



# Creating Links, Changing the World



2024年7月期第3四半期

決算説明資料

リンクーズ株式会社

2024年6月

- 01** | ミッション・会社概要
- 02** | 2024年7月期 第3四半期業績サマリー
- 03** | 2024年7月期 通期業績予想
- 04** | 事業戦略及び成長戦略
- | Appendix

# 01 | ミッション・会社概要



企業同士を結び付け、新しい商流を創り出す  
テクノロジーや製品のB2Bマッチングプラットフォーム

## Creating Links, Changing the World

### マッチングで世界を変える

人と人、企業と企業、多種多様な出会いを「技術」をキーワードに結びつけるつなぎ役  
技術のマッチングプラットフォームを構築し、イノベーションが生まれ続ける世界に変えていく

# 会社概要

社名
代表者
設立
本社所在地
資本金
役員構成
事業内容
従業員数

リンカーズ株式会社

代表取締役社長 前田 佳宏

2011年9月

東京都文京区後楽二丁目3番21号

245百万円（2024年4月末日現在）

代表取締役社長	前田 佳宏
取締役 マatchingプラットフォーム事業本部長	加福 秀互
取締役 経営管理本部長	江頭 宏一
取締役（社外）	水田 正道
取締役（社外）	長島 聡
常勤監査役	梅川 栄吉
監査役（社外）	保田 隆明
監査役（社外）	江尻 琴美

ビジネスマッチング及びSaaS型マッチングシステム運営

86名（2024年4月末日現在）



代表取締役社長 前田 佳宏

本社オフィス



年月	沿革
2011年 9月	Disty株式会社設立
2013年10月	技術探索サービス「eEXPOソーシング（現 Linkers Sourcing）」の提供を開始
2015年 4月	社名をリンクーズ株式会社に変更 本社オフィスを東京都千代田区霞が関に移転
2017年 2月	本社オフィスを東京都中央区日本橋本町に移転
2017年 6月	グローバル技術リサーチサービス「Linkers Research」の提供を開始
2018年 1月	金融機関向けマッチングシステム「Linkers for BANK」の提供を開始
2018年 3月	ISMSの国際規格である「JIS Q 27001:2014 (ISO/IEC 27001:2013)」を取得
2018年12月	プライバシーマークの日本産業規格である「JIS Q 15001:2006」を取得
2019年 6月	用途開拓サービス「Linkers Marketing」の提供を開始
2020年 6月	調達支援サービス「Linkers Trading」の提供を開始
2020年 7月	サービスプロモーション支援サービス「TechMesse Academy」の提供を開始
2020年11月	本社オフィスを東京都文京区後楽に移転
2021年 2月	事業会社向けマッチングシステム「Linkers for Business」の提供を開始
2021年10月	「Linkers Research」用アプリ「Linkers Research Clip」の提供を開始
2022年10月	東京証券取引所グロース市場へ上場（コード5131）

02

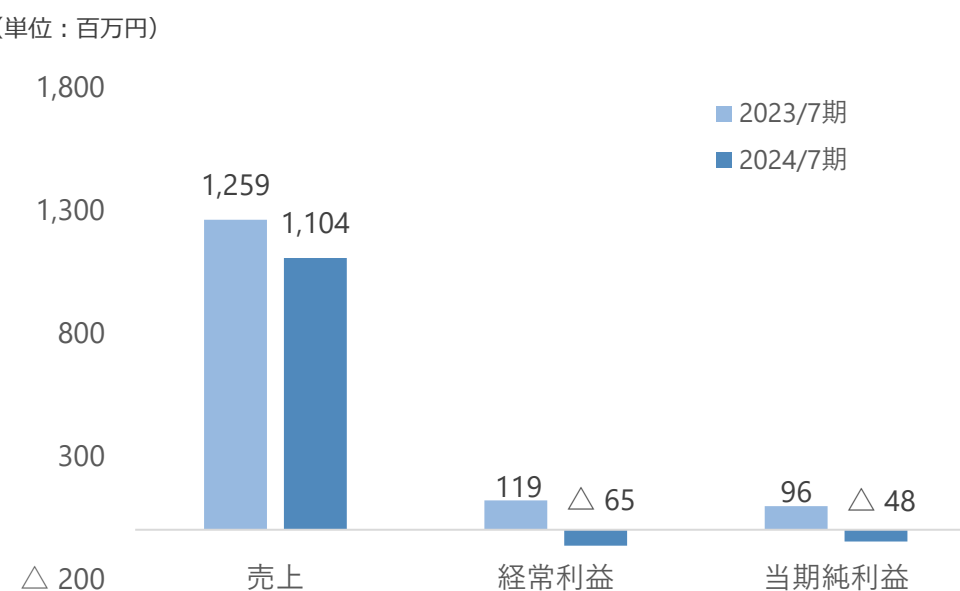
## 2024年7月期 第3四半期業績サマリー

# 第3四半期決算サマリー (2023.08~2024.04)

- 売上高全体は、前年同期比で約12%の減収
- 採用強化による採用関係費用及び人件費の増加、情報セキュリティ施策強化によるシステム関連経費の増加などにより販管費が増加したことから、経常利益は前年同期比で△184百万円で着地

## 2024年7月期第3四半期累計業績

項目	2024/7期	前年同期比	2023/7期
売上高	1,104百万円	△155百万円 △12.4%	(単位:百万円)
経常利益	△65百万円	△184百万円	
(経常利益率)	(-)	(-pts)	-%
四半期純利益	△48百万円	△144百万円	
(四半期純利益率)	(-)	(-pts)	-%





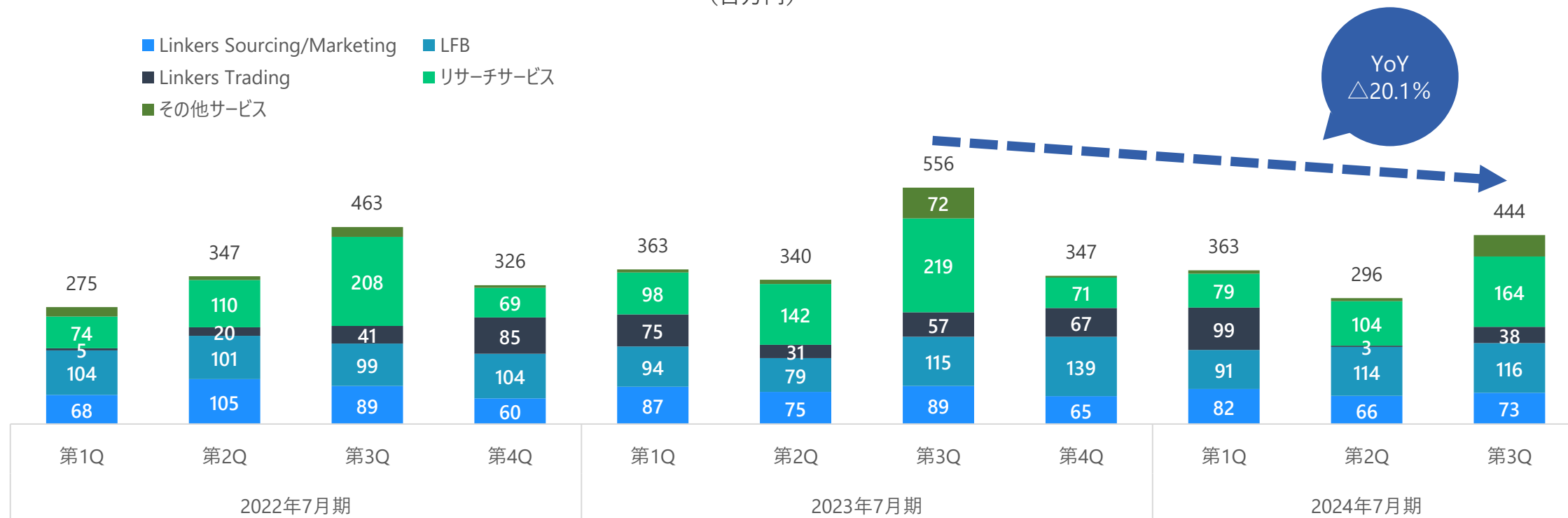
# 第3四半期決算サマリー (2023.08~2024.04)

	サービス名	売上	前年同期比	実績の背景	今後（来期以降）の展開	
					事業拡大の期待	概要
製造業	自社運営 マッチングサービス	223 百万円	△11.8 %	過去5年間含めて、売上拡大よりも、将来のDBの活用および企業ネットワーク拡大を主目的として展開している		これまでに蓄積したDB、企業ネットワーク、運用ノウハウとAIを融合した新システムを開発中
	リサーチサービス	348 百万円	△24.3 %	当期においては、今後の事業拡大を目的とした体制シフトのため、 <b>一時的に営業活動に影響</b> がでている		営業体制を再整備することで、売上は回復見込。新規サービスの開発中
	Trading	142 百万円	△14.1 %	サービスとしての利益率が低いため、当期以降は戦略的にシュリンクさせる		粗利率が低く、ROIが悪いため、今後はシュリンクの方向
金融機関	SaaS型マッチングシステム	322 百万円 (287 百万円) 月額ストックのみ	+11.1 % (+34.9 %) 月額ストックのみ	導入機関数は金融機関を中心に順調に増加しており、事業運営体制も安定化している		今期は過去最高の導入機関数になる見通し。広域連携手数料収入やAIを利用した機能のアップセルなど売上拡大要因も更に増加見込

- 売上高は、前年同期比では約20%、第3四半期累計比では約12%の減収で着地
- 「Linkers Sourcing」、「Linkers Marketing」、及び「Linkers Research」が、前年同期比を下回って推移、ストック収益の柱である「LFB」は、3機関の新規導入もあったことから堅調に推移

## サービス別売上高推移

(百万円)

