



2026年3月23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 東証グロース)
問合せ先	取締役 松岡 大輔 財務経理部長 (TEL. 050-1741-2300)

### 2026年9月期 第1四半期 決算に関する質疑応答集

株式会社リンクバル(本社:東京都中央区、代表取締役社長:吉弘和正、以下「当社」)が、2026年2月9日に発表いたしました2026年9月期 第1四半期決算について、当社にて想定していたご質問および発表以降に株主・投資家の皆様からいただいた主なご質問とその回答について取りまとめました。なお、本開示は、ご理解いただきやすいよう一部内容の加筆・修正を行っております。

**Q: 第1四半期は黒字でしたが、第2四半期以降このトレンドは継続されるのでしょうか。**

A: 第1四半期の黒字化は一過性の要因ではなく、当社の成長戦略に基づいた施策が着実に成果として現れた結果だと考えています。特に、複数の大型イベントで高い集客効率を維持できており、第2四半期以降も同様の傾向は継続するものと見込んでおります。計画に対する進捗率も、例年と比較して高い精度で推移しており、通期目標の達成に向けて良好なスタートを切ることができたと認識しております。

**Q: 第2四半期以降の季節要因について、業績計画も含めて教えてください。**

A: 当社の業績には、イベント特有の季節変動要因があります。第1四半期は連休や祝日・休日数の影響で需要が高いシーズンですが、第2四半期は年間で最も需要が落ち着く時期にあたります。そのため、第2四半期の収益水準は第1四半期と比べると緩やかになる見通しであり、期初計画においてもあらかじめ織り込んでいます。なお、第3四半期以降はゴールデンウィークの影響などで再び需要が活性化する傾向にあるため、例年、収益は下半期に向けて積み上がる構成となっております。

**Q: イベント事業の成長は、今後も継続するのでしょうか。**

A: 現在進めている自社大型イベントはプラットフォーム全体を活性化させるエコシステム戦略を推進するための重要な施策として位置づけております。自社大型イベントを通じた新規顧客の獲得については、一定の成果が出ておりますので、その後のサービス利用を促進する施策が機能してくることで、今後も継続的な成長が可能だと考えています。

**Q: AI関連事業は投資フェーズとのことですが、利益への影響はどう考えていますか。**

A: AI関連事業については、現在は将来の成長を見据えた投資フェーズとして位置づけていております。マッチング領域で培った実践的なデータ活用や開発ノウハウを基盤としているため、既存の取引先からも一定の評価をいただいております。収益機会は着実に広がっております。短期的な利益だけでなく、中長期での成長ドライバーとしてバランスよく育てていく方針です。

**Q: 上場維持基準の適用が猶予期間となっておりますが、改めて今後の施策について教えてください。**

A: 上場維持基準の適合に向けた取り組みは、経営上の最優先課題の一つと認識しております。当社としては、株価の向上による基準達成を目指しており、その一環として株主優待制度の導入を決定いたしました。個人株主の皆さまと中長期的な関係を築いていくことが、企業価値向上につながると考えており、今後も株主還元の内訳については継続的に検討してまいります。一方で、株式市場における企業価値向上の源泉は、事業成長にあると考えており、引き続き成長戦略の遂行による収益拡大に注力いたします。

**Q: 今期よりサービス区分が変更され、マッチングサービスとAIソリューションサービスの分け方となりましたが、その意図を教えてください。**

A: 当社の主要サービスであるマッチング領域での持続的な成長は堅持しつつ、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をこれまで以上に推進すべく、サービス区分を再編いたしました。この再編により、中長期的な収益機会のさらなる拡大を目指してまいります。

**Q: AI事業の今後の位置づけについて、マッチングサービスのバリューアップを主目的としたものなのか、あるいはAI単体での外部提供や新領域への進出による独立した事業成長を目指すものなのか、方向性を教えてください。**

A: AI事業は、既存のマッチングサービスの価値を最大化させる基盤としての役割を維持しつつ、同時にそれ自体を独立した収益の柱へと成長させていく方針です。AI領域の事業拡大に伴い、技術力そのものが当社の提供価値となりつつあるため、今後はマッチング領域に留まらず、広範な社会課題を解決するソリューションとして外販や新領域開拓を推進してまいります。

以上