



# Creating Links, Changing the World



2024年7月期第2四半期

決算説明資料

リンクーズ株式会社

2024年3月

- 01** | ミッション・会社概要
- 02** | 2024年7月期 第2四半期業績サマリー
- 03** | 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

|       |   |
|-------|---|
| 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   | 245百万円（2024年1月末日現在）   |
| 役員構成  | 代表取締役社長 前田 佳宏<br>取締役 マatchingプラットフォーム事業本部長 加福 秀互<br>取締役 経営管理本部長 江頭 宏一<br>取締役（社外） 水田 正道<br>取締役（社外） 長島 聡<br>常勤監査役 梅川 栄吉<br>監査役（社外） 保田 隆明<br>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  | 84名（2024年1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<br>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

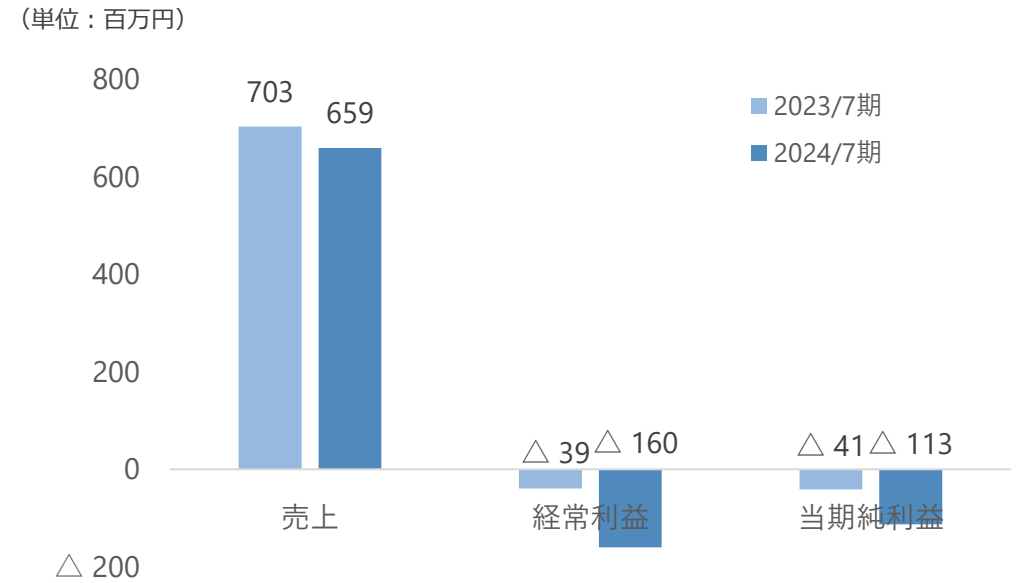
## 2024年7月期 第2四半期業績サマリー

# 第2四半期決算サマリー (2023.08~2024.01)

- 売上高全体は、前年同期比で約6%の減収にて着地
- 採用の前倒し等による採用関係費用及び人件費の増加、情報セキュリティ施策強化によるシステム関連経費の増加などにより販管費が増加したことから、経常利益は前年同期比では121百万円の赤字幅拡大となったものの、当初計画の振れ幅の範囲内にて着地

## 2024年7月期第2四半期累計業績

|           |          |         |                   |
|-----------|----------|---------|-------------------|
| 売上高       | 659百万円   | 前年同期比   | △ 44百万円<br>△ 6.3% |
| 経常利益      | △ 160百万円 | 前年同期比   | △ 121百万円          |
| (経常利益率)   | (-)      | (- pts) | - %               |
| 四半期純利益    | △ 113百万円 | 前年同期比   | △ 71百万円           |
| (四半期純利益率) | (-)      | (- pts) | - %               |





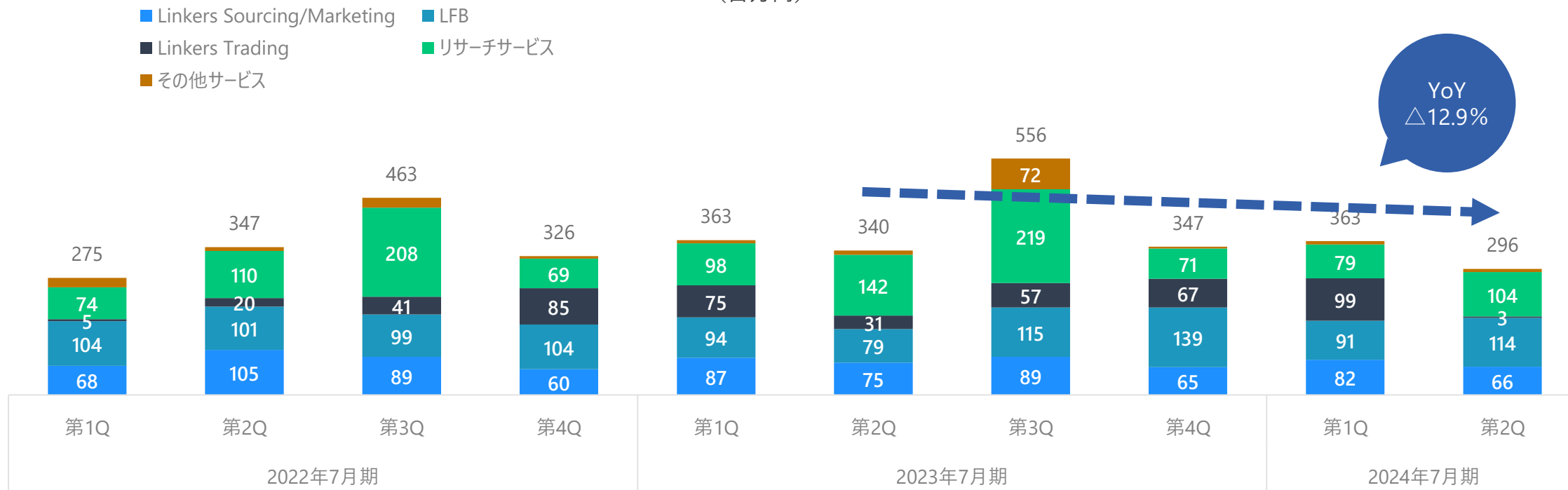
# 第2四半期決算サマリー (2023.08~2024.01)

|      | サービス名             | 売上                               | 前年同期比                            | 実績の背景   | 今後（来期以降）の展開 |  |
|------|-------------------|----------------------------------|----------------------------------|---|-------------|--|
|      |                   |                                  |                                  |   | 事業拡大の期待     | 概要   |
| 製造業  | 自社運営<br>マッチングサービス | 149 百万円                          | △8.3 %                           | 過去5年間含めて、売上拡大よりも、将来のDBの活用および企業ネットワーク拡大を主目的として展開している     |             | これまでに蓄積したDB、企業ネットワーク、運用ノウハウとAIを融合した新システムを開発中                 |
|      | リサーチサービス          | 183 百万円                          | △23.7 %                          | 当期においては、今後の事業拡大を目的とした体制シフトのため、 <b>一時的に営業活動に影響</b> がでている |             | 営業体制を再整備することで、売上は回復見込。新規サービスの開発中                             |
|      | Trading           | 103 百万円                          | △3.9 %                           | サービスとしての利益率が低いため、当期以降は戦略的にシュリンクさせる                      |             | 粗利率が低く、ROIが悪いため、今後はシュリンクの方向                                  |
| 金融機関 | SaaS型マッチングシステム    | 206 百万円<br>(186 百万円)<br>月額ストックのみ | +18.2 %<br>(+36.7 %)<br>月額ストックのみ | 導入機関数は金融機関を中心に順調に増加しており、事業運営体制も安定化している                  |             | 今期は過去最高の導入機関数になる見通し。広域連携手数料収入やAIを利用した機能のアップセルなど売上拡大要因も更に増加見込 |

- 売上高は、前年同期比では約13%、第2四半期累計比では約6%の減収で着地
- 「Linkers Sourcing」、「Linkers Marketing」、及び「Linkers Research」が、前年同期比を下回って推移、ストック収益の柱である「LFB」は、2機関の新規導入も含めて前年同期比で約44%増と伸長

## サービス別売上高推移

(百万円)



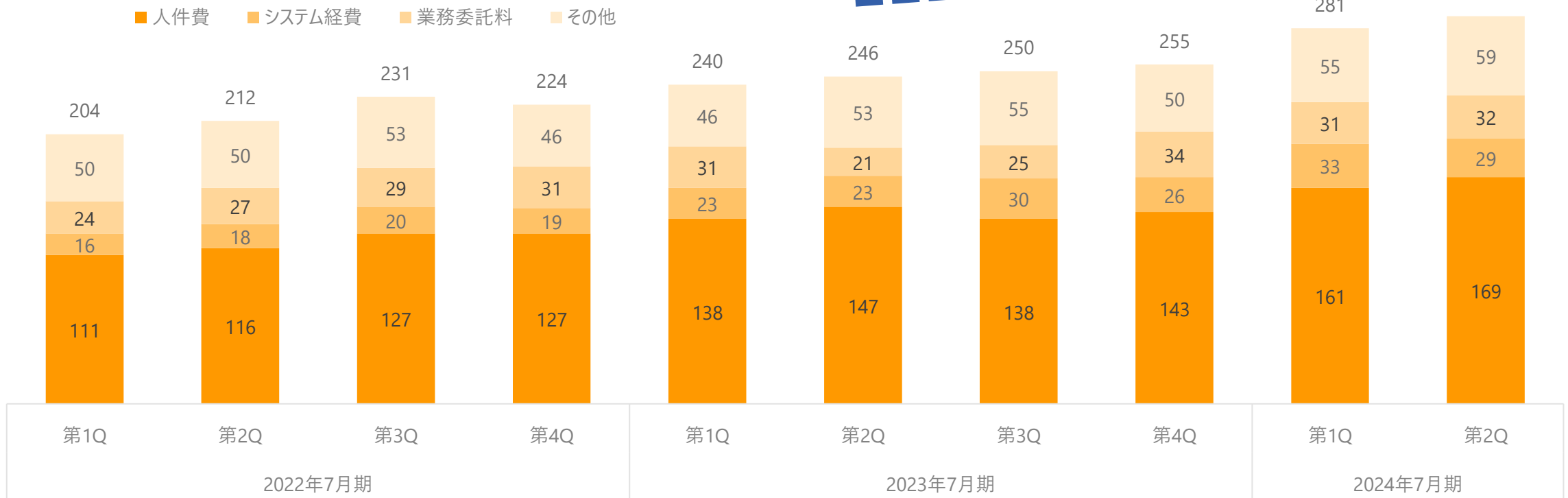
# 販管費（四半期）推移

- 販管費全体では前年同期比で約18%増となったものの、概ね人件費やシステム関連経費等の重点施策への投資であり、いずれも当初計画の範囲内にて着地
- 業容拡大による採用強化や従業員賞与原資の増加などもあり、人件費については前年同期比で約8%増
- 情報セキュリティ施策の強化に伴うシステム関連経費が、前年同期比で約23%増

