



2026年9月期 第3四半期

決算説明資料

株式会社リンクバル

証券コード：6046

2026年8月14日

© LINKBAL INC.

LINKBAL

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。

INDEX

目次



- ① 2026年9月期 第3四半期 エグゼクティブサマリー
- ② 2026年9月期 第3四半期 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3四半期 エグゼクティブサマリー
- 2 2026年9月期 第3四半期 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 売上高は、期初計画を上回る水準で順調に推移

2 市場区分の変更に伴う一時的な費用、株主優待実施費用に加え、成長機会を捉えた機動的な投資の実行により、一時的に営業損失を計上

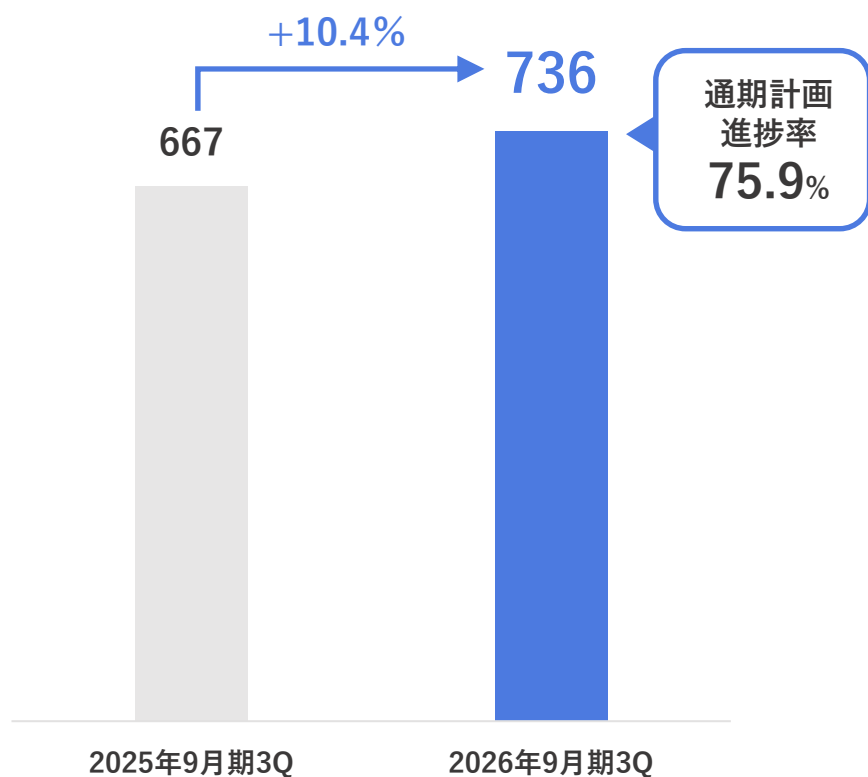
3 第4四半期は自社大型イベント開催件数の大幅な増加により収益拡大を図ることで、通期業績予想を達成見込み

2026年9月期 第3四半期 エグゼクティブサマリー（連結）

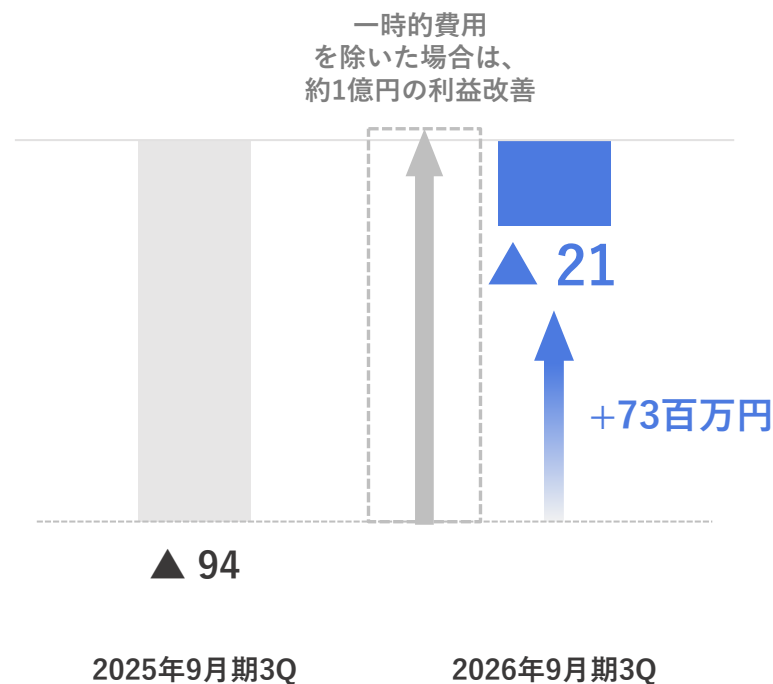


売上高は順調に推移し、進捗率は75.9%。収益性も高まり、一時的費用を除いた営業損益は約1億円改善。一方、市場区分変更に伴う一時費用、株主優待実施費用に加え、成長機会を捉えた自社大型イベントの拡大、AI関連事業拡大への投資を強化したことにより、一時的に営業損失を計上。

● 連結売上高（百万円）



● 連結営業利益（百万円）

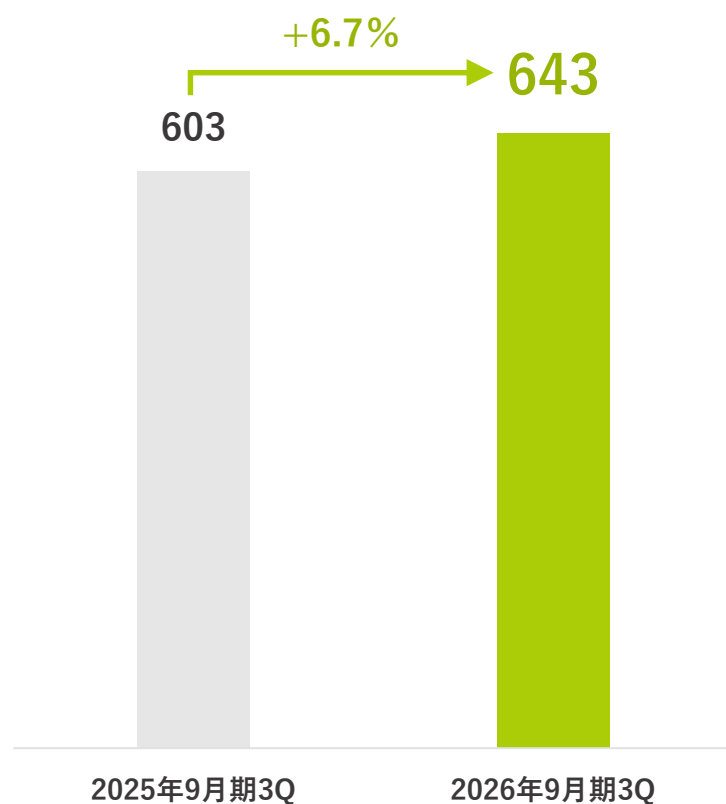


2026年9月期 第3四半期 エグゼクティブサマリー（単体）

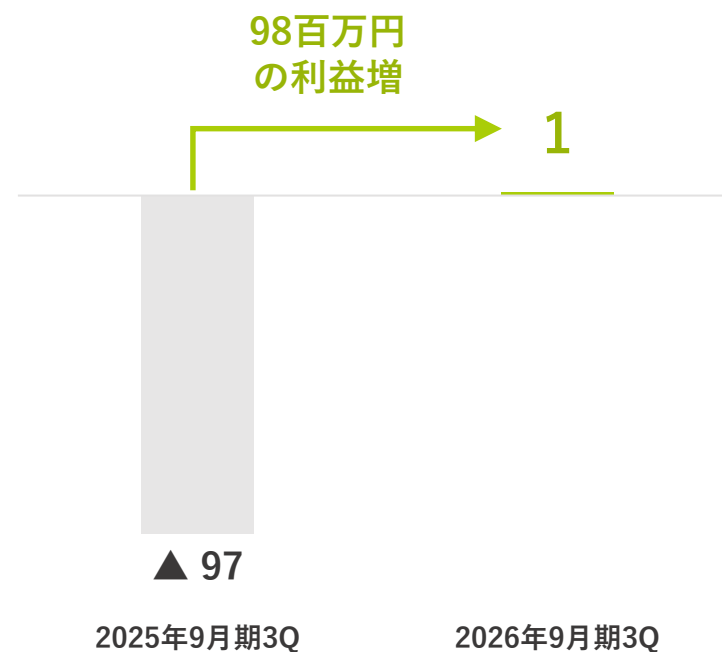


リンクバル単体においては、堅調な売上高の伸長に加え、業務運用の効率化に伴う販管費抑制により自社大型イベント拡大への成長投資費用をこなし、営業利益は黒字で着地。

● 単体売上高（百万円）



● 単体営業利益（百万円）



- 1 2026年9月期 第3四半期 エグゼクティブサマリー
- 2 2026年9月期 第3四半期 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3四半期業績概要



