

# 2020.4Q

*Exceeds All Expectations*

2020年7月期決算説明

Link-U, Inc. 2020.09.15

# 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

20年7月期振り返り

リリース案件

20年7月期業績概要

サービス全体推移

売上計上方法

業績推移

営業利益

貸借対照表

21年7月期業績予想

21年7月期経営方針

TOPICS

# 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
- 20年7月期振り返り
- リリース案件
- 20年7月期業績概要
- サービス全体推移
- 売上計上方法
- 業績推移
- 営業利益
- 貸借対照表
- 21年7月期業績予想
- 21年7月期経営方針
- TOPICS

# 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
- 20年7月期振り返り
- リリース案件
- 20年7月期業績概要
- サービス全体推移
- 売上計上方法
- 業績推移
- 営業利益
- 貸借対照表
- 21年7月期業績予想
- 21年7月期経営方針
- TOPICS

# 20年7月期振り返り



- 2019年12月リリース
- 収益特化型マンガコンテンツ集約プラットフォーム  
(従来はユーザー認知を主目的とした雑誌型)
- 週刊少年ジャンプ、週刊ヤングジャンプ、ジャンプSQ等の作品を中心に掲載
- 白泉社等、他出版社の作品も掲載するプラットフォームへ  
(2020/8/24時点の話読み掲載は369作品)

## 教育

- 紙コンテンツの電子化  
…新規ユーザーの獲得

## 金融

- 大量データの解析  
…蓄積されたビッグデータの利活用

## ブロック チェーン

- 新規経済圏の創出  
…ファンコミュニティの醸成

## INDEX

経営理念  
サービス概要  
収益構造  
20年7月期振り返り  
リリース案件  
20年7月期業績概要  
サービス全体推移  
売上計上方法  
業績推移  
営業利益  
貸借対照表  
21年7月期業績予想  
21年7月期経営方針  
TOPICS

# 20年7月期リリース案件



あさぎーによ(Youtuber)  
クリエイターサポートサービス  
iOS



株式会社日本文芸社  
新規マンガアプリ  
iOS / Android



ファイブスター  
投信投資顧問  
「MASAMITSU・Link-U・  
ビッグデータ・ファンド」  
運用開始



株式会社NHK出版  
新規語学学習サービス  
ブラウザ版  
※2020年秋アプリリリース予定

2019年 8月

10月

11月

12月

2020年

5月

9月



株式会社小学館  
マンガアプリフルリニューアル  
iOS / Android



株式会社スクウェア・エニックス  
マンガアプリフルリニューアル  
iOS / Android



株式会社集英社  
新規マンガアプリ  
iOS / Android

## INDEX

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- 20年7月期振り返り
- リリース案件
- 20年7月期業績概要
- サービス全体推移
- 売上計上方法
- 業績推移
- 営業利益
- 貸借対照表
- 21年7月期業績予想
- 21年7月期経営方針
- TOPICS

# 20年7月期業績概要

| (単位：百万円)  | 20年7月期実績 | 20年7月期予算 | 19年7月期実績 | 予算比    | 前期比    |
|-----------|----------|----------|----------|--------|--------|
| 売上高       | 1,338    | 1,311    | 1,085    | 102.1% | 123.3% |
| リカーリング    | 1,173    | 1,153    | 878      | 101.7% | 133.5% |
| 初期開発・保守開発 | 164      | 158      | 207      | 104.0% | 79.3%  |
| その他       | 1        | -        | 0        | -      | -      |
| 営業利益      | 433      | 422      | 398      | 102.5% | 108.8% |
| 経常利益      | 416      | 410      | 389      | 101.5% | 106.8% |
| 純利益       | 295      | 288      | 272      | 102.5% | 108.7% |

既存サービスの伸びと新規サービスの立ち上げにより予算通りに全体売上が増加

## INDEX

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- 20年7月期振り返り
- リリース案件
- 20年7月期業績概要**
- サービス全体推移
- 売上計上方法
- 業績推移
- 営業利益
- 貸借対照表
- 21年7月期業績予想
- 21年7月期経営方針
- TOPICS

# サービス全体推移(売上)

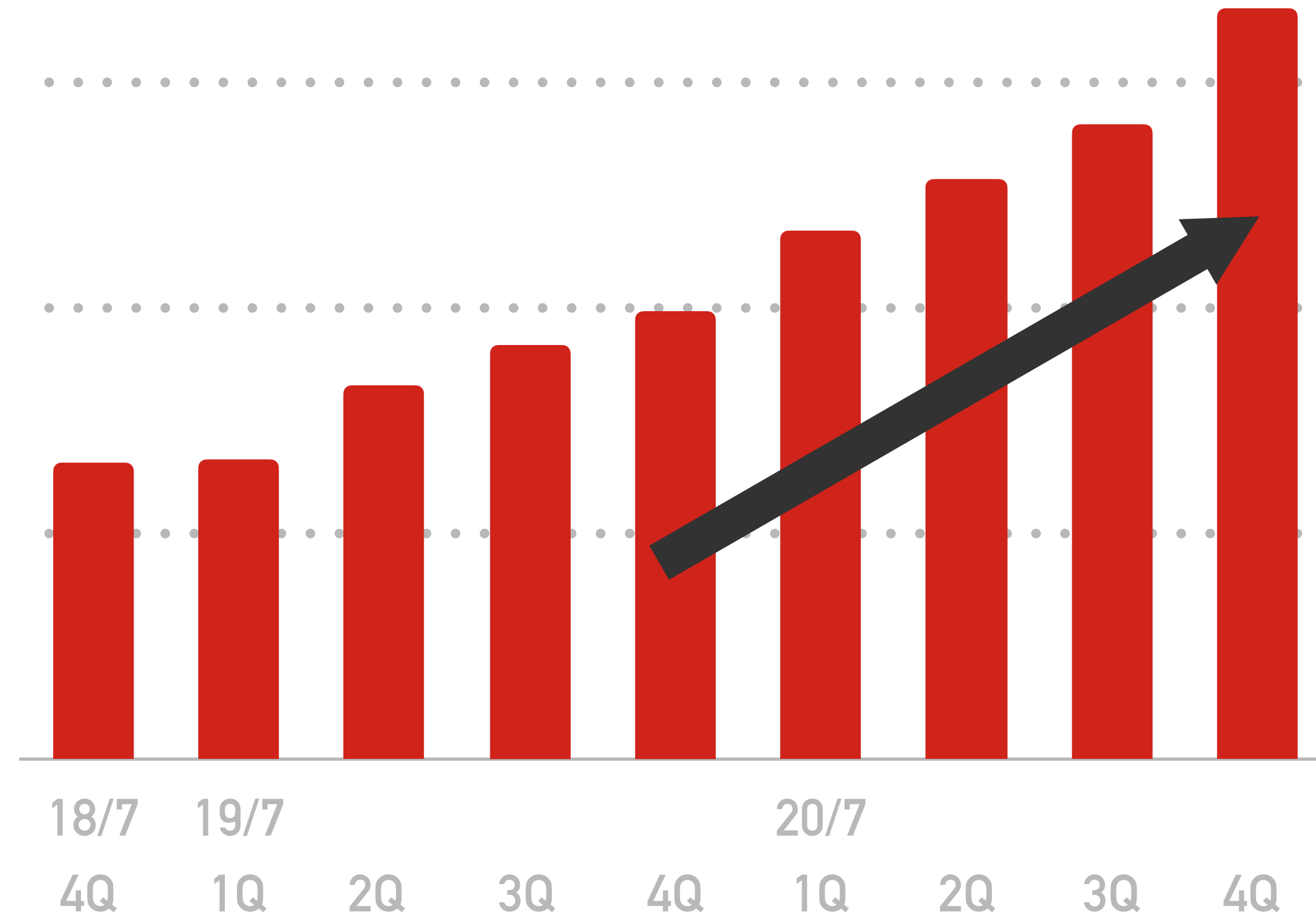
Q平均成長率

12%

YonY

68%増

主要7サービス



## INDEX

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- 20年7月期振り返り
- リリース案件
- 20年7月期業績概要
- サービス全体推移
- 売上計上方法
- 業績推移
- 営業利益
- 貸借対照表
- 21年7月期業績予想
- 21年7月期経営方針
- TOPICS

