



令和2年12月7日

各 位

会 社 名	株 式 会 社 リ ン ク バ ル
代 表 者 名	代表取締役社長 吉弘 和正 (コード番号:6046 東証マザーズ)
問 合 せ 先	専務取締役 馬場 博明 経営管理本部 本部長 (TEL. 03-6222-6827)

<マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

開催状況

開催日時 令和元年11月9日(月) 15:30～

開催方法 インターネットによる公開 (https://www.video-streaming.net/ir/6046/2020_4q/)

説明会資料名 2020年9月期 決算補足説明資料

【添付資料】

決算説明会において使用した資料

以上



LINKBAL

2020年9月期 決算説明資料

株式会社リンクバル

2020年11月4日

東証マザーズ
6046

- 本資料は、当社の事業および業界動向に加えて、
当社による現在の予定、推定、見込みまたは予想に基づいた将来の展望についても言及しています。
- これらの将来の展望に関する表明は、様々なリスクや不確実性がつきまっています。
- すでに知られたもしくは知られていないリスク、不確実性、その他の要因が、
将来の展望に対する表明に含まれる事柄と異なる結果を引き起こさないとも限りません。
- 当社は、将来の展望に対する表明、予想が正しいと約束することはできず、
結果は将来の展望と著しく異なることもありえます。
- 本資料における将来の展望に関する表明は、2020年11月4日現在において、
利用可能な情報に基づいて、当社によりなされたものであり、
将来の出来事や状況を反映して、将来の展望に関するいかなる表明の記載をも更新し、変更するものではございません。

- 1 2020年9月期決算概要
- 2 2021年9月期運営方針
- 3 会社概要

1

2020年9月期決算概要



LINKBAL

■ 新型コロナウイルスの影響

2020年初めからの新型コロナウイルス感染拡大に伴い、緊急事態宣言の発出による、machicon Japanでのイベント販売自粛等により、イベント参加者数への甚大な影響。

■ 自然災害

2019年10月の度重なる台風上陸によるイベント参加者数への影響。

■ 期初計画における「投資」の見直し

期初において計画していた将来の成長のための先行投資（認知広告出稿／人材採用等）について計画を見直し。

2020/9期 P/L概要

(百万円)

	2019/9期	2020/9期		対前年	対期初予想
	実績	期初予想	実績		
売上高	2,719	2,804	1,427	△47.5%	△49.1%
売上総利益	2,450	-	1,319	△14.8%	-
売上比(%)	90.1%	-	92.4%	+6.0pt	-
営業利益	1,026	527	50	△95.1%	△90.4%
売上比(%)	37.7%	18.8%	3.5%	△34.2pt	-
経常利益	1,028	527	59	△94.2%	△88.7%
売上比(%)	37.8%	18.8%	4.2%	△33.6pt	-
当期純利益	632	327	5	△99.1%	△98.2%
売上比(%)	23.3%	11.7%	0.4%	△22.9pt	-

2020/9期 サービス別売上高の概要

新型コロナウイルスの感染拡大及び2019年10月の度重なる台風上陸により
イベント売上が影響を受ける。
記事コンテンツの削減によりKOIGAKU売上が減少。

(百万円)

	2018/9期	2019/9期	2020/9期	対前年
	実績	実績	実績	
イベントECサイト運営サービス	2,586	2,482	1,223	△50.7%
構成比(%)	93.4%	91.3%	85.7%	△5.6pt
WEBサイト運営サービス	183	236	204	△13.7%
構成比(%)	6.6%	8.7%	14.3%	+5.6pt

未払法人税等の減少等により、自己資本比率は91%まで上昇。

(百万円)

	2019/9期	2020/9期	対前年
流動資産	2,460	2,160	△300
現金及び預金	2,281	1,817	△463
固定資産	230	109	△121
資産合計	2,690	2,269	△421
流動負債	580	183	△397
固定負債	47	17	△30
負債合計	628	200	△427
純資産合計	2,062	2,068	+5
負債・純資産合計	2,690	2,269	△421
自己資本比率	76.7%	91.2%	+14.5pt

