

2026年12月期 第2四半期 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2四半期 決算サマリ

経営状況

- ✓ 売上収益、売上総利益は、前年比**大幅増**。
営業利益は前年比微増も、業績予想に対する**進捗率は50%を超え、順調に進捗**。

中期的な成長戦略の 進捗

- ✓ 「**モチベーションクラウド エントリーマネジメント**」の好調な立ち上がりにより、モチベーションクラウドの月会費売上計画を**前年比116.4%の7.3億円に上方修正**。
- ✓ 8月には、マネジメント支援の新プロダクト「**モチベーションクラウド マネジメント**」をリリース。AIエージェントとして、AIがマネジメント業務を自律的に支援。
- ✓ 既存サービスについても、中堅企業、自治体、海外において順調に拡大。

SELF社との 株式交換

- ✓ **SELF株式会社を株式交換により完全子会社化**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。
同社サービス「SELFBOT」をモチベーションクラウドに追加し、顧客の生産性向上を支援。

自己株式取得の進捗

- ✓ 2026年7月31日現在、**取得株数47.01%、取得総額54.11%**の進捗状況。

株主優待制度の拡充

- ✓ 株主優待制度のベース金額を**10%増額**。**最大年間44万円分**の株主優待品を進呈。

AGENDA

- 01. 会社概要
- 02. 経営状況報告
 - ①2026年12月期 第2四半期 事業状況報告
 - ②2026年12月期 第2四半期 組織状況報告
- 03. 中期的な成長戦略の進捗報告
- 04. モチベーションクラウド月会費売上計画の上方修正
- 05. SELF株式会社の完全子会社化に向けた
株式交換に関する基本合意書締結のお知らせ
- 06. 自己株式取得の進捗状況
- 07. 株主優待制度拡充のお知らせ

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 Division	コンサル・クラウド事業	企業向けに 人的資本経営の実践を支援
	IR支援事業	企業向けに 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	社会人向けに キャリア創りを支援
	学習塾事業	小・中・高校生向けに 学力向上を支援
マッチング Division	ALT配置事業	日本で働きたい外国籍人材と 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 フィッティング支援

▶詳細は、統合報告書「[IR BOOK 2025 \(p21\)](#)」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、求職者の性格など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。

02

經營狀況報告

① 2026年12月期第2四半期 事業狀況報告

売上収益	コンサル・クラウド事業を中心とした伸長と、 2025年2Q以降に完全子会社化した3社の売上計上により、前年比 大幅増 。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伸長し、前年比 大幅増 。
営業利益	完全子会社化の影響で販売管理費が増加した結果、前年比 微増 。 業績予想に対する 進捗率は51.3% と順調に推移。
当期純利益	前年比 増 。親会社に帰属する当期純利益は、前年比 微増 。

単位（百万円）	2025年2Q 実績	2026年2Q 実績	前年比
売上収益	19,937	22,269	111.7%
売上総利益	10,990	12,596	114.6%
営業利益	3,163	3,234	102.2%
当期純利益	2,078	2,181	105.0%
親会社に帰属する当期純利益	1,799	1,823	101.4%

- 組織開発Division | 注力事業であるコンサル・クラウド事業が伸長した結果、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いて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を下回った。
- 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）		2025年2Q 実績	2026年2Q 実績	前年比
組織開発Division	売上収益	7,652	8,772	114.6%
	売上総利益	5,327	6,095	114.4%
個人開発Division	売上収益	3,086	2,892	93.7%
	売上総利益	1,472	1,299	88.3%
マッチングDivision	売上収益	9,624	10,909	113.4%
	売上総利益	4,573	5,389	117.8%

コンサル・クラウド事業

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比増。

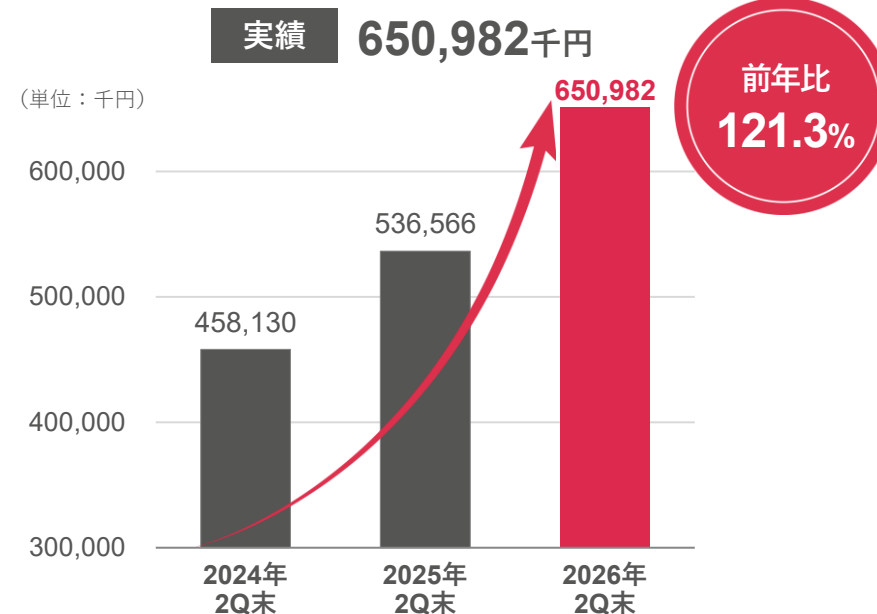
IR支援事業

2025年2Q以降、IR支援会社2社を完全子会社化。
2社が展開する粗利率の高い動画配信サービスの寄与により、
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）		2025年2Q 実績	2026年2Q 実績	前年比
コンサル・ クラウド事業	売上収益	6,417	7,008	109.2%
	売上総利益	4,773	5,194	108.8%
IR支援事業	売上収益	1,401	1,875	133.8%
	売上総利益	651	967	148.6%

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

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を下回った。

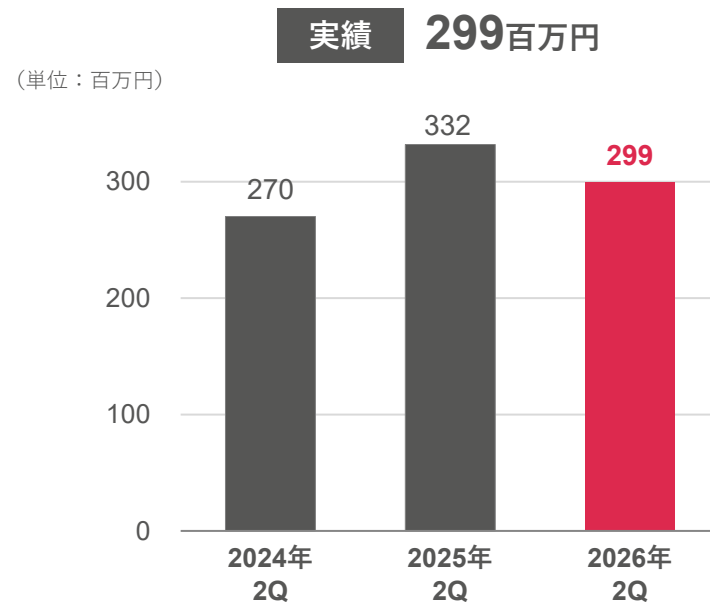
学習塾事業

在籍者数と顧客単価が想定通り増加した結果、
売上収益、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）		2025年2Q 実績	2026年2Q 実績	前年比
キャリア スクール事業	売上収益	2,684	2,418	90.1%
	売上総利益	1,297	1,092	84.2%
学習塾事業	売上収益	402	473	117.7%
	売上総利益	174	207	118.6%

オンライン講座 売上高



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。

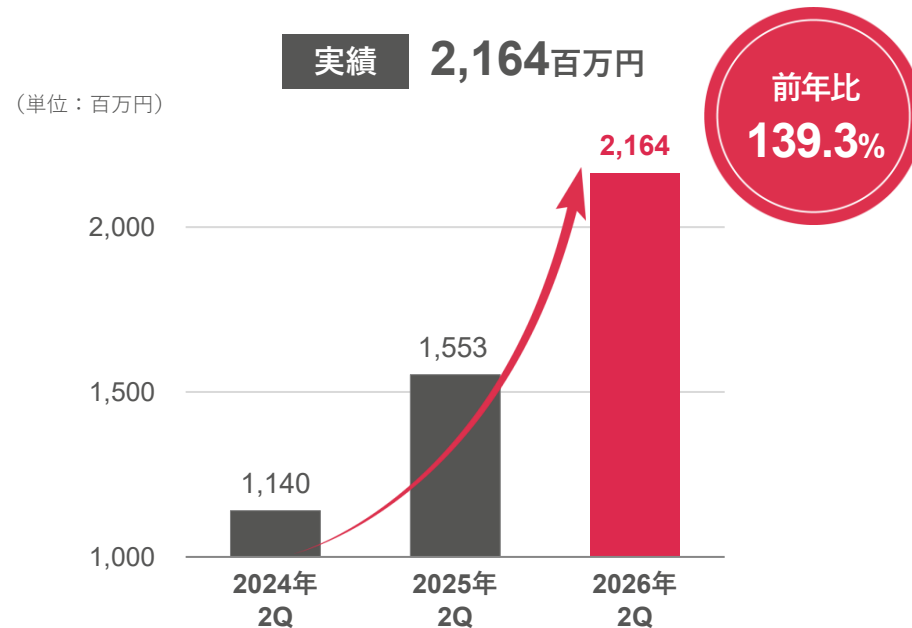
人材紹介事業

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）		2025年2Q 実績	2026年2Q 実績	前年比
ALT配置事業	売上収益	7,059	7,693	109.0%
	売上総利益	2,088	2,235	107.0%
人材紹介事業	売上収益	2,590	3,246	125.3%
	売上総利益	2,511	3,183	126.8%

