

ホリスティック企業レポート リンクバル 6046 東証マザーズ

フル・レポート
2016年2月12日 発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



証券リサーチセンター
審査委員会審査済 20160209

イベント EC サイト「街コンジャパン」、WEB サイト「恋学」などを運営 街コンイベントの開催により地域の活性化を目指す

1. 会社概要

・リンクバル(以下、同社)は、街や地域を舞台とした各種イベントを掲載する EC サイト、「街コンジャパン」、「街バルジャパン」を運営している。その他、恋愛のノウハウを学ぶ情報サイト「恋学」、結婚相談所を比較検討し、資料請求ができるサイト「婚活ジャパン」を運営している。

2. 財務面の分析

・掲載イベント数、登録会員数の拡大とともに売上高は伸びている。同社は設立以来4期連続で増収増益を維持しており、15/9期の売上高は前期比46.5%増の1,722百万円、経常利益は同65.3%増の282百万円となった。

・他社との財務指標比較では、収益性、成長性の各数値が他社より高い水準となっている。

3. 非財務面の分析

・同社の知的資本の源泉は、街コンイベントを他社に先駆けて事業化し、顧客から高い支持を得ていることにある。また、知名度を生かした集客力と、高いイベント企画力も同社の競争力の源泉である。その結果として、イベント数、顧客数とも順調に増加し、業績拡大につながっている。

4. 経営戦略の分析

・既存事業の成長のため、開催エリアやイベントカテゴリーの拡大を進める考えである。今期は、広告宣伝や人材獲得の強化のため、積極的な投資を実施することを計画している。

・これまでの事業展開のなかで集積した顧客データベースを生かし、新規事業への取り組みも開始している。

5. アナリストの評価

・現在の約50万人の登録会員数は拡大の余地があると考えられる。会員数の拡大は、同社の既存ビジネスを伸ばすうえで重要な要素となる。

・会員データベースを活用した新規ビジネス展開の考え方は合理的である。ただ、収益貢献時期についての判断は難しい。

アナリスト: 佐々木加奈

+81(0)3-6858-3216

レポートについてのお問い合わせはこちら

info@stock-r.org

【主要指標】

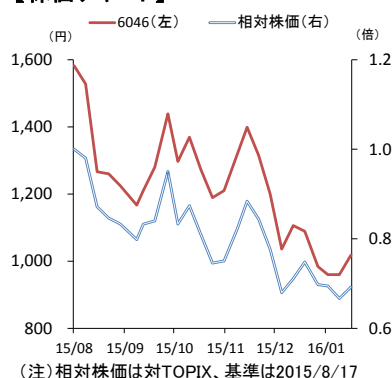
	2016/1/29
株価(円)	960
発行済株式数(株)	3,250,000
時価総額(百万円)	3,120

	前期実績	今期予想	来期予想
PER(倍)	19.0	18.9	13.9
PBR(倍)	3.6	3.1	2.5
配当利回り(%)	0.0	0.0	0.0

【株価パフォーマンス】

	1カ月	3カ月	12カ月
リターン(%)	-13.2	-29.9	-
対TOPIX(%)	-6.2	-23.7	-

【株価チャート】



【6046リンクバル 業種：サービス業】

決算期	売上高 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	経常利益 (百万円)	前期比 (%)	純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	BPS (円)	配当金 (円)
2014/9	1,175	81.8	171	637.8	171	383.3	115	360.8	38.4	51.2	0.0
2015/9	1,722	46.5	264	54.8	282	65.3	156	35.9	50.4	265.2	0.0
2016/9 CE	2,254	30.9	266	0.6	283	0.2	165	5.6	50.9	—	0.0
2016/9 E	2,254	30.9	266	0.6	283	0.2	165	5.6	50.9	310.9	0.0
2017/9 E	2,830	25.6	368	38.3	385	36.0	224	35.8	69.1	378.0	0.0
2018/9 E	3,540	25.1	502	36.4	519	34.8	302	34.8	93.2	467.9	0.0

(注) CE:会社予想、E:証券リサーチセンター予想

目次

1. 会社概要

- － 事業内容
- － ビジネスモデル
- － 業界環境と競合
- － 沿革・経営理念・株主

2. 財務面の分析

- － 過去の業績推移
- － 他社との比較

3. 非財務面の分析

- － 知的資本分析
- － ESG 活動の分析

4. 経営戦略の分析

- － 対処すべき課題
- － 今後の事業戦略

5. アナリストの評価

- － 強み・弱みの評価
- － 経営戦略の評価
- － 今後の業績見通し
- － 投資に際しての留意点

補. 本レポートの特徴

1. 会社概要

> 事業内容

注1)「街コンジャパン」

街+合コン+ジャパン(日本を応援する)を組み合わせて命名した。街を盛り上げる、街コンイベントを通じて日本を応援するという意味を込めている。

注2)「街バルジャパン」

街+スペイン語のBAR+ジャパン(日本を応援する)を組み合わせて命名した。

注3)「恋活」

恋愛をするための、出会いを求める活動の総称。

◆ イベント EC サイト「街コンジャパン」などを運営

リンクバル(以下、同社)は、街や地域を舞台とするイベントを掲載するサイト「街コンジャパン^{注1)}」、「街バルジャパン^{注2)}」を運営している。その他、大人の女性をターゲットとし、恋愛や恋活^{注3)}のノウハウを学ぶための情報サイト「恋学」、最適な結婚相談所を選択するための情報サイト「婚活ジャパン」も運営している(図表1)。

同社の事業は2011年6月に、代表取締役である吉弘氏が個人創業で開始している。会社設立は同年12月で、「出会いの場の創出と地域活性化」を事業目的としている。その後様々なイベントを企画して実施し、事業規模を拡大している。

【図表1】リンクバルの運営サイト



(出所) リンクバルウェブサイトより証券リサーチセンター作成

◆ 単一事業だが売上は二種類に分類される

同社の事業は、インターネットサイト運営事業の単一セグメントであるが、売上については「イベント EC サイト運営サービス」、「WEB サイト運営サービス」に分類されている(図表2)。各サービスの詳細については、ビジネスモデルの項で詳述する。

【図表2】売上高内訳

(単位:百万円)

売上高区分	14/9	15/9	構成比	前期比
イベントECサイト運営サービス	1,168	1,701	98.8%	45.6%
WEBサイト運営サービス	7	20	1.2%	179.1%
合計	1,175	1,722	100.0%	46.5%