前年同期比10.4%の増収。市場区分変更に伴う一時的な費用や株主優待実施費用に加え、上期までの堅調な売上を踏まえマッチングおよびAI関連事業における成長投資を拡大。期初の想定以上の投資となったことから一時的に営業損失を計上するも、前年同期比で赤字幅は縮小。

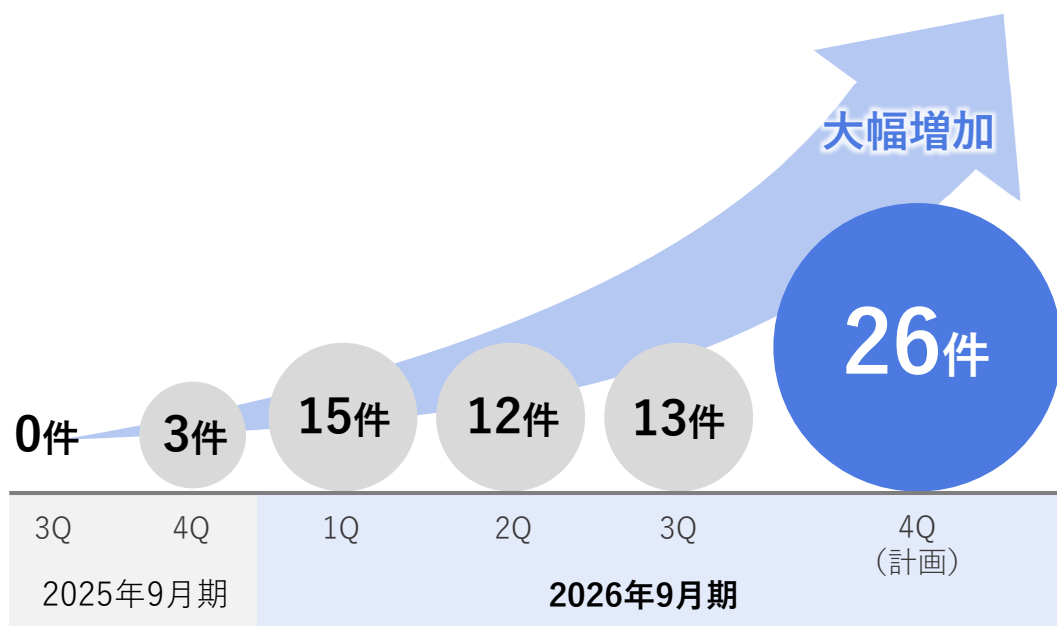
- ・ 自社大型イベントの新規顧客数が好調に推移し、売上は前年同期比2桁以上の増収。
- ・ 業務運用の効率化により、販管費率は前年同期比で改善。

(単位：百万円)	2025年9月期 3Q		2026年9月期 3Q		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
売上高	667	-	736	-	+69	+10.4%	971	75.9%
売上原価	160	24.0%	184	25.0%	+24	+15.0%	-	-
売上総利益	507	76.0%	552	75.0%	+45	8.9%	-	-
販管費	602	90.2%	574	77.9%	▲28	▲4.7%	-	-
営業利益	▲94	-	▲21	-	+73	-	2	-
経常利益	▲91	-	▲19	-	+71	-	2	-
四半期純利益	▲208	-	▲20	-	+187	-	1	-

通期計画達成に向けた取り組み

第4四半期に自社大型イベント開催件数を大幅に急拡大。イベント26件実施に伴う売上加算により、利益拡大を見込む。来期以降もイベント件数・エリアを拡大していく方針。

● 大型イベント件数の推移



● イベント開催エリアの拡大

2026年7月時点で、
イベント開催エリアは
15都市まで拡大。



イベント数・開催エリアともに来期以降もさらに拡大していく方針

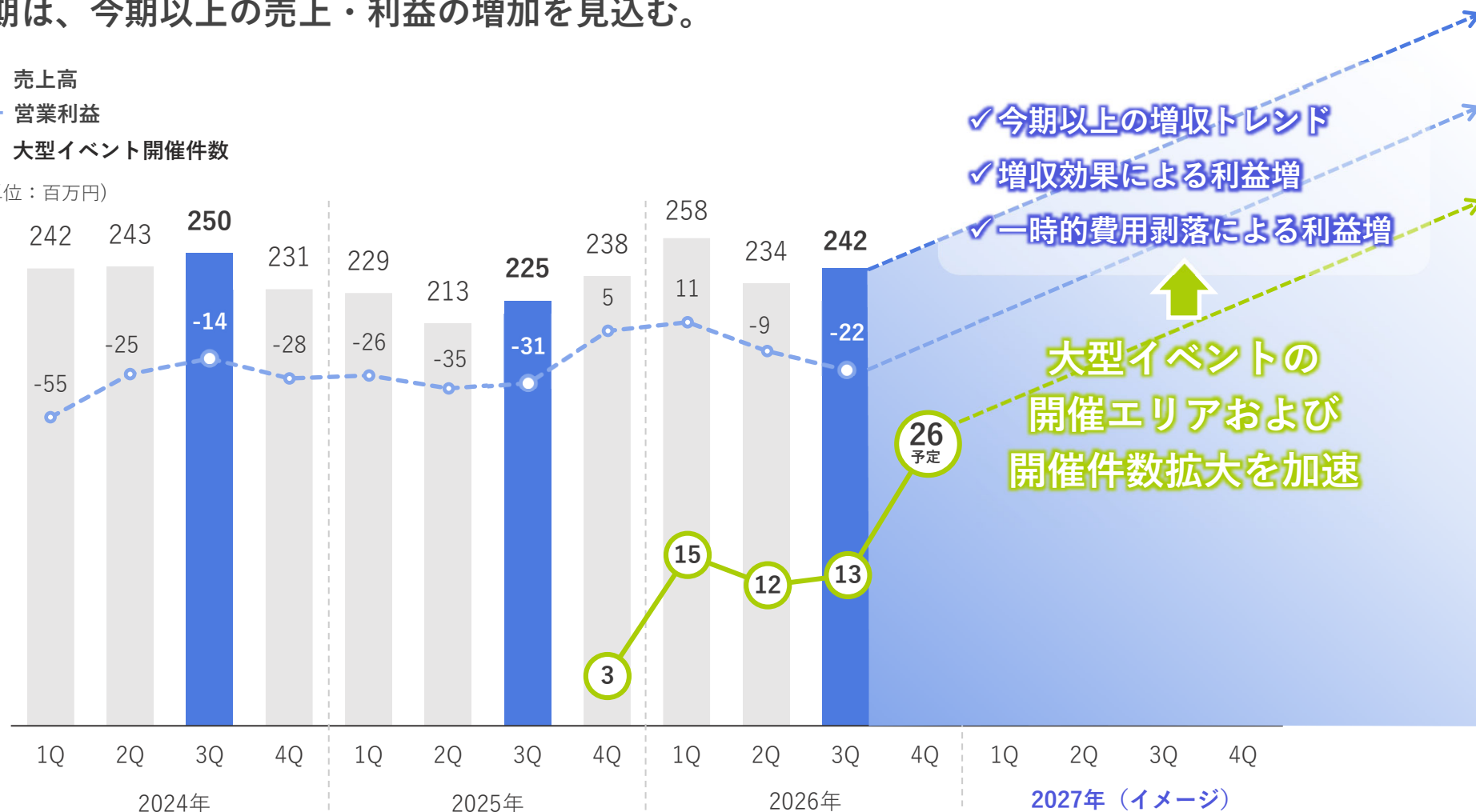
2026年9月期 四半期別売上高・営業利益・大型イベント件数推移



第3Q四半期(3ヵ月間)比では、前年同期比7.9%増収、赤字幅は縮小。
第4四半期には大型イベント件数を26件へと大幅に引き上げ、売上加算に伴う収益拡大を図る。
来期は、今期以上の売上・利益の増加を見込む。