OpenWorkリクルーティング 売上高



成長加速に向けた投資に注力した結果、前年比大幅増。

Unipos社をはじめとする3社を2025年2Q以降に完全子会社化したことで、各項目の販売管理費が増加。

単位（百万円）	2025年2Q 実績	2026年2Q 実績	前年比
販売管理費 合計	7,798	9,347	119.9%
①人件費	3,840	4,512	117.5%
②採用・研修・福利厚生費	417	522	125.2%
③オフィス・システム経費	1,340	1,607	119.9%
④販売関連費用	1,520	1,872	123.2%
⑤その他費用	678	831	122.5%

自己株式取得に伴う預け金の増加、および借入金の増加により、資産、負債ともに増加。
純資産は、自己株式の取得に伴い減少。

単位（百万円）	2025年 実績	2026年2Q 実績	前年差
流動資産	17,553	18,485	931
固定資産	23,445	23,872	426
資産合計	40,999	42,357	1,358
流動負債	14,061	14,279	218
固定負債	10,120	12,194	2,074
負債合計	24,181	26,474	2,292
純資産	16,817	15,883	▲934

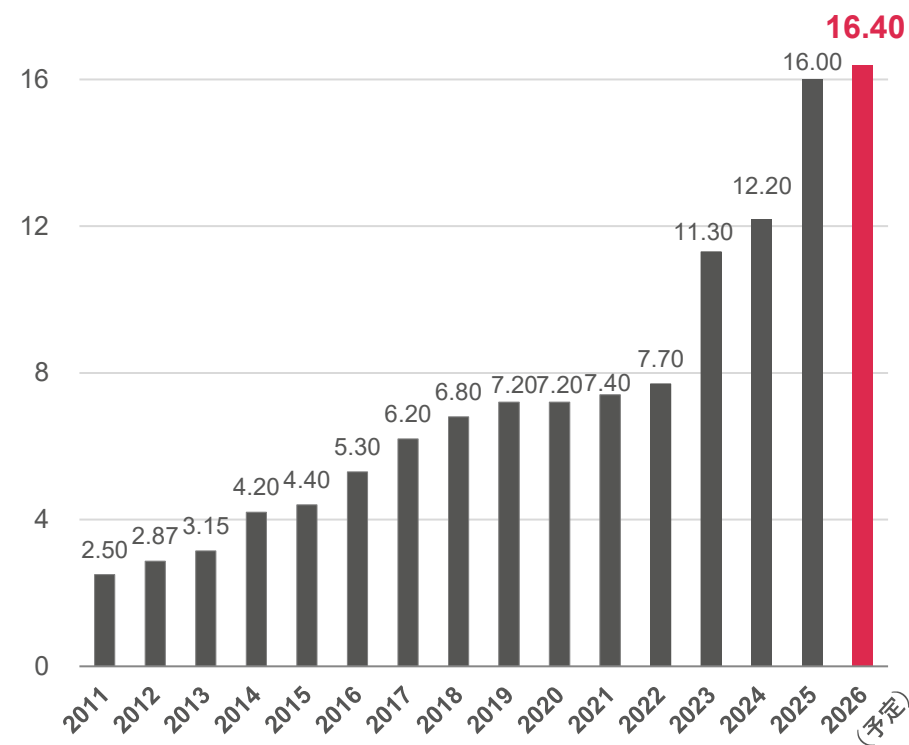
機動的な還元が可能な四半期配当にて業績に応じた配当を継続する方針。
第2四半期は、一株当たり4.1円の配当を9月25日（金）に実施予定。

2026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	第3四半期 （予定）	第4四半期 （予定）	年間配当 （予定）
4.1	4.1	4.1	4.1	16.4

年間配当推移

（単位：円）



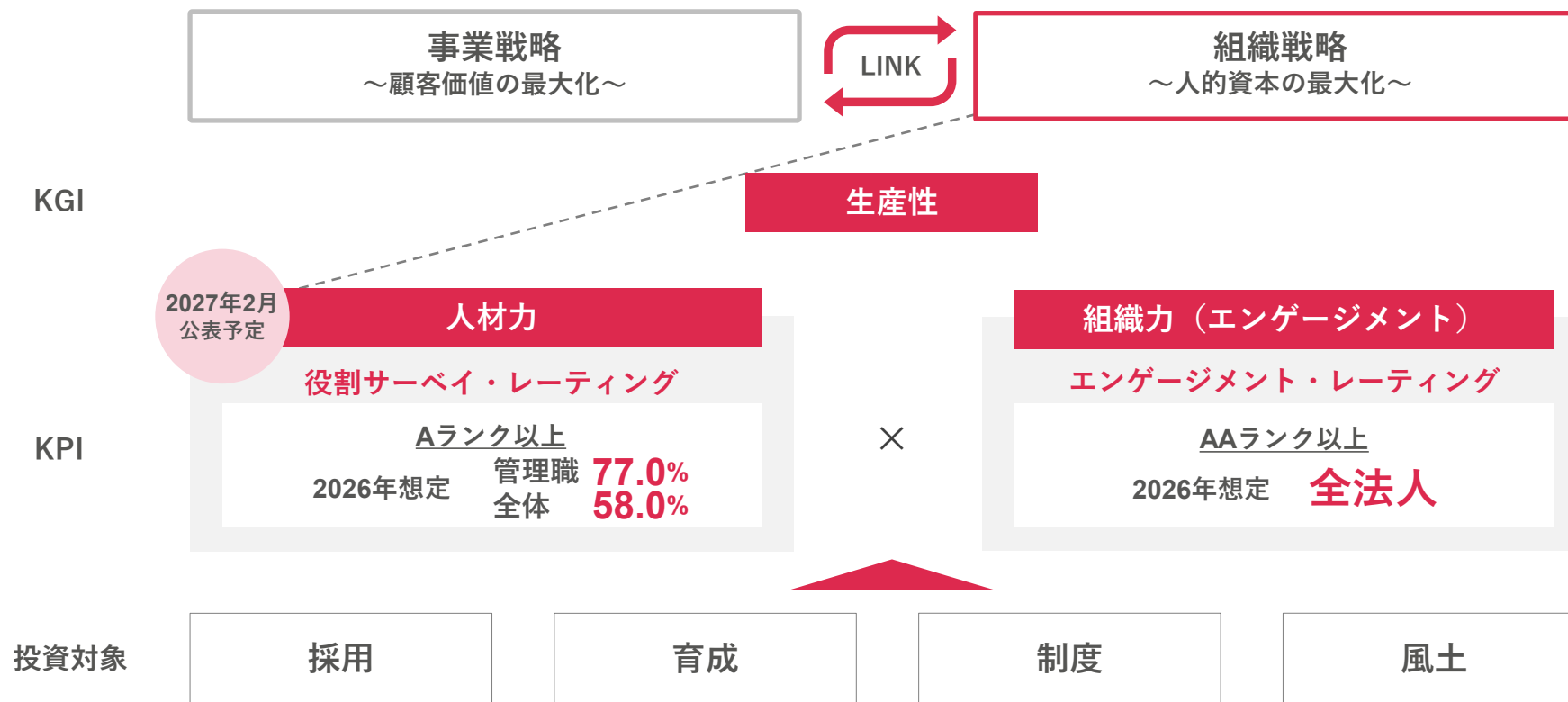
02

經營狀況報告

② 2026年12月期第2四半期 組織狀況報告

事業戦略と組織戦略を対等に捉え、双方をリンクさせながら経営。

組織においては、採用・育成・制度・風土に投資をして、人材力と組織力（エンゲージメント）を高め、人的資本投資のリターンを示す生産性を最大化。



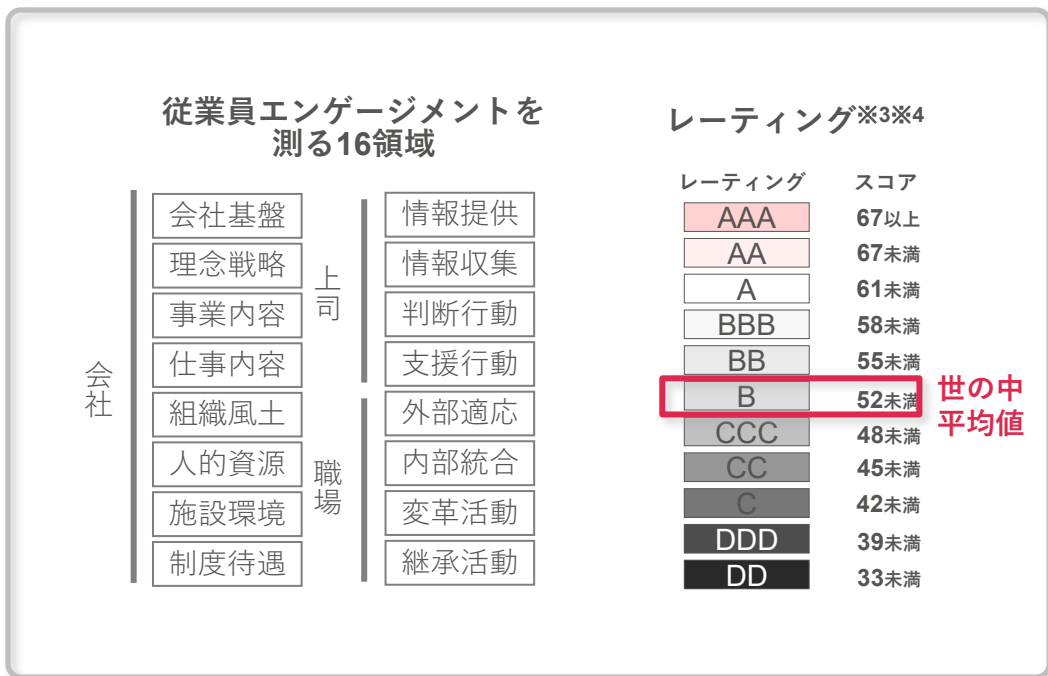
10 組織力（エンゲージメント） -エンゲージメント・レーティング-

国内最大級のデータベースをもとに、会社・上司・職場に対する従業員の期待度と満足度の一致度合いをもとに算出したエンゲージメントスコア※1に応じて11段階でランクづけ。

