

# 2022.1Q

決算説明資料

2021.12.15

# 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

22/1Q業績

業績推移

サービス全体推移

TOPICS

22/7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

22/1Q業績

業績推移

サービス全体推移

TOPICS

22/7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**

22/1Q業績

業績推移

サービス全体推移

TOPICS

22/7リリース案件

売上計上方法

# 22/1Q業績概要

(百万円)	22/1Q実績	前年同期※	前年同期比	通年予算	進捗率
売上高	536	368	145.6%	2,165	24.8%
リカーリング	403	307	131.0%	1,902	21.2%
初期開発 保守開発	132	60	219.7%	262	50.6%
営業利益	114	108	106.0%	243	47.2%
経常利益	108	108	99.5%	221	48.9%
親会社株主に帰属する 純利益	72	72	99.5%	143	50.5%

## INDEX

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- 22/1Q業績**
- 業績推移
- サービス全体推移
- TOPICS
- 22/7リリース案件
- 売上計上方法

# 業績推移

## 全体売上

四半期売上としては**過去最高**

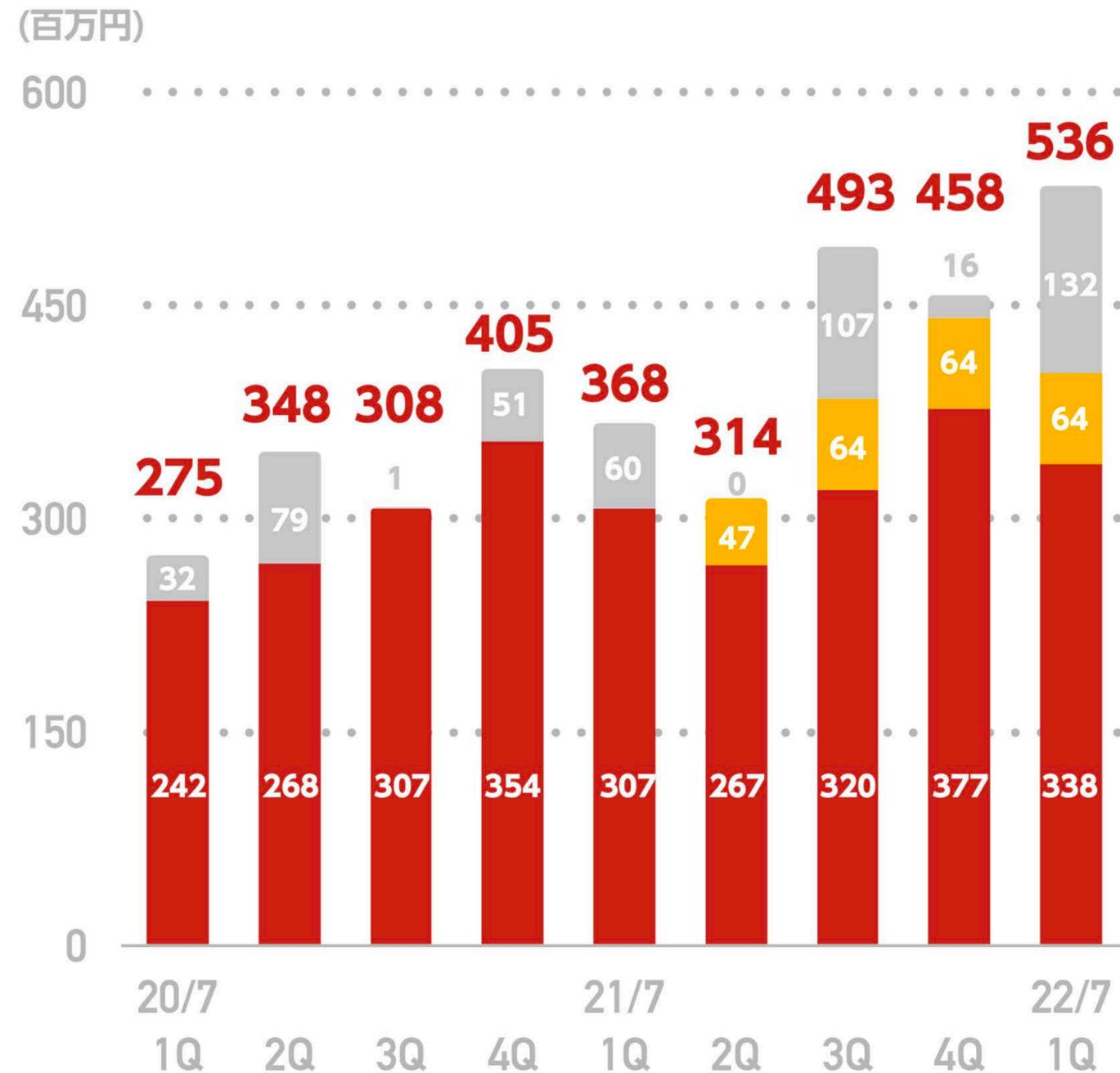
## リカーリング売上

売上鈍化も、1Q売上としては**過去最高**

## 初期・保守開発

リカーリング売上に繋がる**案件の立ち上げ**を実施

● リカーリング(Link-U) ● リカーリング(子会社) ● 初期開発・保守開発



## INDEX

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- 22/1Q業績
- 業績推移**
- サービス全体推移
- TOPICS
- 22/7リリース案件
- 売上計上方法

