



Link and Motivation Group

2026年12月期 第1四半期 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1四半期 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**。想定通り進捗。

中期的な成長戦略の 進捗報告

✓ 中期的な成長に向け、**採用支援領域**と**マネジメント支援領域**における新たな**変革クラウドサービス**を**既存の大手顧客**に対して展開。

✓ 採用支援領域の新プロダクト「モチベーションクラウド エントリーマネジメント」について、**発売初月の月会費売上は順調に進捗**しており、早期の立ち上がりを実現。

✓ 診断サービス「モチベーションクラウド エンゲージメント」については、**国内中堅企業にも対象を拡大**し、導入を推進。
大手企業への支援実績をもとに業界深耕を進め、製造業、建設業における導入が加速。

自己株式取得の 進捗状況

✓ 2026年2月より、取得金額の上限を**60億円**とする**過去最大規模の自己株式取得**を実施。

✓ 2026年4月30日現在、**取得株数36.65%、取得総額41.67%**の進捗状況。

AGENDA

01. 会社概要
02. 業績報告
-2026年12月期 第1四半期 連結決算報告-
03. 中期的な成長戦略の進捗報告
04. 自己株式取得の進捗状況

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 2025 \(p21\)](#)」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、求職者の性格など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

業績報告

-2026年12月期 第1四半期 連結決算報告-

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)	2025年1Q 実績	2026年1Q 実績	前年比
売上収益	9,370	10,688	114.1%
売上総利益	5,058	6,014	118.9%
営業利益	1,221	1,489	121.9%
当期純利益	855	1,033	120.9%
親会社に帰属する当期純利益	746	867	116.2%

- 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、売上総利益ともに前年比**大幅増**。
- 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いて既存教室の在籍者数が減少した結果、売上収益、売上総利益ともに前年を下回った。
- 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)		2025年1Q 実績	2026年1Q 実績	前年比
組織開発Division	売上収益	3,611	4,287	118.7%
	売上総利益	2,457	2,954	120.2%
個人開発Division	売上収益	1,446	1,347	93.2%
	売上総利益	633	589	93.0%
マッチングDivision	売上収益	4,556	5,210	114.4%
	売上総利益	2,193	2,589	118.0%

コンサル・クラウド事業

モチベーションクラウドが成長を牽引した結果、売上収益、売上総利益ともに前年比**大幅増**。

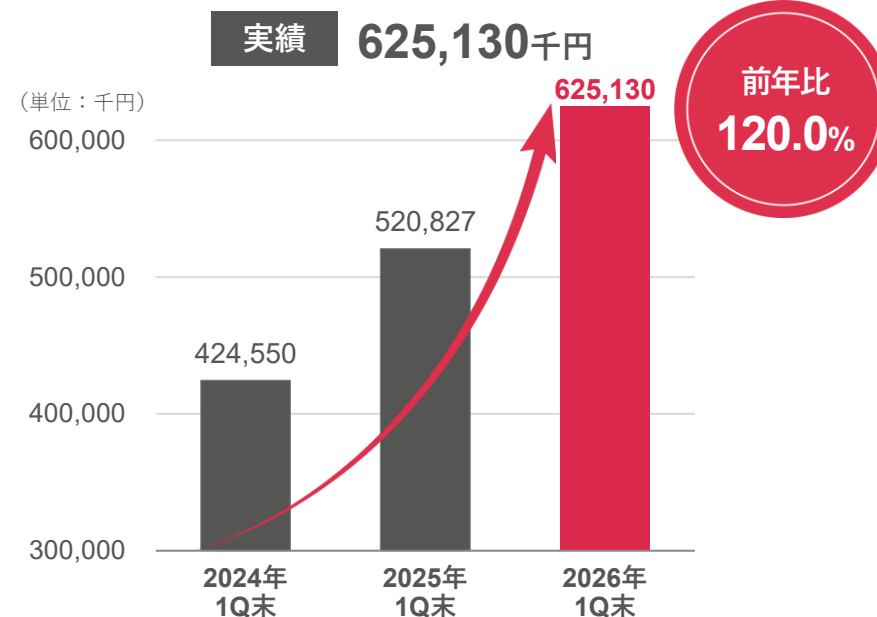
IR支援事業

2025年2Q以降、IR支援会社2社を完全子会社化。2社が展開する粗利率の高い動画配信サービスの寄与により、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)		2025年1Q 実績	2026年1Q 実績	前年比
コンサル・クラウド事業	売上収益	3,068	3,411	111.2%
	売上総利益	2,235	2,491	111.5%
IR支援事業	売上収益	646	957	148.2%
	売上総利益	282	509	180.7%

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

既存教室の在籍者数が減少した結果、
売上収益、売上総利益ともに前年を下回った。

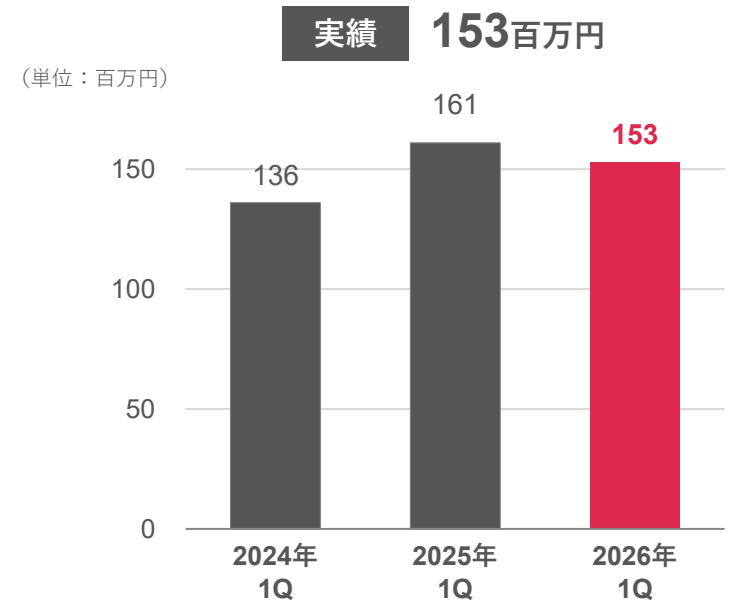
学習塾事業

在籍者数と顧客単価が想定通り増加した結果、
売上収益、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)		2025年1Q 実績	2026年1Q 実績	前年比
キャリア スクール事業	売上収益	1,243	1,119	90.0%
	売上総利益	547	485	88.6%
学習塾事業	売上収益	202	228	112.5%
	売上総利益	86	104	120.5%

