



# 事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社リンクバル

(証券コード：6046)

2023年12月22日

# 目次

- 1 会社概要
- 2 ビジネスモデル
- 3 市場環境
- 4 競争力の源泉
- 5 事業計画
- 6 主な事業リスクについて
- 7 2023年9月期 決算概要

# 1 会社概要

## 会社概要

会社名	株式会社リンクバル (LINKBAL INC.)
設立	2011年12月
資本金	50,000千円
上場市場	東京証券取引所グロース (証券コード 6046)
所在地	東京都中央区明石町7-14 築地リバーフロント6F
役員	代表取締役社長 吉弘 和正 取締役 松岡 大輔 取締役 高橋 邦臣 社外取締役、監査等委員 苅安 高明 社外取締役、監査等委員 田部井 悦子 社外取締役、監査等委員 伴 直樹
社員数	74名 ※2023年9月30日現在
事業内容	イベントECサイト運営サービス WEBサイト運営サービス その他関連アプリ運営サービス

# LINKBAL 経営理念、ミッション、バリュー

## 経営理念

人との出会い、それが未来。

### ビジョン（あるべき姿）

一人ひとりの可能性が  
広がる豊かな世界。

### ミッション（使命）

出会いを作る。

### バリュー（行動指針）

- 圧倒的一番
- 最強の当事者意識
- お客様体験も自分ごと
- トップスピード
- 今できる最高のチャレンジ
- 究極のコラボレーション

## 2 ビジネスモデル

# イベントECサイト運営サービス 『machicon JAPAN』

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

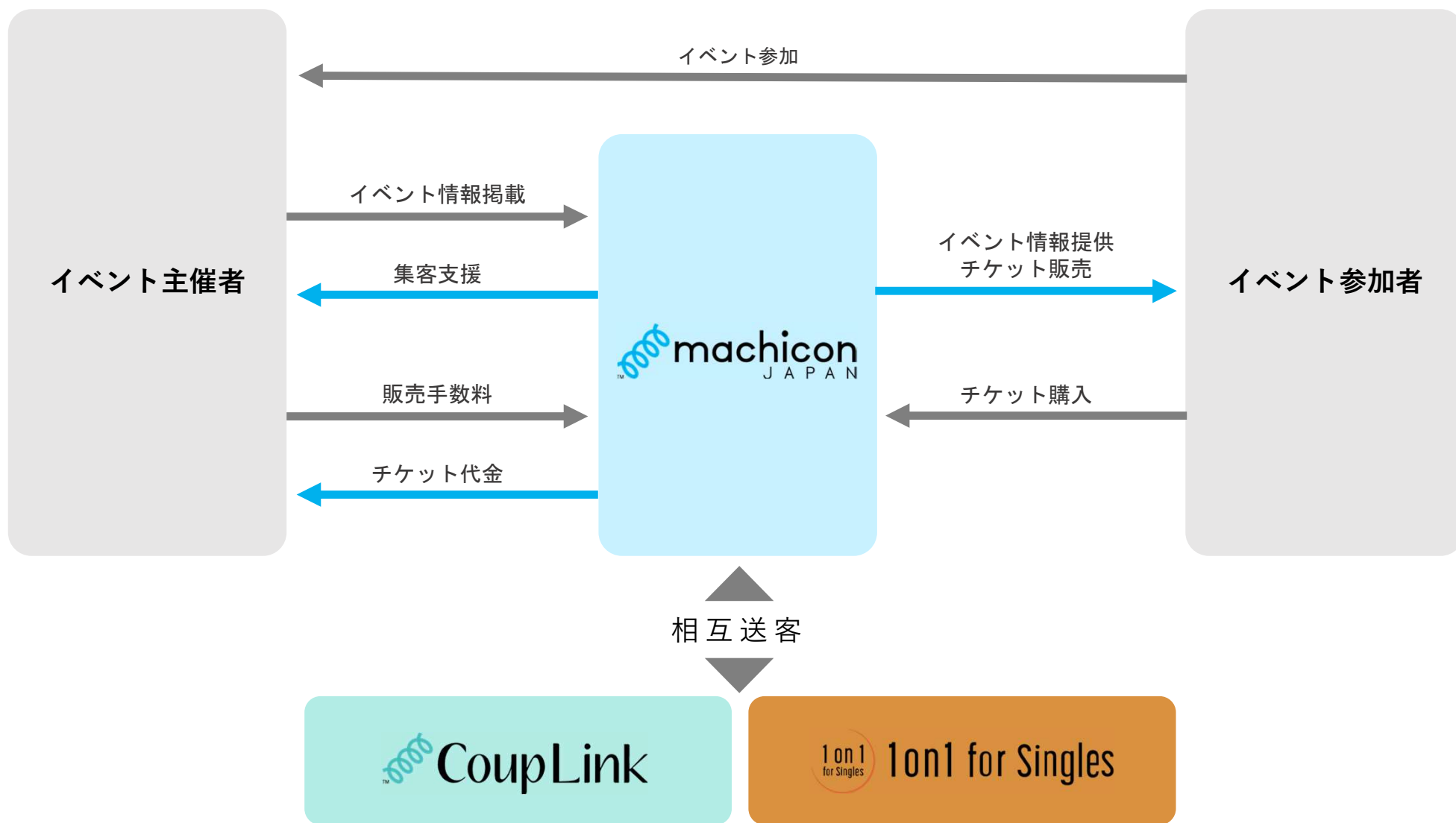
自分磨き

体験

.etc

注釈：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』 ビジネスモデル





# イベントECサイト運営サービス 『1on1 for Singles』

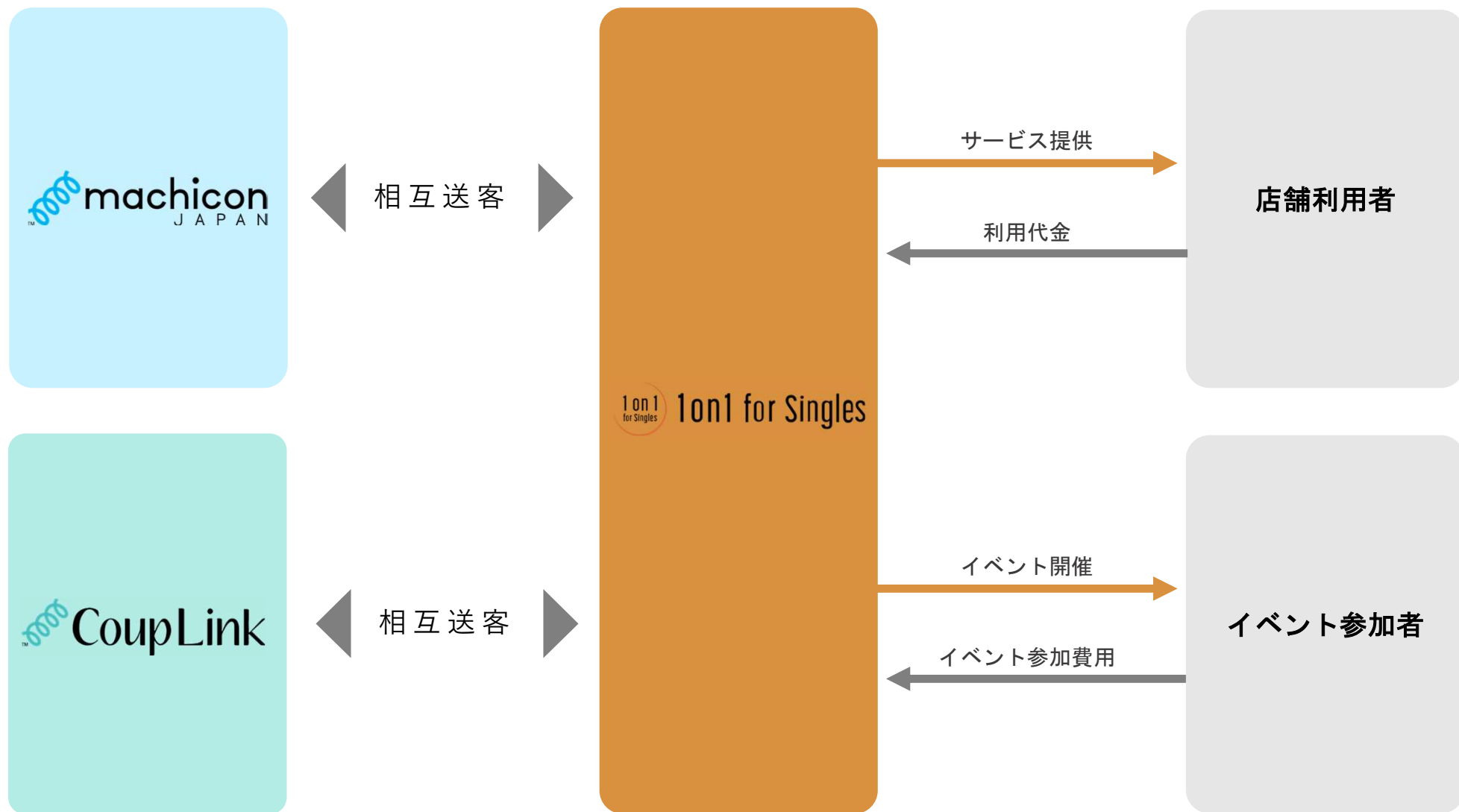
1対1で出会えるカフェラウンジ 『1on1 for Singles』  
全ての「おひとり様」に向けた1対1の出会いを実現します。

