

2023.4Q

決算説明資料

2023.9.14



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。

エグゼクティブサマリ

連結売上高

3,129百万円

YoY 137.5%

ゼブラック、統合効果により前期比226%

- ジャンプBOOKストア!など集英社3サービスがゼブラックに統合
- ユーザー数が増加したことに加え、集英社作品のファン層を獲得したことで課金単価が増加

ゆれしる、プロモ本格稼働、月平均成長132%、直近QonQでも119%

- プロモーションの拡大により、新規ユーザーを着実に獲得
- 機能改善によるユーザビリティの向上により、解約率も計画範囲に収まっている

連結営業利益

434百万円

YoY 368.7%

スポットでのローカライズ急増、翻訳受注が142百万円、各社海外マーケットへの進出に意欲旺盛

- 海外サービスのコンテンツ充実に向け、ローカライズの需要が増加した
- 海外の電子書店への配信やマンガ配信サービスの開発などの需要も高まっている

INDEX

経営理念

エグゼクティブサマリ

23/7期決算ハイライト

23/7期4Q業績概要

業績推移

TOPICS

24/7期予算

中期経営計画

重点強化領域

チャレンジ領域

23/7期 業績・決算ハイライト

連結業績		サービスの収益力向上により、上方修正後の通期業績予想も上回る売上・営業利益を達成		
		売上高 3,129 百万円	YonY 137.5 %	通年予算進捗率 104.1 %
		営業利益 434 百万円	YonY 368.7 %	通年予算進捗率 106.7 %
Link-U	リカーリング	サービス統合やプロモーションの強化により、前期から大幅な成長を実現		
	初期開発 保守開発	売上高 1,978 百万円	YonY 137.0 %	通年予算進捗率 101.2 %
		売上高 307 百万円	YonY 81.9 %	通年予算進捗率 99.6 %
子会社		新たに2社を連結子会社化し、着実に事業規模が拡大		
		売上高 843 百万円	YonY 185.2 %	通年予算進捗率 113.2 %

INDEX

- 経営理念
- エグゼクティブサマリ
- 23/7期決算ハイライト**
- 23/7期 4Q業績概要
- 業績推移
- TOPICS
- 24/7期予算
- 中期経営計画
- 重点強化領域
- チャレンジ領域

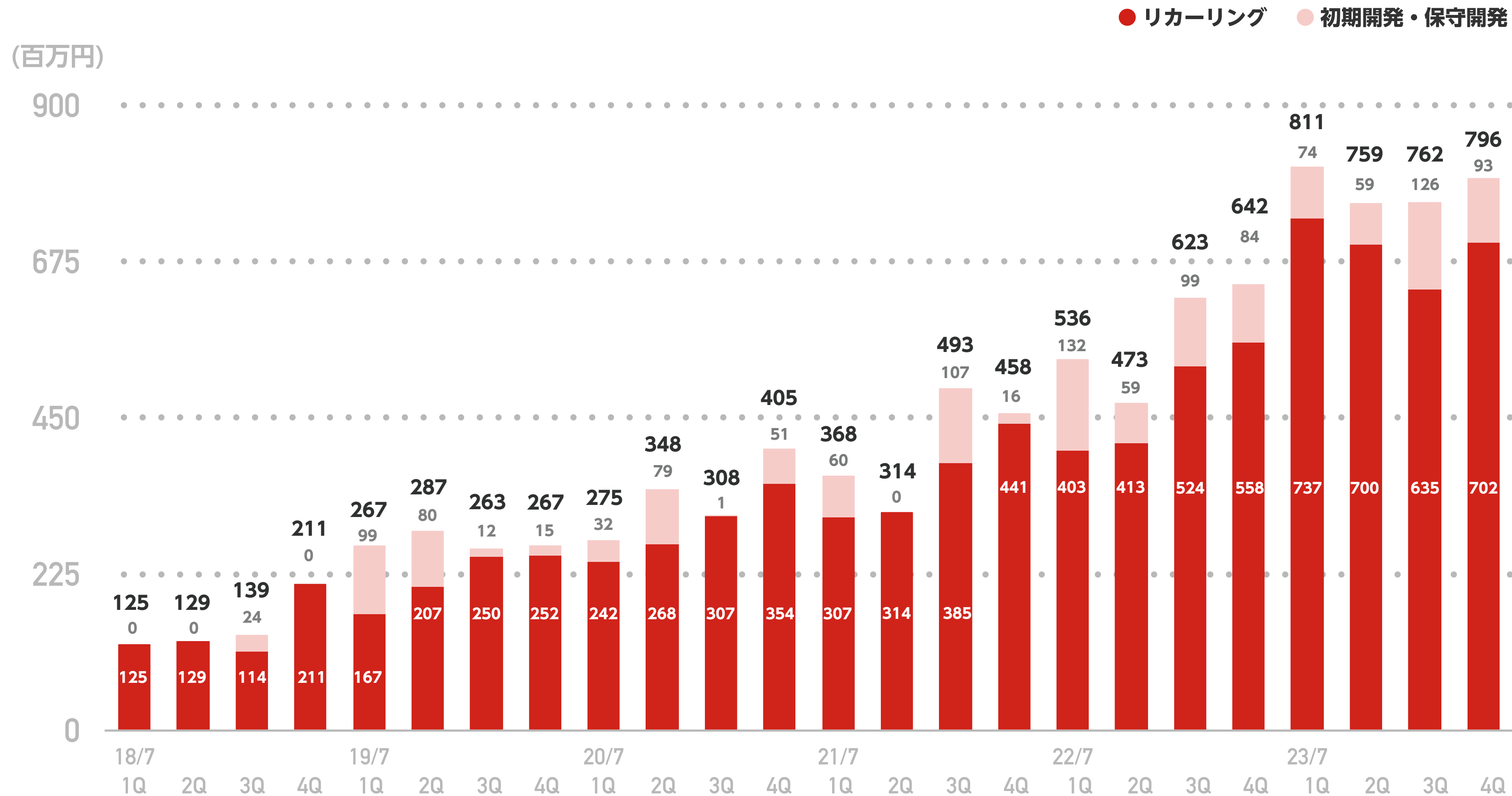
23/7期 4Q(5~7月)業績概要

(百万円)		23/7 4Q	22/7 4Q	YonY	23/7 3Q	QonQ
売上高		796	642	123.9%	762	104.4%
Link-U	リカーリング	507	399	127.3%	463	109.5%
	初期開発 保守開発	66	84	79.7%	126	52.8%
子会社		221	159	138.5%	173	127.5%
営業利益		73	▲28	-%	132	55.4%
経常利益		75	▲42	-%	121	62.3%
親会社株主に帰属する 純利益		70	▲40	-%	38	185.2%

INDEX

経営理念
 エグゼクティブサマリ
 23/7期決算ハイライト
23/7期4Q業績概要
 業績推移
 TOPICS
 24/7期予算
 中期経営計画
 重点強化領域
 チャレンジ領域

業績推移

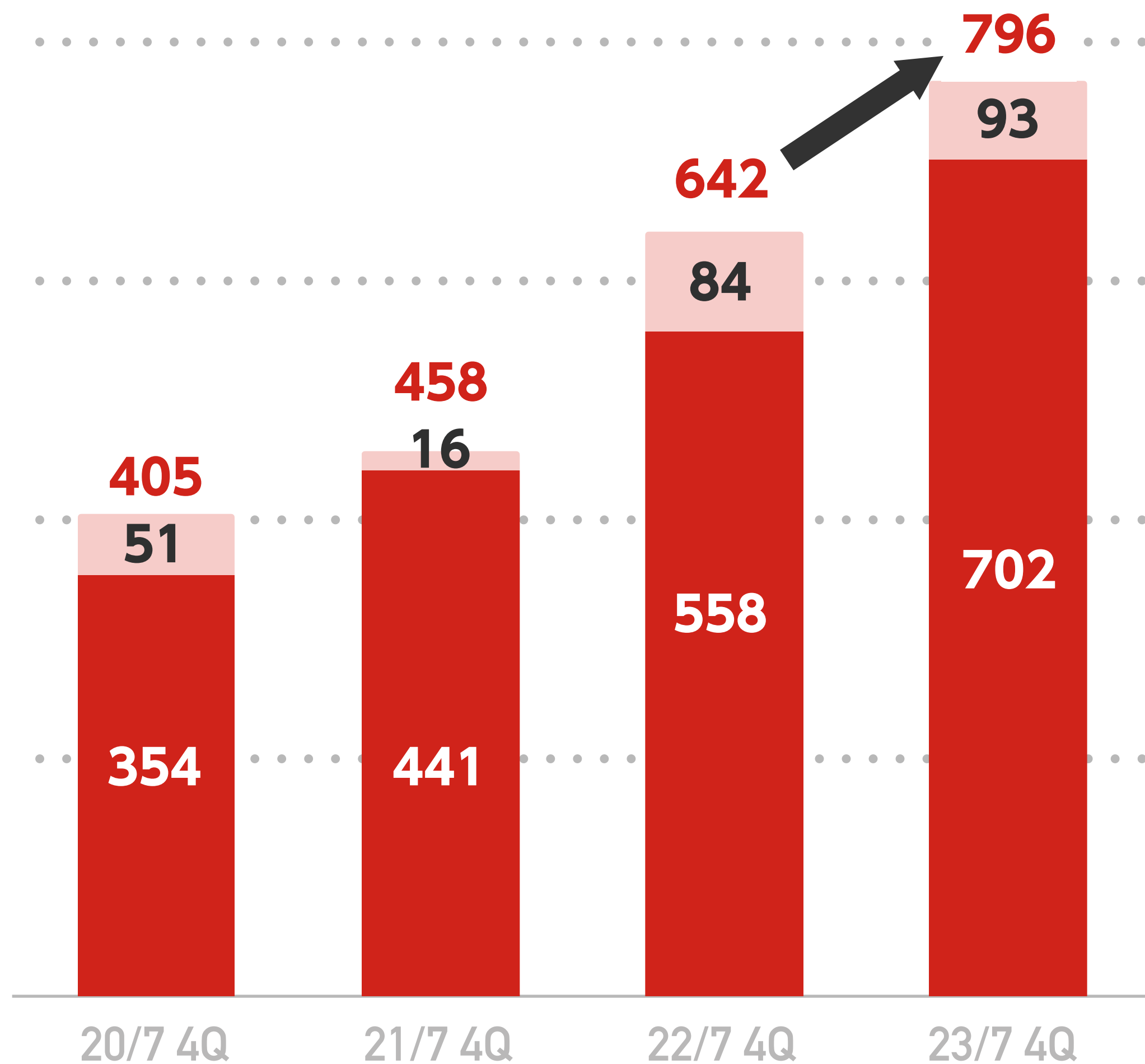


※2021年7月期1Q以前は単体PL、2Q以降はリベラルマーケティング社を連結
 ※2022年7月期3Q以降はコンパス社を連結
 ※2023年7月期1Q以降はBrightech社を連結

INDEX

- 経営理念
- エグゼクティブサマリ
- 23/7期決算ハイライト
- 23/7期4Q業績概要
- 業績推移**
- TOPICS
- 24/7期予算
- 中期経営計画
- 重点強化領域
- チャレンジ領域

業績推移



4Qとして
過去最高の売上を達成

YonY

+24%

INDEX

- 経営理念
- エグゼクティブサマリ
- 23/7期決算ハイライト
- 23/7期4Q業績概要
- 業績推移**
- TOPICS
- 24/7期予算
- 中期経営計画
- 重点強化領域
- チャレンジ領域

