



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

2024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 | 245百万円（2024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 マatchingプラットフォーム事業本部長 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 | 87名（2024年7月末日現在） |

主要株主

前田佳宏（19.3%）
合同会社SAKUNANA（18.1%）
SBI AI&Blockchain投資事業有限責任組合（9.2%）
加福秀互（5.9%）
（2024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 | 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) | — |
| 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

2024年7月期 経営成績

- 売上高は、「Linkers for BANK(LFB)」において2機関の検収が来期にずれ込んだことなどから、修正予想比で約3%減の1,464百万円で着地
- 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、営業利益は修正予想比で約26百万円減の△223百万円、経常利益は同約26百万円減の△124百万円、将来課税所得の見直しに伴う繰延税金資産の取り崩しが発生したことから、当期純利益は同133百万円減の△200百万円
- 前期比では、売上高は約9%減、営業利益は約309百万円、経常利益は204百万円、当期純利益は約302百万円とそれぞれ減益

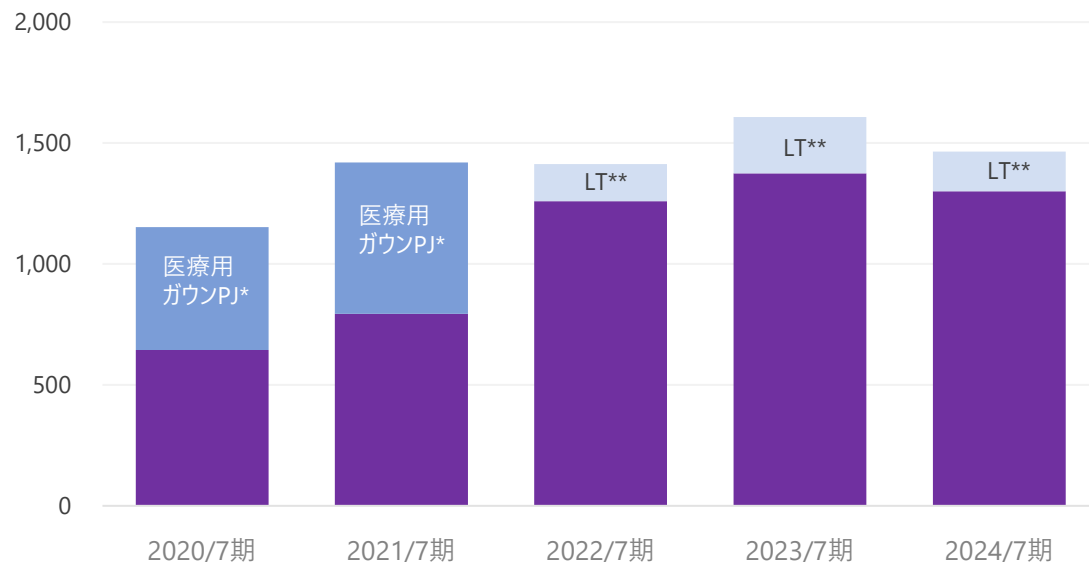
(単位：百万円)

| | 2023年7月期 通期 | 2024年7月期 通期 | 対前期比 | | 2024年7月期 修正予想 | 対修正予想比 | |
|----------------------|----------------|----------------|-------|--------|------------------|--------|--------|
| 売上高 | 1,607 | 1,464 | △ 143 | △8.9% | 1,513 | △ 49 | △3.2% |
| ・探索・マッチングサービス | 981 | 962 | △ 19 | △2.0% | 989 | △ 27 | △2.8% |
| Linkers Sourcing | 184 | 189 | 5 | 2.8% | 180 | 9 | 5.2% |
| Linkers Marketing | 133 | 89 | △ 43 | △32.8% | 89 | 0 | 0.7% |
| Linkers for BANK | 332 | 403 | 70 | 21.3% | 428 | △ 24 | △5.8% |
| Linkers for Business | 96 | 115 | 18 | 19.1% | 109 | 5 | 5.3% |
| Linkers Trading | 233 | 163 | △ 69 | △30.0% | 182 | △ 18 | △10.4% |
| ・リサーチサービス | 532 | 408 | △ 123 | △23.2% | 422 | △ 14 | △3.3% |
| ・その他サービス | 94 | 93 | 0 | △0.5% | 100 | △ 7 | △7.2% |
| 営業利益 | 85 | △ 223 | △ 309 | — | △ 197 | △ 26 | — |
| 経常利益 | 80 | △ 124 | △ 204 | — | △ 97 | △ 26 | — |
| 当期純利益 | 102 | △ 200 | △ 302 | — | △ 67 | △ 133 | — |

- 売上高（2024年7月期）は前期比で約9%の減収となるものの、「Linkers Trading」を影響を排除すると約5%の減収に留まる
- リサーチサービスの分社化や、海外ネットワーク構築、Linkers Tradingのリモデル等、将来の営業力強化に向けた営業基盤整備と並行して、今後の業容拡大を想定した人材採用の強化、新サービス開発等の投資を先行したことから、コストは一定増加
- LFB（Linkers for BANK/Linkers for Business）の導入機関数が過去最高になるなど、営業面での成果も着実に示現

売上高

（百万円）



*医療用ガウンPJ

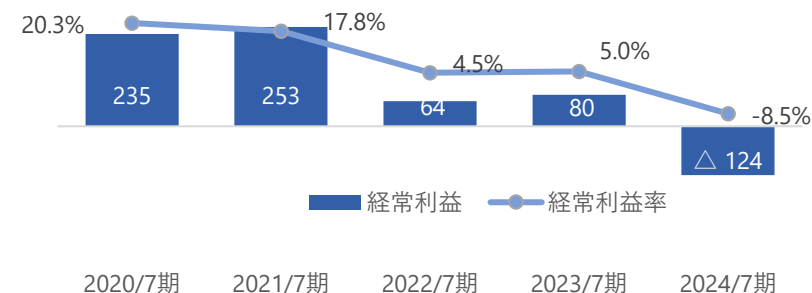
厚生労働省にて実施された医療用ガウンの調達公募に入札の結果、落札した案件による売上であることから、既存事業と区分して表示。会計上は、「Linkers Trading」に内包

**Linkers Trading

主力商材の取扱を2024年7月期で終了するため、既存事業と区分して表示

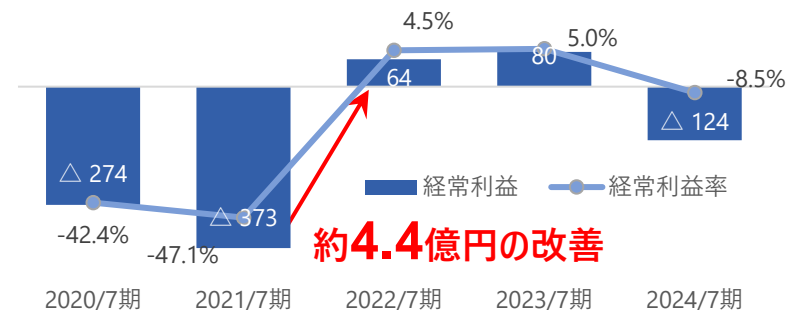
経常利益（医療ガウンPJ有り）

（百万円、経常利益率）



経常利益（医療ガウンPJ無し）

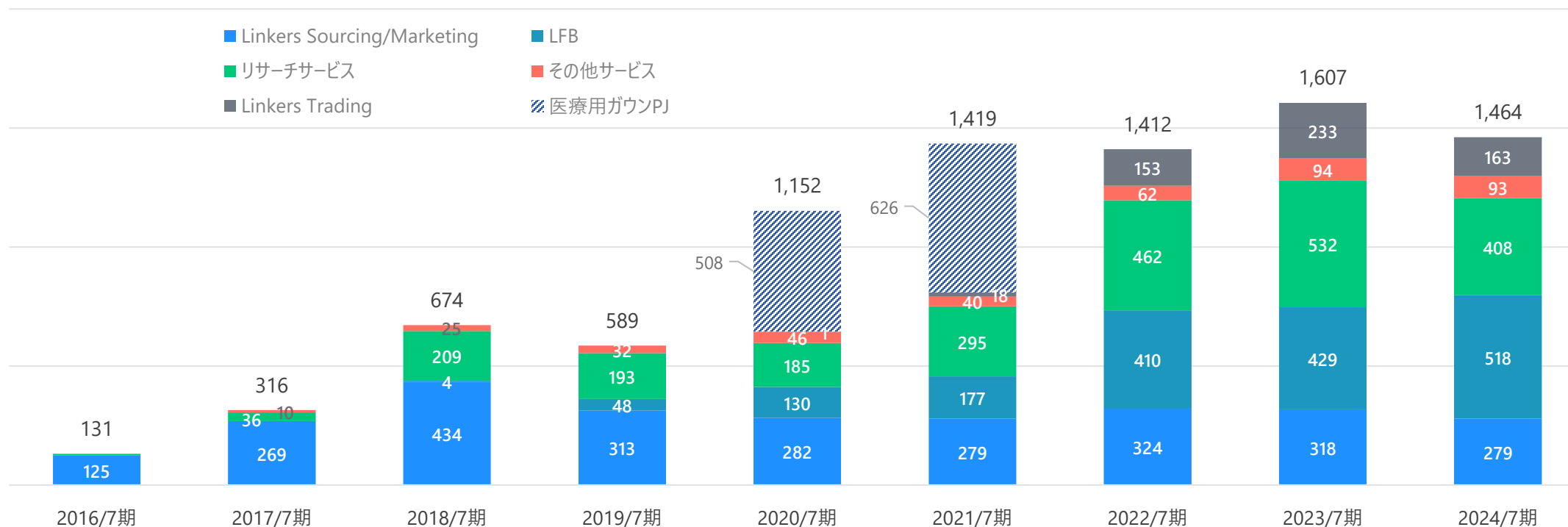
（百万円、経常利益率）



- LFB（Linkers for BANK/Linkers for Business）は、当期で売上高が500百万円の大台にを突破、ストック収益の柱に成長
- 子会社設立を見据えた営業体制変更の影響から、Linkers Researchは減収となったものの顧客基盤は拡大していることから一過性の減収に留まる見通し
- 当期は約9%の減収となるが、Linkers Trading（主力商材のアルミスクラップの取扱を当期にて終了）の売上を控除した場合、約5%の減収に留まる

サービス別売上高推移

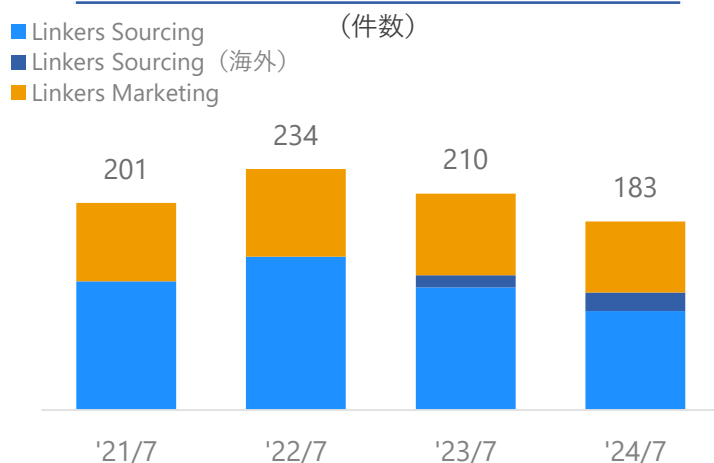
(百万円)



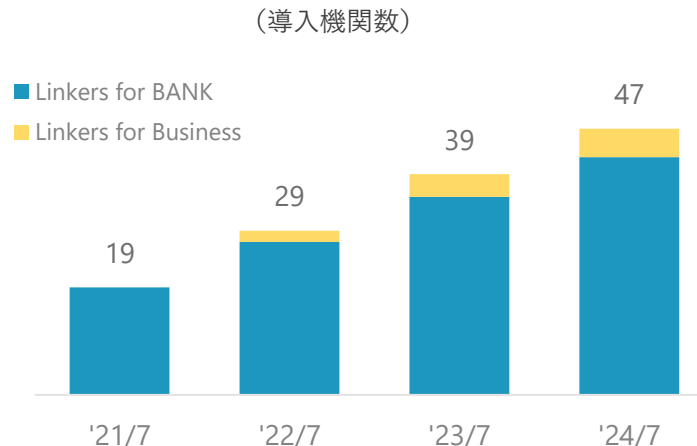
各種KPIの推移

- Linkers Sourcingは、海外探索サービスの構築に主力人員を配置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（218件）で約16%減
- Linkers for BANKが10機関、Linkers for Businessが1機関の導入となり合計11機関の導入となるも、当初目標比（累計で49機関）で約2機関減
- Linkers Researchは、子会社設立を見据えた営業体制変更の影響から、当初目標比（472件）で約37%減

