



事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社リンクバル

2025年12月19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わる情報は、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 2025年9月期 決算ハイライト

2 上場維持に向けて

3 会社概要

4 ビジネスモデル

5 市場環境

6 成長戦略

7 競争力の源泉

8 主な事業リスクについて

9 2025年9月期 決算概要

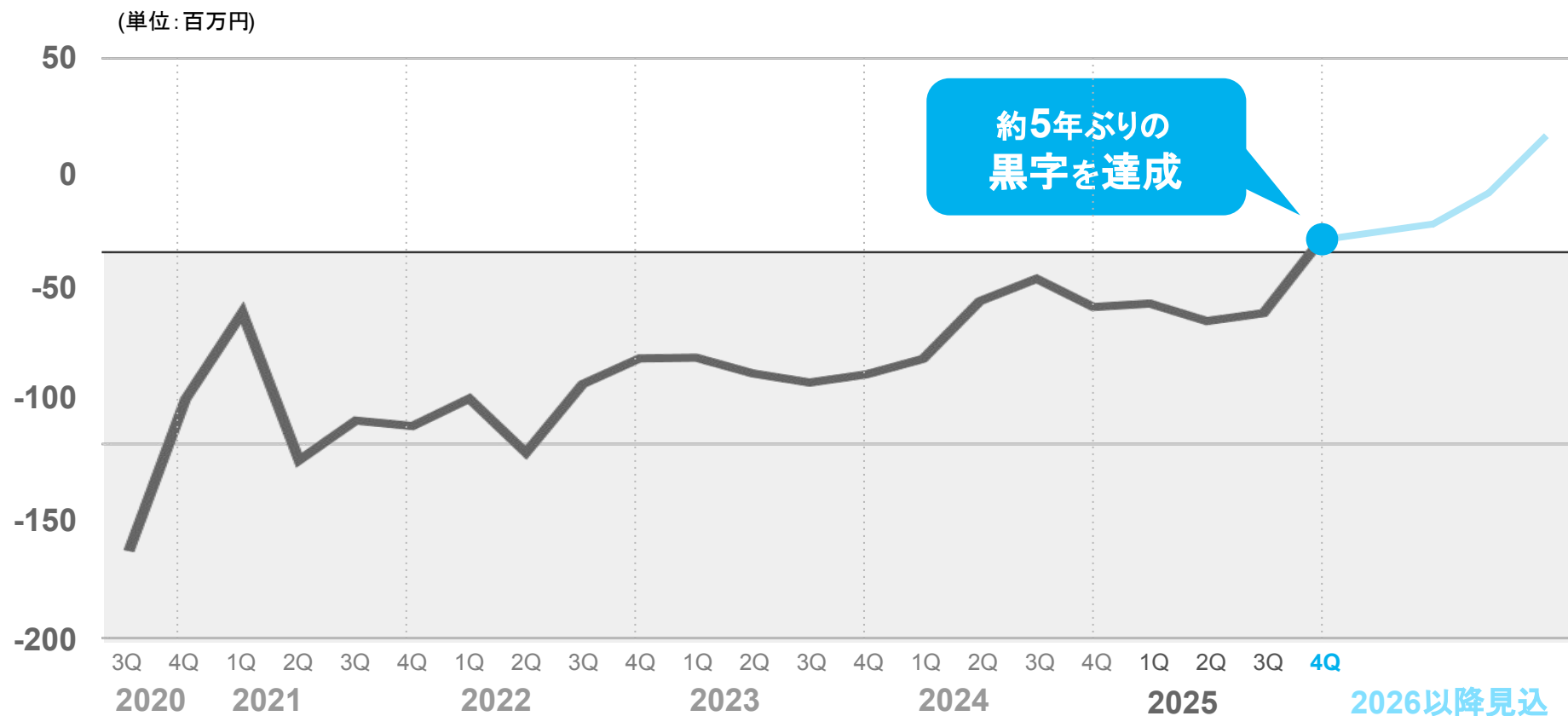
10 2026年9月期 業績予想(再掲)

1

2025年9月期 決算ハイライト

四半期営業黒字を達成

- 原価および販管費:前期比で通期 96百万円を削減
- 新たなイベントが成功し、新規顧客数が増加し売上が拡大



2026年9月期 業績予想

売上高: 971百万円(前期比 +65百万円)

- ・ **マッチングサービス** :第3四半期以降に展開した自社企画イベントが新規顧客の獲得に寄与し、 **第4四半期には明確な成長軌道へと復帰**しました。イベント領域への投資をさらに強化し、成長のスピードを一段と高めていく計画です。
- ・ **AIソリューション** :企業・自治体・研究機関との連携で、成長スピードを加速させ、シェア拡大を実現してまいります。

原価および販売管理費: 969百万円(前期比 ▲26百万円)

- ・ 段階的に進めてきた固定費の見直し・効率化が 2025年9月末で概ね完了しました。
- ・ 2026年9月期も、2025年9月期第4四半期と同水準のコスト構造を維持する見込みです。今後は、収益改善の成果を踏まえつつ、「machicon JAPAN」の商品開発への投資拡大を柔軟に検討してまいります。

(単位:百万円)

	2025年9月期	2026年9月期	2026年9月期
	通期実績	通期予想	増減
売上高	906	971	+64
原価および販売管理費	995	969	▲26
営業利益	▲89	2	+91
経常利益	▲83	2	+85
当期純利益	▲197	1	+199

2 上場維持に向けて

当社の状況および基本方針

当社においては基準日末時点で、時価総額基準を満たしていません。上場維持基準の「時価総額」基準の充足に向け、「企業価値の向上」と「当社株式への投資魅力の強化」による「株価（企業価値）」の実現により、将来的な市場区分選択も視野に上場を維持してまいります。

取り組み検討内容

株主還元策	株主優待制度など具体的な株主還元策の導入を検討
事業成長	持続的な黒字経営を維持し成長を続けられる体制を確立
IR強化	投資家との対話や情報開示を充実させ、適正評価による企業価値向上を実現

3

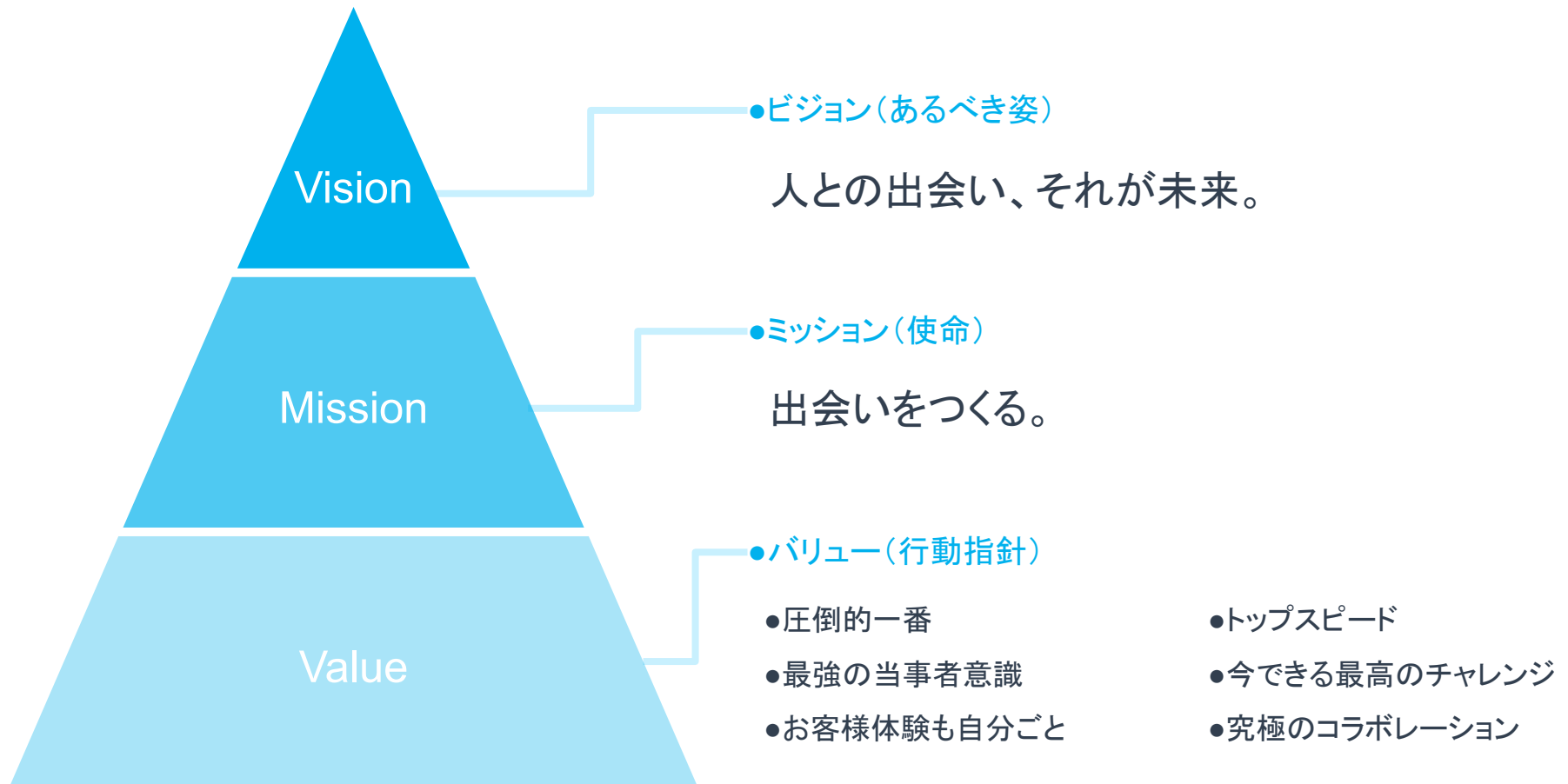
会社概要

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	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 庸介
	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	イベントECサイト運営サービス WEBサイト運営サービス その他関連アプリ運営サービス	

