

2025年12月期 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

2025年12月期 決算ハイライト

経営状況

- ✓ 売上収益、売上総利益は前年比**大幅増**。売上収益は**過去最高を更新**。
- ✓ キャリアスクール事業における構造改革をさらに推進するため、のれんの全額減損を決定。

2026年 ガイダンス

- ✓ 2026年12月期は、売上収益について**過去最高の467億円**、
営業利益についても**過去最高の63.1億円**を見込む。
- ✓ モチベーションクラウドの月会費売上は、**2026年末に7.0億円**を見込む。

中期的な成長戦略

- ✓ 中期的な成長に向け、コンサル・クラウド事業を中心に収益のストック化を推進。
2030年12月期は、**営業利益150億円**（2025年比 **約3.5倍**）、
モチベーションクラウドを中心とした**ARR240億円**（2025年比 **約3倍**）を計画。

資本政策

- ✓ 取得金額の上限を**60億円**とする**過去最大規模の自己株式取得**を決定。

AGENDA

- 01. 会社概要
 - 02. 業績報告
-2025年12月期 連結決算報告-
 - 03. 2026年12月期 ガイダンス
 - 04. 過去最大規模の自己株式取得のお知らせ
 - 05. 中期的な成長戦略
-2030年営業利益150億円の実現に向けて-
- 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 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 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はなく、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。

02

業績報告
-2025年12月期 連結決算報告-

売上収益	キャリアスクール事業以外の事業が伸長した結果、予想値を上回り、前年比 大幅増 。 過去最高の売上収益を実現 。
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た結果、予想値を上回り、前年比 大幅増 。
営業利益	キャリアスクール事業においてより一層の構造改革の実行を判断したことで、当該事業ののれん全額を減損損失として計上。前年を下回った。
当期純利益	減損損失を計上した影響により、前年を下回った。

単位（百万円）	2024年 実績	2025年 予想	2025年 実績	前年比
売上収益	37,458	41,200	41,522	110.9%
売上総利益	19,884	22,100	22,605	113.7%
営業利益	5,485	6,220	4,204	76.6%
当期純利益	4,053	4,280	2,020	49.8%
親会社に帰属する当期純利益	3,691	3,879	1,621	43.9%

組織開発Division

売上収益、売上総利益ともに前年比**大幅増**。
予想値にはわずかに届かなかったものの、**過去最高の売上収益、売上総利益を実現**。

個人開発Division

キャリアスクール事業において、構造改革を優先させたことで、
既存教室の通学者数が減少した結果、売上収益、売上総利益ともに前年比減。

マッチングDivision

売上収益、売上総利益ともに前年比**大幅増**。
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、**予想値を上回った**。

単位（百万円）		2024年 実績	2025年 予想	2025年 実績	前年比
組織開発Division	売上収益	14,854	17,300	16,845	113.4%
	売上総利益	10,254	12,000	11,757	114.7%
個人開発Division	売上収益	6,421	6,500	6,083	94.7%
	売上総利益	3,033	3,050	2,875	94.8%
マッチングDivision	売上収益	16,821	18,000	19,300	114.7%
	売上総利益	7,163	8,000	8,576	119.7%

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**大幅増**。

IR支援事業

統合報告書制作に加えて、動画配信サービスが伸長した結果、
売上収益は前年比**増**、売上総利益は前年比**大幅増**。

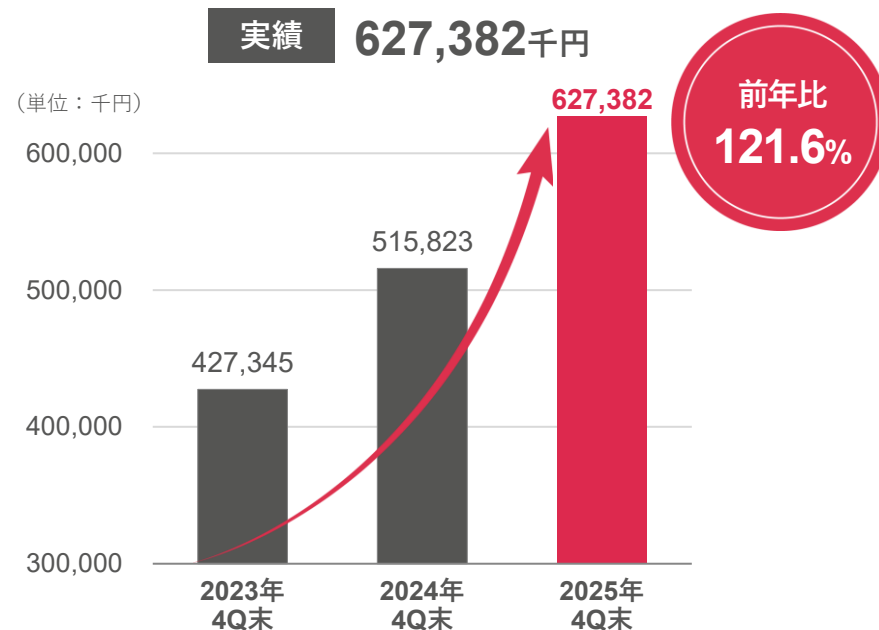
プロダクト別 売上収益・売上総利益

単位（百万円）		2024年 実績※1	2025年 実績	前年比
コンサル・ クラウド事業	売上収益	11,579	13,293	114.8%
	売上総利益	8,730	9,941	113.9%
IR支援事業	売上収益	3,674	3,902	106.2%
	遡及後 売上総利益※2	1,634	2,030	124.2%
	売上総利益	1,748	2,030	116.1%

※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。

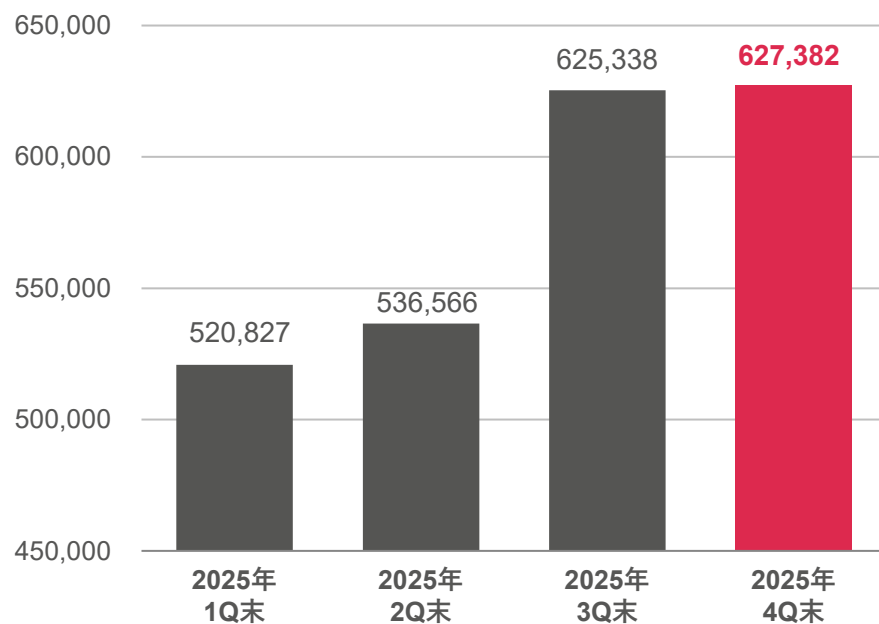
モチベーションクラウド 月会費売上



上半期における一時的な商談数減少の影響により、月会費売上は2025年12月末の予想値6.5億円を下回ったものの、対策の実行により下半期の商談数は回復しており、成長実現に向けた水準はすでに確保できている。

モチベーションクラウド 月会費売上

(単位：千円)



背景と現状

環境変化

生成AIの台頭により、顧客の検索行動が変化

影響

サイトへの直接流入数が減少した結果、
上半期は一時的に商談数が減少

対策

マーケティングルートの最適化に加え、
マーケティング予算を増加

現状

下半期の商談数は回復
成長実現に必要な商談数は確保

キャリアスクール事業

既存教室の通学者数が減少した一方で、オンライン講座は想定通り大幅に伸長したことから、**構造改革は着実に進捗**。今後さらなる構造改革を進めるべく、**のれんの全額減損を決定**。引き続きオンライン講座を伸長させることで、成長を目指す。

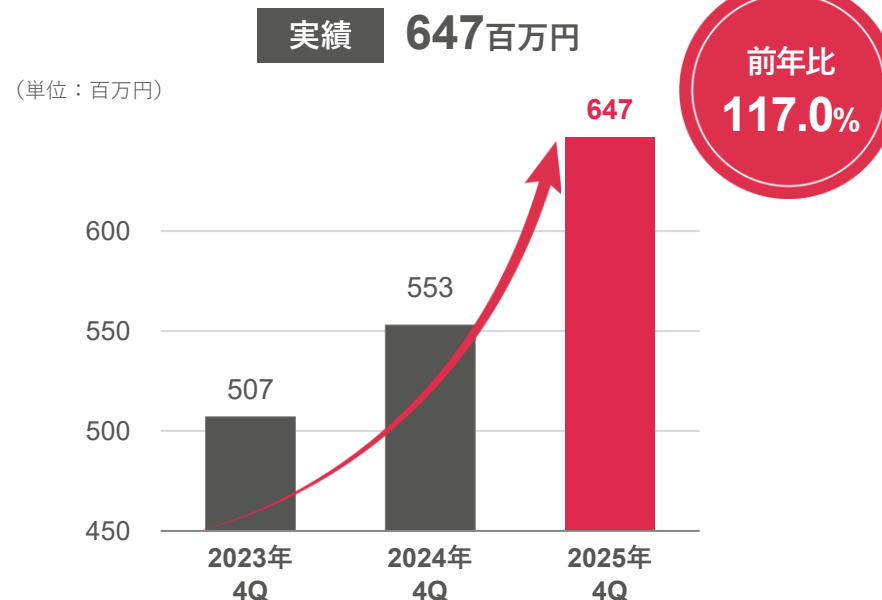
学習塾事業

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 実績	2025年 実績	前年比
キャリア スクール事業	売上収益	5,536	5,121	92.5%
	売上総利益	2,616	2,398	91.7%
学習塾事業	売上収益	885	962	108.7%
	売上総利益	417	476	114.3%

