

東証グロース | 5131

2026年7月期第2四半期 決算説明資料

目次

1. 会社概要
2. 事業内容
3. 決算概要
4. 今後の取り組み
5. トピックス

会社概要

商 号 リンカーズ株式会社

代 表 者 加福 秀互

設 立 2011年9月

資 本 金 259百万円（2026年1月末日現在）

所 在 地 〒108-0073
東京都港区三田三丁目5-19
住友不動産東京三田ガーデンタワー29階
※2026年11月27日より当該住所へ移転

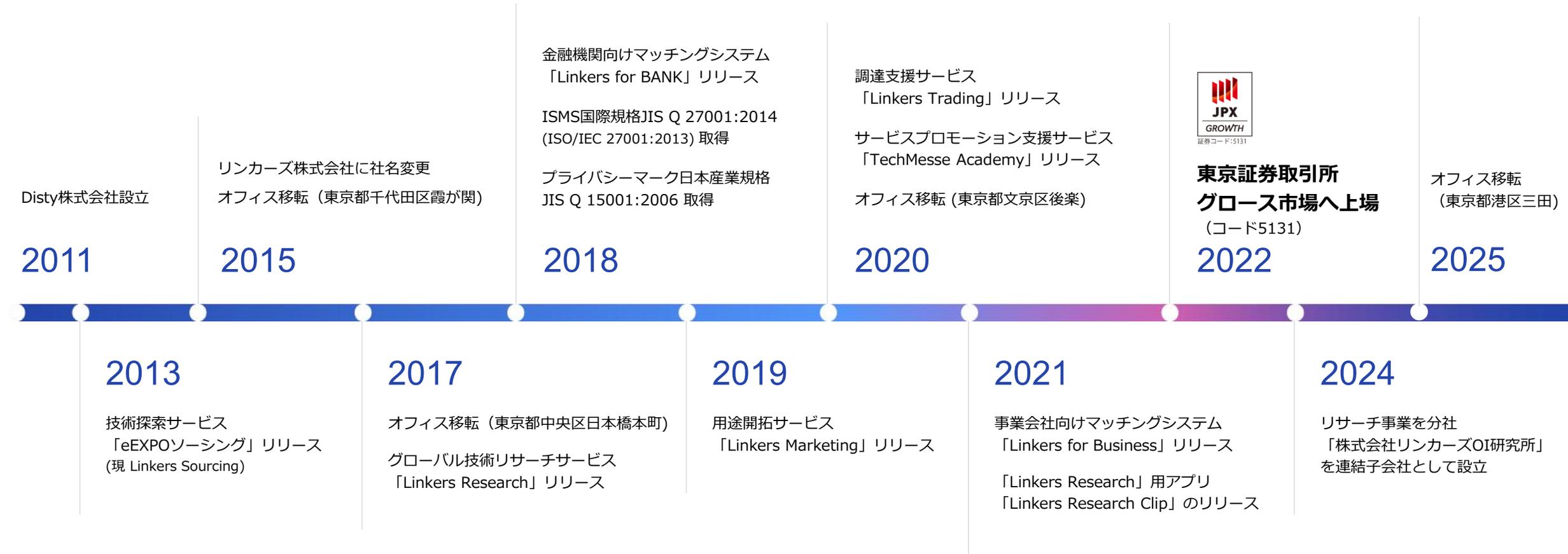
U R L <https://corp.linkers.net>

従 業 員 数 112名（2026年1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。



代表取締役の異動に係る一連の事案について

- 当社前代表取締役社長の既報（下記ご参照）による事案を受け、当社は 2026年 1月21日付 で下記体制に移行いたしました。
 - 2026年 1月20日付 適時開示「当社代表取締役社長の逮捕に関する報道について」
 - 2026年 1月21日付 適時開示「当社代表取締役社長の異動（辞任）について」
 - 2026年 2月 6日付 適時開示「当社役員の起訴及び取締役辞任についてのお知らせ」

【新体制】

区分	氏名	新役職	旧役職
取締役	加福 秀亙	代表取締役社長	取締役
	江頭 宏一	代表取締役 経営管理本部長	取締役 経営管理本部長
	水田 正道	変更なし	社外取締役
	長島 聡	変更なし	社外取締役
監査役	梅川 栄吉	変更なし	社外常勤監査役
	保田 隆明	変更なし	社外監査役
	江尻 琴美	変更なし	社外監査役

当社は経営体制の透明性と牽制機能を一層強化するため、代表2名体制に移行いたしました。
 特定個人への権限集中を回避し、意思決定プロセスの透明性とガバナンス体制の実効性を制度的に担保しております。

グループ事業内容



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 **14.2%**



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 **43.3%**



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 **28.3%**



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 **14.2%**

連結決算サマリー①

- 売上高は前年同期比約6%の増収となり、直近4カ年で最高水準の売上高を更新。営業体制の再構築やKPI管理体制の見直し等を進める過渡期にあり、サービス別では濃淡はあるものの、リサーチサービスを中心に一定の進展
- 自社運営マッチングサービスは営業体制再構築（採用・育成フェーズ）の影響を受けたものの、既存メンバーの活動強化等により減収幅は一定程度抑制
- 新規プロダクトである製造向けSaaS「Linkers TX*」開発の前倒しや、フィールドセールスを中心とした人材採用強化など、中長期の事業基盤強化投資を優先したことで販管費が増加

売上高

6.4億円

前年同期比 +5.9%

リサーチサービスの復調など、改善施策の効果も示現しつつあり、前年同期比で増収を達成

営業利益

△3.9億円

前年同期比 △115百万円

新規プロダクト「Linkers TX」や「LFB」への投資拡大と、人材採用（101人→110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)	SaaS型 マッチングシステム (Linkers for BANK/Business)	リサーチサービス	その他サービス
91百万円	278百万円	182百万円	91百万円
前年同期比 △16.9%	前年同期比 +2.8%	前年同期比 +23.2%	前年同期比 +19.8%

