

東証グロース | 5131

事業計画及び成長可能性に 関する事項

1. 会社概要
2. 2026年7月期決算概況
3. 事業内容
4. 中期展望と成長戦略
5. Appendix

1. 会社概要

会社概要

商 号 リンカーズ株式会社

代 表 者 加福 秀亙

設 立 2011年9月

資 本 金 259百万円（2026年7月末日現在）

所 在 地 〒108-0073
東京都港区三田三丁目5番19号
住友不動産東京三田ガーデンタワー29階

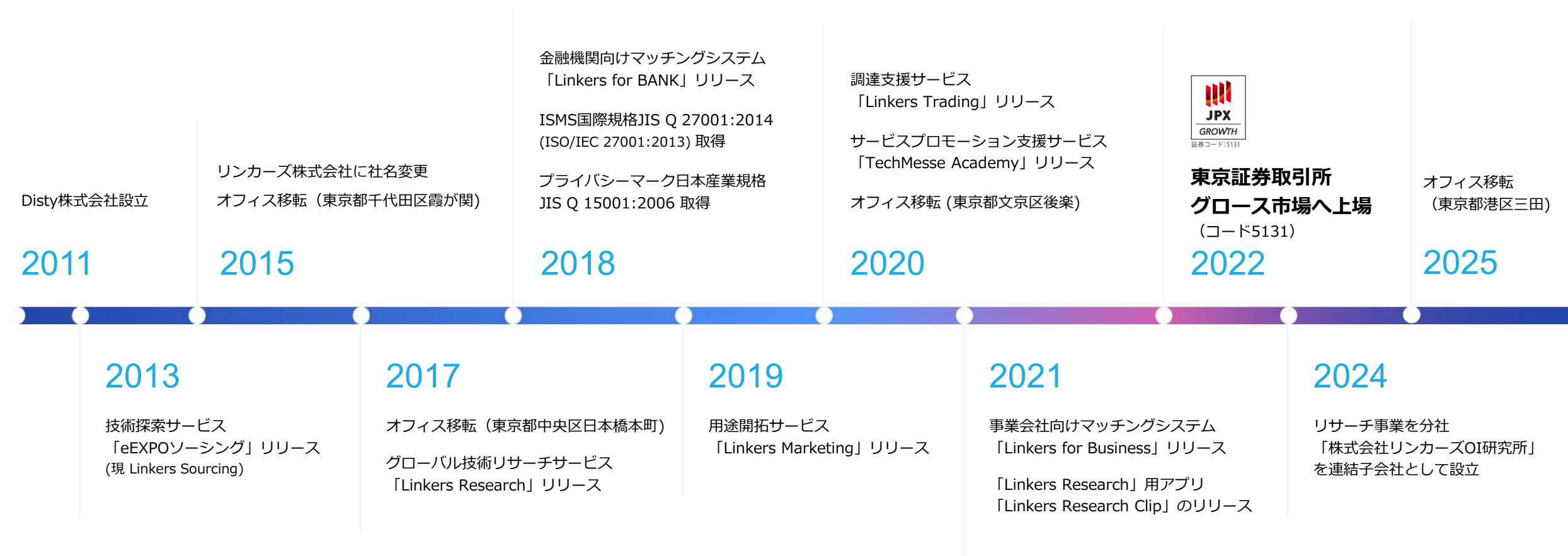
U R L <https://corp.linkers.net>

従 業 員 数 105名（2026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



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。





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

2. 2026年7月期 決算概要

連結決算サマリー①

- 売上高は前年比約0.5%減の13.5億円となり、概ね前年並みで着地
- リサーチサービスは、高付加価値なカスタマイズリサーチへの転換が進み、前年比約24%の増収と大幅に伸長
- 新規プロダクトの開発や営業体制の強化等、将来の収益拡大に向けた先行投資を継続した一方、既存サービスの売上が計画を下回ったこと等から営業損失が拡大

売上高

13.5億円

前年同期比 △0.5%

自社運営マッチングサービス及びSaaS型マッチングシステムが減収となる一方、リサーチサービスの伸長により、連結売上高は概ね前年並みを確保

営業利益

△6.6億円

前年同期比 △209百万円

新規プロダクト開発や営業体制強化等の先行投資を継続したことに加え、売上高が計画を下回ったことから損失が拡大

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

194百万円

前年同期比
△10.7%

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

548百万円

前年同期比
△6.0%

リサーチサービス

413百万円

前年同期比
+24.1%

その他サービス

194百万円

前年同期比
△10.6%

※2026年4月に提供を開始した「Linkers TX」については、PoC期間（2025年10月～2026年3月）については、「その他サービス」に、2026年4月以降は「自社運営マッチングサービス」に計上

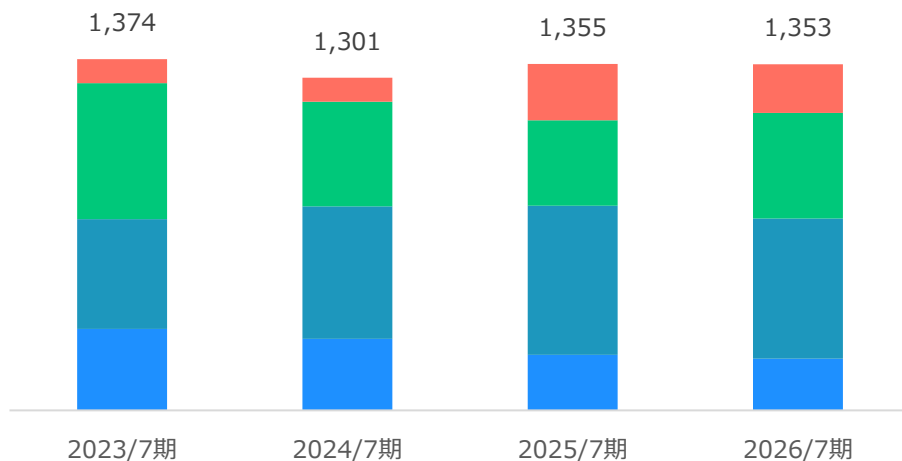
連結決算サマリー②「Linkers Trading控除後実績」

- 過年度に売上高への影響が大きかった「Linkers Trading（以下、LT）」の主力商材に係る売上を控除し、継続事業ベースで売上高の推移を比較
- LT控除後の売上高は、2025年7月期以降、13.5億円前後の水準を確保
- サービスごとの増減はあるものの、リサーチサービスの伸長等により、継続事業ベースの売上高は前年と概ね同水準を維持

サービス別売上高推移

(百万円)

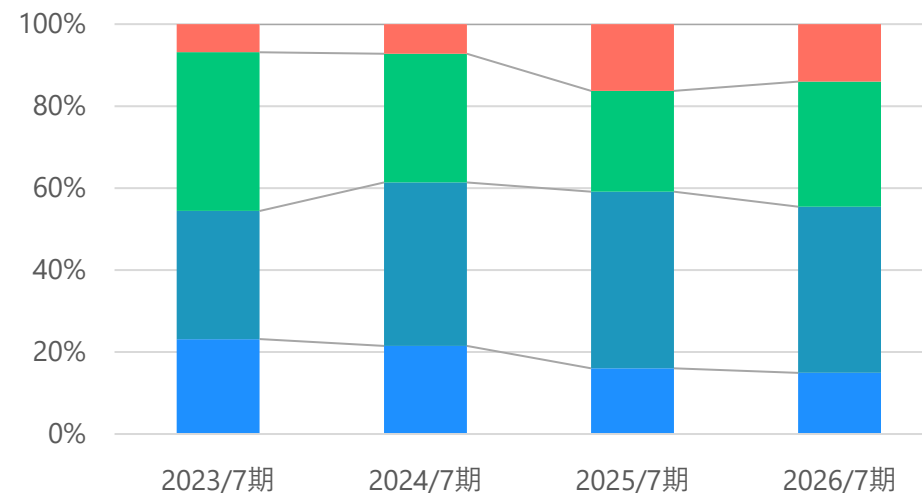
■ 自社運営マッチングサービス ■ SaaS型マッチングシステム
■ リサーチサービス ■ その他



サービス別シェア推移

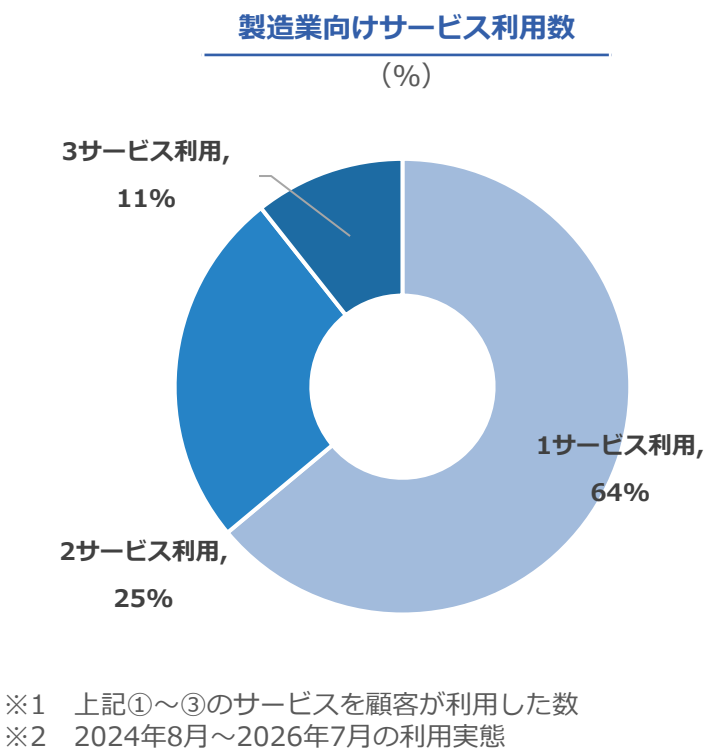
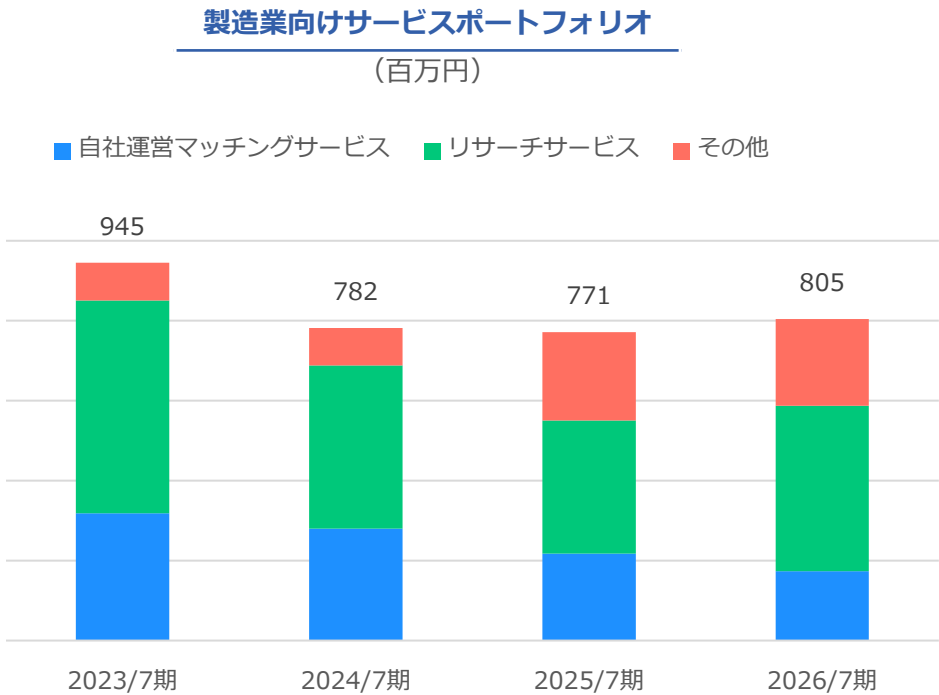
(百万円)

