

2025年12月期 第2四半期 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

第2四半期 決算サマリ

経営状況

- ✓ 売上収益、売上総利益、営業利益は前年比**大幅増**。いずれも想定通り進捗。
- ✓ 役割サーベイ・レーティングは、全体で**55%超**、管理職は計画を上回る**75%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8社中、AAAが7社、AAが1社となり、**高い人材力とエンゲージメントを維持**。

コンサル・クラウド事業 における成長戦略の進捗

- ✓ 8月1日に**Unipos社を完全子会社化**。これに伴い、モチベーションクラウドの月会費売上目標を**前年比126.0%の6.5億円に上方修正**。ストック売上の大幅成長を見込む。

株主還元

- ✓ 2025年3Q以降**0.2円の増配**を実施。
年間配当は**前期比131.1%となる16.0円**を予定。
- ✓ 株主還元に対する外部環境の変化を鑑み、**最大進呈額を年間400,000円分とする株主優待の再導入を決定**。

AGENDA

- 01. 会社概要
- 02. 経営状況報告
 - ① 2025年12月期第2四半期 事業状況報告
 - ② 2025年12月期第2四半期 組織状況報告
- 03. コンサル・クラウド事業における
成長戦略の進捗報告
- 04. モチベーションクラウド月会費売上
目標の上方修正
- 05. 増配のお知らせ
- 06. 株主優待制度のお知らせ

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	企業向けに 人的資本経営の実践を支援
	IR支援事業	企業向けに 人的資本経営の公表を支援
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 2024 \(p16\)](#)」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。

完全子会社化に伴う業績の反映について

第2四半期より、ジャパンストラテジックファイナンス（株）の業績を反映。

2025年8月に完全子会社化したUnipos（株）、Chorus Call Asia（株）の業績は、第3四半期より反映。

なお、通期計画に対する業績への影響は軽微であるため、通期計画に変更はなし。

	第2四半期	第3四半期
コンサル・クラウド事業	・（株）リンクアンドモチベーション ・海外子会社	・（株）リンクアンドモチベーション ・海外子会社 ・ Unipos（株）
IR支援事業	・（株）リンクソシール ・ ジャパンストラテジックファイナンス（株）	・（株）リンクソシール ・ ジャパンストラテジックファイナンス（株） ・ Chorus Call Asia（株）

02

経営状況報告

① 2025年12月期第2四半期 事業状況報告

売上収益

コンサル・クラウド事業を中心に伸長し、前年比**大幅増**。想定通りに進捗。

売上総利益

利益率の高いコンサル・クラウド事業とオープンワークを含む人材紹介事業が想定通りに伸長し、前年比**大幅増**。

営業利益

注力事業のコンサル・クラウド事業が成長を牽引し、前年比**大幅増**。想定通りに進捗。

当期純利益

営業利益の増加に伴い、前年比**大幅増**。想定通りに進捗。

単位（百万円）	2024年2Q 実績	2025年2Q 実績	前年比
売上収益	18,003	19,937	110.7%
売上総利益	9,889	10,990	111.1%
営業利益	2,668	3,163	118.5%
当期純利益	1,831	2,078	113.5%
親会社に帰属する当期純利益	1,677	1,799	107.3%

- 組織開発Division | 注力事業であるコンサル・クラウド事業が伸長した結果、売上収益は前年比**大幅増**、売上総利益は前年比**増**。
- 個人開発Division | 学習塾事業は伸長したものの、キャリアスクール事業における新規入会に苦戦し、売上収益は前年比減、売上総利益は前年比横ばい。
- マッチングDivision | 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、売上収益、売上総利益ともに前年比**大幅増**。

単位（百万円）		2024年2Q 実績	2025年2Q 実績	前年比
組織開発Division	売上収益	6,810	7,652	112.4%
	売上総利益	4,911	5,327	108.5%
個人開発Division	売上収益	3,215	3,086	96.0%
	売上総利益	1,470	1,472	100.1%
マッチングDivision	売上収益	8,356	9,624	115.2%
	売上総利益	3,856	4,573	118.6%

コンサル・クラウド事業

モチベーションクラウドの月会費売上が**大幅成長**を実現した結果、売上収益、売上総利益ともに前年比**大幅増**。

IR支援事業

売上収益は前年比**微増**。イベント案件の割合が増加し売上総利益率が減少した結果、売上総利益は前年比**微減**。

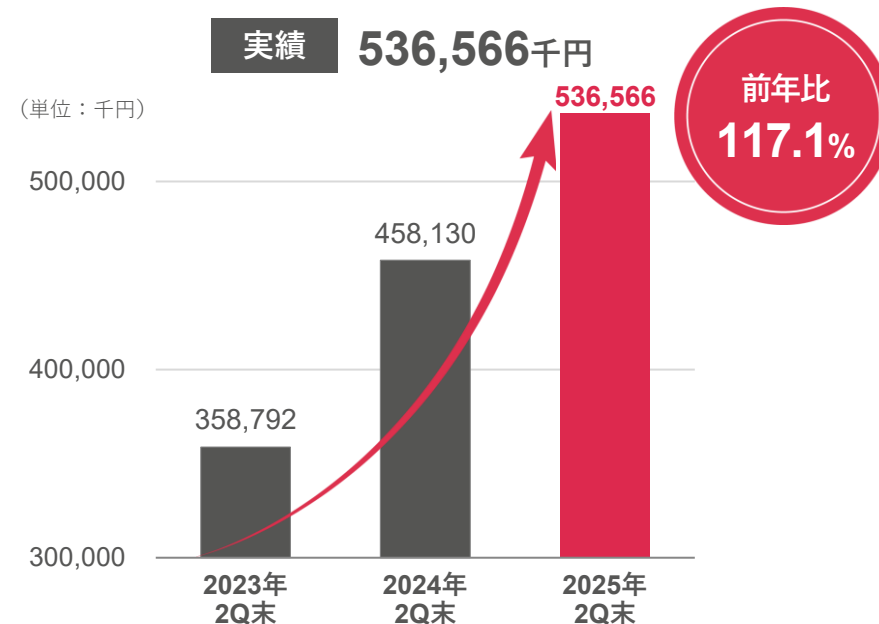
プロダクト別 売上収益・売上総利益

単位（百万円）		2024年2Q 実績※1	2025年2Q 実績	前年比
コンサル・クラウド事業	売上収益	5,652	6,417	113.5%
	売上総利益	4,294	4,773	111.2%
IR支援事業	売上収益	1,366	1,401	102.5%
	遡及後 売上総利益※2	670	651	97.2%
	売上総利益	734	651	88.6%

※1 比較のため、2024年12月期については、新たな事業区分に揃えて数値を開示しております。

※2 算出方法の変更に伴い、本資料では遡及後の数値を開示しております。

モチベーションクラウド 月会費売上



キャリアスクール事業

教室における新規入会に苦戦した結果、売上収益は前年比減、売上総利益は前年比微減。
注力サービスであるオンライン講座は大幅に伸長。

学習塾事業

在籍者数と顧客単価が想定通り増加した結果、
売上収益は前年比増、売上総利益は前年比大幅増。

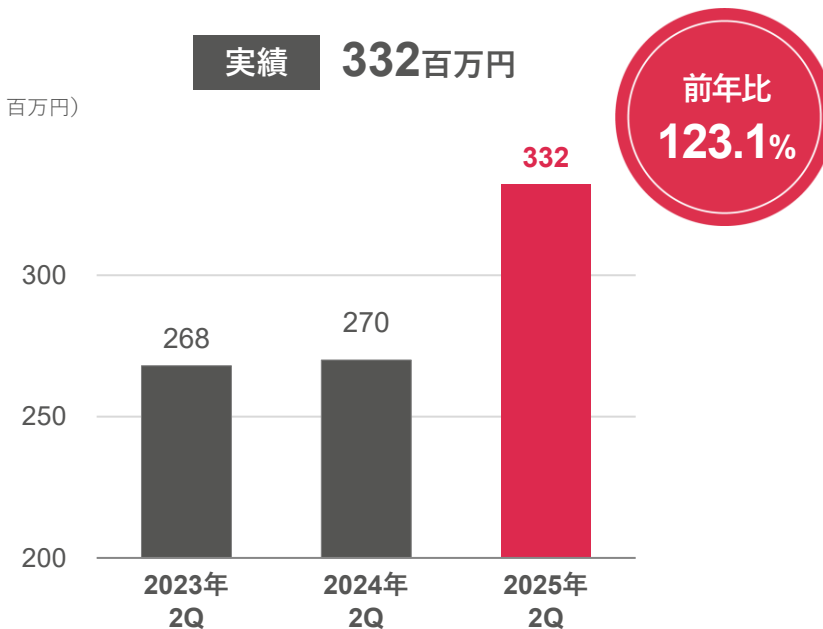
プロダクト別 売上収益・売上総利益

単位（百万円）		2024年2Q 実績	2025年2Q 実績	前年比
キャリア スクール事業	売上収益	2,838	2,684	94.6%
	売上総利益	1,319	1,297	98.3%
学習塾事業	売上収益	377	402	106.6%
	売上総利益	151	174	115.6%