1対1で出会えるカフェラウンジ 「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

# 『1on1 for Singles』ビジネスモデル



# WEBサイト運営サービス 『CoupLink』

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」

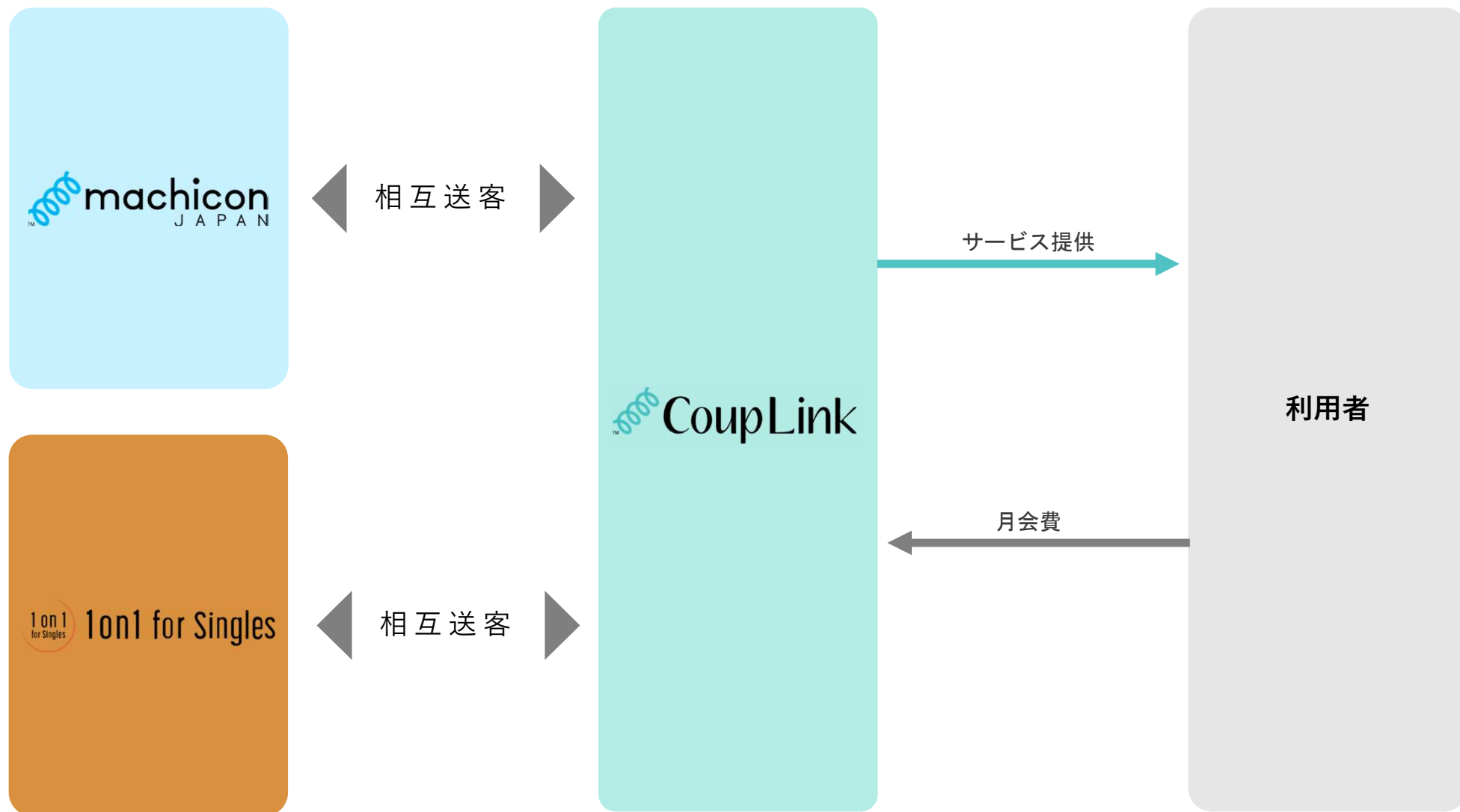


## 【概要・特長】

- 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

# 『CoupLink』 ビジネスモデル



# WEBサイト運営サービス 『Marriage Style』

「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。

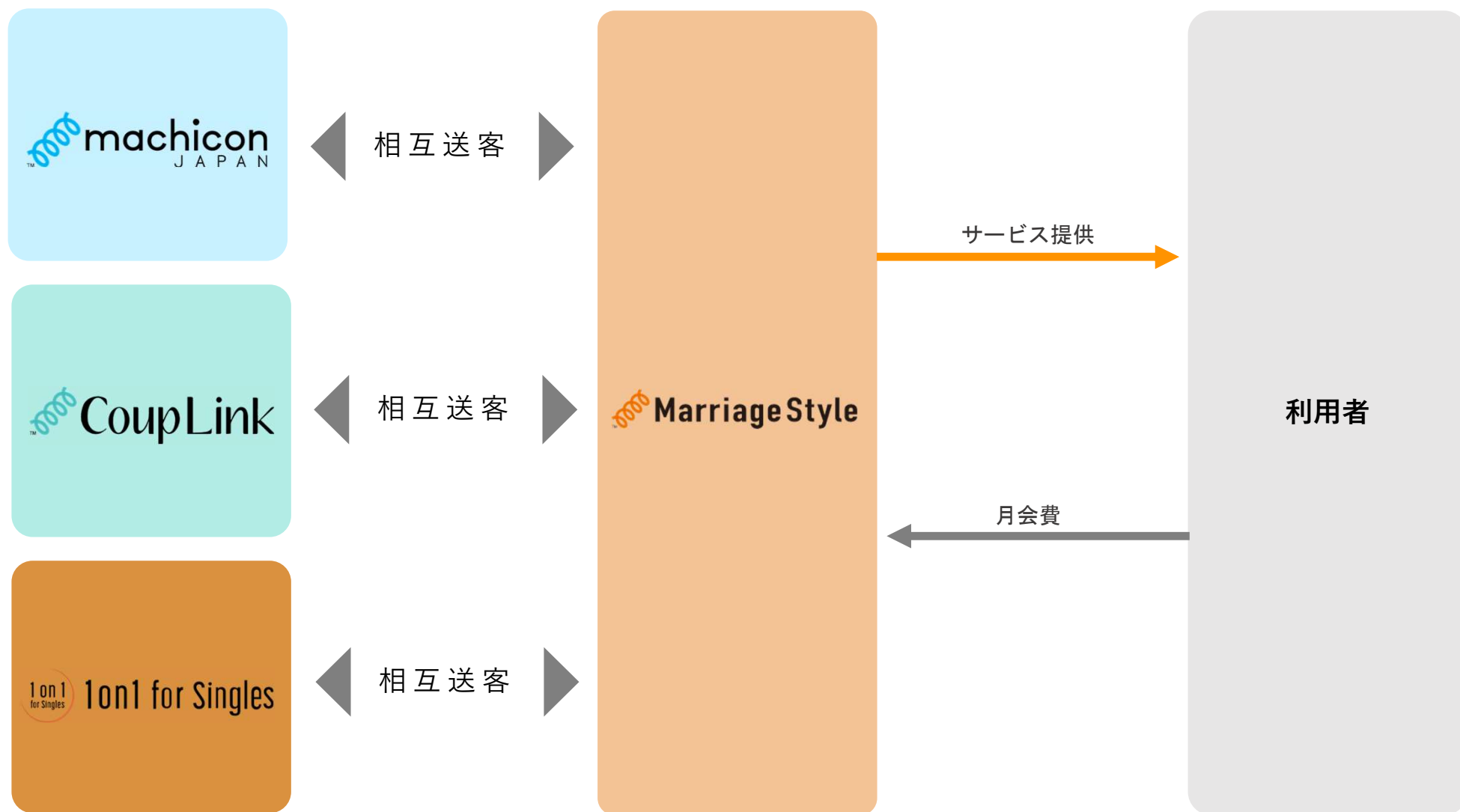
## オンライン結婚相談所「Marriage Style」



### 【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

# 『Marriage