



# 2026年9月期 第1四半期 決算補足説明資料

株式会社リンクバル

2026年2月9日

(証券コード: 6046)

## 免責事項

- 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する情報は、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。

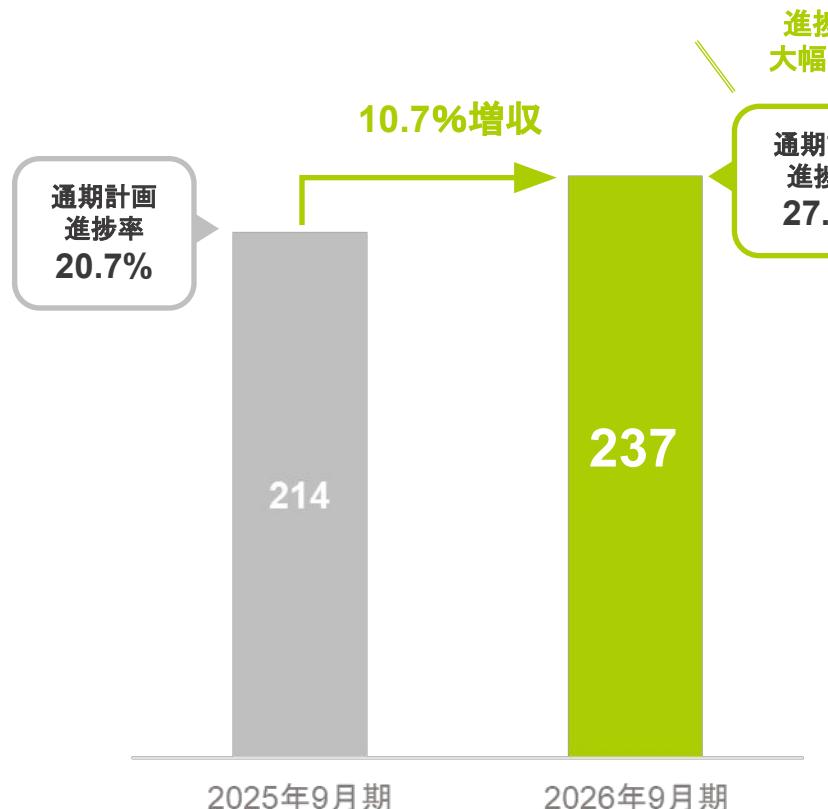
# 目次

- 1 2026年9月期第1四半期 エグゼクティブサマリー
- 2 株主優待制度の導入
- 3 2026年9月期第1四半期 業績概要
- 4 2026年9月期 四半期別売上高・営業利益推移
- 5 成長戦略
- 6 リンクバルグループ概要

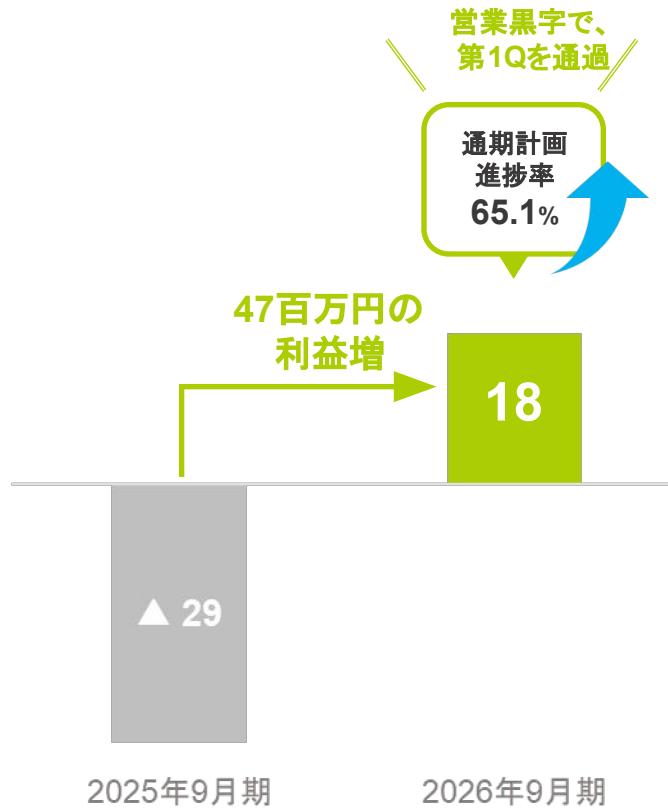
# 2026年9月期第1四半期 エグゼクティブサマリー

## 自社大型イベント企画による集客を起点としたエコシステム戦略が想定以上に好調となり、計画を上回る進捗で単体業績を力強く牽引

### ● 単体売上高（百万円）



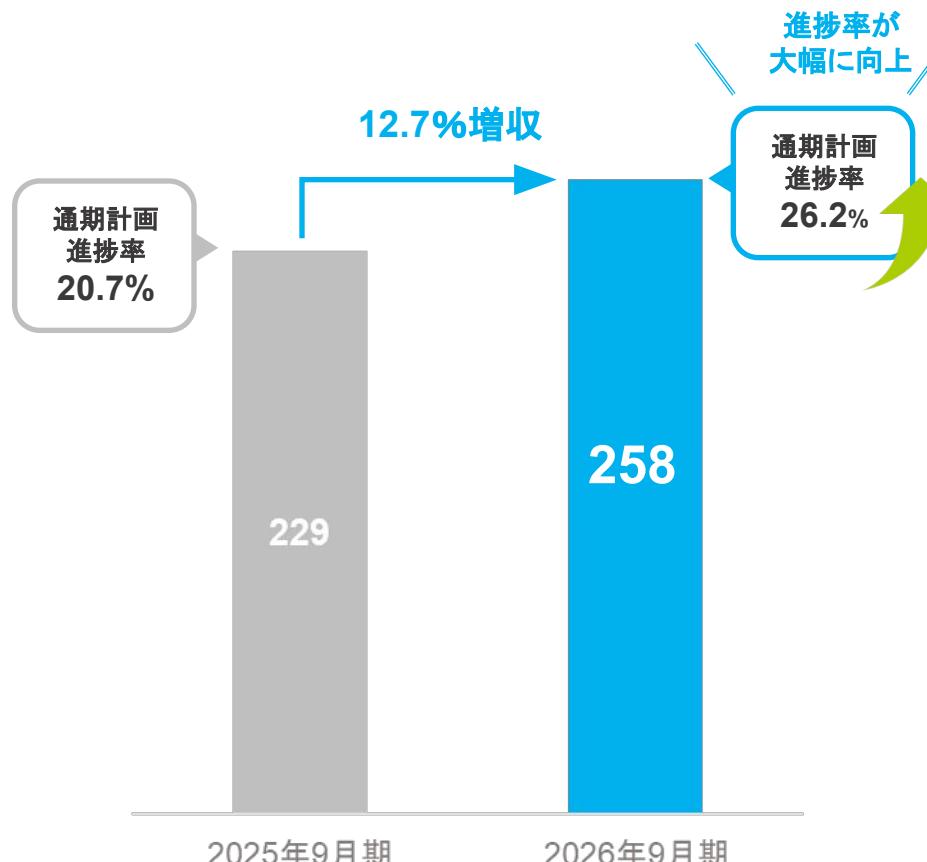
### ● 単体営業利益（百万円）



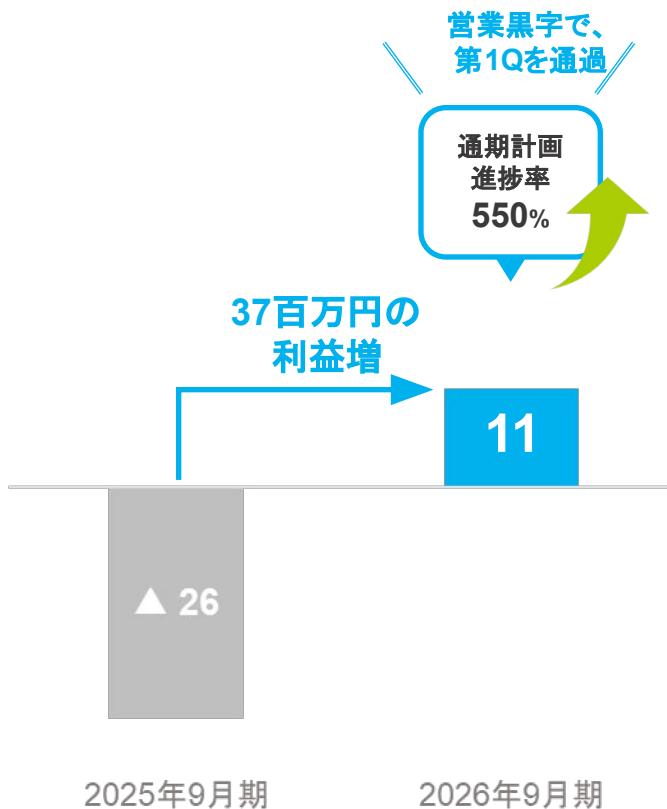
## 2026年9月期第1四半期 エグゼクティブサマリー(連結)

