



LINKBAL

2015年4月28日上場

- 株式会社リンクバル(東証マザーズ:6046)
(イベントECサイト運営サービス。全国で街コン開催、大手企業とのコラボによる他社開催の街コン情報紹介とコンサルティング。恋愛情報サイト、結婚相談所の一括資料請求も手掛ける。)
- 設立 2011年12月 資本金 281百万円
- 本社:東京都中央区 社員数95人
- ※資本金・社員数は2015年9月30日現在。

(百万円)	売上高	営業利益	経常利益	当期利益	配当金(円)	EPS (円)	株価(円)	PER (倍)
2014/9期	1,175	171	171	115	0	38.38	-	-
2015/9期	1,722	264	282	156	0	50.35	984	19.5
2016/9(予)	2,254	266	283	165	0	50.85	984	19.3

*2016/1/15 株価終値ベース 百万円以下は切り捨て。

*2015/9期 EPS:2014/12/23付1:30,000分割。2014/9期の期首に分割が行われたと仮定し算定。



代表取締役社長 吉弘和正

トップインタビュー

■ 吉弘和正(よしひろ かずまさ)氏のご紹介

1970年1月25日生まれ。オックスフォード大学MBA(経営学修士)取得。カリフォルニア大学サンタバーバラ校 経営経済学部および政治学部卒。中学時代から事業家を目指し、2011年12月に当社設立。前職では、プライベートエクイティを専門とする投資顧問会社で世界最大級のハミルトンレーン(本社:米国)の東京オフィスを設立し、同社の日本での事業を立ち上げた。ネットビジネスというアイデアの根源は、MBA時代に各国から集まる仲間、世界のネット大手のCEOによる講演や授業を通して、ネットビジネスの大きな可能性を感じた経験に基づく。2011年東日本大震災時、日本は震災による心理的、経済的なダメージを大きく受け、イベントを自粛する停滞ムードが長期化する中、日本に再び元気を取り戻すために始めた、若者を中心とするイベントとその開催情報を集約するためのポータルサイト、「街コンジャパン」をボランティアとして立ち上げた。その後、「街コン」という言葉は、メディアに大きく取りあげられ、一世を風靡する。ニーズが増大するにつれ、ボランティアとしては対応しきれないほどの数になり、法人化されたのが「リンクバル」のはじまりである。社名の由来は、「人とアイデアで世界をつなぎ社会を幸せにする」、「リンク・グローバル」からとった。

■ 起業された当時のことを聞かせてください。

「街コンジャパン」は2011年の東日本大震災のときにボランティアで設立したのがきっかけです。日本全国が失望と停滞ムードにより元気をなくしている中で、町おこしのような感覚で、若い方たちが集まるイベントをいろんな場所で開催されることで、日本を再び元気にしたい。という思いで立ち上げました。全国に広げる為に、「街コンジャパン」というネーミングでポータルサイトを運営していました。開始当初はユーザー数が少なかったのですが、イベントだけは掲載し続けました。ある時、テレビ局を中心にメディアに取り上げられ、爆発的にユーザーが増えて、ボランティアで対応し続けるには限界があり、ビジネスとして起業しました。

■ ビジネスモデルについて教えてください。

当社のメイン事業は、イベントECサイト運営サービスが99%。残りがWEBサイト運営サービスです。メインのイベントECサイトの運営については、下記の2つがあります。

「街コンジャパン」は、街コンイベント・恋活・婚活パーティー等の情報を掲載し、イベント参加者やユーザーが会員登録および決済ができる、イベントECサイトです。「街バルジャパン」は、街バルイベントやグルメイベントの情報を掲載しています。イベント参加者やユーザーが会員登録および決済ができるイベントECサイトです。

