

2022.2Q

決算説明資料

2022.3.15

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

22/2Q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

22/2Q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

22/2Q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

22/2Q業績概要

(百万円)	22/2Q	前期2Q	前年同期比
売上高	473	314	150.4%
リカーリング	413	314	131.4%
初期開発 保守開発	59	-	-
営業利益	-9	16	-
経常利益	-12	8	-
親会社株主に帰属する 純利益	-12	6	-

INDEX

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- 22/2Q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

22/2Q業績概要

(百万円)	2Q 累計	通年予算	進捗率
売上高	1,009	2,165	46.6%
リカーリング	816	1,902	42.9%
初期開発 保守開発	192	262	73.3%
営業利益	105	243	43.4%
経常利益	96	221	43.5%
親会社株主に帰属する 純利益	60	143	41.9%

INDEX

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- 22/2Q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

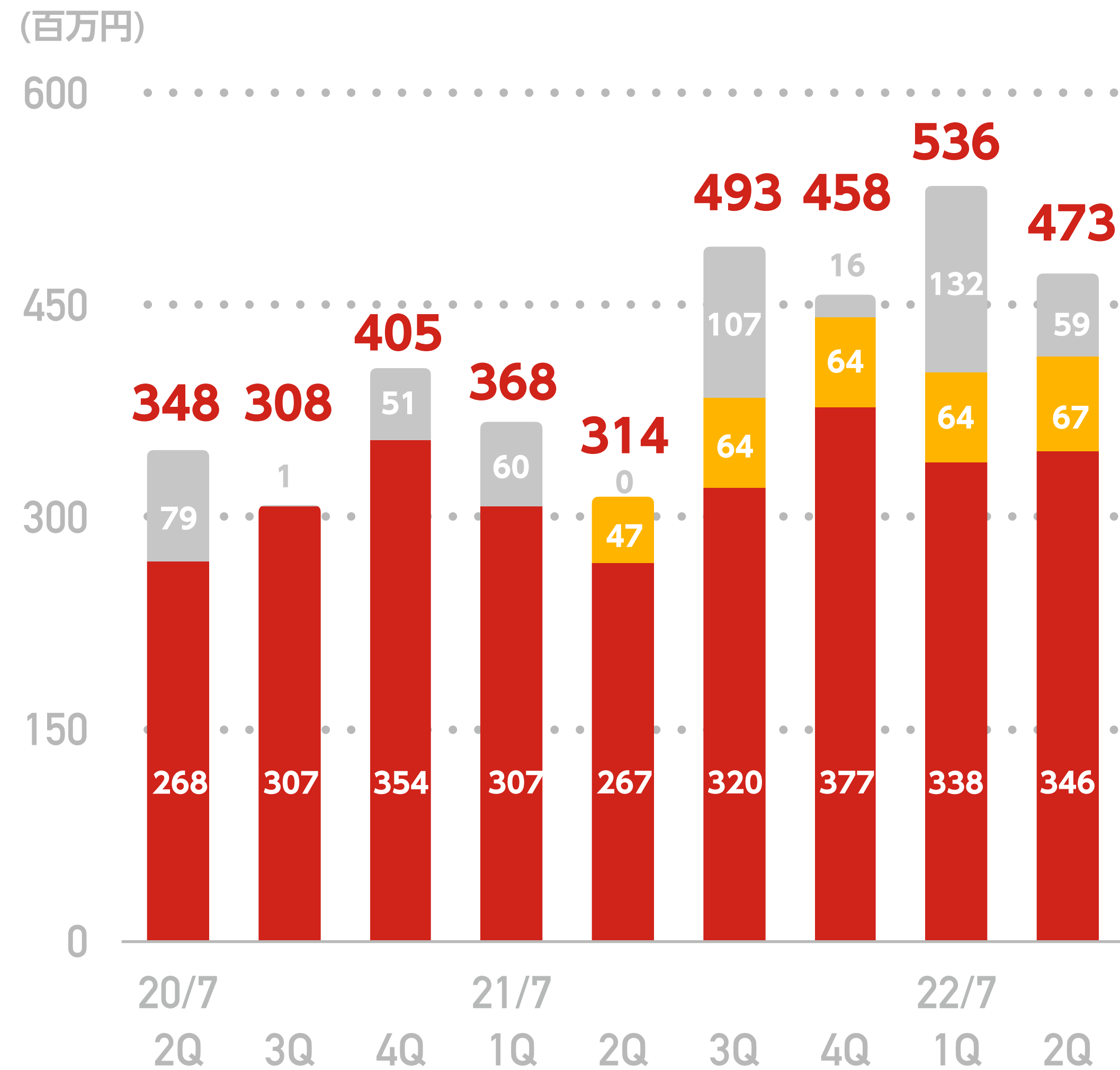
リカーリング売上

2Q売上として**過去最高**

子会社売上

前年同期比**144%**で成長

● 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



※2021年7月期1Q以前は単体PL、2Q以降は連結PL

INDEX

経営理念

サービス概要

収益構造

22/2Q業績

業績推移

サービス全体推移

TOPICS

22/7リリース案件

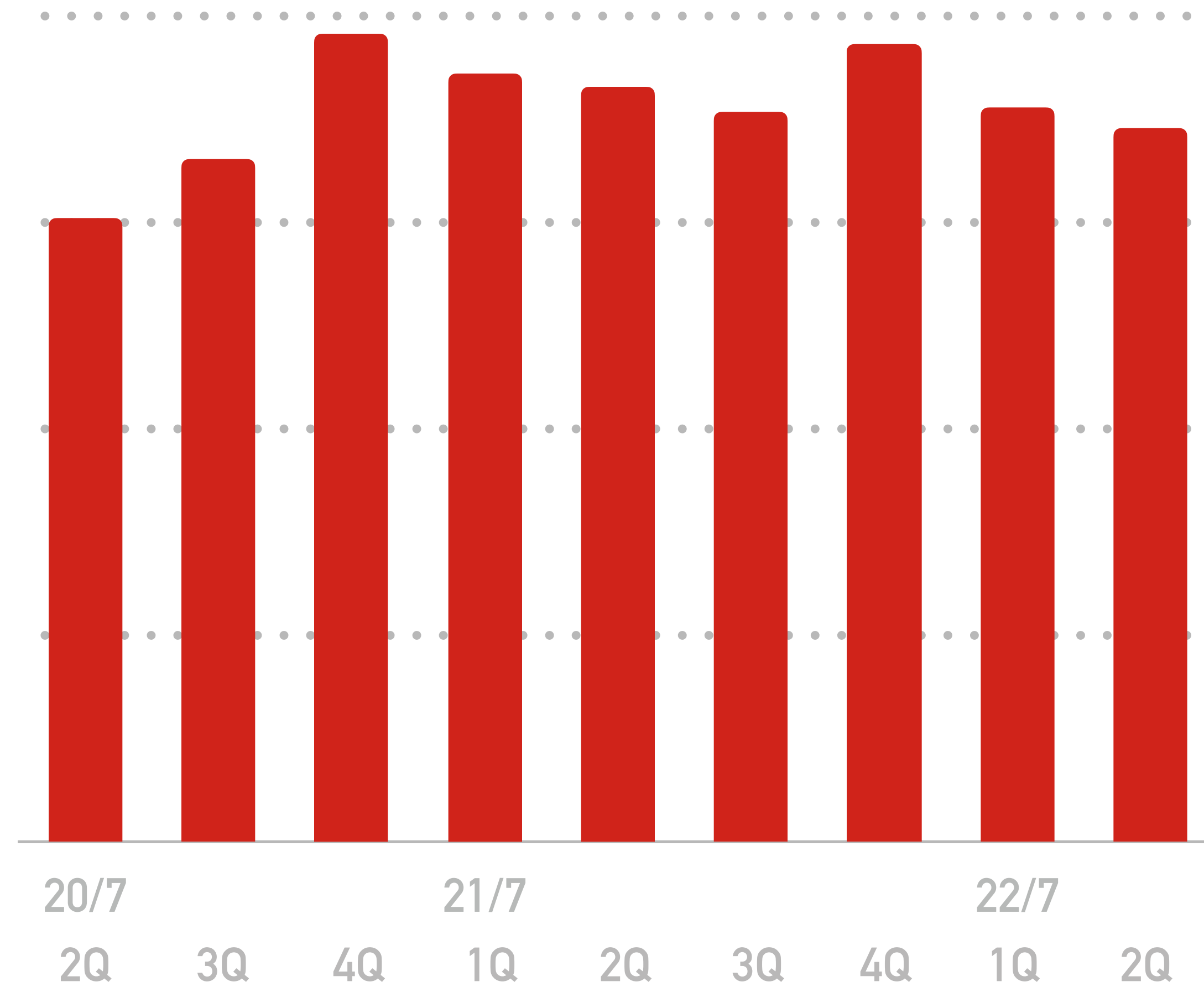
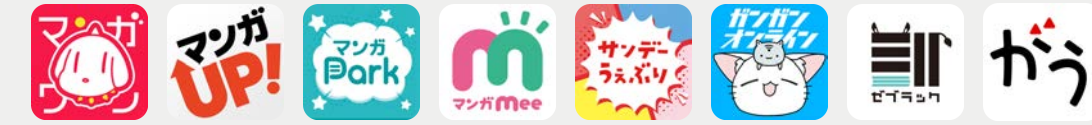
売上計上方法

サービス全体推移(売上)

Q平均成長率
YonY

2%
6%減

主要8サービス



INDEX

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- 22/2Q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

