

2025年12月期 第3四半期 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3四半期 決算サマリ

経営状況

✓ 売上収益、売上総利益、営業利益は前年比**大幅増**。

コンサル・クラウド事業 における成長戦略の進捗

✓ 2025年8月より、モチベーションクラウドにUnipos社の「ピアボーナス® Unipos」を追加。
これにより、月会費売上は**前年比126.7%と大幅伸長し、6.2億円を突破**。

✓ 2025年10月より、**株式会社ふくおかフィナンシャルグループと提携を開始**。
同社の顧客基盤17,000社を含む**最大約52,000社**に対し、
中小企業向けの「モチベーションクラウド ベーシック」を展開。

株主還元

✓ 第3四半期は**1株当たり4.1円の配当**を12月25日（木）に実施予定。

✓ **株主優待制度の進呈品に「QUOカード」**を新たに追加。

AGENDA

- 01. 会社概要
 - 02. 業績報告
-2025年12月期 第3四半期 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. 株主優待制度 進呈品拡充のお知らせ
- 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 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 第3四半期 連結決算報告-

01 連結損益計算書

売上収益	コンサル・クラウド事業を中心に伸長し、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に伸長し、前年比 大幅増 。
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 大幅増 。
当期純利益	営業利益が増加した一方で、法人税等の増加に伴い前年比 増 。

単位（百万円）	2024年3Q 実績	2025年3Q 実績	前年比
売上収益	27,430	30,181	110.0%
売上総利益	14,574	16,426	112.7%
営業利益	4,030	4,477	111.1%
当期純利益	2,800	2,912	104.0%
親会社に帰属する当期純利益	2,493	2,518	101.0%

- 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ける既存教室における新規入会に苦戦し、売上収益は前年比減、売上総利益は前年比横ばい。
- 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3Q 実績	2025年3Q 実績	前年比
組織開発Division	売上収益	10,708	11,987	111.9%
	売上総利益	7,471	8,422	112.7%
個人開発Division	売上収益	4,834	4,628	95.7%
	売上総利益	2,237	2,218	99.1%
マッチングDivision	売上収益	12,365	14,109	114.1%
	売上総利益	5,314	6,254	117.7%

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126.7%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

昨年発生した一過性の大型イベント案件が今年は無い影響で売上収益は前年比微減。一方で売上総利益率が向上した結果、売上総利益は前年比**大幅増**。

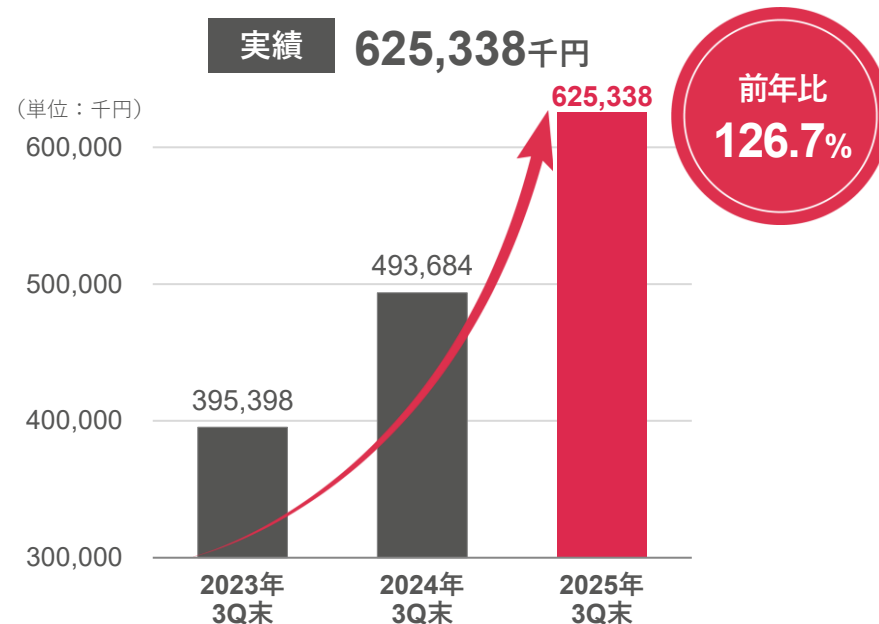
プロダクト別 売上収益・売上総利益

単位（百万円）		2024年3Q 実績※1	2025年3Q 実績	前年比
コンサル・クラウド事業	売上収益	8,454	9,735	115.2%
	売上総利益	6,407	7,299	113.9%
IR支援事業	売上収益	2,540	2,480	97.6%
	遡及後 売上総利益※2	1,141	1,260	110.4%
	売上総利益	1,228	1,260	102.6%

※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

注力サービスであるオンライン講座は**大幅に伸長**した一方、既存教室の在籍者数が減少した結果、売上収益は前年比減、売上総利益は前年比微減。

学習塾事業

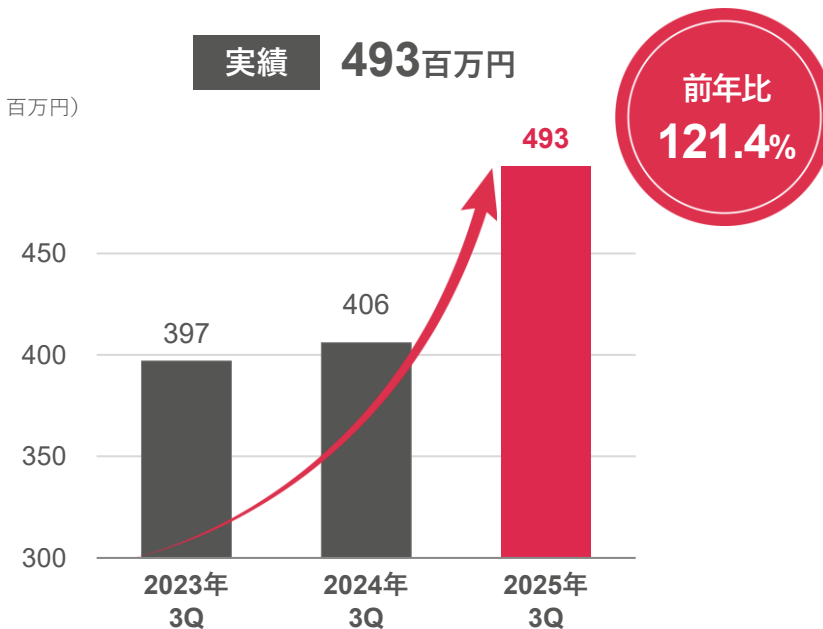
在籍者数と顧客単価が**想定通り増加**した結果、売上収益は前年比**増**、売上総利益は前年比**大幅増**。

プロダクト別 売上収益・売上総利益

単位（百万円）		2024年3Q 実績	2025年3Q 実績	前年比
キャリア スクール事業	売上収益	4,211	3,964	94.1%
	売上総利益	1,961	1,906	97.2%
学習塾事業	売上収益	623	663	106.5%
	売上総利益	276	311	112.7%