オンライン講座 売上高



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

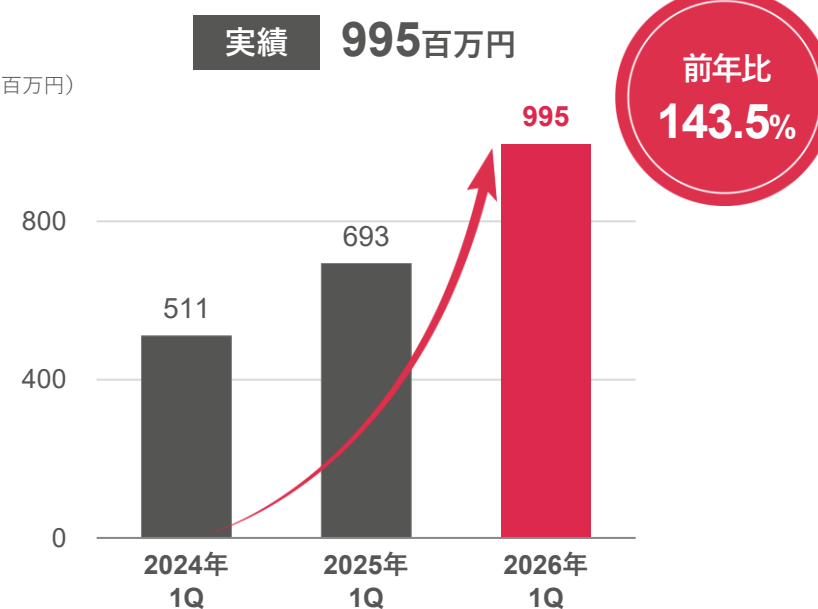
OpenWorkリクルーティングが想定通りに伸長し、
売上収益、売上総利益ともに前年比**大幅増**。

プロダクト別 売上収益・売上総利益

単位 (百万円)		2025年1Q 実績	2026年1Q 実績	前年比
ALT配置事業	売上収益	3,302	3,676	111.3%
	売上総利益	984	1,071	108.8%
人材紹介事業	売上収益	1,276	1,551	121.5%
	売上総利益	1,232	1,535	124.7%

OpenWorkリクルーティング 売上高

(単位：百万円)



成長加速に向けた投資に注力した結果、前年比大幅増。

Unipos社をはじめとする3社を2025年2Q以降に完全子会社化したことで、各項目の販売管理費が増加したほか、モチベーションクラウドのマーケティング強化により、④販売関連費用が増加。

単位 (百万円)	2025年1Q 実績	2026年1Q 実績	前年比
販売管理費 合計	3,794	4,523	119.2%
①人件費	1,847	2,163	117.1%
②採用・研修・福利厚生費	184	265	143.9%
③オフィス・システム経費	670	792	118.2%
④販売関連費用	791	980	123.8%
⑤その他費用	299	321	107.2%

資産は、現金及び現金同等物が減少したことで減少し、負債は微減。
純資産は、自己株式の取得に伴い減少。

単位 (百万円)	2025年 実績	2026年1Q 実績	前年差
流動資産	17,553	16,601	▲951
固定資産	23,445	23,459	13
資産合計	40,999	40,061	▲938
流動負債	14,061	14,480	418
固定負債	10,120	9,659	▲460
負債合計	24,181	24,140	▲41
純資産	16,817	15,920	▲896

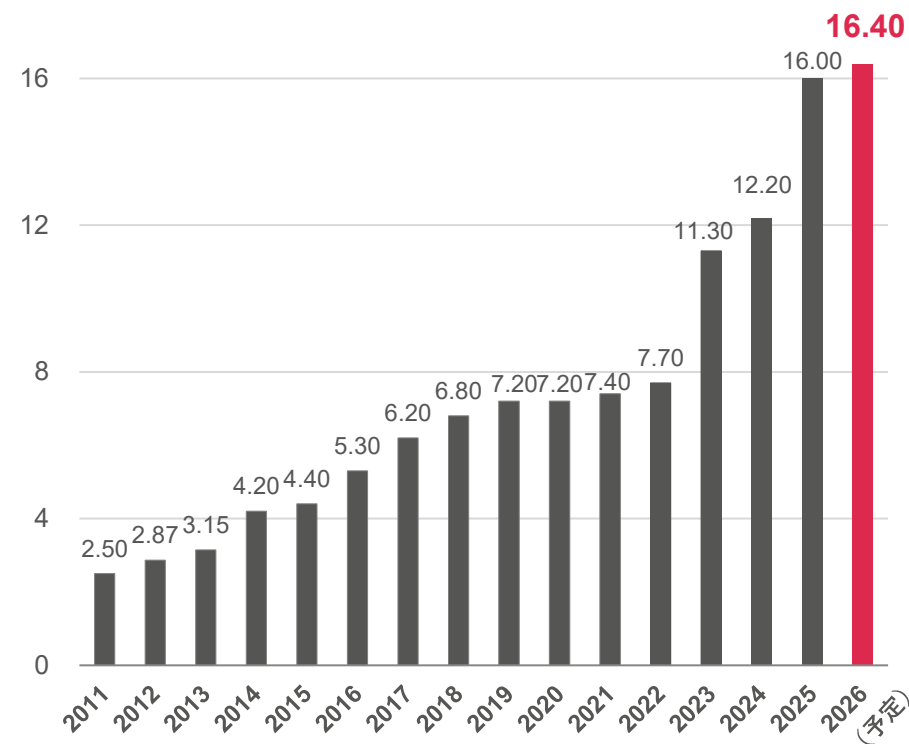
機動的な還元が可能な四半期配当にて業績に応じた配当を継続する方針。
第1四半期は、一株当たり4.1円の配当を6月25日（木）に実施予定。

2026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 （予定）	第3四半期 （予定）	第4四半期 （予定）	年間配当 （予定）
4.1	4.1	4.1	4.1	16.4

