



事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社リンクバル

(証券コード：6046)

2024年12月20日

目次

- 1 会社概要
- 2 ビジネスモデル
- 3 市場環境
- 4 競争力の源泉
- 5 事業計画
- 6 主な事業リスクについて
- 7 2024年9月期 決算概要

1 会社概要

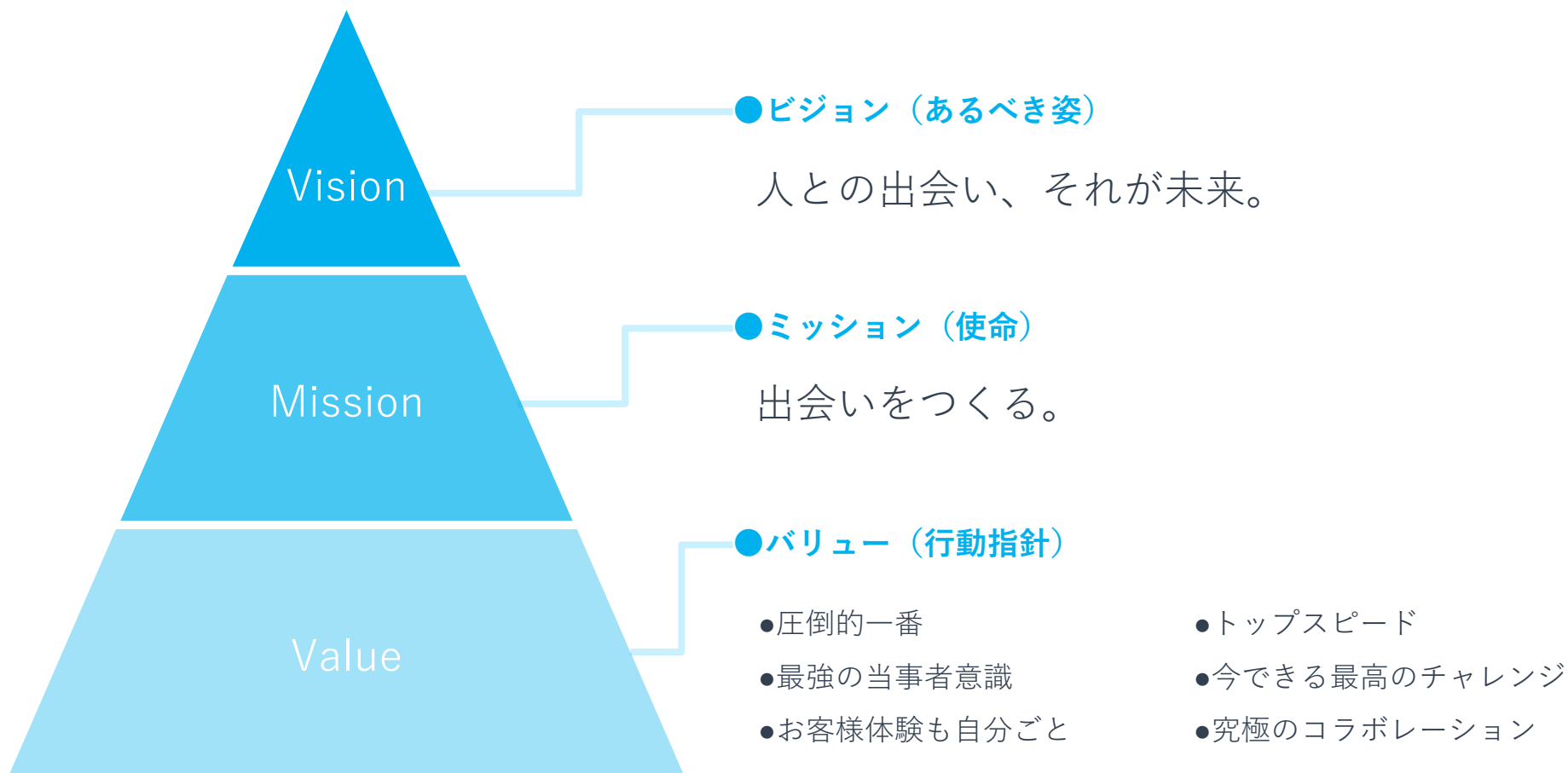
会社概要

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 社外取締役、監査等委員 苅安 高明 社外取締役、監査等委員 田部井 悦子 社外取締役、監査等委員 伴 直樹
社員数	66名 ※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

