

2023.2Q

決算説明資料

2023.3.17



世の中の課題を 技術で解決する

期待を超え続けること。

それが新しい価値を作り出すことに
繋がると考えています。

国内外2,000万人が利用する
サーバープラットフォームを
わたしたちが提供できているのは、
自身の期待をも越え続けてきた結果に他なりません。

23/7期 2Q(8~1月) 業績・決算ハイライト

連結業績

2Qとして最高売上を更新
これに伴い、計画を上回る収益を確保

売上高	1,571 百万円	YoY	155.6 %	通年予算 進捗率	54.4 %
営業利益	227 百万円	YoY	215.6 %	通年予算 進捗率	90.5 %

リカーリング

着実なMAUの積み上げを背景に、**国内マンガ事業が好調**

売上高	1,437 百万円	YoY	175.9 %	通年予算 進捗率	55.0 %
-----	------------------	-----	----------------	-------------	---------------

初期開発 保守運用

予算にて計画していた初期開発及び保守運用を概ね予定どおり実施

売上高	134 百万円	YoY	69.6 %	通年予算 進捗率	48.6 %
-----	----------------	-----	---------------	-------------	---------------

INDEX

経営理念

23/7期2Qハイライト

23/7期2Q業績概要

業績推移

サービス全体推移

TOPICS

23/7期リリース案件

23/7期 2Q(11~1月)業績概要

(百万円)	2Q	前期2Q	YonY	1~2Q	通年予算	進捗率
売上高	759	473	160.4%	1,571	2,890	54.4%
リカーリング	700	413	169.3%	1,437	2,614	55.0%
初期開発 / 保守開発	59	59	98.9%	134	275	48.6%
営業利益	129	▲9	-	227	251	90.5%
経常利益	116	▲12	-	200	186	107.3%
親会社株主に帰属する純利益	71	▲12	-	95	84	113.1%

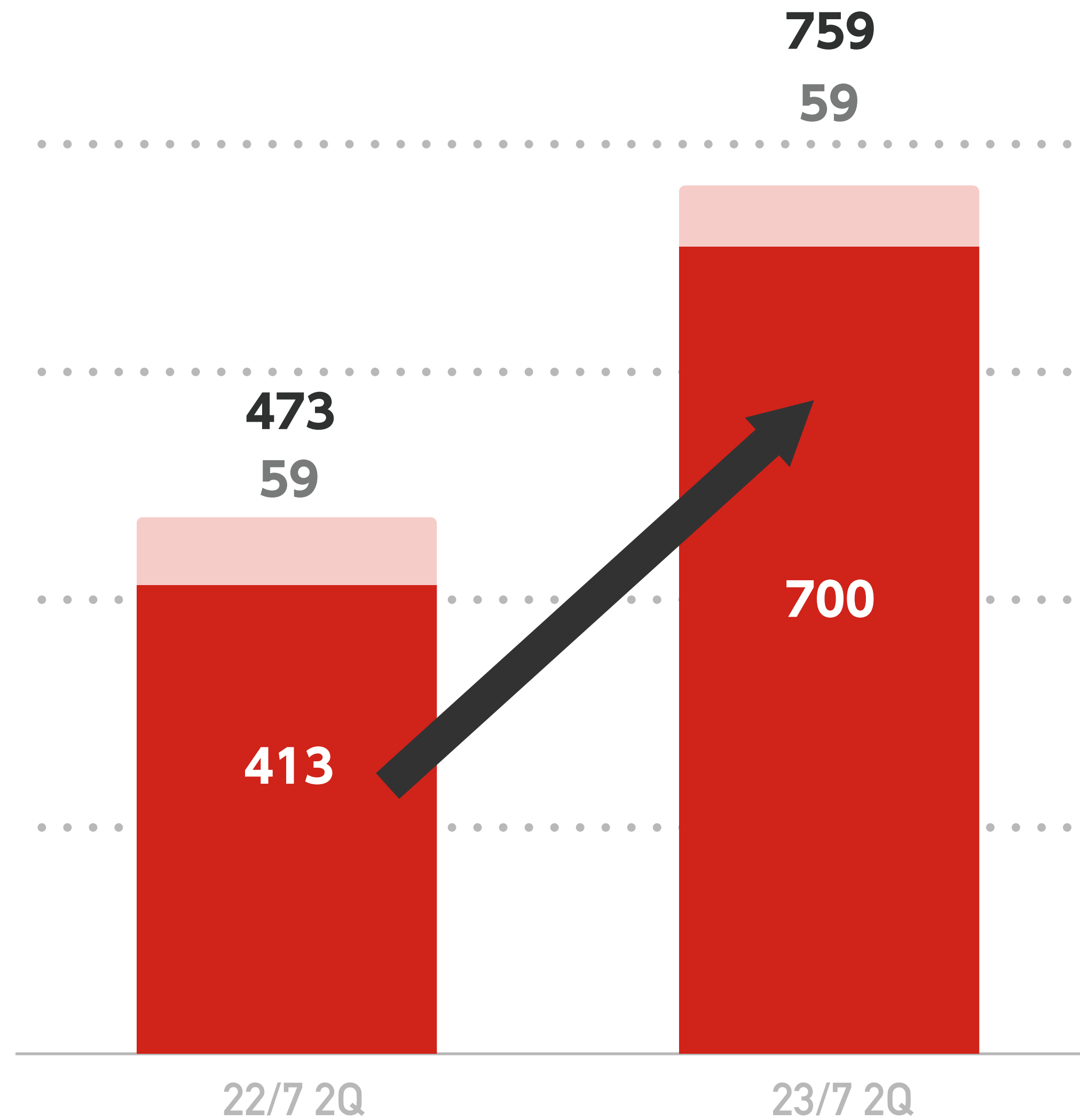
INDEX

経営理念
 23/7期2Qハイライト
23/7期2Q業績概要
 業績推移
 サービス全体推移
 TOPICS
 23/7期リリース案件

業績推移

2Qとして
過去最高の売上を達成

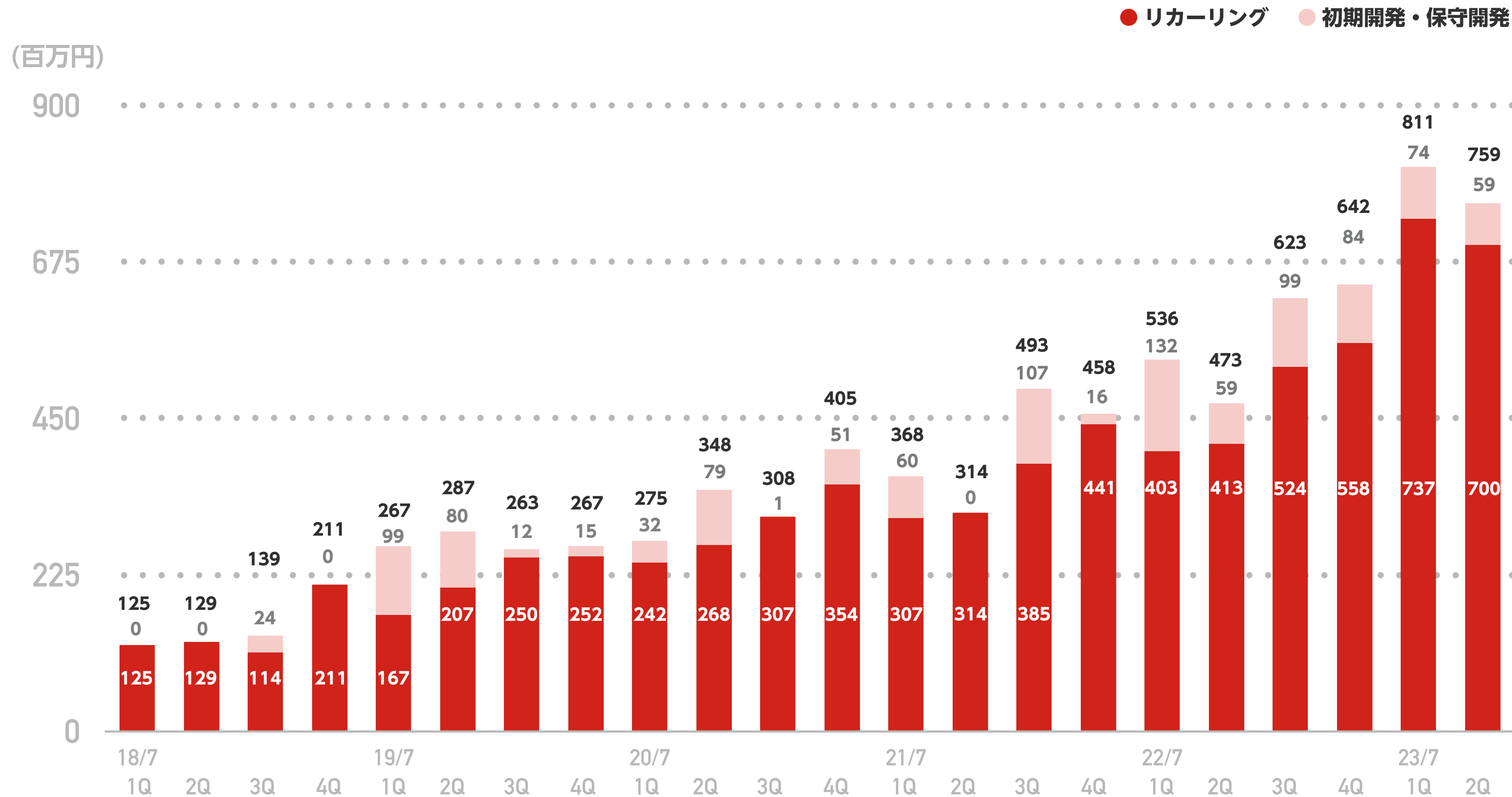
YonY **+60%**



INDEX

- 経営理念
- 23/7期2Qハイライト
- 23/7期2Q業績概要
- 業績推移**
- サービス全体推移
- TOPICS
- 23/7期リリース案件

業績推移



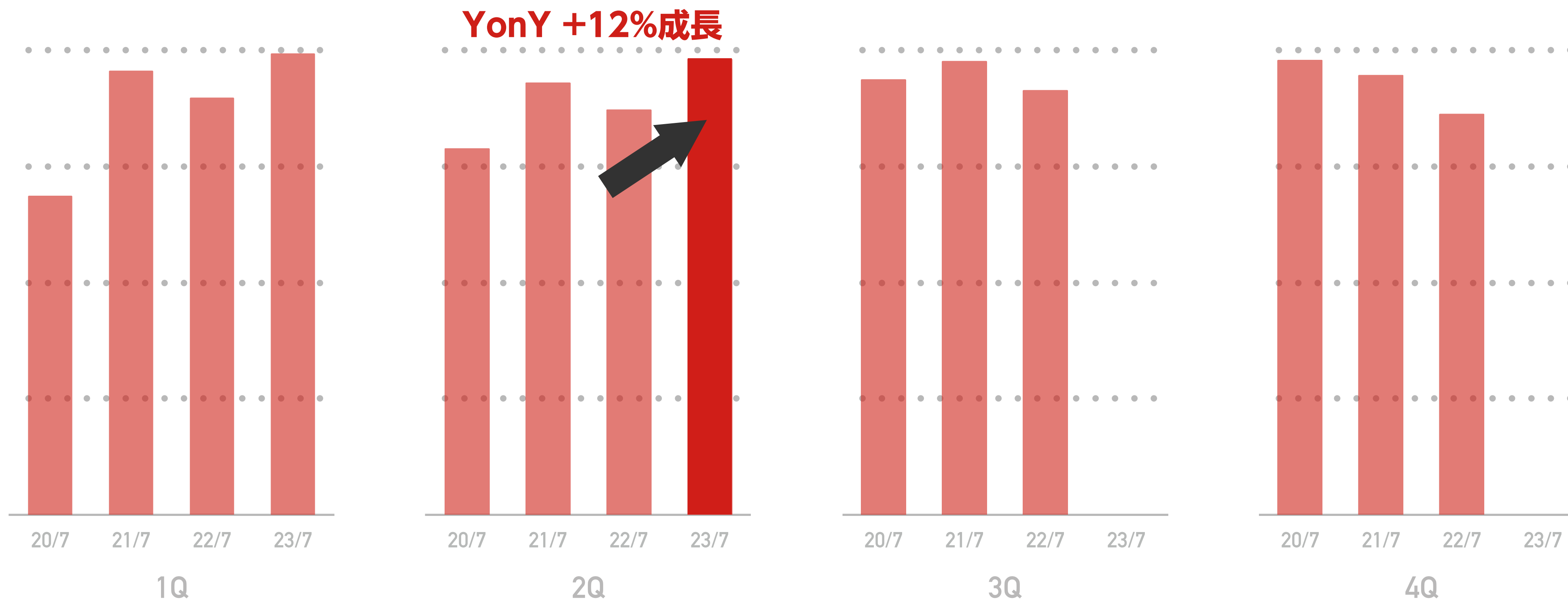
※2021年7月期1Q以前は単体PL、2Q以降はリベラルマーケティング社を連結
 ※2022年7月期3Q以降はコンパス社を連結
 ※2023年7月期1Q以降はBrightech社を連結

