

# 2024.1Q

決算説明資料

2023.12.15



## 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、  
自身の期待をも超え続けてきた結果に他なりません。

# エグゼクティブサマリ

1Q

連結売上高

872百万円

YonY 107.4%

1Q

連結営業利益

128百万円

YonY 130.4%

## 増収増益：自社プロダクトと開発受注の好調

- 自社プロダクトは、プロモーション拡大及び解約率の低減により、引き続き増収を牽引
- 大手出版社や通信会社からの売上計上があり、開発売上を135百万円計上

## 海外市場でのマネタイズ検証：サブスクリプションの導入

- MANGA Plus by SHUEISHAにてサブスクリプションモデルの導入とその効果を詳細に検証
- 世界発のヒット作品を生み出す取り組みを通じ、海外でのサービス拡大を目指す

## 持株会社体制への移行

- 「世界中のコンテンツとファンをプラットフォームで繋げていく」ために、「より素晴らしいコンテンツを生みだし、そのポテンシャルを最大化する」ために、2024年3月から持株会社体制への移行を決定

## INDEX

経営理念

エグゼクティブサマリ

24/1Q業績概要

24/1Q売上分析

24/1Q営業利益分析

業績推移

TOPICS

中期経営計画戦略

ゼブラック

ゆれしる

海外マンガ

# 24/7期 1 Q 業績概要

(百万円)		1Q	前期 1Q	YonY	前期 4Q	QonQ
売上高		872	811	107.4%	796	109.6%
Link-U	リカーリング	527	517	102.1%	507	103.9%
	初期開発 保守開発	124	74	166.0%	66	185.6%
子会社		219	219	100.0%	221	99.5%
営業利益		128	98	130.4%	73	174.2%
経常利益		118	84	139.7%	75	156.5%
親会社株主に帰属する 純利益		71	24	296.1%	70	101.2%

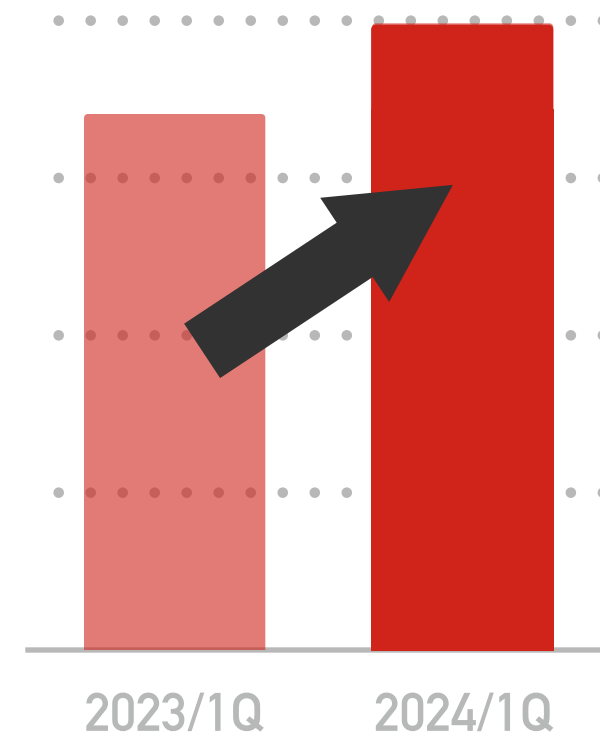
## INDEX

経営理念  
 エグゼクティブサマリ  
**24/1Q業績概要**  
 24/1Q売上分析  
 24/1Q営業利益分析  
 業績推移  
 TOPICS  
 中期経営計画戦略  
 ゼブラック  
 ゆれしる  
 海外マンガ