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**大幅増**。

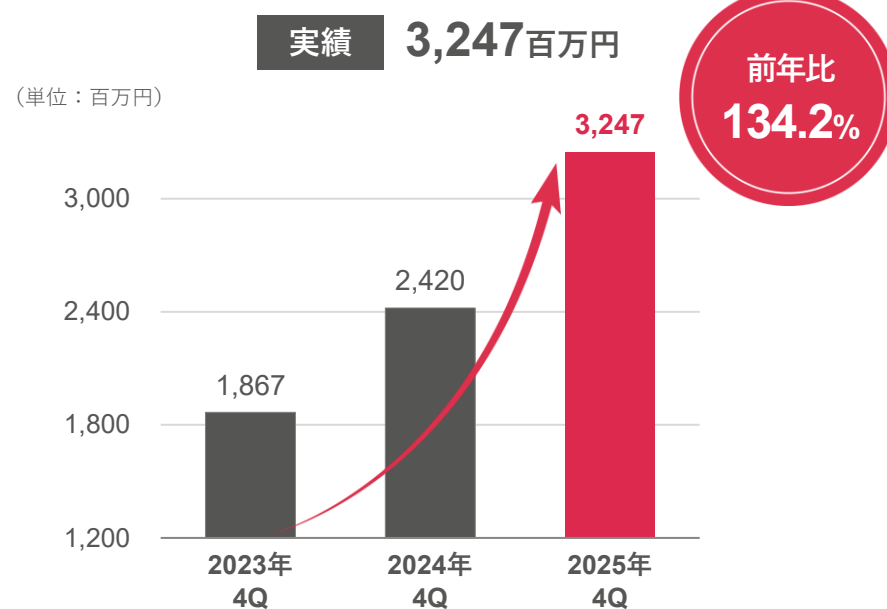
人材紹介事業

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 実績	2025年 実績	前年比
ALT配置事業	売上収益	12,873	14,284	111.0%
	売上総利益	3,266	3,654	111.9%
人材紹介事業	売上収益	3,968	5,056	127.4%
	売上総利益	3,917	4,962	126.7%

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社の完全子会社化により各項目の販売管理費が増加したほか、オープンワークにおける広告宣伝強化とモチベーションクラウドのマーケティング強化により、④販売関連費用が増加。

単位（百万円）	2024年 実績	2025年 実績	前年比
販売管理費 合計	14,196	16,925	119.2%
①人件費	7,286	8,177	112.2%
②採用・研修・福利厚生費	781	915	117.3%
③オフィス・システム経費	2,405	2,834	117.8%
④販売関連費用	2,750	3,496	127.1%
⑤その他費用	972	1,500	154.3%

資産は、主に売上の増加に伴う売掛金の増加およびM&Aに伴うのれんの計上により増加。

負債は、主に借入金の増加により増加。

純資産は、当期純利益の計上および株式交換によるUnipos社株式取得に伴い増加。

ROEは、当期純利益の減少とUnipos社株式取得に伴う自己資本の増加に伴い減少。

単位（百万円）	2024年 実績	2025年 実績	前年差
流動資産	13,940	17,553	3,612
固定資産	19,237	23,445	4,208
資産合計	33,178	40,999	7,821
流動負債	10,115	14,061	3,945
固定負債	8,677	10,120	1,443
負債合計	18,793	24,181	5,388
純資産	14,384	16,817	2,432
ROE（％）	34.4	13.0	▲21.4

のれん残高は、Unipos社の完全子会社化とIR支援事業において2社を完全子会社化した結果、前年比で増加。
一方でキャリアスクール事業における減損により、当該事業におけるのれんは解消。
キャリアスクール事業以外の事業環境は良好であることから、**のれん減損リスクは大きく低減。**

単位（百万円）		2024年末 残高	2025年末 残高	前年差
組織開発 Division	コンサル・クラウド事業	150	3,720	3,570
	IR支援事業	576	1,094	518
個人開発 Division	キャリアスクール事業	1,452	0	▲1,452
	学習塾事業	0	0	0
マッチング Division	ALT配置事業	2,418	2,418	0
	人材紹介事業	4,749	4,749	0
合計		9,346	11,983	2,636

10 2025年12月期第4四半期 配当金について

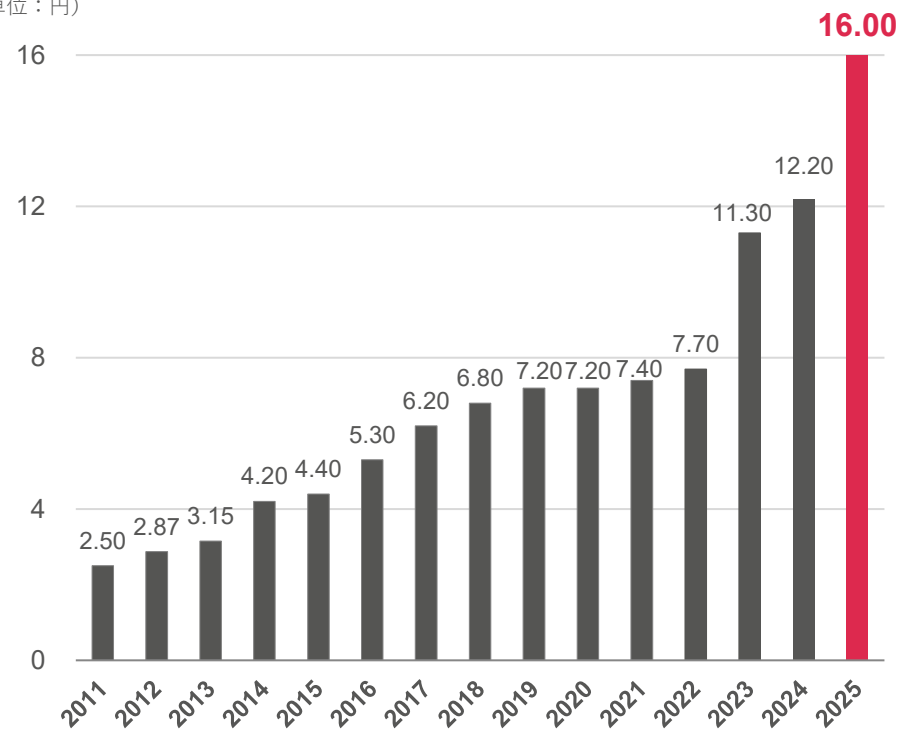
機動的な還元が可能な四半期配当にて業績に応じた配当を継続する方針。
第4四半期は、一株当たり4.1円の配当を3月25日（水）に実施予定。
来期以降も、業績の伸長を通じた継続的な増配に取り組む。

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	第3四半期	第4四半期	年間配当
3.9	3.9	4.1	4.1	16.0

年間配当推移

（単位：円）



03

2026年12月期 ガイダンス

注力事業であるコンサル・クラウド事業に経営資源を集中する方針。

売上収益は、**過去最高の467億円を見込む**。

営業利益は、コンサル・クラウド事業の大幅な成長をドライバーに**過去最高の63.1億円を見込む**。

ROEについては、30%以上の高い水準を見込む。

単位 (百万円)	2025年 実績	2026年 予想	前年比
売上収益	41,522	46,700	112.5%
売上総利益	22,605	25,700	113.7%
営業利益	4,204	6,310	150.1%
当期純利益	2,020	3,930	194.5%
親会社に帰属する当期純利益	1,621	3,470	214.0%

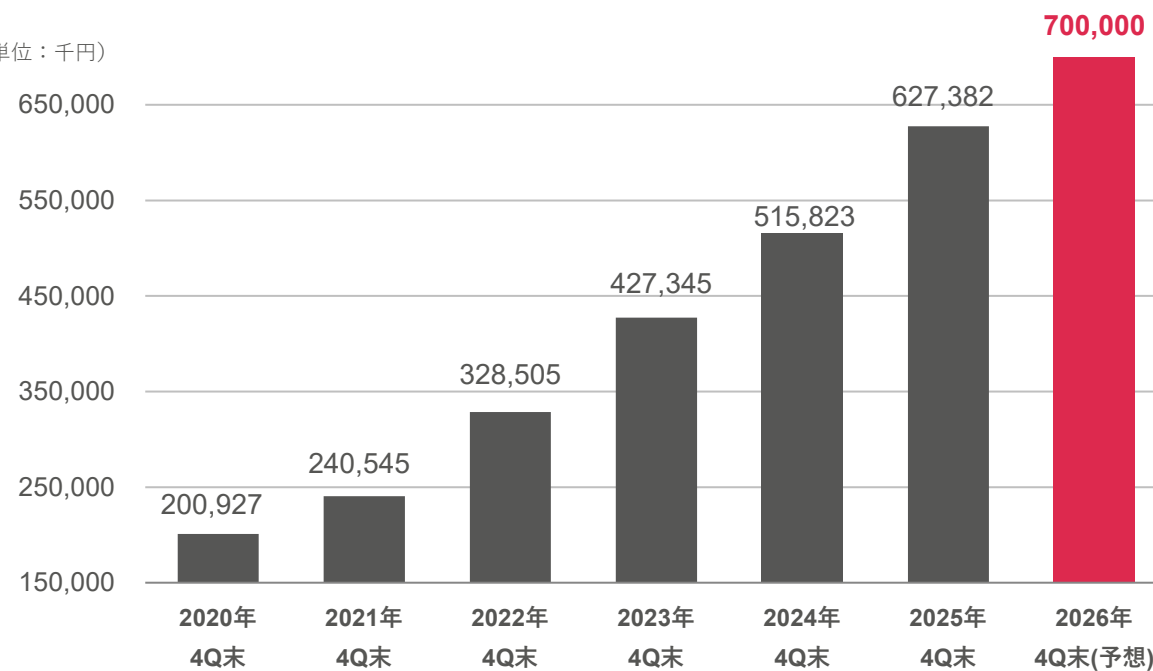
組織開発Division	注力事業であるコンサル・クラウド事業を中心とした伸長により、大幅な成長を見込む。
個人開発Division	キャリアスクール事業の構造改革を進め、前年を上回る成長を見込む。
マッチングDivision	ALT配置事業のさらなるシェア拡大に加え、オープンワークを含む人材紹介事業の伸長により、大幅な成長を見込む。

