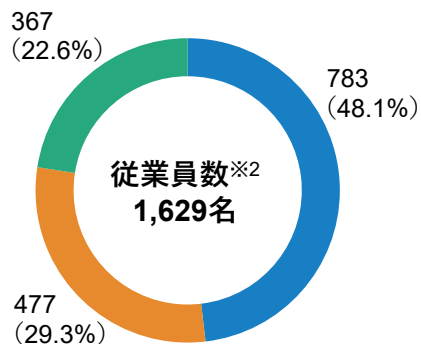
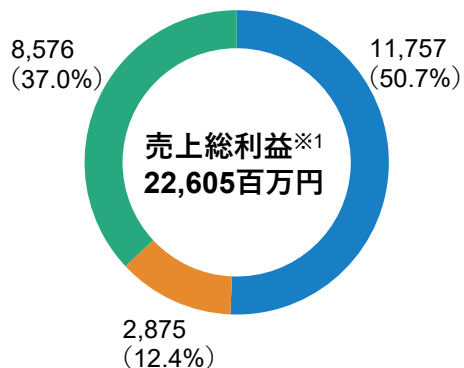
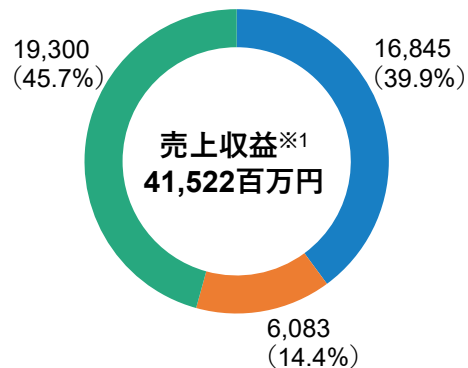


# Appendix

## 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

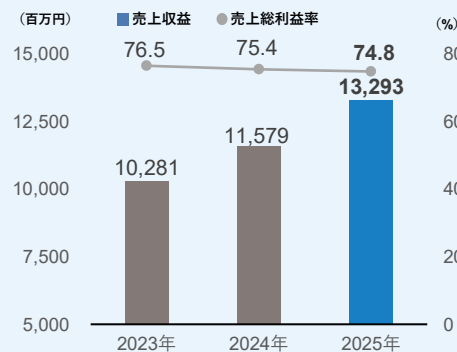
コンサルティング：PJT単位での課金  
 クラウド：従業員規模に応じた月額課金

##### 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

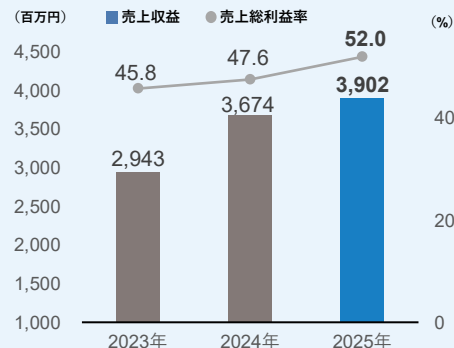
レポートや動画配信等の企画・制作に対して課金

##### 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

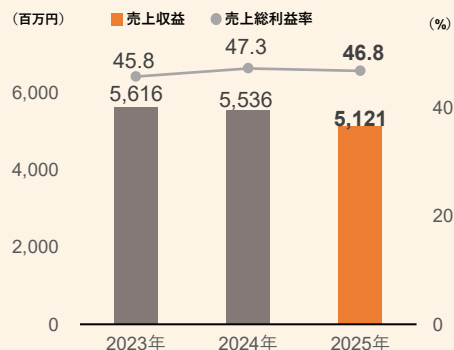
講座単位で前受制  
受講タイミングで売上計上

##### 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

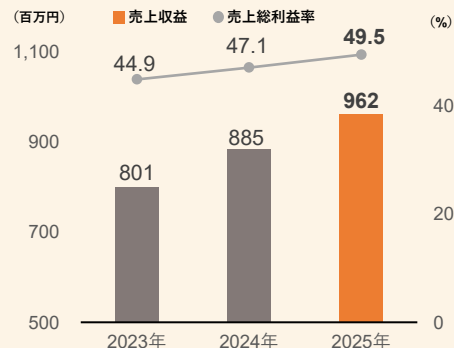
講座単位で前受制  
受講タイミングで売上計上

##### 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

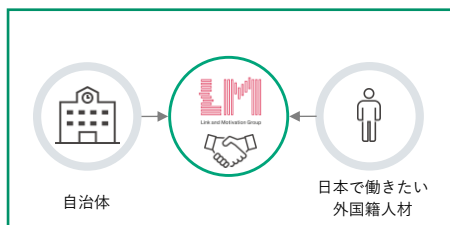
##### 支援数

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

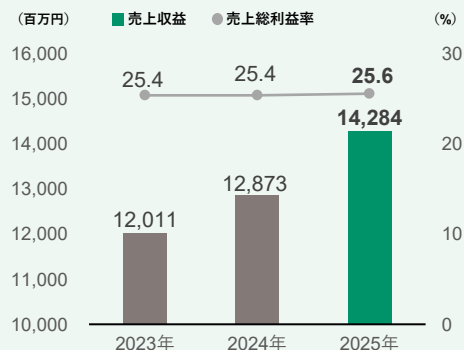
一定期間におけるALTの稼働時間に基づいて課金

##### 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

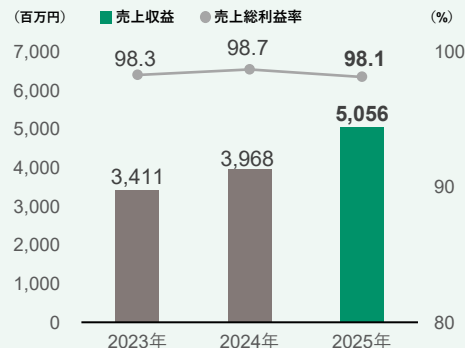
- OpenWork: 会員料金による月額課金
- OpenWorkリクルーティング:  
基本利用料と採用成功報酬
- ※詳細は[こちら](#)

##### 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。