Link and Motivation Group

2026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、売上総利益は、前年比**大幅増**。 営業利益は前年比横ばい。業績予想に対する進捗率は70.4%で、4Qでの挽回を目指す。
中期的な成長戦略の進捗	✓モチベーションクラウドの月会費売上は、2Q以降**積み上げが加速**。 2Qに上方修正した年末の月会費売上計画**7.3億円**の達成に向けて、**順調に推移**。 ✓既存サービスについては、中堅・中小企業の月会費売上が**前年比106.6%**、 自治体の月会費売上が**前年比114.1%**と着実に拡大。 ✓新規サービスでは、採用支援の「モチベーションクラウド エントリーマネジメント」が リリース後6ヶ月で**ARR約4億円**まで拡大。 ✓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」や AIエージェント・統合AIサービス「SELFBOT」など、**新規サービス拡充も着実に進展**。
第3四半期の配当	✓一株当たり**4.1円**の配当を12月25日（金）に実施予定。

© Link and Motivation Inc.

AGENDA

01. 会社概要
02. 業績報告
-2026年12月期 第3四半期 連結決算報告-
03. 中期的な成長戦略の進捗報告

参考資料

© Link and Motivation Inc.

01 会社概要

© Link and Motivation Inc.

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。

© Link and Motivation Inc.

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はなく、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。

© Link and Motivation Inc.

02 業績報告

-2026年12月期 第3四半期 連結決算報告-

© Link and Motivation Inc.

01 連結損益計算書

売上収益	コンサル・クラウド事業とマッチングDivisionの伸長に加え、 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。
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伸長し、前年比大幅増。
営業利益	完全子会社化した3社の費用計上などにより販売管理費が増加し、前年比横ばい。 業績予想に対する進捗率は70.4%で、4Qでの挽回を目指す。
当期純利益	支払利息の増加などにより、前年比微減。親会社に帰属する当期純利益は、前年比減。

単位（百万円）	2025年3Q 実績	2026年3Q 実績	前年比
売上収益	30,181	33,411	110.7%
売上総利益	16,426	18,513	112.7%
営業利益	4,462	4,442	99.5%
当期純利益	2,902	2,851	98.2%
親会社に帰属する当期純利益	2,507	2,378	94.8%

※ 2025年3Qの営業利益・当期純利益・親会社に帰属する当期純利益は、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定に伴い、遡及修正後の数値を記載しております。

© Link and Motivation Inc.

02 セグメント別 売上収益・売上総利益

組織開発Division	2025年2Q以降に完全子会社化した会社の売上計上に加え、 モチベーションクラウド月会費売上の伸長などにより、売上収益は前年比**大幅増**、売上総利益は**前年比増**。
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3Q 実績	2026年3Q 実績	前年比
組織開発Division	売上収益	11,987	13,192	110.0%
	売上総利益	8,422	9,108	108.1%
個人開発Division	売上収益	4,628	4,445	96.1%
	売上総利益	2,218	2,049	92.3%
マッチングDivision	売上収益	14,109	16,199	114.8%
	売上総利益	6,254	7,587	121.3%

© Link and Motivation Inc.

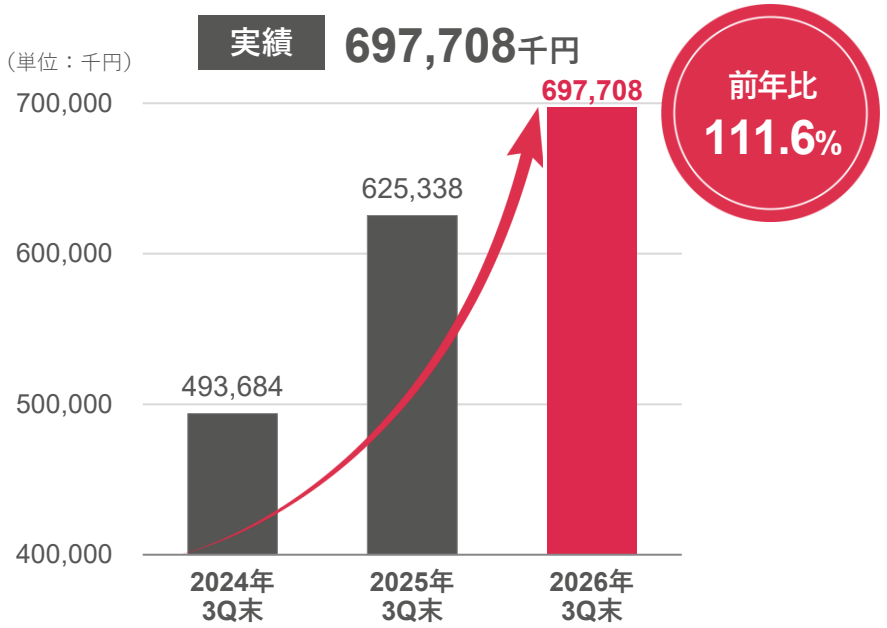
03 組織開発Division サマリ

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伸長した結果、 売上収益、売上総利益ともに前年比増。
IR支援事業	完全子会社化した2社の寄与で、 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3Q 実績	2026年3Q 実績	前年比
コンサル・クラウド事業	売上収益	9,735	10,447	107.3%
	売上総利益	7,299	7,729	105.9%
IR支援事業	売上収益	2,480	2,878	116.0%
	売上総利益	1,260	1,460	115.8%

モチベーションクラウド 月会費売上



© Link and Motivation Inc.

04 個人開発Division サマリ

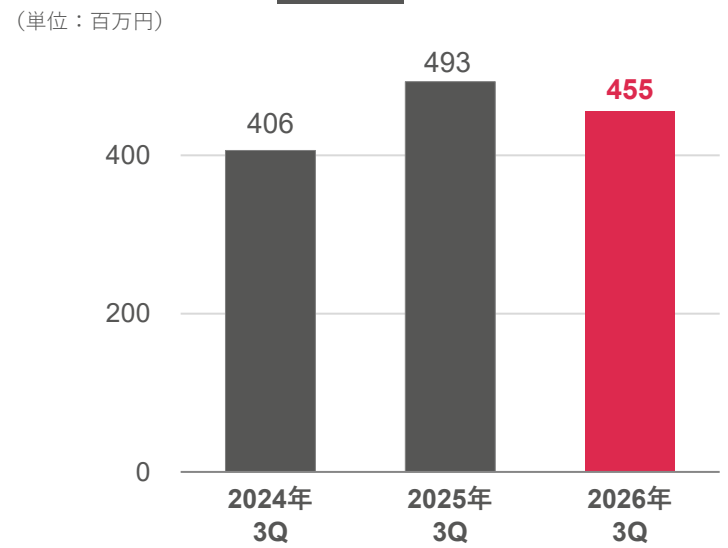
キャリアスクール事業	既存教室の在籍者数が減少した結果、 売上収益、売上総利益ともに前年を下回った。
学習塾事業	**在籍者数と顧客単価が増加**した結果、 売上収益、売上総利益ともに前年比**大幅増**。

プロダクト別 売上収益・売上総利益

単位（百万円）		2025年3Q 実績	2026年3Q 実績	前年比
キャリアスクール事業	売上収益	3,964	3,643	91.9%
	売上総利益	1,906	1,662	87.2%
学習塾事業	売上収益	663	801	120.8%
	売上総利益	311	386	123.9%

オンライン講座 売上高

実績 455百万円



© Link and Motivation Inc.

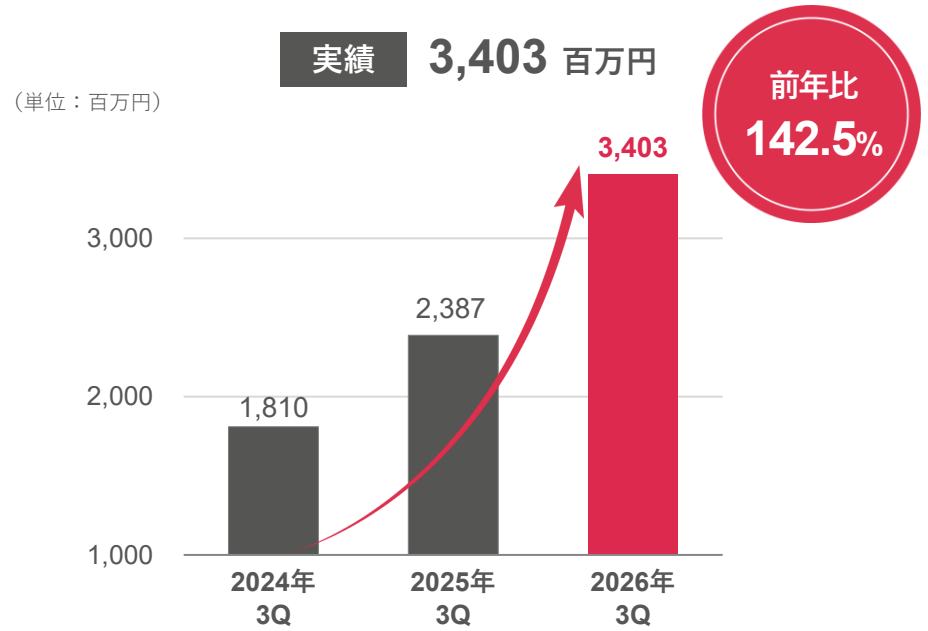
05 マッチングDivision サマリ

ALT配置事業	**ALT配置人数が増加**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リクルーティングの伸長**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3Q 実績	2026年3Q 実績	前年比
ALT配置事業	売上収益	10,365	11,282	108.8%
	売上総利益	2,607	2,771	106.3%
人材紹介事業	売上収益	3,771	4,950	131.2%
	売上総利益	3,674	4,849	132.0%

OpenWorkリクルーティング 売上高



© Link and Motivation Inc.