単位（百万円）		2025年 実績	2026年 予想	前年比
組織開発Division	売上収益	16,845	19,400	115.2%
	売上総利益	11,757	13,700	116.5%
個人開発Division	売上収益	6,083	6,100	100.3%
	売上総利益	2,875	2,900	100.8%
マッチングDivision	売上収益	19,300	22,100	114.5%
	売上総利益	8,576	9,700	113.1%

2026年末の月会費売上は、「モチベーションクラウド エンゲージメント」を中心に積上げることで、
前年比111.6%の7.0億円を見込む。

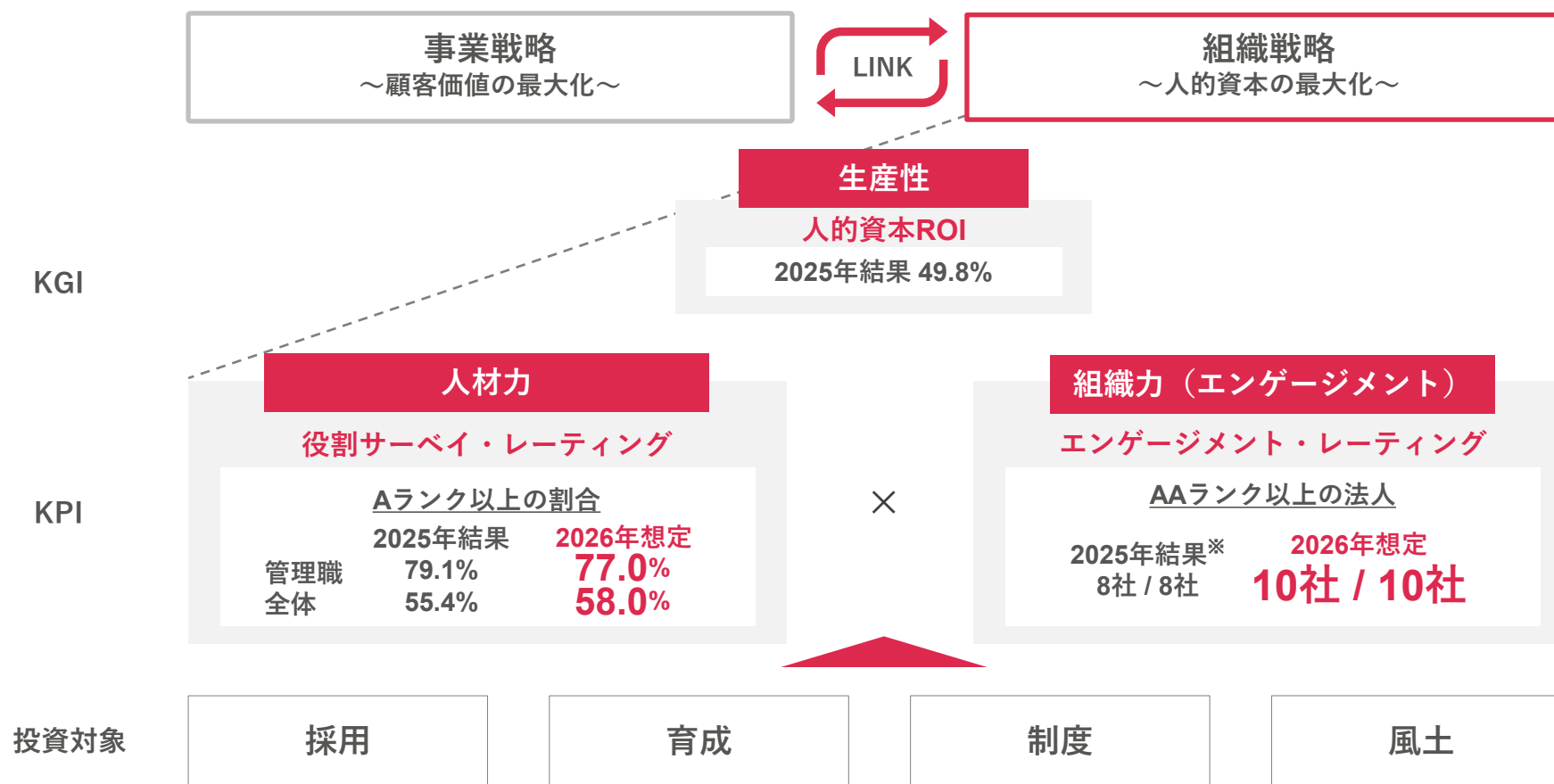
モチベーションクラウド 月会費売上

(単位：千円)



前年比
111.6%

2026年12月期は、生産性のさらなる向上に向け、
採用・育成・制度・風土に投資することで、引き続き高い人材力とエンゲージメントを維持する想定。



※ 2025年8月に完全子会社化したUnipos株式会社とイー・アソシエイツ株式会社は除く。

04

過去最大規模の
自己株式取得のお知らせ

自己株式取得を通じたROEの向上を目的に、
取得金額の上限を60億円とする、**過去最大規模の自己株式取得を決定。**

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

- ・ 取得金額の上限 : **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 取得金額の上限

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

中期的な成長戦略

2030年営業利益150億円の実現に向けて



2000年 創業の想い

企業経営で一番大切なことが、
後回しにされている



これまでのあゆみ

組織だけではなく個人へ、
コンサルティングだけではなくクラウドへと拡大し、
オンリーワンの企業へと成長

これまで培ってきた基盤をもとに、
さらなる成長へ

コンサルティングの
クラウド化

2016年

日本初の従業員エンゲージメント向上クラウド発売
9年連続売上シェアNo.1

変革の対象を
組織から**個人**へ拡大

2010年 学習塾設立

2011年 キャリアスクール事業のM&A

2014年 ALT配置事業のM&A

2020年 オープンワークのM&A

組織変革
コンサルティング

2000年

世界初の「モチベーション」にフォーカスした
経営コンサルティング会社として創業

2026年 現在の想い

意味のあふれる社会の実現には、
人的資本の可能性をもっと広げる必要がある

外部環境の追い風を捉え、

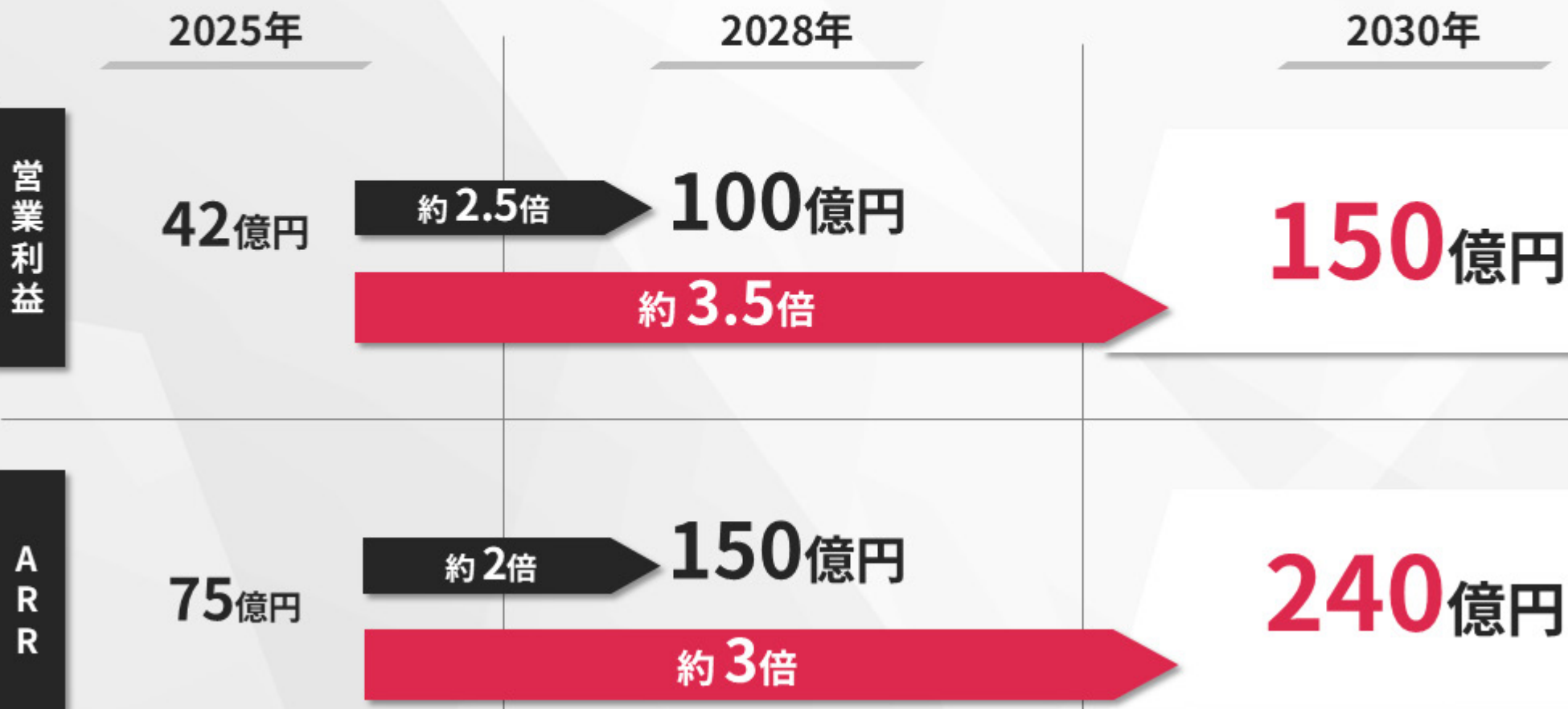
企業の人的資本経営パートナーとして、

さらなる成長を実現する



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。
達成に向け、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。
重要指標として、**ARR240億円の達成**を目指す。