2025年に完全子会社化した企業のエンゲージメント・レーティングも順調に向上。

概要

結果※2



Division	法人	レーティング		
		2024年	2025年	2026年
組織開発 Division	(株) リンクアンドモチベーション	AAA	AAA	AAA
	Unipos (株)	—	AA	AA
	(株) リンクソシュール	—	AAA	AAA
	イー・アソシエイツ (株)	—	B	A
個人開発 Division	(株) リンクアカデミー	AAA	AAA	AAA
	(株) モチベーションアカデミア	AAA	AAA	AAA
マッチング Division	(株) リンク・インタラック	AA	AA	AAA
	オープンワーク (株)	AA	AAA	AAA
	(株) リンク・アイ	AAA	AAA	AAA

※1 エンゲージメントスコアは株式会社リンクアンドモチベーションの登録商標です（登録6115383号）。

※2 その他事業を行う株式会社リンクダイニングは除く。

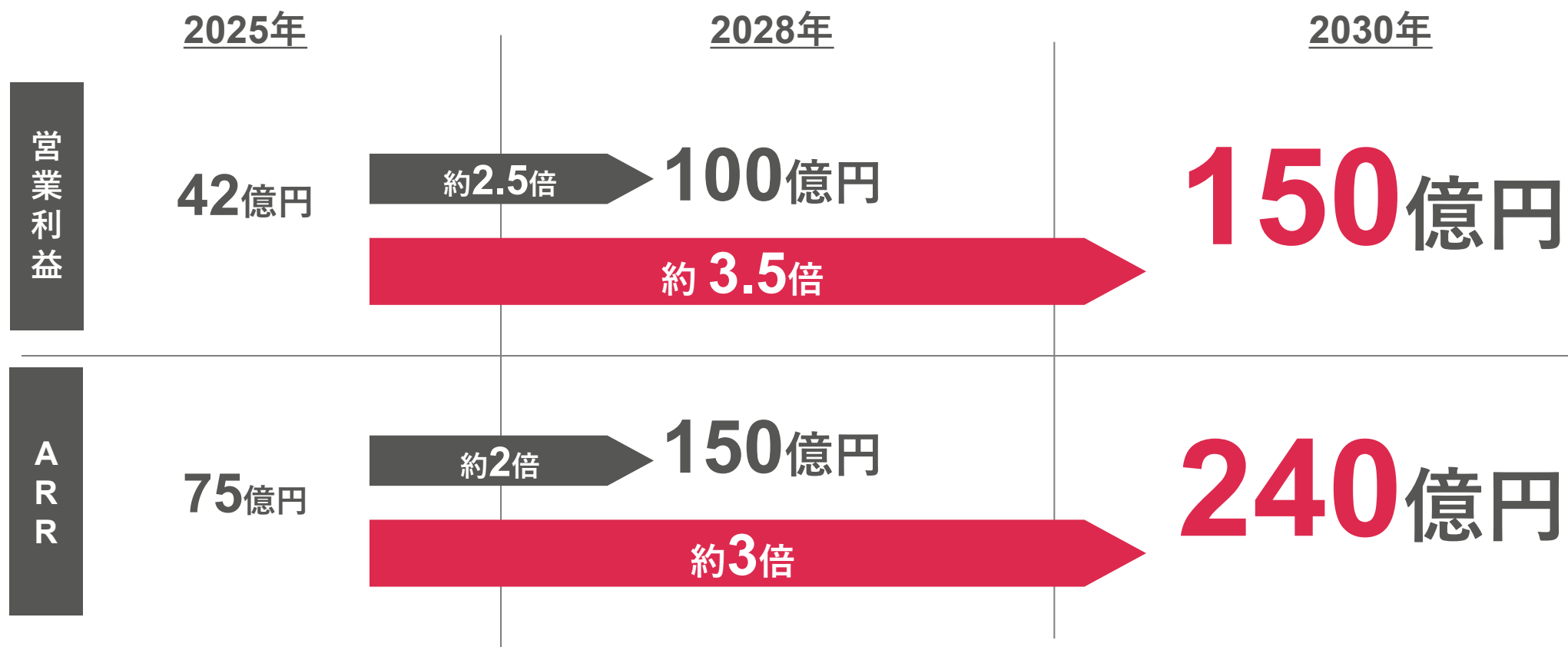
※3 エンゲージメント・レーティングは株式会社リンクアンドモチベーションの登録商標です（登録6167649号）。※4 延べ14,400社/約671万人のデータをもとに算出。

03

中期的な成長戦略の進捗報告

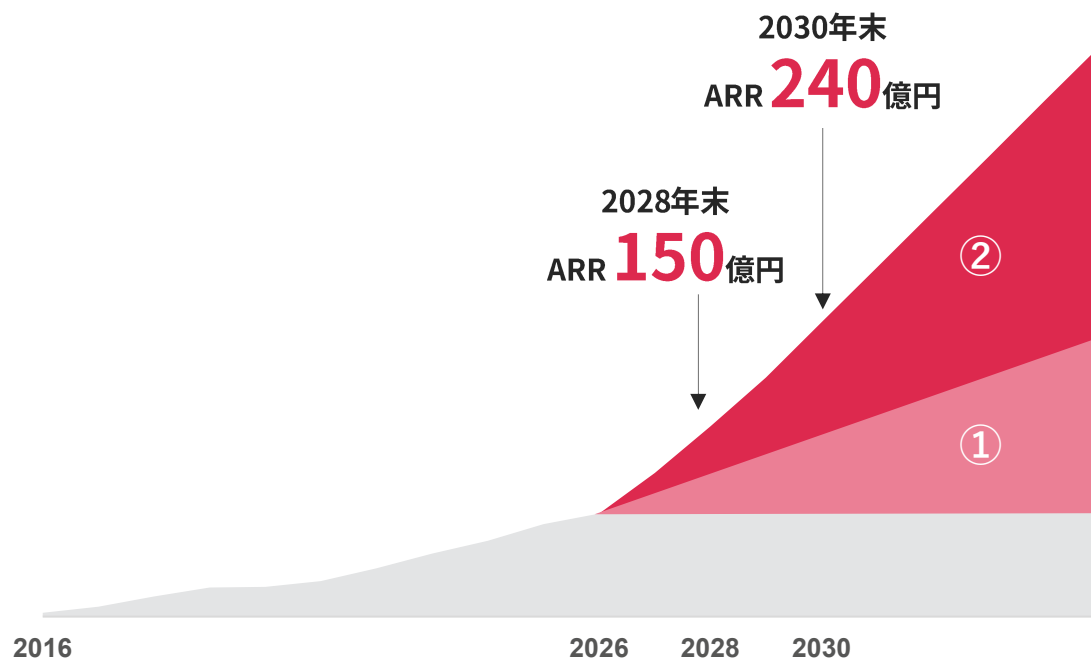
中期的な企業価値向上に向け、**2030年までに営業利益150億円**を目指す。

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し、重要指標として**ARR240億円の達成**を目指す。



具体的には、「モチベーションクラウド」において
大手企業から中堅企業にも対象を拡大する「既存サービスの拡大」に加え、
既存大手顧客を中心に「新規サービスの拡大」にも注力することで、ARRの加速度的な成長を実現。

ARRの成長イメージ



成長に向けた取り組み

①既存サービスの拡大

大手企業に加え
中堅企業へ対象拡大

②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
既存大手顧客を中心に展開

既存サービスについては、業界ごとに大手企業から中堅企業まで対象を拡大し、「モチベーションクラウド エンゲージメント」導入を推進。
その結果、特に製造・建設・エネルギー・運輸業界における導入が加速。

業界の深耕イメージ



※ 企業については、日本標準産業分類に準拠。

トピックス

運輸業界においては、大手企業への導入も拡大



▶ リリースは [こちら](#)



▶ リリースは [こちら](#)

製造・建設・エネルギー・運輸業で導入が拡大

2026年2Qの新規契約※

製造	建設	エネルギー	運輸
21件	5件	2件	5件

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支援を拡大した結果、支援実績は9庁を含む26組織に増加。
企業変革で培ったナレッジを活用することで、さらなる支援拡大を目指す。

導入自治体（一例）



トピックス

都道府県庁での導入が進行

全庁での新規導入



▶リリースは[こちら](#)



▶リリースは[こちら](#)

これまでは、人的資本情報の開示義務化の流れを受けて、大手企業を中心に**診断サービス**を拡大。
大手企業のニーズが開示から変革へと拡大する中、当社も**変革サービス**の拡大に注力。

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
組織状態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

 **Robo-Pat AI**  **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**

4月
リリース

採用支援サービス

採用活動の量と質の向上を支援

 **MOTIVATION CLOUD**
Entry Management

8月
リリース

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

 **MOTIVATION CLOUD**
Management



▶市場環境の詳細は[こちら](#)

