



# Creating Links, Changing the World



2023年7月期第1四半期

決算説明資料

リンクーズ株式会社

2022年12月

**01** | ミッション・会社概要

**02** | 2023年7月期第1四半期業績サマリー

**03** | 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	リンカーズ株式会社	
代表者	代表取締役社長 前田 佳宏	
設立	2011年9月	
本社所在地	東京都文京区後楽二丁目3番21号	
資本金	233百万円（2022年10月末日現在）	
役員構成	代表取締役社長	前田 佳宏
	取締役	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
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	
売上規模	1,412百万円（2022年7月期実績）	
従業員数	81名（2022年10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）

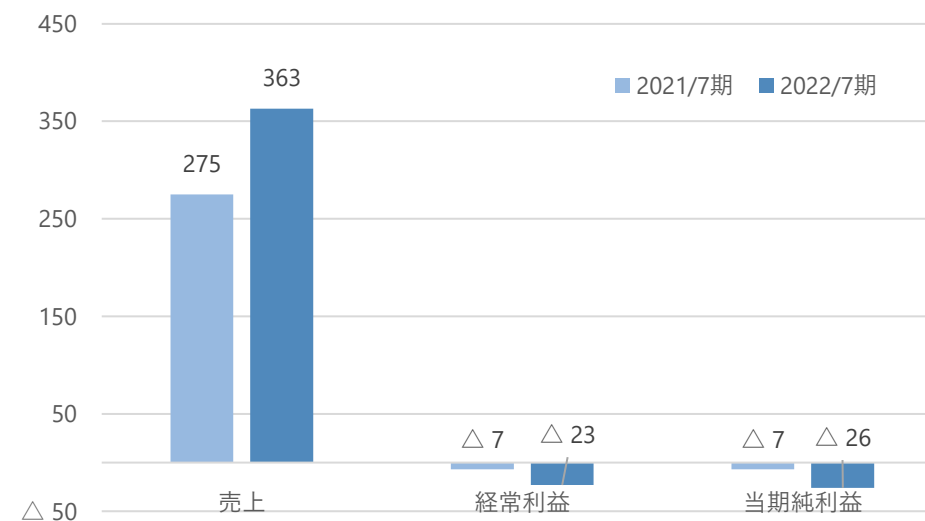
02

## 2023年7月期第1四半期業績サマリー

- 各種サービスの伸長により、売上高は前年同期比で30%超の成長を達成
- 業容拡大による従業員の増加により、販管費が増加したものの段階利益は予算を上回って推移

## 2023年7月期第1四半期業績

売上高	363百万円	前年同期比	+ 32.0%
経常利益	△23百万円	前年同期比	△16百万円
(経常利益率)	(-)		(- pts)
当期純利益	△26百万円	前年同期比	△19百万円
(当期純利益率)	(-)		(- pts)



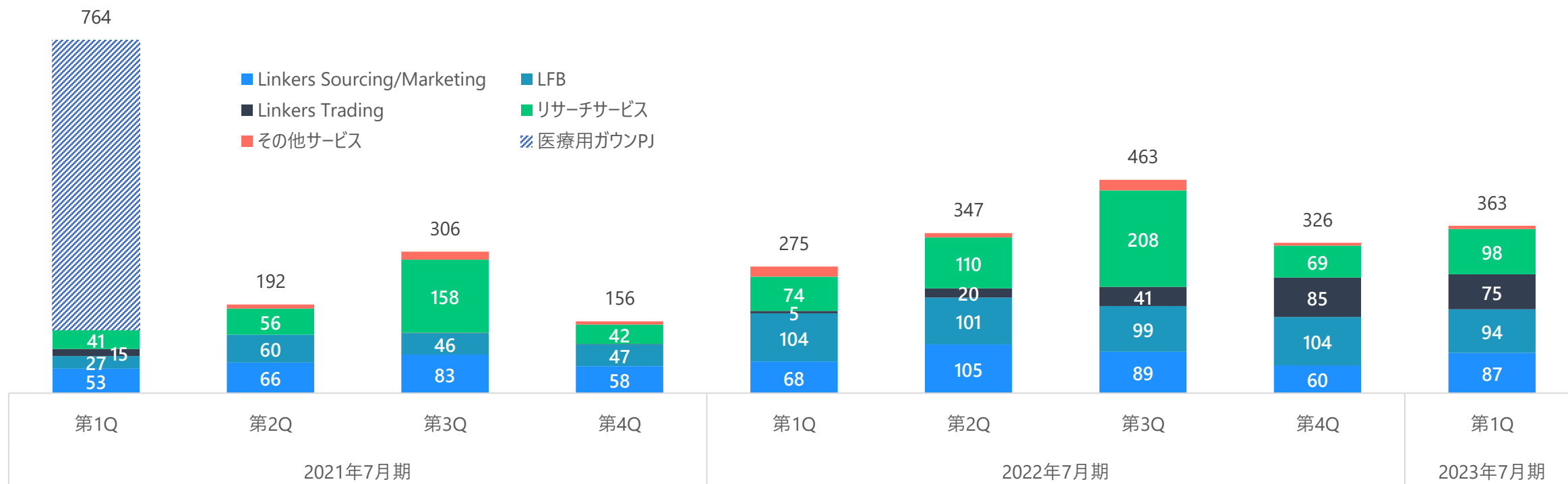


- 売上高全体は前年同期比で約32%増、直前四半期比でも売上を着実に拡大
- 自社運営マッチングサービス及びリサーチサービスが伸長したことで、第1四半期としてはヒストリカルハイ\*のスタート

\*2021年7月期の医療用ガウンPJを除く既存サービスとしての売上高

## サービス別売上高推移

(百万円)

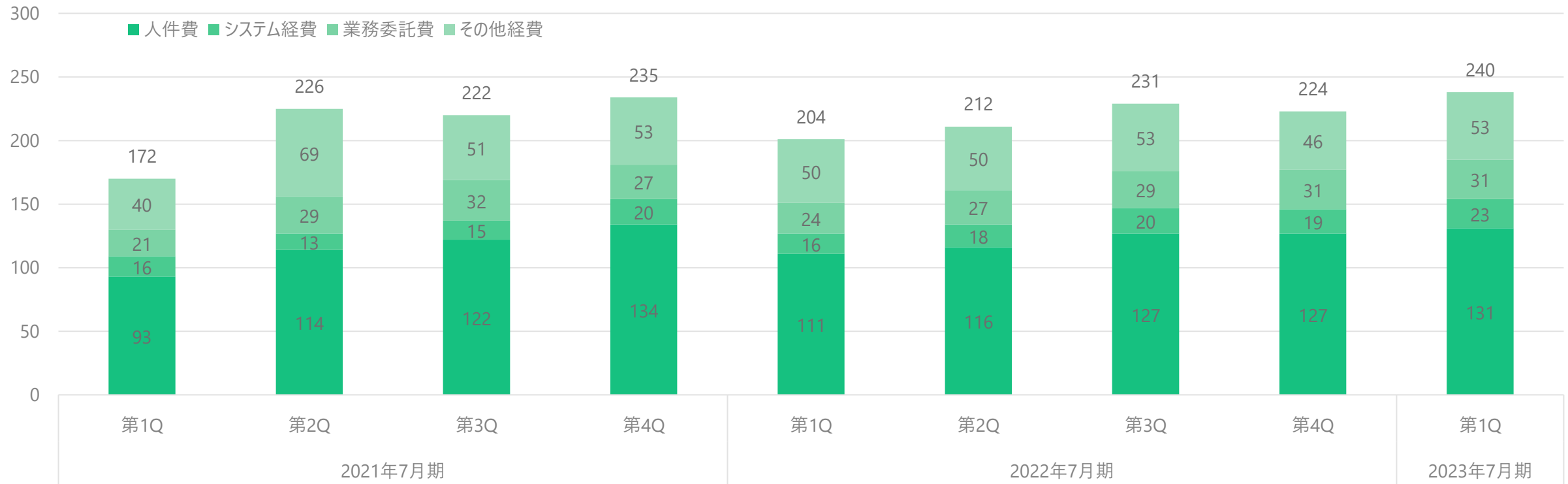


# 販管費（四半期）推移

- 業容拡大に伴う基盤強化のための人員増（2022年7期1Q 70名→2023年7期1Q 81名）に伴い、人件費が増加
- IPO関連コスト等の一次費用の発生もあり、前年同期比では約36百万円増となったものの予算内に収斂

## 販管費推移

(百万円)

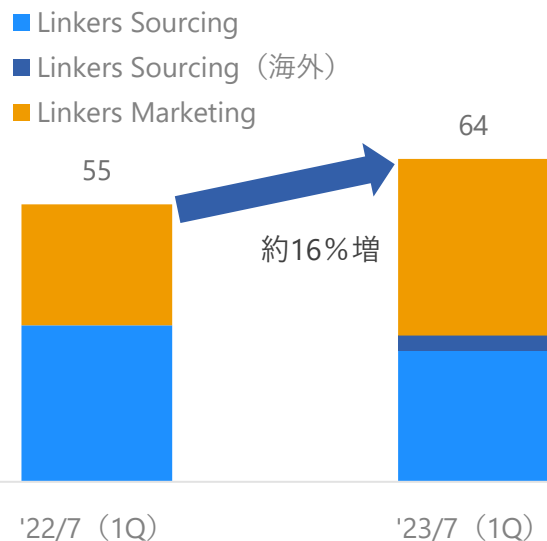


# 各種KPI推移（前期比較）

- 探索・マッチングサービスは、「Linkers Marketing」の自治体案件の積み上げもあり着手案件は好調なスタート  
海外探索サービスもスタートし、探索ネットワークが拡大
- SaaS型マッチングサービスは、広島銀行及び山陰合同銀行の2機関に導入が完了し、累計で31機関に
- リサーチサービスは、マルチクライアントリサーチが好調な出足となり、前年同期比で66%超のペースでスタート

