



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

2023年9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	237百万円（2023年7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
売上規模	1,607百万円（2023年7月期見込）
従業員数	78名（2023年7月末日現在）
総資産	2,051百万円（2023年7月末日見込）

主要株主

前田佳宏（19.3%）
合同会社SAKUNANA（18.3%）
SBI AI&Blockchain投資事業有限責任組合（9.3%）
加福秀互（5.9%）
（2023年7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	社名をリンク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）



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年に当社を設立

取締役 マッチングプラットフォーム事業本部長 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

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 GMOコイン(株)) 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 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

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		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		
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

2023年7月期 経営成績

- 売上高は、「LFB」において1機関の検収が来期にずれ込んだことなどから、修正予想に近似するものの約1%減の1,607百万円で着地
- 各段階利益は、「LFB」の来期ずれ込みによる粗利の減少が影響し、営業利益は期初予想比で約23%減の85百万円、経常利益は同約22%減の80百万円、当期純利益は同16%減の102百万円。
- 前期比では、売上高は約14%増、営業利益は約31%増、経常利益は約26%増、当期純利益は約109%増と、増収増益を達成

(単位：百万円)

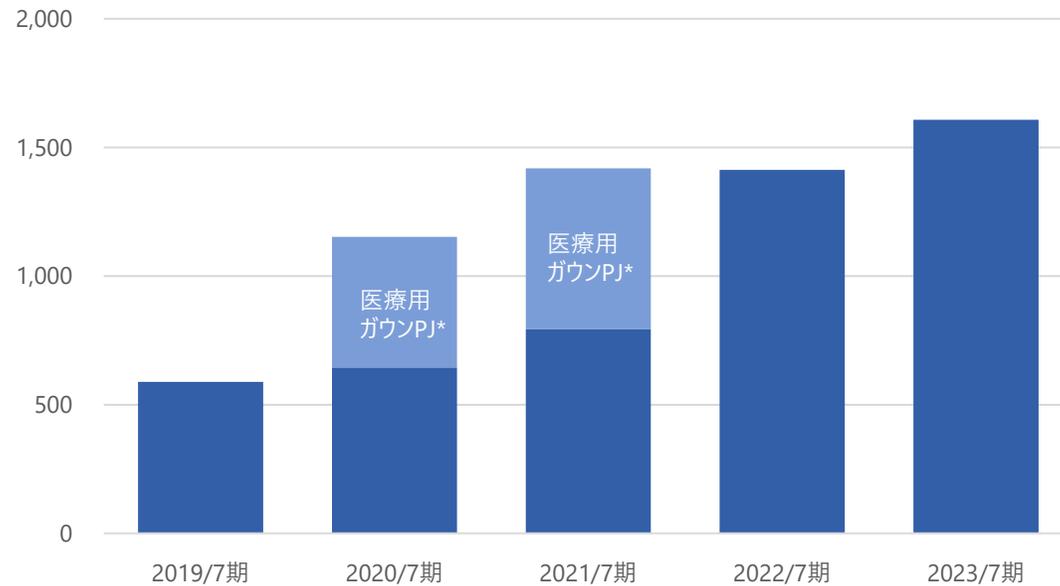
	2022年7月期		2023年7月期		2023年7月期		2023年7月期	
	通期	通期	対前期比	対前期比	修正予想	対修正予想比	対修正予想比	
売上高	1,412	1,607	195	13.8%	1,622	△ 14	△0.9%	
・探索・マッチングサービス	888	981	93	10.5%	995	△ 13	△1.4%	
Linkers Sourcing	214	184	△ 29	△13.9%	189	△ 4	△2.5%	
Linkers Marketing	110	133	23	21.2%	131	2	1.6%	
Linkers for BANK	250	332	82	32.9%	343	△ 10	△3.0%	
Linkers for Business	159	96	△ 63	△39.5%	96	0	0.0%	
Linkers Trading	153	233	80	52.6%	234	0	△0.4%	
・リサーチサービス	462	532	69	15.1%	533	△ 1	△0.2%	
・その他サービス	62	94	32	51.8%	94	0	0.3%	
営業利益	65	85	20	30.9%	111	△ 25	△23.2%	
経常利益	63	80	16	26.3%	102	△ 22	△21.7%	
当期純利益	49	102	53	108.5%	121	△ 19	△16.0%	

当社全体の業績推移

- 売上高（2023年7月期）は2019年7月期比でCAGR28.5%のペースで成長
- 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たものの、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
- 2023年7月期も、LFB（Linkers for BANK/Linkers for Business）と、Linkers Researchの売上拡大等が寄与し、2期連続で特需なしの黒字を達成

売上高

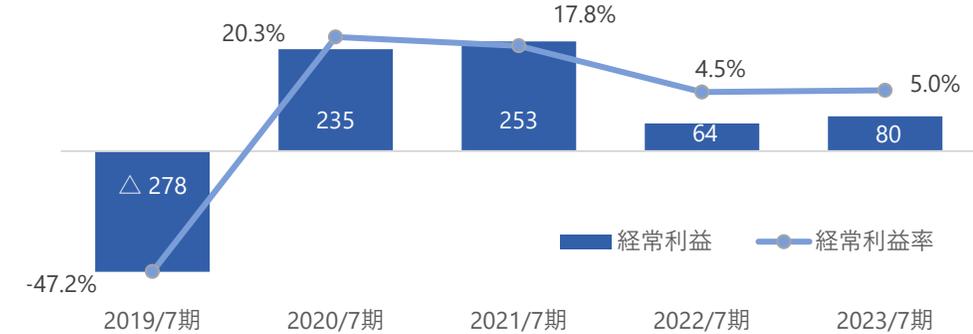
（百万円）



*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

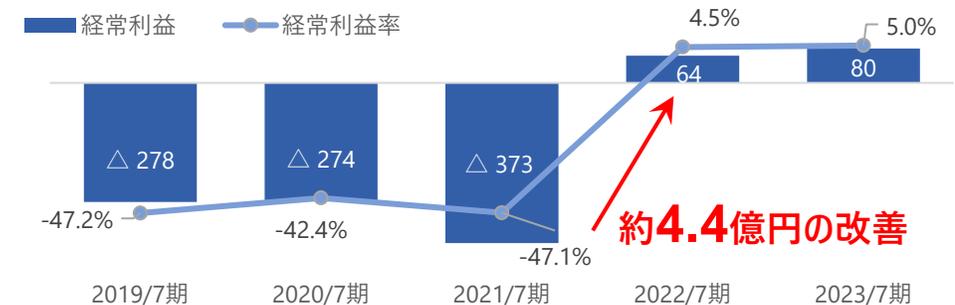
経常利益（医療ガウンPJ有り）

（百万円、経常利益率）



経常利益（医療ガウンPJ無し）

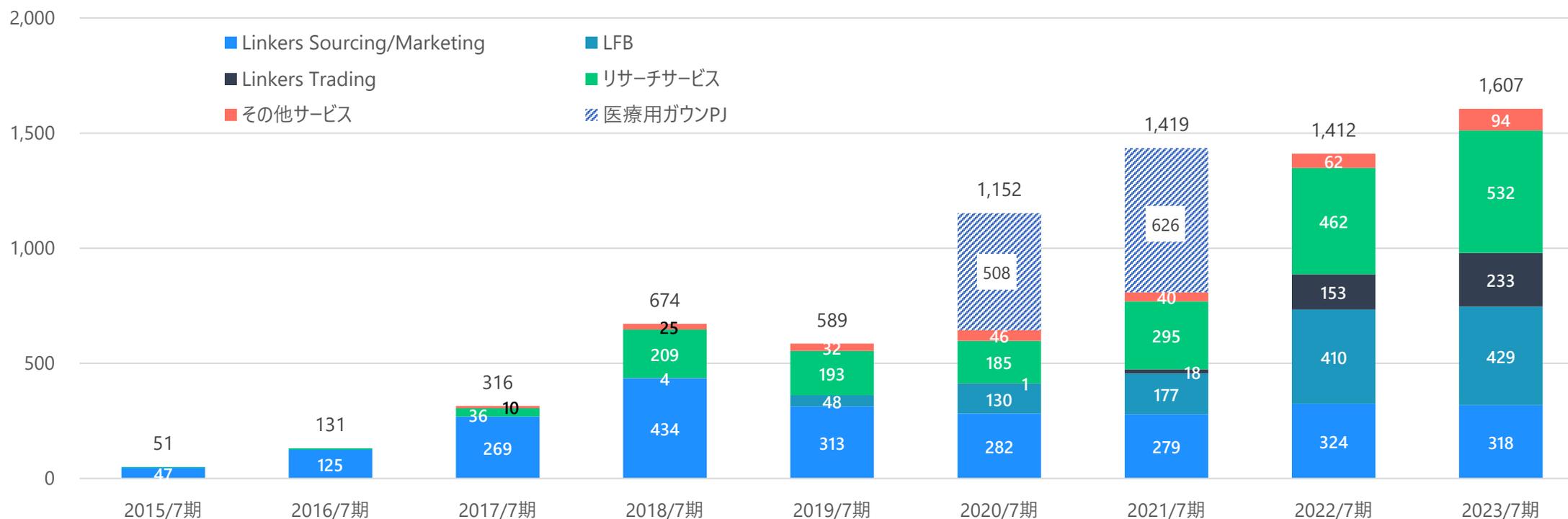
（百万円、経常利益率）



- 医療用ガウンPJの入札による特需を取り込み、各種投資を積極的に推進した結果、2022年7月期を境にLFB（Linkers for BANK/Linkers for Business）やリサーチサービスを中心に急成長
- 一方、主力のLinkers Sourcing/Linkers Marketingは2019年7月期以降は、マンパワー不足から停滞したものの、徐々に回復基調に。
- 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

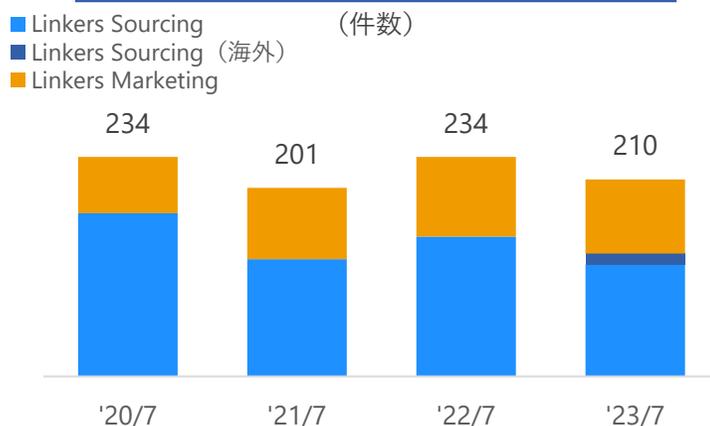
(百万円)



各種KPIの推移

- Linkers Sourcingは、海外探索サービス立上げに時間を要したことで国内営業の活動量が低下、プロダクト全体の当初目標比（252件）で約16%減
- Linkers for BANKが8機関、Linkers for Businessが2機関の導入となり合計10機関の導入となるも、当初目標比（累計で45機関）で約13%減
- Linkers Researchは、プロジェクトマネージャー採用の遅れから受注キャパシティが限定的となり受注を制限、当初目標比（576件）比で約7%減