オンライン講座 売上高

（単位：百万円）



ALT配置事業

ALT配置人数が想定通り増加した結果、
売上収益は前年比**大幅増**、売上総利益は前年比**増**。

人材紹介事業

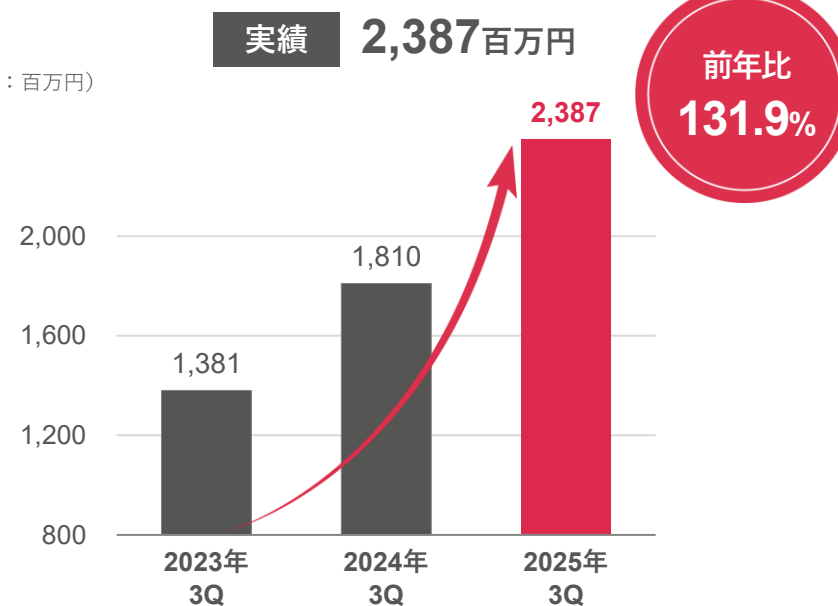
OpenWorkリクルーティングが想定通りに伸長し、
売上収益、売上総利益ともに前年比**大幅増**。

プロダクト別 売上収益・売上総利益

単位（百万円）		2024年3Q 実績	2025年3Q 実績	前年比
ALT配置事業	売上収益	9,381	10,365	110.5%
	売上総利益	2,373	2,607	109.9%
人材紹介事業	売上収益	3,002	3,771	125.6%
	売上総利益	2,960	3,674	124.1%

OpenWorkリクルーティング 売上高

（単位：百万円）



成長加速に向けた投資に注力。

モチベーションクラウドの技術開発強化により、③オフィス・システム経費が増加。

オープンワークにおける広告宣伝強化により、④販売関連費用が増加。

Unipos社の完全子会社化に伴う関連費用の増加により、⑤その他費用が増加。

単位（百万円）	2024年3Q 実績	2025年3Q 実績	前年比
販売管理費 合計	10,524	11,993	114.0%
①人件費	5,443	5,951	109.3%
②採用・研修・福利厚生費	587	646	110.0%
③オフィス・システム経費	1,791	2,025	113.0%
④販売関連費用	1,979	2,337	118.1%
⑤その他費用	721	1,033	143.1%

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。

単位（百万円）	2024年 実績	2025年3Q 実績	前年差
流動資産	13,940	16,192	2,252
固定資産	19,237	24,508	5,270
資産合計	33,178	40,700	7,522
流動負債	10,115	12,126	2,010
固定負債	8,677	10,392	1,715
負債合計	18,793	22,518	3,725
純資産	14,384	18,182	3,797

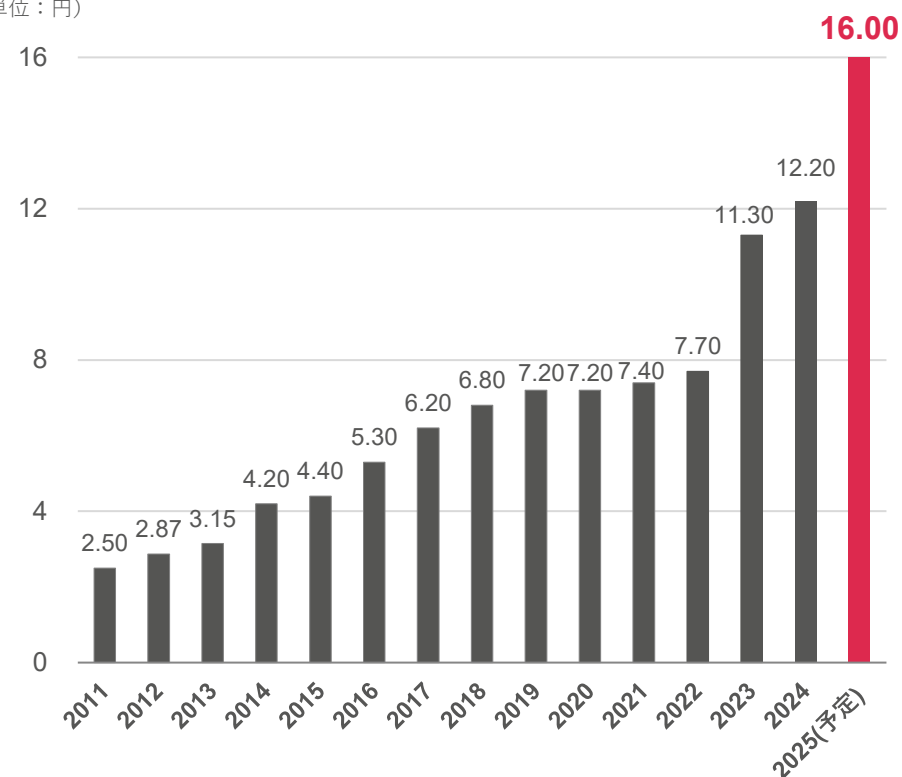
機動的な還元が可能な四半期配当にて業績に応じた配当を継続する方針。
第3四半期は、一株当たり4.1円の配当を12月25日（木）に実施予定。

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	第3四半期	第4四半期 （予定）	年間配当 （予定）
3.9	3.9	4.1	4.1	16.0

年間配当推移

（単位：円）



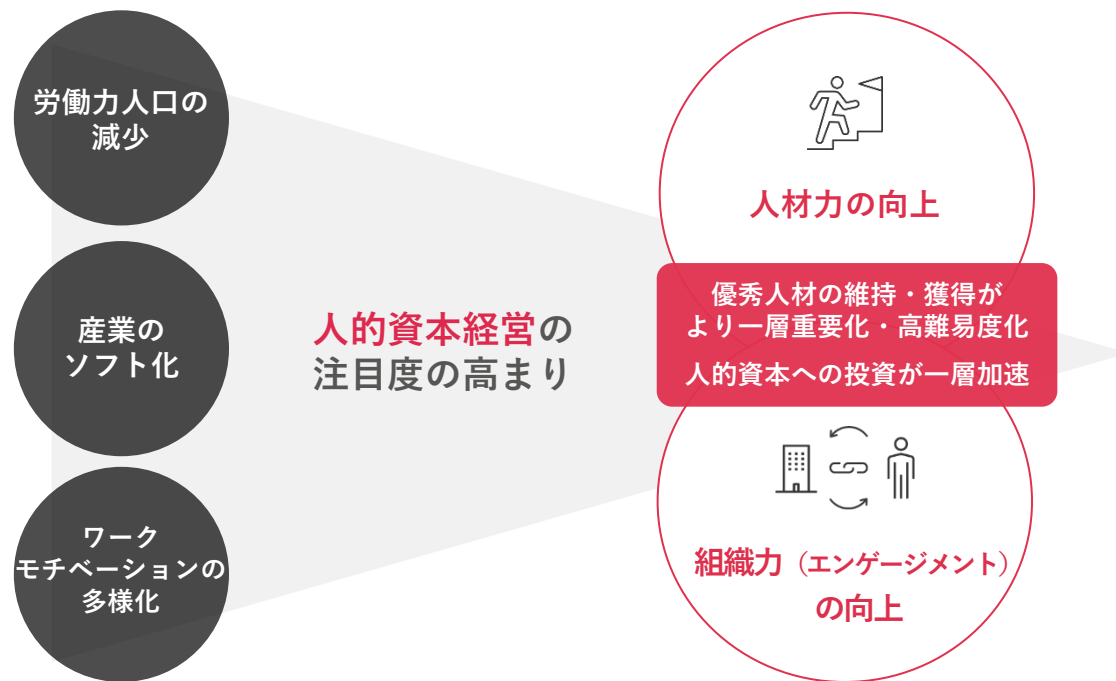
03

コンサル・クラウド事業における
成長戦略の進捗報告

労働力人口の減少や産業のソフト化が急速に進む中、人的資本経営の注目度は高まり続けており、今後、企業成長における人的資本への投資が一層加速すると認識。

これを踏まえ、当面は成長可能性の高い**組織開発Division** コンサル・クラウド事業に注力。

環境変化と企業が直面する課題



注力事業



コンサル・クラウド事業は、組織状況の診断と変革をワンストップで支援できることに加え、IR支援事業を通じた公表支援ができることから、**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**を保有。