(出所) リンクバル有価証券届出書及び決算短信より証券リサーチセンター作成

> **ビジネスモデル**

◆ **街コンイベントの開催による収入が売上の大部分を占める**

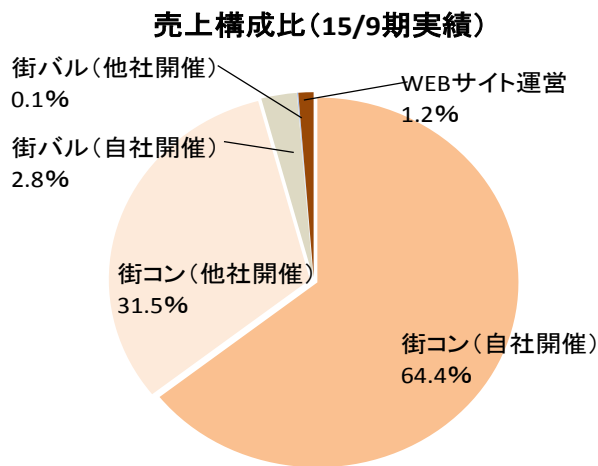
同社の事業は「イベント EC サイト運営サービス」、「WEB サイト運営サービス」に分類される。「イベント EC サイト運営サービス」が売上の大部分（約 99%）を占めている。

「イベント EC サイト運営サービス」では「街コンジャパン」と「街バルジャパン」を運営している。

「街コンジャパン」では、街コンイベント EC サイト運営による収入（他社開催イベントの掲載料、集客手数料）と、同社が主催する街コンイベントの開催による収入（参加料、連携企業からの協賛金）があり、自社イベントの開催による収入が売上高全体の約 64%を占めている（図表 3）。

「街バルジャパン」では、街バルイベント EC サイト運営による収入（他社開催イベントの掲載料、集客手数料）と同社が主催する街バルイベントの開催による収入（参加料、連携企業からの協賛金）があり、自社イベントの開催による収入が売上高全体の約 3%を占めている。

【 図表 3 】 売上構成比



(出所) リンクバル決算短信より証券リサーチセンター作成

同社の売上原価は全てイベント開催費(イベントで使用する飲食店等に支払う利用代金)で、売上総利益率は 15/9 期実績で 71.3%、販売管理費の大きな部分を占めるのは広告宣伝費、人件費、業務委託費などである。売上高営業利益率は 15/9 期実績で 15.4%となっている。

◆ 「イベント EC サイト運営サービス」

1) 「街コンジャパン」の業務内容

- ・街コンイベント EC サイトの運営

街コンイベントの EC サイトである「街コンジャパン」を通じて、街コンイベント情報をユーザーであるイベント参加者に提供している。掲載されている情報は、同社が主催する街コンイベントにとどまらず、日本全国の各イベント主催者が企画するものまで網羅している。

イベント参加者は、魅力的な街コンイベントを選択して比較検討し、WEB サイトから参加申し込み、会員登録、クレジットや電子マネーによる参加料の支払いまでを行うことができる。

- ・街コンイベントの開催

同社では、街コンイベントを「出会いの場の創出」と「地域活性化」の役割を担うものと位置付けており、「1 つの街をイベント会場にする」ことを目指している。街コンイベントには、「街コン」と「プチ街コン」の2形態があり、前者は、参加者が複数の飲食店を回りながら交流するイベント、後者は参加者が1店舗で交流するイベントである。同社は主催者として、この両形態のイベントの企画から運営まで一貫して手掛けている。

イベントの企画から開催までの流れは以下の通りである。

- ①同社のイベントプランナーが街コンイベントの開催日程、開催エリア、参加料、参加者条件等の概要を企画する。
- ②企画したイベントの概要に沿って、街コンイベントの会場となる飲食店を募る。
- ③イベント情報を EC サイト「街コンジャパン」に掲載し、参加者を募り、参加者からイベント参加料を受領する。
- ④イベントプランナーが、企画した街コンイベントを開催する。

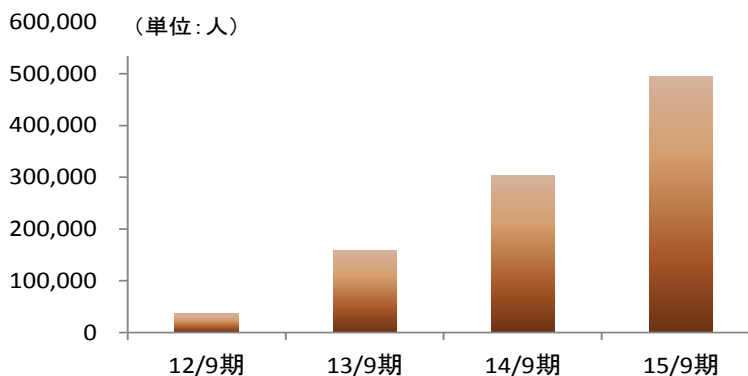
街コンイベントの特徴の一つとして、企業が商品やサービスのプロモーション活動の一環として利用することが挙げられる。同社では、航空会社やゲームソフトメーカーなど、様々な業種の企業と連携した街コンの企画・運営も実施している。

街コンイベントを活用した企業プロモーションの流れは以下の通りである。

- ①「街コンジャパン」を通じて、商品プロモーションを希望する企業を募る。
- ②商品プロモーションを希望する企業は、「街コンジャパン」でイベントの宣伝活動を行い、商品の認知度向上を図る。
- ③商品プロモーションを実施した企業から協賛金を受領する。

街コンジャパンの登録会員数は、事業開始以来順調に伸びており、15/9 期末現在、約 50 万人という規模になっている (図表 4)

【図表 4】「街コンジャパン」登録会員数の推移



(出所) リンクバル決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

2) 「街バルジャパン」の業務内容

・街バルイベント EC サイトの運営

街バルイベントとは、チケット制で複数の飲食店を食べ歩き・飲み歩きするグルメイベントのことである。「街バルジャパン」は、地域社会における交流を目的としたグルメイベント情報を WEB 上で提供し、地域活性化や企業と人々との連携強化に寄与することを目指している。

「街バルジャパン」に掲載されている開催情報は、同社が主催するものに加え、全国で開催される街バルイベントやグルメイベントを網羅しており、検索から申込み、代金の支払いまでを WEB 上で行うことができる。

・街バルイベントの開催

街バルイベントの企画立案から運営までを手掛けている。街バルイベントは、企業が商品やサービスのプロモーションのために利用することもあり、不動産会社や広告代理店といった様々な業種の企業と連携したイベントも開催している。

