



2025年12月期 第1四半期決算短信〔IFRS〕（連結）

2025年5月14日

上場会社名 株式会社リンクアンドモチベーション 上場取引所 東
コード番号 2170 URL <https://www.lmi.ne.jp/>
代表者 （役職名） 代表取締役会長 （氏名） 小笹 芳央
問合せ先責任者 （役職名） 常務執行役員 （氏名） 横山 博昭 TEL 03 (6853) 8111
グループデザイン室担当
配当支払開始予定日 2025年6月25日
決算補足説明資料作成の有無：有
決算説明会開催の有無：無

（百万円未満切捨て）

1. 2025年12月期第1四半期の連結業績（2025年1月1日～2025年3月31日）

（1）連結経営成績（累計）

（％表示は、対前年同四半期増減率）

	売上収益		営業利益		税引前利益		四半期利益		親会社の所有者に帰属する四半期利益		四半期包括利益合計額	
	百万円	％	百万円	％	百万円	％	百万円	％	百万円	％	百万円	％
2025年12月期第1四半期	9,370	12.8	1,221	52.7	1,259	60.5	855	56.3	746	42.1	931	3.9
2024年12月期第1四半期	8,307	3.7	800	△7.5	784	△7.5	547	7.8	525	24.3	896	37.9

	基本的1株当たり 四半期利益	希薄化後1株当たり 四半期利益
	円 銭	円 銭
2025年12月期第1四半期	7.01	7.01
2024年12月期第1四半期	4.84	4.84

（2）連結財政状態

	資産合計	資本合計	親会社の所有者に 帰属する持分	親会社所有者 帰属持分比率
	百万円	百万円	百万円	％
2025年12月期第1四半期	33,413	14,714	11,672	34.9
2024年12月期	33,178	14,384	11,285	34.0

2. 配当の状況

	年間配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭
2024年12月期	2.90	3.00	3.00	3.30	12.20
2025年12月期	3.90				
2025年12月期（予想）		3.90	3.90	3.90	15.60

（注）直近に公表されている配当予想からの修正の有無：無

3. 2025年12月期の連結業績予想（2025年1月1日～2025年12月31日）

（％表示は、対前期増減率）

	売上収益		営業利益		当期利益		親会社の所有者に 帰属する当期利益		基本的1株当たり 当期利益
	百万円	％	百万円	％	百万円	％	百万円	％	円 銭
通期	41,200	10.0	6,220	13.4	4,280	5.6	3,879	5.1	36.43

（注）直近に公表されている業績予想からの修正の有無：無

※ 注記事項

(1) 当四半期連結累計期間における連結範囲の重要な変更：無

(2) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更

① I F R Sにより要求される会計方針の変更：無

② ①以外の会計方針の変更：無

③ 会計上の見積りの変更：無

(3) 発行済株式数（普通株式）

① 期末発行済株式数（自己株式を含む）	2025年12月期 1 Q	109,000,000株	2024年12月期	109,000,000株
② 期末自己株式数	2025年12月期 1 Q	2,546,017株	2024年12月期	2,521,017株
③ 期中平均株式数（四半期累計）	2025年12月期 1 Q	106,453,983株	2024年12月期 1 Q	108,559,030株

※ 添付される四半期連結財務諸表に対する公認会計士又は監査法人によるレビュー：無

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

（将来に関する記述等についてのご注意）

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

（決算補足説明資料の入手方法）

決算説明資料はT D n e t で同日開示しております。また、当社ホームページにも同日掲載いたします。

○添付資料の目次

1. 経営成績等の概況	2
(1) 当四半期の経営成績の概況	2
(2) 当四半期の財政状態の概況	7
(3) 当四半期のキャッシュ・フローの概況	7
(4) 今後の見通し	8
2. 要約四半期連結財務諸表及び主な注記	9
(1) 要約四半期連結財政状態計算書	9
(2) 要約四半期連結損益計算書及び要約四半期連結包括利益計算書	11
(3) 要約四半期連結持分変動計算書	13
(4) 要約四半期連結キャッシュ・フロー計算書	14
(5) 要約四半期連結財務諸表に関する注記事項	15
(会計方針の変更)	15
(重要性がある会計方針)	15
(重要な会計上の見積り及び判断に関する注記)	15
(セグメント情報)	16
(継続企業の前提に関する注記)	17
(重要な後発事象)	17

