



LINKBAL

# 2022年9月期 決算補足説明資料

株式会社リンクバル

2022年11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 決算概要
- ② 2023年9月期 業績見通し
- ③ 会社概要

1

# 2022年9月期 決算概要



## FY2022 通期業績概要

- 売上高：765百万円
- 営業利益：△304百万円

## FY2023 通期業績予想

- 売上高：1,201百万円（前年比+57.1%）
- 営業利益：10百万円

- **売上高：765百万円（対前年比+14.2%）**  
新型コロナウイルス感染症による影響もマッチングアプリの成長により増収
- **営業利益：△304百万円（対前年比+13百万円）**  
マッチングアプリへの成長投資拡大も赤字幅は縮小

（単位：百万円）

	FY2022 通期	FY2021 通期	対前年比
	実績	実績	
<b>売上高</b>	<b>765</b>	<b>670</b>	<b>+14.2%</b>
<b>売上総利益</b>	<b>728</b>	<b>627</b>	<b>+16.1%</b>
売上比 (%)	95.3%	93.7%	+1.6pt
<b>営業利益</b>	<b>△304</b>	<b>△317</b>	-
売上比 (%)	-	-	-
<b>経常利益</b>	<b>△300</b>	<b>△313</b>	-
売上比 (%)	-	-	-
<b>当期純利益</b>	<b>△312</b>	<b>△376</b>	-
売上比 (%)	-	-	-

- 4Q売上高は219百万円 前年同四半期比+53.3%と増収**  
 行動制限の解除により、「machicon JAPAN」のイベント参加者数が大きく回復  
 マーケティング施策により、マッチングアプリ「CoupLink」の利用者数が増加
- 4Q営業利益は△55百万円 前年同四半期比で赤字幅は縮小**  
 引き続き固定費を圧縮しながらも、成長を続けるマッチングアプリ市場にある「CoupLink」への積極的なマーケティング投資を拡大

(単位：百万円)

	FY2022 4Q	前年同四半期 FY2021 4Q	
	実績	実績	増減比
<b>売上高</b>	<b>219</b>	<b>143</b>	<b>+53.3%</b>
イベントEC運営サービス	147	103	+42.9%
Webサイト運営サービス	71	39	+80.7%
<b>売上総利益</b>	<b>207</b>	<b>134</b>	<b>+53.9%</b>
<b>販売管理費</b>	<b>262</b>	<b>224</b>	<b>+16.7%</b>
<b>営業利益</b>	<b>△55</b>	<b>△90</b>	<b>-</b>

- イベントECサイト運営サービス売上高 前年同四半期比+42.9%**  
 行動制限の解除により4月以降イベント参加者数が段階的に回復  
 コロナウイルス「第7波」の感染拡大も、イベントへの影響は過去の感染拡大に比べ限定的
- Webサイト運営サービス売上高 前年同四半期比+80.7%**  
 マatchingアプリ「CoupLink」への積極的なマーケティング投資の拡大による新規会員数が増加  
 AIを活用したマatchingアルゴリズムの改善によるマatching率が向上

(単位：百万円)

	FY2022 4Q	前年同四半期 FY2021 4Q	
	実績	実績	増減比
<b>イベントECサイト運営サービス</b>	<b>147</b>	<b>103</b>	<b>+42.9%</b>
構成比 (%)	67.4%	72.4%	△5.0pt
<b>Webサイト運営サービス</b>	<b>71</b>	<b>39</b>	<b>+80.7%</b>
構成比 (%)	32.6%	27.6%	+5.0pt



- 自己資本比率は82.5%と引き続き高水準

(単位：百万円)

		FY2021	FY2022	対前年比
資産合計	流動資産	1,876	1,639	△237
	現金及び預金	1,830	1,563	△267
	固定資産	65	50	△15
<b>資産合計</b>		<b>1,942</b>	<b>1,689</b>	<b>△253</b>
負債合計	流動負債	110	154	+44
	固定負債	139	141	+2
<b>負債合計</b>		<b>250</b>	<b>296</b>	<b>+46</b>
<b>純資産合計</b>		<b>1,692</b>	<b>1,393</b>	<b>△299</b>
<b>負債・純資産合計</b>		<b>1,942</b>	<b>1,689</b>	<b>△253</b>
<b>自己資本比率</b>		<b>87.1%</b>	<b>82.5%</b>	<b>△4.6pt</b>

## 2 2023年9月期 業績見通し



- **売上高：1,201百万円（前年比+57.1%）**  
**イベントEC運営サービス：875百万円（前年比+62.5%）**  
**WEBサイト運営サービス：325百万円（前年比+44.2%）**

イベント需要の回復を背景に通期営業黒字を予想  
 マatchingアプリへの成長投資を継続し、更なる成長を目指す

（単位：百万円）

	FY2023 通期予想	FY2022 通期実績	増減	増減比
<b>売上高</b>	<b>1,201</b>	<b>765</b>	<b>+437</b>	<b>+57.1%</b>
イベントEC運営サービス	875	539	+336	+62.5%
WEBサイト運営サービス	325	225	+99	+44.2%
<b>原価および販売管理費</b>	<b>1,191</b>	<b>1,069</b>	<b>+122</b>	<b>+11.4%</b>
<b>営業利益</b>	<b>10</b>	<b>△304</b>	<b>+314</b>	<b>-</b>
<b>経常利益</b>	<b>10</b>	<b>△300</b>	<b>+310</b>	<b>-</b>
<b>当期純利益</b>	<b>10</b>	<b>△312</b>	<b>+322</b>	<b>-</b>

