



LINKBAL

2025年9月期 第1四半期 決算補足説明資料

株式会社リンクバル

2025年2月6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 2025年9月期 連結業績見通し
- 2 2025年9月期 第1四半期連結決算概要
- 3 2025年9月期 第1四半期取り組み
- 4 会社概要

① 2025年9月期 連結業績見通し



- 売上高：229百万円（前年同四半期：242百万円）
- 営業利益：△26百万円（前年同四半期：△55百万円）

「machicon JAPAN」にて、新規需要を喚起するイベントのさらなる強化や、「1on1 for Singles」およびAI事業を運営する子会社「MiDATA」を中心に、成長領域へ積極的な投資を行ってまいります。

（単位：百万円）

	FY2025 期初通期予想	FY2025 1Q	進捗率
売上高	1,106	229	20.7%
イベントEC運営サービス	764	156	20.5%
WEBサイト運営サービス	342	73	21.4%
原価および販売管理費	1,090	256	23.5%
営業利益	16	△26	-
経常利益	16	△26	-
親会社に帰属する四半期純利益	10	△27	-

2 2025年9月期 第1四半期連結決算概要



- **売上高：229百万円**

「machicon JAPAN」において新規顧客層の需要喚起のためのイベントを企画実施いたしました。また、2024年12月に「1on1 for Singles」上野店をオープンし、店舗の利用者数が増加いたしました。

- **原価および販売管理費：256百万円**

業務効率化およびリソースの適正配分を推し進め、原価および販売管理費を41百万円削減（前年同四半期期比：13.9%減）し、営業利益は28百万円の改善を実現いたしました。

(単位：百万円)

	FY2025 1Q	FY2024 1Q	
	実績	実績	増減額
売上高	229	242	△12
原価および販売管理費	256	297	△41
売上比 (%)	111.7%	122.9%	△11.2pt
営業利益	△26	△55	28
経常利益	△26	△55	28
親会社に帰属する四半期純利益	△27	△56	28

- **イベントECサイト運営サービス**

「machicon JAPAN」：新規顧客層の需要喚起のため、新たなイベントを企画実施いたしました。

「1on1 for Singles」：2024年12月に3店舗目となる上野店をオープンするなど、積極的な投資活動により、利用者数が増加いたしました。また利用体験の向上に努め、来店時の利用時間が向上しております。

- **Webサイト運営サービス**

「CoupLink」：「machicon JAPAN」および「1on1 for Singles」との連携を強化し、利用者の相互送客を強化し、利用者数の最大化に努めております。

(単位：百万円)

	FY2025 1Q	前年同四半期 FY2024 1Q	
	実績	実績	増減額
イベントECサイト運営サービス	156	170	△14
構成比 (%)	68.1%	70.5%	△2.4pt
Webサイト運営サービス	73	71	1
構成比 (%)	31.9%	29.5%	+2.4pt

