

# 2023.1Q

決算説明資料

2022.12.14

# 世の中の課題を技術で解決する

# 23/7期 第1Q業績・決算ハイライト

## 連結業績

四半期売上の最高記録を大幅に更新

新たな事業に取り組みながらも、計画を上回る収益を確保

売上高	811 百万円	YonY	151.4 %	予算進捗率	28.1 %
営業利益	98 百万円	YonY	85.5 %	予算進捗率	39.0 %

## リカーリング

サービス統合による規模拡大やマーケティング強化によるユーザー獲得など、各サービスの成長により、国内、海外ともにマンガ事業が好調

売上高	737 百万円	YonY	182.8 %	予算進捗率	28.2 %
-----	---------	------	---------	-------	--------

## 初期開発 保守運用

予算にて計画していた開発に加え、新規受注もあり、計画を上回る売上を計上

売上高	74 百万円	YonY	56.4 %	予算進捗率	27.2 %
-----	--------	------	--------	-------	--------

## INDEX

経営理念

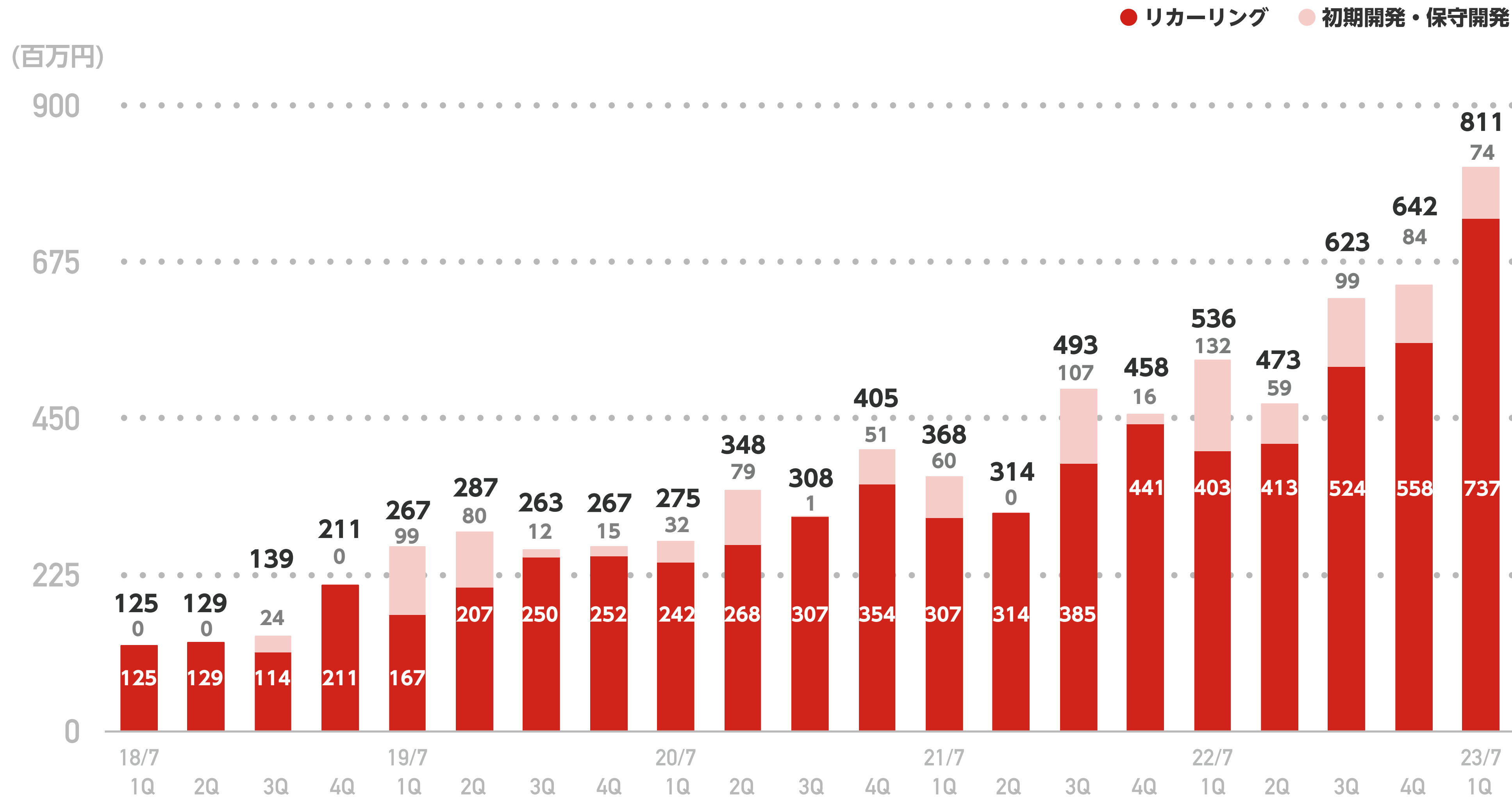
23/1Qハイライト

業績推移

サービス全体推移

TOPICS