ビジョン、ミッション、バリュー（VMV）

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

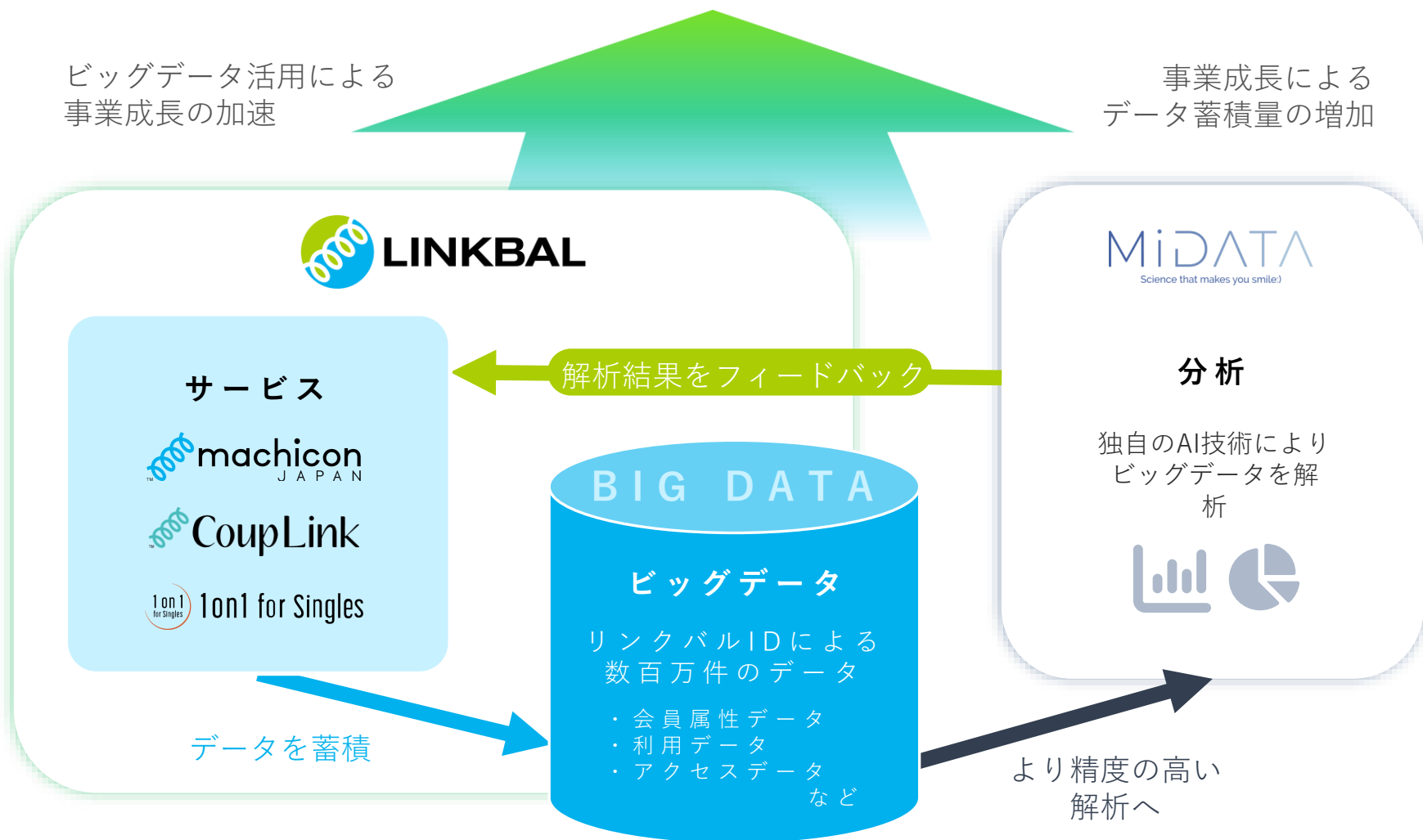


② ビジネスモデル

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



イベントECサイト運営サービス 『machicon JAPAN』

268万人(※)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

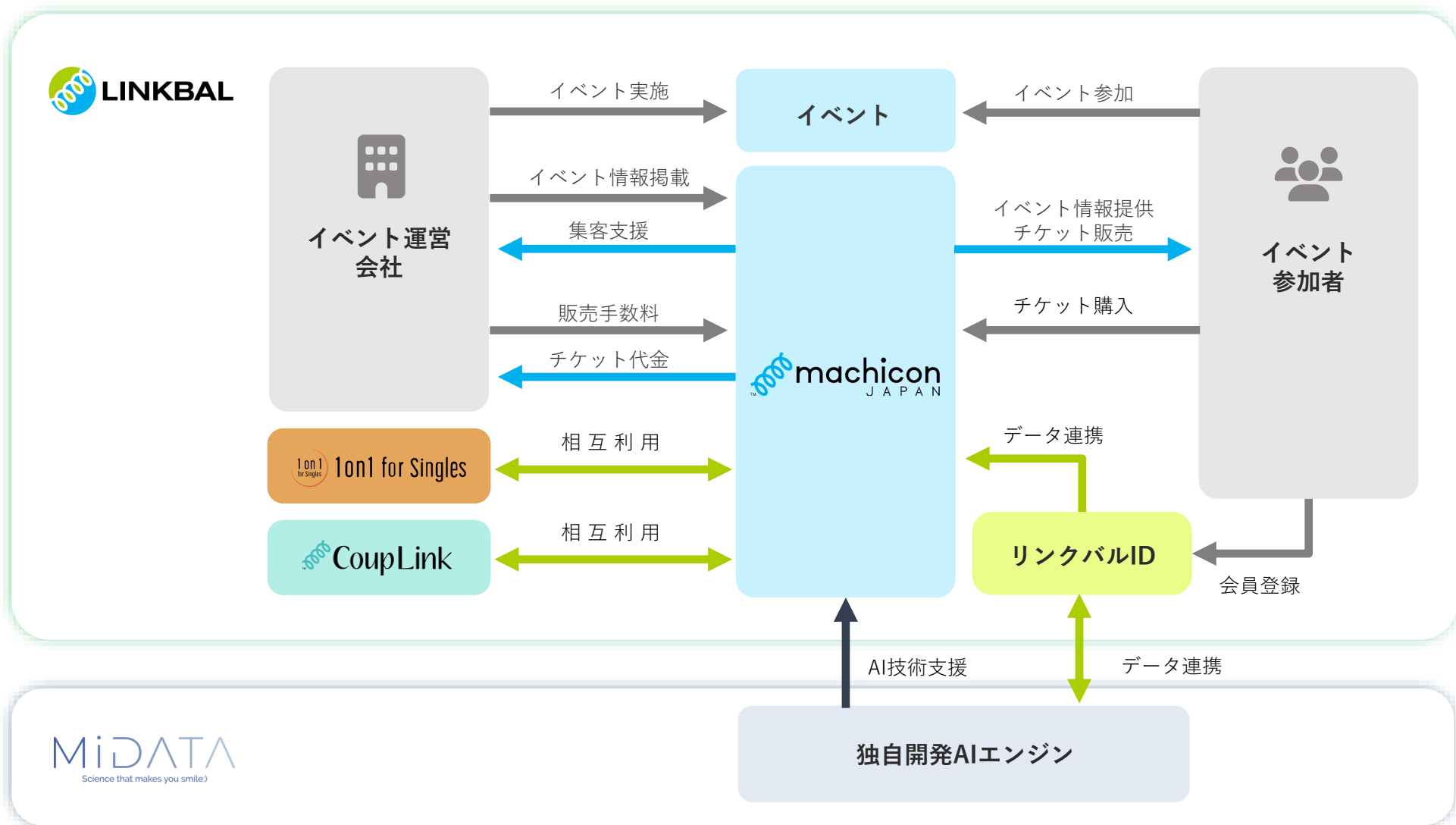
自分磨き

体験

.etc

※) 2024年9月末時点
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



MiDATA
Science that makes you smile!