◆ 「WEB サイト運営サービス」

1) 「恋学」の業務内容

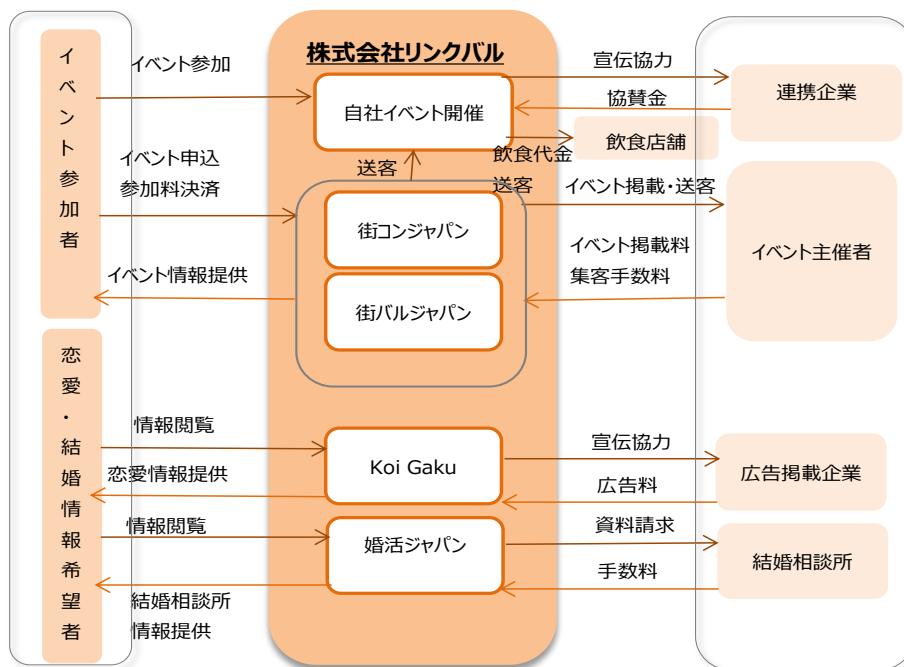
「恋学」は、恋愛や恋活に悩みを持つ女性を対象として、悩みを解決する様々な手段を紹介する情報サイトである。サイトに掲載する情報は、「街コンジャパン」で実施したイベント参加者へのアンケートを

基にしており、同年代の女性の生の声を反映した情報が得られるのが特徴となっている。同社は、「恋学」サイトへの広告掲載企業を募り、広告掲載した企業から広告料を受領するかたちとなる（図表5）。

2) 「婚活ジャパン」の業務内容

「婚活ジャパン」は、結婚相談所への入会を検討あるいは希望している独身男女を対象としており、複数の結婚相談所の価格や特徴などの情報を提供し、資料請求ができるサイトである。同社は、ユーザーからの資料請求を受付けた結婚相談所から手数料を受領するかたちとなる。

【 図表 5 】 リンクバルの事業系統図



(出所) リンクバル有価証券届出書より証券リサーチセンター作成

➤ 業界環境と競合

◆我が国では少子化が大きな問題

わが国では緩やかな人口減少が続くなか、少子高齢化が大きな社会問題となっている。人口減少危機の解決と、実効性の高い少子化対策を企画・推進するために、13年11月に国会議員有志によって「婚活・街コン推進議員連盟」が設立され、その後「婚活・街コン推進サミット」が開催されている（「婚活・街コン推進サミット」は14年3月の第1回から15年7月の第5回まで開催済み）。

そのなかで、「全国の街コンの取り組みを支援する」、「街コン事業者に資金を提供するファンド創設を目指す」といった項目が提唱されており、街コンイベントは、少子化対策につながる有効な手段として注目が集まっている。

◆ 競合

街コンに対する社会的な認知が高まるのに伴い、街コンイベントに関する EC サイト運営や、街コンイベントの企画・運営に新規参入する企業が増加している。大規模な投資や設備を必要としないことから、参入障壁は比較的低いと考えられ、今後も参入企業が増える可能性が高い。

現在、街コンイベントを事業の主体とする上場企業は同社だけである。結婚や婚活関連の事業を手掛ける企業としては、結婚相談所紹介事業を手掛けるツヴァイ (2417 東証二部)、結婚式場選びのロコミサイトを運営する、みんなのウェディング (3685 東証マザーズ)、婚活サイトを運営する IBJ (6071 東証一部)、結婚情報サービスを提供するパートナーエージェント (6181 東証マザーズ) などがある。

> 沿革・経営理念・株主

◆ 11年に6月に「街コンジャパン」の運営を開始

代表取締役である吉弘和正氏は、同社を創業する前はプライベートエクイティを専門とする外資系投資顧問会社で、主に欧米のプライベートエクイティファンド投資の助言等を行っていた。

退社後、11年6月に「街コンジャパン」、9月に「街バルジャパン」の運営を個人創業で開始した。同年12月に株式会社リンクバルを設立し、その後大阪や福岡、札幌などに拠点を拡大していった(図表6)。

12年6月に日本航空(9201 東証一部)と連携して、飛行機を利用した旅行と街コンを組み合わせた「空コン」を実施したことなどにより注目度が高まり、大手企業との連携イベントが増加すると同時に集客力もアップした。13年7月には「恋学」、同年11月には「婚活ジャパン」の運営を開始している。

15年4月に東京証券取引所マザーズへ株式を上場した。

【 図表 6 】 沿革

年	月	事項
2011年	6月	代表取締役 吉弘和正氏が個人創業にて、「街コンジャパン」の運営を開始
	9月	代表取締役 吉弘和正氏が個人創業にて、「街バルジャパン」の運営を開始
	12月	株式会社リンクバル設立
2012年	4月	「街コンジャパン」が認定返金保証制度 ^{注4)} を開始
	6月	日本航空株式会社と「街コンジャパン」の連携により「空コン」を実施
	8月	大阪市北区に大阪支店を開設
	10月	ヤフー株式会社に街コン情報を提供開始
	12月	ヤフー株式会社とサイト連携を開始
2013年	5月	福岡市博多区に福岡オフィスを設置
	7月	恋を学ぶ情報サイト「恋学」の運営を開始
	11月	結婚相談所の比較及び資料一括請求サイト「婚活ジャパン」の運営を開始
	11月	名古屋市中区に名古屋オフィスを設置
	12月	札幌市中央区に札幌オフィスを設置
2014年	1月	株式会社カブコンと「街コンジャパン」の連携により「狩りコン」 ^{注5)} を実施
	4月	楽天Infoseekニュースに恋愛記事コンテンツの提供を開始
2015年	4月	東京証券取引所マザーズに株式上場
	6月	東京都中央区入船に本社移転

注4)「認定返金保証制度」リンクバルが定める基準を満たした街コンに「認定返金保証」マークを付け、マークが付いたイベントが開催されなかった場合には、参加費の返金をする制度。

注5)「狩りコン」参加者がゲーム「モンスターハンター」をしながら交流する街コン企画。

(出所) リンクバル有価証券報告書、プレスリリースより証券リサーチセンター作成

◆ 経営理念

「人とアイデアで世界をつなぎ、幸せな社会を。」というのが、同社の経営理念である。この理念のもと、顧客満足度と企業価値の最大化を図るとともに、ネットとリアルの融合により経済成長に貢献することを目指して事業に取り組んでいる。