2030年計画



コンサルティングのクラウド化を着実に推進してきた結果、「モチベーションクラウド」を通じて、組織状態の診断から課題に応じた変革までをワンストップで支援できる、他にはない強みを保有。

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



今後は、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によって、圧倒的な競争優位性を確立。

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



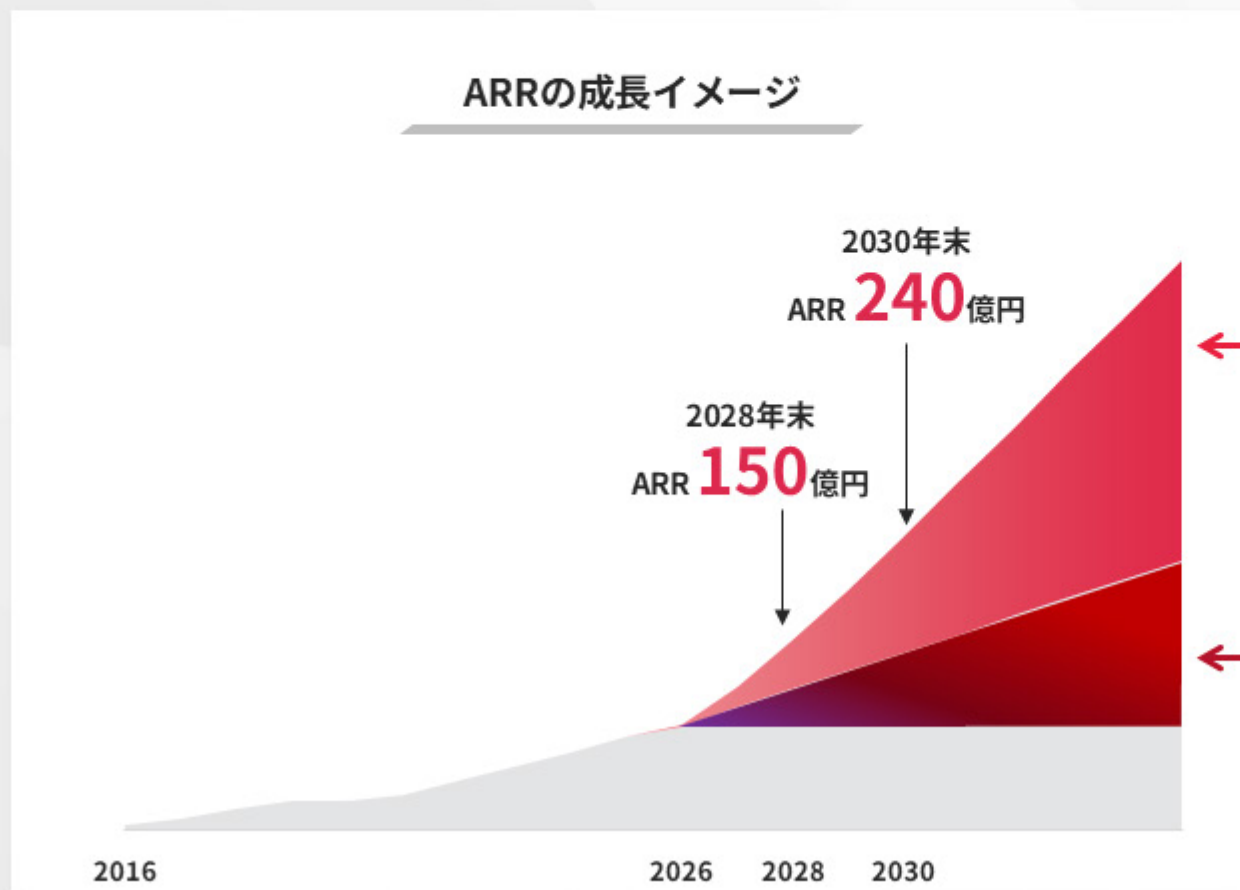
採用支援サービス
採用活動の量と質の向上を支援

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



「既存サービスの拡大」と「新規サービスの拡大」に取り組むことで、
ARRの加速度的な成長を実現。

ARRの成長イメージ



新規サービスの拡大

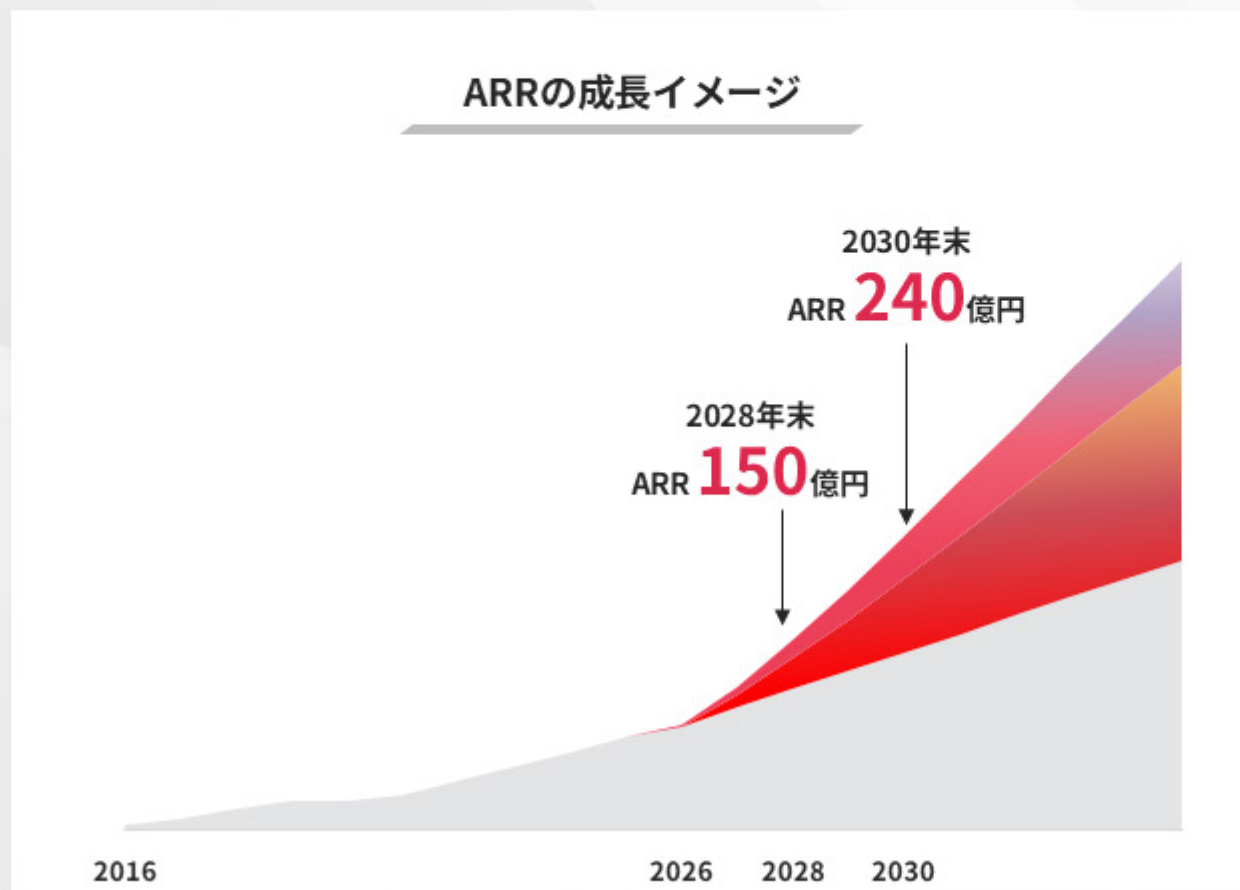
変革サービスにおける新たな領域で
クラウド化を推進

既存サービスの拡大

国内大手企業に加え、
国内中堅・中小企業へ対象拡大

新規サービスとして、まずは「採用支援」と「マネジメント支援」の領域におけるクラウドサービスを2026年内にリリース予定。
その後も新たな領域において、さらなるクラウド化を推進。

ARRの成長イメージ



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

採用支援

新クラウドサービス
2026年4月リリース

マネジメント支援

新クラウドサービス
2026年内リリース予定

「採用支援」については、新クラウドサービスを2026年4月にリリース予定。
企業の採用成功をワンストップで支援することで、採用領域におけるARR拡大を目指す。

採用支援

2026年4月リリース予定

「モチベーションクラウド エントリーマネジメント」

コンセプト

数を増やすだけでなく、
質も高め続ける採用の実現

マーケティング

狙うべき人材の
含有率向上

クロージング

「見極める採用」から
「推移率を高める採用」へ

オンボーディング

入社後の
定着率・活躍率向上

採用オペレーション

採用活動の生産性・効率・健全性を高める

特徴

1

当社のデータベースを活用し、
応募者の特性を可視化

2

コンサルティングノウハウを活用し、
母集団形成から採用面接までの
数と質の同時向上を支援

3

株式会社ZENKIGENの採用DXサービス
「harutaka」と連携

株式会社ZENKIGENと資本業務提携を締結し、採用DXサービス「harutaka（ハルタカ）」と連携。
同社との提携によるサービスの拡販を通じて、**企業の採用成功を支援**。

