

# 2023.3Q

決算説明資料

2023.6.14



## 世の中の課題を 技術で解決する

期待を超え続けること。

それが新しい価値を作り出すことに  
繋がると考えています。

国内外2,000万人が利用する  
サーバープラットフォームを  
わたしたちが提供できているのは、  
自身の期待をも越え続けてきた結果に他なりません。

# 23/7期 1~3Q(8~4月) 業績・決算ハイライト

## 連結業績

3Qとして最高売上を更新し、計画を上回る収益を確保

売上高	2,333 百万円	YonY	142.9 %	通年予算 進捗率	80.8 %
営業利益	360 百万円	YonY	246.1 %	通年予算 進捗率	143.2 %

## リカーリング

着実なMAUの積み上げを背景に、国内マンガ事業が好調

売上高	2,073 百万円	YonY	154.5 %	通年予算 進捗率	79.3 %
-----	-----------	------	---------	-------------	--------

## 初期開発 保守開発

初期開発及び保守開発を概ね予定どおり実施

売上高	260 百万円	YonY	89.4 %	通年予算 進捗率	94.5 %
-----	---------	------	--------	-------------	--------

## INDEX

経営理念

23/7期3Qハイライト

23/7期3Q業績概要

業績推移

サービス全体推移

通期業績予想の修正

TOPICS

23/7期リリース案件

# 23/7期 3Q(2~4月)業績概要

(百万円)	23/7 3Q	22/7 3Q	YonY	23/7 2Q	QonQ
売上高	762	623	122.3%	759	100.4%
リカーリング	635	524	121.2%	700	90.8%
初期開発 / 保守開発	126	99	128.1%	59	214.7%
営業利益	132	40	325.1%	129	102.5%
経常利益	121	32	374.5%	116	104.2%
親会社株主に帰属する純利益	38	13	275.7%	71	53.2%

## INDEX

経営理念  
 23/7期3Qハイライト  
**23/7期3Q業績概要**  
 業績推移  
 サービス全体推移  
 通期業績予想の修正  
 TOPICS  
 23/7期リリース案件

# 23/7期 3Q(2~4月)業績概要

(百万円)	23/7 3Q	22/7 3Q	YonY	23/7 2Q	QonQ
売上高	762	623	122.3%	759	100.4%
リカーリング	635	524	121.2%	700	90.8%
初期開発 / 保守開発					214.7%
営業利益	132	40	325.1%	129	102.5%
経常利益					104.2%
親会社株主に帰属する純利益	38	13	275.7%	71	53.2%

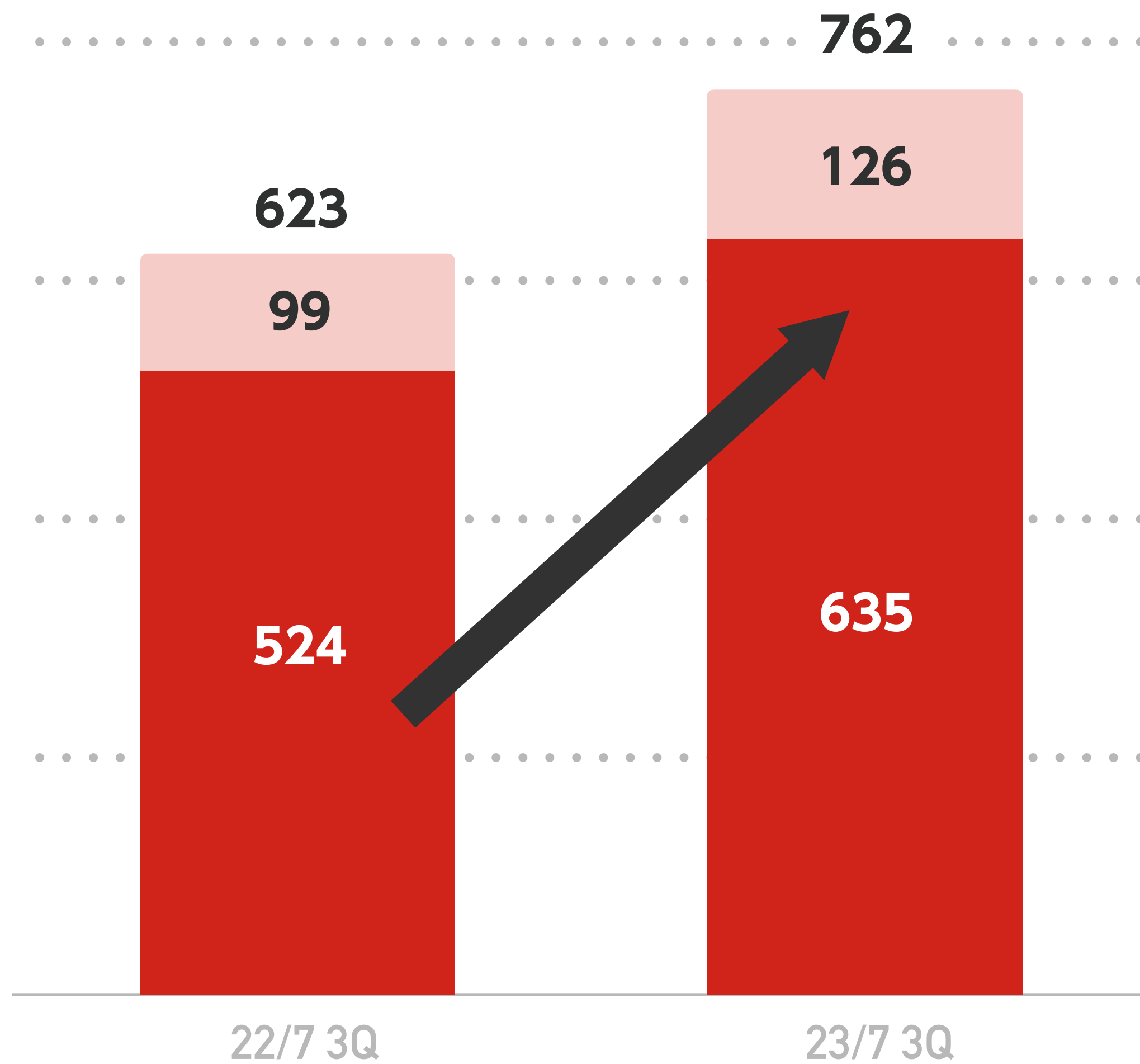
子会社であるコンパスにおいて、ヒット作品の連載が2月以降休止していることから、売上が低迷。新作2作品や海外流通により、巻き返しを図る。なお、Link-U単体でのリカーリング売上のYonYは128.9%。

保有する投資有価証券の一部について、減損処理により投資有価証券評価損41百万円を特別損失として計上。

## INDEX

- 経営理念
- 23/7期3Qハイライト
- 23/7期3Q業績概要**
- 業績推移
- サービス全体推移
- 通期業績予想の修正
- TOPICS
- 23/7期リリース案件

# 業績推移



3Qとして  
**過去最高の売上を達成**

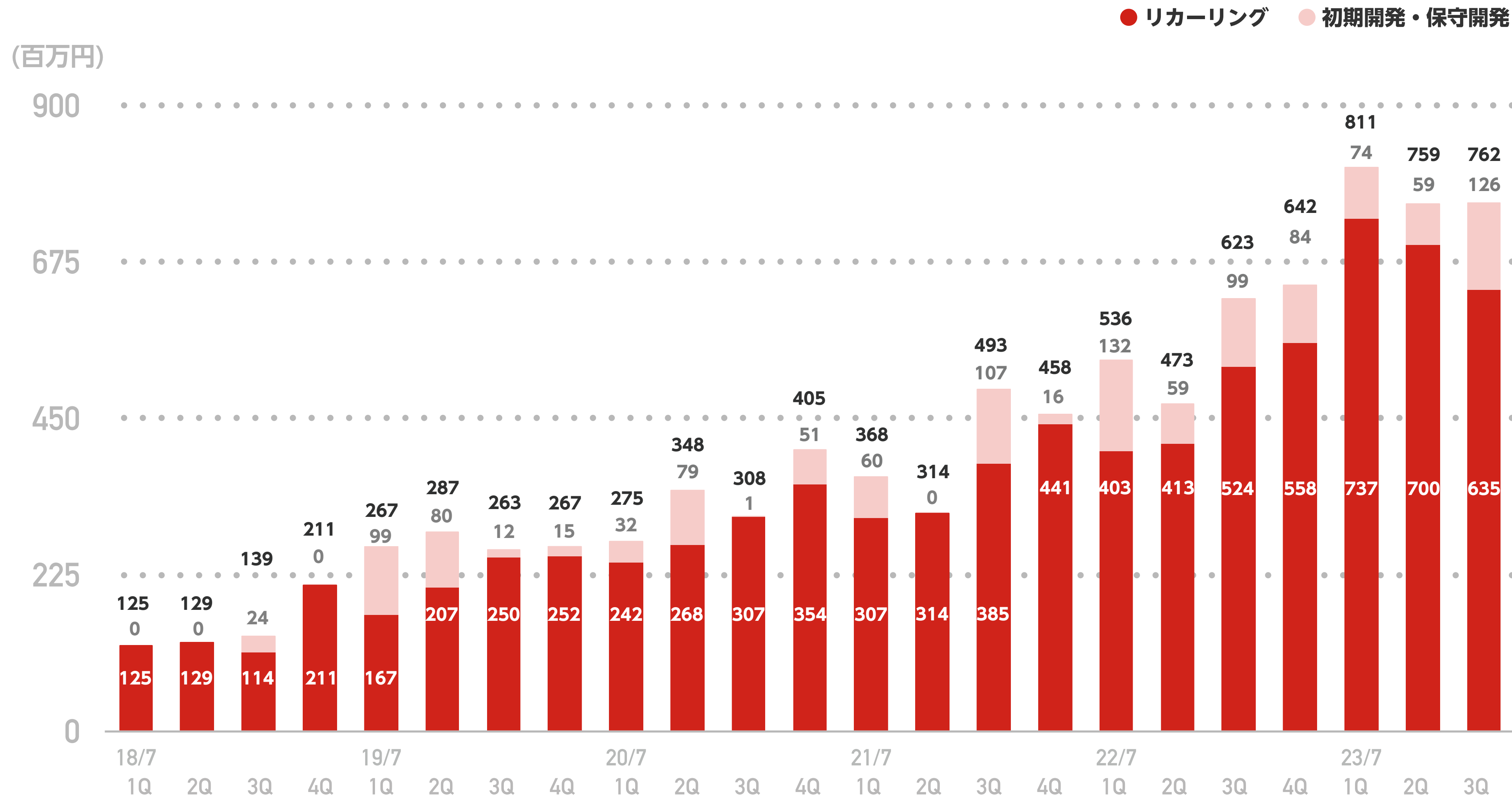
YonY

**+22%**

## INDEX

- 経営理念
- 23/7期3Qハイライト
- 23/7期3Q業績概要
- 業績推移**
- サービス全体推移
- 通期業績予想の修正
- TOPICS
- 23/7期リリース案件

