



2026年12月期 第2四半期（中間期）決算短信〔 I F R S 〕（連結）

2026年8月10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
半期報告書提出予定日 2026年8月10日 配当支払開始予定日 2026年9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：有（機関投資家・アナリスト向け）

（百万円未満切捨て）

1. 2026年12月期第2四半期（中間期）の連結業績（2026年1月1日～2026年6月30日）

（1）連結経営成績（累計）

（％表示は、対前年中間期増減率）

	売上収益		営業利益		税引前利益		中間利益		親会社の所有者に帰属する中間利益		中間包括利益合計額	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2026年12月期中間期	22,269	11.7	3,234	2.2	3,248	1.3	2,181	5.0	1,823	1.4	2,438	6.6
2025年12月期中間期	19,937	10.7	3,163	18.5	3,205	21.7	2,078	13.5	1,799	7.3	2,286	11.6

	基本的1株当たり 中間利益	希薄化後1株当たり 中間利益
	円 銭	円 銭
2026年12月期中間期	16.83	16.81
2025年12月期中間期	16.90	16.89

（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	%
2026年12月期中間期	42,357	15,883	12,278	29.0
2025年12月期	40,999	16,817	13,590	33.1

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
2025年12月期	3.90	3.90	4.10	4.10	16.00
2026年12月期	4.10	4.10			
2026年12月期（予想）			4.10	4.10	16.40

（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. 2026年12月期の連結業績予想（2026年1月1日～2026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	46,700	12.5	6,310	50.1	3,930	94.5	3,470	114.0	32.03

（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) 当中間期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 IFRS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）
- ② 期末自己株式数
- ③ 期中平均株式数（中間期）

2026年12月期中間期	110,937,011株	2025年12月期	110,937,011株
2026年12月期中間期	4,352,644株	2025年12月期	259株
2026年12月期中間期	108,376,845株	2025年12月期中間期	106,471,011株

※ 第2四半期（中間期）決算短信は公認会計士又は監査法人のレビューの対象外です

※ 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) 当中間期の経営成績の概況	2
(2) 当中間期の財政状態の概況	7
(3) 当中間期のキャッシュ・フローの概況	7
(4) 今後の見通し	8
2. 要約中間連結財務諸表及び主な注記	10
(1) 要約中間連結財政状態計算書	10
(2) 要約中間連結損益計算書及び要約中間連結包括利益計算書	12
(3) 要約中間連結持分変動計算書	14
(4) 要約中間連結キャッシュ・フロー計算書	15
(5) 要約中間連結財務諸表に関する注記事項	17
(会計方針の変更)	17
(重要性がある会計方針)	17
(重要な会計上の見積り及び判断に関する注記)	17
(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

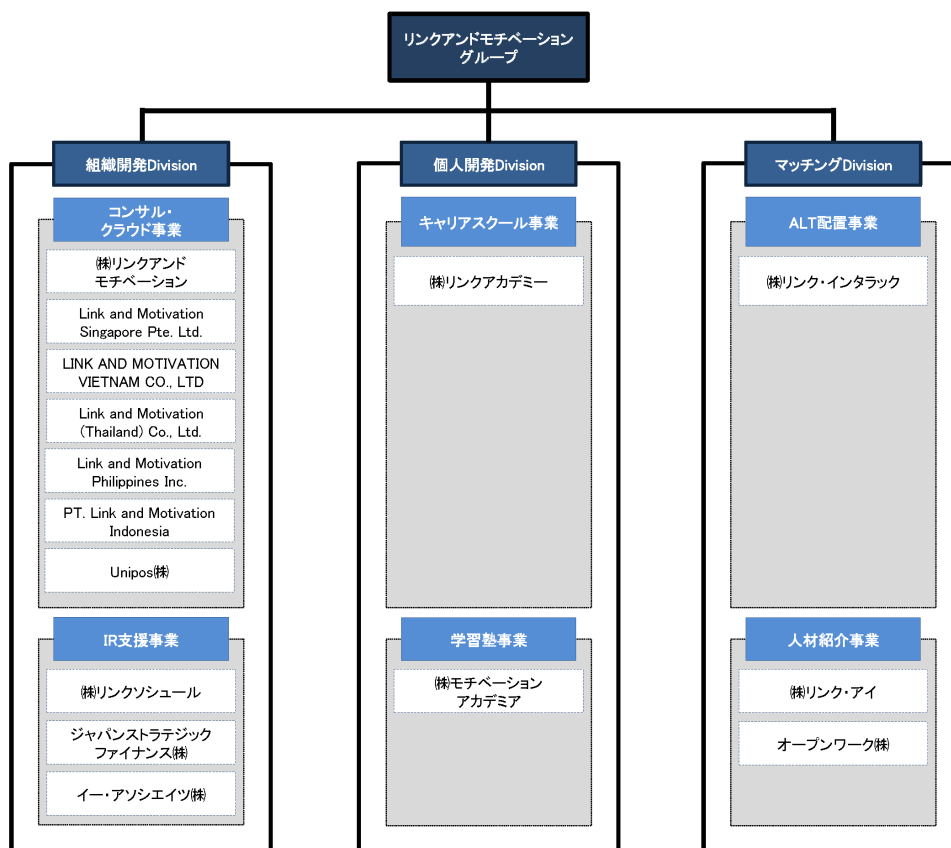
文中の将来に関する事項は、当中間連結会計期間の末日現在において判断したものであります。

