

# 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

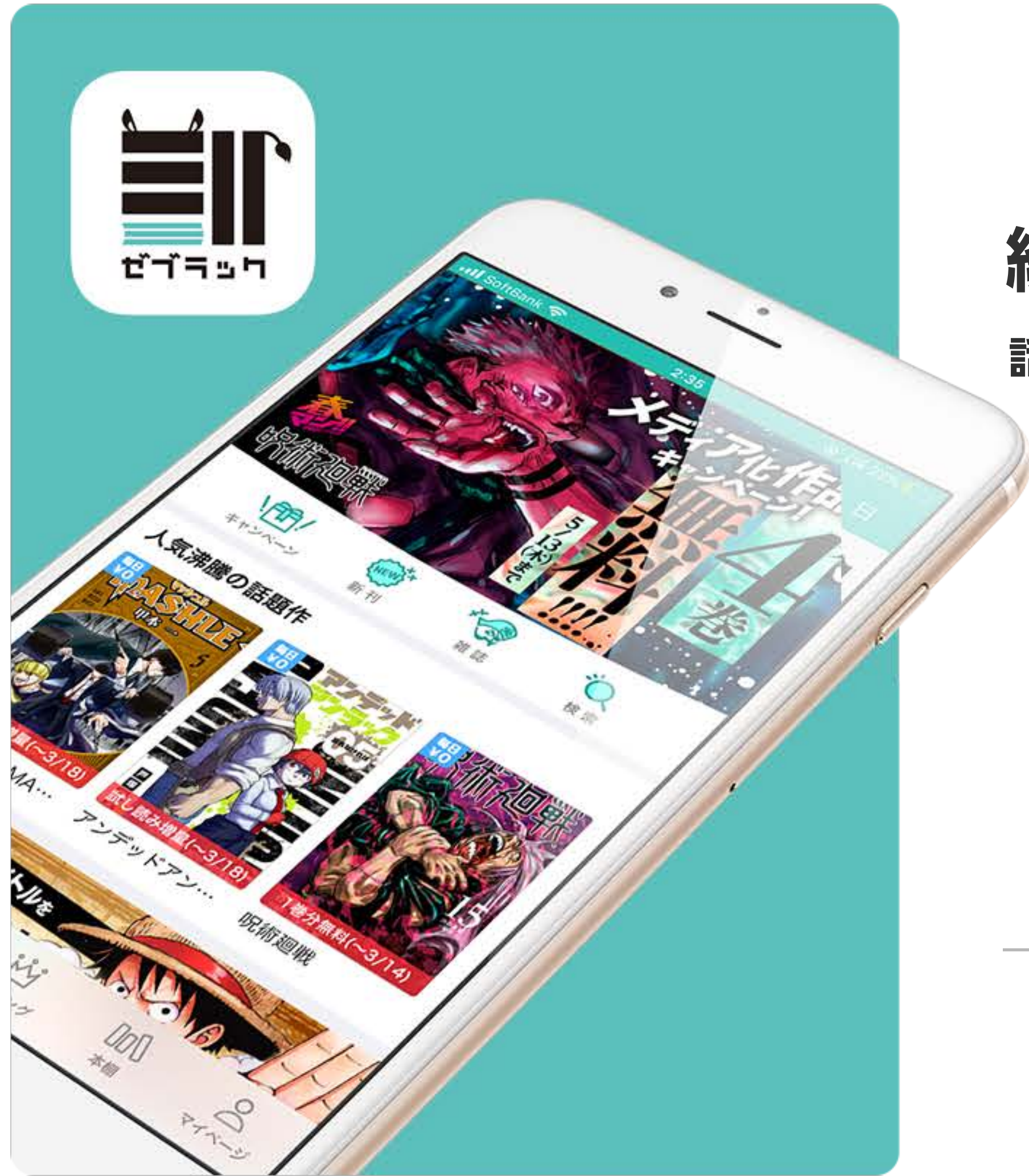
業績推移

サービス全体推移

21/7リリース案件

売上計上方法

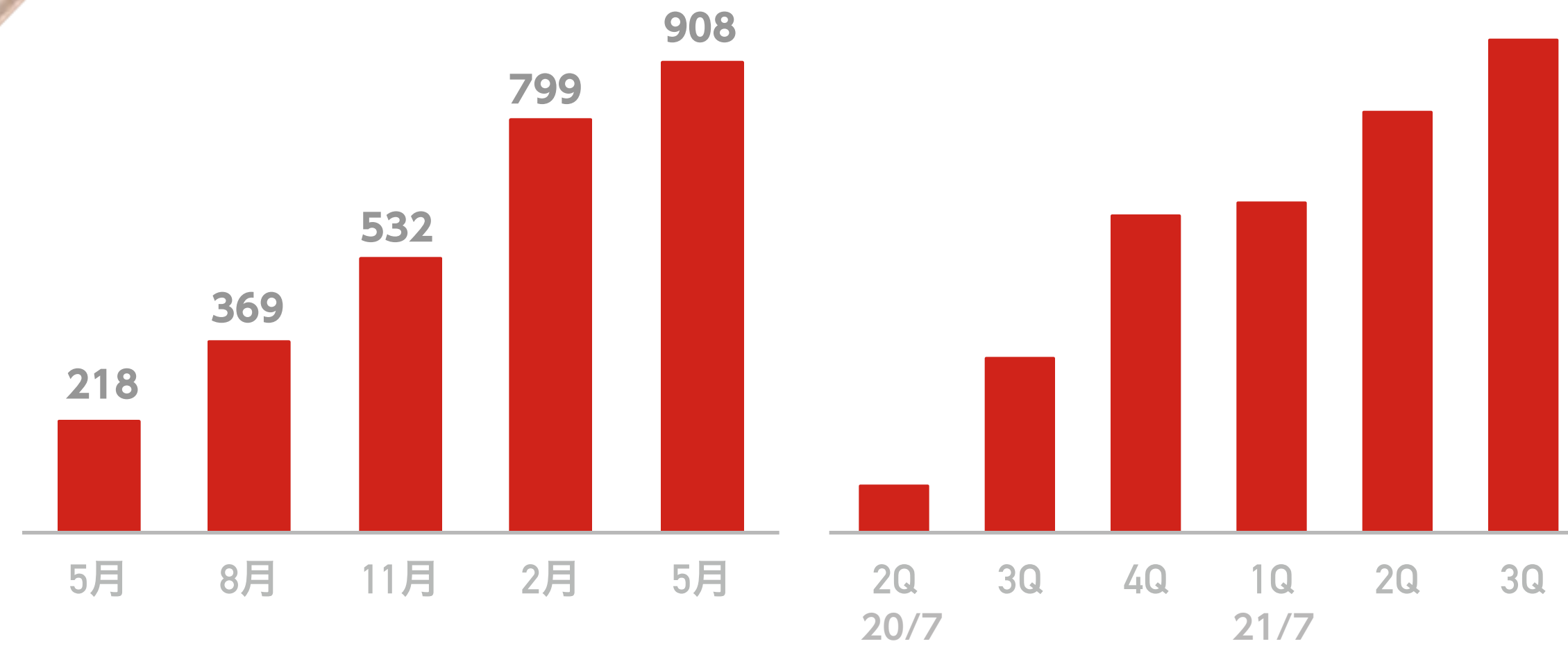
# TOPICS マンガ事業(国内) - ゼブラック



## 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

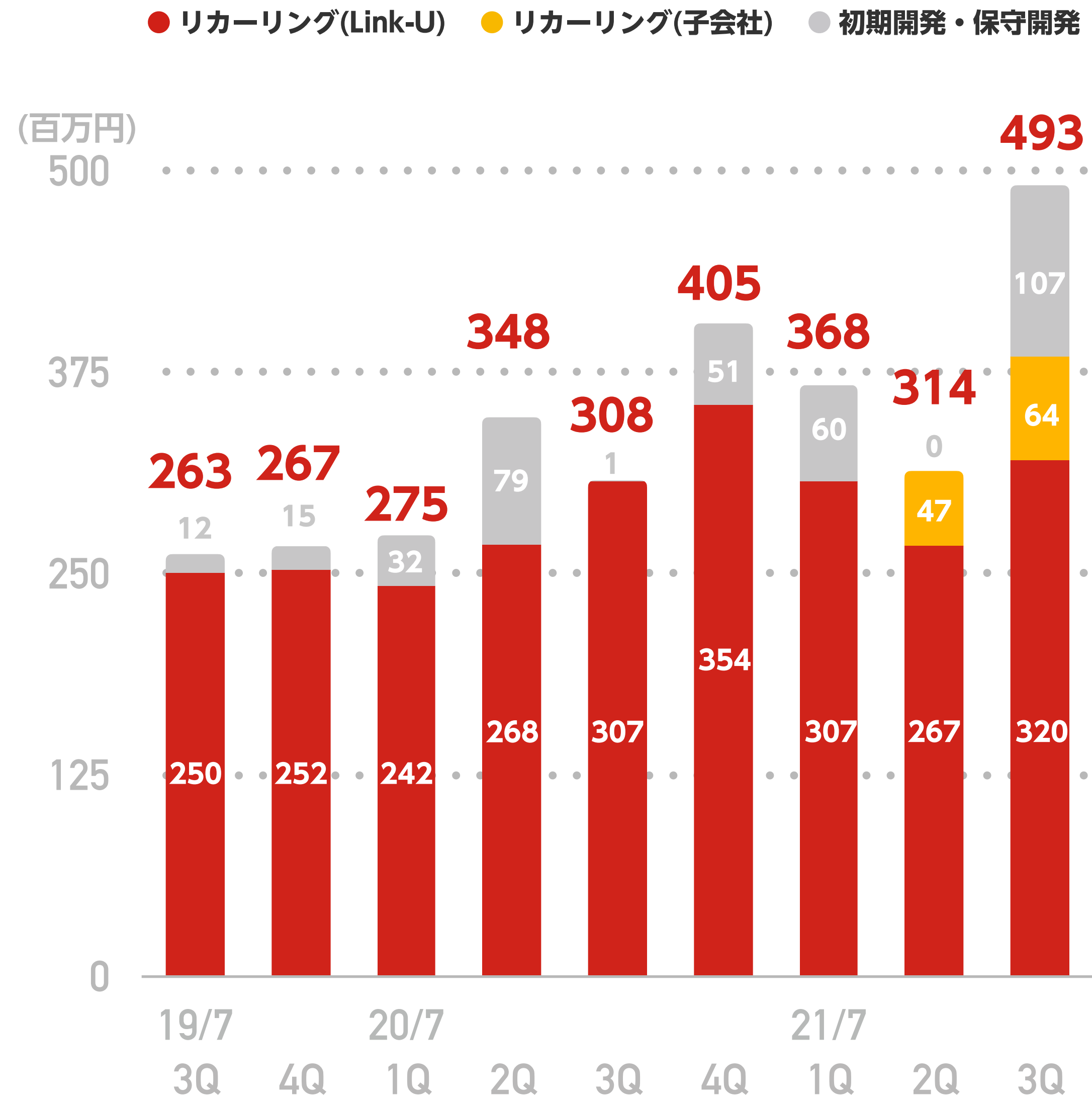