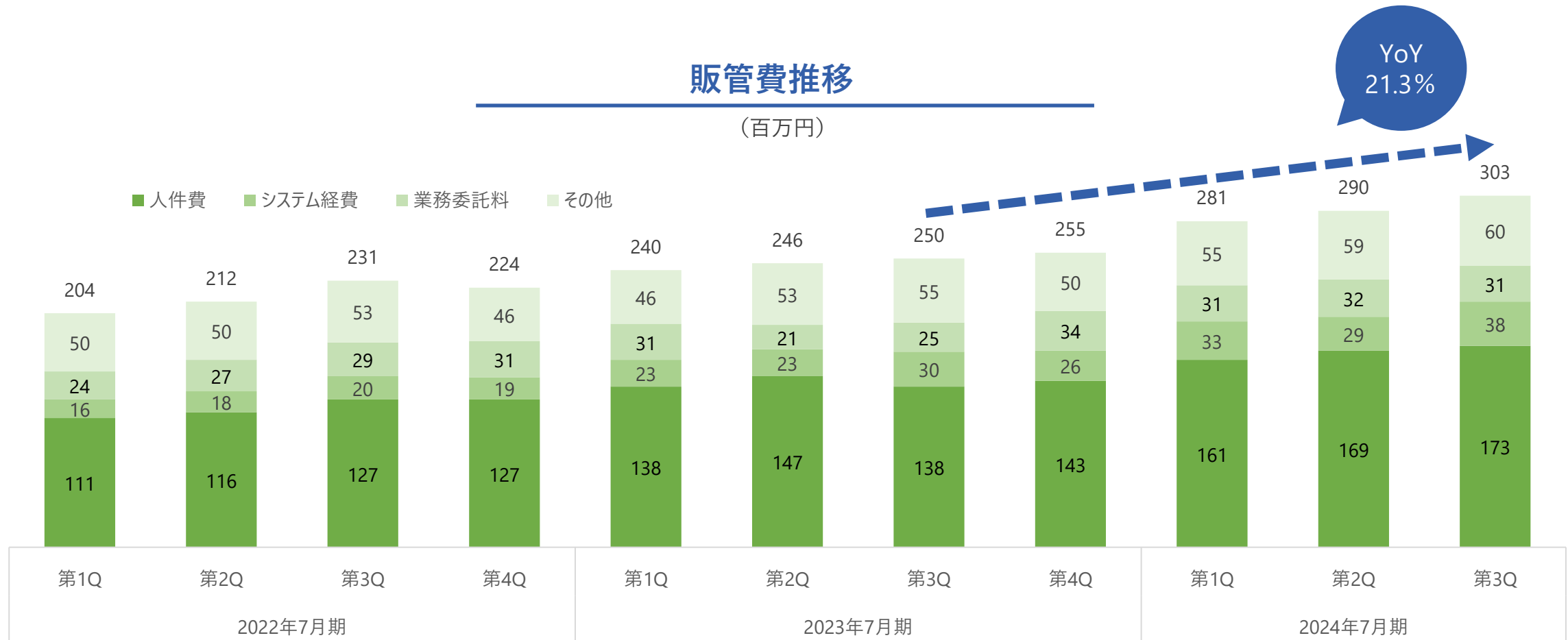


# 販管費（四半期）推移

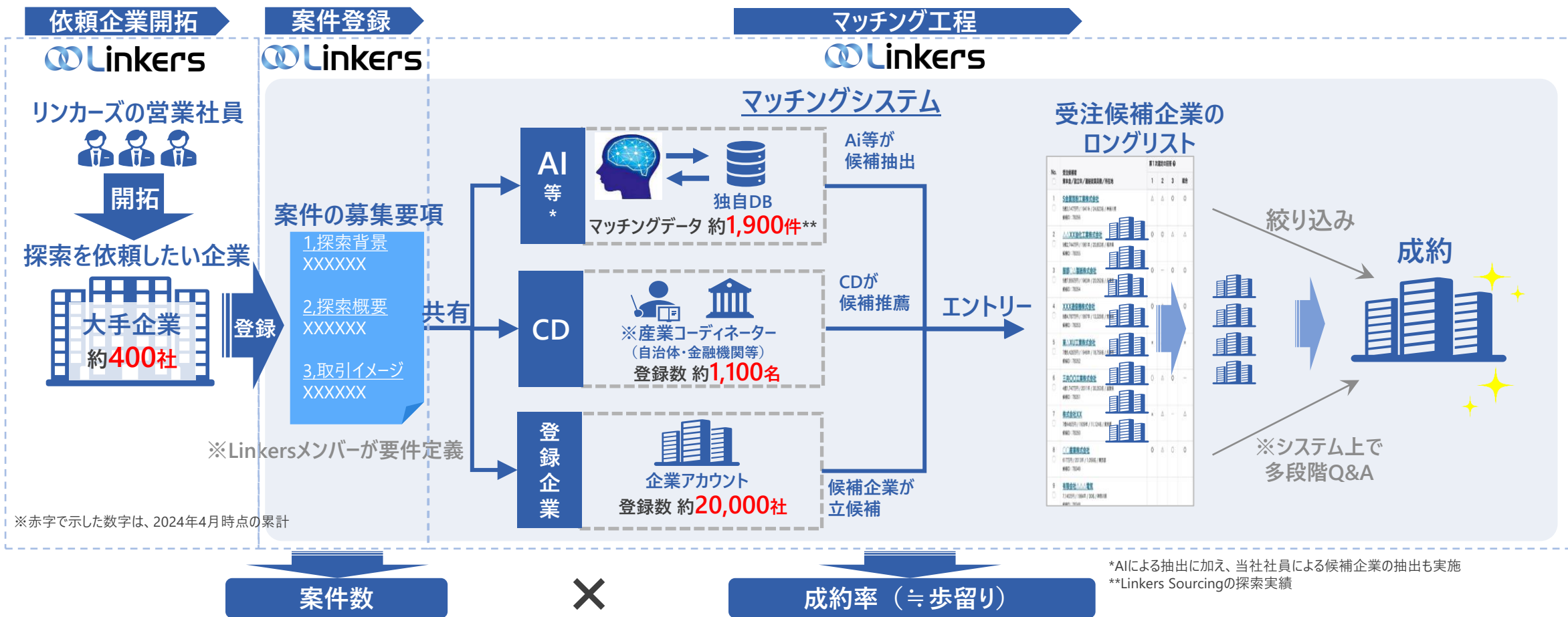
- 販管費全体では前年同期比で約21%増となったものの、概ね人件費やシステム関連経費等の重点施策への投資であり、いずれも当初計画の範囲内にて着地
- 業容拡大による採用強化や従業員賞与原資の増加などもあり、人件費については前年同期比で約20%増
- 情報セキュリティ施策の強化に伴うシステム関連経費が、前年同期比で約26%増

## 販管費推移

(百万円)

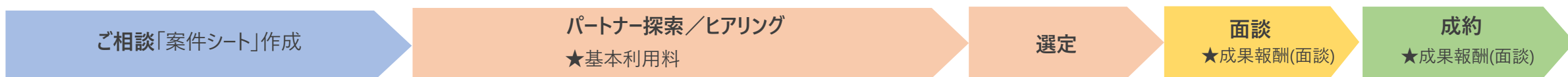


# 自社運営マッチングサービスモデル (Linkers Sourcing/Marketing)



※赤字で示した数字は、2024年4月時点の累計

\*AIによる抽出に加え、当社社員による候補企業の抽出も実施  
 \*\*Linkers Sourcingの探索実績



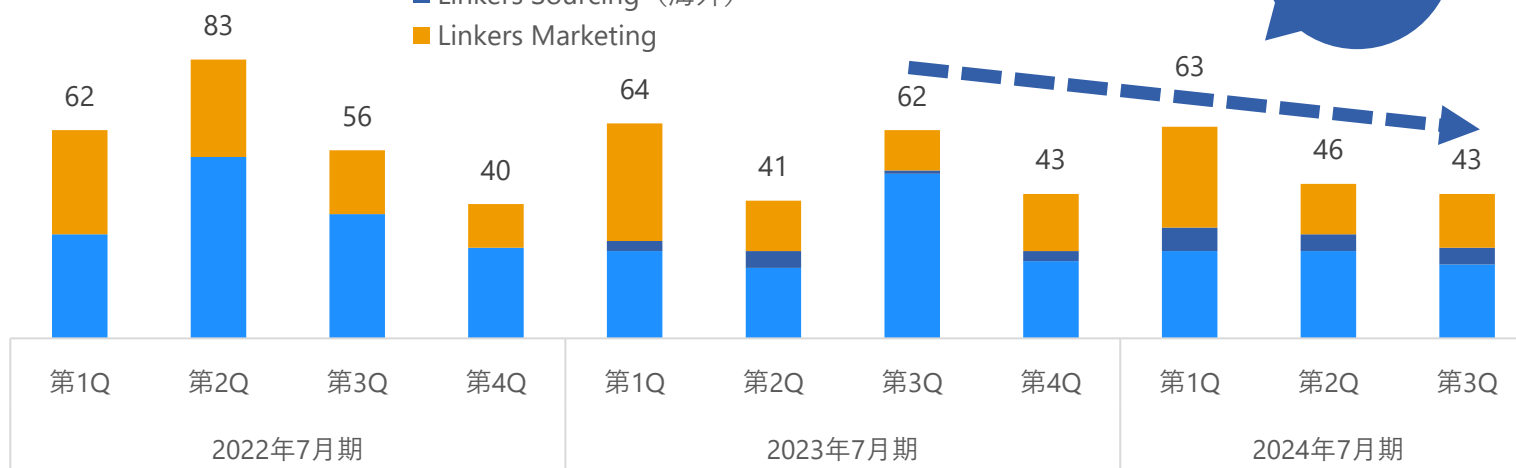
# KPI推移（自社運営マッチングサービス）

- 探索・マッチングサービス（Linkers Sourcing/Linkers Marketing）の案件数は、前年同期比で約30%減
- 探索・マッチングサービスにおける営業人員数は、海外探索サービスへのリソースシフト並びに期中の退職等により、前期中において漸減傾向（前期初8.3名→前期末6.7名\*）にあったものの、中期経営計画におけるサービス成長回復に向けた採用強化により、当第3四半期末には10名と復調、今後の戦力化に注力
- 前期からの注力施策である海外探索サービスは概ね計画通り伸長したものの、営業人員の戦力化が遅れたことで、手薄となった国内探索案件数は前年同期比で約55%減とペースダウン

## 探索案件推移

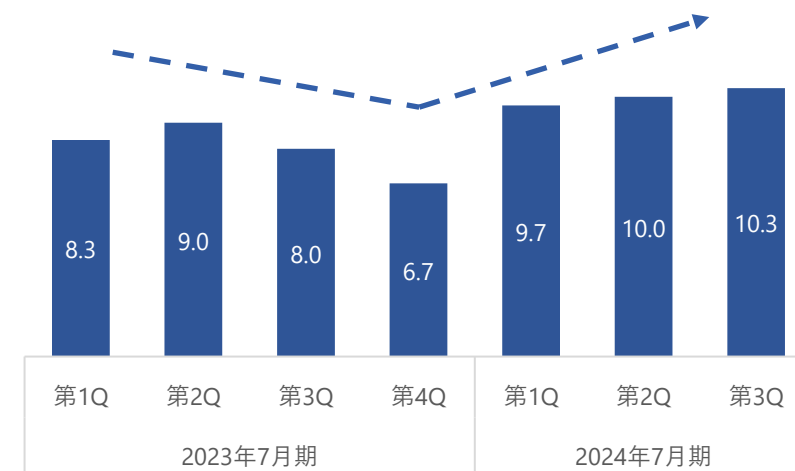
(件数)

- Linkers Sourcing
- Linkers Sourcing (海外)
- Linkers Marketing



## 営業人員数推移

(人数)



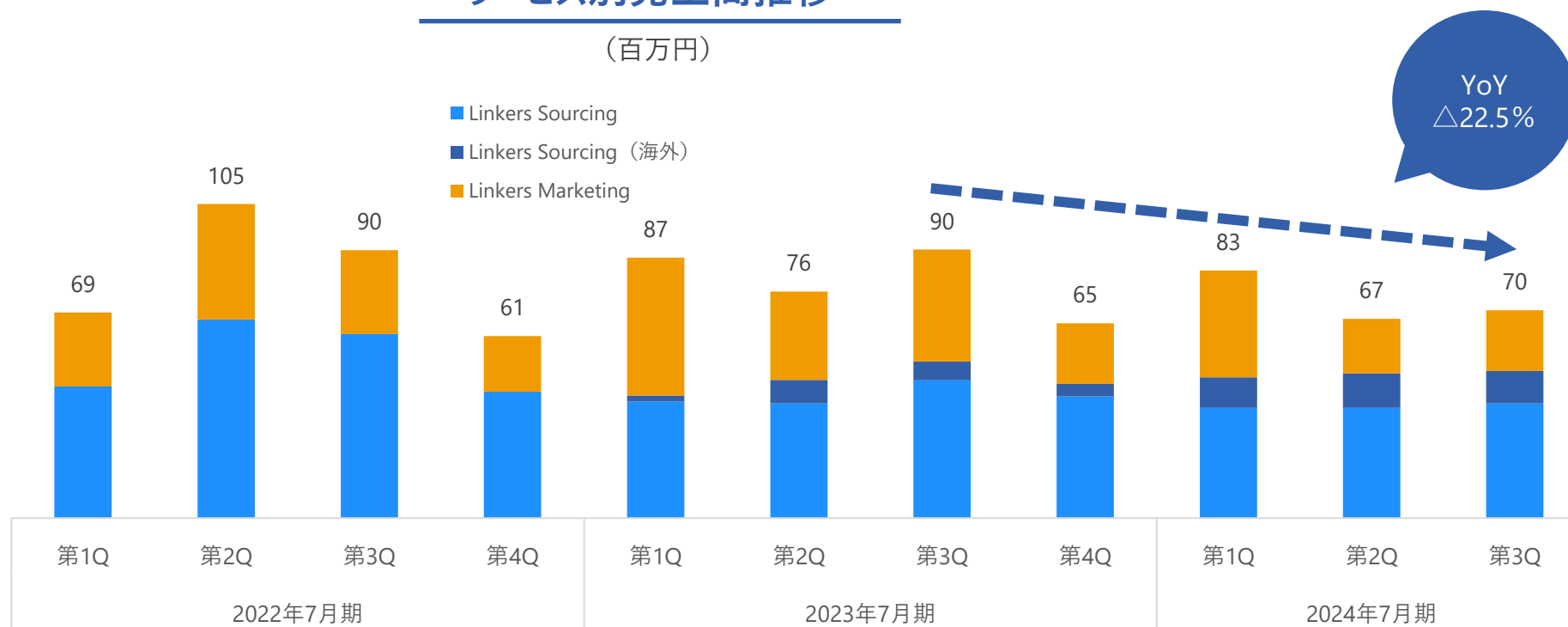
\*四半期ごとの従業員数の平均値

# 売上高推移（自社運営マッチングサービス）

- 自社運営マッチングサービス全体の売上高は、前年同期比で約23%減、自治体関連の案件減少等もあり、「Linkers Marketing」が約46%減
- 海外探索サービスにおいては、前期からの営業人員の投下により売上高が拡大、前年同期比で約67%増と継続拡大
- 国内探索サービスにおいては、採用人員の戦力化が遅れたこともあり、減収にて着地