1. 経営成績等の概況

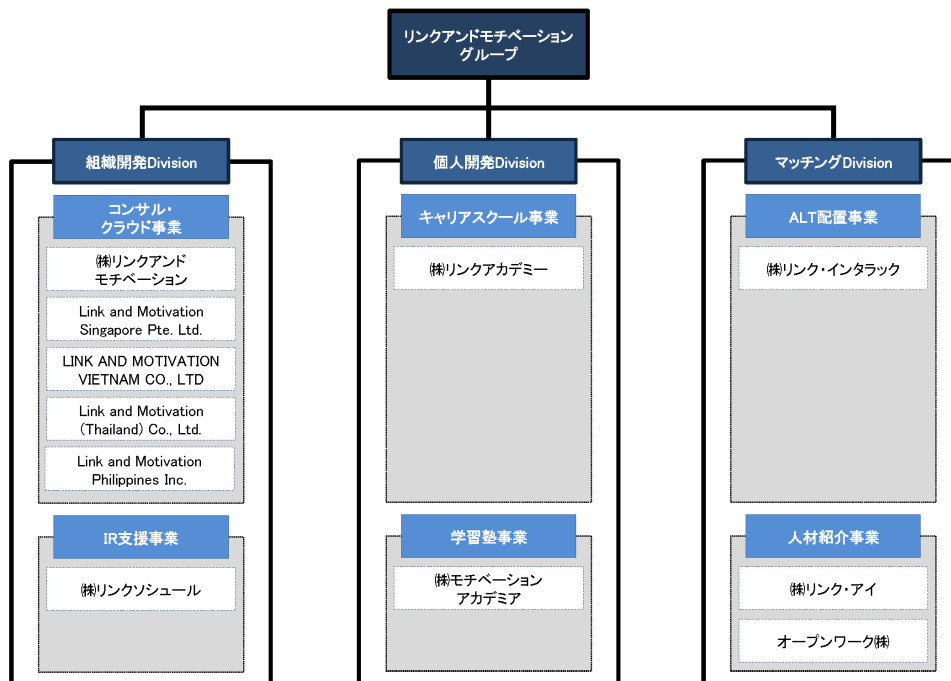
文中の将来に関する事項は、当第1四半期連結会計期間の末日現在において判断したものであります。

(1) 当四半期の経営成績の概況

当社グループは、「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」というミッションのもと、経営学・社会システム論・行動経済学・心理学等の学術的成果を取り入れた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」を用いて、多くの組織と個人の変革をサポートしております。当第1四半期連結累計期間の日本経済は、雇用・所得環境の改善に伴い、緩やかな景気回復が見られました。しかし、継続的な物価上昇に加えて、米国の政治動向に伴う世界経済への影響や、不安定な国際情勢による地政学的リスクの存在により、その先行きは依然として不透明な状況です。こうした経済状況において、企業が変化に適応するための人的資本経営推進のニーズ、具体的には、従業員エンゲージメント（会社と従業員の相互理解・相思相愛度合い）の向上や人材確保・育成のニーズはますます高まっていると認識しております。

このような経営環境下、当社グループの売上収益は9,370百万円（前年同期比112.8%）、売上総利益は5,058百万円（同113.5%）、営業利益は1,221百万円（同152.7%）、親会社の所有者に帰属する四半期利益は746百万円（同142.1%）となりました。注力事業であるコンサル・クラウド事業を中心に伸長した結果、売上収益及び全段階利益は前年同期比で大幅に増加し、いずれも想定通りに進捗しております。

当社グループのセグメント区分と事業区分は次のとおりであり、当第1四半期連結累計期間におけるセグメント・事業別の概況は以下のとおりであります。なお、当第1四半期連結累計期間より、コンサル・クラウド事業とIR支援事業において事業内容を変更しており、前年同期比較については、前年同期の数値を変更後の区分に組み替えた数値で比較しております。



《組織開発Division》

組織開発Divisionでは、個人から選ばれる組織（モチベーションカンパニー）創りを支援しております。具体的には、当社グループの基幹技術である「モチベーションエンジニアリング」を適用し、従業員・応募者・顧客・株主等の企業を取り巻くステークホルダーとのエンゲージメント向上を支援するサービスを提供しております。

当該セグメントでは、当第1四半期連結累計期間における売上収益は3,611百万円（同120.3%）、セグメント利益は2,457百万円（同115.6%）となりました。当第1四半期連結累計期間における事業別の概況は以下のとおりであります。

（コンサル・クラウド事業）

当該事業は、企業に対して、コンサルティングとクラウドサービスを提供することにより、診断・変革を通じた人的資本経営の実践を支援しております。具体的には、独自の診断フレームに基づいた組織課題の診断と、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ソリューションをワンストップで提供しております。クラウドサービスについては、「モチベーションクラウド」を展開しております。

当該事業における当第1四半期連結累計期間の売上収益は3,068百万円（同119.2%）、売上総利益は2,235百万円（同119.3%）となりました。なお、コンサル・クラウド事業のプロダクト別の業績は以下のとおりです。

