

2021.3Q

Exceeds All Expectations

2021 3Q Financial Results
Link-U, Inc. 2021.6.14

世の中の課題を技術で解決する

INDEX

経営理念

サービス概要

収益構造

21/3Q業績概要

21/3Q全体概要

TOPICS

業績推移

サービス全体推移

21/7リリース案件

売上計上方法

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



INDEX

経営理念

サービス概要

収益構造

21/3Q業績概要

21/3Q全体概要

TOPICS

業績推移

サービス全体推移

21/7リリース案件

売上計上方法

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



INDEX

経営理念

サービス概要

収益構造

21/3Q業績概要

21/3Q全体概要

TOPICS

業績推移

サービス全体推移

21/7リリース案件

売上計上方法

21/3Q業績概要

(百万円)	21/3Q累計実績	前年同期	前年同期比	通年予算	進捗率
売上高	1,176	932	126.1%	1,486	79.1%
リカーリング	1,007	818	123.1%	1,290	78.1%
初期開発 保守開発	168	113	148.7%	196	85.9%
営業利益	227	274	83.0%	124	183.1%
経常利益	219	274	80.1%	118	185.3%
親会社株主に帰属する 純利益	140	189	73.8%	80	174.5%

※海賊版サイトの影響が不透明であり、通年予算は据え置き

INDEX

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- 21/3Q業績概要**
- 21/3Q全体概要
- TOPICS
- 業績推移
- サービス全体推移
- 21/7リリース案件
- 売上計上方法

21/3Q全体概要

事業

概要

マンガ事業(国内)

- ・低迷しているサービスは底打ちを確認、改善策を随時実施中
 - ・複数のサービスは予想以上に好調、更なる拡大のためリソース投下
- 海賊版サイトは存在し続けることを前提に、事業を再構築

マンガ事業(海外)