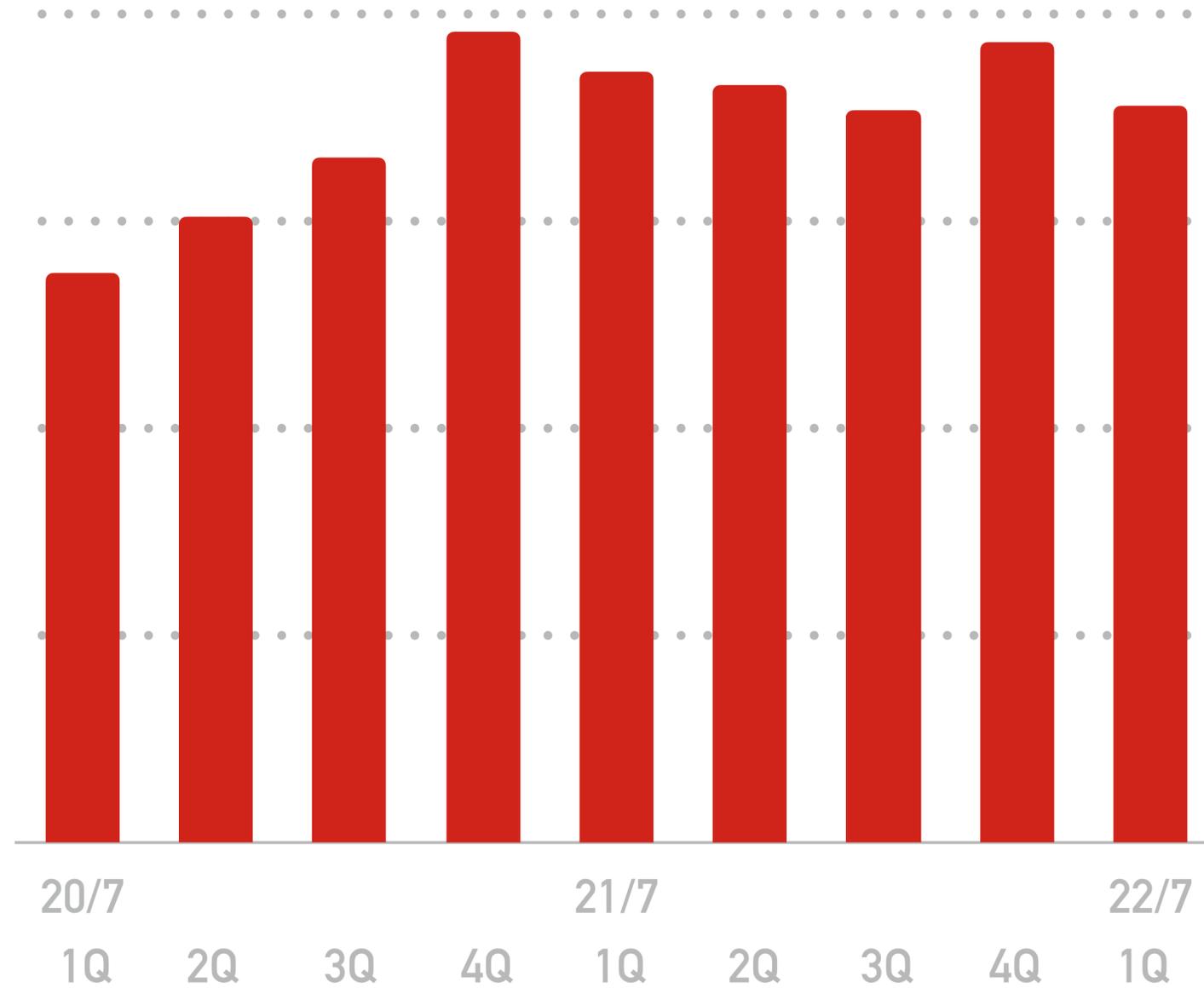
# サービス全体推移(売上)

Q平均成長率

YonY

3%  
4%減

主要8サービス



## INDEX

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- 22/1Q業績
- 業績推移
  - サービス全体推移**
- TOPICS
- 22/7リリース案件
- 売上計上方法

