



Creating Links, Changing the World



2023年7月期第3四半期
決算説明資料
リンクーズ株式会社
2023年6月

- 01** | ミッション・会社概要
- 02** | 2023年7月期 第3四半期業績サマリー
- 03** | 2023年7月期 通期業績予想
- 04** | 事業戦略及び成長戦略
- | Appendix

01 | ミッション・会社概要



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

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 | 237百万円（2023年4月末日現在） | |
| 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 | |
| 従業員数 | 78名（2023年4月末日現在） | |



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 |
| 2022年10月 | 東京証券取引所グロース市場へ上場（コード5131） |

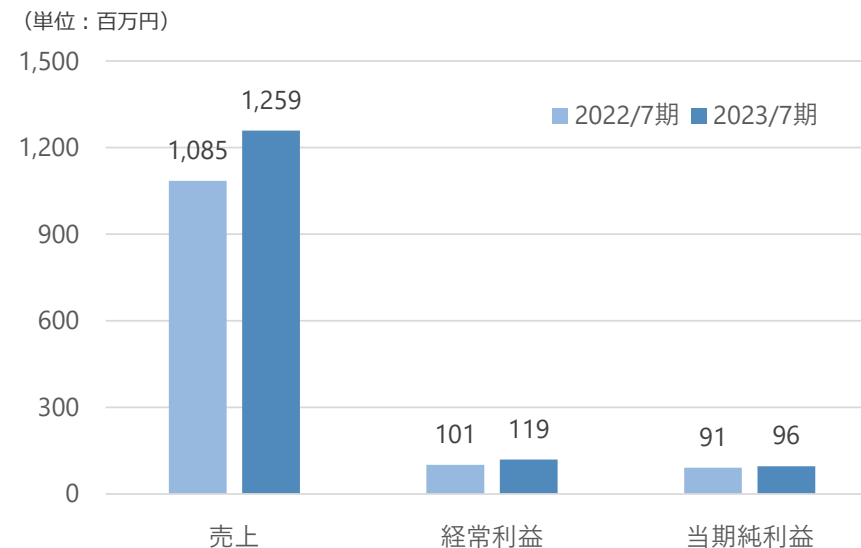
02 | 2023年7月期 第3四半期業績サマリー

第3四半期決算サマリー

- 売上高は、「Linkers Trading」の需要減退や「LFB」の一部検収遅延があるものの、他サービスの伸長が売上を牽引し前年同期比で約16%増にて着地
- 業容拡大による人件費の増加、及び情報セキュリティ施策強化によるシステム関連経費を中心に販管費が増加したものの、段階利益は黒字転換

2023年7月期第3四半期累計業績

| | | | |
|---------------------|------------------|--------------------|-------------------|
| 売上高 | 1,259百万円 | 前年同期比 | +173百万円 +16.0% |
| 経常利益 (経常利益率) | 119百万円 (9.4%) | 前年同期比 (0.1pts) | +17百万円 +17.4% |
| 四半期純利益 (四半期純利益率) | 96百万円 (7.6%) | 前年同期比 (△0.8pts) | +5百万円 +5.5% |

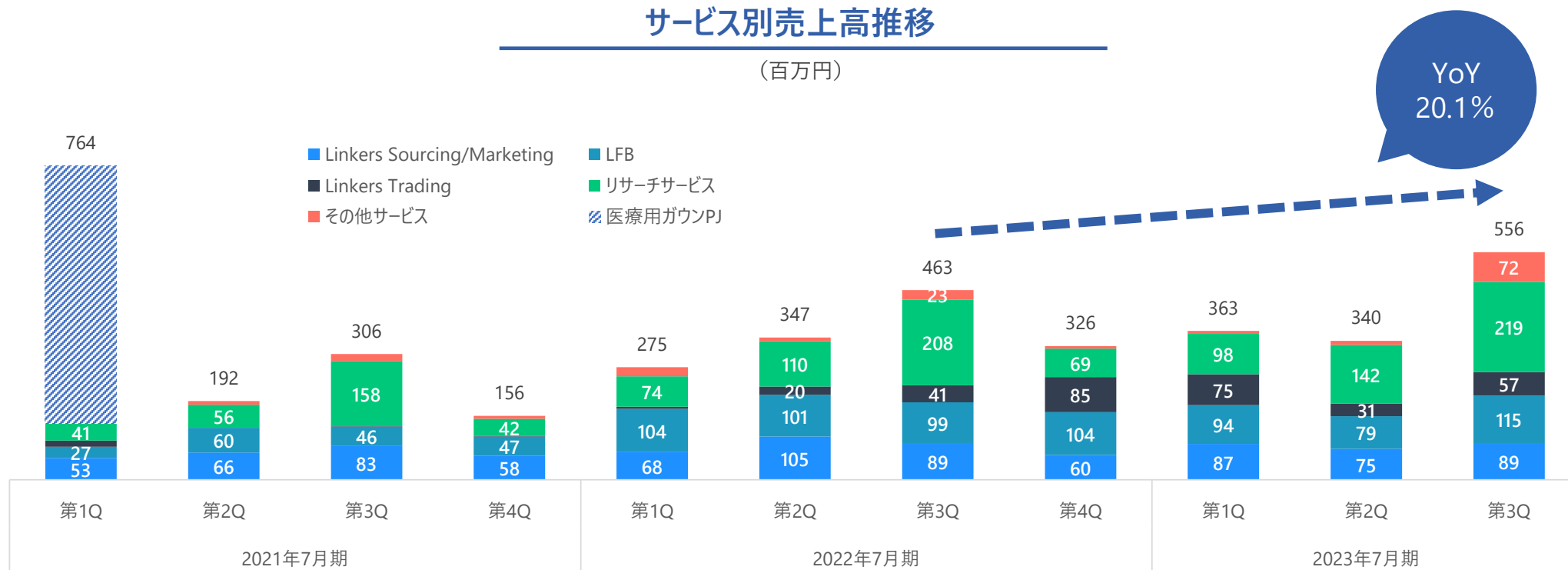


サービス別売上推移

- 売上高は、前年同期比で約20%の増収を達成、第3四半期累計比でも約16%増で着地
- 「Linkers Sourcing」及び「Linkers Marketing」は前年同期比でほぼ横ばいとなったものの、「LFB」が同約15%増となるなど全サービスが前年同期比を上回る水準で推移

サービス別売上高推移

(百万円)



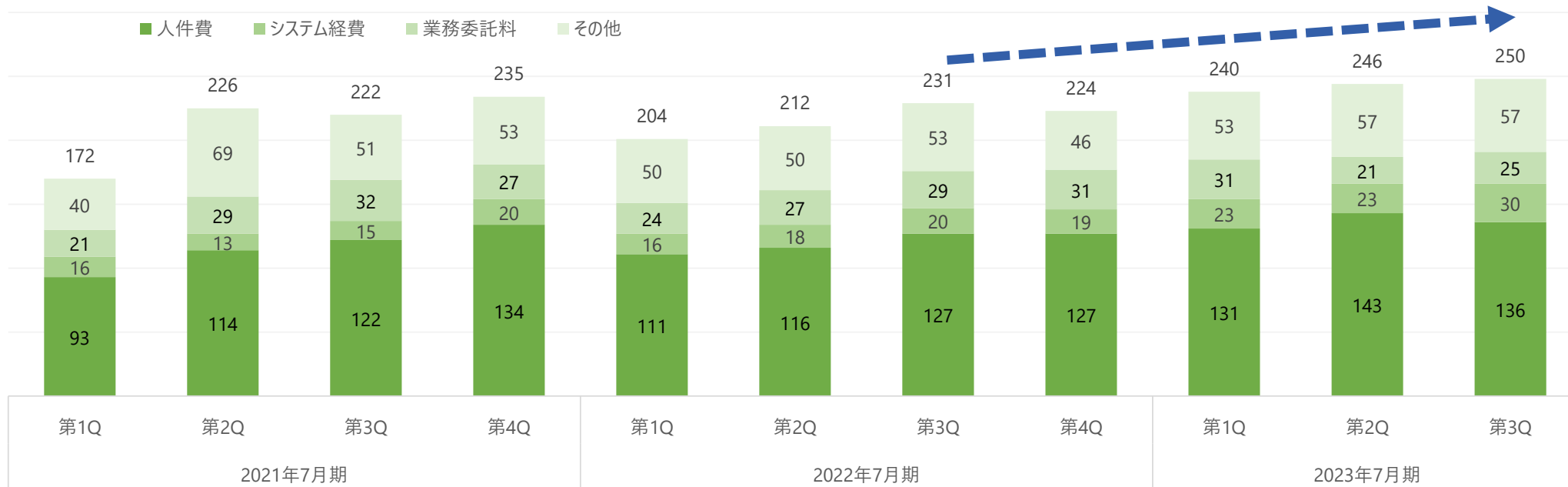
販管費（四半期）推移

- 業容拡大による人件費増や、情報セキュリティ施策強化に伴うシステム関連経費の増加等により、販管費全体では前年同期比で約8%増（第3四半期累計比では約14%増）となったものの予算内に収斂

販管費推移

(百万円)

YoY
8.2%



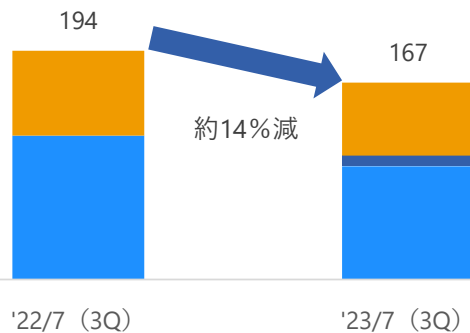
各種KPI推移（第3四半期累計ベース）

- 探索・マッチングサービスは、海外探索サービスへのリソース投下もあり、国内着手件数が逡減
- SaaS型マッチングサービスは、複数の機関の導入が第4四半期にずれ込んだものの、当第3四半期にて「Linkers for BANK」が2機関、「Linkers for Business」にて1機関の導入が完了し、累計34機関まで拡大
- リサーチサービスは、一般リサーチ及びマルチクライアントリサーチともに受注増となり、前年同期比で約49%増と好調に推移

