LINKBAL

2026年9月期 決算説明資料

株式会社リンクバル

証券コード：6046

2026年11月9日

© LINKBAL INC.

LINKBAL

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。

© LINKBAL INC.

INDEX

目次

1 当社の事業について

2 2026年9月期 エグゼクティブサマリー

3 2026年9月期 業績概要

4 成長戦略

5 2027年9月期 業績予想、事業方針・重点施策

6 株主還元

7 リンクバルグループ概要

© LINKBAL INC.

1 当社の事業について

2 2026年9月期 エグゼクティブサマリー

3 2026年9月期 業績概要

4 成長戦略

5 2027年9月期 業績予想、事業方針・重点施策

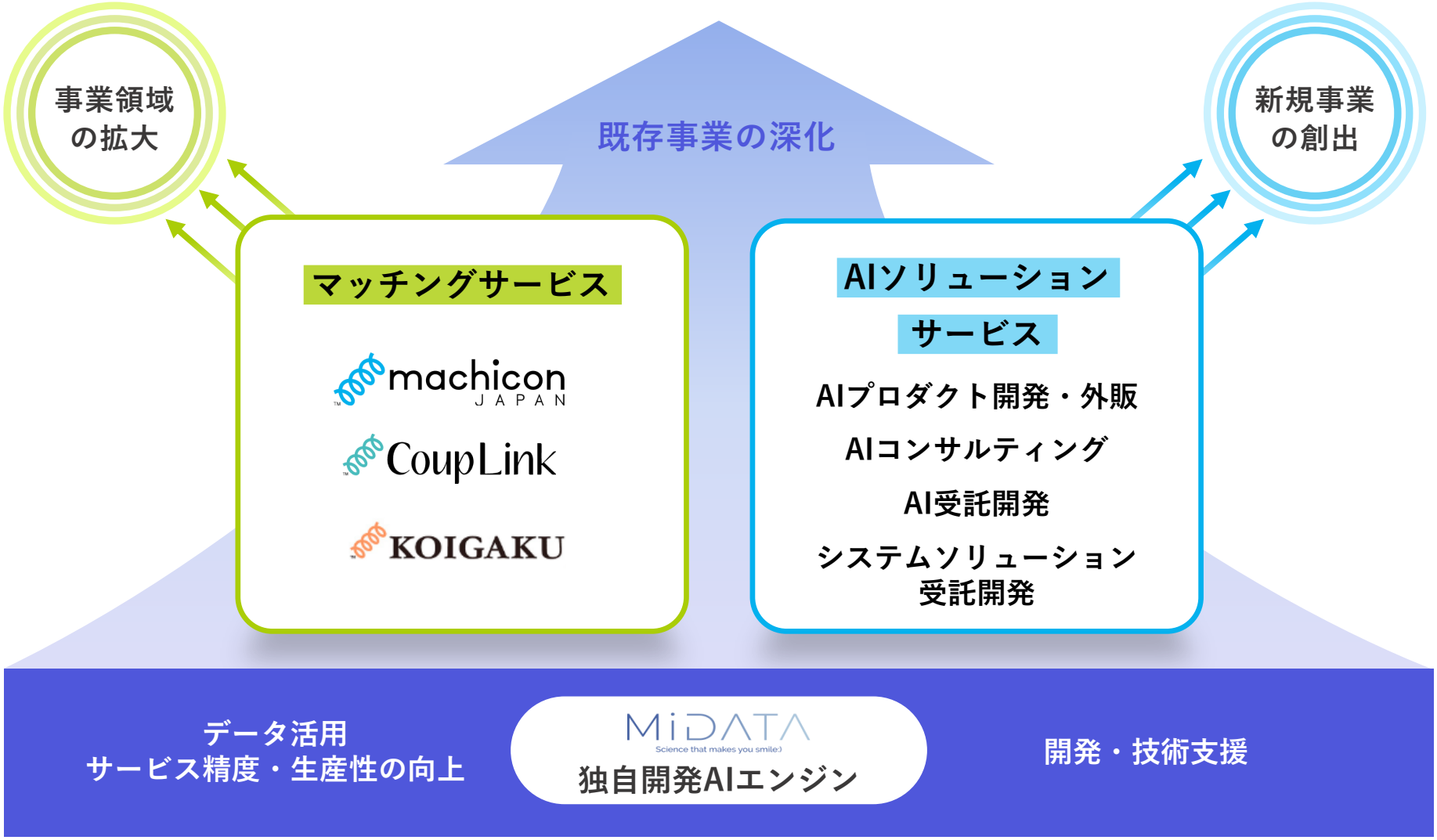
6 株主還元

7 リンクバルグループ概要

© LINKBAL INC.

リンクバルが展開する事業

AIが深化させるマッチングサービスと、AIが創出する新たな事業展開



当社ビジネス：AI領域の拡大に伴い、2027年9月期から報告セグメントを変更

中長期的な企業価値の向上を目指し、事業ポートフォリオの拡充に取り組んできた中、
AIソリューション領域の事業拡大に伴い2027年9月期から報告セグメントも
「マッチングプラットフォーム」と「AIソリューション」に変更します。

2026年9月期

（単一セグメント）

インターネットサイト運営事業

- マッチングサービス
- AIソリューションサービス

2027年9月期

マッチングプラットフォーム

マッチングサービスの運営及び関連サービスの提供

- 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」

AIソリューション

- AIソリューションサービス（子会社：株式会社MiDATA）
- 民間企業・官公庁向けDX支援サービス
- インフルエンサーマーケティングサービスの提供
- AIを活用した自社プロダクトの開発

1 当社の事業について

2 2026年9月期 エグゼクティブサマリー

3 2026年9月期 業績概要

4 成長戦略

5 2027年9月期 業績予想、事業方針・重点施策

6 株主還元

7 リンクバルグループ概要

2026年9月期 エグゼクティブサマリー

1 業績予想を超過。**10.7%増収**

- 独自開発AIエンジンでのデータ活用が進展
- マッチングサービスは、新規顧客獲得に成功し、参加人数が増加。
- AIソリューションが大幅伸長

2 生産性向上で販管費率が**大幅改善**

3 市場区分変更など一時的コストなど**計画外のコストが数千万円発生**

4 営業利益が－0.25億円と**黒字化目前。**

5 当期純利益は、－1.97億円から－0.29億円へ**1.7億円の利益改善**

6 2027年9月期は、**確実な黒字化**を目指す

7 **株主優待継続**

© LINKBAL INC.

2026年9月期 エグゼクティブサマリー（連結）

LINKBAL

売上高

業績予想を超過し、10.7%増収

- 独自開発AIエンジンによるデータ活用が進展
- 「machicon JAPAN」を中心にマッチングサービスが拡大
- イベント開催地域において8月、9月に天候不順が多く生じたため第4Qの売上伸長が小幅に留まる。
- AIソリューションの売上が1.5倍に大幅成長

営業利益

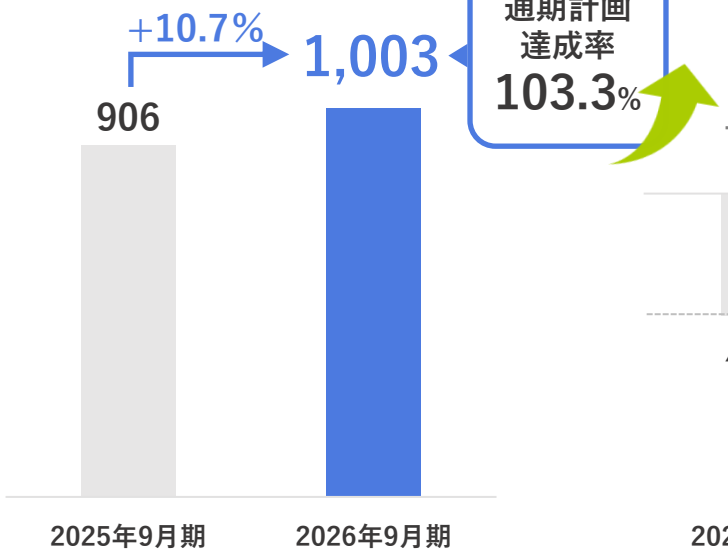
－0.25億円まで利益改善。黒字化目前まで回復

- 期初計画にない一時的費用（株主優待導入など）、成長投資の費用が発生
- 好調な売上を踏まえ、自社大型イベント拡大とAI関連事業拡大への投資を強化
- 業務効率化、宣伝広告費の効率運用など収益性向上につながる基盤を確立