# 業績推移

## 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

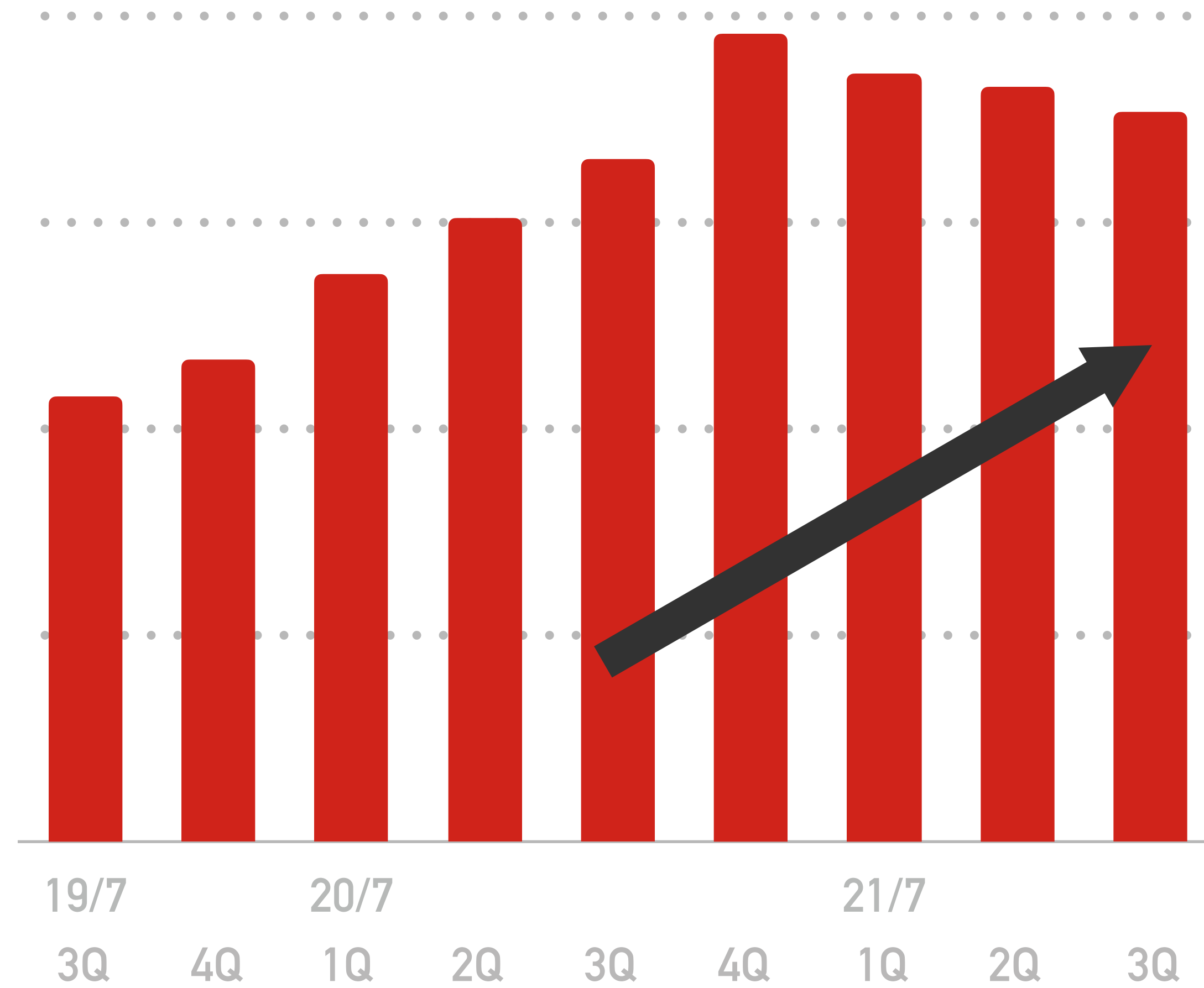
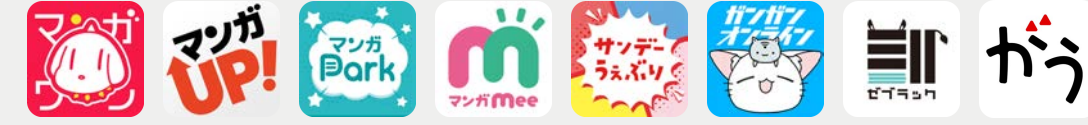
- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- 21/3Q業績概要
- 21/3Q全体概要
- TOPICS
  - 業績推移
  - サービス全体推移
  - 21/7リリース案件