INDEX

- 経営理念
- 23/7期2Qハイライト
- 23/7期2Q業績概要
- 業績推移**
- サービス全体推移
- TOPICS
- 23/7期リリース案件

サービス全体推移(売上)

1Q、2Qともに
過去最高のサービス売上を達成



INDEX

- 経営理念
- 23/7期2Qハイライト
- 23/7期2Q業績概要
- 業績推移
- サービス全体推移**
- TOPICS
- 23/7期リリース案件

サービス全体推移(売上)

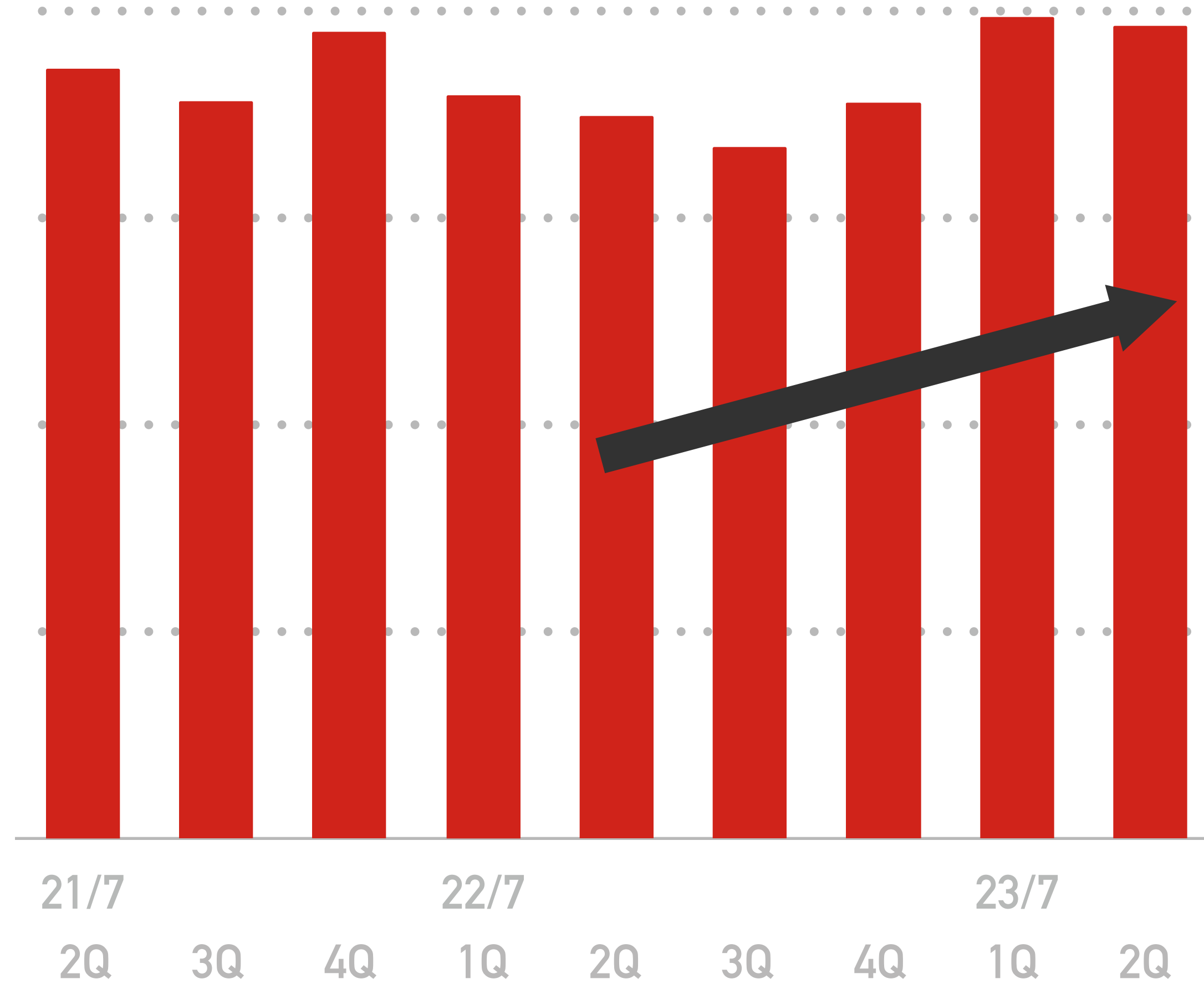
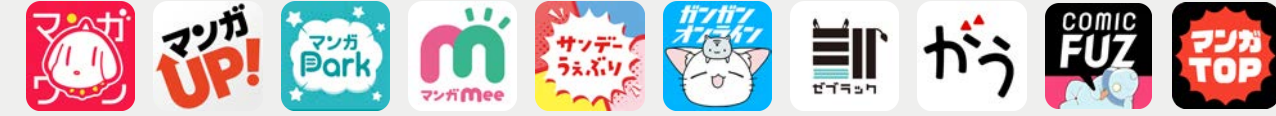
Q平均成長率

+1%

YonY

+12%

国内マンガサービス



INDEX

経営理念

23/7期2Qハイライト

23/7期2Q業績概要

業績推移

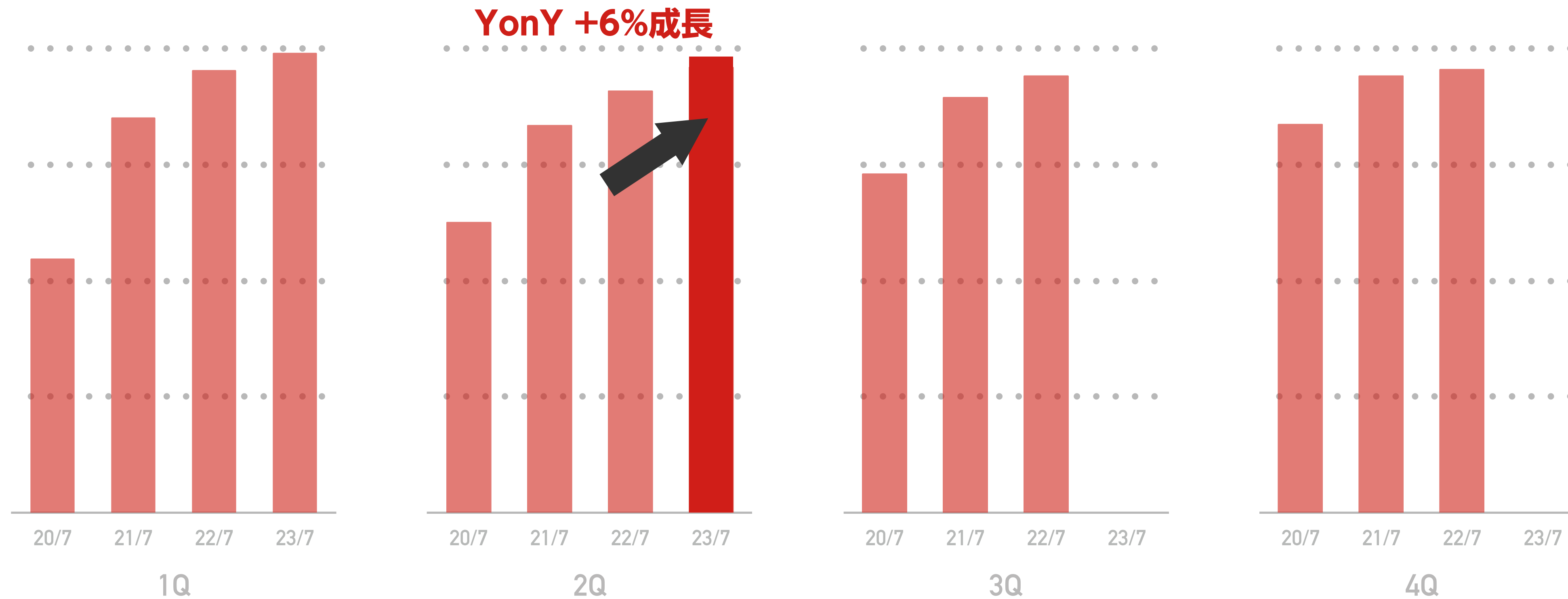
サービス全体推移

TOPICS

23/7期リリース案件

サービス全体推移(Q平均MAU)

1Q、2Qともに
過去最高のQ平均MAUを達成



INDEX

- 経営理念
- 23/7期2Qハイライト
- 23/7期2Q業績概要
- 業績推移
- サービス全体推移**
- TOPICS
- 23/7期リリース案件

サービス全体推移(Q平均MAU)

Q平均成長率

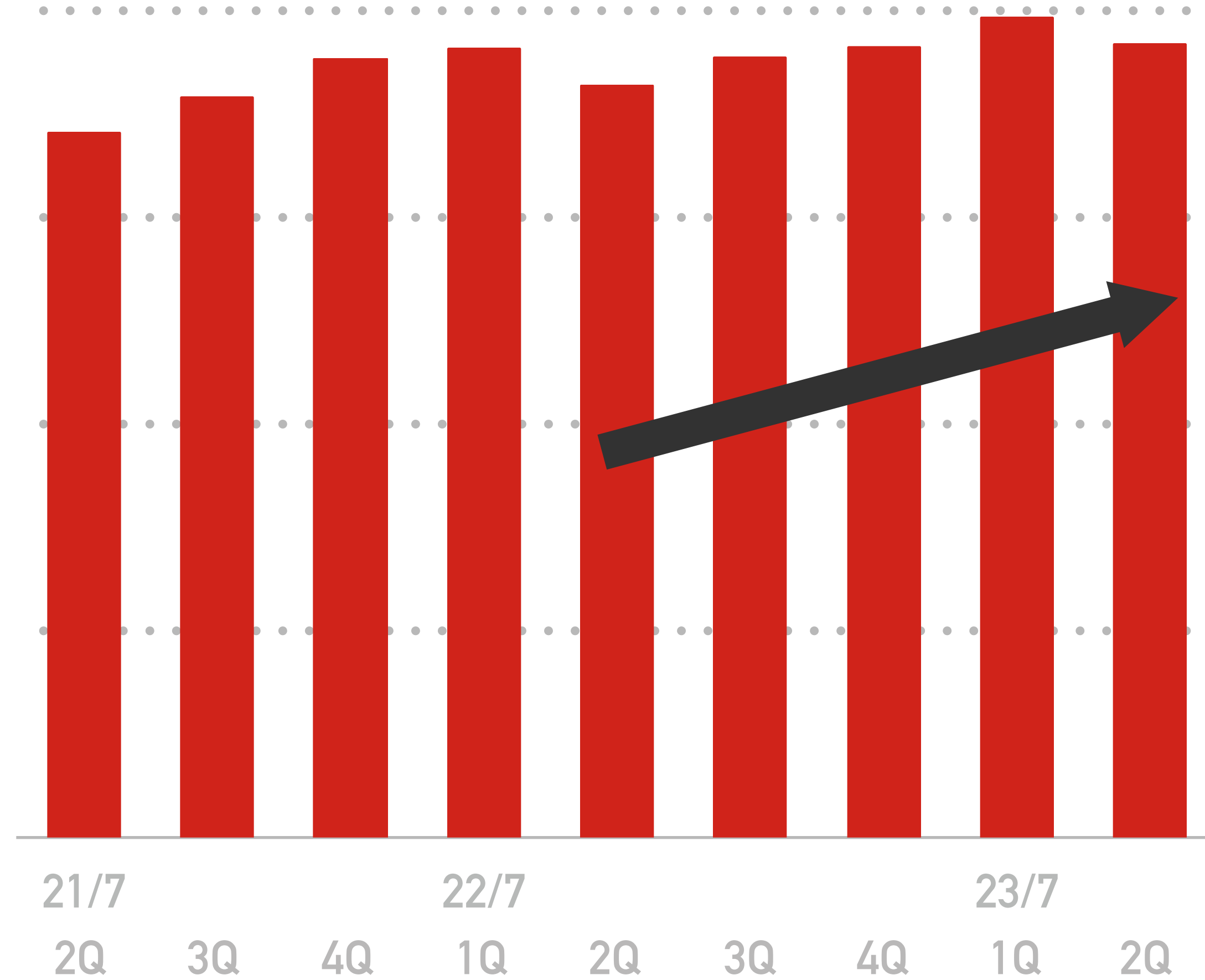
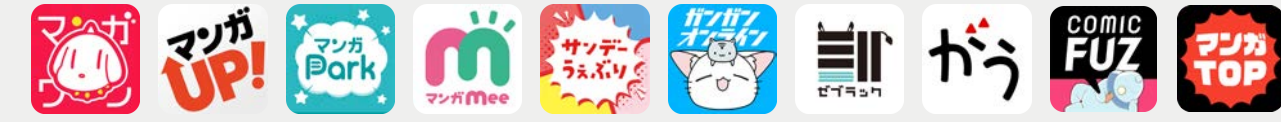
+1%