# 業績推移



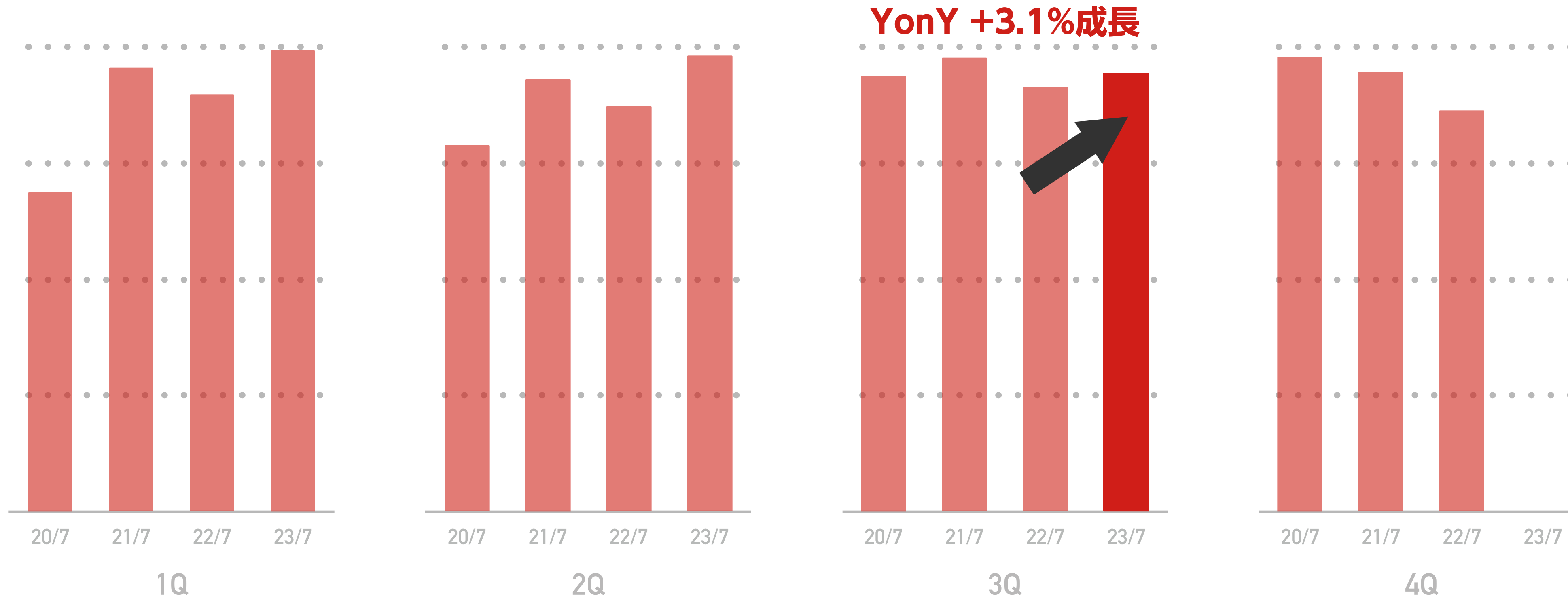
※2021年7月期1Q以前は単体PL、2Q以降はリベラルマーケティング社を連結  
 ※2022年7月期3Q以降はコンパス社を連結  
 ※2023年7月期1Q以降はBrightech社を連結

## INDEX

- 経営理念
- 23/7期3Qハイライト
- 23/7期3Q業績概要
- 業績推移**
- サービス全体推移
- 通期業績予想の修正
- TOPICS
- 23/7期リリース案件

# サービス全体推移(売上)

昨年からの業界全体のトレンドとして、  
マンガサービスの競争激化や行動制限緩和による課金単価の低下等は継続するも、  
出版社との強固な関係等を背景としたプロモーションなどにより前年同期を上回るサービス売上を達成。



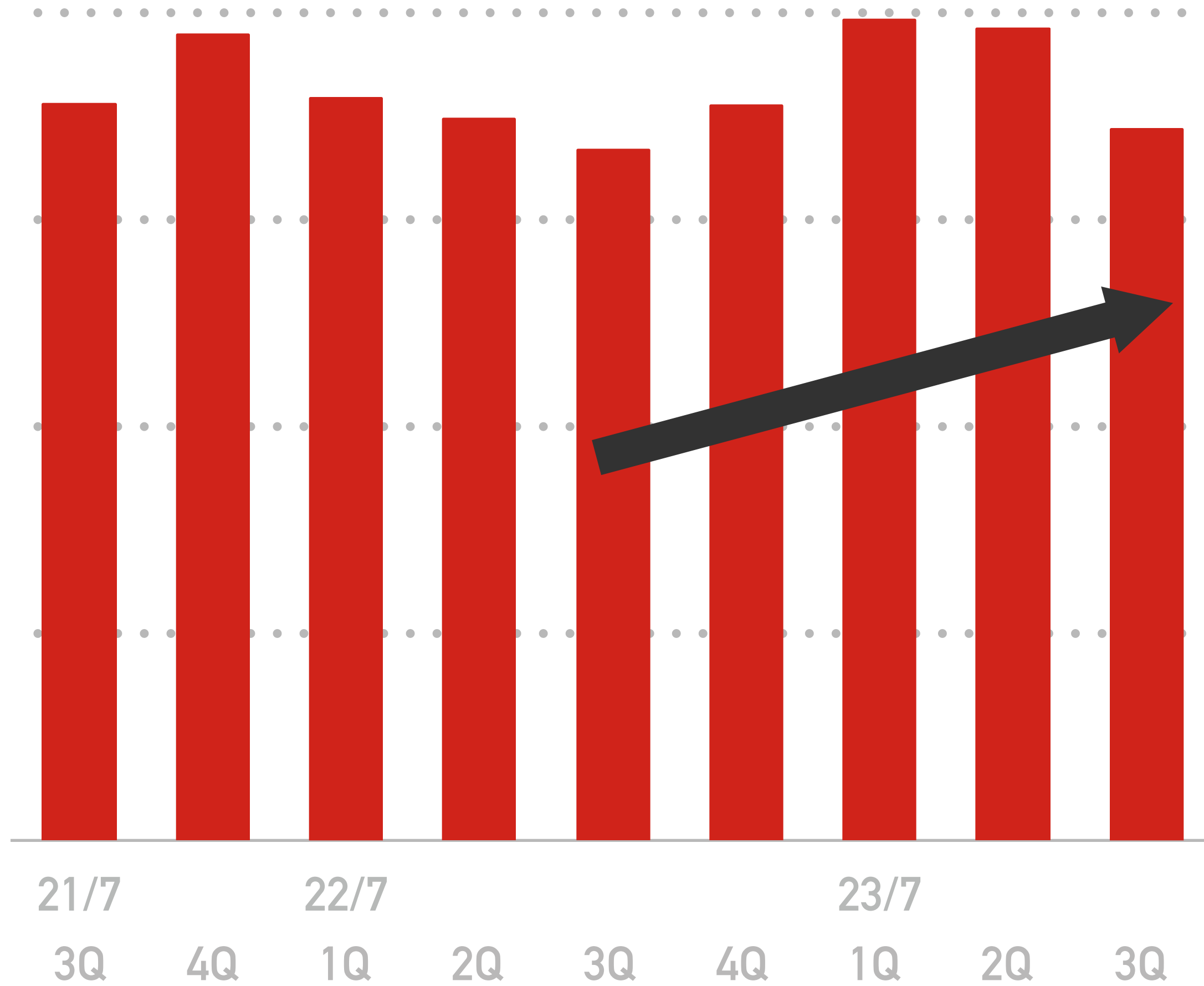
## INDEX

- 経営理念
- 23/7期3Qハイライト
- 23/7期3Q業績概要
- 業績推移
  - サービス全体推移**
- 通期業績予想の修正
- TOPICS
- 23/7期リリース案件