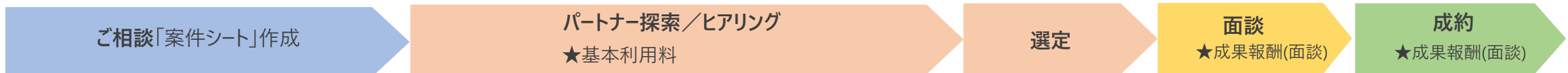
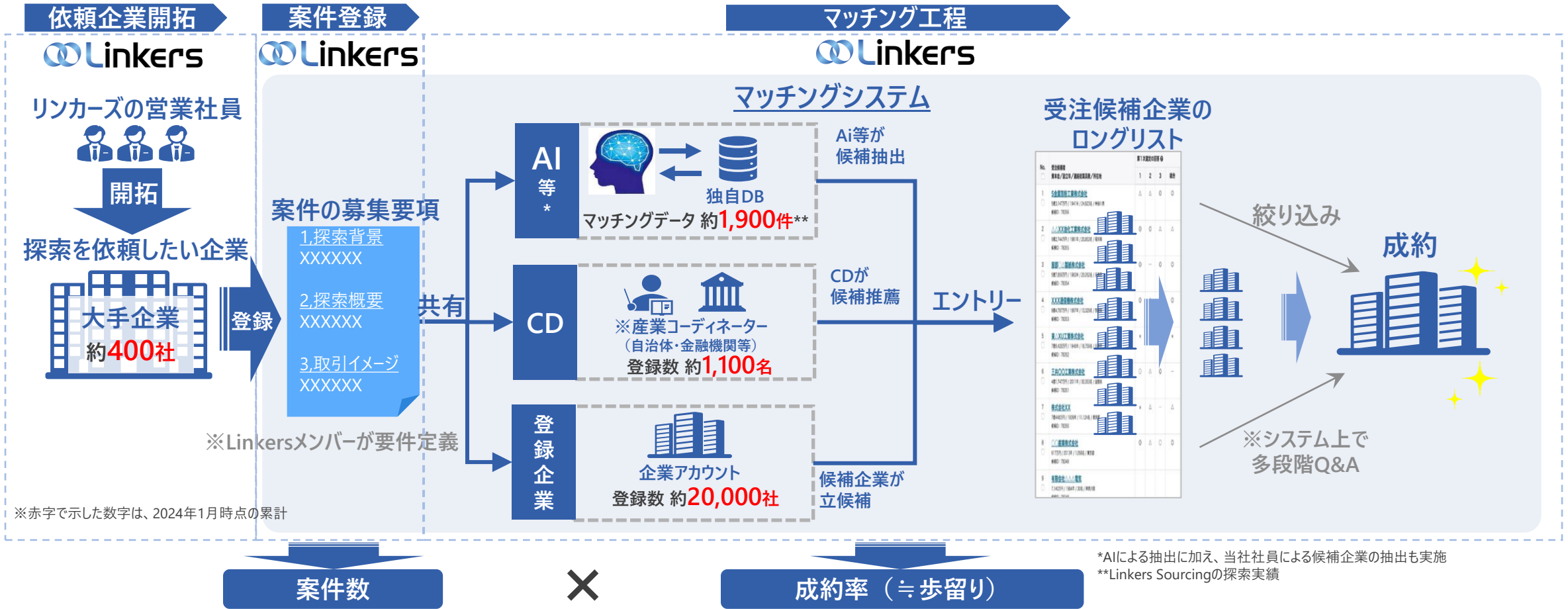
YoY  
18.1%

## 販管費推移

(百万円)



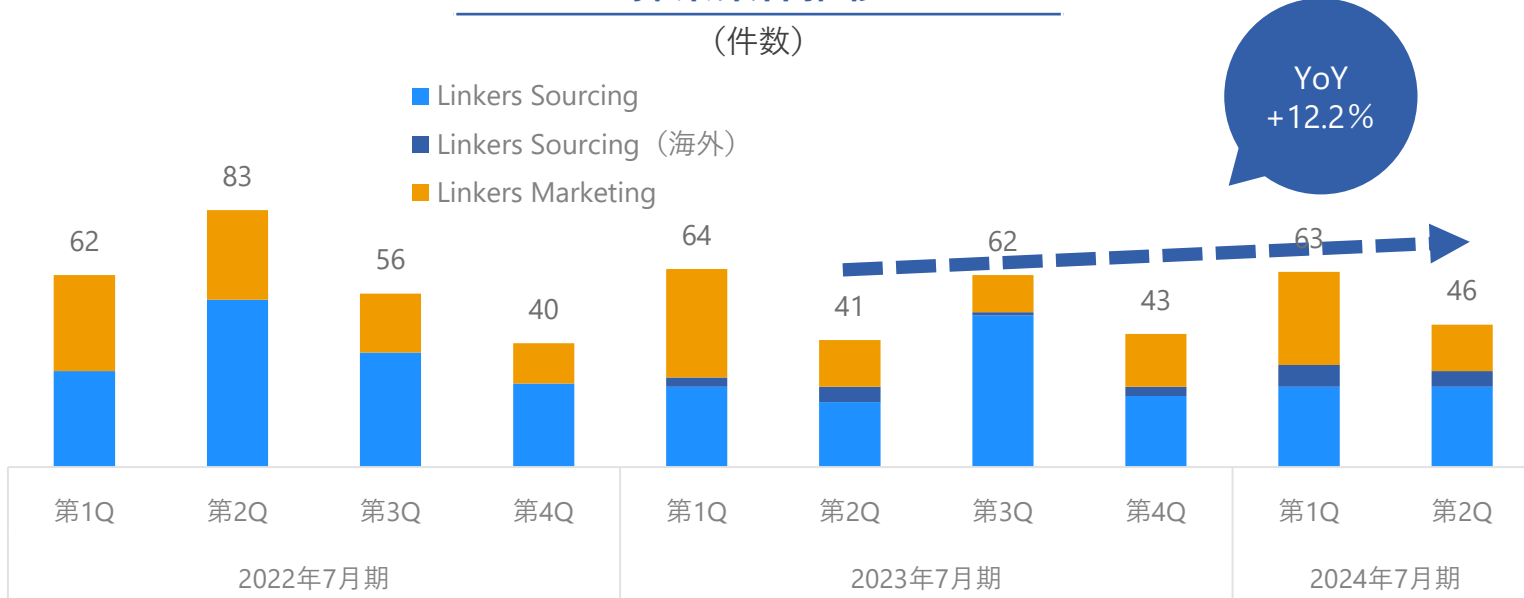
# 自社運営マッチングサービスモデル (Linkers Sourcing/Marketing)



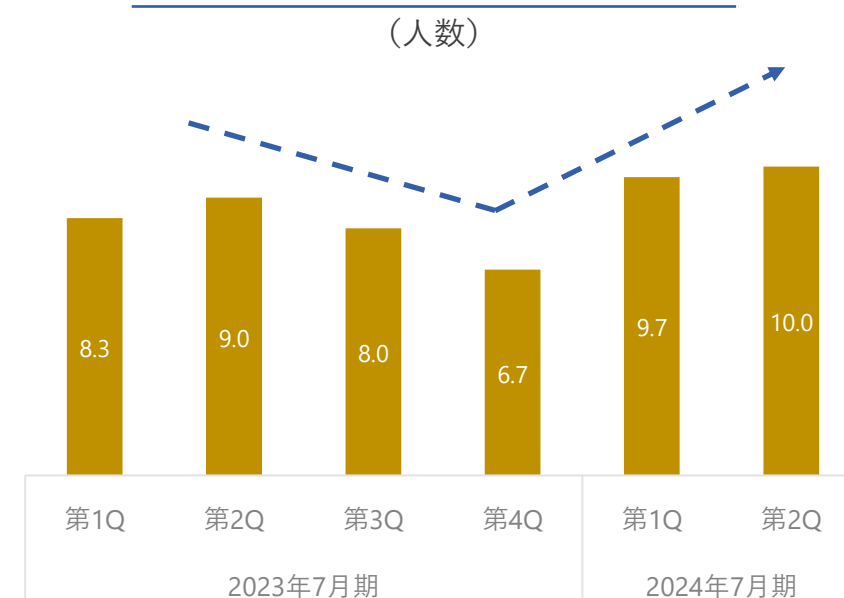
# KPI推移（自社運営マッチングサービス）

- 探索・マッチングサービス（Linkers Sourcing/Linkers Marketing）の案件数は、前年同期比で12%増
- 探索・マッチングサービスにおける営業人員数は、海外探索サービスへのリソースシフト並びに期中の退職等により、前期中において漸減傾向（前期初8.3名→前期末6.7名\*）にあったものの、中期経営計画におけるサービス成長回復に向けた採用強化により、当第2四半期末には10名と復調、下期の戦力化に注力
- 営業人員数の拡充に漸増に伴い、海外探索サービスの伸長と併せて国内探索案件数も活動強化、国内探索案件数は前年同期比で約24%増と復調傾向に

## 探索案件推移



## 営業人員数推移



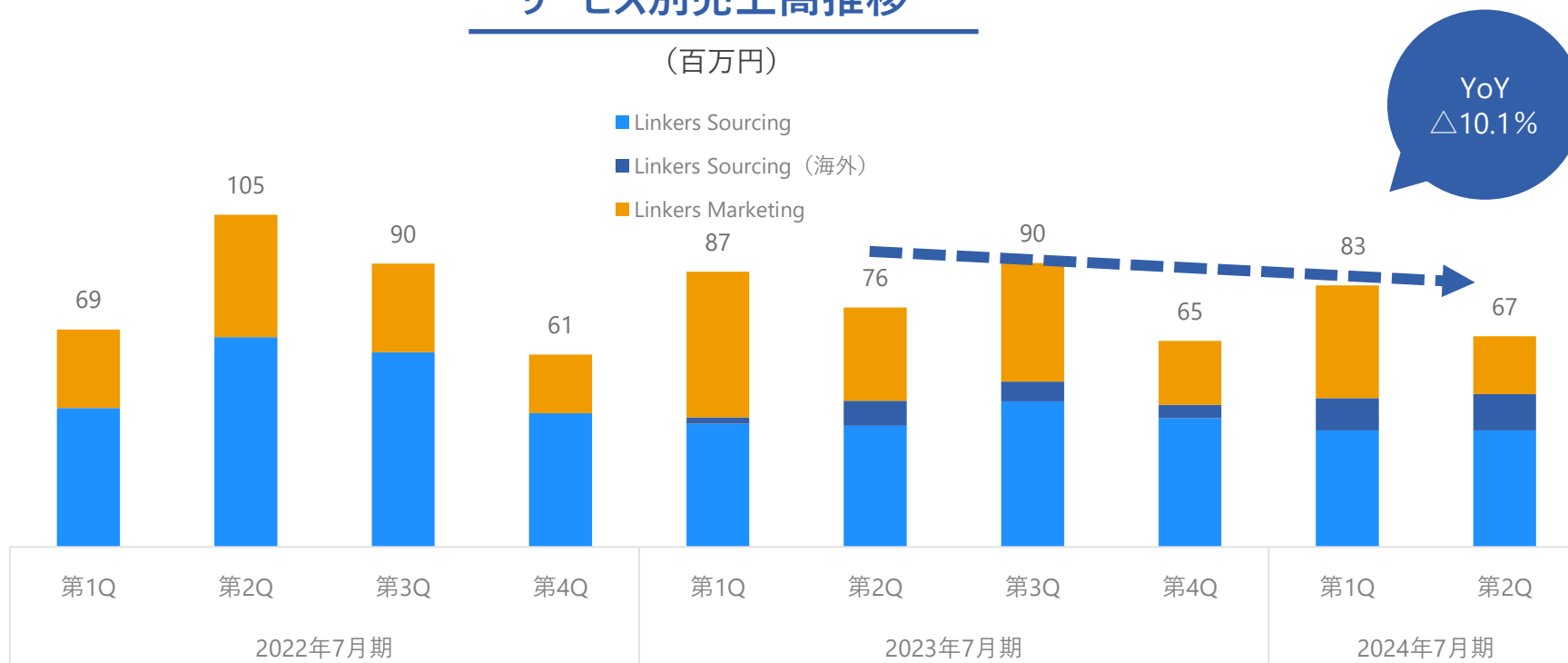
\*四半期ごとの従業員数の平均値

# 売上高推移（自社運営マッチングサービス）

- 自社運営マッチングサービス全体の売上高は、前年同期比で約12%減
- 海外探索サービスにおいては、前期からの営業人員の投下により売上高が拡大、前年同期比で約47%増と継続拡大
- 「Linkers Sourcing」は、営業人員数の遡増もあり案件数が増加したことで減収幅を圧縮したものの、自治体案件が減少した「Linkers Marketing」が減収にて着地

