

事業計画及び成長可能性に関する事項

東証グロース | 5131

リンカーズ株式会社

2025年9月12日



目次

- 01 会社概要
- 02 2025年7月期決算概況
- 03 事業内容
- 04 中期展望と成長戦略
- 05 Appendix

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7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 102名（2025年7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



沿革

年月	沿 革
2011年 9月	Disty株式会社設立
2013年10月	技術探索サービス「eEXPOソーシング（現 Linkers Sourcing）」の提供を開始
2015年 4月	社名をリンカーズ株式会社に変更 本社オフィスを東京都千代田区霞が関に移転
2017年 2月	本社オフィスを東京都中央区日本橋本町に移転
2017年 6月	グローバル技術リサーチサービス「Linkers Research」の提供を開始
2018年 1月	金融機関向けマッチングシステム「Linkers for BANK」の提供を開始
2018年 3月	ISMSの国際規格である「JIS Q 27001:2014 (ISO/IEC 27001:2013)」を取得
2018年12月	プライバシーマークの日本産業規格である「JIS Q 15001:2006」を取得
2019年 6月	用途開拓サービス「Linkers Marketing」の提供を開始
2020年 6月	調達支援サービス「Linkers Trading」の提供を開始
2020年 7月	サービスプロモーション支援サービス「TechMesse Academy」の提供を開始
2020年11月	本社オフィスを東京都文京区後楽に移転
2021年 2月	事業会社向けマッチングシステム「Linkers for Business」の提供を開始
2021年10月	「Linkers Research」用アプリ「Linkers Research Clip」の提供を開始
2022年10月	東京証券取引所グロース市場へ上場（コード5131）
2024年 8月	リサーチ事業を分社化し、株式会社リンカーズOI研究所を連結子会社として設立

Mission



企業同士を結び付け、新しい商流を創り出す
テクノロジーや製品のB2Bマッチングプラットフォーム

**Creating Links,
Changing the World**

マッチングで世界を変える

人と人、企業と企業、多種多様な出会いを「技術」をキーワードに結びつけるつなぎ役
技術のマッチングプラットフォームを構築し、イノベーションが生まれ続ける世界に変えていく

連結決算サマリー①

- 売上高全体は、前年比で約7%の減収となるものの、「Linkers Trading」の主力商材の取扱いを終了したことに起因するもので、実質的には増収を達成（連結決算サマリー②参照）
- SaaS型マッチングシステムが新たに5機関（金融機関の統合等で純増は3機関）に導入され、累計導入機関数が50機関（前年同期47機関）となり、ストック収益基盤は拡大傾向
- 新規プロダクトである製造向けSaaS開発の加速、及び人材採用強化といった将来の業容拡大に向けた政策投資を先行したことで販管費が増加

売上高

13.6億円

前年同期比 △7.1%

一部サービスの取扱いを終了したことにより、減収となるものの、「LFB」の伸長等により、実質は増収に*

*P8参照

営業利益

△4.5億円

前年同期比 △234百万円

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（86人→102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)

223百万円

前年同期比
△49.6%

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

583百万円

前年同期比
+12.5%

リサーチサービス

333百万円

前年同期比
△18.5%

その他サービス

220百万円

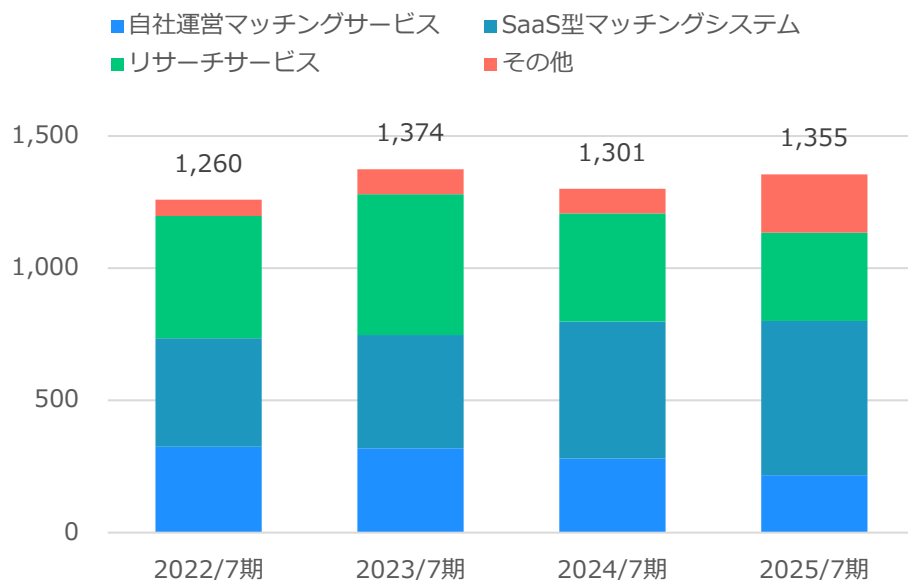
前年同期比
+135.2%

連結決算サマリー②「Linkers Trading控除後実績」

- 前期末で、「Linkers Trading」での主力商材であるリサイクルアルミニウムの取扱いを終了
当該商材に係る売上を控除した場合の売上高は、前期比で約4%の増収に
- 自社運営マッチングサービス（前期比約△22%）、リサーチサービス（同△18%）が低調に推移した中でも、SaaS型マッチングシステムが伸長（同約13%）したことで、売上全体ではリカバリー
- SaaS型マッチングシステムの売上高へのシェアは年々向上し、当期末においては約43%を占めており、ストック収益の拡大とともに売上高の底支えに貢献

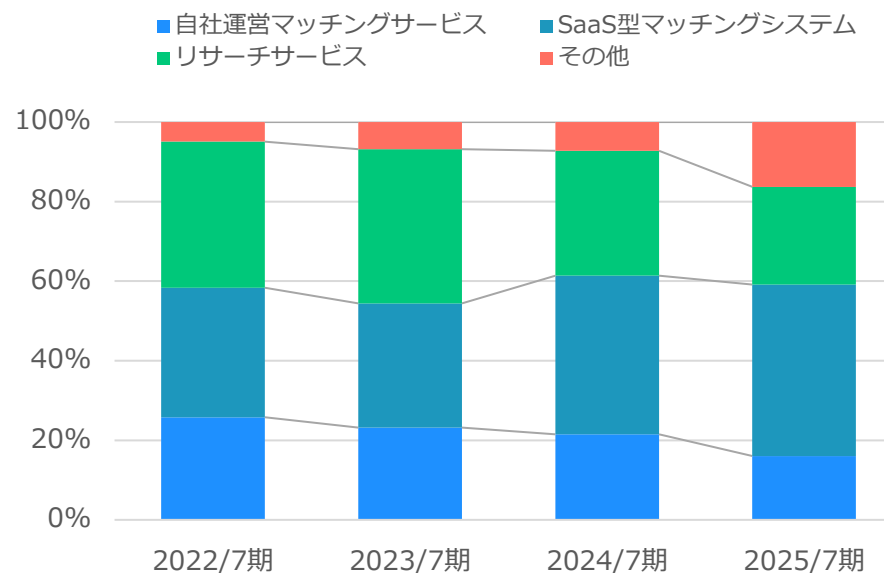
サービス別売上高推移

(百万円)



サービス別シェア推移

(百万円)

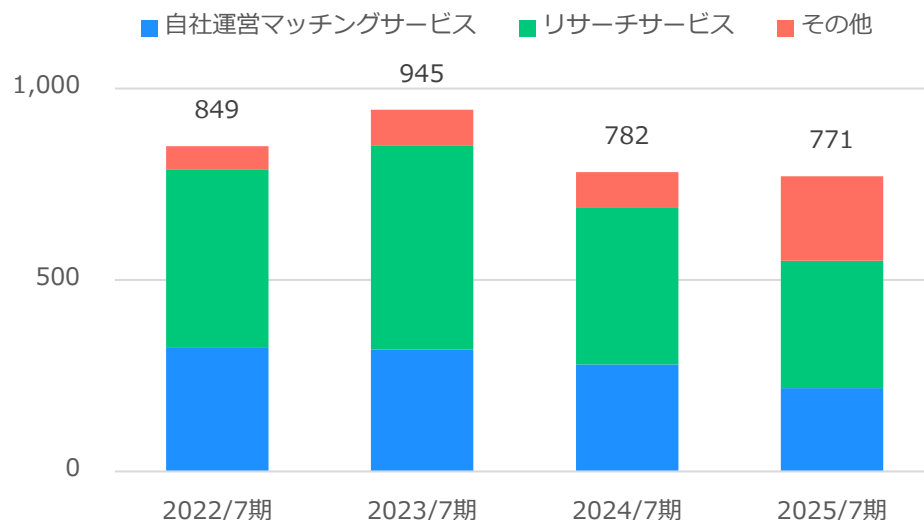


連結決算サマリー③

- 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クロスセルをベースに営業活動を実施
- 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30%を超える
- 自社運営マッチングサービスとリサーチサービスが減少したものの、製造業向けサービス全体では前年比で微減に留まるなど、リカバリーが可能なポートフォリオを構成

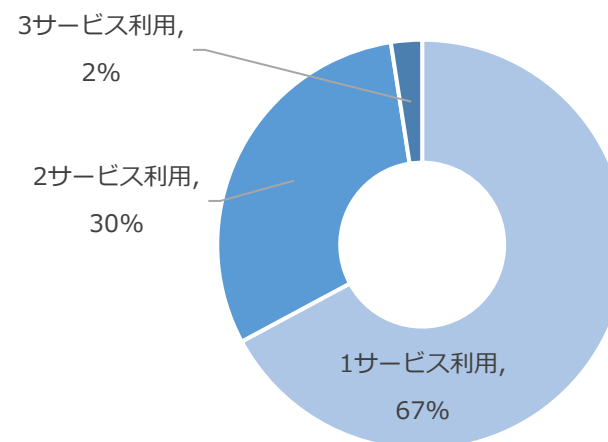
製造業向けサービスポートフォリオ

(百万円)



製造業向けサービス利用数

(%)

