



LINKBAL

2024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

2024年5月10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 第2四半期連結決算概要
- 2 2024年9月期 連結業績見通し
- 3 会社概要
- 4 グループ会社

① 2024年9月期 第2四半期連結決算概要



- 売上高 243百万円
- 原価および販売管理費 268百万円

「machicon JAPAN」の新規企画イベント、および1対1で出会えるカフェラウンジ「1on1 for Singles」にて、新たな需要を獲得し、前期同四半期比で売上高+18.5%を実現いたしました。

(単位:百万円)

	FY2024 2Q	FY2023 2Q(※)	
	実績	実績	増減比
売上高	243	205	+18.5%
原価および販売管理費	268	268	±0.0%
売上比(%)	110.5%	130.7%	△20.2%
営業利益	△25	△63	-
売上比(%)	-	-	-
経常利益	△25	△62	-
売上比(%)	-	-	-
四半期純利益	△27	△63	-
売上比(%)	-	-	-

※FY2023 2Q実績はリンクバル単体実績

- **イベントECサイト運営サービス 前年同四半期比 +22.9%**

「machicon JAPAN」については、出会いのニーズを広く捉えるべく掲載イベントの多様化を推し進めております。また、他業界の企業と協業し、潜在顧客層にリーチする新たな切り口でのイベントを企画・運営してまいりました。

「1on1 for Singles」においては、「machicon JAPAN」や「CoupLink」とは異なる層の利用者のニーズを捉えて、サービスの拡大を図っております。

- **Webサイト運営サービス 前年同四半期比 +10.1%**

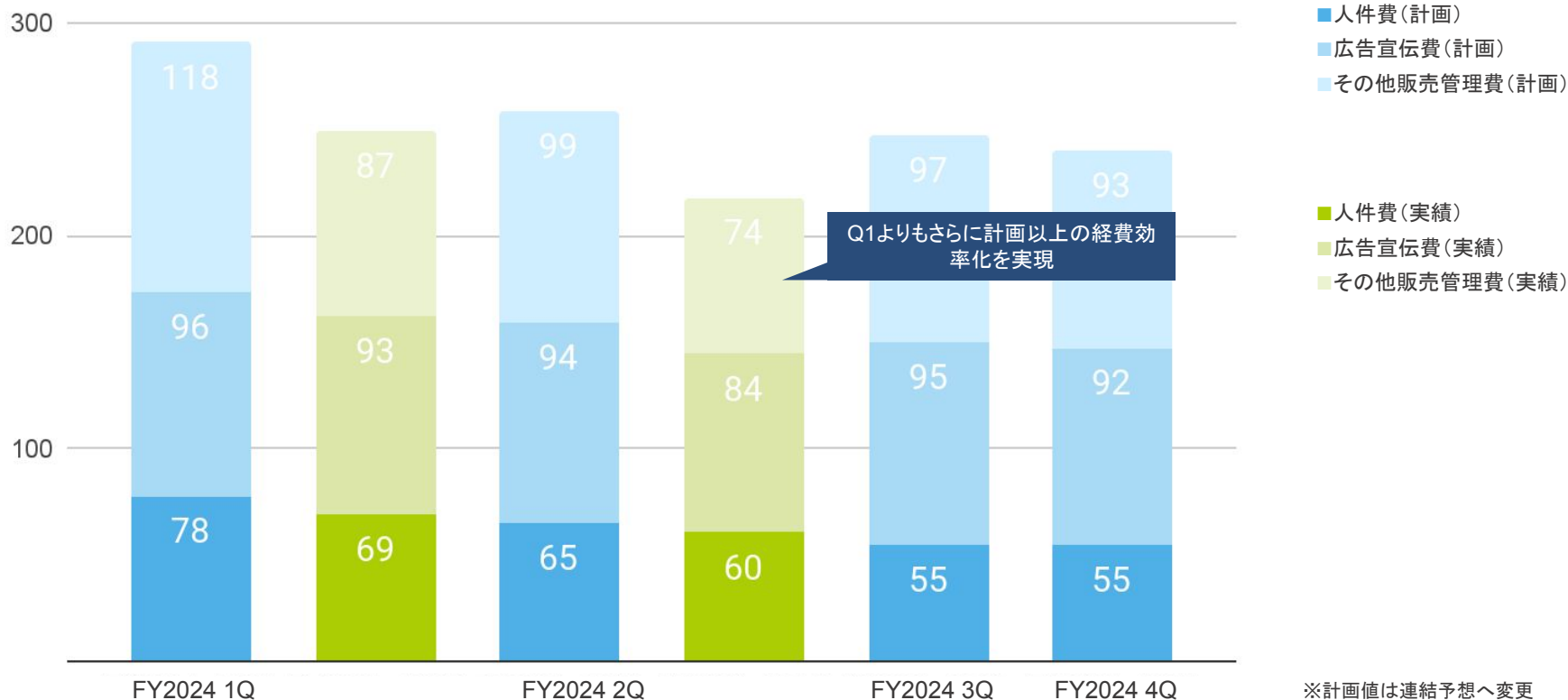
マッチングアプリ「CoupLink」については、なりすまし業者をAI技術の活用によって徹底的に排除し、利用者に安心安全な利用環境を構築してまいりました。

