

2024年12月期 決算説明資料

Link and Motivation Inc.

株式会社リンクアンドモチベーション

証券コード：2170

2024年12月期 決算サマリ

経営状況

- ✓ 売上収益、売上総利益、営業利益は予想値を上回り、前年比**大幅増**。
- ✓ 営業利益は54.8億円と**2期連続過去最高益**を達成。
- ✓ 役割サーベイ・レーティングは、全体で55%超、管理職では70%超がAランク以上、エンゲージメント・レーティングは、グループ7社中、AAAが5社、AAが2社となり、**高い人材力とエンゲージメントを維持**。

今後の見通し

- ✓ 2025年12月期は、売上収益について**過去最高の412億円**を見込む。
営業利益は**3期連続最高益となる62.2億円**を見込む。
- ✓ モチベーションクラウドの月会費売上は、**2025年末に6.2億円**を見込む。

コンサル・クラウド事業 の成長戦略

- ✓ 注力事業であるコンサル・クラウド事業の成長加速に向けて重点テーマを設定し、**クラウドとコンサルティングの両面における拡大**を目指す。
- ✓ クラウドについては、**M&Aや事業提携を通じて販路拡大やサービス拡充**を強化。

株主還元

- ✓ 2025年1Q以降**0.6円の増配**を実施。
2025年の年間配当は**前年比約128%**となる**15.6円**を予定。

AGENDA

01. 会社概要

02. 経営状況報告

① 2024年12月期 事業状況報告

② 2024年12月期 組織状況報告

03. 2025年12月期 ガイダンス

04. コンサル・クラウド事業の成長戦略

05. 増配のお知らせ

参考資料

01

会社概要

MISSION

私たちは
モチベーションエンジニアリングによって
組織と個人に変革の機会を提供し
意味のあふれる社会を実現する

私たちは、当社の基幹技術であるモチベーションエンジニアリングを日々進化させることによって、
「顧客の願望の実現」や「問題の解決」に向けて、「変革」を支援すること、
そしてその「機会」を提供することを使命として定めています。

またそれを実践することで、組織や個人が「夢」や「生きがい」によって、
たくさんの意味をこの社会から汲み取っている状態こそが、私たちの実現したい社会です。

BUSINESS



組織開発 Division	コンサル・クラウド事業	企業の従業員エンゲージメント向上を支援
	IR支援事業	企業の投資家エンゲージメント向上を支援
個人開発 Division	キャリアスクール事業	社会人向けにキャリア創りを支援
	学習塾事業	小・中・高校生向けに学力向上を支援
マッチング Division	ALT配置事業	日本で働きたい外国籍人材と自治体のフィッティング※支援
	人材紹介事業	求職者と企業のフィッティング支援

▶詳細は、統合報告書「[IR BOOK 2023 \(p27\)](#)」をご覧ください。

※従来のスキルをベースにしたマッチングだけでなく、求職者の性格等のタイプも考慮することによって実現する、定着率の高いマッチングのこと。

02

経営状況報告

① 2024年12月期 事業状況報告

売上収益	予想値を上回り、前年比 大幅増 。
売上総利益	全体の売上総利益率が向上したことで予想値を上回り、前年比 大幅増 。
営業利益	予想値を上回り、前年比 大幅増 。 2023年の最高益46.2億円を大幅に更新し、 2期連続過去最高益を実現 。
当期純利益	賃上げ促進税制の税額控除等により予想値を大幅に上回り、前年比 大幅増 。

単位（百万円）	2023年 実績	2024年 予想	2024年 実績	前年比
売上収益	33,969	36,900	37,458	110.3%
売上総利益	17,704	19,830	19,884	112.3%
営業利益	4,623	5,330	5,485	118.6%
当期純利益	3,137	3,600	4,053	129.2%
親会社に帰属する当期純利益	2,842	3,248	3,691	129.9%

組織開発Division	売上収益、売上総利益ともに前年比 大幅増 。過去最高の売上収益、売上総利益を実現。
個人開発Division	売上収益は前年を上回り、売上総利益は前年比増。 キャリアスクール事業において事業効率が向上し、 売上総利益は予想値を上回った 。
マッチングDivision	売上収益は前年比 増 、売上総利益は前年比 大幅増 。 オープンワークを中心とした人材紹介事業の大幅伸長により、 売上総利益は予想値を上回った 。

単位（百万円）		2023年 実績	2024年 予想	2024年 実績	前年比
組織開発Division	売上収益	12,891	15,000	14,854	115.2%
	売上総利益	9,035	10,600	10,254	113.5%
個人開発Division	売上収益	6,418	6,450	6,421	100.1%
	売上総利益	2,931	3,000	3,033	103.5%
マッチングDivision	売上収益	15,398	17,000	16,821	109.2%
	売上総利益	6,377	7,050	7,163	112.3%

コンサル・クラウド事業

モチベーションクラウドシリーズの月会費売上は、**前年比120.7%と大幅成長を実現**。
売上収益、売上総利益ともに前年比**大幅増**。

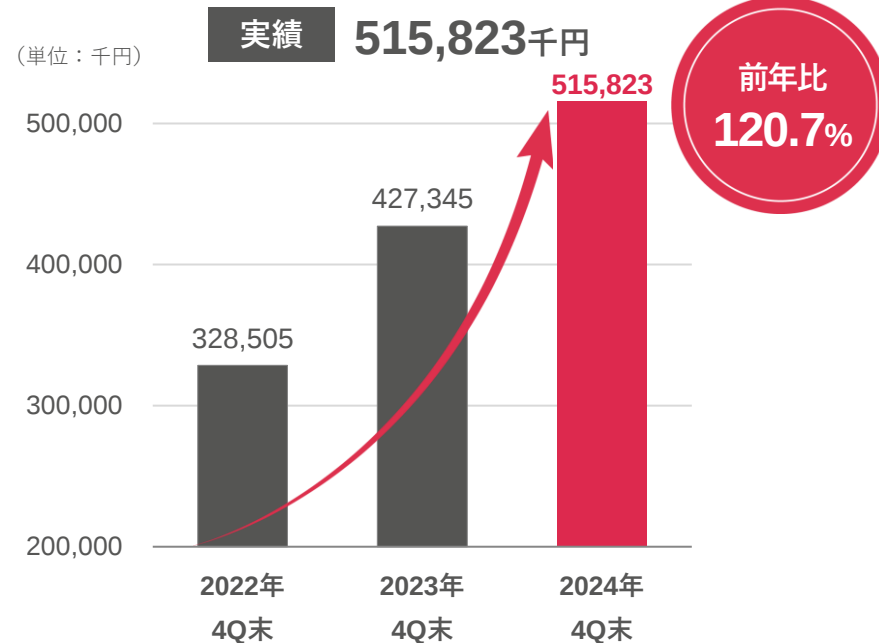
IR支援事業

注力サービスである**統合報告書制作の売上が過去最高となり成長を牽引**。
売上収益、売上総利益ともに前年比**大幅増**。

プロダクト別 売上収益・売上総利益

単位（百万円）		2023年 実績	2024年 実績	前年比
コンサル・ クラウド事業	売上収益	10,867	12,556	115.5%
	売上総利益	8,181	9,165	112.0%
IR支援事業	売上収益	2,187	2,467	112.8%
	売上総利益	959	1,207	125.9%

モチベーションクラウドシリーズ 月会費売上



キャリアスクール事業

売上収益は前年比微減。
構造改革の結果、**売上総利益率は想定通り向上**。

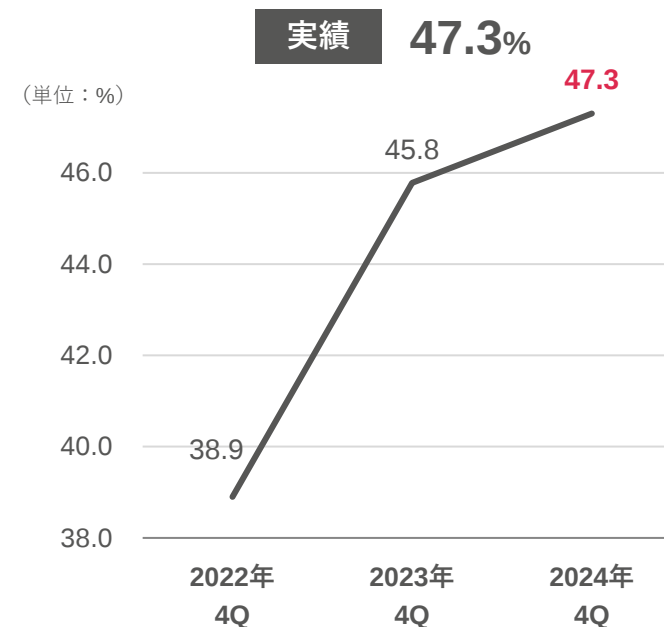
学習塾事業

在籍者数と顧客単価がいずれも想定通り増加した結果、
売上収益、売上総利益ともに前年比**大幅増**。

プロダクト別 売上収益・売上総利益

単位（百万円）		2023年 実績	2024年 実績	前年比
キャリア スクール事業	売上収益	5,616	5,536	98.6%
	売上総利益	2,571	2,616	101.8%
学習塾事業	売上収益	801	885	110.4%
	売上総利益	360	417	115.8%