年間配当推移

（単位：円）

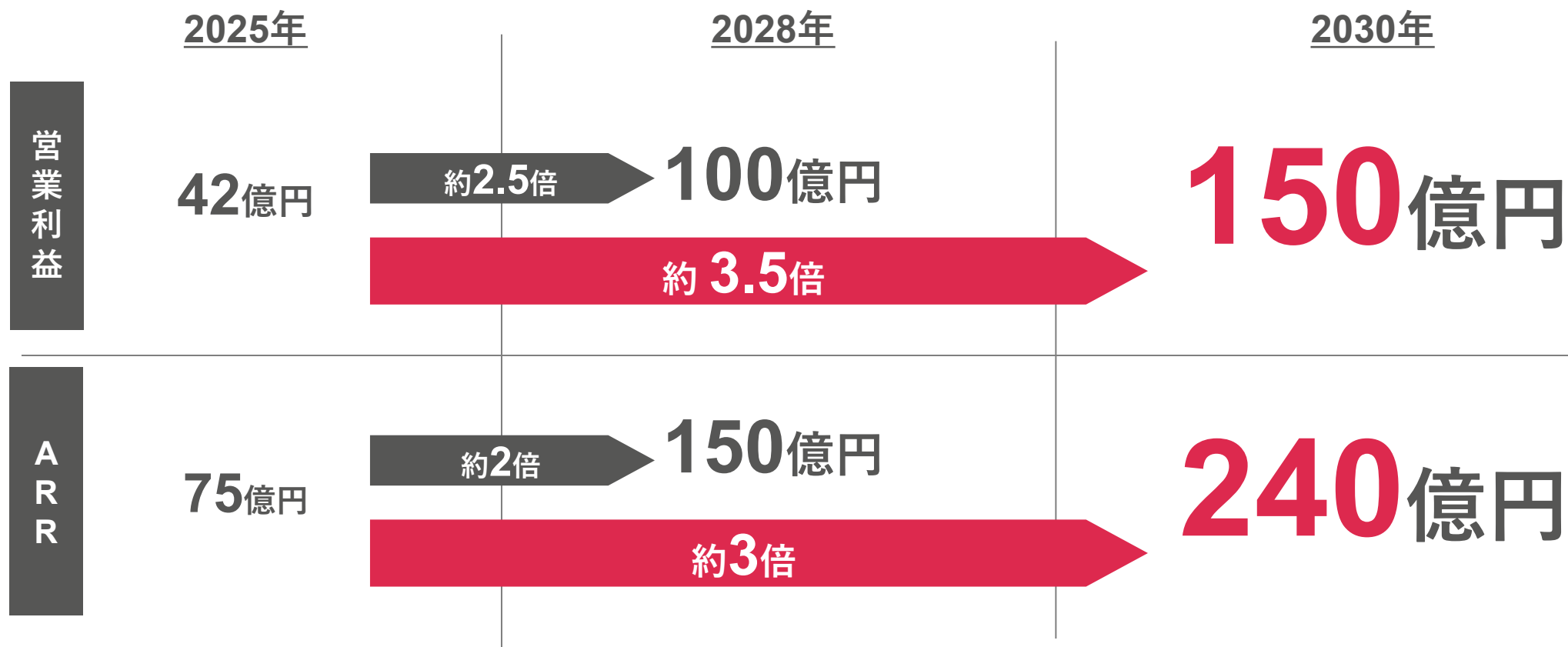


03

中期的な成長戦略の進捗報告

中期的な企業価値向上に向け、**2030年までに営業利益150億円**を目指す。

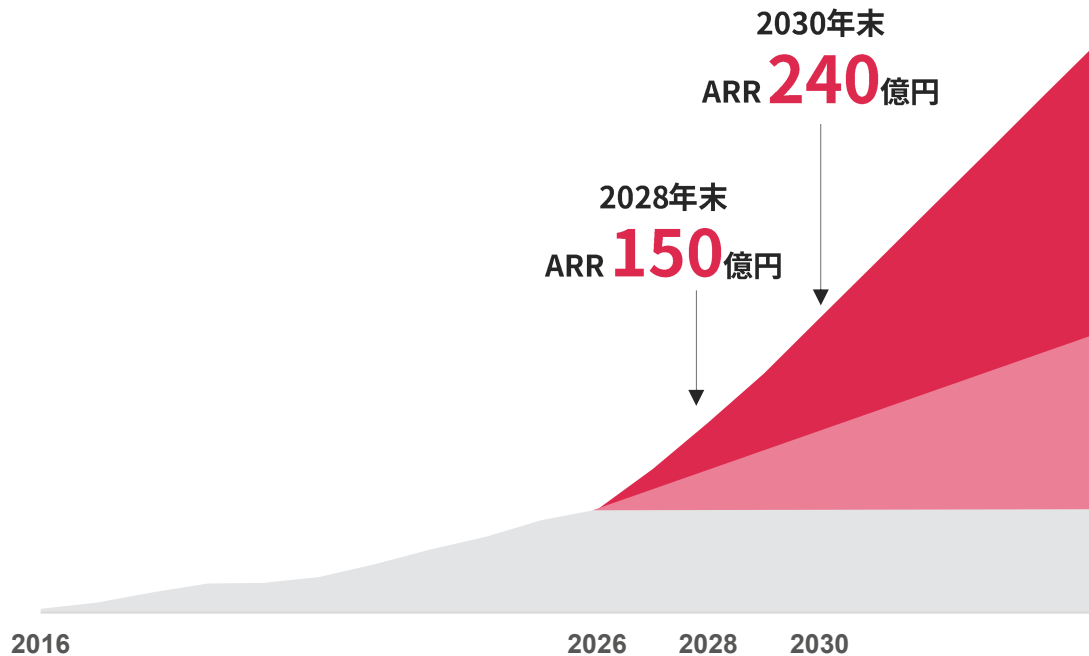
コンサル・クラウド事業を中心とした収益のストック化に注力し、重要指標として**ARR240億円の達成**を目指す。



10 2030年計画達成に向けたARRの成長方針

具体的には、「モチベーションクラウド」において既存大手顧客向けに「新規サービスの拡大」に注力するとともに、国内中堅企業にも対象を拡大し、「既存サービスの拡大」に取り組むことで、ARRの加速度的な成長を実現。

ARRの成長イメージ



成長に向けた取り組み

新規サービスの拡大

変革サービスにおける新たな領域で
クラウド化を推進
既存大手顧客を中心に展開

既存サービスの拡大

国内大手企業に加え
国内中堅企業へ対象拡大

これまでは、人的資本情報の開示義務化の流れを受けて、大手企業を中心に**診断サービス**を拡大。大手企業のニーズが開示から**変革**へと拡大する中、当社も**変革サービスの拡大に注力**。

モチベーションクラウドのサービス構成

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

 **MOTIVATION CLOUD**
Engagement

9年連続売上シェア**NO.1**※

変革

シェアリングサービス
組織風土の活性化を支援

 **MOTIVATION CLOUD**
Sharing

ロールディベロップメントサービス
人材力の向上を支援

 **MOTIVATION CLOUD**
Role Development

DX支援サービス
生産性の向上を支援

 **Robo-Pat AI**  **FCE プロンプトゲート**

ピアボーナス®サービス
エンゲージメントの向上を支援

 **Unipos**

NEW
①

採用支援サービス
採用活動の量と質の向上を支援

NEW
②

マネジメント支援サービス
マネジメント力の向上を支援



▶市場環境の詳細は[こちら](#)

※ ITR 「ITR Market View：ワークプレイス最適化市場2025」 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（2017～2025年度予測）。

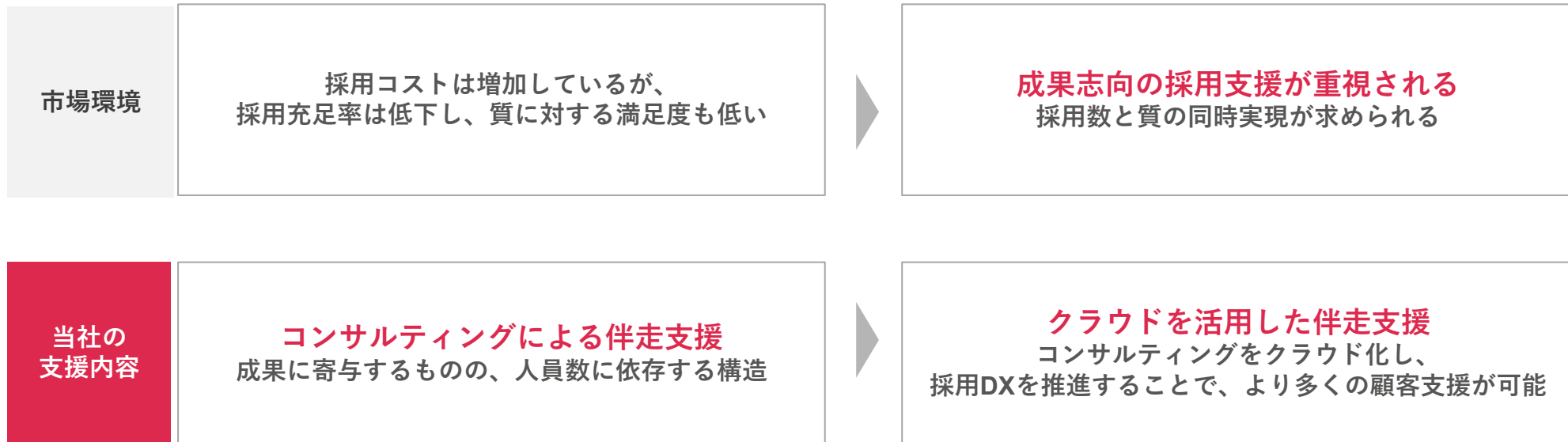
①採用支援サービス： 市場環境と当社支援内容の変化



採用コスト増の中で、充足率低下と質への満足度の低さが顕在化し、今後は成果志向の採用支援が重視されることが見込まれる。
これまで行ってきた採用コンサルティングノウハウをクラウド化することで、より多くの顧客支援が可能に。

