



# 成長可能性に 関する説明資料

2019年7月





## 会社概要

経営理念

サービス概要

業績推移

事業構造と優位性

2つのビジネスモデル

BtoBtoC

BtoB

収益構造

トラフィック量の推移

提供プロダクト

優位性

Q&A

市場動向

事業ポテンシャル

成長戦略

事業展開イメージ

中期的に目指す姿

# 会社概要

<b>会社名</b>	<b>株式会社Link-U</b>
<b>代表取締役</b>	<b>松原 裕樹</b>
<b>取締役CTO</b>	<b>山田 剛史</b>
<b>取締役</b>	<b>志村 優太</b>
<b>設立年月日</b>	<b>2013年8月20日</b>
<b>所在地</b>	<b>東京都千代田区神田駿河台4丁目4番1号</b>
<b>資本金</b>	<b>43,450千円 (2019年5月末時点)</b>
<b>従業員数</b>	<b>41名 (2019年5月末時点)</b>
<b>業務内容</b>	<b>サーバープラットフォームの提供</b>



会社概要

経営理念

サービス概要

業績推移

事業構造と優位性

2つのビジネスモデル

BtoBtoC

BtoB

収益構造

トラフィック量の推移

提供プロダクト

優位性

Q&A

市場動向

事業ポテンシャル

成長戦略

事業展開イメージ

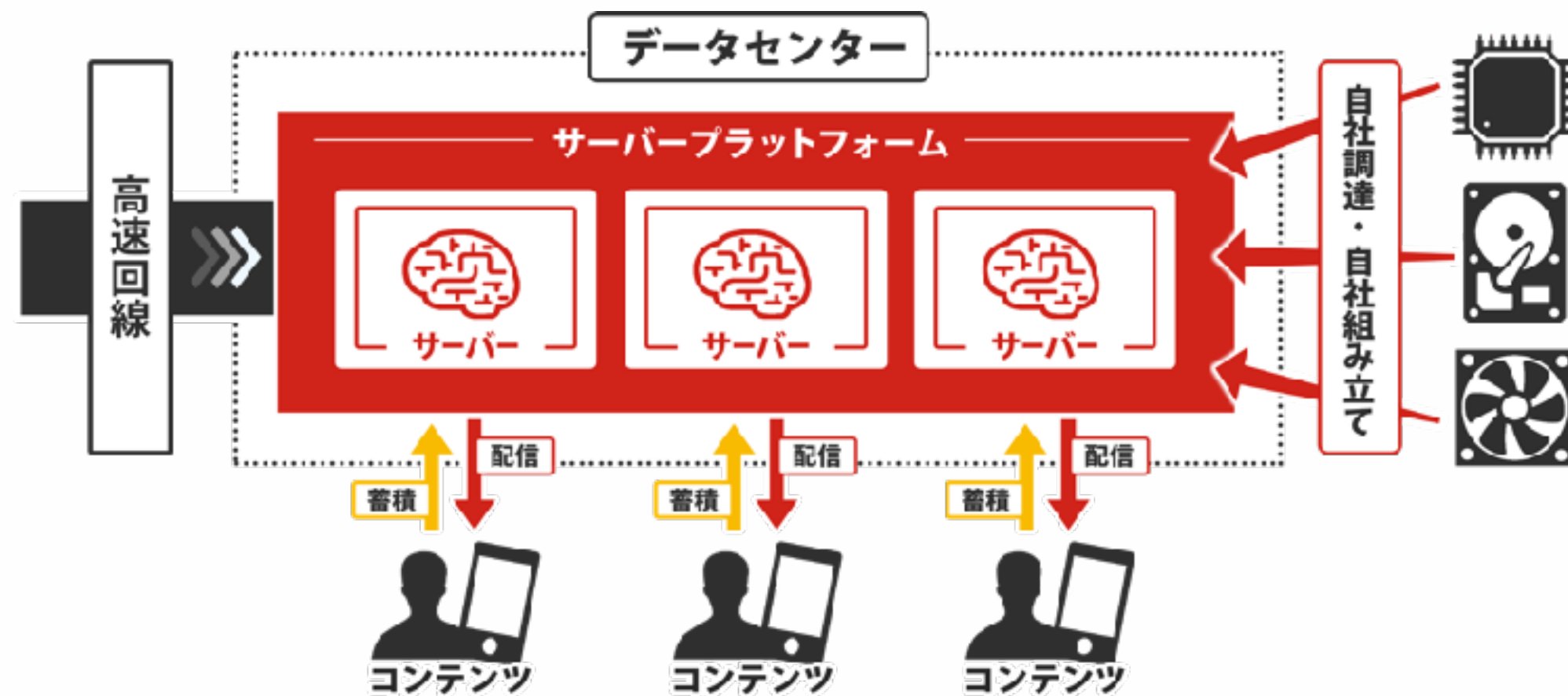
中期的に目指す姿

## 経営理念

# 世の中の課題を 技術で解決する

# サーバープラットフォームサービスの概要

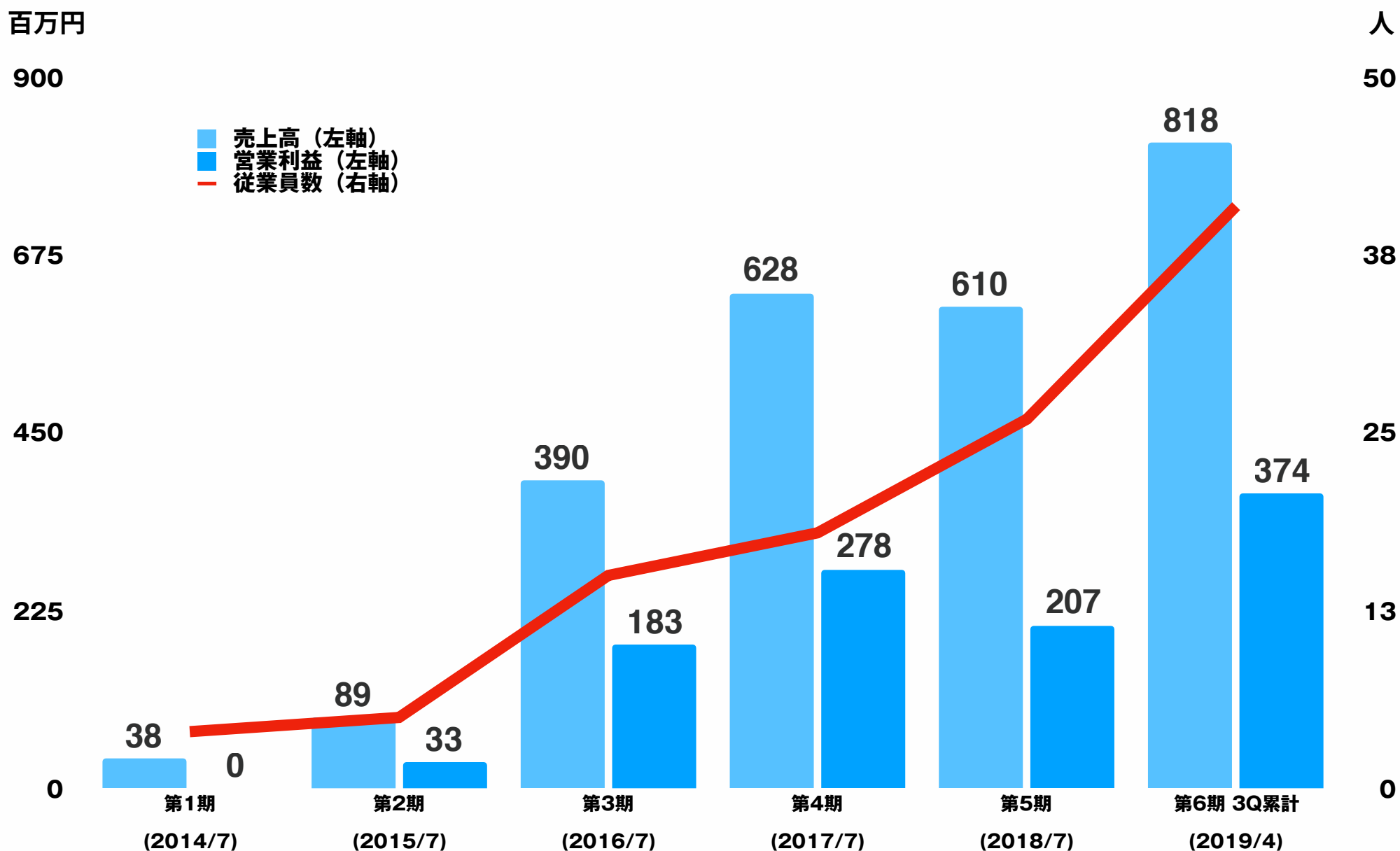
自社設計のオリジナルサーバーを基軸としたデータ配信システムと、そのデータを適切に蓄積・分析・処理するAIソリューションをあわせて、ワンストップでご提供するサーバープラットフォームサービスを展開しています。