  - 売上計上方法

# サービス全体推移(売上)

Q平均成長率  
YonY

6%  
7%増

主要8サービス



## INDEX

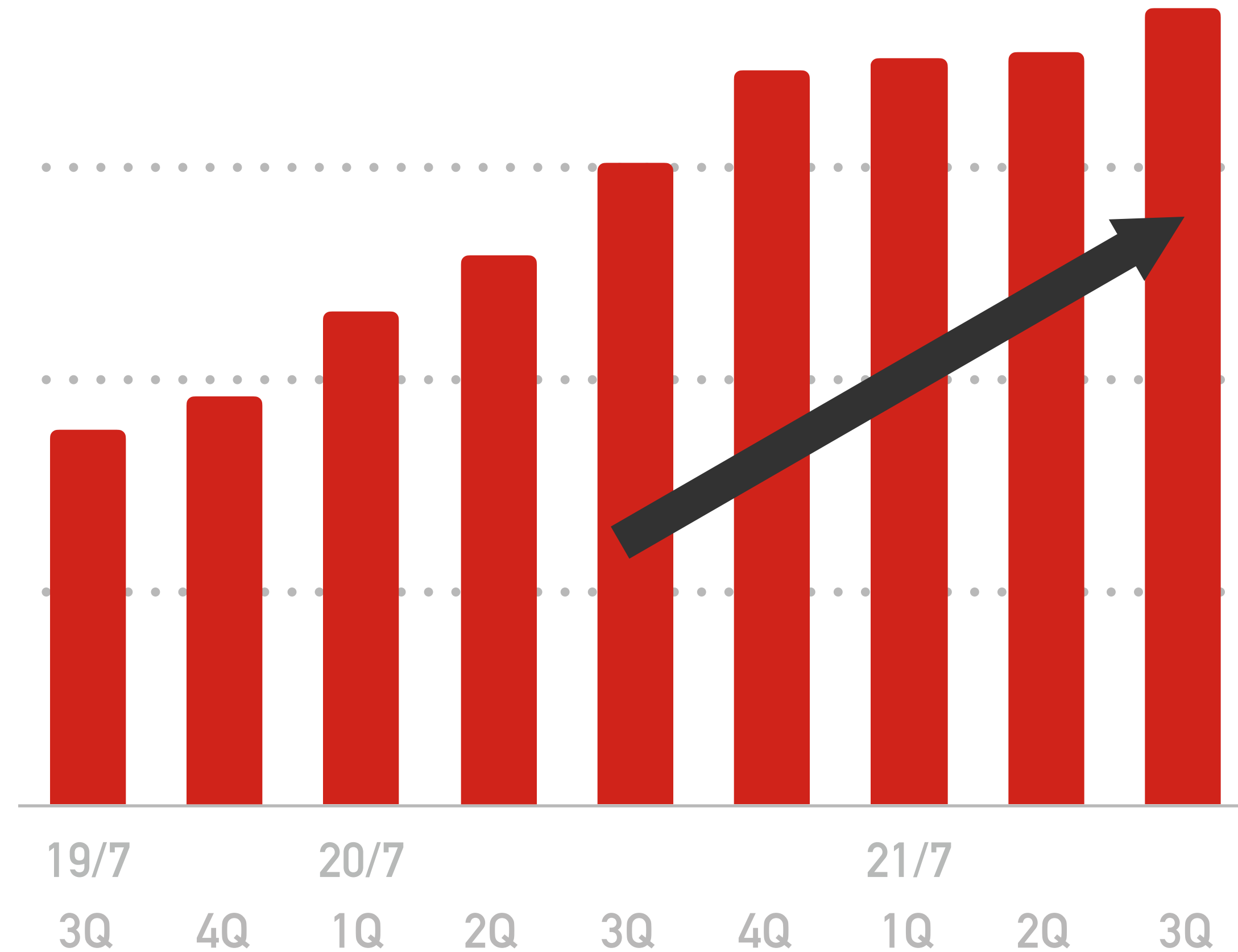
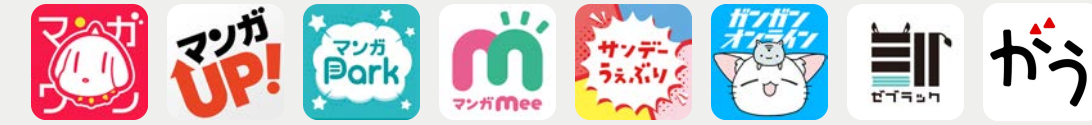
- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- 21/3Q業績概要
- 21/3Q全体概要
- TOPICS
- 業績推移
  - サービス全体推移
- 21/7リリース案件
- 売上計上方法

