



LINKBAL

2023年9月期 決算補足説明資料

株式会社リンクバル

2023年11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 決算概要
- 2 2024年9月期 業績見通し
- 3 『1on1 for Singles』2店舗オープン
- 4 AI完全子会社 株式会社MiDATA設立
- 5 会社概要

① 2023年9月期 決算概要



FY2023 通期業績概要

- 売上高 :891百万円(前年比 +16.5%)
- 営業利益 :△249百万円

FY2024 通期業績予想

- 売上高 :1,208百万円
- 営業利益 :2百万円

- 売上高 891百万円 前年比+16.5%
- 原価および販売管理費 1,140百万円 前年比+6.7%

(単位:百万円)

	FY2023 通期	FY2022 通期	
	実績	実績	増減比
売上高	891	765	16.5%
原価および販売管理費	1,140	1,069	6.7%
売上比(%)	128.0%	139.8%	△11.8pt
営業利益	△249	△304	-
売上比(%)	-	-	-
経常利益	△251	△300	-
売上比(%)	-	-	-
当期純利益	△266	△312	-
売上比(%)	-	-	-

FY2023 通期サービス別売上概要

- **イベントECサイト運営サービス 前年比+14.3%**

「machicon JAPAN」のイベント参加者数を増加するため、イベントの拡充、オウンドメディアとの連携強化を行い、参加者数は増加しつつあるが、想定と比べ緩やかな戻りとなった。

- **Webサイト運営サービス 前年比+21.7%**

マッチングアプリ「CoupLink」は、マーケティング投資を継続的に行った。また、UXの向上を目指し、AI技術を活用した業者対策を強化。結果、継続ユーザーが増加し、前期からの成長を維持している。

(単位:百万円)

	FY2023 通期	FY2022 通期	
	実績	実績	増減比
イベントECサイト運営サービス	616	539	+14.3%
構成比(%)	69.2%	70.5%	△1.3pt
Webサイト運営サービス	274	225	+21.7%
構成比(%)	30.9%	29.5%	1.4pt

- 自己資本比率は77.0%と引き続き高水準で維持し、運転資金も潤沢

(単位:百万円)

		FY2023	FY2022	対前年比
資産合計	流動資産	1,279	1,639	△360
	現金及び預金	1,154	1,563	△408
	固定資産	188	50	+138
		1,468	1,689	△221
負債合計	流動負債	182	154	+27
	固定負債	155	141	+14
		337	296	+41
純資産合計		1,130	1,393	△262
負債・純資産合計		1,468	1,689	△221
自己資本比率		77.0%	82.5%	△5.5pt

2 2024年9月期 業績見通し



FY2024 業績の見通し

- **売上高: 1,208百万円(前年比 +35.6%)**

イベントEC運営サービス: 909百万円(前年比 +47.6%)

WEBサイト運営サービス: 298百万円(前年比 +8.8%)

イベントECサイト運営サービスは「machicon JAPAN」のイベント掲載情報の拡充を行うとともに、当社が企画する新たなイベントにより需要の回復に積極的に取り組む。