海外マンガプラットフォーム Comikey

- ・リリースに向けたサービス調整
- ・国内外出版社交渉
- ・翻訳体制構築

ブロックチェーン事業

Hashpalette

- ・IEO実施に向けた最終調整

NFT事業

- ・コンテンツ調達
- ・販売プラットフォーム準備

INDEX

経営理念

サービス概要

収益構造

21/3Q業績概要

21/3Q全体概要

TOPICS

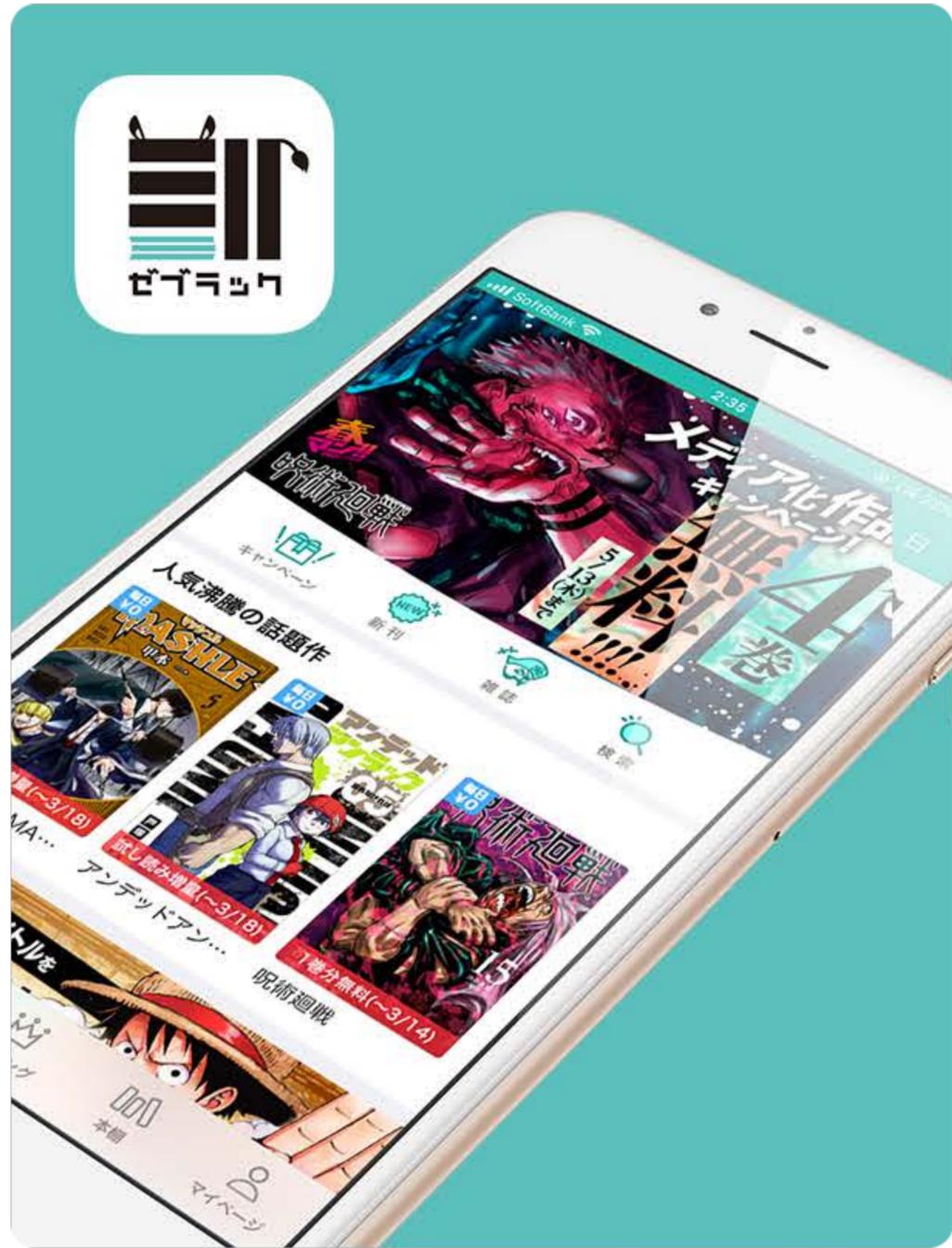
業績推移

サービス全体推移

21/7リリース案件

売上計上方法

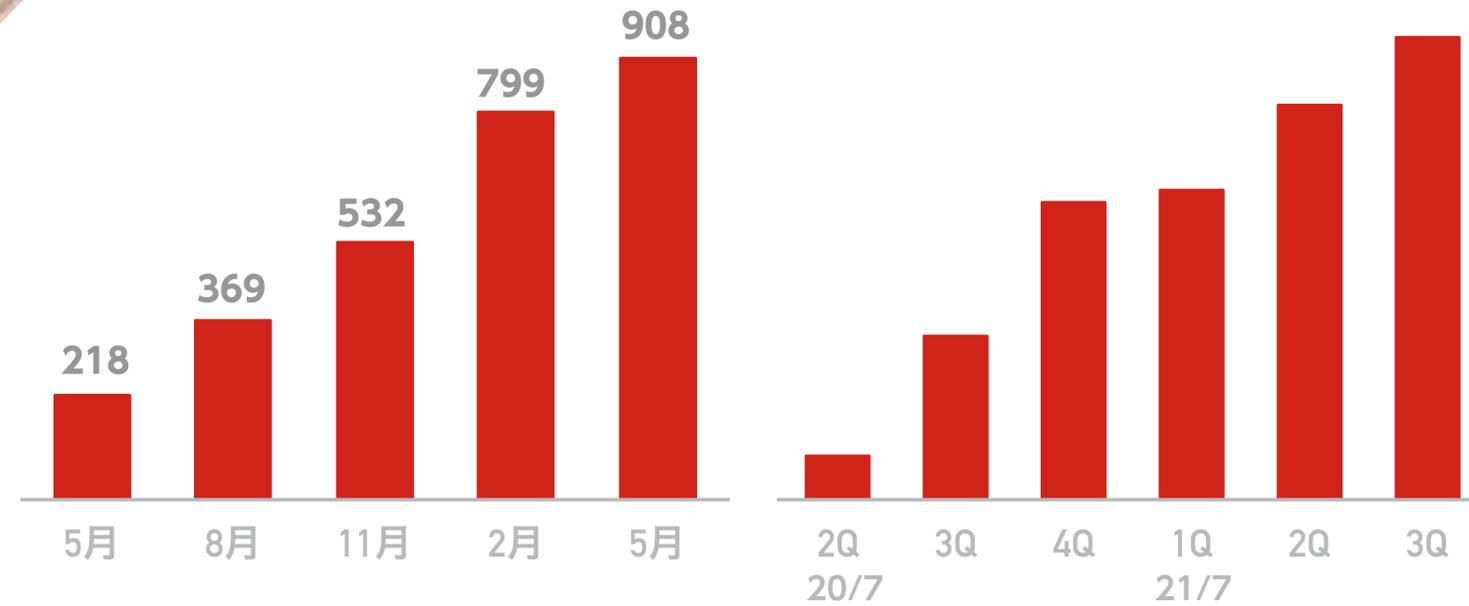
TOPICS マンガ事業(国内) - ゼブラック



総合電子書店として作品の充実

話読み掲載作品数：908作品
(2021/5/31 時点)

MAU推移



INDEX

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- 21/3Q業績概要
- 21/3Q全体概要
- TOPICS
- 業績推移
- サービス全体推移
- 21/7リリース案件
- 売上計上方法

海外マンガ プラットフォーム

日本のコンテンツを
海外に拡めるためのサービスづくり



- 翻訳
- マーケティング

- コンテンツ獲得
- サービス設計

共同サービス運営



日中韓コンテンツ取り扱い
プラットフォーム

TOPICS ブロックチェーン事業



IEOを2021年夏実施予定

Hashpaletteが2021年3月にテストネットをローンチした、エンタメ特化型ブロックチェーン「パレット」(Palette)のユーティリティトークン「PLT」を販売予定。

特徴

クロスチェーン技術を実装しており、パレット上で発行したNFTはPalette以外のイーサリアム(Ethereum)、ネオ(NEO)、オントロジー(Ontology)の3つのブロックチェーンネットワークでも利用可能。