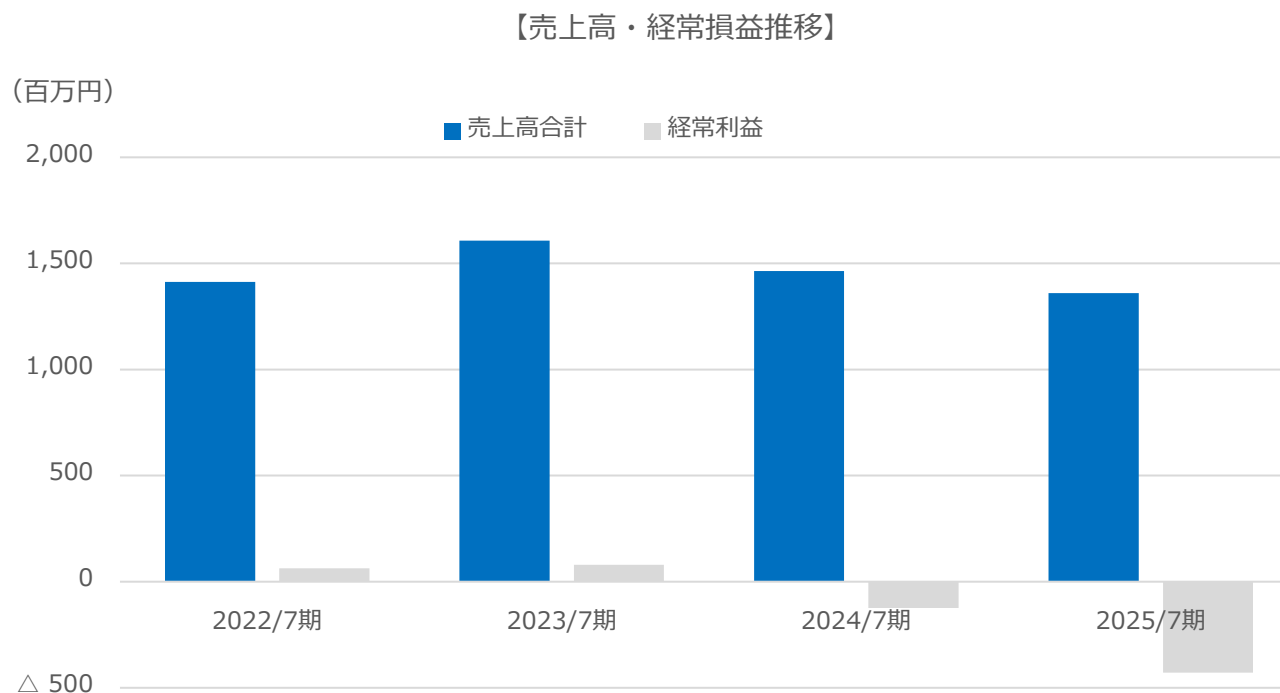


※1 上記①～③のサービスを顧客が利用した数

※2 2023年8月～2025年7月の利用実態

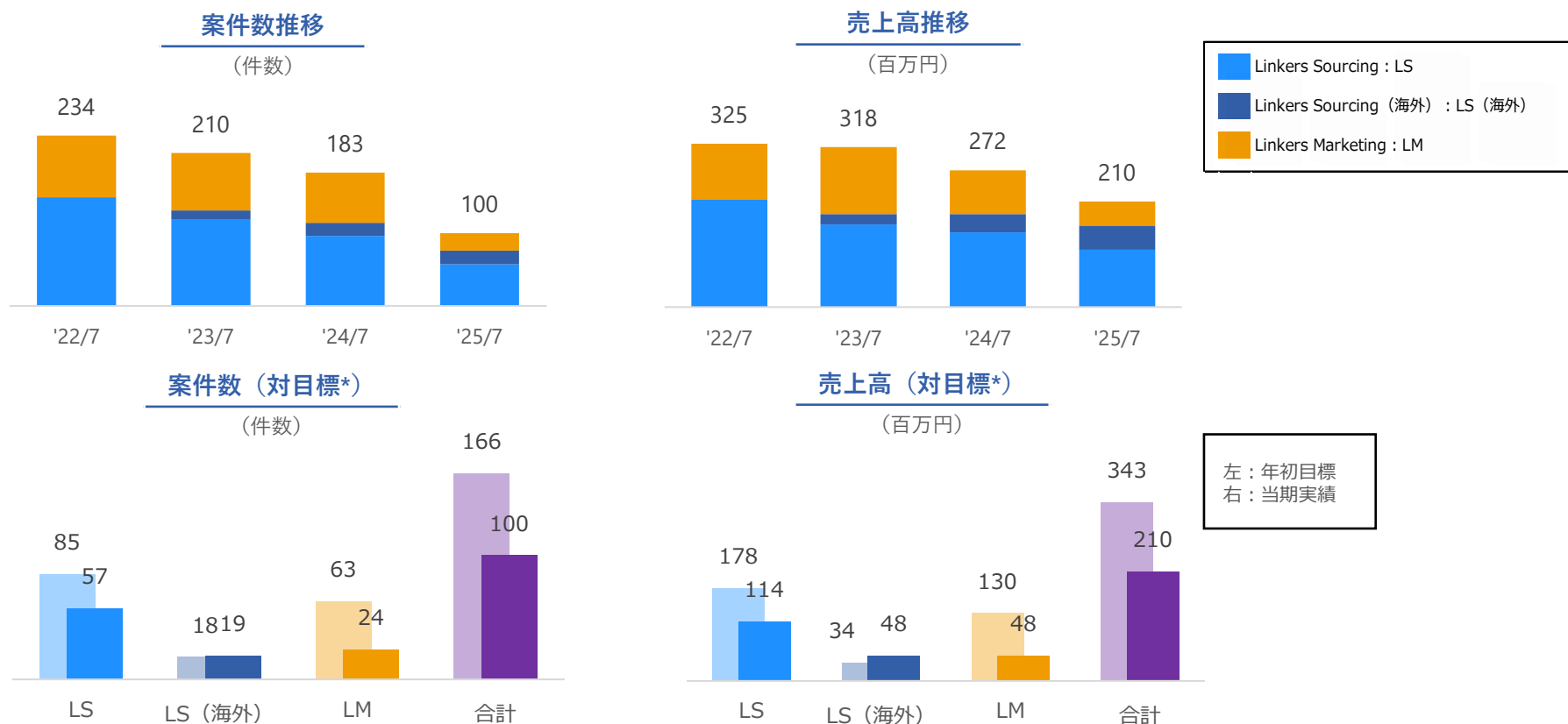
連結売上高・経常損益の推移

- 売上高は、前年を下回って推移しているものの、「Linkers Trading」での主力商材の取扱いを終了したことに起因するものであり、当該商材に係る売上を控除した場合の売上高は、前年同期比で約4%の増収
- 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により、投資拡大により経常損失が拡大



各種サービスのKPI推移_探索・マッチングサービス

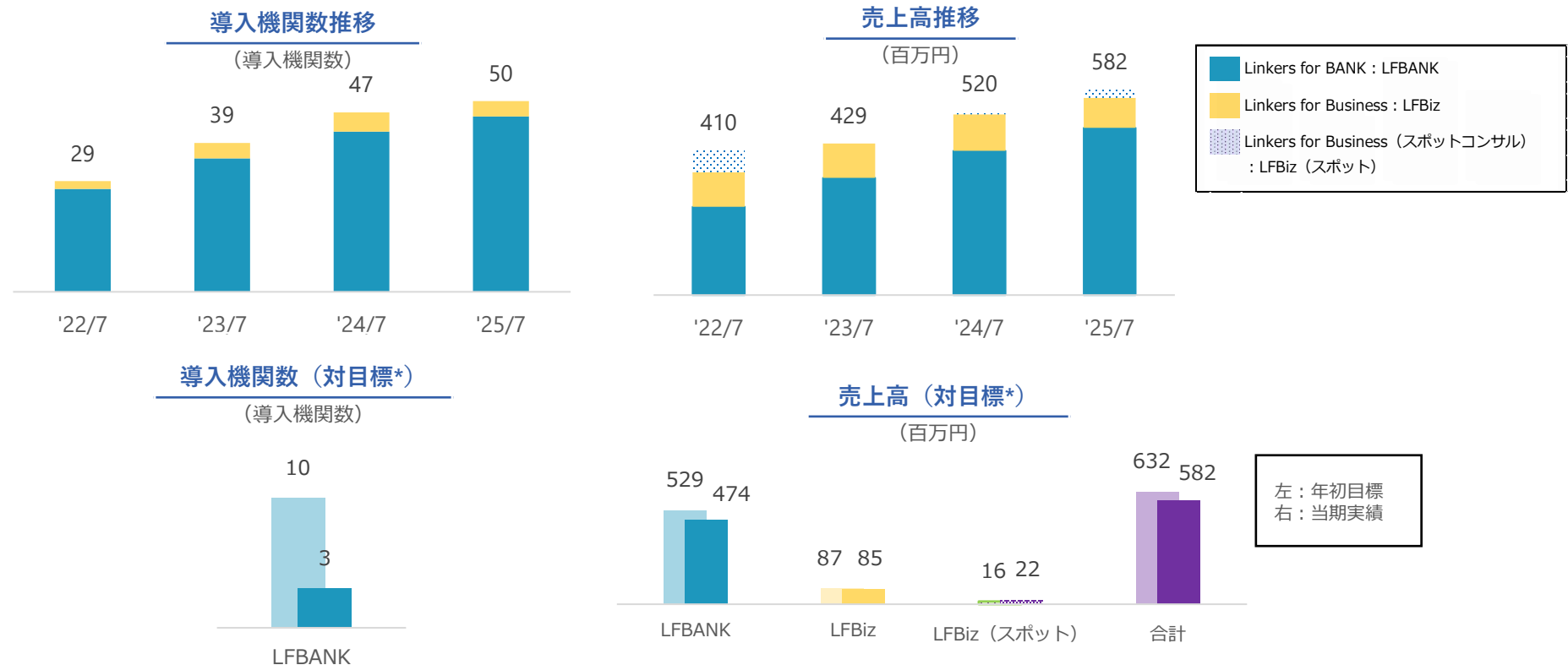
- 「Linkers Sourcing」においては、海外探索は順調に推移したものの、国内案件においては、営業体制の強化途上であり、プロセス改善を進めている過渡期ということもあり、KPI・売上共に減少
- 「Linkers Marketing」においては、前期まで継続的な受注を獲得していた自治体案件が減少、並びに当該プロダクトの難易性から新規顧客開拓が難航したこともあり、KPI・売上共に減少



*2024年9月12日公表の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の目標値との差異

各種サービスのKPI推移_SaaS型マッチングサービス

- 「Linkers for BANK」及び「Linkers for Business」は、契約前のフィット&ギャップの長期化や、提案機関での個別課題解消に時間を要したことなどから複数の導入予定機関にて来期の検収となり、5機関の導入（金融機関の統合等にて純増は3機関）に留まる
- 当期に見込んでいた導入機関数の減少に伴い、導入支援料及び月額利用料が予算を下回って推移
- 「Linkers for Business」は、スポットコンサルを含めて予算を達成



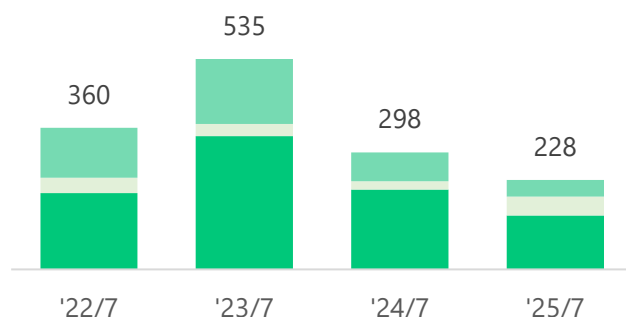
*2024年9月12日公表の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の目標値との差異

各種サービスのKPI推移_リサーチサービス

- 生成AIの市場拡大によるリサーチサービスのコモディティ化等の影響から、情報収集・要約の内製化や競合の民主化といった当社のサービス領域への浸食から、一般リサーチ及びマルチクライアントリサーチが、KPI・売上共に減少
- カスタマイズリサーチは、当社独自の付加価値等をベースに受注が拡大、KPI・売上共に大幅に増加

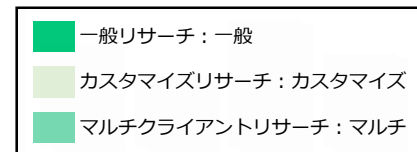
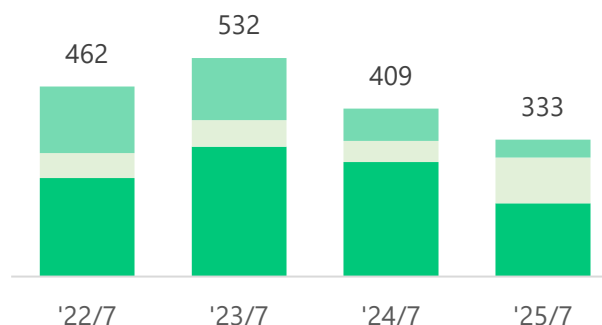
案件数推移

(件数)