当期純利益

減損が生じ約2億円の赤字であった前期から約1.7億円利益改善

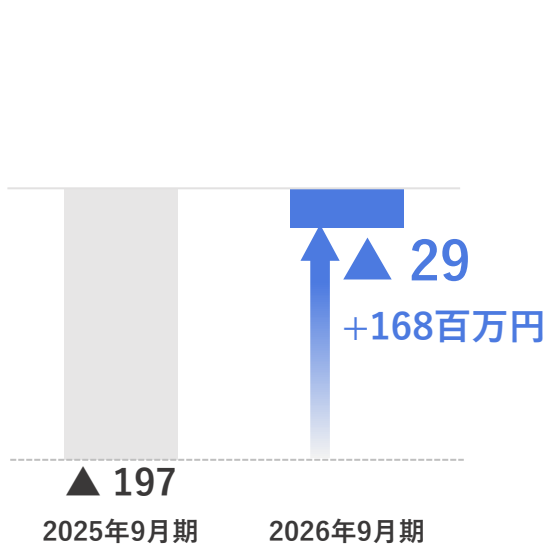
● 連結売上高（百万円）



● 連結営業利益（百万円）



● 連結当期純利益（百万円）



© LINKBAL INC.

2026年9月期 エグゼクティブサマリー（単体）

売上高

前期比7.6%増収。

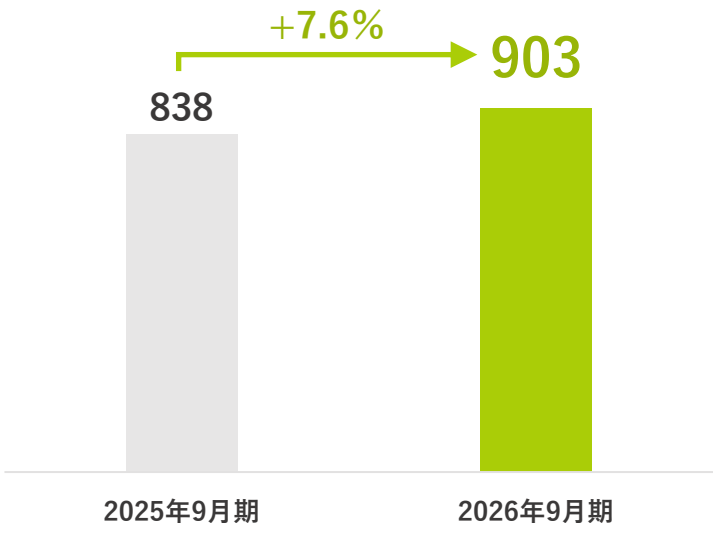
- 独自開発AIエンジンによるデータ活用が進展
- 「machicon JAPAN」を中心にマッチングサービスが拡大
- AIソリューションの売上が1.5倍に大幅成長

営業利益

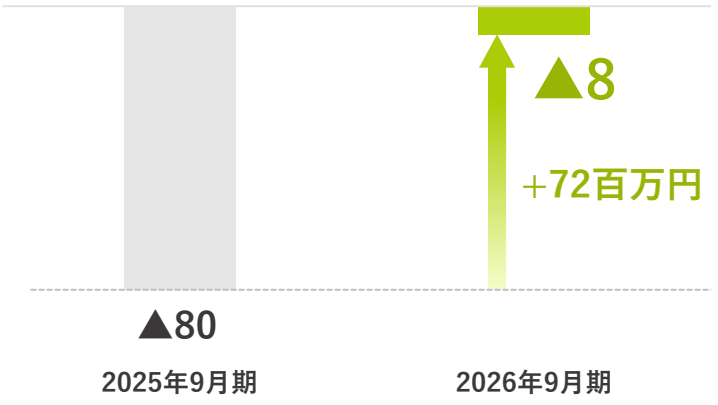
計画外の投資を行った中、増収による売上総利益増加、業務運用の効率化に伴う販管費抑制による営業利益は大幅改善。

- 来期以降の自社大型イベント拡大に向けた成長投資を実行。
- 今後の事業拡大に向け広告宣伝費の投下配分（アロケーション）変更を実施。
  ＊新規顧客獲得などにおいて既に成果につながっている状況。
- AI活用などによる業務運用効率化が進展。

● 単体売上高（百万円）



● 単体営業利益（百万円）



© LINKBAL INC.

2026年9月期 業績概要

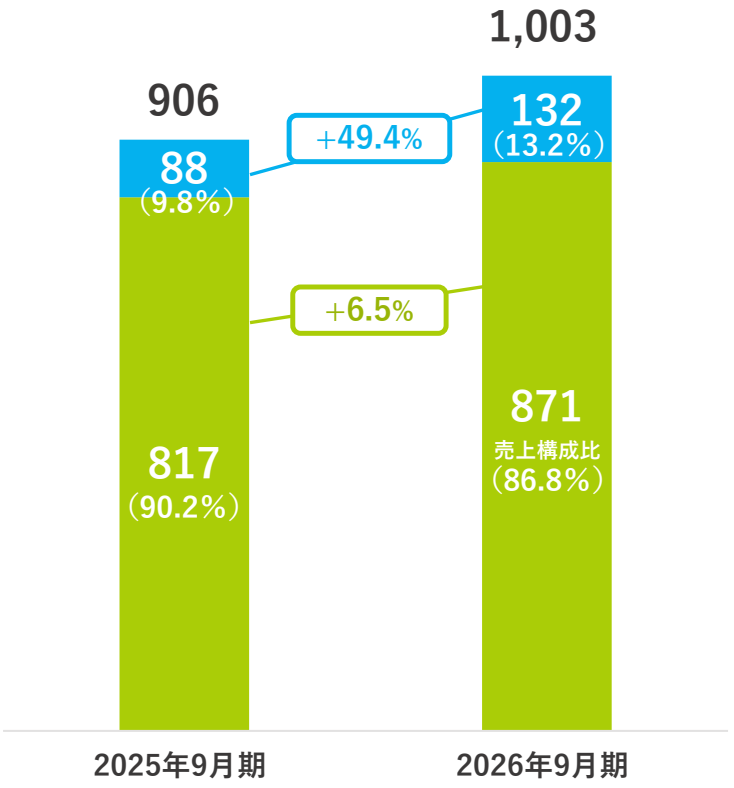
マッチングサービス、AIソリューションとも第1Qから売上が拡大し、期初計画を超過。
増収効果により売上総利益は着実に増加。
期中での市場区分変更、優待開始費用、また、成長投資を計画以上に実行したものの、
業務効率化が進み、増収の中においても販売管理費は昨年と変わらず生産性が向上。
営業利益は大幅改善したものの当期純利益は約－0.3億円と僅かながら黒字に及ばず。

（単位：百万円）	2025年9月期		2026年9月期		前期比		計画対比	
	実績	売上比率	実績	売上比率	増減額	増減率	通期計画	達成率
売上高	**906**	**-**	**1,003**	**-**	**+96**	**+10.7%**	**971**	**103.3%**
売上原価	217	24.0%	250	24.9%	+32	+14.9%	-	-
売上総利益	688	76.0%	752	75.1%	+64	+9.3%	-	-
販管費	777	85.8%	778	77.6%	+0	+0.1%	-	-
営業利益	**▲89**	**-**	**▲25**	**-**	**+63**	**-**	**2**	**-**
経常利益	▲83	-	▲22	-	+61	-	2	-
当期純利益	▲197	-	▲29	-	+168	-	1	-

2026年9月期 サービス別売上概要

主軸のマッチングサービスは、順調に売上拡大を継続。
AIソリューションは、前期比1.5倍の売上となり、2つ目の柱に向けて急拡大局面へ。

（単位：百万円）



AIソリューションサービス

構成比 13.2%（前年同期比+3.4pt）

マッチング領域で培ったデータ活用ノウハウと開発技術を基盤に、AIを中心としたソリューション提供を推進。大手企業や地方自治体、官公庁との連携を強化してサービス展開の幅を拡大。

