



LINKBAL

2026年9月期 第2四半期

決算説明資料

株式会社リンクバル

証券コード：6046

2026年5月11日

LINKBAL

- 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。

INDEX

目次

- 1 2026年9月期 第2四半期 エグゼクティブサマリー
- 2 2026年9月期 第2四半期 業績概要
- 3 2026年9月期 業績予想
- 4 株主還元
- 5 成長戦略
- 6 リンクバルグループ概要

- 1 2026年9月期 第2四半期 エグゼクティブサマリー
- 2 2026年9月期 第2四半期 業績概要
- 3 2026年9月期 業績予想
- 4 株主還元
- 5 成長戦略
- 6 リンクバルグループ概要

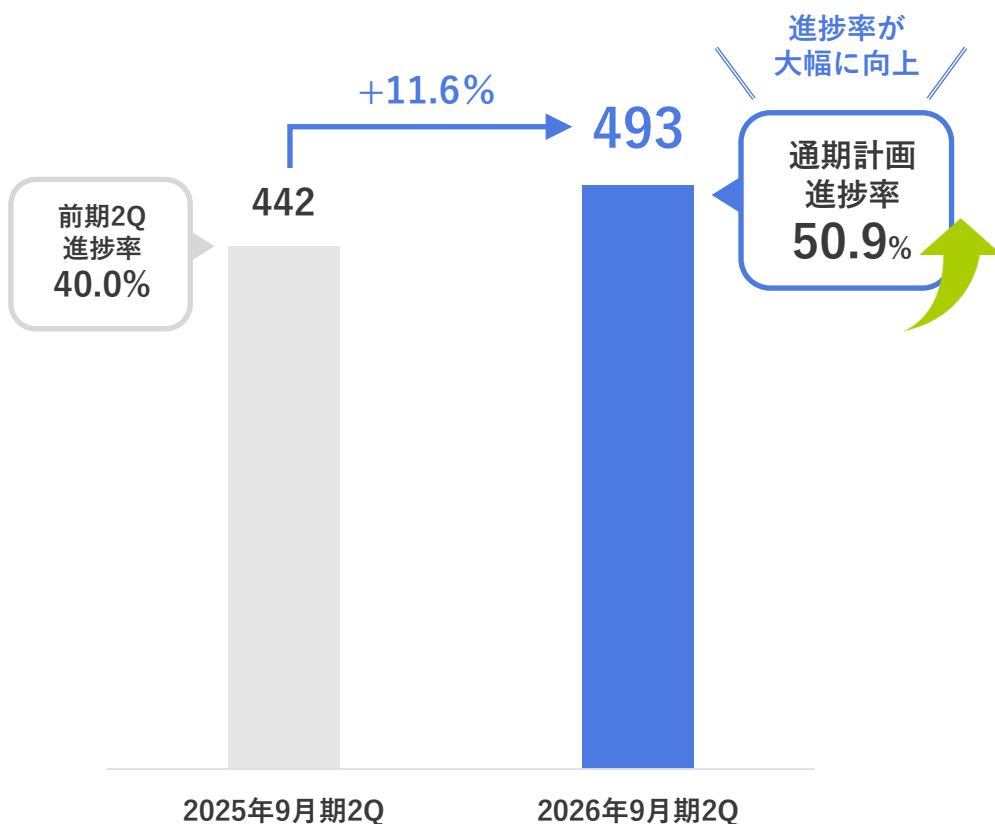
2026年9月期 第2四半期 エグゼクティブサマリー (連結)



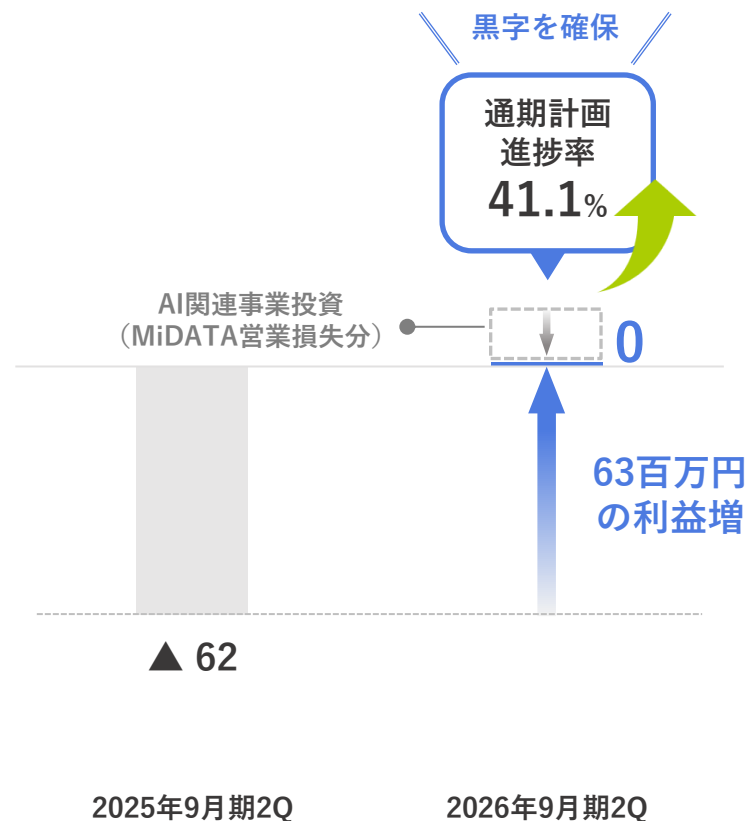
売上高・営業利益ともに順調に推移。マッチング・AI、2つのサービスともに売上が拡大し、第2Qで売上進捗率は50%超。

株主優待実施・市場区分変更に伴う費用、AI関連事業拡大への投資費用を吸収しつつ、黒字を維持。

● 連結売上高 (百万円)



● 連結営業利益 (百万円)