※1 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）。

※2 2024年4月～2025年3月における取引社数。

コンサル・クラウド事業では、組織の診断を行い、課題に応じた変革サービスを提供。
今後のさらなる成長加速に向け、診断においては**支援数の増加に注力**し、変革においては**サービスの拡大に注力**。

支援内容	組織診断を行い、課題に応じた変革サービスを提供	
重点テーマ	診断	変革
	支援数の増加	サービスの拡大

コンサル・クラウド事業では、組織の診断を行い、課題に応じた変革サービスを提供。
今後のさらなる成長加速に向け、診断においては**支援数の増加に注力**し、変革においては**サービスの拡大に注力**。



モチベーションクラウドの成長ドライバーとして大手企業への導入を注力。

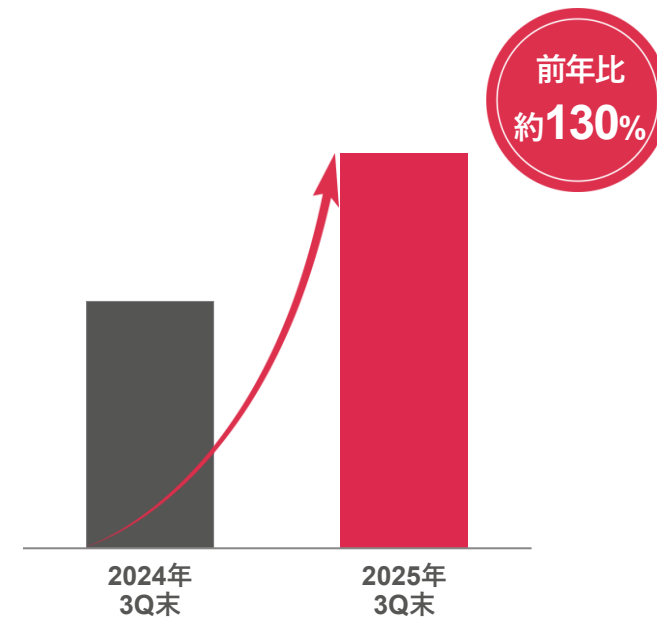
特に従業員数5,000名以上の企業におけるモチベーションクラウド月会費売上が、**前年比約130%と大幅に伸長。**

引き続き、**幅広い業界に対して導入を推進することで、加速度的な成長を牽引。**

Panasonic



従業員数5,000名以上の月会費売上



国内中小企業に向けては、事業提携を通じた展開を推進。

10月より、地方銀行のメインバンク取引数1位※1のふくおかフィナンシャルグループとの提携を開始。

今後は、最大約52,000社の顧客基盤を通じて「モチベーションクラウド ベーシック」を提供することで、支援拡大を実現。

業務提携先

2025年10月～



ごうぎん



阿波銀行



約1,800社
※2

約16,500社
※3

約16,500社
※4

約17,000社
※5

ふくおかフィナンシャルグループとの連携により、
最大約**52,000**社へアプローチ可能に

提供サービス

中小企業向けの新サービス
「モチベーションクラウド ベーシック」



中小企業が抱える採用、育成、制度、風土の
組織課題を**ワンストップ**で解決

※1 株式会社ふくおかフィナンシャルグループ「[FFG統合報告書2024](#)」2024年3月末時点。

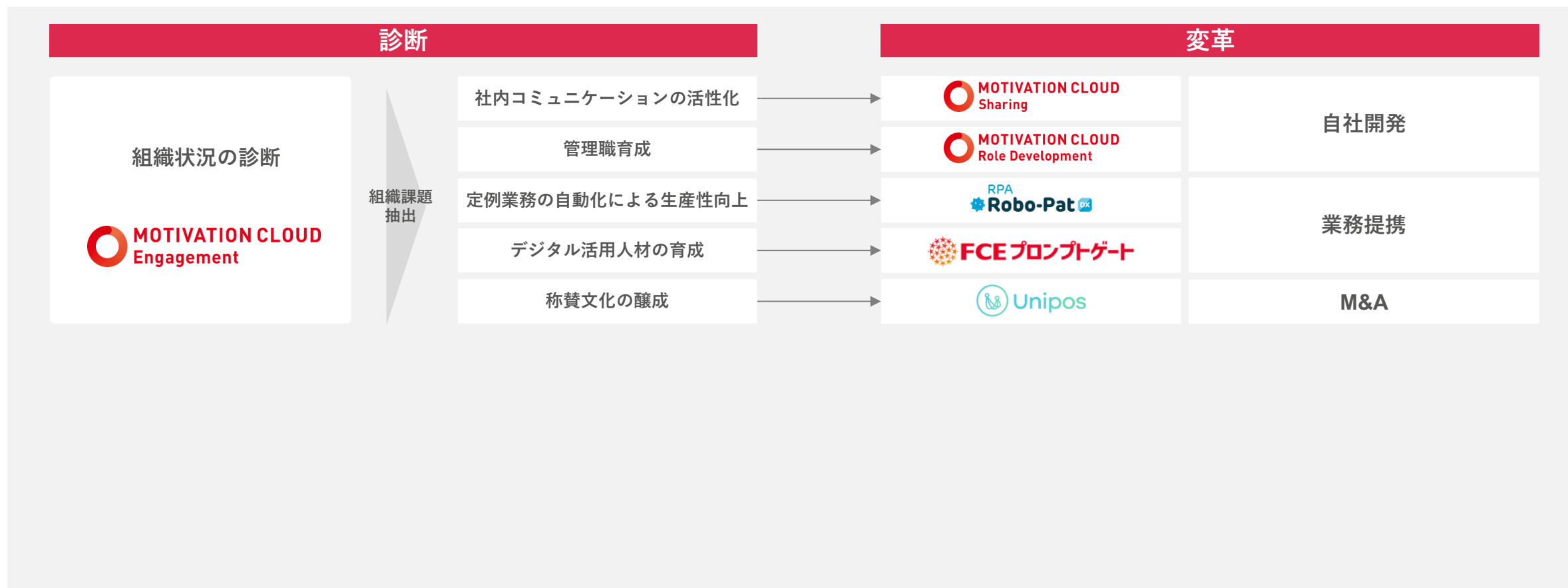
※2 株式会社FCEが提供する「[RPA Robo-Pat DX](#)」の顧客数。2025年9月末時点。