マッチングサービス

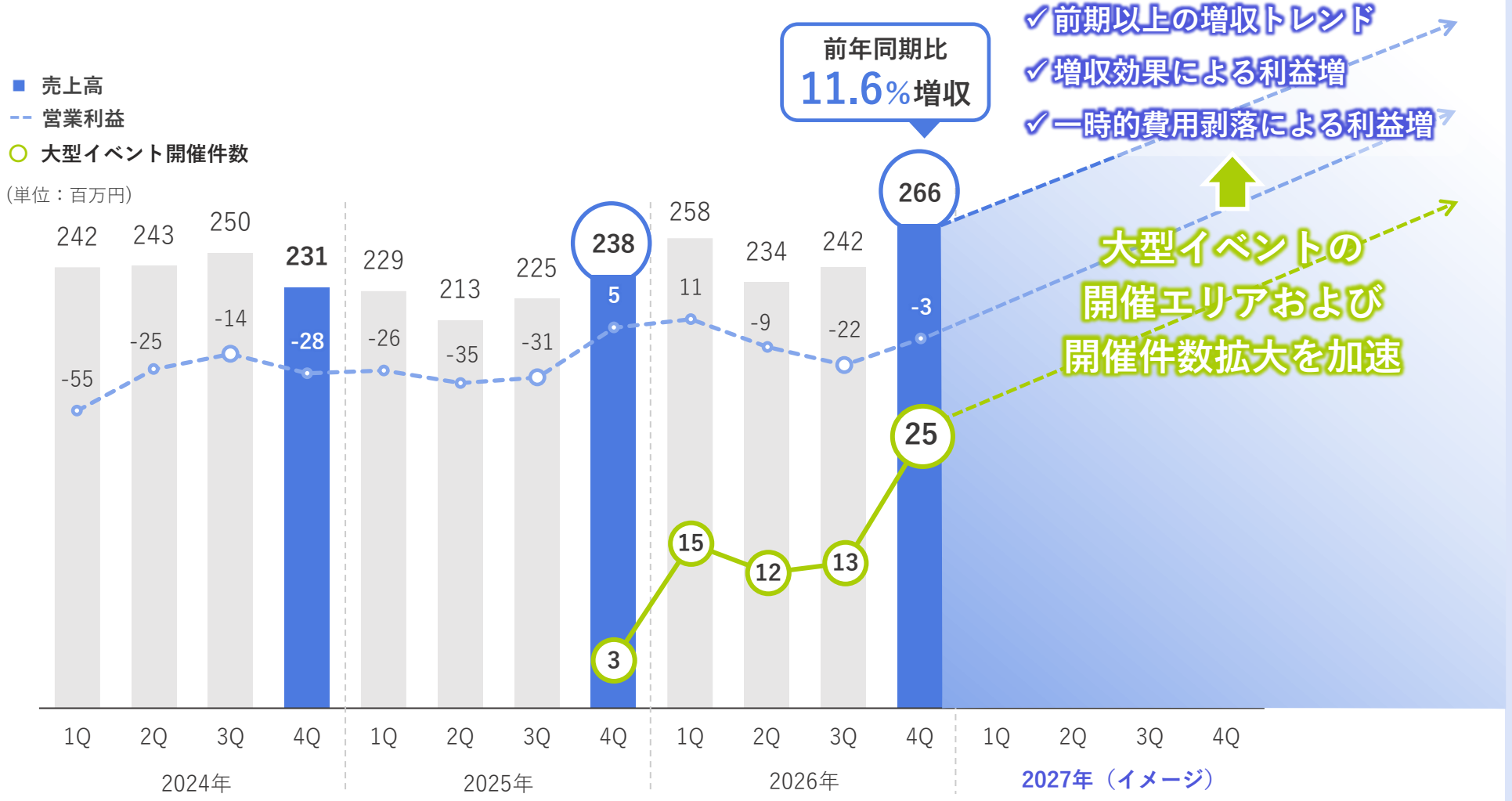
構成比 86.8%（前年同期比▲3.4pt）

machicon JAPANを起点としたスパイラル戦略を推進。自社大型イベントの開催数および企画を拡大し、新規顧客獲得と顧客満足度向上を同時に実現。

AI活用による安全性・運営効率の向上がスパイラル戦略を下支えし、不正対策や業務効率化を進めることで、安心・安全な利用環境と収益性改善を両立し、グループ全体の業績向上に寄与。