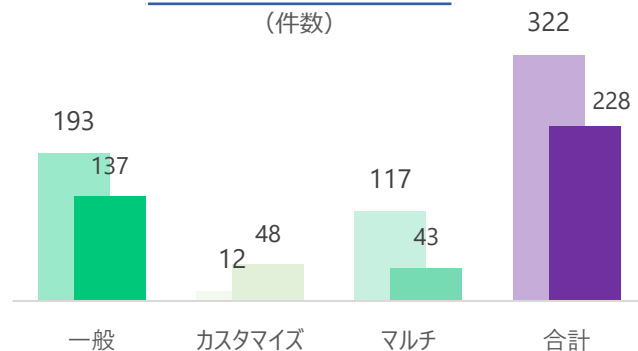
売上高推移

(百万円)



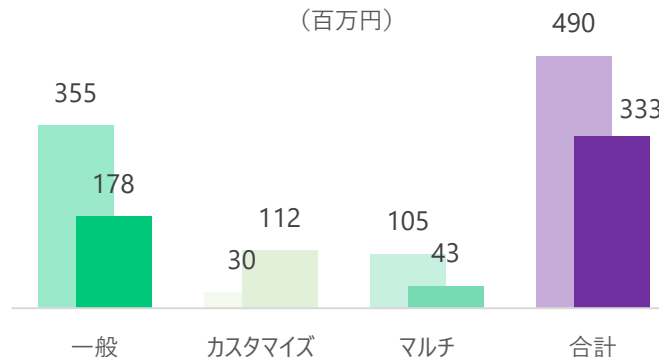
案件数（対目標*）

(件数)



売上高（対目標*）

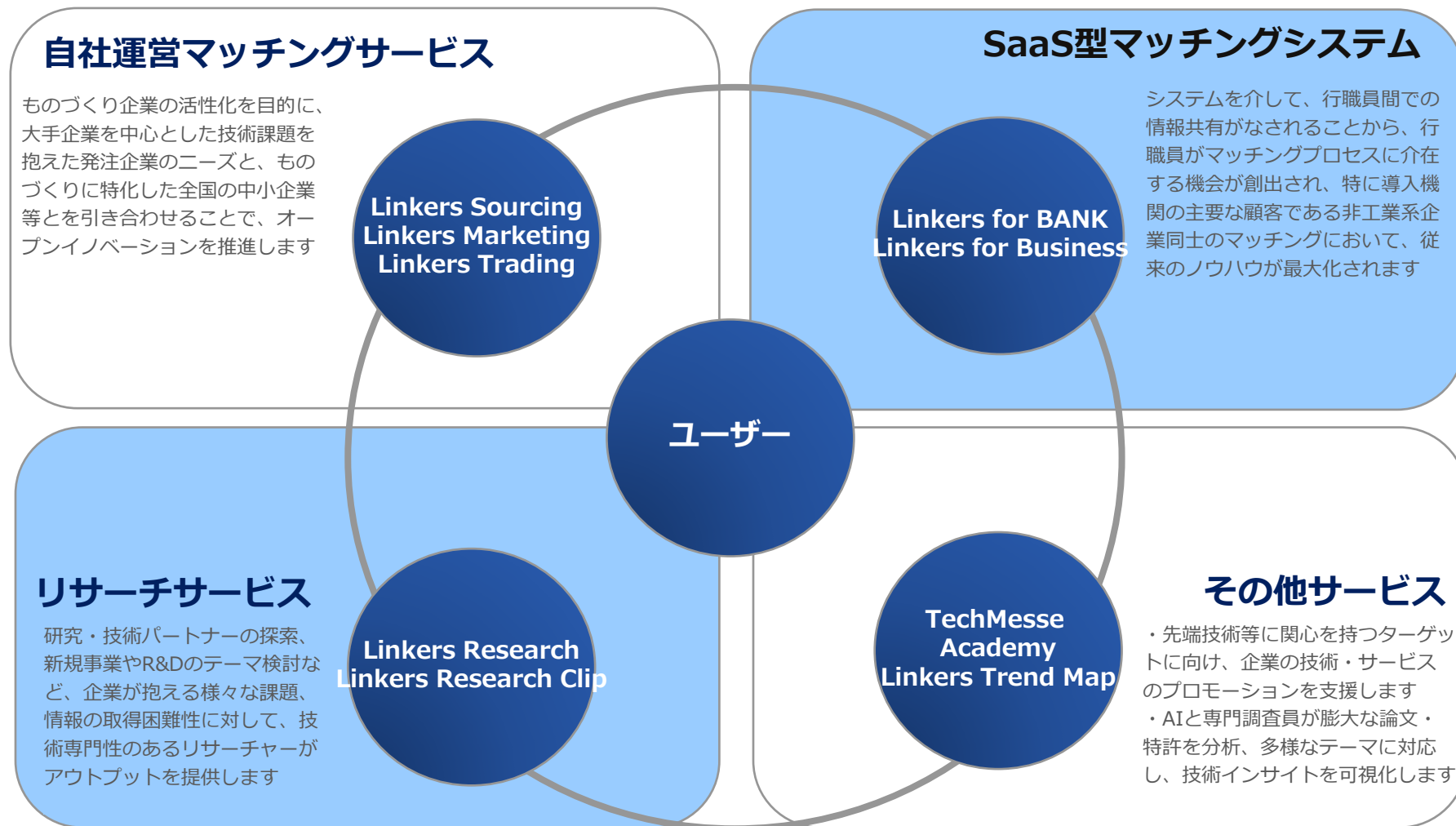
(百万円)



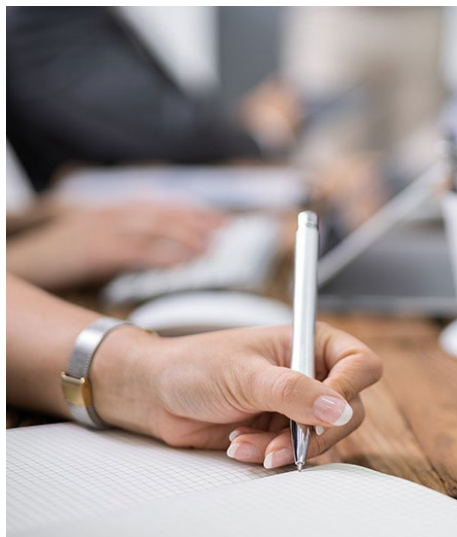
左：年初目標
右：当期実績

*2024年9月12日公表の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の目標値との差異

グループ事業内容①



グループ事業内容②

**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 **16.4 %**

**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 **42.9%**

**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 **24.5%**

**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

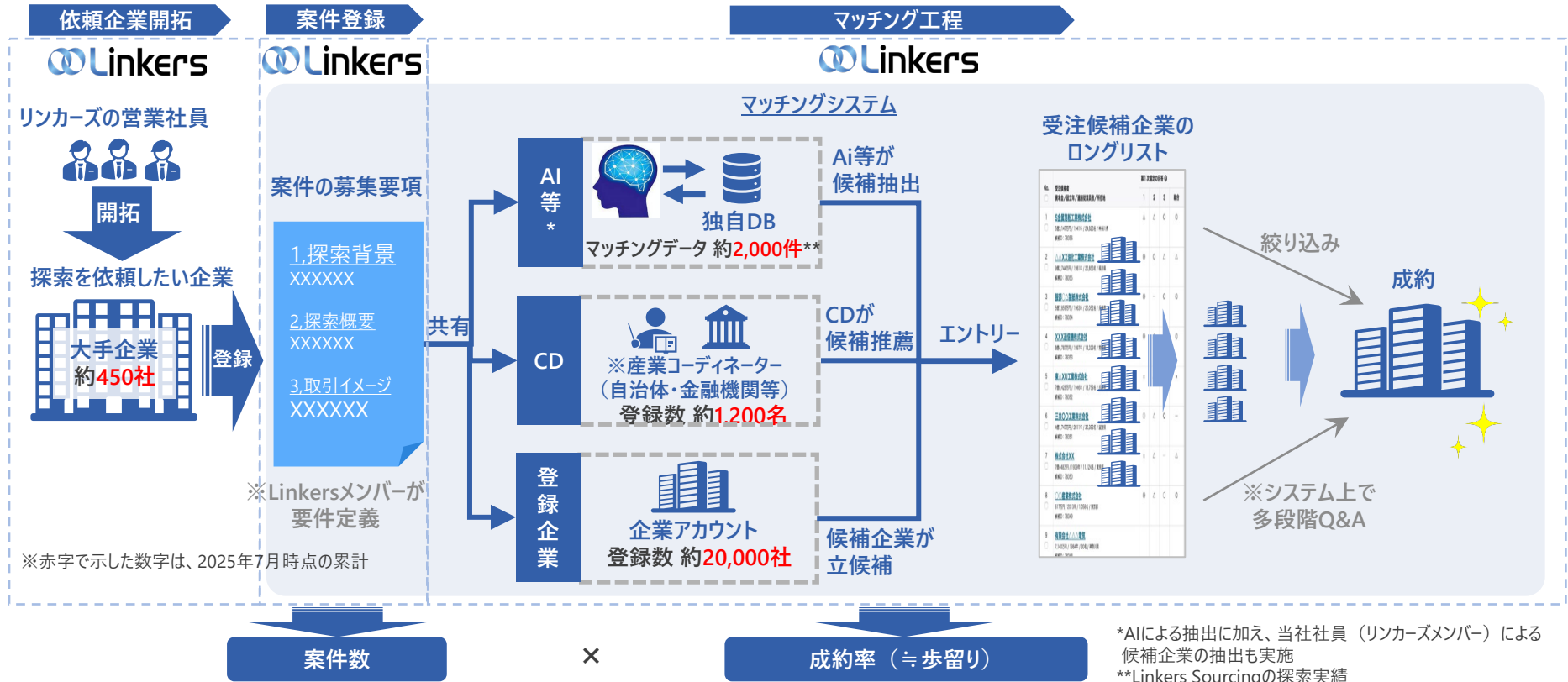
売上
構成比率 **16.2%**

グループ事業内容③

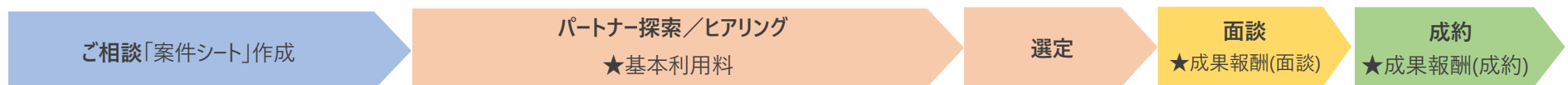
		自社運営マッチングサービス		SaaS型マッチングシステム	リサーチサービス	その他サービス
サービス名		Linkers Sourcing	Linkers Marketing	Linkers for BANK Linkers for Business	Linkers Research Linkers Research Clip	Linkers Trend Map他
運営主体		当社		金融機関 / 事業会社	当社	当社
発注企業		国内大手企業	国内の中小から大手企業	地域金融機関	大手製造業	事業会社・自治体
受注企業		国内外の中小企業	国内の大手企業	国内外の中小企業		
サービス概要		発注者のニーズと、ものづくりに特化した有力企業等のシーズを引き合わせる技術探索サービス	発注者の技術・製品シーズと、それを必要とする企業とを引き合わせる探索サービス	金融機関及び事業会社向けのビジネスマッチングシステムのSaaSサービス	世界中の技術情報を提供する調査サービス、WEBアプリケーション	各種ニーズに応じたサービス
拡大アクション		海外探索ニーズ・シーズの増加に伴う海外ネットワークの強化		地域金融機関への導入拡大と、他業種への提案拡大	カスタマイズ型リサーチの強化	主要サービスの補完機能開発
料金体系	スポット	基本利用料	基本利用料	導入支援料	個別設定	個別設定
		成果報酬	成果報酬	マッチング仲介手数料*		
	ストック	—	—	月額利用料	—	—
コスト		システム運用費用 営業・運用等の人件費		システム開発費用 営業・運用等の人件費	システム開発費用 リサーチャーへの調査外注費	営業・運用等の人件費