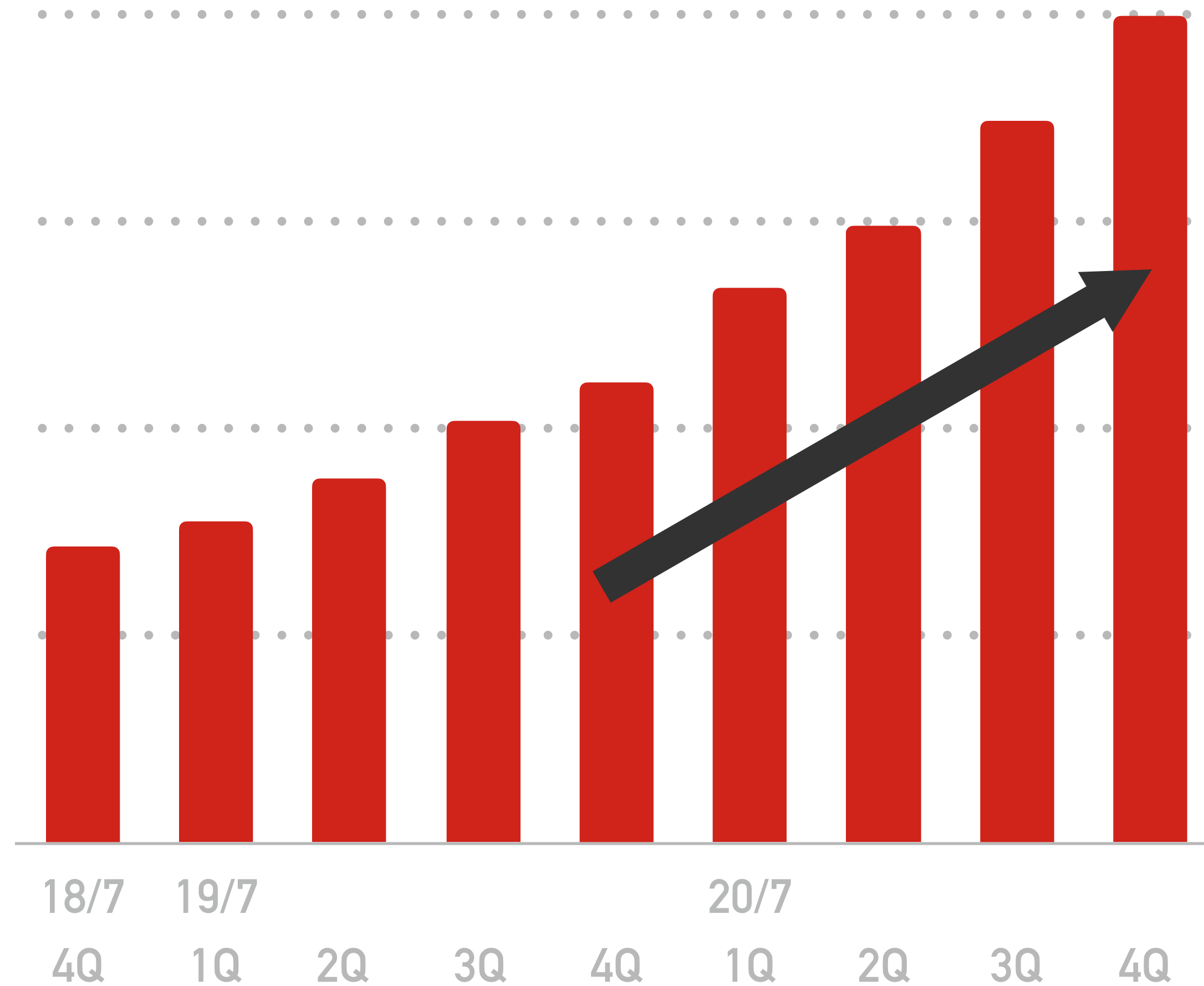
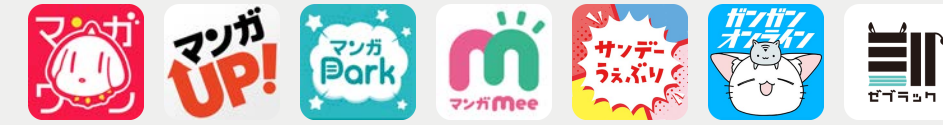


# サービス全体推移(Q平均MAU)

**Q平均成長率 14%**  
**YonY 80%増**  
**約500万MAU増で過去最高**

※MAU : Monthly Active Users. 月間利用者数

主要7サービス



## INDEX

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- 20年7月期振り返り
- リリース案件
- 20年7月期業績概要
  - サービス全体推移
- 売上計上方法
- 業績推移
- 営業利益
- 貸借対照表
- 21年7月期業績予想
- 21年7月期経営方針
- TOPICS

# 売上計上方法

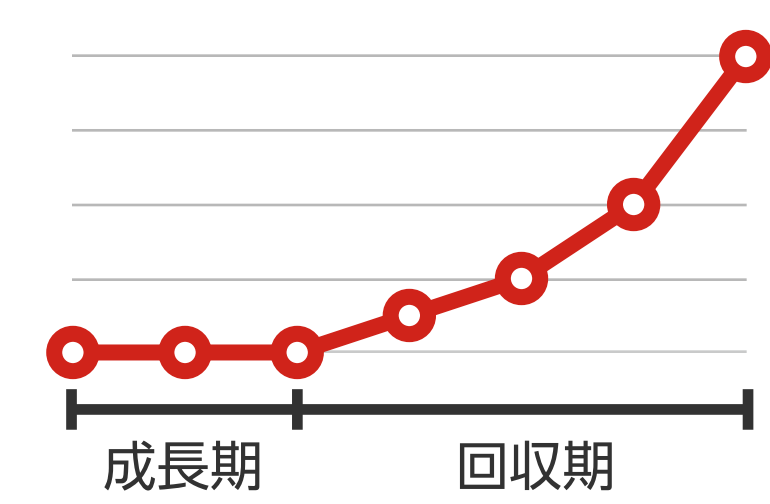
## 基本構造



## 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

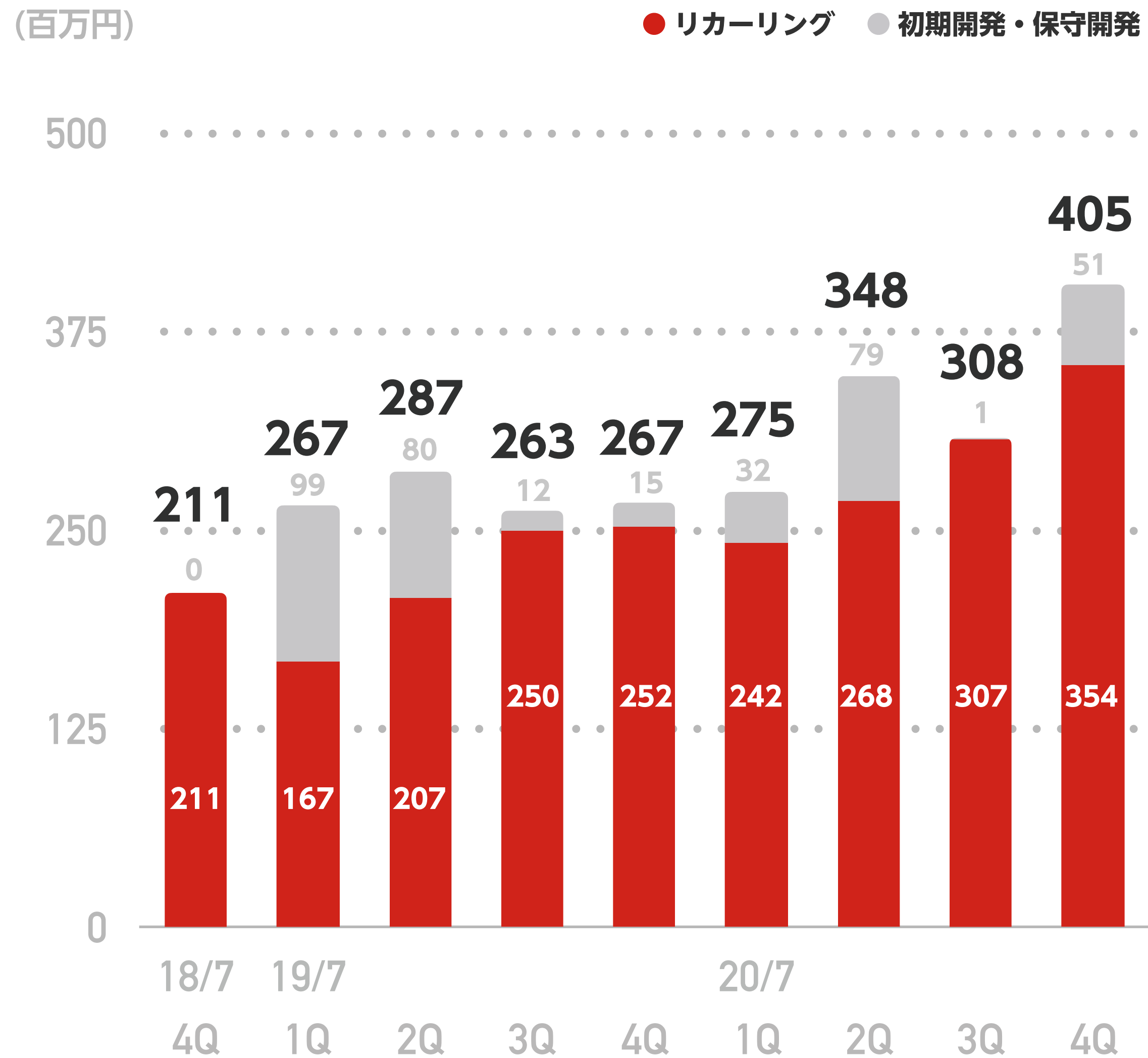
## INDEX

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- 20年7月期振り返り
- リリース案件
- 20年7月期業績概要
- サービス全体推移
- 売上計上方法
- 業績推移
- 営業利益
- 貸借対照表
- 21年7月期業績予想
- 21年7月期経営方針
- TOPICS

