

2022.3Q

決算説明資料

2022.6.14

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

エグゼクティブサマリ

22/3Q業績ハイライト

22/3Q業績概要

業績推移

サービス全体推移

今後の事業方針

TOPICS

新体制

COMPASS実績

新会社設立

予算修正

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

エグゼクティブサマリ

22/3Q業績ハイライト

22/3Q業績概要

業績推移

サービス全体推移

今後の事業方針

TOPICS

新体制

COMPASS実績

新会社設立

予算修正

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

エグゼクティブサマリ

22/3Q業績ハイライト

22/3Q業績概要

業績推移

サービス全体推移

今後の事業方針

TOPICS

新体制

COMPASS実績

新会社設立

予算修正

22/7リリース案件

売上計上方法

エグゼクティブサマリ

2022年7月期 第3四半期(2月～4月)決算では、YonYで売上高126%成長を達成

- 国内マンガアプリ事業は競争の激化、コロナ禍の特需の落ち着きにより苦戦も、新規事業が順調な滑り出しを見せている
- 子会社を含めたグループ全体の売上も着実に増加中

地震予測サービス「ゆれしる」の契約件数が月平均74%増

- リリース以降、予測的中率は80%以上
- 予測精度の高さと本格的なマーケティング開始により、契約件数を順調に積み上げて推移

大型案件の開発費の計上を実行し、今期予算を修正

- 受注済み大型案件に関して、コスト先行で今期に計上予定

INDEX

経営理念

サービス概要

収益構造

エグゼクティブサマリ

22/3Q業績ハイライト

22/3Q業績概要

業績推移

サービス全体推移

今後の事業方針

TOPICS

新体制

COMPASS実績

新会社設立

予算修正

22/7リリース案件

売上計上方法

22/3Q(8~4月)業績・決算ハイライト

連結業績

国内マンガ市場の競争激化の一方、他事業の取り組みが功を奏し、売上は順調に拡大

売上高 **1,633** 百万円 | YoY **138.8** %

リカーリング

新規事業及びグループ会社の業績が好調に推移

売上高 **1,341** 百万円 | YoY **133.1** %

初期開発

新規マンガアプリ開発に加え、周辺領域での開発案件が増加

売上高 **291** 百万円 | YoY **173.2** %

INDEX

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- エグゼクティブサマリ
- 22/3Q業績ハイライト**
- 22/3Q業績概要
- 業績推移
- サービス全体推移
- 今後の事業方針
- TOPICS
- 新体制
- COMPASS実績
- 新会社設立
- 予算修正
- 22/7リリース案件
- 売上計上方法

22/3Q(2~4月)業績概要

(百万円)	3Q	前期3Q	YonY	2Q	QonQ
売上高	623	493	126.4%	473	131.7%
リカーリング	524	385	136.1%	413	126.8%
初期開発 / 保守開発	99	107	91.8%	59	165.7%
営業利益	40	102	39.7%	-9	-
経常利益	32	101	31.7%	-12	-
親会社株主に帰属する純利益	13	60	22.7%	-12	-

INDEX

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- エグゼクティブサマリ
- 22/3Q業績ハイライト
- 22/3Q業績概要**
- 業績推移
- サービス全体推移
- 今後の事業方針
- TOPICS
- 新体制
- COMPASS実績
- 新会社設立
- 予算修正
- 22/7リリース案件
- 売上計上方法

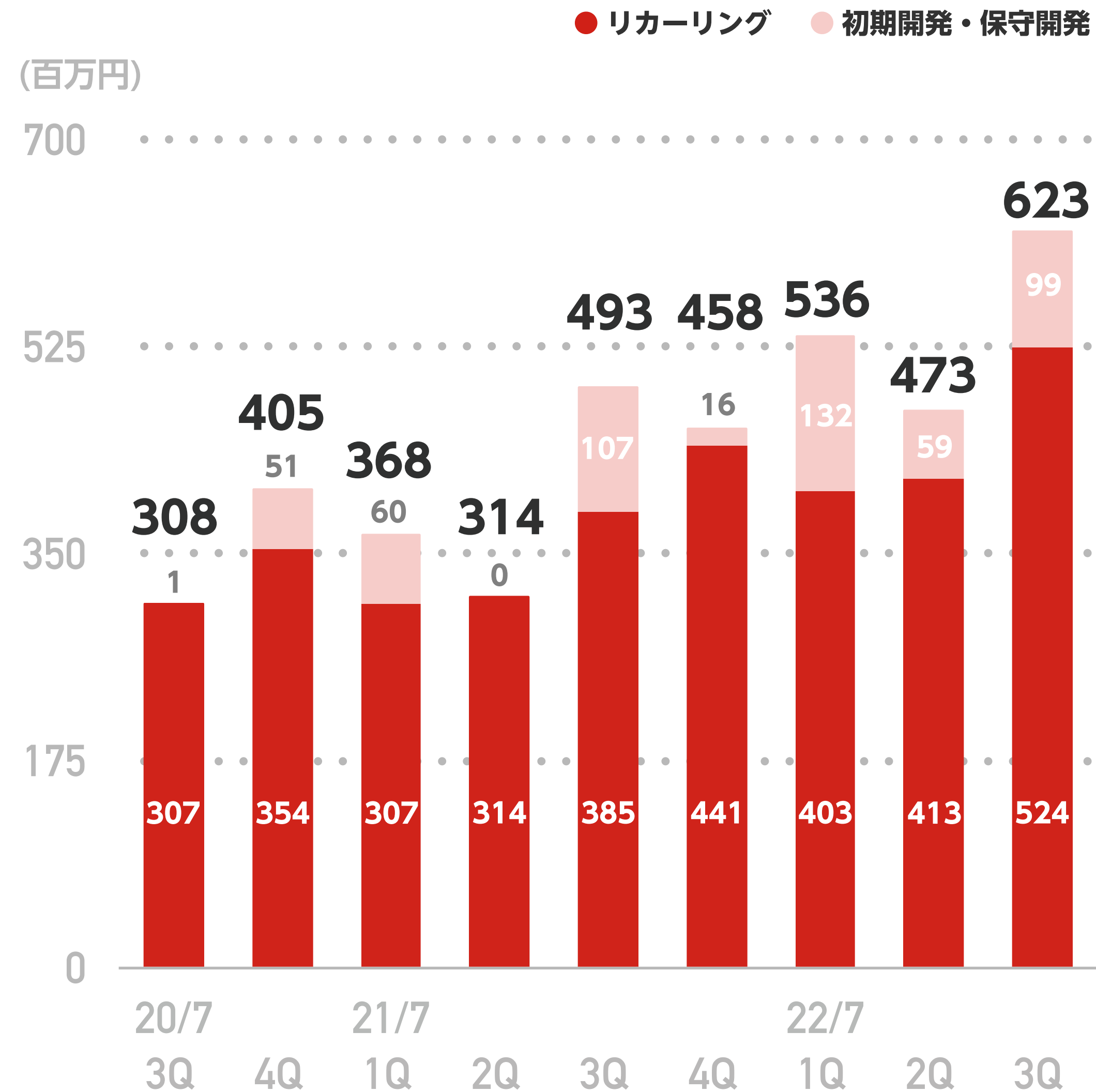
業績推移

リカーリング売上

新規事業等の成長が寄与し、
四半期売上として**過去最高**を記録
YonYで36%成長

初期開発・保守開発

前年同期比ほぼ同額と堅調に推移



※2021年7月期1Q以前は単体PL、2Q以降はリベラルマーケティング社を連結

※2022年7月期3Q以降はコンパス社を連結

INDEX

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- エグゼクティブサマリ
- 22/3Q業績ハイライト
- 22/3Q業績概要
- 業績推移**
- サービス全体推移
- 今後の事業方針
- TOPICS
- 新体制
- COMPASS実績
- 新会社設立
- 予算修正
- 22/7リリース案件
- 売上計上方法