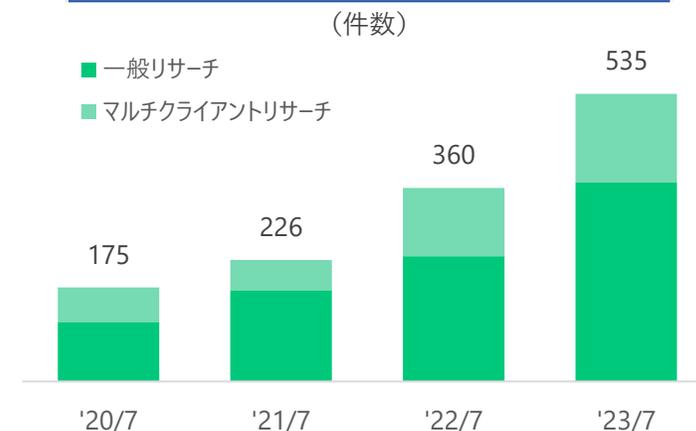
探索・マッチングサービス



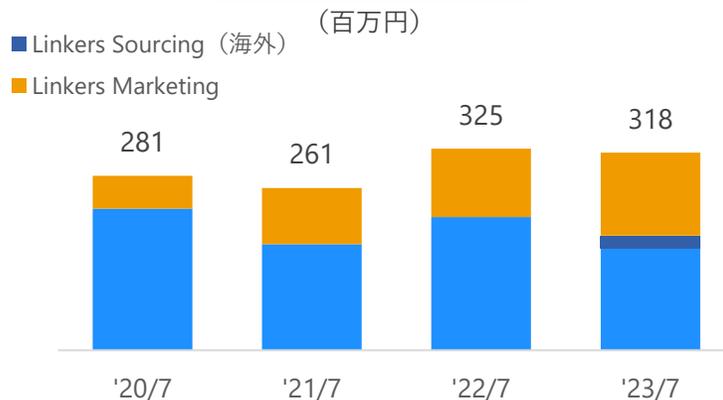
SaaS型マッチングサービス



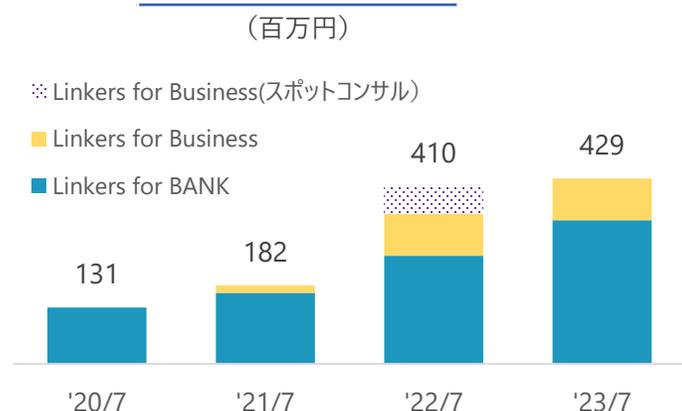
リサーチサービス



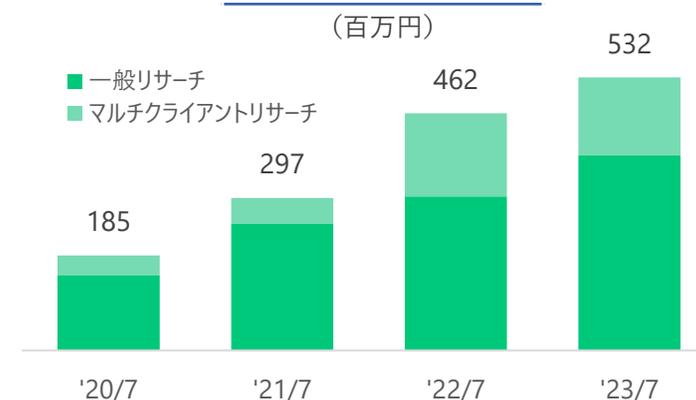
売上高推移

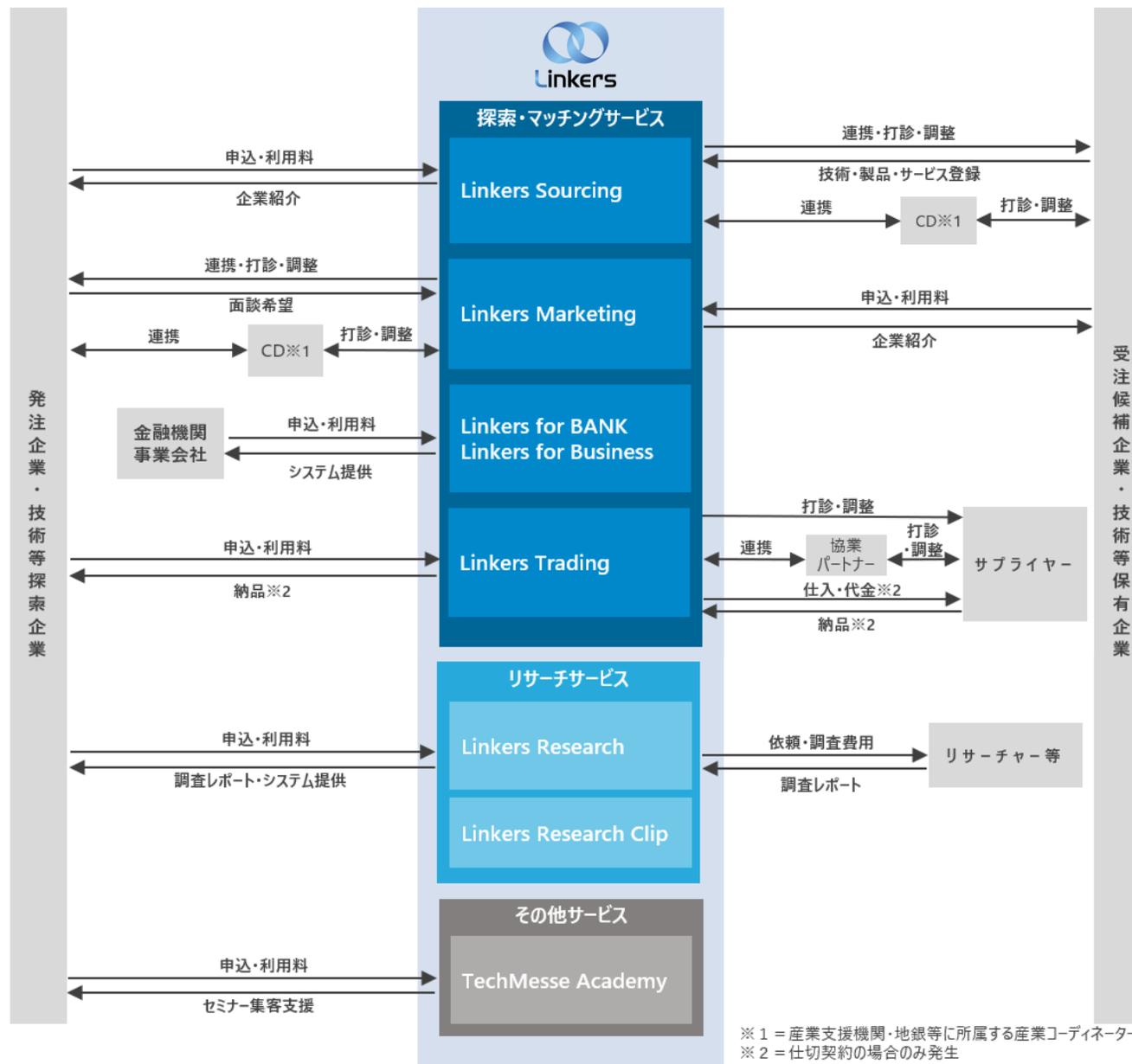


売上高推移



売上高推移





- 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

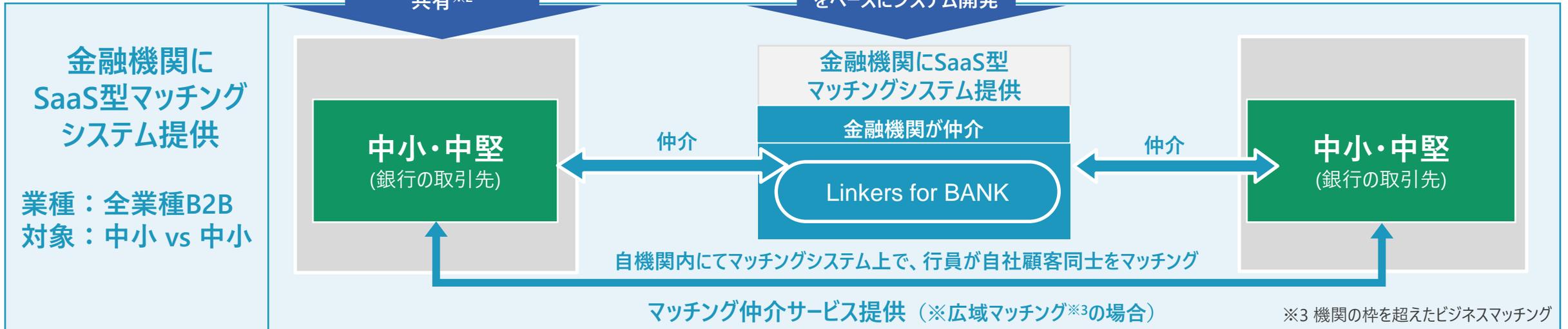


※2 Linkers Sourcingの探索案件情報

発注者案件情報共有※2

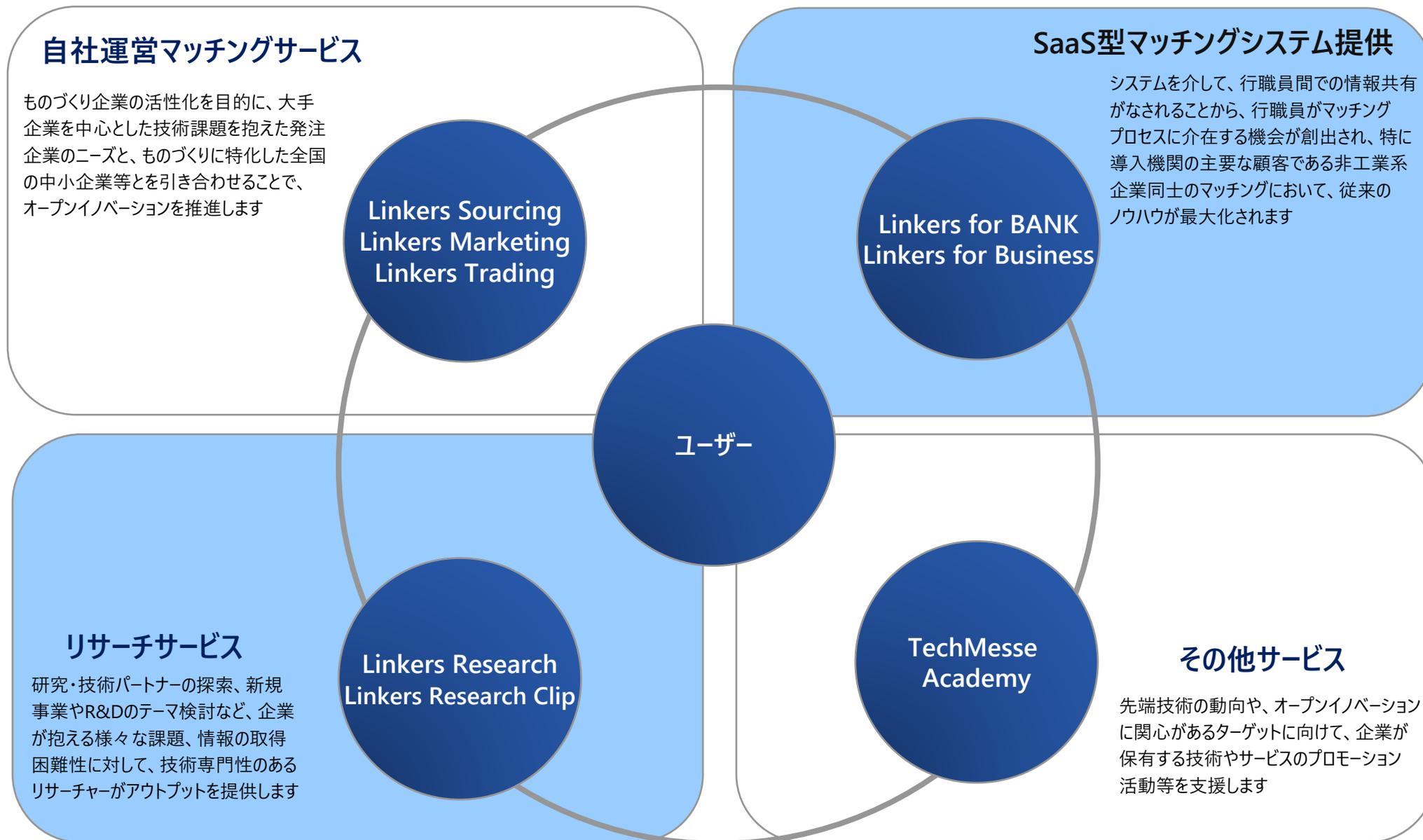
マatchingノウハウをベースにシステム開発

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



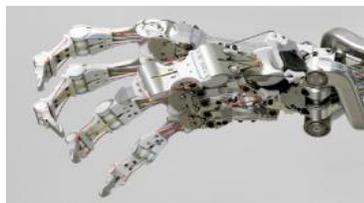
※3 機関の枠を超えたビジネスマatching

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1,800件**の探索実績^{※1}と**約650件**のマッチング実績^{※2}を有する（2023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

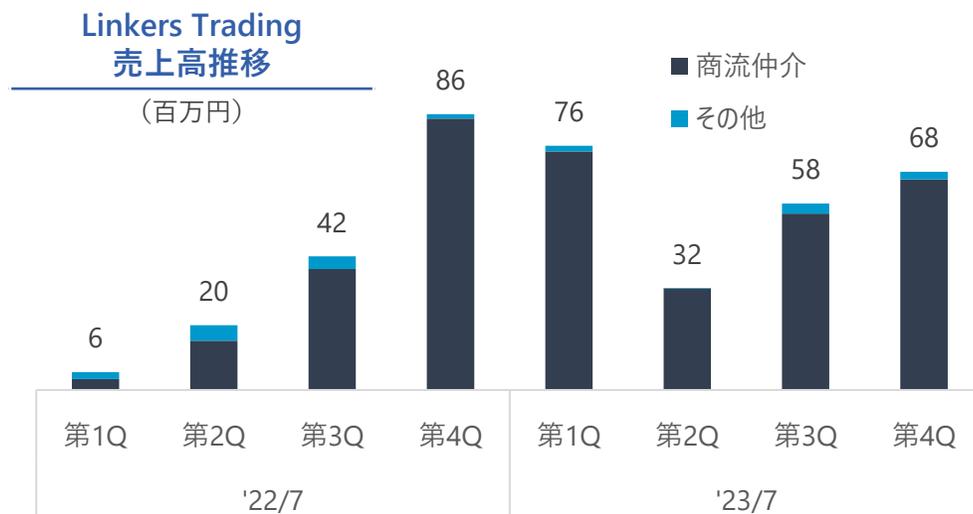
※2 マッチング実績は、発注企業と受注候補企業との間で契約締結等の成果が発生(成約)している件数

- 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繋ぐ商流介入*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

