

# 2025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

## 連結業績

- ✓ 売上収益、売上総利益は前年比**大幅増**。  
営業利益は**前年比152.7%と大幅成長**。いずれも想定通り進捗。

## コンサル・ クラウド事業における 成長戦略の進捗

- ✓ 注力サービスである「モチベーションクラウド」の月会費売上は**前年比122.7%と大幅成長**。
- ✓ 中小企業向けに「モチベーションクラウド ベーシック」を提供開始。  
また、（株）山陰合同銀行と顧客紹介に関する契約を締結。  
これにより、**最大約19,000社への顧客アプローチが可能**となる。
- ✓ **The Breakthrough Company GOと資本提携契約**を締結。  
企業のパーパス経営の総合的支援という協業を深化させ、さらなる顧客深耕を推進する。

## 株主還元

- ✓ 2025年1Qは、**一株当たり3.9円**の配当を6月25日（水）に実施予定。

# AGENDA

- 01. 会社概要
  - 02. 業績報告  
-2025年12月期 第1四半期 連結決算報告-
  - 03. コンサル・クラウド事業における  
成長戦略の進捗報告
  - 04. 株式会社GOとの資本提携契約締結について
- 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<br>Division  | コンサル・クラウド事業    | 企業向けに<br>人的資本経営の実践を支援           |
|                   | IR支援事業         | 企業向けに<br>人的資本経営の公表を支援           |
| 個人開発<br>Division  | キャリア<br>スクール事業 | 社会人向けに<br>キャリア創りを支援             |
|                   | 学習塾事業          | 小・中・高校生向けに<br>学力向上を支援           |
| マッチング<br>Division | ALT配置事業        | 日本で働きたい外国籍人材と<br>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<br>フィッティング支援            |

▶詳細は、統合報告書「[IR BOOK 2024 \(p16\)](#)」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。

# IR支援事業の内容変更について

2025年1月1日付で（株）リンクコーポレートコミュニケーションズと（株）リンクイベントプロデュースを統合し、新会社設立。  
また、2025年4月1日付でジャパンストラテジックファイナンス（株）を完全子会社化。

## Link Saussure Inc.

株式会社リンクソシュール

### 株式会社リンクソシュール

#### 主要サービス

- ・ IR支援
- ・ インナーブランディング支援

## Japan Strategic Finance

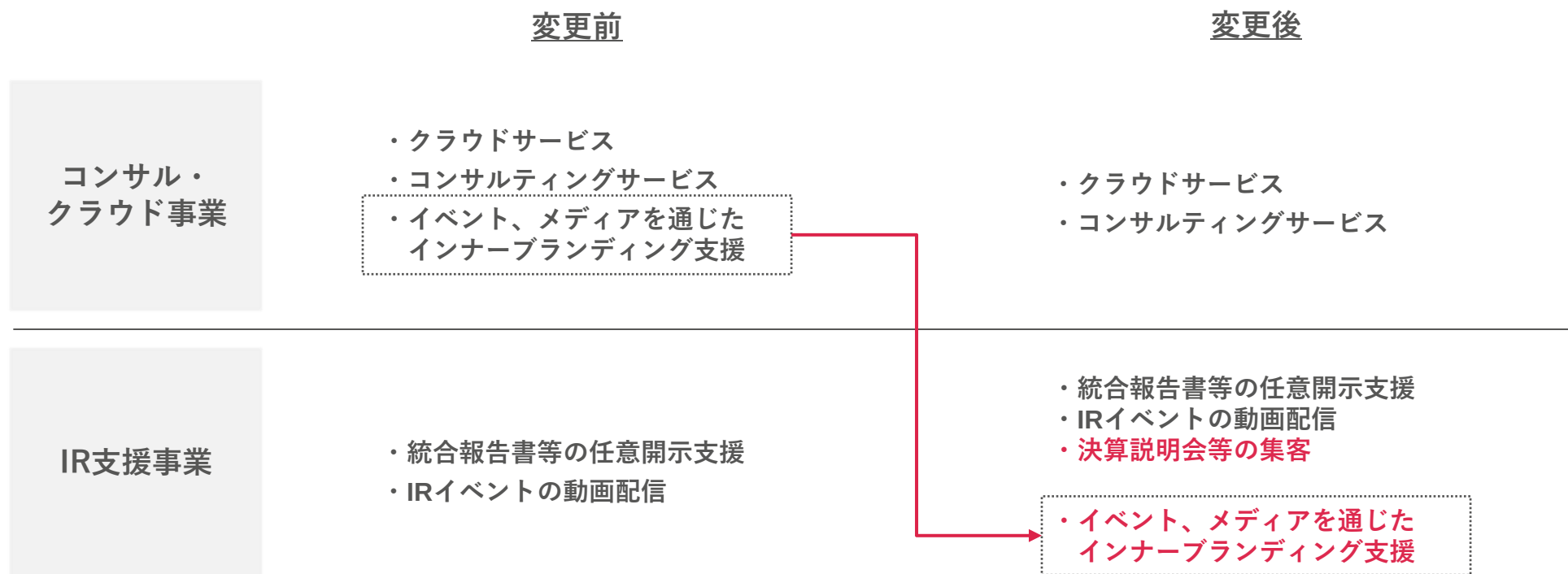
### ジャパンストラテジックファイナンス株式会社

#### 主要サービス

- ・ 動画配信システム 「ネットプレゼンテーションズ」
- ・ IR業務支援システム 「アイロス」

# IR支援事業の内容変更について

(株) リンクソシールの設立、ジャパンストラテジックファイナンス（株）の完全子会社化に伴い、IR支援事業の内容を変更。  
なお、ジャパンストラテジックファイナンス（株）の業績は、2025年2Qより反映予定。



▶具体的な変更数値は、[参考資料](#)をご参照ください。



02

## 業績報告

-2025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 <b>大幅増</b> 。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 <b>大幅増</b> 。 |
| 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 <b>大幅増</b> 。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 <b>大幅増</b> 。想定通りに進捗。                          |

| 単位（百万円）       | 2024年1Q 実績 | 2025年1Q 実績 | 前年比    |
|---------------|------------|------------|--------|
| 売上収益          | 8,307      | 9,370      | 112.8% |
| 売上総利益         | 4,456      | 5,058      | 113.5% |
| 営業利益          | 800        | 1,221      | 152.7% |
| 当期純利益         | 547        | 855        | 156.3% |
| 親会社に帰属する当期純利益 | 525        | 746        | 142.1% |

- 組織開発Division | クラウドの積上げが大幅に増加した結果、  
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ける新規入会に苦戦し、  
売上収益、売上総利益ともに前年比減。
- 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）       |       | 2024年1Q 実績 | 2025年1Q 実績 | 前年比    |
|---------------|-------|------------|------------|--------|
| 組織開発Division  | 売上収益  | 3,001      | 3,611      | 120.3% |
|               | 売上総利益 | 2,126      | 2,457      | 115.6% |
| 個人開発Division  | 売上収益  | 1,531      | 1,446      | 94.5%  |
|               | 売上総利益 | 682        | 633        | 92.9%  |
| マッチングDivision | 売上収益  | 3,969      | 4,556      | 114.8% |
|               | 売上総利益 | 1,836      | 2,193      | 119.5% |

