



LINKBAL

# 2024年9月期 決算補足説明資料

株式会社リンクバル

2024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 2024年9月期 連結決算概要
- 2 2024年9月期 取り組み
- 3 2025年9月期 連結業績見通し
- 4 会社概要

# 1 2024年9月期 連結決算概要



## FY2024 通期連結業績概要

- 売上高 : 968百万円 (前期比 +8.6%)
- 営業利益 : △123百万円 (前期比 125百万円改善)

## FY2025 通期連結業績予想

- 売上高 : 1,106百万円 (前期比 +14.3%)
- 営業利益 : 16百万円 (前期比 139百万円改善)

## FY2024 通期連結業績概要

- **売上高 968百万円 前年比 +8.6%**

売上高は、「machicon JAPAN」のイベント参加者数の増加、および「1on1 for Singles」の利用者の増加により、前年比で+8.6%の増収を実現。

- **原価および販売管理費 1,092百万円 前年比△4.3%**

販管費は、業務運用の効率化に伴う間接業務の削減、および適正配置推進による人件費の効率的運用により減少。売上高の増収に伴う原価の増加を吸収し、原価および販売管理費は前年比で48百万円の削減となり、営業利益では125百万円の改善を実現。

(単位：百万円)

	FY2024 通期	FY2023 通期	
	実績	実績	増減比
売上高	968	891	+8.6%
原価および販売管理費	1,092	1,140	△4.3%
売上比 (%)	112.8%	128.0%	△15.2pt
営業利益	△123	△249	-
経常利益	△123	△251	-
当期純利益	△124	△266	-

※FY2023 実績はリンクバル単体実績

## FY2024 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+10.8%**

「machicon JAPAN」：他業界の企業と共同でのイベント実施や、各イベント事業者との連携強化によるイベントの質の向上により利用者数が増加。

「1on1 for Singles」：積極的な販売促進活動を実施し、新規利用者が増加。また利用体験の向上に努め、来店時の利用時間の向上を実現。

- **Webサイト運営サービス 前年比+3.8%**

「CoupLink」：他サービスとの連携強化を実施。また、AI技術の活用による、なりすまし業者の排除等を行い、さらに利用者に安心安全な利用環境を構築。

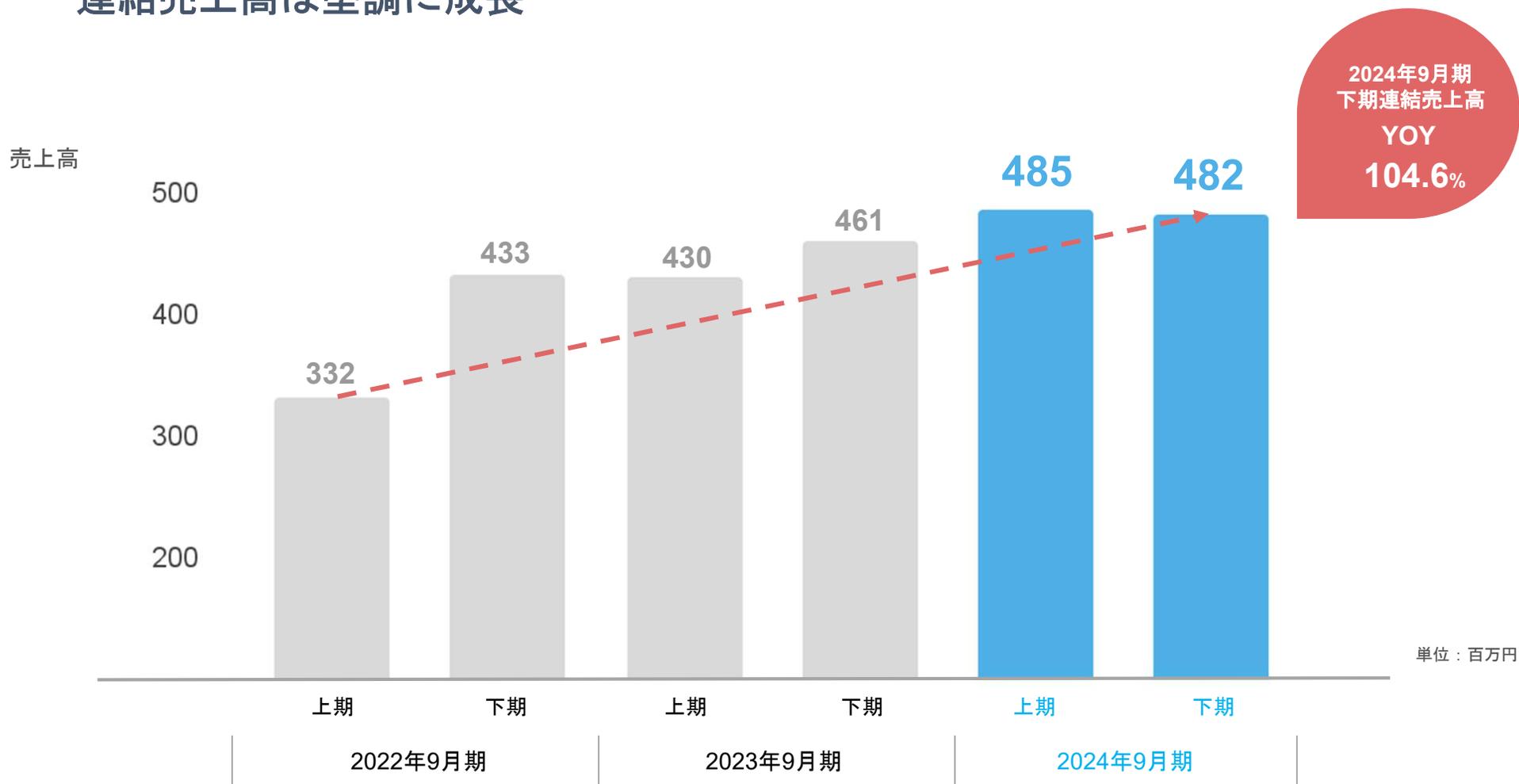
(単位：百万円)