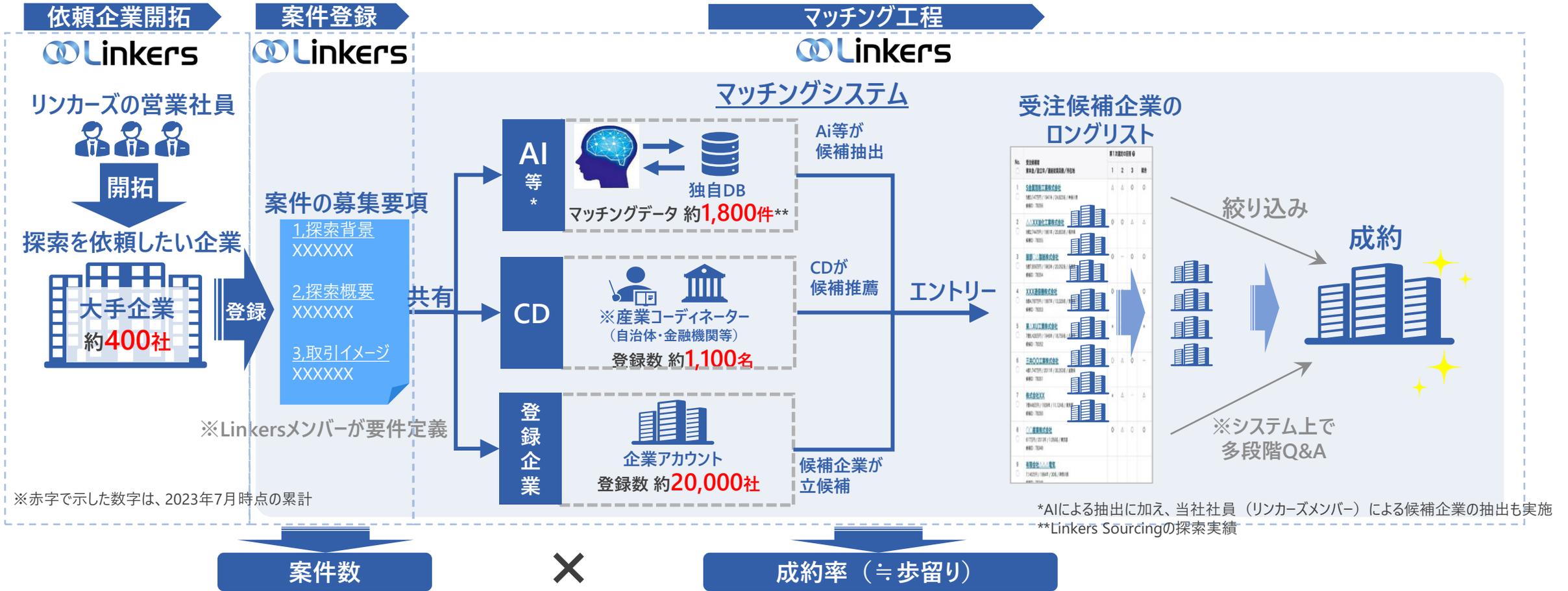
- 国内企業からの依頼で当社の海外現地ネットワークを活用して、海外のリサイクルアルミサプライヤーを探索



「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



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



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及び事業会社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

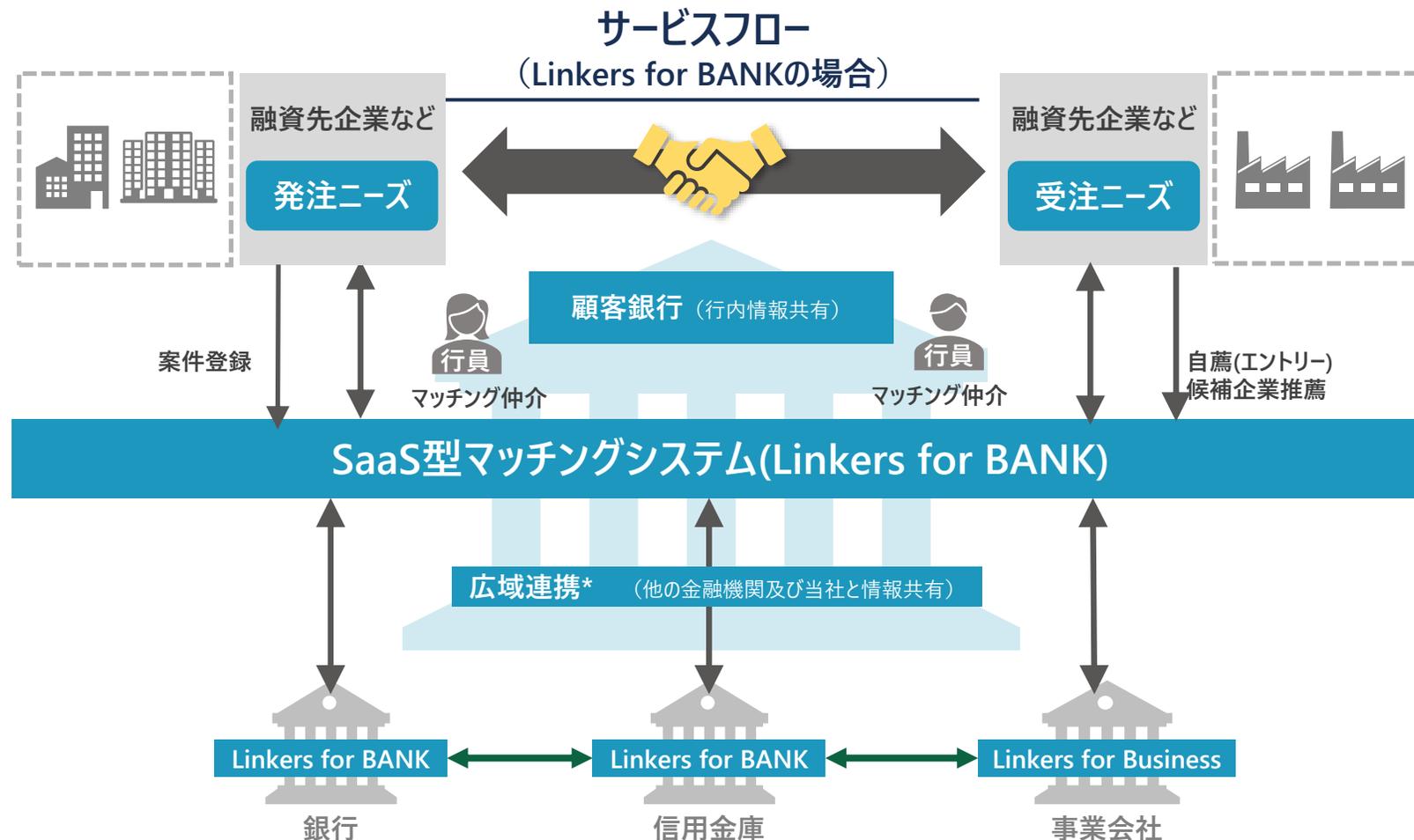
【導入機関のメリット】

- 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



- 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



取引先

融資・その他金融サービス



地域金融機関



今後



取引先

人材採用
したい

省エネ
したい

コスト削減
したい

土地
売りたい

部品
買いたい

融資・その他
金融サービス

取引先の様々なニーズに対して
ソリューションを提供する



地域金融機関

取引先のニーズへの
対応により、関係強化
に繋がる



新たな収益源としての
マッチング手数料獲得

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

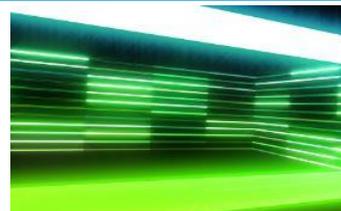
不動産仲介



太陽光発電



LED等省エネ機器



畜産業者向けIoT機器



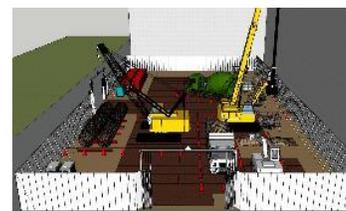
マスク等の感染症対策用品



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
- 2023年7月時点で39機関（金融機関が35機関、事業会社が4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

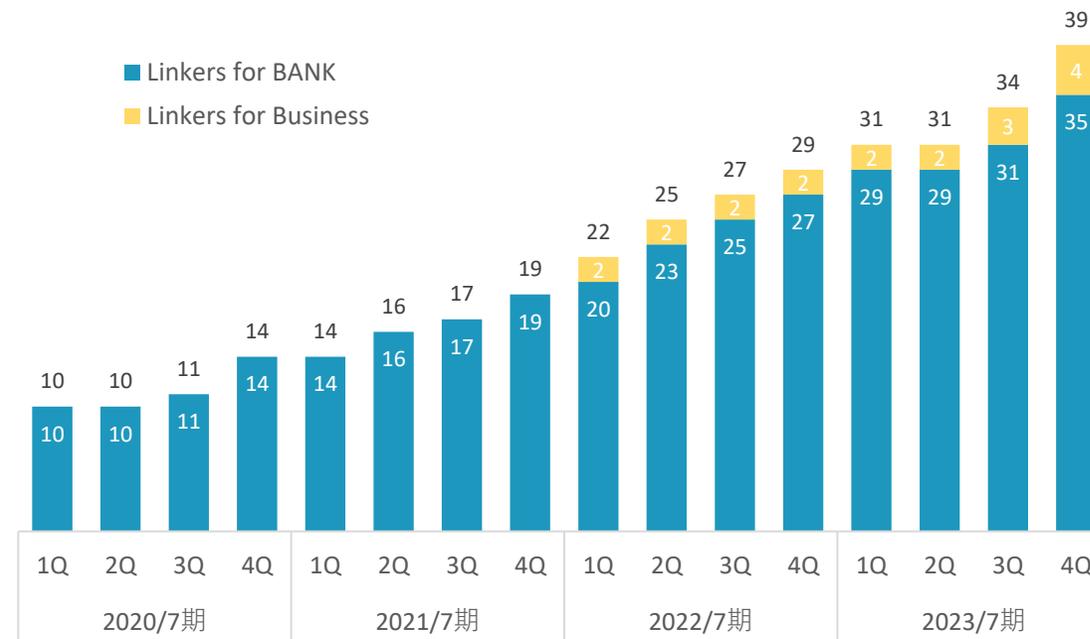
◆ 法人営業人材を多数抱える

- 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

(件)



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7月時点で39機関に導入済



※1 システム導入時期（検収完了日）が早い順に記載

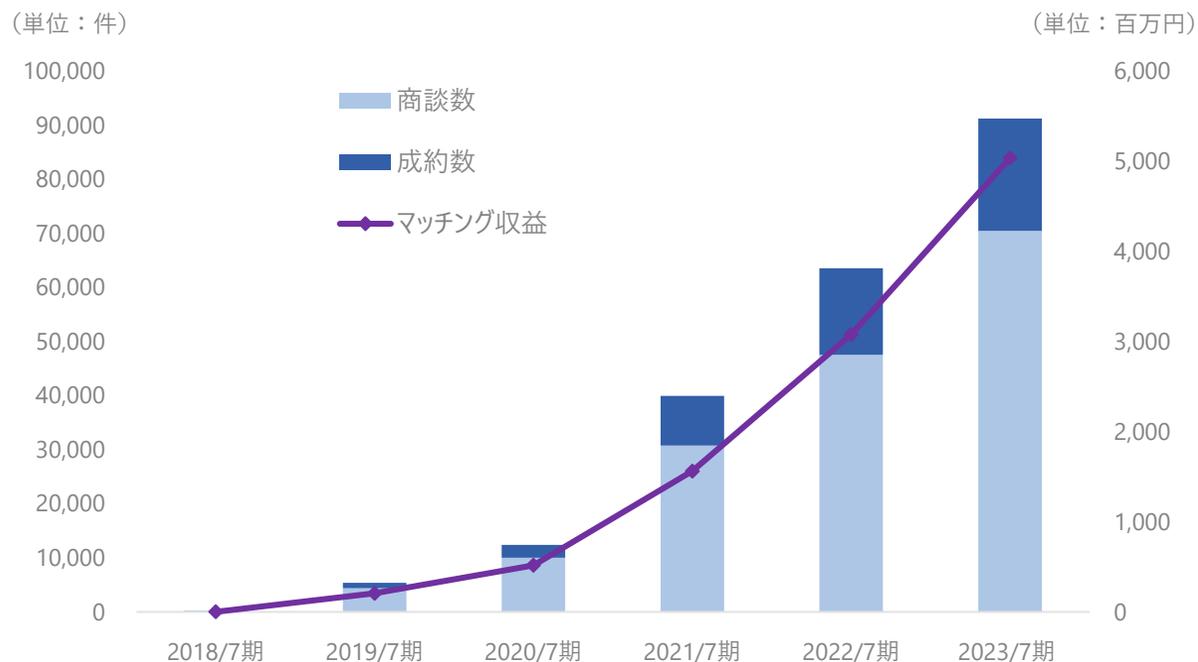
※2 「■」はLinkers for BANK、「□」はLinkers for Businessの導入機関を示します

- 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年度ごとの商談件数及び成約件数は順調に増加、成約時のマッチング収益も年々増加しており、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

