



2026年12月期 第1四半期決算短信〔IFRS〕（連結）

2026年5月14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
 配当支払開始予定日 2026年6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：無

(百万円未満切捨て)

1. 2026年12月期第1四半期の連結業績（2026年1月1日～2026年3月31日）

(1) 連結経営成績（累計）

(%表示は、対前年同四半期増減率)

	売上収益		営業利益		税引前利益		四半期利益		親会社の所有者に帰属する四半期利益		四半期包括利益合計額	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2026年12月期第1四半期	10,688	14.1	1,489	21.9	1,512	20.1	1,033	20.9	867	16.2	1,125	20.8
2025年12月期第1四半期	9,370	12.8	1,221	52.7	1,259	60.5	855	56.3	746	42.1	931	3.9

	基本的1株当たり 四半期利益	希薄化後1株当たり 四半期利益
	円 銭	円 銭
2026年12月期第1四半期	7.87	7.86
2025年12月期第1四半期	7.01	7.01

(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月期第1四半期	40,061	15,920	12,513	31.2
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				
2026年12月期（予想）		4.10	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) 当四半期連結累計期間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）	2026年12月期1Q	110,937,011株	2025年12月期	110,937,011株
② 期末自己株式数	2026年12月期1Q	2,912,909株	2025年12月期	259株
③ 期中平均株式数（四半期累計）	2026年12月期1Q	110,134,230株	2025年12月期1Q	106,453,983株

※ 添付される四半期連結財務諸表に対する公認会計士又は監査法人によるレビュー：無

※ 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。

（決算補足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) 当四半期の経営成績の概況	2
(2) 当四半期の財政状態の概況	7
(3) 当四半期のキャッシュ・フローの概況	7
(4) 今後の見通し	8
2. 要約四半期連結財務諸表及び主な注記	9
(1) 要約四半期連結財政状態計算書	9
(2) 要約四半期連結損益計算書及び要約四半期連結包括利益計算書	11
(3) 要約四半期連結持分変動計算書	13
(4) 要約四半期連結キャッシュ・フロー計算書	14
(5) 要約四半期連結財務諸表に関する注記事項	15
(会計方針の変更)	15
(重要性がある会計方針)	15
(重要な会計上の見積り及び判断に関する注記)	15
(セグメント情報)	16
(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

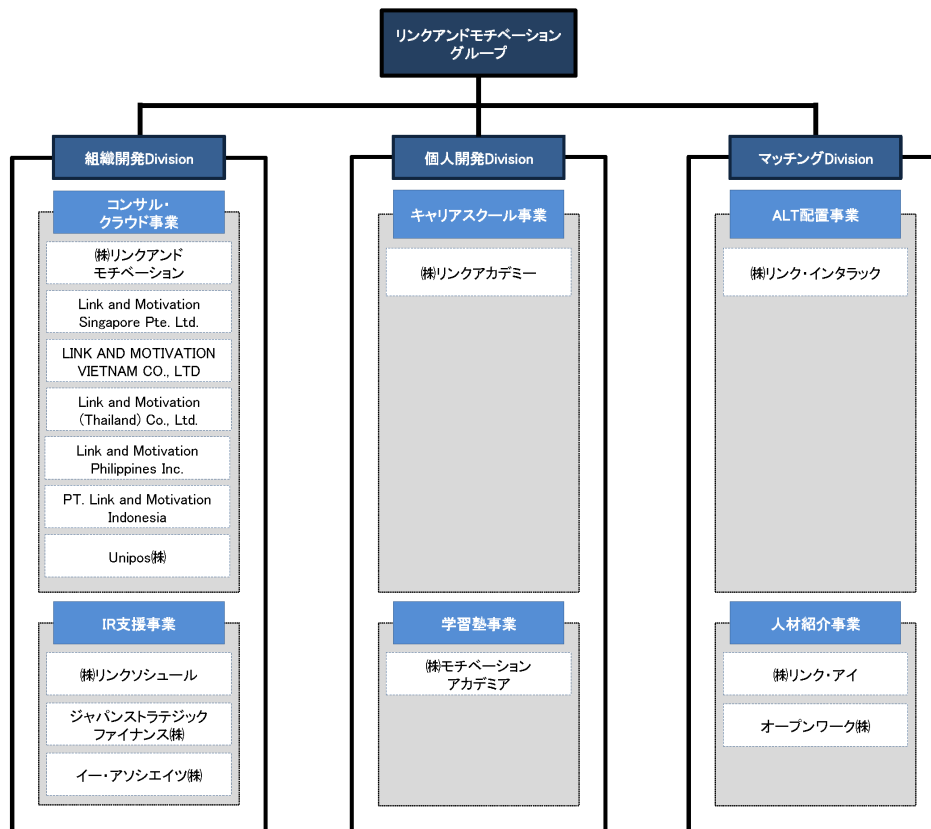
文中の将来に関する事項は、当第1四半期連結会計期間の末日現在において判断したものであります。

