



2025 年 6 月 12 日

各 位

会 社 名 リ ン カ ー ズ 株 式 会 社
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 前 田 佳 宏
(コード番号：5131 東証グロース)
問 合 せ 先 取 締 役 経 営 管 理 本 部 長 江 頭 宏 一
(TEL：03-6822-9585)

2025 年 7 月期通期業績予想の修正に関するお知らせ

当社は、2025 年 6 月 12 日開催の取締役会において、以下のとおり、最近の業績の動向等をふまえ、昨年 2024 年 9 月 12 日に開示いたしました 2025 年 7 月期（2024 年 8 月 1 日～2025 年 7 月 31 日）の業績予想を修正することとしたので、お知らせいたします。

なお、当第 1 四半期連結会計期間より四半期連結財務諸表を作成しており、2024 年 9 月 12 日に公表いたしました 2025 年 7 月期の個別業績予想を引継ぎ、連結業績予想としております。

記

1. 2025 年 7 月期の業績予想数値の修正（2024 年 8 月 1 日～2025 年 7 月 31 日）

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する当期 純利益	1 株当たり 当期純利益
	百万円	百万円	百万円	百万円	円 銭
前回発表予想（A）	1,632	△182	△182	△185	△13.48
今回修正予想（B）	1,400	△393	△363	△366	△26.58
増減額（B－A）	△232	△210	△180	△181	
増減率（％）	△	－	－	－	
（ご参考）前期実績 （2024 年 7 月期）	1,464	△223	△124	△200	△14.62

2. 修正の理由

当社は 2025 年 7 月期の期初において、策定時点で把握した営業活動等を当該業績予想に織り込み、直前期である 2024 年 7 月期実績をベースに、一定程度ストレッチした成長率を考慮した上で、売上高、及び営業利益等の各段階利益の計画を策定いたしました。

2025 年 7 月期においては、技術探索サービス「Linkers Sourcing」を包含する探索・マッチングサービス、及び子会社が提供するグローバル技術リサーチサービス「Linkers Research」が低調に推移したことから、新規サービスも含めた各種サービスで挽回すべく積み上げを図ってまいりましたが、2025 年 7 月期第 3 四半期末時点において、金融機関向けマッチングシステム「Linkers for BANK」が、複数機関の来期への導入延期が発生するとともに、その他サービスにて計画していた M&A 等の新規サービスのローンチの遅延等が発生したことにより、期初に策定した業績予想数値を達成するのが困難であることが予測できるようになったことから、業績の下方修正を行うことといたしました。

以下に、今回の業績未達の要因となった主な事象について、その要因を記載いたします。

(売上)

技術探索サービス「Linkers Sourcing」においては、海外探索サービスの強化並びにコーディネーターネットワーク構築に注力した結果、海外案件は受注件数も順調に増加し、一定の成果が示現いたしました。

一方で、国内案件については、第1四半期より取り組んでいる営業体制の改善プロジェクトの効果もあり、「Linkers Sourcing」においては下げ止まりを見せつつあるものの受注件数は想定を下回って推移しております。また、用途開拓サービス「Linkers Marketing」においては、前期まで継続的な受注を獲得していた自治体案件が減少したこと、並びに当該プロダクトの難易性から新規顧客開拓が難航したこともあり、期初から受注件数が想定を下回ったことから、共に売上が未達となる見通しとなっております。

金融機関向けマッチングシステム「Linkers for BANK」においては、策定時点での引き合い等を勘案し、新規にて10機関（期中の金融機関の統合を織り込んで合計9機関の純増）の導入を見込んで販売計画を策定いたしました。

既存導入機関での手数料収入等の増加など、年々、成果が伸長していることもあり、営業活動は比較的順調に進んでいることから、導入候補機関のリードも大きく拡大しておりますが、契約前のフィット&ギャップの長期化や、提案機関での個別課題解消に時間を要したことなどから、複数の導入予定機関にて来期の検収となることが確定した結果、2025年7月期においては6機関（純増では5機関）の導入に留まる見込みとなりました。

当初計画比で4機関の未達となったことから、売上は未達となる見通しとなっております。

事業会社向けマッチングシステム「Linkers for Business」においては、商談が進行中の案件は複数保有していたものの、2025年7月期は、既存プロダクトのカスタマーサクセスの強化や、スポットコンサルティングサービスの運用等を重点施策と位置付け、新規導入は見込まず販売計画を策定いたしました。

2025年7月期においては、スポットコンサルティングサービスが、好調に推移したことから、売上は予算を上回る見通しとなっております。

子会社が手掛けるグローバル技術リサーチサービス「Linkers Research」においては、分社化によるリサーチプラットフォームの拡大を前提に、2025年7月期は、「一般リサーチ」は案件単価の向上による売上拡大と併せて、当社が調査テーマを企画して購入企業を募る「マルチクライアントリサーチ」の拡販を想定した販売計画を策定いたしました。