- 売上高
- - 営業利益
- 大型イベント開催件数

(単位：百万円)



※2024年4Q：Googleのアルゴリズムアップデートの影響による

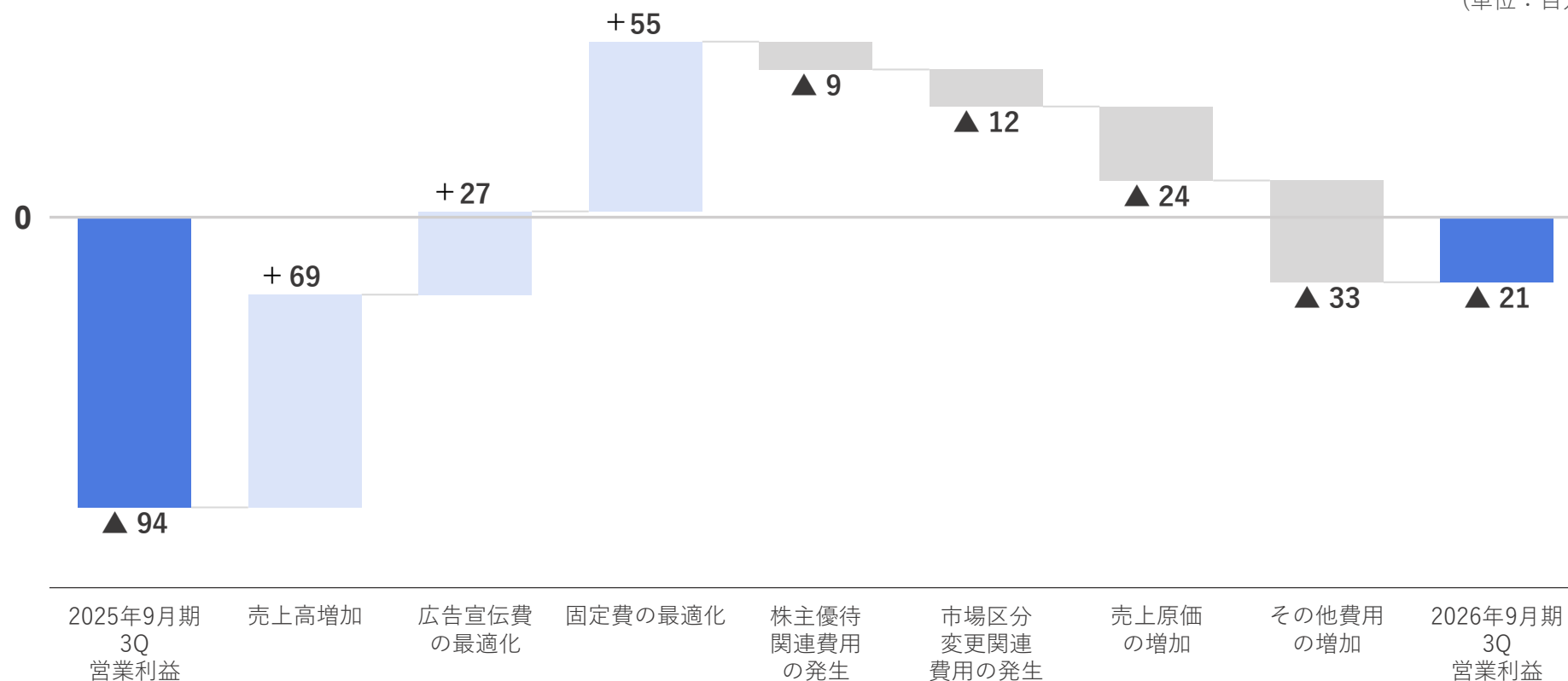
2026年9月期 第3四半期 営業利益の増減要因(累計)



営業利益は前年同期比+73百万円

- 新たなイベントの成功により、売上高は前年同期比69百万円の増収。
- 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。
- AIへの戦略投資を行ったため、固定費最適化が期初計画に比べ微少に留まるとともに、原価増も発生。
- 増収効果により赤字幅は73百万円縮小。

(単位：百万円)



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、中長期的な成長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	● machicon JAPAN ● 1on1 for Singles
WEBサイト運営サービス	● 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

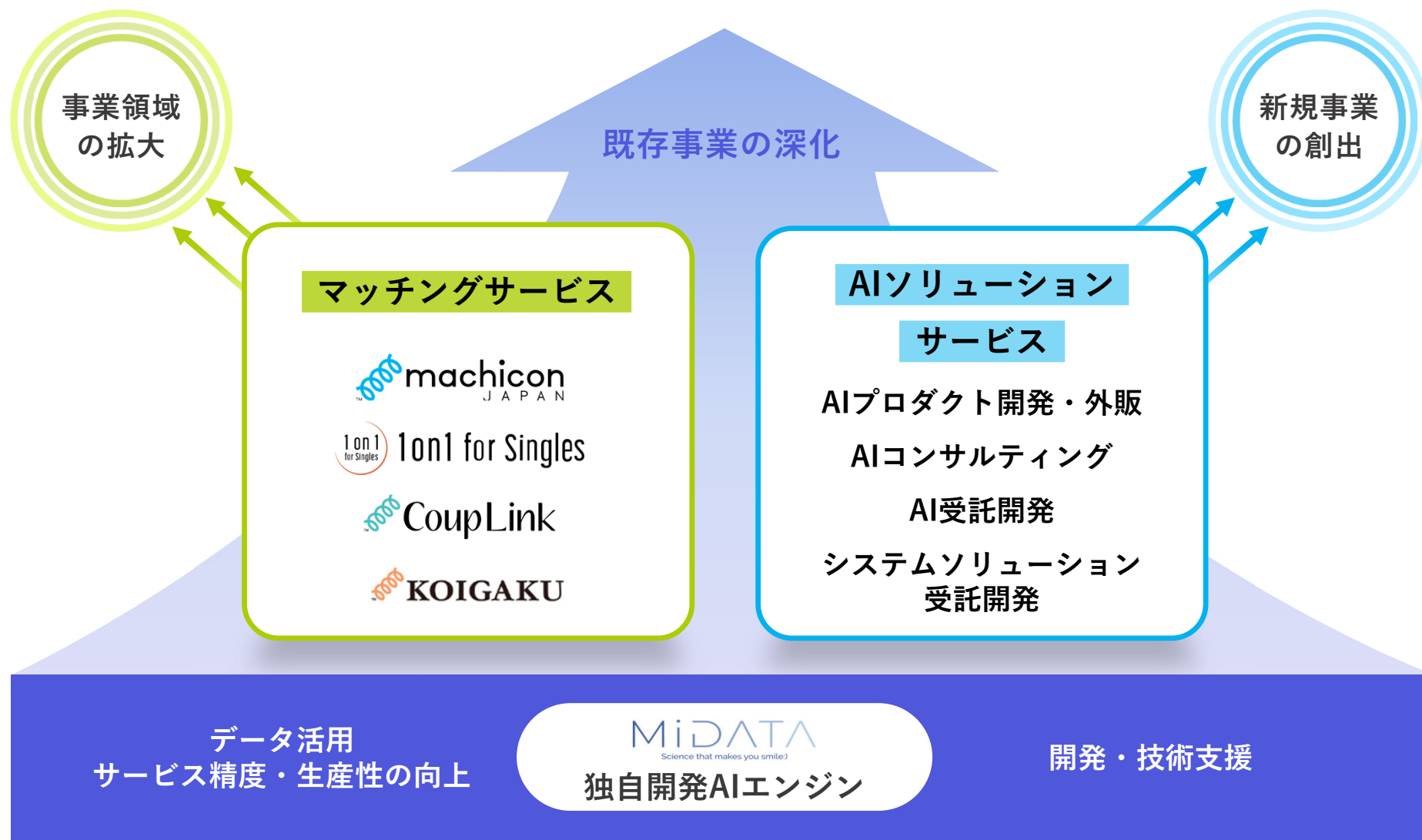


2026年9月期	
マッチングサービス	● machicon JAPAN ● 1on1 for Singles ● CoupLink ● 恋学
AIソリューションサービス	● AIコンサルティング ● AI受託開発 ● AIプロダクト開発・外販 ● システムソリューション受託開発