(1) 当四半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。当第1四半期連結累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10,688百万円（前年同期比114.1%）、売上総利益は6,014百万円（同118.9%）、営業利益は1,489百万円（同121.9%）、親会社の所有者に帰属する四半期利益は867百万円（同116.2%）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に想定通りに伸長した結果、売上収益及び全段階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ております。

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、当第1四半期連結累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、当第1四半期連結累計期間における売上収益は4,287百万円（同118.7%）、セグメント利益は2,954百万円（同120.2%）となりました。当第1四半期連結累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て、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第1四半期連結累計期間の売上収益は3,411百万円（同111.2%）、売上総利益は2,491百万円（同111.5%）となりました。なお、コンサル・クラウド事業のプロダクト別の業績は以下のとおりです。

[表1] プロダクト別売上収益推移

プロダクト（単位：百万円） ※〈 〉内は売上総利益	2025年 第1四半期	2026年 第1四半期	前年同期比
コンサル・クラウド事業	3,068 〈2,235〉	3,411 〈2,491〉	111.2% 111.5%
コンサルティング	1,444	1,475	102.2%
クラウド	1,624	1,935	119.1%

当第1四半期連結累計期間においては、「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大幅に増加しました。

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
納品数 (件)	1,012	1,057	1,366	1,370	1,393
月会費売上 (千円)	520,827	536,566	625,338	627,382	625,130

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。2025年3月より、全てのクラウドサービスを「モチベーションクラウド」に集約しました。現在は、従業員エンゲージメントの向上を実現する「モチベーションクラウド エンゲージメント」や、国内中小企業向けの「モチベーションクラウド ベーシック」の他、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」を展開しております。加えて、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支援サービスを追加いたしました。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。

中でも、「モチベーションクラウド エンゲージメント」は現在、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。

2026年3月末における「モチベーションクラウド」の月会費売上は625,130千円（同120.0%）となりました。当第1四半期連結累計期間については、契約更新タイミングという季節性の影響で2025年12月末時点と比較すると減少しておりますが、大手企業に加え中堅企業からの新規受注も順調に進捗しております。これにより、2026年12月末に見込んでいた月会費売上700,000千円に対しても、計画通り進捗していると認識しております。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。

※ 2026年3月2日より「RPA Robo-Pat DX」から「ロボパットAI」へ製品名称を変更。

（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第1四半期連結累計期間の売上収益は957百万円（同148.2%）、売上総利益は509百万円（同180.7%）となりました。

当第1四半期連結累計期間においては、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が寄与したことで、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が中小型の国内上場企業群において確固たるシェアを築いている一方で、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。両社は、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保有していることから、今後は双方の顧客基盤を共有し、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第1四半期連結累計期間における売上収益は1,347百万円（同93.2%）、セグメント利益は589百万円（同93.0%）となりました。当第1四半期連結累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第1四半期連結累計期間の売上収益は1,119百万円（同90.0%）、売上総利益は485百万円（同88.6%）となりました。

当第1四半期連結累計期間においては、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、注力サービスであるオンライン講座は一時的な問い合わせ数の減少等により、売上高は153百万円（同95.0%）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第1四半期連結累計期間の売上収益は228百万円（同112.5%）、売上総利益は104百万円（同120.5%）となりました。

当第1四半期連結累計期間においては、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、企業や自治体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第1四半期連結累計期間における売上収益は5,210百万円(同114.4%)、セグメント利益は2,589百万円(同118.0%)となりました。当第1四半期連結累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第1四半期連結累計期間の売上収益は3,676百万円(同111.3%)、売上総利益は1,071百万円(同108.8%)となりました。

当第1四半期連結累計期間においては、ALT配置人数が想定通り増加した結果、売上収益は前年同期比で大幅に増加、売上総利益は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第1四半期連結累計期間の売上収益は1,551百万円(同121.5%)、売上総利益は1,535百万円(同124.7%)となりました。

当第1四半期連結累計期間においては、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175万件に到達しました。既存顧客の採用やエージェントによる転職支援活動の活性化、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995百万円(同143.5%)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。

《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、要約四半期連結財政状態計算書の利益剰余金、又は要約四半期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) 当四半期の財政状態の概況