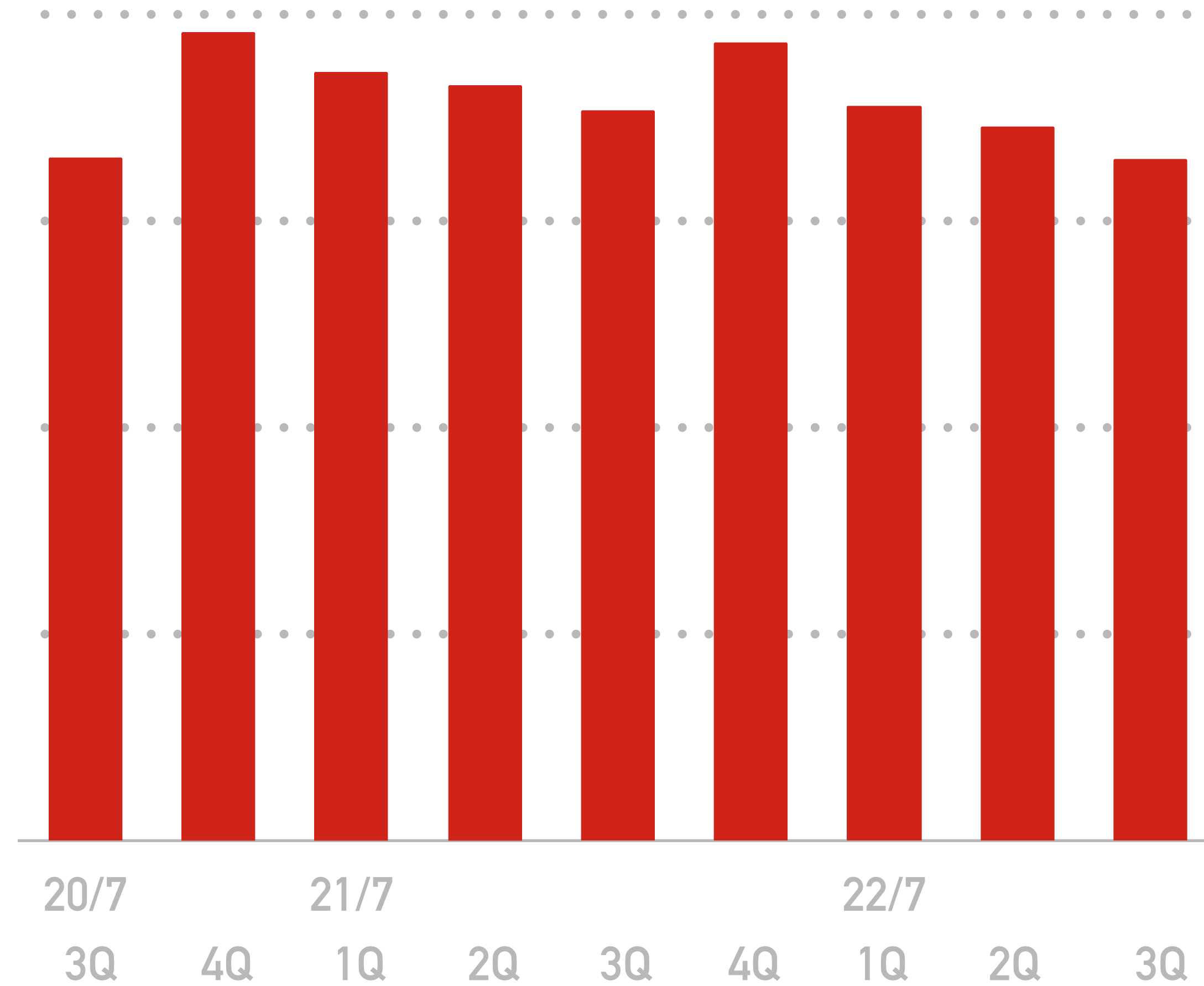
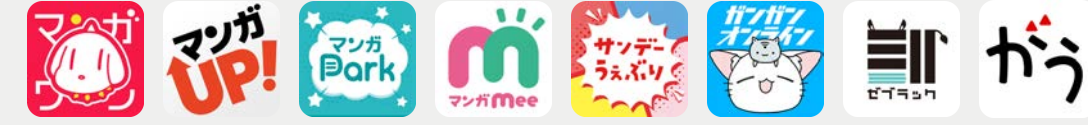
サービス全体推移(売上)

Q平均成長率

YonY

0%
6%減

主要8サービス



INDEX

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- エグゼクティブサマリ
- 22/3Q業績ハイライト
- 22/3Q業績概要
- 業績推移
 - サービス全体推移**
- 今後の事業方針
- TOPICS
- 新体制
- COMPASS実績
- 新会社設立
- 予算修正
- 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)

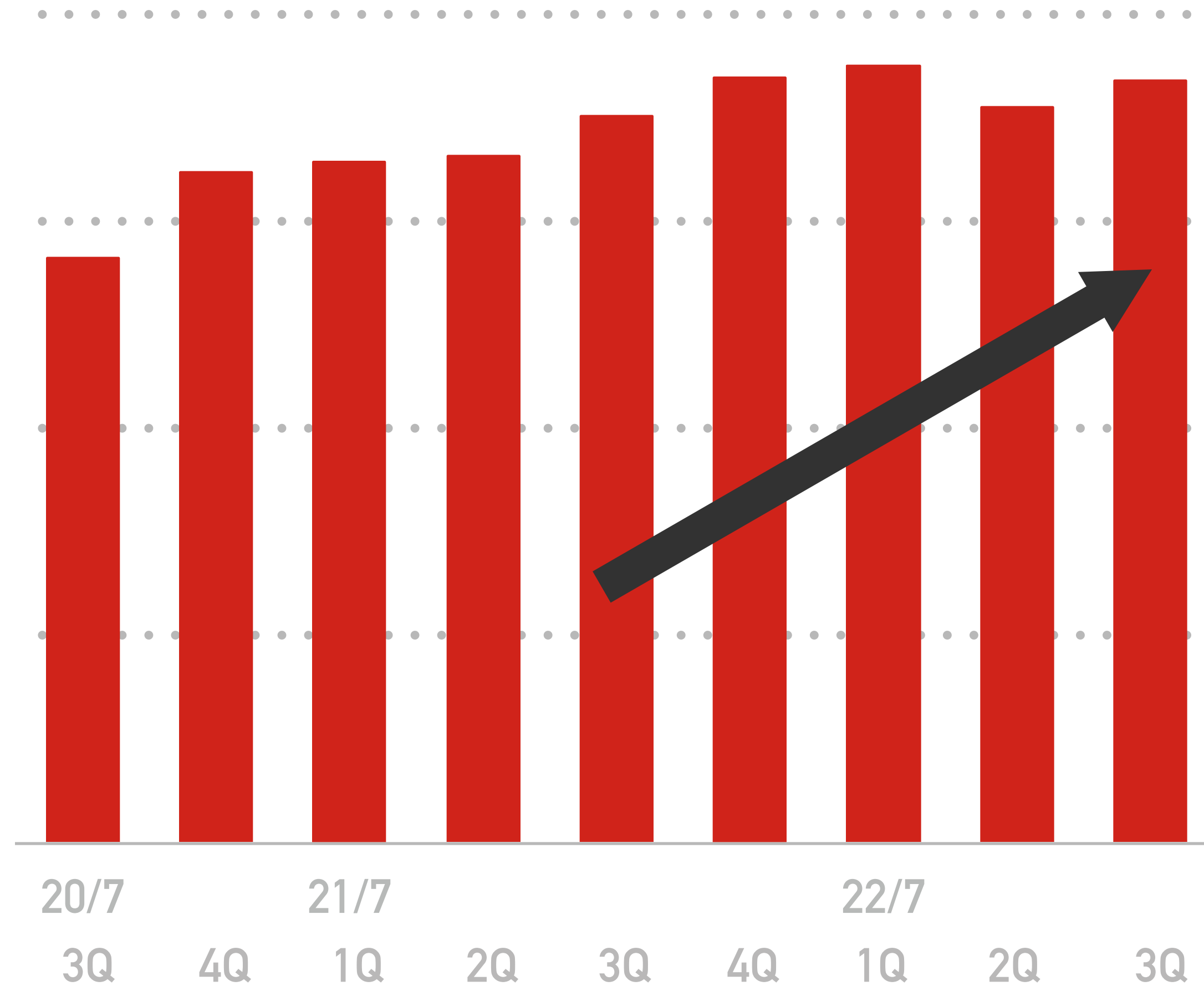
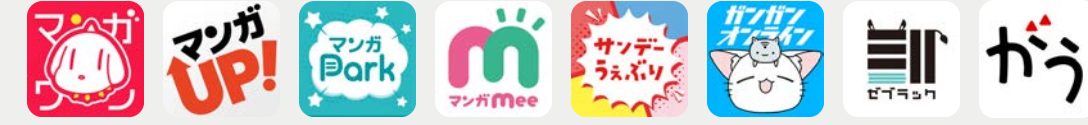
Q平均成長率

YonY

3%
5%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
- エグゼクティブサマリ
- 22/3Q業績ハイライト
- 22/3Q業績概要
- 業績推移
 - サービス全体推移**
- 今後の事業方針
- TOPICS
- 新体制
- COMPASS実績
- 新会社設立
- 予算修正
- 22/7リリース案件
- 売上計上方法