〔表1〕プロダクト別売上収益推移

プロダクト（単位：百万円） ※＜ ＞内は売上総利益	2024年 第1四半期	2025年 第1四半期	前年同期比
コンサル・クラウド事業	2,573 ＜1,874＞	3,068 ＜2,235＞	119.2% 119.3%
コンサルティング	1,235	1,444	116.9%
クラウド	1,338	1,624	121.4%

当第1四半期連結累計期間においては、「モチベーションクラウド」が前年同期比で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同期比で大幅に増加しました。また、コンサルティングについても売上収益は前年同期比で大幅に増加しました。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してまいります。

また、「クラウド」に該当する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、前年同期と比較して大幅に増加しました。納品数及び月会費売上の推移は、以下のとおりです。

〔表2〕「モチベーションクラウド」納品数及び単月の月会費売上 四半期末毎の推移

	2024年				2025年
	3月	6月	9月	12月	3月
納品数（件）	883	915	962	1,017	1,012
月会費売上（千円）	424,550	458,130	493,684	515,823	520,827

当社グループは、2000年の創業以来、企業と従業員のエンゲージメント状態を「診断」するだけでなく、「変革」まで支援してまいりました。「モチベーションクラウド」は、組織の診断と変革を通じて、人材力やエンゲージメント向上など組織人事の課題解決を支援するHRTech（人材×テクノロジー）領域のクラウドサービスです。2025年3月より、全てのクラウドサービスを「モチベーションクラウド」に集約しました。現在は、従業員エンゲージメントの向上を実現する「モチベーションクラウド エンゲージメント」のほか、組織風土の活性化を実現する「モチベーションクラウド シェアリング」、人材力の向上を実現する「モチベーションクラウド ロールディベロップメント」の提供に加えて、2024年8月に業務提携契約を締結した株式会社FCEが提供している「RPA Robo-Pat DX」「FCEプロンプトゲート」などのDX支援サービスも追加いたしました。中でも、「モチベーションクラウド エンゲージメント」は現在、株式会社アイ・ティ・アールが発行する市場調査レポート「ITR Market View：人材管理市場2024」において、従業員エンゲージメント市場のベンダー別売上金額シェアで7年連続1位（2017～2023年度予測）を獲得しております。

2025年3月末における「モチベーションクラウド」の月会費売上は520,827千円（同122.7%）となり、大幅に成長しました。引き続き開拓余地の大きい大手企業への導入に注力することで、成長を加速してまいります。

（IR支援事業）

当該事業は、企業に対して、紙・WEB・映像メディア・イベントの企画制作サービスを提供することにより、主に人的資本経営の公表を支援しております。具体的には、イベント・メディアを通じたインナーブランディング支援、株主・投資家向けの統合報告書・株主通信等の任意開示資料の制作、決算説明会の集客・動画配信等の映像メディア制作を行っております。

当該事業における当第1四半期連結累計期間の売上収益は646百万円（同116.8%）、売上総利益は282百万円（同87.5%）となりました。

当第1四半期連結累計期間においては、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、売上収益は前年同期比で大幅に増加しました。一方で、イベント案件増加の影響で売上総利益率が減少した結果、売上総利益は前年同期比で大幅に減少しました。

当該事業は、2025年1月1日付で株式会社リンクコーポレートコミュニケーションズと株式会社リンクイベントプロデュースを統合し、株式会社リンクソーシャルを設立いたしました。従来のIR支援に加え、理念の策定や浸透を通じたインナーブランディングの支援もワンストップで提供することで、真のコーポレートブランディングを支援してまいります。また、2025年4月1日付でIR業務支援を行うジャパンストラテジックファイナンス株式会社を完全子会社化いたしました。同社は、創業以来20年間にわたってIRに特化して実績を積上げてきたIR支援会社です。決算説明会への機関投資家やアナリストの集客、説明会当日の運営、説明会終了後のオンデマンド配信まで「ワンストップ」で対応しており、現在は、300社を超える中小型の国内企業を中心にサービスを提供しております。今回の株式取得によって、これまで以上に幅広い企業群へと取引範囲を拡大するとともに、株式会社リンクソーシャルのブランディング力を融合させることで、企業の情報開示支援をより高度化し、包括的なIRサービスの提供を実現してまいります。なお、同社の業績につきましては、2025年12月期中間連結会計期間から連結対象となる予定です。

《個人開発Division》

個人開発Divisionでは、組織から選ばれる個人（アイコンパニー）創りを支援しております。具体的には、当社グループの基幹技術である「モチベーションエンジニアリング」をキャリアスクール・学習塾のビジネスに適用し、小学生から社会人までを対象に、目標設定から個人の課題把握、学習プランの策定・実行に至るサービスをワンストップで提供しております。

