



2026年5月22日

各位

会社名 リンカーズ株式会社
代表者名 代表取締役社長 加福 秀互
(コード番号: 5131 東証グロース)
問合せ先 代表取締役経営管理本部長 江頭 宏一
(TEL: 03-6822-9585)

2026年7月期通期業績予想の修正に関するお知らせ

当社は、2026年5月22日開催の取締役会において、以下のとおり、最近の業績の動向等を踏まえ、2025年9月12日に開示いたしました2026年7月期(2025年8月1日～2026年7月31日)の通期業績予想を修正することといたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 2026年7月期の業績予想数値の修正(2025年8月1日～2026年7月31日)

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する当期 純利益	1株当たり 当期純利益
	百万円	百万円	百万円	百万円	円 銭
前回発表予想(A)	1,658	△368	△356	△359	△26.05
今回修正予想(B)	1,340	△683	△669	△689	△49.69
増減額(B-A)	△317	△314	△313	△329	
増減率(%)	△19.2	—	—	—	
(ご参考)前期実績 (2025年7月期)	1,360	△457	△428	△548	△39.78

2. 修正の理由

当社は、2026年7月期の期初において、既存サービスの継続的な成長に加え、新規プロダクトである「Linkers TX」の立ち上げ、及び営業人員採用に伴う営業体制の強化による売上拡大を見込み、通期業績予想を策定いたしました。

しかしながら、当第3四半期累計期間までの業績動向及び足元の受注状況を精査した結果、当社前代表取締役に関する一連の事案の発生及び公表を契機として、特に新規顧客及び導入検討先において、当社との取引開始・新規導入に係るコンプライアンス確認、社内審査及び意思決定プロセスが長期化し、案件によっては一時停止する事象も生じており、期初に策定した業績予想数値を達成することは困難であると判断したため、通期連結業績予想を下方修正することといたしました。

以下に、今回の業績未達の主な要因について記載いたします。

(売上)

技術探索サービス「Linkers Sourcing」、用途開拓サービス「Linkers Marketing」及びグローバル技術リサーチサービス「Linkers Research」については、既存顧客との取引については業績予想に重要な影響を与える規模の停止が発生していないものの、新規顧客開拓においては、商談開始から受注に至るまでのリードタイムが長期化する傾向が見られております。

当該環境下において、「Linkers Sourcing」及び「Linkers Marketing」では、新規顧客における検討プロセスの長期化に加えて、当期において営業人員の増強を進めたものの、新たに採用した人員の戦力化には一定の期間を要していることから、国内案件及び海外案件ともに新規受注件数が伸び悩み、想定を下回って推移する見通しとなっております。

子会社が手掛ける「Linkers Research」においては、リサーチ需要そのものは継続して存在するものの、生成AI等の普及に伴う情報収集・要約業務の内製化、並びに競合環境の変化を受けたこともあり、新規受注案件の獲得が当初想定を下回って推移する見通しとなっております。

当社は、当期において既存サービスの受注回復を図るため、これまで営業人員の増強を進めてまいりました。営業人員の採用については概ね期初計画に沿って進捗しているものの、新たに採用した人員の戦力化には一定の期間を要しており、当期中に売上回復効果を十分に発現させるには至っておりません。

加えて、新規プロダクトである「Linkers TX」については、サービスリリースに向けて、顧客に対して具体的な機能及び導入効果を説明できる範囲が広がったことから、顧客訪問時における営業リソースを相当程度投入してまいりました。その結果、既存サービスの提案機会が相対的に限定され、これら既存サービスにおける新規顧客開拓の回復には至っておりません。その結果、「Linkers Sourcing」、「Linkers Marketing」及び「Linkers Research」については、営業体制の強化を進めたものの、当期売上高は前期実績を下回る見通しとなっております。

今後は、「Linkers TX」について、提案対象及び提案プロセスを精査し、営業活動の効率化を図るとともに、既存サービスの提案機会の確保にも注力してまいります。営業人員の増加による案件創出数、商談数及び受注件数等への効果は、採用人員の戦力化及び営業活動の標準化が進む来期以降に、段階的に顕在化するものと見込んでおります。

金融機関向けマッチングシステム「Linkers for BANK」においては、策定時点での引き合い等を勘案し、新規にて7機関の導入を見込み、事業会社向けマッチングシステム「Linkers for Business」においては、1機関の新規導入を見込んだ販売計画を策定いたしました。

既存導入先からの月額利用料等については、「Linkers for Business」において1機関の解約があったことから、若干の下振れはあったものの、概ね計画に沿って推移いたしました。

一方、新規導入については、一連の事案を受けた導入候補先におけるコンプライアンス確認及び社内審査が慎重化したことにより、当初計画していた当期中の新規導入について、検討の一時停止または導入スケジュールの見直しが生じた結果、両サービスともに当期中の新規導入を見込まない前提としたため、売上高は当初計画を大幅に下回る見通しとなっております。

なお、各種サービスの売上見通しは、以下のとおりであります。

(単位：百万円)

