



Link and Motivation Group

統合報告書

IR BOOK 2025

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

価値創造と注力事業

- 05 価値創造プロセス
- 06 競争優位の源泉
- 07 業績推移
- 08 外部環境と注力事業
- 09 コンサル・クラウド事業の競争優位性
- 11 コンサル・クラウド事業のストック売上

Chapter 2

中期的な成長戦略

- 13 2030年計画
- 14 クラウドの競争優位性
- 16 ARRの成長イメージ
- 17 新規サービスの拡大
- 18 長期的な成長戦略

Appendix

事業概要

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

コーポレートデータ

- 29 業績および財政状態・配当金の推移
- 30 主要財務指標の推移
- 31 事業別売上収益・その他事業関連データの推移
- 32 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	事業概要と成長戦略を開示	任意開示	1年	●		●		
Human Capital Report	人的資本経営の考え方や現在の注力ポイントを開示	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	●	●	●	●	●

Mission

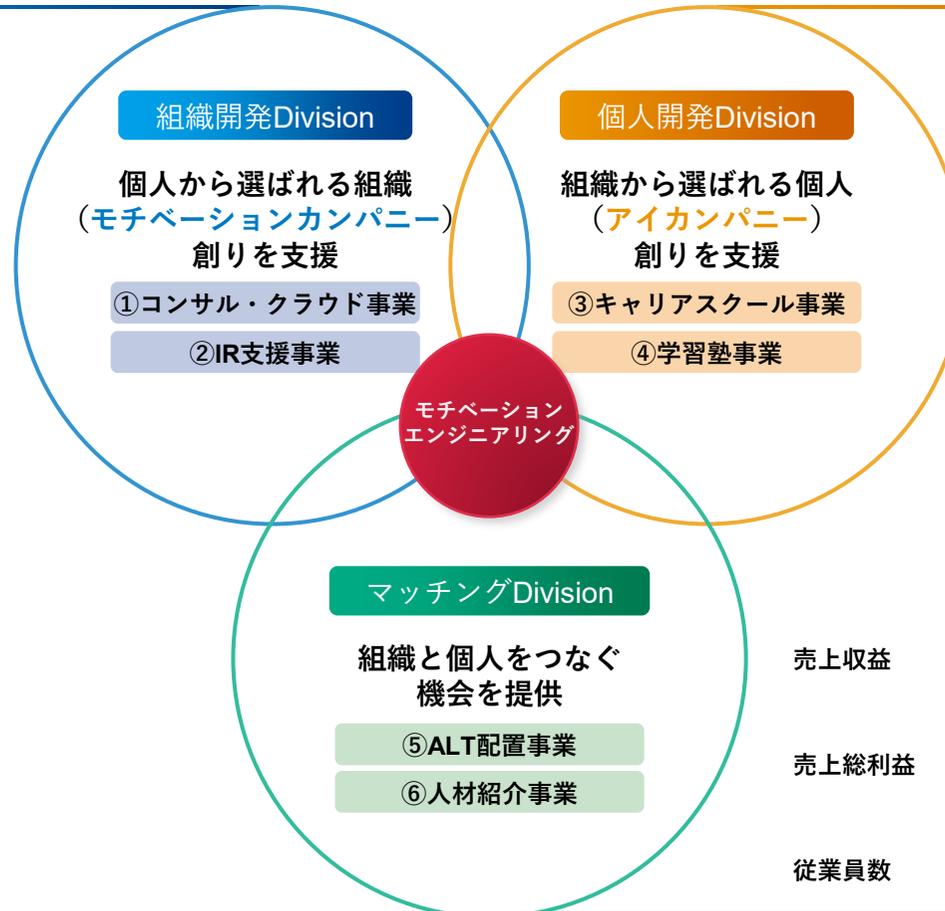
私たちは
モチベーションエンジニアリングによって
組織と個人に変革の機会を提供し
意味のある社会を実現する

連結業績

2025年12月期

売上収益 **415.2** 億円 営業利益 **42.0** 億円

売上収益 **168** 億円
売上総利益 **117** 億円
従業員数 **783** 名



売上収益 **60** 億円
売上総利益 **28** 億円
従業員数 **477** 名

売上収益 **193** 億円
売上総利益 **85** 億円
従業員数 **367** 名

Chapter

1

価値創造と注力事業

- 05 価値創造プロセス
- 06 競争優位の源泉
- 07 業績推移
- 08 外部環境と注力事業
- 09 コンサル・クラウド事業の競争優位性
- 11 コンサル・クラウド事業のストック売上

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。

外部環境の変化

主要な経営資本
人的資本を最大化する
組織戦略

事業活動
モチベーションエンジニアリングの
徹底活用

創出価値
ステークホルダーとの
共創

実現したい社会

※ 2025年12月末時点



財務資本
人的資本
従業員数 1,629名
エンゲージメント・ レーティング
AAランク以上※ 8社／8社
役割サーベイ・レーティング
Aランク以上の割合
管理職 79.1% 全体 55.4%
知的資本
社会・関係資本