(1) 当中間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。当中間連結会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、円安進行に伴う物価上昇に加え、中東情勢をはじめとする地政学的リスクや、米国の政策動向による世界経済への影響等により、景気の先行きは依然として不透明な状況が続いております。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22,269百万円(前年同期比111.7%)、売上総利益は12,596百万円(同114.6%)、営業利益は3,234百万円(同102.2%)、親会社の所有者に帰属する中間利益は1,823百万円(同101.4%)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とした伸長に加え、前中間連結会計期間以降に完全子会社化した3社の売上収益の計上により、売上収益及び売上総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ました。また、営業利益についても、完全子会社化の影響で販売費及び一般管理費が増加したことで、前年同期比では微増となったものの、業績予想に対する進捗率は51.3%と順調に進捗しております。なお、親会社の所有者に帰属する中間利益については、前年同期比で微増となりました。

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、当中間連結会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。



《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、当中間連結会計期間における売上収益は8,772百万円（同114.6%）、セグメント利益は6,095百万円（同114.4%）となりました。当中間連結会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、クラウドサービスを通じた組織課題の診断と、コンサルティング及びクラウドサービスを通じた採用・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。なお、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中間連結会計期間の売上収益は7,008百万円（同109.2%）、売上総利益は5,194百万円（同108.8%）となりました。なお、コンサル・クラウド事業の製品別の業績は以下のとおりです。

〔表1〕製品別売上収益推移

製品（単位：百万円） ※＜ ＞内は売上総利益	2025年 第2四半期 (中間期)	2026年 第2四半期 (中間期)	前年同期比
コンサル・クラウド事業	6,417 ＜4,773＞	7,008 ＜5,194＞	109.2% 108.8%
コンサルティング	3,117	3,083	98.9%
クラウド	3,300	3,924	118.9%

当中間連結会計期間においては、「モチベーションクラウド」が成長を牽引した結果、売上収益、売上総利益ともに前年同期比で増加しました。

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、前年同期比で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

	2025年				2026年	
	3月	6月	9月	12月	3月	6月
納品数(件)	1,012	1,057	1,366	1,370	1,393	1,379
月会費売上(千円)	520,827	536,566	625,338	627,382	625,130	650,982

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等、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。「診断」領域では、組織状態を可視化し、エンゲージメント向上を支援する「モチベーションクラウド エンゲージメント」を展開しています。同サービスは、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: ワークプレイス最適化市場2025」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及びシェアで9年連続1位(2017～2025年度予測)を獲得しております。「変革」領域では、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」に加え、2024年8月には、持分法適用関連会社である株式会社FCEが提供している「ロボパットAI」「FCEプロンプトゲート」等のDX支援サービス、2025年8月には、完全子会社化したUnipos株式会社が提供しているピアボーナス®「Unipos」を追加いたしました。さらに、2026年4月には、採用支援サービス「モチベーションクラウド エントリーマネジメント」の提供を開始し、2026年8月にはマネジメント支援サービス「モチベーションクラウド マネジメント」のリリースも予定しており、組織変革を包括的に支援するサービス群へと拡充を進めています。なお、中小企業向けには、組織課題の診断と変革を総合的に支援する「モチベーションクラウド ベーシック」を展開しております。