## 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介在\*を開始
- 2024年7月期の計画において前期実績を鑑み保守的に見積もったものの、スポットの顧客需要をキャッチアップしたことから前年同期比では約88%減と大幅減となるものの、同累計期間比では約4%減に留まり、計画通りに進捗

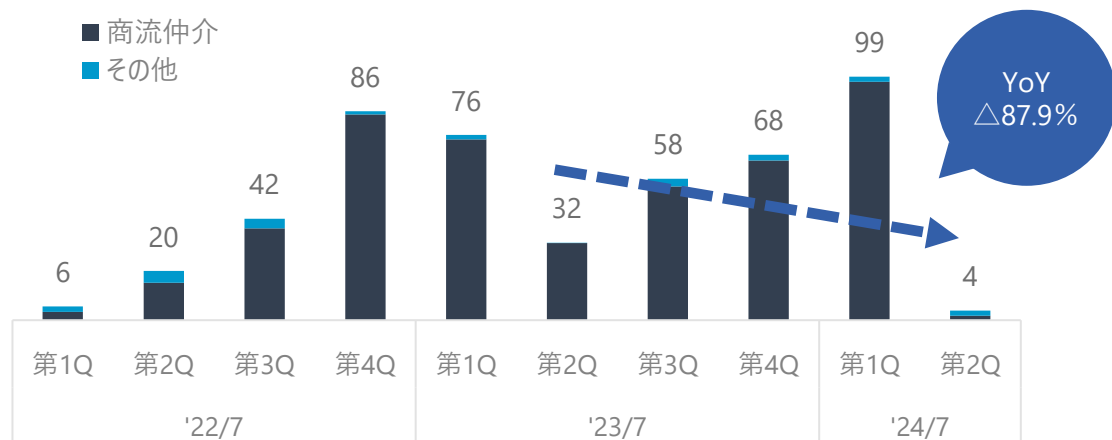
\*当社の自社運営マッチングサービスを利用してマッチング成立した後、調達支援等を通じて、仕入れから納品までの商流を仲介するサービス

## アルミスクラップのリサイクル

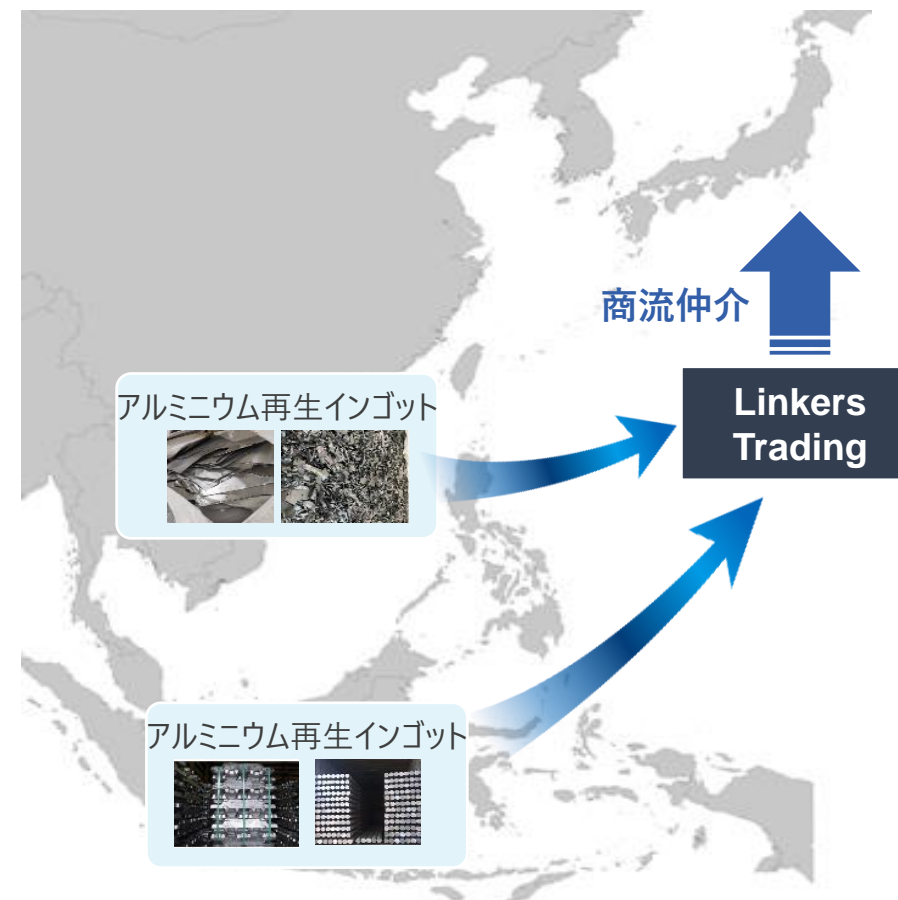
- 国内企業からの依頼で当社の海外現地ネットワークを活用して、海外のリサイクルアルミサプライヤーを探索

### Linkers Trading 売上高推移

(百万円)



「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

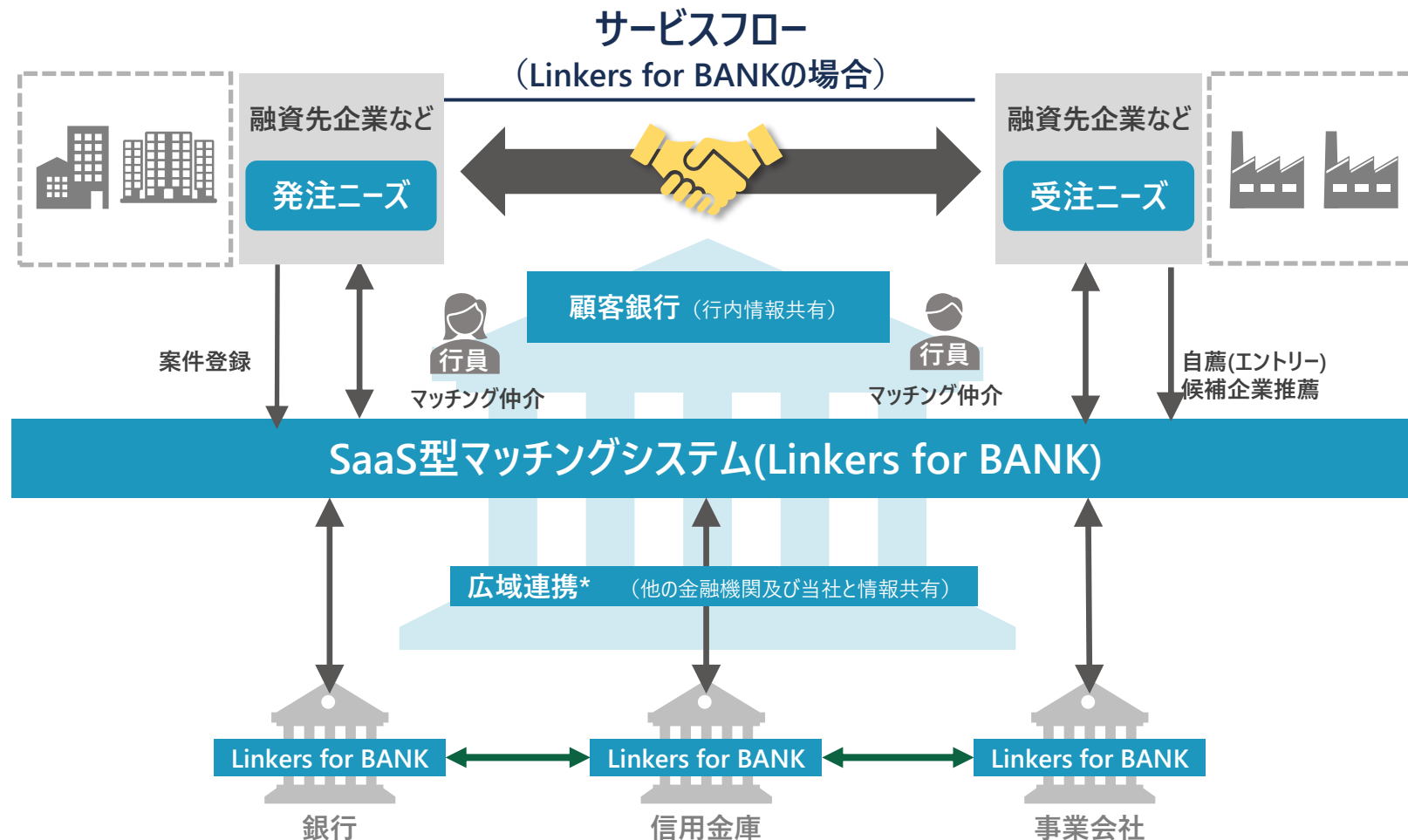
## 【導入機関のメリット】

- 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

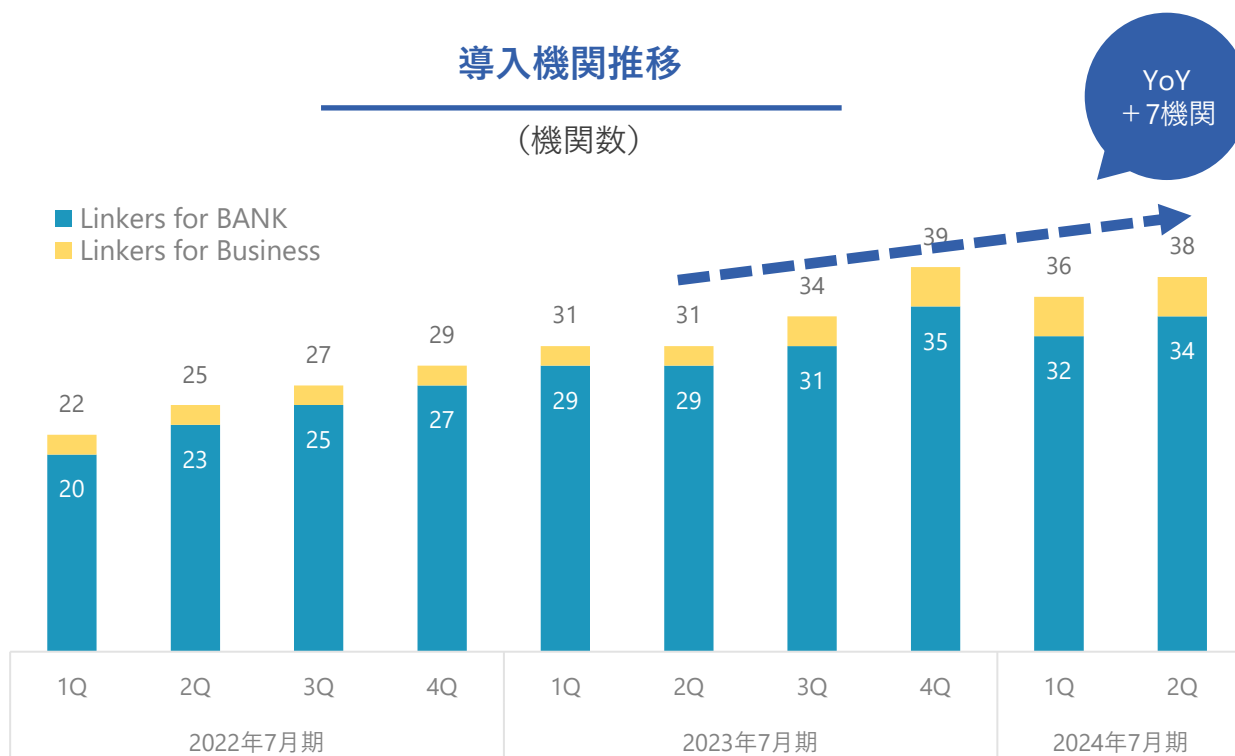




- 「LFB」全体としては、前年同期比で「Linkers for BANK」にて5機関、「Linkers for Business」にて2機関がそれぞれ増加したことで、合計で7機関の増加
- 第1四半期において1フィナンシャルグループ（3機関）のチャーンが発生したものの、年度計画に織り込み済みのため、導入計画においては影響なし
- 年平均で8機関\*の導入がなされており、直近2ヶ年においては二桁導入となるなど、「LFB」ネットワークは順調に拡大中