※IEO : Initial Exchange Offering

INDEX

経営理念

サービス概要

収益構造

21/3Q業績概要

21/3Q全体概要

TOPICS

業績推移

サービス全体推移

21/7リリース案件

売上計上方法

NFT販売 プラットフォーム

コンテンツビジネスの新しい収益源の確立と
グローバル市場のファンへのアプローチを実現



- コンテンツ獲得
- サービス設計
- マーケティング

共同サービス運営

NFTプラットフォーム

INDEX

経営理念

サービス概要

収益構造

21/3Q業績概要

21/3Q全体概要

TOPICS

業績推移

サービス全体推移

21/7リリース案件

売上計上方法

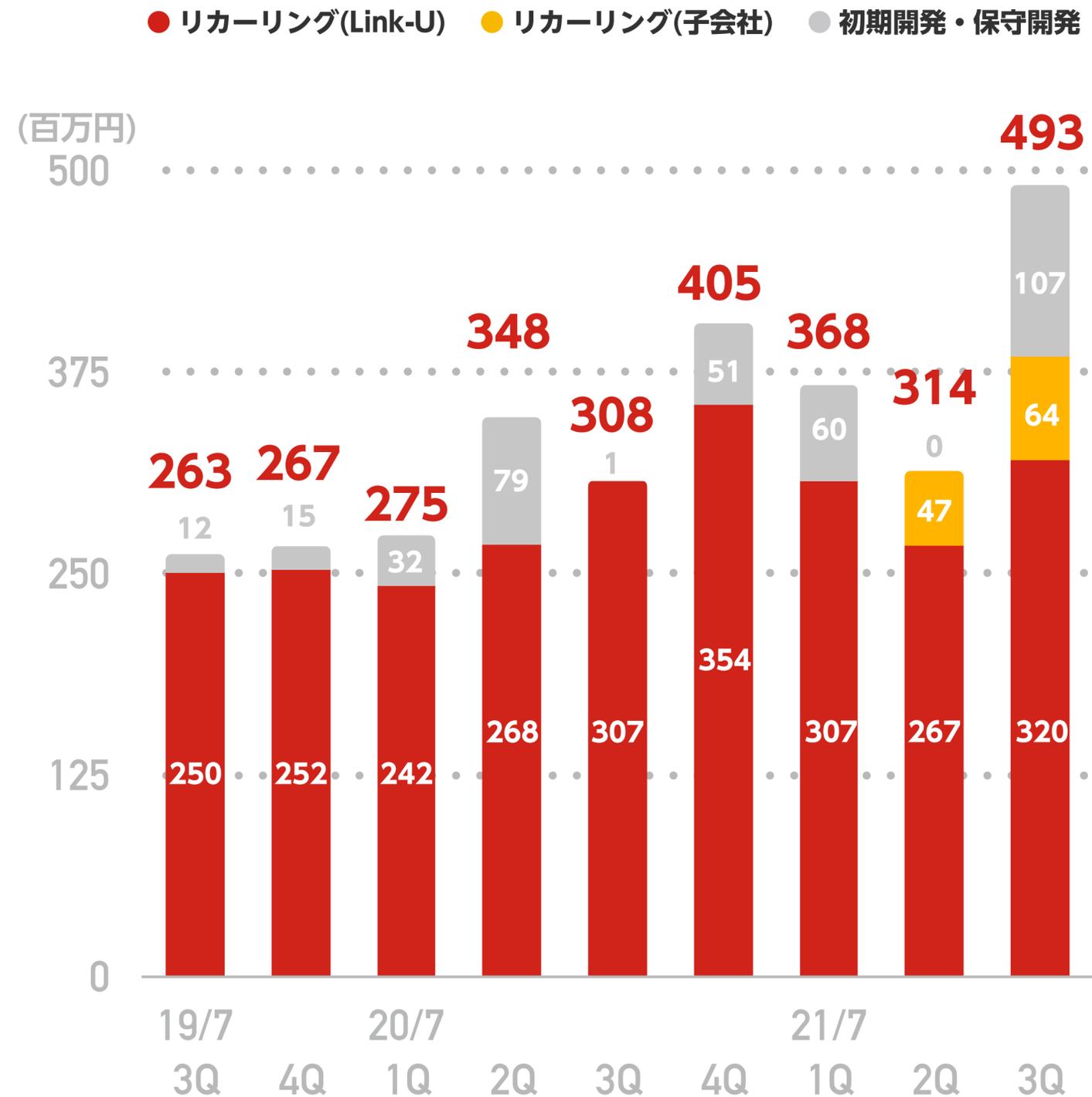
業績推移

複数のサービスが好調に推移し、 リカーリング売上回復

広告効率向上等により広告費が減少、

売上増加

※売上計上方法はP.14参照



※21年7月期1Qまでは単体PL、2Q以降は連結PL

INDEX

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- 21/3Q業績概要
- 21/3Q全体概要
- TOPICS
- 業績推移
- サービス全体推移
- 21/7リリース案件
- 売上計上方法

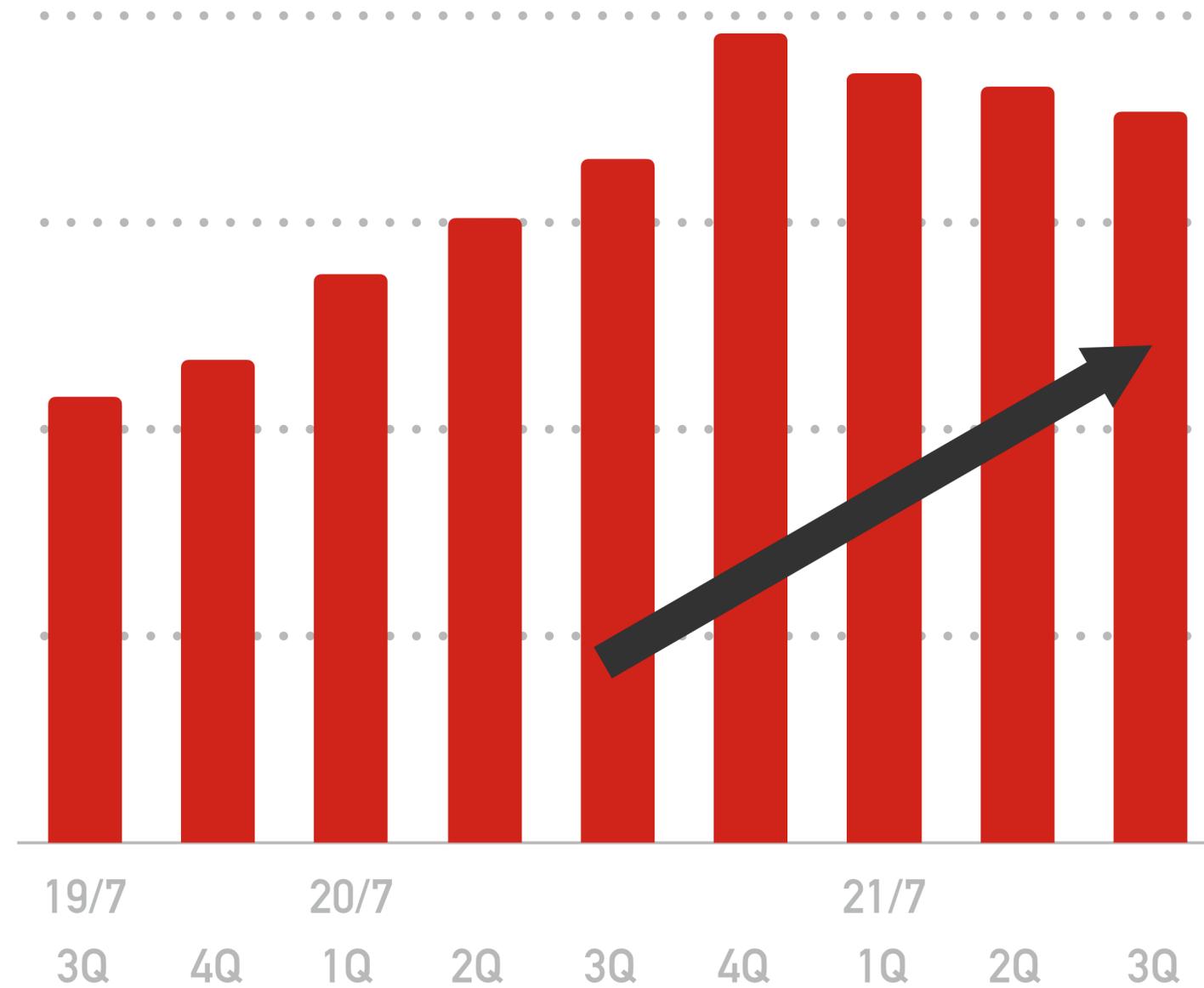
サービス全体推移(売上)