- 当連結会計期間末において、972百万円の現預金を保有
- 自己資本比率は76.7%と引き続き高水準で維持し、運転資金も潤沢

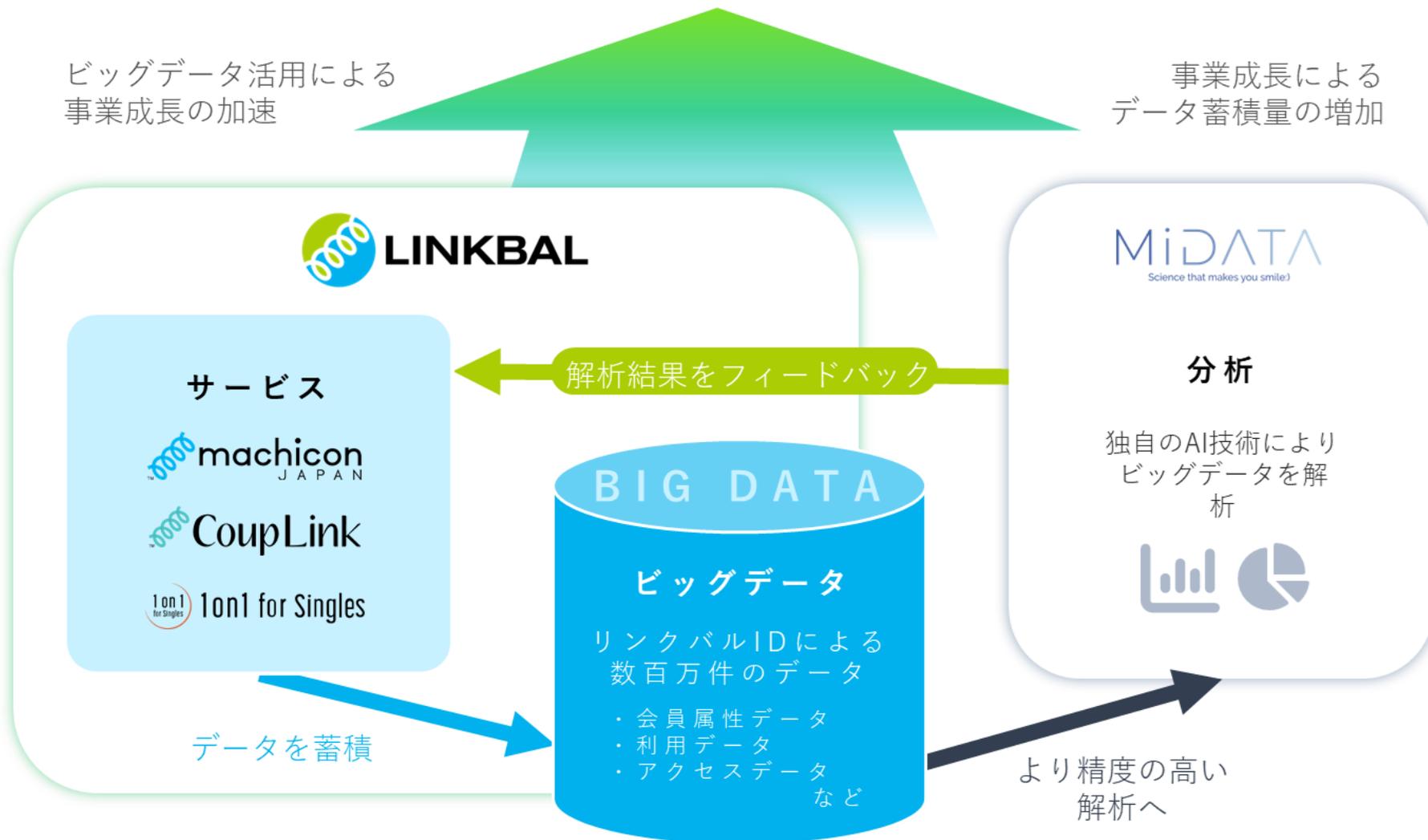
(単位：百万円)

		FY2025 1Q	FY2024 1Q	FY2024 1Q比
資産合計	流動資産	1,105	1,239	△134
	現金及び預金	972	1,126	△154
	固定資産	170	153	17
資産合計		1,275	1,392	△117
負債合計	流動負債	145	166	△21
	固定負債	151	153	△2
負債合計		296	319	△23
純資産合計		978	1,072	△94
負債・純資産合計		1,275	1,392	△117
自己資本比率		76.7%	77.0%	△0.3%