2026年6月末における「モチベーションクラウド」の月会費売上は650,982千円(同121.3%)となりました。当中間連結会計期間については、既存サービスの中堅企業への導入と、採用領域における新サービスである「モチベーションクラウド エントリーマネジメント」のリリースが寄与した結果、月会費売上は順調に伸長しました。これを受け、2026年12月末におけるモチベーションクラウドの月会費売上計画を7.0億円から、7.3億円(前年比116.4%)に上方修正いたしました。引き続き大手企業に加えて中堅企業への導入も推進することで、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、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に加えて、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を行っております。

当該事業における当中間連結会計期間の売上収益は1,875百万円(同133.8%)、売上総利益は967百万円(同148.6%)となりました。

当中間連結会計期間においては、前第2四半期連結会計期間以降に2社のIR支援会社を完全子会社化し、両社が展開する粗利率の高い動画配信サービスを売上計上したことで、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。

当該事業は現在、顧客基盤の拡大並びに動画配信サービス等のストックサービスの拡大を推進しております。2025年4月に完全子会社化したジャパンストラテジックファイナンス株式会社(2026年7月1日付で株式会社リンクソシュールと合併)が中小型の国内上場企業群において確固たるシェアを保有しているほか、2025年8月に完全子会社化したイー・アソシエイツ株式会社は、JPX400に採用されている大手の国内上場企業群において高いシェアを有しております。今後は上場企業約1,000社の顧客基盤に対して、決算説明会の動画配信等のストック性の高いサービスを展開し、新たなクロスセルやシナジーを創出することで、収益基盤のストック化を強化してまいります。

《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中間連結会計期間における売上収益は2,892百万円（同93.7%）、セグメント利益は1,299百万円（同88.3%）となりました。当中間連結会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、IT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中間連結会計期間の売上収益は2,418百万円（同90.1%）、売上総利益は1,092百万円（同84.2%）となりました。

当中間連結会計期間においては、既存教室の在籍者数が減少した結果、売上収益、売上総利益ともに前年同期比で減少しました。また、注力サービスであるオンライン講座については、資格領域が伸び悩んだ結果、売上収益は299百万円（同89.9%）となりました。

引き続き「挫折させない手厚いサポート」という強みをベースに、オンラインにおけるサービス拡大に注力してまいります。また、コワーキングスペース事業者等とのフランチャイズ契約を推進し、様々な場所での受講を可能にすることで、効率的な教室運営を行うとともに、継続的な学習支援等、ストック性の高いサービス提供も進めてまいります。

（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中間連結会計期間の売上収益は473百万円（同117.7%）、売上総利益は207百万円（同118.6%）となりました。

当中間連結会計期間においては、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、売上総利益ともに前年同期比で大幅に増加しました。

現在、当該事業ではモチベーションエンジニアリングを基盤とした独自の指導メソッド「モチアカ式」の活用を進めております。具体的には、受講者ひとりひとりの個性を診断して16タイプに分類し、その特性に応じた指導を行うことで、学習意欲の向上と継続的な学習習慣の定着を図っております。今後は、「モチアカ式」の活用に加えて、通塾可能地域にとどまらない幅広い層にオンライン授業による学びの機会を提供することで、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、自治体や企業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中間連結会計期間における売上収益は10,909百万円(同113.4%)、セグメント利益は5,389百万円(同117.8%)となりました。当中間連結会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中間連結会計期間の売上収益は7,693百万円(同109.0%)、売上総利益は2,235百万円(同107.0%)となりました。

当中間連結会計期間においては、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中間連結会計期間の売上収益は3,246百万円(同125.3%)、売上総利益は3,183百万円(同126.8%)となりました。

当中間連結会計期間においては、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み上げております。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183万件まで増加しました。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、当サービスの売上収益は2,164百万円となりました。