探索・マッチングサービス

(件数)

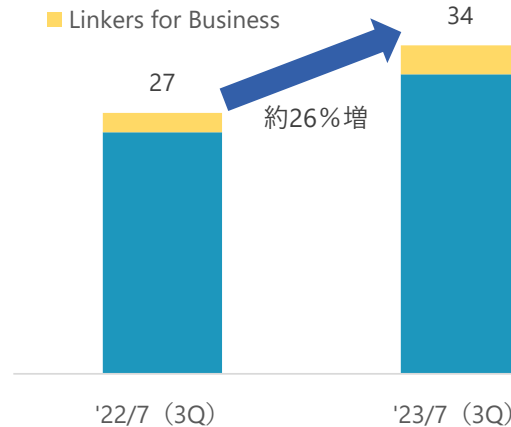
- Linkers Sourcing
- Linkers Sourcing (海外)
- Linkers Marketing



SaaS型マッチングサービス

(導入機関数)

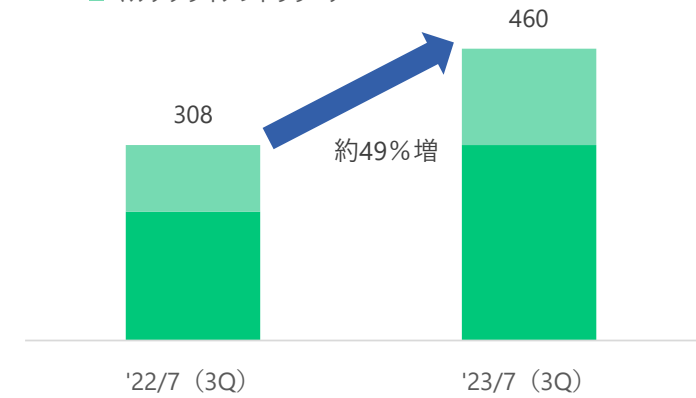
- Linkers for BANK
- Linkers for Business



リサーチサービス

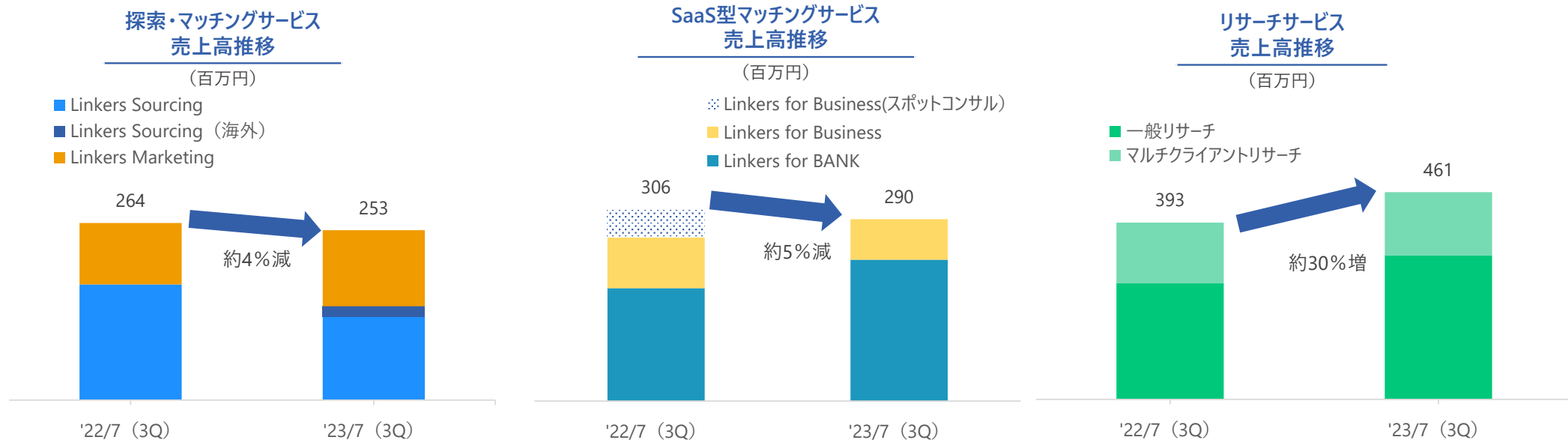
(件数)

- 一般リサーチ
- マルチクライアントリサーチ



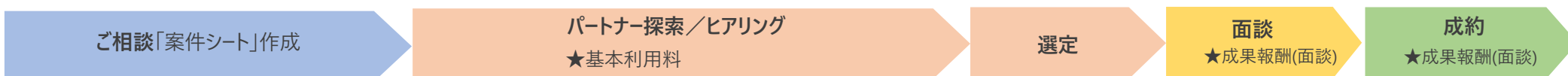
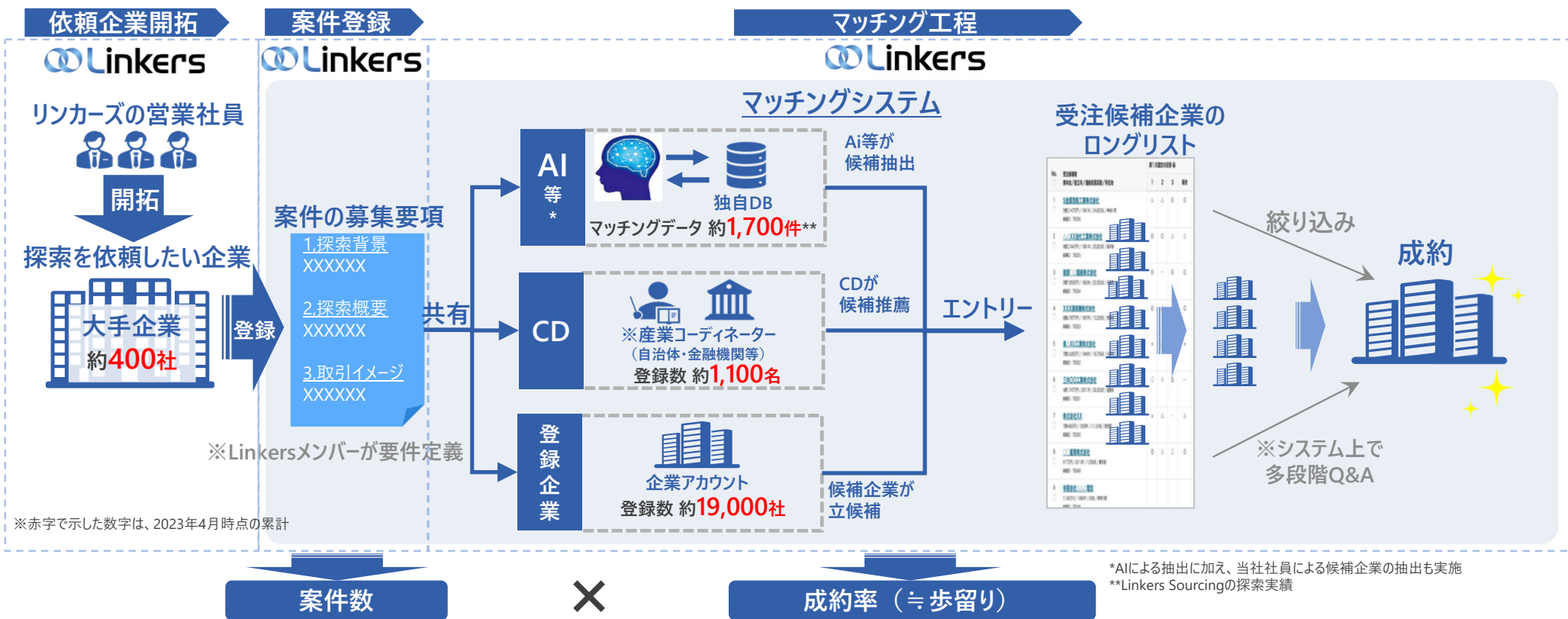
売上推移（第3四半期累計ベース）

- 探索・マッチングサービスは、「Linkers Sourcing」が海外探索サービスへの立上げにリソースを配置したなどもあり減少したが、「Linkers Marketing」が引き続き自治体案件好調に推移したことから、プロダクトとしては約4%の微減で着地
- SaaS型マッチングサービス全体では約5%減、「Linkers for Business」はスポットコンサル*の契約満了により減収になった一方で、「Linkers for BANK」が4機関の導入が完了し、ストック収益が拡大したことから約25%増と好調に推移
- リサーチサービスは、第2四半期に引き続き一般リサーチ及びマルチクライアントリサーチともに好調に推移



*「Linkers for Business」と既存の自社運営マッチングサービスとの連携を強化するため、導入機関1社に対して期間限定でのコンサルティングサービスを提供

自社運営マッチングサービスモデル (Linkers Sourcing/Marketing)

