



各 位

令和3年11月9日

会 社 名 株 式 会 社 リ ン ク バ ル  
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 吉 弘 和 正  
(コード番号：6046 東証マザーズ)  
問 合 せ 先 取 締 役  
経 営 企 画 部 部 長 鳴 澤 淳  
(TEL. 050-1741-2300)

### (訂正)「2021年9月期 決算補足説明資料」の一部訂正について

当社が2021年11月5日に開示した「2021年9月期 決算補足説明資料」の記載内容に一部訂正すべき内容がありましたため、下記の通り訂正させていただきます。なお、訂正箇所には\_\_ (下線) を付して記載しております。

#### 記

##### 【訂正箇所】

##### 1. 2021年9月期 決算説明資料 5ページ ハイライト

項目名：

「FY2021通期」から「2021/9期」

「FY2022期」から「2022/9期」

文面：

「新型コロナ」から「新型コロナウイルス」

「(売上53.1%減、初の赤字)」から「(売上対前年53.1%減、初の赤字)」

「販売管理費△319,560千円」から「販売管理費対前年△319,560千円」

「前期末と同水準のキャッシュ」から「2020/9期末と同水準のキャッシュ」

##### 2. 2021年9月期 決算説明資料 6ページ 2021/9期 P/L概要

対前年 売上高：

「53.1%」から「△53.1%」

対前年 売上総利益：

「52.4%」から「△52.4%」

##### 3. 2021年9月期 決算説明資料 8ページ 2021/9期 業績四半期推移 (昨年比較)

表題：

「2021/9期 業績四半期推移 (昨年比較)」から「2021/9期 業績四半期推移 (対前年比較)」

4. 2021年9月期 決算説明資料 9ページ (補足資料) 緊急事態宣言に伴う、東京の流通額推移①  
および10ページ (補足資料) 緊急事態宣言に伴う、東京の流通額推移②

事業年度：

「9期(2Q)・・・11期(1Q)」から「2020/9期(2Q)・・・2022/9期(1Q)」

5. 2021年9月期 決算説明資料 11ページ 2021/9期 BS概要

表題：

「2021/9期 BS概要」から「2021/9期 B/S概要」

6. 2021年9月期 決算説明資料 12ページ 販売管理費について

文面：

「9期より年間約320,000千円の販売管理費」から「2020/9期より年間約320,000千円の販売管理費」

科目名：

「2020年9月期」から「2020/9期」

「2021年9月期」から「2021/9期」

7. 2021年9月期 決算説明資料 14ページ 11期(2022年9期) 予算

表題：

「11期(2022年9期) 予算」から「2022/9期 予想」

文面：

「11期は黒字化を実現すること」から「2022/9期は黒字化を実現すること」

表中：

「対期初予想(増減率)」から「対前年」

8. 2021年9月期 決算説明資料 21ページ WEBサイト運営サービス

KOIGAKU：

「会員登録無料(リンクバルID※1)」から「会員登録無料(削除)」

9. 2021年9月期 決算説明資料 22ページ WEBサイト運営サービス

Paury：

「会員登録無料(リンクバルID※1)」から「会員登録無料(削除)」

「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」  
を削除

以 上



# 2021年9月期 決算説明資料

株式会社リンクバル

2021年11月5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 2021年9月期決算概要
- 2 2022年9月期業績見通し
- 3 会社概要

# ① 2021年9月期決算概要



## 2021/9期

- 通期を通じて新型コロナウイルス、それに伴う緊急事態宣言の影響を受けた（売上対前年53.1%減、初の赤字）
- 販売管理費対前年△319,560千円のコストダウンを図ることができた
- BSはオフィス移転による敷金の戻り等により、2020/9期末と同水準のキャッシュを維持

## 2022/9期

- 10月からの緊急事態宣言解除により、machicon JAPANを中心に徐々に回復基調に転換
- 既存事業は、SEOの更なる強化、広告投資により黒字化転換を図る
- 新規事業の開発や、M&Aも検討し、環境適応できる経営体質に転換させていく

コロナ禍、特に「緊急事態宣言の発令」「まん延防止等重点措置」に伴う影響により、売上、利益の大幅減少。合わせてコロナ禍が続くことも想定し、ママ婚事業を減損。

(単位：百万円)