TOPICS - 国内コンテンツ配信



コンパスのヒット作品『身に覚え～』※に続く オリジナル作品を配信開始

新作『シンデレラが結婚したので意地悪な義姉はクールに去……れません!』を配信開始。

国内大手プラットフォームにて、ユーザー評価4.8/5.0と高い評価を得ており、既に海外のプラットフォームからも配信の打診を受けている。

今後も国内外で評価される作品を制作し、流通することで得られるデータを活用し、コンテンツ配信の最適解を確立していく。

※『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?』

INDEX

経営理念

エグゼクティブサマリ

23/7期決算ハイライト

23/7期4Q業績概要

業績推移

TOPICS

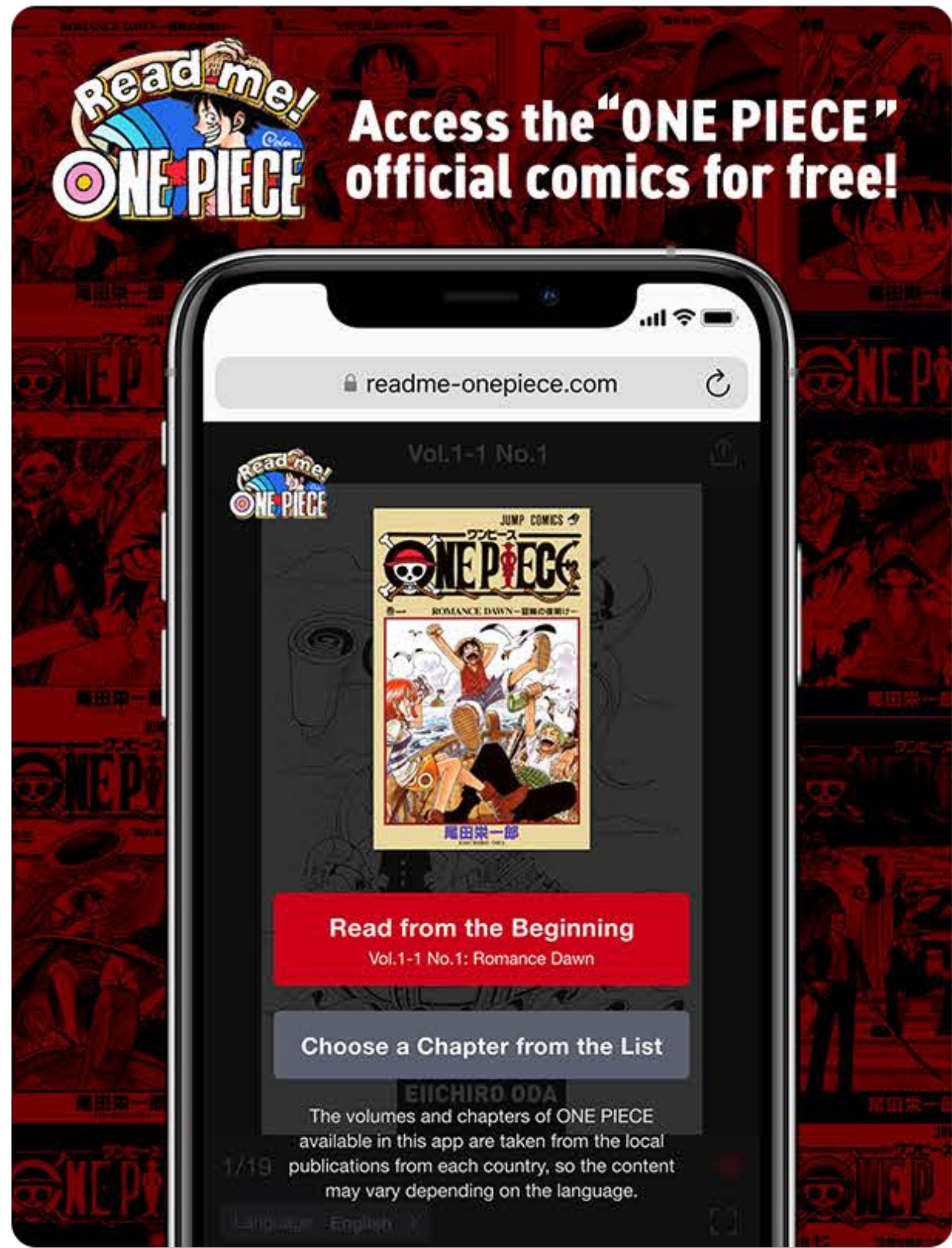
24/7期予算

中期経営計画

重点強化領域

チャレンジ領域

TOPICS - 海外コンテンツ配信



『ONE PIECE』を21言語で世界配信開始

Netflixで実写ドラマの配信が開始したことを記念して、総言語数21言語でマンガ『ONE PIECE』をお楽しみいただけるサービス「Read me! ONE PIECE」をリリース。

Link-Uは、Webサイトのデザインから構築まで制作全般を担当。

重点領域として、海外へのコンテンツ配信を今後も積極的にサポートしていく。

INDEX

経営理念
エグゼクティブサマリ
23/7期決算ハイライト
23/7期4Q業績概要
業績推移
TOPICS
24/7期予算
中期経営計画
重点強化領域
チャレンジ領域

TOPICS - 海外コンテンツ配信



コンパス作品を英語・フランス語に続き、タイ語にて配信開始

コンパスの大人気作品『身に覚え～』※をタイの主要電子書店で配信開始し、ベストセラーに選ばれた。

年20%以上成長しているタイの出版市場にて、ローカライズチームと販路の確立、マーケティングノウハウの蓄積を図る。

グループ作品に加え、大手出版社コンテンツについても配信を準備中。

※『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?』

INDEX

経営理念

エグゼクティブサマリ

23/7期決算ハイライト

23/7期4Q業績概要

業績推移

TOPICS

24/7期予算

中期経営計画

重点強化領域

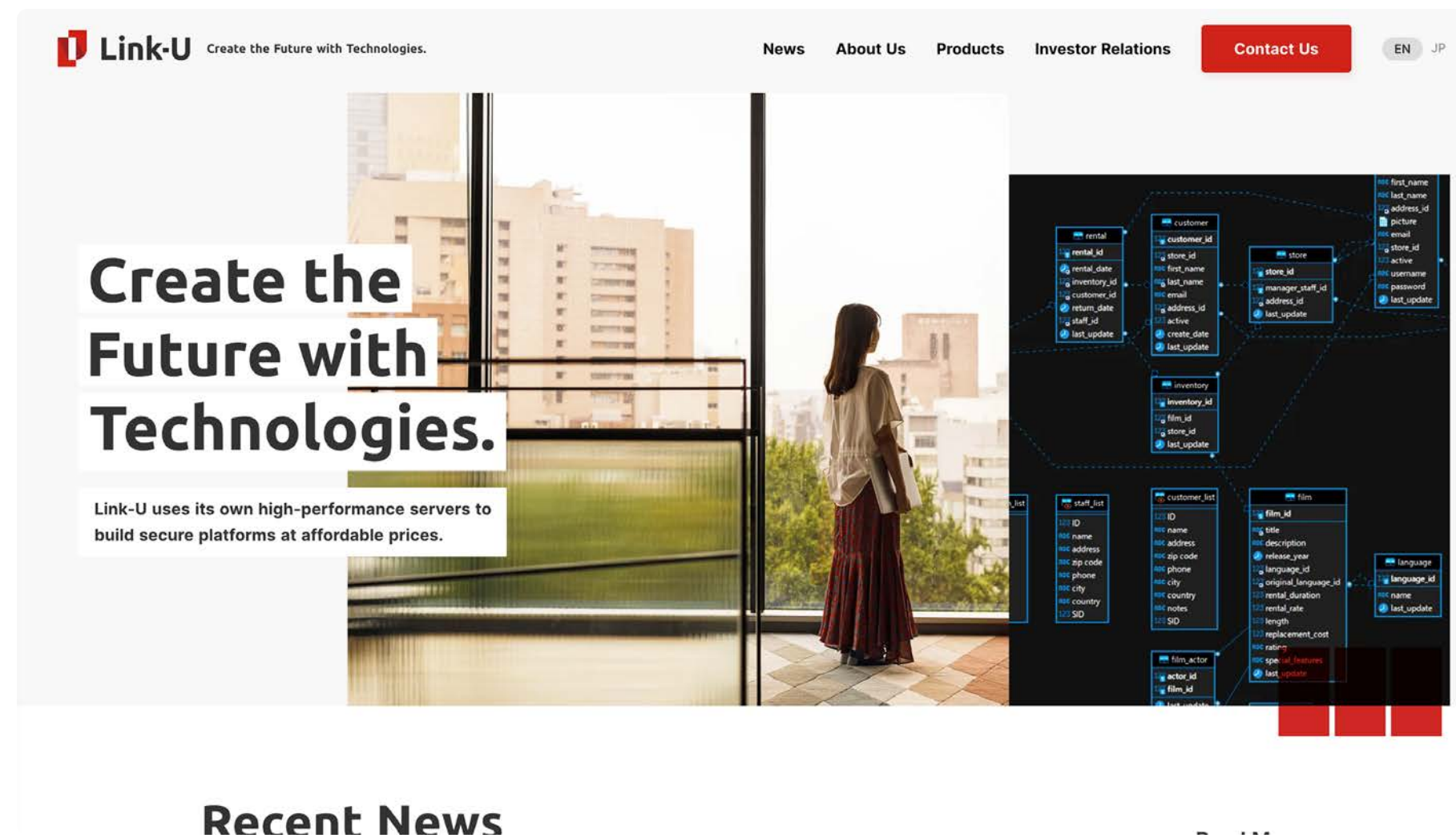
チャレンジ領域

TOPICS - 情報発信

会社説明動画と英語版ホームページを制作

会社説明動画は、Link-Uの事業内容や特徴について説明しており、多くの方に分かりやすい内容となっております。

英語版ホームページは、海外の投資家の皆さまや海外事業における取引先及びユーザーのみなさまに対して、会社の概要や最新の情報をお届けいたします。



INDEX

経営理念

エグゼクティブサマリ

23/7期決算ハイライト

23/7期4Q業績概要

業績推移

TOPICS

24/7期予算

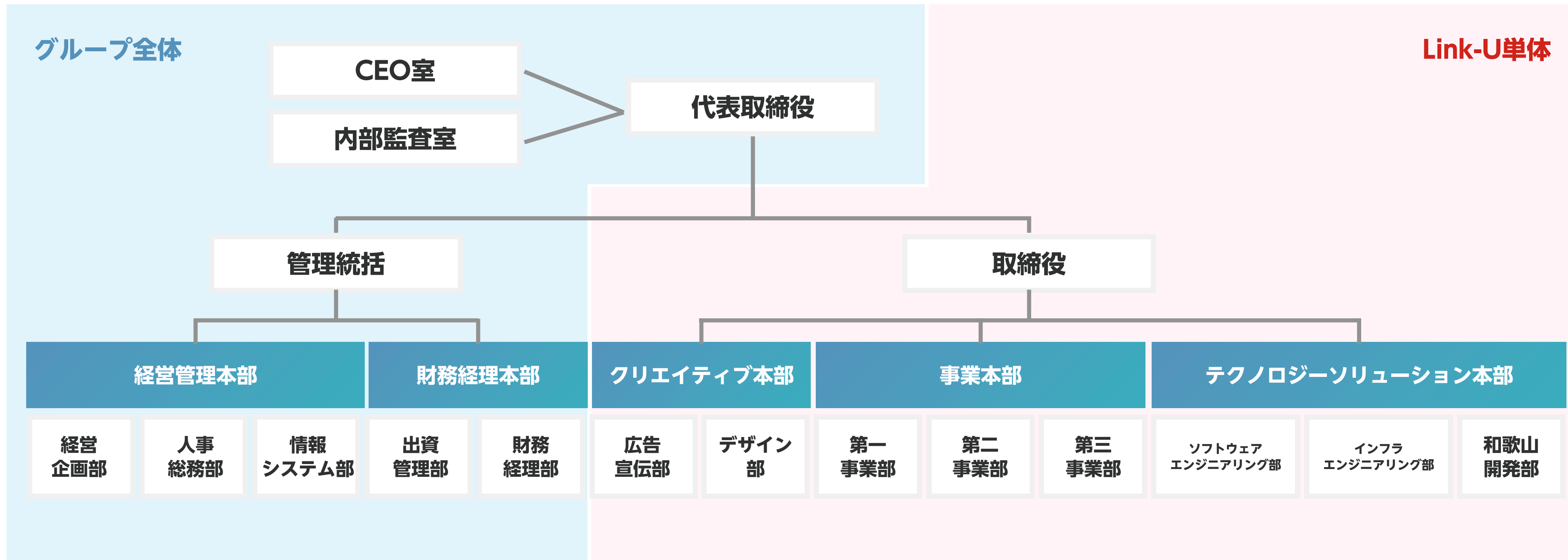
中期経営計画

重点強化領域

チャレンジ領域

TOPICS - 組織改編

子会社とのシナジー創出などグループ全体を所掌する部門と、
Link-U単体としての収益最大化を実現する部門に分割。
責任の明確化や迅速な意思決定を実現し、グループ全体としての成長を目指す。