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

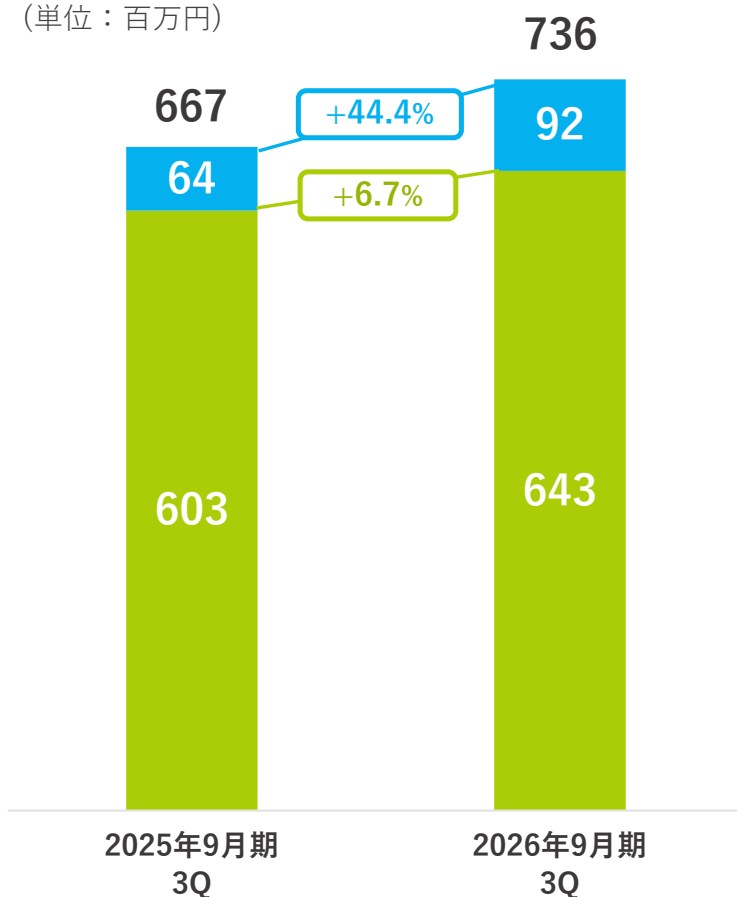


2026年9月期 第3四半期 サービス別売上概要



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 **12.6%** (前年同期比+3.0pt)

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。大手企業や地方自治体、官公庁との連携を強化してサービス展開の幅を拡大。

マッチングサービス

構成比 **87.4%** (前年同期比▲3.0pt)

machicon JAPANを起点としたスパイラル戦略を推進。自社大型イベントの開催数および企画を拡大し、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3四半期 B/S概要



当連結会計期間末において、909百万円の現預金を保有。
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 3Q	増減
資産合計	流動資産	1,077	1,065	▲11
	現金及び預金	914	909	▲4
	固定資産	43	47	+3
		1,120	1,112	▲8
負債合計	流動負債	174	200	+26
	固定負債	136	118	▲18
		310	318	+8
純資産合計		810	793	▲16
負債・純資産合計		1,120	1,112	▲8
自己資本比率		72.3%	71.3%	▲1.0pt

TOPICS



大型恋活フェス「MEGA LOVE FES」累計開催数30回・参加者数15,000名を突破
開催エリアも拡大中

MEGA LOVE FES



「MEGA LOVE FES」とは

「メガ級の出会い」をテーマに独身男女だけが参加できる特別な空間を用意し、出会いの量、質、偶然の出会いを感じてもらう「出会いの祭典」。
参加者様同士が自然と交流できる仕掛けやキッカケを通じて特別な出会いをお届け。

■ 開催エリアを順調に拡大

2025年7月の大阪開催を皮切りに1年間で開催エリアは、東京、大阪、福岡、名古屋、仙台、岡山、熊本、兵庫、神奈川、広島、鹿児島、千葉、徳島、新潟の14都市まで拡大。新たな開催地として2026年7月に徳島、新潟、茨城、8月には山形、静岡、京都、山口、愛媛を追加予定。同日に2都市で同時開催を行うなど、順調に開催実績を積み上げ。

累計開催数30回・参加者数は15,000名を突破

TOPICS



タイムシート・勤務表のデータ入力業務をAIで自動化する新サービス 「カタヨセ・タイムシート」ベータ版を提供開始

開発の背景

- ・就業先や雇用形態ごとにタイムシートのフォーマットが異なるため、手作業による社内システムへの転記が月末月初の大きな負担に
- ・従来のOCRではフォーマット変更のたびに読み取り位置の設定し直しが必要で、データ整形にも手間がかかる

「カタヨセ・タイムシート」は、紙媒体や様々なファイル形式で届くタイムシートを高精度にデータ化し、自社の基幹システムへ直接インポート可能な形式へ自動変換

3つの特徴

従来のAI-OCRと、カタヨセでの業務フロー比較

MiDATA



1 煩雑な初期設定が不要

帳票ごとの定義設定は不要。AIが項目を自動認識するため、多様なフォーマットが混在していてもスムーズに運用可能。

2 手書き・崩れた形式も高精度にデータ化

手書き文字や二重線での訂正、メール文面、PDF・Wordなど多様な形式に対応し、事後の修正コストを大幅に削減。

3 データ化からシステム連携まで一括自動化

単なるテキスト化にとどまらず、基幹システム用の形式へ自動変換。請求・給与業務のリードタイムを劇的に短縮。

TOPICS



東京大学マーケットデザインセンター(UTMD)と マッチングアプリ「CoupLink」を用いた共同研究成果を発表

研究の背景

- 一部の人気ユーザーに推薦や「いいね」が集中することで対応しきれなくなり、相互コミュニケーションの機会が損なわれてしまう
- 人気層の影に隠れてしまうことで、本来は相性が良くマッチする確率が高い候補者が適切に推薦・表示されなくなってしまう



UTMD The University of Tokyo
Market Design Center
東京大学マーケットデザインセンター

UTMDが持つ「マーケットデザイン（マッチング理論）」の最先端の知見と、
MiDATAが持つ「高度なAI実装力」を掛け合わせ、
新たなレコメンドアルゴリズム「ECDA（露出制約型受入保留方式）」を開発

実証実験の結果

新たなレコメンドアルゴリズム「ECDA（露出制約型受入保留方式）」の適用により、従来手法のもとで極端に推薦や「いいね」が集中していた上位0.1%の層への一極集中が是正されることを確認。

ユーザーへのメリット

- ✓ 実質的な交流に繋がりやすいマッチング機会の向上
- ✓ 公平な出会いの機会の提供
- ✓ 安心・安全な環境の強化

- 1 2026年9月期 第3四半期 エグゼクティブサマリー
- 2 2026年9月期 第3四半期 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 業績予想



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大型イベント強化、AIソリューションサービスの事業拡大の加速により、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。

	2025年9月期	2026年9月期	前期比	
			増減額	増減率
(単位：百万円)				
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3四半期 エグゼクティブサマリー
- 2 2026年9月期 第3四半期 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