2026年9月期 四半期別売上高・営業利益・大型イベント件数推移

第4四半期(3ヵ月間)比では、前年同期比11.6%増収。
当期は、全四半期において、前年同期を上回る売上で推移。



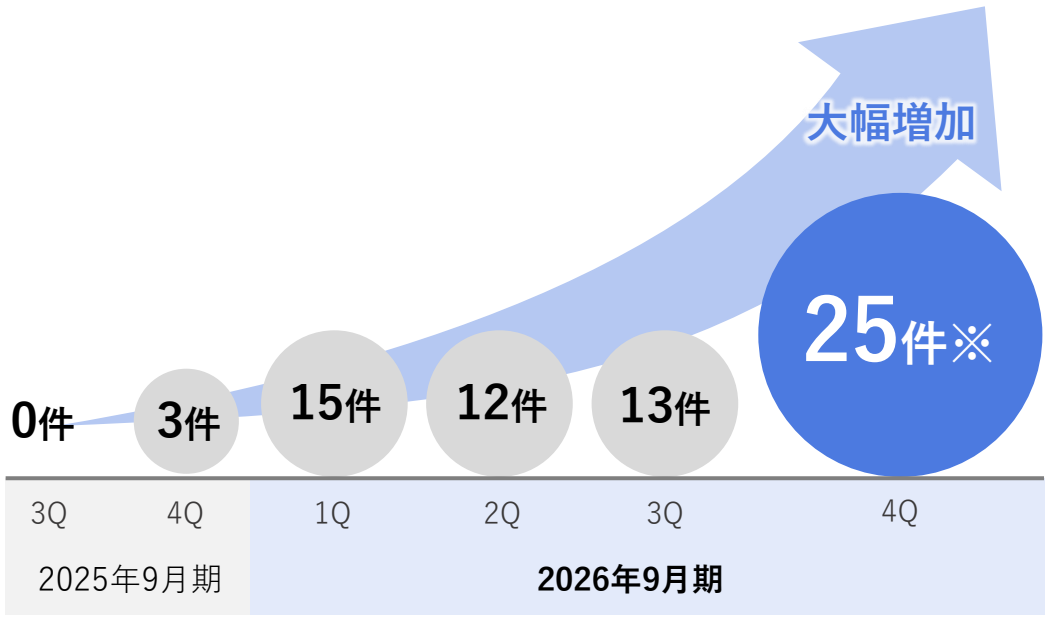
※2024年4Q：Googleのアルゴリズムアップデートの影響による

当期の自社イベント開催数の推移

第4四半期に自社大型イベント開催件数を大幅に急拡大。
来期以降もイベント件数・エリアを拡大していく方針。

イベント数・開催エリアともに来期以降もさらに拡大していく方針

大型イベント件数の推移



イベント開催エリアの拡大

2026年9月時点で、
イベント開催エリアは
20都市まで拡大。



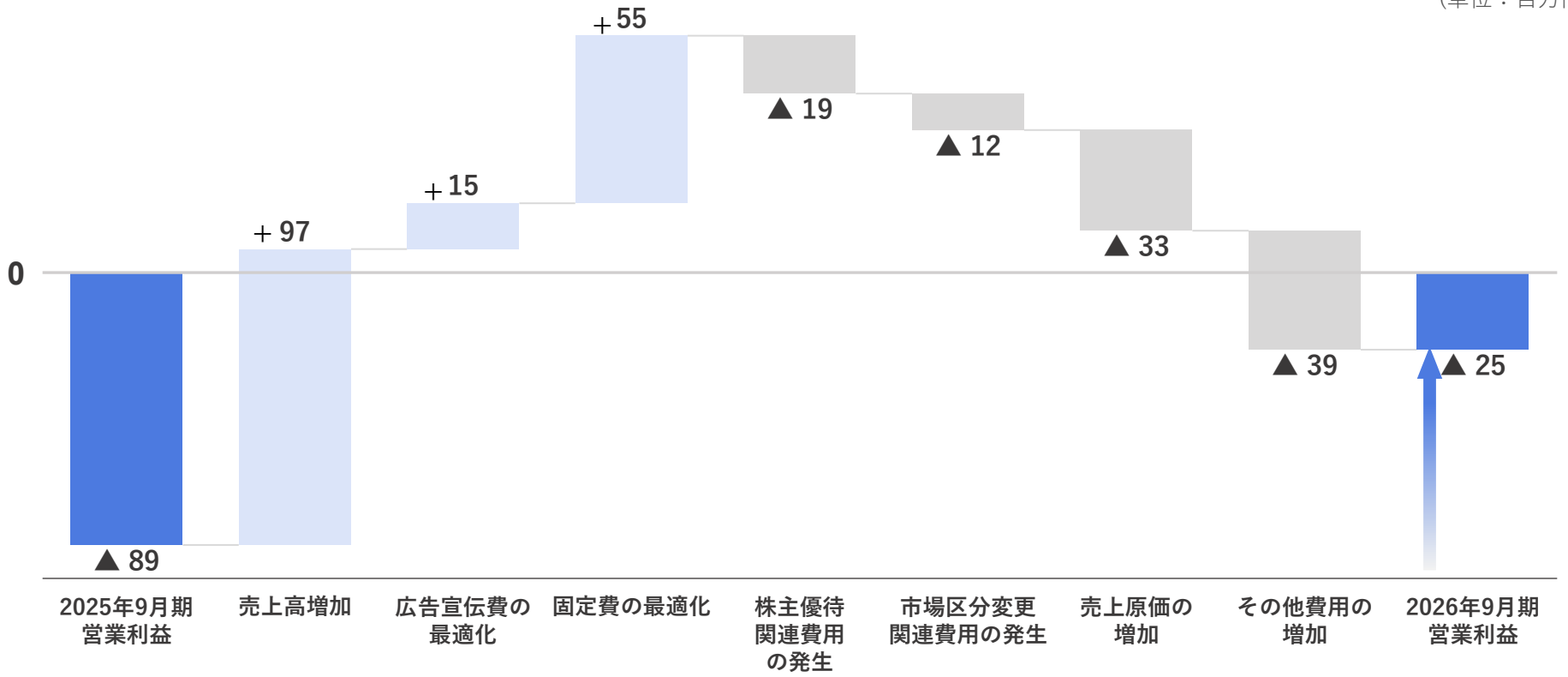
※熊本開催が地震の影響により1件中止

2026年9月期 営業利益の増減要因(累計)

営業利益は前年同期比+63百万円

- 売上増による売上総利益の増加は、64百万円。
- 固定費は、AI関連が増えたものの、その他での最適化が進み業績改善に寄与。
- 売上原価の増加や株主優待関連費用、市場区分変更に伴う費用発生が利益を押し下げ。

(単位：百万円)



© LINKBAL INC.

2026年9月期 B/S概要

当連結会計年度末において、約9億円の現預金を保有。
自己資本比率は70%以上を維持し、財務健全性を維持。

（単位：百万円）

			2025年9月期	2026年9月期	増減
資産合計	流動資産		1,077	**1,071**	▲5
		現金及び預金	914	**888**	▲25
	固定資産		43	**45**	+2
			1,120	**1,117**	▲3
負債合計	流動負債		174	**236**	+62
	固定負債		136	**96**	▲40
			310	**333**	+22
純資産合計			810	**784**	▲25
負債・純資産合計			1,120	**1,117**	▲3
自己資本比率			72.3%	**70.2%**	▲2.1pt

© LINKBAL INC.