# 業績推移

## リカーリング売上が大きく伸張 YonY **40%増**

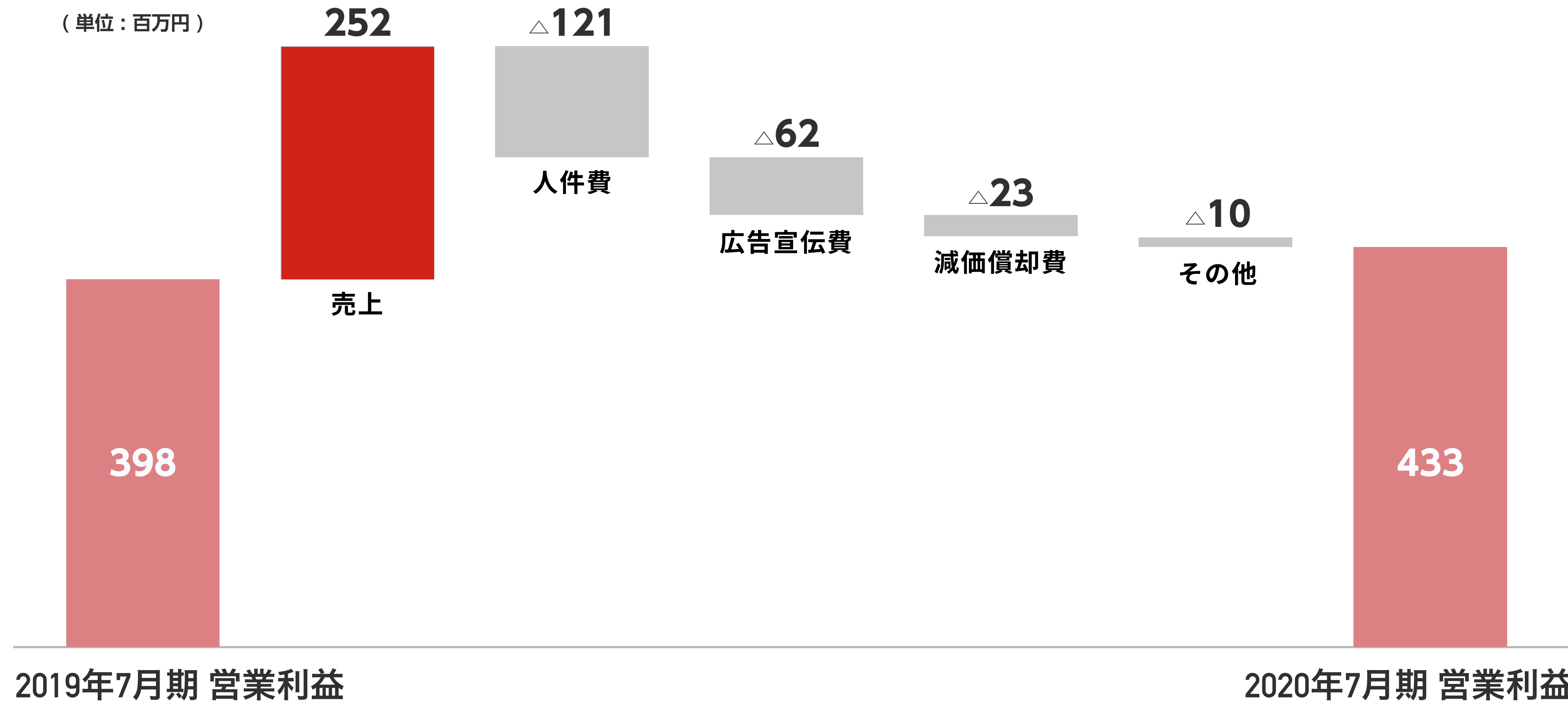
- 3Qに引き続き、サービス全体売上が順調に増加(YonY +52%)
- 成長期と捉え積極的に広告投資
- 成長が確認できた一部サービスが回収期へ(サービスのLU売上貢献(ネット売上)は回収期から)



## INDEX

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- 20年7月期振り返り
- リリース案件
- 20年7月期業績概要
- サービス全体推移
- 売上計上方法
- 業績推移**
- 営業利益
- 貸借対照表
- 21年7月期業績予想
- 21年7月期経営方針
- TOPICS

# 営業利益(増減要因)



## INDEX

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- 20年7月期振り返り
- リリース案件
- 20年7月期業績概要
- サービス全体推移
- 売上計上方法
- 業績推移
- 営業利益**
- 貸借対照表
- 21年7月期業績予想
- 21年7月期経営方針
- TOPICS

# 貸借対照表

## 貸借対照表

(単位：百万円)

|               |              |             |              |
|---------------|--------------|-------------|--------------|
| <b>流動資産</b>   | <b>1,810</b> | <b>流動負債</b> | <b>313</b>   |
| <b>現預金</b>    | <b>1,433</b> | <b>純資産</b>  | <b>1,980</b> |
| <b>売掛金</b>    | <b>345</b>   |             |              |
| <b>固定資産</b>   | <b>484</b>   |             |              |
| <b>工具器具備品</b> | <b>72</b>    |             |              |
| <b>株式</b>     | <b>260</b>   |             |              |
| <b>敷金</b>     | <b>122</b>   |             |              |

## 増減サマリ

|                            |             |             |             |
|----------------------------|-------------|-------------|-------------|
| <b>資産</b>                  | <b>+513</b> | <b>流動負債</b> | <b>+7</b>   |
| <b>売掛金</b>                 | <b>+121</b> | <b>純資産</b>  | <b>+505</b> |
| <b>株式</b> (非上場会社に対する出資)    | <b>+260</b> | <b>増資</b>   | <b>+210</b> |
| <b>敷金</b> (主に21年4月本社移転の敷金) | <b>+98</b>  | <b>純利益</b>  | <b>+295</b> |

**有利子負債 - / 流動比率 577% / 自己資本比率 86.3%**

## INDEX

経営理念  
 サービス概要  
 収益構造  
 20年7月期振り返り  
 リリース案件  
 20年7月期業績概要  
 サービス全体推移  
 売上計上方法  
 業績推移  
 営業利益

### 貸借対照表

21年7月期業績予想  
 21年7月期経営方針  
 TOPICS

# 21年7月期業績予想

| (単位: 百万円)     | 21年7月期予算 | 1Q  | 2Q  | 3Q  | 4Q  |
|---------------|----------|-----|-----|-----|-----|
| 売上高           | 1,950    | 376 | 451 | 553 | 569 |
| リカーリング        | 1,774    | 322 | 421 | 503 | 527 |
| 初期開発・保守開発     | 175      | 53  | 30  | 50  | 42  |
| 営業利益          | 501      | 90  | 118 | 127 | 163 |
| 経常利益          | 488      | 90  | 111 | 123 | 162 |
| 純利益           | 327      | 59  | 73  | 80  | 113 |
| 親会社株主に帰属する純利益 | 302      | 59  | 71  | 66  | 105 |

## リカーリングは、マンガサービスを中心に伸長し、また子会社売上高も寄与

※2021年7月期より連結決算へ移行 子会社の取得についてはp.17を参照

### INDEX

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- 20年7月期振り返り
- リリース案件
- 20年7月期業績概要
- サービス全体推移
- 売上計上方法
- 業績推移
- 営業利益
- 貸借対照表
- 21年7月期業績予想**
- 21年7月期経営方針
- TOPICS

# 21年7月期経営方針①：マンガ事業



マンガワン・サンデーうぇぶり：©Shogakukan Inc. 2020 All rights reserved. / マンガMee・ゼブラック：©2020 SHUEISHA Inc. All rights reserved. / マンガPark：©2020 HAKUSENSHA, all rights reserved. / マンガUP・ガンガンオンライン：© 2020 SQUARE ENIX CO., LTD All Rights Reserved.

## 継続して積極投資

- AVIF※等の最新技術の導入
- エンジニアの増員→開発スピード増進
- 広告宣伝の強化

## 大手新規取引先と協業予定

- その他複数の取引先との  
新規サービスのリリース予定あり  
レベニューシェア収益貢献は2022年7月期以降の見込み

## INDEX

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- 20年7月期振り返り
- リリース案件
- 20年7月期業績概要
- サービス全体推移
- 売上計上方法
- 業績推移
- 営業利益
- 貸借対照表
- 21年7月期業績予想
- 21年7月期経営方針
- TOPICS

# 21年7月期経営方針②：教育事業(ポケット語学)



## 広がる市場ポテンシャル

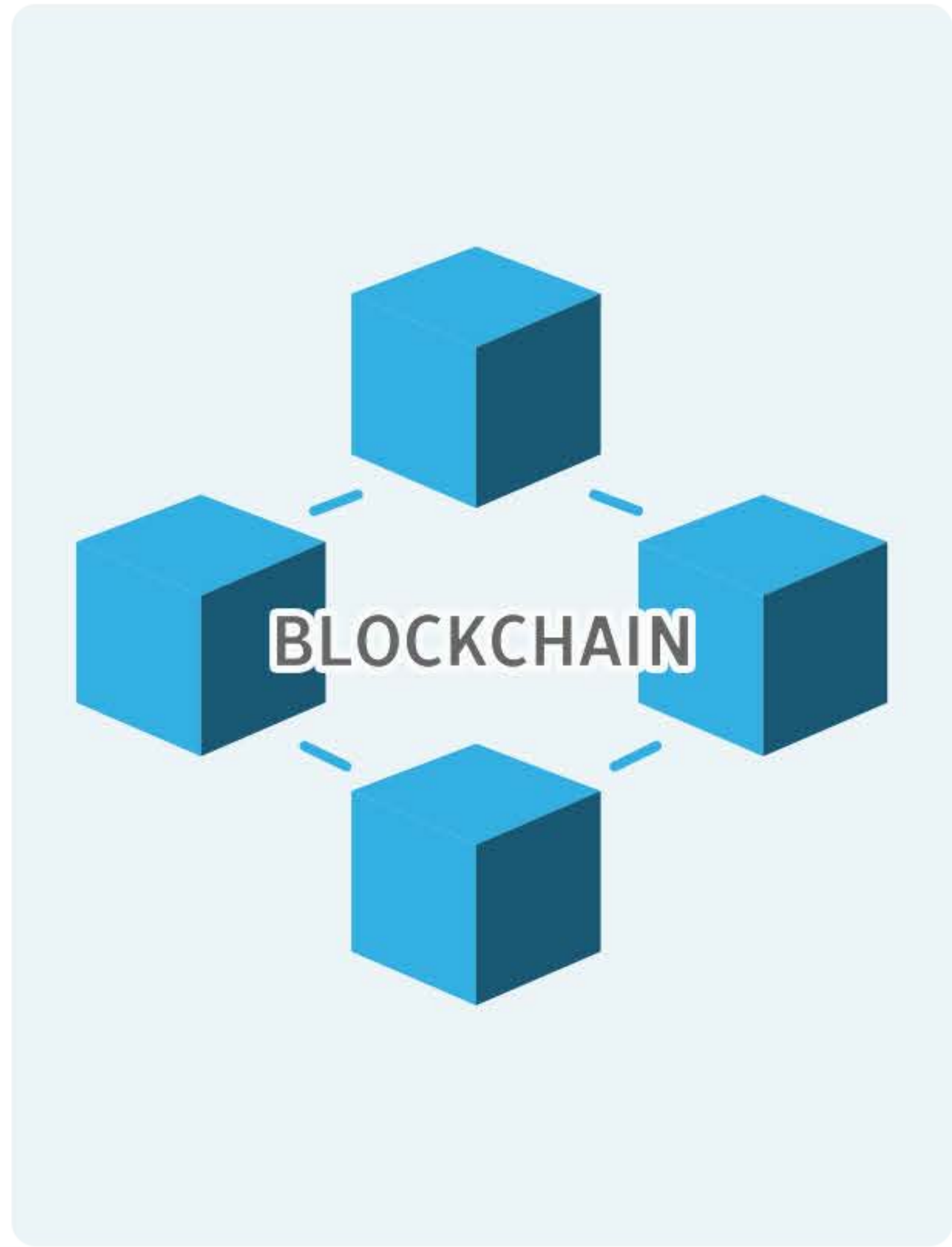
- 2020年の教育改革(学習指導要領の大幅改定)
  - 小学校での英語教育の必修化
  - 中学校にて授業自体を英語で進めることを原則化
- コロナ禍によりeラーニングの需要が急増
  - 企業研修や在宅学習での利用
- 紙コンテンツの電子化
  - デジタル化による新しいユーザー体験の提供