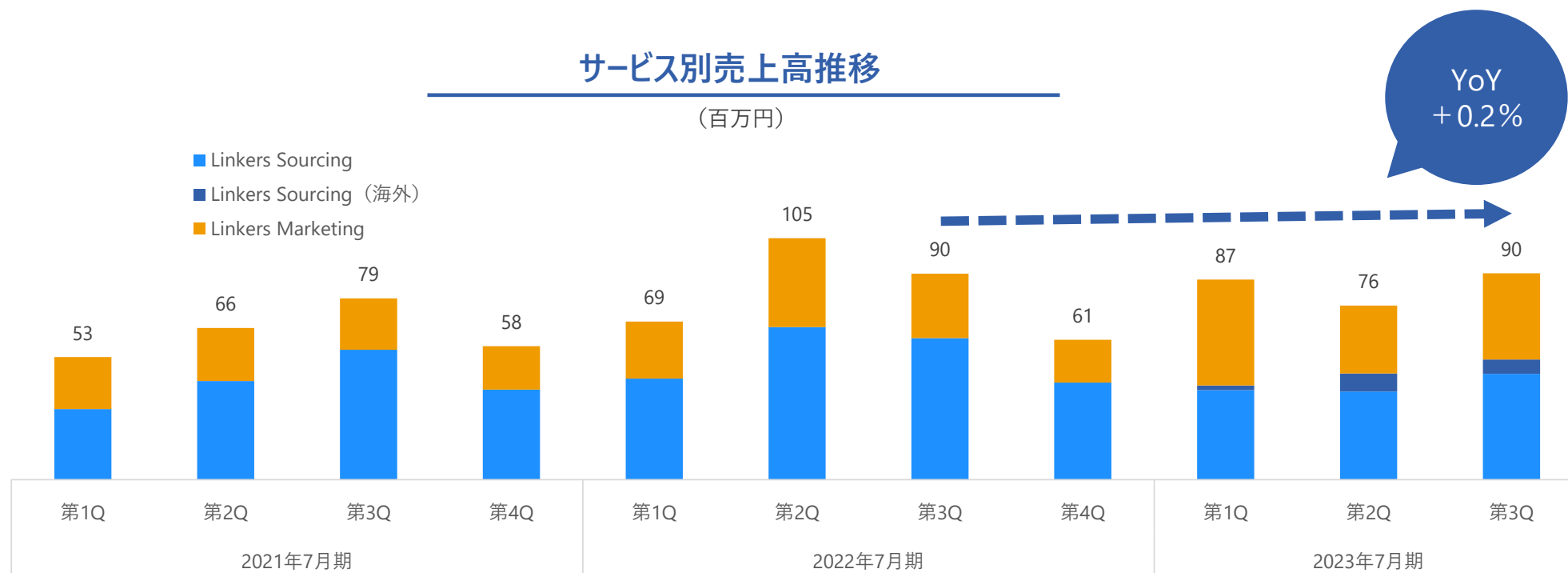


自社運営マッチングサービス売上高推移

- 自社運営マッチングサービス全体では、前年同期比では横ばい、第3四半期累計比では約4%減
- 当期より開始した海外探索サービスの早期立上げを目的に営業リソースの配分を優先したことから、国内着手案件の獲得が停滞したものの、高単価の自治体案件の獲得により売り上げ減少幅を圧縮

サービス別売上高推移

(百万円)



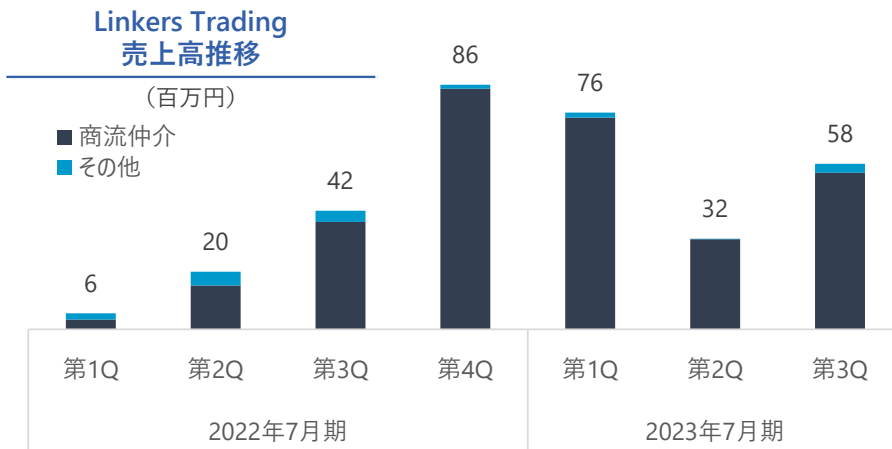
自社運営マッチングサービスモデル（Linkers Trading）

- 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繋ぐ商流紹介*を開始
- 2022年10月に1ドル150円台となる記録的な円安が進み、需要家の為替リスクが鮮明になったことから需要が大幅に減退、国内調達への切り替え等が加速したことなどもあり、計画を大きく下回って推移

*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



「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



SaaS型マッチングシステムのサービスモデル (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

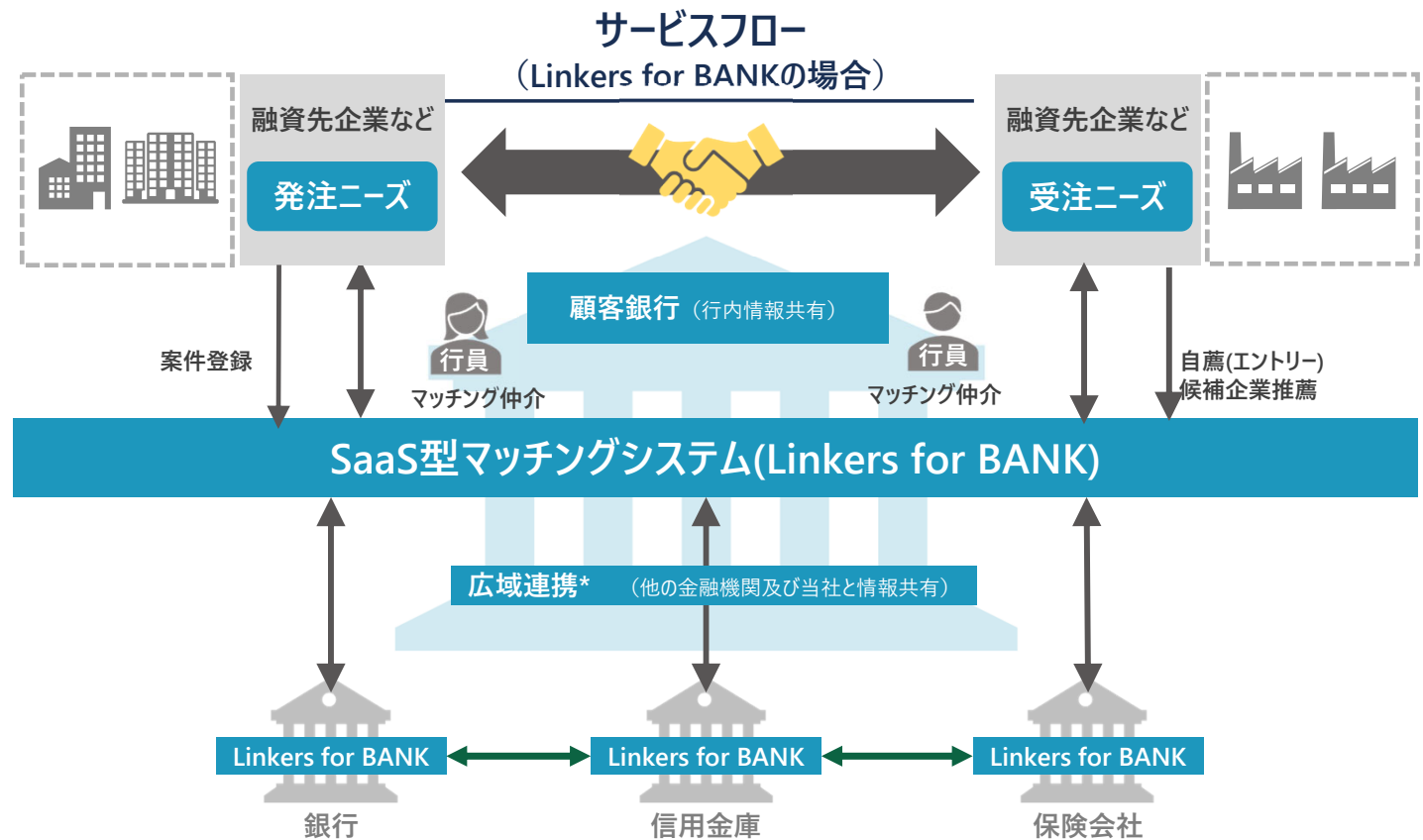
【導入機関のメリット】

- 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 複数の導入機関間で「発注ニーズ案件」又は「受注ニーズ案件」を連携・共有
- ② 導入機関の「発注ニーズ案件」と当社の「受注ニーズ案件」の連携

ビジネスマッチング機会を最大化



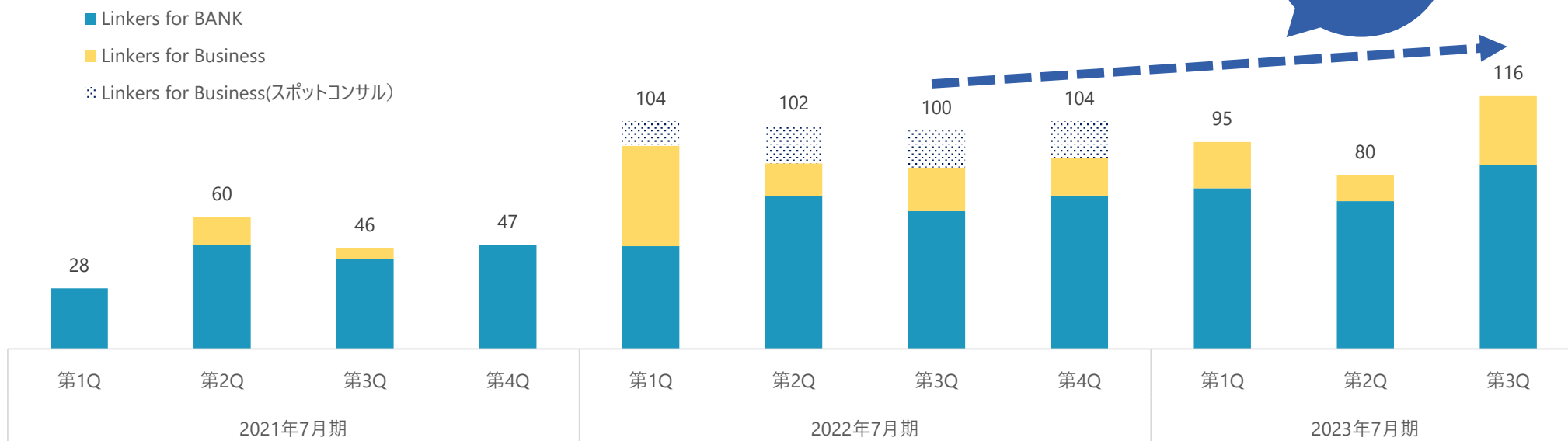
SaaS型マッチングシステム（LFB）売上高推移

- 「LFB」全体としては、前年同期比で約16%増、第3四半期累計比ではスポットコンサルの減収もあり約5%減
- 「Linkers for BANK」は、複数機関の導入が第4四半期にずれ込んだものの累計で4機関の導入が完了。導入機関数の増加に伴いストック収益も増加
- 「Linkers for Business」は、1機関の新規導入が完了。スポットコンサル費用の減少により前年同期比で減収となるものの、減収幅を約14%減まで圧縮