INDEX

- 経営理念
- エグゼクティブサマリ
- 23/7期決算ハイライト
- 23/7期4Q業績概要
- 業績推移
- TOPICS
- 24/7期予算
- 中期経営計画
- 重点強化領域
- チャレンジ領域

24/7期予算（連結）

中期経営計画の1年目として、3年後の収益基盤の構築を見据え、サービスのオーガニックでの成長を実現しつつ、新たなビジネスモデルの開発や新たなマーケットへの進出に注力する

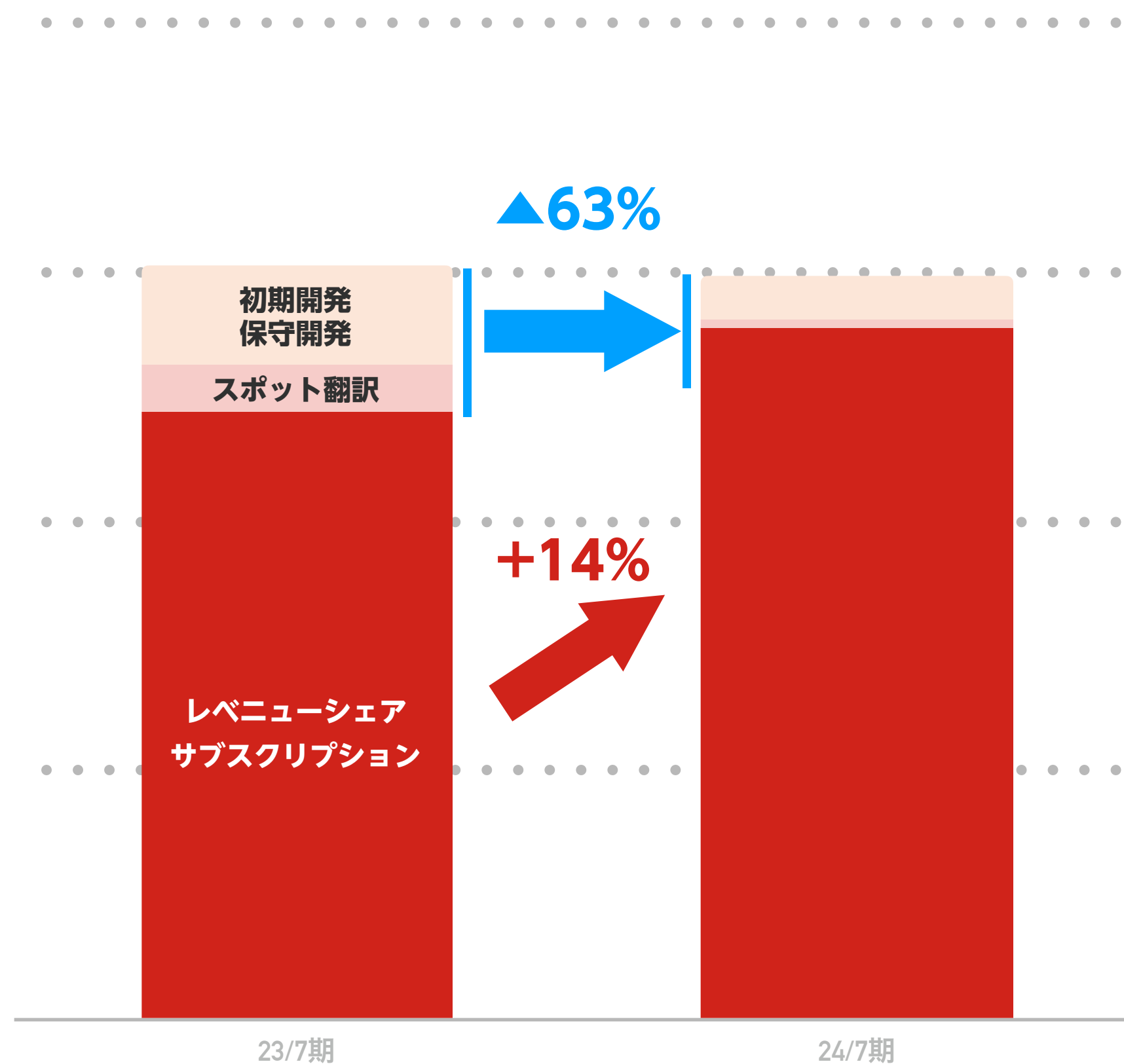
(百万円)		2024年7月期	対前年比
売上高		3,289	105.1%
Link-U	リカーリング	2,121	107.2%
	初期開発 保守開発	133	43.2%
子会社		1,035	122.7%
営業利益		342	78.9%
経常利益		333	84.0%
親会社株主に帰属する 純利益		186	91.3%

- 1**
レベニューシェアやストック収益の拡大による
安定的な収益基盤の構築
- 2**
海外へのコンテンツ販路の確保・流通スキーム
の確立
- 3**
子会社における新規事業推進とシナジーの発揮
- 4**
エンジニアや海外人材などの採用強化

INDEX

経営理念
エグゼクティブサマリ
23/7期決算ハイライト
23/7期4Q業績概要
業績推移
TOPICS
24/7期予算
中期経営計画
重点強化領域
チャレンジ領域

24/7期予算 (Link-U)



コンテンツの獲得や課金導線の調整、プロモーションの拡大などにより、マンガサービスや自社プロダクトのサービス収益については、引き続き市場拡大を上回る成長を実現。

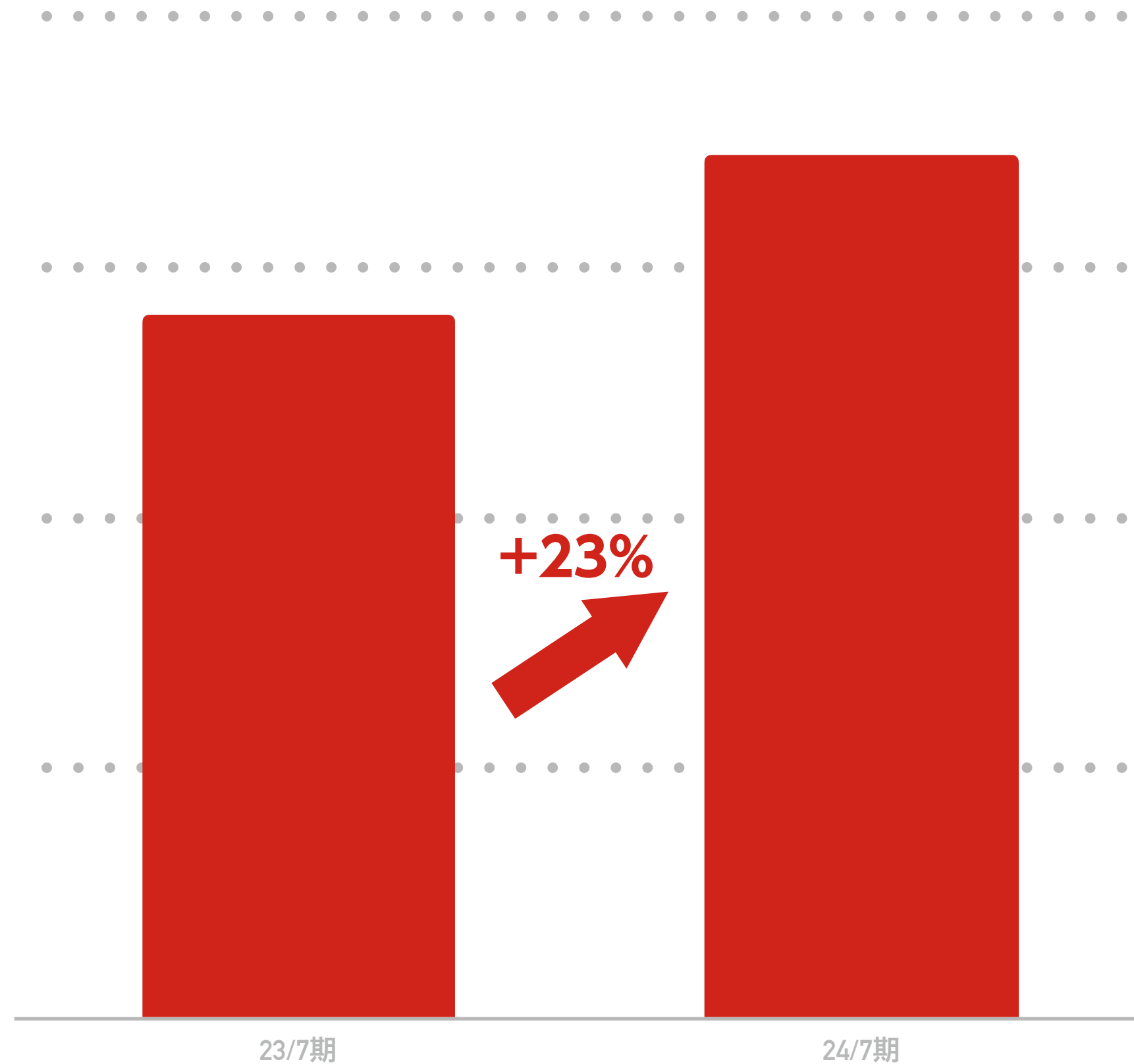
24/7期予算には織り込んでいないが、海外書店流通事業の本格稼働や新たなサービスの立ち上げを24/7期中に実現し、早期収益化を図る。

初期開発・保守開発やスポットでの翻訳受注は、昨年を下回る計画で、そのリソースを活用して、長期的な収益基盤の拡大に注力する。

INDEX

- 経営理念
- エグゼクティブサマリ
- 23/7期決算ハイライト
- 23/7期 4Q業績概要
- 業績推移
- TOPICS
- 24/7期予算**
- 中期経営計画
- 重点強化領域
- チャレンジ領域

24/7期予算 (子会社)