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。

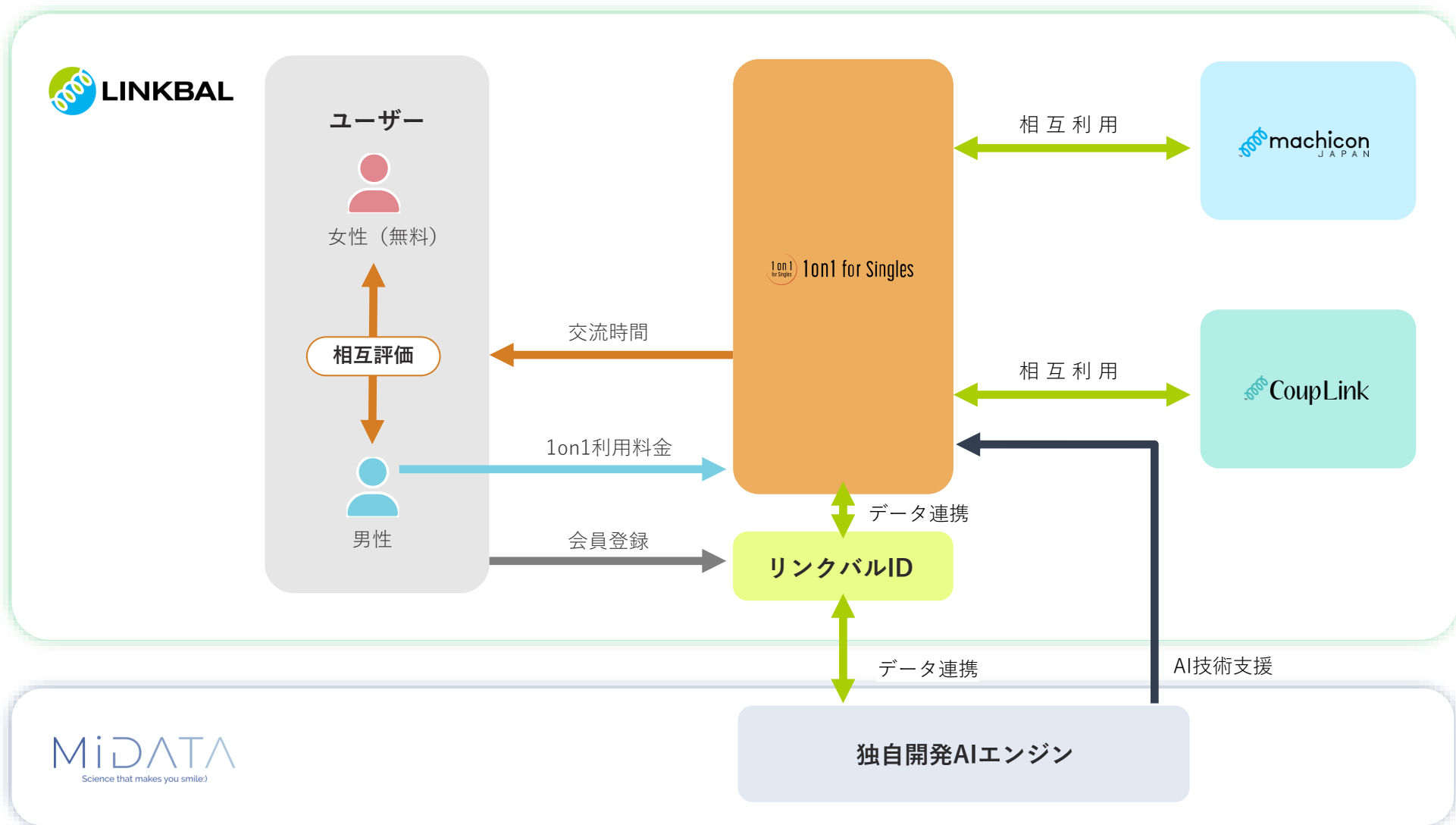
1対1で出会えるカフェ 「1on1 for Singles」



【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



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」



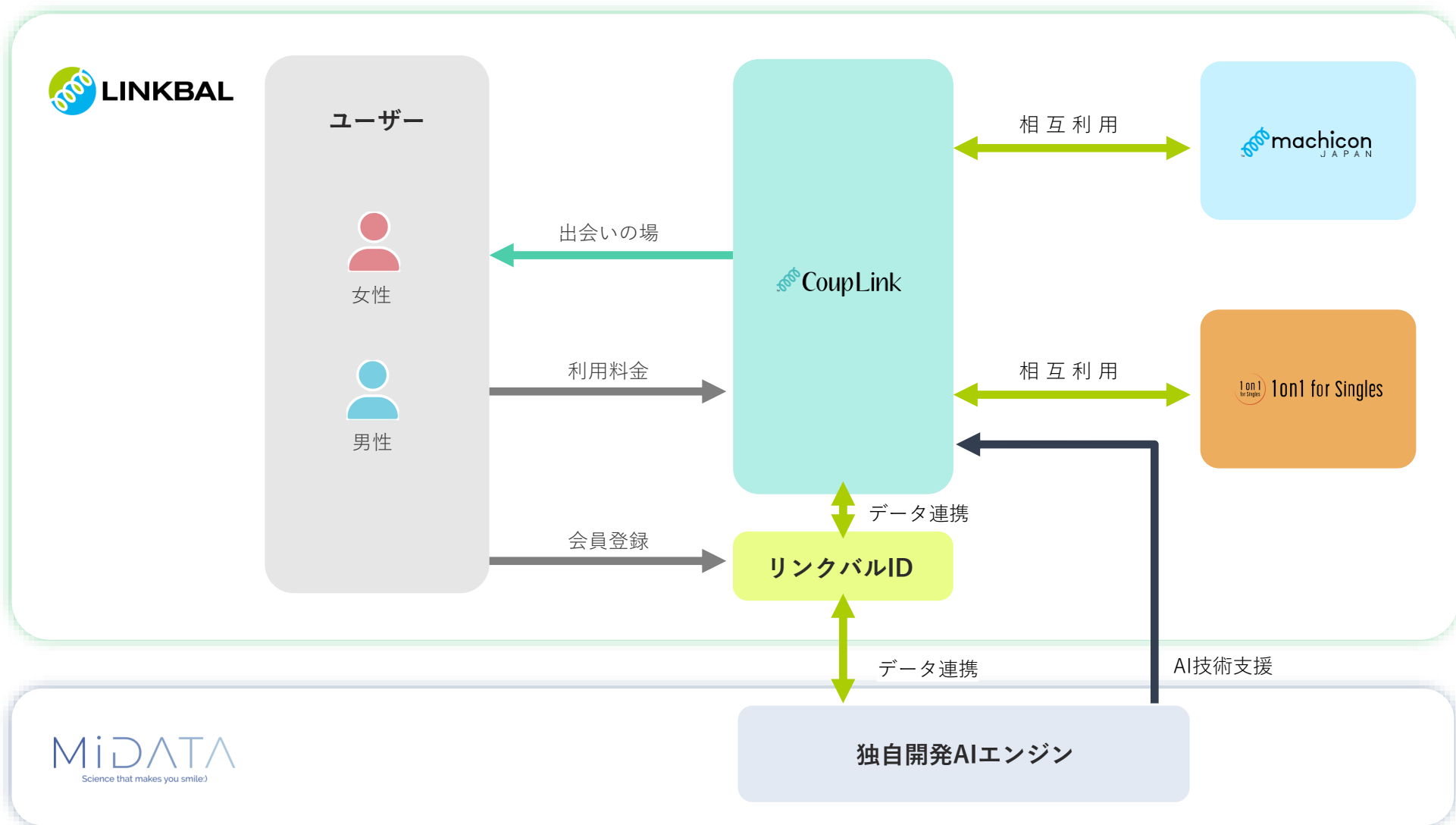
【概要・特長】

- 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（※））
- 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