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。

※ オープンワーク株式会社は、2026年4月1日に株式会社BNGパートナーズの全株式を取得し完全子会社化いたしました。

《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、要約中間連結財政状態計算書の利益剰余金、又は要約中間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) 当中間期の財政状態の概況

当中間連結会計期間末の資産合計は、前連結会計年度末に比べ1,358百万円増加し、42,357百万円となりました。これは主として、現金及び現金同等物が3,508百万円減少した一方で、その他の短期金融資産が3,621百万円増加したこと等によるものです。

当中間連結会計期間末の負債合計は、前連結会計年度末に比べ2,292百万円増加し、26,474百万円となりました。これは主として、営業債務及びその他の債務が687百万円減少した一方で、有利子負債及びその他の金融負債が3,017百万円増加したこと等によるものです。

当中間連結会計期間末の資本合計は、前連結会計年度末に比べ934百万円減少し、15,883百万円となりました。これは主として、親会社の所有者に帰属する中間利益を計上した一方で、自己株式の取得や剰余金の配当により減少したこと等によるものです。

(3) 当中間期のキャッシュ・フローの概況

当中間連結会計期間において、現金及び現金同等物（以下、「資金」という。）は508百万円減少し、当中間連結会計期間末の残高は7,865百万円となりました。

当中間連結会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）

当中間連結会計期間において、営業活動により獲得した資金は前年同期より707百万円増加し、2,570百万円となりました。これは主として、営業債務及びその他の債務の増減が前年同期に比べ324百万円減少した一方で、営業債権及びその他の債権の増減が前年同期に比べ769百万円減少、法人所得税の支払額が前年同期に比べ141百万円減少したことにより資金が増加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）

当中間連結会計期間において、投資活動により使用した資金は前年同期より260百万円増加し、1,030百万円となりました。これは主として、定期預金の払戻による収入3,000百万円があったこと、前年同期に発生した連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出415百万円が無かったことにより資金が増加した一方で、定期預金の預入による支出3,602百万円があっ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）

当中間連結会計期間において、財務活動により使用した資金は前年同期より1,065百万円増加し、2,045百万円となりました。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2,617百万円増加したことにより資金が増加した一方で、長期借入金の返済による支出が前年同期に比べ517百万円増加、自己株式の取得による支出が2,500百万円、預け金の増加600百万円があったことにより資金が減少したこと等によるものです。

(4) 今後の見通し

当中間連結会計期間においては、注力事業のコンサル・クラウド事業が成長を牽引し、売上収益は前年同期比で大幅に増加、営業利益の業績予想に対する進捗率は51.3%となりました。2026年12月期の業績予想である売上収益46,700百万円(前年比112.5%)、営業利益6,310百万円(前年比150.1%)に向けて、順調に進捗しております。

近年、労働力人口の減少やビジネスのソフト化、ワークモチベーションの多様化が進む中で、企業が従業員や応募者から選ばれ続ける重要性和難易度は加速度的に高まっております。また、AI技術の進展により、優秀な人材の獲得競争は今後さらに激化することが想定されております。こうした環境下において企業は、人材の維持と獲得のための従業員エンゲージメントの向上や、既存社員がパフォーマンスを発揮するための人材力の向上に取り組む必要があることから、このような環境変化は当社グループにとって非常に重要な機会であると認識しております。同時に、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「人的資本経営」への関心も高まり続けております。こうした潮流を踏まえ、当社グループは当面、成長可能性の高い組織開発Divisionのコンサル・クラウド事業に注力するとともに、当社グループ全体の収益のストック化を推進してまいります。

2026年2月には、2028年12月期に営業利益100億円、2030年12月期に営業利益150億円を見込む計画を策定しました。その達成を支える重要指標として、「モチベーションクラウド」を中心とした年間経常収益について、2028年12月末に150億円、2030年12月末に240億円の実現を目指します。今後はその計画を実現する中期的な成長戦略として、「モチベーションクラウド」における「既存サービスの拡大」と、「新規サービスの拡大」の両軸で事業成長を加速してまいります。