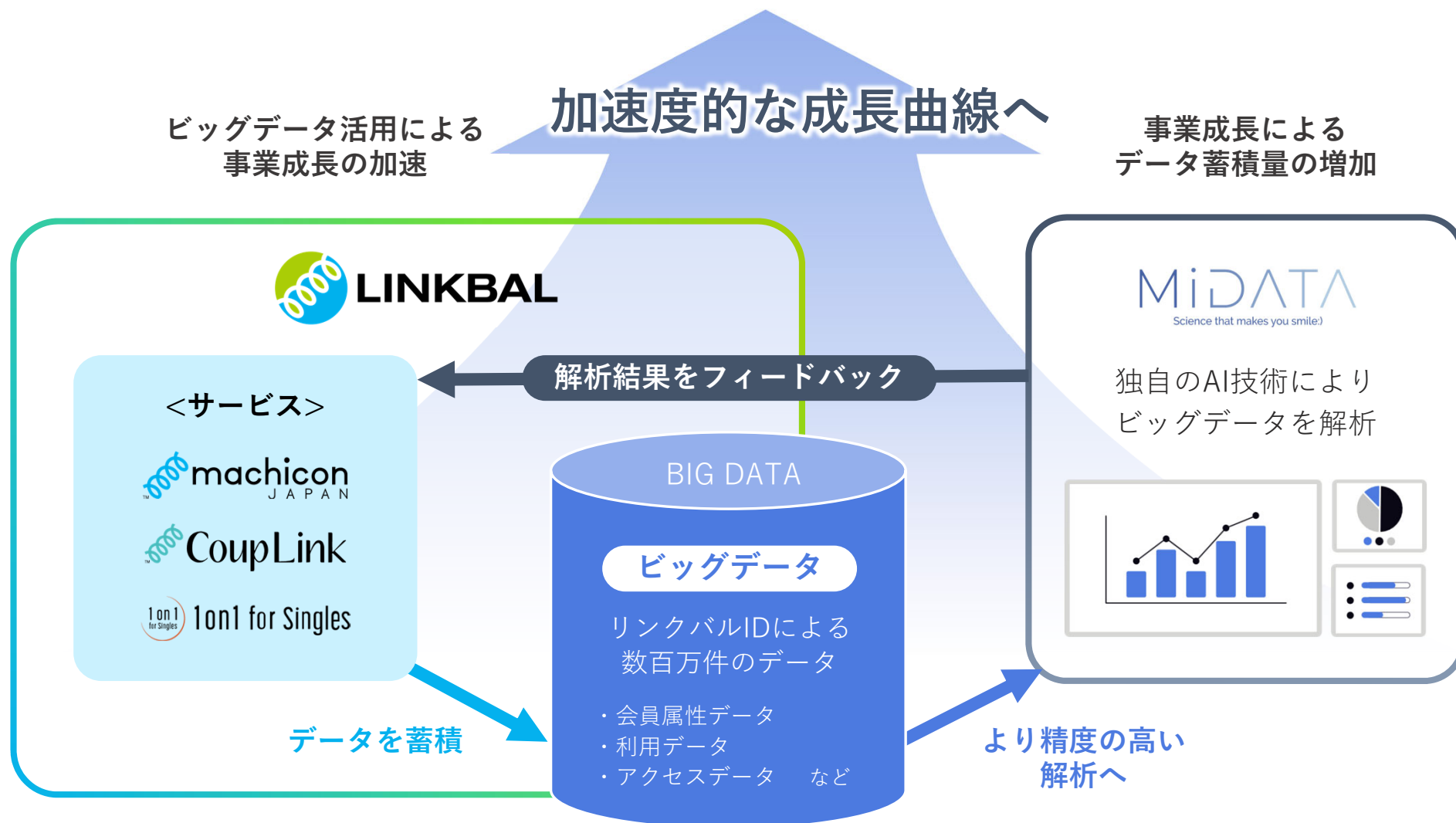
5,000円分の
デジタルギフト®

- 1 2026年9月期 第3四半期 エグゼクティブサマリー
- 2 2026年9月期 第3四半期 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



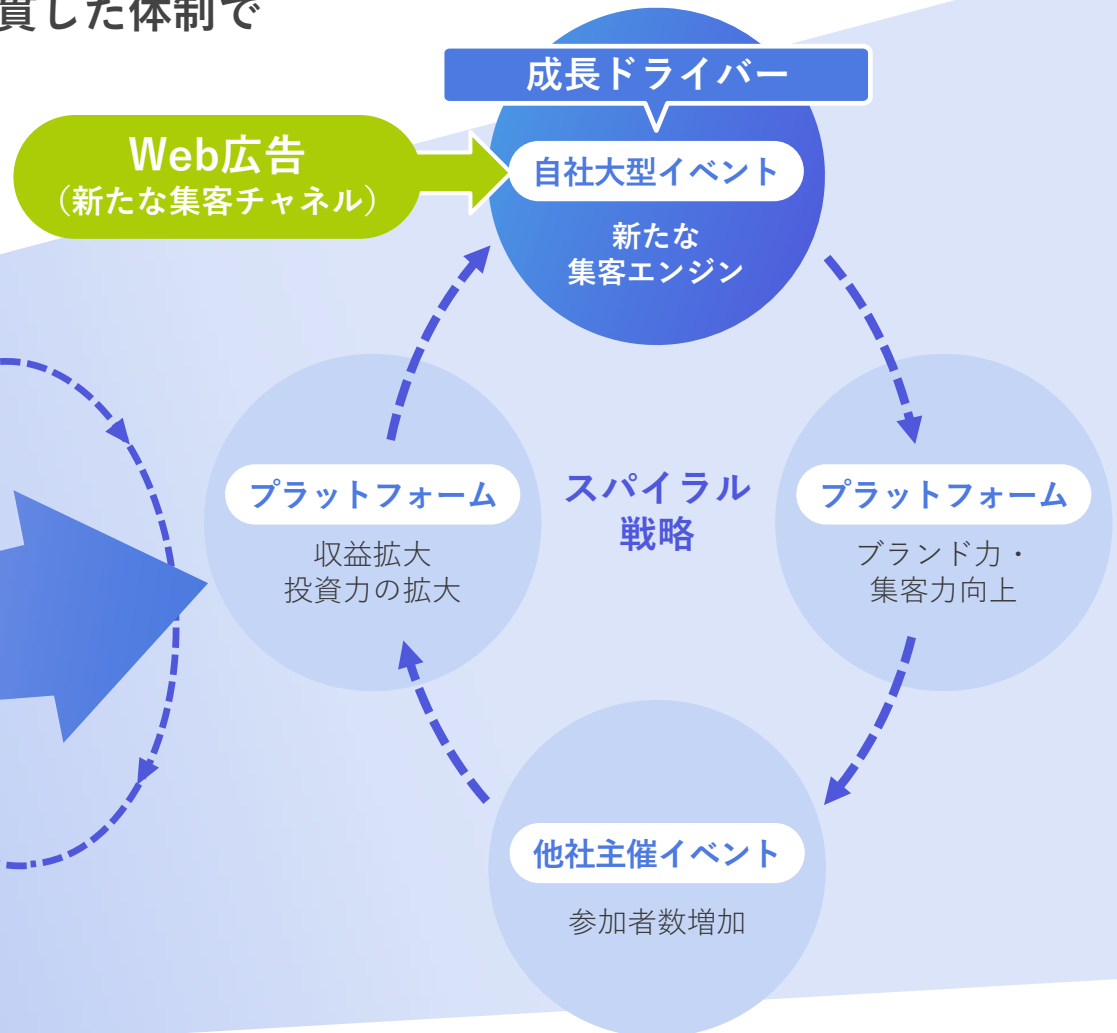
主力のマッチングビジネスの事業基盤を高いAI技術を生かし拡大。
ビッグデータの活用により非連続的に新たな事業領域を創出。



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



成長戦略② 事例紹介 | 沖縄中核企業「大同火災」におけるAI活用DX支援



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

■ 大同火災が掲げる「原点新化」をAIで加速。データ利活用と生成AIで、地域に根ざした企業の変革を支援
<https://prtmes.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



