



Creating Links, Changing the World



事業計画及び成長可能性に関する事項

リンカーズ株式会社

2022年10月

- 01** | 会社概要
- 02** | 事業概要
- 03** | 中期展望と成長戦略
- | Appendix

01 | 会社概要

社名	リンカーズ株式会社
代表者	代表取締役社長 前田 佳宏
設立	2011年9月
本社所在地	東京都文京区後楽二丁目3番21号
資本金	100百万円（2022年7月31日現在）
役員構成	代表取締役社長 前田 佳宏 取締役 加福 秀互 取締役 経営管理本部長 江頭 宏一 取締役（社外） 水田 正道 取締役（社外） 長島 聡 常勤監査役 梅川 栄吉 監査役（社外） 保田 隆明 監査役（社外） 江尻 琴美
事業内容	ビジネスマッチング及びSaaS型マッチングシステム運営
売上規模	1,412百万円（2022年7月期実績）
従業員数	77名（2022年7月末日現在）
総資産	1,715百万円（2022年7月末日現在）

主要株主

前田佳宏（24.4%）
ジャフコSV 4 共有投資事業有限責任組合（23.8%）
合同会社SAKUNANA（20.3%）
SBI AI&Blockchain投資事業有限責任組合（10.3%）
（2022年7月31日現在）



代表取締役社長 前田 佳宏

本社オフィス



年月	沿革
2011年 9月	Disty株式会社設立
2013年10月	技術探索サービス「eEXPOソーシング（現 Linkers Sourcing）」の提供を開始
2015年 4月	社名をリンカーズ株式会社に変更 本社オフィスを東京都千代田区霞が関に移転
2017年 2月	本社オフィスを東京都中央区日本橋本町に移転
2017年 6月	グローバル技術リサーチサービス「Linkers Research」の提供を開始
2018年 1月	金融機関向けマッチングシステム「Linkers for BANK」の提供を開始
2018年 3月	ISMSの国際規格である「JIS Q 27001:2014 (ISO/IEC 27001:2013)」を取得
2018年12月	プライバシーマークの日本産業規格である「JIS Q 15001:2006」を取得
2019年 6月	用途開拓サービス「Linkers Marketing」の提供を開始
2020年 6月	調達支援サービス「Linkers Trading」の提供を開始
2020年 7月	サービスプロモーション支援サービス「TechMesse Academy」の提供を開始
2020年11月	本社オフィスを東京都文京区後楽に移転
2021年 2月	事業会社向けマッチングシステム「Linkers for Business」の提供を開始
2021年10月	「Linkers Research」用アプリ「Linkers Research Clip」の提供を開始



代表取締役社長 前田佳宏

- 大阪大学工学部卒
- 京セラ(株)にて海外営業として約7年勤務
その後、(株)野村総合研究所に入社し、国内大手企業のコンサルティングに約7年間従事
- 東日本大震災の復興支援と日本の産業の活性化を目的に、2011年当社を設立

取締役 加福 秀互

- 東北大学工学部機械航空工学科卒
- 東京大学大学院新領域創成科学研究科修了
- (株)野村総合研究所入社後、国内大手メーカーのコンサルティングに従事
- 2013年にコアメンバーとして当社に参画

社外取締役 水田 正道

- パーソルホールディングス(株) 取締役会長
- 大手人材会社を経て、テンプスタッフ(株) (現パーソルテンプスタッフ(株)) にて取締役就任、2013年6月からテンプホールディングス (現パーソルホールディングス(株)) 代表取締役社長に就任、2021年4月より現職
- 2021年6月に当社社外取締役就任

取締役 経営管理本部長 江頭宏一

- 大手Sierでの上場経験後、FXプライム(株) (現(株)FXプライムbyGMO) にて上場準備に従事、同社の上場後は財務経理部長・経営管理部長、経営管理管掌取締役等を歴任
- 2017年に当社に参画

社外取締役 長島 聡

- きづきアーキテクト(株)代表取締役
- (株)ローランド・ベルガー 元日本法人、元同グローバル共同代表
- 2022年7月に当社社外取締役就任



企業同士を結び付け、新しい商流を創り出す
テクノロジーや製品のB2Bマッチングプラットフォーム

Creating Links, Changing the World

マッチングで世界を変える

人と人、企業と企業、多種多様な出会いを「技術」をキーワードに結びつけるつなぎ役
技術のマッチングプラットフォームを構築し、イノベーションが生まれ続ける世界に変えていく

サービス別ビジネスモデル

		自社運営マッチングサービス			SaaS型マッチングシステム提供	リサーチサービス	その他サービス
サービス名		Linkers Sourcing	Linkers Marketing	Linkers Trading	Linkers for BANK Linkers for Business	Linkers Research Linkers Research Clip	TechMesse Academy
運営主体		当社			金融機関 / 事業会社	当社	当社
発注企業		主に国内大手企業	主に国内の中小から大手企業	主に国内大手企業	主に地域金融機関	主に大手製造業	主に事業会社・自治体
受注企業		主に国内外の中小企業	主に国内の大手企業	主に海外のサプライヤー	主に国内外の中小企業		
サービス概要		発注者のニーズと、ものづくりに特化した有力企業等のシーズを引き合わせる技術探索サービス	発注者の技術・製品シーズと、それを必要とする企業とを引き合わせる探索サービス	国内外から最適な調達・購買先を探索するサービス	金融機関及び事業会社向けのビジネスマッチングシステムのSaaSサービス	世界中の技術情報を提供する調査サービス、WEBアプリケーション	技術等のプロモーション支援のイベント運営サービス
その特徴		ものづくり企業の活性化を目的に、大手企業を中心とした技術課題を抱えた発注企業のニーズと、ものづくりに特化した全国の中小企業等とを引き合わせることで、オープンイノベーションを推進します	主に中小から大手企業の持つ技術・製品シーズの用途仮説を行い、当社の企業ネットワークを活用して、技術・製品を必要とする大手企業を中心とした会社との商談機会を創出します	当社の探索サービスにて培ったものづくりネットワークを活用して、国内外を問わず最適な調達・購買先の探索及び調達支援等を行います	システムを介して、行職員間での情報共有がなされることから、行職員がマッチングプロセスに介在する機会が創出され、特に導入機関の主要な顧客である非工業系企業同士のマッチングにおいて、従来のノウハウが最大化されます	研究・技術パートナーの探索、新規事業やR&Dのテーマ検討など、企業が抱える様々な課題、情報の取得困難性に対して、技術専門性のあるリサーチャーがアウトプットを提供します	先端技術の動向や、オープンイノベーションに関心があるターゲットに向けて、企業が保有する技術やサービスのプロモーション活動等を支援します
拡大アクション		海外探索ニーズ・シーズの増加に伴う海外ネットワークの強化		海外協業パートナーの拡大とサプライヤーの開拓	地域金融機関への導入拡大と、他業種への提案拡大	カスタマイズ型リサーチの強化	自治体等の支援強化
料金体系	スポット	基本利用料（探索時）	基本利用料（探索時）	個別設定※1	導入支援料	個別設定	個別設定
	成果報酬（面談・成約）	成果報酬（面談）	マッチング仲介手数料※2				
	ストック	—	—	—	月額利用料	月額利用料(Clip)	—
コスト		システム運用費用 営業・運用等の人件費		営業・運用等の人件費 調達支援時の仕入コスト	システム開発費用 営業・運用等の人件費	システム開発費用 リサーチャーへの調査外注費	営業・運用等の人件費

※1 調達支援サービスにおいては、契約の形態によって売上と仕入を総額で表示する場合と、ロイヤリティ相当額を純額で表示する場合があります

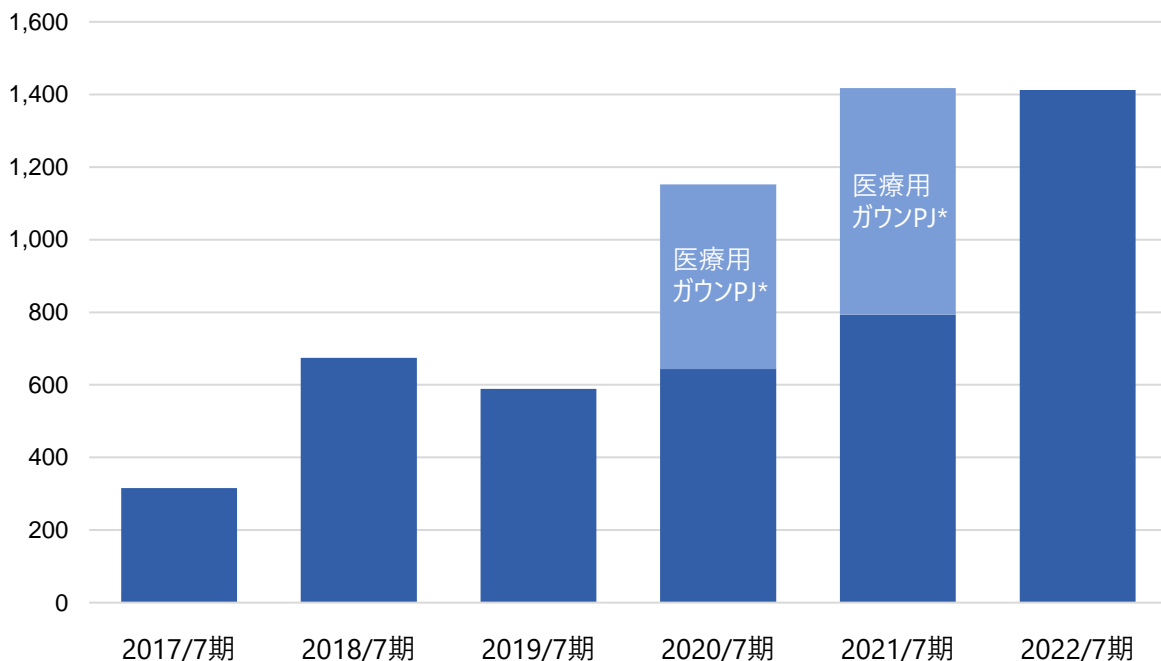
※2 マッチング仲介手数料は、LFB導入機関（当社を含む）同士の顧客間によるマッチングの際に発生する広域連携サービスによる手数料です

当社全体の業績推移

- 売上高（2022年7月期）は2017年7月期よりCAGR34.9%のペースで成長を実現
- 2019年7月期までは、システム投資及び人材採用等のコストが先行したことで赤字基調で推移していたが、2020年7月期及び2021年7月期に新型コロナウイルス感染症下における医療用ガウンPJの入札による特需が売上成長を牽引し、黒字転換
- 2022年7月期は、LFB（Linkers for BANK/Linkers for Business）と、Linkers Researchの売上拡大が寄与して特需なしの黒字達成

売上高

(百万円)

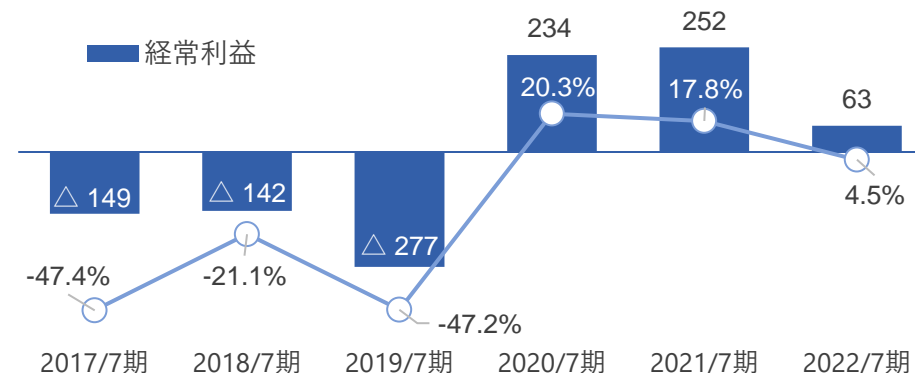


*医療用ガウンPJ

厚生労働省にて実施された医療用ガウンの調達公募に入札の結果、落札した案件による売上であることから、既存事業と区分して表示。会計上は、「Linkers Trading」に内包

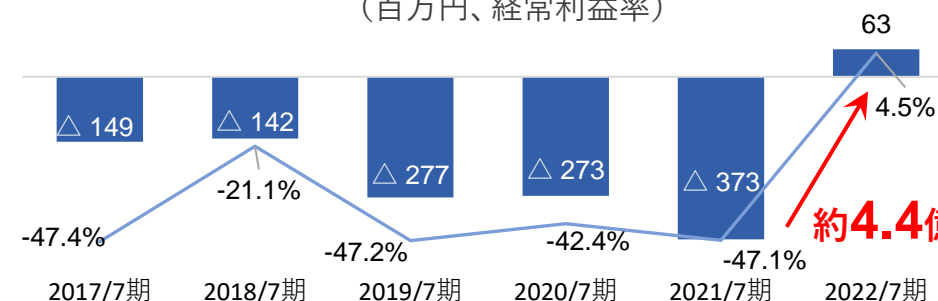
経常利益（医療ガウンPJ有り）

(百万円、経常利益率)



経常利益（医療ガウンPJ無し）

(百万円、経常利益率)