今後の事業方針

国内マンガアプリ市場の競争激化等により、
広告宣伝比率が上昇し、収益率が低下

1

成長余地の高い海外市場での
マンガプラットフォーム展開

2

PMFした新規事業を中心に、
事業ポートフォリオの構築

3

技術ドリブンの
新たなソリューション開発

4

自社プラットフォームと
連携したデータ主導のコンテンツ制作

INDEX

経営理念

サービス概要

収益構造

エグゼクティブサマリ

22/3Q業績ハイライト

22/3Q業績概要

業績推移

サービス全体推移

今後の事業方針

TOPICS

新体制

COMPASS実績

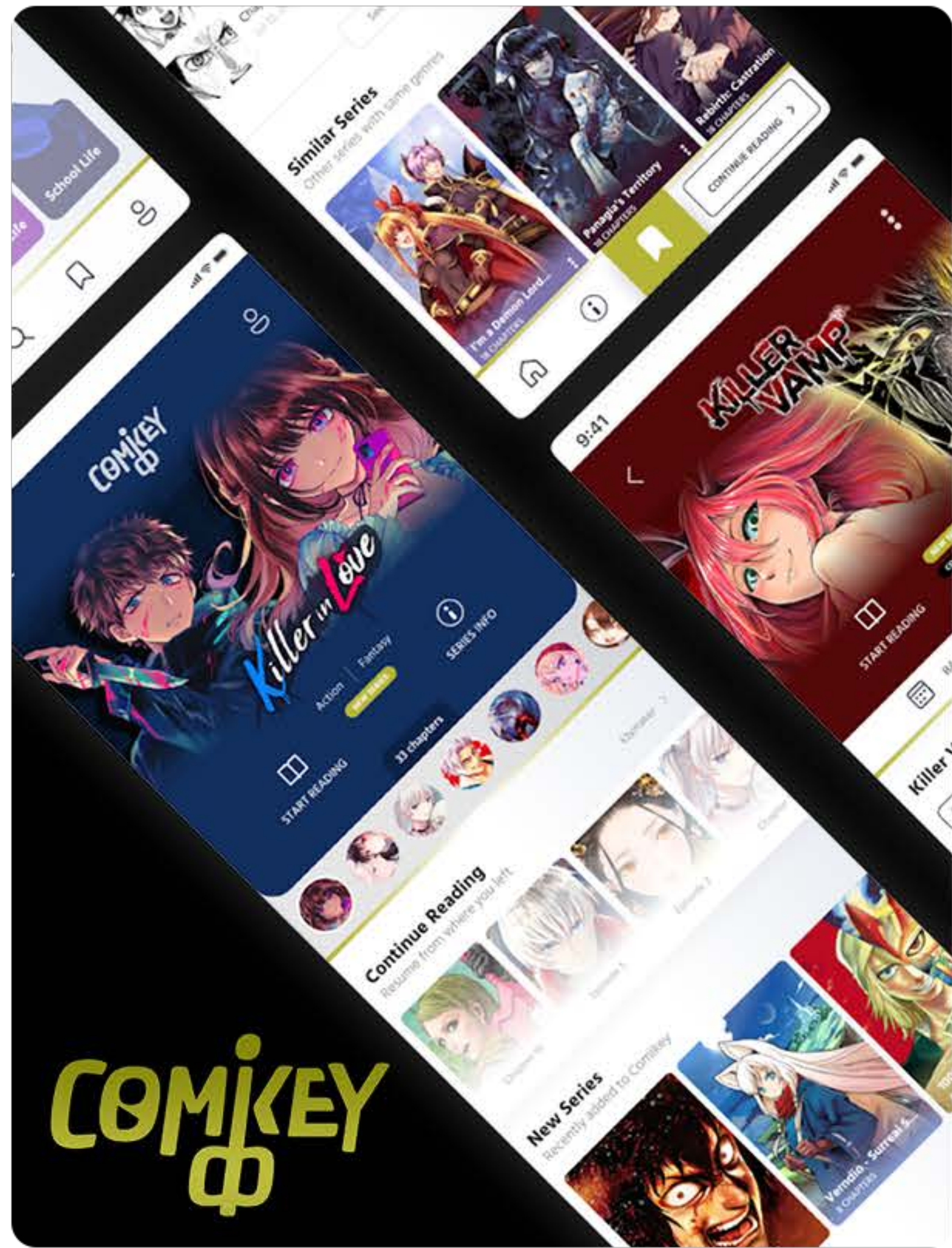
新会社設立

予算修正

22/7リリース案件

売上計上方法

TOPICS Comikey 実績



5月よりWebマーケティング開始
各種KPIデータを取得完了し、
概ね**予想を上回る数字で着地**

ARPU	○	地域によりばらつきが大きいので、対応予定
課金率	○	
リテンション	△	毎日読む習慣づくりをアプリに落とし込む必要あり。
獲得単価	◎	クリエイティブ制作から運用まで内製チームで担当
広告収益単価	◎	



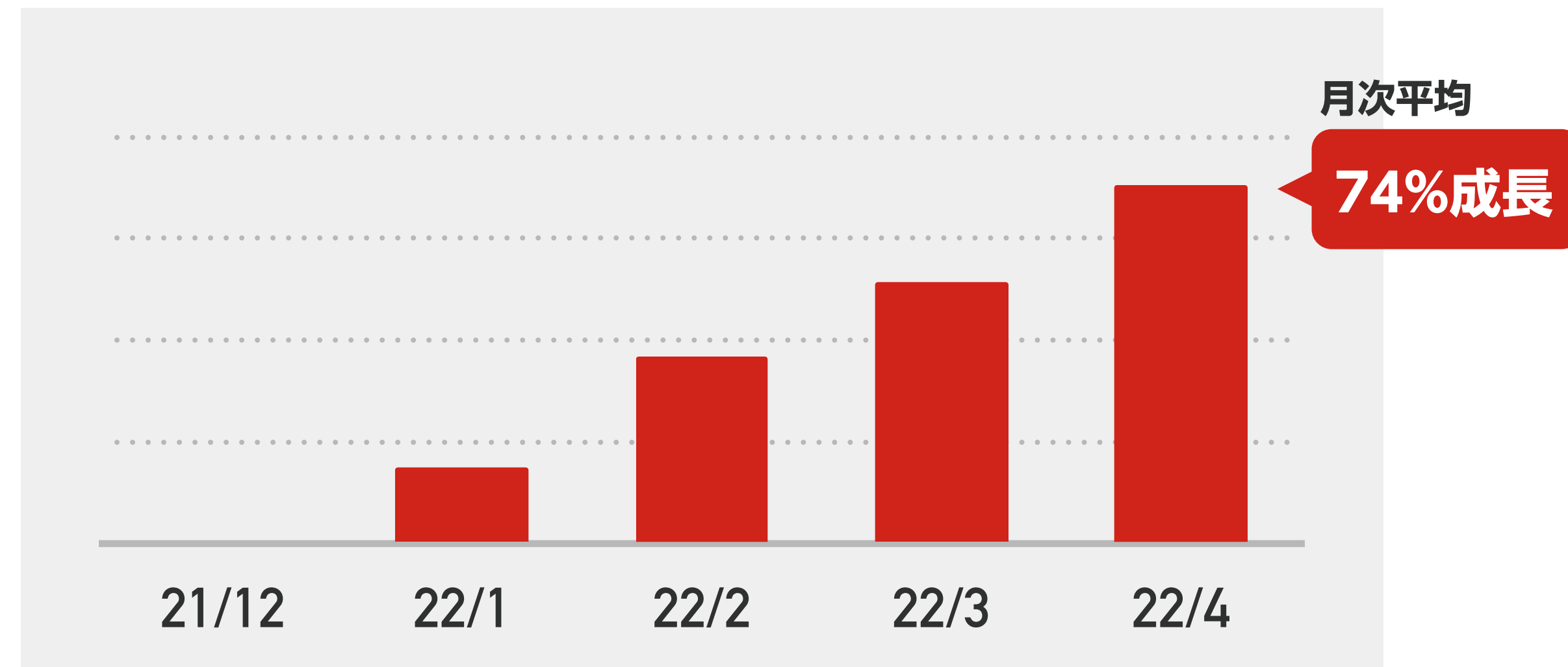
INDEX

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- エグゼクティブサマリ
- 22/3Q業績ハイライト
- 22/3Q業績概要
- 業績推移
- サービス全体推移
- 今後の事業方針
- TOPICS**
- 新体制
- COMPASS実績
- 新会社設立
- 予算修正
- 22/7リリース案件
- 売上計上方法

