

東証グロース | 5131

2026年7月期第1四半期 決算説明資料

目次

1. 会社概要
2. 事業内容
3. 決算概要
4. 今後の取り組み
5. トピックス

会社概要

商 号 リンカーズ株式会社

代 表 者 前田 佳宏

設 立 2011年9月

資 本 金 249百万円（2025年10月末日現在）

所 在 地 〒112-0004
東京都文京区後楽二丁目3番21号
住友不動産飯田橋ビル6階

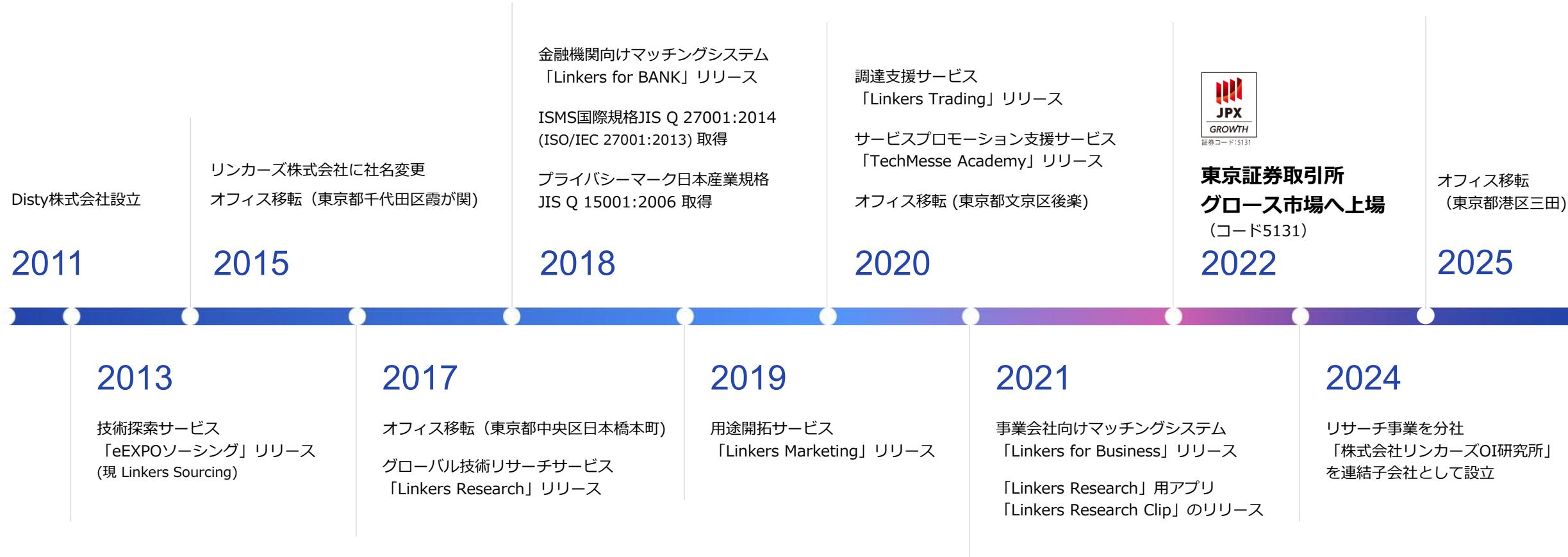
U R L <https://corp.linkers.net>

従 業 員 数 109名（2025年10月末日現在）

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



創業以来数々のサービスをリリースし、2022年にグロース市場へ上場。



グループ事業内容



自社運営 マッチングサービス

多くの候補からスピーディに、最適なビジネスパートナーとの出会いを提供

売上
構成比率

10.4%



SaaS型マッチング システム

お取引先の潜在的な課題を顕在化し、
課題解決に導く「LFB」を提供

売上
構成比率

47.2%



リサーチサービス

専門家ネットワーク×ITを活用して、
目的に合致した技術情報を提供

売上
構成比率

26.5%



その他サービス

あらゆるニーズに対して、最適なソリューションをカスタマイズで提供

売上
構成比率

15.9%

連結決算サマリー①

- 売上高全体は、前年同期比で約5%の減収。採用した営業人員の戦力化やKPI管理体制等の見直し等が過渡期の中、先行してリサーチサービスが復調傾向にあり、サービス単位で濃淡はあるものの一定の効果が示現
- リサーチサービス（Linkers Research）が、前年同期比で約20%増となり、親会社によるクロスセル強化や商品構成の見直しが奏功
- 新規プロダクトである製造向けSaaS「Linkers for Makers」の開発加速、及び営業人員を中心とした人材採用強化といった将来の業容拡大に向けた投資を先行することで販管費が増加

売上高

2.8億円

前年同期比 △4.9%

自社運営マッチングサービスの回復遅れもあり減収となるものの、リサーチサービスの復調など、改善施策の効果も示現

営業利益

△2.1億円

前年同期比 △68百万円

新規プロダクトである製造業SaaSや「LFB」への投資拡大と、人材採用（94人→109人）を先行して強化したことから費用が増加

**自社運営
マッチングサービス
(Linkers Sourcing/Marketing)**

30百万円

前年同期比
△41.2%

**SaaS型
マッチングシステム
(Linkers for BANK/Business)**

136百万円

前年同期比
△2.7%

リサーチサービス

76百万円

前年同期比
+18.6%

その他サービス

46百万円

前年同期比
+0.1%

連結決算サマリー②

- 前年同期比では減収となったものの、戦力人員数*の減少に起因するところが大きく、第2四半期からは戦力人員数も回復に向かう見通し直近3ヶ年（2023年7月期～2025年7月期）の平均売上高は284百万円であることから、概ね例年通りで着地
- 自社運営マッチングサービス（前年同期比約△41%）と減少したものの、SaaS型マッチングシステム（前年同期比約△3%）が新規導入がない中でも、ストック収益の増加で減収幅を僅少化し、リサーチサービス（同+約19%）が復調を見せるなど変化の兆しが示現
- SaaS型マッチングシステムの売上高へのシェアは年々上昇し、当第1四半期においては約47%に達しており、ストック収益の拡大とともに、売上高の安定的成長に貢献

* 営業活動を独力で遂行できる人員数を指し、入社後7か月目から1名としてカウントしております

サービス別売上高推移

(百万円)