# サービス全体推移(売上)

国内マンガサービス



Q平均成長率

YonY

▲0.4%

+3.1%

## INDEX

経営理念

23/7期3Qハイライト

23/7期3Q業績概要

業績推移

**サービス全体推移**

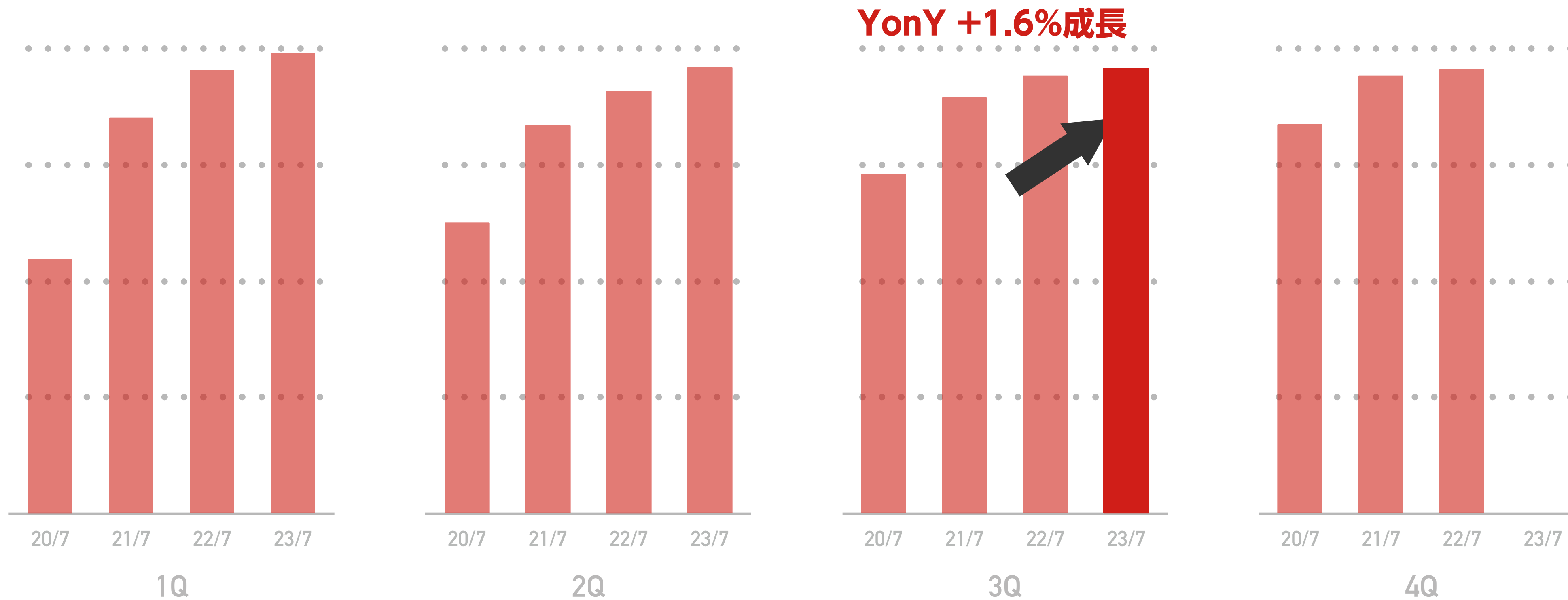
通期業績予想の修正

TOPICS

23/7期リリース案件

# サービス全体推移(Q平均MAU)

1Q、2Q、3Qともに  
過去最高のQ平均MAUを達成

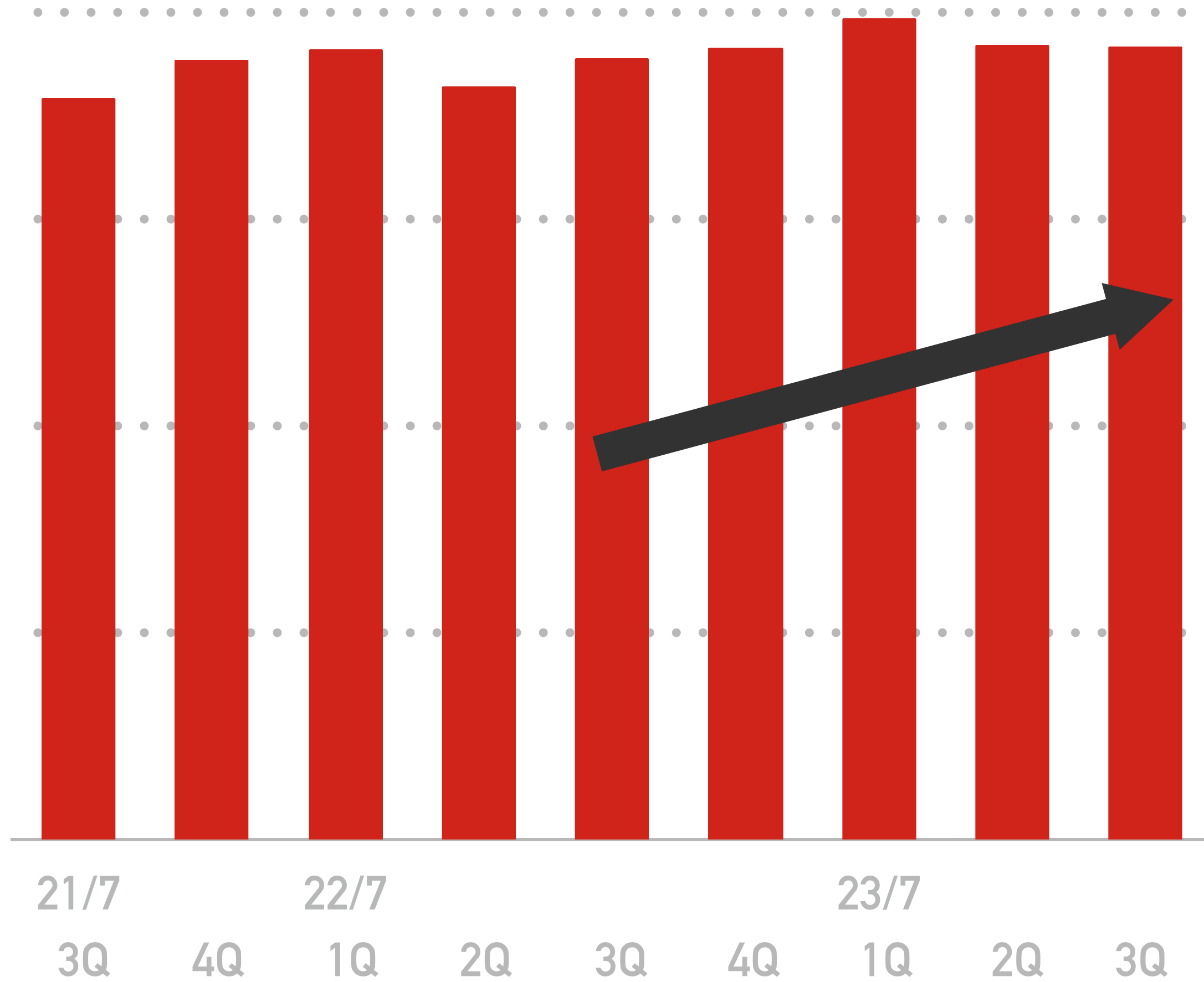


## INDEX

- 経営理念
- 23/7期3Qハイライト
- 23/7期3Q業績概要
- 業績推移
  - サービス全体推移**
- 通期業績予想の修正
- TOPICS
- 23/7期リリース案件

# サービス全体推移(Q平均MAU)

国内マンガサービス



Q平均成長率

**+0.9%**

YonY

**+1.6%**

※MAU : Monthly Active Users. 月間利用者数

## INDEX

- 経営理念
- 23/7期3Qハイライト
- 23/7期3Q業績概要
- 業績推移
  - サービス全体推移**
- 通期業績予想の修正
- TOPICS
- 23/7期リリース案件

# 通期業績予想の修正

## 売上増加の主な原因

- ①ゼブラックのサービス規模拡大 ②ゆれしるのユーザー数増加 ③ローカライズ需要の増加

## 利益増加の主な要因

- ①上記による売上増加 ②広告費負担の減少

(百万円)	当初通期予算	修正通期予算	増減額	増減率	(参考) 1~3Q実績	(参考) 前年通期実績
売上高	2,890	<b>3,006</b>	<b>+116</b>	<b>+4.0%</b>	2,333	2,275
営業利益	251	<b>406</b>	<b>+154</b>	<b>+61.5%</b>	360	117
経常利益	186	<b>358</b>	<b>+171</b>	<b>+91.6%</b>	321	86
親会社株主に帰属する 純利益	84	<b>145</b>	<b>+60</b>	<b>+72.1%</b>	133	33