主要8サービス



Q平均成長率
YonY

6%
7%増



INDEX

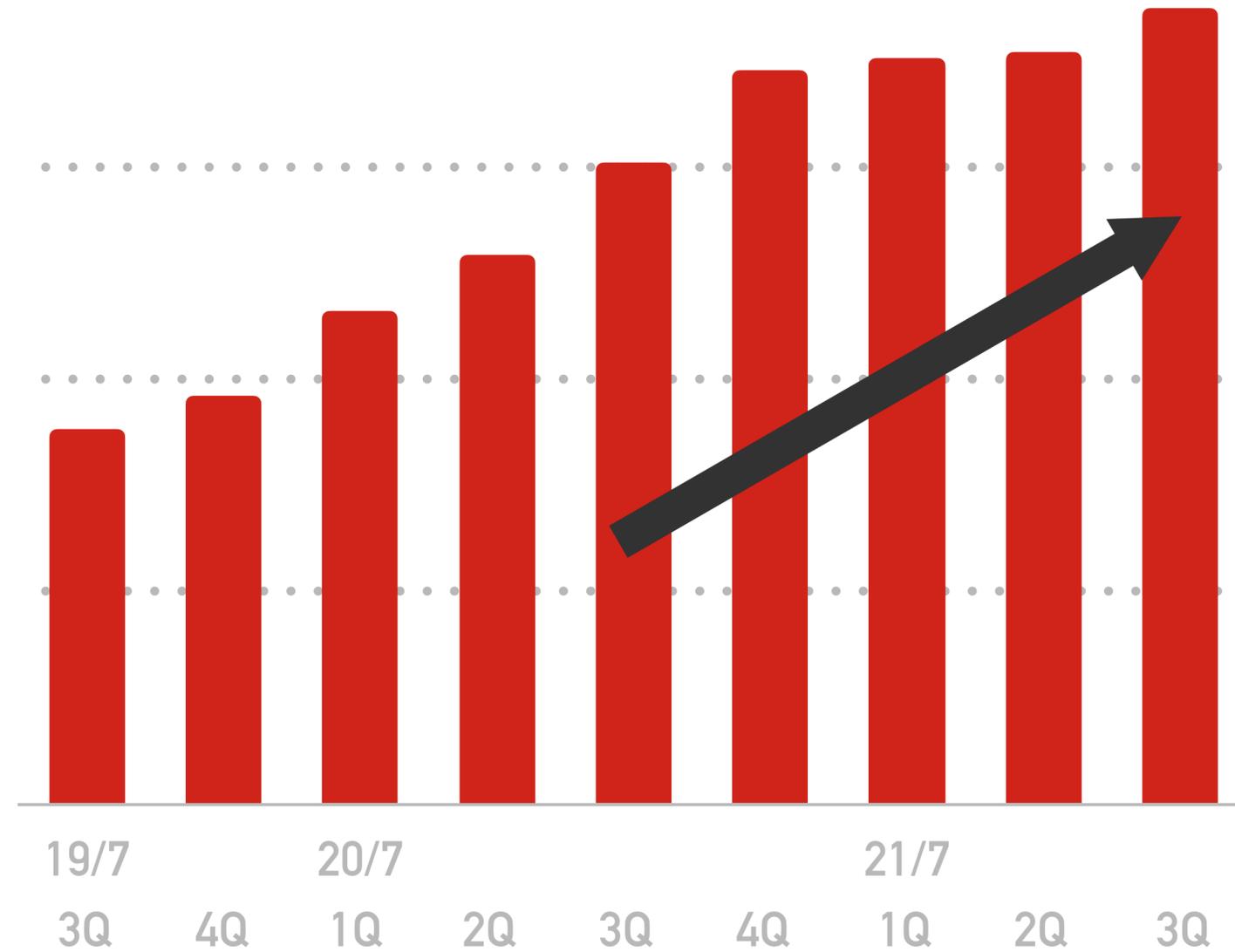
- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- 21/3Q業績概要
- 21/3Q全体概要
- TOPICS
- 業績推移
 - サービス全体推移
- 21/7リリース案件
- 売上計上方法

サービス全体推移(Q平均MAU)

Q平均成長率 **10%**
YonY **24%増**

※MAU : Monthly Active Users. 月間利用者数

主要8サービス



INDEX

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- 21/3Q業績概要
- 21/3Q全体概要
- TOPICS
- 業績推移
 - サービス全体推移
- 21/7リリース案件
- 売上計上方法