YonY

+6%

※MAU : Monthly Active Users. 月間利用者数

国内マンガサービス



INDEX

経営理念

23/7期2Qハイライト

23/7期2Q業績概要

業績推移

サービス全体推移

TOPICS

23/7期リリース案件

中期経営計画における戦略ポジション

重点強化領域

総合書店系マンガサービス



自社プロダクト



チャレンジ領域

海外マンガサービス



Webtoon制作



Web3.0



INDEX

- 経営理念
- 23/7期2Qハイライト
- 23/7期2Q業績概要
- 業績推移
- サービス全体推移
- TOPICS
- 23/7期リリース案件

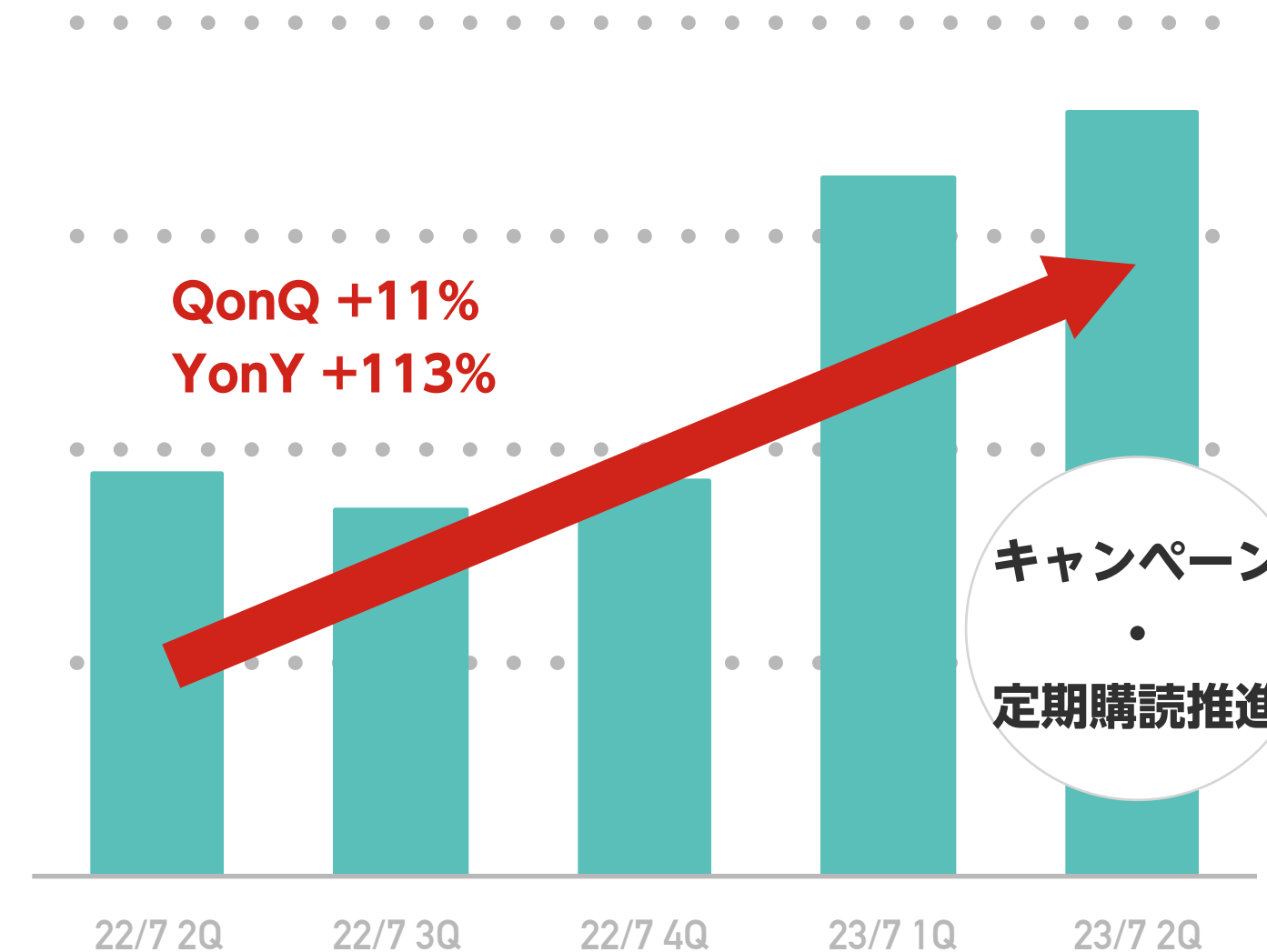


大型キャンペーンの実施と 定期購読の推進により増収増益

年末に実施した「3周年大感謝祭」やキャンペーンに伴うマーケティング施策、週刊少年ジャンプなどの定期購読推進が、利用ユーザー数の増加及び課金単価の向上に繋がった。



Link-U売上



INDEX

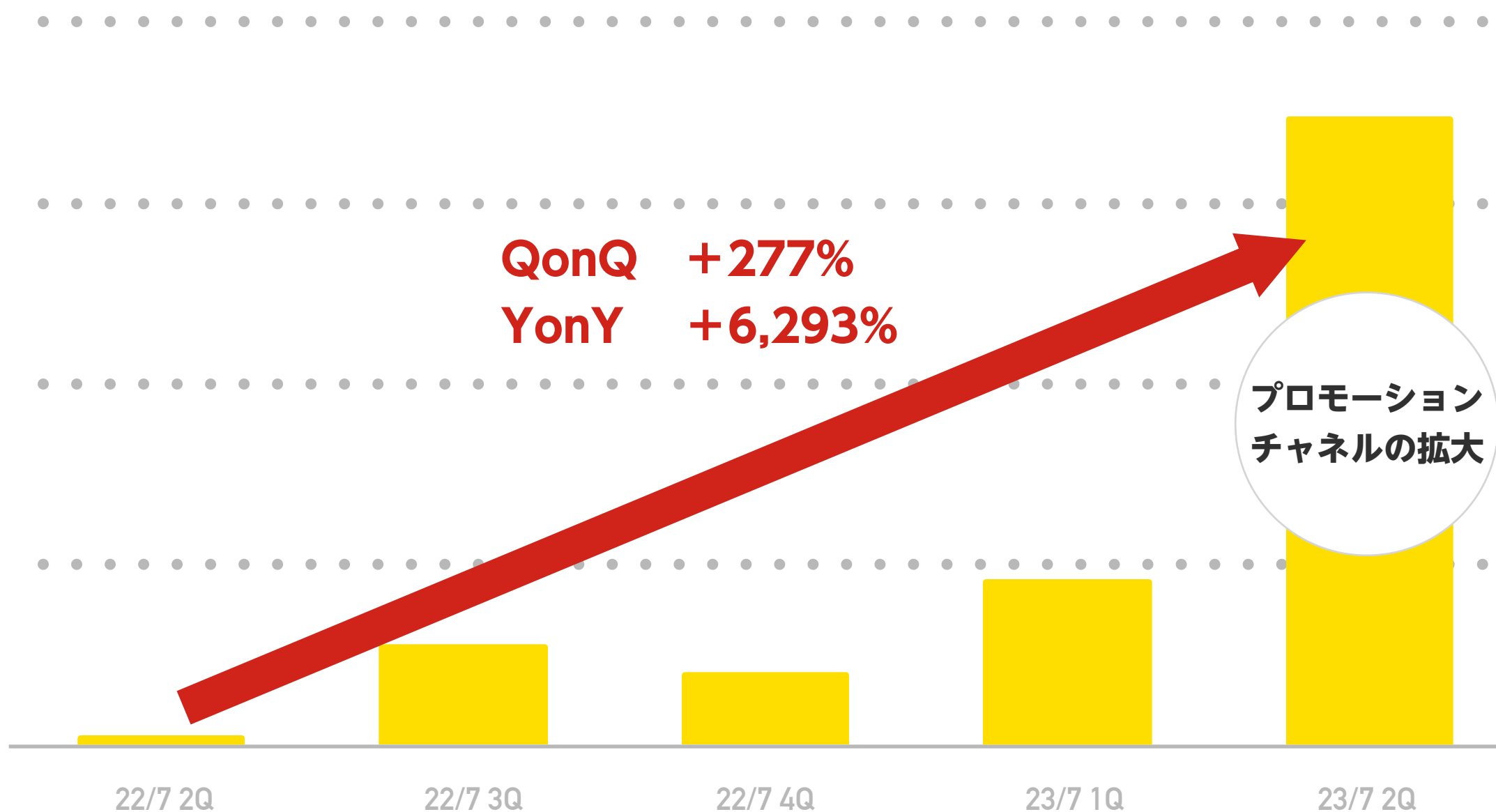
- 経営理念
- 23/7期2Qハイライト
- 23/7期2Q業績概要
- 業績推移
- サービス全体推移
- TOPICS
- 23/7期リリース案件



プロモーションチャンネルの拡大により ユーザー数増加

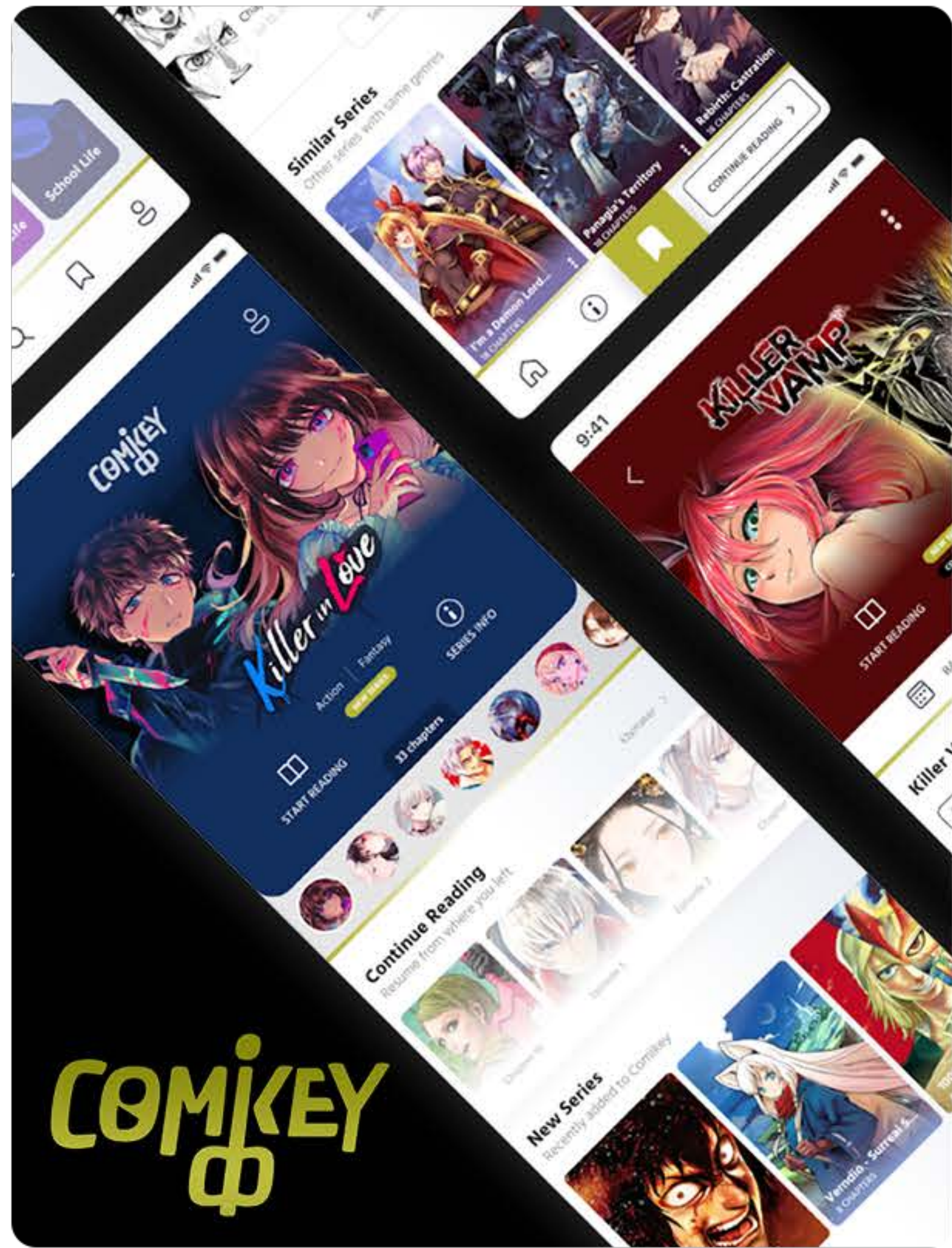
プロモーションチャンネルの拡大により、新規獲得数の大幅な増加を達成。引き続きプロモーションを強化していくとともに、機能の改善にも注力し、顧客満足度と契約継続率の向上を目指していく。