	前回発表予想	今回修正予想	増減率	前期実績	増減率
探索・マッチングサービス	951	731	△23.1%	807	△9.4%
Linkers Sourcing/Linkers Marketing※	266	190	△28.2%	217	△12.2%
Linkers for BANK	546	450	△17.5%	474	△4.9%
Linkers for Business	135	89	△33.8%	109	△18.0%
Linkers Trading	-	-	-%	6	-%
リサーチサービス	478	400	△16.2%	333	20.3%
その他サービス	228	208	△8.8%	220	△5.3%
売上高合計	1,658	1,340	△19.2%	1,360	△1.5%

※「Linkers Sourcing」及び「Linkers Marketing」においては、2026年7月期から同一プロダクトとして、計画策定時にはサービス単位での計画は策定していないことから、実績見込みについても合計での表示としております。なお、各サービスの見通し及び前期実績は以下の通りです。

	今回修正予想	前期実績	増減率
Linkers Sourcing	146	169	△13.7%
Linkers Marketing	44	48	△6.9%

(売上原価、売上総利益)

「Linkers Research」を中心とした既存サービスの業務委託費用の圧縮等により、外注費の削減に取り組んだものの、2026年4月にローンチした「Linkers TX」の開発期間短縮及び工数の増加などに伴い、売上原価全体では約5%増を見込んでおります。

「Linkers for BANK」及び「Linkers for Business」の新規導入の未達を中心とした探索・マッチングサービスの売上未達の影響が大きく、売上総利益は同約30%減を見込んでおります。

(販売費及び一般管理費、並びに営業利益)

販売費及び一般管理費においては、来期以降の更なる成長と営業体制の拡充を企図した人員採用と、新規プロダクトである「Linkers TX」の開発、及び既存プラットフォーム開発・改修の強化によるコスト増を織り込んで策定しております。

採用面においては、営業人員を中心に計画を上回る採用がなされております。一方で、一連の事案の影響等も踏まえた人員変動を織り込んだ結果、2026年7月期末の人員は純増で7名程度となる見通しです。

システム開発投資においては、「Linkers TX」の開発投資の拡大と既存システムの利便性向上などにも取り組むなど、将来の業容拡大に向けた投資については計画を上回る投資を継続しております。

一方で、その他の主要経費については削減に取り組んだこともあり、販管費全体では、前回発表予想と比して約2%削減の執行となる見込みであるものの、売上総利益の落ち込みを挽回するには至らず、△683百万円の営業損失（前回発表予想は△368百万円の営業損失）を見込んでおります。

(経常利益、及び親会社株主に帰属する当期純利益)

オフィス移転に係る敷金償却戻入益の計上、並びに譲渡制限付株式報酬償却損の計上等を織り込んだ結果、△669百万円の経常損失（同△356百万円の経常損失）を、当期に属する法人税等を見積り、親会社株主に帰属する当期純利益は△689百万円（同△359百万円の当期純損失）を見込んでおります。

これらの事業環境と当社の収益状況等を勘案し、2026年7月期通期業績予想を上記のとおり下方修正いたします。

3. 今後の成長戦略

当社は、当社前代表取締役に関する一連の事案を受け、すでに新たな経営体制へ移行しており、取締役会を中心とする意思決定体制、業務執行体制及び対外説明体制の整備を進めております。今後も、顧客、金融機関、株主、従業員その他のステークホルダーに対して、当社のガバナンス体制及び事業継続性について丁寧に説明を行い、信頼回復に努めてまいります。また、事業面では、

① 「Linkers for BANK」 / 「Linkers for Business」、 「Linkers TX」 (ストックサービス)

当期においては、新規導入を見込んでいないものの、ストック収益基盤は堅調に推移していることから、特に「Linkers for BANK」については、既存導入先における利用拡大を図るとともに、新規導入候補先に対して、当社のガバナンス体制、情報管理体制及びサービス継続性に関する説明を継続し、来期以降の導入再開に向けた取り組みを進めてまいります。

「Linkers TX」については、PoCの結果及び顧客フィードバックを踏まえ、導入効果の訴求、販売パートナーとの連携、案件化プロセスの短縮を進め、来期以降の売上拡大を目指してまいります。

② 「Linkers Sourcing」 / 「Linkers Marketing」、 「Linkers Research」 (スポットサービス)

当期における業績の下方修正の主な要因となった当該サービスにつきましては、営業活動の再整理、ターゲット顧客の明確化、提案内容の標準化を通じて、新規受注の回復を図ってまいります。

営業人員については、従前より既存サービスの受注回復に向けた体制強化上の課題として認識しておりましたが、当期において一定の採用進捗が見られております。来期に向けては、採用人員の戦力化、営業活動の標準化及び案件創出プロセスの改善等を進め、新規受注の回復及び収益力の改善に取り組んでまいります。

※上記に記載した予想数値は、本資料公表日現在において入手可能な情報に基づき判断した見通しであり、今後の事業環境、受注状況、投資計画の進捗等により、実際の業績は上記予想数値と異なる場合があります。

以 上