サービス別売上高推移

(百万円)

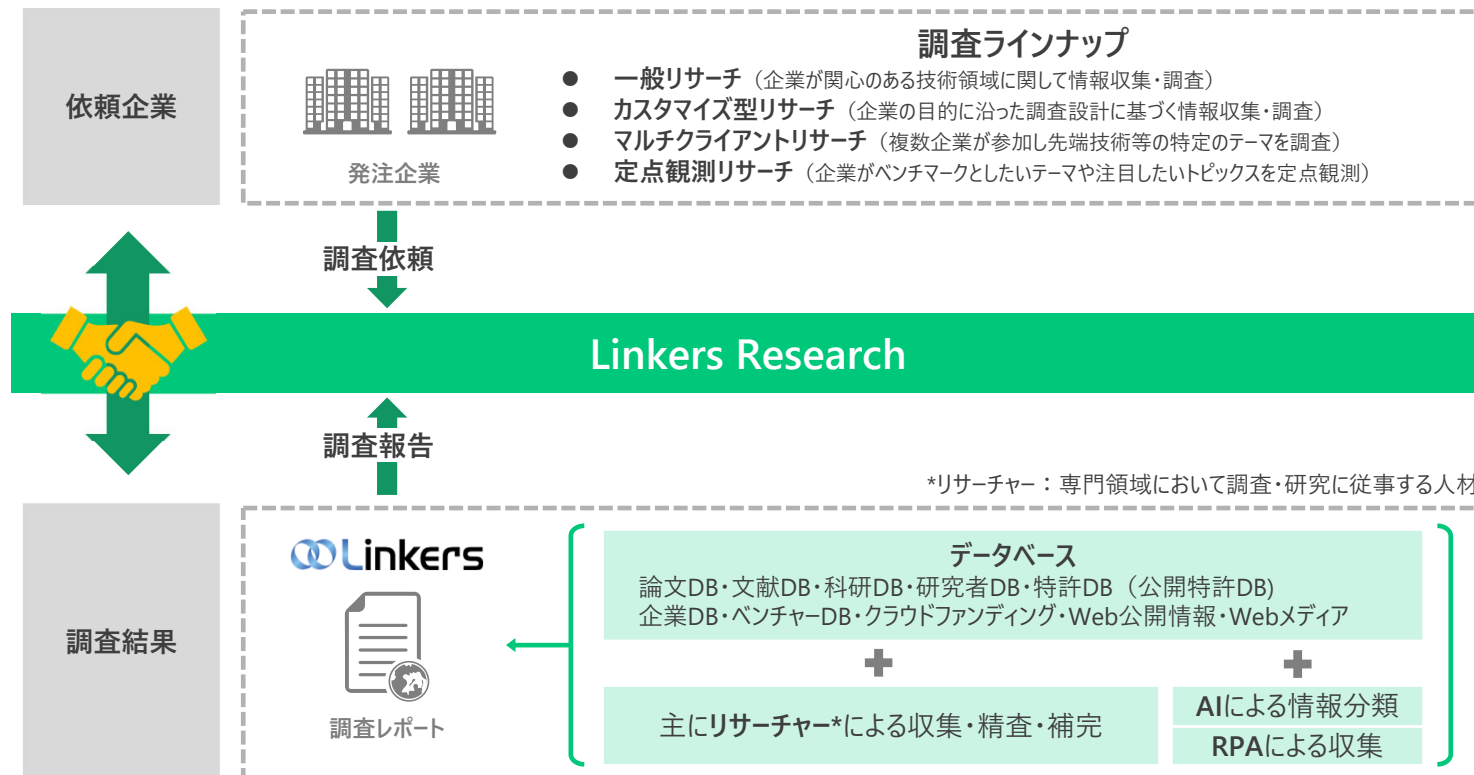
YoY
+15.9%



リサーチサービスのサービスモデル (Linkers Research)

- 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



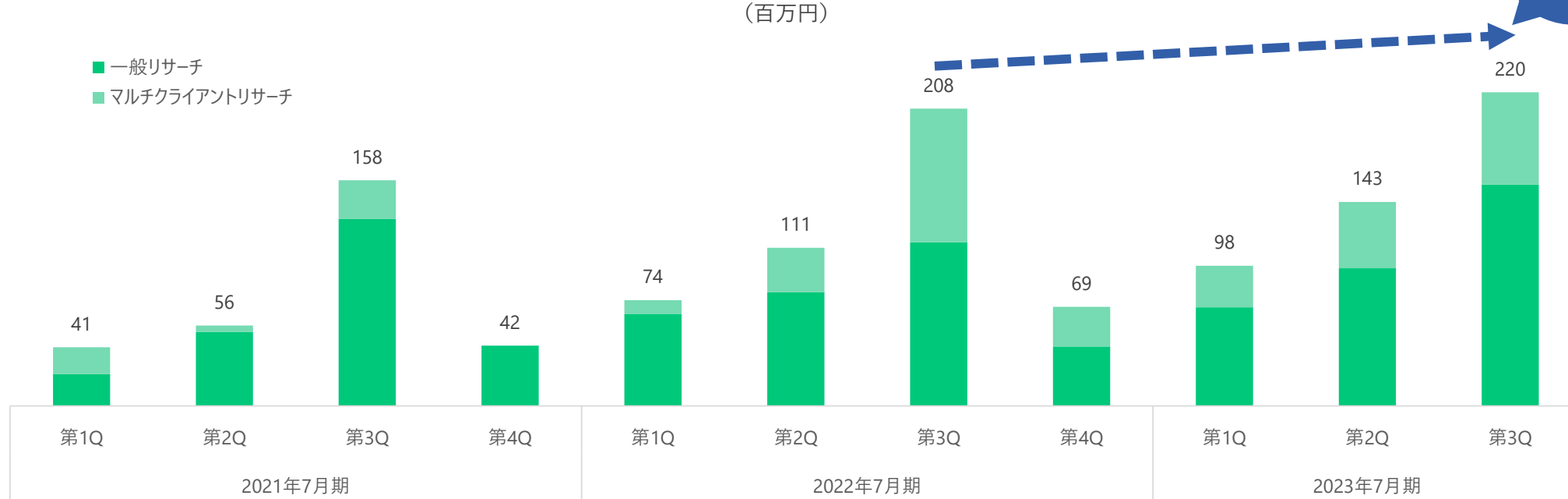
リサーチサービス（Linkers Research）売上高推移

- リサーチサービス全体では、前年同期比で約6%増、第3四半期累計比では約17%増
- 一般リサーチは、前年同期比で約35%増、第3四半期累計比でも約24%増と売上ペースを加速
- マルチクライアントリサーチは、一般リサーチのデリバリーを優先したことから前年同期比で約31%減となるものの、第3四半期累計比では約5%増と着実に増加

サービス別売上高推移

(百万円)

■ 一般リサーチ
■ マルチクライアントリサーチ



03 | 2023年7月期 通期業績予想

2023年7月期 通期業績予想（下方修正）

- 売上高は、全サービスにて前年実績を上回る見込みとなるものの、「Linkers Trading」の需要減退や、「LFB」において複数機関の検収が来期にずれたことなどから、期初予想比で約26%減の1,622百万円を想定
- 各段階利益は、売上原価の執行抑制による粗利率の向上に取り組むとともに、情報セキュリティ強化等の重点施策を除いた販管費の抑制を推進したものの、営業利益は期初予想比で約34%減の111百万円、経常利益は同33%減の105百万円、当期純利益は同19%減の121百万円を想定

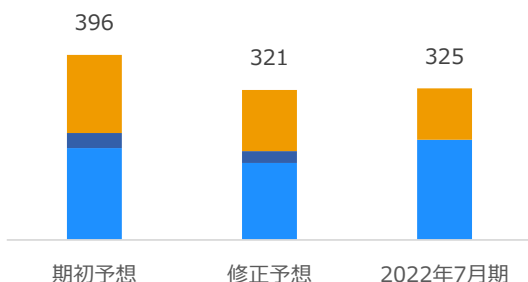
| | 2023年7月期 期初予想 | 2023年7月期 修正予想 | 増減額 | 増減率 (%) | 参考：前年実績 (2022年7月期) |
|-------|------------------|------------------|---------|------------|-----------------------|
| 売上高 | 2,192百万円 | 1,622百万円 | △570百万円 | △26.0% | 1,412百万円 |
| 営業利益 | 169百万円 | 111百万円 | △58百万円 | △34.2% | 65百万円 |
| 経常利益 | 158百万円 | 105百万円 | △52百万円 | △33.3% | 63百万円 |
| 当期純利益 | 150百万円 | 121百万円 | △28百万円 | △19.0% | 49百万円 |

2023年7月期 通期業績予想サマリー（売上）

探索・マッチングサービス①

(百万円)

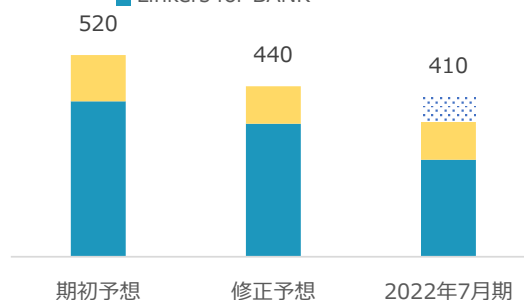
- Linkers Sourcing
- Linkers Sourcing (海外)
- Linkers marketing



