



2025年9月期 第3四半期 決算補足説明資料

株式会社リンクバル

2025年8月8日

(証券コード: 6046)

免責事項

- 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。

目次

- 1 2025年9月期 連結業績見通し
- 2 連結業績概要
- 3 2025年9月期 第3四半期サービス別売上概要
- 4 2025年9月期 第3四半期末 B/S概要
- 5 グロース市場上場維持に向けて
- 6 会社概要
- 7 グループ会社

1 2025年9月期 連結業績見通し

2025年9月期 連結業績見通し

・ 第4四半期にて営業黒字の見込み

- マーケティング施策の成功、固定費の圧縮により、第 4四半期に、5年ぶりの四半期黒字の見込み

- 第3四半期において、期初の想定以上に市場環境の競争が進み、広告宣伝費が高騰、

また、消費者動向の変化の影響により、利用者数は当初想定していた成長ペースには至らず期初予想を修正

(単位:百万円)

	2025年9月期		
	期初予想	修正予想	4Q 見通し
売上高	1,106	904	238
原価および販売管理費	1,090	987	227
営業利益	16	△83	11
経常利益	16	△83	11
当期純利益	10	△204	4

2025年9月期 4Q 事業方針

事業方針

「machicon JAPAN」は、第3四半期に実施した新しいイベントにより、新規顧客の獲得に成功いたしました。今後は商品力をより一層強化し、新規利用者の獲得を推し進めるとともに、顧客満足度の向上によるリピート率を向上させることで、利用者の増加スピードを加速させ、トップラインの向上に努めてまいります。

「CoupLink」および「1on1 for Singles」は、「machicon JAPAN」の利用者増加に伴う、相互送客の強化により利用者数が増加してまいります。他社にはない、オンラインとオフラインを融合させた独自の出会いを提供することで、市場での差別化を進めてまいります。

また、適切なマーケティング投資を行いつつも、コストの最適化を進め、営業利益での黒字化を実現してまいります。

トップラインの引き上げ

新規需要の喚起による利用者の拡大

顧客満足度の向上によるリピート率の向上

マーケティング投資

収益性の向上

コストの最適化

イベントの企画運営を強化

800人が熱狂する、1日限りの出会いの祭典「MEGA LOVE FES」



「machicon JAPAN」では、利用者の新たな需要を喚起し顧客満足度を追及する、出会いイベントの企画開発をより一層強化してまいります。出会いはもちろんのこと、イベントに参加すること自体が楽しく、友人・知人を誘って参加したくなるイベントを追及し、出会いイベントの需要回復を目指してまいります。

MEGA LOVE FESについて

大阪市にて7月19日に実施された数百名規模の大規模イベント。昼の部、夜の部と2部構成になっており、利用者のニーズに合わせた出会いを提供いたします。また、複数の企業に協賛をいただき、他にはない出会いだけではなく「ワクワクする」「参加するだけで楽しい」イベントとなっております。

2 連結業績概要

連結業績概要

売上高: 667百万円

「machicon JAPAN」においては、検索エンジンのアルゴリズムアップデートによる一時的な順位変動によりトラフィックが減少するなど、顧客獲得へ影響が生じ、前年同期比を下回る結果となりました。

なお、足元では、第3四半期に行った新しいイベントが反響を呼び、イベント参加者数は回復傾向にあります。

原価および販売管理費: 762百万円

前期から引き続き、業務効率化およびリソースの適正配分を推し進め、前年同四半期比にて原価および販売管理費を 69百万円削減し、営業利益は約1百万円の改善を実現いたしました。

当期純利益: △208百万円

特別損失(減損損失) 121百万円の計上により前年同四半期比で△ 111百万円となりました。

(単位: 百万円)

	FY2025 3Q累計	FY2024 3Q累計	増減額
売上高	667	736	△68
原価および販売管理費	762	831	△69
売上比(%)	114.2%	112.9	1.3pt
営業利益	△94	△95	±0
経常利益	△91	△94	+3
当期純利益	△208	△96	△111

3 2025年9月期 第3四半期サービス別売上概要

2025年9月期 第3四半期サービス別売上概要

イベントECサイト運営サービス

- machicon JAPAN:
検索エンジン経由のトラフィックが一時的に減少したことに対し、マーケティング施策の拡大により、利用者数は回復傾向にあります。
潜在需要を喚起するイベントを企画・開催し、新規利用者数の増加を図ってまいりました。
- 1on1 for Singles:
利用者のマッチング率を高めるためのマーケティング施策を実施するとともに、接客の質の向上や快適な空間の提供など、顧客体験の向上に努め、利用者数の拡大を図ってまいりました。