エコシステム戦略がグループ全体で機能する中、AI関連事業の拡大に向けた投資を継続し、計画を上回る進捗で再成長を実現

● 連結売上高（百万円）



● 連結営業利益 (百万円)



## 1000名を超える規模の大型自社イベント企画の成功

成長戦略として推進するエコシステム戦略のもと、1,000名規模を超える自社大型イベントを複数開催し、いずれも完売するなど想定を上回る集客を達成しました。

これらのイベントでは、非日常性の高い会場設定と当社の集客・運営ノウハウを掛け合わせることで、新規顧客獲得からサービス内回遊までが円滑に機能し、エコシステム戦略の再現性と有効性を示す代表的な成功事例となっています。

### 実績紹介



夜の水族館で最大1,200名が出会う  
水族館まるごと出会いの舞台～うみなかナイト～



ナイトアクアリウムで最大1,000名が出会う  
夜の水族館まるごと出会いの舞台～えの恋ナイト～

2

## 株主優待制度の導入

## 株主優待制度の導入

# 2026年3月期末中間基準日より、株主優待制度を導入

株主の皆様への感謝をお伝えするとともに、中長期的な当社の銘柄魅力を高めることを目的として、株主優待制度を導入いたします。



年間合計 **10,000円分** のデジタルギフトを進呈 いたします

### 中間優待



株式1,000株(10単元)以上を半年以上継続保有

**5,000円分の  
デジタルギフト**

### 期末優待



株式1,000株(10単元)以上を半年以上継続保有

**5,000円分の  
デジタルギフト**

※初回基準日である2026年3月期中間日のみ、保有期間条件は適用いたしません。

3

## 2025年9月期第1四半期業績

# 2026年9月期 第1四半期業績概要

## 第1四半期は期初計画を上回る実績で着地

- 成長戦略の基盤である自社大型イベントが広く受け入れられ、新規顧客数が想定以上に増加
- 通期計画に対する進捗率は計画以上で着地、通期計画達成に向け高い精度で推移

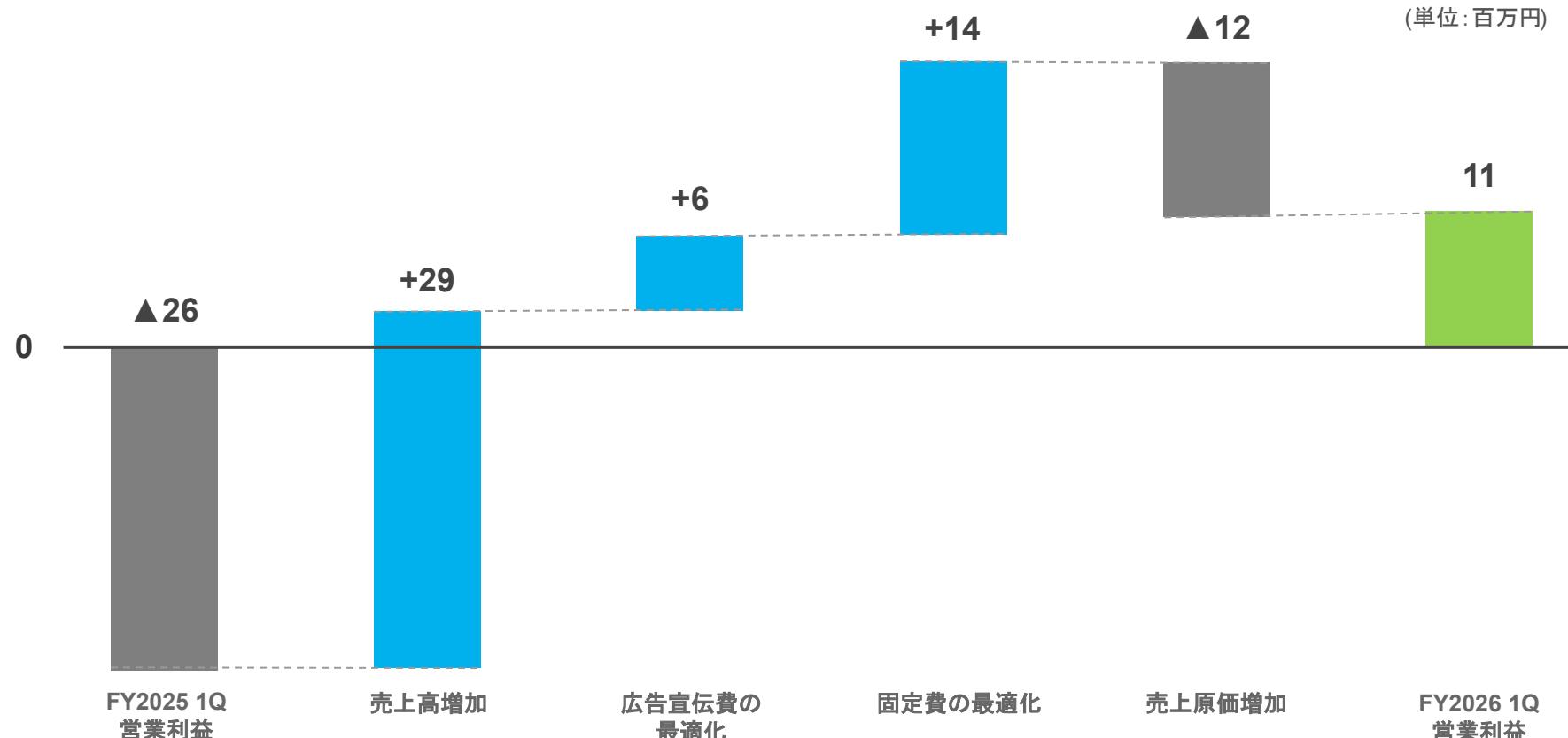
(単位:百万円)

	2025年9月期 1Q				2026年9月期 1Q			
	実績	計画	進捗率	前年同期比	実績	計画	進捗率	前年同期比
売上高	229	1,106	20.7%	▲12	258	971	26.6%	+29
原価および販売管理費	256	1,090	23.5%	▲41	247	969	25.5%	▲8
営業利益	▲26	16	-	+28	11	2	550%	+37
経常利益	▲26	16	-	+28	11	2	550%	+37
当期純利益	▲28	10	-	+28	10	1	1,000%	+39

## 第1四半期 営業利益の増減要因

# 前年同期比で增收増益、営業利益 +37百万円を達成

- ・新たなイベントの成功により、売上高は 29百万円の增收（前期比）
- ・固定費および広告宣伝費の継続的な最適化により、原価および販管費は 8百万円の削減（前期比）