独自性と競争優位性の源泉
モチベーション
エンジニアリング

組織開発
Division

個人開発
Division

マッチング
Division

コンサル・クラウド事業
支援社数

約1,700社

IR支援事業
支援社数

約1,000社

個人開発Division
過去12カ月平均受講者数

13,036名

過去12カ月平均
ALT配置人数

3,391名

OpenWork
登録ユーザー数

累計775万人

OpenWorkリクルーティング
契約社数

4,400社

意味の
あふれる社会

組織や個人が
「夢」や「生きがい」によって
たくさんの意味を汲み取っている状態

価値創造の基盤

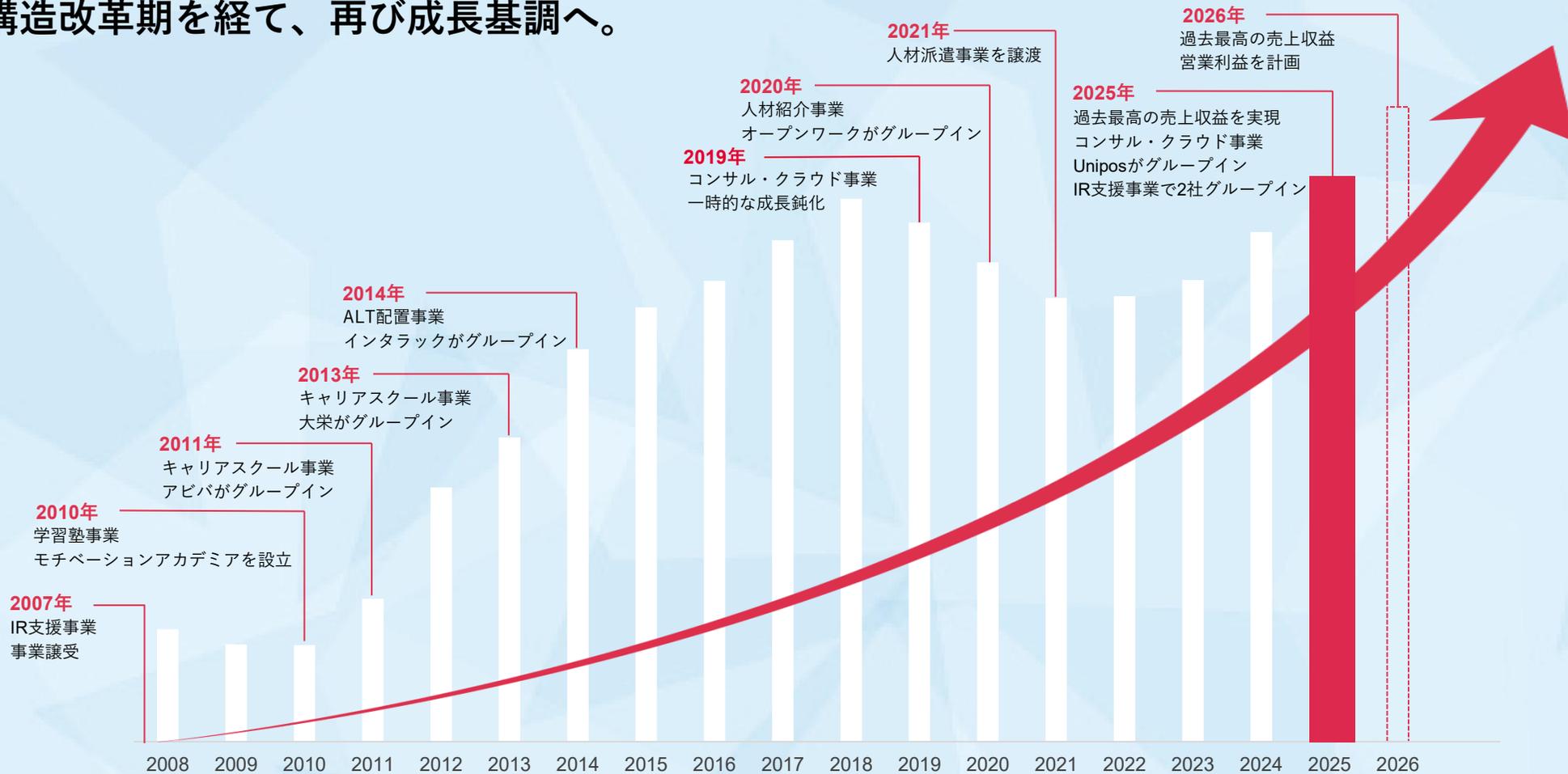
基幹技術である「モチベーションエンジニアリング」は、すべての事業の基盤となっている。競争優位の源泉として常にアップデートしながら、商品サービスを磨き続ける。

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。
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を積極的に実施したことで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

コンサル・クラウド事業を中心とした成長により、2025年に過去最高の売上収益を実現。主力事業を軸に、さらなる成長を目指す。

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、当面は成長可能性の高いコンサル・クラウド事業に注力。

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

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もできることから、
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。

競争優位性

人的資本経営を総合的に支援

診断と変革

変革対象となる課題を抽出する
精度の高い診断を提供

9年連続シェアNo.1※1



国内最大級のデータベース

延べ **13,930社** / 約 **629万人**

組織人事の全領域における
課題解決を総合的に支援



コンサルティング年間支援社数※2

約 **900社**

公表

診断・変革を踏まえた
人的資本の増加状況の開示支援

各種レポート制作



動画配信



上場企業約4,000社中
約**4分の1**を支援

コンサル・クラウド事業

IR支援事業

※1 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）。

※2 2025年1月～2025年12月における取引社数。

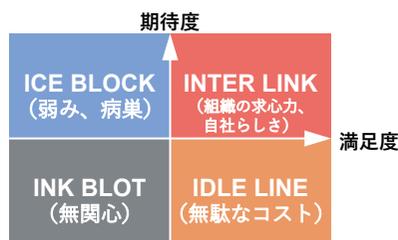
変革においては、クラウドによる定常的な改善支援から、コンサルティングによる難易度の高い変革支援まで、あらゆる組織課題に対するワンストップソリューションを提供可能。

