

2025年7月期第2四半期 決算説明資料

東証グロース | 5131

リンカーズ株式会社

2025年3月14日



目次

- 01 — 会社概要
- 02 — 事業内容
- 03 — 2025年7月期第2四半期概要
- 04 — 今後の取り組み
- 05 — トピックス

会社概要

| | |
|------|---|
| 商号 | リンカーズ株式会社 |
| 代表者 | 前田 佳宏 |
| 設立 | 2011年9月 |
| 資本金 | 249百万円（2025年1月末日現在） |
| 所在地 | 〒112-0004 東京都文京区後楽二丁目3番21号 住友不動産飯田橋ビル6階 |
| URL | https://corp.linkers.net |
| 従業員数 | 100名（2025年1月末日現在） |
| 事業内容 | ビジネスマッチング及び SaaS型マッチングシステム運営 |



沿革

| 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 | 社名をリンカ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） |
| 2024年 8月 | リサーチ事業を分社化し、株式会社リンカーズOI研究所を連結子会社として設立 |

Mission



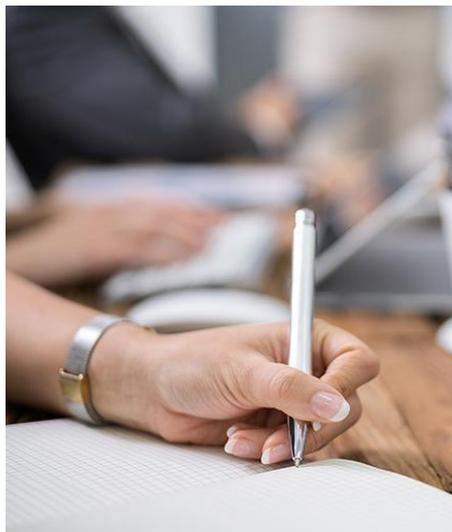
企業同士を結び付け、新しい商流を創り出す
テクノロジーや製品のB2Bマッチングプラットフォーム

**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

グループ事業内容



自社運営 マッチングサービス

多くの候補からスピーディに、最適なビジネスパートナーとの出会いを提供

売上
構成比率 **18.5%**



SaaS型マッチング システム

お取引先の潜在的な課題を顕在化し、課題解決に導く「LFB」を提供

売上
構成比率 **44.6%**



リサーチサービス

専門家ネットワーク×ITを活用して、目的に合致した技術情報を提供

売上
構成比率 **23.6%**



その他サービス

あらゆるニーズに対して、最適なソリューションをカスタマイズで提供

売上
構成比率 **13.3%**

連結決算サマリー①

- 売上高全体は、前年同期比で約8%の減収となるものの、「Linkers Trading」の主力商材の取扱いを終了したことによるもので一過性の減収で第3四半期には収斂
- SaaS型マッチングシステムが新たに1機関に導入され、累計導入機関数が46機関（前年同期38機関）となり、ストック収益基盤が大きく拡大
- 新規プロダクトである製造向けSaaSの開発を中心に、投資を先行したことで販管費が増加

売上高

6.0億円

前年同期比 $\Delta 7.8\%$

一部サービスの取扱いを終了したことにより、一過性の減収になるものの、「LFB」の伸長等により、**第2四半期も過去最高の売上と堅調に推移***

*P8参照

営業利益

Δ 2.7億円

前年同期比 $\Delta 119$ 百万円

新規プロダクトである製造業SaaSや「LFB」への投資拡大と、人材採用（前年同期84人→当期100人）を先行して強化したことから費用が増加

自社運営
マッチングサービス
(Linkers Sourcing/Marketing)

112百万円

前年同期比
 $\Delta 24.8\%$

SaaS型
マッチングシステム
(Linkers for BANK/Business)

271百万円

前年同期比
+31.6%

リサーチサービス

143百万円

前年同期比
 $\Delta 21.9\%$

その他サービス

80百万円

前年同期比
+395.2%

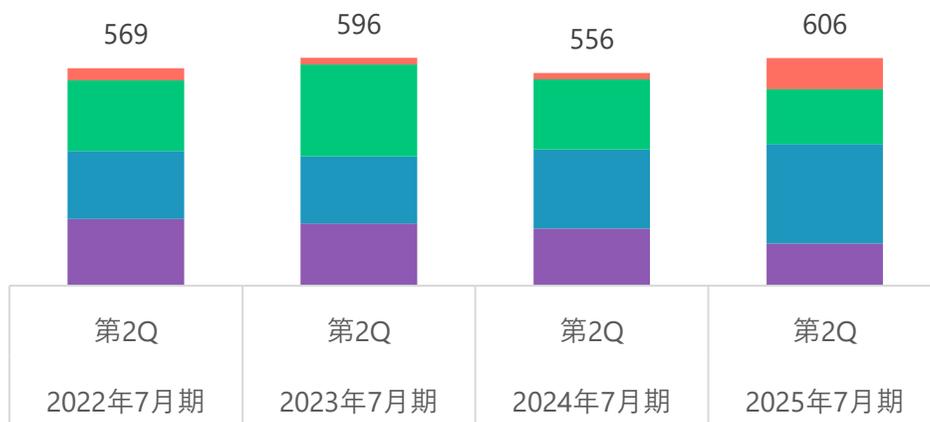
連結決算サマリー②

- 前期末をもって「Linkers Trading」での主力商材のリサイクルアルミニウムの取扱いを終了
当該商材に係る売上を控除した場合の売上高は、前年同期比で約9%の増収となり、第2四半期累計では初の6億円を突破
- 自社運営マッチングサービス（前年同期比約△25%）、リサーチサービス（同△22%）が低調に推移した中でも、第2四半期累計としては、過去最高の売上を計上
- SaaS型マッチングシステムの売上高へのシェアは年々向上し、当第2四半期においても約43%となり、ストック収益の拡大とともに、売上高の安定的成長に貢献

