



**LINKBAL**

# 2022年9月期 第1四半期 決算補足説明資料

株式会社リンクバル

2022年2月4日

(証券コード：6046)

本資料に含まれる計画、見通し、戦略、その他将来に関する記述は、本資料作成時点において当社が入手している情報及び合理的であると判断している一定の前提に基づいており、様々なリスク及び不確実性が内在しております。

実際の業績などは、経営環境の変動により、当該記述と大きく異なる可能性があります。

また、本資料に記載されている弊社に関わる情報は、公開情報などから引用したものであり、情報の正確性などについて保証するものではありません。

- 1 2022年9月期第1四半期決算概要
- 2 2022年9月期業績見通し
- 3 会社概要

# 1 2022年9月期第1四半期決算概要



### ■新型コロナウイルスの影響

2022年9期第1四半期より、緊急事態宣言の解除と共に参加者数が回復基調となっているが、2022年1月以降の第6波（オミクロン株）による感染再拡大の動きに注視しつつ、ユーザー動向に合わせたサービス構築を推進する。

### ■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することで利用者の継続的な利用を促し、課金率の改善を実現。  
また、machicon JAPANについては、今後の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。

### ■掲載イベント数の向上

各掲載企業の体制の正常化を持って、送客をできるようにSEO対策や必要コンテンツの提供を行っていく。

### ■結婚相談所連盟を開始

婚活業界でのシェア拡大を目指し結婚相談所連盟の運営を開始。  
競合他社との差別化を図るべく、当社の強みである婚活ユーザーの集客力を活用し、加盟相談所の市場内競争力を高める。

(単位：百万円)

	2021/9期1Q	2022/9期1Q	対前年
	実績	実績	
売上高	237	191	△19.3%
売上総利益	225	184	△18.3%
売上比(%)	94.9%	96.1%	+1.2pt
営業利益	△ 31	△ 76	-
売上比(%)	-%	-%	-
経常利益	△ 31	△ 74	-
売上比(%)	-%	-%	-
四半期純利益	△ 38	△ 74	-
売上比(%)	-%	-%	-

# 2022/9期 第1四半期 サービス別売上概要

新型コロナウイルス第6波への懸念及び主催者の運営スタッフ削減により、イベント掲載件数の抑制が生じたものの、前四半期比では主力でもあるイベントECサイト運営サービスは+44.1%伸長し、WEBサイト運営サービスも+7.2%と回復基調。

(参考)

(単位：百万円)

		2021/9期4Q	2022/9期1Q	前四半期比	2021/9期1Q
		実績	実績		実績
イベントECサイト運営サービス		103	149	+44.1%	186
	構成比(%)	72.4%	77.9%	+5.5pt	78.5%
WEBサイト運営サービス		39	42	+7.2%	51
	構成比(%)	27.6%	22.1%	△5.5pt	21.5%

現金及び預金は前期水準を維持しており、今後の戦略的投資等を強化する。

(単位：百万円)

		2021/9期	2022/9期 1Q	対前年
	流動資産	1,876	1,852	△24
	現金及び預金	1,830	1,753	△76
	固定資産	65	64	△1
<b>資産合計</b>		<b>1,942</b>	<b>1,916</b>	<b>△26</b>
	流動負債	110	157	+46
	固定負債	139	141	+1
<b>負債合計</b>		<b>250</b>	<b>298</b>	<b>+48</b>
<b>純資産合計</b>		<b>1,692</b>	<b>1,617</b>	<b>△74</b>
<b>負債・純資産合計</b>		<b>1,942</b>	<b>1,916</b>	<b>△26</b>
<b>自己資本比率</b>		<b>87.1%</b>	<b>84.4%</b>	<b>△2.7pt</b>

## 2 2022年9月期業績見通し



2022/9期は黒字化を実現することを最重要テーマとして展開。  
いかなる環境においても強固な経営体制の実現を図る。

( 単位: 百万円 )

		2021/9期	2022/9期	対前年
		実績	期初予想	
全体	売上	670	1,287	617 (192%)
	営業利益又は 営業損失( Δ)	Δ317	1	318 (-)
イベント ECサイト 運営サービス	売上	485	1,001	516 (206%)
WEBサイト 運営サービス	売上	184	286	102 (155%)

## 第2の創業と位置づけ、成長軌道への1年とする

### 1. 収益性の改善

- ・ 引き続き低コスト体質を維持
  - 人材のリファラル採用を重視し、個々の能力強化の向上を図る。
  - あらゆるコストのマネジメントサイクルをより高速化する。