Style』ビジネスモデル



# WEBサイト運営サービス

「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



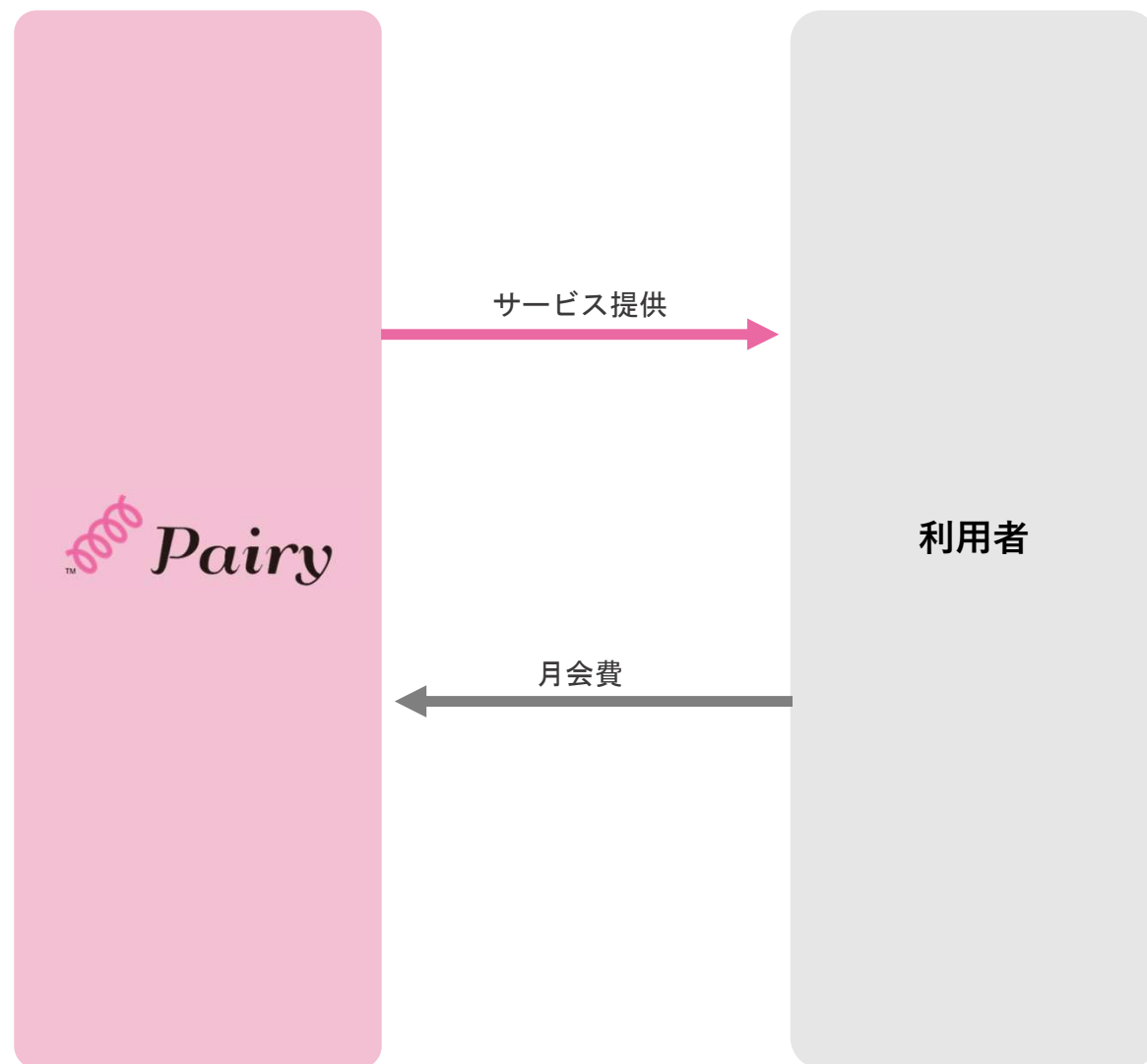
- カップルがオンラインで情報共有するためのサービスを提供
- 会員登録無料
- サブスクリプションモデルを採用

## 恋を学ぶ情報サイト「KOIGAKU」



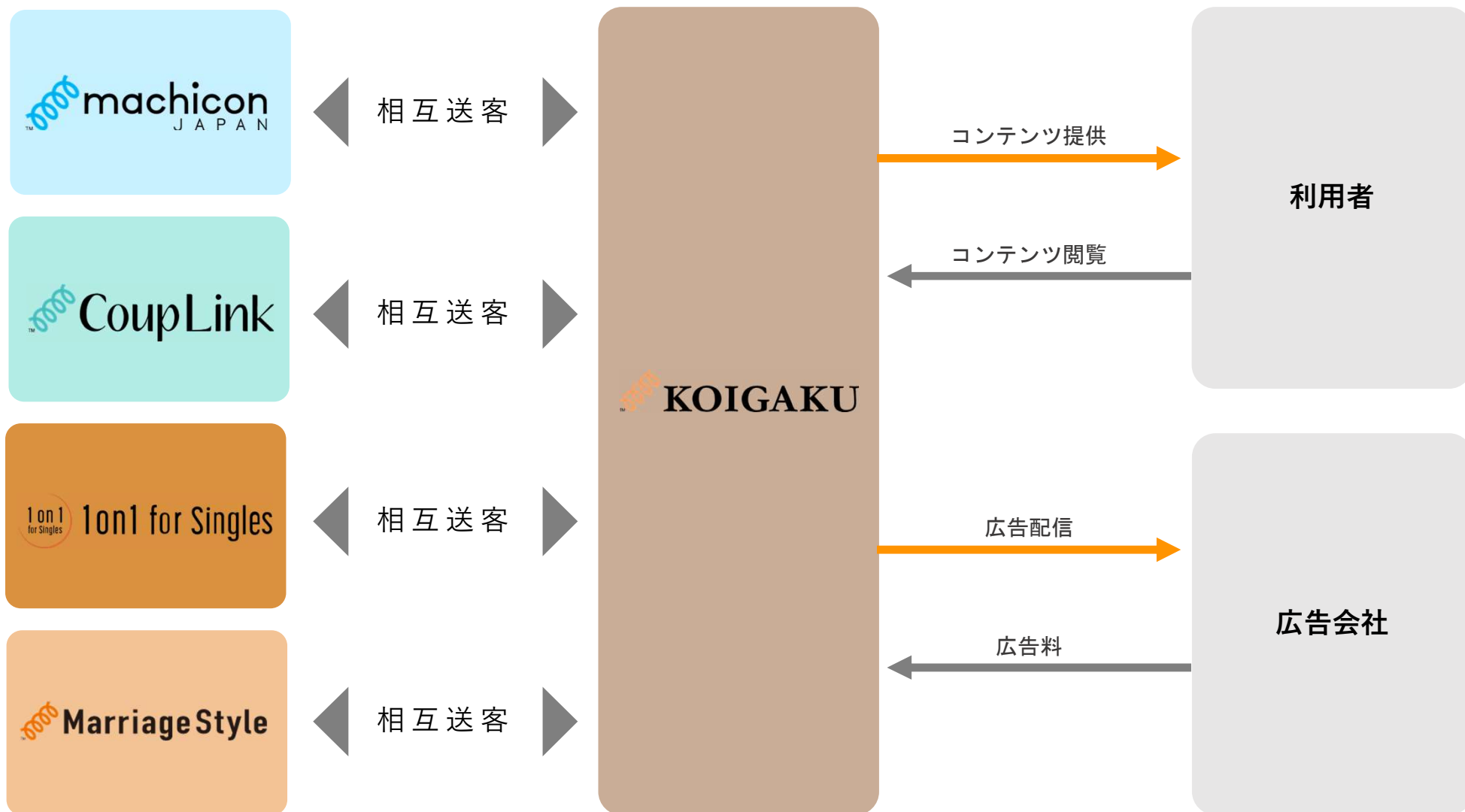
- 恋愛に関するコラム記事等の多様なコンテンツを提供
- コンテンツの閲覧は無料
- 広告収益モデルを採用

# 『Pairy』 ビジネスモデル





# 『KOIGAKU』ビジネスモデル



# 収益構造

## イベントECサイト運営サービス

machicon JAPAN

$$\begin{array}{l} \text{平均チケット単価} \\ \text{約3,200円} \end{array} \times \begin{array}{l} \text{イベント} \\ \text{参加者数} \end{array} = \text{流通総額}^{\text{※注1}}$$