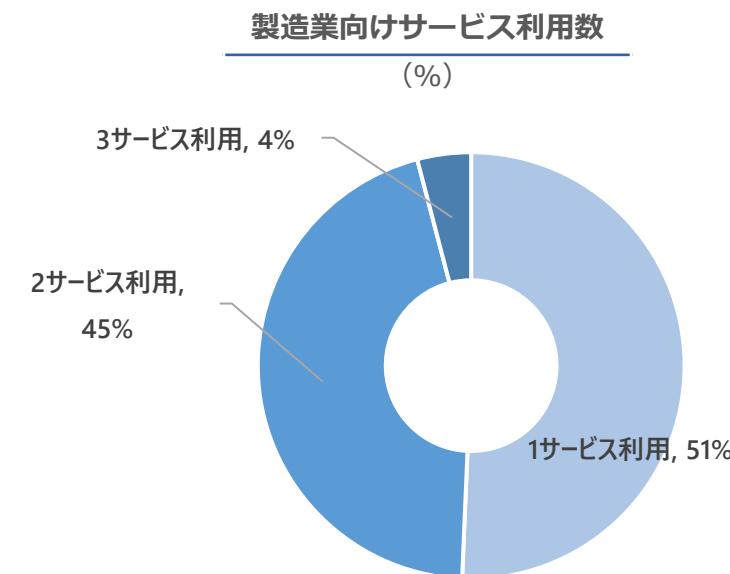
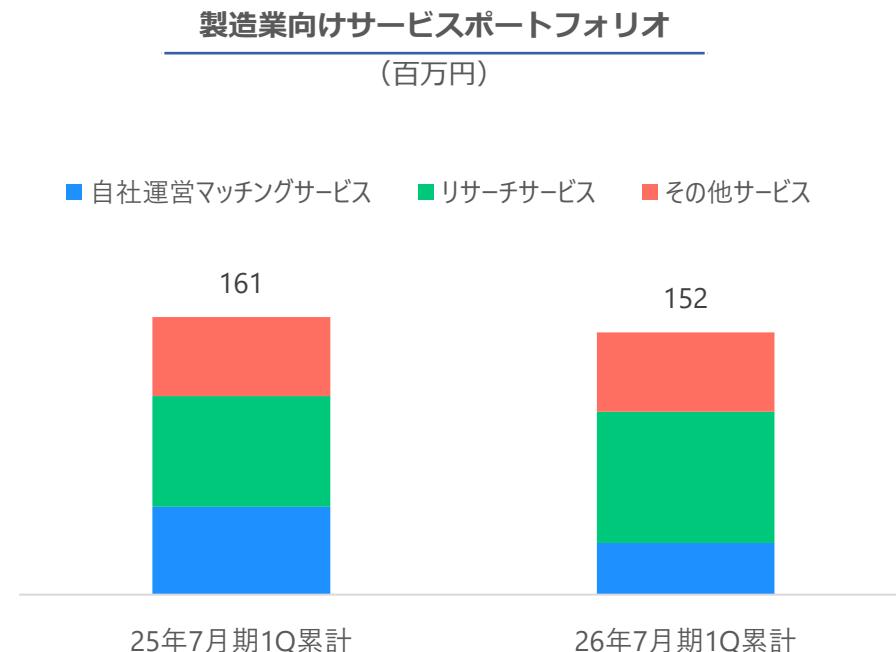
サービス別シェア推移

(百万円)



連結決算サマリー③

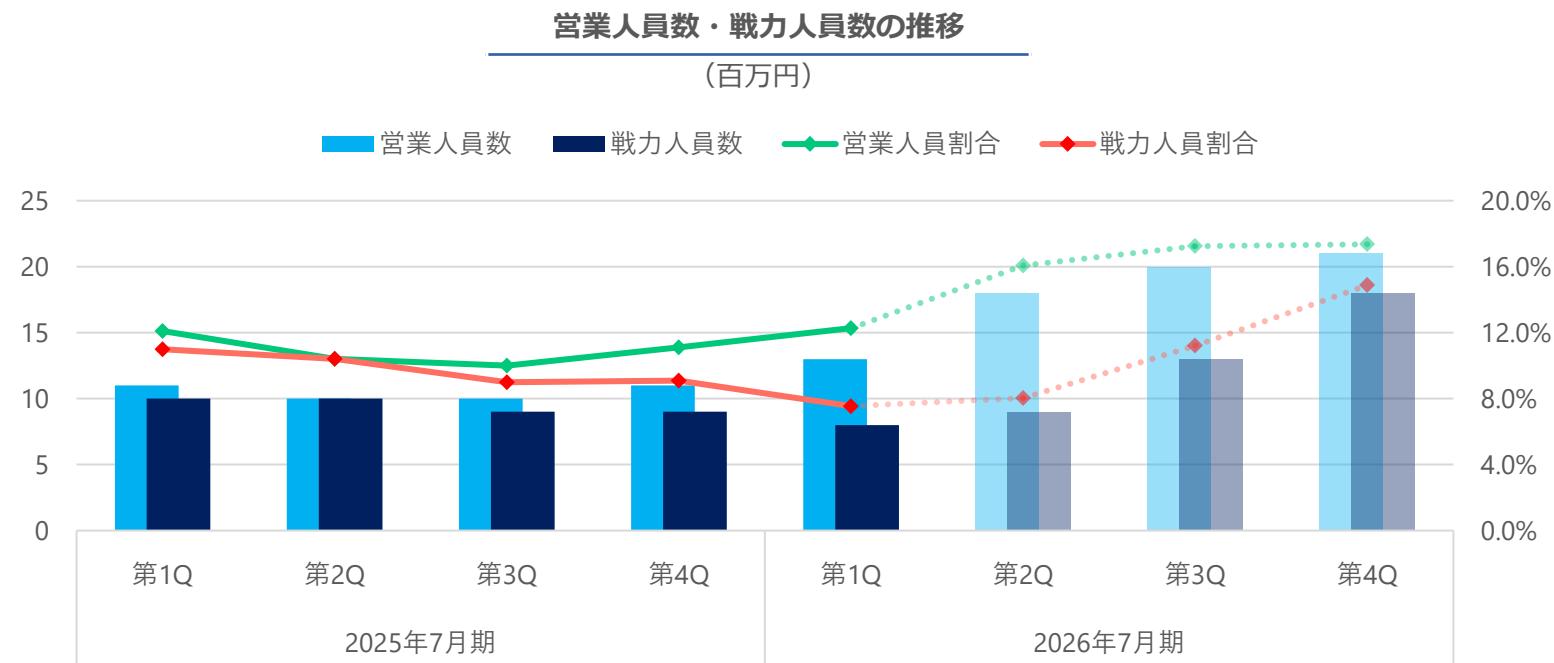
- 当社グループは、製造業の課題解決ソリューションとして、①自社運営マッチングサービス、②リサーチサービス、③その他サービスの3分野にて提供
サービス単位では営業人員を配置せずに網羅的に営業活動を実施
- 製造業の課題を解決するには、ソリューションをフルパッケージで提案することで顧客に選択肢が生まれることから、顕在している課題だけではなく、潜在課題の解決にもリーチが可能に
- 顧客視点に立った営業活動により、複数のサービスを活用する企業は約50%に達する
- 自社運営マッチングサービスの落ち込みをリサーチサービスがリカバリーする形となり、製造業向けサービス全体では前年同期比で微減に留めるなど、リカバリーが可能なポートフォリオを構成