TOPICS ゆれしる 実績



月次平均**74%売上成長**
チーム体制を強化し、
マーケティングチャネルを拡大する



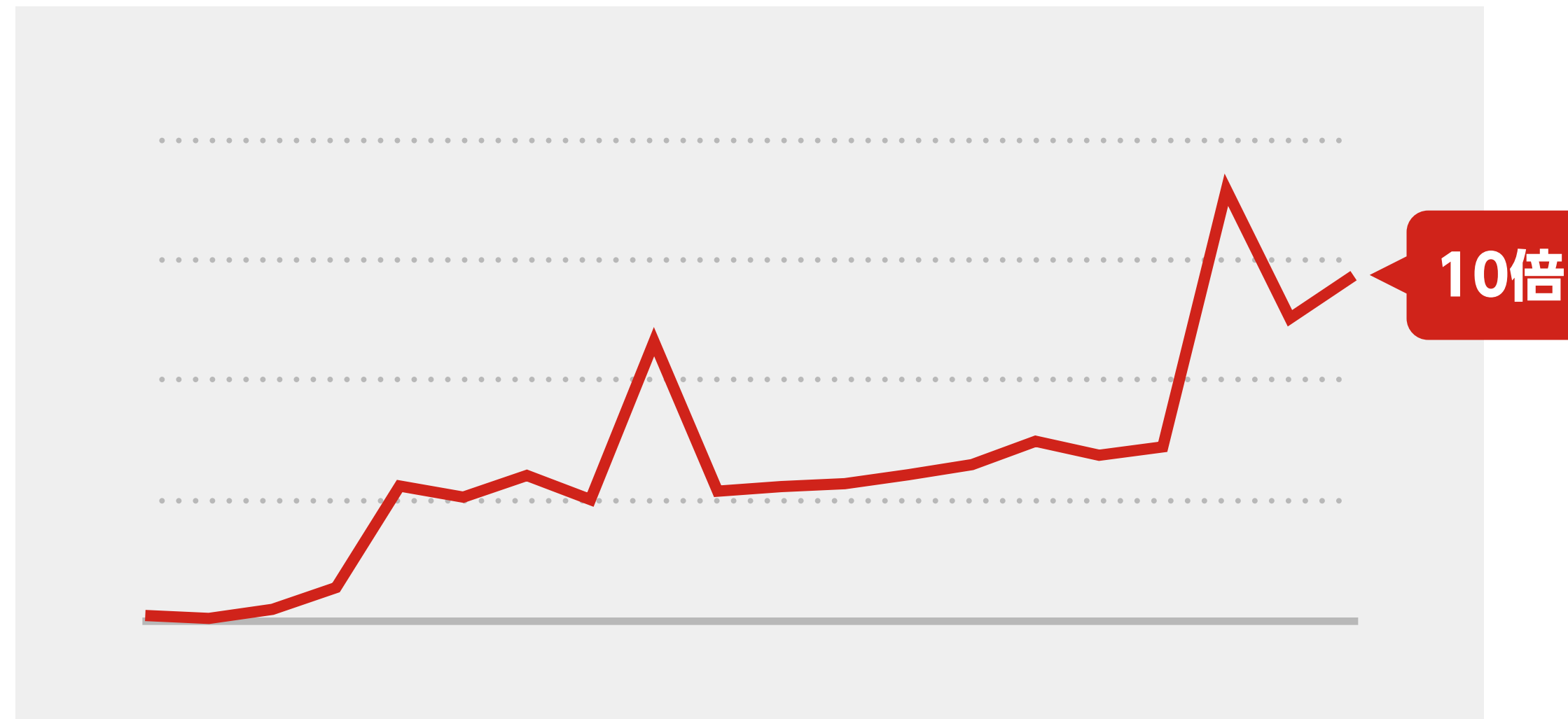
INDEX

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- エグゼクティブサマリー
- 22/3Q業績ハイライト
- 22/3Q業績概要
- 業績推移
- サービス全体推移
- 今後の事業方針
- TOPICS**
- 新体制
- COMPASS実績
- 新会社設立
- 予算修正
- 22/7リリース案件
- 売上計上方法

TOPICS ポケット語学 実績



コンテンツ追加、
マーケティング開始に伴い
売上は10倍以上に増加



INDEX

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- エグゼクティブサマリ
- 22/3Q業績ハイライト
- 22/3Q業績概要
- 業績推移
- サービス全体推移
- 今後の事業方針
- TOPICS**
- 新体制
- COMPASS実績
- 新会社設立
- 予算修正
- 22/7リリース案件
- 売上計上方法

新体制

- テクノロジードリブンで新しいソリューションやプロダクト開発のため、**技術研究室を新設**
- 既にある技術を使ってプロダクト開発する開発部と技術的なチャレンジに特化した技術研究室に役割を分担

新体制図



取り組んでいる内容



INDEX

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- エグゼクティブサマリ
- 22/3Q業績ハイライト
- 22/3Q業績概要
- 業績推移
- サービス全体推移
- 今後の事業方針
- TOPICS
- 新体制**
- COMPASS実績
- 新会社設立
- 予算修正
- 22/7リリース案件
- 売上計上方法

COMPASSマンガ制作実績



青薔薇の姫【コミック...
神河雪弥・ごろごろみ...



熟練度カントの魔剣使...
弾正よしかげ・あけち...



身に覚えのない理由で...
小鳩ねねこ・猫側縁



秘密のサイコさん (全...
橘裕



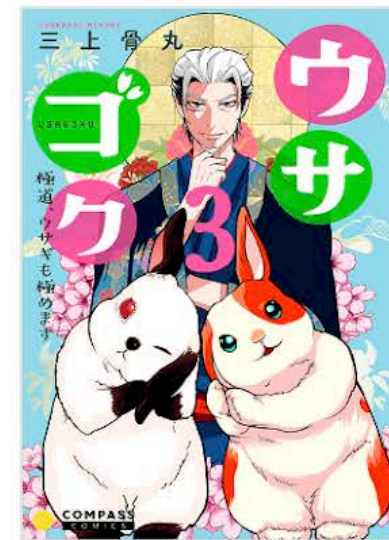
ブラッディチャイナタ...
杉本垂未



獣の末裔 (1~3/分...
冬織透真



君の為だけの首輪 (1)
あおと響



ウサゴク〜極道、ウサ...
三上骨丸



悪魔人形の廻る夜 (全...
八咫緑



BORDER 慧-Kei-【コ...
こだか和麻



FAKE second Re:TR...
真東砂波 (コミックシ...



英国貴族と江戸レシピ...
牧田理恵



古道具 伊織屋 (全2巻...
りんこ十三原しらゆき



チクホー男子☆登校編...
美月うさぎ



囲の王 (全3巻/分冊...
おちR

1作品で2億円以上の売上を達成等、 収益貢献できる作品を多数制作

- データ分析を行い、グローバル市場でも人気が出やすいシナリオ構成を中心に選定し、オリジナル作品の制作を手掛ける
- Comikeyと連携し、先行配信を実施中
- 読者数急拡大中の新フォーマットであるWebtoonの配信も開始済み

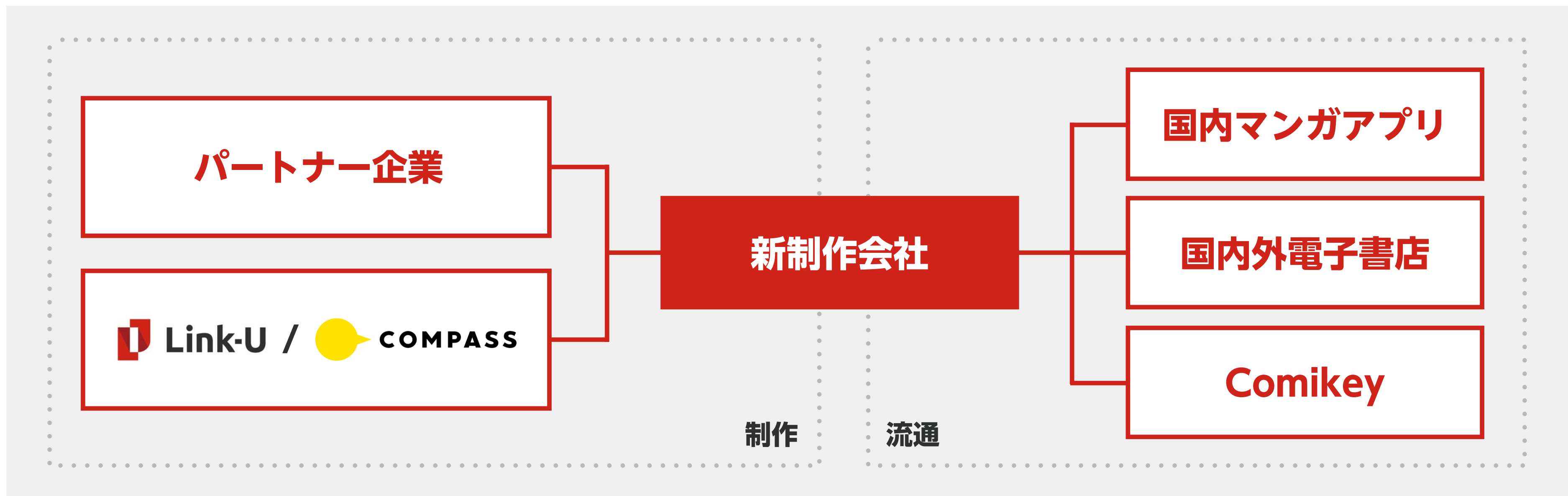
INDEX

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- エグゼクティブサマリ
- 22/3Q業績ハイライト
- 22/3Q業績概要
- 業績推移
- サービス全体推移
- 今後の事業方針
- TOPICS
- 新体制
- COMPASS実績
- 新会社設立
- 予算修正
- 22/7リリース案件
- 売上計上方法