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



連結決算サマリー③

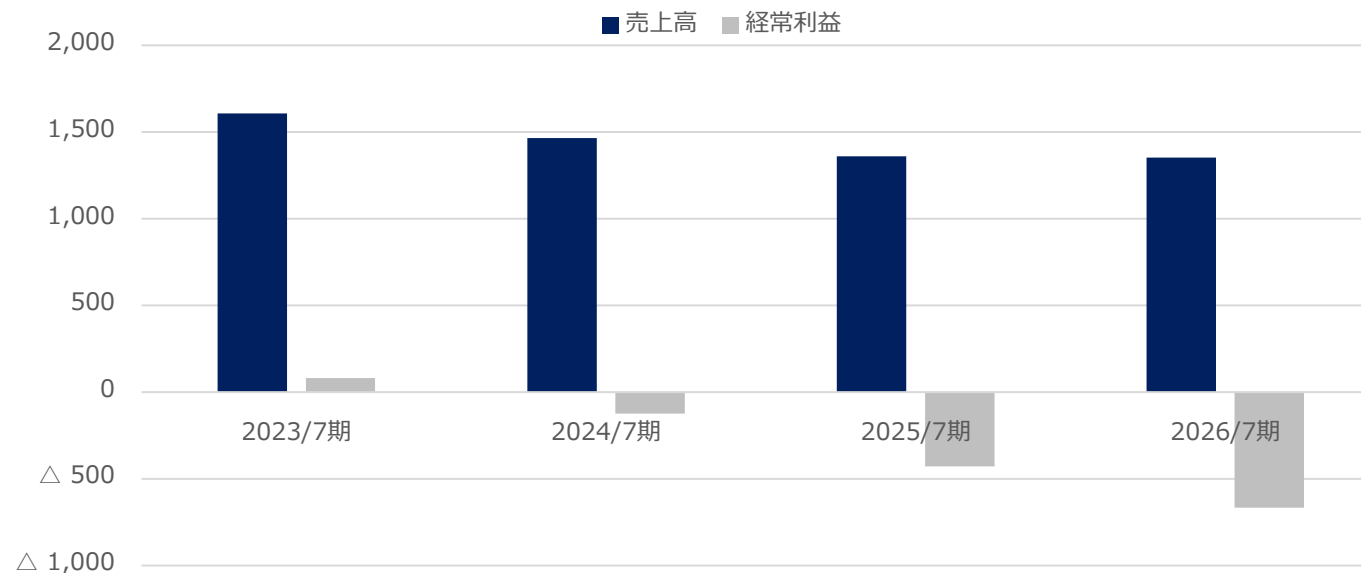
- 当社グループは、製造業の課題に対して、自社運営マッチング、リサーチ、その他サービスを組み合わせたソリューション提案を展開
- リサーチサービスの伸長等により、製造業向けサービス全体の売上高は前年比約4%増の8億円に拡大
- 顧客ニーズに応じたクロスセルを進めた結果、複数のサービスを利用する企業は全体の約36%となり、サービス間の相互送客が進展



連結売上高・経常損益の推移

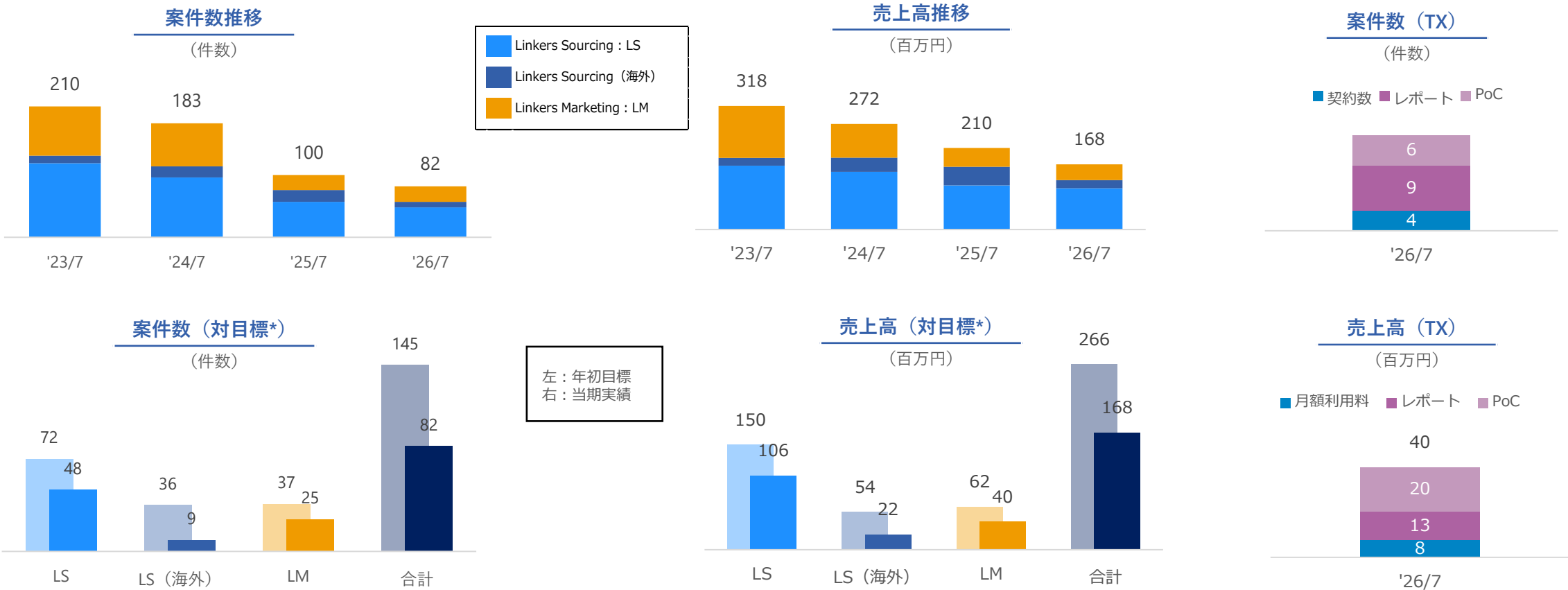
- 売上高は13.5億円と前年比約0.5%減となったものの、「Linkers Trading」の売上を控除した継続事業ベースでは前年と概ね同水準を確保
- 新規プロダクトの開発、営業体制の強化等の先行投資を継続する一方、既存サービスの売上が計画を下回ったこと等から、経常損失は6.6億円に拡大

【売上高・経常損益推移】
(百万円)



各種サービスのKPI推移_探索・マッチングサービス

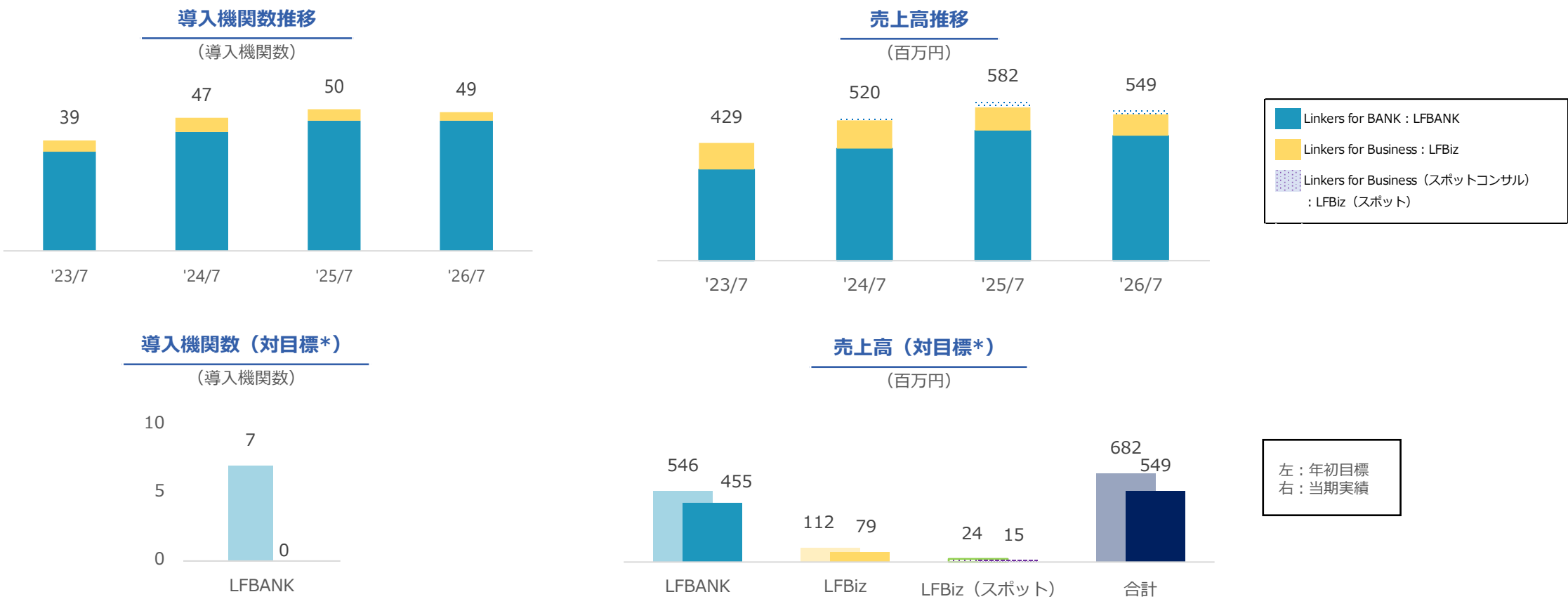
- 営業体制の増強を進めたものの、新規採用人員の戦力化に時間を要したこと等から、探索・マッチング案件数は82件と前年比約18%減、売上高は1.7億円と同約20%減
- 「Linkers Marketing」の案件数は前年並みを維持した一方、「Linkers Sourcing」、「特に海外探索案件の減少が全体の案件数・売上高に影響。受注単価の見直し等により減収幅の抑制を図る



*2025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

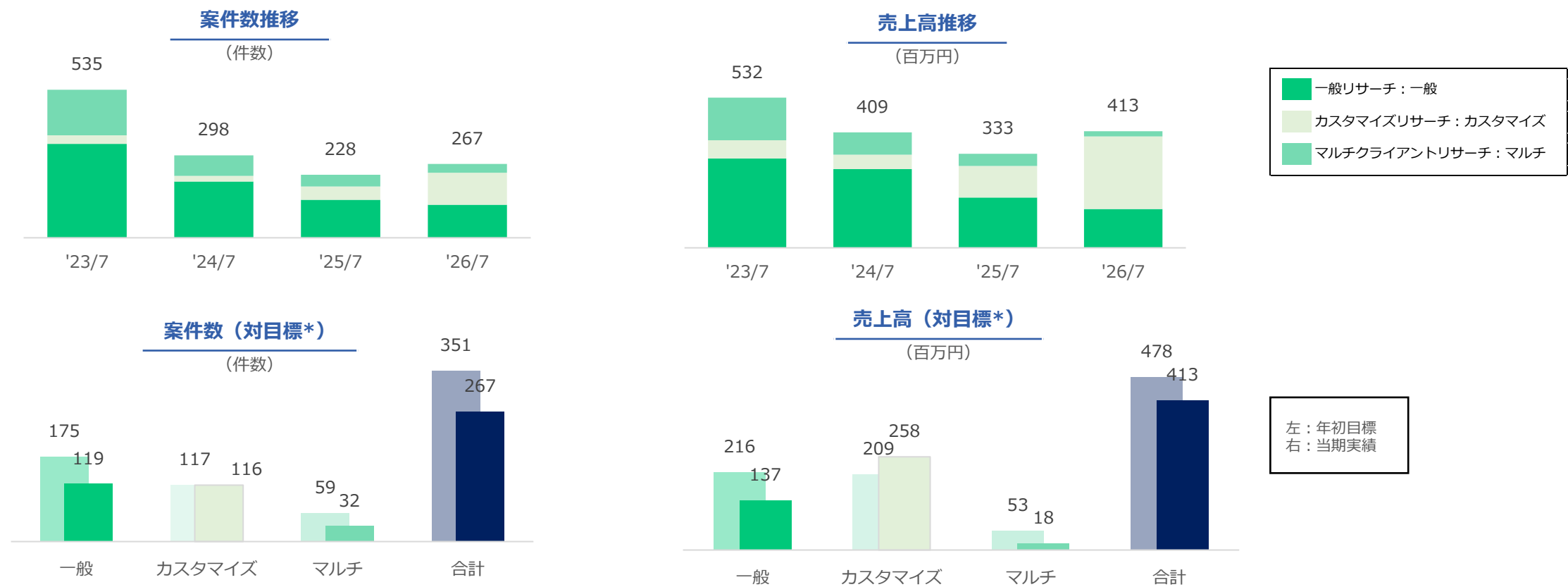
- 当社元代表取締役に関する一連の事案の影響等により、一部金融機関において新規導入に向けた検討が慎重化し、当期の新規導入はなし
- 既存機関の解約により、期末の累計導入機関数は49機関となったものの、既存導入機関からのストック収益は安定的に推移
- 既存導入機関の利用促進やサービス価値の向上に取り組むとともに、広域連携についても顧客ニーズを踏まえた活用を推進