06 連結損益計算書 販売管理費

完全子会社化した会社の販売管理費の計上と成長投資により、前年比大幅増。
具体的には、2025年2Q以降に完全子会社化した3社の費用計上に加え、オープンワークで計画どおり広告投資を実施。

単位（百万円）	2025年3Q 実績	2026年3Q 実績	前年比
販売管理費 合計	12,009	14,020	116.7%
①人件費	5,951	6,804	114.3%
②採用・研修・福利厚生費	646	722	111.8%
③オフィス・システム経費	2,040	2,456	120.4%
④販売関連費用	2,337	2,901	124.1%
⑤その他費用	1,033	1,135	109.9%

※ 2025年3Qの数値は、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定に伴い、遡及修正後の数値を記載しております。

© Link and Motivation Inc.

07 連結貸借対照表

資産は、売上増加に伴う売掛金の増加により増加。
負債は主に自己株式取得に伴う借入金の増加により増加。純資産は自己株式の取得により減少。

単位（百万円）	2025年 実績	2026年3Q 実績	前年差
流動資産	17,553	18,772	1,219
固定資産	23,445	23,482	36
資産合計	40,999	42,255	1,255
流動負債	14,061	14,841	780
固定負債	10,120	14,865	4,745
負債合計	24,181	29,707	5,525
純資産	16,817	12,547	▲4,269

© Link and Motivation Inc.

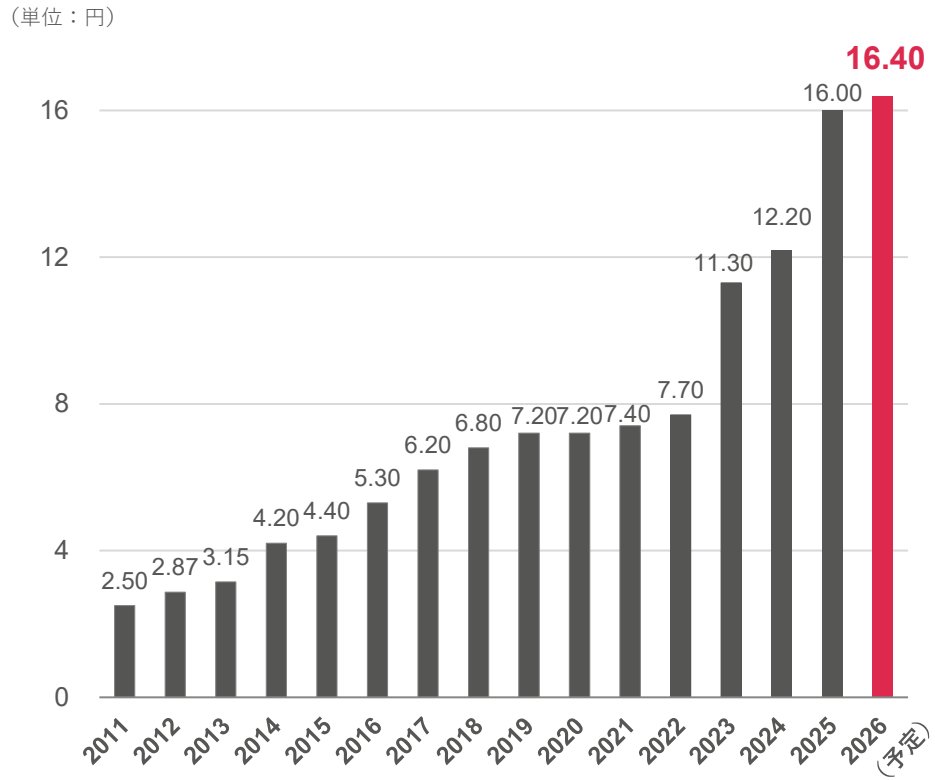
08 2026年12月期第3四半期 配当金について

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3四半期は、一株当たり4.1円の配当を12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	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



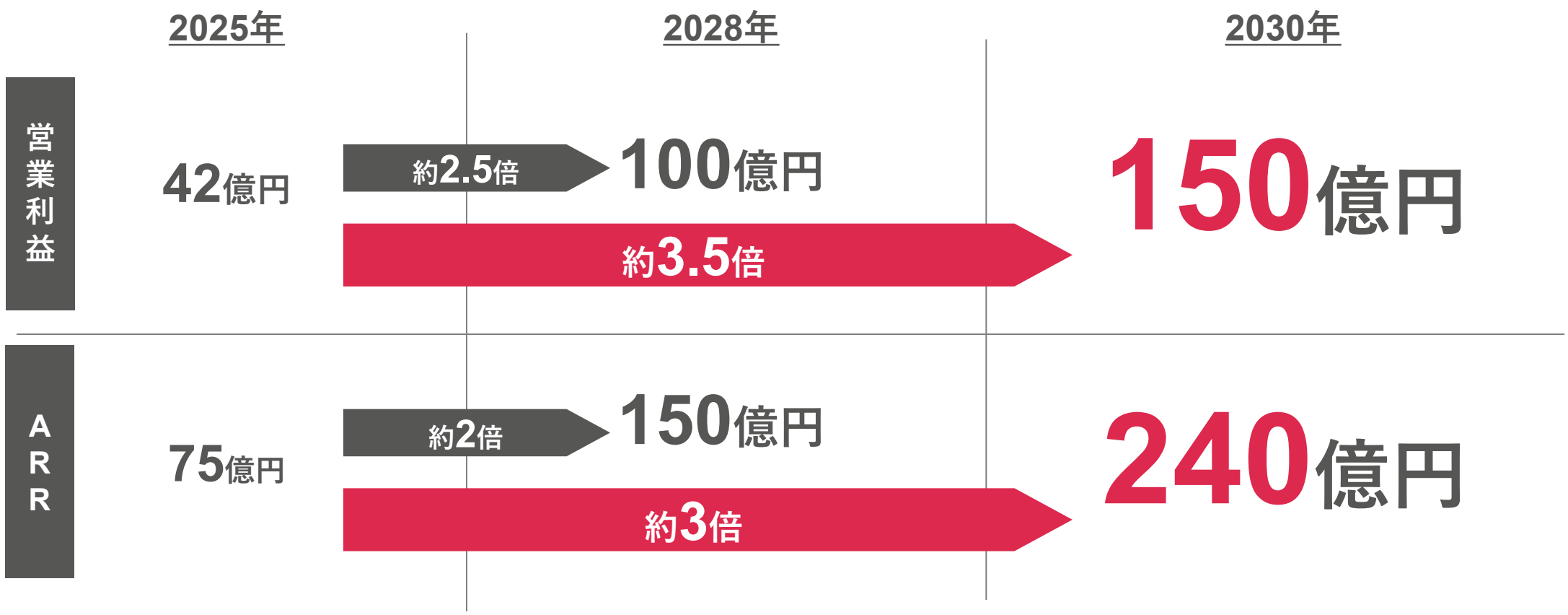
© Link and Motivation Inc.

03 中期的な成長戦略の進捗報告

© Link and Motivation Inc.

09 2030年計画

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。

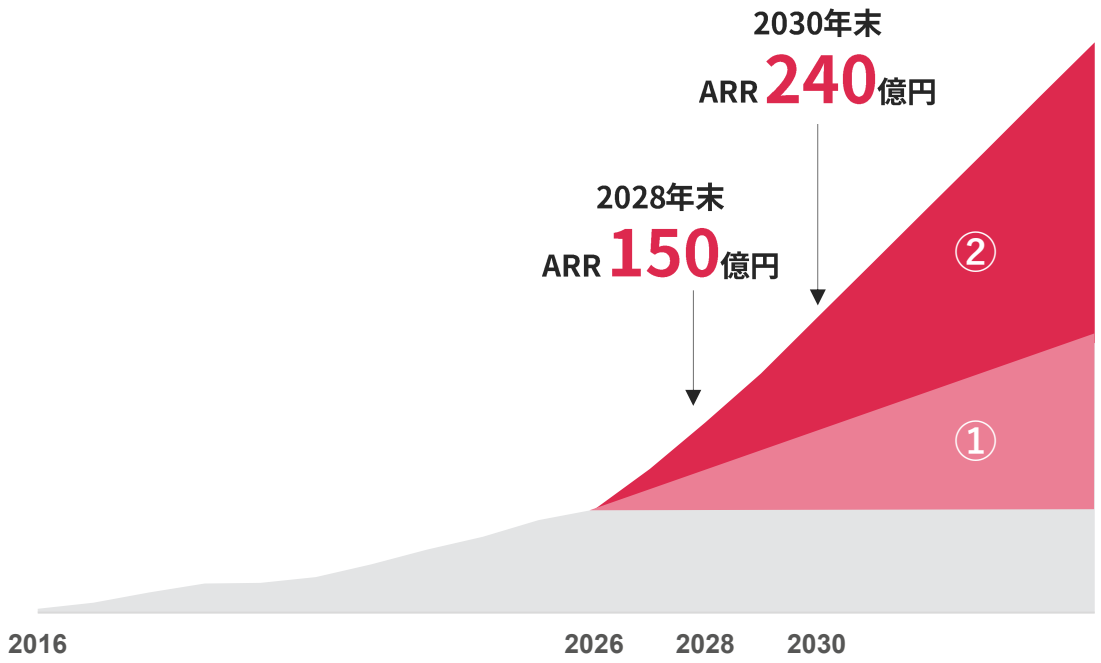


© Link and Motivation Inc.