## INDEX

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- 20年7月期振り返り
- リリース案件
- 20年7月期業績概要
- サービス全体推移
- 売上計上方法
- 業績推移
- 営業利益
- 貸借対照表
- 21年7月期業績予想
- 21年7月期経営方針
- TOPICS



# TOPICS① ブロックチェーンプラットフォーム



## 関連会社Hashpaletteにおいて ファンコミュニティを形成する プラットフォームを開発中

### パレット(Palette)

ファンコミュニティを形成する**ブロックチェーンプラットフォーム**  
→ファン主導の新しいエコシステム

### 提供領域

スポーツ/マンガ/音楽

### デジタルアイテムNFT(Non-Fungible Token)

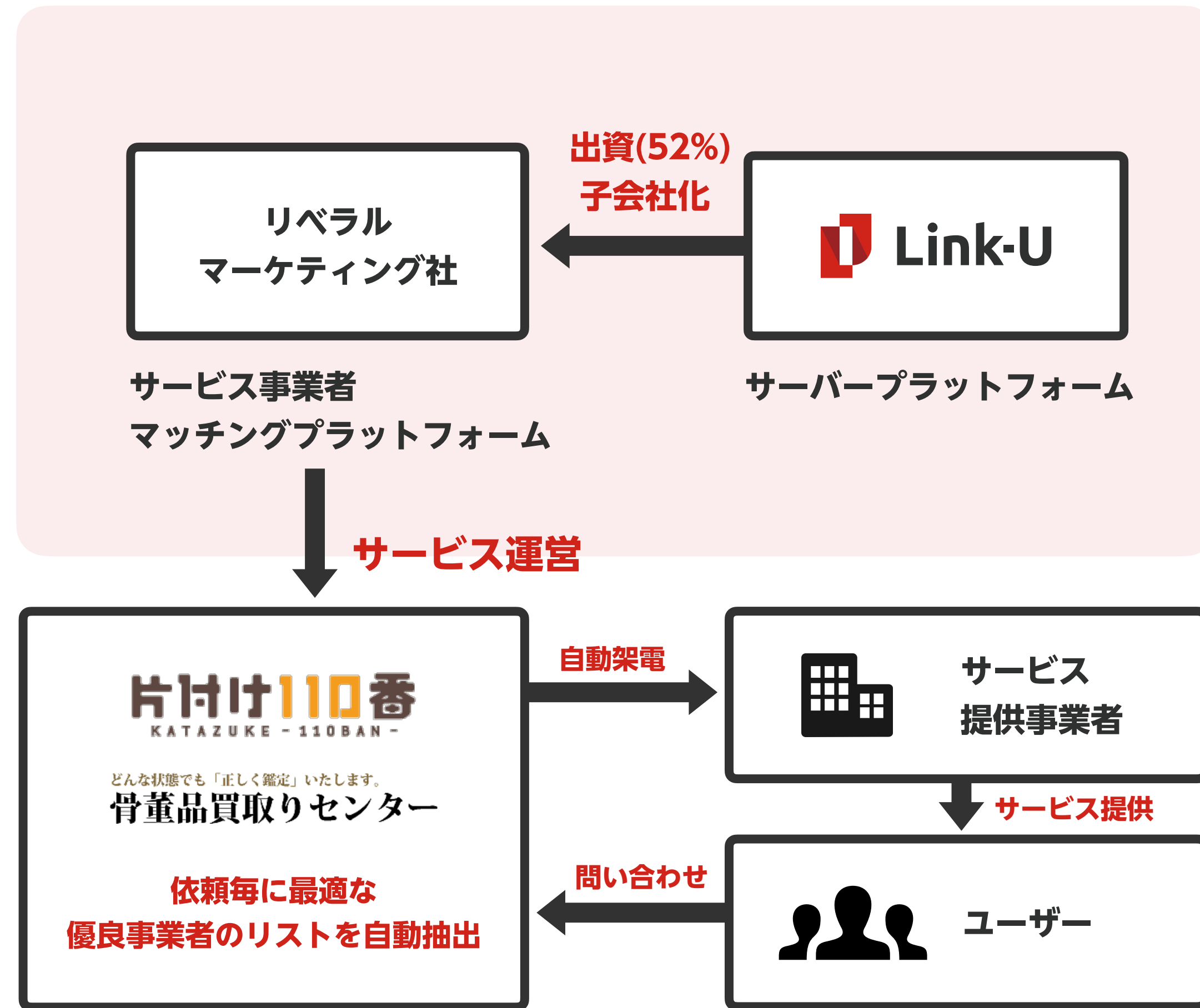
**従来実現しにくかったデジタルコンテンツの提供**

## INDEX

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- 20年7月期振り返り
- リリース案件
- 20年7月期業績概要
- サービス全体推移
- 売上計上方法
- 業績推移
- 営業利益
- 貸借対照表
- 21年7月期業績予想
- 21年7月期経営方針

TOPICS

## リユース/リサイクル 事業者マッチング



### INDEX

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- 20年7月期振り返り
- リリース案件
- 20年7月期業績概要
- サービス全体推移
- 売上計上方法
- 業績推移
- 営業利益
- 貸借対照表
- 21年7月期業績予想
- 21年7月期経営方針
- TOPICS

## TOPICS② リベラルマーケティング社取得理由



### LM社のテクノロジーで、

様々な業界の**情報の非対称性による歪みを解消**

#### データによる相場価格予測

年間10万件以上の対応により、大量のデータが蓄積されているため常に最新の適正価格が瞬時に算出され、一時見積りとして消費者に共有  
→**価格の妥当性を図る材料**

#### データにより最適な事業者リストを自動抽出

- ・対応時間や消費者からの評価、サービス品質等から独自にスコアリング
  - ・対応エリア+対応可能案件範囲で絞り込み、スコアリング順に事業者へ案件共有
  - ・時間内にレスポンスがない場合には、システムで自動的に次候補へ連絡
- 高品質なサービスを提供し続けている事業者に、よりよい案件を提供**