しかしながら、分社化後のオペレーションに冗長化が生じたことや、採用を想定していた営業人員の確保が進まなかったことなどを受けて、期初から受注が低迷いたしました。親会社によるフィールドセールスの支援など営業活動の立て直しを図ったものの、折からの生成AIの市場拡大によるリサーチサービスのコモディティ化の影響は否めず、情報収集・要約の内製化や競合の民主化といった当社のサービス領域への浸食もあり、当初計画していた案件数の受注が困難となったことにより、売上が未達となる見通しとなっております。

なお、各種サービスの売上見通しは、以下のとおりであります。

(単位：百万円)

	前回発表予想	今回修正予想	増減率	前期実績	増減率
探索・マッチングサービス	974	820	△15.8%	962	△14.7%
Linkers Sourcing	212	179	△15.5%	189	△5.3%
Linkers Marketing	130	44	△65.6%	89	△50.2%
Linkers for BANK	528	486	△8.0%	403	20.6%
Linkers for Business	103	107	4.2%	115	△6.8%
Linkers Trading	-	2	-%	163	△98.7%
リサーチサービス	491	359	△26.9%	408	△12.0%
その他サービス	166	220	32.4%	93	135.2%
売上高合計	1,632	1,400	△14.2%	1,464	△4.4%

(売上原価、売上総利益)

「Linkers Research」の受注減退に伴う外部リサーチャー等への外注費用の圧縮等により、業務委託料が同約34%減の執行となるなど外注費の削減に取り組んだものの、現在、開発中の製造向けSaaSの開発期間短縮を目的に、追加投資を拡大したことから、売上原価全体では同約7%増となりました。

収益性の高い「Linkers Research」、及び「Linkers for BANK」等の売上未達の影響が大きく、売上総利益は同約22%減を見込んでおります。

(販売費及び一般管理費、及び営業利益)

販売費及び一般管理費においては、当期以降の更なる成長を企図した人員採用と製造向けSaaSの新規開発、及び既存プラットフォーム開発・改修の強化によるコスト増を織り込んで策定しております。

採用面においては、2025年7月期末の人員が純増で17名程度と計画を上回るペースで採用が進んでおり、システム開発投資においては、製造向けSaaSの新規開発投資の拡大と既存システムの利便性向上などにも取り組むなど、将来の業容拡大に向けた投資については計画を上回って進捗しております。

一方で、その他の主要経費については削減に取り組んだこともあり、販管費全体では、前回発表予想と比して約4%削減の執行となる見込みであるものの、売上総利益の落ち込みを挽回するには至らず、△393百万円の営業損失（前回発表予想は△182百万円の営業損失）を見込んでおります。

(経常利益、及び親会社株主に帰属する当期純利益)

2024年12月に補助金収入を計上したことから、経常利益は赤字幅を圧縮して△363百万円の経常損失（同△182百万円の経常損失）を、当期に属する法人税等を見積り、親会社株主に帰属する当期純利益は△366百万円（同△185百万円の当期純損失）を見込んでおります。

これらの事業環境と当社の収益状況等を勘案し、2025年7月期通期業績予想を上記のとおり下方修正いたします。

3. 今後の成長戦略

① Linkers for BANK/Linkers for Business（ストックサービス）

ストック収益基盤は順調に拡大していることから、当該サービスのオーガニックな成長と当該サービスに付随する新たな新サービスの投入によるアップセルにより、更なる成長を図ります。

② Linkers Sourcing/Linkers Marketing/Linkers Research（スポットサービス）

当期における業績の下方修正の主な要因となった当該サービスにつきましては、現在進行中の営業体制強化プロジェクトを継続的に推進し、着実な改善を図ってまいります。

また、売上拡大を妨げる要因となっている営業人員の不足につきましては、フィールドセールスを中心

とする当社のビジネスモデルにおいて、現状では営業人員が全従業員の10%未満と非常に少ない状況にあります。これに対し、今後は営業人員比率を20%以上とすることを目標に、積極的な採用活動を通じて営業体制の拡充を進め、収益力の強化を目指してまいります。

さらに、前期より取り組んでおります当該サービスのSaaS化（ストック型ビジネスモデルへの転換）を進めることで、より安定的かつ持続的な収益基盤の確立を図ってまいります。

※上記に記載した予想数値は、現時点で入手可能な情報に基づき判断した見通しであり、多分に不確実な要素を含んでおります。実際の実績等は、業績の変化等により、上記予想数値と異なる場合があります。

以 上