*2026年2月16日付にて、「Linkers for MAKERS」から「Linkers TX」にサービス名称を変更

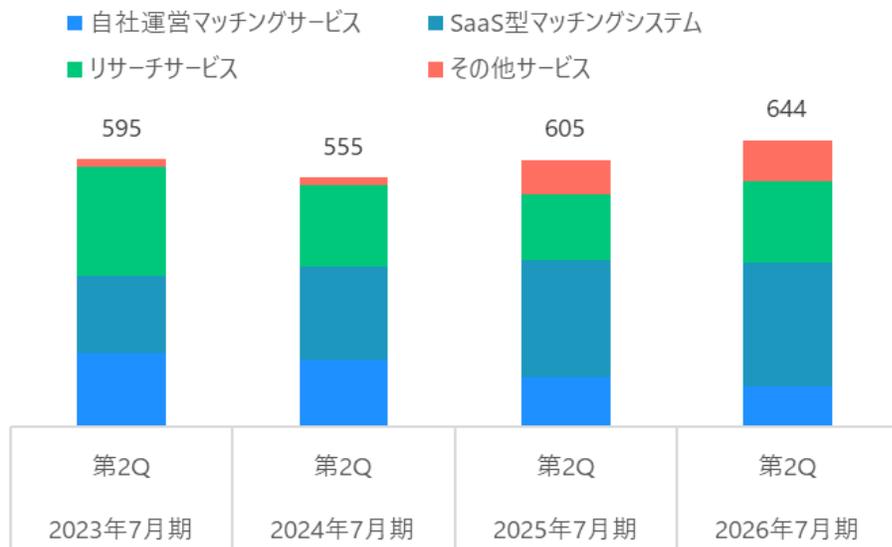
連結決算サマリー②

- 前年同期比では約6%の増収に。戦力人員数*は回復過渡期にあるものの、カスタマイズリサーチを中心としたリサーチサービスが先行して復調をみせたこと等から、直近4カ年では最高の売上高で着地
- 自社運営マッチングサービス（前年同期比約△19%）と減収幅を圧縮、SaaS型マッチングシステム（前年同期比+約3%）が底支えする中で、リサーチサービス（同+約23%）が先行して復調傾向に
- 自社運営マッチングサービスは回復の過渡期にあるものの、営業人員の増員・戦力化が進むことで、第3Q以降の活動量の回復が期待される

* 営業活動を独力で遂行できる人員数を指し、入社後7か月目から1名としてカウントしております

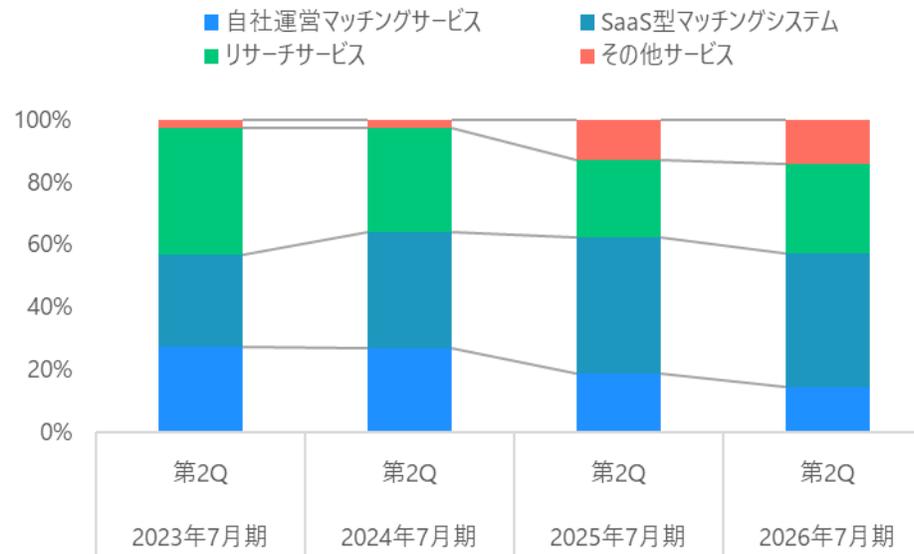
サービス別売上高推移

(百万円)



サービス別シェア推移

(百万円)



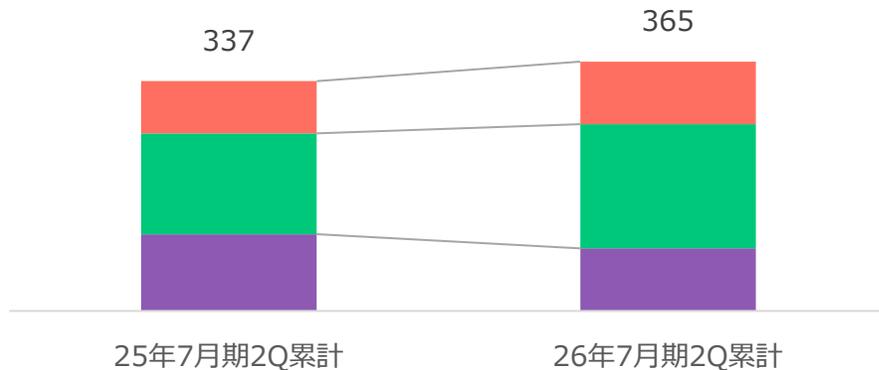
連結決算サマリー③

- 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、自社運営マッチングサービス、リサーチサービス、その他サービスの複数サービスを提供。営業活動はサービス単位ではなく顧客課題起点で実施
- 製造業の課題解決には複数のソリューションを組み合わせた提案が有効であることから、顕在課題のみならず潜在課題にもアプローチ可能
- 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約50%に達する
- 自社運営マッチングサービスの落ち込みをリサーチサービスが補完する形となり、製造業向けサービス全体では前年同期比で増収を確保

製造業向けサービスポートフォリオ

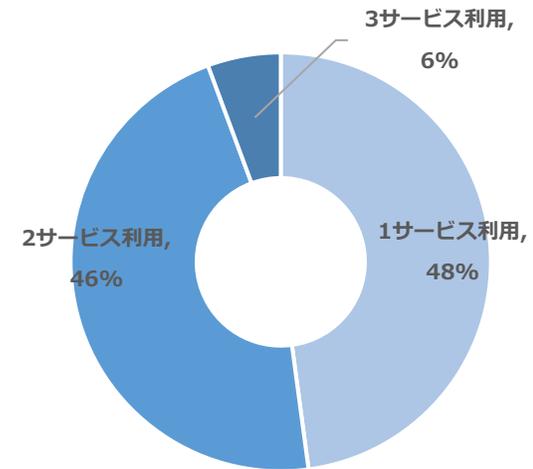
(百万円)