**情報の非対称性の高い業界へ水平展開が可能  
消費者・事業者双方に価値提供を行っていく**

## INDEX

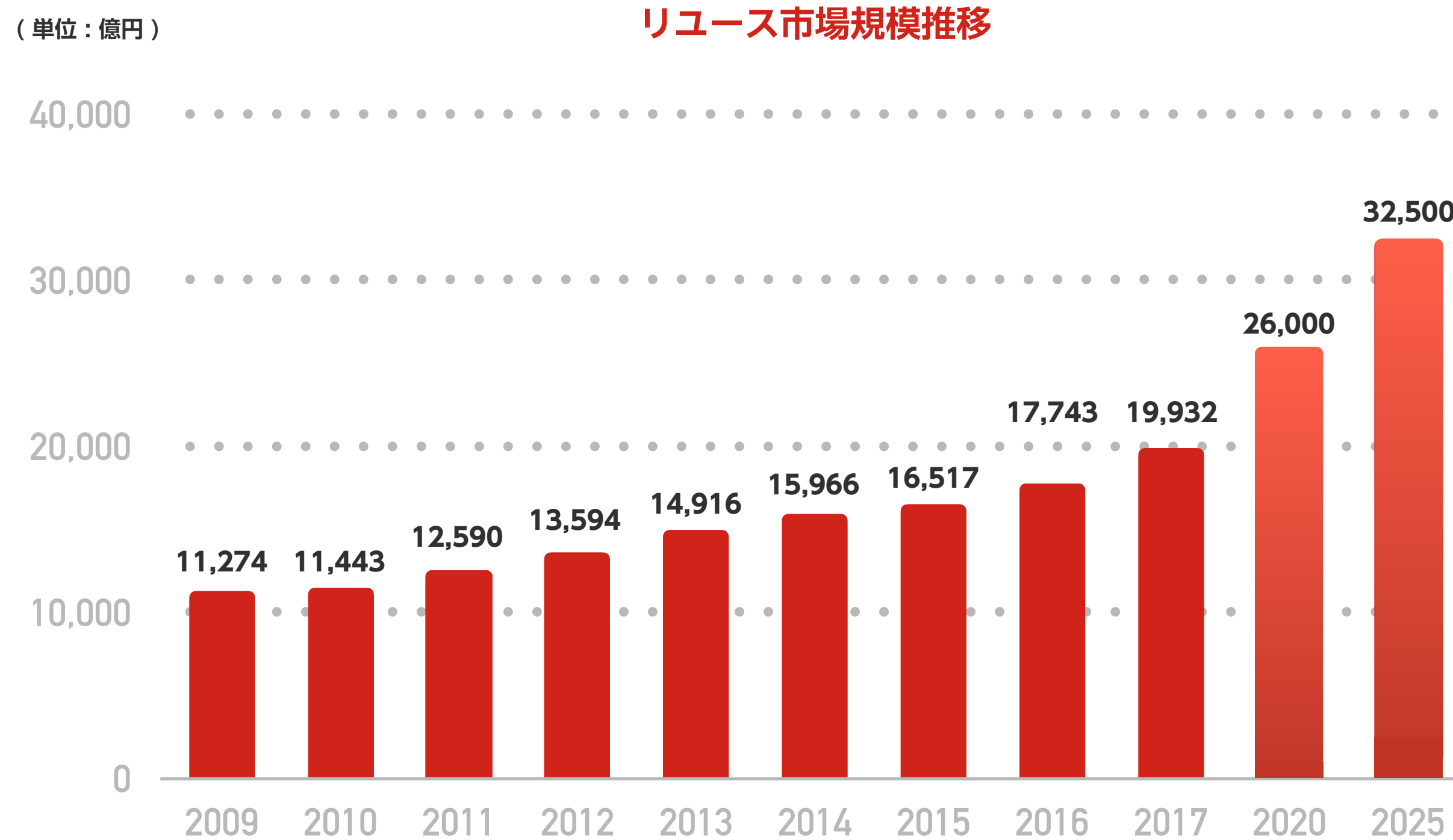
- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- 20年7月期振り返り
- リリース案件
- 20年7月期業績概要
- サービス全体推移
- 売上計上方法
- 業績推移
- 営業利益
- 貸借対照表
- 21年7月期業績予想
- 21年7月期経営方針

TOPICS

# TOPICS② リユース市場規模推移

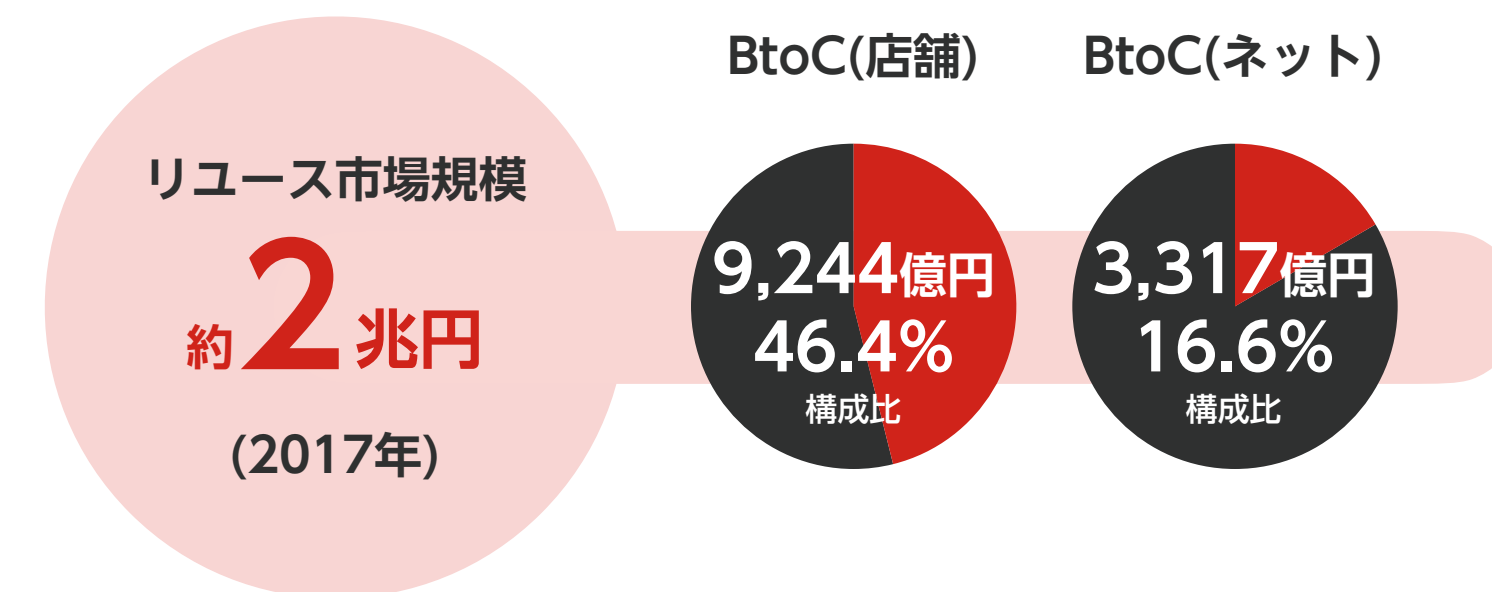
- ・事業者のネット販売が15.9%増
- ・ネット販売が1.2兆円でリアルの上回る

→中古市場の認知や取引の透明性・安全性の改善により1人当たりの販売や購入頻度の増加が市場を押し上げ、2020年には2.6兆円に拡大すると予測



出典：「データでみるリユース市場 最新版」リサイクル通信2019年5月11日付調査結果

### リユース市場規模(2017)



## INDEX

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- 20年7月期振り返り
- リリース案件
- 20年7月期業績概要
- サービス全体推移
- 売上計上方法
- 業績推移
- 営業利益
- 貸借対照表
- 21年7月期業績予想
- 21年7月期経営方針
- TOPICS

# 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

東京都千代田区神田駿河台  
四丁目4番1号

### 資本金

474百万円(2020年7月末時点)

### 従業員数

58名(2020年7月末時点)