※）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」



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

収益構造

イベントECサイト運営サービス

machicon JAPAN

$$\text{平均チケット単価} \times \text{イベント参加者数} = \text{流通総額}^{\text{※注1}}$$

※注1 イベントチケットの取扱高の合計

1on1 for Singles

$$\text{平均1on1実施単価} \times \text{1on1実施数} = \text{店舗利用売上高}$$

※注2

$$\text{平均チケット単価} \times \text{イベント参加者数} = \text{イベント売上高}$$

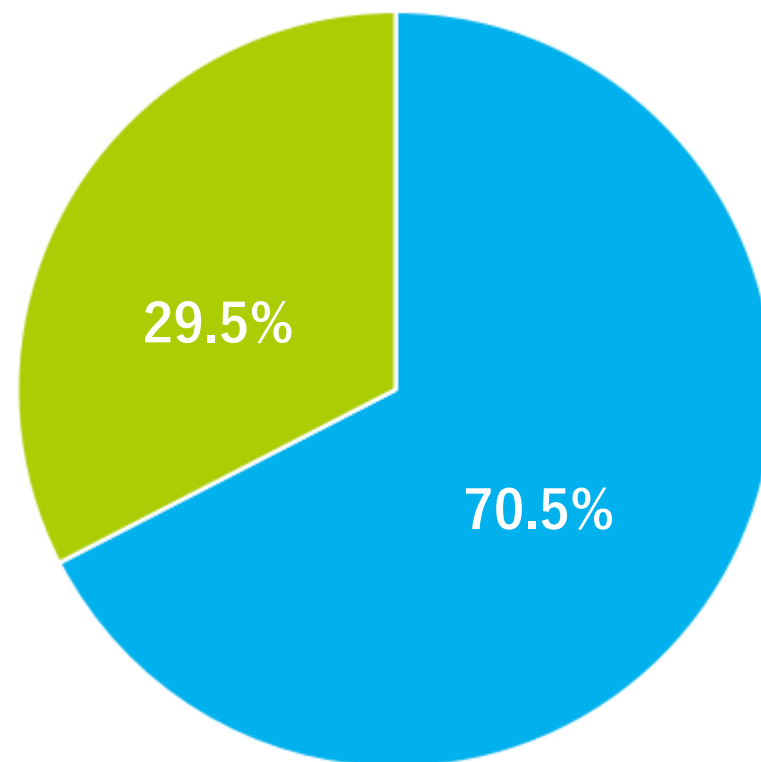
※注2 男女が1対1で20分間行うトーク実施数

WEBサイト運営サービス

CoupLink

$$\text{月額利用料金} \times \text{有料会員数} = \text{売上高}$$

サービス別売上高構成比



■ イベントEC運営サービス
■ WEBサイト運営サービス

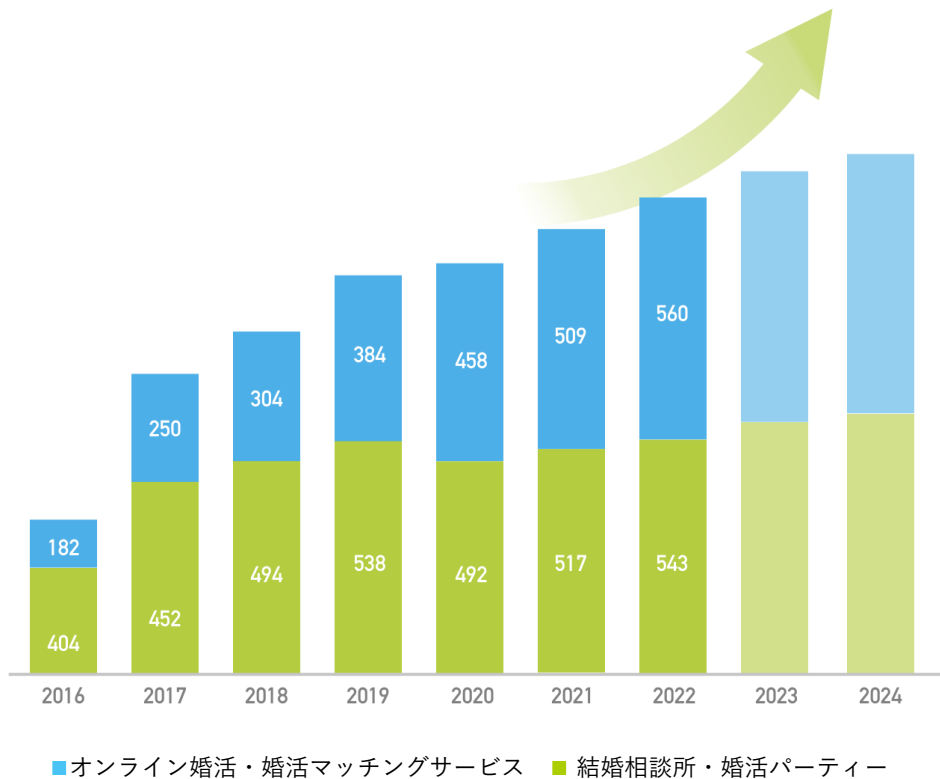
※2024年度9月末時点

3 市場環境

婚活市場

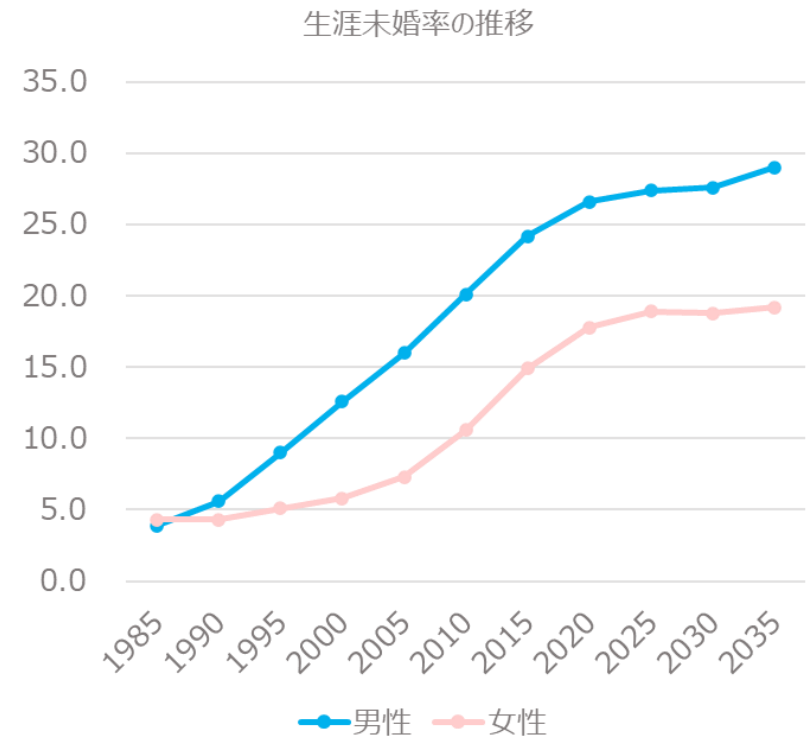
婚活パーティー等のイベント、オンライン恋活・婚活サービス・結婚相談所等の婚活サービスの市場規模は、2021年度では1,000億円以上とされており、未婚率の上昇から潜在ニーズは今後も拡大していくと予想。

■婚活関連市場 市場規模



矢野掲載研究所「ブライダル産業年間2022」を元に当社作成

■未婚率の推移

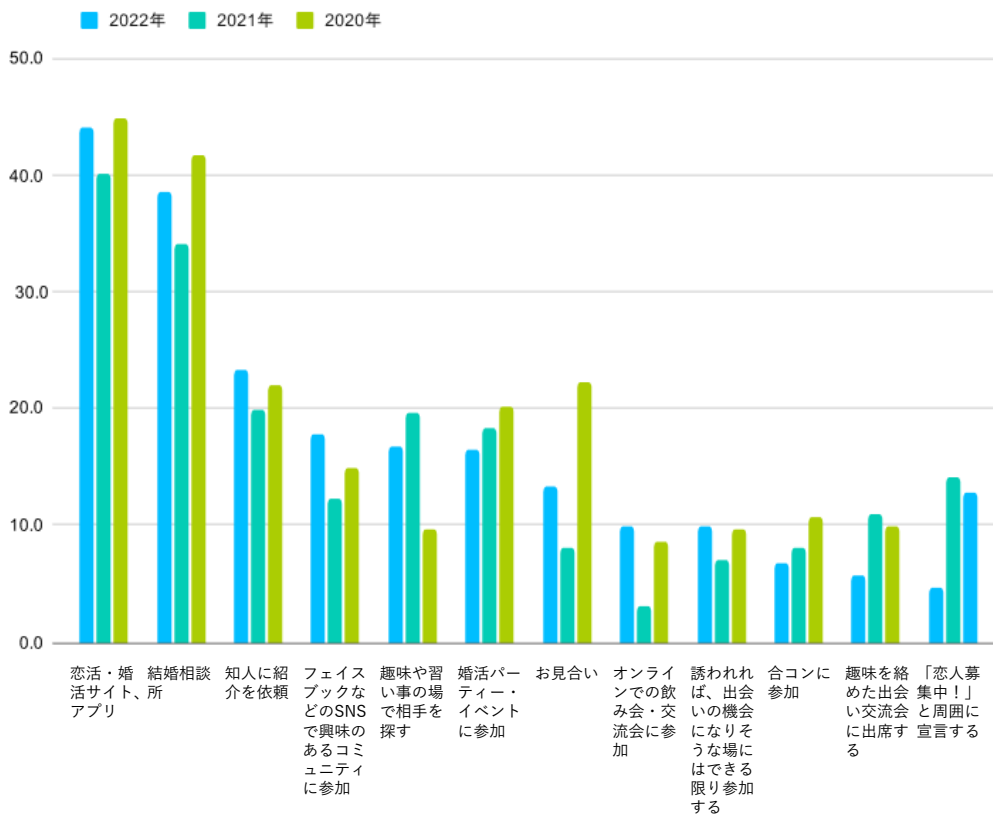


国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計（全国推計）（2013年1月推計）」、「人口統計資料集（2014年版）」を元に当社作成

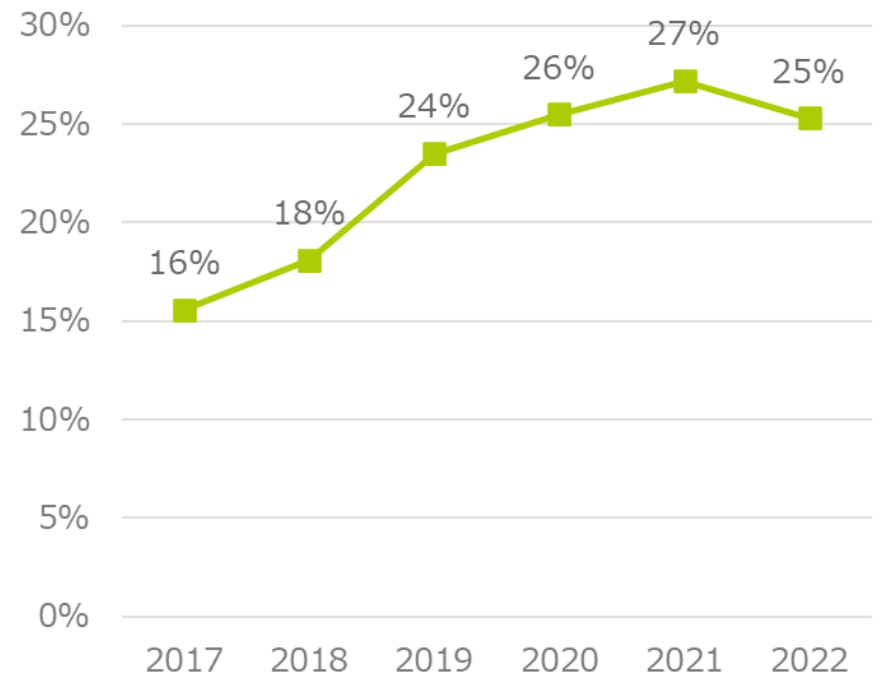
婚活市場

婚活サービスの利用者は増加、
2022年では、結婚した人のうち約半数近くが婚活サービスを利用しており、その割合は右肩上がりとなっている。

■実施（利用）した婚活によって、結婚した人の割合



婚活サービス利用経験割合



「婚活実態調査2021（リクルートプライダトル総研調べ）」を元に当社作成。

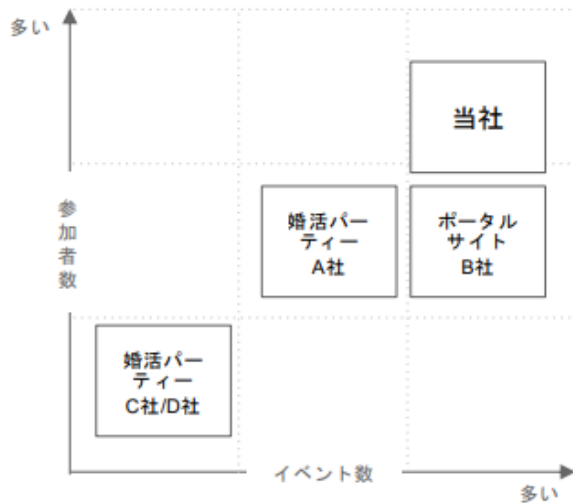
※（1次調査/各都市に結婚した人のうち、各婚活を実施（利用）した既婚者/各項目単一回答）

