



2022年12月14日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 L i n k - U
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 松 原 裕 樹
(コード番号：4446)
問 合 せ 先 取 締 役 C F O 志 村 優 太
(お問い合わせ先：ir@link-u.co.jp)

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社グループは、2024年7月期を初年度とし、2026年7月期までの3か年を計画期間とする中期経営計画を策定いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 計画期間

2024年7月期から2026年7月期までの3か年

2. 基本方針

- ① 重点強化領域である2領域への取り組み
 1. 総合書店系マンガサービス
 2. 自社プロダクト
- ② チャレンジ領域である3領域への取り組み
 1. 海外マンガサービス
 2. Webtoon制作
 3. Web3.0

3. 数値目標

	2023年7月期(予想)	2026年7月期(計画)
売上高	2,890百万円	6,000百万円
営業利益	251百万円	1,200百万円
営業利益率	8.7%	20.0%

詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

(注) 本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

以 上



Link-U

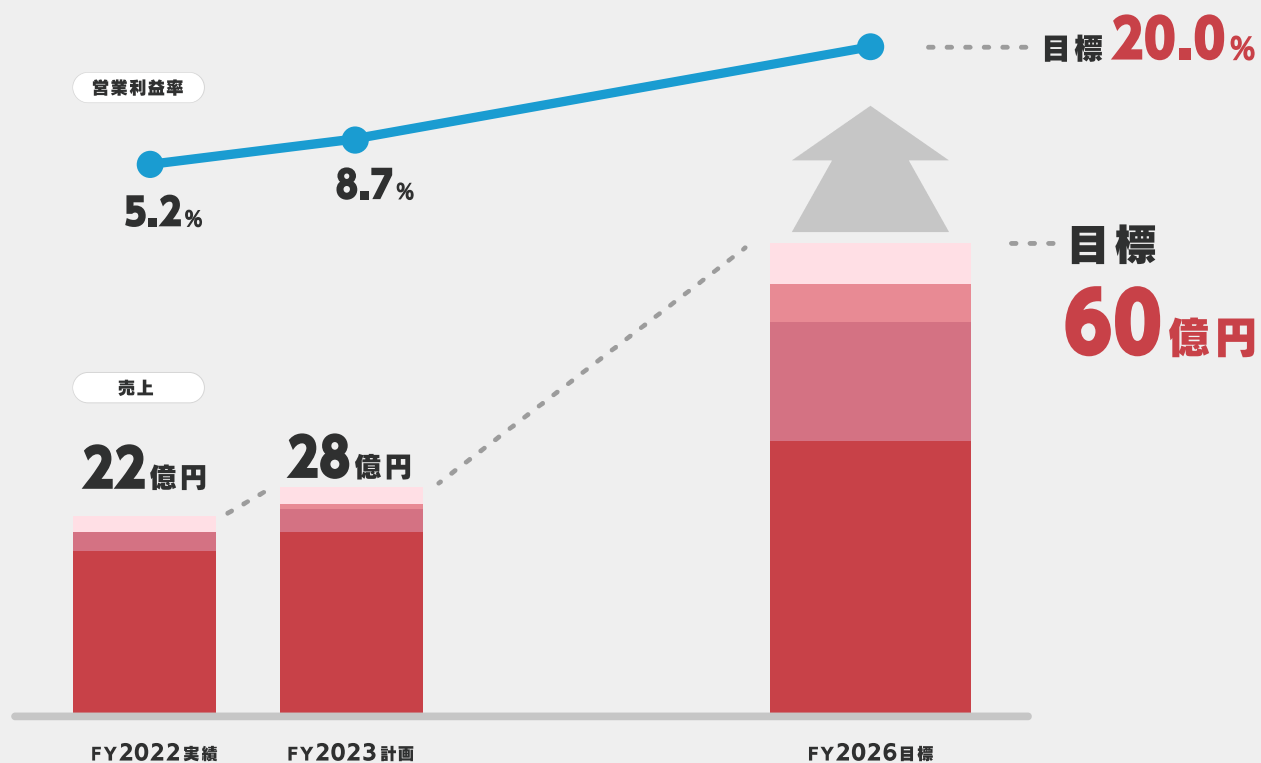
中期経営計画

2024年7月期 - 2026年7月期

2022年12月14日

連結売上および営業利益率の目標

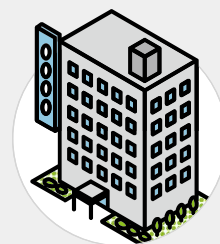
Link-U inc.
中期経営計画