# 業績推移



※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

※2023年7月期1Q以降はBrightech社を連結

## INDEX

経営理念

23/1Qハイライト

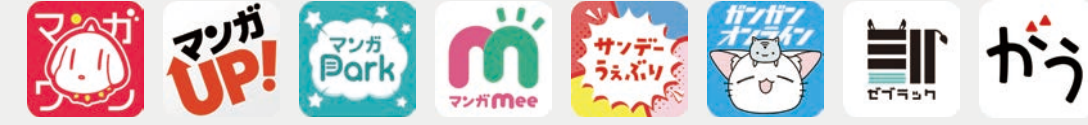
**業績推移**

サービス全体推移

TOPICS

# サービス全体推移(売上)

主要8サービス

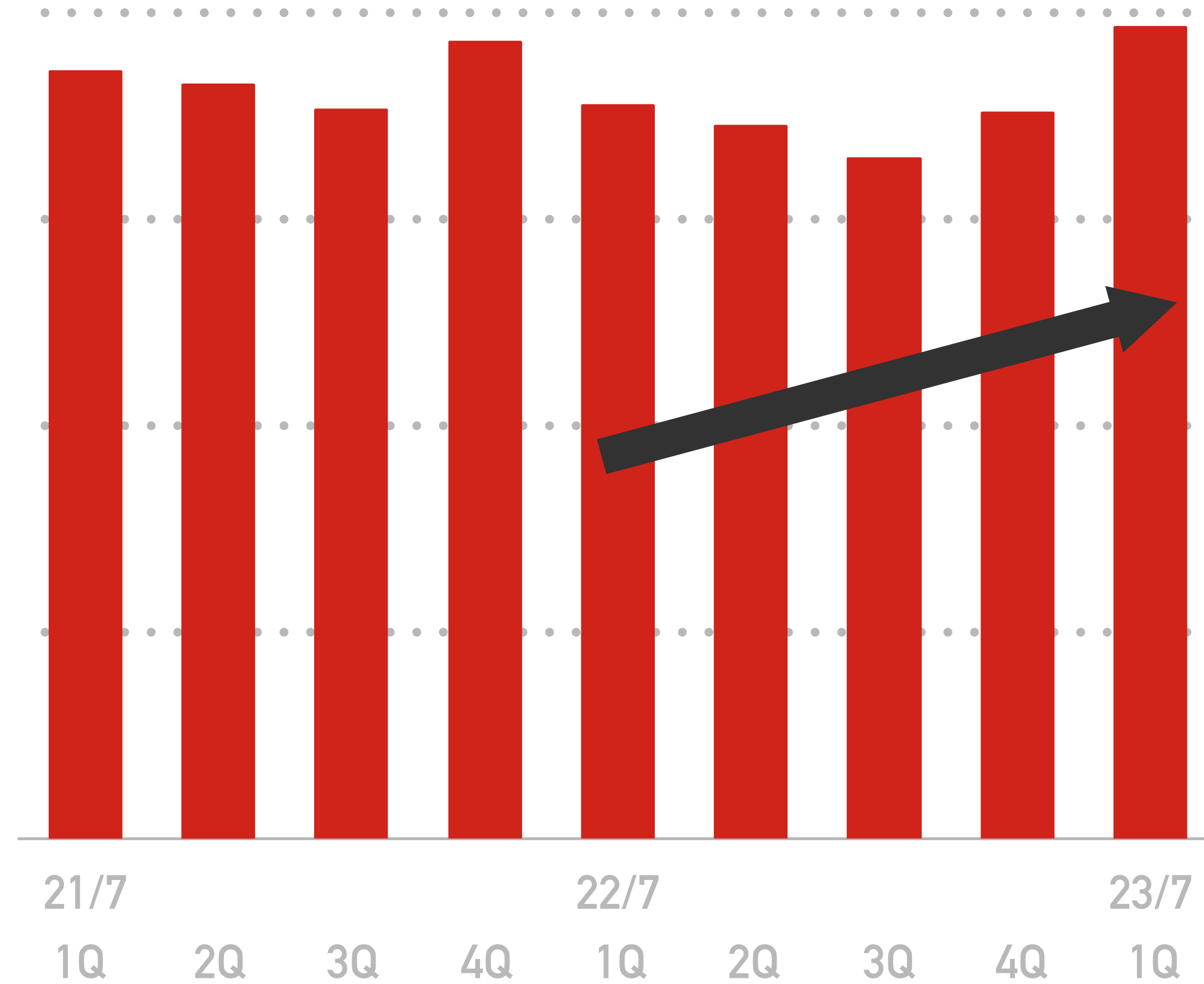


Q平均成長率

+1%

YonY

+11%



## INDEX

経営理念

23/1Qハイライト

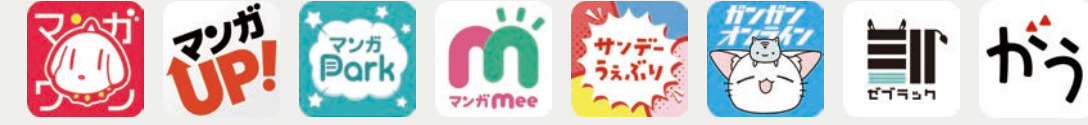
業績推移

サービス全体推移

TOPICS

# サービス全体推移(Q平均MAU)

主要8サービス



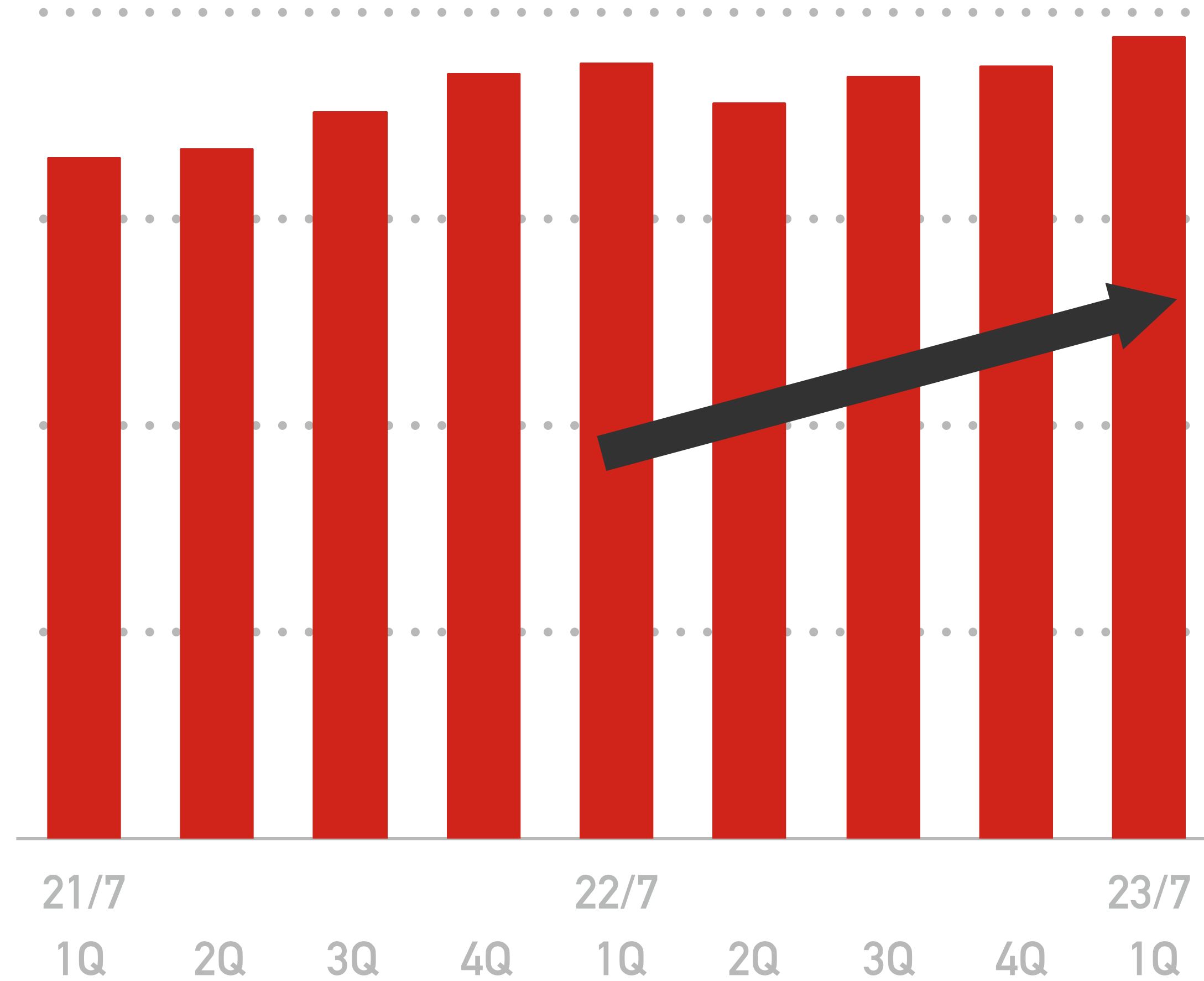
Q平均成長率

+2%

YonY

+3%

※MAU : Monthly Active Users. 月間利用者数



## INDEX

経営理念

23/1Qハイライト

業績推移

サービス全体推移

TOPICS

# TOPICS - ゼブラック



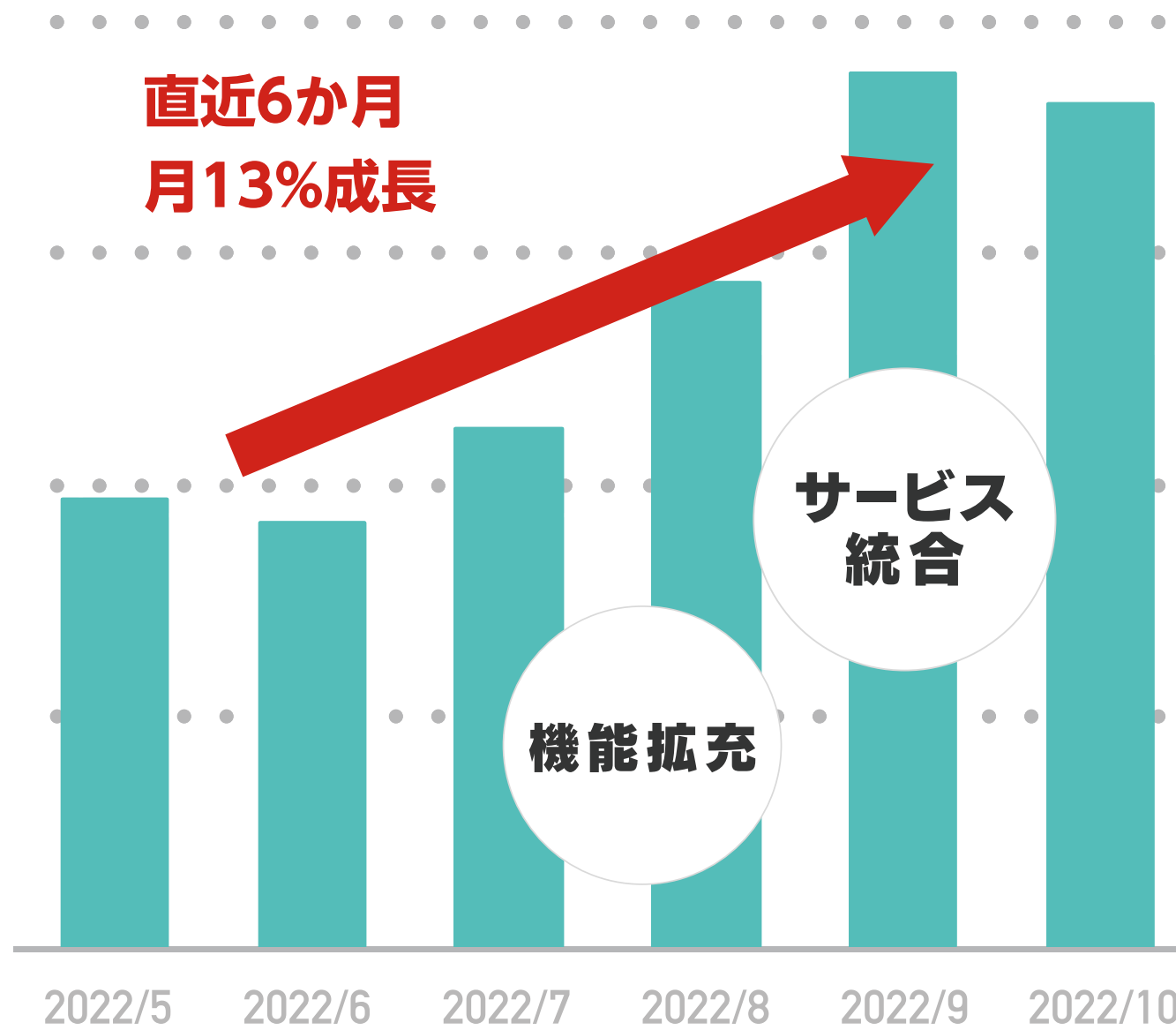