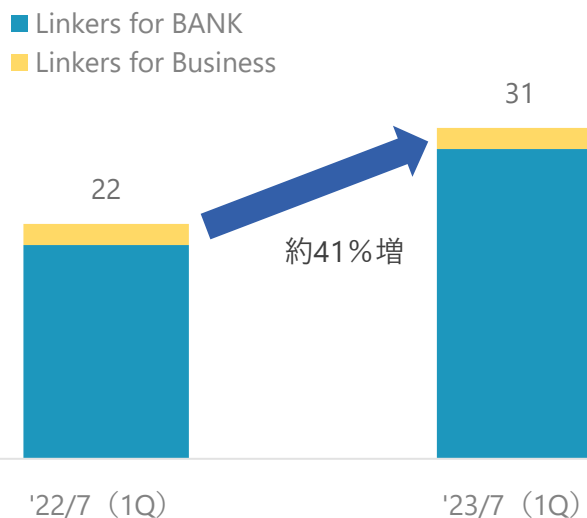
## 探索・マッチングサービス

(件数)



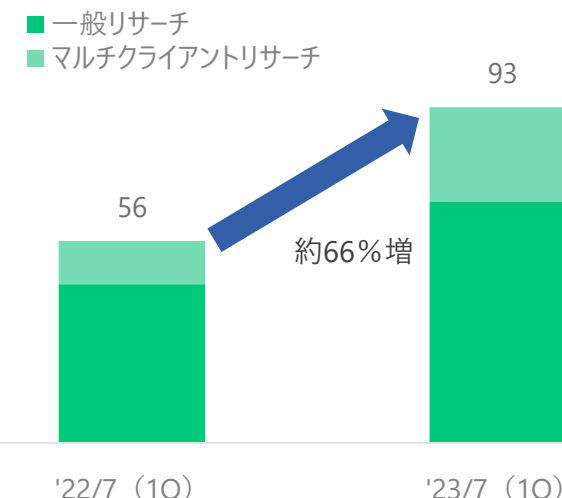
## SaaS型マッチングサービス

(導入機関数)



## リサーチサービス

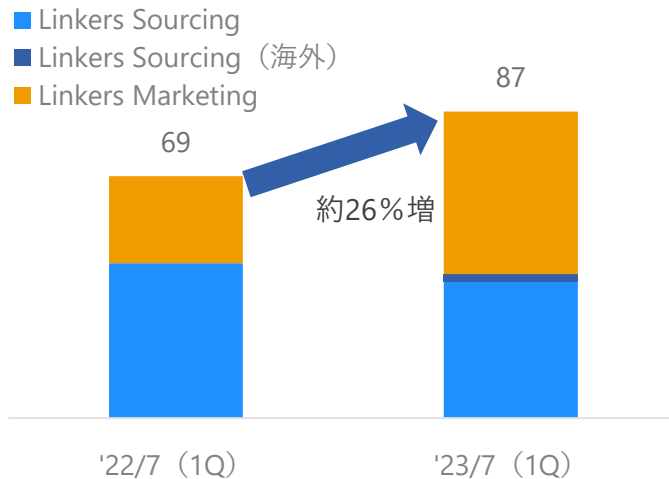
(件数)



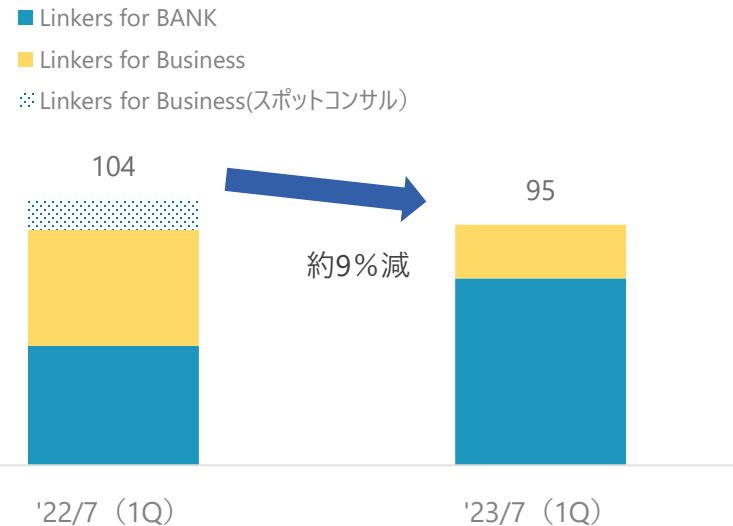
# 売上推移（前期比較）

- 探索・マッチングサービスは、「Linkers Marketing」が好調な出足を見せたこともあり約26%増
- SaaS型マッチングサービスは、「Linkers for BANK」が2機関の導入に加えて、ストック収益が着実に拡大したことから約56%増  
「Linkers for Business」は導入案件及びスポットコンサルの契約満了により減収となったものの、ストック収益は拡大
- リサーチサービスは、一般リサーチ及びマルチクライアントリサーチともに好調なスタートとなり、約46%増

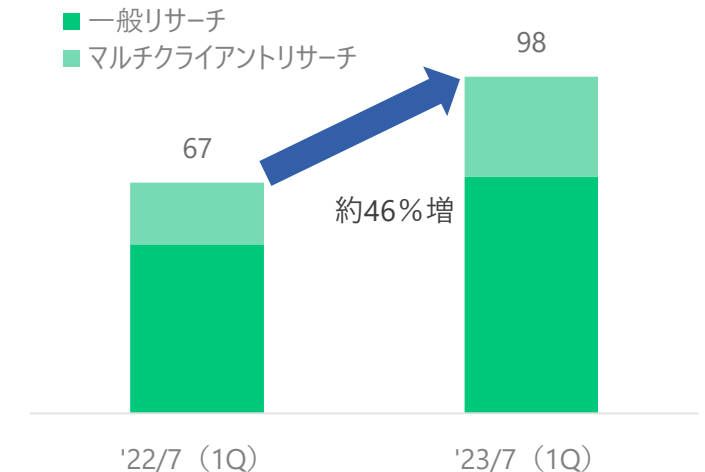
探索・マッチングサービス  
売上高推移  
(百万円)



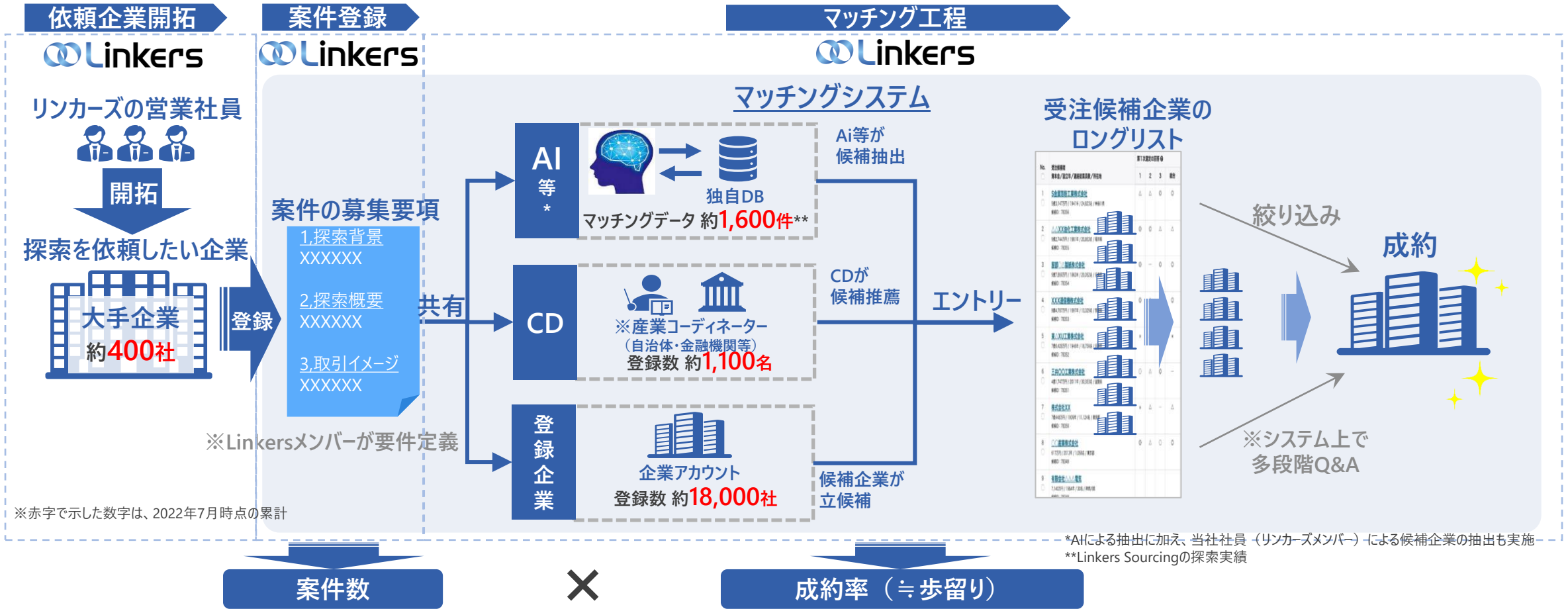
SaaS型マッチングサービス  
売上高推移  
(百万円)