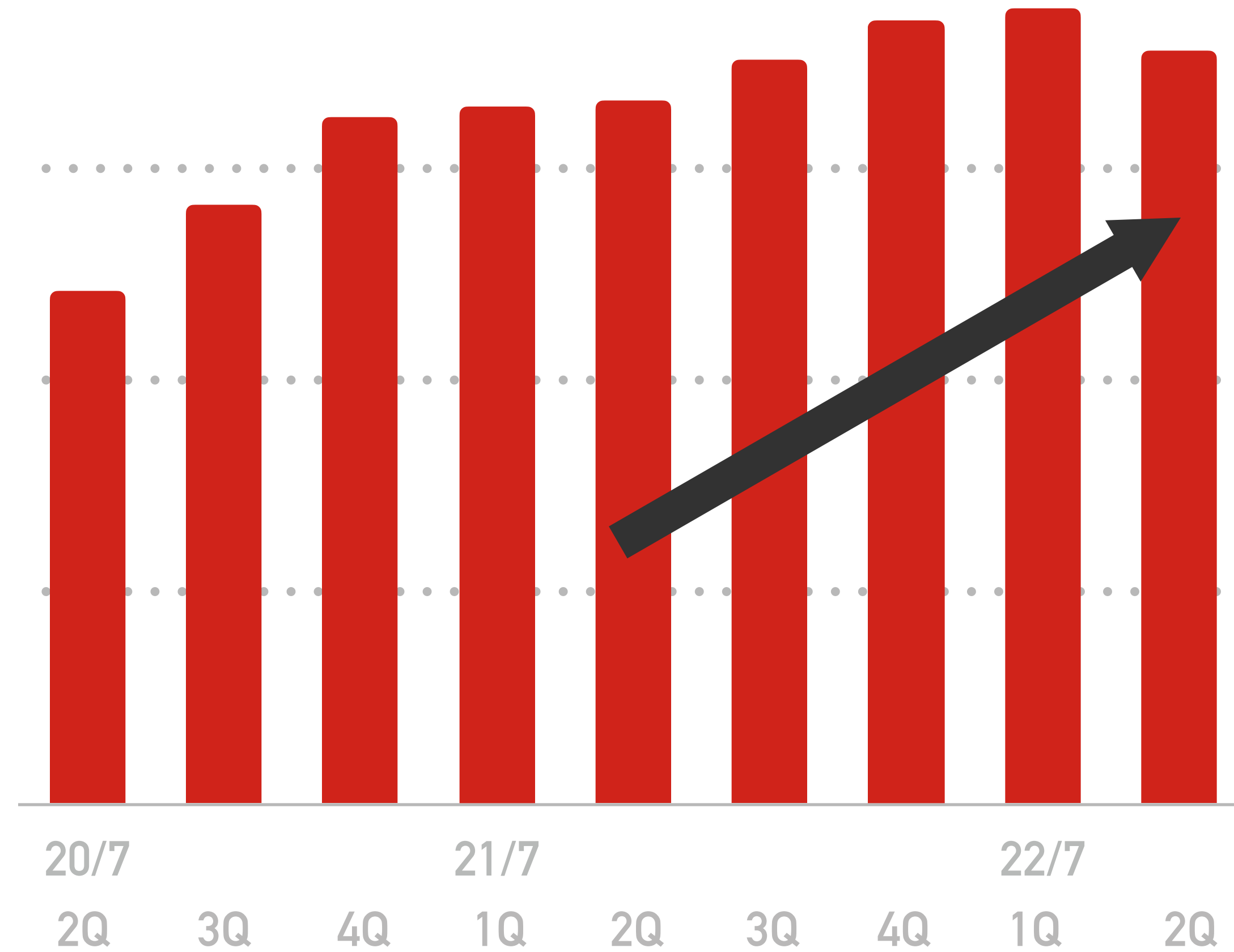


Q平均成長率

YonY

5%
7%増

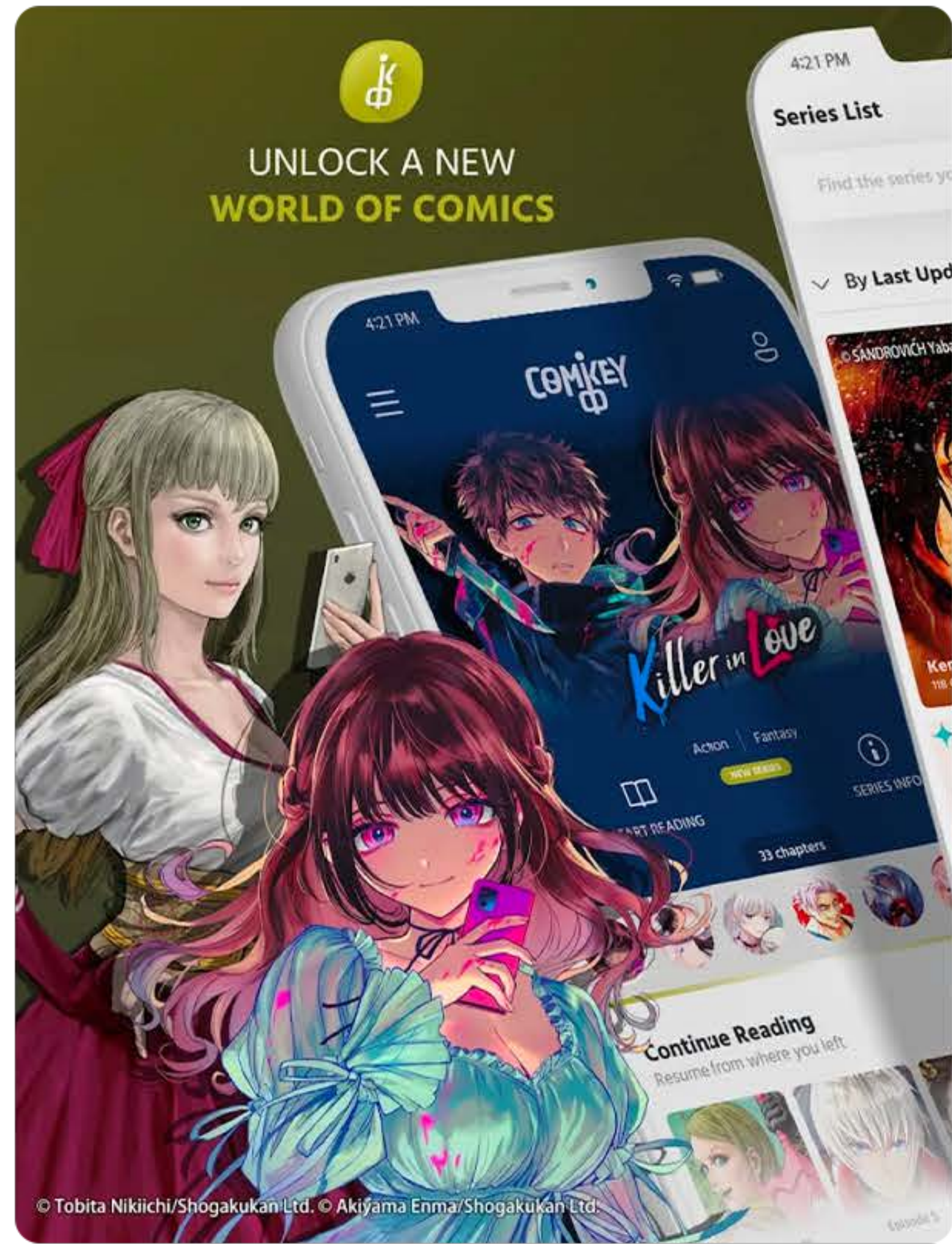
※MAU : Monthly Active Users. 月間利用者数



INDEX

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- 22/2Q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