■ 自社運営マッチングサービス ■ リサーチサービス
■ その他サービス



製造業向けサービス利用数

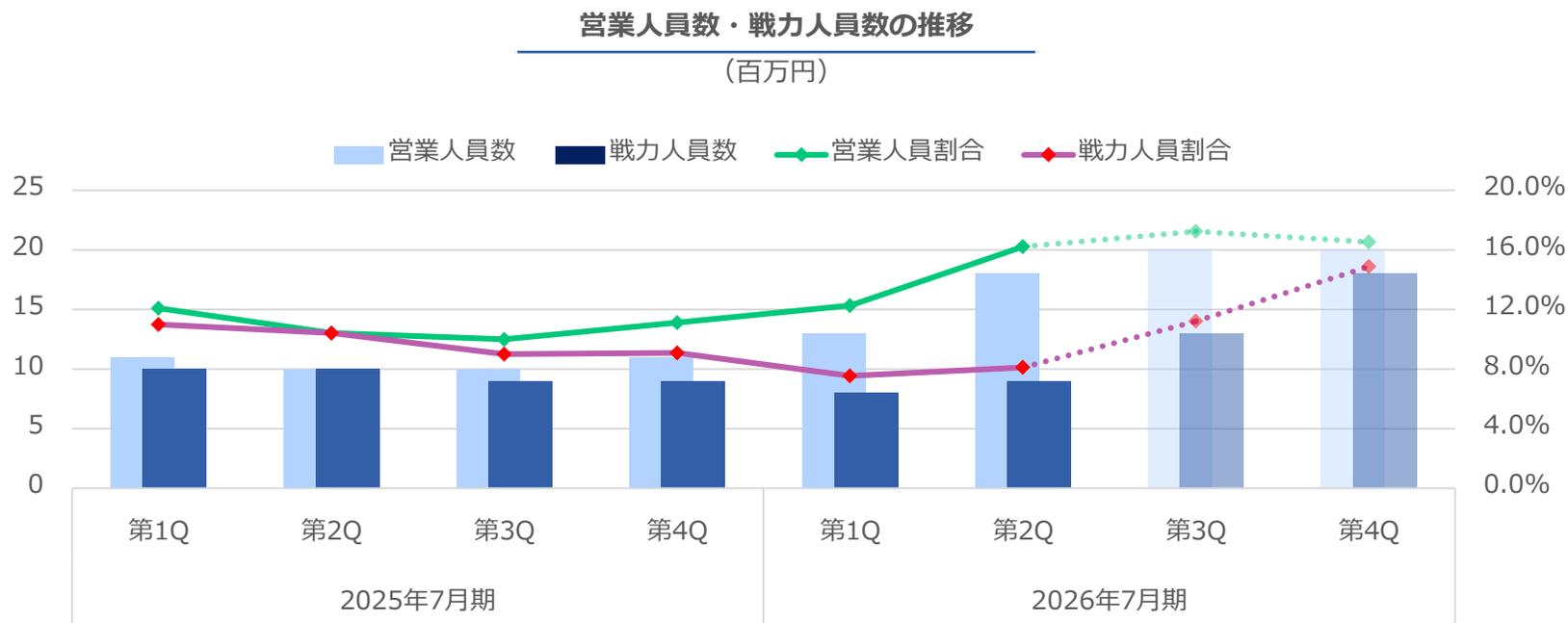
(%)



※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

連結決算サマリー④

- 前年度中からの社内リソース配置転換等もあり、戦力人員数が低下傾向（前第2Q 10名→当第1Q 9名）の中、戦力人員割合*も比例して低下（前第2Q 10%→当第2Q 8%）
- 前第4Qから、営業人員数**の増強と育成を最重要課題として取り組んだ結果、当期に入ってから新たに10名の採用が完了、営業人員数全体は増加に転じる
- 当第2Q以降は採用人員の戦力化が進み、営業アポ数・商談数の増加を通じて戦力人員数および戦力割合も回復傾向に。営業体制の再構築も徐々に目処が付きつつあり、今後は戦力化フェーズへの移行により売上成長への寄与を見込む
- 営業人員の増加に伴い案件創出数の拡大が見込まれることから、中期的な売上成長に向けた営業基盤の整備が進展



* 営業戦力としてカウントする戦力人員数を、全従業員数で割った比率を指しております

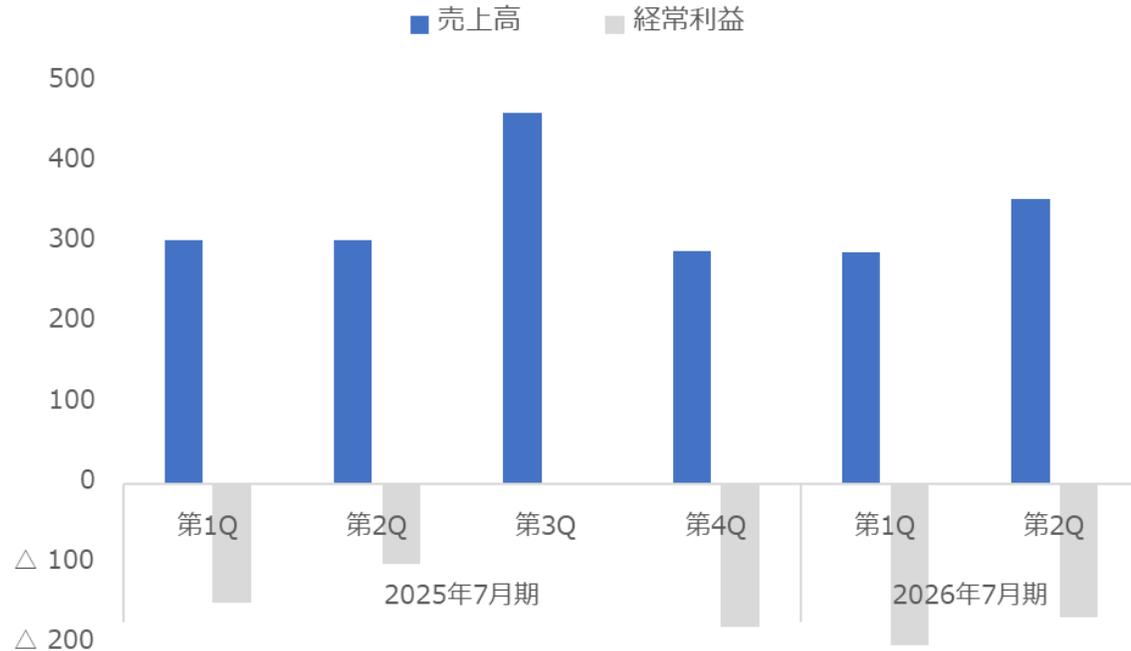
** 営業部門に所属する全従業員数となり、育成期間中の社員も含めた総数を指しております

連結売上高・経常損益の四半期推移

- 売上高は、前年同期比で約6%の増収、「Linkers Research」が復調傾向になるなど、KPI管理体制等の見直し等の取組が徐々に示現
- 新規プロダクトである製造向けSaaS「Linkers TX」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で、投資拡大による成長投資の実施により経常損失が拡大

売上高・経常損益推移

(百万円)



総人員数推移

(人)

	2025年 1月末	2026年 1月末	増減数
従業員	100	112	12
派遣社員等*	42	48	6
総人員数	142	160	18

サービス別状況

自社運営マッチングサービス

「Linkers Sourcing」並びに「Linkers Marketing」は、営業体制見直しの過渡期の中で、前年同期比約△17%の減少に留め減収幅を圧縮

リサーチサービス

グループ内でのクロスセル強化や、カスタマイズリサーチ強化など商品構成の見直し等が奏功し、前年同期比約+23%の増加

SaaS型マッチングシステム

新規導入は無い（前年同期は1機関の新規導入）ものの、ストック収益が増加したことにより、前年同期比約3%増と微増

その他サービス*

各案件がバランスよく進捗したことで前年同期比約20%増*

(百万円)	25年7月期第2四半期		26年7月期第2四半期		前年同期比率 (%)
	売上高	構成比 (%)	売上高	構成比 (%)	
自社運営マッチングサービス	112	18.5	91	14.2	△16.9
SaaS型マッチングシステム	271	44.6	278	43.3	2.8
リサーチサービス	147	24.3	182	28.3	23.2
その他サービス	76	12.6	91	14.2	19.8
合計	608	100.0	644	100.0	5.9