Webサイト運営サービス 前年比

- CoupLink:
「machicon JAPAN」、「1on1 for Singles」との相互送客を強化し、利用者数の最大化に努めるとともに、AIの活用による、なりすまし業者の自動排除を行い、安全な利用環境の構築を進めてまいりました。

(単位:百万円)

		FY2025 3Q累計	FY2024 3Q累計	増減額
イベントECサイト運営サービス		444	514	△70
	構成比(%)	66.6%	69.9%	△3.3pt
Webサイト運営サービス		223	221	+1
	構成比(%)	33.4%	30.1%	+3.3pt

人気イベントとの取引拡大

夜の遊園地で3,000名が出会う「夜の遊園地貸切り大合コン ひらパーナイト」



出会いイベントの市場拡大を目指し、「machicon JAPAN」は、「ワクワクする」「楽しそう」と感じていただけるようなエンターテインメント性の高いイベントを、会員の皆さまにお届けするため、本イベントと提携しチケット販売を開始いたしました。

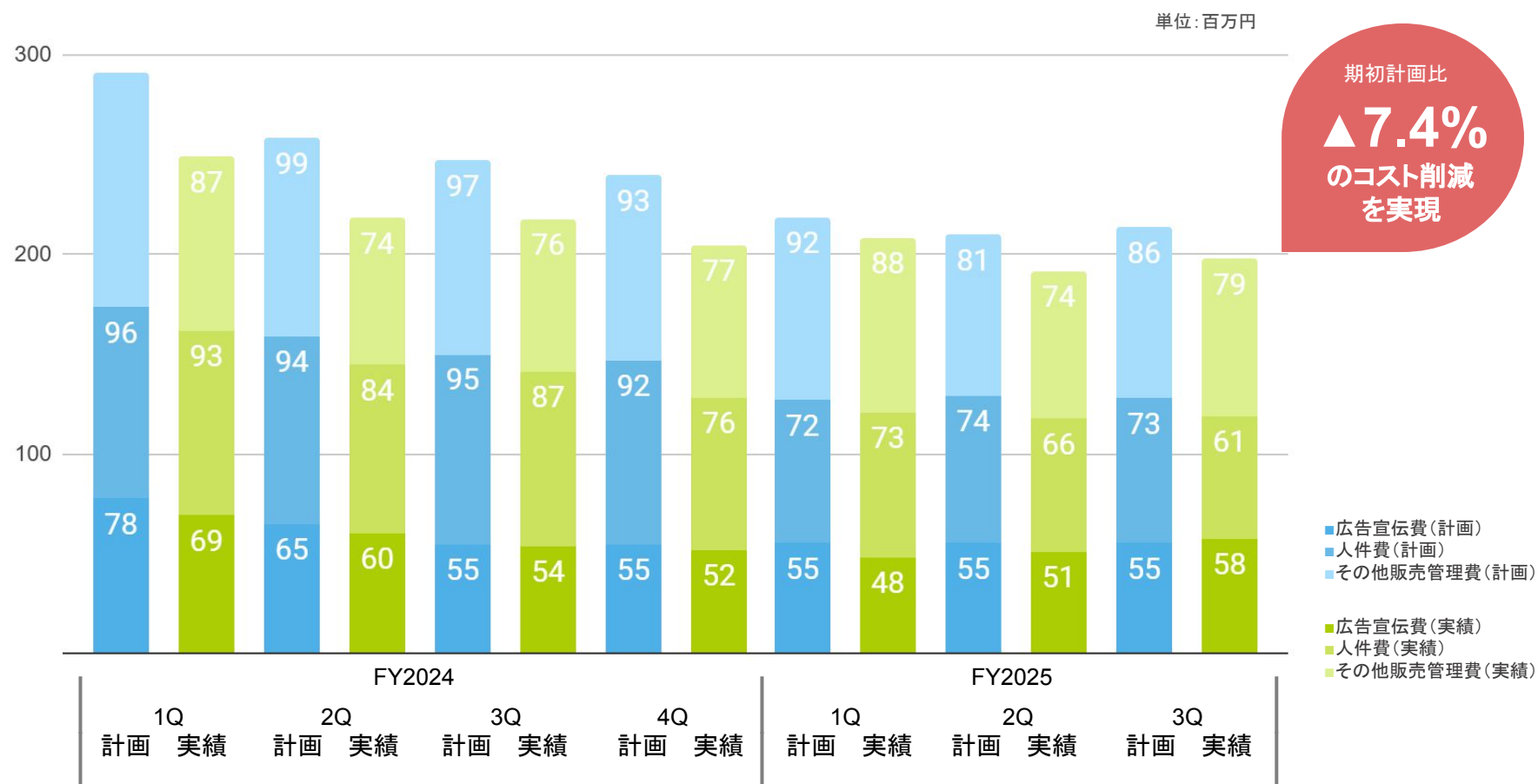
夜の遊園地貸切り大合コンについて

夜のひらかたパークを特別に貸し切り、3,000名規模のイベントを開催いたしました。「スワイプではできない出会いがここにある」をテーマに、幻想的な夜の遊園地の中、参加者同士が自然と交流できる仕掛けやキッカケを企画し、多くの参加者の方に楽しんでいただきました。

コスト最適化による、継続的な強固な財政基盤の構築を実現

第3四半期にて期初計画比 7.4%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まいりました。 machicon JAPANにて、マーケティング投資の拡大を実施いたしました。 その他販売管理費のコスト最適化をさらに推し進めることで、期初計画比で7.4%のコスト削減を実現いたしました。



4

FY2025 B/S概要

2025年9月期 第3四半期末 B/S概要

- 当連結会計期間末において、903百万円の現預金を保有
- 自己資本比率は73.9%と引き続き高水準で維持し、運転資金も潤沢
- 特別損失として有形固定資産に係る減損損失120百万円を計上

(単位: 百万円)

		FY2025 第3四半期末	FY2024 9月期末	FY2024 9月期末比
	流動資産	1,039	1,175	△135
	現金及び預金	903	1,072	△168
	固定資産	43	141	△98
資産合計		1,082	1,316	△233
	流動負債	140	160	△20
	固定負債	141	149	△7
負債合計		282	309	△27
純資産合計		800	1,006	△206
負債・純資産合計		1,082	1,316	△233
自己資本比率		73.9%	76.4%	△2.5%

5 グロース市場上場維持に向けて

基本方針および取り組み内容

グロース市場の上場維持基準

グロース市場において上場維持基準に関する経過措置が、2025年3月に終了いたしました。当社においては2025年9月期末時点で、上場後10年が経過し、本来の基準が適用されることとなります。それにより上場維持に係る時価総額基準が「5億円以上」から「40億円以上」が適用されるものとなります。

基本方針

2025年6月末時点で、時価総額基準にて基準を満たしていないと認識しております。事業成長および株価対策により企業価値を高め、上場維持を行うことを基本方針といたします。