21/7月期リリース案件



日本コンピュータビジョン株式会社
検温管理アプリ
iOS/Android

2020年10月



株式会社双葉社
新規マンガアプリ
iOS / Android

2020年12月



株式会社NHK出版
新規教育サービス
iOS / Android

2020年11月



株式会社KADOKAWA
新規マンガ/ノベルアプリ
iOS / Android

2021年3月

INDEX

経営理念
サービス概要
収益構造
21/3Q業績概要
21/3Q全体概要
TOPICS
業績推移
サービス全体推移
21/7リリース案件
売上計上方法

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



INDEX

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- 21/3Q業績概要
- 21/3Q全体概要
- TOPICS
- 業績推移
- サービス全体推移
- 21/7リリース案件
- 売上計上方法

Appendix

会社情報



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(2021年4月末時点)

従業員数(2021年4月末時点)

単体 74名 連結 83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

サービス概要

業績推移

ビジネスモデル

事業展開方針

サービス例

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

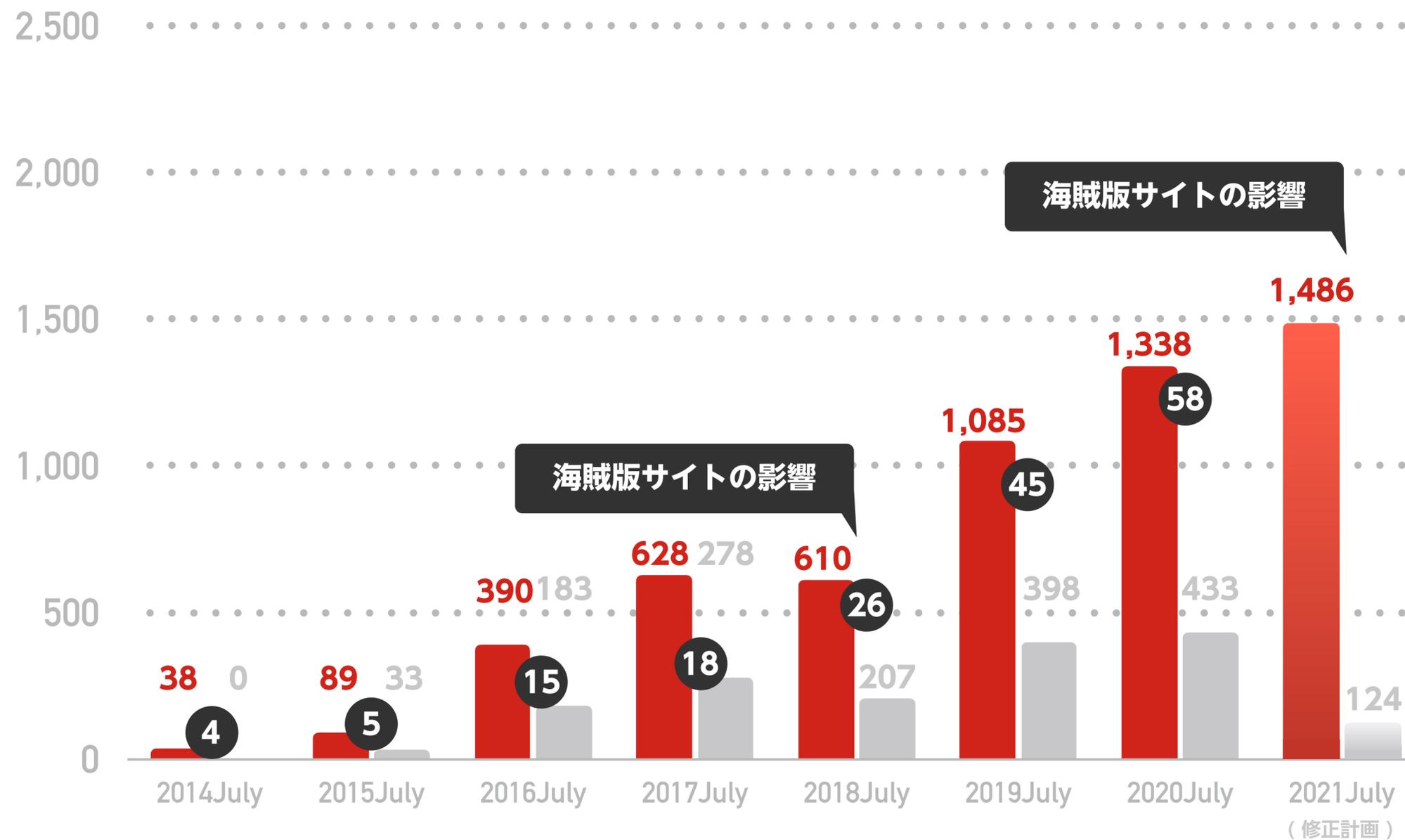
- 会社情報
- サービス概要
- 業績推移
- ビジネスモデル
- 事業展開方針
- サービス例
- 優位性
- Q&A

業績推移

※2021 Julyより連結数値への移行となります

■ 売上高 ■ 営業利益 ● 従業員数

(百万円)



APPENDIX

- 会社情報
- サービス概要
- 業績推移**
- ビジネスモデル
- 事業展開方針
- サービス例
- 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