※算出方法の変更に伴い、2024年12月期以前の数値を遡及修正しています。

オンライン講座 売上高※

（単位：百万円）



ALT配置事業

ALT配置人数が想定通り増加した結果、
売上収益は前年比**大幅増**、売上総利益は前年比**増**。

人材紹介事業

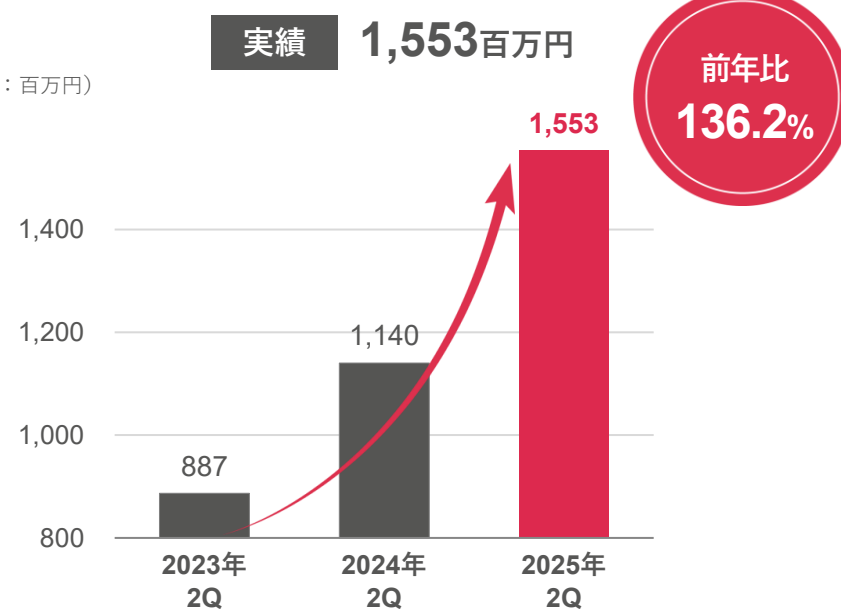
OpenWorkリクルーティングが想定通りに伸長し、
売上収益、売上総利益ともに前年比**大幅増**。

プロダクト別 売上収益・売上総利益

単位（百万円）		2024年2Q 実績	2025年2Q 実績	前年比
ALT配置事業	売上収益	6,369	7,059	110.8%
	売上総利益	1,900	2,088	109.9%
人材紹介事業	売上収益	2,006	2,590	129.1%
	売上総利益	1,975	2,511	127.1%

OpenWorkリクルーティング 売上高

（単位：百万円）



期初の計画通り①人件費が増加、⑤その他費用にてUnipos社の完全子会社化に伴う関連費用が増加した結果、販売管理費は前年比増。

単位（百万円）	2024年2Q 実績	2025年2Q 実績	前年比
販売管理費 合計	7,123	7,798	109.5%
①人件費	3,573	3,840	107.5%
②採用・研修・福利厚生費	394	417	105.9%
③オフィス・システム経費	1,194	1,340	112.2%
④販売関連費用	1,462	1,520	104.0%
⑤その他費用	499	678	135.9%

資産は主に売上増加に伴う売掛金の増加、およびジャパンストラテジックファイナンス社取得によるのれん計上により増加。
負債は主に借入金の増加により増加。純資産は当期純利益の計上により増加。

単位（百万円）	2024年 実績	2025年2Q 実績	前年差
流動資産	13,940	14,868	928
固定資産	19,237	19,771	533
資産合計	33,178	34,639	1,461
流動負債	10,115	10,859	743
固定負債	8,677	8,295	▲382
負債合計	18,793	19,154	361
純資産	14,384	15,485	1,100

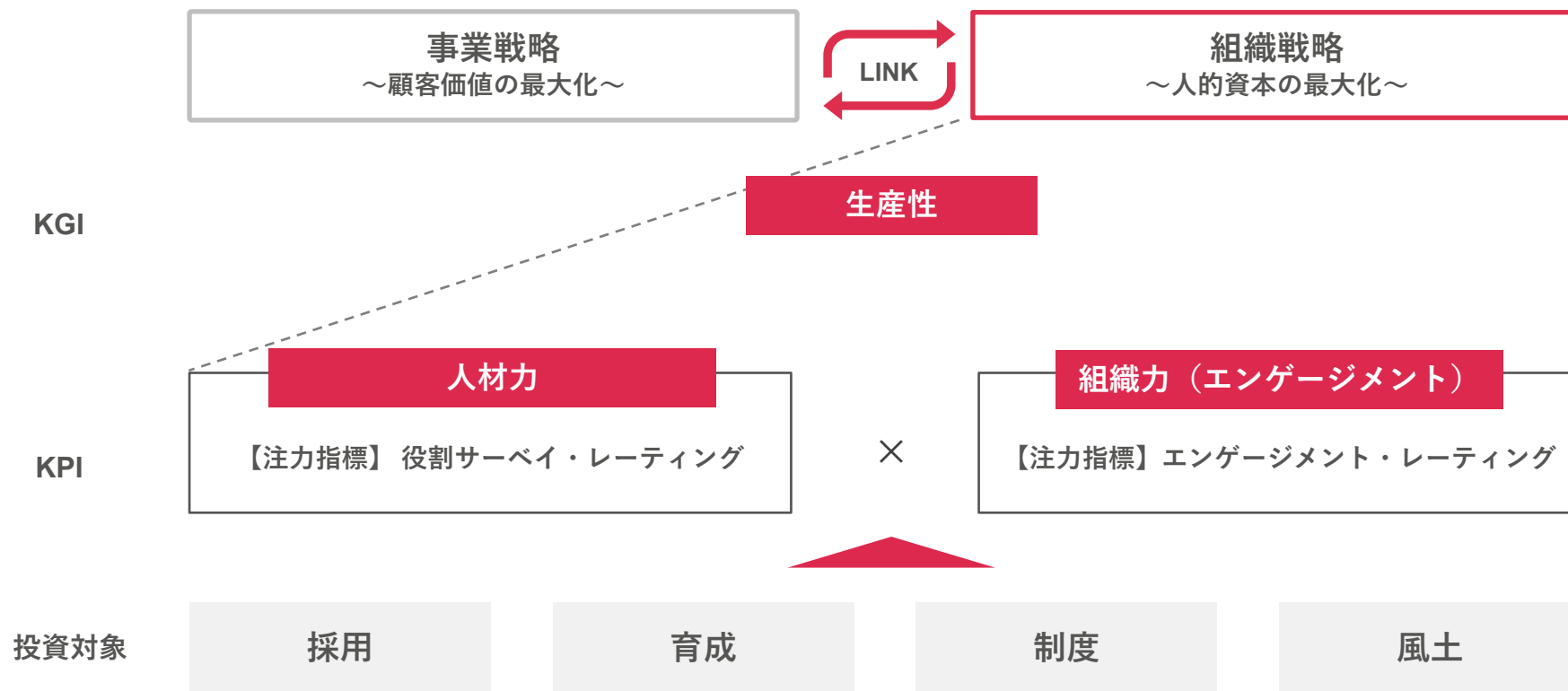
02

經營狀況報告

② 2025年12月期第2四半期 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。



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、管理職においては計画値を上回る75%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

結果（Aランク以上の割合）

	2023年	2024年	2025年
全体（%）	55.4	55.6	55.4 (57.0)
管理職以上（%）	73.1	73.9	79.1 (75.0)

() 内は計画値

※ 延べ8,400社/約96万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、会社・上司・職場に対する従業員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8社※2中AAAが7社、AAが1社となり、計画である「8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

会社	会社基盤	上司	情報提供
	理念戦略		情報収集
	事業内容		判断行動
	仕事内容		支援行動
	組織風土	職場	外部適応
	人的資源		内部統合
	施設環境		変革活動
	制度待遇		継承活動

レーティング※3※4

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
CC	45未満
C	42未満
DDD	39未満
DD	33未満

世の中
平均値

結果

Division	法人	レーティング		
		2023年8月	2024年8月	2025年8月
組織開発 Division	(株) リンクアンドモチベーション	AAA	AAA	AAA
	(株) リンクソシュール	—	—	AAA
	ジャパンストラテジックファイナンス (株)	—	—	AAA
個人開発 Division	(株) リンクアカデミー	AAA	AAA	AAA
	(株) モチベーションアカデミア	AAA	AAA	AAA
マッチング Division	(株) リンク・インタラック	AA	AA	AA
	オープンワーク (株)	AA	AA	AAA
	(株) 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4月より、ジャパンストラテジックファイナンス株式会社がグループジョインしたため、グループ会社は8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13,130社/約554万人のデータをもとに算出。