* マッチング仲介手数料は、LFB導入機関（当社を含む）同士の顧客間によるマッチングの際に発生する広域連携サービスによる手数料です

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



*AIによる抽出に加え、当社社員（リンカーズメンバー）による候補企業の抽出も実施
**Linkers Sourcingの探索実績



自社運営マッチングサービス概要（Linkers Sourcing）

- 精度とスピードを両立する、3つのパートナー探索手段



技術パートナーを
探したい企業

- ・ 効率的にパートナー候補を比較したい
- ・ 幅広くパートナー候補を探索したい

パートナー探索依頼

Linkers Sourcing 3つの探索手段で世界中から有望企業を探索



手段①
コーディネーター
からの推薦



手段②
技術DB×AIを活用し
た当社独自探索



手段③
当社登録企業が
自ら案件へ立候補



企業



大学



研究機関



企業



大学



研究機関



企業



大学



研究機関



企業



大学



研究機関



企業



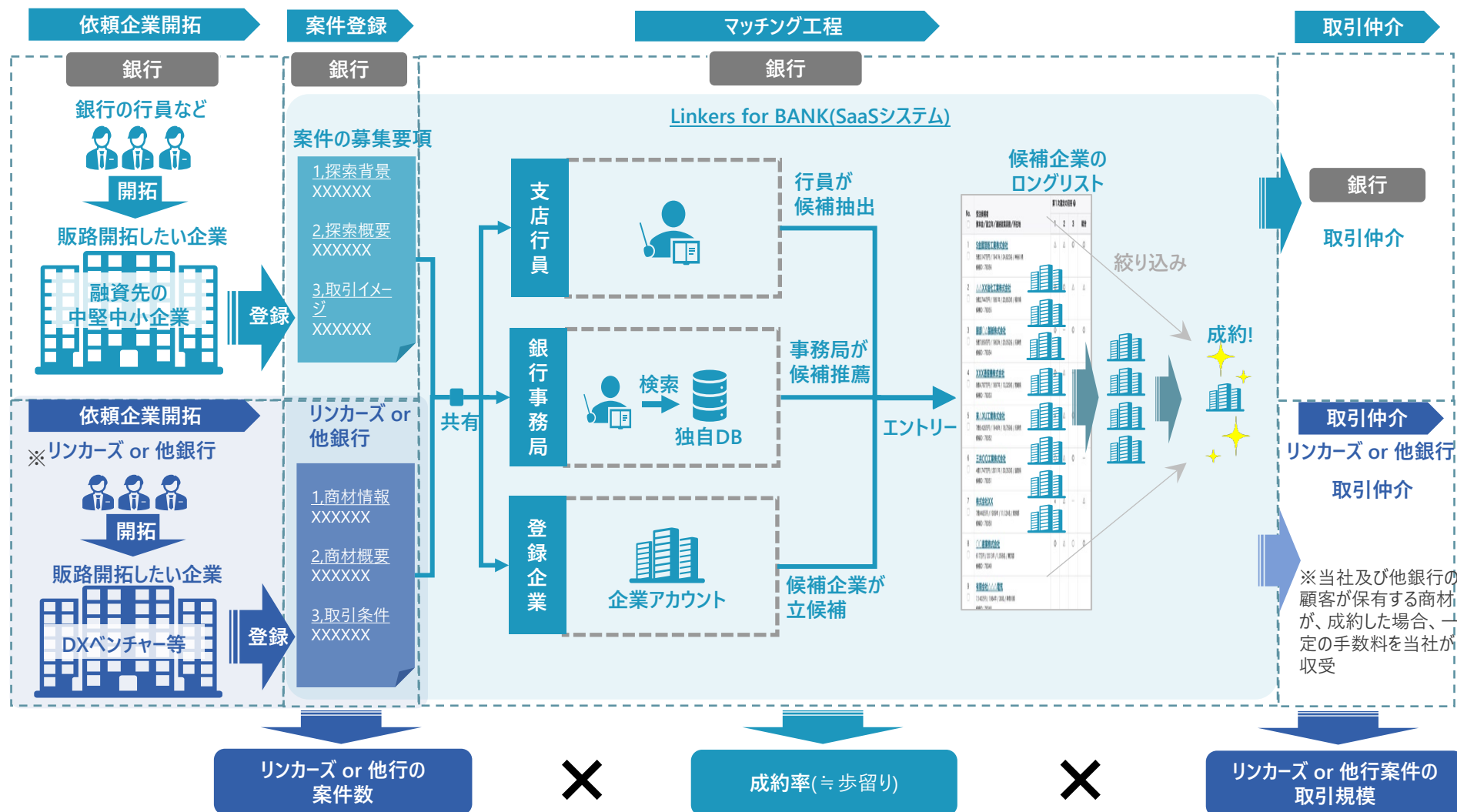
大学



研究機関

保有技術を活用したい企業/専門家

SaaS型マッチングシステム概要（Linkers for BANK/Business）



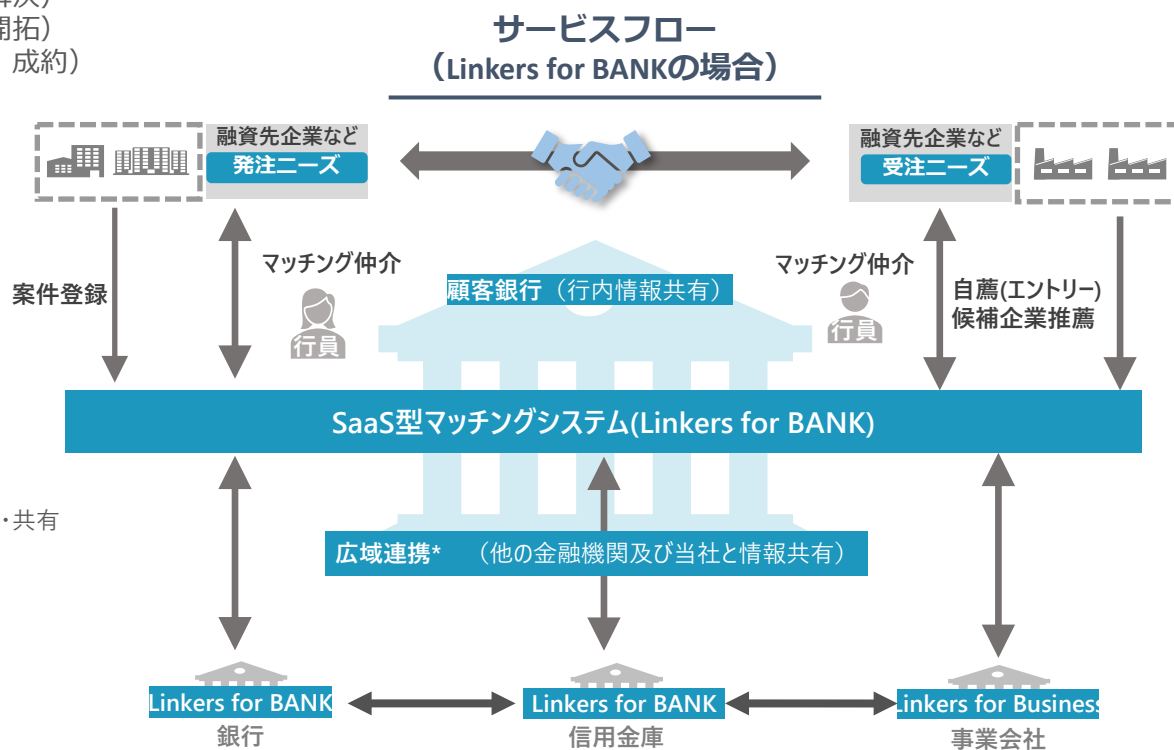
SaaS型マッチングシステム概要（Linkers for BANK/Business）

- 自社運営マッチングサービスを金融機関及び事業会社向けに展開するマッチング・システムSaaS型サービス
- 属人的ネットワークに頼らない情報の一括管理・組織的共有を実現
- システムの広域連携で、他法人、他地域と情報共有可能。特に、業務マッチングを急ぐ金融機関にニーズは強い

【導入機関のメリット】

- ・ 自行では解決できない顧客の発注ニーズを充足（課題解決）
- ・ 自行の顧客の受注ニーズを満たすことができる（販路開拓）
- ・ 上記により、ビジネスマッチングの機会（紹介、商談、成約）が最大化され、成約手数料の獲得

ビジネスマッチング機会を最大化



*広域連携

- ①複数の導入機関で「発注ニーズ案件」、又は「受注ニーズ案件」を連携・共有
- ②導入機関の「発注ニーズ案件」と当社の「受注ニーズ案件」の連携

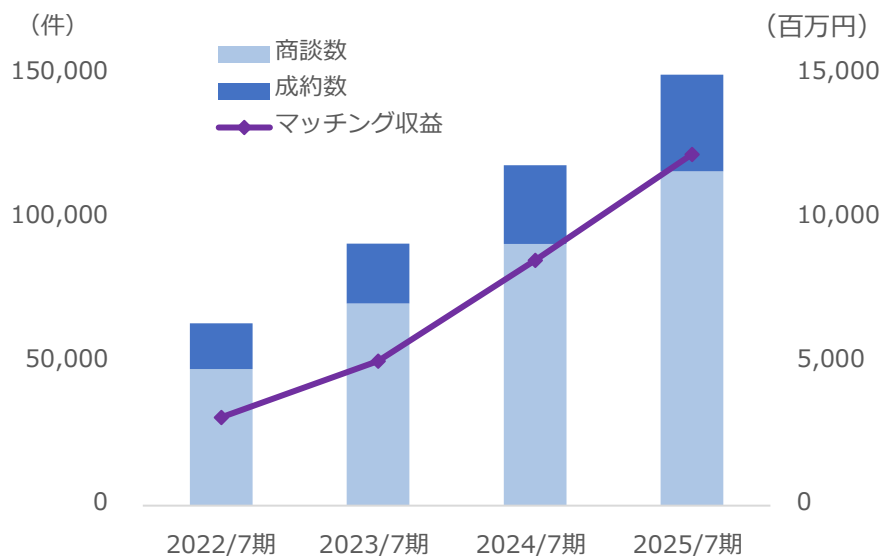
SaaS型マッチングシステム導入機関の実績動向

- 当社のシステムを利用した、LFB*導入金融機関内での商談件数および成約件数は、年々拡大を続ける
- LFB導入金融機関あたりの年度ごとの商談件数及び成約件数は順調に増加、成約時のマッチング収益も年々増加しており、金融機関にとって商談・成約の実現に重要なシステムとしての利用が浸透

※ 「LFB」：Linkers for BANK/Businessの総称

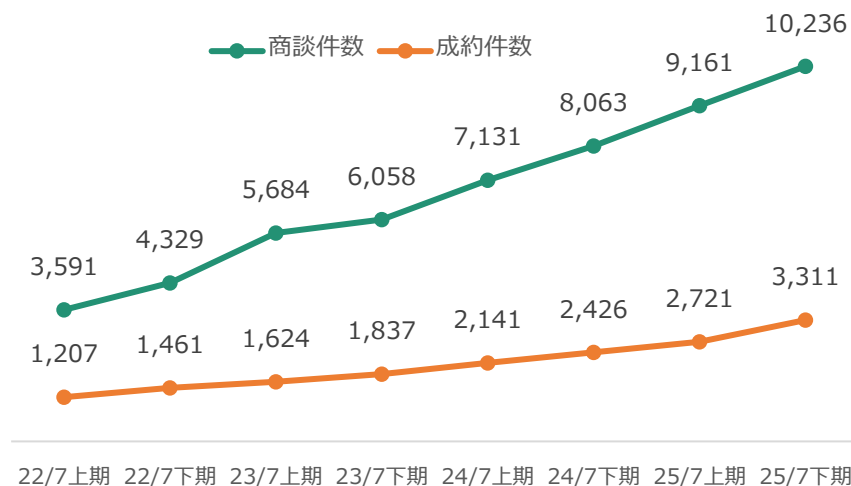
年間商談件数・成約件数、マッチング収益の推移

(Linkers for BANK)