## コンサル・クラウド事業

モチベーションクラウドの月会費売上が前年比122.7%と大幅成長を実現した結果、売上収益、売上総利益ともに前年比大幅増。

## IR支援事業

注力サービスである統合報告書制作の売上が想定通りに伸長し、売上収益は前年比大幅増。イベント案件の増加に伴い売上総利益率が減少した結果、売上総利益は前年比微増。

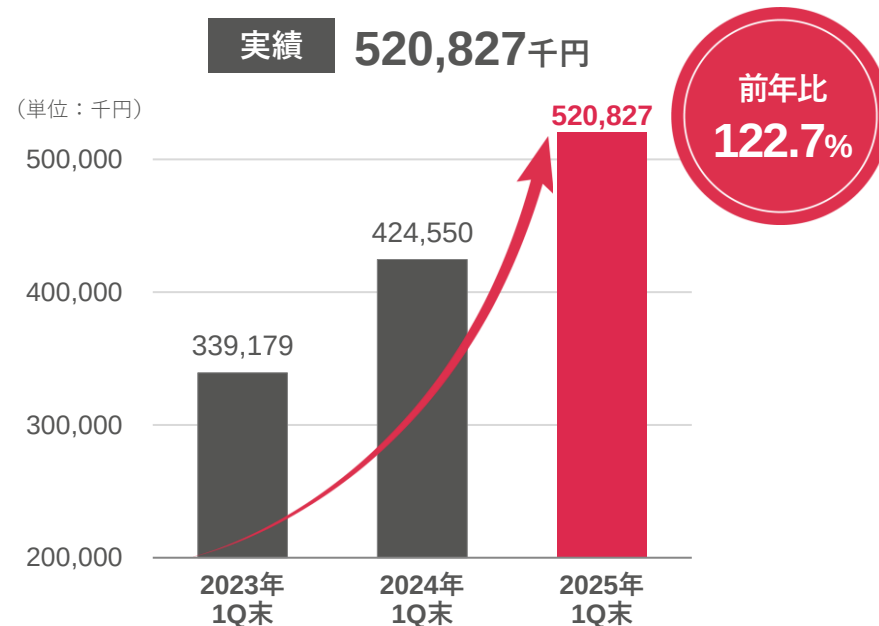
## プロダクト別 売上収益・売上総利益

| 単位（百万円）     |                | 2024年1Q<br>実績※1 | 2025年1Q<br>実績 | 前年比    |
|-------------|----------------|-----------------|---------------|--------|
| コンサル・クラウド事業 | 売上収益           | 2,573           | 3,068         | 119.2% |
|             | 売上総利益          | 1,874           | 2,235         | 119.3% |
| IR支援事業      | 売上収益           | 553             | 646           | 116.8% |
|             | 遡及後<br>売上総利益※2 | 278             | 282           | 101.3% |
|             | 売上総利益          | 322             | 282           | 87.5%  |

※1 比較のため、2024年12月期については、新たな事業区分に揃えて数値を開示しております。

※2 算出方法の変更に伴い、本資料では遡及後の数値を開示しております。

## 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

教室における新規入会に苦戦した結果、売上収益、売上総利益ともに前年比減。  
注力サービスであるオンライン講座は想定通りに伸長。

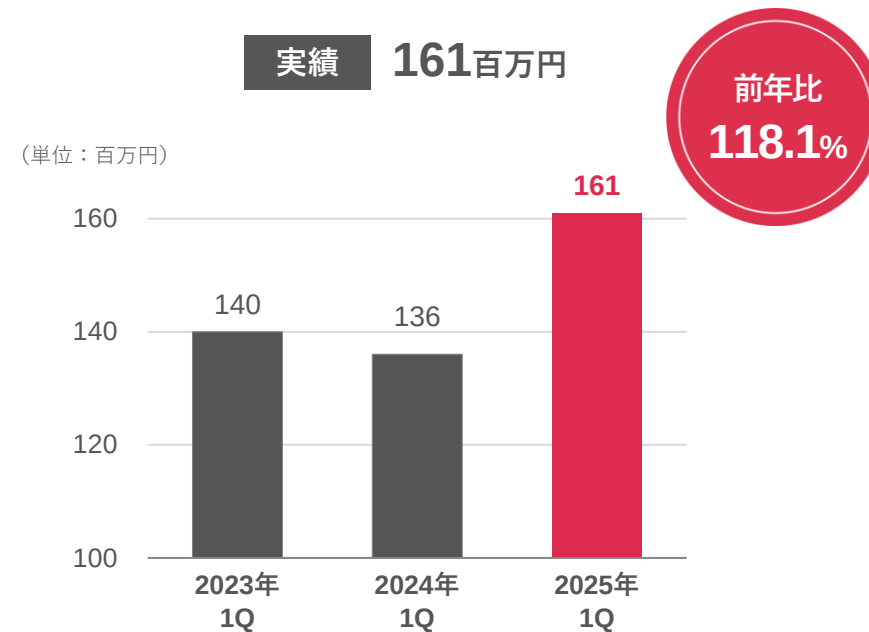
## 学習塾事業

在籍者数と顧客単価が想定通り増加した結果、  
売上収益は前年比増、売上総利益は前年比大幅増。

## プロダクト別 売上収益・売上総利益

| 単位（百万円）        |       | 2024年1Q<br>実績 | 2025年1Q<br>実績 | 前年比    |
|----------------|-------|---------------|---------------|--------|
| キャリア<br>スクール事業 | 売上収益  | 1,342         | 1,243         | 92.6%  |
|                | 売上総利益 | 606           | 547           | 90.3%  |
| 学習塾事業          | 売上収益  | 188           | 202           | 107.7% |
|                | 売上総利益 | 75            | 86            | 113.8% |

## オンライン講座 売上高※



※算出方法の変更に伴い、2024年12月期の数値を遡及修正しています。

## 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、売上総利益ともに前年比増。

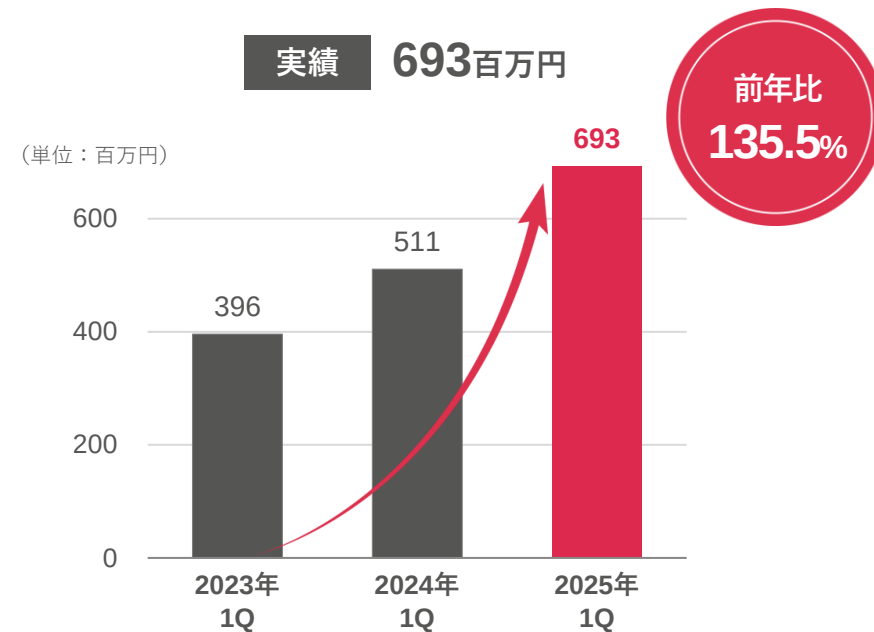
## 人材紹介事業

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） |       | 2024年1Q<br>実績 | 2025年1Q<br>実績 | 前年比    |
|---------|-------|---------------|---------------|--------|
| ALT配置事業 | 売上収益  | 3,010         | 3,302         | 109.7% |
|         | 売上総利益 | 896           | 984           | 109.8% |
| 人材紹介事業  | 売上収益  | 965           | 1,276         | 132.2% |
|         | 売上総利益 | 946           | 1,232         | 130.1% |

## OpenWorkリクルーティング 売上高



期初の計画通り①人件費が増加、⑤その他費用において交通費・出張費が増加した結果、販売管理費は前年比増。  
④販売関連費用は、前年同期にオープンワークにおいて一時的に広告宣伝費を増加させたため、当期は減少。

| 単位 (百万円)     | 2024年1Q 実績 | 2025年1Q 実績 | 前年比    |
|--------------|------------|------------|--------|
| 販売管理費 合計     | 3,563      | 3,794      | 106.5% |
| ①人件費         | 1,691      | 1,847      | 109.2% |
| ②採用・研修・福利厚生費 | 177        | 184        | 104.1% |
| ③オフィス・システム経費 | 599        | 670        | 111.7% |
| ④販売関連費用      | 864        | 791        | 91.6%  |
| ⑤その他費用       | 230        | 299        | 130.3% |