アプリリリース / 多言語対応

2月より下記3言語で配信を開始

ポルトガル語 / スペイン語 / インドネシア語

3月よりアプリマーケティングを開始予定



Comikey

Androidアプリ : 先行リリース済み

iOSアプリ : 3月リリース予定

INDEX

経営理念

サービス概要

収益構造

22/2Q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 - 地震予測AIサービス「ゆれしる」



2021/12/24

ゆれしる Webリリース

マグニチュード6以上の地震を 1ヶ月前に予測して配信

マグニチュード6以上の約20%が日本で発生、
JESEA※のAI予測は高い精度を誇る。

Link-Uが共同で普及と関連機能開発を行い、
より多くの方が地震に対して、備えと被害回避できることを目指す。

INDEX

経営理念

サービス概要

収益構造

22/2Q業績

業績推移

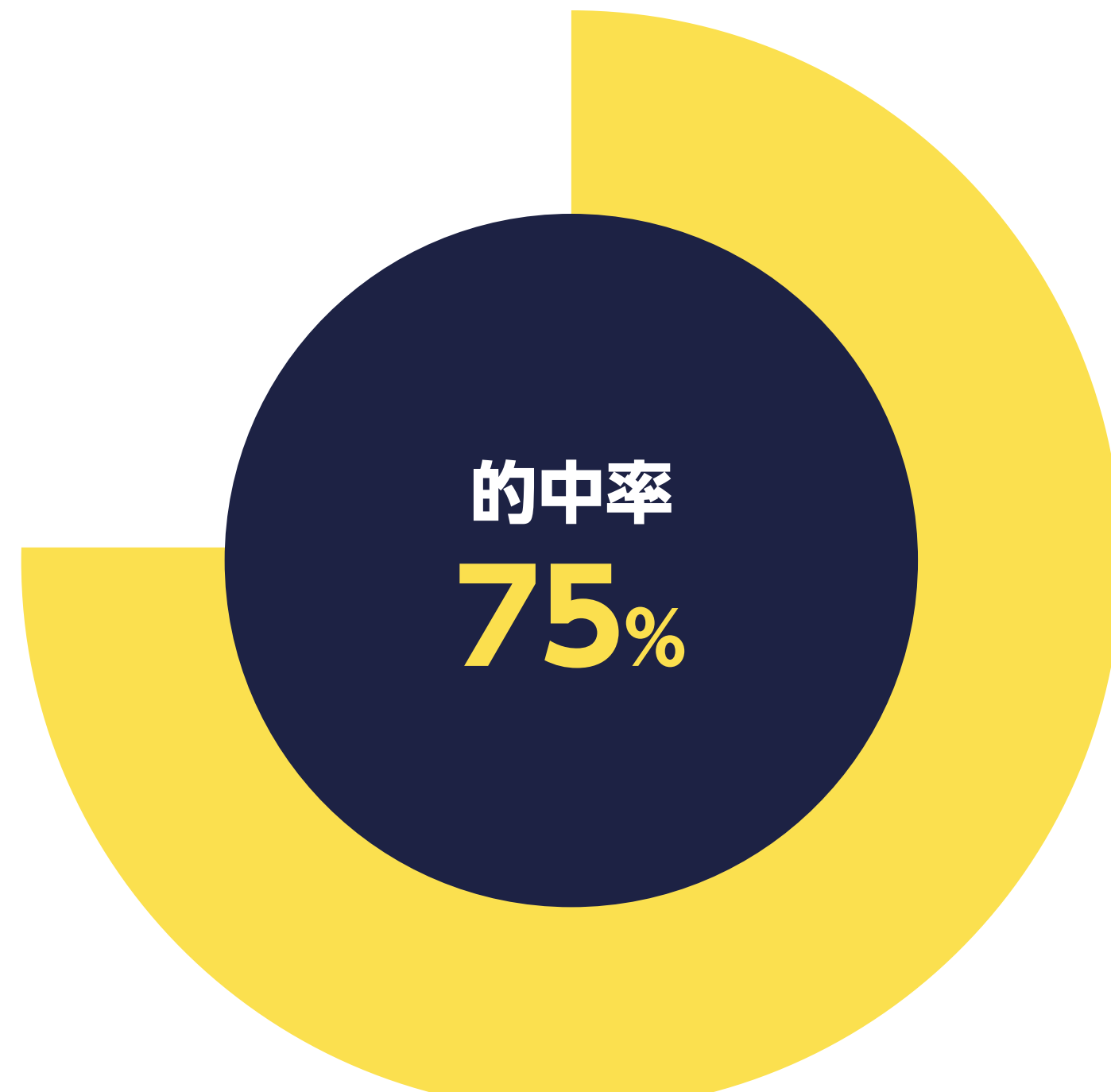
サービス全体推移

TOPICS

22/7リリース案件

売上計上方法

TOPICS - 「ゆれしる」実績



算出期間：2020年12月～2021年12月

的中した主な予測

2021年10月6日：岩手県沖地震（M6.0 / 5強）

予測配信日 2021年8月27日

2021年5月1日：宮城県沖地震（M6.8 / 5強）

予測配信日 2021年4月21日

2021年3月20日：宮城県沖地震（M6.9 / 5強）

予測配信日 2021年2月22日



村井教授 (JESEA)

11年前、東日本大震災の前兆に気づきましたが、当時は公表するすべを持っていませんでした。公表できぬまま、大きな犠牲が出たことに後悔の念に駆られました。地震災害から人の命を救いたいと思い、JESEAを作り、地震予測の研究と発信を続けてきました。このたび、公表するすべの1つとして、「ゆれしる」がスタートしました。今後も一緒に世のため人のためになる情報を発信していきたいと思ひます。

