

統合報告書

IR BOOK 2024

Link and Motivation Group

<https://www.lmi.ne.jp>

意味のあふれる社会を実現する



Chapter 1

価値創造

- 05 価値創造プロセス
- 06 競争優位の源泉
- 07 業績推移

Chapter 2

成長戦略

- 09 外部環境と注力事業
- 10 コンサル・クラウド事業の競争優位性
- 11 コンサル・クラウド事業の重点テーマ
- 12 重点テーマ：クラウドによる組織診断
- 13 重点テーマ：クラウドによる変革支援
- 14 重点テーマ：コンサルティングによる変革支援

Appendix

事業概要

- 16 事業全体像
- 17 組織開発Division－コンサル・クラウド事業－
- 18 組織開発Division－IR支援事業－
- 19 個人開発Division－キャリアスクール事業－
- 20 個人開発Division－学習塾事業－
- 21 マッチングDivision－ALT配置事業－
- 22 マッチングDivision－人材紹介事業－

コンサル・クラウド事業

- 24 コンサル・クラウド事業における診断と変革
- 25 モチベーションクラウドの全体像
- 26 モチベーションクラウドの月会費売上推移

コーポレート・データ

- 28 業績および財政状態・配当金の推移
- 29 主要財務指標の推移
- 30 事業別売上収益・その他事業関連データの推移
- 31 会社情報

リンクアンドモチベーショングループの情報開示体系

当社グループは、ステークホルダーの皆さまとのコミュニケーションを図るため、さまざまなツールで多角的に情報を発信しています。

開示物	説明	開示	頻度	事業 状況	組織 状況	成長 戦略	リスク	サステナ ビリティ
有価証券報告書	法定開示資料として網羅的に情報を開示	法定開示	1年	●	●	●	●	●
コーポレート・ガバナンス 報告書	コーポレートガバナンスの取り組みを開示	法定開示	1年				●	●
IR BOOK	成長戦略を中心に開示	任意開示	1年	●		●		
Human Capital Report	人的資本経営の考え方を開示	任意開示	1年		●			●
株主通信	戦略や業績をわかりやすく開示	任意開示	1年	●	●	●		
決算短信	四半期ごとの業績進捗を簡潔に開示	法定開示	四半期	●				
決算説明会資料	四半期ごとの業績進捗を詳細に開示	任意開示	四半期	●	●	●		
コーポレートサイト	各種情報を項目別で詳細に掲載	任意開示	随時	●	●		●	●

IR BOOK 2024のポイント

新規投資家の方々にも当社グループをご理解いただけるよう、業績推移や各事業内容を分かりやすく開示しました。また、成長ドライバーであるコンサル・クラウド事業については、今後の成長戦略を重点テーマ別に整理し、各テーマ別に取り組みを開示しました。

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

連結業績

2024年12月期

売上収益

374.5 億円

営業利益

54.8 億円

売上収益 148 億円
売上総利益 102 億円
従業員数 641 名

組織開発Division

個人から選ばれる組織
(モチベーションカンパニー)
創りを支援

- ① コンサル・クラウド事業
- ② IR支援事業

個人開発Division

組織から選ばれる個人
(アイコンパニー)
創りを支援

- ③ キャリアスクール事業
- ④ 学習塾事業

モチベーション
エンジニアリング

マッチングDivision

組織と個人をつなぐ
機会を提供

- ⑤ ALT配置事業
- ⑥ 人材紹介事業

売上収益 64 億円
売上総利益 30 億円
従業員数 498 名

売上収益 168 億円
売上総利益 71 億円
従業員数 343 名

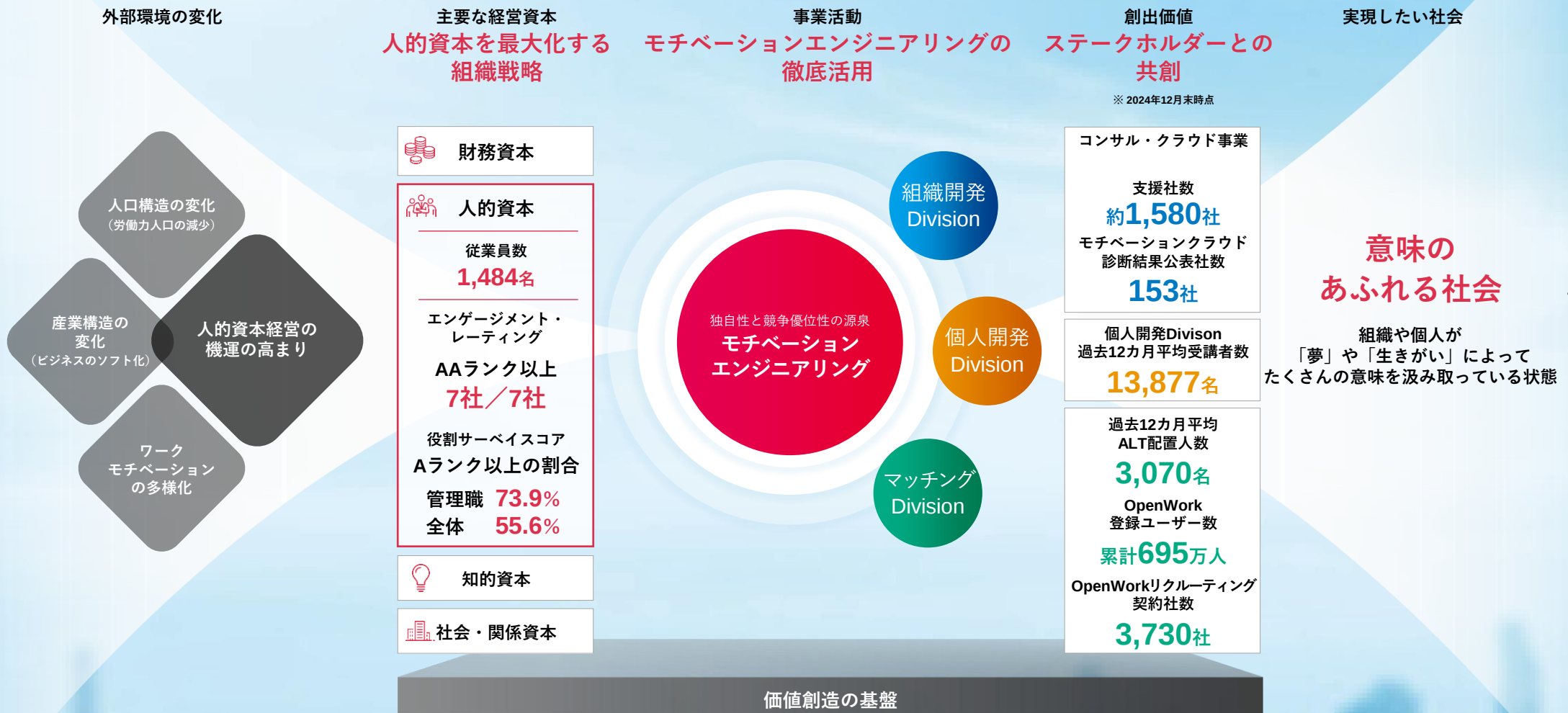
Chapter

1

価値創造

- 05 価値創造プロセス
- 06 競争優位の源泉
- 07 業績推移

当社グループが最も重視する経営資本は「人的資本」。
基幹技術「モチベーションエンジニアリング」を徹底的に活用したビジネスモデルによって
ステークホルダーと価値を共創していくことが“意味のあふれる社会”の実現につながる。