	FY2024 通期	FY2023 通期	
	実績	実績	増減比
<b>イベントECサイト運営サービス</b>	<b>682</b>	<b>616</b>	<b>+10.8%</b>
構成比 (%)	70.5%	69.2%	+1.3pt
<b>Webサイト運営サービス</b>	<b>285</b>	<b>274</b>	<b>+3.8%</b>
構成比 (%)	29.5%	30.9%	△1.4pt

※FY2023 実績はリンクバル単体実績

## 連結売上高推移

- 連結売上高は堅調に成長



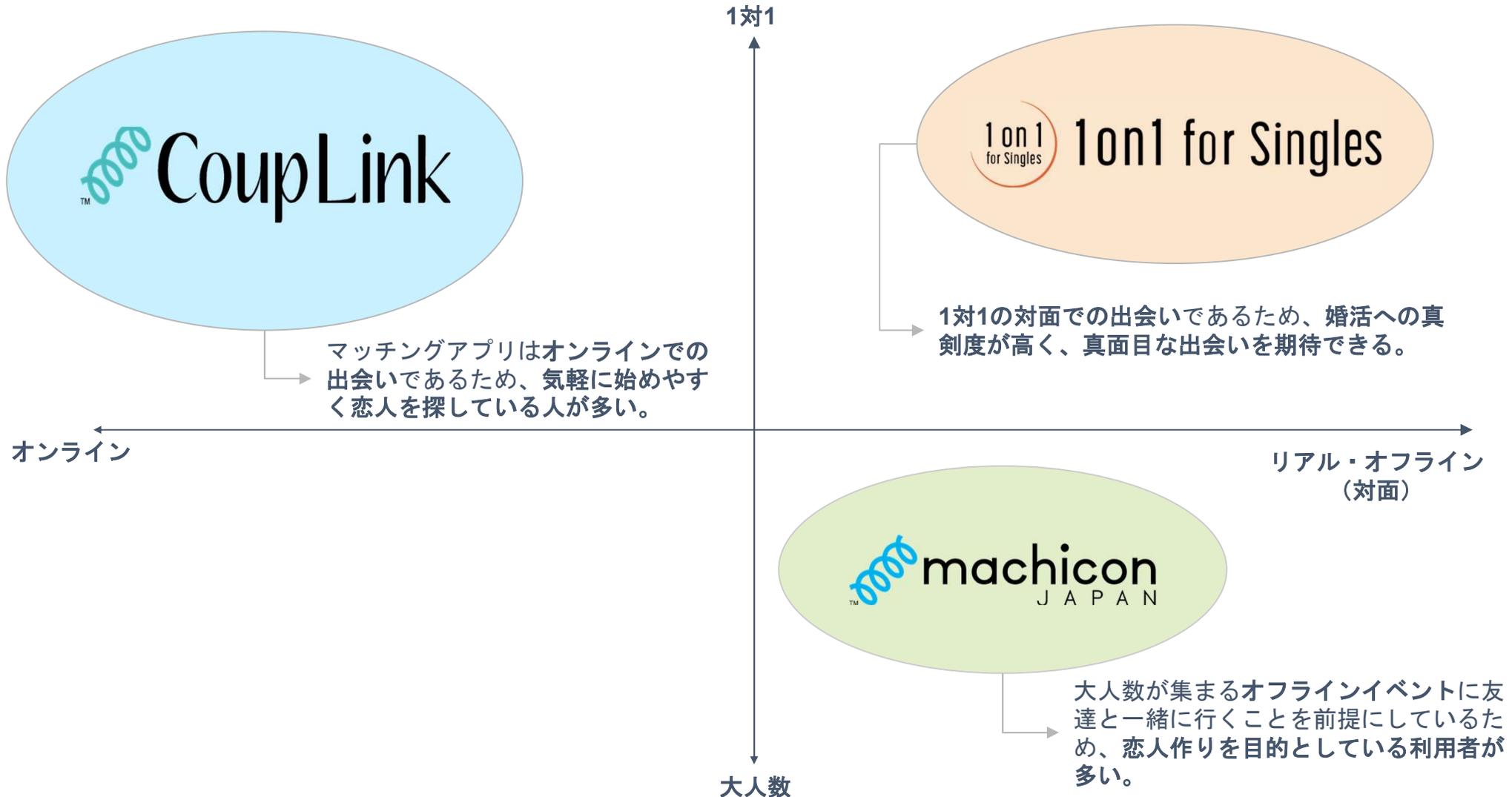
※FY2023 以前はリンクバル単体数字

- 当連結会計年度末において、1,072百万円の現預金を保有
- 自己資本比率は76.4%と引き続き高水準で維持し、運転資金も潤沢

(単位：百万円)

