

株式会社リンクステーション

会社紹介

目次

1. 会社概要
2. 経営理念
3. リンクグループについて
4. 社会貢献
5. 事業紹介
6. 働く環境
7. 評価制度
8. 福利厚生
9. 募集要項

会社概要

社名	株式会社リンクステーション
設立	2003年5月1日
事業所	青森、弘前、八戸、秋田、東京、大阪
資本金	7,000万円
売上高	25億653万円（2025年10月末決算）
主要株主	株式会社リンクホールディングス 株式会社セブン - イレブン・ジャパン 株式会社セブンドリーム・ドットコム 株式会社ホリプロ



経営理念

私たちを大事にし、未来をつくる

リンクステーションの方針は、「ひとりひとりを大事にし、意見を聞く会社であること」、
「ひとりひとりがお互いを尊重し認め合う仲間であること」です。

お客様を一番に考え世の中を幸せにするためには、
まずは私たちが、私たち自身の幸せを感じることが大切です。

リンクステーションは、私たちの幸せと、世の中の幸せを創り出す「ツール」です。
そのツールを使って、自分の為に、未来の世の中の為に働いていくこと。
それが、リンクステーションの主人公である私たちの存在意義です。



私たちの3つの約束

1. 私たちの目指すもの

日本から、世界で戦えるIT会社になります。

2. お客様に対して

心の触れ合いを大事にして、お客様の立場で取り組み、お客様とともに成長します。

3. 社会に対して

「目指すことは街づくり」

会社の理念のもと、私たちは新たなサービスを数多く創造し、地域社会や世界へ向けて提供します。

そこで得られる利益や価値が、この街にクリエイティブな人や会社が増え、

やがて豊かな社会になっていくという、あたらしい街づくりにつながるきっかけとなります。

私たちの育った街が、会社と社会の共存モデルとなること。それがリンクステーションにとっての最大の使命であると考えます。地域発の、「街づくり」ができるロールモデルになることを目指します。

リンクグループについて



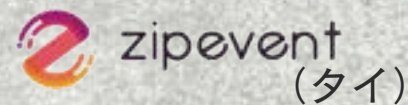
海外拠点

LINK STATION
(THAILAND) CO., LTD.



บริษัท ลิงก์ สเตชั่น (ประเทศไทย) จำกัด

(タイ)



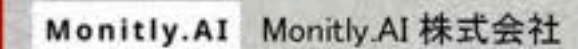
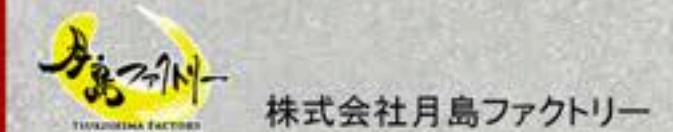
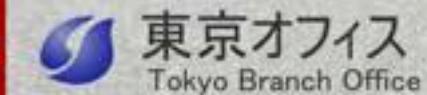
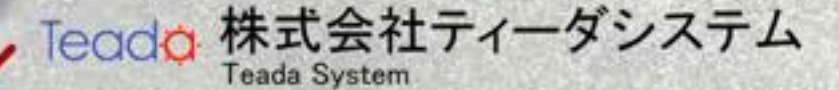
沖縄保養所
CAMP HENZA



株式会社リンクステーション

青森本社

Head Office



地域への貢献

ネーミングライツ獲得



青森の方々とのコミュニケーションの場と位置付け、様々なイベントを通じて、地元青森の活性化に貢献しています。

リンクトライプロジェクト



スポーツ・教育・文化活動への支援を通じて地域社会の活性化に寄与することを目的として協賛しています。

青森ワッツ ゴールドパートナー



地域のスポーツと文化の発展のため、各種団体と積極的に連携した活動を推進するためにパートナー契約を締結しました。

事業紹介

IT



セールスフォース 関連事業

セールスフォースの仕組みを使って、お客様の『こういうシステムがほしい!』という要望を形にしています



保険システム 開発事業

大手生命保険会社で使用されているシステムを開発しています



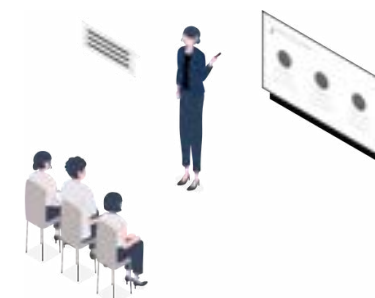
票券管理システム 開発事業

チケット販売システム「Gettii」を開発しています



システムインテグレーター事業

業界に精通したノウハウと技術力を駆使し、エンタメ業界向けの受託開発を行っています



カスタマーサポート事業

顧客からのお問い合わせ対応や、システムの利用方法に関する研修を実施しています



EC事業

大手芸能プロダクションのECサイトを運用しています

エンタメ



ファンクラブ 運営事業

プロスポーツチームや芸能プロダクションのファンクラブの運営を行っています。



チケット情報 登録事業

大手プレイガイドから依頼を受け、ライブ・演劇・イベントなどのチケット情報登録を行っています

事業紹介



主力プロダクト

票券管理・チケット販売システム



集客支援／チケット販売／会員管理／入場管理／精算管理／データ分析など

興業運営に必要な機能を一元化する統合基盤であるクラウド型（SaaS/ASP）票券管理・チケット販売システム

主な導入先



東奥日報、テレビ東京、JTBコミュニケーションデザイン、
NHKプロモーション、横浜市芸術文化振興財団など550団体以上

※掲載ロゴは導入実績紹介目的で使用しています ※各社ロゴは各社の商標です

Gettiiが選ばれる理由

効率・効果

すべてのチケットを「一元管理」



インターネット販売はもちろん、窓口での対面販売や電話予約、プレイガイドへの委託まで、すべてのチケットを一元管理することができます。ダブルブッキングの心配がなく、複数の販売チャネルを活用した効果的なチケット販売が可能です。