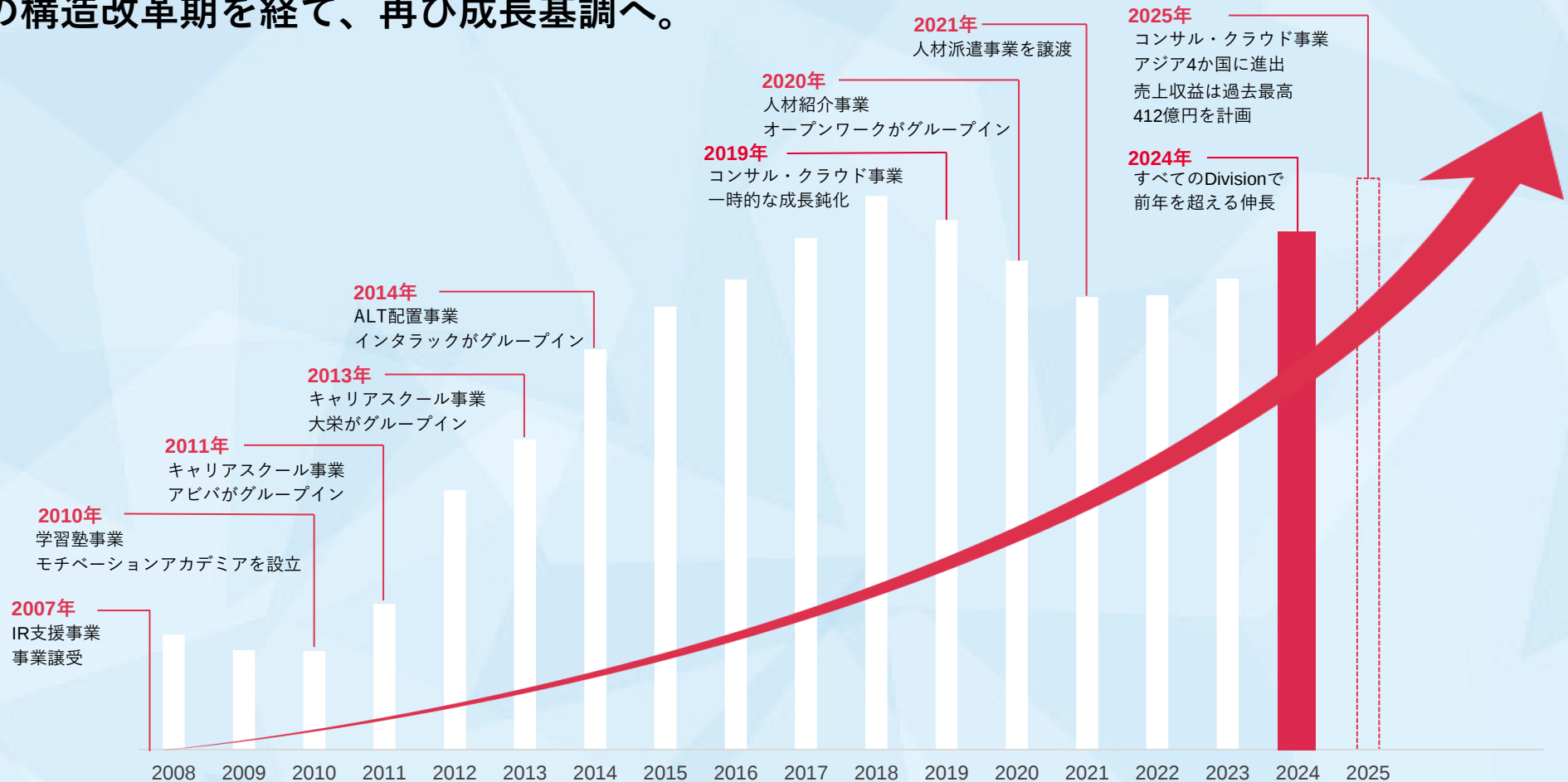
基幹技術である「モチベーションエンジニアリング」は、すべての事業の基盤となっている。
競争優位の源泉として常にアップデートしながら、商品サービスを磨き続ける。

学術的成果をもとに技術と商品サービスをアップデート
(各Divisionにおける事業)



ビジネスにおける実践結果を学術機関に連携
(モチベーションエンジニアリング研究所における共同研究)

創業後の急成長を経て、上場後には多角化によりさらなる業績拡大を実現。
直近の構造改革期を経て、再び成長基調へ。



2000年～2009年

創業・成長期

世界に先駆けて「モチベーション」にフォーカスしたコンサルティング会社として2000年に創業。2007年に東証2部上場。2008年12月に東証1部指定替えと急成長を遂げる。

2010年～2019年

拡大・多角期

基幹技術「モチベーションエンジニアリング」を基盤に、M&Aを積極的実施したことでBtoC領域、マッチング領域へと拡大。

2020年～2023年

構造改革期

2019年にコンサル・クラウド事業が内部要因により一時的に成長鈍化。2020年は新型コロナウイルス感染症拡大の影響で停滞したものの、オンライン化をはじめとした利益率の改善に着手。

2024年～

再成長期

全Divisionにおいて前年を上回る成長を実現。営業利益率も向上し筋肉質な経営へと進化。成長ドライバーであるコンサル・クラウド事業を中心に飛躍的な成長を目指す。

Chapter

2

成長戦略

- 09 外部環境と注力事業
- 10 コンサル・クラウド事業の競争優位性
- 11 コンサル・クラウド事業の重点テーマ
- 12 重点テーマ：クラウドによる組織診断
- 13 重点テーマ：クラウドによる変革支援
- 14 重点テーマ：コンサルティングによる変革支援

外部環境の変化により、
企業の人材力と組織力（エンゲージメント）向上ニーズが高まっている。
ニーズを捉え、成長可能性の高いコンサル・クラウド事業に当面は注力。

外部環境の変化

これから企業が直面する組織課題

当面の注力事業

1990年代以降

2020年以降

人口構造の変化
(労働力人口の減少)

産業構造の変化
(ビジネスのソフト化)