*2025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

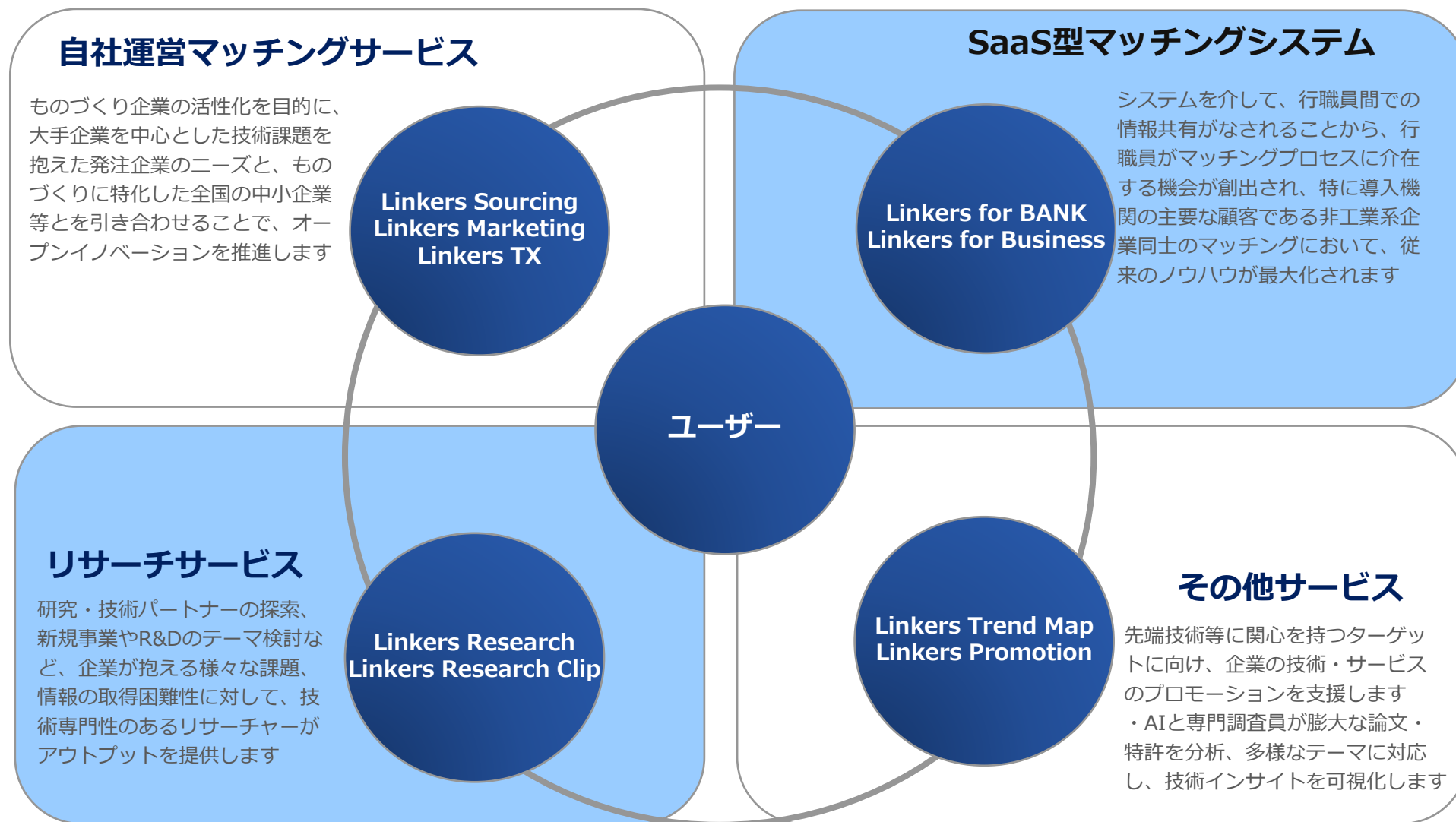
- 高付加価値領域であるカスタマイズリサーチへのリソース転換が奏功し、リサーチ全体の案件数は267件と前年比約17%増、売上高は4.1億円と同約24%増
- カスタマイズリサーチは案件数、売上高ともに前年から倍増。一方、生成AIの普及等による市場環境の変化も踏まえ、一般リサーチ及びマルチクライアントリサーチは減少



*2025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

3. 事業内容

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 **14.9%**



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 **40.5%**



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 **30.5%**



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

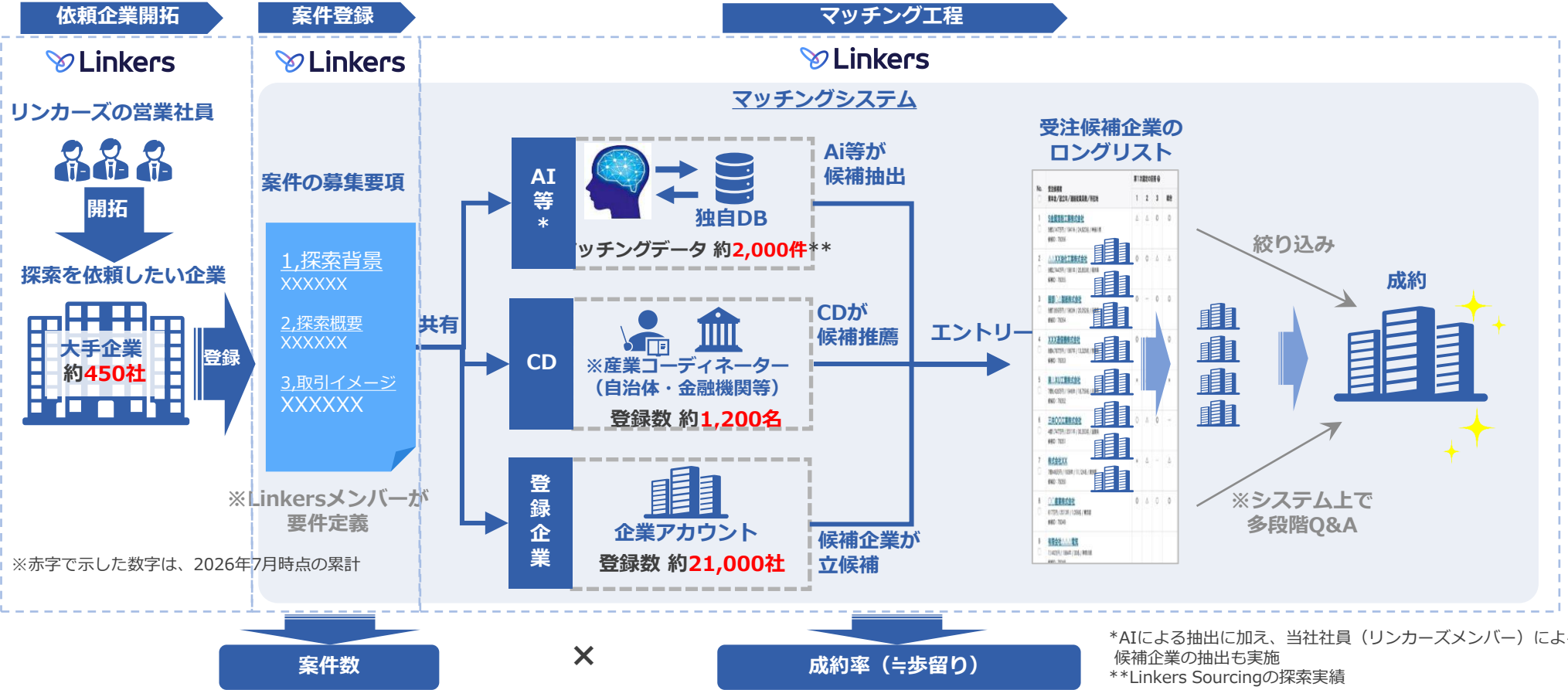
売上
構成比率 **14.1%**

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 TX	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	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	AIや独自データベースを活用し、技術トレンド調査から技術・事業パートナー候補の探索までを支援する製造業向けSaaS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		有償顧客の獲得拡大と継続利用促進によるストック収益基盤の構築	既存導入機関の利用促進・サービス価値向上と、顧客ニーズを踏まえた新規導入の推進	高付加価値なカスタマイズ型リサーチへの取り組み強化	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	個別設定	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	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

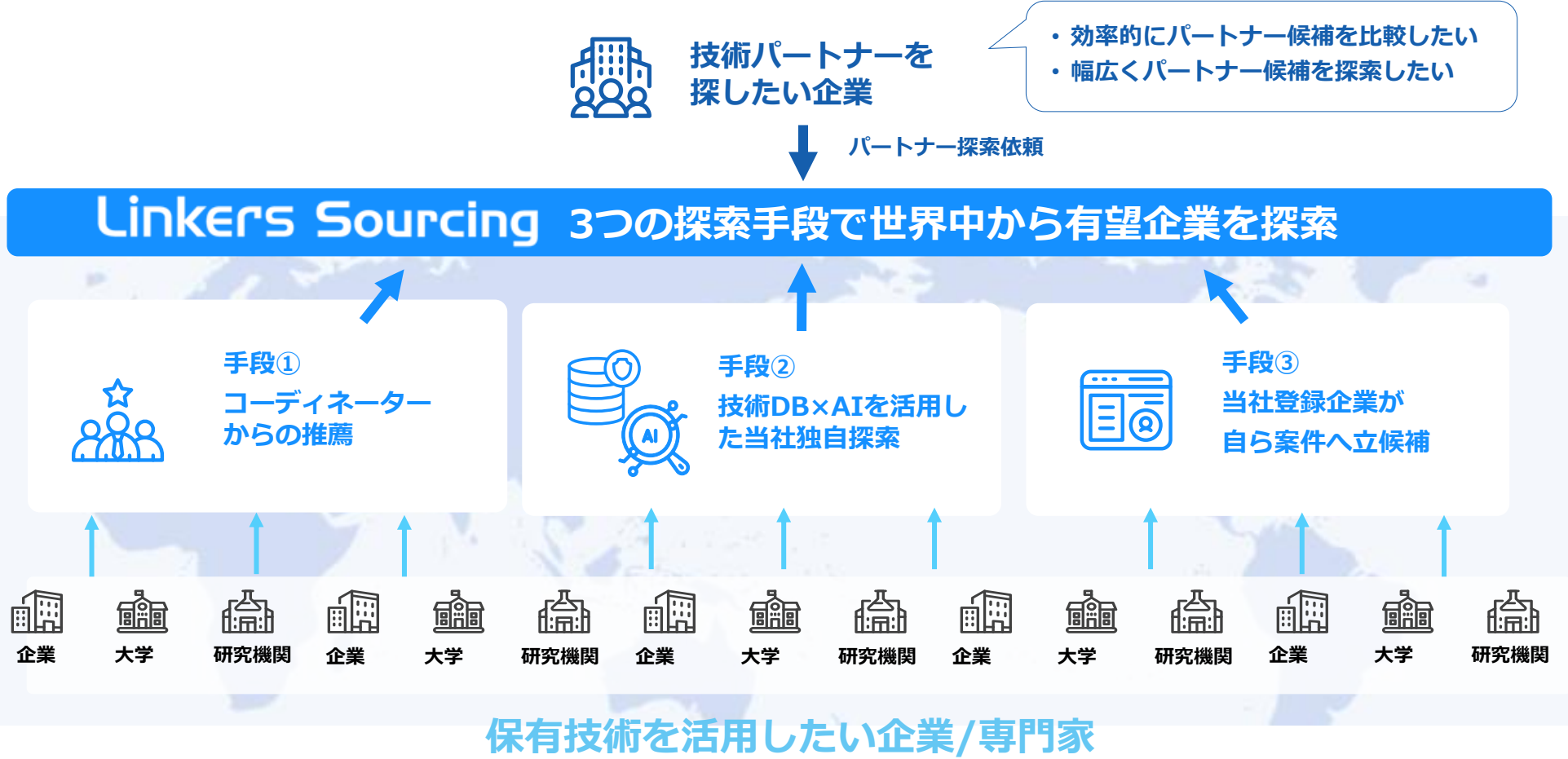
* マッチング仲介手数料は、LFB導入機関（当社を含む）同士の顧客間によるマッチングの際に発生する広域連携サービスによる手数料です