リサーチサービス  
売上高推移  
(百万円)

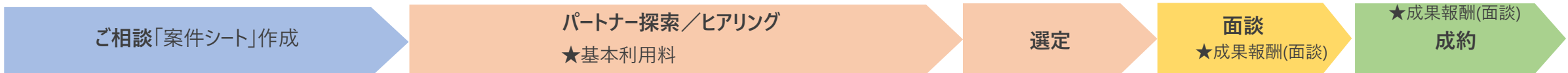


# 自社運営マッチングサービスモデル (Linkers Sourcing/Marketing)



※赤字で示した数字は、2022年7月時点の累計

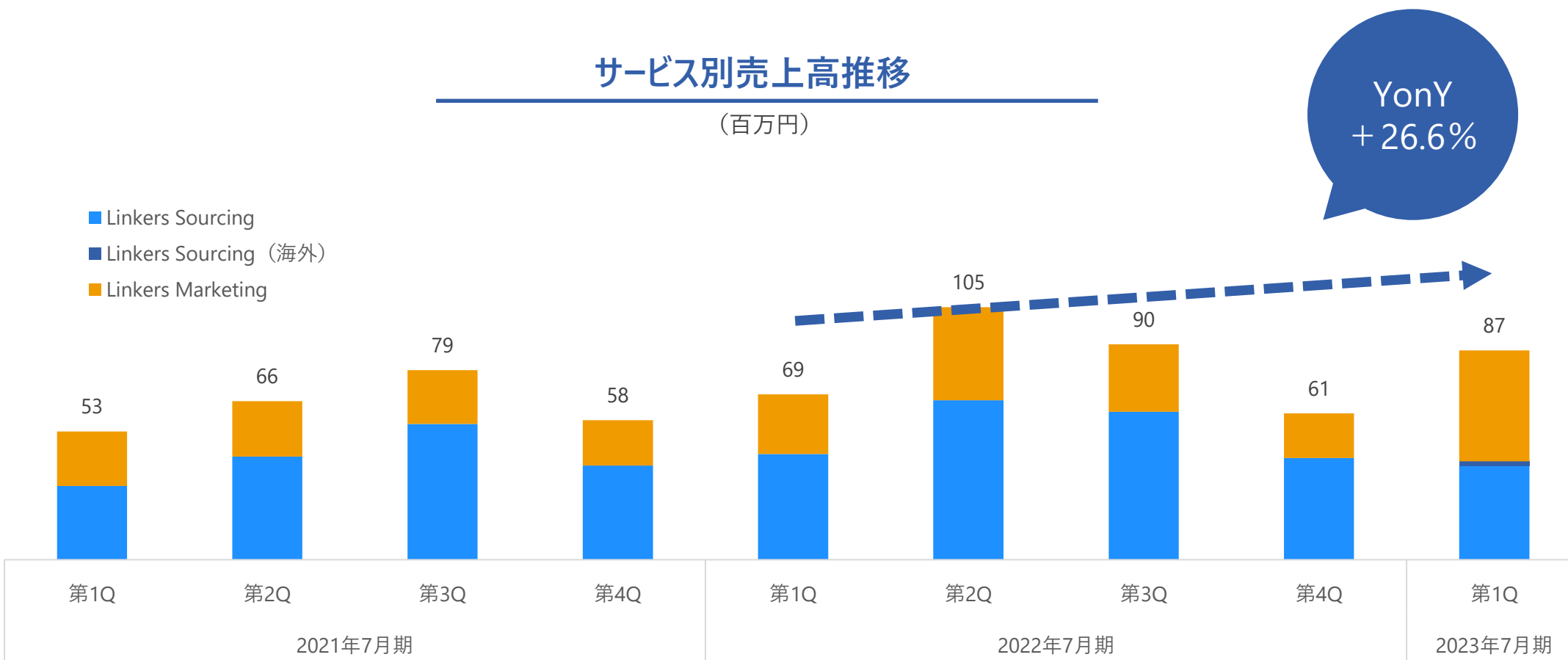
\*AIによる抽出に加え、当社社員（リンカーズメンバー）による候補企業の抽出も実施  
\*\*Linkers Sourcingの探索実績



- 当四半期より「Linkers Sourcing」の海外探索サービスをスタート  
海外探索サービスに営業リソースを配分したことから、「Linkers Sourcing」は前年同期比で約11%減
- 「Linkers Marketing」は、自治体案件を複数受注したことから、前年同期比で約86%増のスタート

## サービス別売上高推移

(百万円)



- 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入を開始\*

2023年7月期は通年で寄与

\*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
- 受注者はアジアのスクラップサプライヤー、当社がビジネスをマッチングしたうえで商流に介入
- サービスローンチ以降は、脱炭素を背景としたリサイクル比率の向上を目的とした素材系の調達支援に特化して規模を拡大

### 商流仲介関連売上

2023年7月期第1Q：約75百万円（約20.9%：売上高比）

「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



# SaaS型マッチングシステムのサービスモデル（LFB）

- 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

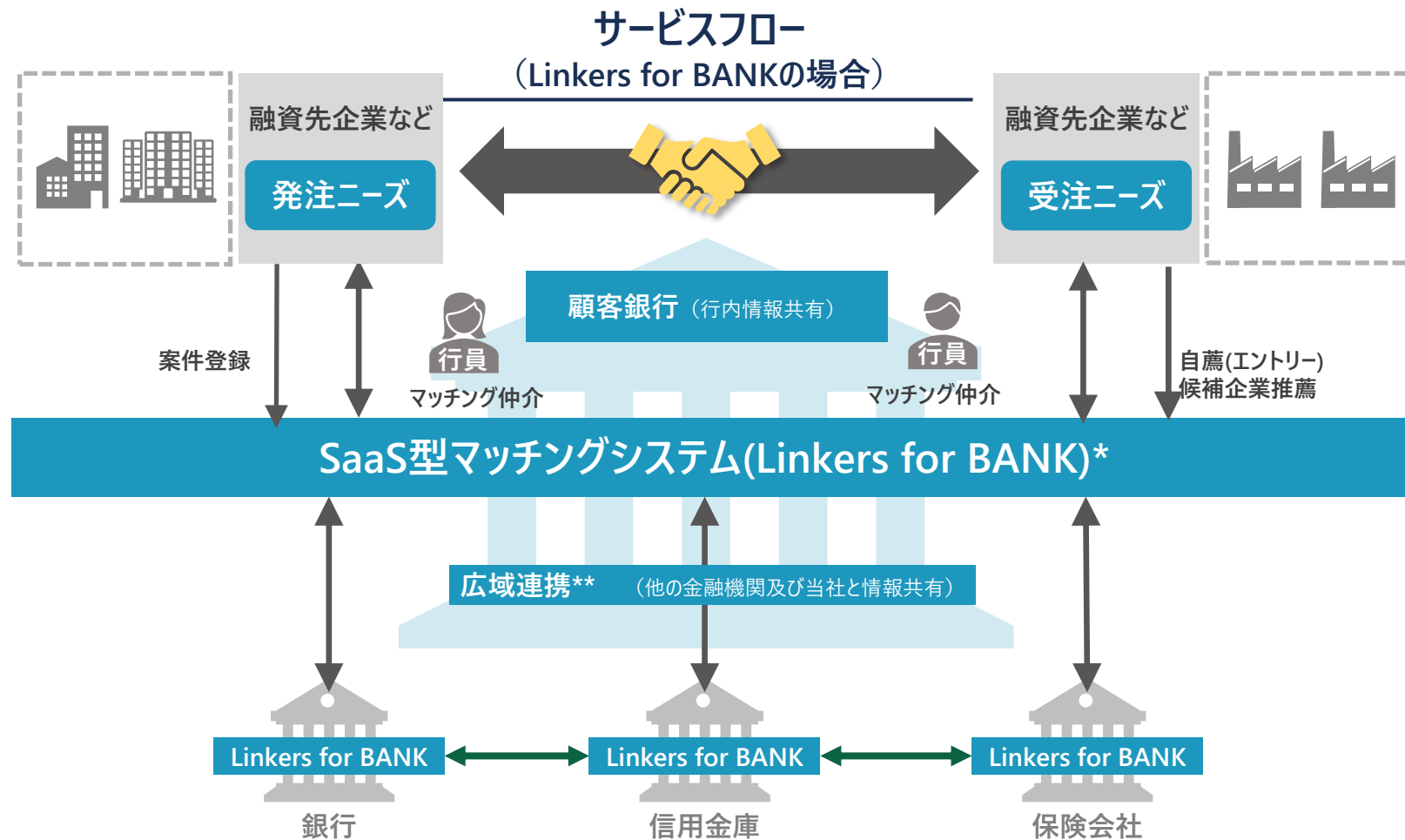
## 【導入機関のメリット】

- 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複数の導入機関間で「発注ニーズ案件」又は「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