# サービス全体推移(Q平均MAU)

主要8サービス



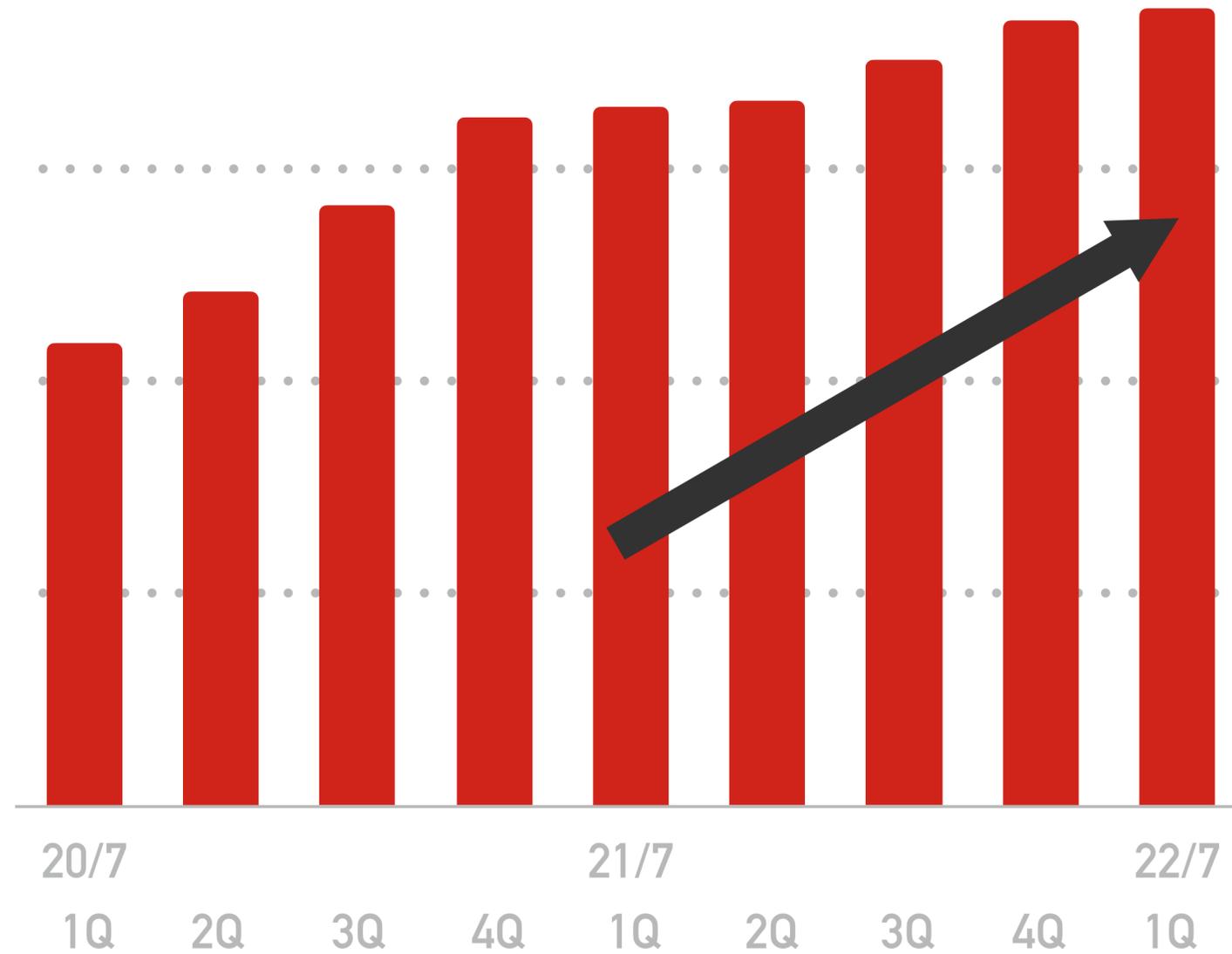
Q平均成長率

7%

YonY

14%増

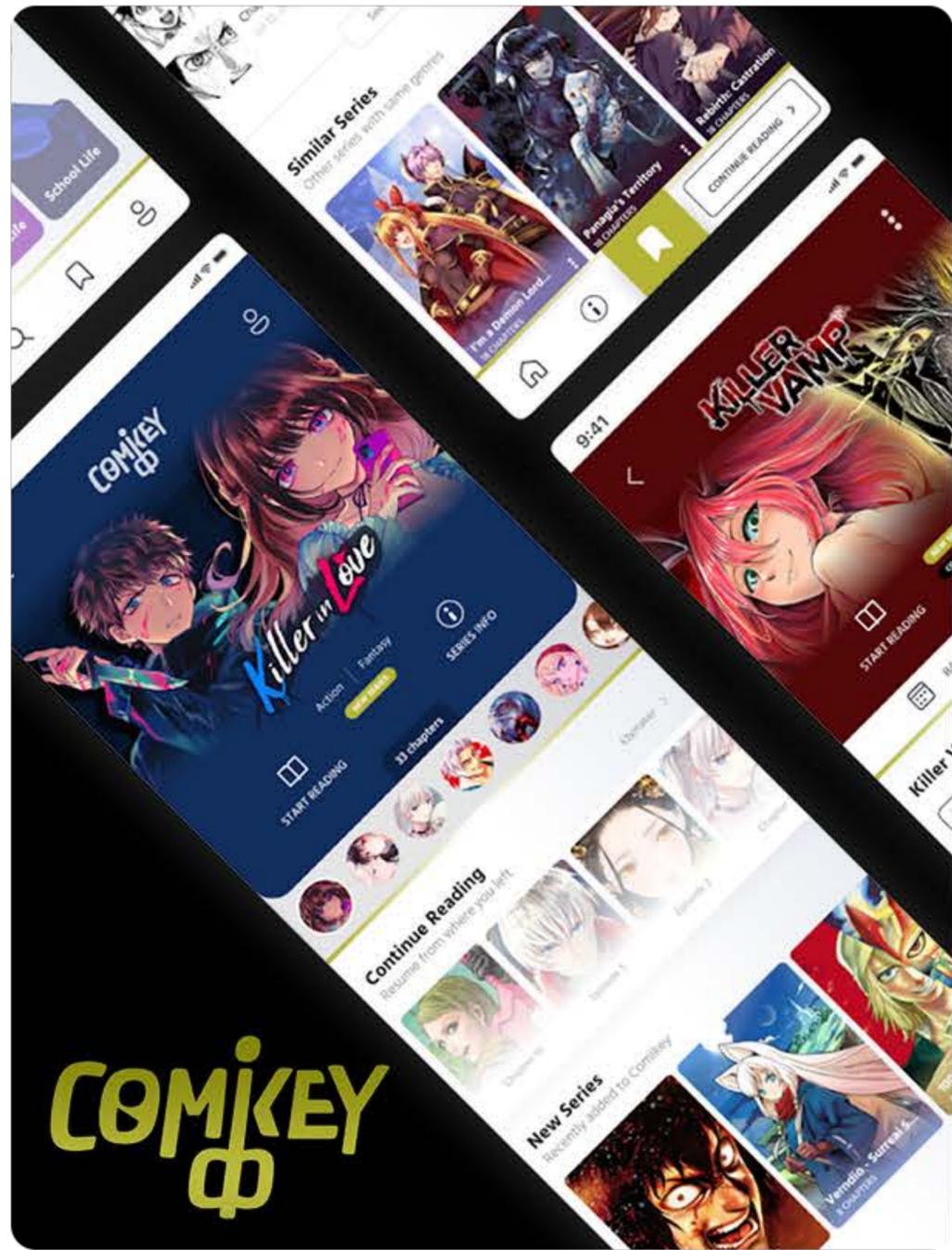
※MAU : Monthly Active Users. 月間利用者数



## INDEX

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- 22/1Q業績
- 業績推移
- サービス全体推移**
- TOPICS
- 22/7リリース案件
- 売上計上方法

# TOPICS - Comikey



## 公式アプリリリース予定

スケジュール：2022年初旬

対応OS：iOS・Android

### 狙い

- ① Webで獲得したユーザーをアプリに呼び込み、定着させる
- ② 広告視聴によるマネタイズ方法を実装することにより、より多くのファンに作品を届けていく

## INDEX

経営理念