経営理念

人との出会い、それが未来。



4 ビジネスモデル

加速度的な成長曲線へ

ビッグデータ活用による
事業成長の加速

事業成長による
データ蓄積量の増加



サービス

machicon
JAPAN

CoupLink

1on1 for Singles

データを蓄積

解析結果をフィードバック

BIG DATA

ビッグデータ

リンクバルIDによる
数百万件のデータ

- ・会員属性データ
- ・利用データ
- ・アクセスデータ

など

MiDATA
Science that makes you smile

独自のAI技術により
ビッグデータを解析



より精度の高い
解析へ

イベントECサイト運営サービス『machicon JAPAN』

283万人(※)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」



【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

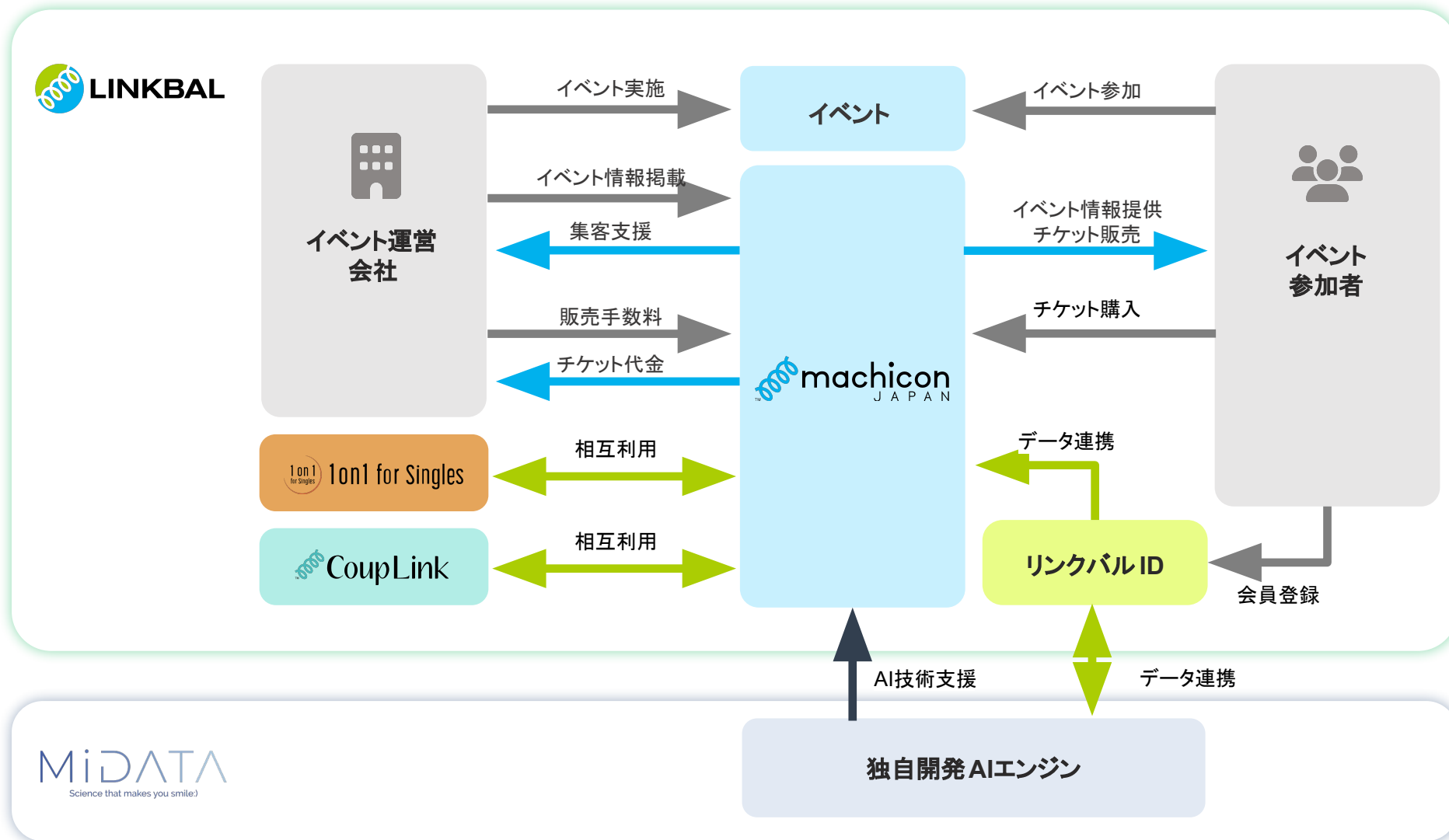
自分磨き

体験

.etc

※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

『machicon JAPAN』サービスの流れ



イベントECサイト運営サービス『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。

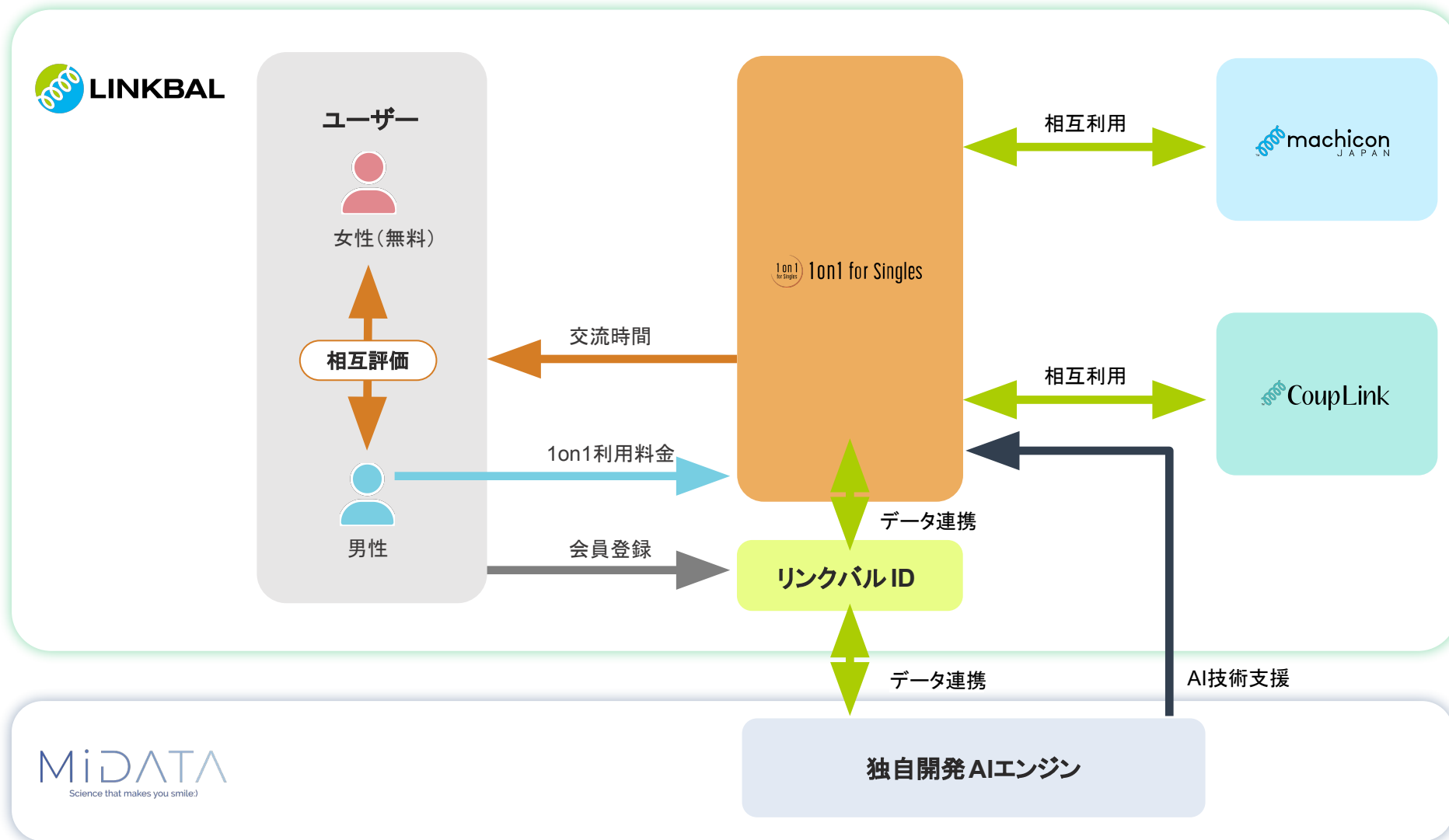
1対1で出会えるカフェ「1on1 for Singles」



【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



WEBサイト運営サービス『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」

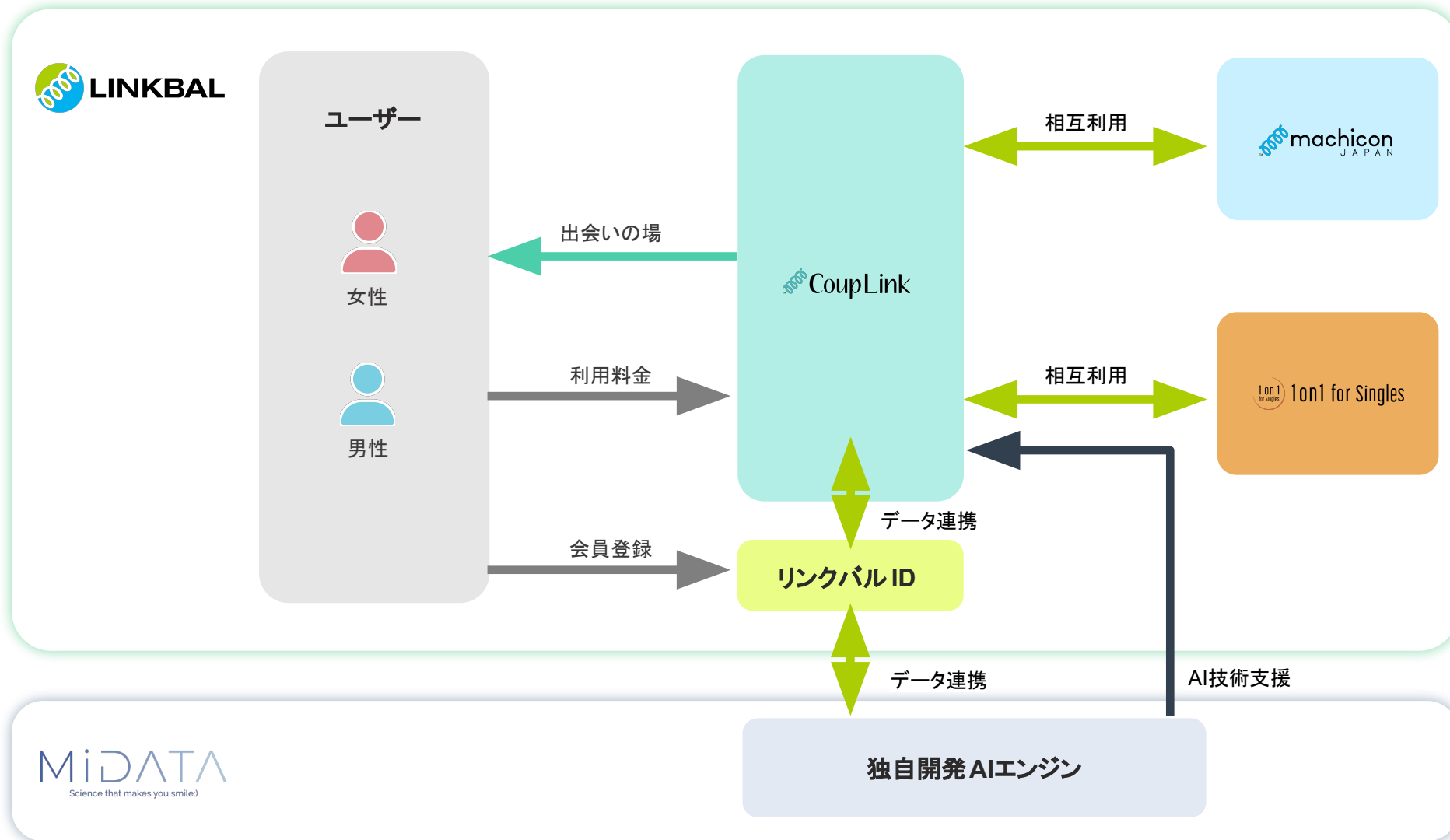


【概要・特長】

- 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