# AI領域事業の拡大に伴い、サービス区分を再整理

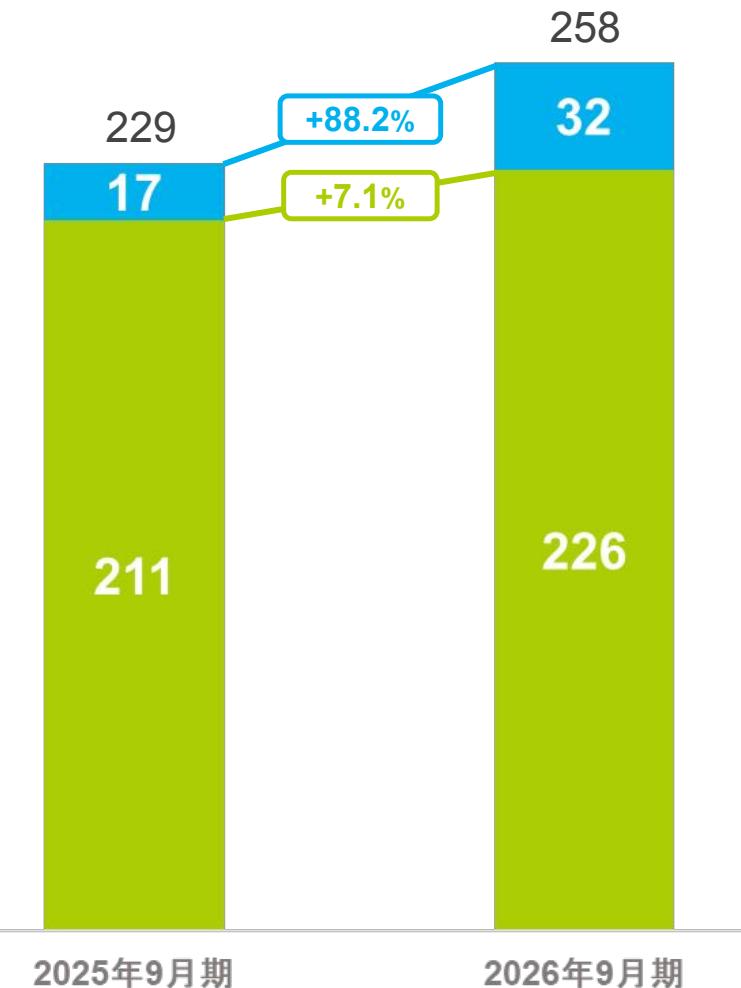
当社グループは、主要サービスであるマッチング領域の継続的な成長に加え、AIを中心とした技術力を活用したソリューション領域の拡大により、中長期的な収益機会の拡大を目指しております。

この方針の下、当社グループの事業内容および提供価値をより適切に示すため、当第1四半期よりサービス区分を再整理いたしました。

2025年9月期		2026年9月期	
イベントEC運営 サービス	<ul style="list-style-type: none"><li>• machison JAPAN</li><li>• 1on1 for Singles</li></ul>	マッチングサービス	<ul style="list-style-type: none"><li>• machison JAPAN</li><li>• 1on1 for Singles</li><li>• CoupLink</li><li>• 恋学</li></ul>
WEBサイト運営 サービス	<ul style="list-style-type: none"><li>• CoupLink</li><li>• 恋学</li><li>• AIコンサルティング</li><li>• AI受託開発</li><li>• AIプロダクト開発・外販</li></ul>	AIソリューション サービス	<ul style="list-style-type: none"><li>• AIコンサルティング</li><li>• AI受託開発</li><li>• AIプロダクト開発・外販</li><li>• システムソリューション受託開発</li></ul>

# 2026年9月期 第1四半期サービス別売上概要

(単位:百万円)



## AIソリューションサービス

構成比 **12.5%**(前年同期比 **+4.9pt**)

マッチング領域で培ったデータ活用ノウハウと開発技術を基盤に、AIを中心としたソリューション提供を推進し、顧客課題に応じた開発・技術支援を通じて収益機会を拡大。

## マッチングサービス

構成比 **87.5%**(前年同期比 **▲4.9pt**)

machicon JAPANを起点としたエコシステム戦略を推進。自社企画イベントの開催数を拡大し、新規顧客獲得と顧客満足度向上を同時に実現。

AI活用による安全性・運営効率の向上がエコシステムを下支え不正対策や業務効率化を進めることで、安心・安全な利用環境と収益性改善を両立し、グループ全体の業績向上に寄与。

## 2026年9月期 第1四半期 B/S概要

- 当連結会計期間末において、916百万円の現預金を保有
- 自己資本比率は73.6%と前期末比+1.3%と増加、運転資金も潤沢

(単位:百万円)

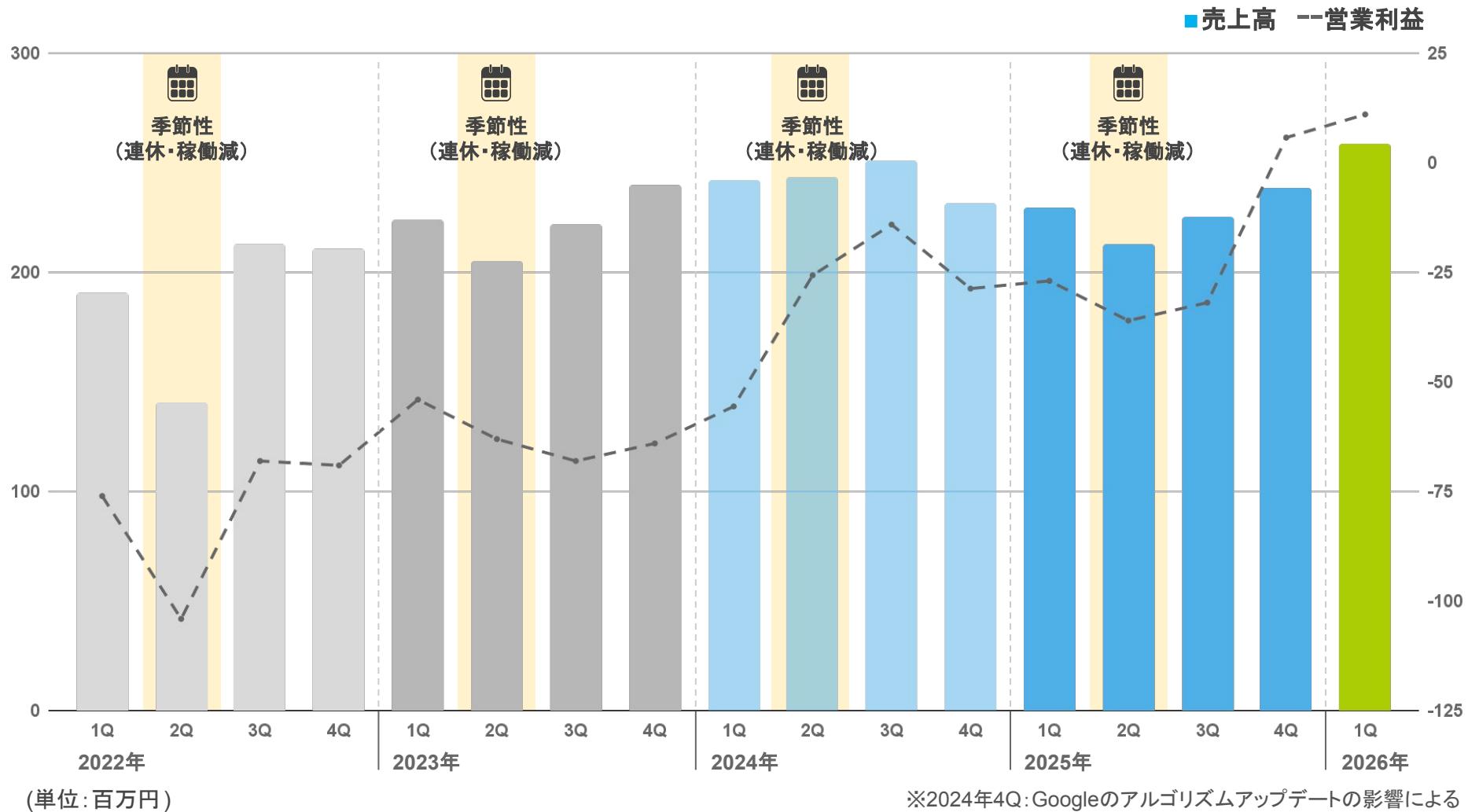
		2025年9月期末	2026年9月1Q	増減
資産合計	流動資産	1,077	1,073	▲4
	現金及び預金	914	916	+2
	固定資産	43	43	0
		1,120	1,116	▲4
	流動負債	174	164	▲10
	固定負債	136	130	▲6
負債合計		310	294	▲16
純資産合計		810	821	+11
負債・純資産合計		1,120	1,116	▲4
自己資本比率		72.3%	73.6%	+1.3%