◆ 株主

15年9月末時点で代表取締役社長の吉弘和正氏の資産管理会社である株式会社 Kazy が 36.9%を保有する筆頭株主であり、第2位吉弘和正氏の 31.1%と合わせて代表取締役関係の持ち分は合計 68.0%となっている。上位 10名で 81.2%が保有されている(図表7)。

【 図表 7 】 大株主の状況

株主 (敬称略)	15年9月末時点			備考
	株数 (株)	割合	順位	
株式会社Kazy	1,200,000	36.9%	1	役員等により議決権の過半数が所有されている会社
吉弘 和正	1,010,000	31.1%	2	代表取締役社長
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	119,500	3.7%	3	
資産管理サービス信託銀行株式会社 (証券投資信託口)	82,600	2.5%	4	
根本 純	60,000	1.8%	5	従業員
株式会社SBI証券	39,700	1.2%	6	
松岡 大輔	39,000	1.2%	6	従業員
SMBCフレンド証券株式会社	32,600	1.0%	8	
津田 孝博	29,000	0.9%	9	
日本証券金融株式会社	24,900	0.8%	10	
(大株主上位10名)	2,637,300	81.2%	-	
(新株予約権による潜在株式数)	0	0.0%	-	
発行済株式総数	3,250,000	100.0%	-	

(出所) リンクバル有価証券報告書及び大量保有報告書より証券リサーチセンター作成

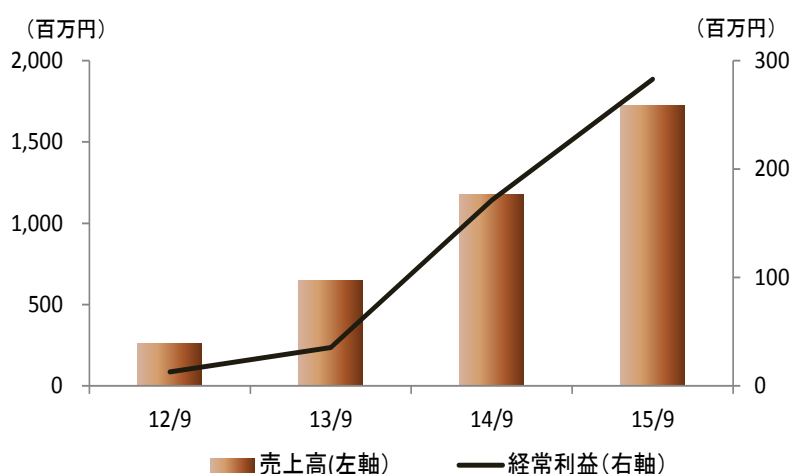
2. 財務面の分析

> 過去の業績推移

◆ 過去の業績

同社の業績は 12/9 期以降の分が開示されているが、12/9 期から 15/9 期まで連続増収で、この 3 期間で売上高は約 6.7 倍まで拡大した。経常利益についても増益が続いており、同期間で 21 倍超まで拡大している (図表 8)。12/9 期に 4.9%であった経常利益率は、15/9 期には 16.4%となった。

【図表 8】売上高、経常利益の推移



(出所) リンクバル有価証券届出書、決算短信より証券リサーチセンター作成

◆ 15 年 9 月期は大幅増収増益を実現

15/9 期は、売上高が前期比 46.5%増の 1,722 百万円、営業利益が同 54.8%増の 264 百万円、経常利益が同 65.3%増の 282 百万円、当期純利益が同 35.9%増の 156 百万円であった。

アニメ関連やゲーム関連イベントの人气が高まり、イベント開催数が増加したことなどが要因で大幅な増収となった。人材採用により人件費が増加したものの、増収効果で吸収して増収率を上回る営業利益、経常利益の伸びを実現した。当期純利益の伸び率が若干低いのは、本社移転費用及び移転に伴う固定資産の除却損合計 13 百万円を特別損失に計上したためである。

> 他社との比較

◆ 結婚・婚活関連サービスを手掛ける企業と比較

結婚・婚活関連サービスを展開する企業と財務指標を比較してみた。比較対象企業として、結婚相談所紹介事業を手掛けるツヴァイ、結婚式場選びのロコミサイトを運営する、みんなのウェディング、婚活サイトを運営する IBJ を選定した (図表 9)。

【 図表 9 】 財務指標比較：結婚・婚活関連サービスを手掛ける企業

項目	銘柄	コード	リンクバル	ツヴァイ	みんなの ウェディング	IBJ
			6045	2417	3685	6071
		直近決算期	15/9	15/2	15/9	14/12
規模	売上高	百万円	1,722	3,793	1,888	3,317
	経常利益	百万円	282	271	172	630
	総資産	百万円	1,225	5,064	3,354	2,735
収益性	自己資本利益率	%	30.8	3.8	3.7	31.2
	総資産経常利益率	%	33.8	5.5	5.0	25.9
	売上高営業利益率	%	15.4	5.8	9.0	19.4
成長性	売上高 (3年平均成長率)	%	88.4	-2.0	50.4	20.7
	経常利益 (同上)	%	181.3	-18.9	34.6	51.5
	総資産 (同上)	%	133.6	4.5	119.8	30.4
安全性	自己資本比率	%	70.3	82.6	91.7	53.0
	流動比率	%	310.3	582.8	1,213.9	184.9
	固定長期適合率	%	20.7	59.9	20.4	48.9

(注) 数値は直近決算期実績、平均成長率は前期実績とその3期前との対比で算出 (前期または3期前に連結がない場合は単体の数値を用いて算出)

自己資本利益率、総資産経常利益率については、期間利益を期初及び期末の自己資本ないし総資産の平均値で除して算出
流動比率は流動資産÷流動負債、固定長期適合率は固定資産÷(自己資本+固定負債)

(出所) 各社有価証券報告書および決算短信より証券リサーチセンター作成

事業規模及び業態に違いがあるために単純比較はできないものの、同社の収益性及び成長性の各指標はともに高い水準となっている。特に、売上高、経常利益、総資産の3年平均成長率は、他社を大きく上回っている。

また、安全性の各数値からみて、同社の財務基盤の安定性については問題ないと言える。

3. 非財務面の分析

> 知的資本分析

◆ 知的資本の源泉は街コンイベントの先駆けとしての高い知名度と、イベント企画力にある

同社の競争力を、知的資本の観点で分析した結果を図表 10 に示した。知的資本の源泉は、街コンイベントを他社に先駆けて事業化したことで、全国的に知名度が高いことにある。また、知名度を生かした集客力と、高いイベント企画力も同社の競争力の源泉である。その結果として、イベント数、顧客数とも順調に増加し、業績拡大につながっている。