10 2030年計画達成に向けたARRの成長方針

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

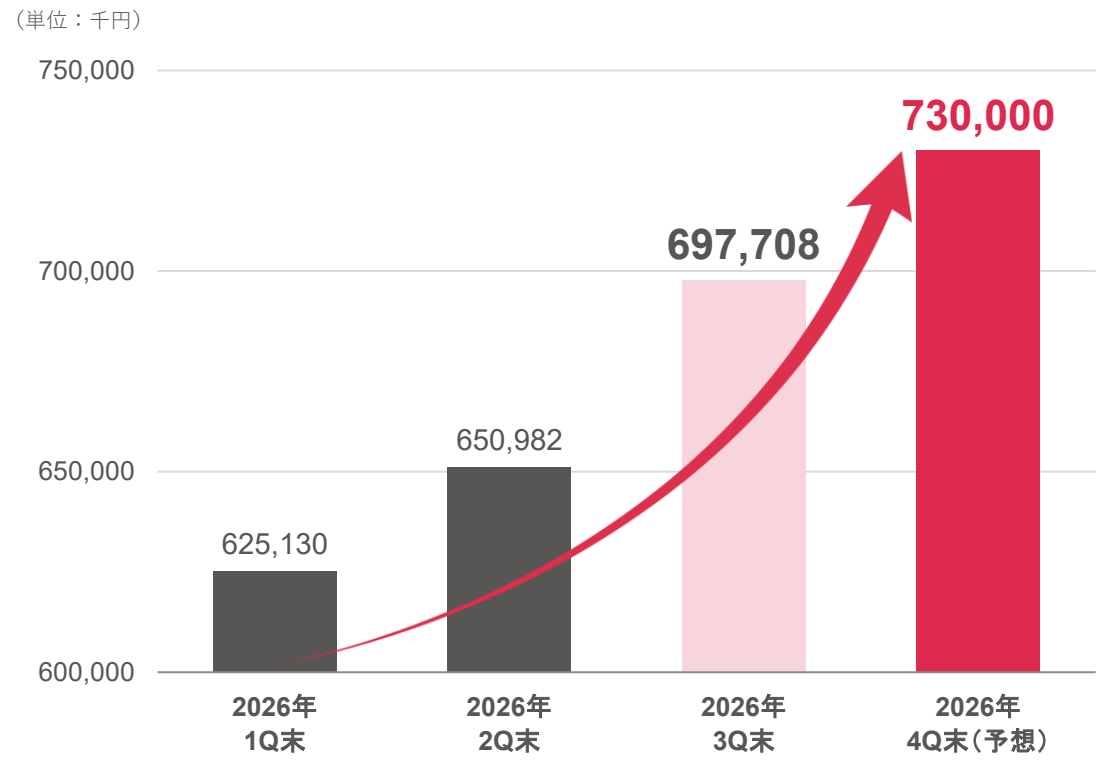
© Link and Motivation Inc.

11 モチベーションクラウドの積み上げ状況

新規サービス
既存サービス

モチベーションクラウドシリーズの月会費売上は、**2026年2Q以降積み上げが加速**。
既存サービスの導入に加え、採用支援の新規サービスが寄与し、2Qから**4,670万円超積み上げ**。
2Qに上方修正した年末の**月会費売上計画7.3億円の達成に向けて、順調に推移**。

2026年
モチベーションクラウド月会費売上の推移



© Link and Motivation Inc.

12 ①既存サービスの中堅企業への広がり



大手企業への支援実績とノウハウを活用して、**業界ごとに中堅企業への展開を推進**。
中堅・中小企業の月会費売上は、**前年比106.6%に拡大**しており、引き続き深耕を図る。

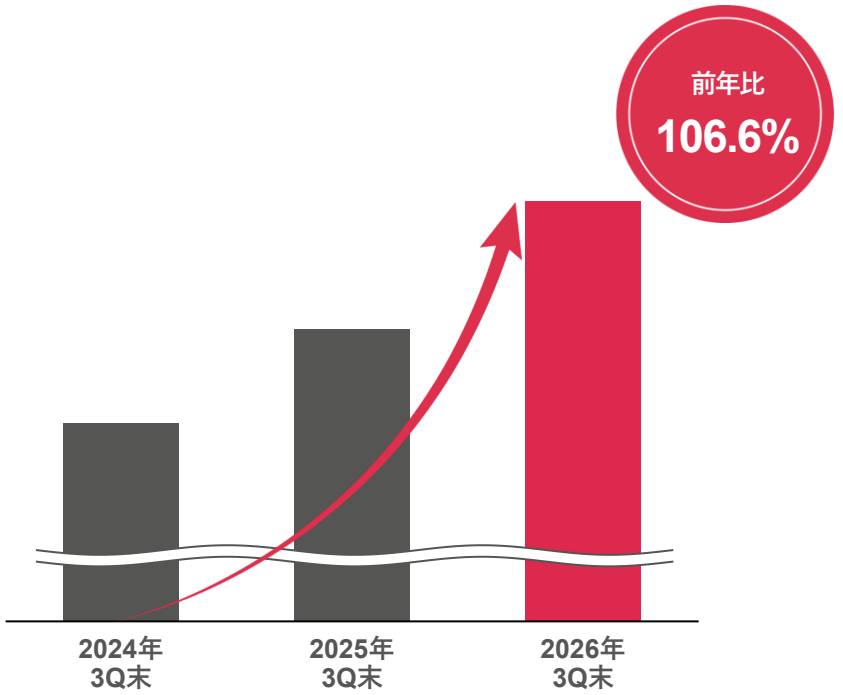
営業戦略※1

製造	建設	エネルギー	運輸
Panasonic	想いをかたちに 未来へつなぐ TAKENAKA	中部電力 Chubu Electric Power Group	東京メトロ
brother at your side	大成建設 TAISEI For a Lively World	九州電力	Seibu Group
KOBELCO			

…

業界ごとに、大手企業の支援実績をもとに
中堅企業へも拡大

中堅・中小企業における モチベーションクラウドの月会費売上※2



※1 企業の業界は日本標準産業分類に準拠。
※2 中堅・中小企業は、連結従業員数3,000名未満の国内企業と定義。

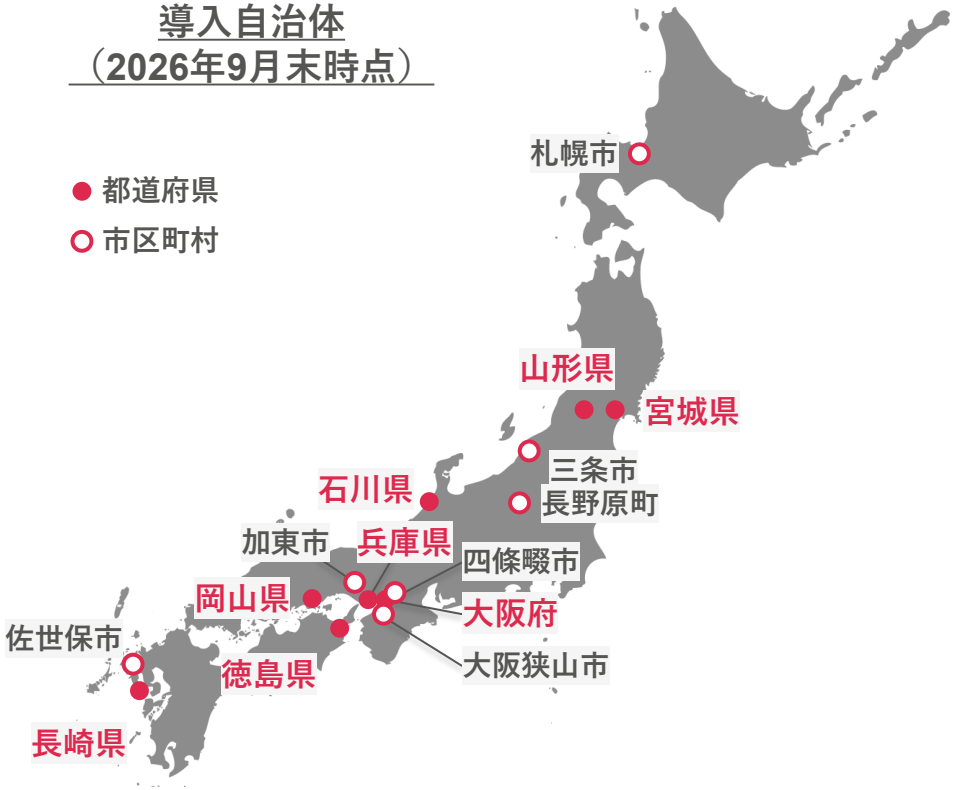
© Link and Motivation Inc.