※注1 イベントチケットの取扱高の合計

1on1 for Singles

$$\begin{array}{l} \text{平均1on1} \\ \text{実施単価} \end{array} \times \begin{array}{l} \text{1on1} \\ \text{実施数} \\ \text{※注2} \end{array} = \text{店舗利用売上高}$$

$$\begin{array}{l} \text{平均チケット単価} \\ \text{約3,700円} \end{array} \times \begin{array}{l} \text{イベント} \\ \text{参加者数} \end{array} = \text{イベント売上高}$$

※注2 男女が1対1で20分間行うトーク実施数

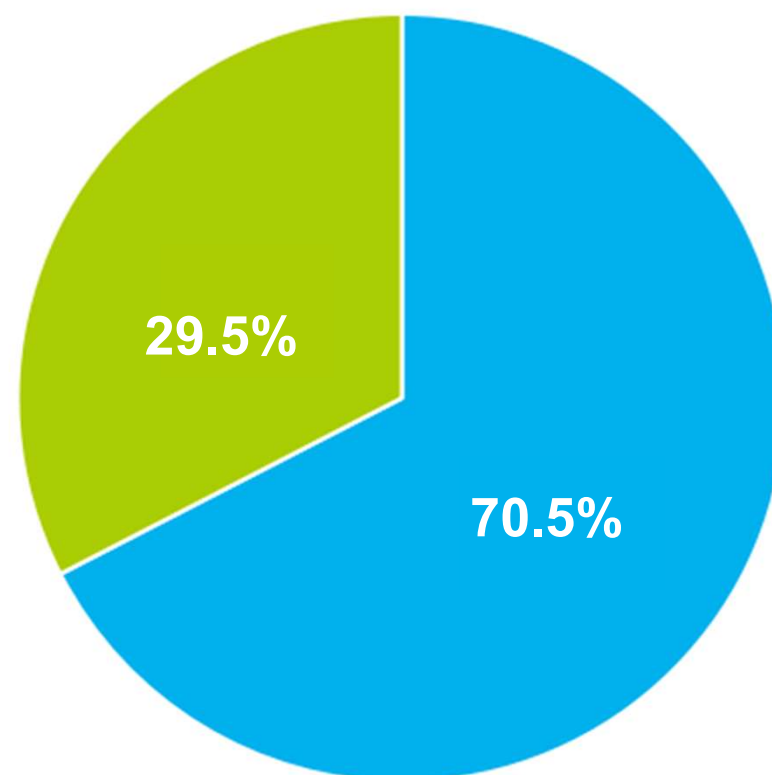
## WEBサイト運営サービス

CoupLink

$$\begin{array}{l} \text{月額利用料金} \\ \text{約3,400円} \end{array} \times \begin{array}{l} \text{有料会員数} \end{array} = \text{売上高}$$

※WEBサイト運営サービスは主要事業である「CoupLink」のみ記載

サービス別売上高構成比



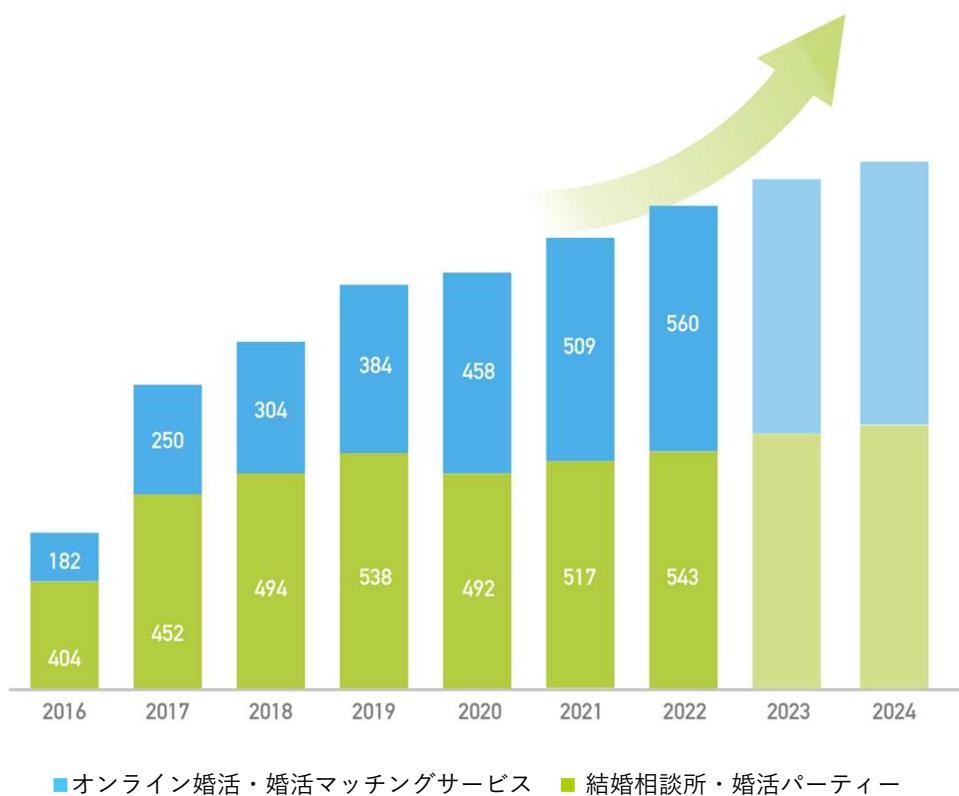
■ イベントEC運営サービス  
■ WEBサイト運営サービス  
※2023年度9月末実績

## 3 市場環境

# 婚活市場

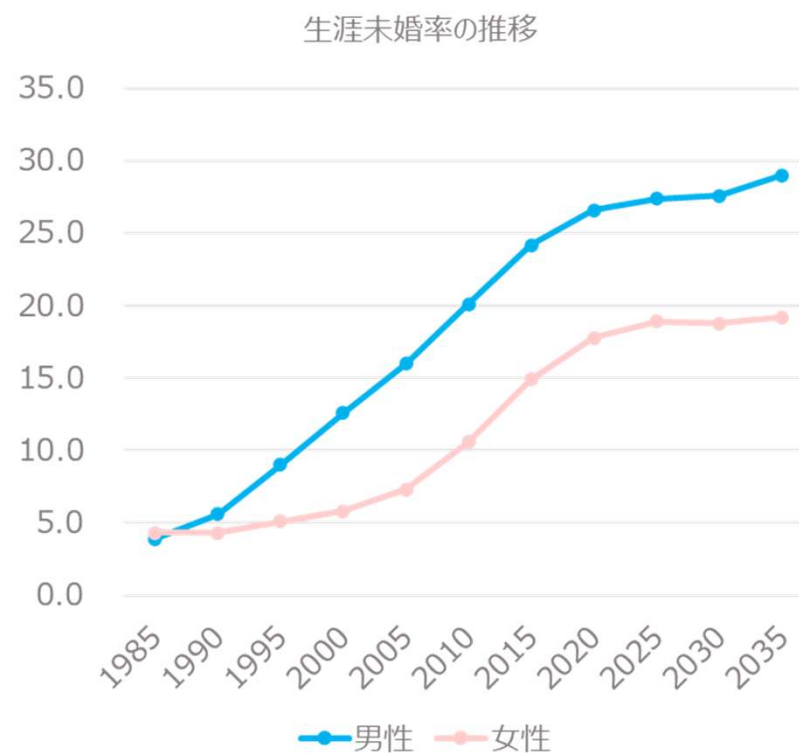
婚活パーティー等のイベント、オンライン恋活・婚活サービス・結婚相談所等の婚活サービスの市場規模は、2022年度では1,100億円以上とされており、未婚率の上昇から潜在ニーズは今後も拡大していくと予想。