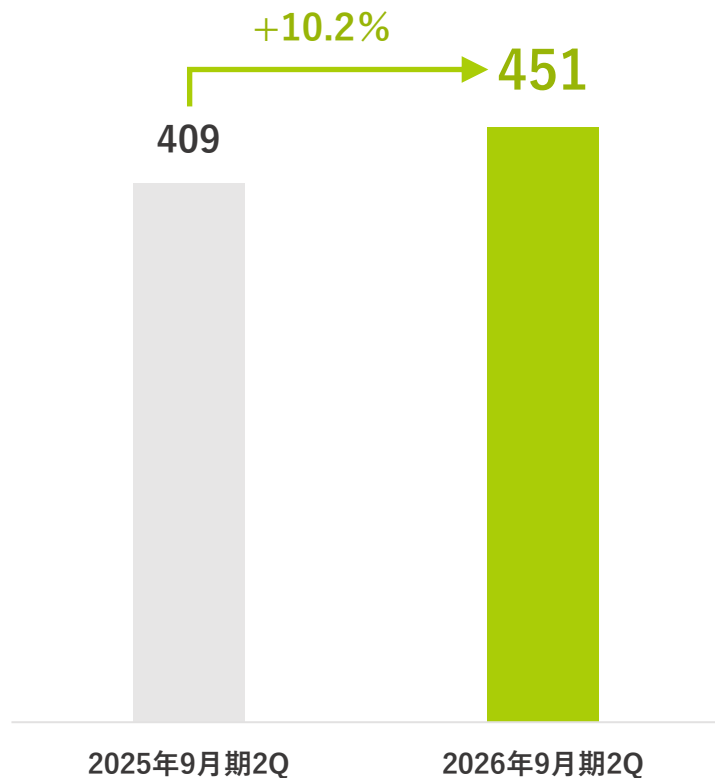


2026年9月期 第2四半期 エグゼクティブサマリー（単体）

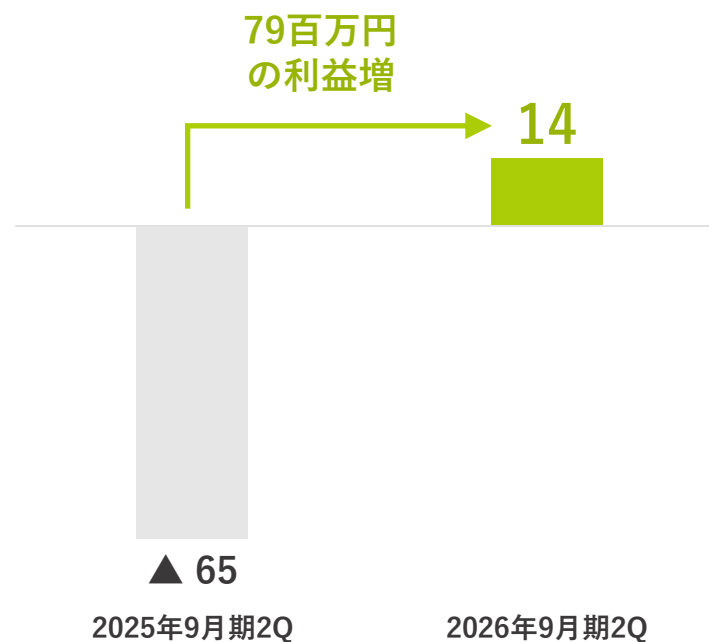


売上高の着実な成長により、単体業績においては、黒字化達成に向けた収益基盤を確立。

● 単体売上高（百万円）



● 単体営業利益（百万円）



- 1 2026年9月期 第2四半期 エグゼクティブサマリー
- 2 **2026年9月期 第2四半期 業績概要**
- 3 2026年9月期 業績予想
- 4 株主還元
- 5 成長戦略

2026年9月期 第2四半期業績概要



11.6%の増収。事業が堅調に進展する中でもAI関連投資を進め、利益は黒字確保水準に留まる。

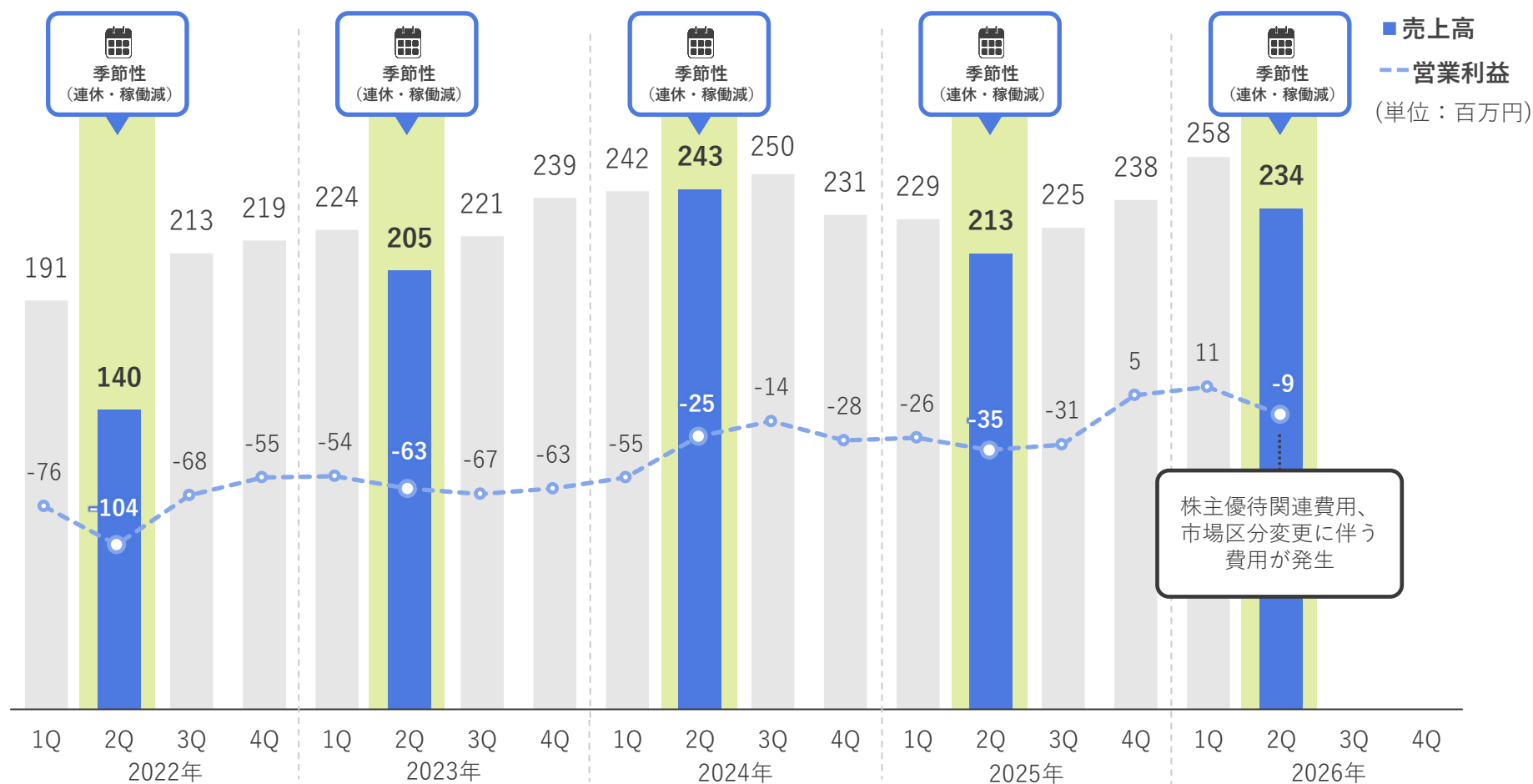
- マッチングサービスの自社大型イベントの新規顧客数が好調に推移し、売上は前年同期比2桁以上の増収。
- 株主優待関連費用、市場区分変更に伴う費用が発生。

	2025年9月期 2Q		2026年9月期 2Q		前年同期比		計画対比	
	実績	売上比率	実績	売上比率	増減額	増減率	通期計画	進捗率
(単位：百万円)								
売上高	442	-	493	-	+51	+11.6%	971	50.9%
売上原価	101	23.0%	123	25.1%	+21	+21.5%	-	-
売上総利益	340	77.0%	370	74.9%	+29	8.7%	-	-
販管費	403	91.2%	369	74.8%	▲34	▲8.5%	-	-
営業利益	▲62	-	0	0.2%	+63	-	2	41.1%
経常利益	▲62	-	2	0.5%	+65	-	2	120.7%
中間純利益	▲64	-	1	0.4%	+66	-	1	106.7%

2026年9月期 四半期別売上高・営業利益推移



主要サービスであるマッチングサービスは、休日数や大型連休の有無により売上が変動する季節性があるため、第2四半期は一時的に売上が落ち着く一方、第3・第4四半期に売上を伸ばす下期偏重型の構造。