13 ①既存サービスの自治体への広がり

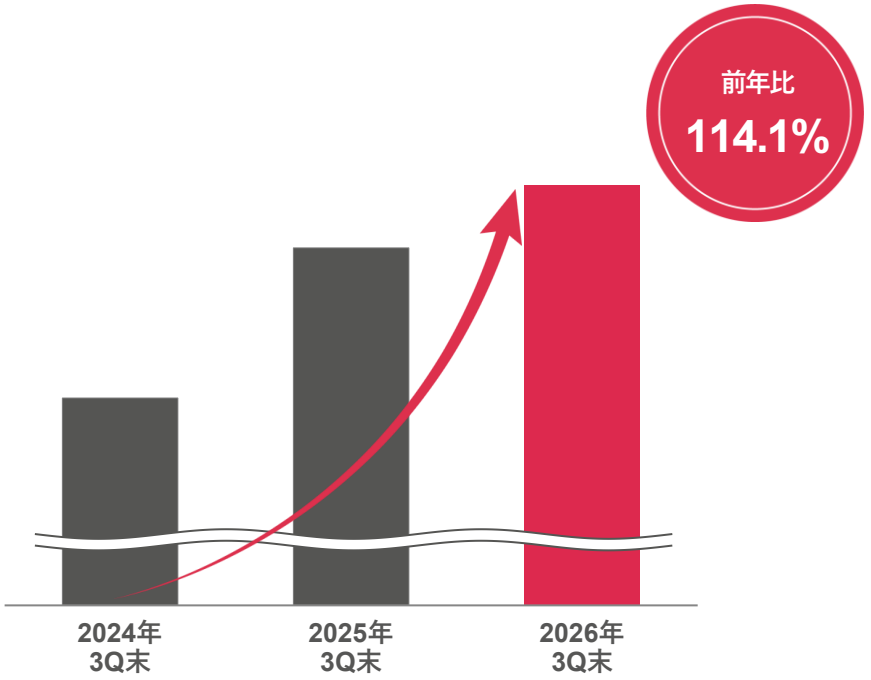
新規サービス
既存サービス

自治体においても組織診断・変革ニーズが高まっており、都道府県を中心に導入が進み、月会費売上は**前年比114.1%と大幅に成長**。
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
（2026年9月末時点）

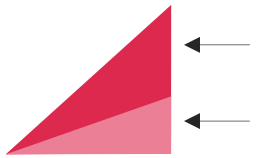


自治体における
モチベーションクラウドの月会費売上



© Link and Motivation Inc.

②新規サービス拡大における成長方針



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。
採用支援・マネジメント支援に加え、10月には「SELFBOT」を追加し、支援領域を拡大。

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

10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

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

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

AIエージェント・統合AIサービス
組織知の統合と業務プロセスの高度化を通じた生産性の向上を支援
SELFBOT Generative AI

※ ITR「ITR Market View：ワークプレイス最適化市場2026」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（2017～2026年度予測）。

© Link and Motivation Inc.

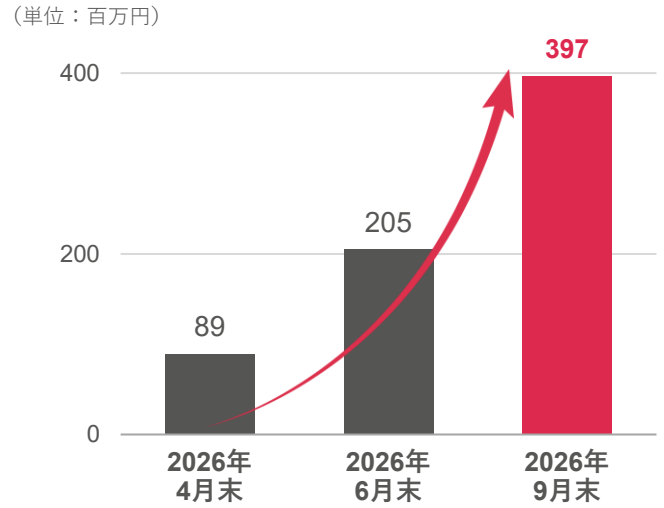
②採用支援サービス：立ち上がり状況

新規サービス
既存サービス

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6ヶ月でARR約4億円**まで拡大。
既存顧客における収益のストック化と**新規顧客の獲得**を両輪に、成長が加速。

ARR推移

6月末から3ヶ月で
ARRは約1.9倍に拡大



導入企業の広がり

既存顧客における収益のストック化と、
新たな顧客層への広がりが同時に進む

収益のストック化が着実に進展

採用コンサルティングの顧客がクラウドへ移行

採用領域の既存顧客
約8割

新規取引・クロスセルが拡大

当社と取引のなかった企業や、エンゲージメント導入企業への展開

採用領域の新規顧客
約2割

© Link and Motivation Inc.

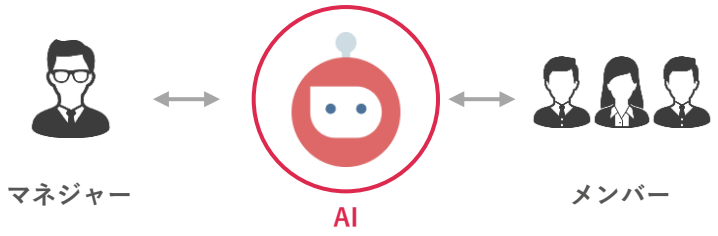
②マネジメント支援サービス：成長ポテンシャル

新規サービス
既存サービス

8月にリリースした「モチベーションクラウド マネジメント」は、AIがマネジャーの右腕として日々のマネジメントを支援。
マネジメント支援という大きな市場で、当社の研修実績と上司データを強みに、既存の顧客基盤に加え新規顧客の開拓も推進。

MOTIVATION CLOUD Management

AIがマネジャーとメンバーの間に立ち、
日々のマネジメントを支援



導入を検討中の企業の声

「マネジャーの仕事そのものが楽になりそう」

「これですべてが変わりそう」

市場ポテンシャル	AIの登場で個別かつ直接的な支援が重視	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※1：約640万人
競争優位性	ノウハウ・実績・データを保有	管理職研修の実績：延べ4,740社/約10万人 上司項目データ※2：延べ14,700社/約700万人
成長に向けた展開	既存の顧客基盤に加え、新規顧客も開拓	モチベーションクラウド納品数※2：1,448件 新たな開拓先：事業部長など人事以外にも拡大

※1 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。
※2 2026年9月末時点。

© Link and Motivation Inc.

②AIエージェント・統合AIサービス：成長ポテンシャル

新規サービス
既存サービス

10月に完全子会社化したSELF社の「SELFBOT」は、企業や大学・研究機関における生成AI活用を総合的に支援するAIサービス。豊富な開発経験と導入実績を活かし、当社のコンサル・クラウド顧客へ展開することで、高まるAI投資の需要を取り込む。

SELFBOT
Generative AI



8/10 基本合意
9/9 契約締結
10/1 完全子会社化

市場ポテンシャル	AIエージェントの普及で企業でのAI投資が必然となる	国内AI市場（2029年予測）※1 約6.9兆円	国内AI市場の年平均成長率※1 36.0%
競争優位性	AI黎明期からの豊富な開発経験と導入実績を保有	設立 2014年	主な導入先 大手企業・大学・研究機関
成長に向けた展開	コンサルティング・クラウドとの併用で拡大	コンサルティング顧客数※2 約740社 モチベーションクラウド納品数※3 1,448件	定着を支援する領域 採用・育成・制度・風土

※1 出典：IDC AI Spending Guide 2026V1,2026年2月発行
※2 過去12ヶ月の顧客数。2026年9月末時点。
※3 2026年9月末時点。

© Link and Motivation Inc.

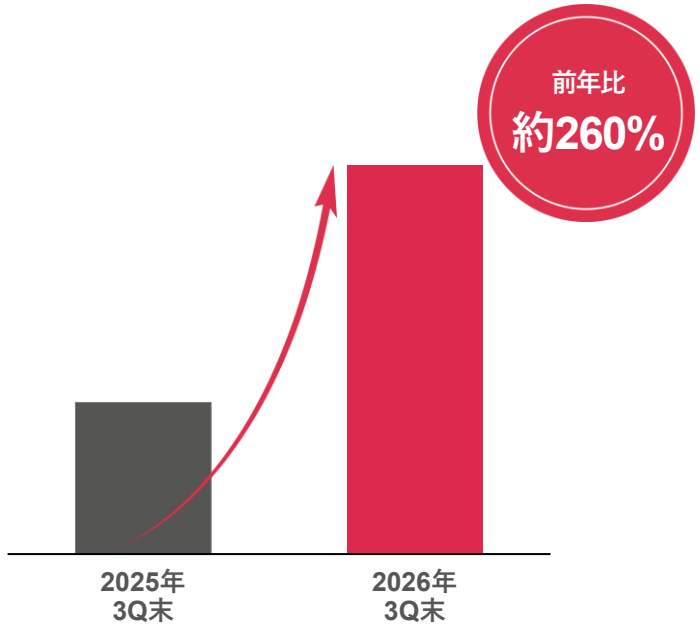
18 長期のさらなる拡大を見据えた海外展開

長期的には、「グローバルな人的資本経営プラットフォーマー」を目指し、海外展開も推進。
現在は、アジア5か国に展開しており、月会費売上は前年比約260%と大幅に成長。

展開国



海外における
モチベーションクラウドの月会費売上



© Link and Motivation Inc.