サービス別売上高推移

(百万円)

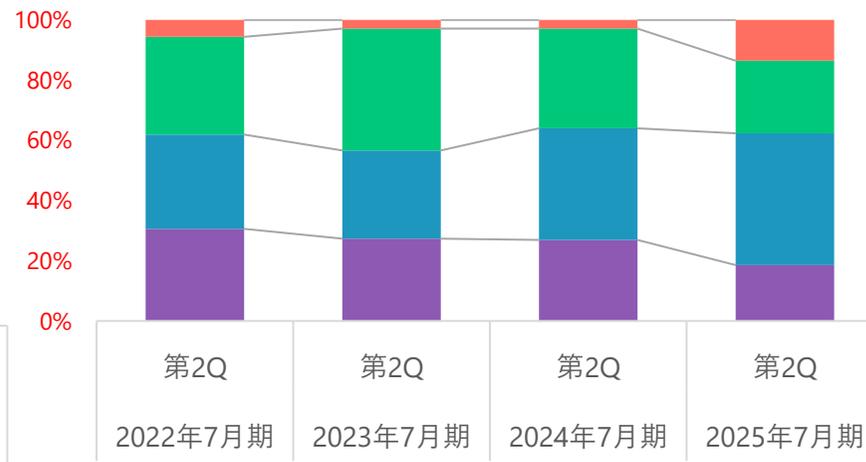
■ 自社運営マッチングサービス ■ SaaS型マッチングシステム
■ リサーチサービス ■ その他サービス



サービス別シェア推移

(百万円)

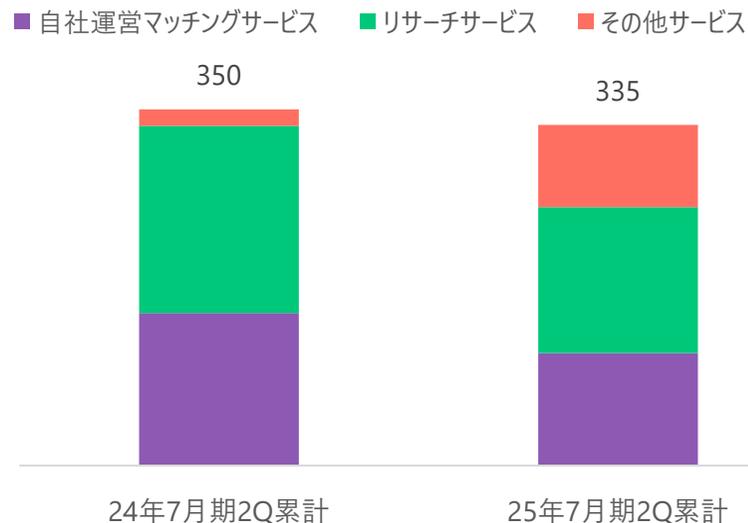
■ 自社運営マッチングサービス ■ SaaS型マッチングシステム
■ リサーチサービス ■ その他サービス



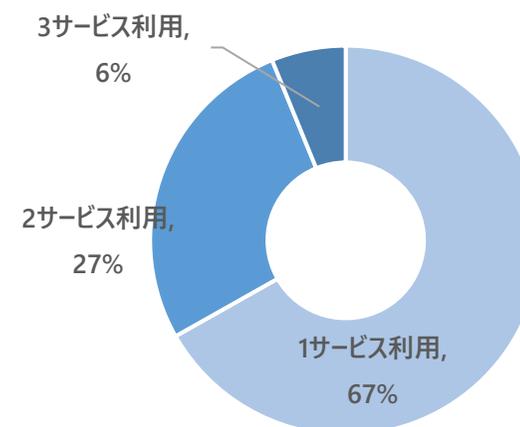
連結決算サマリー③

- 当社グループは、製造業の課題解決ソリューションとして、①自社運営マッチングサービス、②リサーチサービス、③その他サービスの3分野にて提供。サービス単位では営業人員を配置せずに営業活動を実施
- 製造業の課題を解決するには、ソリューションをフルパッケージで提案することで顧客に選択肢が生まれることから、顕在している課題だけではなく、潜在課題の解決にもリーチが可能に
- 顧客視点に立った営業活動により、複数のサービスを活用する企業は30%を超える
- 自社運営マッチングサービスとリサーチサービスが減少したことで、製造業向けサービス全体では前年同期比で微減となったが、新プロダクト（その他サービス）によってリカバリーが可能なポートフォリオ