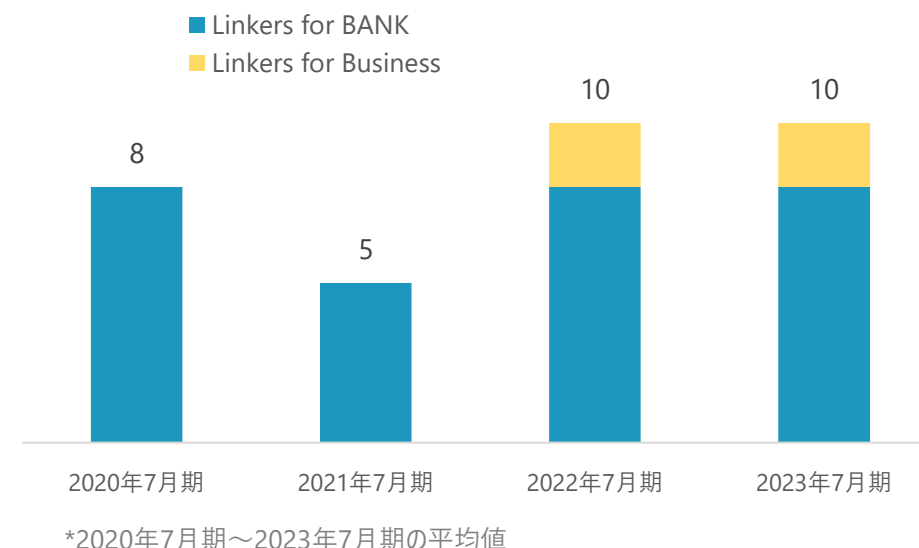
## 導入機関推移

(機関数)



## 新規導入機関数推移

(機関数)

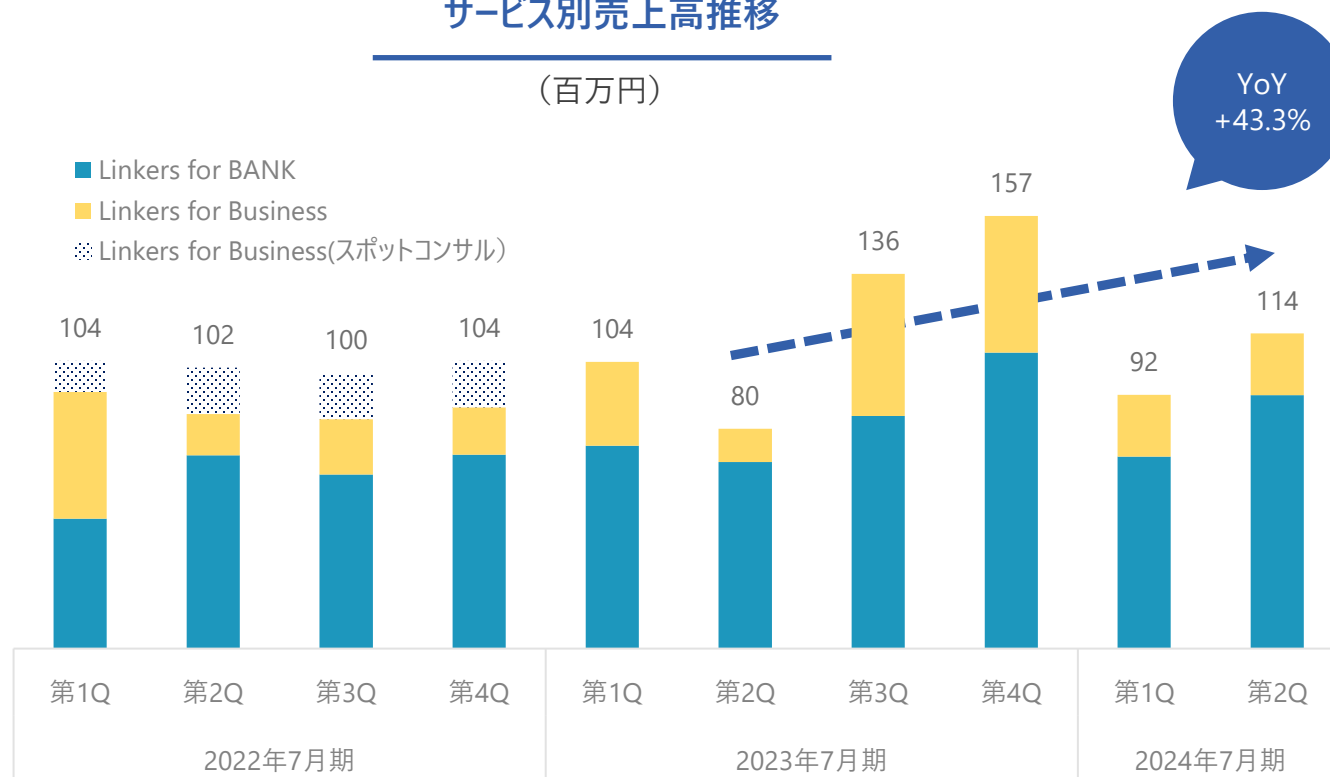


# 売上高推移 (SaaS型マッチングシステム)

- 「LFB」全体の売上高は、前年同期比で約43%増で着地
- 「Linkers for BANK」は、当第2四半期において2機関の新規導入が完了。累計での導入機関数も7機関の増加となり、順調にストック収益基盤を拡大
- ストック収益ベースでは2020年7月期比でCAGR約58%のピッチで成長、更なる拡大を目指す

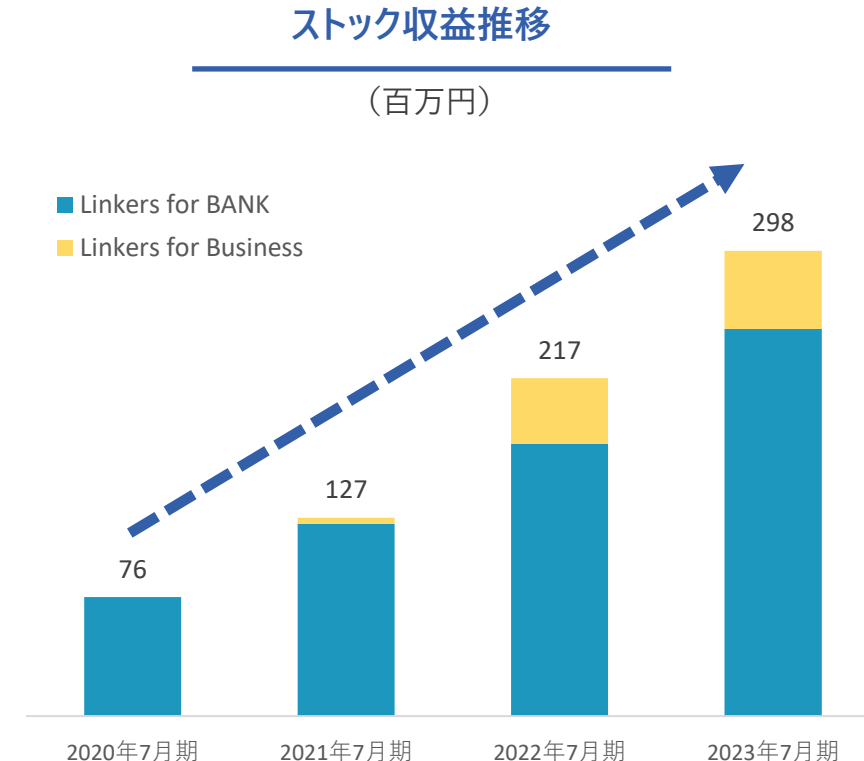
## サービス別売上高推移

(百万円)



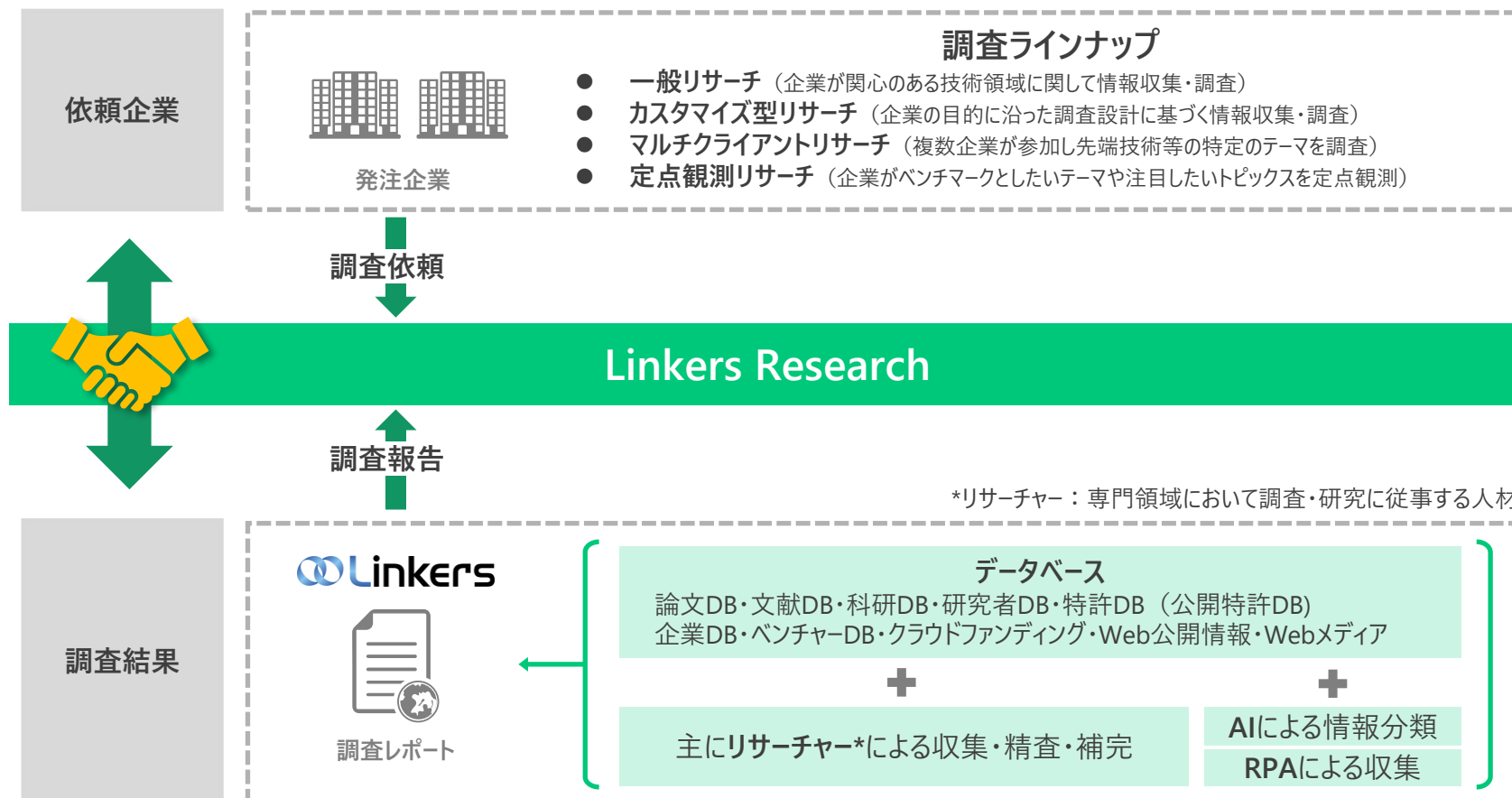
## ストック収益推移

(百万円)