INDEX

経営理念

サービス概要

収益構造

22/2Q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 - 経済コンテンツ・アプリ「PIVOT」



ビジネスを動かす、
知恵と勇気

2022/3/15

PIVOT iOSアプリリリース

① 経済コンテンツ × フリーミアム

マイクロ課金、毎日無料で読めるマンガアプリモデルがベース

② 全てオリジナル、一挙100シリーズ配信

NewsPicksなど各メディアの編集長、映像のプロが集結。「グローバル&イノベーション」をコンセプトに、記事連載、国内外のビジョナリーへのインタビュー、本田圭佑出演の投資リアリティ番組などを続々制作予定。

③ Link-Uにて全システム開発

PIVOTに適した高品質なシステムを短期間にて実現



佐々木紀彦 (PIVOT創業者)

経済コンテンツに革新を起こすには、ビジネスモデルやシステムにも革新が求められます。そのためのベストパートナーがLink-Uです。分野の垣根を超えたタッグにより、ぜひ新たな価値創出に挑みたいと思います。

INDEX

経営理念

サービス概要

収益構造

22/2Q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
- 22/2Q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
- 22/2Q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(2022年1月末時点)

従業員数(2022年1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

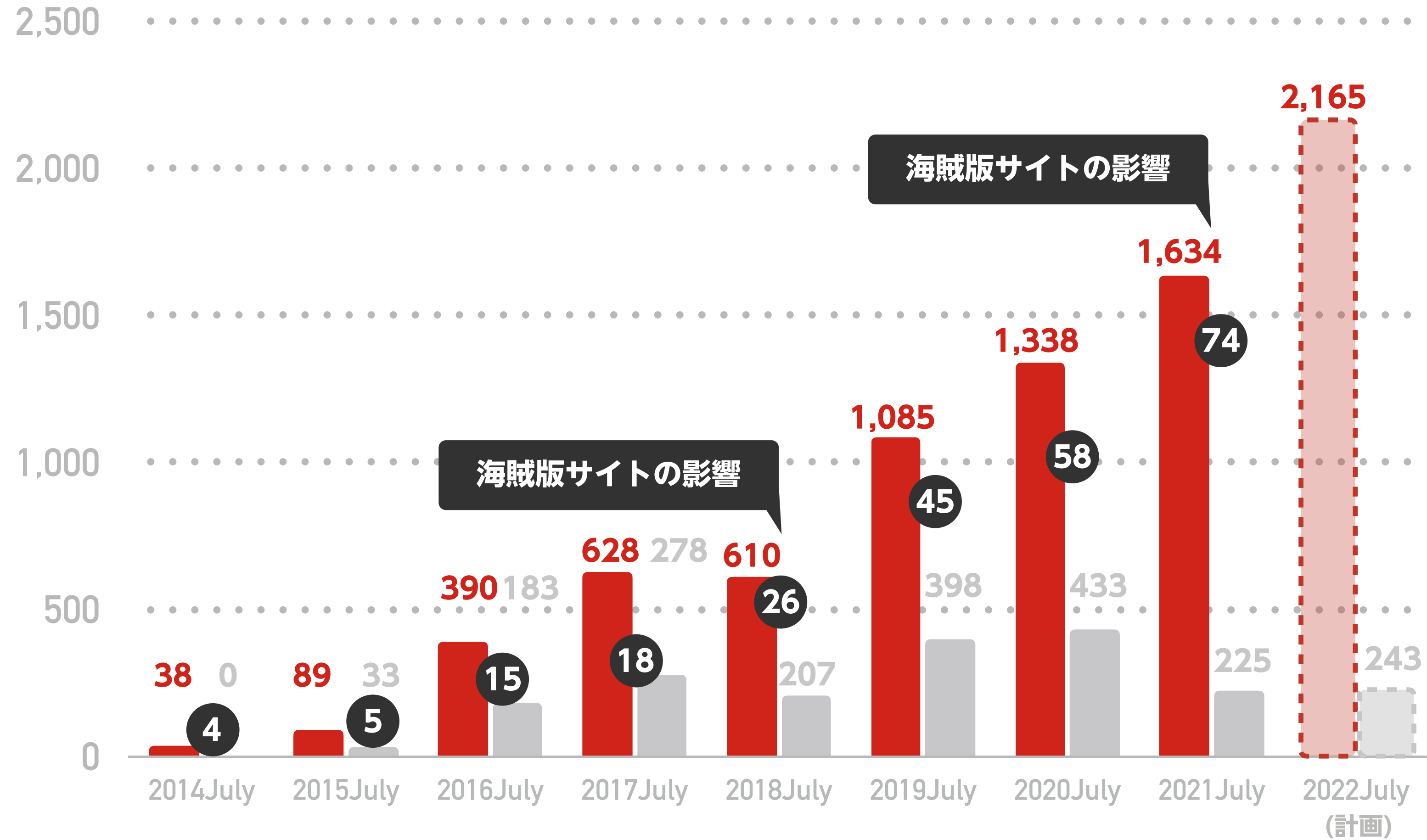
- 会社情報
- サービス概要
- 業績推移
- ビジネスモデル
- 事業展開方針
- サービス例
- 優位性
- Q&A