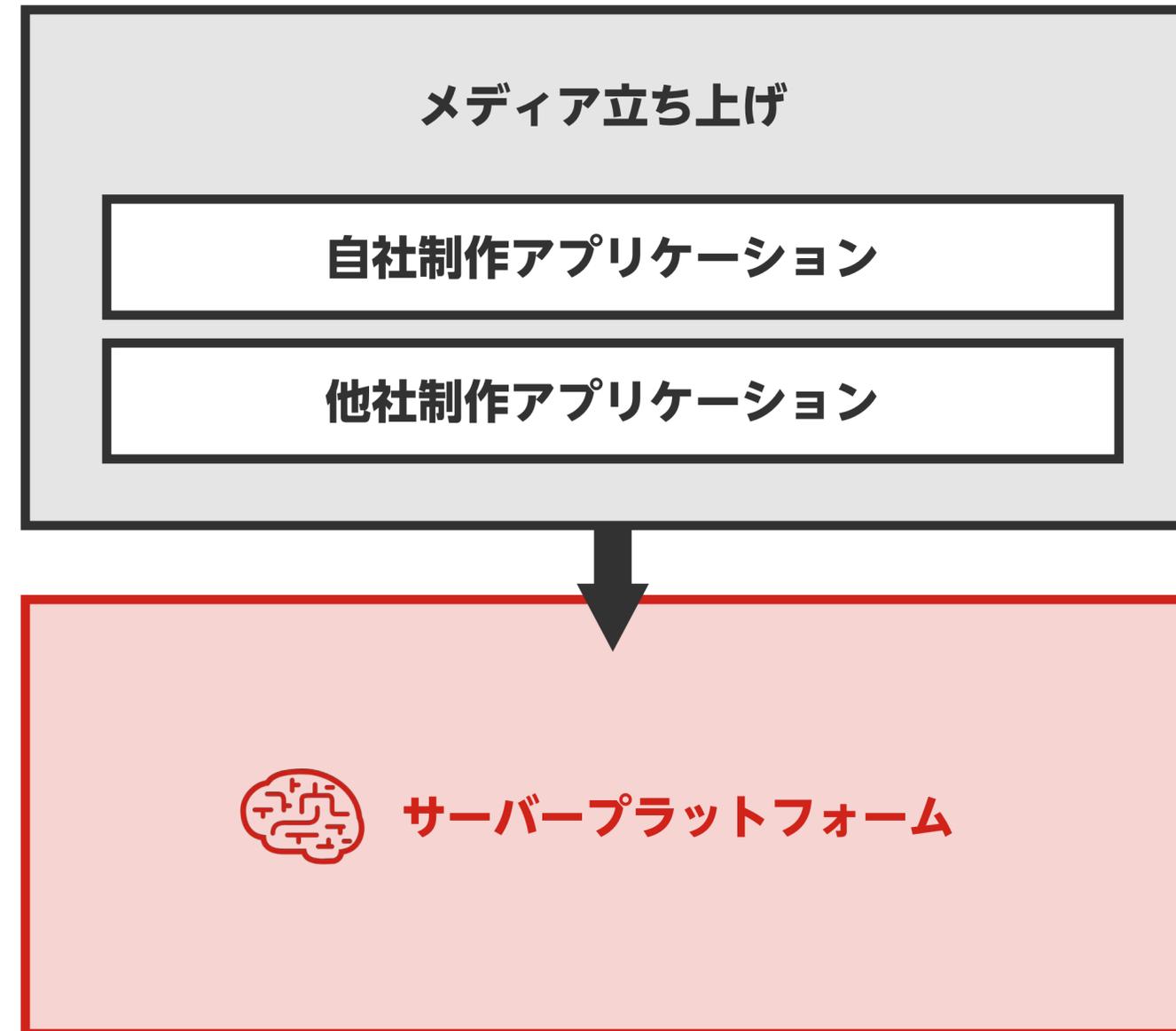
APPENDIX

会社情報
サービス概要
業績推移
 ビジネスモデル
事業展開方針
サービス例
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

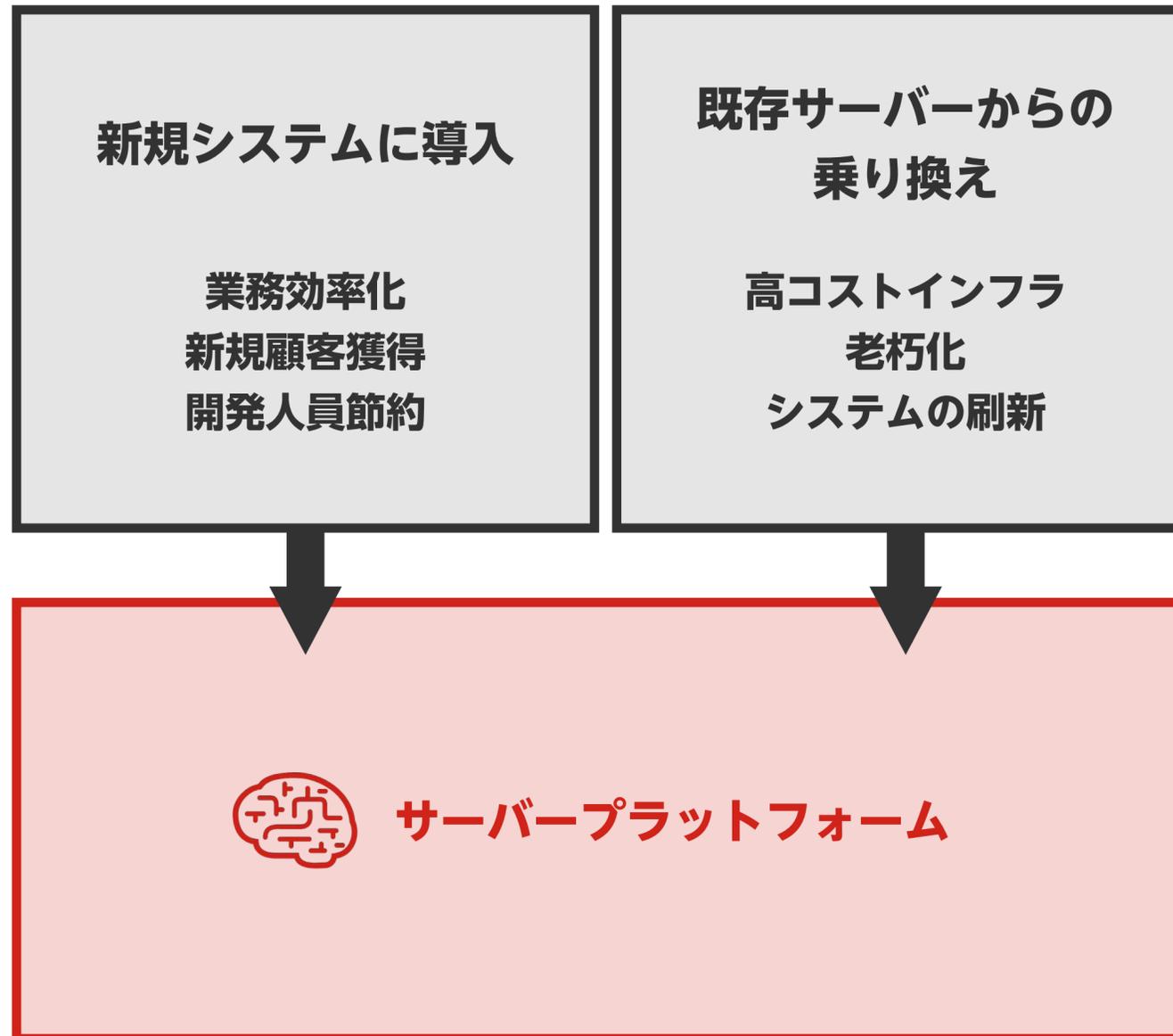
会社情報
サービス概要
業績推移
 ビジネスモデル
事業展開方針
サービス例
優位性
Q&A