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

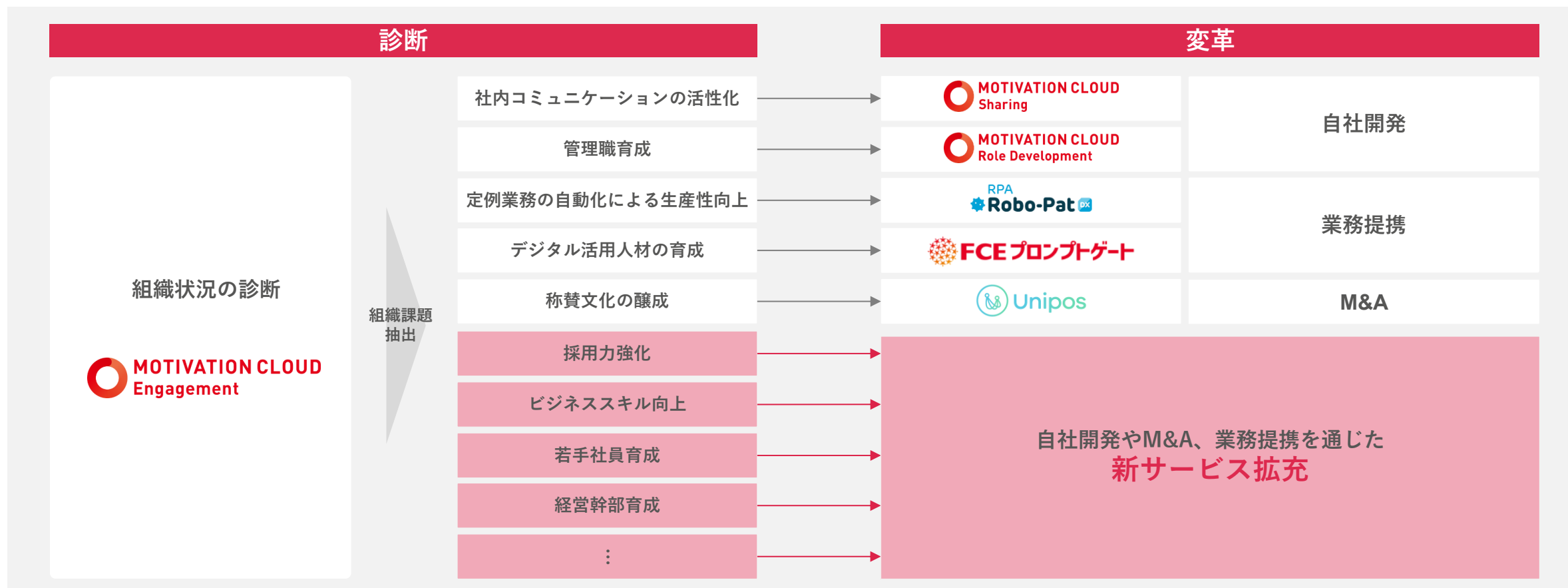
※4 株式会社阿波銀行「[2025年3月期決算概要](#)」2025年3月末時点。

※5 株式会社ふくおかフィナンシャルグループ「[ディスクロージャー誌 2025](#)」2025年3月末時点。

あらゆる組織課題の解決を支援するべく、自社開発やM&A、事業提携等を通じて変革サービスを拡充。
エンゲージメントや人材力向上に取り組む顧客へのアップセルによって、変革力を向上。



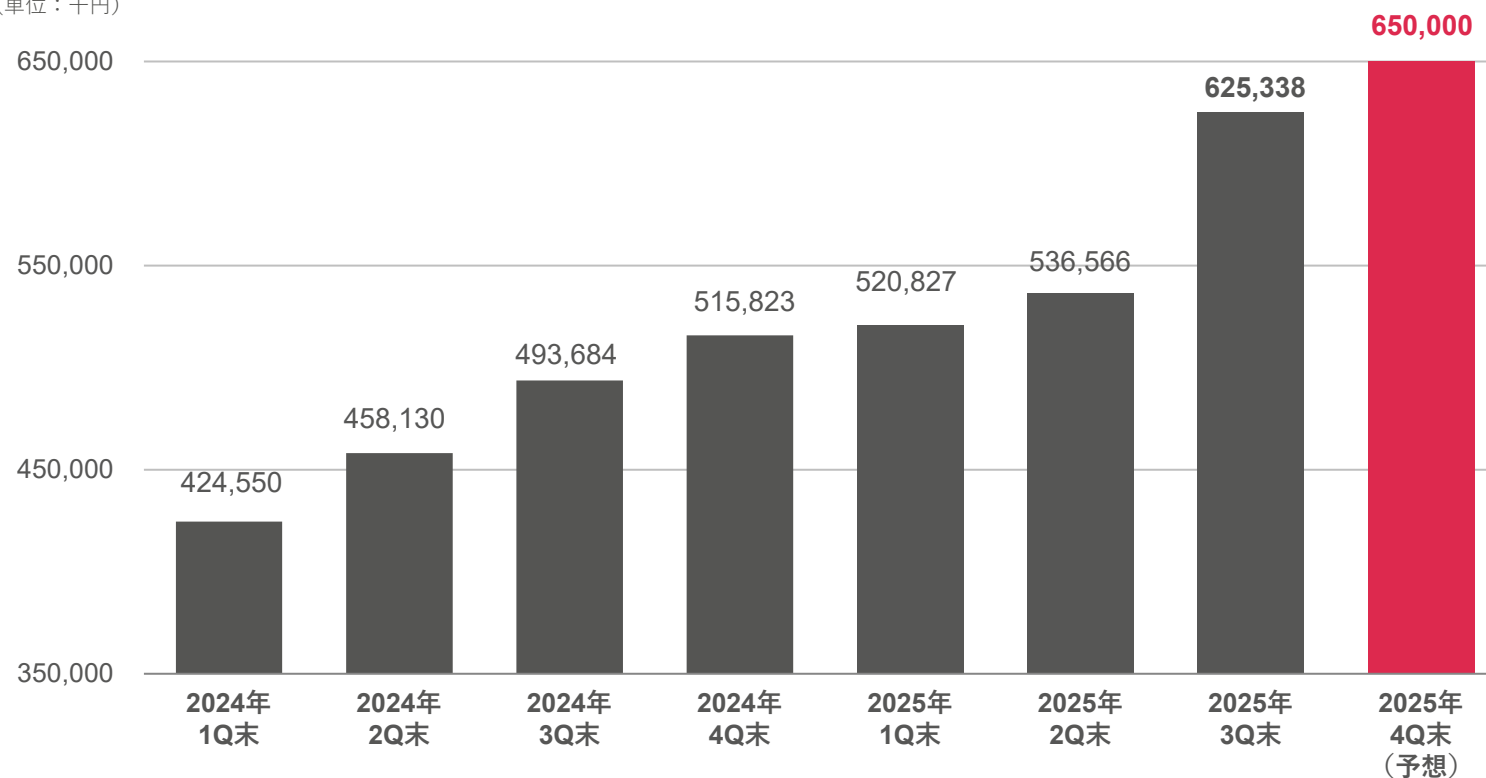
引き続き、**自社開発やM&A、業務提携を推進し**、
これまでコンサルティングで対応していた組織課題をクラウド上で解決可能にすることで、
モチベーションクラウドの圧倒的な競争優位性を確立。



「ピアボーナス®Unipos」の追加に伴い、モチベーションクラウドの月会費売上は、前年比126.7%の6.2億円を突破。今後も大手企業への導入に注力するほか、変革サービスの展開にも注力することで、さらなる成長を実現。

モチベーションクラウド 月会費売上

(単位：千円)



04

株主優待制度
進呈品拡充のお知らせ

2025年12月期基準日において、1,000株以上を1年以上保有している株主様を対象に
電子マネーや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®」の進呈を2025年8月に決定。
また、株主様から進呈品に関するご意見を頂戴したことを鑑み、進呈品にQUOカードを追加。