※ 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）。

2026年4月にリリースした「モチベーションクラウド エントリーマネジメント」は、リリース後3ヶ月でARRが2億円を突破し、順調に進捗。

サービス特徴

クラウドサービス化により大幅に効率化するとともに、
データを活用した精緻な採用支援が可能



適性検査BRIDGEの活用

- ・活躍している人材の特性分析
- ・応募者の特性データ取得



Web面接システム導入

- ・AI活用による効率化
- ・面接データ取得



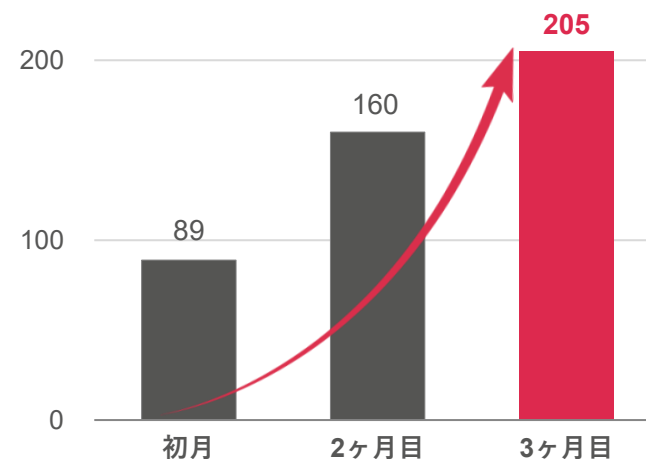
成果創出に向けたコンサルタントの伴走支援

- ・上記データを活用した変革支援

ARR推移

リリース後3ヶ月で
すでにARR（年間経常収益）は2億円を突破

（単位：百万円）



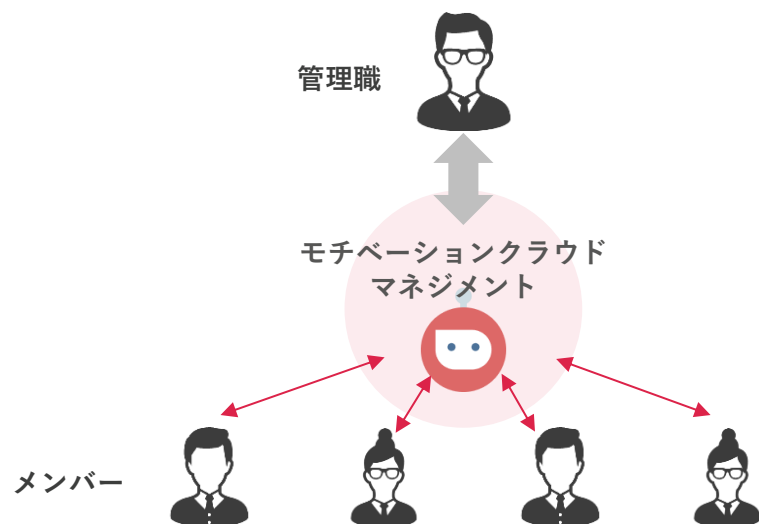
▶市場環境の詳細は[こちら](#)

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」を8月にリリース。

「AIエージェント」として、AIがマネジメント業務を自律的に支援することで、
管理職の時間創出とマネジメントスキル向上を実現。

概要

AIが管理職とメンバーのハブとして機能することで、
マネジメント業務を自律的に支援



提供価値

AIによる日常的なマネジメント支援を通じて、
管理職の時間創出とマネジメントスキル向上を実現

課題

メンバーとの打ち合わせや
顧客対応が多いことにより、
時間が不足

業務に関するスキルはあるが、
組織運営・メンバー育成などの
マネジメントスキルが不足

提供価値

相談対応やフィードバックなどを
AIが支援することで、
管理職の時間を創出

メンバーに対する課題の指摘や、
管理職に対する育成アドバイスにより、
マネジメントスキル向上を支援

ポテンシャルが大きいマネジメント支援市場において、AIの登場により個別かつ直接的なマネジメント支援が重視される中、当社の競争優位性を活かし、**月会費売上のさらなる向上を目指す。**

市場環境

マネジメント支援の市場ポテンシャルは大きく、AIの登場により、個別かつ直接的な支援が重視

市場ポテンシャル



育成領域の市場規模

数千億円以上



日本企業における
管理職・リーダー層※

約640万人

ニーズの変化

研修など、マネジメントに関する
ノウハウ提供による支援



AIの登場によって
**個別かつ直接的な
マネジメント支援が重視**

競争優位性

管理職の変革ノウハウ・実績に加え
管理職に関する豊富なデータを保有

ノウ
ハウ

25年以上培った**組織・人事の専門知見**

研修
実績

延べ**4,740**社 / 約**10**万人の**管理職研修**を実施

データ

延べ**14,400**社 / 約**671**万人
「モチベーションクラウド エンゲージメント」にて
蓄積された上司項目データが存在

▶市場環境の詳細は[こちら](#)

※ 厚生労働省「[令和7年賃金構造基本統計調査](#)」の役職計に基づく。

長期的には、「グローバルな人的資本経営プラットフォーム」を目指し、海外展開も推進。
アジア5か国を中心に営業活動を推進し、月会費売上は前年比約260%と大幅に成長。
また、組織診断データが20万人を突破するなど、組織データ基盤も着実に拡大。

海外展開状況



トピックス

月会費売上が
前年比で約260%と大幅に成長

シンガポールにて
日系大手の製造業の海外子会社が導入

海外の組織診断データが20万人を突破
アジアにおけるデータベースが順調に拡大

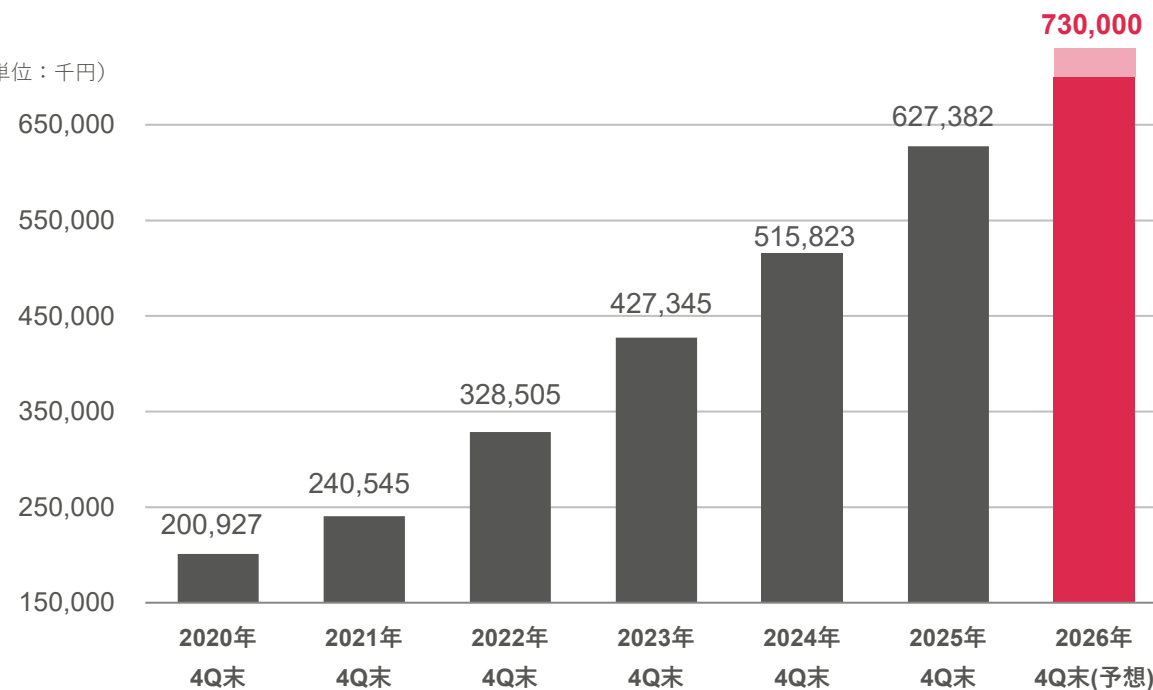
04

モチベーションクラウド
月会費売上計画の上方修正

「モチベーションクラウド エントリーマネジメント」リリース後の順調な立ち上がりにより、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**7.3億円に上方修正**。

モチベーションクラウド 月会費売上

(単位：千円)



前年比
116.4%

05

SELF株式会社の完全子会社化に 向けた株式交換に関する 基本合意書締結のお知らせ

8月10日に、**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。
同社は、「**SELFBOT**」をはじめ、生成AI・自社AIに関する様々なサービスを展開。

会社情報

SELF

SELF株式会社

代表取締役：生見 臣司

設立：2014年11月

事業：AIシステムを用いた
企業向けソリューション
およびコンシューマー向けアプリを展開

提供サービス

導入顧客

特徴

企業向け統合AIサービス「**SELFBOT**」のほか、
AIカスタム開発サービスなど、
生成AIに関する様々なサービスを展開



顧客対応

社内利用

エージェント

AIアバター

大手企業をはじめ、様々な顧客が導入

早稲田大学、近畿大学、アース製薬、椿本チエイン、
日立製作所、ビジネスブレイン太田昭和、
オリエントコーポレーション、京都トヨペット、スズキ、
ポラ、BASE、東京ドームなど

SELF社が提供する「SELFBOT」は、学習した情報を一元管理し、一元管理した情報をもとにした顧客対応、社内利用、AIエージェントの活用が可能なサービス。

サービス内容

情報を高精度で学習し、
「SELFBOT」から様々なアウトプットが可能



メリット

コミュニケーションコストの削減を通じた、
業務効率化が実現可能

ありがちな状態

- ・社内問い合わせや顧客問い合わせに対して、回答に時間がかかる
- ・情報収集しながらのデータ・資料作成に時間がかかる

「SELFBOT」による効果

- ・「SELFBOT」を通じて、的確な回答作成が可能
- ・AIエージェントが要件に合う情報をまとめて出力可能

「SELFBOT」はクラウドによる変革サービスとして、モチベーションクラウドに追加予定。
情報へのアクセス効率化を通じて、生産性向上を支援。

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
組織状態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



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



AIエージェントBotサービス

情報へのアクセス効率化を通じた生産性の向上を支援



※ 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）。

クラウドやコンサルティングサービスと「SELFBOT」を併用することで、変革効果の継続的な向上を実現。
生産性向上以外の変革ニーズを持つ顧客に対して、クロスセルでのサービス提供が可能。