資産は主にオープンワークの自己株式取得に伴う預け金が増加したことにより増加。負債は減少。  
純資産は当期純利益の計上により増加。

| 単位（百万円） | 2024年 実績 | 2025年1Q 実績 | 前年差  |
|---------|----------|------------|------|
| 流動資産    | 13,940   | 14,098     | 158  |
| 固定資産    | 19,237   | 19,315     | 77   |
| 資産合計    | 33,178   | 33,413     | 235  |
| 流動負債    | 10,115   | 9,990      | ▲125 |
| 固定負債    | 8,677    | 8,708      | 31   |
| 負債合計    | 18,793   | 18,699     | ▲94  |
| 純資産     | 14,384   | 14,714     | 329  |



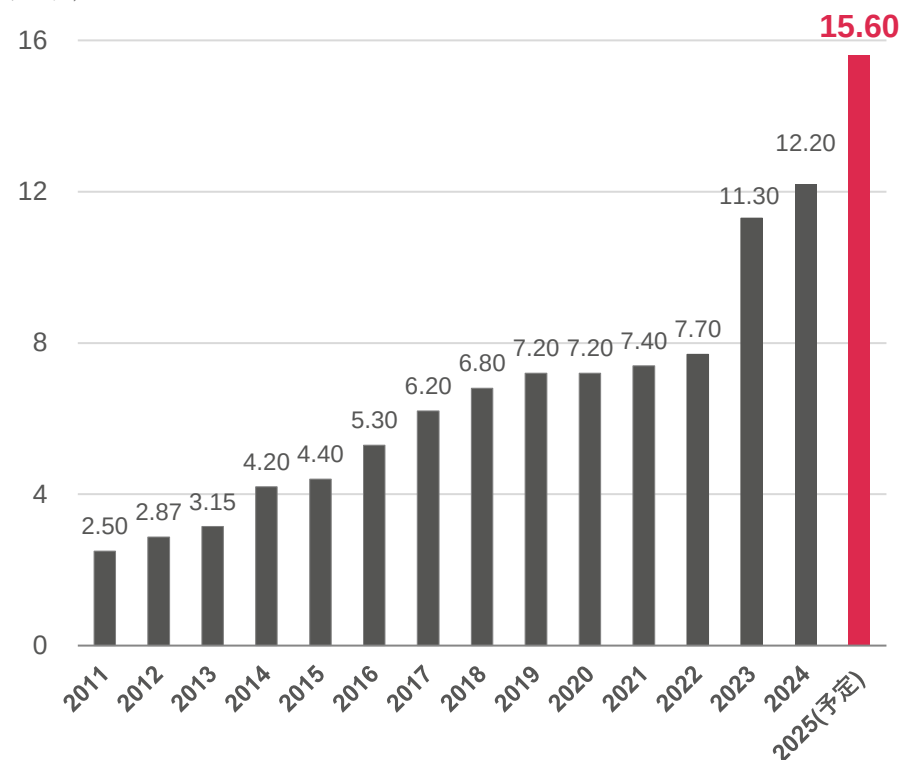
株主還元を経営の重要事項の一つとして捉え、業績に応じた配当を実施する方針。  
第1四半期は、一株当たり3.9円の配当を6月25日（水）に実施予定。

2025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<br>（予定） | 第3四半期<br>（予定） | 第4四半期<br>（予定） | 年間配当<br>（予定） |
| 3.9         | 3.9           | 3.9           | 3.9           | 15.6         |

年間配当推移

（単位：円）



03

コンサル・クラウド事業における  
成長戦略の進捗報告

企業における労働市場適応の重要性と難易度が高まる中、当面は成長可能性の高いコンサル・クラウド事業に注力。  
 企業の「人的資本経営」を総合的に支援できる、他にはない優位性を発揮することで支援を拡大し、成長ドライバーとする。

### 注力事業



### 競争優位性

#### 人的資本経営

##### 診断

変革対象となる課題を  
抽出する精度の高い診断を提供



モチベーションクラウド  
エンゲージメント

**7年連続シェアNo.1**※1

国内最大級のデータベース  
延べ **12,870社 / 約532万人**

##### 変革

組織人事の全領域における  
課題解決を総合的に支援



創業以来25年間で  
培ってきたノウハウ  
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



レポート制作



動画配信

モチベーションクラウドに  
おける診断結果の公表社数※3  
**153社**

※1 ITR「ITR Market View：人材管理市場2024」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（2017～2023年度予測）。※2 2024年4月～2025年3月における取引社数。

※3 エンゲージメント・レーティングの開示をはじめ、当社が提供している「モチベーションクラウド エンゲージメント」における診断結果に関する2025年3月末時点の公表社数。

人的資本経営においては、**定期的な組織課題の診断と課題に応じた変革が不可欠**。  
すべての領域をカバーできている当社の競争優位性を武器に、**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**。



▶ 詳細については、統合報告書「[IR BOOK 2024 \(p11~\)](#)」をご覧ください。

人的資本経営においては、**定期的な組織課題の診断と課題に応じた変革が不可欠**。  
すべての領域をカバーできている当社の競争優位性を武器に、**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**。



▶ 詳細については、統合報告書「[IR BOOK 2024 \(p11~\)](#)」をご覧ください。

国内大手企業への注力の結果、モチベーションクラウドは大幅成長を実現。

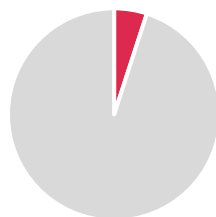
従業員エンゲージメント市場では7年連続シェアNo.1※であるなか、上場企業における拡大余地は充分にある認識。

引き続き、幅広い業界の大手企業に対するモチベーションクラウドの導入を推進。

### 上場している導入企業（一例）



急成長中の  
エンゲージメント市場において、  
7年連続シェアNo.1を獲得



モチベーションクラウドの  
導入企業数は、上場企業  
約4,000社のうち5%程度

Panasonic



Rakuten



KOBELCO



S&B



※ ITR「ITR Market View：人材管理市場2024」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（2017～2023年度予測）。「モチベーションクラウド エンゲージメント」が対象。

国内中小企業に向けては、**中小企業を中心とした顧客基盤を有する企業とのアライアンス**を通じて拡大。  
加えて、中小企業向けサービスとして「**モチベーションクラウド ベーシック**」の提供開始を決定。  
組織課題に対する総合的なサービスをサブスクリプションモデルで提供することで、中小企業の導入拡大を見込む。



※ 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。

2025年3月に（株）山陰合同銀行と顧客紹介に関する契約を締結。  
これにより、今後は最大約19,000社へのアプローチが可能となる。

### 会社情報



# ごうぎん

株式会社山陰合同銀行（証券コード：8381）

取締役頭取：吉川 浩

創業：1878年12月

設立：1941年7月

本店：島根県松江市魚町10番地

従業員数：1,780名※1

取引社数：16,488社※2

### 今後の拡大可能性

アプローチ可能な顧客数

当社とFCE社の  
顧客基盤※3

最大  
約**3,000**社

当社とFCE社、  
（株）山陰合同銀行の顧客基盤

最大  
約**19,000**社

※1 2024年3月末時点。

※2 2024年3月末時点。山陰合同銀行 統合報告書 2024「ディスクロージャー誌 本編」

※3 当社のコンサル・クラウド事業と、株式会社FCEが提供する「RPA Robo-Pat DX」の顧客数合計。



M&Aや事業提携等を通じて変革サービスを拡充することで、  
モチベーションクラウドの圧倒的な競争優位性を確立。



▶ 詳細については、統合報告書「[IR BOOK 2024 \(p11~\)](#)」をご覧ください。

2025年3月より、すべてのサービスをモチベーションクラウドに集約。  
今後はM&Aや事業提携によって変革サービスの拡充を進め、  
組織診断から変革までの支援をモチベーションクラウド内で完結することで、提供価値を最大化。



## 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



## 変革

シェアリングサービス  
組織風土の活性化を実現



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



DX支援サービス  
生産性の向上を実現



04

株式会社GOとの  
資本提携契約締結について

コンサルティングについては、以前より顧客単価の向上に向けた顧客深耕に注力。  
業界別の組織体制を活かしたアプローチやコンサルティングメニューの拡充を通じて、  
組織人事の課題をワンストップで支援できる競争優位性をさらに強化する。