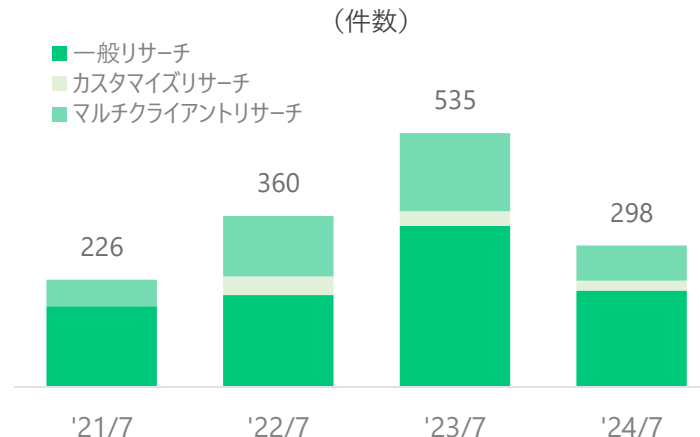
探索・マッチングサービス



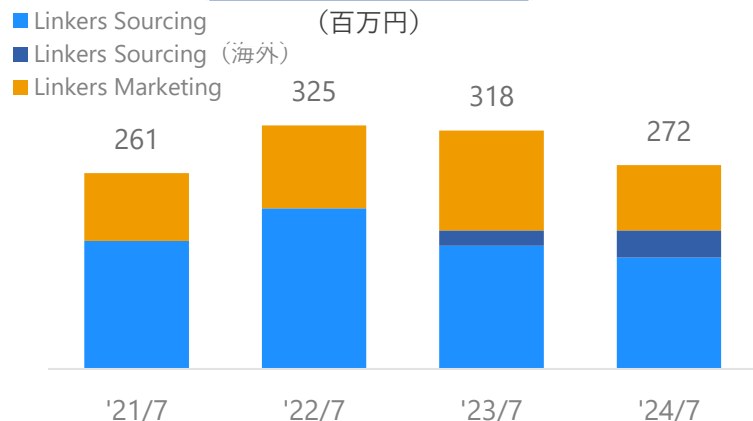
SaaS型マッチングサービス



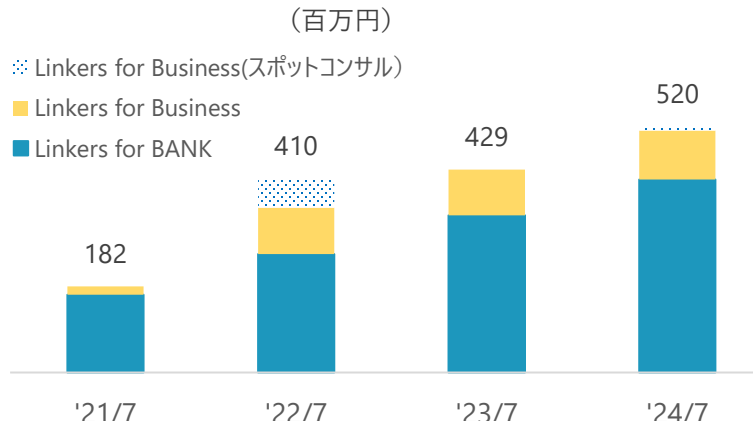
リサーチサービス



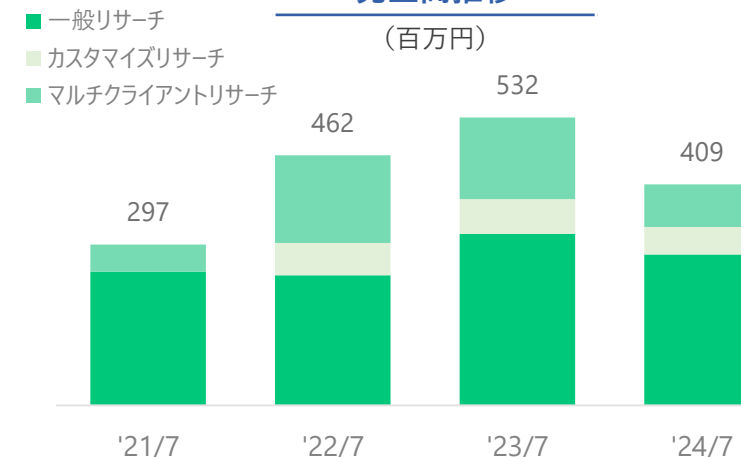
売上高推移

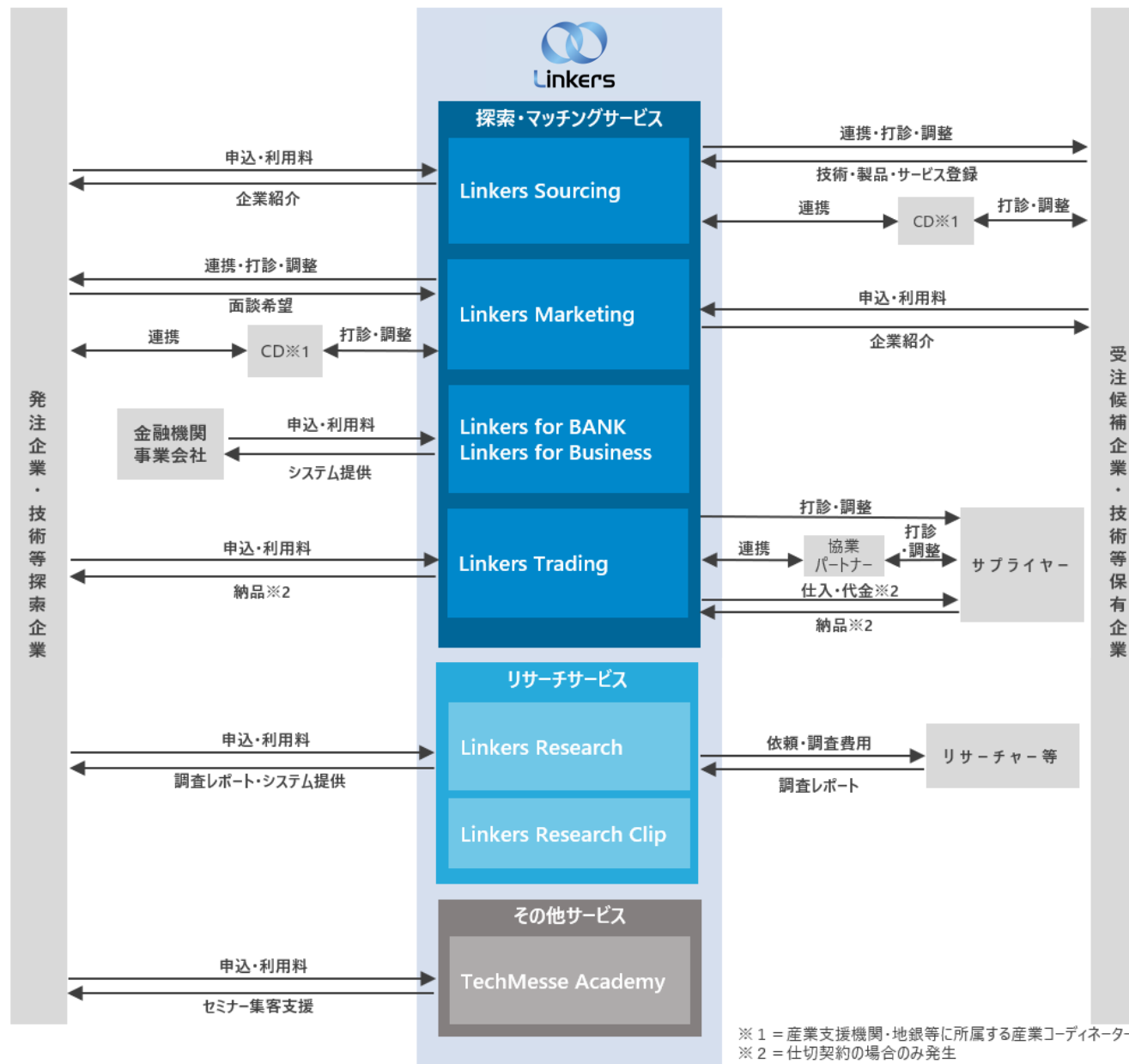


売上高推移



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

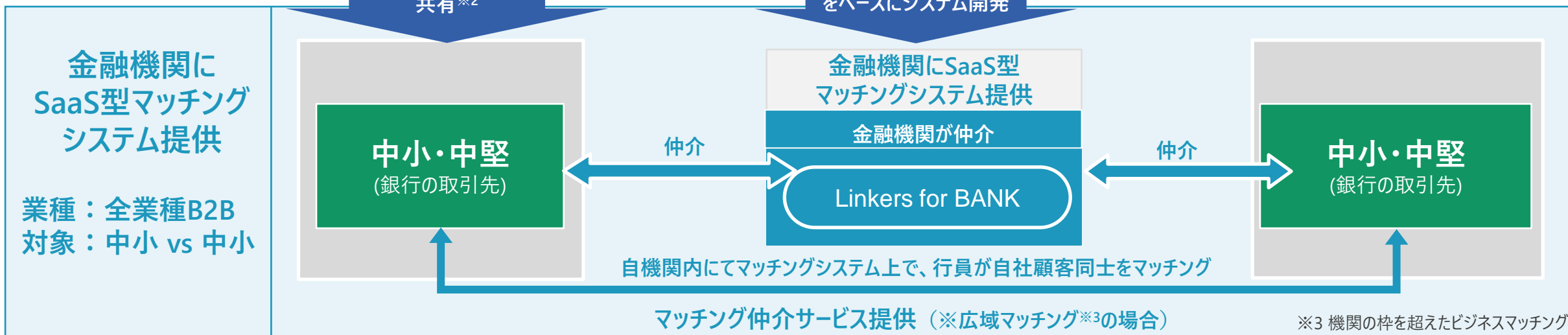


※2 Linkers Sourcingの探索案件情報

発注者案件情報共有※2

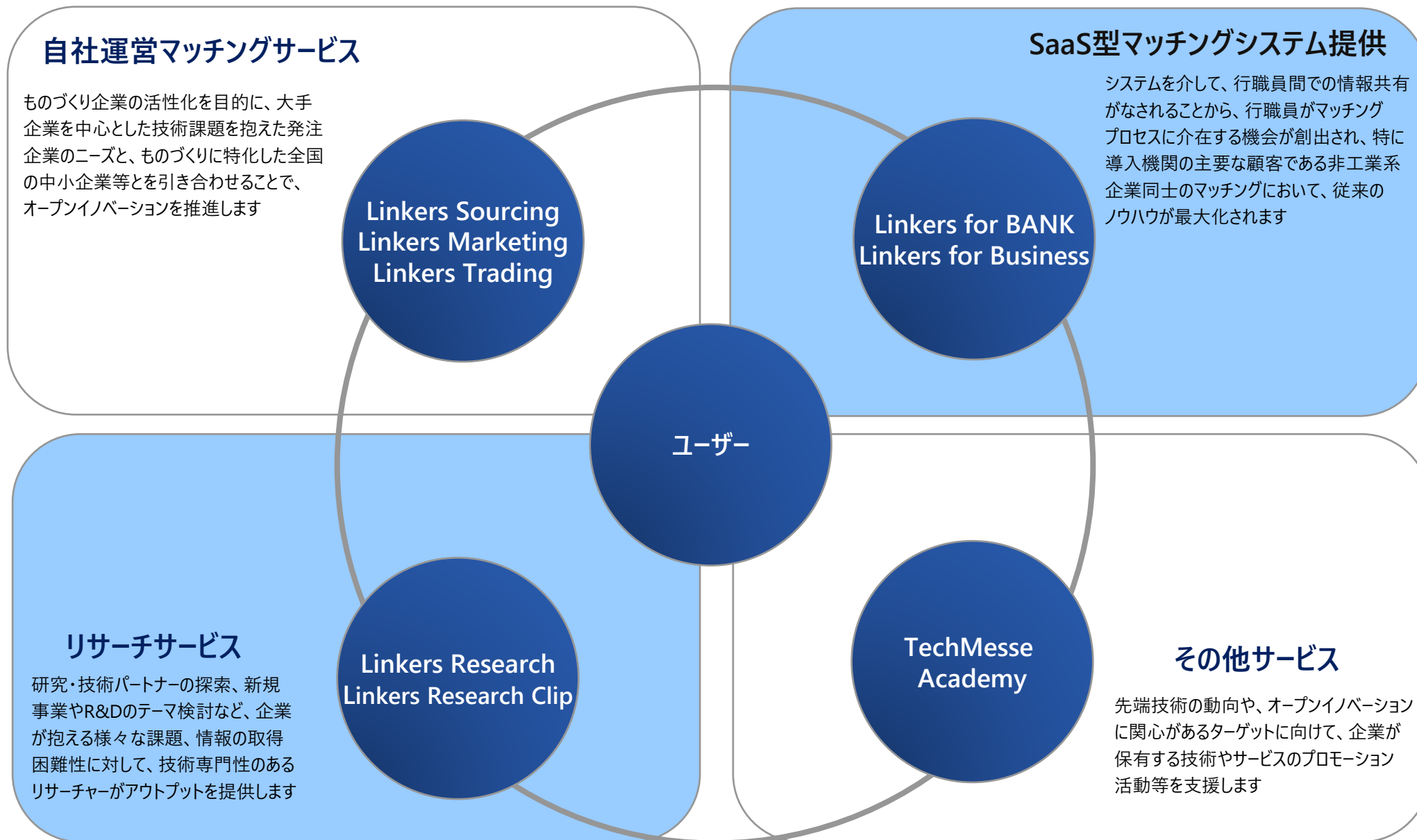
マatchingノウハウをベースにシステム開発

※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**1,900件**の探索実績^{※1}と約**700件**のマッチング実績^{※2}を有する（2024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
- 当期はLinkers TradingをNon-Coreと位置付け、既存顧客との関係性強化を前提にサービスを推進。一部顧客の需要があったことから計画を上回って推移
- 2024年7月期をもって、リサイクルアルミニウムに係る取り扱いを終了し、採算性とネットワーク拡大を重視したサービスフローに転換

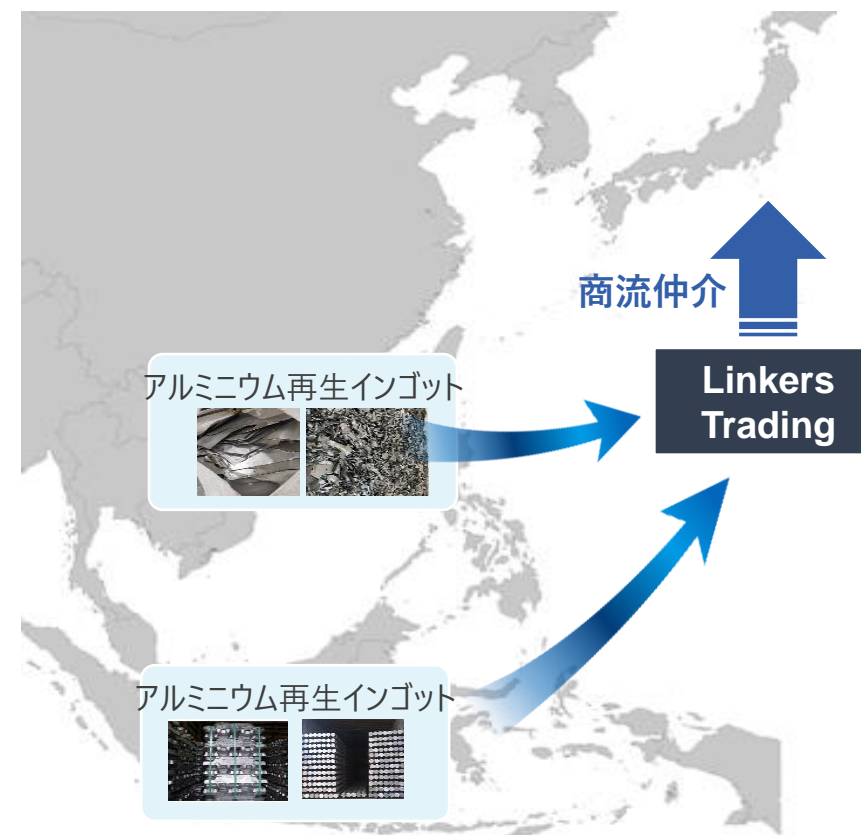
* 当社の自社運営マッチングサービスを利用してマッチング成立した後、調達支援等を通じて、仕入れから納品までの商流を仲介するサービス