キャリアスクール事業 売上総利益率



ALT配置事業

ALT配置人数が想定通り増加した結果、
売上収益、売上総利益ともに前年比増。

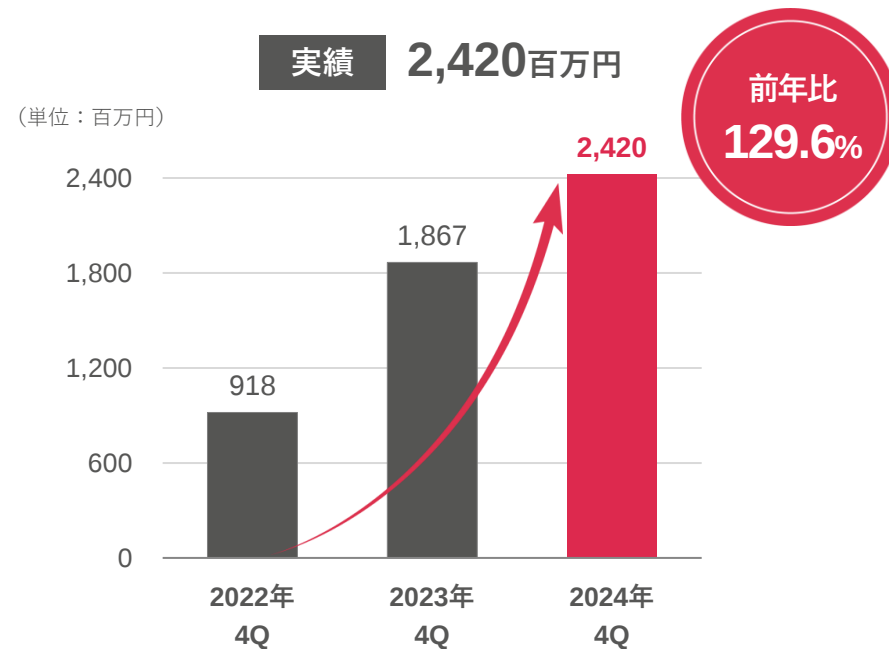
人材紹介事業

OpenWorkリクルーティングが想定通りに伸長し、
売上収益、売上総利益ともに前年比大幅増。

プロダクト別 売上収益・売上総利益

単位（百万円）		2023年 実績	2024年 実績	前年比
ALT配置事業	売上収益	12,011	12,873	107.2%
	売上総利益	3,046	3,266	107.2%
人材紹介事業	売上収益	3,411	3,968	116.3%
	売上総利益	3,354	3,917	116.8%

OpenWorkリクルーティング 売上高



期初の計画通り人材投資を加速させた結果、販売管理費は前年比増。

単位（百万円）	2023年 実績	2024年 実績	前年比
販売管理費 合計	13,129	14,196	108.1%
①人件費	6,579	7,286	110.8%
②採用・研修・福利厚生費	691	781	112.9%
③オフィス・システム経費	2,449	2,405	98.2%
④販売関連費用	2,519	2,750	109.2%
⑤その他費用	889	972	109.3%

資産は、FCE株式の取得により増加。負債は、FCE株式取得のための借入を行ったことで増加。

純資産は、インキュベーション株式の売却および当期純利益の計上により増加。

ROEは、当期純利益が大幅伸長した結果、大きく向上。

単位（百万円）	2023年 実績	2024年 実績	前年差
流動資産	12,701	13,940	1,239
固定資産	18,141	19,237	1,095
資産合計	30,843	33,178	2,335
流動負債	13,127	10,115	▲3,011
固定負債	4,774	8,677	3,902
負債合計	17,902	18,793	890
純資産	12,940	14,384	1,444
ROE（％）	29.6	34.4	4.8

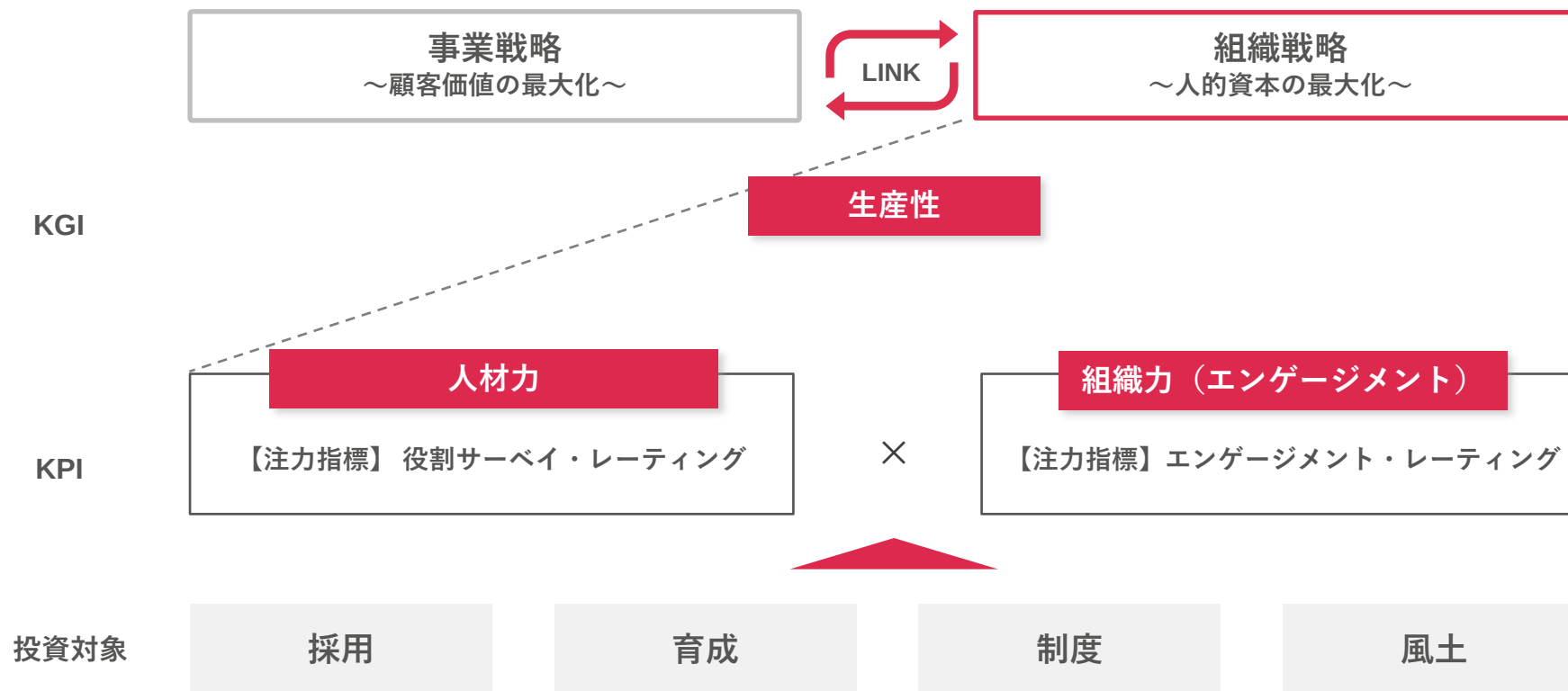
02

經營狀況報告

② 2024年12月期 組織狀況報告

事業戦略と組織戦略を対等に捉え、双方をリンクさせながら経営。

組織においては、採用・育成・制度・風土に投資をして、人材力と組織力（エンゲージメント）を高め、人的資本投資のリターンを示す生産性を最大化。

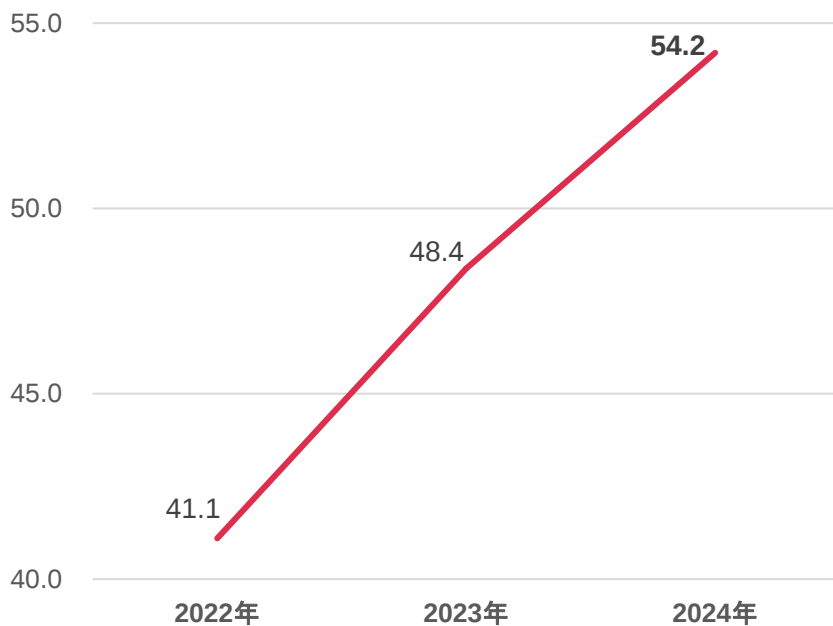


2024年12月期は、売上総利益は前年比112.3%、営業利益は前年比118.6%と大幅に伸長。

生産性（人的資本ROI※・社員1人当たりの売上総利益）は想定通りに向上。

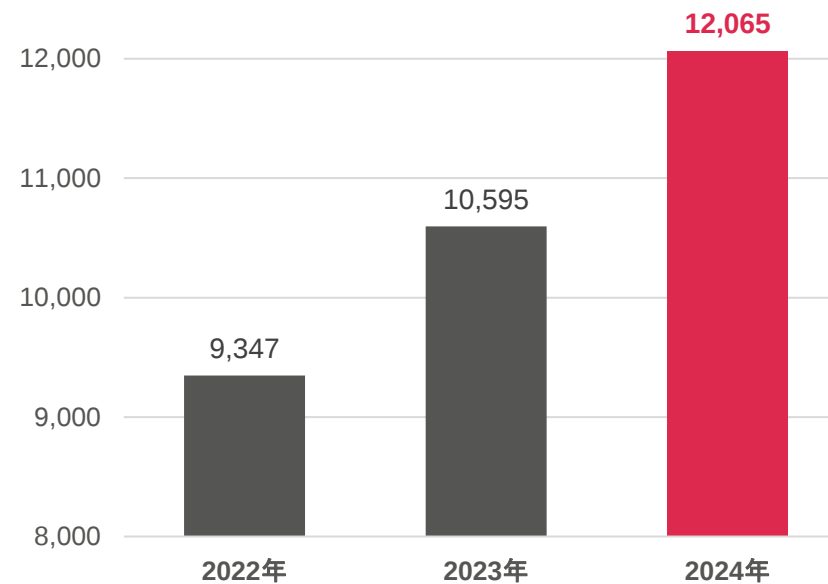
人的資本ROI

（単位：％）



社員1人当たりの売上総利益

（単位：千円）



※ 人的資本ROI=調整後営業利益÷人的資本投資額

調整後営業利益は、営業利益から、のれん、使用権資産、固定資産の減損など一時的要因を排除した事業の業績を測る利益指標。

人的資本投資額は、従業員の給与や賞与、法定内外福利費、通勤交通費、その他役員報酬等を含んだ費用の合計で算出。

各階層に求められる役割の遂行状況について、周囲の期待度と満足度の一致度合いをもとに算出した役割サーベイスコアに応じて11段階でランクづけ。

Aランク以上の割合は全体で55%超、管理職においては70%超となり、高い人材力を維持。

概要

役割	レーティング※
	レーティング スコア
上級管理職	AAA 67以上
管理職	AA 67未満
リーダー	A 61未満
中堅	BBB 58未満
若手	BB 55未満
	B 52未満
	CCC 48未満
	CC 45未満
	C 42未満
	DDD 39未満
	DD 33未満