商談件数・成約件数の平均推移**

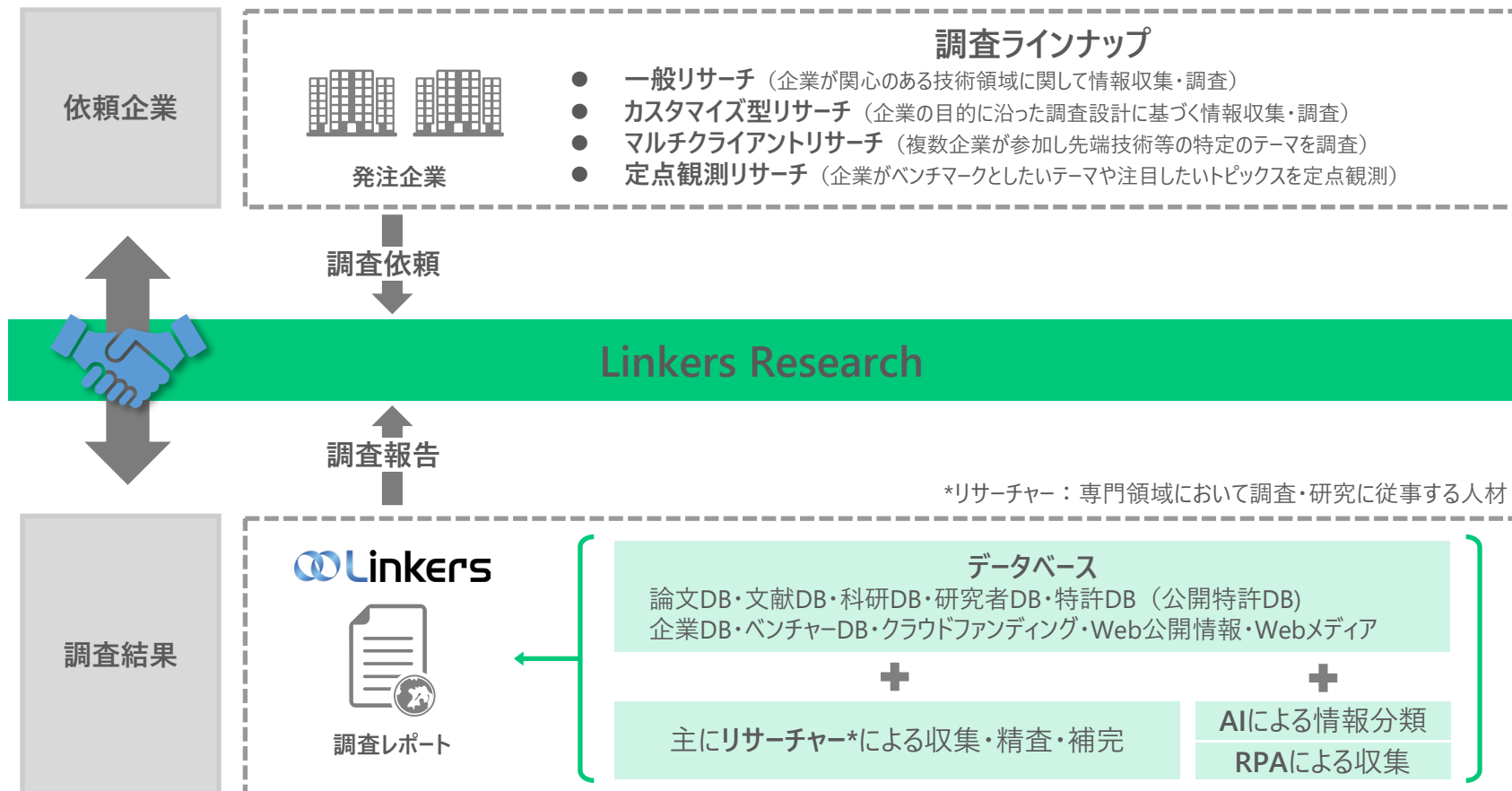
Linkers for BANK (件)



**発生した商談件数及び成約件数を半年単位で合計して平均件数を算出値

リサーチサービス概要（Linkers Research）

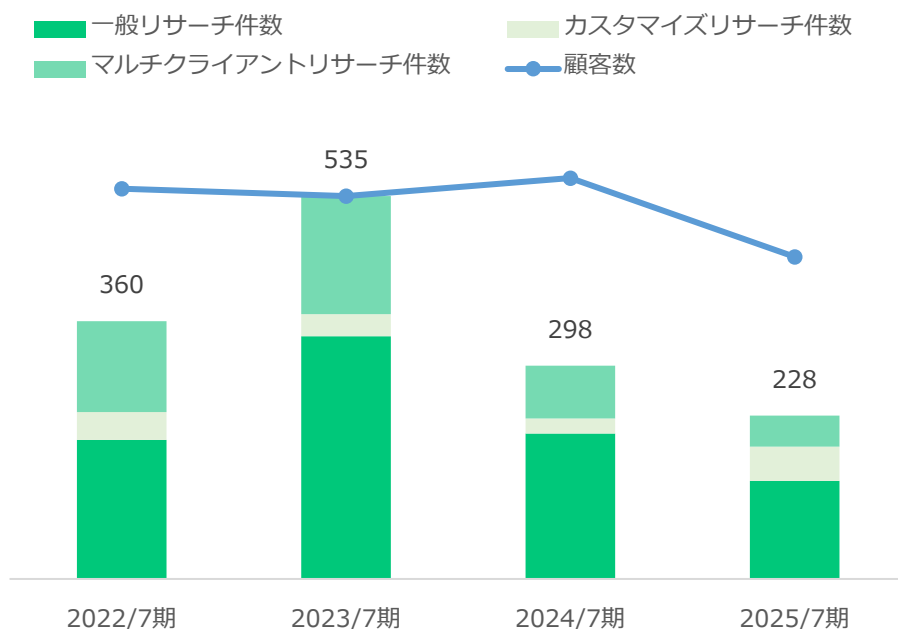
- 世界の技術動向情報を提供、新規事業やマーケティングの研究/技術パートナーの探索、技術ベンチマーク調査
- 各専門分野に精通した外部リサーチャーによるデータ収集 + 社内リサーチャーの専門家視点での目利きと成果物の品質管理実施
- 一般リサーチ、複数顧客の共同依頼リサーチ対応に加えて、今後はカスタマイズ型リサーチを強化



Linkers Research 顧客動向

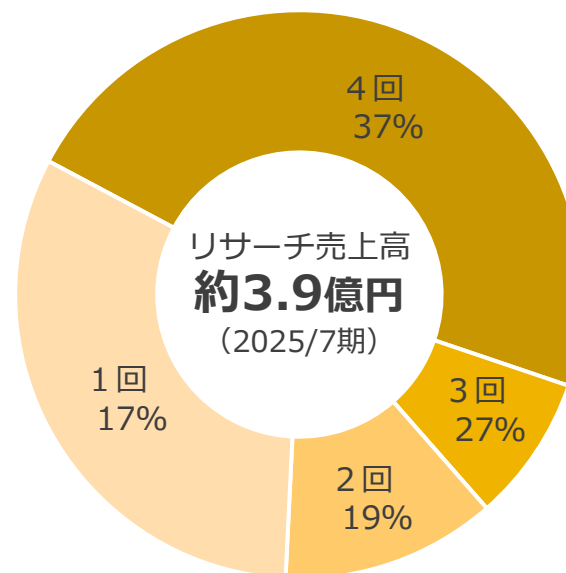
- 当期は、顧客数・調査件数ともに減少
- リサーチ売上において、直近期売上に占める複数回依頼案件の比率は80%超に伸長、リピート需要は着実に獲得できており、リカーリングビジネス化が進展

調査件数*の推移



*顧客数は一般リサーチ・カスタマイズリサーチの各件数とマルチクライアントリサーチ参加社数の延べ合計
リサーチ件数は一般リサーチ、カスタマイズリサーチ、マルチクライアントリサーチ件数の合計

リサーチ売上高に占める顧客内訳**



** 2025/7期にリサーチ売上の計上があった顧客のうち、3期間（2021/7期～2024/7期）の受注回数

2026年7月期 通期計画（連結ベース）

- 売上高は、SaaS型マッチングシステムの継続成長と、自社運営マッチングサービスとリサーチサービスの回復を軸に、約22%増の1,658百万円を想定
- コスト面では、営業人員を中心とした採用強化と、新規プロダクト開発等の重点施策を織り込んだ投資先行の予算を策定したことから、営業利益△369百万円、経常利益△357百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は、△359百万円を想定

（単位：百万円）

	第14期 実績	第15期 計画	対前期比	
売上高	1,360	1,658	297	21.9%
・ ビジネスマッチング事業	1,027	1,180	152	14.9%
自社運営マッチングサービス	223	269	46	20.6%
SaaS型マッチングシステム	583	681	98	16.8%
その他	220	228	8	3.6%
・ リサーチ事業	333	478	145	43.5%
リサーチサービス	333	478	145	43.5%
売上原価	440	492	51	11.8%
販売費及び一般管理費	1,377	1,535	157	11.5%
営業利益	△ 457	△ 369	88	-
経常利益	△ 428	△ 357	71	-
親会社株主に帰属する当期純利益	△ 548	△ 359	188	-

2026年7月期 計画サマリー①

売上計画

- 自社運営マッチングサービス
前期に引き続き、海外ネットワークの拡大による顧客課題への対応範囲拡大を目指すとともに、新規プロダクトである「Linkers for Makes」の拡販に向けた体制基盤を構築
- SaaS型マッチングサービス
LFB導入機関目標を8機関としての着実な導入を目指す。LFB導入機関同士のマッチング（広域連携）の活性化にも注力
- リサーチサービス
本社によるクロスセル体制の強化と、社内営業体制の構築による営業力の強化と、生成AIによる生成AIの進化による調査・分析領域における競争環境に対応すべく、高付加価値リサーチへのプロダクトの転換を図り、再成長軌道に

投資計画

- 設備投資
 - ・ 期中にリリース予定の新規プロダクト（Linkers for Makers）の開発加速と、SaaS型マッチングシステムの継続開発を織り込み、前期比で約210%増の投資を敢行、コンペティターとの差別化を図る
 - ・ 短中期的なITガバナンス強化と、BCPや情報セキュリティ等の更なる強化に伴うシステム関係費用、及びオフィス移転に伴う工事費用等を見込む
- 人材採用
各種サービスの基盤構築に向けたバックオフィスリソース配置と、各種KPIの向上による来期以降の業績拡大に向けた営業リソースの強化を中心に人材採用を強化