年間の進呈金額

年2回、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

進呈品

電子マネーやポイントに加え、QUOカードを追加

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

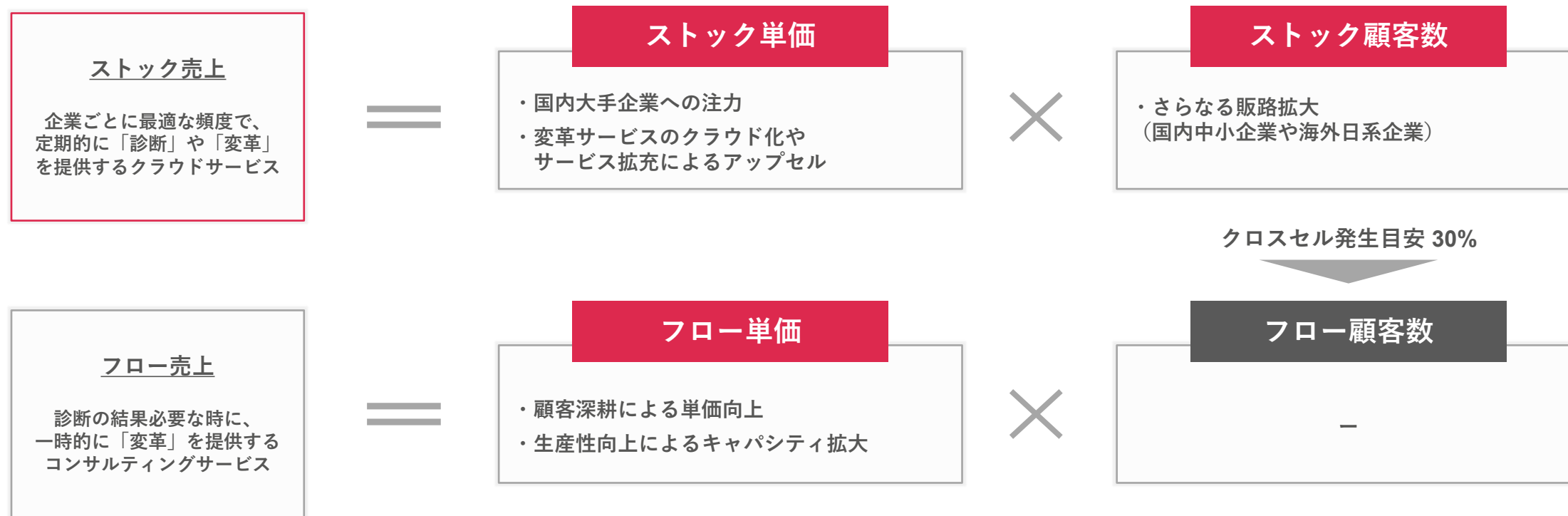
ビットコイン by bitFlyer 等

※ 手数料が5%発生します。

参考資料

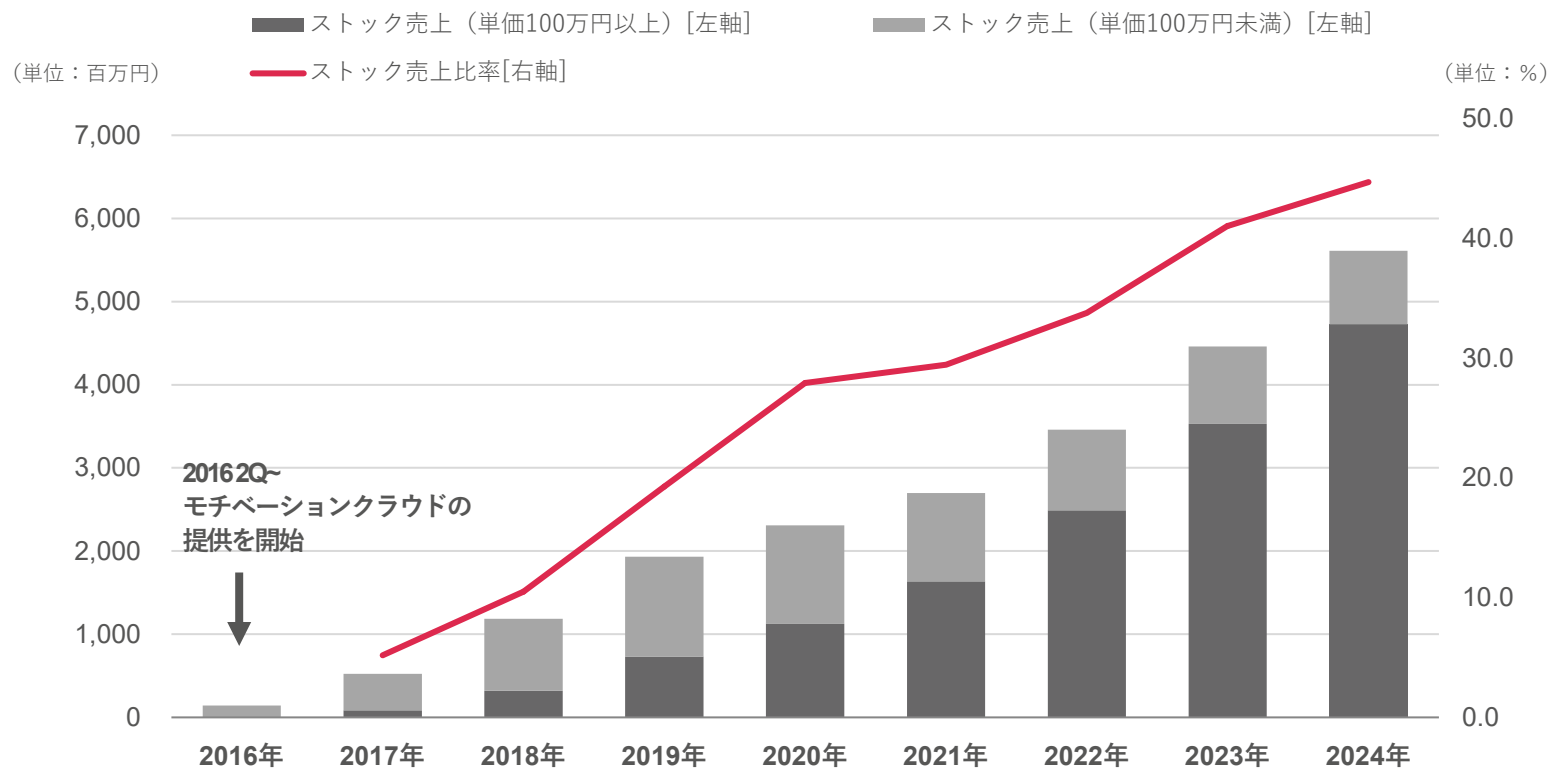
- ・ コンサル・クラウド事業 補足資料
- ・ 研究結果
- ・ 事業KPI

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。



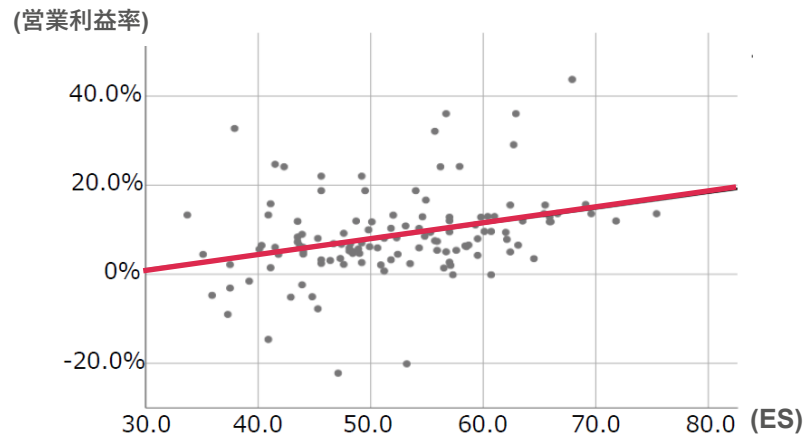
引き続き単価の高い大手企業への導入を推進し、ストック売上を増加させる。

コンサル・クラウド事業におけるストック売上

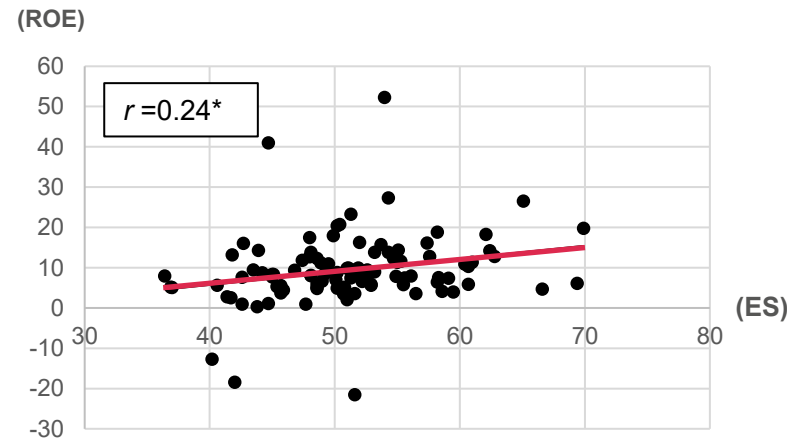


従業員エンゲージメントは営業利益率やROE、PBRをはじめとした投資指標と正の相関がある。
従業員エンゲージメントが高いほど、人的資本を効果的に活用し、収益につなげられる可能性が高いと捉えられる。