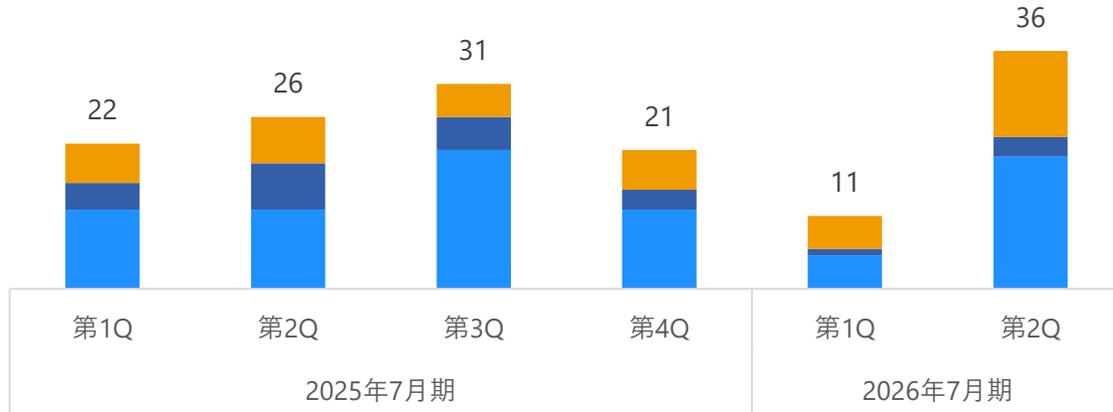
* 「Linkers TX」のPoC期間の収益は、「その他サービス」にて計上、本サービス提供開始後は別掲を検討。

主要サービス推移_自社運営マッチングサービス

- 営業人員数は順調に増加し、当期に入ってから10名増。既存メンバーを教育にそれぞれアテンドしているため、鋭角ではないものの徐々に効果が示現
- 当第2Qは戦力人員面ではなお育成過程。既存メンバーの活動強化により受注は一部回復傾向を示しているが、本格的な営業体制の底上げは新規採用人員の戦力化が進む第3Q以降を想定しており、段階的な回復を見込む
- 受注件数の増加、及び単価の見直し等による増収効果が寄与したことから、前年同期比で増収に転換し第1Qのビハインドを一部回収

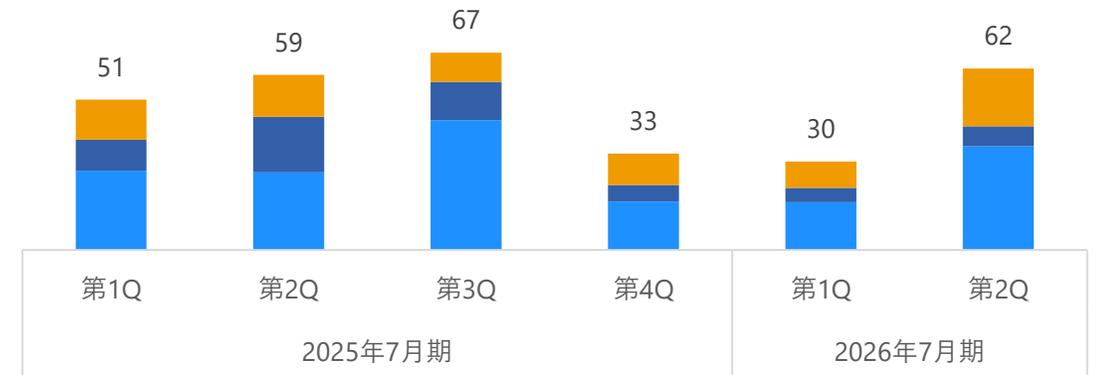
探索案件推移
(件数)

■ Linkers Sourcing ■ Linkers Sourcing (海外) ■ Linkers Marketing



サービス別売上高推移
(百万円)

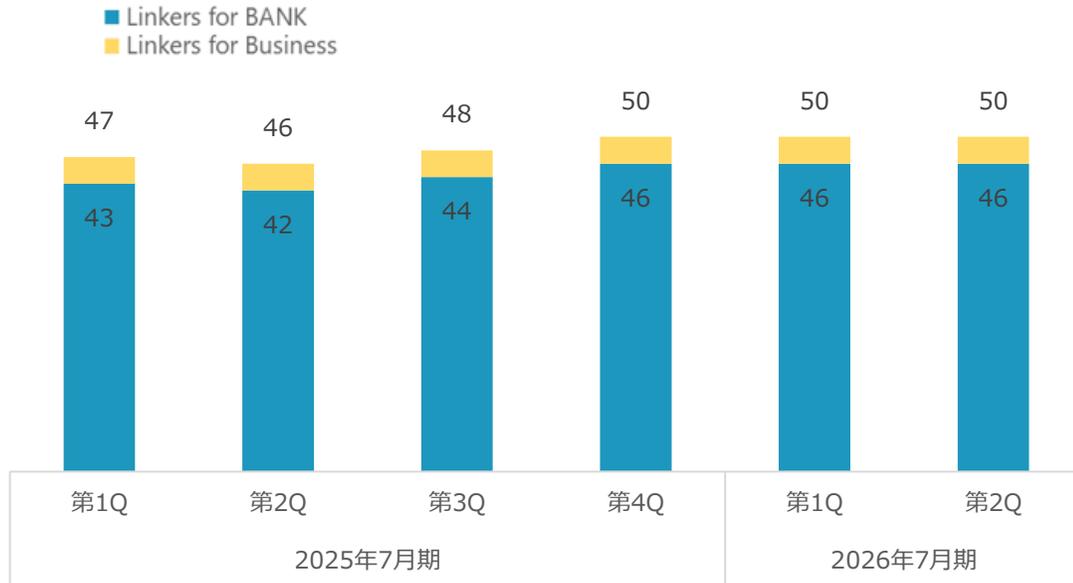
■ Linkers Sourcing ■ Linkers Sourcing (海外) ■ Linkers Marketing



