



LINKBAL

# 2023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

2023年2月8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 2023年9月期 第1四半期決算概要
- 2 2023年9月期 業績見通し
- 3 会社概要

# ① 2023年9月期 第1四半期決算概要



## FY2023 1Q 業績概要

- 売上高 224百万円 前年同四半期比+17.4%
- 原価および販売管理費 279百万円 前年同四半期比+4.5%

(単位：百万円)

	FY2023 1Q	前年同四半期 FY2022 1Q	
	実績	実績	増減比
売上高	224	191	+17.4%
原価および販売管理費	279	267	+4.5%
売上比 (%)	124.4%	139.7%	△15.3pt
営業利益	△54	△76	-
売上比 (%)	-	-	-
経常利益	△54	△74	-
売上比 (%)	-	-	-
四半期純利益	△55	△74	-
売上比 (%)	-	-	-

## FY2023 1Q サービス別売上概要

- イベントECサイト運営サービス 前年同四半期比+4.1%**  
 2022年10月～12月はCOVID-19の新規感染者数が継続的に増加し、期初想定よりもイベントの参加者数は回復せず。
- Webサイト運営サービス 前年同四半期比+64.0%**  
 前期からの成長を維持、引き続き利用者拡大に向けたマーケティング投資を継続する。

(単位：百万円)

	FY2023 1Q	前年同四半期 FY2022 1Q	
	実績	実績	増減比
<b>イベントECサイト運営サービス</b>	<b>155</b>	<b>149</b>	<b>+4.1%</b>
構成比 (%)	69.1%	77.9%	△8.8pt
<b>Webサイト運営サービス</b>	<b>69</b>	<b>42</b>	<b>+64.0%</b>
構成比 (%)	30.9%	22.1%	+8.8pt

- COVID-19による事業の影響を考慮し、健全な財務基盤を維持し投資機会に備える
- 自己資本比率は引き続き高水準で維持し、運転資金も潤沢

(単位：百万円)

		FY2023 1Q	FY2022 1Q	対前年比
資産合計	流動資産	1,583	1,852	△269
	現金及び預金	1,477	1,753	△275
	固定資産	55	64	△9
<b>資産合計</b>		<b>1,638</b>	<b>1,916</b>	<b>△278</b>
負債合計	流動負債	158	157	±0
	固定負債	141	141	±0
<b>負債合計</b>		<b>299</b>	<b>298</b>	<b>+1</b>
<b>純資産合計</b>		<b>1,338</b>	<b>1,617</b>	<b>△279</b>
<b>負債・純資産合計</b>		<b>1,638</b>	<b>1,916</b>	<b>△278</b>
<b>自己資本比率</b>		<b>81.7%</b>	<b>84.4%</b>	<b>△2.7pt</b>

## 2 2023年9月期 業績見通し





- **業績進捗は概ね計画通り**

- **FY2023 2Q以降の取り組み**

イベントは、アフターコロナを見据え、新たなサービスを提供し顧客層の拡大を目指す。  
 マatchingアプリは、引き続き積極的なマーケティング投資で利用者拡大を目指す。また、拡大したユーザーの継続利用を促進するため、安心安全への施策を重点的に行う。

(単位：百万円)

	期初予想 2022/11/4 発表	実績 2022/8/5 発表	進捗率
<b>売上高</b>	<b>1,201</b>	<b>224</b>	<b>18.6%</b>
イベントEC運営サービス	875	155	17.7%
WEBサイト運営サービス	325	69	21.2%
<b>原価および販売管理費</b>	<b>1,191</b>	<b>279</b>	<b>23.3%</b>
<b>営業利益</b>	<b>10</b>	<b>△54</b>	<b>-</b>
<b>経常利益</b>	<b>10</b>	<b>△54</b>	<b>-</b>
<b>当期純利益</b>	<b>10</b>	<b>△55</b>	<b>-</b>