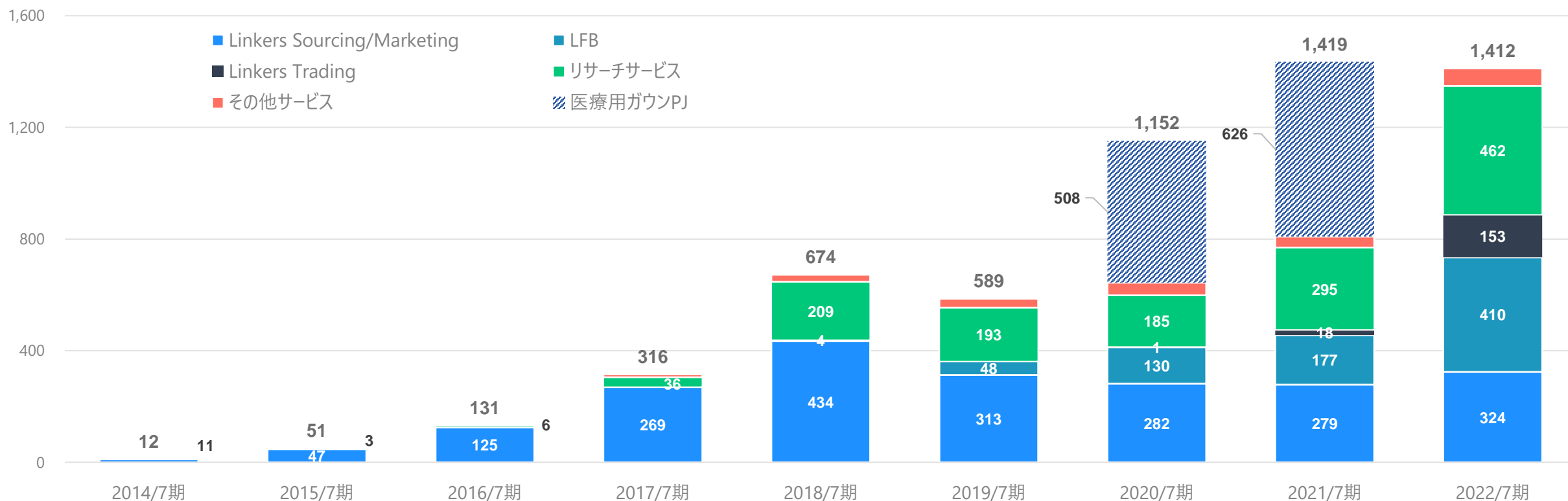


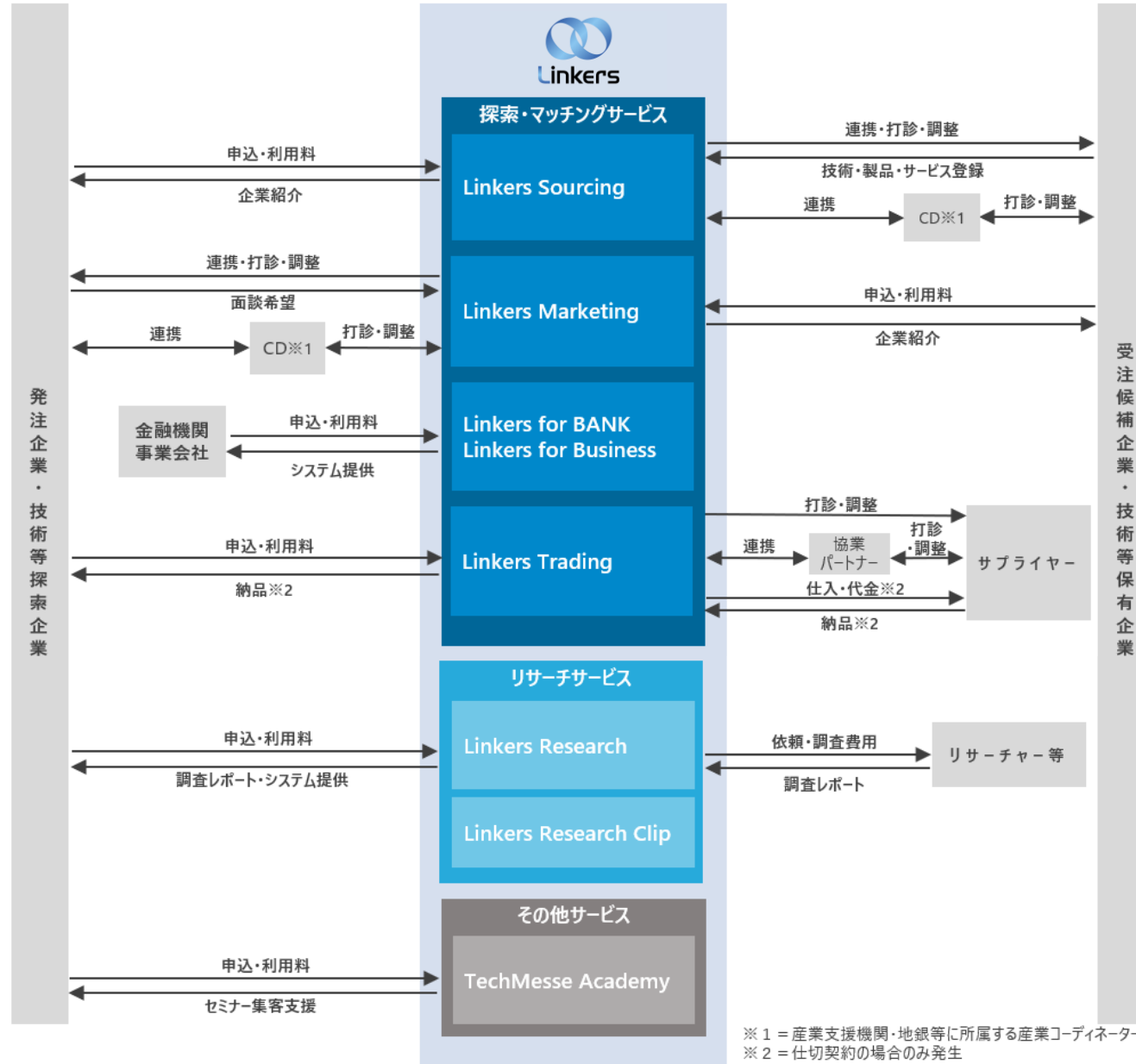
約4.4億円の改善

- 売上高推移をサービス別に見ると、LFB（Linkers for BANK/Linkers for Business）が急成長、リサーチサービスも着実に拡大
- 一方、主力のLinkers Sourcing/Linkers Marketingは2019年7月期以降、マンパワー不足から停滞したが直近期中で復調
- 20年7月期及び21年7月期は、新型コロナウイルス感染症拡大下での医療用ガウンPJの入札による特需効果が発生

サービス別売上高推移

(百万円)





- 当社は、企業のコア領域である見積・要件定義が必要な、主に秘匿性の高い製品・技術分野について、マッチングを実現
- 言語化されていない要素※1を考慮した秘匿性の高いクローズドマッチングについて、「AI等のテクノロジー×人的仲介」により言語化されていない要素も考慮し、成約率（約40%）を維持

B2Bの売買マッチングサービスマップ

ユーザーの位置づけ



ユーザーの位置づけ	標準品	カスタム品
ノンコア領域 <ul style="list-style-type: none"> • 見積り 不要 • 要件定義 不要 • 秘匿性低い 	消耗品・工具等	ほぼ存在しない
準コア領域 <ul style="list-style-type: none"> • 見積り 必要 • 要件定義 不要 • 秘匿性低い 	標準部品等	金属加工など汎用技術領域等
コア領域 <ul style="list-style-type: none"> • 見積り 必要 • 要件定義 必要 • 秘匿性高い 	ほぼ存在しない	当社 専門商社 素材・AI・ロボット・加工技術等 “コア領域×カスタム品”

※ 1 B2Bのカスタム×コア領域での特に秘匿性の高い製品・技術分野のマッチングにおいては、中堅・中小企業の持つノウハウが条件になるケースが多く、公開情報として開示されていないことから、当社のマッチングプラットフォームを通じて、詳細な情報を含めて都度言語化が必要な要素等を指します。

機会損失を最小化するための当社のマッチング関連事業

- 当社のマッチング事業は、マッチングサービス提供/商流仲介、マッチングシステム提供/仲介で成り立っている

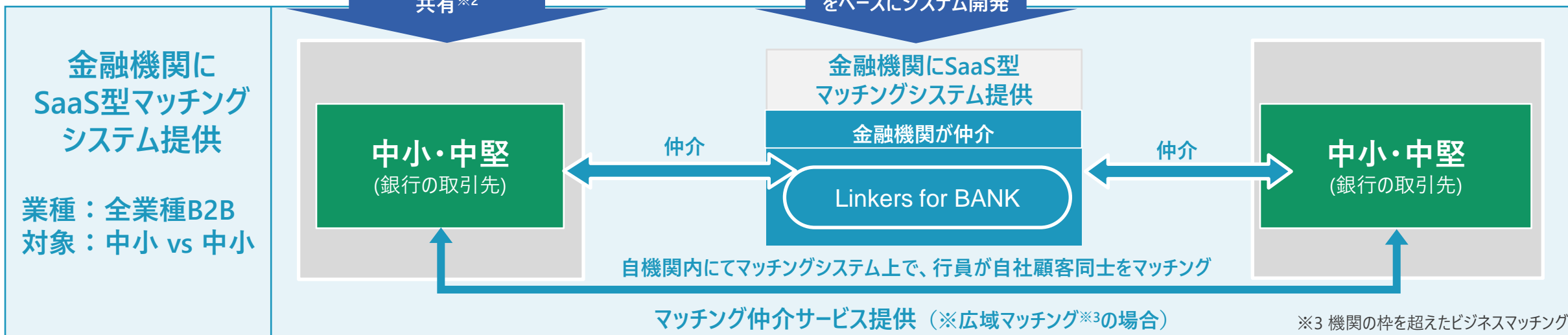


※2 Linkers Sourcingの探索案件情報

発注者案件情報共有※2

マatchingノウハウをベースにシステム開発

※1 Linkers Marketingの場合は、発注者（中小が大手企業を探索）



※3 機関の枠を超えたビジネスマatching

02 | 事業概要

- 自社運営マッチングサービスを通じて、発注企業が求めるAI・ロボティクス・医療材料・センシング技術など、世界の産業トレンドにフィットした製品・技術の探索及びマッチングに主たる実績
- これまで、Linkers Sourcingを活用した国内企業同士のマッチング案件で**約1,600件**の探索実績^{※1}と**約600件**のマッチング実績^{※2}を有する（2022年7月現在）

ロボティクス把持技術



自走ロボット用自己位置推定技術



AI等を活用した3D配管設計



医療機器向け生体安全塗料



医療機器用樹脂成型



インフラ点検向け非破壊検査技術



自動会計機能付ショッピングカート



導電性繊維のサプライヤー



フィルムコーティング層の剥離装置



太陽電池用の波長変換材料



分岐器の劣化センシング技術



小型ASICチップのサプライヤー



※1 探索実績は、顧客から探索依頼後の着手件数

※2 マッチング実績は、発注企業と受注候補企業との間で契約締結等の成果が発生(成約)している件数

- 国内企業からの依頼で自社運営マッチングサービスを利用し、海外のリサイクルアルミサプライヤーを探索。マッチング成約し、商流仲介※1開始
- カーボンニュートラルの流れで、リサイクルアルミサプライヤーをグローバルで探索する需要は今後増加すると想定

※1 当社の自社運営マッチングサービスを利用してマッチング成立した後、調達支援等を通じて、仕入れから納品までの商流を仲介するサービス

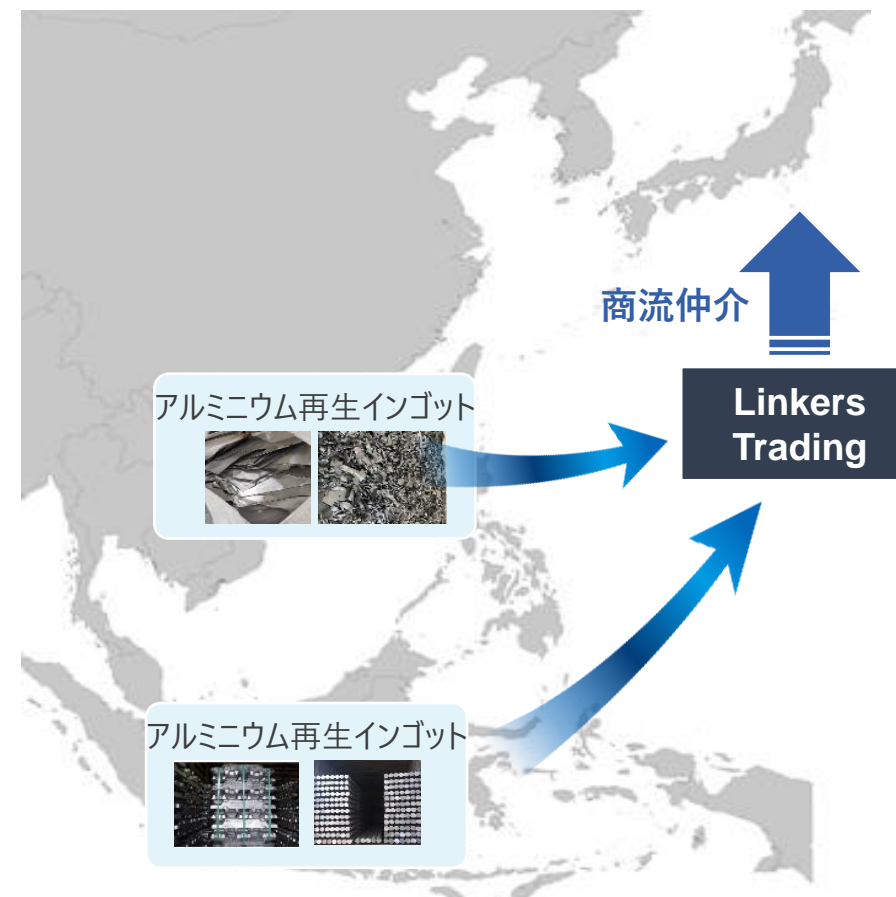
アルミスクラップのリサイクル

- 国内企業からの依頼で当社の海外現地ネットワークを活用して、海外のリサイクルアルミサプライヤーを探索
- 受注者はアジアのスクラップサプライヤー、当社がビジネスをマッチングしたうえで商流に介入
- サービスローンチ以降は、脱炭素を背景としたリサイクル比率の向上を目的とした素材系の調達支援に特化して規模を拡大

・商流仲介関連売上

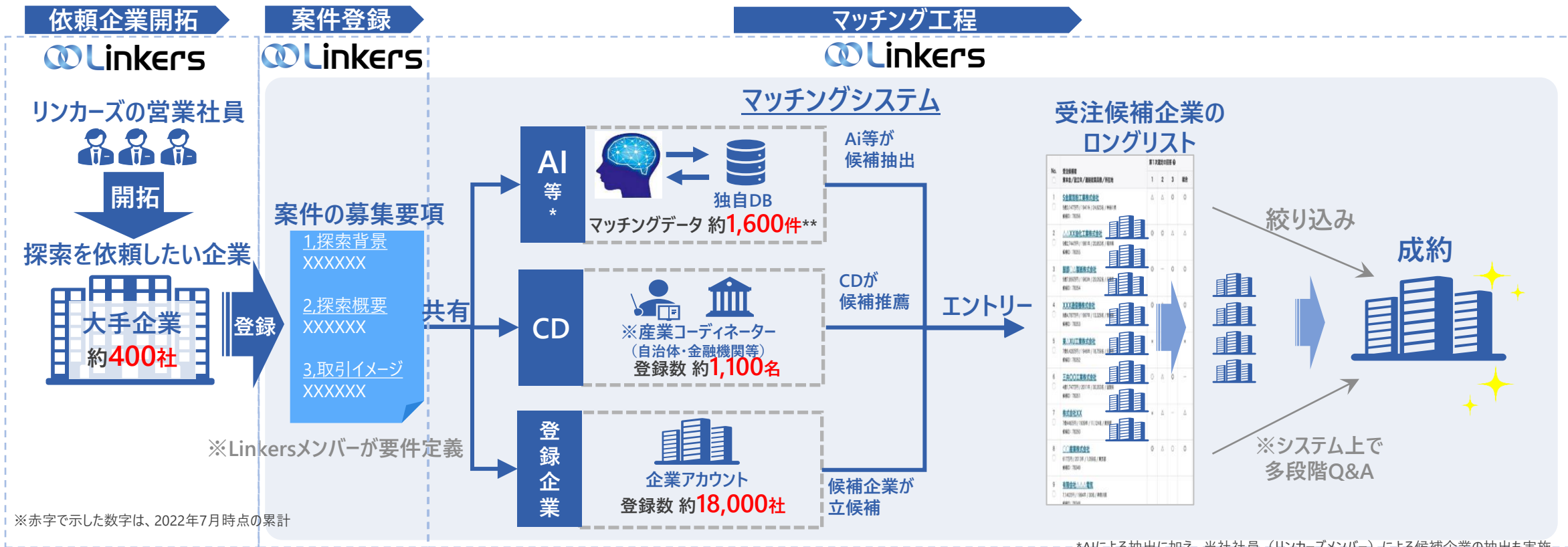
2022年7月期：1.4億円（約10.3%：売上高比）

「Linkers Trading」は、調達支援のサービス提供内容により契約形態が異なり、それぞれ納品等の役務完了時に、取引高に応じた手数料を計上する場合と、製品等の仕入・販売を計上する場合があります



自社運営マッチングサービスの流れ (Linkers Sourcing/Marketing)