※データセンターおよび付随する高速回線についてはハウジングサービスを利用しており、通信事業者が所有するデータセンター設備内に、当社のサーバーを設置しております。



# 業績推移



## 第5・6期業績要約

- ・第5期は海賊版サイト拡大によりマンガワンユーザー数減少
- ・2018年4月に海賊版サイトがブロッキングされて以降、マンガワンの収益力が回復
- ・マンガワン以外のマンガサービスは概ね順調に推移

## 2つのビジネスモデル

**レベニューシェアと月額サブスクリプションで構成される持続的な収入基盤**

**BtoBtoC**

**レベニューシェア**

**BtoB**

**月額サブスクリプション**

# BtoBtoC : レベニューシェア

Link-U業務

- 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

→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

## メディア立ち上げ

 **自社制作アプリケーション**  
(初期開発費)

 **他社制作アプリケーション**



**サーバープラットフォーム**  
(レベニューシェア)

# BtoB : 月額サブスクリプション

高性能サーバーを少数使用することにより、  
サーバー管理コストを削減が可能

## 新規システムに導入

業務効率化 / 新規顧客獲得 / 開発人員節約

## 既存サーバーからの乗り換え

高コストインフラ / 老朽化 / システムの刷新



サーバー  
プラットフォーム  
(月額サブスクリプション)