WEBサイト運営サービス

各サービス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する。

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

 **Pairy**

- 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
- 広告モデルを採用

恋を学ぶ情報サイト「KOIGAKU」



 **KOIGAKU**

- 恋愛に関するコラム記事等の多様なコンテンツを提供
- コンテンツの閲覧は無料
- 広告収益モデルを採用

収益構造

イベントECサイト運営サービス

machicon JAPAN

$$\text{平均チケット単価} \times \text{イベント参加者数} = \text{流通総額※注1}$$

※注1 イベントチケットの取扱高の合計

1on1 for Singles

$$\text{平均1on1実施単価} \times \text{1on1実施数} = \text{店舗利用売上高}$$

※注2

$$\text{平均チケット単価} \times \text{イベント参加者数} = \text{イベント売上高}$$

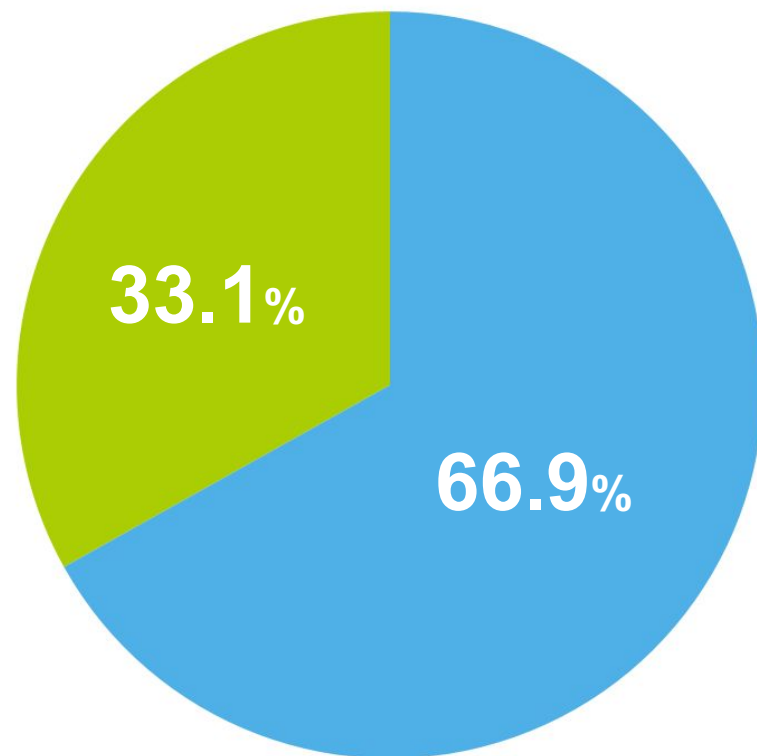
※注2 男女が1対1で20分間行うトーク実施数

WEBサイト運営サービス

CoupLink

$$\text{月額利用料金} \times \text{有料会員数} = \text{売上高}$$

サービス別売上高構成比



- イベントEC運営サービス
- WEBサイト運営サービス

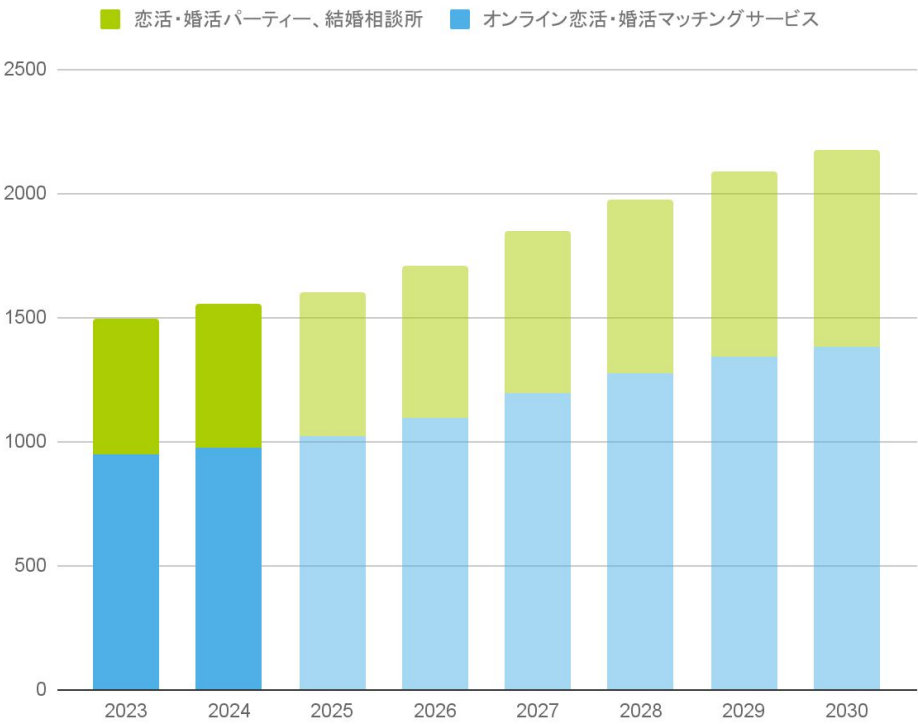
※2025年度9月末時点

5 市場環境

婚活市場

婚活パーティー等のイベント、オンライン恋活・婚活サービス・結婚相談所等の婚活サービスの市場規模は、2024年には1500億円を超え、2030年には2000億円以上へ成長する見込みであり、未婚率の上昇から潜在ニーズは今後も拡大していくと予想。