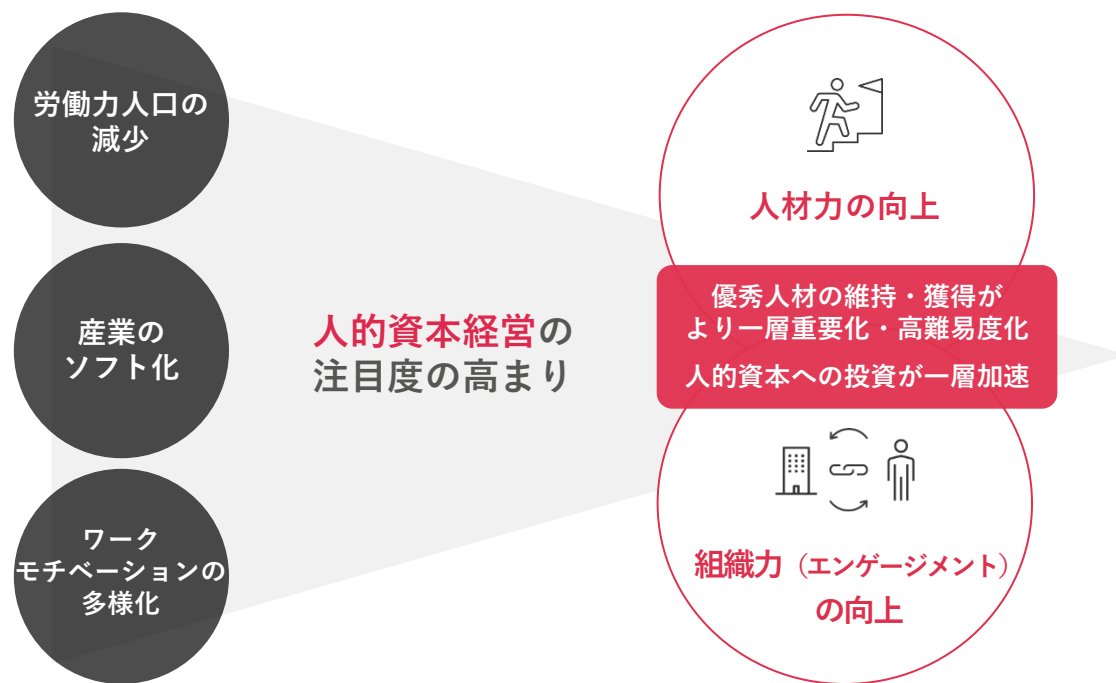
03

コンサル・クラウド事業における
成長戦略の進捗報告

労働力人口の減少や産業のソフト化が急速に進む中、人的資本経営の注目度は高まり続けており、今後、企業成長における人的資本への投資が一層加速すると認識。

これを踏まえ、当面は成長可能性の高い**組織開発Division** コンサル・クラウド事業に注力。

環境変化と企業が直面する課題



注力事業



コンサル・クラウド事業は、組織状況の診断と変革をワンストップで支援できることに加え、IR支援事業を通じた公表支援ができることから、**人的資本経営を総合的に支援できる、他にはない競争優位性**を保有。



※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4月～2025年3月における取引社数。

コンサル・クラウド事業では、組織の診断を行い、課題に応じた変革サービスを提供。
今後のさらなる成長加速に向け、診断においては**支援数の増加に注力**し、変革においては**サービスの拡大に注力**。

支援内容	組織診断を行い、課題に応じた変革サービスを提供	
重点テーマ	診断	変革
	①国内大手企業に加え、②国内中小企業、 ③自治体、④海外 における支援数の増加	自社開発に加え、 M&Aや事業提携を通じた サービスの拡大

主に従業員1,000名以上の国内企業約4,000社に対して、**自社で開拓を推進**。
引き続き、**幅広い業界に対して導入を推進**することで、**加速度的な成長を実現**。

Panasonic



国内大手企業の進捗状況

- ・従業員1,000名以上の企業※
約4,000社に対して、導入を推進。
- ・従業員1,000名以上の売上は、
全体の**約60%**を占める。

※ 総務省統計局「令和3年経済センサス - 活動調査結果」を加工して作成。

国内中小企業に向けては、主に従業員50名以上の国内企業約10万社※に対して、事業提携を通じた展開を推進。
今後は、**最大約36,000社ある事業提携先の顧客基盤を活用して、**
中小企業向けの新サービス「モチベーションクラウド ベーシック」を提供することで、支援拡大を実現。

取り組み展開可能性

2024年より事業提携を本格化

業務
提携先

民間
企業



地方
銀行



当社と事業提携先を加えた
顧客基盤

最大
約**36,000**社

サービス

2025年7月より中小企業向けの新サービス
「モチベーションクラウド ベーシック」を販売開始



国内企業数
(従業員数50名以上) ※

約**100,000**社

※ 総務省統計局「令和3年経済センサス - 活動調査結果」を加工して作成。

自治体においても組織診断、変革ニーズが高まっており、企業変革で培ったナレッジを活用して自社で自治体への導入を推進。全国の自治体が約1,700である中、主要都市を中心に着実に導入が進んでおり、さらなる支援拡大を実現。

導入自治体（一例）



自治体の進捗状況

- ・全国の自治体約**1,700**※に対して、導入を推進。
- ・札幌市や宮城県、大阪府や兵庫県など全国の主要都市で導入が拡大

※ 「[政府統計の総合窓口\(e-Stat\)](#)」を加工して作成。

海外展開については、ASEANにおける日系企業の現地法人約7,000社に対して、**海外子会社を通じた開拓を推進**。
すでに**アジア4か国**に子会社を設立し着実に導入が進んでおり、
今後は、**2026年1月にインドネシアに子会社を設立して提供範囲を拡大**することで、さらなる成長を実現。

海外子会社



海外展開の進捗状況

- ・まずはASEANにおける日系企業の現地法人**約7,000社**※に対して導入を推進。
- ・月会費売上は、前年比**310%超**
契約件数は、前年比約**300%**

※ 経済産業省大臣官房調査統計グループ 構造・企業統計室「[第54回 海外事業活動基本調査概要 2023年度\(令和5年度\)実績 2024年\(令和6年\)7月1日調査](#)」を加工して作成。

8月1日に「ピアボナス®Unipos」を提供する**Unipos社を完全子会社化**。
両社が保有するアセットを掛け合わせるにより、**コンサル・クラウド事業のさらなる成長加速を目指す**。

会社情報



Unipos株式会社

代表取締役会長：田中 弦

代表取締役社長：松島 稔

設立：2012年11月

従業員数：76名※

事業：HR領域のソフトウェア
「ピアボナス®Unipos」の開発・提供および
組織風土改革のコンサルティング

「ピアボナス®Unipos」のサービス内容

良い行動を見つける、称える、学ぶ



「ピアボーンas® Unipos」は、変革サービスとしてモチベーションクラウドに追加。
エンゲージメント向上に取り組む顧客へのアップセルによって、変革力の向上を実現。
今後もM&Aや事業提携等を通じたサービス拡充により、モチベーションクラウドの圧倒的な競争優位性を確立。



診断

エンゲージメントサービス
組織状態を診断しエンゲージメント向上を支援



変革

シェアリングサービス
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
人材力の向上を実現



DX支援サービス
生産性の向上を実現



ピアボーンasサービス
エンゲージメントの向上を実現



04

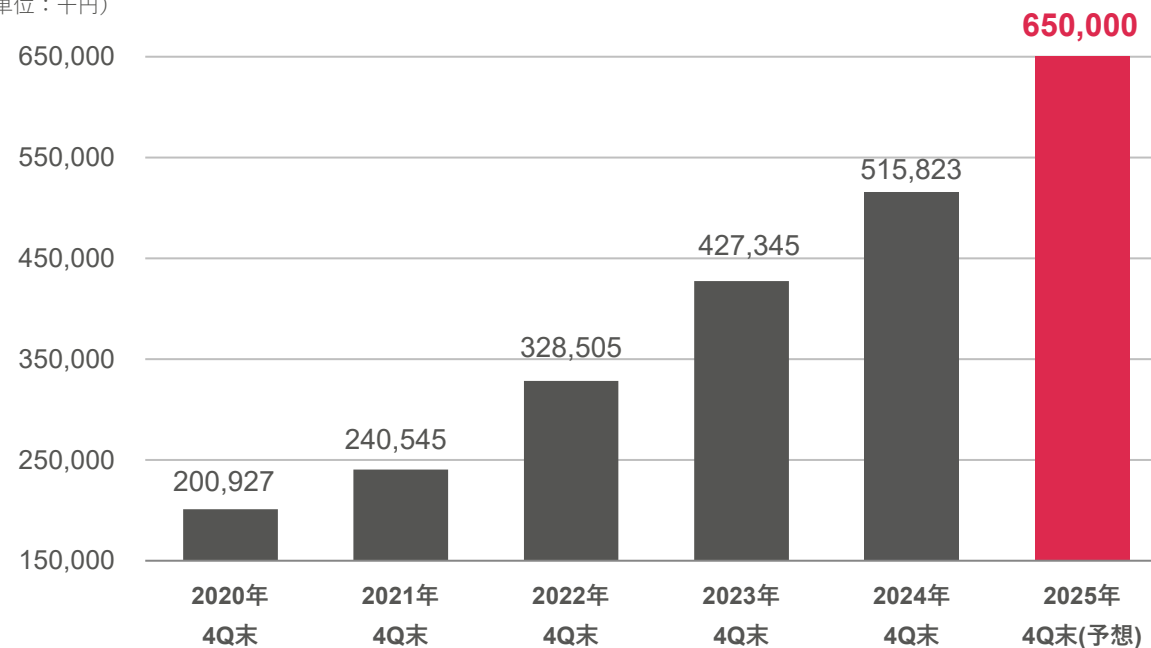
モチベーションクラウド月会費売上
目標の上方修正

「ピアボーナス®Unipos」の売上は8月より追加予定。

これに伴い、モチベーションクラウドの月会費売上目標を前年比126.0%の6.5億円に上方修正。

モチベーションクラウド 月会費売上

(単位：千円)