■婚活関連市場 市場規模



矢野掲載研究所「ブライダル産業年間2022」を元に当社作成

■未婚率の推移

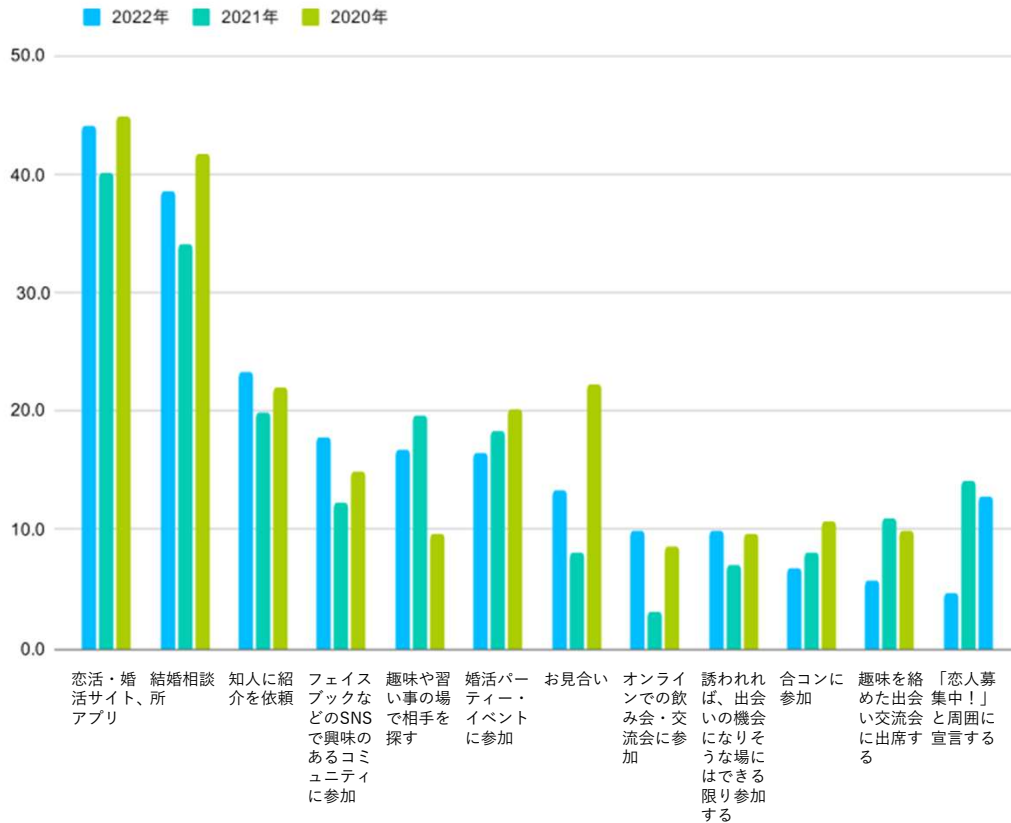


国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計（全国推計）（2013年1月推計）」、「人口統計資料集（2014年版）」を元に当社作成

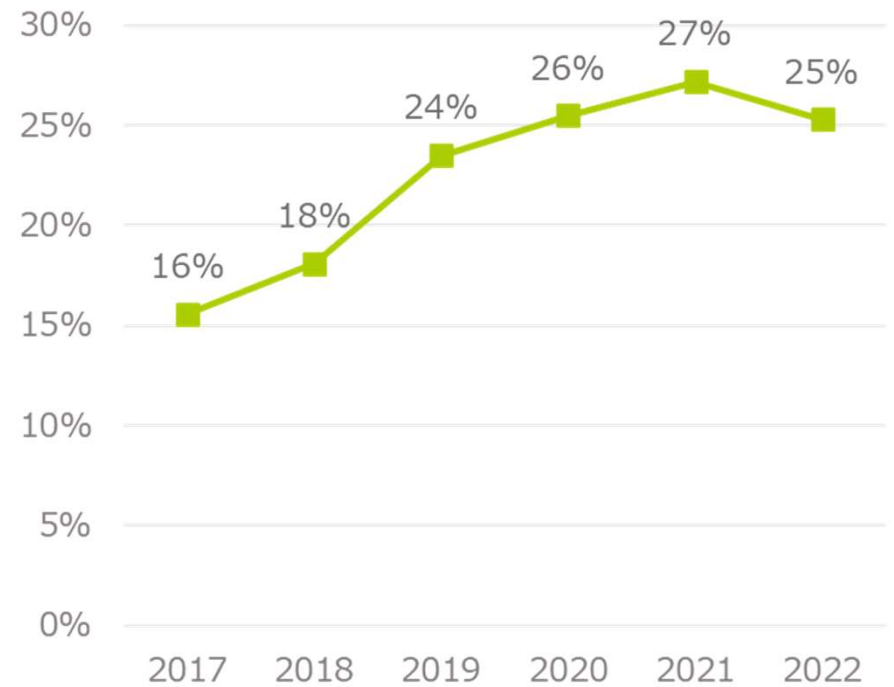
# 婚活市場

婚活サービスの利用者は増加、  
2022年では、結婚した人のうち約半数近くが婚活サービスを利用しており、その割合は右肩上がりとなっている。

■実施（利用）した婚活によって、結婚した人の割合



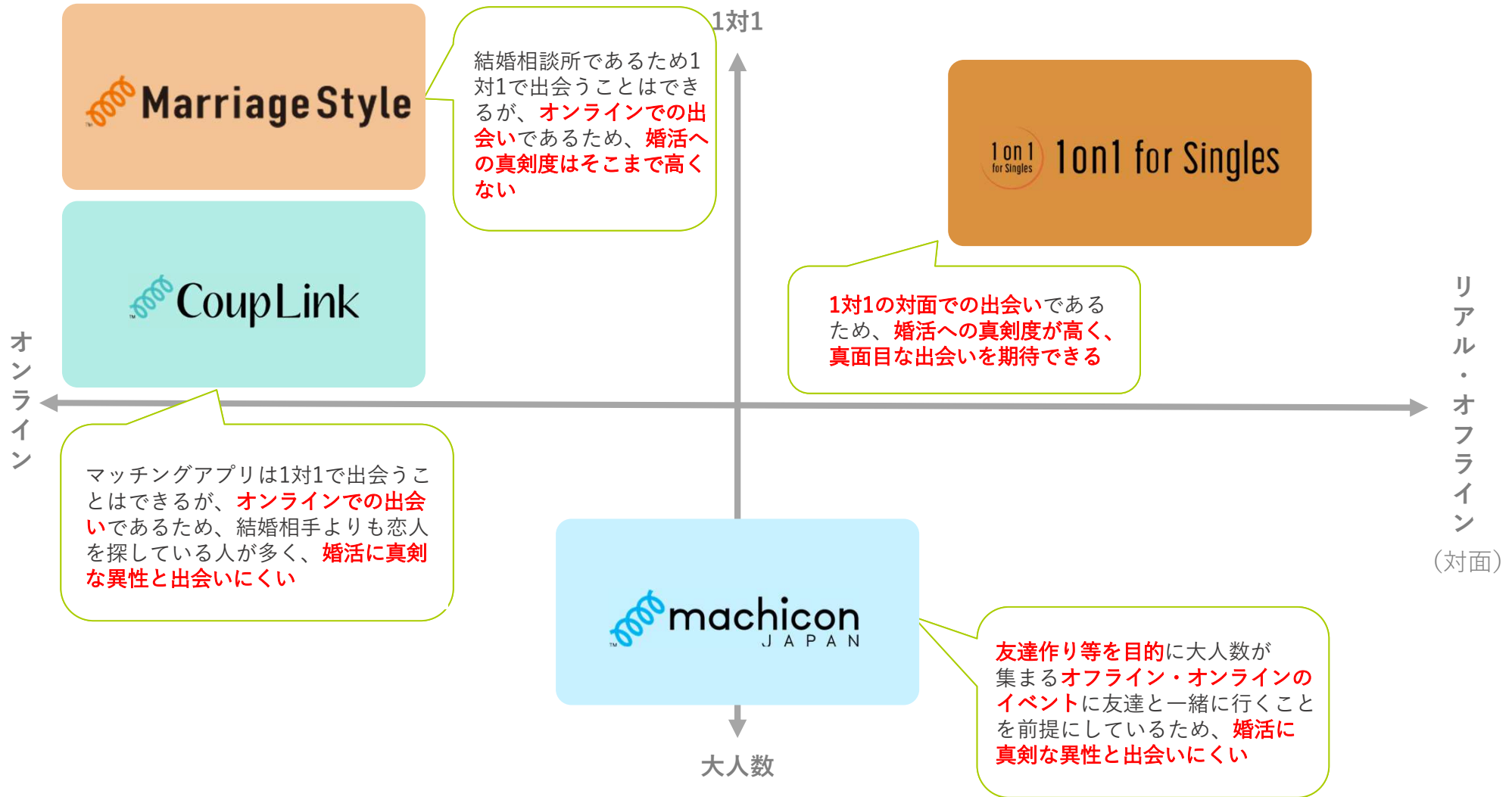
婚活サービス利用経験割合



※「婚活実態調査2022」（リクルートブライダル総研調べ）を基に当社作成  
 ※（1次調査/各都市に結婚した人のうち、各婚活を実施（利用）した既婚者/各項目単一回答）