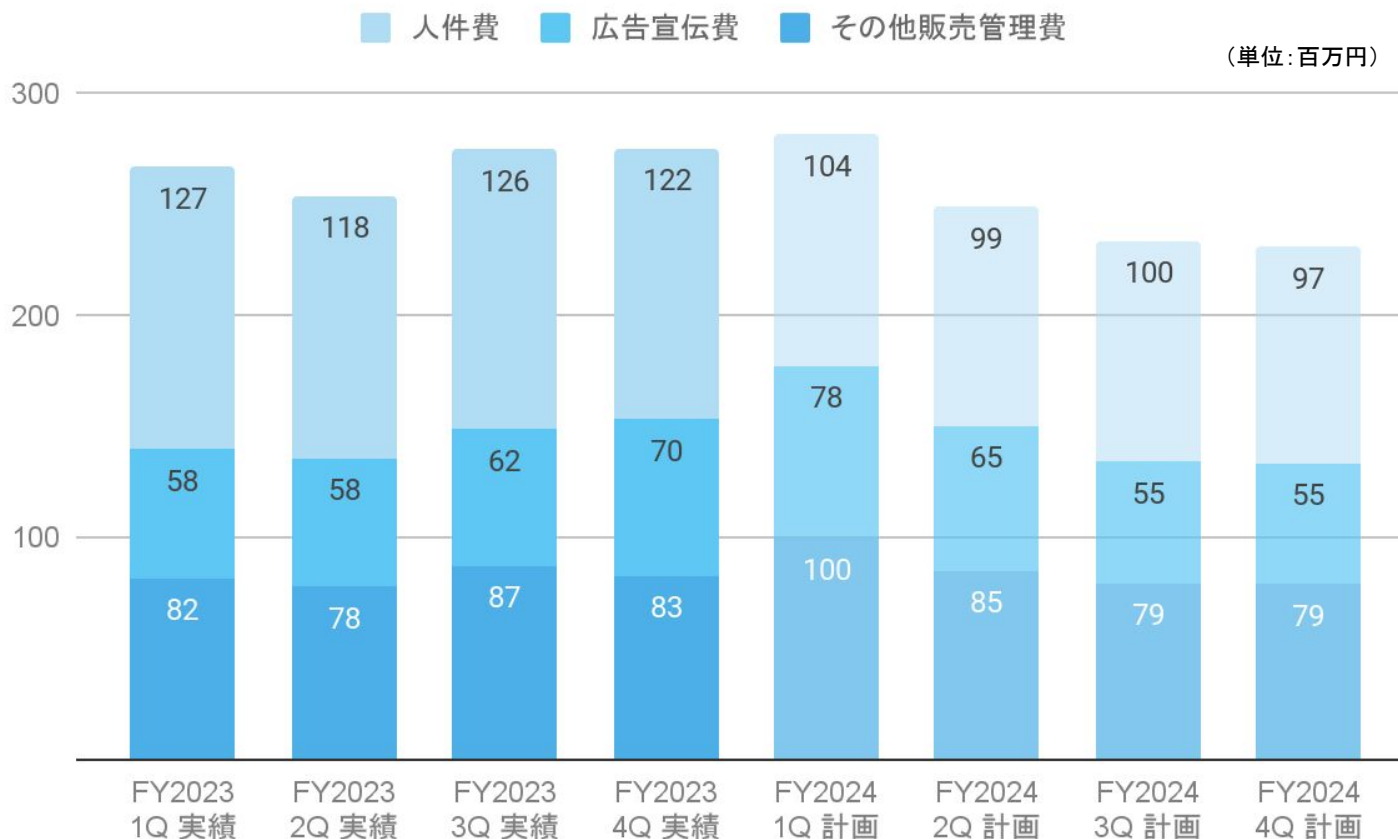
WEBサイト運営サービスは「CoupLink」の市場シェアを拡大すべく、マーケティング投資を継続し、「machicon JAPAN」との連携を強化し、サービスの認知および利用者の拡大に取り組む。

(単位:百万円)

	FY2023 通期実績	FY2024 通期計画	増減
売上高	890	1,208	+318
イベントEC運営サービス	616	909	+293
WEBサイト運営サービス	274	298	24
原価および販売管理費	1,140	1205	+65
営業利益	△249	2	+247
経常利益	△249	2	+247
当期純利益	△253	0	+253

● 経営資源の集約による経費削減

業務運用の効率化に伴う間接業務の削減、管理費用削減等のコスト見直しを実行していくとともに、要員の適正配置推進による人件費の効率的運用等に取り組み、効果的な経費運用を推進していく。



3 『1on1 for Singles』新宿店オープン



1対1で出会えるカフェ『1on1 for Singles』サービス提供を開始

全ての「おひとり様」に向けた新たな1対1の出会いを実現する店舗型サービスです。
2023年7月に1号店である新宿店を、9月には恵比寿店をオープンし、計2店舗となっております。