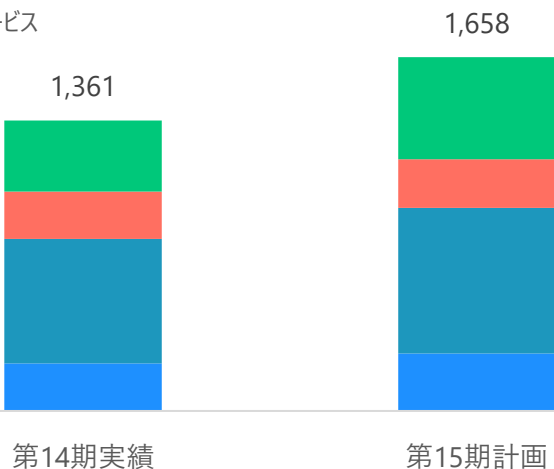
2026年7月期 計画サマリー②

- 2025年7月期実績比では、売上高は約22%増の1,658百万円を計画
- 2026年7月期においては、新規プロダクトのリリースも織り込みながら、既存サービスの立て直しによるオーガニックな成長を軸に、翌期以降の成長につなげる
- 連結グループとしてのシナジーを創出しつつ、各サービスでのKPI管理を徹底して売上の最大化を図る

2026年7月期計画比較

(百万円)

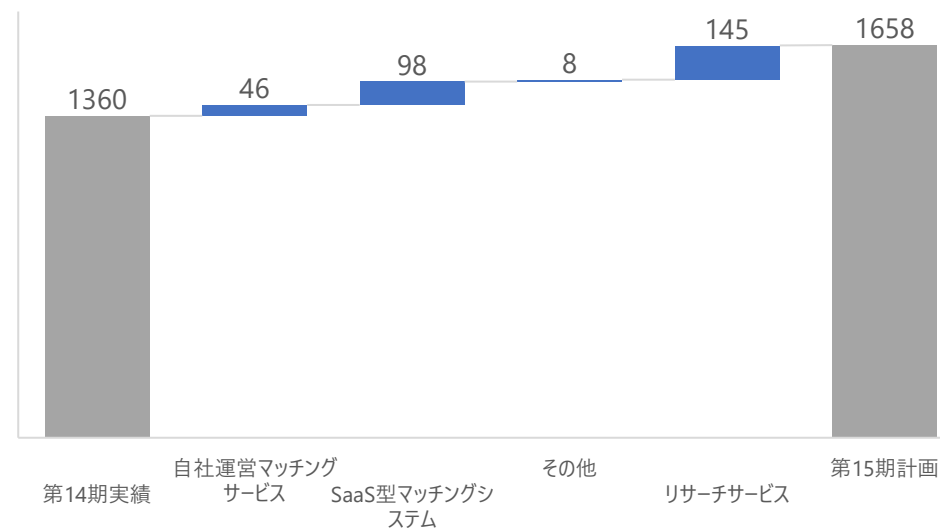
- 自社運営マッチングサービス
- SaaS型マッチングシステム
- その他
- リサーチサービス



2026年7月期計画サービス別増減

(百万円)

- 増加
- 減少
- 合計

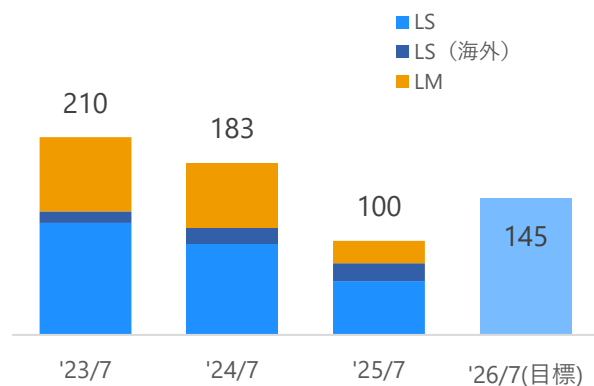


各種サービスのKPI推移

- 2026年7月期より、「Linkers Sourcing」と「Linkers Marketing」は、顧客への提案機会が同一であることから、より実効的なKPI管理を遂行するため区分せずに表示

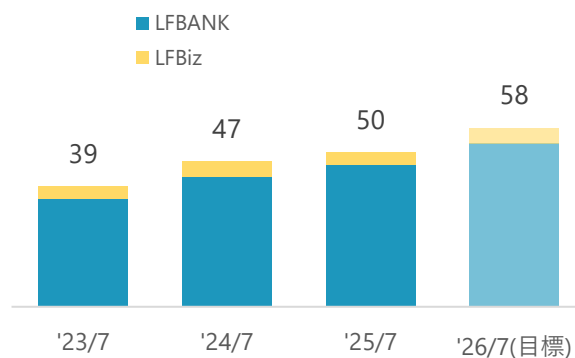
探索・マッチングサービス

(件数)



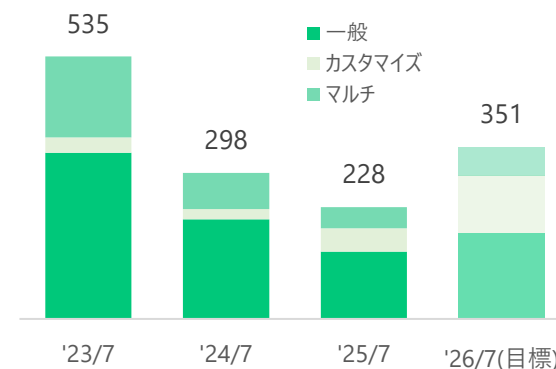
SaaS型マッチングサービス

(導入機関数)



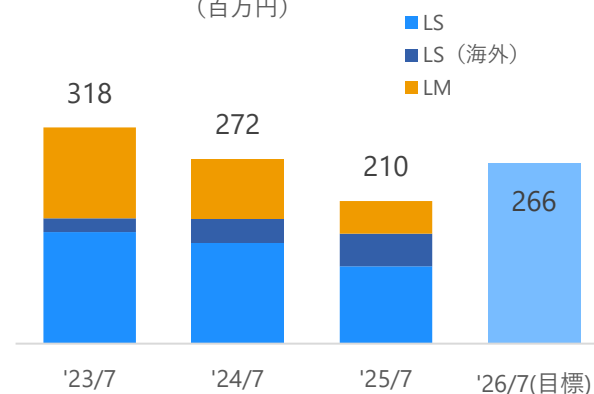
リサーチサービス

(件数)



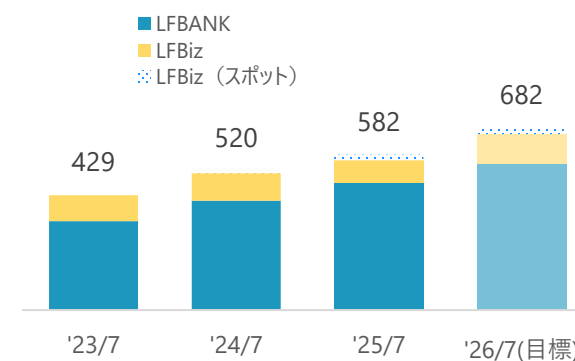
売上高推移

(百万円)



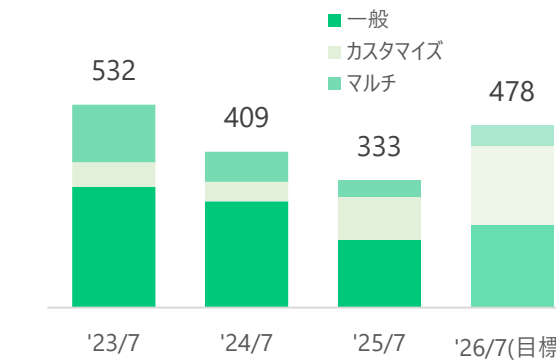
売上高推移

(百万円)



売上高推移

(百万円)



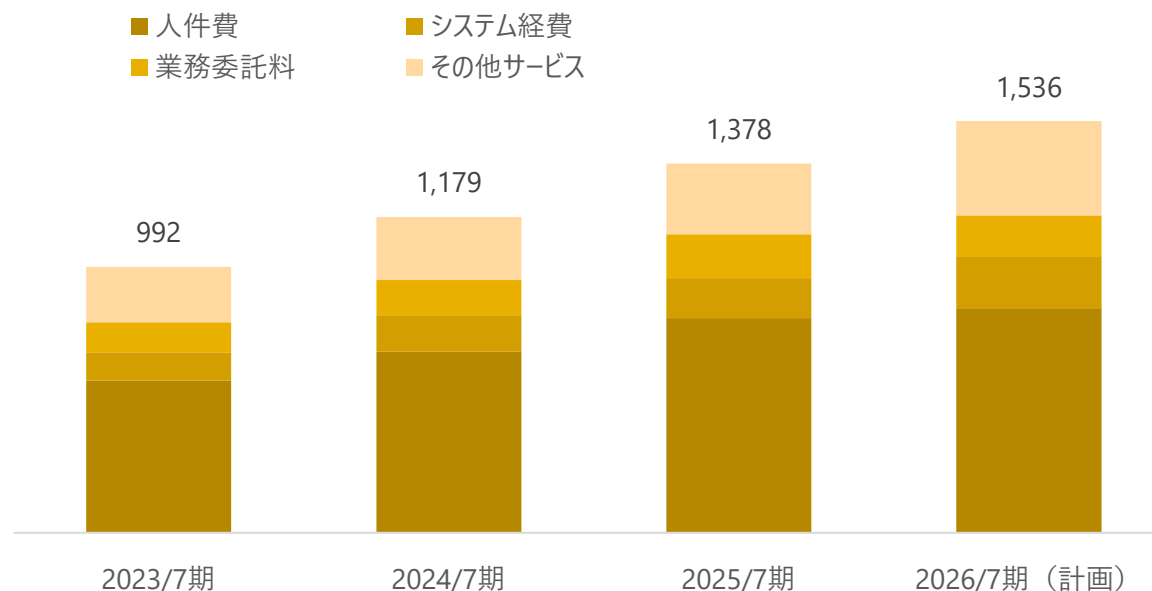
2026年7月期 販管費概要

販管費計画

- 販管費全体では前期比で約12%増となるものの、将来的な事業拡大を見越した先行投資によるもの
- 営業人員の採用を中心とした人材採用・育成強化により営業効率を高め、将来の収益拡大に直結する体制を構築
- 新規プロダクト開発やシステム投資を通じた、新サービス創出と既存システムの高度化により、持続的成長とサービスの競争優位性を確保

販管費推移及び計画

(百万円)



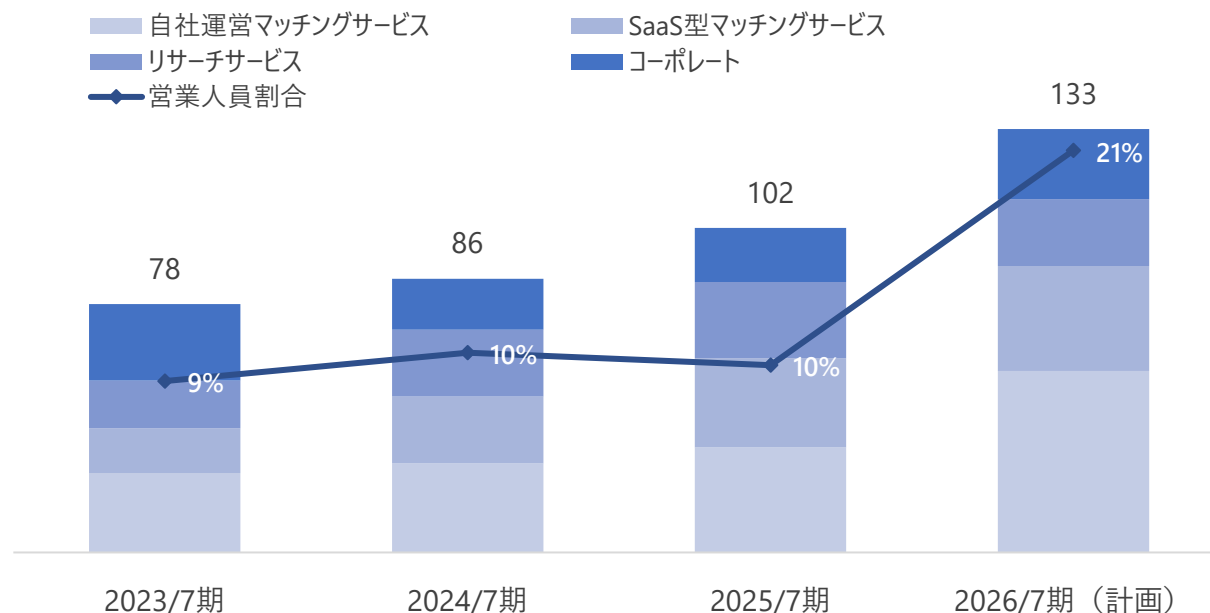
2026年7月期 販管費（人件費）

人員計画

- 2024年7月期～2025年7月期を通じた事業部門のミドルオフィス増強を通じて、将来的な事業拡大に耐えうるサービスインフラの整備は概ね完了、2026年7月期からフィールドセールス強化を想定した人員増強に着手
- 2026年7月期においては、営業人員を約20名採用する計画
- 売上高成長に向けた人材ポートフォリオの最適化を進め、収益貢献度の高い営業人員に経営資源を集中投下することで、資本効率を最大化し、持続的な成長を目指す