Aランク
以上

世の中
平均値

2024年結果 (Aランク以上の割合)

	2022年	2023年	2024年
全体 (%)	56.8	55.4	55.6 (57.0)
管理職以上 (%)	75.3	73.1	73.9 (77.0)

() 内は計画値

※ 延べ7,790社/約85万人のデータをもとに算出。

国内最大級のデータベースをもとに、従業員の会社・上司・職場への期待度と満足度の一致度合いをもとに算出したエンゲージメントスコア※1に応じて11段階でランクづけ。

グループ会社7社※2中AAAが5社、AAが2社となり、計画である「7社すべてがAAランク以上」を満たす結果となった。

概要

従業員エンゲージメントを測る16領域		レーティング※3※4	
会社	上司	レーティング	スコア
		AAA	67以上
		AA	67未満
		A	61未満
		BBB	58未満
		BB	55未満
		B	52未満
		CCC	48未満
	職場	CC	45未満
		C	42未満
		DDD	39未満
		DD	33未満
		世の中 平均値	

2025年2月結果

Division	法人	レーティング		
		2023年2月	2024年2月	2025年2月
組織開発 Division	株式会社リンクアンドモチベーション	AAA	AAA	AAA
	株式会社リンクソシール	—	—	AAA
個人開発 Division	株式会社リンクアカデミー	AAA	AAA	AAA
	株式会社モチベーションアカデミア	AAA	AAA	AAA
マッチング Division	株式会社リンク・インタラック	AAA	AA	AA
	オープンワーク株式会社	AA	AA	AA
	株式会社リンク・アイ	AAA	AAA	AAA

※1 エンゲージメントスコアは株式会社リンクアンドモチベーションの登録商標です（登録6115383号）。

※2 その他事業を行う株式会社リンクダイニングは除く。

2025年1月1日より、株式会社リンクコーポレートコミュニケーションズと株式会社リンクイベントプロデュースは株式会社リンクソシールに統合したため、グループ会社は7社。

※3 エンゲージメント・レーティングは株式会社リンクアンドモチベーションの登録商標です（登録6167649号）。※4 延べ12,650社/約509万人のデータをもとに算出。

03

2025年12月期 ガイダンス

売上収益は、コンサル・クラウド事業の大幅な成長をドライバーに、**過去最高の412億円を見込む。**
営業利益は、利益率の高い筋肉質な経営をさらに進化させることで、**3期連続最高益となる62.2億円を見込む。**
ROEについては、30%以上の高い水準を見込む。

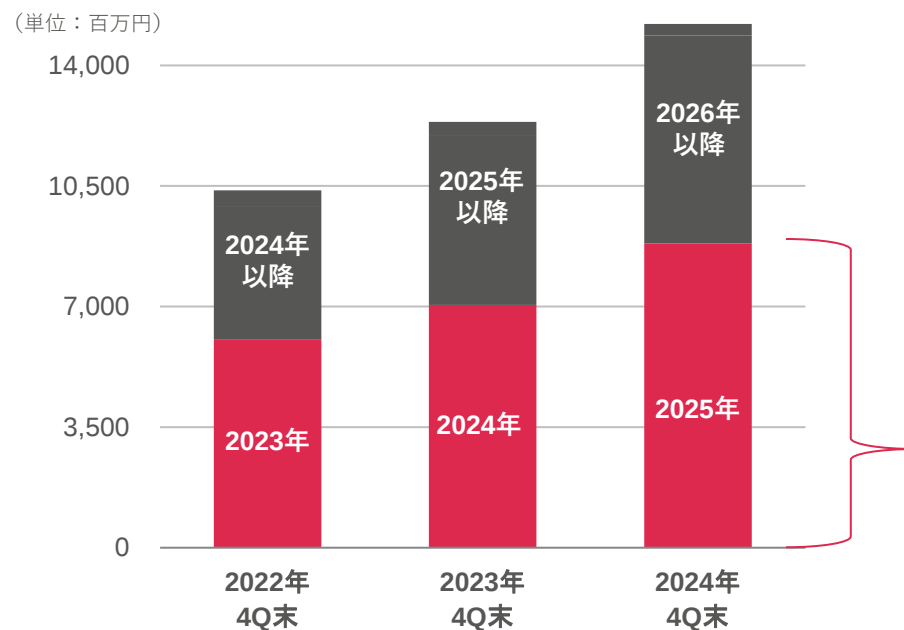
単位（百万円）	2024年 実績	2025年 予想	前年比
売上収益	37,458	41,200	110.0%
売上総利益	19,884	22,100	111.1%
営業利益	5,485	6,220	113.4%
当期純利益	4,053	4,280	105.6%
親会社に帰属する当期純利益	3,691	3,879	105.1%

組織開発Division	注力事業であるコンサル・クラウド事業を中心とした伸長により、大幅な成長を見込む。
個人開発Division	引き続きキャリアスクール事業におけるオンライン講座に注力することで、前年を超える成長を見込む。
マッチングDivision	ALT配置事業のさらなるシェア拡大に加え、オープンワークを含む人材紹介事業の伸長により、大幅な成長を見込む。

単位（百万円）		2024年 実績	2025年 予想	前年比
組織開発Division	売上収益	14,854	17,300	116.5%
	売上総利益	10,254	12,000	117.0%
個人開発Division	売上収益	6,421	6,500	101.2%
	売上総利益	3,033	3,050	100.5%
マッチングDivision	売上収益	16,821	18,000	107.0%
	売上総利益	7,163	8,000	111.7%

注力事業であるコンサル・クラウド事業の**2025年12月期に納品するプロジェクトの受注残高は約90億円**。
組織開発Divisionについては、来期も大幅な成長を実現する見通し。

コンサル・クラウド事業 受注残高※



コンサル・クラウド事業を主とする
組織開発Divisionの業績予想

2025年12月期 売上収益**173**億円（前年比**116.5%**）

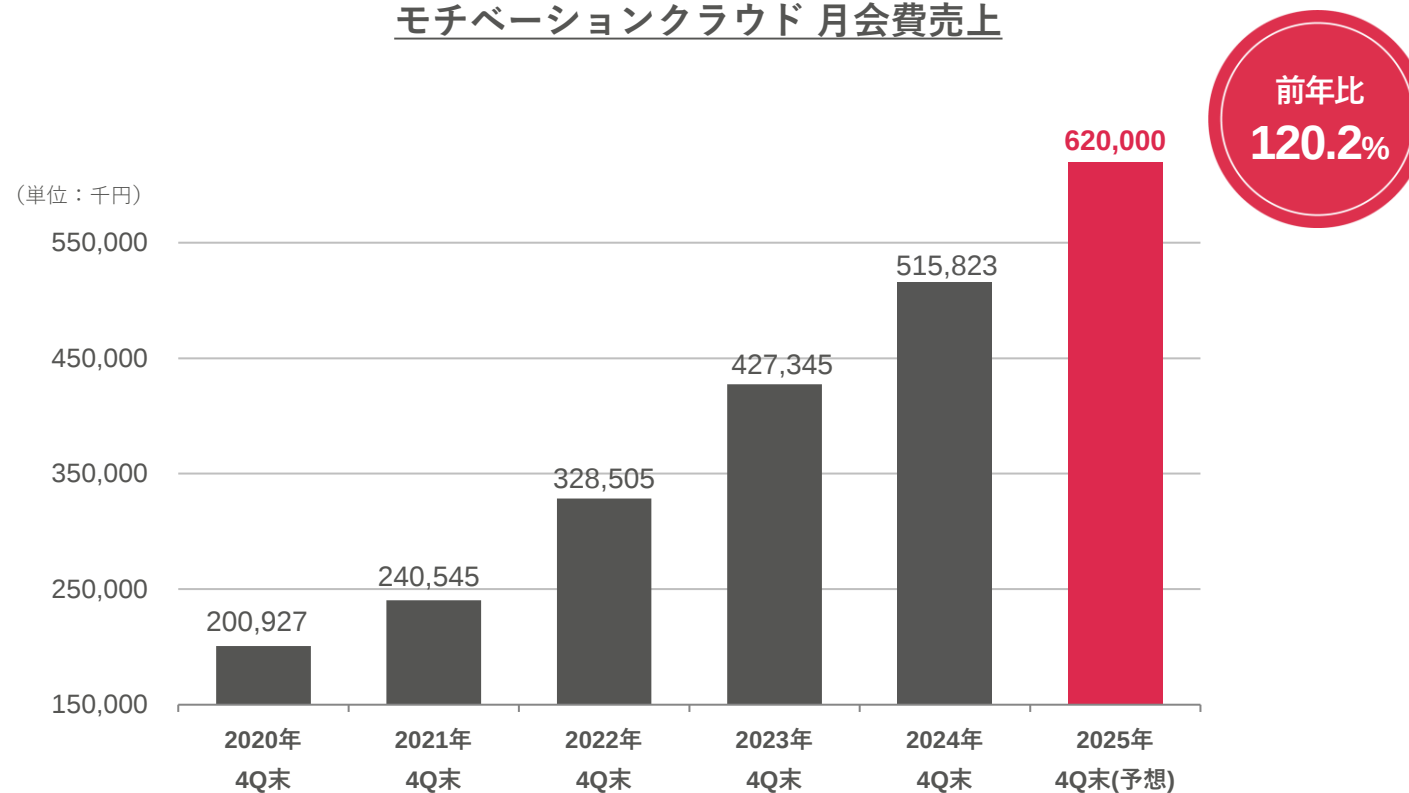
2025年12月期に納品するプロジェクトの受注残高
約90億円（前年比**約125%**）