【製造業向けサービスポートフォリオ】



【製造業向けサービス利用数】

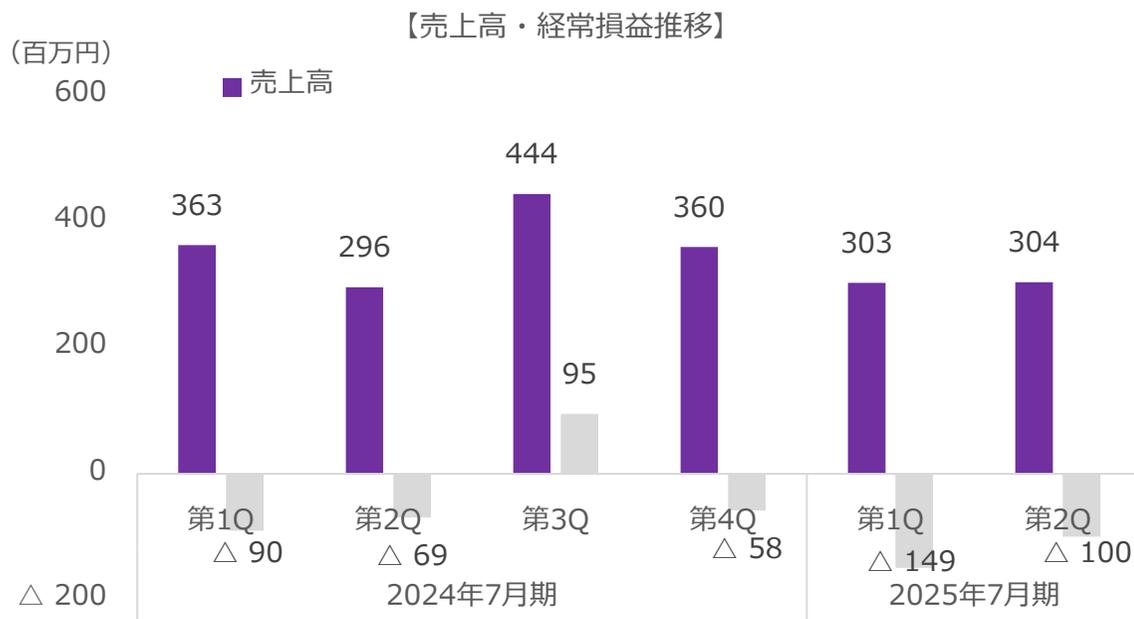


※1 上記①～③のサービスを顧客が利用した数

※2 2023年8月～2025年1月の利用実態

連結売上高・経常損益の四半期推移

- 売上高は、前年を下回って推移しているものの、「Linkers Trading」での主力商材の取扱いを終了したことに起因するものであり、当該商材に係る売上を控除した場合の売上高は、前年同期比で約9%の増収
- 新規プロダクトである製造向けSaaSの開発への投資を拡大するとともに、業容拡大に向けた人材採用等を先行して進めたことで、販管費を中心に費用が増加したことで経常損失となるものの、概ね予算に近似して推移



【総人員数推移】

| | 2024年 1月末 | 2025年 1月末 | 増減数 |
|--------|--------------|--------------|-----|
| 従業員 | 84 | 100 | 16 |
| 派遣社員等* | 34 | 44 | 10 |
| 総人員数 | 118 | 144 | 26 |

*アルバイト・業務委託者も含む

サービス別状況

自社運営マッチングサービス

「Linkers Sourcing」並びに「Linkers Marketing」は、営業体制見直しの過渡期にて、前年同期比約△26%の減少

リサーチサービス

分社化後のオペレーション構築が遅れた影響もあり、前年同期比約△22%の減少

SaaS型マッチングシステム

新規導入が1機関、累計で46機関まで増加。ストック収益が大きく伸長したことで、前年同期比約32%の増加

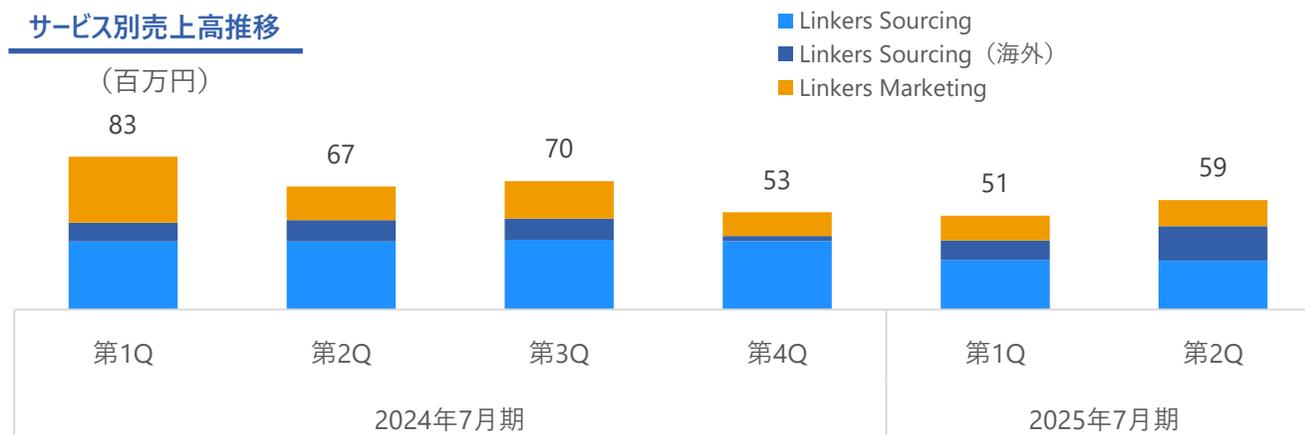
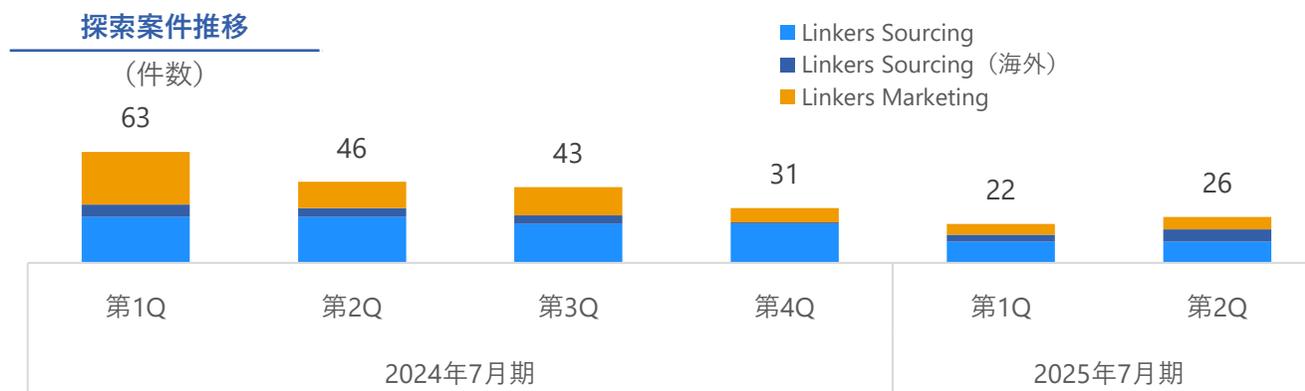
その他サービス