診断

クラウドによる診断



4eyes Windows*



期待度と満足度の2軸をもとに組織状況を診断

共通性が高く
プロダクトで対応可能な
組織課題

変革

クラウドによる変革



変革

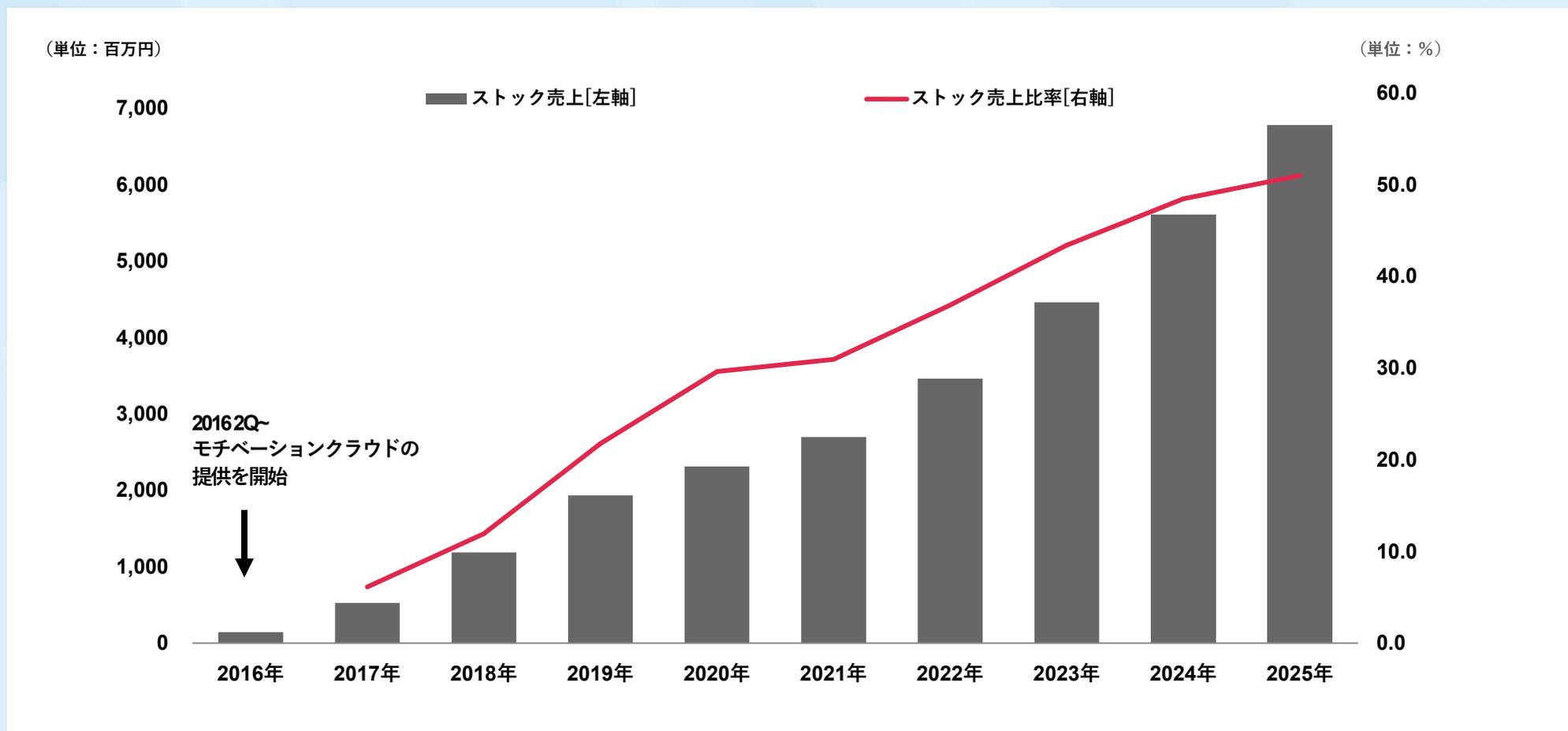
コンサルティングによる変革



個性が高く
個別対応が求められる
組織課題

収益の安定化と持続的な成長の実現に向け、ビジネスのストック化に注力。
 コンサルティングのクラウド化を推進したことで、ストック売上は大幅に成長し、
 2025年12月期にはストック比率50%を突破。