当第1四半期連結会計期間末の資産合計は、前連結会計年度末に比べ938百万円減少し、40,061百万円となりました。これは主として、その他の短期金融資産が2,986百万円増加した一方で、現金及び現金同等物が3,870百万円減少したこと等によるものです。

当第1四半期連結会計期間末の負債合計は、前連結会計年度末に比べ41百万円減少し、24,140百万円となりました。これは主として、有利子負債及びその他の金融負債が1,614百万円増加した一方で、営業債務及びその他の債務が881百万円、リース負債が248百万円、未払法人所得税が597百万円減少したこと等によるものです。

当第1四半期連結会計期間末の資本合計は、前連結会計年度末に比べ896百万円減少し、15,920百万円となりました。これは主として、親会社の所有者に帰属する四半期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) 当四半期のキャッシュ・フローの概況

当第1四半期連結累計期間において、現金及び現金同等物（以下、「資金」という。）は870百万円減少し、当第1四半期連結会計期間末の残高は7,503百万円となりました。

当第1四半期連結累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）

当第1四半期連結累計期間において、営業活動により獲得した資金は274百万円となりました（前年同期は155百万円の使用）。これは主として、税引前四半期利益が前年同期に比べ253百万円増加したことや、法人所得税の支払額が前年同期に比べ136百万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）

当第1四半期連結累計期間において、投資活動により使用した資金は前年同期より213百万円増加し、332百万円となりました。これは主として、無形資産の取得による支出が前年同期に比べ79百万円増加したことや、関係会社株式の取得による支出96百万円が発生し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）

当第1四半期連結累計期間において、財務活動により使用した資金は815百万円となりました（前年同期は363百万円の獲得）。これは主として、短期借入金の純増減額が前年同期に比べ500百万円増加したことにより資金が増加した一方で、自己株式の取得による支出1,586百万円が発生し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

当第1四半期連結累計期間においては、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、営業利益ともに前年同期比で大幅に増加しました。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し、収益のストック化を推進してまいります。

2026年2月には、中期的な成長戦略として、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、「モチベーションクラウド」における「新規サービスの拡大」と「既存サービスの拡大」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

新規サービスの拡大	既存サービスの拡大
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	国内大手企業に加え 国内中堅企業へ対象拡大

具体的な内容は、下記のとおりです。

(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」を2026年4月にリリースいたしました。現在、多くの企業で採用コストは増加する一方、充足率は低下し、採用の質にも十分な満足が得られていないという課題があります。そのため、今後はより採用数と質を同時実現する成果志向の採用支援が重視されることが見込まれます。当社グループは創業以来、コンサルティングによる採用の伴走支援を通じて、企業の採用成功に貢献してきましたが、従来のモデルは支援可能な企業数がコンサルタント人員数に依存する構造となっていました。そこで、コンサルティングの一部をクラウド化することで、支援企業数の拡大とデータ活用による高度な伴走支援を実現します。具体的には、適性検査「BRIDGE」を活用したターゲット人材の特性分析に加え、株式会社ZENKIGENの採用DXサービス「harutaka（ハルタカ）」における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、より精度の高いコンサルティング支援を実現します。リリース後、2026年4月の月会費売上は順調に進捗しております。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」と比較しても立ち上がりは早く、今後のさらなる成長を見込んでいます。

「マネジメント支援」については、管理職が本来注力すべき業務時間を創出するクラウドサービスの自社開発を進めております。AIの台頭でタスク効率は向上したものの、管理職の負担は依然として大きい状況にあります。当社グループは、これまで研修を中心にマネジメントに関するノウハウを提供してきましたが、AIエージェントを活用したクラウドサービスを新たに自社開発することで、管理職が本来注力すべき業務に専念できる環境を実現します。なお、2026年内のリリースに向けて、開発は順調に進捗しております。

(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、対象を国内中堅企業にも拡大してまいります。当社グループはこれまで主に大手企業への導入を進め、その過程で支援実績とノウハウを蓄積してきました。すでに製造業や建設業では、中堅企業における導入が加速しており、今後は大手企業で導入が進んでいる業界に対して、さらなる深耕を図ります。

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. 要約四半期連結財務諸表及び主な注記

(1) 要約四半期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)	当第1四半期連結会計期間 (2026年3月31日)
資産		
流動資産		
現金及び現金同等物	11,374	7,503
営業債権及びその他の債権	4,801	4,603
棚卸資産	238	251
その他の短期金融資産	15	3,001
その他の流動資産	1,123	1,241
流動資産合計	17,553	16,601
非流動資産		
有形固定資産	667	660
使用権資産	3,243	3,026
のれん	11,983	12,010
無形資産	2,667	2,680
持分法で会計処理されている投資	2,095	2,158
その他の長期金融資産	2,258	2,428
繰延税金資産	468	433
その他の非流動資産	62	60
非流動資産合計	23,445	23,459
資産合計	40,999	40,061