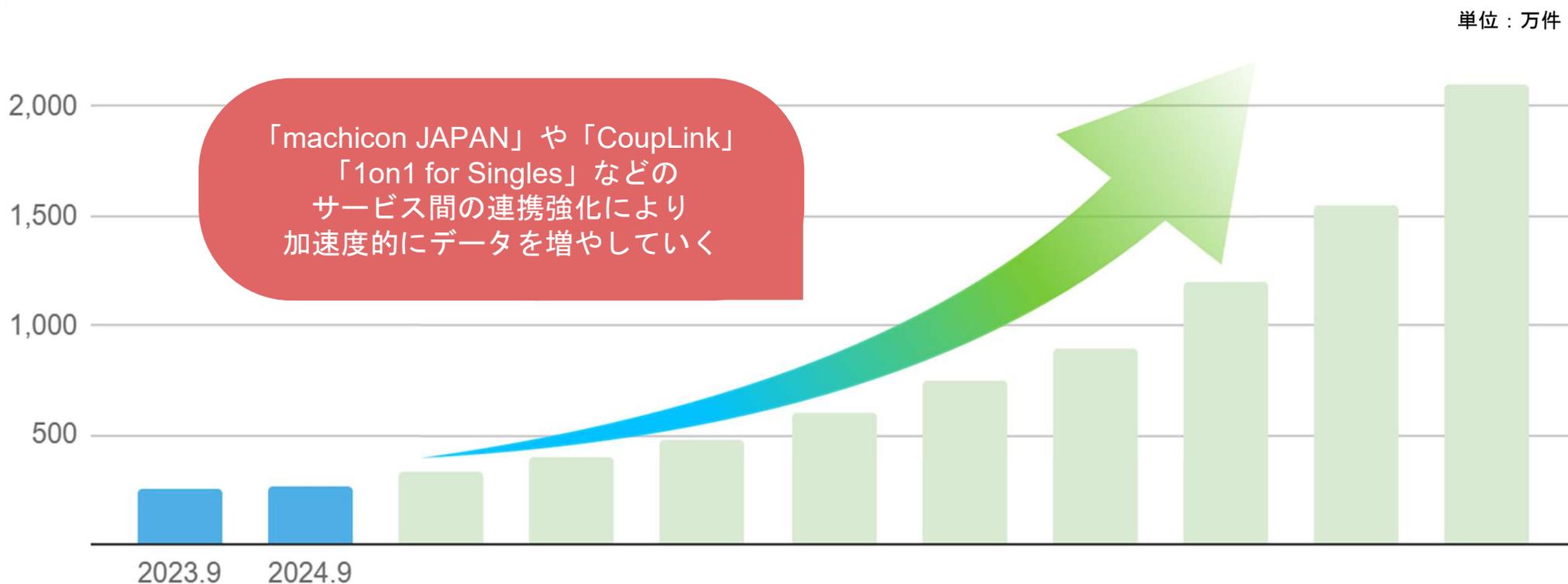
		FY2024	FY2023	対前年比
資産合計	流動資産	1,175	1,279	△104
	現金及び預金	1,072	1,154	△81
	固定資産	141	188	△47
<b>資産合計</b>		<b>1,316</b>	<b>1,468</b>	<b>△152</b>
負債合計	流動負債	160	182	△21
	固定負債	149	155	△6
<b>負債合計</b>		<b>309</b>	<b>337</b>	<b>△28</b>
<b>純資産合計</b>		<b>1,006</b>	<b>1,130</b>	<b>△123</b>
<b>負債・純資産合計</b>		<b>1,316</b>	<b>1,468</b>	<b>△152</b>
<b>自己資本比率</b>		<b>76.4%</b>	<b>77.0%</b>	<b>△0.6pt</b>