アルミスクラップのリサイクル

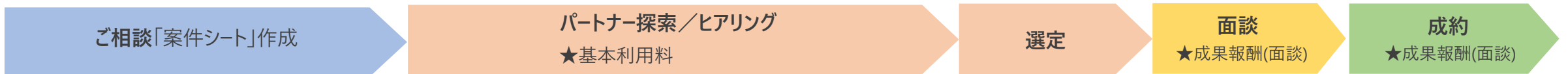
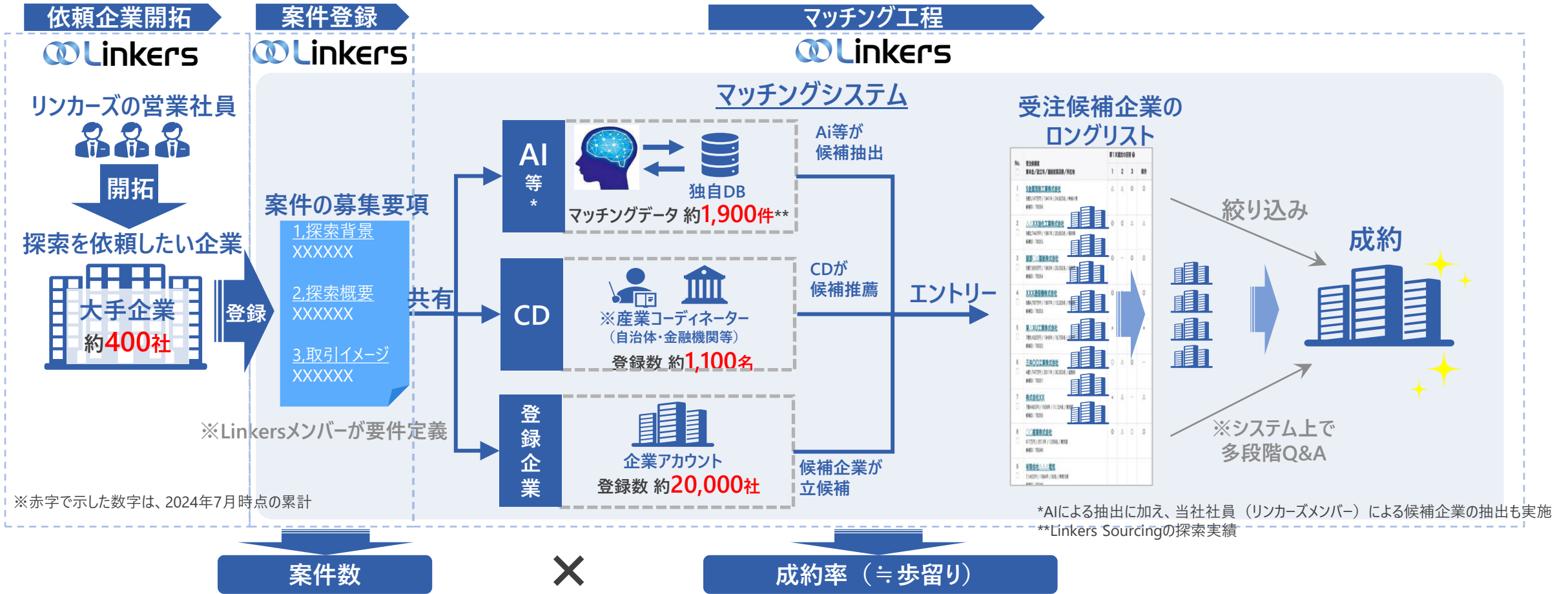
- 国内企業からの依頼で当社の海外現地ネットワークを活用して、海外のリサイクルアルミサプライヤーを探索



「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

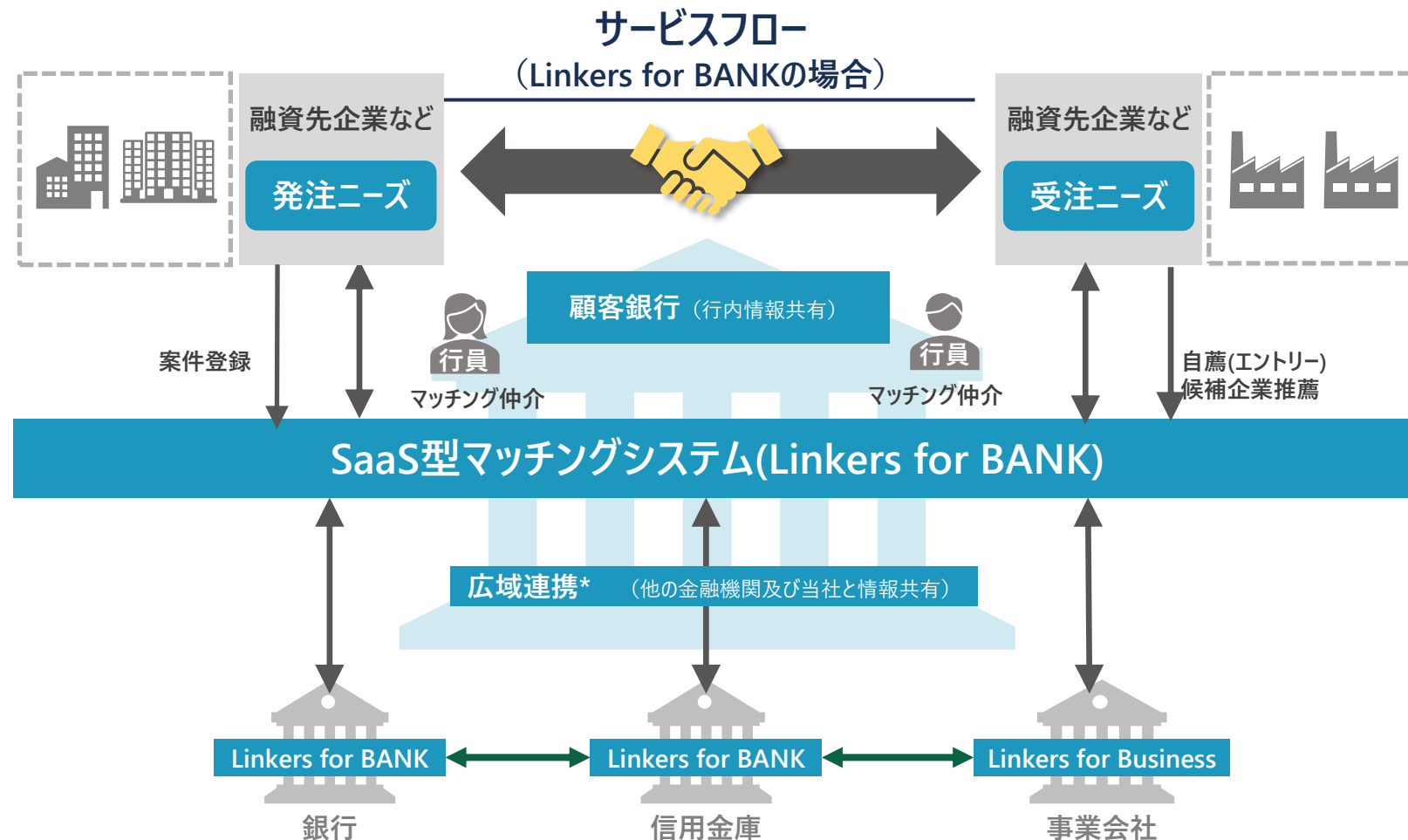
【導入機関のメリット】

- 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

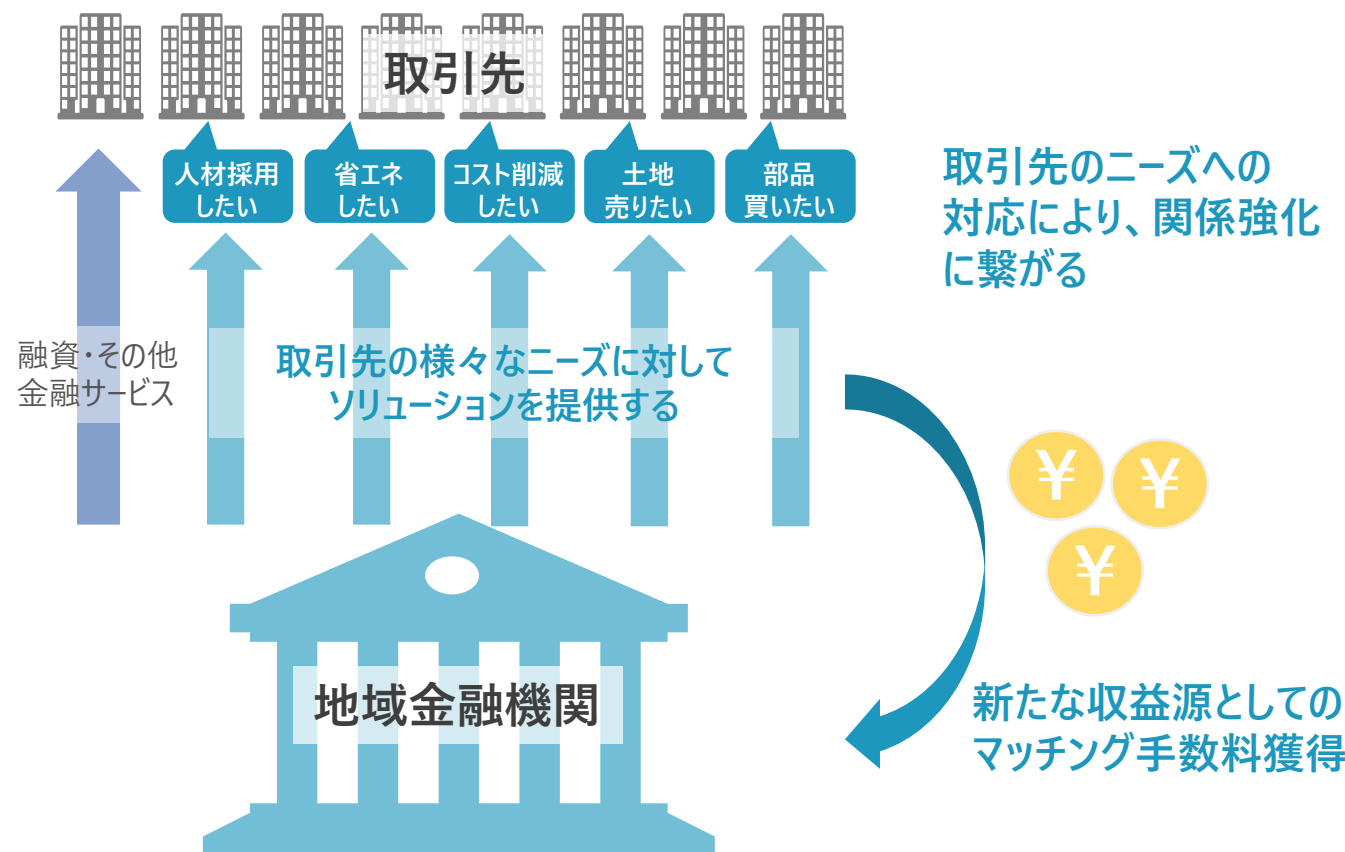


- 地域金融機関は、融資などの金融サービスの提供のみでは生き残れない状況に陥る可能性が高い
- 取引先のあらゆるニーズに対して、ソリューションを提供することにより、取引先との関係が強化されるとともに、マッチング手数料収入を獲得することができる。新たな収益源として、マッチング事業を一大事業として育成する地域金融機関も増加している

従来



今後



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

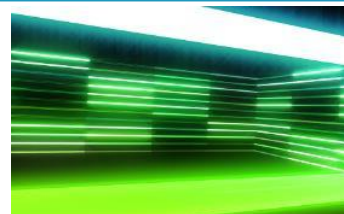
不動産仲介



太陽光発電



LED等省エネ機器



畜産業者向けIoT機器



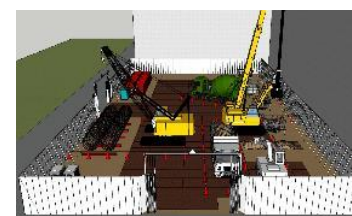
マスク等の感染症対策用品



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
- 2024年7月時点で47機関（金融機関が42機関、事業会社が5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