ワークモチベーション
の多様化

人的資本経営の
機運の高まり

人材を「資本」として捉え、
その価値を最大限に引き出す
ことで、中長期的な企業価値
向上につなげる経営の在り方



人材力の向上

従業員のパフォーマンスを高めるため、人材力の向上が課題となる。

優秀人材の維持・獲得が
より一層重要化・高難易度化



組織力（エンゲージメント）の向上

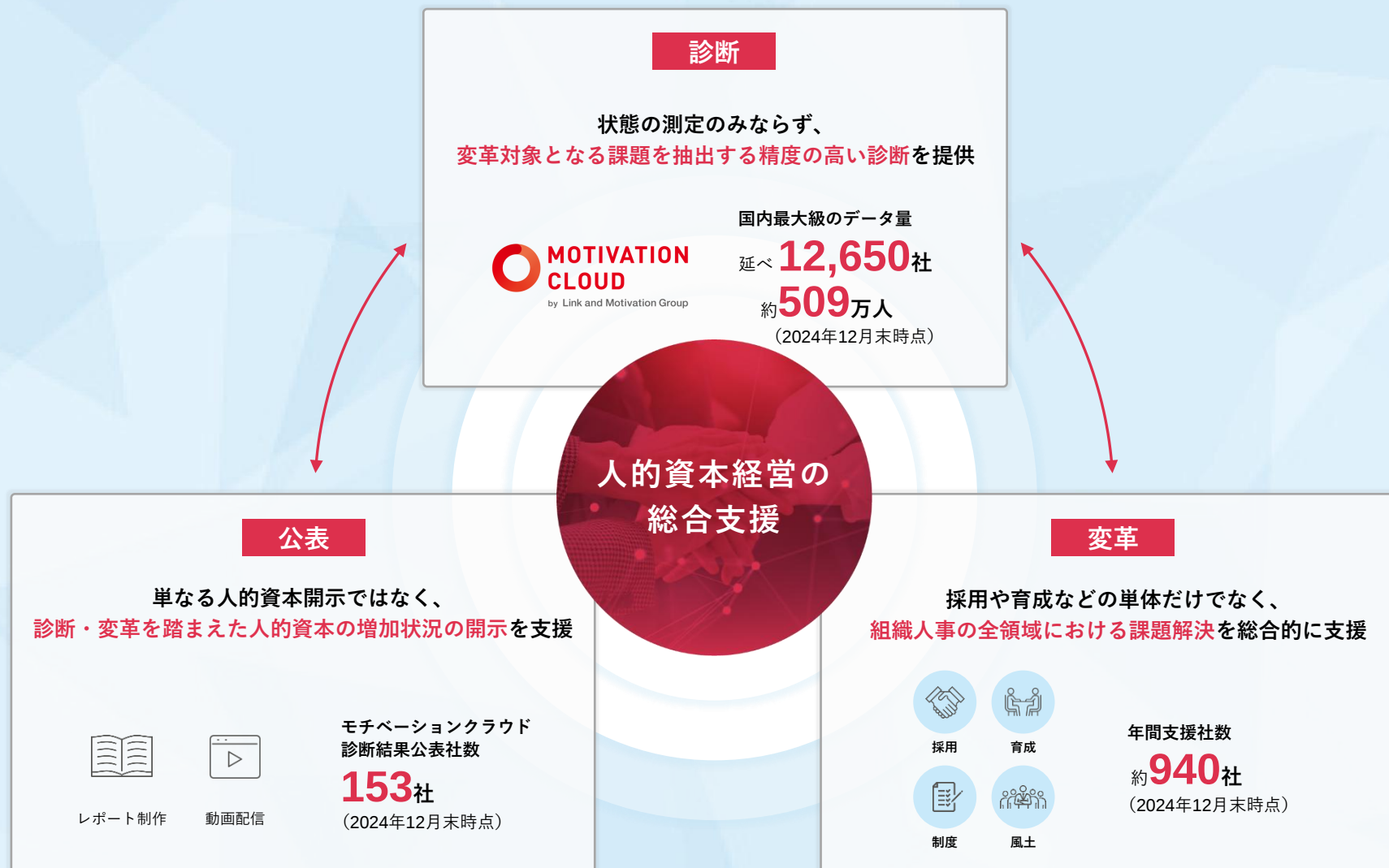
人材の維持と獲得のため、
組織力（エンゲージメント）
の向上が課題となる。

組織開発Division
コンサル・クラウド事業
IR支援事業

個人開発Division
キャリアスクール事業
学習塾事業

マッチングDivision
ALT配置事業
人材紹介事業

基幹技術「モチベーションエンジニアリング」の実効性と再現性を活かしつつ、
診断・変革・公表を通じて企業の人的資本経営を総合的に支援できるのは当社グループのみ。



人的資本経営の推進においては、定期的な組織の診断と課題に応じた変革が不可欠。
診断・変革の支援において重点テーマを推進することで、
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。

人的資本経営推進の 重要ポイント		定期的に組織の診断を行い、課題に応じた変革を実施		
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

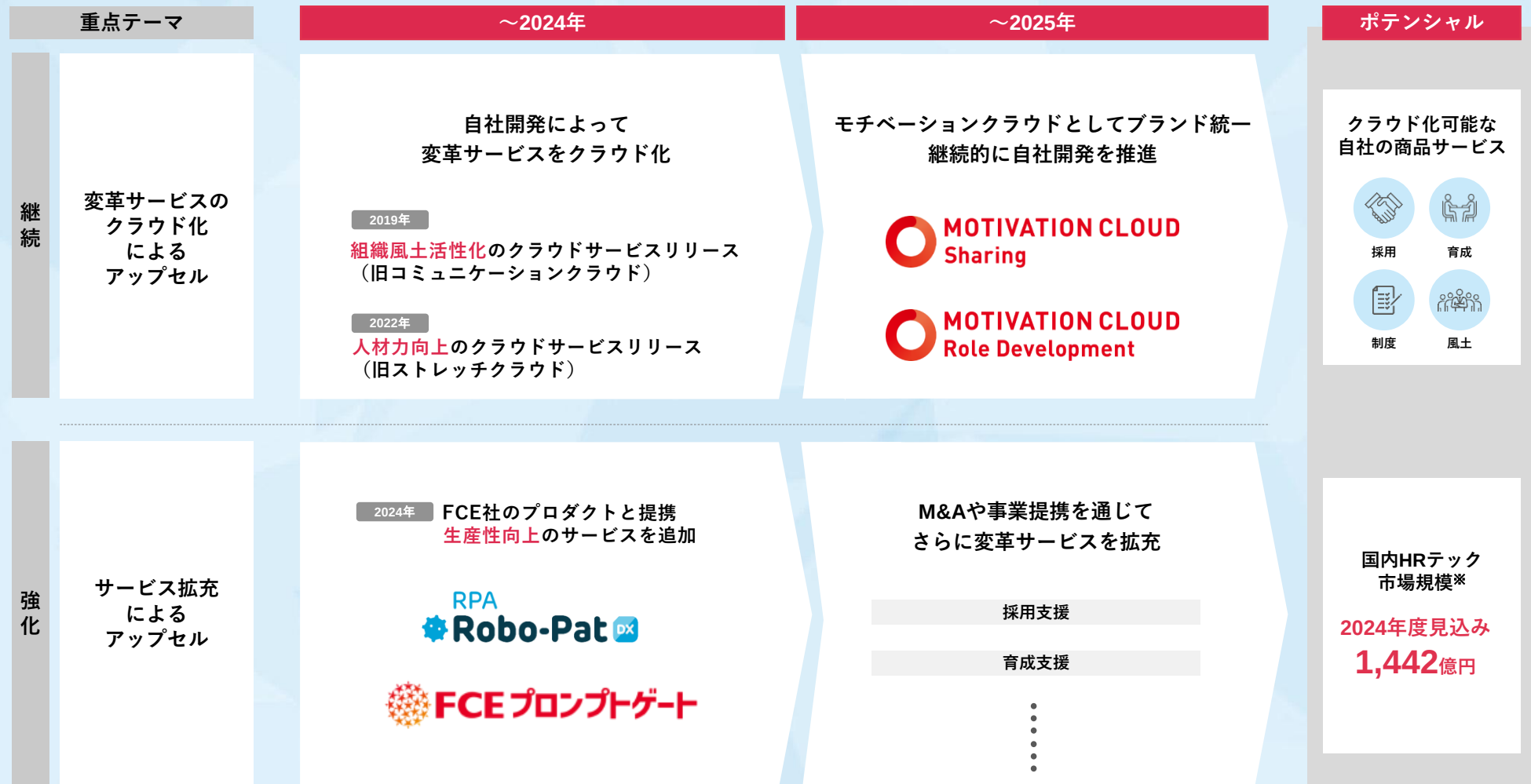
大幅に成長している国内大手企業への導入に引き続き注力するとともに、中長期的な成長に向け、国内中小企業と海外日系企業にも販路を拡大。



