



LINKBAL

2021年9月期第3四半期 決算説明資料

株式会社リンクバル

2021年8月4日

東証マザーズ
6046

- 本資料は、当社の事業および業界動向に加えて、当社による現在の予定、推定、見込みまたは予想に基づいた将来の展望についても言及しています。
- これらの将来の展望に関する表明は、様々なリスクや不確実性がつきまとっています。
- すでに知られたもしくは知られていないリスク、不確実性、その他の要因が、将来の展望に対する表明に含まれる事柄と異なる結果を引き起こさないとも限りません。
- 当社は、将来の展望に対する表明、予想が正しいと約束することはできず、結果は将来の展望と著しく異なることもありえます。
- 本資料における将来の展望に関する表明は、現在入手可能な情報をもとに判断したものです。そのため、事業環境の変化等の様々な要因により、本資料に記述された将来に関する内容が大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おき下さい。

- 1 2021年9月期第3四半期決算概要
- 2 2021年9月期運営方針
- 3 会社概要

① 2021年9月期第3四半期決算概要



LINKBAL

■ 新型コロナウイルス再拡大の影響

- ・ワクチン接種の進捗による期待感はあるものの、緊急事態宣言及びまん延防止等重点措置の継続による影響が懸念
⇒しかしながら、今後の新型コロナウイルスの影響は軽減されていくものと想定

■ AIを用いた効果的なマッチング

- ・CoupLinkにAIを活用し効果的なマッチングを実現
⇒利用者の継続利用、課金率改善を実現
- ・machicon JAPANについては、パーソナライズ等により、リピート率や購入率の改善を図る

■ 掲載イベントのリモデル

- ・オンラインイベント

⇒付加価値を向上し、アフターコロナでも必要とされるサービスとなるよう引続き対応

- ・オフラインイベント

⇒より多くのユーザーが参加できるよう、開催エリア、時間帯の偏在化を軽減

- ・マーケティング活動を強化し、プロモーションを検討していく

- ・自社イベント

⇒タイアップ等のオフラインイベントの企画を再開する

■ KOIGAKUの収益性向上

- ・ニュースポータルサイトとの提携を拡大
 - ⇒記事の露出を高め、広告料収入の増加を図る。
 - ⇒今後もニュースポータルサイトとの提携拡大を図っていく。
 - ⇒加えて、ニュース性のある鮮度の高い記事の掲載を継続

■ 本社移転によるコスト削減

- ・リモートワーク継続により本社稼働率低下。
 - ⇒本社移転により低コスト体制を強化。

(百万円)

	2020/9期3Q	2021/9期3Q	対前年
	実績	実績	
売上高	1,223	527	△56.9%
売上総利益	1,129	493	△56.3%
売上比(%)	92.4%	93.6%	+1.2pt
営業利益	126	△227	-%
売上比(%)	10.4%	-%	-pt
経常利益	129	△223	-%
売上比(%)	10.6%	-%	-pt
四半期純利益	86	△250	-%
売上比(%)	7.0%	-%	-pt

新型コロナウイルス感染症の影響が継続しているものの、
参加者数は第2四半期よりも改善

(百万円)

	2019/9期3Q	2020/9期3Q	2021/9期3Q	対前年
	実績	実績	実績	
イベントECサイト運営サービス	1,885	1,068	381	△64.3%
構成比(%)	91.2%	87.3%	72.5%	△14.7pt
WEBサイト運営サービス	181	155	145	△6.4%
構成比(%)	8.8%	12.7%	27.5%	+14.8pt

借入金等の増加に伴い自己資本比率は87.6%となる

(百万円)

	2020/9期	2021/9期 3Q	対前年
流動資産	2,160	1,969	△191
現金及び預金	1,817	1,917	+100
固定資産	109	105	△4
資産合計	2,269	2,074	△195
流動負債	183	118	△65
固定負債	17	138	+121
負債合計	200	256	+56
純資産合計	2,068	1,818	△250
負債・純資産合計	2,269	2,074	△195
自己資本比率	91.2%	87.6%	△3.6pt