〔表3〕2030年計画達成に向けたARRの成長方針

既存サービスの拡大	新規サービスの拡大
大手企業に加え 中堅企業へ対象拡大	変革サービスにおける新たな領域で クラウド化を推進 既存大手顧客を中心に展開

具体的な内容は、下記のとおりです。

(既存サービスの拡大)

既存サービスの拡大においては、診断サービスである「モチベーションクラウド エンゲージメント」について、大手企業に加え、中堅企業にも対象を拡大しております。運輸業では、九州旅客鉄道株式会社やJR西日本グループといった大手企業への導入が進むとともに、当中間連結会計期間においては、5社の導入がありました。また、製造業では21件、建設業では5件、エネルギー業では2件と、各業界における導入件数も着実に拡大しております。引き続き、大手企業への支援実績とノウハウを活用し、すでに大手企業で導入が進んでいる業界を中心に、さらなる深耕を図ります。

また、企業に加えて自治体においても組織診断・変革ニーズが高まっており、大規模自治体を中心に導入が着実に広がっており、支援実績は9府県庁を含む26組織に拡大しております。当中間連結会計期間においては、徳島県及び宮城県において全庁での新規導入を実現するなど、自治体との連携が加速しております。今後も企業変革で培ったナレッジを活用し、さらなる支援拡大を目指してまいります。

(新規サービスの拡大)

これまで当社グループは、人的資本情報の開示義務化の流れを背景に、大手企業を中心として診断サービスの拡大に取り組んできました。現在は、大手企業の関心は「開示」から実際の「変革」へと拡大しつつあります。こうした変化を受け、当社においてもコンサルティングのクラウド化を推進することで、変革サービスの拡大に取り組んでおります。まずは、「採用支援」及び「マネジメント支援」の領域においてクラウド化を推進する方針です。

「採用支援」については、「モチベーションクラウド エントリーマネジメント」の提供を2026年4月に開始しました。本サービスは、適性検査「BRIDGE」を活用したターゲット人材の特性分析にWeb面接機能等を組み合わせることで業務効率を高めるとともに、採用プロセスで蓄積されるデータを活用し、より精度の高い採用を支援するサービスです。リリース後3か月ですでにARR(年間経常収益)が2億円を突破するなど、順調に進捗しております。

「マネジメント支援」については、「モチベーションクラウド マネジメント」を2026年8月にリリースすることを決定しました。本サービスは、AIが管理職とメンバーのハブとして機能し、日常的なマネジメント支援を行うことで、管理職の時間創出とマネジメントスキル向上を支援するサービスです。育成領域の市場規模は数千億以上、日本企業における管理職の人数は約650万人と大きな市場ポテンシャルを有しています。また、AIの進化により、マネジメント支援は従来のノウハウ提供から、AIによる個別かつ直接的な支援へとニーズが変化していくと認識しています。当社は、25年以上にわたり培ってきた組織・人事領域の専門知見、延べ4,740社・約65万人への管理職研修実績に加え、「モチベーションクラウド エンゲージメント」を通じて蓄積した延べ14,400社・約671万人の管理職データという競争優位性を有しており、これらを生かしたAIエージェントを展開することで、月会費売上の上昇のさらなる向上を目指してまいります。

さらに、2026年8月10日には、当社を株式交換完全親会社とし、SELF株式会社（以下、「SELF社」という。）を株式交換完全子会社とする株式交換によりSELF社を当社の完全子会社とすることに向けた協議を開始する旨の基本合意書を締結いたしました。SELF社は、顧客対応・社内ナレッジ活用・AIエージェントまで、大手企業基準のセキュリティを備えた、企業向け統合AIサービス「SELFBOT」を提供しています。「SELFBOT」は、社内ナレッジ情報の一元管理から顧客対応・カスタマーサポートの自動化まで幅広い業務を支援し、コミュニケーションコストの削減を通じた業務効率化を実現します。現在、大手企業をはじめ、幅広い組織に導入されています。当社がSELF社を完全子会社化することにより、当社は、SELF社が提供する「SELFBOT」を「モチベーションクラウド」の変革サービスとして位置付け、情報へのアクセス効率化を通じた生産性向上を支援することが可能となります。また、クラウドサービス、コンサルティングサービスと組み合わせることで、変革効果の持続的な向上を実現するとともに、組織変革のニーズを有する顧客へのクロスセル機会の拡大を目指すことが可能となります。