## サービス統合と機能拡充により 増収増益に貢献

2022年9月、集英社の総合電子書店「ゼブラック」に、集英社3サービスが統合し、コンテンツとユーザー数が成長。

### サービス統合



### 月次売上推移



## INDEX

- 経営理念
- 23/1Qハイライト
- 業績推移
- サービス全体推移

## TOPICS

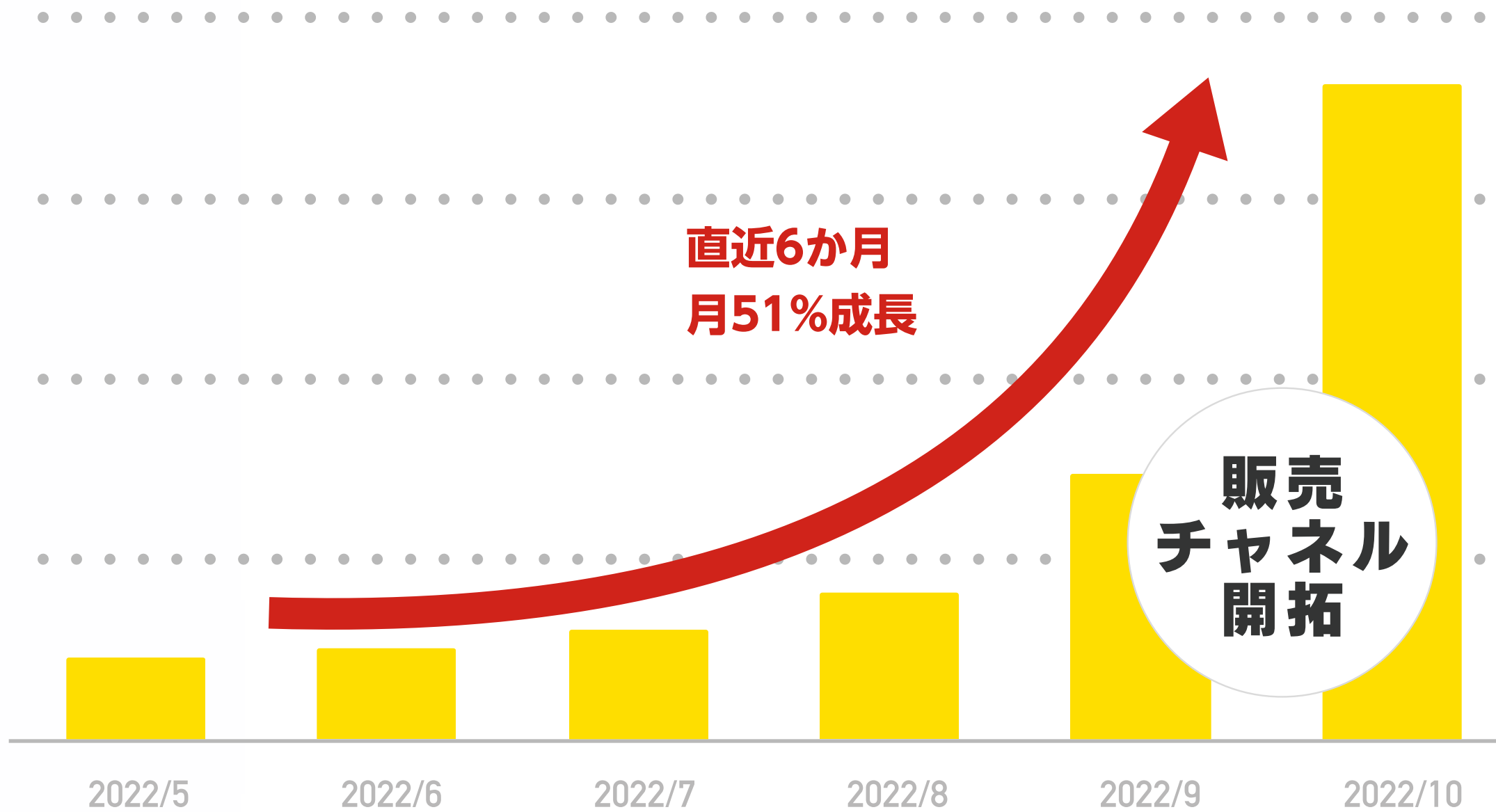
# TOPICS - ゆれしる



## サービスの充実とプロモーションの強化により ユーザー数増加

自社プロダクト「ゆれしる」は、プロモーションチャンネルを拡大した結果、販売好調。年内にバージョンアップを予定。

### 月次売上推移



## INDEX

経営理念  
23/1Qハイライト  
業績推移  
サービス全体推移

## TOPICS



# TOPICS - Webtoon制作 (Studio Moon 6)



## D&C Mediaの所有する韓国の 人気Web小説などを原作として Webtoon制作を開始



## INDEX

- 経営理念
- 23/1Qハイライト
- 業績推移
- サービス全体推移

## TOPICS

# 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10月末時点)

従業員数(2022年10月末時点)