# 競合環境

全方位的な事業展開で、恋活・婚活需要を幅広くカバーしている。

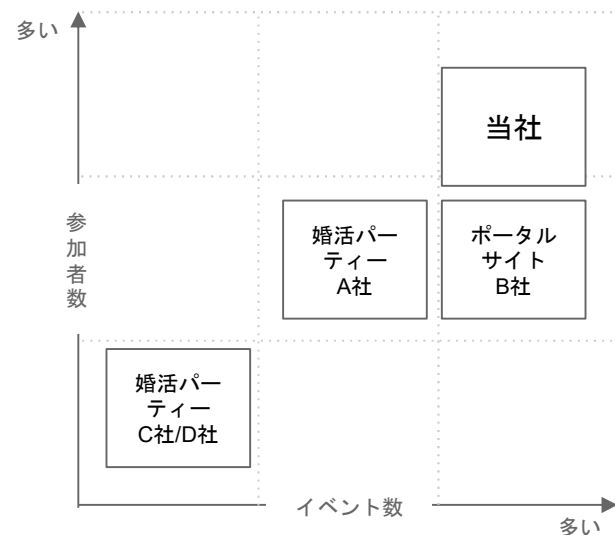


# 競合環境

婚活イベント領域で業界シェア1位のmachiconJAPANを起点に、成長著しいマッチングアプリ、結婚相談所サービスも提供。

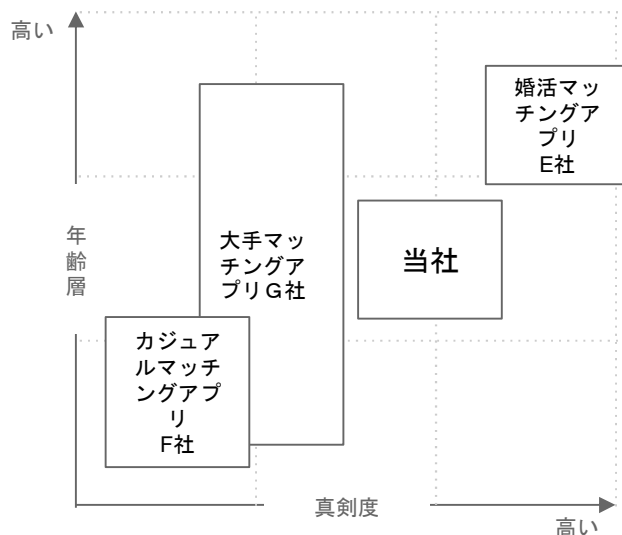
## 街コン／婚活パーティー

同領域では最大規模のECサイト「machiconJAPAN」を運営しており、多数のイベント主催者に利用されています。Webでの顧客接点、蓄積された顧客基盤を保有している点が強みであり、マッチングアプリと連携しております。



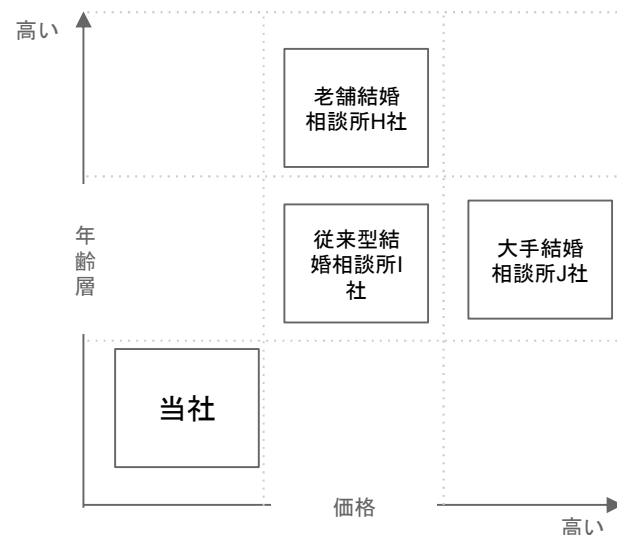
## マッチングアプリ

恋愛、結婚を目的とした幅広いユーザーを対象にした「CoupLink」を提供しており、イベントと連携しているため、競合とは異なる集客チャネルを保有しているのが事業上の強みです。また、イベントユーザー比率が多いことから恋愛、結婚に対して真剣なユーザーが多いのが本アプリの特徴です。



## 結婚相談所

オンラインでサービス提供が完結している「Marriage Style」を運営しております。利用者に負担を強いることが少なく、事業者にとっても費用負担を抑えることで安価にサービス提供することが可能になっております。イベント、マッチングアプリと連動し、他サービスと同様に独自の集客チャネルを保有していることが強みになっております。



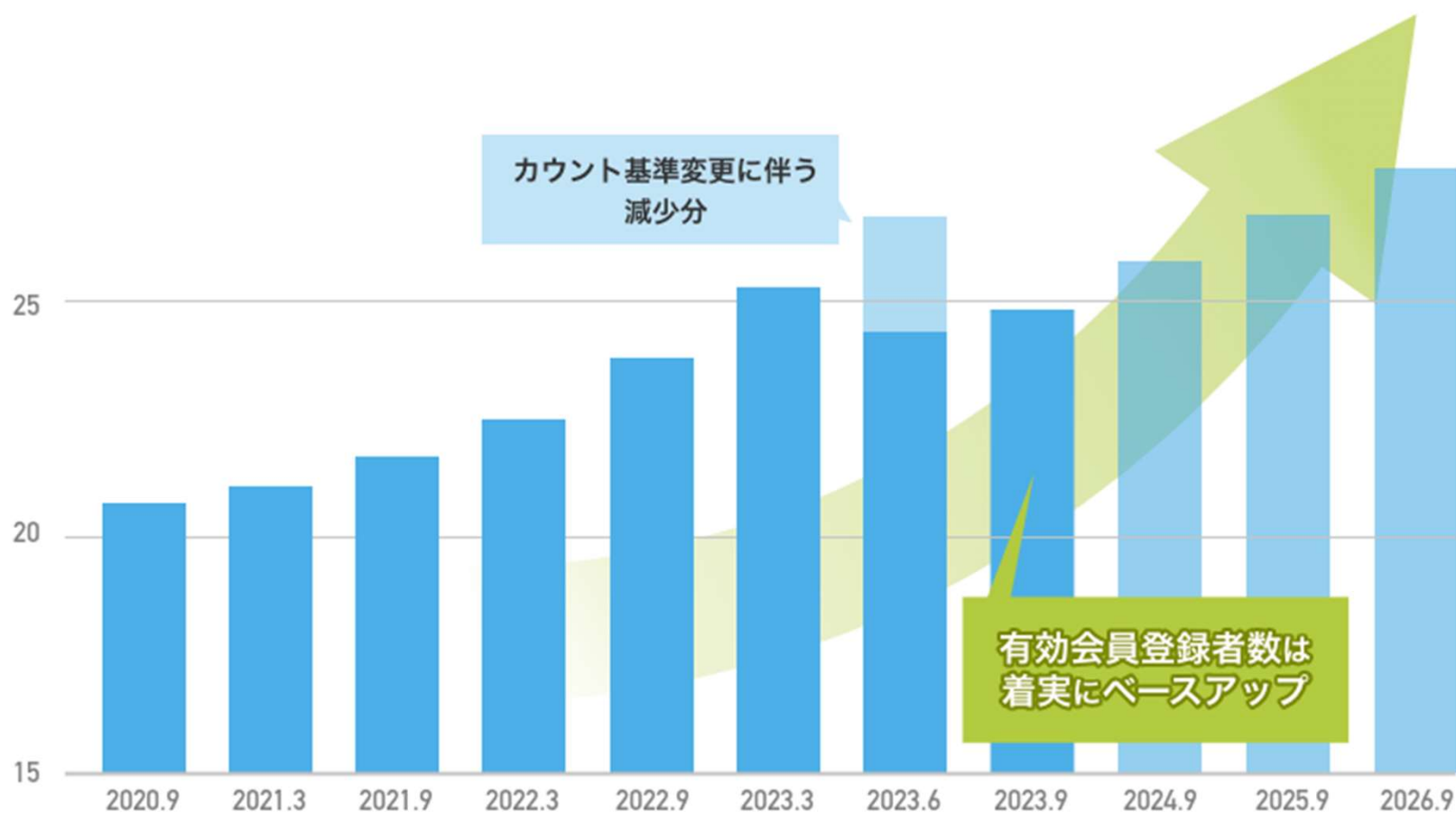
## 4 競争力の源泉



## 競争優位性

- ・ LINKBAL ID会員数『249万人』というサービス利用者数
- ・ 着実に会員数は増加を続けている
- ・ 第12期第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。