	2020/9期	2021/9期		対前年
	実績	期初予想	実績	
売上高	1,427	-	670	△53.1%
売上総利益	1,319	-	627	△52.4%
売上比(%)	92.4%	-	93.7%	+1.3pt
営業利益又は営業損失 (△)	50	-	△ 317	-
売上比(%)	3.5%	-	-	-
経常利益又は経常損失 (△)	59	-	△ 313	-
売上比(%)	4.2%	-	-	-
当期純利益又は当期純損失 (△)	5	-	△ 376	-
売上比(%)	0.4%	-	-	-



新型コロナウイルスの感染拡大、及び2Q以降の度重なる緊急事態宣言などによりイベントECサイト「machicon JAPAN」の売上が大きな影響を受ける。

(単位：百万円)

	2020/9期	2021/9期		対前年
	実績	期初予想	実績	
イベントECサイト運営サービス	1,223	-	485	△60.3%
構成比(%)	85.7%	-	72.4%	△13.3pt
WEBサイト運営サービス	204	-	184	△9.6%
構成比(%)	14.3%	-	27.6%	+13.3pt

# 2021/9期 業績四半期推移 (対前年比較)

年度を通して「緊急事態宣言」「まん延防止等重点措置」の影響を受けたが一方で、「オフィス移転による家賃削減」「リモートワークの徹底による各種経費削減」等により、赤字幅の縮小はしたが売上減少の影響が大きく3.7億円の赤字となる。

