



主力ブランド「Forbes JAPAN」

○本社所在地：東京都港区

○事業概要：ビジネスグロース事業

（Forbes JAPAN／OCEANS／Chronosの運営、
Business Design、DX支援、M&Aアドバイザ
リー、コンシェルジュサービス、ゴルフデス
ク・イベント事業、エグゼクティブサーチ）

○常時使用する従業員：232名

（グループ全体・2026年7月時点）

○現在の売上高：58億円

（グループ全体・2025年8月期）

○法人番号：9010401169879

○Web：https://linkties-holdings.com

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
角田 勇太郎

Building Better Links — 見つけて、つなげて、幸せを創る —

当社は2014年の「Forbes JAPAN」再創刊以来、事業を単なるメディアではなく「人・企業・アイデアをつなぐプラットフォームの構築」と位置づけ、経営者・次世代リーダーに特化した信頼基盤の上に経営課題解決ソリューションを提供する「ビジネスグロース事業」を展開してきました。売上高100億円への成長を通じて、顧客企業の成長支援と日本の起業家エコシステムの発展に貢献するとともに、M&Aによりグループに加わる企業とその社員に新たな成長機会を提供し、社員の待遇改善と挑戦を続ける組織文化への投資を進めてまいります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

既存事業のオーガニック成長を土台に、連続的なM&Aで2030年に売上高100億円の達成を目指します。

課題

- ・ 自社IP（Forbes、OCEANS、Cronus）を活用した経営層・富裕層との接点強化
- ・ M&Aによる既存顧客基盤への提供ソリューションの多角化
- ・ グループ各社の営業導線統合によるクロスセルの徹底
- ・ グループ拡大に対応した内部統制・ガバナンスの強化

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・ Forbes JAPAN等の自社保有IP強化による、経営者コミュニティ拡大及び、構築した顧客基盤（国内大企業、官公庁）に対し、ビジネスデザイン、ブランディング支援、DX支援、M&Aアドバイザリー、人材支援といったソリューション提供によるオーガニック成長の継続
- ・ 経営層との接点を広げる「プラットフォーム拡張型」と提供機能を増やす「ソリューション拡張型」の2類型による連続的M&Aの実行
- ・ PMIにより、グループ企業への顧客基盤接続及び営業組織連携によるシナジーを創出

実施体制

- ・ M&Aによるグループ拡大により、スタートアップから大企業まで、企業の成長段階に応じた最適なソリューションを提供基盤の構築
- ・ コミュニケーションデザイン部の新設による、グループ横断での企画、提案品質と価値提供を最大化
- ・ 財務・内部統制体制を整備
- ・ 資金調達に向けた経営基盤の強化
- ・ 提携先との戦略的パートナーシップによる、顧客誘導・クリエイティブ共同化・地方企業支援

売上高100億円実現の目標と課題

リンクタイズホールディングス株式会社
法人番号：9010401169879
持株会社／コーポレート部門

リンクタイズ株式会社
法人番号：1011001067737

Forbes JAPAN／OCEANS
Business Design

リンクタイズデジタル株式会社
法人番号：3011001065210

DX支援

株式会社リンクタイズワークス
法人番号：1010401163030

M&Aアドバイザー

株式会社TPO
法人番号：2010401125946

コンシェルジュサービス

株式会社シムサム・メディア
法人番号：9011101039463

Chronos／Business Design

株式会社スコアネット
法人番号：6011001072617

ゴルフデスク・イベント

SHAHANI ASSOCIATES株式会社
法人番号：5010401072723

エグゼクティブサーチ