加速度的な成長曲線へ

ビッグデータ活用による
事業成長の加速

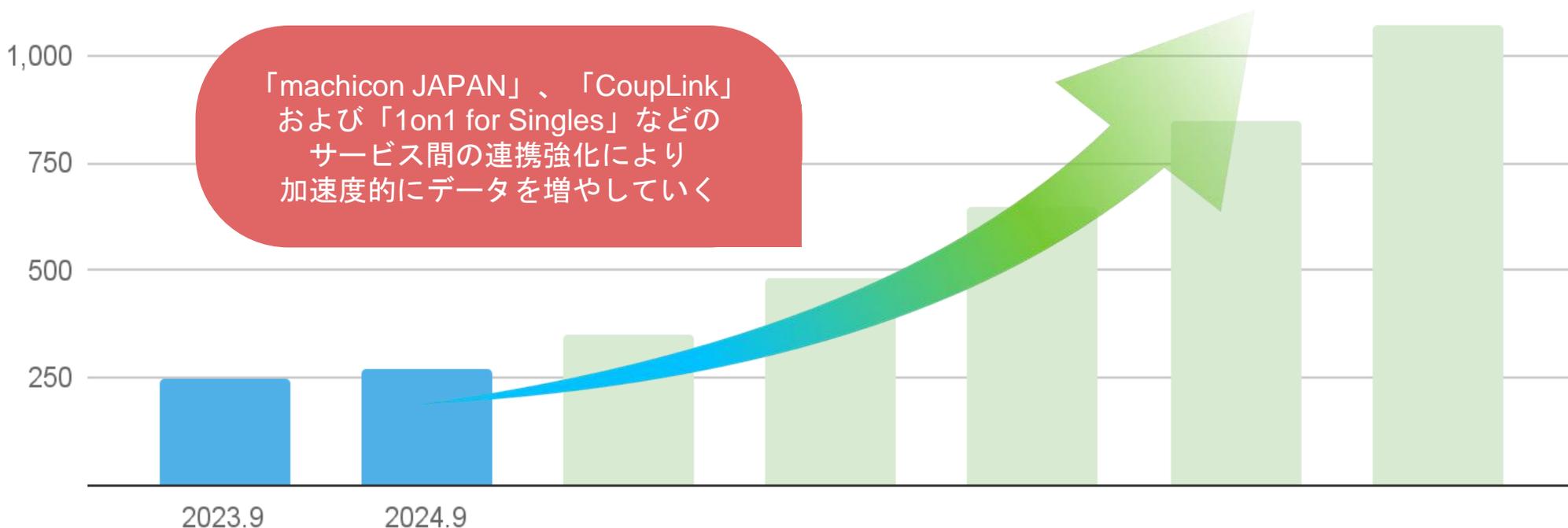
事業成長による
データ蓄積量の増加



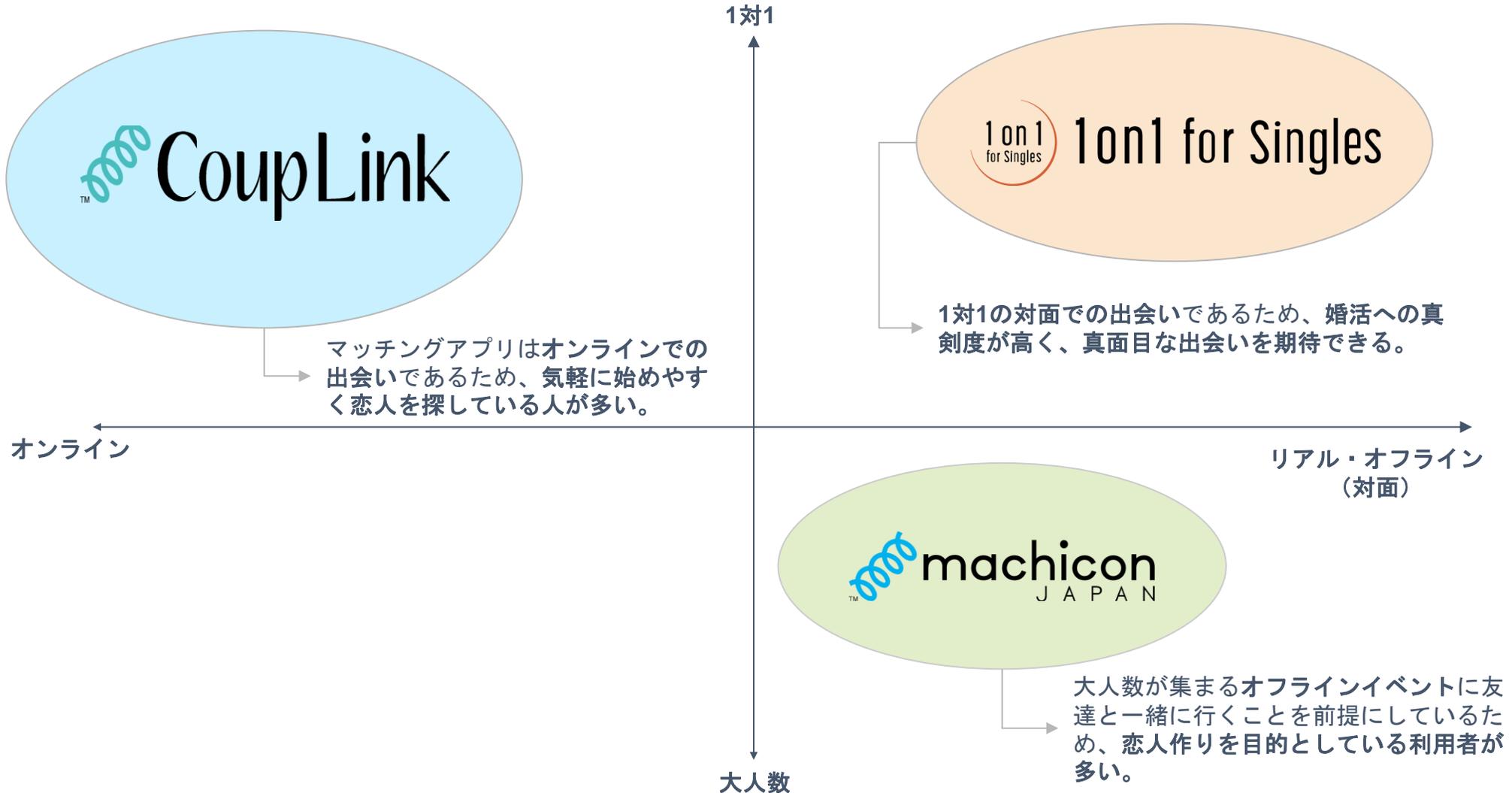
● リンクバルIDのビッグデータを活用

婚活事業領域での全方位的な事業展開により蓄積される会員データ、アクセスデータ、および多様な消費者購買データ等のビッグデータに、MiDATA社のAI技術をかけ合わせることで事業成長を実現してまいります。