参考資料｜コンサル・クラウド事業を取り巻く外部環境

© Link and Motivation Inc.

19 外部環境の変化：診断ニーズから変革ニーズへの拡大

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	2025年
約200社	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）」。

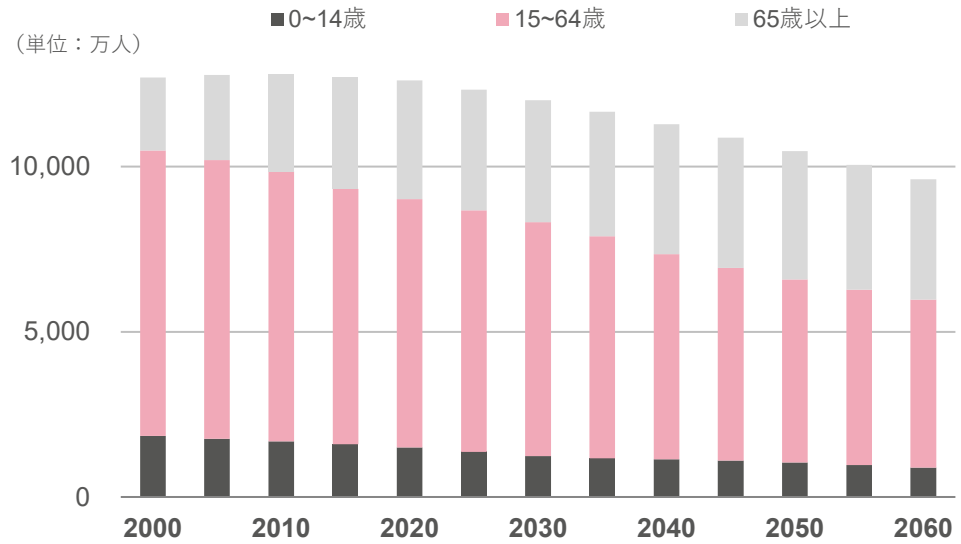
© Link and Motivation Inc.

20 外部環境の変化：労働力人口の減少に伴う企業の人事課題

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

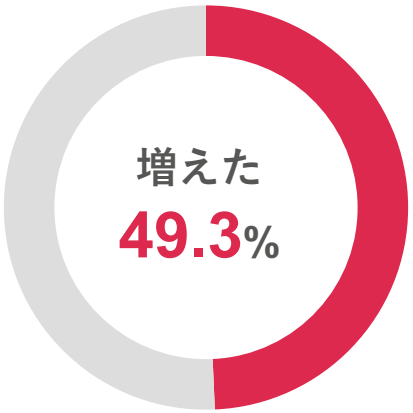
© Link and Motivation Inc.

21 外部環境の変化：企業を取り巻く採用の状況

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。

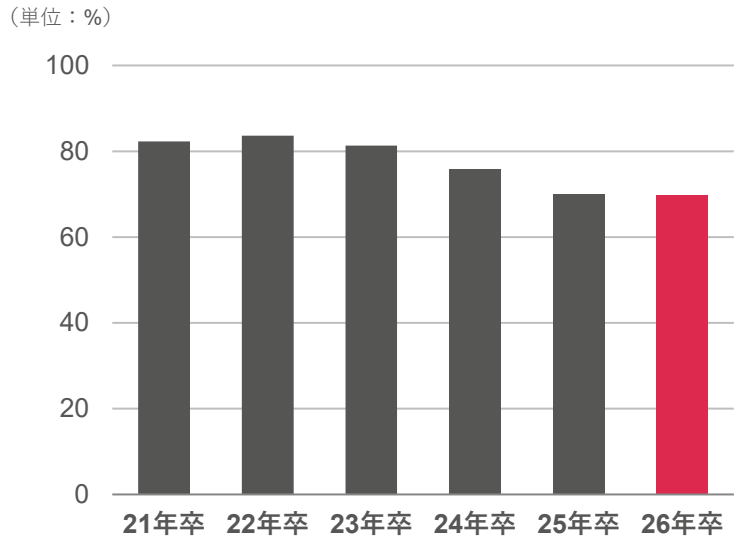
採用コストは増加傾向

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



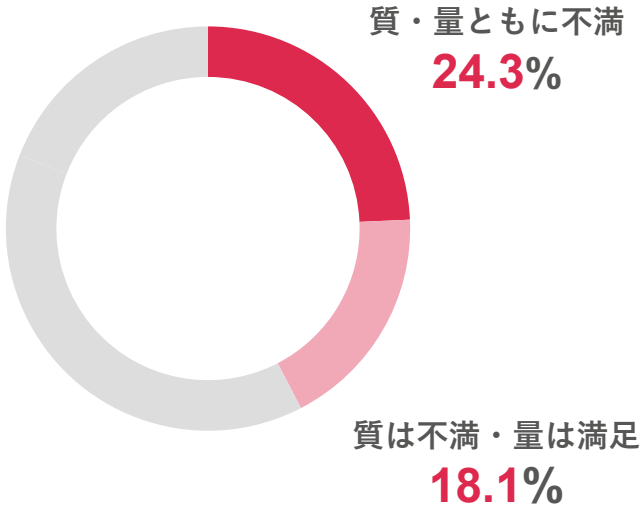
採用充足率は低下傾向

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

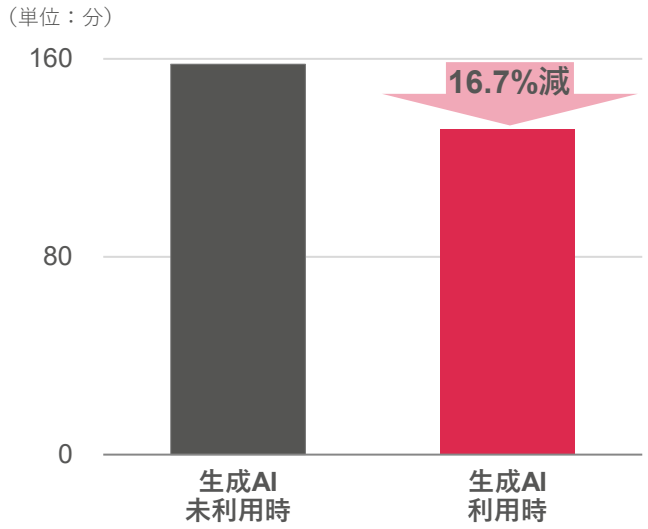
© Link and Motivation Inc.

22 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を活用した
タスクの平均所要時間（分/週）



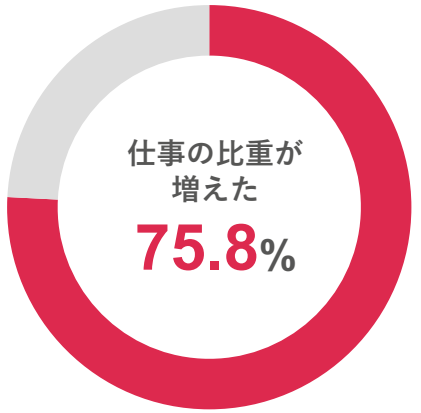
生成AIで浮いた時間の過ごし方

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

© Link and Motivation Inc.

23 採用支援サービス：概要

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」を4月にリリース。
適性検査「BRIDGE」、Web面接などのAI活用、コンサルタントの伴走支援によって、
必要な採用数の確保とデータを活用した精度の高い採用支援を実現。

概要

採用プロセスのデータを活用し、
採用活動の量と質の向上を支援

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面接などAIの活用

株式会社ZENKIGENが提供する
採用DXサービス
「harutaka（ハルタカ）」と連携

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

提供価値

クラウドとコンサルタントの伴走支援を通じて、
必要な採用数の確保と精度の高い採用を実現

課題	提供価値
採用コストが増える一方で、**採用充足率が低下**	母集団形成の伴走支援と、AIを活用した選考の効率化で、**必要な採用数の確保を支援**
入社後の定着・活躍につながる**採用の質が不十分**	応募者の特性データとコンサルタントの分析により、**精度の高い採用を支援**

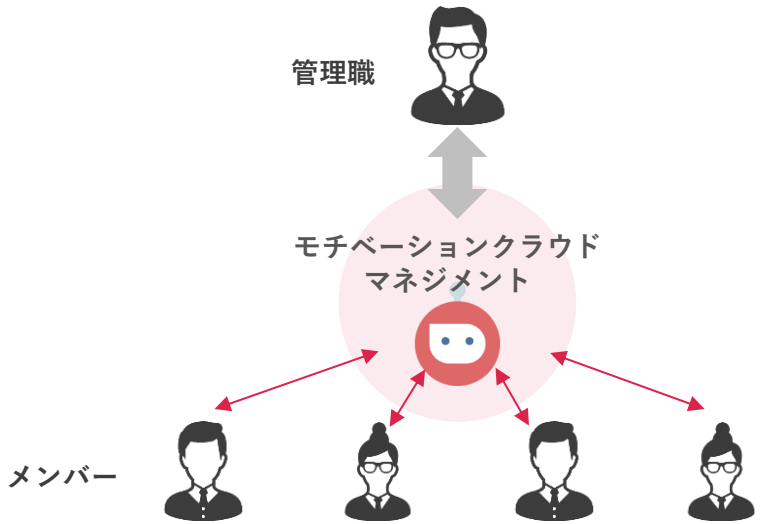
© Link and Motivation Inc.