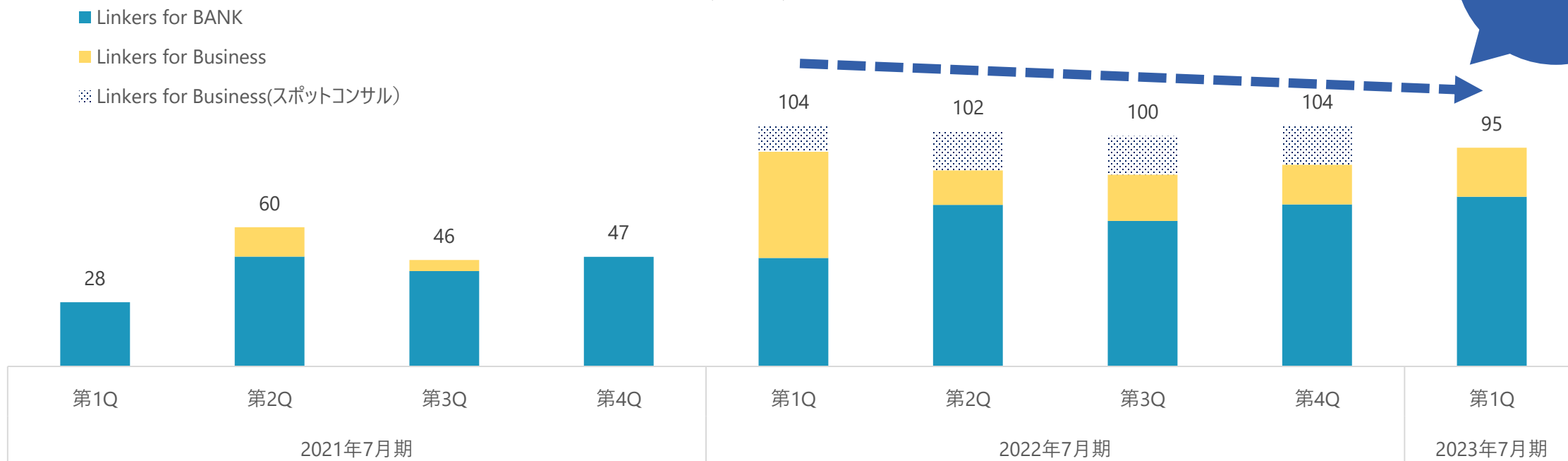




- 「LFB」全体としては、前年同期比で約9%減
- 「Linkers for BANK」は、新規で2機関の導入が完了。ストック収益が着実に拡大したことから前年同期比で約56%増
- 「Linkers for Business」は、新規導入機関及びスポットコンサル費用\*が発生していないことから約62%の減収となったものの、ストック収益は拡大

## サービス別売上高推移

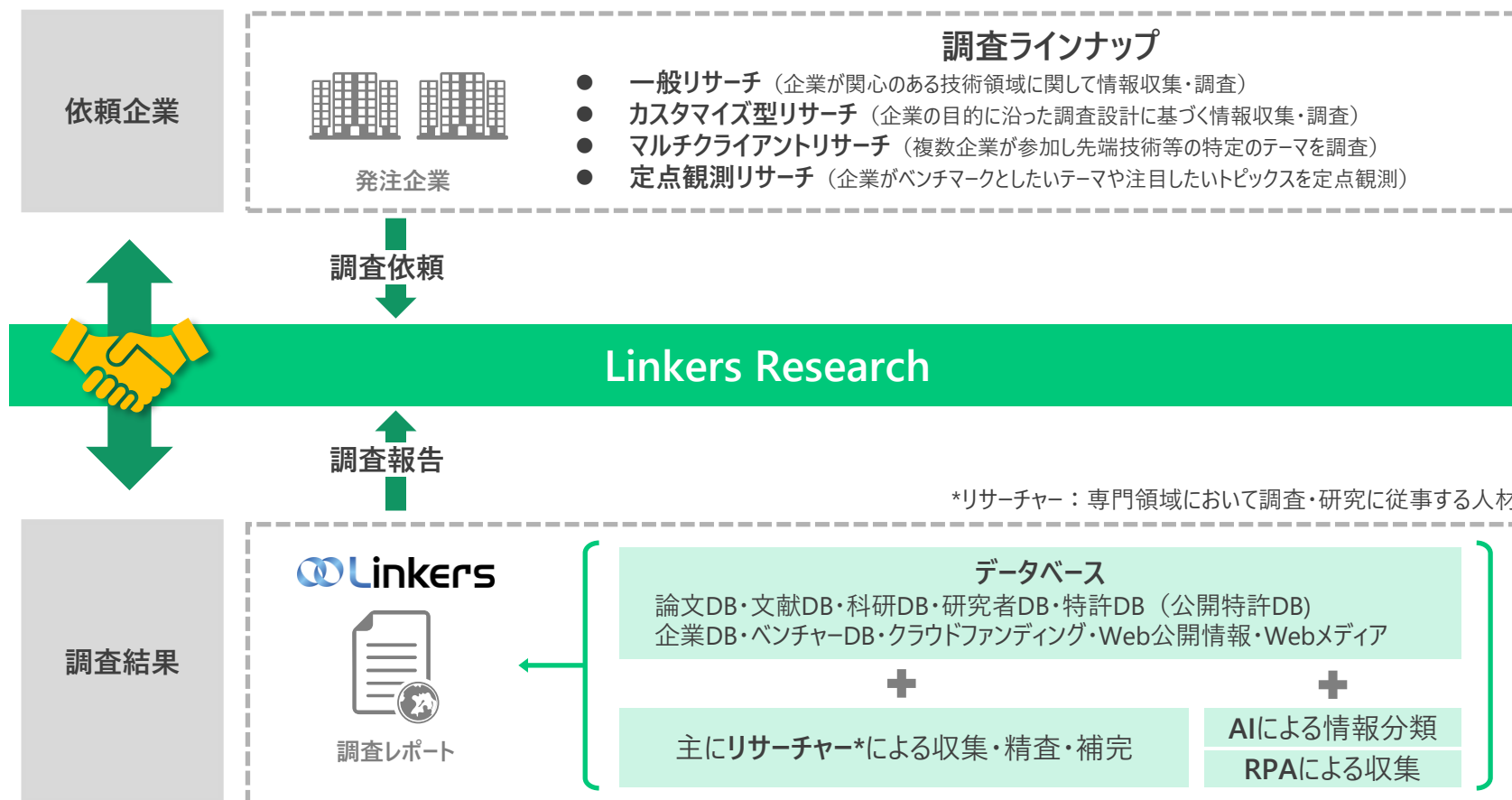
(百万円)



\*「Linkers for Business」と既存の自社運営マッチングサービスとの連携を強化するため、契約会社1社に対して期間限定でのコンサルティングサービスを提供

- 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

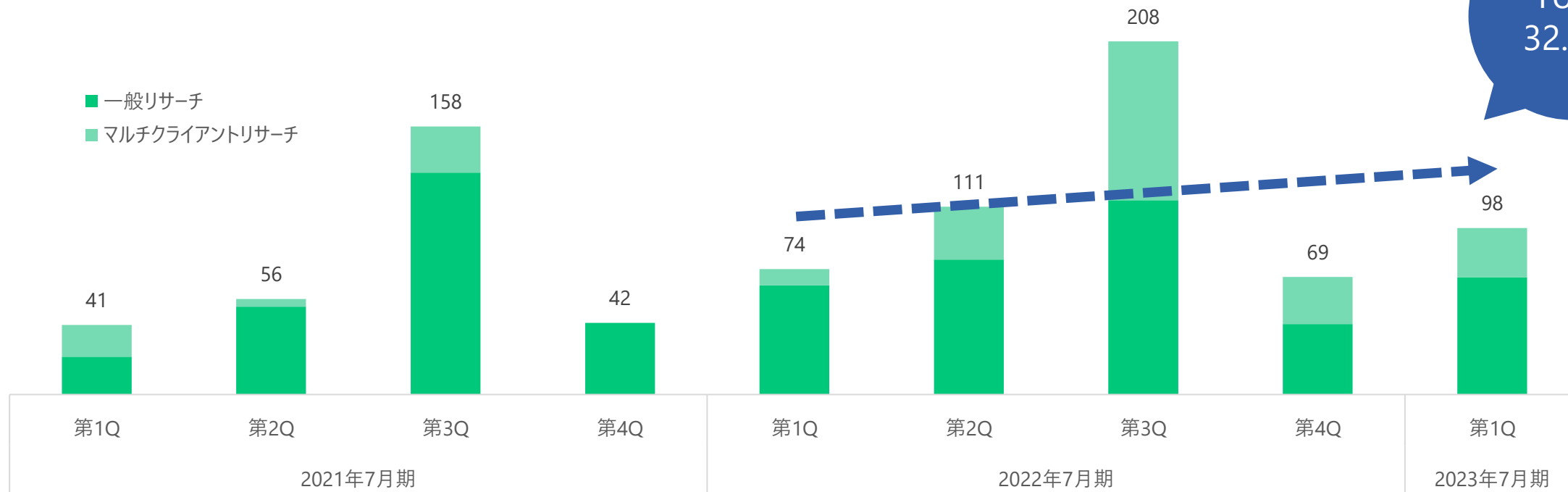
## サービスフロー



- リサーチサービス全体では、前年同期比で約32%増
- 一般リサーチは、前年同期比で約7%増と漸増ながらも、高水準でのスタート
- マルチクライアントリサーチは、新規テーマと既存テーマをバランスよく受注したことで、前年同期比で約206%増と牽引

## サービス別売上高推移

(百万円)