(単位:百万円)

	FY2024 2Q	前年同四半期 FY2023 2Q	
	実績	実績	増減比
イベントECサイト運営サービス	166	135	+22.9%
構成比(%)	68.6%	65.9%	+2.7pt
Webサイト運営サービス	76	69	+10.1%
構成比(%)	31.4%	34.1%	△2.7pt

● 経営資源の集約を進め、前期同四半期比で14.1%の販管費を圧縮

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。



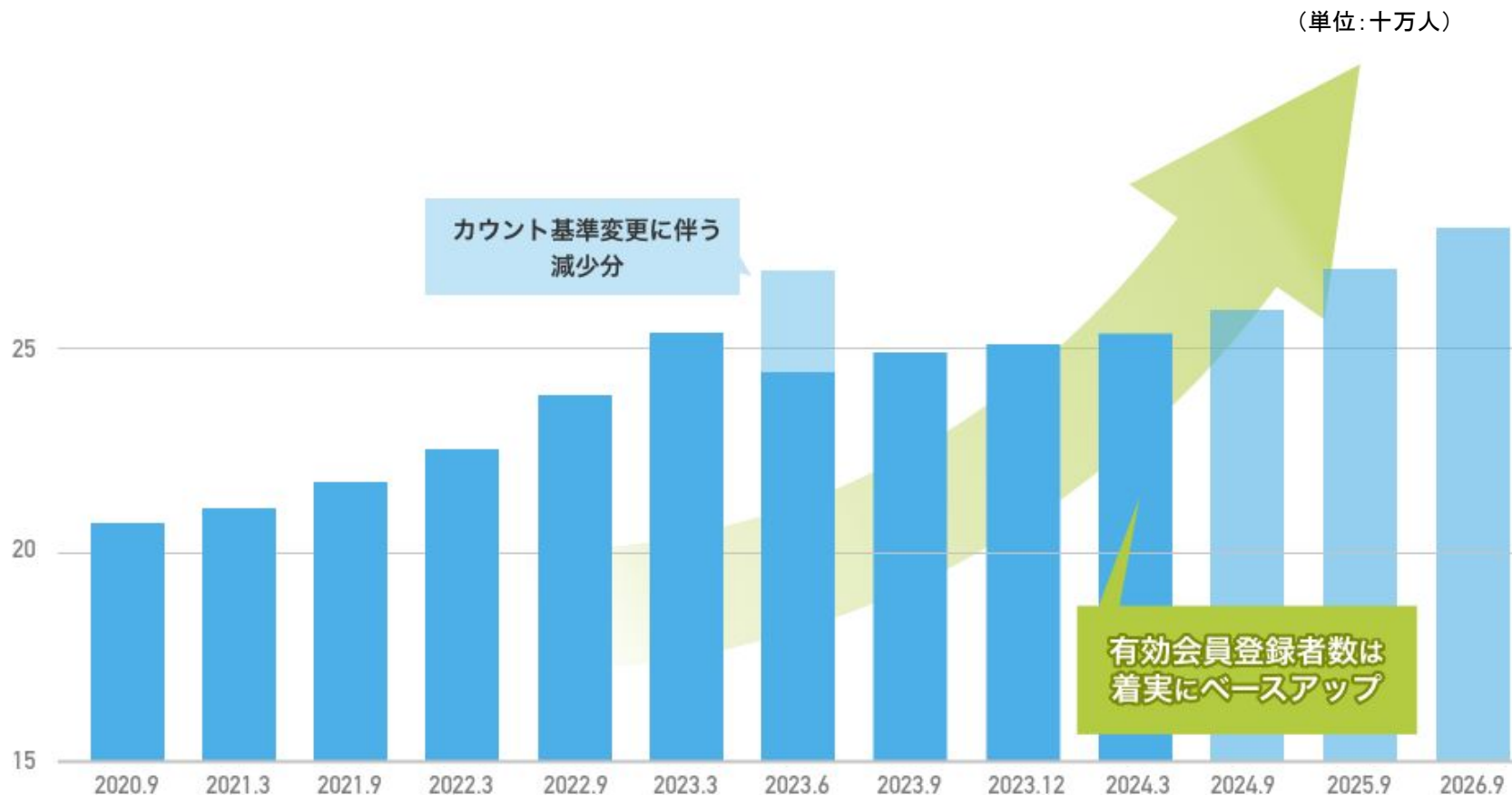
- 当第2四半期連結会計期間末において、1,196百万円の現金及び預金を保有
- 自己資本比率は71.6%と引き続き高水準で維持し、運転資金も潤沢