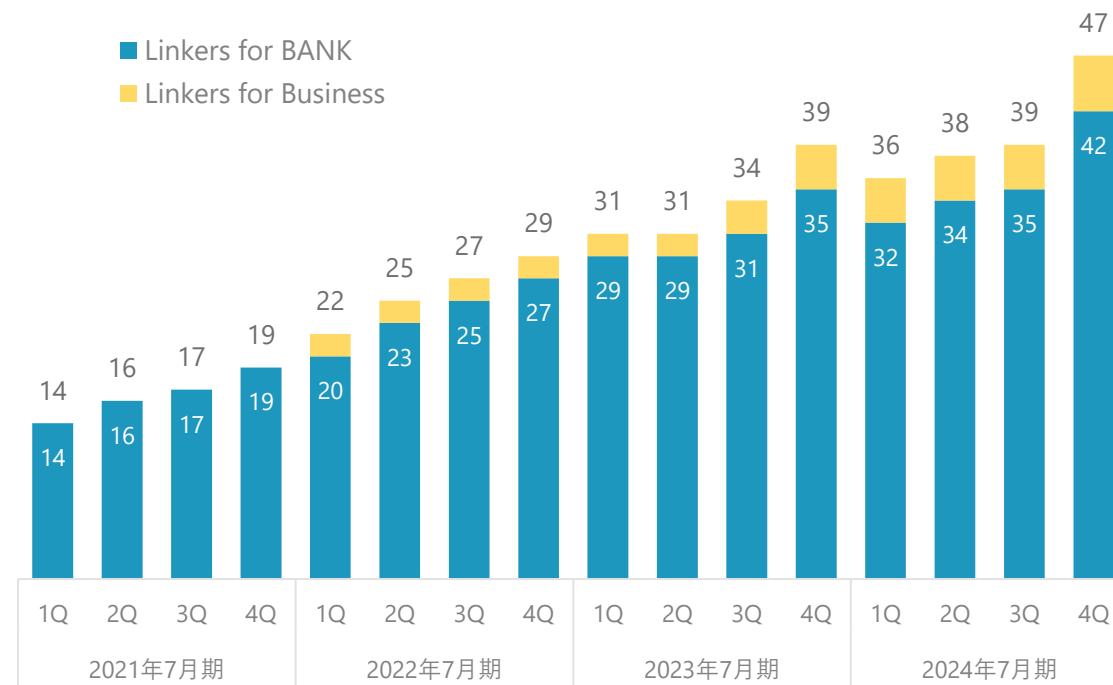
- 地域金融機関
- 保険会社
- 電力会社
- 専門商社等

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

◆ 2018年1月のサービス開始以降、チャーンは1FG（3機関）のみと、高い継続率を維持

導入機関数

(件)



- サービス提供開始以降、導入機関が所在する都道府県の割合は60%を超過するなど、全国にそのネットワークを拡大
- 2024年7月時点で47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

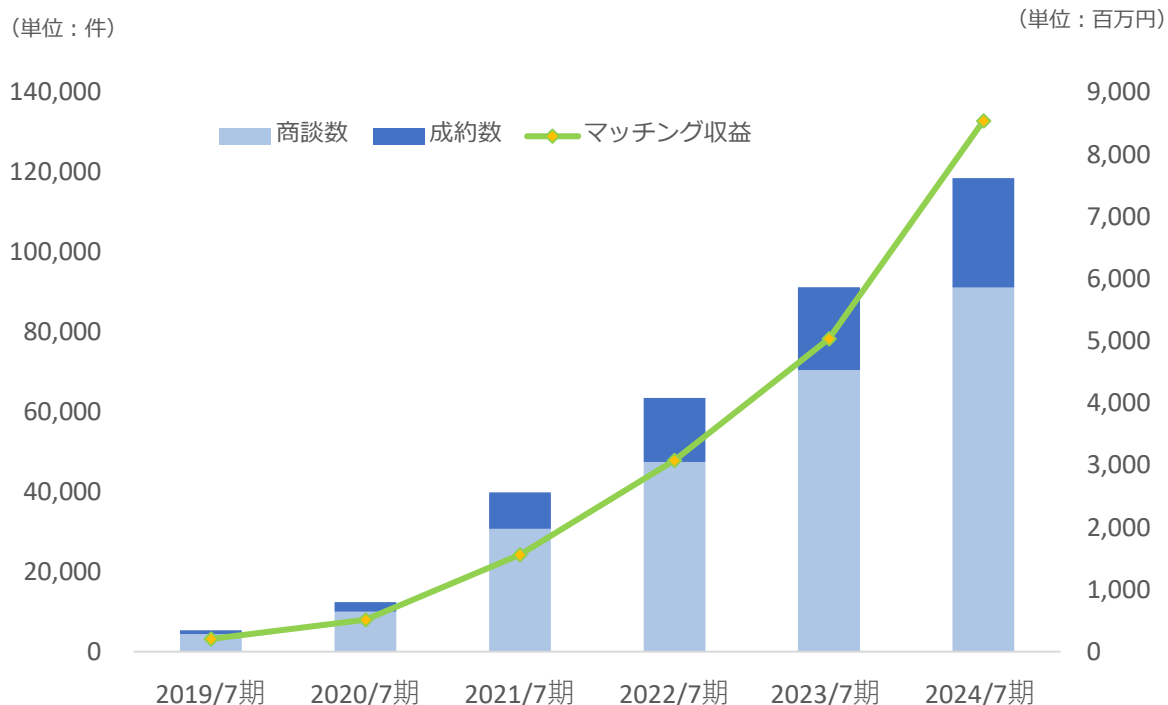
※2 「■」はLinkers for BANK、「□」はLinkers for Businessの導入機関を示します

- 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、年々拡大を続ける
- 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

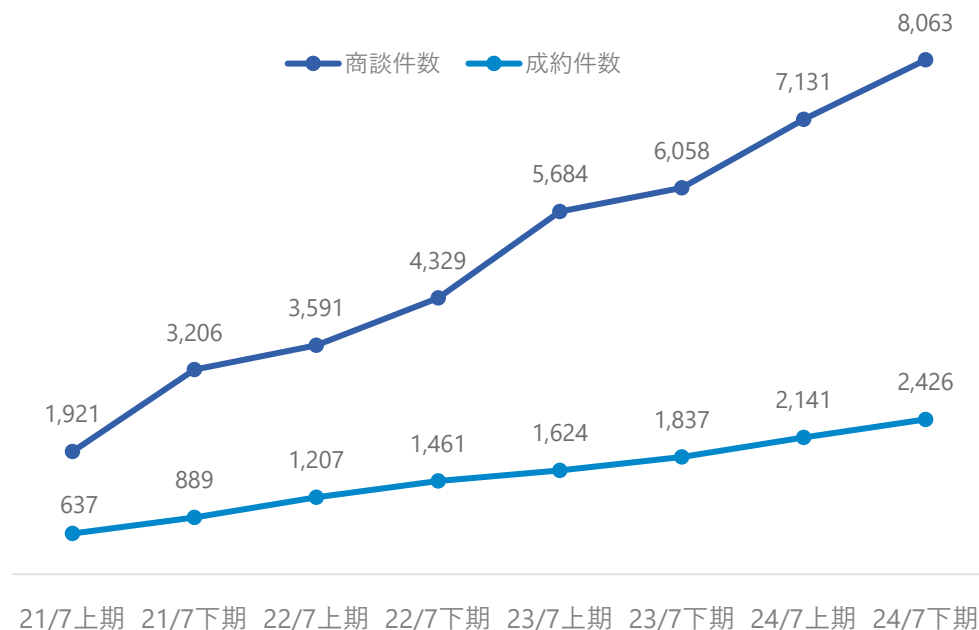
年間商談件数・成約件数、マッチング収益の推移

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 2023年10月 6日

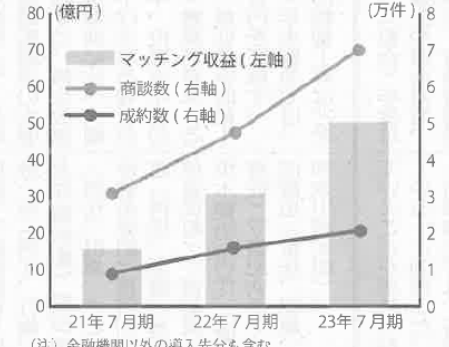
ニッキン 2024年 1月26日

| 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、しのみめ |
| 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

「LFB」導入先の実績



(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 BANK/Business」(LFB)。LINKは金融機関、梨中央銀行、鹿児島銀行が採用した。LFBの活用で、金融機関内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。

地域金融機関 案件情報の共有化推進へ

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2千~3千件水準。23年度成約は約800件で、前年度比5%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)。

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、金融機関以外にも拡大。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。

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り、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。

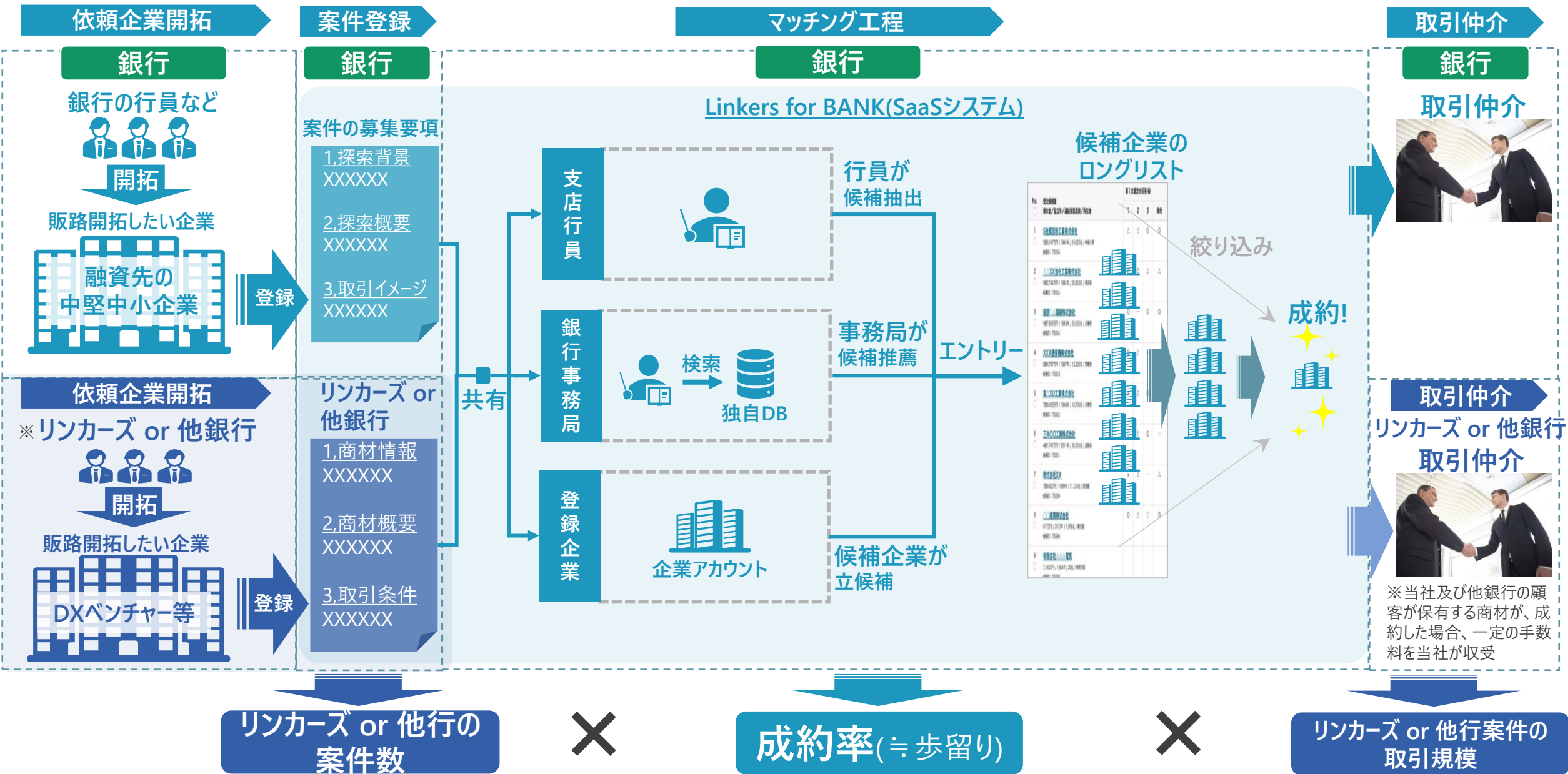
リンカーズ提携先が定期会合 マッチング好事例を共有 初回は西武信金が講師

来場型展示商談会「ビジネスフェア」で記録してフォロー活動のLFBの活用法、オペレーターアップ「マッチング先を事前に参加者のスキルアップ上の課題を講師が紹介し、2月上旬に予定。3月には3月上旬を想定し、LFBの「オンライン同僚機能の活用」がテーマの勉強会が開催される。西武信用金庫が講師を務める。勉強会の第2回は、事務所の課題へのソリューションを有する企業を講師に、2月上旬に予定。3月上旬を想定し、LFBの「オンライン同僚機能の活用」がテーマの勉強会が開催される。

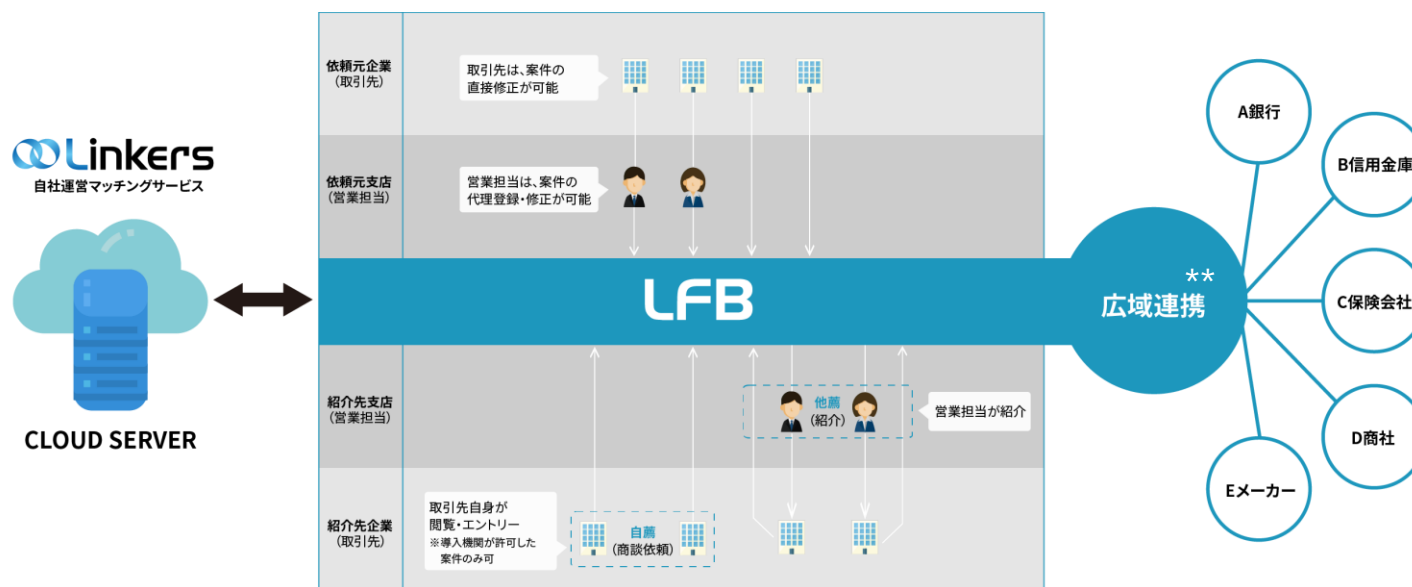
全国の地域金融機関では、ビジネスマッチング(BM)システムの活用で、「リンクース」(東京都、決算期7月)社との連携が拡大している。2023年7月期までで同社提供のBMシステム導入金融機関は35先と、前年同期比8先増。金融機関以外の導入先(4先)も含め、事業者同士のマッチング成約手数料による「マッチング収益」は計50億円超で、同6割増となった。