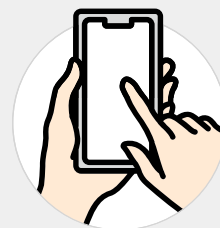
世の中の課題を 技術で解決する

を経営理念に掲げ

出版社マンガ事業の
デジタル化推進パートナーとして
成長してきた



10 社
パートナー出版社



16 個
共同運営サービス



35 %
出版社直営マンガアプリ市場
売上シェア

※Data.ai データおよび自社集計データ

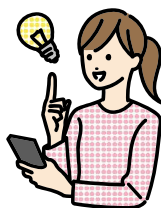
サービス運営に必要な**全ての**機能を保有するチームを確立

開発



- ・インフラ開発
- ・API 開発
- ・アプリ制作

企画



- ・仕様策定
- ・UIUX の改善検討
- ・キャンペーン

運用



- ・ユーザーの分析
- ・コンテンツ管理
- ・CS 対応

デザイン



- ・バナー, LP, 動画など
クリエイティブ制作
- ・UI 制作 / UX デザイン

広告運用



- ・広告戦略の策定
- ・インハウス運用
- ・代理店運用

これまでのLink-U / ビジネスモデル



重点強化領域

総合書店系マンガサービス

自社プロダクト

電子マンガ市場のメインタイプである「総合書店系マンガサービス」への注力など、現在保有するチームの機能を活用することで、収益化の再現性が高い領域の取組みを推進する。

チャレンジ領域

海外マンガサービス

Webtoon制作

Web3.0

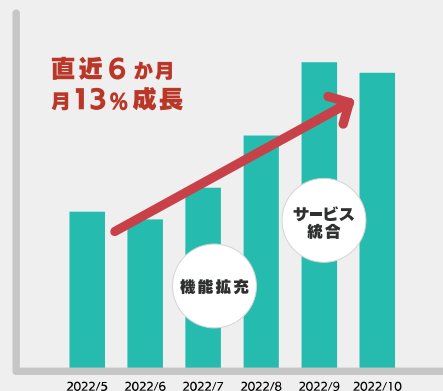
今後、市場規模の大きな拡大が見込まれる、マンガ事業のグローバル進出の推進、Webtoon 作品の制作・流通および出版社 IP を活用した Web3.0 領域への取組みにチャレンジする。

総合書店系マンガサービス

ゼブラック
集英社公式書店サービス



月次売上推移



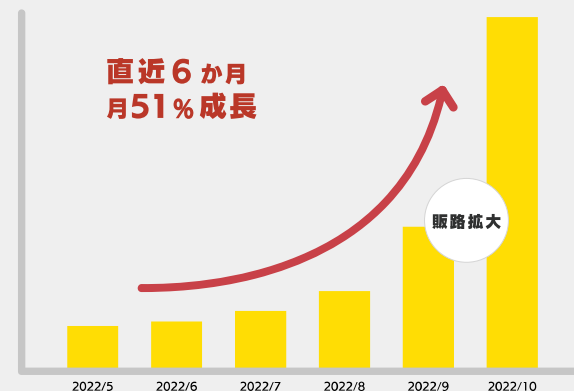
集英社公式書店サービスが「ゼブラック」に統合され、総合書店としてパワーアップ。統合による効果も出ており、2022年12月の3周年に向けた大型企画を推進中。