▶ 詳細については、統合報告書「[IR BOOK 2024 \(p11~\)](#)」をご覧ください。

2024年11月に業務提携契約を締結した、  
The Breakthrough Company GO（株式会社GO）との協業をさらに深化すべく、資本提携契約を締結※1。

### 会社情報



### 主要取引先（順不同）



### 株式会社GO

代表 : 三浦 崇宏      創業 : 2017年1月  
 売上高 : 35億円      社員数 : 50名（グループ全体）  
 事業内容 : 事業開発、ブランディング、マーケティング&プロモーション  
 顧客数 : 200社（累計）  
 受賞歴 : Cannes Lions、PRアワード グランプリ  
 ACC TOKYO CREATIVITY AWARDS グランプリ/総務大臣賞

### ブランディング事例※2

ファミリーマート  
新プライベートブランド「ファミマル」の開発



ソニーネットワークコミュニケーションズ  
コーポレートブランディング&浸透コミュニケーション



※1 詳細は当社プレスリリースをご確認ください。 ※2 その他事例は[GO社ホームページ](#)をご確認ください。

GO社によるパーパスの策定と当社によるパーパスの浸透を通じて、**企業のパーパス経営を総合的に支援**。  
さらなる顧客単価の向上を目指す。

## パーパスの策定



パーパスの言語化や可視化を  
中心とした  
**ブランディング支援**

## パーパスの浸透



組織人事に関する総合的な  
**コンサルティング支援**

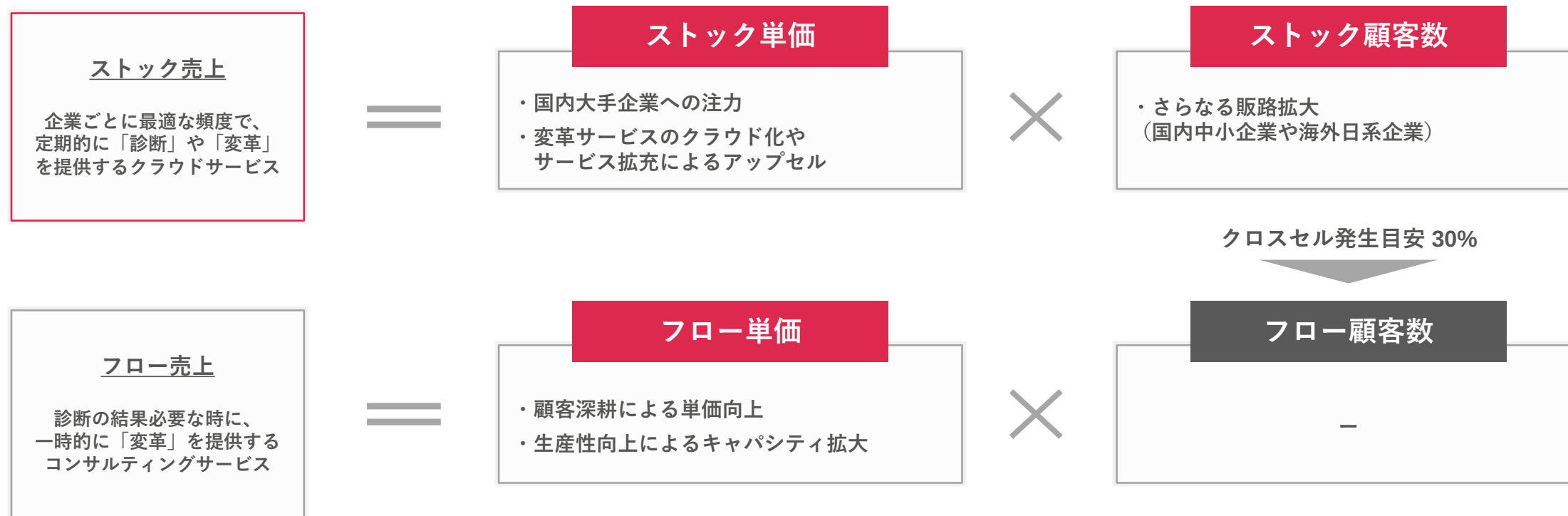


**企業のパーパス経営を総合的に支援**

# 参考資料

- ・ コンサル・クラウド事業 補足資料
- ・ 研究結果
- ・ 事業KPI

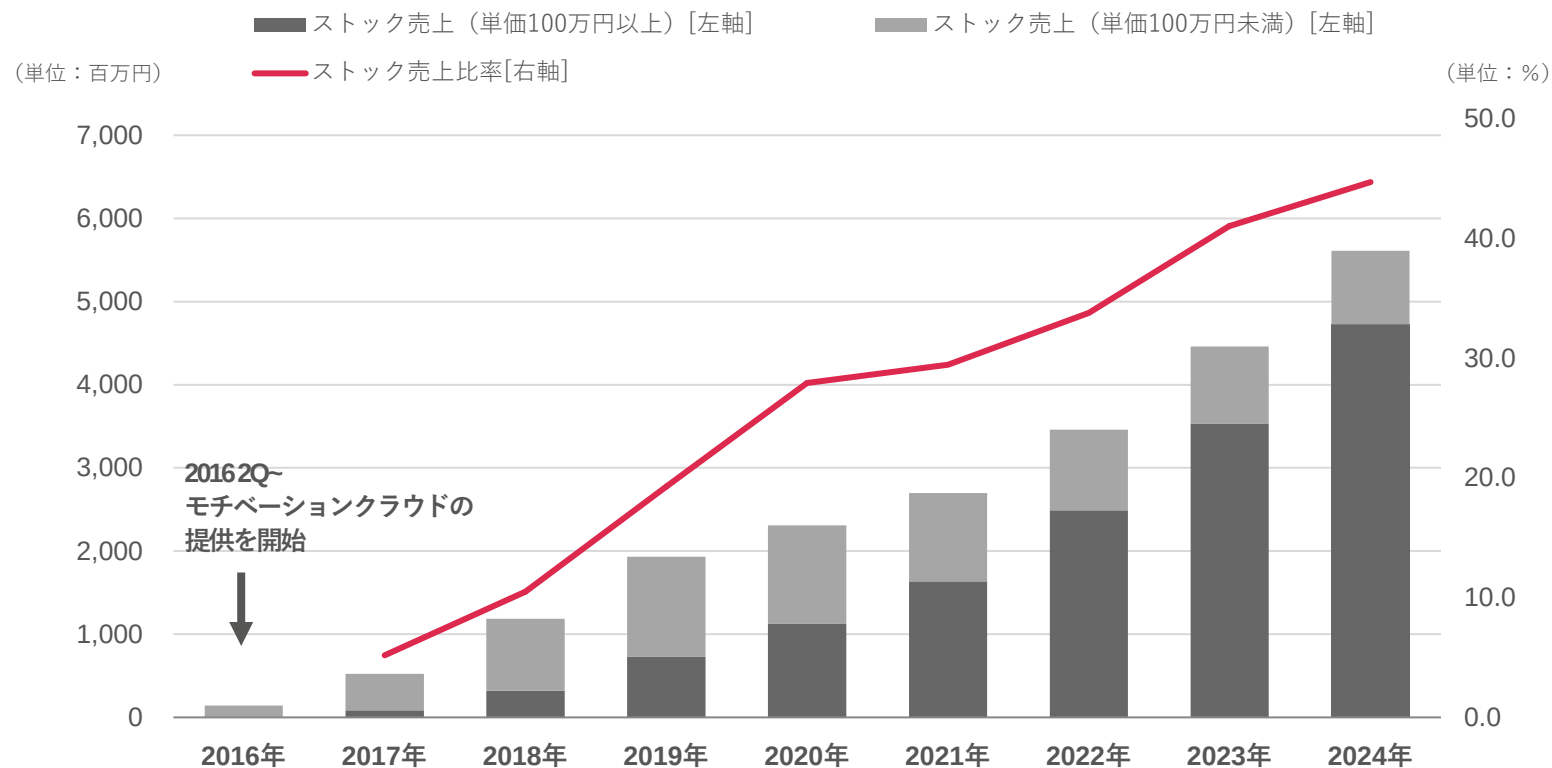
組織人事の課題は短期的な解決が難しいからこそ、中長期的な支援へとモデルチェンジを推進。  
継続的に大幅成長を実現する土台として、モチベーションクラウドを中心とした  
「ストック売上」の拡大に向けて、下記方針を推進。