*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

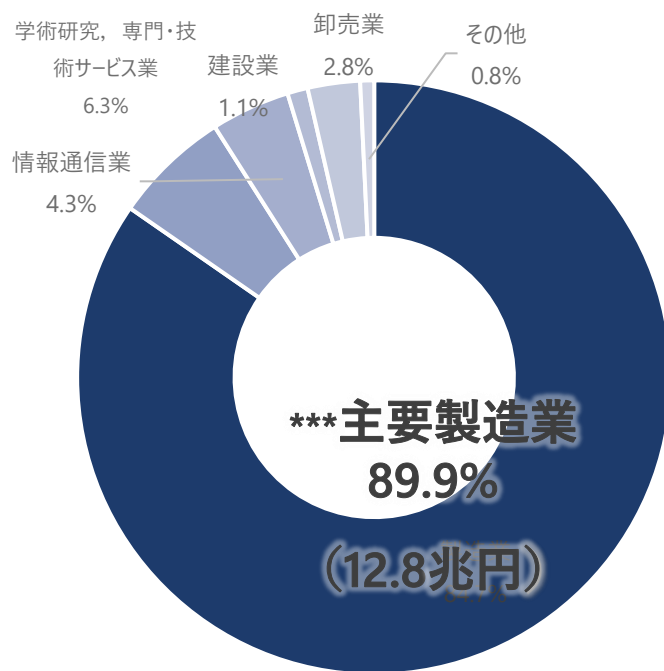


* 紹介先企業による閲覧・エントリーについては、導入機関が許可した案件についてのみ可能

** 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『2023年（令和5年）科学技術研究調査結果の概要』によると、2022年度の研究活動における科学技術研究費の総額は20兆7,040億円
- その内、企業が15兆1,306億円となり、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12兆8,083億円と最も多い
- 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*

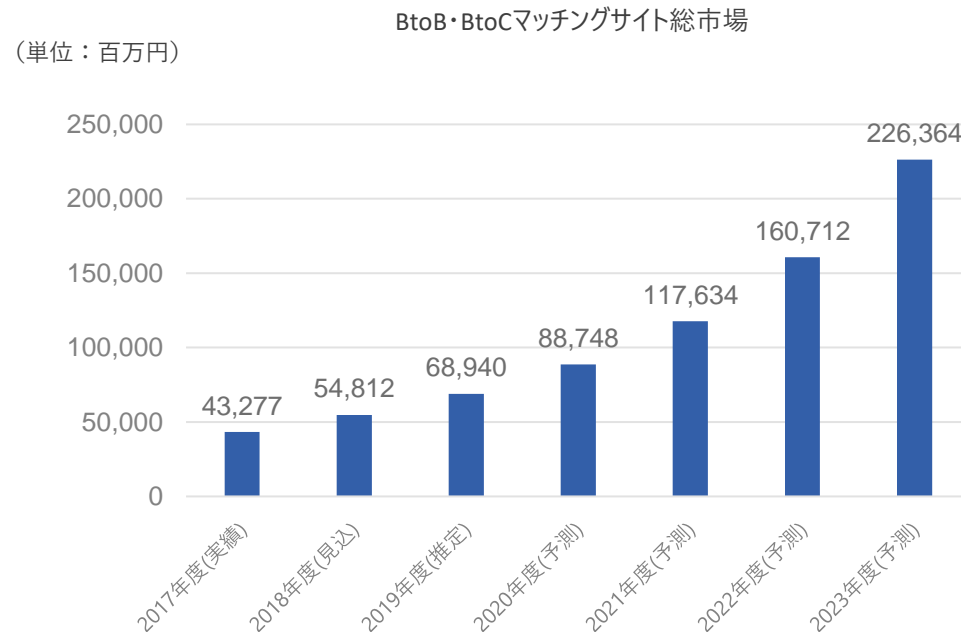


***主要製造業の内訳

| | |
|------------|-------|
| 輸送用機械器具製造業 | 31.3% |
| 電機 | 23.4% |
| 医薬品製造業 | 11.2% |
| 化学工業 | 7.5% |
| 食料品製造業 | 1.9% |
| その他 | 24.8% |

*総務省「2023年（令和5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、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、70,449件(2023/7期) → 91,169件(2024/7期)と前期比で約30%増
- 成約件数も20,768件(同) → 27,406件(同)と前期比で約32%増

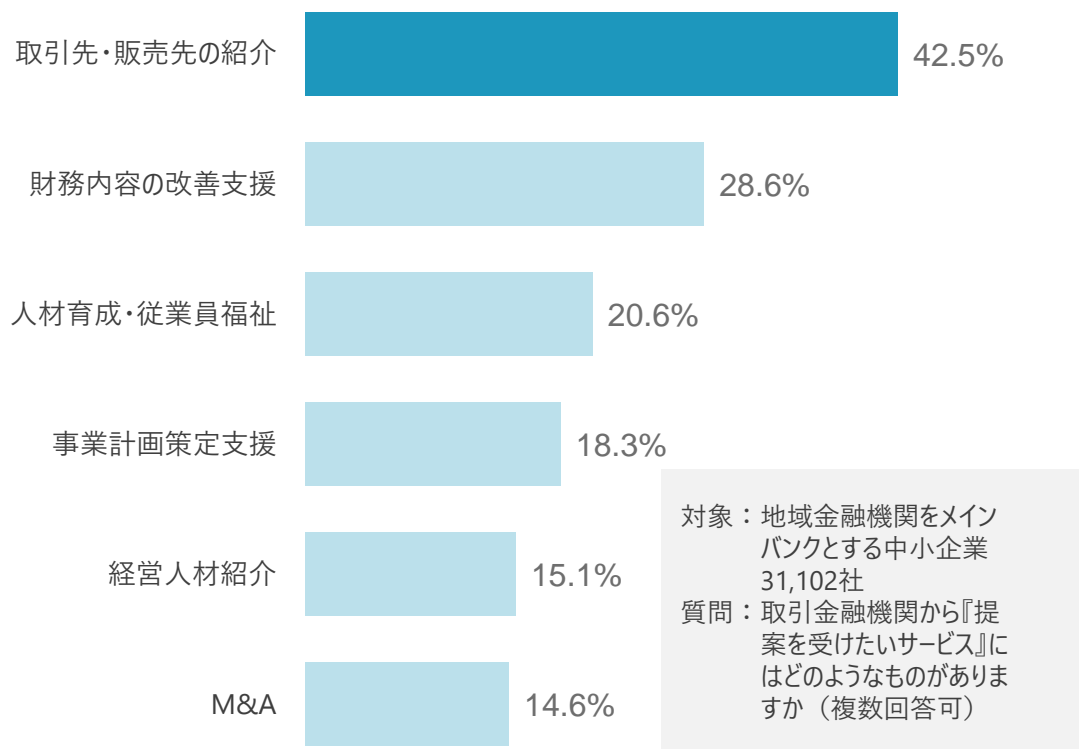
* (株)日本金融通信社提供「最新の業態別金融機関数」2024年7月31日現在より

** 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5年3月末時点より

*** LFB導入機関の平均店舗数は、大型金融機関の導入が相次いだことから、2024年7月期は約120店舗に。中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

- 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。2022年度の成約件数は約7.5万件と、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

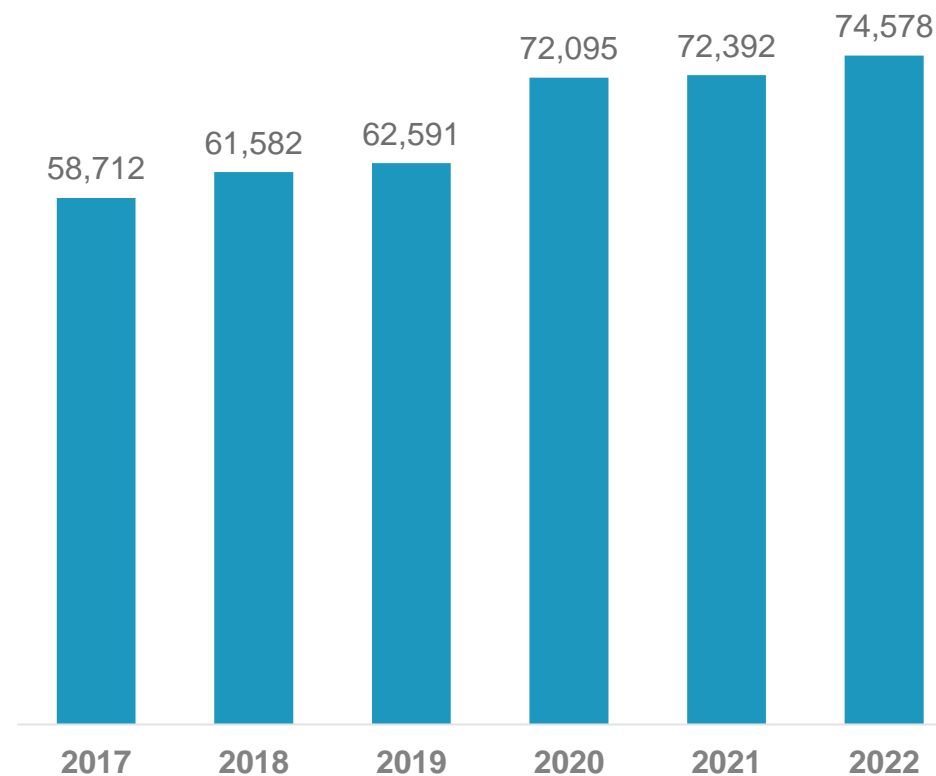
中小企業のニーズ



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)



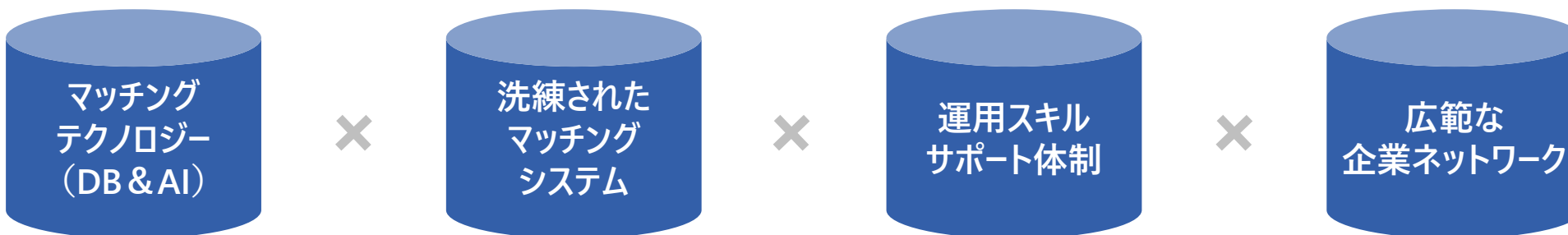
出所：全国地方銀行協会HP

- 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1,900件以上のマッチングデータ (Linkers Sourcing 探索実績 2024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 ・10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20,000社の登録企業 ・約1,100名以上の産業コーディネーター (2024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

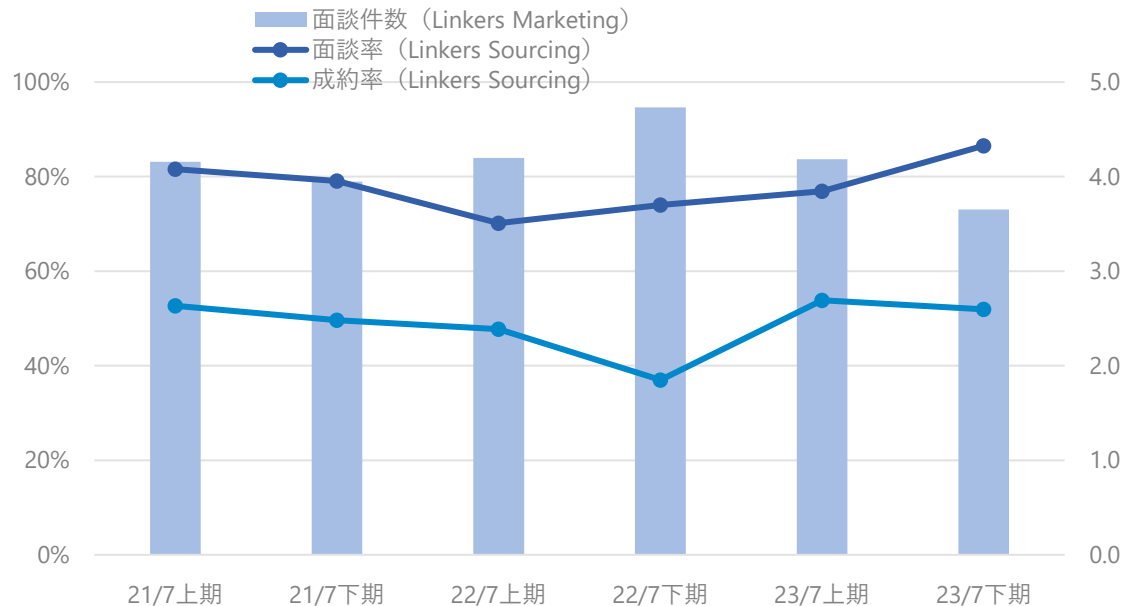
*** 当社が提供する探索・マッチングサービスにおいて、受注候補企業等の推薦を行う情報提供者を指しております