新たな提供価値

サービス併用により、**変革効果を継続的に向上**

ク
ラ
ウ
ド

「診断」「変革」を通じた支援



コ
ン
サ
ル

組織人事における全領域での支援



「SELFBOT」を通じて
日常業務における定着を支援



活用方法の一例



採用ハンドブック提供後の
面談時の動機形成力向上



新入社員研修提供後の
実業務での研修効果継続



評価ハンドブック提供後の
管理職の評価精度向上

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。

当社が保有する自己株式を対価として充当し、株式交換の効力発生日は10月1日（木）を予定。

取得方法

当社が保有する自己株式により、
SELF社の株式を取得



—— 当社株式 →
← SELF社株式 ——

SELF

今後の予定

8月10日

基本合意書締結



9月9日

株式交換契約締結



10月1日

株式交換効力発生
SELF社を完全子会社化

06

自己株式取得の進捗状況

自己株式取得を通じたROEの向上を目的に、
2026年2月に取得価額の上限を60億円とする、**過去最大規模の自己株式取得を決定**。
2026年7月31日までの取得状況は下記の通り。

自己株式取得の概要

目的

自己株式取得を通じたROE向上

概要

- ・取得価額の上限
60億円（過去最大規模）
- ・取得期間
2026年2月13日～2026年8月31日

直近の 取得価額の上限

- ・2023年11月～実施分：20億円
- ・2024年5月～実施分：10億円

取得した自己株式の累計（2026年7月31日現在）

取得株式 総数

5,641,100株
(進捗状況 47.01%)

取得価額 総額

3,246,509,265円
(進捗状況 54.11%)

07

株主優待制度拡充のお知らせ

年2回、1,000株以上を1年超保有している株主様を対象に、
QUOカードや電子マネー、ポイントなど多様な受け取り方が可能な「デジタルギフト®」を進呈。

年間の進呈金額

毎年6月末日および12月末日時点において、
権利確定日に保有する株数と継続保有期間に応じて進呈

	1年超 2年未満	2年超 3年未満	3年超 5年未満	5年超
1,000株以上 2,500株未満	年間5,000円分	年間10,000円分	年間15,000円分	年間20,000円分
2,500株以上 5,000株未満	年間12,500円分	年間25,000円分	年間37,500円分	年間50,000円分
5,000株以上 10,000株未満	年間25,000円分	年間50,000円分	年間75,000円分	年間100,000円分
10,000株以上 15,000株未満	年間50,000円分	年間100,000円分	年間150,000円分	年間200,000円分
15,000株以上 20,000株未満	年間75,000円分	年間150,000円分	年間225,000円分	年間300,000円分
20,000株以上	年間100,000円分	年間200,000円分	年間300,000円分	年間400,000円分

※ 手数料が5%発生します。

進呈品

QUOカードや電子マネー、ポイントなど
多様な受け取り方が可能

現物

QUOカード



デジタル
(一例)

電子マネー
電子ギフト

PayPayマネーライト※、QUOカードPay

ポイント

dポイント

ギフトカード

Amazonギフトカード、Google Play ギフトコード、
au PAY ギフトカード、図書カードNEXT等

暗号資産

ビットコイン by bitFlyer 等

株主優待制度拡充のお知らせ

さらなる株主還元の強化のため、この度、**株主優待制度のベース金額を10%増額することを決定。**
 これにより、**最大年間44万円分の株主優待品を進呈。**

拡充後の年間の進呈額

	1年超 2年未満	2年超 3年未満	3年超 5年未満	5年超
1,000株以上 2,500株未満	年間 5,500 円分	年間 11,000 円分	年間 16,500 円分	年間 22,000 円分
2,500株以上 5,000株未満	年間 13,750 円分	年間 27,500 円分	年間 41,250 円分	年間 55,000 円分
5,000株以上 10,000株未満	年間 27,500 円分	年間 55,000 円分	年間 82,500 円分	年間 110,000 円分
10,000株以上 15,000株未満	年間 55,000 円分	年間 110,000 円分	年間 165,000 円分	年間 220,000 円分
15,000株以上 20,000株未満	年間 82,500 円分	年間 165,000 円分	年間 247,500 円分	年間 330,000 円分
20,000株以上	年間 110,000 円分	年間 220,000 円分	年間 330,000 円分	年間 440,000 円分

配当利回り **2.6%**

+

優待利回り最大 **3.5%**

総合利回り **6.1%**※1

プライム市場平均**1.94%**※2
 を大きく上回る

※1 配当利回りは2026年12月期の年間配当予想、優待利回りは「5年超」の最低保有株数における年間優待額を基に、いずれも2026年7月31日時点の株価（633円）で算出。

※2 東京証券取引所「[その他統計資料](#)」2026年7月時点の加重平均利回り。

参考資料 | コンサル・クラウド事業を 取り巻く外部環境

これまでは、人的資本情報の開示義務化の流れを受けて、組織診断ニーズが高まっていたが、現在は、大手企業のニーズが開示から変革へと拡大しつつある。

2023年～

組織診断ニーズの高まり

2023年3月期より、有価証券報告書において
人的資本情報の開示が義務化

有価証券報告書で

「エンゲージメント」に言及した企業数※1

2022年
約200社



2025年
約1,350社

2026年～

組織変革ニーズの高まり

企業の取り組みは
「開示」から「変革」へ拡大

2026年3月：人的資本可視化指針の改訂※2

人的資本情報について、
経営戦略と人材戦略の連動と、
それを踏まえた指標の開示を要請

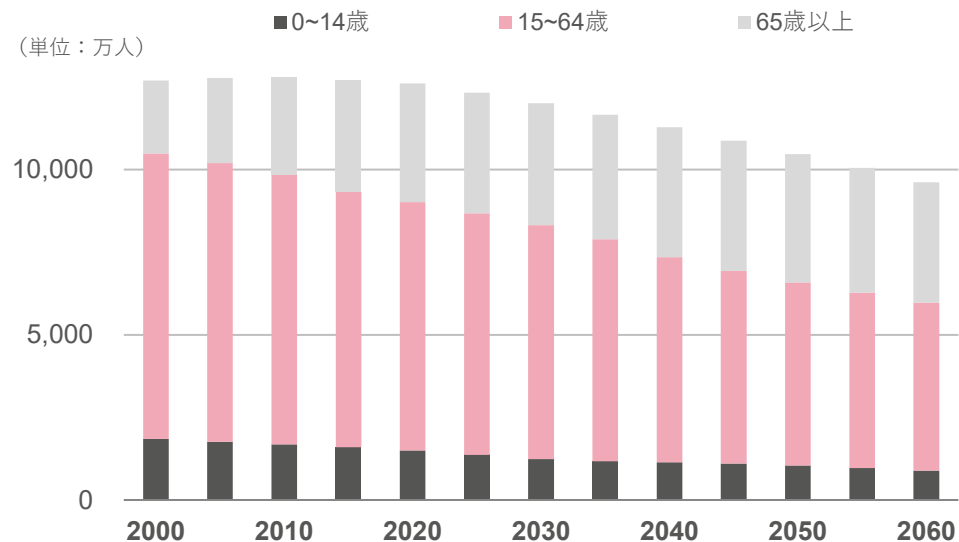
※1 当社調べ

※2 内閣官房 [「人的資本可視化指針（改訂版）」](#)