SaaS型マッチングサービス

(百万円)

- Linkers for Business (スポットコンサル)
- Linkers for Business
- Linkers for BANK



探索・マッチングサービス②

(百万円)

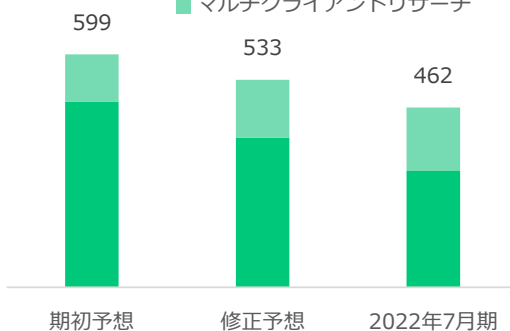
- Linkers Trading



リサーチサービス

(百万円)

- 一般リサーチ
- マルチクライアントリサーチ



一部サービスを除いて、概ね前年を上回る実績見込みとなったものの、売上高としては、以下事由により期初予算比で約26%下回る見通し

- 探索・マッチングサービス①
「Linkers Sourcing」及び「Linkers Marketing」は、プロダクト全体として期初予想比で17%減を見込む。当期の主力施策である海外探索サービスの立上げに時間を要したことで、国内営業の活動量が低下
- 探索・マッチングサービス②
「Linkers Trading」は、期初予想比で58%減を見込む。2022年初めからの円安相場が10月には一時150円台に突入したことで、大口顧客の需要が徐々に国内調達に切り替わるなどして、需要が大幅に減退
- SaaS型マッチングサービス
「Linkers for BANK」及び「Linkers for Business」は、期初予想比で15%減を見込む。期初予算では両サービスで合計16機関の導入を見込んでいたが、検収が翌期にずれた案件が複数発生したことから、合計で12機関の導入に留まる
- リサーチサービス
期中のプロジェクトマネージャー採用が遅れたことから、受注キャパシティが限定的となり受注を制限

04 | 事業概要及び成長戦略

自社運営マッチングサービスのマッチング領域

- 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※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



※ 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。

マッチング関連事業イメージ

- 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/仲介で成り立つ

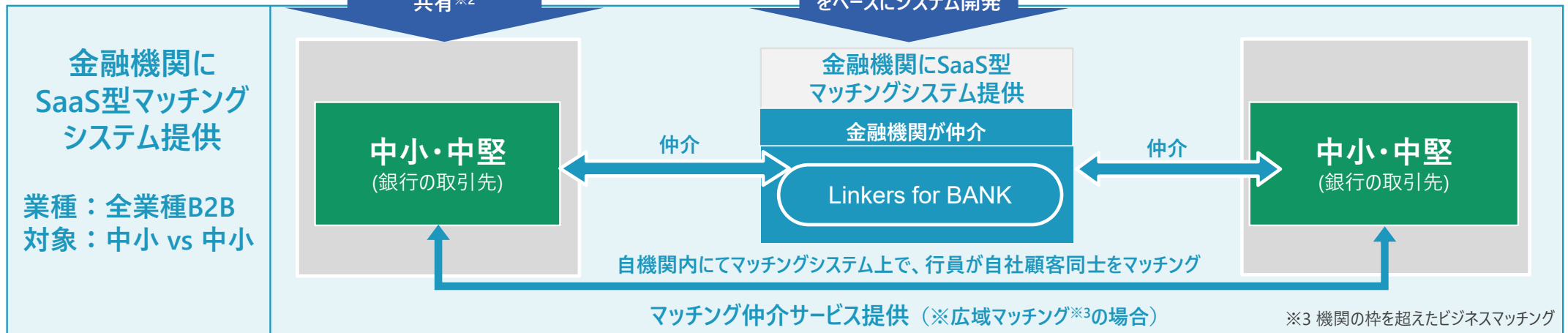


※2 Linkers Sourcingの探索案件情報

発注者案件情報
共有※2

マッチングノウハウ
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）



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 | 国内大手企業 | 国内の中小から大手企業 | 国内大手企業 | 地域金融機関 | | 大手製造業 | 事業会社・自治体 |
| 受注企業 | 国内外の中小企業 | 国内の大手企業 | 海外のサプライヤー | 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 | |
| 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 成果報酬 | 基本利用料 成果報酬 | 個別設定* | 導入支援料 マッチング仲介手数料** | 個別設定 | 個別設定 |
| | ストック | — | — | — | 月額利用料 | 月額利用料(Clip) | — |

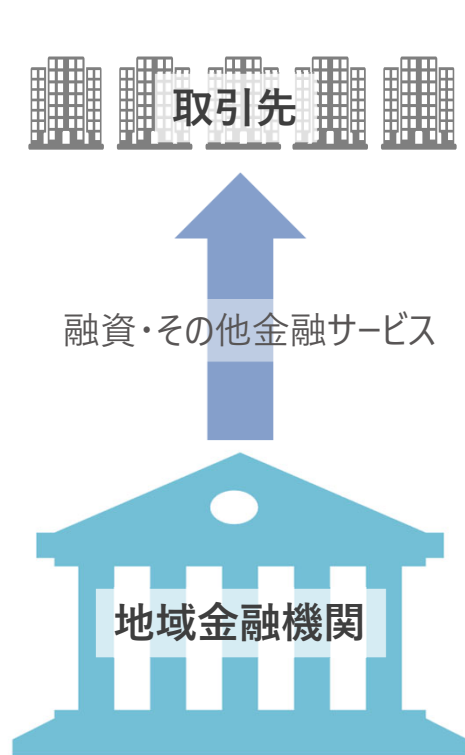
* 調達支援サービスにおいては、契約の形態によって売上と仕入を総額で表示する場合と、ロイヤリティ相当額を純額で表示する場合があります

** 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

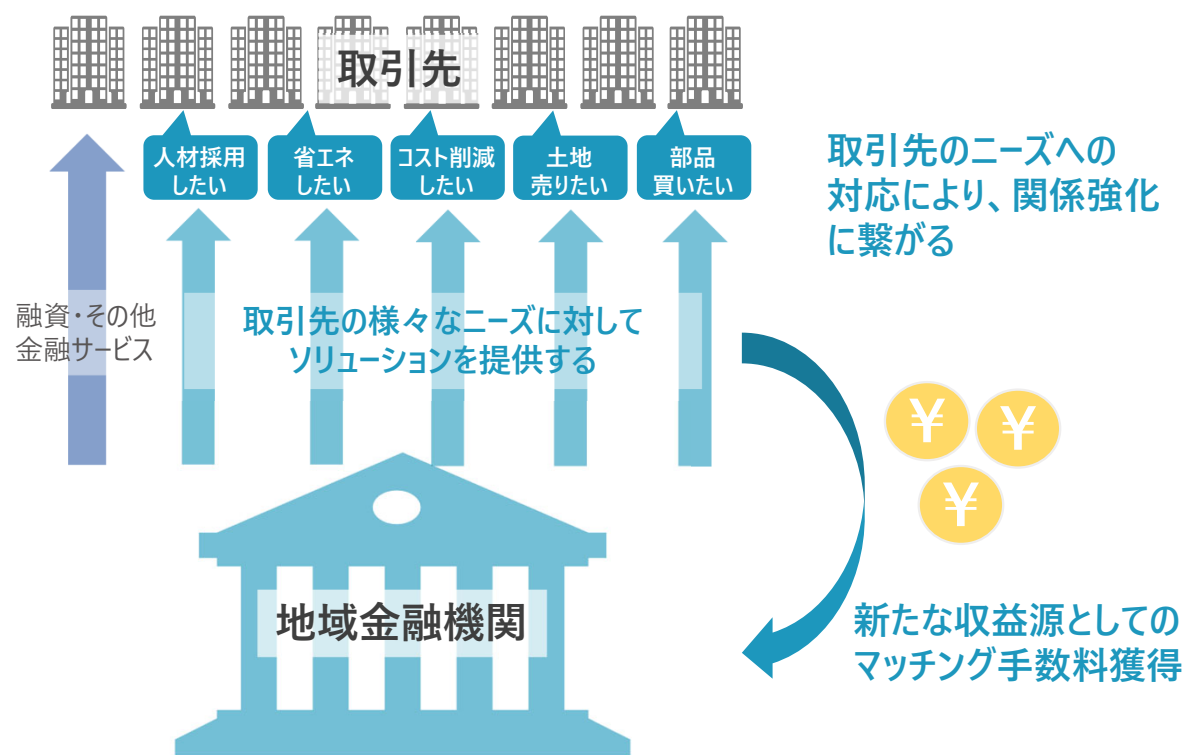
金融機関がマッチングシステムを導入する理由

- 地域金融機関は、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ことを検討
- 取引先ニーズにソリューション提供することで、マッチング収入受領に加えて取引先との関係強化

従来



今後

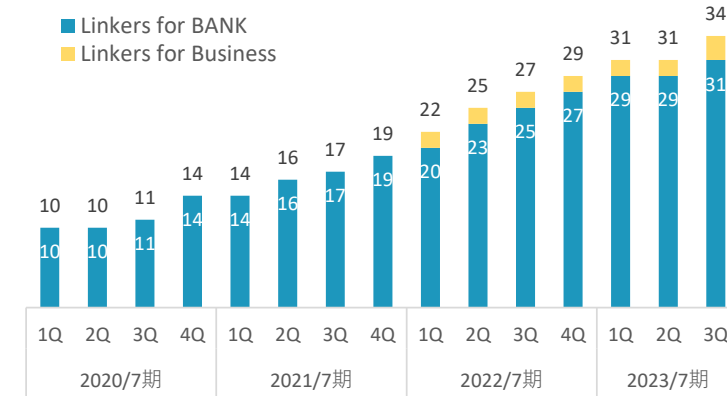


SaaS型マッチングシステム 導入実績

- 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
- 2023年4月時点で合計34機関に導入済（対前年末比+5機関）