## INDEX

経営理念

23/7期3Qハイライト

23/7期3Q業績概要

業績推移

サービス全体推移

**通期業績予想の修正**

TOPICS

23/7期リリース案件

# 中期経営計画における戦略ポジション

## 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



## チャレンジ領域

海外マンガサービス



Webtoon制作

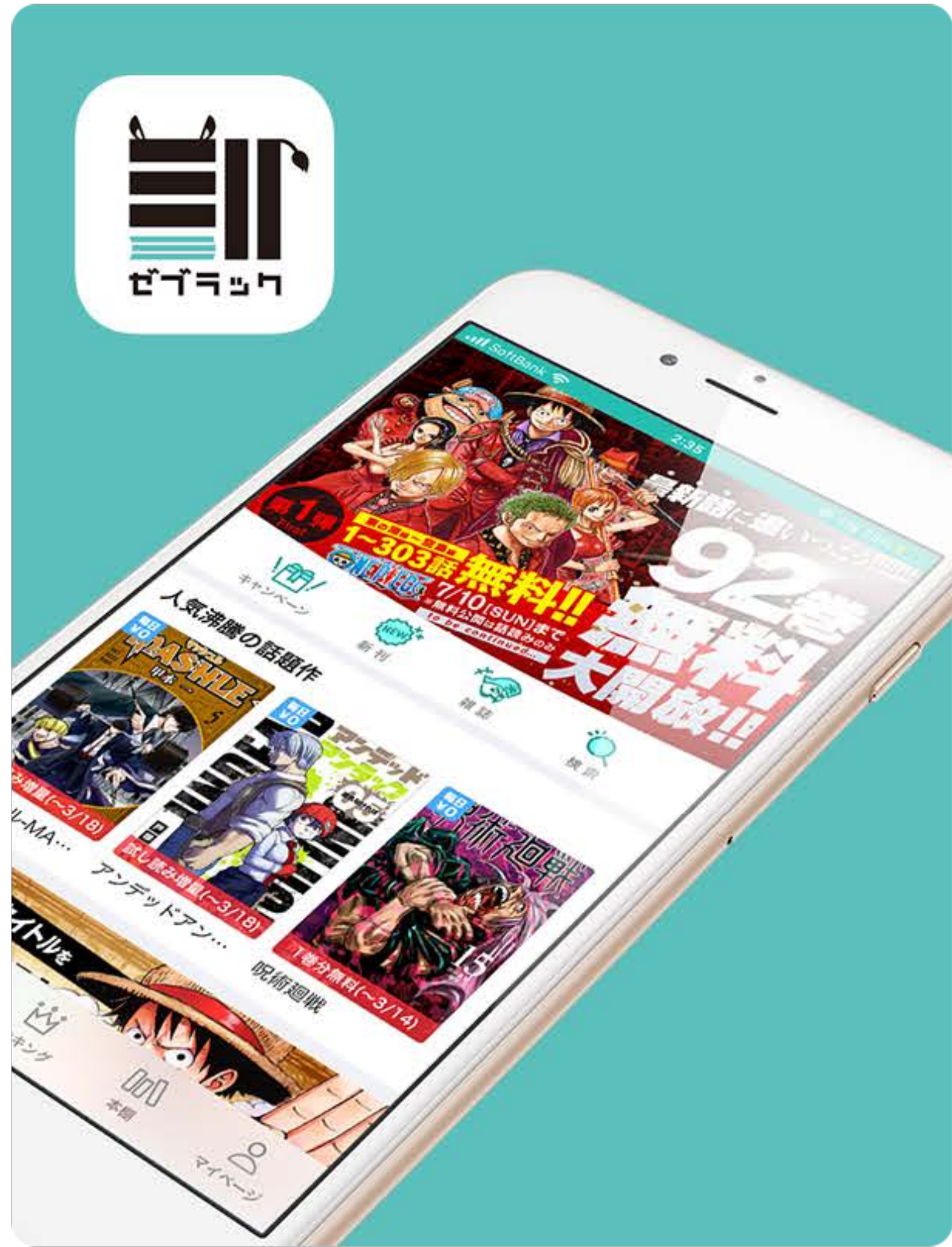


Web3.0



## INDEX

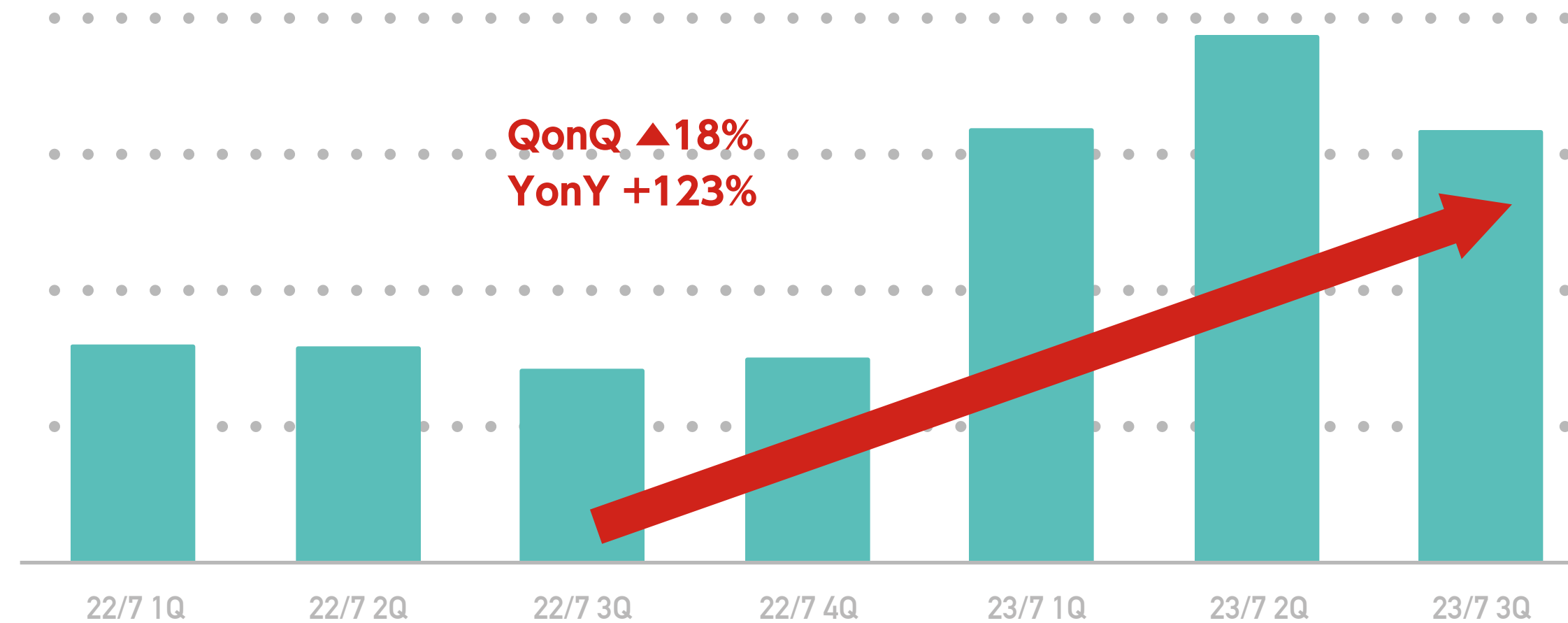
経営理念  
23/7期3Qハイライト  
23/7期3Q業績概要  
業績推移  
サービス全体推移  
通期業績予想の修正  
TOPICS  
23/7期リリース案件



## 来期の成長に向け定期購読の推進やコンテンツの獲得に注力

昨年9月に実施したサービス統合や人気作品のプロモーション、昨年12月に実施した周年キャンペーンなどが終わり、新規ユーザーの増加は一服。季節要因もあり、QonQでは減収となったが、YonYでは2倍超の売上を達成。来期を見据え、週刊少年ジャンプの定期購読の推進や、新たな出版社や作品の獲得に注力し、サービスの地力向上に注力している。

### Link-U売上



## INDEX

- 経営理念
- 23/7期3Qハイライト
- 23/7期3Q業績概要
- 業績推移
- サービス全体推移
- 通期業績予想の修正
- TOPICS
- 23/7期リリース案件



### サブスク型マンガ・雑誌読み放題書店を運営する株式会社ビューンの株式の一部を取得予定

2023年8月に既存株主のソフトバンク株式会社などから株式の49%を取得予定。



#### 見込まれるシナジー

オリジナル作品の流通

法人向け販路の活用

アプリマーケティングの最適化

人材交流によるノウハウの共有

## INDEX

- 経営理念
- 23/7期3Qハイライト
- 23/7期3Q業績概要
- 業績推移
- サービス全体推移
- 通期業績予想の修正
- TOPICS**
- 23/7期リリース案件

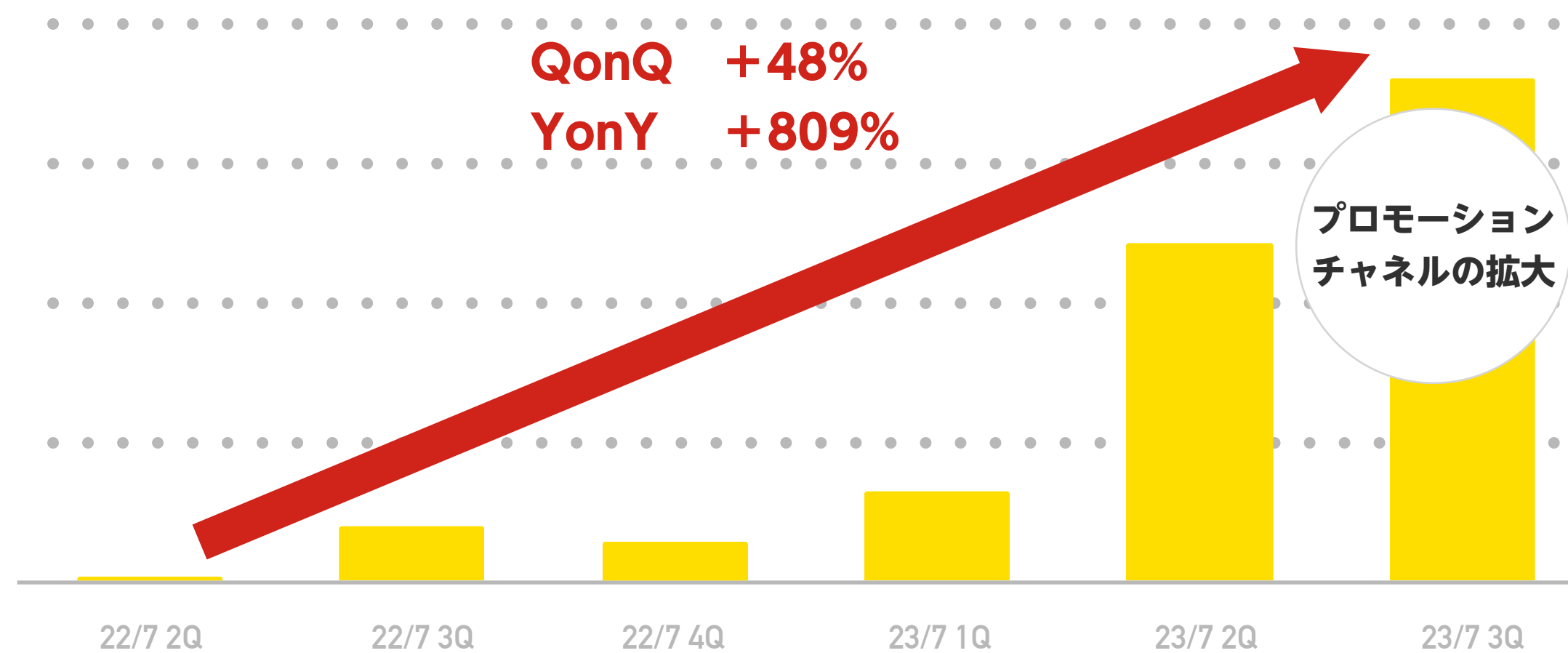


## プロモーションチャンネルのさらなる拡大により 利用ユーザー数増加

プロモーションチャンネルの拡大により、引き続き利用ユーザー数の大幅な増加を達成。

6月にはマップ機能の大幅な改修を実施。  
今後もユーザビリティの改善を図っていく。

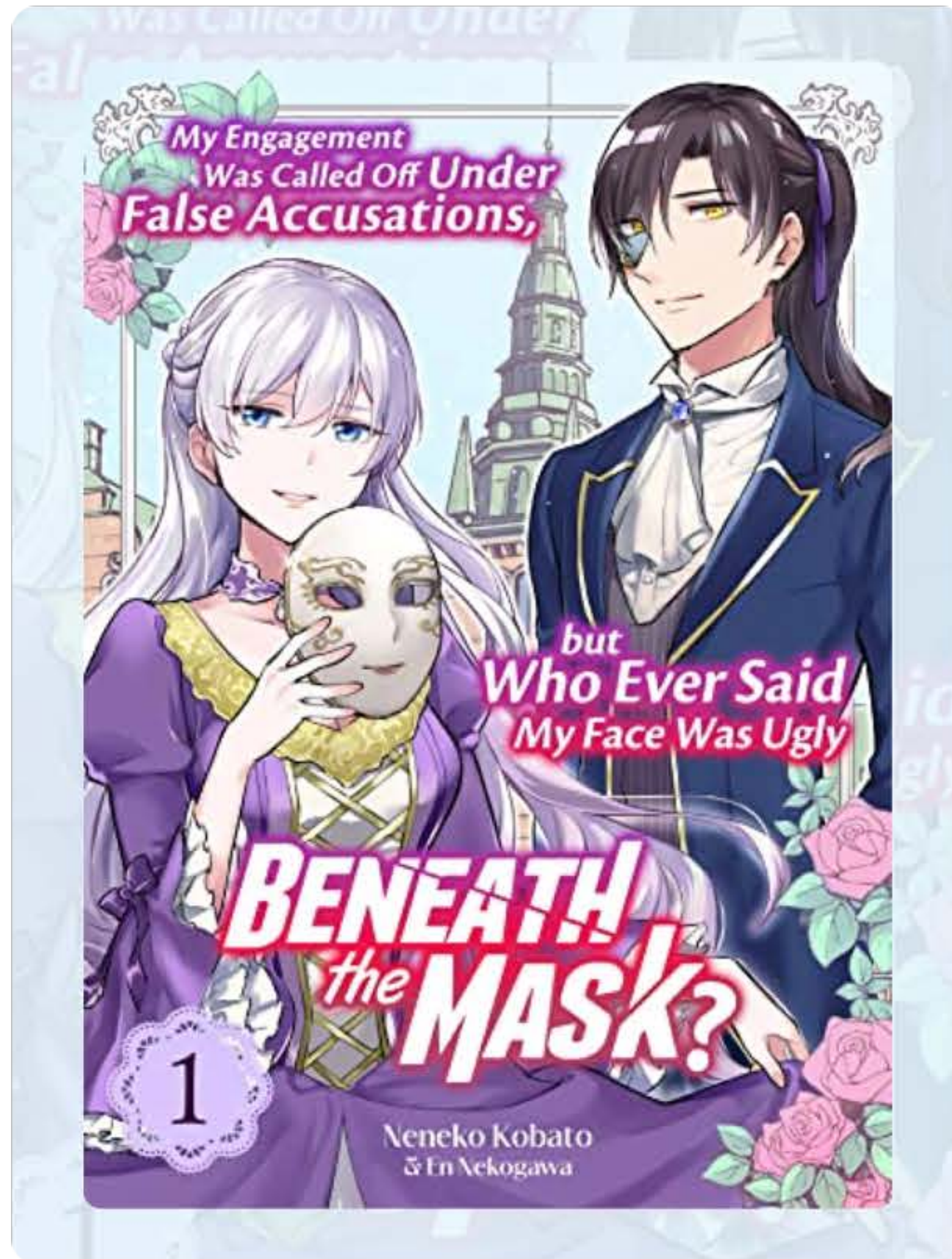
### 利用ユーザー数



## INDEX

- 経営理念
- 23/7期3Qハイライト
- 23/7期3Q業績概要
- 業績推移
- サービス全体推移
- 通期業績予想の修正
- TOPICS
- 23/7期リリース案件