※ 現時点で獲得できている未来のプロジェクト受注総額。グラフ内の数字は、納品するタイミングを示す。

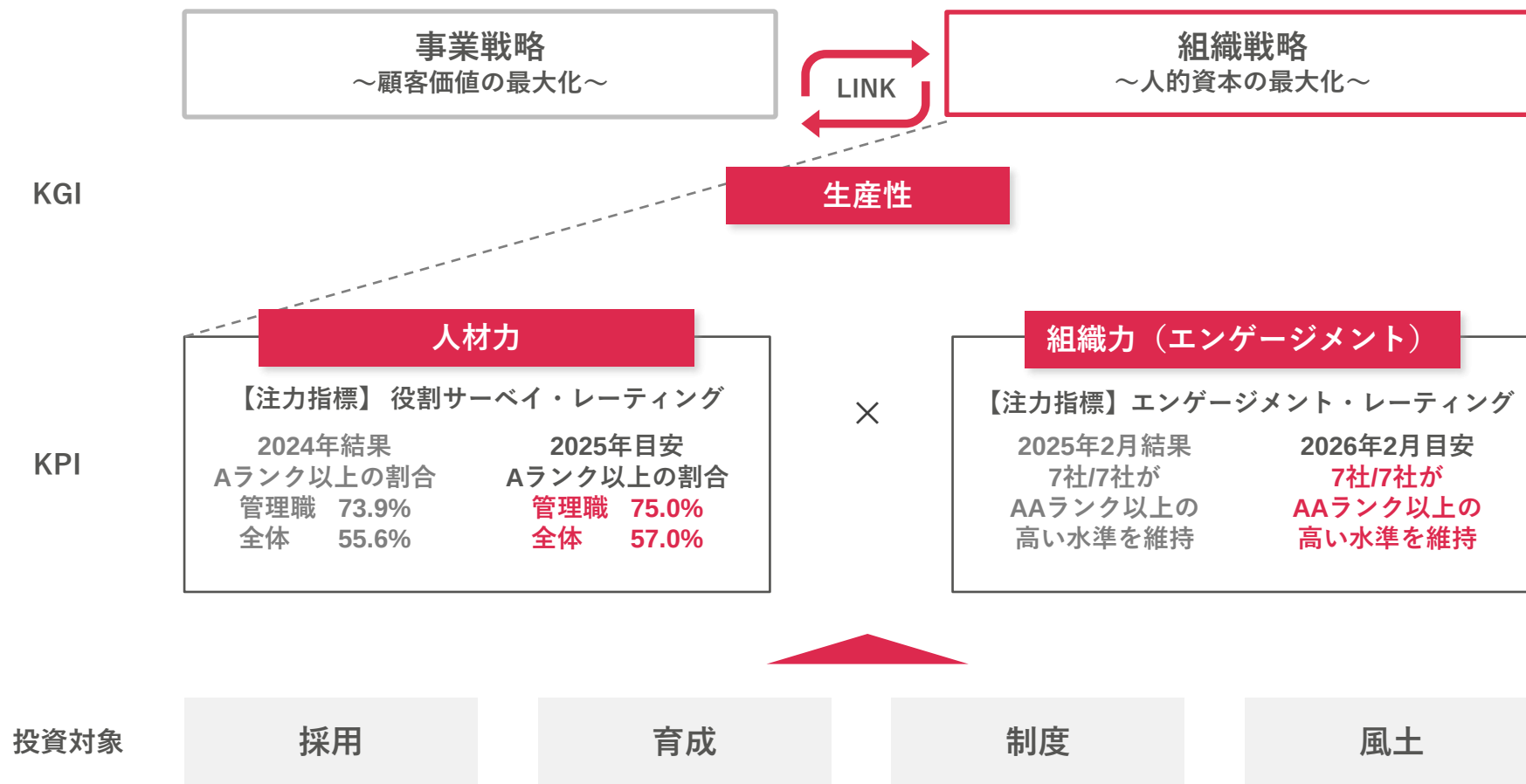
コンサル・クラウド事業の注力プロダクトである

モチベーションクラウドの2025年末の月会費売上は、**前年比120.2%の6.2億円を見込む。**

モチベーションクラウド 月会費売上



2025年12月期は、生産性のさらなる向上に向け、
人材力とエンゲージメントについて下記の通りの目安を設定し、採用・育成・制度・風土に投資する。



04

コンサル・クラウド事業の成長戦略

企業における労働市場適応の重要性と難易度が高まる中、当面は成長可能性の高いコンサル・クラウド事業に注力。
 企業の「人的資本経営」を総合的に支援できる、他にはない優位性を発揮することで支援を拡大し、成長ドライバーとする。

注力事業



競争優位性

人的資本経営

診断

変革のための精度の高い
従業員エンゲージメント診断



7年連続シェアNo.1※1

国内最大級のデータベース
 延べ **12,650社 / 約509万人**

変革

組織人事の課題を
ワンストップで支援



創業以来25年間で
培ってきたノウハウ
 年間支援社数※2 **約940社**

公表

診断・変革を踏まえた
魅力的な開示を支援



レポート制作



動画配信

モチベーションクラウドに
おける診断結果の公表社数※3
153社

※1 ITR「ITR Market View：人材管理市場2024」従業員エンゲージメント市場：ベンダー別売上金額およびシェア（2017～2023年度予測）。※2 2024年1月～2024年12月における取引社数。

※3 エンゲージメント・レーティングの開示をはじめ、当社が提供しているモチベーションクラウドにおける診断結果に関する2024年12月末時点の公表社数。

人的資本経営においては、**定期的なエンゲージメントの診断と組織課題に応じた変革が不可欠**。
すべての領域をカバーできている当社の競争優位性を武器に、
さらなる成長実現に向けて強化テーマを設定し、**クラウドとコンサルティングの両面における拡大を目指す**。

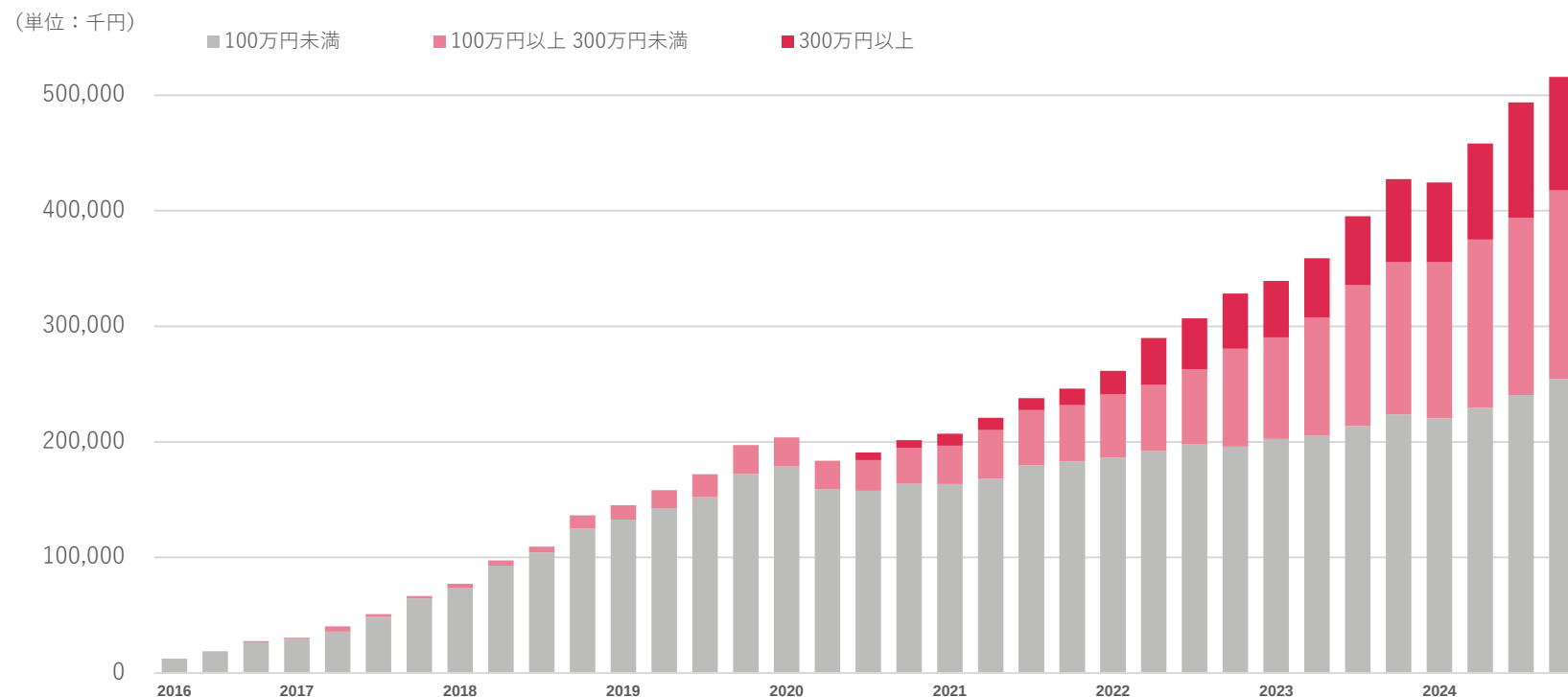
人的資本経営の 推進ポイント		定期的にエンゲージメントの診断を行い、組織課題に応じた変革を支援		
当社の支援内容		クラウドによる 組織診断	クラウドによる 変革支援	コンサルティングによる 変革支援
重点 テーマ	継続	国内大手企業への注力	変革サービスのクラウド化による アップセル	顧客深耕による 単価向上
	強化	さらなる販路拡大	サービス拡充による アップセル	生産性向上による キャパシティ拡大

人的資本経営においては、**定期的なエンゲージメントの診断と組織課題に応じた変革が不可欠。**
すべての領域をカバーできている当社の競争優位性を武器に、
さらなる成長実現に向けて強化テーマを設定し、**クラウドとコンサルティングの両面における拡大を目指す。**