新規サービスの投入と、大型スポットコンサルの受注により、前年同期比で約395%の大幅増

| | 2024年7月期第2四半期 | | 2025年7月期第2四半期 | | 前年同期比率 (%) |
|------------------------|---------------|---------|---------------|---------|---------------|
| | 売上高 | 構成比 (%) | 売上高 | 構成比 (%) | |
| (百万円) | | | | | |
| 自社運営マッチングサービス | 149 | 22.7 | 110 | 18.2 | △26.2 |
| （Linkers Trading : LT） | 103 | 15.7 | 2 | 0.4 | △97.9 |
| SaaS型マッチングシステム | 206 | 31.3 | 271 | 44.6 | 31.6 |
| リサーチサービス | 183 | 27.9 | 143 | 23.6 | △21.9 |
| その他サービス | 16 | 2.5 | 80 | 13.3 | 395.2 |
| 合計 | 659 | 100.0 | 608 | 100.0 | △7.8 |
| LT控除後 合計 | 555 | 84.3 | 605 | 99.6 | 9.0 |

主要サービス推移_自社運営マッチングサービス

- 海外ネットワーク構築においては、順調に拡大傾向に。一方で、国内案件については、着手案件の漸減傾向が続いていることから営業体制の再構築に着手、第1四半期比では回復基調に
- 当第2四半期においては、売上高は前年同期比で約28%減となるものの、第1四半期比では販売単価の見直しも奏功し、約17%の増収

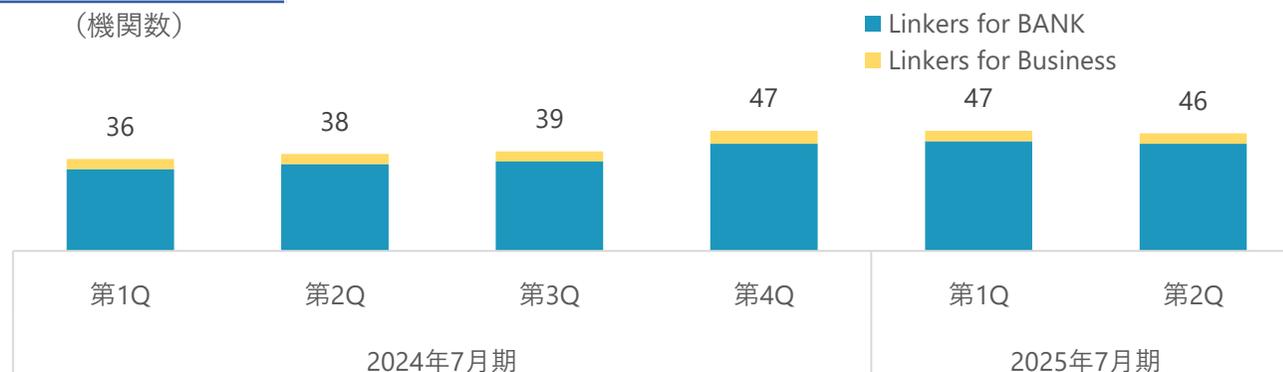


主要サービス推移_SaaS型マッチングシステム①

- 当第2四半期に、SaaS型マッチングシステムにて新規で1機関の導入完了。導入機関同士の統合等が発生したこともあり、累計では46機関と微減となったが、順調に導入機関数が拡大
- 導入機関の増加により、ストック収益基盤が拡大。前年同期比で約52%増

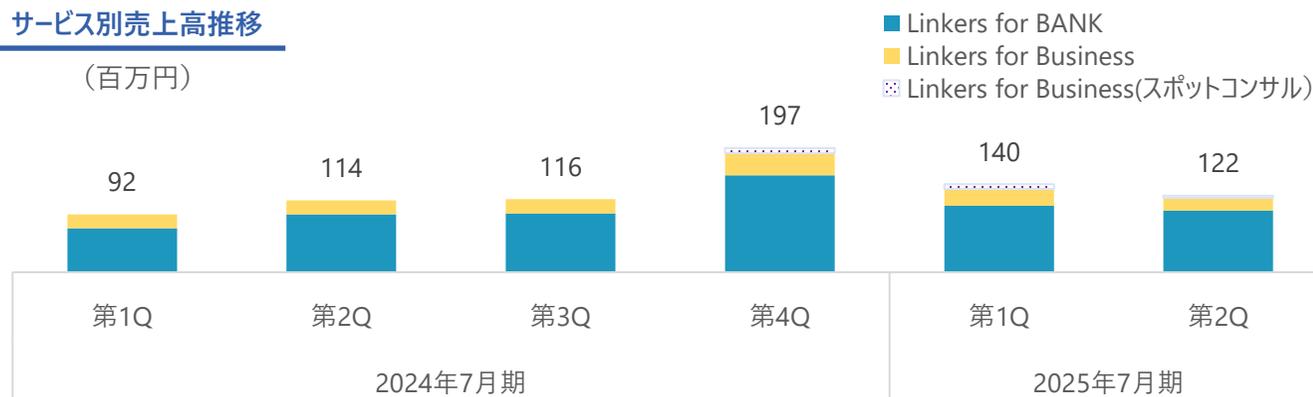
導入機関推移

(機関数)