競合環境

恋活イベント・婚活イベント領域で業界シェア最大級の「machicon JAPAN」を起点に、マッチングアプリ「CoupLink」、1対1の出会いを提供するカフェラウンジ「1on1 for Singles」を提供。

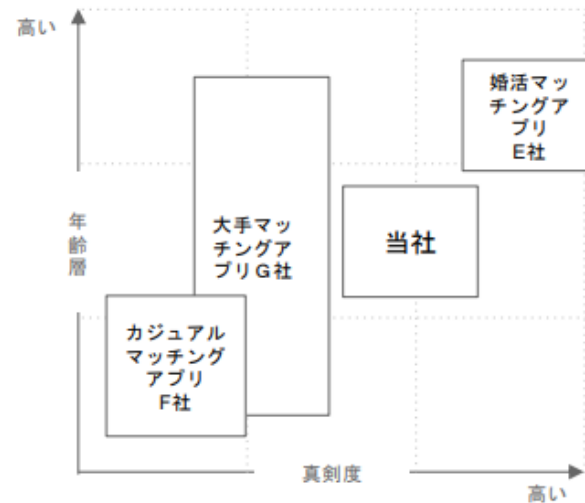
街コン/婚活パーティー

同領域では最大規模のECサイト「machicon JAPAN」を運営しており、多数のイベント主催者に利用されております。Webでの顧客接点、蓄積された顧客基盤を保有している点が強みであり、マッチングアプリと連携しております。



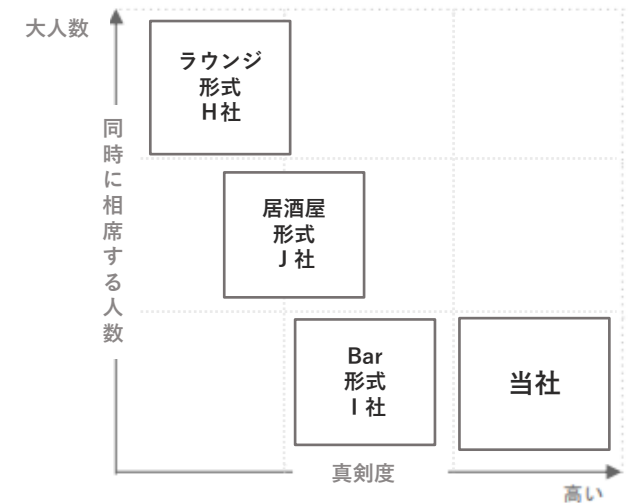
マッチングアプリ

恋愛、結婚を目的とした幅広いユーザーを対象にした「CoupLink」を提供しており、イベントと連携しているため、競合とは異なる集客チャネルを保有しているのが事業上の強みです。また、イベントユーザー比率が多いことから恋愛、結婚に対して真剣なユーザーが多いのがアプリの特徴です。



相席型飲食店

1対1の出会いを提供するカフェラウンジ「1on1 for Singles」の運営を行っております。「machicon JAPAN」「CoupLink」とサービス間連携をしており、広告宣伝費の投下に頼らない独自の集客チャネルを保有していることが強みとなっております。また、利用者は全て本人確認を必ず行うなど、セキュリティ管理を徹底しております。