# 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

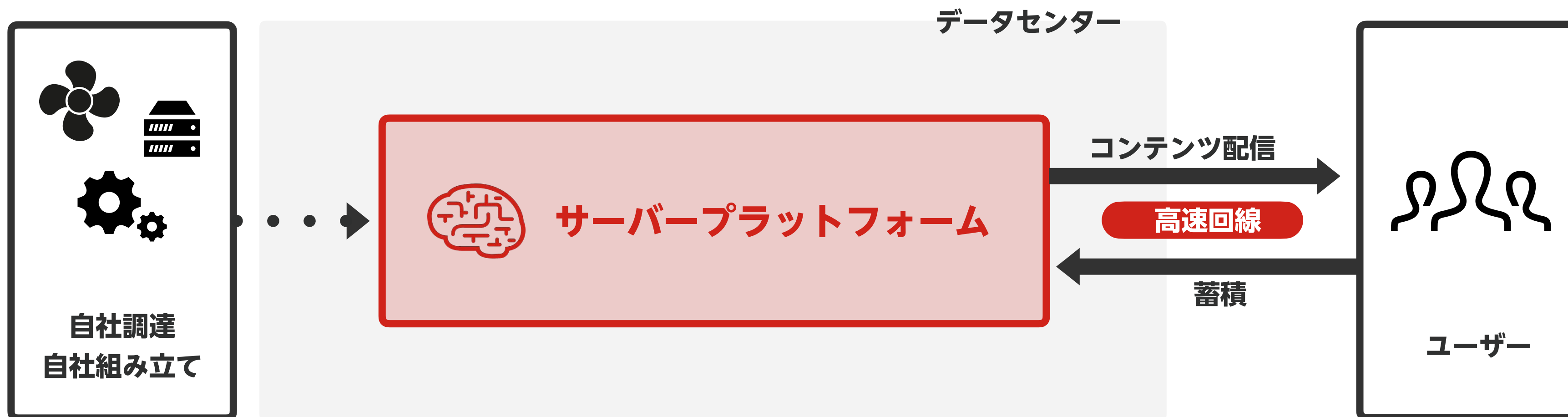
Q&A

# 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

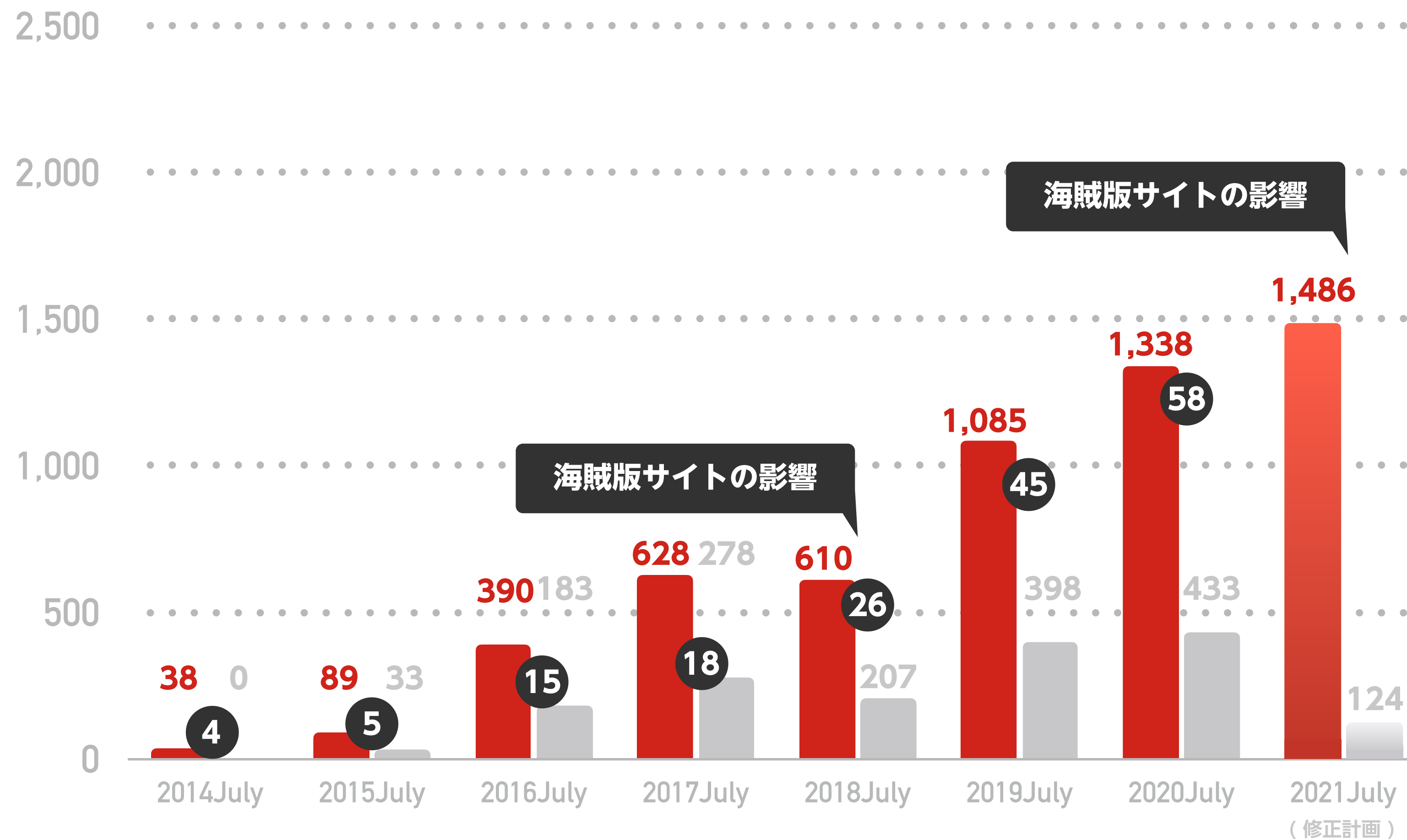
- 会社情報
- サービス概要
- 業績推移
- ビジネスモデル
- 事業展開方針
- サービス例
- 優位性
- Q&A