- 全方位的な事業展開で、恋活・婚活需要を幅広くカバー



## ● リンクバルIDのビッグデータを活用

婚活事業領域による全方位的な事業展開により、多方面から蓄積される会員データやアクセスデータ、多様な消費者購買データ等のビッグデータに、MiDATA社のAI技術をかけ合わせ、事業成長に繋げてまいります。データの活用により事業成長を加速させ、事業成長が加速することでさらにデータが蓄積されていくというスパイラルを実現してまいります。



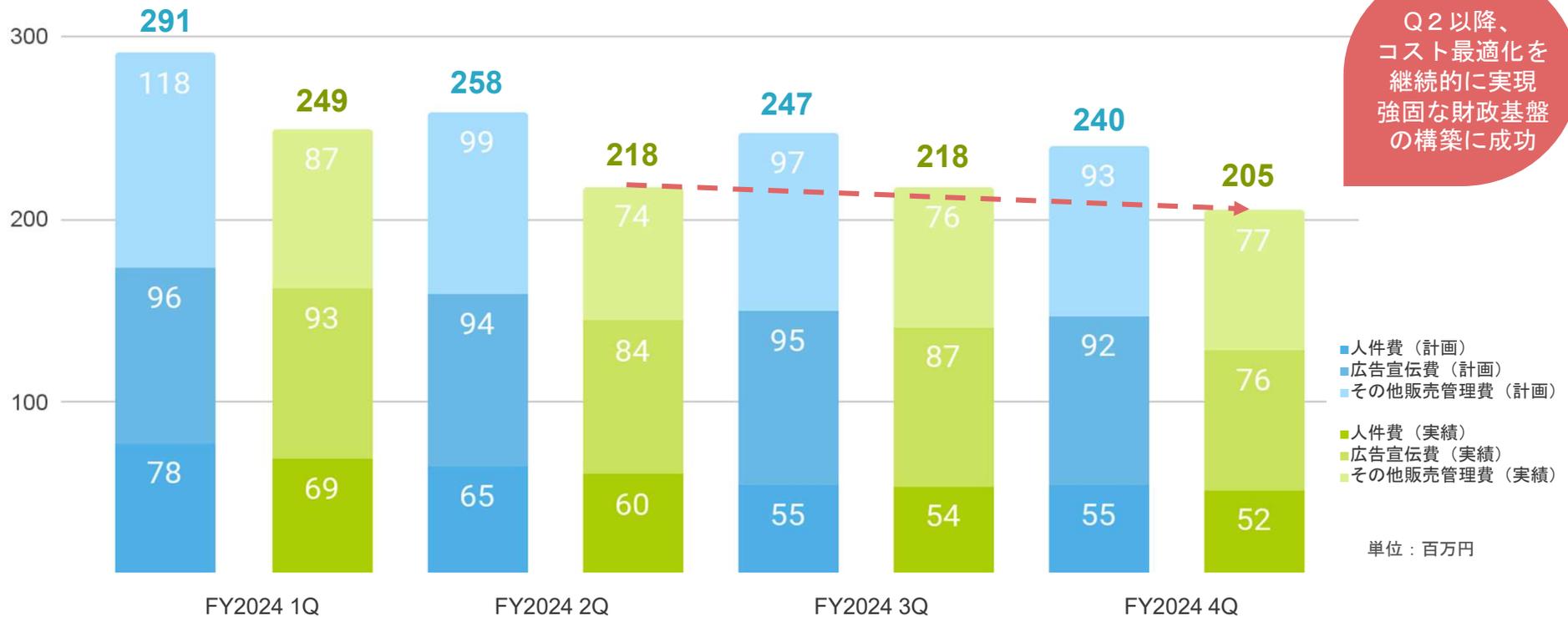
## 2 2024年9月期 取り組み



# コスト最適化による、継続的な強固な財政基盤の構築を実現

## ● 第2四半期以降、継続的にコスト最適化を実現

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ました。



Q2以降、コスト最適化を継続的に実現  
強固な財政基盤の構築に成功

※計画値は連結予想へ変更

# 『machicon JAPAN』 異業種の企業と協業し、新たな価値を創造

## 株式会社オープンハウスグループ

LOVE FES 



株式会社オープンハウスグループと『理想の住まい』という新たな価値観を提唱し、利用者の出会いをサポートするため、2024年6月より協業を開始しました。

「machicon JAPAN」が主催する出会いの大規模フェスイベント『LOVE FES』や、マッチングアプリ「CoupLink」など、様々な出会いの場で共同企画を実施し、固定観念に捉われない「人との出会い」を提供してまいります。

## SMBCコンシューマーファイナンス株式会社



SMBCコンシューマーファイナンス株式会社と2024年6月に業務提携を開始しました。

子会社であるAIサービス開発を行う株式会社MiDATAのAI技術を活用し、ユーザー体験を損なわないサービス連携の仕組みと、自動的に本取組の改善を継続させる仕組み構築いたしました。