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成長のスパイラルを実現してまいります。

単位：万件



- 全方位的な事業展開で、恋活・婚活需要を幅広くカバー



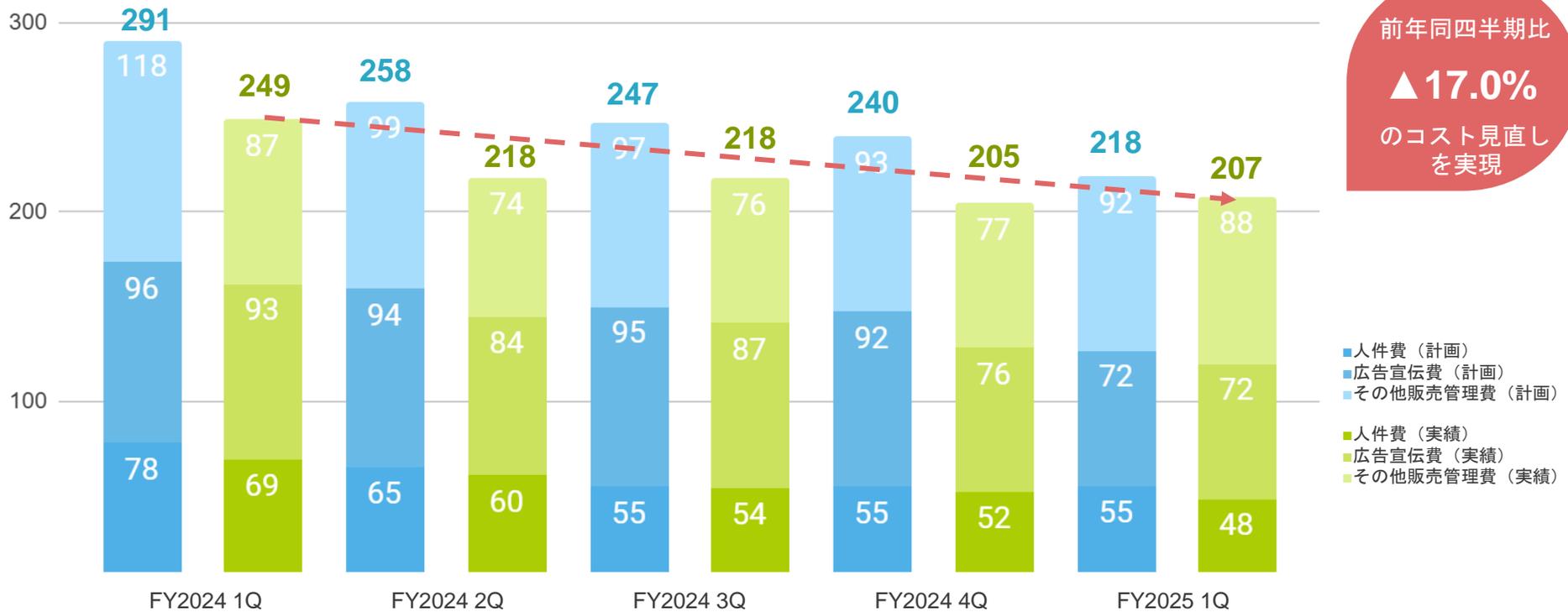
② 2025年9月期 第1四半期取り組み



● 前年同四半期比にて、17.0%の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、前年同四半期比で 17.0%のコスト減に成功いたしました。

