2026年11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 CEO　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COO　松岡 大輔
財務経理部長
（TEL. 050-1741-2300）

2026年9月期 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11月9日に発表いたしました2026年9月期 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：今期の自社開催イベントについて、前期と比べてどの程度増やされる予定かを教えてください。
A：当社の自社大型イベントは、2025年9月期第4四半期の3件から、2026年9月期は第1四半期15件、第2四半期12件、第3四半期13件と推移し、第4四半期には25件まで大幅に拡大いたしました。開催エリアも2026年9月時点で20都市まで広がっております。
2027年9月期は、この第4四半期の開催ペースを足がかりに、大型恋活フェス「MEGA LOVE FES」や「夜の水族館イベント」の開催地域の拡大と開催頻度の向上を進め、前期を上回る開催件数を計画しております。
自社大型イベントは新規顧客獲得の入口として重要な役割を担っており、イベントに参加いただいたお客様に、他社主催を含む通常イベントやマッチングアプリ「CoupLink」を継続してご利用いただく流れを強化することで、プラットフォーム全体の成長につなげてまいります。

Q：新規事業について、今期どの程度の利益貢献を見込まれているかを教えてください。
A：新たに開始したインフルエンサーマーケティング事業は、当社がこれまでのサービス運営で培ってきたSNS集客・運用のノウハウを活かせる事業であり、早期の収益貢献を見込んでおります。
2027年9月期の業績予想には、本事業による一定の利益貢献を織り込んでおりますが、個別の金額については開示を控えさせていただきます。なお、本事業は2027年9月期より「AIソリューション」セグメントに含めて開示いたします。

Q：通期計画達成に向けて、上期、下期でどのような業績を計画されているかについて教えてください。
A：当社の業績には季節性があり、年末にかけてイベント需要が高まる第1四半期と、夏季を含み年間で最も売上高が大きくなる第4四半期は利益を確保しやすい一方、年明け以降の第2四半

期は需要が落ち着くため、利益を出しにくい傾向にあります。2026年9月期は、第1四半期は営業黒字となりましたが、第2四半期は営業赤字となり、第4四半期も8月・9月の天候不順の影響を受け、営業赤字となりました。
上期・下期別の業績予想は開示しておりませんが、2027年9月期も同様の季節性を想定しております。上期は、第1四半期は計画上黒字を見込んでおりますが、第2四半期は季節要因により赤字となる可能性がございます。一方、下期は、季節性に加え、自社大型イベントの開催拡大やAIソリューションの伸長による増収効果により、前期に発生した一時的費用の剥落も寄与し、年間で最も売上高が大きくなる第4四半期を中心に利益を積み上げ、通期での営業黒字化を計画しております。

Q：貴社の**AI**エンジンがマッチングサービスにどのように生かされているか、教えてください。
A：当社グループは、子会社MiDATAと連携してAIエンジンを独自に開発し、リンクバルIDに蓄積された会員属性・利用・アクセスなどのデータを活用しております。
マッチングアプリ「CoupLink」では、独自のAIマッチングエンジンの導入により、マッチング数が導入前と比べて3.8倍に増加いたしました。「machicon JAPAN」においても、利用者のニーズに合ったイベントのレコメンドなどに活用しております。
また、マッチングアプリ「CoupLink」を用いた東京大学マーケットデザインセンターとの共同研究では、新たなレコメンドアルゴリズム「ECDA（露出制約型受入保留方式）」を開発し、実証実験において、従来手法のもとで上位0.1%の層に極端に集中していた推薦や「いいね」が是正されることを確認いたしました。現在は「machicon JAPAN」を対象とした共同研究も進めております。
このほか、不正対策や業務効率化にもAIを活用し、安心・安全な利用環境の提供と収益性の改善を両立しております。

Q：今期からマッチングプラットフォームと**AI**ソリューションの**2**セグメントに変更されましたが、その狙いについて教えてください。
A：AIソリューションサービスの売上は2026年9月期に前期比49.4%増の132百万円となり、売上構成比も13.2%（前期比+3.4pt）まで高まるなど、第2の柱として存在感が増してまいりました。
こうした事業規模の拡大を踏まえ、2027年9月期第1四半期より、従来の単一セグメントから「マッチングプラットフォーム」と「AIソリューション」の2つの報告セグメントに変更いたしました。「マッチングプラットフォーム」は、マッチングイベントプラットフォーム「machicon JAPAN」、マッチングアプリ「CoupLink」を中心としたマッチングサービスの運営及び関連サービスの提供を対象とし、「AIソリューション」は、AIソリューションサービス、民間企業・官公庁向けDX支援サービス及びインフルエンサーマーケティングサービスの提供並びにAIを活用した自社プロダクトの開発を対象としております。
それぞれの事業の成長性や収益性を株主・投資家の皆様にご理解いただきやすくするとともに、社内においても事業ごとの経営資源の配分と成果をより明確に管理することが狙いです。なお、本件は報告セグメントの区分変更であり、連結業績に与える影響はございません。

Q：**MiDATA**を中心に**AI**ソリューションの拡大方法、拡大ペースについて教えてください。
A：AIソリューションサービスの売上は、2026年9月期に前期比1.5倍（前期比49.4%増）となりました。セグメント別の業績予想は開示しておりませんが、2027年9月期は「AIソリューション」への投資を加速し、さらなる拡大を目指してまいります。
拡大に向けては、子会社MiDATAを中心に、既存顧客との取引の継続・拡大に加え、大同火災海上保険株式会社におけるAI活用DXの伴走支援をはじめとする実績や、受託開発の実績を基盤として、新規顧客の開拓を進めてまいります。また、那覇市の拠点や沖縄ソフトウェアセンター

との業務提携、大学との共同研究などを通じて、対応できる案件の領域と受注規模を広げてまいります。
　あわせて、受託で蓄積した技術・知見を活かし、AIを活用した自社プロダクト（タイムシート・勤務表のデータ入力業務をAIで自動化するAI-OCRサービス「カタヨセ・タイムシート」など）の開発を推進しております。自社プロダクトは事業規模の拡大に伴う人員増加への依存度が低いため、売上の拡大が利益の拡大につながりやすく、拡張性の高いビジネスモデルの構築を目指してまいります。

Q：今期、黒字化のご計画です。売上拡大のポイントと収益力を上げるポイントを教えてください。
A：2027年9月期は、売上高1,130百万円（前期比12.7%増）、営業利益6百万円、経常利益6百万円、親会社株主に帰属する当期純利益5百万円と、黒字化を計画しております。
　売上拡大のポイントは、主軸のマッチングプラットフォームにおいて、自社大型イベントの開催エリアと開催頻度を拡大して新規顧客の獲得を加速し、獲得したお客様に通常イベントや「CoupLink」を継続してご利用いただく好循環（スパイラル戦略）を強化することです。加えて、AIソリューションへの投資を加速して急拡大を図るとともに、インフルエンサーマーケティング事業など収益が見込める新規事業を伸ばしてまいります。
　収益力向上のポイントは、2026年9月期に確立した業務効率化や広告宣伝費の効率的な運用といった基盤を活かすことです。2026年9月期は増収の中でも販管費を前期並みに抑え、売上高販管費率は85.8%から77.6%へ改善いたしました。2027年9月期は、市場区分変更関連費用（約12百万円）など前期に発生した一時的費用の剥落に加え、AIの活用による生産性向上をさらに進め、増収効果を利益に結び付けてまいります。

以上