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 78%、平均成約率**は約49%（21年8月～23年7月平均/24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27%、成約売上のシェアは平均14%（※21年8月～24年7月平均/24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39%（21年8月～24年7月平均/24年7月31日時点）

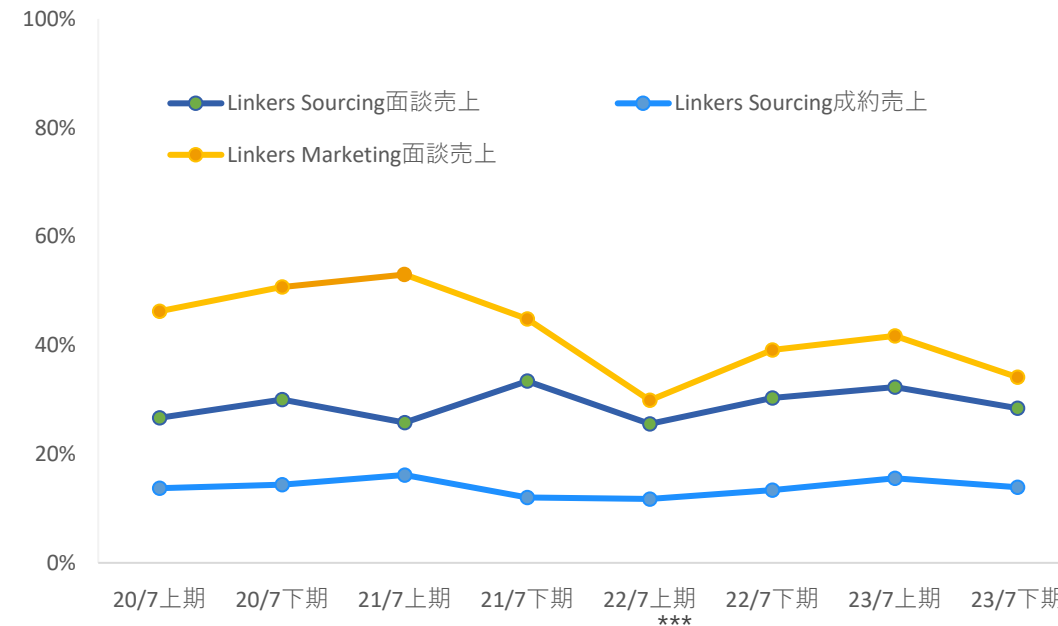
面談率・成約率・面談件数の推移

(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

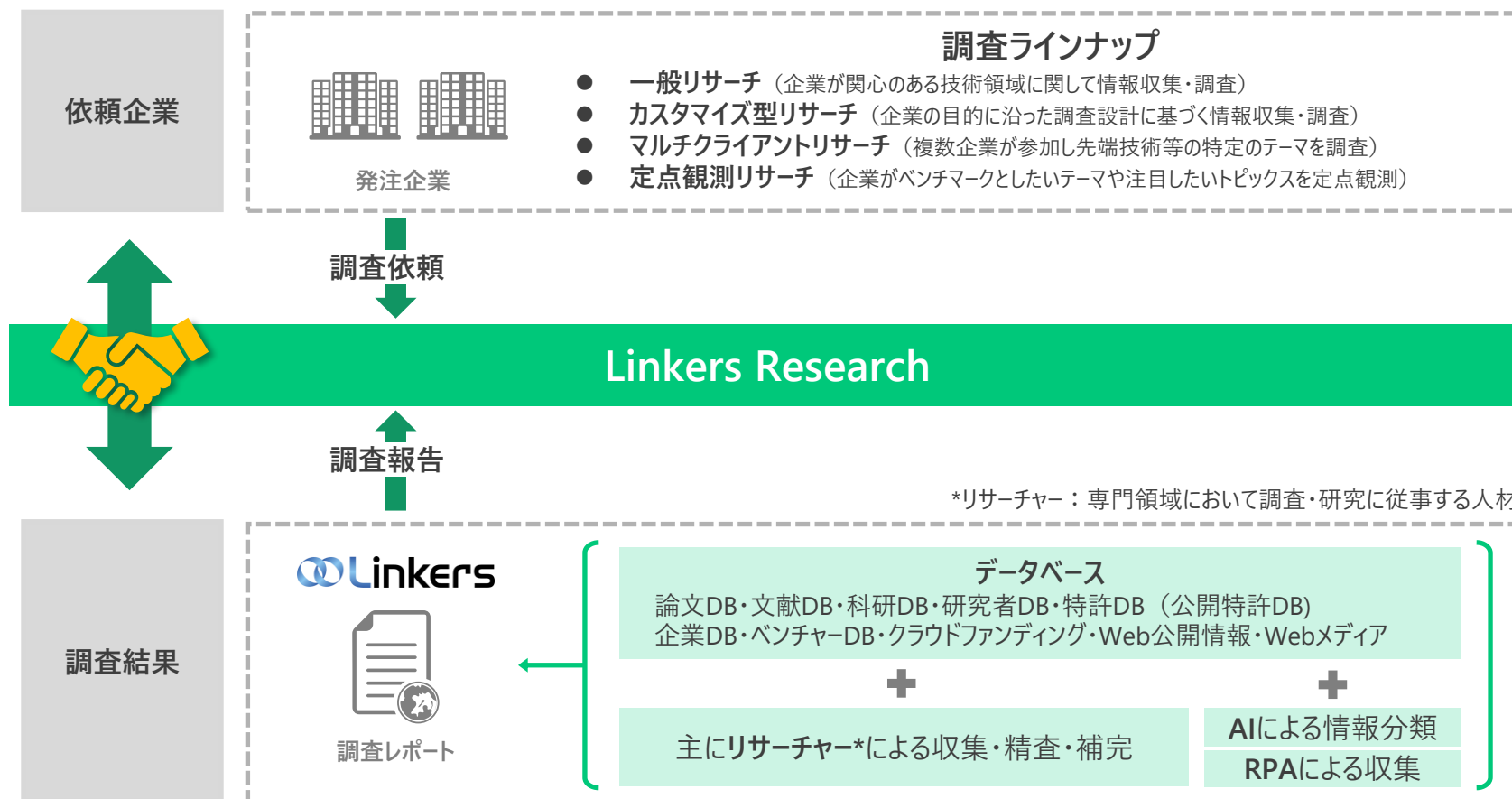
** 成約率：探索実施後に成約に至った割合を指し、案件ごとに成約に至った率を集計

※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、2024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、及び2023年7月期下期における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、これは共に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。

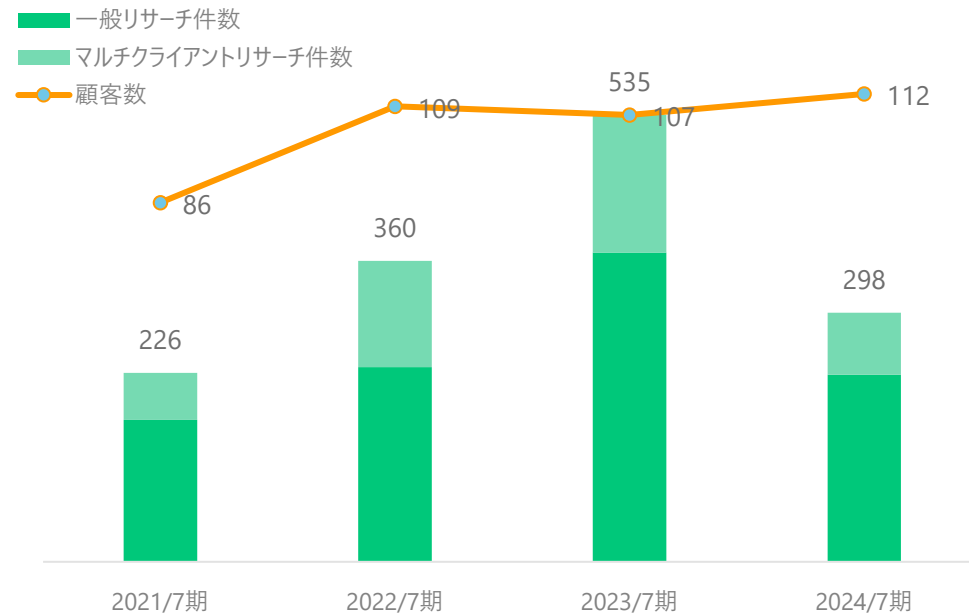
- 世界の技術動向情報を提供
- 新規事業やマーケティングの研究/技術パートナーの探索、技術ベンチマーク調査
- 各専門分野に精通した外部リサーチャーによるデータ収集 + 社内リサーチャーの専門家視点での目利きと成果物の品質管理実施
- 一般リサーチ、複数顧客の共同依頼リサーチ対応に加えて、今後はカスタマイズ型リサーチを強化

サービスフロー

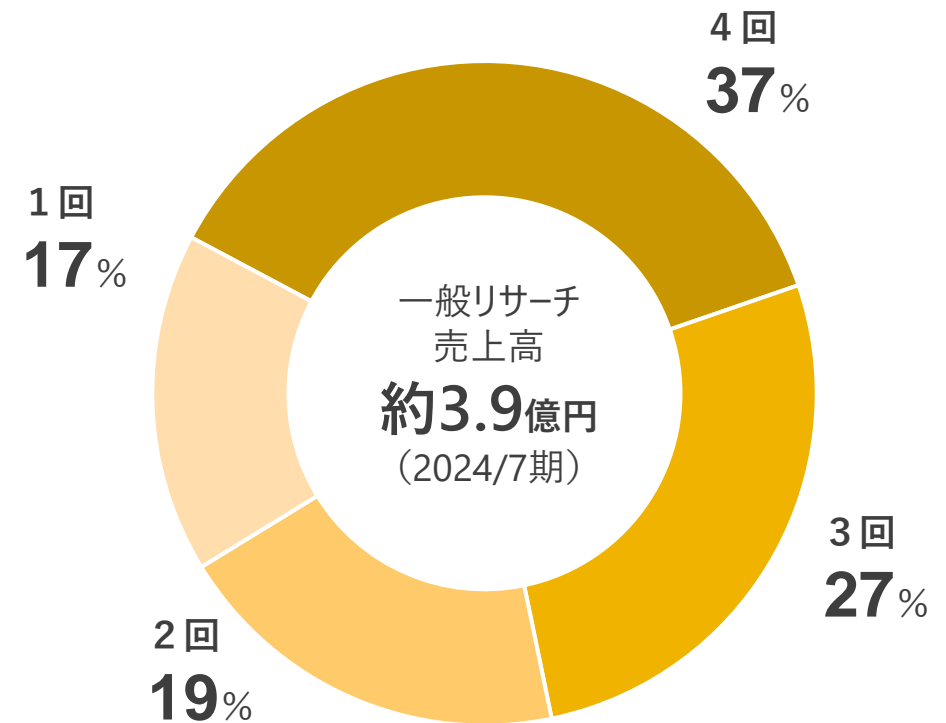


- 当期は、顧客数は増加したものの、Linkers Research事業の子会社化を見据えた営業体制の見直しもあり調査件数は減少
- リサーチ売上において、直近期売上に占める複数回依頼案件の比率は80%超に伸長、リピート需要は着実に獲得できており、リカーリングビジネス化が進展

調査件数*の推移



リサーチ売上高に占める顧客内訳**



*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

** 2024/7期にリサーチ売上のあった顧客のうち、3期間（2020/7期～2023/7期）の受注回数
***一般リサーチ売上高にはカスタマイズリサーチを含む

03

2025年7月期業績予想と成長戦略

2025年7月期 通期計画（連結ベース）

- 売上高は、「LFB（Linkers for BANK、Linkers for Business）の成長をドライバーに、約12%増の1,632百万円を想定
- コスト面では、サービスインフラの強化を企図した人員採用の強化とプラットフォーム開発強化等を重点施策とした織り込んだ投資先行の予算を策定したことから、営業利益及び経常利益は各△182百万円、当期純利益は△185百万円を想定

（単位：百万円）

| | 2024年7月期 通期実績 | 2025年7月期 通期計画 | 対前期比 | |
|----------------------|------------------|------------------|-------|---------|
| 売上高 | 1,464 | 1,632 | 168 | 11.5% |
| ・探索・マッチングサービス | 962 | 974 | 12 | 1.3% |
| Linkers Sourcing | 189 | 212 | 22 | 12.0% |
| Linkers Marketing | 89 | 130 | 40 | 44.7% |
| Linkers for BANK | 403 | 526 | 122 | 30.3% |
| Linkers for Business | 115 | 105 | △ 9 | △8.1% |
| Linkers Trading | 163 | 0 | △ 163 | △100.0% |
| ・リサーチサービス | 408 | 491 | 83 | 20.4% |
| ・その他サービス | 93 | 166 | 72 | 77.6% |
| 営業利益 | △ 223 | △ 182 | 40 | △18.2% |
| 経常利益 | △ 124 | △ 182 | △ 58 | 47.4% |
| 当期純利益 | △ 200 | △ 185 | 15 | △7.7% |

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導入機関の二桁導入を継続、LFB導入機関同士のマッチング（広域連携）の活性化やオプション化による収益の多角化
- リサーチサービス
子会社化による営業体制の構築を図り、再度成長軌道へ。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