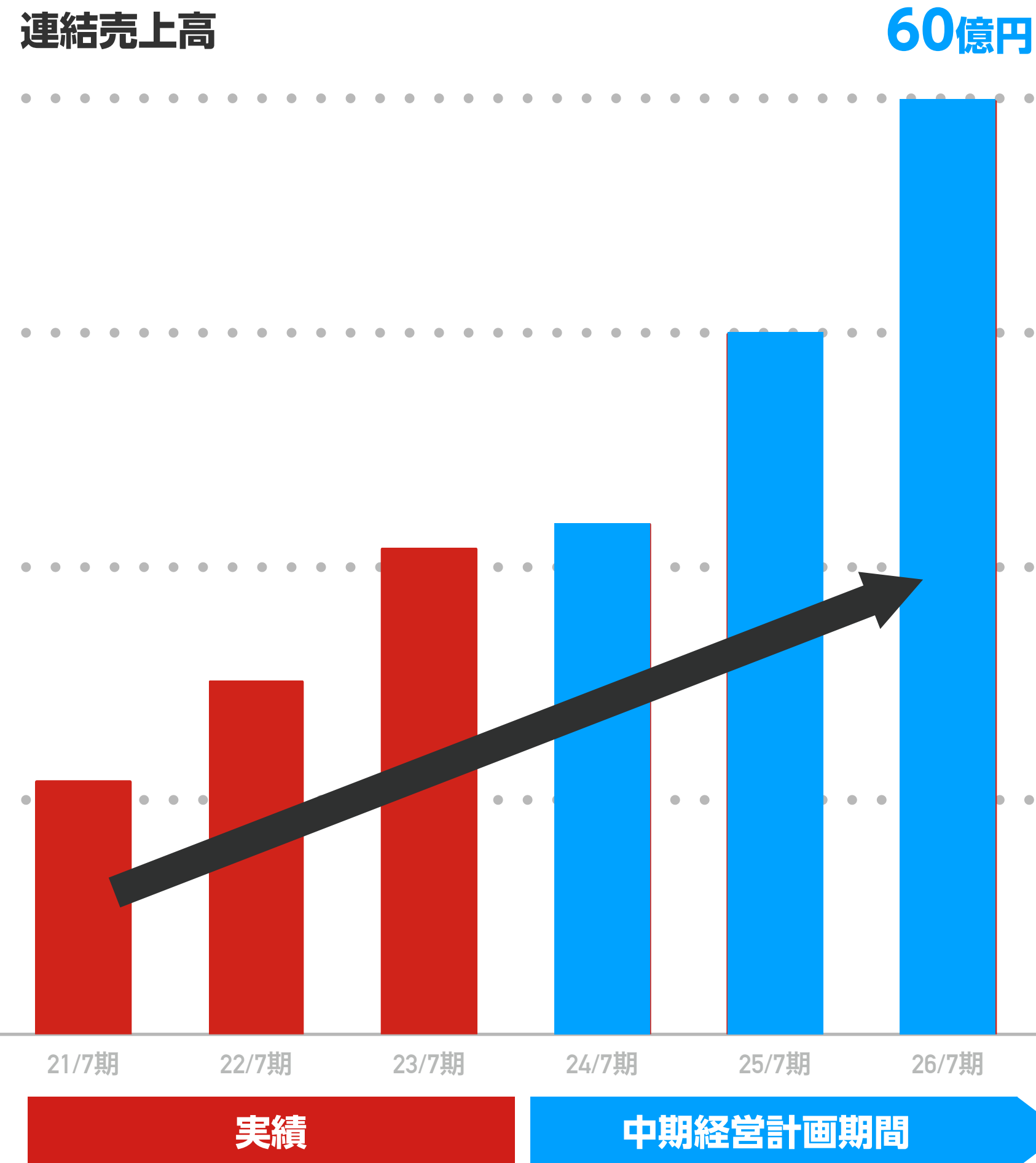
各社、新規取引先の開拓や周辺領域への事業展開などを通じ、+23%の成長を実現。

グループ全体として、シナジーの創出やガバナンスの強化にも注力する。

INDEX

- 経営理念
- エグゼクティブサマリ
- 23/7期決算ハイライト
- 23/7期4Q業績概要
- 業績推移
- TOPICS
- 24/7期予算**
- 中期経営計画
- 重点強化領域
- チャレンジ領域

中期経営計画(24/7期~26/7期)



24/7期

- 1.マンガサービスの収益性向上
- 2.サブスク販路の拡大
- 3.海外配信への基盤構築
- 4.資本業務提携の推進
- 5.人員の増強

安定的な収益基盤の確保
成長に向けた積極的な投資

25/7期~

- 1.マンガサービスの規模拡大
- 2.サブスクサービス数の増加
- 3.海外へのコンテンツ流通の本格化
- 4.海外でのサブスク収益の構築
- 5.グローバル市場での広告事業展開

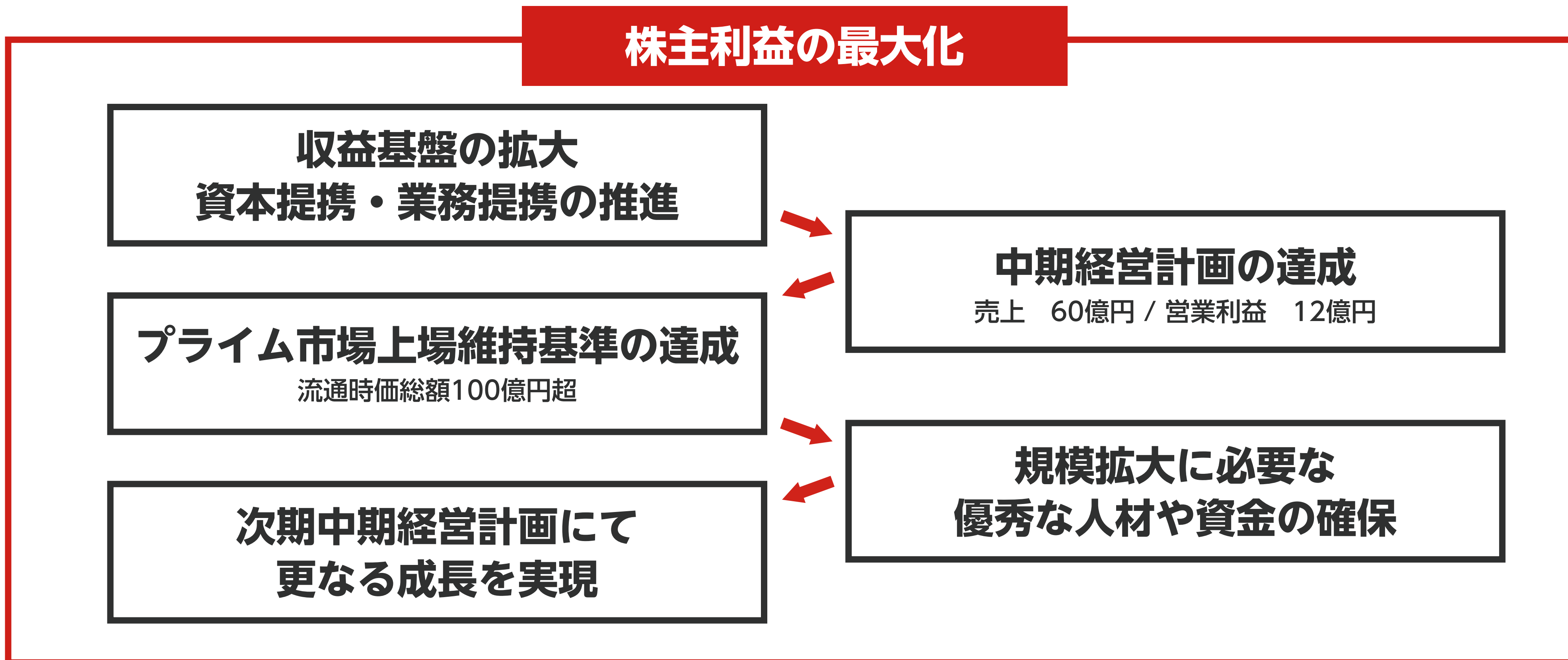
大幅な
収益向上に向けた
施策を実行予定

INDEX

経営理念
エグゼクティブサマリ
23/7期決算ハイライト
23/7期4Q業績概要
業績推移
TOPICS
24/7期予算
中期経営計画
重点強化領域
チャレンジ領域

中期経営計画の達成とプライム維持基準の達成

株主利益の最大化のため、中期経営計画を達成する。
それに伴い、プライム市場上場維持基準の達成は見込まれる。



INDEX

経営理念
エグゼクティブサマリ
23/7期決算ハイライト
23/7期4Q業績概要
業績推移
TOPICS
24/7期予算
中期経営計画
重点強化領域
チャレンジ領域

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
- エグゼクティブサマリ
- 23/7期決算ハイライト
- 23/7期4Q業績概要
- 業績推移
- TOPICS
- 24/7期予算
- 中期経営計画**
- 重点強化領域
- チャレンジ領域



継続的に定期購読が成長 ゼブラックユーザー層に合致する売れ筋作品の 調達が加速

週刊少年ジャンプの定期購読を軸に、定期購読が順調に成長。
ゼブラックユーザー層にマッチする新たな売れ筋作品の調達およびユーザーニーズが高い既存作品の話読み展開を推進。
ライトユーザーへの課金機会の増加を図り、長期的な収益力の向上を目指す。

INDEX

- 経営理念
- エグゼクティブサマリ
- 23/7期決算ハイライト
- 23/7期4Q業績概要
- 業績推移
- TOPICS
- 24/7期予算
- 中期経営計画
- 重点強化領域**
- チャレンジ領域

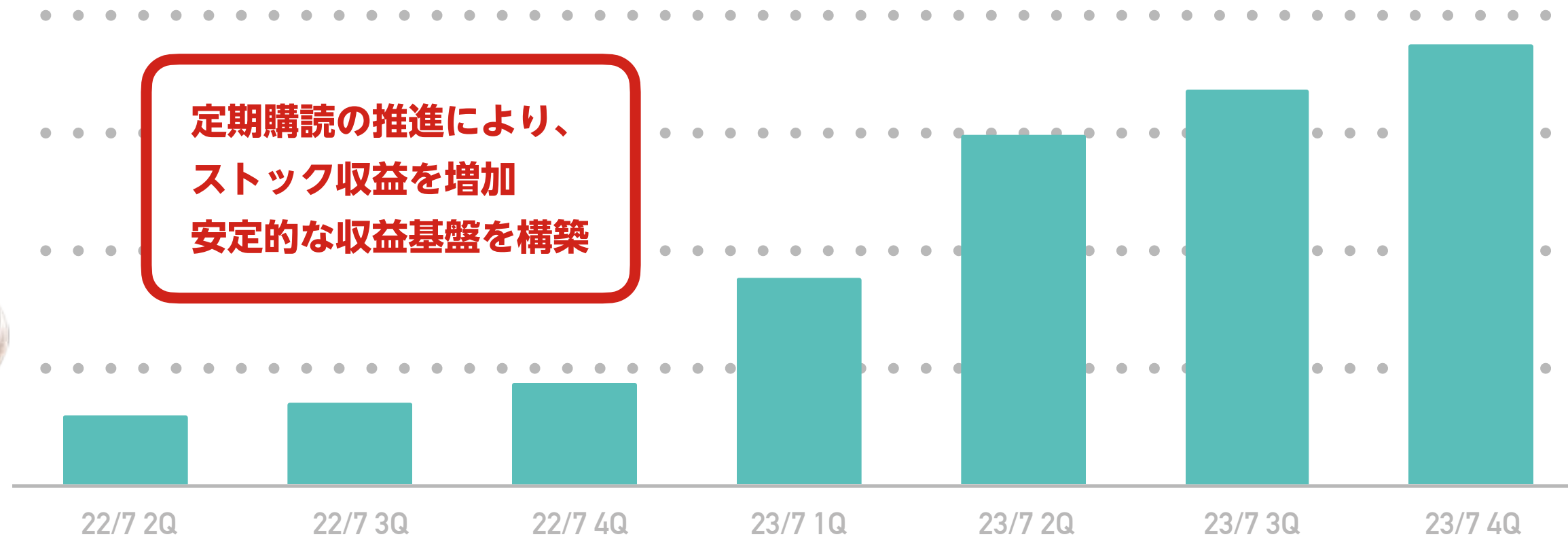
ゼブラック - KPI進捗

総合書店系マンガサービス



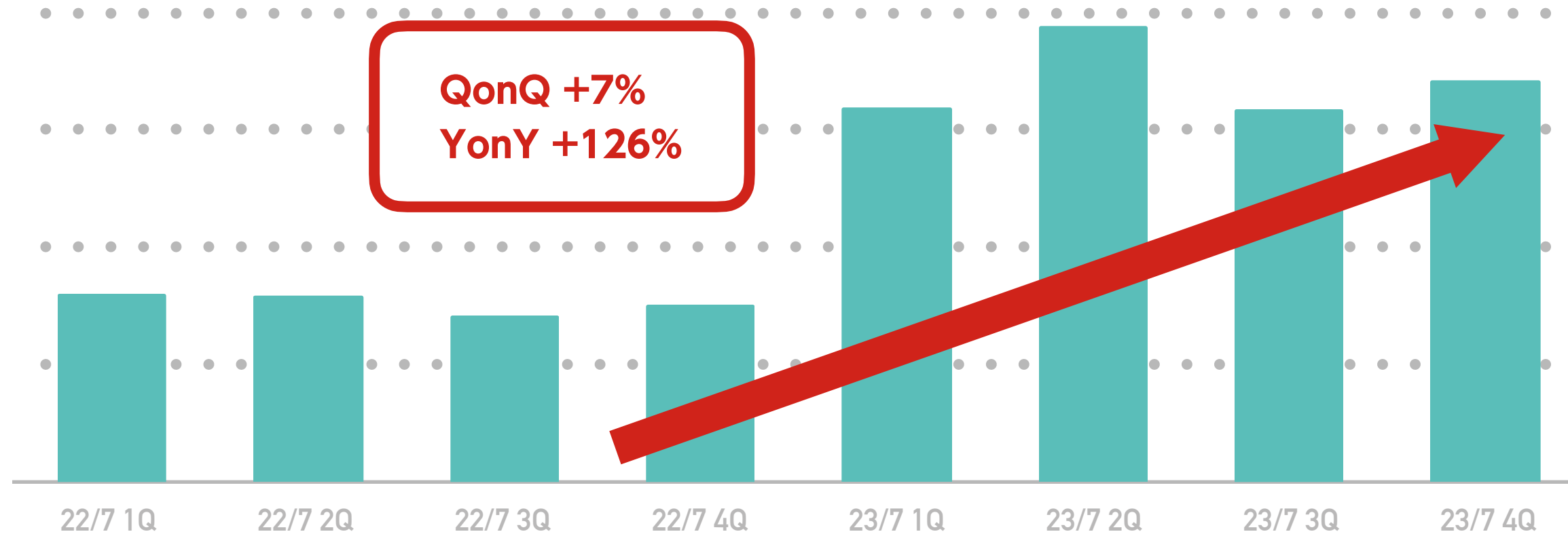
定期購読売上推移

定期購読の推進により、
ストック収益を増加
安定的な収益基盤を構築



Link-U売上

QonQ +7%
YonY +126%



INDEX

- 経営理念
- エグゼクティブサマリ
- 23/7期決算ハイライト
- 23/7期4Q業績概要
- 業績推移
- TOPICS
- 24/7期予算
- 中期経営計画
- 重点強化領域**
- チャレンジ領域