Webtoon制作・流通会社設立予定

- COMPASSではLink-Uと連携し、マンガを制作・国内外に配信し、制作したコンテンツの販売が好調。
- 次はグローバルスタンダードのフォーマットになりつつあるWebtoon制作に注力していく。

- 世界のWebtoon市場は約1兆8,700億円規模※に成長する見込み。
- グループが持つコンテンツ制作ノウハウを活用し、オリジナルコンテンツを制作、IP創出へ。
- パートナー企業と連携することで、コンテンツの多様性とグローバルな流通基盤を作り上げる。



INDEX

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- エグゼクティブサマリ
- 22/3Q業績ハイライト
- 22/3Q業績概要
- 業績推移
- サービス全体推移
- 今後の事業方針
- TOPICS
- 新体制
- COMPASS実績
- 新会社設立**
- 予算修正
- 22/7リリース案件
- 売上計上方法

予算修正

売上は予算通り推移しており、足元の新規事業の立ち上がり等を鑑み、積極的に投資を行う

修正要因

- ① 国内マンガ事業の広告宣伝費率上昇による収益率の悪化
- ② 開示済みの受注済み大型案件に関して、進捗度に応じて開発費用を今期に計上
- ③ 子会社リベラルマーケティングにて、売上成長のため当初計画を超えて広告費を投下済み
※成長投資は予定通り実行完了し、翌四半期からは広告比率を低下させるための調整へ
- ④ 所有するPLTの評価損を現状のレートで見積り
- ⑤ RUN.EDGE社株式について上場準備の中で適切な会計処理を行い、
期末時点で一時的に実質価額が一定水準を下回る見込みであるため、減損を計上予定。

	当初予算	修正予算
売上	2,165	2,169
営業利益	243	88
経常利益	221	40
親会社株主に 帰属する純利益	143	-23

INDEX

経営理念
サービス概要
収益構造
エグゼクティブサマリ
22/3Q業績ハイライト
22/3Q業績概要
業績推移
サービス全体推移
今後の事業方針
TOPICS
新体制
COMPASS実績
新会社設立
予算修正
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
- エグゼクティブサマリ
- 22/3Q業績ハイライト
- 22/3Q業績概要
- 業績推移
- サービス全体推移
- 今後の事業方針
- TOPICS
- 新体制
- COMPASS実績
- 新会社設立
- 予算修正
- 22/7リリース案件**
- 売上計上方法

売上計上方法

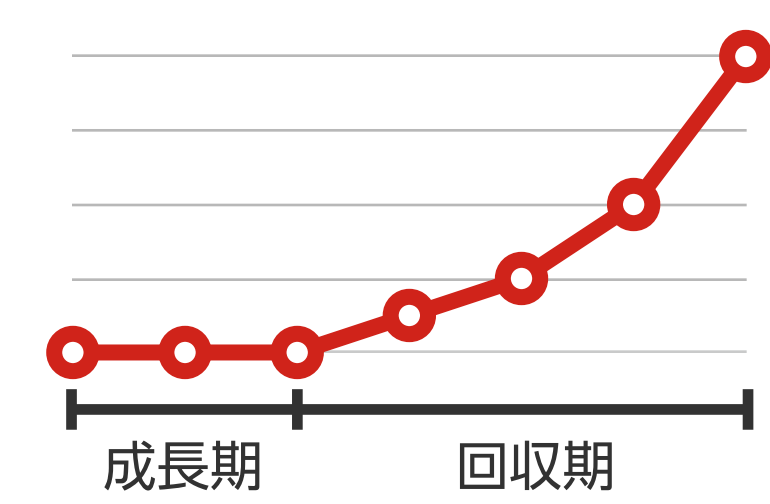
基本構造



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



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
- エグゼクティブサマリ
- 22/3Q業績ハイライト
- 22/3Q業績概要
- 業績推移
- サービス全体推移
- 今後の事業方針
- TOPICS
- 新体制
- COMPASS実績
- 新会社設立
- 予算修正
- 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4月末時点)

従業員数(2022年4月末時点)

単体 97名 連結 116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

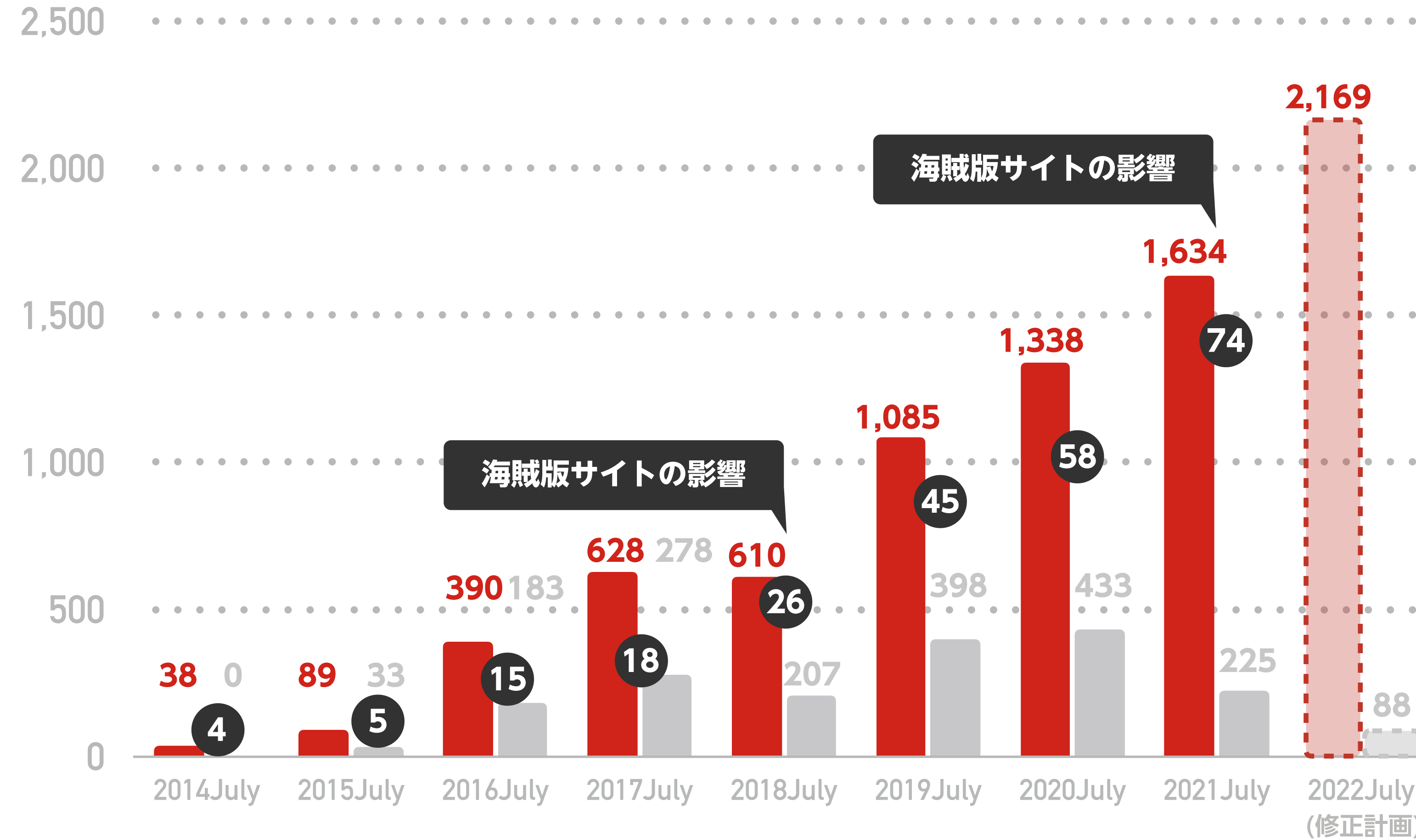
- 会社情報
- サービス概要
- 業績推移
- ビジネスモデル
- 事業展開方針
- サービス例
- 優位性
- Q&A