単位：百万円



株式会社オープンハウスグループと「ショールーム婚」を開催



 machicon
JAPAN

 OPEN HOUSE
GROUP



株式会社オープンハウスグループと、2024年11月22日（いい夫婦の日）に、生活提案型ショールーム「LIFE DESIGN PARK 三軒茶屋」で「ショールーム婚」を開催いたしました。

リンクバルは、“すべての人が楽しめる”恋活・婚活イベントを開催し、結婚カップルの創出に取り組んでいます。その一環として開催した「ショールーム婚」は、様々な住宅設備や、色とりどりの壁や屋根、実際の家の中がビルの中に再現されていて、見るだけでも楽しく、目の前に実物のおうちの素材や間取りを見ながら、交流いただける婚活パーティーとなっております。

普段のイベントとは異なる、“触れる機会の少ない”住まいの価値観”のマッチングが、新たな需要の喚起に寄与いたしました。

『1on1 for Singles』 3店舗目となる上野店をオープン

2024年12月に上野店をオープン



2024年12月14日に3店舗目となる上野店をオープンいたしました。2023年7月に新宿店を、同年9月に恵比寿店をオープンして以来、3店舗目となります。

「1on1 for Singles」は、近年ファーストコンタクトがオンライン上である出会いが増加する中、直接会ってパートナーを探すということも大事にして欲しいという思いから、思い立ったタイミング、自分のペースで恋活・婚活をできる場を提供すべく立ち上げられました。また、普段の生活で出会いがない方に、いつでも来店いただいても異性と出会える場所を提供することで、日本に“良い出会い”を増やすことを目指しています。

直接会うことから始まる出会いのため、完全会員制や、連絡先を好感しなくてもアプリ上でメッセージのやりとりができるなど、利用者に安心して利用していただけるような仕組みとなっております。

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

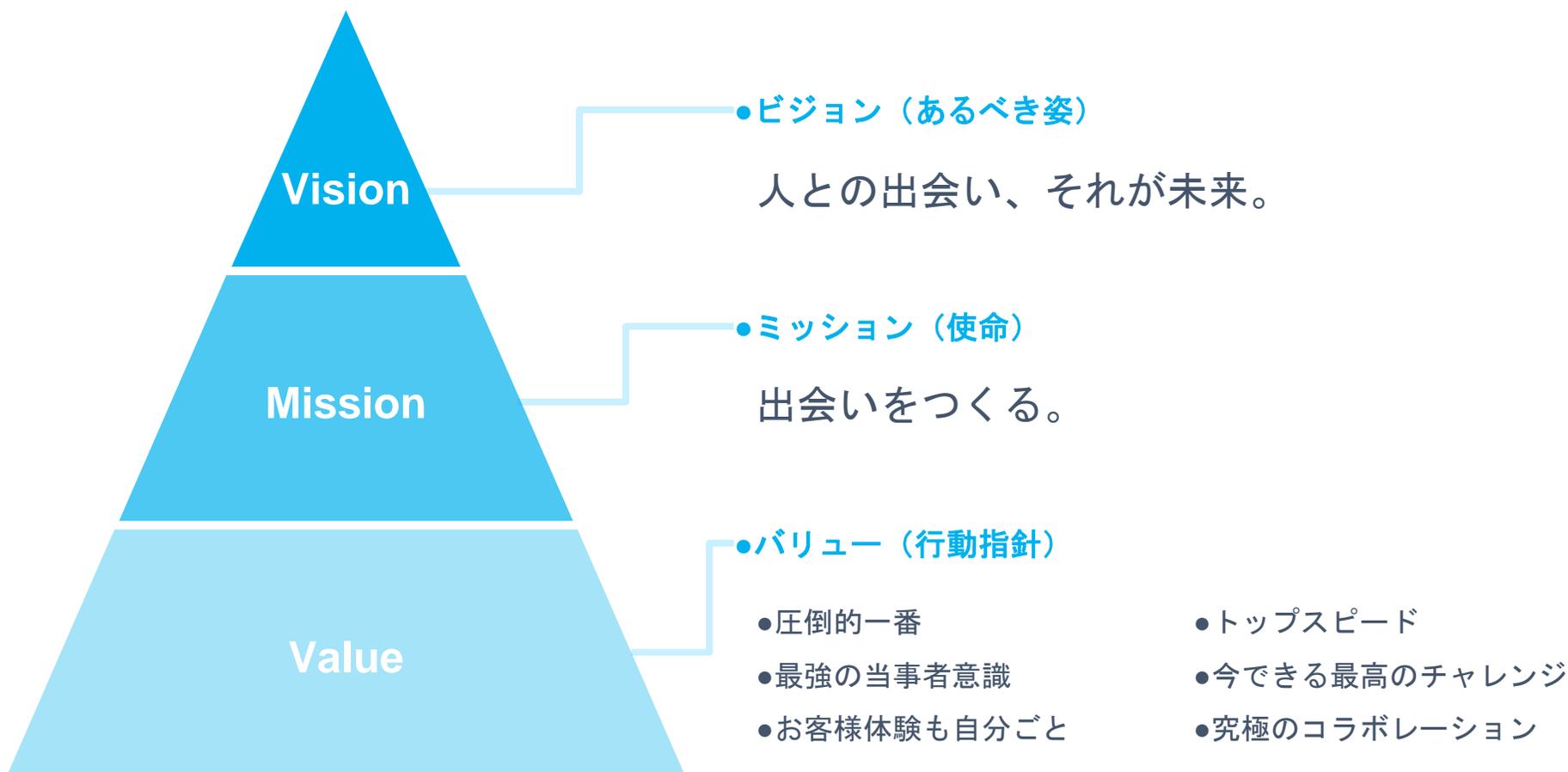
高度なパーソナライズド・マーケティングを実現すべく、ECサイトにおける、高度なパーソナライズ機能を持つレコメンドAIの開発を目的とした共同研究を2024年7月より開始いたしました。