サービス概要

収益構造

22/1Q業績

業績推移

サービス全体推移

### TOPICS

22/7リリース案件

売上計上方法

# TOPICS - Comikey

2021年10月、NETFLIX独占配信アニメにもなった「ケンガンアシュラ」、  
その続編「ケンガンオメガ」の英語版を独占配信開始



## INDEX

経営理念

サービス概要

収益構造

22/1Q業績

業績推移

サービス全体推移

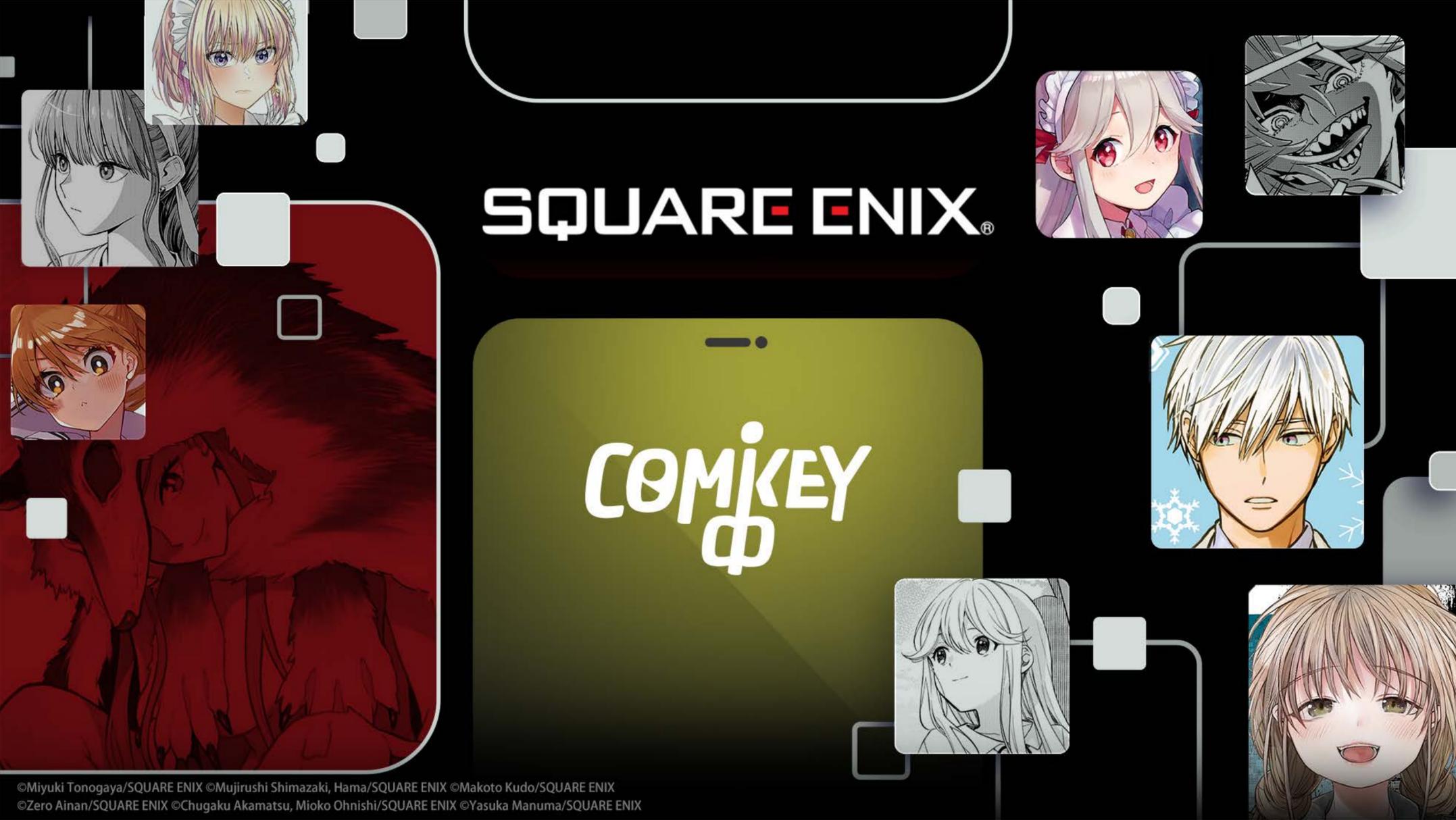
### TOPICS

22/7リリース案件

売上計上方法

# TOPICS - Comikey(国内出版社)

契約締結完了、年内に順次配信開始予定



## INDEX

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- 22/1Q業績
- 業績推移
- サービス全体推移
- TOPICS**
- 22/7リリース案件
- 売上計上方法