## 3 会社概要



**LINKBAL**



LINKBAL

経営理念

人との出会い、それが未来。

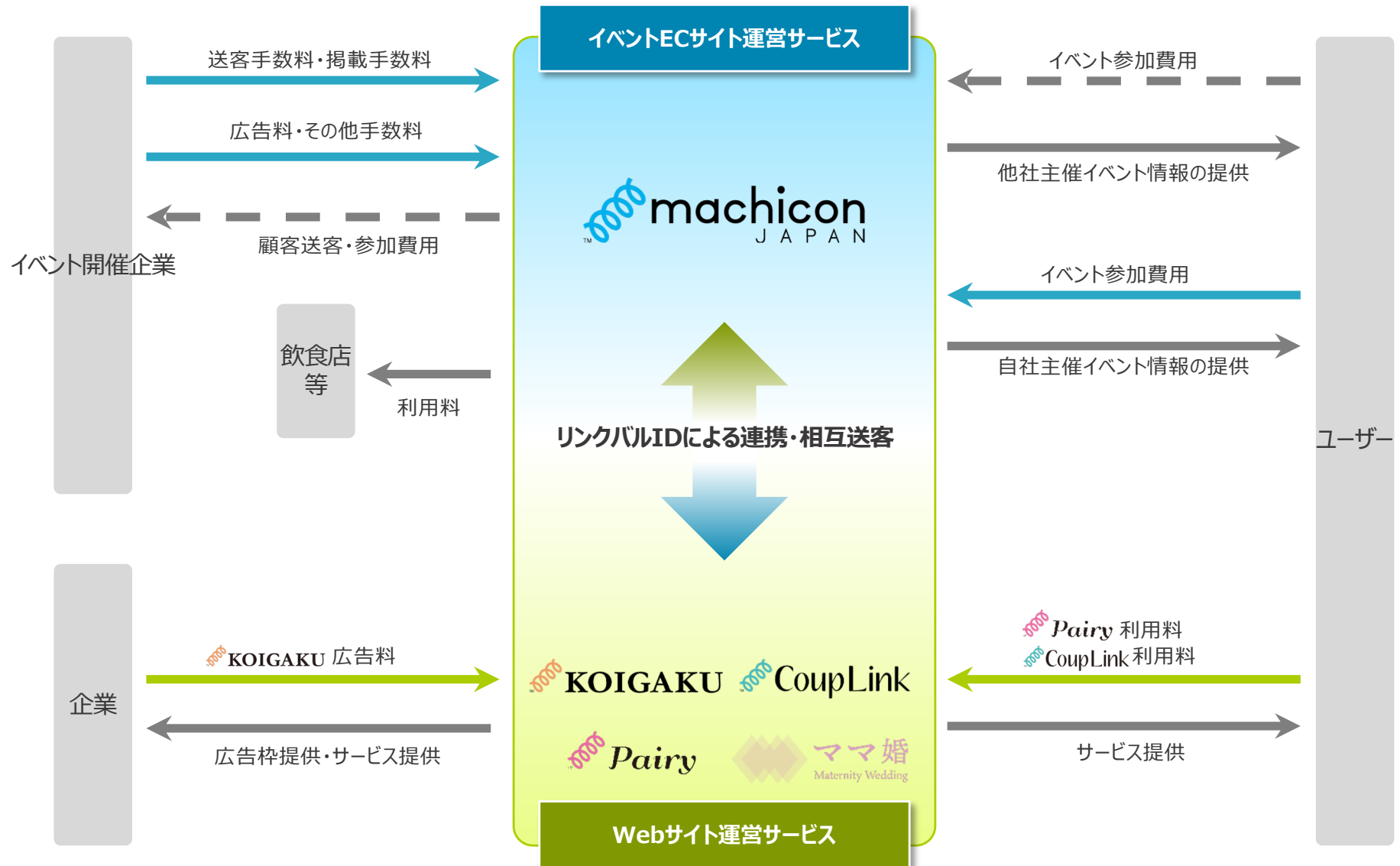
Mission

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。





243万人の会員を有し、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。  
「恋活」「友活」「婚活」などを目的とした様々なコンテンツを掲載。

## マッチングイベント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

恋愛・婚活

友達作り

社会人サークル

オフ会

自分磨き

体験

.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

国内初のマッチングイベントと連携したマッチングアプリ  
「machicon JAPAN」と連携することで他社とは異なる独自の集客チャネルを保有。

## マッチングアプリ「CoupLink」



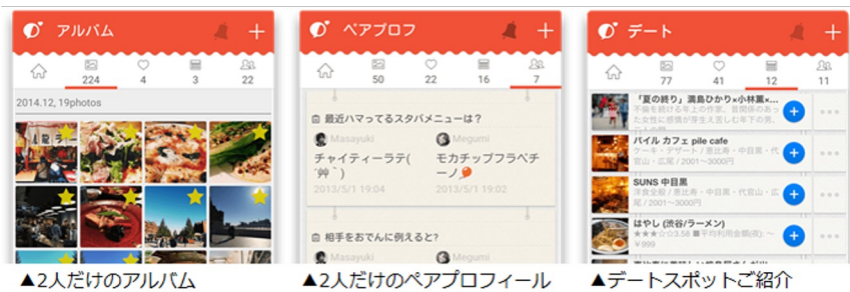
### 【概要・特長】

- オンラインでユーザーにマッチングサービスを提供
- 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
- 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
- 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
- イベントにも参加する恋活に真剣なユーザーが多数登録

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**