24 マネジメント支援サービス：概要

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	提供価値
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**	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**
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**	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**

© Link and Motivation Inc.

参考資料｜事業KPI

© Link and Motivation Inc.

25 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

© Link and Motivation Inc.

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

コンサルティング・クラウド 売上収益

単位（百万円）		2025年3Q 実績	2026年3Q 実績	前年比
コンサル・クラウド事業	売上収益	9,735	10,447	107.3%
	売上総利益	7,299	7,729	105.9%
コンサルティング	売上収益	4,509	4,366	96.8%
クラウド	売上収益	5,226	6,081	116.3%

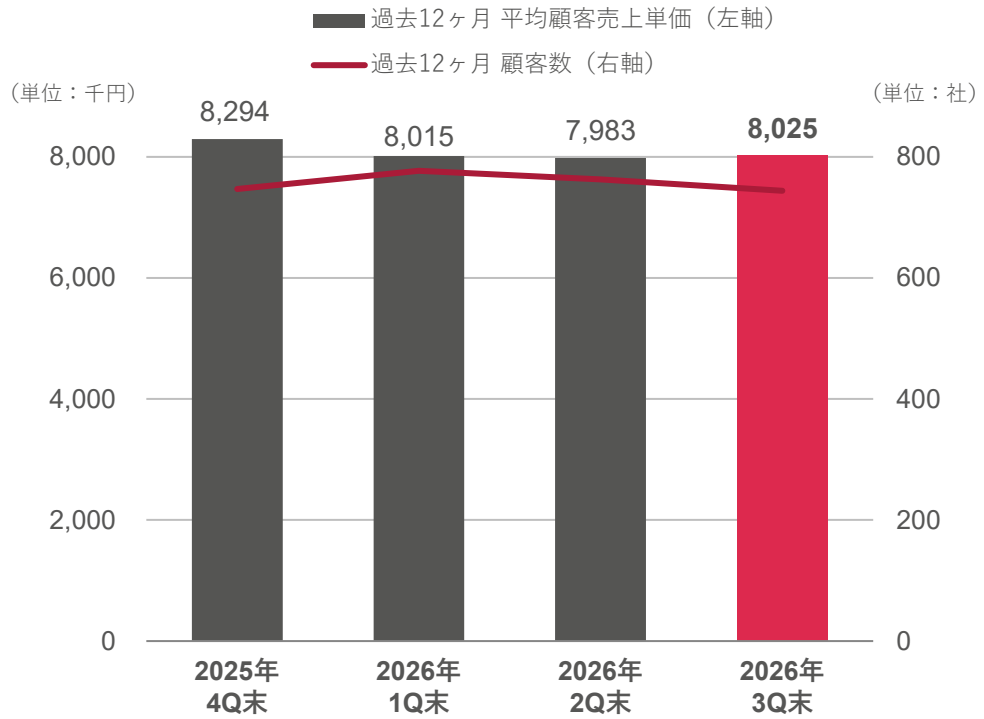
2026年12月期のコンサルティングについて

想定どおり、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。

コンサルティング 過去12ヶ月 平均顧客売上単価

2026年3Q

実績 **8,025千円**



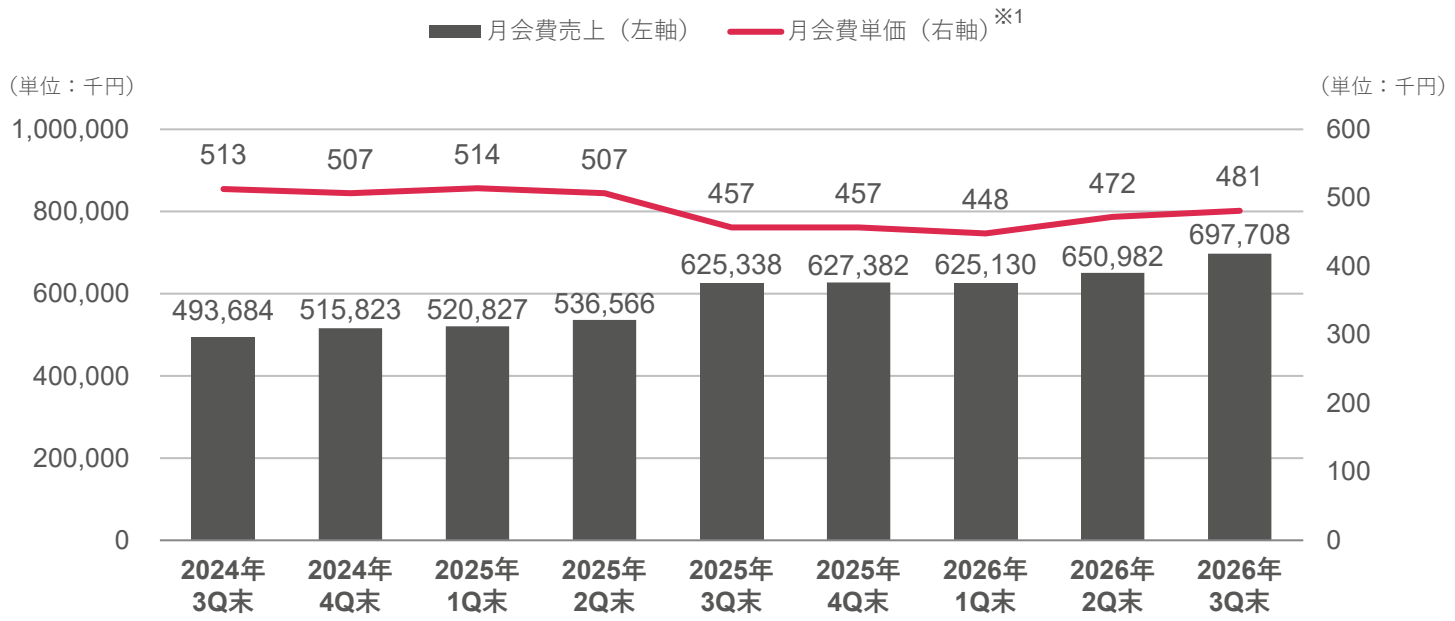
© Link and Motivation Inc.

組織開発Division コンサル・クラウド事業
モチベーションクラウド 月会費売上・納品数・月会費単価

モチベーションクラウド 月会費売上

2026年3Q

実績 **697,708千円**



※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 9月

月会費売上 内訳

納品数※2	： 1,448件
月会費単価	： 481千円 / 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、
既存サービスの導入拡大により、
月会費売上・納品数ともに前Q比で増加。
月会費単価も前Q比で向上。

© Link and Motivation Inc.

組織開発Division コンサル・クラウド事業
受注残高

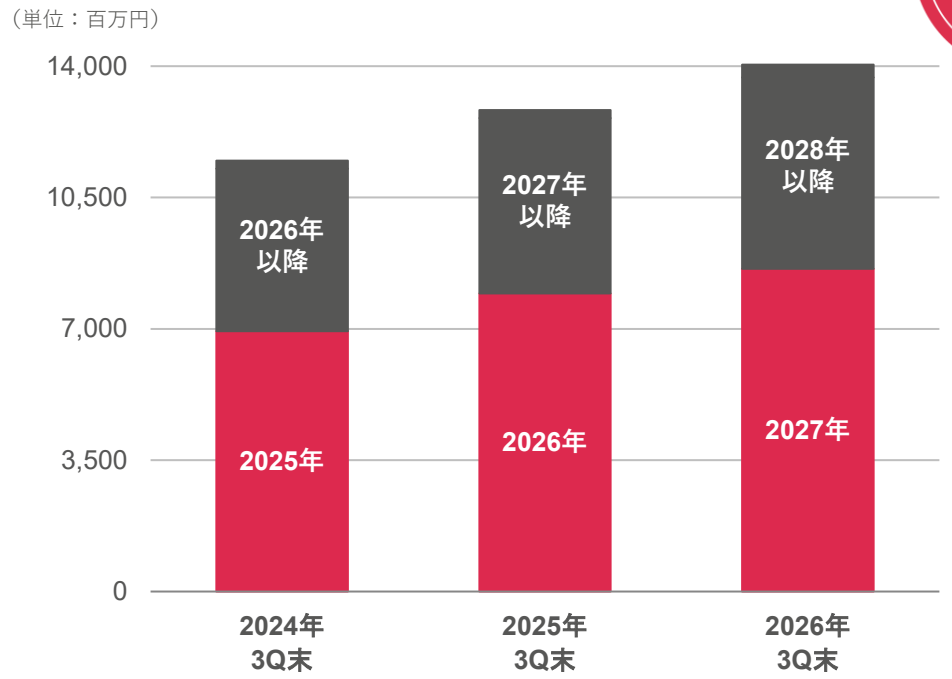
コンサル・クラウド事業　受注残高※

2026年3Q

実績

約140億円

前年比
109.4%



※ 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。各期内の受注残高は含めずに算出。
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。2025年3Q末の数値を見直したため、本資料では修正後の数値を開示。