前年比
126.0%

05

増配のお知らせ

機動的な還元が可能な四半期配当にて業績に応じた配当を継続する方針。

足元の業績、今後の経営環境を勘案し、**2025年12月期 第3四半期以降は0.2円の増配を実施。**

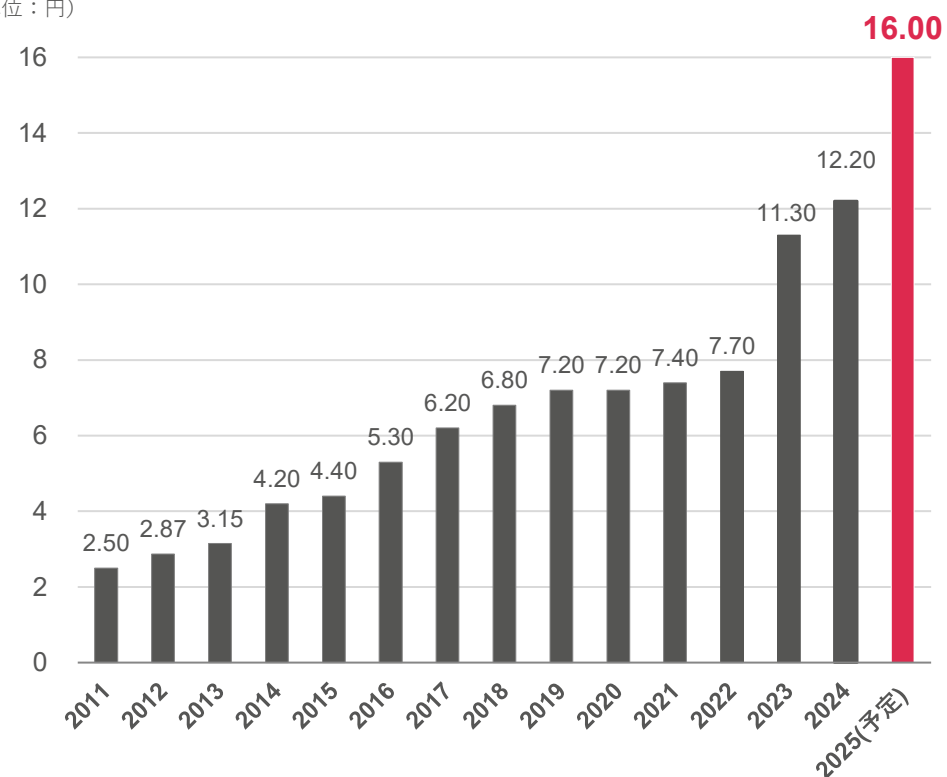
年間配当は**前年比131.1%となる16.0円を予定。**

2025年12月期

一株当たり配当額（円）				
第1四半期	第2四半期	第3四半期 （予定）	第4四半期 （予定）	年間配当 （予定）
3.9	3.9	4.1	4.1	16.0

年間配当推移

（単位：円）



06

株主優待制度のお知らせ

株主様への公平な利益還元の在り方という観点から、2023年2月に株主優待制度を廃止したが、株主還元に対する方針を変更し、この度、株主優待制度の再導入を決定。

2023年2月

株主優待制度を廃止し、配当による直接的な還元へ集約

- ◆株主平等の原則に対する社会的関心の高まりから、すべての株主様に対して、公平な利益還元が求められる環境となった。
- ◆保有期間に応じた優待内容を実施していたことから、公平な利益還元の在り方の観点で見直し。

2025年8月

増配に加えて、株主優待制度を再導入

- ◆新NISA開始による個人投資家の増加に加え、東証による「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」を受け、**株主還元に対する方針を変更。**
- ◆投資家との継続的な関係性構築が重要になる中、株主優待制度は、中長期保有の促進において重要であると再評価。

進呈金額は保有株数と保有期間に応じて増額する仕組みで、最大年間40万円分を進呈。
優待品についてはデジタルギフト®を導入することで、多様な受け取り方が可能。

年間の進呈金額

年2回、権利確定日に保有する株数と継続保有期間に応じて進呈

	1年超 2年未満	2年超 3年未満	3年超 5年未満	5年超
1,000株以上 2,500株未満	年間5,000円分	年間10,000円分	年間15,000円分	年間20,000円分
2,500株以上 5,000株未満	年間12,500円分	年間25,000円分	年間37,500円分	年間50,000円分
5,000株以上 10,000株未満	年間25,000円分	年間50,000円分	年間75,000円分	年間100,000円分
10,000株以上 15,000株未満	年間50,000円分	年間100,000円分	年間150,000円分	年間200,000円分
15,000株以上 20,000株未満	年間75,000円分	年間150,000円分	年間225,000円分	年間300,000円分
20,000株以上	年間100,000円分	年間200,000円分	年間300,000円分	年間400,000円分

優待品

電子マネーやポイントなど多様な受け取りが可能

交換品
(一例)

電子マネー

PayPay マネーライト※1、QUOカードPay

ポイント

dポイント

ギフトカード

Amazonギフトカード、Google Play ギフトコード、
au PAY ギフトカード、図書カードNEXT 等

暗号資産

ビットコイン by bitFlyer 等

※1 手数料が5%発生します。

増配後の配当利回り**3.2%** + 優待利回り最大**4.0%** = 総合利回り**7.2%**※2。
プライム市場平均2.36%※3を大きく上回る。

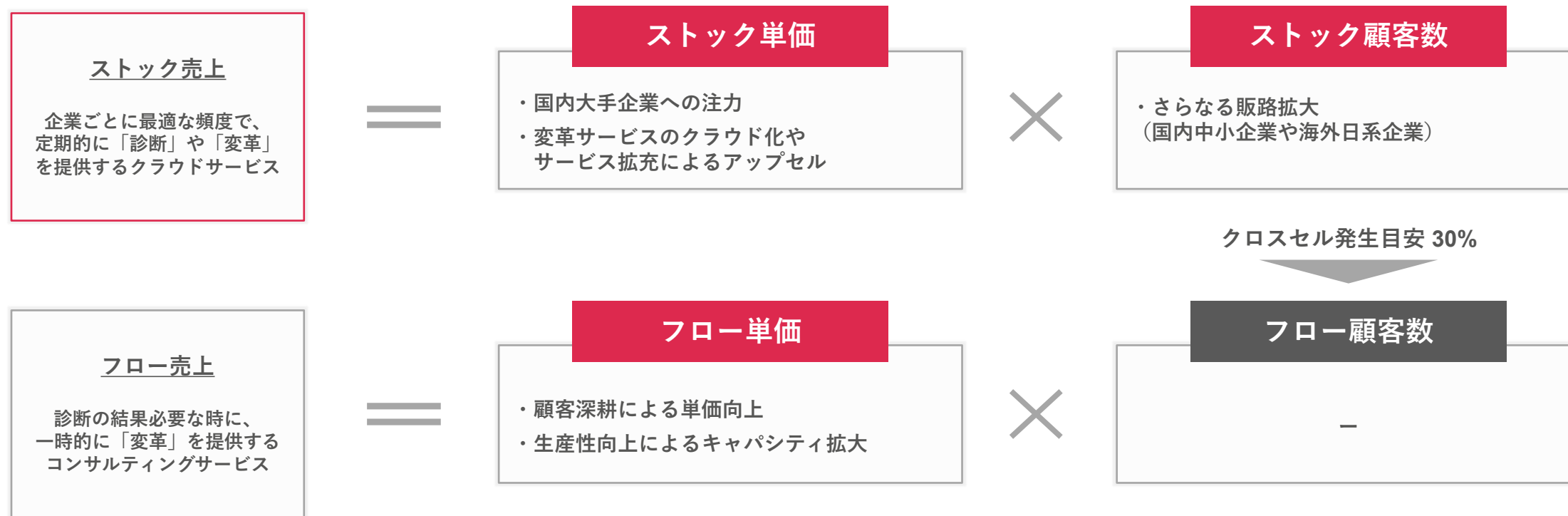
※2 配当利回りは、2025年12月期の1株当たり年間配当金16.0円(予定)を2025年7月31日時点の株価(503円)で除した値。株主優待利回りは、2025年7月31日時点の株価(503円)で除した値。