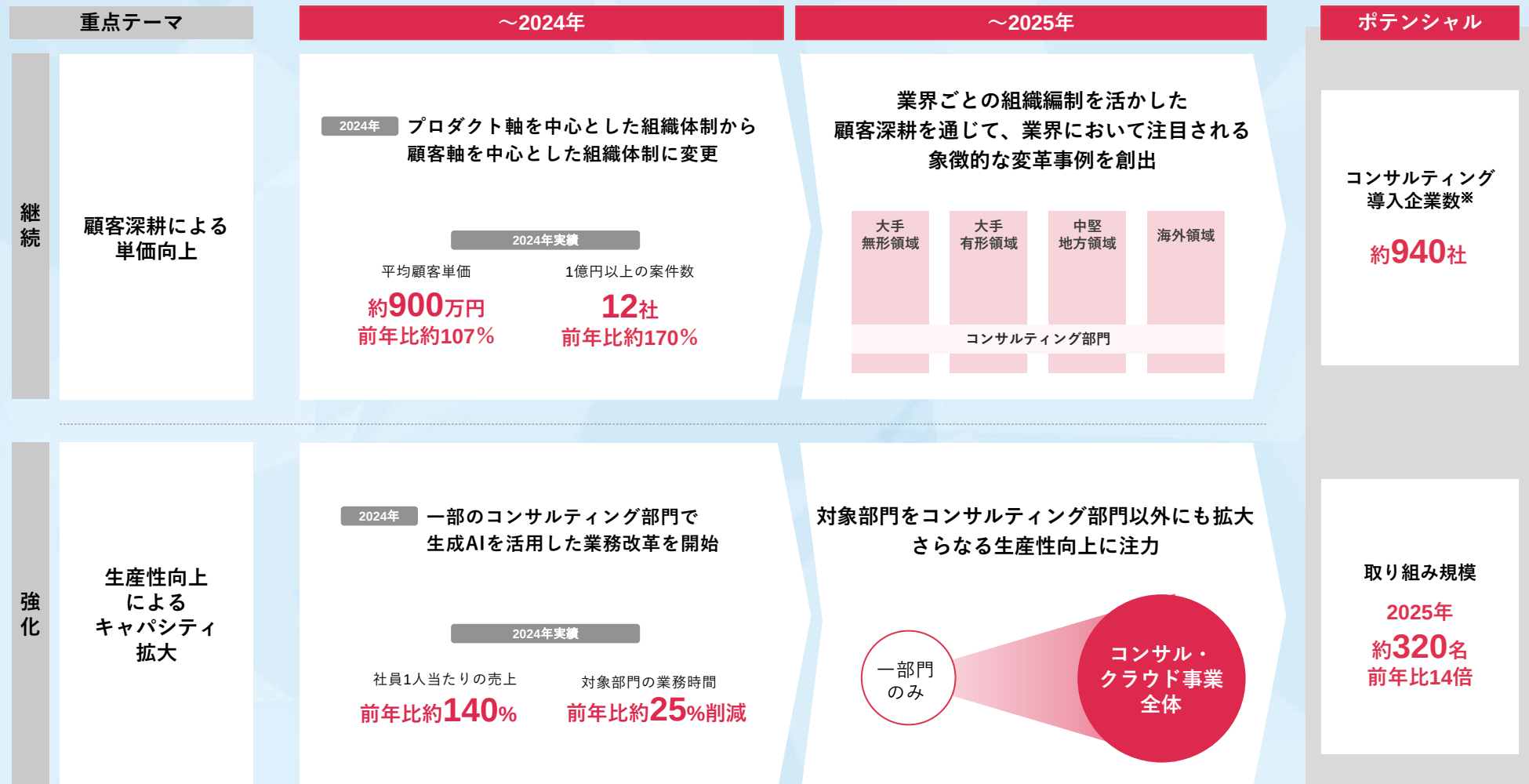
※1 総務省・経済産業省「令和3年経済センサス-活動調査結果」を加工して作成。

※2 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53回 海外事業活動基本調査概要 2022年度(令和4年度)実績 2023年(令和5年)7月1日調査」

圧倒的な競争優位性の確立に向けて、クラウドにおける変革サービスの拡充を推進。
自社開発を継続するとともに、M&Aや事業提携を通じたアップセルに注力。



顧客深耕を通じた単価向上に加えて、
DX推進による業務改革の対象部門を拡大し、引き続き生産性の向上に注力。



※ 2024年1月～2024年12月における取引社数。

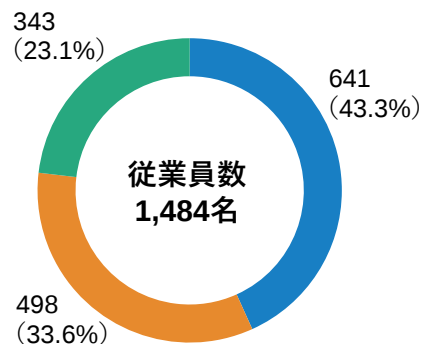
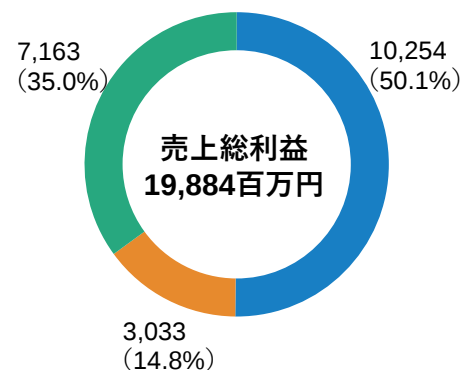
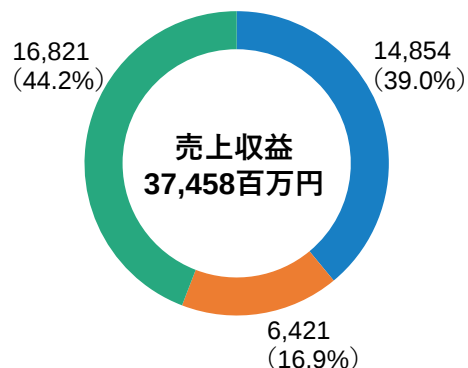
Appendix

事業概要

- 16 事業全体像
- 17 組織開発Division ーコンサル・クラウド事業ー
- 18 組織開発Division ーIR支援事業ー
- 19 個人開発Division ーキャリアスクール事業ー
- 20 個人開発Division ー学習塾事業ー
- 21 マッチングDivision ーALT配置事業ー
- 22 マッチングDivision ー人材紹介事業ー

2024年12月期 実績

事業説明

組織開発
Division

コンサル・クラウド事業

対象	企業
提供サービス	コンサルティングとクラウドサービス
支援内容	診断・変革を通じた人的資本経営の実践を支援

IR支援事業

対象	企業
提供サービス	紙・WEB・映像メディアの企画制作サービス
支援内容	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

対象	大学生・社会人
提供サービス	IT・語学等のスキル開発講座や資格取得講座
支援内容	キャリアアップを支援

学習塾事業

対象	小・中・高校生
提供サービス	学習塾という形での教育機会
支援内容	学力向上と社会で活躍するためのスキル獲得を支援

マッチング
Division

ALT配置事業

対象	日本で働きたい外国籍人材と自治体
提供サービス	エンゲージメントの高いマッチング機会
支援内容	質の高い英語教育を支援

人材紹介事業

対象	求職者と企業
提供サービス	就職・転職のための情報プラットフォーム エンゲージメントの高いマッチング機会
支援内容	求職者と企業のフィッティングを支援

※ 各Divisionの売上収益、売上総利益は、セグメント間の内部取引を含みます。
 ※ 従業員数は、報告セグメントに含まれない事業セグメントに従事する2名を含みます。

コンサル・クラウド事業

基本データ

沿革

- 2000年 (株)リンクアンドモチベーション創業
- 2000年 エンゲージメントサーベイリリース
- 2001年 研修プログラム商品化
- 2012年 異文化コミュニケーション研修開始（(株)インテック・ジャパングループイン）
- 2016年 国内初のエンゲージメント向上クラウド「モチベーションクラウド」リリース

対象顧客

ターゲット

従業員50名以上の国内企業

10万社

支援数

コンサルティング 年間支援社数
モチベーションクラウド 納品数

約940社 1,017件

※2024年12月末時点

提供サービス

コンサルティング

採用：戦略設計、業務効率化、採用力強化
育成：階層別研修（新卒・中堅・管理職・経営幹部）、テーマ別研修
制度：人事制度設計
風土：社員総会、周年イベント

クラウド

モチベーションクラウド



収益構造と業績推移

課金形式

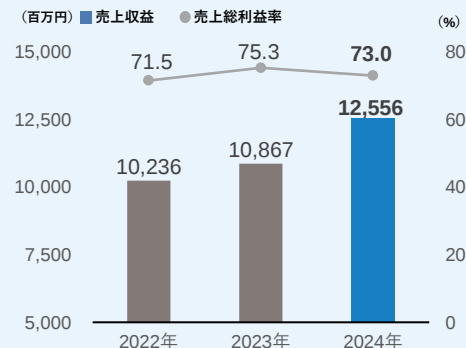
コンサルティング：PJT単位での課金
クラウド：従業員規模に応じた月額課金

原価

主に、コンサルタント人件費

直近3年間の業績概況

クラウドの大幅成長により
高い売上総利益率を維持しながら伸長



強み

人的資本経営の総合的な支援

人的資本経営推進における重要ポイントである定期的な診断と課題に応じた変革について、すべての領域を保有していることで、人的資本経営の総合的な支援が可能。

市場環境と今後の方針

市場環境

労働力人口の減少、ビジネスのソフト化等の変化により、企業の人材力と組織力（エンゲージメント）向上ニーズが高まっている

今後の方針

クラウドとコンサルティング両面における拡大によって、大幅な成長を目指す

事業KPI

モチベーションクラウド
月会費売上

5.15億円

(前年比120.7%)