ユーザー数



INDEX

- 経営理念
- 23/7期2Qハイライト
- 23/7期2Q業績概要
- 業績推移
- サービス全体推移
- TOPICS
- 23/7期リリース案件



ポルトガル語専用サイト・アプリをリリース ブラジルのマンガアプリランキング1位に

Comikeyでは、公式サイト及びアプリ（iOS/Android）にて、英語やスペイン語など多言語で国内外のマンガ・Webtoonを配信していたが、新たにポルトガル語専用サイト及びアプリをリリースし、マンガ・Webtoonへの関心が高まっているブラジルに向けて、よりユーザー満足度の高い閲覧体験の提供を実現。ブラジルのマンガアプリランキングで1位を獲得した。

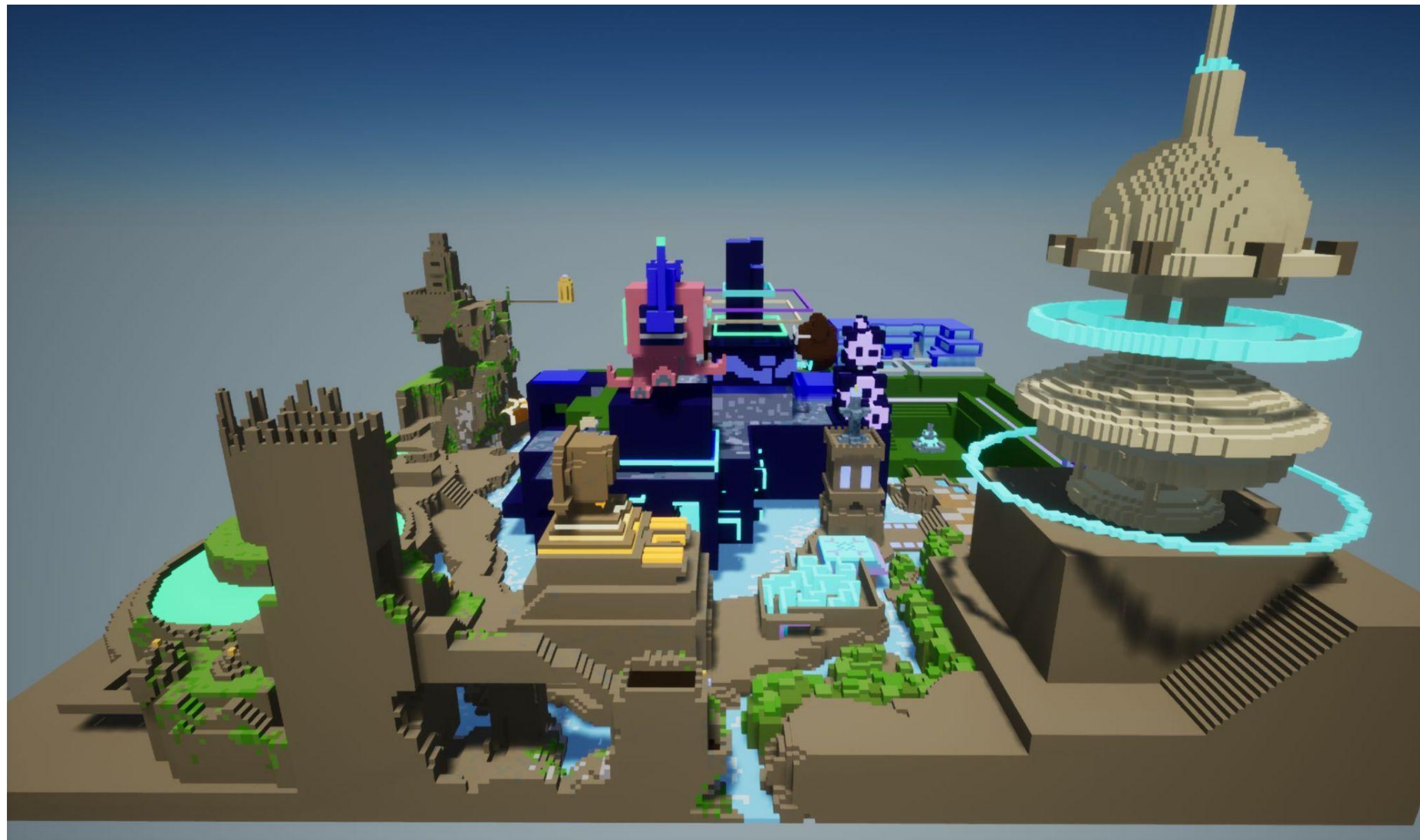


INDEX

- 経営理念
- 23/7期2Qハイライト
- 23/7期2Q業績概要
- 業績推移
- サービス全体推移
- TOPICS
- 23/7期リリース案件

Web3.0領域のインフラ構築に取り組むREVELYAと資本提携

ブロックチェーンなどWeb3.0領域でのシステム・アプリ開発に知見のあるREVELYAに対し、第三者割当増資による出資を実施。世の中のサービスやコンテンツをWeb3.0領域で展開し、今までになかった新しいビジネスモデルを生み出していけるよう、連携して取り組んでいく。



INDEX

経営理念

23/7期2Qハイライト

23/7期2Q業績概要

業績推移

サービス全体推移

TOPICS

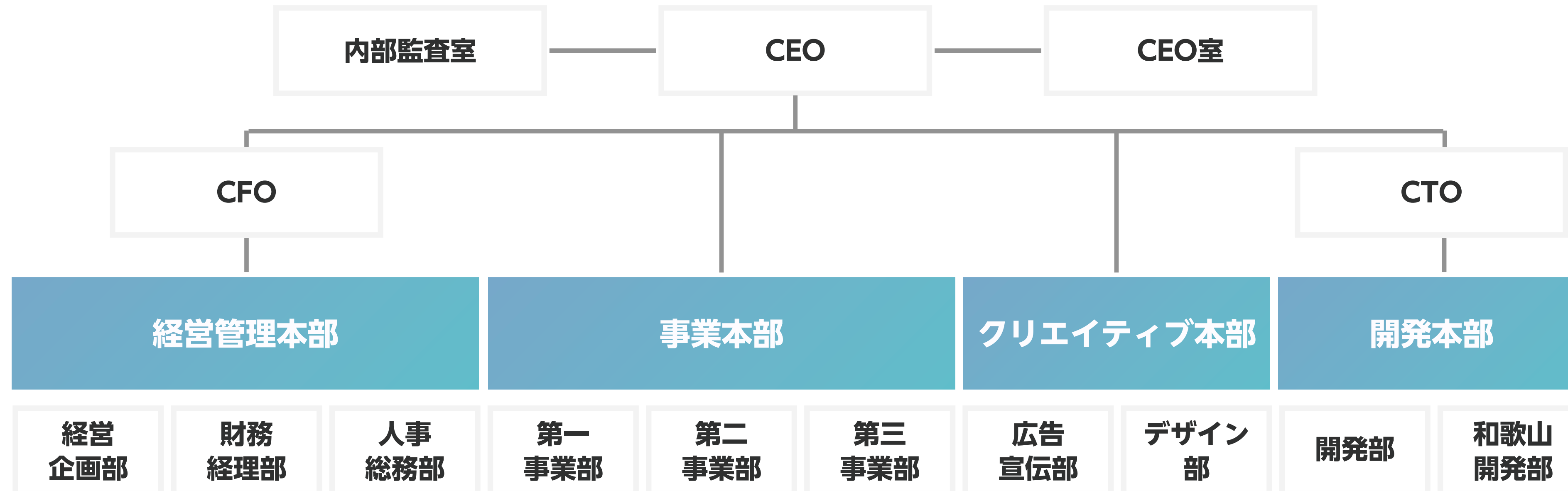
23/7期リリース案件

TOPICS - 組織体制の変更

意思決定等の迅速化・組織の体制強化

意思決定及び業務執行の迅速化を目的とし、本部制を導入。

また、各本部長及びCEO室長を執行役員に任命し、常勤取締役と執行役員との責任区分の明確化により、組織の体制強化を図る。



INDEX

経営理念

23/7期2Qハイライト

23/7期2Q業績概要

業績推移

サービス全体推移

TOPICS

23/7期リリース案件

23/7期 リリース案件



PIVOT
ブラウザ

2022年12月



#マンガイチ
ブラウザ



ブラジル向けComikey
ブラウザ

2023年1月



Comicle
Android



ブラジル向けComikey
iOS/Android



Comicle
iOS



PIVOT
iOS/Android

2023年2月



ホンコミ
iOS/Android

2023年夏予定



新規事業

INDEX

経営理念

23/7期2Qハイライト

23/7期2Q業績概要

業績推移

サービス全体推移

TOPICS

23/7期リリース案件

Appendix



株式会社Link-U

証券コード：4446

代表取締役

松原 裕樹

取締役CTO

山田 剛史

取締役CFO

志村 優太

設立年月日

2013.8.20

住所

東京都千代田区外神田
二丁目2番3号

資本金

476百万円(2023年1月末時点)

従業員数(2023年1月末時点)

