



**2021年2月期 通期決算説明資料**

**株式会社エヌリンクス  
東証二部 (証券コード : 6578)**

**2021年4月13日**

## INDEX

1. 2021年2月期 通期決算について
2. 2021年2月期 セグメント別の業績について
3. 2022年2月期 計画・業績予想について

## INDEX

### 1. 2021年2月期 通期決算について

## 2021年2月期 通期決算 サマリー

- ・ 新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受ける中、経常利益、当期純利益は**黒字**。
- ・ NHK除くBPO業務受託拡大を推進。売上前年比約**2.3倍**、取引社数**1社→4社**。
- ・ 前期M&Aのメディア「マッチライフ」が好調に牽引しメディア事業**増収・増益**。
- ・ 自社マッチングアプリ「ペアフル」リリース。
- ・ リモートワークの推進により本社を移転（来期以降の賃料削減）。

## 1. 2021年2月期 通期決算について



### 連結業績ハイライト

|       |           |              |            |
|-------|-----------|--------------|------------|
| 売上高   | 4,047百万円  | 前期比△729百万円   | 予想比△42百万円  |
| 営業損失  | △1,273百万円 | 前期比△1,105百万円 | 予想比+67百万円  |
| 経常利益  | 515百万円    | 前期比+677百万円   | 予想比+224百万円 |
| 当期純利益 | 108百万円    | 前期比+291百万円   | 予想比+108百万円 |

## 1. 2021年2月期 通期決算について



### 連結業績 前期対比

| 単位：百万円       | 2020年2月期 | 2021年2月期      |        |        |
|--------------|----------|---------------|--------|--------|
|              | 実績       | 実績            | 前期比    |        |
| 売上高          | 4,776    | <b>4,047</b>  | △729   | 84.7%  |
| 原価・販管費       | 4,944    | <b>5,320</b>  | +376   | 107.6% |
| 営業利益(△は損失)   | △167     | <b>△1,273</b> | △1,105 | -%     |
| 営業外収益        | 8        | <b>1,793</b>  | +1,784 | -%     |
| 営業外費用        | 2        | <b>4</b>      | +2     | 191.6% |
| 経常利益(△は損失)   | △161     | <b>515</b>    | +677   | -%     |
| 特別損失         | -        | <b>28</b>     | +28    | -%     |
| 税引前利益(△は損失)  | △161     | <b>487</b>    | +648   | -%     |
| 税金費用         | 21       | <b>378</b>    | +357   | -%     |
| 当期純利益(△は純損失) | △182     | <b>108</b>    | +291   | -%     |

## 1. 2021年2月期 通期決算について



### 売上高の内訳

| 単位：百万円      | 2020年2月期 | 2021年2月期     |        |        |
|-------------|----------|--------------|--------|--------|
|             | 実績       | 実績           | 前期比    |        |
| <b>売上高</b>  | 4,776    | <b>4,047</b> | △729   | 84.7%  |
| 営業代行        | 3,729    | <b>2,718</b> | △1,010 | 72.9%  |
| 契約・収納代行     | 3,700    | <b>2,652</b> | △1,048 | 71.7%  |
| 新規営業代行      | 28       | <b>66</b>    | +37    | 231.5% |
| メディア        | 1,023    | <b>1,321</b> | +298   | 129.1% |
| 不動産メディア     | 471      | <b>467</b>   | △3     | 99.2%  |
| ゲーム攻略サイト    | 453      | <b>401</b>   | △52    | 88.5%  |
| マッチングアプリサイト | 78       | <b>403</b>   | +325   | 514.6% |
| その他         | 20       | <b>49</b>    | +28    | 243.3% |
| その他         | 23       | <b>6</b>     | △17    | 28.7%  |

## 1. 2021年2月期 通期決算について



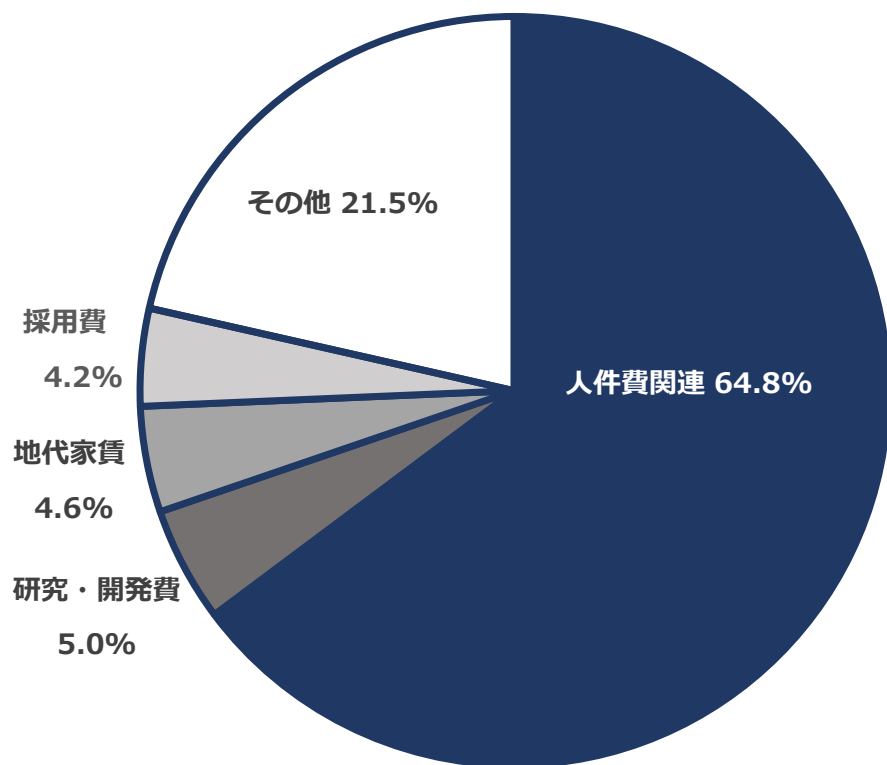
### 営業利益の内訳

| 単位：百万円        | 2020年2月期 | 2021年2月期 |        |    |
|---------------|----------|----------|--------|----|
|               | 実績       | 実績       | 前期比    |    |
| 営業利益（△は損失）    | △167     | △1,273   | △1,105 | -% |
| 営業代行          | 124      | △761     | △883   | -% |
| 不動産メディア(イエプラ) | △14      | △76      | △62    | -% |
| メディア(アルテマ)    | △13      | 150      | +164   | -% |
| マッチングアプリ開発・運営 | △18      | △250     | △232   | -% |
| ゲームアプリ開発・運営   | △139     | △199     | △60    | -% |
| その他           | △0       | △6       | △6     | -% |
| 全社費用          | △106     | △128     | △22    | -% |