※1 上記①～③のサービスを顧客が利用した数
※2 2023年8月～2025年7月の利用実態

連結決算サマリー④

- 前年度中から社内リソースの配置転換等もあり、戦力人員数が低下（前第1Q 10名→当第1Q 8名）したこと、戦力人員割合*も比例して低下（前第1Q 11%→当第1Q 8%）
- 前第4Qから、営業人員数**の増強と育成を最重要課題として取り組んだ結果、当第1Q末において新たに7名の採用が出来たことから、営業人員数は増加に転じる
- 当第2Q以降からは、新たに採用した営業人員が徐々に戦力化され、営業アポ数や商談数などの絶対数が増加することが見込まれることから、売上高の増加に寄与することが期待される

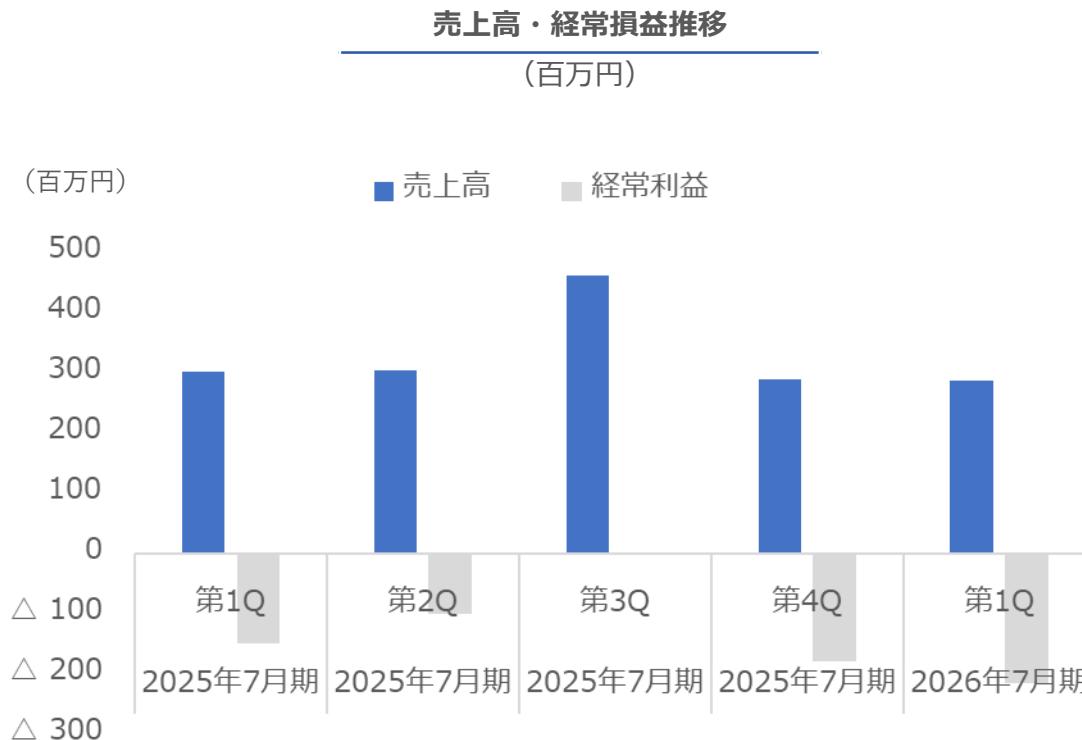


* 営業戦力としてカウントする戦力人員数を、全従業員数で割った比率を指しております

** 営業部門に所属する全従業員数となり、育成期間中の社員も含めた総数を指しております

連結売上高・経常損益の四半期推移

- 売上高は、前年同期を若干下回ったものの、「Linkers Research」が復調傾向になるなど、KPI管理体制等の見直し等の取組が徐々に示現
- 新規プロダクトである製造向けSaaSの開発への投資強化と、業容拡大に向けた人材採用等を先行して進めたことで、販管費を中心に費用が大きく増加したことで、投資拡大による経常損失が拡大



総人員数推移
(人)