Linkers Sourcing / Linkers Marketing フロー



※赤字で示した数字は、2022年7月時点の累計

*AIによる抽出に加え、当社社員（リンカーズメンバー）による候補企業の抽出も実施
 **Linkers Sourcingの探索実績

案件数

×

成約率 (≒ 歩留り)

ご相談「案件シート」作成

パートナー探索／ヒアリング
 ★基本利用料

選定

面談
 ★成果報酬(面談)

成約
 ★成果報酬(面談)

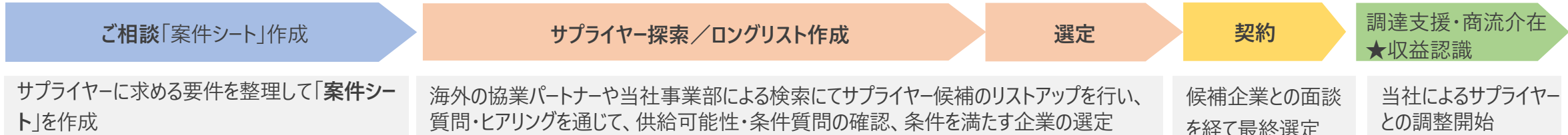
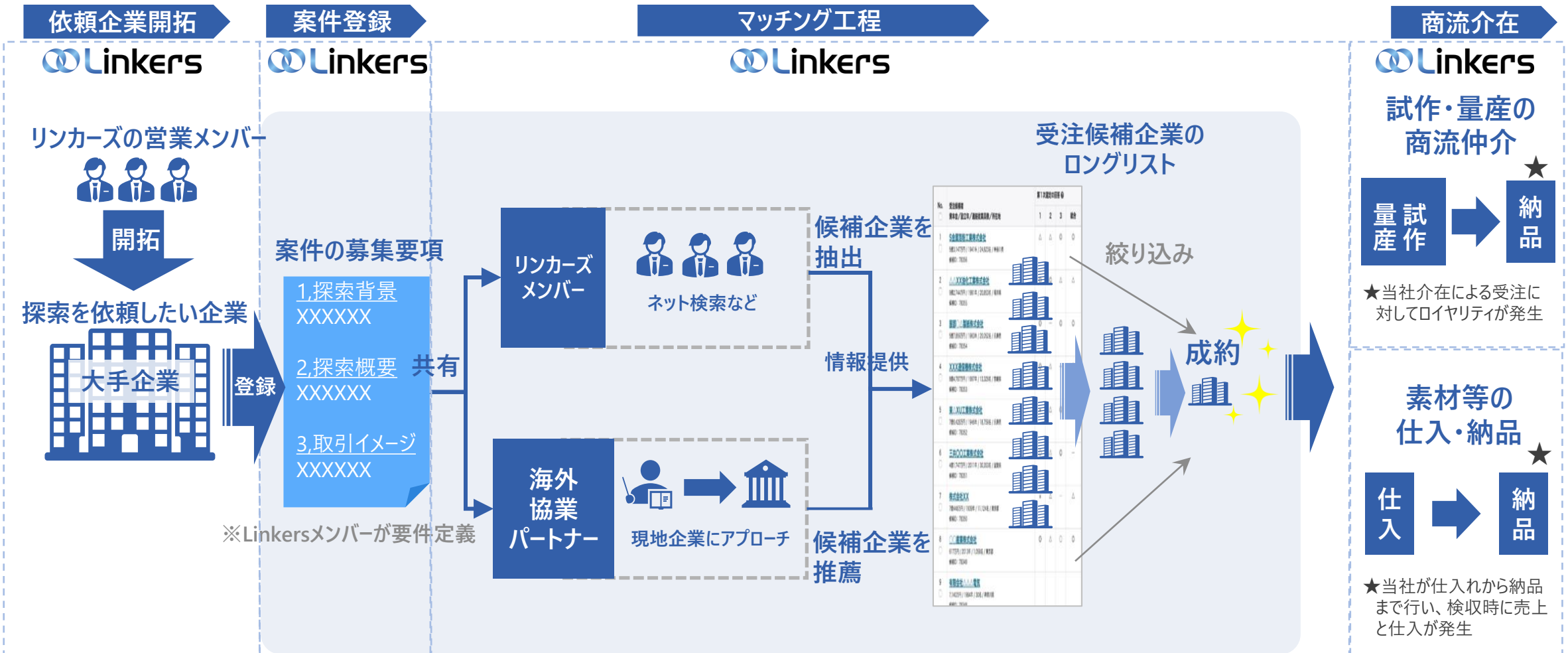
パートナーに求める要件を整理して「案件シート」を作成

3つの探索方法で候補者のリストアップを行い、多段階評価（質問）を通じて案件対応可否や技術内容のヒアリングを実施

意中の候補企業と面談、及び契約等の成約を判断

自社運営マッチングサービスの流れ (Linkers Trading)

Linkers Tradingフロー



SaaS型マッチングシステムのサービス概要 (LFB)

- 自社運営マッチングサービスを金融機関等向けに展開するマッチング・システムSaaS型サービス
- 属人的ネットワークに頼らない情報の一括管理・組織的共有を実現
- システムの広域連携で、他法人、他地域と情報共有可能。特に、業務マッチングを急ぐ金融機関にニーズは強い

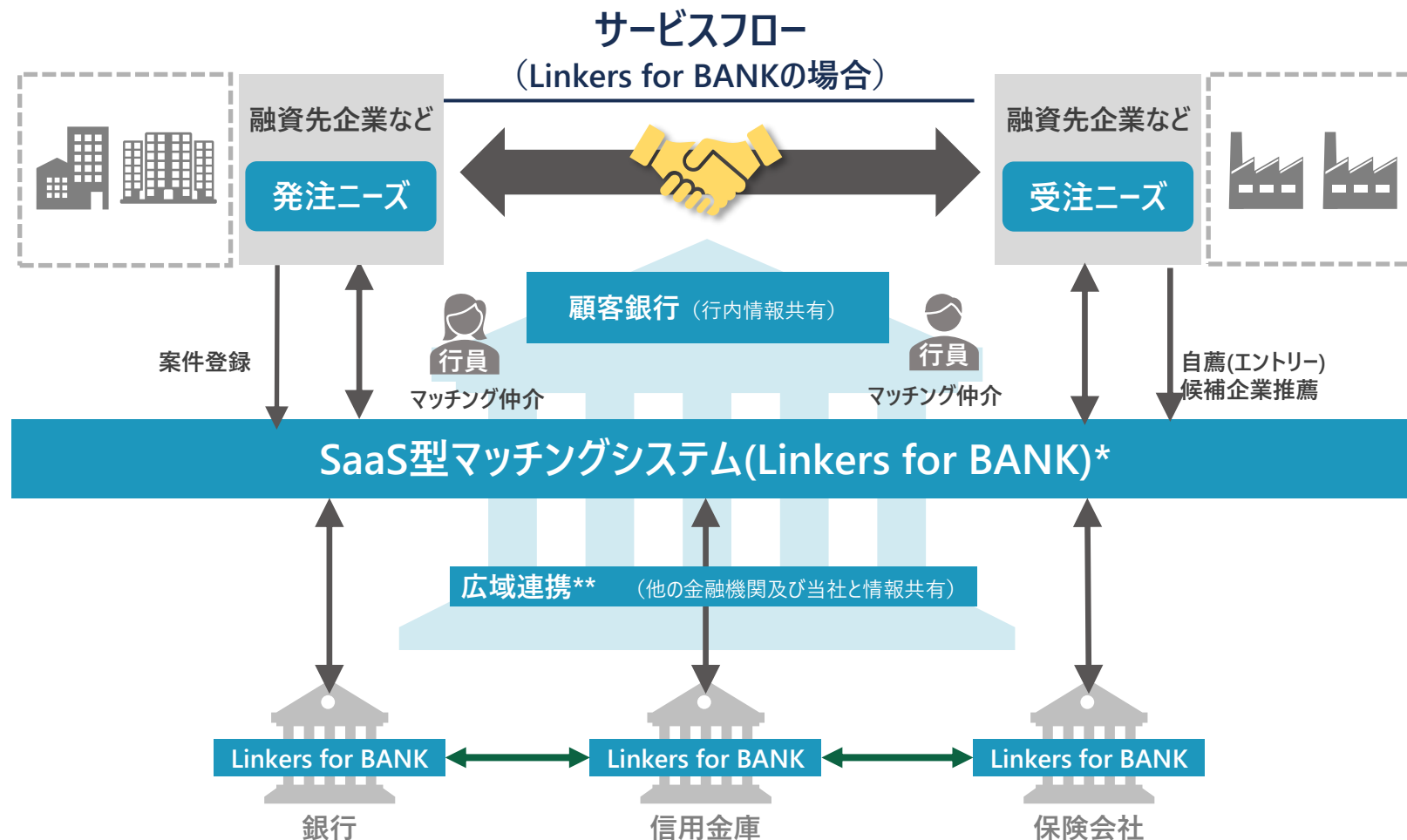
【導入機関のメリット】

- 自行では解決できない顧客の発注ニーズを充足（課題解決）
- 自行の顧客の受注ニーズを満たすことができる（販路開拓）
- 上記により、ビジネスマッチングの機会（紹介、商談、成約）が最大化され、成約手数料の獲得

**広域連携

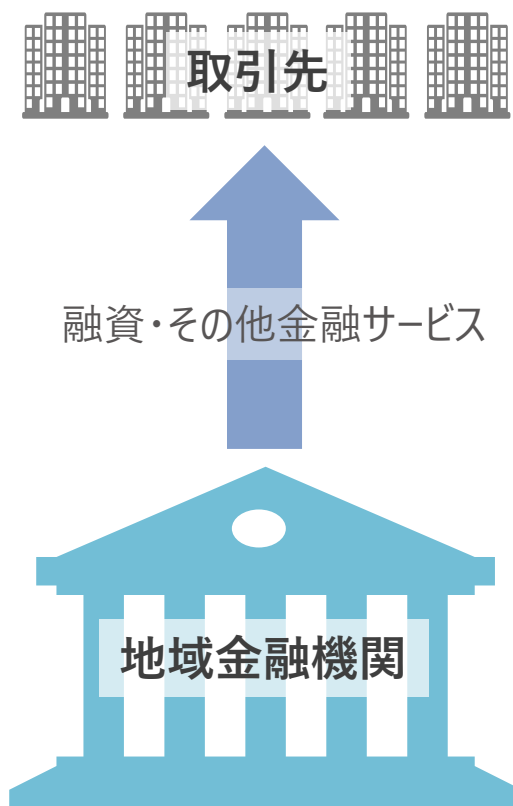
- ① 導入機関同士が、「発注ニーズ案件」又は「受注ニーズ案件」を双方で連携・共有することで、ビジネスマッチングの機会を最大化
- ② 導入機関の、「発注ニーズ案件」と、当社の「受注ニーズ案件」を連携することで、ビジネスマッチングの機会を最大化

ビジネスマッチング機会を最大化

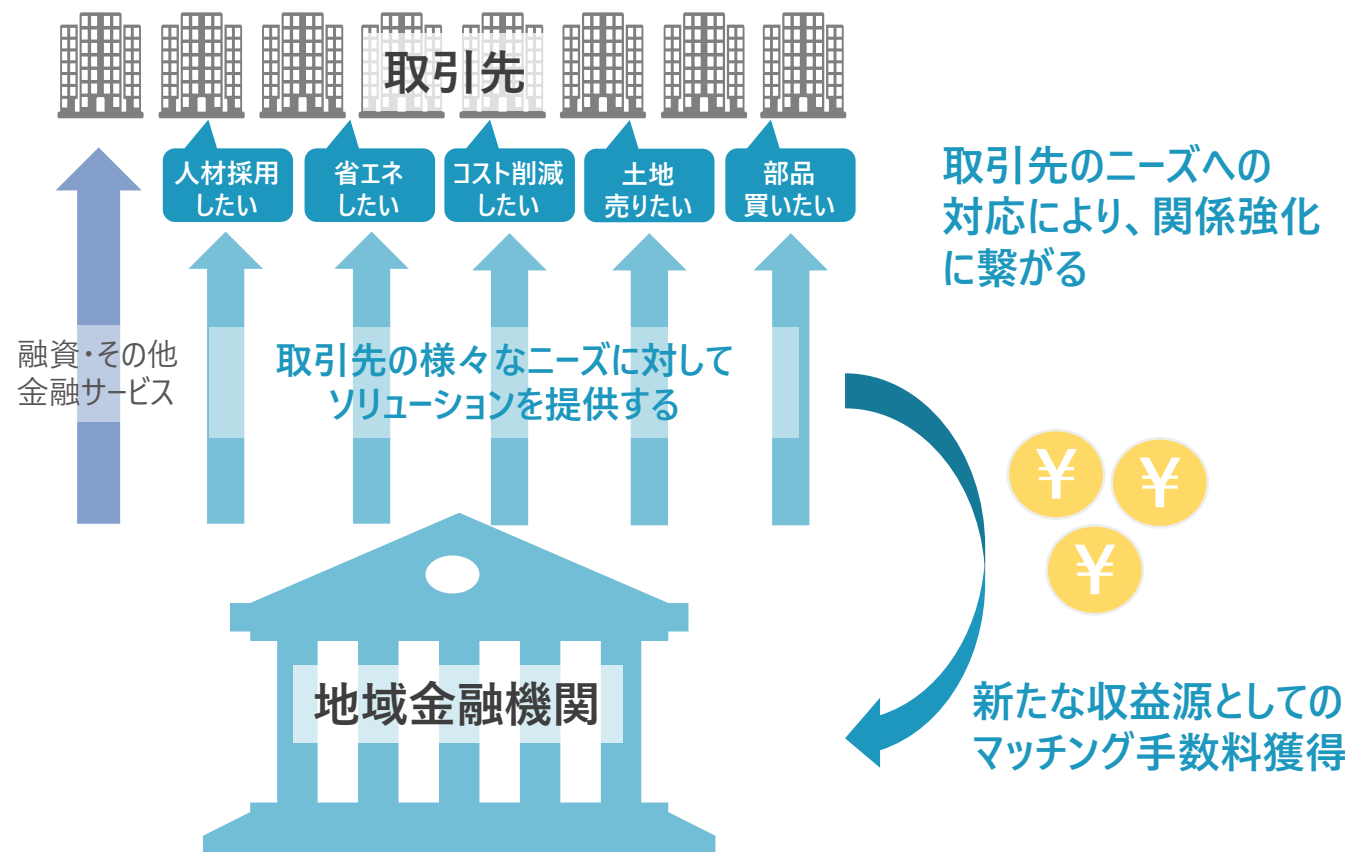


- 地域金融機関は、融資などの金融サービスの提供のみでは生き残れない状況に陥る可能性が高い
- 取引先のあらゆるニーズに対して、ソリューションを提供することにより、取引先との関係が強化され、更にはマッチング手数料収入を獲得することができる。新たな収益源として、マッチング事業を一大事業として育成する地域金融機関も増えている

従来



今後



SaaS型マッチングシステムのマッチング事例（中小企業同士）

- 要件定義等が不要のB2B案件を中心に、案件成立に際しての人による仲介作業は縮小
- 金融機関が従来手がけてきた仲介業務と、マッチングノウハウをベースに開発をしたSaaS型マッチングシステムが高い親和性