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

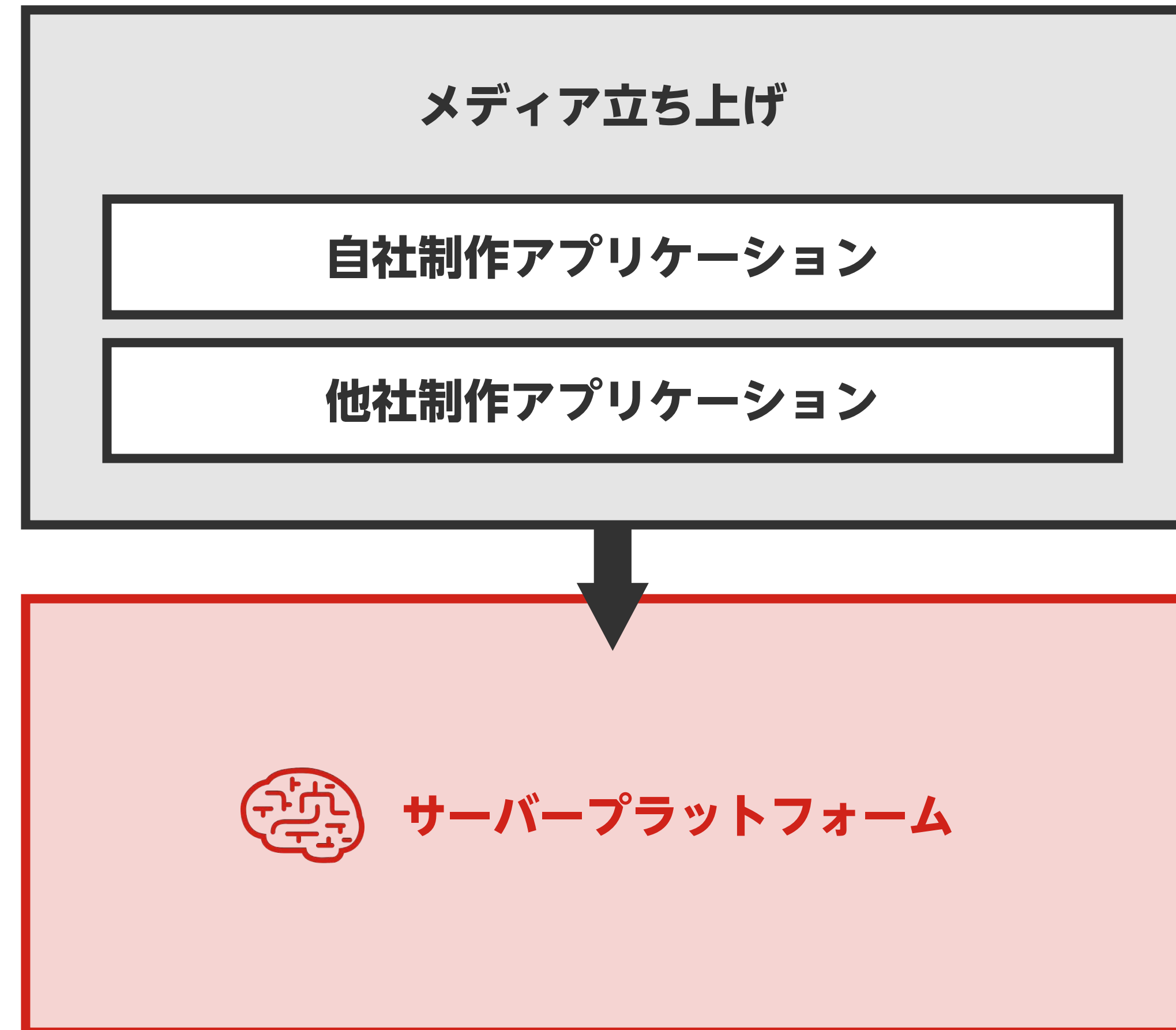
APPENDIX

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

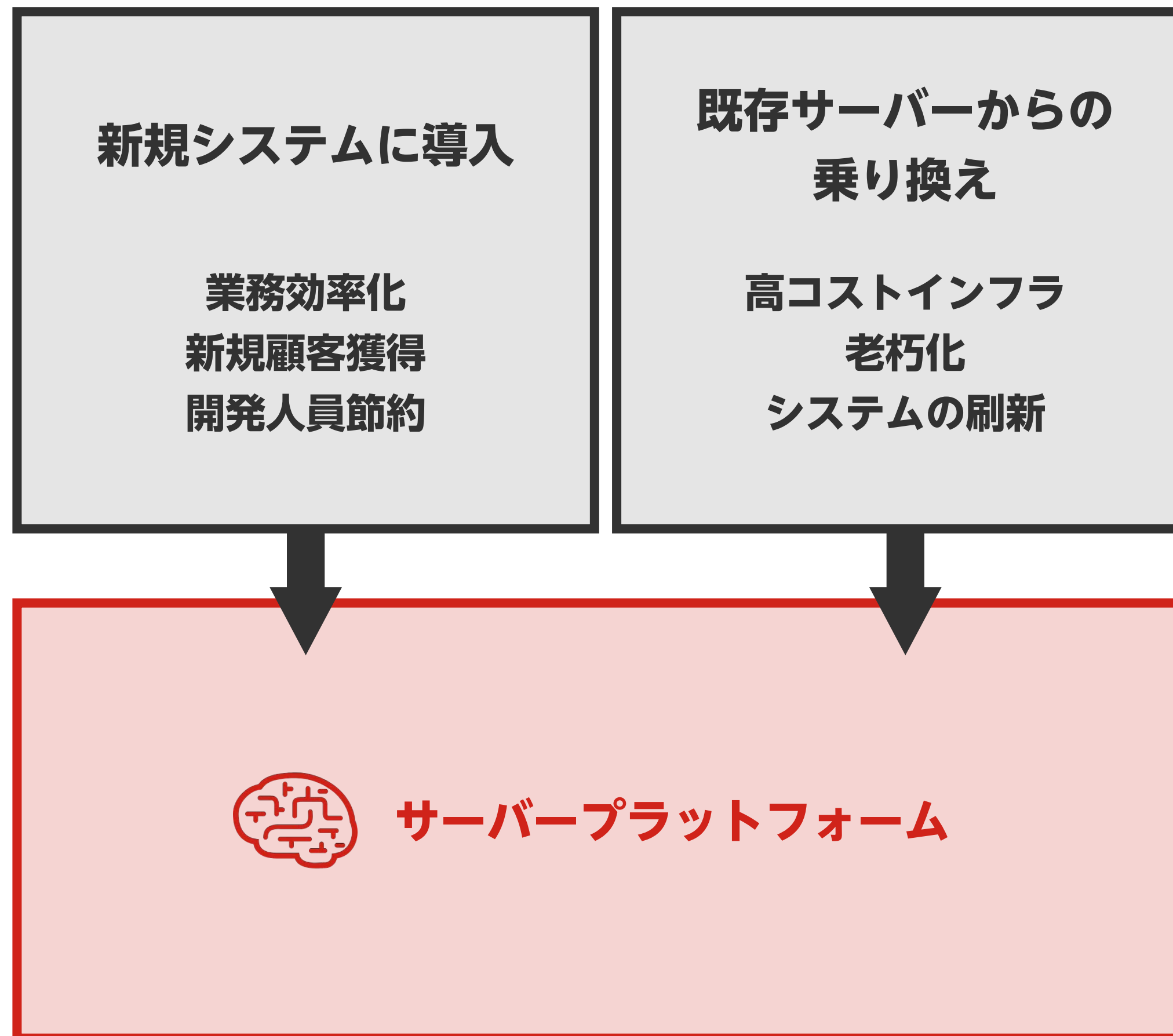
ビジネスモデル
事業展開方針
サービス例
優位性
Q&A