YoY  
32.7%

03

## 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※1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”

※ 1 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/仲介で成り立っている

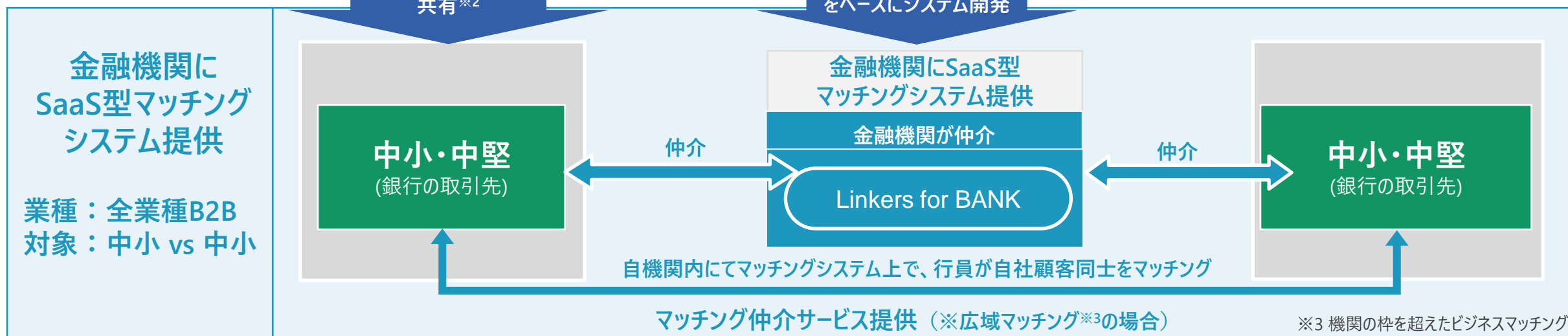


※2 Linkers Sourcingの探索案件情報

発注者案件情報共有※2

マッチング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

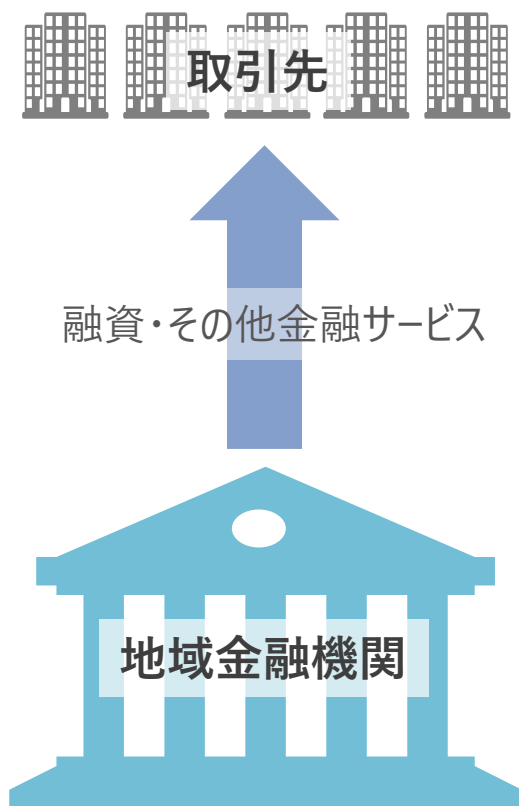
		自社運営マッチングサービス			SaaS型マッチングシステム提供	リサーチサービス	その他サービス
サービス名		Linkers Sourcing	Linkers Marketing	Linkers Trading	Linkers for BANK Linkers for Business	Linkers Research Linkers Research Clip	TechMesse Academy
運営主体	当社				金融機関 / 事業会社	当社	当社
発注企業	国内大手企業	国内の中小から大手企業	国内大手企業	国内大手企業	地域金融機関	大手製造業	事業会社・自治体
受注企業	国内外の中小企業	国内の大手企業	海外のサプライヤー	国内外の中小企業	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

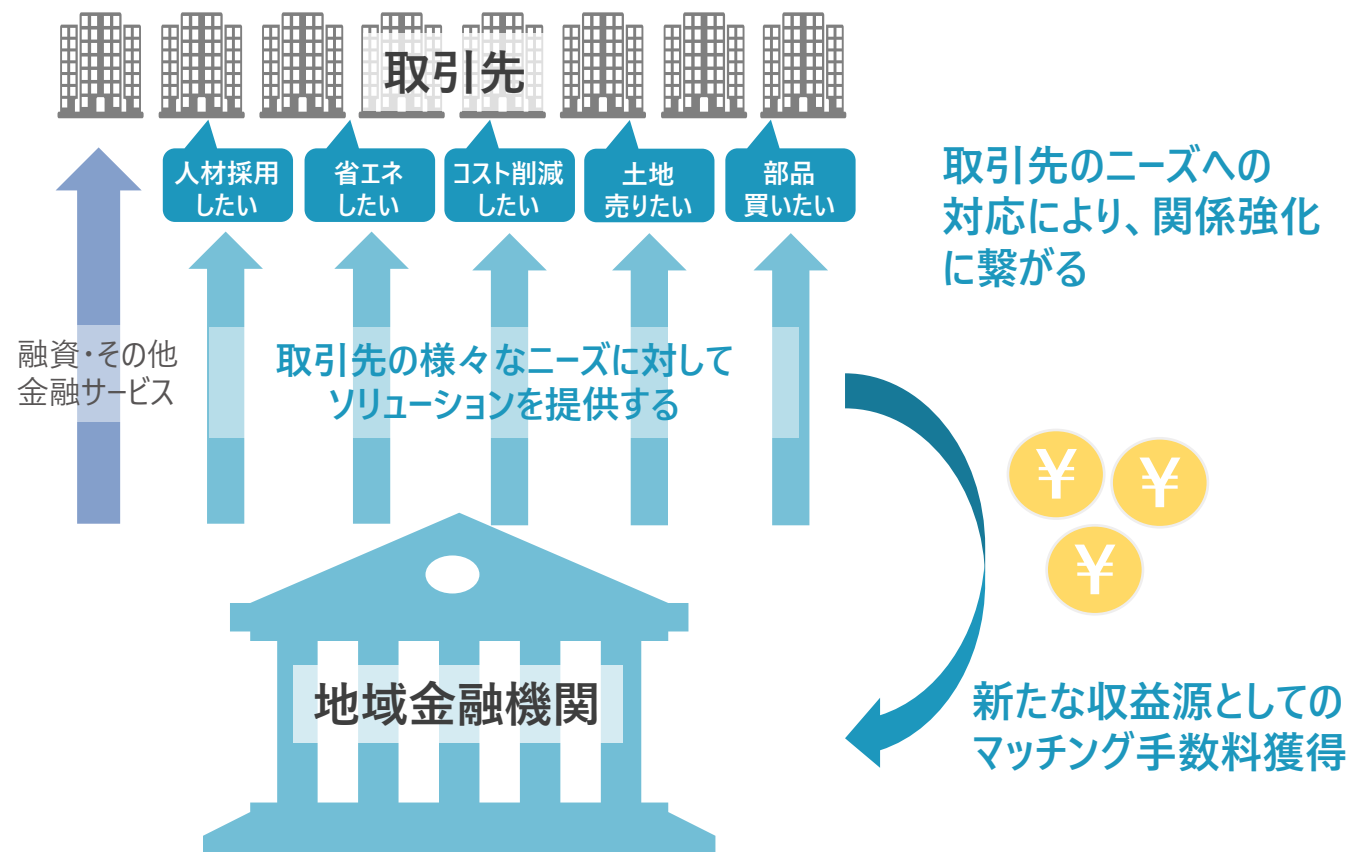
\*\* マッチング仲介手数料は、LFB導入機関（当社を含む）同士の顧客間によるマッチングの際に発生する広域連携サービスによる手数料