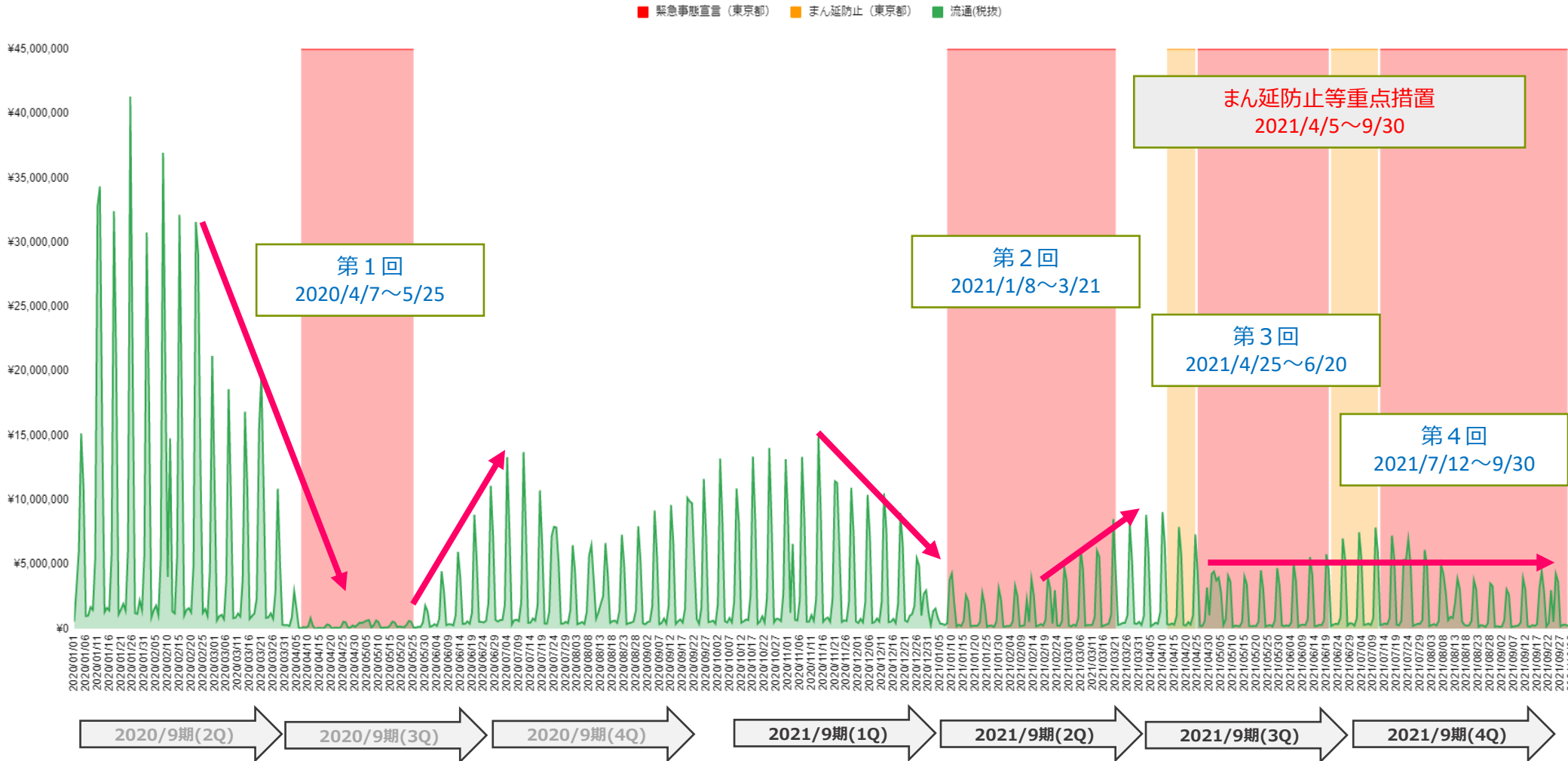


(単位：百万円)

	2020/9期					2021/9期				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
売上高	603	506	113	113	1,427	237	137	137	143	670
売上総利益	558	474	96	96	1,319	225	125	125	134	627
売上比(%)	92.5%	93.8%	85.3%	85.3%	92.4%	94.9%	91.5%	91.5%	94.0%	93.7%
営業利益又は営業損失(△)	171	110	△ 155	△ 155	50	△ 31	△ 108	△ 108	△ 90	△ 317
売上比(%)	28.4%	21.8%	-	-	3.5%	-	-	-	-	-
経常利益又は経常損失(△)	172	110	△ 153	△ 153	59	△ 31	△ 104	△ 104	△ 90	△ 313
売上比(%)	28.5%	21.9%	-	-	4.2%	-	-	-	-	-
当期純利益又は当期純損失(△)	110	69	△ 94	△ 94	5	△ 38	△ 109	△ 109	△ 125	△ 376
売上比(%)	18.3%	13.8%	-	-	0.4%	-	-	-	-	-