	2024年 10月末	2025年 10月末	増減数
従業員	94	109	15
派遣社員等*	37	46	9
総人員数	131	155	24

*アルバイト・業務委託者も含む

サービス別状況

自社運営マッチングサービス

「Linkers Sourcing」並びに「Linkers Marketing」は、営業体制見直しの過渡期にて、前年同期比約△40%の減少

リサーチサービス

親会社によるクロスセル強化や商品構成の見直し等が奏功し、前年同期比約+19%の増加

SaaS型マッチングシステム

新規導入は無し（前年同期は1機関の新規導入）だが、ストック収益が増加したことで、前年同期比約△3%減に留まる

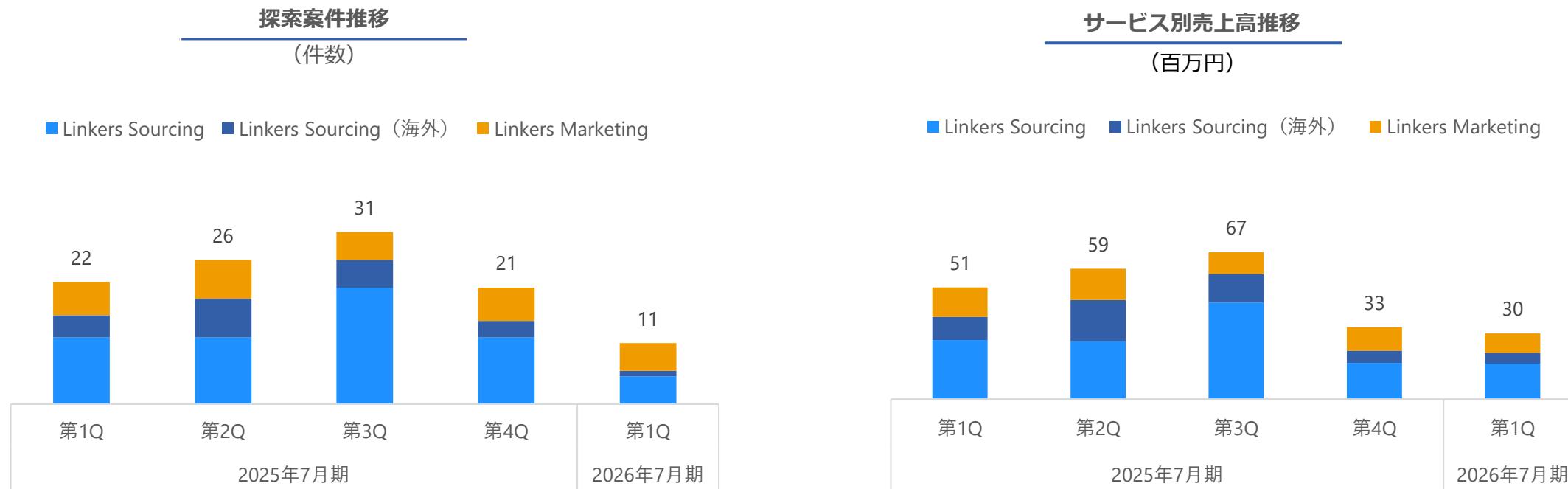
その他サービス

バランスよく進捗したことから、概ね前年並みで着地

(百万円)	2025年7月期第1四半期		2026年7月期第1四半期		前年同期比率 (%)
	売上高	構成比 (%)	売上高	構成比 (%)	
自社運営マッチングサービス	51	16.8	30	10.4	△41.2
SaaS型マッチングシステム	140	46.1	136	47.2	△2.7
リサーチサービス	64	21.2	76	26.5	18.6
その他サービス	45	15.1	46	15.9	0.1
合計	303	100.0	288	100.0	△4.9

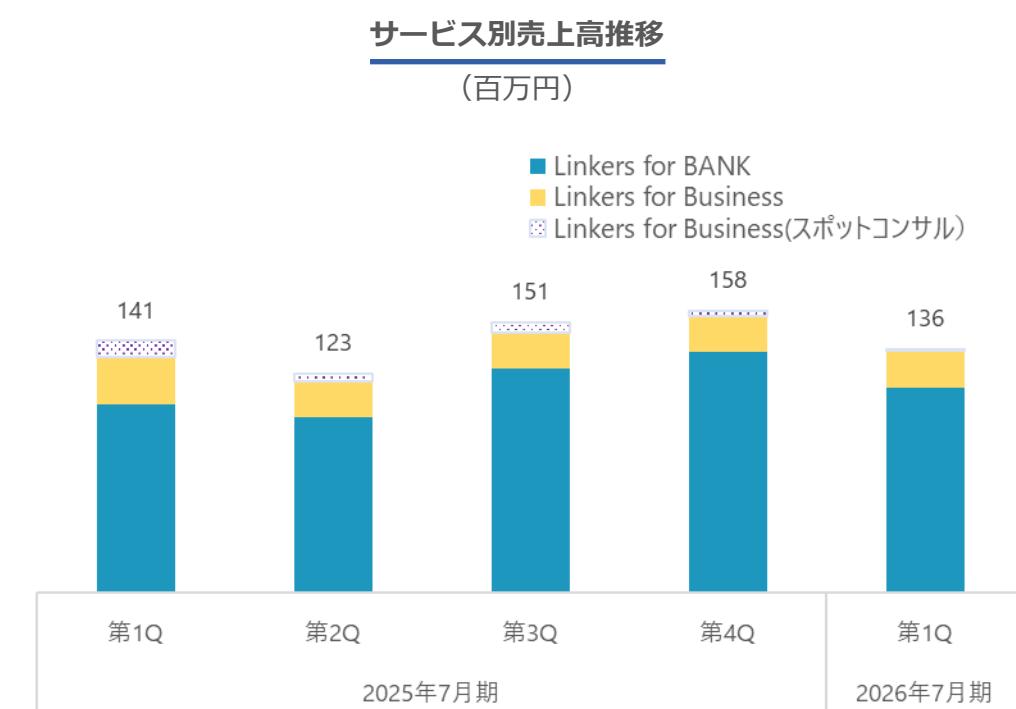
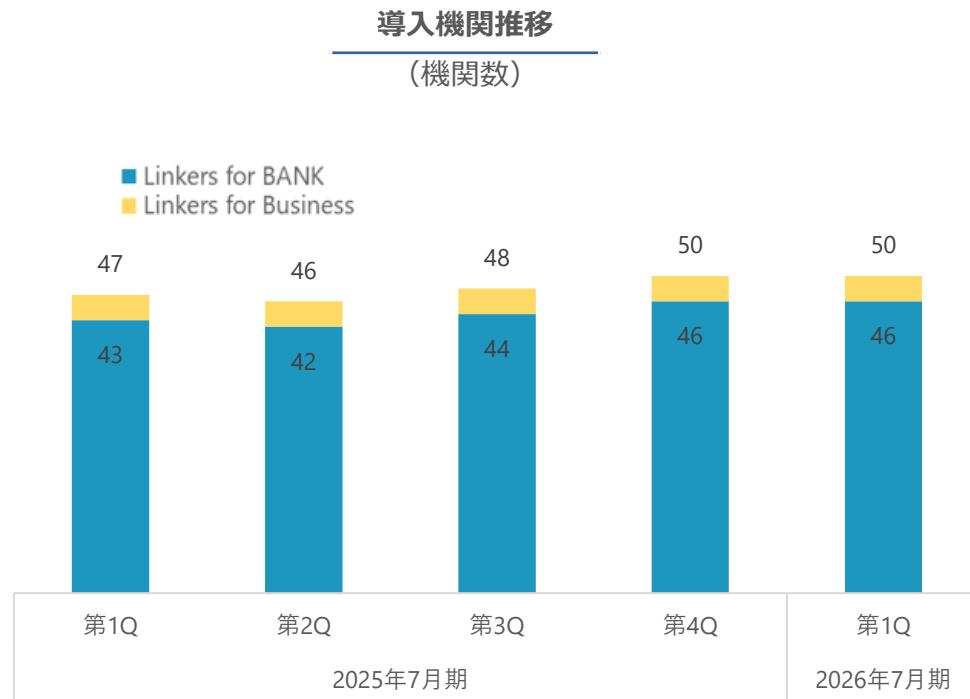
主要サービス推移_自社運営マッチングサービス

- 前第4Qより営業人員数は順調に増加し、当第1Q末時点で7名増となったものの、既存メンバーを教育にそれぞれアテンドしているため全体的な活動量が低下し、結果的に受注が減少
- 当第1Qは、採用強化における過渡期との位置付けのため、新規採用した営業人員が戦力化する第2Q以降は受注も回復する見通し
- 足元の受注数は減少しているものの、単価の見直し等による增收効果が寄与したことから、直前四半期と比して受注は約半減（△48%）したものの売上高は約8%の減少に留まる