プロモーションチャネルのさらなる拡大と 機能改修により利用ユーザー数の増加を図る

プロモーションチャネルの拡大により、引き続き利用ユーザー数の着実な増加を達成。

機能の大幅な改修により、ユーザビリティの改善を図り、解約率の低減を実現。

INDEX

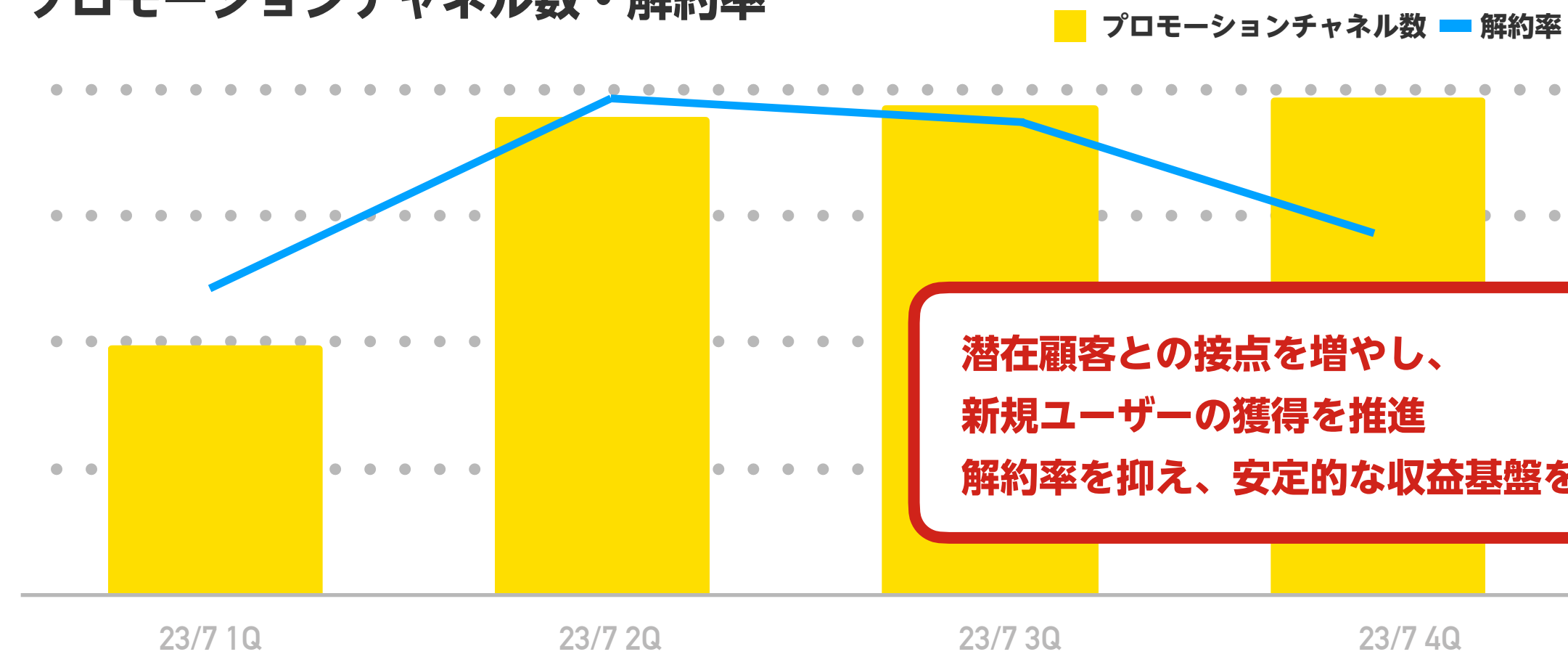
- 経営理念
- エグゼクティブサマリ
- 23/7期決算ハイライト
- 23/7期4Q業績概要
- 業績推移
- TOPICS
- 24/7期予算
- 中期経営計画
- 重点強化領域
- チャレンジ領域

ゆれしる - KPI進捗

自社プロダクト

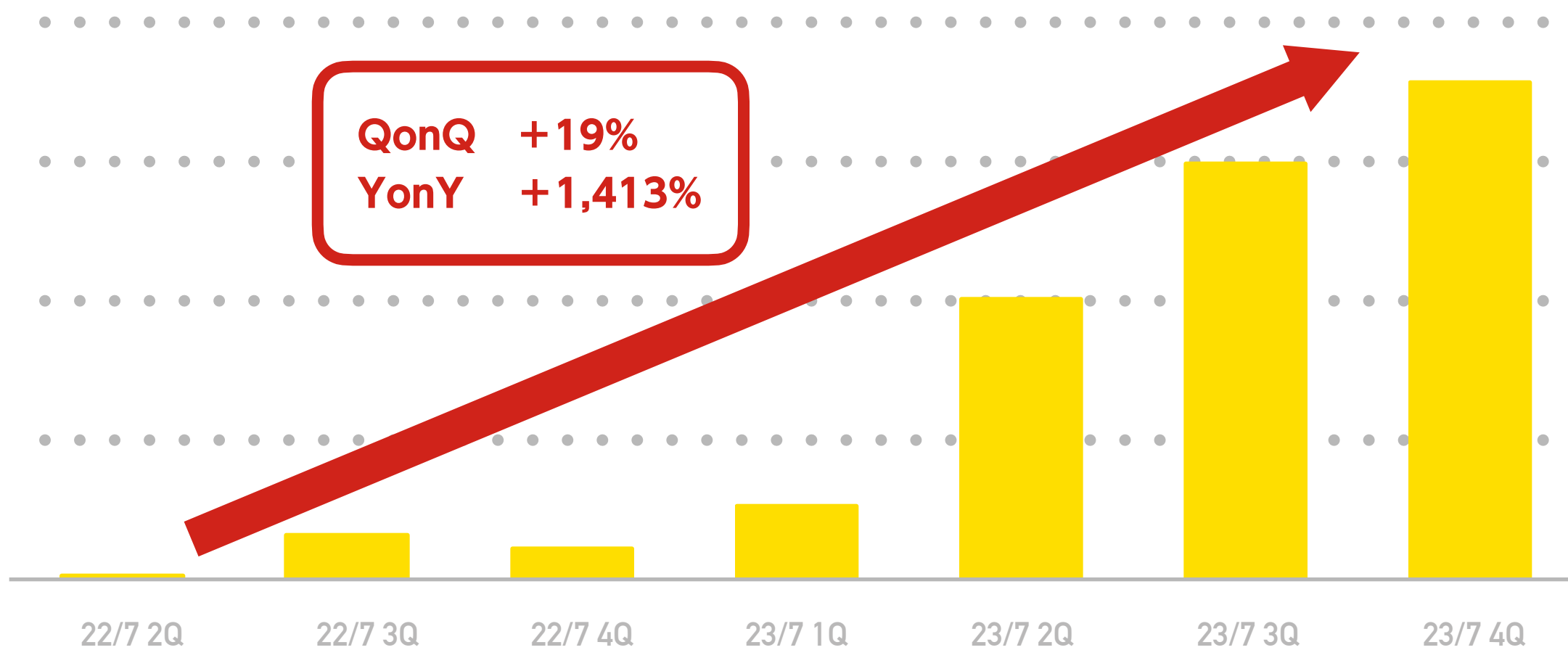


プロモーションチャンネル数・解約率



潜在顧客との接点を増やし、
新規ユーザーの獲得を推進
解約率を抑え、安定的な収益基盤を構築

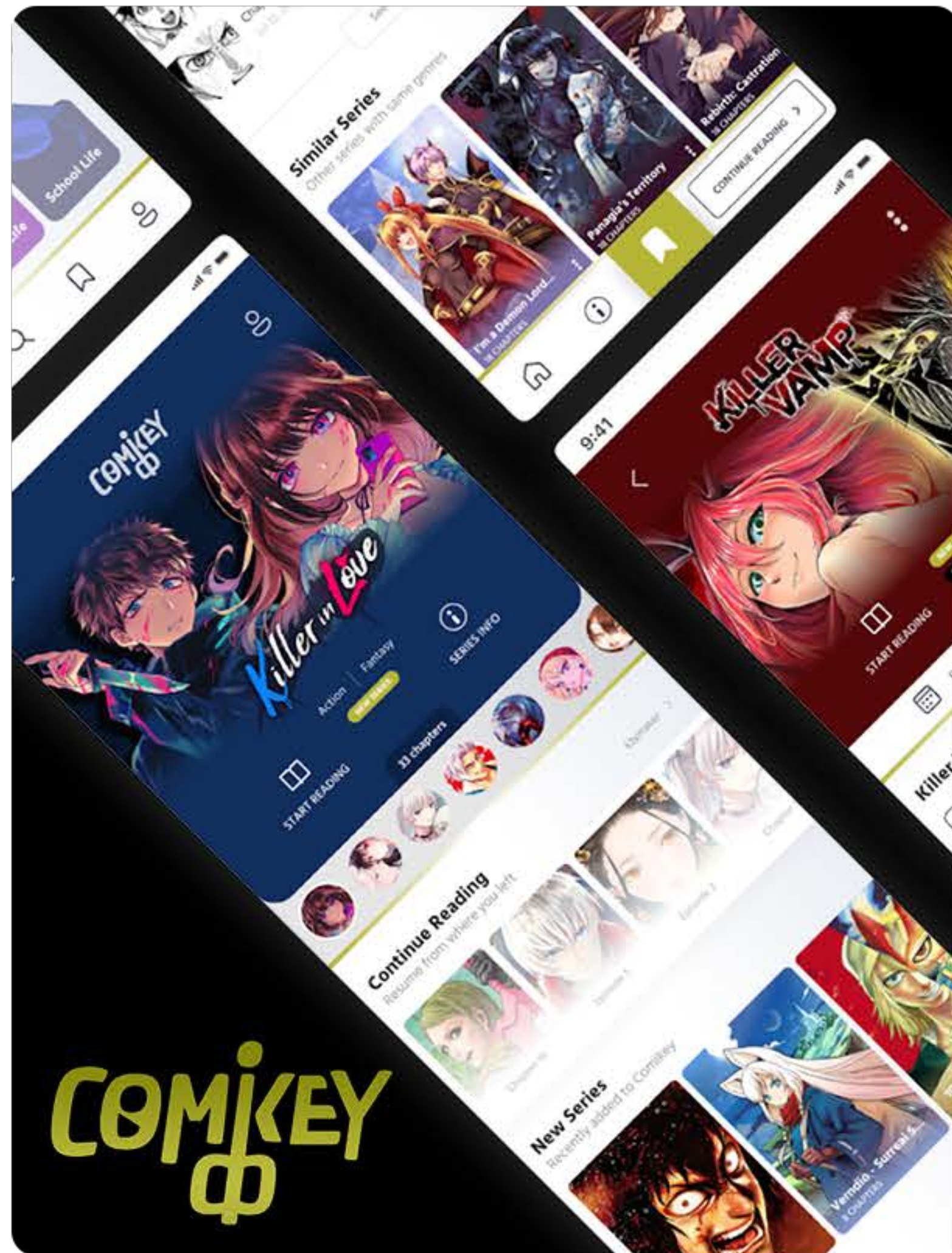
利用ユーザー数



QonQ +19%
YonY +1,413%

INDEX

- 経営理念
- エグゼクティブサマリ
- 23/7期決算ハイライト
- 23/7期 4Q業績概要
- 業績推移
- TOPICS
- 24/7期予算
- 中期経営計画
- 重点強化領域
- チャレンジ領域