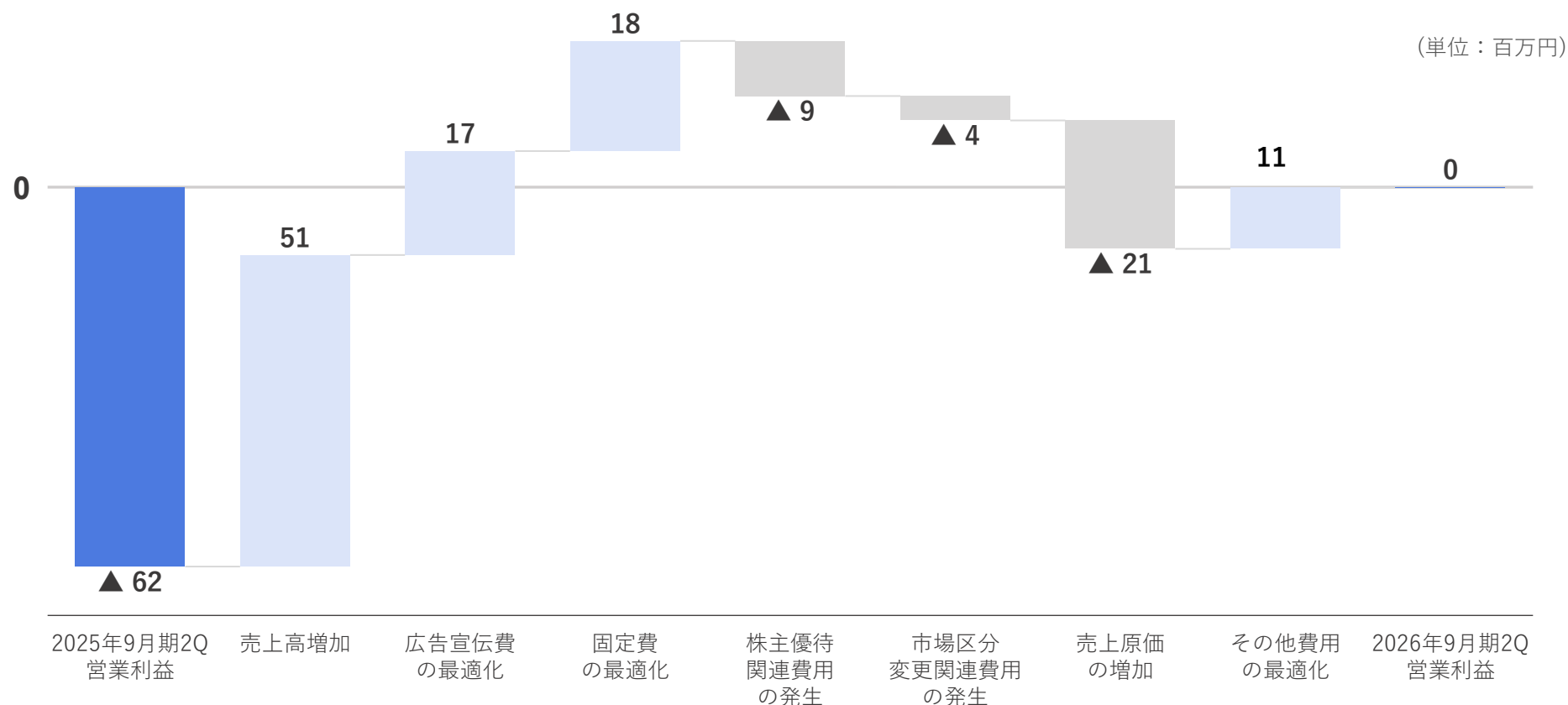
※2024年4Q：Googleのアルゴリズムアップデートの影響による

2026年9月期 第2四半期 営業利益の増減要因(累計)



営業利益は前年同期比+63百万円

- 新たなイベントの成功により、売上高は前年同期比51百万円の増収。
- 売上原価の増加や株主優待関連費用、市場区分変更に伴う費用発生が利益を押し下げたものの、増収効果により黒字で着地。



AI領域事業の拡大に伴い、2026年9月期よりサービス区分を再整理



当社グループは、主要サービスであるマッチング領域の継続的な成長に加え、AIを中心とした技術力を活用したソリューション領域の拡大により、中長期的な収益機会の拡大を目指しております。

この方針の下、当社グループの事業内容および提供価値をより適切に示すため、当第1四半期よりサービス区分を再整理いたしました。

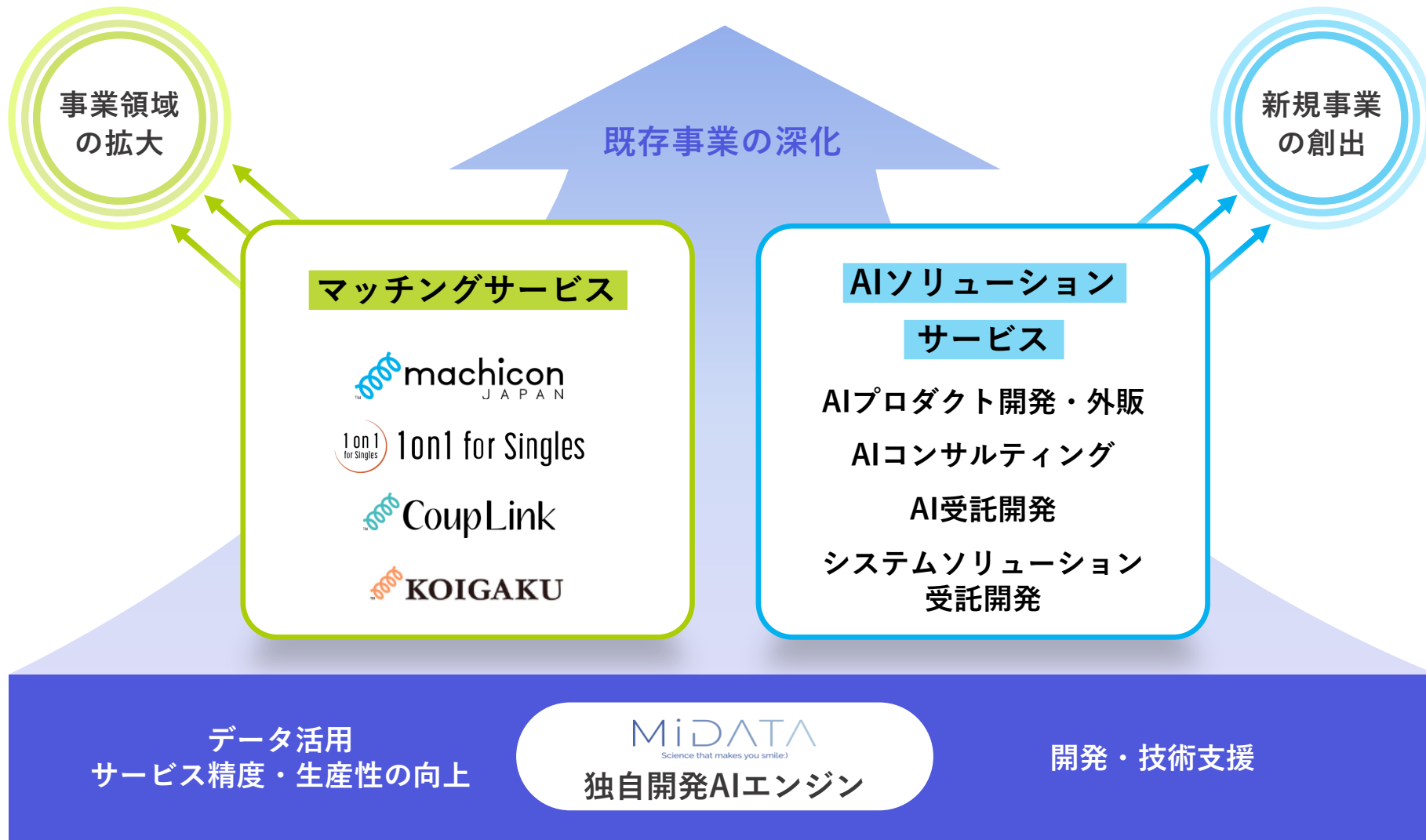
2025年9月期	
イベントEC運営サービス	<ul style="list-style-type: none">● machicon JAPAN● 1on1 for Singles
WEBサイト運営サービス	<ul style="list-style-type: none">● CoupLink● 恋学● AIコンサルティング● AI受託開発● AIプロダクト開発・外販



2025年9月期	
マッチングサービス	<ul style="list-style-type: none">● machison JAPAN● 1on1 for Singles● CoupLink● 恋学
AIソリューションサービス	<ul style="list-style-type: none">● AIコンサルティング● AI受託開発● AIプロダクト開発・外販● システムソリューション受託開発