【 図表 10 】 知的資本の分析

項目	分析結果	KPI			
		項目	数値		
関係資本	顧客	・イベント参加者	・「街コン」参加人数	1,349,939人 (16/2/1現在)	
			・「街コンジャパン」会員数	495,127人	
			・「街バル」参加者数	開示なし	
	ブランド	・サイト掲載企業	・「恋学」広告掲載企業数	開示なし	
			・「婚活ジャパン」掲載企業数	開示なし	
			・「街コンジャパン」イベント掲載数	41,901件 (16/2/1現在)	
ネットワーク	・知名度の高い「街コンジャパン」、「街バルジャパン」	・「街バル」イベント掲載数	787件 (16/2/1現在)		
		・大手企業とのアライアンス	・「アニメ×街コン」参加人数	全国4都市で実施、1,000名以上	
		・地方拠点を活用した地元企業との連携	・地方拠点	4 力所	
組織資本	プロセス	・地方自治体との連携	・連携した地方自治体数	開示なし	
		知的財産 ノウハウ	・自社イベントの企画・運営	・参加者（「街コン」参加人数）	1,349,939人 (16/2/1現在)
			・他社イベントのサポート	・会場となる飲食店	開示なし
	・企業プロモーションの企画・運営		・「街コン」タイアップ企業数	27社	
	人的資本	経営陣	・蓄積されたイベント企画に関するノウハウ	・各事業会社とのアライアンス実績	開示なし
			・蓄積した会員データベース	・2011年の創業からの業歴	5年
・創業者（取締役社長）の存在			・「街コンジャパン」会員数	495,127人	
従業員	インセンティブ	・創業者（取締役社長）の存在	・在任期間	5年	
		・インセンティブ	・創業者（資産管理会社含む）の保有	2,210,000株 (68.0%)	
	企業風土(若手を中心とした機動的な組織運営)	・従業員数	・役員報酬総額（取締役） *社外取締役は除く	56百万円(15/9期)	
		・積極的な採用計画	・従業員数	95名（派遣社員等除く）	
		・平均年齢	30.1歳		
		・平均勤続年数	1.3年		
		・16/9期採用計画	22名		

(注) KPIの数値は、特に記載がない場合は 15/9 期か 15/9 期末のものとする

(出所) リンクバル有価証券報告書、決算短信、決算説明会資料、株主総会招集通知書、ヒアリングをもとに証券リサーチセンター作成

> ESG活動の分析

◆ 環境対応 (Environment)

同社の業態はサービス業に属し、ウェブ上でのサービスが中心ということもあって、会社資料等の中で環境対応に関する具体的な取り組みについての言及は確認できない。

◆ 社会的責任 (Society)

「社会を幸せにする」ことを企業理念の一部としており、「街コン」による出会いの場の創出と、地域活性化を通じて社会に貢献する方針である。

◆ 企業統治 (Governance)

同社の取締役会は5名(社外取締役は2名)で構成されている。社外取締役の喜多埜裕明氏はKカンパニー株式会社(非上場)の代表取締役社長との兼任、岡崎守隆氏は株式会社Hill High Bridge代表取締役会長との兼任である。

監査役会は常勤監査役1名、非常勤監査役2名の合計3名で構成されており、3名とも社外監査役である。常勤監査役の岩崎修身氏は埼玉銀行(現りそな銀行)出身者で、ココロカ株式会社(非上場)の常務取締役などを歴任している。非常勤監査役のうち田部井悦子氏は公認会計士で、シダックス株式会社(4837 東証JQS)社外監査役との兼務である。大友敬氏は大友アソシエーツ株式会社代表取締役との兼任である。

4. 経営戦略

> 対処すべき課題

◆ サイトの更なる認知度向上

同社の事業拡大のためには「街コンジャパン」、「街バルジャパン」の認知度を更に向上させ、集客力を維持していくことが必要となる。認知度向上のためには、サイトの機能強化を図るとともに、掲載情報の拡充や、顧客のニーズを捉えたイベントの企画などに継続的に取り組むことが重要となる。

◆ 人材の確保及び育成

事業の継続的な拡大のためには、WEB エンジニアやイベントプランナーなど、即戦力となる人材の採用に加え、社員のスキル向上のための教育体制を充実させることが必要となる。また、同社は事業規模拡大とともに従業員数が増加する段階にあるため、業務の標準化や内部管理体制の整備・強化についても並行して進めていく必要がある。

◆ サイトの安定稼働とセキュリティ管理

安定的に事業を継続するためには、インターネットサイトの安定的な稼働を維持すること、セキュリティ管理を徹底することが必要となる。また、インターネット業界は、技術革新のスピードや顧客ニーズの変化が早いため、迅速に対応した新サービスの提供や新機能の開発を行うことも重要となる。

> 今後の事業戦略

◆ 三つの重点施策に取り組み、既存事業の成長継続を図る

同社では、既存事業の継続的な成長のため、三つの重点施策を掲げている。

1) 開催エリアの拡大

現在同社は、東京都中央区、大阪市、名古屋市、福岡市、札幌市に拠点を持ち、これまでのイベントは、ほぼ拠点のあるエリアで開催されている。ただ、主要都市以外においても、20～45 歳の未婚男女という潜在顧客は数多く存在し、出会いの場を創出する意義は大きいと推測される。同社では、現時点では拠点のない東北地方、北陸・信越地方、中国地方、四国地方などへ積極的にイベントを供給し、業績拡大につなげていく考えである。

こうした地域においては、自社開催の他、各地域のイベント会社や地方自治体との連携を深めることによって、イベント開催をスピーディに推進していく方向である。

2) イベントカテゴリーの拡大

これまで開催してきたイベントは、飲食店における交流イベントが主体であったが、今後はスポーツや旅行、学びなど、カテゴリーを拡大

したイベントを創出することで、参加者層を上げる方向である。

具体的なイベント例としては、ウォーキングやランニングなど、スポーツを通じた交流をする「スポーツコン」や、カルチャースクールと交流会をセットにしたイベントなどがある。

3) イベント掲載数拡大

サイトに掲載するイベント数を増やすため、イベント開催時間の多様化や、開催曜日の拡大を進めていく。開催時間については、飲食店のアイドルタイム（客数が減少する時間帯、一例ではランチタイムとディナータイムの間）を活用するイベントを増やし、利用客の選択肢を拡大する。開催曜日については、平日の夜のイベントを増やすことで、より幅広い利用者の取り込みを進める方向である。