1 当社の事業について

2 2026年9月期 エグゼクティブサマリー

3 2026年9月期 業績概要

4 **成長戦略**

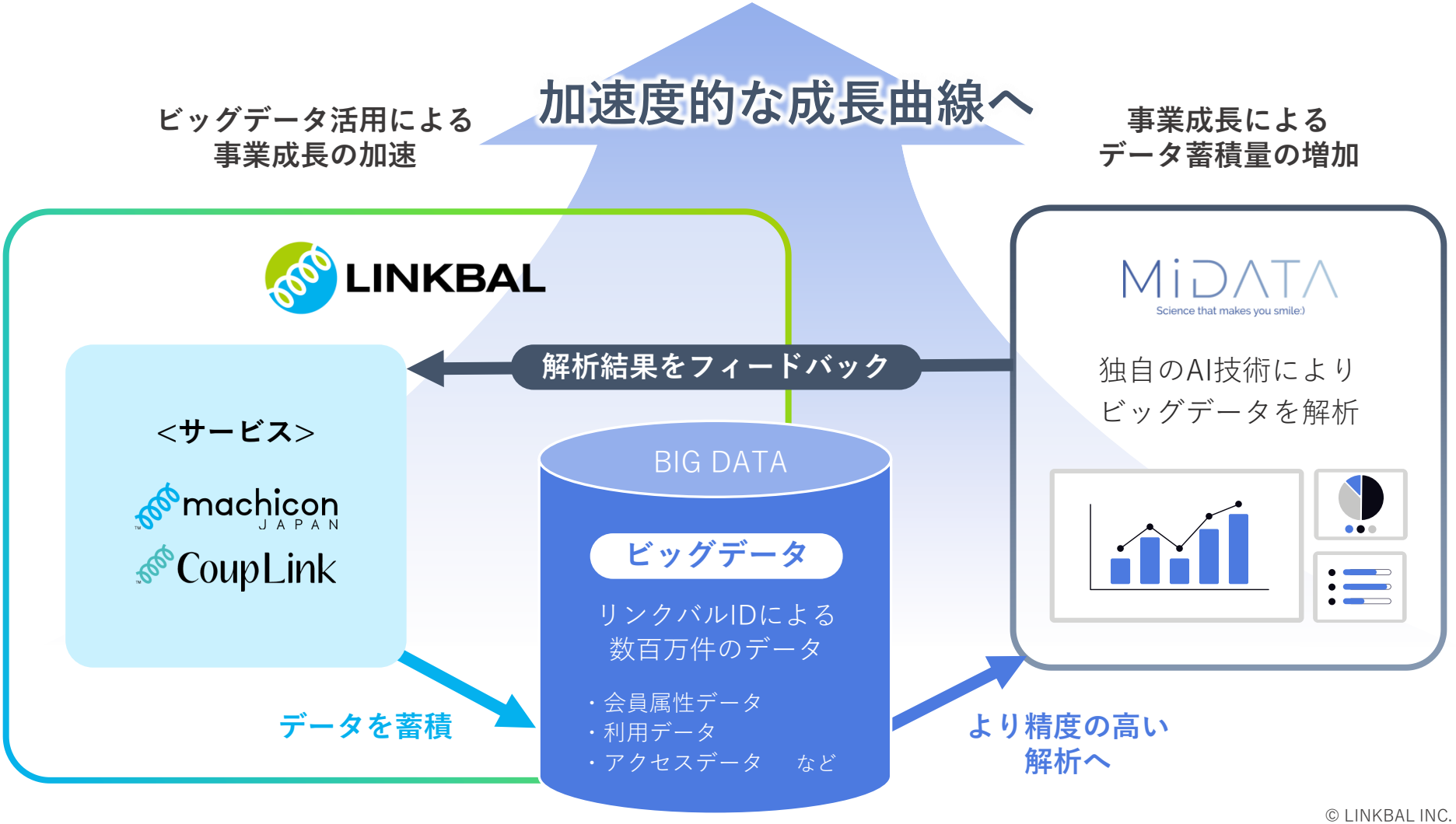
5 2027年9月期 業績予想、事業方針・重点施策

6 株主還元

7 リンクバルグループ概要

ビジネスモデル

主力のマッチングビジネスの事業基盤を高いAI技術を生かし拡大。
ビッグデータの活用により非連続的に新たな事業領域を創出。



成長戦略

マッチングプラットフォーム

成長戦略 1

「machicon JAPAN」
新たなスパイラル戦略による再成長

AIソリューション

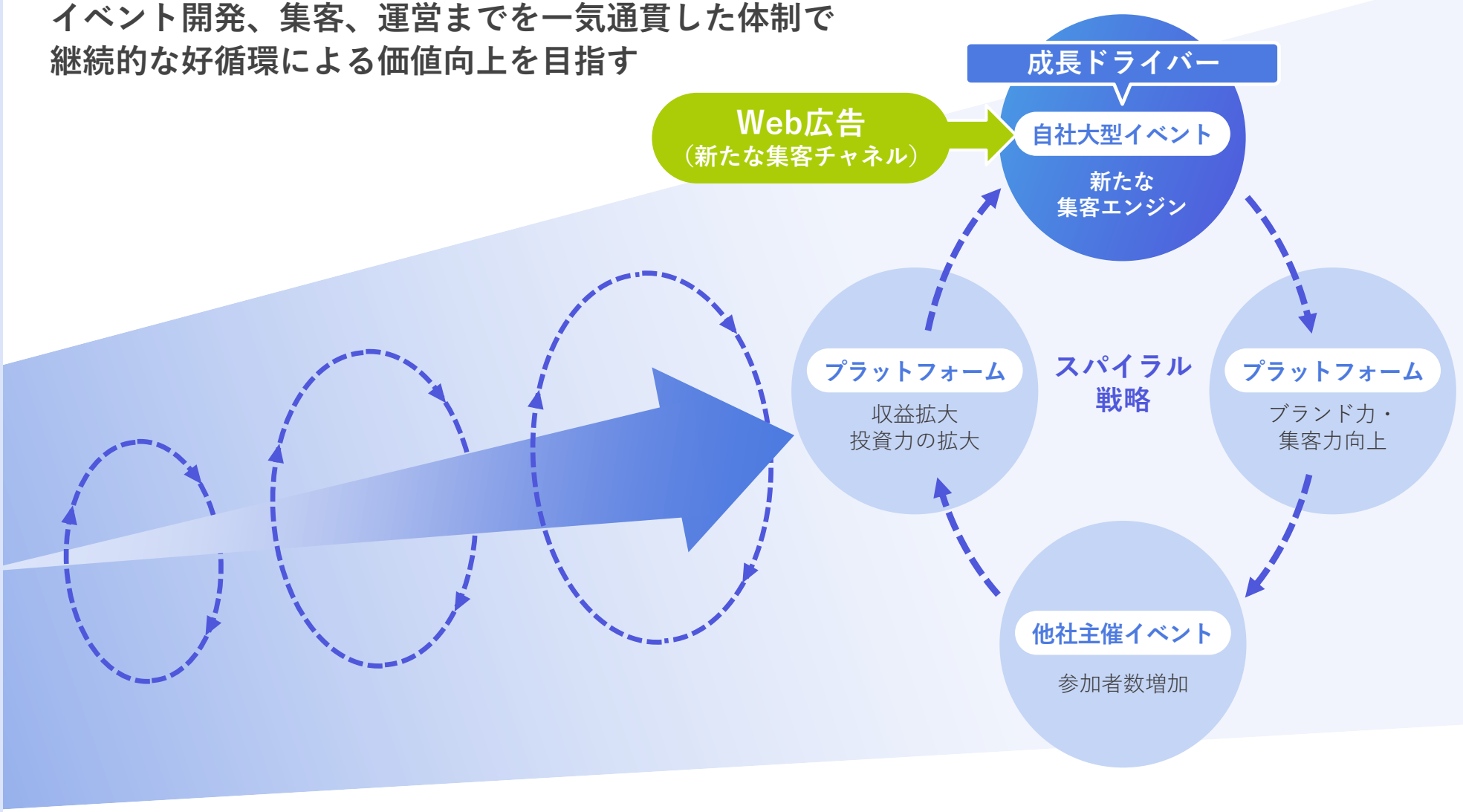
成長戦略 2

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

マッチングサービス &AIソリューションサービス	成長戦略 3 東京大学マーケットデザインセンター(UTMD)と マッチングアプリ「CoupLink」を用いた共同研究成果を発表
新規事業	成長戦略 4 当社のビジネスモデル、ノウハウを生かし早期収益貢献となる 事業をスタート
新領域への拡大	成長戦略 5 『ビッグデータ × AI』の活用

成長戦略① 「machicon JAPAN」新たなスパイラル戦略による再成長

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
継続的な好循環による価値向上を目指す



© LINKBAL INC.

成長戦略① 自社大型イベント実績

1,000名規模の大型自社イベント企画の成功

1,000名規模の自社大型イベントを複数開催、いずれも完売となり、高い集客を達成しました。

これらイベントの企画・集客・運営ノウハウの蓄積により、新たな魅力的なコンテンツを継続的に創出できる体制を構築しています。

今後は、大型イベントを起点に、新規顧客獲得とサービス連携の強化を通じて、プラットフォーム全体の成長を加速してまいります。

実績紹介

夜の水族館を特別に貸し切る大型イベントが好評を博しており、今後も開催回数を増やしていく予定です。



ナイトアクアリウムで最大500名が出会う
かもすいナイト～夜の水族館まるごと出会いの舞台～



ナイトアクアリウムで800名が出会う
恋がたりナイト～夜の水族館まるごと出会いの舞台～

TOPICS

大型恋活フェス「MEGA LOVE FES」累計開催数52回・参加者数22,000名を突破
開催エリアも拡大中

MEGA LOVE FES



「MEGA LOVE FES」とは

「メガ級の出会い」をテーマに独身男女だけが参加できる特別な空間を用意し、出会いの量、質、偶然の出会いを感じてもらう「出会いの祭典」。
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。

■開催エリアを順調に拡大

2025年7月の大阪開催を皮切りに1年間で開催エリアは、東京、大阪、福岡、名古屋、仙台、岡山、熊本、兵庫、神奈川、広島、鹿児島、千葉、徳島、新潟の14都市まで拡大。新たな開催地として2026年7月に茨城、8月には山形、静岡、京都、山口、愛媛にて開催。同日に2都市で同時開催を行うなど、順調に開催実績を積み上げ。

累計開催数52回・参加者数は22,000名を突破

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

- ✓ 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

地方自治体
AI先進企業
AI活用パートナー

- 沖縄県
- 大同火災
- 沖縄ソフトウェアセンター

アライアンス提携

リンクバルグループ

- LINKBAL 技術力・開発力
- MiDATA Science that makes you smile:) AI・データ解析技術

産学連携

有名大学研究機関

- 東京大学マーケットデザインセンター
- 琉球大学

成長戦略② 事例紹介｜沖縄中核企業「大同火災」におけるAI活用DX支援

LINKBAL

MiDATA
Science that makes you smile:)

AI活用の戦略策定から実装、定着までを一気通貫で支援
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

地域に根ざす金融機関のDXを、AI実装で伴走支援

MiDATAは、沖縄県を代表する損害保険会社である大同火災海上保険株式会社の「第15次中期経営計画」におけるAI活用DXの伴走支援パートナーに選定され、プロジェクトを開始。同社が掲げる「原点新化」のもと、AI・データ活用を軸とした業務変革を支援いたします。

■ 実装領域

- ✓ データ利活用基盤の構築（DWH／データマート整備）
- ✓ 生成AI活用による業務効率化（チャットボット開発・ガイドライン策定）
- ✓ AI人材育成・社内定着支援

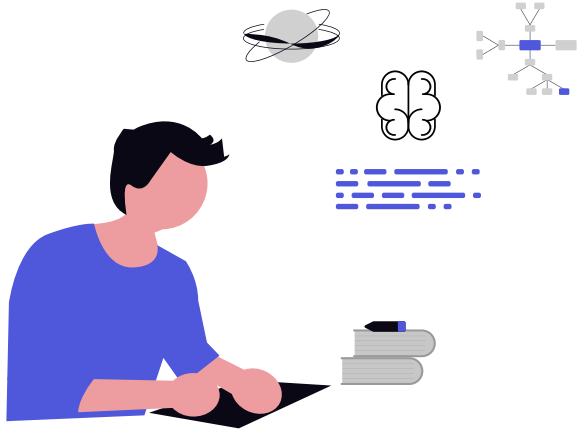
■MiDATA、大同火災のAI活用・DX推進に関する取り組みを支援するパートナーへ
https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000015.000139343.html