単体 96名 連結 115名

業務内容

サーバープラットフォームの提供

APPENDIX

会社情報

子会社・関連会社の一覧

Link-Uの強み

業績推移

サービスの概要

収益構造

ビジネスモデル

レベニューシェア

月額サブスクリプション

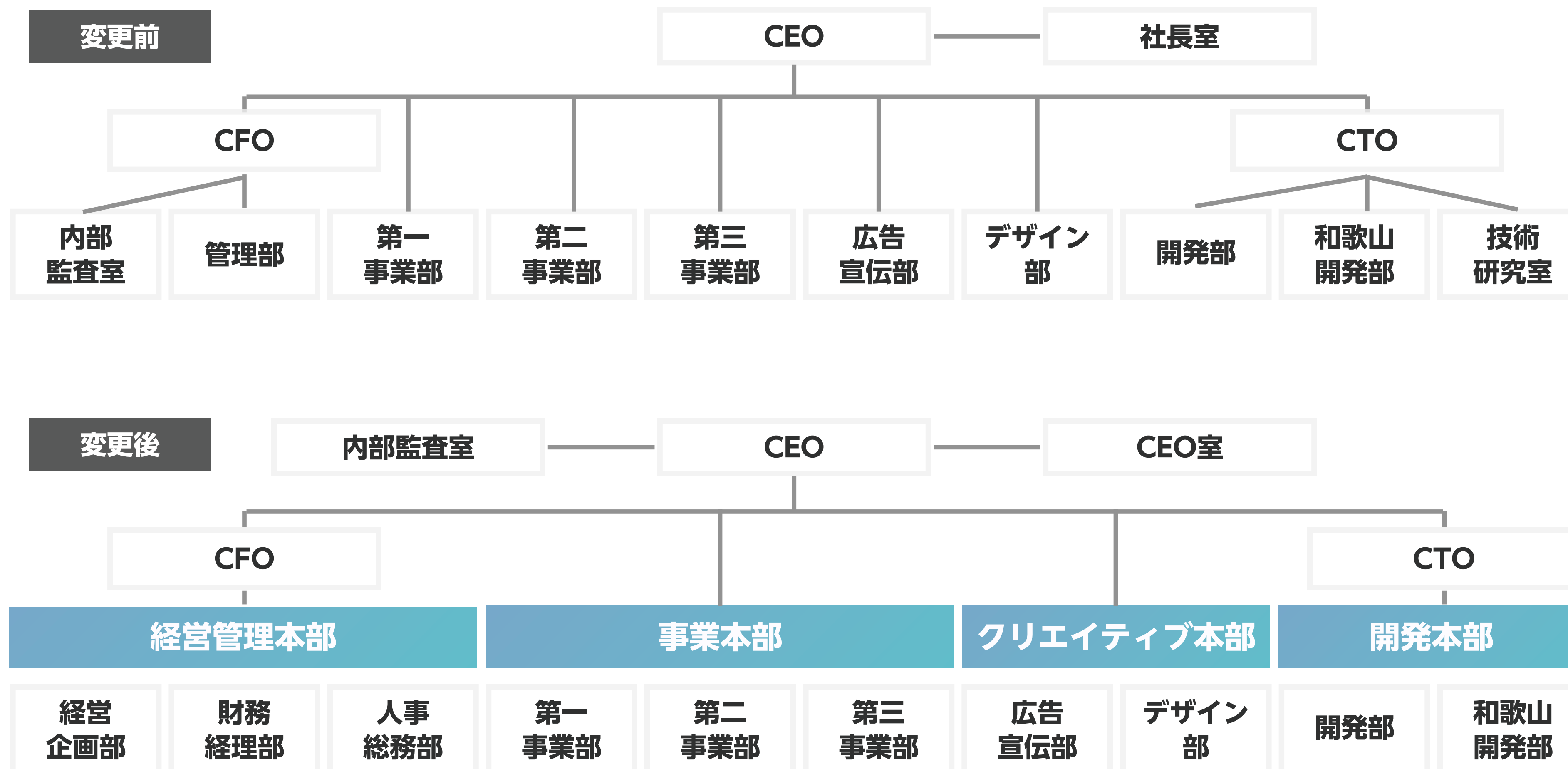
売上計上方法

提供プロダクト例

優位性

Q&A

会社情報



APPENDIX

会社情報

子会社・関連会社の一覧

Link-Uの強み

業績推移

サービスの概要

収益構造

ビジネスモデル

レベニューシェア

月額サブスクリプション

売上計上方法

提供プロダクト例

優位性

Q&A

子会社・関連会社の一覧

子会社



リベラルマーケティング株式会社

持株割合：71%

業者と利用者を繋げるプラットフォームを運営
主なサービスは「片付け110番」



株式会社Brightech

持株割合：50%

マンガアプリから官公庁のシステムまで、幅広い領域での企画・開発・運用

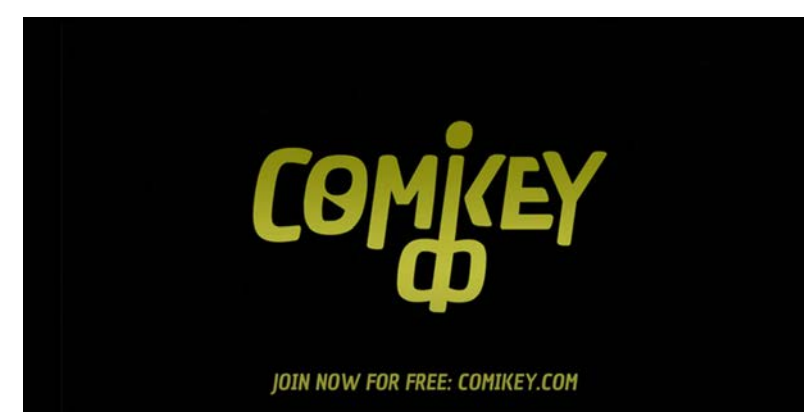


株式会社コンパス

持株割合：48.1%

マンガ制作及び電子書店等への配信
代表作は『身に覚えのない理由で婚約破棄されましたけれど、仮面の下が醜いだなんて、一体誰が言ったのかしら？』

関連会社



Comikey Media Inc.

持株割合：50%

英語やスペイン語など多言語に対応した海外向けコミック配信サービスの運営及びコンテンツの翻訳受託



株式会社StudioMoon6

持株割合：50%

ウェブ小説を原作としたWebtoonの制作・流通。現在、ロマンスファンタジーなど3作品を制作中



株式会社アムリンク

持株割合：33.3%

電子コミック配信サービス「めちゃコミック」の電子コミックビューアの開発・運用

APPENDIX

会社情報

子会社・関連会社の一覧

Link-Uの強み

業績推移

サービスの概要

収益構造

ビジネスモデル

レベニューシェア

月額サブスクリプション

売上計上方法

提供プロダクト例

優位性

Q&A

Link-Uの強み

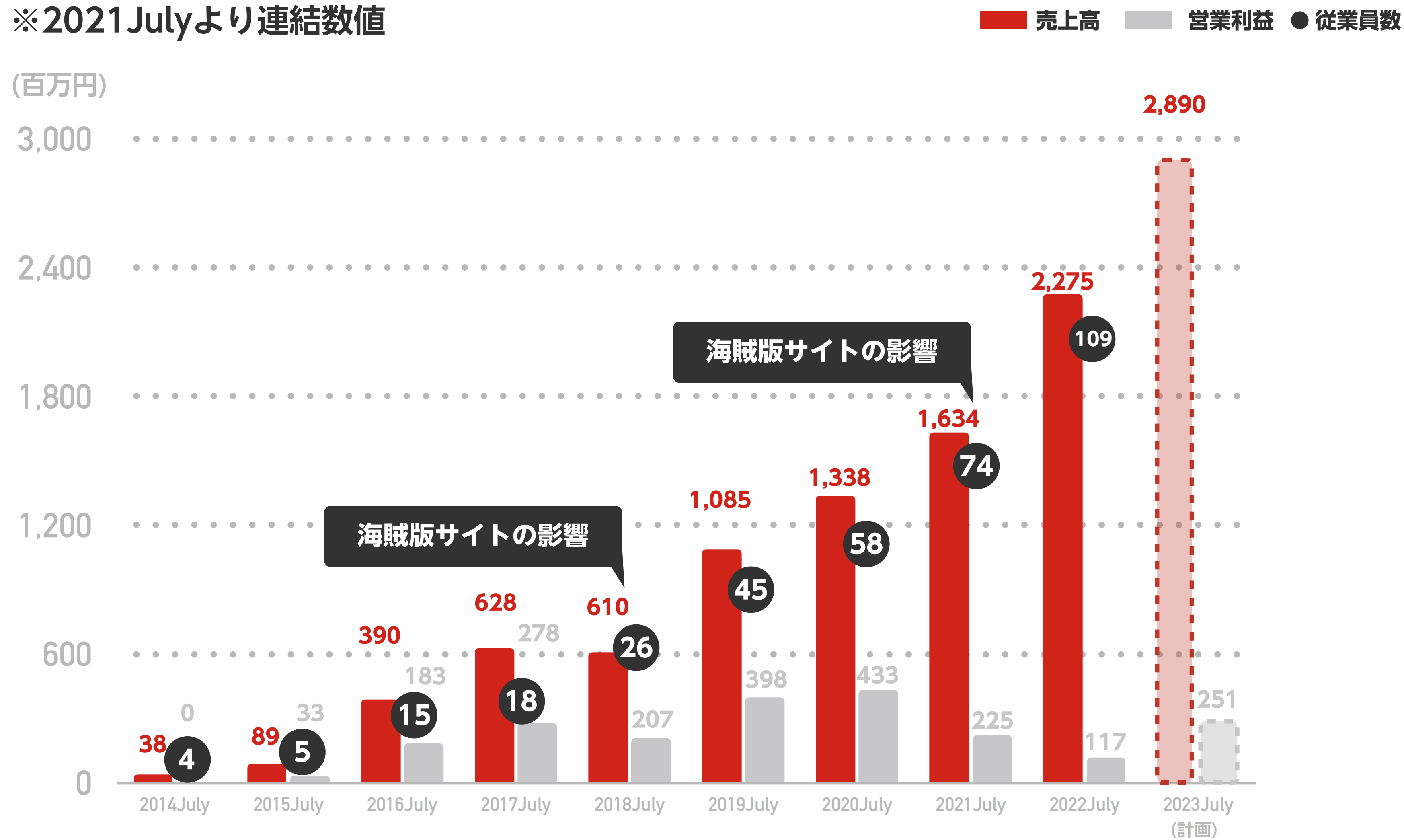


APPENDIX

- 会社情報
- 子会社・関連会社の一覧
- Link-Uの強み**
- 業績推移
- サービスの概要
- 収益構造
- ビジネスモデル
- レベニューシェア
- 月額サブスクリプション
- 売上計上方法
- 提供プロダクト例
- 優位性
- Q&A

業績推移

※2021 Julyより連結数値



APPENDIX

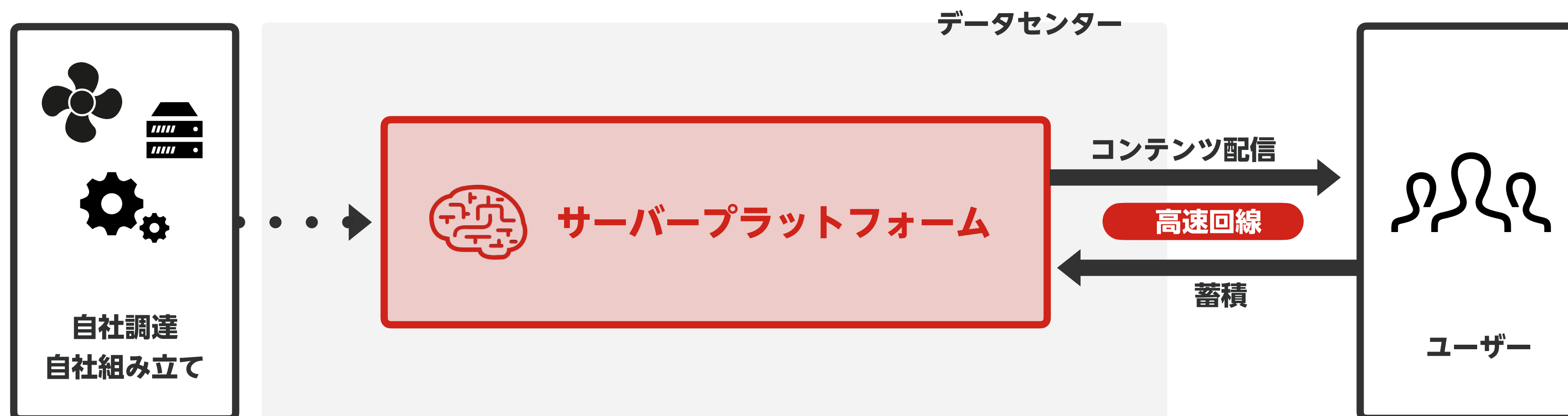
- 会社情報
- 子会社・関連会社の一覧
- Link-Uの強み
- 業績推移**
- サービスの概要
- 収益構造
- ビジネスモデル
- レベニューシェア
- 月額サブスクリプション
- 売上計上方法
- 提供プロダクト例
- 優位性
- Q&A

サーバープラットフォームサービスの概要

自社設計オリジナルサーバーを
基軸としたデータ配信システム

データを適切に蓄積・分析・
処理するAIソリューション

ワンストップで提供



APPENDIX

- 会社情報
- 子会社・関連会社の一覧
- Link-Uの強み
- 業績推移
- サービスの概要**
- 収益構造
- ビジネスモデル
- レベニューシェア
- 月額サブスクリプション
- 売上計上方法
- 提供プロダクト例
- 優位性
- Q&A

収益構造

スポット開発

- ① 初期開発
- ② 保守開発

リカーリング

- ③ レベニューシェア
- ④ サブスクリプション



APPENDIX

- 会社情報
- 子会社・関連会社の一覧
- Link-Uの強み
- 業績推移
- サービスの概要
- 収益構造**
- ビジネスモデル
- レベニューシェア
- 月額サブスクリプション
- 売上計上方法
- 提供プロダクト例
- 優位性
- Q&A

