



2026年6月16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 東証スタンダード)	
問合せ先	取締役	
	財務経理部 部長	松岡 大輔
	(TEL. 050-1741-2300)	

自社大型イベント戦略が順調に進捗
「四国水族館ナイト」を800名完売・盛況裏に開催

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、証券コード:6046、以下「当社」)は、成長戦略として掲げるイベントECプラットフォーム「machicon JAPAN」のスパイラル型成長モデルにおいて重要な起点と位置付ける自社大型イベントとして、2026年5月23日(土)に香川県「四国水族館」にて「四国水族館ナイト～夜の水族館まるごと出会いの舞台～」(以下「本イベント」)を開催いたしました。本イベントは定員800名のチケットが完売し、盛況裏に終了いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

本イベントは、当社が水族館を舞台に継続的に展開する自社大型イベントシリーズ「夜の水族館まるごと出会いの舞台」の4件目にあたります。当社はこれまでに「うみなかナイト」(2025年12月、マリンワールド海の中道)、「えの恋ナイト」(2026年1月、新江ノ島水族館)および「シーパラナイト」(2026年3月、八景島シーパラダイス)を開催し、いずれも1,000名を超える大規模での集客を実現しております。今回の800名完売と合わせ、大規模での開催を継続できております。これにより、スパイラル型成長モデルの重要な起点と位置付ける自社大型イベントの再現性を確認し、当該起点を今後さらに拡大させていく確かな根拠を得たものと捉えております。

1. 完売による新規顧客獲得の進捗

本イベントは、定員800名のチケットが完売いたしました。水族館等のテーマ型施設を活用した自社大型イベントは、一度の開催で多様な新規参加者を獲得できる点に特長があり、本件においても、これまで「machicon JAPAN」に接点のなかった新規顧客層を獲得することができました。完売という結果は、当社の自社大型イベントが新規顧客獲得手段として有効に機能していることを示すものと捉えております。

また、開催後のアンケートにおいても過半数(※)の参加者から高い評価を得ており、参加体験価値の高さが確認されました。こうした高い満足度は、その後の他イベントへの継続参加(再参加・回遊)を促し、リピート率の向上および顧客LTVの拡大を通じて、収益基盤の強化に寄与するものと考えております。

※回答されたアンケートのうち

2. スパイラル型成長モデルの進捗

当社は、自社大型イベントによる新規顧客獲得を起点として、イベントECプラットフォーム「machicon JAPAN」の拡大を促進するスパイラル型の成長を企図しております。当社が企図する循環は、以下のとおりです。

- 自社大型イベントによる新規顧客の獲得
- 参加体験価値向上による再参加・継続利用意思の醸成
- 「machicon JAPAN」への流入および回遊性の向上
- 継続的な参加者基盤の拡大によるプラットフォーム全体の集客力強化
- 新規自社大型イベントの企画機会拡大
- 大型イベントのさらなるスケール化

シリーズ4件を通じた大規模・完売水準での継続開催、および開催後アンケートにおける高い評価は、この循環の起点となる「新規顧客の獲得」と「参加体験価値向上による再参加意向の醸成」が有効に機能していることを示すものです。当社は、自社大型イベントが単なる単発イベントではなく、プラットフォーム成長を生み出す起点として再現性をもって機能し得ることを確認いたしました。これにより、当該起点の拡大を通じてスパイラル型成長モデルを推進していく確かな足がかりを得たものと捉えております。

参考：[スパイラル型成長モデルについて\(2026年9月期第2四半期決算補足説明資料\)](#)

3. 本イベント開催概要

イベント名称 : 四国水族館ナイト～夜の水族館まるごと出会いの舞台～
開催日時 : 2026年5月23日(土) 18:30～21:00
開催場所 : 四国水族館(香川県綾歌郡宇多津町)
参加者数 : 800名(チケット完売)
企画・運営 : 株式会社リンクバル
イベントページ : <https://events.machicon.jp/shikoku-aquarium-night>

※当日の様子等の詳細は、本日配信のプレスリリース『【800名完売御礼】「四国水族館ナイト～夜の水族館まるごと出会いの舞台～」開催報告』をご参照ください。

4. 今後の展望

当社は今後、「四国水族館ナイト」の第2回開催や、同様の大規模かつエンタメ性の高い自社大型イベントの全国展開に注力してまいります。「machicon JAPAN」が担う販売・集客基盤と、自社大型イベントの企画・主催機能を組み合わせることで、自社大型イベントを起点としたスパイラル型成長モデルの強化を進め、出会いの体験価値向上とプラットフォーム全体の拡大を同時に実現し、事業規模の拡大および収益機会の拡充を図ってまいります。

以上