業績推移

※2021 Julyより連結数値

■ 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

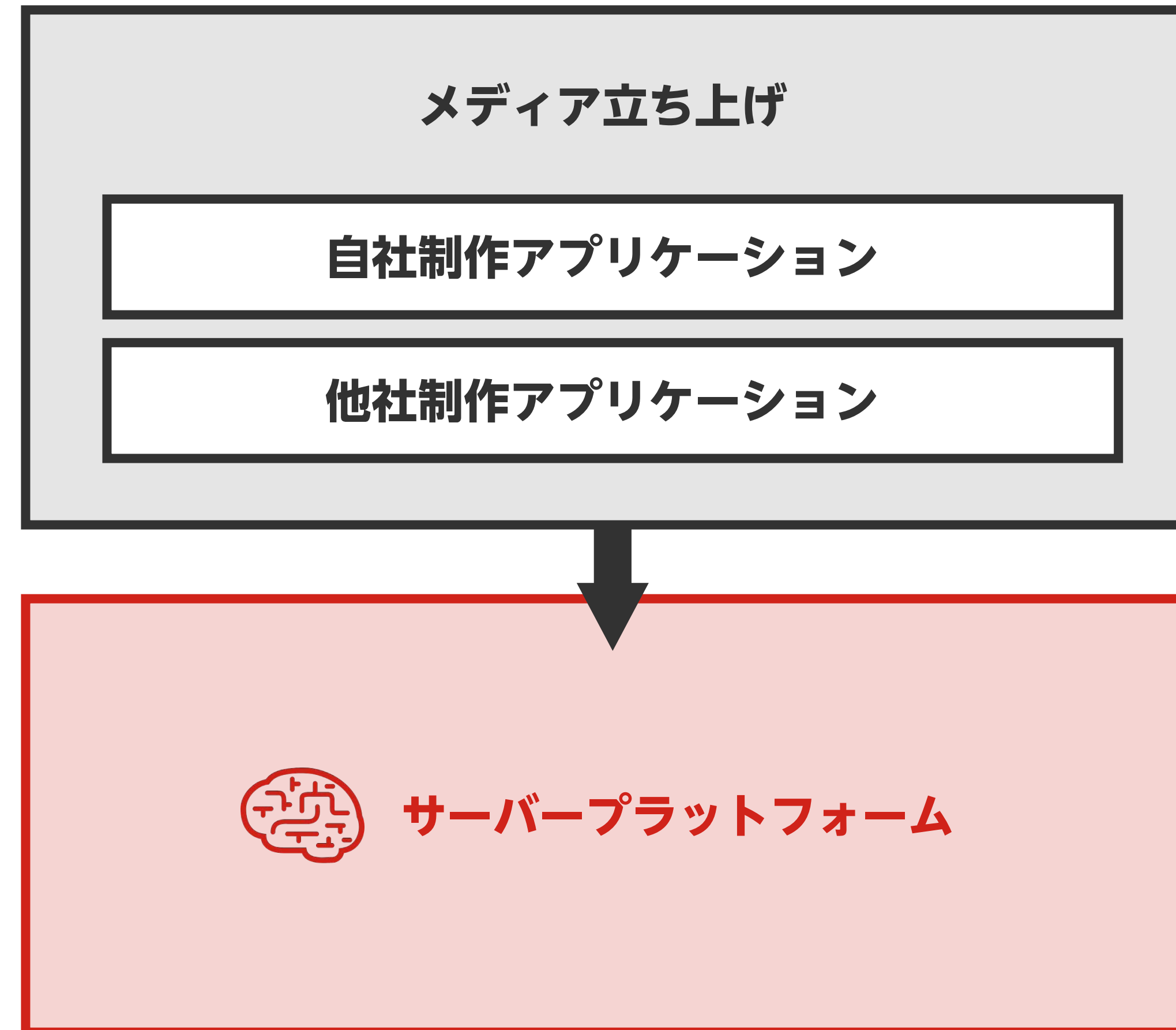
優位性

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

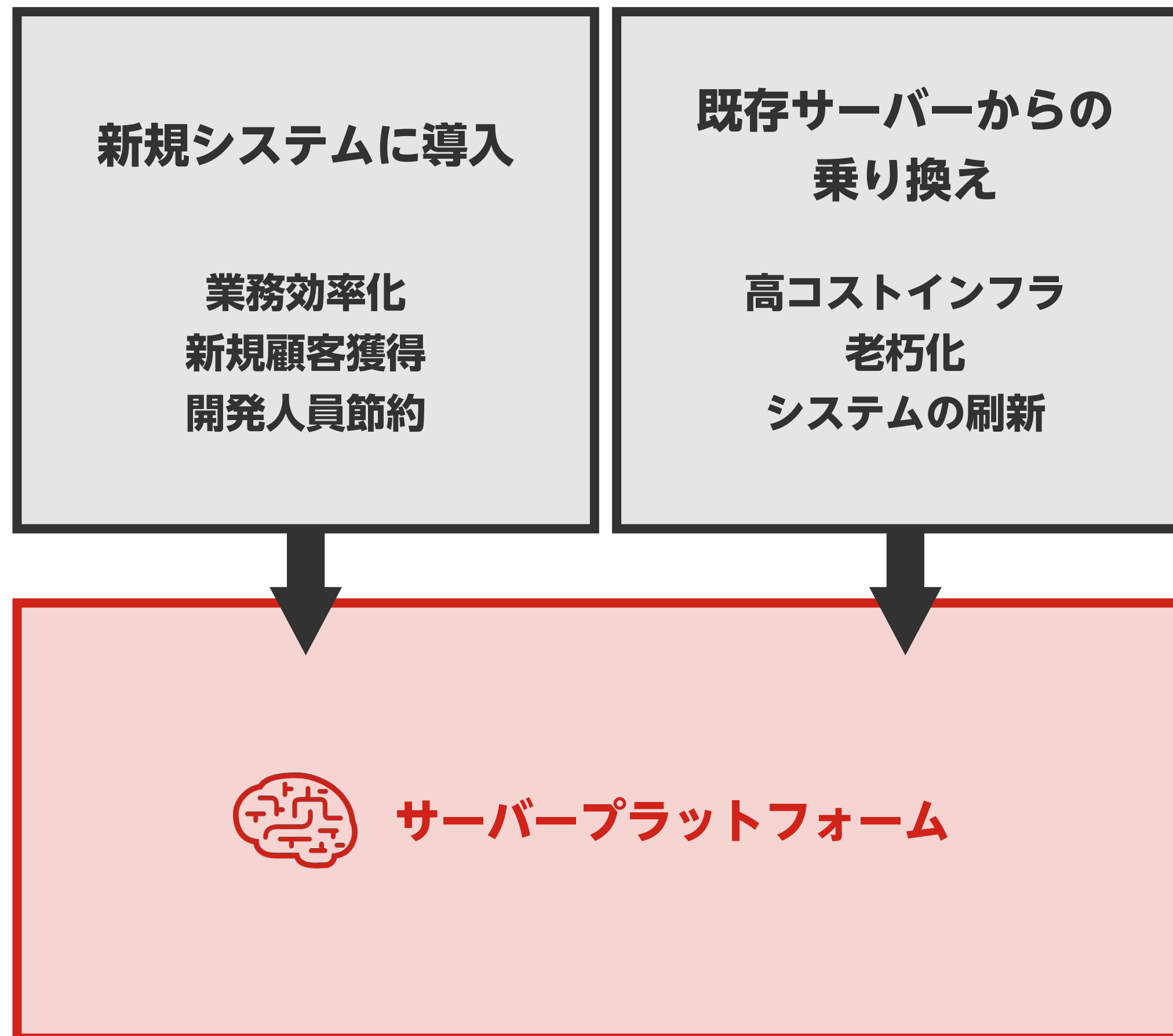
ビジネスモデル
事業展開方針
サービス例
優位性
Q&A

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

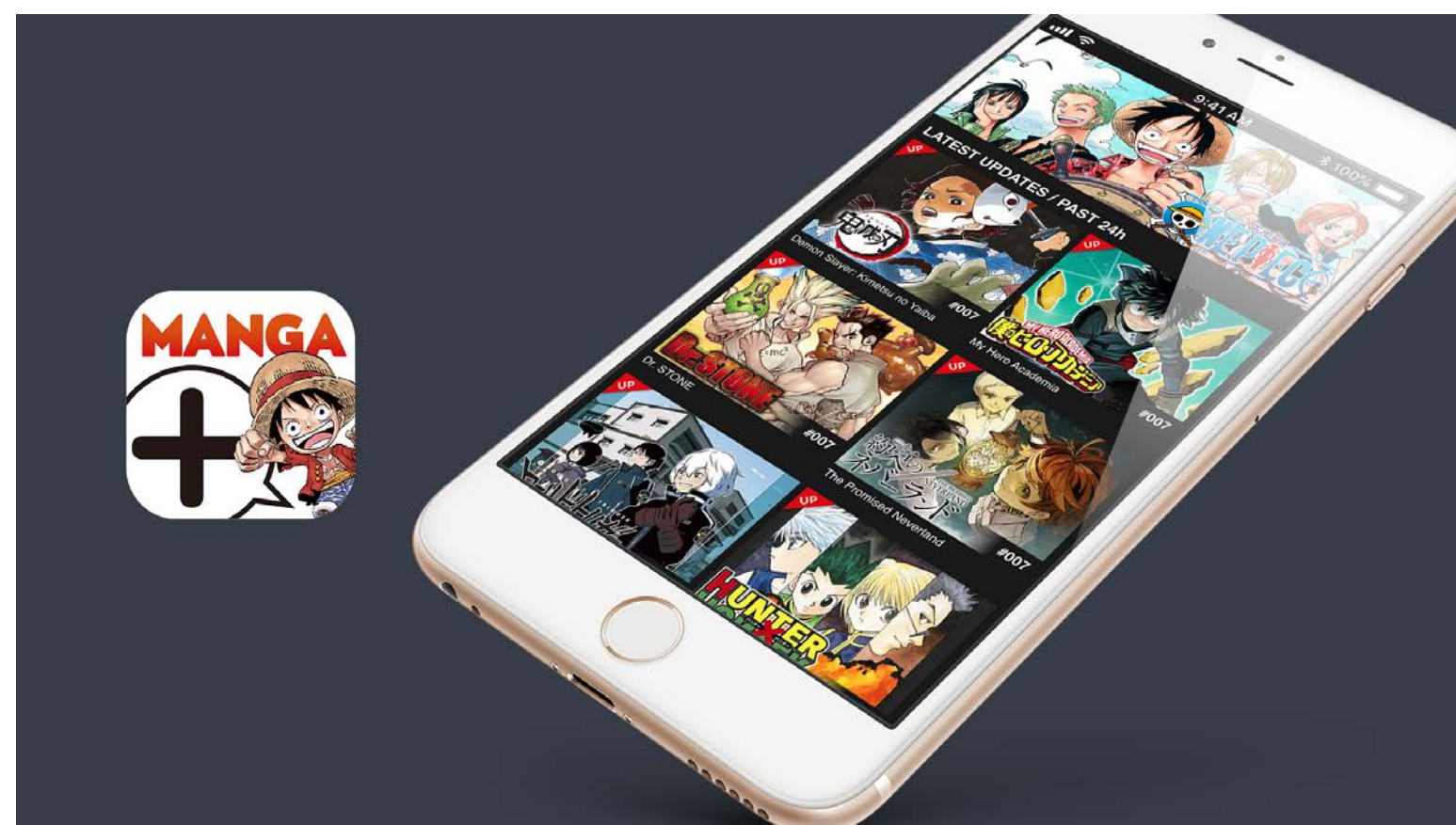
サービス提供プロダクト例



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」@橋オレコ/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