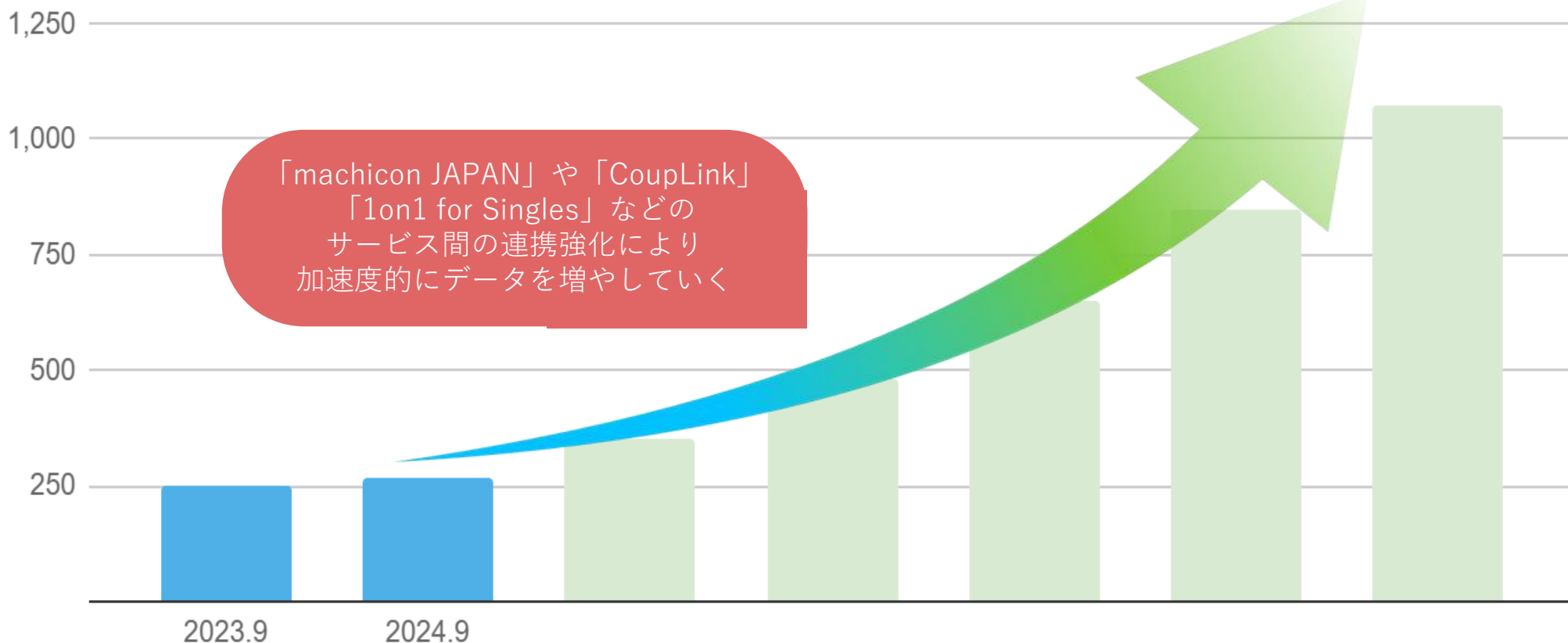


4 競争力の源泉

競争優位性

- ・ LINKBAL ID会員数『268万人※』という圧倒的なサービス利用者数
- ・ 着実に会員数は増加を続けている

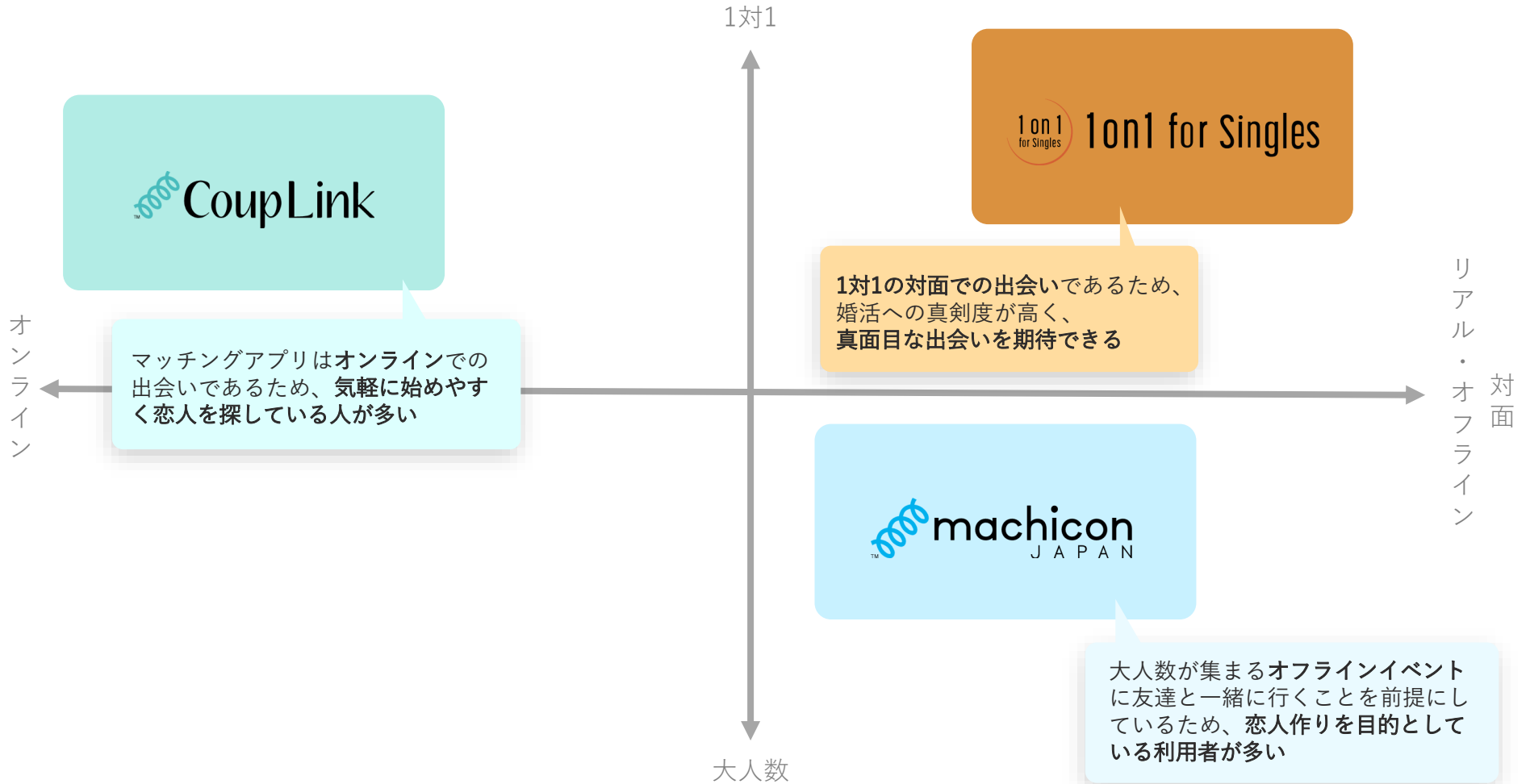
単位：万件



※2024年9月末時点

競争優位性

- ・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



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 Recommend、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）の嗜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。

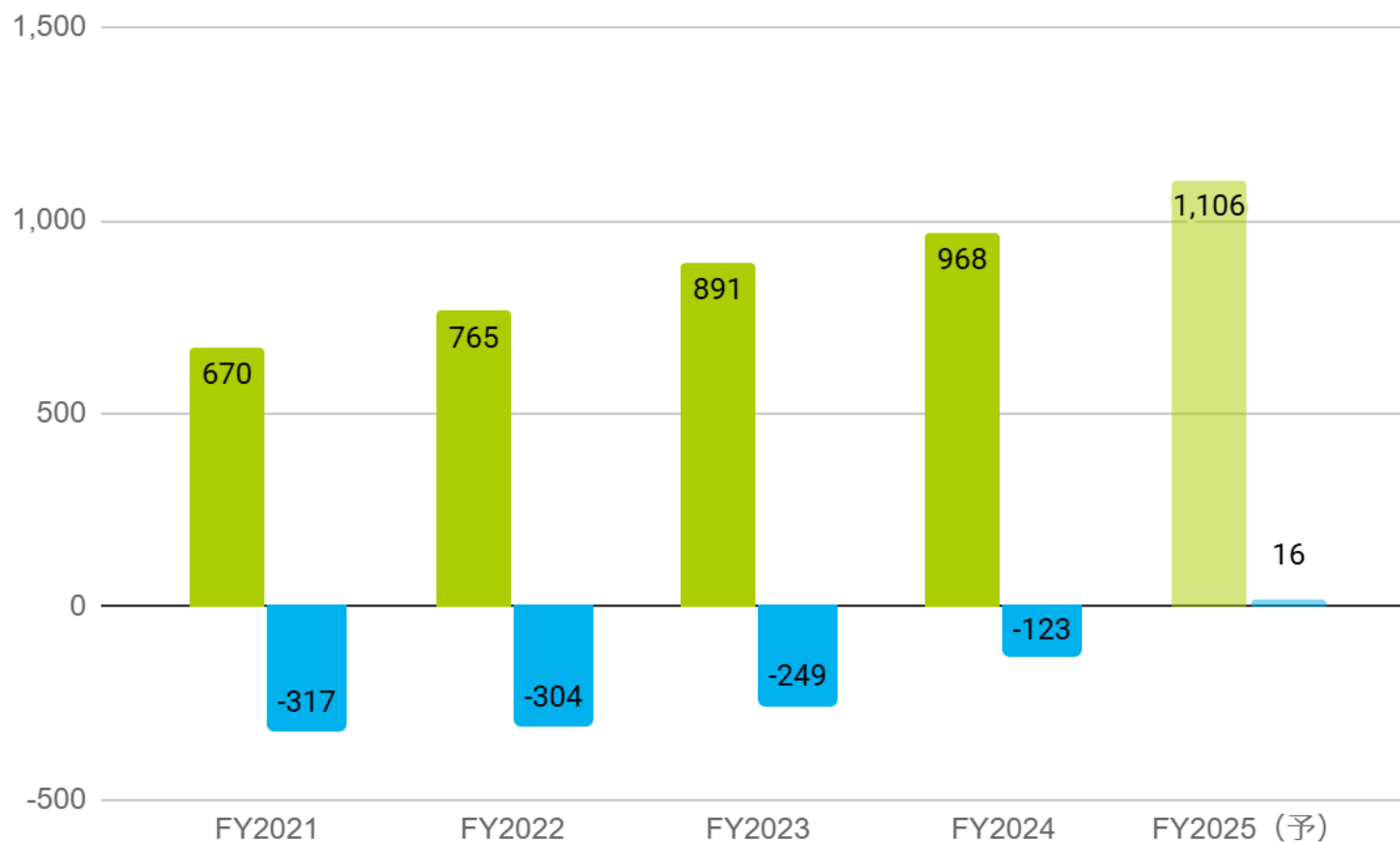
暗黙的フィードバックデータの活用を前提とした、高度なパーソナライズ機能を持つレコメンドAIの開発及び、MiDATAが開発したレコメンド機能の改善を目指します。

5 事業計画

経営方針および事業計画

経営資源を「machiconJAPAN」「CoupLink」「1on1 for Singles」等の主幹事業に集約し、業績回復を実現し、FY2025での営業黒字化、FY2026以降で積極的な成長投資を行うことで、マッチング市場でのマーケットシェアの拡大を目指す。