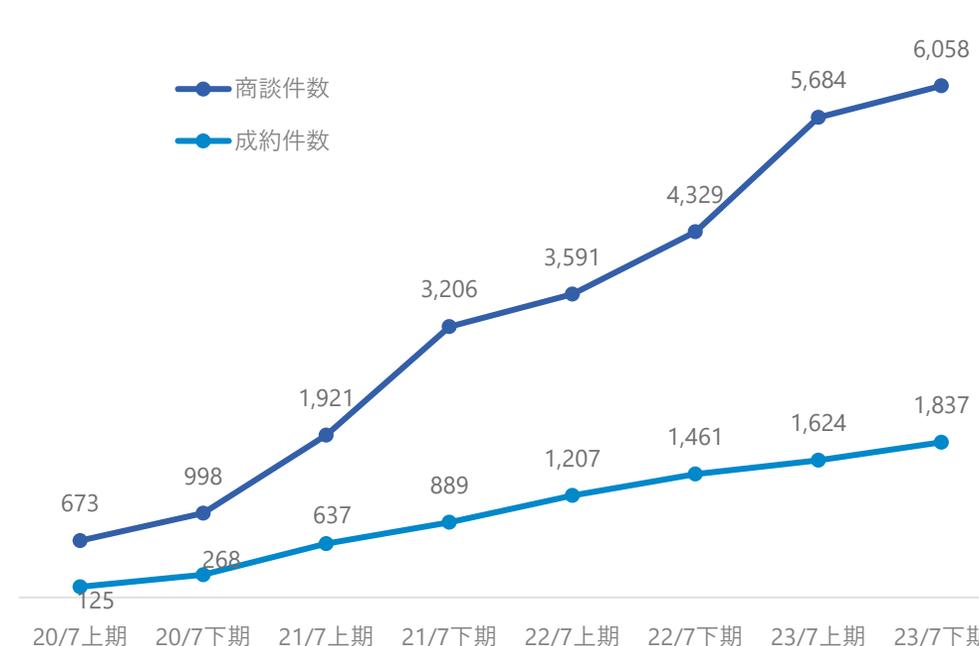
年間商談件数・成約件数、マッチング収益の推移

Linkers for BANK (件)



商談件数・成約件数の平均推移**

Linkers for BANK (件)



**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値

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

北陸銀の有償BM、成約件数3年で4倍

年次	成約件数(左軸)	収益(右軸)
2017年度	136	118
18年度	170	294
19年度	294	829
20年度	558	491
21年度	558	358

コロナ需要捉え代替商材

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

「リンカーズ」システム活用

阿波銀は、2020年10月30日号のニッキン誌に掲載された通り、有償BMの成約件数が過去最高の558件に達し、収益も2億円台に上りました。これは、コロナ需要の急変に伴い、代替商材の需要が高まったことによるものです。阿波銀は、この需要を捉え、代替商材の紹介に力を入れています。その結果、有償BMの成約件数は、2020年度比で約4倍に増加しました。また、収益も2億円台に達しました。これは、有償BMの成約件数の増加によるものです。阿波銀は、この成功を機に、有償BMの成約件数をさらに増やすことを目指しています。そのためには、有償BMの成約件数をさらに増やすことが重要です。阿波銀は、この目標を達成するために、有償BMの成約件数をさらに増やすことを目指しています。そのためには、有償BMの成約件数をさらに増やすことが重要です。阿波銀は、この目標を達成するために、有償BMの成約件数をさらに増やすことを目指しています。そのためには、有償BMの成約件数をさらに増やすことが重要です。

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年度上期に有償BMの成約件数が136件に達し、収益も2億円台に上りました。これは、広域マッチングの活発化によるものです。ふくおかFGは、この成功を機に、有償BMの成約件数をさらに増やすことを目指しています。そのためには、有償BMの成約件数をさらに増やすことが重要です。ふくおかFGは、この目標を達成するために、有償BMの成約件数をさらに増やすことを目指しています。そのためには、有償BMの成約件数をさらに増やすことが重要です。

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月末で節目イナシヤグループの100件を超えた。この100件は、北陸銀と北海道銀行の連携によるものである。北陸銀と北海道銀行は、広域グループの強みを発揮し、有償BMの成約件数をさらに増やすことを目指している。そのためには、有償BMの成約件数をさらに増やすことが重要です。北陸銀と北海道銀行は、この目標を達成するために、有償BMの成約件数をさらに増やすことを目指している。そのためには、有償BMの成約件数をさらに増やすことが重要です。

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。

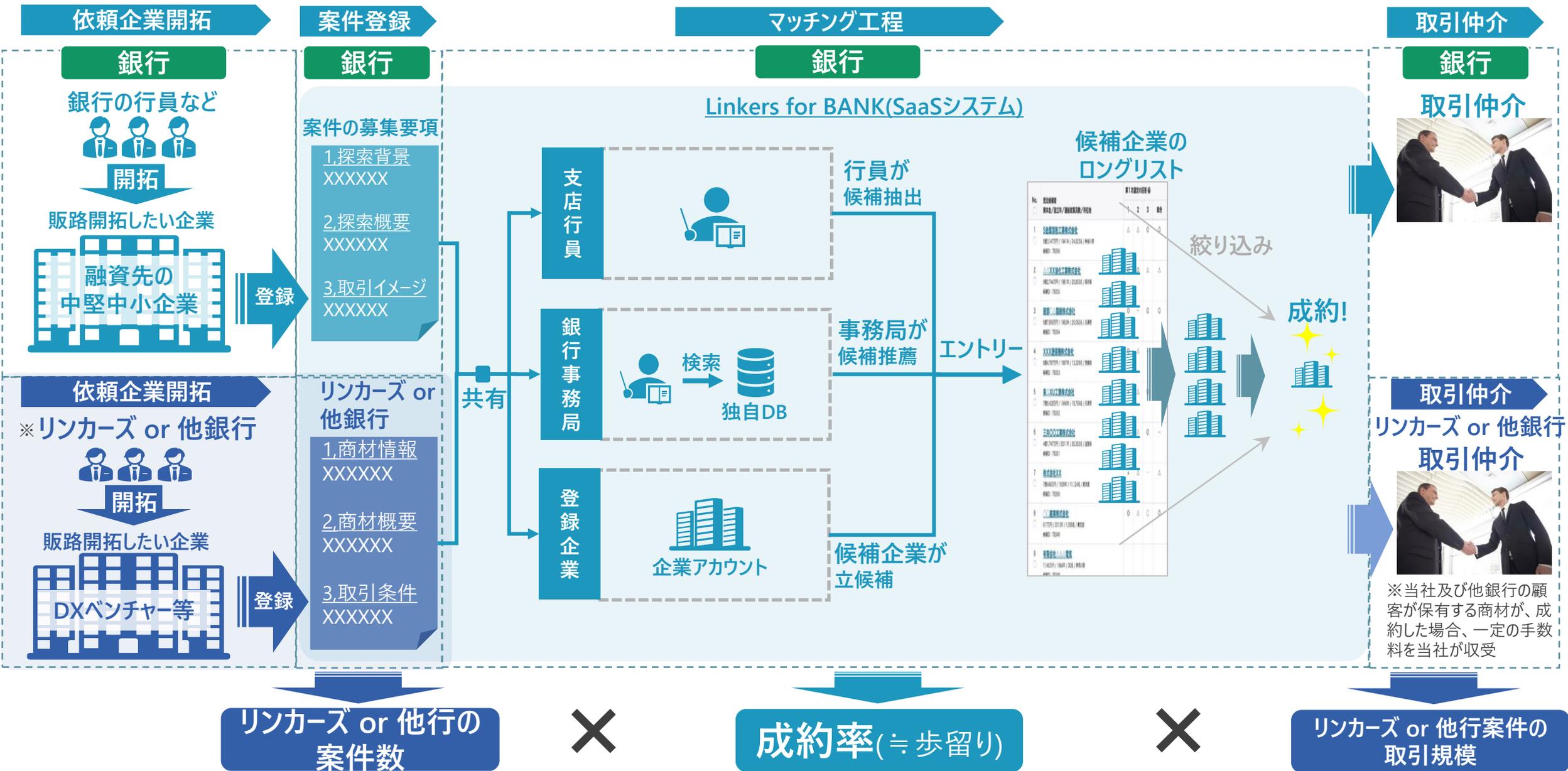
22年度からは、企業の抱える約300の潜在的課題を見える化する営業支援ツール「ISM」を追加。法人向けコンサルを深堀りする。

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。

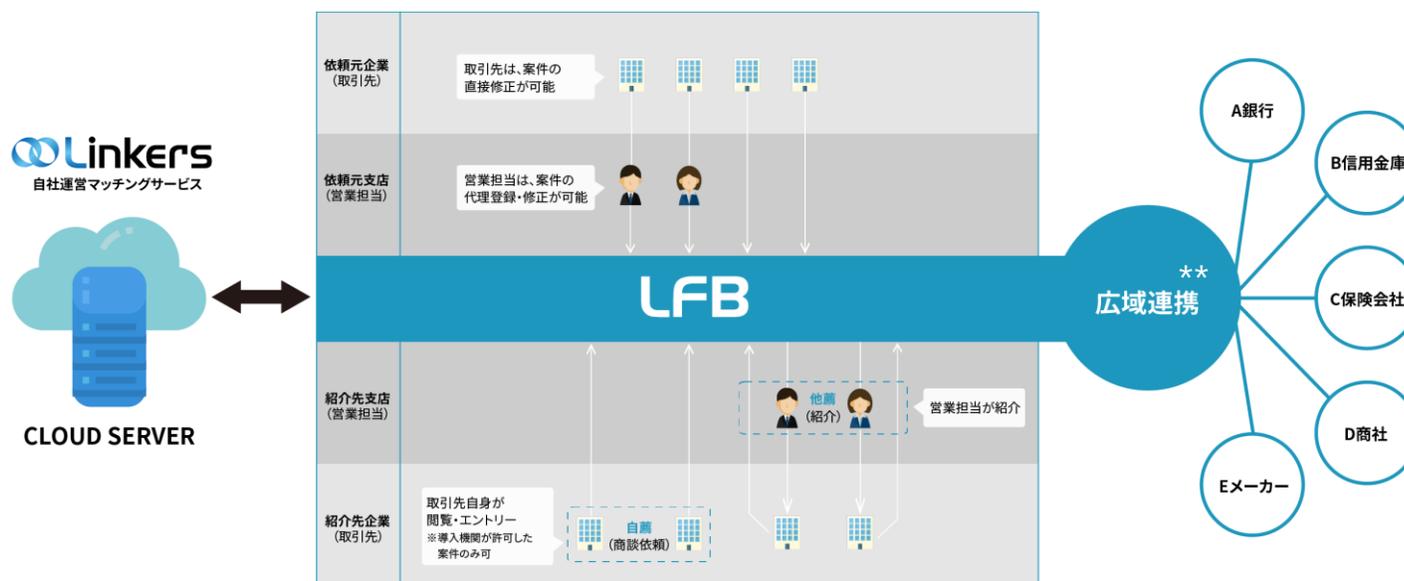
中国銀ソリューション営業部は、「これからは地域のハブとなり、域内マッチングに力を入れる。銀行の持つネットワークを生かして付加価値の高いサービスを提供していく」としている。

*ニッキン
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



- 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

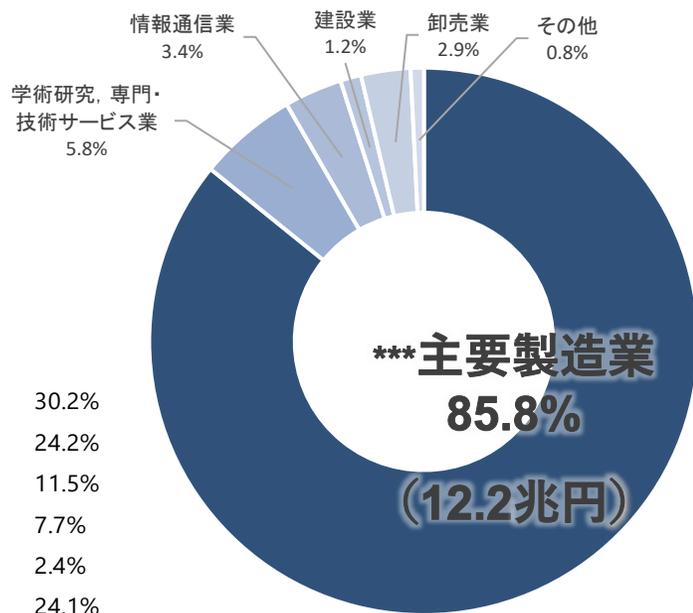


* 紹介先企業による閲覧・エントリーについては、導入機関が許可した案件についてのみ可能

** 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

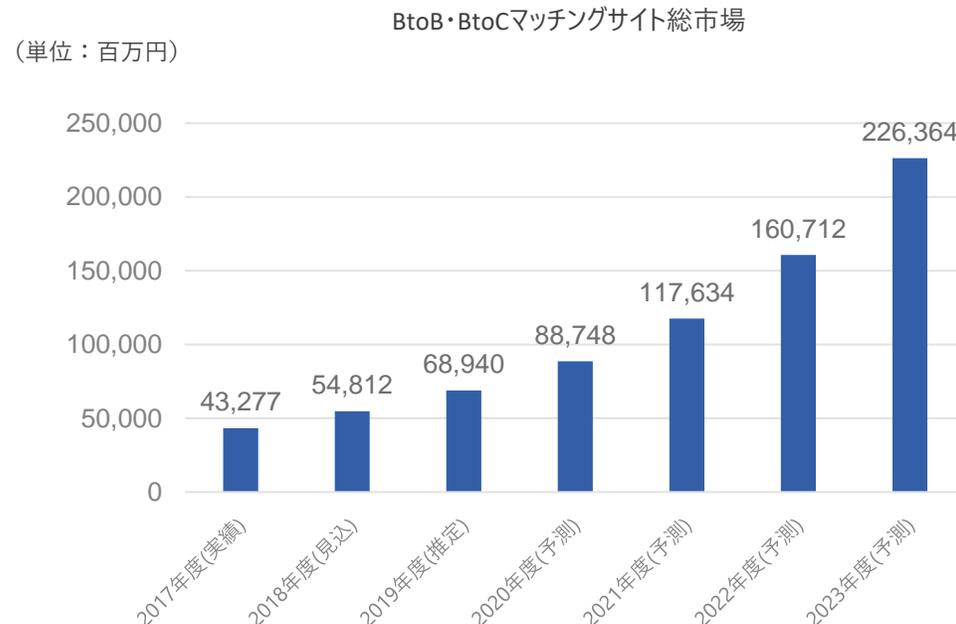
- 自社運営マッチングサービスは、特定の市場が存在していないため、自社サービスの需要に連動する市場について掲載
- 企業の開発の起点となる研究開発費の規模は、その一定規模がオープンイノベーションへの投資領域として推移すると推測、当社の自社運営マッチングサービスへの投資に繋がると想定
- 総務省発表の『2022年（令和4年）科学技術研究調査結果の概要』によると、2021年度の研究活動における科学技術研究費の総額は19兆7,408億円
- その内、企業が14兆2,244億円となり、当社の自社運営マッチングサービスの主要顧客である「製造業」が12兆2,108億円と最も多い
- 引き続き製造業における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