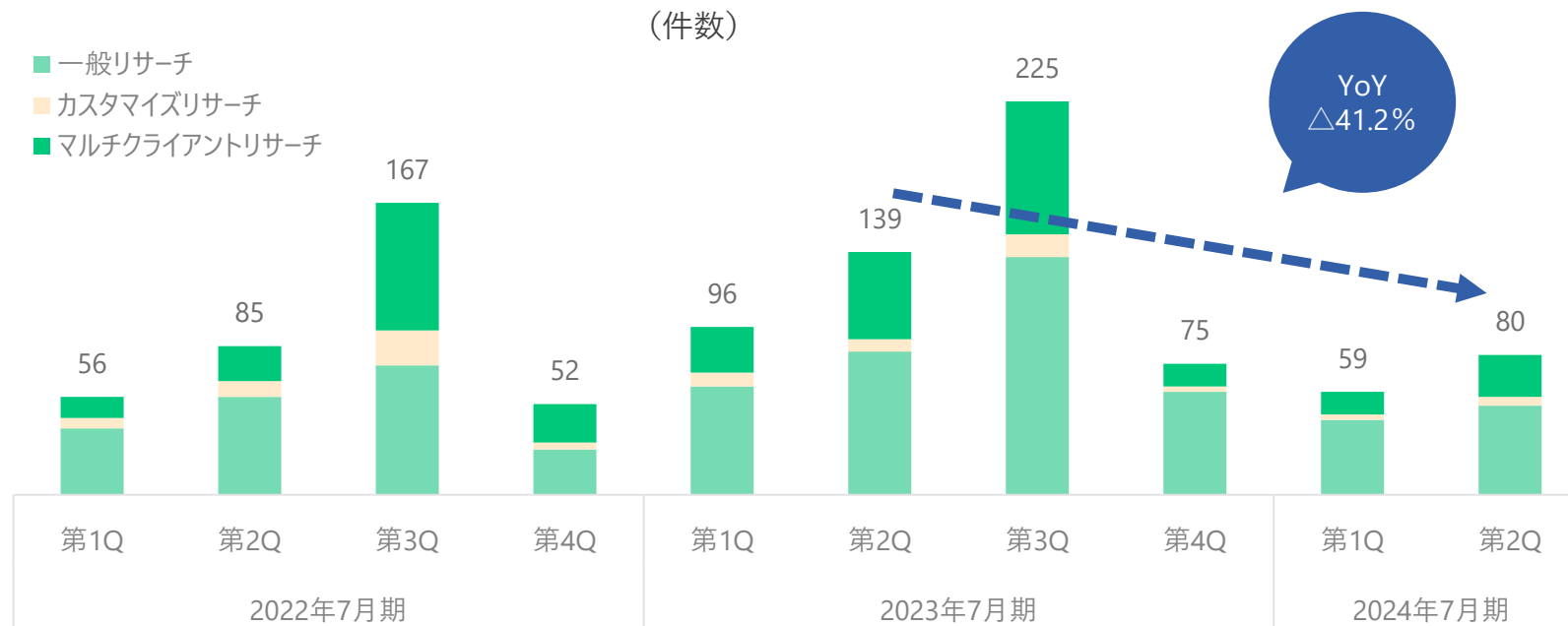
- 世界の技術動向情報を提供
- 新規事業やマーケティングの研究/技術パートナーの探索、技術ベンチマーク調査
- 各専門分野に精通した外部リサーチャーによるデータ収集 + 社内リサーチャーの専門家視点での目利きと成果物の品質管理実施
- 一般リサーチ、複数顧客の共同依頼リサーチ対応に加えて、今後はカスタマイズ型リサーチを強化

## サービスフロー



- リサーチサービス全体の案件数は、前年同期比で約41%減
- 一般リサーチは、将来的なサービス拡大を目的に、サービス単体での営業体制構築フェーズの背景もあり、一時的に営業活動に影響が出ていることもあり、前年同期比で約35%減と計画よりも取扱件数が減少
- マルチクライアントリサーチは、設計テーマによるボラティリティが大きく、当第2四半期においても人気化するテーマが少なかったこともあり、前年同期比で約52%減

## サービス別受注件数推移

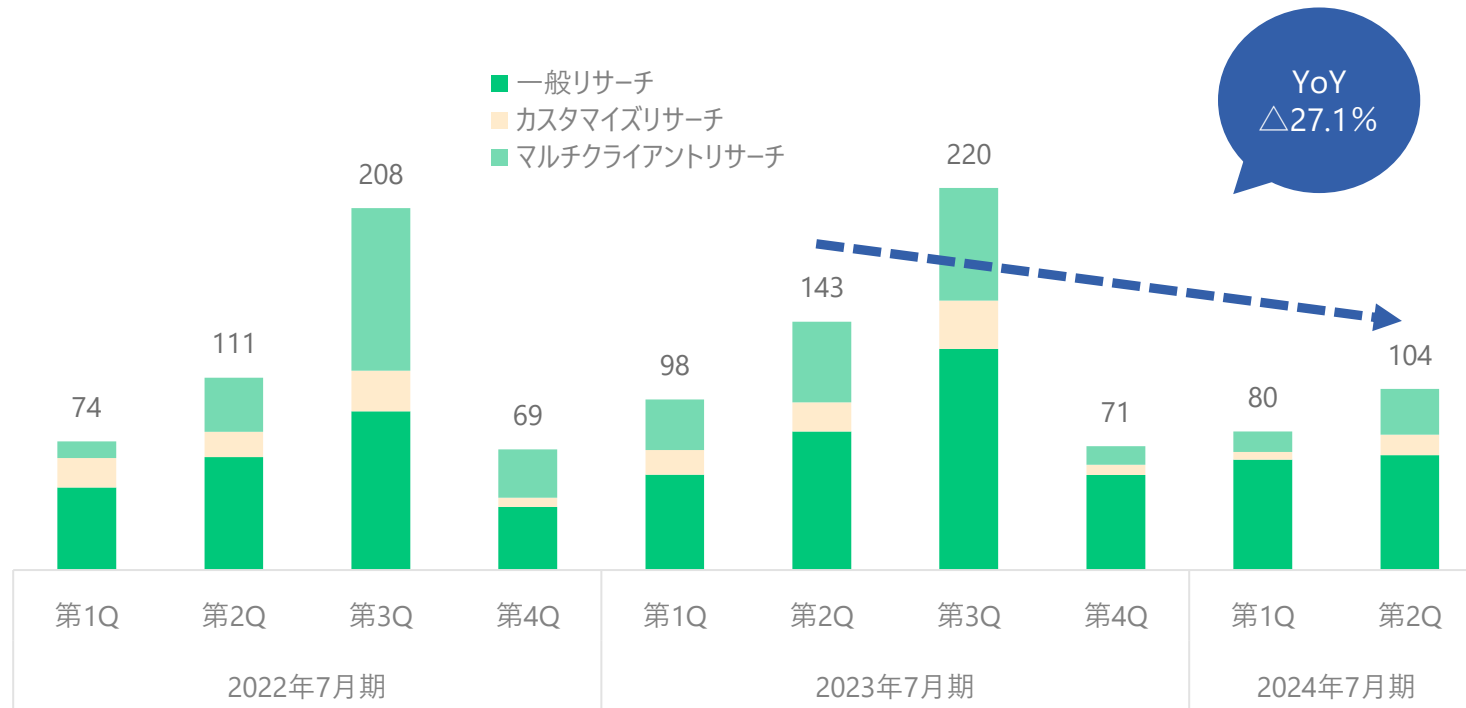


# 売上高推移（リサーチサービス）

- リサーチサービス全体の売上高は、前年同期比で約27%減
- 一般リサーチの売上高は、営業体制構築の影響もあり、案件数が減少していることから前年同期比で約17%減。追加リサーチオプションの提供やダイナミックプライシングの導入により案件単価は向上傾向に
- マルチクライアントリサーチは、人気化するテーマが少なかったことからボラティリティの大きい結果となり、前年同期比で約44%減

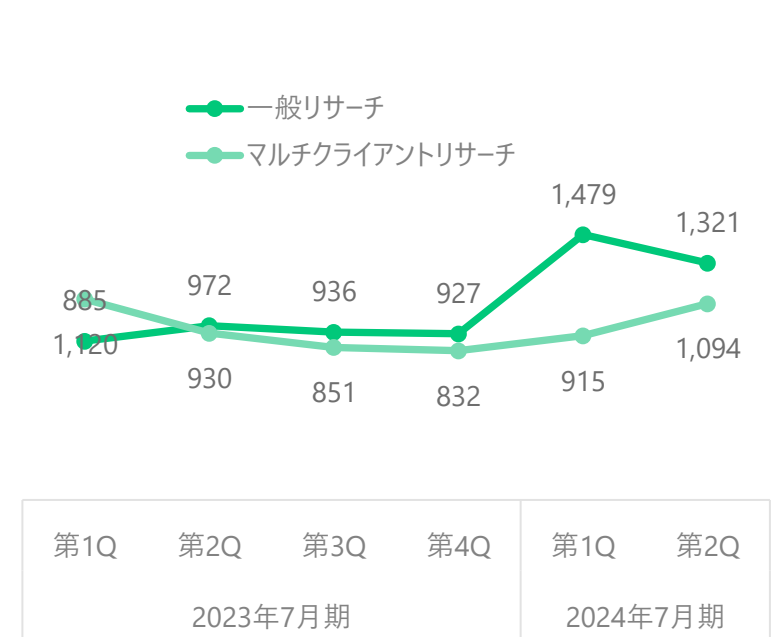
## サービス別売上高推移

(百万円)



## サービス別単価推移\*

(百万円)



\*各四半期のサービス別の売上高÷受注件数

カスタマイズリサーチは、個別見積りとなり単価が一定でないことから集計対象とせず

04

## 事業概要及び成長戦略

- 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

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                                       |
|--|---------|---|
| <b>ノンコア領域</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 見積り 不要</li> <li>• 要件定義 不要</li> <li>• 秘匿性低い</li> </ul> | 消耗品・工具等 | ほぼ存在しない                                     |
| <b>準コア領域</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 見積り 必要</li> <li>• 要件定義 不要</li> <li>• 秘匿性低い</li> </ul>  | 標準部品等   | 金属加工など汎用技術領域等                               |
| <b>コア領域</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 見積り 必要</li> <li>• 要件定義 必要</li> <li>• 秘匿性高い</li> </ul>   | ほぼ存在しない | 当社 専門商社<br>素材・AI・ロボット・加工技術等<br>“コア領域×カスタム品” |