クラウドの事業規模を示すKPI。国内大手企業への導入に注力した結果、大幅成長を実現。

コンサルティング
過去12ヶ月 平均顧客売上単価

9,017千円

(前年比107.0%)

コンサルティングにおける1社あたりの顧客単価を示すKPI。顧客深耕に注力した結果、想定通りに成長。

IR支援事業

基本データ

沿革

- 2007年 (株) オーディーエスよりコーポレートコミュニケーション事業譲受
- 2009年 (株) リンクインベスターリレーションズ創業
- 2011年 (株) リンクコーポレートコミュニケーションズに社名変更
- 2017年 (株) a2mediaグループイン

対象顧客

ターゲット

上場企業

約**4,000**社

支援数

支援企業

323社

提供サービス

各種レポート制作

統合報告書

重点領域

株主通信

人的資本レポート など

動画配信

決算説明会

個人投資家向け説明会「IR Dialog」

株主総会



収益構造と業績推移

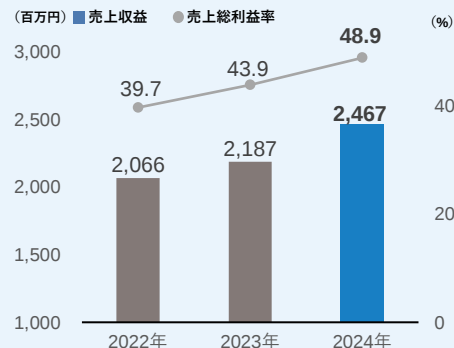
課金形式

レポートや動画配信等の
企画・制作に対して課金

原価

主に、制作に関わる人件費

直近3年間の業績概況

統合報告書の伸長により成長基調
生産性向上により売上総利益率も向上

強み

コンサル・クラウド事業との接続

コンサル・クラウド事業で提供している人的資本経営と接続させることで、診断・変革を踏まえた人的資本の増加状況の開示支援が可能。

市場環境と今後の方針

市場環境

非財務情報の開示要請の高まりを受け
開示内容の充実化に加えて、開示企業数も増加

今後の方針

注力サービスである統合報告書を中心に支援を拡大する
ことで、継続的な成長を目指す

事業KPI

モチベーションクラウド
における診断結果の公表社数**153**社

(前年比+37社)

コンサル・クラウド事業との接続度
を示すKPI。接続強化の結果、順調に
増加。

IRクリエイティブツール
支援社数**123**社

(売上高前年比+118%)

統合レポートをはじめとした注力プ
ロダクトの進捗を示すKPI。開示情報
拡充の機運によって、大幅に増加。

キャリアスクール事業

基本データ

沿革

- 2011年 PCスクールを運営する㈱アビバグループイン
 2013年 資格スクールを運営する大栄教育システム㈱グループイン
 (株) リンクアカデミー設立
 2017年 英会話スクールを運営するディーンモルガン㈱グループイン

対象顧客

ターゲット

全国の事務従事者※1 全国の大学在学者数※2

約**1,085**万人 約**295**万人

支援数

過去12ヶ月 平均受講者数

約**1.3**万人

提供サービス

- ・パソコンスクール「アビバ」
- ・資格スクール「大栄」
- ・外国語スクール
「ロゼッタストーン・ラーニングセンター」
「ロゼッタストーン Premium Club」
「ハミングバード」

AVIVA
パソコンスクール アビバ

DAIEI
資格スクール 大栄

Rosetta Stone
Learning Center

ハミングバード
by Rosetta Stone
Learning Center

全国に49教室を展開するほか、オンラインにてサービスを提供

収益構造と業績推移

課金形式

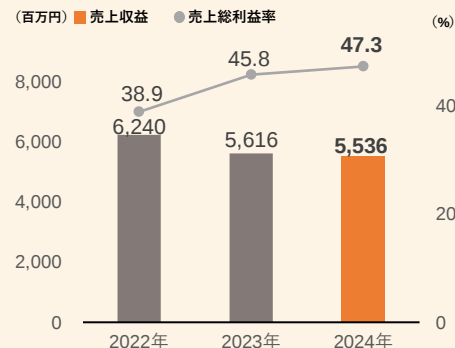
講座単位で前受制
受講タイミングで売上計上

原価

主に、講師や教室運営に関わる人件費

直近3年間の業績概況

構造改革に伴う教室数の最適化と
オンライン講座の伸長により
売上総利益率が向上



強み

幅広い学習機会の提供と「挫折させない」サポート

IT・資格・語学といった幅広い学習機会の提供に加え、個人の課題を診断し、その結果をもとにしたキャリアナビゲーターによる継続的な学習支援によって、挫折することなくスキル獲得や資格取得が可能。

市場環境と今後の方針

市場環境

コロナ禍を経てオンライン受講が一般化したことに加え、生成AIをはじめ学びのニーズが多様化

今後の方針

オンライン講座の拡大や提供講座の拡大によって、着実な成長を目指す

事業KPI

オンライン講座売上高

553百万円
(前年比103.8%)

注力サービスの進捗を示すKPI。新規講座の拡充により、想定通りに向上

過去12ヶ月
平均受講者売上単価

34,021円
(前年比104.3%)

顧客への提供価値を示すKPI。新規講座の拡充により、前年を上回り高水準で推移。

※1 e-Stat「国勢調査 時系列データ 人口の労働力状態、就業者の産業・職業」

※2 文部科学省「令和6年度学校基本調査」

学習塾事業

基本データ

沿革

2010年 中高生向け学習塾(株)モチベーションアカデミア設立
2017年 (株)スーパーウェブより、「SS-1」事業譲受

対象顧客

ターゲット

SS-1

進学塾の学習支援を必要とする小学生

モチベーションアカデミア

学習を通じてキャリア意識を育みたい
中学生・高校生

支援数

過去12ヶ月 平均受講者数

約**1,000**人

提供サービス

全国に9教室を展開するほか、オンラインにてサービスを提供

SS-1 (エスエスワン)

中学受験専門個別指導教室

SS-1

モチベーションアカデミア

社会で活躍する人材を育む進学塾



収益構造と業績推移

課金形式

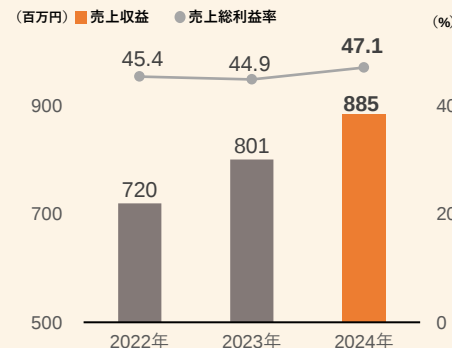
講座単位で前受制
受講タイミングで売上計上

原価

主に、講師や教室運営に関わる人件費

直近3年間の業績概況

在籍者数と顧客単価の増加により
堅調な成長を継続



強み

個人の可能性を最大化する学習指導

個人の課題を診断し、個々人のタイプに応じた学習指導を行うことに加え、思考力やコミュニケーション力を育成する独自の授業を展開することで、単なる学力向上だけでなく、社会で活躍するためのスキル獲得が可能。

市場環境と今後の方針

市場環境

個別指導やオンライン化などニーズの多様化に伴い、
子供一人当たりの学習費総額は増加傾向※

今後の方針

入会率の向上やSS-1 からモチベーションアカデミアへの
接続率の向上に加え、オンライン授業の強化によって、
継続的な成長を目指す

事業KPI

過去12ヶ月 平均受講者数

924名
(前年比100.7%)