## サービス別売上高推移

(百万円)



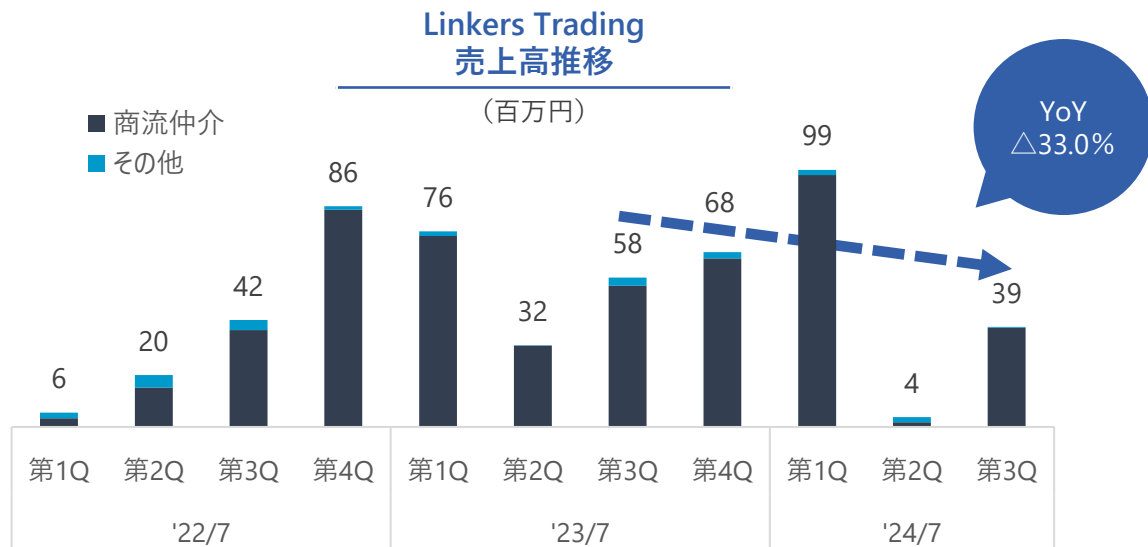
# 自社運営マッチングサービスモデル（Linkers Trading）

- 国内企業からの依頼で自社運営マッチングサービスを利用し、海外のリサイクルアルミサプライヤーを繋ぐ商流介在\*を開始
- 2024年7月期の計画において前期実績を鑑み保守的に見積もったものの、スポットの顧客需要をキャッチアップしたことから前年同期比では約33%減となるものの、同累計期間比では約14%減に留まり、計画を上回って進捗

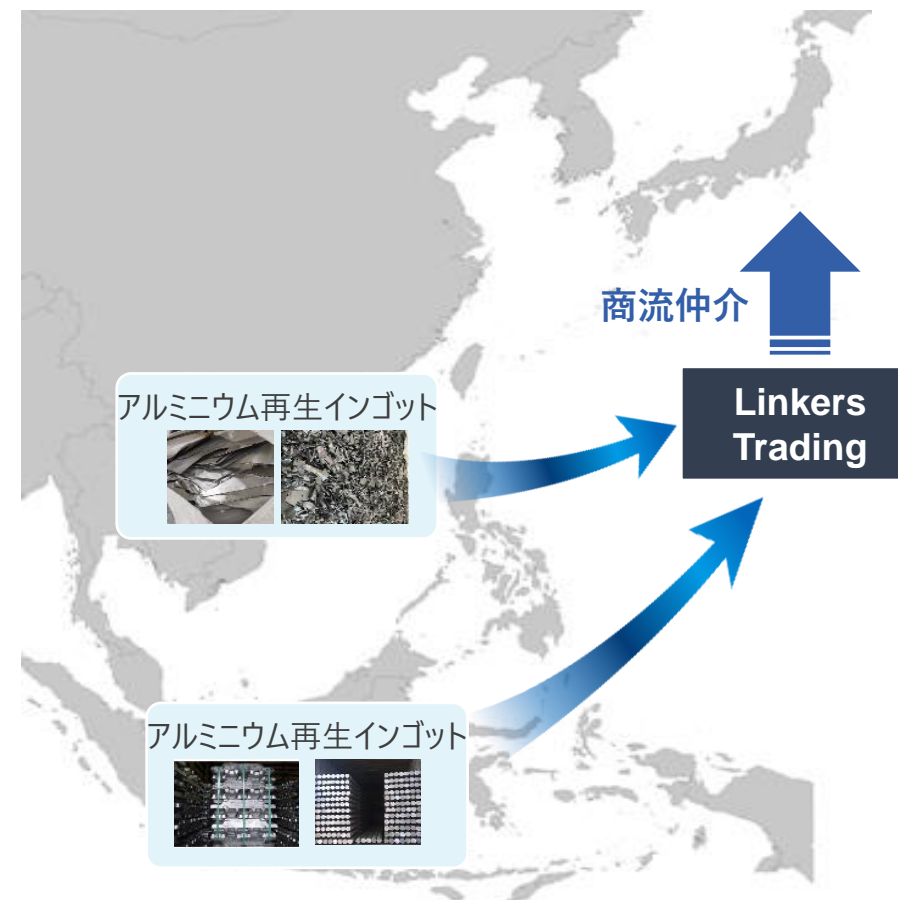
\*当社の自社運営マッチングサービスを利用してマッチング成立した後、調達支援等を通じて、仕入れから納品までの商流を仲介するサービス

## アルミスクラップのリサイクル

- 国内企業からの依頼で当社の海外現地ネットワークを活用して、海外のリサイクルアルミサプライヤーを探索



「Linkers Trading」は、調達支援のサービス提供内容により契約形態が異なり、それぞれ納品等の役務完了時に、取引高に応じた手数料を計上する場合と、製品等の仕入・販売を計上する場合があります



- 自社運営マッチングサービスを金融機関等向けに展開するマッチング・システムSaaS型サービス
- 属人的ネットワークに頼らない情報の一括管理・組織的共有を実現
- システムの広域連携で、他法人、他地域と情報共有可能。特に、業務マッチングを急ぐ金融機関にニーズは強い

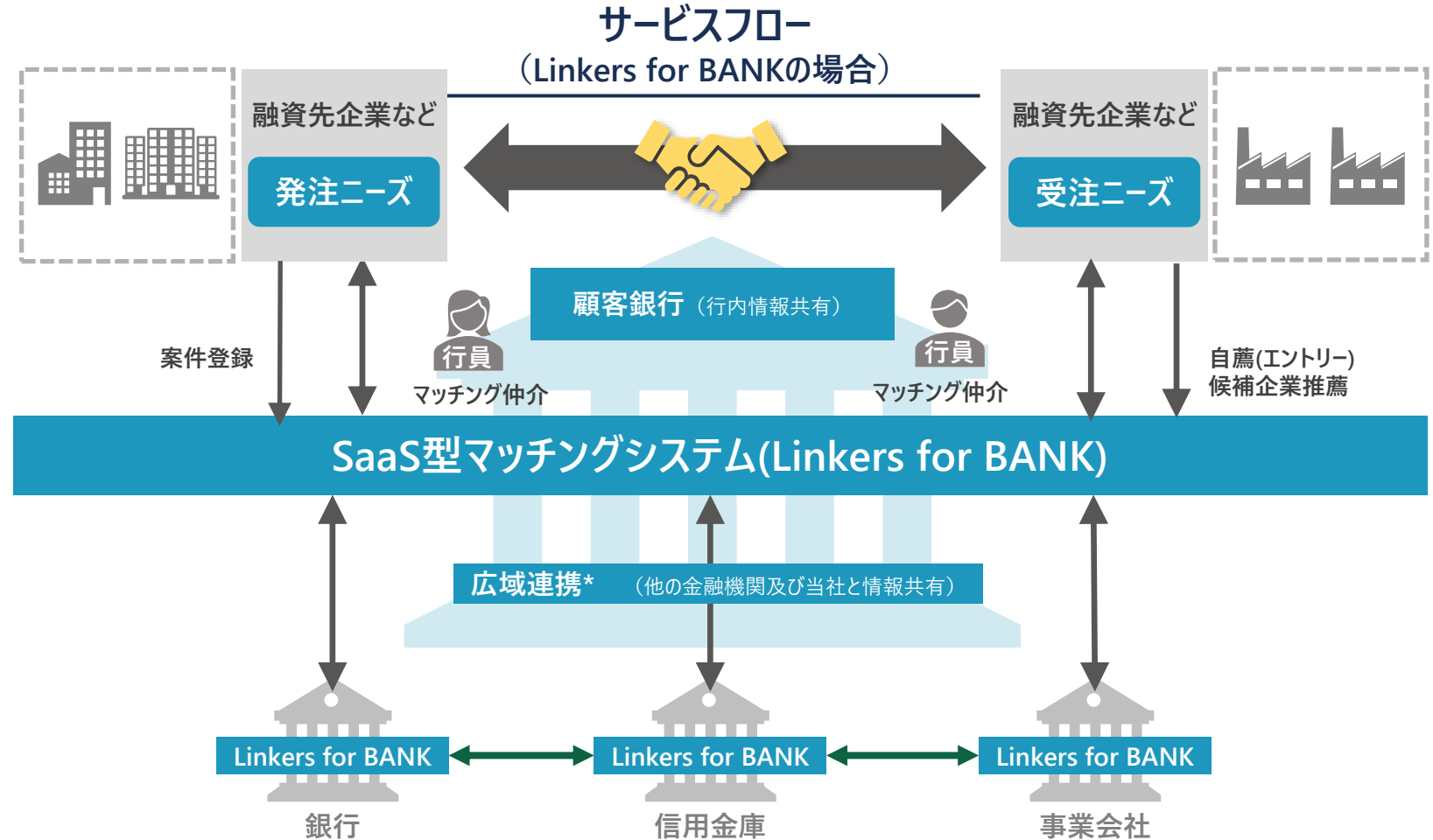
## 【導入機関のメリット】

- 自行では解決できない顧客の発注ニーズを充足（課題解決）
- 自行の顧客の受注ニーズを満たすことができる（販路開拓）
- 上記により、ビジネスマッチングの機会（紹介、商談、成約）が最大化され、成約手数料の獲得