婚活関連市場 市場規模



※株式会社トゥエンティワン マッチングアプリ日書 2026」、各業界動向レポート、当社一部推計により作成

50歳時の未婚割合の推移

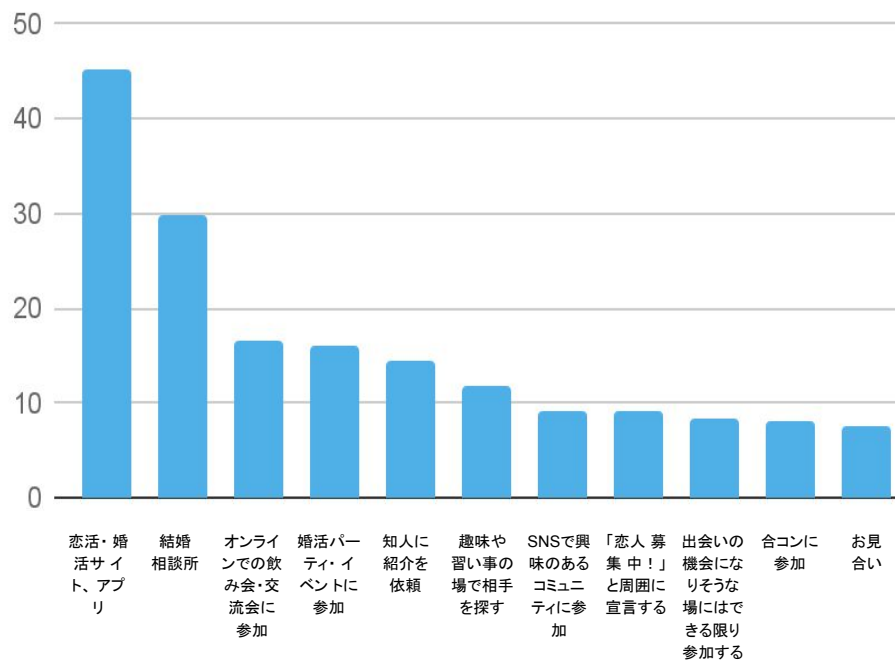
年次	男				女			
	未婚	有配偶	死別	離別	未婚	有配偶	死別	離別
1920	2.17	88.3	7.22	2.31	1.8	74.75	20.57	2.88
1930	1.68	88.96	7.42	1.94	1.48	75.18	20.85	2.5
1940	1.75	89.76	8.49		1.47	75.75	22.78	
1950	1.45	91.96	5.34	1.24	1.35	75.2	21.3	2.15
1960	1.26	94.64	2.6	1.5	1.88	75.01	19.96	3.15
1970	1.7	95.38	1.47	1.45	3.33	78.79	13.84	4.04
1980	2.6	94.17	1.28	1.95	4.45	84.71	6.97	3.87
1990	5.57	89.91	1.14	3.38	4.33	85.65	4.93	5.09
2000	12.57	81.78	0.96	4.69	5.82	83.67	3.29	7.21
2005	15.96	77.84	0.82	5.38	7.25	81.68	2.84	8.22
2010	20.14	73.17	0.67	6.03	10.61	77.7	2.37	9.32
2015*	24.77	68.03	0.57	6.63	14.89	72.78	1.9	10.43
2020*	28.25	64.75	0.5	6.5	17.81	70.07	1.49	10.64

※国立社会保障・人口問題研究所「人口統計資料集（2025年版）」を基に当社作成

婚活市場

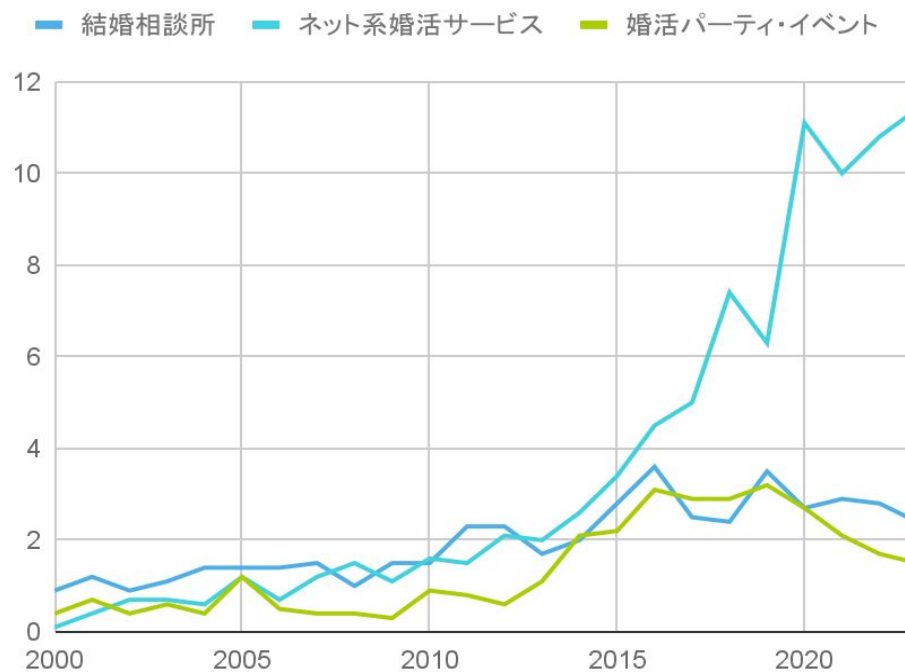
婚活サービスの利用者は増加、2023年では、結婚した人のうち約45%近くが婚活サービスを利用しており、その割合は右肩上がりとなっている。

2023年 実施(利用)した婚活によって、結婚した人の割合



「婚活実態調査 2024」(リクルートブライダル総研調べ)を基に当社作成

各婚活サービスを通じて結婚した人の割合



「婚活実態調査 2024」(リクルートブライダル総研調べ)を基に当社作成

競合環境

恋活イベント・婚活イベント領域で業界シェア最大級のイベント ECプラットフォーム「machicon JAPAN」を起点に、マッチングアプリ「CoupLink」、1対1の出会いを提供するカフェラウンジ「1on1 for Singles」を提供

街コン・婚活パーティー

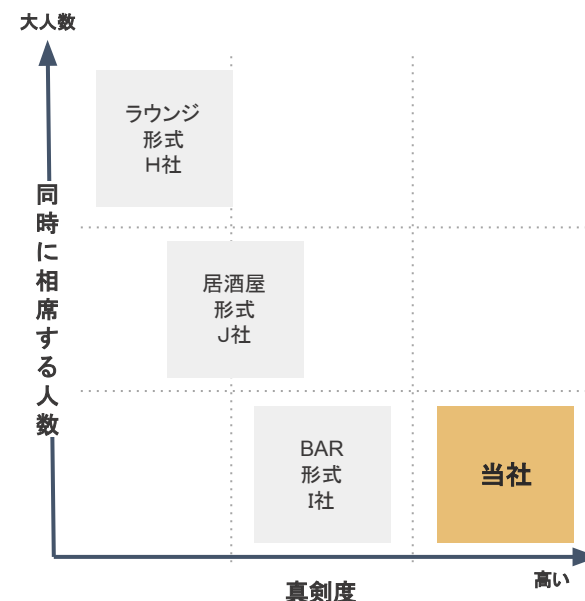
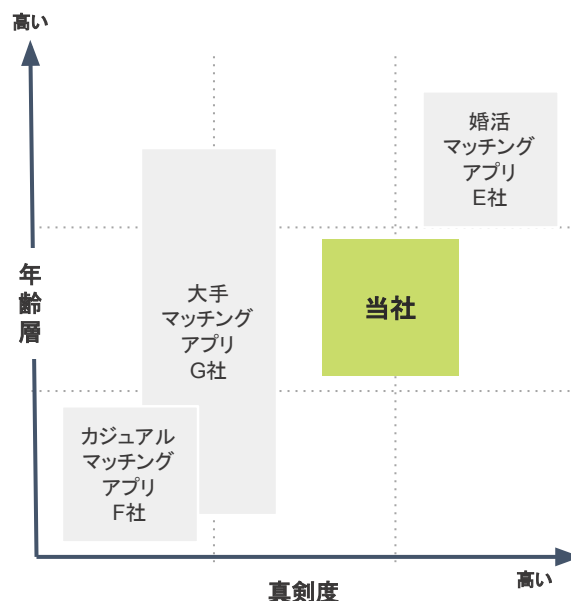
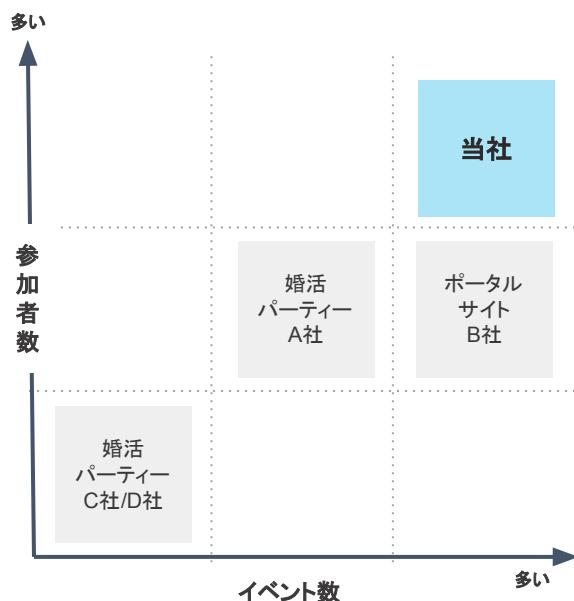
同領域では最大規模の EC サイト「machicon JAPAN」を運営しており、多数のイベント主催者に利用されています。Webでの顧客接点、蓄積された顧客基盤を保有している点が強みであり、マッチングアプリと連携しております。