# TOPICS - Comikey

## 韓国・中国のWebtoonの作品数も堅調に増加



### INDEX

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- 22/1Q業績
- 業績推移
- サービス全体推移
- TOPICS**
- 22/7リリース案件
- 売上計上方法

# 22/7月期リリース案件



## INDEX

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- 22/1Q業績
- 業績推移
- サービス全体推移
- TOPICS
- 22/7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
- 22/1Q業績
- 業績推移
- サービス全体推移
- TOPICS
- 22/7リリース案件
- 売上計上方法**

# 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

476百万円(2021年10月末時点)

### 従業員数(2021年10月末時点)

単体 75名 連結 84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

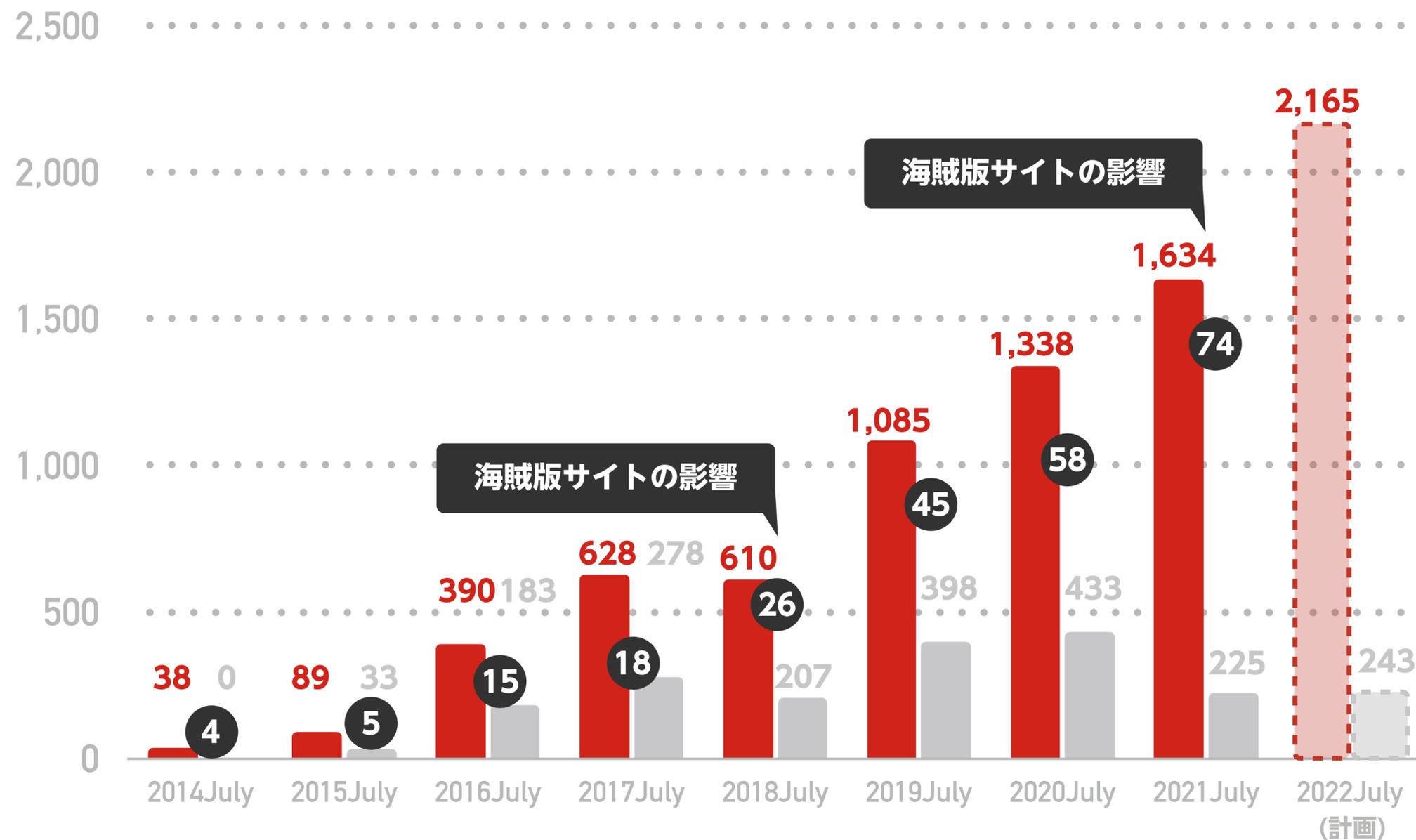
- 会社情報
- サービス概要
- 業績推移
- ビジネスモデル
- 事業展開方針
- サービス例
- 優位性
- Q&A