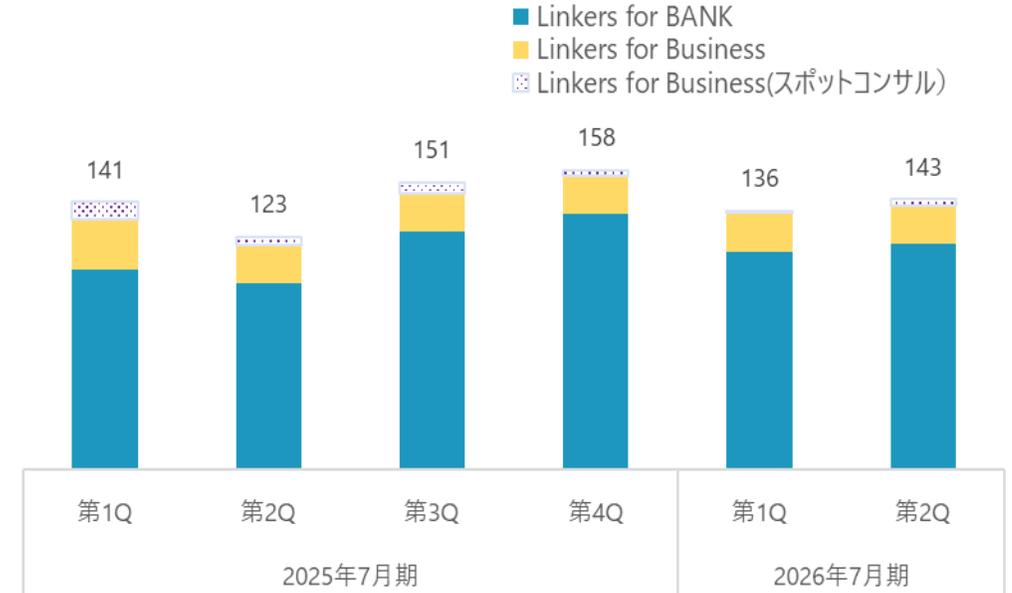
主要サービス推移_SaaS型マッチングシステム①

- 当第2Qにおいて新規導入はないものの、累計導入機関数は50機関を維持し、ストック収益は安定的に推移
- 広域連携機能（26頁参照）の活用拡大により、商談数・成約数は増加傾向にあり、既存導入機関における利用深耕が進展
- 足元は既存導入機関の活性化および利用価値向上に注力し、安定収益基盤の強化を図る

導入機関推移
(機関数)



サービス別売上高推移
(百万円)

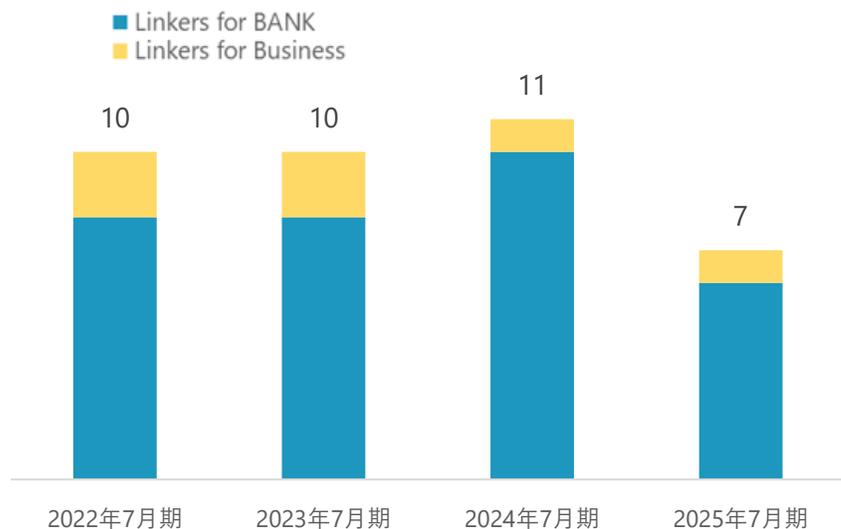


主要サービス推移_SaaS型マッチングシステム②

- 直近4ヶ年における年間の平均導入機関数は約9機関
- ストック収益は月額ベースで40百万円、四半期ベースでは約120百万を維持

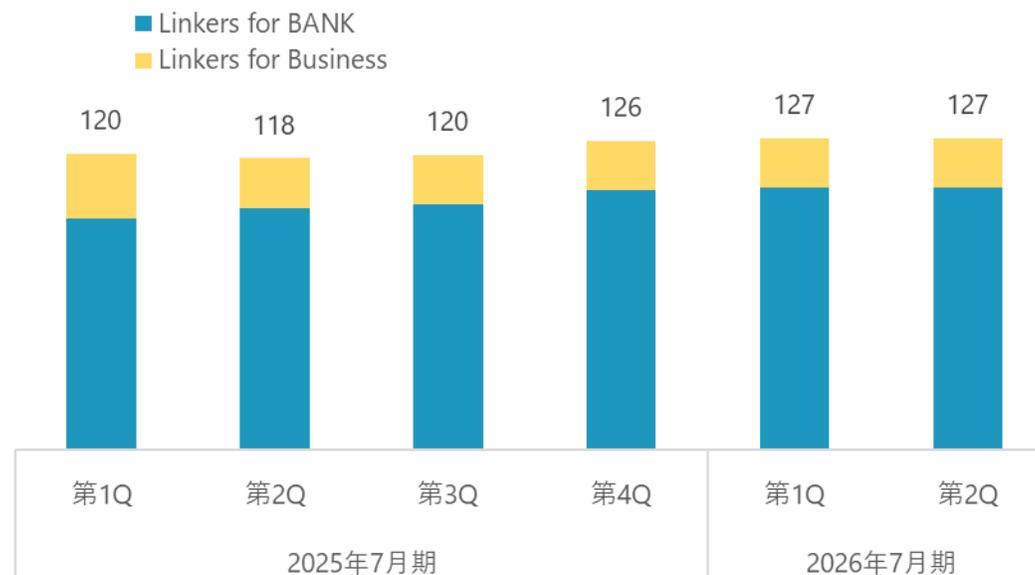
導入機関推移

(機関数)



ストック収益推移

(百万円)

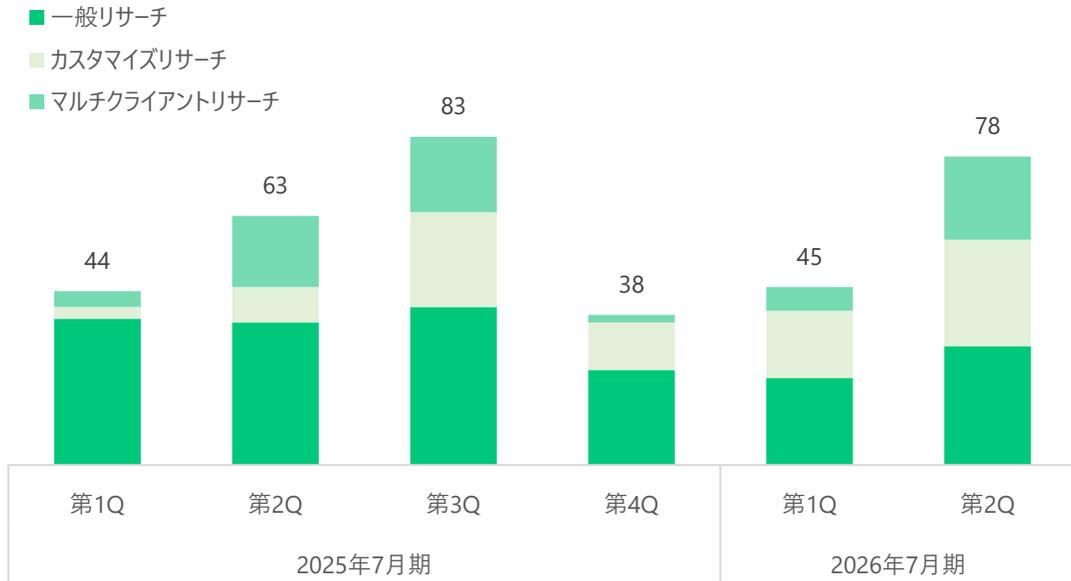


主要サービス推移_リサーチサービス

- グループ間でのクロスセル強化等が奏功し、受注件数は前期末を底に回復基調に。前年同期比で約24%増
- 付加価値の高いカスタマイズリサーチにリソース転換したことから、カスタマイズリサーチの受注件数は前年同期比で約200%増、売上高は前年同期比で約360%増と大幅な増加トレンドに