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/>)

- 現在のLinkers for BANK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。対象機関数は拡大
- 着実に導入が増加しているLinkers for Businessの潜在市場は、他業種に渡ることからポテンシャルは大きい
- 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



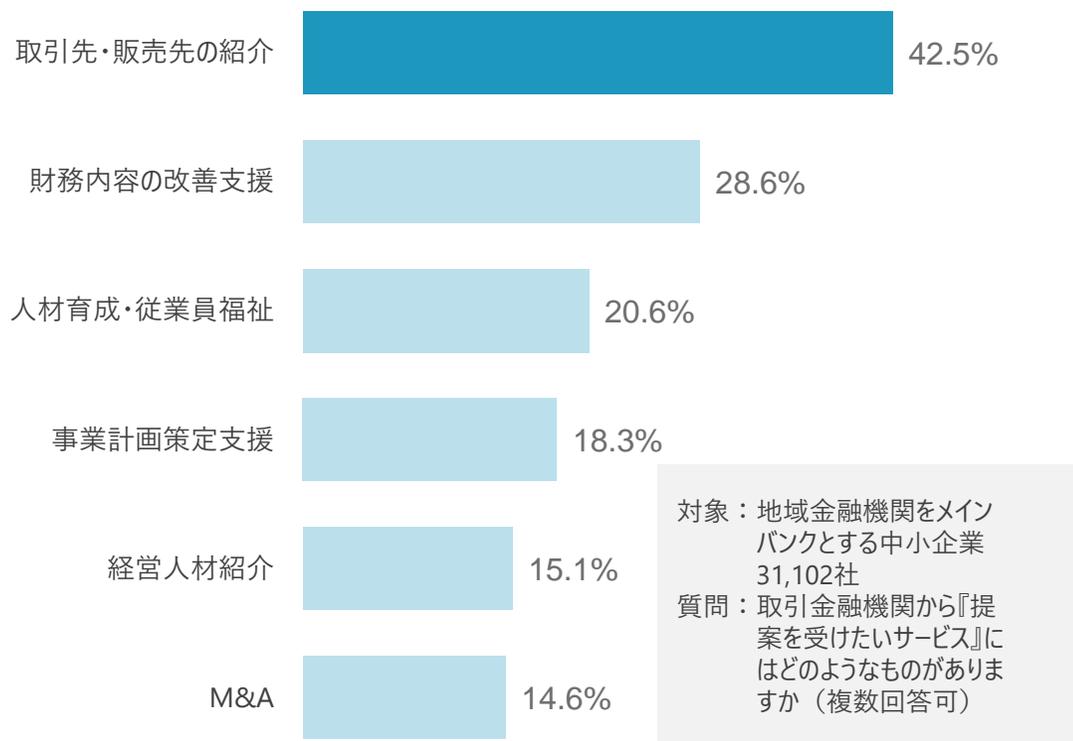
- LFB導入機関にて発生している商談数は、47,517件(2022/7期)→70,449件(2023/7期)と前期比で約55%増
- 成約件数も16,007件(同)→20,768件(同)と前期比で約74%増

* (株)日本金融通信社提供「最新の業態別金融機関数」 2023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4年3月末時点より
*** LFB導入機関の平均店舗数は、2023年7月期は約100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30であることから、店舗数30前後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

※ 2022年10月に公表した「事業計画及び成長可能性に関する事項」P28に掲載した当該頁の「店舗数」の集計に誤りがあったことから、本資料の「店舗数30店舗以上」及び「店舗数100店舗以上」の数値に乖離が生じております。

- 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。2021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

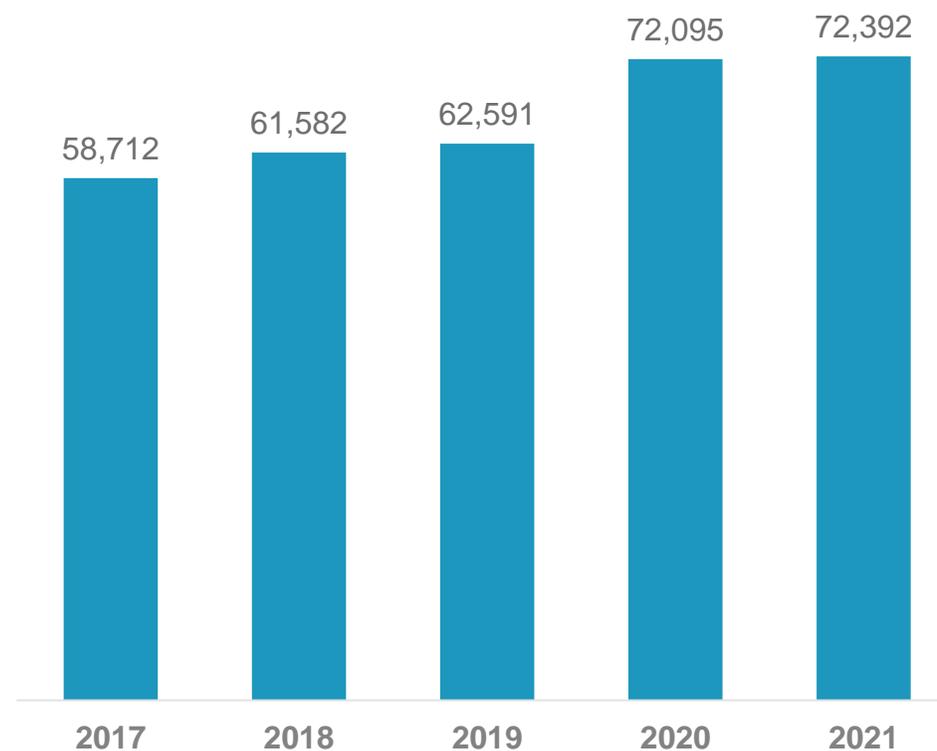
中小企業のニーズ



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)



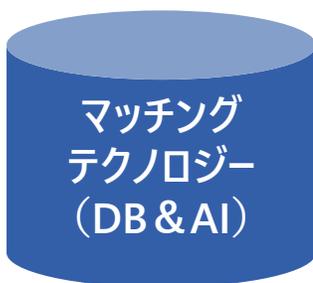
出所：全国地方銀行協会HP

■ 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

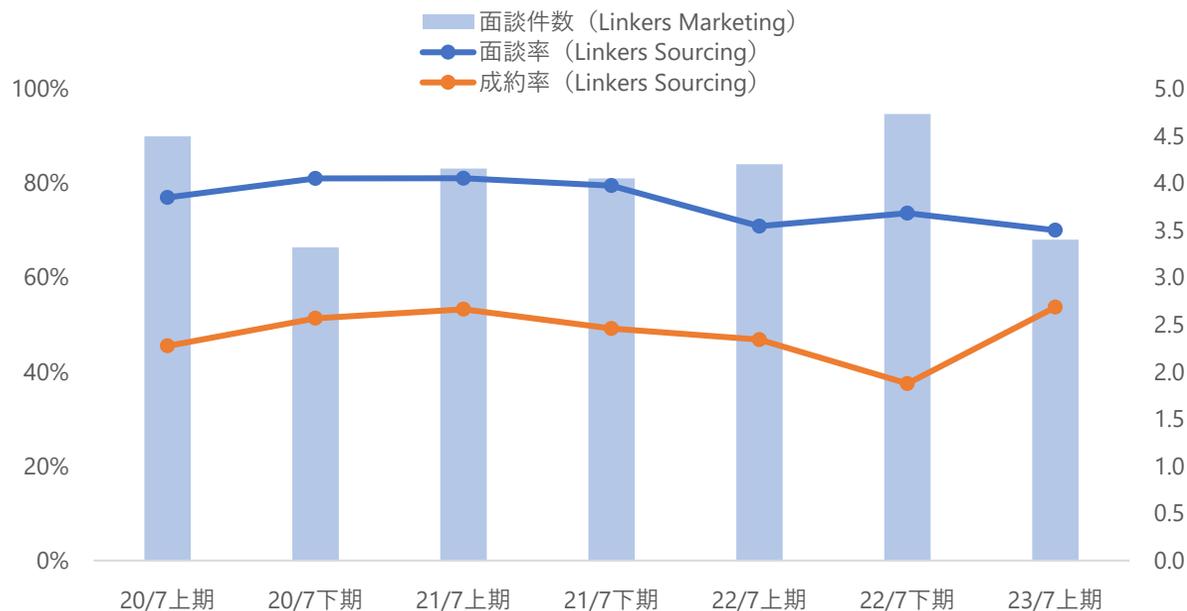
*** 当社が提供する探索・マッチングサービスにおいて、受注候補企業等の推薦を行う情報提供者を指しております

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*約 76%、平均成約率**は約48%（19年8月～23年1月平均/23年7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約29%、成約売上のシェアは平均14%（※19年8月～23年7月平均/23年7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約42%（19年8月～23年7月平均/23年7月31日時点）

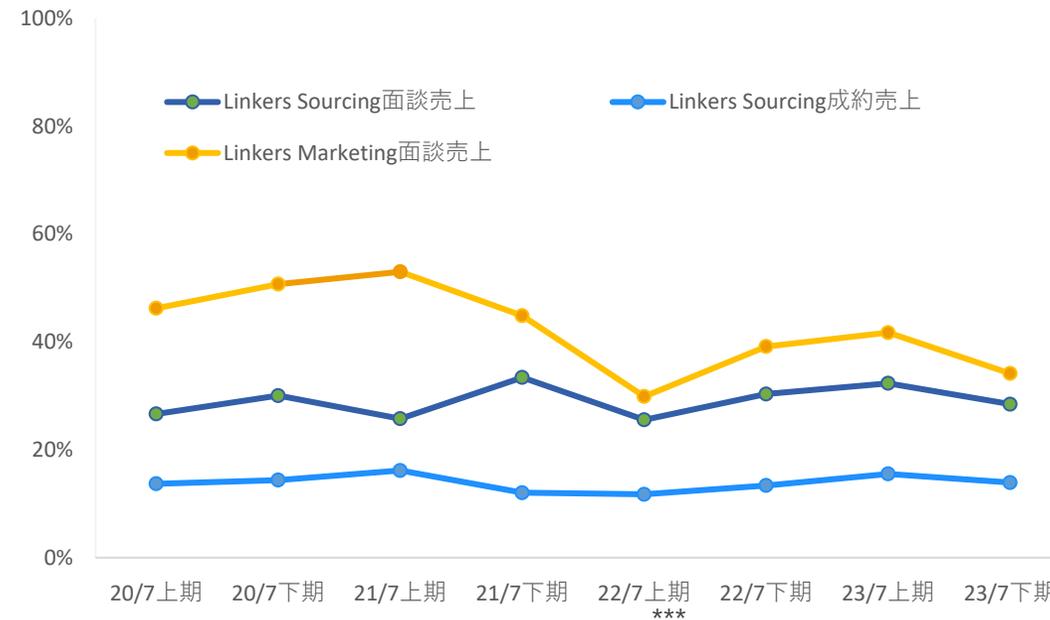
面談率・成約率・面談件数の推移

(Linkers Sourcing/)



