

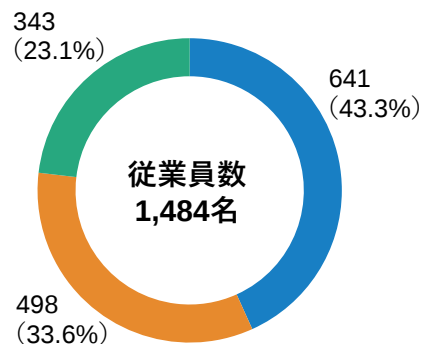
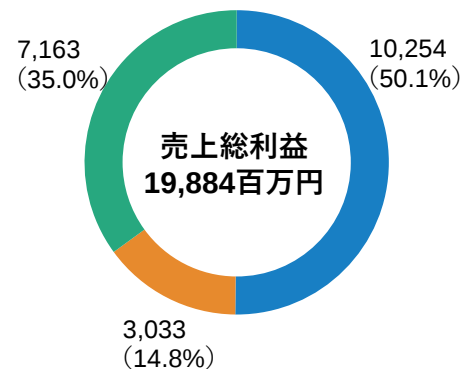
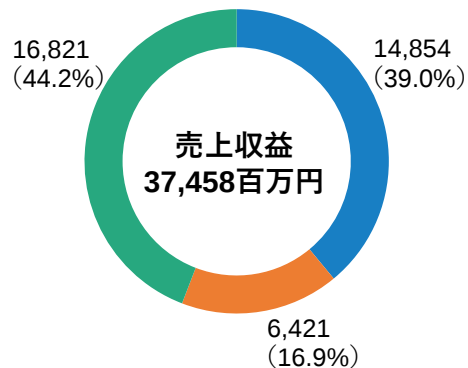
Appendix

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

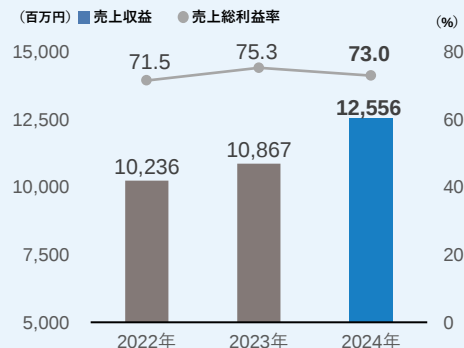
コンサルティング：PJT単位での課金
クラウド：従業員規模に応じた月額課金

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

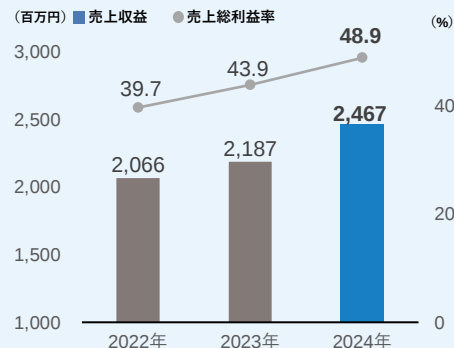
課金形式

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

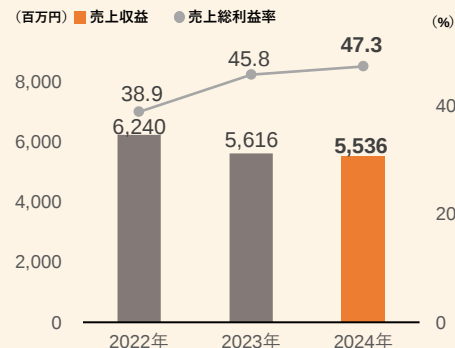
講座単位で前受制
受講タイミングで売上計上

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

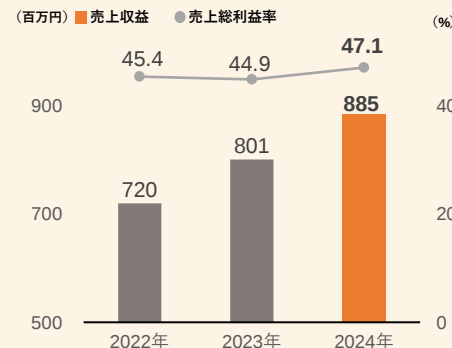
講座単位で前受制
受講タイミングで売上計上

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

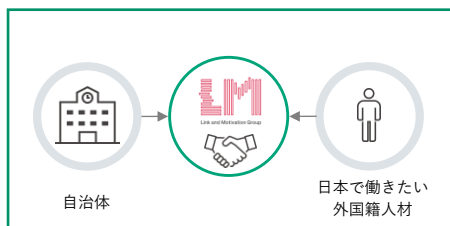
支援数

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

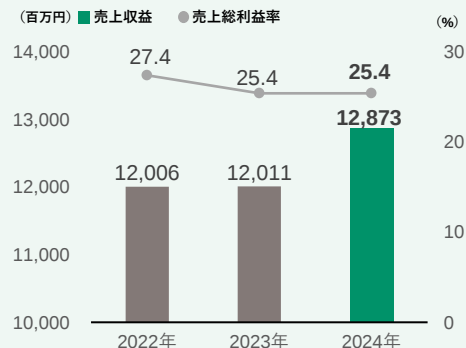
一定期間における
ALTの稼働時間に基づいて課金

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）ヴォーカース（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

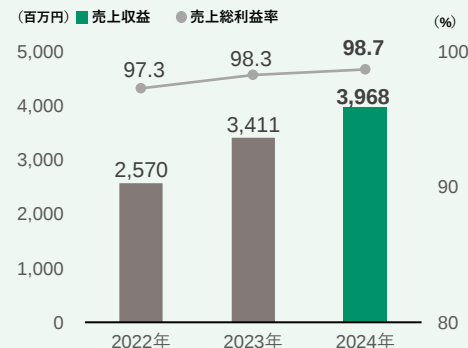
課金形式

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。