4

## 2026年9月期 四半期別売上高・営業利益推移

## 2026年9月期 四半期別売上高・営業利益推移

主要サービスであるマッチングサービスは、休日数や大型連休の有無により売上が変動する季節性があるため、第2四半期は一時的に売上が落ち着く一方、第3・第4四半期に売上を伸ばす下期偏重型の構造

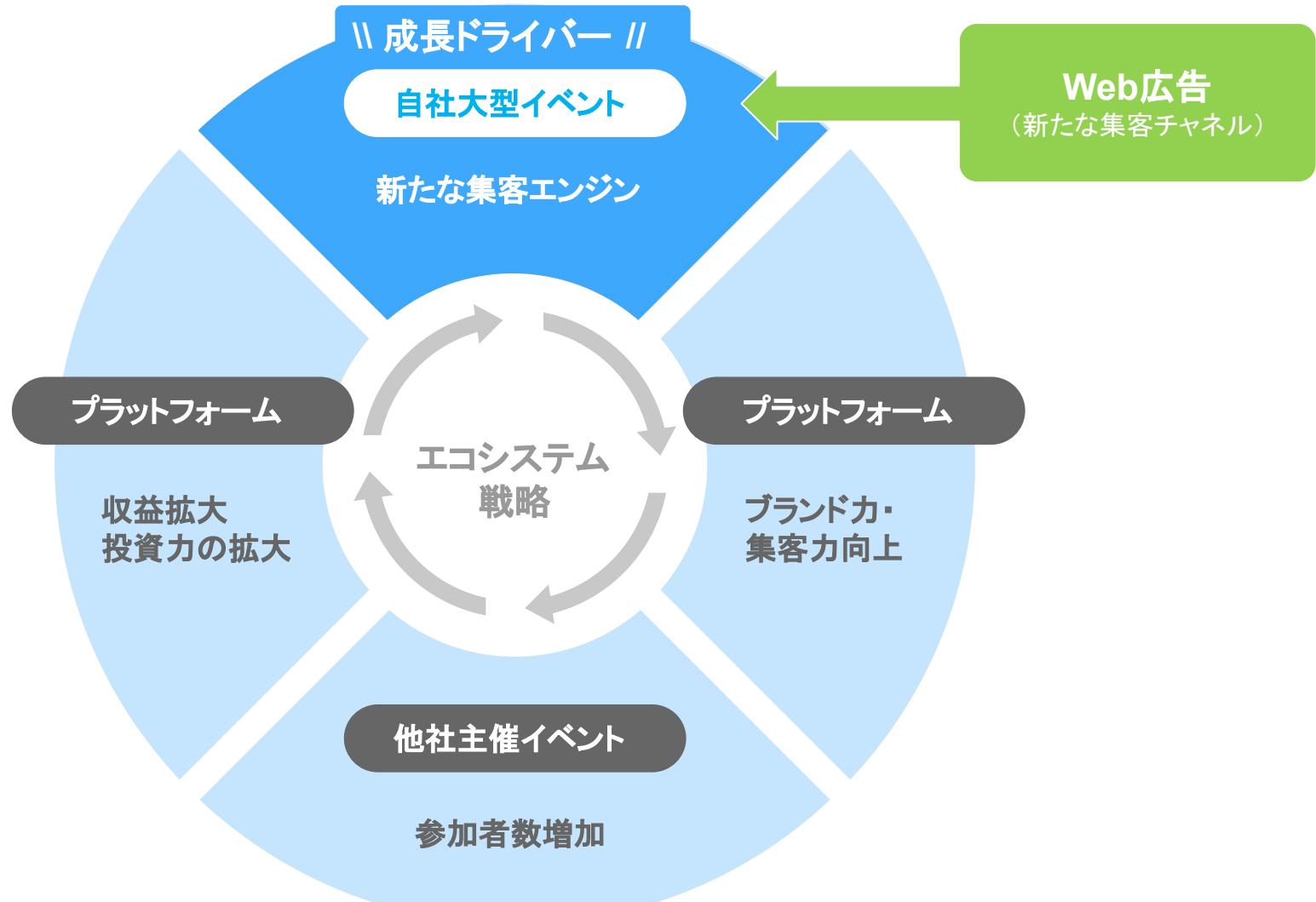


5

## 成長戦略

# 成長戦略①「machicon JAPAN」新たなエコシステム戦略による再成長

マーケットインによるイベント開発、集客、運営までを一気通貫した体制でエコシステムの循環を最適化



## 成長戦略① 自社大型イベント実績(再掲)

### 1000名を超える規模の大型自社イベント企画の成功

成長戦略として推進するエコシステム戦略のもと、1,000名規模を超える自社大型イベントを複数開催し、いずれも完売するなど想定を上回る集客を達成しました。

これらのイベントでは、非日常性の高い会場設定と当社の集客・運営ノウハウを掛け合わせることで、新規顧客獲得からサービス内回遊までが円滑に機能し、エコシステム戦略の再現性と有効性を示す代表的な成功事例となっています。

#### 実績紹介



夜の水族館で最大1,200名が出会う  
水族館まるごと出会いの舞台～うみなかナイト～

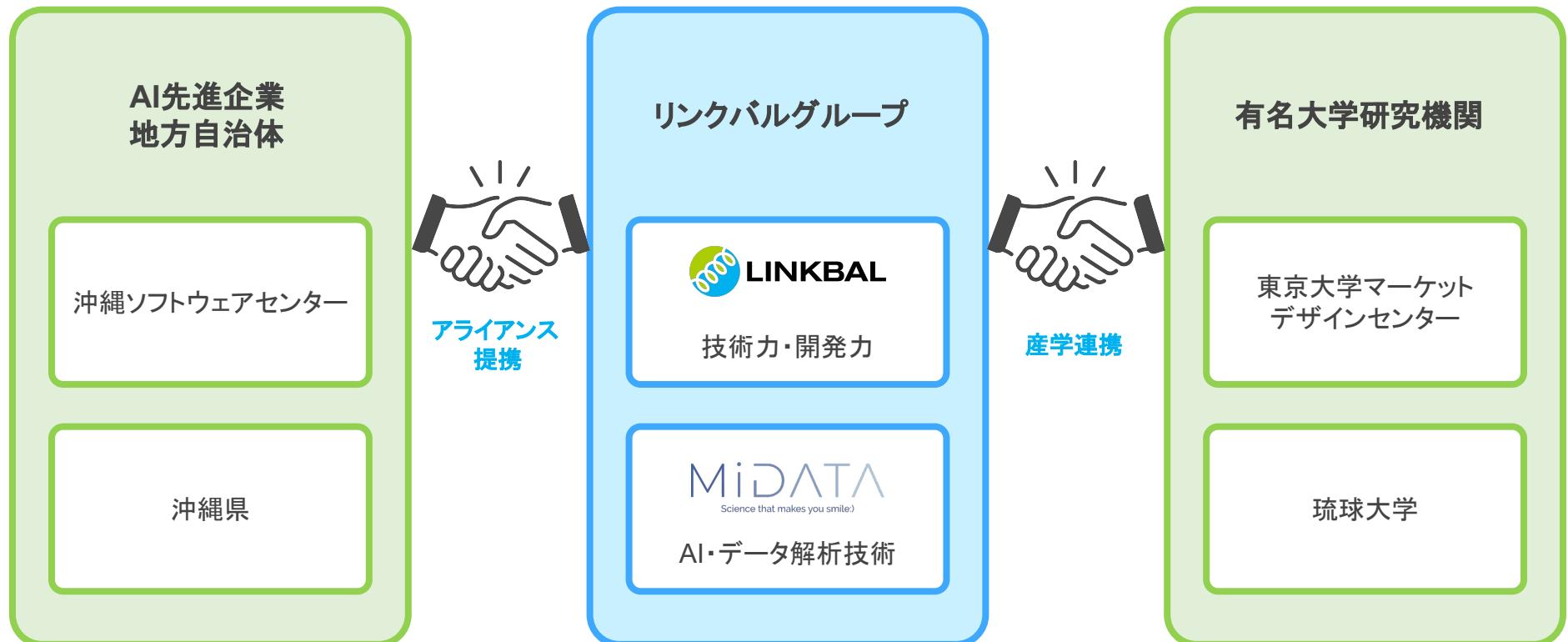


ナイトアクアリウムで最大1,000名が出会う  
夜の水族館まるごと出会いの舞台～えの恋ナイト～

## 成長戦略② AI領域への成長投資を強化し、急成長市場でシェア拡大を狙う

AI領域での市場シェア拡大を最重要戦略と位置づけ、グループの AI実装力・開発力を軸に、AI市場のリーディングポジションを確立してまいります。

- AI先進企業・自治体・研究機関との連携で、成長スピードを加速
- 実装力とスピードでシェア拡大を目指し、AI事業を収益の柱へ



AIの実装力を活かし、地域課題の解決と産業活性化を両立する新たなモデルを推進

### 沖縄拠点の設立と、AI実装による地域課題解決の推進

MiDATAは、「すべての人がAIの便利を享受する世界」をVisionに掲げ、AIを実際の現場に実装することで、地域や企業の課題解決を支援しています。2025年5月、那覇市に新拠点を開設し、AI人材育成や地域産業への技術支援を本格化。さらに、沖縄ソフトウェアセンター(OSC)と業務提携し、東京と沖縄の両拠点でAIソリューションを開発・導入する体制を構築しました。