リンクバルが展開する事業

AIが深化させるマッチングサービスと、AIが創出する新たな事業展開

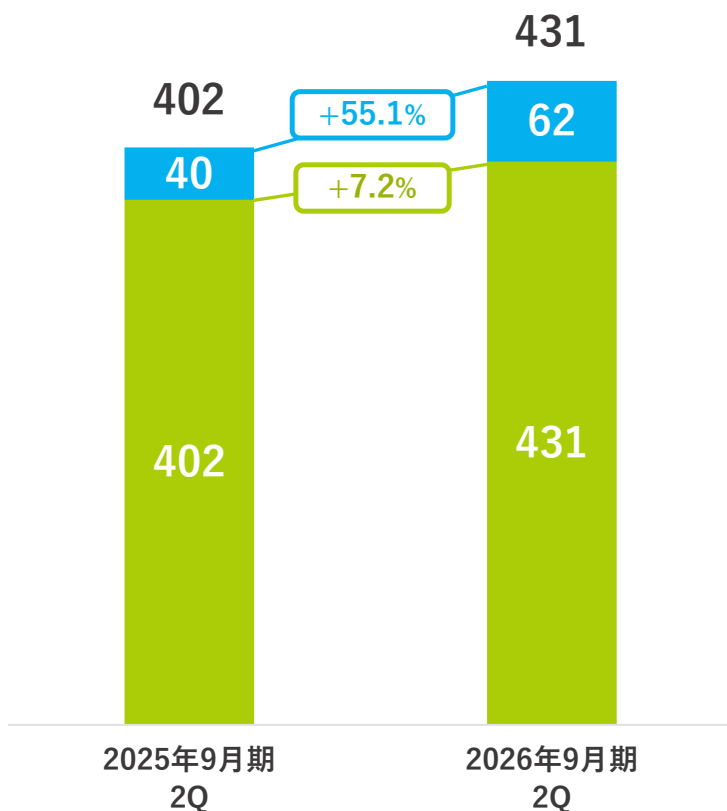


2026年9月期 第2四半期 サービス別売上概要



2つのサービスともに売上増。AIサービスの伸びが大きく、AIサービスの売上構成比が約13%へと拡大。

(単位：百万円)



AIソリューションサービス

構成比 **12.7%** (前年同期比+3.5pt)

マッチング領域で培ったデータ活用ノウハウと開発技術を基盤に、AIを中心としたソリューション提供を推進。顧客課題に応じた開発・技術支援を通じて収益機会を着実に拡大。

マッチングサービス

構成比 **87.3%** (前年同期比▲3.5pt)

machicon JAPANを起点としたスパイラル戦略を推進。自社企画イベントの開催数を拡大し、新規顧客獲得と顧客満足度向上を同時に実現。

AI活用による安全性・運営効率の向上がスパイラル戦略を下支えし、不正対策や業務効率化を進めることで、安心・安全な利用環境と収益性改善を両立し、グループ全体の業績向上に寄与。

2026年9月期 第2四半期 B/S概要



当連結会計期間末において、931百万円の現預金を保有。
自己資本比率は70%以上を維持し、財務健全性を維持。

		(単位：百万円)	2025年9月期	2026年9月期 2Q	増減
資産合計	流動資産		1,077	1,092	+14
		現金及び預金	914	931	+17
	固定資産		43	44	+1
			1,120	1,136	+15
負債合計	流動負債		174	196	+22
	固定負債		136	123	▲12
			310	320	+9
純資産合計			810	816	+5
負債・純資産合計			1,120	1,136	+15
自己資本比率			72.3%	71.8%	▲0.4%

- 1 2026年9月期 第2四半期 エグゼクティブサマリー
- 2 2026年9月期 第2四半期 業績概要
- 3 2026年9月期 業績予想**
- 4 株主還元
- 5 成長戦略
- 6 リンクバルグループ概要

売上拡大とコスト構造の適正化により、通期黒字化へ

- マッチングサービスの自社イベント強化、AIソリューションサービスの産官学連携の加速により、成長を図る。
- 段階的に進めてきた固定費の見直し、効率化によるコスト構造を維持し、サービスへの投資拡大を柔軟に検討。

(単位：百万円)	2025年9月期	2026年9月期	前期比	
			増減額	増減率
売上高	906	971	+64	+7.2%
営業利益	▲89	2	+91	-
経常利益	▲83	2	+85	-
当期純利益	▲197	1	+199	-

- 1 2026年9月期 第2四半期 エグゼクティブサマリー
- 2 2026年9月期 第2四半期 業績概要
- 3 2026年9月期 業績予想
- 4 株主還元**
- 5 成長戦略
- 6 リンクバルグループ概要

株主優待制度の導入



2026年9月期中間基準日より、株主優待制度を導入

株主の皆様への感謝をお伝えするとともに、中長期的な当社の銘柄魅力を高めることを目的として、株主優待制度を導入いたします。



年間合計 **10,000**円分のデジタルギフト®を進呈いたします

中間優待



株式1,000株（10単位）以上
を半年以上継続保有

5,000円分の
デジタルギフト®

期末優待



株式1,000株（10単位）以上
を半年以上継続保有

5,000円分の
デジタルギフト®

※初回基準日である2026年9月期中間基準日のみ、保有期間条件は適用いたしません。

- 1 2026年9月期 第2四半期 エグゼクティブサマリー
- 2 2026年9月期 第2四半期 業績概要
- 3 2026年9月期 業績予想
- 4 株主還元
- 5 成長戦略**
- 6 リンクバルグループ概要