# 1. 2021年2月期 通期決算について

## 費用関連



| 通期           |            | 前期比    |
|--------------|------------|--------|
| 人件費関連        | : 3,415百万円 | 1.2%増  |
| 研究・開発費       | : 262百万円   | 66.3%増 |
| 地代家賃         | : 241百万円   | 29.0%増 |
| 採用費          | : 222百万円   | 17.4%減 |
| その他          | : 1,131百万円 | 18.3%増 |
| 販売費及び一般管理費合計 | : 5,273百万円 | 6.7%増  |

## 1. 2021年2月期 通期決算について



### 連結貸借対照表

|        |          |              |
|--------|----------|--------------|
| 流動資産   | 2,116百万円 | 前期比+657百万円   |
| 総資産    | 2,541百万円 | 前期比+689百万円   |
| 純資産    | 1,270百万円 | 前期比+78百万円    |
| 自己資本比率 | 50.0%    | 前期比△14.3ポイント |

## INDEX

## 2. 2021年2月期 セグメント別の業績について

### セグメント別サマリー

#### 営業代行

- ・ 契約・収納業務は、営業自粛により売上高は減少。
- ・ 新規BPO受託案件を拡大。

#### メディア

- ・ マatchingアプリ系メディアが好調に推移。
- ・ 不動産メディアはコロナ禍の影響を受けるが、前期概ね横ばい。

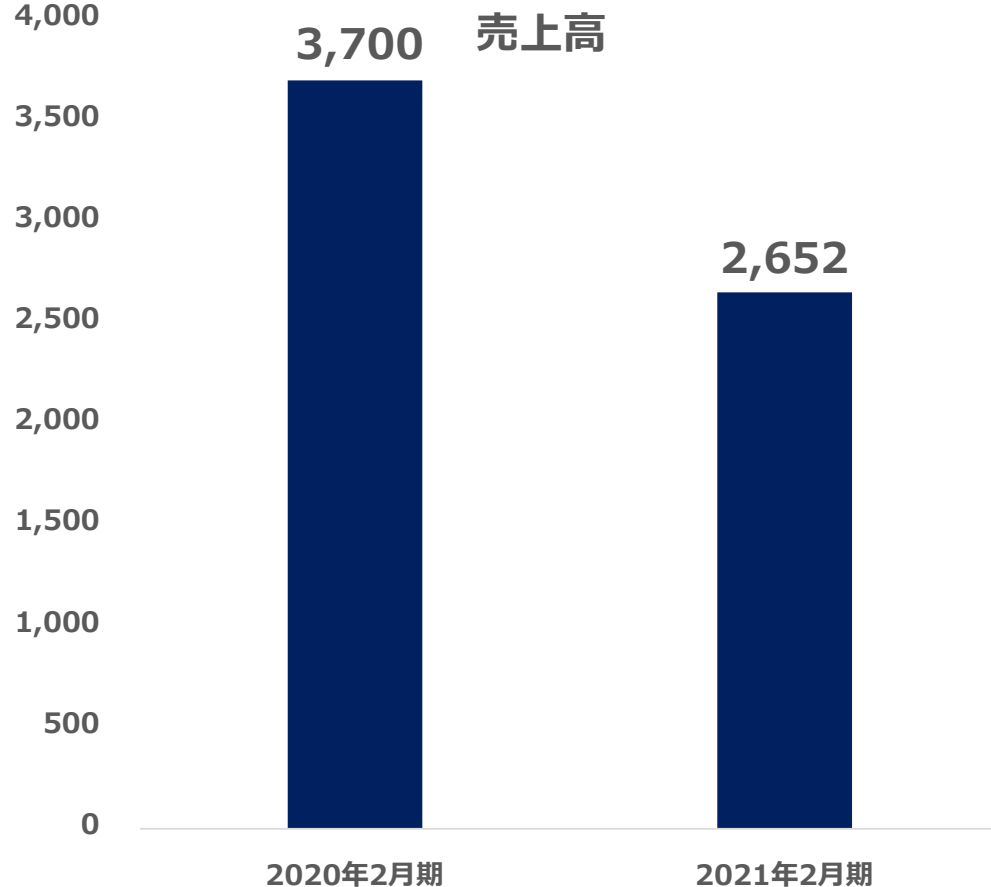
#### その他

- ・ マatchingアプリ「ペアフル」をリリース。初動会員登録数順調。
- ・ ゲーム開発はリリースに向けて順調に進行。

## 2. 2021年2月期 セグメント別の業績について

### 営業代行(契約・収納業務)

単位：百万円  
4,000

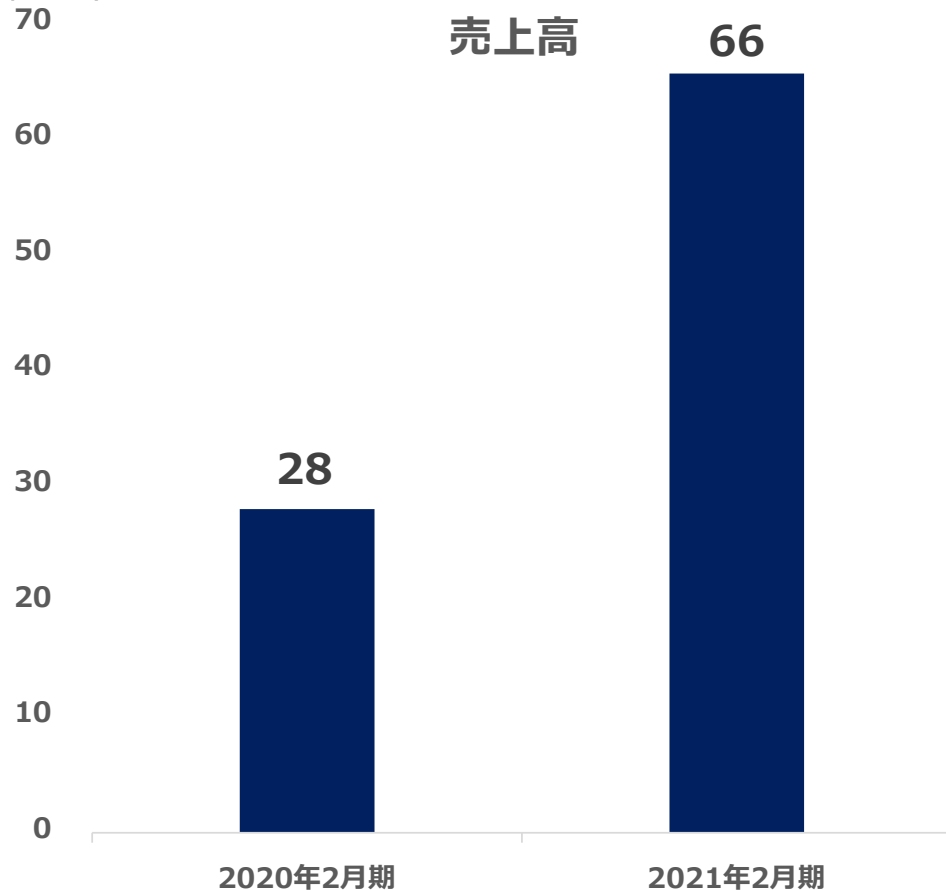


コロナ禍により、売上高は減少

## 2. 2021年2月期 セグメント別の業績について

### 営業代行(新規営業代行)

単位：百万円



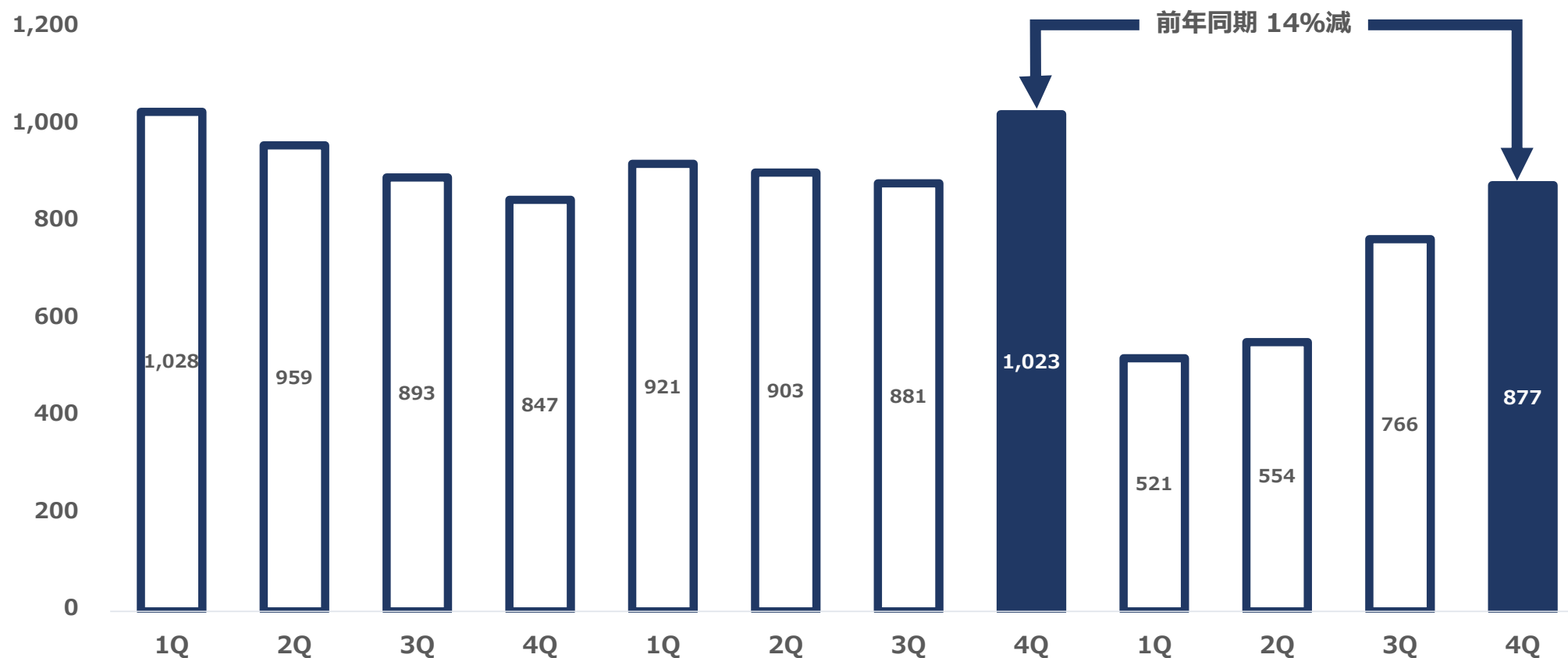
消費行動の変化により、BPO業務に関する問い合わせが増加し、売上高が前期比約2.3倍