◆ 成長に向けた投資を積極化

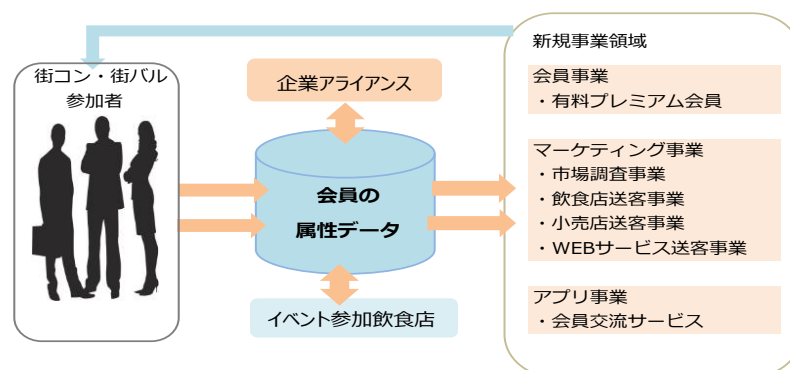
上記の施策を進めるためには、地方エリア展開のためのイベントプランナーの確保や、システム関連の人材確保を機動的に進めることが必要となる。同社は、人材採用・育成や広告宣伝に関する投資を積極化し、今後の継続的な成長を目指す考えである。

◆ 新規事業の推進

これまでの事業展開のなかで蓄積してきたノウハウを生かし、周辺ビジネスへの拡大や新規ビジネスへの参入も積極化する考えを持っている。

現在取り組んでいるのは、「街コンジャパン」、「街バルジャパン」の会員データベースを活用した新規事業である。新規事業領域としては、有料プレミアム会員事業、飲食マーケティング事業、アプリ事業などを挙げている（図表 11）。

【 図表 11 】 新規事業の概要



(出所) リンクバル決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

5. アナリストの評価

> 強み・弱みの評価

◆ SWOT 分析

同社の内部資源（強み、弱み）、および外部環境（機会、脅威）は、図表 12 のようにまとめられる。

【 図表 12 】 SWOT 分析

強み (Strength)	・街コンイベントの先駆けとしての知名度、「街コンジャパン」の集客力 ・事業開始以来蓄積した会員データベース ・イベントの企画・運営に関するノウハウ ・大手企業とのアライアンスによるイベントを数多く実施
弱み (Weakness)	・特定人物（代表取締役社長）への依存度が高い事業運営 ・特定サイト（「街コンジャパン」）の売上構成比が高いこと ・事業モデルを模倣される可能性があること
機会 (Opportunity)	・政府による婚活イベント推進の動きが活発化すること ・地方自治体との連携により全国各地でイベント開催が活発化すること ・上場による人材確保の容易化や知名度向上による顧客獲得の容易化
脅威 (Threat)	・個人情報を含む重要情報が漏えいする可能性があること ・競合の増加による事業環境の悪化 ・新たな法令等による規制や既存法令の改正が事業に影響を及ぼす可能性

(出所) 証券リサーチセンター

> 経営戦略の評価

◆ 既存事業における拡大の余地はある

同社の利用者の対象となる全国の 20～45 歳男女未婚者数は約 1,000 万人である（平成 25 年版「厚生労働白書」）。晩婚化や未婚化が進んでいる現状を考慮すると、未婚者数は大きく減少するとは考えにくく、当面は横ばい程度で推移することが予想される。

15/9 期末現在の「街コンジャパン」登録会員数は約 50 万人まで拡大しているが、全国規模でみると大きな潜在ニーズがあると言える。証券リサーチセンター（以下、当センター）では、登録会員数の増加基調は当面続くと考えている。

同社では、今後の拡大策として、1) 開催エリアの拡大、2) イベントカテゴリーの拡大、3) イベント掲載数の拡大を挙げている。そのため投資を積極化し、広告宣伝活動の強化や人材獲得を進める考えである。

当センターでは、1) のエリア拡大については、イベントプランナーの増員がスムーズに進むかどうか成否のカギとなると考えている。地方自治体との連携については、地域活性化の一手段として婚活イベントを企画する自治体が増加していること、同社が上場により知名度・信頼度が増していることが追い風になり、順調に進むことを予想している。

2)、3) については、既存事業の延長線上の取り組みとなるので、体系的なサポートが上手くいけば、比較的容易に進めることが可能であると考えている。

◆ 会員資産を活用したビジネス展開は合理的

同社は、新規事業として、会員データベースを活用した事業展開に取り組んでいる。

既に一定数の会員を保有している同社にとって、会員資産を活用したビジネス展開は合理的な選択肢と言える。サイトを利用したビジネス領域の拡大については、事業化のための投資額はさほど大きなものにはならないと思われ、効率的な事業規模拡大につながる可能性がある。ただ、現時点では収益の貢献時期及び規模感の予測は難しいと考えている。

> 今後の業績見通し

◆ 16年9月期は経費の増加により小幅な増益となる会社計画

16/9 期の会社計画は、売上高 2,254 百万円（前期比 30.9%増）、営業利益 266 百万円（同 0.6%増）、経常利益 283 百万円（同 0.2%増）、当期純利益 165 百万円（同 5.6%増）である（図表 13）。

【図表 13】リンクバルの業績計画

(単位：百万円)

	14/9 実績	15/9 実績	16/9 会社計画	前期比
売上高	1,175	1,722	2,254	30.9%
イベントECサイト運営サービス	1,168	1,701	-	-
WEBサイト運営サービス	7	20	-	-
売上総利益	855	1,228	-	-
売上総利益率	72.8%	71.3%	-	-
営業利益	171	264	266	0.6%
営業利益率	14.6%	15.4%	11.8%	-
経常利益	171	282	283	0.2%
経常利益率	14.6%	16.4%	12.6%	-
当期純利益	115	156	165	5.6%

(注) 前期比は 16/9 期会社計画と 15/9 期実績との比較

(出所) リンクバル決算短信および決算説明会資料をもとに証券リサーチセンター作成

売上高が大幅に伸びる見通しなのは、掲載イベント数、登録会員数ともに伸びており、実施イベントが前期より増加することが予想されるためである。

営業利益以下が小幅な伸びにとどまる計画なのは、今後の事業展開に向けた人材獲得を積極的に行うことから、人件費を中心としたコスト増加を見込んでいるためである。15/9期には新卒と中途採用を合わせ社員が34名純増となったが、16/6期は22名の新規採用を行う計画である。

成長重視の投資を優先するという判断から、内部留保を優先して、無配を継続する予定である。

◆ 証券リサーチセンターの業績予想

当センターでは、同社の16/9期業績を、売上高2,254百万円(前期比30.9%増)、営業利益266百万円(同0.6%増)、経常利益283百万円(同0.2%増)、当期純利益165百万円(同5.6%増)と、会社計画と同様の業績を予想する(図表14)。

【 図表 14 】 証券リサーチセンターの業績予想 (損益計算書) (単位：百万円)