取り組み検討内容

黒字化および事業成長

2025年4Qで見込んでいる黒字化を起点として、黒字を維持しつつ、売上成長の角度を高め、事業成長を実現してまいります。

株価対策

当社は、経営基盤、財務状況およびキャッシュ・フローなどのバランスを総合的に勘案しつつ、積極的な株価対策を検討してまいります。

情報開示・コミュニケーション

経営の透明性を高めるために、積極的な情報開示を行い、投資家の皆様に対する当社事業理解の促進に努め、企業価値の向上を図ってまいります。

6 会社概要

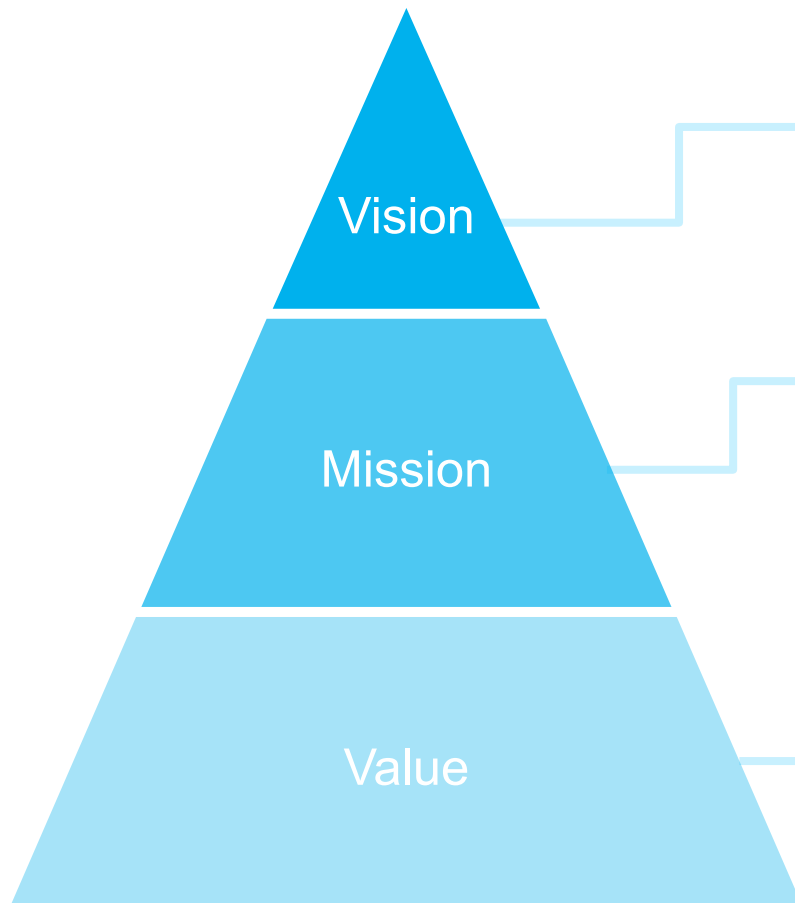
会社概要

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	67名（連結）【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	

LINKBAL 経営理念、ミッション、バリュー

経営理念

人との出会い、それが未来。



●ビジョン(あるべき姿)

人との出会い、それが未来。

●ミッション(使命)

出会いをつくる。

●バリュー(行動指針)