当該セグメントの当第1四半期連結累計期間における売上収益は1,446百万円（同94.5%）、セグメント利益は633百万円（同92.9%）となりました。当第1四半期連結累計期間における事業別の概況は以下のとおりであります。

（キャリアスクール事業）

当該事業は、大学生・社会人に対して、IT・語学等のスキル開発講座や資格取得講座を提供することにより、キャリアアップを支援しております。具体的には、パソコンスクールの「AVIVA」、資格スクールの「DAIEI」、外国語スクールの「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」及び「ハミングバード」の5つのサービスを提供しております。

当該事業における当第1四半期連結累計期間の売上収益は1,243百万円（同92.6%）、売上総利益は547百万円（同90.3%）となりました。

当第1四半期連結累計期間においては、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同期比で減少しました。一方で、注力サービスであるオンライン講座の売上高は161百万円（同118.1%）と、想定通りに伸長しました。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、オンライン講座を中心としたサービス拡大に注力してまいります。

（学習塾事業）

当該事業は、小・中・高校生に対して、学習塾という形で教育機会を提供することにより、学力向上と社会で活躍するためのスキル獲得を支援しております。具体的には、中学受験を目指す小学生を対象にした個別指導学習塾「SS-1」と、中高生向けの学習塾「モチベーションアカデミア」の2つの進学塾を、通学・オンラインの形態にて展開しております。

当該事業における当第1四半期連結累計期間の売上収益は202百万円（同107.7%）、売上総利益は86百万円（同113.8%）となりました。

当第1四半期連結累計期間においては、在籍者数と顧客単価がいずれも想定通り増加した結果、売上収益は前年同期比で増加、売上総利益は前年同期比で大幅に増加しました。引き続き、オンライン授業による学びの機会を通塾可能地域にとどまらない幅広い層に提供し、新規入会者数を伸長させることで、継続的な成長を実現してまいります。

《マッチングDivision》

マッチングDivisionでは、組織と個人をつなぐ機会提供としてALT (Assistant Language Teacher) 配置事業と人材紹介事業を展開しております。当社グループの基幹技術である「モチベーションエンジニアリング」を適用し、企業や自治体が求めるスキル要件にとどまらず、データをもとに個人の特性とのマッチングを可能にする「フィッティング」も行うことで、定着率の高いマッチングを実現しております。

当該セグメントの当第1四半期連結累計期間における売上収益は4,556百万円（同114.8%）、セグメント利益は2,193百万円（同119.5%）となりました。当第1四半期連結累計期間における事業別の概況は以下のとおりであります。

（ALT配置事業）

当該事業は、自治体に対して、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を提供することにより、質の高い英語教育を支援しております。具体的には、全国の小・中・高等学校へのALTの派遣及び英語指導の請負をサービスとして提供しております。本事業は、顧客との信頼関係や実績が重視されるため参入障壁が非常に高く、当社グループは民間企業で圧倒的No. 1のシェアを確立しております。

当該事業における当第1四半期連結累計期間の売上収益は3,302百万円（同109.7%）、売上総利益は984百万円（同109.8%）となりました。

当第1四半期連結累計期間においては、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同期比で増加しました。引き続き、質の高いALTの派遣という強みを活かすとともに、オンライン化やICTの活用も進めることで、さらなるシェアの拡大を目指してまいります。

（人材紹介事業）

当該事業では、求職者と企業に対して、就職・転職のための情報プラットフォームやエンゲージメントの高いマッチング機会を提供することにより、求職者と企業のフィッティングを支援しております。具体的には、国内最大級の社員クチコミ数を有する情報プラットフォーム「OpenWork」をはじめ、大学生を対象とした人材紹介等幅広いマッチング機会を提供しております。

当該事業における当第1四半期連結累計期間の売上収益は1,276百万円（同132.2%）、売上総利益は1,232百万円（同130.1%）となりました。

当第1四半期連結累計期間においては、特に成長率の高いオープンワーク株式会社（以下、「オープンワーク」という。）にて、登録ユーザー数、社員クチコミ・評価スコア数を着実に積上げております。中でもダイレクトリクルーティングサービス「OpenWorkリクルーティング」は、累計Web履歴書登録数（社会人・学生）が引き続き堅調に増加し、約144万件に到達しました。既存顧客の採用活動の活性化、求人数の増加等の取り組みの結果、求人企業の採用活動、求職者からの応募も活発に行われ、当該サービスの売上収益は693百万円（同135.5%）となりました。

