



LINKBAL

2022年9月期 第3四半期 決算補足説明資料

株式会社リンクバル

2022年8月5日

(証券コード：6046)

- 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。

- 1 2022年9月期 第3四半期決算概要
- 2 2022年9月期 業績見通し
- 3 会社概要

① 2022年9月期 第3四半期決算概要



- イベント参加者数の回復、マッチングアプリの成長により売上高は対前年比+3.6%の増収

(単位：百万円)

	FY2021 3Q累計	FY2022 3Q累計	対前年
	実績	実績	
売上高	527	545	+3.6%
売上総利益	493	521	+5.8%
売上比 (%)	93.6%	95.6%	+2.0pt
営業利益	△227	△248	-
売上比 (%)	-	-	-
経常利益	△223	△244	-
売上比 (%)	-	-	-
四半期純利益	△250	△244	-
売上比 (%)	-	-	-

- 3Q売上高は213百万円 前年同四半期比+40.1%、直前四半期比+51.2%と増収**
 行動制限の解除により、「machicon JAPAN」のイベント参加者数が大きく回復
 マーケティング施策により、マッチングアプリ「CoupLink」の利用者数が増加
- 3Q営業利益は△69百万円 前年同四半期比、直前四半期比ともに赤字幅は縮小**
 引き続き固定費を圧縮しながらも、成長を続けるマッチングアプリ市場にある「CoupLink」への積極的なマーケティング投資を拡大

(単位：百万円)

	FY2022 3Q	前年同四半期 FY2021 3Q		直前四半期 FY2022 2Q	
	実績	実績	増減比	実績	増減比
売上高	213	152	+40.1%	141	+51.2%
売上総利益	205	142	+43.7%	133	+53.8%
販売管理費	273	230	+18.9%	237	+15.2%
営業利益	△69	△87	-	△104	-

- イベントECサイト運営サービス 前年同四半期比+43.0% 直前四半期比+71.9%**
 行動制限の解除により4月以降イベント参加者数が段階的に回復
- Webサイト運営サービス 前年同四半期比+36.4% 直前四半期比+17.6%**
 マッチングアプリ「CoupLink」への積極的なマーケティング投資の拡大による新規会員数の増加
 AIを活用したマッチングアルゴリズムの改善によるマッチング率の向上

(単位：百万円)

	FY2022 3Q	前年同四半期 FY2021 3Q		直前四半期 FY2022 2Q	
	実績	実績	増減比	実績	増減比
イベントECサイト運営サービス	153	107	+43.0%	89	+71.9%
構成比 (%)	71.7%	70.9%	+0.8pt	63.3%	+8.4pt
Webサイト運営サービス	60	44	+36.4%	51	+17.6%
構成比 (%)	28.3%	29.1%	△0.8pt	36.7%	△8.4pt

- 自己資本比率は83.2%と引き続き高水準

(単位：百万円)

		FY2021	FY2022 3Q	対前年比
資産合計	流動資産	1,876	1,692	△184
	現金及び預金	1,830	1,615	△215
	固定資産	65	63	△1
資産合計		1,942	1,756	△186
負債合計	流動負債	110	153	+43
	固定負債	139	141	+1
負債合計		250	295	+44
純資産合計		1,692	1,461	△231
負債・純資産合計		1,942	1,756	△186
自己資本比率		87.1%	83.2%	△3.9pt

2 2022年9月期 業績見通し



- 2022年7月以降の全国での新型コロナウイルス感染症の拡大を考慮して、通期業績予想を下方修正

(単位：百万円)

	期初予想 2021/11/7 発表	修正予想 2022/8/5 発表	増減
売上高	1,287	749	△537
イベントEC運営サービス	1,001	529	△493
WEBサイト運営サービス	286	220	△44
原価および販売管理費	1,286	1,073	△213
営業利益	1	△323	△325
経常利益	1	△319	△321
当期純利益	0	△319	△320

- **マッチングアプリ「CoupLink」へのマーケティング投資を継続**

成長を続けるマッチングアプリ市場で、市場内シェアをより一層高めるため、又プロダクトポートフォリオの最適化に向けて、「CoupLink」への積極的なマーケティング投資を継続して参ります。