※ 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

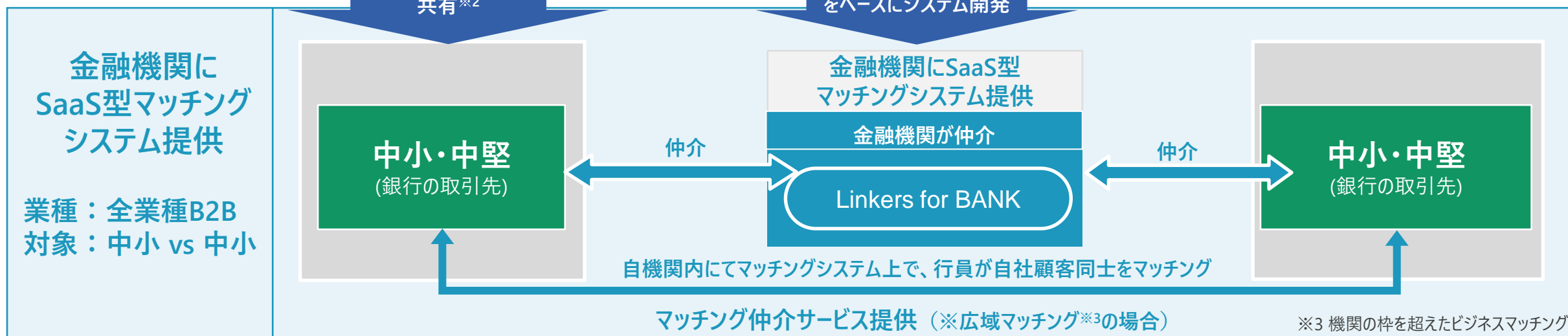


※2 Linkers Sourcingの探索案件情報

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）



※3 機関の枠を超えたビジネス Matching



## サービス別ビジネスモデル

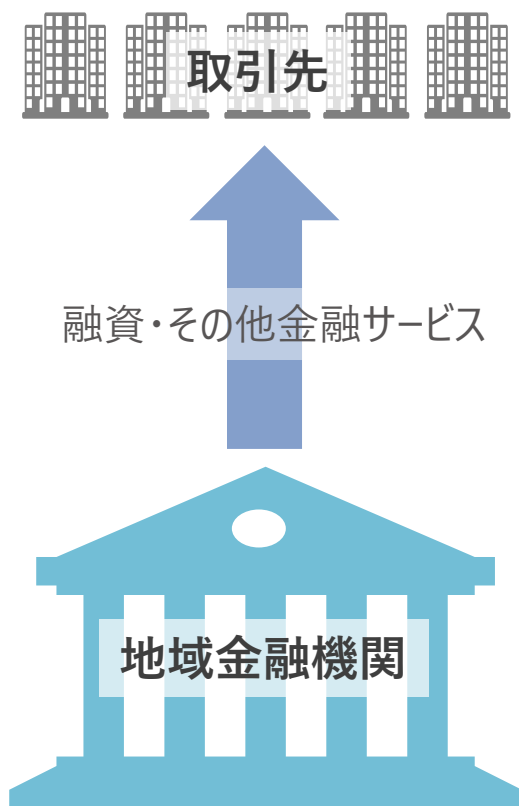
|         |      | 自社運営マッチングサービス                               |  |                         | SaaS型マッチングシステム提供                         | リサーチサービス                                  | その他サービス                  |
|---------|------|---|--|-------------------------|--|---|--------------------------|
| サービス名   |      | Linkers Sourcing                            | Linkers Marketing                      | Linkers Trading         | Linkers for BANK<br>Linkers for Business | Linkers Research<br>Linkers Research Clip | TechMesse<br>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                                       | 基本利用料                                  | 個別設定*                   | 導入支援料                                    | 個別設定                                      | 個別設定                     |
|         |      | 成果報酬  | 成果報酬                                   |                         | マッチング仲介手数料**                             |   |                          |
|         | 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

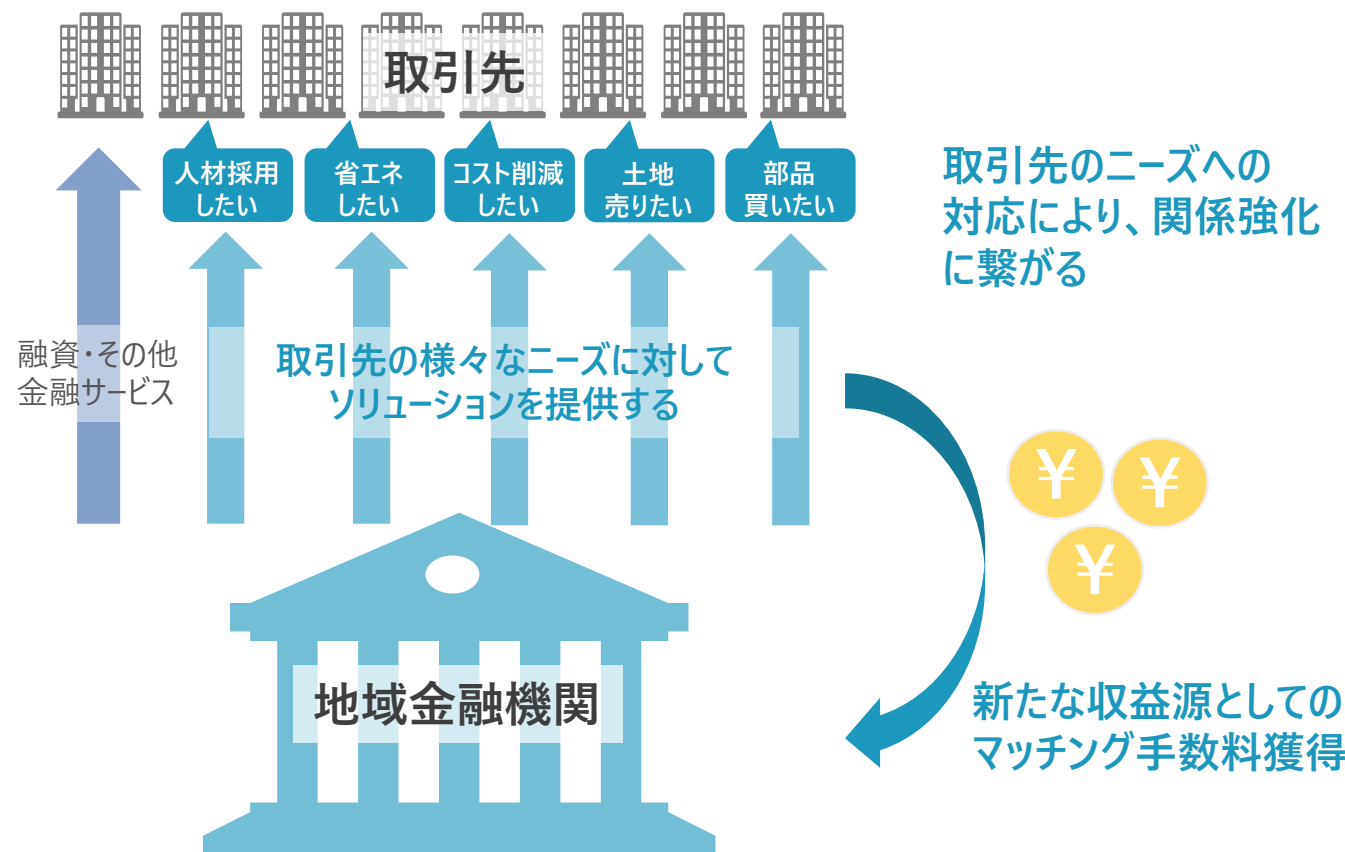
\*\* マッチング仲介手数料は、LFB導入機関（当社を含む）同士の顧客間によるマッチングの際に発生する広域連携サービスによる手数料

- 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
- 2024年1月時点で合計38機関に導入済（前年同期比で+7機関）



※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

※3 2024年1月末現在

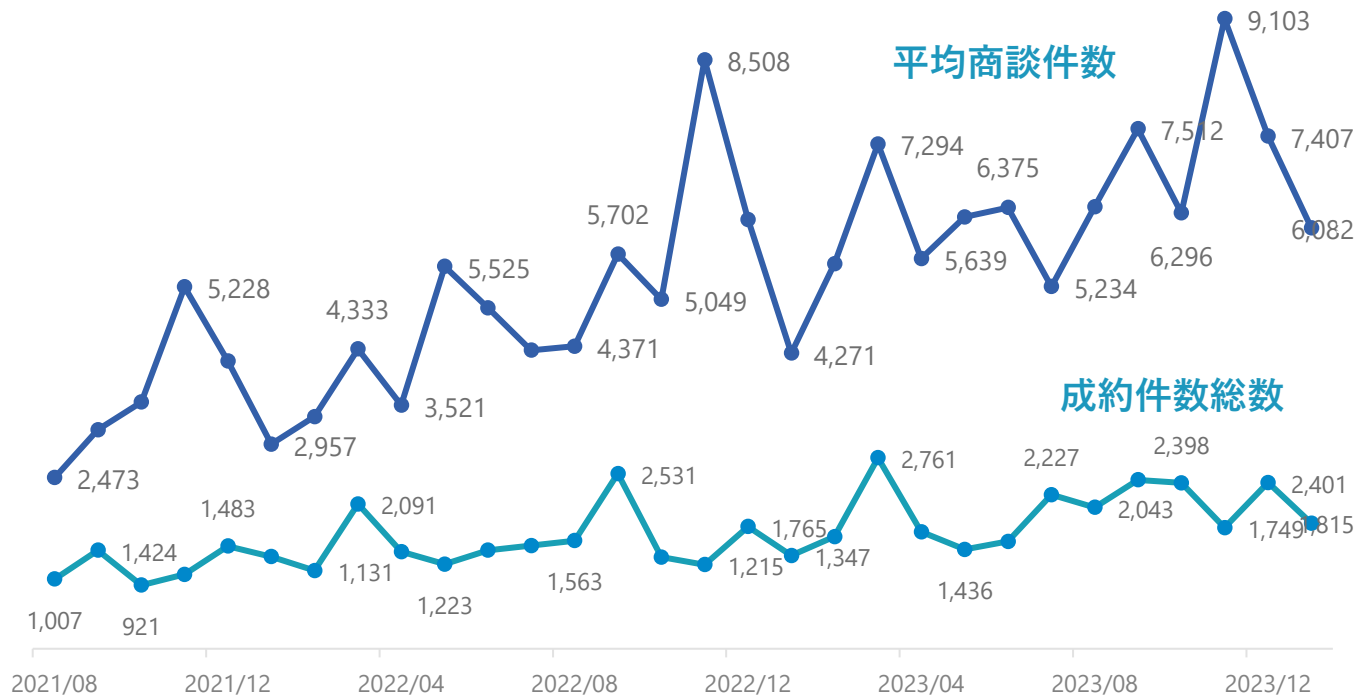
# SaaS型マッチングシステム導入機関の実績動向

- 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、2023年11月にはヒストリカルハイとなる約9,100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