## \*広域連携

- ①複数の導入機関の間で「発注ニーズ案件」または「受注ニーズ案件」を連携・共有
- ②導入機関の「発注ニーズ案件」と当社の「受注ニーズ案件」の連携

ビジネスマッチング機会を最大化



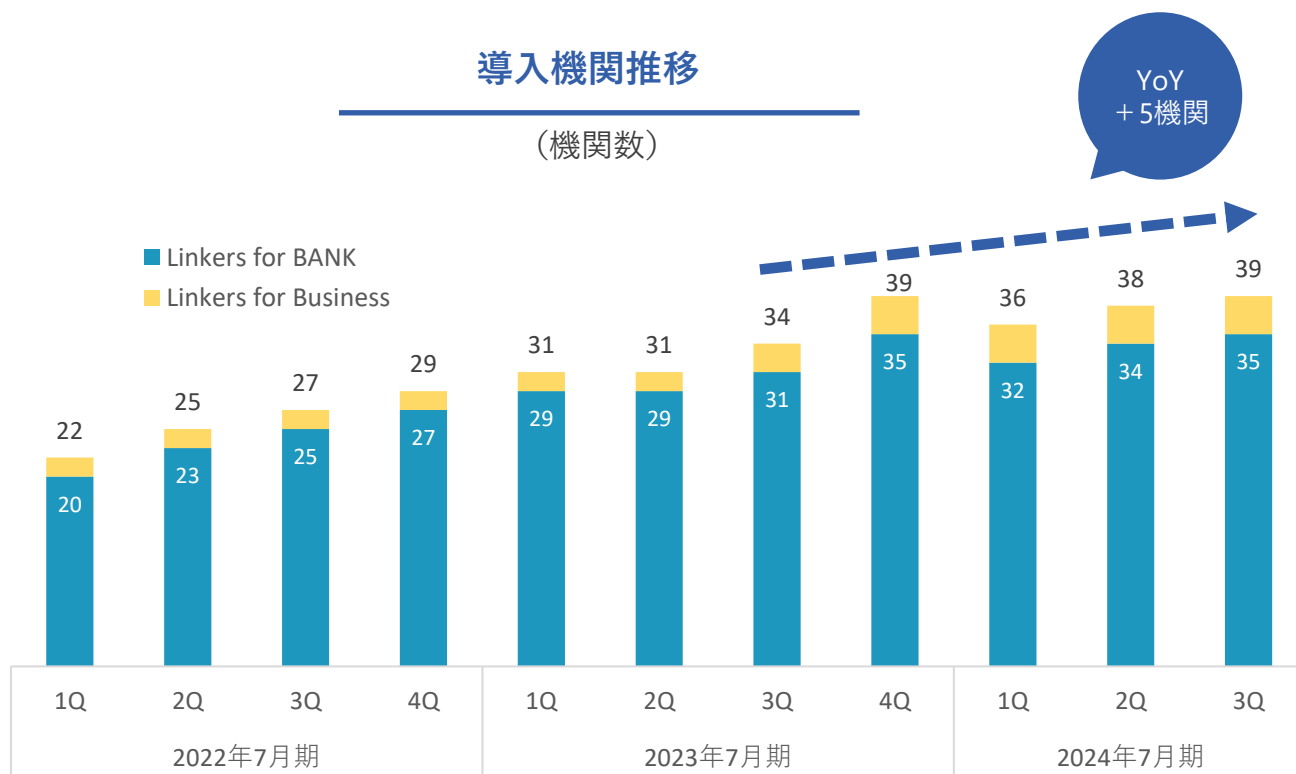


# KPI推移 (SaaS型マッチングシステム)

- 「LFB」全体としては、前年同期比で「Linkers for BANK」にて4機関、「Linkers for Business」にて1機関がそれぞれ増加したことで、合計で5機関の増加
- 第1四半期において1フィナンシャルグループ（3機関）のチャーンが発生したものの、年度計画に織り込み済み。第3四半期時点では、チャーン前の導入機関数に復調
- 年平均で8機関\*の導入がなされており、直近2ヶ年においては二桁導入となるなど、「LFB」ネットワークは順調に拡大中

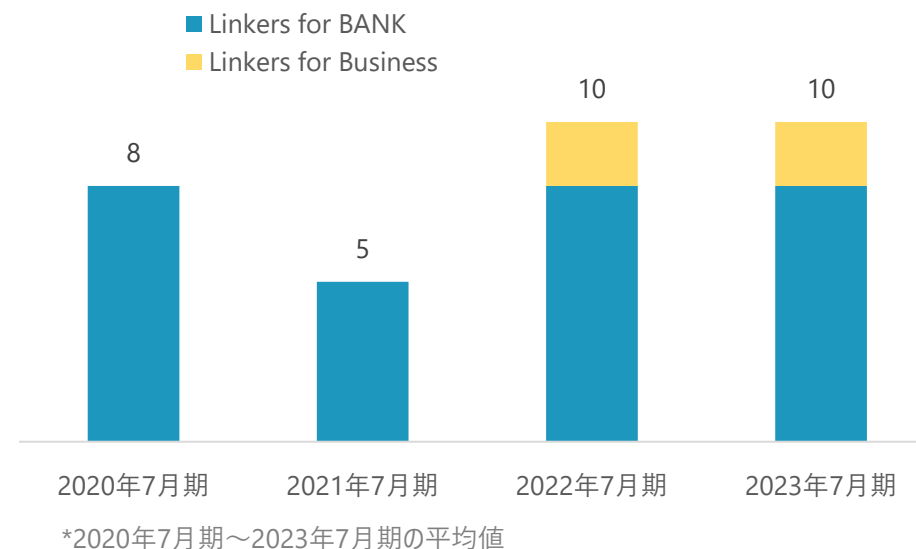
## 導入機関推移

(機関数)



## 新規導入機関数推移

(機関数)

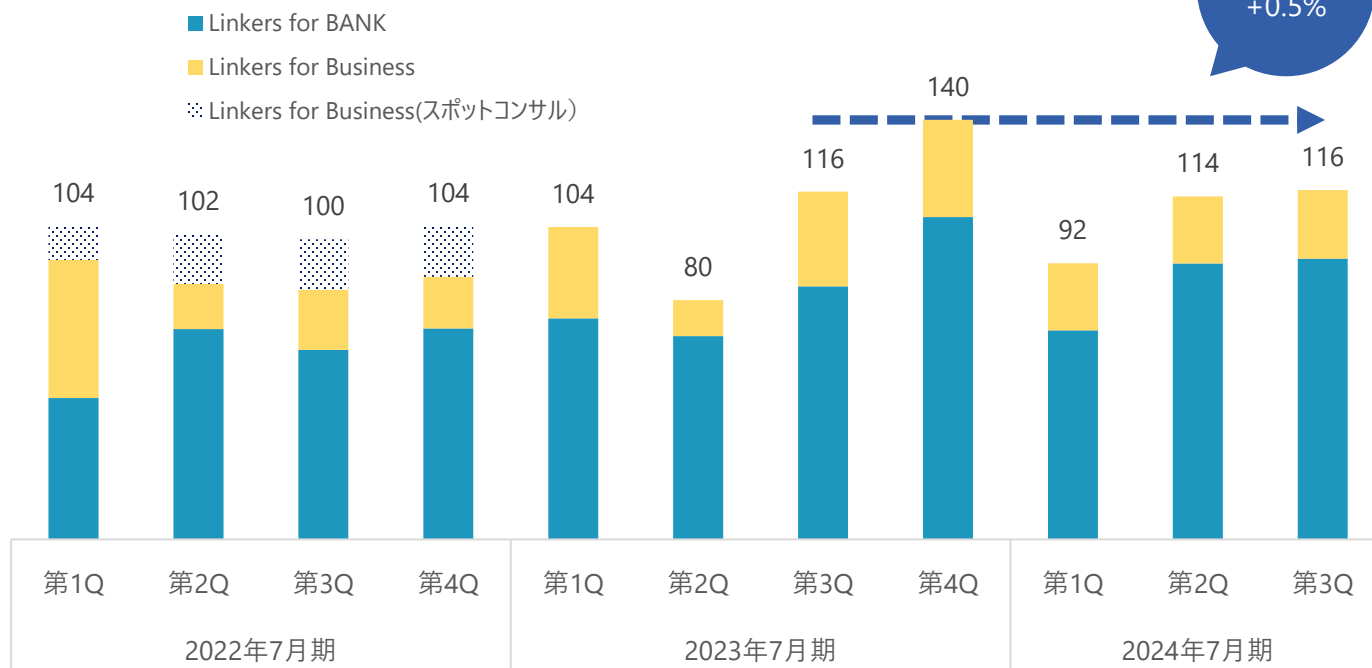


# 売上高推移 (SaaS型マッチングシステム)

- 「LFB」全体の売上高は、前年同期比でほぼ同水準で着地
- 「Linkers for BANK」は、当第3四半期において1機関の新規導入が完了。今期にての導入機関数も5機関の増加となり、順調にストック収益基盤を拡大
- ストック収益ベースでは2020年7月期比でCAGR約58%のピッチで成長、更なる拡大を目指す

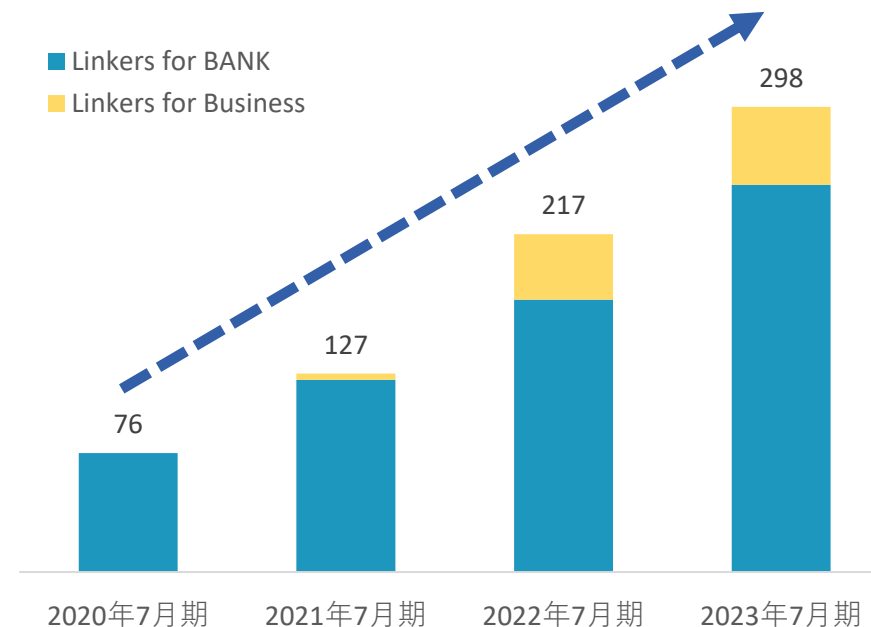
## サービス別売上高推移

(百万円)



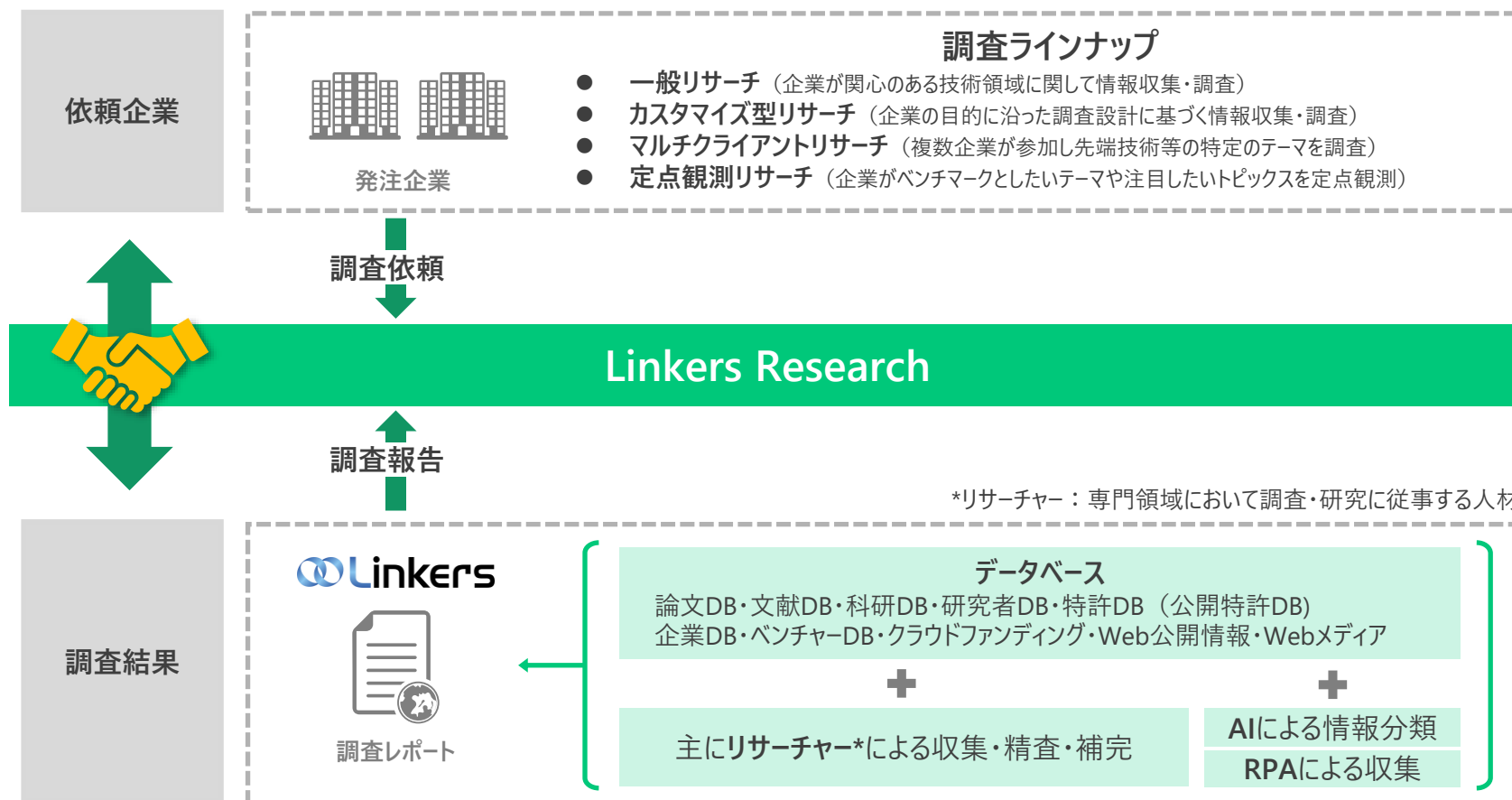
## ストック収益推移

(百万円)