単体 96名 連結 112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

23/1Q業績概要

業績推移

サービスの概要

収益構造

ビジネスモデル

レベニューシェア

月額サブスクリプション

売上計上方法

提供プロダクト例

優位性

Q&A

## 23/1Q業績概要

(百万円)	1Q	前期1Q	YonY	通年予算	進捗率
売上高	811	536	151.4%	2,890	28.1%
リカーリング	737	403	182.8%	2,614	28.2%
初期開発 / 保守開発	74	132	56.4%	275	27.2%
営業利益	98	114	85.5%	251	39.0%
経常利益	84	108	78.0%	186	45.2%
親会社株主に帰属する 純利益	24	72	33.2%	84	28.5%

## APPENDIX

会社情報

**23/1Q業績概要**

業績推移

サービスの概要

収益構造

ビジネスモデル

レベニューシェア

月額サブスクリプション

売上計上方法

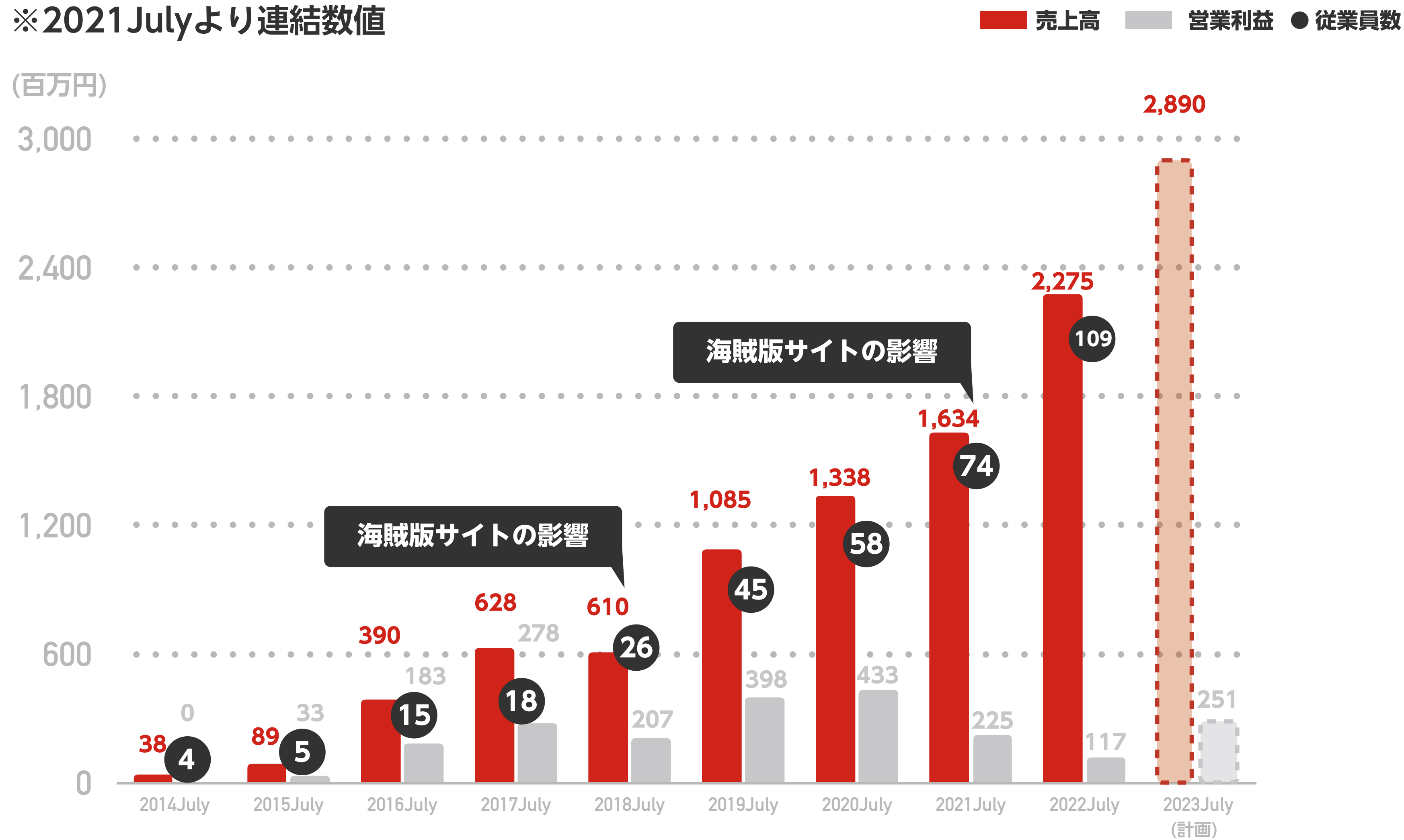
提供プロダクト例

優位性

Q&A

# 業績推移

※2021 Julyより連結数値



## APPENDIX

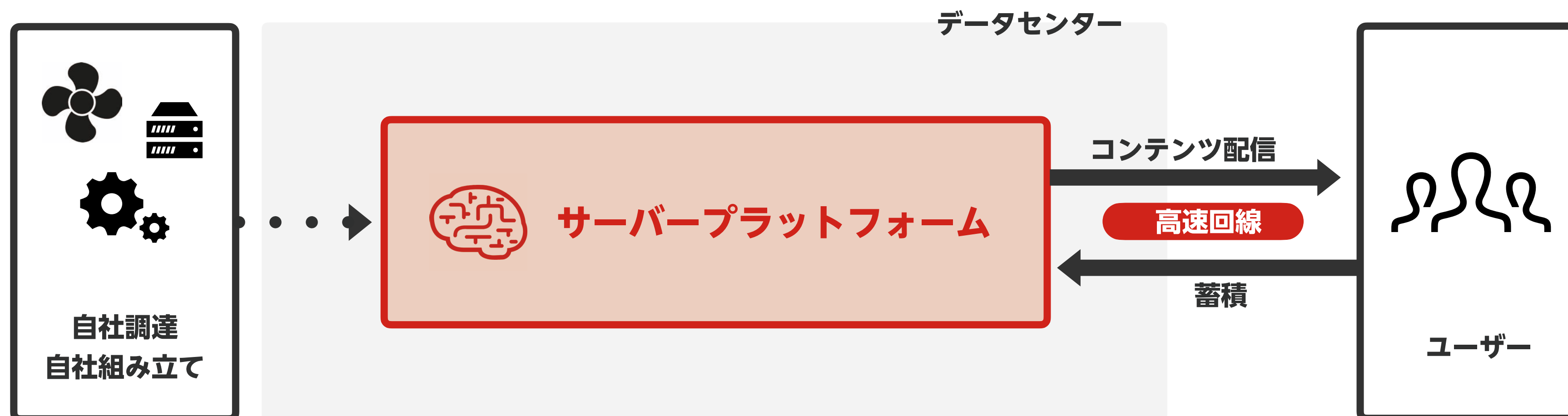
- 会社情報
- 23/1Q業績概要
- 業績推移**
- サービスの概要
- 収益構造
- ビジネスモデル
- レベニューシェア
- 月額サブスクリプション
- 売上計上方法
- 提供プロダクト例
- 優位性
- Q&A