- 圧倒的一番
- 最強の当事者意識
- お客様体験も自分ごと

●トップスピード

- 今できる最高のチャレンジ
- 究極のコラボレーション

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



サービス

 machicon
J A P A N

 CoupLink

 1on1 for Singles

データを蓄積

解析結果をフィードバック

BIG DATA

ビッグデータ

リンクバルIDによる
数百万件のデータ

- ・会員属性データ
- ・利用データ
- ・アクセスデータ

など

MiDATA
Science that makes you smile

分析

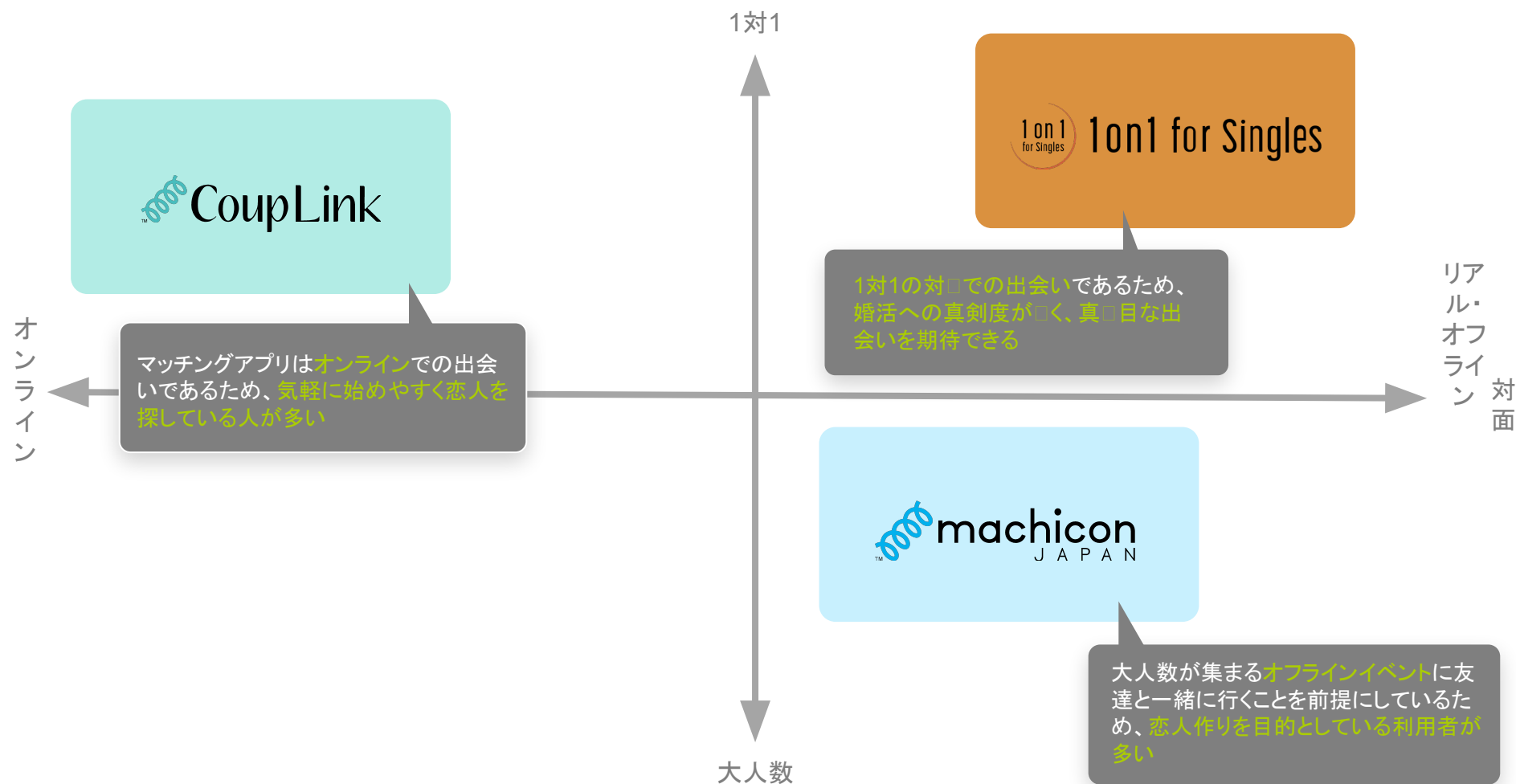
独自のAI技術により
ビッグデータを解析



より精度の高い
解析へ

展開サービス

全方位的な事業展開で、恋活・婚活需要を幅広くカバー

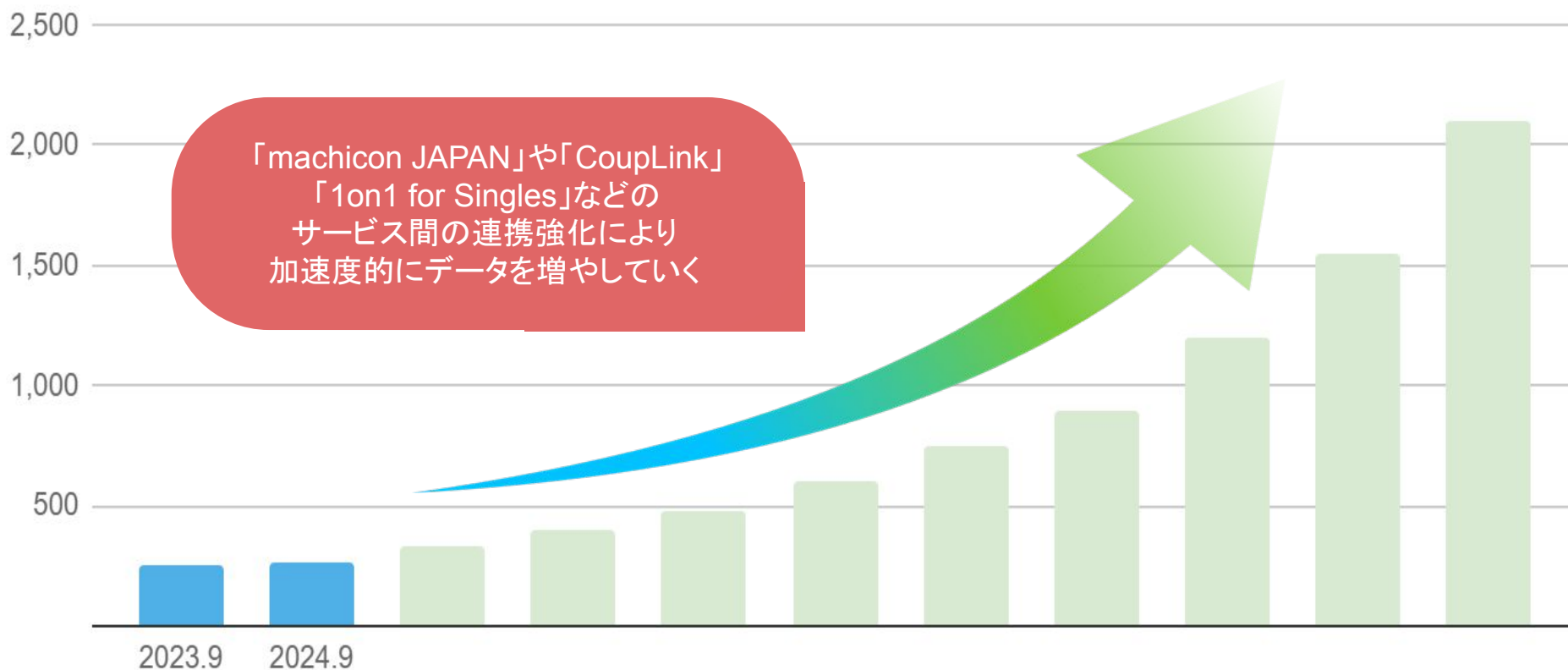


『ビッグデータ × AI』の活用

リンクバルIDのビッグデータを活用

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。



イベントECサイト運営サービス『machicon JAPAN』