マッチングアプリ

恋愛、結婚を目的とした幅広いユーザーを対象にした「CoupLink」を提供しており、イベントと連携しているため、競合とは異なる集客チャネルを保有しているのが事業上の強みです。また、イベントユーザー比率が多いことから恋愛、結婚に対して真実なユーザーが多いのが本サービスの特徴です。

相席型飲食店

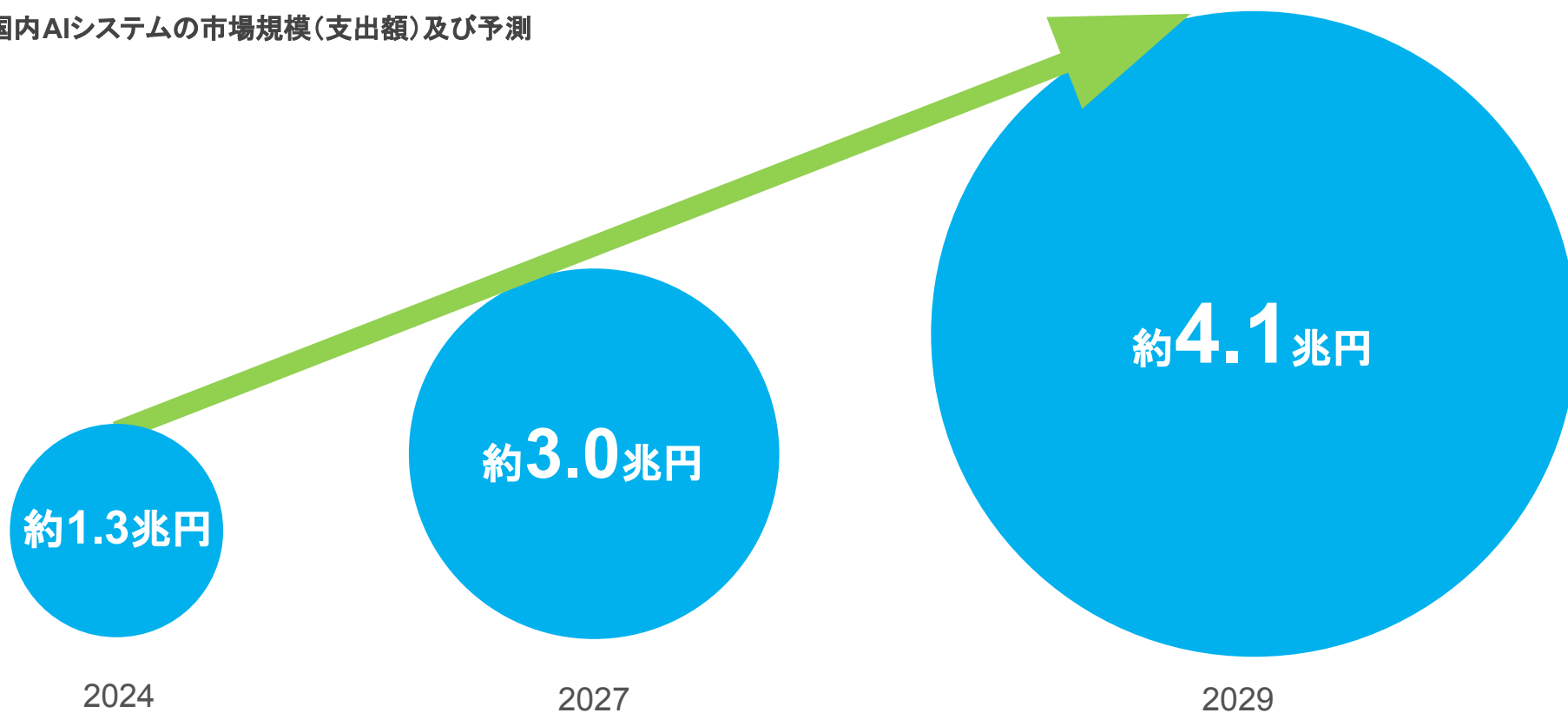
1対1の出会いを提供するカフェラウンジ「1on1 for Singles」の運営を行っております。「machicon JAPAN」「CoupLink」とサービス間連携をしており、広告宣伝費の投下に頼らない独自の集客チャネルを保有していることが強みとなっております。また、利用者は全て「CoupLink」での登録が必須となっており、本人確認を必ず行うなど、セキュリティ管理を徹底しております。



AI市場

日本のAI市場は、2024年に1兆3,412億円となっており、今後も加速的に成長を続け、2027年には約3兆円、2029年には4兆1,873億円にまで市場規模は拡大すると予測されている。

国内AIシステムの市場規模(支出額)及び予測



IDC「2024年国内AIシステム市場予測を発表」を基に当社作成

6 成長戦略

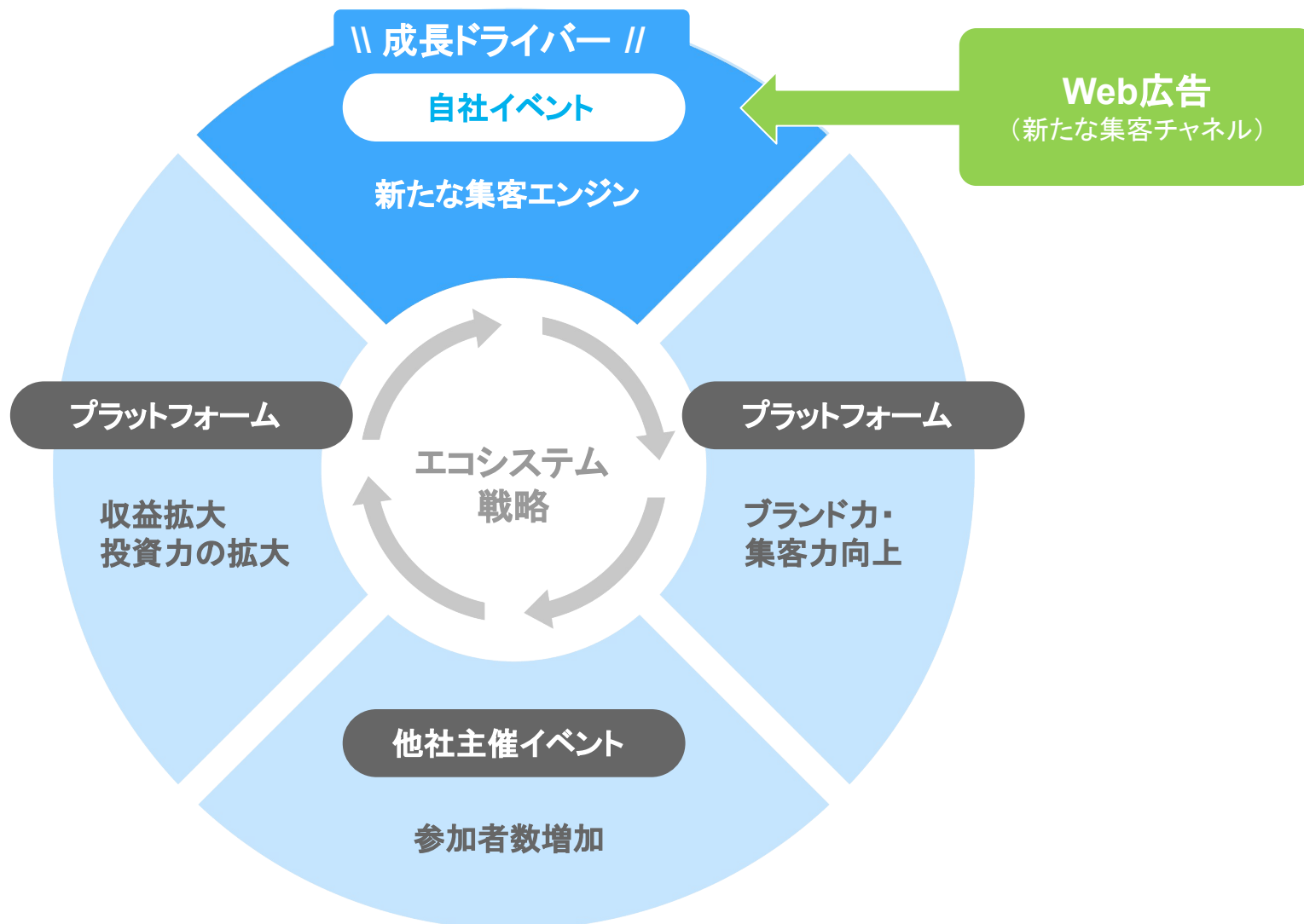
経営方針および事業計画

新たなエコシステム戦略による「machicon JAPAN」の再成長による既存事業領域でのマーケットシェア拡大および、急成長市場であるAI領域への成長投資強化によるシェア拡大により、グループ全体の収益構造の変革を目指す。