## 2. 2021年2月期 セグメント別の業績について



### 四半期売上推移 営業代行事業

単位：百万円

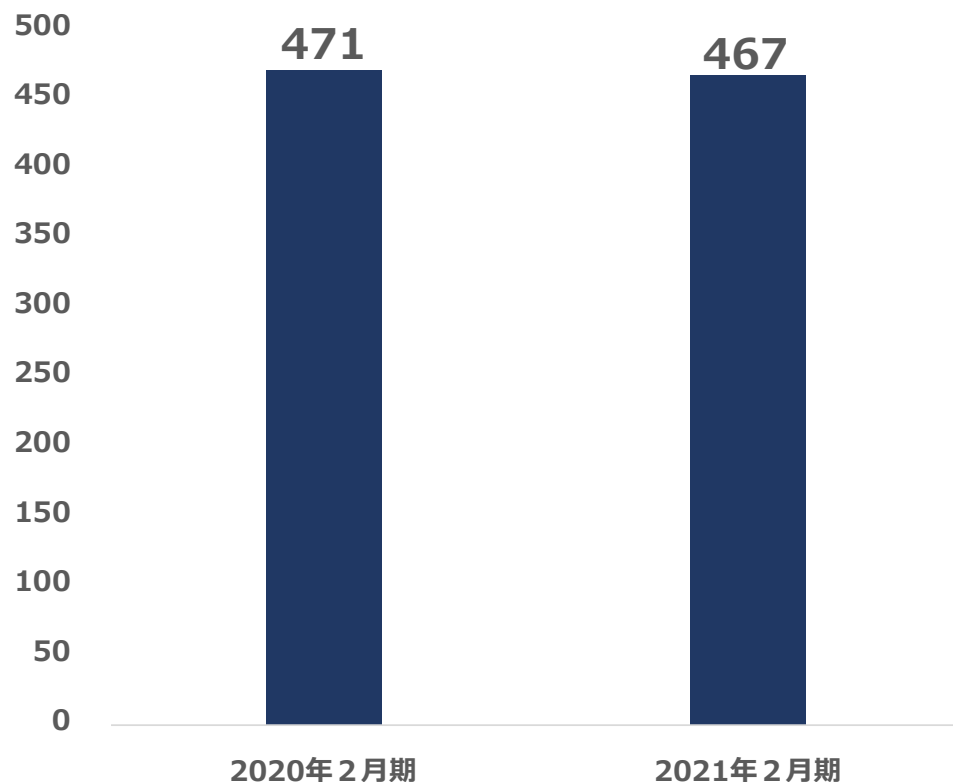


## 2. 2021年2月期 セグメント別の業績について

### 不動産メディア

単位：百万円

売上高



緊急事態宣言により、営業自粛があったものの、法人営業の拡大により、売上高は概ね横ばい

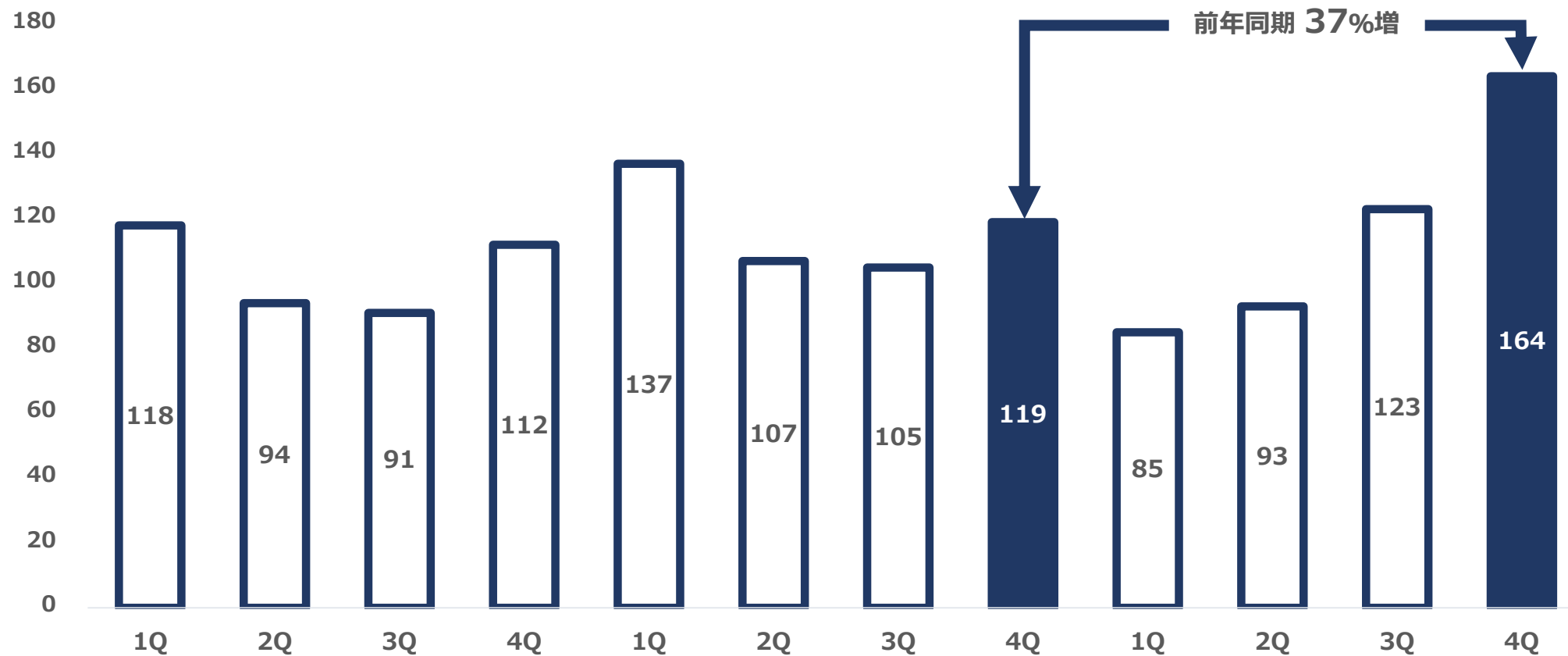