会社概要



ZENKIGEN

株式会社ZENKIGEN

代表 : 野澤 比日樹
創業 : 2017年10月
従業員数 : 70名
事業内容 : 採用・人事関連のシステム及び
サービスを展開

「harutaka」サービス概要

- ✓ Web面接等を通じて採用にまつわるデータを一元管理し、AIを組み合わせることで、精度の高い**採用プロセスの最適化**を実現
- ✓ **大手企業**を中心に**1,000社**以上の導入実績

採用戦略

母集団形成

選考

採用面接

振り返り

採用ブラン
ディング

Web
会社説明会

AI面接
録画選考

Web面接

採用分析

harutaka

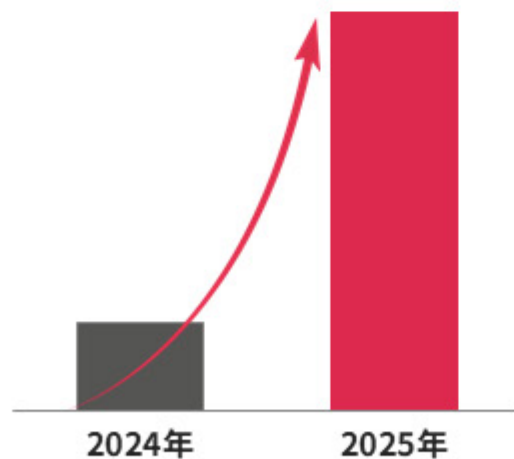
長期的な成長に向けては、国内市場にとどまらず**海外市場への展開**も推進。
すでに展開しているアジア5か国に加え、**今後は他地域への進出も検討**。



アジア圏においては、すでに**当初の計画を上回るペースでの成長を実現**。
サービスの展開ノウハウを他地域にも活かすことで、**海外展開のスピードを加速**。

海外における モチベーションクラウドの月会費売上

前年比 **約450%**



アジアにおける進捗トピックス



ベトナム

日系最大手の食品メーカーが導入
首都ハノイに新たに拠点を開設



シンガポール

導入件数が**半年で約2倍**に拡大



タイ

前年比**約600%**の成長を実現

未来への想い

モチベーションエンジニアリングとは、

「関係世界観というメガネ」を配る技術

今後は日本だけでなく、

世界中に広げていく

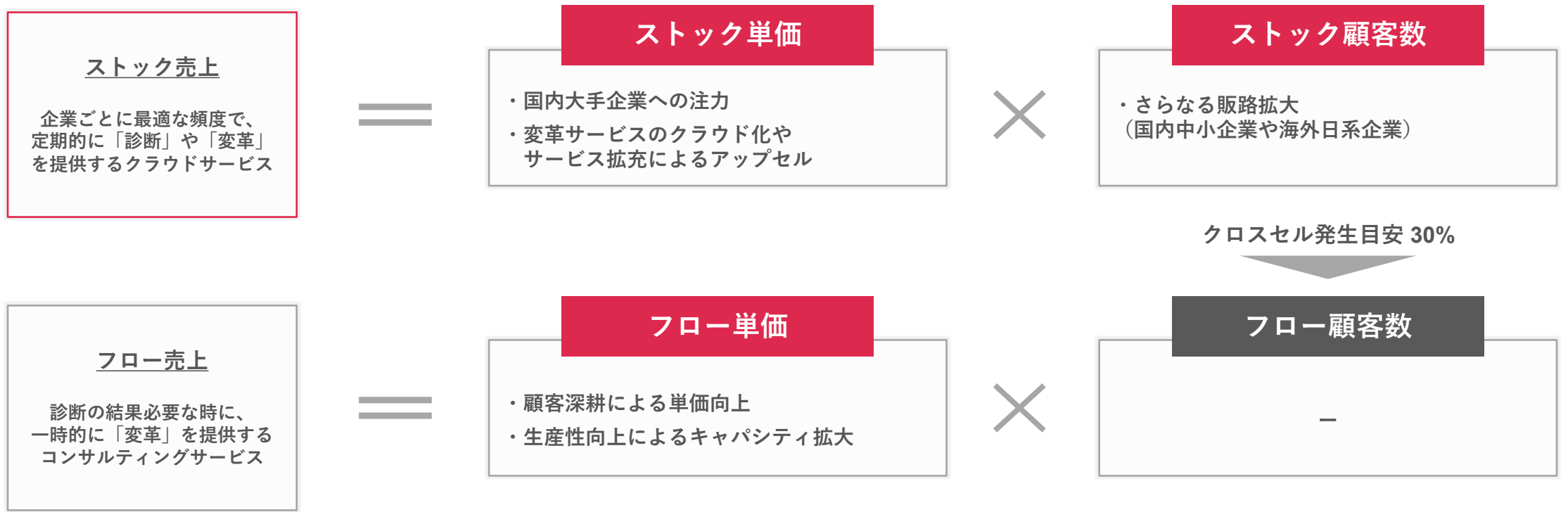


参考資料

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

コンサル・クラウド事業：成長の考え方

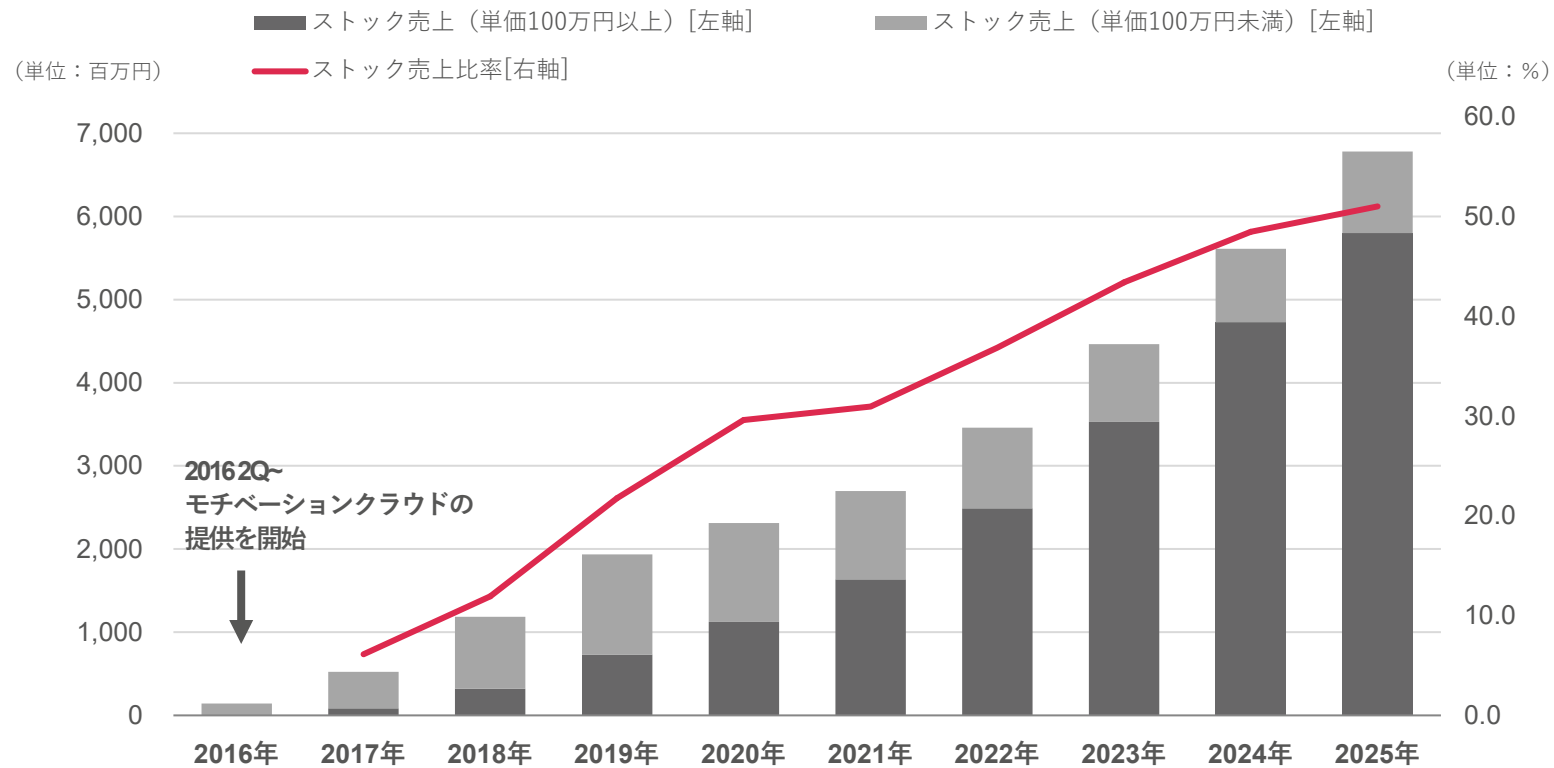
組織人事の課題は短期的な解決が難しいからこそ、中長期的な支援へとモデルチェンジを推進。
継続的に大幅成長を実現する土台として、モチベーションクラウドを中心とした
「ストック売上」の拡大に向けて、下記方針を推進。