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2025年12月31日)	当第1四半期連結会計期間 (2026年3月31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	1,679
契約負債	1,770	1,915
有利子負債及びその他の金融負債	5,286	7,157
リース負債	1,028	969
未払法人所得税	1,097	500
引当金	23	1
その他の流動負債	2,293	2,255
流動負債合計	14,061	14,480
非流動負債		
有利子負債及びその他の金融負債	7,005	6,748
リース負債	2,221	2,032
引当金	388	386
繰延税金負債	398	387
その他の非流動負債	106	104
非流動負債合計	10,120	9,659
負債合計	24,181	24,140
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	3,642
自己株式	△0	△1,587
利益剰余金	9,424	9,863
その他の資本の構成要素	△872	△786
親会社の所有者に帰属する持分合計	13,590	12,513
非支配持分	3,226	3,407
資本合計	16,817	15,920
負債及び資本合計	40,999	40,061

(2) 要約四半期連結損益計算書及び要約四半期連結包括利益計算書
(要約四半期連結損益計算書)

(単位：百万円)

	前第1四半期連結累計期間 (自 2025年1月1日 至 2025年3月31日)	当第1四半期連結累計期間 (自 2026年1月1日 至 2026年3月31日)
売上収益	9,370	10,688
売上原価	4,311	4,673
売上総利益	5,058	6,014
販売費及び一般管理費	3,794	4,523
その他の収益	8	6
その他の費用	51	7
営業利益	1,221	1,489
金融収益	5	15
金融費用	25	55
持分法による投資損益	57	63
税引前四半期利益	1,259	1,512
法人所得税費用	404	479
四半期利益	855	1,033
四半期利益の帰属		
親会社の所有者	746	867
非支配持分	109	166
四半期利益	855	1,033
		(単位：円)
親会社の所有者に帰属する1株当たり四半期利益		
基本的1株当たり四半期利益	7.01	7.87
希薄化後1株当たり四半期利益	7.01	7.86

(要約四半期連結包括利益計算書)

(単位：百万円)

	前第1四半期連結累計期間 (自 2025年1月1日 至 2025年3月31日)	当第1四半期連結累計期間 (自 2026年1月1日 至 2026年3月31日)
四半期利益	855	1,033
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	84	91
純損益に振り替えられることのない項目合計	84	91
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	△8	0
純損益に振り替えられる可能性のある項目合計	△8	0
その他の包括利益合計	76	91
四半期包括利益合計	931	1,125
四半期包括利益の帰属		
親会社の所有者	822	958
非支配持分	109	166
四半期包括利益	931	1,125

(3) 要約四半期連結持分変動計算書

前第1四半期連結累計期間 (自 2025年1月1日 至 2025年3月31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
四半期利益	-	-	-	746	-	746	109	855
その他の包括利益	-	-	-	-	76	76	-	76
四半期包括利益合計	-	-	-	746	76	822	109	931
支配継続子会社に対する持分変動	-	△100	-	14	-	△86	△165	△251
剰余金の配当	-	-	-	△351	-	△351	-	△351
新株予約権の行使	-	8	-	-	△8	-	-	-
株式報酬取引	-	9	-	-	△8	1	-	1
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	-	△82	-	△333	△19	△436	△165	△601
2025年3月31日残高	1,380	2,598	△1,182	9,860	△984	11,672	3,042	14,714

当第1四半期連結累計期間 (自 2026年1月1日 至 2026年3月31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
四半期利益	-	-	-	867	-	867	166	1,033
その他の包括利益	-	-	-	-	91	91	-	91
四半期包括利益合計	-	-	-	867	91	958	166	1,125
自己株式の取得	-	△29	△1,586	-	-	△1,616	-	△1,616
支配継続子会社に対する持分変動	-	27	-	-	-	27	13	40
剰余金の配当	-	-	-	△454	-	△454	-	△454
新株予約権の行使	-	5	-	-	△5	-	-	-
株式報酬取引	-	△19	-	-	-	△19	-	△19
その他	-	-	-	27	-	27	-	27
所有者との取引額合計	-	△16	△1,586	△427	△5	△2,035	13	△2,022
2026年3月31日残高	1,380	3,642	△1,587	9,863	△786	12,513	3,407	15,920