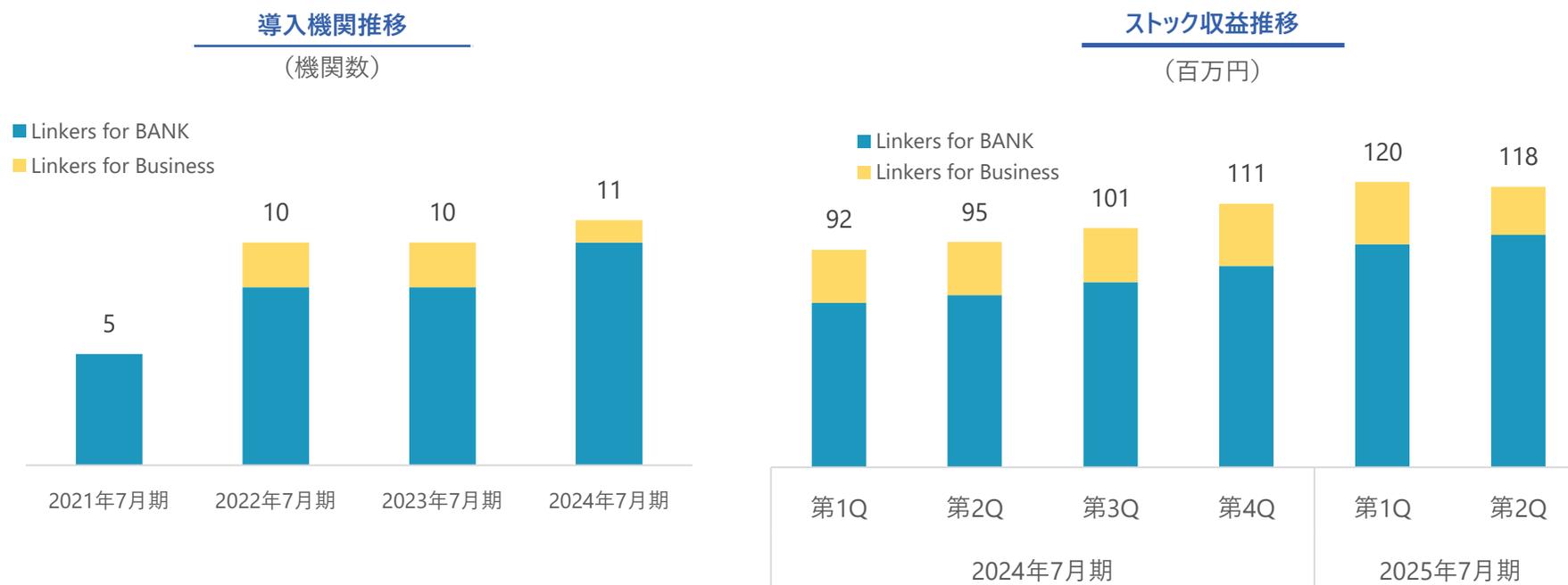
サービス別売上高推移

(百万円)



主要サービス推移_SaaS型マッチングシステム②

- 年間の平均導入機関数は、約9機関、前期は11機関の導入となり過去最高の導入数を達成
- ストック収益は月額ベースで40百万円を突破、当第2四半期において導入機関同士の統合等があったことから、微減となったものの、四半期ベースでは約120百万を維持

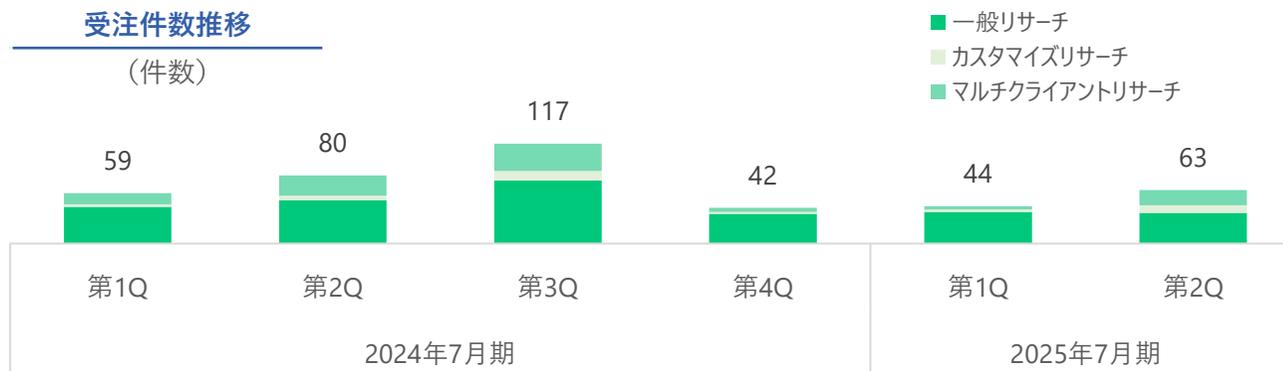


主要サービス推移_リサーチサービス

- 当第1四半期よりリサーチサービスを分社化、連結子会社である（株）リンカーズOI研究所を設立
- 営業人員の採用の遅れやオペレーションの煩雑化等もあり、営業活動が難航したことから、前年同期比で受注件数は約22%減少したものの、売上高は約10%減少と高単価案件の受注などが奏功し、徐々に減少幅を圧縮