## 2. 2021年2月期 セグメント別の業績について



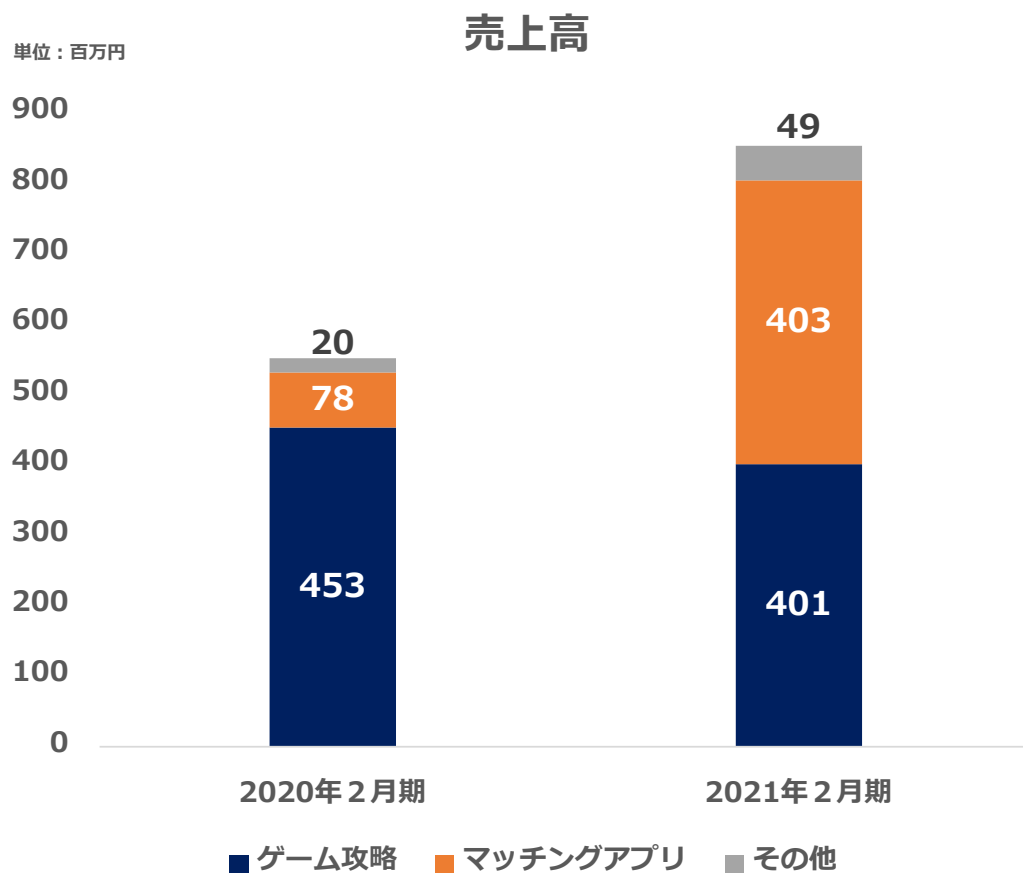
### 四半期売上推移 不動産メディア

単位：百万円



## 2. 2021年2月期 セグメント別の業績について

### ゲーム攻略・マッチングアプリメディア



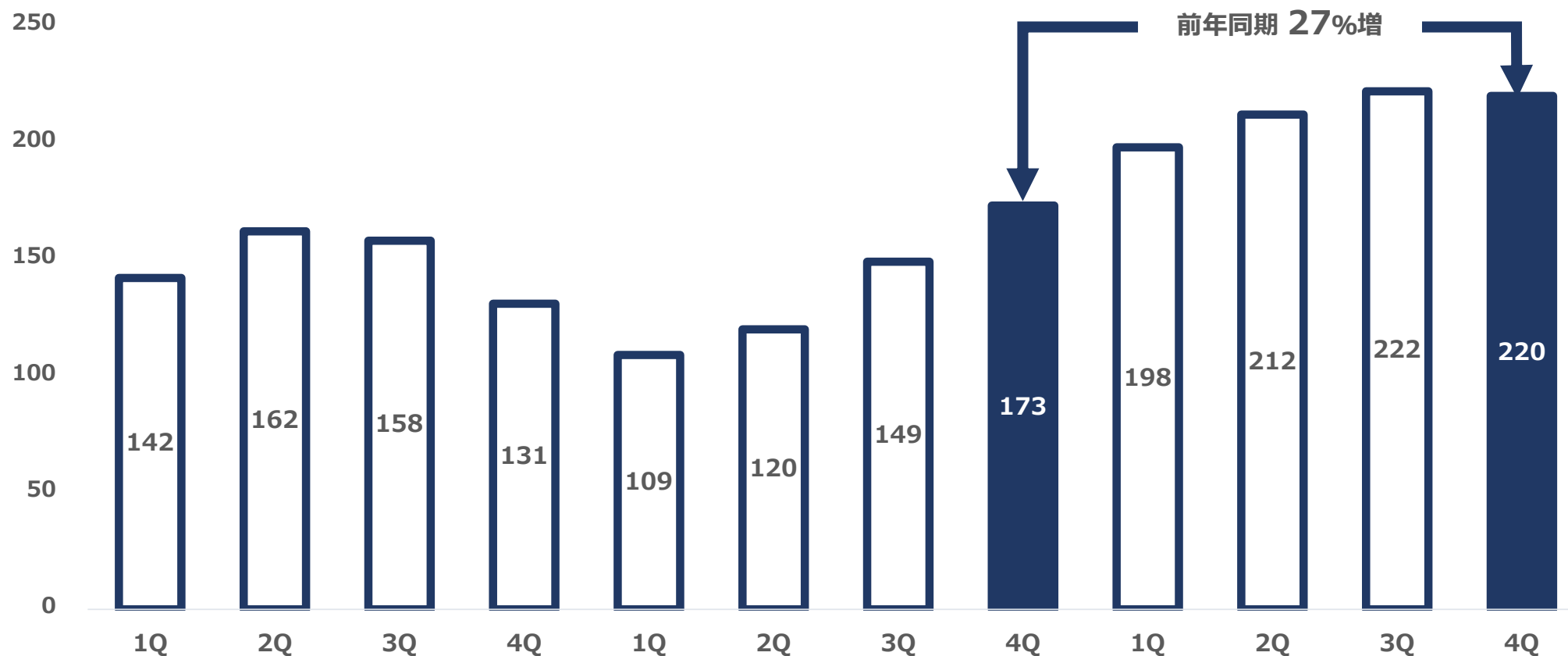
前期M&Aのマッチングアプリ  
サイト「マッチライフ」が好調  
に推移し前期比55%増