営業利益率

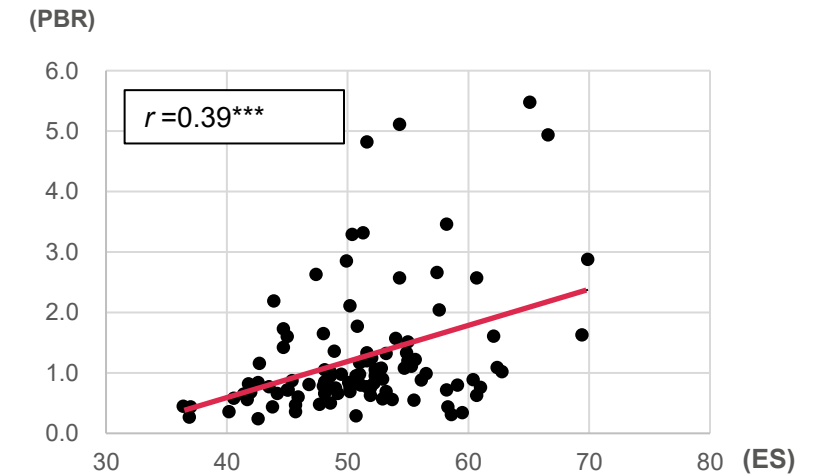


ROE



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

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

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3Q 実績※	2025年3Q 実績	前年比
コンサル・ クラウド事業	売上収益	8,454	9,735	115.2%
	売上総利益	6,407	7,299	113.9%
コンサルティング	売上収益	4,177	4,509	108.0%
クラウド	売上収益	4,277	5,226	122.2%

2025年12月期のコンサルティングについて

2024年より顧客軸の組織体制で顧客深耕を進めた結果、売上収益は**前年比増**。
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3Q

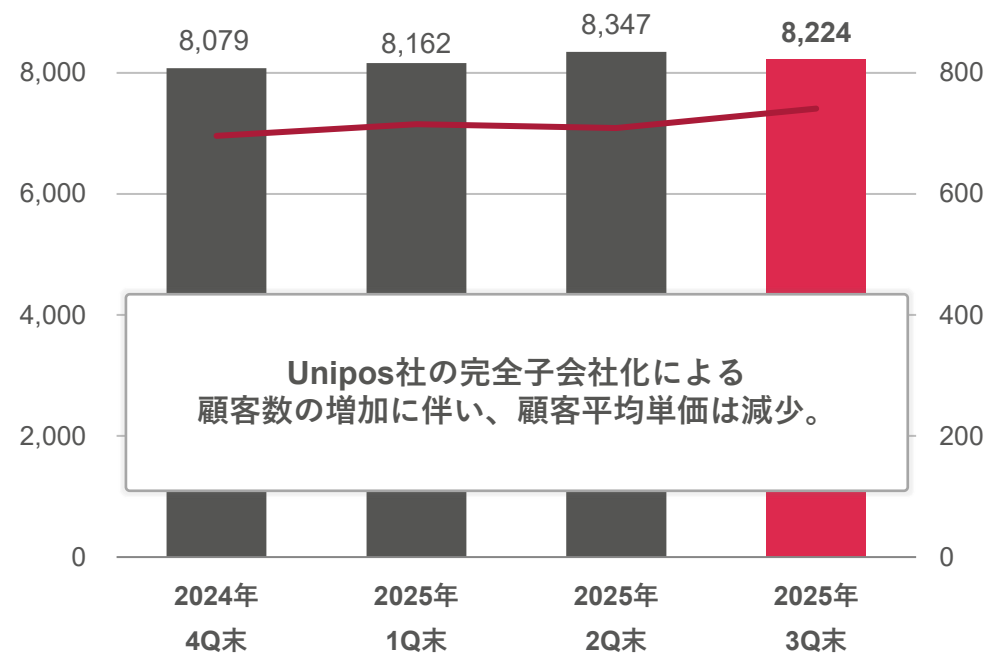
実績

8,224千円

■ 過去12ヶ月 平均顧客売上単価 (左軸) — 過去12ヶ月 顧客数 (右軸)

(単位: 千円)

(単位: 社)