今後も引き続き、組織開発Divisionとのシナジーを拡大しながら、フィッティング支援を加速してまいります。

《ベンチャー・インキュベーション》

当社グループでは、各Divisionの他に、ベンチャー・インキュベーションを展開しております。ベンチャー・インキュベーションでは、出資に加え、当社グループの組織人事コンサルティングのノウハウ等を提供し、上場を目指す成長ベンチャー企業を組織面からも支援しております。出資先の主な選定基準は、「“モチベーションカンパニー”創りへの共感」「株式上場を目指していること」の2点です。なお、ベンチャー・インキュベーションにて発生した売却益等は、要約四半期連結財政状態計算書の利益剰余金、又は要約四半期連結損益計算書のその他の収益・その他の費用に計上いたします。

これまで12件のイグジットに成功しておりますが、引き続き投資先企業に対する支援を通じて、モチベーションカンパニー創り、及び人的資本経営の浸透を加速させてまいります。

(2) 当四半期の財政状態の概況

当第1四半期連結会計期間末の資産合計は、前連結会計年度末に比べ235百万円増加し、33,413百万円となりました。これは主として、その他の流動資産が233百万円増加したこと等によるものです。

当第1四半期連結会計期間末の負債合計は、前連結会計年度末に比べ94百万円減少し、18,699百万円となりました。これは主として、有利子負債及びその他の金融負債が1,397百万円増加した一方で、営業債務及びその他の債務が720百万円、未払法人所得税が775百万円減少したこと等によるものです。

当第1四半期連結会計期間末の資本合計は、前連結会計年度末に比べ329百万円増加し、14,714百万円となりました。これは主として、剰余金の配当により減少した一方で、親会社の所有者に帰属する四半期利益を計上したこと等によるものです。

(3) 当四半期のキャッシュ・フローの概況

当第1四半期連結累計期間において、現金及び現金同等物（以下、「資金」という。）は80百万円増加し、当第1四半期連結会計期間末の残高は8,687百万円となりました。

当第1四半期連結累計期間における各キャッシュ・フローは次のとおりであります。

（営業活動によるキャッシュ・フロー）

当第1四半期連結累計期間において、営業活動により使用した資金は前年同期より24百万円増加し、155百万円となりました。これは主として、税引前四半期利益が前年同期に比べ474百万円増加、営業債権及びその他の債権の増減が前年同期に比べ158百万円減少、棚卸資産の増減額が前年同期に比べ88百万円減少したことにより資金が増加した一方で、営業債務及びその他の債務の増減が前年同期に比べ583百万円減少、法人所得税の支払額が前年同期に比べ161百万円増加したことにより資金が減少したこと等によるものです。

（投資活動によるキャッシュ・フロー）

当第1四半期連結累計期間において、投資活動により使用した資金は前年同期より34百万円増加し、119百万円となりました。これは主として、前年同期に発生した投資有価証券の取得による支出が無かったこと、資産除去債務の履行による支出が前年同期に比べ58百万円減少したことにより資金が増加した一方で、投資有価証券の売却による収入が前年同期に比べ458百万円減少したことにより資金が減少したこと等によるものです。

（財務活動によるキャッシュ・フロー）

当第1四半期連結累計期間において、財務活動により獲得した資金は前年同期より184百万円増加し、363百万円となりました。これは主として、長期借入れによる収入が前年同期に比べ3,690百万円減少、長期借入金の返済による支出が前年同期に比べ180百万円増加、非支配持分からの子会社持分取得による支出が270百万円発生したこと、預け金の増減額が147百万円発生したことにより資金が減少した一方で、短期借入金の純増減額が前年同期に比べ4,100百万円増加、前年同期に発生した自己株式の取得による支出が無かったことにより資金が増加したこと等によるものです。

(4) 今後の見通し

当第1四半期連結累計期間においては、注力事業のコンサル・クラウド事業が成長を牽引し、売上収益、営業利益ともに前年同期比で大幅に増加しました。2025年12月期の業績予想である売上収益41,200百万円（前年比110.0%）、営業利益6,220百万円（前年比113.4%）に向けて、順調に進捗しております。

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、当社グループは引き続き、成長可能性の高いコンサル・クラウド事業に注力してまいります。

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ですが、当事業は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有しております。今後はこ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してまいります。詳細については当社IR BOOKをご確認ください。

▶詳細 <https://www.lmi.ne.jp/ir/library/annual/>

〔表3〕 コンサル・クラウド事業の支援内容

支援内容	診断	変革	
	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

具体的な内容は、下記のとおりです。

（クラウドによる組織診断）

現在、国内大手企業、国内中小企業、海外日系企業向けに提供しておりますが、注力しているのは国内大手企業へのさらなる拡大です。注力の結果、モチベーションクラウドは前年同期比で大幅成長を実現するなど、順調に伸長しております。一方で、「モチベーションクラウド エンゲージメント」は従業員エンゲージメント市場において売上シェア7年連続1位を獲得しているものの、現在の導入企業数は上場企業約4,000社のうち未だ5%程度であり、拡大余地は充分にあると認識しております。今後も幅広い大手企業に対して導入を推進することで、加速度的な成長を実現してまいります。