単位：百万円



成長戦略

1 LINKBALグループ 成長戦略

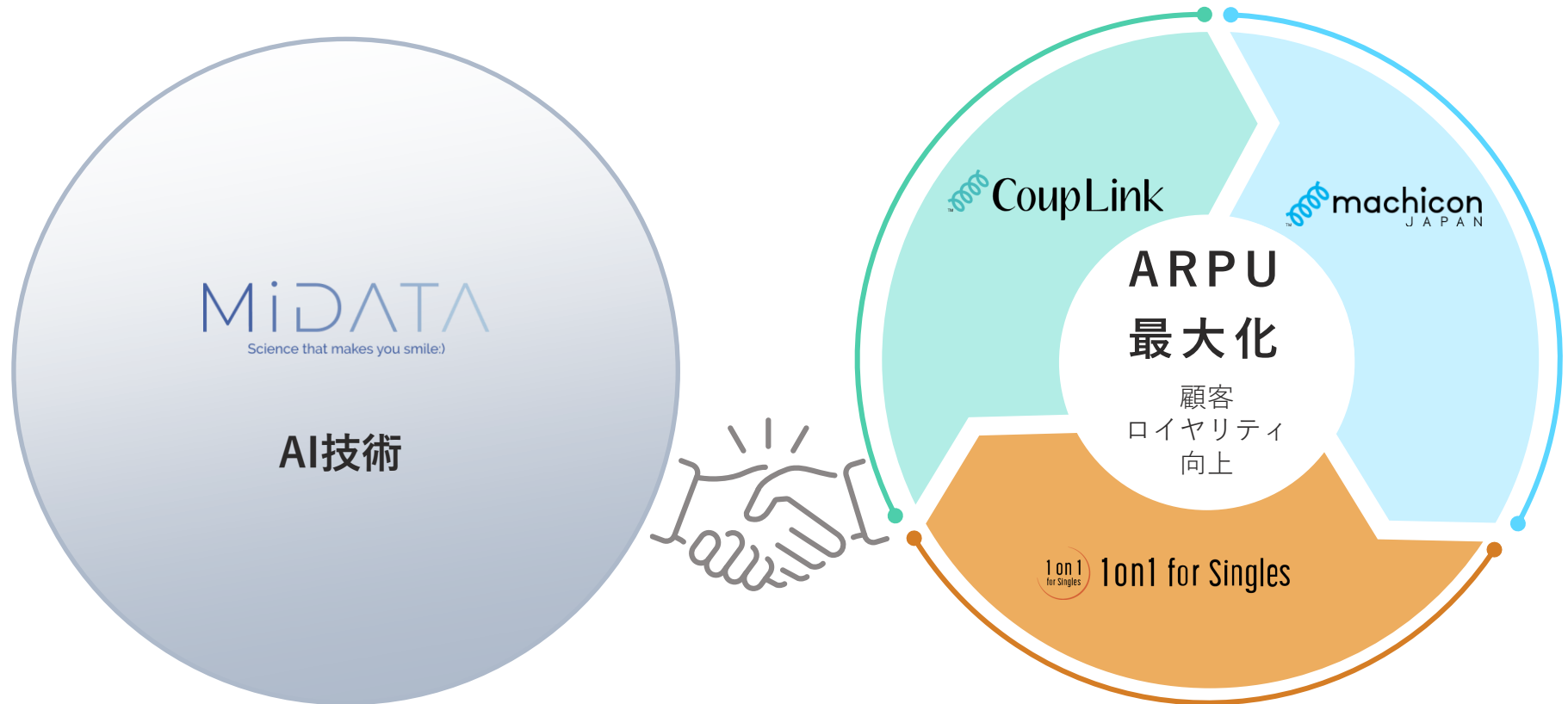
2 「machicon JAPAN」 成長戦略

3 「CoupLink」 成長戦略

4 「1on1 for Singles」 成長戦略

1 LINKBALグループ 成長戦略

株式会社MiDATAのAI技術の活用により、サービス間連携のさらなる強化し、利用者のニーズに合ったサービスを組み合わせ
せて提供し、グループ全体で顧客ロイヤリティの向上を図り、ARPU最大化を目指します。



1 「machicon JAPAN」成長戦略

「machicon JAPAN」掲載イベントの質の向上およびラインナップの拡充により、多様化する利用者の需要を捉え、新規利用者数を獲得するとともに、既存利用者のサービス利用率を向上させ、利用者数の最大化を目指してまいります。

利用者数の最大化

掲載イベントの質の向上

×

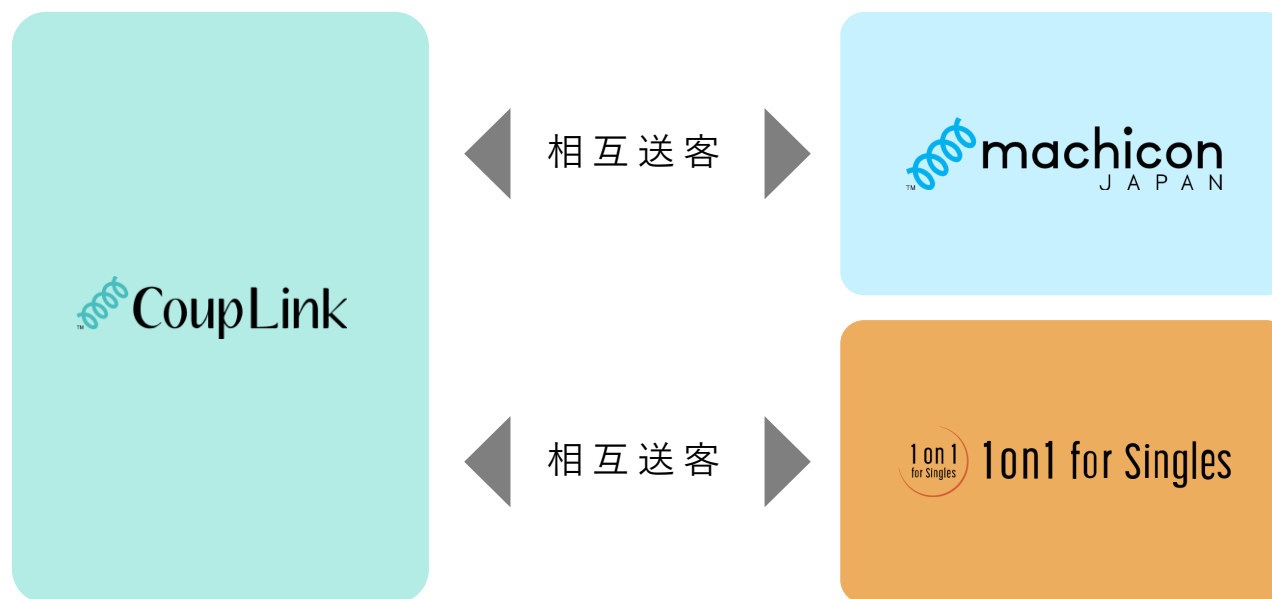
イベントラインナップの拡充

新規利用者の獲得
既存利用者の利用率の向上

1 「CoupLink」 成長戦略

「machicon JAPAN」「1on1 for Singles」との連携強化により、マーケティング投資の拡大に捉われない集客強化を行い、利用者数の最大化を目指してまいります。

相互送客の強化により、
グループ全体の利用者数の最大化を目指す



1 「1on1 for Singles」成長戦略

新宿店、恵比寿店の利用者数は順調に増加を続けており、店舗立ち上げから集客、利用者の拡大とスキームが完成。店舗展開の拡大を進めることで、マーケットシェアを獲得、拡大し、売上高の最大化を目指してまいります。

利用者数の最大化

掲載イベントの質の向上

×

イベントラインナップの拡充

新規利用者の獲得
既存利用者の利用率の向上

⑥ 主な事業リスクについて

主な事業リスクについて

#	想定される 主要リスク	発生 可能性	時期	事業への 影響度	リスクへの対応策
1	イベント事業の市場環境に係るリスクについて	中	中期	大	<ul style="list-style-type: none"> 取引先との連携強化により利用者の声を反映したサービス改善 当社独自のAIテクノロジーを他社に先駆けて活用し事業拡大を推進 事業領域の拡大により、外部環境の変化に強いビジネスモデルの構築を推進
2	検索エンジン最適化（SEO対策）に係るリスクについて	中	中期	中	<ul style="list-style-type: none"> 最新動向についての継続的な情報収集を実施 検索エンジン経由以外の流入チャネルの強化 CRM強化による会員との継続的接点の構築
3	新規事業に係るリスクについて	高	中期	大	<ul style="list-style-type: none"> 事業進捗に応じた経営資源の適正な分配 KPI管理による新規事業の将来性把握
4	特定サイトへの高い依存度に係るリスクについて	中	長期	中	<ul style="list-style-type: none"> 関連サービスへの集客を促進し他サービスの成長による特定サイトへの依存度を下げる 周辺ビジネスへ事業拡大し、顧客ニーズへの変化に対応