累月最高売上を更新し、 更なる成長に向けたアライアンス形成を検討

コンテンツ数

	リリース時	2023/9現在
作品数	13	670
CHAPTER数	125	37,000

取り扱うコンテンツ数の増加に加え、広告を使わないプロモーションノウハウの蓄積も進んだことで、毎月過去最高の売上を記録。

今後は、海外のトップランナーとのアライアンス形成を検討するなど、更なる成長のため、世界中でのネットワーク構築を計画。

INDEX

- 経営理念
- エグゼクティブサマリ
- 23/7期決算ハイライト
- 23/7期4Q業績概要
- 業績推移
- TOPICS
- 24/7期予算
- 中期経営計画
- 重点強化領域
- チャレンジ領域

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

477百万円(2023年7月末時点)

従業員数(2023年7月末時点)

単体 121名 連結 142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

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：71.0%

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：50.0%

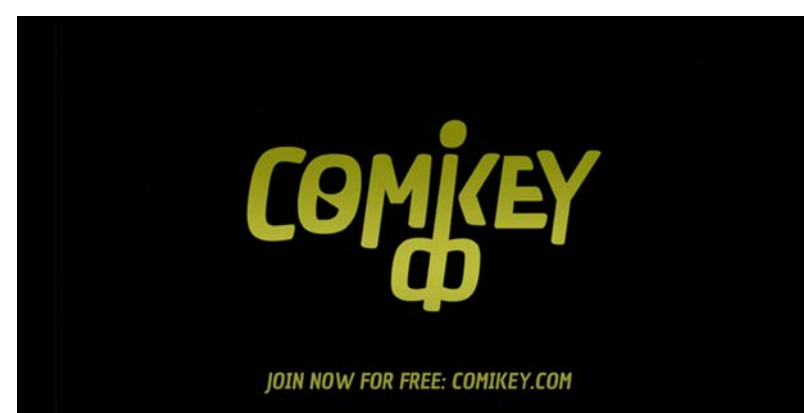
DXの導入支援・推進及び、マンガアプリから
官公庁のシステムまで、幅広い領域での企画・
開発・運用



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：50.0%

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
のローカライズ・流通受託



株式会社StudioMoon6
持株割合：50.0%

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4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



株式会社ビューン
持株割合：49.0%

個人向けのマンガや雑誌の読み放題サービスで
あるブック放題や、美容室やマンガ喫茶など店
舗向けのマンガや雑誌の読み放題サービスなど
を運営

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

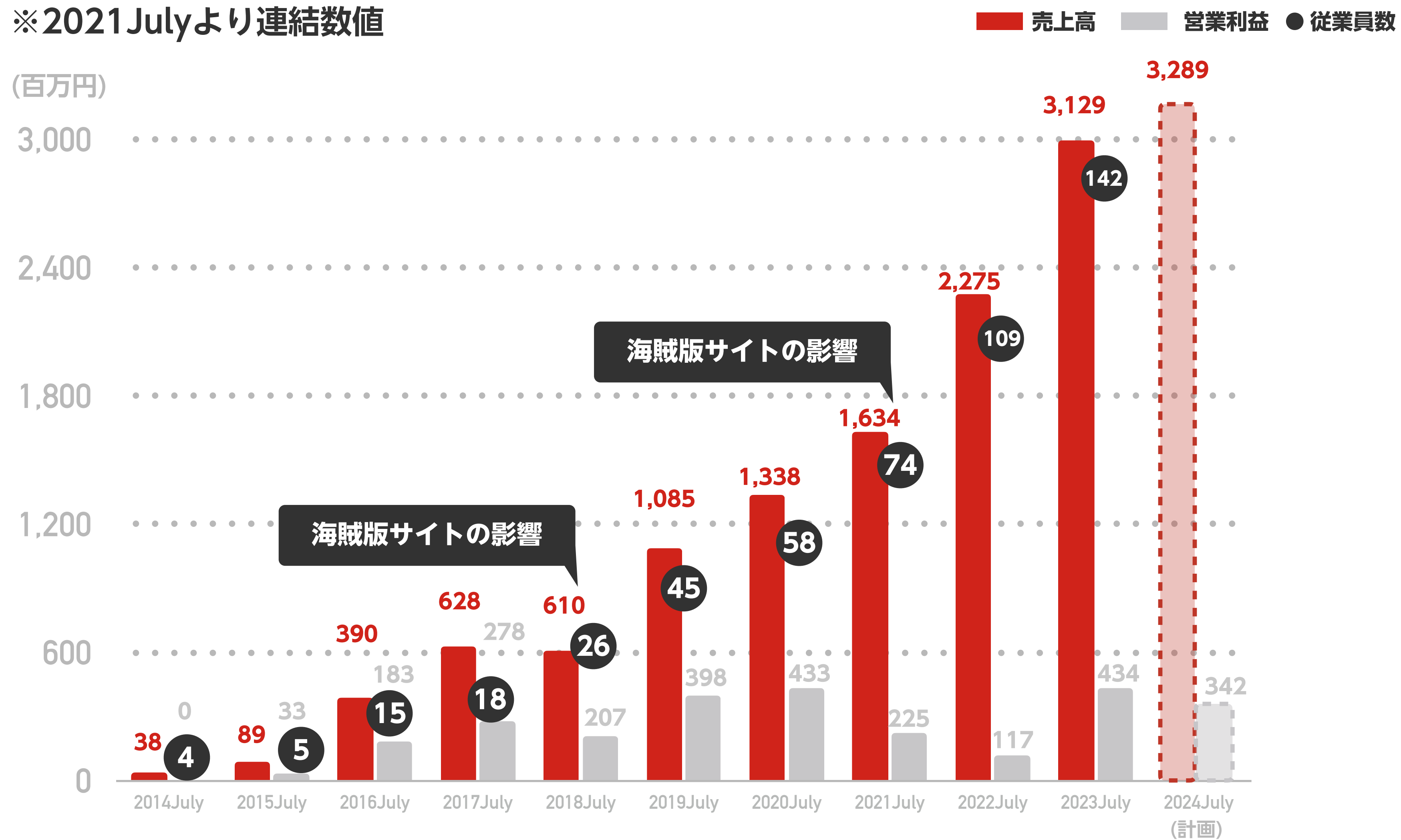


APPENDIX

- 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

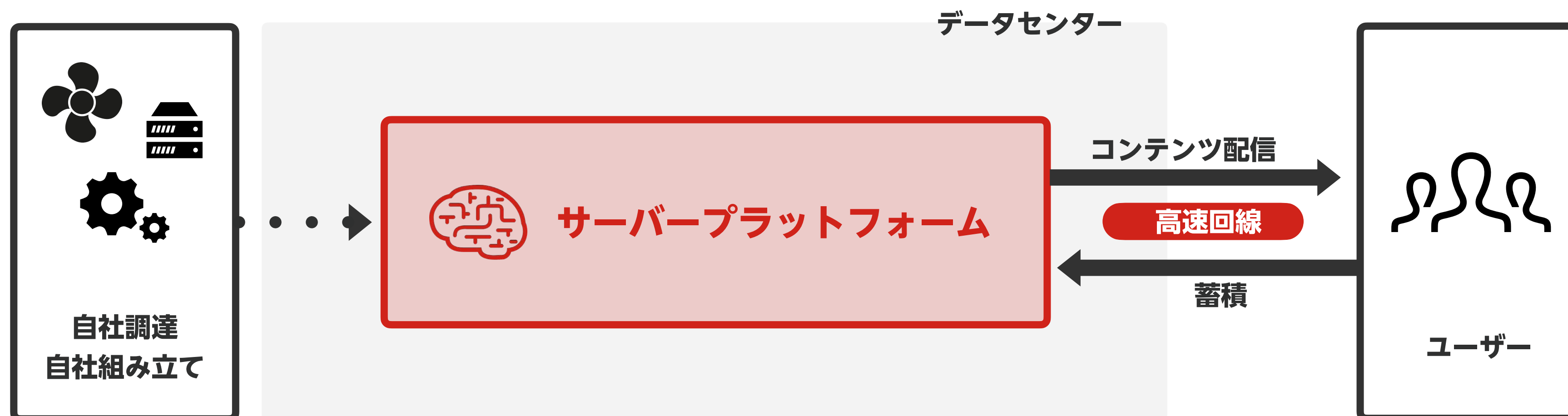
- 会社情報
- 子会社・関連会社の一覧
- Link-Uの強み
- 業績推移**
- サービスの概要
- 収益構造
- ビジネスモデル
- レベニューシェア
- 月額サブスクリプション
- 売上計上方法
- 提供プロダクト例
- 優位性
- Q&A