成長戦略② 事例紹介｜アライアンス提携

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

成長戦略② 産学連携によるAI実装研究の深化

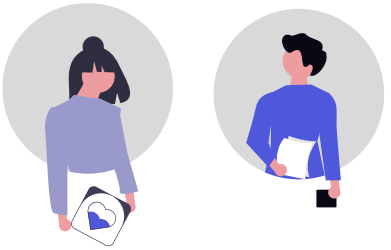
MiDATA
Science that makes you smile:)

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

TOPICS

CoupLink

LINKBAL

UTMD The University of Tokyo Market Design Center 東京大学マーケットデザインセンター

LINKBAL MiDATA Science that makes you smile:)

東京大学マーケットデザインセンター(UTMD)
当社、㈱MiDATAの3社で、
「machicon JAPAN」を対象とした共同研究を実施中

2026年5月　マッチングアプリ「CoupLink」を用いた共同研究成果を発表

UTMDが持つ「マーケットデザイン（マッチング理論）」の最先端の知見と、
MiDATAが持つ「高度なAI実装力」を掛け合わせ、
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

研究の背景

- 一部の人気ユーザーに推薦や「いいね」が集中することで対応しきれなくなり、相互コミュニケーションの機会が損なわれてしまう
- 人気層の影に隠れてしまうことで、本来は相性が良くマッチする確率が高い候補者が適切に推薦・表示されなくなってしまう

実証実験の結果

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）」の適用により、従来手法のもとで極端に推薦や「いいね」が集中していた上位0.1%の層への一極集中が是正されることを確認。

ユーザーへのメリット

- ✓ 実質的な交流に繋がりやすいマッチング機会の向上
- ✓ 公平な出会いの機会の提供
- ✓ 安心・安全な環境の強化

© LINKBAL INC.

TOPICS

早くも
2社が導入！

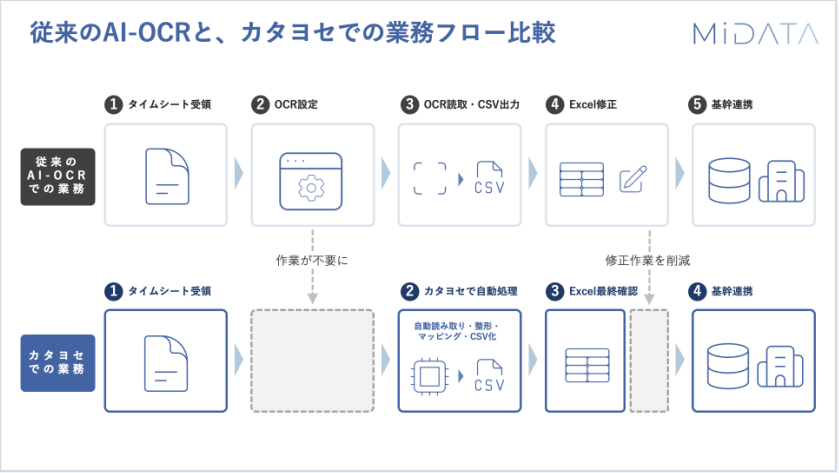
タイムシート・勤務表のデータ入力業務をAIで自動化する新サービス「カタヨセ・タイムシート」ベータ版を提供開始

開発の背景

- 就業先や雇用形態ごとにタイムシートのフォーマットが異なるため、手作業による社内システムへの転記が月末月初の大きな負担に
- 従来のOCRではフォーマット変更のたびに読み取り位置の設定し直しが必要で、データ整形にも手間がかかる

「カタヨセ・タイムシート」は、紙媒体や様々なファイル形式で届くタイムシートを高精度にデータ化し、自社の基幹システムへ直接インポート可能な形式へ自動変換

3つの特徴



1 煩雑な初期設定が不要

帳票ごとの定義設定は不要。AIが項目を自動認識するため、多様なフォーマットが混在していてもスムーズに運用可能。

2 手書き・崩れた形式も高精度にデータ化

手書き文字や二重線での訂正、メール文面、PDF・Wordなど多様な形式に対応し、事後の修正コストを大幅に削減。

3 データ化からシステム連携まで一括自動化

単なるテキスト化にとどまらず、基幹システム用の形式へ自動変換。請求・給与業務のリードタイムを劇的に短縮。

新規事業

企業とインフルエンサーを繋ぐマーケティング支援を行う、「インフルエンサーマーケティング事業」を開始

事業開始の理由

- SNSの普及により、消費者の共感を軸とした購買行動が広がり、インフルエンサーを活用したプロモーションの重要性が高まっている。
- インフルエンサーの活用を希望する企業において、企画立案からキャスティング、効果測定までを一貫して実施することが難しいという課題が顕在化している。

累計299万人超の会員基盤とSNS集客のノウハウを活かし、企業のプロモーションを支援
新たな収益機会の創出と収益基盤の多様化を目指す

インフルエンサーマーケティング事業

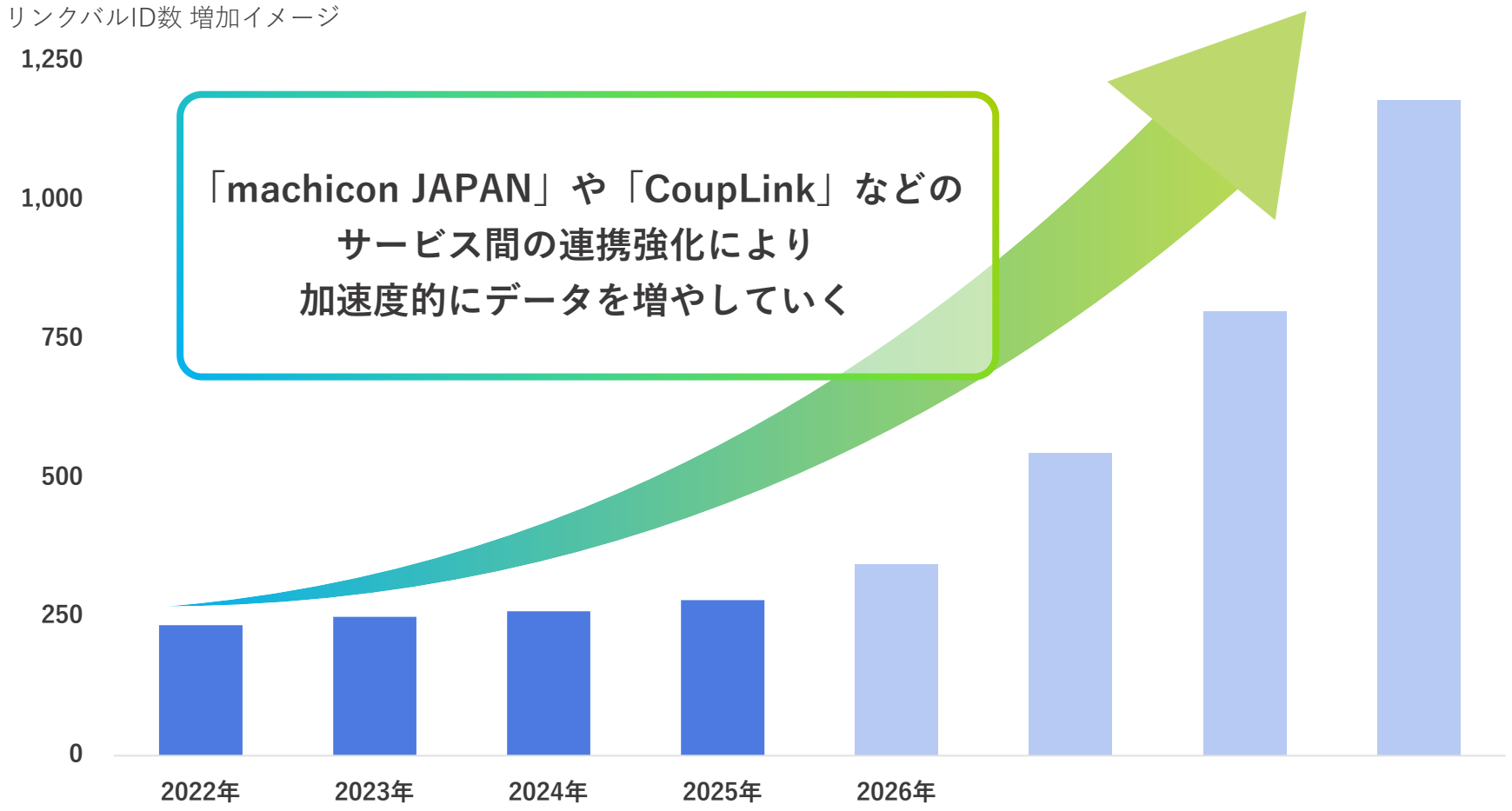
当社がこれまでのサービス運営で培ったSNS運用のノウハウを活かし、SNS等を活用したプロモーション施策の企画・提案、インフルエンサーの選定・キャスティング、コンテンツ制作・投稿 管理、効果測定・レポーティングまでを一貫して行います。



© LINKBAL INC.