# 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

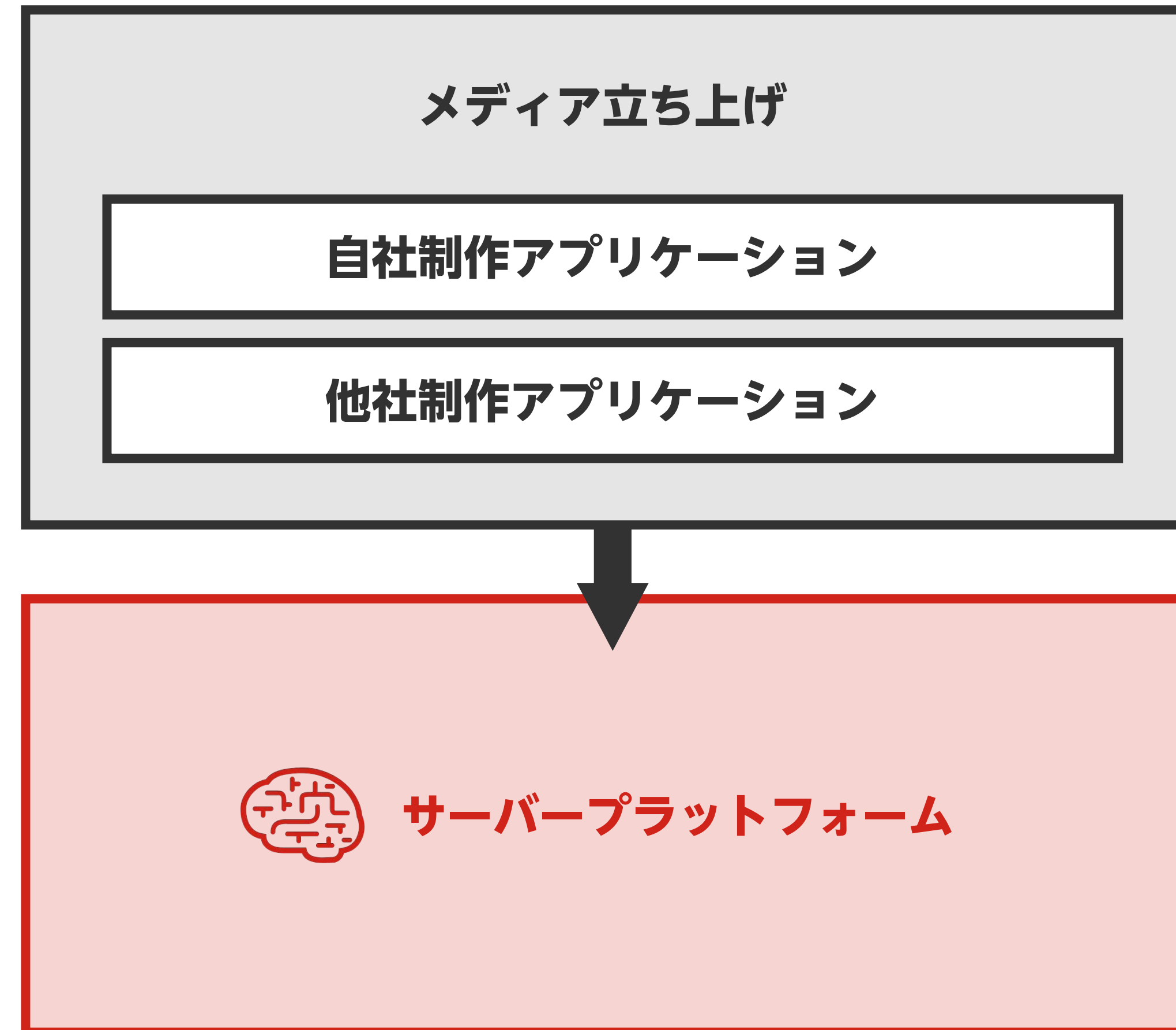
### APPENDIX

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

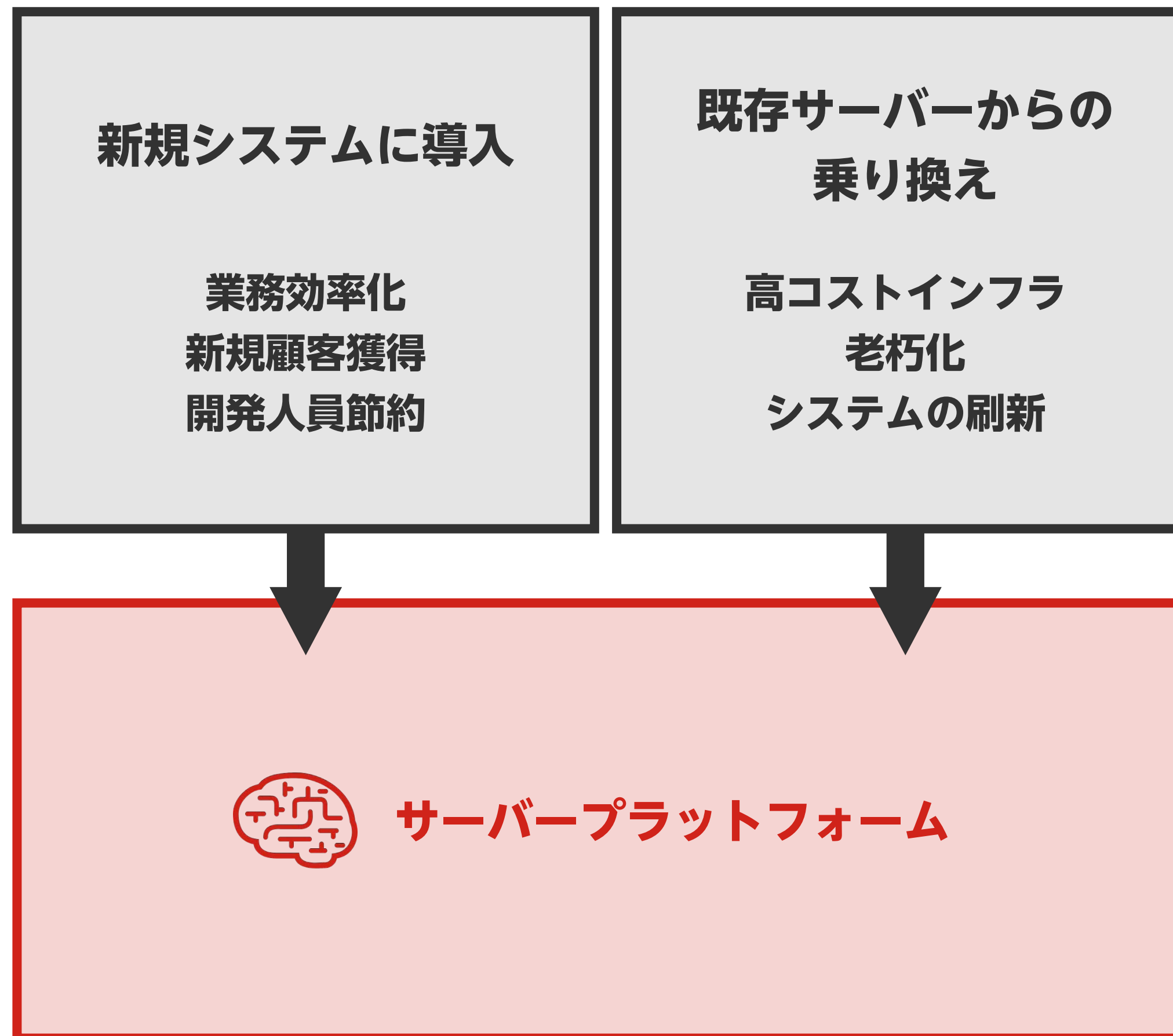
会社情報  
サービス概要  
業績推移  
    ビジネスモデル  
事業展開方針  
サービス例  
優位性  
Q&A