279万人(※)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

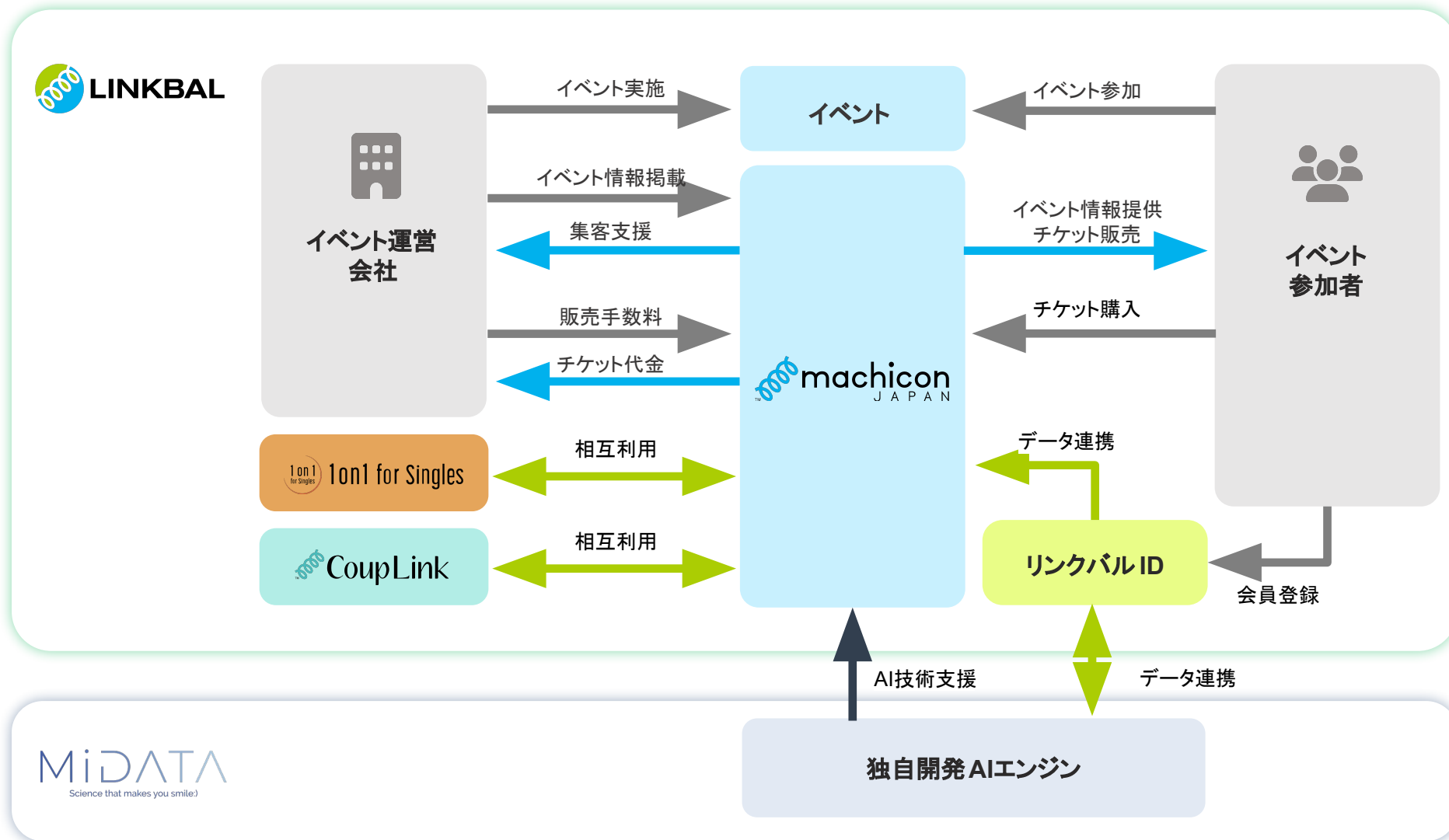
自分磨き

体験

.etc

※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』サービスの流れ



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『1on1 for Singles』
全ての「おひとり様」に向けた1対1の出会いを実現します。