コンサル・クラウド事業：ストック売上

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

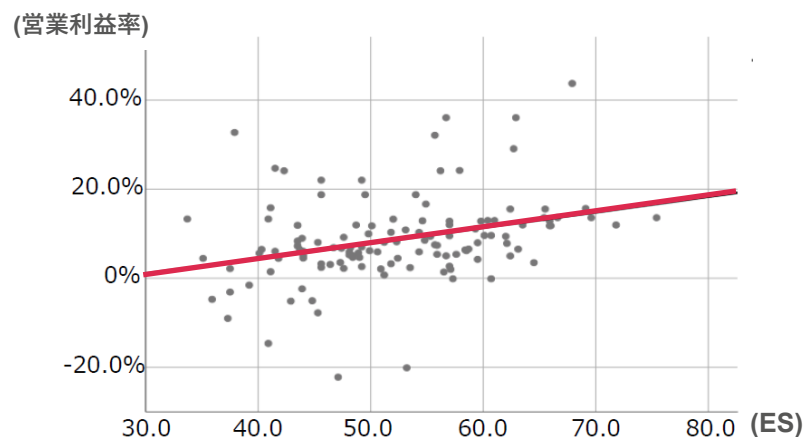


従業員エンゲージメントと企業業績、投資指標との関係性

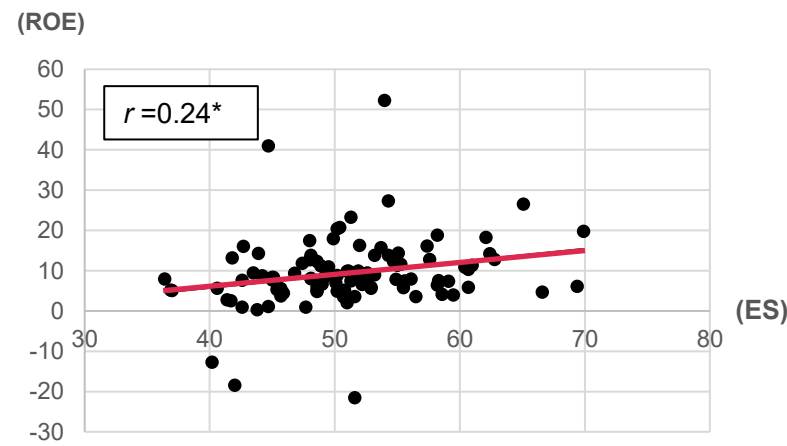
従業員エンゲージメントは営業利益率やROE、PBRをはじめとした投資指標と正の相関がある。

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

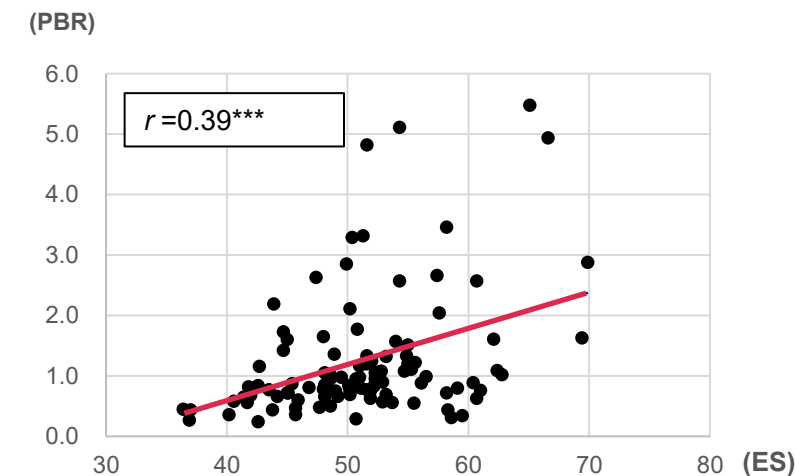


ROE



*: $p<0.05$, **: $p<0.01$, ***: $p<0.001$

PBR



*: $p<0.05$, **: $p<0.01$, ***: $p<0.001$

▶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

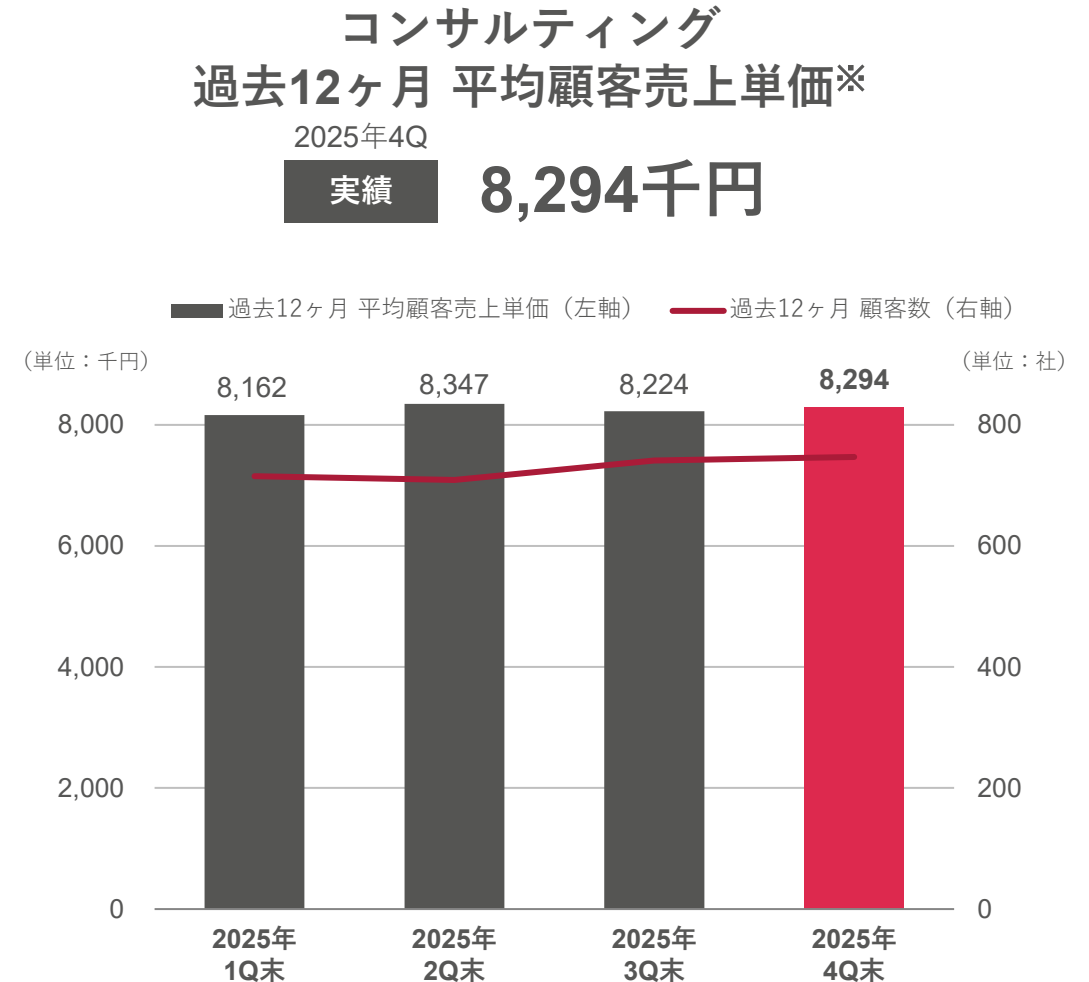
- (コンサル・クラウド事業)
- ・ コンサルティング・クラウド 売上収益
- ・ コンサルティング 過去12ヶ月 平均顧客売上単価
- ・ モチベーションクラウド 月会費売上・納品数・月会費単価
- ・ 受注残高
- (IR支援事業)
- ・ IRレポート 過去12ヶ月 平均顧客売上単価
- (コンサル・クラウド事業・IR支援事業)
- ・ 遡及修正した売上収益・売上総利益