# 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

23/1Q業績概要

業績推移

サービスの概要

収益構造

ビジネスモデル

レベニューシェア

月額サブスクリプション

売上計上方法

提供プロダクト例

優位性

Q&A

# 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



## APPENDIX

会社情報

23/1Q業績概要

業績推移

サービスの概要

**収益構造**

ビジネスモデル

レベニューシェア

月額サブスクリプション

売上計上方法

提供プロダクト例

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

23/1Q業績概要

業績推移

サービスの概要

収益構造

#### ビジネスモデル

レベニューシェア

月額サブスクリプション

売上計上方法

提供プロダクト例

優位性

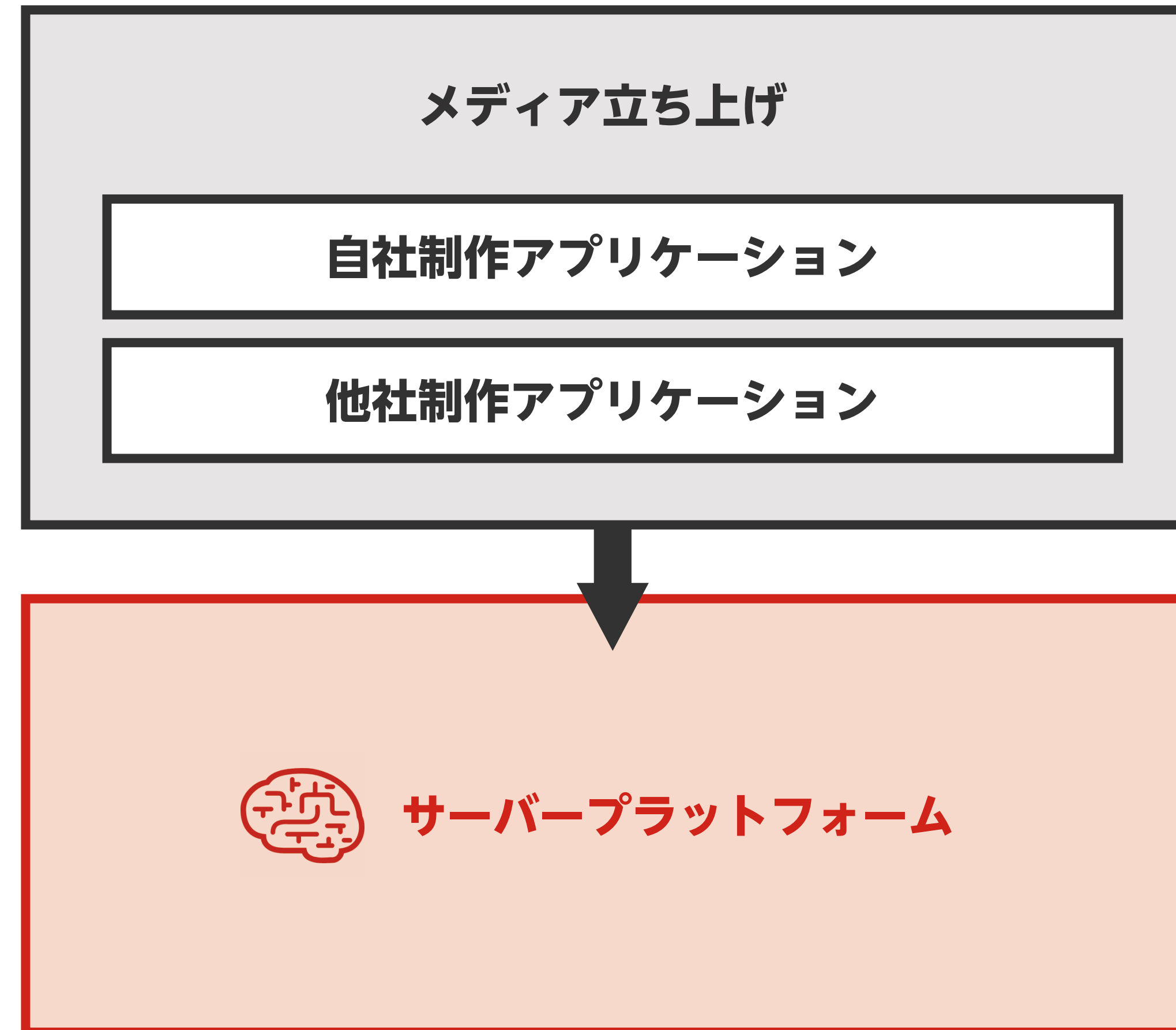
Q&A



# 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

23/1Q業績概要

業績推移

サービスの概要

収益構造

ビジネスモデル

**レベニューシェア**

月額サブスクリプション

売上計上方法

提供プロダクト例

優位性

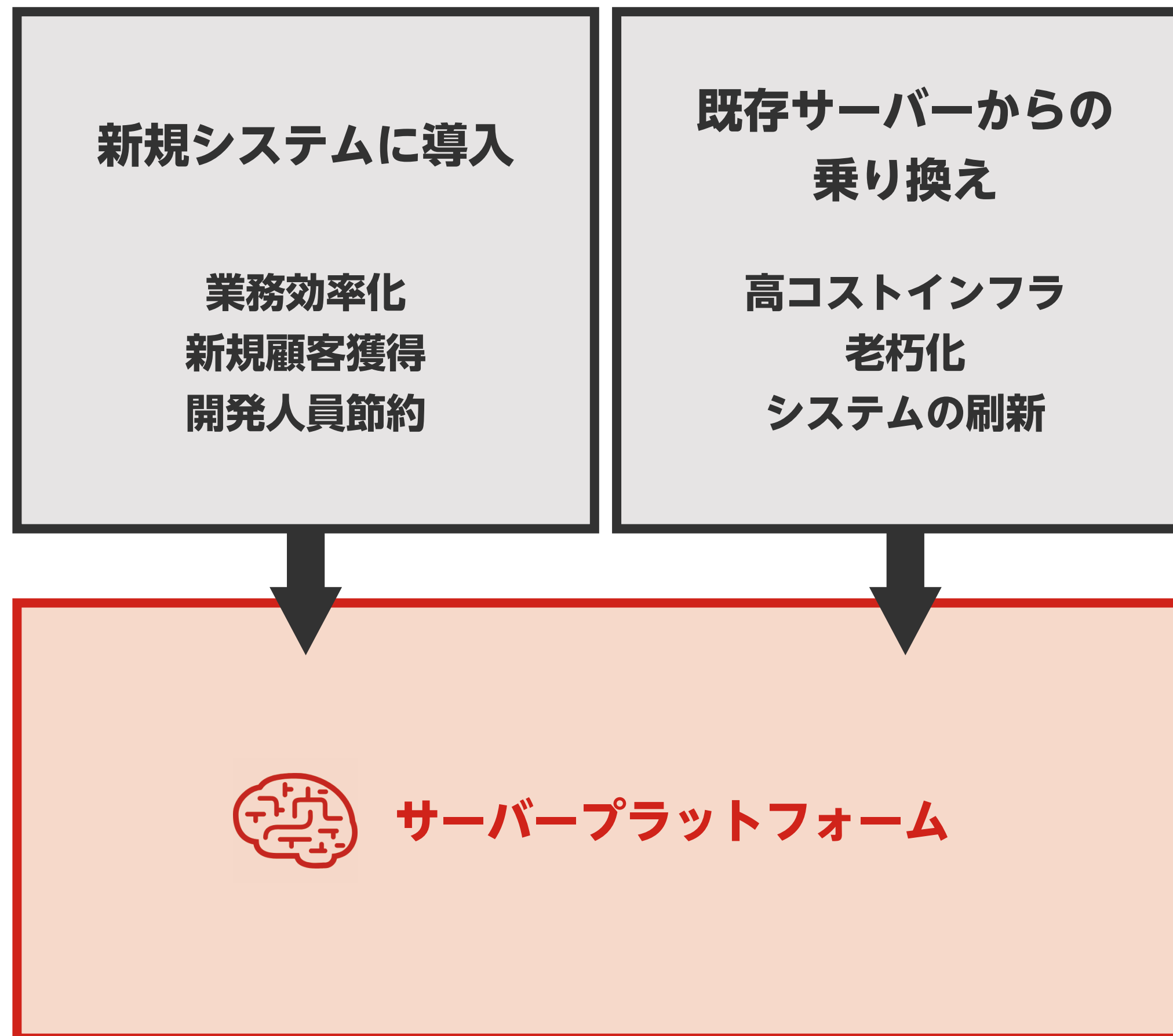
Q&A

# 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
- 23/1Q業績概要
- 業績推移
- サービスの概要
- 収益構造
- ビジネスモデル
- レベニューシェア
- 月額サブスクリプション**
- 売上計上方法
- 提供プロダクト例
- 優位性
- Q&A