成果報酬（面談・成約）売上シェア推移

(Linkers Sourcing・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

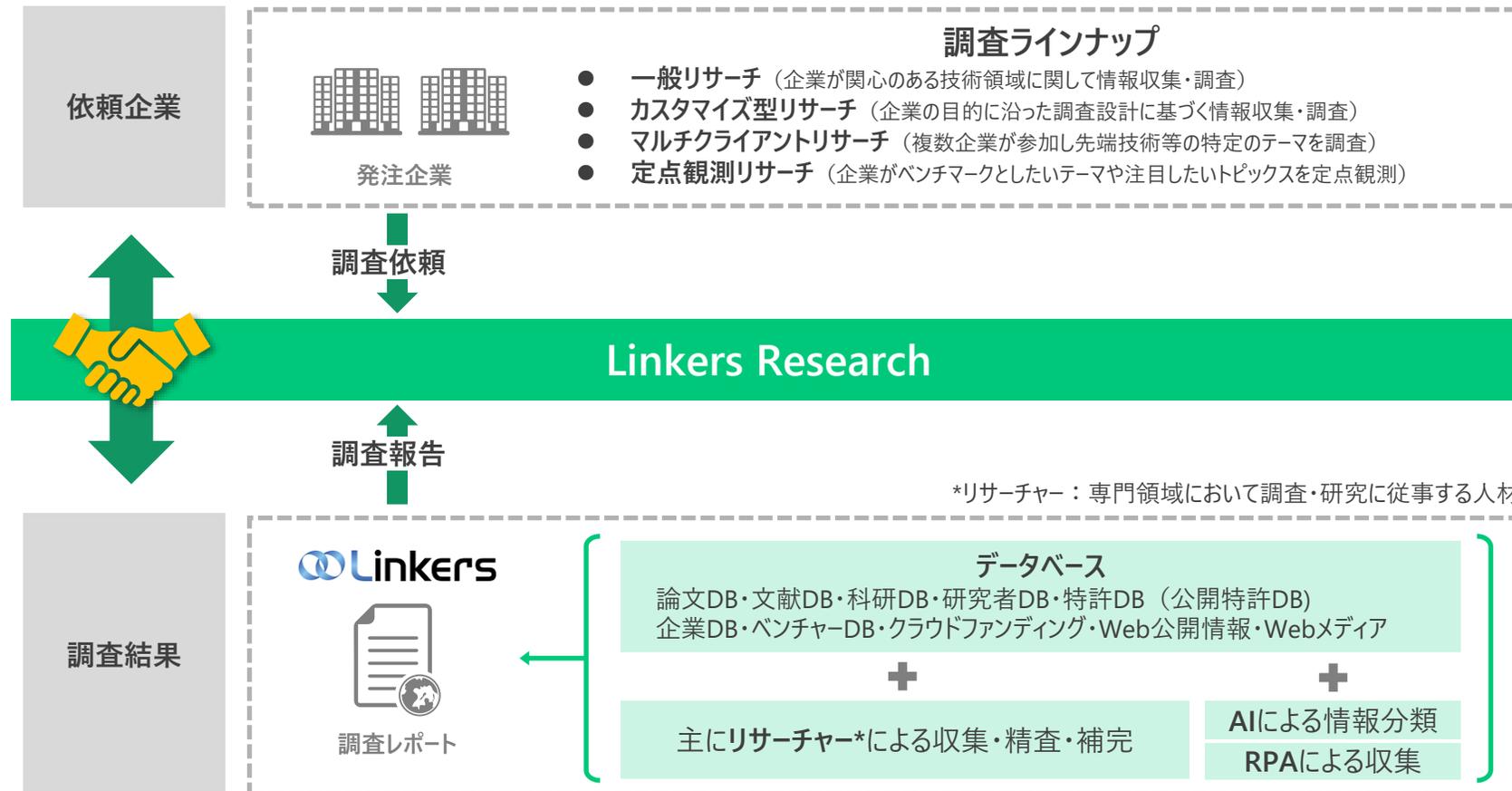
** 成約率：探索実施後に成約に至った割合を指し、案件ごとに成約に至った率を集計

※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(下期)は報告の対象から控除しております。

*** 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、これは通常の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。

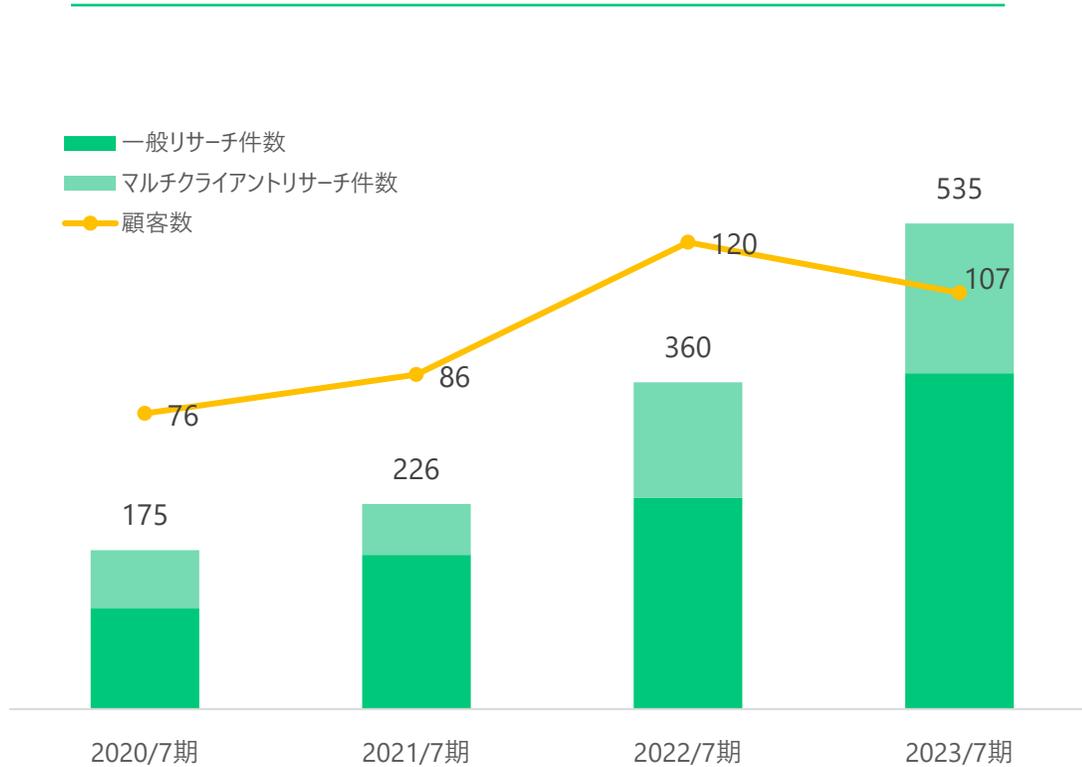
- 世界の技術動向情報を提供
- 新規事業やマーケティングの研究/技術パートナーの探索、技術ベンチマーク調査
- 各専門分野に精通した外部リサーチャーによるデータ収集 + 社内リサーチャーの専門家視点での目利きと成果物の品質管理実施
- 一般リサーチ、複数顧客の共同依頼リサーチ対応に加えて、今後はカスタマイズ型リサーチを強化

サービスフロー



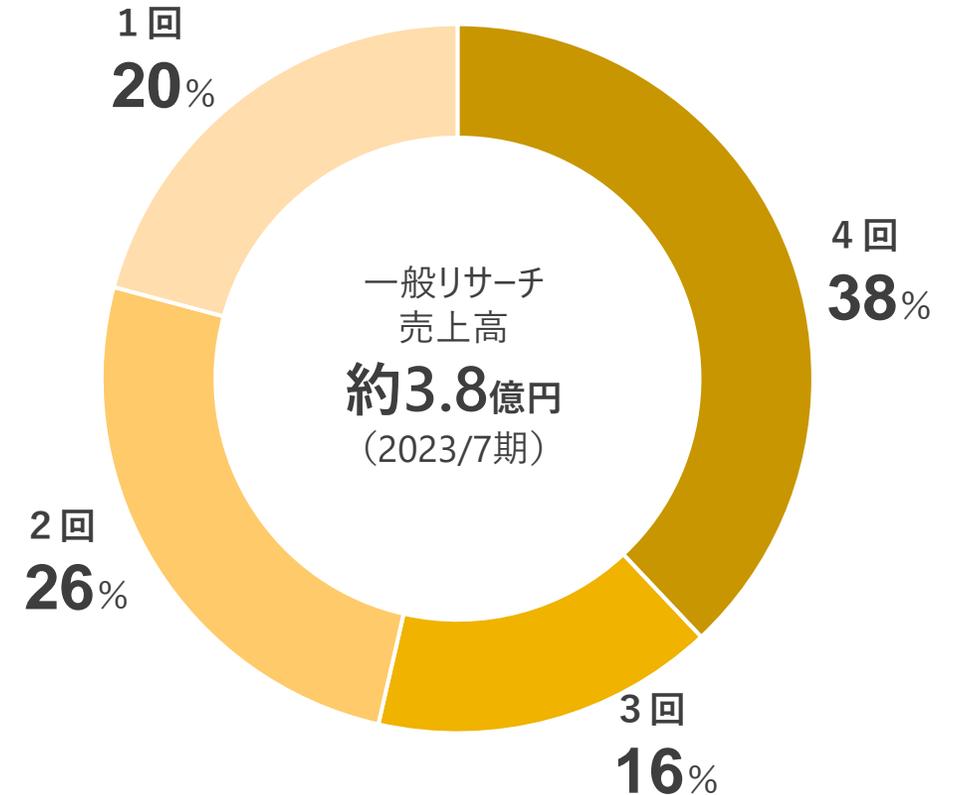
- Linkers Researchの顧客数、調査依頼は着実に増加。様々な技術テーマに取組み、直近期では年間で500件を超える調査実績
- リサーチ売上において、直近期売上に占める複数回依頼案件の比率はおよそ79%に伸長、リピート需要は着実に獲得できており、リカーリングビジネス化が進展

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**



**2023/7期にリサーチ売上のあった顧客のうち、4期間（2020/7期～2023/7期）の受注回数

03

2024年7月期業績予想と成長戦略

- 売上高は、「LFB（Linkers for BANK、Linkers for Business）の成長をドライバーに、約15%増の1,842百万円を想定
- 各段階利益は、2025年7月期以降の更なる成長を企図した人員採用とプラットフォーム開発を強化によるコスト増を織り込むことから、営業利益は約38%減の53百万円、経常利益は同34%減の52百万円、当期純利益は同55%減の45百万円を想定。

（単位：百万円）

	2023年7月期 実績	2024年7月期 計画	対前期比	
売上高	1,607	1,842	234	14.6%
・探索・マッチングサービス	981	1,106	125	12.8%
Linkers Sourcing	184	212	28	15.2%
Linkers Marketing	133	112	△ 21	△16.1%
Linkers for BANK	332	453	121	36.4%
Linkers for Business	96	201	105	108.8%
Linkers Trading	233	126	△ 107	△46.0%
・リサーチサービス	532	590	58	11.0%
・その他サービス	94	144	50	53.3%
営業利益	85	53	△ 32	△37.7%
経常利益	80	52	△ 27	△34.0%
当期純利益	102	45	△ 56	△55.2%

売上計画

- 自社運営マッチングサービス
前期に引き続き、海外ネットワークの拡大による顧客課題への対応範囲拡大を目指し、来期以降の拡大に向けた基盤を構築
- SaaS型マッチングサービス
LFB導入機関の拡大を図り、LFB導入機関同士のマッチング（広域連携）の活性化による収益の多角化
- リサーチサービス
受注件数拡大による収益拡大から、受注単価向上による収益拡大を図ることで収益を最大化

投資計画

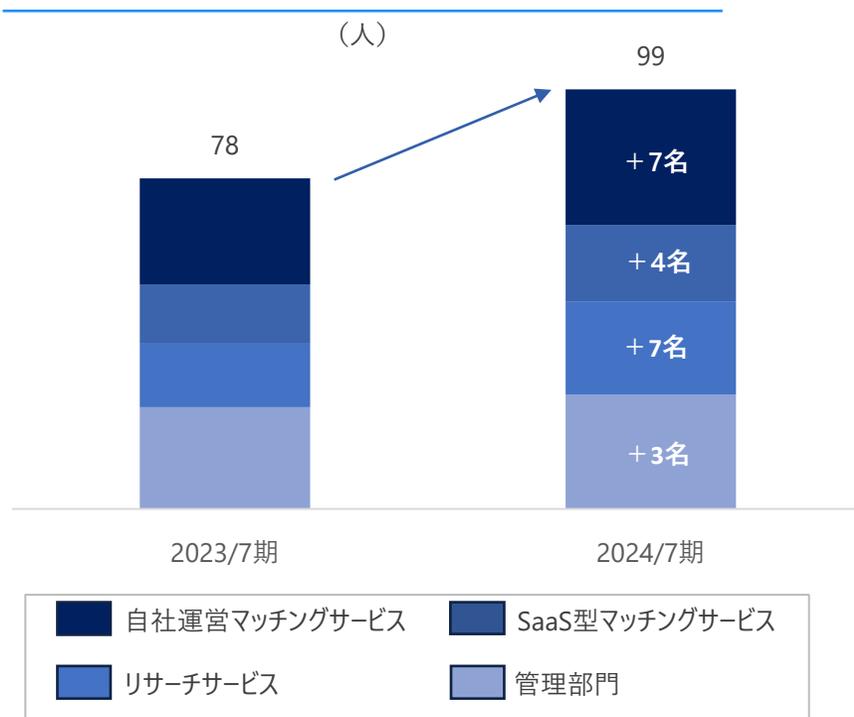
- 設備投資
プラットフォーム開発については、前期並みの約150百万円の投資を継続し、コンペティターとの差別化を強化
情報セキュリティ等の更なる強化に伴うシステム関係費用の増加
- 人材採用
各種サービスの基盤構築に向けたバックオフィスリソース配置と、各種KPIの向上による来期以降の業績拡大に向けた営業リソースの強化を中心に人材採用を強化