『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



1 当社の事業について

2 2026年9月期 エグゼクティブサマリー

3 2026年9月期 業績概要

4 成長戦略

5 **2027年9月期 業績予想、事業方針・重点施策**

6 株主還元

7 リンクバルグループ概要

2027年9月期 業績予想

増収基調をさらに加速させ、営業利益、当期純利益を黒字化

「独自開発AIエンジン」
を軸とした事業拡大を加速

- 主軸のマッチングサービスの拡大
- AIソリューションへの投資を加速し、急拡大を狙う
- 収益が確実に見込める新事業をスタート
- データ活用のポイントで更なる新領域を模索

(単位：百万円)

	2025年9月期	2026年9月期	2027年9月期	前期比	
				増減額	増減率
売上高	906	1,003	1,130	+127	+12.7%
営業利益	▲89	▲25	6	+31	-
経常利益	▲83	▲22	6	+28	-
当期純利益	▲197	▲29	5	+35	-

2027年9月期　事業方針、重点施策

マッチングプラットフォーム

- 「machicon JAPAN」の大型婚活イベント「MEGA LOVE FES」や「夜の水族館イベント」の 開催地域拡大と開催頻度向上を実施し、新規顧客の獲得をさらに加速
- 大型イベントで獲得した顧客が、通常イベントやマッチングアプリ「CoupLink」を継続的に利用する流れを強化し、全国のイベント運営開催社との連携、他業界企業との協業によるイベント企画を推進
- 顧客にとって魅力のあるイベント掲載を強化し、「machicon JAPAN」プラットフォーム全体の価値向上を図る

AIソリューション

- 子会社MiDATAを中心に、既存顧客との取引の継続・拡大に加え、受託開発実績を基盤とした新規顧客の開拓を進める。
- 技術力と組織力の強化を通じて対応可能な案件の領域を広げ、受注規模の拡大を目指す。
- AIソリューションサービスやDX支援サービスの提供を通じて蓄積した技術・知見を活用し、AIを活用した自社プロダクトの開発を推進
- 受託型サービスを通じた収益基盤の拡大に加え、事業規模の拡大に伴う人員増加への依存度が低い、拡張性の高いビジネスモデルの構築
- マッチングサービスへのAI技術の活用を一層進め、サービス価値の向上にも取り組む。

新規事業

- AI活用とは別の取り組みとして、インフルエンサーマーケティングサービスを開始するなど、事業ポートフォリオの拡充

1 当社の事業について

2 2026年9月期 エグゼクティブサマリー

3 2026年9月期 業績概要

4 成長戦略

5 2027年9月期 業績予想、事業方針・重点施策

6 株主還元

7 リンクバルグループ概要

株主優待制度の導入

2026年9月期中間基準日より、株主優待制度を導入

株主の皆様への感謝をお伝えするとともに、中長期的な当社の銘柄魅力を高めることを目的として、株主優待制度を導入いたします。

年間合計**10,000円分**の**デジタルギフト®を進呈**いたします

中間優待

3月31日
基準日

株式1,000株（10単元）以上
を半年以上継続保有

5,000円分の
デジタルギフト®

期末優待

9月30日
基準日

株式1,000株（10単元）以上
を半年以上継続保有

5,000円分の
デジタルギフト®

1 当社の事業について

2 2026年9月期 エグゼクティブサマリー

3 2026年9月期 業績概要

4 成長戦略

5 2027年9月期 業績予想、事業方針・重点施策

6 株主還元

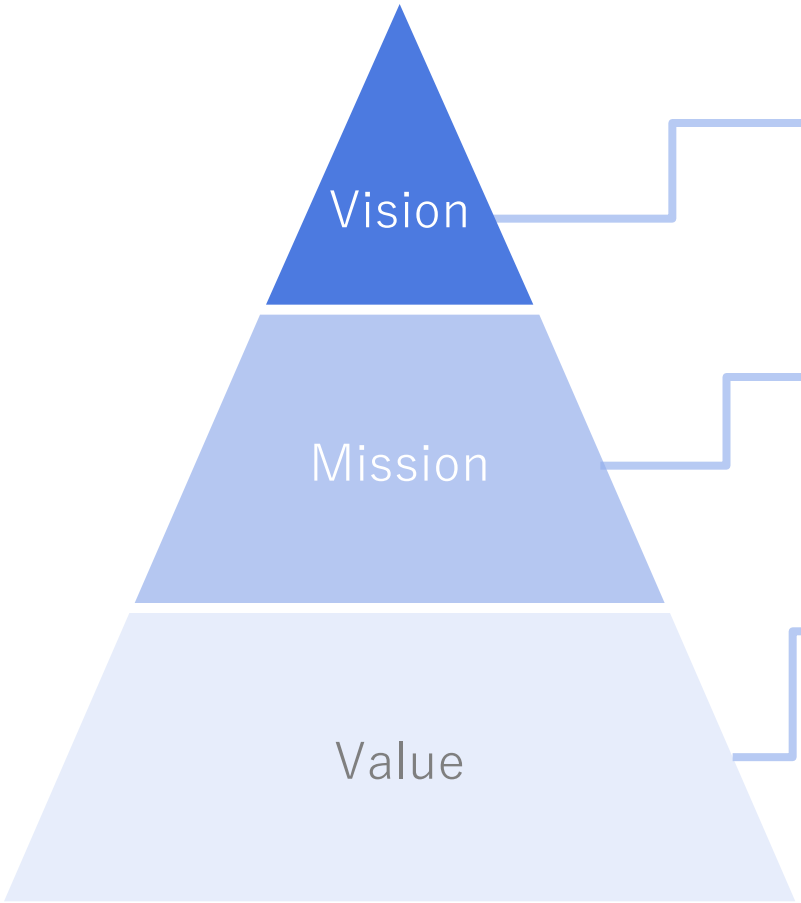
7 **リンクバルグループ概要**

© LINKBAL INC.

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	東京証券取引所スタンダード（証券コード 6046）
所在地	東京都中央区明石町7－14 明石町トーセイビル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	49名（連結）【2026年9月30日現在】
事業内容	マッチングサービス AIソリューションサービス その他関連アプリ運営サービス

LINKBAL　ビジョン、ミッション、バリュー



●ビジョン

人との出会い、それが未来。

●ミッション

ワクワクする出会いの場を提供する。

●バリュー

・スピード
・チャレンジ
・顧客志向

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

1対1

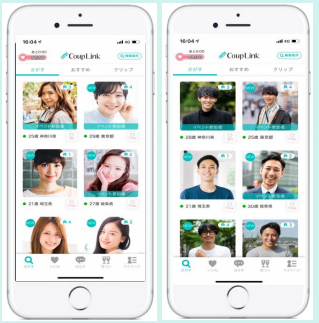
オンライン

リアル・オフライン 対面

大人数

CoupLink

マッチングアプリはオンラインでの出会いであるため、気軽に始めやすく恋人を探している人が多い







machicon JAPAN

大人数が集まるオフラインイベントに友達と一緒に行くことを前提にしているため、恋人作りを目的としている利用者が多い



© LINKBAL INC.