# 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

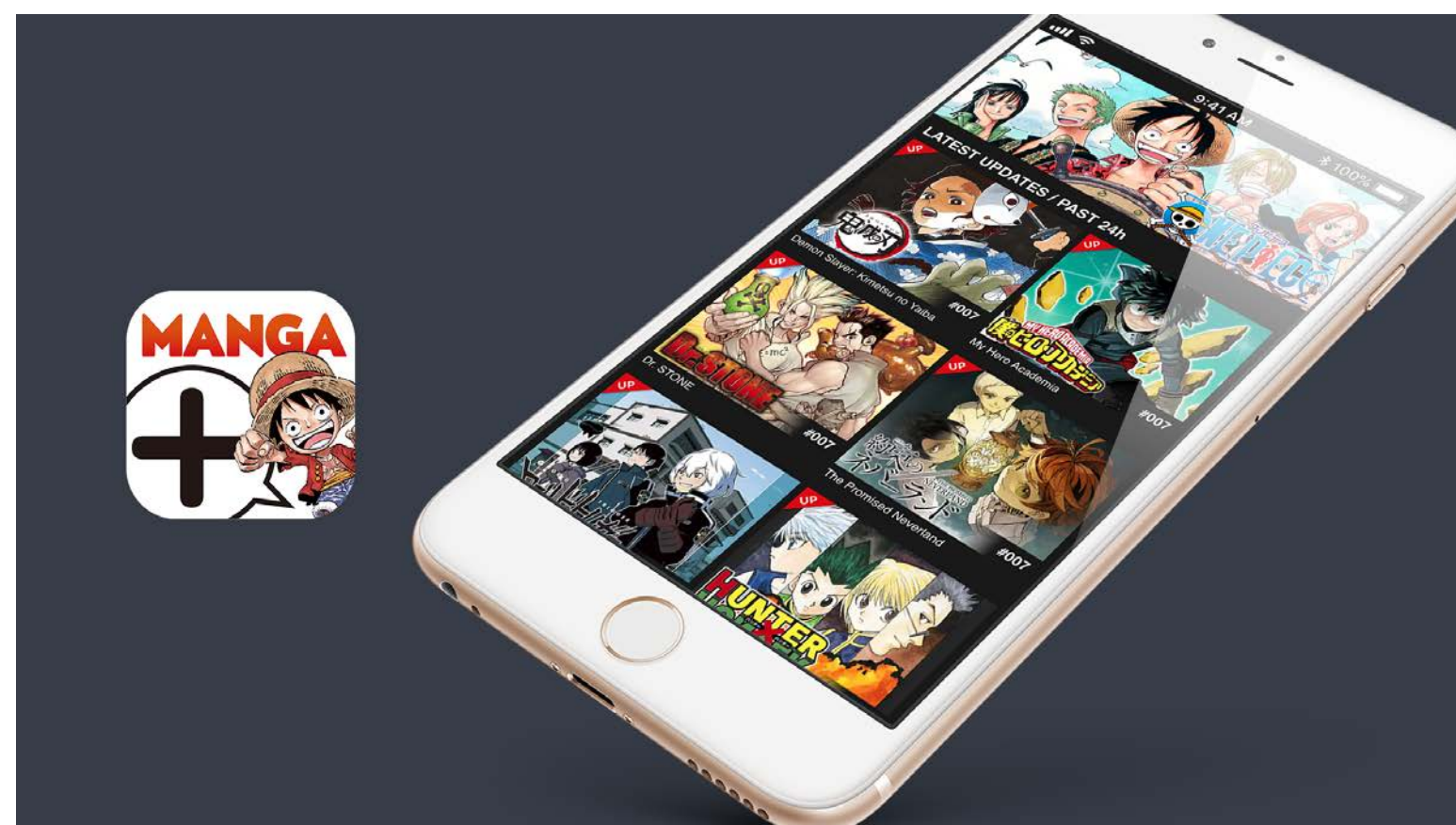
## サービス提供プロダクト例



### 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

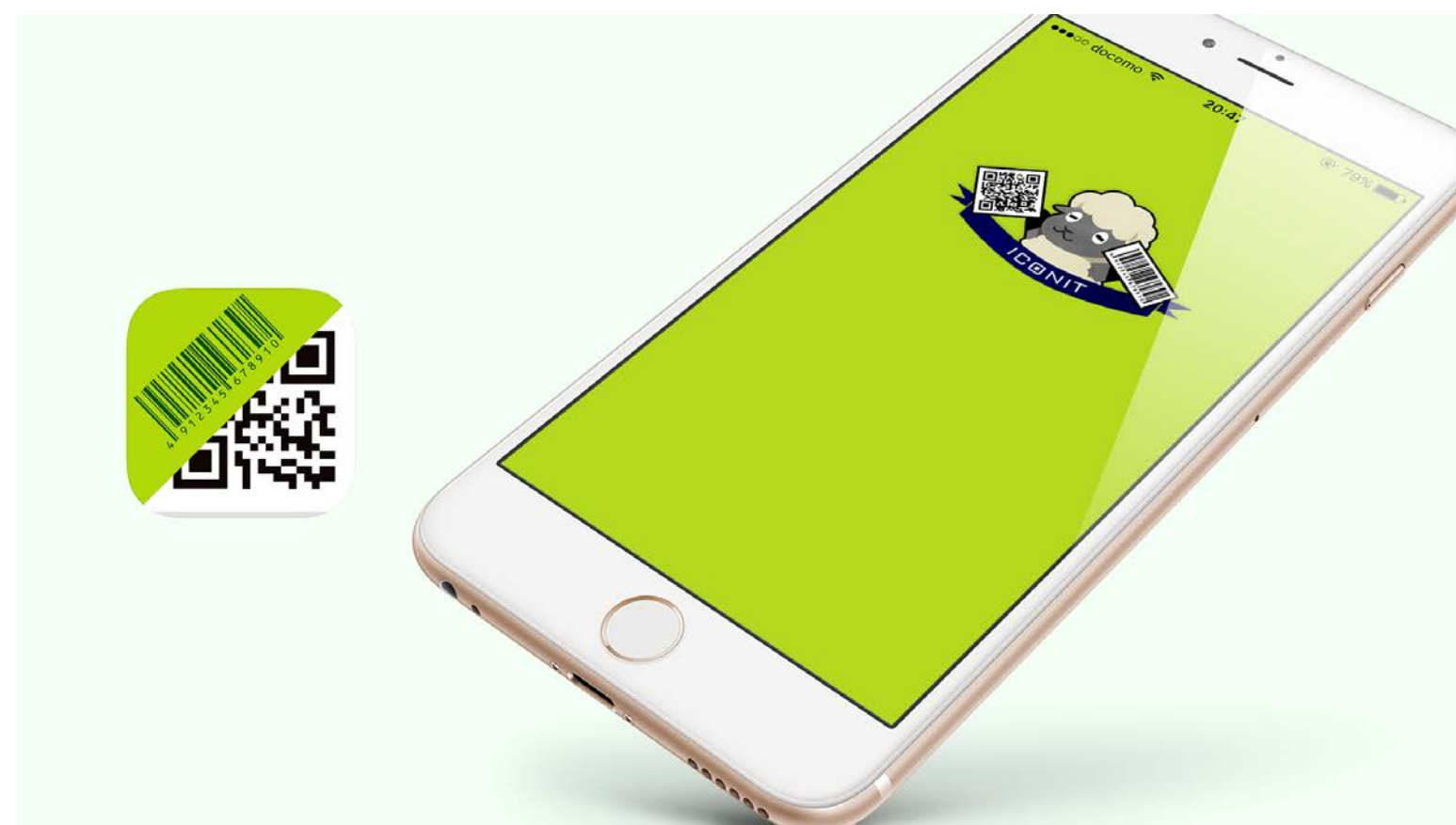
サービス例

優位性

Q&A

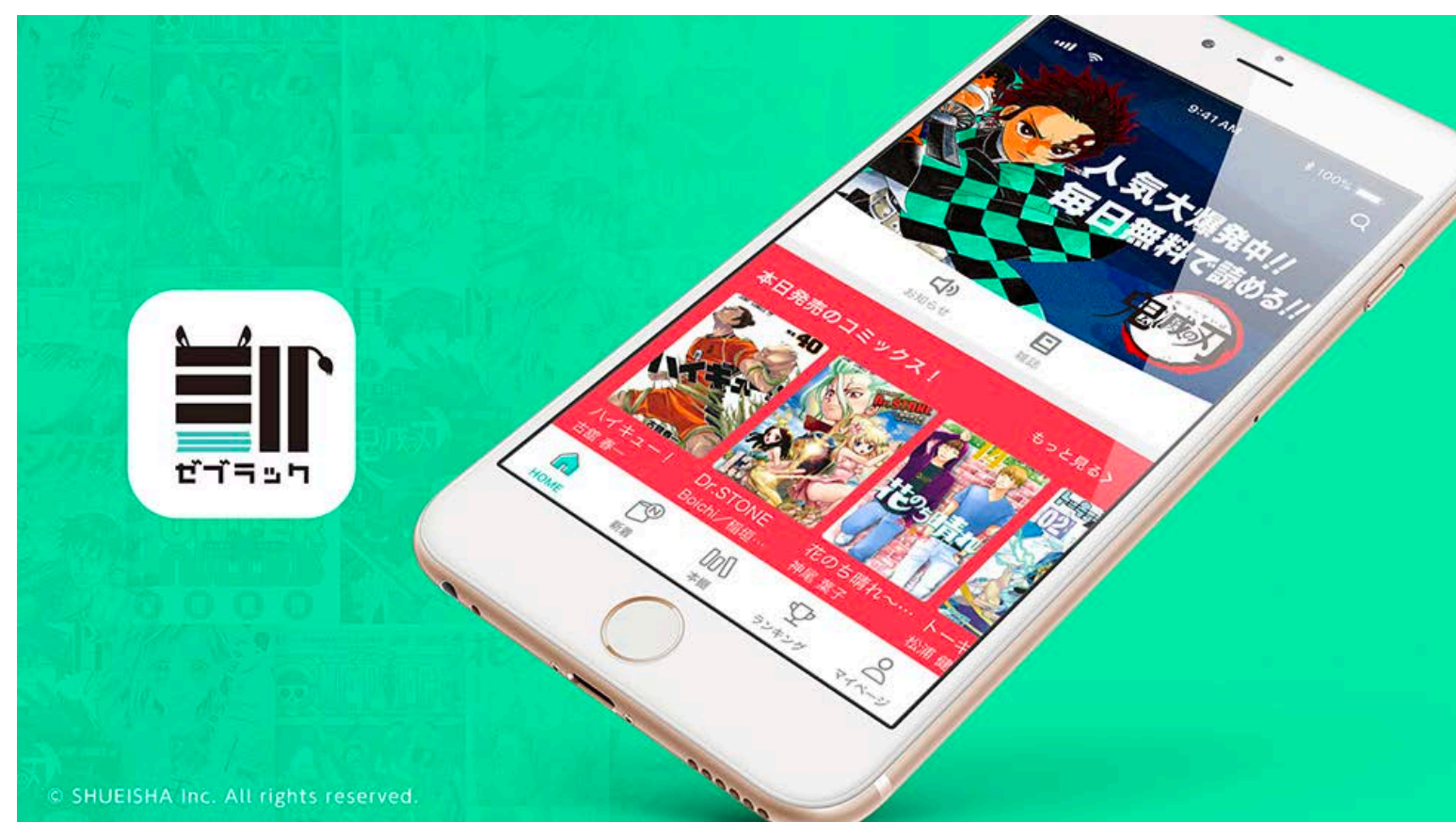