## 2. 2021年2月期 セグメント別の業績について



### 四半期売上推移 ゲーム攻略・マッチングアプリメディア

単位：百万円



## 2. 2021年2月期 セグメント別の業績について



マッチングアプリ「ペアフル」ご紹介

# 2020年10月26日にマッチングアプリ 「ペアフル」のサービス開始



インターネット異性紹介事業届出受理番号：30200050661

## 2. 2021年2月期 セグメント別の業績について

マッチングアプリ「ペアフル」ご紹介

サービス開始から約4か月で、

会員登録者数が**10万人**を突破



#映画観賞

#ショッピング

#旅行好き

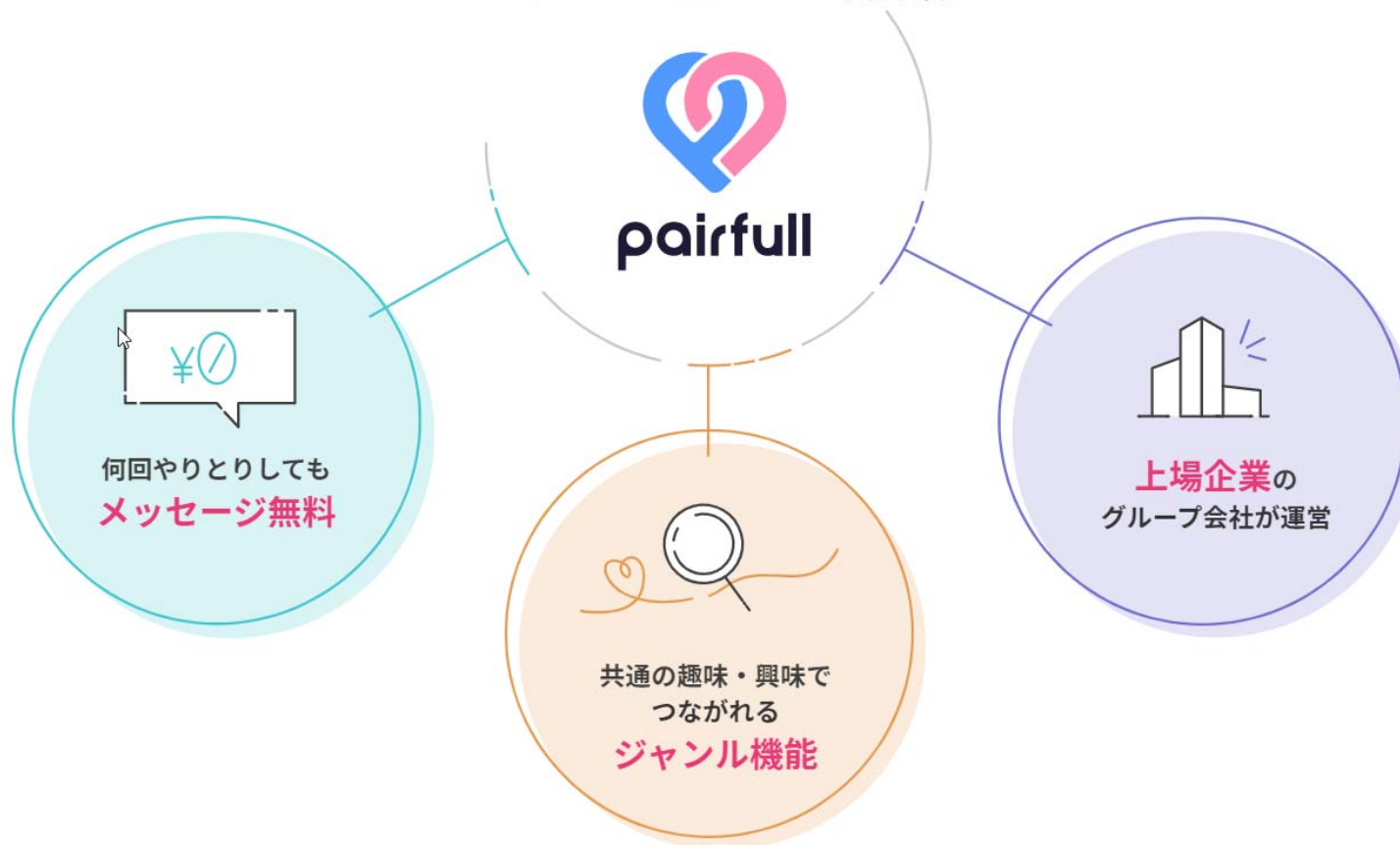
自分らしさで  
つながる  
マッチングアプリ

pairfull

## マッチングアプリ「ペアフル」ご紹介

### ペアフルの特徴

#### ペアフル3つの特徴



## 2. 2021年2月期 セグメント別の業績について

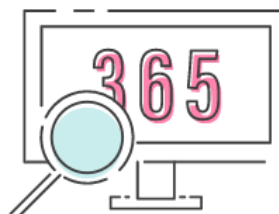
### マッチングアプリ「ペアフル」ご紹介

## 安心・安全への取り組み



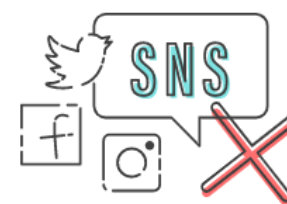
#### 本人確認必須

サービス利用には運転免許証やパスポートなどの公的な身分証明書の提出が必要です。



#### 24時間365日で監視

不適切な内容が投稿されないよう、24時間365日体制で運営しています。



#### SNSには 一切投稿されない

SNS連携で登録した場合でも、投稿されることは一切ありません。



#### 本名表示されない

ニックネームは登録時にご自身でご入力いただくので、匿名での利用が可能です。



#### 徹底した 個人情報の管理

本人確認でご提出いただいた身分証明書は厳重に保管し、目的以外での使用は行っていません。



#### 不正なユーザーへの 警告・強制退会

通報機能を導入し、不審なユーザーに対して強制退会などの対応を行っています。※利用は独身の方限定で恋人がいる方も利用禁止です。

INDEX

### 3. 2022年2月期 計画・業績予想について



**ifの少ない持続可能で  
強靱な企業づくりを推進する。**

## 安定的な収益基盤の確保と事業の拡大へ向けた i f に対する取り組み

i f

・ 特定の取引先への依存度の軽減。

・ 事業領域の拡大。

取り組み

- ・ 新規営業代行（BPO業務受託）拡大、次の安定した収益基盤を構築。
- ・ メディア事業（toB）の拡大。

- ・ マッチングアプリへの積極投資。
- ・ M&A積極推進、成長分野への投資。
- ・ ゲームアプリをリリース。

※ ifとは、経営上の希望的観測や漠然とした不安

## 取り組み

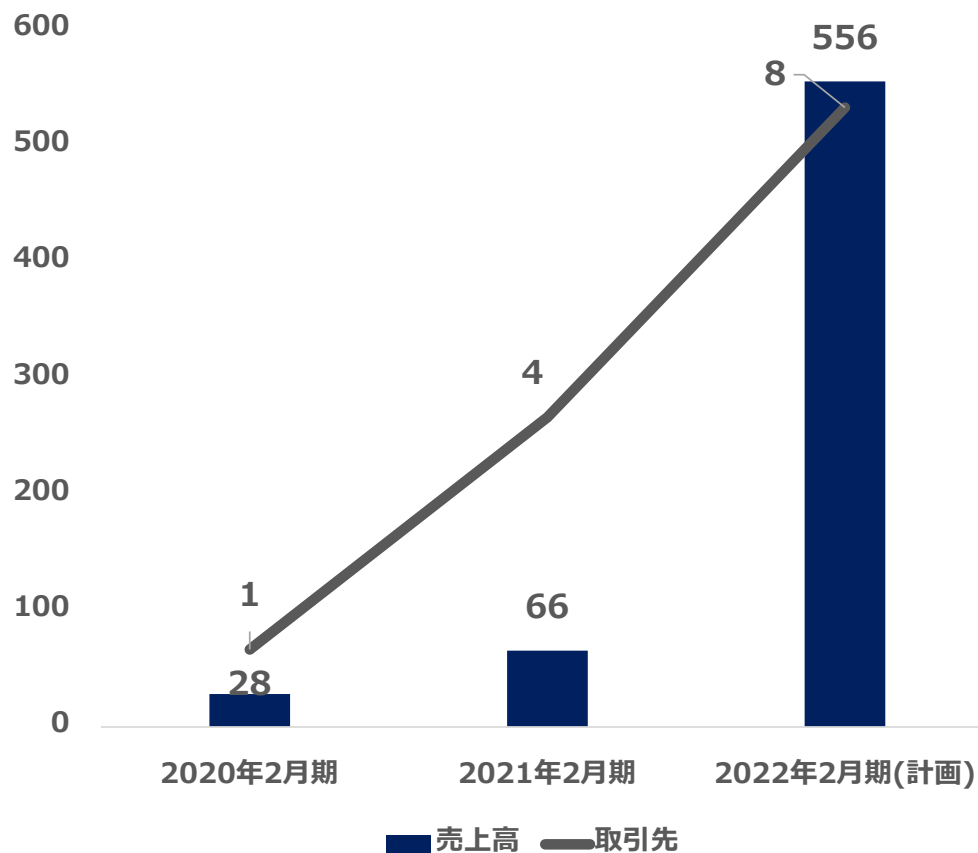
- ・ 新規の営業代行（BPO業務受託）拡大、次の安定した収益基盤を構築。
- ・ メディア事業にて法人向けストック型ビジネスの拡大。
- ・ マッチングアプリへの積極投資。
- ・ M&A積極推進。
- ・ ゲームアプリをリリース。