自社プロダクト

ゆれしる
地震予測 AI サービス

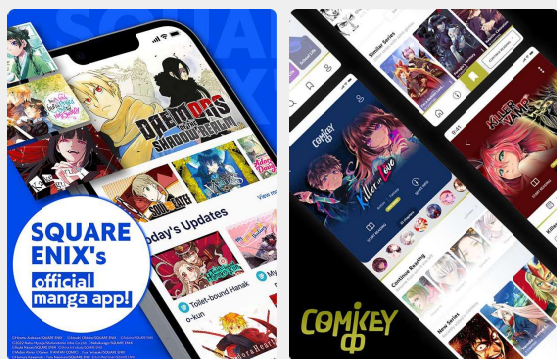


月次売上推移



自社プロダクト「ゆれしる」が成長軌道に乗る。年内にサービスのバージョンアップを予定している。また、新規プロダクトの開発についても検討中。

海外マンガサービス



海外向けマンガ配信サービスを複数運営。翻訳やマーケティングのノウハウがある法人との協業により、順次取引出版社数およびタイトル数を拡大中。

Webtoon



Webtoon 制作や世界流通に強みのある法人や電子コミック制作に強みのある法人と協業し、自社コンテンツの制作に取り組んでいる。

Web3.0



NFT やメタバースなどの取組みに知見のある法人との協業により、IP ビジネスの更なる発展を推進していく。



韓国国内No.1

Web小説
コンテンツプロバイダー※

設立：2002年（2015年法人化）

代表：シン ヒョンホ

売上高：65億円（2021年度）

※当該事業における2021年度企業売上ランキング

業界No.1



韓国で小説販売部数No.1
レーベル「PAPYRUS」を
はじめ、10万部以上のベスト
セラー発刊数No.1

グローバル



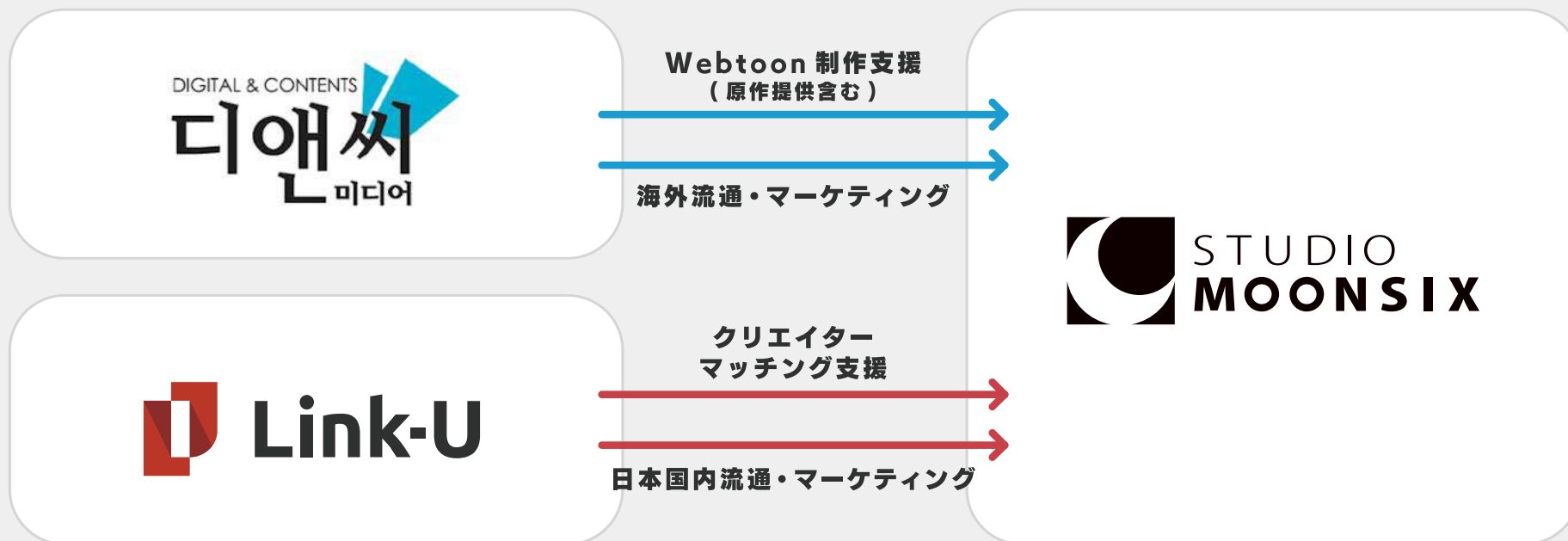
2017年に中国、北米、日本
の3ヶ国に流通拡大し、現在
では20ヶ国以上の海外流通
ネットワークを構築