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

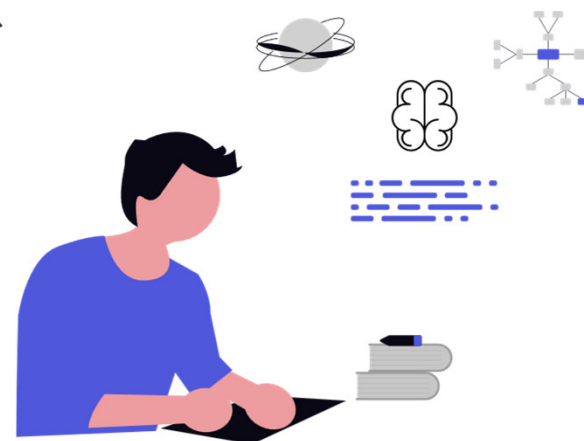


沖縄拠点の設立と、AI実装による地域課題解決の推進

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



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

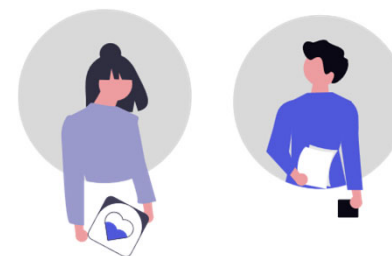


産学連携によるAI実装研究の深化

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>

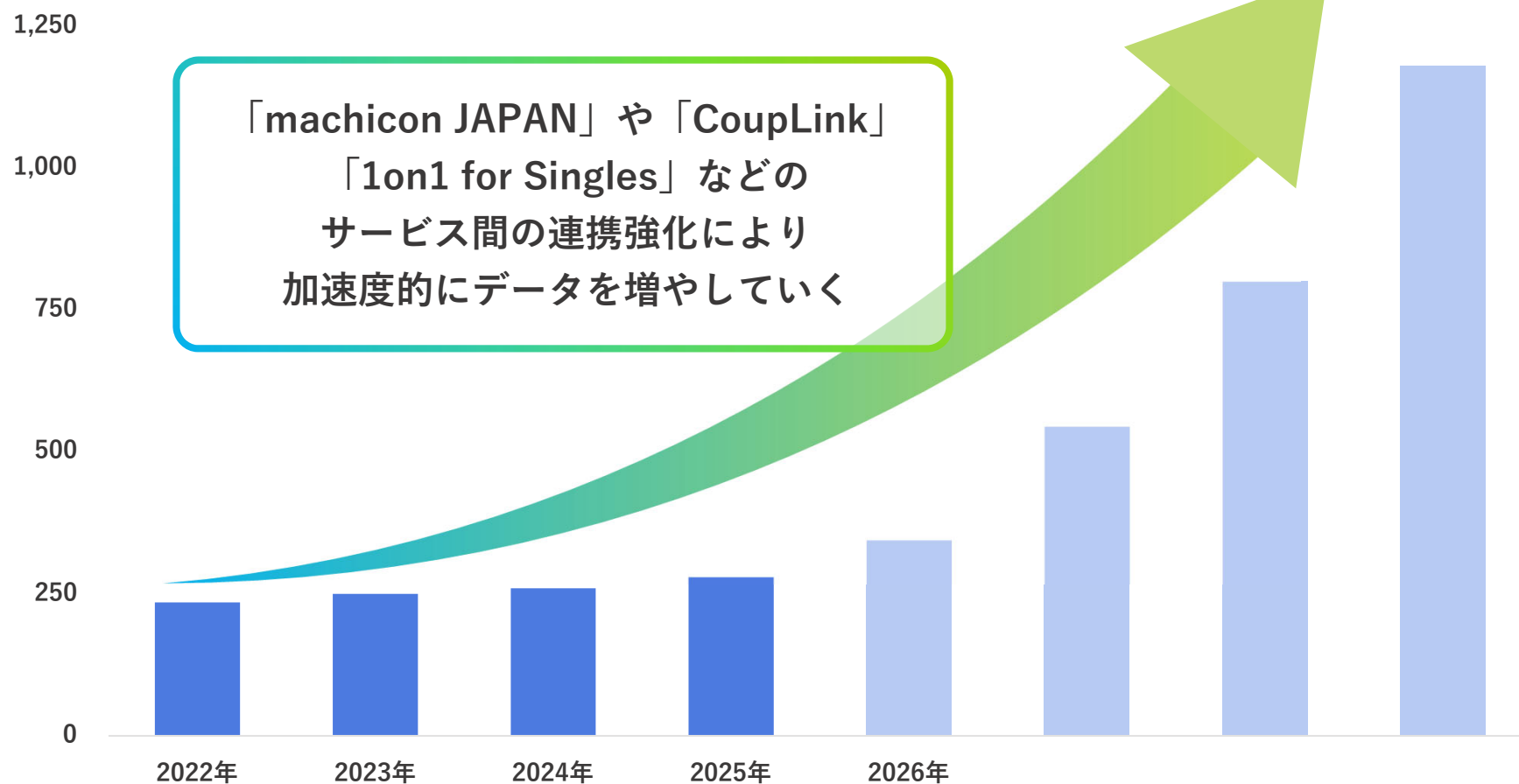


『ビッグデータ × AI』の活用



- ・ 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3四半期 エグゼクティブサマリー
- ② 2026年9月期 第3四半期 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**

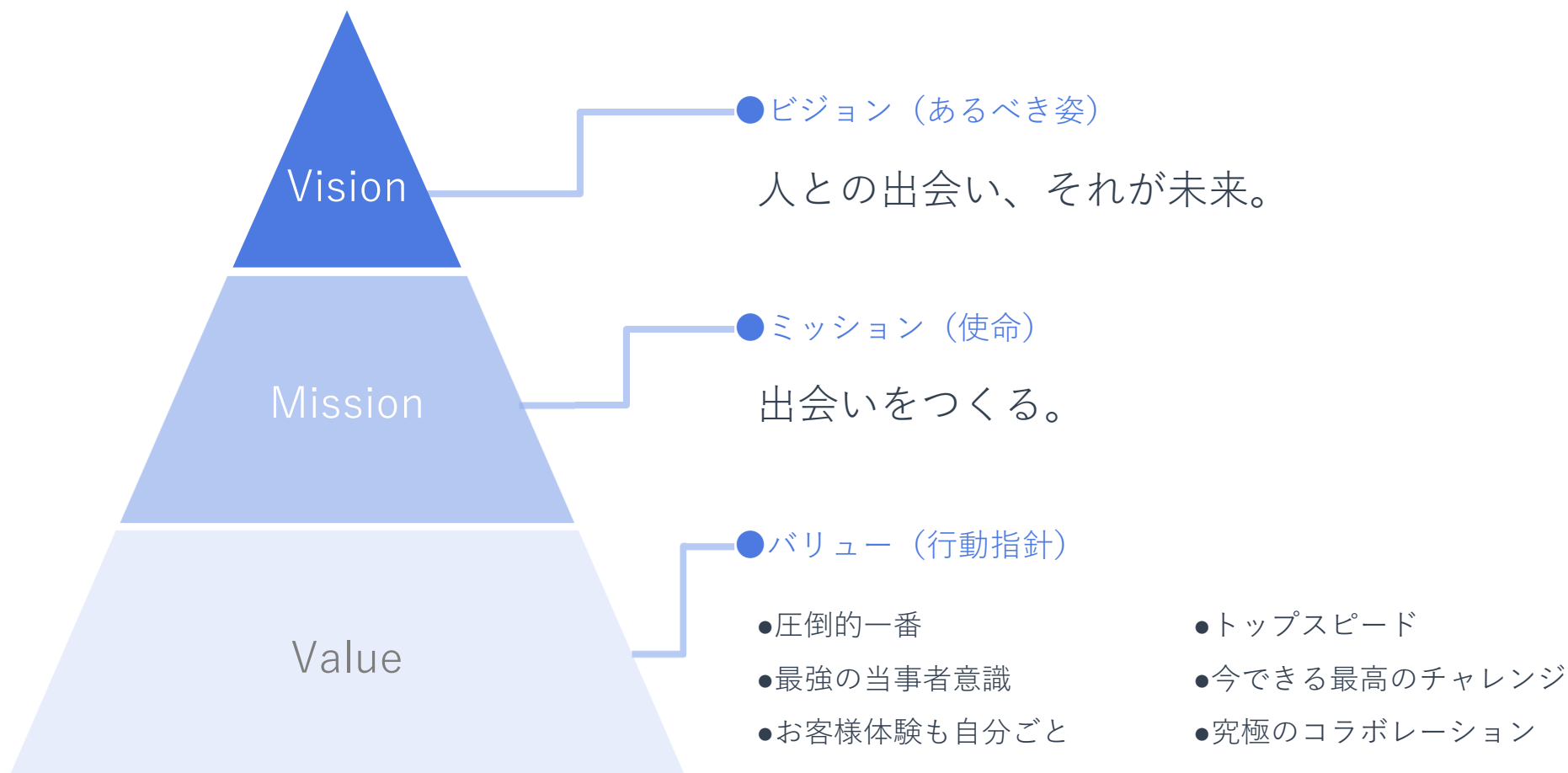
会社概要



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	東京証券取引所スタンダード (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