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 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 尾崎 庸介 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	56名 (2024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

271万人(※)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

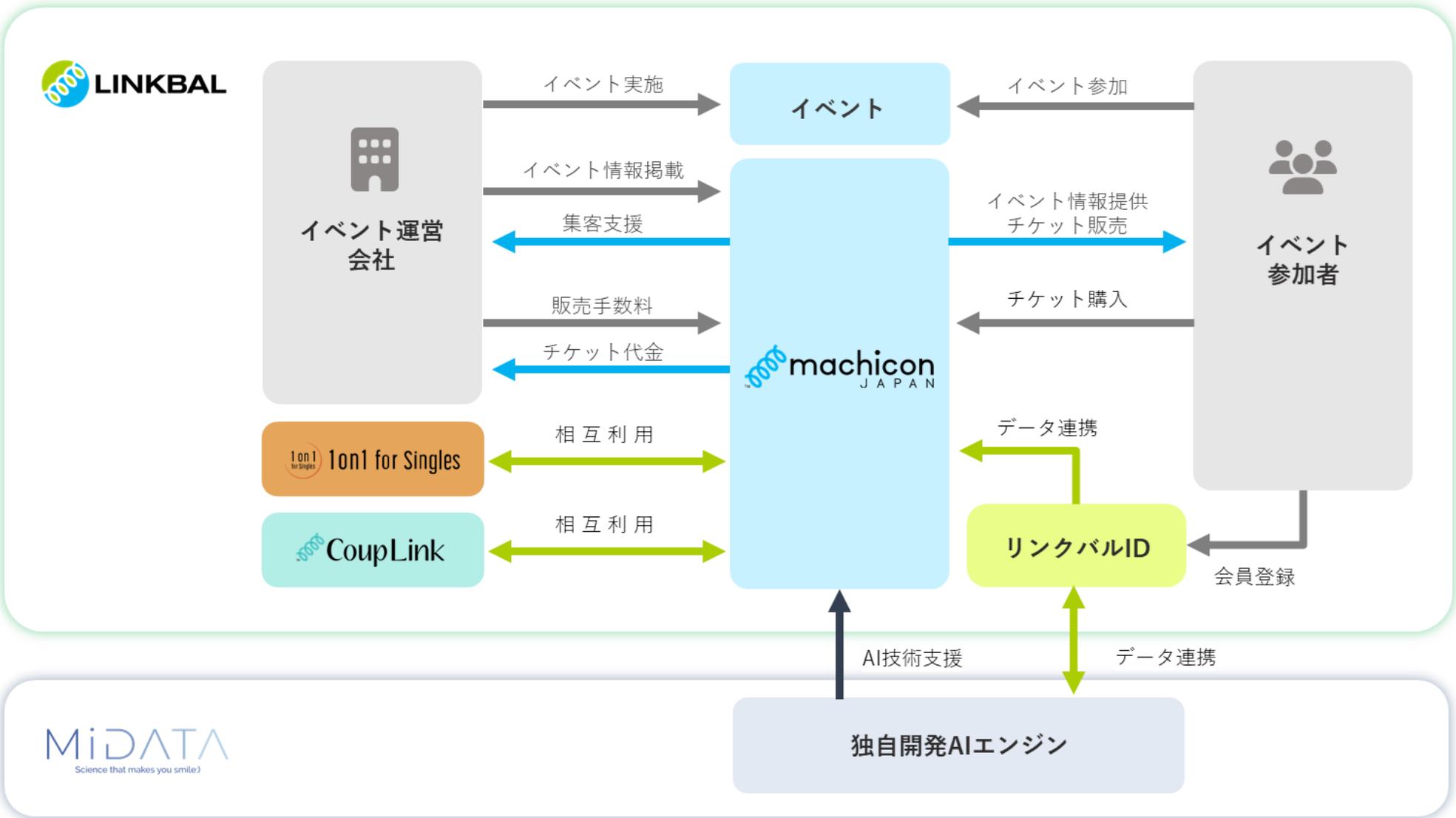
オフ会

自分磨き

体験

.etc

『machicon JAPAN』サービスの流れ



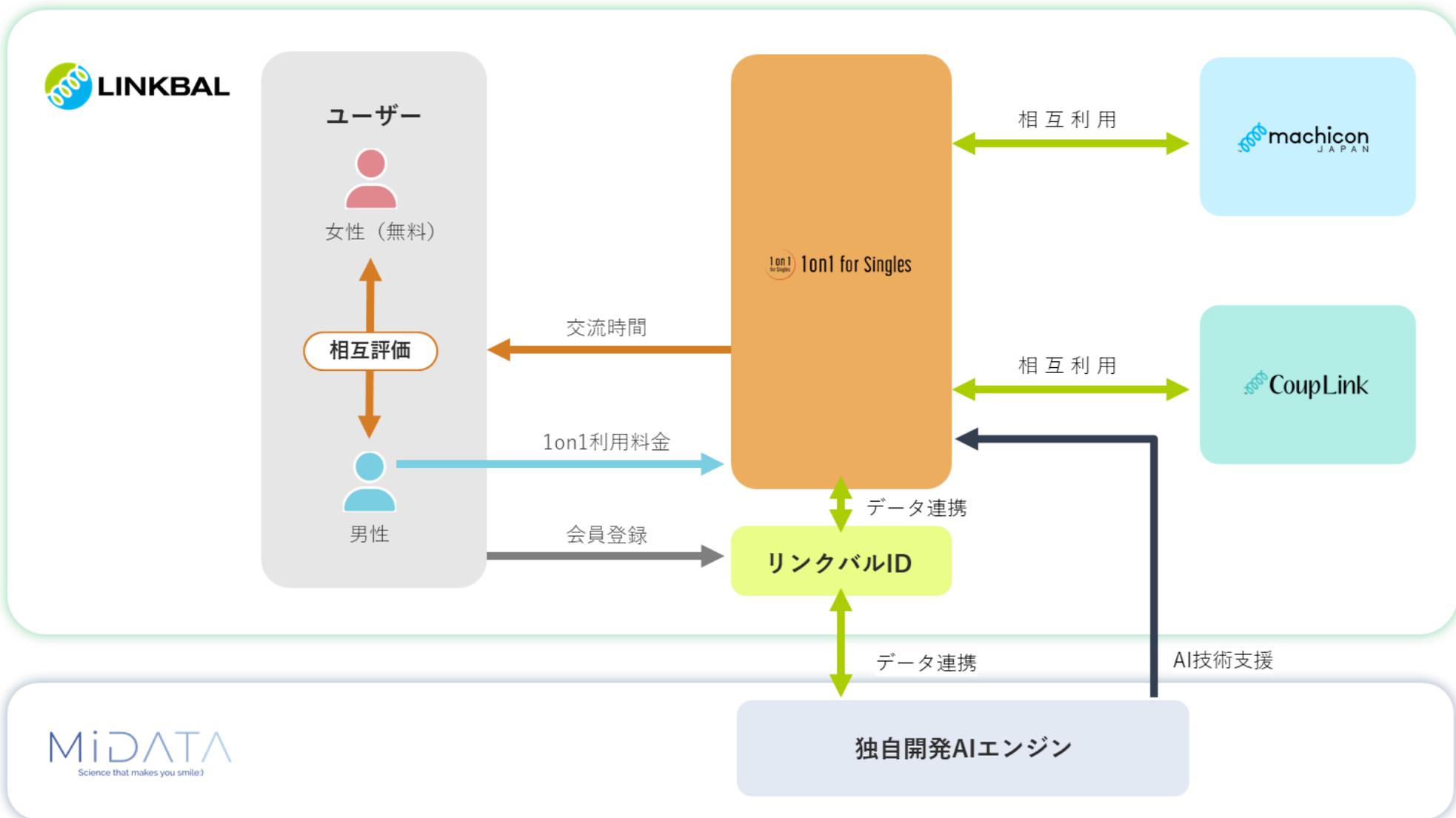
1対1で出会えるカフェラウンジ 『1on1 for Singles』 全ての「おひとり様」に向けた1対1の出会いを実現