人的資本経営の 推進ポイント		定期的にエンゲージメントの診断を行い、組織課題に応じた変革を支援		
当社の支援内容		クラウドによる 組織診断	クラウドによる 変革支援	コンサルティングによる 変革支援
重点 テーマ	継続	①国内大手企業への注力	変革サービスのクラウド化による アップセル	顧客深耕による 単価向上
	強化	さらなる販路拡大	②サービス拡充による アップセル	③生産性向上による キャパシティ拡大

2024年は、国内大手企業を中心とした単価300万円以上の月会費売上が前年比137%となる大幅成長を実現。
引き続き単価の高い大手企業の導入に注力することで、加速度的な成長を実現する見込み。

モチベーションクラウド 月会費売上



単価別の前年比

前年比

300万円以上

137%

100万円以上
300万円未満

124%

100万円未満

114%

従業員エンゲージメント市場では7年連続シェアNo.1※であるなか、上場企業における拡大余地は充分にある認識。
引き続き、幅広い業界の大手企業に対するモチベーションクラウドの導入を推進。

上場している導入企業（一例）



急成長中の
エンゲージメント市場において、
7年連続シェアNo.1を獲得



モチベーションクラウドの
導入企業数は、上場企業
約4,000社のうち5%程度

Panasonic



Rakuten

AEON



KOBELCO



S&B

DyDo



EPSON



※ ITR「ITR Market View：人材管理市場2024」従業員エンゲージメント市場：ベンダー別売上金額およびシェア（2017～2023年度予測）。

2025年3月より、すべてのサービスをモチベーションクラウドに集約。

「コミュニケーションクラウド」「ストレッチクラウド」に加えて、「RPA Robo-Pat DX」「FCEプロンプトゲート」も追加。



診断

エンゲージメントサービス (旧：モチベーションクラウド)

▶従業員エンゲージメントの向上を実現

変革

シェアリングサービス (旧：コミュニケーションクラウド)

▶組織風土の活性化を実現

ロールディベロップメントサービス (旧：ストレッチクラウド)

▶人材力の向上を実現

生産性向上サービス (現：RPA Robo-Pat DX・FCEプロンプトゲート)

▶生産性の向上を実現



変革サービスの拡充に向けて、2024年8月にFCE社のプロダクトと提携することで生産性向上サービスを追加。
今後は自社開発を推進するとともに、フリー・キャッシュ・フローを活用し、
M&Aや事業提携等を通じてサービスを拡充することで、**圧倒的な競争優位性を確立**。

FCE社との連携

生産性向上



FCE社のプロダクトと提携することで
生産性向上のサービスを追加

自社開発

組織風土の活性化

人材力向上



自社開発によって
さらにサービスを追加

M&Aや事業提携

採用支援や育成支援
をはじめとしたあらゆるサービス

潤沢なフリー・
キャッシュ・フロー等を活用

M&Aや事業提携を通じた
サービス拡充を推進

コンサルティングについては、2024年よりDX推進を中心とした生産性向上に注力。
キャパシティ拡大により、**コンサルティングの売上増を見込む**。

取り組みと成果

約100種類の業務効率化**生成AIツール**を開発
AIを積極的に活用する組織づくり



事業成果

社員1人当たりの売上※
前年比約140%

業務時間

前年比約25%削減

今後の方針

さらなる生産性向上の推進

生産性向上によって生まれた時間で
さらに**顧客深耕へ注力**

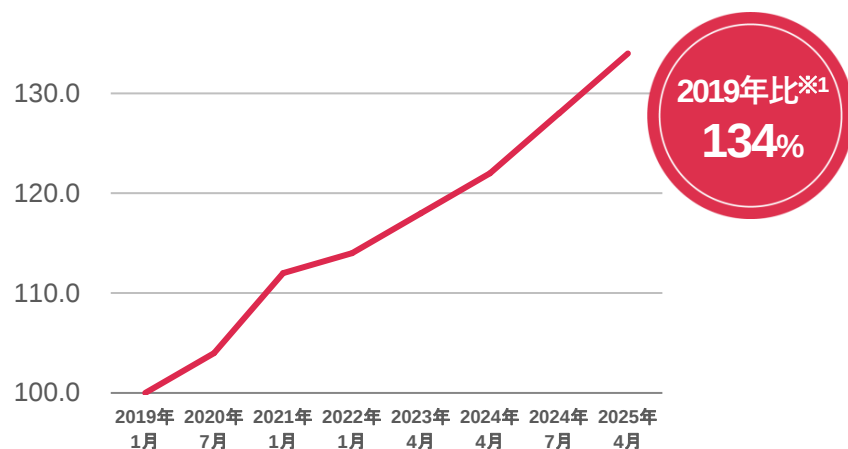
※ コンサルティング専門部隊の一部における従業員1人当たりの前年比。詳細は[当社プレスリリース](#)をご確認ください。

24 コンサル・クラウド事業における採用競争力強化

コンサル・クラウド事業の成長実現に向けた組織戦略として、さらなる採用競争力の強化に取り組む。
労働力人口の減少により優秀人材獲得の難易度がより一層高まるなか、**応募者から選ばれ続ける会社として投資を継続。**

継続的なベースアップ

2020年以降**7回目**のベースアップを4月に実施



奨学金返還支援制度の導入※2

日本学生支援機構（JASSO）の制度を使用し、**完済するまで継続支援**

対象

2026年入社以降の
新卒社員

方法

全額を負担

2026年入社の採用人員は**前年比123%**を計画。

※1 2019年1月時点の給与を100として計算。

※2 詳細は当社プレスリリースをご確認ください。

05

増配のお知らせ

2024年12月期 第4四半期配当 および2025年12月期 第1四半期の増配のお知らせ

第4四半期は、一株当たり3.3円の配当を3月25日(火)に実施予定。

2025年12月期 第1四半期以降は、**0.6円の増配を行い、年間配当は前年比127.9%となる15.6円を予定。**

2024年12月期 四半期配当

一株当たり配当額（円）				
第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	年間配当
2.9	3.0	3.0	3.3	12.2



2025年12月期 四半期配当予定

一株当たり配当額（円）				
第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	年間配当
3.9	3.9	3.9	3.9	15.6

BUSINESS



組織開発 Division	コンサル・クラウド事業	企業の従業員エンゲージメント向上を支援
	IR支援事業	企業の投資家エンゲージメント向上を支援
個人開発 Division	キャリアスクール事業	社会人向けにキャリア創りを支援
	学習塾事業	小・中・高校生向けに学力向上を支援
マッチング Division	ALT配置事業	日本で働きたい外国籍人材と自治体のフィッティング※支援
	人材紹介事業	求職者と企業のフィッティング支援

▶詳細は、統合報告書「[IR BOOK 2023 \(p27\)](#)」をご覧ください。

※従来のスキルをベースにしたマッチングだけではなく、求職者の性格等のタイプも考慮することによって実現する、定着率の高いマッチングのこと。

2024年12月期 決算説明資料

Link and Motivation Inc.