安心・安全

強固なセキュリティとサポート体制



お客様に安心してご利用いただけるよう、システム面とサポート面の両面から体制を整えています。

- ・システム監視（24時間体制）
- ・サポートセンター
- ・ISO/IEC 27001認証

充実・進化

常に進化し続けるサービスを提供



電子チケットから多言語対応まで、興行運営の幅広いニーズに応える機能を備えています。

クラウド型（SaaS/ASP）として継続的にアップデートし、運営効率と顧客体験の向上を支える基盤として進化し続けます。

働く環境（データ）

社員数



247名

男女比



男性44% 女性56%

女性役員・管理職：3名在籍

平均年齢



38.5歳

平均残業時間



16.5時間

有休取得率



74.4%

育児休業取得率



100%

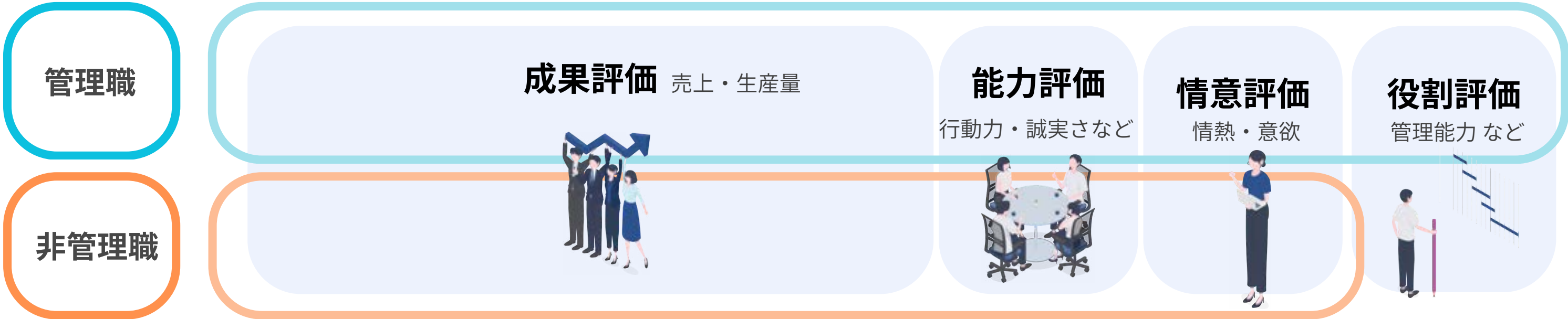
男性・女性を含む総合計の数値

※2025年10月時点

働く環境（制度）

項目	詳細
資格取得奨励制度	業務上推奨される対象資格や検定試験に合格した場合、 受験料全額及びテキスト代を支給しています。
研修制度	新入社員向けの研修はもちろん、 既存社員向けにも月に1、2回の頻度で「プロジェクト計画管理」「理想のキャリア」 「ロジカルシンキング」などのキャリア研修を実施しています。
奨学金支援制度	奨学金返済金額の一部を業務成果に応じた割合に準じ支援します。 ※現時点では新卒社員が対象
表彰制度	頑張ってくれた社員を目に見える形で称賛する目的で実施しています。 全社員の前での表彰し、賞金を授与しています。
移住支援制度	「あおもりジョブ」の移住支援対象のマークがある求人からご応募いただいた場合、 移住支援制度をご利用いただけます。※条件・上限あり
転勤制度	会社都合による転勤は原則として実施しておりませんが、 社員から異動の希望があった場合には、その意向を伺ったうえで検討しています。

半年に1回、5月と10月に評価を実施しております。
年功序列はなく成果を重視しています。



- 成果評価 個人や所属する組織が生み出した成果に対する評価。売上高、生産量などの定量的な評価要素。
- 能力評価 人が保有もしくは発揮している能力による評価。非管理職者の中心的な評価要素。
- 情意評価 仕事に対する情熱・意欲に対する評価。規律性、責任性、積極性、協調性の4項目。
- 役割評価 各等級に求められている役割の実行度合いに対する評価。管理職者の中心的な評価要素。

賞与

年2回

目安：2～3か月分※業績による

昇給・昇格

年1～2回

スキル手当改定

年2回

現時点では開発本部のみが対象

福利厚生



奨学金支援制度



資格取得支援制度



副業OK（許可制）



服装自由



髪色髪型自由



ネイル自由



社内イベント



コンビニスイーツ
100円優待



社内カフェ



社内BGM



沖縄保養所



タクシー代補助



夏季休暇・
年末年始休暇あり



インフルエンザ
予防接種



研修制度
(月1、2回)

エンタメ企業ならではの福利厚生

当社では、従業員にも『チケットを持って会場に足を運び、イベントを体験する』機会を積極的に提供しています。イベントの現場を実際に体感することで、システム構築や運用業務にとどまらず、より創造的なアイデアが生まれることを期待し、ぴあ主催のフェス「PIA MUSIC COMPLEX」や青森ワッツのホームゲームに社員を招待しています。



募集要項

エントリー

01

履歴書・職務経
歴書から書類選
考を実施します

適性検査

02

スマホから受検
可能です

面接

03

通常1～2回実施
します

内定

04

面接後2週間以内
に通知します

入社手続き

05

オンラインで手続
きを実施します

書類選考から内定までは平均3週間～1ヶ月でご案内しています

採用情報はこちらから
<https://www.linkst.jp/career/>