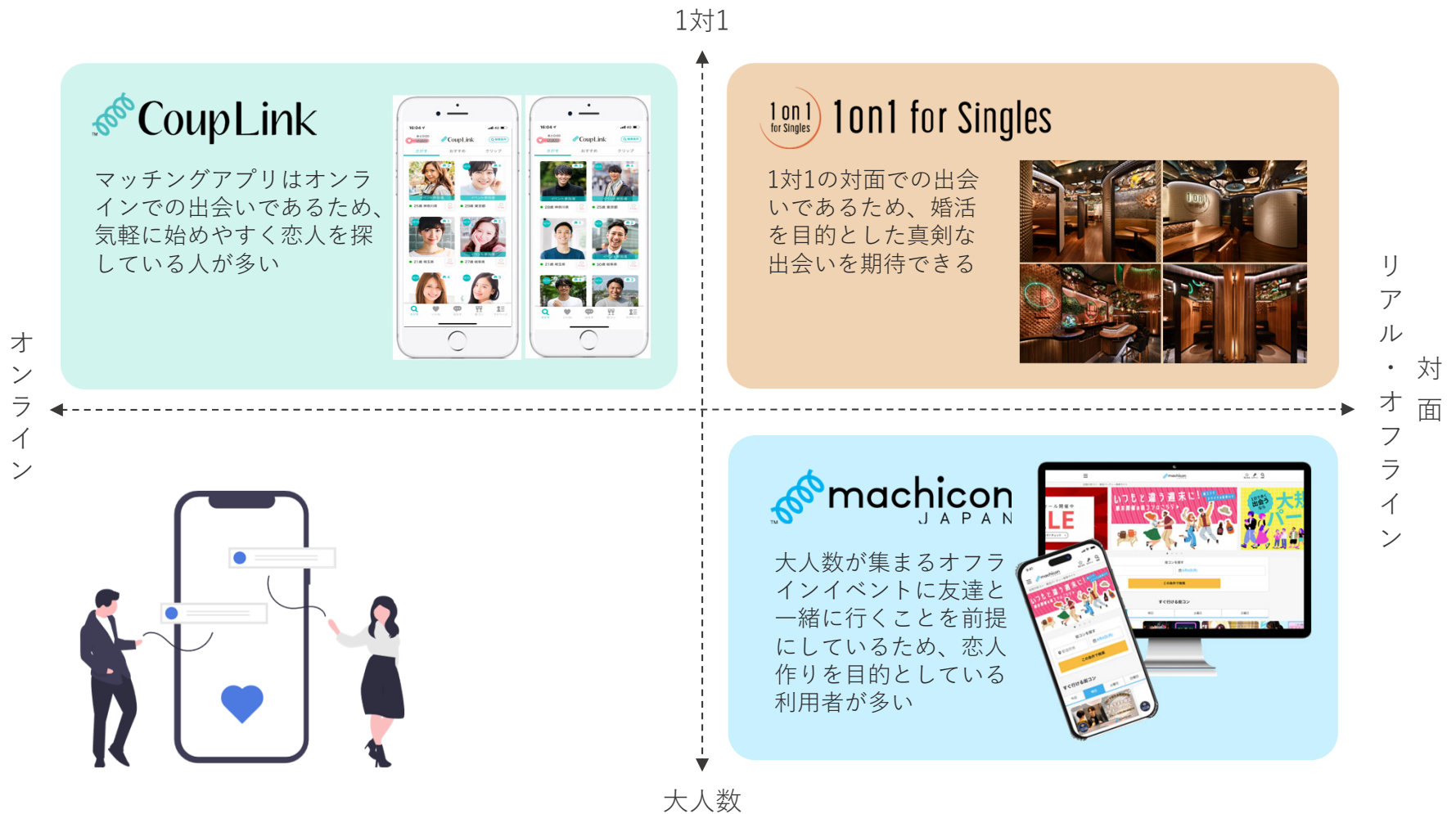
人との出会い、それが未来。



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り、顧客ニーズをキャッチ



『machicon JAPAN』



295万人(※1)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

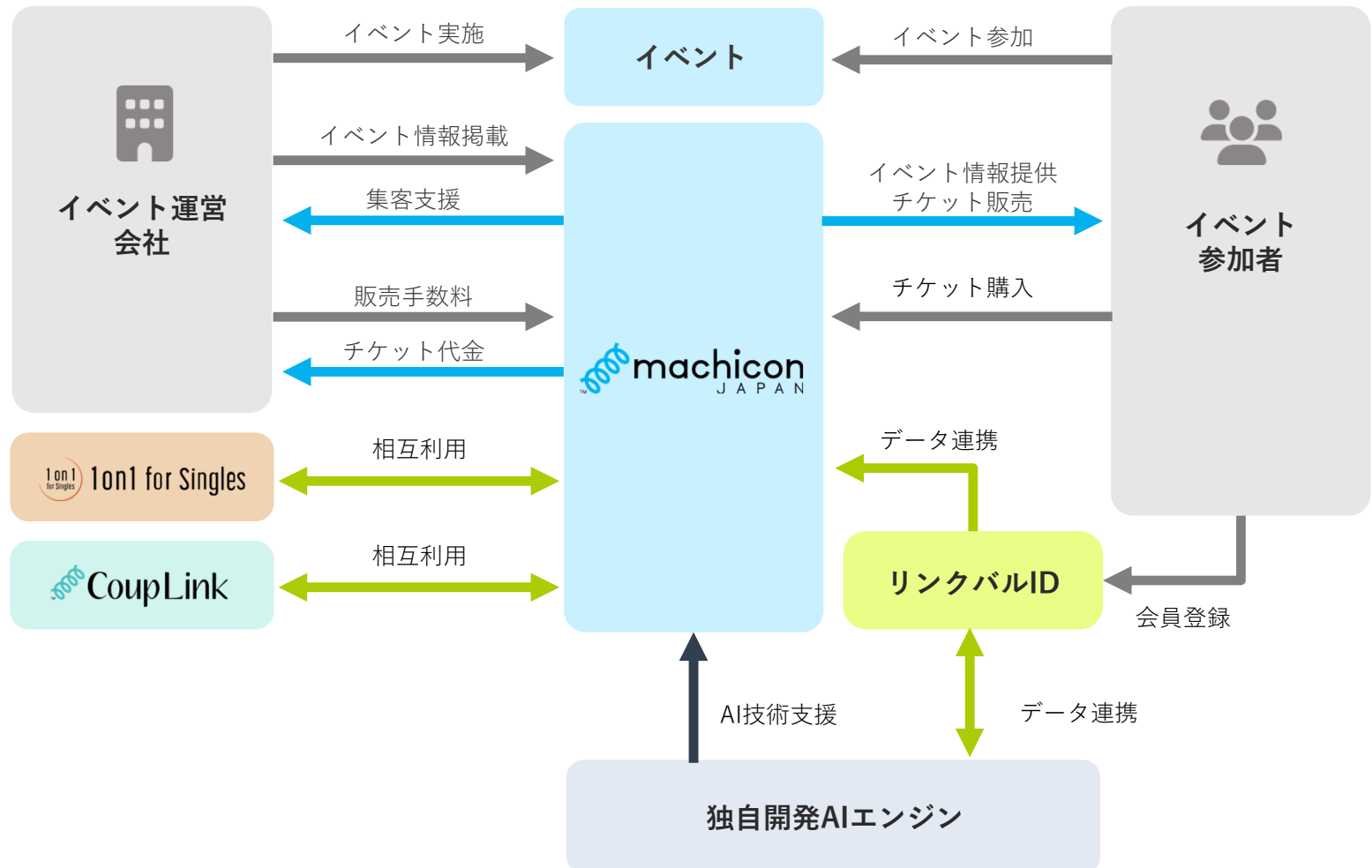
自分磨き

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。

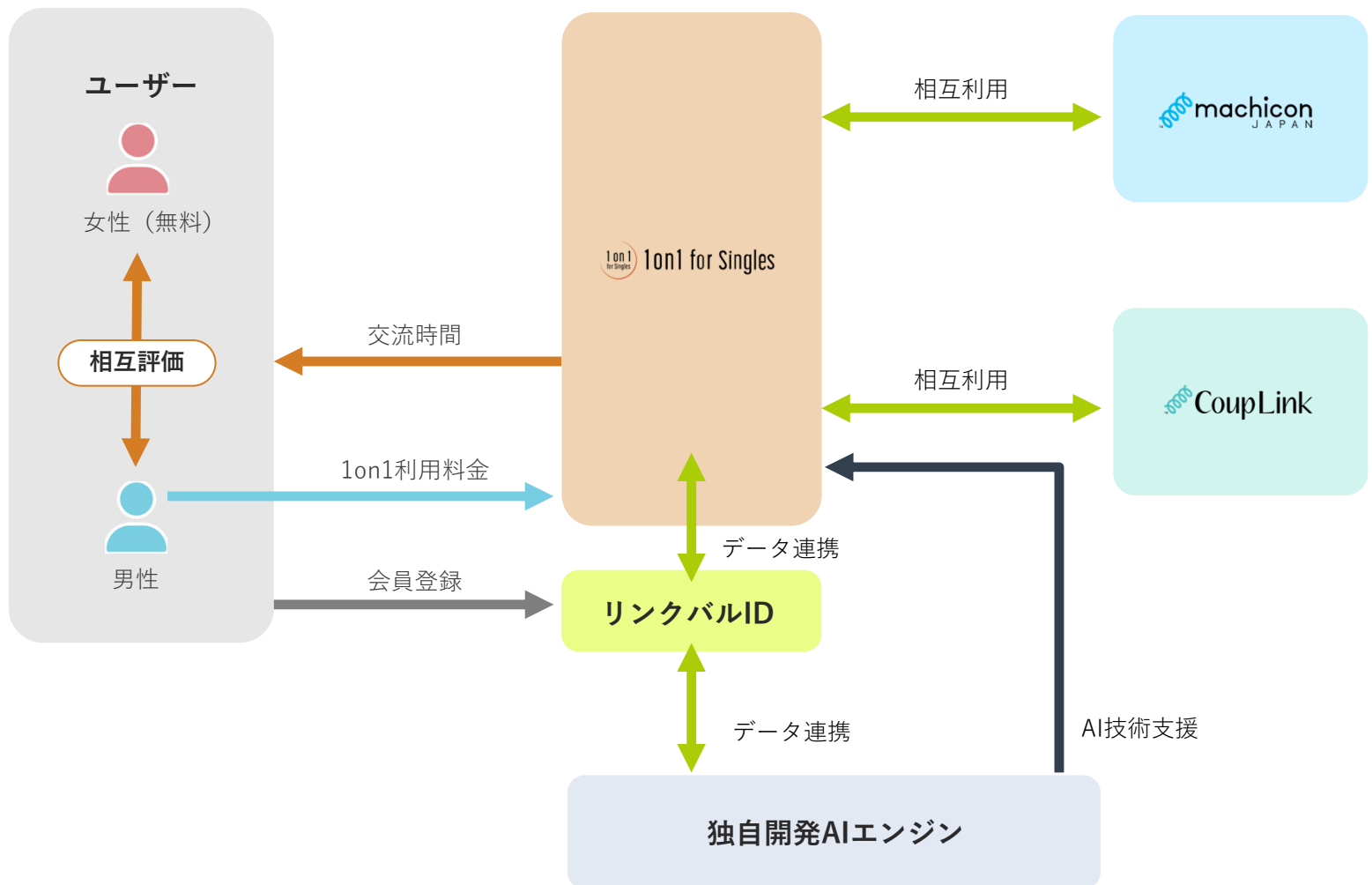
1対1で出会えるカフェ「1on1 for Singles」