# 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

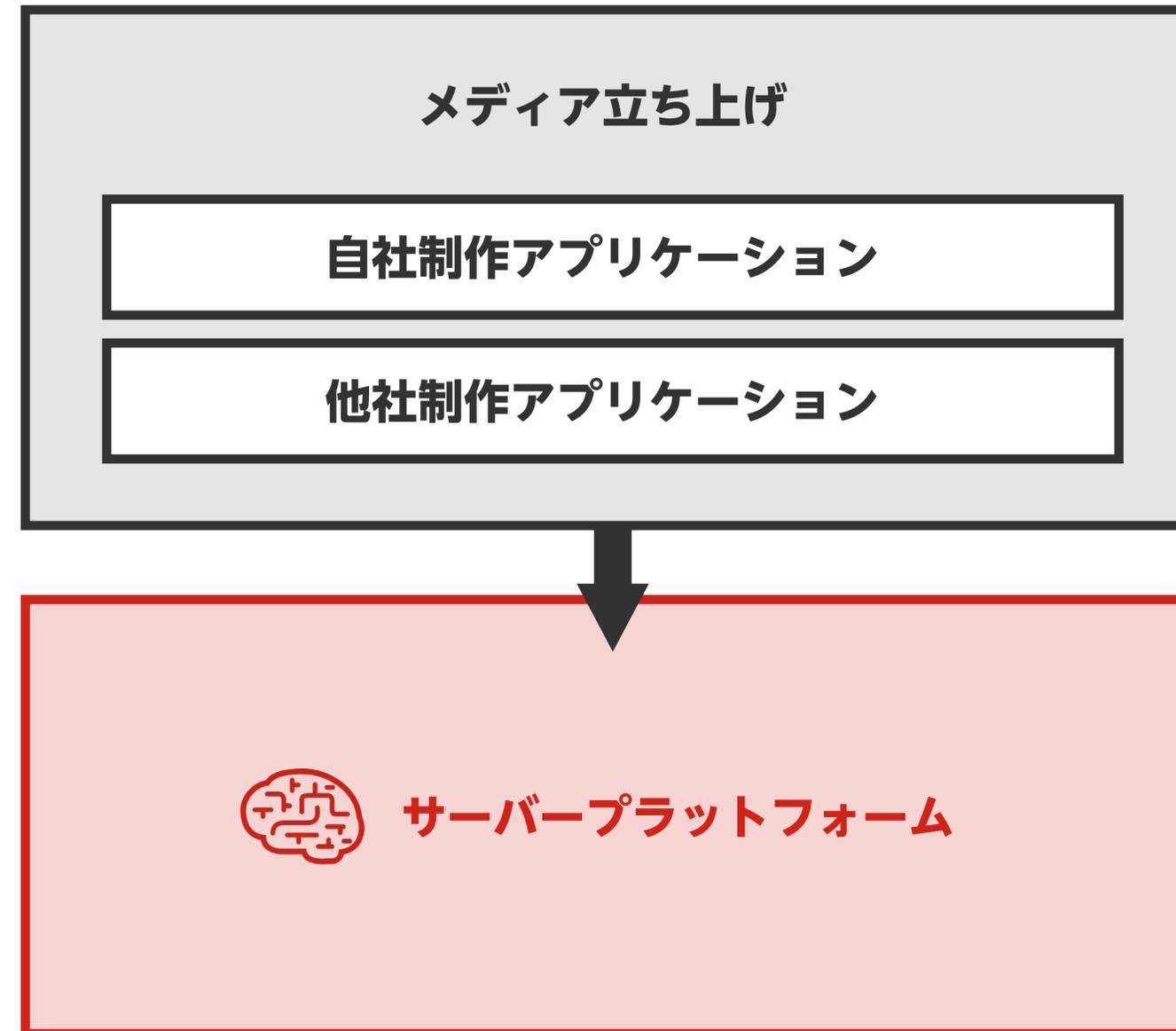
優位性

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

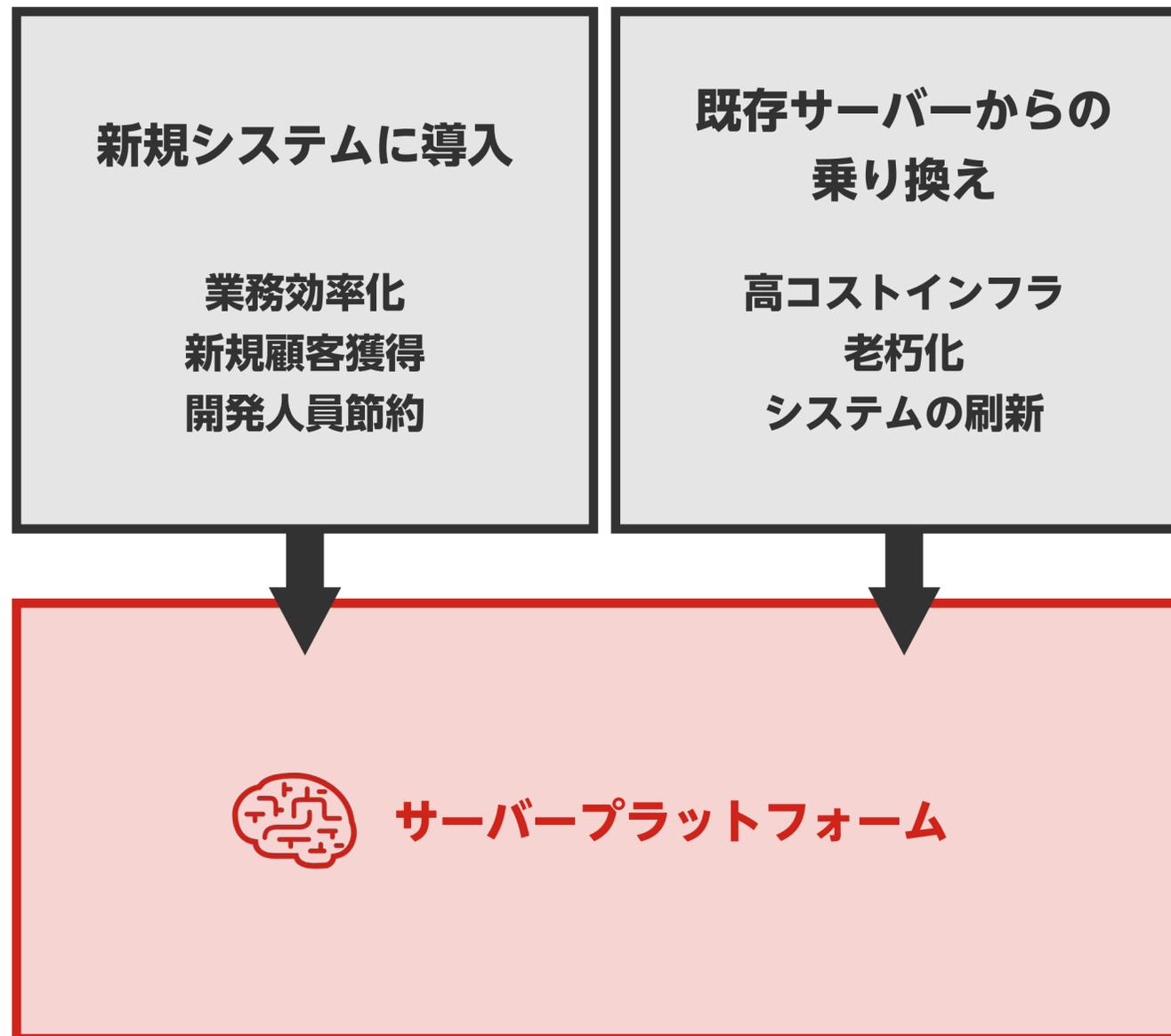
**ビジネスモデル**  
事業展開方針  
サービス例  
優位性  
Q&A