現在

これから



▶市場環境の詳細は[こちら](#)

①採用支援サービス：

「モチベーションクラウド エントリーマネジメント」

新規サービス

既存サービス

2026年4月にリリースした「モチベーションクラウド エントリーマネジメント」は、
当社のコンサルティングノウハウをクラウド化することで、**支援社数の拡大とデータ活用による高度な伴走支援**を実現。
発売初月の月会費売上は順調に進捗しており、さらなる成長加速を目指す。

特徴

コンサルティング



コンサルタントが、ターゲット設定から
実行支援まで価値提供のすべてを担う



クラウドサービス化により大幅に効率化するとともに、
データを活用した精緻な変革支援が可能に



適性検査BRIDGEの活用

- ・活躍している人材の特性分析
- ・応募者の特性データ取得



Web面接システム導入

- ・AI活用による効率化
- ・面接データ取得



上記データをベースに
成果創出に向けたコンサルタントの伴走支援

新たな
採用支援
クラウド
サービス

進捗

発売初月の月会費売上は順調に進捗。
診断サービスと比較しても、立ち上がりは順調。

採用支援サービス

モチベーションクラウド
エントリーマネジメント

約750万円

診断サービス

モチベーションクラウド
エンゲージメント

約550万円

発売初月の月会費売上

② マネジメント支援サービス： 市場環境と当社支援内容の変化

新規サービス

既存サービス

AIによる業務効率化が進む一方で、マネジメント負担は依然として大きく、今後は実行支援の重要性が高まると見込まれる。
管理職が本来注力すべき業務時間を創出するクラウドサービスを当社で新たに自社開発することで拡大を目指す。

現在

これから

市場環境

AIの台頭でタスク効率は向上したが、
管理職の負担は依然として大きい状態

マネジメント実行支援が重視される

当社の
支援内容

研修など、マネジメントに関する
ノウハウ提供による支援が中心

AIエージェントを活用し、
管理職が集中すべき業務時間を創出する
クラウドサービスを新たに自社開発

2026年内リリースに向けて順調に進捗

▶ 市場環境の詳細は [こちら](#)

既存サービスについては、**国内中堅企業にも対象を拡大**し「モチベーションクラウド エンゲージメント」導入を推進。
各業界の大手企業の支援実績をもとに深耕しており、特に**製造業、建設業界における導入が加速**。

業界の深耕イメージ



すでに、一部業界では**導入が加速**



※日本標準産業分類に準拠。

04

自己株式取得の進捗状況

自己株式取得を通じたROEの向上を目的に、
2026年2月に取得金額の上限を60億円とする、**過去最大規模の自己株式取得を決定**。
2026年4月30日までの取得状況は下記の通り。

自己株式取得の概要

取得した自己株式の累計（2026年4月30日現在）

目的

自己株式取得を通じたROE向上

概要

- ・取得金額の上限
60億円（過去最大規模）
- ・取得期間
2026年2月13日～2026年8月31日

直近の
取得金額の上限

- ・2023年11月～実施分：20億円
- ・2024年5月～実施分：10億円

取得株式
総数

4,398,100株（進捗状況 36.65%）

取得株式
総額

2,499,947,590円（進捗状況 41.67%）

参考資料 | コンサル・クラウド事業を 取り巻く外部環境

これまでは、人的資本情報の開示義務化の流れを受けて、組織診断ニーズが高まっていたが、現在は、大手企業のニーズが開示から変革へと拡大しつつある。

2023年～

組織診断ニーズの高まり

2023年3月期より、有価証券報告書において
人的資本情報の開示が義務化

有価証券報告書で
「エンゲージメント」に言及した企業数※1

2022年
約200社



2025年
約1,350社

2026年～

組織変革ニーズの高まり

企業の取り組みは
「開示」から「変革」へ拡大

2026年3月：人的資本可視化指針の改訂※2

人的資本情報について、
経営戦略と人材戦略の連動と、
それを踏まえた指標の開示を要請

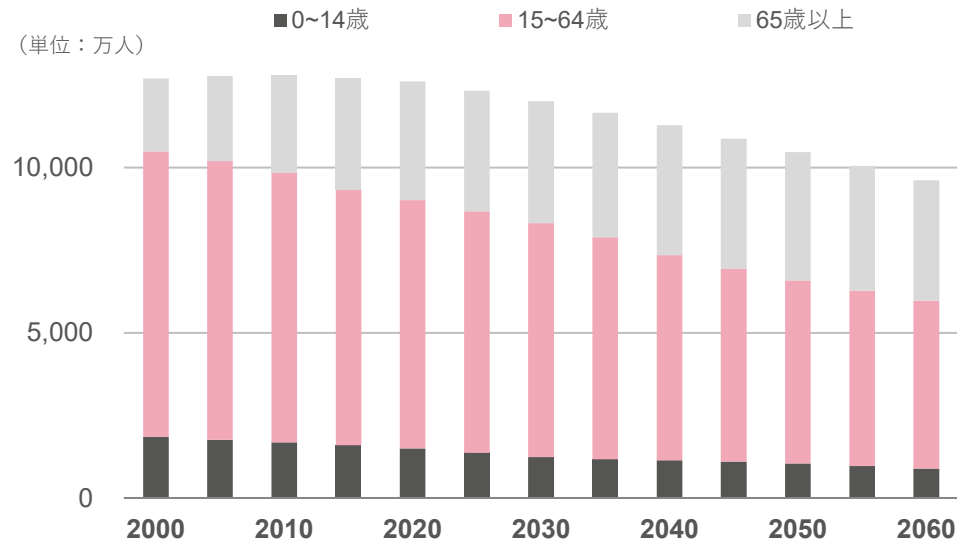
※1 当社調べ

※2 内閣官房 [「人的資本可視化指針（改訂版）」](#)