人員計画

将来的な事業拡大を想定して、人員を増強。2024年7月期において、21名の採用（約27%増）を計画。

増員計画のうち、サービス拡大を目的にサービス部門にて18名の採用を行い、ベースとなる営業基盤の拡大を目指す。

部門別人員推移及び計画

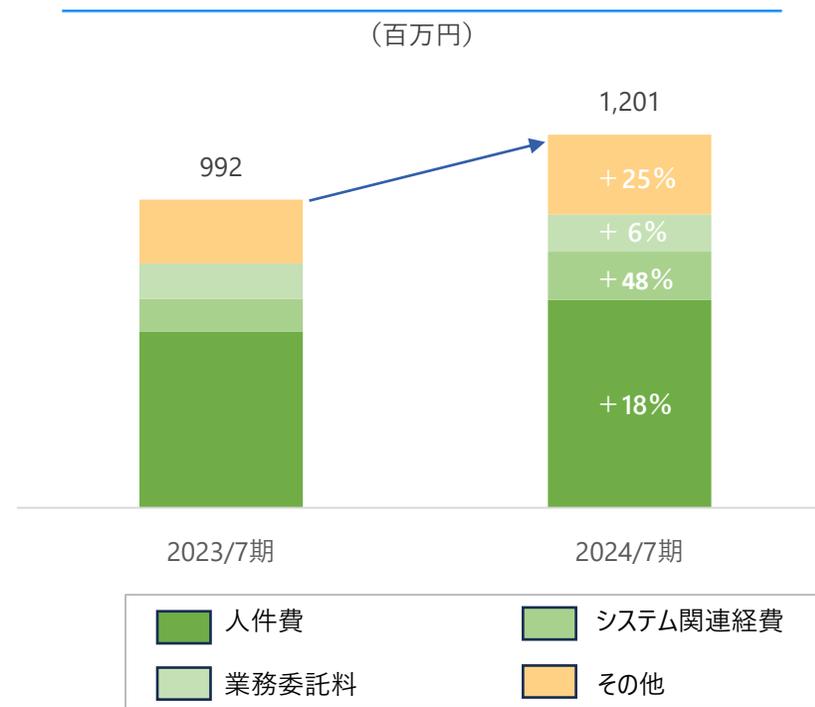


販管費計画

販管費全体では前期比で約20%増となるものの、将来的な事業拡大を見越した先行投資によるもの。

採用強化による人件費増、セキュリティやインフラ強化によるシステム関係経費等の、組織力強化に注力

販管費推移及び計画



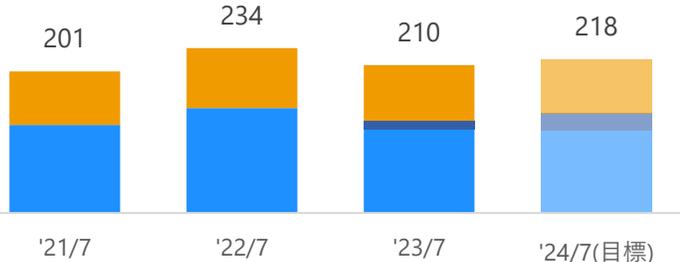
各種KPIの推移

- 探索マッチングサービスについては、引き続きプラットフォーム拡大の基本となる海外企業取引社数の拡大を推進
- SaaS型マッチングサービスについては、二桁の導入機関数を目指し、ストック収益基盤の拡大を目指す
- リサーチサービスについては、一般リサーチの単価向上に取り組むことで、更なる採算性の向上を図る

探索・マッチングサービス

(件数)

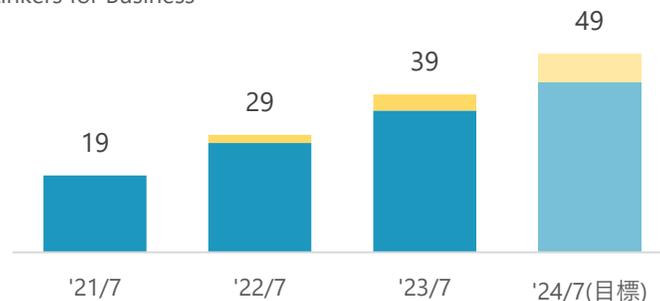
- Linkers Sourcing
- Linkers Sourcing (海外)
- Linkers Marketing



SaaS型マッチングサービス

(導入機関数)

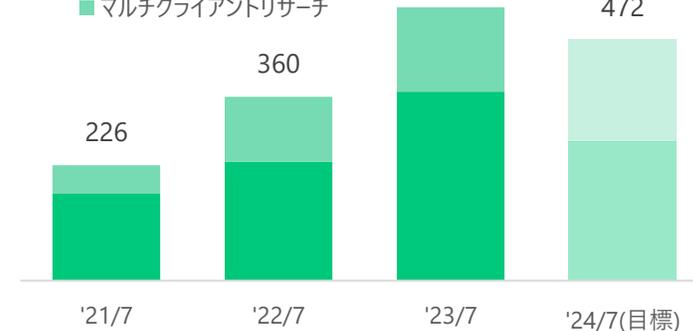
- Linkers for BANK
- Linkers for Business



リサーチサービス

(件数)

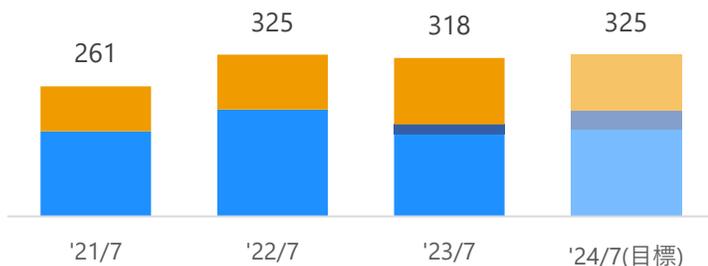
- 一般リサーチ
- マルチクライアントリサーチ



売上高推移

(百万円)

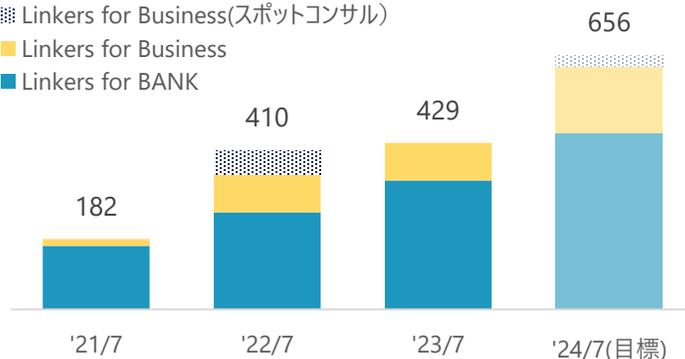
- Linkers Sourcing
- Linkers Sourcing (海外)
- Linkers Marketing



売上高推移

(百万円)

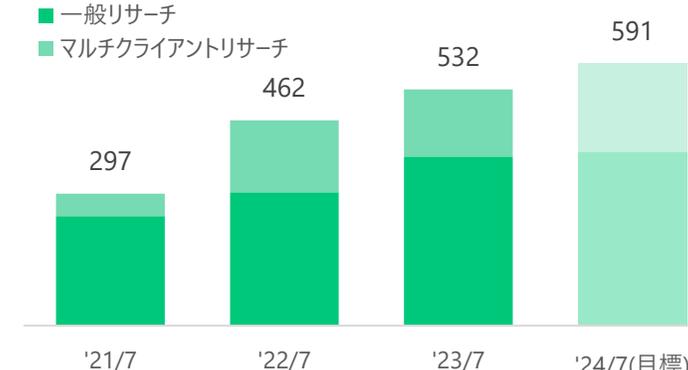
- Linkers for Business(スポットコンサル)
- Linkers for Business
- Linkers for BANK



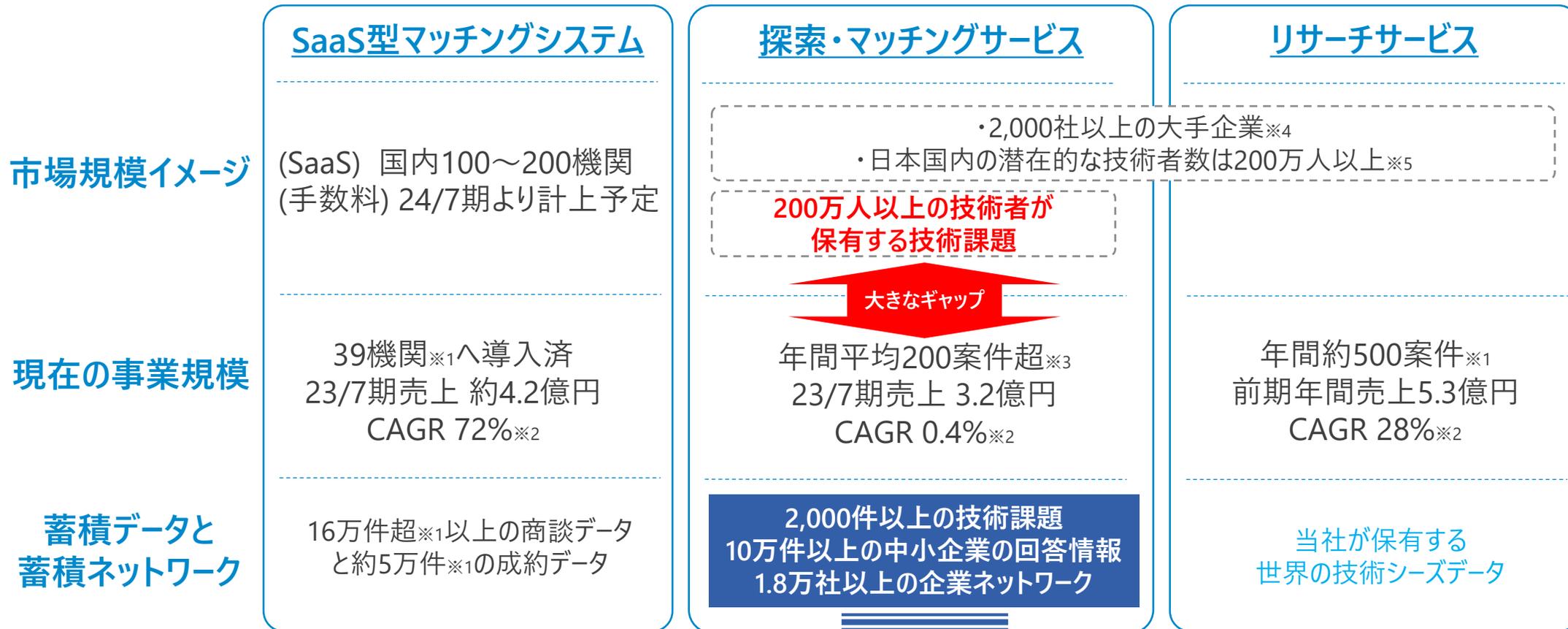
売上高推移

(百万円)

- 一般リサーチ
- マルチクライアントリサーチ



- 探索マッチングサービスの膨大な蓄積データとネットワークを利用して、より多くの顧客ニーズに対応。LTVの高いSaaS及びM&Aを推進



※1 2023年7月末時点
※2 2019年7月期比
※3 2019年7月期~2023年7月期の平均案件数
※4 国内の売上高200億円以上の上場企業数
※5 総務省統計局 『平成27年国勢調査』

膨大な蓄積DBとネットワークを利用して、下記2つの事業を開発中

- ① 技術者の膨大な技術課題に網羅的に対応できる **SaaSの仕組み**
- ② 大手メーカーのイノベーション型M&Aに対応するための **M&Aサービス**

リンカーズが目指すM&Aの領域

- 探索マッチングサービスの中のLinkers Sourcingをそのまま利用して、現在M&AのPoCを実施中
- 大手企業の研究開発工程におけるオープンイノベーションの手段として、マッチングのみならず、今後はM&Aも拡大すると見込まれる

<現在の主流とリンカーズが目指すM&Aの領域>

		買い手企業		
		大手企業 (売上数千億円以上)	中堅企業 (売上100億～数百億円)	中小企業・スタートアップ (売上数千万～数億円)
売り手企業	大手企業	<div style="border: 2px solid #0056b3; padding: 10px; text-align: center;"> <p>リンカーズが目指す領域</p> <p>イノベーション型M&A (大手・中堅のR&Dのコスト削減や製品化率の改善に向けた不足リソース補完のための 買い手起点のM&Aなど)</p> </div>		
	中堅企業			
	中小企業 スタートアップ			
		<div style="border: 2px solid #e91e63; padding: 10px; text-align: center;"> <p>現在の主流 (売り手起点のM&Aがメイン)</p> </div>		

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)

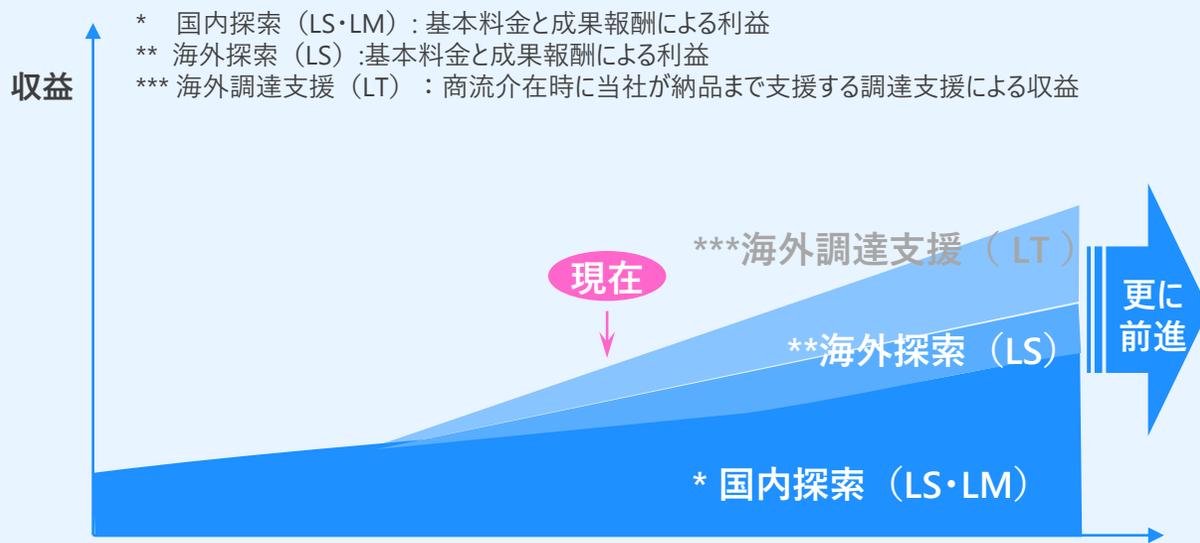
SaaS型マッチングシステム

Linkers for BANK(LFB)

