

CloudLink Group



オフィスエントランス

○本社所在地：東京都港区愛宕2-5-1
愛宕グリーンヒルズMORIタワー27F

○事業概要：
人材紹介・派遣事業、M&A仲介事業
システムエンジニアリングサービス
業務系システムの設計・開発・運営
ネットワークインフラ設計・構築・保守

○常時使用する従業員：204名
（グループ全体・2025年7月末時点）

○現在の売上高：15億円
（グループ全体・2025年7月期）

○法人番号：5120001256855

○Web： <https://cloudlinkgroup.co.jp/>

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役社長
梅野 旦貴

ニッポンの生産性を、世界一へ。

Cloud Link Group株式会社は、年商100億円への成長を当たり前の通過点と定義しています。

現在、日本の労働生産性は主要先進国（G7）の中で最下位。

慢性的な人手不足、DXの遅れ等、この国が抱える課題を、私たちは解決していきます。

私が目指すのは、日本の生産性を世界一にすること。そのために、弊社グループを日本を代表する企業群へと成長させます。

最終的には、日経225に選ばれるような企業体として、社員一人ひとりの成長と幸福を追求し、顧客・地域・社会に喜びと豊かさを還元して参ります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2030年にはグループ全体で売上高100億円を達成いたします。

人材紹介事業・派遣事業、SES事業を基盤に、M&A仲介やSaaS事業等の売上を拡充し、企業のDX化やAI実装による生産性向上を上流から下流工程まで幅広く支援できる企業群を創出します。

また、従業員がキャリアやライフステージに合わせて、多様な分野で活躍できる機会をグループ全体で提供いたします。

課題

- ・ブランディングの強化
- ・ブランド等の認知度向上による採用強化
- ・高精度マッチング技術の開発・事業への実装に向けた研究開発業務への投資強化
- ・営業力強化によるエンタープライズ企業との取引拡大

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ①既存事業の拡大
 - ・採用強化とオペレーション効率化により、社員数増と収益性向上を両立し、ビジネスを加速
- ②新規事業への参入・拡大
 - ・高精度マッチング技術を活用したSaaS等の新規参入で、新たなストック型収益基盤を構築
- ③事業間連携の加速によるシナジー創出
- ④IPOによるブランド・社名認知の向上及び上場企業としての信頼性強化

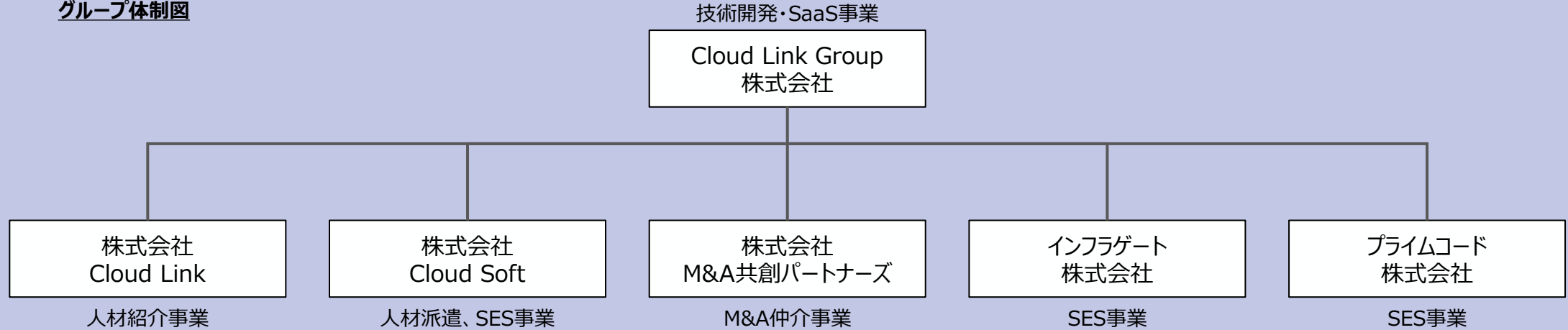
実施体制

CEO・CFO・執行役員主導で下記施策を注力

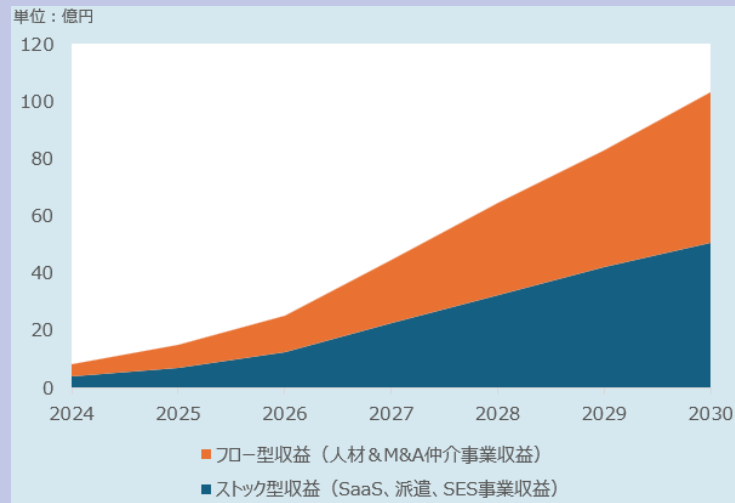
- ①事業仕組化と教育・採用による管理人材強化
- ②採用チーム及びマーケティングチームの拡充・強化と企業認知向上施策の推進
- ③事業間異動も含めた最適な人材配置の実施
- ④マッチング技術の開発及び事業への実装を推進するエンジニア・PdM・BizDeV人材の拡充

売上高100億円実現に向けた具体的措置

グループ体制図



グループ全体の売上高目標推移



- ・フロー型収益の拡大とストック型収益の積み上げにより、景気変動に強い安定的なビジネスモデルを構築
- ・26年度には名古屋・福岡エリアに地方拠点を設置し、エリアマネジメントを強化
- ・SaaS事業は、既存事業のオペレーション効率化にも資するサービスのローンチを皮切りに、より高付加価値な製品の提供を目指す
- ・29年度目途でのIPOを目指し、上場で得たエクイティに関しては主にM&A及び技術開発・新規プロダクト開発に充当する方針
- ・既存事業の深化と新規事業の探索の両利きの経営を永続的に実施可能な組織構築を目指す