## 海外書店流通事業を開始

### US Kindleにて売上ランキング1位を獲得

Comikeyと連携し、翻訳やファイル作成等の費用負担を全てLink-Uグループが担うことで、より多くの作品を世界中のファンに届けていく、海外書店流通事業をスタート。

その第一弾作品として、グループ企業であるコンパスのオリジナル作品を、グループ企業であるComikeyがファイル作成と流通を担当し、US Kindle Storeにて配信を開始したところ、3つのジャンルにおいて、売上ランキング1位を獲得した。

今後、出版社へ周知・提案を進め、取り扱いコンテンツを増やしていくことで、海外配信のハブとしての役割を発揮していく。

## INDEX

経営理念

23/7期3Qハイライト

23/7期3Q業績概要

業績推移

サービス全体推移

通期業績予想の修正

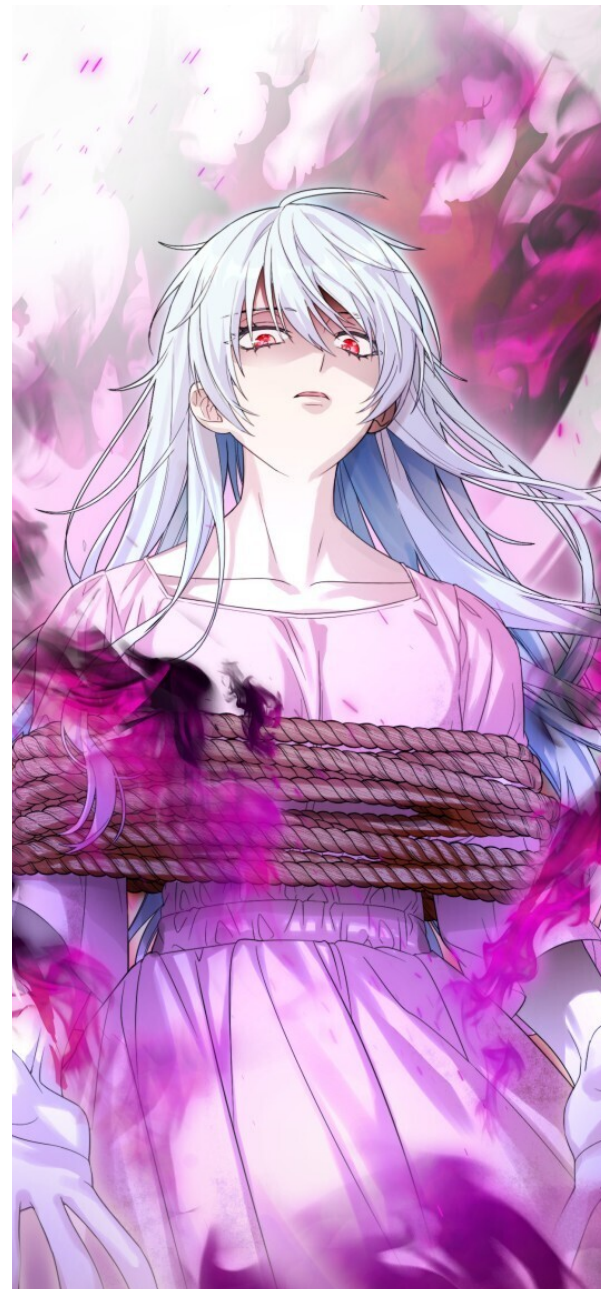
### TOPICS

23/7期リリース案件

## D&Cの保有する小説などを原作としたWebtoon 4 作品を制作中

共同出資先であるD&C Mediaの保有するロマンスファンタジー小説などを原作とし、4つのWebtoon作品を制作中。  
今年の冬以降に順次、配信開始予定。

### 制作中の作品の魅力なキャラクターたち



レベル999黒幕公女になりました  
(ロマンスファンタジー)



不思議の国の白ウサギ  
(ロマンスファンタジー)



イプシロン(BL)



密を塗られたS級ガイド(BL)

## INDEX

- 経営理念
- 23/7期3Qハイライト
- 23/7期3Q業績概要
- 業績推移
- サービス全体推移
- 通期業績予想の修正
- TOPICS**
- 23/7期リリース案件

# 23/7期 リリース案件



PIVOT  
ブラウザ

2022年12月



#マンガイチ  
ブラウザ



ブラジル向けComikey  
ブラウザ

2023年1月



Comicle  
Android



ブラジル向けComikey  
iOS/Android



Comicle  
iOS



PIVOT  
Android

2023年2月



ホンコミ  
iOS/Android

2023年夏予定



新規事業

## INDEX

- 経営理念
- 23/7期3Qハイライト
- 23/7期3Q業績概要
- 業績推移
- サービス全体推移
- 通期業績予想の修正
- TOPICS

### 23/7期リリース案件

# 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

477百万円(2023年4月末時点)

### 従業員数(2023年4月末時点)

単体 113名 連結 134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

子会社・関連会社の一覧

Link-Uの強み

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

# 子会社・関連会社の一覧

## 子会社



### リベラルマーケティング株式会社

持株割合：71.0%

業者と利用者を繋げるプラットフォームを運営  
主なサービスは「片付け110番」



### 株式会社Brightech

持株割合：50.0%

マンガアプリから官公庁のシステムまで、幅広い領域での企画・開発・運用

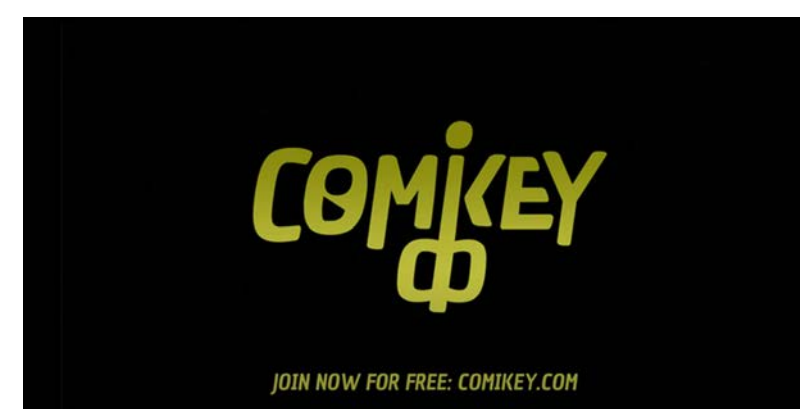


### 株式会社コンパス

持株割合：48.1%

マンガ制作及び電子書店等への配信  
代表作は『身に覚えのない理由で婚約破棄されましたけれど、仮面の下が醜いだなんて、一体誰が言ったのかしら？』

## 関連会社



### Comikey Media Inc.

持株割合：50.0%

英語やスペイン語など多言語に対応した海外向けコミック配信サービスの運営及びコンテンツのローカライズ・流通受託



### 株式会社StudioMoon6

持株割合：50.0%

ウェブ小説を原作としたWebtoonの制作・流通。現在、ロマンスファンタジーなど4作品を制作中



### 株式会社アムリンク

持株割合：33.3%

電子コミック配信サービス「めちゃコミック」の電子コミックビューアの開発・運用

## APPENDIX

会社情報

子会社・関連会社の一覧

Link-Uの強み

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

# Link-Uの強み

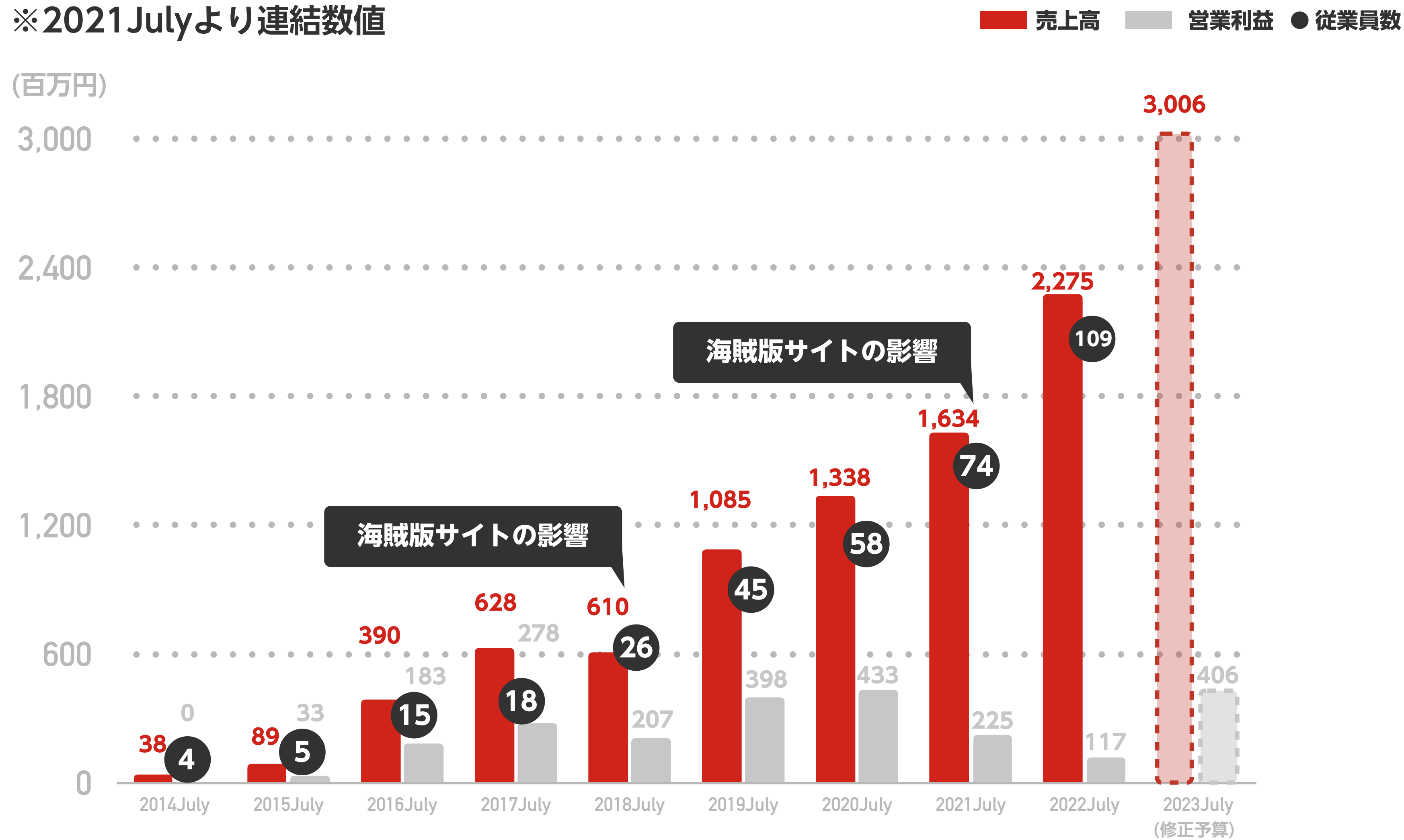


## APPENDIX

- 会社情報
- 子会社・関連会社の一覧
- Link-Uの強み**
- 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
- 子会社・関連会社の一覧
- Link-Uの強み
- 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