さらに、長期的な事業価値向上に向けて、国内市場にとどまらず海外市場への展開も進めております。現在はアジア5か国で事業を展開しており、2026年6月末の海外における「モチベーションクラウド」の月会費売上は、前年同期比約260%と順調に成長しております。今後は、アジア5か国での事業をさらに成長させるとともに、これまでに蓄積したサービスの展開ノウハウを他地域にも活かすことで、海外事業の成長スピードをさらに高めていきます。こうした取り組みを通じて、当社グループは「グローバルな人的資本経営プラットフォーム」を目指し、持続的な成長と企業価値の向上を実現してまいります。

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. 要約中間連結財務諸表及び主な注記

(1) 要約中間連結財政状態計算書

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2025年12月31日)	当中間連結会計期間 (2026年6月30日)
資産		
流動資産		
現金及び現金同等物	11,374	7,865
営業債権及びその他の債権	4,801	4,967
棚卸資産	238	355
その他の短期金融資産	15	3,636
その他の流動資産	1,123	1,659
流動資産合計	17,553	18,485
非流動資産		
有形固定資産	667	669
使用権資産	3,243	2,883
のれん	11,983	12,293
無形資産	2,667	2,746
持分法で会計処理されている投資	2,095	2,211
その他の長期金融資産	2,258	2,547
繰延税金資産	468	457
その他の非流動資産	62	61
非流動資産合計	23,445	23,872
資産合計	40,999	42,357

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2025年12月31日)	当中間連結会計期間 (2026年6月30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	2,560	1,872
契約負債	1,770	2,130
有利子負債及びその他の金融負債	5,286	5,939
リース負債	1,028	906
未払法人所得税	1,097	1,091
引当金	23	18
その他の流動負債	2,293	2,321
流動負債合計	14,061	14,279
非流動負債		
有利子負債及びその他の金融負債	7,005	9,369
リース負債	2,221	1,914
引当金	388	382
繰延税金負債	398	425
その他の非流動負債	106	103
非流動負債合計	10,120	12,194
負債合計	24,181	26,474
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	3,658	3,618
自己株式	△0	△2,475
利益剰余金	9,424	10,377
その他の資本の構成要素	△872	△622
親会社の所有者に帰属する持分合計	13,590	12,278
非支配持分	3,226	3,604
資本合計	16,817	15,883
負債及び資本合計	40,999	42,357

(2) 要約中間連結損益計算書及び要約中間連結包括利益計算書
要約中間連結損益計算書

(単位：百万円)

	前中間連結会計期間 (自 2025年1月1日 至 2025年6月30日)	当中間連結会計期間 (自 2026年1月1日 至 2026年6月30日)
売上収益	19,937	22,269
売上原価	8,947	9,673
売上総利益	10,990	12,596
販売費及び一般管理費	7,798	9,347
その他の収益	32	21
その他の費用	61	36
営業利益	3,163	3,234
金融収益	5	24
金融費用	60	126
持分法による投資損益	97	116
税引前中間利益	3,205	3,248
法人所得税費用	1,126	1,066
中間利益	2,078	2,181
中間利益の帰属		
親会社の所有者	1,799	1,823
非支配持分	279	357
中間利益	2,078	2,181
親会社の所有者に帰属する1株当たり中間利益		(単位：円)
基本的1株当たり中間利益	16.90	16.83
希薄化後1株当たり中間利益	16.89	16.81

要約中間連結包括利益計算書

(単位：百万円)

	前中間連結会計期間 (自 2025年1月1日 至 2025年6月30日)	当中間連結会計期間 (自 2026年1月1日 至 2026年6月30日)
中間利益	2,078	2,181
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	222	261
純損益に振り替えられることのない項目合計	222	261
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	△14	△4
純損益に振り替えられる可能性のある項目合計	△14	△4
その他の包括利益合計	207	256
中間包括利益合計	2,286	2,438
中間包括利益の帰属		
親会社の所有者	2,007	2,080
非支配持分	279	357
中間包括利益	2,286	2,438