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

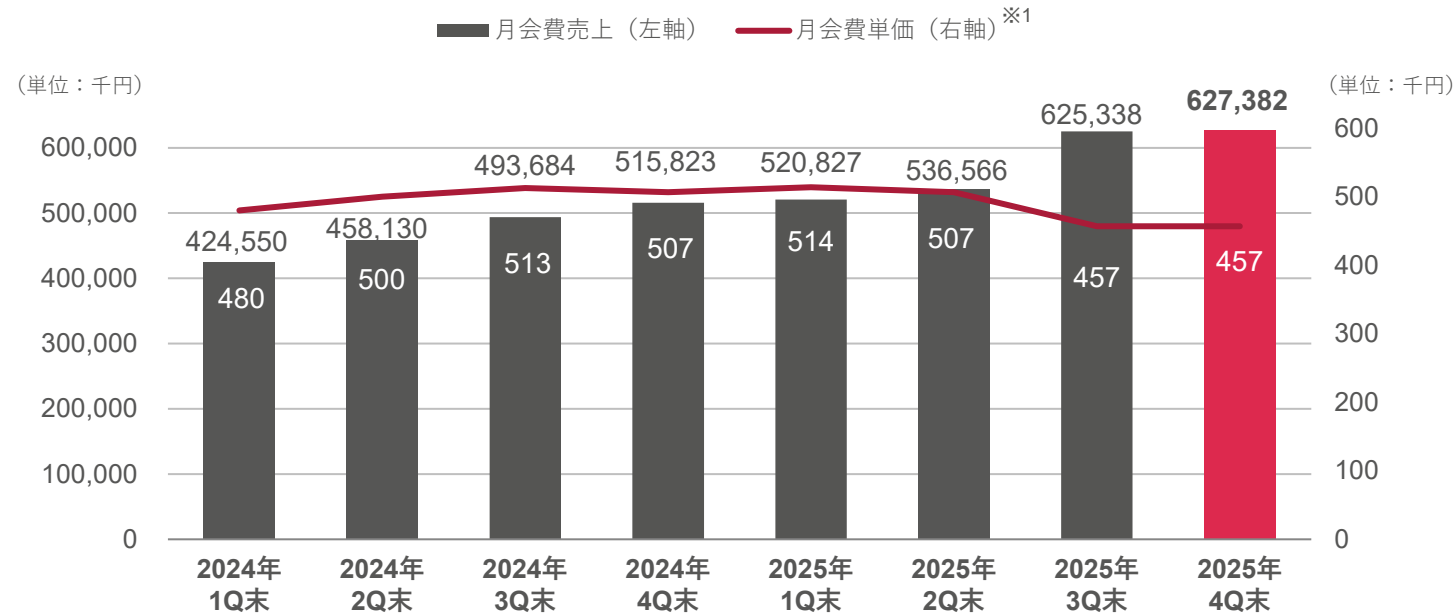


モチベーションクラウド 月会費売上

2025年4Q

実績

627,382千円



2025年 12月

月会費売上 内訳

納品数※2 : 1,370件

月会費単価 : 457千円/月

Unipos社の完全子会社化に伴い、
2025年3Qより
「ピアボーナス® Unipos」が追加

※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。

コンサル・クラウド事業 受注残高※1 ※2

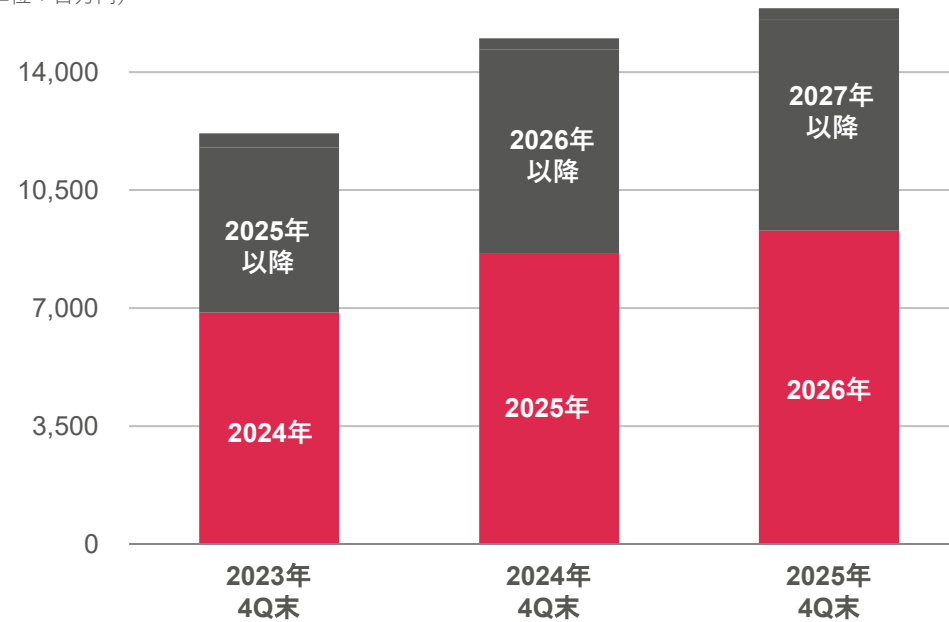
2025年4Q

実績

約160億円

前年比
105.9%

(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。

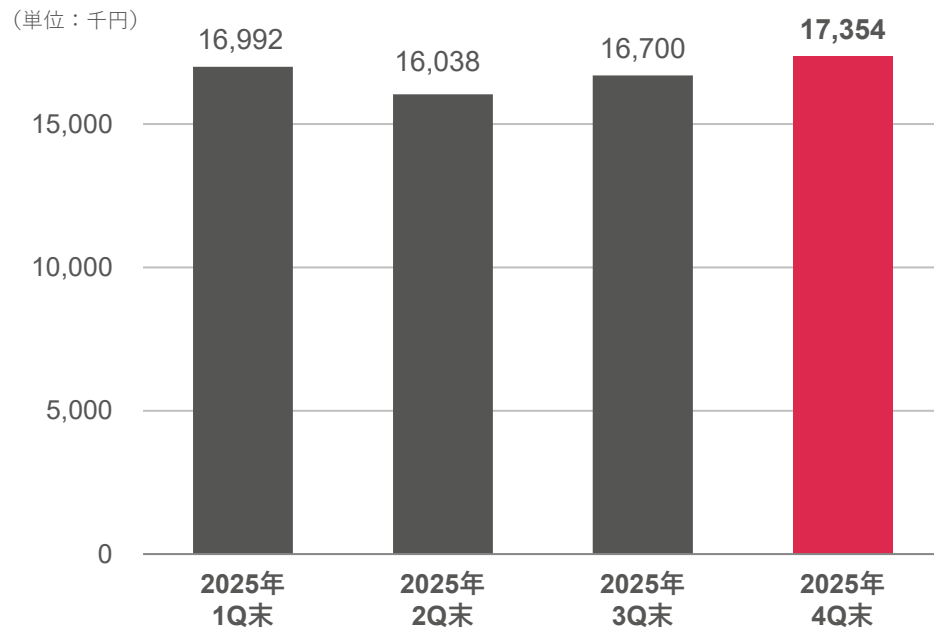
※2 比較のため、2024年12月期以前については、新たな事業区分に揃えて数値を開示しております。

組織開発Division IR支援事業

IRレポート 過去12ヶ月 平均顧客売上単価

[補足資料](#)[研究結果](#)[事業KPI](#)

IRレポート
過去12ヶ月 平均顧客売上単価
2025年4Q
実績 **17,354千円**



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月期の結果と今後の方針

3月期決算企業のIRレポート納品が増加した結果、
顧客売上単価は想定通り増加。

今後も引き続き統合報告書に注力するほか、
動画配信や決算説明会といった
ストック性の高いサービス拡大にも取り組む。

コンサル・クラウド事業・IR支援事業 売上収益・売上総利益

(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	2Q	3Q	4Q	合計	
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	3,348	3,318	3,557	13,293	
	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	2,537	2,526	2,641	9,941	
	コンサル ディング	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	1,672	1,391	1,608	6,117
	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	1,675	1,926	1,948	7,175
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	755	1,079	1,421	3,902
		売上総利益	247	396	276	459	1,378	208	336	359	443	1,348	322	412	493	520	1,748	282	369	609	769	2,030

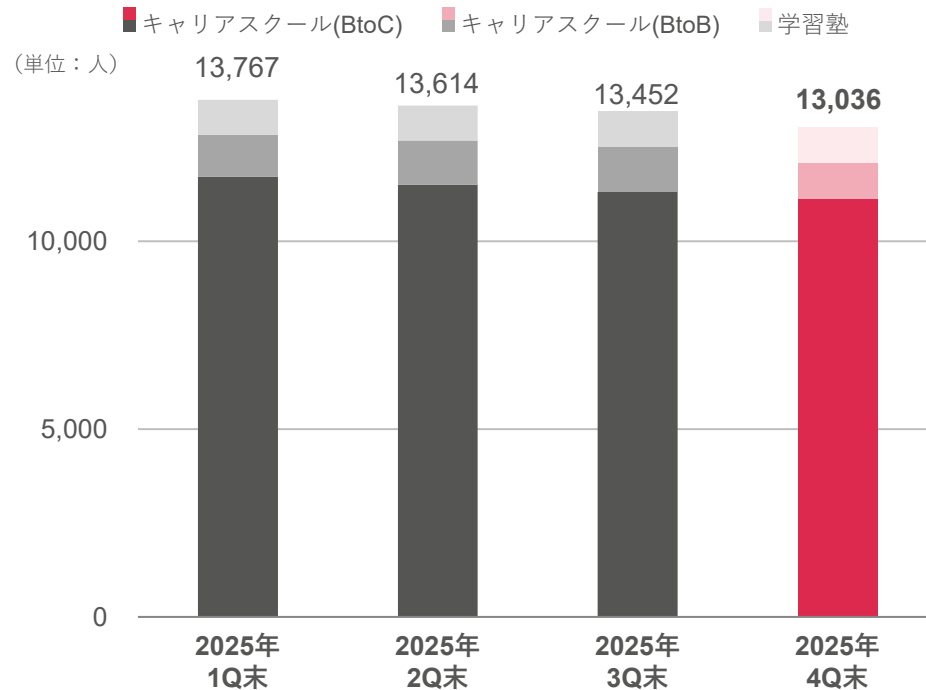
過去12ヶ月 平均受講者数 / キャリアスクール事業 過去12ヶ月 平均受講者売上単価