コンサル・クラウド事業におけるストック売上



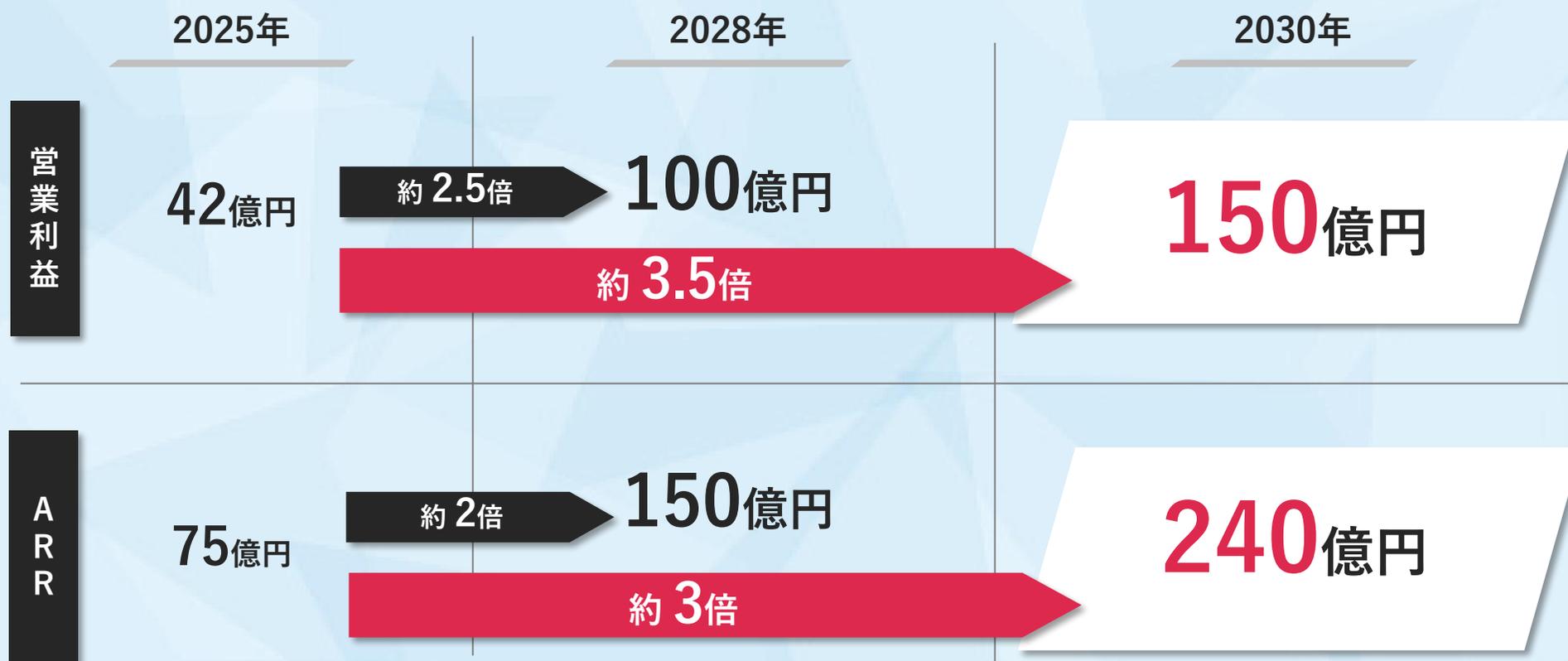
Chapter

2

中期的な成長戦略

- 13 2030年計画
- 14 クラウドの競争優位性
- 16 ARRの成長イメージ
- 17 新規サービスの拡大
- 18 長期的な成長戦略

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。
 達成に向け、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。
 重要指標として、ARR240億円の達成を目指す。



コンサルティングのクラウド化を着実に推進してきた結果、「モチベーションクラウド」を通じて、組織状況の診断から課題に応じた変革までをワンストップで支援できる、他にはない強みを保有。

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
組織状況を診断しエンゲージメント向上を支援



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



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



DX支援サービス
生産性の向上を支援



ピアボーナス®サービス
エンゲージメントの向上を支援



※ 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）。

今後は、変革サービスにおける
新たな領域でクラウド化を推進することによって、圧倒的な競争優位性を確立。

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
組織状況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