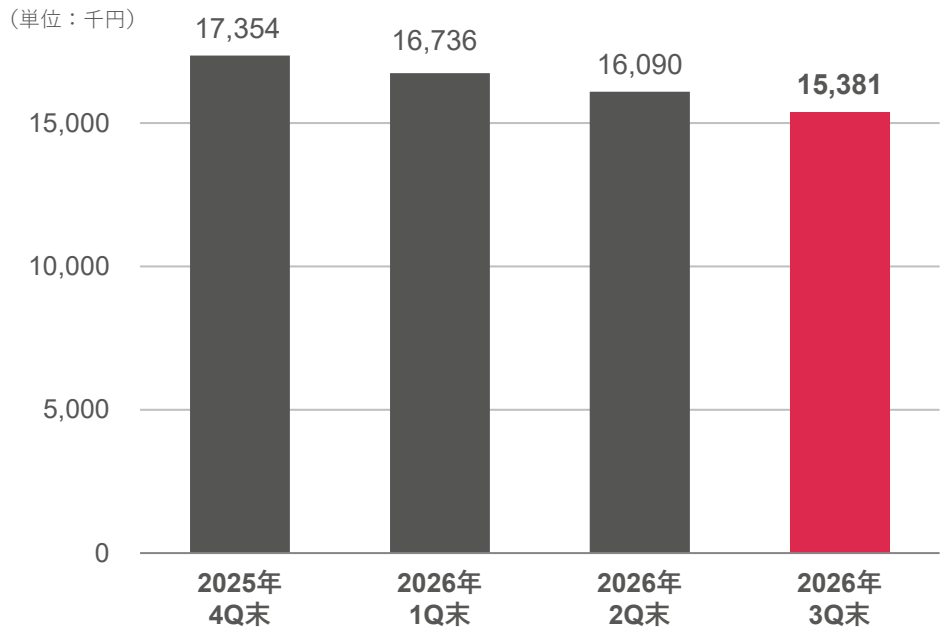
© Link and Motivation Inc.

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

IRレポート
過去12ヶ月 平均顧客売上単価

2026年3Q

実績 **15,381千円**



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

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加えて、
下期においてもアップセルが積み上がらず、引き続き減少。

来年に向けての引き合いは昨年を上回るペースで進んでおり、
既存顧客の継続と新規獲得の両面で拡大を目指す。

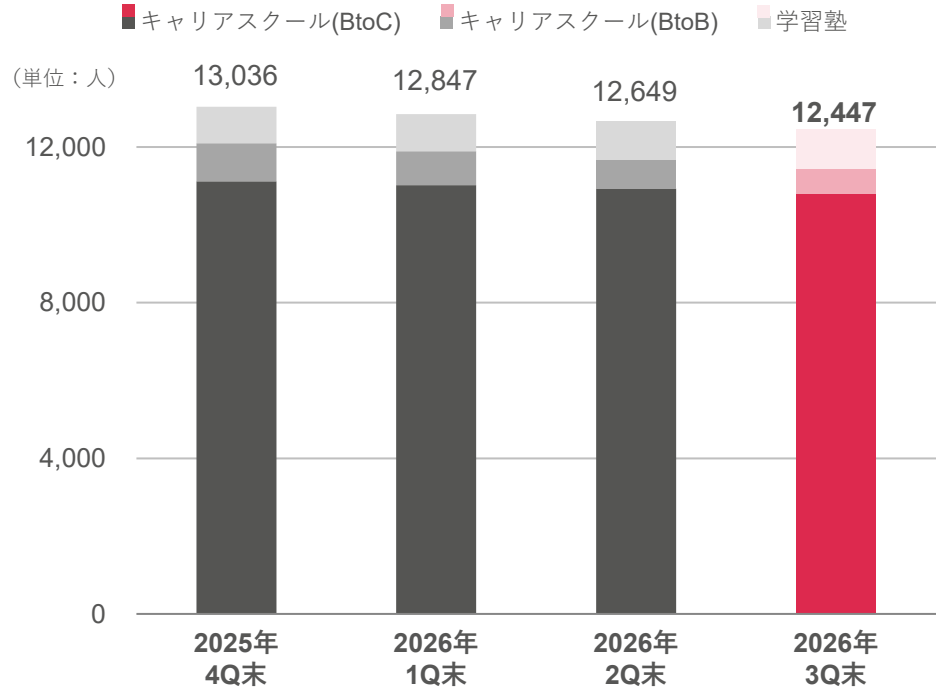
© Link and Motivation Inc.

個人開発Division
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

2026年3Q

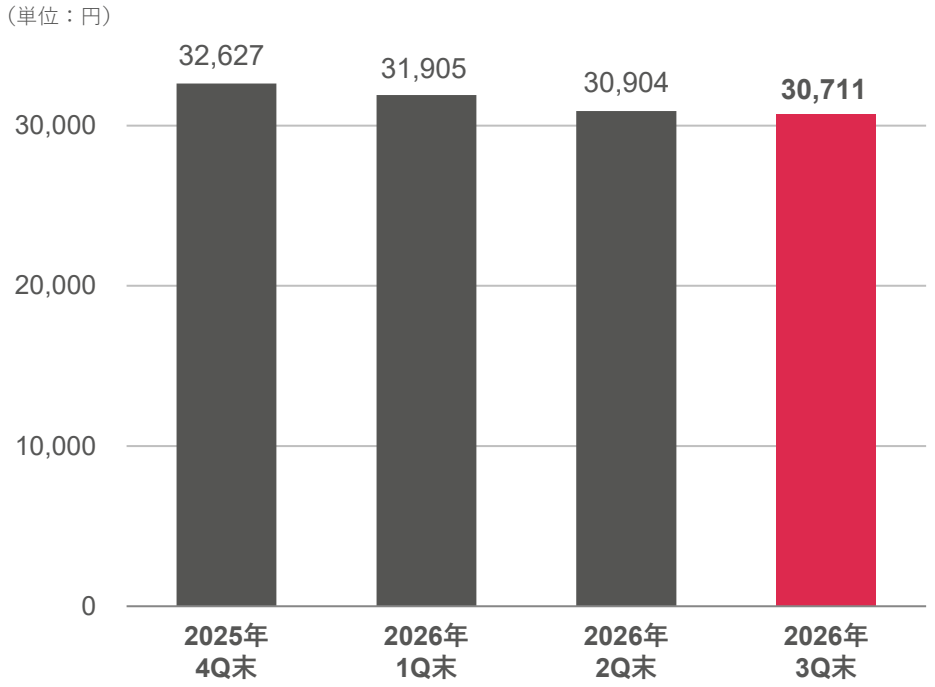
実績 **12,447人**



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3Q

実績 **30,711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おります。

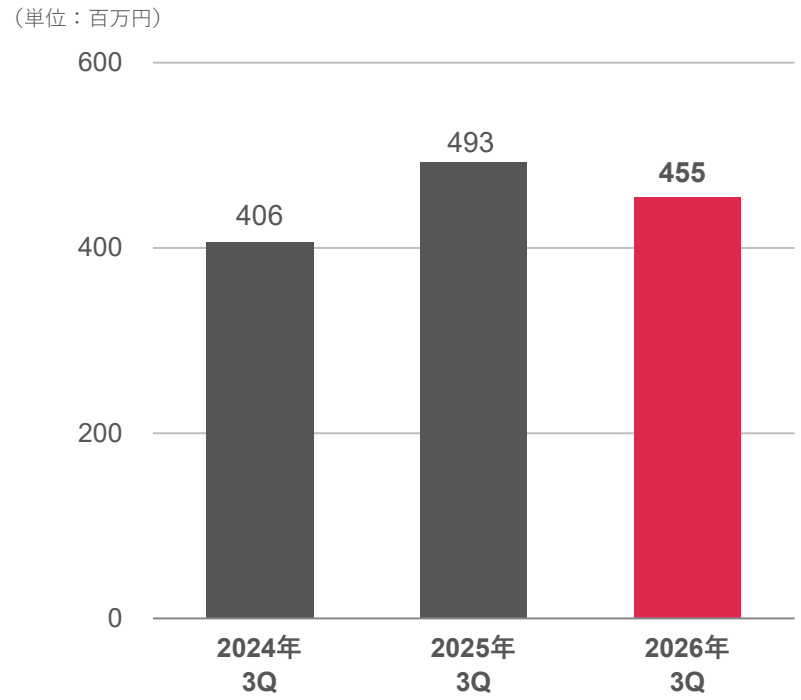
© Link and Motivation Inc.