# 24/7期 1Q 売上分析

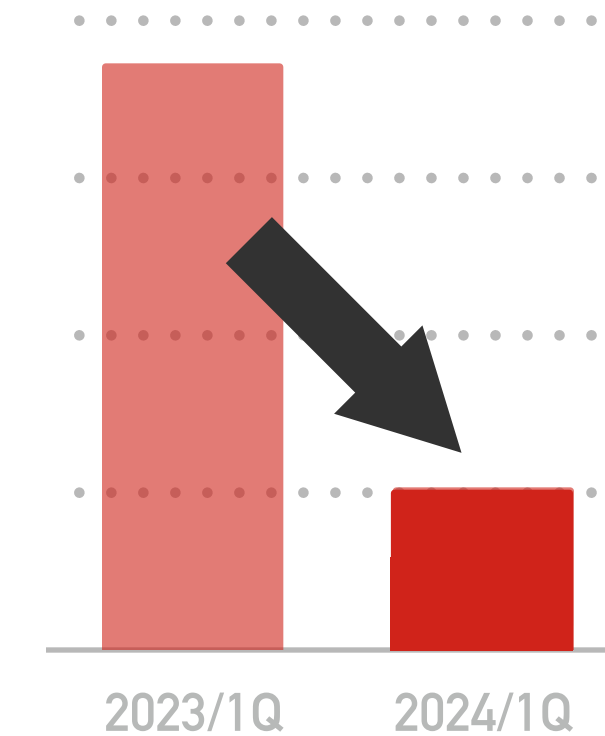
## Link-Uリカーリング売上 (翻訳売上除く)