- **恋活婚活ユーザー向けの各サービス間の連携を強化**

当社の強みである、恋活婚活領域における商品ラインナップを有効活用し、各サービスの利用ユーザーに対して相互送客を行い各サービスの成長と収益性を向上させて参ります。

- **AIを活用した顧客体験の向上**

利用ユーザーのマッチング率向上、業者等好ましくない者の早期検知・対処を目的にAI技術を積極的に活用し、利用ユーザーの顧客体験を向上させて参ります。



イベントポータルサイト「machicon JAPAN」がTポイントと連携開始

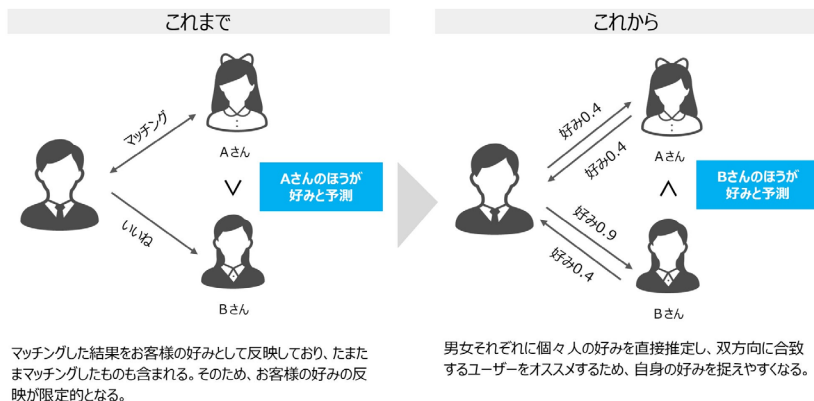
「machicon JAPAN」で購入したイベントチケットの代金に応じて、利用ユーザーに対してTポイントの付与をはじめました。利用ユーザーのロイヤリティ向上対策の一環で行っております。

独身者限定のオンラインコミュニティ「7secondsオンラインシェアハウス」の本格提供を開始

新しい出会いのカタチを提供すべく、オンラインで気軽につながり、時間をかけて異性と関係を築くことができるオンラインコミュニティサービスの提供を開始いたしました。



3Q以降の主な取り組み実績（2）



独自AIエンジンでマッチングアプリ「CoupLink」のマッチング数が最大1.8倍に増加

利用ユーザーの顧客体験向上を目的に、利用ユーザーの好みを機械学習により予測・推定し、数理最適化技術を活用することで、マッチングしやすいお相手を紹介する独自AIエンジンを提供しております。

話題のメタバースを活用した独身者限定イベントを実施

アバターを通じたコミュニケーションによる、新しいカタチの出会いイベントを試験的に開催いたしました。外見やプロフィールに縛られずフィーリング重視の出会いを楽しむことができます。