## サービス提供プロダクト例



## 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

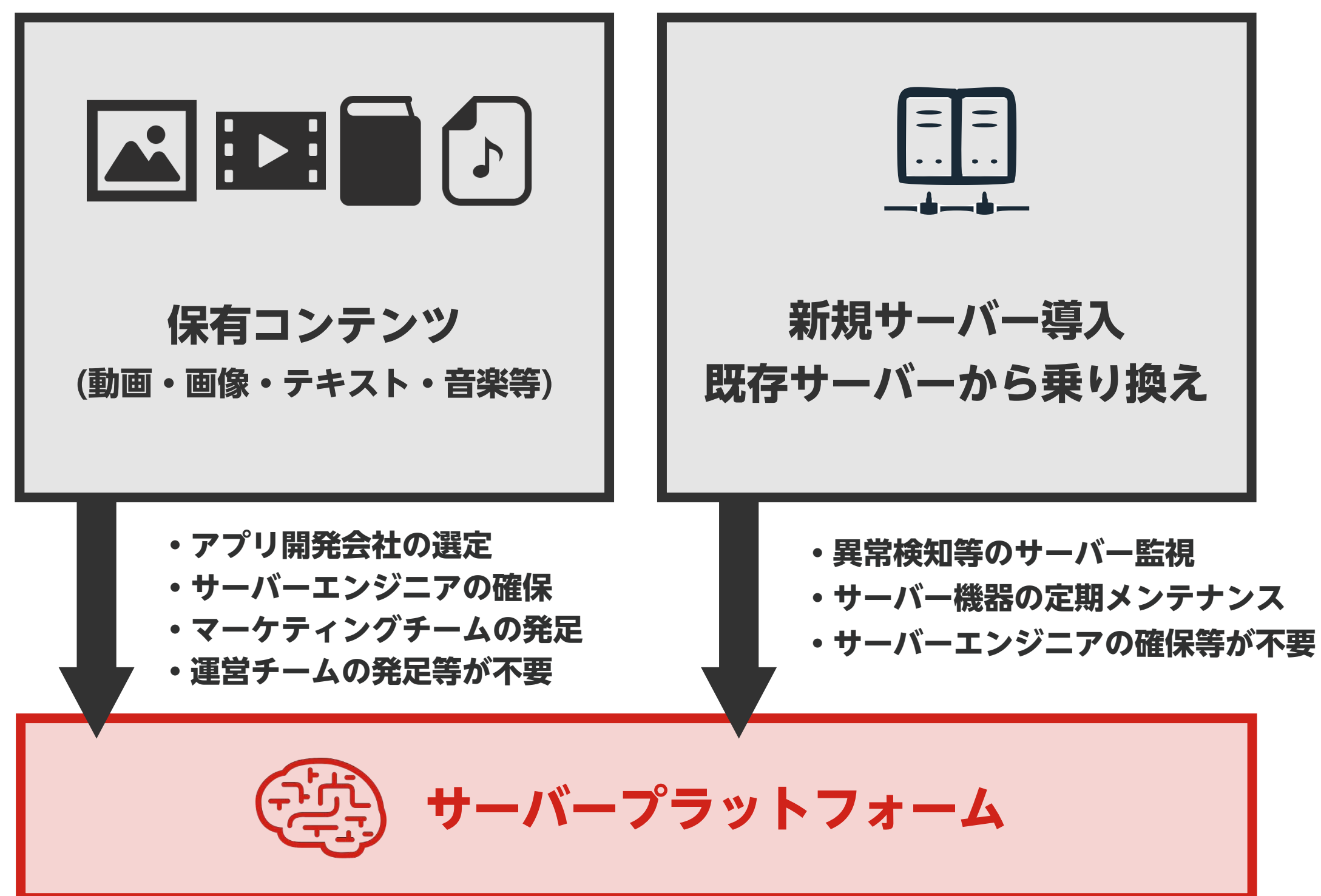


## なぜクラウドサーバーではなく LUサーバープラットフォームが選ばれるのか



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



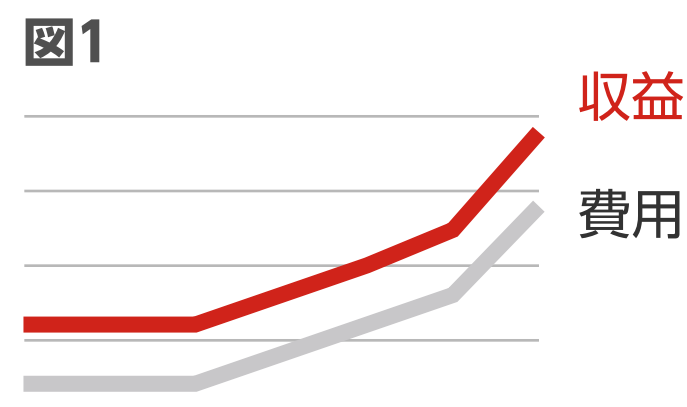