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
- サービス概要
- 業績推移
 - ビジネスモデル
- 事業展開方針
- サービス例
- 優位性
- Q&A

リーディングカンパニーとの連携から水平展開へ



APPENDIX

- 会社情報
- サービス概要
- 業績推移
- ビジネスモデル
- 事業展開方針**
- サービス例
- 優位性
- Q&A

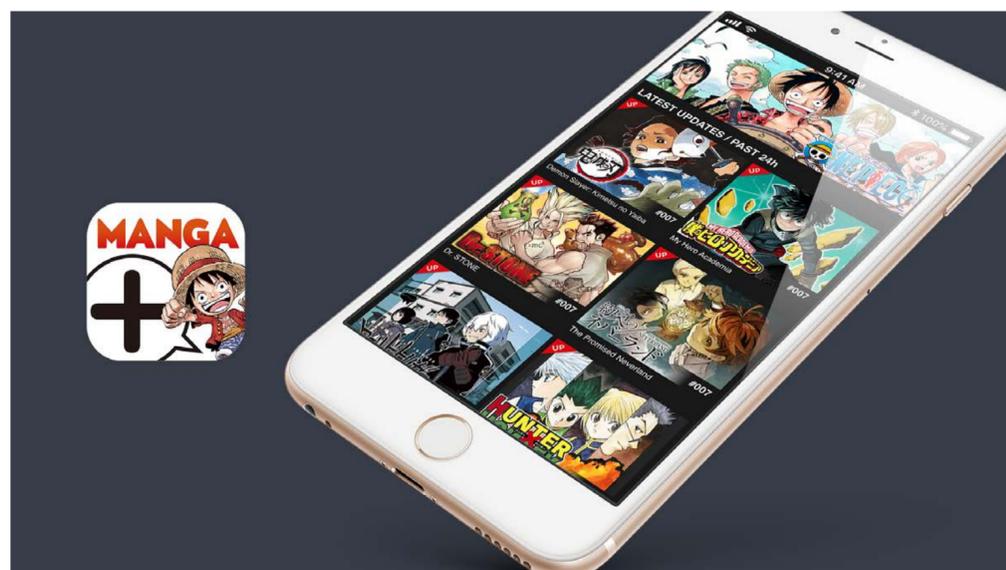
サービス提供プロダクト例



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

サービス概要

業績推移

ビジネスモデル

事業展開方針

サービス例

優位性

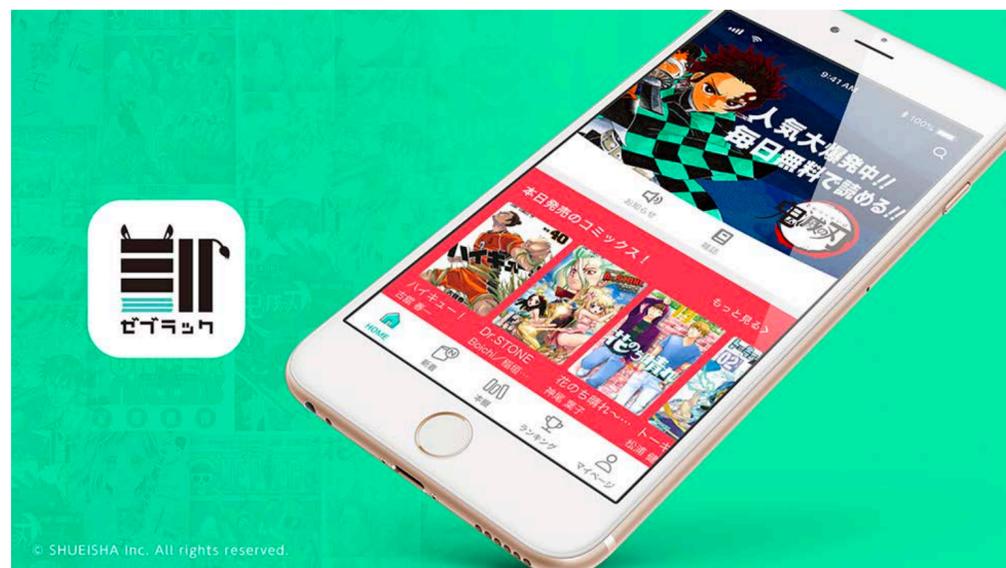
Q&A

サービス提供プロダクト例



累計3,000万ダウンロードを超える QRコード読み取りアプリ

提供：株式会社メディアシーク
※「QRコード」はデンソーウェーブの登録商標です。



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
- サービス概要
- 業績推移
- ビジネスモデル
- 事業展開方針
- サービス例
- 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
サービス概要
業績推移
ビジネスモデル
事業展開方針
サービス例
優位性
Q&A