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

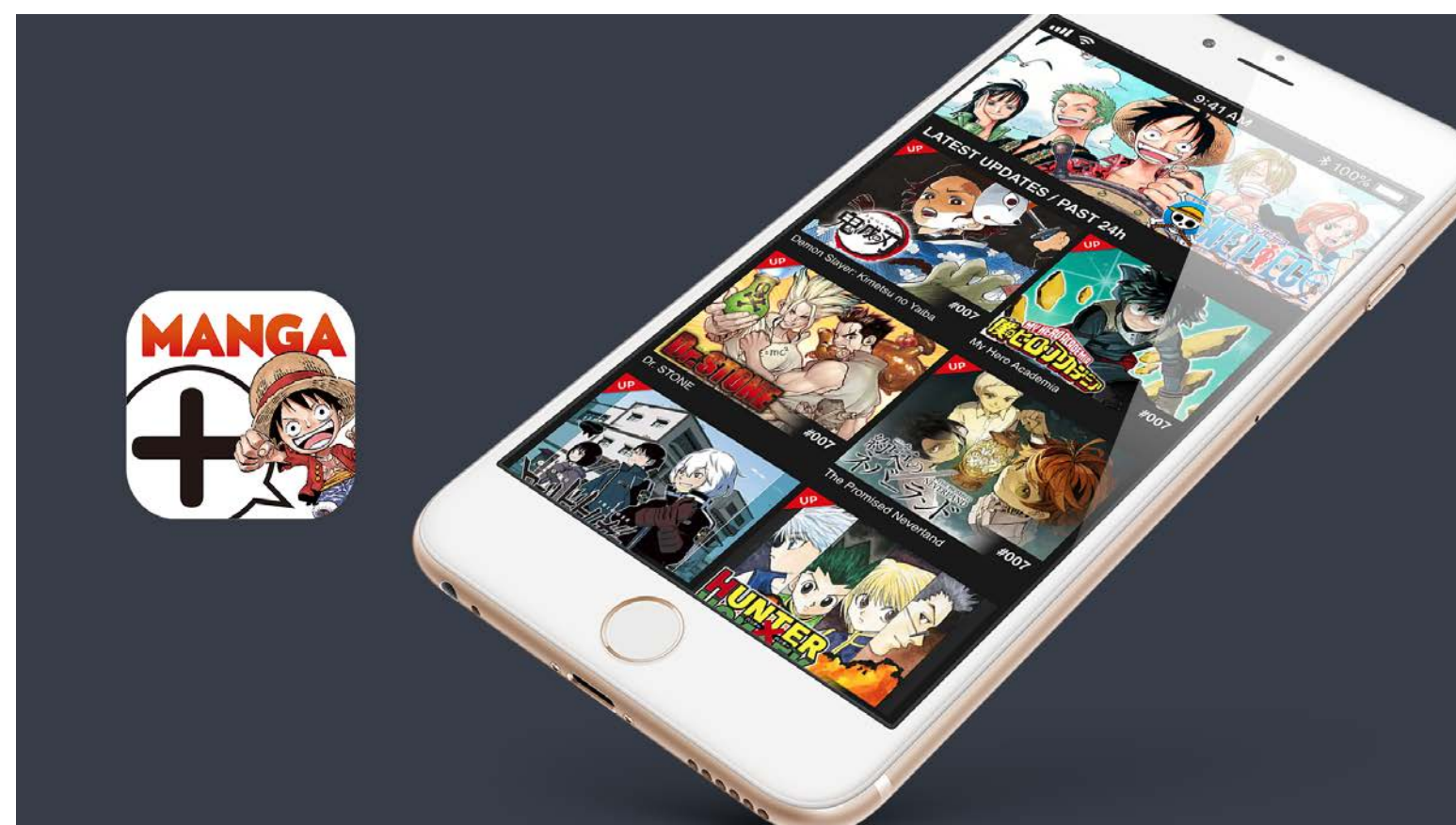
サービス提供プロダクト例



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

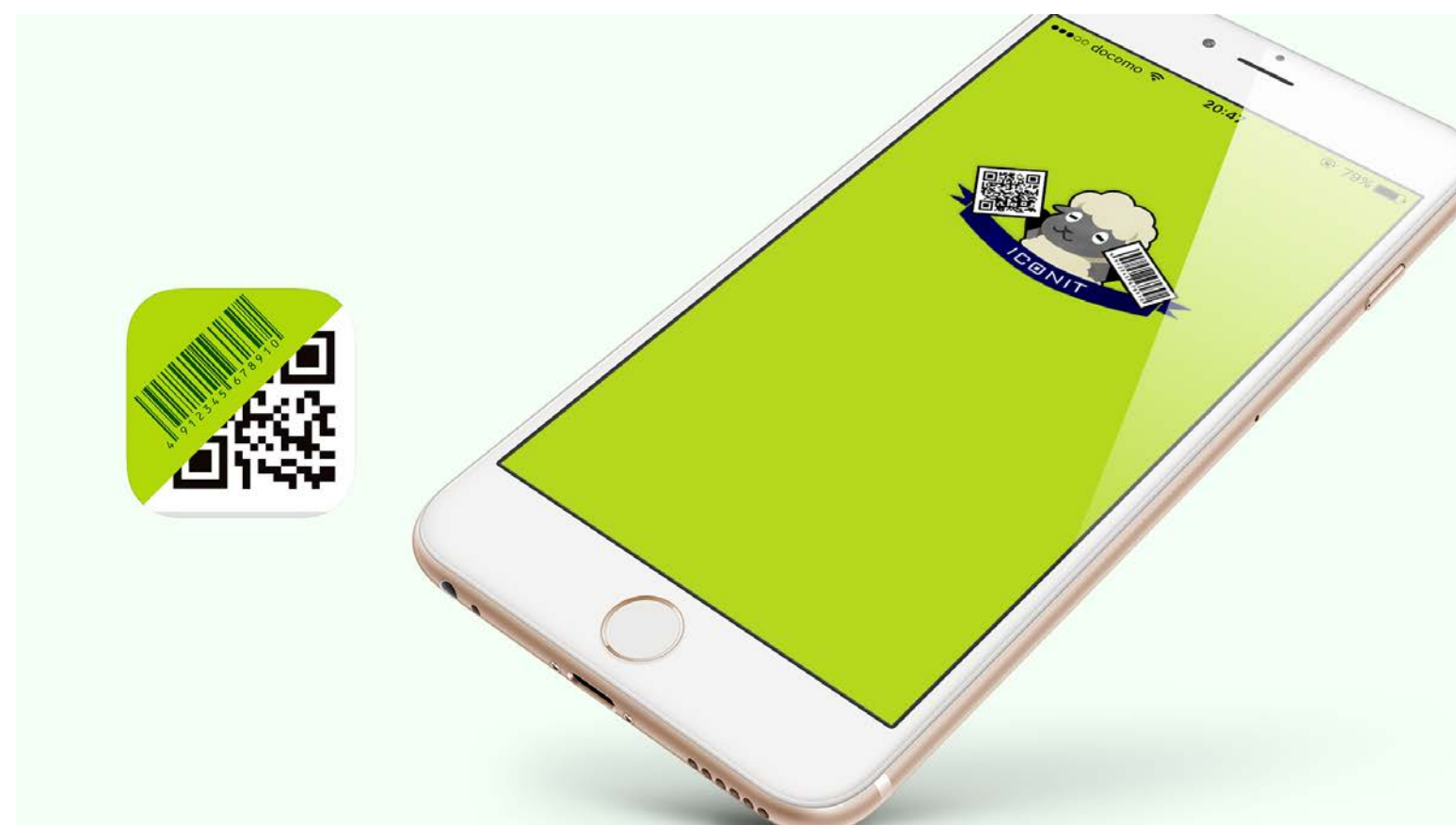
事業展開方針

サービス例

優位性

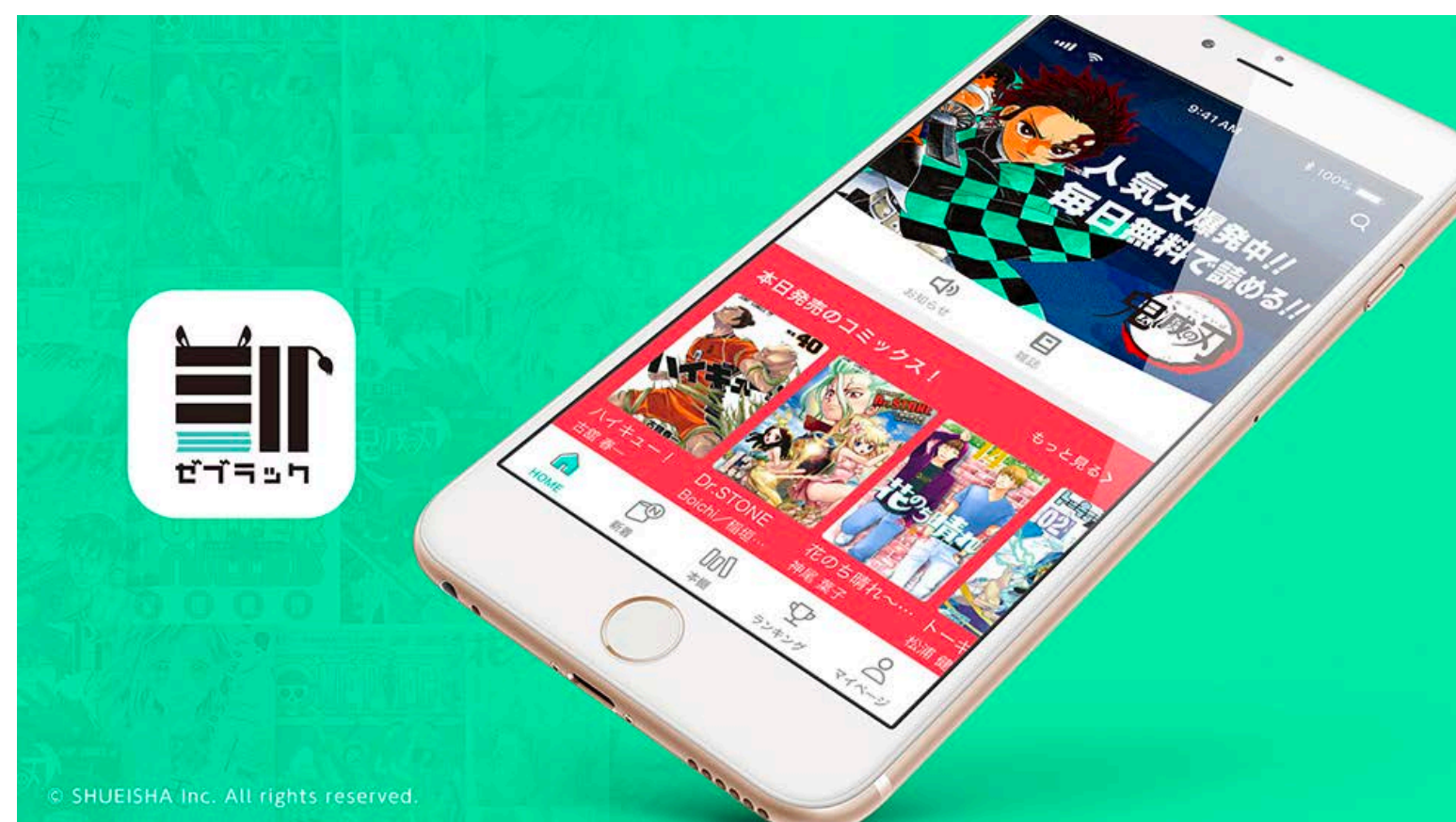