### 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

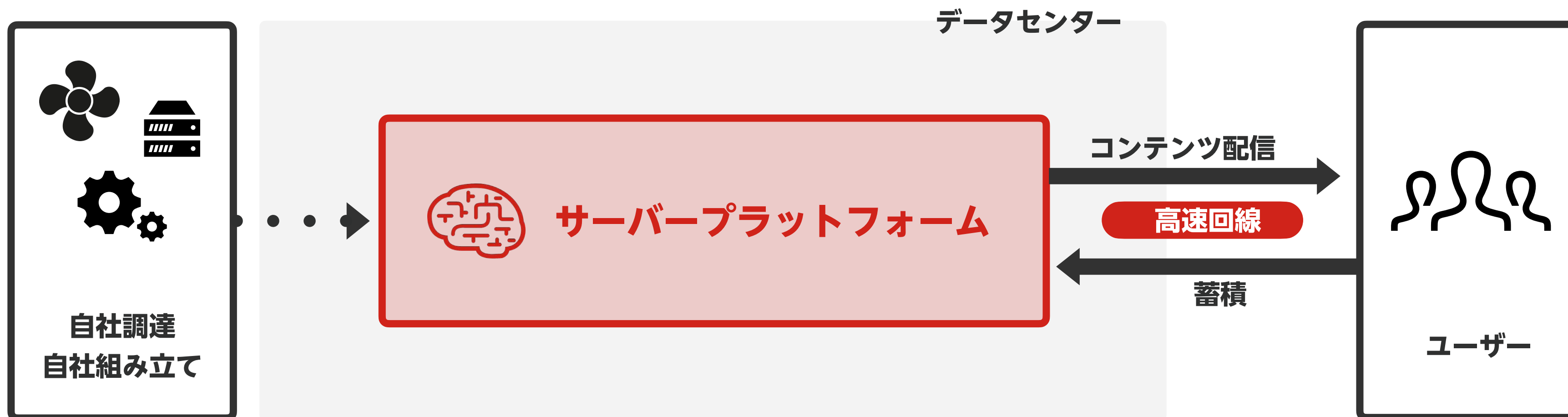
Q&A

# 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

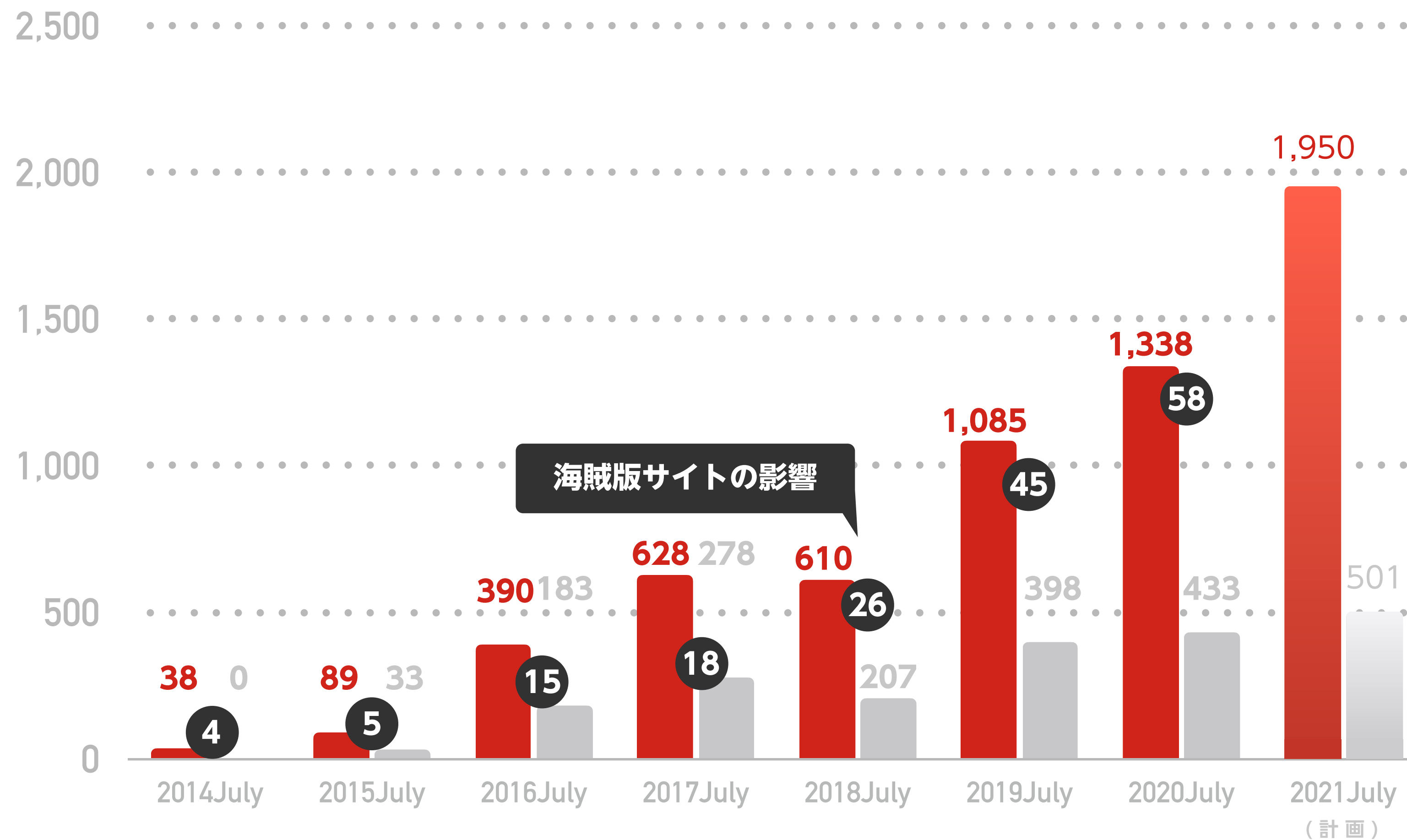
- 会社情報
- サービス概要
- 業績推移
- ビジネスモデル
- 事業展開方針
- サービス例
- 優位性
- Q&A

# 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

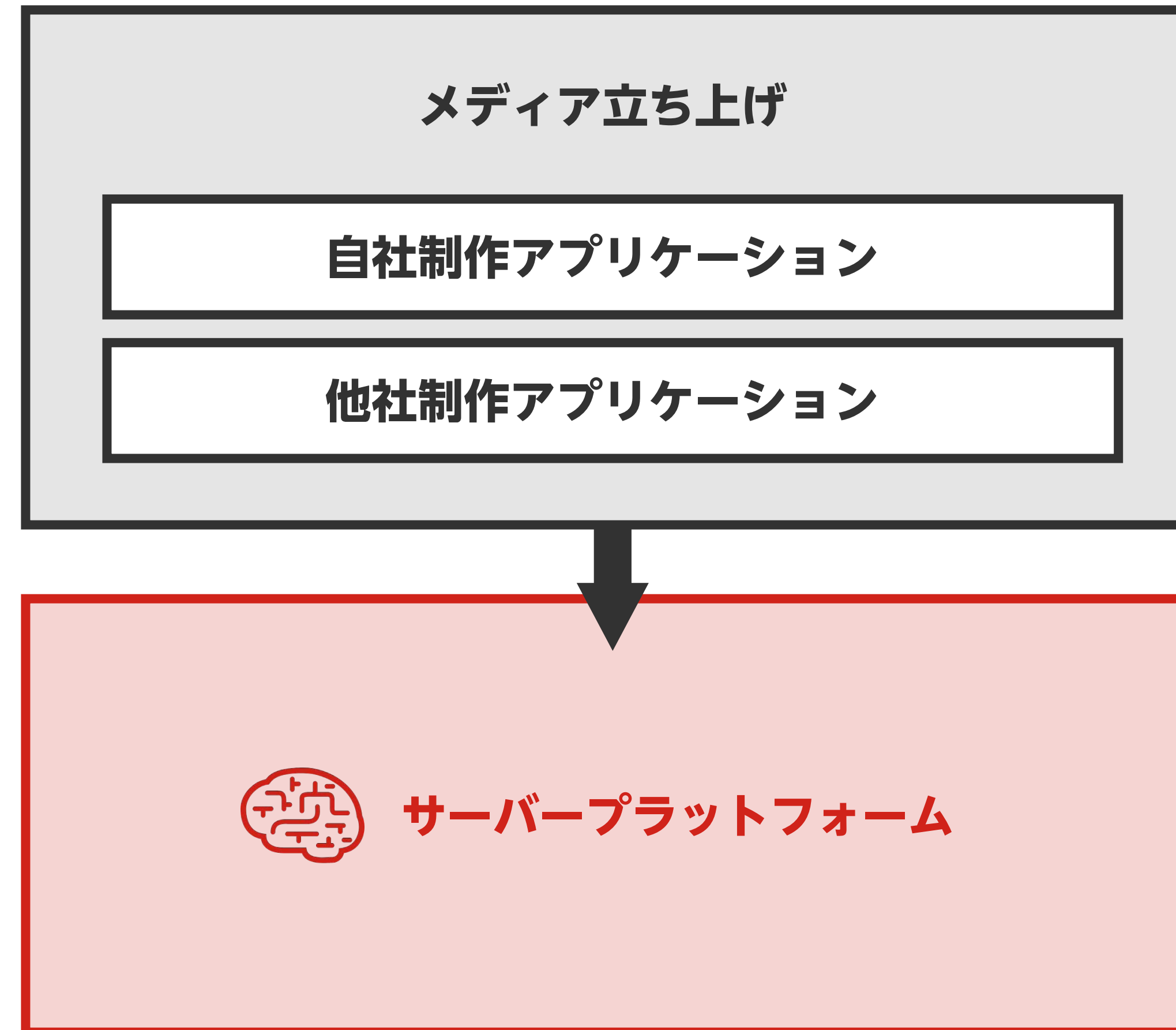
### APPENDIX

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

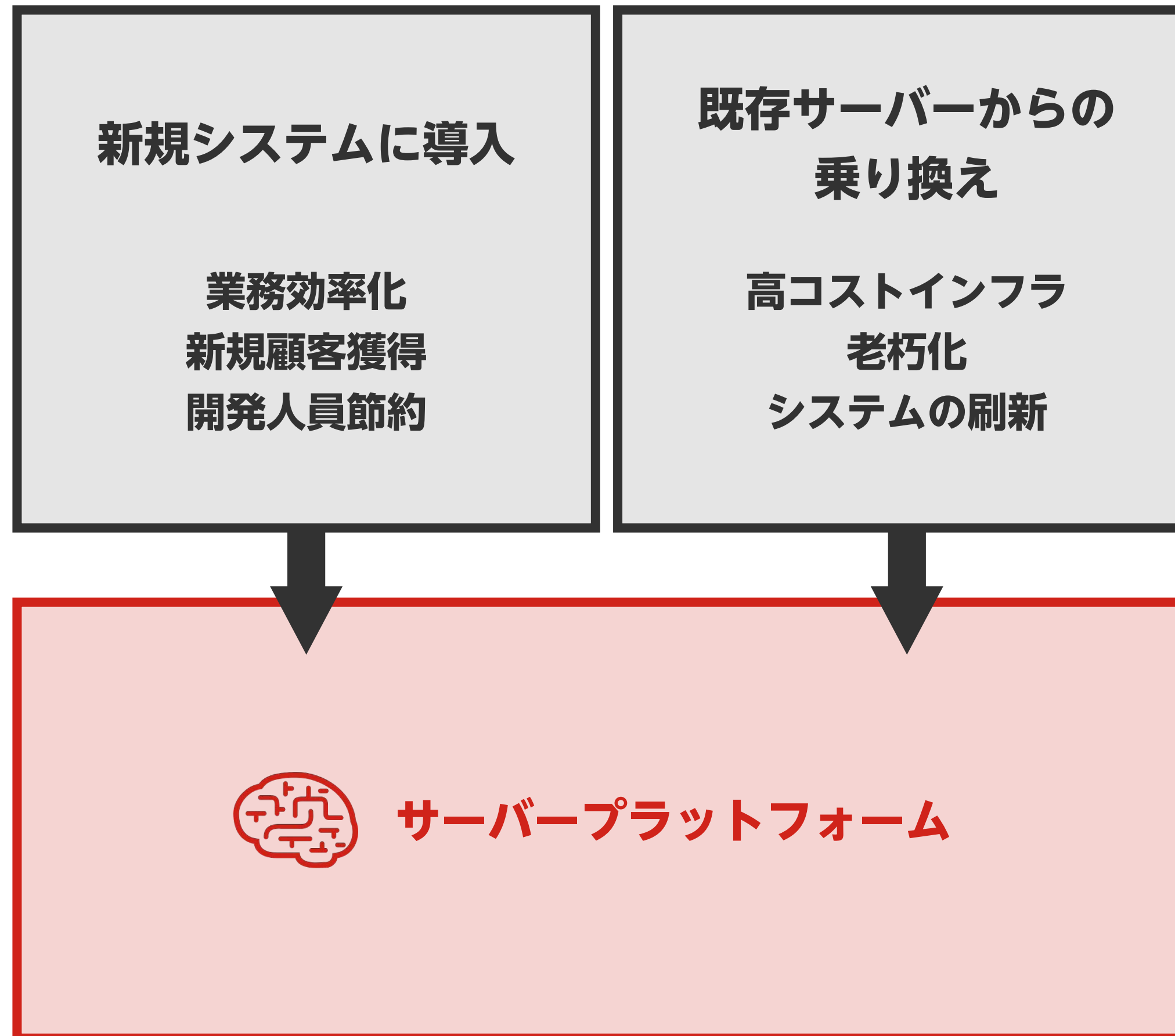
会社情報  
サービス概要  
業績推移  
    ビジネスモデル  
事業展開方針  
サービス例  
優位性  
Q&A