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



『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」

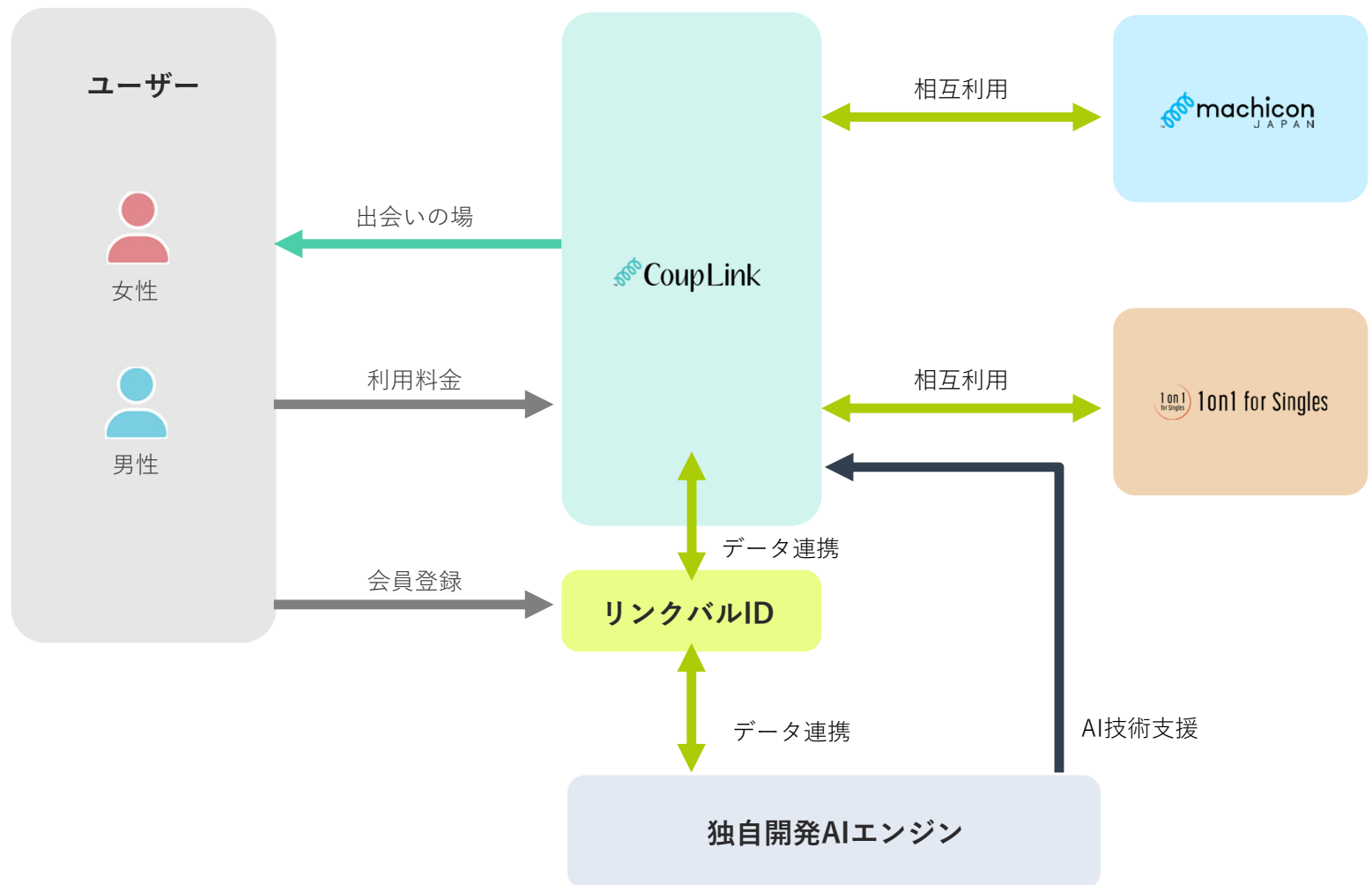


概要・特長

- ・ 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



株式会社MiDATA



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「CoupleLink」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