モチベーションクラウド 月会費売上

2025年3Q

実績

625,338千円



※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 9月

月会費売上 内訳

納品数※2 : 1,366件

月会費単価 : 457千円 / 月

Unipos社の完全子会社化に伴い、
「ピアボーナス® Unipos」が追加された
結果、納品数は増加、単価は減少。

コンサル・クラウド事業 受注残高※1 ※2 ※3

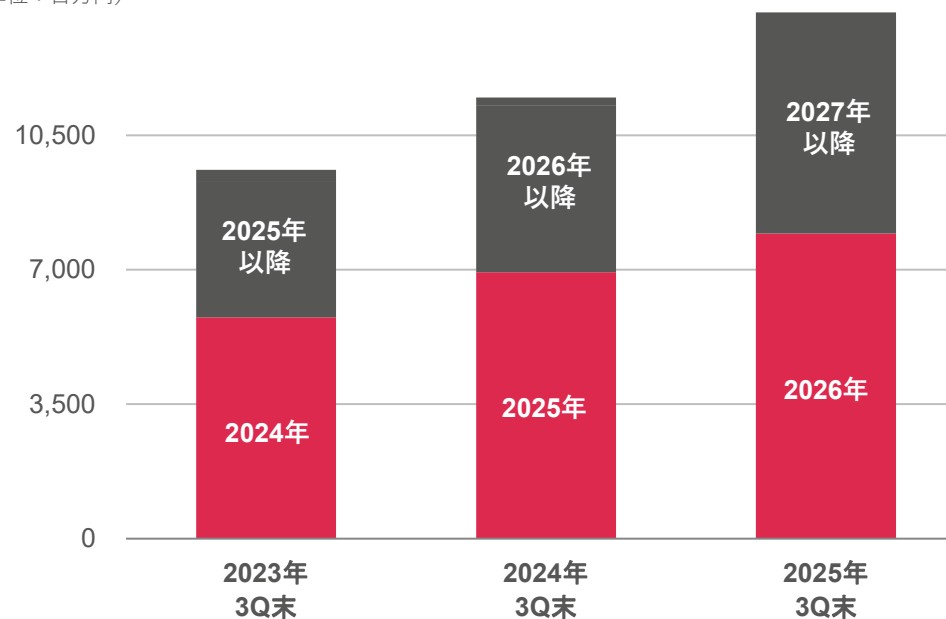
2025年3Q

実績

約140億円

前年比
119.3%

(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。

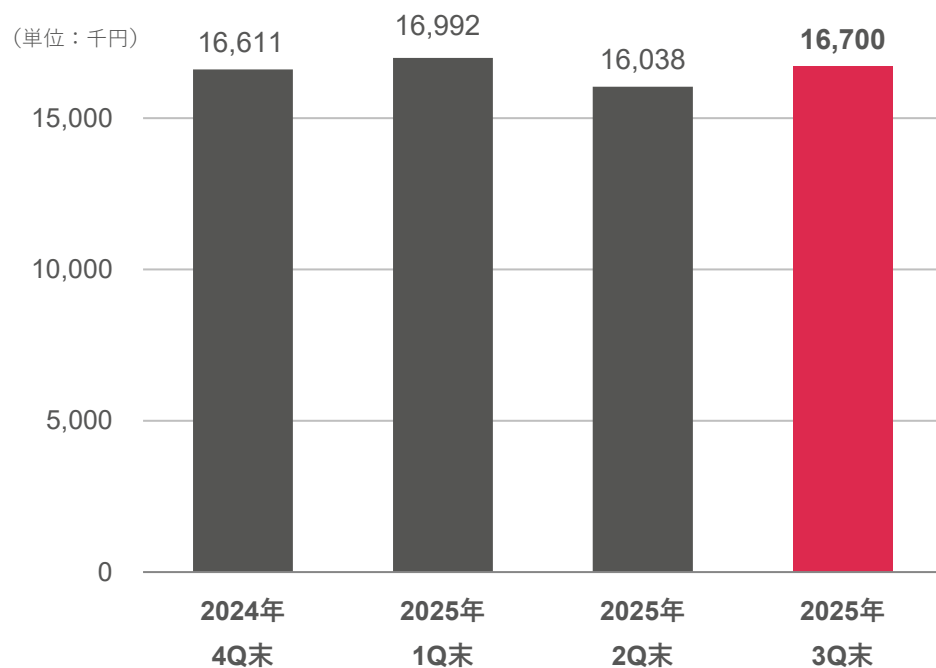
※3 2025年3Qは、各期内の受注残高は含めずに算出。

IRレポート 過去12ヶ月 平均顧客売上単価

2025年3Q

実績

16,700千円



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

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。

4Q以降の3月期決算企業のIRレポート単価についても増加傾向。

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	
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	
	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	
	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	1,672	1,391
	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
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	
	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	

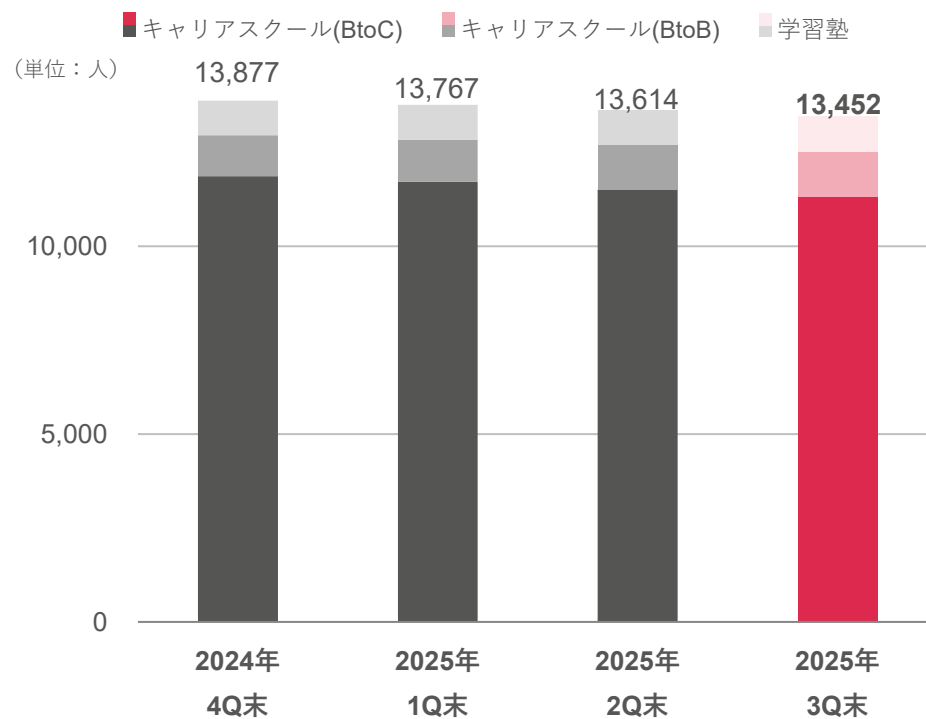
過去12ヶ月 平均受講者数 / キャリアスクール事業 過去12ヶ月 平均受講者売上単価