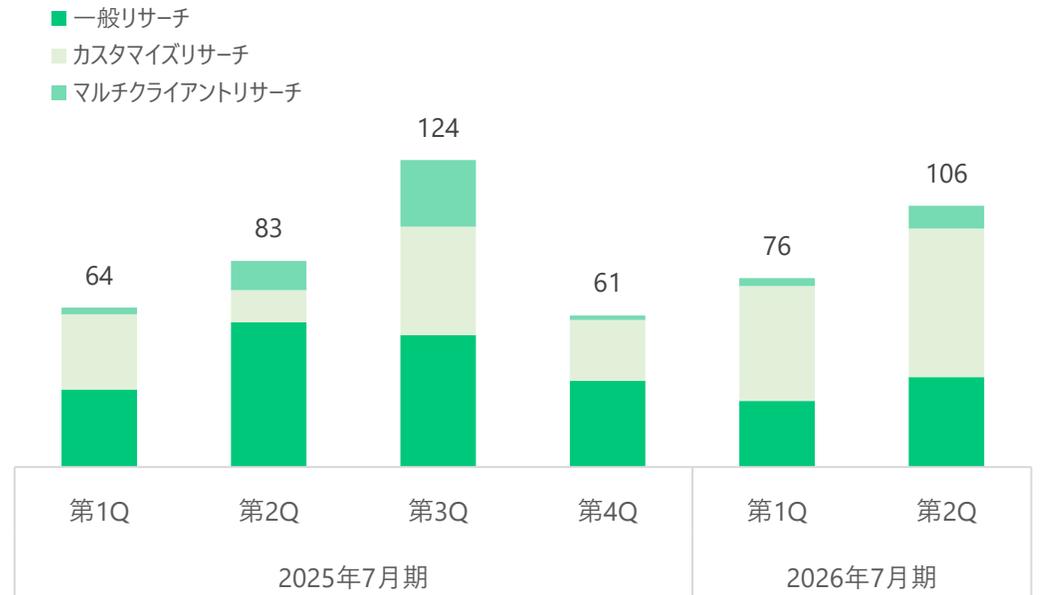
受注件数推移

(件数)



サービス別売上高推移

(百万円)



成長戦略の概要

- 製造業の技術課題解決を支援する「データ × ネットワーク型プラットフォーム」の構築を目指す
- これまでの探索マッチングサービスやリサーチサービスを通じて蓄積したデータ・ネットワークを活用し、よりLTVの高いSaaS型サービスへの展開を推進
- 新プロダクト「Linkers TX」により、従来の探索マッチングの対象領域を拡張し、国内200万人以上とされる技術者が抱える多様な技術課題へアプローチ可能な市場へ展開
- 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）**

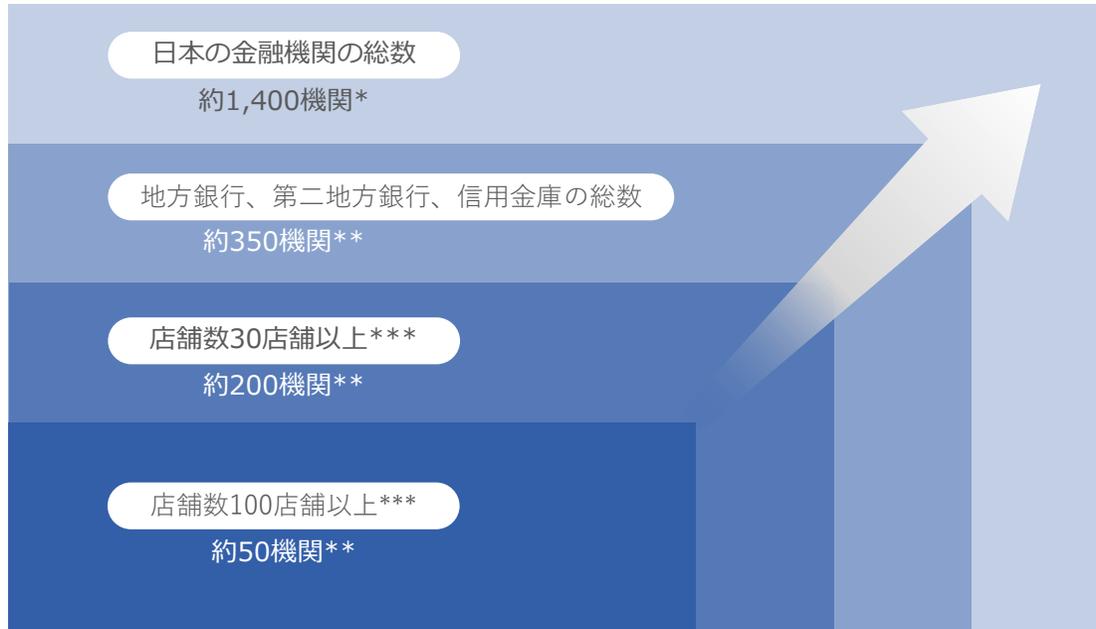
	金融機関向け SaaS型マッチングシステム	探索・マッチングサービス	リサーチサービス
市場規模イメージ	<ul style="list-style-type: none"> ● (SaaS) 国内100~200機関 ● (手数料) 25/7期から計上に 	<ul style="list-style-type: none"> ● 2,200社以上の大手企業※4 ● 日本国内の潜在的な技術者数は200万人以上※5 	
現在の事業規模	<ul style="list-style-type: none"> ● 50機関※1へ導入済 ● 25/7期売上 約5.8億円 ● CAGR 約35%※2 	<ul style="list-style-type: none"> ● 年間平均200案件※3 ● 25/7期売上 2.2億円 ● CAGR △4.5%※2 	<ul style="list-style-type: none"> ● 年間約230案件※1 ● 25/7期売上3.3億円 ● CAGR 3%※2
蓄積データと蓄積ネットワーク	<ul style="list-style-type: none"> ● 37万件超※1以上の商談データ ● 約17万件※1の成約データ 	<ul style="list-style-type: none"> ● 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1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』

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*を超え、対象機関数は拡大中
- 「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