※3 東京証券取引所「[その他統計資料](#)」2025年7月時点の加重平均利回り。

参考資料

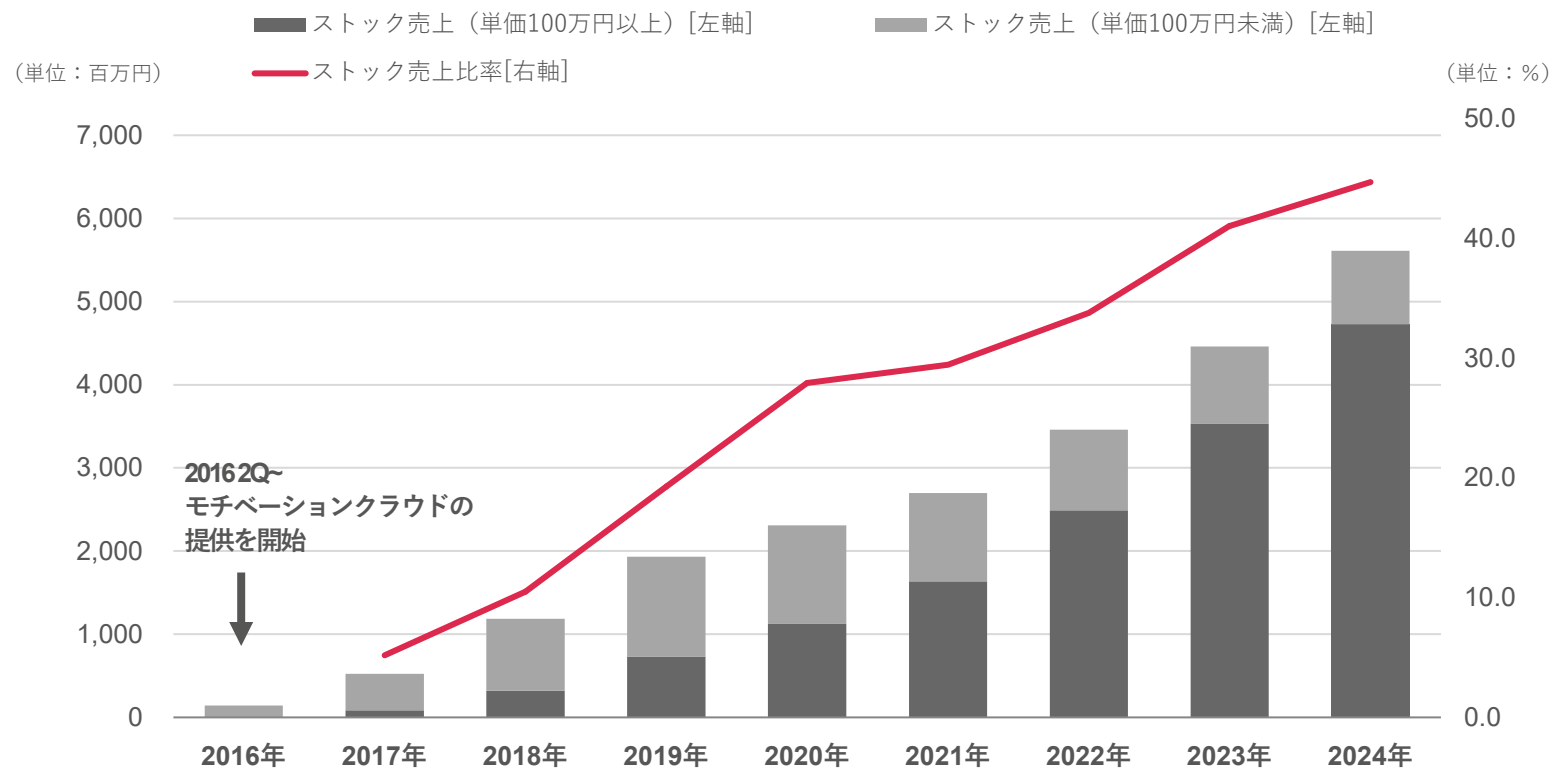
- ・ コンサル・クラウド事業 補足資料
- ・ 研究結果
- ・ 事業KPI

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。

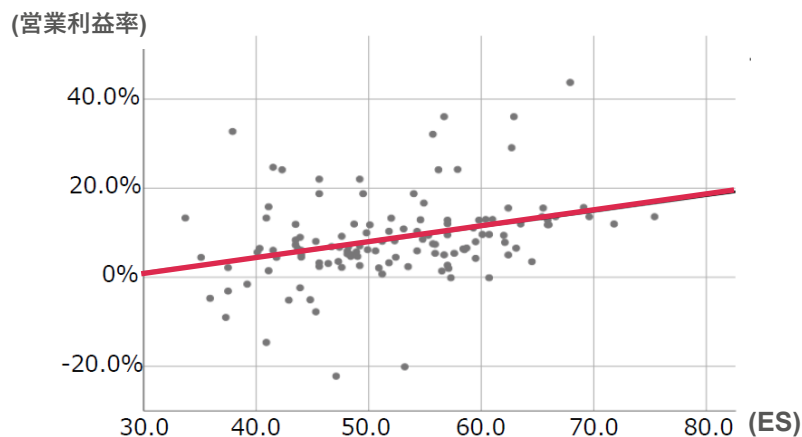
コンサル・クラウド事業におけるストック売上



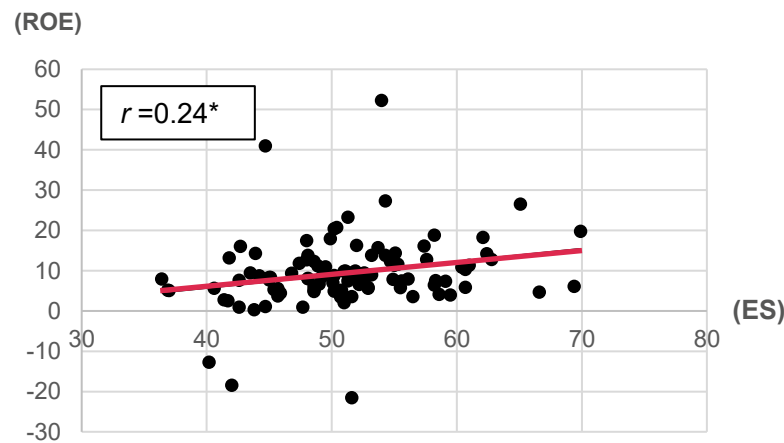
従業員エンゲージメントは営業利益率やROE、PBRをはじめとした投資指標と正の相関がある。

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

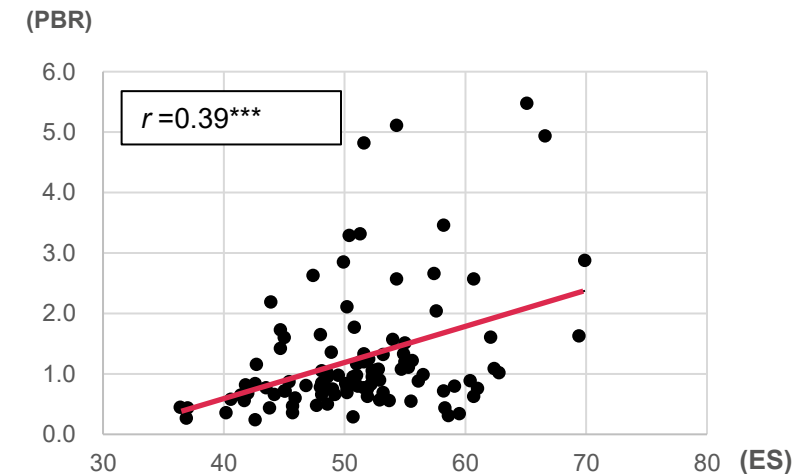


ROE



*: $p<0.05$, **: $p<0.01$, ***: $p<0.001$

PBR



*: $p<0.05$, **: $p<0.01$, ***: $p<0.001$

▶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 月会費売上・納品数・月会費単価
- ・受注残高
- (IR支援事業)
- ・IRレポート 過去12ヶ月 平均顧客売上単価
- (コンサル・クラウド事業・IR支援事業)
- ・遡及修正した売上収益・売上総利益

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)		2024年2Q 実績※	2025年2Q 実績	前年比
コンサル・ クラウド事業	売上収益	5,652	6,417	113.5%
	売上総利益	4,294	4,773	111.2%
コンサルティング	売上収益	2,901	3,117	107.4%
クラウド	売上収益	2,751	3,300	120.0%

2025年12月期のコンサルティングについて

2024年より顧客軸の組織体制で顧客深耕を進めた結果、売上収益は**前年比増**、顧客売上単価も**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。