過去12ヶ月 平均受講者数

2025年3Q

実績

13,452人

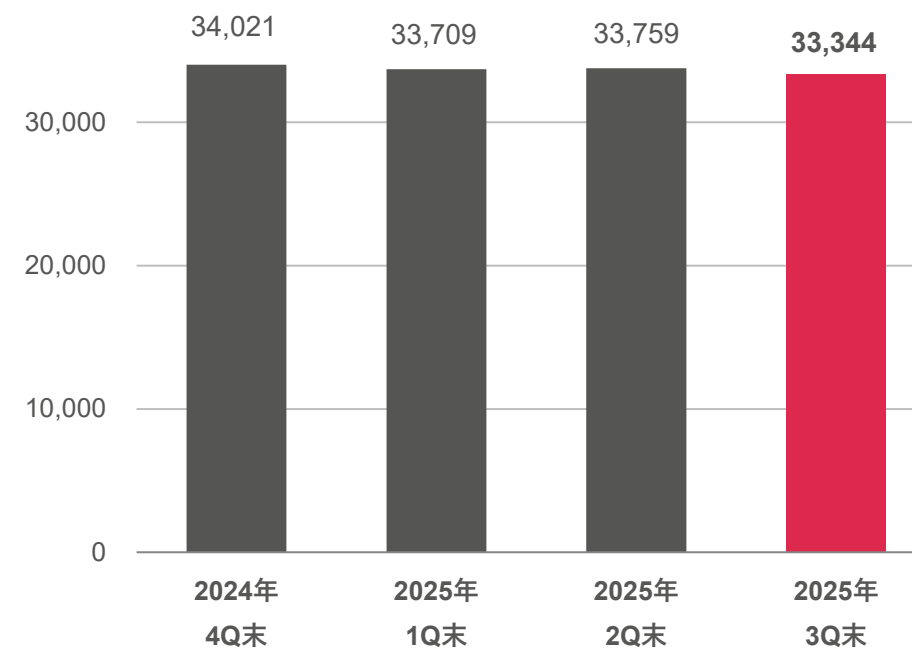
キャリアスクール事業
過去12ヶ月 平均受講者売上単価※

2025年3Q

実績

33,344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。

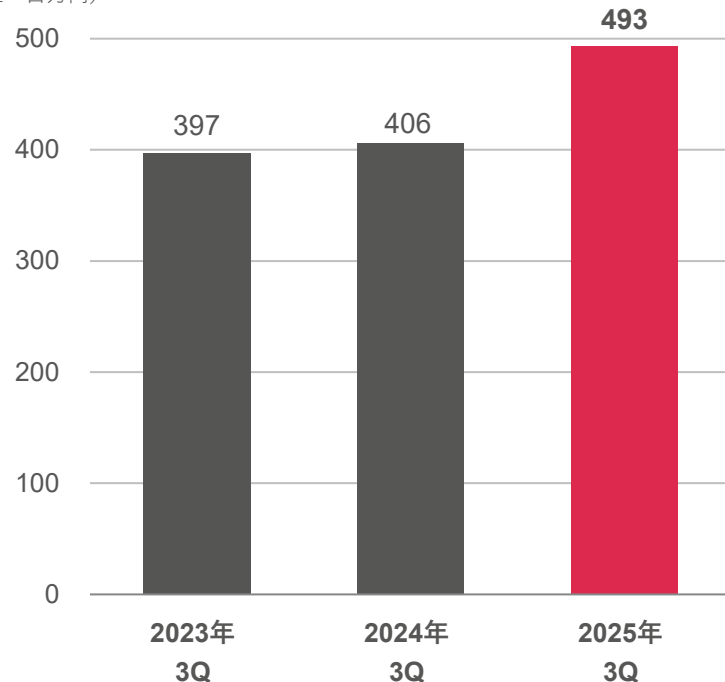
オンライン講座 売上高

2025年3Q

実績

493百万円

(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

3Qは、前年比121.4%と大幅に伸長。

引き続きオンライン講座の拡大に注力。

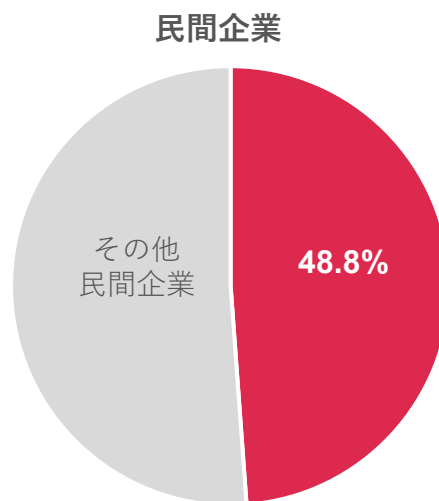
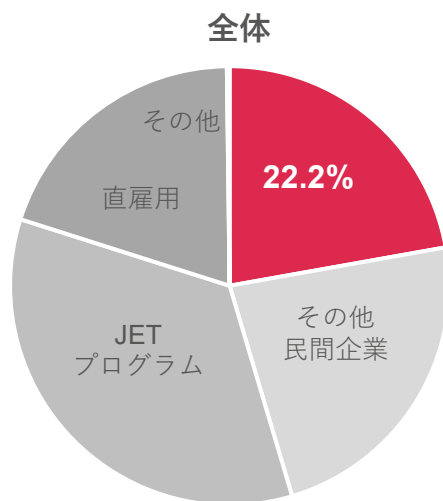
「挫折させない手厚いサポート」という強みをベースに、
コワーキングスペース事業者等とのフランチャイズ契約を推進し、
様々な場所での受講を可能にする等、サービス拡大に注力。

加えて、個人の働き方の改善ニーズを踏まえた
生成AI等の講座開発も推進。

市場シェア※

2025年
実績

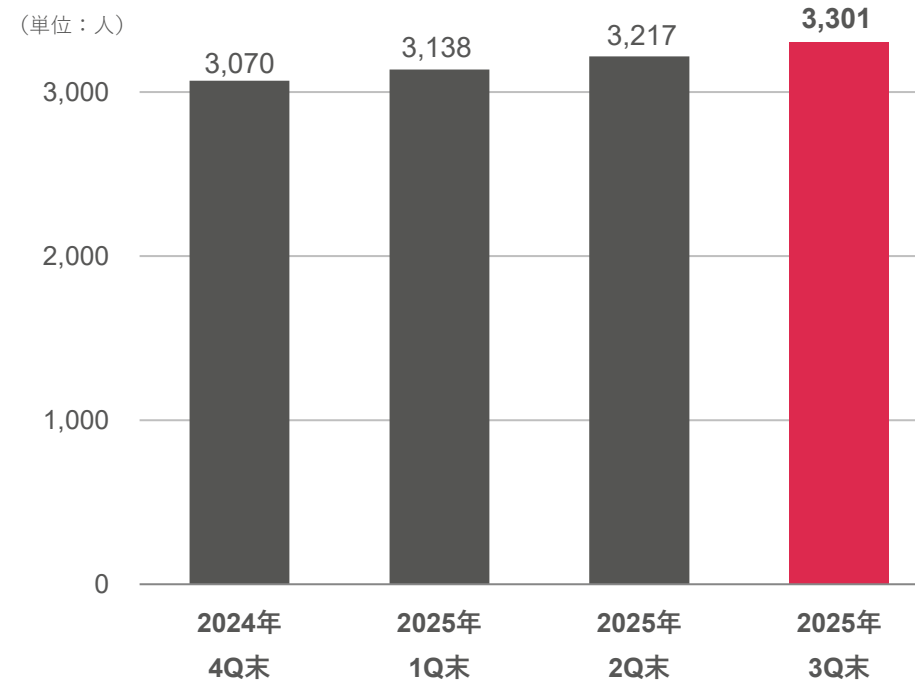
全体	22.2%
民間企業	48.8%



過去12ヶ月 平均ALT配置人数

2025年3Q
実績

3,301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3Q

実績

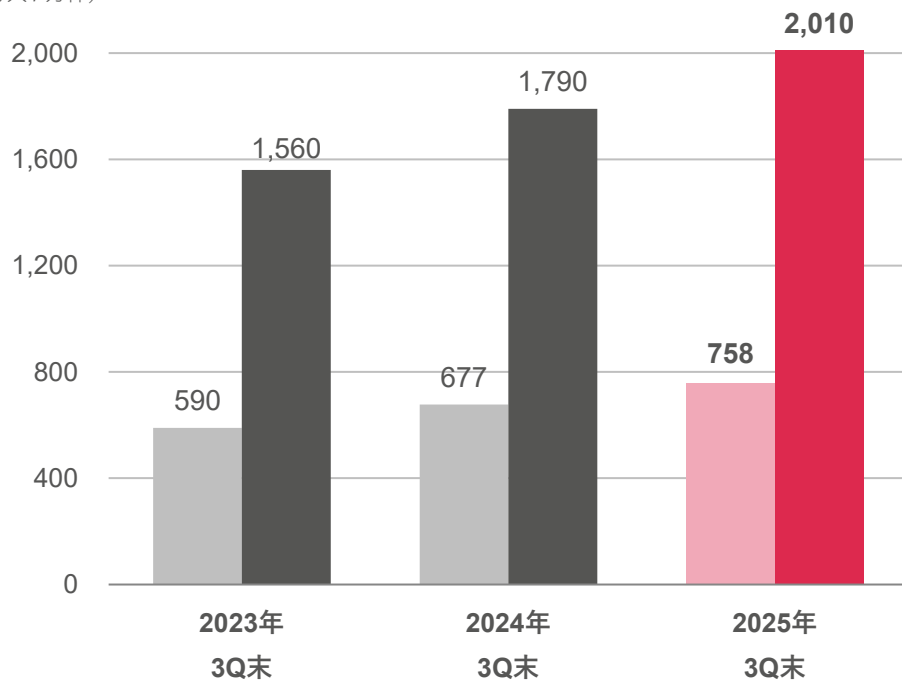
累計登録ユーザー数

758万人

累計社員クチコミ・評価スコア数

2,010万件

■ 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

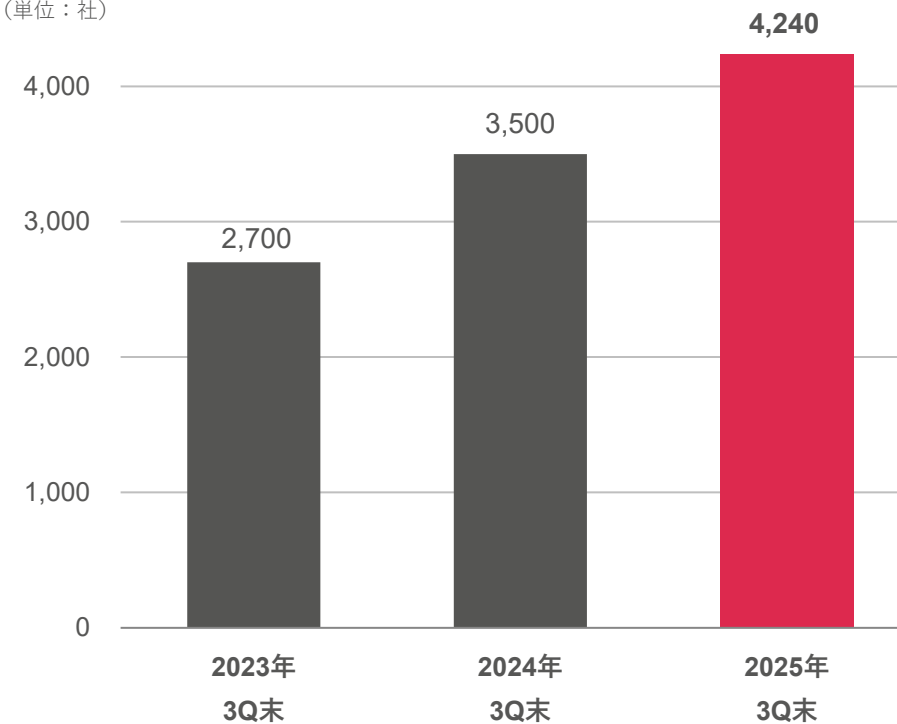
2025年3Q

実績

契約社数

4,240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3四半期 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