導入機関数推移

(件)



中部地方

- 北陸銀行
- 愛知県の信用金庫（非開示）
- 浜松いわた信用金庫
- 十六銀行
- 八十二銀行
- 愛知銀行
- 大垣共立銀行
- 百五銀行 **New!**

北海道・東北地方

- 北海道銀行
- 福島銀行
- 山形銀行
- 大手事業会社（非開示） **New!**

中国地方

- 山口銀行
- もみじ銀行
- 中国銀行
- 山陰合同銀行 **New!**
- 広島銀行 **New!**

関東地方

- 群馬銀行
- 京葉銀行
- 西武信用金庫
- 亀有信用金庫
- 東京都の信用金庫（非開示）
- 第一生命保険
- 大手専門商社（非開示）
- しのめ信用金庫 **New!**

九州地方

- 福岡銀行
- 熊本銀行
- 十八親和銀行
- 北九州銀行

四国地方

- 阿波銀行
- 愛媛銀行

関西地方

- 京都中央信用金庫
- 関西みらい銀行
- 大阪信用金庫

※1 システム導入時期（検収完了日）が早い順に記載

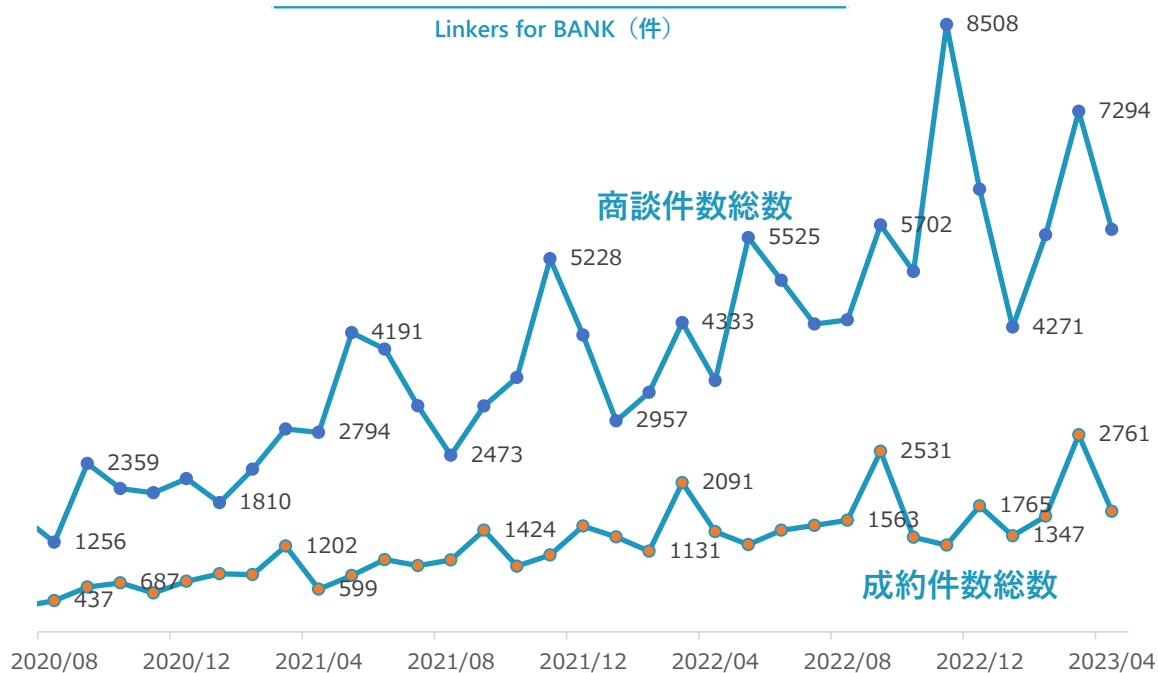
※2 「■」はLinkers for BANK、「□」はLinkers for Businessの導入機関を示します

SaaS型マッチングシステム導入機関の実績動向

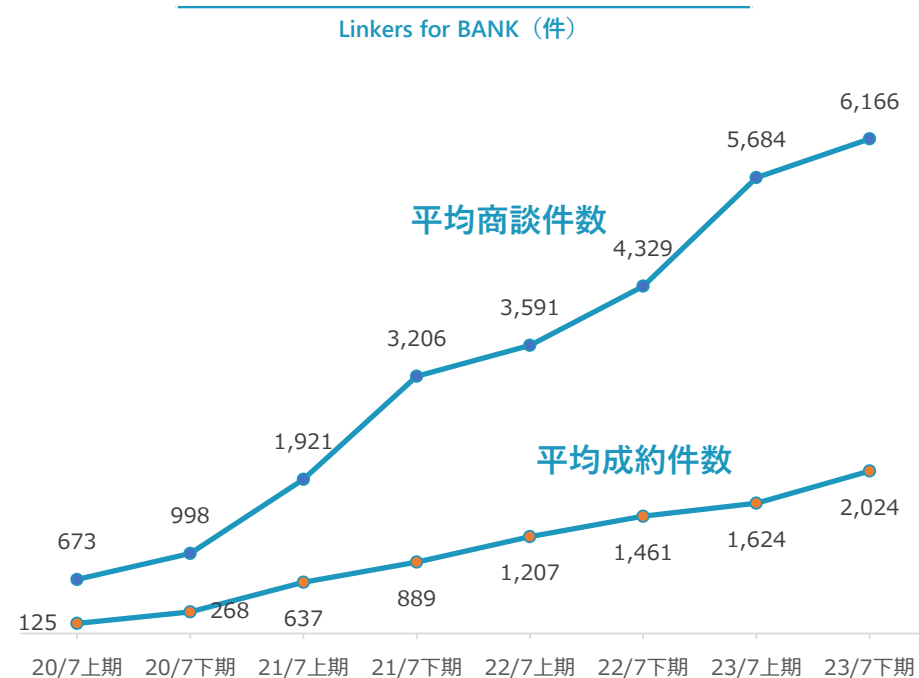
- LFB*導入金融機関内での商談件数および成約件数は順調に伸長、2022年12月にはヒストリカルハイとなる約8,500件の商談を創出
- 平均商談件数及び成約件数も順調に増加、金融機関にとって商談・成約の実現に重要なシステムとしての利用が浸透

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

月間商談件数・成約件数の推移



商談件数・成約件数の平均推移**



**発生した商談件数及び成約件数を半年単位で合計して平均件数を算出
2023年7月期（下期）は、2023年2月～2023年4月の3ヶ月間の平均値

中期展望

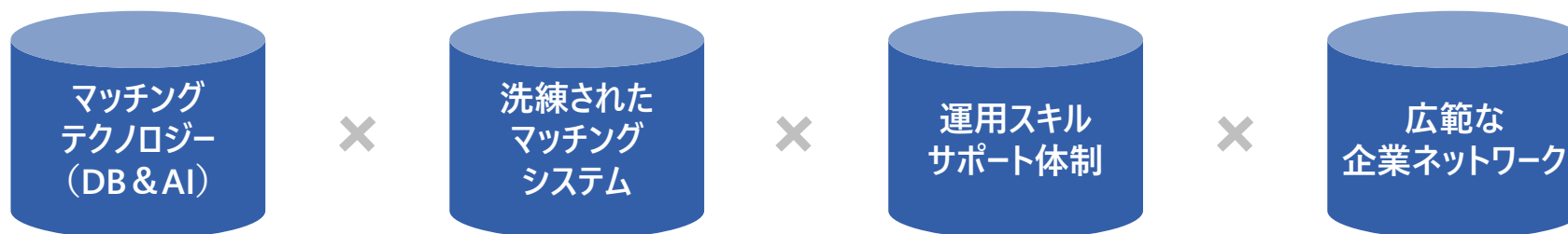
B2Bカスタム領域のプラットフォームとして、
企業価値最大化を目指す

■ 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 | ◎ ・AIによる候補企業選定 ・約1,700件以上のマッチングデータ (Linkers Sourcing 探索実績 2023年1月末時点) | ◎ ・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 | ◎ ・標準化された運用体制 ・顧客ニーズの要件定義力 | ◎ ・約19,000社の登録企業 ・約1,100名以上の産業コーディネーター (2023年1月末時点) |
|------------------------------|--|---|----------------------------------|--|
| 自社運営マッチングサービス (商社) | × 一般的に属人的 | × 一般的に属人的 | △ 一般的に属人的 ニーズの要件定義は可能 | ◎ |
| SaaS型マッチングシステム (システム運営会社) | △ 一般的に自社運営マッチングサービスを持たない | △ 一般的に自社運営マッチングサービスを持たない | △ 一般的に自社運営マッチングサービスを持たない | △ 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

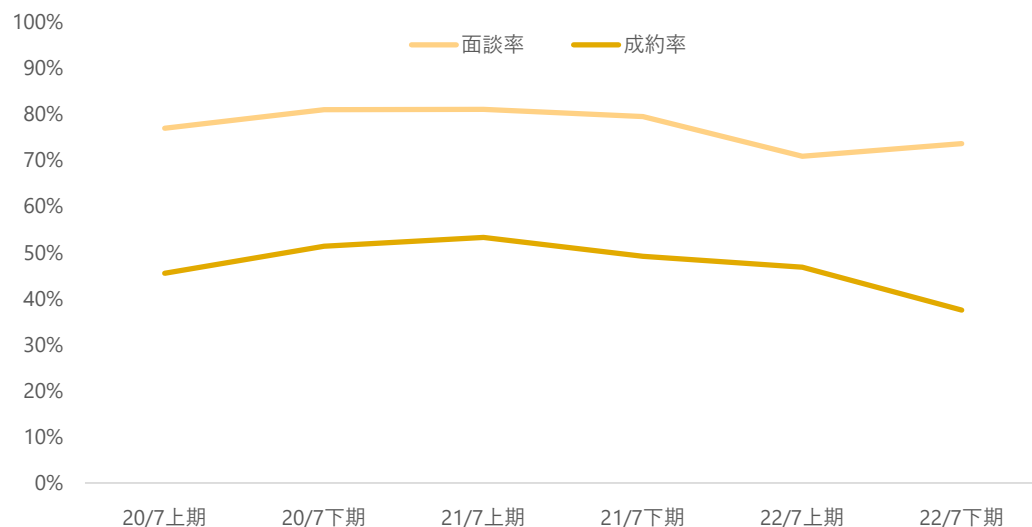
*** 当社が提供する探索・マッチングサービスにおいて、受注候補企業等の推薦を行う情報提供者を指しております