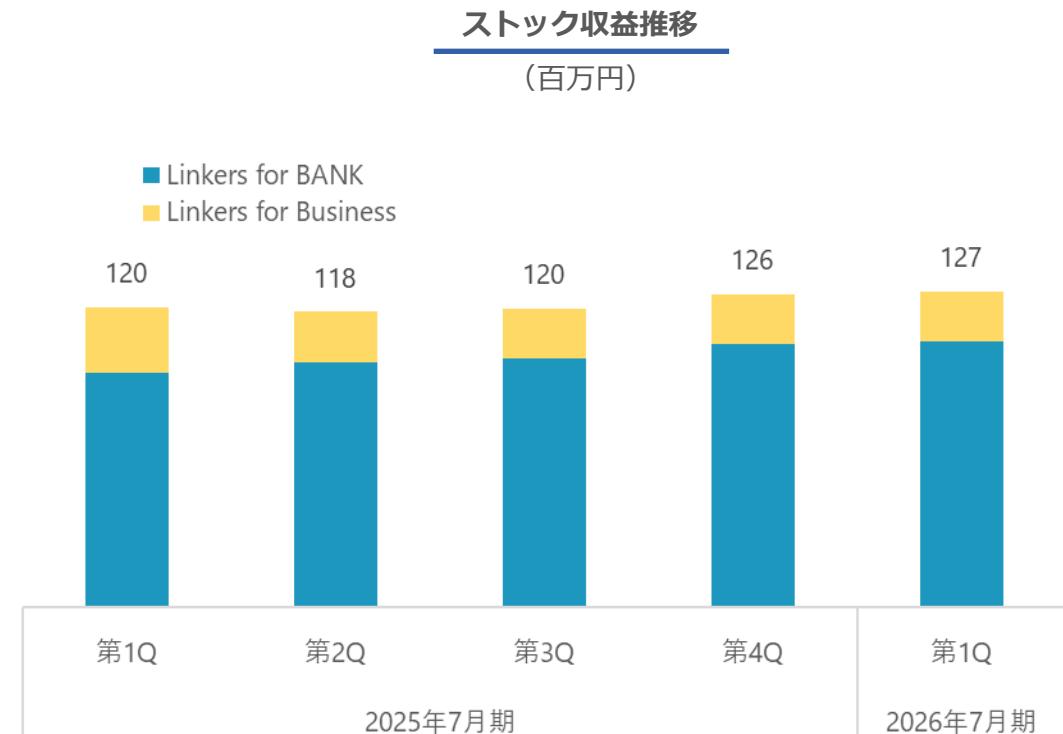
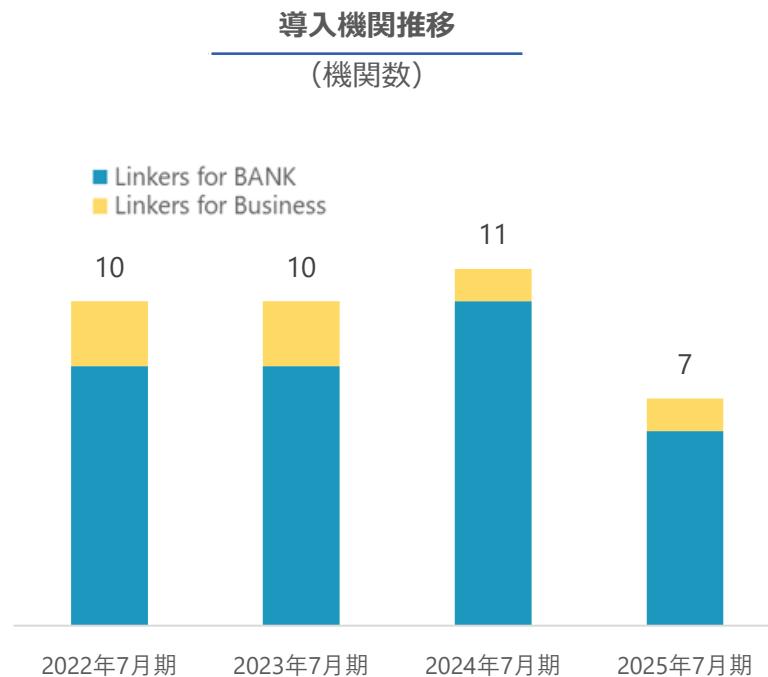
主要サービス推移_SaaS型マッチングシステム①

- 当第1四半期においては、新規の導入機関はなし。累計では50機関に導入済み
- 新規導入はなかったものの、ストック収益基盤は安定的に成長
- 広域連携サービス（23頁参照）が拡大基調となり、商談数・成約数ともに拡大



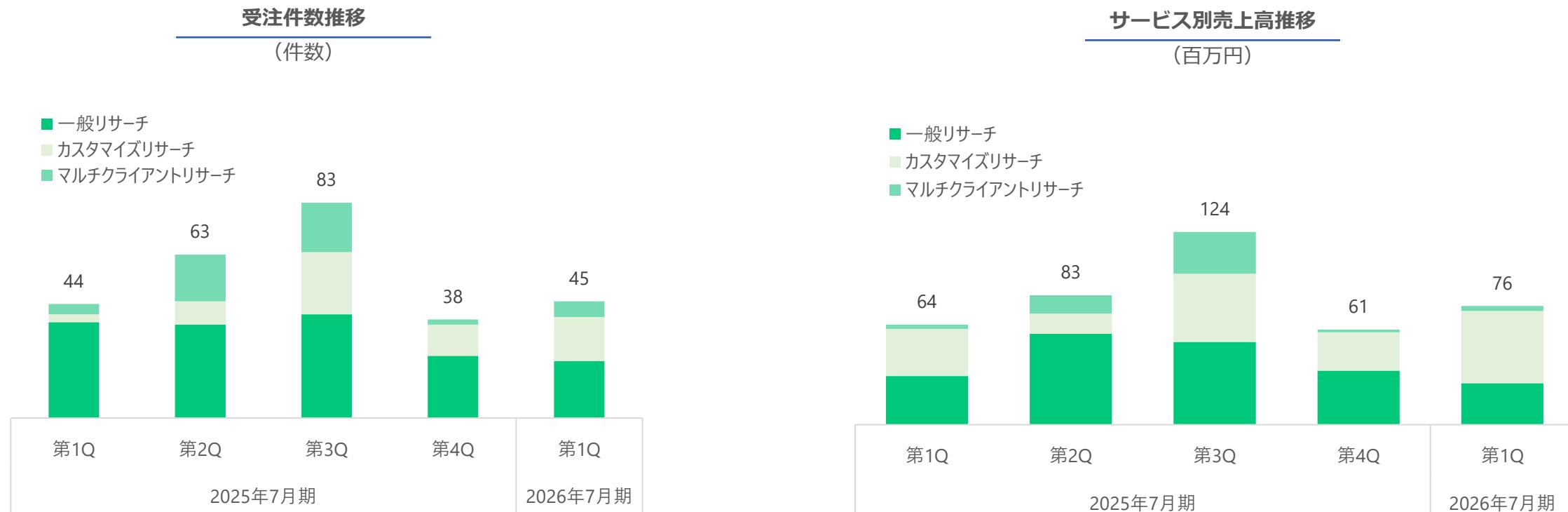
主要サービス推移_SaaS型マッチングシステム②

- 直近4ヶ年における年間の平均導入機関数は約9機関
- ストック収益は月額ベースで40百万円、四半期ベースでは約120百万を維持



主要サービス推移_リサーチサービス

- グループ間でのクロスセル強化等が奏功し、受注件数は直前四半期を底に回復基調に。前年同期比で約2%増、直前四半期では約18%増
- 付加価値の高いカスタマイズリサーチにリソース転換したことから、カスタマイズリサーチの受注件数は前年同期比で約467%増、売上高は前年同期比で約53%増と大幅な増加トレンドに