# 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

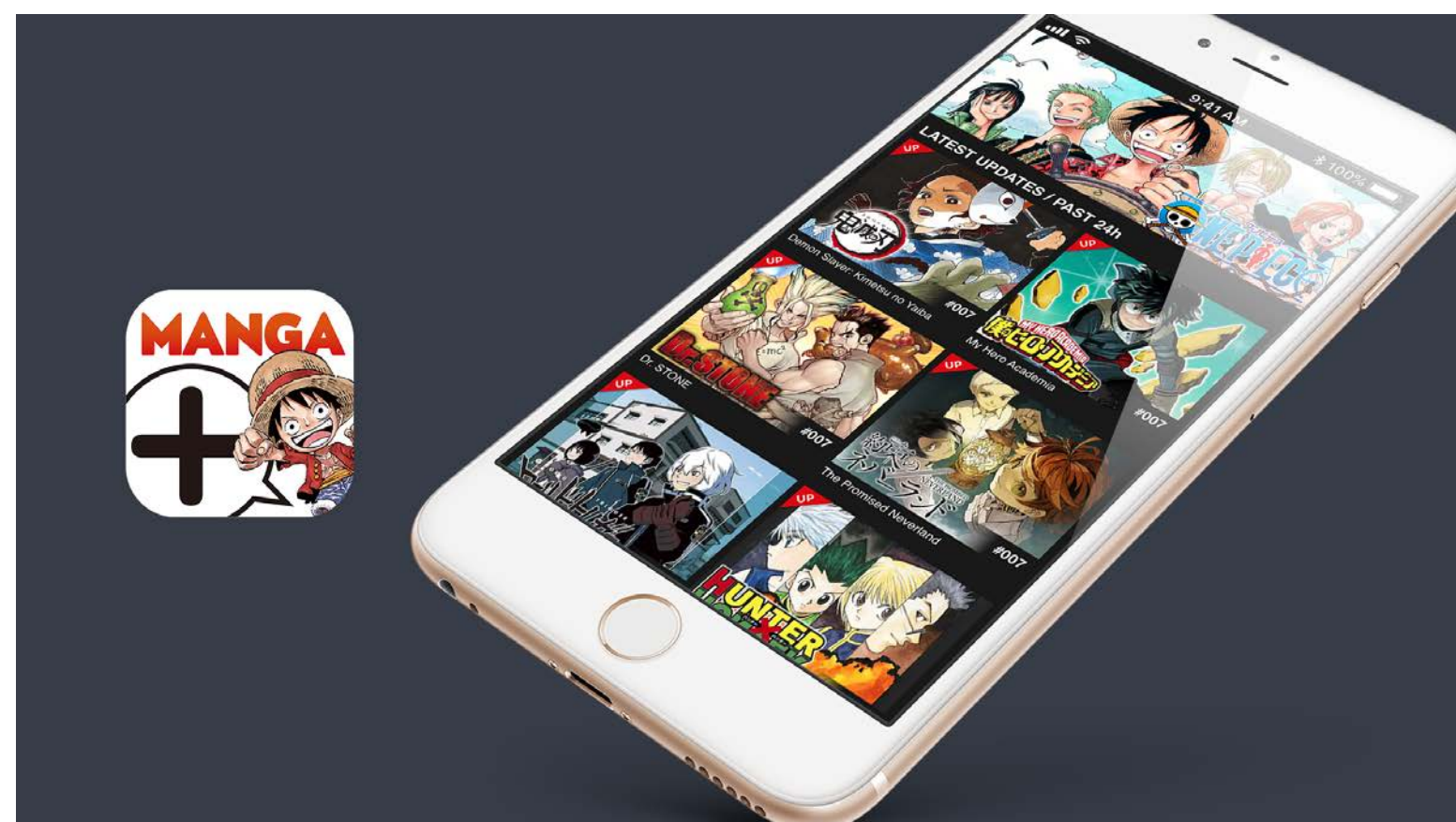
## サービス提供プロダクト例



### 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

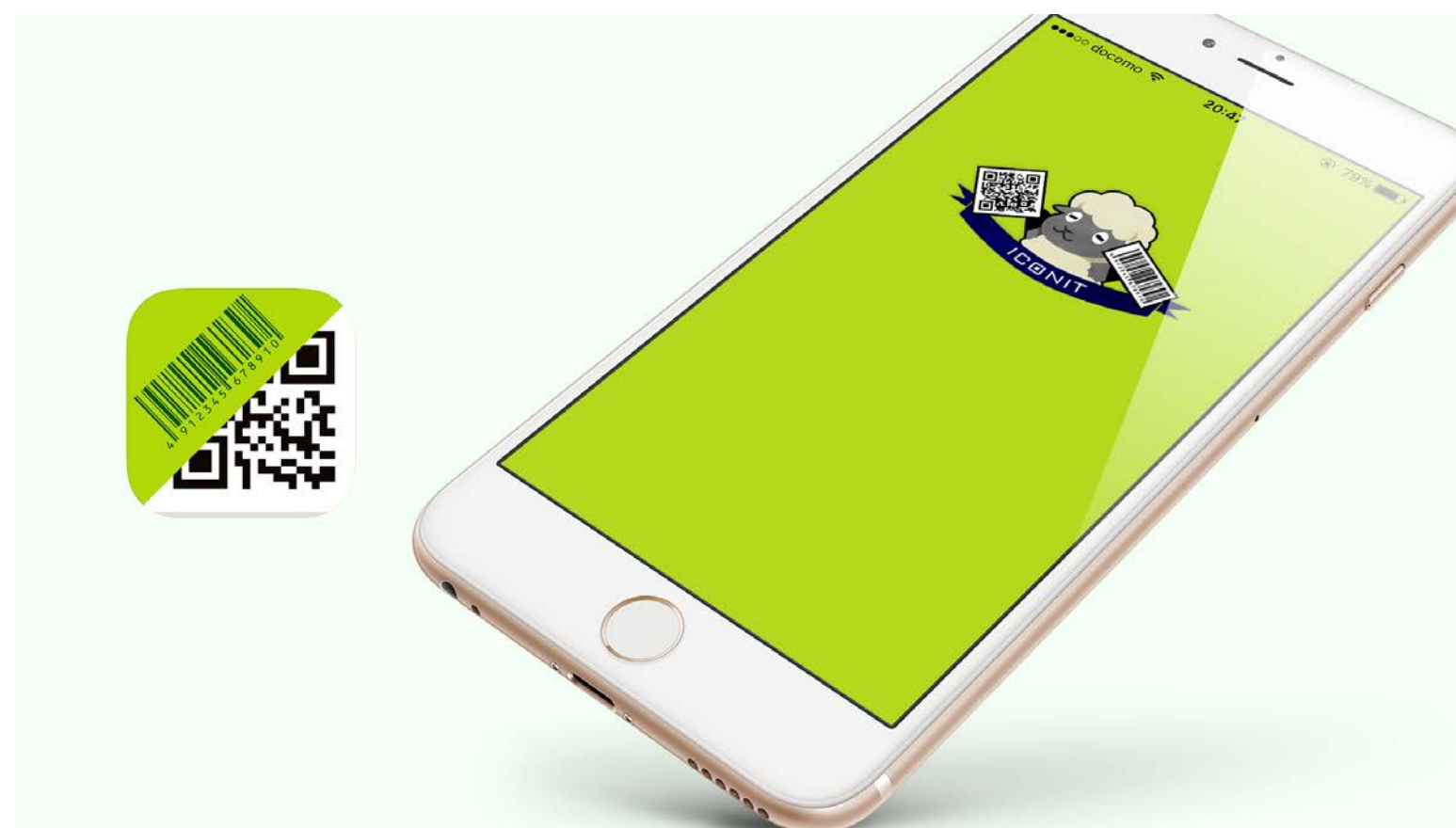
事業展開方針

サービス例

優位性

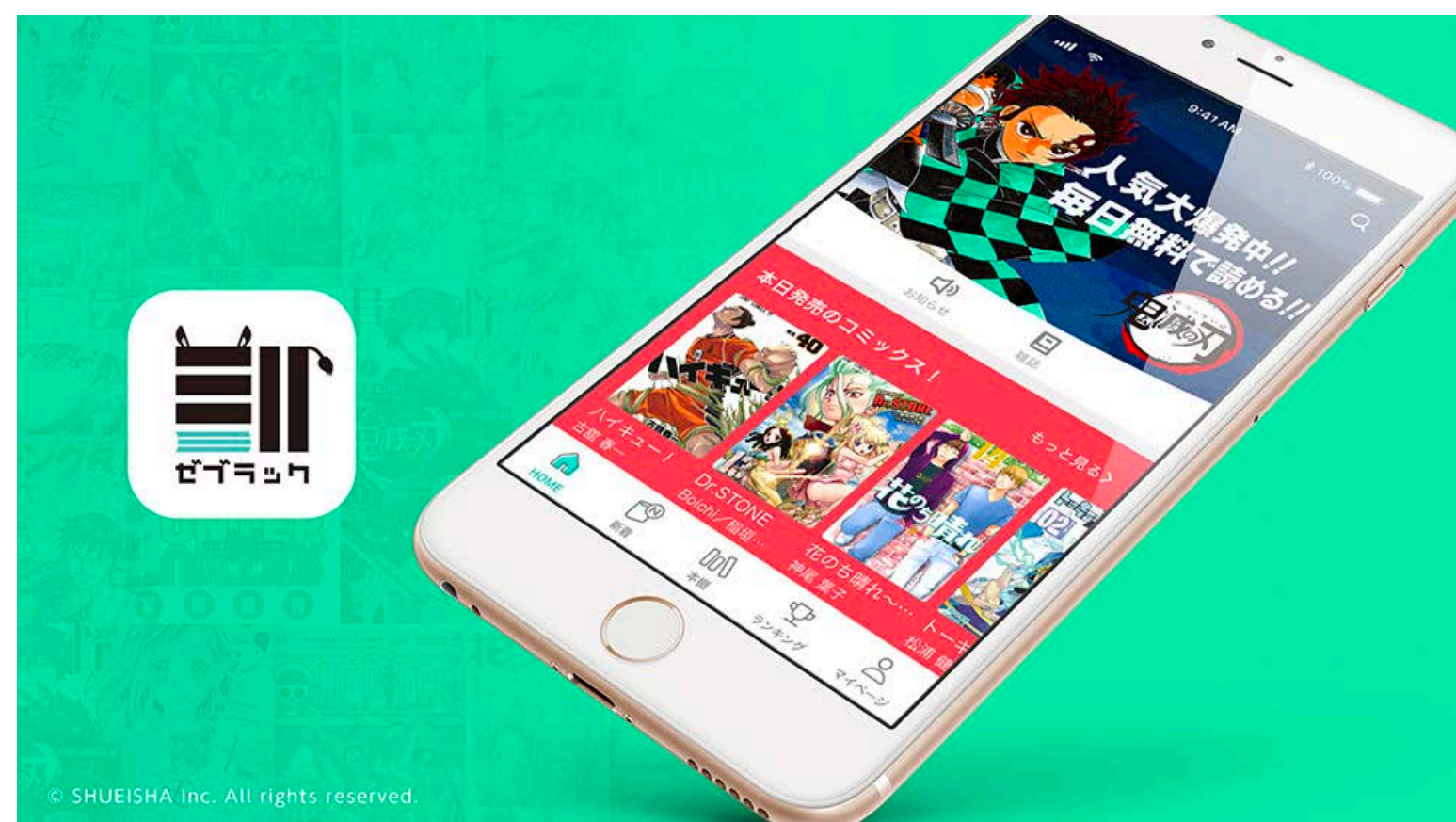
Q&A

## 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

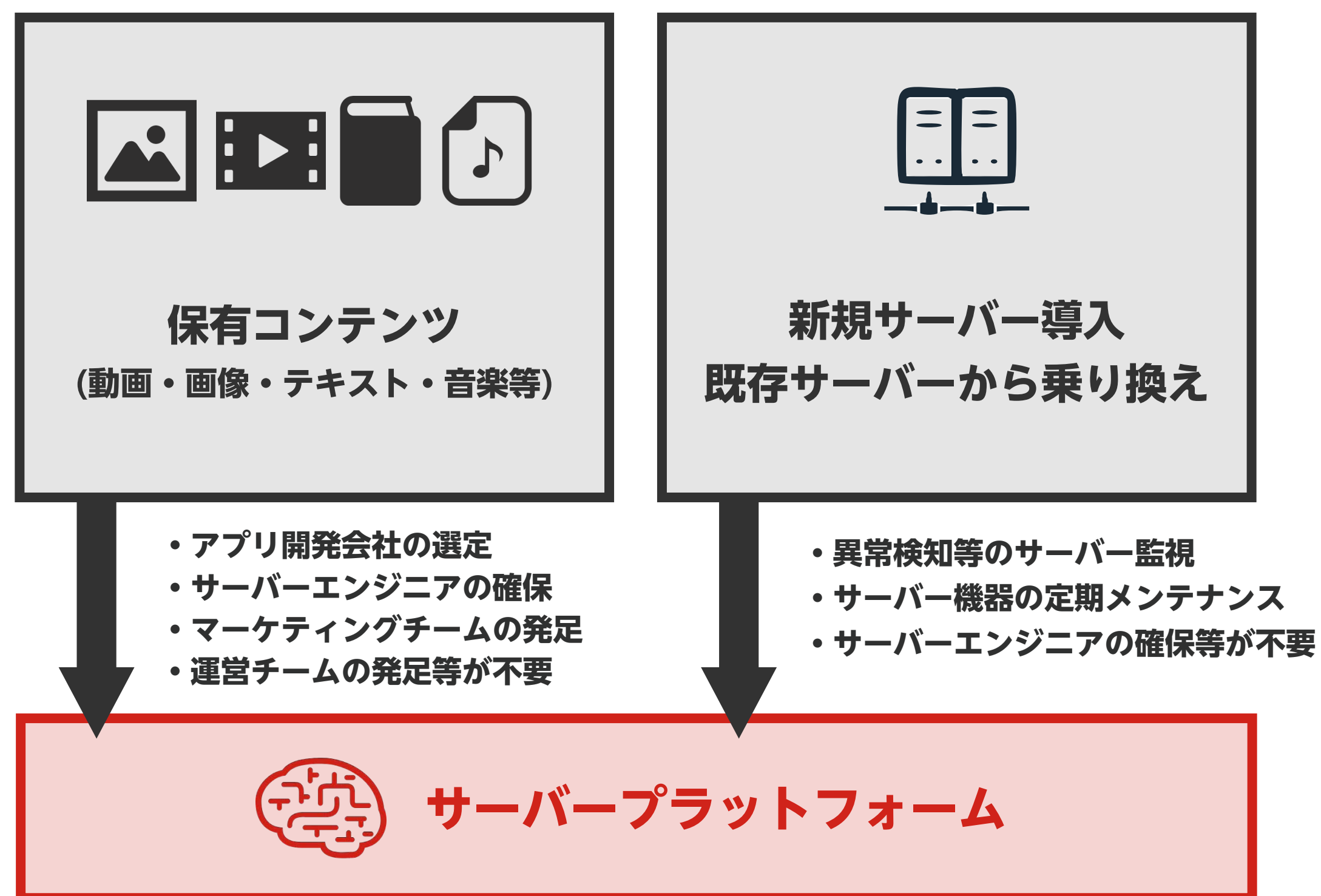