(単位:百万円)

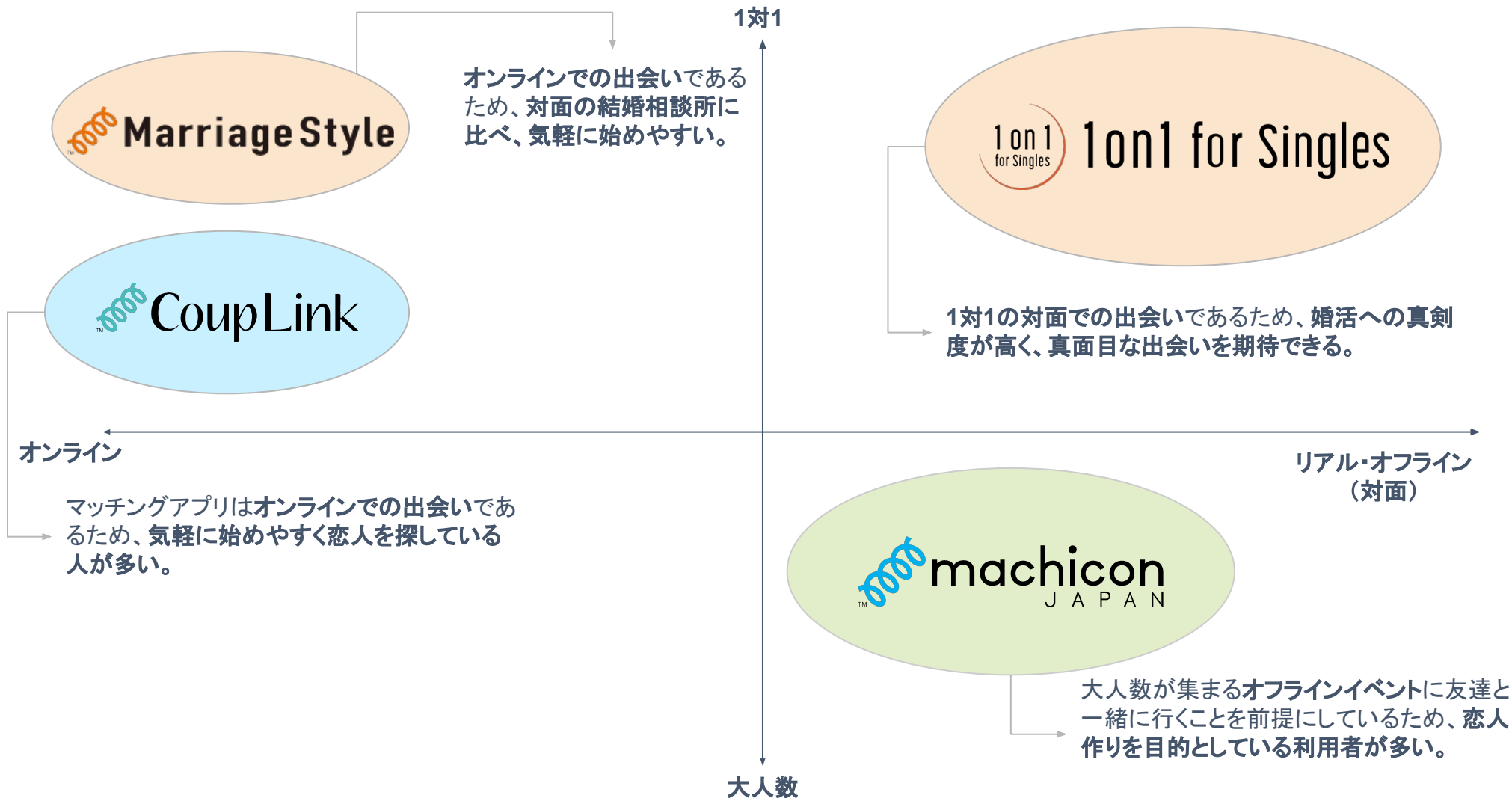
		FY2024 2Q	FY2023 9月期末(※)	FY2023 9月期末比
資産合計	流動資産	1,312	1,279	+33
	現金及び預金	1,196	1,154	+42
	固定資産	149	188	△39
資産合計		1,462	1,468	△6
負債合計	流動負債	263	182	+81
	固定負債	150	155	△5
負債合計		414	337	+77
純資産合計		1,047	1,130	△83
負債・純資産合計		1,462	1,468	△6
自己資本比率		71.6%	77.0%	△5.4%