② 2021年9月期運営方針



2021年9月期は新型コロナウイルスで影響を受けた既存事業の立直しを図る期と位置付ける。

・既存事業の立て直し

⇒machicon JAPAN掲載イベント数の拡大

- ・新型コロナウイルスで減少したイベント掲載数を拡大させる

⇒サービス改善による既存顧客のリピート率向上

⇒AIを積極的に活用した集客拡大

- ・AI推進室の新設

3 会社概要



LINKBAL



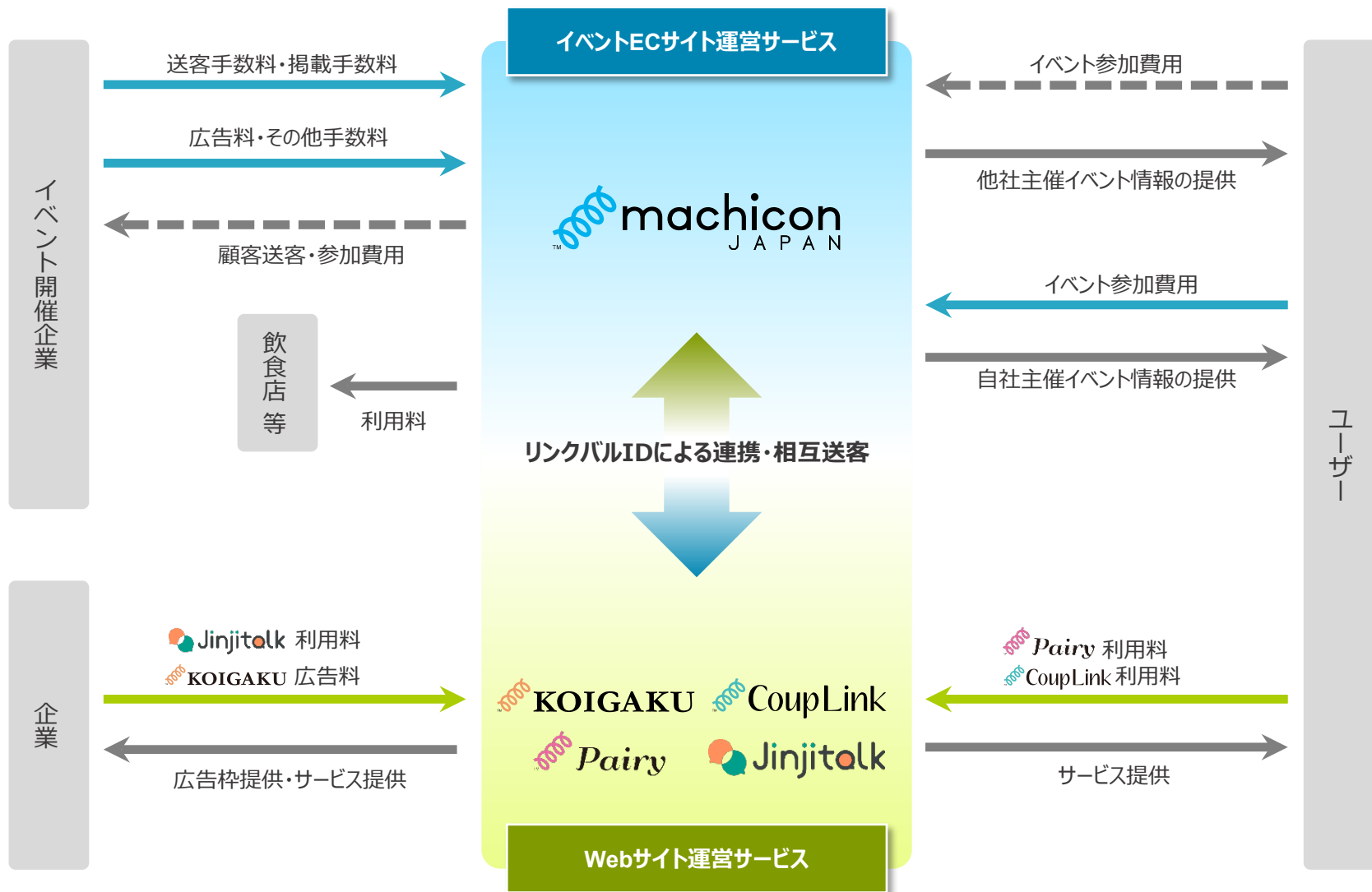
Mission

世界をつなぐ。

Mission Statement

「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。

ビジネスモデル



イベントECサイト運営サービス

206万人の会員を有し、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」「KOIGAKU」「Paiky」「Jinjitalk」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

 **CoupLink**

- 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」



 **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」「KOIGAKU」「Paiky」「Jinjitalk」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（リンクバルID※1）
- サブスクリプションモデルを採用

学生と人事のマッチングアプリ「人事トーク」



求職中の学生と、求人募集中の企業や採用担当者との
出会いをサポートするアプリ

- 新卒、短期インターン、長期インターン、アルバイトといった幅広い採用形態に応じた募集内容
- 学生会員登録無料（リンクバルID※1）
- 企業からの課金収入

注釈（1）：リンクバルIDとは、「machicon JAPAN」「CoupLink」「KOIGAKU」「Pairy」「Jinjitalk」を利用可能なユーザーIDの名称

~ Memo ~