成長戦略の概要

- 技術者の膨大な技術課題に網羅的に対応できる製造業向けSaaSの仕組みを開発中。今後は、200万人以上の技術者が潜在的に保有する技術課題へアプローチし、より大きな市場で顧客ニーズに対応が可能に
- 探索マッチングサービスの膨大な蓄積データとネットワークを利用して、さらに LTV (Life Time Value : 顧客生涯価値) の高いSaaS及びM&Aを推進

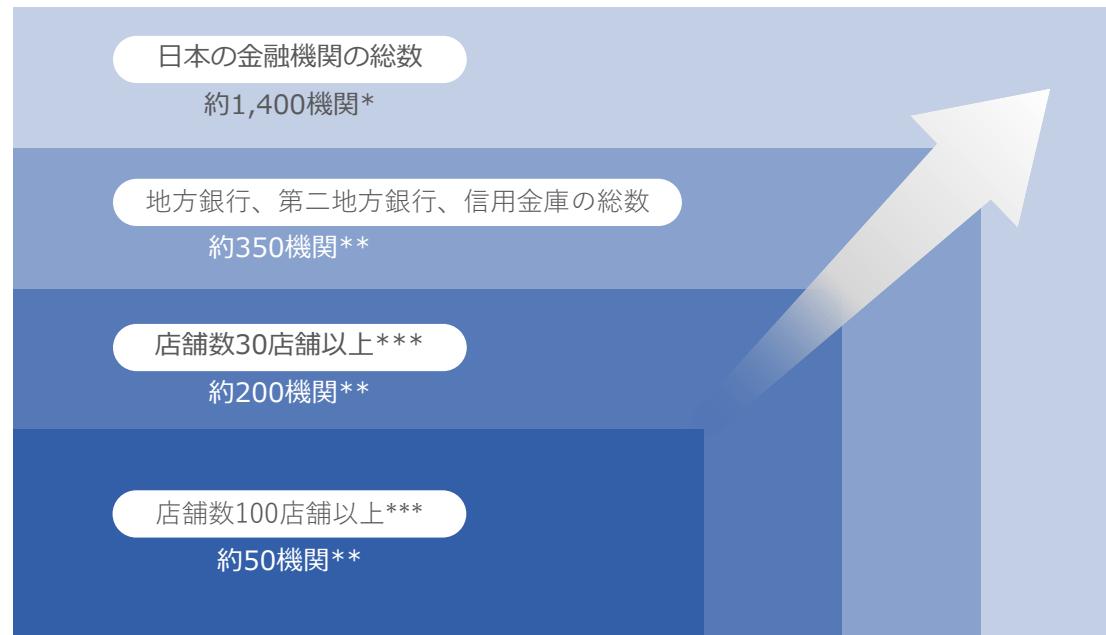
製造業向け SaaS型マッチングシステム（開発中）			
	金融機関向け SaaS型マッチングシステム	探索・マッチングサービス	リサーチサービス
市場規模イメージ	<ul style="list-style-type: none"> ● (SaaS) 国内100～200機関 ● (手数料) 25/7期から計上に 	<ul style="list-style-type: none"> ● 2,200社以上の大手企業※4 ● 日本国内の潜在的な技術者数は200万人以上※5 	
現在の事業規模	<ul style="list-style-type: none"> ● 50機関※1へ導入済 ● 25/7期売上 約5.8億円 ● CAGR 約35%※2 	<ul style="list-style-type: none"> ● 年間平均200案件※3 ● 25/7期売上 2.2億円 ● CAGR △4.5%※2 	<ul style="list-style-type: none"> ● 年間約230案件※1 ● 25/7期売上3.3億円 ● CAGR 3%※2
蓄積データと 蓄積ネットワーク	<ul style="list-style-type: none"> ● 37万件超※1以上の商談データ ● 約17万件※1の成約データ 	<ul style="list-style-type: none"> ● 2,000件以上の技術課題 ● 10万件以上の中小企業の回答情報 ● 2万社以上の企業ネットワーク 	当社が保有する世界の技術シーズデータ

※1 2025年10月末時点 ※2 2021年7月期比 ※3 2021年7月期～2025年7月期の平均案件数 ※4 国内の売上高200億円以上の上場企業数 ※5 総務省統計局『平成27年国勢調査』

SaaS市場の拡大

- 現在の「Linkers for BANK」の主要な潜在市場である金融機関の総数は約1,400機関*を超え、対象機関数は拡大中
- 「Linkers for Business」の潜在市場は他業種に渡ることから、拡大のポテンシャルは大きいと判断
- 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

SaaS型マッチングシステムの市場規模



マッチング仲介手数料市場規模は大きい



* (株)日本金融通信社提供「最新の業態別金融機関数」 2024年9月30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6年3月末時点より

*** LFB導入機関の平均店舗数は、2025年7月期は約120店舗。中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します。

また、LFB導入機関の最小店舗数は約30であることから、店舗数30前後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します。

SaaS市場の拡大

- 探索開始までの要件定義等に要する工数や時間が圧倒的に簡略化が可能に
- 現在開発中の新プロダクトである製造業向けSaaS型マッチングシステムでは、新たなターゲット層へのリーチが可能になり、対象とするマーケットが拡大が期待される



当社が目指すM&Aの領域

- 探索マッチングサービスの中の「Linkers Sourcing」を活用して、現在M&AのPoCを実施中
- 大手企業の研究開発工程におけるオープンイノベーションの手段として、今後はマッチングのみならずM&Aも拡大することが見込まれます

