



LINKBAL

2022年9月期 第2四半期 決算補足説明資料

株式会社リンクバル

2022年5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 2022年9月期第2四半期決算概要
- 2 2022年9月期業績見通し
- 3 会社概要

1 2022年9月期第2四半期決算概要



■新型コロナウイルスの影響

2022年9期第2四半期より、オミクロン株の感染拡大（第6波）に伴うまん延防止等重点措置の影響により、イベント数・参加者数が大きく減少。2022年3月下旬からのまん延防止等重点措置の解除に伴い、イベント数・参加者数は回復傾向であり、第7波の動きに注視しコロナ禍でも参加可能なイベント拡充を図る。

■AIを用いた取組み

Couplinkに対して、オリジナルのマッチングエンジンを開発・実装することで、マッチング効率は旧来よりも50%改善し、ユーザー課金率改善に寄与。machicon JAPANについても、オリジナルAIエンジンを開発し、リンクバルユーザーの体験向上に資する、イベント開催率向上を目的として、さらなるリピート率向上や購入率の改善を目指す。

■Couplinkの戦略的取組み

AIによるマッチング精度の改善のみならず、プロモーション投資の強化及び最適化、またmachicon JAPANとの連携による獲得の強化を行うことで、更なるサービスと売上の向上を目指す。

(単位：百万円)

	2021/9期2Q累計	2022/9期2Q累計	対前年
	実績	実績	
売上高	374	332	△11.3%
売上総利益	350	317	△9.7%
売上比(%)	93.6%	95.4%	+1.8pt
営業利益	△ 139	△ 180	-
売上比(%)	-	-	-
経常利益	△ 135	△ 176	-
売上比(%)	-	-	-
四半期純利益	△ 147	△ 175	-
売上比(%)	-	-	-

2022/9期 第2四半期 サービス別売上概要

新型コロナウイルス第6波によるまん延防止等重点措置の影響を受け、イベント数・参加者数が減少したものの、イベントECサイト運営サービスは前年同四半期+1.9%となり、WEBサイト運営サービスも+3.9%と回復基調。

(参考)

(単位：百万円)

	2021/9期2Q	2022/9期2Q	同四半期比	2022/9期1Q
	実績	実績		実績
イベントECサイト運営サービス	87	89	+1.9%	149
構成比(%)	63.7%	63.3%	△0.4pt	77.9%
WEBサイト運営サービス	49	51	+3.9%	42
構成比(%)	36.3%	36.7%	+0.4pt	22.1%

現金及び預金は前期水準を維持。

(単位：百万円)

		2021/9期	2022/9期 2Q	対前年
	流動資産	1,876	1,816	△60
	現金及び預金	1,830	1,754	△75
	固定資産	65	66	+0
資産合計		1,942	1,882	△60
	流動負債	110	211	+100
	固定負債	139	141	+2
負債合計		250	352	+102
純資産合計		1,692	1,529	△163
負債・純資産合計		1,942	1,882	△60
自己資本比率		87.1%	81.3%	△5.8pt

2 2022年9月期業績見通し



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。

(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。

3 会社概要





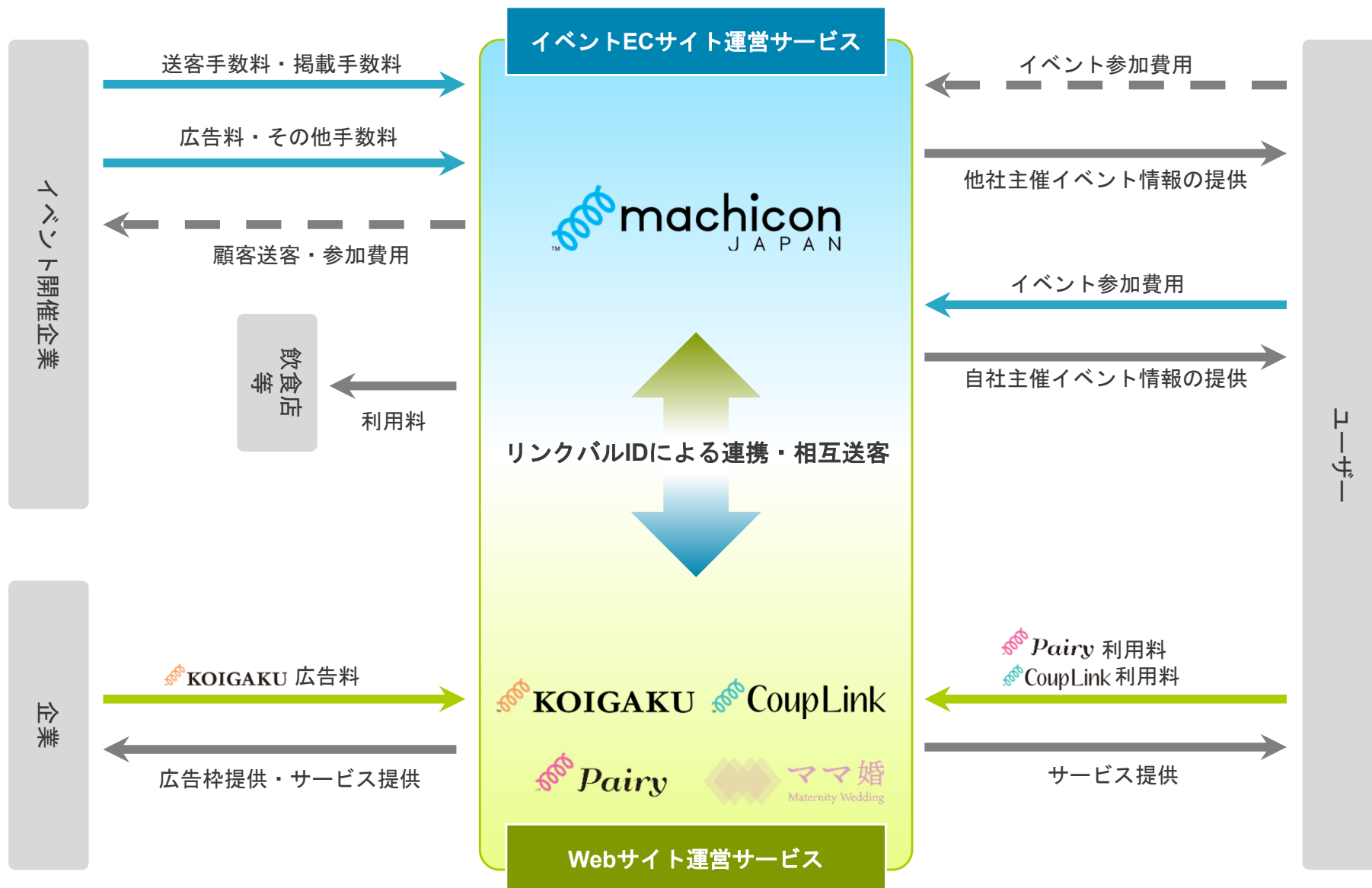
Mission

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。

ビジネスモデル



イベントECサイト運営サービス

223万人の会員を有し、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



- 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」




- 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（リンクバルID※1）
- 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

「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。

オンライン結婚相談所「Marriage Style」




- 結婚を目的に活動しているユーザーの成婚サポート
- オンラインでサービスを提供する結婚相談所
- サブスクリプションモデルを採用

結婚相談所連盟「Marriage Design Group」



MarriageDesignGroup

- 結婚相談所向けに会員ネットワークを提供
- 結婚相談所の開業支援サービスを提供
- 結婚相談所向けの集客支援サービスを提供



LINKBAL