* (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

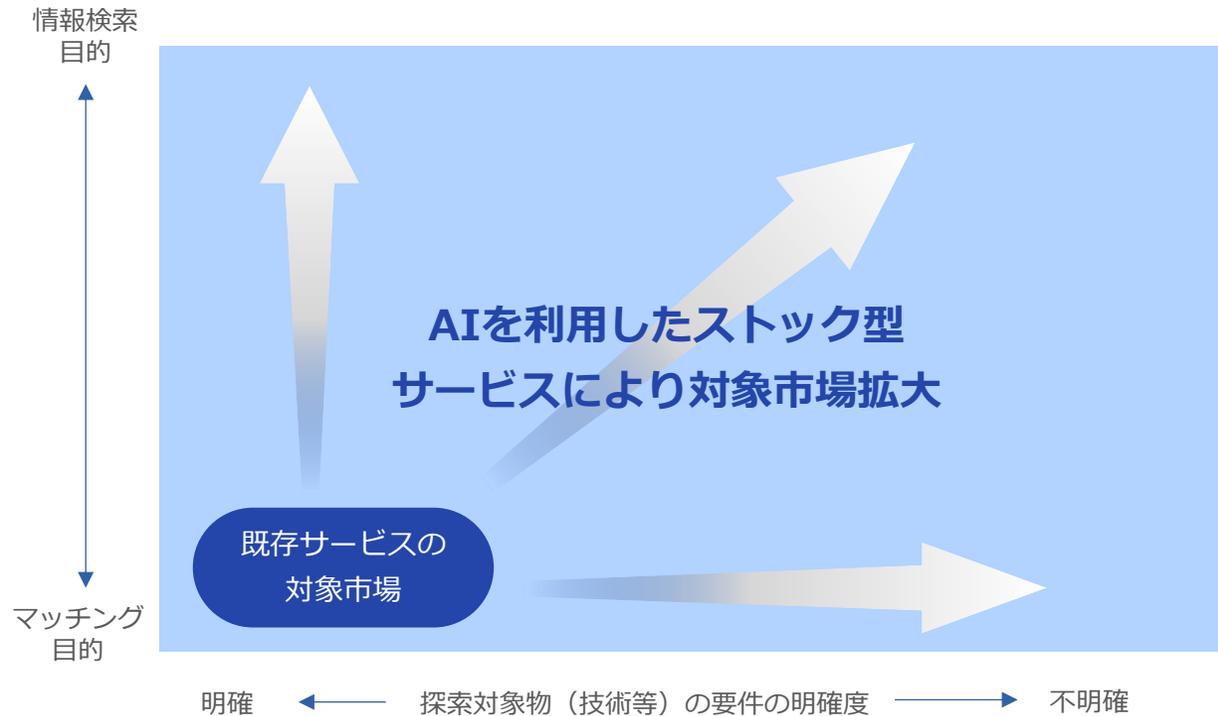
** 金融庁発表「都道府県別の中小・地域金融機関情報一覧」 令和6年3月末時点より

*** 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

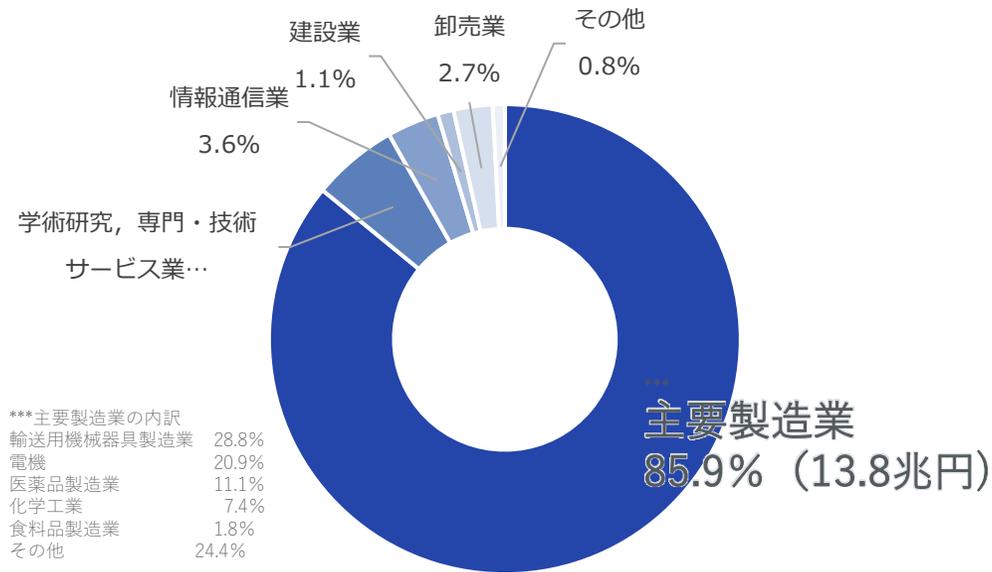


対象市場は
数十倍以上に

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されます
- 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となります

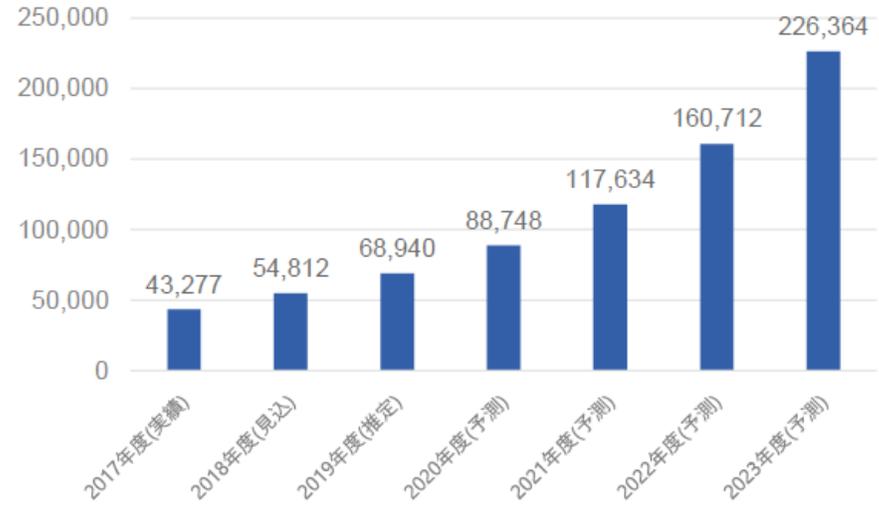
2023年度産業別研究費*



市場規模推移**

(BtoB・BtoCマッチングサイト総市場)

(単位：百万円)



*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/>)