サービスの特徴

1

プレミアムな空間とおもてなし

こだわり抜かれたプレミアムなプライベート空間に、高級ホテルのようなおもてなし。
1対1の特別な出会いを提供します。

2

相手のことがよく分かる20分

1on1中は、お互いのプロフィールを見ながら話せます。
趣味や性格など、20分間でお相手のことをよく知ることができます。

3

評価システムによる上質で安心な出会い

1on1終了後にお客様同士で相互にマナーを評価していただきます。
評価により出会いの質をコントロールすることで、上質で安心な出会いを提供いたします。



4 AI完全子会社 株式会社MiDATA設立



- **AI 開発サービスの拡大を目指し、完全子会社「株式会社MiDATA」を設立**

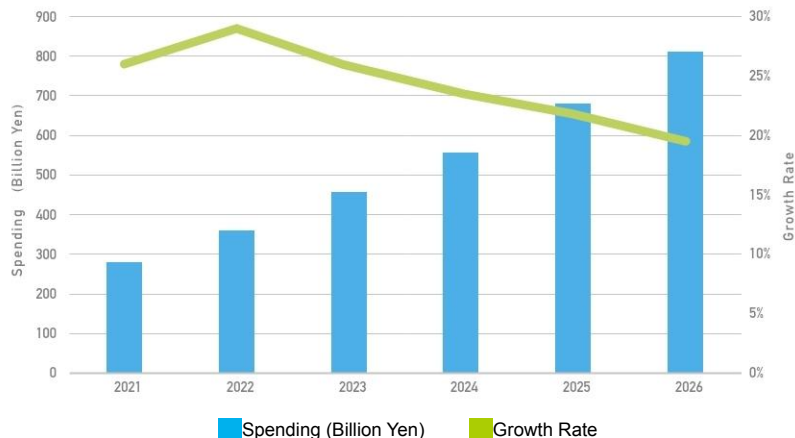
2020年7月にAI推進室を設立し、レコメンドエンジンやマッチングエンジン、業者検知などの多岐にわたるAI技術の開発を行ってまいりました。

この度、蓄積した知見と実績を活かし、2023年5月11日に完全子会社「株式会社MiDATA」を設立し、AI技術サービスの社外への提供を開始いたしました。これにより、AI事業における新たな収益源の創出を目指し、更なる成長を実現してまいります。