事業規模を示すKPI。SS-1からモチベーションアカデミアへの接続を注力した結果、前年と同規模で推移。

SS-1からMAIへの継続率

19.8%
(前年比+2.4pt)

注力施策の効果を示すKPI。強化の結果、想定通りに向上。

※ 文部科学省「文部科学省統 子供の学習費調査」

ALT配置事業

基本データ

沿革

- 1972年 前身となる（株）インタラック創業
 2014年 （株）インタラックグループイン
 2016年 （株）リンク・インタラックに社名変更

対象顧客

ターゲット

全国の小・中・高等学校※1

約**5.6**万校

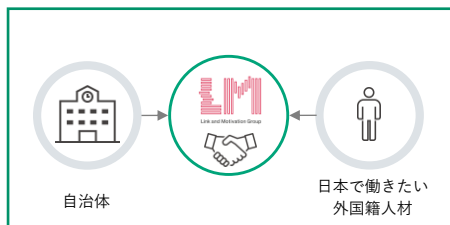
支援数

配置学校数※2

約**6,700**校

提供サービス

- ・質の高い外国籍人材を主に小・中・高等学校へ派遣
- ・基本的には対面で授業を実施顧客のニーズに合わせてオンライン化・ICT化も拡大



収益構造と業績推移

課金形式

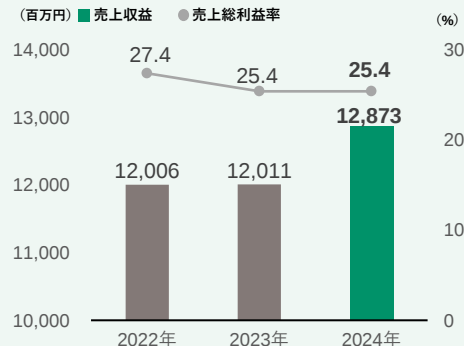
一定期間における
ALTの稼働時間に基づいて課金

原価

主に、ALTの給与

直近3年間の業績概況

ALTの社会保険加入対象の
拡大による影響で2023年まで苦戦したが、
競争環境の緩和により2024年以降回復



強み

全国の顧客基盤と手厚いサポート体制

全国の教育現場からの情報収集によって、自治体のニーズにあわせた質の高い英語教育機会の提供が可能。また、創業以来培ってきたサポート体制によって、海外拠点での採用から授業・生活サポートまで一貫した支援が可能。

市場環境と今後の方針

市場環境

ALTによる学習支援は定着し、どの学校にも配置は完了している一方で、学校でのオンライン授業の環境整備の進展に伴い、ニーズが多様化

今後の方針

多様化する顧客ニーズに応えるとともに、より一層質の向上に努めることで、さらなるシェア拡大を目指す

事業KPI

過去12ヶ月 平均ALT配置人数

3,070名
(前年比107.1%)

事業規模を示すKPI。競争環境の緩和により、想定通りの回復を実現。

民間企業における市場シェア

46.0%
(前年比+3.4pt)

市場における影響度を示すKPI。民間企業において圧倒的なトップシェアを継続的に実現。

※1 文部科学省「文部科学統計要覧（令和6年版）」

※2 2024年12月末時点。

人材紹介事業

基本データ

沿革

2011年 新卒紹介を行う（株）レイズアイ(現：（株）リンク・アイ)設立
2018年 （株）ヴォーカーズ（現：オープンワーク（株））と資本業務提携契約締結
2020年 オープンワーク（株）連結子会社化
2022年 オープンワーク（株）東証グロース市場上場

対象顧客

ターゲット

国内の労働力人口※1

約**6,957**万人

支援数

OpwnWork
登録者数※2約**695**万人OpenWorkリクルーティング
契約社数※2約**3,730**社

提供サービス

OpenWork

日本最大級の
社員クチコミ情報サービス

重点領域

OpenWork
リクルーティング多様な優秀人材に出会える
採用サービスエージェント
リクルーティングOpenWorkエージェント等
を通じた新卒採用支援

収益構造と業績推移

課金形式

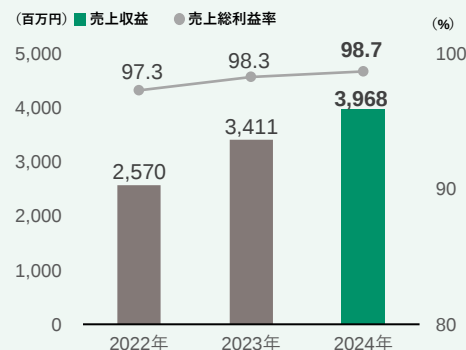
OpenWork：会員料金による月額課金
OpenWorkリクルーティング：採用成功報酬型
※詳細は[こちら](#)

原価

主に、サービス維持費

直近3年間の業績概況

高い売上総利益率を維持しながら、
継続的に高い成長率を実現



強み

「OpenWork」を活用した定着度の高いマッチング

国内最大級のクチコミプラットフォーム「OpenWork」を通じて、応募者に対して納得感の高い就職・転職機会を提供することで、定着率の高いマッチングが可能。

市場環境と今後の方針

市場環境

個人の転職ニーズと企業の人材獲得ニーズの高まりにより、転職市場は中長期的に活況の見通し

今後の方針

OpenWorkリクルーティングを中心に積極的な投資を行うことで、大幅な成長を目指す

事業KPI

OpenWork登録ユーザー数
社員クチコミ・評価スコア数

695万人 / 1,840万件
(前年比+90万人/+220万件)

OpenWorkのサービス規模を示すKPI。
継続的に増加しており、国内最大級の
のクチコミ数を保有。

OpenWorkリクルーティング
契約社数

3,730社
(前年比+900社)

OpenWorkリクルーティングのサービス
規模を示すKPI。積極的な広告宣伝
を実施した結果、継続的に増加。

※1 総務省統計局「労働力調査（基本集計）2024年（令和6年）平均結果」

※2 2024年12月末時点。

Appendix

コンサル・クラウド事業

- 24 コンサル・クラウド事業における診断と変革
- 25 モチベーションクラウドの全体像
- 26 モチベーションクラウドの月会費売上推移

コンサル・クラウド事業における診断と変革

当社グループの基幹技術「モチベーションエンジニアリング」は、「診断技術」と「変革技術」によって構成されており、すべての事業の基盤となっています。コンサル・クラウド事業においては、人材力と組織力（エンゲージメント）状態を診断し、抽出された課題に応じて採用・育成・制度・風土といった組織人事の全領域におけるサービスを提供することによって組織変革を実現しています。

診断

クラウドを通じて、人材力と組織力（エンゲージメント）の診断サービスを提供しています。国内最大級のデータベースに加えて、期待度と満足度という2軸をもとにした診断によって、組織変革における優先課題を可視化します。



例えると…「健康診断」

健康診断のように、企業の組織状態も定期的に診断することが重要です。当社グループでは、コンサルタントが並走し、改善すべき項目の洗い出しやアドバイスなど、改善に向けた実行支援を行っています。



変革

クラウドやコンサルティングを通じて、採用・育成・制度・風土といった組織人事の全領域における変革サービスを提供しています。創業以来培ってきたナレッジをもとにした総合的な支援によって、組織変革を実現します。

変革ソリューション



例えると…「投薬」「手術」

治療が必要となった際に投薬や手術を行うように、必要に応じて専門的なアプローチが重要です。当社グループでは、抽出された課題をもとに、豊富なソリューションの中から変革プランを立案し、変革支援を行っています。



モチベーションクラウドの全体像

2016年に国内初となる従業員エンゲージメント向上サービス「モチベーションクラウド」をリリースしました。

その後、変革サービスのクラウド化として、コミュニケーションクラウド、ストレッチクラウドをリリースし、2024年にはFCE社と業務提携を契約。

2025年3月からは、すべてのサービスをモチベーションクラウドに集約し、モチベーションクラウドを通じて組織の診断と変革サービスを提供しています。



by Link and Motivation Group

診断

エンゲージメントサービス

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

組織風土の活性化を実現
(旧コミュニケーションクラウド)