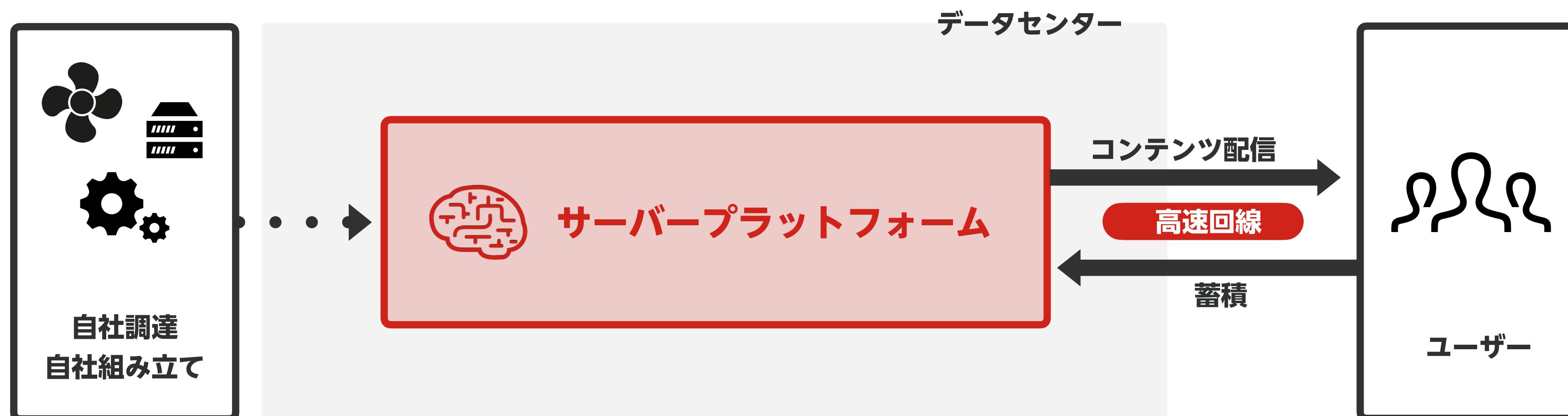


# サーバープラットフォームサービスの概要

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
- 子会社・関連会社の一覧
- Link-Uの強み
- 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
- 子会社・関連会社の一覧
- Link-Uの強み
- 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

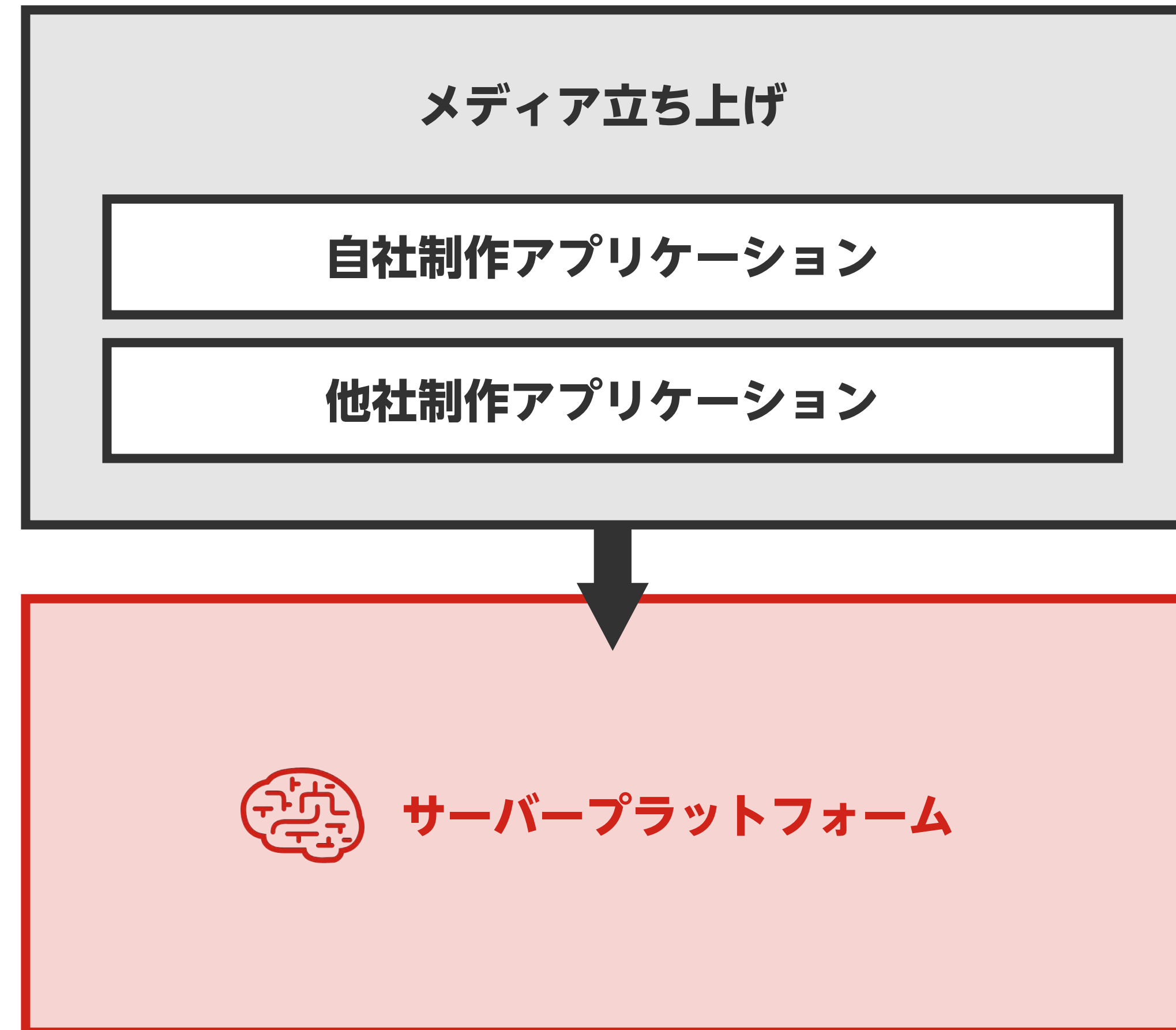
### APPENDIX

会社情報  
子会社・関連会社の一覧  
Link-Uの強み  
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

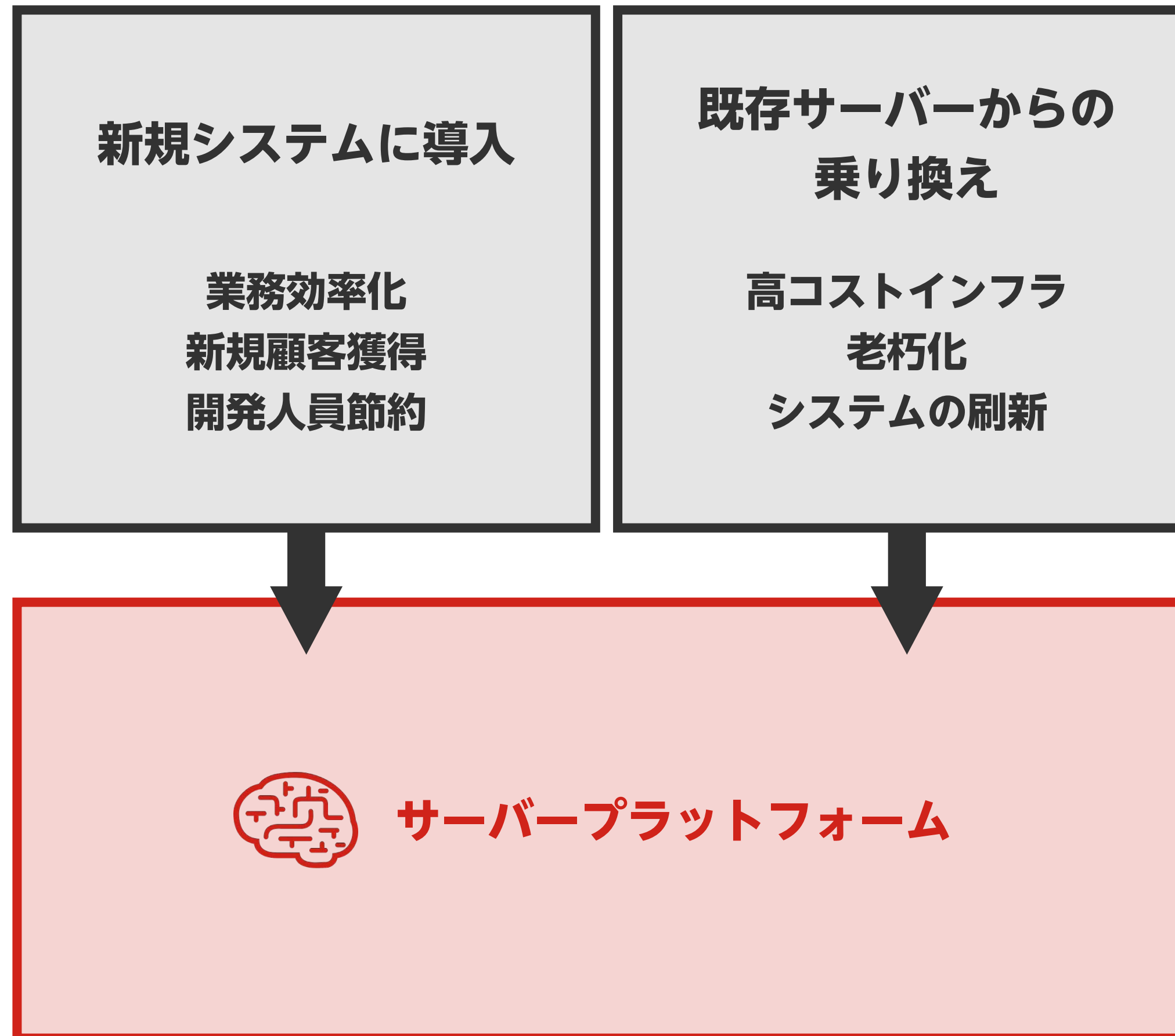
会社情報  
子会社・関連会社の一覧  
Link-Uの強み  
業績推移  
サービスの概要  
収益構造  
ビジネスモデル  
**レベニューシェア**  
月額サブスクリプション  
売上計上方法  
提供プロダクト例  
優位性  
Q&A