■成長著しいAI市場へ参入

国内AIシステム市場の市場規模は、2026年には8,120億円を超えると予測され、今後更なる拡大が期待されます。

国内AIシステム市場 支出額予測：2021年～2026年



出典：IDC Japan 国内AIシステム市場予測 2022/5/24発表

■開発実績例

- **AIマッチングエンジン**

マッチングアプリ「CoupLink」にて、独自のAIマッチングエンジンを開発。従前と比較し、マッチング数が3.8倍に増加。

- **なりすまし業者の自動検知**

プロフィール検知、画像検知など、Deep Learning技術を基にしたエンジンを開発。迅速な業者排除ロジックへ貢献。

その他、多数のエンジン開発を実施

5 会社概要

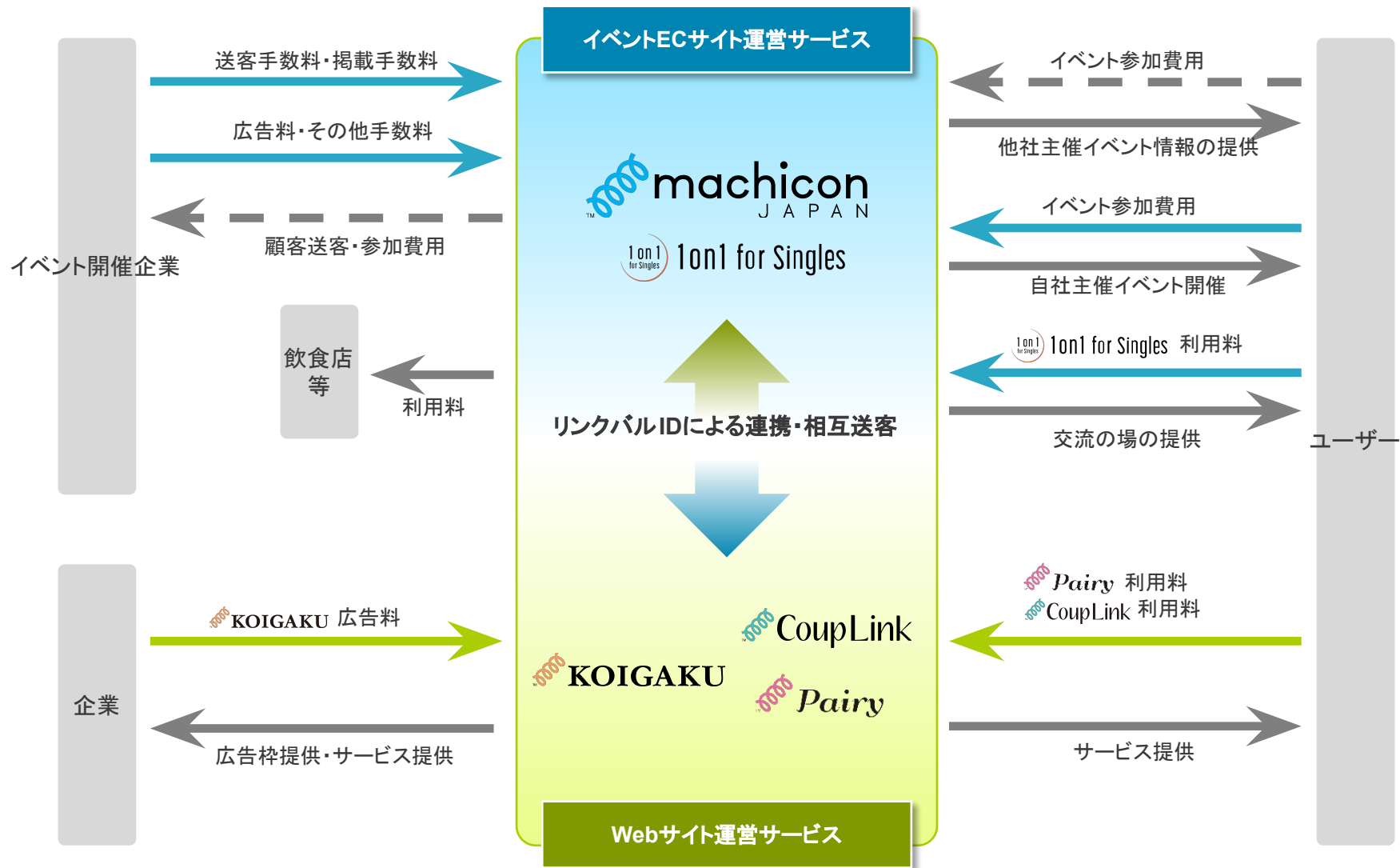


LINKBAL

経営理念

人との出会い、それが未来。

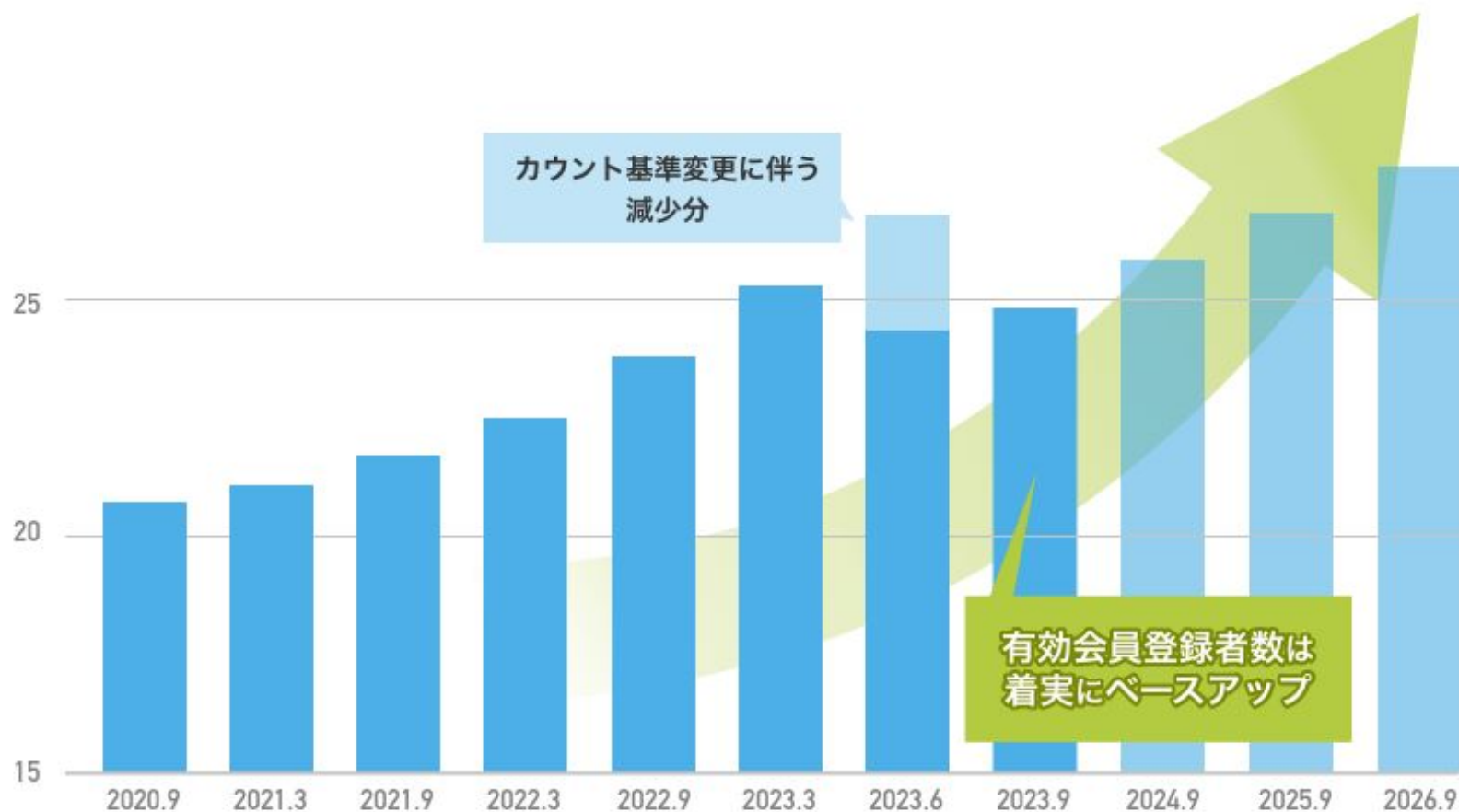




リンクバルID会員数推移

当第3四半期から登録情報が不十分なアカウントを有効会員としてカウントをしないように基準を変更しております。基準変更による会員数減少要因を除くと会員基盤は順調に拡大しております。

(単位：十万名)



249万人(※)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

1対1で出会えるカフェ『1on1 for Singles』
全ての「おひとり様」に向けた1対1の出会いを実現します。

1対1で出会えるカフェ「1on1 for Singles」



【概要・特長】

- 1対1で交流する場を提供
- 会員制度、利用者同士の評価制度を導入
- 2023年7月に1号店である新宿店をオープン
- 2023年9月に恵比寿店をオープン

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する。

オンライン結婚相談所「Marriage Style」



【概要・特長】

- 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
- 専任コンシェルジュによる無料相談を実施
- 「machicon JAPAN」「CoupLink」と連動し、婚活に真剣なユーザーが多数利用

「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する。

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

恋を学ぶ情報サイト「KOIGAKU」



- 恋愛に関するコラム記事等の多様なコンテンツを提供
- コンテンツの閲覧は無料
- 広告収益モデルを採用



LINKBAL