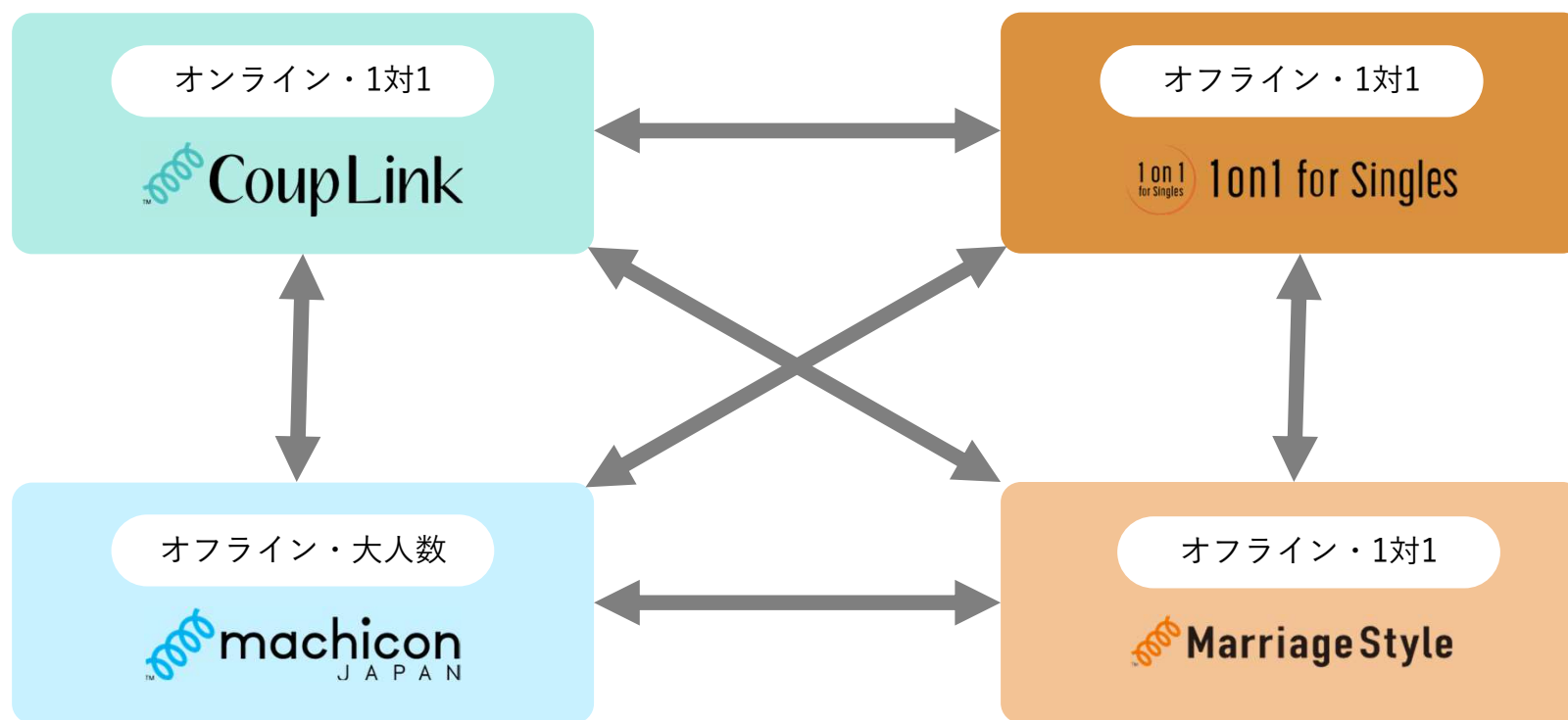
(単位：十万名)



# 競争優位性

- ・幅広い恋活・婚活ニーズをキャッチする全方位的な事業展開による、顧客の囲い込み
- ・サービス間連携による、顧客ニーズをキャッチ

オンラインorオフライン、1対1or大人数とニーズに合わせて利用サービスを選択可能



恋活

婚活意欲の高まりに合わせて利用サービスの幅を広げられる

婚活

# 競争優位性

グループ会社である「株式会社MiDATA」との連携による、独自開発の高いAI技術の活用

- ・各サービスのマッチング率向上の追及
- ・なりすまし業者、出会い目的外の利用者の排除

## ■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。

「machicon JAPAN」でも利用者のニーズをキャッチした適切なイベントのレコメンド、イベントとのマッチングなどを実施

### ● 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。

なりすまし業者の排除をするだけでなく、自動化することで、人的工数を削減し、適切なカスタマーサポートを行う環境整備にも貢献。

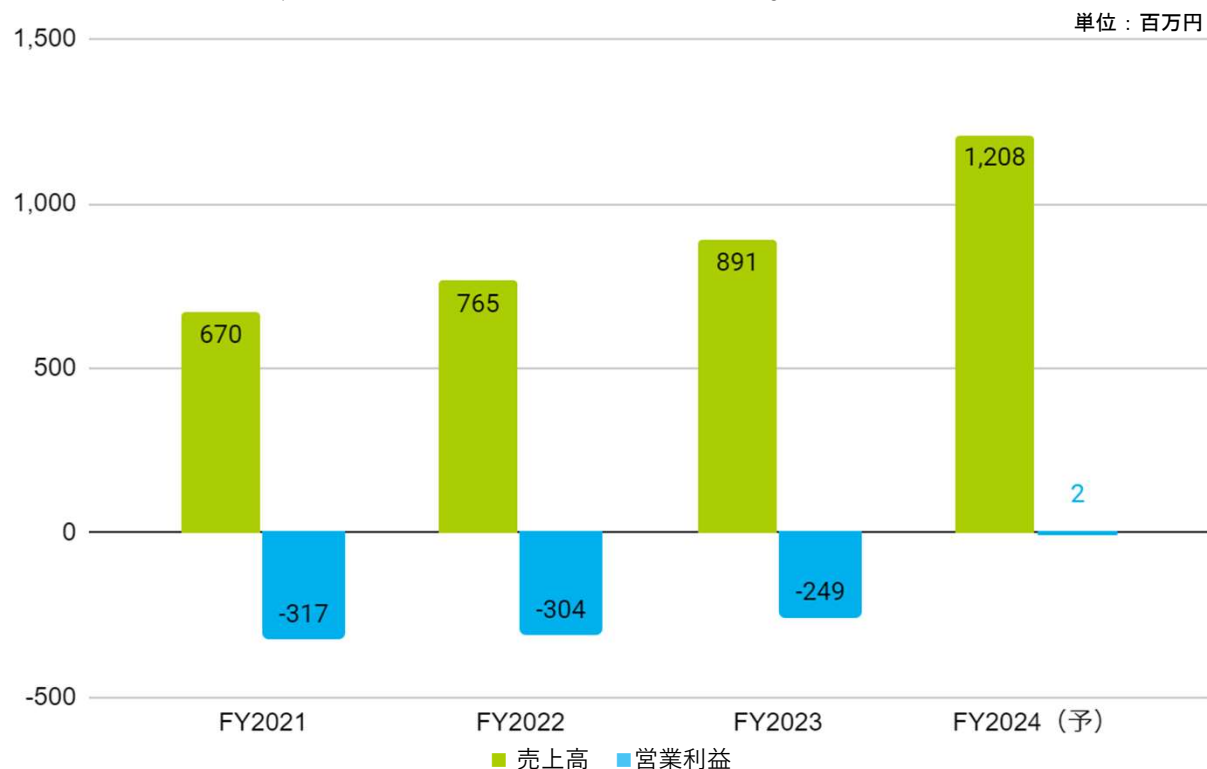
その他、多数のエンジン開発を実施

## 5 事業計画

# 経営方針および事業計画

- 経営方針

既存事業の変革および新規事業の強化を推し進め売上高の伸長を図るとともに、経営資源を「machiconJAPAN」「CoupLink」「1on1 for Singles」等の主幹事業へ集約し、不要不急な経費の圧縮等を行い、損益状況のさらなる改善、黒字化を図ってまいります。



	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024 (予)
売上高	670	765	891	1,208
営業利益	-317	-304	-249	2
営業利益率(%)	-	-	-	0.16%

## 成長戦略

1

「machicon JAPAN」 成長戦略

2

「CoupLink」 成長戦略

3

経営資源の集約

# 成長戦略

## 1 「machicon JAPAN」成長戦略

指標

利用者の拡大  
(マーケットシェアの拡大)

×

一人当たりLTVの向上  
(収益性の向上)