WEBサイト運営については、現時点では、ユーザー数を増やすための広告、宣伝、プロモーション活動に近く、集客のためのサイトという位置づけで展開しています。「恋学」は、恋の悩みを持つ方に「街コンジャパン」を通じて実施した街コンイベント参加者へのアンケートを基に、恋活に関する悩みを解決する手段を紹介する情報サイトです。これまで、街コンイベント参加者の恋活を応援してきた中で、恋活を成功させるには、過去の経験を活かして自分に合った恋活を行うことが大変重要であるとの認識のもと、成功する恋活手法を学習する情報サイトです。「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は広告料を受領するというスタイルです。「婚活ジャパン」は、条件にあった結婚相談所を無料で簡単に一括比較資料請求できるサイトです。街コンユーザーで結婚意欲の高い人を結婚相談者に送客し、仲介料を受領するという仕組みです。

■ **当社の強みを教えてください。**

当社の主力ポータルサイトである「街コンジャパン」の会員数は、2014年9月期末対比で、163%と大きく伸張しています。(2014年9月期 303,229人から2015年9月期 495,127人に増加。)この背景には、「街コンジャパン」の年間イベント掲載数が大きく増加していること、大手企業・有名企業とのアライアンスを強化し、参加者の趣味嗜好の多様性にあわせた、新しいイベントの創出を実現することで、集客力がさらに高まっています。自社開催のイベントは、当然のことながら、イベント当日の運営まで行いますが、当社はイベント会社ではなく、約50万人のユーザー会員をもち、かつ、20~30代の若い方がメインのサイトによる集客・送客を得意としています。例えば、ゲーム会社であれば、会員となるユーザー数を増やし、囲い込むために、広告・宣伝費を大きく投下します。一方、当社は既に多くの会員を保有しているため、大きなプロモーション費用をかける必要がなく、イベントへの集客と掲載企業への送客ができるというのが強みです。2016年9月期は、営業利益は前期比で+0.6%と前期に比較して、利益成長が一見鈍化しているように見えるのですが、これは先行投資によるものです。具体的には、イベントの掲載数をさらに増やし、プラットフォームを広げる、ECサイトの機能を強める為に、ウェブエンジニアの採用を強化しています。株式上場をしたことにより、以前よりウェブエンジニアの採用が容易になり、上場による信用力が強化したことで、今まで以上に大手企業とのアライアンスが進んでいます。ウェブエンジニアの採用は、新規アプリの開発など次のビジネスへの展開の礎となっています。

■ **今後の成長戦略を教えてください。**

現在の日本における少子化問題は、官・民の両面から解決すべき大きな社会現象であり、人口減少への対応は待ったなしの状況です。厚労省のデータによると、当社のサービスの対象者である20歳から45歳の未婚男女とした場合、母数は約1,900万人。うち未婚で交際相手のいないとされる人の数は、約1,000万人といわれています。この1,000万人の潜在顧客をいかに取り込むか。そして、主力事業である、イベント開催の情報ポータルサイトを軸に、現在約50万人のユーザーデータベースとのシナジーが見込める事業を横展開し、企業とのアライアンスをさらに強化して参ります。

【街コンジャパン】



【街バルジャパン】



【恋学】



■ **社長メッセージ**

今後も成長を続けていく企業であり、日本の社会に新しい風を吹かせる企業でありたいと思っています。街と人をリンクさせ、世界をつなぐ。社名になっている「リンクバル」に込めた思いです。配当に関しては、まずは売上成長による利益は、人材強化等の成長投資を優先しますが、できる限り早い段階で適切な時期に、投資家の皆様へ還元できるようにしたいと考えています。まずは事業の拡大により、皆様の期待に沿う成長企業であり続けたいと考えています。皆様には温かな応援を今後ともよろしくお願い申し上げます。

取材後のひとことコメント

「リンクバル」。社名に込めた思いは、「リンク・グローバル」。ボランティア活動からスタートし、少子高齢化に貢献する時代のテーマ性がある企業。多くの方は、イベント運営会社というイメージをお持ちの方もいらっしゃるのではなかろうか。「イベント版のAmazon」とでもいうべき、吉弘社長のECビジネスのアイディアは、海外で過ごしたMBAの経験に基づくもの。競合他社については、競合ではなく、競業という意味において、IBJ(6071・東1)、Zwei(2417・東2)、パートナーエージェント(6181・東マ)等であるが、PER比較となると、ECポータルサイトやメディア、ネット企業があげられる。