2つのビジネスモデルによる 継続的な収入基盤

レベニューシェア
BtoBtoC

月額サブスクリプション
BtoB

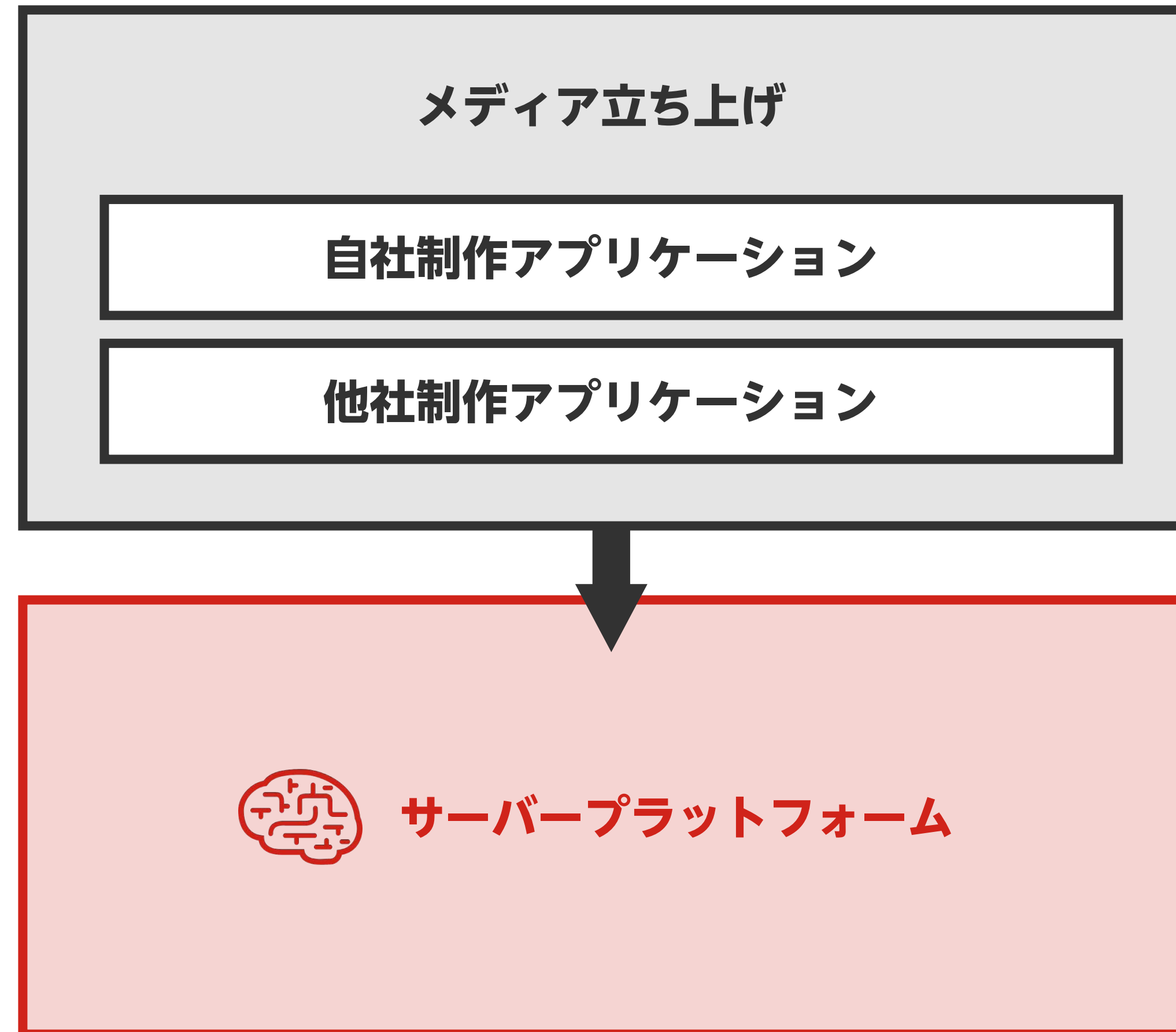
APPENDIX

会社情報
子会社・関連会社の一覧
Link-Uの強み
業績推移
サービスの概要
収益構造
ビジネスモデル
レベニューシェア
月額サブスクリプション
売上計上方法
提供プロダクト例
優位性
Q&A

レベニューシェア(BtoBtoC)

- ① コンテンツを預かる
- ② ビジネスモデルの立案
- ③ サービスローンチ・運用業務

これら全てがLU業務であり、
コンテンツホルダーは**ワンストップ**で
サービス開始・運用が可能



APPENDIX

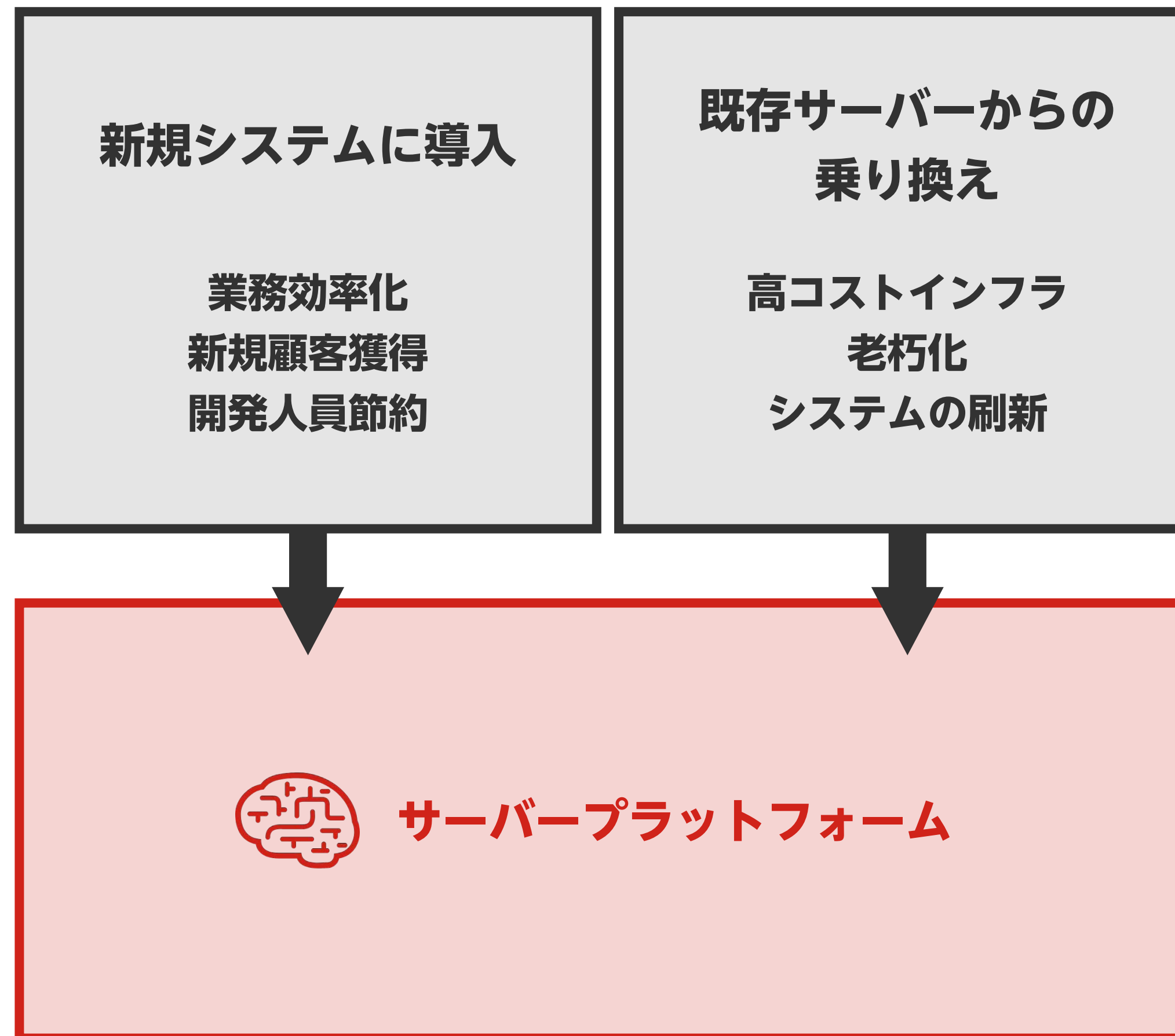
会社情報
子会社・関連会社の一覧
Link-Uの強み
業績推移
サービスの概要
収益構造
ビジネスモデル
レベニューシェア
月額サブスクリプション
売上計上方法
提供プロダクト例
優位性
Q&A

月額サブスクリプション(BtoB)

高性能サーバーを少数使用



サーバー管理コストの削減

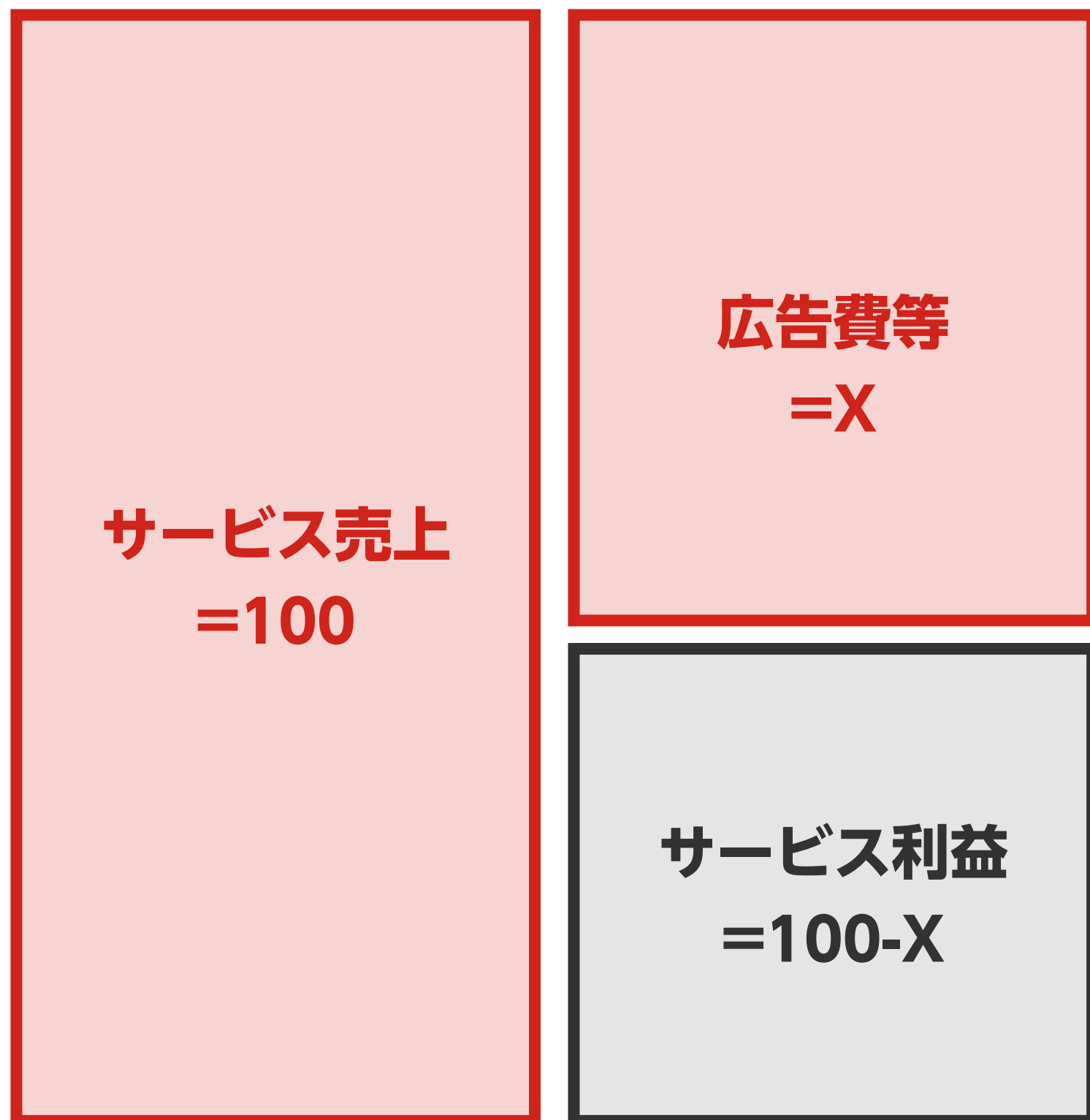


APPENDIX

- 会社情報
- 子会社・関連会社の一覧
- Link-Uの強み
- 業績推移
- サービスの概要
- 収益構造
- ビジネスモデル
- レベニューシェア
- 月額サブスクリプション**
- 売上計上方法
- 提供プロダクト例
- 優位性
- Q&A

売上計上方法

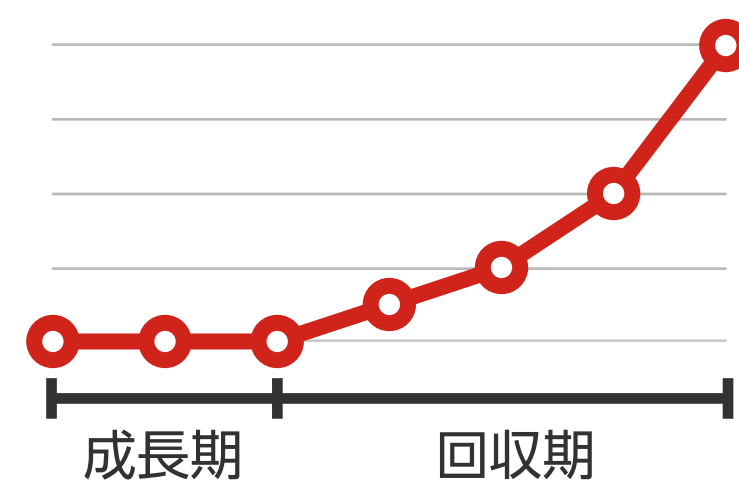
基本構造



他社がパブリッシャーとなるレベニューシェア案件

	LU役割	LU売上	LU費用
グロス計上	サービス運用	売上×料率	費用×料率
ネット計上	サーバーのみ	利益×料率	計上なし

ネット売上におけるLU売上高



成長期：積極的に広告投資
(原資=前月サービス利益)