■MiDATAとOSCが業務提携 ～沖縄・東京で進めるAIソリューション戦略～  
<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000011.000139343.html>

■MiDATA、沖縄県に新拠点を設立し、沖縄県でのAI活動を推進強化  
<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000007.000139343.html>

### 成長戦略を支える生成AI開発事例

当社は、生成AIを活用したシステム・プロダクト開発を通じ、成長戦略の基盤となる技術力を着実に培っています。民間向けサービスの開発に加え、官公庁案件への取り組みも進めることで、幅広い分野での活用可能性を広げています。これらの事例は、今後の事業拡大に向けた確かな土台となっています。

#### 開発実績例

##### 映像生成AIを用いたSaaS開発事例

映像生成AIプロダクトを基盤とし、生成AIを活用した映像コミュニケーションSaaSの開発を行いました。リンクバルがシステム設計および実装を担い、SDK／APIを用いた統合により、AIアバターによる映像応答や視覚的な案内をリアルタイムで提供可能としています。生成AIを前提とした設計力と開発力を活かし、実用性を重視したSaaS開発を進めています。

##### 専門家型LLMエージェント開発

専門分野の知見を担う複数のLLMエージェントを開発し、協調的に対話・判断を行うマルチエージェントフレームワークの構築を進めています。専門知識をRAGにより統合し、根拠を明示した応答生成を実現します。実際の業務利用を想定した実証実験を通じ、生成AIの高度な実運用性を検証しています。

研究成果を“実際に使えるAI”として社会へ実装することで、产学一体での価値創出を推進

### 产学連携による AI実装研究の深化

#### 東京大学マーケットデザインセンターとの共同研究

恋愛・人材マッチング領域における「two-sided recommendation(双方推薦)」のアルゴリズム改良を進め、社会課題である少子化や人材ミスマッチの解消を目指しています。

- マッチング理論で社会をよりよい方向へ。MiDATAと東京大学マーケットデザインセンターが共同研究を開始  
<https://prttimes.jp/main/html/rd/p/000000003.000139343.html>

#### 琉球大学との共同研究

ECサイトなどにおける高度なパーソナライズド・レコメンド AIの開発を推進。  
暗黙的データを活用したレコメンド精度の向上を通じ、実運用可能な AI技術の確立を図っています。

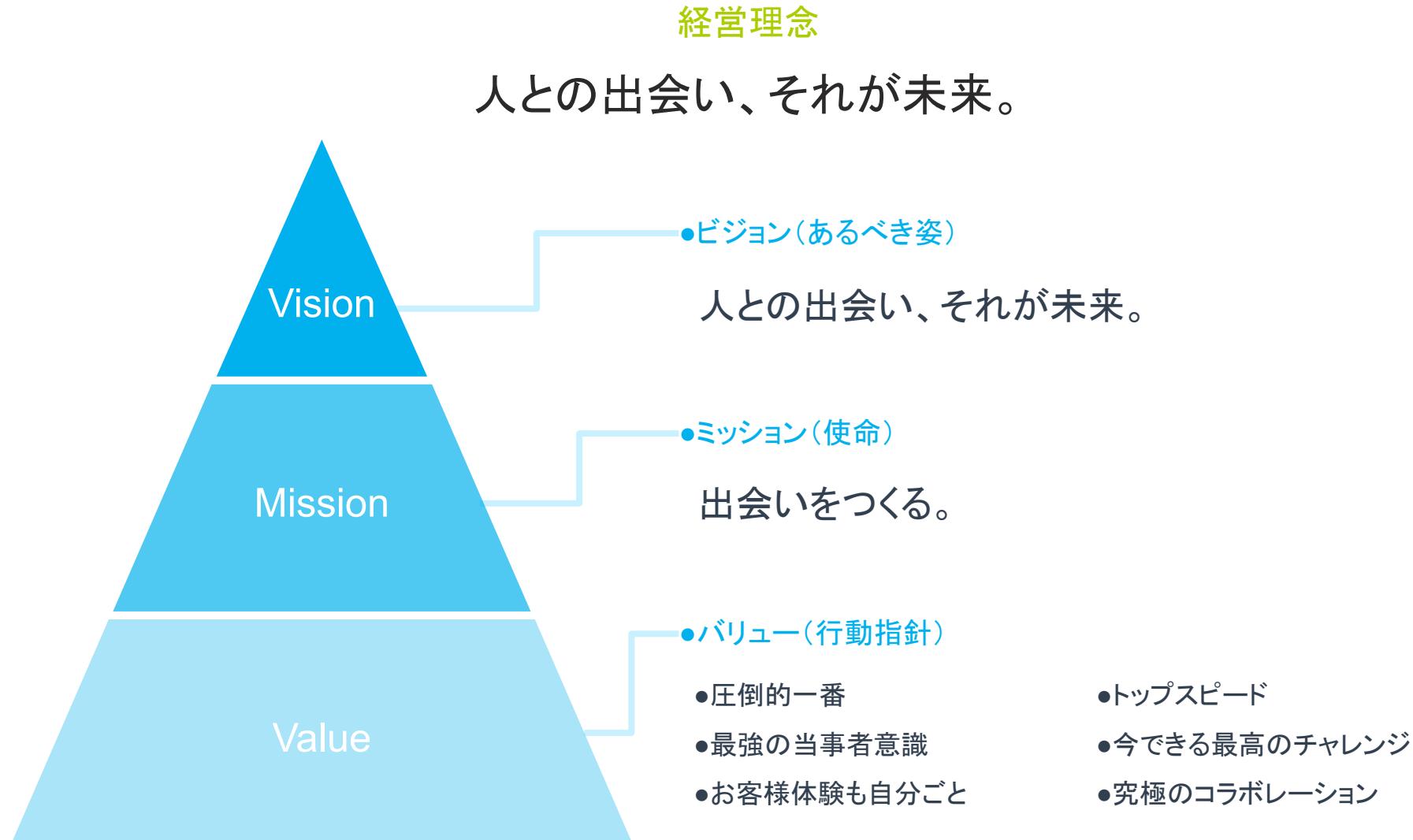
- 高度なパーソナライズド・マーケティングの実現へ。株式会社 MiDATAと琉球大学が共同研究を開始  
<https://prttimes.jp/main/html/rd/p/000000004.000139343.html>