# 売上計上方法

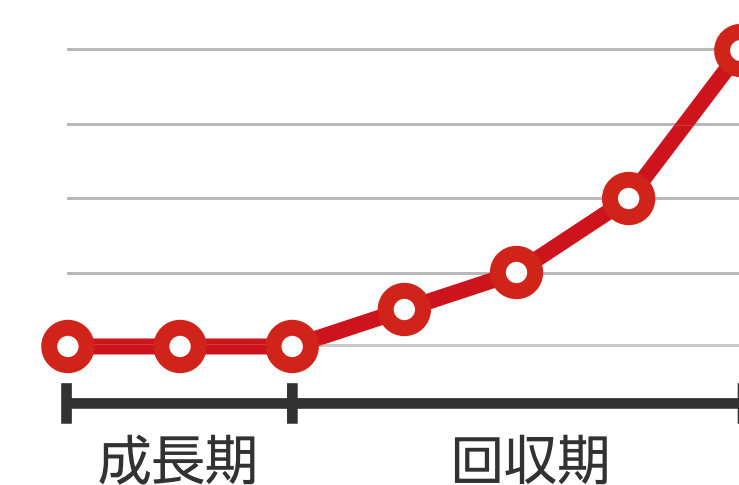
## 基本構造



## 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

## APPENDIX

- 会社情報
- 23/1Q業績概要
- 業績推移
- サービスの概要
- 収益構造
- ビジネスモデル
- レベニューシェア
- 月額サブスクリプション
- 売上計上方法**
- 提供プロダクト例
- 優位性
- Q&A