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

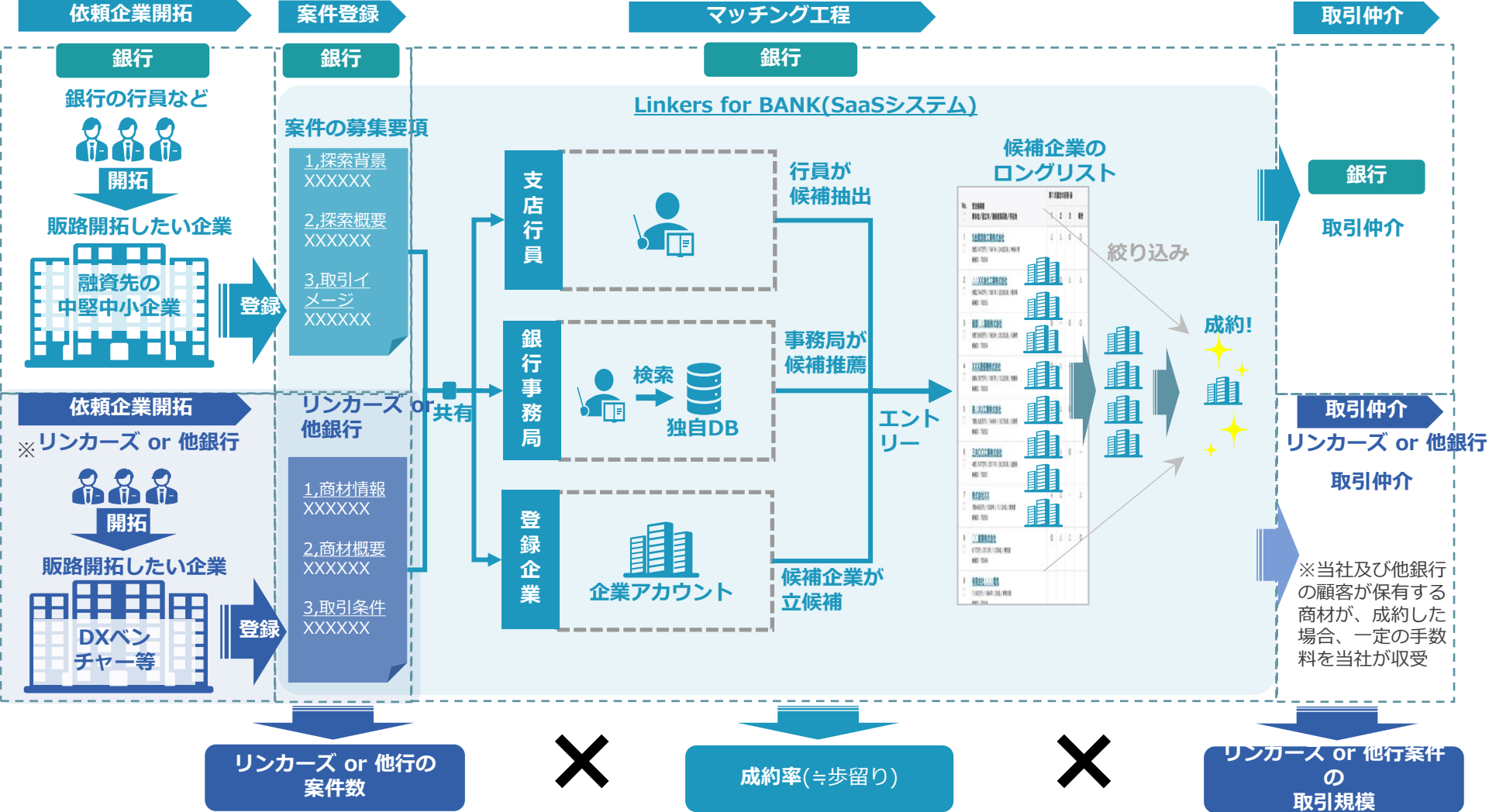


自社運営マッチングサービス概要（Linkers Sourcing）

- 精度とスピードを両立する、3つのパートナー探索手段



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）

- 金融機関及び事業会社におけるビジネスマッチング業務を一元管理し、案件情報や対応履歴等を組織内で共有できるSaaS型マッチングシステム
- 担当者個人の経験やネットワークに依存しない業務プロセスを構築することで、案件管理の効率化とマッチング機会の拡大を支援
- 導入機関内での情報共有に加え、必要に応じて他の導入機関や当社ネットワークとの連携も可能

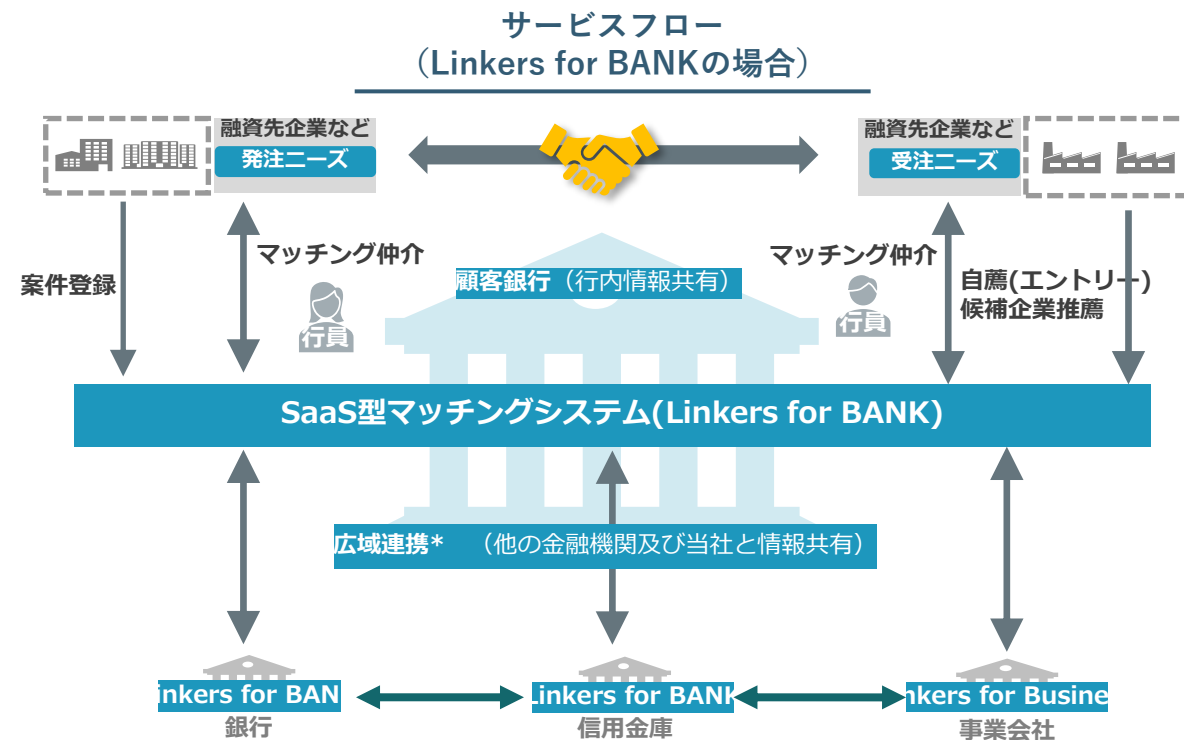
【導入機関のメリット】

- ・案件情報・対応状況を一元管理し、組織的なビジネスマッチング活動を実現
- ・行職員間で案件・ノウハウを共有し、顧客ニーズへの対応力を向上
- ・自行・自社内で解決が難しい案件について、外部ネットワークも活用したマッチングが可能

ビジネスマッチング機会を最大化

*広域連携

LFB導入機関等が保有する発注・受注ニーズを、システムを通じて連携することで、自機関のネットワークを超えたマッチング機会を創出する機能

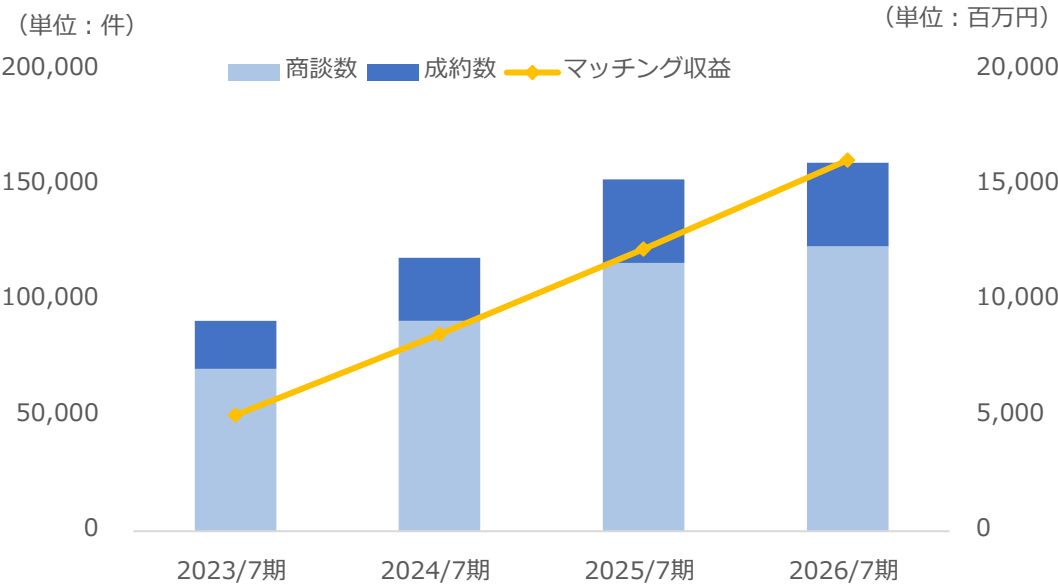


SaaS型マッチングシステム導入機関の実績動向

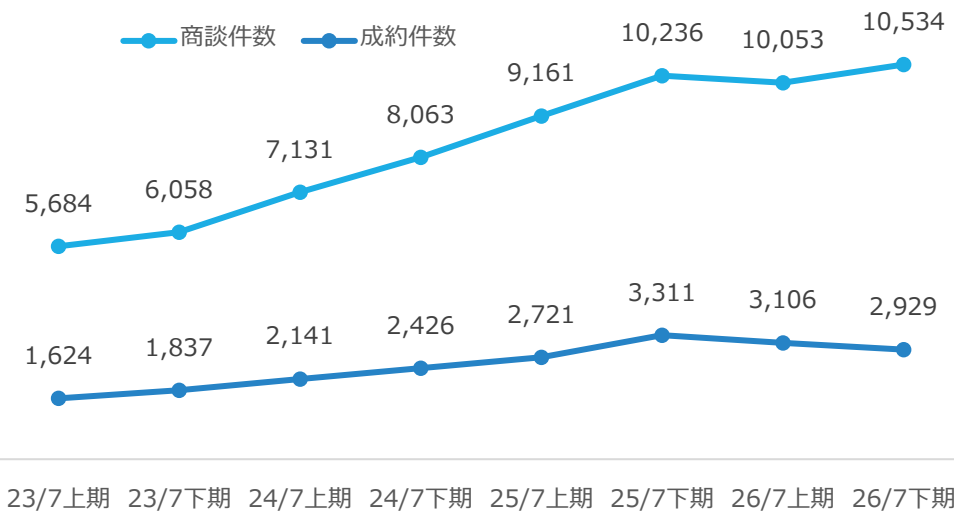
- LFB※導入金融機関内での年間商談件数は約12.4万件と過去最高を更新。成約件数は約3.6万件と前年並みの水準を維持
- 成約に伴うマッチング収益は約161億円まで拡大しており、LFBが金融機関のビジネスマッチング活動を支える業務基盤として定着。一方、商談数の拡大を成約につなげるため、引き続き導入機関へのカスタマーサクセスを強化

※ 「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)



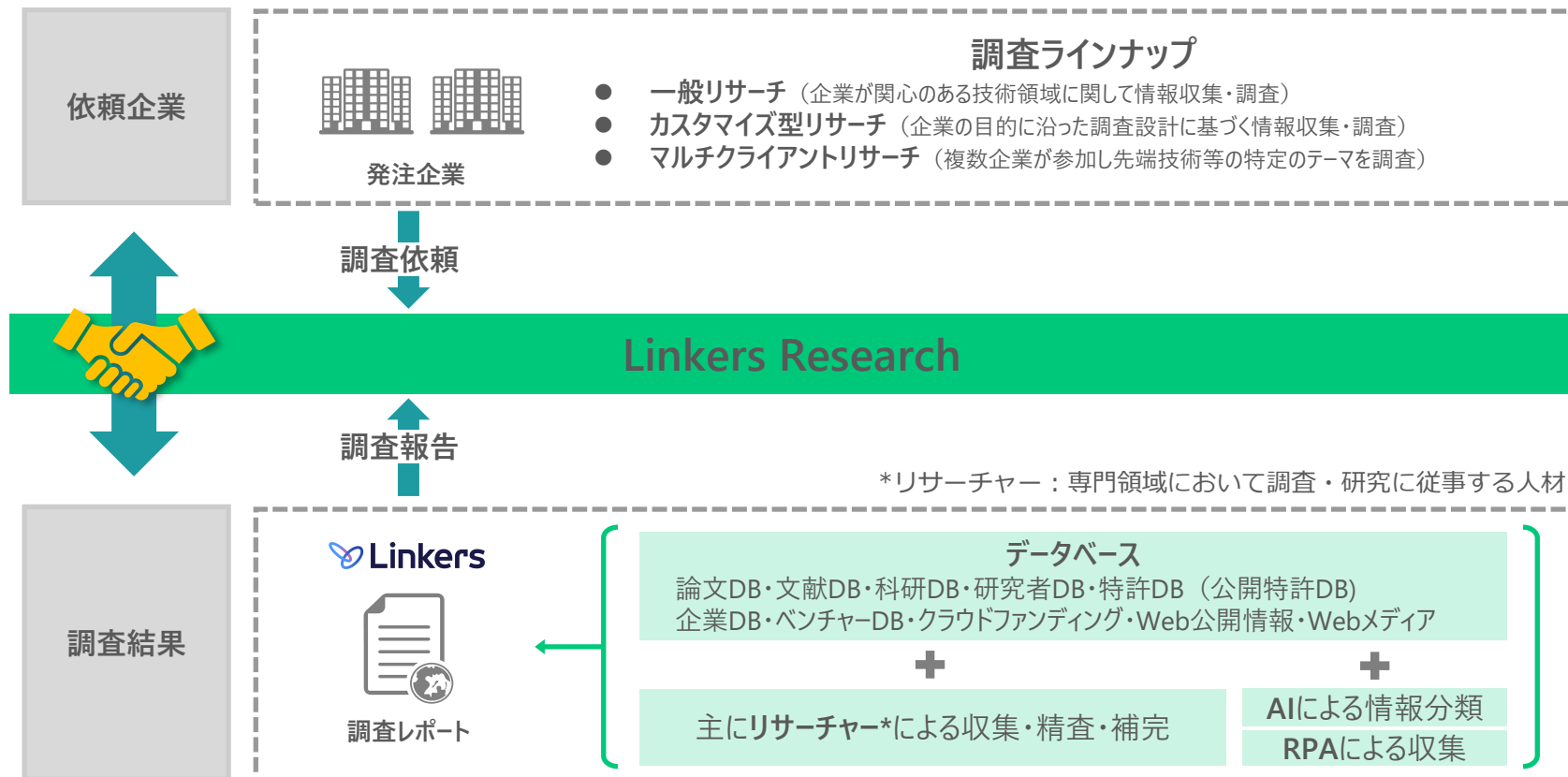
商談件数・成約件数の平均推移**
Linkers for BANK (件)