労働力人口の減少に伴い、日本企業においては、優秀人材を確保する採用活動と、事業拡大を担うマネジメント人材の育成が重要な課題として顕在化している。

労働力人口は年々減少

日本の労働力人口（実績値・推計値）※1



組織・人事領域の課題では、「マネジメント」人材の育成と「採用」が上位に

組織・人事領域で重視する課題※2

1位

次世代経営層の発掘・育成

2位

優秀人材の獲得

3位

管理職層（ミドル）のマネジメント能力向上

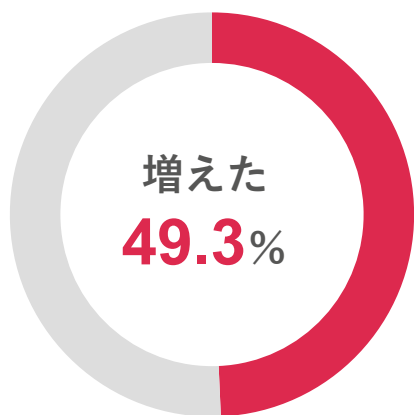
※引用先は資料末尾に記載

労働力人口減少の影響を受け、新卒採用コストは増加傾向。

一方で、採用充足率は年々低下し、採用の質も不十分なため、企業は量・質ともに採用したい人材を確保できていない。

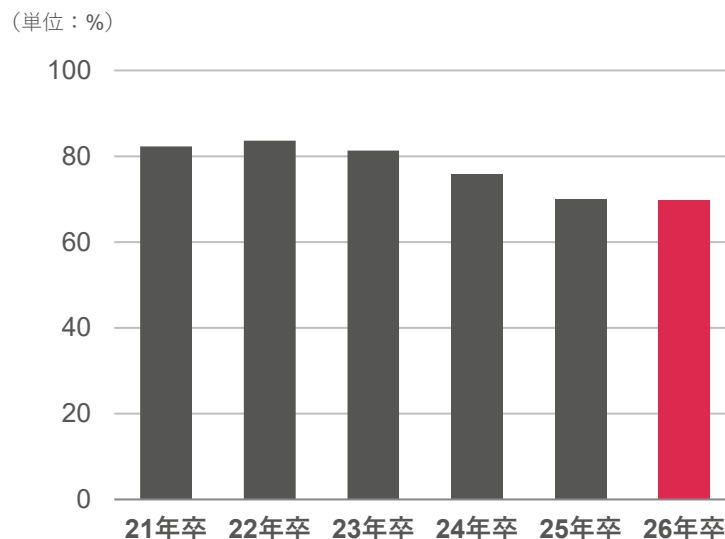
採用コストは増加傾向

2025年卒採用と比較した2026年卒採用の見通し
：採用活動に費やす総費用※3



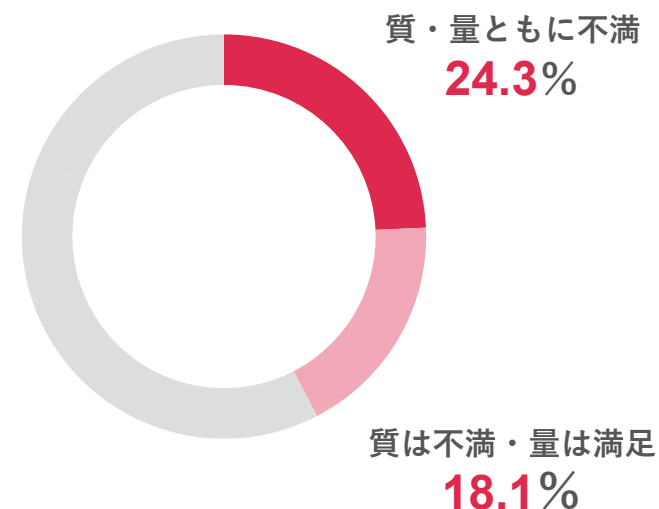
採用充足率は低下傾向

採用充足率の年次推移※4



採用の質にも課題

上場企業における26年卒採用の満足度※5

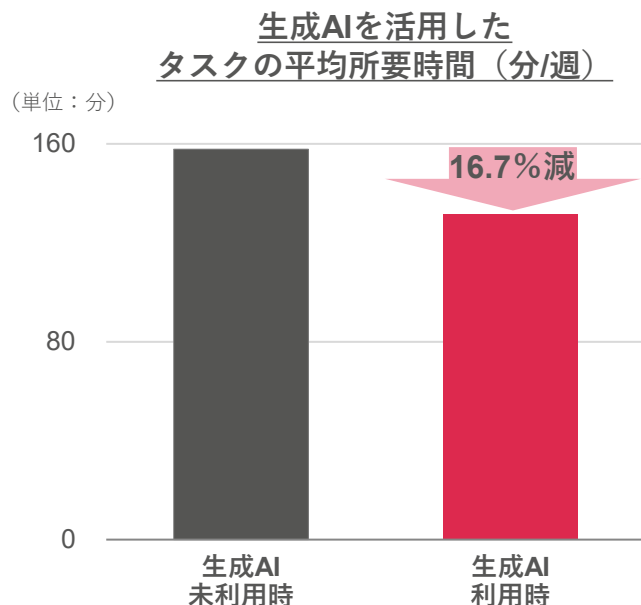


※ 引用先は資料末尾に記載

32 外部環境の変化：企業を取り巻く管理職の状況

AI活用によりタスク効率は向上しているものの、創出された時間の多くは日常業務に充てられている。
管理職になると業務量の増加が顕著であり、特にマネジメント業務の負荷が大きな課題となっている。

生成AI活用によりタスクは効率化
削減時間は日常業務に再投下されている※6



生成AIで浮いた時間の過ごし方

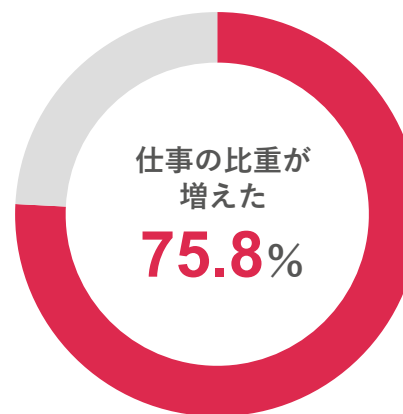
生成AIで削減できた時間のうち
約6割は「仕事をする」ことに
使われている

そのうち75.4%が「日常の業務」

管理職の仕事の負荷は高い

管理職になってからの変化※7

管理職としての悩み※7



第1位

マネジメント業務の負荷

※ 引用先は資料末尾に記載

参考資料 | 事業KPI



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

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 累計導入社数

コンサルティング・クラウド 売上収益

単位（百万円）		2025年2Q 実績	2026年2Q 実績	前年比
コンサル・ クラウド事業	売上収益	6,417	7,008	109.2%
	売上総利益	4,773	5,194	108.8%
コンサルティング	売上収益	3,117	3,083	98.9%
クラウド	売上収益	3,300	3,924	118.9%

2026年12月期のコンサルティングについて

想定通り、採用支援領域において
コンサルティングのクラウド化が進捗。

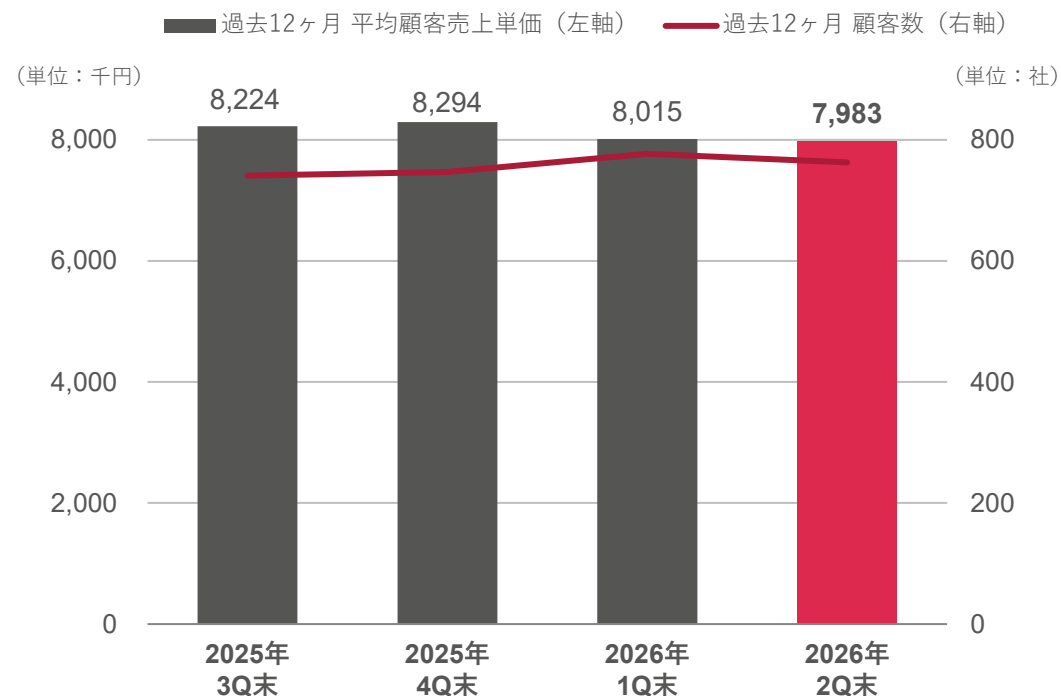
※ 比較のため、2024年12月期については、新たな事業区分に揃えて数値を開示しております。