- 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



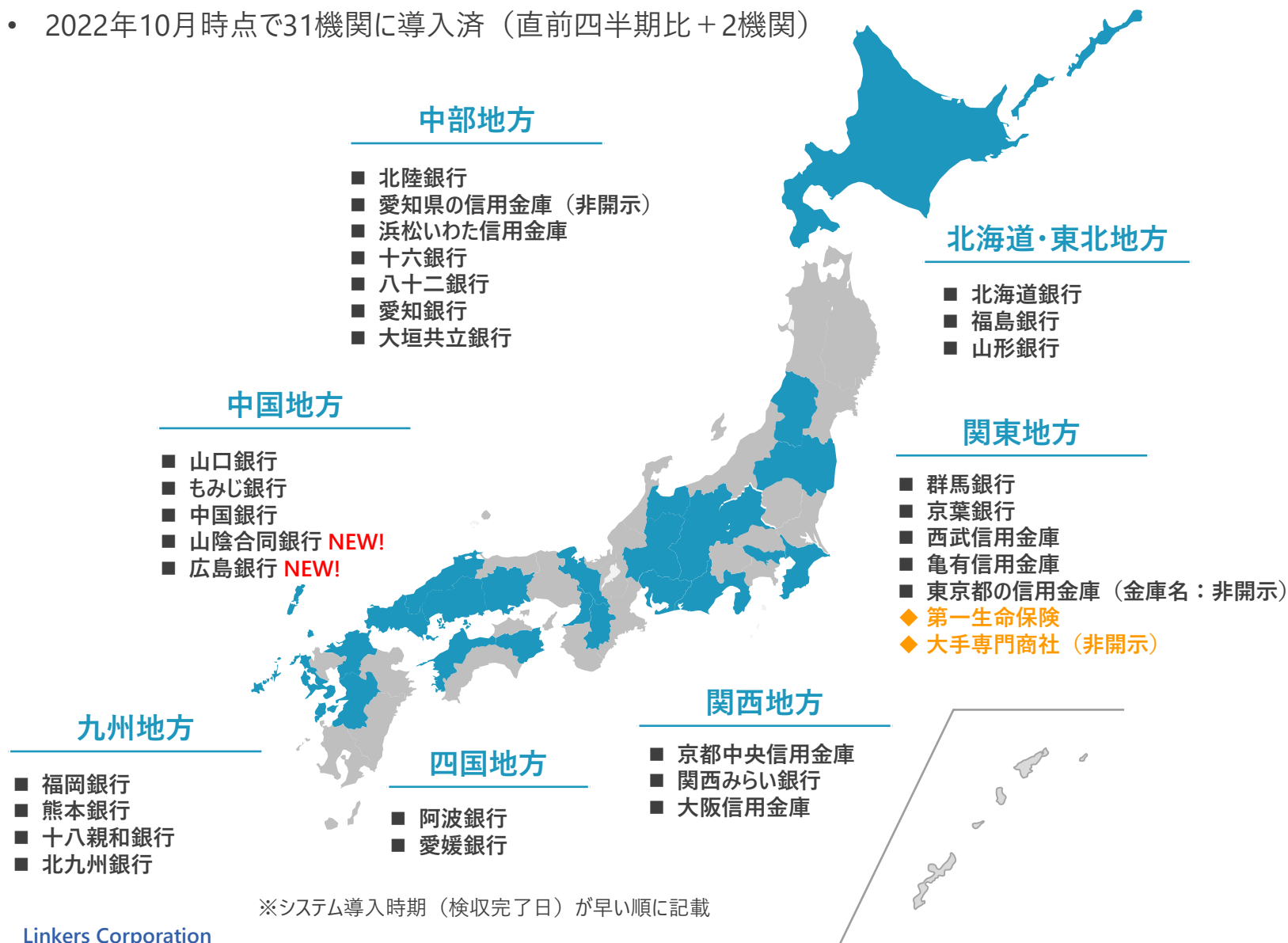
## 今後





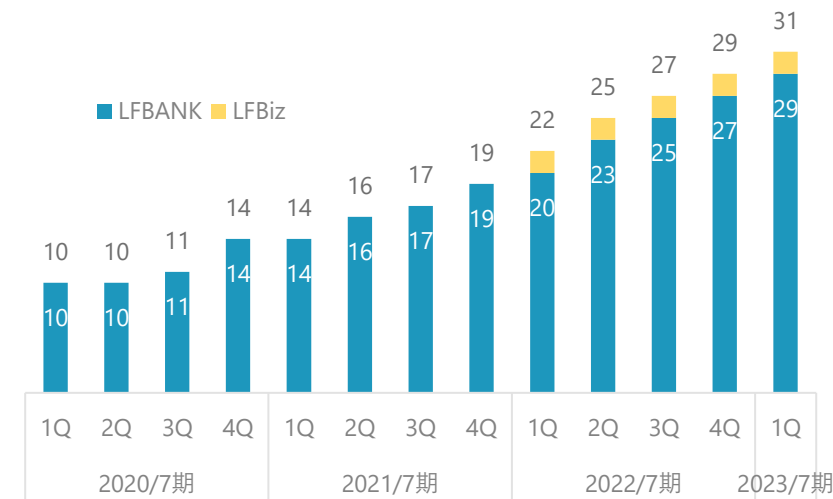
# SaaS型マッチングシステム 導入実績

- 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
- 2022年10月時点で31機関に導入済（直前四半期比+2機関）



## 導入機関数

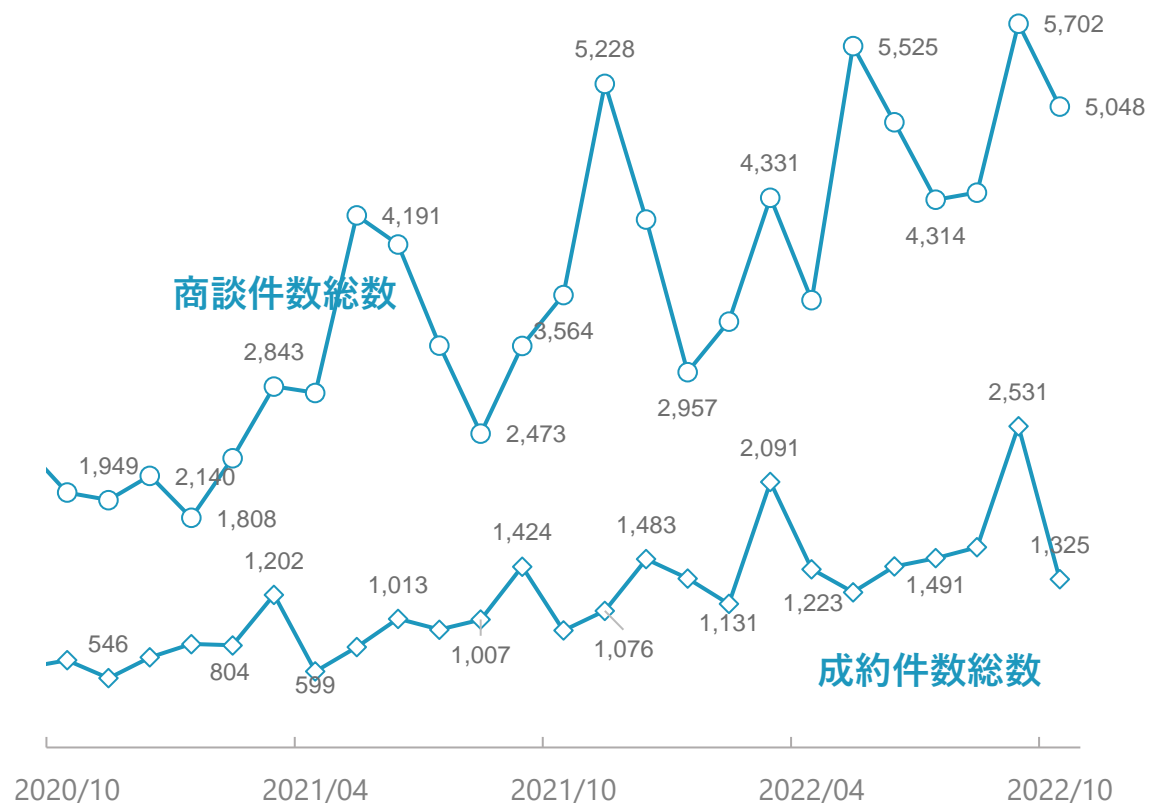
(件)



- 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
- 月間商談件数は順調に増加し、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

## 月間商談件数・成約件数の推移

Linkers for BANK (件)



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

## 中期展望

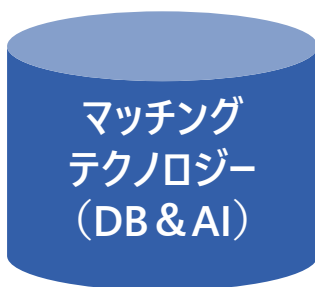
B2Bカスタム領域のプラットフォームとして、  
企業価値最大化を目指す

■ 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

当社の強み	当社	他社A	他社B	他社C
マッチングテクノロジー* (DB & AI)	◎ ・AIによる候補企業選定 ・約1,600件以上のマッチングデータ (Linkers Sourcing 探索実績 2022年7月末時点)	◎ ・自社開発のマッチングに特化したUI/UX ・8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18,000社の登録企業 ・約1,100名以上の産業コーディネーター (2022年7月末時点)
洗練されたマッチングシステム**	× 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	◎
運用スキルサポート体制	△ 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
広範な企業ネットワーク	△ 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

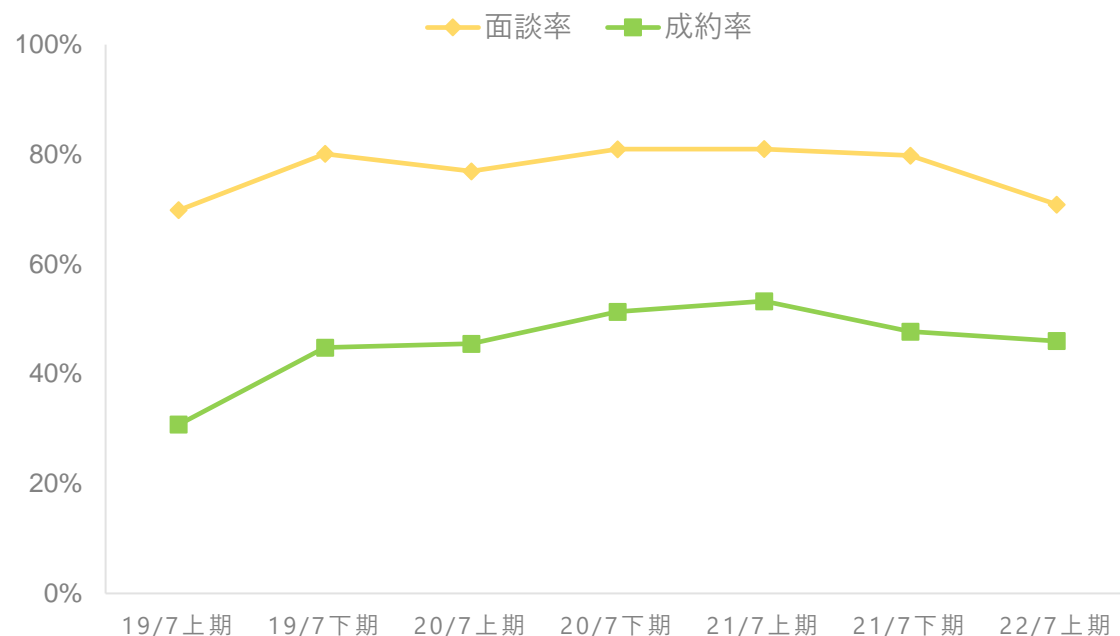
\*\* B2Bのマッチングにおいて、自社開発による優位性を活かしてユーザーが使いやすいように改善を繰り返したUI・UXを有するシステムを指しております