 **RPA Robo-Pat DX**  **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

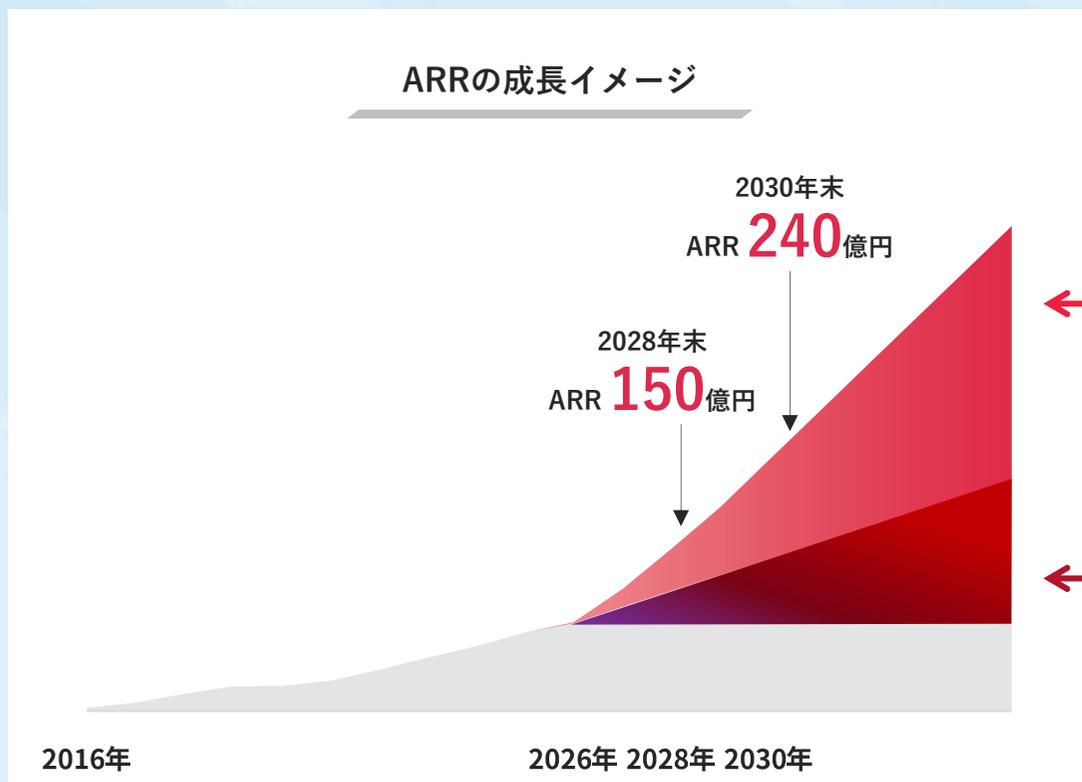
 **Unipos**

採用支援サービス
採用活動の量と質の向上を支援

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



「既存サービスの拡大」と「新規サービスの拡大」に取り組むことで、ARRの加速度的な成長を実現。



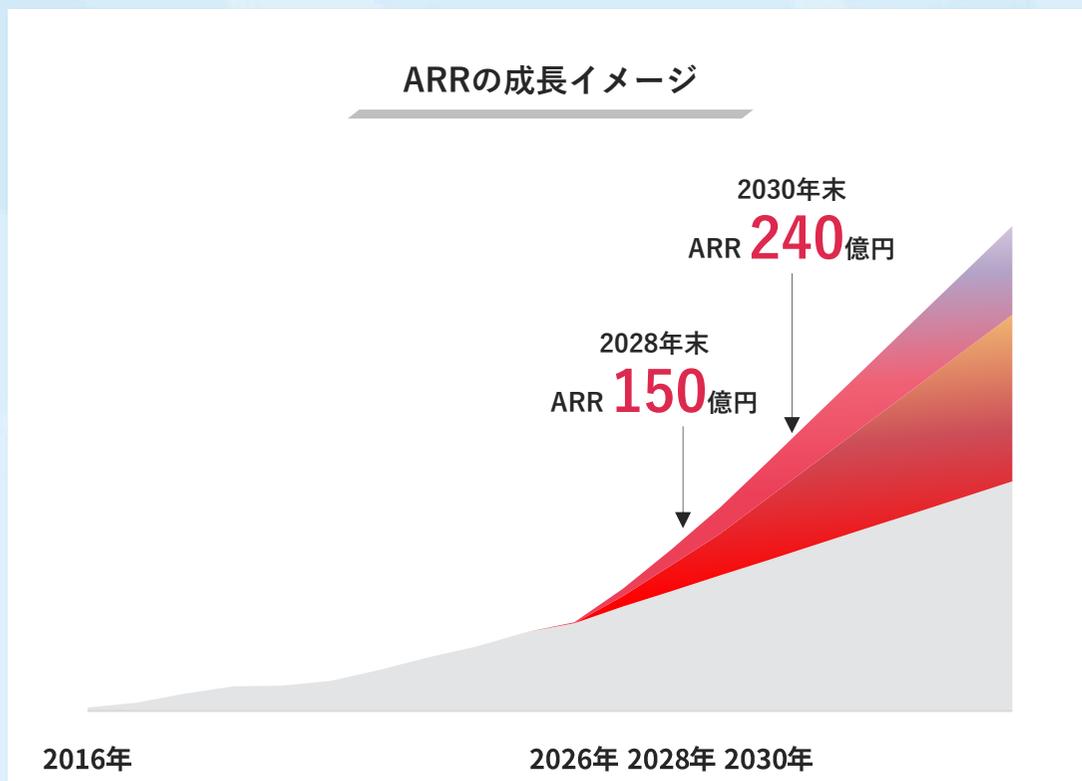
新規サービスの拡大

変革サービスにおける新たな領域で
クラウド化を推進

既存サービスの拡大

国内大手企業に加え、
国内中堅・中小企業へ対象拡大

「新規サービスの拡大」については、
 まず「採用支援」と「マネジメント支援」の領域におけるクラウドサービスを
 2026年内にリリース予定。その後も新たな領域において、さらなるクラウド化を推進。



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

採用支援

新クラウドサービス
 2026年4月リリース

マネジメント
 支援

新クラウドサービス
 2026年内リリース予定

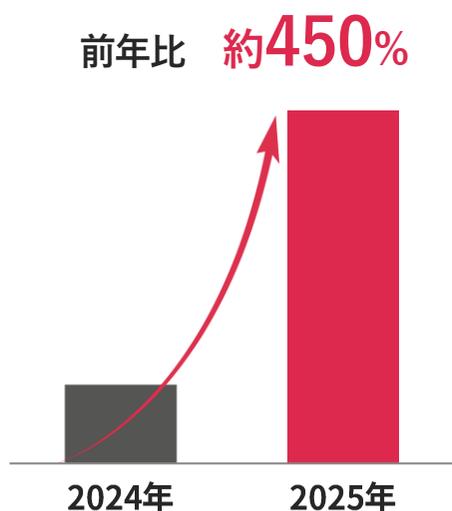
長期的な成長に向けては、
国内市場にとどまらず海外市場への展開も推進。
すでに展開しているアジア5か国に加え、今後は他地域への進出も検討。

海外における展開状況



アジア圏においては、
すでに当初の計画を上回るペースでの成長を実現。
サービスの展開ノウハウを他地域にも活かすことで、海外展開のスピードを加速。

海外における
モチベーションクラウドの月会費売上



アジアにおける進捗トピックス



ベトナム

日系最大手の食品メーカーが導入
首都ハノイに新たに拠点を開設



シンガポール

導入件数が半年で約2倍に拡大



タイ

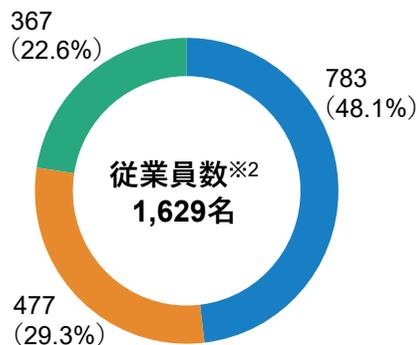
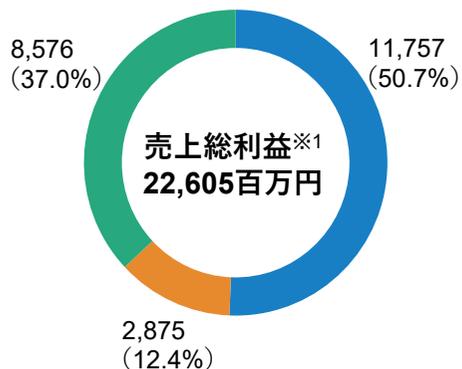
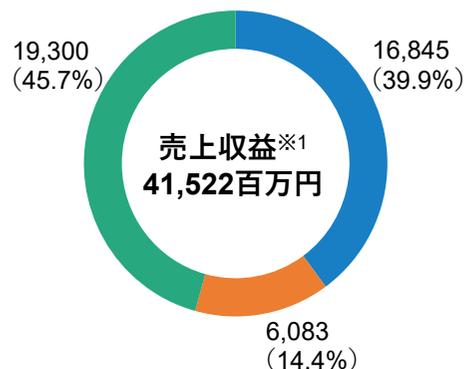
前年比約600%の成長を実現