労働力人口の減少に伴い、日本企業においては、優秀人材を確保する採用活動と、事業拡大を担うマネジメント人材の育成が重要な課題として顕在化している。

労働人口は年々減少

日本の労働力人口（実績値・推計値）※1



組織・人事領域の課題では、「マネジメント」人材の育成と「採用」が上位に

組織・人事領域で重視する課題※2

1位

次世代経営層の発掘・育成

2位

優秀人材の獲得

3位

管理職層（ミドル）のマネジメント能力向上

※引用先は資料末尾に記載

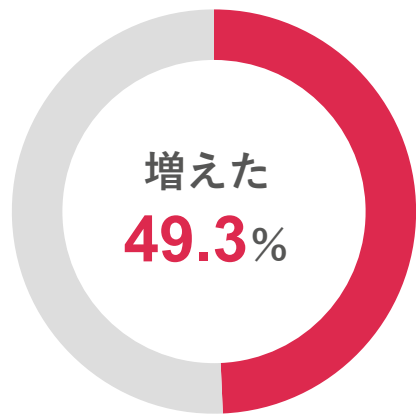
19 外部環境の変化：企業を取り巻く採用の状況

労働人口減少の影響を受け、新卒採用コストは増加傾向。

一方で、採用充足率は年々低下し、採用の質も不十分なため、企業は量・質ともに採用したい人材を確保できていない。

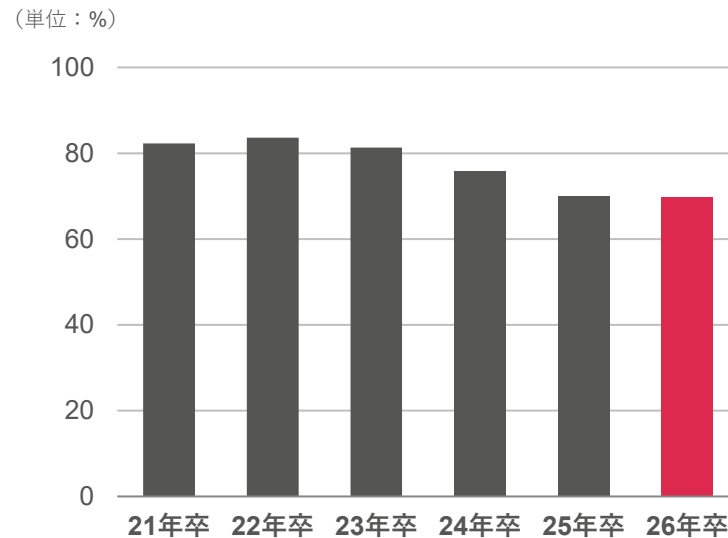
採用コストは増加傾向

2025年卒採用と比較した2026年卒採用の見通し
：採用活動に費やす総費用※3



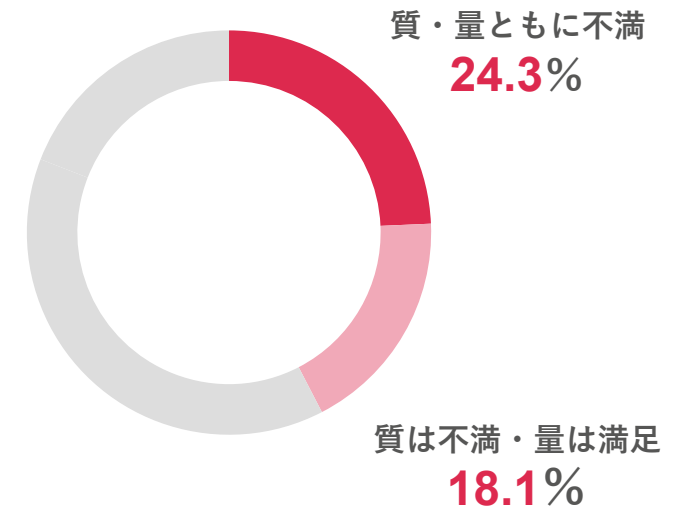
採用充足率は低下傾向

採用充足率の年次推移※4



採用の質にも課題

上場企業における26年卒採用の満足度※5



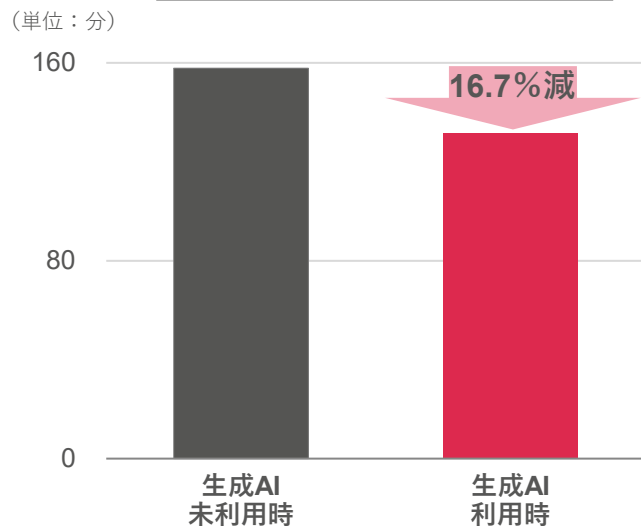
※引用先は資料末尾に記載

AI活用によりタスク効率は向上しているものの、創出された時間の多くは日常業務に充てられている。
管理職になると業務量の増加が顕著であり、特にマネジメント業務の負荷が大きな課題となっている。

生成AI活用によりタスクは効率化
削減時間は日常業務に再投下されている※6

管理職の仕事の負荷は高い

生成AIを活用した
タスクの平均所要時間（分/週）



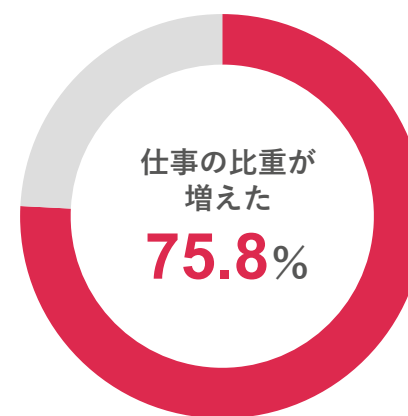
生成AIで浮いた時間の過ごし方

生成AIで削減できた時間のうち
約6割は「仕事をする」ことに
使われている

そのうち75.4%が「日常の業務」

管理職になってからの変化※7

管理職としての悩み※7



第1位

マネジメント業務の負荷

※引用先は資料末尾に記載

参考資料 | 事業KPI



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

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)

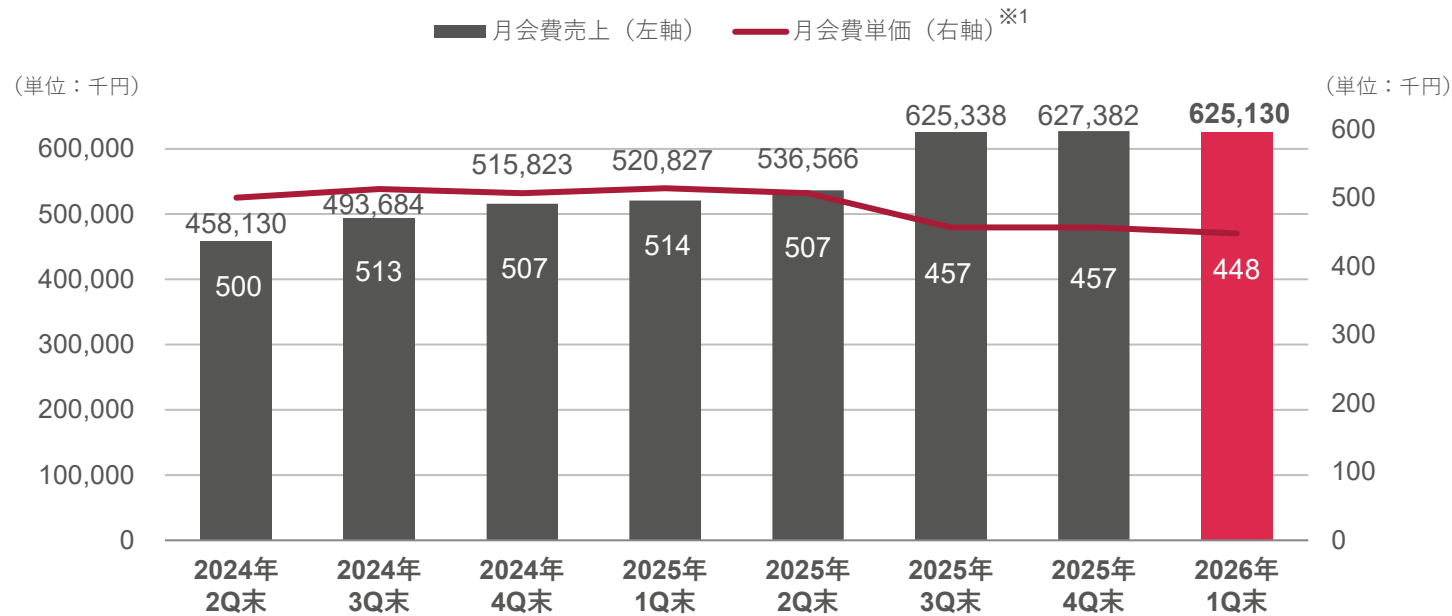
- ・OpenWork累計登録ユーザー数 / 累計社員クチコミ・評価スコア数
- ・OpenWorkリクルーティング 累計導入社数