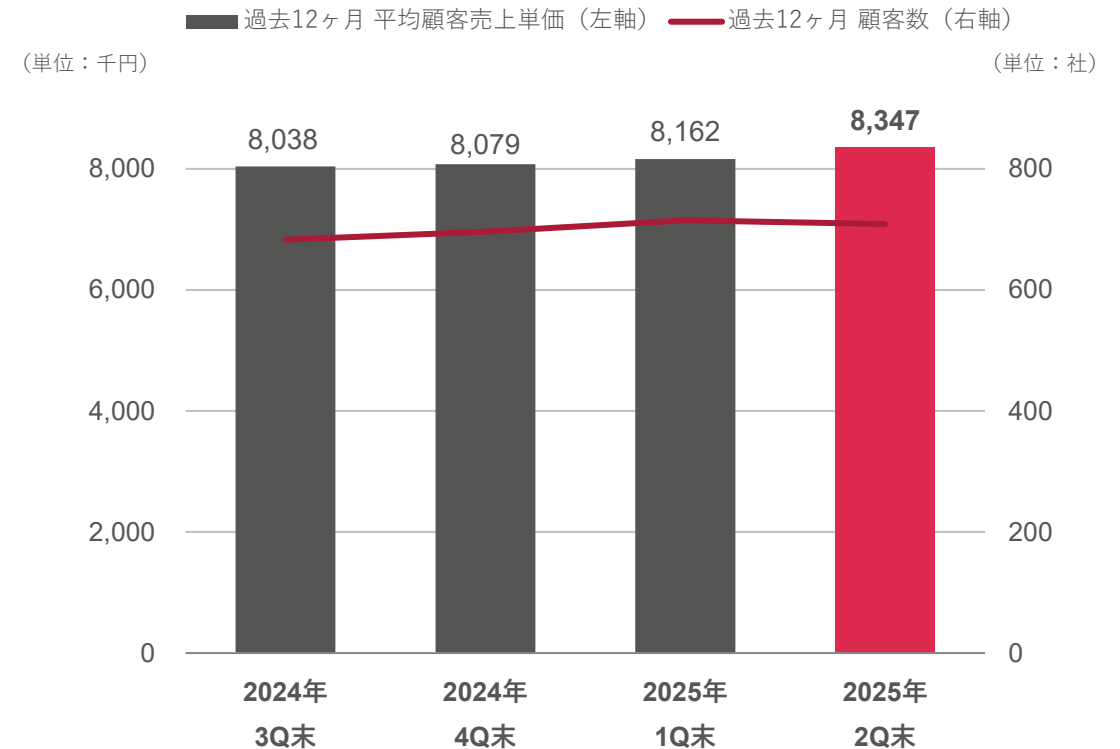
※比較のため、2024年12月期については、新たな事業区分に揃えて数値を開示しております。

コンサルティング
過去12ヶ月 平均顧客売上単価※

2025年2Q

実績

8,347千円

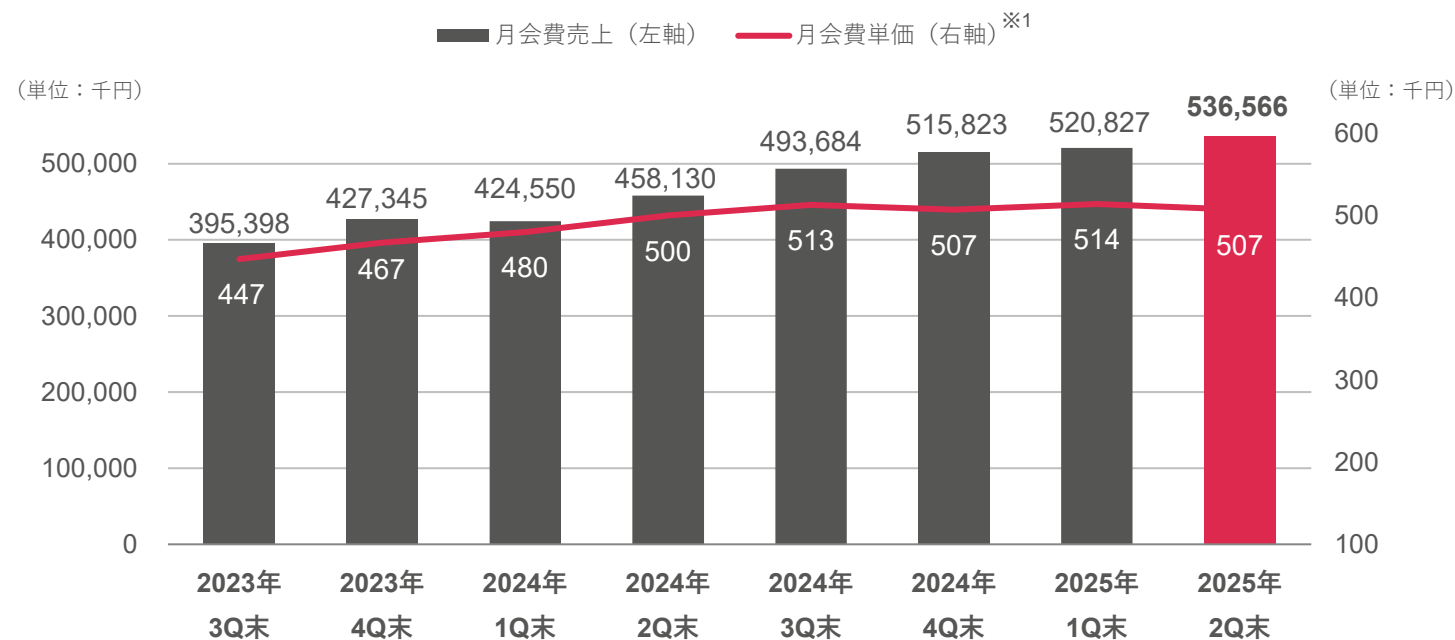


モチベーションクラウド 月会費売上

2025年2Q

実績

536,566千円



※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。

2025年 6月

月会費売上 内訳

納品数※2 : 1,057件

月会費単価 : 507千円 / 月

上半期は、国内中小企業を中心に
導入が進んだ結果、納品数は大幅増加。

コンサル・クラウド事業 受注残高※1 ※2

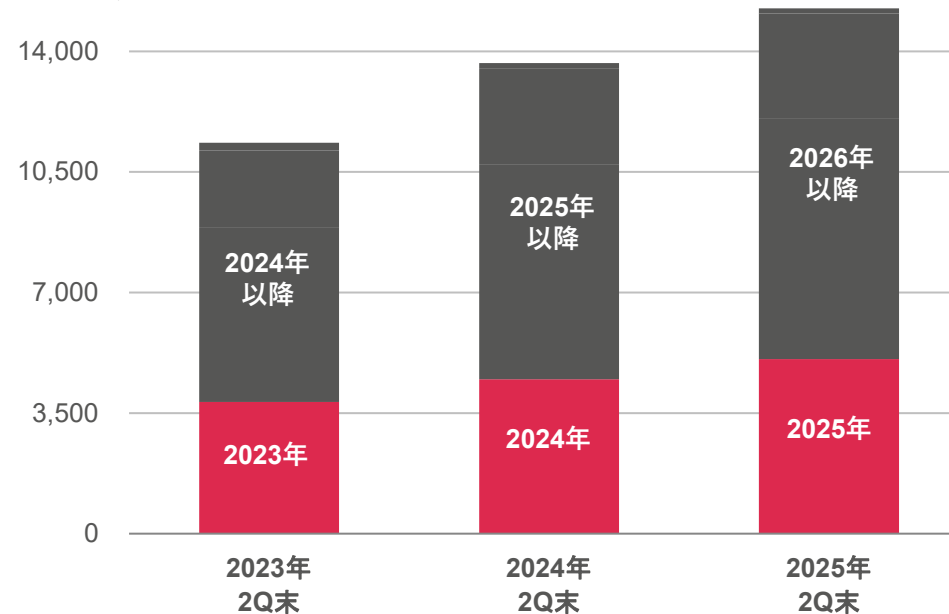
2025年2Q

実績

約150億円

前年比
111.7%

(単位：百万円)