部門別人員推移及び計画

（人、％）



新規プロダクト「Linkers for Makers」概要

「LFM」は、当社の独自情報・AI・アルゴリズムを活用することで、ものづくり企業の多種多様な課題を一元的にサポートする「次世代型の調査・探索インフラ」として提供予定



「Linkers for Makers」の特徴

リンカーズ独自の「技術情報データベース」と、リンカーズのノウハウを凝縮した「調査アルゴリズム」、「強固な法人ネットワーク」により、調査を数分で完了させ、シームレスにパートナー探索を実施。

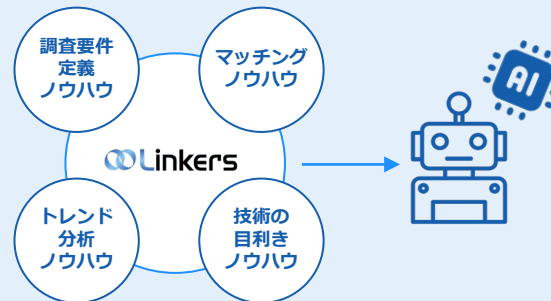
特徴 1

リンカーズにしかない
技術情報データベース



特徴 2

リンカーズのノウハウを凝縮
調査アルゴリズム



特徴 3

10年以上をかけて構築してきた
強固な法人ネットワーク



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）

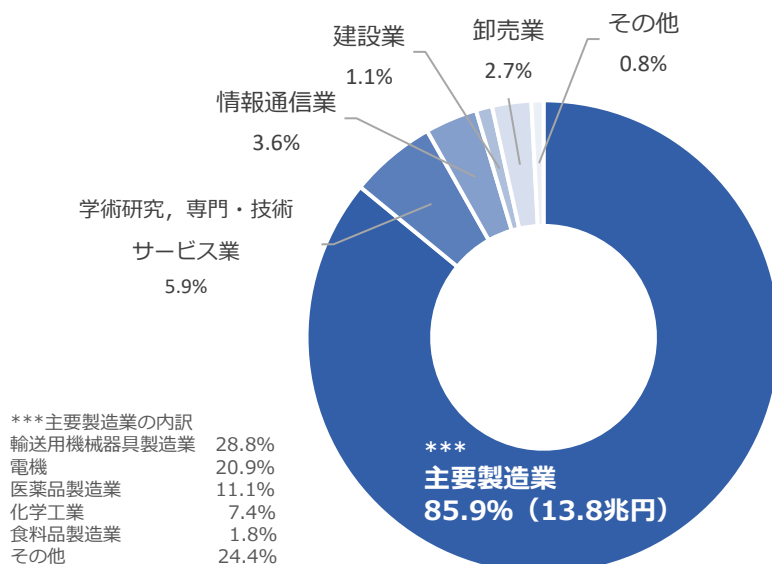
	金融機関向け SaaS型マッチングシステム	探索・マッチングサービス	リサーチサービス
市場規模イメージ	（SaaS）国内100～200機関 （手数料）25/7期中に計上予定	2,200社以上の大手企業※4 - 日本国内の潜在的な技術者数は200万人以上※5	
現在の事業規模	50機関※1へ導入済 25/7期売上 約5.8億円 - CAGR 34.6%※2	- 年間平均約200案件※3 25/7期売上 2.2億円 - CAGR △4.5%※2	- 年間約230案件※1 25/7期売上3.3億円 - CAGR 3.0%※2
蓄積データと 蓄積ネットワーク	- 約37万件※1の商談データ - 約17万件※1の成約データ	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7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』

自社運営マッチングサービスの対象となる市場

- 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
- 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に

2023年度産業別研究費*

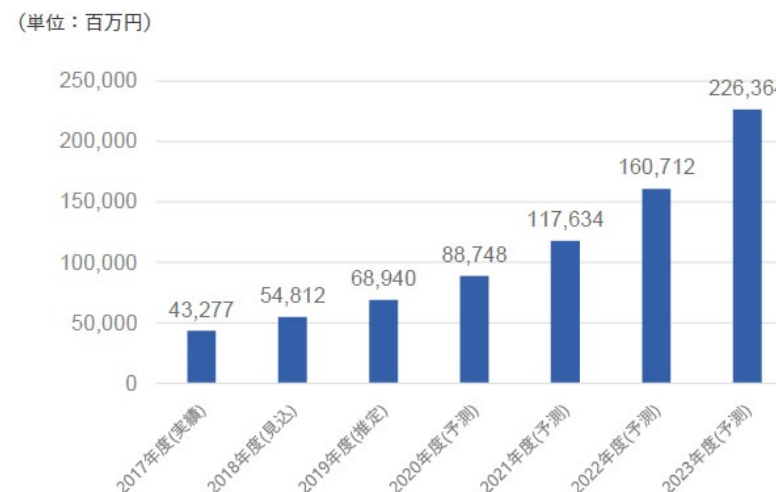


*総務省「2024年（令和6年）科学技術研究調査結果の概要」

**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**

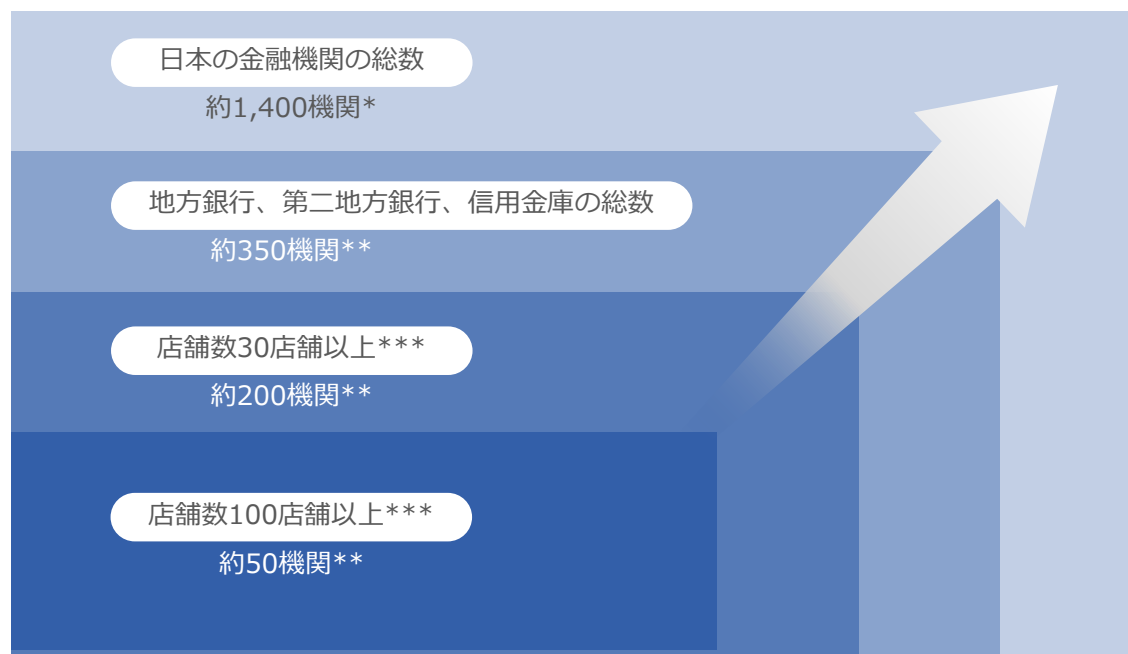
（BtoB・BtoCマッチングサイト総市場）



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*となり、開拓余地は大きい
- 「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

工場探索

不動産

DXサービス

M&A仲介

人材紹介

食品製造先

省エネ機器

太陽光

* (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

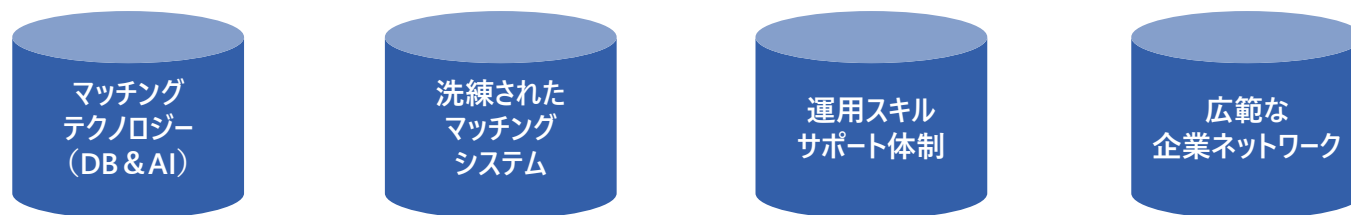
- 探索マッチングサービスの中の「Linkers Sourcing」を活用して、現在M&AのPoCを実施中
- 大手企業の研究開発工程におけるオープンイノベーションの手段として、今後はマッチングのみならずM&Aも拡大することが見込まれる
- M&A専業会社との協業を活かした、技術起点の中小・スタートアップM&Aを通じた収益源の可能性を検討中

現在の主流とリンカーズが目指すM&Aの領域



当社が目指すM&Aの領域

- 当社は、4つの強みを実現しており、成約に結び付けている



当社	◎ ・AIによる候補企業選定 ・約2,000件以上のマッチングデータ (Linkers Sourcing 探索実績 2025年7月末時点)	◎ ・自社開発のマッチングに特化したUI/UX ・10年間にわたる改善の積み上げ	◎ ・標準化された運用体制 ・顧客ニーズの要件定義力	◎ ・約20,000社の登録企業 ・約1,200名以上の産業コーディネーター (2025年7月末時点)
自社運営マッチングサービス (商社)	× 一般的に属人的	× 一般的に属人的	△ 一般的に属人的 ニーズの要件定義は可能	◎
SaaS型マッチングシステム (システム運営会社)	△ 一般的に自社運営マッチングサービスを持たない	△ 一般的に自社運営マッチングサービスを持たない	△ 一般的に自社運営マッチングサービスを持たない	△ 一般的に有料アカウントを保有する一部の企業のみ