モチベーションクラウド 月会費売上

2026年1Q

実績

625,130千円



2026年 3月

月会費売上 内訳

納品数※2 : 1,393件

月会費単価 : 448千円/月

4Qから1Qにかけては
契約更新タイミングの季節性の影響で
想定通りの進捗。

※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。

コンサル・クラウド事業 受注残高^{※1※2}

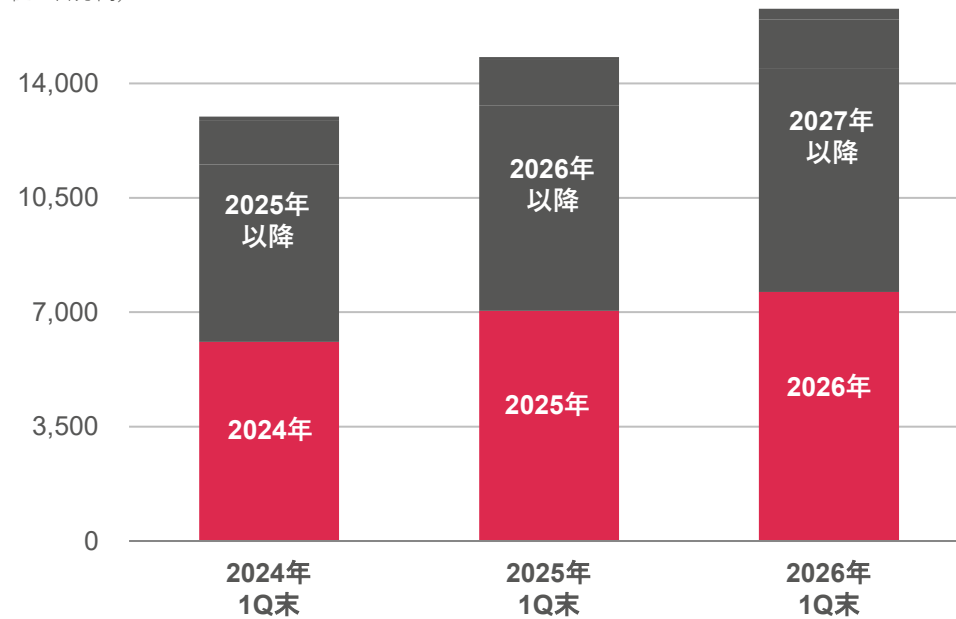
2026年1Q

実績

約160億円

前年比
110.0%

(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。

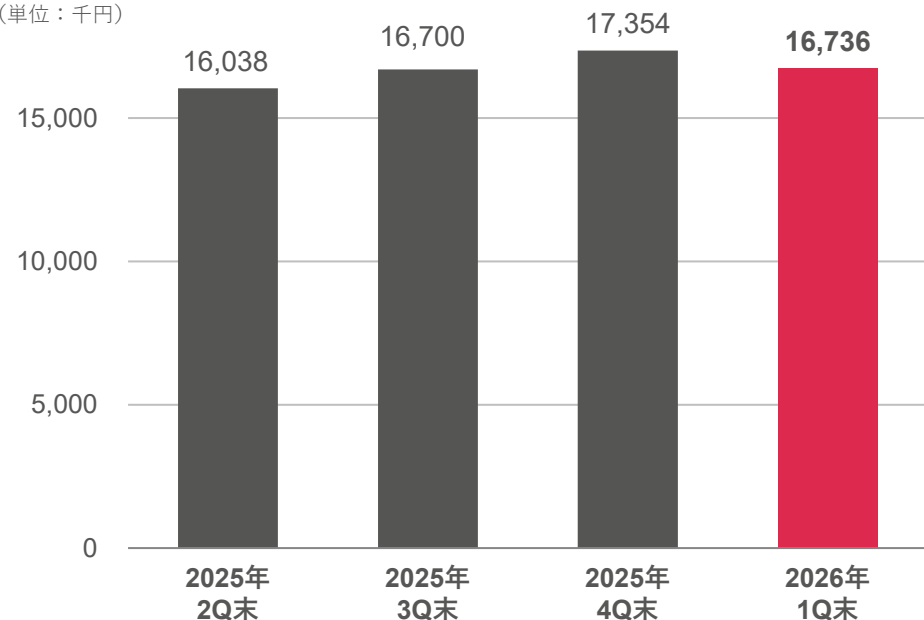
IRレポート 過去12ヶ月 平均顧客売上単価

2026年1Q

実績

16,736千円

(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。

2026年12月期の状況

新規獲得件数は確保できているものの、
昨年は複合的な支援案件が多かった一方、今年は統合報告書単体案件の
比率が高まったことにより、単価は減少した。

下期は、既存顧客に対して、
人的資本レポートやサステナビリティレポートなど、
ニーズの高いレポートのアップセルを通じて、売上の積み上げを図る。

過去12ヶ月 平均受講者数

2026年1Q

実績