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

※2 比較のため、2024年12月期以前については、新たな事業区分に揃えて数値を開示しております。

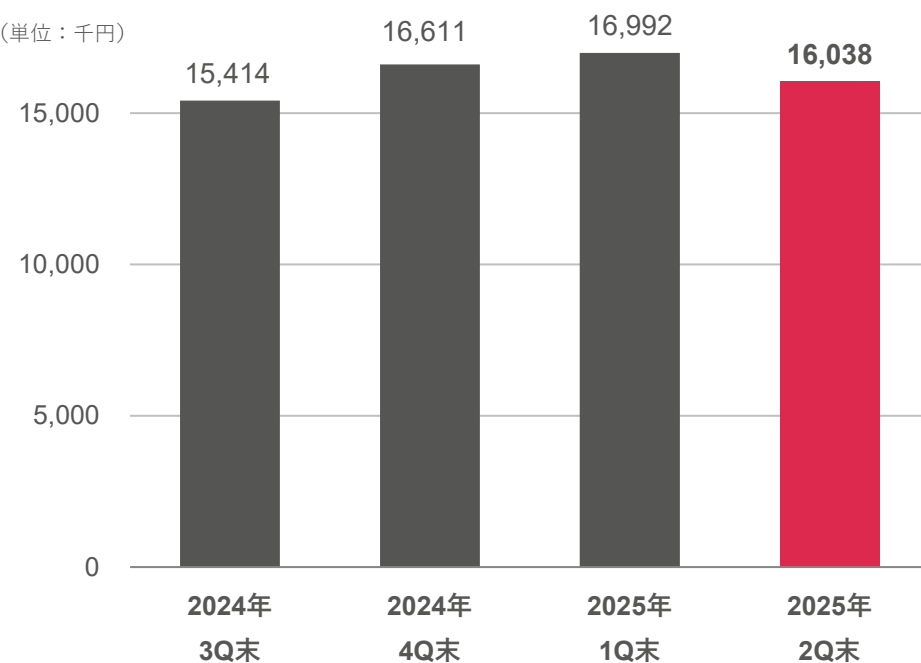
IRレポート 過去12ヶ月 平均顧客売上単価

2025年2Q

実績

16,038千円

(単位：千円)



IR支援事業の重点テーマ

IRレポートのシェア拡大

非財務情報や人的資本情報の開示拡充の影響により
統合報告書の発行企業数は1,000社を超えるなど、開示が活発化。

同事業において注力プロダクトである
統合報告書制作を中心に支援を拡大することで、成長を企図。

2025年12月期の状況

12月期決算企業のIRレポート受注件数が減少したことで、
一時的に顧客売上単価は減少したものの、
下期納品予定の3月期決算企業のIRレポート単価は、増加傾向。

コンサル・クラウド事業・IR支援事業 売上収益・売上総利益

(参考) 遡及修正した各事業の売上収益・売上総利益

単位（百万円）		2022年					2023年					2024年					2025年		
		1Q	2Q	3Q	4Q	合計	1Q	2Q	3Q	4Q	合計	1Q	2Q	3Q	4Q	合計	1Q	2Q	
コンサル・クラウド事業	売上収益	2,204	2,590	2,273	2,322	9,389	2,465	2,641	2,533	2,641	10,281	2,573	3,078	2,801	3,124	11,579	3,068	3,348	
	売上総利益	1,643	2,035	1,665	1,706	7,051	1,847	2,087	1,931	1,995	7,862	1,874	2,419	2,112	2,323	8,730	2,235	2,537	
	コンサルティング	売上収益	1,417	1,707	1,337	1,331	5,793	1,426	1,562	1,305	1,313	5,608	1,235	1,666	1,275	1,446	5,623	1,444	1,672
	クラウド	売上収益	786	882	936	991	3,596	1,039	1,078	1,227	1,328	4,673	1,338	1,412	1,526	1,678	5,955	1,624	1,675
IR支援事業	売上収益	450	1,093	541	940	3,026	505	789	765	882	2,943	553	813	1,173	1,133	3,674	646	755	
	売上総利益	247	396	276	459	1,378	208	336	359	443	1,348	322	412	493	520	1,748	282	369	

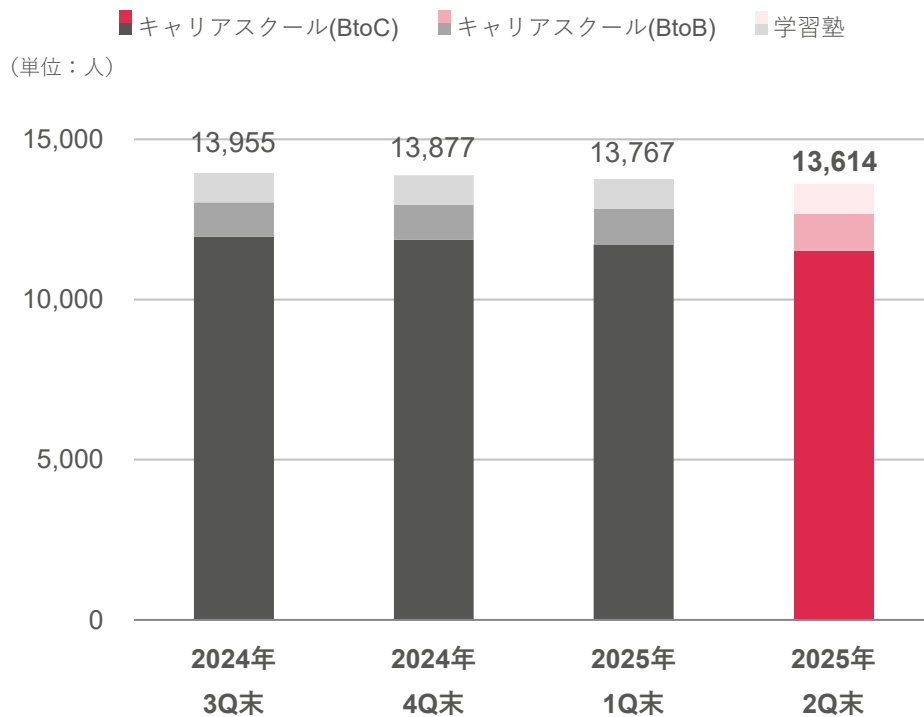
過去12ヶ月 平均受講者数 / キャリアスクール事業 過去12ヶ月 平均受講者売上単価

過去12ヶ月 平均受講者数

2025年2Q

実績

13,614人

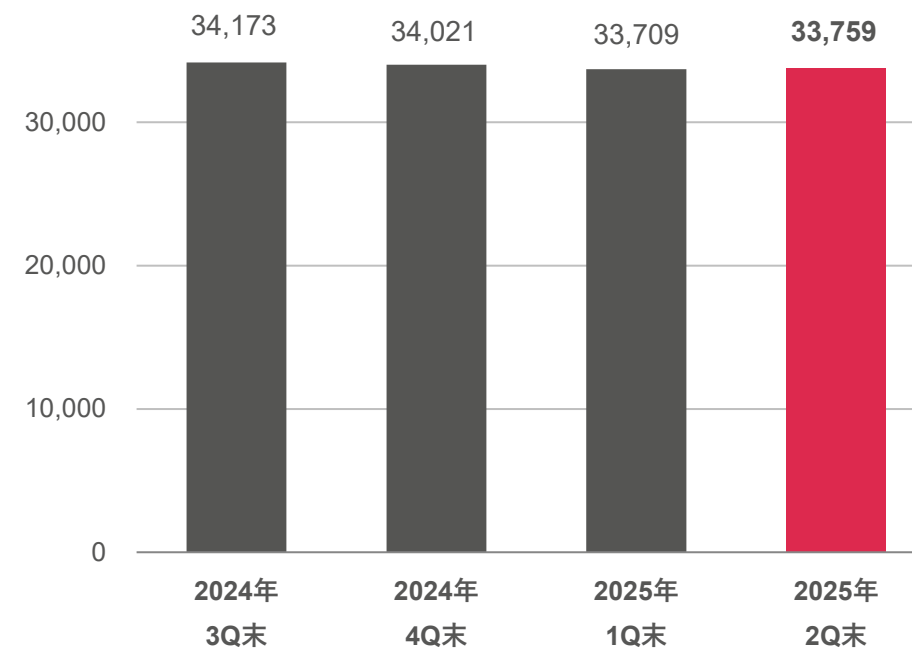
キャリアスクール事業
過去12ヶ月 平均受講者売上単価※

2025年2Q

実績

33,759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。

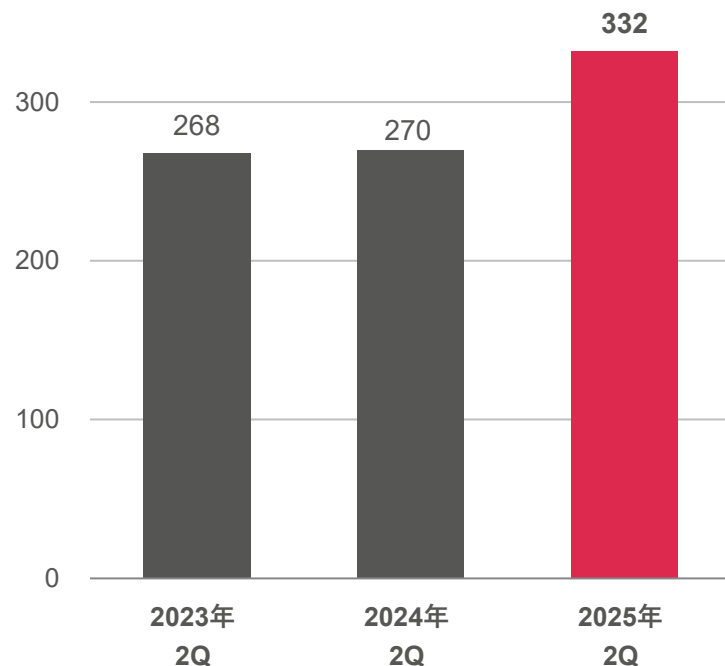
オンライン講座 売上高※

2025年2Q

実績

332百万円

(単位：百万円)