**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

リサーチサービス概要（Linkers Research）

- 世界の技術動向、新規事業・R&Dテーマ、研究・技術パートナー等について、顧客の目的に応じた技術情報を提供
- 各専門分野に精通した外部リサーチャーによる情報収集と、社内リサーチャーによる目利き・分析・品質管理を組み合わせ、高品質なアウトプットを提供
- 一般リサーチ、マルチクライアントリサーチに加え、顧客固有の課題に合わせて調査設計を行う高付加価値なカスタマイズ型リサーチに注力

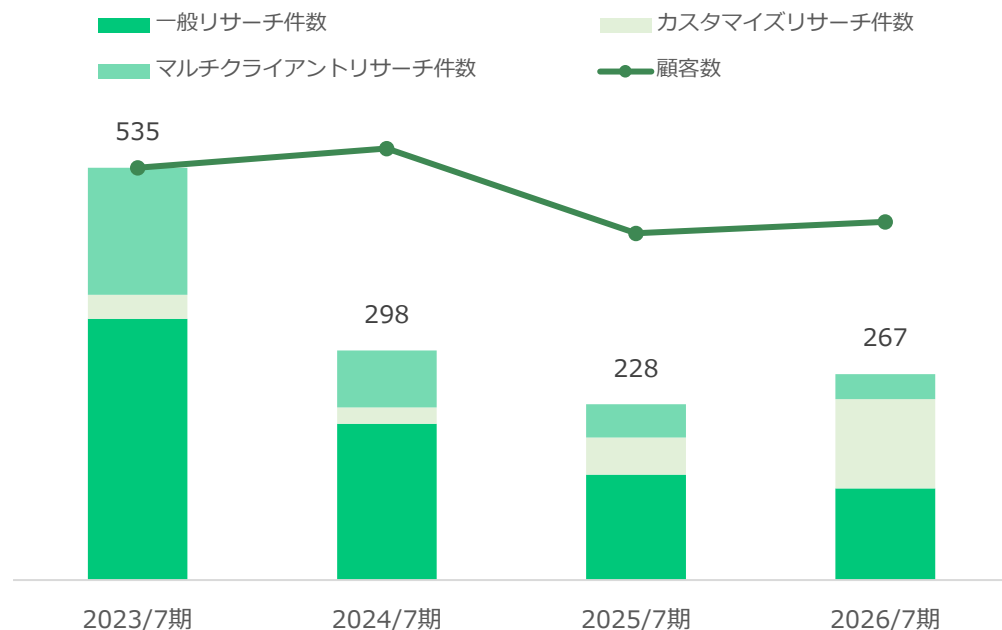


Linkers Research 顧客動向

- 高付加価値なカスタマイズリサーチへのリソース転換やグループ内でのクロスセル強化等が奏功し、顧客数、調査件数ともに前年から増加、売上も回復基調に転じ、サービス構成の転換が着実に進展
- 過去にも複数回の受注実績がある顧客からの売上が約7割を占めており、継続的なリピート需要を獲得

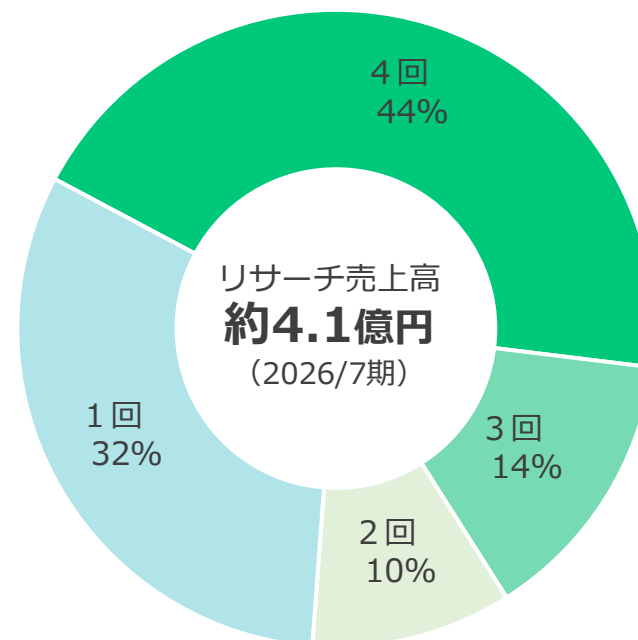
調査件数*の推移

(件数)



*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**



** 2026/7期にリサーチ売上の計上があった顧客のうち、3期間（2022/7期～2025/7期）の受注回数

4. 中期展望と成長戦略

2027年7月期 通期計画（連結ベース）

- 売上高は、探索・マッチングサービスの回復や「Linkers TX」の拡大等により、前期比15.9%増の1,569百万円を計画
- コスト面では、人件費や外部費用を中心に固定費の抑制を進める一方、重点領域への投資を継続し、営業損失は381百万円まで縮小する計画

	第15期 実績	第16期 計画	対前期比	
売上高	1,353	1,569	215	15.9%
・ ビジネスマッチング事業	940	1,066	125	13.4%
自社運営マッチングサービス	201	379	177	88.0%
SaaS型マッチングシステム	548	554	5	1.1%
その他	189	131	△ 57	△30.4%
・ リサーチ事業	413	503	89	21.7%
リサーチサービス	413	503	89	21.7%
売上原価	500	604	104	21.0%
販売費及び一般管理費	1,520	1,345	△ 175	△11.5%
営業利益	△ 667	△ 381	286	-
経常利益	△ 665	△ 390	274	-
親会社株主に帰属する当期純利益	△ 672	△ 393	278	-

売上計画

- 自社運営マッチングサービス
「Linkers Sourcing」「Linkers Marketing」は、営業・案件遂行の生産性向上を通じて案件数及び売上高の回復を目指す。
「Linkers TX」は有償顧客の獲得を進め、今後の成長に向けた収益基盤を構築
- SaaS型マッチングサービス
「Linkers for BANK」は、既存導入機関における利用拡大やサービス価値の向上を通じて安定的なストック収益基盤を維持するとともに、顧客ニーズを踏まえた新規導入を着実に進める。あわせて、広域連携等の活用を通じて導入後の収益機会の拡大を図る
- リサーチサービス
カスタマイズリサーチを中心とした高付加価値領域への取り組みを継続し、既存顧客との取引深耕や業務生産性の向上を進める

投資計画

- 設備投資
 - ・「Linkers TX」及び「Linkers for BANK」を中心に必要な開発投資を継続する一方、売上・顧客KPI等の進捗を踏まえ、投資の継続・追加を段階的に判断
 - ・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を見込む
- 人材採用
これまでの採用強化を通じて、事業運営に必要な人員体制の整備が進展。2027年7月期は採用の量的拡大よりも、既存人員の再配置や営業人員を中心とした育成・戦力化、生産性向上に注力。今後の採用・補充は、各事業の成長状況や収益性を踏まえて選択的に実施

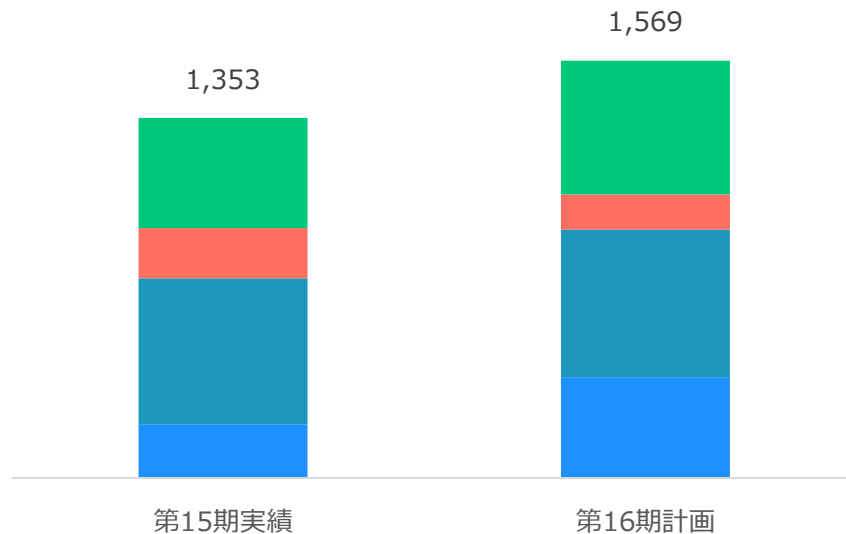
2027年7月期 計画サマリー②

- 2027年7月期は、売上高1,569百万円と前期比15.9%の増収を計画
- 自社運営マッチングサービスは、「Linkers Sourcing」「Linkers Marketing」の回復に加え、「Linkers TX」の有償顧客拡大により増収を見込む
- SaaS型マッチングシステムは既存のストック収益基盤を維持しながら緩やかな成長を計画し、リサーチサービスについては足元の事業基盤を踏まえた安定的な収益確保を目指す

2027年7月期計画比較

(百万円)

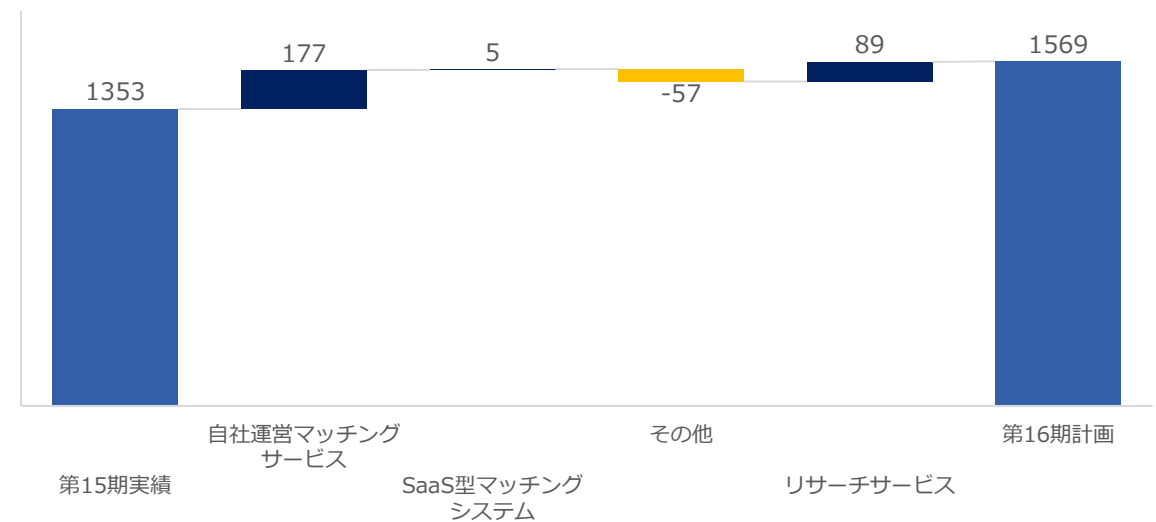
■ 自社運営マッチングサービス ■ SaaS型マッチングシステム
■ その他 ■ リサーチサービス



2027年7月期計画サービス別増減

(百万円)