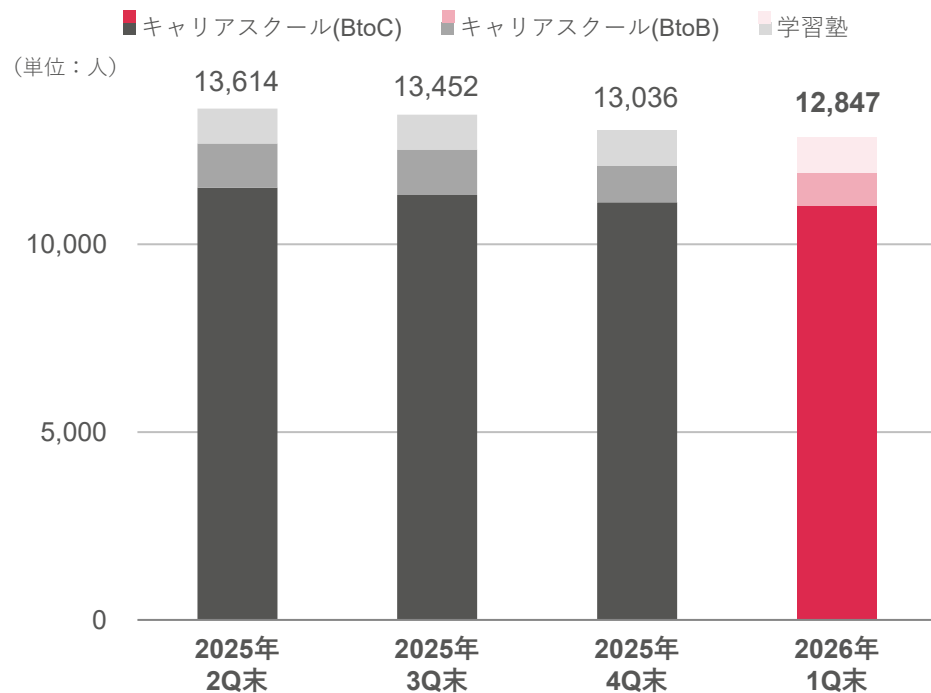
12,847人

キャリアスクール事業
過去12ヶ月 平均受講者売上単価※

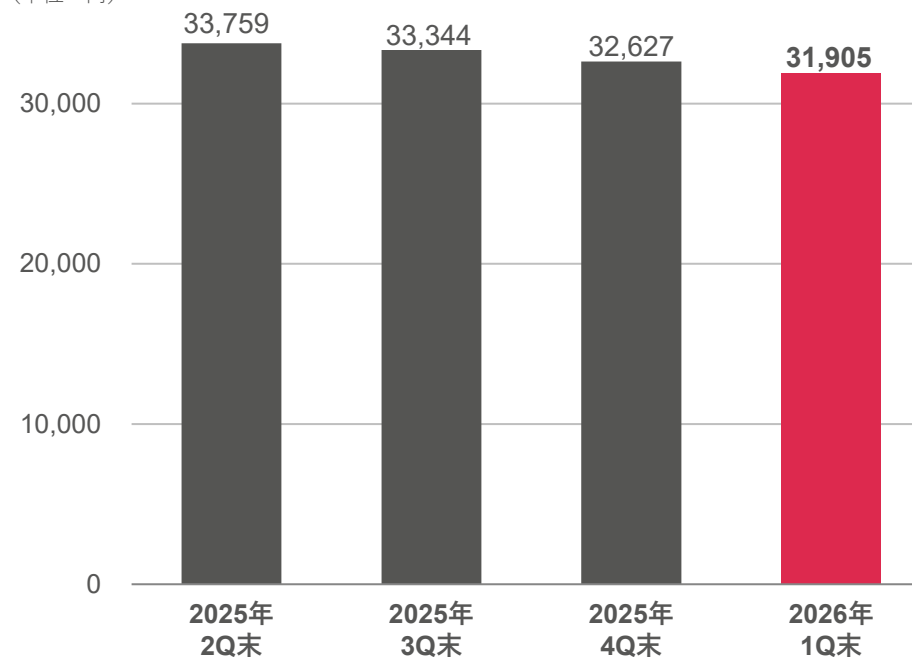
2026年1Q

実績

31,905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。

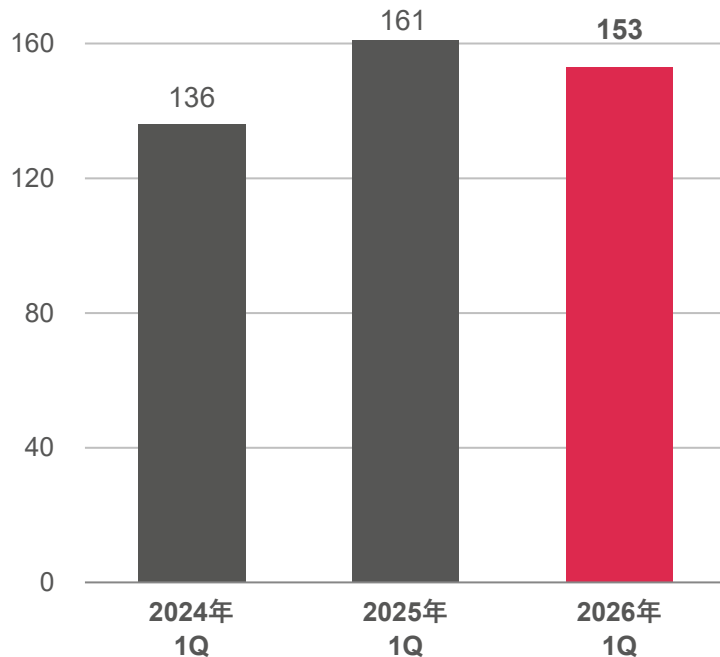
オンライン講座 売上高

2026年1Q

実績

153百万円

(単位：百万円)

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切するべく、
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。

2026年12月期の状況

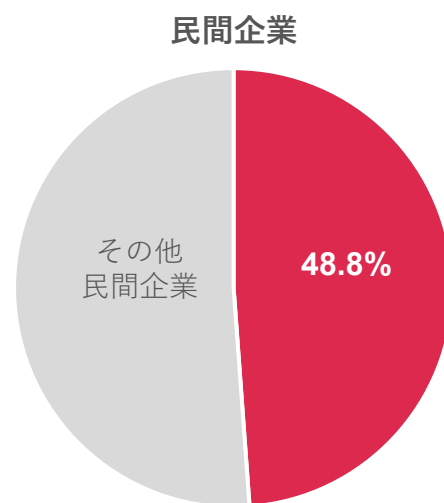
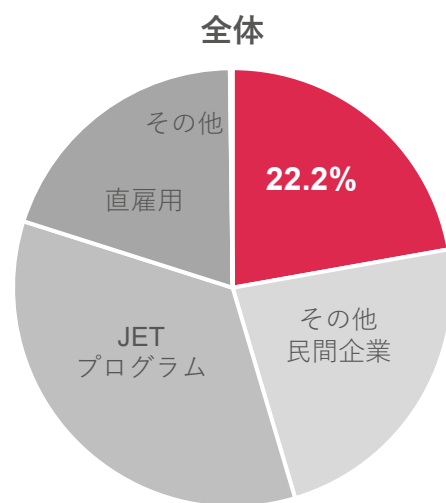
オンライン講座売上高は、
一時的な問い合わせ数の減少などにより前年を下回った。
引き続き、「挫折させない手厚いサポート」という強みをベースに、
オンラインにおけるサービス拡大に注力。

また、コワーキングスペース事業者などとのフランチャイズ契約を推進し、
様々な場所での受講を可能にすることで、
効率的な教室運営を実施するとともに、
継続的な学習支援など、ストック性の高いサービス提供も推進。