3 会社概要





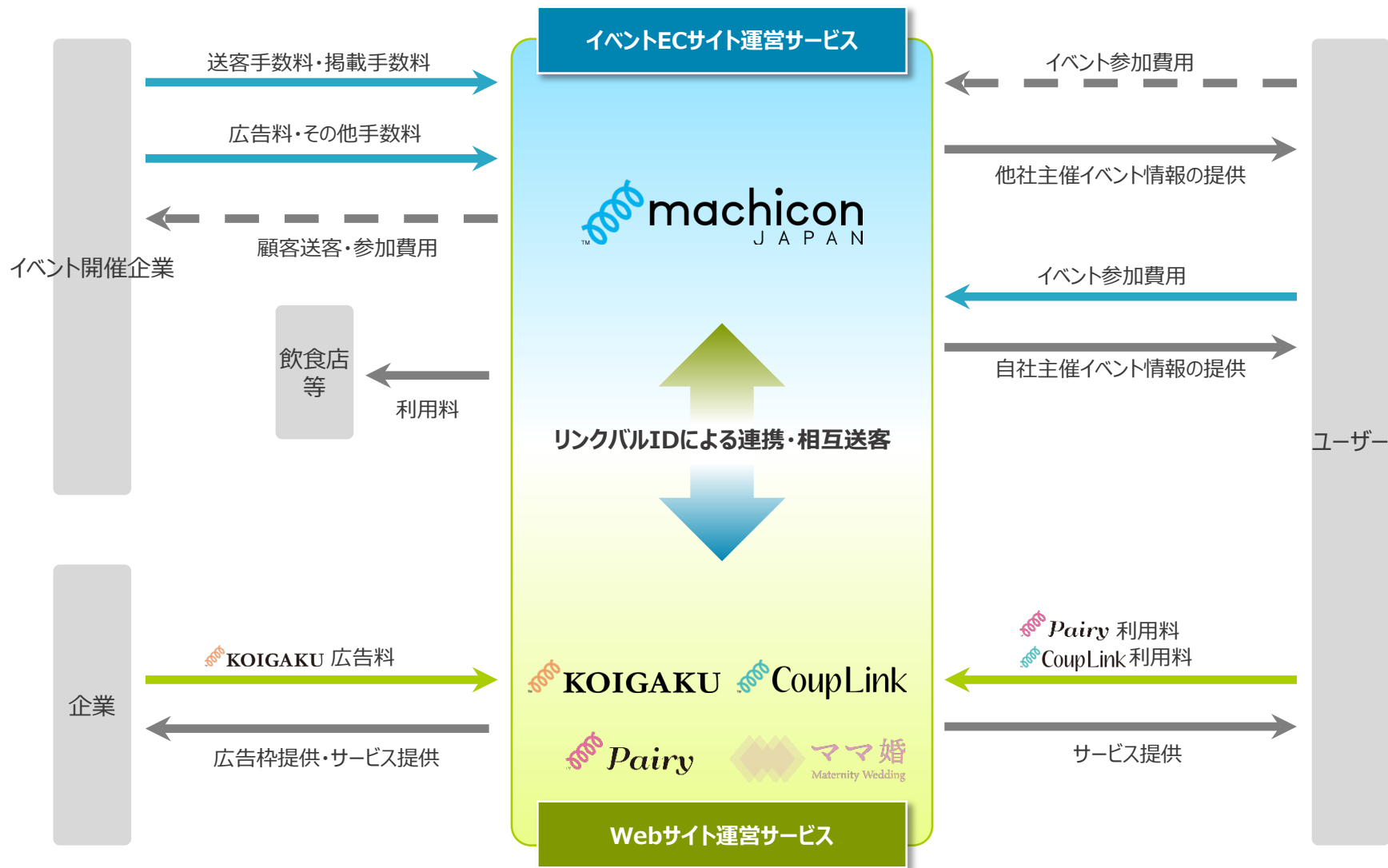
Mission

世界をつなぐ。

Vision

「アイデア×テクノロジー」で新しい価値を創出し、
顧客満足と企業成長を追求し続けます。





231万人の会員を有し、多数のイベントを掲載する「machicon JAPAN」は、
国内最大級のコト消費ECサイト。
「体験」「友活」「恋活」などを目的とした様々なコンテンツを掲載。

コト消費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

友達作り

体験

社会人サークル

オフ会

自分磨き

恋活・婚活

.etc

注釈（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」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。

オンラインデートングアプリ「CoupLink」



国内初のイベント参加者を
オンラインでマッチングさせる
デートングアプリ



- オンラインで恋活・婚活ユーザーへのマッチングサービスを提供
- 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

【特長】

- 実際の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
- イベント参加者は、アプリを通してメッセージ交換が可能

恋愛専門情報メディア「KOIGAKU」




- 恋愛に悩む女性が理想の恋愛を実現するための、コラム記事のほか、多様なコンテンツを提供
- 会員登録無料（リンクバルID※1）
- 広告料収入

注釈（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」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。

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

マタニティー婚エージェントサービス



- マタニティー婚を支援するためのエージェントサービス
- 成婚による式場・会場からの成功報酬課金モデル
- マタニティー婚ガイド（オウンドメディア）と連携し、展開

「machicon JAPAN」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。

オンライン結婚相談所「Marriage Style」




結婚相談所連盟「Marriage Design Group」



MarriageDesignGroup

- 結婚を目的に活動しているユーザーの成婚サポート
- オンラインでサービスを提供する結婚相談所
- サブスクリプションモデルを採用

- 結婚相談所向けに会員ネットワークを提供
- 結婚相談所の開業支援サービスを提供
- 結婚相談所向けの集客支援サービスを提供



LINKBAL