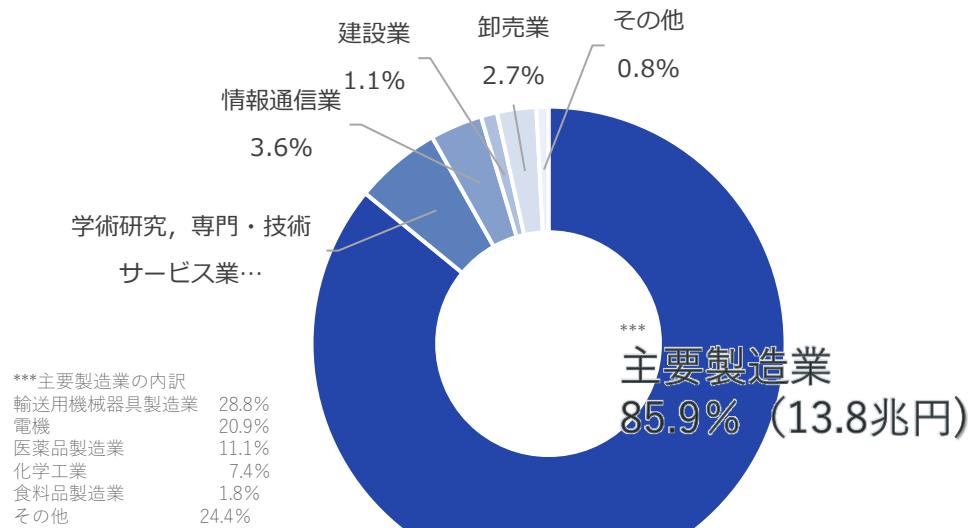
現在の主流と当社が目指すM&Aの領域



当社が目指すM&Aの領域

- 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されます
- 2023年度産業別研究費の内、科学技術研究費の総額は22兆497億円（前年比6.5%増）*
- その内、企業が16兆1,199億円となり、当社の主要顧客である「製造業」が13兆8,527億円と最も多く、引き続き製造業における投資は継続しているため、当社にとって追い風となります

2023年度産業別研究費*



*総務省「2024年（令和6年）科学技術研究調査結果の概要」

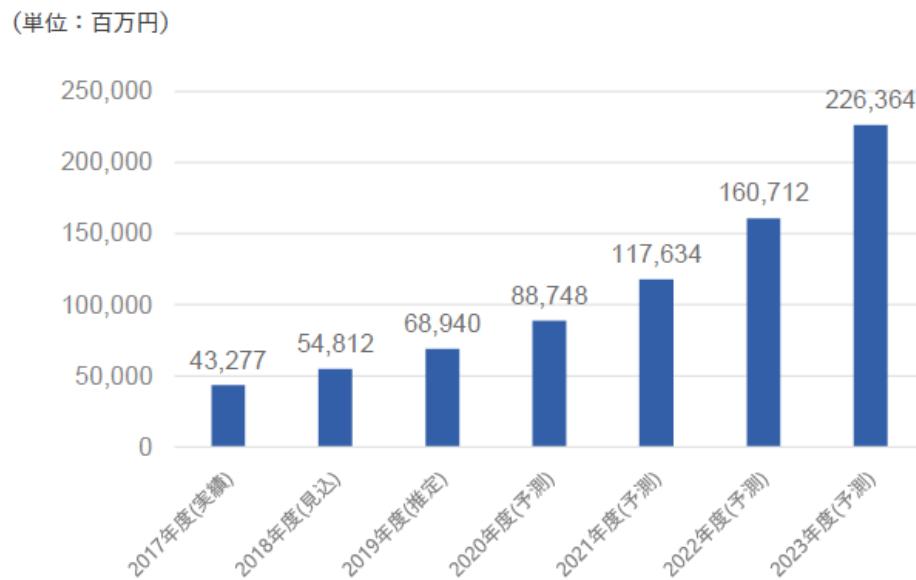
**デロイトトーマツ ミック経済研究所

「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/>)

市場規模推移**

(BtoB・BtoCマッチングサイト総市場)



SaaS型マッチングシステム（LFB）は、累計で50機関に導入済み

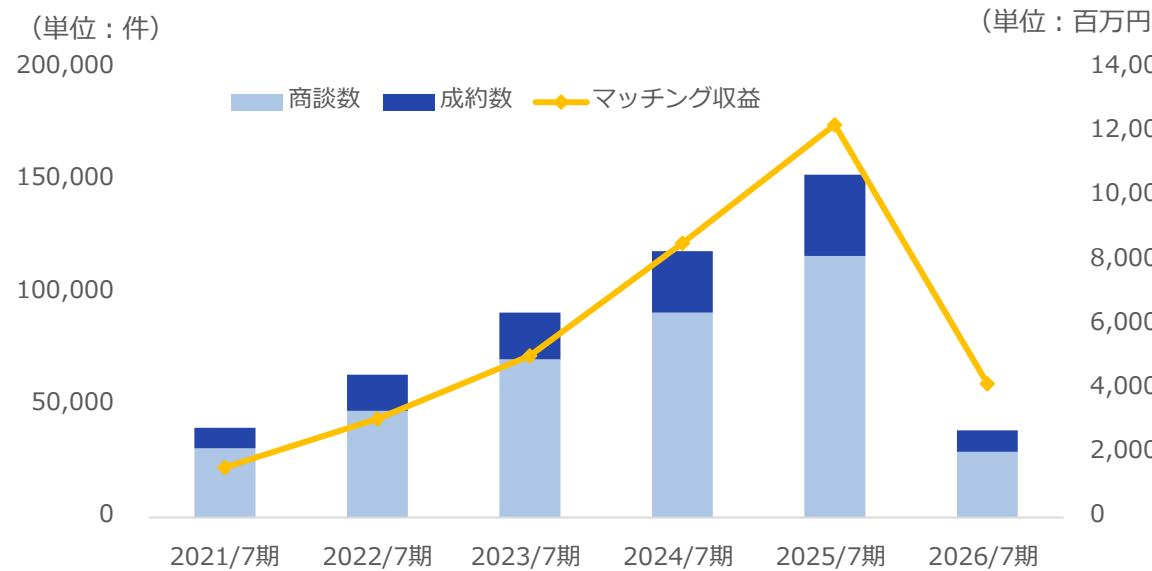
- 「LFB^{※1}」を導入した地域金融機関や信用金庫における直近3ヶ年^{※2}の実績は、商談件数及び成約件数は約65%増、マッチング関連収益は約143%増と大きく伸張するなど、導入した地域金融機関や信用金庫の収益機会の拡大にも寄与
- 今後は、「LFB」のネットワークを活かし、機関同士の連携（広域連携^{※3}）の活性化にも注力