- **経営目標：黒字化・中長期に向けた成長投資**

新型コロナウイルス感染症の経済活動に与える影響が限定的になりつつある現況を踏まえ、市場ニーズを掴み2023年9月期での営業黒字を目指します。同時に、中長期を見据え、市場が拡大するマッチングアプリの更なるシェア獲得のための成長投資を行って参ります。

- **成長戦略**

### イベントプラットフォーム「machicon JAPAN」

- ① 大型イベントを含めたイベントラインナップの拡充による新たなニーズ獲得
- ② マッチングアプリ・メディアサービスとの連携強化による利用者数の拡大
- ③ マーケティング・プロモーション強化による利用者数の拡大

### マッチングアプリ「CoupLink」

- ① マーケティング投資、強化による利用者数の拡大
- ② イベント・メディアサービスとの連携強化による利用者数の拡大
- ③ AIを含む技術を活用したマッチング率・課金率の向上

### 3 会社概要





LINKBAL

経営理念

人との出会い、それが未来。

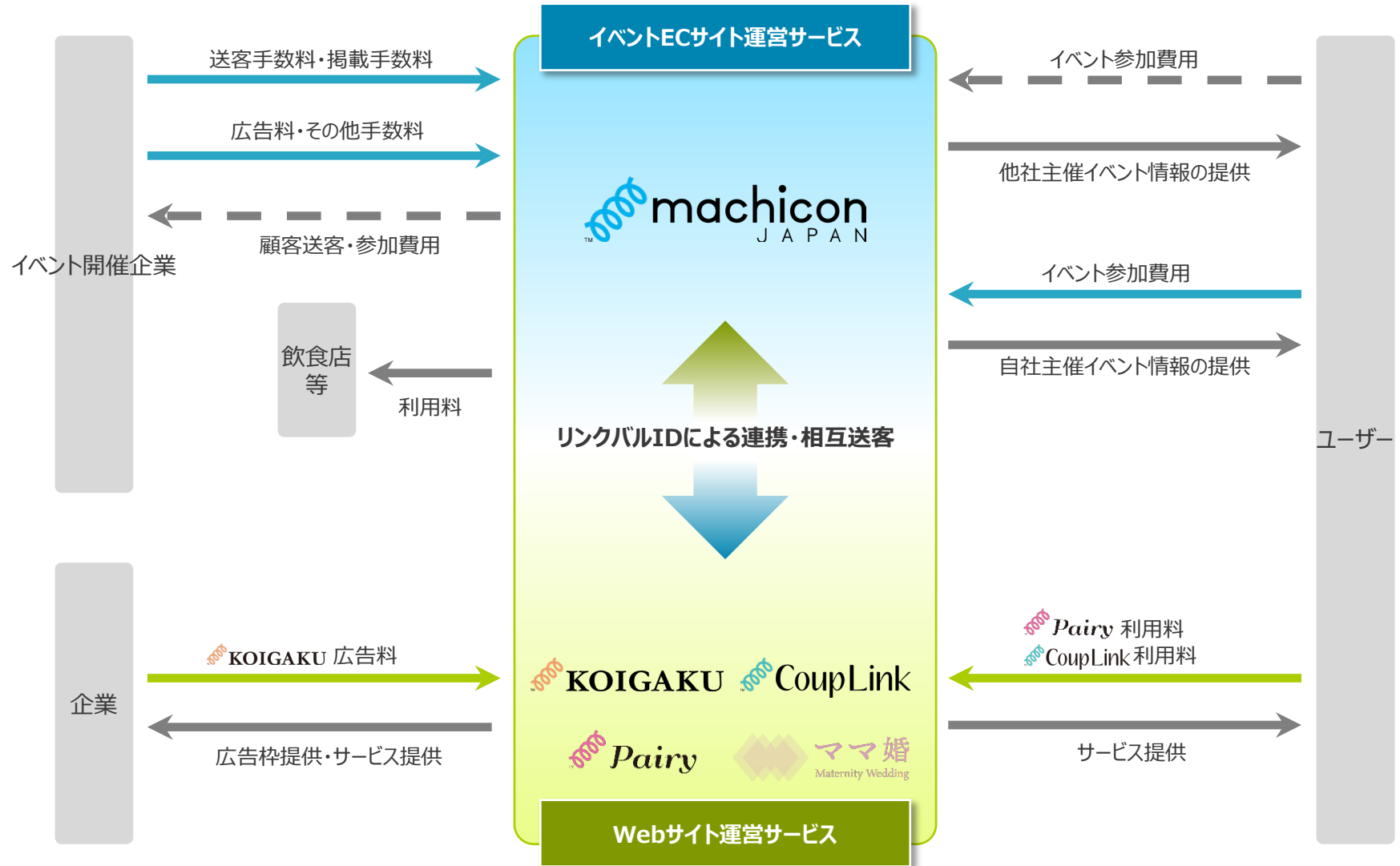
Mission

出会いをつくる。

Vision

一人ひとりの可能性が広がる、豊かな世界。





237万人の会員を有し、多数のイベントを掲載する「machicon JAPAN」は、国内最大級のマッチングイベント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

### 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

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。

### 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」




### 結婚相談所連盟「Marriage Design Group」



# MarriageDesignGroup

- 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**