パイオニア



小説原作によるストーリー性、
作品力が高いWebtoon
「Noveltoon」の先駆者
代表作「俺だけレベルアップ
な件」

2社のアセットを活用して事業成長を促進



D&C Media の所有する韓国の 人気 Web 小説などを原作として確保



他多数

カカオページで640万ビューを記録したロマンスファンタジーなど、
日本でも海外でも人気の高いテーマを扱った小説を原作にWebtoon制作を開始。

アセットと市場マトリクス

		重点強化領域		チャレンジ領域		
		総合書店系 マンガサービス	自社プロダクト	海外マンガサービス	Webtoon制作	Web3.0
活用アセット	人的リソース	○	○	○	○	
	パートナー	○		○	○	○
	テクノロジー	○	○	○		○
市場	成長率			○	○	○

重点強化領域

FY2026までに
+2,000億円

出版社直営
電子コミック市場 **250**億円

当社運営規模
85億円
(シェア35%)

国内電子コミック市場
4,660億円

チャレンジ領域

FY2026までに
+3兆円

Web3.0関連市場
1,800億円

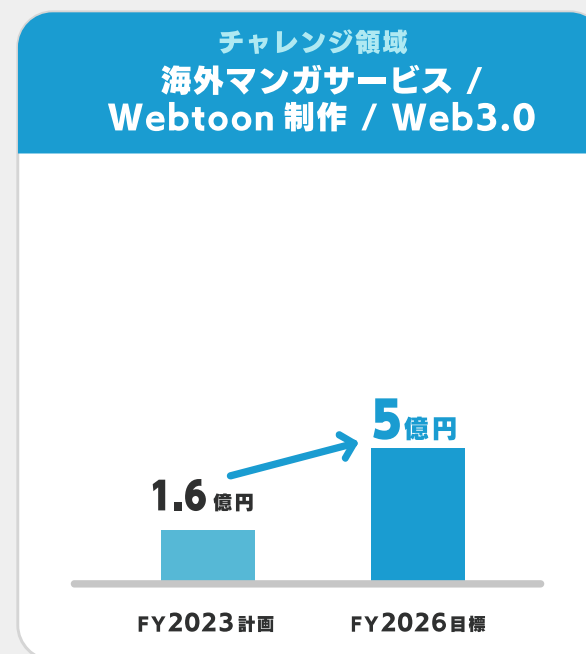
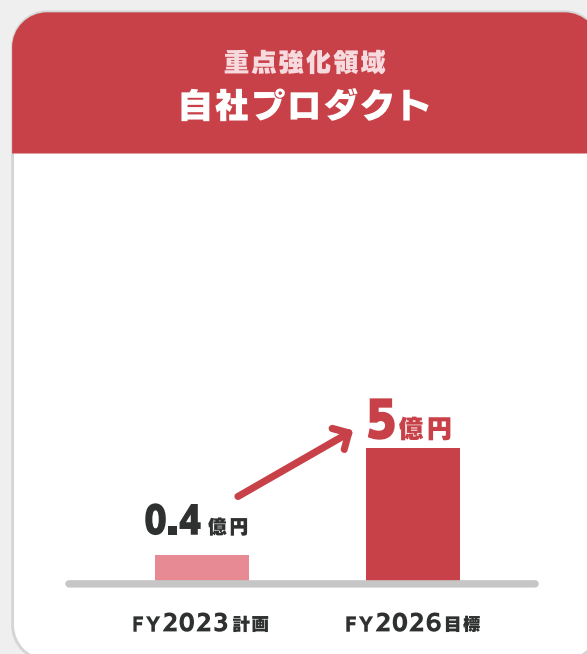
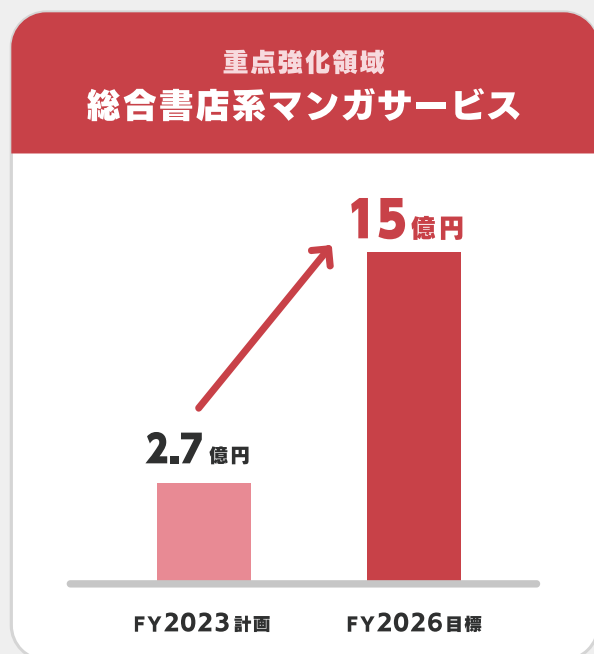
Webtoon市場
5,500億円