# (補足資料) 緊急事態宣言に伴う、東京の流通額推移①

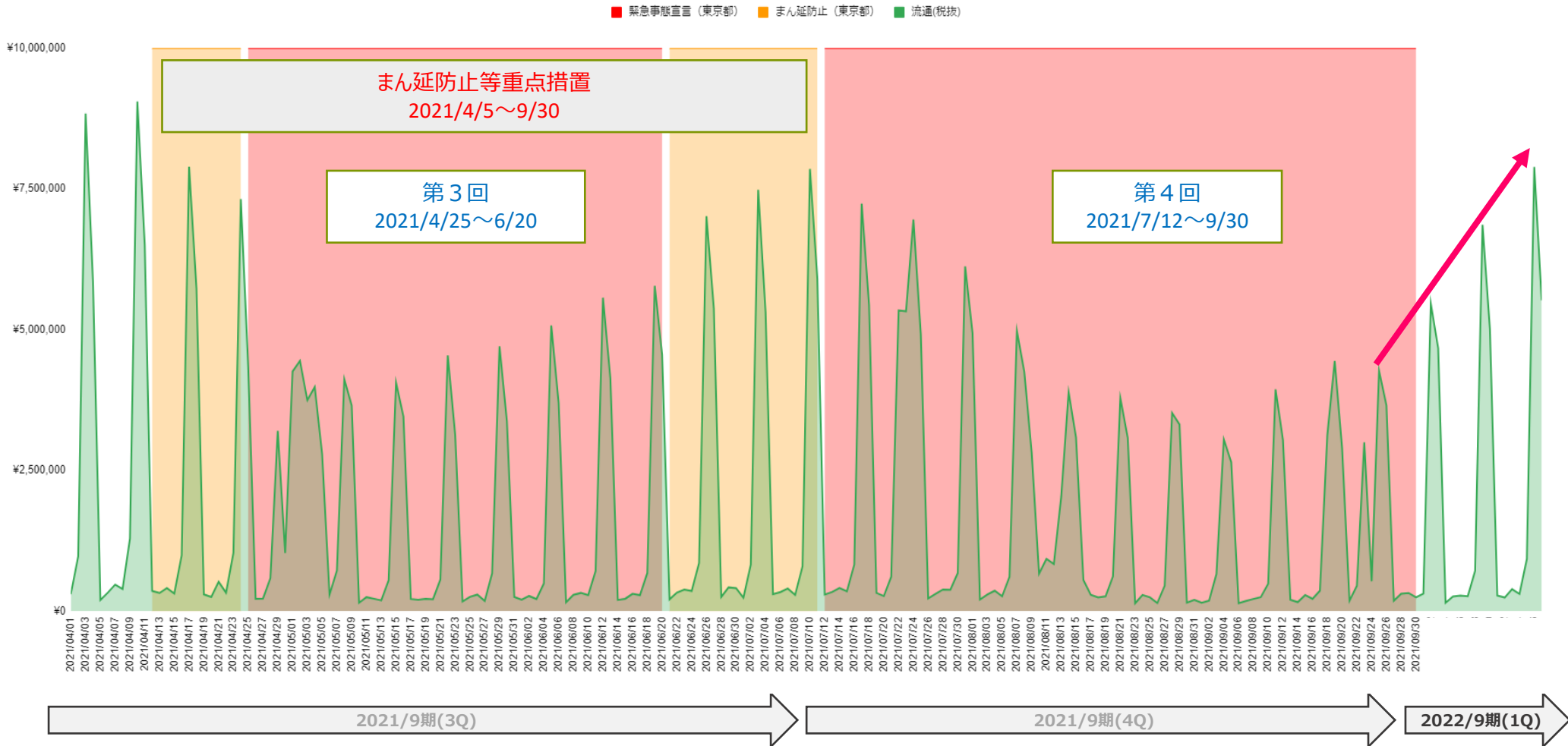
緊急事態宣言中（第1回～4回）は飲食店への時短要請などにより、イベント参加者の大幅減少となり、流通額も大幅に減少。



\* 2020年1月～2021年9月までの流通額の推移

# (補足資料) 緊急事態宣言に伴う、東京の流通額推移②

2021年10月緊急事態宣言解除の影響もあり、イベント参加意欲も高まってきている。期初の立ち上がりは良好と見られる。



オフィス移転による敷金の戻り等により、前期末と同水準のキャッシュを維持。

(単位：百万円)

		2020/9期	2021/9期	対前年
	流動資産	2,160	1,876	△ 283
	現金及び預金	1,817	1,830	12
	固定資産	109	65	△ 43
<b>資産合計</b>		<b>2,269</b>	<b>1,942</b>	<b>△ 326</b>
	流動負債	183	110	△ 73
	固定負債	17	139	+122
<b>負債合計</b>		<b>200</b>	<b>250</b>	<b>+49</b>
<b>純資産合計</b>		<b>2,068</b>	<b>1,692</b>	<b>△ 376</b>
<b>負債・純資産合計</b>		<b>2,269</b>	<b>1,942</b>	<b>△ 326</b>
<b>自己資本比率</b>		<b>91.2%</b>	<b>87.1%</b>	<b>△4.1pt</b>