### 3. 2022年2月期 計画・業績予想について

## 新規の営業代行（BPO業務受託）拡大、次の安定した収益基盤を構築

単位：百万円

### 新規営業代行売上高・取引先推移



全国にある営業拠点を活用し、新規取引先と新規商材を展開

取引先数  
4社⇒8社

売上高  
66百万円⇒556百万円

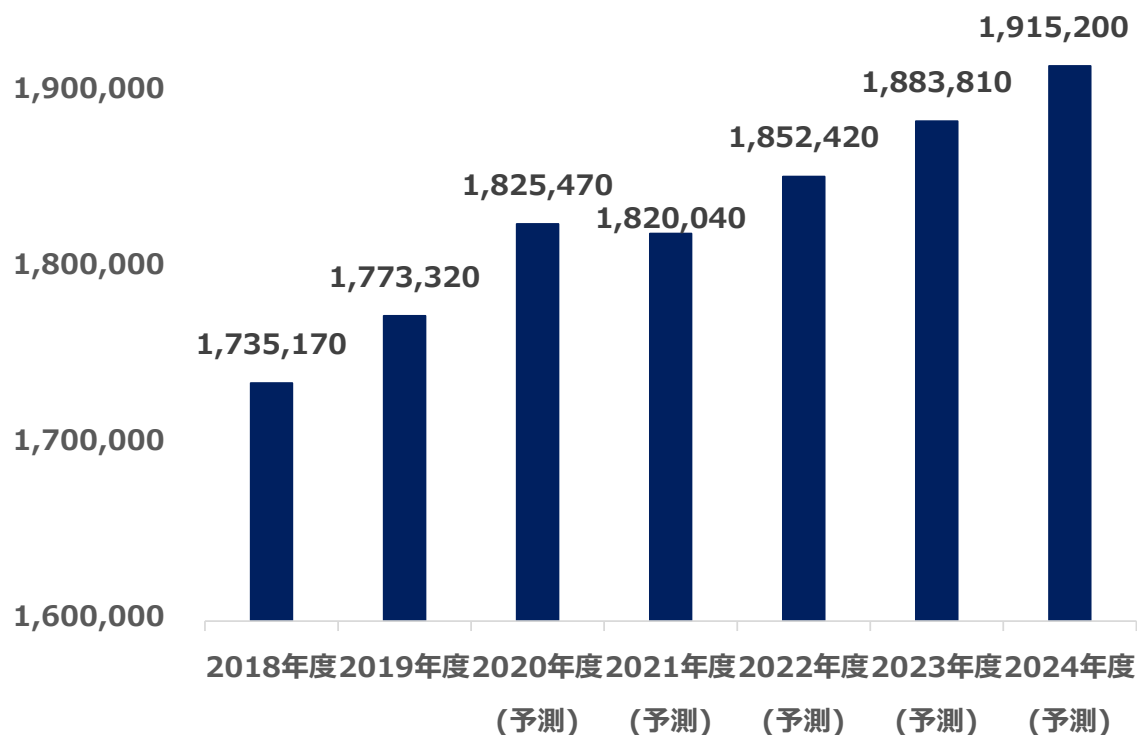
### 3. 2022年2月期 計画・業績予想について

## BPO（ビジネスプロセスアウトソーシング）の市場環境

単位：百万円

2,000,000

### 国内非IT系BPO市場規模推移予測



非IT系BPOの市場規模は2019年度約1兆7,733億円から今後も緩やかに成長が見込まれる。

出典：矢野経済研究所 国内BPO市場規模推移予測

## BPO（ビジネスプロセスアウトソーシング）の市場環境



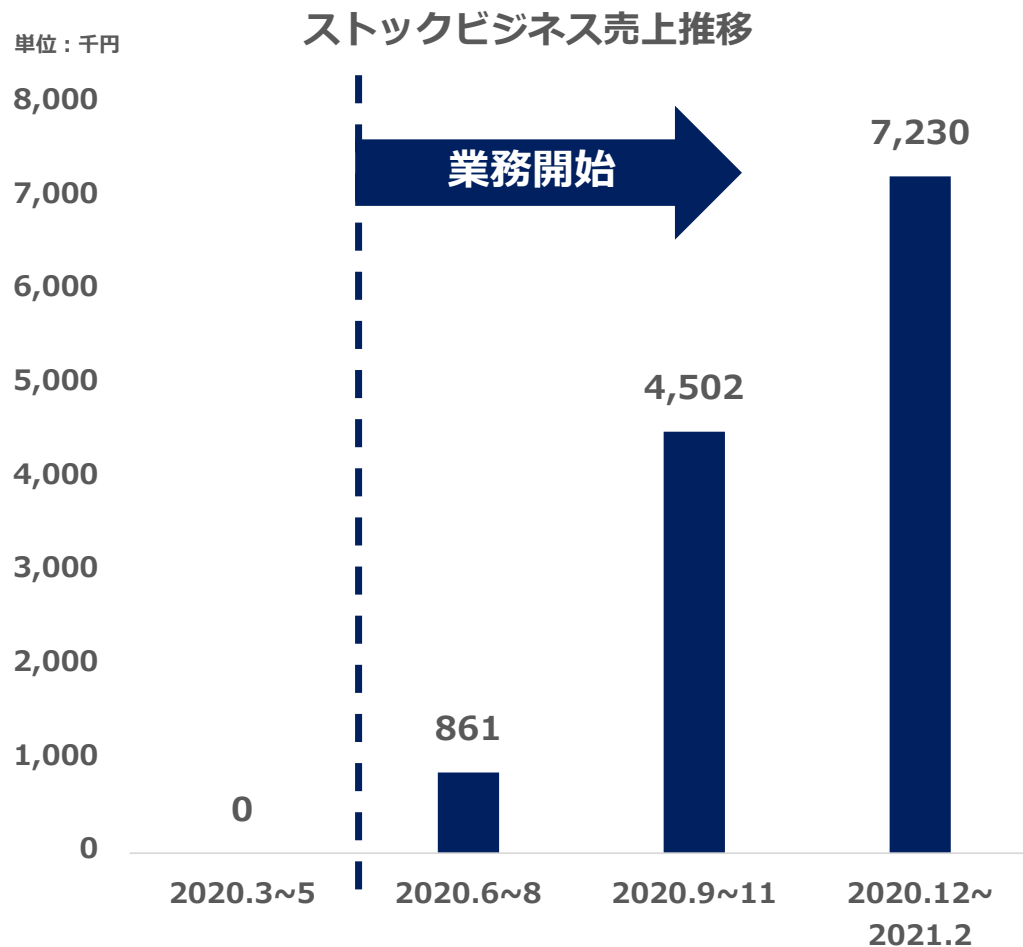
契約・収納代行業界において、約15%のシェアを獲得した当社は、巨大な非IT系BPO市場に進出することにより、収益の安定化と拡大を狙う。