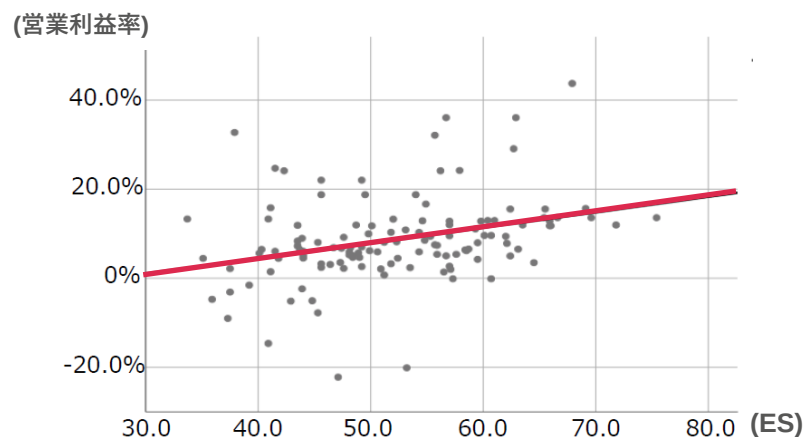
引き続き単価の高い大手企業への導入を推進し、ストック売上を増加させる。

### コンサル・クラウド事業におけるストック売上

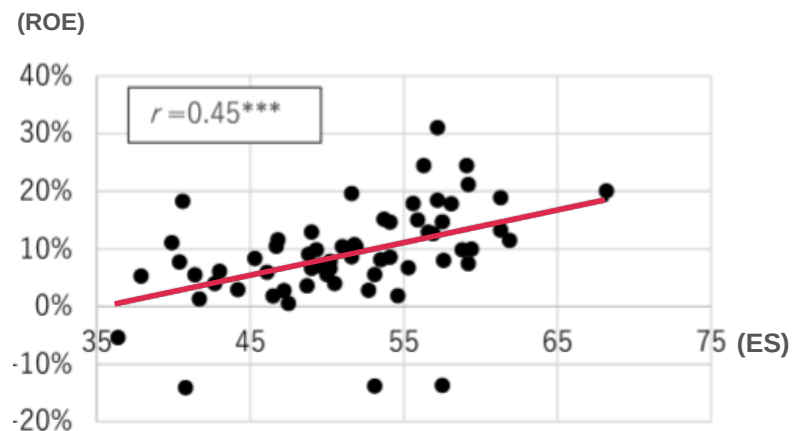


従業員エンゲージメントは営業利益率やROE、PBRをはじめとした投資指標と正の相関がある。  
従業員エンゲージメントが高いほど、人的資本を効果的に活用し、収益につなげられる可能性が高いと捉えられる。

営業利益率

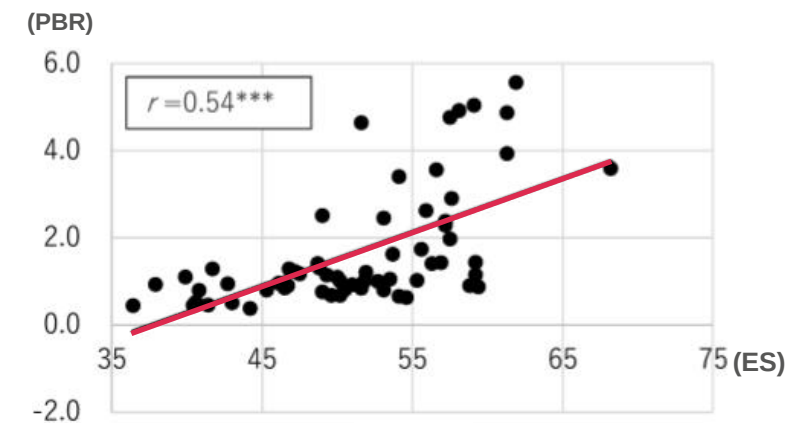


ROE



\*\*:  $p<0.01$ , \*\*\*:  $p<0.001$

PBR



\*\*:  $p<0.01$ , \*\*\*:  $p<0.001$

- ▶従業員エンゲージメントと企業業績の関係性についての 調査結果は[こちら](#)
- ▶従業員エンゲージメントと投資指標の関係性についての 調査結果は[こちら](#)



### 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
- (コンサル・クラウド事業・IR支援事業)
- ・遡及修正した売上収益・売上総利益

### 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 契約社数

## 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

## コンサルティング・クラウド 売上収益

| 単位 (百万円)        |       | 2024年1Q<br>実績※ | 2025年1Q<br>実績 | 前年比    |
|-----------------|-------|----------------|---------------|--------|
| コンサル・<br>クラウド事業 | 売上収益  | 2,573          | 3,068         | 119.2% |
|                 | 売上総利益 | 1,874          | 2,235         | 119.3% |
| コンサルティング        | 売上収益  | 1,235          | 1,444         | 116.9% |
| クラウド            | 売上収益  | 1,338          | 1,624         | 121.4% |

## 2025年12月期のコンサルティングについて

2024年1Qより実施したプロダクト軸から顧客軸への組織体制の変更により顧客深耕が進んだ結果、**売上収益は前年比で大幅増**。  
引き続き、大手企業に対する人的資本経営の総合支援に注力。

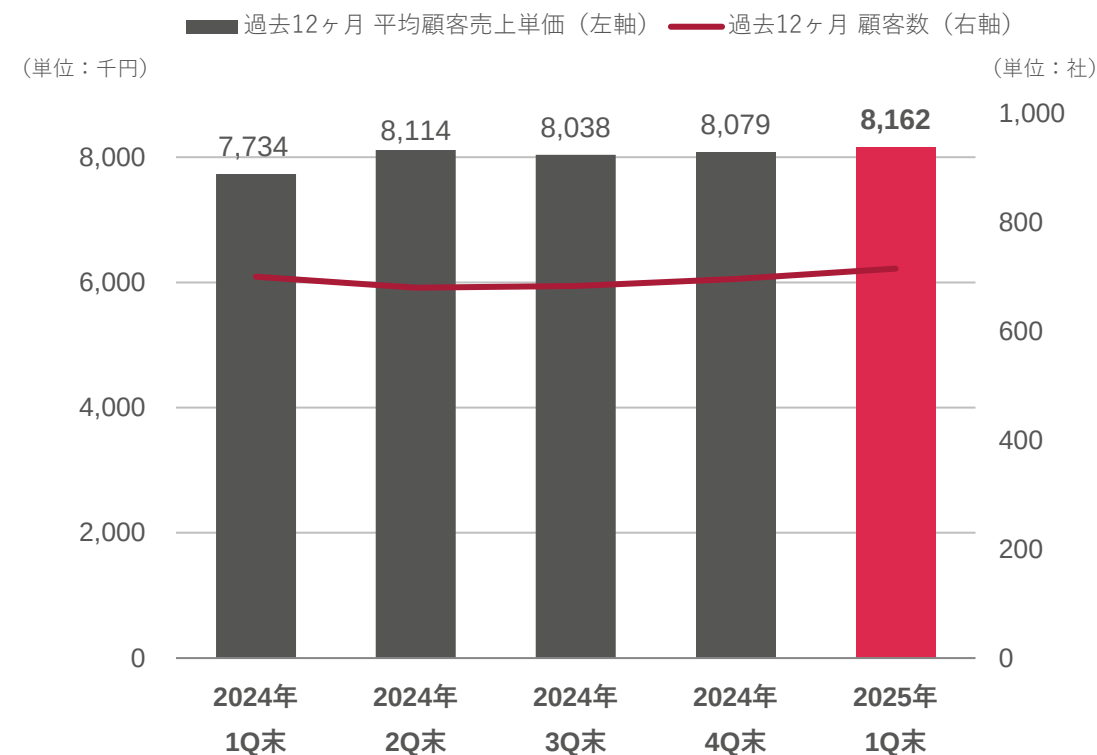
※比較のため、2024年12月期については、新たな事業区分に揃えて数値を開示しております。