## なぜクラウドサーバーではなく LUサーバープラットフォームが選ばれるのか



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





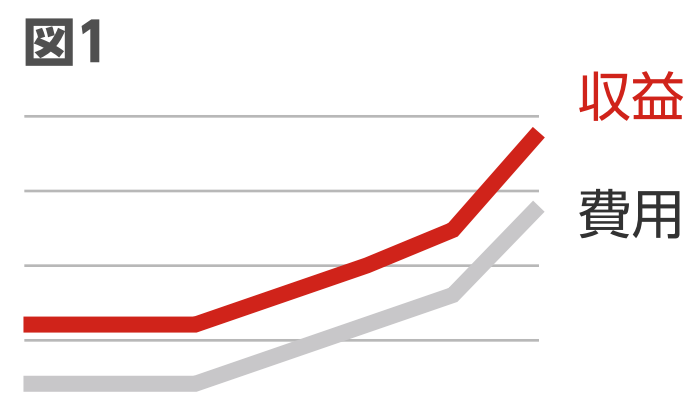
## なぜクラウドサーバーではなく LUサーバープラットフォームが選ばれるのか



### 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)

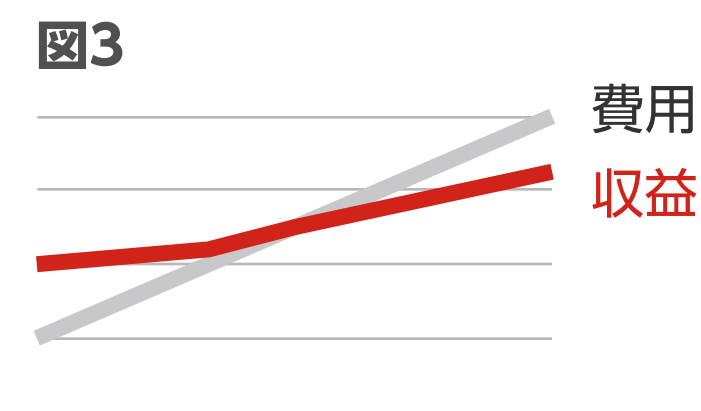
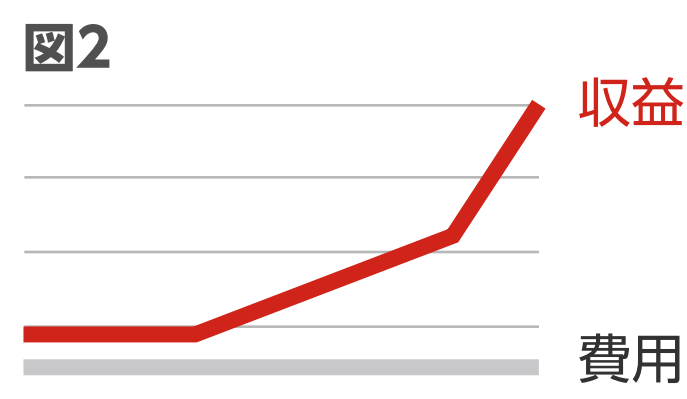
コンテンツホルダーの業務委託費用はサービス収益に連動



### 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