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

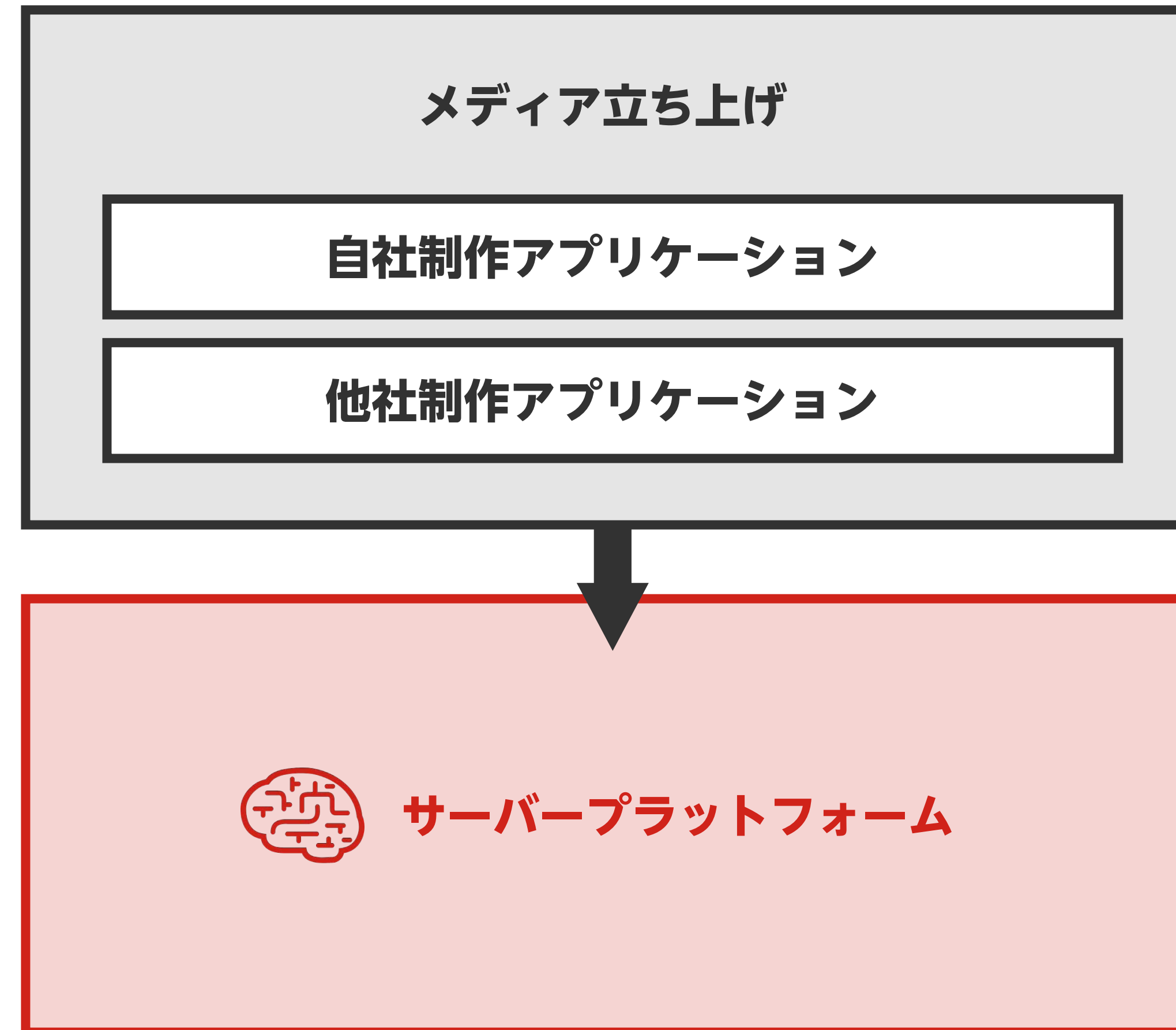
APPENDIX

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

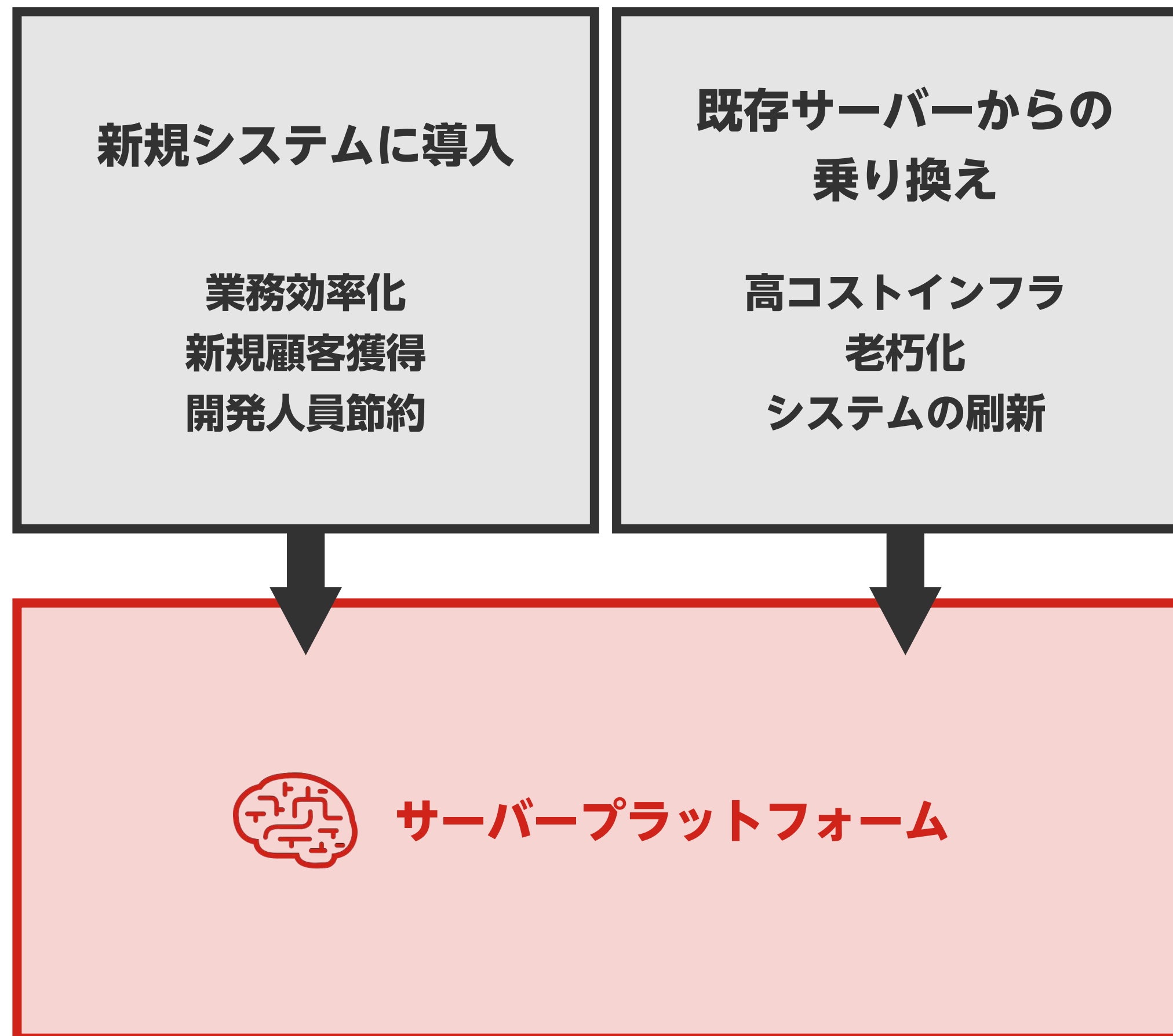
会社情報
子会社・関連会社の一覧
Link-Uの強み
業績推移
サービスの概要
収益構造
ビジネスモデル
レベニューシェア
月額サブスクリプション
売上計上方法
提供プロダクト例
優位性
Q&A