コンサルティング  
過去12ヶ月 平均顧客売上単価※

2025年1Q

実績

8,162千円

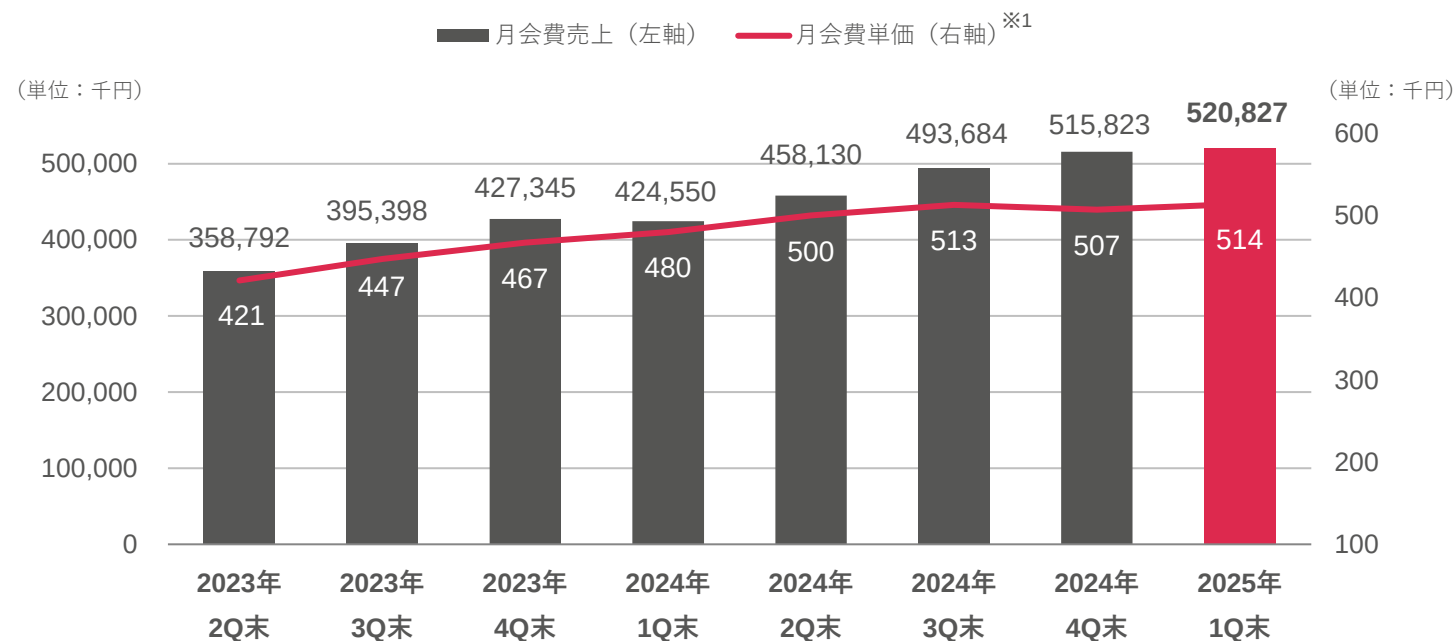


## モチベーションクラウド 月会費売上

2025年1Q

実績

520,827千円



※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。

2025年 3月

## 月会費売上 内訳

納品数※2       ： 1,012件

月会費単価       ： 514千円 / 月

更新時期の集中により、  
納品数は一時的に低下したものの、  
大型案件の獲得で単価は想定通り向上。

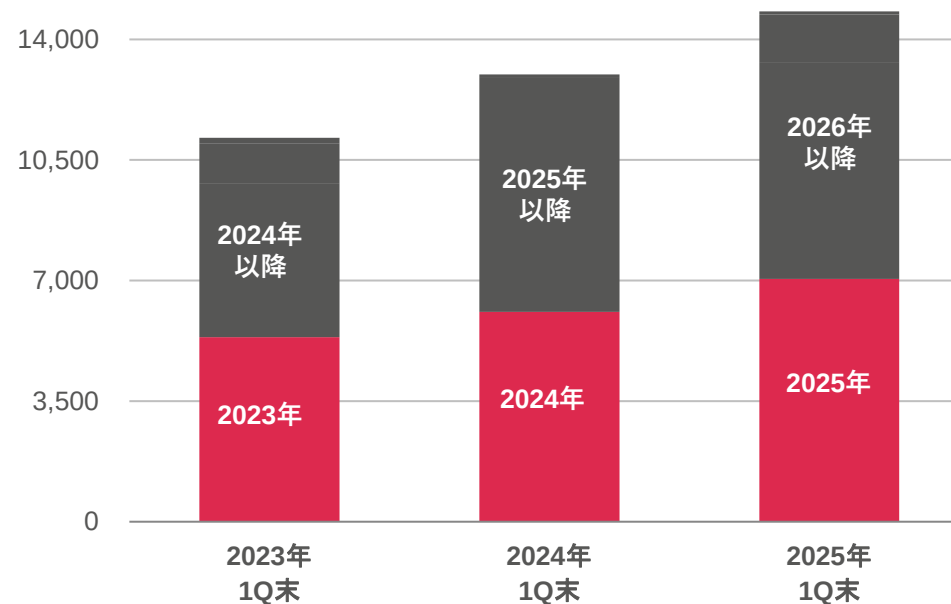
## コンサル・クラウド事業 受注残高※1 ※2

2025年1Q

実績

約150億円

(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。

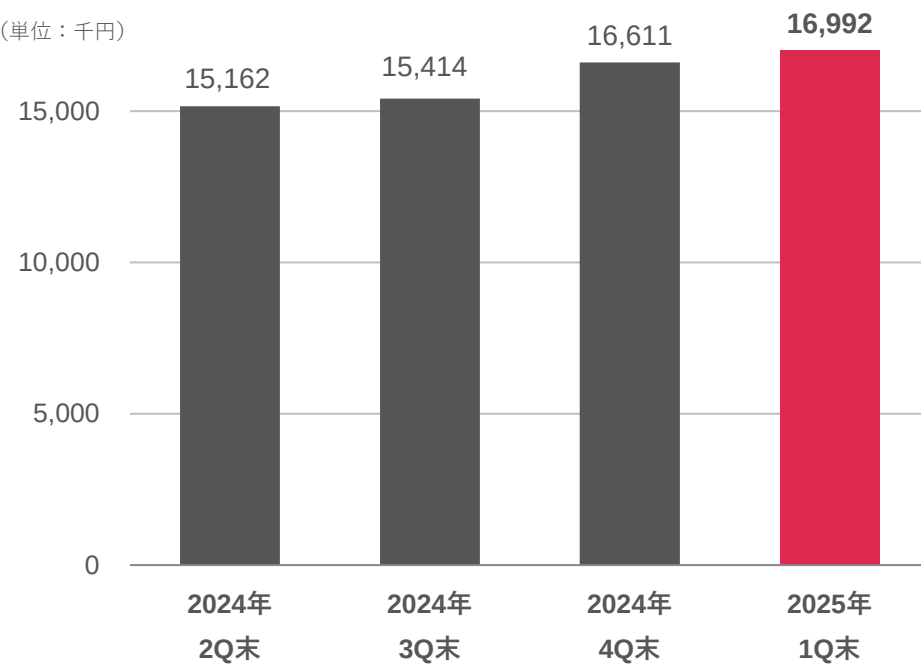
### IRレポート 過去12ヶ月 平均顧客売上単価

2025年1Q

実績

16,992千円

(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。

#### 2025年12月期の状況

案件の大型化により、顧客単価は**想定通りに伸長**。  
今後はさらなるリピート率の向上や、  
新規獲得案件の増加に取り組むことで、支援拡大を目指す。

(参考) 遡及修正した各事業の売上収益・売上総利益

| 単位（百万円）     |          | 2022年 |       |       |       |       | 2023年 |       |       |       |        | 2024年 |       |       |       |        | 2025年 |       |
|-------------|----------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|-------|-------|-------|-------|--------|-------|-------|
|             |          | 1Q    | 2Q    | 3Q    | 4Q    | 合計    | 1Q    | 2Q    | 3Q    | 4Q    | 合計     | 1Q    | 2Q    | 3Q    | 4Q    | 合計     | 1Q    |       |