海外電子コミック市場
4,200億円

ビジネスモデルの複線化



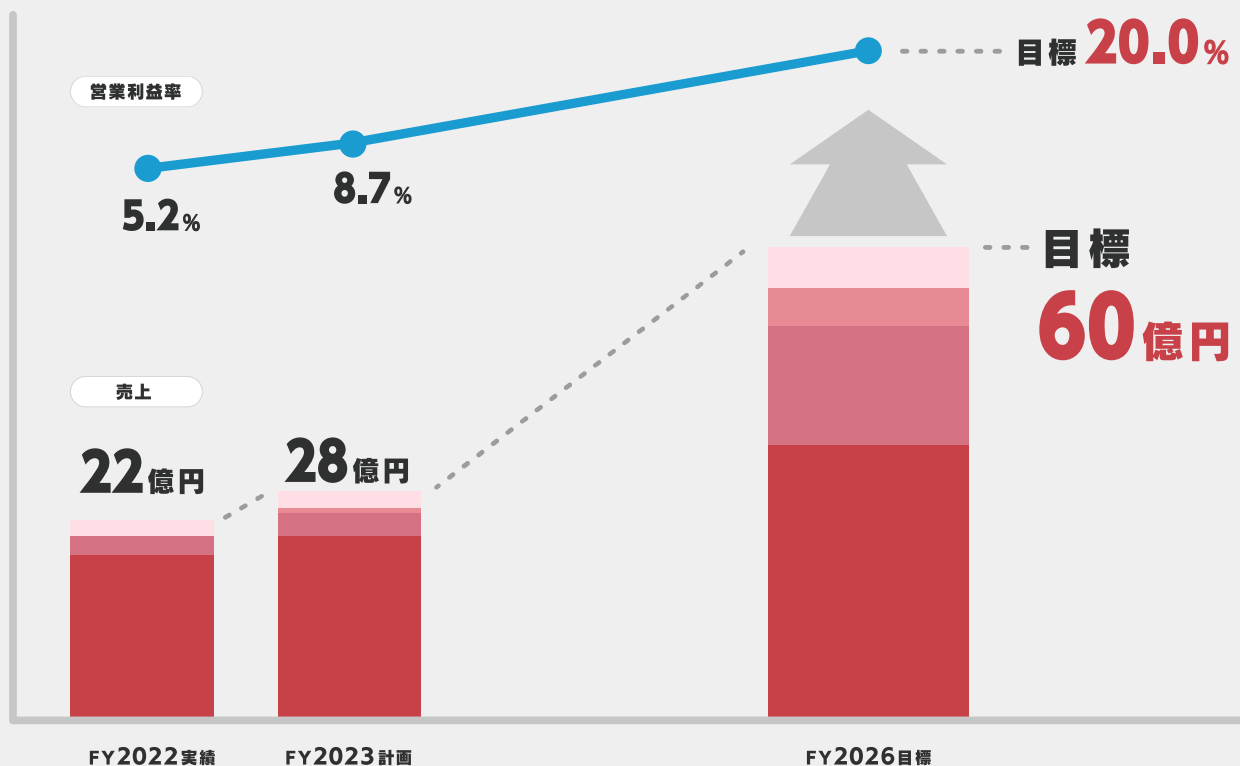
FY2026 合計売上 25 億円を創出目標



総合書店系マンガサービス		自社プロダクト		
MAU	×	課金ユーザー数	×	プロダクト数
プロモーション チャンネルの拡大	サブスクユーザーの 獲得によるストック型 ビジネスの強化	プロモーション チャンネルの拡大	新サービスの立ち上げ	
新サービスの立ち上げ				
魅力的なコンテンツの獲得		パートナーを活用した 付加価値の向上		
機能の拡充・UIUX の改善				
キャンペーンの実施などによる認知向上				