\*\*\* 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 77%、平均成約率\*\*は46%（19年8月～22年1月平均／22年10月31日時点）
- 「Linkers Marketing」の面談件数の平均は平均4.1件を維持し、上昇傾向に（20年8月～22年7月平均／22年10月31日時点）

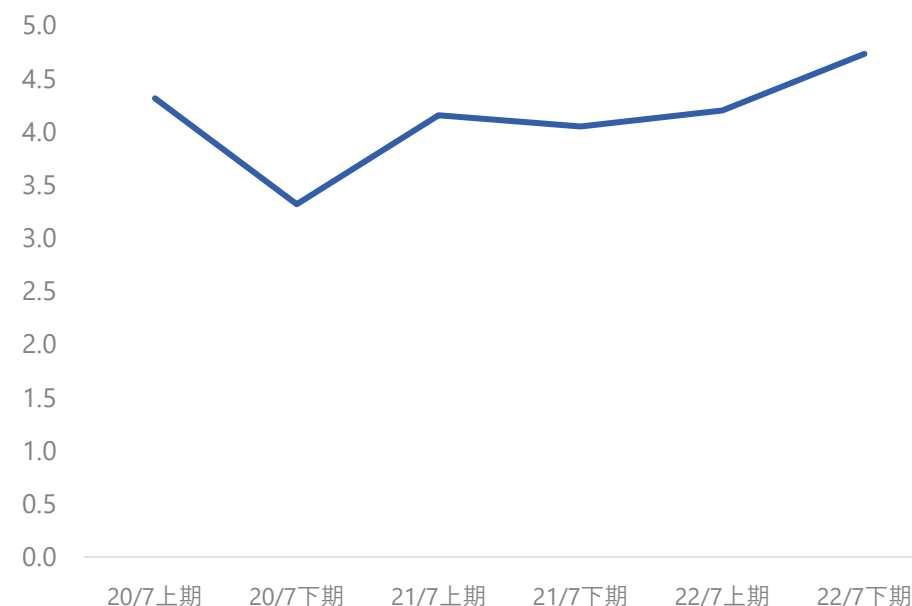
## 面談率・成約率の推移

(Linkers Sourcing)



## 面談件数推移

(Linkers Marketing)



\*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

※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、2022年7月期(下期)は報告の対象から控除しております。

# 今後の成長戦略のイメージ

## 自社運営マッチングサービス

Linkers Sourcing他

業種：工業系B2B 対象：大手 vs 中小 (Linkers Sourcing)  
大手vs 中小から大手企業 (Linkers Marketing)  
大手 vs 海外 (Linkers Trading)

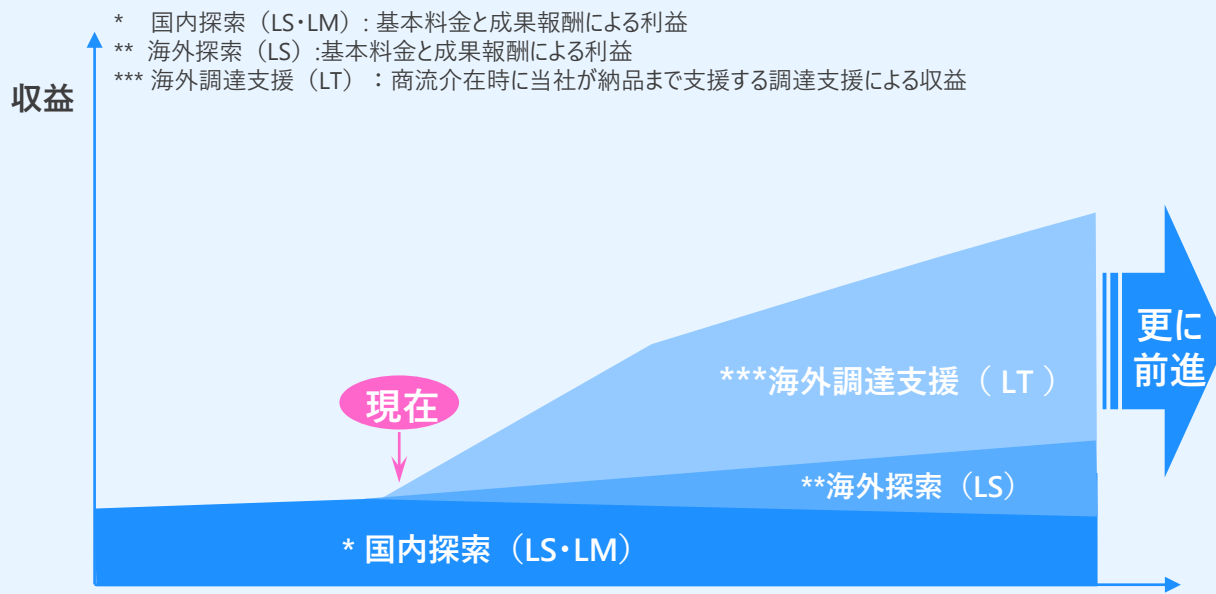
## SaaS型マッチングシステム

Linkers for BANK(LFB)

業種：全業種B2B 対象：中小 vs 中小

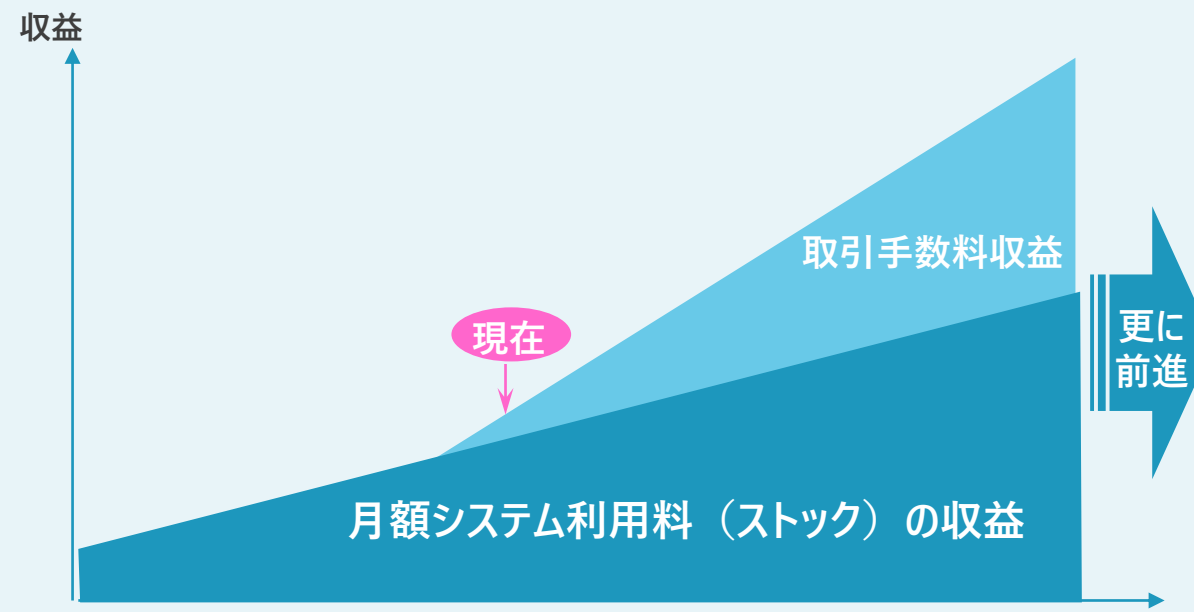
### <成長戦略の概要>

- 国内案件を一定量維持しながら、ニーズの多い海外探索案件を拡大する
- 案件規模が大きく商流仲介機会も多い海外調達支援を定常的に確保しながら、継続的な商流仲介による海外ロイヤリティ獲得を目指す



### <成長戦略の概要>

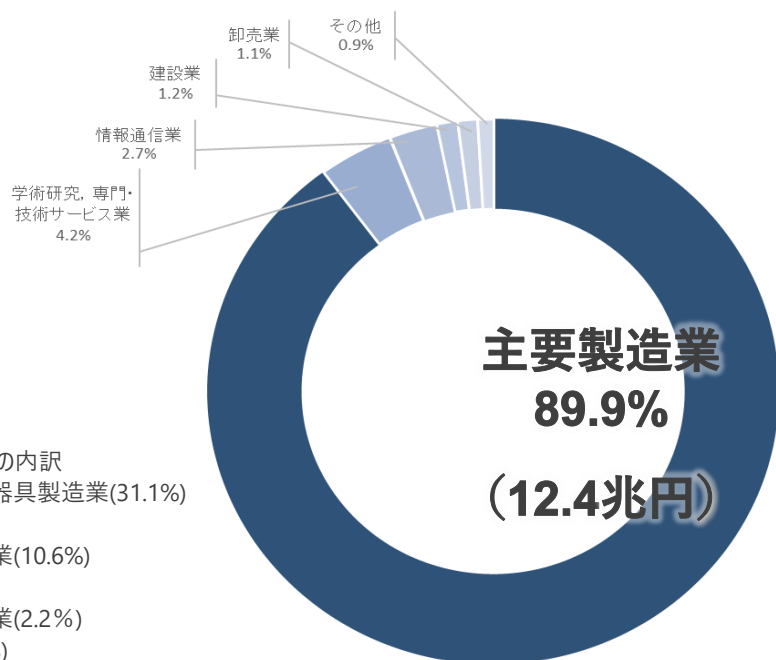
- SaaSの導入機関数の継続拡大により、月額利用料収益を積み上げる
- 当社を含む広域連携サービスを促進して取引数拡大し、手数料収益を拡大