# 『machicon JAPAN』 異業種の企業と協業し、新たな価値を創造

## UUUM株式会社



UUUM株式会社と協業し、動画クリエイター・田中みかんさんとのコラボ婚活イベント「おせっかい街コン」を2024年9月に実施いたしました。

「出会いを作るプロ集団」として、数多くのイベントの企画・運営を手がけてきたリンクバルと、数多くの街コン・婚活イベントに参加してきた、田中みかんさんがタッグを組み、ここでしか楽しめない「出会える街コン」を開催いたしました。

## 町田市農業協同組合（JA町田市）



町田市農業協同組合（以下、JA町田市）と協業し、JA町田市の組合員の方の婚活支援を目的とした「農婚パーティー」を2024年9月に実施いたしました。

8月21日に東京商工会議所が発表した「東京在勤若者世代の結婚・出産意識調査」によると結婚の最大のハードルは「良い出会いが無い」ことがわかりました。リンクバルでは、自治体・企業に「街コンモデル」を導入し、日本各地に良い出会いを提供してまいります。

# 『machicon JAPAN』 異業種の企業と協業し、新たな価値を創造

## 姫CON実行委員会



姫路市全域を舞台にしたコスプレイベント「姫CON2024」を開催する姫CON実行委員会と協業し、姫CON2024アフターパーティーの企画・運営を2024年3月に実施いたしました。

過去にコスプレフェス等の大型イベントを数多く手掛けてきた「machicon JAPAN」が企画・運営に携わり、イベントに「人と人を繋ぐ」という付加価値を提供いたしました。

## 一般社団法人西日本ハンバーガー協会



一般社団法人西日本ハンバーガー協会が開催する「九州オータムフェスティバル & BEERS OF JAPAN FESTIVAL 2024福岡」および、「あまいせきバーガーGP 2024秋」とコラボレーションし、ハンバーガーと出合いを楽しめる街コンイベントを実施いたしました。