■ 増加 ■ 減少 ■ 合計

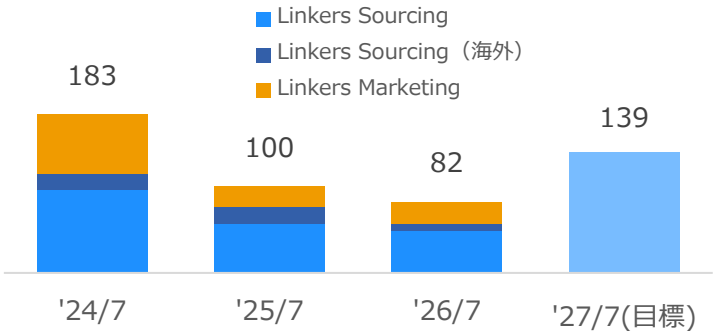


各種サービスのKPI推移

- 探索・マッチングサービスは、営業人員の育成・戦力化と営業生産性の向上を通じて、既存顧客の深耕及び新規案件の獲得を進め、オーガニックな成長を目指す。
- 「Linkers TX」は、当社グループの今後の成長を牽引する主要な成長ドライバーとして、有償顧客の獲得と利用拡大に注力。2027年7月期は有償契約獲得30件を計画し、中長期的な収益拡大に向けて顧客獲得や利用状況等の進捗を継続的に検証

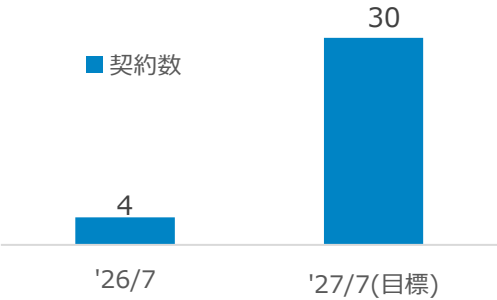
探索・マッチングサービス（LS/LM）

(件数)



探索・マッチングサービス（TX）

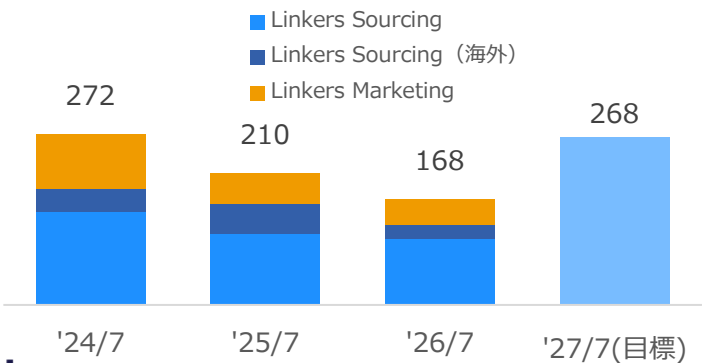
(件数)



※「Linkers Sourcing」「Linkers Marketing」は、顧客への提案機会が共通すること等を踏まえ、予算策定時には一体的なKPI管理とする

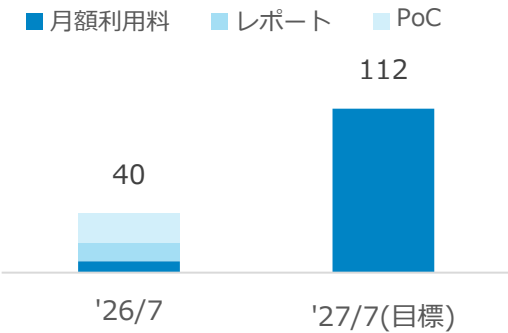
売上高推移

(百万円)



売上高推移（TX）

(百万円)



各種サービスのKPI推移

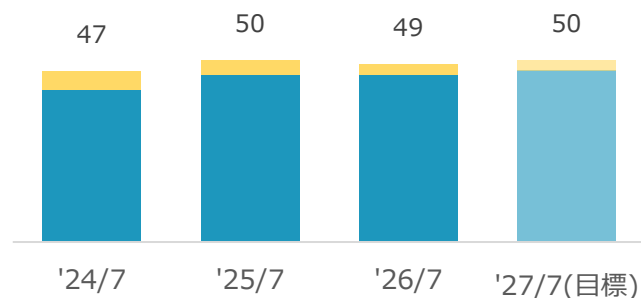
■ SaaS型マッチングシステムは、「Linkers for BANK」の新規導入1機関を見込み、期末導入機関数50機関、売上高555百万円を計画。既存導入機関の利用促進や広域連携等を通じて、導入後の収益機会の拡大を進める

■ リサーチサービスは、カスタマイズリサーチを中心とした高付加価値領域への取り組みを継続し、顧客単価の向上による増収を計画

SaaS型マッチングサービス

(導入機関数)

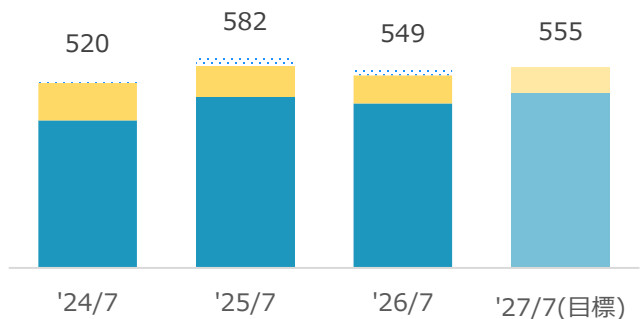
■ Linkers for BANK
■ Linkers for Business



売上高推移

(百万円)

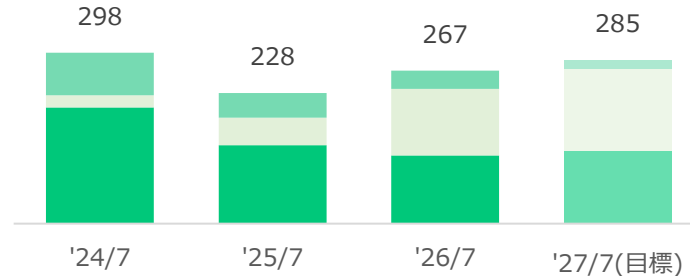
■ Linkers for Business(スポットコンサル)
■ Linkers for Business
■ Linkers for BANK



リサーチサービス

(件数)

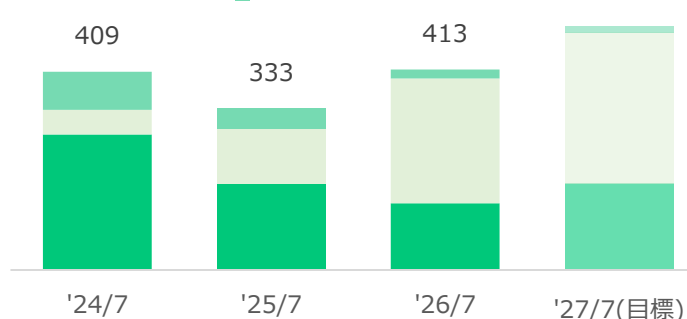
■ 一般リサーチ
■ カスタマイズリサーチ
■ マルチクライアントリサーチ



売上高推移

(百万円)

■ 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



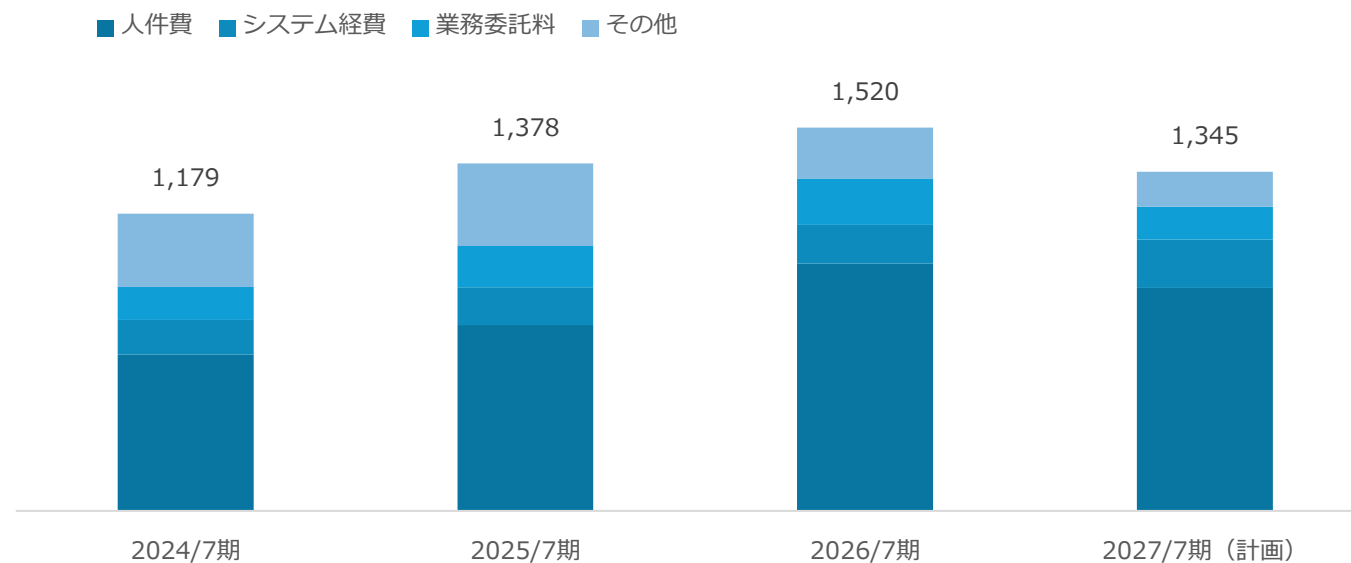
2027年7月期 販管費概要

販管費計画

- 販管費は、採用抑制や外部費用の見直し等を進め、前期を下回る水準に抑制する計画
- 一方で、「Linkers TX」等の重点領域に係るシステム・開発投資は継続し、成長投資とコストコントロールの両立を図る
- 投資及び外部費用については、事業進捗や売上・顧客KPI等を踏まえ、必要性・投資対効果を継続的に検証

販管費推移及び計画

(百万円)



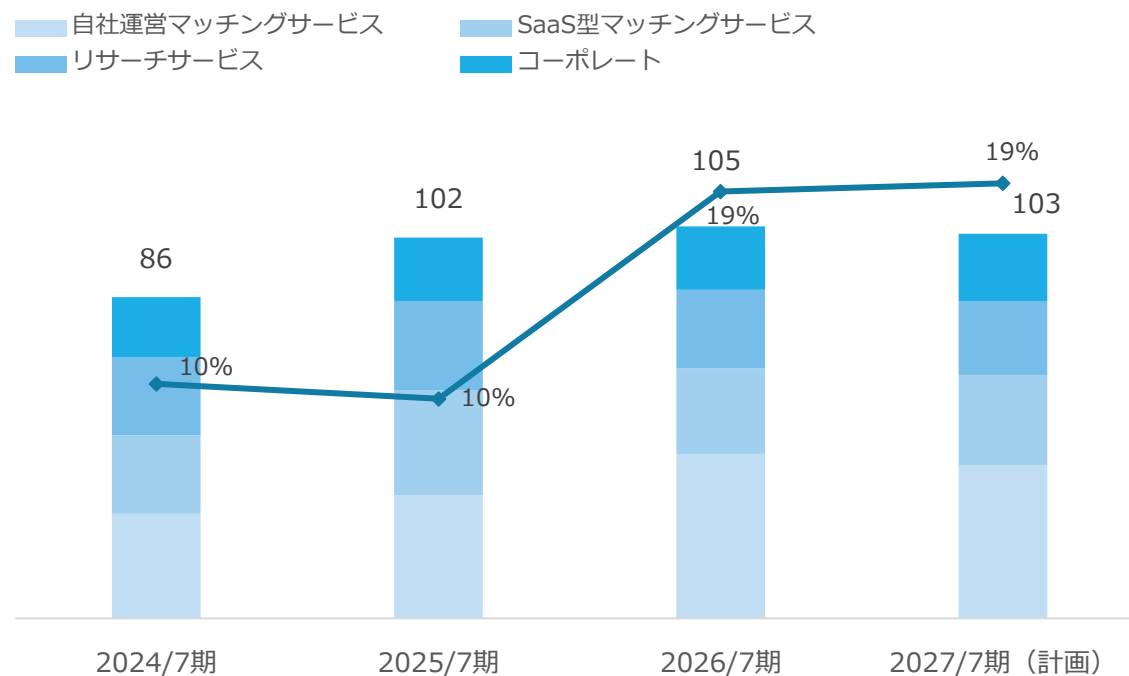
2027年7月期 販管費（人件費）

人員計画

- これまでの採用強化により人員体制の整備が進んだことから、2027年7月期は採用の量的拡大を抑制し、既存人員の再配置及び生産性向上を優先
- 特に営業人員については、新規採用よりも育成・戦力化を重視し、案件創出力及び受注生産性の向上を図る
- 採用・補充については、売上・受注状況や各事業の収益性を踏まえ、実施時期及び人数を機動的に見直す