- 脱炭素などの社会的な要請の高まりや、紛争等の地政学的リスク増大に伴うサプライチェーン再構築などを背景に、リサイクル素材等の調達においてクロスボーダー案件は拡大する見通し
- 国内探索による顧客ネットワークから、海外調達支援ニーズをキャッチアップして拡大を目指す

- 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
- 2020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19兆2,365億円\*
- その内、企業が13兆8,608億円となり、当社の主要顧客である「製造業」が12兆4,566億円と最も多く、引き続き製造業における投資は継続している

## 2020年度産業別研究費\*



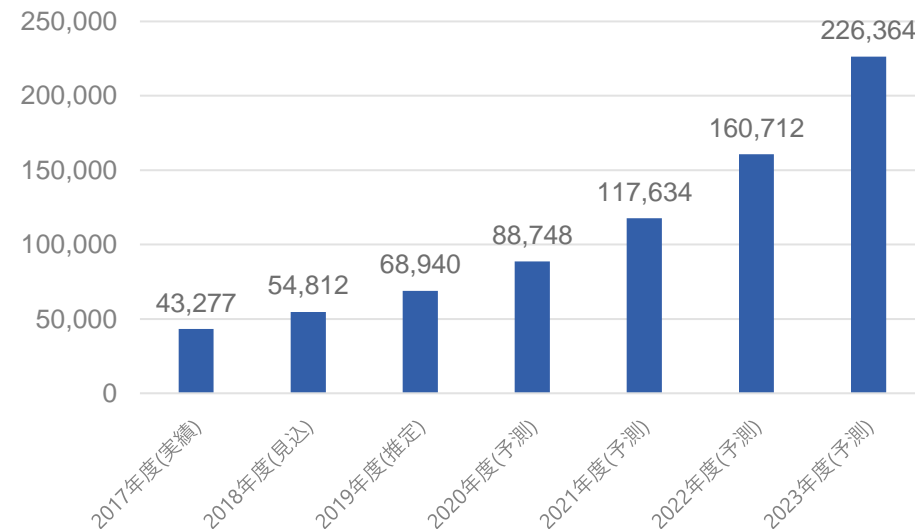
\*\*\*主要製造業の内訳  
 輸送用機械器具製造業(31.1%)  
 電機(25.1%)  
 医薬品製造業(10.6%)  
 化学(7.8%)  
 食料品製造業(2.2%)  
 その他(23.2%)

\*総務省「2021年（令和3年）科学技術研究調査結果の概要」

## 市場規模推移\*\*

BtoB・BtoCマッチングサイト総市場

(単位：百万円)



\*\*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」  
[\(https://mic-r.co.jp/mr/01520/\)](https://mic-r.co.jp/mr/01520/)



- LFBの主要な潜在市場である金融機関の総数は約1,400機関\*超。導入機関でのビジネスマッチング実績の評価を背景にマーケットとなる対象機関数は拡大
- 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280機関\*\*

店舗数120店舗以上\*\*\*  
約70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、30,752件(2021/7期)→47,517件(2022/7期)と約55%増
- 成約件数も9,158(同)→16,007件(同)と約74%増

\* (株)日本金融通信社提供「最新の業態別金融機関数」2022年10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3年3月末時点より

\*\*\*LFB導入機関の平均店舗数は、2020年7月期までの約150から2022年7月期は約117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40であることから、店舗数30～40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

**中国銀、BM収益が過去最高 商材選びにシステム活用**  
2022.06.08 04:50 有料会員

中国銀行の2021年度ビジネスマッチング (BM) 関連手数は、20年度比1.6倍の過去最高を記録。過去最高水準となった21年度の役務利益171億5900万円に貢献した。取引先の課題解決のため、BMで取り扱う商材を300から約450に拡充。21年4月に導入したリンカーズのBMシステムが、営業係の最適な商材選びをサポートしている。

リンカーズのBMシステムは、営業係が取引先にヒアリングした経営課題の解決に最適な商材を検索できる。顧客とBM契約先を結ぶことが容易になり、営業係は取引先のコンサルティングに集中。その結果、21年度のBMの紹介数と成約数は、20年度比でそれぞれ1.2倍と1.3倍に増加した。埋もれる商材が減り、さまざまな業種に存在するニッチな経営課題を解決できる商材も取り扱いやすくなった。

22年度からは、企業の抱える約300の潜在的課題を見える化する営業支援ツール「ISM」を追加。法人向けコンサルを深堀りする。

地域のBM活性化にも取り組む。BM契約を結ぶ約450サービスの提供会社のうち、岡山県など地元企業の提供するものが6割程度を占める。1年間で100ほど増えた。営業係が未取引先にBM契約を提案し、信頼関係の構築に活用するほか、企業側からBM契約を打診されるケースもあるという。

中国銀ソリューション営業部は、「これからも地域のハブとなり、域内マッチングに力を入れる。銀行の持つネットワークを生かして付加価値の高いサービスを提供していく」としている。

ニッキン ONLINE 2022年6月16日

## リンカーズ BM 広域連携を支援 買いニーズ拡大狙う 金融機関の成約率向上へ

ビジネスマッチング (BM) システムを提供するリンカーズは、提携金融機関同士の広域連携を支援し、成約率向上につなげている。BM案件の大半が売りニーズに集中するなか、買いニーズの発掘が重要なカギとなり、狭域よりもBMシステムを通じて広域を対象にした方が実効性を高められると判断したからだ。

リンカーズの提携金融機関は7月時点で地域銀行19行と信用金庫6金庫の計25先。BMシステムの導入後はまた十分にあると見られる。現状では各金融機関が顕在化した売りニーズを多数取り込む一方、これに見合う潜在的な買いニーズの発掘ができていない課題がある。このため、まず各金融機関が営業エリア (狭域) で買い案件を求め、一定期間が過ぎても見つからない場合、リンカーズが調査する形で提携金融機関の営業エリア (広域) に対象を広げて探し出す。この際、取引先の

潜在的な課題を引き出し、さらにBM実績に弾みをつける好循環が生まれるだろうと強調する。

関が顕在化した売りニーズを多数取り込む一方、これに見合う潜在的な買いニーズの発掘ができていない課題がある。このため、まず各金融機関が営業エリア (狭域) で買い案件を求め、一定期間が過ぎても見つからない場合、リンカーズが調査する形で提携金融機関の営業エリア (広域) に対象を広げて探し出す。この際、取引先の

ニッキン\* 2022年7月29日号

\*ニッキン  
日本金融通信社が発行する日本最大級の金融総合専門紙

## 有償BMの収益増加 システムで情報一元化 京葉銀

京葉銀行は、有償ビジネスマッチング (BM) の成約件数と関連収益を大きく伸ばしている。2021年10月に導入したリンカーズのBMシステムを活用し、情報の一元管理や事務の効率化を実現。営業担当者のBMへの意識も高まり、コロナ前 비해 成約件数は7割増、関連収益も5割増となった。

BMにおいて、営業担当者が以前担当した取引先や同僚へのヒアリングなどを通じた属人的な活動のほか、紹介でも簡単に操作できる営業のコミュニケーション

告や取引先からの同意書徴求など事務負担の改善が課題だった。そこで、BMシステムを導入し、案件情報を一元管理。検索機能も備えるため、経験やスキルが不足する若手行員でも簡単に操作できる営業のコミュニケーション

意図も高まり、コロナ前 비해 成約件数は7割増、関連収益も5割増となった。

BMにおいて、営業担当者が以前担当した取引先や同僚へのヒアリングなどを通じた属人的な活動のほか、紹介でも簡単に操作できる営業のコミュニケーション

有償BMの成果に結び

ついては、19年度下期に276件だった成約件数は、21年度下期472件で1.7倍になった。関連収益も同様に47%増えた。

同行は「地域を代表するような企業となると、商圏も広がるのでリンカーズや同社のシステムを利用する他金融機関のネットワークも活用して、幅広いニーズに応えられるようにしたい」(秋山智・取締役専務執行役員) 考

ニッキン\*2022年9月2日号

# 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1,600件**の探索実績<sup>※1</sup>と**約600件**のマッチング実績<sup>※2</sup>を有する（2022年10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

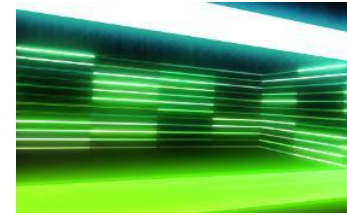
不動産仲介



太陽光発電



LED等省エネ機器



畜産業者向けIoT機器



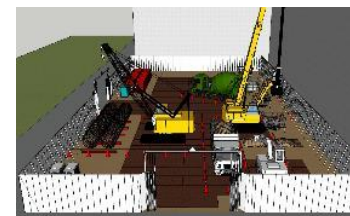
マスク等の感染症対策用品



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。