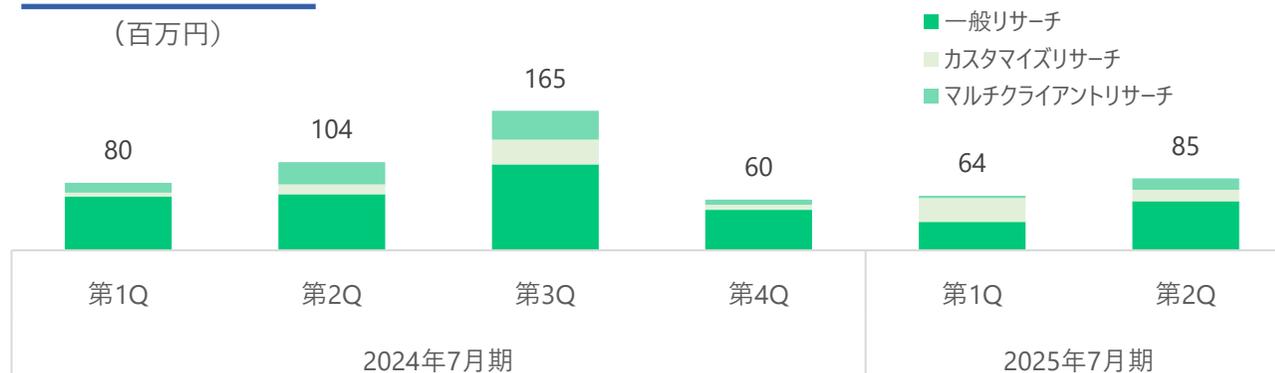
受注件数推移

(件数)



サービス別売上高推移

(百万円)



成長戦略の概要

技術者の膨大な技術課題に網羅的に対応できる製造業向けSaaSの仕組みを開発中。今後は、200万人以上の技術者が潜在的に保有する技術課題へアプローチし、より大きな市場で顧客ニーズに対応が可能に。

- 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、さらに LTV（Life Time Value：顧客生涯価値）の高いSaaS及びM&Aを推進していきます。

製造業向け SaaS型マッチングシステム（開発中）

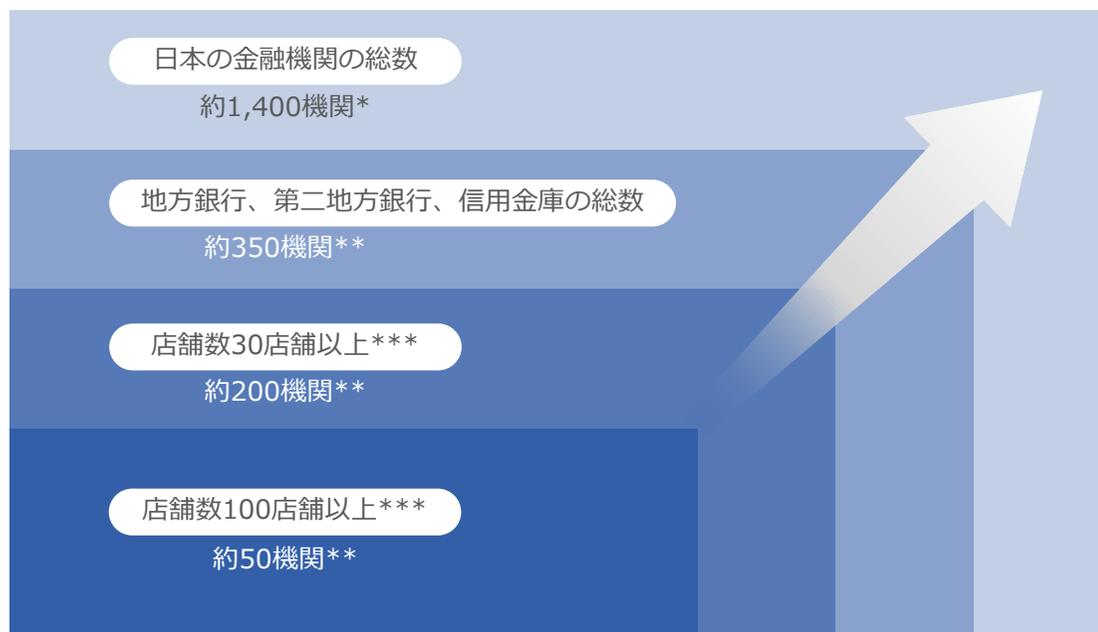
| | 金融機関向け SaaS型マッチングシステム | 探索・マッチングサービス | リサーチサービス |
|----------------|--|---|---|
| 市場規模イメージ | <ul style="list-style-type: none"> ● (SaaS) 国内100~200機関 ● (手数料) 25/7期中に計上予定 | <ul style="list-style-type: none"> ● 2,200社以上の大手企業※4 ● 日本国内の潜在的な技術者数は200万人以上※5 | |
| 現在の事業規模 | <ul style="list-style-type: none"> ● 46機関※1へ導入済 ● 24/7期売上 約5.2億円 ● CAGR 41%※2 | <ul style="list-style-type: none"> ● 年間平均200案件超※3 ● 24/7期売上 2.8億円 ● CAGR 0.1%※2 | <ul style="list-style-type: none"> ● 年間約300案件※1 ● 前期年間売上4.1億円 ● CAGR 22%※2 |
| 蓄積データと蓄積ネットワーク | <ul style="list-style-type: none"> ● 30万件超※1以上の商談データ ● 約9.4万件※1の成約データ | <ul style="list-style-type: none"> ● 2,000件以上の技術課題 ● 10万件以上の中小企業の回答情報 ● 2万社以上の企業ネットワーク | 当社が保有する世界の技術シーズデータ |