回収期：投資回収

APPENDIX

- 会社情報
- 子会社・関連会社の一覧
- Link-Uの強み
- 業績推移
- サービスの概要
- 収益構造
- ビジネスモデル
- レベニューシェア
- 月額サブスクリプション
- 売上計上方法**
- 提供プロダクト例
- 優位性
- Q&A

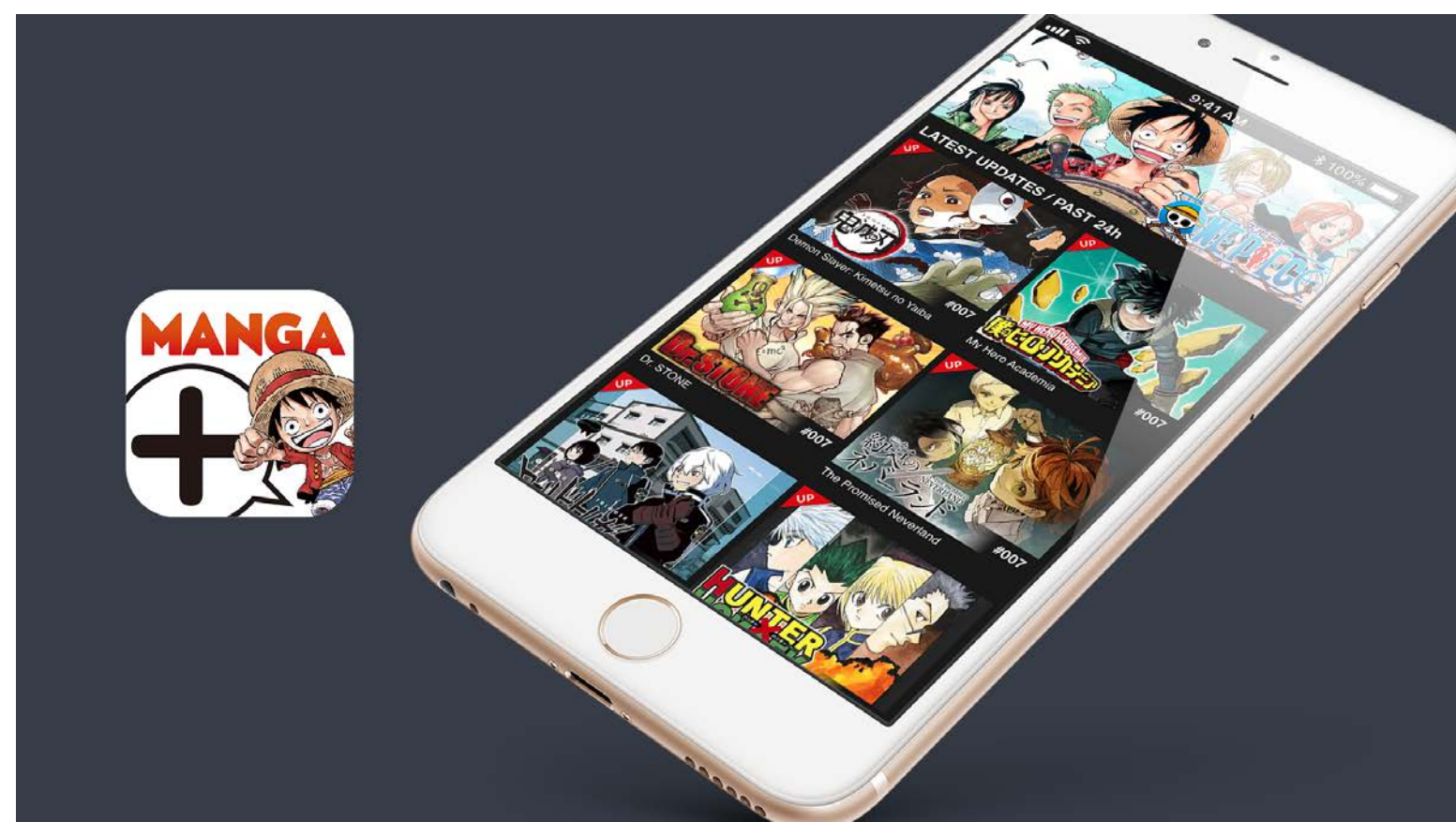
サービス提供プロダクト例



出版社アプリの中で有数のDAUを誇る小学館のマンガアプリ

提供：株式会社小学館

「プロミスシンデレラ」*橘オレコ/小学館 | 「ケンガンオメガ」*原作：サンドロピッチ・ヤバ子/小学館 *作画：だろめおん/小学館 | 「ヒマチの嬢王」*茅原クレセ/小学館 | 「からかい上手の(元)高木さん」*稲葉光史/小学館 *山本崇一朗/小学館 | 「魔王です。女勇者の母親と再婚したので、女勇者が義理の娘になりました。」*comic | 原作：森田季節先生/小学館 *キャラ原案：すし*先生/小学館 *漫画：郁橋むいこ先生/小学館 | 「リタ」*桂実/小学館 | 「乙女装甲アルテミス」*足立 たかふみ/小学館 | 「青のオーケストラ」*阿久井 真/小学館



日本の発売日に世界中で最新の『ジャンプ』作品が読める、集英社発の海外向けマンガアプリ

提供：株式会社集英社

「ONE PIECE」*尾田栄一郎/集英社 | 「鬼滅の刃」*吾峠呼世晴/集英社 | 「僕のヒーローアカデミア」*堀越耕平/集英社 | 「Dr.STONE」*原作：稲垣理一郎/集英社 *作画：Boichi/集英社 | 「約束のネバーランド」*原作：白井カイウ/集英社 *作画：出水ぽすか/集英社 | 「ワールドトリガー」*葦原大介/集英社 | 「HUNTER×HUNTER」*富樫義博/集英社