当社の強み（成約率）

- 「Linkers Sourcing」における平均面談率*は 約77%、平均成約率**は47%（19年8月～22年7月平均／23年4月末時点）
- 「Linkers Marketing」の面談件数の平均は平均4.2件（20年8月～22年7月平均／23年4月末時点）

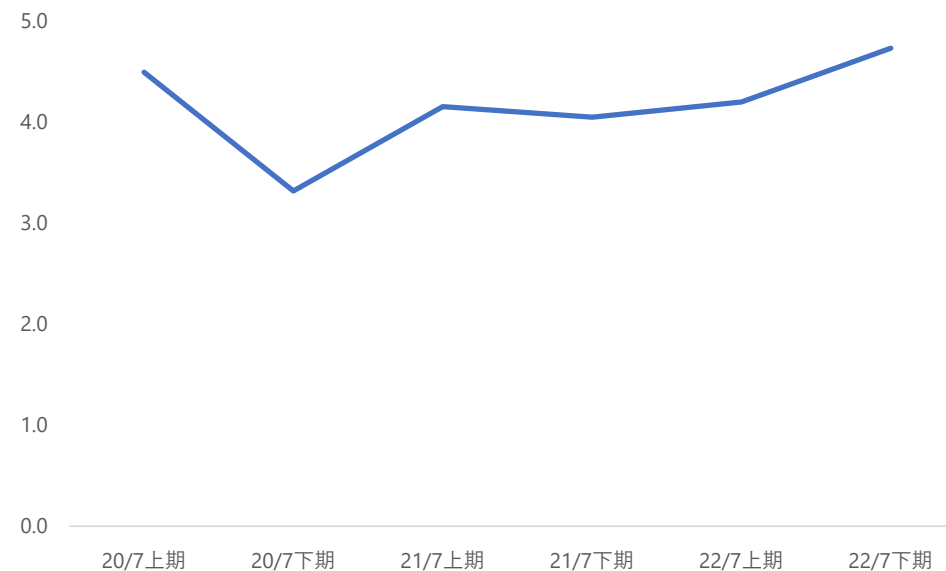
面談率・成約率の推移

(Linkers Sourcing)



面談件数推移

(Linkers Marketing)



*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、2023年7月期（上期）は報告の対象から控除しております。

今後の成長戦略のイメージ

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

LFB

業種：全業種B2B 対象：中小 vs 中小

<成長戦略の概要>

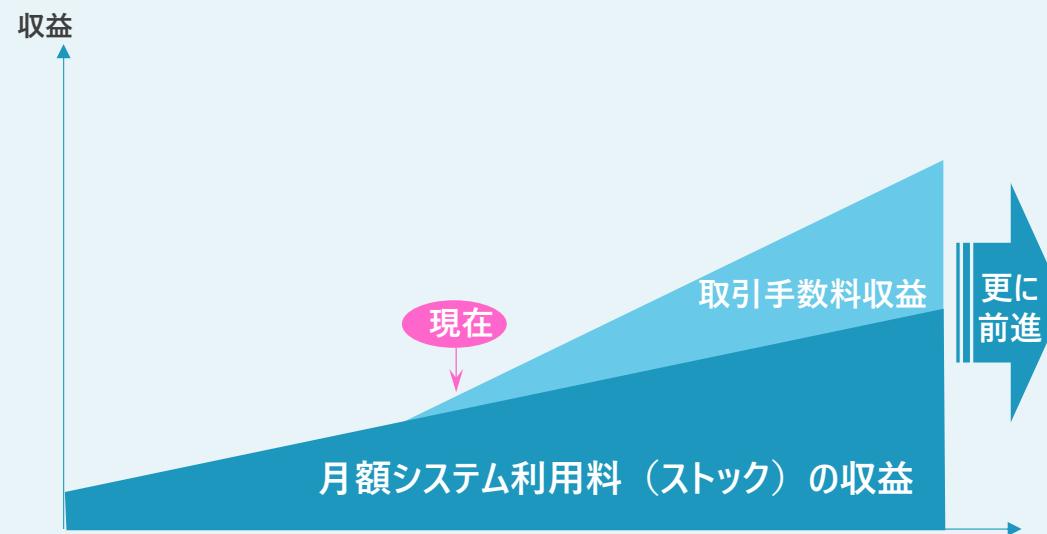
- 国内案件を一定量維持しながら、ニーズの多い海外探索案件を拡大する
- 案件規模が大きく商流仲介機会も多い海外調達支援を定常的に確保しながら、継続的な商流仲介による海外ロイヤリティ獲得を目指す

- * 国内探索 (LS・LM)：基本料金と成果報酬による利益
- ** 海外探索 (LS)：基本料金と成果報酬による利益
- *** 海外調達支援 (LT)：商流介在時に当社が納品まで支援する調達支援による収益



<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

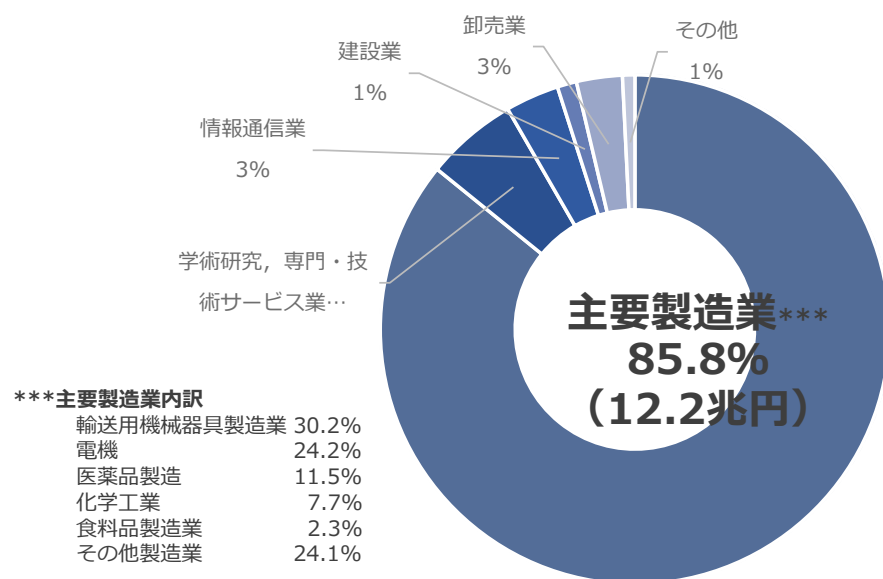


- 脱炭素などの社会的な要請の高まりや、紛争等の地政学的リスク増大に伴うサプライチェーン再構築などを背景に、リサイクル素材等の調達においてクロスボーダー案件は拡大が見込まれるものの、為替リスク等の外的要因による需要減が示現したことから、商流見直しを急ぐ
- 国内探索による顧客ネットワークから、海外調達支援ニーズをキャッチアップして持続的な成長を目指す

自社運営マッチングサービスの対象となる市場

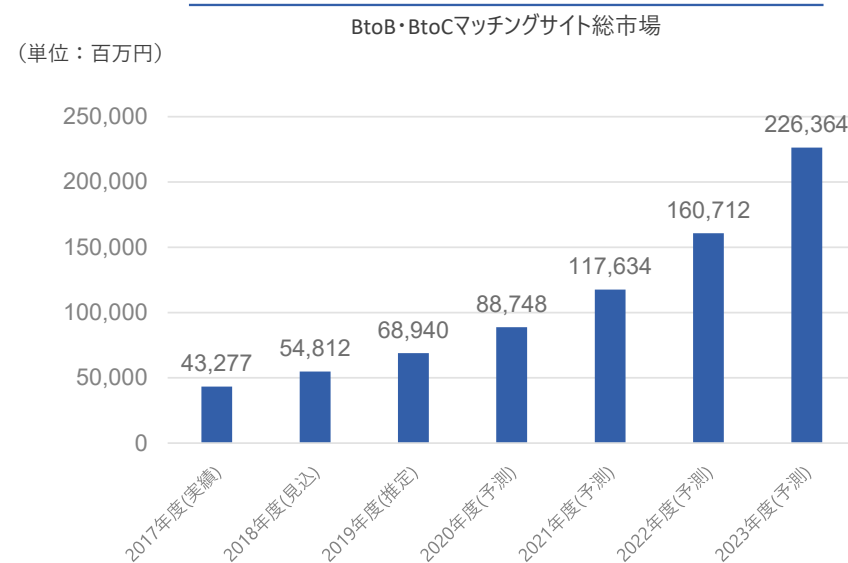
- 自社運営マッチングサービスは、特定の市場が存在していないため、自社サービスの需要に連動する市場について掲載
- 研究開発費は、その一定規模がオープンイノベーションへの投資領域として推移すると推測され、自社運営マッチングサービスへの投資に繋がると想定
- 2022年度産業別研究費の内、科学技術等に関する研究活動における科学技術研究費の総額は19兆7,408億円*
- その内、企業が14兆2,244億円となり、当社の主要顧客である「製造業」が12兆2,108億円と最も多く、引き続き製造業における投資は継続している