* 蓄積されたデータベースを利用して、AIマッチングシステムによって、精度高く候補企業を抽出することを指しております

** B2Bのマッチングにおいて、自社開発による優位性を活かしてユーザーが使いやすいように改善を繰り返したUI・UXを有するシステムを指しております

*** 当社が提供する探索・マッチングサービスにおいて、受注候補企業等の推薦を行う情報提供者を指しております

2024年9月開示資料の進捗状況

3年後に 目標とする KPI	①LFB導入機関数	2024年9月公表	今回公表	検証
		81機関 (事業会社含む)	65機関 (事業会社含む)	△16機関
		・ 2025年7月期目標 57機関	・ 2025年7月期目標 50機関	△7機関
		・ 2026年7月期目標 69機関	・ 2026年7月期目標 57機関	△12機関
	②広域連携案件数	・ 2027年7月期目標 81機関	・ 2027年7月期目標 65機関	△16機関
			・ 2028年7月期目標 73機関	
		2024年9月公表	今回公表	検証
		1機関あたり 年間約25件以上	1機関あたり 年間約27件以上	+2件
	③成約率	・ 2025年7月期目標 16件	・ 2025年7月期目標 20件	+4件
		・ 2026年7月期目標 20件	・ 2026年7月期目標 23件	+3件
		・ 2027年7月期目標 25件	・ 2027年7月期目標 27件	+2件
			・ 2028年7月期目標 30件	
		2024年9月公表	今回公表	検証
		成約率40%以上	成約率30%以上	△10%
		・ 2025年7月期目標 34%	・ 2025年7月期目標 22%	△12%
		・ 2026年7月期目標 37%	・ 2026年7月期目標 25%	△12%
		・ 2027年7月期目標 40%	・ 2027年7月期目標 27%	△13%
			・ 2027年7月期目標 30%	

2024年10月開示資料の進捗状況

- 新規KPIとして、「LFB」のストック収益の月額目標を経営指標として設定する

3年後に 目標とする KPI	④LFBストック収 益	2024年9月公表	今回公表	検証
		—	ストック収益62百万円 (期末時点/月額)	—
			・ 2026年7月期目標 47百万円	—
			・ 2027年7月期目標 55百万円	—
			・ 2028年7月期目標 62百万円	—

3年後に 目標とする KPI	取引規模	2024年9月公表	今回公表	検証
		⑤-1 M&A仲介(SaaS型マッチングシステム導入先と協業スキーム検討中) ⇒手数料 数百万円以上/件	⑤-1 M&A仲介(SaaS型マッチングシステム導入先と協業スキーム実行中) ⇒手数料 数百万円以上/件	継続
		⑤-2 人材紹介(M&Aスキーム構築を優先するため、継続課題として取り組む) ⇒手数料 数十万円以上/件	⑤-2 自社運営マッチングサービスの成長加速に工数を投入することから、事業化は先送りとして対象外とする	
				中止

2024年10月開示資料の進捗状況

① LFB導入機関数

2025年7月期においては、合計で5機関と計画を下回ったことに加えて、金融機関の統合等により2機関減少したことから、純増が3機関に留まる。引き続き、金融機関からの引き合いは強いものの、検収時期のずれ込みが恒常化していることをふまえて、導入計画をコンサバティブな見通しとして見直すとともに、クロージング力を高めるためフロント機能を強化し、見直し後の目標達成を目指す。

② 広域連携案件数

広域連携サービスのスキーム構築半ばであるが、2025年7月期においては、引き続き、Linkers for Business導入機関を中心に案件が活性化したことから目標を達成。収益モデルとしての検証を平行しながら、目標を上方修正した上で目標達成を目指す。

③ 成約率

広域連携案件数の大幅な増加した反動もあり、成約率は低下となったことで目標未達。引き続き、導入機関へのカスタマーサクセスを強化し、成約率向上を図るものの、適正な成約率の設定の検証が必要と判断し、コンサバティブな目標に置き直して検証と目標達成の両立を目指す。

■ 取引規模

M&A仲介については、2025年7月期において、M&A専業会社との協業を通じて採算性の検証を継続して実施中。未だ収益化には至っていないものの、引き続きサービス化に向けた検証を実施。

人材紹介については、既存事業の再成長フェーズの加速と資源集中を優先することから、当面の事業化は行わないこととしたため、本項に係る開示は終了する。

■ 自社運営マッチングサービス

直近の逡減傾向の継続をふまえて、2026年7月期においてはプロダクトの提案統合や新規プロダクト（LFM）とのクロスセル等の推進等、従来のKPIとは異なる活動を推進することから、2026年7月期の実績をふまえた量的な開示KPIの新たに設定することとして、従来の開示は終了する。

なお、「LFM」については、サービスの正式リリース前であることから、本書提出時点においては目標を明示せずに、2027年7月期よりKPIを設定して開示を行うことを検討する。

■ SaaS型マッチングシステム

広域連携サービスにおいては、前述②にて定量KPIを開示、ストック収益の柱であり重要な売上構成であることから、新たに「④LFBストック収益」の目標値として開示を行うことで、従来の「SaaS型マッチングシステム」の量的拡大を示す代替指標とするため、本項に係る開示は終了する。

| Appendix

「LFB」が5機関に新規導入

- 「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。

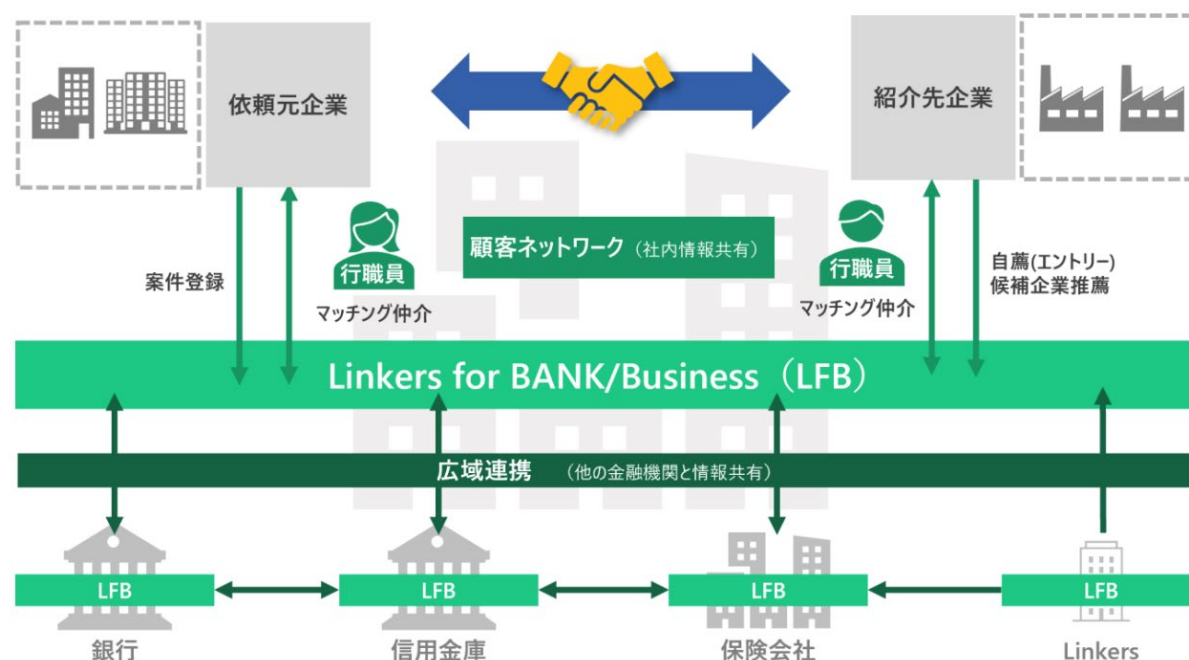
3. 取引先の潜在ニーズを引き出す

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1,700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、前年比で約170%増と大幅増

【広域連携の機能概要】



経営において認識される主なリスク

主なリスク要因	主なリスク	発生可能性	発生時期	影響度	対応策
競争について	ビジネスマッチング事業は、発注者の要望に応じることのできる多数の受注候補者を囲い込みできるか否かを除いては、参入障壁が比較的低いビジネスモデルであります。また、将来の成長が期待される市場であり、国内外の事業者がこの分野に参入してくる可能性があります。これまで、先行して事業を推進することで、連携する産業コーディネーターを増やしてきたことや、マッチングプラットフォームの法人データベースの構築及び運用に取り組んできたことが優位性につながっており、実際に競合する状況も限定的となっており、今後において十分な差別化や機能向上等が図られなかった場合や、新規参入により競争が激化した場合には、当社の経営成績及び財政状態に影響を与える可能性があります。	中	特定時期なし	中	探索要件の整理ノウハウ、情報開示のコントロール、自社開発したマッチングプラットフォームによる業務標準化と効率化、蓄積したマッチングデータに基づいた効率的な情報検索の仕組み等の「Webアプリケーション×人を介した業務オペレーション」を継続的に改善し、SaaS型のビジネスマッチングシステム「LFB」との連携によるマッチング機会の創出を拡大する等により、現在の優位性の維持・向上に努めてまいります。
システムトラブルについて	当社の事業は、インターネットを介して提供しております。安定的なサービス運営を行うために、自社でサーバーを保有せずクラウドサーバーを活用することで、システム障害等に対する備えをしております。しかしながら、クラウドサーバー提供元における事故、不正アクセス、その他システム障害やネットワークの切断等予測不能なシステムトラブルが発生し、復旧に時間を要した場合には、当社の経営成績及び財政状態に影響を与える可能性があります。	低	特定時期なし	中	当社システムは、クラウド上で構築しており、それぞれ予備システムや予備データの保有機能等の二重化措置やファイアウォール、ウィルスチェック等、外部からの攻撃を回避するための対策を講じ、セキュリティ対策の強化に努めております。また、ネットワークについては、定期メンテナンスを実施し、本社とデータセンターのどちらか一方がインターネットに接続されていれば業務停止を回避できるよう、ネットワークの二重化対策を行っております。

上記は、有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、当社にとって、成長の実現や事業計画に重要な影響を与える可能性があると認識する主要なリスクを抜粋しております。

その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

財務ハイライト

回次 決算年月		第11期 2022年7月期	第12期 2023年7月期	第13期 2024年7月期	第14期 2025年7月期
売上高	(千円)	1,412,575	1,607,768	1,464,541	1,360,735
経常利益	(千円)	63,532	80,223	△ 124,130	△ 428,433
当期純利益	(千円)	49,010	102,170	△ 200,744	△ 548,214
資本金	(千円)	100,000	237,338	245,065	249,165
発行済株式総数	(株)	12,270,000	13,638,000	13,747,000	13,797,000
純資産額	(千円)	1,466,212	1,843,053	1,657,768	1,117,754
総資産額	(千円)	1,715,498	2,083,161	1,845,589	1,793,452
1株当たり純資産額	(円)	119.50	135.14	120.59	81.01
1株当たり当期純利益	(円)	3.99	7.70	△ 14.62	△ 39.78
自己資本利益率	(%)	3.39	6.20	△ 11.50	△ 39.50
自己資本比率	(%)	85.46	88.50	90.10	81.90
営業キャッシュ・フロー	(千円)	△ 63,141	66,386	14,543	△ 226,953
投資キャッシュ・フロー	(千円)	△ 117,494	△ 83,737	△ 141,251	△ 101,746
財務キャッシュ・フロー	(千円)	△ 30,836	223,222	△ 25,216	△ 9,996
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	1,197,266	1,403,138	1,251,215	912,518
従業員数（外、平均臨時雇用人数）	(人)	79 (16)	80 (14)	87 (18)	102 (12)

※第11期～第13期は単体実績、第14期は連結実績での数値を記載しております。

本資料の取り扱いについて

- 本資料は、当社の企業情報等のご案内のみを目的として当社が作成したものであり、日本国、米国又はそれ以外の一切の法域における有価証券の取得勧誘又は売付け勧誘等を目的としたものではありません。
- 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黙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。
- 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。
- 「事業計画及び成長可能性に関する事項」は、次回は2026年7月期本決算の発表時期を目途として開示を行う予定です。

IRに関するお問い合わせ

リンカーズ株式会社

<https://corp.linkers.net/ir/>

お問い合わせフォームより、ご連絡ください