6

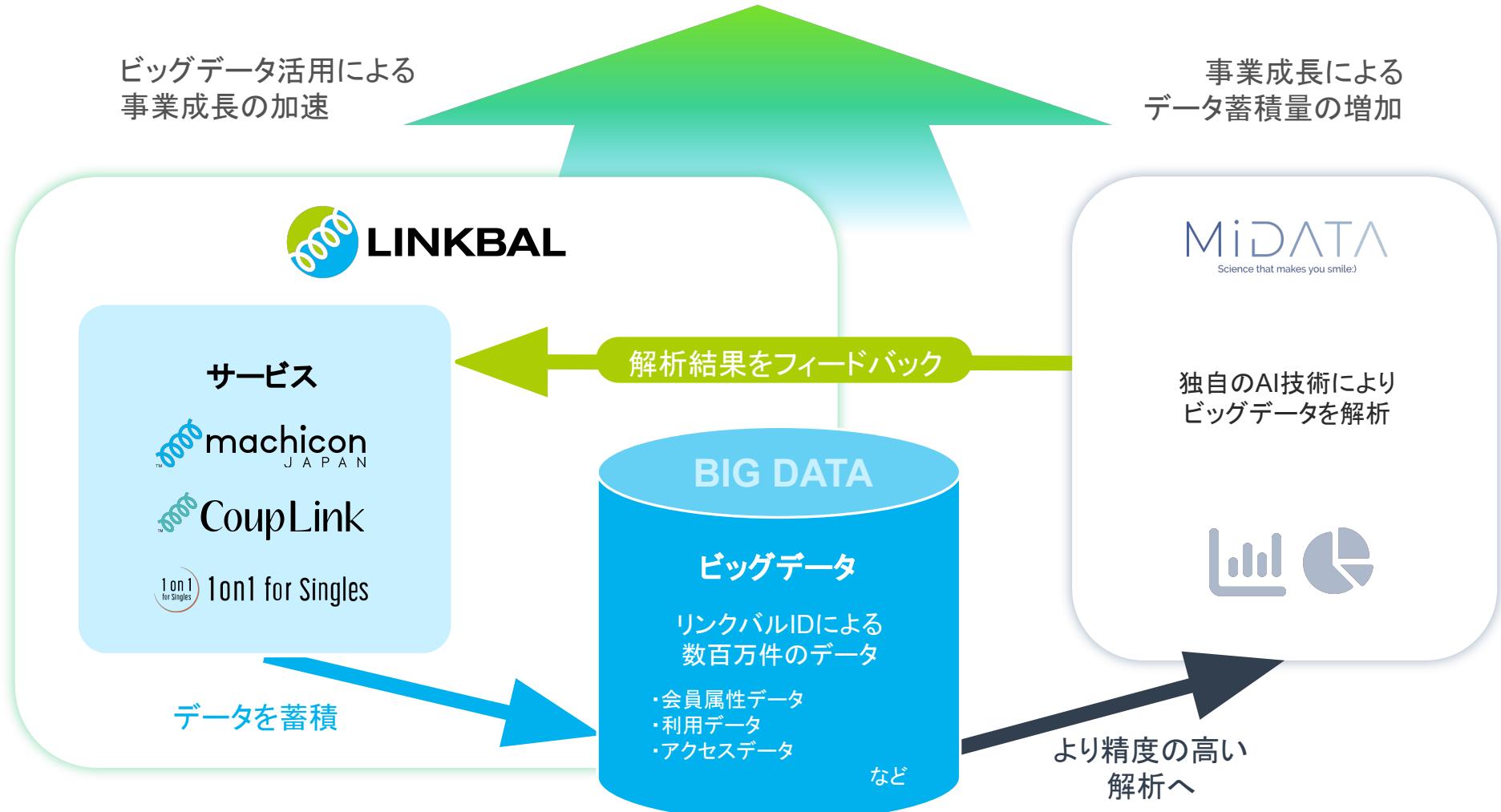
## リンクバルグループ概要

# 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	<table><tr><td>代表取締役社長</td><td>吉弘 和正</td></tr><tr><td>取締役</td><td>松岡 大輔</td></tr><tr><td>取締役</td><td>高橋 邦臣</td></tr><tr><td>取締役</td><td>尾崎 康介</td></tr><tr><td>取締役(監査等委員)</td><td>苅安 高明</td></tr><tr><td>取締役(監査等委員)</td><td>伴 直樹</td></tr><tr><td>取締役(監査等委員)</td><td>塩幡 勝典</td></tr></table>		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	取締役	尾崎 康介	取締役(監査等委員)	苅安 高明	取締役(監査等委員)	伴 直樹	取締役(監査等委員)	塩幡 勝典
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															
取締役	尾崎 康介															
取締役(監査等委員)	苅安 高明															
取締役(監査等委員)	伴 直樹															
取締役(監査等委員)	塩幡 勝典															
社員数	59名(連結)【2025年9月30日現在】															
事業内容	マッチングサービス AIソリューションサービス その他関連アプリ運営サービス															