※FY2023 2Q実績はリンクバル単体実績

- **LINKBAL ID会員数は、2024年3月末時点で『261万人』まで増加**
FY2023 第3四半期から有効会員のカウント基準を変更



- 全方位的な事業展開で、恋活・婚活需要を幅広くカバー



2 2024年9月期 連結業績見通し



● FY2024 3Q以降の取り組み

イベントECサイト運営サービスは、「machicon JAPAN」にて、引き続き潜在層のニーズ掘り起こしを行うべく、他業界の企業と協業した新しい切り口のイベントの創出や、メディアとの連携を強化してまいります。また「1on1 for Singles」の売上拡大に注力し、多様化する出会いの需要をさらに広く捉えてまいります。

WEBサイト運営サービスでは、マッチングアプリ「CoupLink」において、新規利用者の獲得導線の強化を行うとともに、なりすまし業者の徹底排除を引き続き行い、安全な利用環境を構築し、利用者のリテンション率向上に努めてまいります。

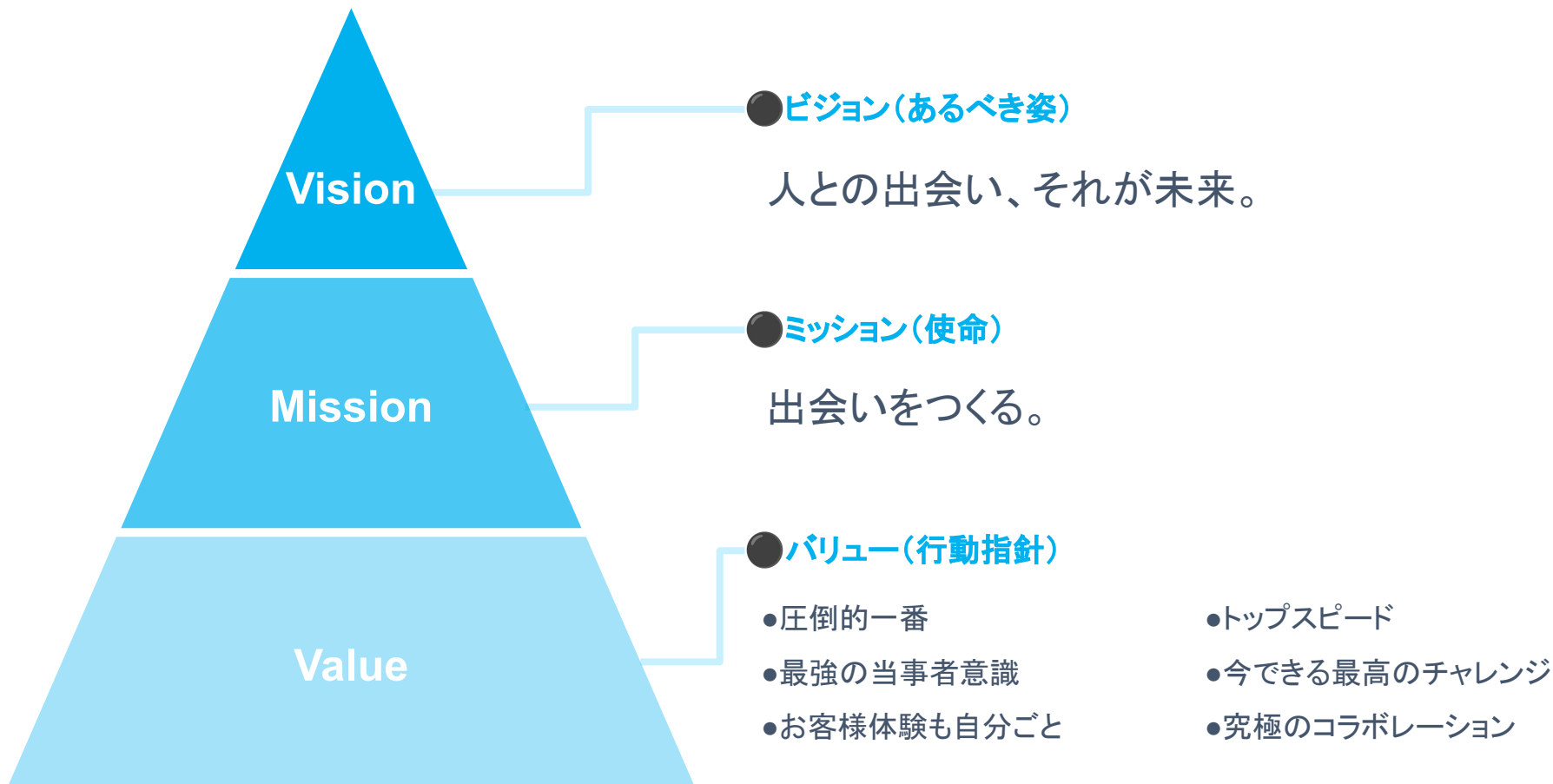
(単位:百万円)

	FY2024 連結予想	2Q実績累計	進捗率
売上高	1,243	485	39.0%
イベントEC運営サービス	909	337	37.0%
WEBサイト運営サービス	298	147	49.3%
原価および販売管理費	1236	566	45.8%
営業利益	6	△81	-
経常利益	6	△81	-
当期純利益	4	△83	-