※1 日本放送協会 2019年度 決算概要 「営業経費の状況 契約収納促進費等」

※2 当社2020年2月期実績

※3 矢野経済研究所 国内BPO市場規模推移予測

## メディア事業 法人向けストック型ビジネスの拡大



コロナ禍により、法人向けのストックビジネスを開始。

toC中心のフロー型ビジネスからtoB向けのストック型ビジネスを展開し、安定した収益の獲得を目指す。

## マッチングアプリへの積極投資

### 今期の課題

有料会員数の増加

広告に頼らない  
自然流入による会員数の確保

### 課題への取り組み

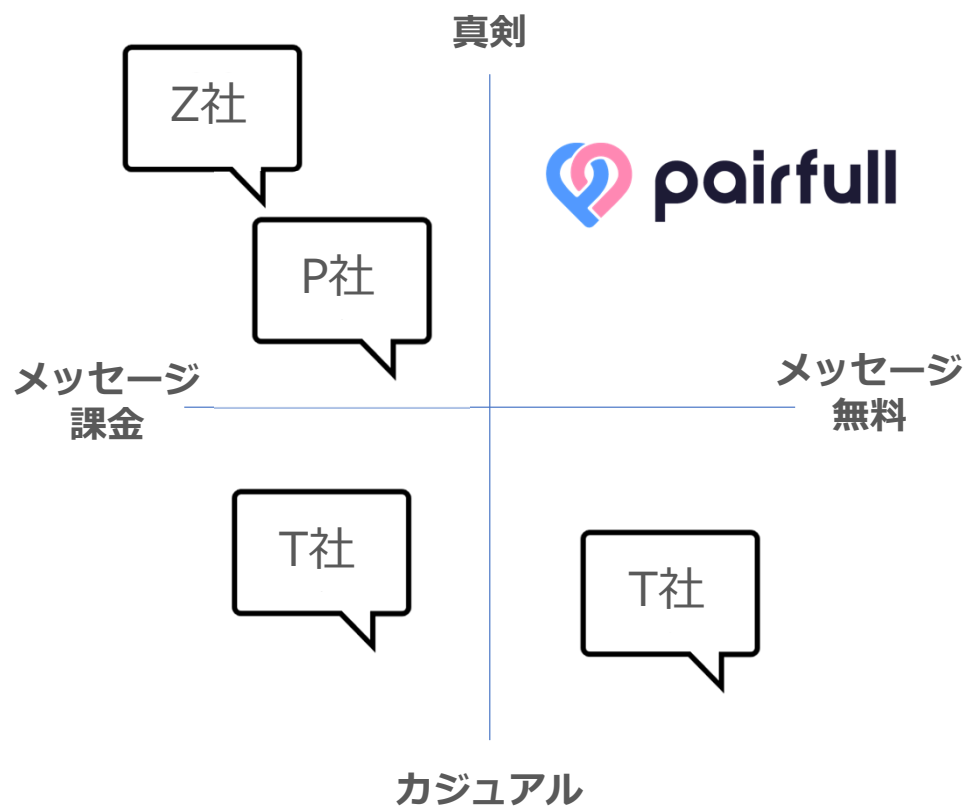
イベントの開催等によるオリジナル  
課金コンテンツの充実

ブランディングと認知度の強化





## ポジショニングマップ



自分らしさで探す真剣な出会いを  
無料でつなぐ

ありそうでなかったマッチングアプリ

## M&A積極推進

### 過去のM&A実績

件数：1件  
内容：メディアサイト（マッチライフ）  
の事業譲受  
譲受金額：120百万円  
累計売上：324百万円(2019.9～2021.2)  
今期の当社売上・利益に大きく寄与



2021年2月期は、案件を模索するも、  
コロナ禍により実施には至らず。

今期は事業譲渡を中心に、事業の成  
長を促進するM&Aを積極推進。

## 成長分野への出資

### 当期の出資実績の概要

会社名：株式会社JORO

事業内容：モバイルゲーム開発事業、  
マーケティング支援事業

出資金額：1億1千万円

会社名：株式会社日本クラウドキャピタル

事業内容：第一種少額電子募集取扱業務、  
FUNDINNO(ファンディーノ)の  
運営業務

出資金額：1千万円

第11期は、今後成長が期待される企業2社へ出資。

今期も市場の動向を見ながら、成長が期待される企業の発掘をすすめ、出資を検討

### 3. 2022年2月期 計画・業績予想について



## ゲームアプリをリリース



RE  
LEASE  
2021

## まとめ

### 営業代行

- ・ リソースと拠点を活かし、取引先と商材の拡大を行う。

### メディア

- ・ 不動産はtoB向けのストックビジネスを加速させる。
- ・ メディアの多角化を行い、市場No1のメディアを構築する。

### その他

- ・ 「ペアフル」へ積極投資。
- ・ M&Aは、引き続き積極的に優良案件を探す。



#### 2022年2月期業績予想について

2022年2月期につきましては、2019年4月11日公表いたしました中期事業計画の最終年度となりますが、新型コロナウイルス感染症拡大の影響およびマッチングアプリ、ゲームアプリの開発・運営といった新規事業の状況を踏まえ、2019年4月11日公表のものより、売上・利益ともに低い数値といたしました。

### 3. 2022年2月期 計画・業績予想について



#### 連結業績予想

売上高

5,000百万円

前期比+952百万円

営業利益

△264百万円

前期比+1,008百万円

経常利益

△268百万円

前期比△783百万円

当期純利益

△395百万円

前期比△503百万円

## セグメント別業績予想

|                     | 売上高      |            | セグメント利益 |              |
|---------------------|----------|------------|---------|--------------|
| 営業代行                | 3,411百万円 | 前期比+692百万円 | 258百万円  | 前期比+1,019百万円 |
| メディア                | 1,446百万円 | 前期比+125百万円 | 207百万円  | 前期比+134百万円   |
| ゲームアプリ・<br>マッチングアプリ | 142百万円   | 前期比+139百万円 | △600百万円 | 前期比△148百万円   |
| 全社費用                | -百万円     | -百万円       | △130百万円 | 前期比+6百万円     |