(4) 要約四半期連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	前第1四半期連結累計期間 (自 2025年1月1日 至 2025年3月31日)	当第1四半期連結累計期間 (自 2026年1月1日 至 2026年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前四半期利益	1,259	1,512
減価償却費及び償却費	442	492
減損損失	49	0
投資有価証券評価損益 (△は益)	—	△1
金融収益及び金融費用	20	40
持分法による投資損益 (△は益)	△57	△63
営業債権及びその他の債権の増減 (△は増加)	118	197
棚卸資産の増減額 (△は増加)	18	△12
営業債務及びその他の債務の増減 (△は減少)	△733	△892
その他	△41	108
小計	1,076	1,381
利息及び配当金の受取額	3	10
利息の支払額	△28	△48
法人所得税の支払額	△1,206	△1,069
営業活動によるキャッシュ・フロー	△155	274
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△27	△15
無形資産の取得による支出	△125	△204
投資有価証券の売却による収入	7	—
関係会社株式の取得による支出	—	△96
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	40	1
資産除去債務の履行による支出	△17	△31
その他	17	18
投資活動によるキャッシュ・フロー	△119	△332
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)	1,400	1,900
長期借入れによる収入	510	297
長期借入金の返済による支出	△512	△582
配当金の支払額	△352	△453
リース負債の返済による支出	△262	△299
非支配持分からの払込による収入	—	10
非支配持分からの子会社持分取得による支出	△270	—
自己株式の取得による支出	—	△1,586
預け金の増減額 (△は増加)	△147	△100
財務活動によるキャッシュ・フロー	363	△815
現金及び現金同等物に係る換算差額	△8	3
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	80	△870
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四半期末残高	8,687	7,503

(5) 要約四半期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)

本要約四半期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、当第1四半期連結累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)

要約四半期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。

本要約四半期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。

(セグメント情報)

(1) 報告セグメントの概要

当社グループの報告セグメントは、当社グループの構成単位のうち分離された財務情報が入手可能であり、取締役会が経営資源の配分の決定及び業績を評価するために、定期的に検討を行う対象となっているものであります。

当社グループは、取り扱うサービスについて包括的な戦略を立案し、事業活動を展開しております。

当社グループは、サービスの提供形態を基礎としたDivision別セグメントから構成されており、「組織開発Division」「個人開発Division」「マッチングDivision」の3つを報告セグメントとしております。

(2) 報告セグメントの売上収益、利益又は損失、及びその他の項目

報告セグメントの会計方針は、当社グループの会計方針と同一であります。

報告セグメントの利益は、要約四半期連結損益計算書の売上総利益ベースでの数値であります。

セグメント間取引の価格は、外部顧客との取引価格と同じ決定方法を用いております。

当社グループの報告セグメントごとの売上収益、利益又は損失、及びその他の項目は以下のとおりであります。

前第1四半期連結累計期間（自 2025年1月1日 至 2025年3月31日）

(単位：百万円)

	報告セグメント				その他 (※1)	調整額 (※2)	要約 四半期 連結 財務諸表 計上額
	組織開発 Division	個人開発 Division	マッチング Division	計			
売上収益							
外部顧客への売上収益	3,529	1,439	4,397	9,366	4	—	9,370
セグメント間の内部売上収益 又は振替高	82	7	158	248	14	△262	—
計	3,611	1,446	4,556	9,614	18	△262	9,370
セグメント利益	2,457	633	2,193	5,285	△3	△222	5,058
販売費及び一般管理費							3,794
その他の収益・費用（純額）							△42
金融収益・費用（純額）							△20
持分法による投資損益							57
税引前四半期利益							1,259

※1 「その他」の区分は報告セグメントに含まれない事業セグメントであり、レストラン事業であります。

2 調整額は、セグメント間取引の消去であります。

当第1四半期連結累計期間（自 2026年1月1日 至 2026年3月31日）

（単位：百万円）

	報告セグメント				その他 (※1)	調整額 (※2)	要約 四半期 連結 財務諸表 計上額
	組織開発 Division	個人開発 Division	マッチング Division	計			
売上収益							
外部顧客への売上収益	4,253	1,333	5,099	10,686	1	—	10,688
セグメント間の内部売上収益 又は振替高	33	14	110	158	14	△173	—
計	4,287	1,347	5,210	10,844	16	△173	10,688
セグメント利益	2,954	589	2,589	6,133	△1	△117	6,014
販売費及び一般管理費							4,523
その他の収益・費用（純額）							△1
金融収益・費用（純額）							△40
持分法による投資損益							63
税引前四半期利益							1,512

※1 「その他」の区分は報告セグメントに含まれない事業セグメントであり、レストラン事業であります。

2 調整額は、セグメント間取引の消去であります。

（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。