	14/9	15/9	16/9CE	16/9E	17/9E	18/9E
損益計算書						
売上高	1,175	1,722	2,254	2,254	2,830	3,540
前期比	81.8%	46.5%	30.9%	30.9%	25.6%	25.1%
サービス別						
イベントECサイト運用サービス	1,168	1,701	-	2,214	2,770	3,460
WEBサイト運用サービス	7	20	-	40	60	80
売上総利益	855	1,228	-	1,607	2,023	2,538
前期比	92.5%	43.5%	-	30.9%	25.9%	25.5%
売上総利益率	72.8%	71.3%	-	71.3%	71.5%	71.7%
販売管理費	684	963	-	1,341	1,655	2,035
販売管理費率	58.2%	55.9%	-	59.5%	58.5%	57.5%
営業利益	171	264	266	266	368	502
前期比	637.8%	54.8%	0.6%	0.6%	38.3%	36.4%
営業利益率	14.6%	15.4%	11.8%	11.8%	13.0%	14.2%
経常利益	171	282	283	283	385	519
前期比	383.3%	65.3%	0.2%	0.2%	36.0%	34.8%
経常利益率	14.6%	16.4%	12.6%	12.6%	13.6%	14.7%
当期純利益	115	156	165	165	224	302
前期比	360.8%	35.9%	5.6%	5.6%	35.8%	34.8%

(注) CE:会社予想 E:証券リサーチセンター予想

(出所) 決算短信、決算説明会資料をもとに証券リサーチセンター作成

当センターでは、業績予想を策定する上で、以下の想定をした。

1) サービス別の売上高については、イベント EC サイト運営サービスが 2,214 百万円、WEB サイト運営サービスが 40 百万円と想定した。登録会員数は 15/9 期比 20%増程度となることを想定している。

2) 16/9 期の売上総利益率は前期と同水準の 71.3%と予想する。販管費率については、人件費の増加が主な要因で 15/9 期比 3.6%ポイント悪化すると想定した。

17/9 期については、売上高が前期比 25.6%増の 2,830 百万円、経常利益は同 36.0%増の 385 百万円と、経費増が一巡し、再び二桁増益となることを予想している。営業利益率は 1.2%ポイント改善することを想定した。

【 図表 15 】 証券リサーチセンターの業績予想 (貸借対照表・キャッシュ・フロー計算書)

	14/9	15/9	16/9CE	16/9E	17/9E	18/9E
貸借対照表						
現預金	259	929	-	1,087	1,300	1,597
受取手形	0	0	-	0	0	0
売掛金	2	10	-	16	22	30
その他	5	8	-	16	19	27
流動資産	390	1,041	-	1,224	1,461	1,789
有形固定資産	3	77	-	79	78	76
無形固定資産	15	10	-	12	14	15
投資その他の資産	38	96	-	96	96	96
固定資産	57	183	-	187	188	187
資産合計	447	1,225	-	1,411	1,649	1,976
買掛金	5	5	-	6	6	7
未払金	107	77	-	80	82	84
未払費用	17	50	-	65	75	85
前受金	14	36	-	40	42	44
預り金	53	42	-	62	62	62
その他	97	122	-	140	145	165
流動負債	293	335	-	394	414	448
社債および長期借入金	0	0	-	0	0	0
その他	0	27	-	7	7	7
固定負債	0	27	-	7	7	7
純資産合計	153	862	-	1,010	1,228	1,520
(自己資本)	153	862	-	1,010	1,228	1,520
キャッシュ・フロー計算書						
税金等調整前当期純利益	171	269	-	283	385	519
減価償却費	2	7	-	8	9	10
売上債権の増減額 (△は増加)	-2	-7	-	-5	-6	-8
未収入金の増減額 (△は増加)	-46	29	-	0	-11	-10
仕入債務の増減額 (△は増加)	2	0	-	0	0	0
未払金の増減額 (△は減少)	64	-22	-	2	2	2
前受金の増減額 (△は減少)	-7	22	-	3	2	2
預り金の増減額 (△は減少)	22	-10	-	0	0	0
上場関連費用	0	7	-	0	0	0
その他	49	41	-	10	5	12
法人税等の支払額	-24	-82	-	-118	-160	-216
営業活動によるキャッシュ・フロー	231	256	-	173	228	312
有形固定資産の取得による支出	0	-58	-	0	0	0
無形固定資産の取得による支出	-13	-8	-	-5	-5	-5
敷金及び補償金の差入による支出	-1	-67	-	-10	-10	-10
敷金及び補償金の回収による収入	0	5	-	1	1	1
保険積立金の積立による支出	-8	0	-	-1	-1	-1
その他	0	0	-	0	0	0
投資活動によるキャッシュ・フロー	-24	-130	-	-15	-15	-15
短期借入金の増減額 (-は減少)	0	0	-	0	0	0
長期借入金の増減額 (-は減少)	0	0	-	0	0	0
株式の発行による収入 (株式公開費用を控除後)	0	544	-	0	0	0
配当金の支払額	0	0	-	0	0	0
財務活動によるキャッシュ・フロー	0	544	-	0	0	0
現金及び現金同等物の増減額 (-は減少)	206	670	-	157	212	297
現金及び現金同等物の期首残高	52	259	-	929	1,087	1,300
現金及び現金同等物の期末残高	259	929	-	1,087	1,300	1,597

(注) CE:会社予想 E:証券リサーチセンター予想

(出所) 決算短信、決算説明会資料をもとに証券リサーチセンター作成

> 投資に際しての留意点

◆ イベントの健全性の維持

街コンイベントは、異性との交流の場を提供することが主要な目的であるため、未成年者等を排除し、健全性を確保維持することが必要となる。同社では、身分証明書の提示などを利用規約に明記するとともに、利用規約が守られているかを現場で抜き打ち視察するなどの施策を実施している。

現在はイベントの健全性は維持されているものの、何らかのトラブルが発生した場合には、同社への信頼性やブランドが毀損され、事業展開に影響が出る可能性がある。

◆ 個人情報流出のリスク

同社は、サイト上で登録された会員の個人情報を取得して利用しているため、「個人情報の保護に関する法律」が定める個人情報取扱事業者としての義務を課されている。

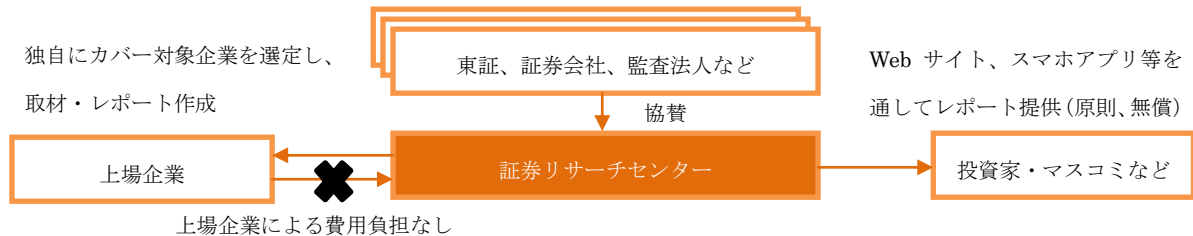
情報に関する保護管理体制の強化には取り組んでいるものの、個人情報流出、不正使用に対しては、一定のリスクがつきまとうことには留意が必要である。