過去12ヶ月 平均受講者数

2025年4Q

実績

13,036人



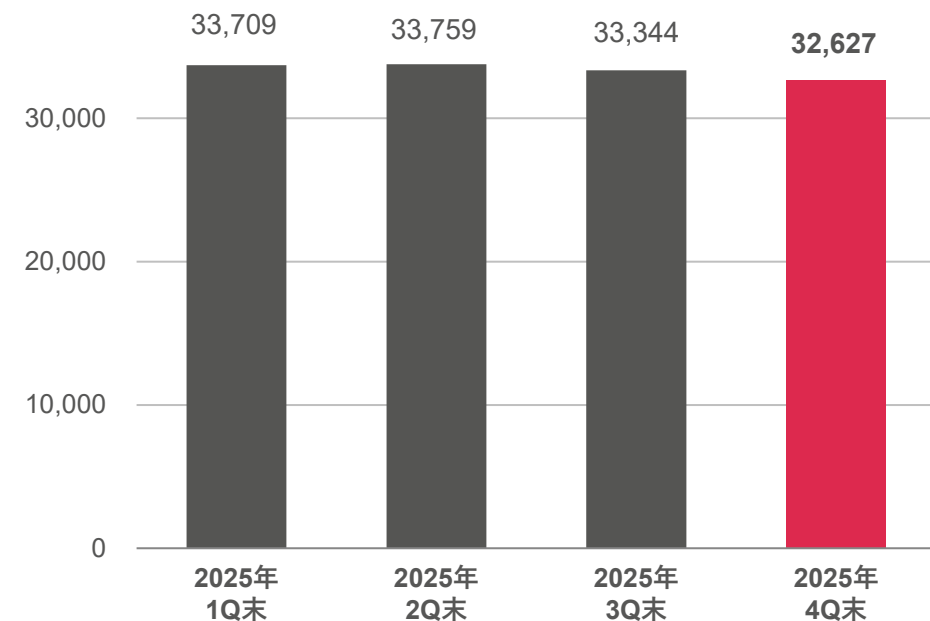
キャリアスクール事業
過去12ヶ月 平均受講者売上単価※

2025年4Q

実績

32,627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。

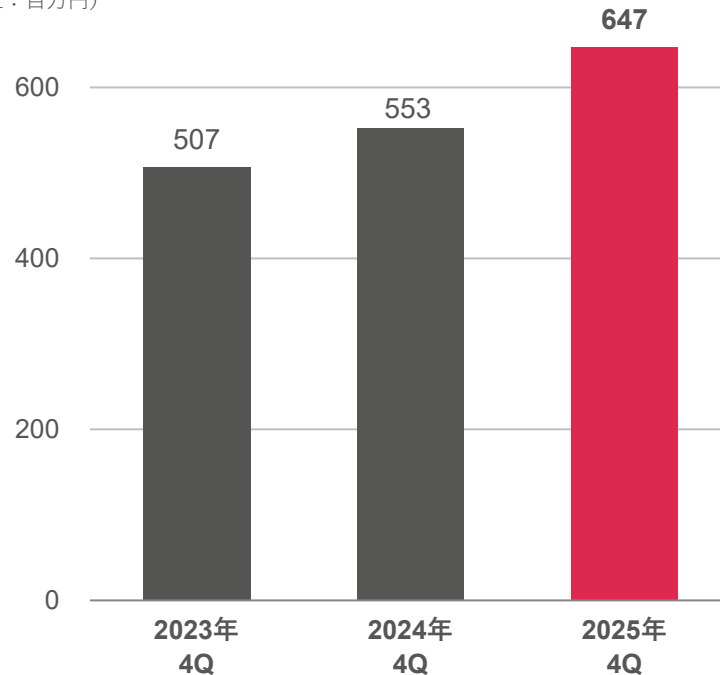
オンライン講座 売上高

2025年4Q

実績

647百万円

(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。

2025年12月期の結果と今後の方針

オンライン講座売上高は、**前年比117.0%と大幅に伸長**。

「挫折させない手厚いサポート」という強みをベースに、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等、引き続きサービス拡大に注力。

また、継続的な学習支援など、ストック性の高いサービスの提供も推進。

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

補足資料

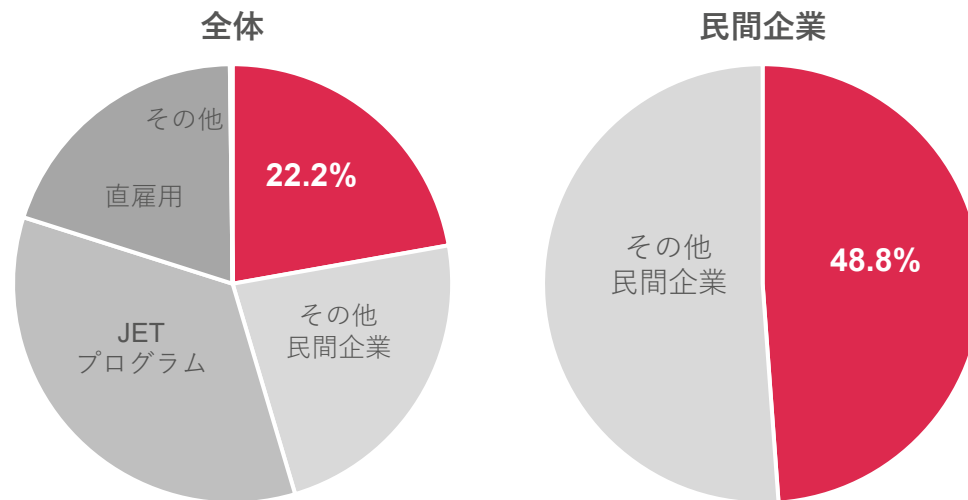
研究結果

事業KPI

市場シェア※

2025年
実績

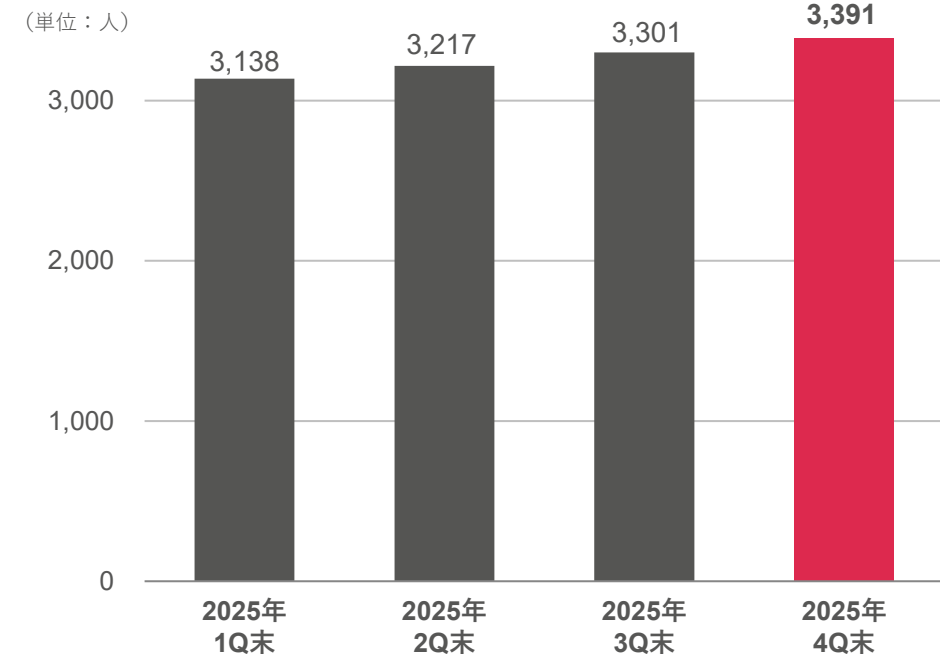
全体	22.2%
民間企業	48.8%



過去12ヶ月 平均ALT配置人数

2025年4Q
実績

3,391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4Q

実績

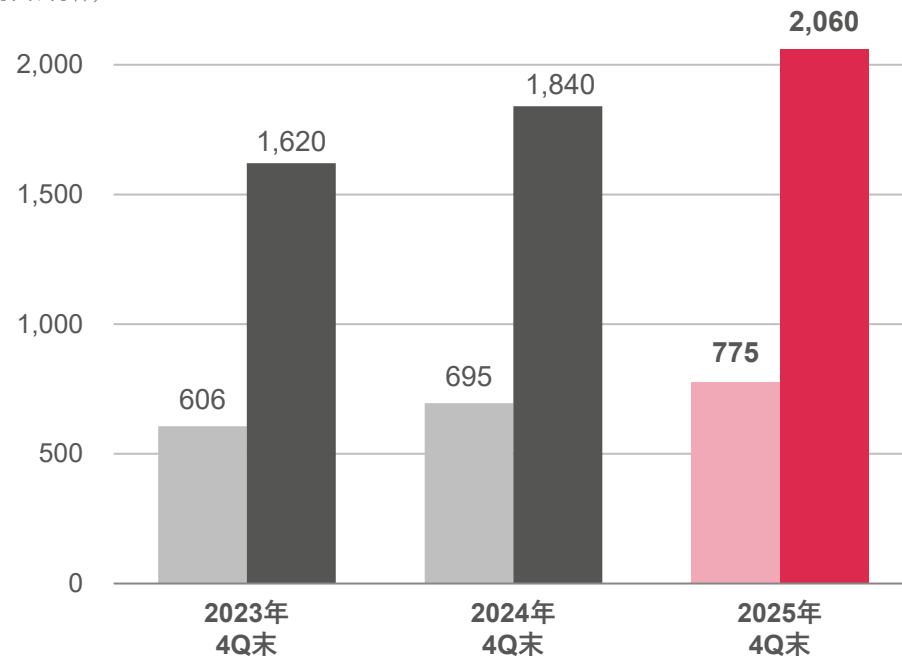
累計登録ユーザー数

775万人

累計社員クチコミ・評価スコア数

2,060万件

■ 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

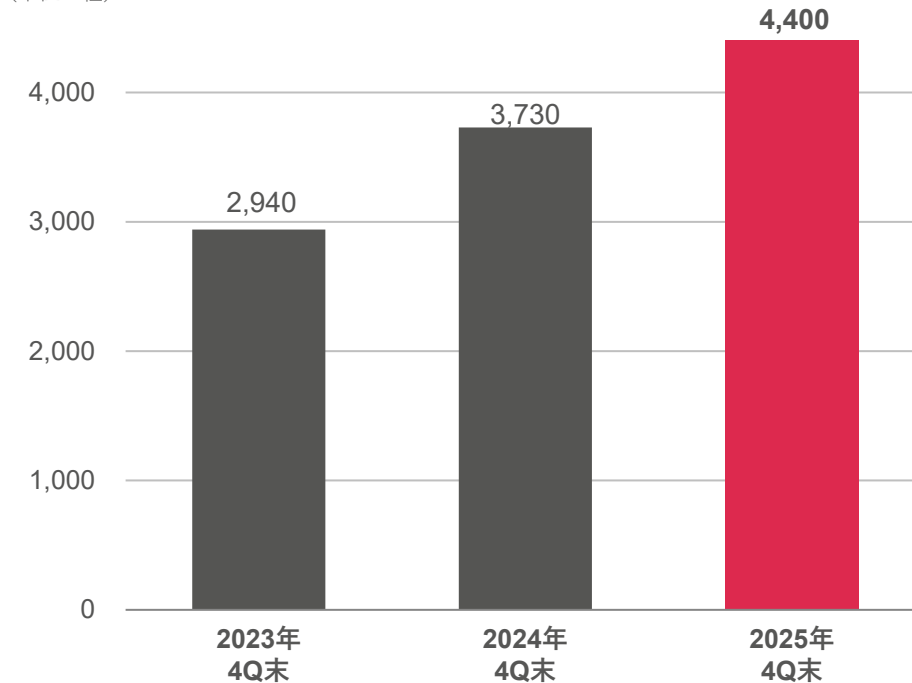
2025年4Q

実績

契約社数

4,400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 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