※1 「LFB」：Linkers for BANK/Businessの総称

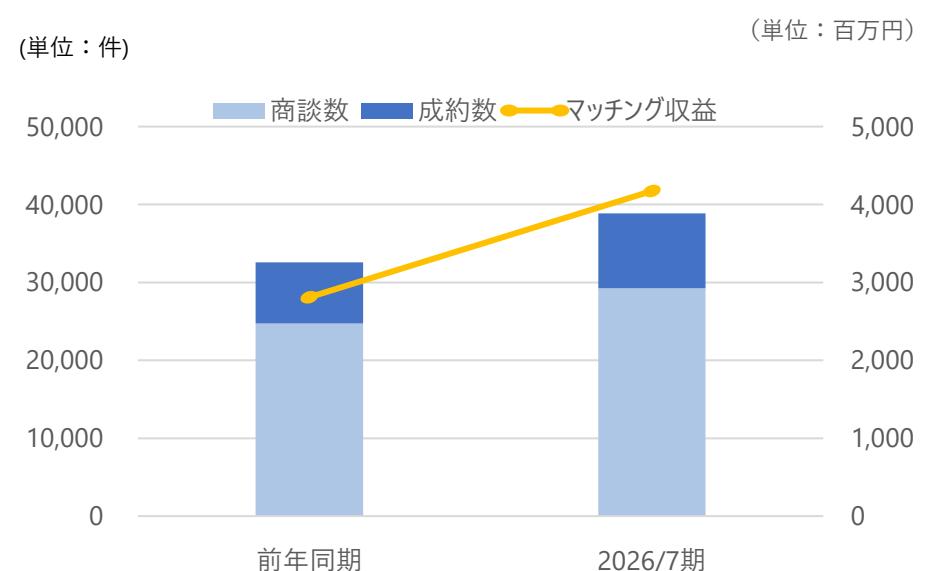
※2 2023年7月期を基準期として、2025年7月末実績を比較

※3 広域連携の詳細は23頁参照

LFB導入後の主な実績推移



※2026年7月期の算出期間における前年同期の実績



※2026年7月期は、2025年8月～2025年10月（3ヶ月間）のみの発生数にて算出

「LFB」のネットワークと強み

- 「LFB」は、地域金融機関、及び事業会社が取り扱うビジネスマッチングを一元管理することで、効率化を図るとともに、案件情報・ノウハウ等のナレッジを共有することによるマッチングの成約率向上に特化したサービスとなります

LFBネットワークの拡大

地域金融機関や信用金庫を中心に全国で50機関に導入、ネットワークは順調に拡大しています。



LFBの3つの強み

1. リンカーズのノウハウをベースに開発

リンカーズが設立以来構築してきたマッチングノウハウをベースに開発することで、ゼロからでもビジネスマッチングに取り組めます。

2. 全国の企業とマッチングが実現

「LFB」に登録された約300万社の企業及び約3.5万人の行職員ネットワークとの連携により、自らのネットワークの垣根を超えて日本全国の企業を対象としたマッチングが実現。

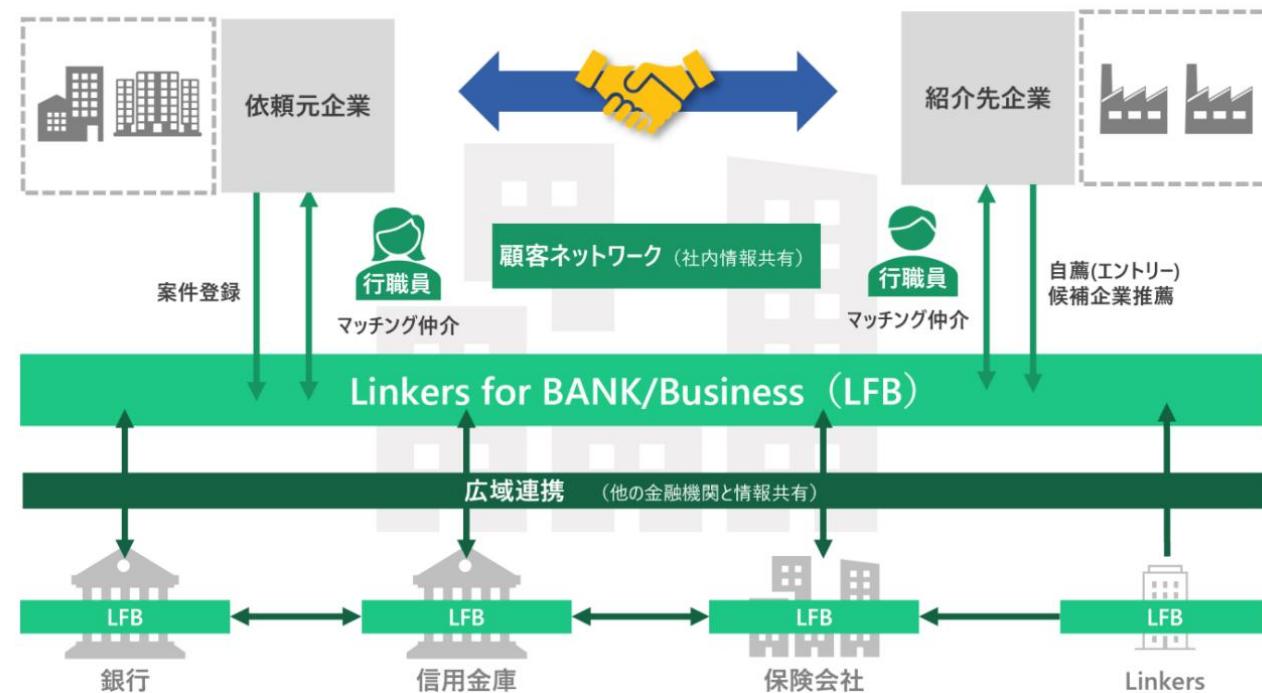
3. 取引先の潜在ニーズを引き出す

取引先の潜在ニーズを引き出すことができる機能を活用し、スキルに依存しないマッチングが可能です。

「LFB」を通じた広域連携で、商談を約1,900件を創出

- 広域連携とは、LFB導入機関同士でシステムを通じて案件を連携することで、域外でのビジネスマッチングの機会を創出することを可能にする機能です
- LFB導入機関とのビジネスマッチングを通じた顧客の商圈拡大及び課題解決のニーズが高まりを受け、連携機能のシステム化などのスキーム改善に取り組み、より簡単に広域連携が実施できるようになりました
- カスタマーサクセス部門による協働等の効果もあり、広域連携にて創出した商談は、前年同期比で約170%増と大幅増

【広域連携の機能概要】



本資料の取り扱いについて

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默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。



リンクアーズ株式会社

〒108-0073 東京都港区三田3丁目5-19 住友不動産東京三田ガーデンタワー 29階

お問い合わせフォーム (<https://corp.linkers.net/ir/>) より、ご連絡ください