- 世界の技術動向情報を提供
- 新規事業やマーケティングの研究/技術パートナーの探索、技術ベンチマーク調査
- 各専門分野に精通した外部リサーチャーによるデータ収集 + 社内リサーチャーの専門家視点での目利きと成果物の品質管理実施
- 一般リサーチ、複数顧客の共同依頼リサーチ対応に加えて、今後はカスタマイズ型リサーチを強化

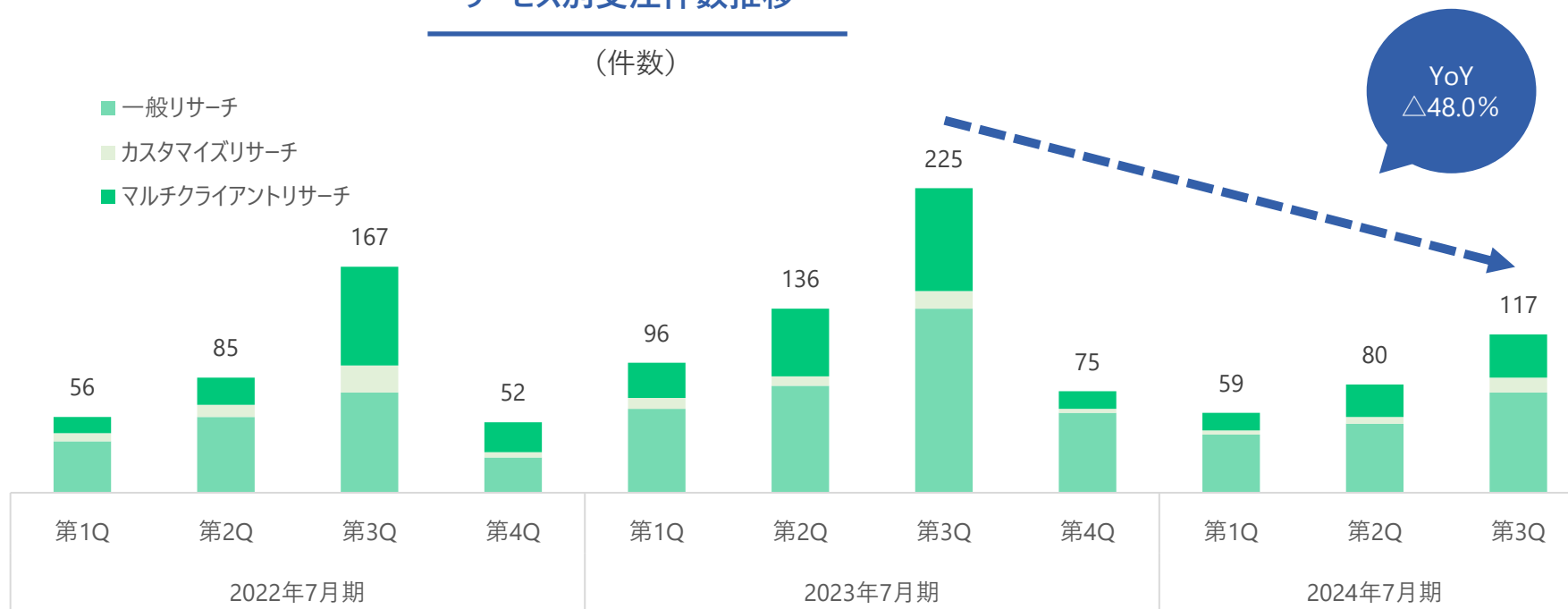
## サービスフロー



- リサーチサービス全体の案件数は、前年同期比で約48%減
- 一般リサーチは、将来的なサービス拡大を目的に、サービス単体での営業体制への変更という背景から、一時的に営業活動に影響が出ていることもあり、前年同期比で約46%減と取扱件数が減少
- マルチクライアントリサーチは、設計テーマによるボラティリティが大きく、当第3四半期においても人気化するテーマが少なかったこともあり、前年同期比で約58%減

## サービス別受注件数推移

(件数)

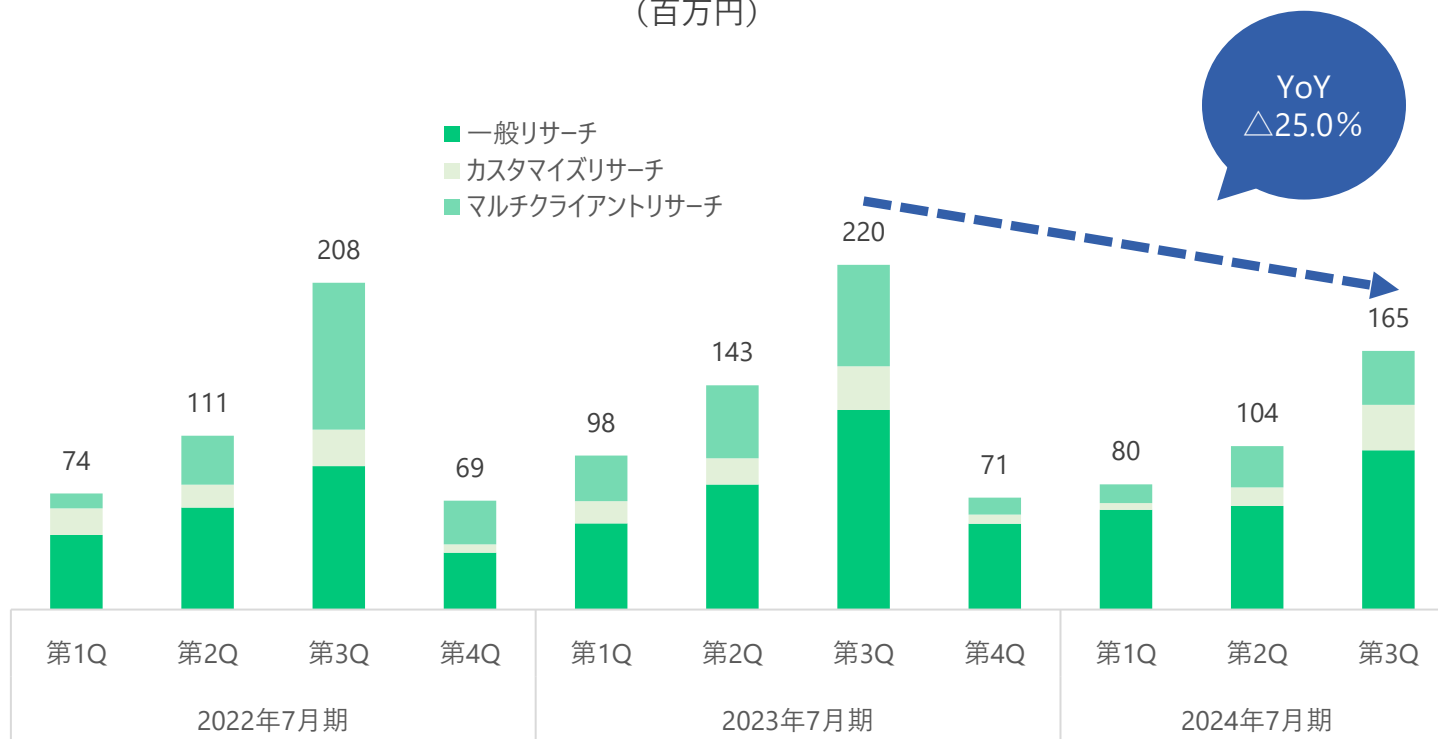


# 売上高推移（リサーチサービス）

- リサーチサービス全体の売上高は、前年同期比で約25%減
- 一般リサーチの売上高は、営業体制構築の影響もあり、案件数が減少していることから前年同期比で約20%減。追加リサーチオプションの提供やダイナミックプライシングの導入により案件単価は、引き続き向上傾向に
- マルチクライアントリサーチは、人気化するテーマが少なかったことからボラティリティの大きい結果となり、前年同期比で約47%減

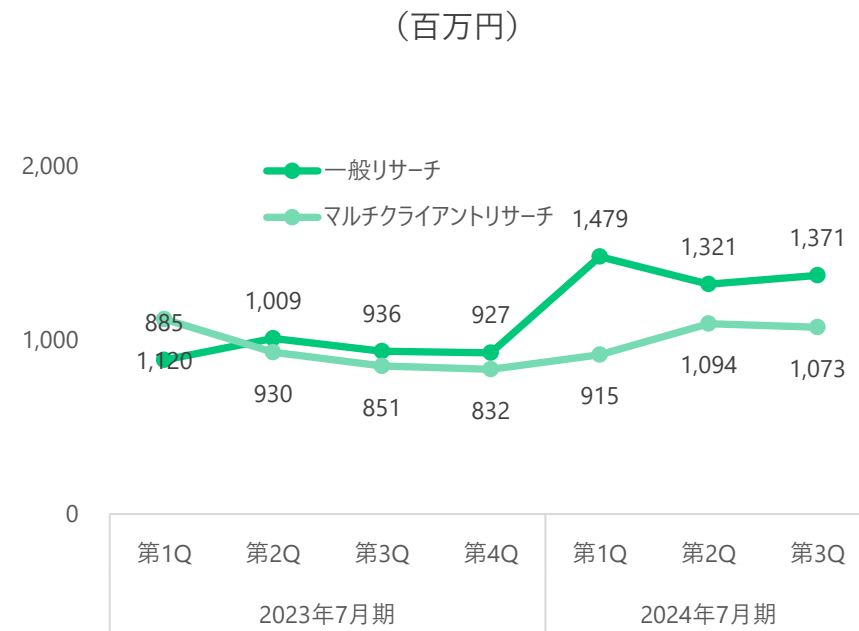
## サービス別売上高推移

(百万円)



## サービス別単価推移\*

(百万円)



\*各四半期のサービス別の売上高÷受案件数

カスタマイズリサーチは、個別見積りとなり単価が一定でないことから集計対象とせず

03

## 2023年7月期 通期業績予想

# 2024年7月期 通期業績予想（下方修正）

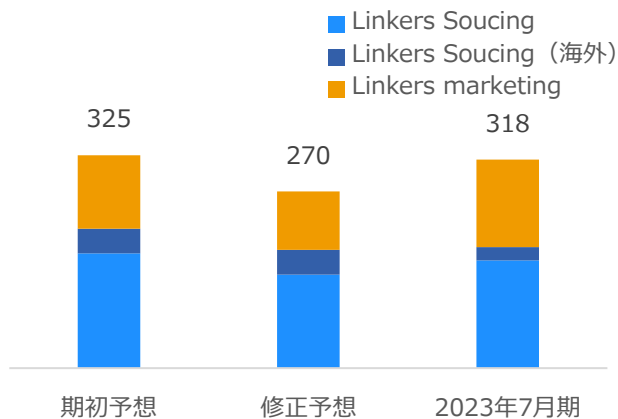
- 売上高は、「Linkers Research」の受注低迷、及び「Linkers for Business」の新規導入機関の導入遅延及び失注が発生したことから、期初予想比で約18%減の1,513百万円を想定
- 各段階利益は、採用強化による人件費の増加、及び情報セキュリティ強化等の重点投資を行った結果、営業利益は△197百万円（期初予想は53百万円）、経常利益は△97百万円（同52百万円）、当期純利益は△67百万円（同45百万円）を想定

	2024年7月期 期初予想	2024年7月期 修正予想	増減額	増減率 (%)	参考：前年実績 (2023年7月期)
売上高	1,842百万円	1,513百万円	△328百万円	△17.8%	1,607百万円
営業利益	53百万円	△197百万円	△250百万円	-	85百万円
経常利益	52百万円	△97百万円	△150百万円	-	80百万円
当期純利益	45百万円	△67百万円	△112百万円	-	102百万円