自社プロダクトの躍進やマンガワンの復調によりYonYで**16.5%成長**  
一方、広告市況の悪化により、一部アプリにてユーザー獲得に苦戦



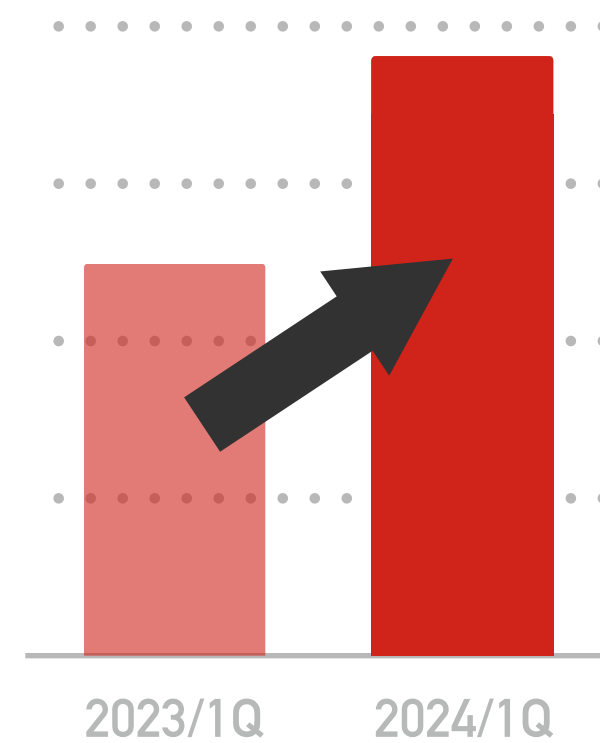
## Link-U翻訳売上

スポットでの翻訳少なく、YonYで**▲72.4%**と大幅減少



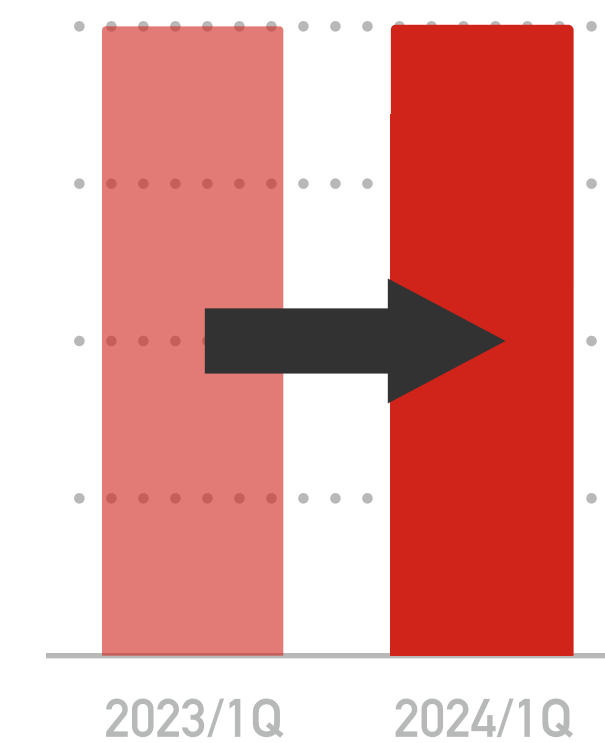
## Link-U開発売上

大手出版社や通信会社からの開発案件がありYonYで**66.0%成長**  
中でも、サブスク機能の開発は、今後の海外戦略やリカーリング収益でも貢献が期待される



## 子会社売上

初期開発や保守運用の受注が増加している一方、マンガ制作の紙出版準備による定期配信のストップなどにより、**昨年並み**となった

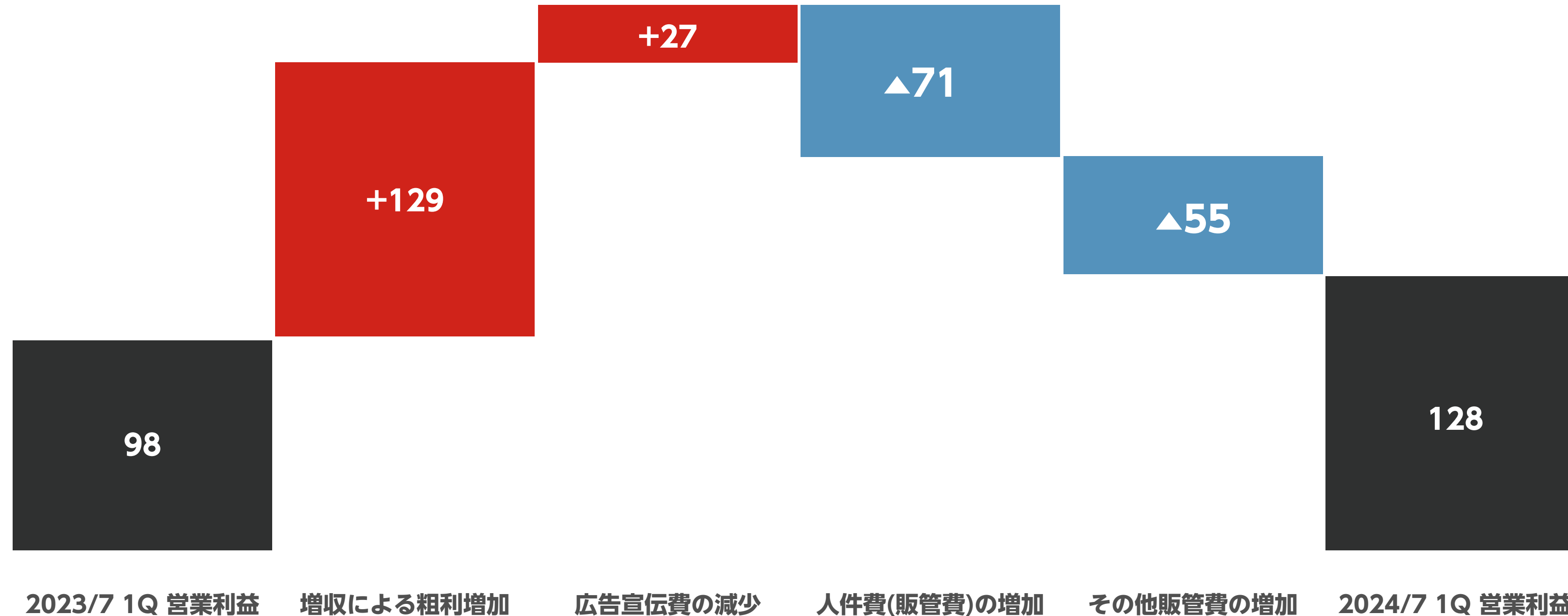


## INDEX

- 経営理念
- エグゼクティブサマリ
- 24/1Q業績概要
- 24/1Q売上分析**
- 24/1Q営業利益分析
- 業績推移
- TOPICS
- 中期経営計画戦略
- ゼブラック
- ゆれしる
- 海外マンガ