ビジネスモデル

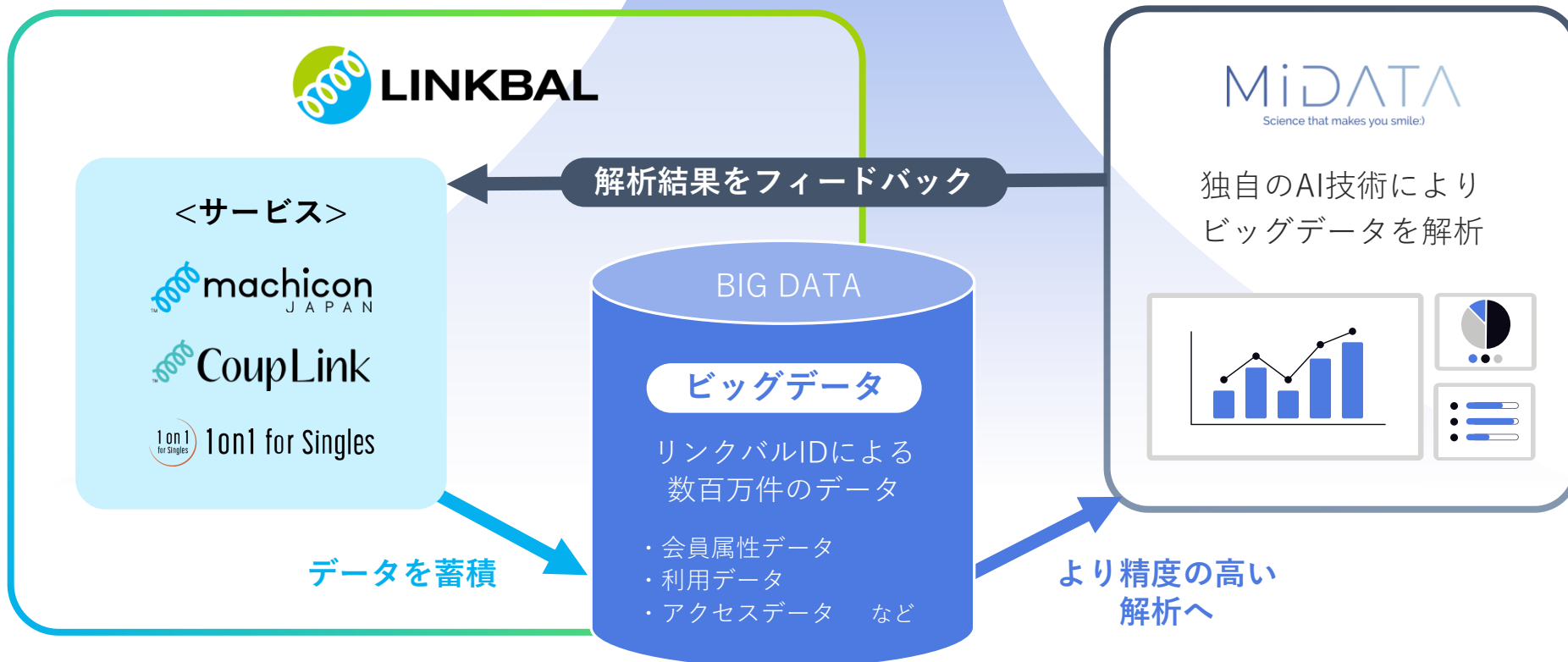


主力のマッチングビジネスの事業基盤を高いAI技術を生かし拡大。
ビッグデータの活用により非連続的に新たな事業領域を創出。

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

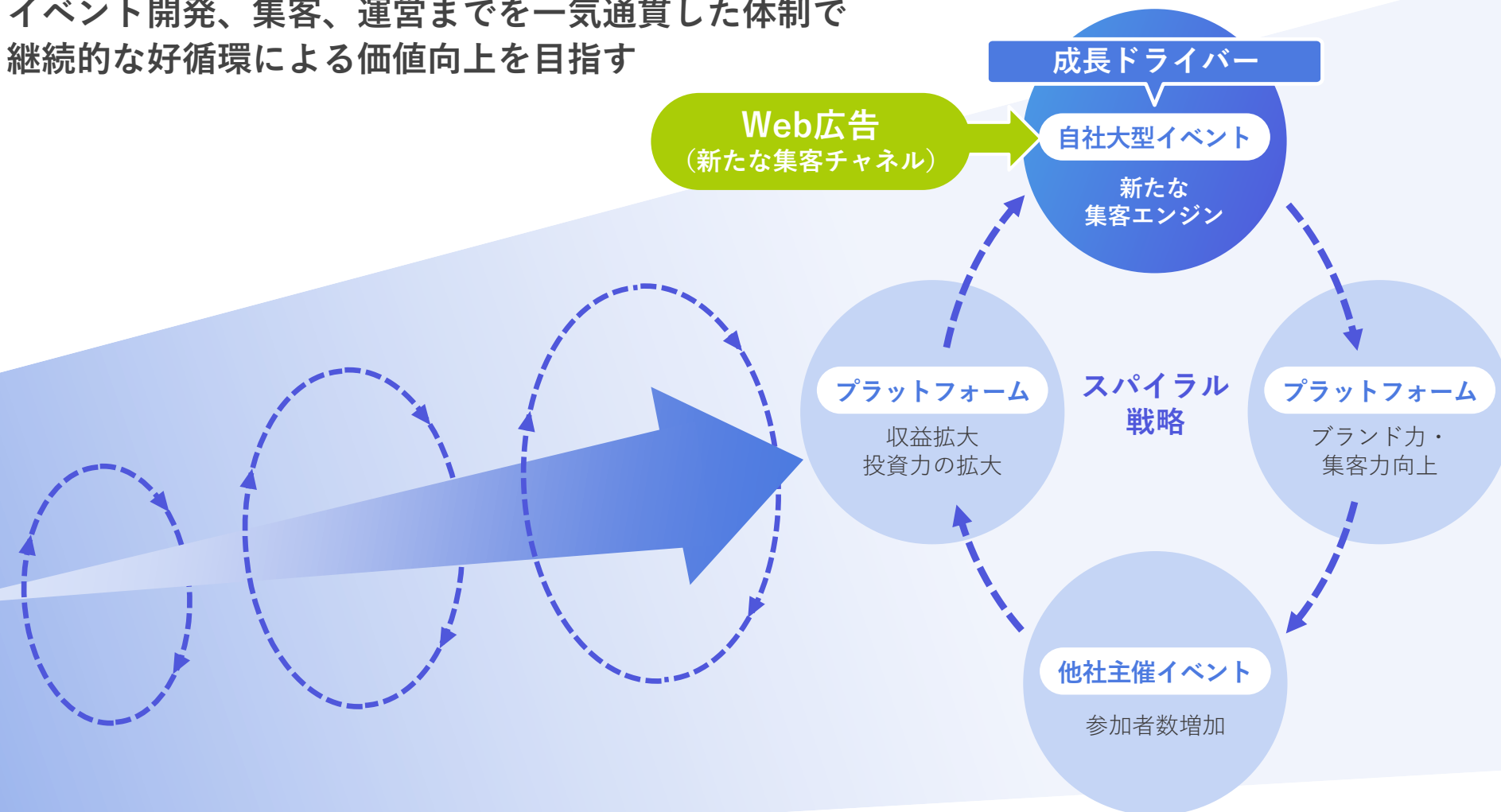
事業成長による
データ蓄積量の増加



成長戦略① 「machicon JAPAN」 新たなスパイラル戦略による再成長



マーケットインによる
イベント開発、集客、運営までを一気通貫した体制で
継続的な好循環による価値向上を目指す



成長戦略① 自社大型イベント実績

1,000名を超える規模の大型自社イベント企画の成功

1,000名規模の自社大型イベントを複数開催、いずれも完売となり、高い集客を達成しました。

これらイベントの企画・集客・運営ノウハウの蓄積により、新たな魅力的なコンテンツを継続的に創出できる体制を構築しています。

今後は、大型イベントを起点に、新規顧客獲得とサービス連携の強化を通じて、プラットフォーム全体の成長を加速してまいります。

実績紹介



ナイトアクアリウムで最大1,000名が出会う
夜の水族館まるごと出会いの舞台～えの恋ナイト～



ナイトアクアリウムで最大1,100名が出会う
夜の水族館まるごと出会いの舞台～シーパラナイト～

成長戦略② AI領域への成長投資を強化し、急成長市場でシェア拡大を狙う



AI領域での市場シェア拡大を最重要戦略と位置づけ、グループのAI実装力・開発力を軸に、AI市場のリーディングポジションを確立

- ✓ AI先進企業・自治体・研究機関との連携で、成長スピードを加速
- ✓ 実装力とスピードでシェア拡大を目指し、AI事業を収益の柱へ





AI活用の戦略策定から実装、定着までを一気通貫で支援
地域課題の解決と産業活性化を両立する新たなモデルを推進

地域に根ざす金融機関のDXを、AI実装で伴走支援

MiDATAは、沖縄県を代表する損害保険会社である大同火災海上保険株式会社の「第15次中期経営計画」におけるAI活用DXの伴走支援パートナーに選定され、プロジェクトを開始。同社が掲げる「原点新化」のもと、AI・データ活用を軸とした業務変革を支援いたします。

■ 実装領域

- ✓ データ利活用基盤の構築（DWH／データマート整備）
- ✓ 生成AI活用による業務効率化（チャットボット開発・ガイドライン策定）
- ✓ AI人材育成・社内定着支援

■ MiDATAとOSCが業務提携 ～沖縄×東京で進めるAIソリューション戦略～
<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000015.000139343.html>

成長戦略② 事例紹介 | アライアンス提携による

MiDATA
Science that makes you smile.