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

市場シェア※

2025年	全体	22.2%
実績	民間企業	48.8%



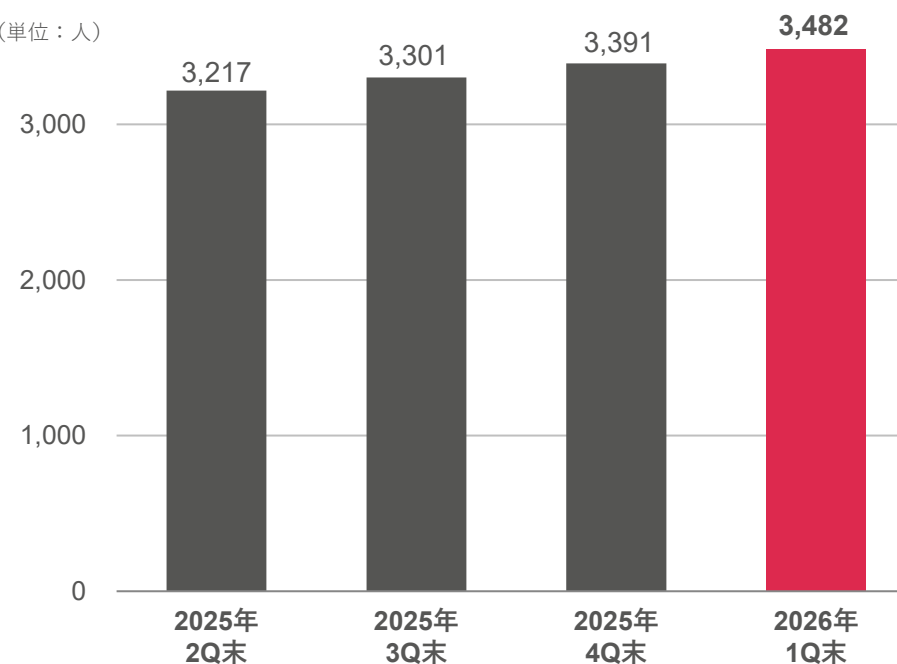
過去12ヶ月 平均ALT配置人数

2026年1Q

実績

3,482人

(単位：人)



※ 当社調べ。

OpenWork

2026年1Q

実績

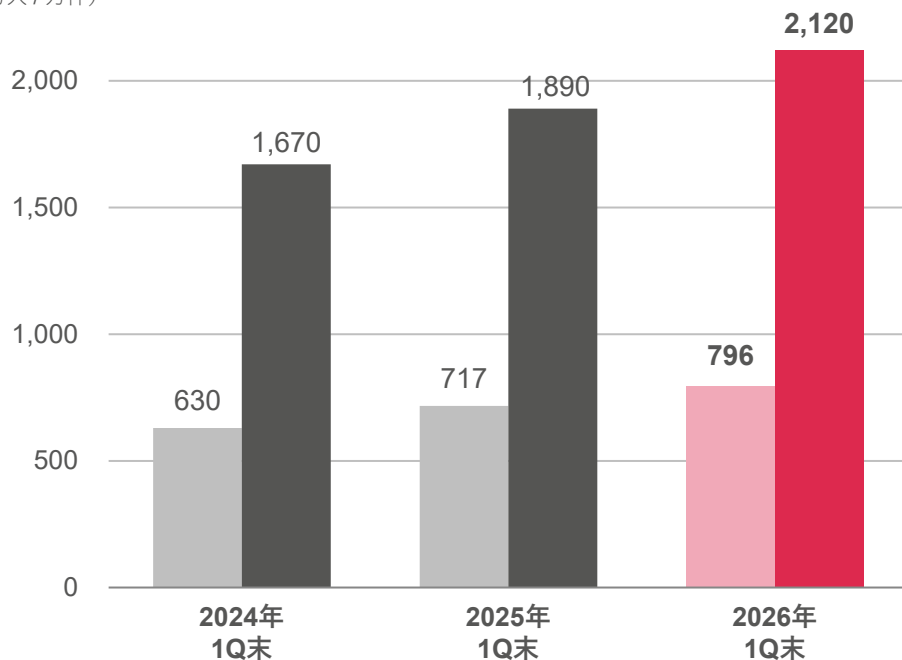
累計登録ユーザー数

796万人

累計社員クチコミ・評価スコア数

2,120万件

■ 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

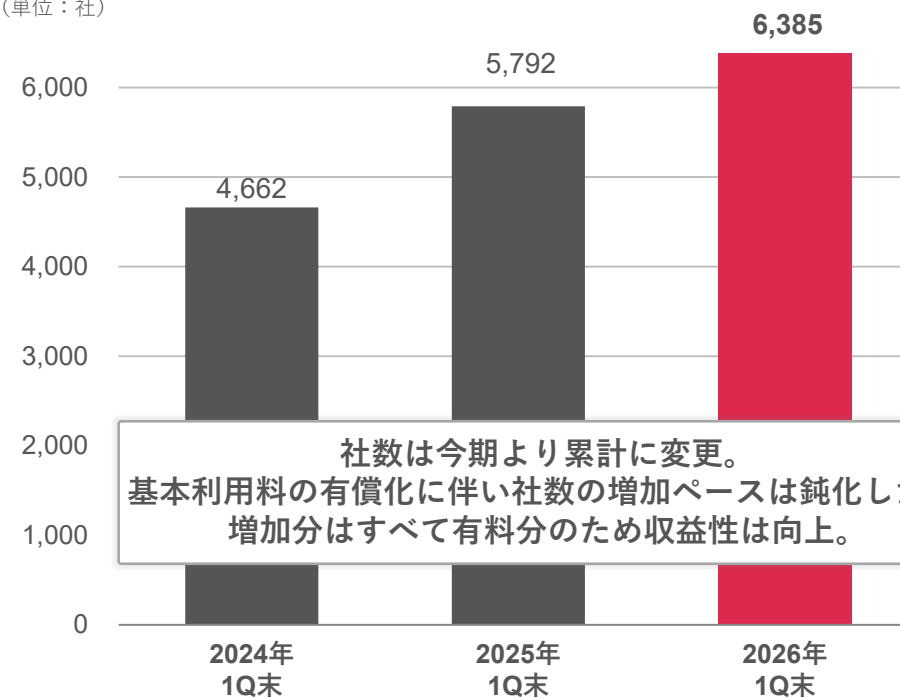
2026年1Q

実績

累計導入社数

6,385社

(単位：社)



社数は今期より累計に変更。
 基本利用料の有償化に伴い社数の増加ペースは鈍化したが、
 増加分はすべて有料分のため収益性は向上。

▶ 詳細は、オープンワーク株式会社「[IR情報](#)」をご覧ください。

- ※1 2020年までは総務省統計局『[国勢調査](#)』に基づく。
2025年以降の推計値は、国立社会保障・人口問題研究所『[日本の将来推計人口（令和5年推計）](#)』
出生中位・死亡中位推計を基に、当社にて作成。
- ※2 一般社団法人 日本能率協会『[第45回 当面する企業経営課題に関する調査 日本企業の経営課題 2024](#)』を基に当社にて作成
- ※3 インディードリクルートパートナーズ リサーチセンター『[就職白書2026](#)』データ集を基に当社にて作成
- ※4 マイナビ キャリアリサーチLab『[マイナビ 2026年卒 企業新卒内定状況調査](#)』を基に当社にて作成
- ※5 マイナビ キャリアリサーチLab『[マイナビ 2026年卒 企業新卒内定状況調査](#)』を基に当社にて作成
- ※6 パーソル総合研究所『[生成AIとはたらき方に関する実態調査](#)』を基に当社にて作成
- ※7 マイナビ転職『[管理職の悩みと実態調査](#)』を基に当社にて作成



Link and Motivation Group

2026年12月期 第1四半期 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