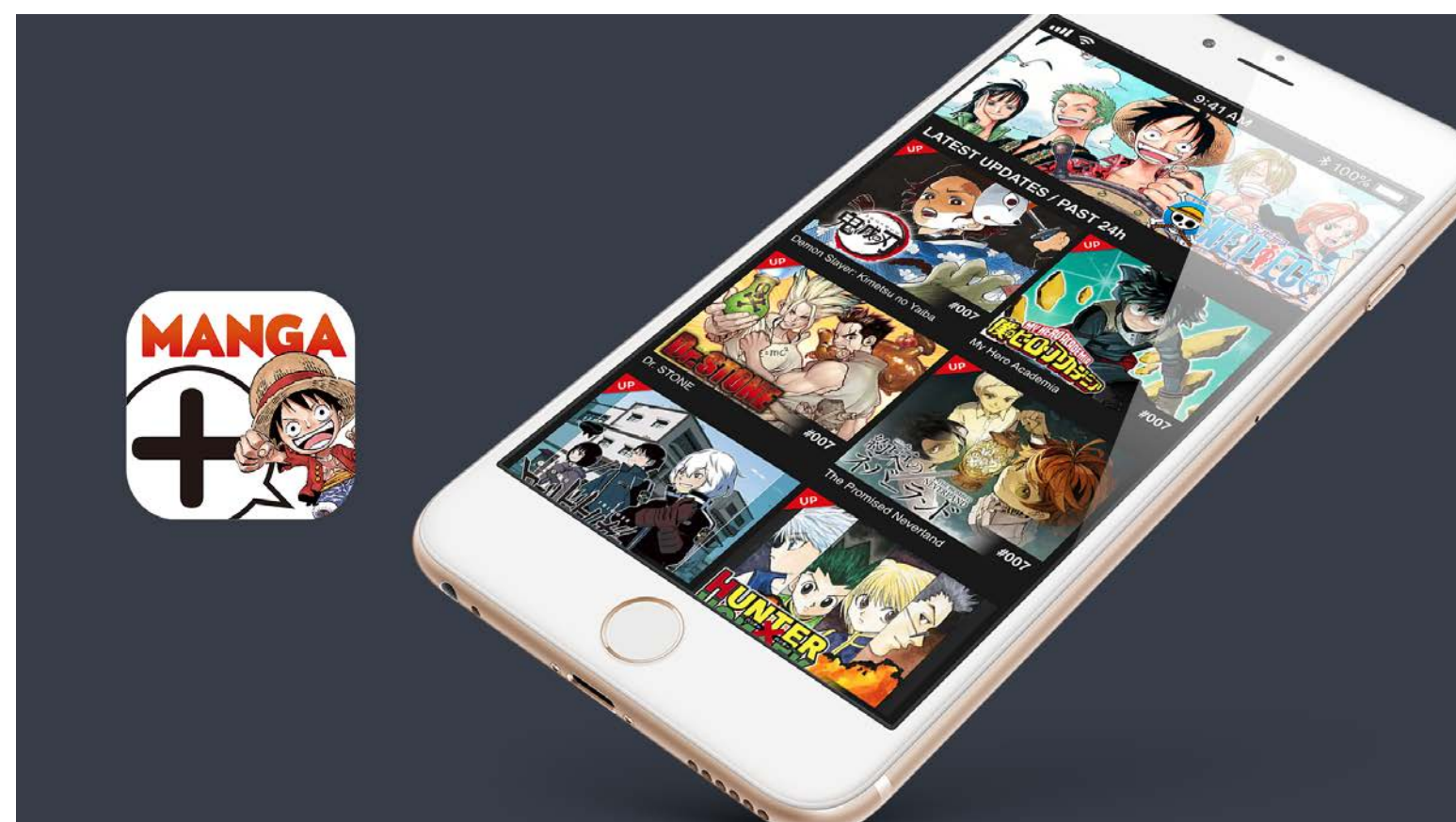
## サービス提供プロダクト例



### 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

23/1Q業績概要

業績推移

サービスの概要

収益構造

ビジネスモデル

レベニューシェア

月額サブスクリプション

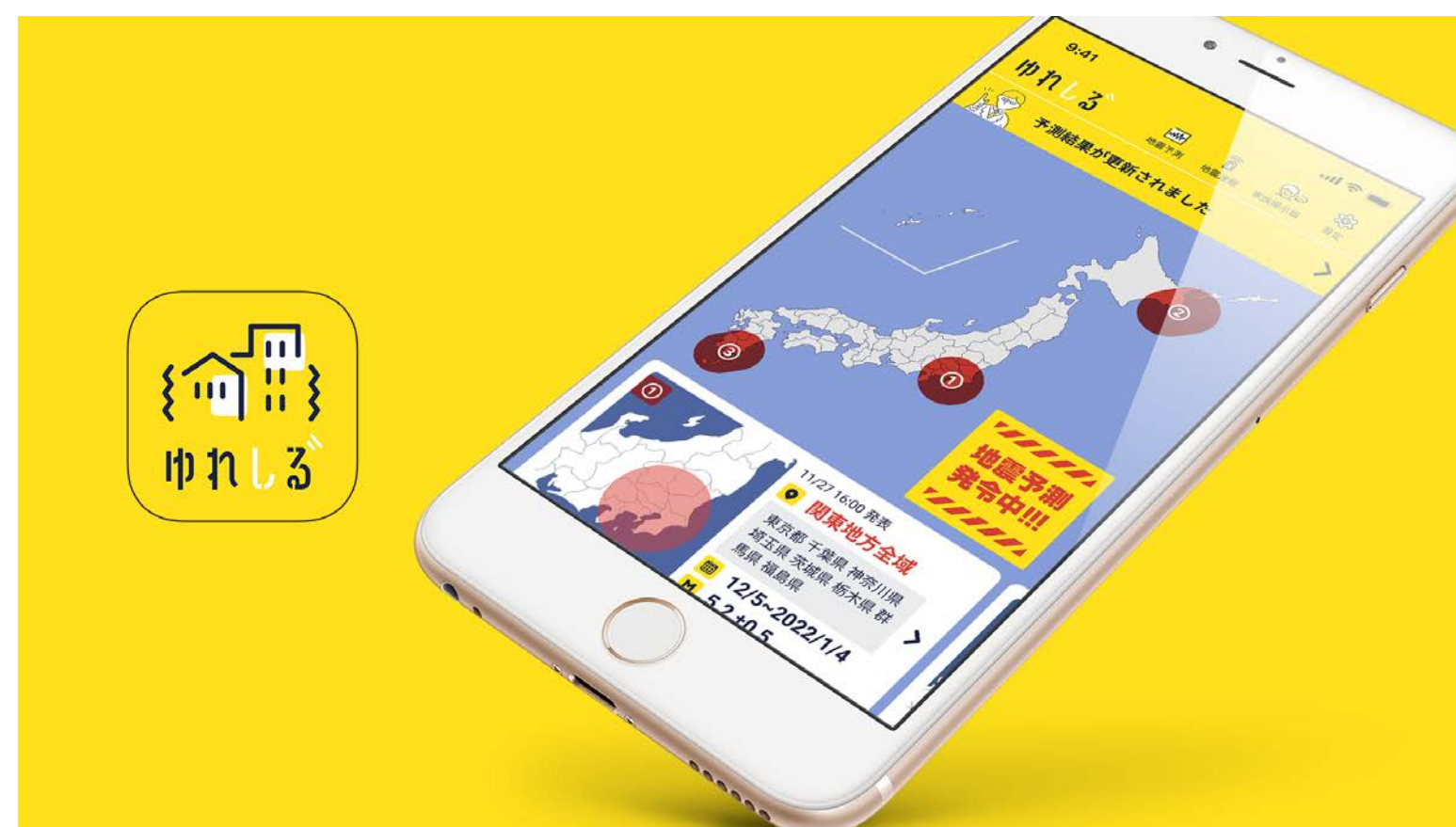
売上計上方法

**提供プロダクト例**

優位性

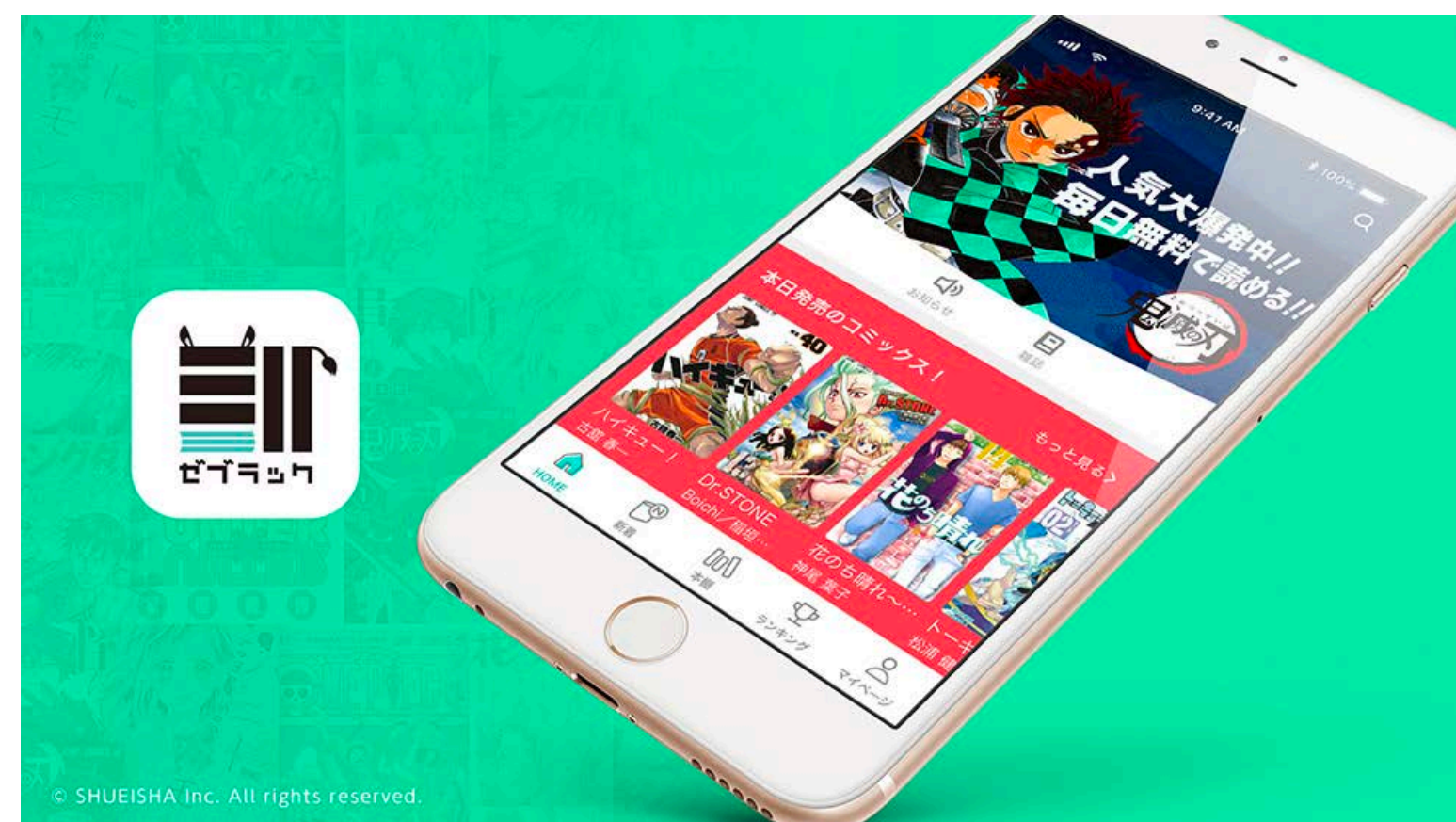
Q&A

## サービス提供プロダクト例



## 地震対策に最も重要なことは、 瞬時警報より事前の発生予測！ 的中率75%以上の地震予測AIサービス

※ 本サービスの地震情報等は、株式会社地震科学探査機構（本社：東京都港区、代表取締役：橘田 寿宏）が測量工学的アプローチで地震の前兆現象を捉え独自の  
方法で予測した情報に基づきLink-Uが提供するもので、気象庁発表の予報・予測内容と異なる場合があります。また地震情報等は、全ての地震を完全に予測  
できるものではなく、Link-Uは本サービスを通じて提供する地震情報等について、利用規約に明示的に規定される場合を除き、お客様に対して何ら一切の責任  
を負うものではありません。  
※ 的中率については、2020年12月～2021年12月までのデータに基づいて算出しています。



## 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
- 23/1Q業績概要
- 業績推移
- サービスの概要
- 収益構造
- ビジネスモデル
- レベニューシェア
- 月額サブスクリプション
- 売上計上方法
- 提供プロダクト例**
- 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