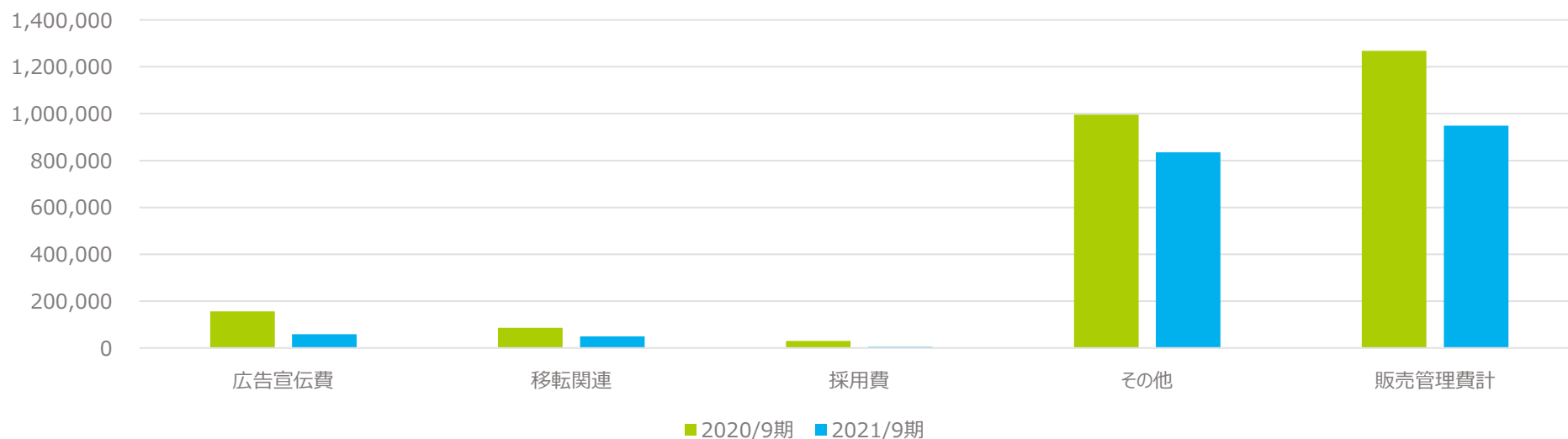
## 2020/9期より年間約320,000千円の販売管理費を削減

- ・ イベント開催の減少に伴う、広告宣伝費の減額
- ・ 全社リモート勤務による地代家賃・通勤交通費等のコスト削減
- ・ 採用は主にリファラル採用に転換・強化し、採用費を圧縮
- ・ その他として、販促費の圧縮、決済手数料の減少など

単位：千円

科目名	2020/9期	2021/9期	増減
広告宣伝費	156,947	59,386	△ 97,561
移転関連	86,030	49,434	△ 36,596
採用費	30,056	5,432	△ 24,624
その他	995,568	834,789	△ 160,779
販売管理費計	1,268,600	949,041	△ 319,560

販売管理費比較



## 2 2022年9月期業績見通し



**LINKBAL**

2022/9期は黒字化を実現することを最重要テーマとして展開。  
いかなる環境においても強固な経営体制の実現を図る。

(単位：百万円)

		2021/9期	2022/9期	対前年
		実績	期初予想	
全体	売上	670	1,287	617 (192%)
	営業利益又は 営業損失 (△)	△317	1	318 (-)
イベントECサイト運営サービス	売上	485	1,001	516 (206%)
WEBサイト運営サービス	売上	184	286	102 (155%)



