PR開示

2026年８月14日

各位

会　社　名　　株式会社リンクバル
代表者名　　代表取締役社長　　吉弘　和正
（コード番号：6046　東証スタンダード）
問合せ先　　取締役
財務経理部長　　松岡　大輔
（ＴＥＬ．050-1741-2300）

自社大型イベント戦略のさらなる進化
地方自治体との連携による大型出会いイベントを新潟県上越市の水族館にて開催

株式会社リンクバル（本社：東京都中央区、代表取締役社長：吉弘和正、証券コード：6046、以下「当社」）は、成長戦略として掲げるイベントECプラットフォーム「machicon JAPAN」のスパイラル型成長モデルにおいて重要な起点と位置付ける自社大型イベントを、全国各都市にて継続的に展開しております。この度、新たな開催地として新潟県上越市の水族館を舞台とする大型出会いイベント「恋がたりナイト～夜の水族館まるごと出会いの舞台～」（以下「本イベント」）を、上越市・妙高市・糸魚川市の後援を得て2026年9月5日に開催することが決定いたしました。

本イベントは、当社の自社大型イベントを新たなロケーションへと広げる取り組みであると同時に、新潟県による認定および複数自治体の後援を得た官民連携型のイベントである点に大きな特徴がございます。当社は本件を、自社大型イベントという起点を単に量的に積み増すにとどまらず、その拡大の速度とイベントの価値を一段引き上げる取り組みと位置付けております。

１．本イベントの開催概要

本イベントは、夜間に特別貸切とした「上越市立水族博物館　うみがたり」を会場に、独身男女を対象として最大800名規模で開催する大型出会いイベントです。「まだ知らない誰かと出会う」をテーマに、光の演出が施された夜の水族館という非日常空間の中で、参加者同士の交流を促す複数の企画を通じて特別な出会いの機会を提供いたします。開催概要は下記のとおりです。

イベント名称　：恋がたりナイト～夜の水族館まるごと出会いの舞台～
（新潟県「出会いの一歩・縁結び」応援プロジェクト 認定イベント）
開催日時　：2026年9月5日（土）17:30～20:00
開催場所　：上越市立水族博物館 うみがたり（新潟県上越市）
開催規模　：最大800名
主催　：恋がたりナイト実行委員会
運営　：machicon JAPAN（株式会社リンクバル）

２．地方自治体との連携（官民連携）とその意義

本イベントは、未婚化・晩婚化という社会的課題への対応の一環として、新潟県より『「出会いの一歩・縁結び」応援プロジェクト認定イベント』として認定されるとともに、上越市・妙高

市・糸魚川市の後援を受けた官民連携イベントとなっております。行政による認定・後援は、当社の自社大型イベントに次のような効果をもたらすものと当社は考えております。

- 公的機関による認定・後援を得ることで、イベントの社会的な信頼性と参加者の安心感が高まり、初参加層を含む幅広い集客と顧客体験価値の向上につながります。
- 自治体が有する地域の広報チャネルや各種ネットワークを活用できるため、新たな開催地の認知獲得や集客に要する時間・コストを抑えつつ、横展開のスピードを高めることが可能となります。

これらを通じ、官民連携は、集客や信頼の獲得という「起点の質」の向上と、新規エリアへの展開という「拡大の速度」の双方に同時に作用するものと捉えております。

３．スパイラル型成長モデルにおける位置づけと事業成長への寄与

当社は、自社大型イベントによる新規顧客の獲得を起点として、イベントECプラットフォーム「machicon　JAPAN」の会員基盤と集客力を拡大し、その拡大がさらなる開催機会と新規エリアへの投資を生むというスパイラル型の成長を企図しております。この循環においては、起点そのものの質の高さと、起点を新たな地域へ再現・拡大していく速度が、モデル全体の実効性を左右する要素になると当社は考えております。

今回の官民連携型イベントは、この循環の複数の段階に作用いたします。行政との連携は新規開催エリアにおける集客と信頼の獲得を後押しし、起点の質を高めます。あわせて、自治体の地域ネットワークを活用した展開は、新規エリア開拓に要する時間とコストを圧縮し、起点の再現・拡大を加速させます。その結果、自社大型イベントという起点の拡大再生産がより効率的かつ持続的に進み、スパイラル型成長モデルの実効性が一段と高まることで、事業規模および収益機会の拡大が加速するものと当社は捉えております。

４．今後の展望

当社は今後、地方自治体をはじめとする各パートナーとの連携を一層強化し、自社大型イベントの開催エリアおよび開催機会の拡大を進めてまいります。官民連携を通じて培う信頼と地域ネットワークを、当社ならではの企画・主催機能、および「machicon　JAPAN」が有する全国規模の集客・販売基盤と組み合わせることで、出会いの体験価値の向上とプラットフォーム全体の拡大を同時に実現し、スパイラル型成長モデルを通じた事業成長のさらなる加速を図ってまいります。

以上