連結売上および営業利益率の目標

Link-U inc.
中期経営計画



不確実性の高い領域

新たなパートナーとのサービスなど、収益の予測が困難な検討中案件あり。積極的に実現可能性を模索する。

チャレンジ領域

今後成長が見込まれる市場に対して、協業先のネットワークや知見を生かしながら、積極的にチャレンジする。

自社プロダクト

サービスの充実と販路の拡大によりユーザーの獲得を推進するとともに、新たなプロダクトの開発を行う。

総合書店系マンガサービス

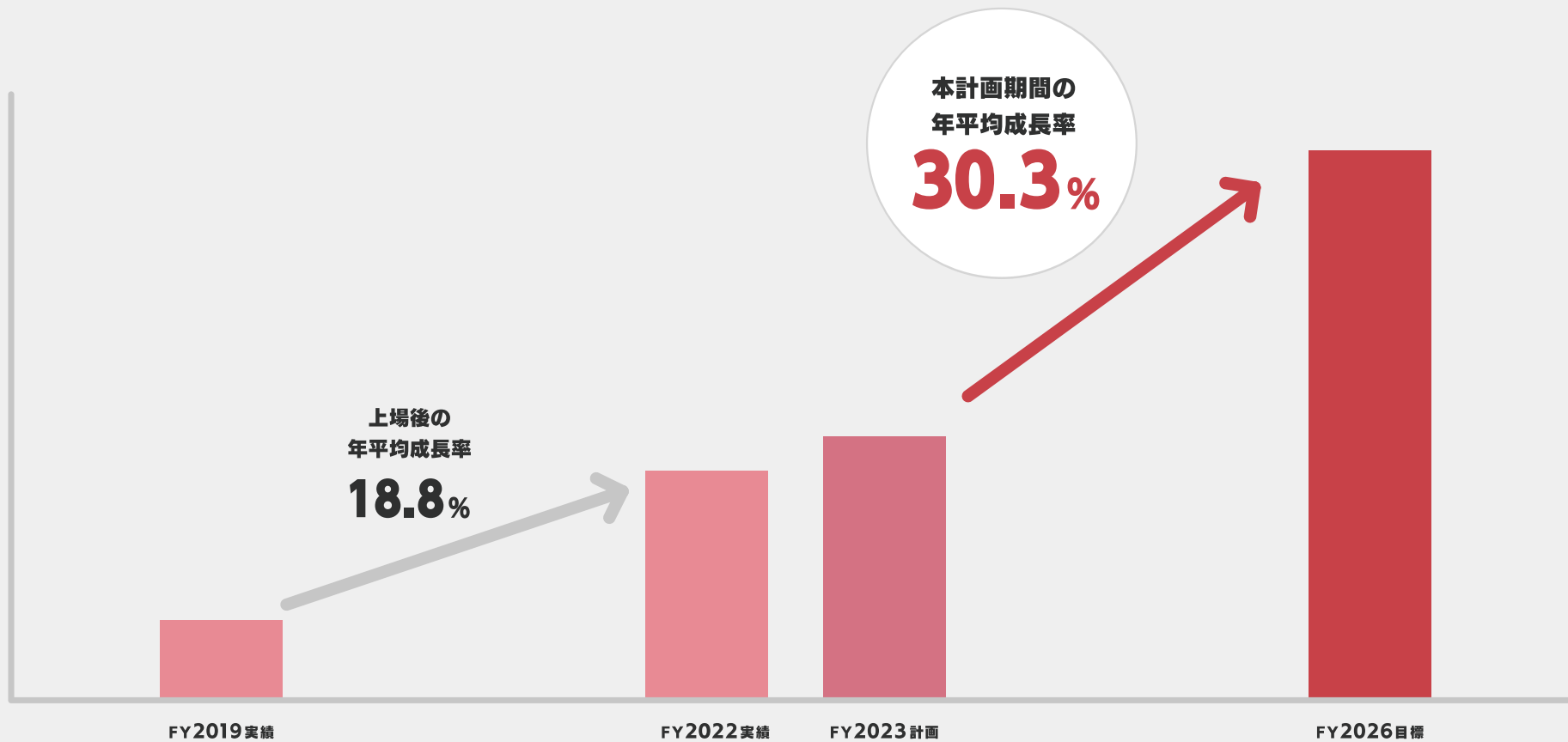
ユーザーの分析を起点としたプロモーションと、ストック型ビジネスの強化により、収益の安定的な確保を目指す。