Appendix

事業概要

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

2025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** 主に、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

- 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** 自治体
- 提供サービス** 日本で働きたい外国籍人材との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※3を支援

※1 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。

※2 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。

※3 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。

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
- 2025年 Unipos (株)グループイン

対象顧客

ターゲット

従業員50名以上の国内企業※1

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900社 1,370件

※2025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：組織風土設計、理念浸透設計

クラウド

モチベーションクラウド



収益構造と業績推移※2

課金形式

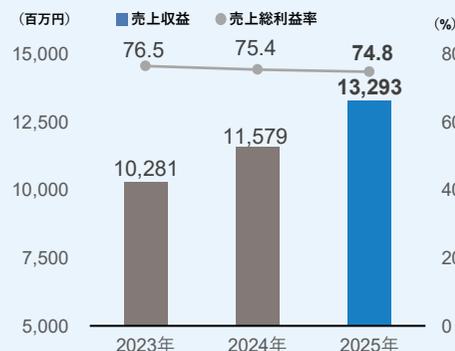
コンサルティング：PJT単位での課金
クラウド：従業員規模に応じた月額課金

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

人的資本経営の実践における「定期的な診断と課題に応じた変革」について、必要な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）向上ニーズが拡大。

今後の方針

安定的なコンサルティング成長に加え、変革サービスにおける新たな領域でクラウド化を推進することで、加速度的な成長を目指す。

事業KPI

モチベーションクラウド 月会費売上

6.27億円

(前年比121.6%)

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

8,294千円

(前年比102.7%)

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、高水準で推移。

※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 比較のため、2023年と2024年については、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
 2017年 (株) a2mediaグループイン
 2025年 (株) リンクソシュールを設立
 2025年 ジャパンストラテジックファイナンス (株) グループイン
 2025年 イー・アソシエイツ (株) 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

約**1,000**社

提供サービス

各種レポート制作

統合報告書
 株主通信
 人的資本レポート など

動画配信

決算説明会、株主総会
 個人投資家向け説明会「IR Dialog」

インナーブランディング

社員総会、周年イベント



収益構造と業績推移*

課金形式

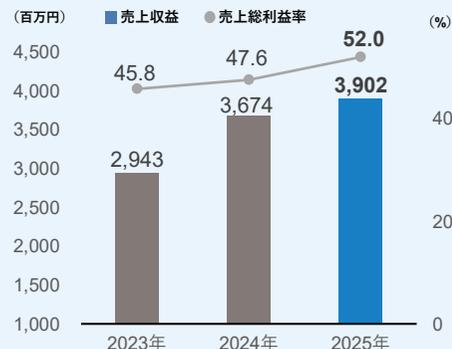
レポートや動画配信等の
 企画・制作に対して課金

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
 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経営の公表支援が可能。

市場環境と今後の方針

市場環境

人的資本をはじめとする非財務情報の開示要請の高まり
 を背景に、企業における非財務情報開示が加速し、開示
 媒体も多様化。

今後の方針

統合報告書の伸長に加え、
 動画配信などのストックサービスを拡大させることで、
 さらなる成長を目指す。

事業KPI

IRレポート 過去12ヶ月 平均顧客売上単価

17,354千円
 (前年比104.4%)

注力プロダクトの1社あたりの顧客単
 価を示すKPI。支援企業数の増加によ
 り、想定通りに伸長。

動画配信 支援社数

741社
 (前年比+606社)

決算説明会をはじめとした動画配信
 サービスの進捗を示すKPI。2025年に
 2社M&Aした影響により、大幅に増加。

※ 比較のため、2023年と2024年については、新たな事業区分に揃えて数値を開示しております。

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(株)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(株)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(株)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**1,175**万人 約**297**万人

支援数

過去12ヶ月 平均受講者数

約**1.2**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」



全国に直営教室49校を展開するほか、パートナー教室や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

教室の家賃ならびに
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
売上総利益率が改善傾向



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を提供。加えて、個人ごとの課題診断に基づきキャリアナビゲーターが継続的に伴走することで、挫折しないスキル獲得や資格取得の支援が可能。

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

引き続きオンライン講座の拡大を推進するとともに、アライアンスなどの連携を強化することで、売上総利益率の向上と安定的な収益基盤の構築を目指す。

事業KPI

オンライン講座売上高

647百万円
(前年比117%)

注力サービスの進捗を示すKPI。オンラインにおける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

32,627円
(前年比95.9%)

顧客への提供価値を示すKPI。ニーズのある新規講座などの拡充によって、引き続き単価の向上に取り組む。

※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7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11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

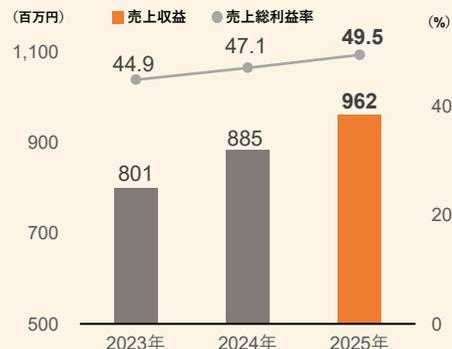
講座単位で前受制
受講タイミングで売上計上

原価

教室の家賃ならびに
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
堅調な成長を継続し、売上総利益率も向上



強み

独自の指導メソッド「モチアカ式」の活用

受講者一人ひとりの個性を16タイプに分類し、その特性に応じた指導を行う「モチアカ式」を活用することで、学習意欲の向上と学習習慣の定着を支援。

市場環境と今後の方針

市場環境

子供一人当たりの学習費総額※は、引き続き増加傾向。加えて、一人ひとりの課題にあわせた個別指導ニーズが向上。

今後の方針

独自の指導メソッド「モチアカ式」の活用を推進し、SS-1からモチベーションアカデミアへの接続率を向上することで、継続的な成長を目指す。

事業KPI

過去12ヶ月 平均受講者数

941名
(前年比101.8%)