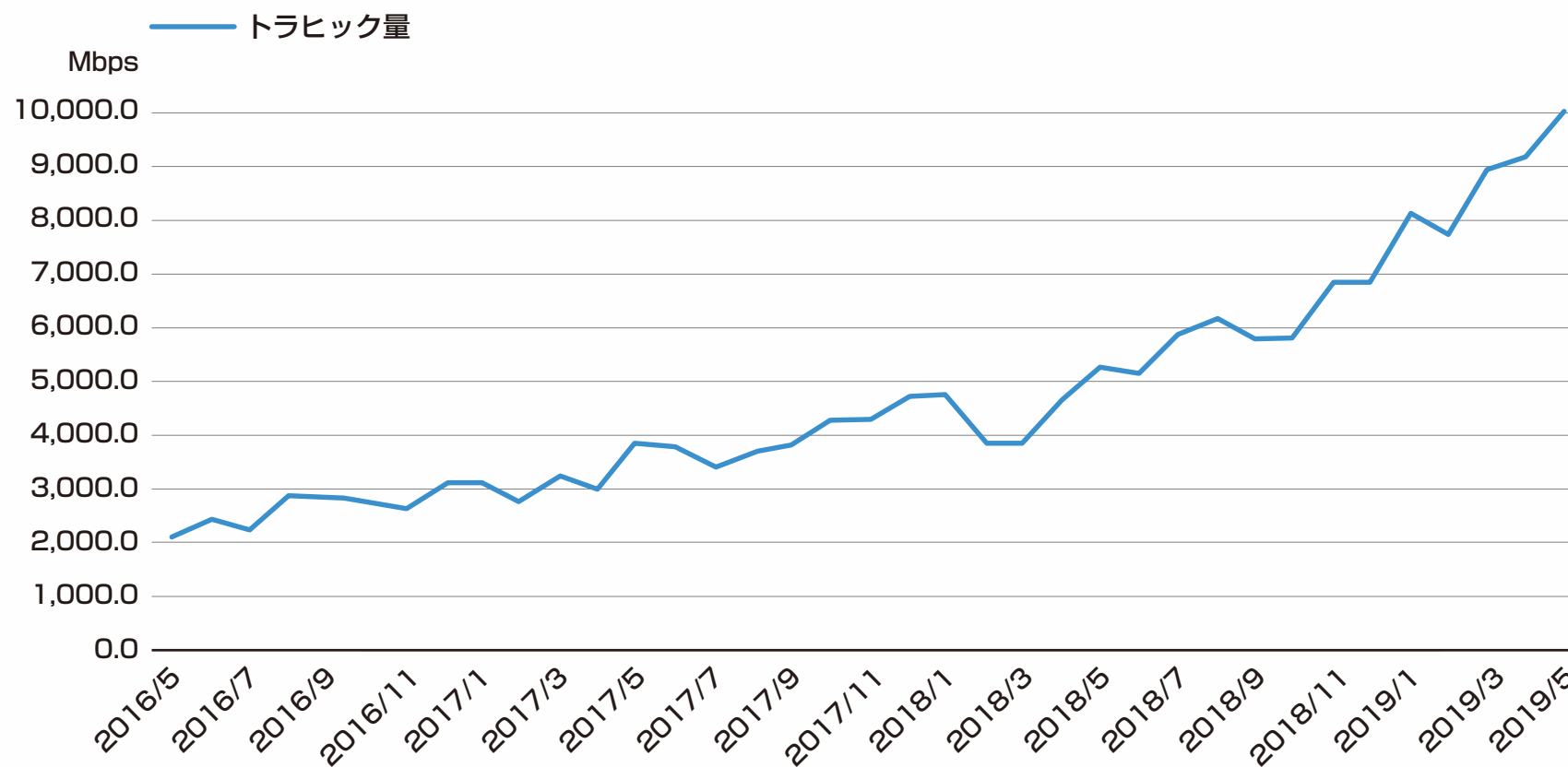
# 収益構造



# トラフィック量の推移

サーバー・データベース・デジタルデータを  
一体として作成・管理し、最適な環境を構築

→取引が長期になりやすい傾向



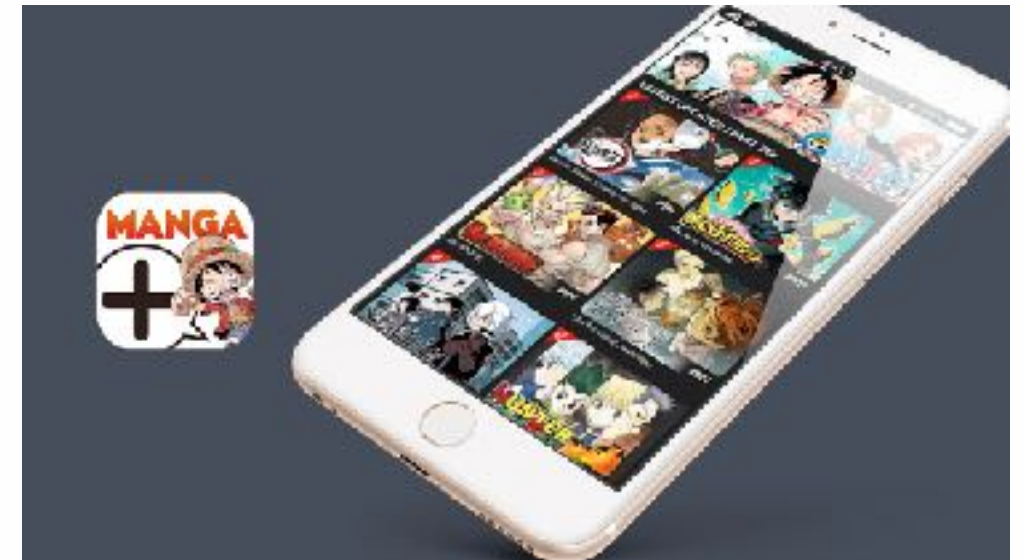
※トラフィック量:データセンターにおける月間トラフィック量の上位5%除いた最大値。95パーセンタイル値。

# サービス提供プロダクト例 1/2



## 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

# サービス提供プロダクト例 2/2



累計2,900万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。



異世界・転生作品が多数掲載、  
500万DL超のマンガアプリ

提供：株式会社スクウェア・エニックス  
「ラグナクリムゾン」©Daiki Kobayashi/SQUARE ENIX | 「不機嫌なモノノケ庵」©Kiri Wazawa/SQUARE ENIX | 「魔法少女特殊戦あすか」©Makoto Fukami/SQUARE ENIX ©Seigo Tokiya/SQUARE ENIX | 「RUN day BURST」©Yuko Osada/SQUARE ENIX | 「妖怪学校の先生はじめました！」©Mai Tanaka/SQUARE ENIX