出版社直営マンガサービス・開発ほか

効果的なプロモーションに加え、広告デザインや運用の規模を拡大していくことで、現状並みの成長率を維持する。

Link-U 単体として成長スピードをアップ

Link-U inc.
中期経営計画



**国内外 MAU2,000 万人の
ビッグデータ**

**追加コストなくチャレンジを
可能にする自社インフラ**

**海外トップランナーとの
ネットワーク構築力**

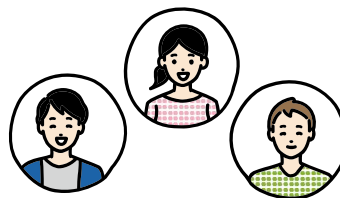
**海外4拠点を基盤にした
海外アセット**

Environment



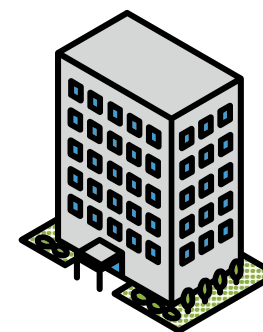
- 電子マンガの普及によるペーパーレス化の促進
- 資源の有効活用や廃棄物の削減を意識した会社運営

Social



- 人材育成および多様な人材活用基盤の確立
- 産休育休の取得推進やフレックスタイム制の導入などワークライフバランスの向上
- 高専での授業やプログラミングコンテストの共催などを通じた地域経済発展への貢献
- 海賊版サイトの撲滅による知的財産権者の保護

Governance



- 各国の法令遵守および国際規範の尊重
- リスクマネジメント体制の強化
- ステークホルダーとの対話を通じたコーポレートガバナンスの強化



世の中の課題を技術で解決する

次の3年は総合書店サービスを中心に確実な成長と自社プロダクトで収益ポートフォリオを確立し、これから立ち上がってくる海外市場に継続的に取り組み可能な体力と基盤を作っていきます。

そもそも国内・海外という区分や意識がなくなっていくようなビジネス構造にしていくことが、マーケットの大きな成長を促し、ユーザーにとっても魅力的なサービスの誕生に繋がっていくと信じています。

まずはこの計画を達成し、国内マーケットの伸びと海外マーケットの立ち上がりをとらえられるプレゼンスと実績を出し、自社アセットと提携力を武器に、グローバルコンテンツビジネスの確立を目指していきます。

松原 裕樹

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。