# 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
- 子会社・関連会社の一覧
- Link-Uの強み
- 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

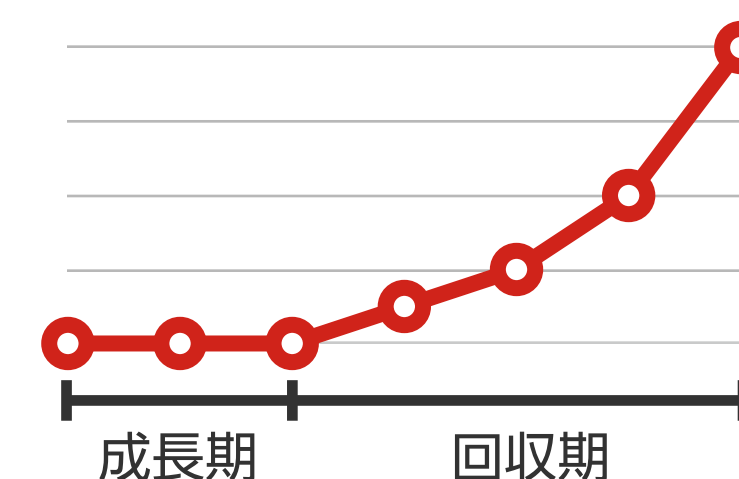
## 基本構造



## 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
- 子会社・関連会社の一覧
- Link-Uの強み
- 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