# サーバープラットフォームの優位性

## 高速配信

自社専用回線

## 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

## データ分析が容易

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

# Q なぜクラウドサーバーではなく 当社サーバープラットフォームが選ばれるか

## A. ワンストップなので、分析やフィードバック といった付加価値が提供できるため



保有コンテンツ  
(動画・画像・テキスト・音楽等)

- ・ アプリ開発会社の選定
- ・ サーバーエンジニアの確保
- ・ マーケティングチームの発足
- ・ 運営チームの発足等が不要



新規サーバー導入  
既存サーバーからの乗り換え

- ・ 異常検知等のサーバー監視
- ・ サーバー機器の定期メンテナンス
- ・ サーバーエンジニアの確保等が不要



サーバープラットフォーム

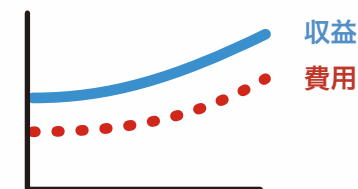
※クラウドの場合、データの配信・蓄積にとどまり分析やフィードバックを得ることができない。



# Q なぜクラウドサーバーではなく 当社サーバープラットフォームが選ばれるか

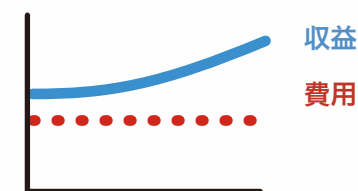
## A. レベニューシェアの場合

コンテンツホルダーの業務委託費用が  
サービスの収益に連動し、サーバーコストが  
コンテンツホルダー収益を上回ることがないため

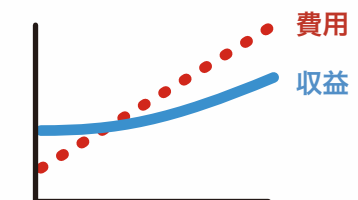


## 月額サブスクリプションの場合

リスクを限定することが可能なため



※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



**Q** なぜ他のAIソリューション提供事業者ではなく  
当社サーバープラットフォームが選ばれるか

**A.** AIソリューションを最大限に活かせる  
サーバーネットワーク技術に強いため

**サーバーネットワーク技術の蓄積は難しい**

- ①大量のトラフィックを捌く経験を積む機会が乏しい
- ②サーバーを専門的に研究するエンジニアが少ない
- ③プログラミングに限らず、ハードウェアや通信等、  
カバーすべき領域が広範囲