## 第2の創業と位置づけ、成長軌道への1年とする

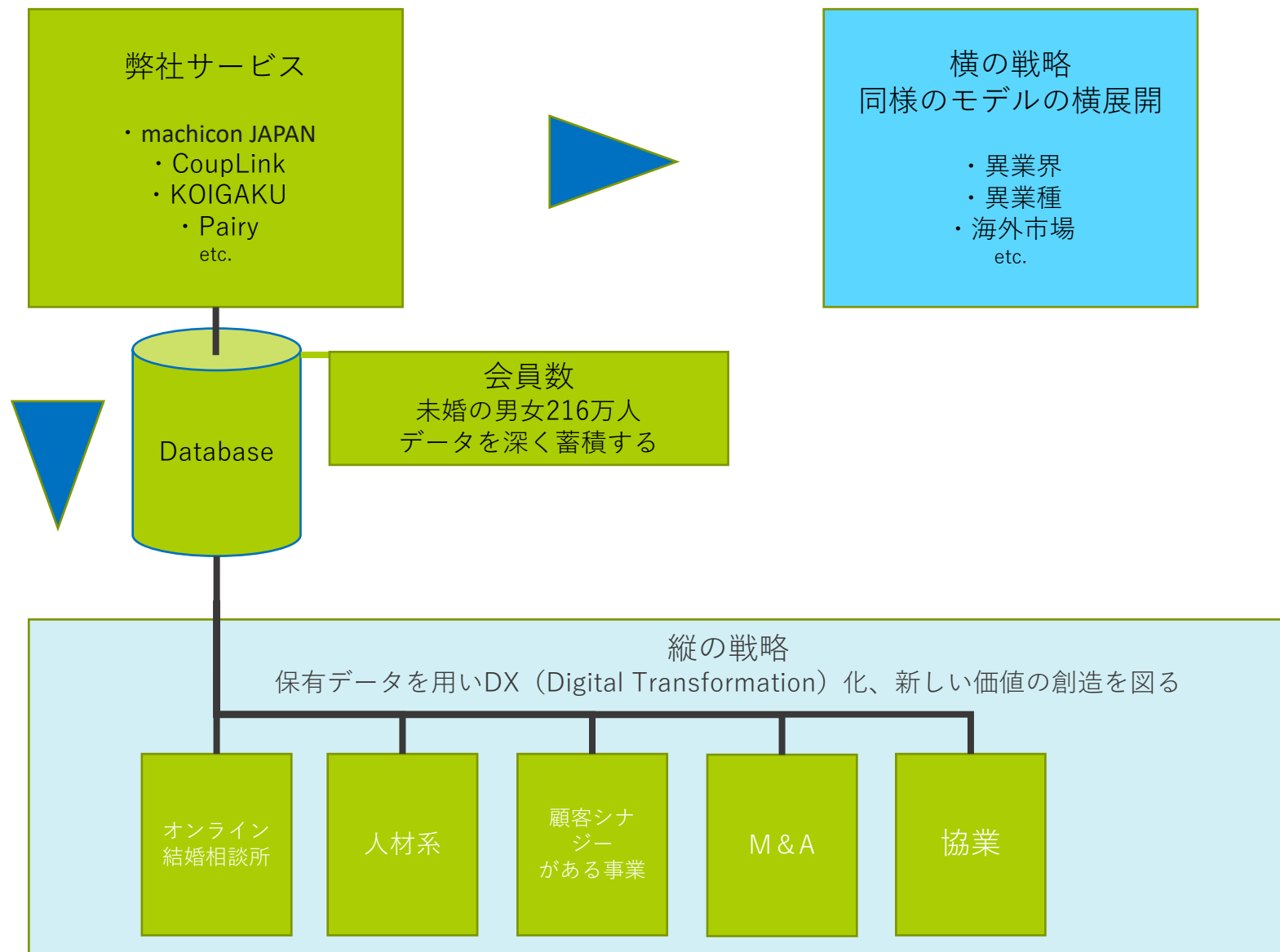
### 1. 収益性の改善

- ・引き続き低コスト体質を維持
  - 人材のリファラル採用を重視し、個々の能力強化の向上を図る
  - あらゆるコストのマネジメントサイクルをより高速化する

### 2. 環境適応できる経営体質、ポートフォリオを構築する

- ・既存事業の自立と早期収益化
- ・新しい収益源のシーズとなるべく新ビジネスの立上げ、M&Aを図る

# これからの新たな戦略



### 3 会社概要



**LINKBAL**

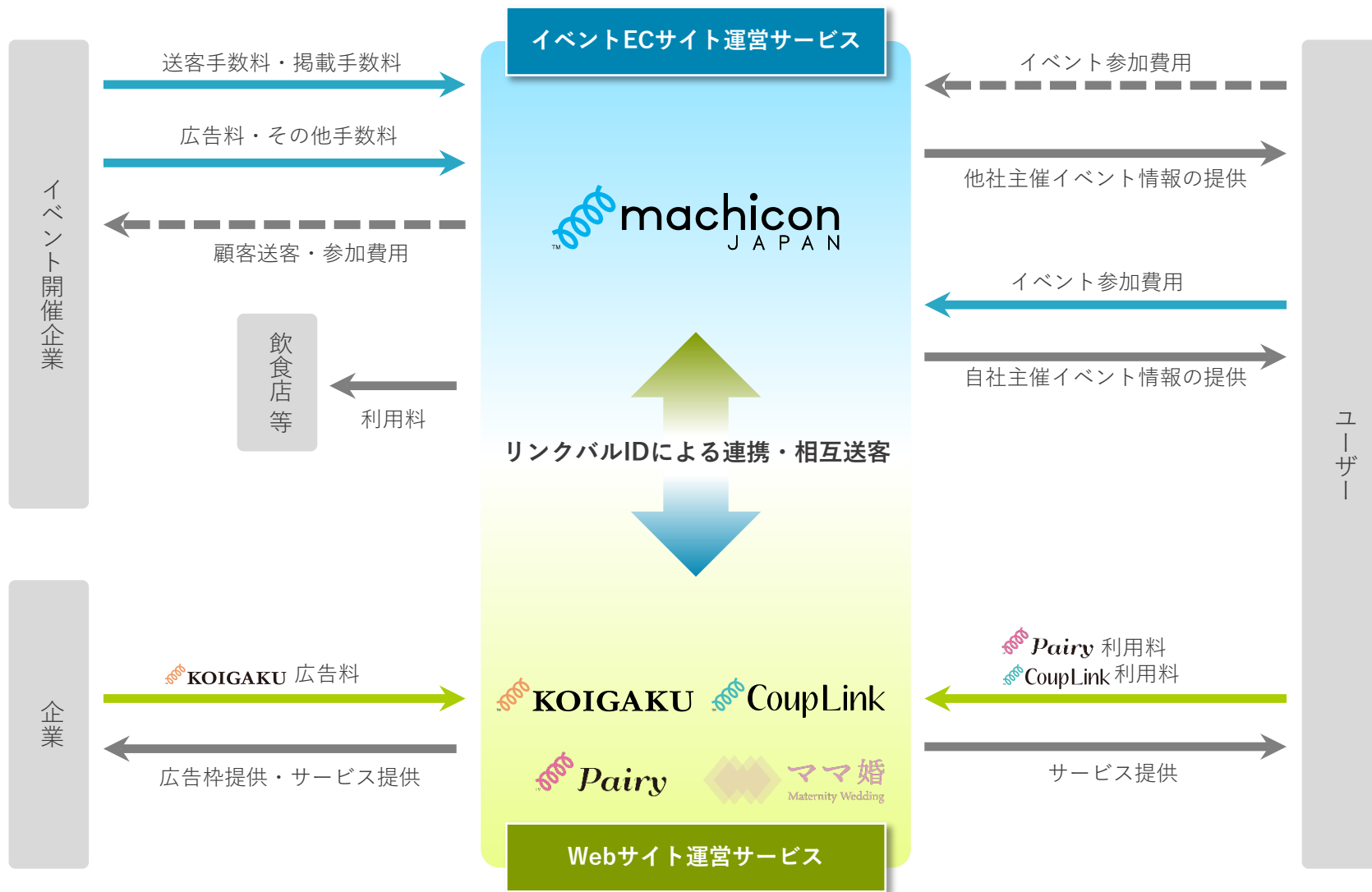


## Mission

世界をつなぐ。

## Vision

「アイデア×テクノロジー」で新しい価値を創出し、  
顧客満足と企業成長を追求し続けます。



# イベントECサイト運営サービス

216万人の会員を有し、多数のイベントを掲載する「machicon JAPAN」は、国内最大級のコト消費ECサイト。

「体験」「友活」「恋活」などを目的とした様々なコンテンツを掲載。

コト消費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

友達作り

体験

社会人サークル

オフ会

自分磨き

恋活・婚活

.etc

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。

## オンラインデートングアプリ「CoupLink」



**国内初**のイベント参加者を  
オンラインでマッチングさせる  
デートングアプリ

 **CoupLink**

- オンラインで恋活・婚活ユーザーへのマッチングサービスを提供
- 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

### 【特長】

- 実際の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
- イベント参加者は、アプリを通してメッセージ交換が可能

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

## 恋愛専門情報メディア「KOIGAKU」



 **KOIGAKU**

- 恋愛に悩む女性が理想の恋愛を実現するための、コラム記事のほか、多様なコンテンツを提供
- 会員登録無料
- 広告料収入

「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。

## 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

## マタニティー婚エージェントサービス



- マタニティー婚を支援するためのエージェントサービス
- 成婚による式場・会場からの成功報酬課金モデル
- マタニティー婚ガイド（オウンドメディア）と連携し、展開





**LINKBAL**