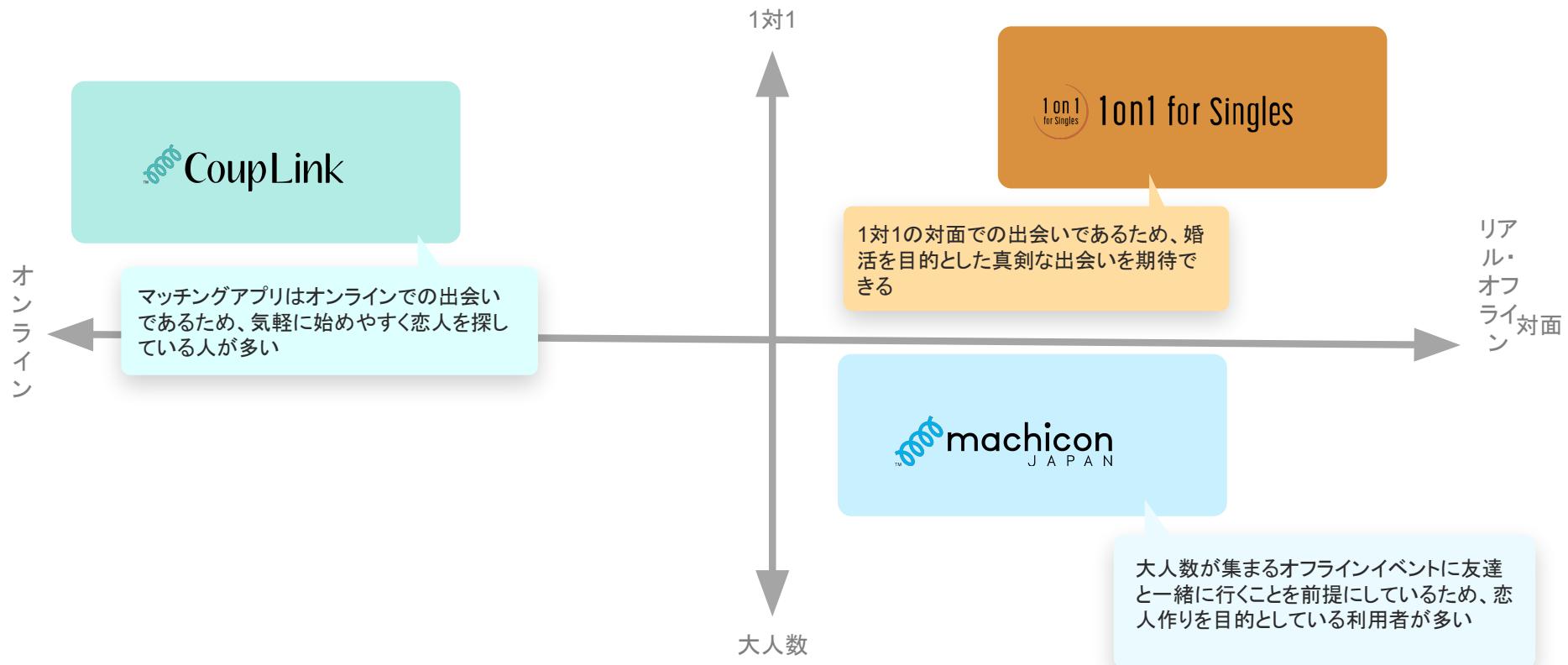


## 加速度的な成長曲線へ



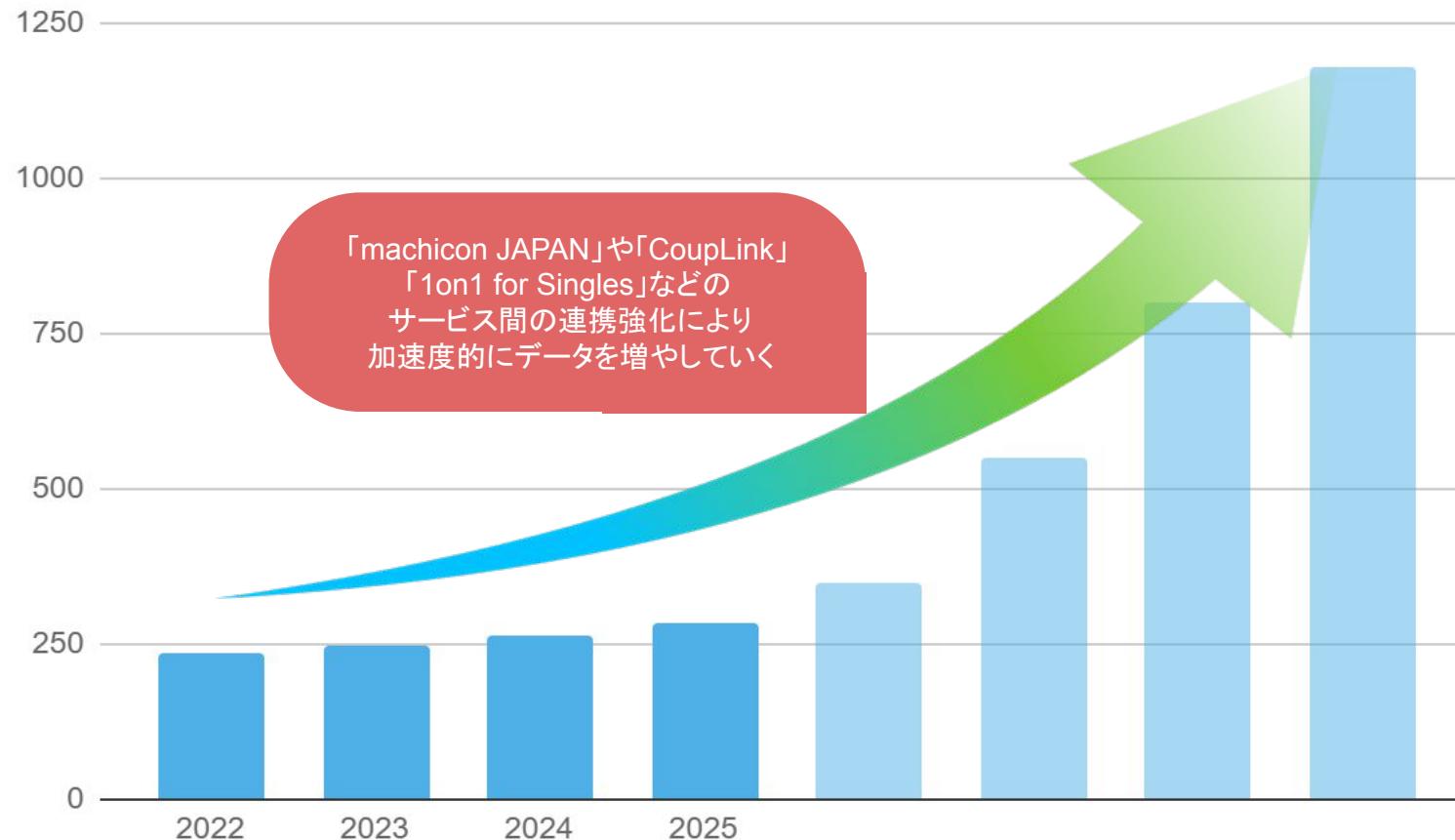
# オフライン×オンラインのハイブリッドな事業展開

- ・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



## 『ビッグデータ × AI』の活用

- ・恋活婚活領域で蓄積されるリンクバル IDの会員・アクセス・購買データを活用
- ・ビッグデータにMiDATAのAI技術を掛け合わせて事業成長を実現
- ・事業成長に伴いデータがさらに増え、データ × AIの成長スパイラルを形成