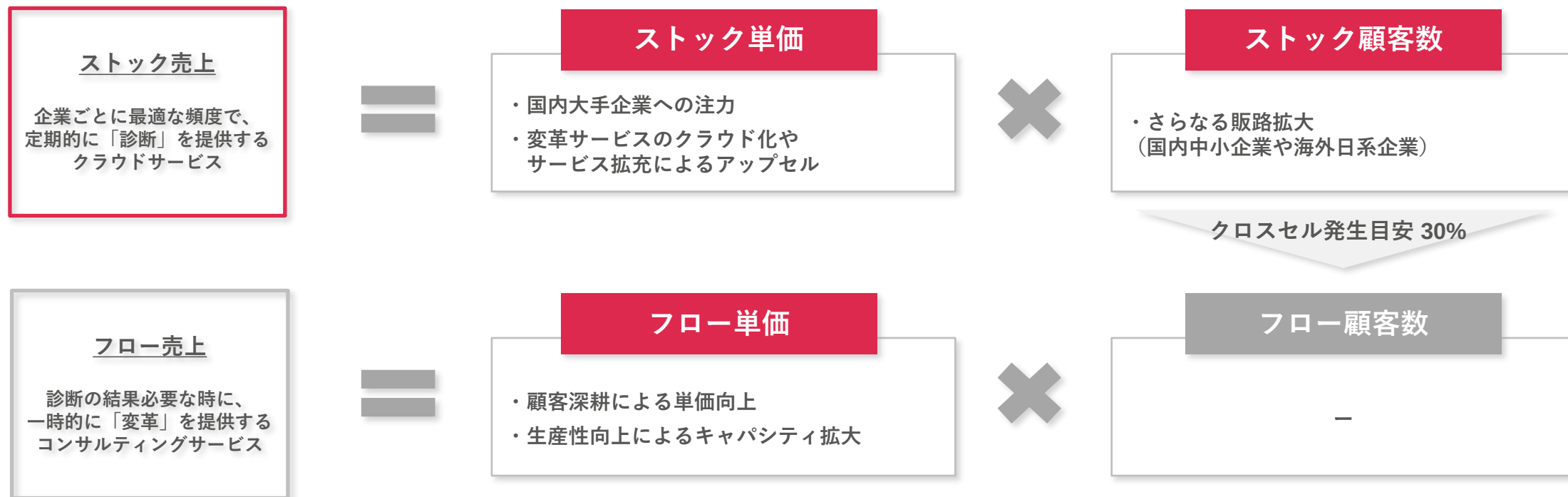
株式会社リンクアンドモチベーション

証券コード：2170

参考資料

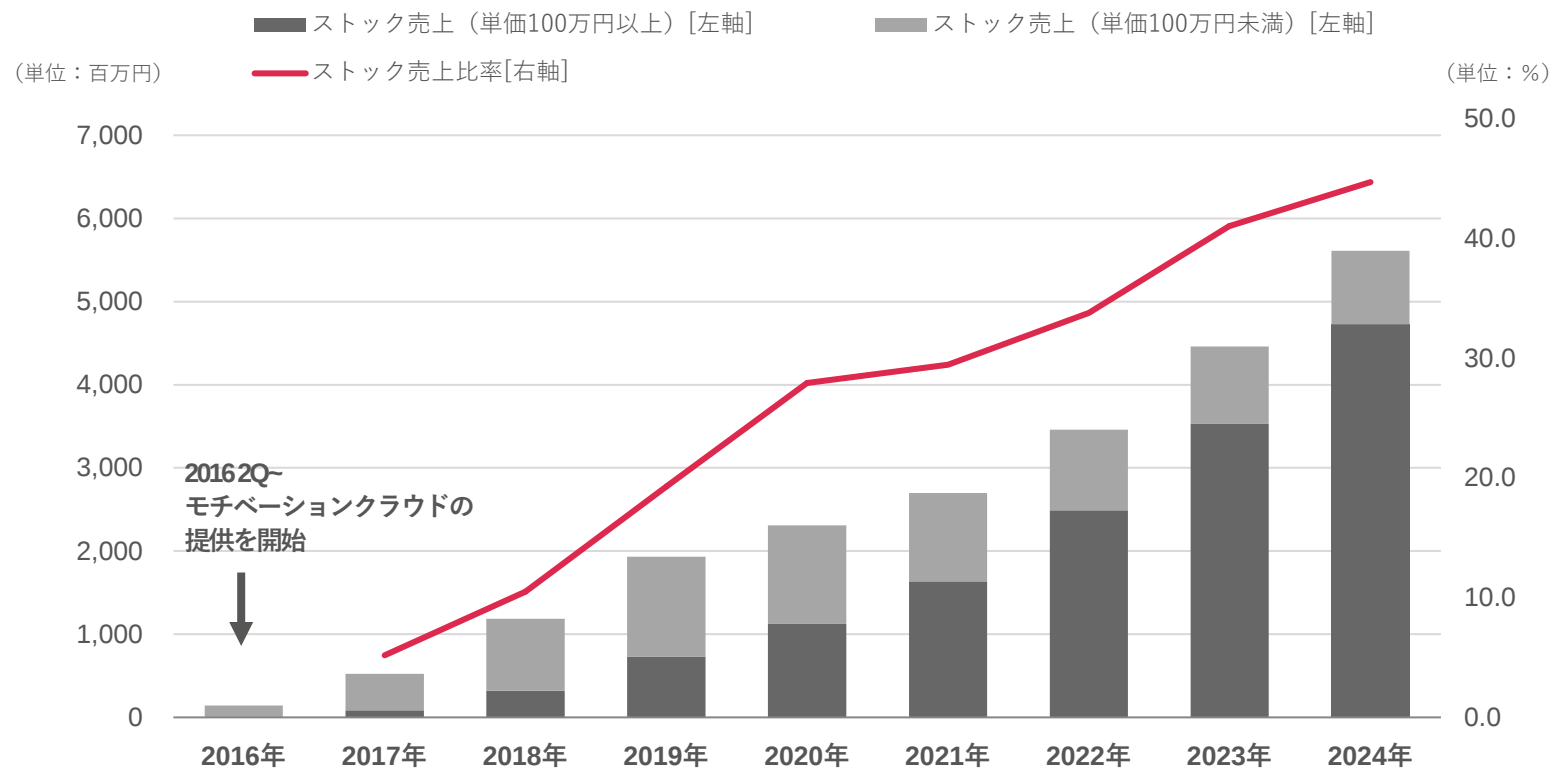
- ・ コンサル・クラウド事業 補足資料
- ・ 研究結果
- ・ 事業KPI

組織人事の課題は短期的な解決が難しいからこそ、中長期的な支援へとモデルチェンジを推進。
継続的に大幅成長を実現する土台として、モチベーションクラウドを中心とした
「ストック売上」の拡大に向けて、下記方針を推進。



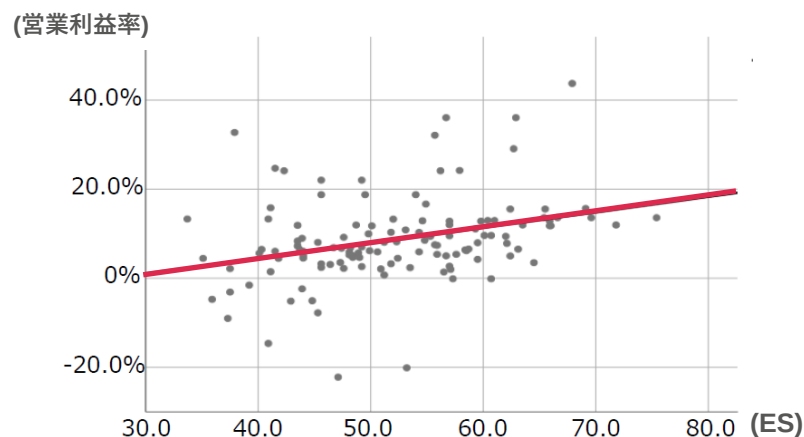
引き続き単価の高い大手企業への導入を推進し、ストック売上を増加させる。

コンサル・クラウド事業におけるストック売上

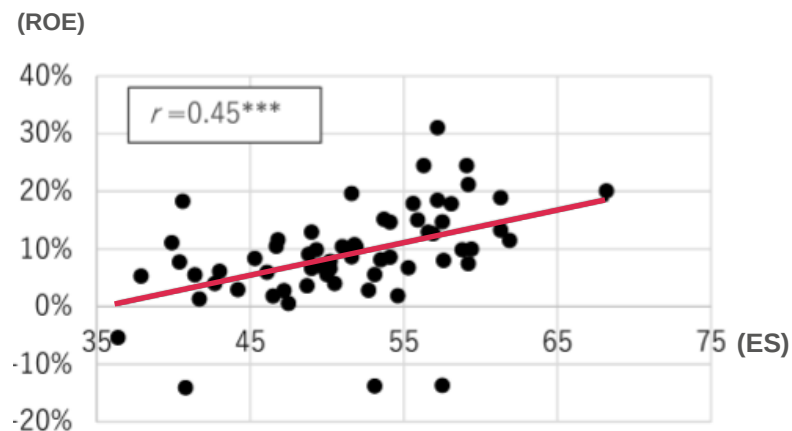


従業員エンゲージメントは営業利益率やROE、PBRをはじめとした投資指標と正の相関がある。
従業員エンゲージメントが高いほど、人的資本を効果的に活用し、収益につなげられる可能性が高いと捉えられる。

営業利益率

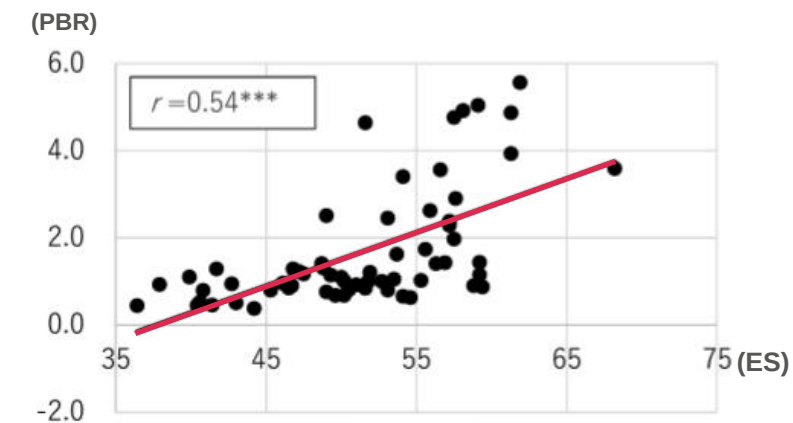


ROE



: $p < 0.01$, *: $p < 0.001$

PBR



: $p < 0.01$, *: $p < 0.001$

▶従業員エンゲージメントと企業業績の関係性についての調査結果は[こちら](#)

▶従業員エンゲージメントと投資指標の関係性についての調査結果は[こちら](#)

**組織開発
Division**

(コンサル・クラウド事業)

- ・コンサルティング・クラウド 売上収益
- ・コンサルティング 過去12ヶ月 平均顧客売上単価
- ・モチベーションクラウドシリーズ
月会費売上・納品数・月会費単価

**個人開発
Division**

(キャリアスクール事業・学習塾事業)

- ・過去12ヶ月 平均受講者数

(キャリアスクール事業)

- ・過去12ヶ月 平均受講者売上単価
- ・オンライン講座 売上高

**マッチング
Division**

(ALT配置事業)

- ・市場シェア
- ・過去12ヶ月 平均ALT配置人数

(人材紹介事業)

- ・OpenWork累計登録ユーザー数 / 累計社員クチコミ・評価スコア数
- ・OpenWorkリクルーティング 契約社数

コンサルティング・クラウド 売上収益 / コンサルティング 過去12ヶ月 平均顧客売上単価

コンサルティング・クラウド 売上収益

単位 (百万円)		2023年 実績	2024年 実績	前年比
コンサル・ クラウド事業	売上収益	10,867	12,556	115.5%
	売上総利益	8,181	9,165	112.0%
コンサルティング	売上収益	6,195	6,602	106.6%
クラウド	売上収益	4,671	5,953	127.4%