# 2024年7月期 通期業績予想サマリー（売上）

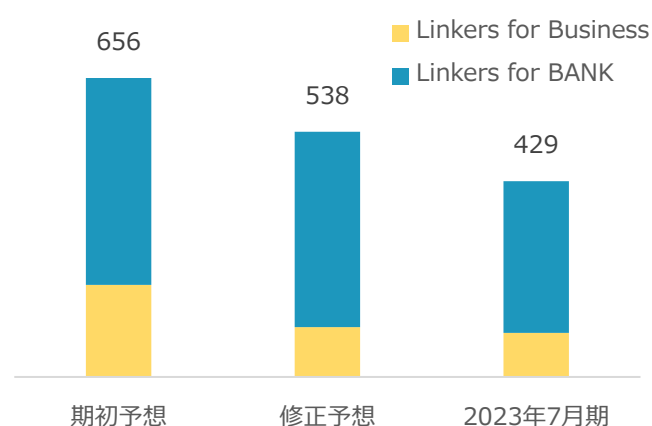
## 探索・マッチングサービス①

(百万円)



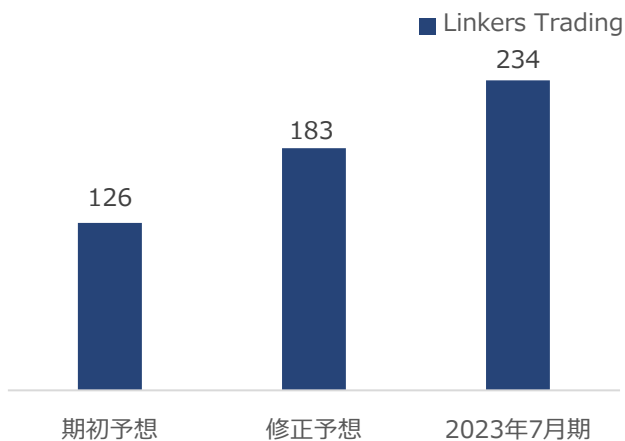
## SaaS型マッチングサービス

(百万円)



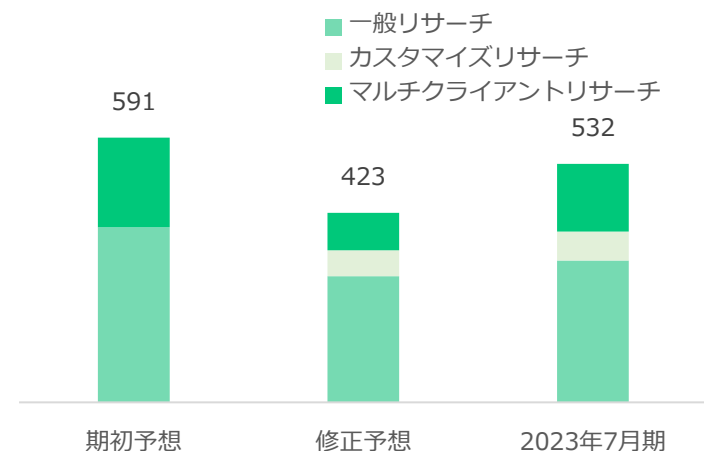
## 探索・マッチングサービス②

(百万円)



## リサーチサービス

(百万円)



売上高全体としては、期初予算比で約18%下回る見通し

- 探索・マッチングサービス①**  
 「Linkers Sourcing」及び「Linkers Marketing」は、プロダクト全体として期初予想比で17%減を見込む。期中に採用した営業人員の戦力化が想定よりも大幅に遅れたことから、国内営業の活動量が低下
- 探索・マッチングサービス②**  
 「Linkers Trading」は、期初予想比で45%増を見込む。一部の大口需要家の調達が順調に推移したことで、予想を上回って進捗しているものの、仕入価格に為替レートの転嫁ができなかったこと等から、利益面での貢献は僅少
- SaaS型マッチングサービス**  
 「Linkers for BANK」及び「Linkers for Business」は、期初予想比で18%減を見込む。商談がペンディングまたは失注となったことが確定したことから、期初予算では合計13機関の導入を見込んでいたが、12機関の導入に留まる
- リサーチサービス**  
 「Linkers Research」は、期初予想比で28%減を見込む。従来のクロスセルから部門独自の営業活動を行う体制へと変更を行う中で、営業人員の採用が遅れたことから営業活動が難航したことで、受注件数が大幅減



04

## 事業概要及び成長戦略

- 当社は、企業のコア領域である見積・要件定義が必要な、主に秘匿性の高い製品・技術分野について、マッチングを実現
- 言語化されていない要素※を考慮した秘匿性の高いクローズドマッチングについて、「AI等のテクノロジー×人的仲介」により言語化されていない要素も考慮し、成約率（約40%）を維持

## B2Bの売買マッチングサービスマップ

ユーザーの位置づけ



ユーザーの位置づけ	標準品	カスタム品
<b>ノンコア領域</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 見積り 不要</li> <li>• 要件定義 不要</li> <li>• 秘匿性低い</li> </ul>	消耗品・工具等	ほぼ存在しない
<b>準コア領域</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 見積り 必要</li> <li>• 要件定義 不要</li> <li>• 秘匿性低い</li> </ul>	標準部品等	金属加工など汎用技術領域等
<b>コア領域</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 見積り 必要</li> <li>• 要件定義 必要</li> <li>• 秘匿性高い</li> </ul>	ほぼ存在しない	当社 専門商社 素材・AI・ロボット・加工技術等 “コア領域×カスタム品”

※ B2Bのカスタム×コア領域での特に秘匿性の高い製品・技術分野のマッチングにおいては、中堅・中小企業の持つノウハウが条件になるケースが多く、公開情報として開示されていないことから、当社のマッチングプラットフォームを通じて、詳細な情報を含めて都度言語化が必要な要素等を指します。

# マッチング関連事業イメージ

- 当社のマッチング事業は、マッチングサービス提供/商流仲介、マッチングシステム提供/仲介で成り立つ

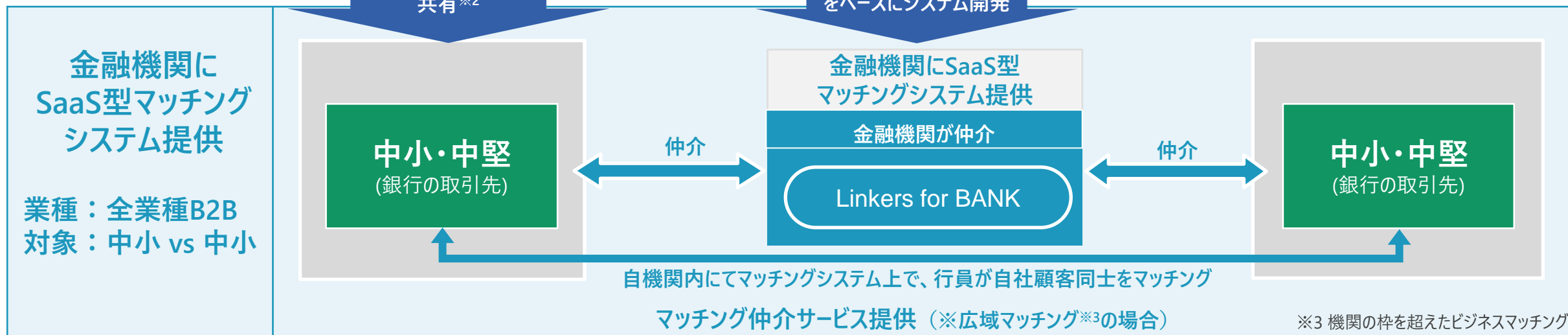


※2 Linkers Sourcingの探索案件情報

発注者案件情報共有※2

マatchingノウハウをベースにシステム開発

※1 Linkers Marketingの場合は、発注者（中小が大手企業を探索）



※3 機関の枠を超えたビジネスマatching

## サービス別ビジネスモデル

		自社運営マッチングサービス			SaaS型マッチングシステム提供	リサーチサービス	その他サービス
サービス名		Linkers Sourcing	Linkers Marketing	Linkers Trading	Linkers for BANK Linkers for Business	Linkers Research Linkers Research Clip	TechMesse Academy
運営主体		当社			金融機関 / 事業会社	当社	当社
発注企業		国内大手企業	国内の中小から大手企業	国内大手企業	地域金融機関	大手製造業	事業会社・自治体
受注企業		国内外の中小企業	国内の大手企業	海外のサプライヤー	国内外の中小企業		
サービス概要		発注者のニーズと、ものづくりに特化した有力企業等のシーズを引き合わせる技術探索サービス	発注者の技術・製品シーズと、それを必要とする企業とを引き合わせる探索サービス	国内外から最適な調達・購買先を探索するサービス	金融機関及び事業会社向けのビジネスマッチングシステムのSaaSサービス	世界中の技術情報を提供する調査サービス、WEBアプリケーション	技術等のプロモーション支援のイベント運営サービス
拡大アクション		海外探索ニーズ・シーズの増加に伴う海外ネットワークの強化		海外協業パートナーの拡大とサプライヤーの開拓	地域金融機関への導入拡大と、他業種への提案拡大	カスタマイズ型リサーチの強化	自治体等の支援強化
料金体系	スポット	基本利用料	基本利用料	個別設定*	導入支援料	個別設定	個別設定
		成果報酬	成果報酬		マッチング仲介手数料**		
	ストック	—	—	—	月額利用料	月額利用料(Clip)	—

\* 調達支援サービスにおいては、契約の形態によって売上と仕入を総額で表示する場合と、ロイヤリティ相当額を純額で表示する場合があります

\*\* マッチング仲介手数料は、LFB導入機関（当社を含む）同士の顧客間によるマッチングの際に発生する広域連携サービスによる手数料

# 金融機関がマッチングシステムを導入する理由

- 地域金融機関は、新たな収益源としてマッチング事業を一大事業として育成することを検討
- 取引先ニーズにソリューション提供することで、マッチング収入受領に加えて取引先との関係強化

## 従来



取引先

融資・その他金融サービス



地域金融機関

## 今後



取引先

人材採用  
したい

省エネ  
したい

コスト削減  
したい

土地  
売りたい

部品  
買いたい

融資・その他  
金融サービス

取引先の様々なニーズに対して  
ソリューションを提供する



地域金融機関

取引先のニーズへの  
対応により、関係強化  
に繋がる



新たな収益源としての  
マッチング手数料獲得

# SaaS型マッチングシステム 導入実績

- 金融機関向けは2018年1月に、事業会社向けは2021年2月にそれぞれサービス提供を開始
- 2024年4月時点で合計39機関に導入済（前年同期比で+5機関）



※1 システム導入時期（検収完了日）が早い順に記載

※2 「■」はLinkers for BANK、「□」はLinkers for Businessの導入機関を示します

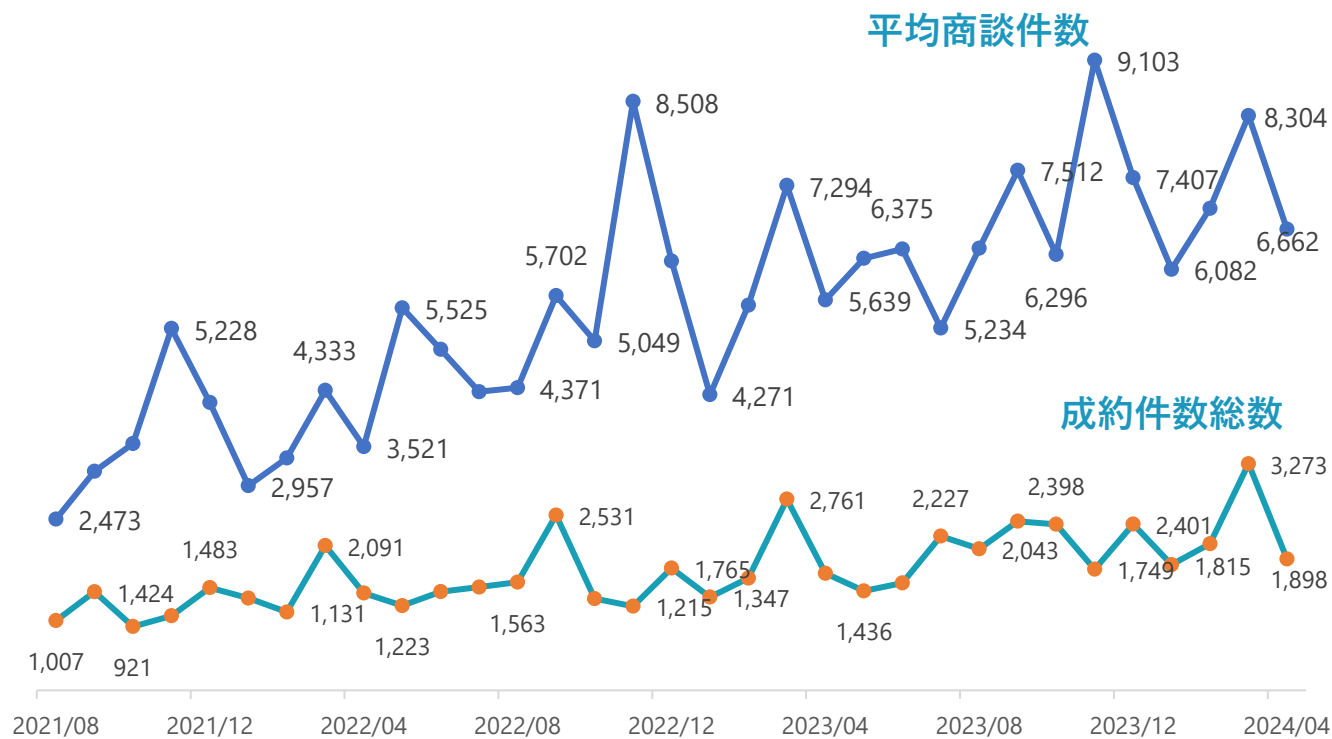
※3 2024年4月末現在

- LFB\*導入金融機関内での商談件数および成約件数は順調に伸長、2023年11月にはヒストリカルハイとなる約9,100件の商談を創出
- 平均商談件数及び成約件数も順調に増加、金融機関にとって商談・成約の実現に重要なシステムとしての利用が浸透