# 『machicon JAPAN』

287万人(※)の会員数を有し、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」



※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

### 【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

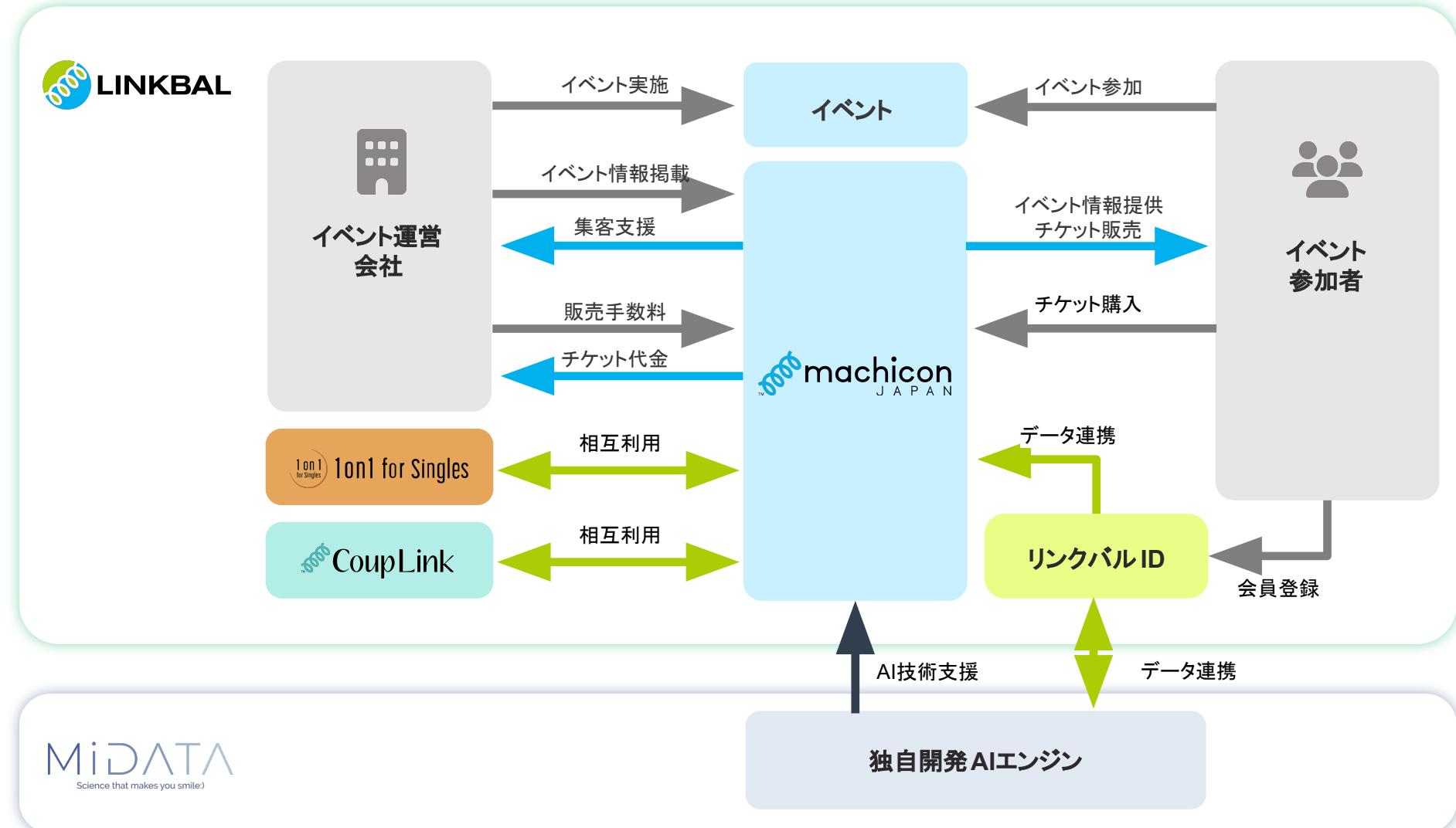
オフ会

自分磨き

体験

.etc

# 『machicon JAPAN』サービスの流れ



# 『1on1 for Singles』

1対1で出会えるカフェ『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。

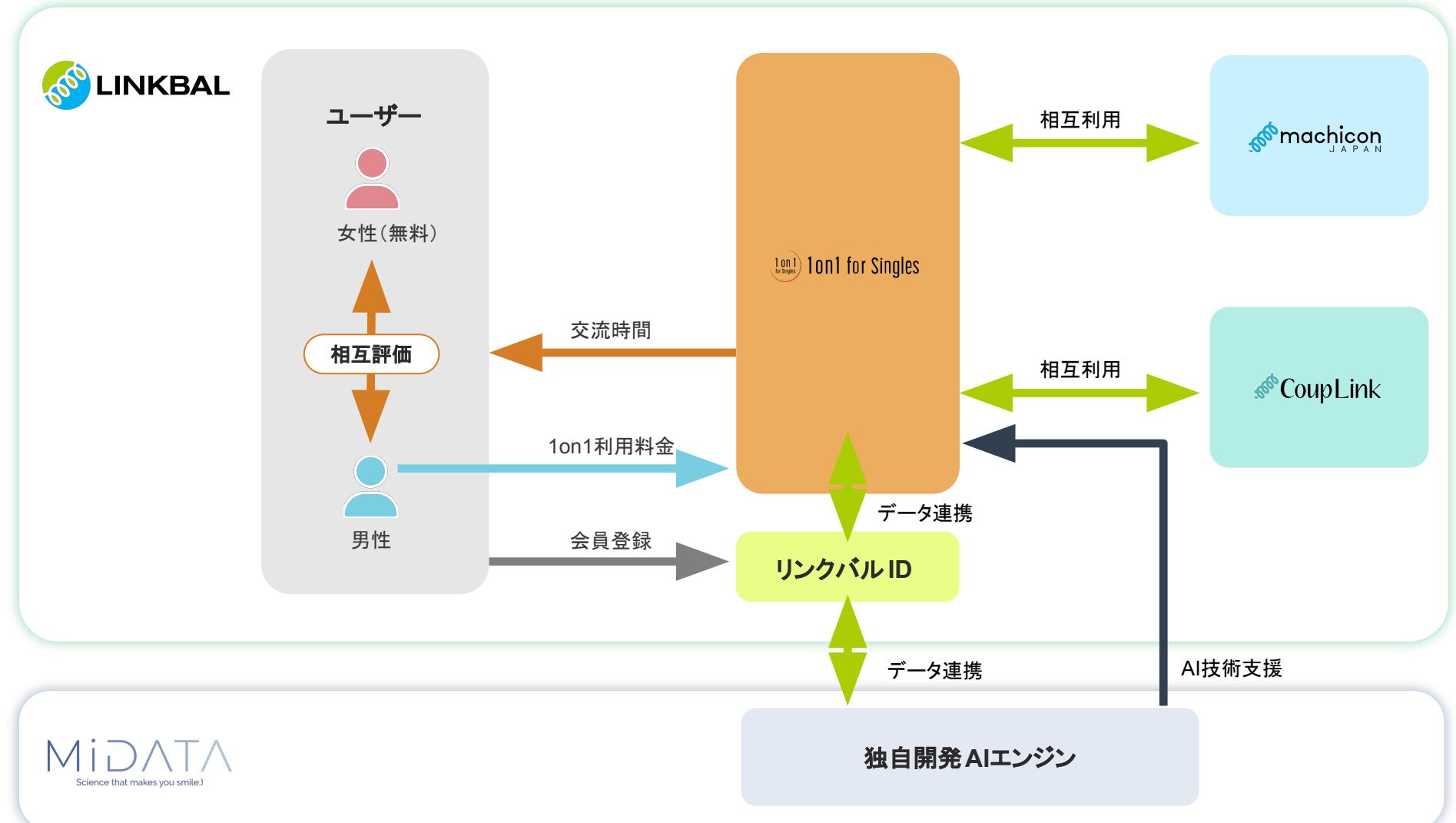
1対1で出会えるカフェ「1on1 for Singles」



## 【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



# 『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」

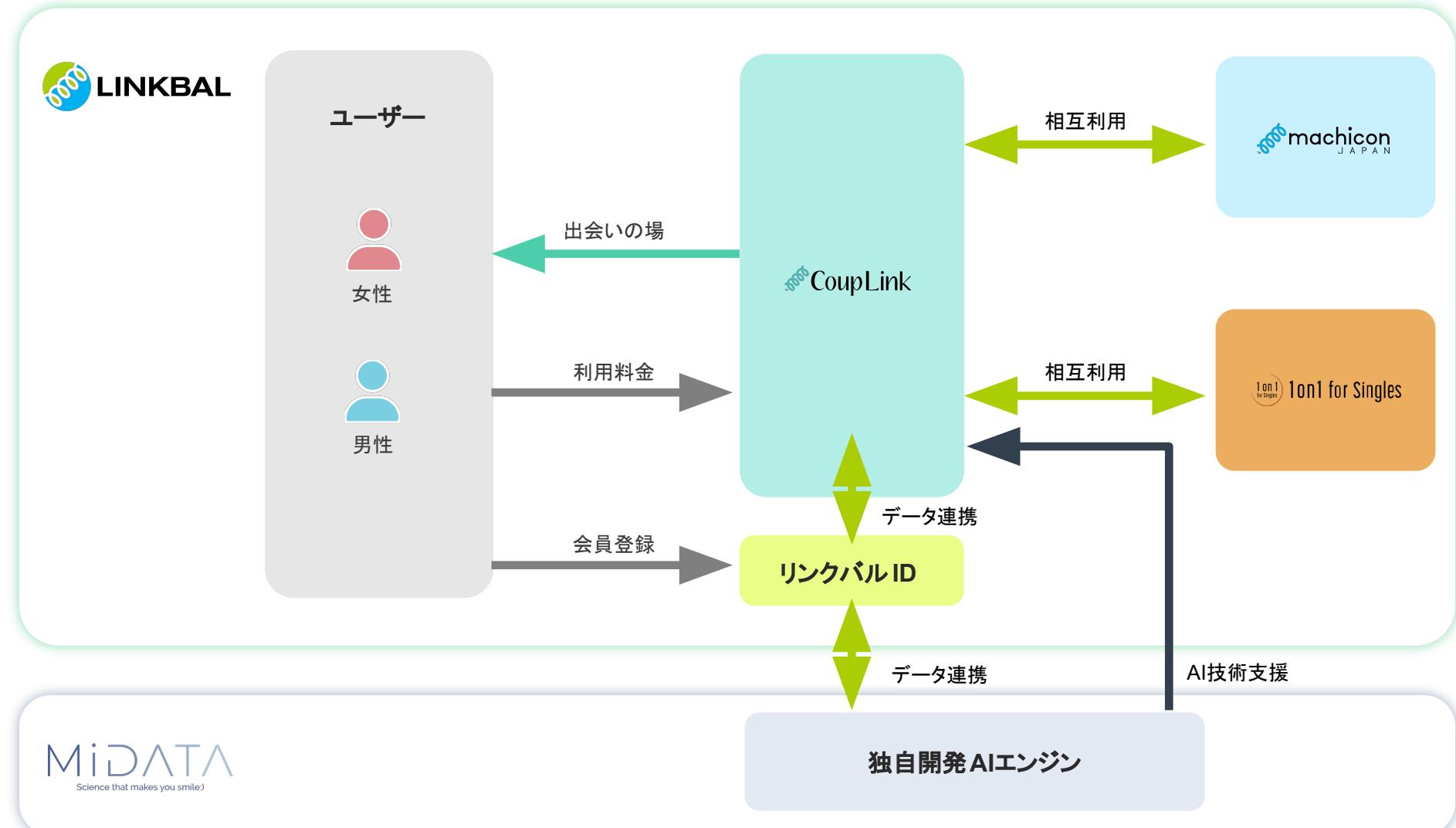


## 【概要・特長】

- 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※1)
- 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

※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

# 『CoupLink』サービスの流れ



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

統計解析や機械学習、生成AIなどを組み合わせ、企業の複雑な課題を解決します。コンサルティングからプロダクト提供、定着支援まで一貫対応し、専門性と感性を磨き続けながらAIの価値を社会に広く届けます。

## 開発実績例

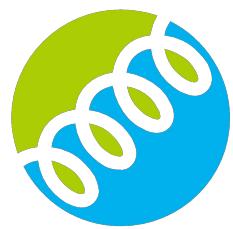
### AIマッチングエンジン

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レコメンド、  
イベントとのマッチングなどを実施。

### 検索依存から脱却、新たなマッチングを創出

建設業マッチングプラットフォーム「ツクリンク株式会社」では、従来の“検索”依存による機会損失を課題とし、MiDATAと共同でAIレコメンド機能を導入。解釈性重視のLDAモデルを用い、募集・応募ログと業界専門のキーワードを機械学習。導入から半年で、レコメンド経由のマッチング数がプラットフォーム全体の3%を占める成果を実現しました。



**LINKBAL**