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 自社企画イベント実績



出会える!? ナイトプール貸切りパーティー ネスタナイト

本イベントは、ネスタリゾート神戸の夜のプールを完全に貸切って開催されました。

「最高の夏の終わりを」をテーマに独身男女だけが参加できる特別な空間をつくり、参加者様同士が自然と交流できる仕掛けやキッカケを通じて特別な出会いをお届けしました。



~1日限りの出会いの祭典 ~MEGA LOVE FES

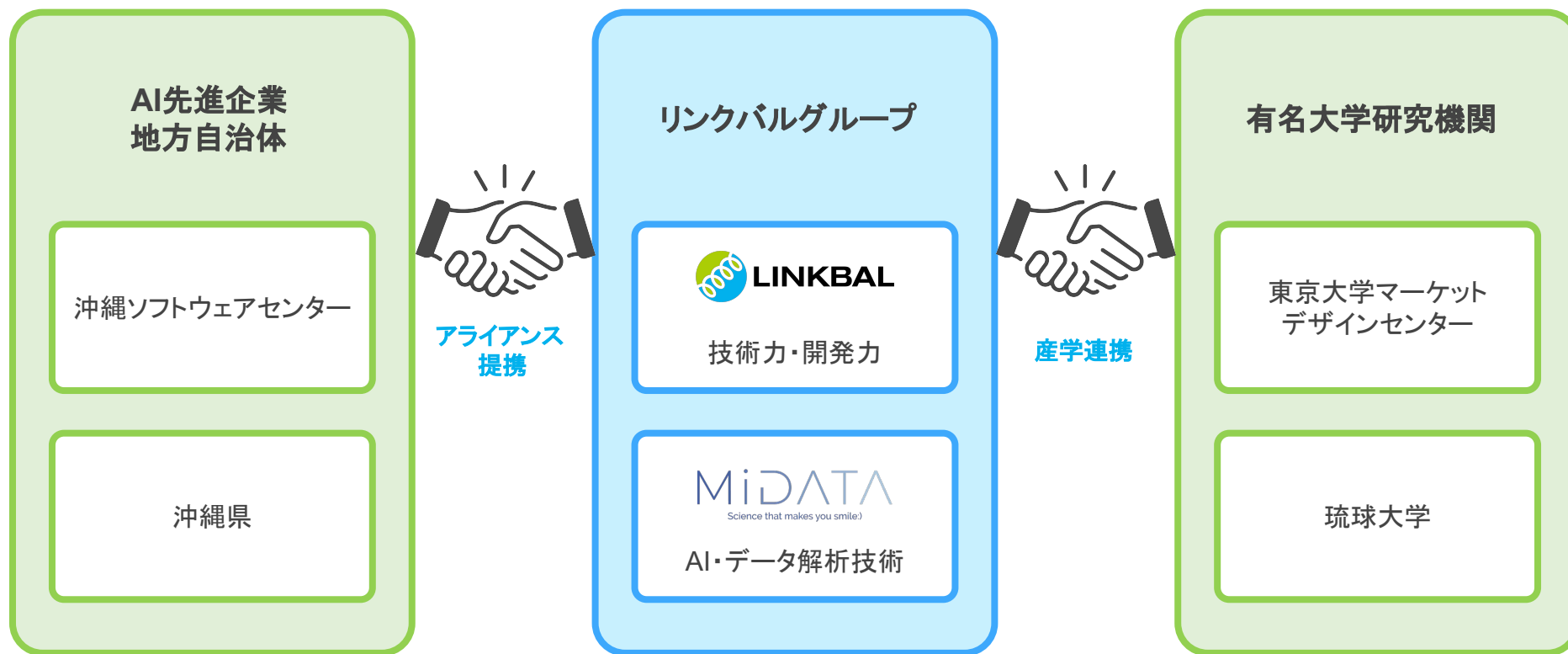
東京・大阪・名古屋・福岡・宮城の全国主要都市にて数百名~1,000名規模で開催される大規模な恋活イベント。

通常のイベントと異なり、複数の企業に協賛をいただき、様々な企画を実施いたしております。「ワクワクする」「参加するだけで楽しい」イベントとなっております。

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>

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、産学一体での価値創出を推進

産学連携による 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://prtimes.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://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000004.000139343.html>

7 競争力の源泉

競争力の源泉

1

大規模エンタメイメントの自社企画・運営力

2

オフライン × オンラインのハイブリッドな事業展開

3

『ビッグデータ × AI』の活用による事業成長の実現

4

リンクバルグループの高い AI技術

5

エコシステム戦略 × AI技術の活用による独自の2重サイクルによる事業成長モデル

大規模エンタメイメントの自社企画・運営力

企画から運営、集客まで一貫体制で実施できる独自ノウハウ

これらのイベントは「新たなエコシステム戦略」における新規利用者獲得チャネルとして機能し、参加を起点に「machicon JAPAN」内での回遊を促進。エコシステム拡大と事業成長を加速していく。

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う舞台～うみなかナイト～

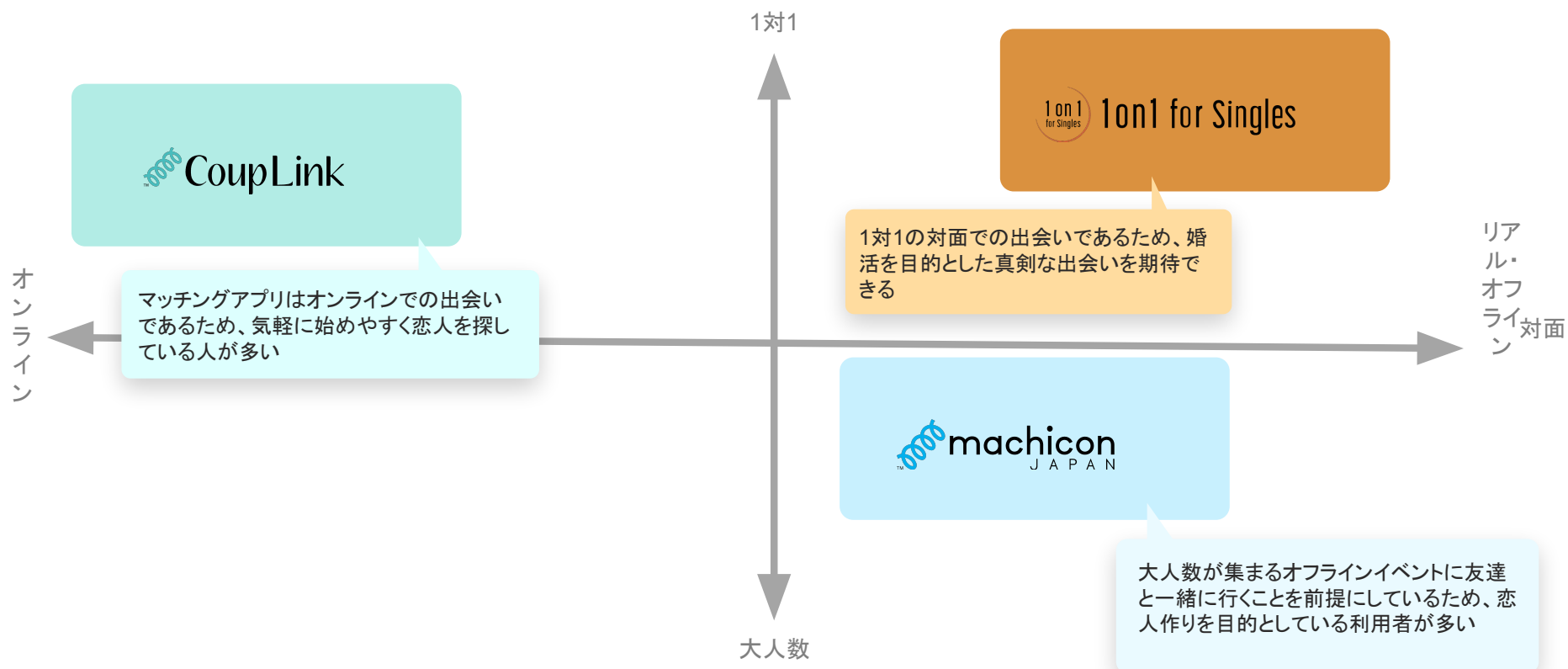


ナイトアクアリウムで最大 1,000名が出会う
夜の水族館まるごと出会う舞台～えの恋ナイト～

当社は自社企画・自社運営による大規模エンタメイメントを拡大しており2025年12月には福岡「マリンワールド海の中道」貸切の最大1,200名規模「うみなかナイト」を、続いて2026年1月開催予定の新江ノ島水族館・最大1,000名規模「えの恋ナイト」の開催を予定しております。