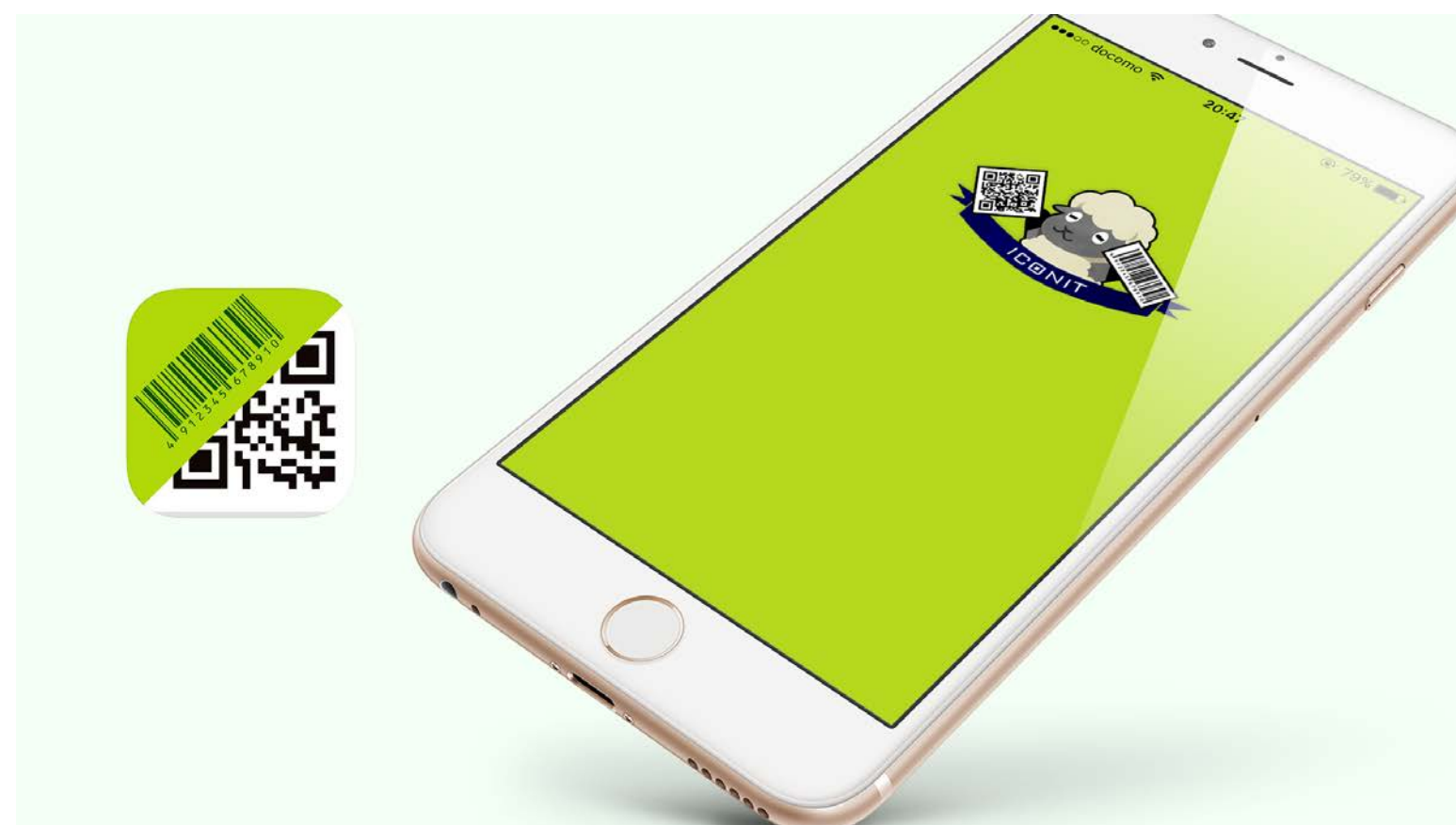
事業展開方針

サービス例

優位性

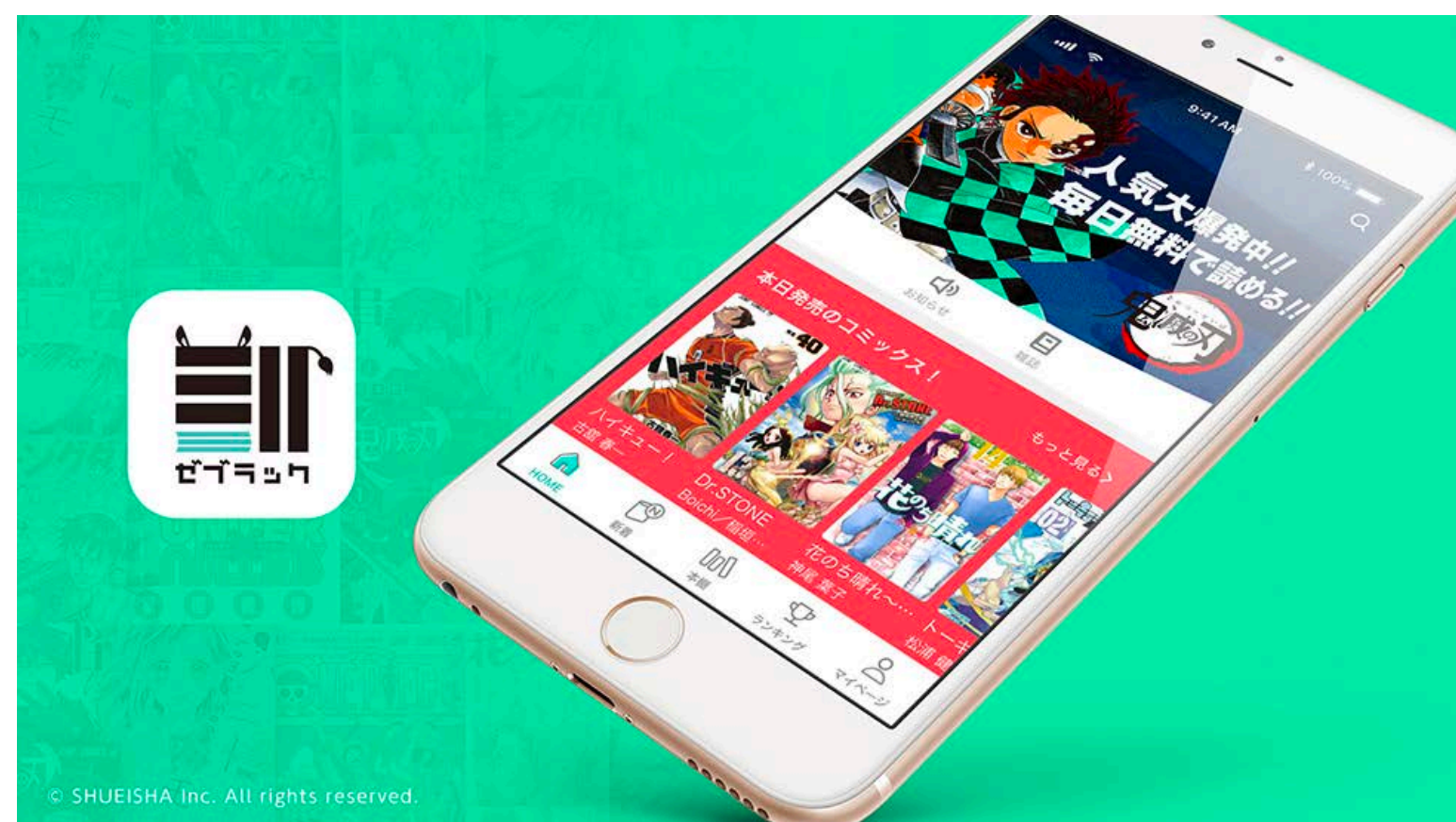
Q&A

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!!」 ©古舘春一/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

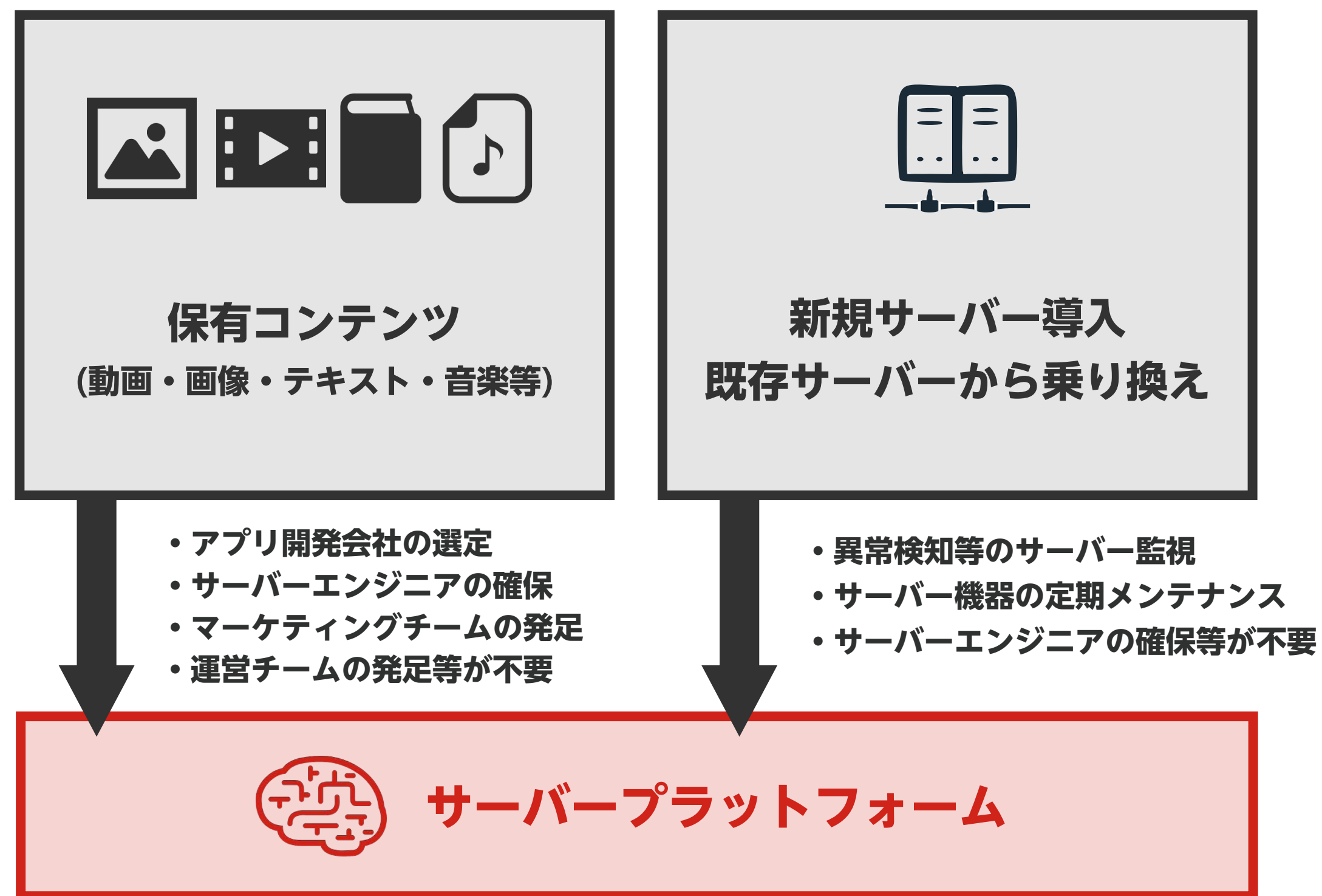


なぜクラウドサーバーではなく LUサーバープラットフォームが選ばれるのか