個人開発Division キャリアスクール事業
オンライン講座 売上高

オンライン講座 売上高

2026年3Q

実績 **455百万円**



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。

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、パソコン教室等の運営事業者とのパートナーシップを推進し、
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。

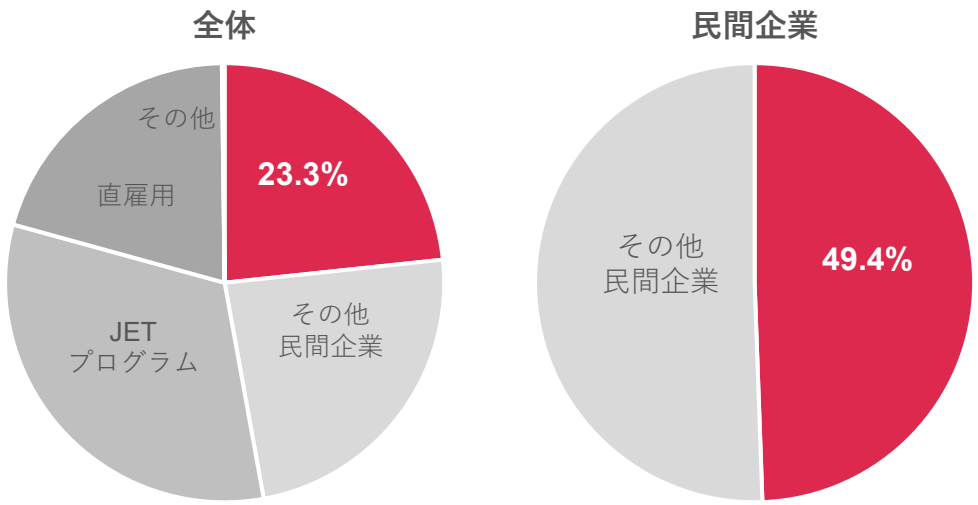
© Link and Motivation Inc.

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%

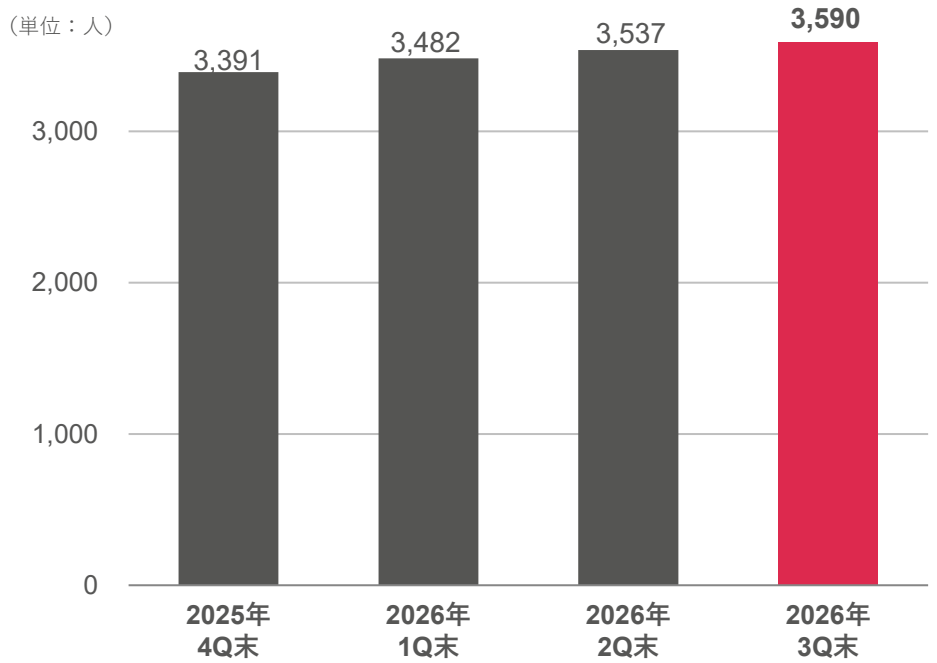


※ 当社調べ。

過去12ヶ月 平均ALT配置人数

2026年3Q
実績

3,590人



© Link and Motivation Inc.

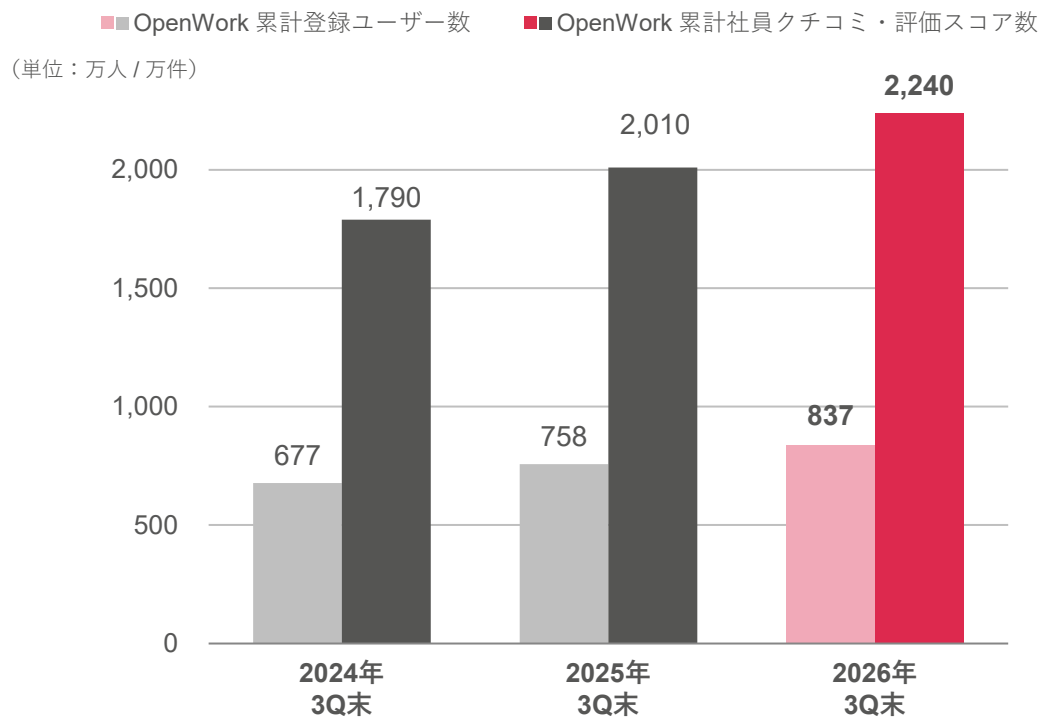
マッチングDivision 人材紹介事業
OpenWork累計登録ユーザー数 / 累計社員クチコミ・評価スコア数 / OpenWorkリクルーティング累計導入社数

OpenWork

2026年3Q 実績

累計登録ユーザー数 **837万人**

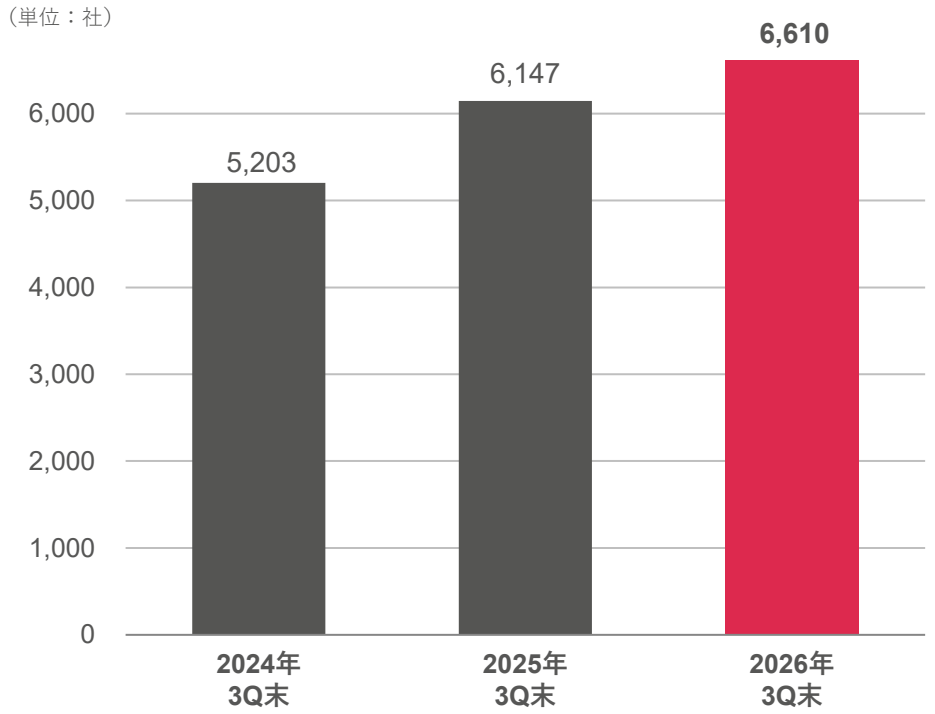
累計社員クチコミ・評価スコア数 **2,240万件**



OpenWorkリクルーティング

2026年3Q 実績

累計導入社数 **6,610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。

© Link and Motivation Inc.

34 出典

※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。

© Link and Motivation Inc.

Link and Motivation Group

2026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