国内中小企業向けには、株式会社FCEとの業務提携に加えて、2025年3月に株式会社山陰合同銀行と顧客紹介に関する契約を締結いたしました。同社が取引している企業は約16,000社あることから、今後は最大約19,000社へのアプローチが可能になります。加えて、国内中小企業向けのプロダクトとして新たに「モチベーションクラウド ベーシック」の提供を決定いたしました。中小企業に対して、組織課題に総合的に対応できるサービスをサブスクリプションモデルで提供いたします。今後も事業提携先の顧客基盤を活用しながら、スピード感のある提供拡大を実現してまいります。

（クラウドによる変革支援）

これまで、自社開発による変革サービスのクラウド化や、株式会社FCEとの業務提携によってDX支援サービスである「RPA Robo-Pat DX」や「FCEプロンプトゲート」を追加してまいりましたが、2025年3月より、全てのクラウドサービスを「モチベーションクラウド」に集約しました。今後はM&Aや事業提携等を通じてさらに変革サービスを拡充することで、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、圧倒的な競争優位性を確立してまいります。

（コンサルティングによる変革支援）

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しております。この度、2024年11月に業務提携契約を締結したThe Breakthrough Company G0（株式会社G0）と資本提携契約を締結しました。具体的には、株式会社G0が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を行い、当社がパーパスを企業文化として浸透させるべく、採用・育成・制度・風土に関するワンストップコンサルティングを提供することで、企業のパーパス経営を総合的に支援します。今回の資本提携によって両社の関係をより強固なものにすることで、さらなる顧客深耕を推進してまいります。

このほか、オープンワークを含む人材紹介事業の売上収益の大幅成長に加えて、IR支援事業の拡大や、ALT配置事業のシェア拡大によって、グループ全体での成長加速を実現してまいります。

2. 要約四半期連結財務諸表及び主な注記

(1) 要約四半期連結財政状態計算書

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2024年12月31日)	当第1四半期連結会計期間 (2025年3月31日)
資産		
流動資産		
現金及び現金同等物	8,607	8,687
営業債権及びその他の債権	4,100	3,981
棚卸資産	297	278
その他の短期金融資産	17	0
その他の流動資産	918	1,151
流動資産合計	13,940	14,098
非流動資産		
有形固定資産	653	668
使用権資産	3,065	3,063
のれん	9,346	9,346
無形資産	2,066	2,040
持分法で会計処理されている投資	1,981	2,038
その他の長期金融資産	1,339	1,374
繰延税金資産	721	718
その他の非流動資産	63	63
非流動資産合計	19,237	19,315
資産合計	33,178	33,413

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2024年12月31日)	当第1四半期連結会計期間 (2025年3月31日)
負債及び資本		
負債		
流動負債		
営業債務及びその他の債務	2,111	1,390
契約負債	1,188	1,133
有利子負債及びその他の金融負債	2,776	4,167
リース負債	887	885
未払法人所得税	1,214	438
引当金	2	—
その他の流動負債	1,936	1,974
流動負債合計	10,115	9,990
非流動負債		
有利子負債及びその他の金融負債	5,778	5,784
リース負債	2,188	2,206
引当金	370	377
繰延税金負債	223	225
その他の非流動負債	116	114
非流動負債合計	8,677	8,708
負債合計	18,793	18,699
資本		
親会社の所有者に帰属する持分		
資本金	1,380	1,380
資本剰余金	2,680	2,598
自己株式	△1,182	△1,182
利益剰余金	9,447	9,860
その他の資本の構成要素	△1,040	△984
親会社の所有者に帰属する持分合計	11,285	11,672
非支配持分	3,099	3,042
資本合計	14,384	14,714
負債及び資本合計	33,178	33,413

(2) 要約四半期連結損益計算書及び要約四半期連結包括利益計算書
(要約四半期連結損益計算書)

(単位：百万円)

	前第1四半期連結累計期間 (自 2024年1月1日 至 2024年3月31日)	当第1四半期連結累計期間 (自 2025年1月1日 至 2025年3月31日)
売上収益	8,307	9,370
売上原価	3,850	4,311
売上総利益	4,456	5,058
販売費及び一般管理費	3,563	3,794
その他の収益	12	8
その他の費用	104	51
営業利益	800	1,221
金融収益	5	5
金融費用	21	25
持分法による投資損益	—	57
税引前四半期利益	784	1,259
法人所得税費用	237	404
四半期利益	547	855
四半期利益の帰属		
親会社の所有者	525	746
非支配持分	22	109
四半期利益	547	855
親会社の所有者に帰属する1株当たり四半期利益		(単位：円)
基本的1株当たり四半期利益	4.84	7.01
希薄化後1株当たり四半期利益	4.84	7.01