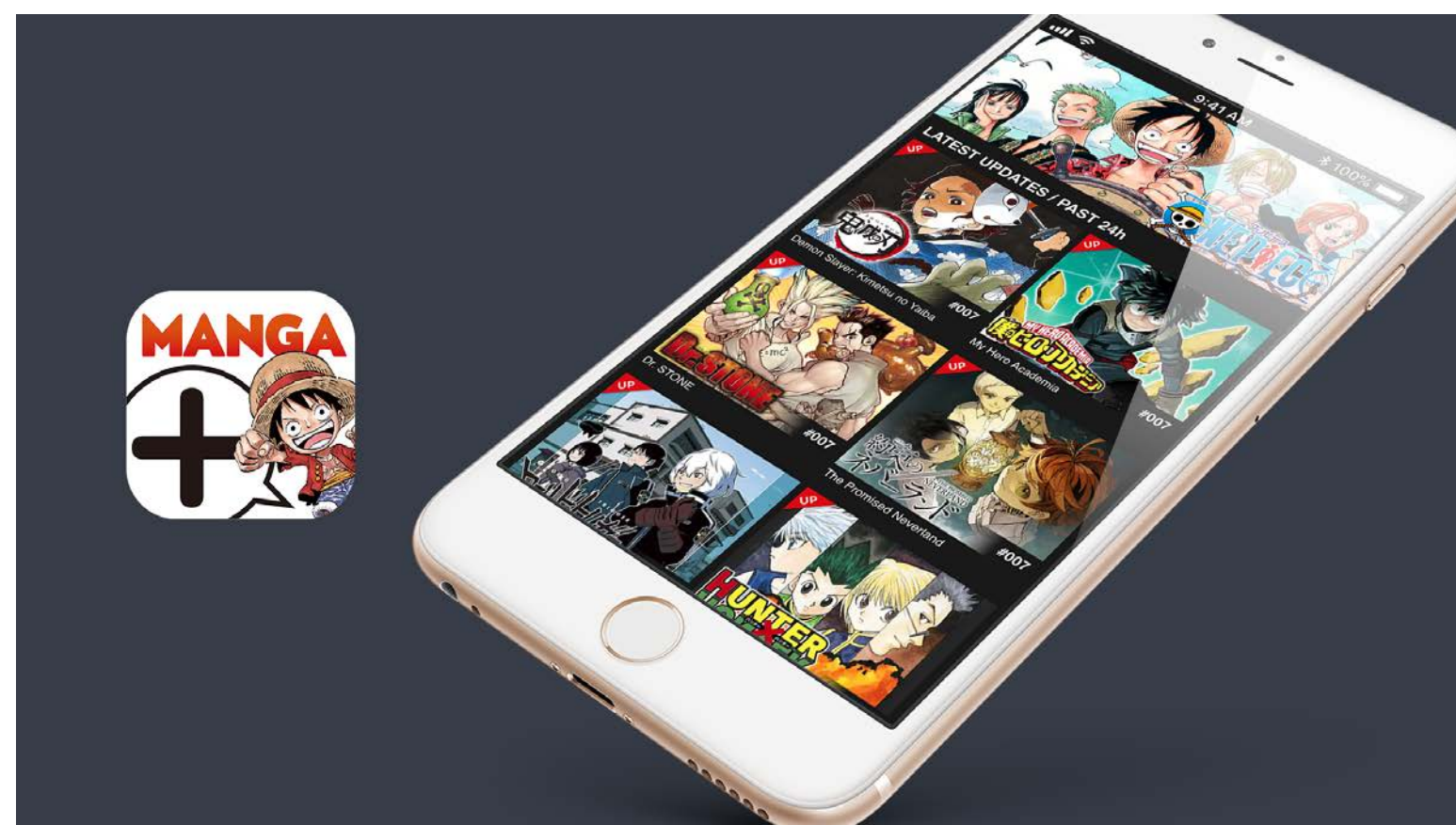
## サービス提供プロダクト例



### 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/小学館 \*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

子会社・関連会社の一覧

Link-Uの強み

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

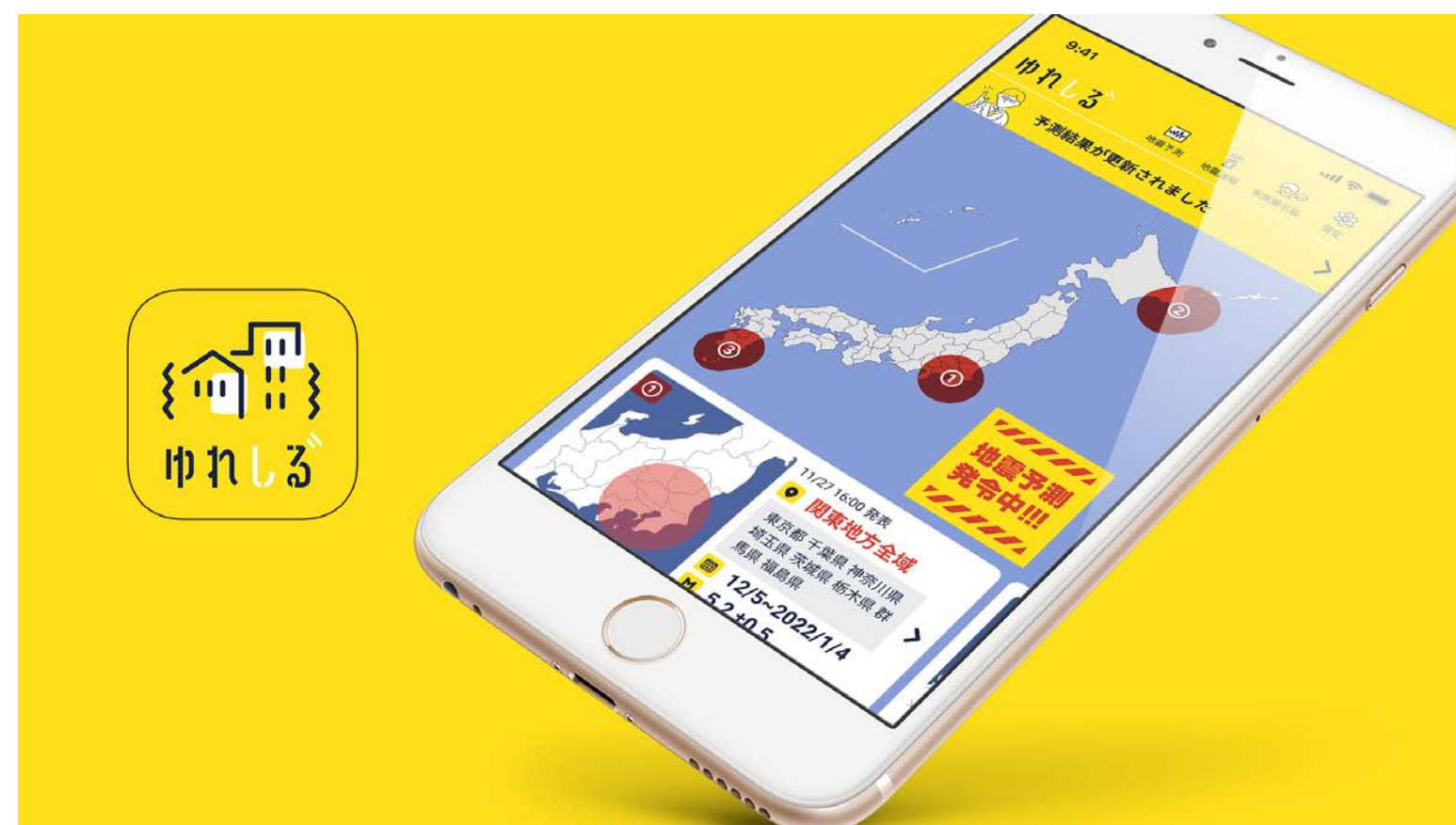
売上計上方法

提供プロダクト例

優位性

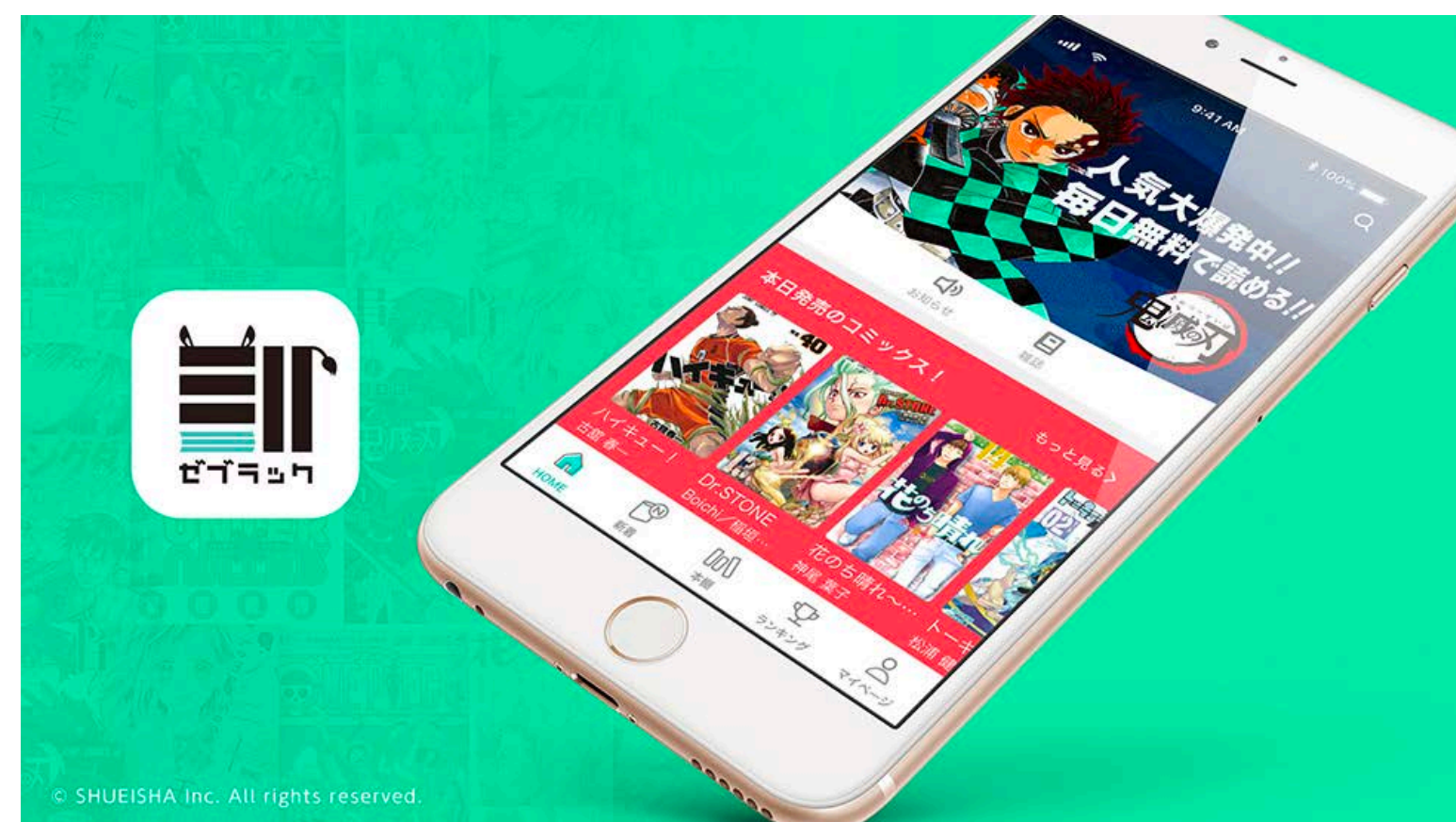
Q&A

## 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：橋田 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
- 子会社・関連会社の一覧
- Link-Uの強み
- 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

子会社・関連会社の一覧

Link-Uの強み

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

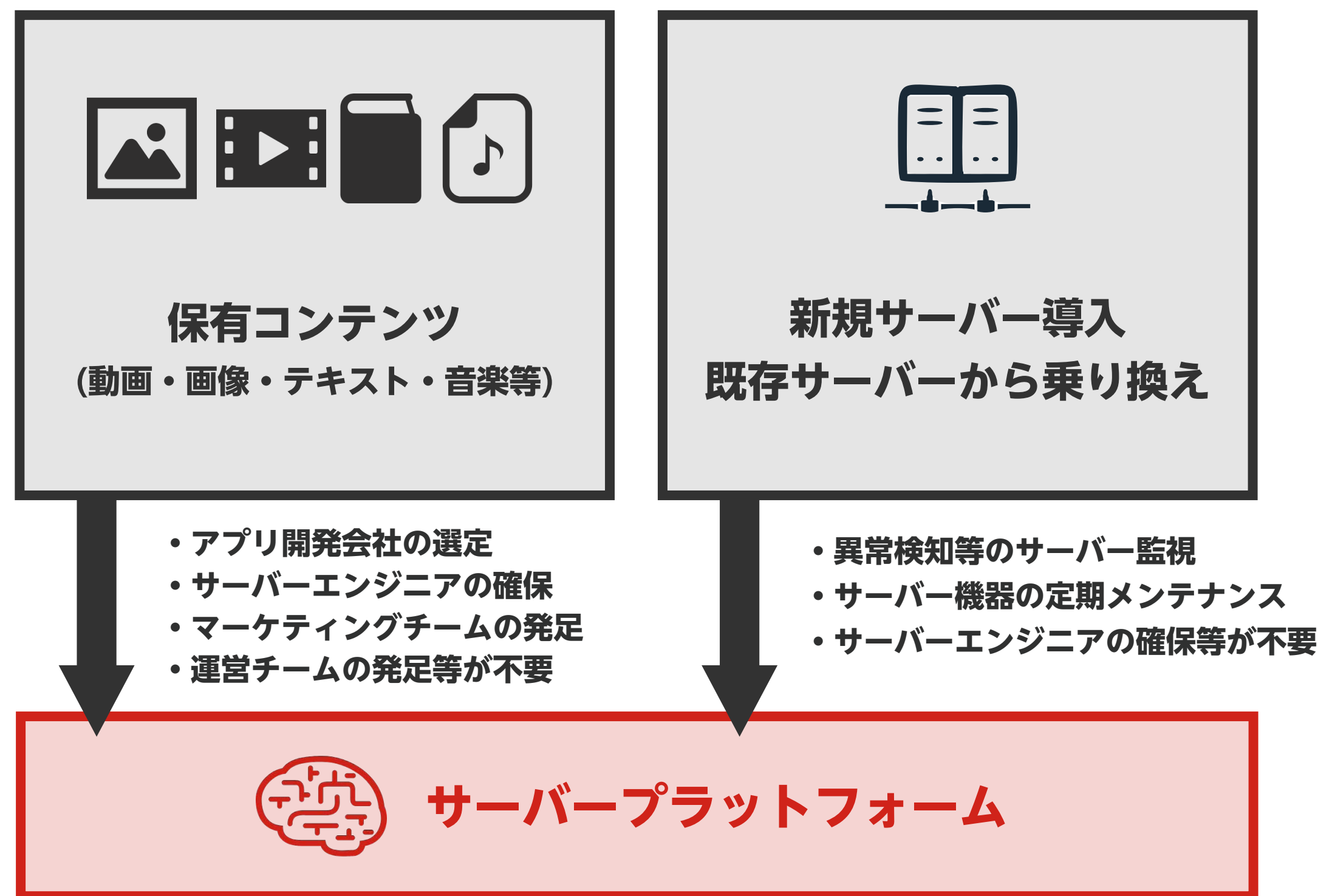


## なぜクラウドサーバーではなく LUサーバープラットフォームが選ばれるのか



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
- 子会社・関連会社の一覧
- Link-Uの強み
- 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



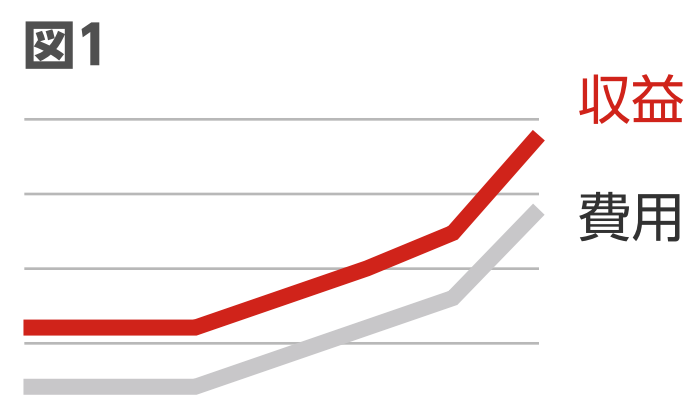
## なぜクラウドサーバーではなく LUサーバープラットフォームが選ばれるのか



### 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)

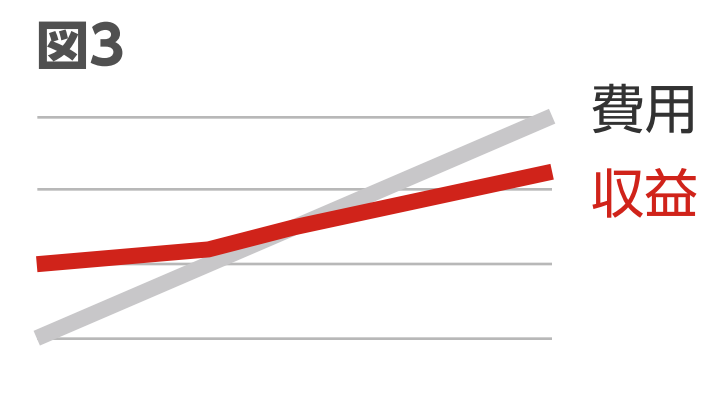
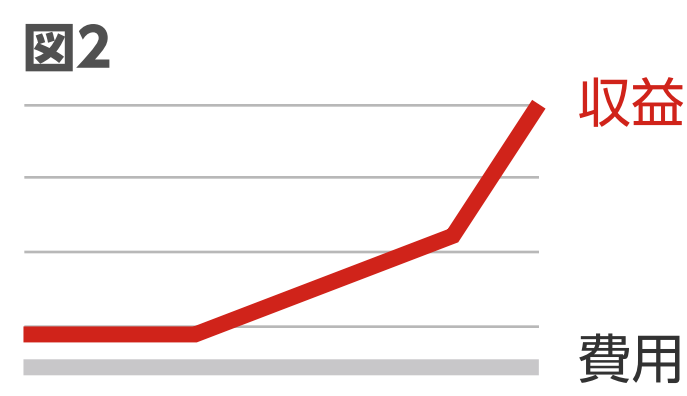
コンテンツホルダーの業務委託費用はサービス収益に連動



### 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
- 子会社・関連会社の一覧
- Link-Uの強み
- 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

子会社・関連会社の一覧

Link-Uの強み

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