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などによって、前年比で増加。

継続率

17.8%
(前年比-2.0pt)

SS-1からモチベーションアカデミアへの接続を示すKPI。継続率は高い水準で推移。

※ 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

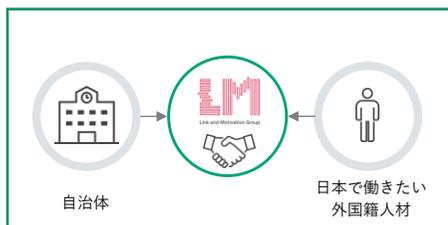
支援数

配置学校数※2

約**6,900**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

質の高いALTによる英語教育支援

海外拠点から直接ALTを採用し、独自プログラムにより育成することで、質の高いALTの派遣を通じた英語教育支援を実現。さらに、全国展開を通じて教育現場から情報を収集し、自治体ニーズに応じた支援が可能。

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、オンライン化やICT化といったニーズが多様化。

今後の方針

強みであるALTの質の向上に加え、多様化する顧客ニーズへの対応を進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

3,391名
(前年比110.5%)

事業規模を示すKPI。多様なニーズに対応したことで、想定通りの伸長を実現。

民間企業における市場シェア

48.8%
(前年比+2.8pt)

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 2025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) ヴォークス(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**7,000**万人

支援数

OpenWork
登録者数※2

約**775**万人

OpenWorkリクルーティング
契約社数※2

約**4,400**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:
基本利用料と採用成功報酬
- ※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」を活用した定着率の高いマッチング

日本最大級の社員クチコミプラットフォーム「OpenWork」の社員クチコミや評価スコアをもとに企業理解が進んだ応募者が集まるため、求人企業と求職者の双方のミスマッチ低減や定着率の高いマッチング支援が可能。

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、中途採用・新卒採用市場は活況。

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

775万人 / **2,060**万件

(前年比+80万人/+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
クチコミ数を保有。

OpenWorkリクルーティング 契約社数

4,400社

(前年比+670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)2025年(令和7年)平均結果」
※2 2025年12月末時点。

Appendix

コーポレートデータ

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

	2021	2022	2023	2024	2025
(百万円)					
業績					
売上収益	32,644	32,776	33,969	37,458	41,522
売上総利益	15,340	16,068	17,704	19,884	22,605
販売費及び一般管理費	12,625	12,780	13,129	14,196	16,925
その他の収益	112	779	331	206	138
その他の費用	760	439	282	409	1,614
営業利益	2,066	3,627	4,623	5,485	4,204
金融収益	12	20	16	12	20
金融費用	174	146	72	91	149
継続事業からの当期利益	1,102	2,165	3,137	4,053	2,020
当期利益	1,020	2,223	3,137	4,053	2,020
親会社に帰属する当期利益	918	2,058	2,842	3,691	1,621
財政状態					
資産合計	30,062	28,908	30,843	33,178	40,999
資本合計	8,648	11,243	12,940	14,384	16,817
有利子負債	13,887	11,127	11,098	11,630	15,541

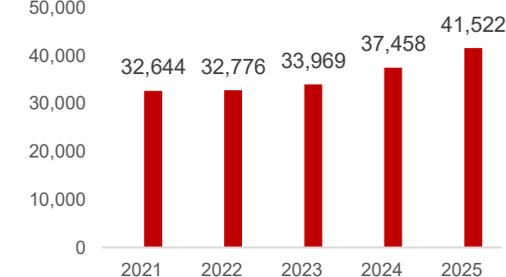
配当金

1株当たりの配当金額 (円)	7.40	7.70	11.30	12.20	16.00
----------------	------	------	-------	-------	-------

※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。

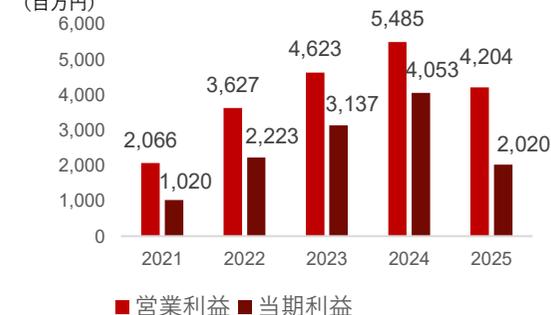
売上収益

(百万円)



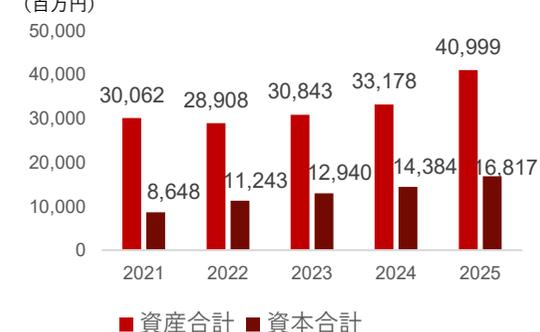
営業利益/当期利益

(百万円)



資産合計/資本合計

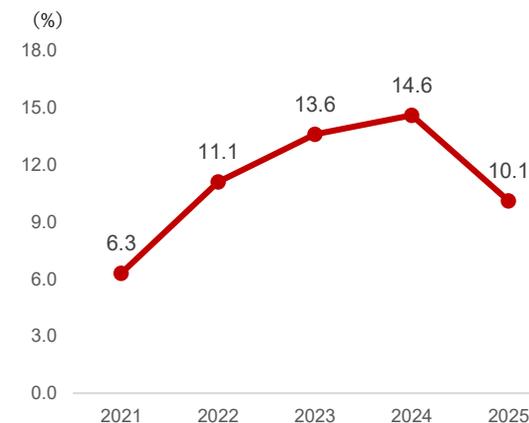
(百万円)