# Q なぜレベニューシェアモデルが選ばれるか

## A. Link-Uが

サービスの拡大もサポートしているため

サービスの拡大にはユーザービリティの向上が必須

→Link-Uの技術を提供

### アップコンバート

ディープラーニングにより、  
低解像度の画像から  
高解像度の画像を自動生成

### コンテンツ予測配信

行動履歴から次に利用される  
コンテンツを配信

### コンテンツ自動調整 最適化システム

ユーザーの状態にあわせて、  
コンテンツのクオリティーを自動調整

### 自動画像圧縮化

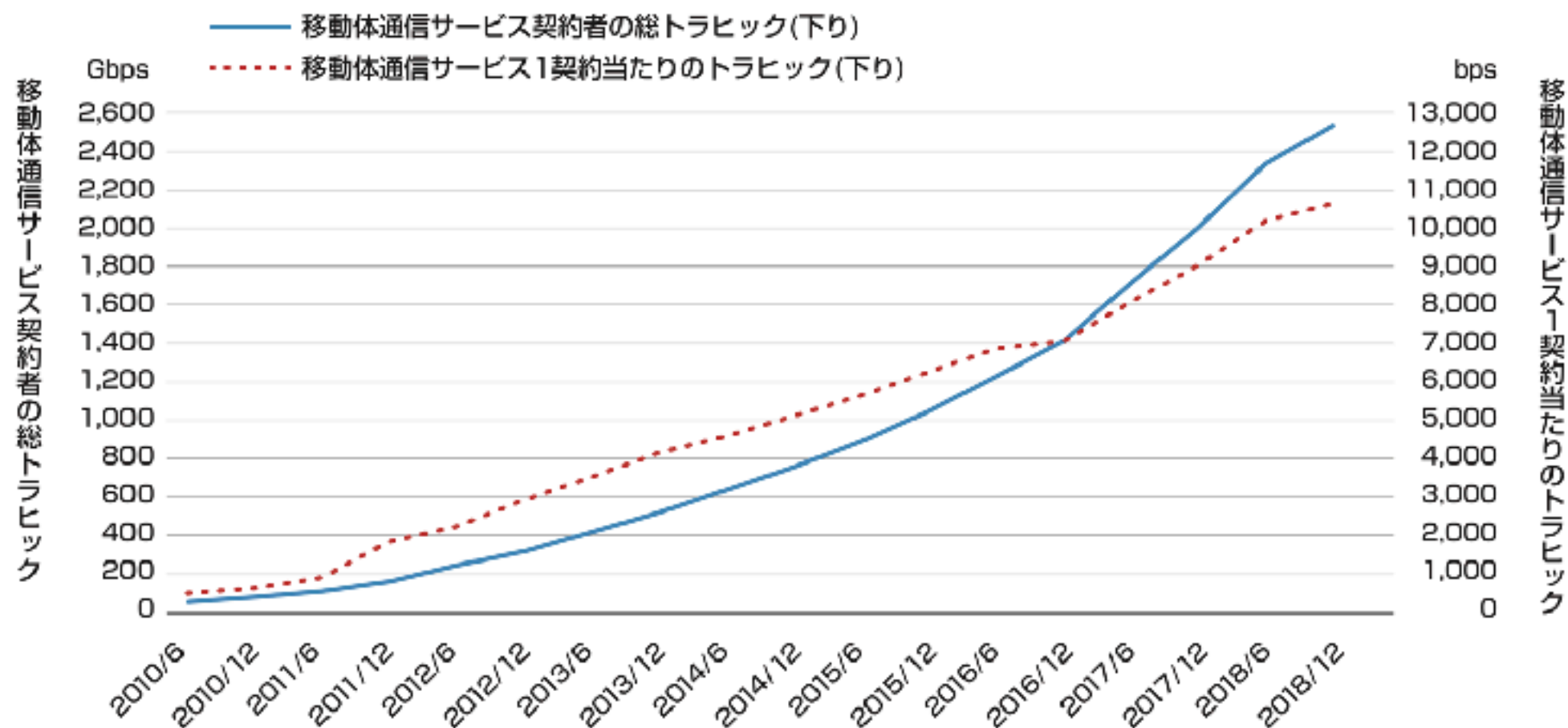
視覚上影響のないデータを自動判別し  
削除することで、  
ファイルサイズを軽量化

# トラフィック量から見る事業ポテンシャル

## トラフィック量の増加

→大量のデータを高速かつ安価に処理できる

## 当社の優位性の向上



# アプリ市場から見る事業ポテンシャル

## アプリ市場の拡大

- ① サービスのレベニューシェア収益が拡大
- ② コンテンツホルダーのアプリ進出需要が拡大

### 2022年のアプリ市場

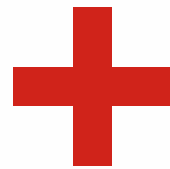
モバイルデバイスの普及	モバイルアプリの年間ダウンロード数	アプリストアにおける年間消費支出額
60 億台	2580 億件	1570 億ドル
+56% 対2017年比	+45% 対2017年比	+92% 対2017年比

# 事業展開イメージ

①サーバーはITサービスに必須

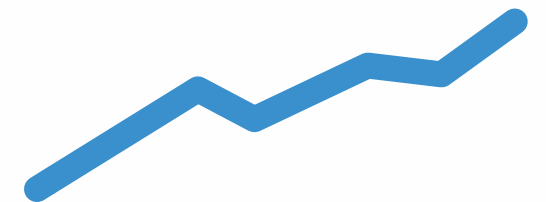
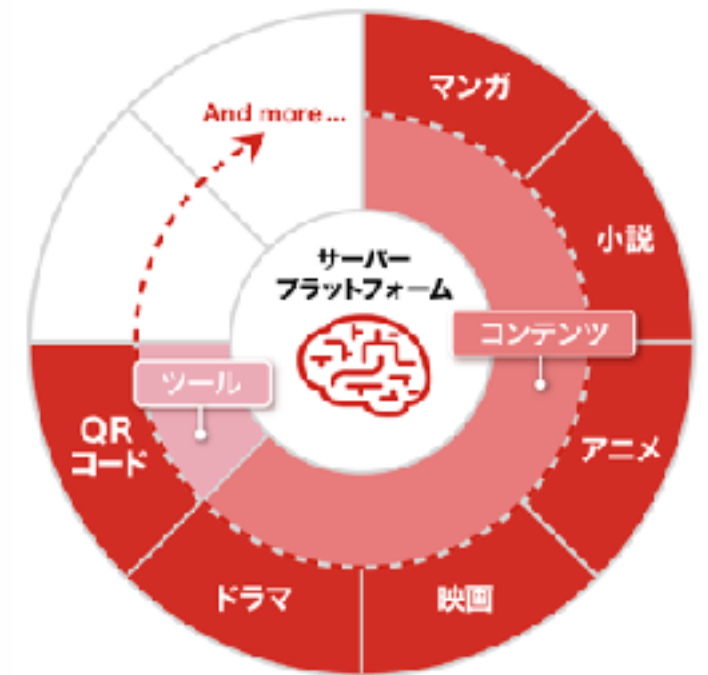
②汎用的に応用可能な技術