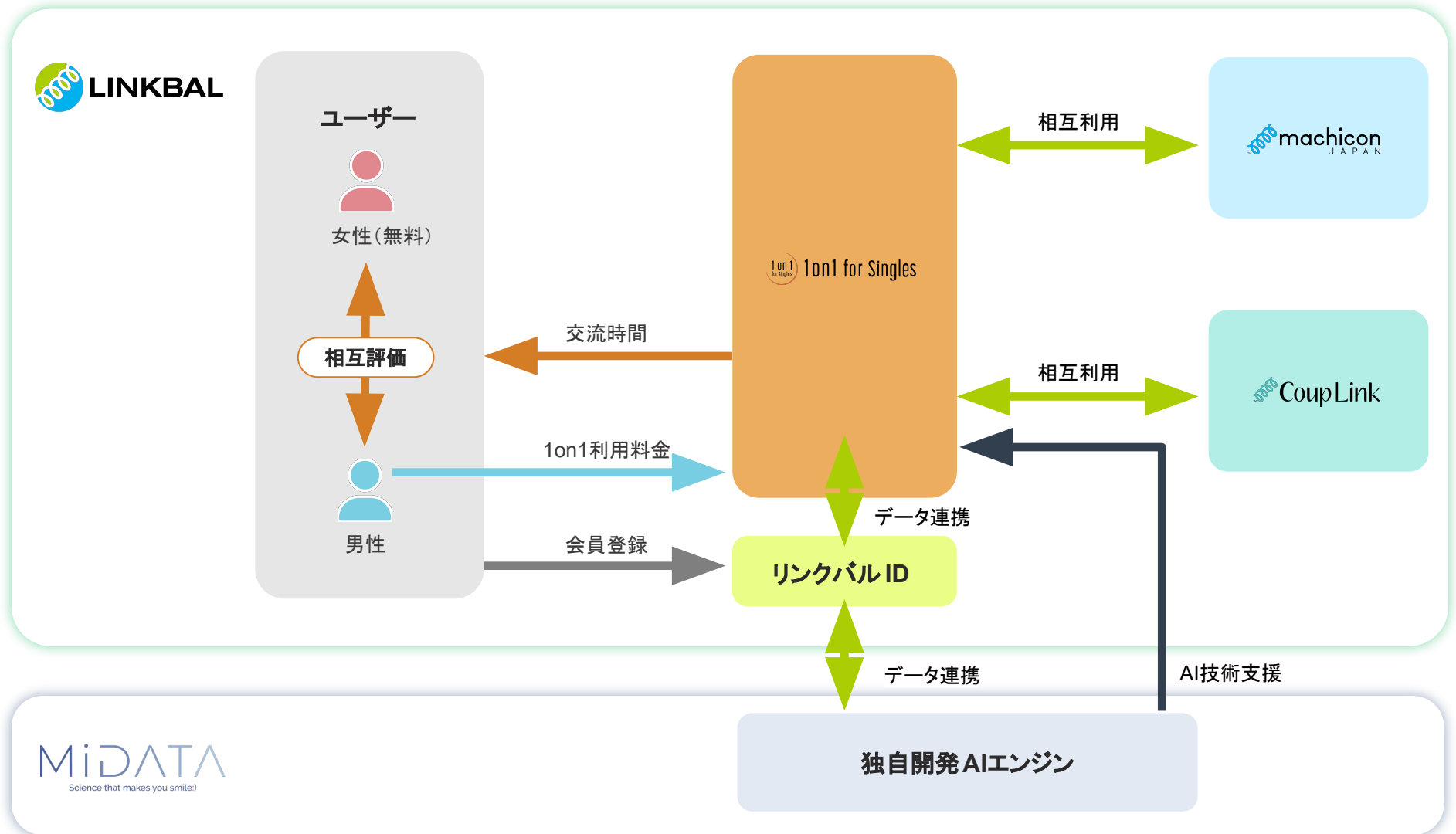
1対1で出会えるカフェ「1on1 for Singles」



【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

『1on1 for Singles』サービスの流れ



WEBサイト運営サービス『CoupLink』

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」

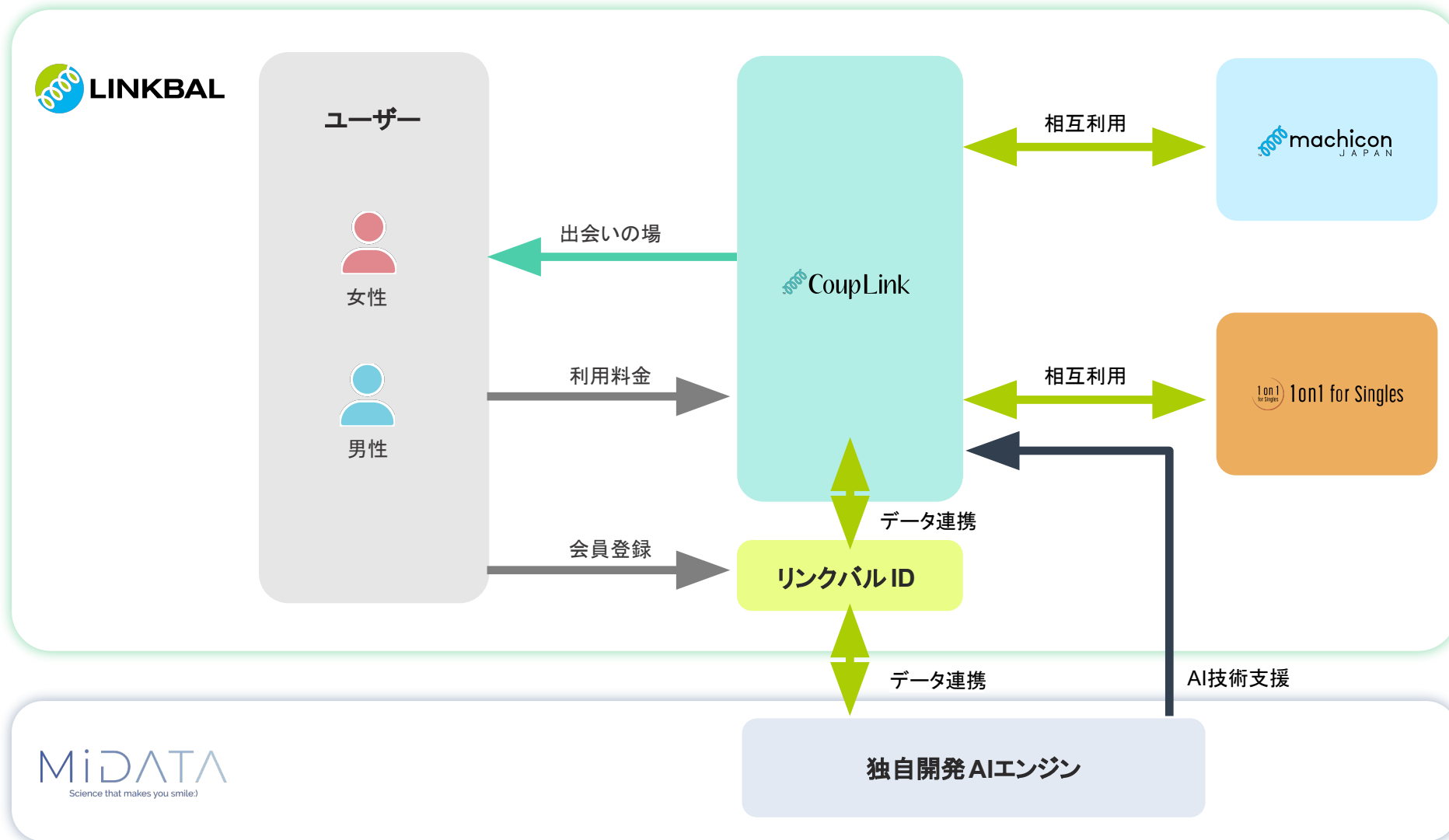


【概要・特長】

- 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

※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

『CoupLink』サービスの流れ



WEBサイト運営サービス

各サービス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」



▲2人だけのアルバム

▲2人だけのペアプロフィール

▲デートスポットご紹介

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
- 広告モデルを採用

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

7 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

- 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

「machicon JAPAN」「CoupLink」等のサービスで培った技術・ノウハウを活用し、積極的に産学連携を強化し、新たな技術の開発に取り組む

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。

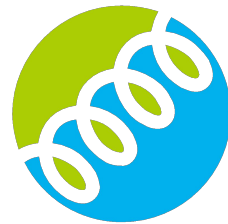
本取り組みにより、少子化問題や企業における人材不足といった社会課題の解決を目指します。

※推薦対象の両側（例：求人企業と求職者の双方）の選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。



LINKBAL