### 2. 環境適応できる経営体質、ポートフォリオを構築する

- ・ 既存事業の自立と早期収益化。
- ・ 新しい収益源のシーズとなるべく新ビジネスの立上げ、M&Aを図る。

## 3 会社概要



**LINKBAL**

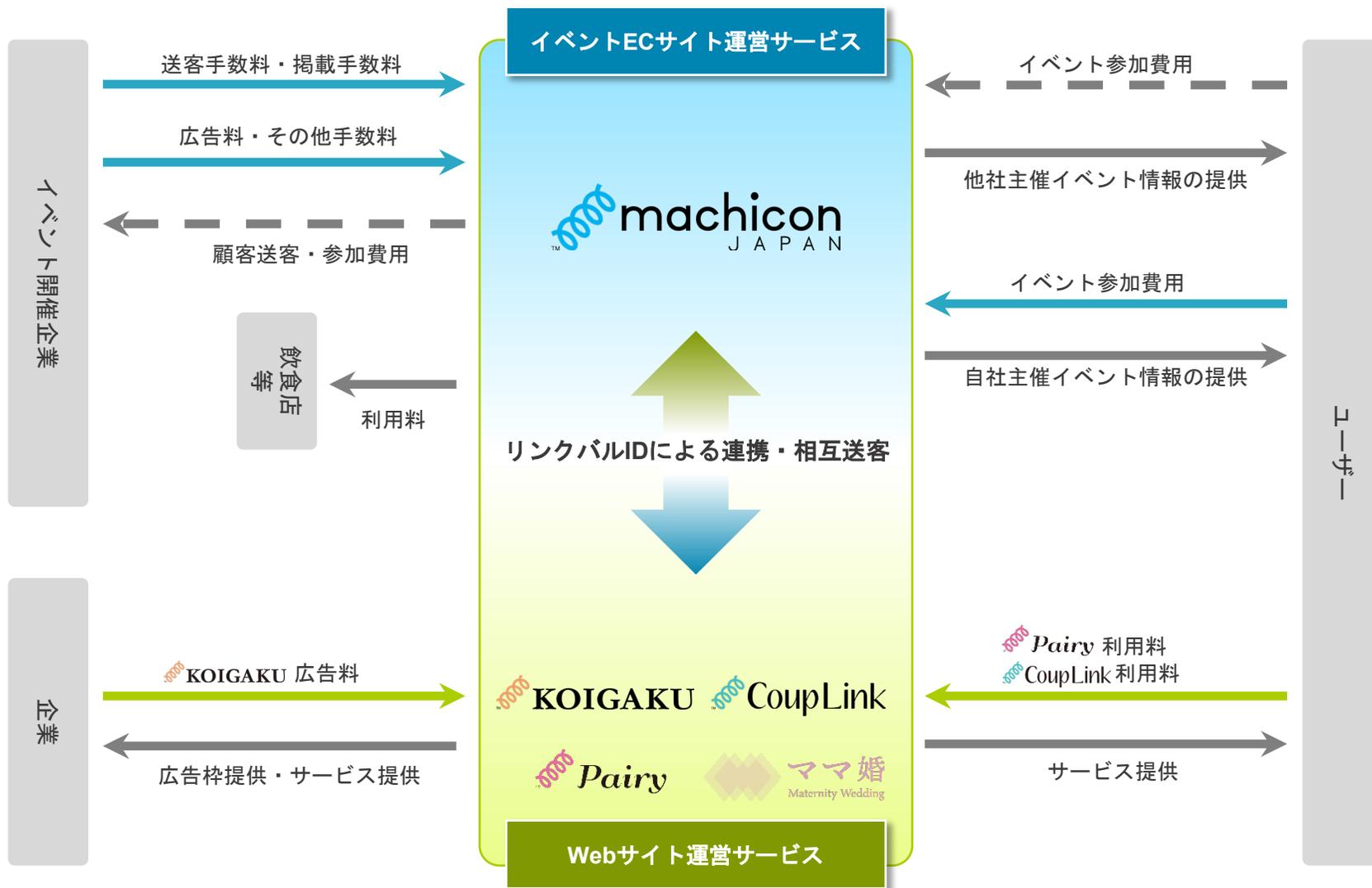


## Mission

世界をつなぐ。

## Vision

「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

220万人の会員を有し、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」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」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

## マタニティー婚エージェントサービス



- マタニティー婚を支援するためのエージェントサービス
- 成婚による式場・会場からの成功報酬課金モデル
- マタニティー婚ガイド（オウンドメディア）と連携し、展開

「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。

## オンライン結婚相談所「Marriage Style」




- 結婚を目的に活動しているユーザーの成婚サポート
- オンラインでサービスを提供する結婚相談所
- サブスクリプションモデルを採用

## 結婚相談所連盟「Marriage Design Group」



# MarriageDesignGroup

- 結婚相談所向けに会員ネットワークを提供
- 結婚相談所の開業支援サービスを提供
- 結婚相談所向けの集客支援サービスを提供



**LINKBAL**