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



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

EmbodyMe社の映像生成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。

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。

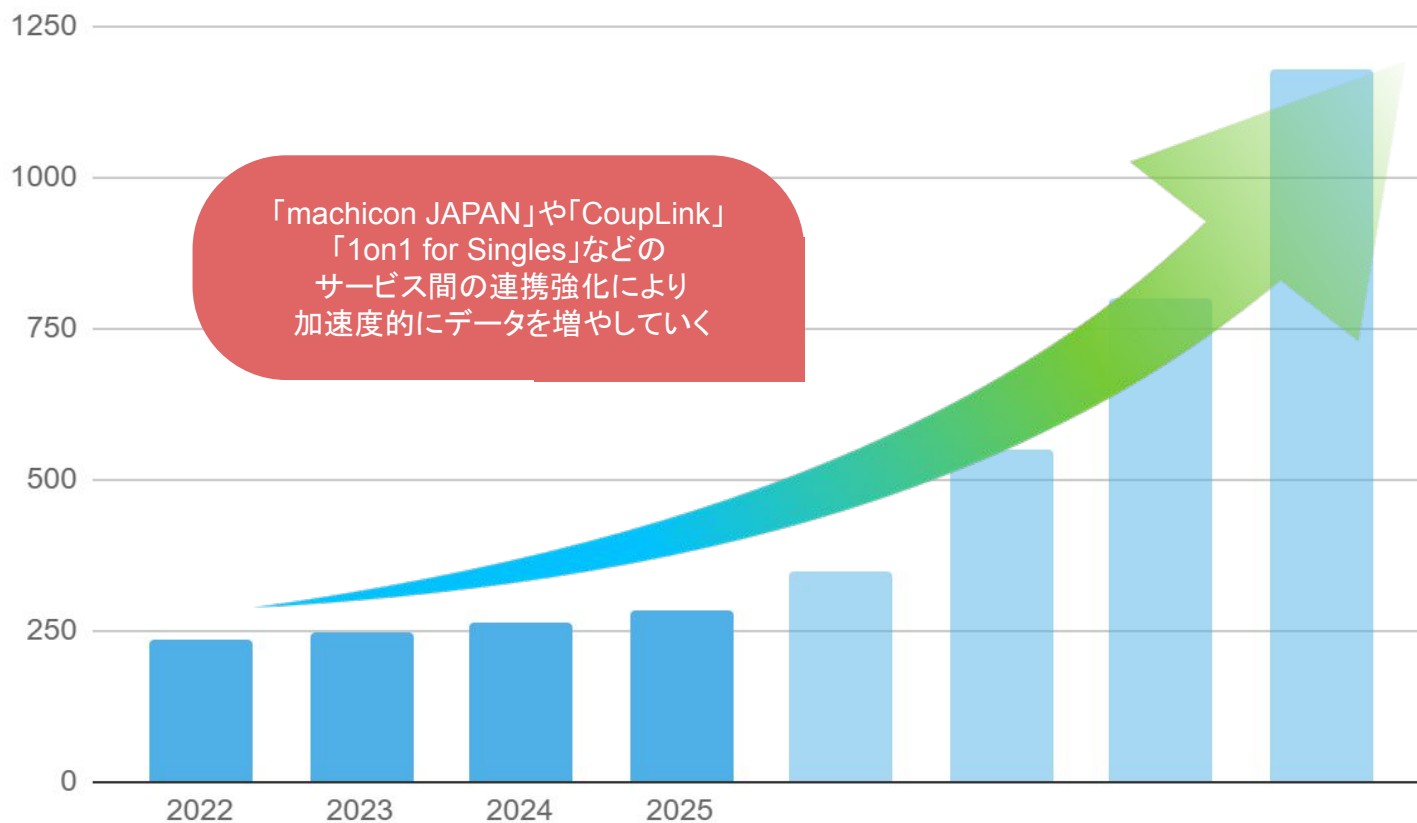
「machicon JAPAN」でも利用者のニーズを
キャッチした適切なイベントのレコメンド、
イベントとのマッチングなどを実施。

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。

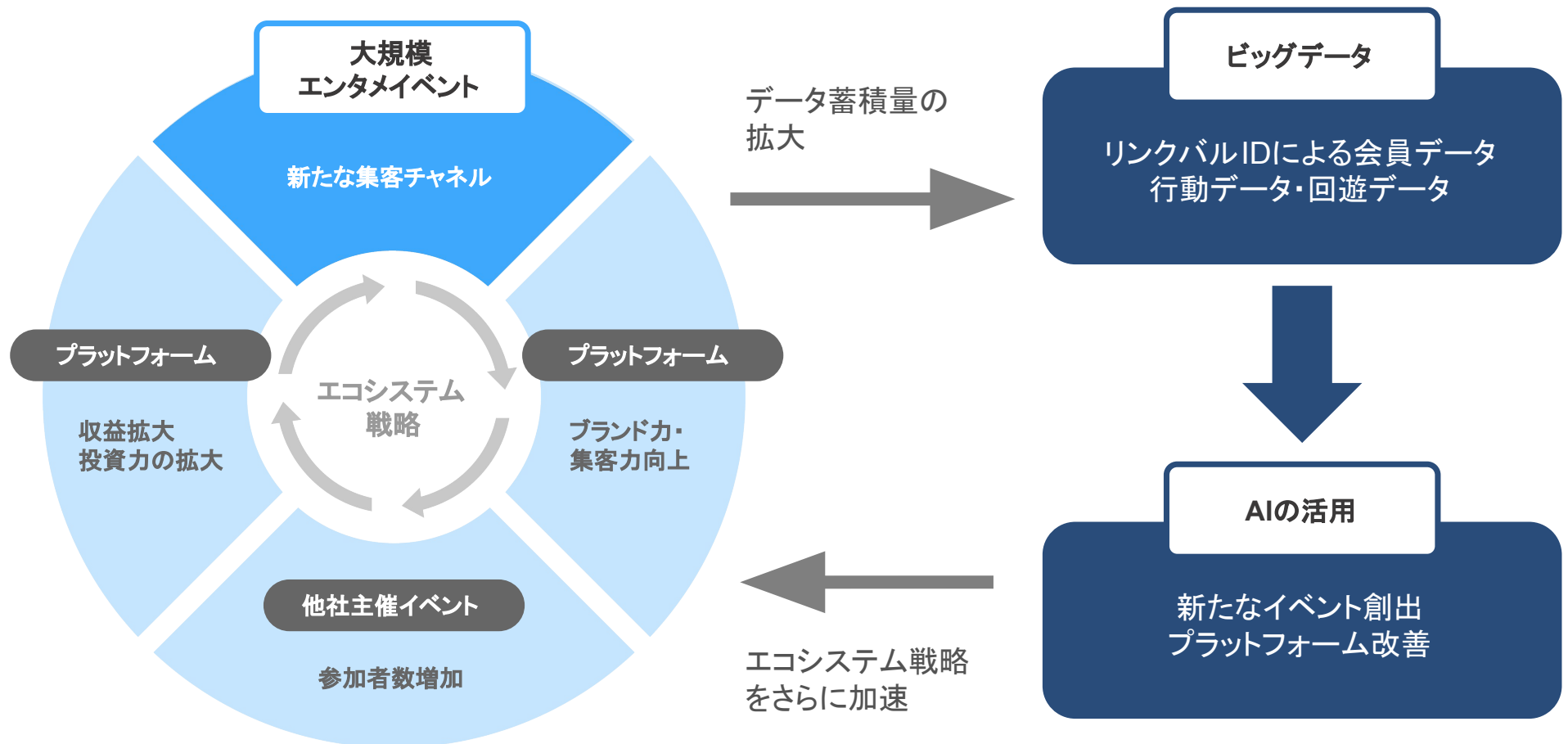
『ビッグデータ × AI』の活用

- ・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



エコシステム戦略 × AI技術の活用による独自の2重サイクルによる事業成長モデル

- ・大規模エンタメイメントを起点としたエコサイクル戦略
- ・ビッグデータ × AIによるプラットフォーム成長循環



8

主な事業リスクについて

主な事業リスクについて

#	想定される 主要リスク	発生 可能性	時期	事業への 影響度	リスクへの対応策
1	イベント事業の市場環境に係るリスクについて	中	中期	大	<ul style="list-style-type: none"> ・取引先との連携強化により利用者の声を反映したサービス改善 ・当社独自のAIテクノロジーを他社に先駆けて活用し事業拡大を推進 ・事業領域の拡大により、外部環境の変化に強いビジネスモデルの構築を推進
2	検索エンジン最適化(SEO対策)に係るリスクについて	中	中期	中	<ul style="list-style-type: none"> ・最新動向についての継続的な情報収集を実施 ・検索エンジン経由以外の流入チャネルの強化 ・CRM強化による会員との継続的接点の構築
3	新規事業に係るリスクについて	高	中期	大	<ul style="list-style-type: none"> ・事業進捗に応じた経営資源の適正な分配 ・KPI管理による新規事業の将来性把握
4	特定サイトへの高い依存度に係るリスクについて	中	長期	中	<ul style="list-style-type: none"> ・関連サービスへの集客を促進し他サービスの成長による特定サイトへの依存度を下げる ・周辺ビジネスへ事業拡大し、顧客ニーズへの変化に対応