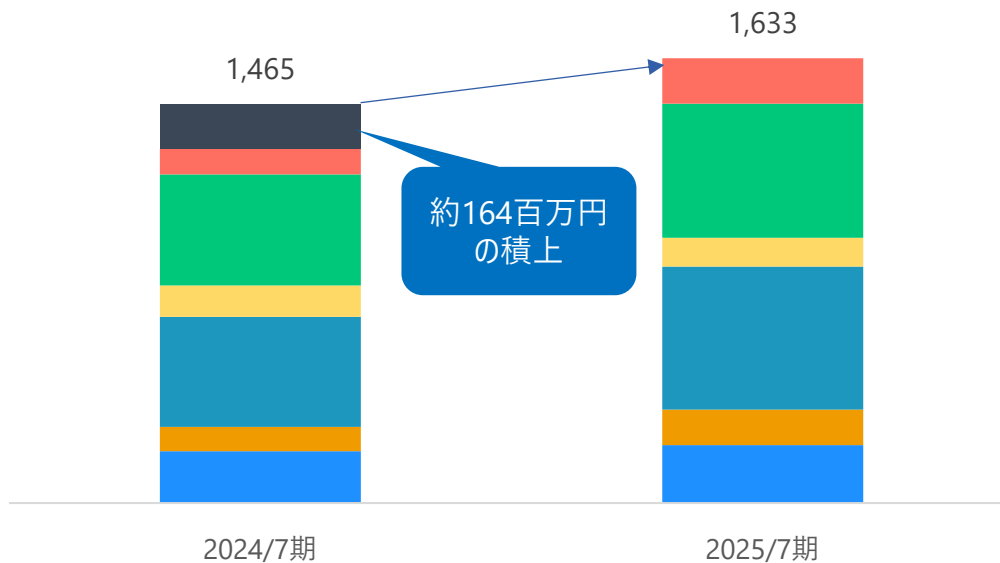
- 設備投資
プラットフォーム開発は、マッチングサービスのSaaS化等を織り込み、前期比で約50%増の220百万円の投資を敢行、コンペティターとの差別化を図る
短中期的なITガバナンス強化と、BCPや情報セキュリティ等の更なる強化に伴うシステム関係費用の増加
- 人材採用
各種サービスの基盤構築に向けたバックオフィスリソース配置と、各種KPIの向上による来期以降の業績拡大に向けた営業リソースの強化を中心に人材採用を強化

- 2024年7月期実績比では、売上高は約12%増の1,633百万円を計画
- 2025年7月期においては、Linkers Tradingの主力商材であったリサイクルアルミニウムの取扱を終了することから、当該影響を控除した場合の実質的な成長率は約26%増
- 連結グループとしてのシナジーを創出しつつ、各サービスでのKPI管理を徹底して売上の最大化を図る

2025年7月期計画比較 (Linkers Trading有り)

(百万円)

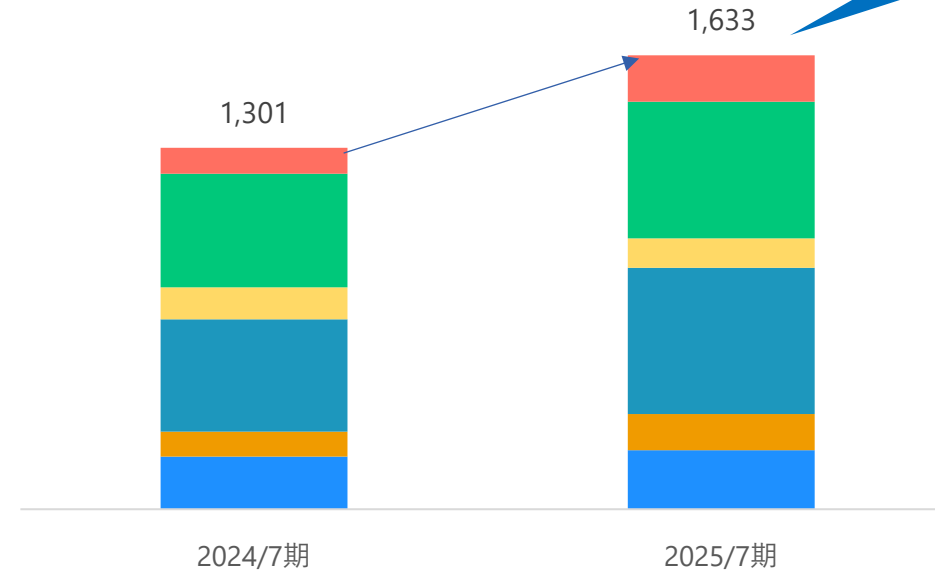
■ Linkers Sourcing ■ Linkers Marketing ■ Linkers for BANK
■ Linkers for Business ■ リサーチサービス ■ その他サービス
■ Linkers Trading



2025年7月期計画比較 (Linkers Trading無し)

(百万円)

■ Linkers Sourcing ■ Linkers Marketing ■ Linkers for BANK
■ Linkers for Business ■ リサーチサービス ■ その他サービス

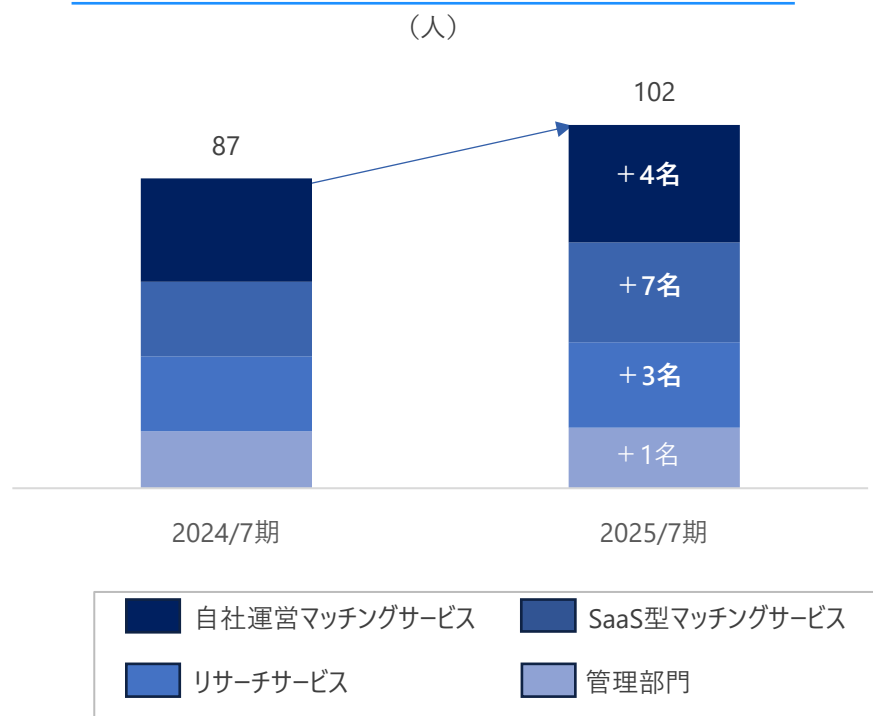


• 人員計画

将来的な事業拡大を想定して、人員を増強。2025年7月期において、約15名の採用（約17%増）を計画

増員計画を、ほぼサービス拡大を目的にサービス部門での採用として、更なる営業基盤の拡大を目指す

部門別人員推移及び計画

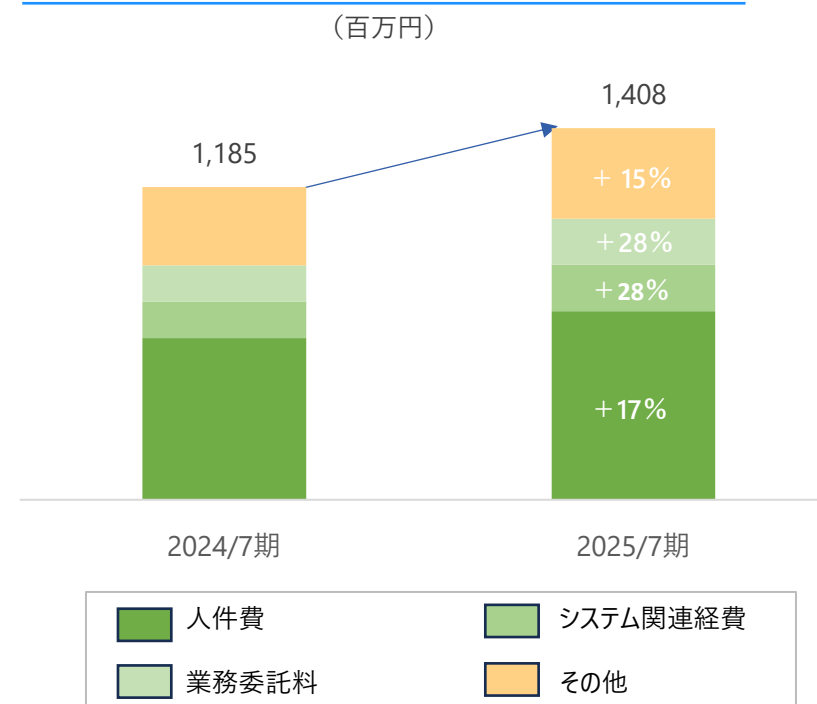


• 販管費計画

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



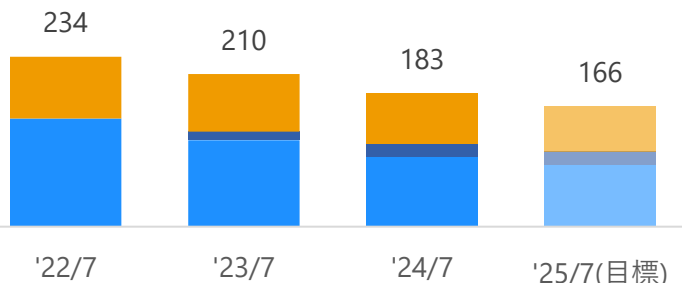
各種KPIの推移

- 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ベースとなる海外企業取引社数の拡大を推進、価格改定も大きく寄与する見込み
- SaaS型マッチングサービスについては、金融機関向けのLinkers for BANKにて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、独自の営業体制の構築と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)

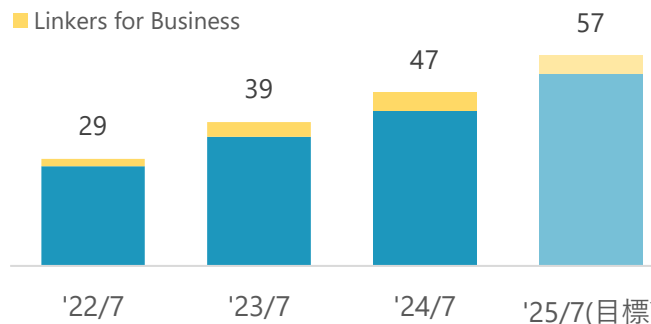
- Linkers Sourcing
- Linkers Sourcing (海外)
- Linkers Marketing



SaaS型マッチングサービス

(導入機関数)

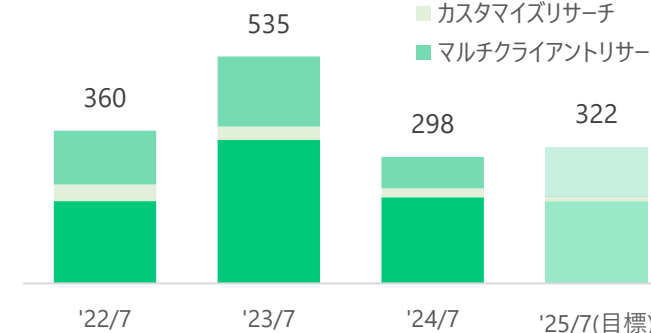
- Linkers for BANK
- Linkers for Business



リサーチサービス

(件数)

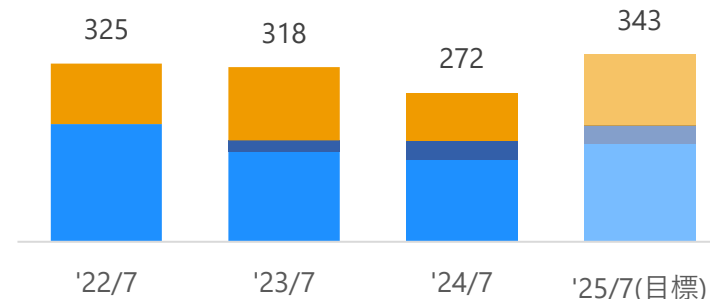
- 一般リサーチ
- カスタマイズリサーチ
- マルチクライアントリサーチ



売上高推移

(百万円)

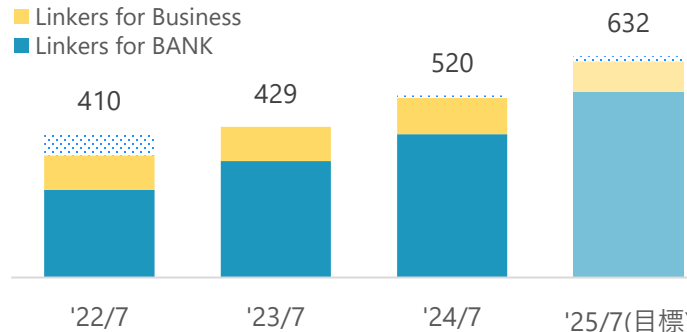
- Linkers Sourcing
- Linkers Sourcing (海外)
- Linkers Marketing



売上高推移

(百万円)

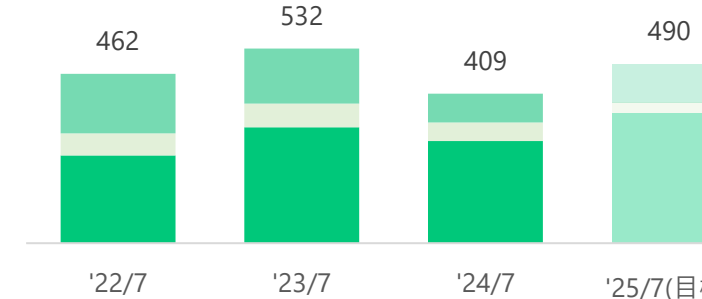
- Linkers for Business(スポットコンサル)
- Linkers for Business
- Linkers for BANK