「machicon JAPAN」では、様々な出合いの場で協同企画を実施し、固定観念に捉われない「人との出合い」を提供してまいります。

# 『1on1 for Singles』 “声”から出会える、アプリ版「1on1 for Singles」をリリース

## “声”から出会える、アプリ版「1on1 for Singles」をリリース



2023年7月に出会いのカフェラウンジ「1on1 for Singles」を開業して以来、店舗におけるお客様の新たな出会いの創出に尽力してまいりました。2024年4月には総予約件数が1.5万件を突破し、お客様からも好評いただいています。

「1on1 for Singles」をいつでも・どこでも気軽に利用いただけるよう、マッチングアプリよりももっと気軽に出会えるアプリ版「1on1 for Singles」を2024年7月9日にリリースいたしました。

店舗同様にマッチングやメッセージのやり取りが必要ないことに加え、顔出しの必要がなく、「声」だけでコミュニケーションを行うことができます。

また、1on1終了後に相互にマナーを評価するシステムを導入し、質の高い出会いを提供します。いつでも・どこでも気軽に異性との会話ができる、柔軟に恋活・婚活ができるサービスとなっており、イベントやマッチングアプリとは異なる新たなユーザーの獲得を目指してまいります。



子会社である株式会社MiDATAは、「すべての人がAIの便利を享受する世界」をビジョンに掲げ、少子化問題や地域課題の解決を目指すため、産学連携を強化し、各大学と共同研究を進めております。

## 東京大学マーケットデザインセンター

恋愛・人材マッチングプラットフォームにおけるミスマッチの解消をすべく、データを活用し対象者双方の嗜好性を考慮した「two-sided recommendation※」のアルゴリズム改良と、データに基づく新技術の性能検証についての共同研究を、2024年7月より開始いたしました。本取り組みにより、少子化問題や企業における人材不足といった社会課題の解決を目指します。

※推薦対象の両側（例：求人企業と求職者の双方）の嗜好を考慮に入れて最適なマッチングを薦める推薦システム

## 琉球大学

高度なパーソナライズド・マーケティングを実現すべく、ECサイトにおける、高度なパーソナライズ機能を持つレコメンドAIの開発を目的とした共同研究を2024年7月より開始いたしました。

暗黙的フィードバックデータの活用を前提とした、高度なパーソナライズ機能を持つレコメンドAIの開発及び、MiDATAが開発したレコメンド機能の改善を目指します。

### 3 2025年9月期 連結業績見通し



# FY2025 連結業績見通し

- **売上高：1,106百万円（前年比 +14.3%）**

イベントEC運営サービス：764百万円（前年比 +12.0%）

WEBサイト運営サービス：342百万円（前年比 +19.9%）

イベントECサイト運営サービスは、「machicon JAPAN」におきましては、子会社であるMiDATAと連携し、AI技術の活用によるプラットフォームの強化、および他業界の企業との協業イベントや、今までにない新たな切り口でのイベントなど、新規需要を生み出す新たなイベントの企画・運営を引き続き行ってまいります。また「1on1 for Singles」におきましては、利用者のニーズに合わせたキャンペーンの強化や、「machicon JAPAN」や「CoupLink」との連携を強化し、利用者を増やしてまいります。

WEBサイト運営サービスは、「CoupLink」におきまして、引き続き、AI技術を活用し、なりすまし業者の排除を徹底し、利用者の安心安全な利用環境を構築してまいります。