(要約四半期連結包括利益計算書)

(単位：百万円)

	前第1四半期連結累計期間 (自 2024年1月1日 至 2024年3月31日)	当第1四半期連結累計期間 (自 2025年1月1日 至 2025年3月31日)
四半期利益	547	855
その他の包括利益		
純損益に振り替えられることのない項目		
その他の包括利益を通じて公正価値で 測定する金融資産	350	84
純損益に振り替えられることのない項目合計	350	84
純損益に振り替えられる可能性のある項目		
在外営業活動体の換算差額	△1	△8
純損益に振り替えられる可能性のある項目合計	△1	△8
その他の包括利益合計	349	76
四半期包括利益合計	896	931
四半期包括利益の帰属		
親会社の所有者	874	822
非支配持分	22	109
四半期包括利益	896	931

(3) 要約四半期連結持分変動計算書

前第1四半期連結累計期間(自 2024年1月1日 至 2024年3月31日)

(単位:百万円)

	親会社の所有者に帰属する持分						非支配持分	資本合計
	資本金	資本剰余金	自己株式	利益剰余金	その他の資本の構成要素	親会社の所有者に帰属する持分合計		
2024年1月1日残高	1,380	4,619	△1,539	7,396	△1,690	10,165	2,774	12,940
四半期利益	—	—	—	525	—	525	22	547
その他の包括利益	—	—	—	—	349	349	—	349
四半期包括利益合計	—	—	—	525	349	874	22	896
自己株式の取得	—	—	△765	—	—	△765	—	△765
支配継続子会社に対する持分変動	—	△9	—	—	—	△9	7	△2
剰余金の配当	—	—	—	△317	—	△317	—	△317
新株予約権の行使	—	5	—	—	△5	—	—	—
株式報酬取引	—	1	—	—	△1	0	—	0
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替	—	—	—	△431	431	—	—	—
所有者との取引額合計	—	△3	△765	△749	425	△1,092	7	△1,084
2024年3月31日残高	1,380	4,615	△2,304	7,172	△916	9,948	2,804	12,752

当第1四半期連結累計期間(自 2025年1月1日 至 2025年3月31日)

(単位:百万円)

	親会社の所有者に帰属する持分						非支配持分	資本合計
	資本金	資本剰余金	自己株式	利益剰余金	その他の資本の構成要素	親会社の所有者に帰属する持分合計		
2025年1月1日残高	1,380	2,680	△1,182	9,447	△1,040	11,285	3,099	14,384
四半期利益	—	—	—	746	—	746	109	855
その他の包括利益	—	—	—	—	76	76	—	76
四半期包括利益合計	—	—	—	746	76	822	109	931
支配継続子会社に対する持分変動	—	△100	—	14	—	△86	△165	△251
剰余金の配当	—	—	—	△351	—	△351	—	△351
新株予約権の行使	—	8	—	—	△8	—	—	—
株式報酬取引	—	9	—	—	△8	1	—	1
その他の資本の構成要素から利益剰余金への振替	—	—	—	3	△3	—	—	—
所有者との取引額合計	—	△82	—	△333	△19	△436	△165	△601
2025年3月31日残高	1,380	2,598	△1,182	9,860	△984	11,672	3,042	14,714

(4) 要約四半期連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	前第1四半期連結累計期間 (自 2024年1月1日 至 2024年3月31日)	当第1四半期連結累計期間 (自 2025年1月1日 至 2025年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前四半期利益	784	1,259
減価償却費及び償却費	404	442
減損損失	30	49
固定資産売却損益 (△は益)	△0	—
金融収益及び金融費用	15	20
持分法による投資損益 (△は益)	—	△57
営業債権及びその他の債権の増減 (△は増加)	△39	118
棚卸資産の増減額 (△は増加)	△69	18
営業債務及びその他の債務の増減 (△は減少)	△150	△733
その他	△45	△41
小計	929	1,076
利息及び配当金の受取額	3	3
利息の支払額	△19	△28
法人所得税の還付額	0	—
法人所得税の支払額	△1,044	△1,206
営業活動によるキャッシュ・フロー	△131	△155
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△42	△27
有形固定資産の売却による収入	0	—
無形資産の取得による支出	△128	△125
投資有価証券の取得による支出	△300	—
投資有価証券の売却による収入	465	7
敷金及び保証金の差入による支出	△18	△14
敷金及び保証金の返還による収入	3	40
資産除去債務の履行による支出	△75	△17
その他	11	17
投資活動によるキャッシュ・フロー	△85	△119
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額 (△は減少)	△2,700	1,400
長期借入れによる収入	4,200	510
長期借入金の返済による支出	△332	△512
新株予約権の行使による収入	10	—
配当金の支払額	△317	△352
リース負債の返済による支出	△266	△262
非支配持分からの子会社持分取得による支出	—	△270
自己株式の取得による支出	△413	—
預け金の増減額 (△は増加)	—	△147
財務活動によるキャッシュ・フロー	179	363
現金及び現金同等物に係る換算差額	1	△8
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	△35	80
現金及び現金同等物の期首残高	7,389	8,607
現金及び現金同等物の四半期末残高	7,354	8,687