2 2021年9月期運営方針



2021年9月期は新型コロナウイルスで影響を受けた既存事業の立直しを図る期と位置付ける

・既存事業の立て直し

⇒machicon JAPAN掲載イベント数の拡大

- ・新型コロナウイルスで減少したイベント掲載数を拡大させる

⇒サービス改善による既存顧客のリピート率向上

⇒AIを積極的に活用した集客拡大

- ・AI推進室の新設

⇒CoupLinkの収益力向上

3 会社概要



LINKBAL

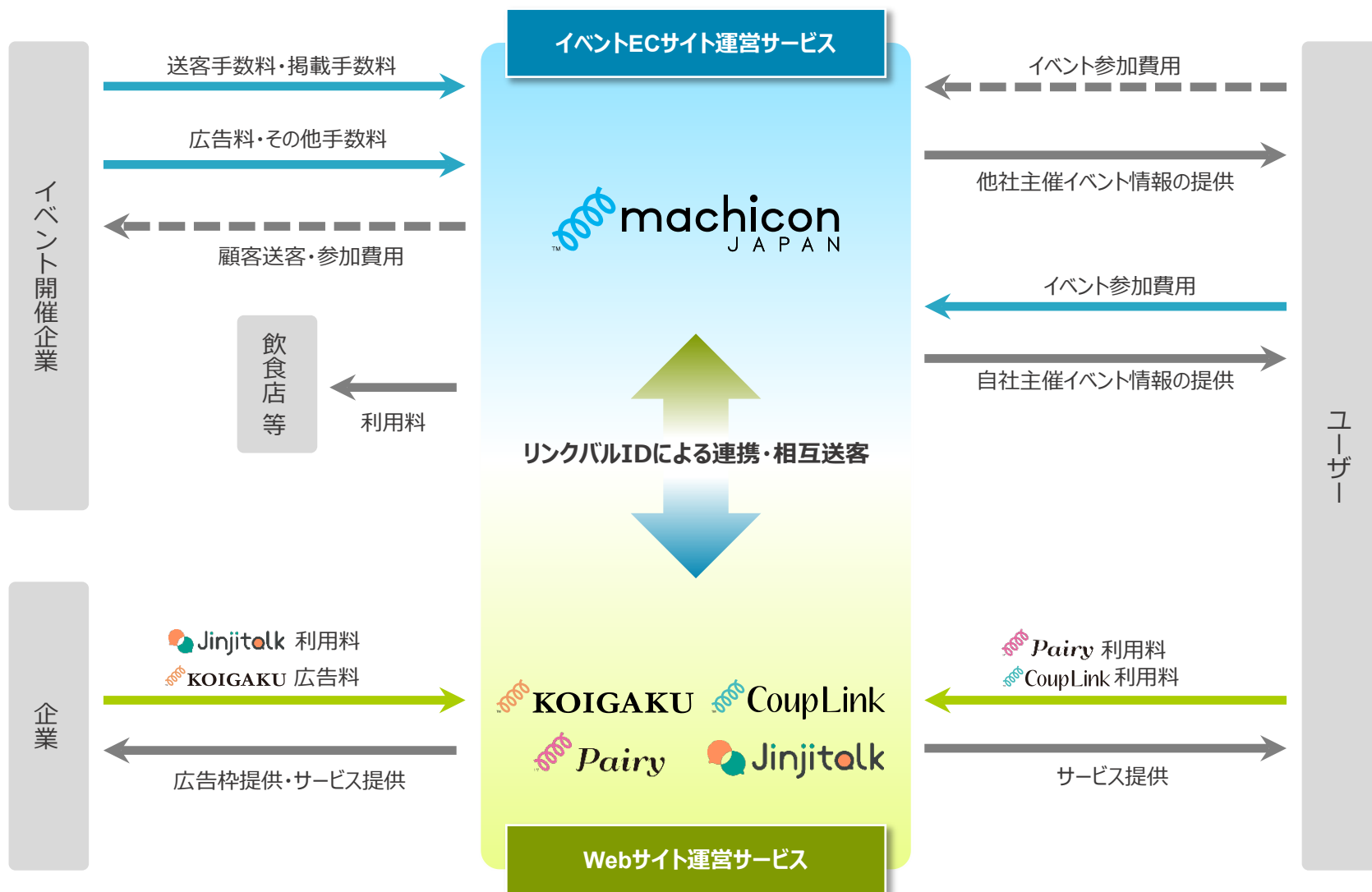


Mission

世界をつなぐ。

Mission Statement

「アイデア×テクノロジー」で新しい価値を創出し、
顧客満足と企業成長を追求し続けます。



イベントECサイト運営サービス

212万人の会員を有し、多数のイベントを掲載する「machicon JAPAN」は、国内最大級のコト消費ECサイト。
「体験」「友活」「恋活」などを目的とした様々なコンテンツを掲載。

コト消費ECサイト「machicon JAPAN」



【概要・特長】

- 国内最大級を誇る全国各地で開催されるイベント情報を掲載
- 20～30代を中心とした会員層（リンクバルID※1）
- 豊富なバリエーションのコンテンツを拡大中

友達作り

体験

社会人サークル

オフ会

自分磨き

恋活・婚活

.etc

注釈（1）：リンクバルIDとは、「machicon JAPAN」「CoupLink」「KOIGAKU」「Jinjitalk」を利用可能なユーザーIDの名称

「machicon JAPAN」との相互送客を通して潜在会員層を獲得し
既存サービスの周辺領域での収益基盤を構築。

オンラインデートングアプリ「CoupLink」



国内初のイベント参加者を
オンラインでマッチングさせる
デートングアプリ



- オンラインで恋活・婚活ユーザーへのマッチングサービスを提供
- 会員登録無料（リンクバルID※1）
- サブスクリプションモデルを採用

【特長】

- 実際のイベント参加者が利用していることによる、高い安心度・安全性
- イベント参加者は、アプリを通してメッセージ交換が可能

注釈（1）：リンクバルIDとは、「machicon JAPAN」「CoupLink」「KOIGAKU」「Jinjitalk」を利用可能なユーザーIDの名称

恋愛専門情報メディア「KOIGAKU」




- 恋愛に悩む女性が理想の恋愛を実現するための、コラム記事のほか、多様なコンテンツを提供
- 会員登録無料（リンクバルID※1）
- 広告料収入

「machicon JAPAN」との相互送客を通して潜在会員層を獲得し
既存サービスの周辺領域での収益基盤を構築。

カップル専用アプリ「Pairy」



カップルが、予定や思い出を共有するためのアプリ



- カップルがオンラインで情報共有するためのサービスを提供
- 会員登録無料
- サブスクリプションモデルを採用

学生と人事のマッチングアプリ「人事トーク」




求職中の学生と、求人募集中の企業や採用担当者との
出会いをサポートするアプリ

- 新卒、短期インターン、長期インターン、アルバイトといった幅広い採用形態に応じた募集内容
- 学生会員登録無料（リンクバルID※1）
- 企業からの課金収入

注釈（1）：リンクバルIDとは、「machicon JAPAN」「CoupLink」「KOIGAKU」「Jinjitalk」を利用可能なユーザーIDの名称

~ Memo ~



LINKBAL