売上高推移

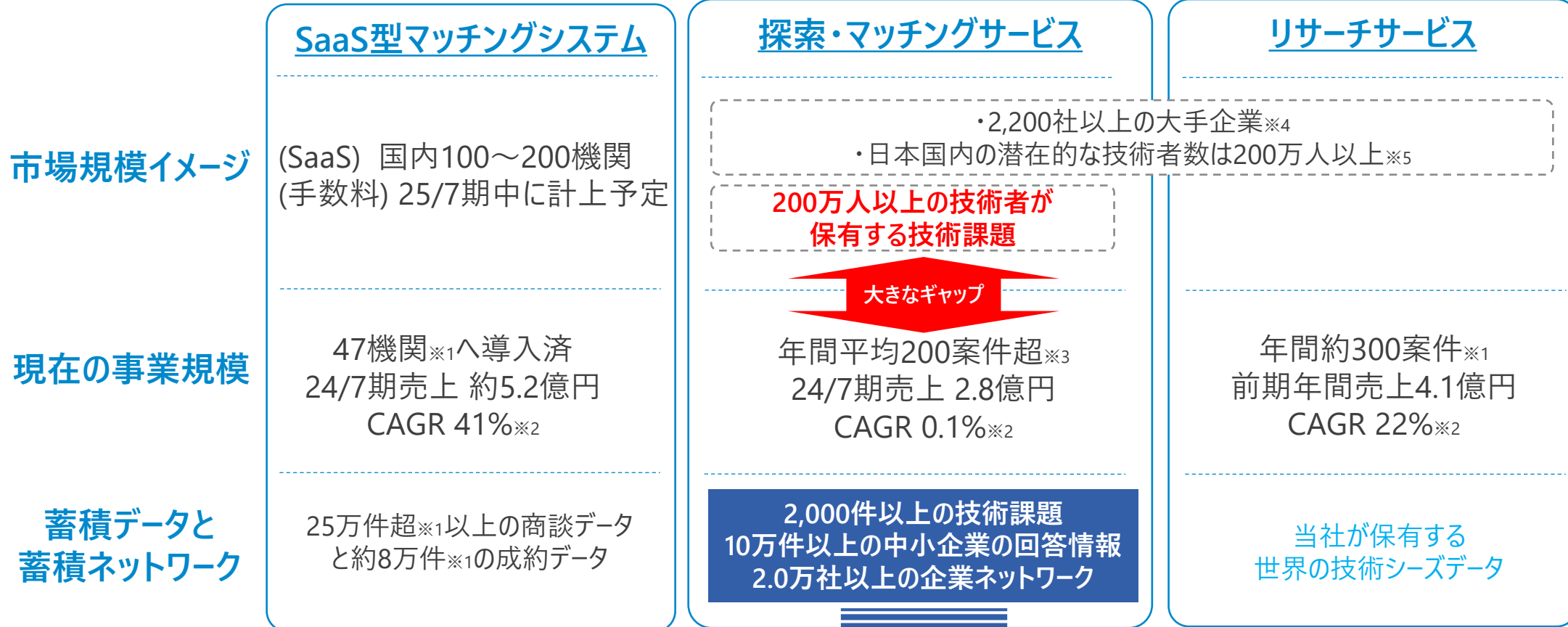
(百万円)

- 一般リサーチ
- カスタマイズリサーチ
- マルチクライアントリサーチ



成長戦略の概要

- 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7月末時点
※2 2020年7月期比
※3 2020年7月期～2024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)

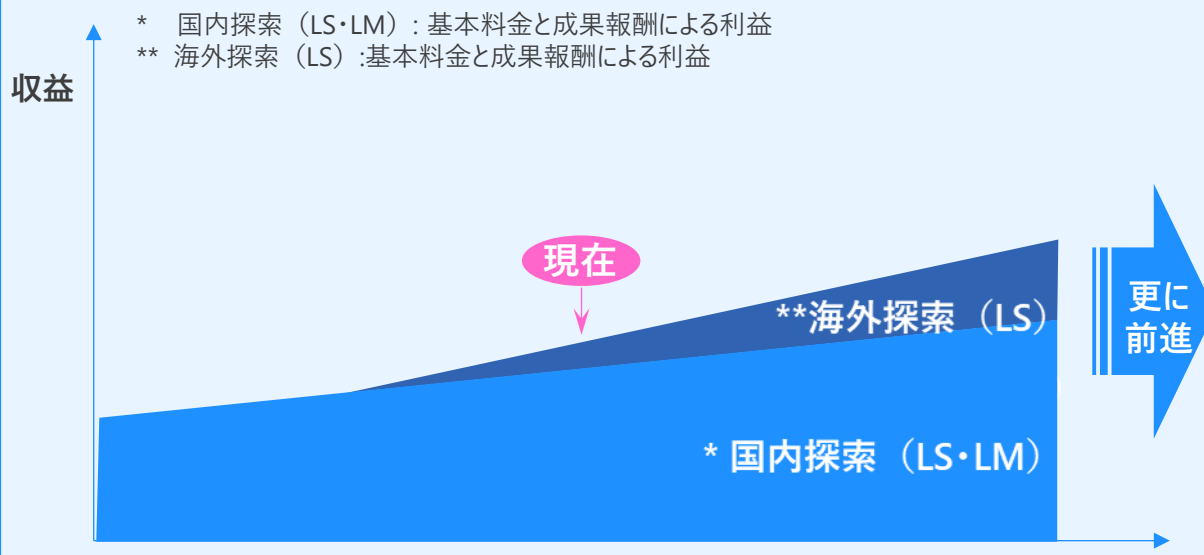
SaaS型マッチングシステム

Linkers for BANK(LFB)

業種：全業種B2B 対象：中小 vs 中小

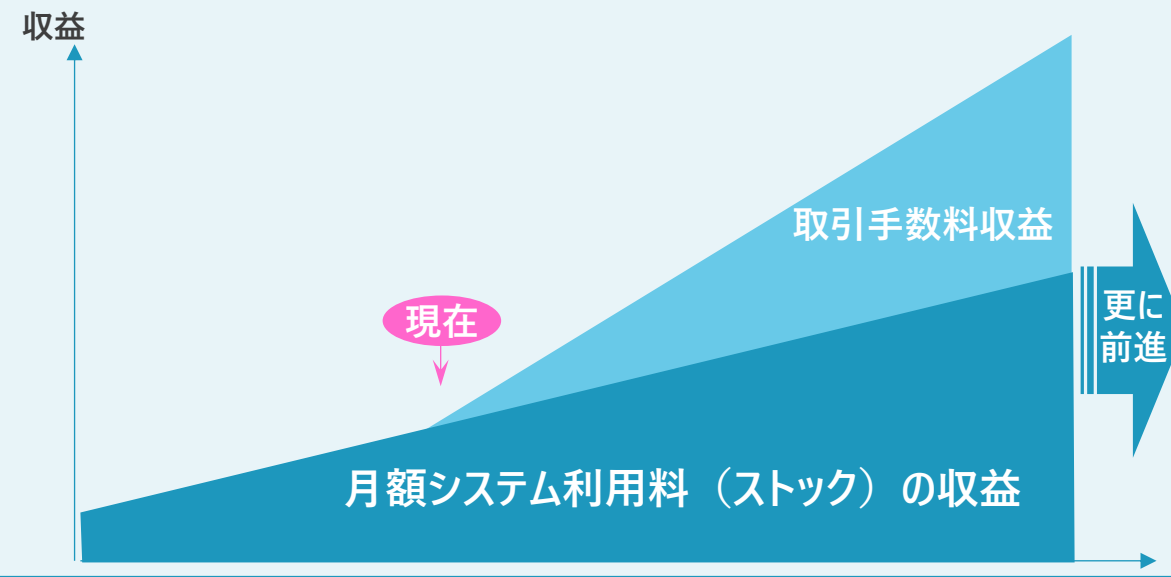
<成長戦略の概要>

- 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
- 海外調達支援については、採算性の確保と海外ネットワーク構築に転換



<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、当該戦略からはいったん外して自社運営マッチングサービスの一部として継続

■ SaaS型マッチングシステム

- 広域連携サービスは、サービススキームのPoCを継続していることから、収益面では計画を約1年後ろ倒しとするものの、事業会社向けLinkers for Businessのビジネスマッチング需要が顕在化しつつあり、商談数は徐々に増加していることから、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 | 2023年10月公表 | 今回公表 | 検証 |
|------------------|----------|--------------------------------------|--|--------------|
| | | 70機関 (事業会社含む) | 69機関 (事業会社含む) | △1機関 |
| | | ・2024年7月期目標 49機関 | ・2024年7月期実績 47機関 | △2機関 |
| | | ・2025年7月期目標 60機関 ・2026年7月期目標 70機関 | ・2025年7月期目標 57機関 ・2026年7月期目標 69機関 ・2027年7月期目標 81機関 | △3機関 △1機関 |
| 3年後に 目標とするKPI | 広域連携案件数 | 2023年10月公表 | 今回公表 | 検証 |
| | | 1機関あたり 年間約19件以上 | 1機関あたり 年間約20件以上 | +1件 |
| | | ・2024年7月期目標 3件 | ・2024年7月期実績 13件 | +10件 |
| | | ・2025年7月期目標 11件 ・2026年7月期目標 19件 | ・2025年7月期目標 16件 ・2026年7月期目標 20件 ・2027年7月期目標 25件 | +5件 +1件 |
| 3年後に 目標とするKPI | 成約率 | 2023年10月公表 | 今回公表 | 検証 |
| | | 成約率40%以上 | 成約率40%以上 | — |
| | | ・2024年7月期目標 33% | ・2024年7月期実績 31% | △2% |
| | | ・2025年7月期目標 36% ・2026年7月期目標 40% | ・2025年7月期目標 34% ・2026年7月期目標 37% ・2027年7月期目標 40% | △2% △3% |

| | | 2023年10月公表 | 今回公表 | 検証 |
|------------------|------|---|--|----|
| 3年後に 目標とするKPI | 取引規模 | 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導入先と協業スキーム検討中) ⇒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(M&Aスキーム構築を優先するため、継続課題として取り組む) ⇒手数料 数十万円以上/件 | 継続 |

- LFB導入機関数**
 2024年7月期においては、合計で11機関の導入を達成したものの、3機関（1FG）のチャーンが発生したことから、純増が8機関に留まる。引き続き、金融機関からの引き合いは強いことをふまえて、計画上はコンサバティブな見通しとして、現状のスケジュール変更は行わずに目標達成を目指す。
- 広域連携案件数**
 引き続き、広域連携サービスのスキーム構築の検証中のフェーズであるが、2024年7月期においては、Linkers for Business導入機関を中心に案件が活性化したことから、1年前倒して目標を達成。収益モデルとしての検証を平行しながら、スケジュールの変更は行わずに目標達成を目指す。
- 成約率**
 目標に近似したものの新規導入機関の増加に伴い、想定よりは遅延したことで目標未達。一方で、導入後1年以上経過している既存導入機関の成約率は2024年7月期の目標をクリア。引き続き、導入機関への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仲介については、2024年7月期において、PoCを通じた採算性の検証を継続して実施。未だ収益化には至っていないものの、引き続きサービス化に向けた検証を実施。人材紹介については、M&A仲介のPoCを優先するため、進行期での着手は行わないが、継続課題として引き続き検討を行う

※今後のLinkers Tradingについて

資源価格の高騰や為替相場の変動等からリサイクルアルミニウムの調達支援については採算が悪化したことから、2024年7月期をもって取り扱いを終了。サービス自体は継続するが、予算化は行わずに採算性を鑑みて案件単位で提供を検討することから、今後のKPIは設定せず。

| 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行く可能性があります。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、本社とデータ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。



Appendix

| 回次 決算年月 | | 第10期 2021年7月期 | 第11期 2022年7月期 | 第12期 2023年7月期 | 第13期 2024年7月期 |
|-------------------|------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| 売上高 | (千円) | 1,419,136 | 1,412,575 | 1,607,768 | 1,464,541 |
| 経常利益 | (千円) | 252,503 | 63,532 | 80,223 | △ 124,130 |
| 当期純利益 | (千円) | 183,305 | 49,010 | 102,170 | △ 200,744 |
| 資本金 | (千円) | 100,000 | 100,000 | 237,338 | 245,065 |
| 発行済株式総数 | (株) | 12,270 | 12,270,000 | 13,638,000 | 13,747,000 |
| 純資産額 | (千円) | 1,417,202 | 1,466,212 | 1,843,053 | 1,657,768 |
| 総資産額 | (千円) | 1,793,452 | 1,715,498 | 2,083,161 | 1,845,589 |
| 1株当たり純資産額 | (円) | 10.56 | 119.50 | 135.14 | 120.59 |
| 1株当たり当期純利益 | (円) | 14.94 | 3.99 | 7.70 | △ 14.62 |
| 自己資本利益率 | (%) | 13.83 | 3.39 | 6.20 | △ 11.50 |
| 自己資本比率 | (%) | 79.02 | 85.46 | 88.50 | 90.10 |
| 営業キャッシュ・フロー | (千円) | 631,046 | △ 63,141 | 66,386 | 14,543 |
| 投資キャッシュ・フロー | (千円) | △ 86,806 | △ 117,494 | △ 83,737 | △ 141,251 |
| 財務キャッシュ・フロー | (千円) | △ 59,511 | △ 30,836 | 223,222 | △ 25,216 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | (千円) | 1,408,738 | 1,197,266 | 1,403,138 | 1,251,215 |
| 従業員数 (外、平均臨時雇用人数) | (人) | 71 (15) | 79 (16) | 80 (14) | 87 (18) |

・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、2021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 |

■ 資金用途について

| 資金用途 | 計画 | 2023年7月期実績 | 2024年7月期実績 | 使途充当計 |
|---------------|-----------|------------|------------|-----------|
| 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 | 125,751千円 |
| システム開発費用 | 130,421千円 | 130,421千円 | －千円 | 130,421千円 |
| 合計 | 256,172千円 | 189,942千円 | 66,230千円 | 256,172千円 |

- 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2025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。