| コンサル・クラウド事業 | 売上収益     | 2,204 | 2,590 | 2,273 | 2,322 | 9,389 | 2,465 | 2,641 | 2,533 | 2,641 | 10,281 | 2,573 | 3,078 | 2,801 | 3,124 | 11,579 | 3,068 |       |
|             | 売上総利益    | 1,643 | 2,035 | 1,665 | 1,706 | 7,051 | 1,847 | 2,087 | 1,931 | 1,995 | 7,862  | 1,874 | 2,419 | 2,112 | 2,323 | 8,730  | 2,235 |       |
|             | コンサルティング | 売上収益  | 1,417 | 1,707 | 1,337 | 1,331 | 5,793 | 1,426 | 1,562 | 1,305 | 1,313  | 5,608 | 1,235 | 1,666 | 1,275 | 1,446  | 5,623 | 1,444 |
|             | クラウド     | 売上収益  | 786   | 882   | 936   | 991   | 3,596 | 1,039 | 1,078 | 1,227 | 1,328  | 4,673 | 1,338 | 1,412 | 1,526 | 1,678  | 5,955 | 1,624 |
| IR支援事業      | 売上収益     | 450   | 1,093 | 541   | 940   | 3,026 | 505   | 789   | 765   | 882   | 2,943  | 553   | 813   | 1,173 | 1,133 | 3,674  | 646   |       |
|             | 売上総利益    | 247   | 396   | 276   | 459   | 1,378 | 208   | 336   | 359   | 443   | 1,348  | 322   | 412   | 493   | 520   | 1,748  | 282   |       |



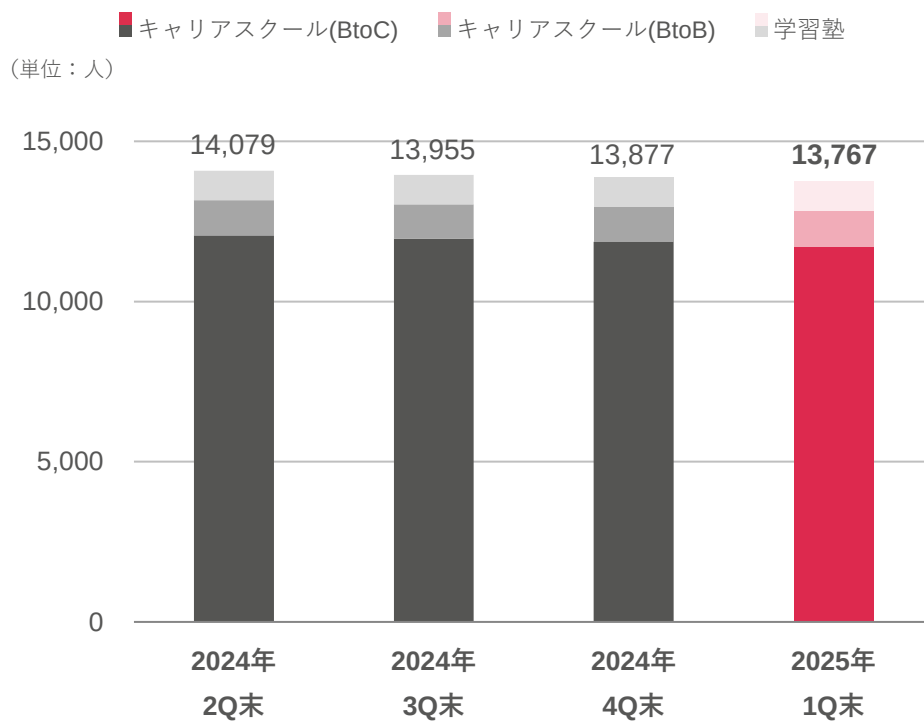
## 過去12ヶ月 平均受講者数 / キャリアスクール事業 過去12ヶ月 平均受講者売上単価

## 過去12ヶ月 平均受講者数

2025年1Q

実績

13,767人

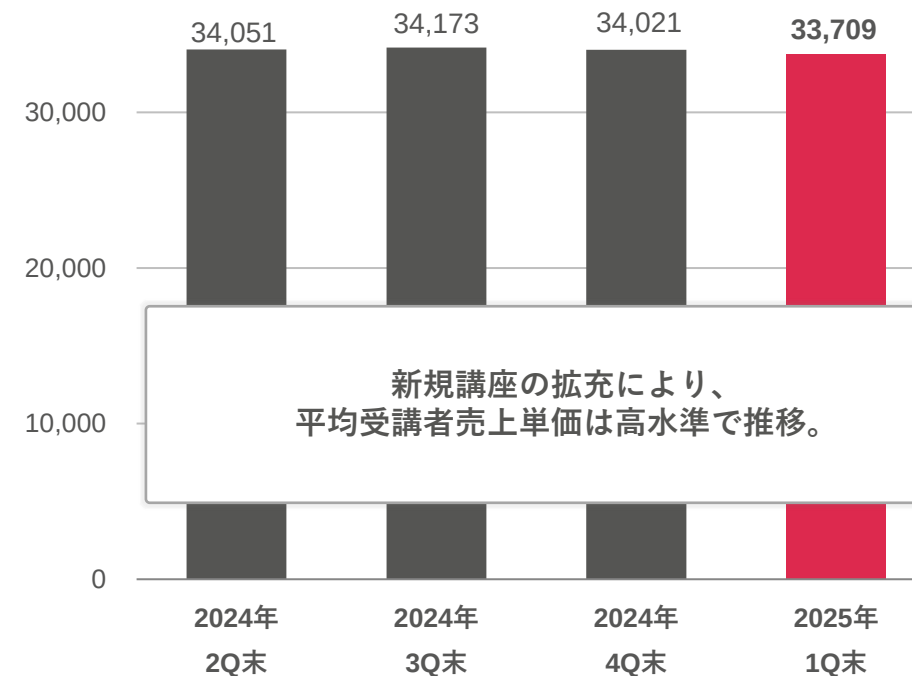
キャリアスクール事業  
過去12ヶ月 平均受講者売上単価※

2025年1Q

実績

33,709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。

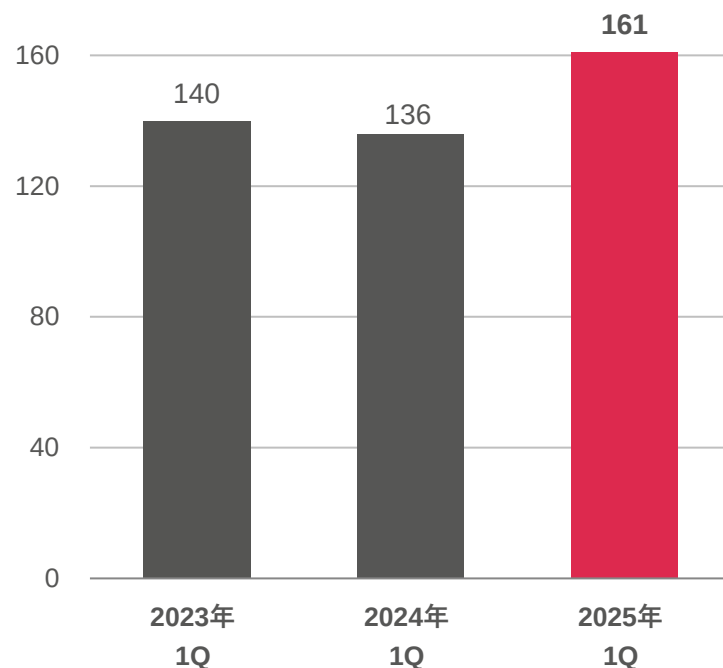
## オンライン講座 売上高※

2025年1Q

実績

161百万円

(単位：百万円)