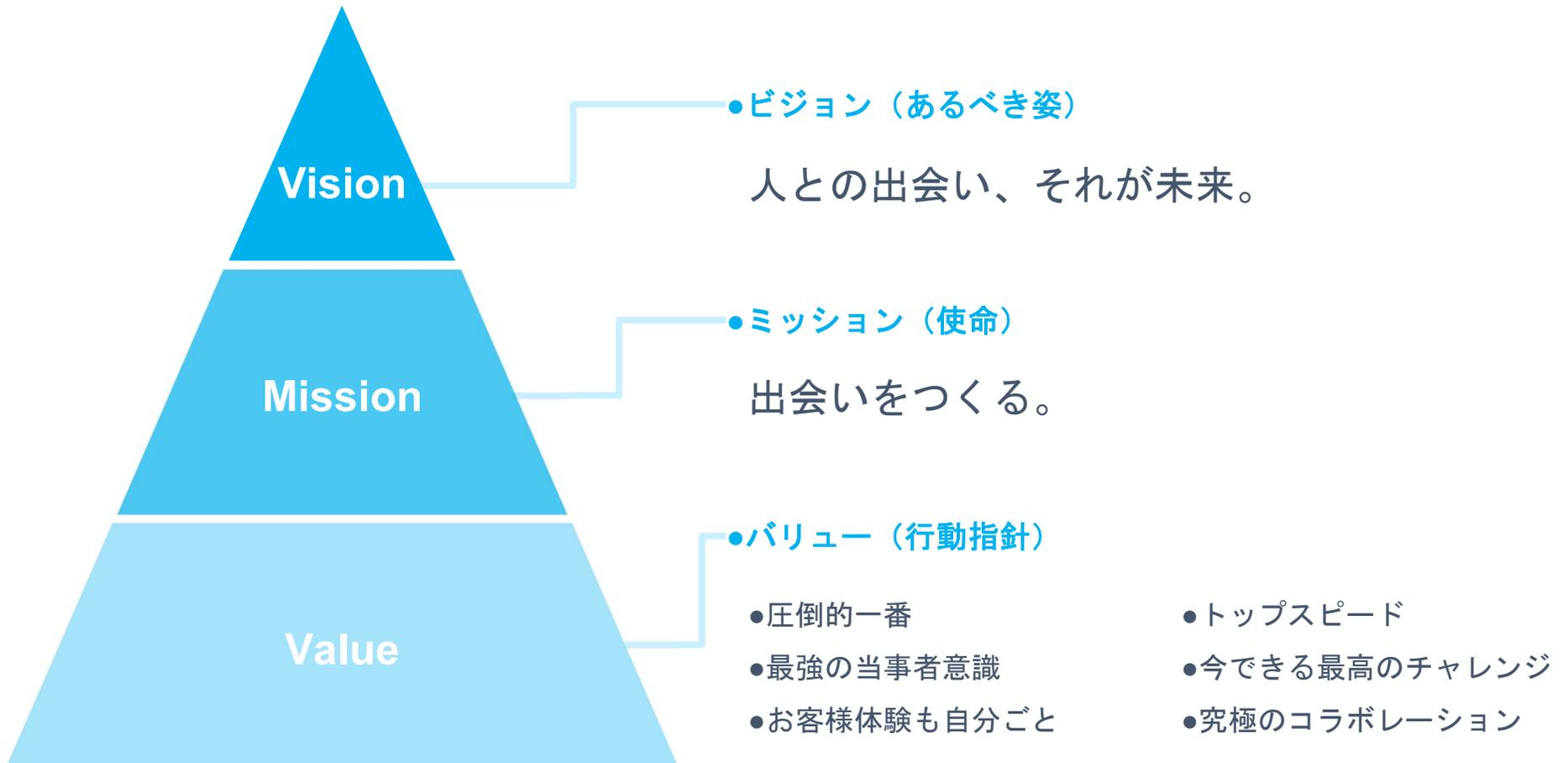
（単位：百万円）

	FY2024 通期実績	FY2025 通期計画	増減
<b>売上高</b>	<b>968</b>	<b>1,106</b>	<b>+138</b>
イベントEC運営サービス	682	764	+81
WEBサイト運営サービス	285	342	+56
<b>原価および販売管理費</b>	<b>1,092</b>	<b>1,090</b>	<b>△2</b>
<b>営業利益</b>	<b>△123</b>	<b>16</b>	<b>+139</b>
<b>経常利益</b>	<b>△123</b>	<b>16</b>	<b>+139</b>
<b>当期純利益</b>	<b>△124</b>	<b>10</b>	<b>+134</b>