Q&A

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

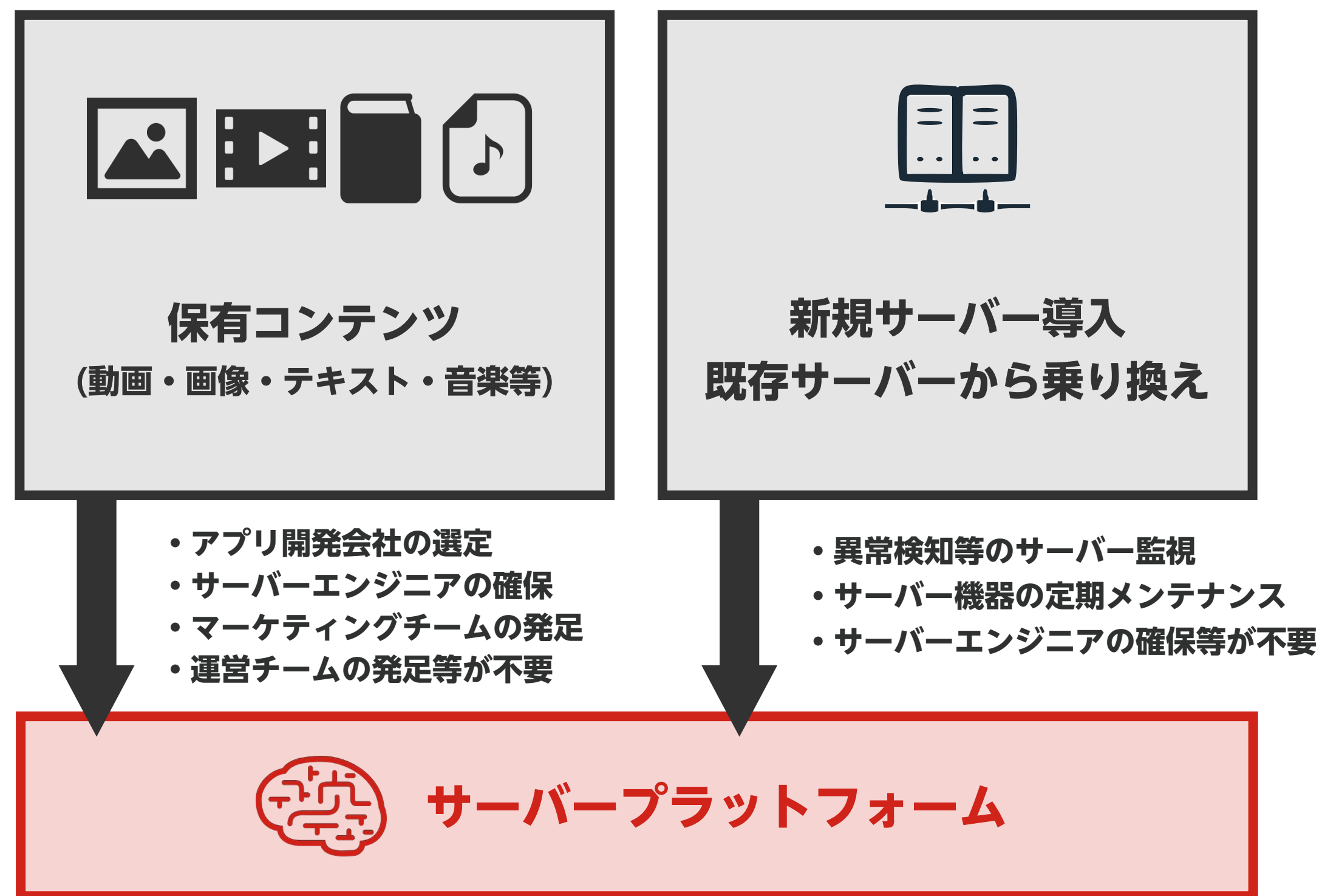


なぜクラウドサーバーではなく LUサーバープラットフォームが選ばれるのか



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



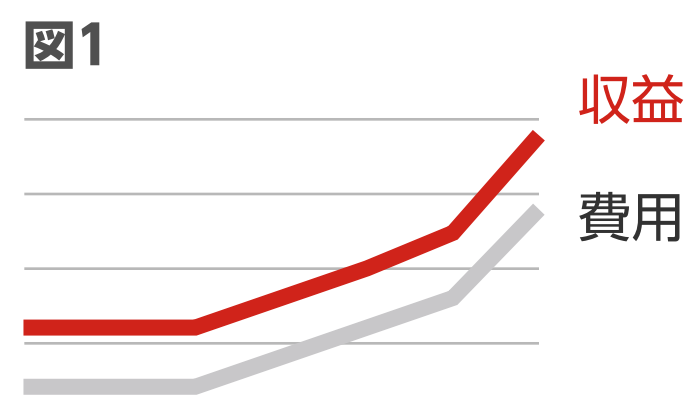