部門別人員推移及び計画

（人、％）



新規プロダクト「Linkers TX（旧称 Linkers for Makers）」概要

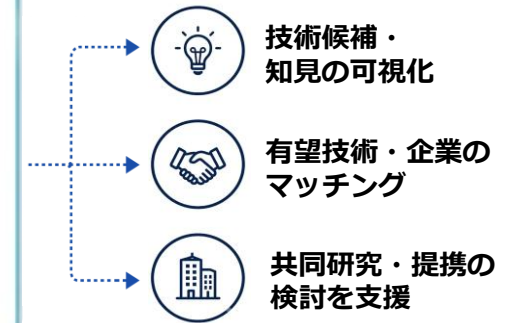
Linkers TXは『製造業の研究・開発の生産性・事業化率を向上させる』ことを目的として開発された技術探索プラットフォームです。Linkers TXによって、調査からパートナー連携までをスムーズに支援することで、研究者が本来の強みを発揮し、高い事業化率を達成できる環境を提供します。

Linkers TX のソリューション

Linkers TXは、単なる情報探索ツールではありません。

- 1 リンカーズが長年培ってきた技術マッチングのノウハウを活用
- 2 技術調査の知見を組み合わせ、精度とスピードを両立
- 3 従来の調査・探索では得られなかった独自のアウトプットを提供
- 4 調査時間を大幅に削減し、事業化に向けた技術選定を支援

※調査テーマや条件により異なります。



“情報を探す” から、“意思決定につながる探索” へ

「Linkers TX」の特徴①

Linkers TXを活用することで、膨大なデータから必要なトレンドや関連企業を短時間で抽出・整理できるようになり、調査に費やす時間を大幅に削減し、調査業務の効率化に繋がります。

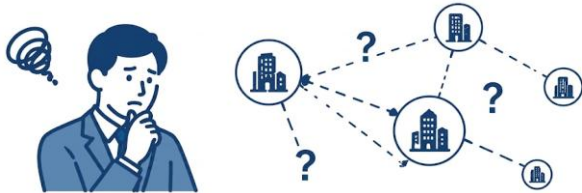
技術と繋がる



必要な技術を持つ外部パートナーとの接点形成を支援

従来の課題

- 1 外部パートナーを見つけて繋がるには時間と労力がかかる
- 2 自社だけで進めるには探索範囲に限界がある



Linkers TXの価値

- 1 求める技術を持つパートナー企業を効率的に探索
- 2 煩雑なアプローチや交渉の手間を大幅に軽減
- 3 共創・オープンイノベーションを前に進めやすくする



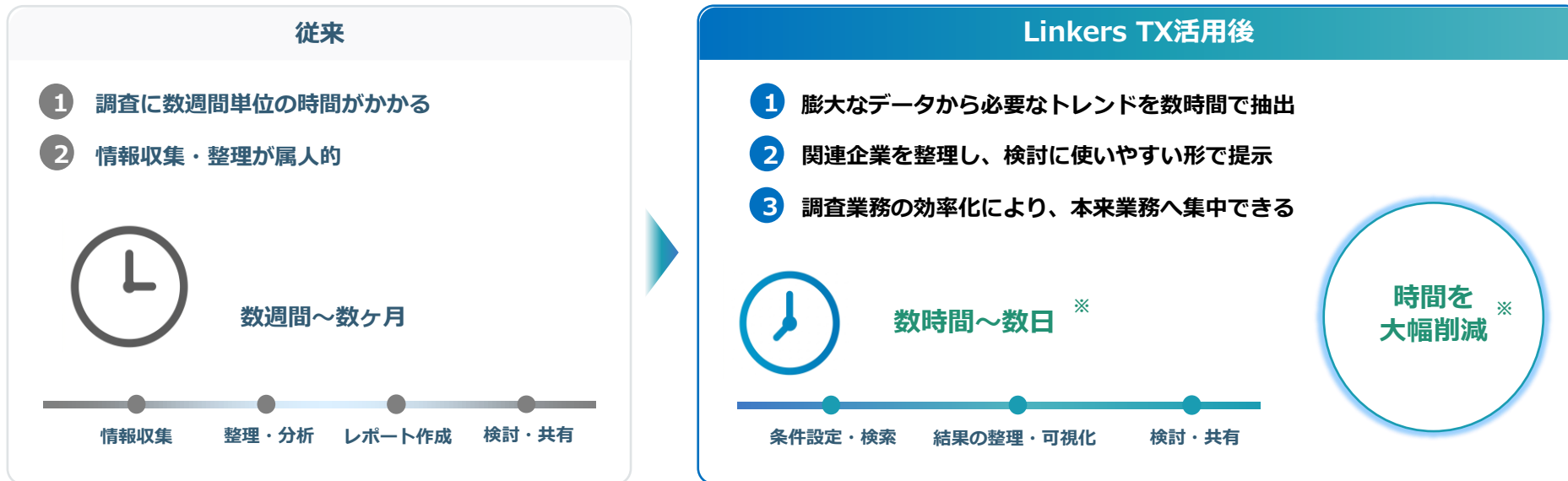
≫≫ “探す” だけで終わらず、“繋がる” まで支援 ‹‹‹

「Linkers TX」の特徴②

従来、必要な技術を持つ外部パートナーを見つけて繋がるには、時間と労力を要するだけでなく、自社だけで行うには限界がありました。しかし、Linkers TXを活用することで、求めている技術を持つパートナー企業に対して従来の煩雑なアプローチや交渉の手間を大幅に軽減できます。

調査の効率化

論文・特許の調査、技術トレンド把握、競合・顧客選定にかかる時間を大幅に削減※



調査に費やす時間を減らし、意思決定の速度を上げる

※調査テーマや条件により異なります。

「Linkers TX」の特徴③

Linkers TXのサービスではカスタマーサクセスのチームが全面的にサポートいたします。
利用定着に向けた定期的なミーティングや、サクセスプランの作成など、導入で終わらせない工夫をご用意しています。

利用定着までのサポート体制

導入して終わりではなく、**活用・定着まで伴走**

- 1 カスタマーサクセスのチームが全面的にサポート
- 2 利用定着に向けた定期的なミーティングを実施
- 3 サクセスプランを作成し、活用を継続支援
- 4 “使う人が居る”状態を作るための運用支援



ツール導入の価値を、**現場で実感できる状態へ**



※ご契約いただくプランによってサポート内容は異なります。

成長戦略の概要

技術者が抱える多様な技術課題に対し、当社グループがこれまで蓄積してきた技術探索・マッチングのデータ、法人ネットワーク及びノウハウを活用した製造業向けSaaSの展開を進めており、2026年4月には「Linkers TX」のサービスを開始し、今後はより広範な技術課題に対応することで、製造業領域における顧客基盤の拡大と提供価値の向上を目指す。

- 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

	製造業向け SaaS型マッチングシステム（Linkers TX）		
	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期から計上	2,200社以上の大手企業※4 - 日本国内の技術者数は約270万人※5	
現在の事業規模	49機関※1へ導入済 26/7期売上 約5.4億円 - CAGR 7.5%※2	- 年間平均約160案件※3 26/7期売上 1.7億円 - CAGR △14.5%※2	- 年間約270案件※1 26/7期売上4.1億円 - CAGR △2.8%※2
蓄積データと蓄積ネットワーク	- 約50万件※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 2026年7月末時点 ※2 2022年7月期比 ※3 2022年7月期～2026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『令和2年国勢調査』

成長戦略を支える資本業務提携・財務基盤の強化

■ SBIグループとの資本業務提携と資金調達を通じ、「Linkers TX」を中心とする重点領域の開発・事業化を加速

① 資本業務提携

SBI × Linkers

SBIグループの幅広いネットワーク
地域金融機関・投資先・提携先・事業会社等との連携

「Linkers TX」の機能拡充・販売拡大・事業化

LFB等の既存サービスにおける連携・価値向上

資金面にとどまらない事業シナジーを追求

② 財務基盤の強化

第三者割当 **約2.5億円**
差引手取概算額 2.4億円

長期性資金 **5.0億円**
劣後特約付借入

成長投資を継続しながら、
手元流動性と財務基盤を強化

中長期的な事業運営を支える資金余力を確保

③ 重点領域の開発強化

重点投資 Linkers TX

1.7億円 TX 開発強化
サービス機能拡充

UI/UX改善、DB・検索/推薦機能、外部データ連携、案件管理、顧客導入支援等

0.7億円 SaaS型マッチングシステム

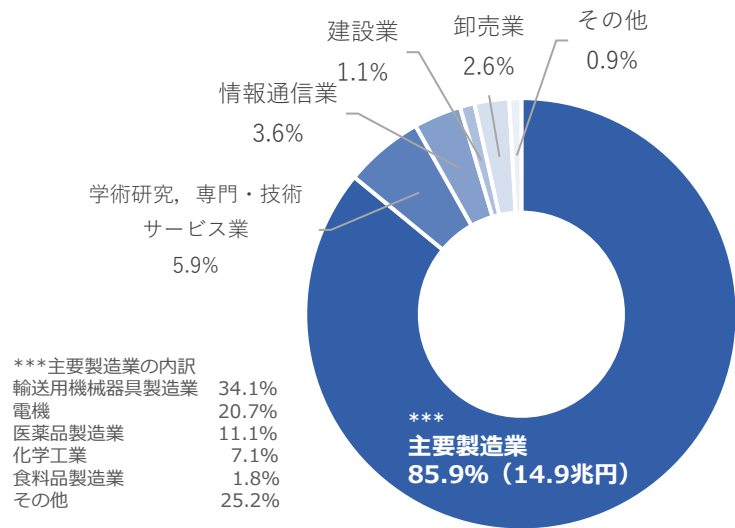
既存導入先の利便性向上、広域連携、案件管理・利用状況の可視化等

SBIグループとの事業提携 × 財務基盤の強化 × プロダクト開発 → 顧客基盤・利用拡大 → 中長期的な収益成長へ

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
- 2024年度産業別研究費の内、科学技術研究費の総額は23兆7,925億円（前年比7.9%増）*
- その内、企業が17兆4,303億円となり、当社の主要顧客である「製造業」が14兆9,793億円と最も多く、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

2024年度産業別研究費*



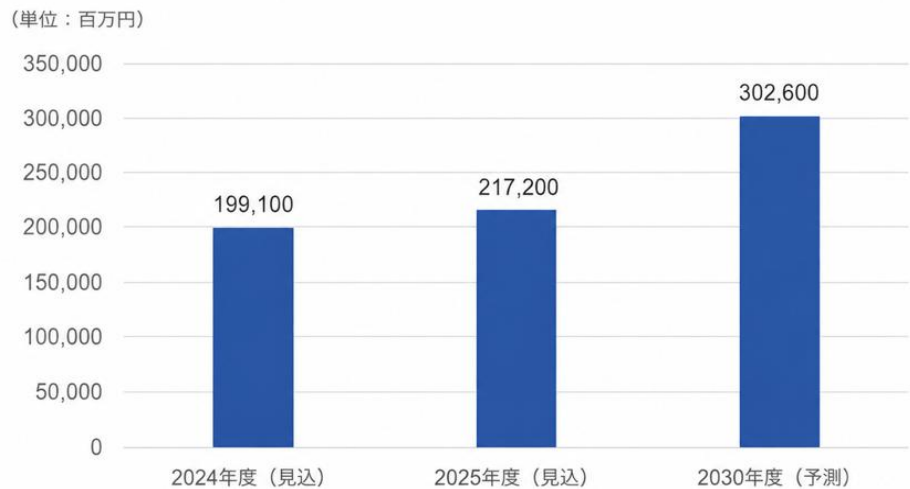
***主要製造業の内訳

産業	割合
輸送用機械器具製造業	34.1%
電機	20.7%
医薬品製造業	11.1%
化学工業	7.1%
食料品製造業	1.8%
その他	25.2%

*総務省「2025年（令和7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**

（国内ビジネスマッチングプラットフォーム市場）



出典：デロイト トーマツ ミック経済研究所「国内ビジネスマッチングプラットフォーム市場の現状と展望【2025年版】」プレスリリース（2026年1月21日）より当社作成

SaaS市場の拡大

- 「Linkers for BANK」は、地域金融機関を中心に未導入先が多く、引き続き一定の市場開拓余地を有する
- 「Linkers for Business」は、金融機関以外の幅広い業種への展開が可能であり、新たな顧客層の開拓を推進
- 既存導入機関における利用促進とサービス価値の向上を通じて、安定的なストック収益基盤の拡大を目指す

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



※ 全国地方銀行協会、第二地方銀行協会、全国信用金庫協会の公表情報をもとに当社作成
(地方銀行61行、第二地方銀行35行、信用金庫254金庫、計350機関)