◆ 配当について

同社では、株主に対する利益還元を重要な経営課題の一つと位置付けている。しかし、現在は財務体質の強化と事業拡大に向けた投資が先行するため、配当を実施していない。配当の実施及びその時期については現時点では未定である。

証券リサーチセンターについて

証券リサーチセンターは、株式市場の活性化に向けて、中立的な立場から、アナリスト・カバーが不十分な企業を中心にアナリスト・レポートを作成し、広く一般にレポートを公開する活動を展開しております。



■ **協賛会員**

(協賛)			
東京証券取引所	SMBC 日興証券株式会社	大和証券株式会社	野村證券株式会社
みずほ証券株式会社	有限責任あずさ監査法人	有限責任監査法人トーマツ	新日本有限責任監査法人
優成監査法人	株式会社 ICMG		
(準協賛)			
三優監査法人	太陽有限責任監査法人	株式会社 SBI 証券	
(賛助)			
日本証券業協会	日本証券アナリスト協会	監査法人 A&A パートナーズ	いちよし証券株式会社

本レポートの特徴

「ホリスティック企業レポートとは」
 ホリスティック企業レポートとは、証券リサーチセンターが発行する企業調査レポートのことを指します。ホリスティック企業レポートは、企業側の開示資料及び企業への取材等を通じて収集した情報に基づき、企業価値創造活動の中長期の持続可能性及び株価評価などの統合的分析結果を提供するものです

■ **魅力ある上場企業を発掘**

新興市場を中心に、アナリスト・カバーがなく、独自の製品・技術を保有している特徴的な企業を発掘します

■ **企業の隠れた強み・成長性を評価**

本レポートは、財務分析に加え、知的資本の分析手法を用いて、企業の強みを評価し、企業の潜在的な成長性を伝えます。さらに、今後の成長を測る上で重要な KPI (業績指標) を掲載することで、広く投資判断の材料を提供します

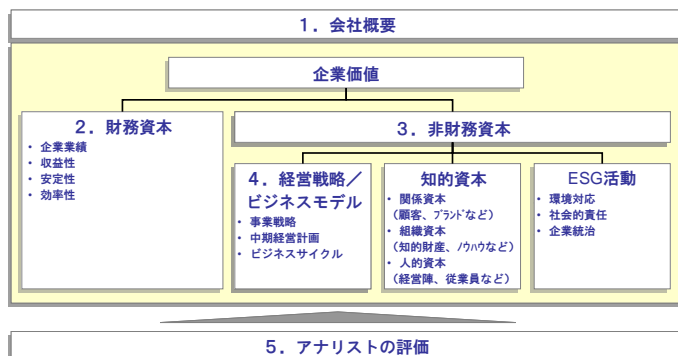
■ **第三者が中立的・客観的に分析**

中立的な立場にあるアナリストが、企業調査及びレポートの作成を行い、質の高い客観的な企業情報を提供します

本レポートは、企業価値を「財務資本」と「非財務資本」の両側面から包括的に分析・評価しております

本レポートの構成

企業の価値は、「財務資本」と「非財務資本」から成ります。
 「財務資本」とは、これまでに企業活動を通じて生み出したパフォーマンス、つまり財務諸表で表される過去の財務成果であり、目に見える企業の価値を指します。
 それに対して、「非財務資本」とは、企業活動の幹となる「経営戦略／ビジネスモデル」、経営基盤や IT システムなどの業務プロセスや知的財産を含む「組織資本」、組織の文化や意欲ある人材や経営陣などの「人的資本」、顧客との関係性やブランドなどの「関係資本」、社会との共生としての環境対応や社会的責任などの「ESG 活動」を指し、いわば目に見えない企業の価値のことを言います。
 本レポートは、目に見える価値である「財務資本」と目に見えない価値である「非財務資本」の両面に着目し、企業の真の成長性を包括的に分析・評価したものです。



指標・分析用語の説明

■ PER (Price Earnings Ratio)

株価を1株当たり当期純利益で除したもので、株価が1株当たり当期純利益の何倍まで買われているのかを示すものです

■ PBR (Price Book Value Ratio)

株価を1株当たり純資産で除したもので、株価が1株当たり純資産の何倍まで買われているのかを示すものです

■ 配当利回り

1株当たりの年間配当金を、株価で除したもので、投資金額に対して、どれだけ配当を受け取ることができるかを示すものです

■ ESG

Environment : 環境、Society : 社会、Governance : 企業統治、に関する情報を指します。近年、環境問題への関心や企業の社会的責任の重要性の高まりを受けて、海外の年金基金を中心に、企業への投資判断材料として使われています

■ SWOT 分析

企業の強み (Strength)、弱み (Weakness)、機会 (Opportunity)、脅威 (Threat) の全体的な評価を SWOT 分析と言います

■ KPI (Key Performance Indicator)

企業の戦略目標の達成度を計るための評価指標 (ものさし) のことです

■ 知的資本

顧客関係や業務の仕組みや人材力などの、財務諸表には表れないが、財務業績を生み出す源泉となる「隠れた経営資源」を指します

■ 関係資本

顧客や取引先との関係、ブランド力など外部との関係性を示します

■ 組織資本

組織に内在する知財やノウハウ、業務プロセス、組織・風土などを示します

■ 人的資本

経営陣と従業員の人材力を示します

免責事項

- 本レポートは、一般社団法人 証券リサーチセンターに所属する証券アナリストが、広く投資家に株式投資の参考情報として閲覧されることを目的として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- 本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報を入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。また、本レポートは投資家が必要とする全ての情報を含むことを意図したものではありません。
- 本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等のために、最新のものではなくなる可能性があります。本レポート内で直接又は間接的に取り上げられている株式は、株価の変動や発行体の経営・財務状況の変化、金利・為替の変動等の要因により、投資元本を割り込むリスクがあります。過去のパフォーマンスは将来のパフォーマンスを示唆し、または保証するものではありません。特に記載のないかぎり、将来のパフォーマンスの予想はアナリストが適切と判断した材料に基づくアナリストの予想であり、実際のパフォーマンスとは異なることがあります。したがって、将来のパフォーマンスについては明示又は黙示を問わずこれを保証するものではありません。
- 本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。
- 一般社団法人 証券リサーチセンターは、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならない、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。
- 本レポートの著作権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。