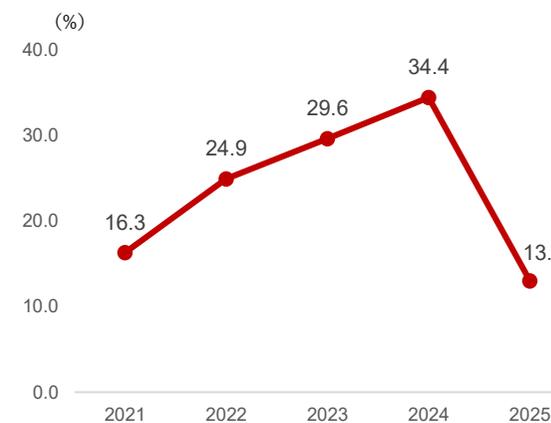
主要財務指標の推移 2025年12月31日現在

	2021	2022	2023	2024	2025
売上収益営業利益率 (%)	6.3	11.1	13.6	14.6	10.1
親会社所有者帰属持分当期利益率 (%)	16.3	24.9	29.6	34.4	13.0
基本的1株当たり当期利益 (EPS) (円)	8.73	18.45	25.51	34.38	14.97
希薄化後1株当たり当期利益 (円)	8.73	18.43	25.48	34.37	14.94
1株当たり親会社所有者帰属持分 (BPS) (円)	67.17	81.19	92.88	105.99	122.51
親会社所有者帰属持分比率 (%)	24.9	31.3	33.0	34.0	33.1

売上収益営業利益率



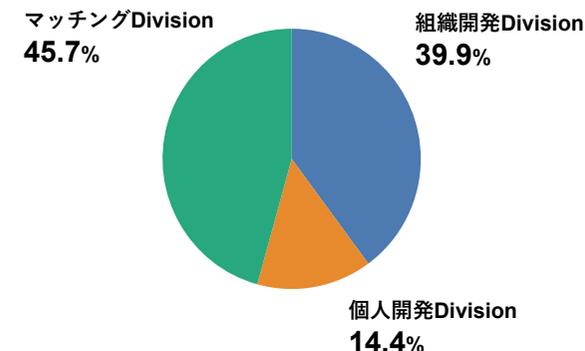
親会社所有者帰属持分当期利益率



	2021	2022	2023	2024	2025
事業別売上収益					
組織開発Division	10,819	12,092	12,891	14,854	16,845
コンサル・クラウド事業	8,716	9,389	10,281	11,579	13,293
IR支援事業	2,479	3,026	2,943	3,674	3,902
個人開発Division	7,471	6,960	6,418	6,421	6,083
キャリアスクール事業	6,824	6,240	5,616	5,536	5,121
学習塾事業	651	720	801	885	962
マッチングDivision	15,043	14,564	15,398	16,821	19,300
ALT配置事業	13,123	12,006	12,011	12,873	14,284
人材紹介事業	1,943	2,570	3,411	3,968	5,056
全社	32,644	32,776	33,969	37,458	41,522

(百万円)

事業別売上収益 (2025年)



※事業別売上収益は、セグメント間取引を含みます。

※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。

※2025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。

	2021	2022	2023	2024	2025
従業員数と平均年齢					
従業員数(連結)(名)	1,493	1,505	1,470	1,484	1,629
従業員数(単体)	376	470	499	535	558
平均年齢(連結)(歳)	36.3	36.3	36.5	36.5	33.5
平均年齢(単体)	31.7	31.5	31.8	32.1	32.5

従業員数



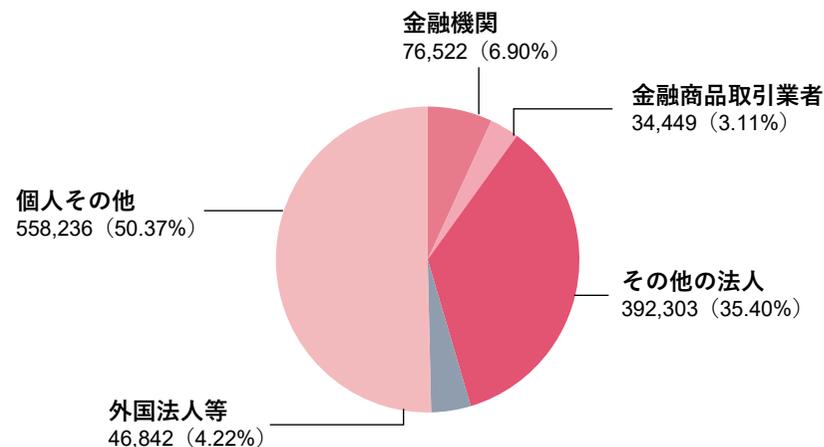
会社概要

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	110,937,011株
株主数	14,403名

所有者別株式分布（単元）

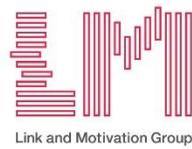


※1単元の株式数は100株です。単元未満株式数は、101,811株です。
 ※株式総数に対する所有株式数の割合は、小数点以下第3位を四捨五入して表示しています。
 ※自己株式259株については、「個人その他」に2単元、単元未満株式に59株含まれております。

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	36,500,000	32.90
勝呂 彰	6,514,600	5.87
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	4,960,700	4.47
リンクアンドモチベーション従業員持株会	4,428,442	3.99
榊原 清孝	2,951,600	2.66
坂下 英樹	2,930,000	2.64
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	2,422,700	2.18
小笹 芳央	2,200,000	1.98
株式会社FCE	1,622,000	1.46
田中 弦	1,592,290	1.44

※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 2025年1月1日～2025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 2026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。