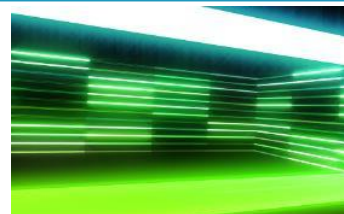
不動産仲介



太陽光発電



LED等省エネ機器



畜産業者向けIoT機器



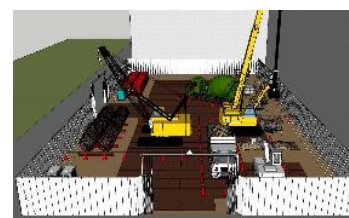
マスク等の感染症対策用品



電子契約サービス



建築工事



地域特産品



業務マニュアルクラウド



オペレーティングリース



人材紹介



情報通信機器



- 金融機関向けは2018年1月に、事業会社向けは2021年2月にそれぞれサービス提供を開始
- 2022年7月時点で29機関（金融機関が27機関、事業会社が2機関）に導入済

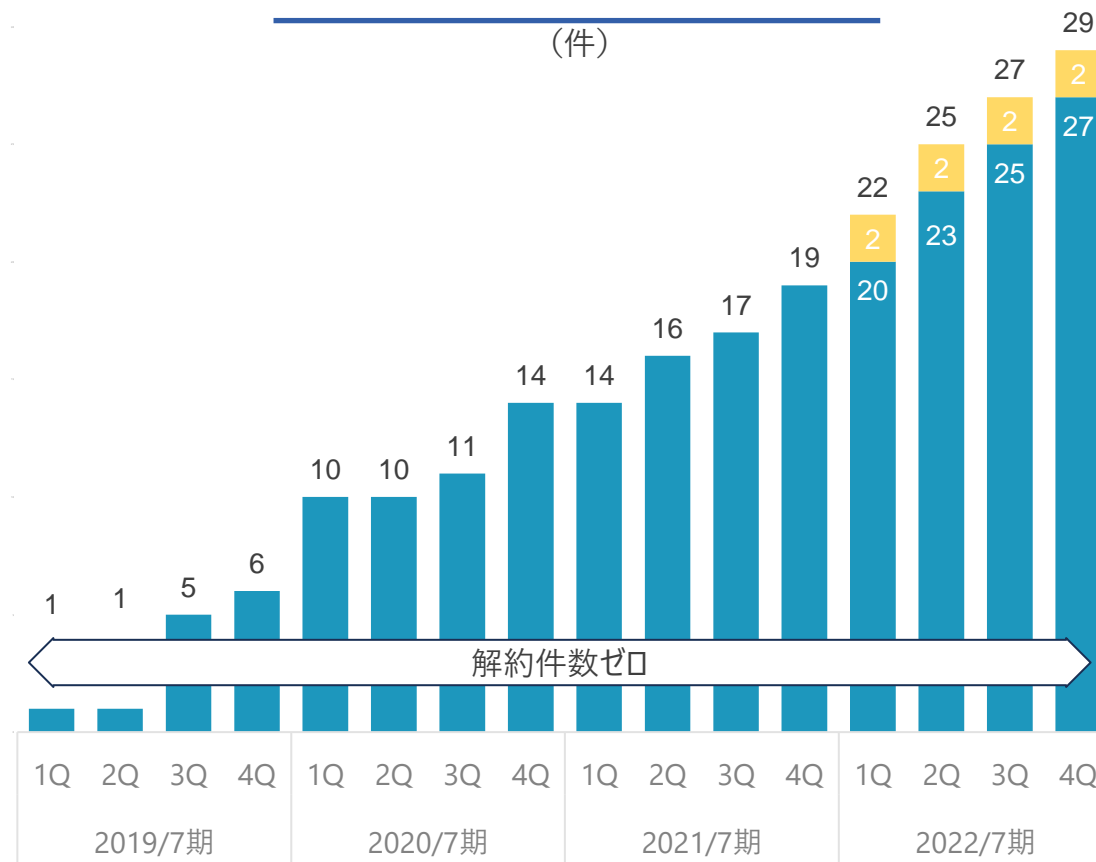
◆ 生産性追求、人口減少による人手不足、さらには後継者不足等課題を抱える中小企業への支援が必須

◆ 法人営業人材を多数抱える

- 地域金融機関
- 保険会社
- 電力会社
- 専門商社等

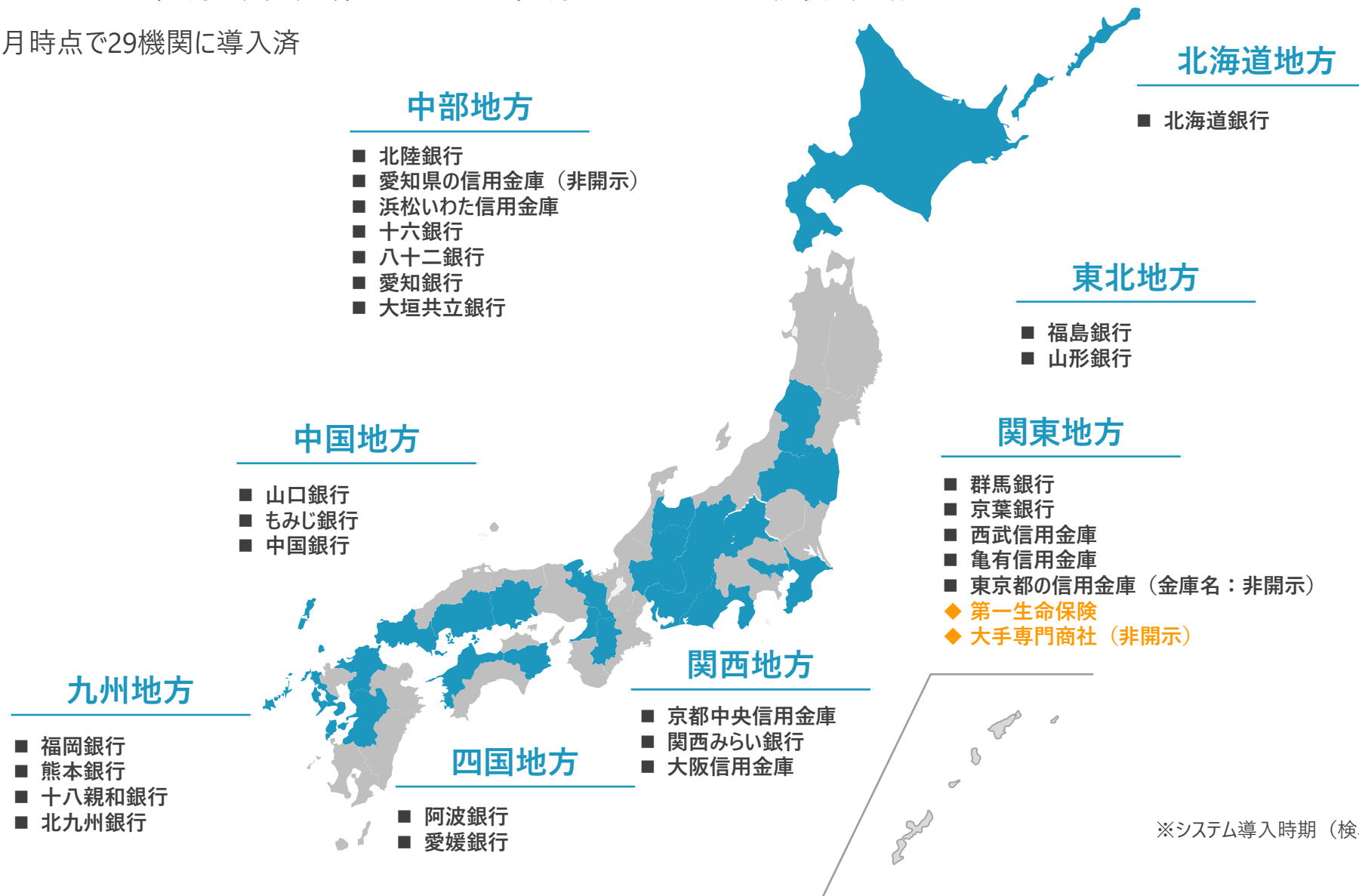
などは、自らがその支援の担い手となるべく、新規事業育成のビジネスマッチングの推進に取り組んでいる

導入機関数



SaaS型マッチングシステム 導入実績

- 金融機関向けは2018年1月に、事業会社向けは2021年2月にそれぞれサービス提供を開始
- 2022年7月時点で29機関に導入済



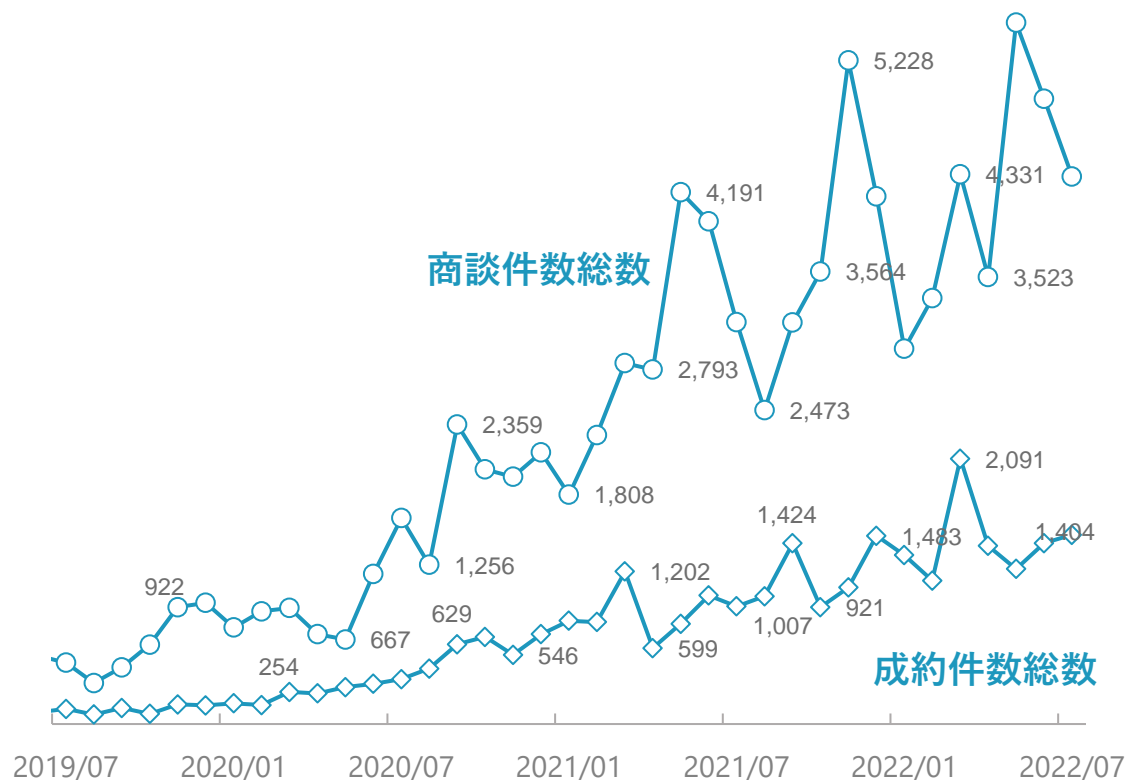
※システム導入時期（検収完了日）が早い順に記載

SaaS型マッチングシステム導入機関の実績動向

- 当社のシステムを利用した、LFB*導入金融機関内での商談件数および成約件数は順調に伸長
- LFB導入金融機関あたりの月間商談件数は順調に増加し、金融機関にとって商談・成約の実現に重要なシステムとしての利用が浸透

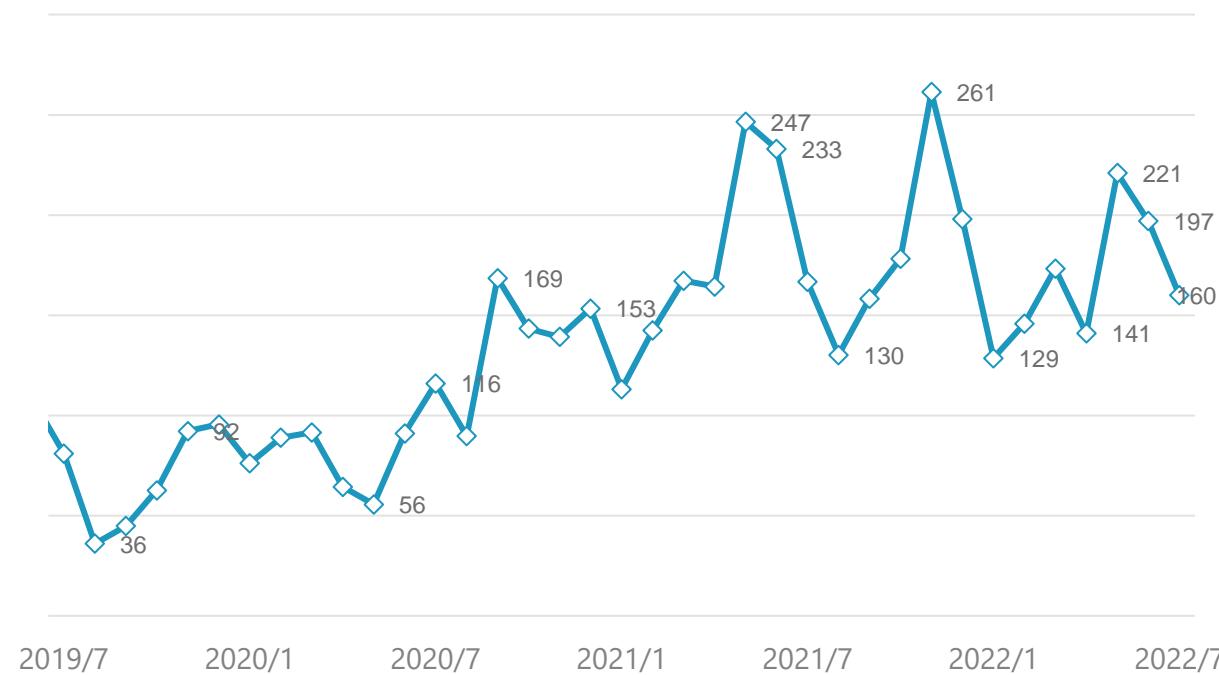
月間商談件数・成約件数の推移

Linkers for BANK (件)



1機関あたり月間商談件数推移

Linkers for BANK (件)



*LFB : 「Linkers for BANK」と「Linkers for Business」の総称

ニッキン* 2020年10月30日号

北陸銀
有償BMが過去最高の558件
収益も2億円台に

リージョナルバンク

北陸銀は、2020年10月30日号の「北陸銀の有償BM、成約件数3年で4倍」の記事を掲載しています。記事によると、北陸銀は、2020年10月30日号の「北陸銀の有償BM、成約件数3年で4倍」の記事を掲載しています。記事によると、北陸銀は、2020年10月30日号の「北陸銀の有償BM、成約件数3年で4倍」の記事を掲載しています。

ニッキン* 2022年2月4日号

広域マッチング活発化
21年度上期は136件成約
ふくおかFG

「福岡」ふくおかFGは、2021年度上期（10月1日～12月31日）のマッチングシステム（BM）の成約件数が136件に達したと発表しました。これは、前年同期比で約1.5倍の増加です。また、成約金額も前年同期比で約1.2倍に増加しています。

この増加は、主に「地域間取引」の増加によるものです。福岡県内だけでなく、九州全域、さらには全国から取引が増えています。これは、マッチングシステムが、地域間の取引を促進する役割を果たしていることを示しています。