23/1Q業績概要

業績推移

サービスの概要

収益構造

ビジネスモデル

レベニューシェア

月額サブスクリプション

売上計上方法

提供プロダクト例

**優位性**

Q&A

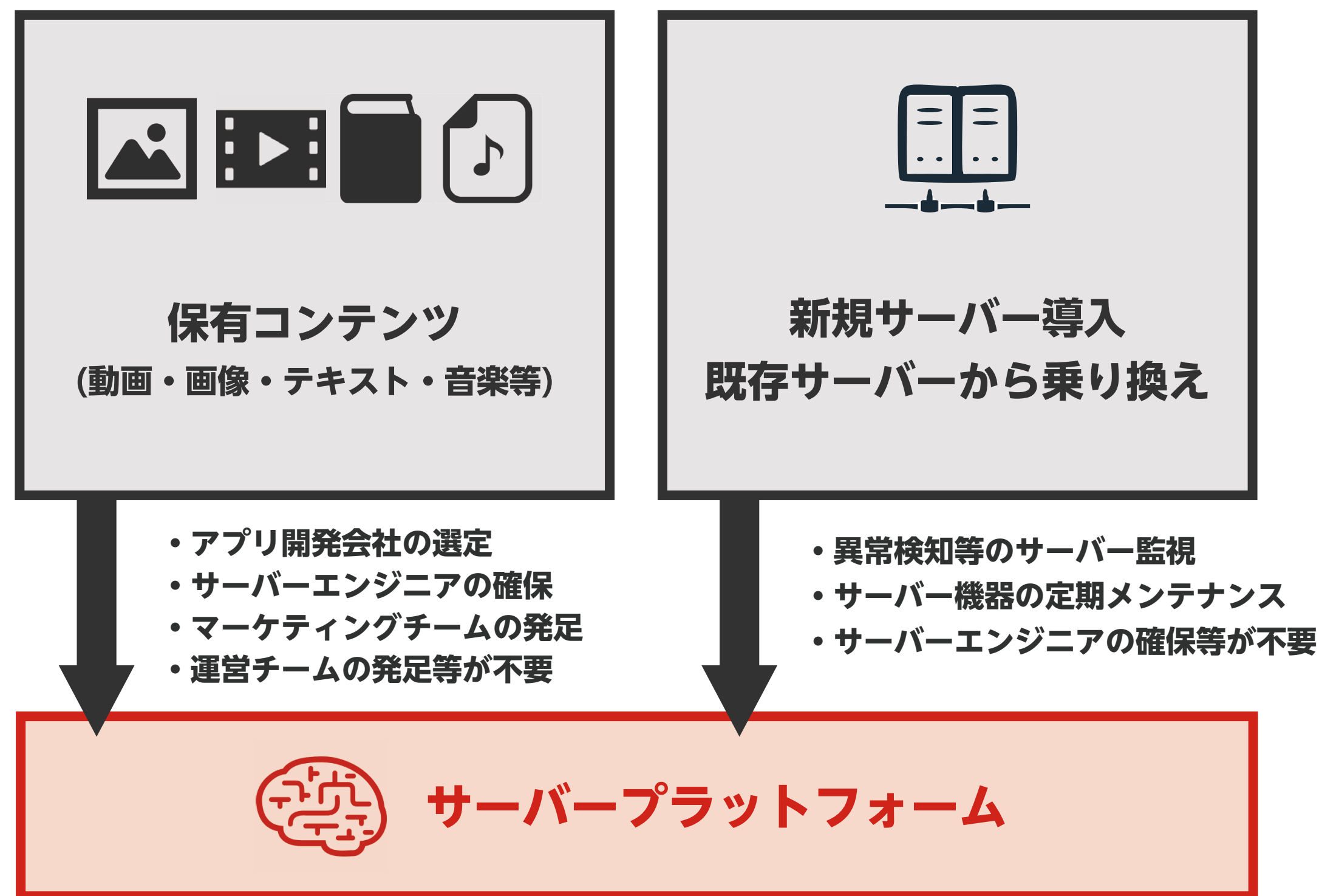


## なぜクラウドサーバーではなく LUサーバープラットフォームが選ばれるのか



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
- 23/1Q業績概要
- 業績推移
- サービスの概要
- 収益構造
- ビジネスモデル
- レベニューシェア
- 月額サブスクリプション
- 売上計上方法
- 提供プロダクト例
- 優位性

Q&A



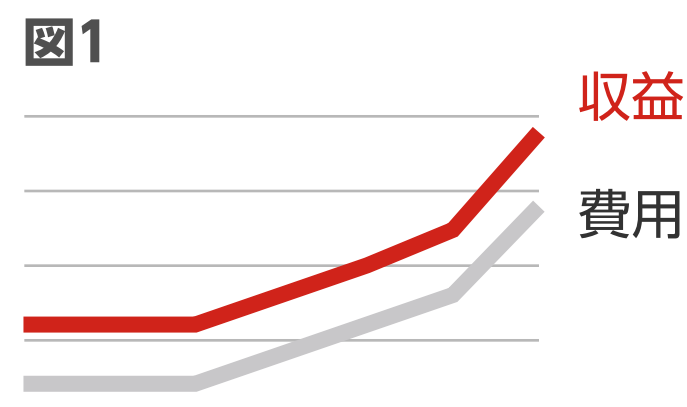
## なぜクラウドサーバーではなく LUサーバープラットフォームが選ばれるのか



### 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)

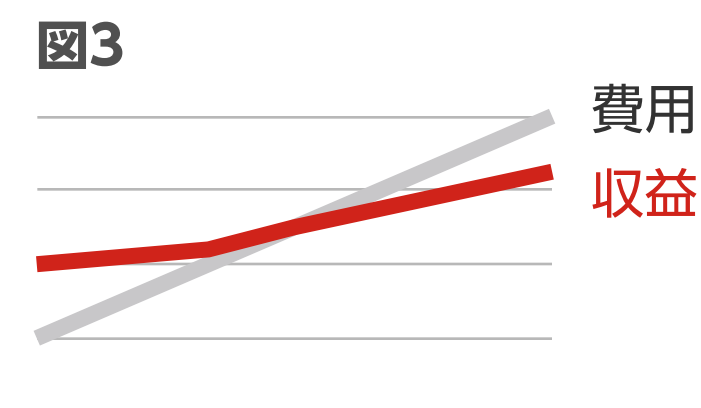
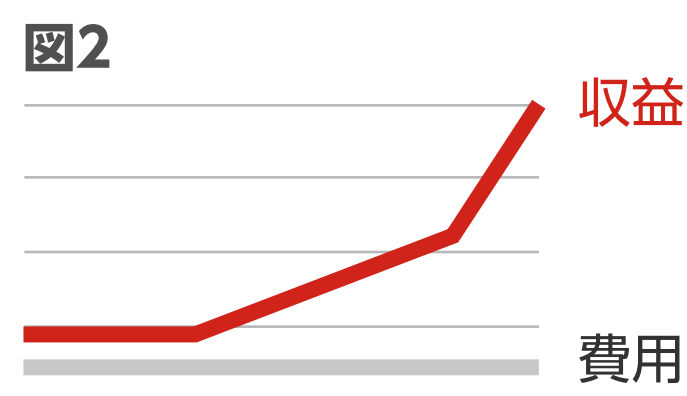
コンテンツホルダーの業務委託費用はサービス収益に連動



### 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
- 23/1Q業績概要
- 業績推移
- サービスの概要
- 収益構造
- ビジネスモデル
- レベニューシェア
- 月額サブスクリプション
- 売上計上方法
- 提供プロダクト例
- 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
- 23/1Q業績概要
- 業績推移
- サービスの概要
- 収益構造
- ビジネスモデル
- レベニューシェア
- 月額サブスクリプション
- 売上計上方法
- 提供プロダクト例
- 優位性
- Q&A