2022年度産業別研究費*



*総務省「2022年（令和4年）科学技術研究調査結果の概要」

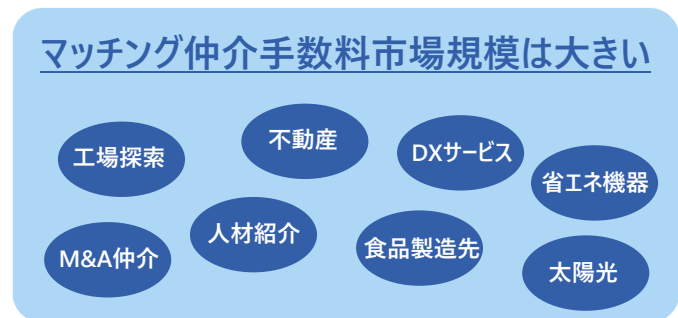
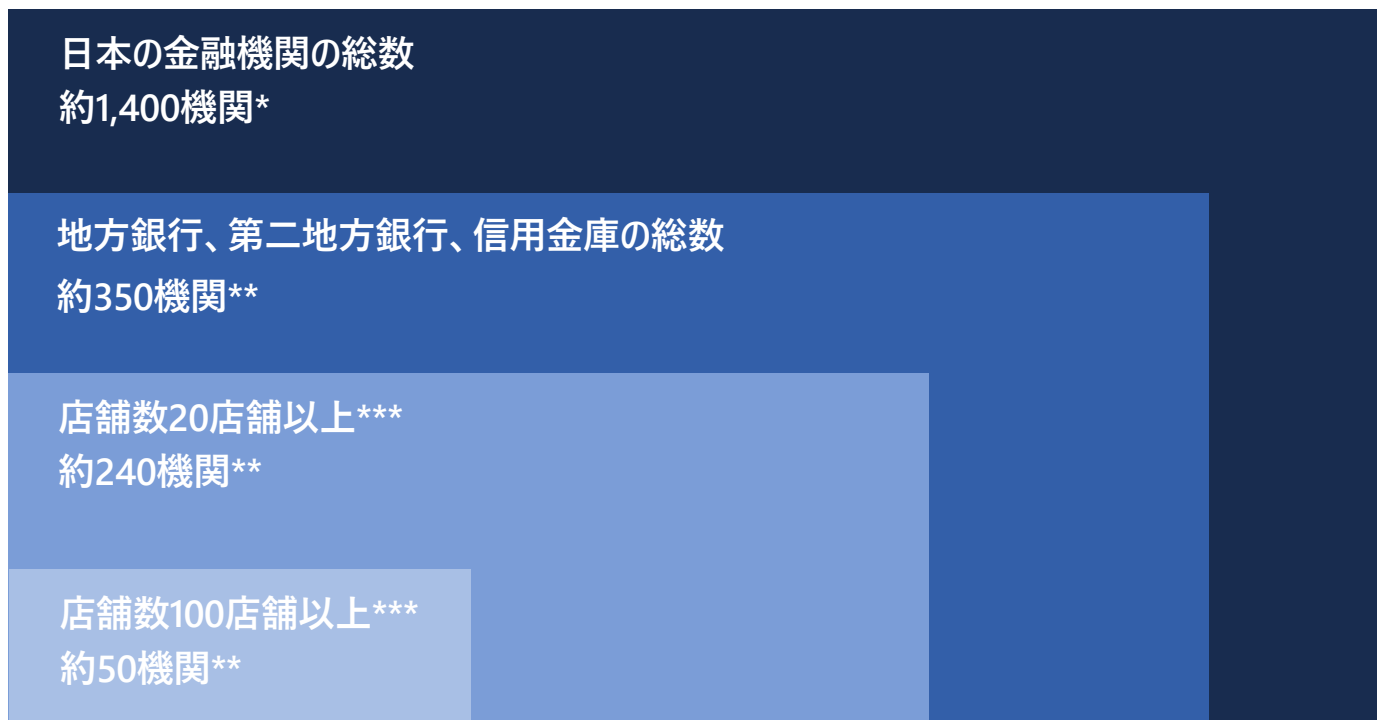
市場規模推移**



**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/>)

SaaS型マッチングシステムの市場規模

- 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*超。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



- 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)と約55%増
- 成約件数も9,158(同)→16,007件(同)と約74%増

* (株)日本金融通信社提供「最新の業態別金融機関数」2023年1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4年3月末時点より

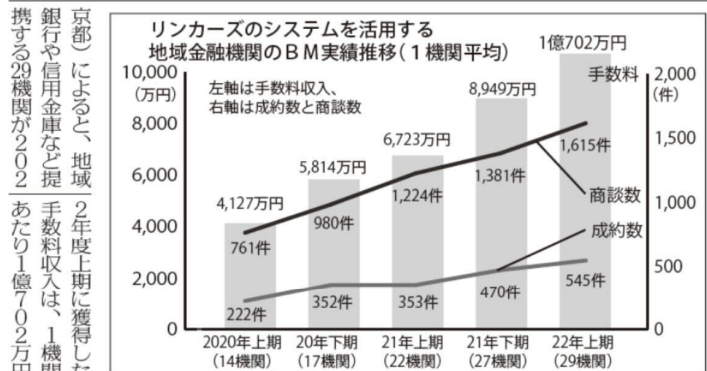
***LFB導入機関の平均店舗数は、2020年7月期までの約127から2022年7月期は約88に減少しており、小規模の金融機関もターゲットとなることから導入金融機関のマーケットが拡大。また、LFB導入機関の最小店舗数は約23であることから、店舗数20～40の金融機関も潜在顧客と仮定すると導入マーケットは更に拡大する



Appendix

BM収益、平均1億円超に 地域金融機関 システム活用し成約伸ばす

ビジネスマッチング(BM)の専用システムを利用する地域金融機関の半期収益が平均で1億円を超えている。BMシステムを提供するリンカーズ(東



と前年同期比で約60%増加した。半期ベースでは初めて1億円の大台を突破した。地域金融機関ではBMシステムを活用する動きが相次ぐ。取引先の販路拡大や売り上げ増など本業支援につながるうえ、手数料収入が期待される。21年10月にリンカーズのシステムを導入した地域銀行ではコロナ禍前と比べて関連収益は5割以上増えた。BMシステムの実務メリットは登録された企業のニーズ案件をもとに、行職員が取引先の潜在的需要を発掘するためのコミュニケーションとして活用できる点だ。マッチ

ニッキン* 2023年1月27日号

京葉銀行は、有償ビジネスマッチング(BM)の成約件数と関連収益を大きく伸ばしている。2021年10月に導入したリンカーズのBMシステムを活用し、情報の一元管理や事務の効率化を実現。営業担当者のBMへの

意識も高まり、コロナ前に比べ成約件数は7割増、関連収益も5割増となった。BMにおいて、営業担当者が以前担当した取引先や同僚へのヒアリングなどを通じた個人的な活動のほか、紹介業務で必要な本部報

告や取引先からの同意書徴求など事務負担の改善が課題だった。そこで、BMシステムを導入し、案件情報を一元管理。検索機能も備えるため、経験やスキルが不足する若手行員でも簡単に操作できる

営業のコミュニケーション有償BMの成果に結び

え。

有償BMの収益増加 システムで情報一元化 京葉銀

19年度下期に276件だった成約件数は、21年度下期472件で1.7倍になった。関連収益も同様に47%増えた。

ニッキン*2022年9月2日号

西武信金、マッチング機能を強化 9カ月で4867件

2023.02.03 04:30 無料会員

西武信用金庫(東京都、高橋一朗理事長)はマッチング機能を強化し、高談件数や有償の成約件数を伸ばしている。特に高談件数は2022年4月~12月末で4867件と、年間目標3600件を早期に達成。22年5月からリンカーズのマッチングシステムを本格稼働させたことに加え、11月に主催したビジネスフェアを活用したことで大きな成果につながった。

西武信金は以前から取引先のトップライン引き上げを狙いにビジネスマッチングに注力していた。今回、リンカーズのマッチングシステム(LFB)を導入したのは、マッチング機能を強化し本業支援をさらに加速させるためだ。

従来のマッチングは人が介する強みの一方で、継続的に金庫内で情報共有できない点に悩みがあった。それがLFBによって商談や成約に至る経過をシステム的に管理することができ、全店でいつでも閲覧可能な“見える化”が実現した。LFBの登録企業が新たな商品・サービスを投入する際に、作成したパンフレットをシステム上で即時公開できる点も魅力だ。

また、LFBが情報系システムの基盤となるCRMとデータ連携できたのも西武信金の利便性向上に大きく貢献している。

今回で22回目となるビジネスフェアは、マッチングに対する職員の意識向上や案件情報の登録拡大に活用した。取引先を中心に165社が出席。当日の高談件数は2648件(うちLFB経由で1284件)に上り、その後の成約件数も順調に増えている。

22年度からマッチング関連の業績評価を改定した。高談のポイントを加点し、成約でさらに上乗せして現場のモチベーションを高めるためだ。有償契約先の目標は当初50先に設定。だが、足元で既に70先を超えており、当面は100先の大台達成を目指す。

事業支援部の平岡直人部長は「まずはお客さま同士のマッチング案件の拡大に努め、そのうえで有償の成約にもつなげていきたい」と語る。

ニッキン* ONLINE 2023年2月3日

*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

自社運営マッチングサービスのマッチング事例 (Linkers Sourcing)

- 製造業の先端技術に集中し、国内企業同士のマッチング案件で**約1,700件**の探索実績^{※1}と**600件超**のマッチング実績^{※2}を有する（2023年4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

SaaS型マッチングシステムのマッチング事例（中小企業間）

- 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



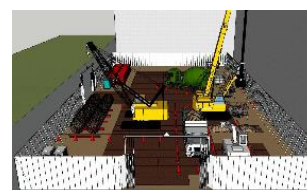
マスク等の感染症対策用品



電子契約サービス



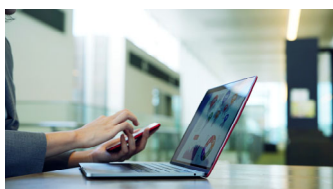
建築工事



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



ディスクレームー

- 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。
- 今後、新しい情報・将来の発生事象等があった場合においても、当社は本資料に含まれる将来に関するいかなる情報についても、更新・改訂を行う義務を負うものではありません。
- 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、保証しておりません。