コンサルティング
過去12ヶ月 平均顧客売上単価※

2026年2Q

実績

7,983千円

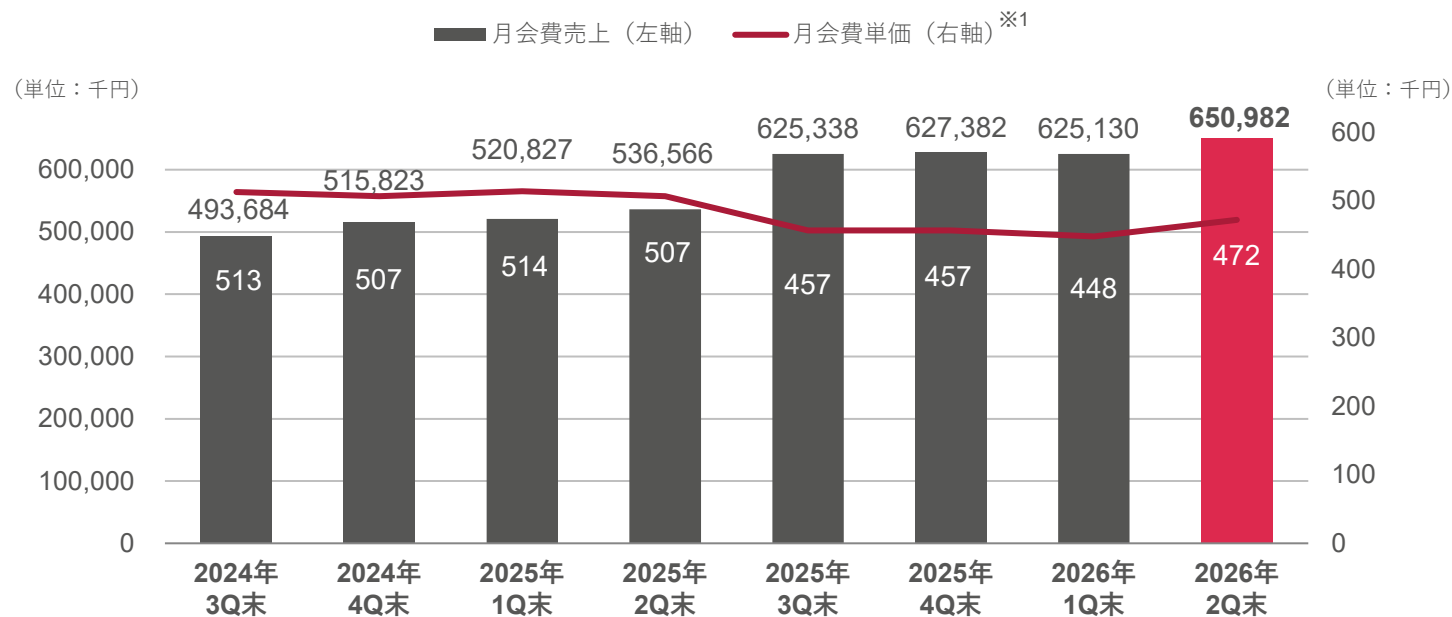


モチベーションクラウド 月会費売上

2026年2Q

実績

650,982千円



※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。

2026年 6月

月会費売上 内訳

納品数※2 : 1,379件

月会費単価 : 472千円 / 月

「モチベーションクラウド エントリーマネジメント」の伸長と、中堅企業の導入が寄与した結果、月会費売上は想定通りに進捗。

また、単価の大きい新規案件の増加により、前Q比での単価は向上。

コンサル・クラウド事業 受注残高※1※2

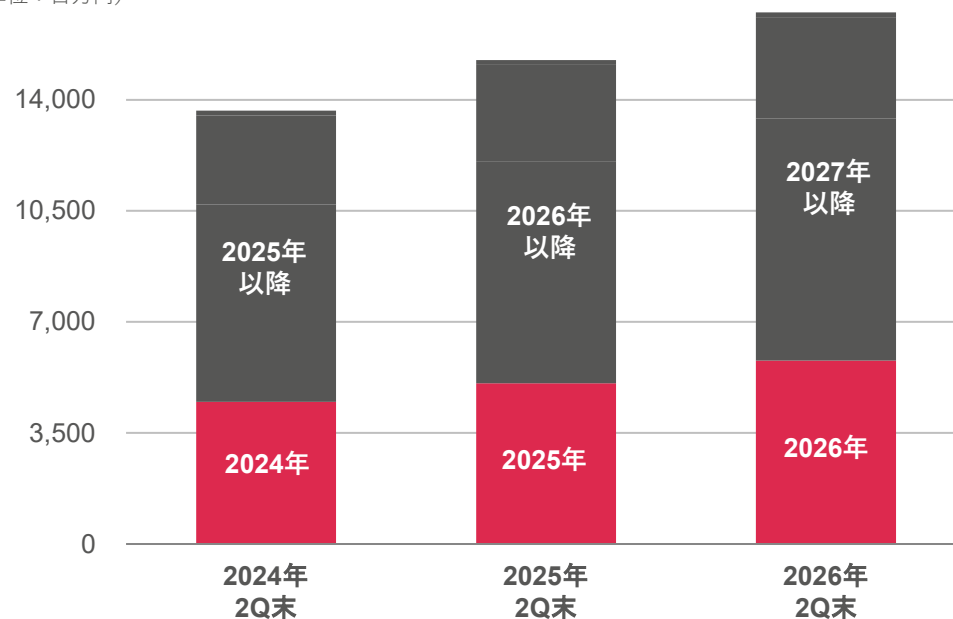
2026年2Q

実績

約170億円

前年比
109.9%

(単位：百万円)

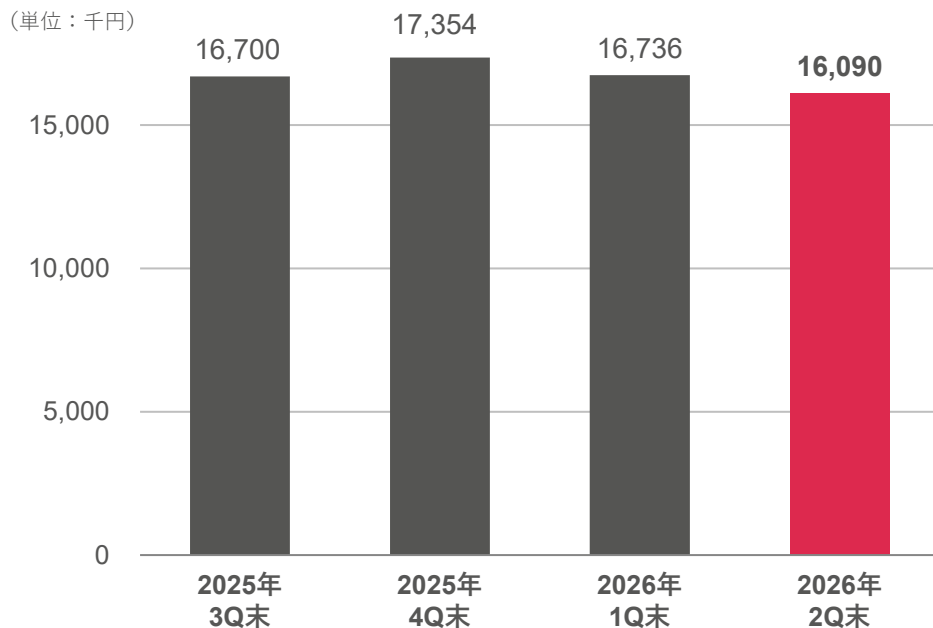


※1 現時点で獲得できている未来のプロジェクト受注総額。グラフ内の数値は、納品するタイミングを示す。

※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

2026年2Q
実績 **16,090千円**



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。

2026年12月期の状況

新規獲得件数は確保できているものの、
昨年は複合的な支援案件が多かった一方、今年は統合報告書単体案件の
比率が高まったことにより、単価は減少した。

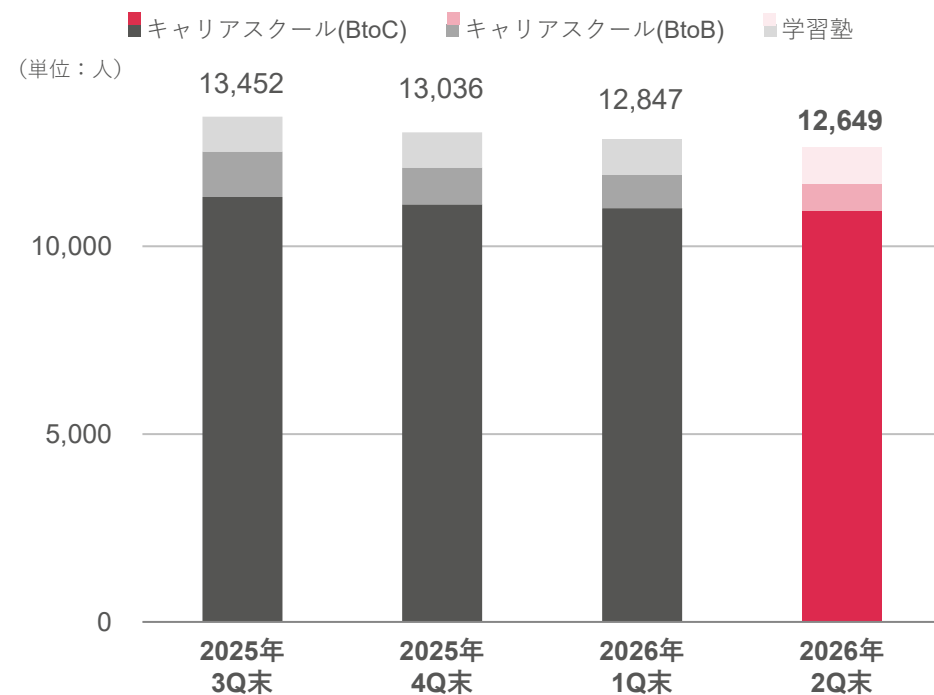
下期は、既存顧客に対して、
人的資本レポートやサステナビリティレポートなど、
ニーズの高いレポートのアップセルを通じて、売上の積み上げを図る。

過去12ヶ月 平均受講者数

2026年2Q

実績

12,649人

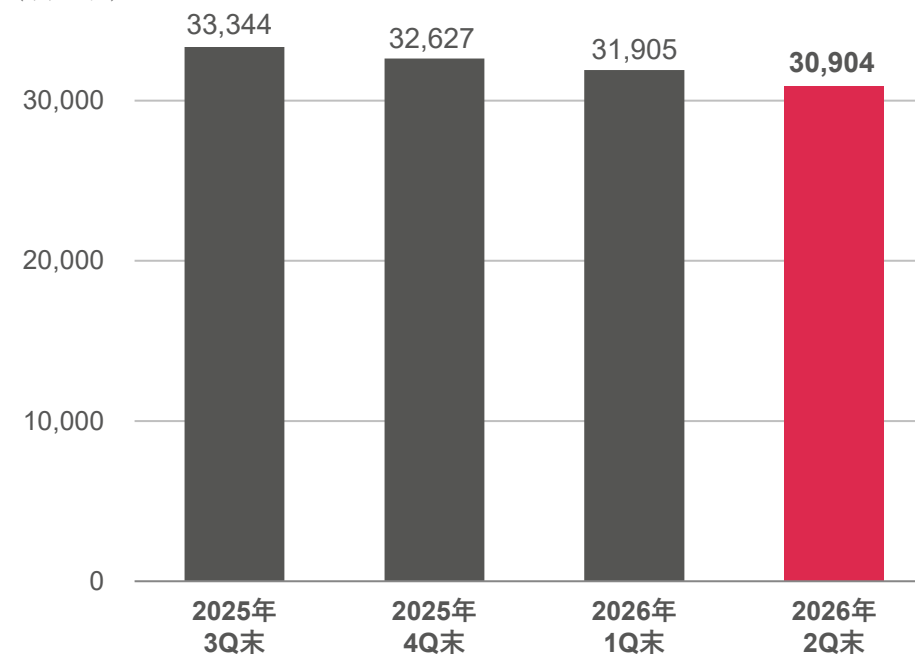
キャリアスクール事業
過去12ヶ月 平均受講者売上単価※

2026年2Q

実績

30,904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。

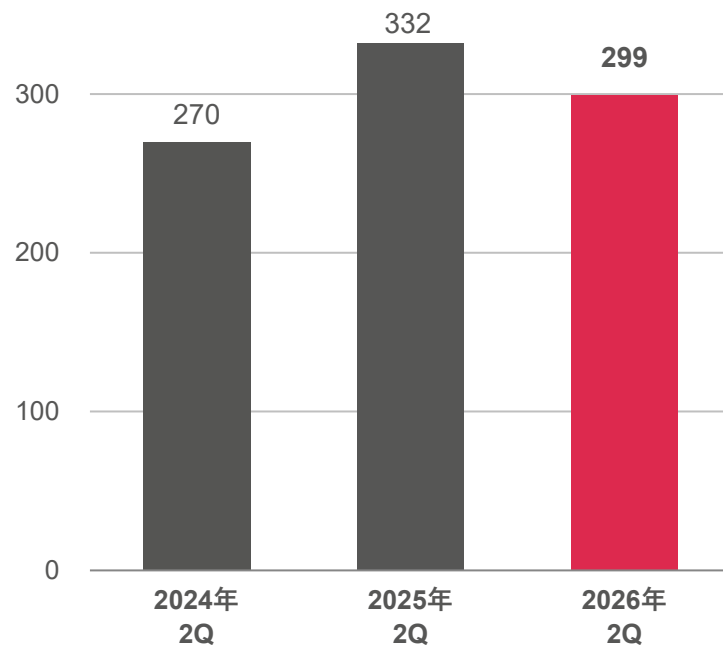
オンライン講座 売上高

2026年2Q

実績

299百万円

(単位：百万円)