※算出方法の変更に伴い、2024年12月期の数値を遡及修正しています。

## 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応するべく、  
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。

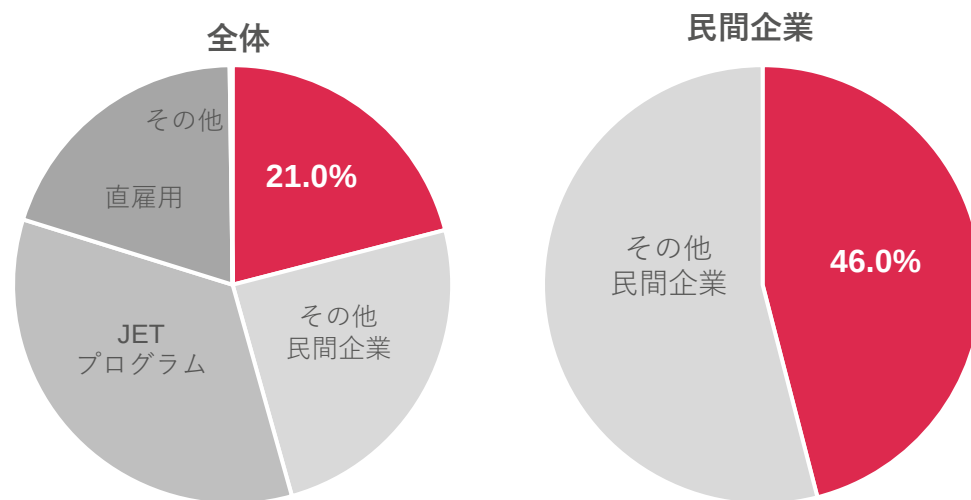
## 2025年12月期の状況

新規講座を中心に伸長した結果、1Qは前年比118%と想定通り伸長。  
引き続き生産性向上等のニーズを踏まえた  
講座開発を推進することで、成長拡大を見込む。

### 市場シェア※

2025年1Q  
実績

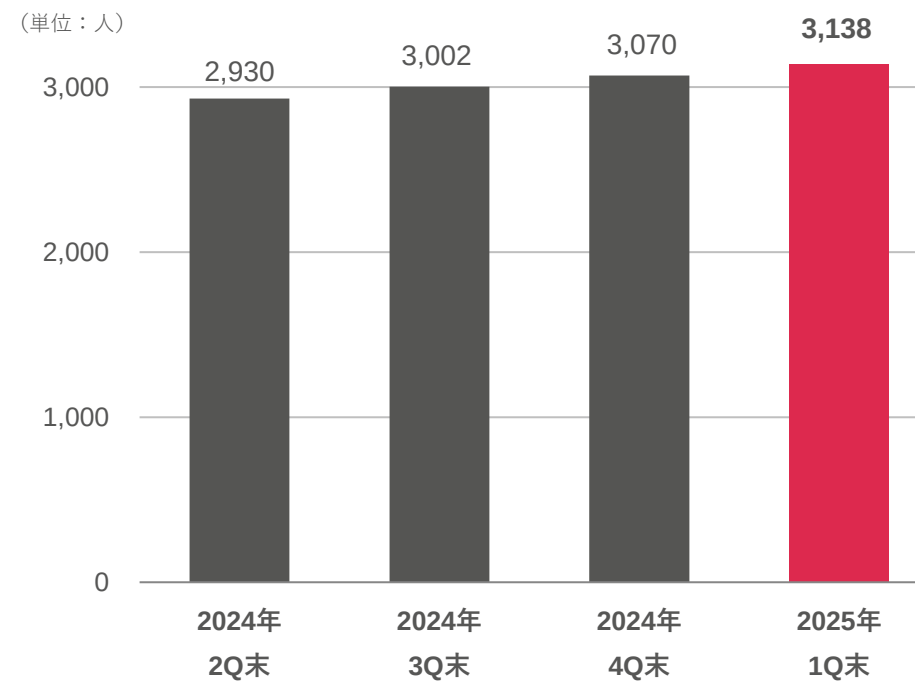
|      |       |
|------|-------|
| 全体   | 21.0% |
| 民間企業 | 46.0% |



### 過去12ヶ月 平均ALT配置人数

2025年1Q  
実績

3,138人



※ 当社調べ。

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 契約社数

## OpenWork

2025年1Q

実績

累計登録ユーザー数

717万人

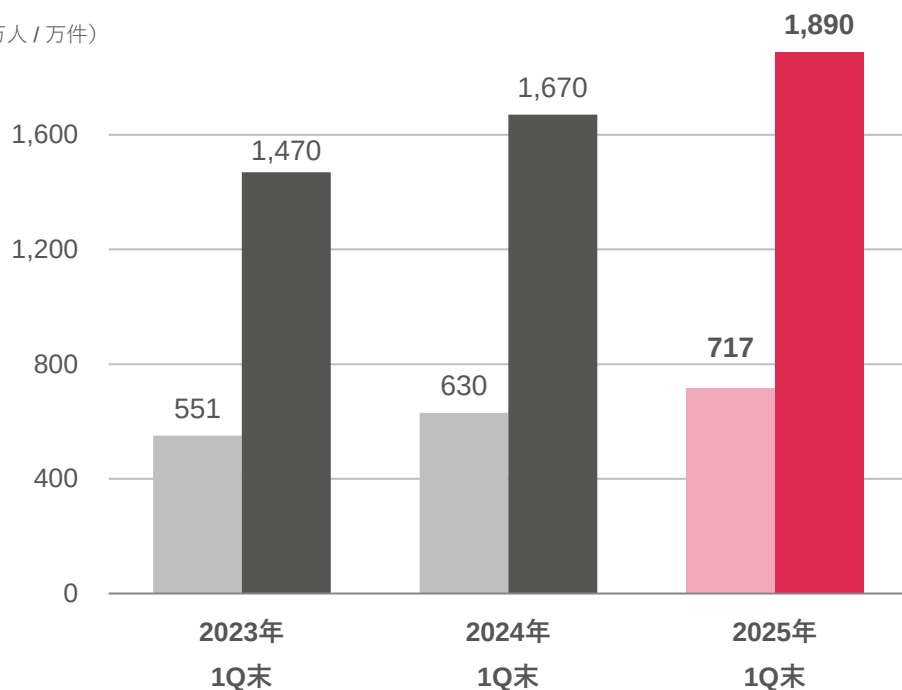
累計社員クチコミ・評価スコア数

1,890万件

■ 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

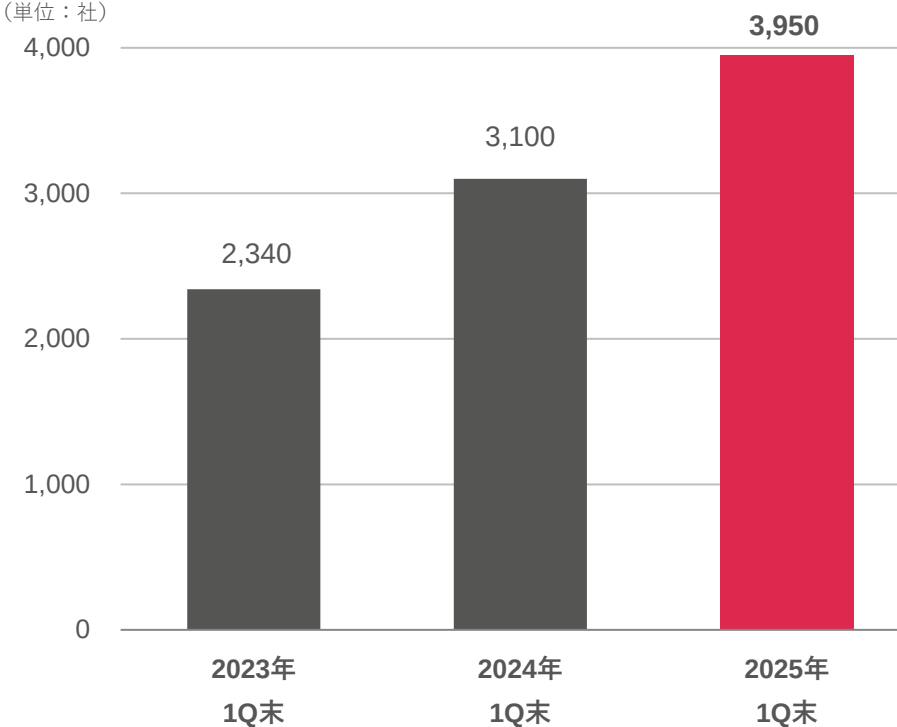
2025年1Q

実績

契約社数

3,950社

(単位：社)

▶ 詳細は、オープンワーク株式会社「[IR情報](#)」をご覧ください。

# 2025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