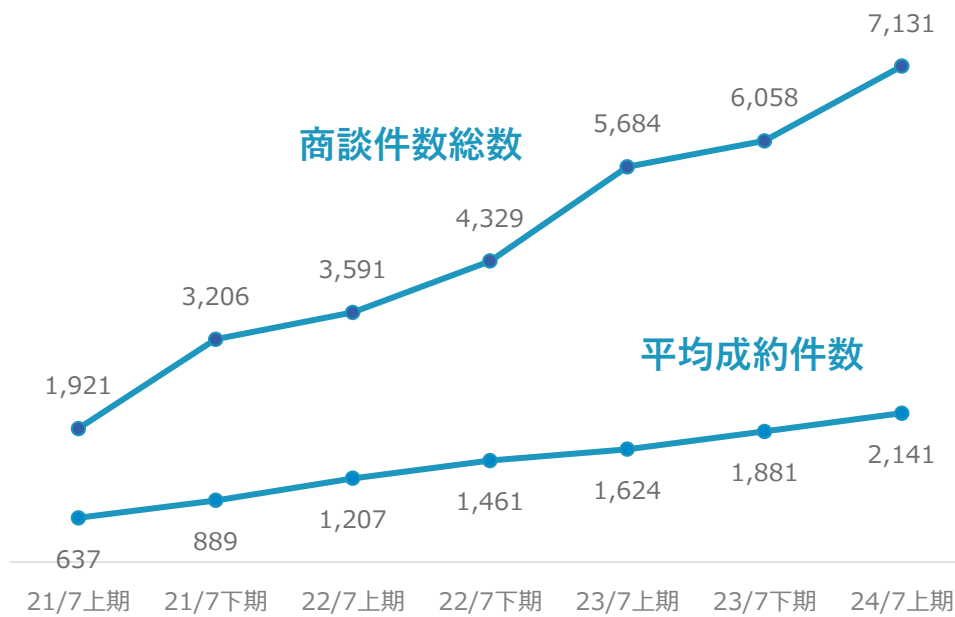
## 月間商談件数・成約件数の推移

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

## 中期展望

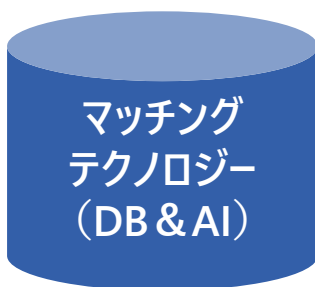
B2Bカスタム領域のプラットフォームとして、  
企業価値最大化を目指す

■ 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) | ◎<br>・AIによる候補企業選定<br>・約1,900件以上のマッチングデータ<br>(Linkers Sourcing 探索実績 2024年1月末時点) | ×<br>一般的に属人的                | △<br>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**       | ◎<br>・自社開発のマッチングに特化したUI/UX<br>・9年間にわたる改善の積み上げ                                  | ×<br>一般的に属人的                | △<br>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            | ◎<br>・標準化された運用体制<br>・顧客ニーズの要件定義力   | △<br>一般的に属人的<br>ニーズの要件定義は可能 | △<br>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            | ◎<br>・約19,000社の登録企業<br>・約1,100名以上の産業コーディネーター<br>(2024年1月末時点)                   | ◎                           | △<br>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

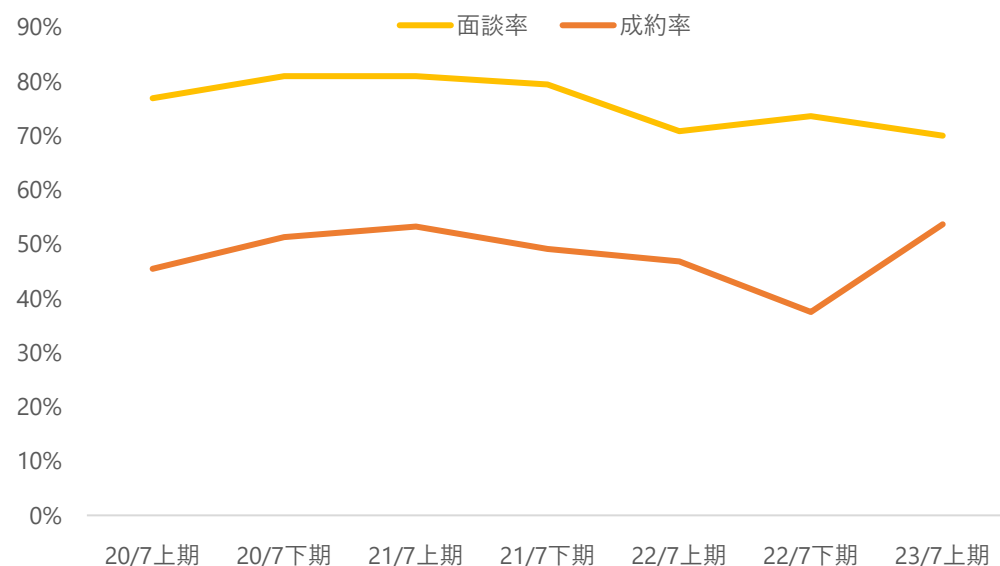
- 「Linkers Sourcing」における平均面談率\*は約76%、平均成約率\*\*は48%（20年8月～23年1月平均／24年1月末時点）
- 「Linkers Marketing」の面談件数の平均は平均4.1件（20年8月～23年1月平均／24年1月末時点）

\*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

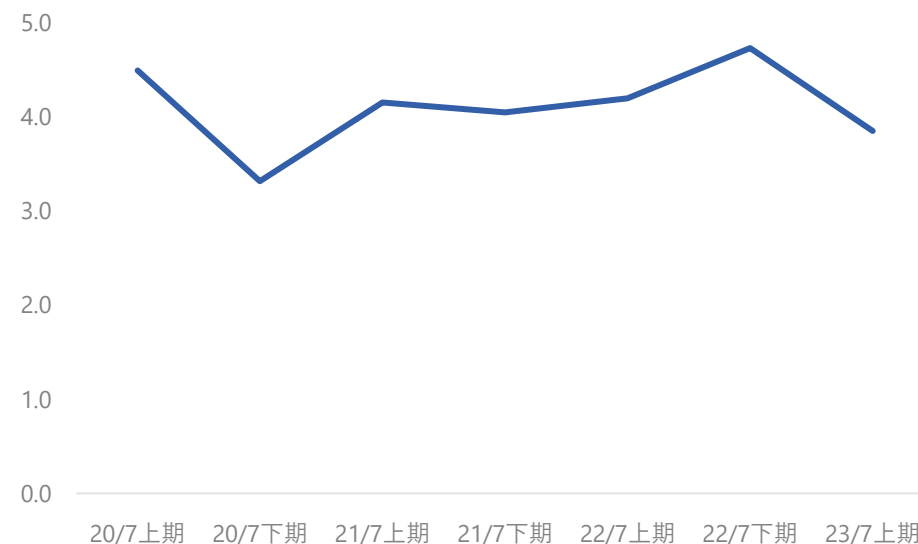
## 面談率・成約率の推移

(Linkers Sourcing)



## 面談件数推移

(Linkers Marketing)

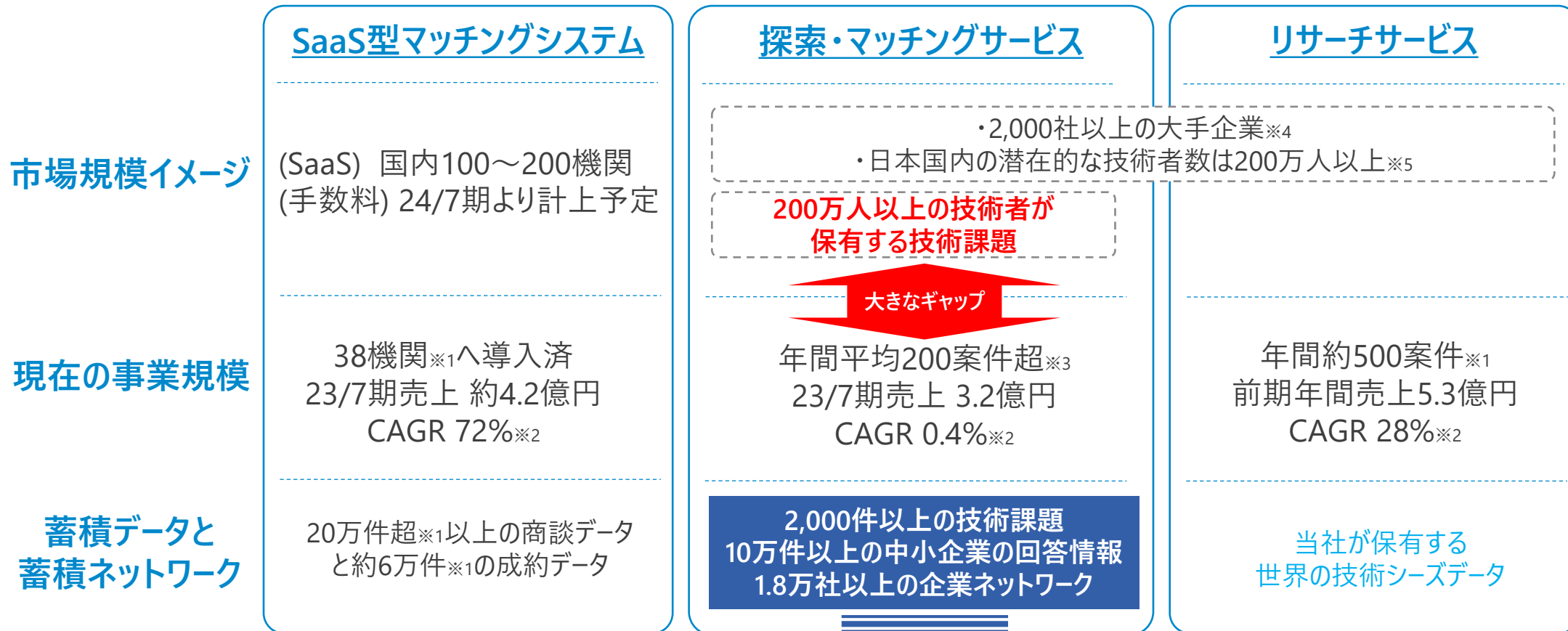


※1 案件の探索が開始されてから面談が実施されるまでに平均で90日、成約に至るまでに同150日程度を要するケースが多く、最近日現在においては面談及び成約のステータスに移行していないため、正確な面談率及び成約率が把握できないことから、2023年7月期（下期）は報告の対象から控除しております。

※2 2023年7月期にかけて「Linkers Marketing」の面談件数が一時的に減少しておりますが、これは2023年7月期から受注が増加している自治体案件において、面談件数の上限が3件まで等の制限がある契約（通常契約での面談件数の上限は6件）が多いことから、サービス全体の平均件数が低下しております。



- 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 2024年1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**

- 現在開発中の新サービスSaaSは、「Linkers Sourcing」と比較して、探索開始までの要件定義等に要する工数や時間が圧倒的に簡略化出来ることから、新たなターゲット層へのリーチが可能になり、対象とするマーケットが拡大が期待できる



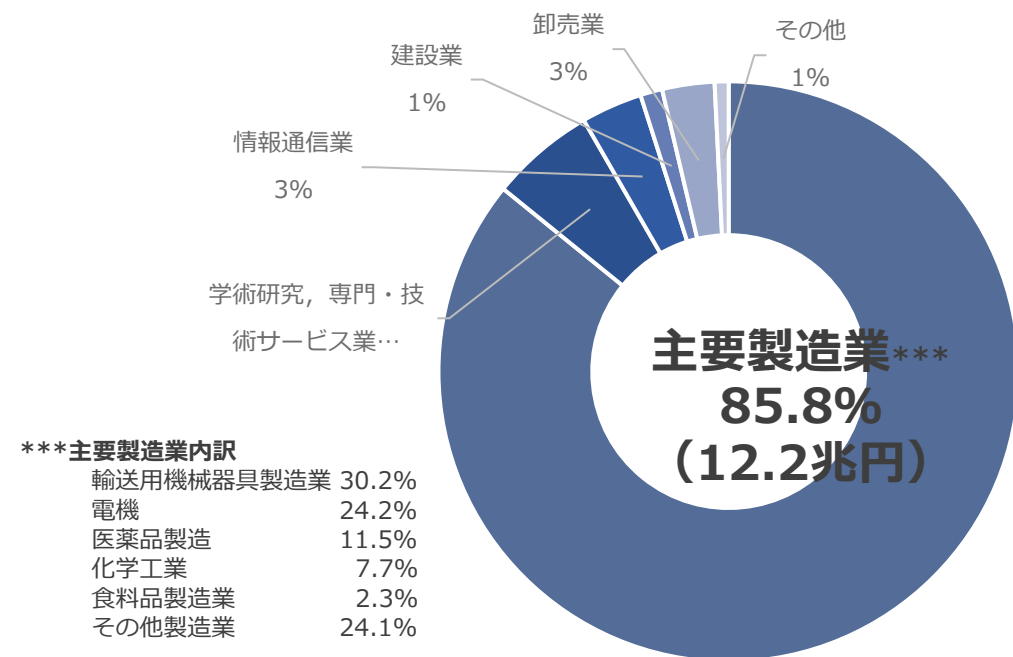
- 探索マッチングサービスの中のLinkers Sourcingをそのまま利用して、現在M&AのPoCを実施中
- 大手企業の研究開発工程におけるオープンイノベーションの手段として、マッチングのみならず、今後はM&Aも拡大すると見込まれる