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應するべく、
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。

2026年12月期の状況

オンライン講座売上高は、
資格領域が伸長しなかった結果、前年を下回った。

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。

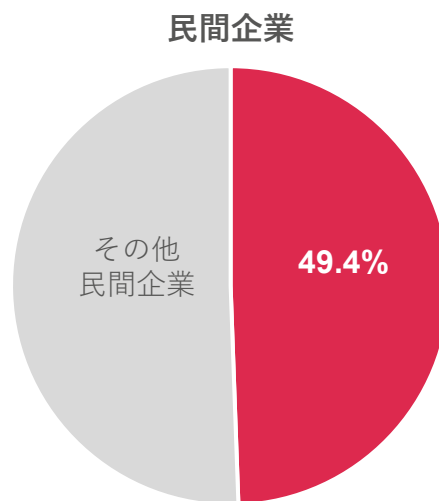
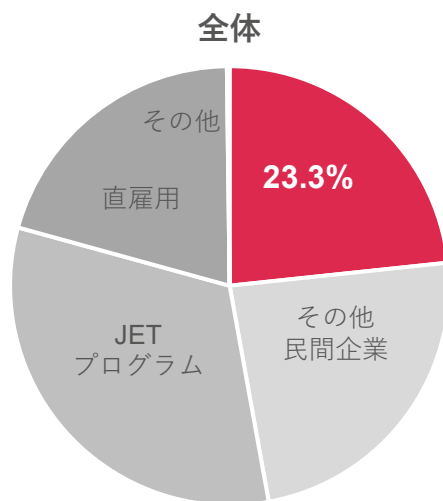
また、コワーキングスペース事業者などとのフランチャイズ契約を推進し、
様々な場所での受講を可能にすることで、
効率的な教室運営を実施するとともに、
継続的な学習支援など、ストック性の高いサービス提供も推進。

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

市場シェア※

2026年
実績

全体	23.3%
民間企業	49.4%

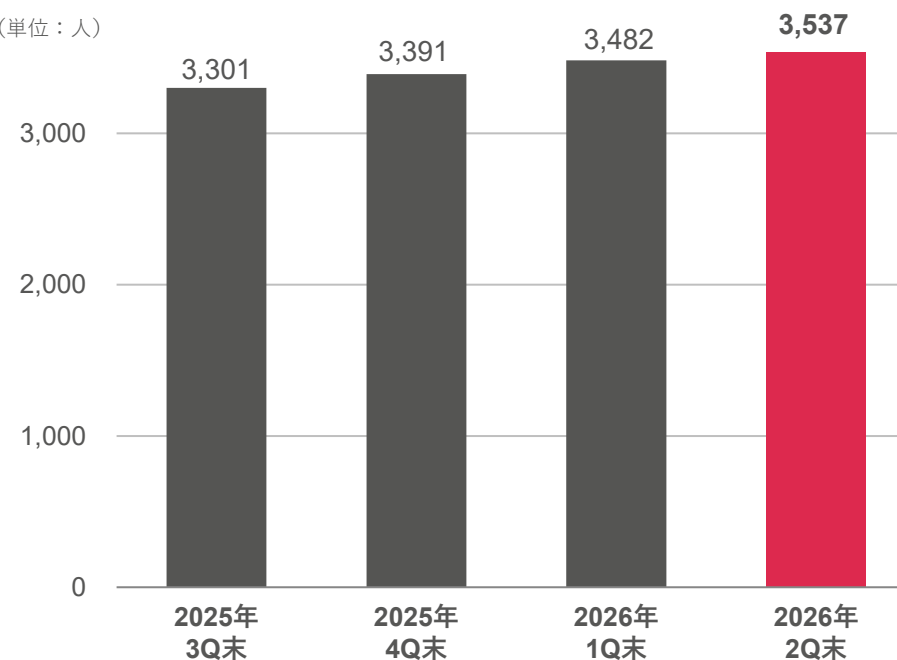


過去12ヶ月 平均ALT配置人数

2026年2Q
実績

3,537人

(単位：人)



※ 当社調べ。

マッチングDivision 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 累計導入社数

OpenWork

2026年2Q

実績

累計登録ユーザー数

820万人

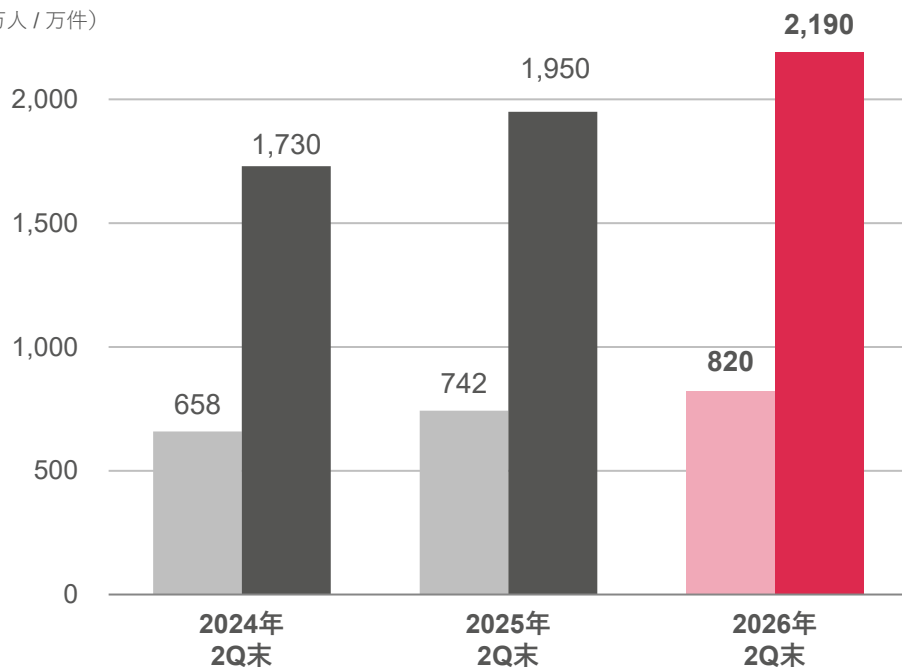
累計社員クチコミ・評価スコア数

2,190万件

■ 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

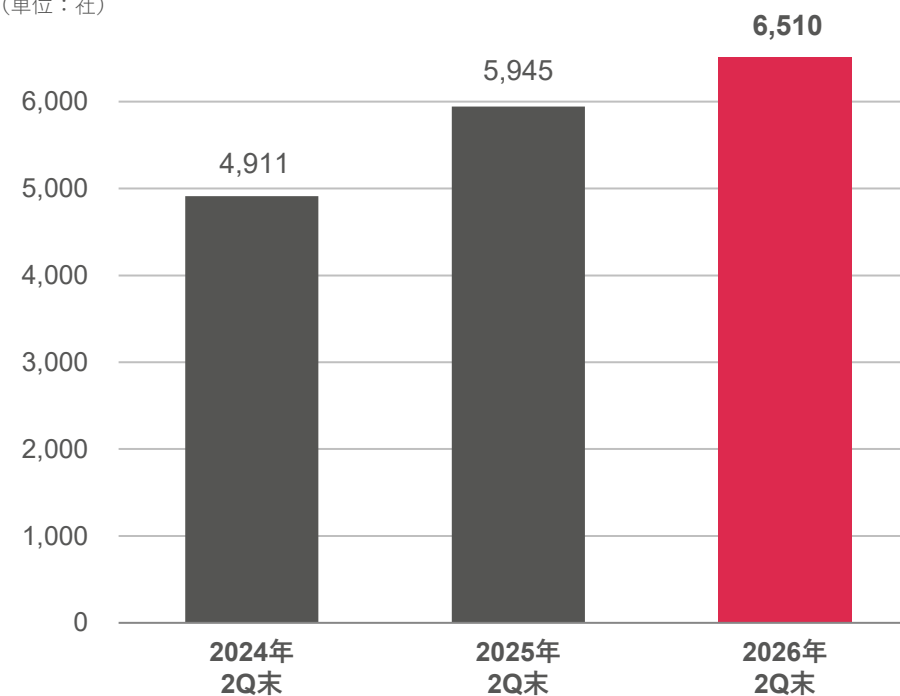
2026年2Q

実績

累計導入社数

6,510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。

- ※1 2020年までは総務省統計局『[国勢調査](#)』に基づく。
2025年以降の推計値は、国立社会保障・人口問題研究所『[日本の将来推計人口（令和5年推計）](#)』
出生中位・死亡中位推計を基に、当社にて作成。
- ※2 一般社団法人 日本能率協会『[第45回 当面する企業経営課題に関する調査 日本企業の経営課題 2024](#)』を基に当社にて作成
- ※3 インディードリクルートパートナーズ リサーチセンター『[就職白書2026](#)』[データ集](#)を基に当社にて作成
- ※4 マイナビ キャリアリサーチLab『[マイナビ 2026年卒 企業新卒内定状況調査](#)』を基に当社にて作成
- ※5 マイナビ キャリアリサーチLab『[マイナビ 2026年卒 企業新卒内定状況調査](#)』を基に当社にて作成
- ※6 パーソル総合研究所『[生成AIとはたらき方に関する実態調査](#)』を基に当社にて作成
- ※7 マイナビ転職『[管理職の悩みと実態調査](#)』を基に当社にて作成

2026年12月期 第2四半期 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