『machicon JAPAN』

299万人(※)の会員数を有し、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

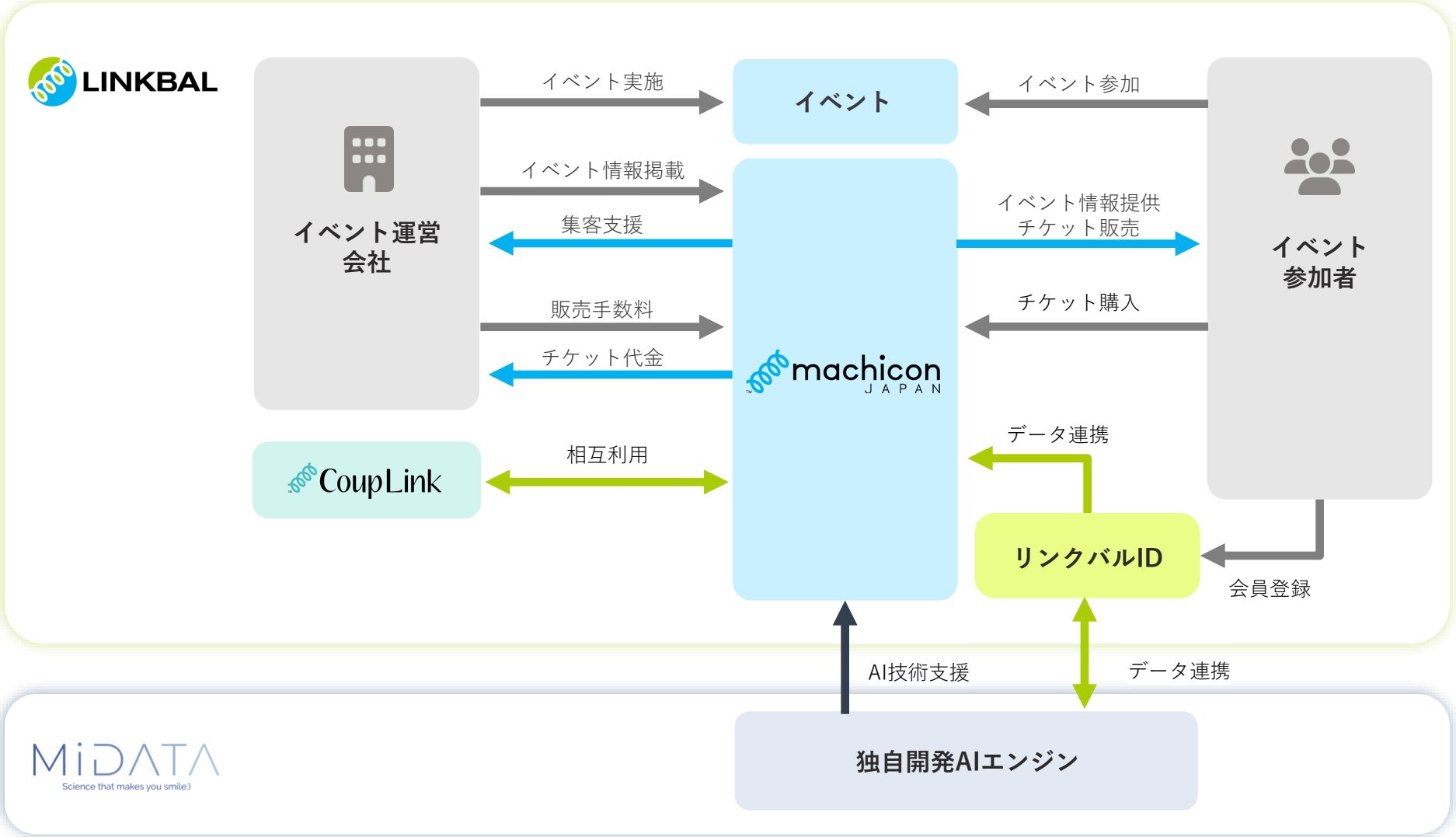
- 国内最大級を誇る全国各地で開催されるイベント情報を掲載
- 20～30代を中心とした会員層（リンクバルID※1）
- 豊富なバリエーションのコンテンツを拡大中

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



『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」

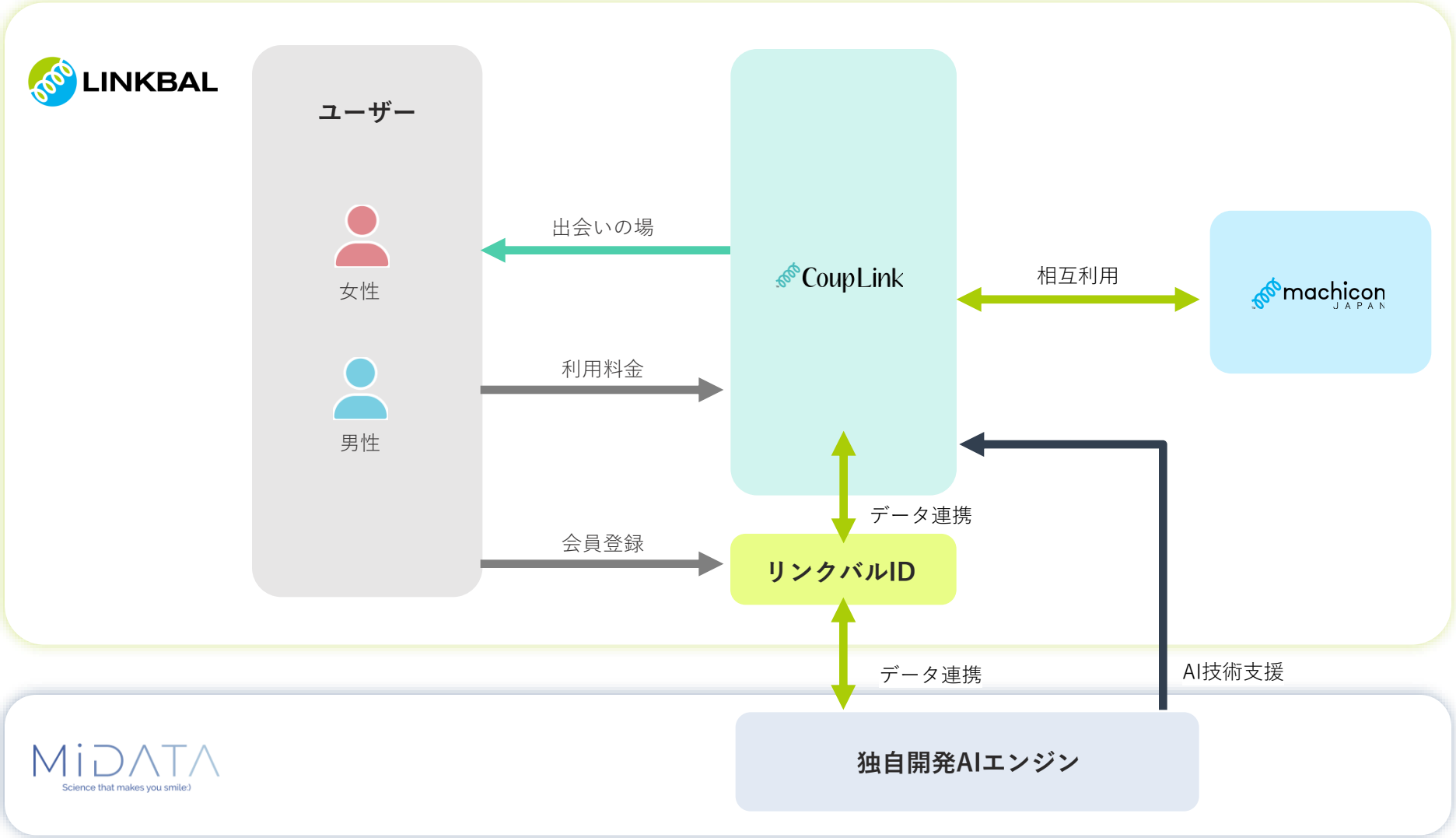


概要・特長

- 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



株式会社MiDATA

**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。

© LINKBAL INC.

© LINKBAL INC.



LINKBAL