※1 2025年1月末時点 ※2 2020年7月期比 ※3 2020年7月期~2024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』

SaaS市場の拡大

- 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、対象機関数は拡大中
- 「Linkers for Business」の潜在市場は他業種に渡ることから、拡大のポテンシャルは大きいと判断
- 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

SaaS型マッチングシステムの市場規模



マッチング仲介手数料市場規模は大きい



* (株)日本金融通信社提供「最新の業態別金融機関数」 2024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5年3月末時点より

*** LFB導入機関の平均店舗数は、2024年7月期は約120店舗。中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します。

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します。

SaaS市場の拡大

- 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が可能に
- 現在開発中の新プロダクトである製造業向けSaaS型マッチングシステムでは、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ます。



当社が目指すM&Aの領域

- 探索マッチングサービスの中の「Linkers Sourcing」を活用して、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、今後はマッチングのみならずM&Aも拡大することが見込まれます

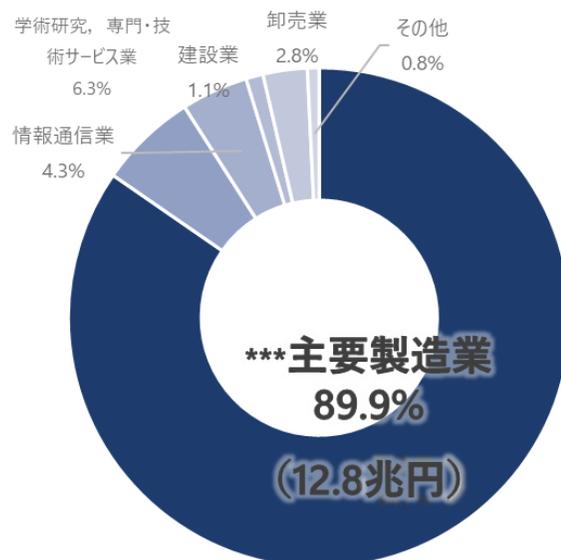
現在の主流とリンカーズが目指すM&Aの領域



自社運営マッチングサービスの対象となる市場

- 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されます
- 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20兆7,040億円*
- その内、企業が15兆1,306億円となり、当社の主要顧客である「製造業」が12兆8,083億円と最も多く、引き続き製造業における投資は継続しているため、当社にとって追い風となります

2022年度産業別研究費*



*総務省「2023年（令和5年）科学技術研究調査結果の概要」

**デロイト トーマツ ミック経済研究所

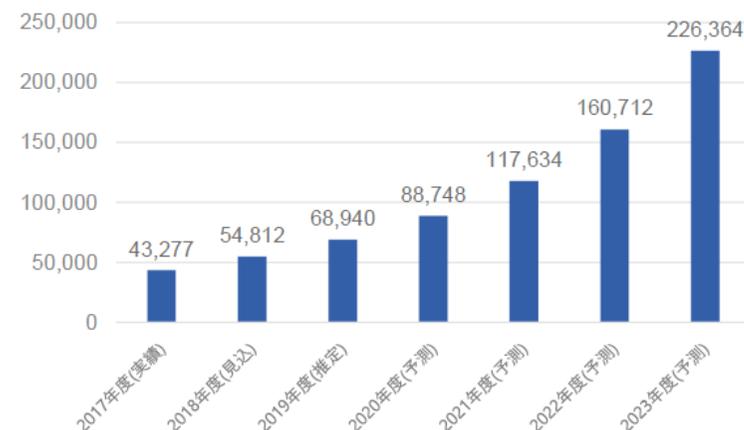
「BtoB・BtoC向けマッチングサイト総市場の現状と展望2018年度版」

(<https://mic-r.co.jp/mr/01520/>)

市場規模推移**

(BtoB・BtoCマッチングサイト総市場)

(単位：百万円)



SaaS型マッチングシステム（LFB）は、累計の導入機関数が46機関まで拡大

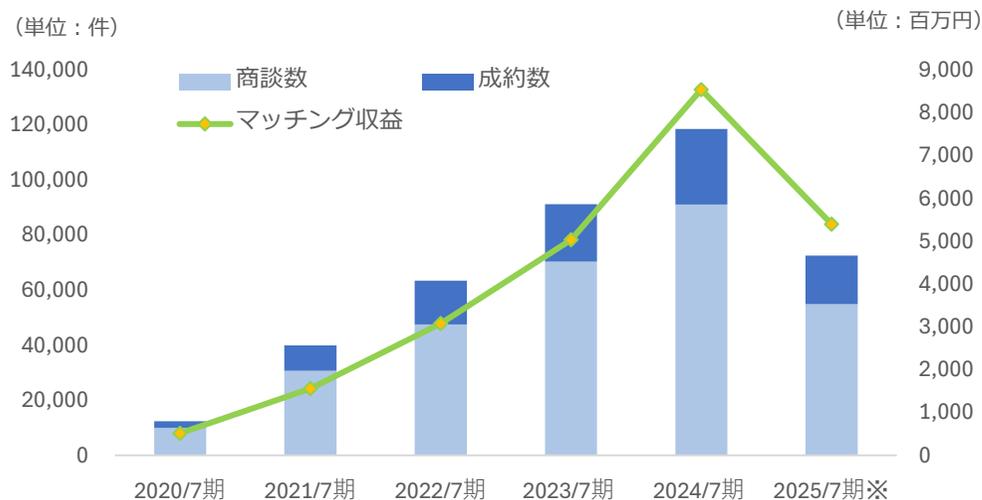
- 「LFB※¹」を導入した地域金融機関や信用金庫における直近3ヶ年※²の実績は、商談件数及び成約件数は約92%増、マッチング関連収益は約178%増と大きく伸張するなど、導入した地域金融機関や信用金庫の収益機会の拡大にも寄与しています
- 今後は、「LFB」のネットワークを活かし、機関同士の連携（広域連携※³）の活性化にも注力