2024年12月期のコンサルティングについて

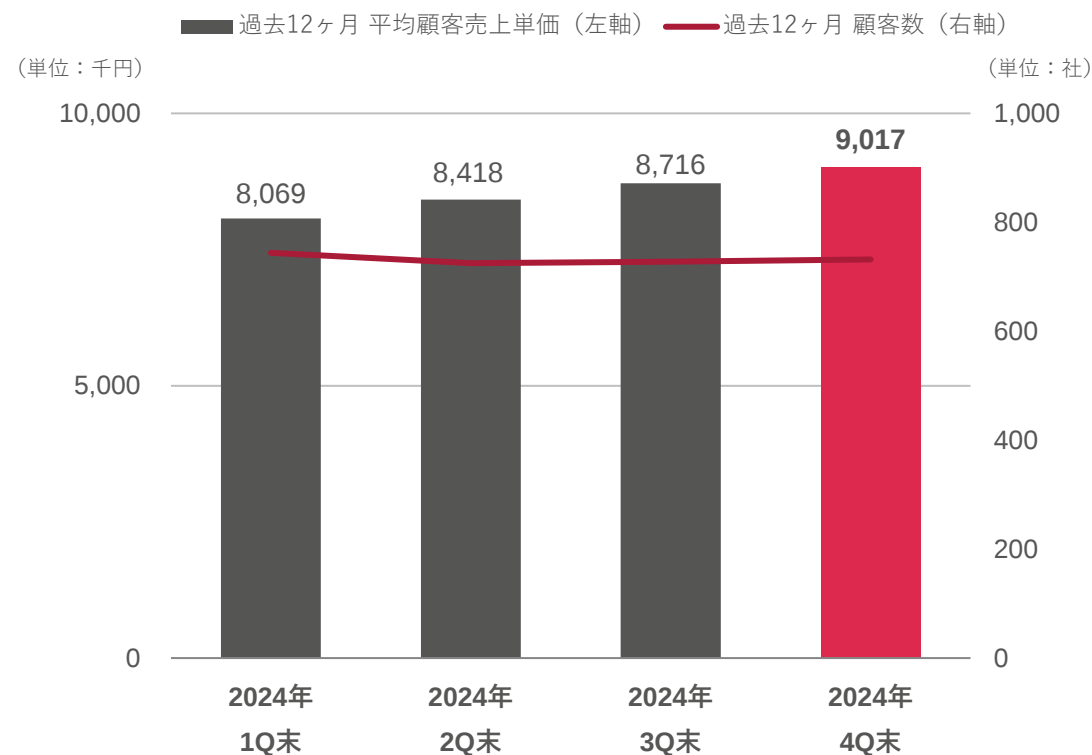
プロダクト軸から顧客軸への組織体制の変更により顧客深耕が進んだ結果、
売上収益は前年比で増加、顧客単価も想定通り向上。
引き続き、大手企業に対する人的資本経営の総合支援に注力。

コンサルティング
過去12ヶ月 平均顧客売上単価

2024年4Q

実績

9,017千円



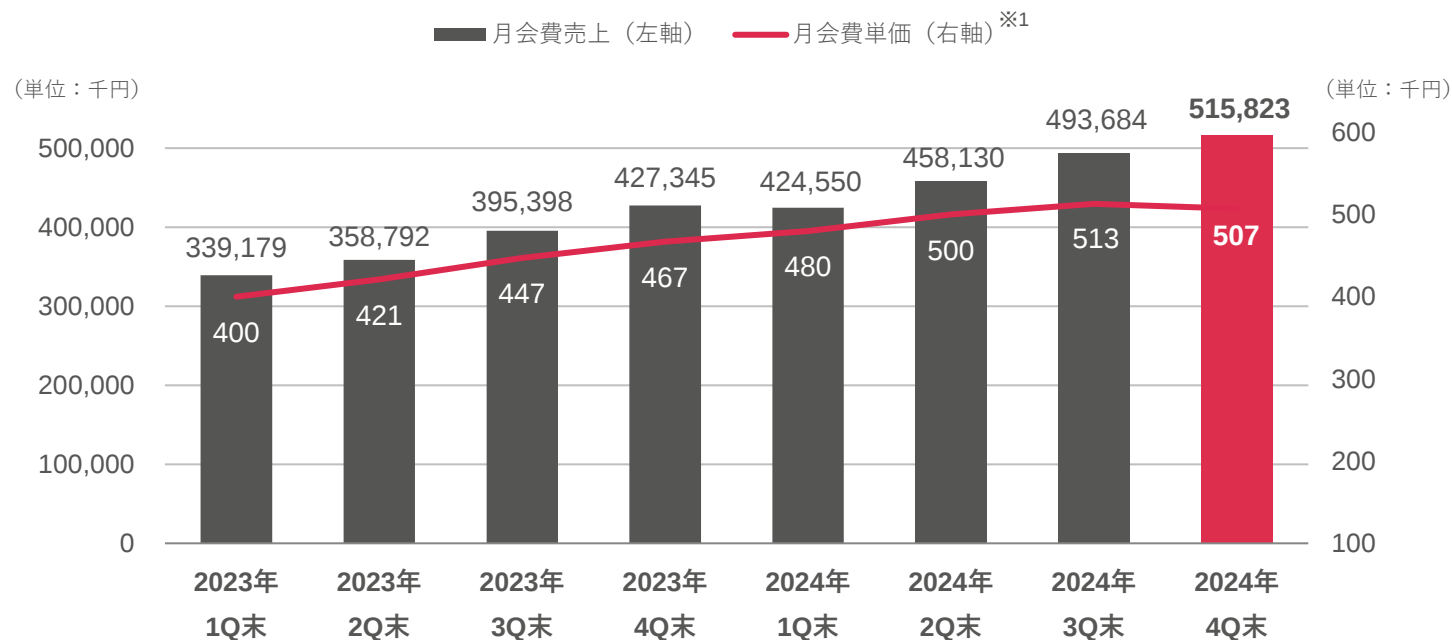
モチベーションクラウドシリーズ 月会費売上・納品数・月会費単価

モチベーションクラウドシリーズ 月会費売上

2024年4Q

実績

515,823千円



※1 月会費の売上 ÷ 納品数。

※2 各種サービスを提供開始している件数。

2024年 12月

月会費売上 内訳

納品数※2 ： 1,017件

月会費単価 ： 507千円 / 月

グループ会社一括で導入する
大型案件を4Qに契約した影響で、
単価は一時的に低下したものの、
納品数は1,000件を突破。

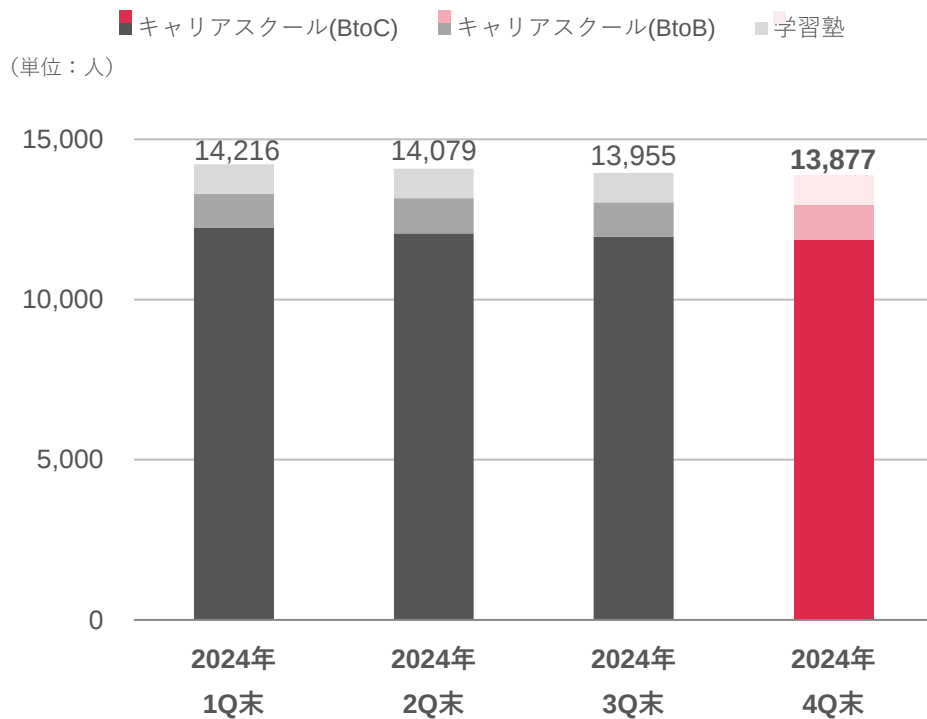
過去12ヶ月 平均受講者数 / キャリアスクール事業 過去12ヶ月 平均受講者売上単価

過去12ヶ月 平均受講者数

2024年4Q

実績

13,877人

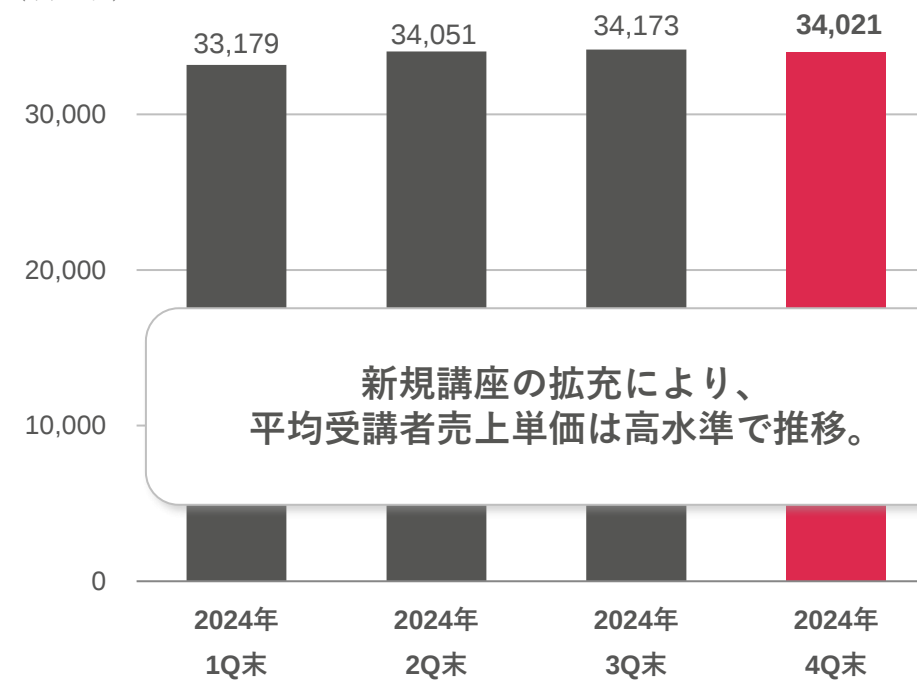
キャリアスクール事業
過去12ヶ月 平均受講者売上単価※

2024年4Q

実績

34,021円

(単位：円)