APPENDIX

会社情報

子会社・関連会社の一覧

Link-Uの強み

業績推移

サービスの概要

収益構造

ビジネスモデル

レベニューシェア

月額サブスクリプション

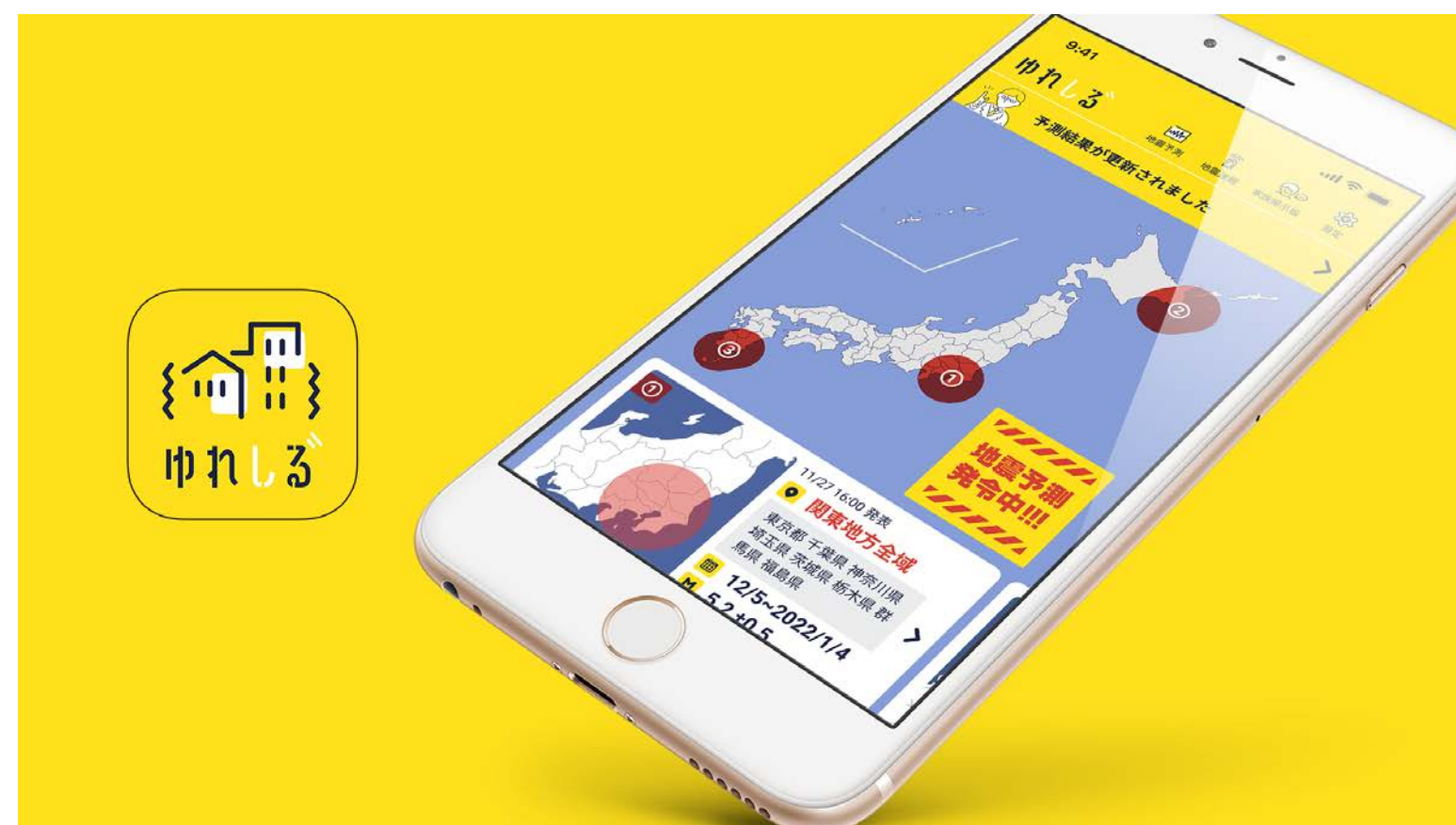
売上計上方法

提供プロダクト例

優位性

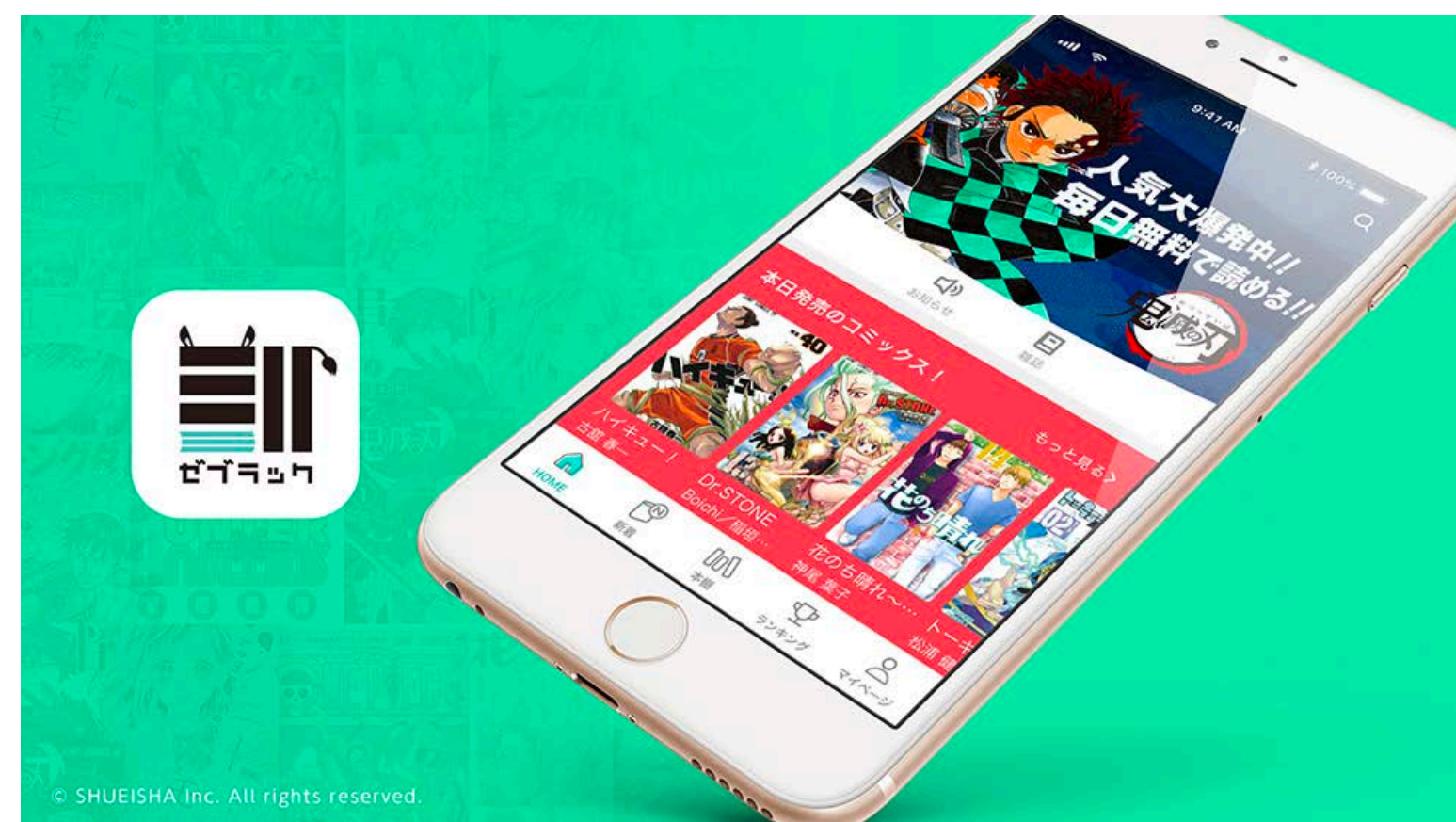
Q&A

サービス提供プロダクト例



地震対策に最も重要なことは、 瞬時警報より事前の発生予測！ 的中率75%以上の地震予測AIサービス

※ 本サービスの地震情報等は、株式会社地震科学探査機構（本社：東京都港区、代表取締役：橘田 寿宏）が測量工学的アプローチで地震の前兆現象を捉え独自の
方法で予測した情報に基づきLink-Uが提供するもので、気象庁発表の予報・予測内容と異なる場合があります。また地震情報等は、全ての地震を完全に予測
できるものではなく、Link-Uは本サービスを通じて提供する地震情報等について、利用規約に明示的に規定される場合を除き、お客様に対して何ら一切の責任
を負うものではありません。
※ 的中率については、2020年12月～2021年12月までのデータに基づいて算出しています。



少年ジャンプの人気作も待てば読める！ 集英社のマンガ・ライトノベルが集結！

提供：株式会社集英社
「ハイキュー!!」 ©古館春一/集英社 | 「鬼滅の刃」 ©吾峠呼世晴/集英社 | 「Dr.STONE」 ©稲垣理一郎、Boichi/集英社 | 「花のち晴れ～花男 Next Season
～」 ©神尾葉子/集英社 | 「トーキョー忍スクワッド」 ©松浦健人、田中勇輝/集英社

APPENDIX

- 会社情報
- 子会社・関連会社の一覧
- Link-Uの強み
- 業績推移
- サービスの概要
- 収益構造
- ビジネスモデル
- レベニューシェア
- 月額サブスクリプション
- 売上計上方法
- 提供プロダクト例**
- 優位性
- Q&A

サーバープラットフォームの優位性

① 高速配信

自社専用回線のため高速配信が可能

② 低コスト

プロジェクト別自社設計オリジナルサーバーのため、高コストパフォーマンス

③ データ分析の容易さ

サーバー台数が少ないリアルタイム高速集計技術を搭載

APPENDIX

会社情報

子会社・関連会社の一覧

Link-Uの強み

業績推移

サービスの概要

収益構造

ビジネスモデル

レベニューシェア

月額サブスクリプション

売上計上方法

提供プロダクト例

優位性

Q&A

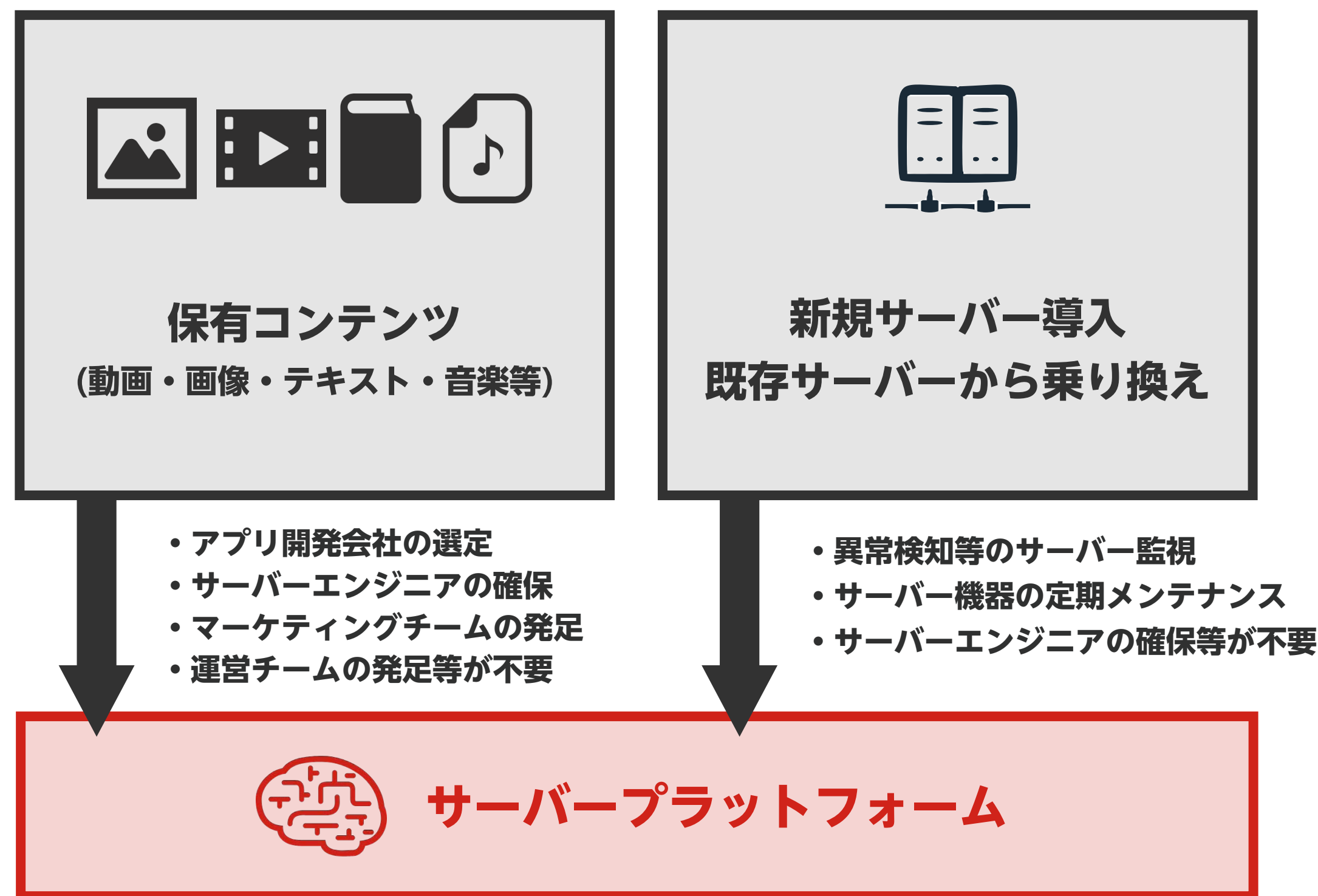


なぜクラウドサーバーではなく LUサーバープラットフォームが選ばれるのか



ワンストップなので、
分析やフィードバックなど
付加価値が提供できるため

※クラウドの場合、データの配信・蓄積にとどまり分析や
フィードバックを得ることができない。



APPENDIX

- 会社情報
- 子会社・関連会社の一覧
- Link-Uの強み
- 業績推移
- サービスの概要
- 収益構造
- ビジネスモデル
- レベニューシェア
- 月額サブスクリプション
- 売上計上方法
- 提供プロダクト例
- 優位性
- Q&A



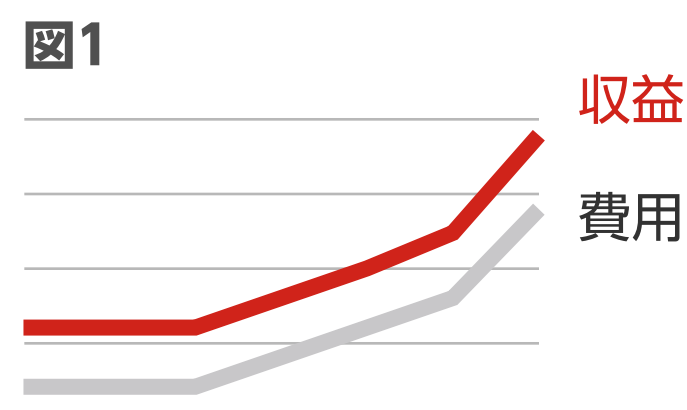
なぜクラウドサーバーではなく LUサーバープラットフォームが選ばれるのか



レベニューシェアの場合

サーバーコストがコンテンツ ホルダー収益を上回らないため(図1)

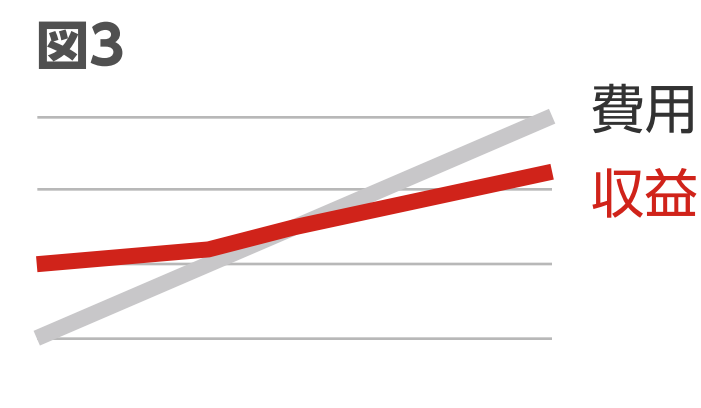
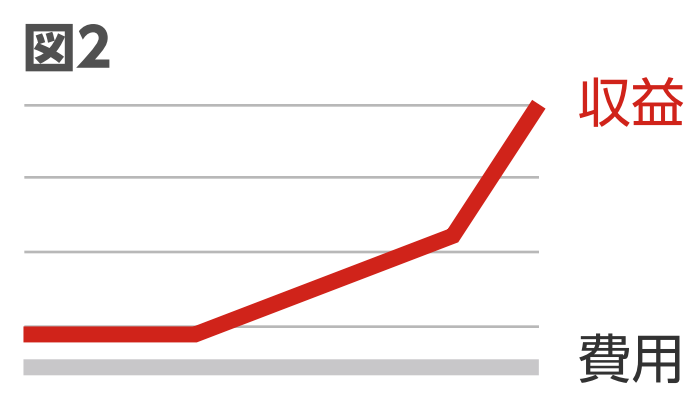
コンテンツホルダーの業務委託費用はサービス収益に連動



月額サブスクリプションの場合

リスクを限定することが可能(図2)

※クラウドの場合、課金率等の要因により、トラフィックに応じた
サーバーコストがサービス収益を上回る場合がある(図3)



APPENDIX

- 会社情報
- 子会社・関連会社の一覧
- Link-Uの強み
- 業績推移
- サービスの概要
- 収益構造
- ビジネスモデル
- レベニューシェア
- 月額サブスクリプション
- 売上計上方法
- 提供プロダクト例
- 優位性

Q&A

免責事項

本資料は、当社グループの財務情報、経営指標等の提供を目的としておりますが、内容についていかなる表明・保証を行うものではありません。本資料のいかなる情報も、当社の株式の購入や売却等を勧誘するものではありません。

本資料に掲載されている当社グループの業績見通し、計画、戦略などは、現時点で入手可能な情報に基づき当社の経営者が判断した、将来の業績に係る見通しであり、リスクや不確実性を含んでいます。将来の業績は環境の変化などにより、実際の結果と異なる可能性があることにご留意ください。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる将来に関するいかなる情報についても、更新又は改訂を行う義務を負うものではありません。

APPENDIX

- 会社情報
- 子会社・関連会社の一覧
- Link-Uの強み
- 業績推移
- サービスの概要
- 収益構造
- ビジネスモデル
- レベニューシェア
- 月額サブスクリプション
- 売上計上方法
- 提供プロダクト例
- 優位性
- Q&A