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



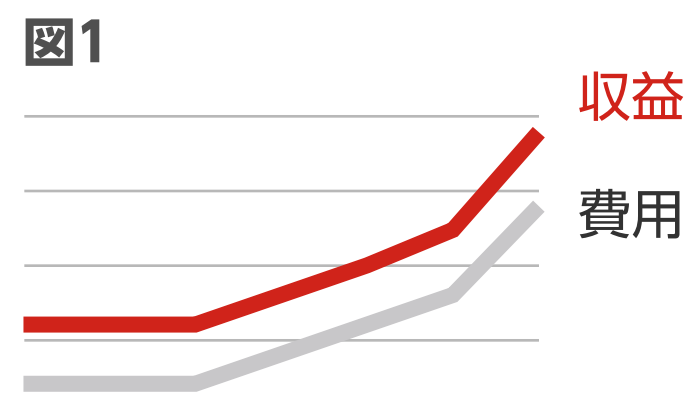
なぜクラウドサーバーではなく LUサーバープラットフォームが選ばれるのか



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)

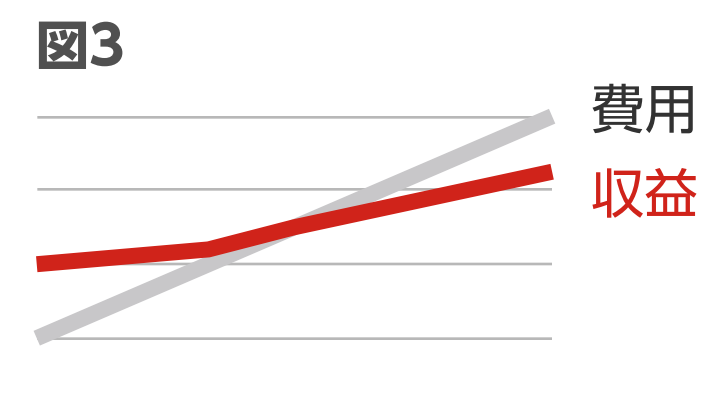
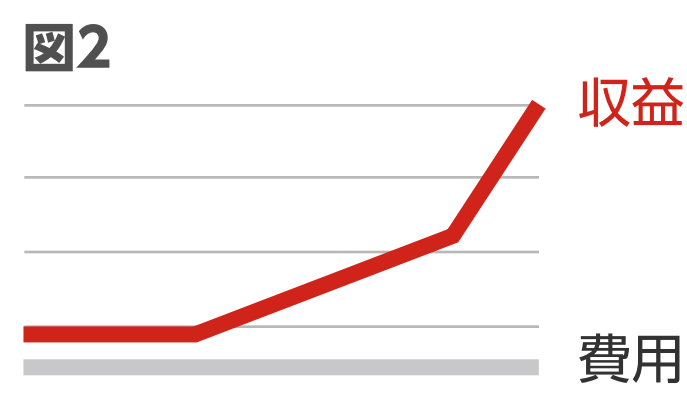
コンテンツホルダーの業務委託費用はサービス収益に連動



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