ニッキン* 2022年2月4日号

北陸銀と北海道銀行
連携BMが成約100件超
広域グループの強み発揮

【金沢】ほくほくFGは、2021年12月まで、北陸銀と北海道銀行の連携BMが成約100件を超えたことを発表しました。これは、両行が共同利用する「広域グループ」の強みが発揮された結果です。

この連携BMは、両行の顧客を共通利用することで、マッチングの幅が広がりました。また、両行のノウハウを組み合わせ、より良いマッチングを実現しています。

ニッキン ONLINE 2022年6月16日

中国銀行、BM収益が過去最高 商材選びにシステム活用

中国銀行の2021年度ビジネスマッチング（BM）関連手数料は、20年度比1.6倍の過去最高を記録。過去最高水準となった21年度の役務利益171億5900万円に貢献した。取引先の課題解決のため、BMで取り扱う商材を300から約450に拡充。21年4月に導入したリンカーズのBMシステムが、営業係の最適な商材選びをサポートしている。

リンカーズのBMシステムは、営業係が取引先にヒアリングした経営課題の解決に最適な商材を検索できる。顧客とBM契約先を結びやすくなり、営業係は取引先のコンサルティングに集中。その結果、21年度のBMの紹介数と成約数は、20年度比でそれぞれ1.2倍と1.3倍に増加した。埋もれる商材が減り、さまざまな業種に存在するニッチな経営課題を解決できる商材も取り扱いしやすくなった。

22年度からは、企業の抱える約300の潜在的課題を見える化する営業支援ツール「ISM」を追加。法人向けコンサルを深掘りする。

地域のBM活性化にも取り組む。BM契約を結び約450サービスの提供会社のうち、岡山県など地元企業の提供するものが6割程度を占める。1年間で100ほど増えた。営業係が未取引先にBM契約を提案し、信頼関係の構築に活用するほか、企業側からBM契約を打診されるケースもあるという。

中国銀ソリューション営業部は、「これからは地域のハブとなり、域内マッチングに力を入れる。銀行の持つネットワークを生かして付加価値の高いサービスを提供していく」としている。

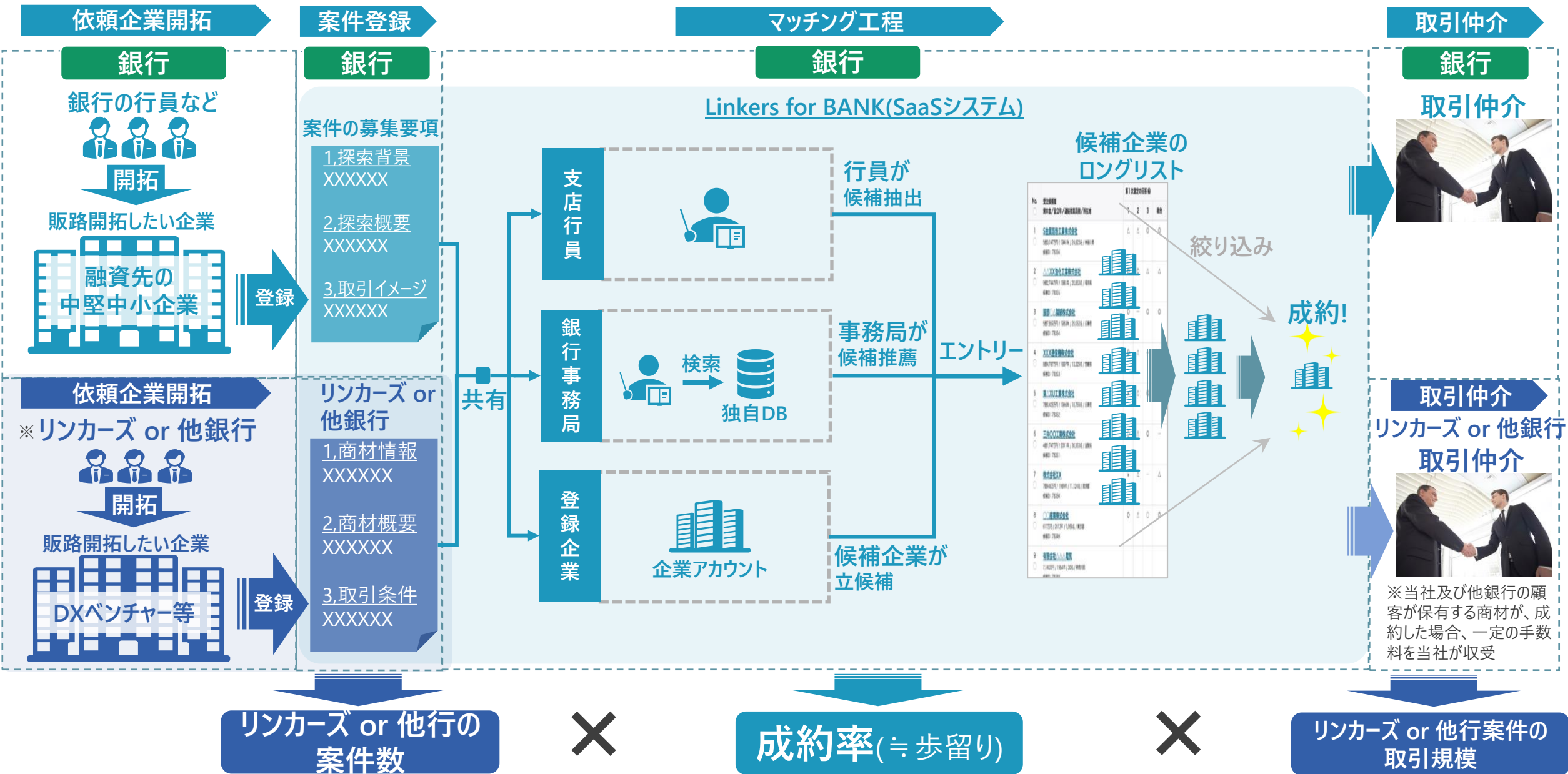
ニッキン* 2021年7月9日号

阿波銀
マッチング3443件紹介
手数料は3億円獲得

阿波銀は、2021年7月9日号の「阿波銀 マッチング3443件紹介 手数料は3億円獲得」の記事を掲載しています。記事によると、阿波銀は、2021年7月9日号の「阿波銀 マッチング3443件紹介 手数料は3億円獲得」の記事を掲載しています。

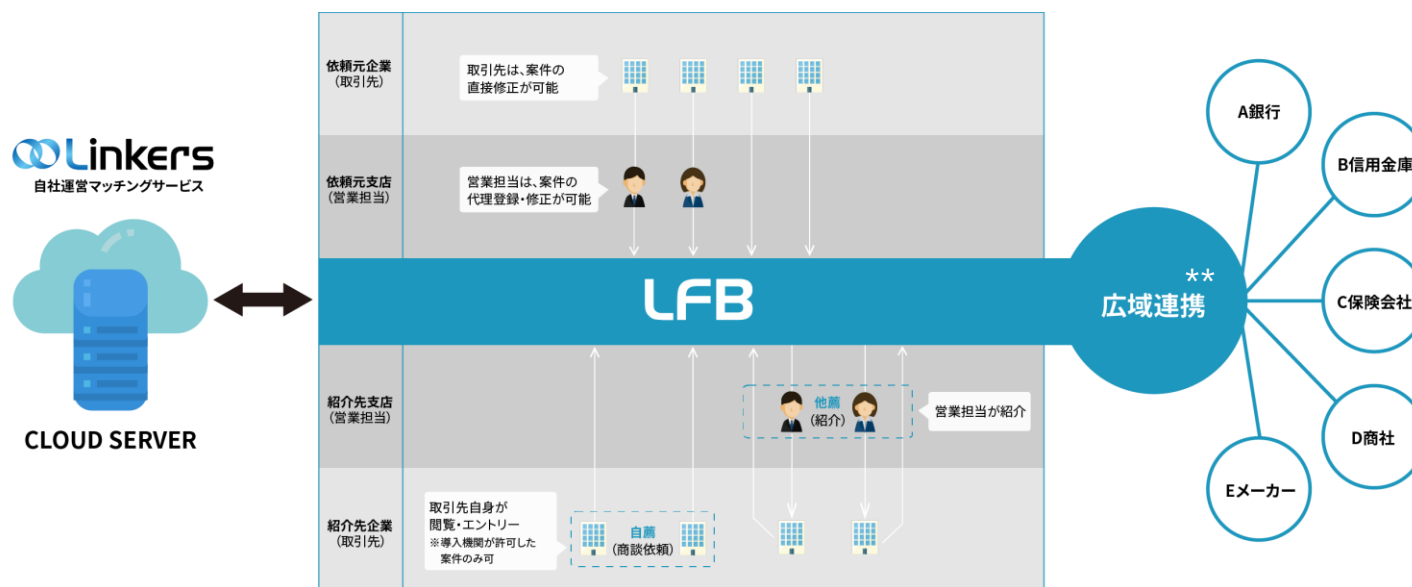
*ニッキン
日本金融通信社が発行する日本最大級の金融総合専門紙

SaaS型マッチングシステムのフロー①



※当社及び他銀行の顧客が保有する商材が、成約した場合、一定の手数料を当社が收受

- 自社運営マッチングサービスの発注者案件情報をSaaS型マッチングシステムへ連携することで、以下の効果が期待できる
 - ①LFB導入機関の顧客においては、大手企業の技術探索案件へエントリーする機会が増加することから、事業拡大の可能性が高まる
 - ②LFB導入機関においては、自社の顧客の事業拡大による資金需要等により、事業融資等の金融支援の機会増加
- SaaS型マッチングシステムは、導入機関ごとに独立、クラウド上にあるため導入機関とその顧客の双方からアクセス可*
- 導入機関の担当者によるマッチングの他、導入機関の顧客エントリーによりマッチングも発生

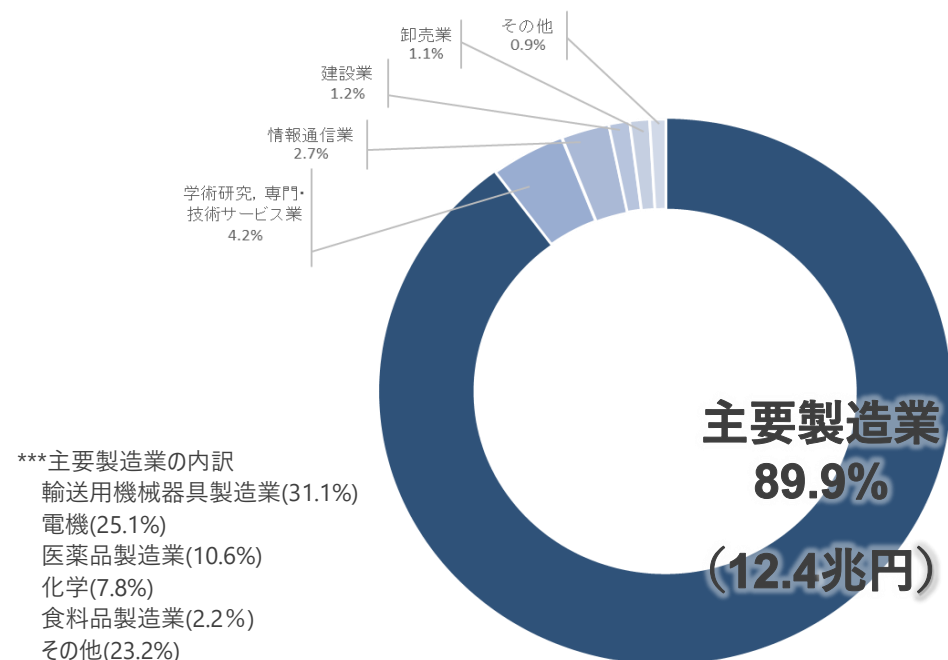


* 紹介先企業による閲覧・エントリーについては、導入機関が許可した案件についてのみ可能

** 広域連携を行うことで、合意した金融機関の相互間でデータ連携が可能となり、当社事務局は導入機関双方の情報や、地域性や文化等を考慮して、広域連携をサポート
 当社は導入機関から取得する①システム構築費用（導入支援料）と②運用費用（月額利用料）によりSaaS型マッチングシステムを運営管理し、広域連携により成約に至った場合は、仲介手数料として、別途成約手数料の一定額を収受

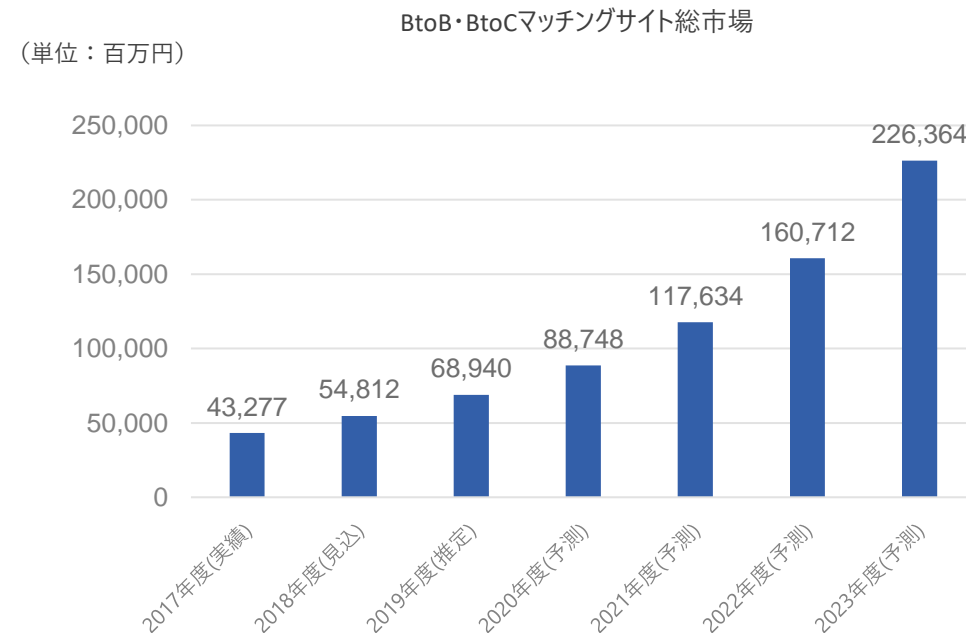
- 自社運営マッチングサービスは、特定の市場が存在していないため、自社サービスの需要に連動する市場について掲載
- 企業の開発の起点となる研究開発費の規模は、その一定規模がオープンイノベーションへの投資領域として推移するものと推測され、当社の自社運営マッチングサービスへの投資に繋がると想定
- 総務省発表の『2021年（令和3年）科学技術研究調査結果の概要』によると、2020年度産業別研究費として、科学技術等に関する研究活動における科学技術研究費の総額は19兆2,365億円
- その内、企業が13兆8,608億円となり、当社の自社運営マッチングサービスの主要顧客である「製造業」が12兆4,566億円と最も多い
- 引き続き製造業における新たな技術の創出や、他社との差別化に向けた科学技術研究費の投資は継続している

2020年度産業別研究費*



*総務省「2021年（令和3年）科学技術研究調査結果の概要」

市場規模推移**



**デロイト トーマツ ミック経済研究所
 「BtoB・BtoC向けマッチングサイト総市場の現状と展望2018年度版」
 (<https://mic-r.co.jp/mr/01520/>)

- LFBの主要な潜在市場である金融機関の総数は約1,400機関*を超える。導入機関でのビジネスマッチング実績の評価を背景にマーケットとなる対象機関数は拡大
- SaaSから生み出されるマッチング機会は拡大しており、広域連携サービスによる仲介手数料獲得機会の拡大が期待される