# 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

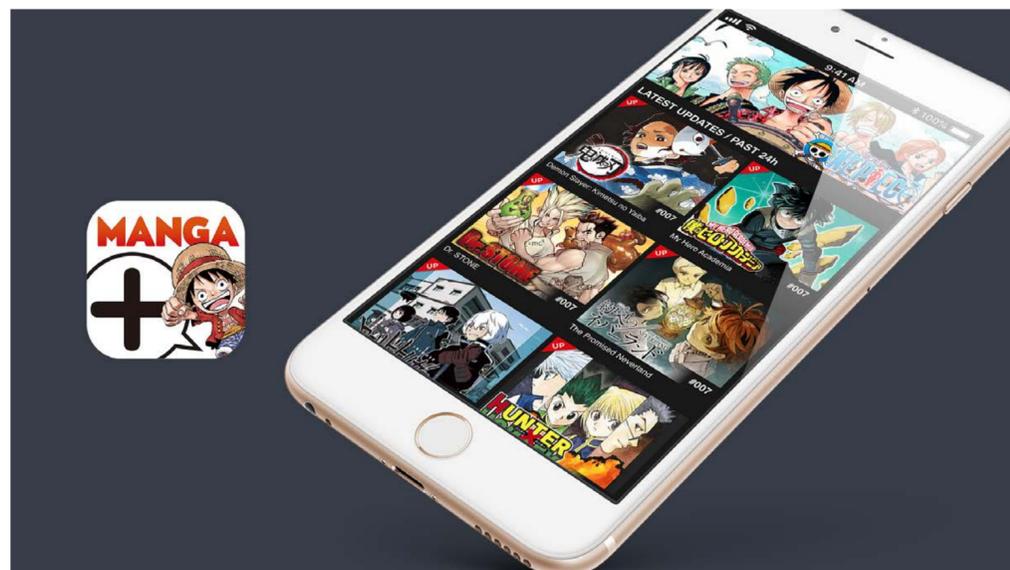
## サービス提供プロダクト例



## 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

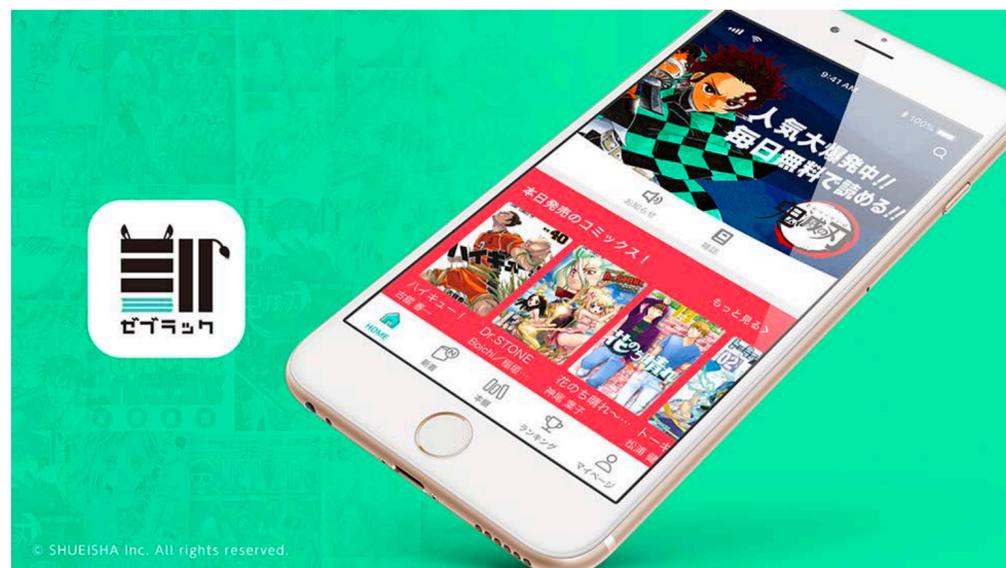
Q&A

## 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

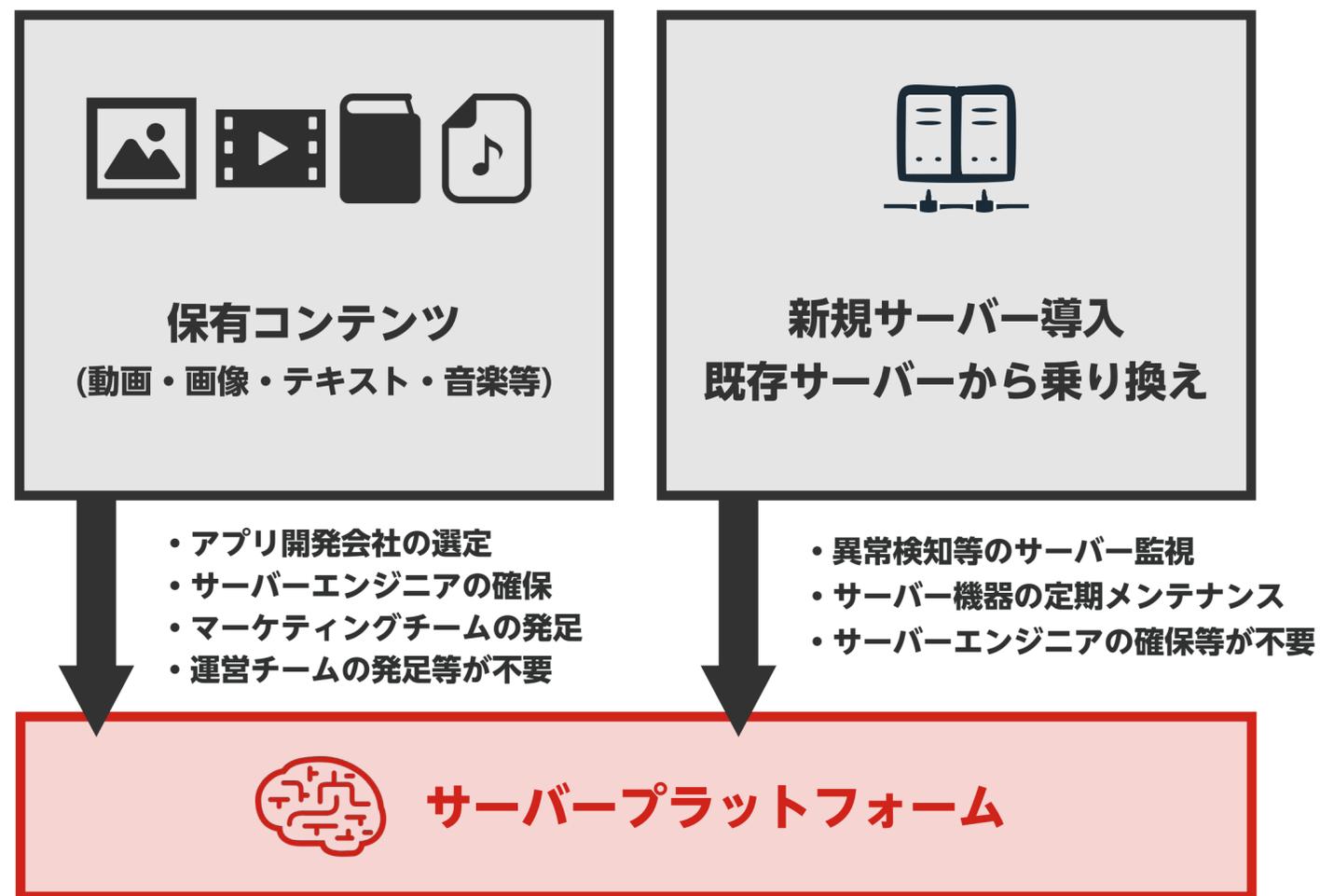


## なぜクラウドサーバーではなく LUサーバープラットフォームが選ばれるのか



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