(3) 要約中間連結持分変動計算書

前中間連結会計期間(自 2025年1月1日 至 2025年6月30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
中間利益	—	—	—	1,799	—	1,799	279	2,078
その他の包括利益	—	—	—	—	207	207	—	207
中間包括利益合計	—	—	—	1,799	207	2,007	279	2,286
支配継続子会社に対する持分変動 剰余金の配当	—	△172	—	19	—	△152	△281	△434
新株予約権の行使	—	9	—	—	△9	—	—	—
株式報酬取引	—	1	21	—	△8	14	—	14
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	—	△161	21	△743	△21	△904	△281	△1,186
2025年6月30日残高	1,380	2,519	△1,161	10,503	△853	12,388	3,096	15,485

当中間連結会計期間(自 2026年1月1日 至 2026年6月30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		
2026年1月1日残高	1,380	3,658	△0	9,424	△872	13,590	3,226	16,817
中間利益	—	—	—	1,823	—	1,823	357	2,181
その他の包括利益	—	—	—	—	256	256	—	256
中間包括利益合計	—	—	—	1,823	256	2,080	357	2,438
自己株式の取得	—	△45	△2,500	—	—	△2,545	—	△2,545
支配継続子会社に対する持分変動 剰余金の配当	—	24	—	—	—	24	19	43
新株予約権の行使	—	—	—	△897	—	△897	—	△897
株式報酬取引	—	6	—	—	△6	—	—	—
その他	—	△26	25	—	—	△1	—	△1
所有者との取引額合計	—	—	—	27	—	27	—	27
2026年6月30日残高	—	△40	△2,475	△870	△6	△3,392	19	△3,373
2026年6月30日残高	1,380	3,618	△2,475	10,377	△622	12,278	3,604	15,883

(4) 要約中間連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	前中間連結会計期間 (自 2025年1月1日 至 2025年6月30日)	当中間連結会計期間 (自 2026年1月1日 至 2026年6月30日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前中間利益	3,205	3,248
減価償却費及び償却費	869	983
減損損失	54	8
投資有価証券評価損益 (△は益)	—	△1
金融収益及び金融費用	54	101
持分法による投資損益 (△は益)	△97	△116
営業債権及びその他の債権の増減 (△は増加)	△879	△109
棚卸資産の増減額 (△は増加)	△20	△117
営業債務及びその他の債務の増減 (△は減少)	△398	△723
その他	346	467
小計	3,136	3,742
利息及び配当金の受取額	4	18
利息の支払額	△62	△118
法人所得税の還付額	—	0
法人所得税の支払額	△1,214	△1,072
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,863	2,570
投資活動によるキャッシュ・フロー		
定期預金の預入による支出	—	△3,602
定期預金の払戻による収入	—	3,000
有形固定資産の取得による支出	△62	△42
無形資産の取得による支出	△264	△385
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	△415	—
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による収入	—	92
投資有価証券の取得による支出	△34	—
投資有価証券の売却による収入	7	2
敷金及び保証金の差入による支出	△14	△4
敷金及び保証金の返還による収入	46	23
資産除去債務の履行による支出	△19	△33
その他	△11	△81
投資活動によるキャッシュ・フロー	△769	△1,030

(単位：百万円)

	前中間連結会計期間 (自 2025年1月1日 至 2025年6月30日)	当中間連結会計期間 (自 2026年1月1日 至 2026年6月30日)
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)	898	600
長期借入れによる収入	810	3,427
長期借入金の返済による支出	△982	△1,500
配当金の支払額	△765	△896
リース負債の返済による支出	△504	△589
非支配持分からの払込による収入	20	13
非支配持分からの子会社持分取得による支出	△455	—
自己株式の取得による支出	—	△2,500
預け金の増減額 (△は増加)	—	△600
財務活動によるキャッシュ・フロー	△980	△2,045
現金及び現金同等物に係る換算差額	△15	△3
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	97	△508
現金及び現金同等物の期首残高	8,607	8,374
現金及び現金同等物の中間期末残高	8,704	7,865

(5) 要約中間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)

本要約中間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、当中間連結会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)

要約中間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。

本要約中間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。

(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。