\*LFB：「Linkers for BANK」と「Linkers for Business」の総称

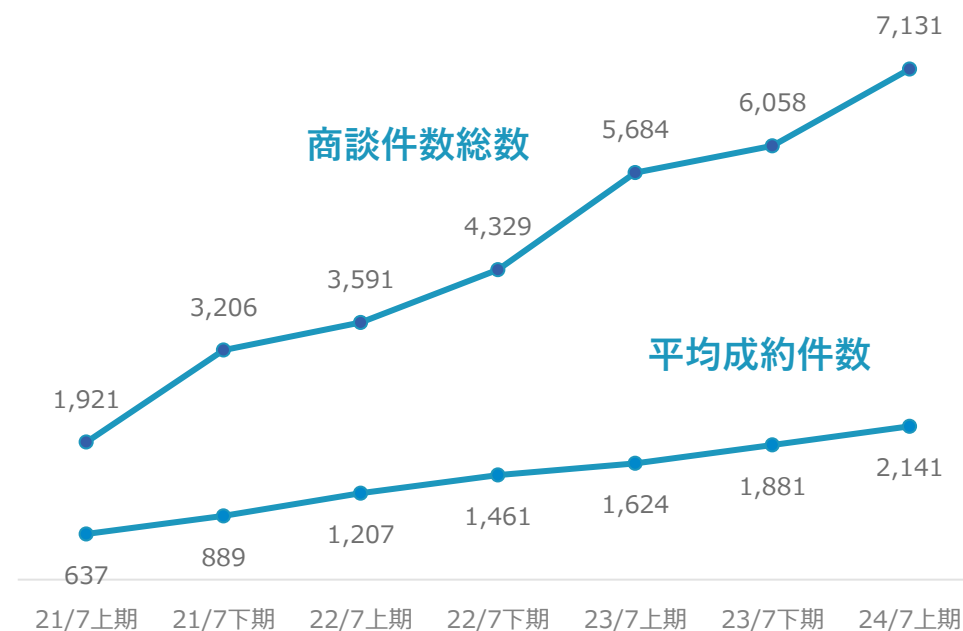
## 月間商談件数・成約件数の推移

Linkers for BANK (件)



## 商談件数・成約件数の平均推移\*\*

Linkers for BANK (件)



\*\*発生した商談件数及び成約件数を半年単位で合計して平均件数を算出

## 中期展望

B2Bカスタム領域のプラットフォームとして、  
企業価値最大化を目指す



■ B2Bカスタム領域のプラットフォームの成功の要因である4つのキーファクターを保有している

## B2Bカスタム領域のプラットフォームの成功の定義

より短いリードタイム と、 より低いコスト で、 より多くのマッチング成約 を創出できること

### それらを実現する4つのキーファクター



×



×



×



# 当社の強み（他社比較）

■ 当社は、4つの強みを実現しており、成約に結び付けている

マッチング  
テクノロジー\*  
(DB & AI)

洗練された  
マッチング  
システム\*\*

運用スキル  
サポート体制

広範な  
企業ネットワーク

当社	◎ ・AIによる候補企業選定 ・約1,900件以上のマッチングデータ (Linkers Sourcing 探索実績 2024年4月末時点)	◎ ・自社開発のマッチングに特化したUI/UX ・9年間にわたる改善の積み上げ	◎ ・標準化された運用体制 ・顧客ニーズの要件定義力	◎ ・約19,000社の登録企業 ・約1,100名以上の産業コーディネーター (2024年4月末時点)
自社運営マッチングサービス (商社)	× 一般的に属人的	× 一般的に属人的	△ 一般的に属人的 ニーズの要件定義は可能	◎
SaaS型マッチングシステム (システム運営会社)	△ 一般的に自社運営マッチングサービスを持たない	△ 一般的に自社運営マッチングサービスを持たない	△ 一般的に自社運営マッチングサービスを持たない	△ 一般的に有料アカウントを保有する一部の企業のみ

\* 蓄積されたデータベースを利用して、AIマッチングシステムによって、精度高く候補企業を抽出することを指しております

\*\* B2Bのマッチングにおいて、自社開発による優位性を活かしてユーザーが使いやすいように改善を繰り返したUI・UXを有するシステムを指しております

\*\*\* 当社が提供する探索・マッチングサービスにおいて、受注候補企業等の推薦を行う情報提供者を指しております

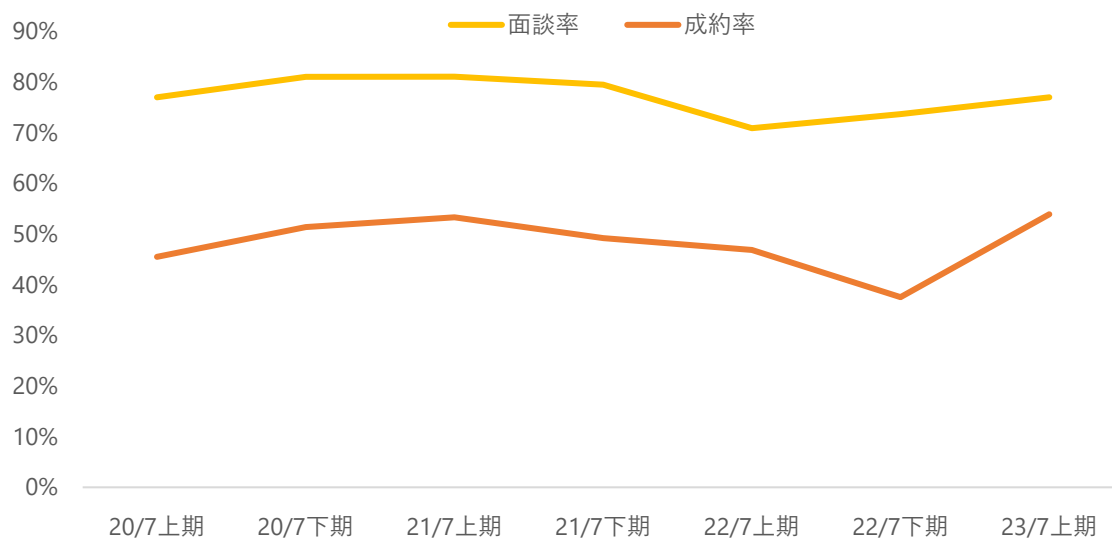
- 「Linkers Sourcing」における平均面談率\*は約77%、平均成約率\*\*は48%（20年8月～23年1月平均／24年4月末時点）
- 「Linkers Marketing」の面談件数の平均は平均4.2件（20年8月～23年1月平均／24年4月末時点）

\*面談率：探索実施後に面談を実施した割合を指し、案件ごとに面談が実施された率を集計

\*\*成約率：探索実施後に成約に至った割合を指し、案件ごとに成約に至った率を集計

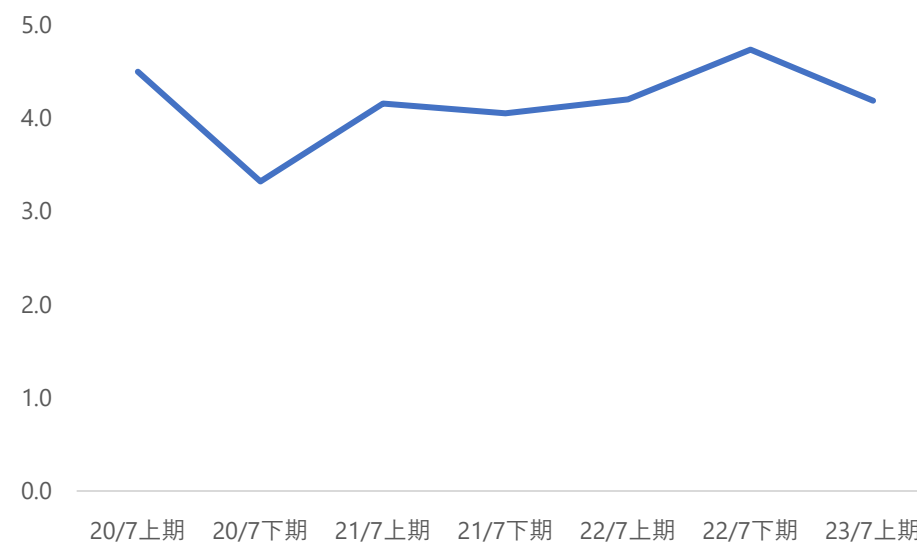
## 面談率・成約率の推移

(Linkers Sourcing)



## 面談件数推移

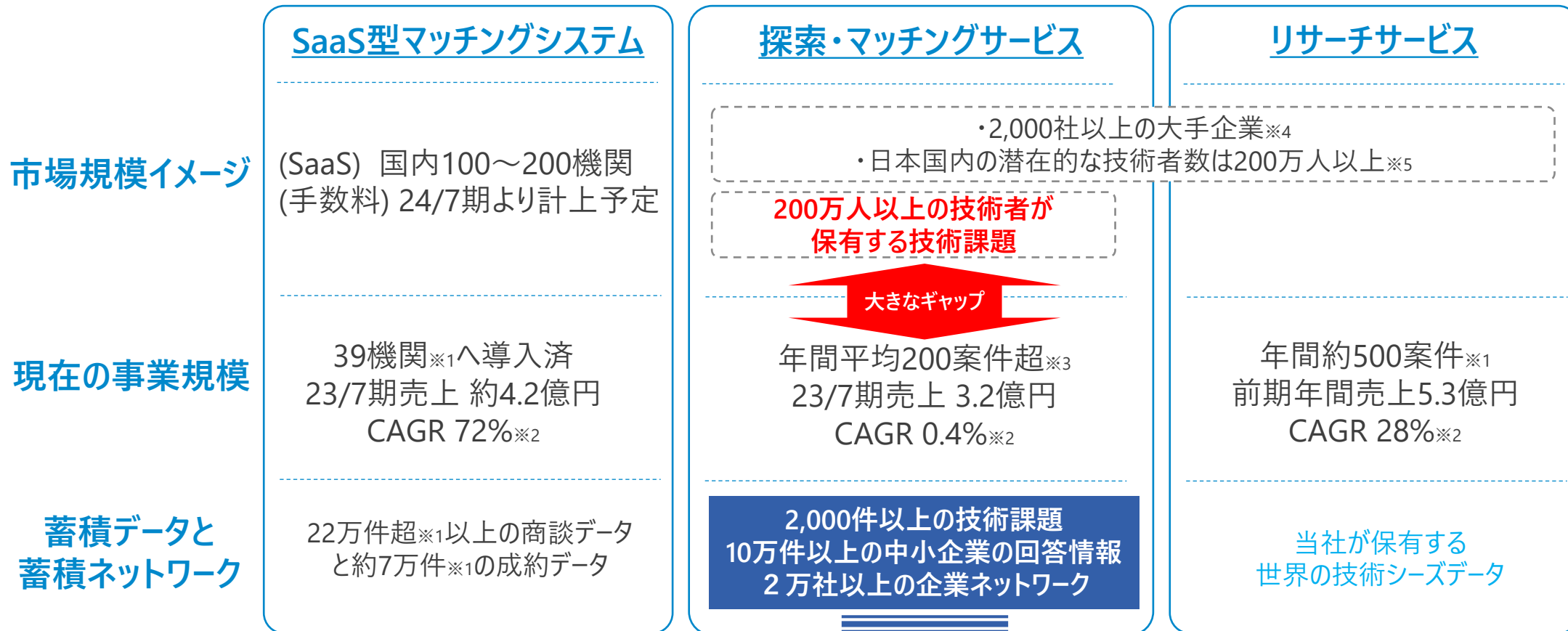
(Linkers Marketing)