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
(旧ストレッチクラウド)



生産性向上サービス

生産性の向上を実現
(FCE社のプロダクト)



自社開発やM&A・事業提携によってさらに変革サービスを拡充予定

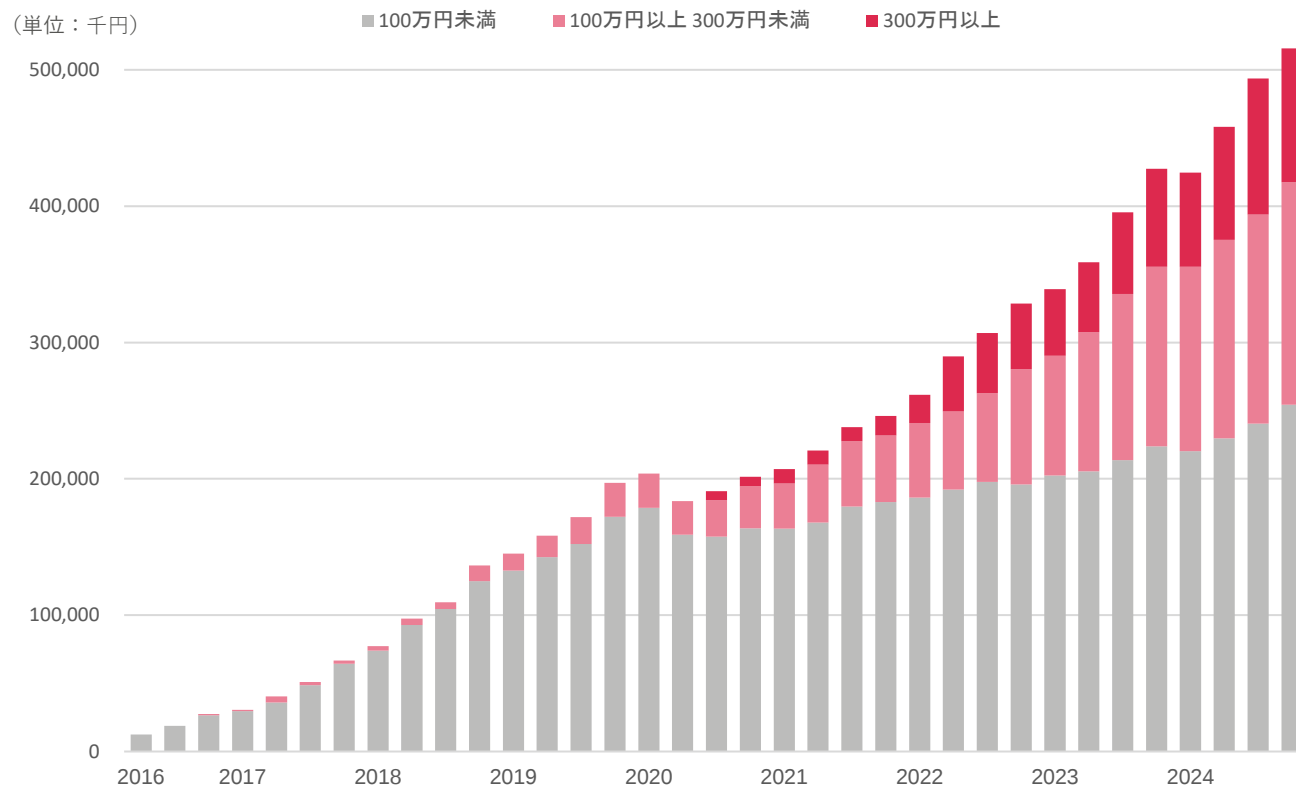
モチベーションクラウドの月会費売上推移

2016年のサービスリリース以降、月会費売上は順調に伸長しています。

特に近年は国内大手企業への導入を推進しており、2024年は、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しました。

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します。

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%

Appendix

コーポレートデータ

- 28 業績および財政状態・配当金の推移
- 29 主要財務指標の推移
- 30 事業別売上収益・その他事業関連データの推移
- 31 会社情報

	2020	2021	2022	2023	2024
(百万円)					
業績					
売上収益	30,785	32,644	32,776	33,969	37,458
売上総利益	14,008	15,340	16,068	17,704	19,884
販売費及び一般管理費	12,084	12,625	12,780	13,129	14,196
その他の収益	757	112	779	331	206
その他の費用	1,820	760	439	282	409
営業利益	860	2,066	3,627	4,623	5,485
金融収益	8	12	20	16	12
金融費用	240	174	146	72	91
継続事業からの当期利益	△ 307	1,102	2,165	3,137	4,053
当期利益	△ 929	1,020	2,223	3,137	4,053
親会社に帰属する当期利益	△ 996	918	2,058	2,842	3,691
財政状態					
資産合計	41,083	30,062	28,908	30,843	33,178
資本合計	4,917	8,648	11,243	12,940	14,384
有利子負債	28,379	13,887	11,127	11,098	11,630

配当金

1株当たりの配当金額（円）	7.20	7.40	7.70	11.30	12.20
---------------	------	------	------	-------	--------------

※2020年の1株当たり配当額7.2円は、各四半期の配当が1.8円となっています。

※2021年の1株当たり配当額7.4円は、第1四半期から第2四半期配当が1.8円、第3四半期から第4四半期配当が1.9円となっています。

※2021年12月期において、（株）リンクエージェント（旧（株）リンクスタッフィング）の国内人材派遣事業を非継続事業に分類しています。

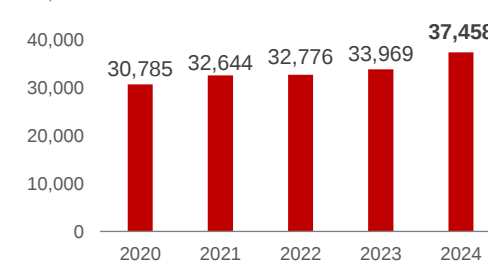
これにより、非継続事業からの利益は、連結損益計算書上、継続事業と区分して表示しています。

これに伴い、売上収益、売上総利益、営業利益は、継続事業の金額を表示しています。なお、2020年12月期についても同様に組み替えて表示しています。

売上収益

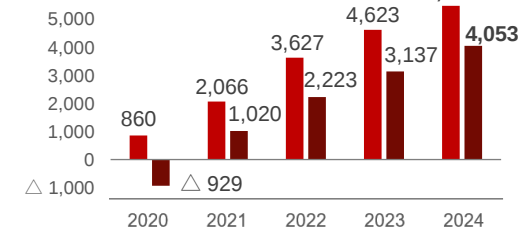
(百万円)

50,000

**営業利益／当期利益**

(百万円)

6,000

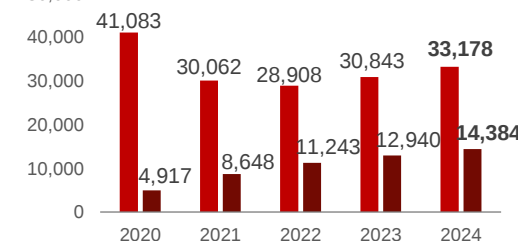


■ 営業利益 ■ 当期利益

資産合計／資本合計

(百万円)