## なぜクラウドサーバーではなく LUサーバープラットフォームが選ばれるのか



### 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)

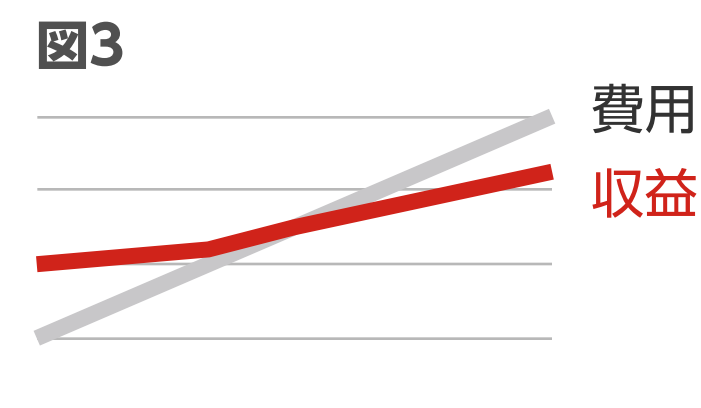
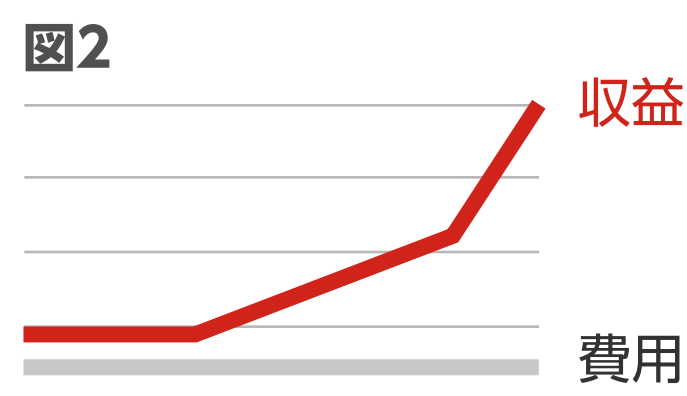
コンテンツホルダーの業務委託費用はサービス収益に連動



### 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