※¹ 「LFB」：Linkers for BANK/Businessの総称

※² 2022年7月期を基準期として、2024年7月末実績を比較

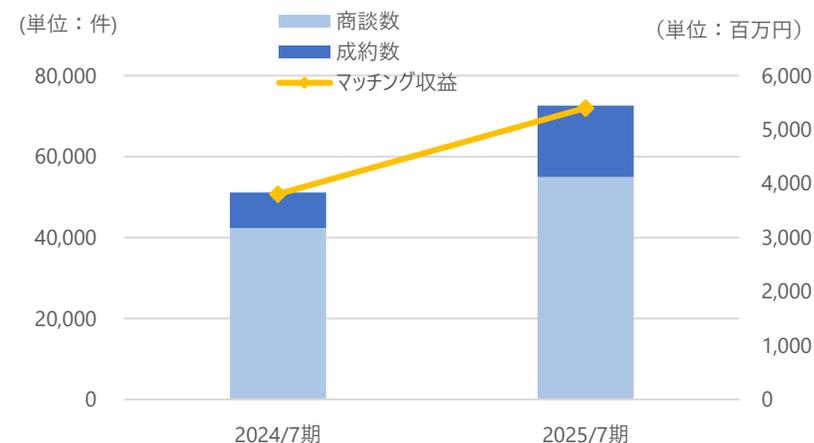
※³ 広域連携の詳細は23頁参照

LFB導入後の主な実績推移



※2025年7月期は、2024年8月～2025年1月（6ヶ月間）のみの発生数にて算出

※2025年7月期の算出期間における 前年同期の実績



「LFB」が1機関に新規導入

- 「LFB」は、地域金融機関、及び事業会社が取り扱うビジネスマッチングを一元管理することで、効率化を図るとともに、案件情報・ノウハウ等のナレッジを共有することによるマッチングの成約率向上に特化したサービスとなります。

LFBネットワークの拡大

地域金融機関や信用金庫を中心に全国で46機関に導入、ネットワークは順調に拡大しています。



LFBの3つの強み

1. リンカーズのノウハウをベースに開発

リンカーズが設立以来構築してきたマッチングノウハウをベースに開発することで、ゼロからでもビジネスマッチングに取り組めます。

2. 全国の企業とマッチングが実現

「LFB」に登録された約264万社以上の企業及び約3.3万人の行職員ネットワークとの連携により、自らのネットワークの垣根を超えて日本全国の企業を対象としたマッチングが実現。

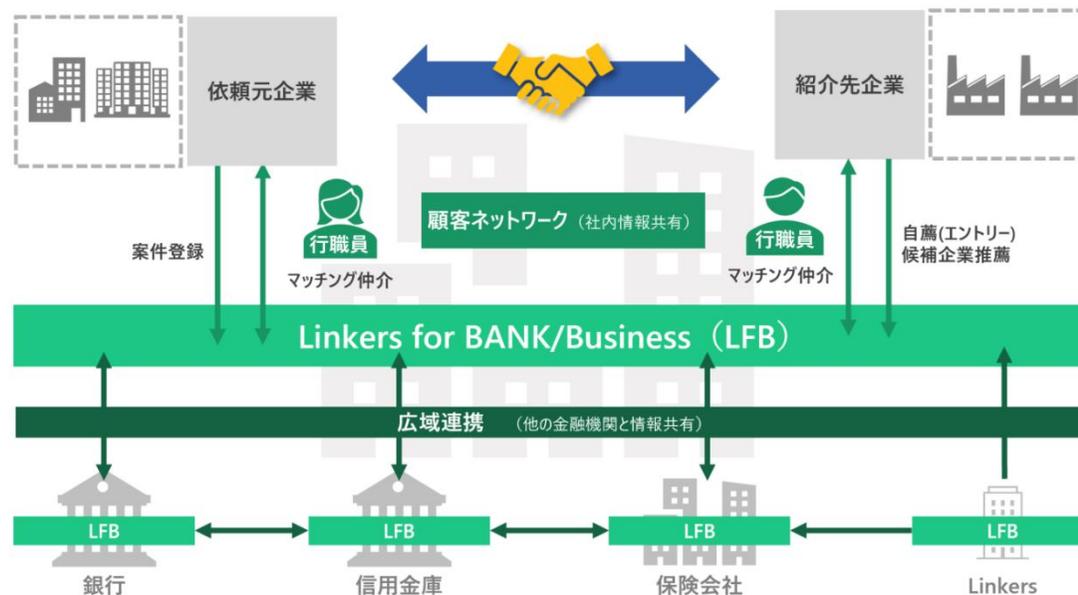
3. 取引先の潜在ニーズを引き出す

取引先の潜在ニーズを引き出すことができる機能を活用し、スキルに依存しないマッチングが可能です。

「LFB」を通じた広域連携で、商談を約1,100件創出

- 広域連携とは、LFB導入機関同士でシステムを通じて案件を連携することで、域外でのビジネスマッチングの機会を創出することを可能にする機能です。
- LFB導入機関とのビジネスマッチングを通じた顧客の商圈拡大及び課題解決のニーズが高まりを受け、連携機能のシステム化などのスキーム改善に取り組み、より簡単に広域連携が実施できるようになりました。

広域連携の機能概要



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。

IRに関するお問い合わせ

リンカーズ株式会社

<https://corp.linkers.net/ir/>

お問い合わせフォームより、ご連絡ください