50,000

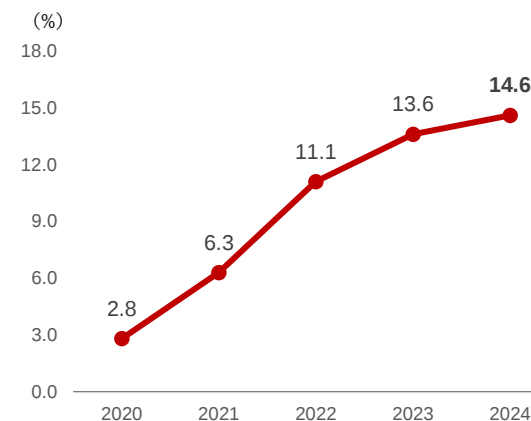


■ 資産合計 ■ 資本合計

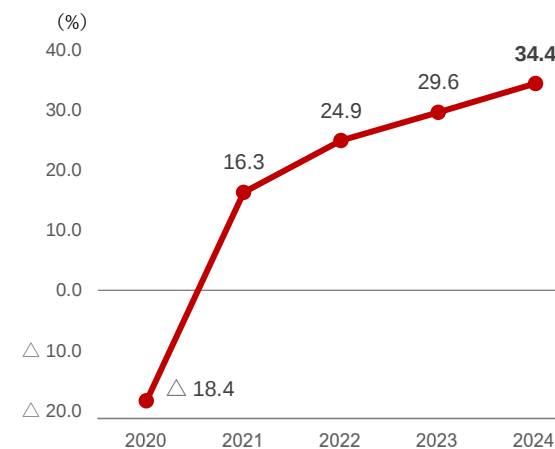
主要財務指標の推移 2024年12月31日現在

	2020	2021	2022	2023	2024
売上収益営業利益率 (%)	2.8	6.3	11.1	13.6	14.6
親会社所有者帰属持分当期利益率 (%)	△ 18.4	16.3	24.9	29.6	34.4
基本的1株当たり当期利益 (EPS) (円)	△ 9.50	8.73	18.45	25.51	34.38
希薄化後1株当たり当期利益 (円)	△ 9.50	8.73	18.43	25.48	34.37
1株当たり親会社所有者帰属持分 (BPS) (円)	35.84	67.17	81.19	92.88	105.99
親会社所有者帰属持分比率 (%)	9.2	24.9	31.3	33.0	34.0

売上収益営業利益率



親会社所有者帰属持分当期利益率



事業別売上収益・その他事業関連データの推移 2024年12月31日現在

	2020	2021	2022	2023	2024
事業別売上収益					
組織開発Division	9,923	10,819	12,092	12,891	14,854
コンサル・クラウド事業	8,274	9,156	10,236	10,867	12,556
IR支援事業	1,907	1,919	2,066	2,187	2,467
個人開発Division	6,732	7,471	6,960	6,418	6,421
キャリアスクール事業	6,071	6,824	6,240	5,616	5,536
学習塾事業	666	651	720	801	885
マッチングDivision	14,846	15,043	14,564	15,398	16,821
ALT配置事業	12,931	13,123	12,006	12,011	12,873
人材紹介事業	1,946	1,943	2,570	3,411	3,968
全社	30,785	32,644	32,776	33,969	37,458

※事業別売上収益は、セグメント間取引を含みます。

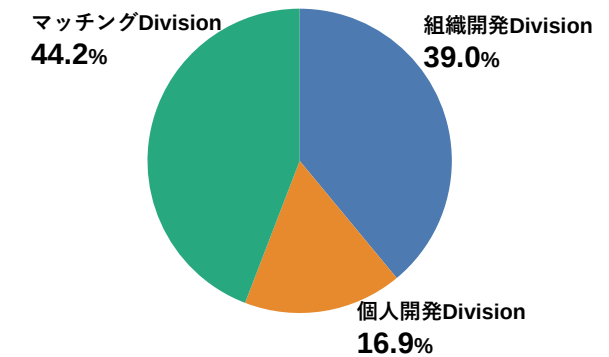
※2020年より、「コンサル・アウトソース事業」から「コンサル・クラウド事業」に名称を変更しています。

※2021年12月期において、(株)リンクエージェント(旧(株)リンクスタッフィング)の国内人材派遣事業を非継続事業に分類していることから、マッチングDivisionの数値については、すべて組み替えて表示しています。

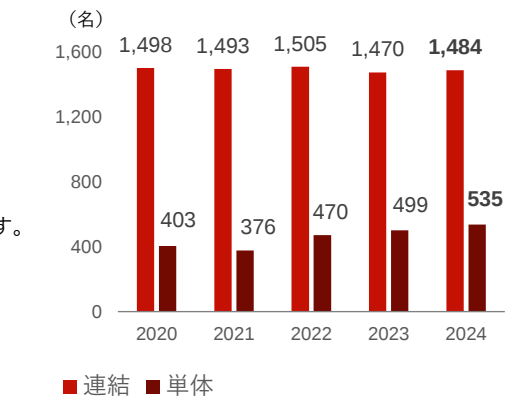
※2022年12月期より、組織開発Divisionの事業区分・事業名称を変更しており、組織開発Divisionのすべての数値を変更後の区分に組み替えて表示しています。

	2020	2021	2022	2023	2024
従業員数と平均年齢					
従業員数(連結)(名)	1,498	1,493	1,505	1,470	1,484
従業員数(単体)	403	376	470	499	535
平均年齢(連結)(歳)	35.6	36.3	36.3	36.5	36.5
平均年齢(単体)	31.1	31.7	31.5	31.8	32.1

事業別売上収益(2024年)



従業員数



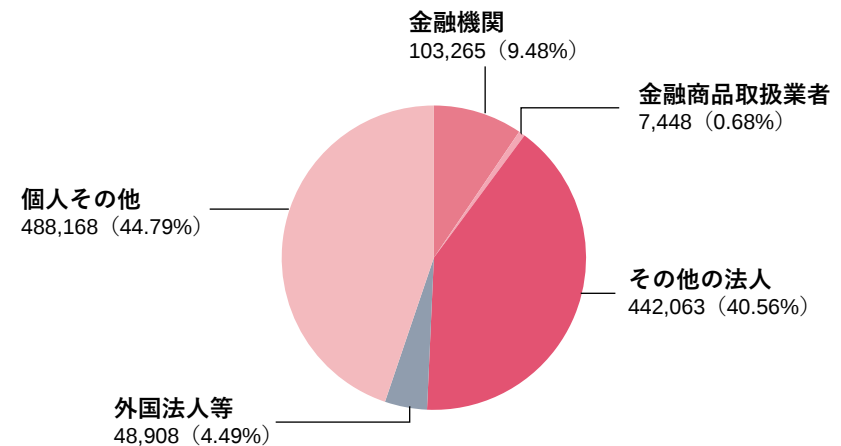
会社概要

社名	株式会社リンクアンドモチベーション
本社所在地	〒104-0061 東京都中央区銀座4丁目12-15 歌舞伎座タワー 15階
設立	2000年3月27日
創業	2000年4月7日
資本金	13億8,061万円
決算期	12月
グループ会社	グループ会社は下記WEBサイトをご覧ください。 https://www.lmi.ne.jp/companydata/group/

株式情報

証券コード	2170
上場証券取引所	東京証券取引所 プライム市場
1単元の株式数	100株
発行可能株式総数	400,000,000株
発行済株式総数	109,000,000株
株主数	8,745名

所有者別株式分布（単元）



※1単元の株式数は100株です。単元未満株式数は、14,800株です。
 ※株式総数に対する所有株式数の割合は、小数点以下第3位を四捨五入して表示しています。
 ※自己株式2,521,017株については、「個人その他」に25,210単元、「単元未満株式の状況」に17株含まれております。

大株主の状況（上位10名）

株主名	持株数（株）	持株比率（%）
株式会社フェニックス	41,000,000	38.51
勝呂 彰	6,874,600	6.46
リンクアンドモチベーション従業員持株会	6,433,900	6.04
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	6,324,400	5.94
坂下 英樹	3,680,000	3.46
榊原 清孝	3,680,000	3.46
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	3,670,600	3.45
小笹 芳央	3,000,000	2.82
株式会社FCE	1,622,000	1.52
リンクアンドモチベーション役員持株会	882,500	0.83

※当社は自己株式を2,521,017株保有していますが、上記大株主からは除外しています。
 ※持株比率は自己株式を控除して計算しています。



報告対象範囲 株式会社リンクアンドモチベーションおよび連結子会社
報告対象期間 2024年1月1日～2024年12月31日 ※一部、対象期間外の情報も含んでいます。
発行時期 2025年3月

※本レポートにおける将来に関する記述は、制作時点で入手可能な情報に基づき当社グループが判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性その他の要因が内包されています。