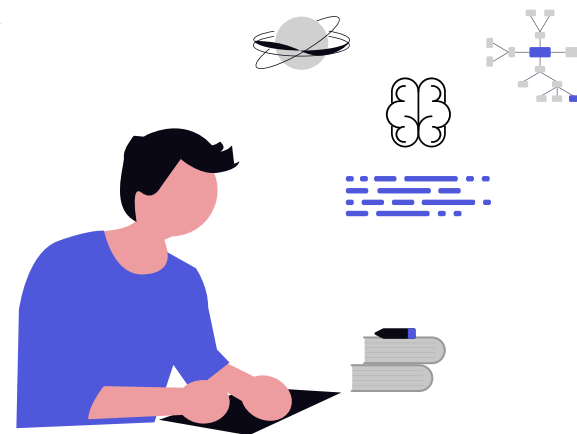
AIの実装力を活かし、地域課題の解決と産業活性化を両立する新たなモデルを推進

沖縄拠点の設立と、AI実装による地域課題解決の推進

MiDATAは、「すべての人がAIの便利を享受する世界」をVisionに掲げ、AIを実際の現場に実装することで、地域や企業の課題解決を支援しています。2025年5月、那覇市に新拠点を開設し、AI人材育成や地域産業への技術支援を本格化。さらに、沖縄ソフトウェアセンター（OSC）と業務提携し、東京と沖縄の両拠点でAIソリューションを開発・導入する体制を構築しました。

■ MiDATAとOSCが業務提携 ～沖縄×東京で進めるAIソリューション戦略～
<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000011.000139343.html>

■ MiDATA、沖縄県に新拠点を設立し、沖縄県でのAI活動を推進強化
<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000007.000139343.html>



成長戦略② 産学連携によるAI実装研究の深化



MiDATA
Science that makes you smile!

研究成果を“実際に使えるAI”として社会へ実装することで、産学一体での価値創出を推進

産学連携によるAI実装研究の深化

東京大学マーケットデザインセンターとの共同研究

恋愛・人材マッチング領域における「two-sided recommendation（双方推薦）」のアルゴリズム改良を進め、社会課題である少子化や人材ミスマッチの解消を目指しています。

- マッチング理論で社会をよりよい方向へ。MiDATAと東京大学マーケットデザインセンターが共同研究を開始
<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000003.000139343.html>



琉球大学との共同研究

ECサイトなどにおける高度なパーソナライズド・レコメンドAIの開発を推進。暗黙的データを活用したレコメンド精度の向上を通じ、実運用可能なAI技術の確立を図っています。

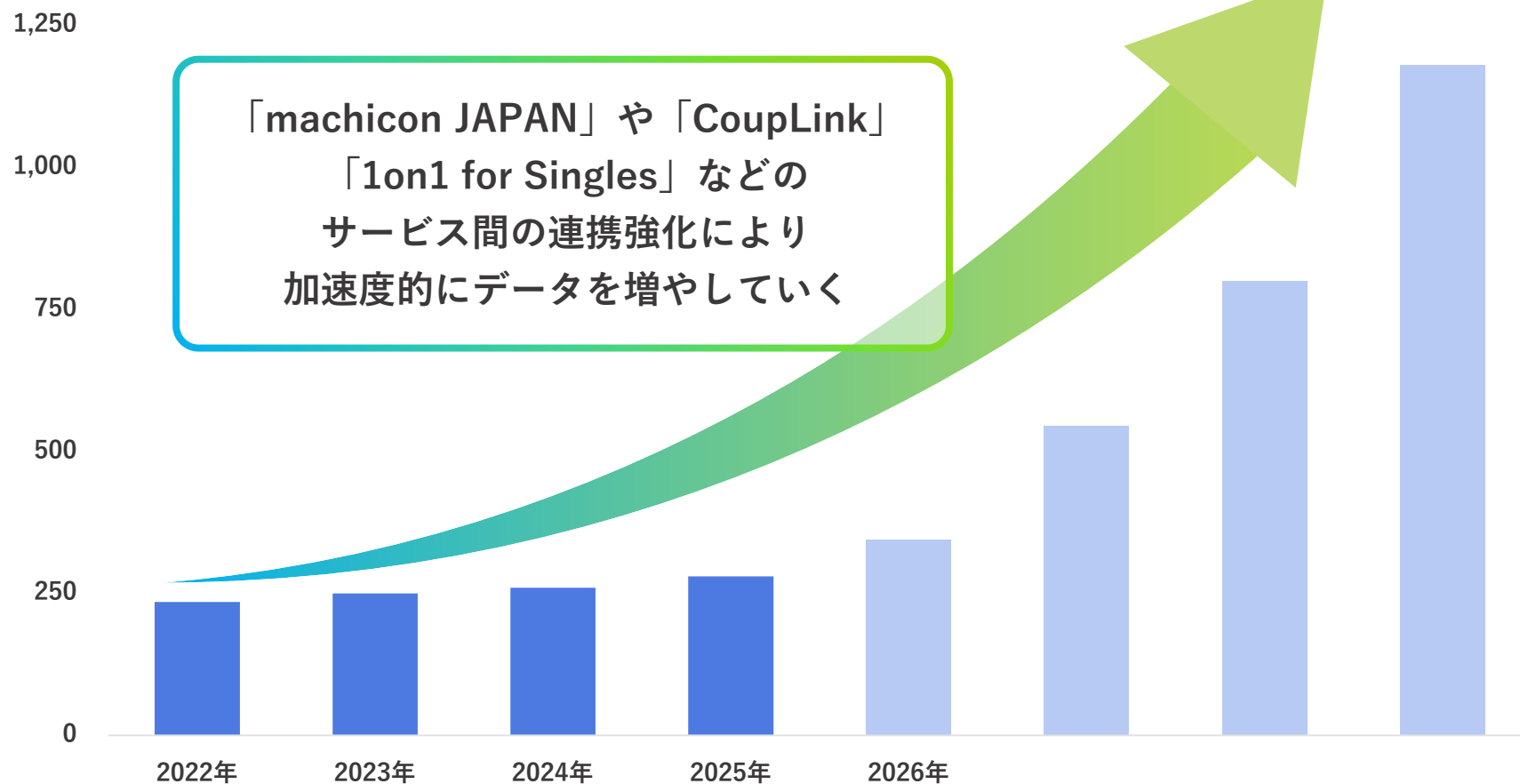
- 高度なパーソナライズド・マーケティングの実現へ。株式会社MiDATAと琉球大学が共同研究を開始
<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000004.000139343.html>



『ビッグデータ × AI』の活用

- ・ 恋活婚活領域で蓄積されるリンクバルIDの会員・アクセス・購買データを活用
- ・ ビッグデータにMiDATAのAI技術を掛け合わせて事業成長を実現
- ・ 事業成長に伴いデータがさらに増え、データ×AIの成長スパイラルを形成