※算出方法の変更に伴い、2024年12月期の数値を遡及修正しています。

キャリアスクール事業の重点テーマ

オンライン講座の伸長

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年中に校舎の整理は完了し、現在オンライン講座拡充に注力。

2025年12月期の状況

2Qは前年比123.1%と大幅に伸長。

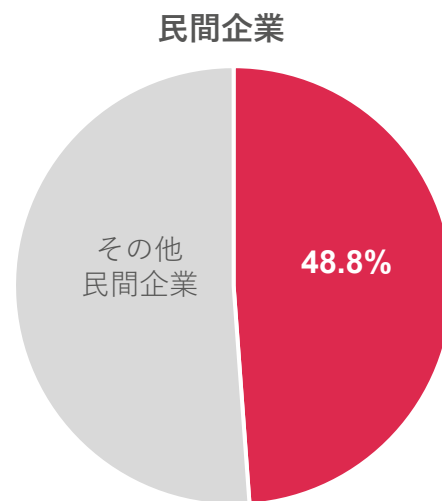
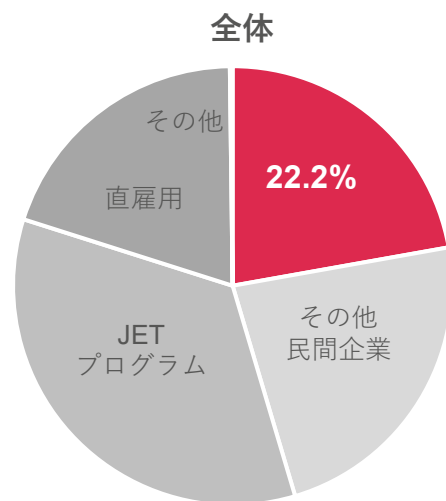
引き続きオンライン講座の拡大に注力。
「挫折させない手厚いサポート」という強みをベースに、
フランチャイズ契約によるコワーキングスペースでの
オンライン受講等、多様なニーズへも対応。

加えて、個人の働き方の改善ニーズを踏まえた
生成AI等の講座開発も推進。

市場シェア※

2025年2Q
実績

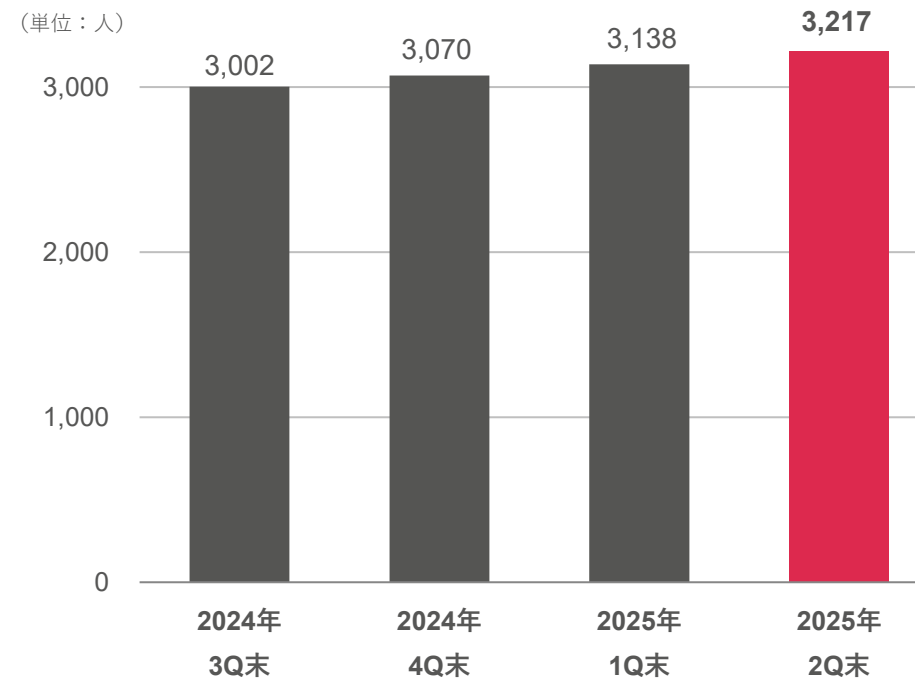
全体	22.2%
民間企業	48.8%



過去12ヶ月 平均ALT配置人数

2025年2Q
実績

3,217人



※ 当社調べ。

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

2025年2Q

実績

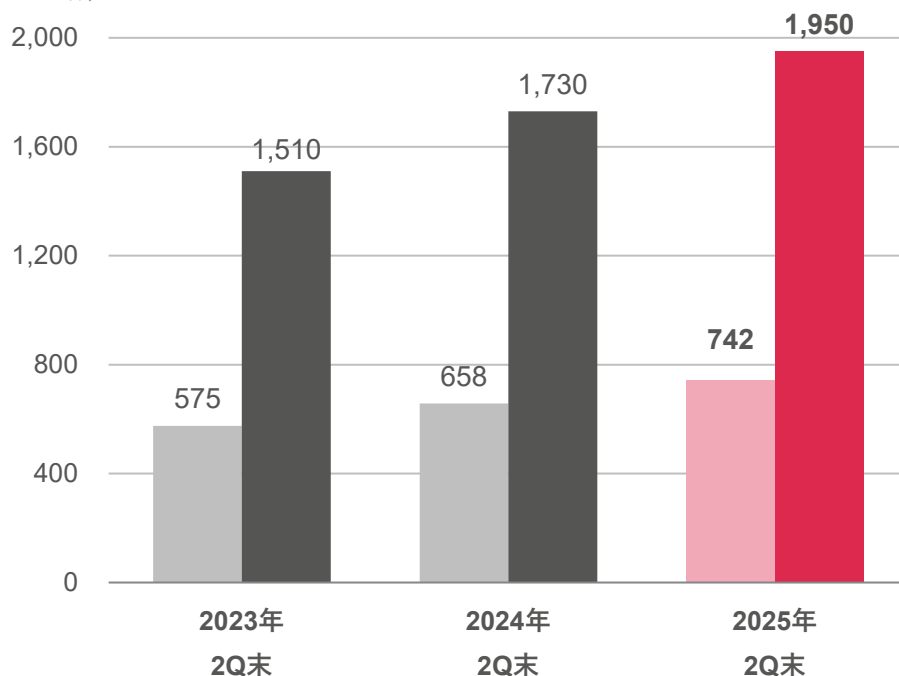
累計登録ユーザー数

742万人

累計社員クチコミ・評価スコア数

1,950万件

■ 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

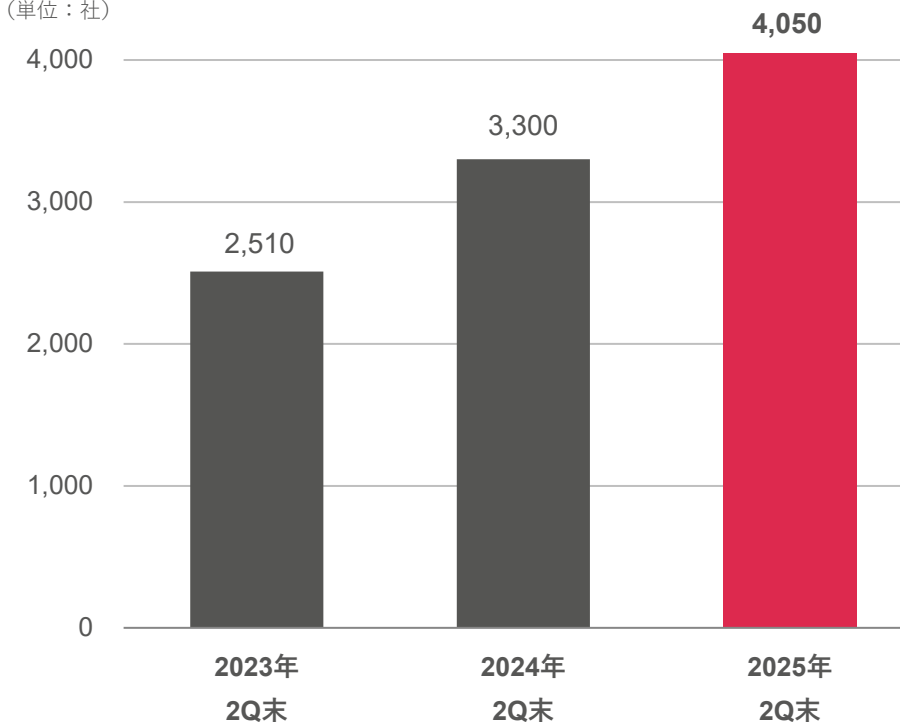
2025年2Q

実績

契約社数

4,050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。

2025年12月期 第2四半期 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