主な事業リスクについて

#	想定される主要リスク	発生可能性	時期	事業への影響度	リスクへの対応策
5	通信ネットワーク及びシステムに係るリスクについて	低	中期	大	<ul style="list-style-type: none"> ・データをクラウド上に保管するなど、一定のセキュリティレベルを実現 ・データの日次バックアップ、バックアップデータの分散格納
6	技術革新やAI技術の進歩に係るリスクについて	中	中期	中	<ul style="list-style-type: none"> ・独自のAI技術開発による技術進歩 ・インターネットサイトの機能拡充、情報発信力の強化
7	個人情報を含む重要情報の漏洩に係るリスクについて	低	中期	大	<ul style="list-style-type: none"> ・個人情報管理規程、機密情報規程など、重要な情報資産の保護に関する規程等を整備運用 ・個人情報・機密事項を格納するファイルサーバーへの適切なアクセス権限の制限、管理 ・すべての役員・従業員を対象に情報セキュリティ教育の実施

7 2024年9月期 決算概要

FY2024 通期連結業績概要

- 売上高 968百万円 前年比 +8.6%
売上高は、「machicon JAPAN」のイベント参加者数の増加、および「1on1 for Singles」の利用者の増加により、前年比で+8.6%の増収を実現。
- 原価および販売管理費 1,092百万円 前年比△4.3%
販管費は、業務運用の効率化に伴う間接業務の削減、および適正配置推進による人件費の効率的運用により減少。売上高の増収に伴う原価の増加を吸収し、原価および販売管理費は前年比で48百万円の削減となり、営業利益では125百万円の改善を実現。

(単位：百万円)	FY2024 通期		FY2023 通期	
	実績	実績	実績	増減比
売上高	968	891		+8.6%
原価および販売管理費	1,092	1,140		△4.3%
売上比 (%)	112.8%	128.0%		△15.2pt
営業利益	△123	△249		-
経常利益	△123	△251		-
当期純利益	△124	△266		-

※FY2023 実績はリンクバル単体数字

FY2024 通期サービス別売上概要

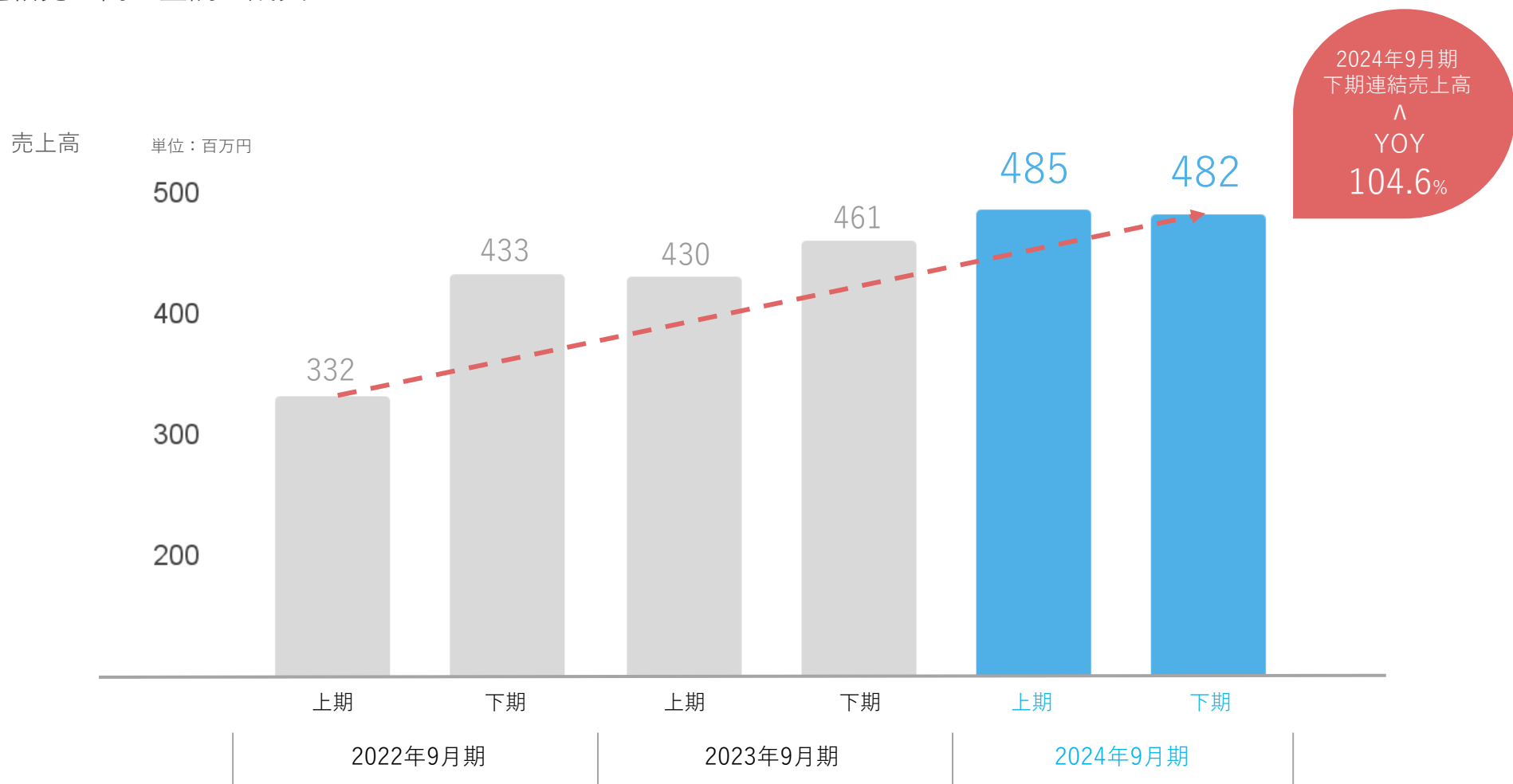
- イベントECサイト運営サービス 前年比+10.8%
「machicon JAPAN」：他業界の企業と共同でのイベント実施や、各イベント事業者との連携強化によるイベントの質の向上により利用者数が増加。
「1on1 for Singles」：積極的な販売促進活動を実施し、新規利用者が増加。また利用体験の向上に努め、来店時の利用時間の向上を実現。
- Webサイト運営サービス 前年比+3.8%
「CoupLink」：他サービスとの連携強化を実施。また、AI技術の活用による、なりすまし業者の排除等を行い、さらに利用者に安心安全な利用環境を構築。

(単位：百万円)		FY2023 通期		FY2022 通期	
		実績	実績	実績	増減比
イベントECサイト運営サービス		616	539		+14.3%
	構成比 (%)	69.2%	70.5%		△1.3pt
Webサイト運営サービス		274	225		+21.7%
	構成比 (%)	30.9%	29.5%		1.4pt

※FY2023 実績はリンクバル単体数字

連結売上高推移

連結売上高は堅調に成長



※FY2023 以前はリンクバル単体数字

FY2024 B/S概要

- 当連結会計年度末において、1,072百万円の現預金を保有
- 自己資本比率は76.4%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	FY2023	対前年比
	流動資産	1,175	1,279	△104
	現金及び預金	1,072	1,154	△81
	固定資産	141	188	△47
資産合計		1,316	1,468	△152
	流動負債	160	182	△21
	固定負債	149	155	△6
負債合計		309	337	△28
純資産合計		1,006	1,130	△123
負債・純資産合計		1,316	1,468	△152
自己資本比率		76.4%	77.0%	△0.6pt

※FY2023 実績はリンクバル単体数字

留意事項

■本資料の取り扱いについて

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。これらの記述は、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たものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

当資料の次回更新時期は、2025年12月を予定しています。



LINKBAL