(5) 要約四半期連結財務諸表に関する注記事項

(会計方針の変更)

該当事項はありません。

(重要性がある会計方針)

本要約四半期連結財務諸表において適用する重要性がある会計方針は、前連結会計年度の連結財務諸表において適用した会計方針と同一であります。

なお、当第1四半期連結累計期間の法人所得税費用は、見積平均年次実効税率を用いて算定しております。

(重要な会計上の見積り及び判断に関する注記)

要約四半期連結財務諸表の作成において、経営者は、会計方針の適用並びに資産、負債、収益及び費用の報告額に影響を及ぼす判断、見積り及び仮定の設定を行っております。会計上の見積りの結果は、実際の結果とは異なる場合があります。

見積り及びその基礎となる仮定は継続して見直されます。会計上の見積りの見直しによる影響は、その見積りを見直した会計期間と将来の会計期間において認識されます。

本要約四半期連結財務諸表における重要な会計上の見積り及び見積りを伴う判断は、前連結会計年度に係る連結財務諸表と同様であります。

(セグメント情報)

(1) 報告セグメントの概要

当社グループの報告セグメントは、当社グループの構成単位のうち分離された財務情報が入手可能であり、取締役会が経営資源の配分の決定及び業績を評価するために、定期的に検討を行う対象となっているものとあります。

当社グループは、取り扱うサービスについて包括的な戦略を立案し、事業活動を展開しております。

当社グループは、サービスの提供形態を基礎としたDivision別セグメントから構成されており、「組織開発Division」「個人開発Division」「マッチングDivision」の3つを報告セグメントとしております。

(2) 報告セグメントの売上収益、利益又は損失、及びその他の項目

報告セグメントの会計方針は、当社グループの会計方針と同一であります。

報告セグメントの利益は、要約四半期連結損益計算書の売上総利益ベースでの数値であります。

セグメント間取引の価格は、外部顧客との取引価格と同じ決定方法を用いております。

当社グループの報告セグメントごとの売上収益、利益又は損失、及びその他の項目は以下のとおりであります。

前第1四半期連結累計期間（自 2024年1月1日 至 2024年3月31日）

(単位：百万円)

	報告セグメント				その他 (※1)	調整額 (※2)	要約 四半期 連結 財務諸表 計上額
	組織開発 Division	個人開発 Division	マッチング Division	計			
売上収益							
外部顧客への売上収益	2,915	1,526	3,864	8,305	1	—	8,307
セグメント間の内部売上収益 又は振替高	86	5	104	195	11	△207	—
計	3,001	1,531	3,969	8,501	13	△207	8,307
セグメント利益	2,126	682	1,836	4,644	△5	△183	4,456
販売費及び一般管理費							3,563
その他の収益・費用（純額）							△92
金融収益・費用（純額）							△15
税引前四半期利益							784

※1 「その他」の区分は報告セグメントに含まれない事業セグメントであり、レストラン事業であります。

2 調整額は、セグメント間取引の消去であります。

当第1四半期連結累計期間（自 2025年1月1日 至 2025年3月31日）

（単位：百万円）

	報告セグメント				その他 （※1）	調整額 （※2）	要約 四半期 連結 財務諸表 計上額
	組織開発 Division	個人開発 Division	マッチング Division	計			
売上収益							
外部顧客への売上収益	3,529	1,439	4,397	9,366	4	—	9,370
セグメント間の内部売上収益 又は振替高	82	7	158	248	14	△262	—
計	3,611	1,446	4,556	9,614	18	△262	9,370
セグメント利益	2,457	633	2,193	5,285	△3	△222	5,058
販売費及び一般管理費							3,794
その他の収益・費用（純額）							△42
金融収益・費用（純額）							△20
持分法による投資損益							57
税引前四半期利益							1,259

※1 「その他」の区分は報告セグメントに含まれない事業セグメントであり、レストラン事業であります。

2 調整額は、セグメント間取引の消去であります。

（継続企業の前提に関する注記）

該当事項はありません。

（重要な後発事象）

該当事項はありません。