なぜクラウドサーバーではなく LUサーバープラットフォームが選ばれるのか



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)

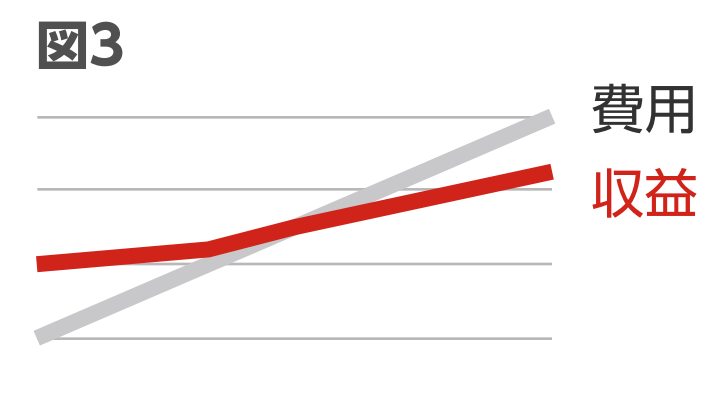
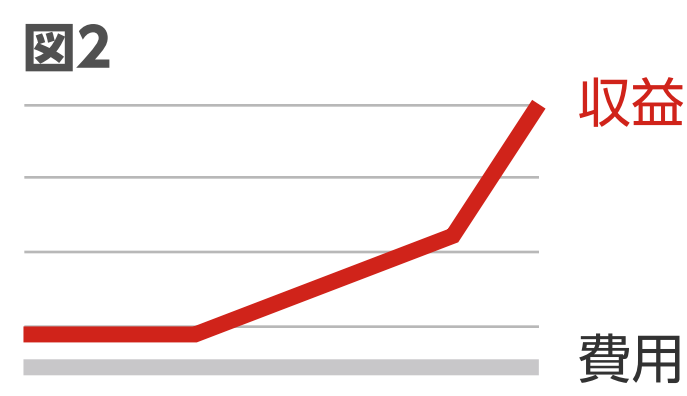
コンテンツホルダーの業務委託費用はサービス収益に連動



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