※1 案件の探索が開始されてから面談が実施されるまでに平均で90日、成約に至るまでに同150日程度を要するケースが多く、最近日現在においては面談及び成約のステータスに移行していないため、正確な面談率及び成約率が把握できないことから、2024年7月期（下期）は報告の対象から控除しております。

※2 2023年7月期にかけて「Linkers Marketing」の面談件数が一時的に減少しておりますが、これは2023年7月期から受注が増加している自治体案件において、面談件数の上限が3件まで等の制限がある契約（通常契約での面談件数の上限は6件）が多いことから、サービス全体の平均件数が低下しております。

- 探索マッチングサービスの膨大な蓄積データとネットワークを利用して、より多くの顧客ニーズに対応。LTVの高いSaaS及びM&Aを推進



※1 2024年4月末時点  
※2 2019年7月期比  
※3 2019年7月期~2023年7月期の平均案件数  
※4 国内の売上高200億円以上の上場企業数  
※5 総務省統計局 『平成27年国勢調査』

膨大な蓄積DBとネットワークを利用して、下記2つの事業を開発中

- ① 技術者の膨大な技術課題に網羅的に対応できる **SaaSの仕組み**
- ② 大手メーカーのイノベーション型M&Aに対応するための **M&Aサービス**

- 現在開発中の新サービスSaaSは、「Linkers Sourcing」と比較して、探索開始までの要件定義等に要する工数や時間が圧倒的に簡略化出来ることから、新たなターゲット層へのリーチが可能になり、対象とするマーケットが拡大が期待できる



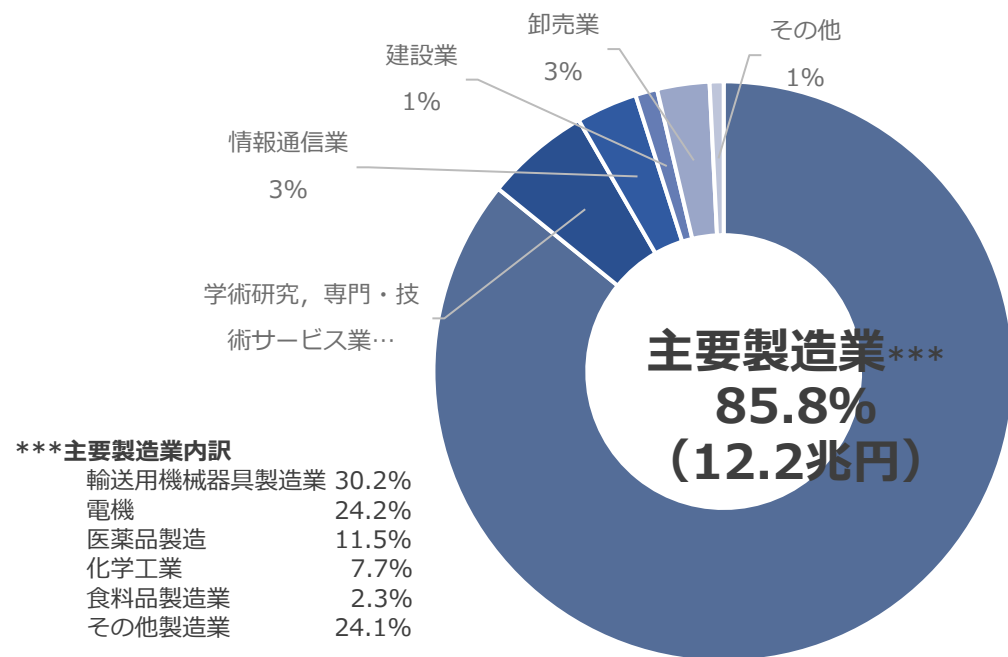
- 探索マッチングサービスの中のLinkers Sourcingをそのまま利用して、現在M&AのPoCを実施中
- 大手企業の研究開発工程におけるオープンイノベーションの手段として、マッチングのみならず、今後はM&Aも拡大すると見込まれる

## <現在の主流とリンカーズが目指すM&Aの領域>

		買い手企業		
		大手企業 (売上数千億円以上)	中堅企業 (売上100億～数百億円)	中小企業・スタートアップ (売上数千万～数億円)
売り手企業	大手企業	<div data-bbox="657 763 1442 1360" style="background-color: #4a7ebb; color: white; padding: 10px; border-radius: 10px;"> <p style="text-align: center; margin: 0;"><b>リンカーズが目指す領域</b></p> <p style="text-align: center; margin: 10px 0 0 0;"><b>イノベーション型M&amp;A</b> (大手・中堅のR&amp;Dのコスト削減や製品化率の改善に向けた不足リソース補完のための 買い手起点のM&amp;Aなど)</p> </div>		
	中堅企業			
	中小企業 スタートアップ			
		<p style="margin: 0;">現在の主流 (売り手起点のM&amp;Aがメイン)</p>		

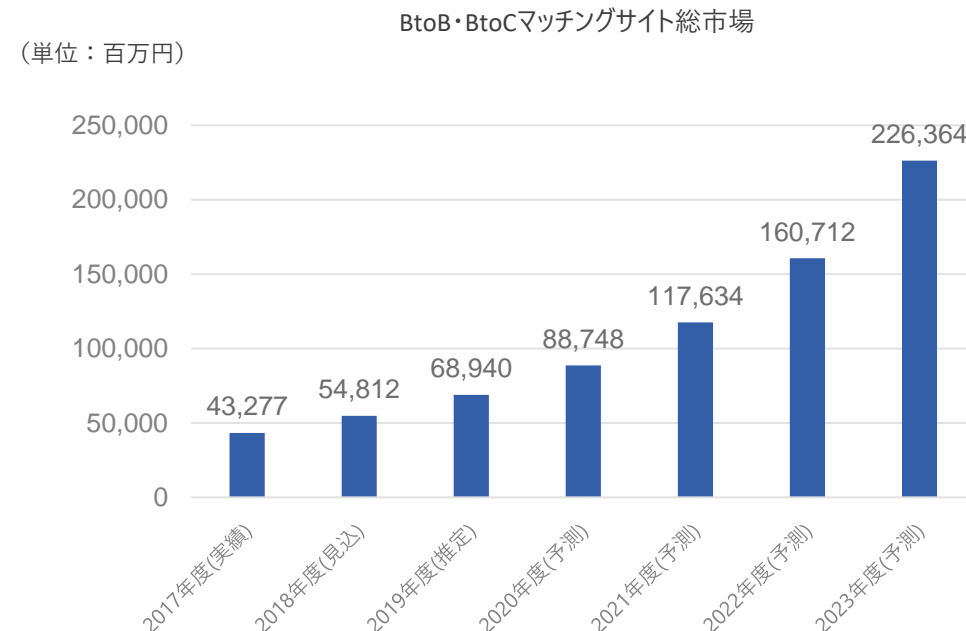
- 自社運営マッチングサービスは、特定の市場が存在していないため、自社サービスの需要に連動する市場について掲載
- 研究開発費は、その一定規模がオープンイノベーションへの投資領域として推移すると推測され、自社運営マッチングサービスへの投資に繋がると想定
- 2022年度産業別研究費の内、科学技術等に関する研究活動における科学技術研究費の総額は19兆7,408億円\*
- その内、企業が14兆2,244億円となり、当社の主要顧客である「製造業」が12兆2,108億円と最も多く、引き続き製造業における投資は継続している

## 2022年度産業別研究費\*



\*総務省「2022年（令和4年）科学技術研究調査結果の概要」

## 市場規模推移\*\*



\*\*デロイト トーマツ ミック経済研究所  
「BtoB・BtoC向けマッチングサイト総市場の現状と展望2018年度版」  
(<https://mic-r.co.jp/mr/01520/>)

- 現在のLinkers for BANKの主要な潜在市場である金融機関の総数は約1,400機関\*を超える。対象機関数は拡大
- 着実に導入が増加しているLinkers for Businessの潜在市場は、他業種に渡ることからポテンシャルは大きい
- SaaSから生み出されるマッチング機会は拡大しており、広域連携サービスによる仲介手数料獲得機会の拡大が期待される

## 日本の金融機関の総数

約1,400機関\*

## 地方銀行、第二地方銀行、信用金庫の総数

約350機関\*\*

## 店舗数30店舗以上\*\*\*

約200機関\*\*

## 店舗数100店舗以上\*\*\*

約50機関\*\*

## マッチング仲介手数料市場規模は大きい



- LFB導入機関にて発生している商談数は、47,517件(2022/7期)→70,449件(2023/7期)と前期比で約55%増
- 成約件数も16,007件(同)→20,768件(同)と前期比で約74%増

\* (株)日本金融通信社提供「最新の業態別金融機関数」2023年7月31日現在より

\*\* 金融庁発表「都道府県別の中小・地域金融機関情報一覧」令和4年3月末時点より

\*\*\* LFB導入機関の平均店舗数は、2023年7月期は約100に減少しており、小規模の金融機関を含め徐々に対象となる金融機関のマーケットが拡大。また、LFB導入機関の最小店舗数は約30であることから、店舗数30前後の金融機関も潜在顧客と仮定すると導入マーケットは更に拡大する





# Appendix



# 自社運営マッチングサービスのマッチング事例 (Linkers Sourcing)

- 製造業の先端技術に集中し、国内企業同士のマッチング案件で**約1,900件**の探索実績<sup>※1</sup>と**約700件**のマッチング実績<sup>※2</sup>を有する（2024年4月現在）

ロボティクス把持技術



自走ロボット用自己位置推定技術



AI等を活用した3D配管設計



医療機器向け生体安全塗料



医療機器用樹脂成型



インフラ点検向け非破壊検査技術



自動会計機能付ショッピングカート



導電性繊維のサプライヤー



フィルムコーティング層の剥離装置



太陽電池用の波長変換材料



分岐器の劣化センシング技術



小型ASICチップのサプライヤー



※1 探索実績は、顧客から探索依頼後の着手件数

※2 マッチング実績は、発注企業と受注候補企業との間で契約締結等の成果が発生(成約)している件数

# SaaS型マッチングシステムのマッチング事例（中小企業間）

- 要件定義等が不要のB2B案件を中心に、案件成立に際しての人による仲介作業は縮小
- 金融機関が従来手がけてきた仲介業務と、マッチングノウハウをベースに開発をしたSaaS型マッチングシステムが高い親和性

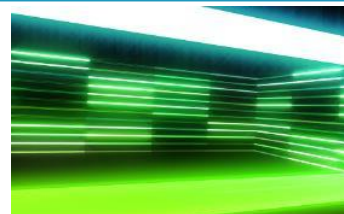
不動産仲介



太陽光発電



LED等省エネ機器



畜産業者向けIoT機器



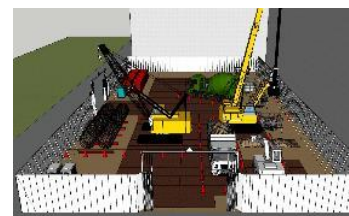
マスク等の感染症対策用品



電子契約サービス



建築工事



地域特産品



業務マニュアルクラウド



オペレーティングリース



人材紹介



情報通信機器



- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これら将来の見通しに関する記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予測に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。
- 今後、新しい情報・将来の発生事象等があった場合においても。当社は本資料に含まれる将来に関するいかなる情報についても、更新・改訂を行う義務を負うものではありません。
- 本資料に記載されている当社以外の企業等に関する情報及び第三者の作成に係る情報は、公開情報等から引用したものであり、そのデータ・指標等の正確性・適切性等について当社は独自の検証は行っておらず、保証しておりません。