リンクバルID数 増加イメージ

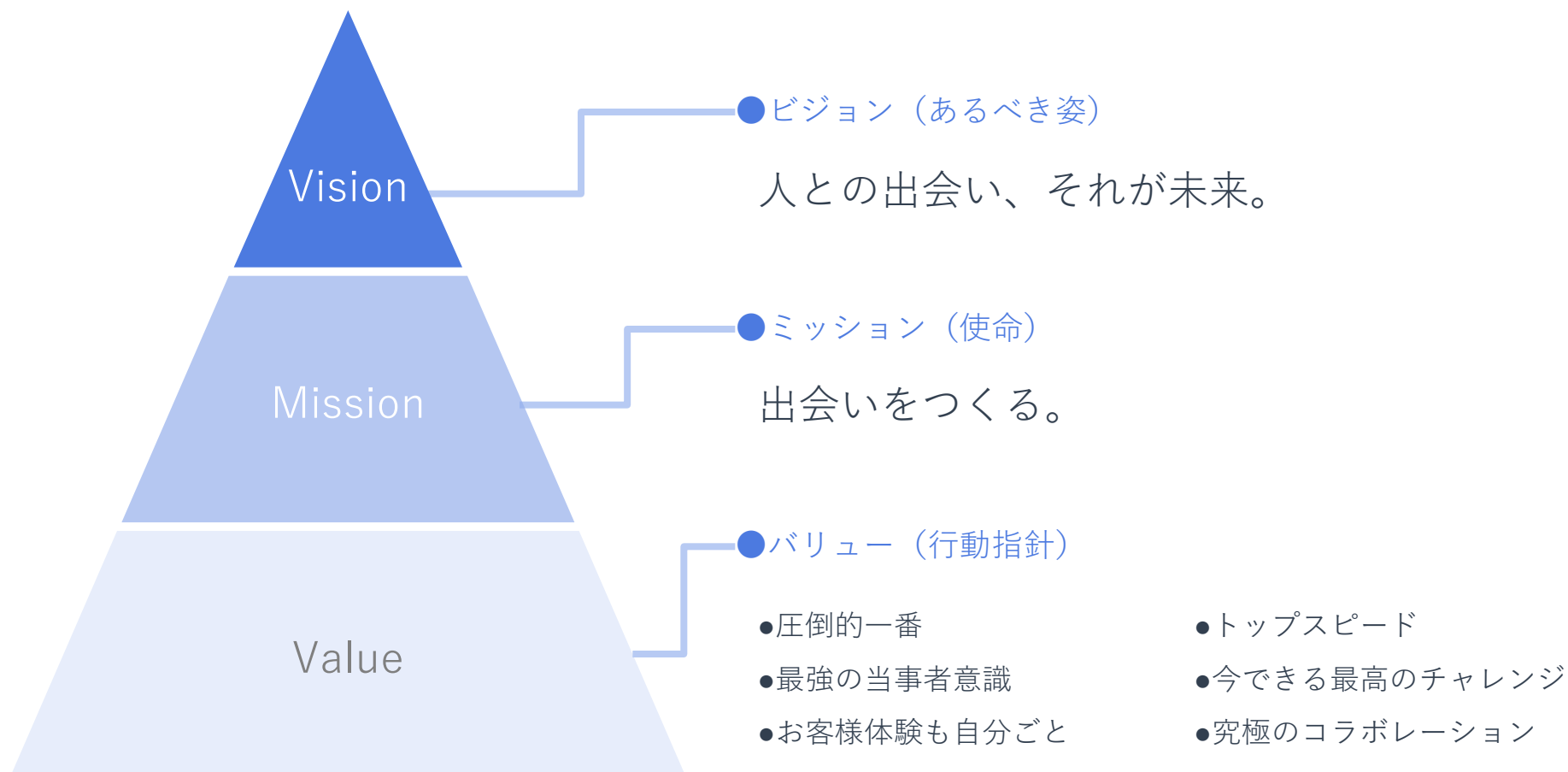


- 1 2026年9月期 第2四半期 エグゼクティブサマリー
- 2 2026年9月期 第2四半期 業績概要
- 3 2026年9月期 業績予想
- 4 株主還元
- 5 成長戦略
- 6 リンクバルグループ概要**

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) 伴 直樹 取締役 (監査等委員) 塩幡 勝典
社員数	59名 (連結) 【2025年9月30日現在】
事業内容	マッチングサービス AIソリューションサービス その他関連アプリ運営サービス