日本の金融機関の総数
約1,400機関*

地方銀行、第二地方銀行、信用金庫の総数
約350機関**

店舗数30店舗以上***
約280機関**

店舗数120店舗以上***
約70機関**

マッチング仲介手数料市場規模は大きい



- LFB導入機関にて発生している商談数は、30,752件(2021/7期)→47,517件(2022/7期)と前期比で約55%増
- 成約件数も9,158(同)→16,007件(同)と前期比で約74%増

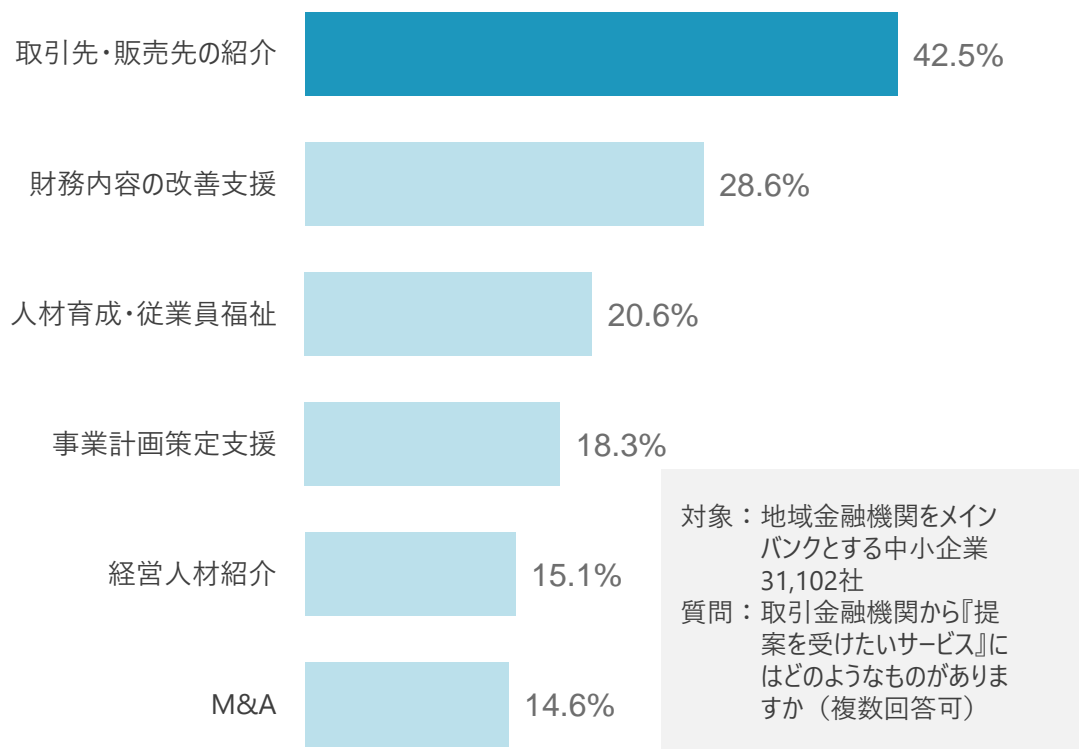
* (株)日本金融通信社提供「最新の業態別金融機関数」2022年7月31日現在より

**金融庁発表「都道府県別の中小・地域金融機関情報一覧」令和3年3月末時点より

***LFB導入機関の平均店舗数は、2020年7月期までの約150から2022年7月期は約117に減少しており、小規模の金融機関を含め徐々に対象となる金融機関のマーケットが拡大。また、LFB導入機関の最小店舗数は約40であることから、店舗数30~40の金融機関も潜在顧客と仮定すると導入マーケットは更に拡大する

- 地銀は収益源の拡大を狙い、ビジネスマッチングに注力する傾向が鮮明。2020年度の成約件数は約7万件と、4年で約1.4倍に拡大
- 中小企業にとっても、地域金融機関に対する最大のニーズは取引先の拡大。地域金融機関に対してマッチング先の紹介を求める声は大きい

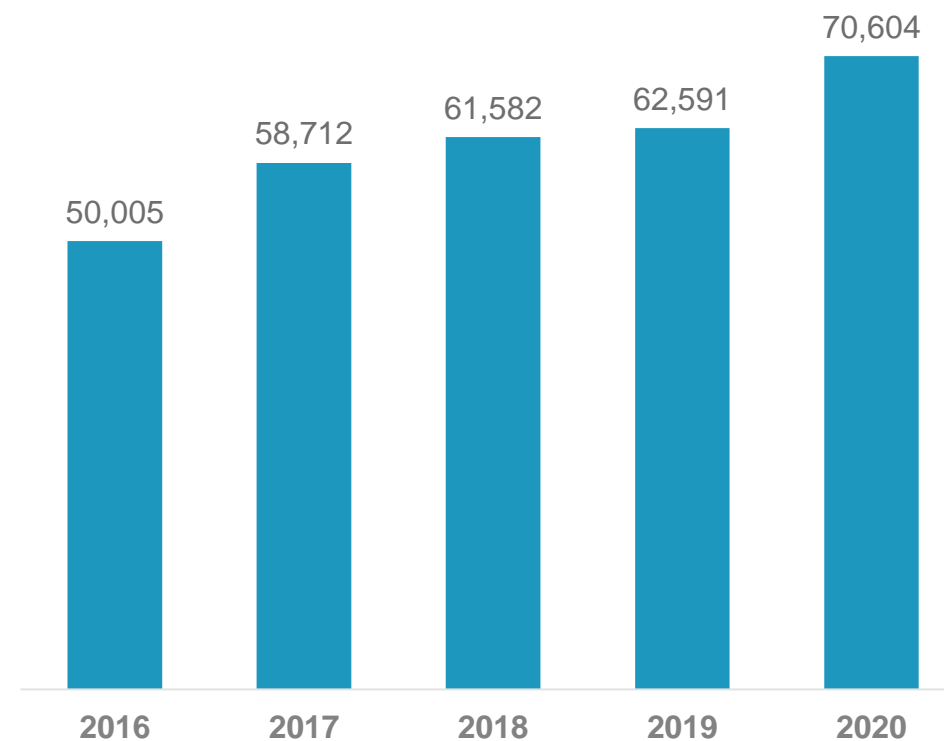
中小企業のニーズ



出所：金融庁『金融機関の取組みの評価に関する企業アンケート調査』 2019年3月

地方銀行におけるビジネスマッチング成約件数

(件 / 年度)



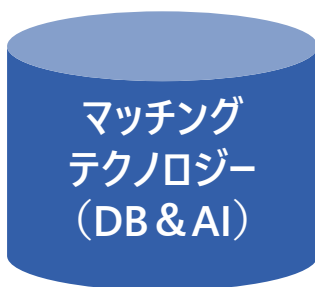
出所：全国地方銀行協会HP

■ B2Bカスタム領域のプラットフォームの成功の要因である4つのキーファクターを保有している

B2Bカスタム領域のプラットフォームの成功の定義

より短いリードタイム と、 より低いコスト で、 より多くのマッチング成約 を創出できること

それらを実現する4つのキーファクター



×



×



×



当社の強み（他社比較）

■ 当社は、4つの強みを実現しており、成約に結び付けている

マッチング
テクノロジー*
(DB & AI)

洗練された
マッチング
システム**

運用スキル
サポート体制

広範な
企業ネットワーク

当社の強み	当社	自社運営マッチングサービス (商社)	SaaS型マッチングシステム (システム運営会社)
マッチングテクノロジー* (DB & AI)	◎ ・AIによる候補企業選定 ・約1,600件以上のマッチングデータ (Linkers Sourcing 探索実績 2022年7月末時点)	× 一般的に属人的	△ 一般的に自社運営マッチングサービスを持たない
洗練されたマッチングシステム**	◎ ・自社開発のマッチングに特化したUI/UX ・8年間にわたる改善の積み上げ	× 一般的に属人的	△ 一般的に自社運営マッチングサービスを持たない
運用スキルサポート体制	◎ ・標準化された運用体制 ・顧客ニーズの要件定義力	△ 一般的に属人的 ニーズの要件定義は可能	△ 一般的に自社運営マッチングサービスを持たない
広範な企業ネットワーク	◎ ・約18,000社の登録企業 ・約1,100名以上の産業コーディネーター (2022年7月末時点)	◎	△ 一般的に有料アカウントを保有する一部の企業のみ

* 蓄積されたデータベースを利用して、AIマッチングシステムによって、精度高く候補企業を抽出することを指しております

** B2Bのマッチングにおいて、自社開発による優位性を活かしてユーザーが使いやすいように改善を繰り返したUI・UXを有するシステムを指しております

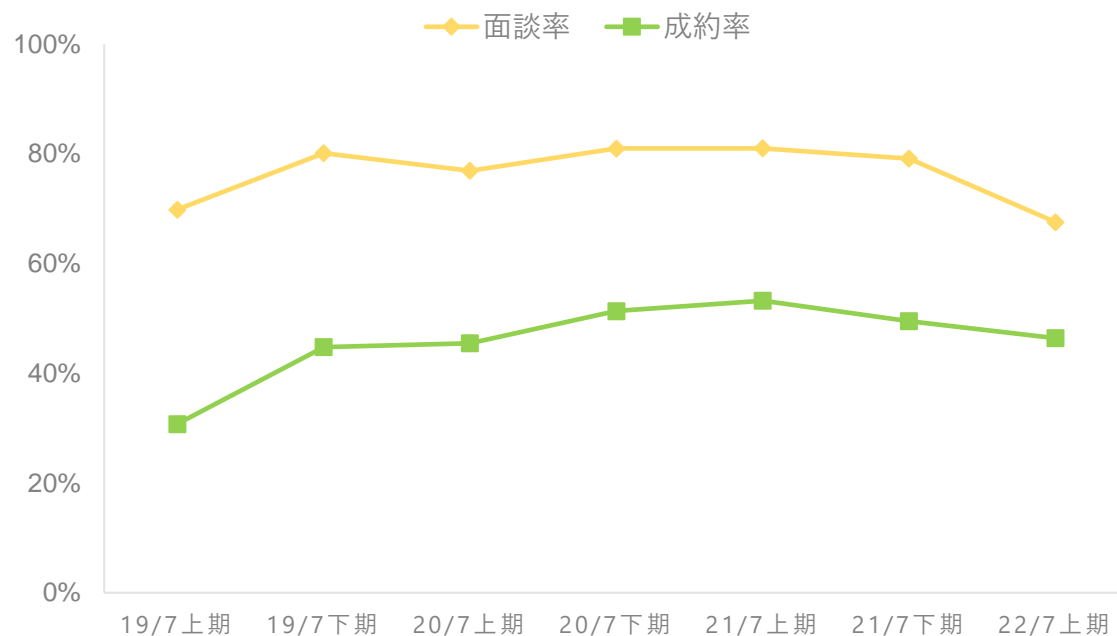
*** 当社が提供する探索・マッチングサービスにおいて、受注候補企業等の推薦を行う情報提供者を指しております

当社の成功の要因（成約率）

- 自社運営マッチングサービスにおいて、平均面談率* 77%、平均成約率**は46%（18年8月～22年1月平均/22年 8月31日時点）
- 「Linkers Sourcing」の売上全体における面談売上のシェアは平均29%、成約売上のシェアは平均13%（※18年8月～22年7月平均/22年 8月31日時点）
- 「Linkers Marketing」の売上全体における面談売上のシェアは平均44%（18年8月～22年7月平均/22年 8月31日時点）

面談率・成約率の推移

(Linkers Sourcing)

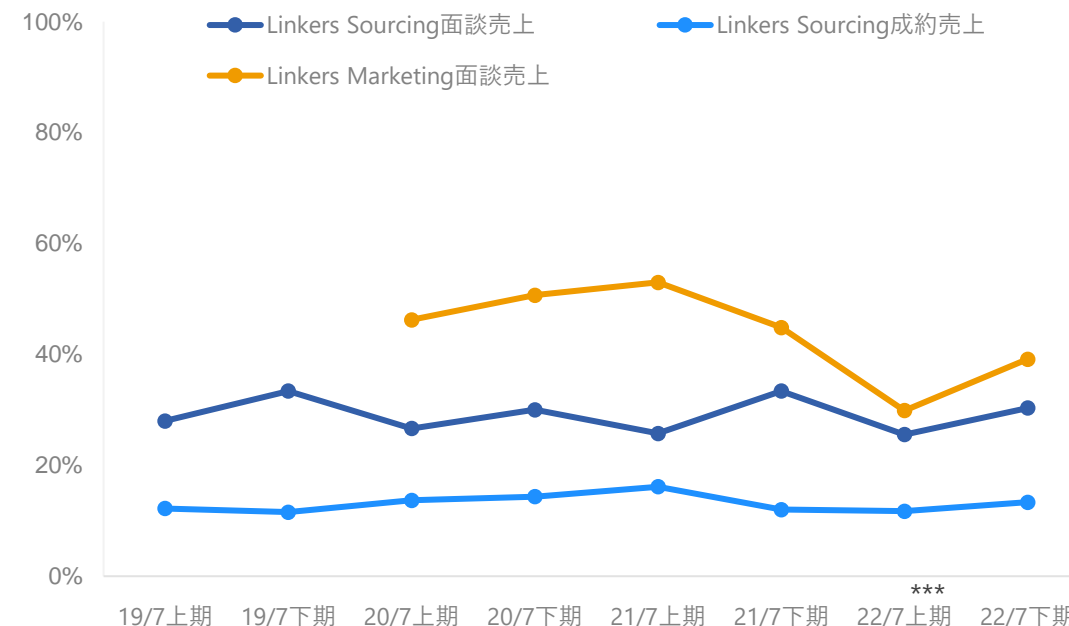


*面談率：探索実施後に面談を実施した割合を指し、案件ごとに面談が実施された率を集計
 **成約率：探索実施後に成約に至った割合を指し、案件ごとに成約に至った率を集計

※案件の探索が開始されてから面談が実施されるまでに平均で90日、成約に至るまでに同150日程度を要するケースが多く、最近日現在においては面談及び成約のステータスに移行していないため、正確な面談率及び成約率が把握できないことから、2022年7月期(下期)は報告の対象から控除しております。