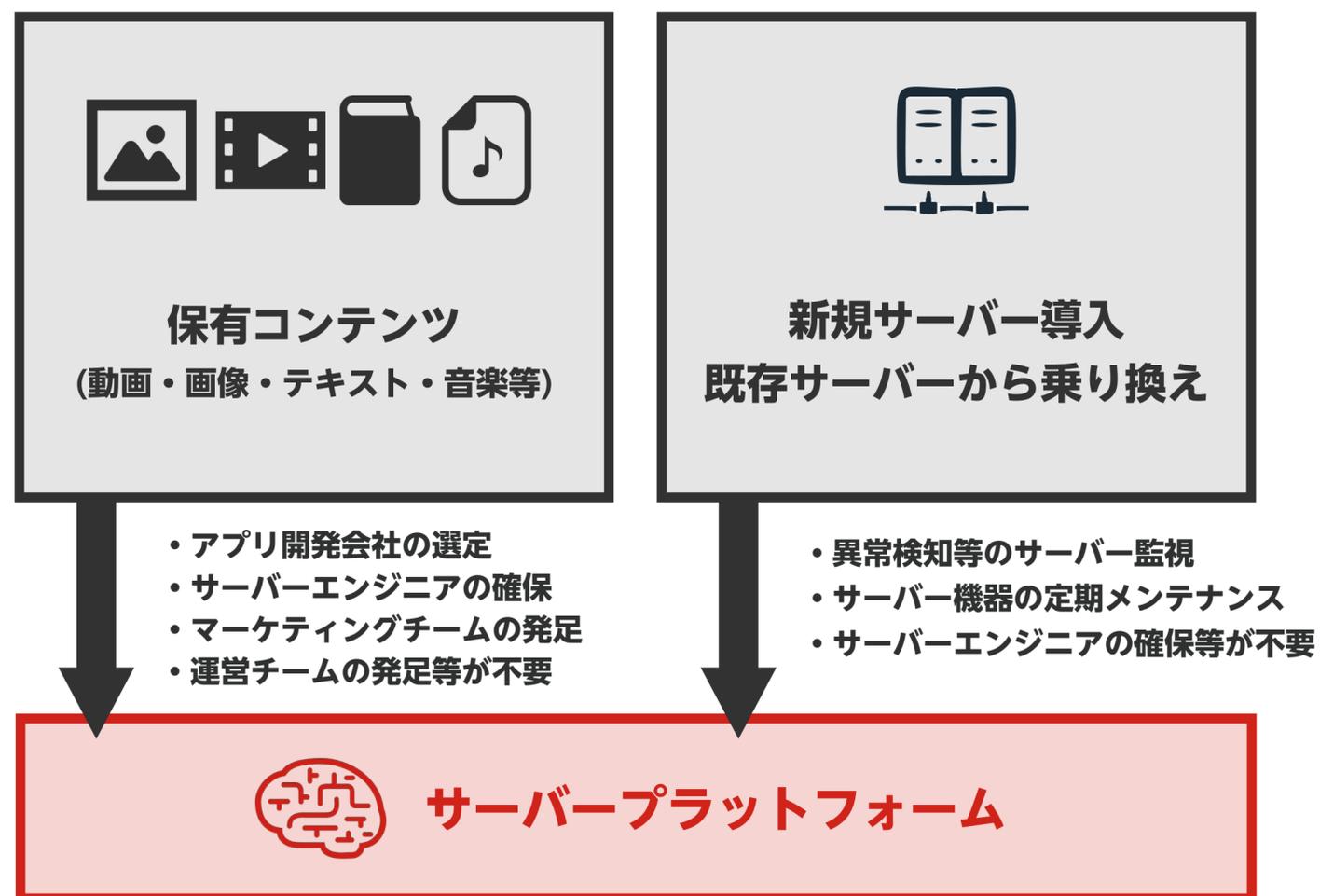


なぜクラウドサーバーではなく LUサーバープラットフォームが選ばれるのか



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
- サービス概要
- 業績推移
- ビジネスモデル
- 事業展開方針
- サービス例
- 優位性
- Q&A



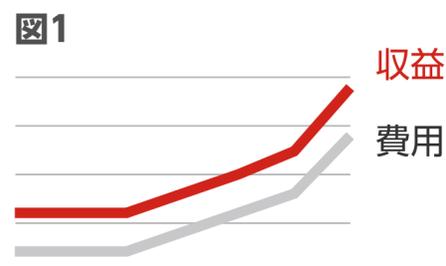
なぜクラウドサーバーではなく LUサーバープラットフォームが選ばれるのか



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)

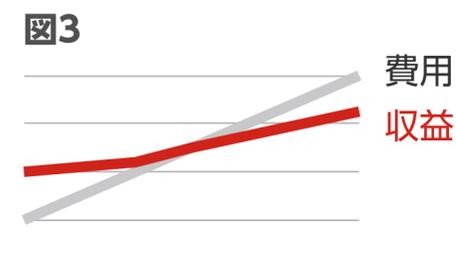
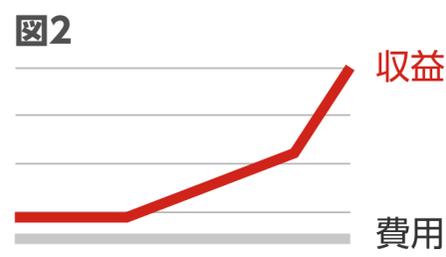
コンテンツホルダーの業務委託費用はサービス収益に連動



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
- サービス概要
- 業績推移
- ビジネスモデル
- 事業展開方針
- サービス例
- 優位性
- Q&A

免責事項

本資料は、当社の財務情報、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、将来の業績に関する見通しであり、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
サービス概要
業績推移
ビジネスモデル
事業展開方針
サービス例
優位性
Q&A