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
- 2024年12月に上野店をオープン



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

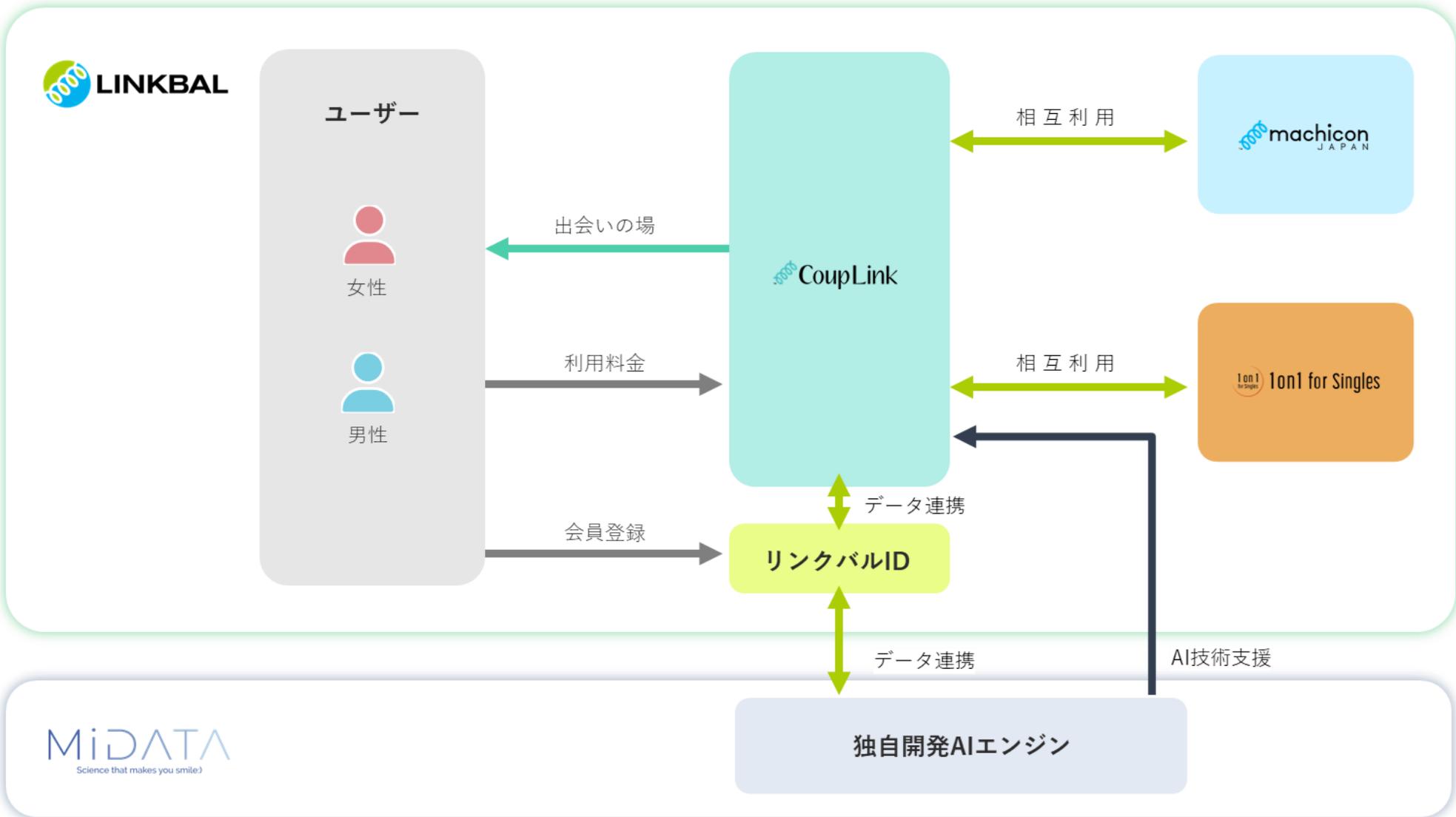
マッチングアプリ「CoupLink」



【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