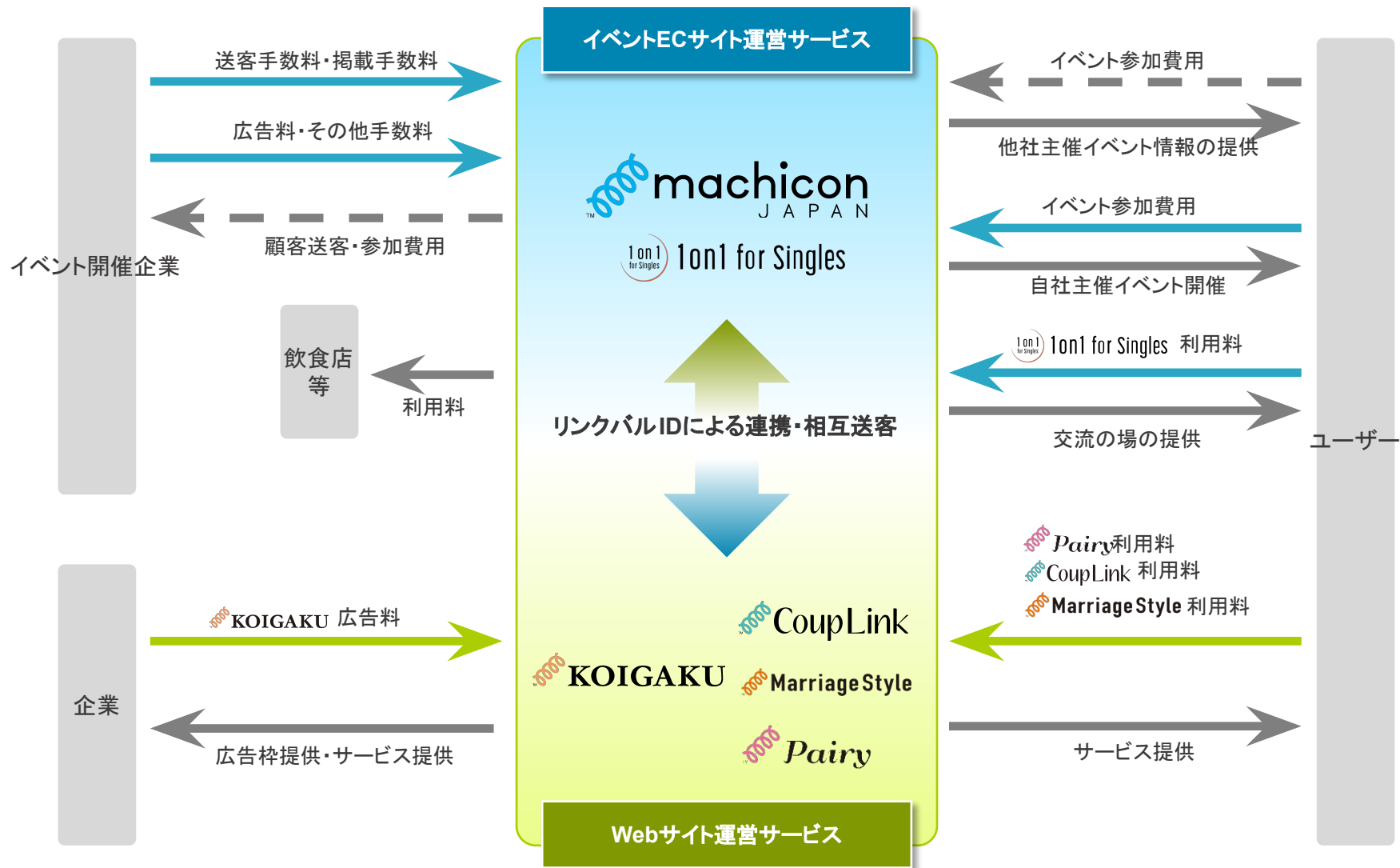
3 会社概要



- **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



イベントECサイト運営サービス『machicon JAPAN』

261万人(※)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

オンライン結婚相談所「Marriage Style」



【概要・特長】

- 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
- 専任コンシェルジュによる無料相談を実施
- 「machicon JAPAN」「CoupLink」と連動し、
婚活に真剣なユーザーが多数利用

「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(その他、多数のエンジン開発を実施)

● AIマッチングエンジン

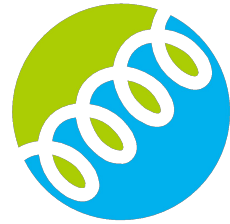
マッチングアプリ「CoupLink」にて、独自のAIマッチングエンジンを開発。従前と比較し、マッチング数が3.8倍に増加。

「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。



LINKBAL