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ます

現在の主流と当社が目指すM&Aの領域



新規プロダクト「Linkers TX」概要

「Linkers TX」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、2026年4月から提供予定



「Linkers TX」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

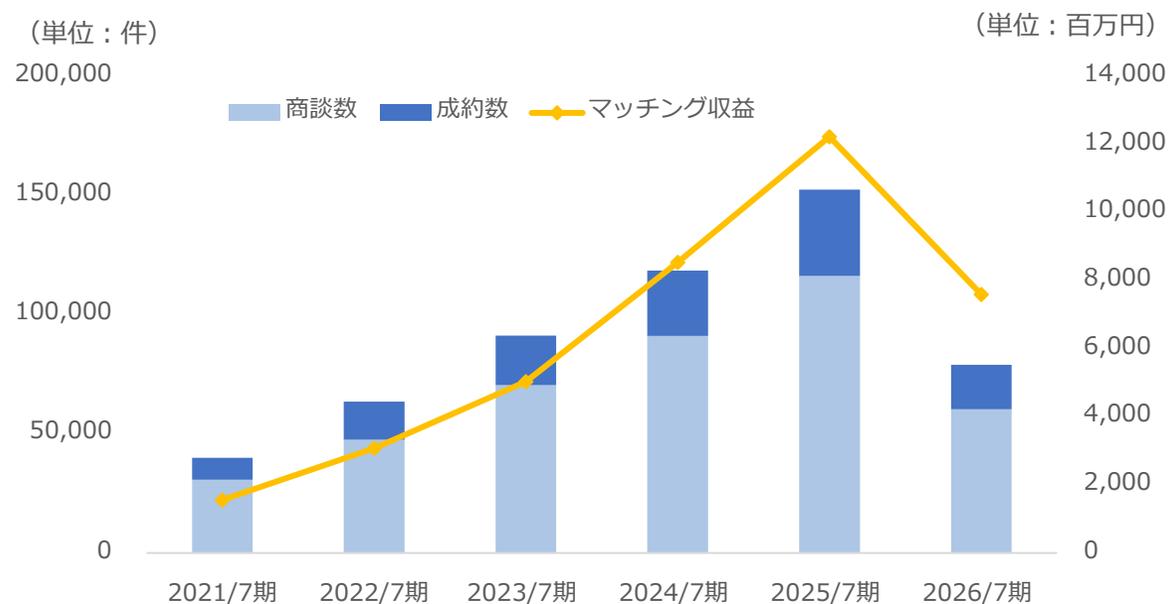


SaaS型マッチングシステム（LFB）は、累計で50機関に導入済み

- 「LFB ※1」を導入した地域金融機関や信用金庫における直近3ヶ年※2の実績は、商談件数及び成約件数は約65%増、マッチング関連収益は約143%増と大きく伸張するなど、導入した地域金融機関や信用金庫の収益機会の拡大にも寄与
- 「LFB」のネットワークを活用した、機関同士の広域連携の活性化にも注力

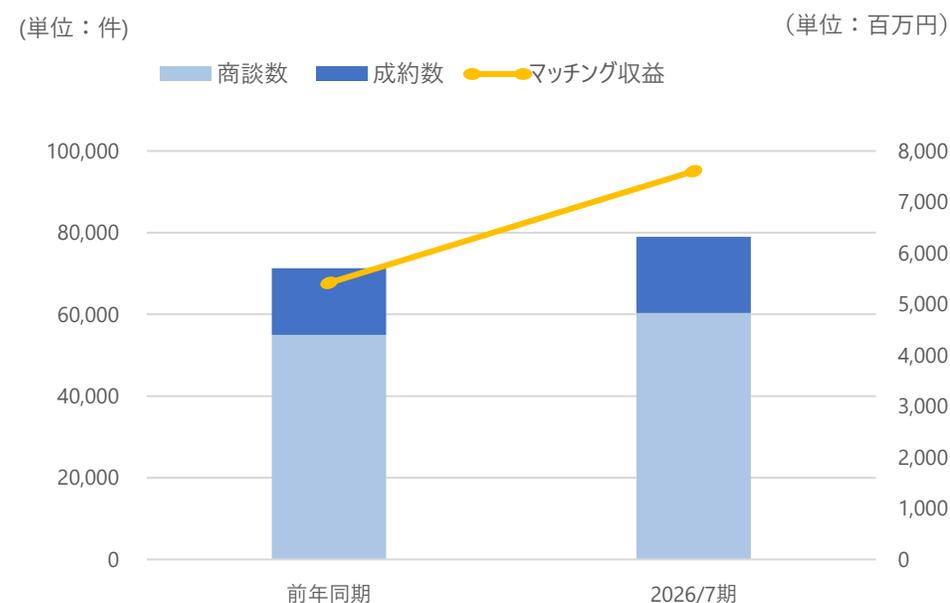
※1 「LFB」：Linkers for BANK/Businessの総称
 ※2 2023年7月期を基準期として、2025年7月末実績を比較

LFB導入後の主な実績推移



※2026年7月期は、2025年8月～2026年1月（6ヶ月間）のみの発生数にて算出

※2026年7月期の算出期間における前年同期の実績



「LFB」のネットワークと強み

- 「LFB」は、地域金融機関、及び事業会社を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みます。

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4.1万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。

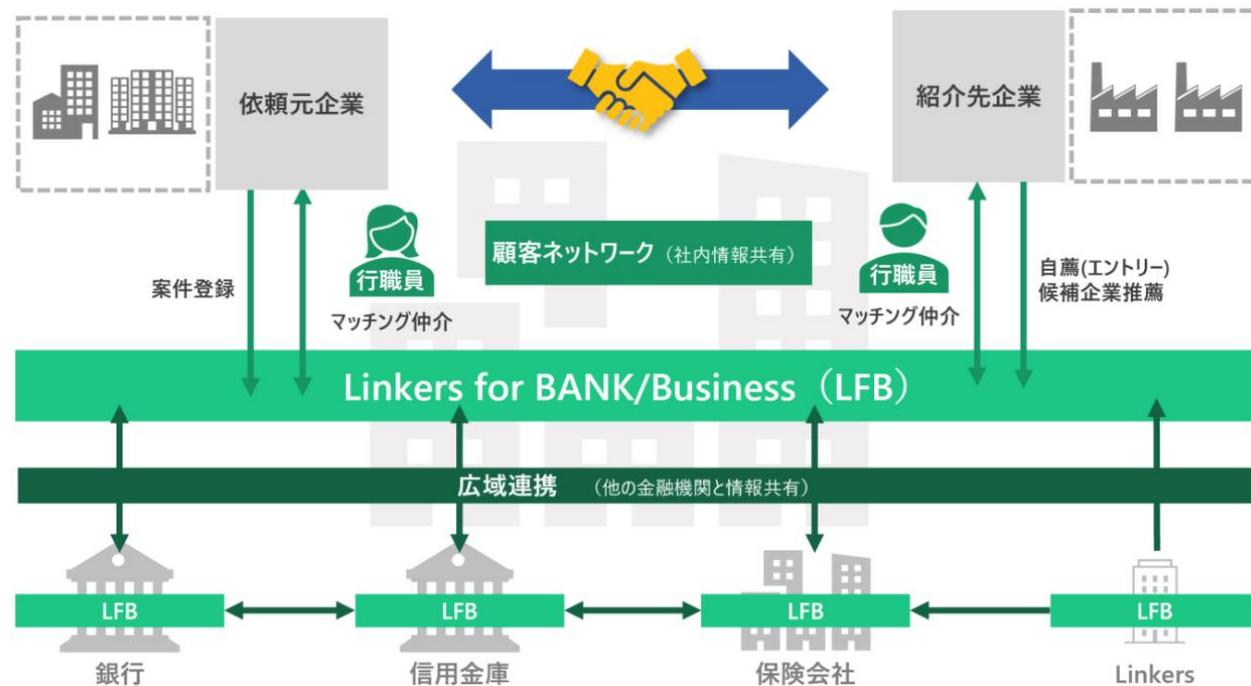
3. 取引先の潜在ニーズを引き出す

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2,200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圏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、前年同期比で約170%増と大幅増

【広域連携の機能概要】



本資料の取り扱いについて

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。今後、新しい情報・将来の発生事象等があった場合においても、当社は本資料に含まれる将来に関するいかなる情報についても、更新・改訂を行う義務を負うものではありません。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。



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

お問い合わせフォーム (<https://corp.linkers.net/ir/>) より、ご連絡ください