FY2024  
戦略

### ① イベント需要の最大化

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とともに、新たなイベント需要も並行して生み出していく。

### ② 掲載イベントの拡充

イベント開催エリアの網羅性を高めるとともに、イベント種別・ラインナップを積極的に拡充し、幅広いニーズをキャッチアップしていく。

### ① 顧客満足度の徹底的な追及

掲載イベント全体のイベント参加者満足度向上に努め、購入リピート率を向上させていく。

### ② UIUXの改善

グループ会社「株式会社MiDATA」と連携し、独自AI技術の活用によるUIUXの向上に努め、購入率の向上に努めていく。

FY2023  
実施

- ・ LINKBAL ID会員数は237万人から249万人へ
- ・ 「1on1 for Singles」事業を開始するなど、より幅広いニーズをキャッチできる体制を構築、サービス間連携による相互送客を強化

- ・ 独自AI技術の活用によるレコメンドエンジン等の強化によるCVR向上を図る
- ・ 掲載イベントの質向上施策を強化、実施

# 成長戦略

## 2 「CoupLink」成長戦略

- ・ 「machicon JAPAN」等の当社各サービスとの連携強化による独自の顧客獲得ルートの強化
- ・ AI技術の活用による『安心安全な利用環境・顧客体験』の実現

### 安心安全な利用環境・顧客体験の実現に向けた取り組み例

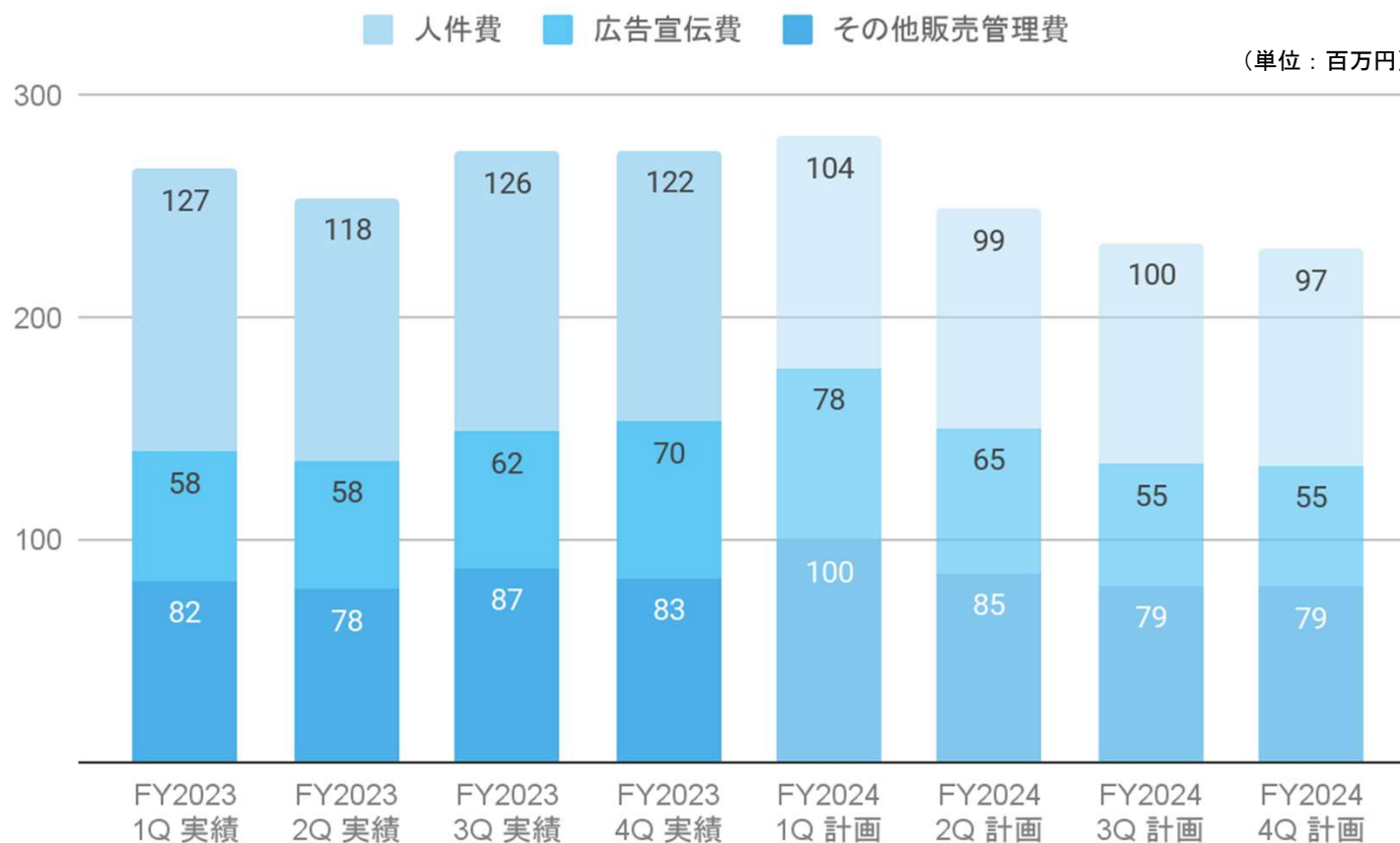
- 1) ぼったくり被害に遭わないためのぼったくりバー検定利用者7,000名を突破！マッチングアプリ「CoupLink」  
2023年8月8日 <https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000641.000004786.html>
- 2) なりすまし業者を自動で排除する独自AIエンジンの開発に成功。業者対策をさらに強化、マッチングアプリ「CoupLink」  
2023年4月27日 <https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000632.000004786.html>
- 3) 深層学習を用いたプロフィール画像解析により、業者検知システムの更なる強化に成功。マッチングアプリ「CoupLink」  
2023年 2月7日 <https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000629.000004786.html>



# 成長戦略

## 3 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。



## ⑥ 主な事業リスクについて

## 主な事業リスクについて

#	想定される 主要リスク	発生 可能性	時期	事業への 影響度	リスクへの対応策
1	イベント事業の市場環境に係るリスクについて	中	中期	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>取引先との連携強化により利用者の声を反映したサービス改善</li> <li>当社独自のAIテクノロジーを他社に先駆けて活用し事業拡大を推進</li> <li>事業領域の拡大により、外部環境の変化に強いビジネスモデルの構築を推進</li> </ul>
2	検索エンジン最適化（SEO対策）に係るリスクについて	中	中期	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>最新動向についての継続的な情報収集を実施</li> <li>検索エンジン経由以外の流入チャネルの強化</li> <li>CRM強化による会員との継続的接点の構築</li> </ul>
3	新規事業に係るリスクについて	高	中期	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業進捗に応じた経営資源の適正な分配</li> <li>KPI管理による新規事業の将来性把握</li> </ul>
4	特定サイトへの高い依存度に係るリスクについて	中	長期	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>関連サービスへの集客を促進し他サービスの成長による特定サイトへの依存度を下げる</li> <li>周辺ビジネスへ事業拡大し、顧客ニーズへの変化に対応</li> </ul>

## 主な事業リスクについて

#	想定される 主要リスク	発生 可能性	時期	事業への 影響度	リスクへの対応策
5	通信ネットワーク及びシステムに係るリスクについて	低	中期	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>・データをクラウド上に保管するなど、一定のセキュリティレベルを実現</li> <li>・データの日次バックアップ、バックアップデータの分散格納</li> </ul>
6	技術革新やAI技術の進歩に係るリスクについて	中	中期	中	<ul style="list-style-type: none"> <li>・独自のAI技術開発による技術進歩</li> <li>・インターネットサイトの機能拡充、情報発信力の強化</li> </ul>
7	個人情報を含む重要情報の漏洩に係るリスクについて	低	中期	大	<ul style="list-style-type: none"> <li>・個人情報管理規程、機密情報規程など、重要な情報資産の保護に関する規程等を整備運用</li> <li>・個人情報・機密事項を格納するファイルサーバーへの適切なアクセス権限の制限、管理</li> <li>・すべての役員・従業員を対象に情報セキュリティ教育の実施</li> </ul>

※その他のリスクにつきましては、2023年12月22日開示の有価証券報告書をご確認ください。

## 7 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%
- 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	

## FY2023 B/S概要

- 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



## 留意事項

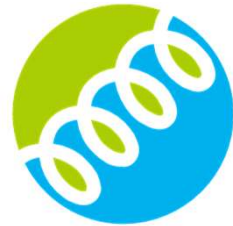
### ■本資料の取り扱いについて

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。これらの記述は、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たものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

当資料の次回更新時期は、2024年12月を予定しています。



**LINKBAL**