### 3 会社概要

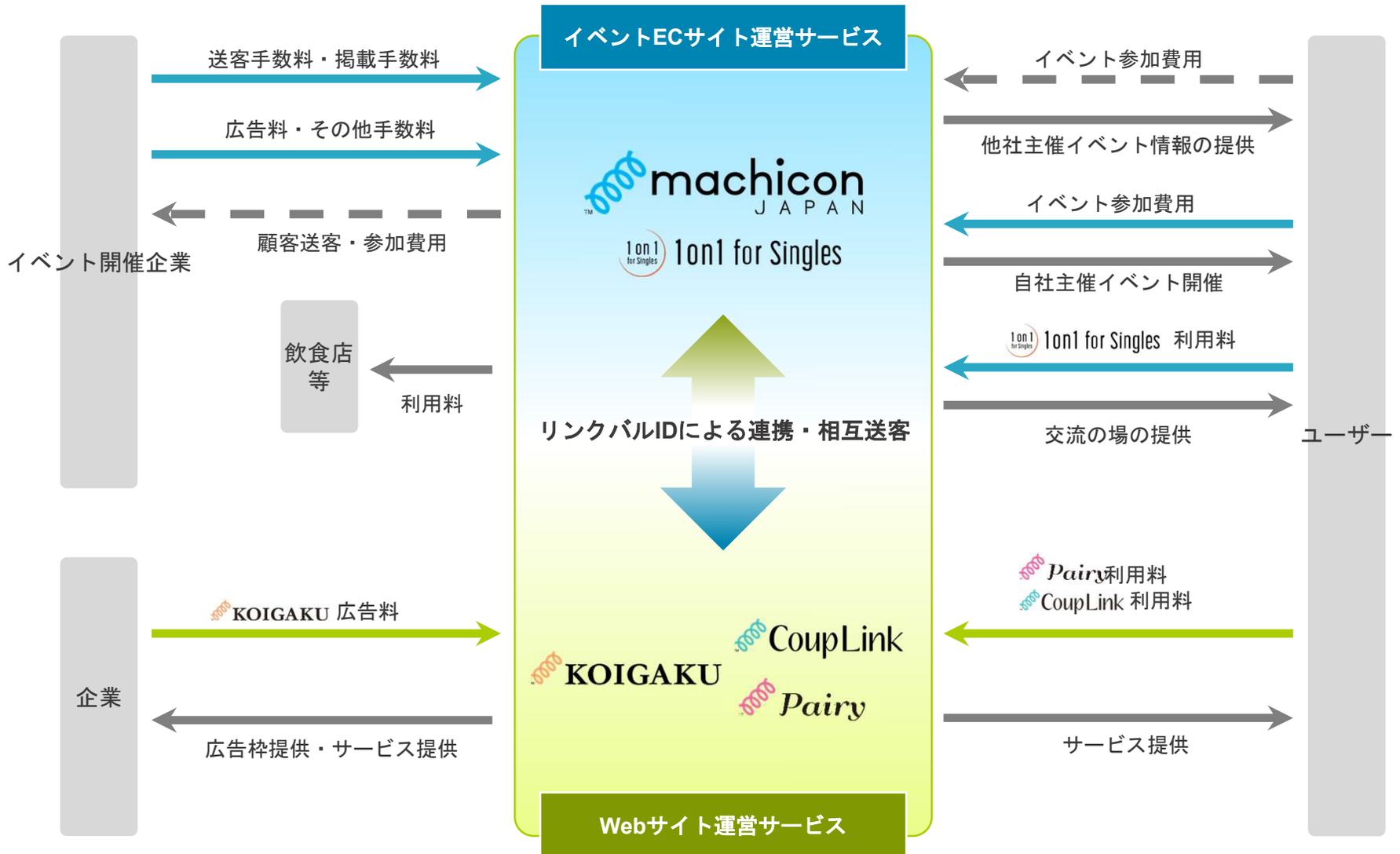


- **2024年9月期より、新たなVMVを策定**  
あるべき姿をシンプルかつ明確にし、事業の推進力をさらに高めていく



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 取締役 (監査等委員) 苅安 高明 取締役 (監査等委員) 田部井 悦子 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

# ビジネスモデル



# イベントECサイト運営サービス 『machicon JAPAN』

263万人(※)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

# 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

### 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

## 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

## 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

## 4 グループ会社



株式会社リンクバルと株式会社MiDATAとの連携により、高いAI技術を独自開発  
「machicon JAPAN」「CoupLink」等のサービスで培った技術・ノウハウを活かし、外部企業へ技術提供を行う

- ・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



**LINKBAL**