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

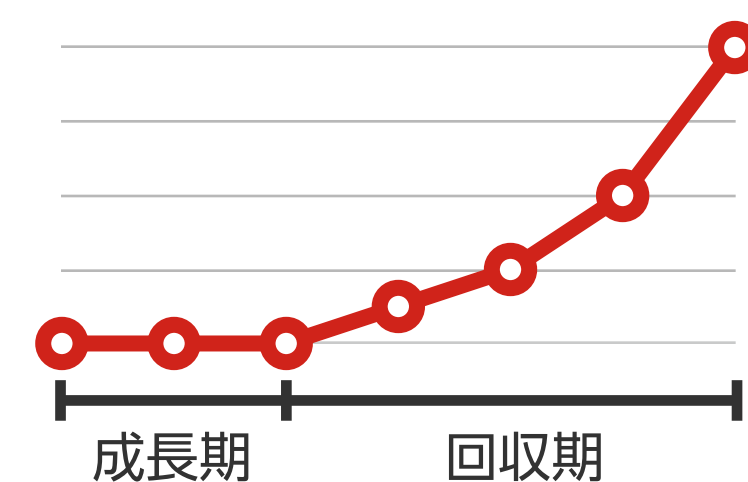
基本構造



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

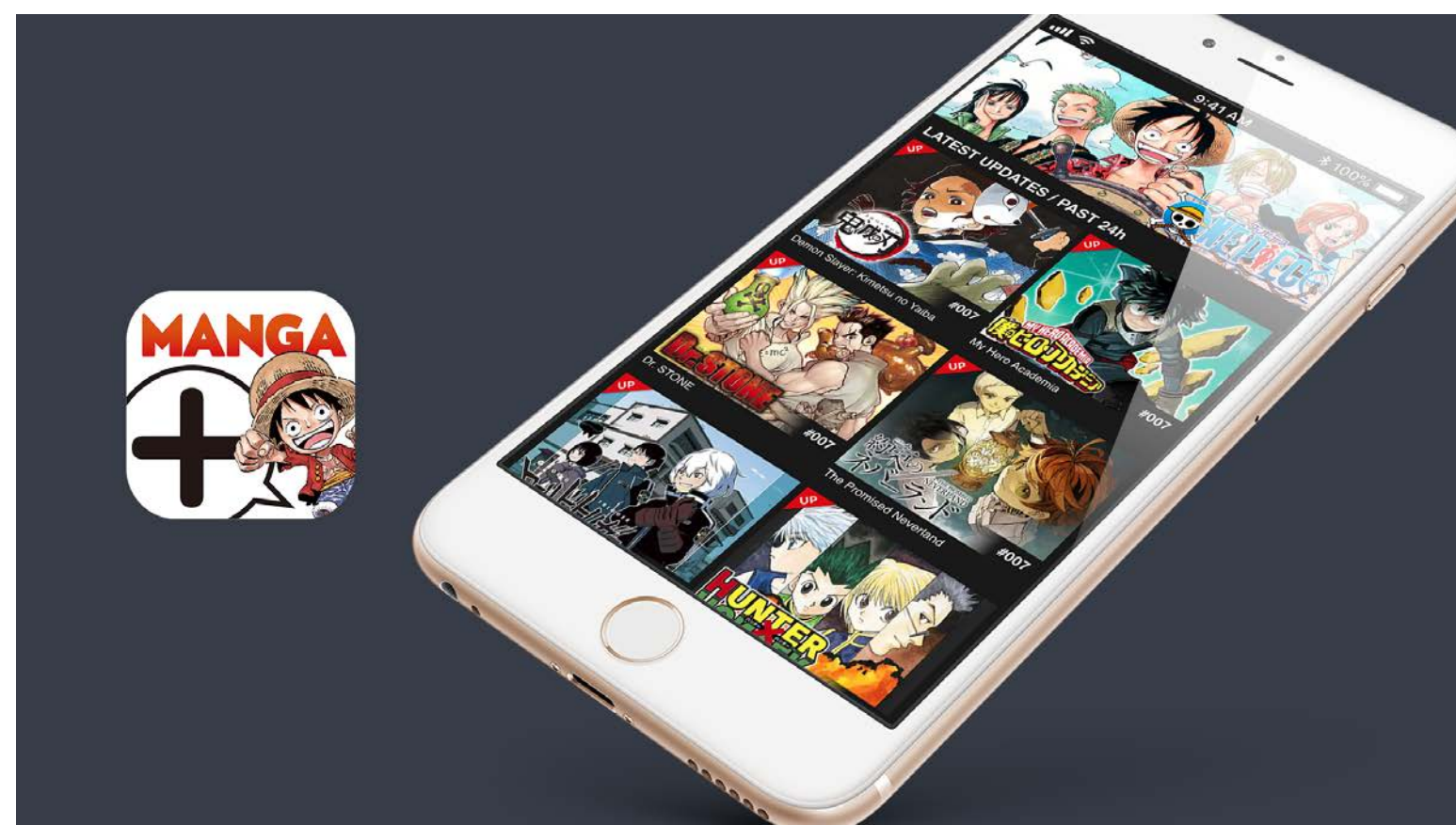
サービス提供プロダクト例



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

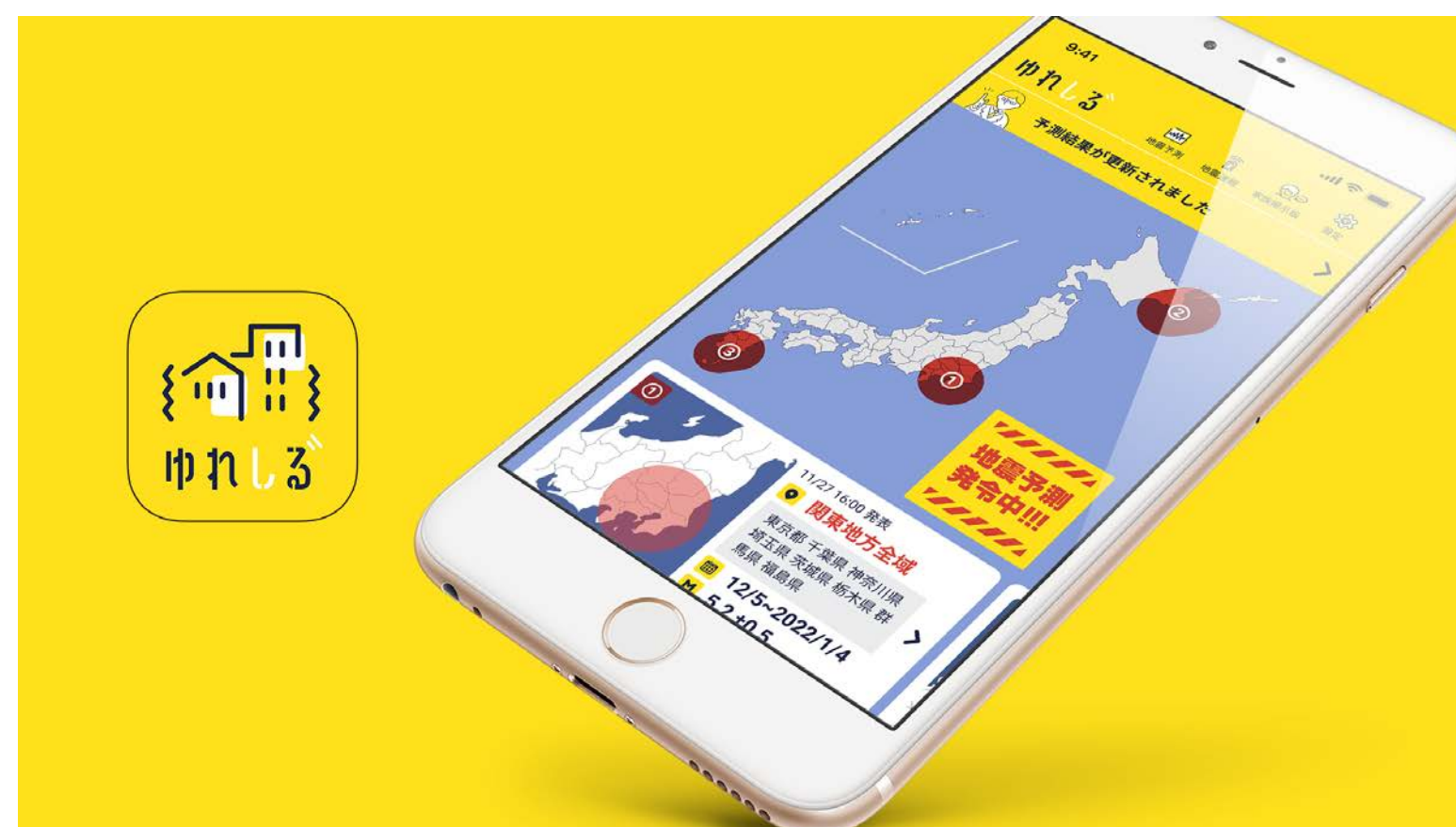
売上計上方法

提供プロダクト例

優位性

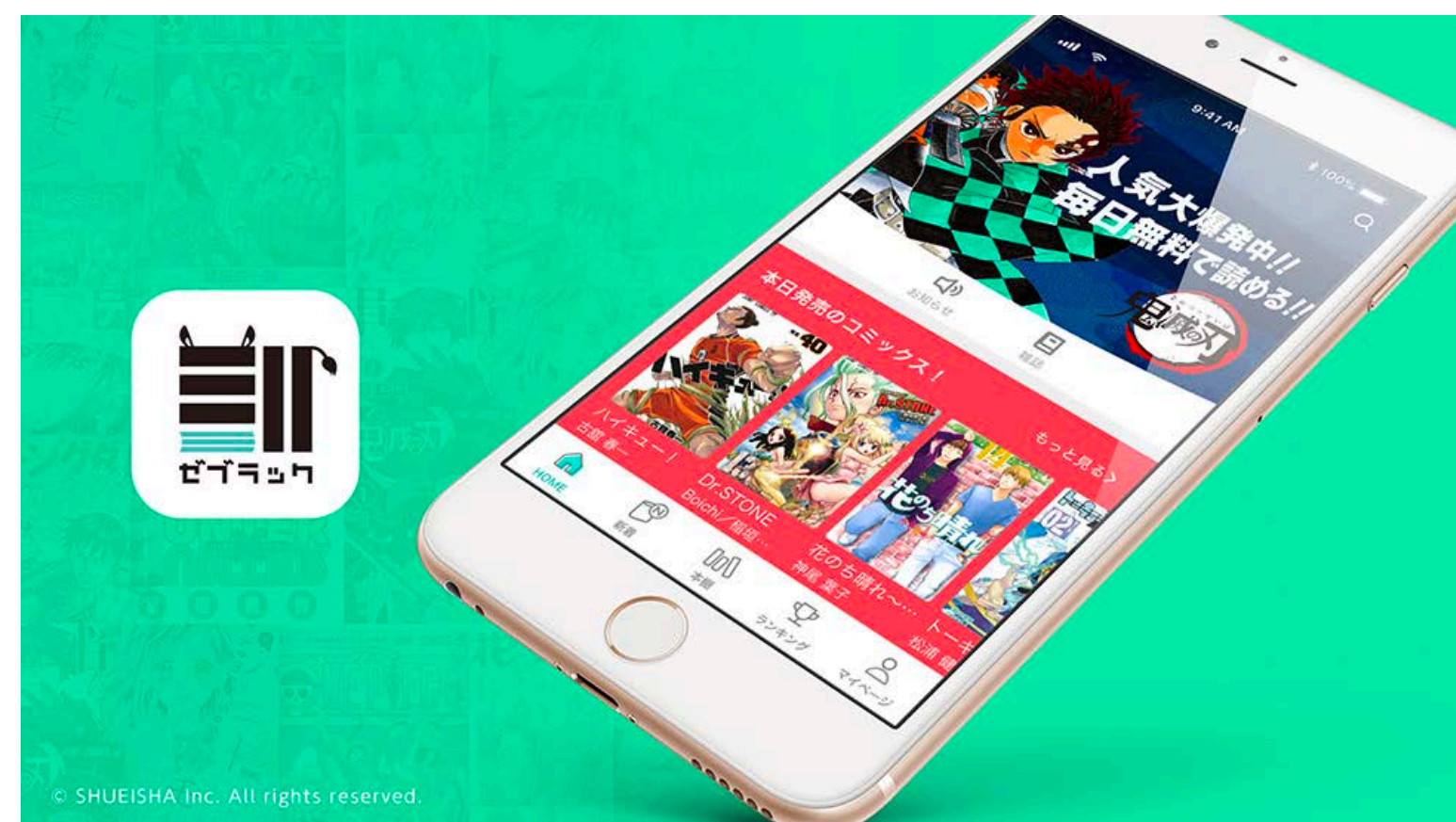
Q&A

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：橋田 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

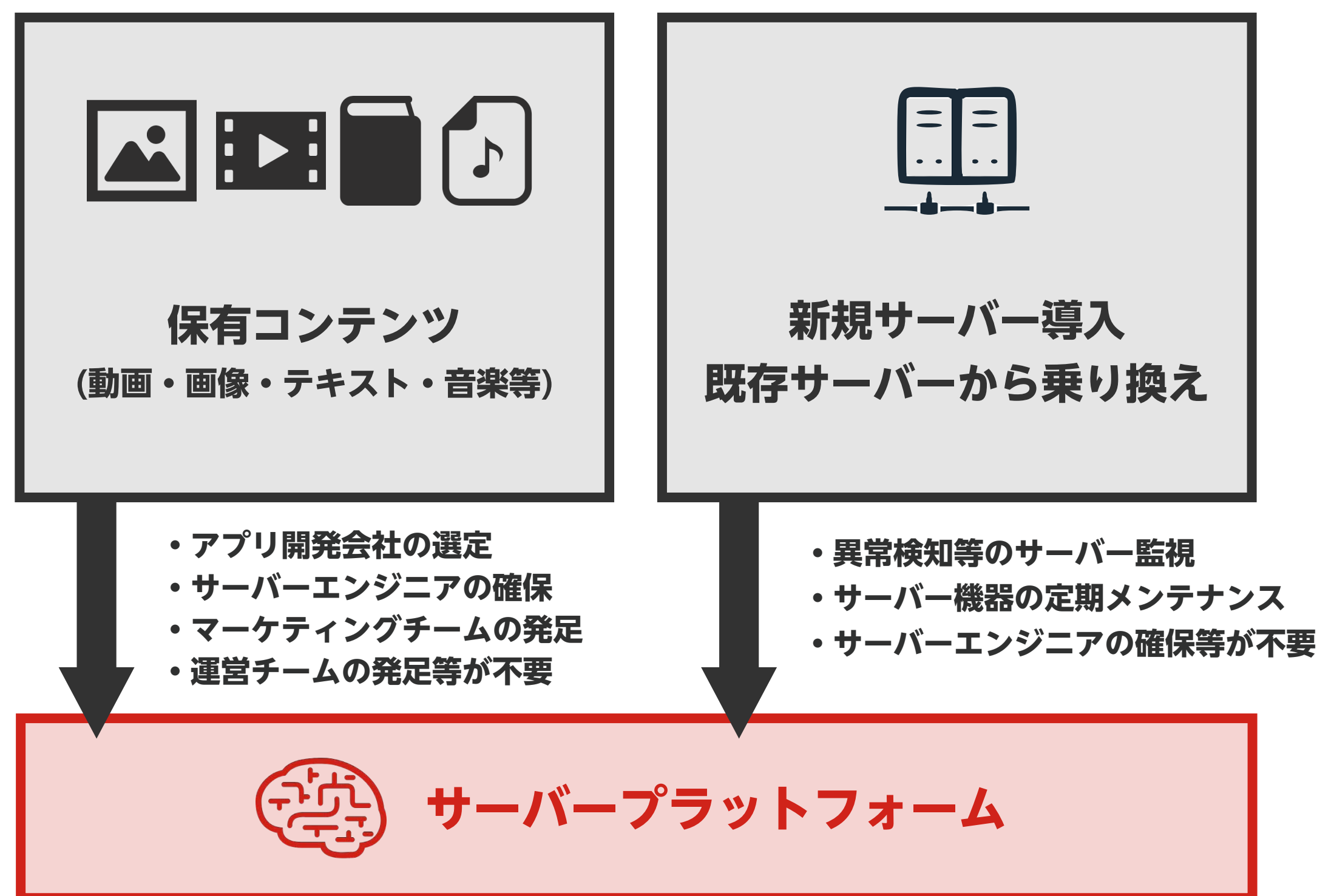


なぜクラウドサーバーではなく LUサーバープラットフォームが選ばれるのか



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



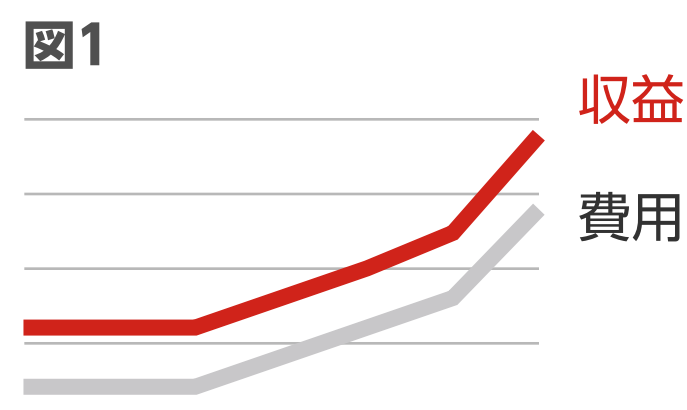
なぜクラウドサーバーではなく LUサーバープラットフォームが選ばれるのか



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)

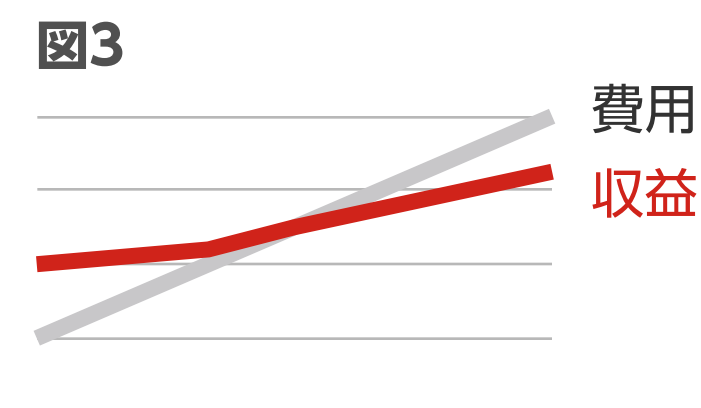
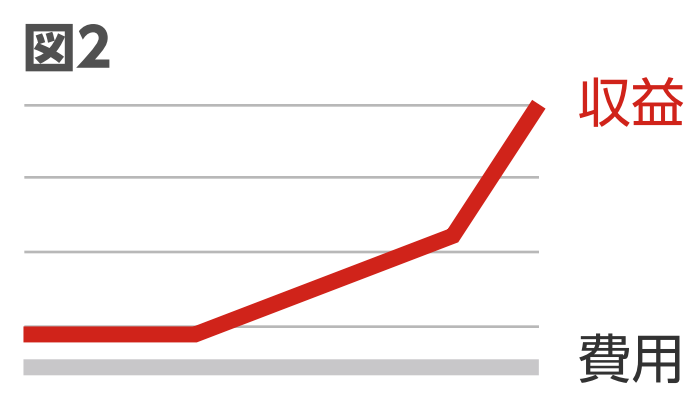
コンテンツホルダーの業務委託費用はサービス収益に連動



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