主な事業リスクについて

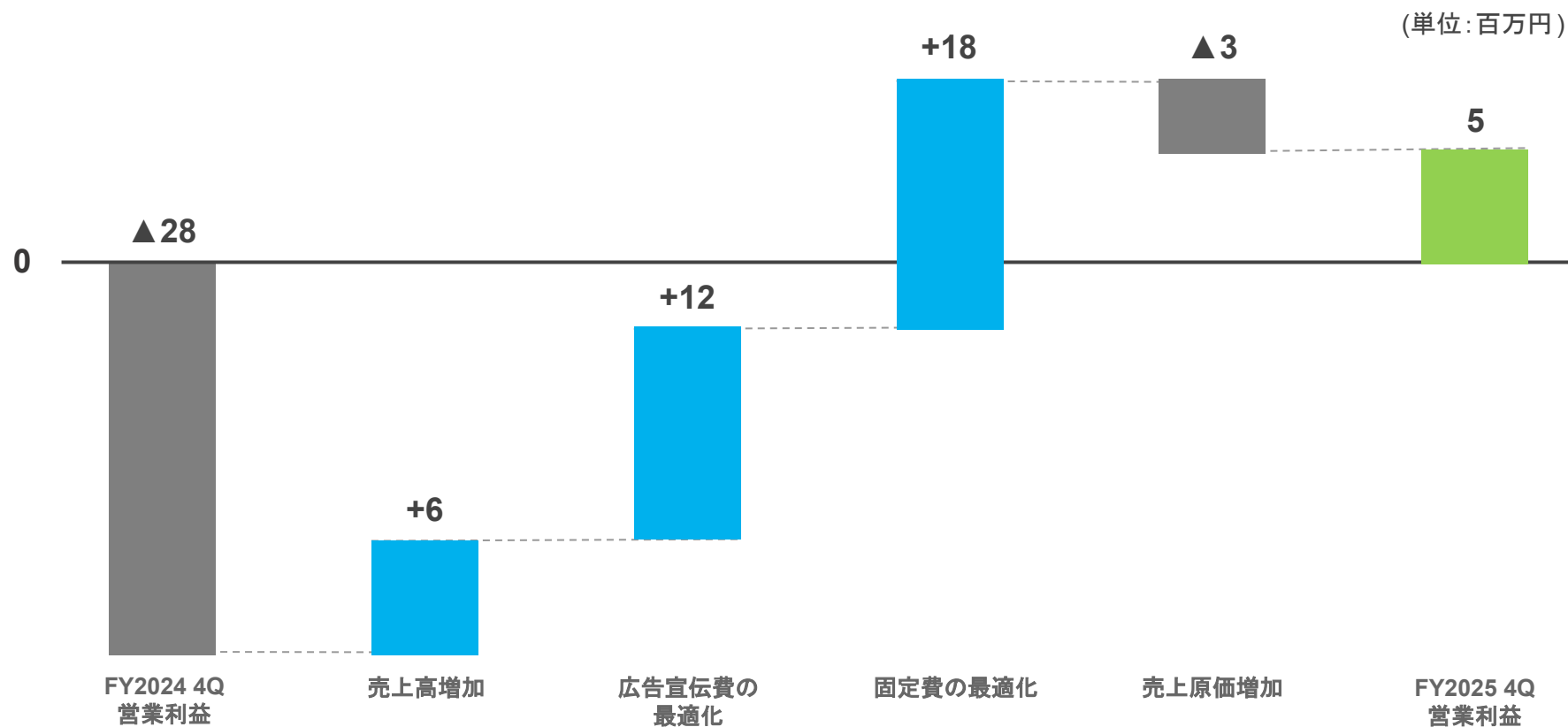
#	想定される 主要リスク	発生 可能性	時期	事業への 影響度	リスクへの対応策
5	通信ネットワーク及びシステムに係るリスクについて	低	中期	大	<ul style="list-style-type: none"> ・データをクラウド上に保管するなど、一定のセキュリティレベルを実現 ・データの日次バックアップ、バックアップデータの分散格納
6	技術革新やAI技術の進歩に係るリスクについて	中	中期	中	<ul style="list-style-type: none"> ・独自のAI技術開発による技術進歩 ・インターネットサイトの機能拡充、情報発信力の強化
7	個人情報を含む重要情報の漏洩に係るリスクについて	低	中期	大	<ul style="list-style-type: none"> ・個人情報管理規程、機密情報規程など、重要な情報資産の保護に関する規程等を整備運用 ・個人情報・機密事項を格納するファイルサーバーへの適切なアクセス権限の制限、管理 ・すべての役員・従業員を対象に情報セキュリティ教育の実施

9 2025年9月期 通期決算概要

第4四半期 営業利益の増減要因

前年同期比で増収増益、営業利益 +34百万円を達成

- 新たなイベントの成功により、売上高は6百万円の増収（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、販管費は30百万円の削減（前期比）



第4四半期にて持続的な黒字体質を構築

通期では売上高 ▲61百万円、営業利益 +34百万円と、減収増益となるものの、
第4四半期では、増収増益を達成し、持続的な黒字体質を構築いたしました。

(単位:百万円)

	4Q実績比較			通期実績比較		
	2024年9月期	2025年9月期		2024年9月期	2025年9月期	
	4Q実績	4Q実績	前期比増減	通期実績	通期実績	前期比増減
売上高	231	238	+6	968	906	▲ 61
原価および販売管理費	260	232	▲ 27	1,092	995	▲ 96
営業利益	▲ 28	5	+34	▲ 123	▲ 89	+34
経常利益	▲ 28	7	+36	▲ 123	▲ 83	+39
当期純利益	▲ 28	10	+38	▲ 124	▲ 197	▲ 73

2025年9月期 サービス別売上概要

イベントECサイト運営サービス

- machicon JAPAN: 第4四半期では利用者数が大きく増加し、売上も右肩上がりで推移
- 1on1 for Singles: 新店舗オープンにより、売上が増加

Webサイト運営サービス 前年比

- CoupLink: 他サービスとの連携により、売上は堅調に推移

(単位: 百万円)

		2025年9月期実績			
		1Q	2Q	3Q	4Q
イベントECサイト 運営サービス		156	139	148	162
	構成比(%)	68.1%	65.3%	66.1%	68.0%
Webサイト 運営サービス		73	73	76	76
	構成比(%)	31.9%	34.7%	33.9%	32.0%

2025年9月期 B/S概要

- 当連結会計期間末において、914百万円の現預金を保有
- 自己資本比率は72.3%と引き続き高水準で維持し、運転資金も潤沢

(単位: 百万円)

		2024年9月期末	2025年9月期末	前期比
資産合計	流動資産	1,175	1,077	▲ 97
	現金及び預金	1,072	914	▲ 158
	固定資産	141	43	▲ 97
		1,316	1,120	▲ 195
負債合計	流動負債	160	174	13
	固定負債	149	136	▲ 12
		309	310	1
純資産合計		1,006	810	▲ 196
負債・純資産合計		1,316	1,120	▲ 195
自己資本比率		76.4%	72.3%	▲ 4.1%

10

2026年9月期 業績予想(再掲)

2026年9月期 業績予想(再掲)

売上高: 971百万円(前期比 +65百万円)

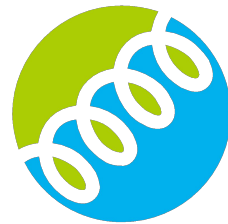
- ・ **マッチングサービス** :第3四半期以降に展開した自社企画イベントが新規顧客の獲得に寄与し、 **第4四半期には明確な成長軌道へと復帰**しました。イベント領域への投資をさらに強化し、成長のスピードを一段と高めていく計画です。
- ・ **AIソリューション** :企業・自治体・研究機関との連携で、成長スピードを加速させ、シェア拡大を実現してまいります。

原価および販売管理費: 969百万円(前期比 ▲26百万円)

- ・ 段階的に進めてきた固定費の見直し・効率化が 2025年9月末で概ね完了しました。
- ・ 2026年9月期も、2025年9月期第4四半期と同水準のコスト構造を維持する見込みです。今後は、収益改善の成果を踏まえつつ、「machicon JAPAN」の商品開発への投資拡大を柔軟に検討してまいります。

(単位:百万円)

	2025年9月期	2026年9月期	2026年9月期
	通期実績	通期予想	増減
売上高	906	971	+64
原価および販売管理費	995	969	▲26
営業利益	▲89	2	+91
経常利益	▲83	2	+85
当期純利益	▲197	1	+199



LINKBAL