## <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<br>(売上数千億円以上)   | 中堅企業<br>(売上100億～数百億円) | 中小企業・スタートアップ<br>(売上数千万～数億円) |
| 売り手企業 | 大手企業            | <div data-bbox="657 763 1442 1363" style="background-color: #4a7ebb; color: white; padding: 10px; border-radius: 10px;"> <p style="text-align: center; margin: 0;"><b>リンカーズが目指す領域</b></p> <p style="text-align: center; margin: 10px 0 0 0;"><b>イノベーション型M&amp;A</b><br/>(大手・中堅のR&amp;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<br/>買い手起点のM&amp;Aなど)</p> </div> |                       |                             |
|       | 中堅企業            |  |                       |                             |
|       | 中小企業<br>スタートアップ |  |                       |                             |
|       |                 | <p style="margin: 0;">現在の主流<br/>(売り手起点のM&amp;Aがメイン)</p>  |                       |                             |

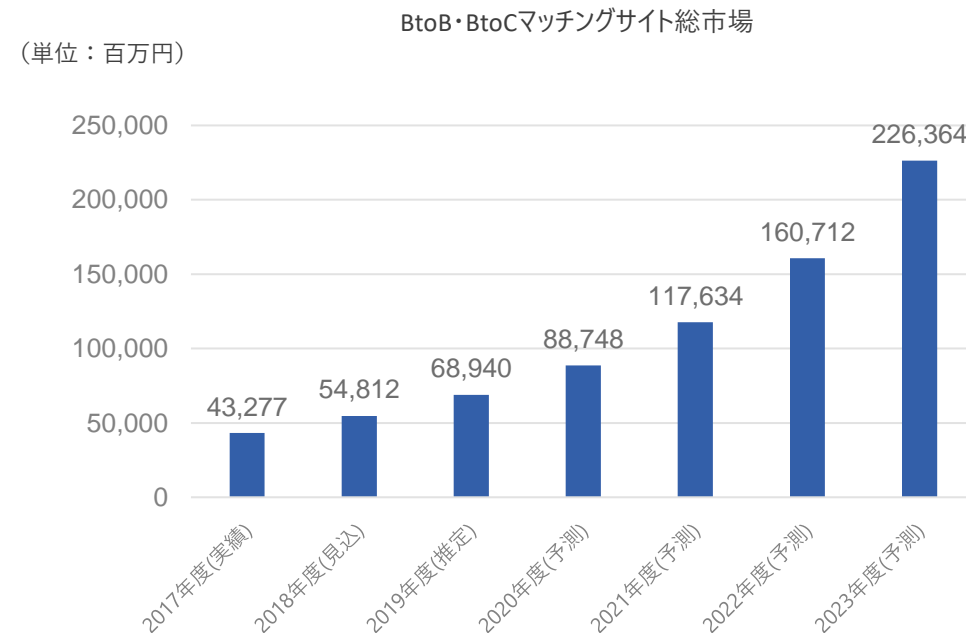
- 自社運営マッチングサービスは、特定の市場が存在していないため、自社サービスの需要に連動する市場について掲載
- 研究開発費は、その一定規模がオープンイノベーションへの投資領域として推移すると推測され、自社運営マッチングサービスへの投資に繋がると想定
- 2022年度産業別研究費の内、科学技術等に関する研究活動における科学技術研究費の総額は19兆7,408億円\*
- その内、企業が14兆2,244億円となり、当社の主要顧客である「製造業」が12兆2,108億円と最も多く、引き続き製造業における投資は継続している

## 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/>)

- 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

## 日本の金融機関の総数

約1,400機関\*

## 地方銀行、第二地方銀行、信用金庫の総数

約350機関\*\*

## 店舗数30店舗以上\*\*\*

約200機関\*\*

## 店舗数100店舗以上\*\*\*

約50機関\*\*

## マッチング仲介手数料市場規模は大きい



- 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



# Appendix

ニッポン

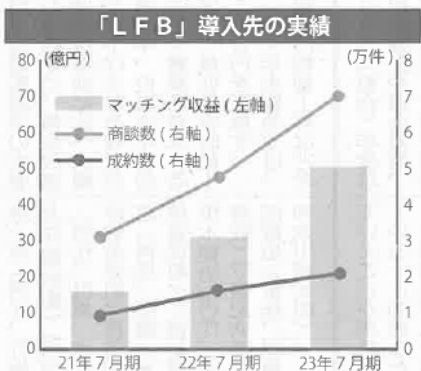
2023年(令和5年)10月6日(金曜日)

(第3種郵便物認可)

| リンカーズ「LFB」導入先の概要 |     |                        |
|------------------|-----|------------------------|
| 地方など             | 業態  | 金融機関名・社名               |
| 北海道              | 地域銀 | 北海道                    |
| 東北               | 地域銀 | 福島、山形                  |
| 関東               | 地域銀 | 群馬、京葉、千葉               |
|                  | 信金  | 西武、亀有、しのめ              |
| 中部               | 地域銀 | 北陸、十六、八十二、愛知、大垣共立、山梨中央 |
|                  | 信金  | 浜松いわた                  |
| 近畿               | 地域銀 | 関西みらい、百五               |
|                  | 信金  | 京都中央、大阪                |
| 中国               | 地域銀 | 山口、もみじ、中国、山陰合同、広島      |
| 四国               | 地域銀 | 阿波、愛媛                  |
| 九州               | 地域銀 | 福岡、熊本、十八親和、北九州、鹿児島     |
| 金融機関以外           |     | 第一生命、東北電力              |

(注) ①2023年8月末時点、非開示機関・社あり②業態内表記は導入時期順

## リンカーズ連携が35先に



(注) 金融機関以外の導入先分も含む

金融機関などが導入したのは、18年提供開始のBMシステム「Linkers for Business」(LFB)。5銀行、千葉銀行、山梨中央銀行、鹿児島銀行

### 地域金融機関 案件情報の共有化推進へ

全国の地域金融機関では、ビジネスマッチング(BM)システムの活用で、「リンカーズ」(東京都、決算期7月)社との連携が拡大している。2023年7月期まで同社提供のBMシステム導入金融機関は35先と、前年同期比8先増。金融機関以外の導入先(4先)も含め、事業者同士のマッチング成約手数料による「マッチング収益」は計50億円超で、同6割増となった。

「LFB」の活用で、金融機関内でのマッチングのほか、渉外担当がそれぞれ収集した案件情報の一括管理・データベース化が進み、成果やプロセスの適正な評価にも貢献。承諾を前提に、金融機関同士の情報共有も可能。23年7月期の1年間で、商談総数約7万件、成約は2万件に伸ばした。20年4月に本格導入した阿波銀行では、22年度までの毎年度、商談案件の紹介数が2千300件水準。23年度、成約は約800件で、前年度比50%増。マッチング収益は4億円を超えた。取引先への案件紹介や手数料請求、コンプライアンスチェックなど、本部・営業店の双方で活用。進捗やデータ管理、ペーパーレス化による効率化、営業店同士の連携による業務推進に役立っている(営業推進部)。

同行では、「LFB」への機能追加に、自社の法人ポータルサイトと

連携し、一度のユーザー認証で利用できる「シングル・サインオン」、人工知能(AI)「マッチング」などを期待。他行などとの案件共有に関しては、マッチング市場の拡充を見込む一方、各案件について「金融機関の担当者同士が、細かなニーズを共有できるかがカギ」(同)とも。

リンカーズでは、約3年後の26年7月期に、LFB導入70機関が目標。23年8月に導入先同士の交流会を開いたほか、「異なる金融機関の案件同士を成約につなげる仕組みを充実したい」(加藤秀互取締役)と、一部の導入先金融機関がメンバーの実証実験も推進。未導入先への提案も強化する考えだ。

23年8月には、東北電力(仙台市)が導入を決めるなど、LFBの活用先は、金融機関以外へも拡大。東北電力では、省エネ・節電や脱炭素、デジタルトランスフォーメーションも念頭に、自社顧客の課題解決に活用する方針。

ニッポン\* 2023年10月6日号

2024年(令和6年)1月26日(金曜日)

(第3種郵便物認可)

## リンカーズ提携先が定期会合 マッチング好事例を共有 初回は西武信金が講師

リンカーズ(東京都)のビジネスマッチングシステムを導入している地域金融機関は、同システムの活用をテーマにした勉強会を毎月1回程度のペースで開催する。好事例や課題を共有し、マッチングの精度向上や取り扱い案件の拡大につなげる狙い。初回は2023年12月に開催し、西武信用金庫が講師役となつて、来場型商談会での同システムの活用などについて意見交換した。

各機関が活用している導入先は地域銀行や信託金を始めとする18機関のシステムは「Linkers for Business」(東京都、決算期7月)社との連携が拡大している。2023年7月期まで同社提供のBMシステム導入金融機関は35先と、前年同期比8先増。金融機関以外の導入先(4先)も含め、事業者同士のマッチング成約手数料による「マッチング収益」は計50億円超で、同6割増となった。

同システムは「Linkers for Business」(東京都、決算期7月)社との連携が拡大している。2023年7月期まで同社提供のBMシステム導入金融機関は35先と、前年同期比8先増。金融機関以外の導入先(4先)も含め、事業者同士のマッチング成約手数料による「マッチング収益」は計50億円超で、同6割増となった。

同システムは「Linkers for Business」(東京都、決算期7月)社との連携が拡大している。2023年7月期まで同社提供のBMシステム導入金融機関は35先と、前年同期比8先増。金融機関以外の導入先(4先)も含め、事業者同士のマッチング成約手数料による「マッチング収益」は計50億円超で、同6割増となった。

同システムは「Linkers for Business」(東京都、決算期7月)社との連携が拡大している。2023年7月期まで同社提供のBMシステム導入金融機関は35先と、前年同期比8先増。金融機関以外の導入先(4先)も含め、事業者同士のマッチング成約手数料による「マッチング収益」は計50億円超で、同6割増となった。

ニッポン\* 2024年1月26日号

\*ニッポン

# 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1,900件**の探索実績<sup>※1</sup>と**660件超**のマッチング実績<sup>※2</sup>を有する（2024年1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

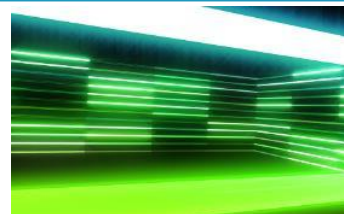
不動産仲介



太陽光発電



LED等省エネ機器



畜産業者向けIoT機器



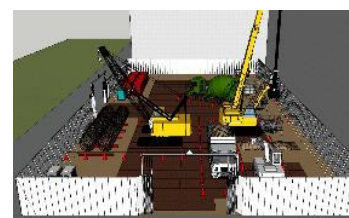
マスク等の感染症対策用品



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



- 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。