経営理念

人との出会い、それが未来。



オフライン×オンラインのハイブリッドな事業展開



- ・幅広い恋活・婚活ニーズをキャッチする**全方位的な事業展開**による、顧客の囲い込み
- ・サービス間連携による、顧客ニーズをキャッチ



CoupLink

マッチングアプリはオンラインでの出会いであるため、気軽に始めやすく恋人を探している人が多い

1on1 for Singles

1対1の対面での出会いであるため、婚活を目的とした真剣な出会いを期待できる

machicon JAPAN

大人数が集まるオフラインイベントに友達と一緒にいくことを前提にしているため、恋人作りを目的としている利用者が多い

『machicon JAPAN』



291万人(※)の会員数を有し、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

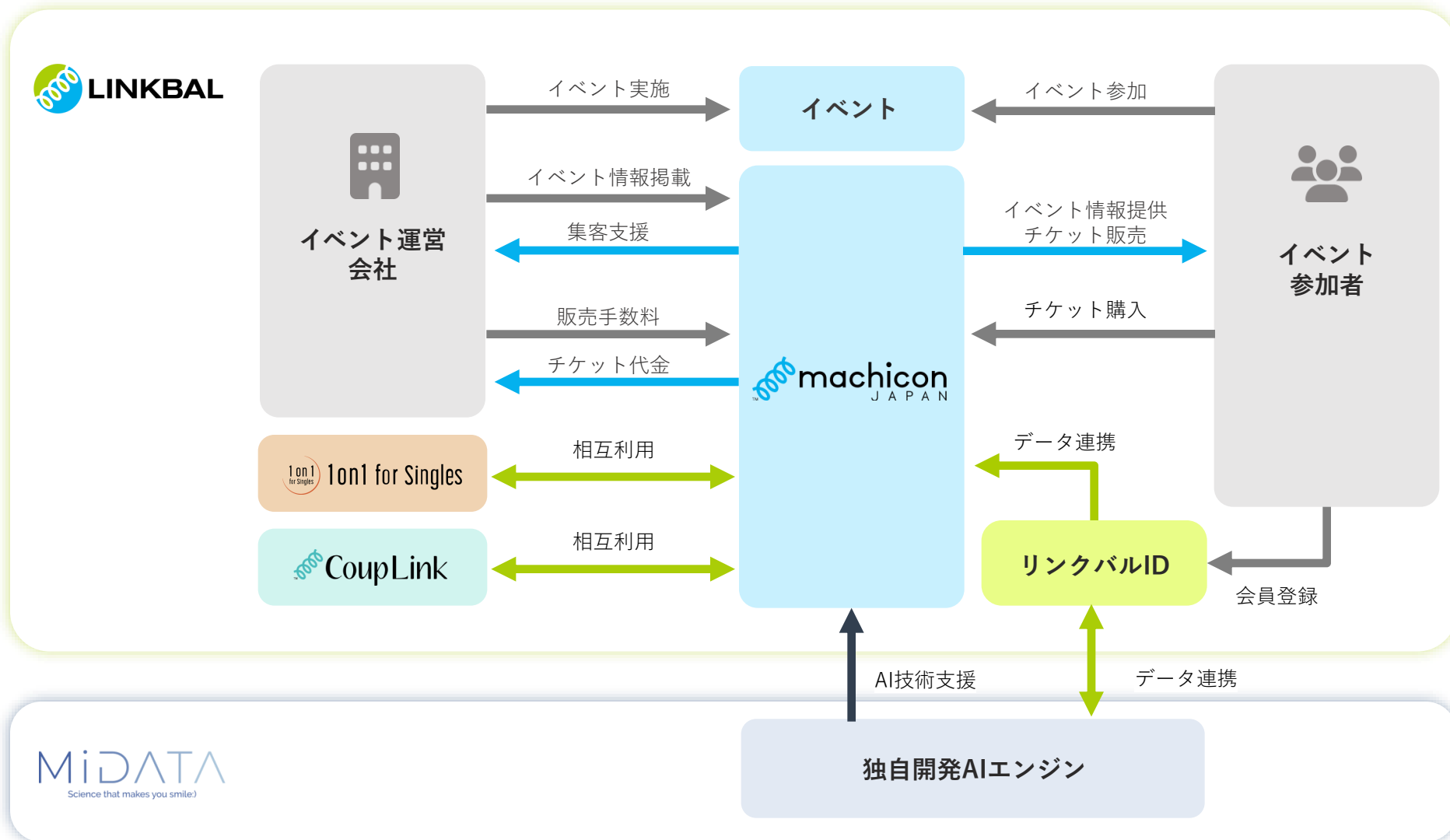
自分磨き

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



『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。

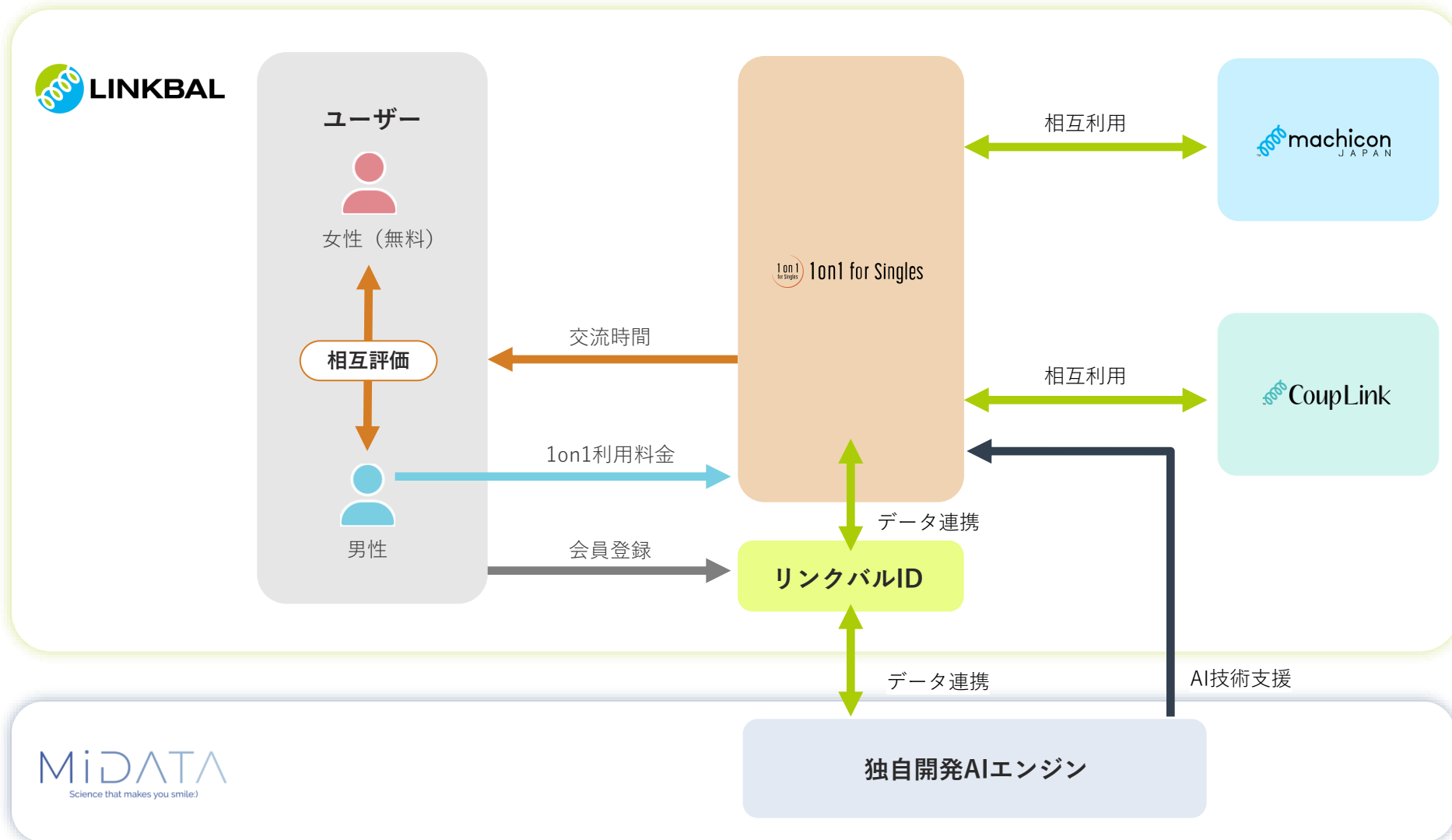
1対1で出会えるカフェ 「1on1 for Singles」



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
- 2024年12月に上野店をオープン

『1on1 for Singles』サービスの流れ



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」

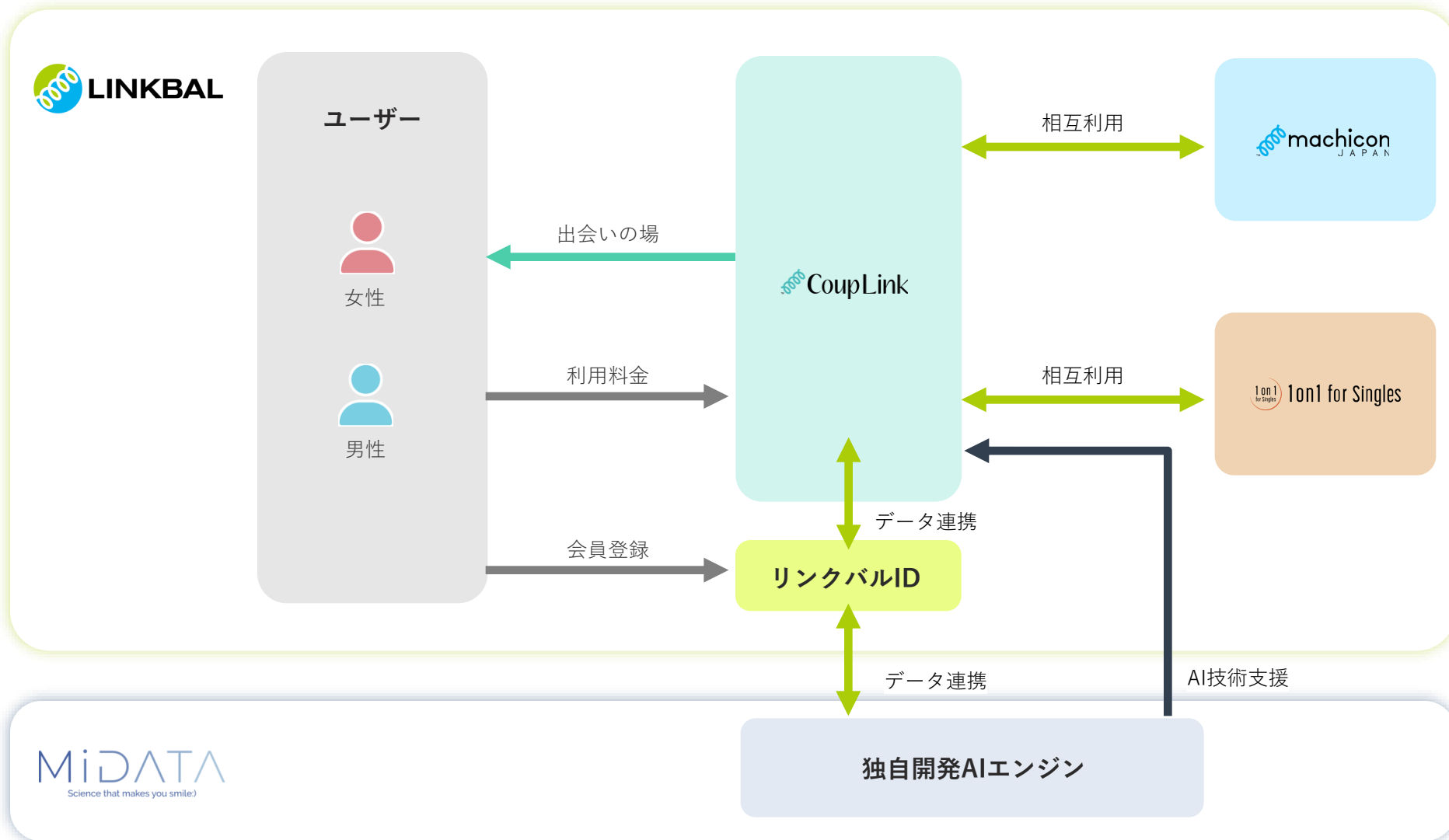


概要・特長

- 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



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技術を独自開発統計解析や機械学習、生成AIなどを組み合わせ、企業の複雑な課題を解決します。コンサルティングからプロダクト提供、定着支援まで一貫対応し、専門性と感性を磨き続けながら、AIの価値を社会に広く届けます。

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。

検索依存から脱却、新たなマッチングを創出

建設業マッチングプラットフォーム「ツクリンク株式会社」では、従来の“検索”依存による機会損失を課題とし、MiDATAと共同でAIレコメンド機能を導入。解釈性重視のLDAモデルを用い、募集・応募ログと業界専門のキーワードを機械学習。導入から半年で、レコメンド経由のマッチング数がプラットフォーム全体の3%を占める成果を実現しました。



LINKBAL