※※ 金融庁「中小・地域金融機関情報一覧」(令和7年3月末時点)の
店舗数をもとに当社集計

SaaS市場の拡大

- 「Linkers TX」の提供開始により、従来の探索・マッチングサービスでは対応が難しかった、探索要件が明確化される前段階の調査・情報収集ニーズにも対応可能に
- AIや当社独自の技術情報データベースを活用することで、技術トレンド調査から候補企業の探索までを効率化し、顧客が日常的に抱える幅広い技術課題へのアプローチを拡大
- 従来の個別案件型サービスに加えてSaaS型サービスを展開することで、顧客接点の拡大と継続的な利用機会の創出を目指す



より広範な技術
課題へ対象市場
を拡大

経営資源の選択と集中

■ M&A領域における事業化可能性を検証

探索・マッチング事業で培ったデータ、ネットワーク及び知見を活用し、外部パートナーとの協業やPoC等を通じて、成長戦略の一つとして位置づけて、M&A領域における事業化の可能性を検証

■ 検証結果を踏まえ、M&A領域の事業開発を停止

これまでの検証結果や収益性、事業規模の拡大可能性、経営資源の配分等を総合的に勘案した結果、当社の成長戦略上、経営資源を優先配分すべき領域ではないと判断し、当該領域におけるサービス提供及び新規事業開発を停止

■ 経営資源を製造業の技術探索・マッチング領域へ集中し、「Linkers TX」を最重要成長ドライバーに

今後は、当社の競争優位性が最も発揮できる製造業の技術探索・マッチング領域に経営資源を集中し、既存事業の収益力向上に加え、「Linkers TX」を中長期的な成長を牽引する最重要の成長ドライバーとして重点的に推進

① 見直し領域

M&A領域

- 事業化の可能性を検証
- 検証結果を踏まえ、サービス提供・新規事業開発を停止
- 関連KPIの開示を終了



② 注力領域

製造業の技術探索・マッチング領域

既存事業の強化

- 「Linkers Sourcing」等の収益力向上
- 顧客基盤の深耕と提案機会の拡大

成長ドライバー

Linkers TX

- 最重要の成長ドライバーとして重点的に推進
- 有償顧客の拡大
- 機能拡充による提供価値の向上

強みが最も発揮できる領域へ集中し、中長期的な成長と収益性向上を目指す

2025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	2025年9月公表	今回公表	検証
		73機関 (事業会社含む) ・ 2026年7月期目標 57機関 ・ 2027年7月期目標 65機関 ・ 2028年7月期目標 73機関	55機関 (事業会社含む) ・ 2026年7月期実績 49機関 ・ 2027年7月期目標 50機関 ・ 2028年7月期目標 52機関 ・ 2029年7月期目標 55機関	△22機関 △8機関 △15機関 △21機関
	②広域連携案件数	2025年9月公表	今回公表	検証
		1機関あたり 年間約30件以上 ・ 2026年7月期目標 23件 ・ 2027年7月期目標 27件 ・ 2028年7月期目標 30件	1機関あたり 年間約33件以上 ・ 2026年7月期実績 24件 ・ 2027年7月期目標 27件 ・ 2028年7月期目標 30件 ・ 2029年7月期目標 33件	+3件 +1件 ±0件 ±0件
	③成約率	2025年9月公表	今回公表	検証
		成約率30%以上 ・ 2026年7月期目標 25% ・ 2027年7月期目標 27% ・ 2027年7月期目標 30%	成約率30%以上 ・ 2026年7月期実績 23% ・ 2027年7月期目標 26% ・ 2028年7月期目標 28% ・ 2029年7月期目標 30%	±0% △2% △1% △2%

2025年9月開示資料の進捗状況

- 新規KPIとして、「TX」のストック収益の月額目標を経営指標として設定

3年後に 目標とする KPI	④LFBストック収益	2025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)	ストック収益48百万円 (期末時点/月額)	△14百万円
		・ 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	・ 2026年7月期実績 41百万円 ・ 2027年7月期目標 42百万円 ・ 2028年7月期目標 45百万円 ・ 2029年7月期目標 48百万円	△6百万円 △13百万円 △17百万円
	⑤TXストック収益	2025年9月公表	今回公表	検証
		—	ストック収益67百万円 (期末時点/月額)	—
			・ 2027年7月期目標 22百万円 ・ 2028年7月期目標 46百万円 ・ 2029年7月期目標 67百万円	— — —

2025年9月開示資料の進捗状況

① LFB導入機関数

2026年7月期は、当社元代表取締役に関する一連の事案の影響等もあり、一部金融機関において新規導入に向けた検討が慎重化したことから、新規導入には至らず、既存機関の解約により期末導入機関数は49機関。今後は、導入機関数の量的な拡大のみを追求するのではなく、既存導入機関における利用促進やサービス価値の向上を優先しつつ、顧客ニーズを踏まえた新規導入を着実に進める上で、LFBの事業基盤及びネットワークの拡大を示す重要な指標として、引き続き導入機関数を開示する。

② 広域連携案件数

広域連携については、既存導入機関における利用拡大が進み、2026年7月期は1機関あたり年間24件と前回目標を上回った。今後も、導入機関間のネットワークを活用したマッチング機会の創出を進め、LFB導入後のサービス価値及び収益機会の拡大につながる重要なKPIとして継続して開示する。

③ 成約率

広域連携案件の拡大に伴い案件内容も多様化する中、2026年7月期の成約率は23%となった。今後は、案件数の拡大に加えて成約の質を高めることが重要と考えており、導入機関へのカスタマーサクセスや案件管理の高度化を通じて成約率の向上を図る。広域連携の有効性及びマッチング品質を示すKPIとして、引き続き開示する。

④ LFBストック収益

LFBは、導入後の月額利用料を中心としたストック収益が事業収益の基盤となることから、2025年9月公表資料より新たなKPIとして設定。2026年7月期は新規導入がなかったものの、既存導入機関からのストック収益は安定的に推移しており、導入機関数のみでは捉えきれないLFBの収益基盤を示す重要なKPIとして、引き続き開示する。

⑤ TX契約件数

「Linkers TX」は、2026年4月に本サービスの提供を開始し、今後の当社グループの成長を牽引する主要な成長ドライバーとしての位置付け。今後の収益拡大に向けては、有償顧客の継続的な獲得が重要となることから、新たに契約件数をKPIとして設定し、事業の立ち上がり及び顧客基盤の拡大状況を継続して開示する。

■ 取引規模

M&A仲介については、M&A専業会社との協業を通じて採算性や事業化の可能性について検証を継続してきたものの、現時点では収益化までに一定の時間を要すると判断。

今後は、既存事業の収益力向上、及び「Linkers TX」等の重点領域への経営資源の集中を優先することから、当該領域におけるサービス提供及び新規事業開発を停止し、本項に係るKPI開示を終了する。

5 . Appendix

トピックス

全国の金融機関をつなぐ「LFB」ネットワーク

- 「LFB」は、地域金融機関を中心に全国49機関へ導入され、約300万社の企業及び約3.5万人の行職員が利用するネットワークを形成
- 既存導入機関における利用促進やサービス価値の向上を進めるとともに、ネットワークを活用した広域連携等を通じて、金融機関のビジネスマッチング機会の創出を支援

LFBネットワークの活用

「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し、案件情報・ノウハウ等を組織内で共有することで、業務効率化とマッチング機会の拡大を支援するSaaS型サービスです。



※1 システム導入時期（検収完了日）が早い順に記載

※2 「■」はLinkers for BANK、「□」はLinkers for Businessの導入機関を示します

※3 2026年7月31日現在

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

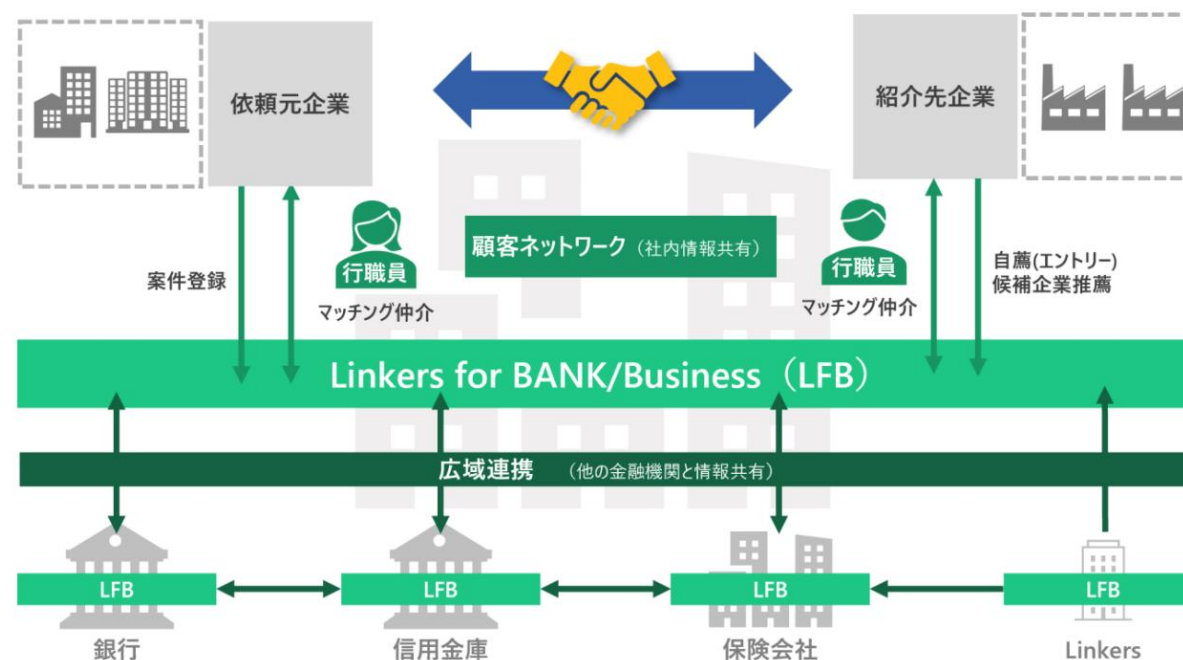
取引先の潜在ニーズを引き出すことができる機能を活用し、スキルに依存しないマッチングが可能です。

トピックス

「LFB」を通じた広域連携で、約2,900件の商談を創出

- 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
- LFB導入機関において、ビジネスマッチングを通じた顧客の商圈拡大や課題解決に対するニーズが高まる中、連携機能のシステム化などのスキーム改善に取り組み、より簡便に広域連携を実施することが可能に。
- 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、順調に拡大。

【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組んできたことが優位性につながっており、実際に競争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、ウイルスチェック等、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。
経営体制について	当社グループは、複数の事業領域において事業を展開しており、経営陣の判断や事業推進力が当社グループの成長に重要な影響を及ぼします。経営陣の急激な変更、重要人材の離脱、又は経営体制の混乱等が生じた場合には、当社グループ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	当社は、共同代表制の導入をはじめとする権限分散及び内部統制体制の強化を進め、特定個人への過度な依存を排除した経営体制の構築を図っております。あわせて、重要事項に関する意思決定プロセスや牽制機能の強化を通じて、安定的な経営体制の維持に努めております。

上記は、有価証券報告書及び半期報告書の「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して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、有価証券報告書及び半期報告書の「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12期 2023年7月期	第13期 2024年7月期	第14期 2025年7月期*	第15期 2026年7月期*
売上高	(千円)	1,607,768	1,464,541	1,360,735	1,353,363
経常利益	(千円)	80,223	△ 124,130	△ 428,433	△ 665,864
当期純利益**	(千円)	102,170	△ 200,744	△ 548,214	△ 672,256
資本金	(千円)	237,338	245,065	249,165	259,165
発行済株式総数	(株)	13,638,000	13,747,000	13,797,000	13,907,000
純資産額	(千円)	1,843,053	1,657,768	1,117,754	465,498
総資産額	(千円)	2,083,161	1,845,589	1,363,674	1,288,128
1株当たり純資産額	(円)	135.14	120.59	81.01	33.47
1株当たり当期純利益	(円)	7.70	△ 14.62	△ 39.78	△ 48.47
自己資本利益率	(%)	6.20	△ 11.50	△ 39.50	△ 84.92
自己資本比率	(%)	88.50	90.10	81.97	36.14
営業キャッシュ・フロー	(千円)	66,386	14,543	△ 227,769	△ 577,339
投資キャッシュ・フロー	(千円)	△ 83,737	△ 141,251	△ 100,930	△ 462,410
財務キャッシュ・フロー	(千円)	223,222	△ 25,216	△ 9,996	544,343
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	1,403,138	1,251,215	912,518	417,111
従業員数（外、平均臨時雇用人数）	(人)	80（14）	87（18）	102（12）	105（12）

*第12期及び第13期は単体実績、第14期及び第15期は連結実績での数値を記載しております。

**第14期及び第15期の「当期純利益」は、「親会社株主に帰属する当期純利益」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2027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。



リンカーズ株式会社

〒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

Tel : 03-6822-9580 (代表) Fax : 03-6730-9594