業種：全業種B2B 対象：中小 vs 中小

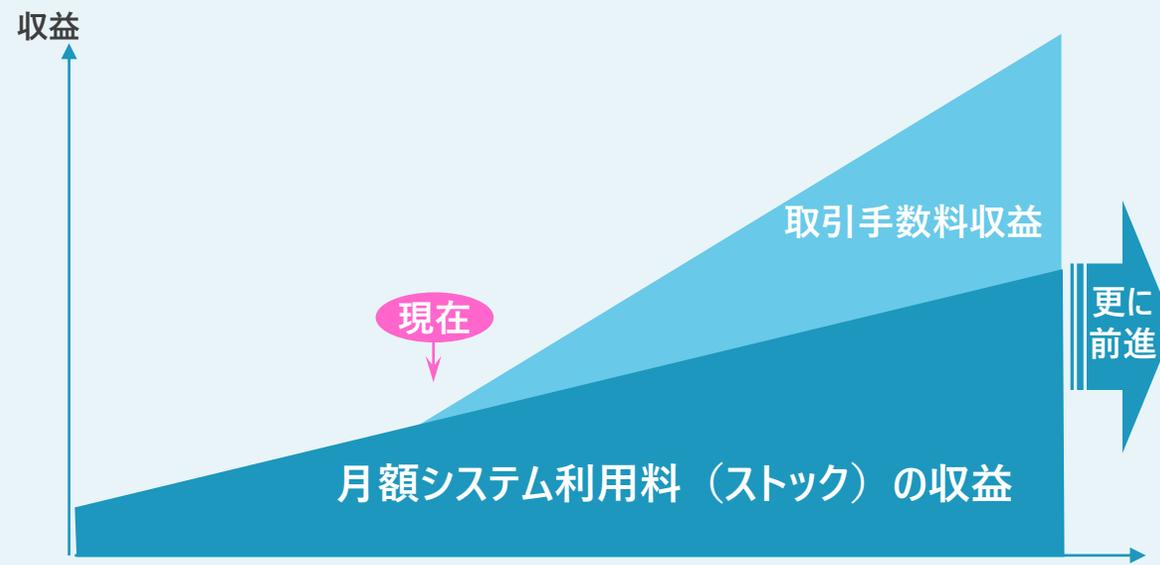
<成長戦略の概要>

- ・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
- ・商流仲介機会も多い海外調達支援については、実需確保を前提に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



■ 自社運営マッチングサービス

- ・海外探索 (LS) についてはサービス化の目処が着いたことから、引き続き国内探索による顧客ネットワークからニーズをキャッチアップして拡大を目指す
- ・海外調達支援については、P47記載の方針に変更したことに伴い、顕在需要を着実に推進

■ SaaS型マッチングシステム

- ・広域連携サービスがサービススキーム構築の遅延により、収益化が約1年後ろ倒しとなったものの、事業会社向けLinkers for Businessのビジネスマッチング需要を顕在化させて、LFB (Linkers for BANK/Linkers for Business) 全体での手数料収益を拡大を目指す

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

3年後に 目標とするKPI	LFB導入機関数	2022年10月公表	今回公表	検証
		約70機関 (事業会社含む)	70機関 (事業会社含む)	—
		・2023年7月期目標 45機関	・2023年7月期実績 39機関	△6機関
		・2024年7月期目標 55機関 ・2025年7月期目標 69機関	・2024年7月期目標 49機関 ・2025年7月期目標 60機関 ・2026年7月期目標 70機関	△6機関 △9機関
3年後に 目標とするKPI	広域連携案件数	2022年10月公表	今回公表	検証
		1機関あたり 年間約20件以上	1機関あたり 年間約19件以上	△1件
		・2023年7月期目標 5件	・2023年7月期実績 1件	△4件
		・2024年7月期目標 10件 ・2025年7月期目標 20件	・2024年7月期目標 3件 ・2025年7月期目標 11件 ・2026年7月期目標 19件	△7件 △9件
3年後に 目標とするKPI	成約率	2022年10月公表	今回公表	検証
		成約率40%以上	成約率40%以上	—
		・2023年7月期目標 33%	・2023年7月期実績 30%	△3%
		・2024年7月期目標 36% ・2025年7月期目標 40%	・2024年7月期目標 33% ・2025年7月期目標 36% ・2026年7月期目標 40%	△3% △4%

3年後に 目標とするKPI	取引規模	2022年10月公表	今回公表	検証
		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	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	継続
		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	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	継続
		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	※再生樹脂等のカーボンニュートラル商材仲介は、案件化が 困難なことからサービス化せず	中止

■ LFB導入機関数

提案先の決裁に時間を要したこともあり、2023年7月期において6機関の導入が遅滞。導入スケジュールの見直しを行い、当初計画を一年程度後ろ倒しにすることで目標達成を目指す。

■ 広域連携案件数

社内リソースの関係もあり、広域連携サービスのスキーム構築が遅延したことから目標未達。2023年7月期中に専従部署を設置したことでサービス化に目処がついたことから、導入機関との連携をベースに成功モデルの検証を行い、一年程度後ろ倒しにすることで目標達成を目指す。

■ 成約率

目標に近似したものの、目標率に対しては未達。広域連携サービスの強化に連動して各導入機関に対してカスタマーサクセスを強化し、一年程度後ろ倒しにすることで目標達成を目指す。

■ 取引規模

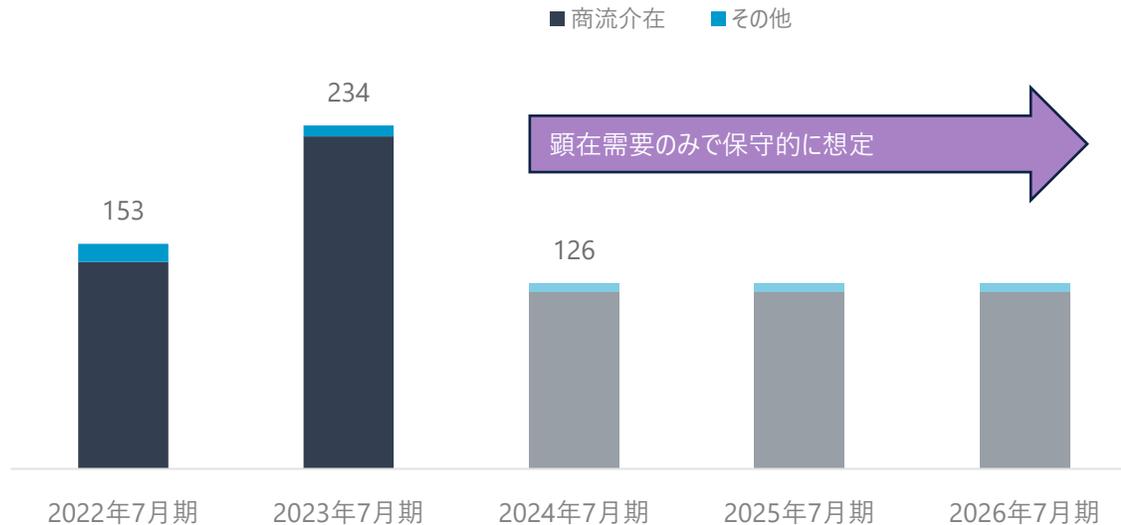
M&A仲介及び人材紹介については、2023年7月期の後半にPoCを開始。2024年7月期において、採算性の検証を含めてサービス化に向けた検証を実施。再生樹脂等のカーボンニュートラル商材仲介は、採算性の問題もあり案件化が困難なことからサービス化せず。

今後のLinkers Tradingの取り組み

- Linkers Tradingについては、2021年12月から海外のリサイクルアルミサプライヤーと国内需要家を繋ぐ商流介在ビジネスを開始し、2022年7月期には約1.4億円規模まで拡大。
- 中期経営計画においてLinkers Tradingを成長サービスと位置付け、2023年7月期は前期比で約270%増の売上高を見込んだものの、期中に1ドル150円台となる記録的な円安が進むなど、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、2023年7月期は当初計画を約60%下回って着地。
- 2024年7月期以降の中期経営計画においては、Linkers TradingをNon-Coreと位置付け、顧客開拓等のアップサイドの活動は継続するものの、既存顧客との関係性強化を前提にサービス推進

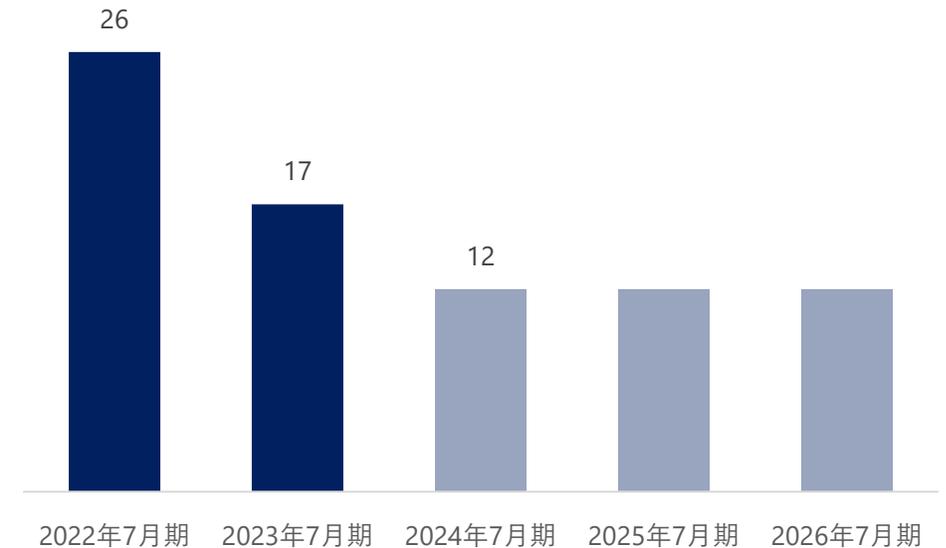
売上高の実績及び見通し

Linkers Trading (百万円)



取引社数の実績及び見通し

Linkers Trading (社数)



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	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否かを除いては、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。	中	特定時期なし	中	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。
システムトラブルについて	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。	低	特定時期なし	中	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、ウイルスチェック等、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。

上記は、有価証券報告書の「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として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、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

なお、2022年10月26日に公表した「事業計画及び成長可能性に関する事項」にリスク情報として記載した「特定サービスへの依存について」は、その対象サービスである「Linkers Trading」が2021年7月期において全体売上の約45%を占めるなど、依存度が高い状況にありましたが、2022年7月期は同11%、2023年7月期は同約15%とその依存度が低下しております。また、P46に記載のとおり、2024年7月期以降の「Linkers Trading」の売上は顕在需要のみを見込む保守的な計画としたことで、売上高全体に占める割合は約7%まで低下することが見込まれることから、当該リスクから削除しております。



Appendix

回次 決算年月		第9期 2020年7月期	第10期 2021年7月期	第11期 2022年7月期	第12期 2023年7月期
売上高	(千円)	1,152,862	1,419,136	1,412,575	1,607,768
経常利益	(千円)	234,515	252,503	63,532	80,223
当期純利益	(千円)	292,021	183,305	49,010	102,170
資本金	(千円)	100,000	100,000	100,000	237,338
発行済株式総数	(株)	12,270	12,270	12,270,000	13,638,000
純資産額	(千円)	1,233,896	1,417,202	1,466,212	1,843,053
総資産額	(千円)	1,641,873	1,793,452	1,715,498	2,083,161
1株当たり純資産額	(円)	△4.38	10.56	119.50	135.14
1株当たり当期純利益	(円)	25.58	14.94	3.99	7.70
自己資本利益率	(%)	39.57	13.83	3.39	6.20
自己資本比率	(%)	75.15	79.02	85.46	88.50
営業キャッシュ・フロー	(千円)	29,158	631,046	△ 63,141	66,386
投資キャッシュ・フロー	(千円)	△99,644	△86,806	△ 117,494	△ 83,737
財務キャッシュ・フロー	(千円)	716,680	△59,511	△ 30,836	223,222
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	924,010	1,408,738	1,197,266	1,403,138
従業員数 (外、平均臨時雇用人数)	(人)	57 (13)	71 (15)	79 (16)	80 (14)

・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。
 ・1株当たり純資産額及び1株当たり当期純利益は、2020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。

- 2022年10月の上場による調達資金の充当状況は以下のとおりです。

■ 資金調達について

調達項目	調達金額
払込金額の総額（引受価額 1株につき300円）	262,172千円
発行諸費用の概算額	6,000千円
差引手取概算額	256,172千円

■ 資金使用について

資金使用	計画	2023年7月期実績	2024年7月期計画
人材拡充の採用費及び人件費*	125,751千円	59,521千円	66,230千円
システム開発費用	130,421千円	130,421千円	－千円
合計	256,172千円	189,942千円	66,230千円

*「人材拡充の採用費及び人件費」が使用計画に対して乖離が生じておりますが、これは当初の採用計画に対して採用実績が約60%に留まったことによるものです。残金については、引き続き2024年7月期の採用計画に充当する予定としております。

- 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2024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。