※ キャリアスクール事業におけるBtoCサービスの売上単価を表記しています。

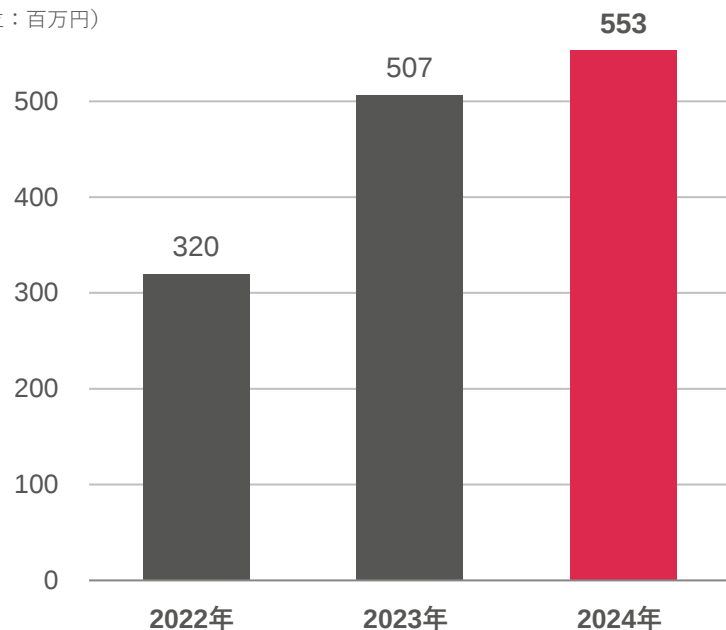
オンライン講座 売上高※

2024年4Q

実績

553百万円

(単位：百万円)

キャリアスクール事業の構造改革について

コロナ禍における学びのニーズの変化に適応するべく、
2022年3Qより校舎を移転・撤退して、
オンラインへ移行する構造改革を実施。
2023年中に構造改革は完了した。

2024年12月期について

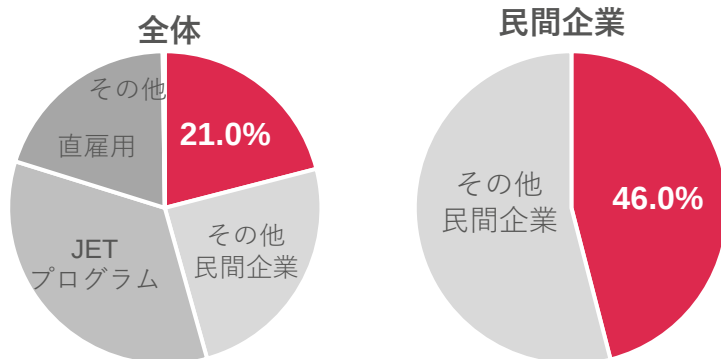
校舎運営の効率化に伴い、売上総利益率は想定通りに向上。
上半期の新規入会に苦戦したものの、新規講座拡充の結果、
オンライン講座の売上高は前年を上回った。

2025年12月期の見通し

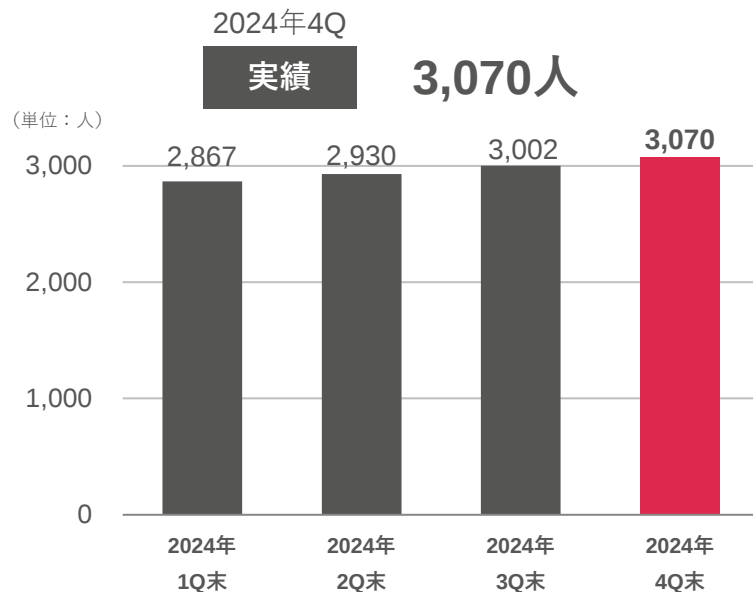
オンライン講座の拡大余地は充分にある認識。
**引き続き注目度の高い生成AI活用・生産性向上をテーマとした
講座開発**に注力することで、さらなる拡大を見込む。

※算出方法の変更に伴い、2023年12月期の数字を遡及修正しています。

市場シェア※1



過去12ヶ月 平均ALT配置人数



ALTの社会保険加入に関する法令の改正

2020年5月の年金制度改正法※2により、社会保険の適用範囲が拡大。本改正により、新たに短時間労働者(週20時間以上~週30時間未満)の社会保険の加入が義務化された。

本改訂は従業員数の多い企業から適用され、
2022年10月からは、従業員数101名以上の企業が適用対象、
2024年10月からは、従業員数51名以上の企業が適用対象となった。

2024年12月期について

社会保険適用範囲の拡大に伴い、**競争環境がフラット化**。
ターゲット顧客を選定し、コミュニケーションを強化したほか、
顧客の抱える本質的な課題に対応することで差別化を図った結果、
想定通りの回復を実現。

2025年12月期の見通し

オンライン化やICTの活用も進めることで、**さらなる成長を見込む**。

※1 当社調べ。

※2 詳細については、厚生労働省 [「年金制度改正法（令和2年法律第40号）が成立しました」](#)をご覧ください。

OpenWork累計登録ユーザー数 累計社員クチコミ・評価スコア数 / OpenWorkリクルーティング 契約社数

OpenWork

2024年4Q

実績

累計登録ユーザー数

695万人

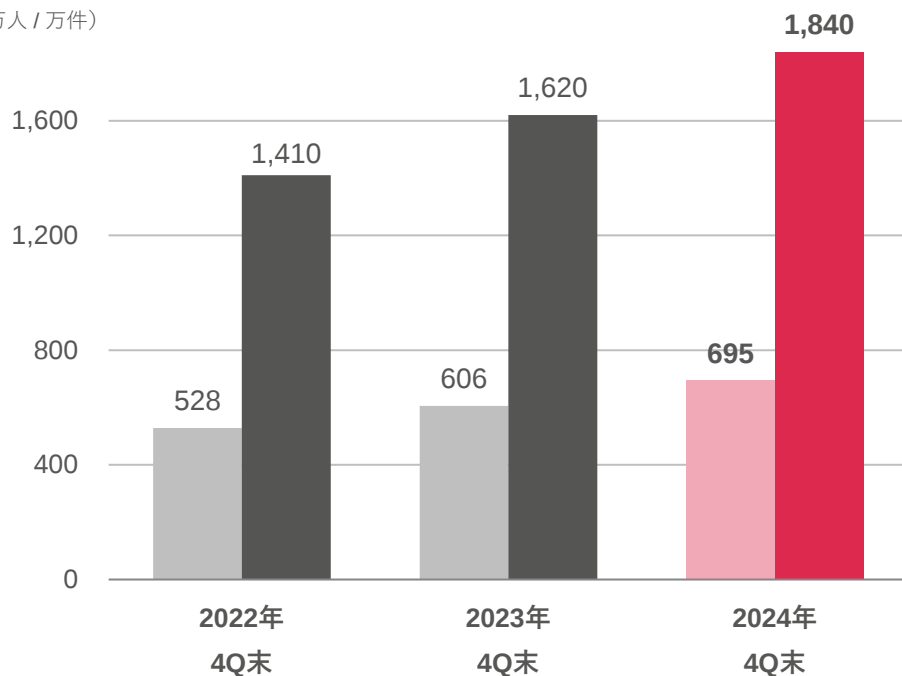
累計社員クチコミ・評価スコア数

1,840万件

■ OpenWork 累計登録ユーザー数

■ OpenWork 累計社員クチコミ・評価スコア数

(単位：万人 / 万件)



OpenWorkリクルーティング

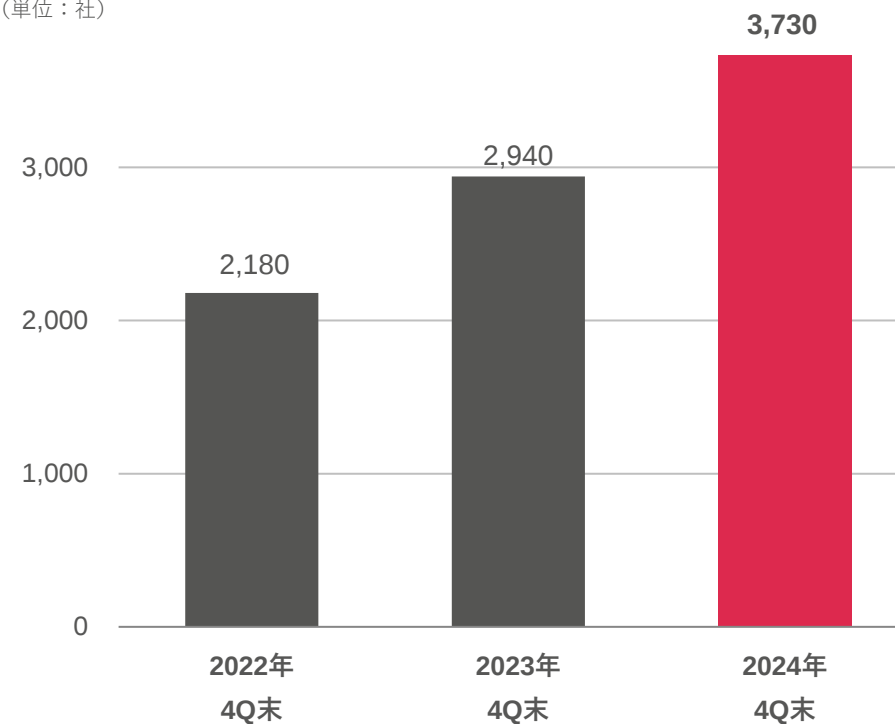
2024年4Q

実績

契約社数

3,730社

(単位：社)

▶ 詳細は、オープンワーク株式会社「[IR情報](#)」をご覧ください。

2024年12月期 決算説明資料

Link and Motivation Inc.

株式会社リンクアンドモチベーション

証券コード：2170