成果報酬（面談・成約）売上シェア推移

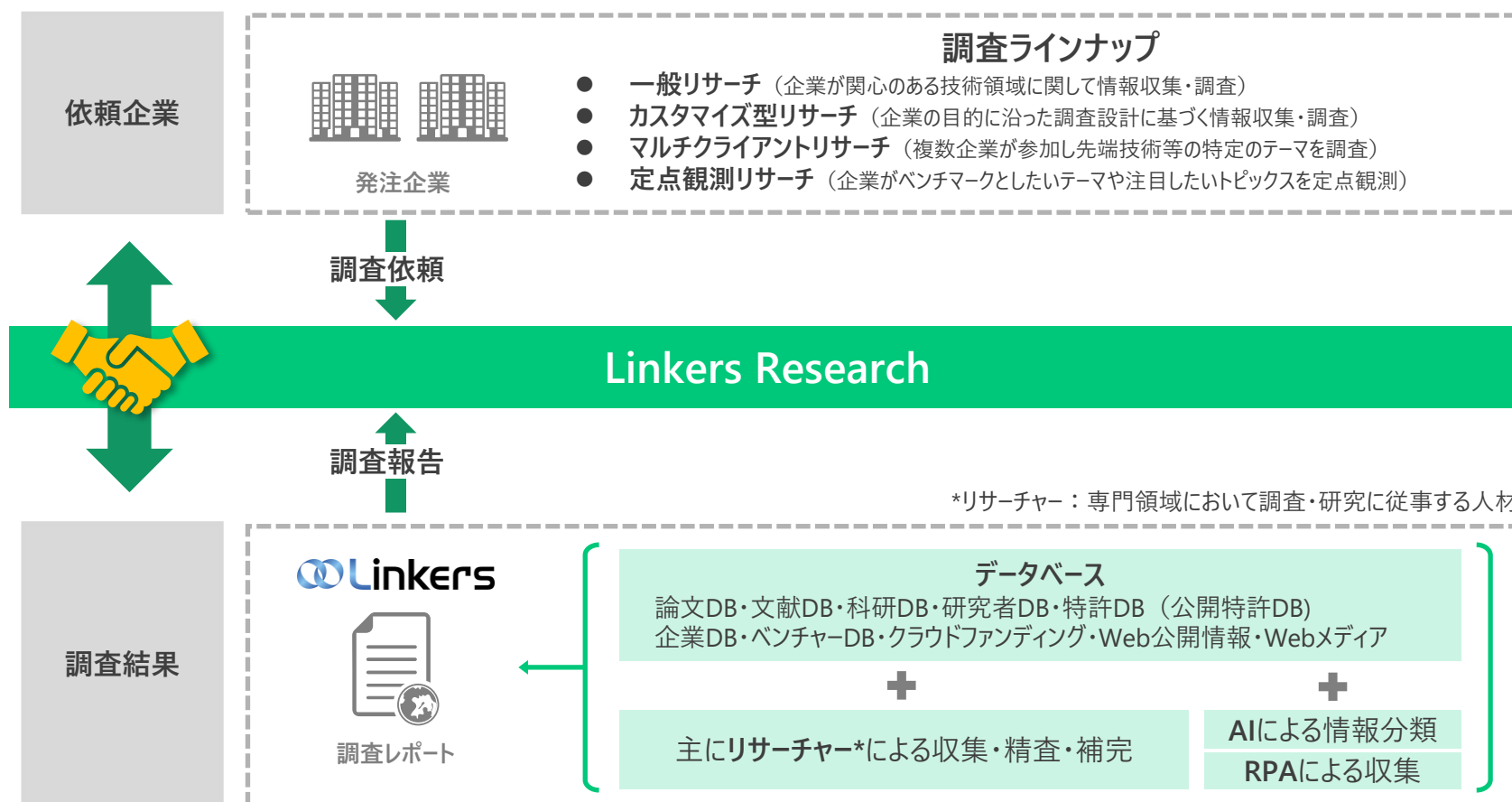
(Linkers Sourcing・Linkers Marketing)



***2022年7月期上期におけるLinkers Marketingの面談売上のシェアが一時的に低下しておりますが、これは通常と同サービスと契約形態が異なる（面談請求無し）案件を複数受注したことによるものであります。

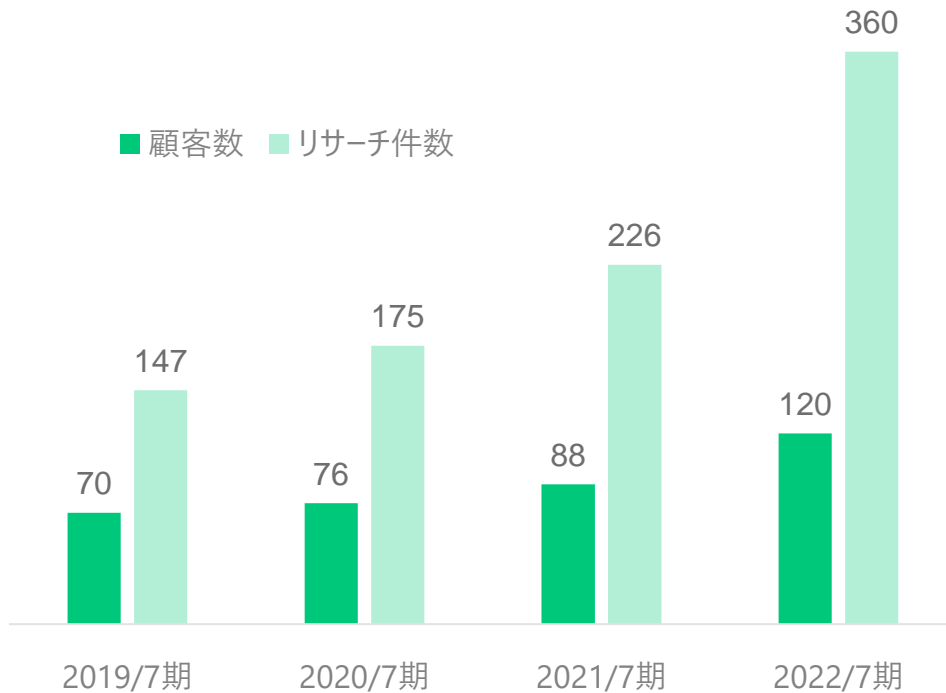
- 世界の技術動向情報を提供
- 新規事業やマーケティングの研究/技術パートナーの探索、技術ベンチマーク調査
- 各専門分野に精通した外部リサーチャーによるデータ収集 + 社内リサーチャーの専門家視点での目利きと成果物の品質管理実施
- 一般リサーチ、複数顧客の共同依頼リサーチ対応に加えて、今後はカスタマイズ型リサーチを強化

サービスフロー



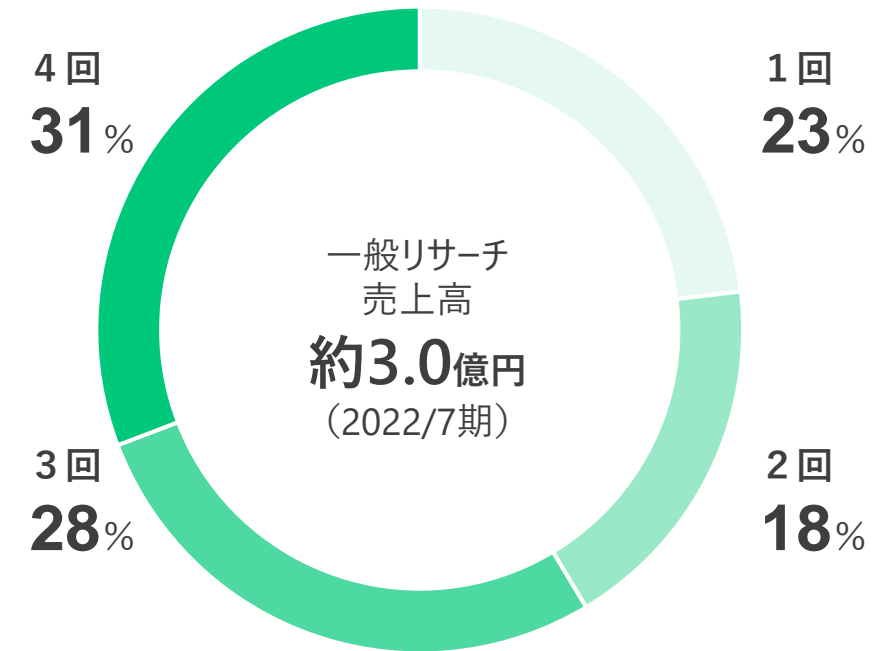
- Linkers Researchの顧客数、調査依頼は着実に増加。様々な技術テーマに取組み、直近期で年360件の調査実績
- リサーチ売上において、直近期売上に占める複数回依頼案件の比率はおよそ77%、リピート需要は着実に獲得できており、リカーリングビジネス化が進展

調査件数*の推移



*顧客数は一般リサーチ件数とマルチクライアントリサーチ参加社数の延べ合計
リサーチ件数は一般リサーチ件数とマルチクライアントリサーチ件数の合計

リサーチ売上高に占める顧客内訳**



**2022/7期にリサーチ売上のあった顧客のうち、4期間（2019/7期～2022/7期）の受注回数

03

中期展望と成長戦略

中期展望

B2Bカスタム領域のプラットフォームとして、
企業価値最大化を目指す

自社運営マッチングサービス

Linkers Sourcing他

業種：工業系B2B 対象：大手 vs 中小 (Linkers Sourcing)
大手vs 中小から大手企業 (Linkers Marketing)
大手 vs 海外 (Linkers Trading)

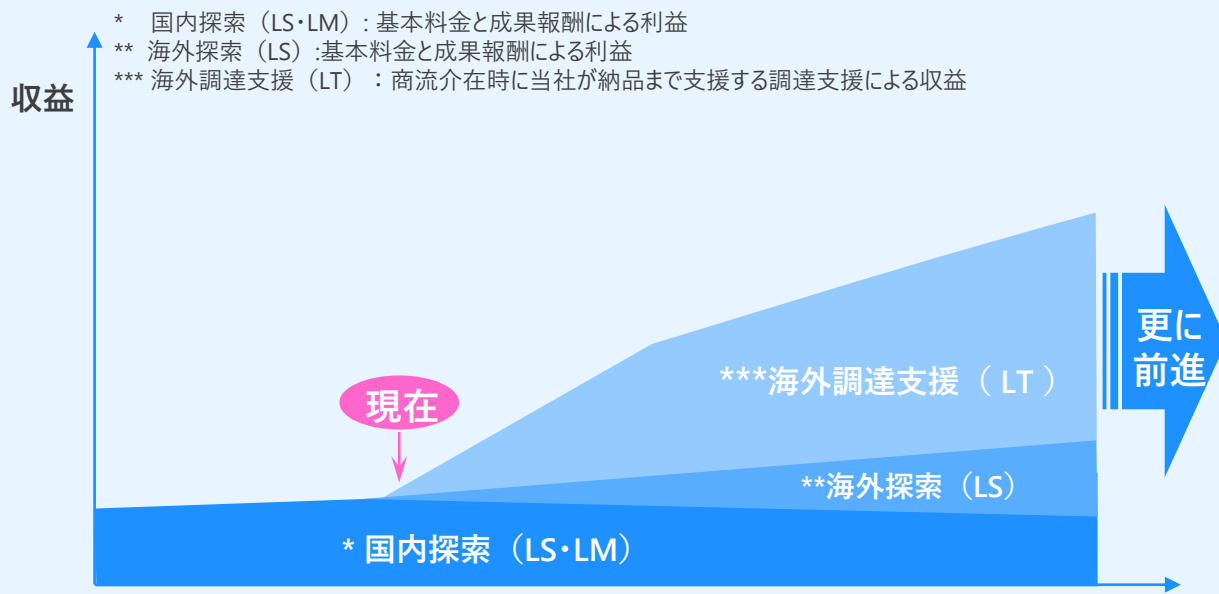
SaaS型マッチングシステム

Linkers for BANK(LFB)

業種：全業種B2B 対象：中小 vs 中小

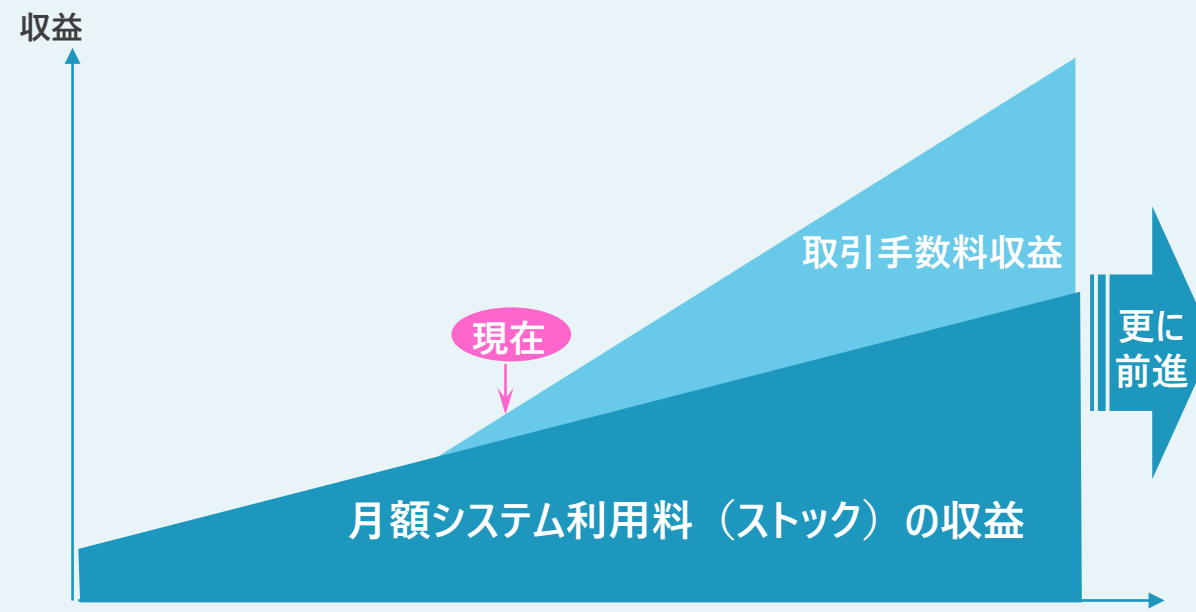
<成長戦略の概要>

- 国内案件を一定量維持しながら、ニーズの多い海外探索案件を拡大する
- 案件規模が大きく商流仲介機会も多い海外調達支援を定常的に確保しながら、継続的な商流仲介による海外ロイヤリティ獲得を目指す



<成長戦略の概要>

- SaaSの導入機関数の継続拡大により、月額利用料収益を積み上げる
- 当社を含む広域連携サービスを促進して取引数拡大し、手数料収益を拡大



- 脱炭素などの社会的な要請の高まりや、紛争等の地政学的リスク増大に伴うサプライチェーン再構築などを背景に、リサイクル素材等の調達においてクロスボーダー案件は拡大する見通し
- 国内探索による顧客ネットワークから、海外調達支援ニーズをキャッチアップして拡大を目指す

以下の3つの方法で、Linkers Tradingの海外商流規模を最大化する

- 海外案件を含む探索件数を拡大、成約率を約20%に改善し、規模の大きな海外案件等へのシフトにより商流規模を最大化する

案件数

×

成約率

商流仲介関連売上
(単価×数量×期間)

拡大の手段	営業人員増員 (海外案件含む)	海外企業ネットワーク拡大 多言語対応AIの開発	海外案件の拡大
現在のKPI (2022年7月末時点)	サービス開始以降約40件 (2020年12月～2022年7月)	成約率約12%* (※海外案件は国内より低い)	1.4億円 (2022年7月期)
3年後に目標とするKPI	年間40件 ・2023年7月期目標 20件 ・2024年7月期目標 30件 ・2025年7月期目標 40件	成約率約20%以上 ・2023年7月期目標 15% ・2024年7月期目標 20% ・2025年7月期目標 20%以上	立上げ期以降は約10%の成長 ・2023年7月期目標 約360%成長** ・2024年7月期以降目標 約10%成長