→様々な領域に進出可能



トラフィック量の増加

→需要の拡大、優位性のさらなる向上





# 中期的に目指す姿

1

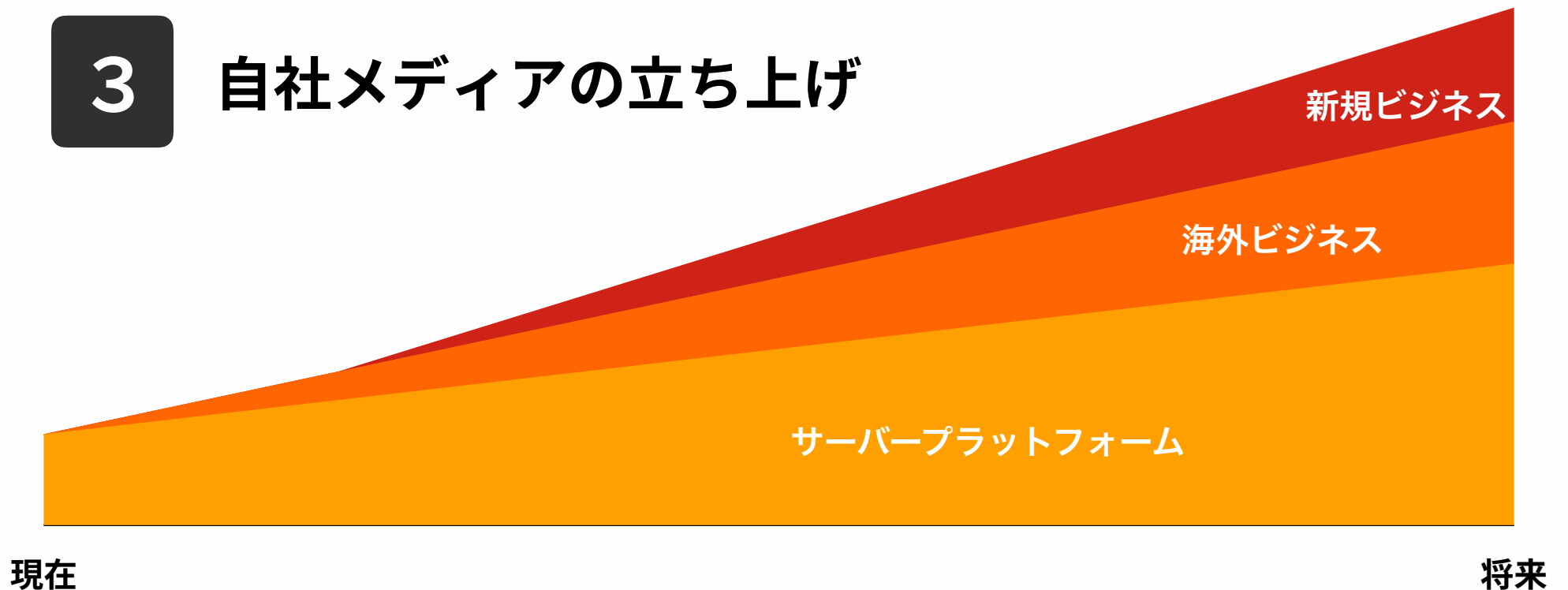
**BtoB商品のラインナップを増やす**  
→固定収益の積み上げ

2

**海外市場でのビジネスを構築**  
(マンガアプリのグローバル版等)

3

**自社メディアの立ち上げ**



# 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ります。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。