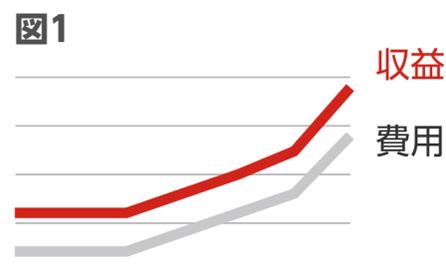
## なぜクラウドサーバーではなく LUサーバープラットフォームが選ばれるのか



### 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)

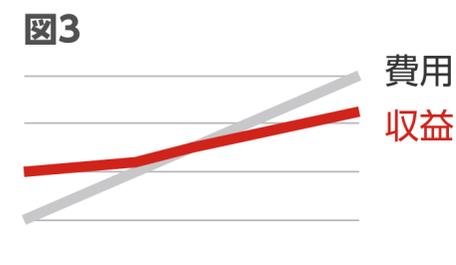
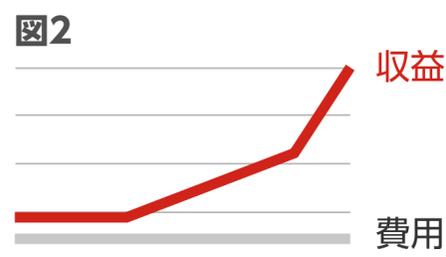
コンテンツホルダーの業務委託費用はサービス収益に連動



### 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
- 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