* 成約率：探索実施後に成約（調達支援）に至った割合：成約件数÷探索案件数

** 2023年7月期においては、2022年7月期に獲得した既存リードの商流を通年で取り扱うことで大幅に規模が拡大

- 海外企業のネットワークの拡大は、各国のコーディネーター機関（在日大使館、商工会議所など）との連携や、各国の現地事情に精通したマッチングパートナーとの業務連携により拡充を図る。また、Linkers Sourcingのノウハウを活用して、各国のウェブ展示会サイトや政府系サイト等から、自ら候補企業を選定して案件にエントリーを促すサイクルを繰り返すことにより、国内の法人データベースと同レベルの海外企業のネットワークが段階的に拡大していくと想定
- 海外案件の拡大は、これまで実施してきた国内案件の顧客と海外案件の顧客はほぼ同一と想定できることから、これまでの顧客ネットワークに対して、海外探索サービスのプロモーションを実施することによって、海外案件の拡大を想定
- 受注した案件のKPI（単価×数量×期間）を最大化することで、商流仲介関連売上の規模拡大を目指す

以下の4つの方法で、LFBの収益獲得手段の多様化を最大化する

- SaaS型マッチングシステムは、導入機関数の拡大、広域連携案件数の拡大、成約率の拡大、M&A仲介や人材紹介など高単価マッチングへのシフトにより、全取引手数料規模を最大化する

LFB導入機関数 × 広域連携案件数 × 成約率 × 取引規模

拡大の手段	<ul style="list-style-type: none"> 他導入機関の実績によるロコミ 営業人員増員 	営業人員増強	AIの導入など (来期導入予定)	高単価案件の マッチング拡大
現在のKPI (2022年7月末時点)	29機関 (事業会社含む)	1機関あたり 年間数件	成約率約30%	DX商材など 低単価サービス ⇒手数料 数万円/件
3年後に目標とするKPI	約70機関 (事業会社含む) <ul style="list-style-type: none"> 2023年7月期目標 45機関 2024年7月期目標 55機関 2025年7月期目標 69機関 	1機関あたり 年間20件以上 <ul style="list-style-type: none"> 2023年7月期目標 5件 2024年7月期目標 10件 2025年7月期目標 20件 	成約率40%以上 <ul style="list-style-type: none"> 2023年7月期目標 33% 2024年7月期目標 36% 2025年7月期目標 40% 	①M&A仲介(SaaS型マッチングシステムをM&Aにも利用) ⇒手数料 数百万円以上/件 ②人材紹介(足元でも人材のニーズが多く、今後も拡大期待) ⇒手数料 数十万円以上/件 ③再生樹脂等のカーボンニュートラル商材仲介 (カーボンニュートラルの要求が今後ますます拡大) ⇒年間数百万円が継続/件

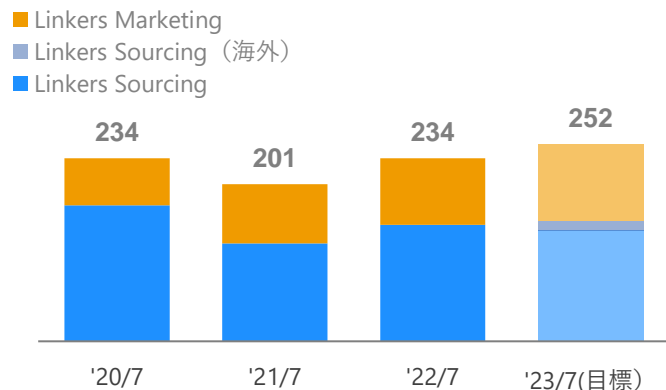
- 高単価案件のマッチング拡大のため、人材紹介会社との連携による人材流動性の確保や、エネルギーコスト高騰を背景にした省エネ商材（LED照明や、断熱フィルムなど単価が高い商材）の比率を増加させていくことで、規模と単価の拡大を想定
- LFB提供部門に、新たに広域連携サービスの専任者を設置し、各導入機関へのカスタマーサクセスを提供、広域連携サービスの成功モデルを構築

Linkers プラットフォームのグローバル化&強化：重視するKPI

- プラットフォーム拡大の基本となる大手企業および海外企業取引社数は一層の拡大を推進
- Linkers for BANKを導入する国内・海外金融機関数の拡大を目指す
- 同時に着手件数も増やすが、マッチング成約率は現状の水準以上を維持
- Linkers Tradingは、今後開示に資する継続的なKPIを設計した上で開示予定

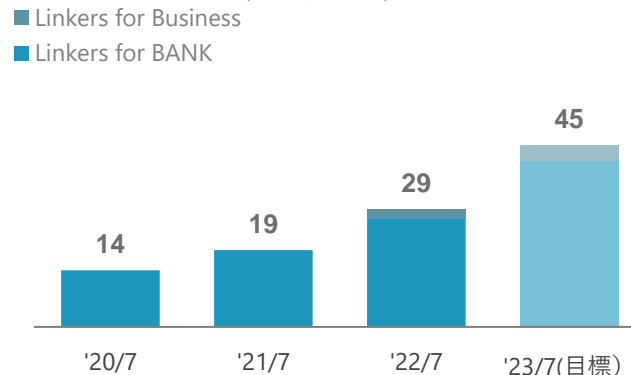
探索・マッチングサービス

(件数)



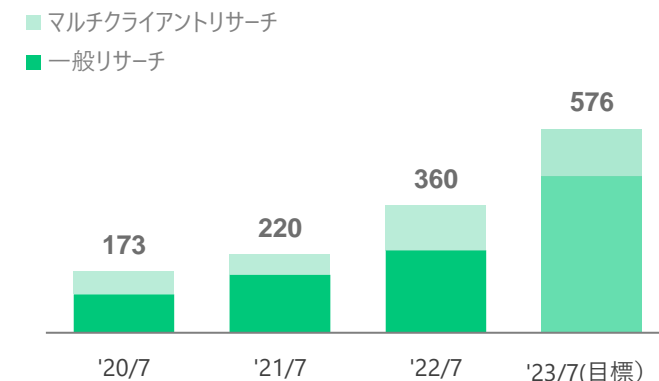
SaaS型マッチングサービス

(導入機関数)



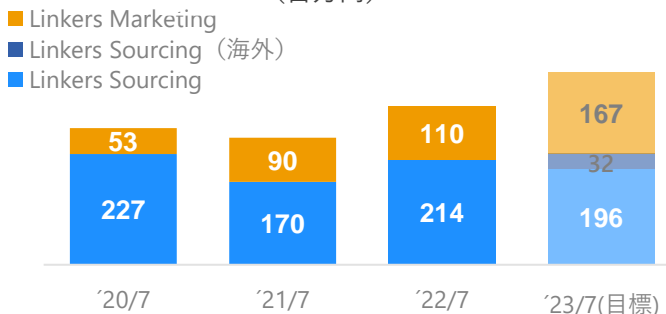
リサーチサービス

(件数)



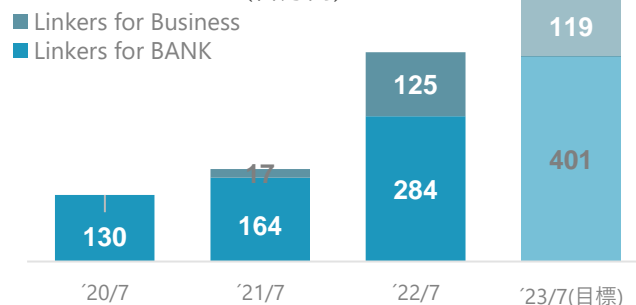
売上高推移

(百万円)



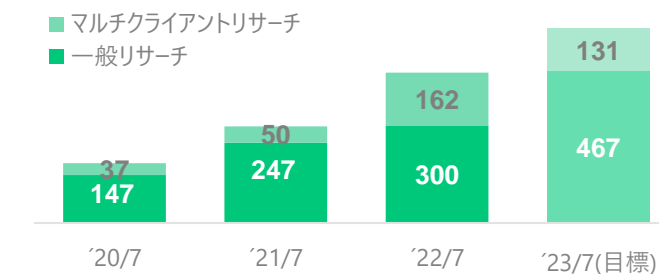
売上高推移

(百万円)



売上高推移

(百万円)



経営において認識される主なリスク

主なリスク要因	主なリスク	発生可能性	発生時期	影響度	対応策
競争について	<p>ビジネスマッチング事業は、発注者の要望に応じることのできる多数の受注候補者を囲い込みできるかを除いては、参入障壁が比較的低いビジネスモデルであります。また、将来の成長が期待される市場であり、国内外の事業者がこの分野に参入してくる可能性があります。これまで、先行して事業を推進することで、連携する産業コーディネーターを増やしてきたことや、マッチングプラットフォームの法人データベースの構築及び運用に取り組んできたことが優位性につながっており、実際に競争する状況も限定的となってきました。しかしながら、今後において十分な差別化や機能向上等が図られなかった場合や、新規参入により競争が激化した場合には、当社の経営成績及び財政状態に影響を与える可能性があります。</p>	中	特定時期なし	中	<p>探索要件の整理ノウハウ、情報開示のコントロール、自社開発したマッチングプラットフォームによる業務標準化と効率化、蓄積したマッチングデータに基づいた効率的な情報検索の仕組み等の「Webアプリケーション×人を介した業務オペレーション」を継続的に改善し、SaaS型のビジネスマッチングシステム「LFB」との連携によるマッチング機会の創出を拡大する等により、現在の優位性の維持・向上に努めてまいります。</p>
特定サービスへの依存について	<p>2021年7月期においては、「Linkers Trading」医療用アイソレーションガウンの入札案件による収益貢献の度合いが高いことから、当該サービスへの依存度が高い状況にありましたが、「Linkers Sourcing」及び「Linkers Marketing」といったビジネスプラットフォームを通じた既存事業の持続的な成長はもとより、「Linkers Research」の受注拡大、ビジネスマッチングシステム「LFB(Linkers for BANK/Linkers for Business)」の拡大等によるサービスポートフォリオの拡充を図ってきたことから、2022年7月期第3四半期においては、「Linkers Trading」への依存度は低下しております。しかしながら、競争が激化するなどにより既存ビジネス等の収益が減少し、これら施策が当初の計画どおりに進まなかった場合には、当社の経営成績及び財政状態に影響を与える可能性があります。また、「Linkers Trading」においては、顧客の希望する支援内容により契約形態が異なるため、「収益認識に関する会計基準」に則り、取引単位で履行義務の充足時点を把握して会計処理を判断することから、当初の計画と異なる形態での契約締結がなされた場合には、事業目標の達成に影響を与える可能性があります。</p>	中	特定時期なし	中	<p>ビジネスマッチングシステム「LFB(Linkers for BANK/Linkers for Business)」の導入機関増加によるストック収益の拡大等、安定的な収益基盤の構築に努めるとともに、複数の「LFB」導入機関による他機関との広域連携（複数の導入機関同士でマッチングを行う）サービスの仕組みを通じて発生するビジネスマッチングによる手数料収入獲得など、収益基盤の拡大に努めてまいります。会計処理においては、「収益認識に関する会計基準」に則り、監査法人等と協議の上で適切な会計処理に努めてまいります。</p>
システムトラブルについて	<p>当社の事業は、インターネットを介して提供しております。安定的なサービス運営を行うために、自社でサーバーを保有せずクラウドサーバーを活用することで、システム障害等に対する備えをしております。しかしながら、クラウドサーバー提供元における事故、不正アクセス、その他システム障害やネットワークの切断等予測不能なシステムトラブルが発生し、復旧に時間を要した場合には、当社の経営成績及び財政状態に影響を与える可能性があります。</p>	低	特定時期なし	中	<p>当社システムは、クラウド上で構築しており、それぞれ予備システムや予備データの保有機能等の二重化措置やファイアウォール、ウィルスチェック等、外部からの攻撃を回避するための対策を講じ、セキュリティ対策の強化に努めております。また、ネットワークについては、定期メンテナンスを実施し、本社と物流センターのどちらか一方がインターネットに接続されていれば業務停止を回避できるよう、ネットワークの二重化対策を行っております。</p>

上記は、有価証券届出書の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、当社にとって、成長の実現や事業計画に重要な影響を与える可能性があることと認識する主要なリスクを抜粋しております。その他のリスクについては、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください。



Appendix

回次 決算年月		第8期 2019年7月期	第9期 2020年7月期	第10期 2021年7月期	第11期 2022年7月期
売上高	(千円)	589,082	1,152,862	1,419,136	1,412,575
経常利益	(千円)	△274,386	234,515	252,503	63,532
当期純利益	(千円)	△281,271	292,021	183,305	49,010
資本金	(千円)	196,000	100,000	100,000	100,000
発行済株式総数	(株)	11,000	12,270	12,270	12,270,000
純資産額	(千円)	242,105	1,233,896	1,417,202	1,466,212
総資産額	(千円)	483,501	1,641,873	1,793,452	1,715,498
1株当たり純資産額	(円)	△31.43	△4.38	10.56	119.50
1株当たり当期純利益	(円)	△25.57	25.58	14.94	3.99
自己資本利益率	(%)	—	39.57	13.83	3.39
自己資本比率	(%)	50.07	75.15	79.02	85.46
営業キャッシュ・フロー	(千円)	—	29,158	631,046	△63,141
投資キャッシュ・フロー	(千円)	—	△99,644	△86,806	△117,494
財務キャッシュ・フロー	(千円)	—	716,680	△59,511	△30,836
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	—	924,010	1,408,738	1,197,266
従業員数（外、平均臨時雇用人数）	(人)	44（12）	57（13）	71（15）	79（16）

・当社は、2021年11月12日付で株式1株につき100株の割合で株式分割を行っており、また、2022年7月2日付で普通株式1株につき10株の割合で株式分割を行っております。
 ・一株当たりの純資産及び純利益は、2019年7月期期首に当該株式分割が行われたとして算出した数値です。なお、2019年7月期の当該数値は、太陽有限責任監査法人の監査を受けておりません。

- SaaS型マッチングサービス「LFB」の導入機関拡大とリサーチサービスの伸長と合わせて、自社マッチングサービスの「Linkers Trading」での調達支援拡大により、売上高は約55%の増収を想定
- 事業拡大に合わせて人材採用を強化することなどから、販売費及び一般管理費は約20%上回るものの、増収による利益積み上げがなされることから、営業利益では約158%の増益を想定
- 上場による調達資金は、人材採用費用とシステム開発へ投資を予定、成長戦略を着実に実行し成長を実現する

単位：千円	第11期	第12期	前期比		資金使途	
	2022年7月期 (実績)	2023年7月期 (計画)	増減額	増減率	人材拡充の採用費 及び人件費	システム開発費用
売上高	1,412,575	2,192,672	780,096	55.2%	125,751千円	134,865千円
売上総利益	939,081	1,218,244	279,162	29.7%		
販売費及び一般管理費	873,592	1,048,660	175,068	20.0%		
営業利益	65,489	169,583	104,094	158.9%		
営業利益率	4.6%	7.7%	—	3.1%		
経常利益	63,532	158,590	95,058	149.6%		
当期純利益	49,010	150,061	101,051	206.2%		

- 本資料は、当社の企業情報等のご案内のみを目的として当社が作成したものであり、日本国、米国又はそれ以外の一切の法域における有価証券の取得勧誘又は売付け勧誘等を目的としたものではありません。
- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これら将来の見通しに関する記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予測に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。
- 本資料に記載されている当社以外の企業等に関する情報及び第三者の作成に係る情報は、公開情報等から引用したものであり、そのデータ・指標等の正確性・適切性等について、当社は独自の検証は行っておらず、保証していません。
- 「事業計画及び成長可能性に関する事項」は、次回は2023年7月期本決算の発表時期を目途として開示を行う予定です。