# 24/7期 1Q 営業利益分析

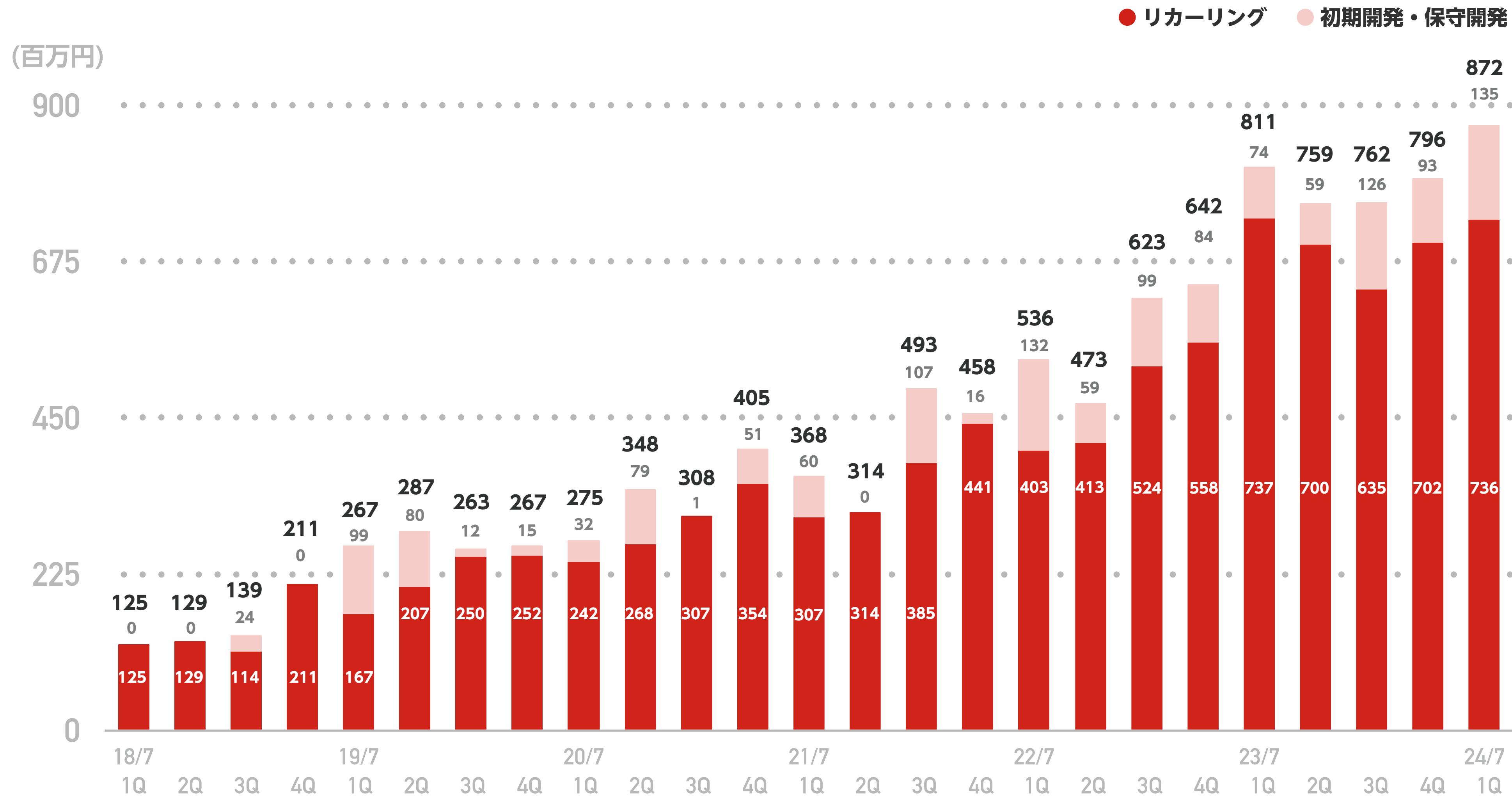
利益率の低い翻訳売上に代わり、リカーリング売上や開発売上が伸長したことにより、粗利が増加。海外案件や新規プロダクトの開発に向けた採用強化により、採用フィーを含め人件費が増加するも、前年同期比で+30.4%の増益。



## INDEX

- 経営理念
- エグゼクティブサマリ
- 24/1Q業績概要
- 24/1Q売上分析
- 24/1Q営業利益分析**
- 業績推移
- TOPICS
- 中期経営計画戦略
- ゼブラック
- ゆれしる
- 海外マンガ

# 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

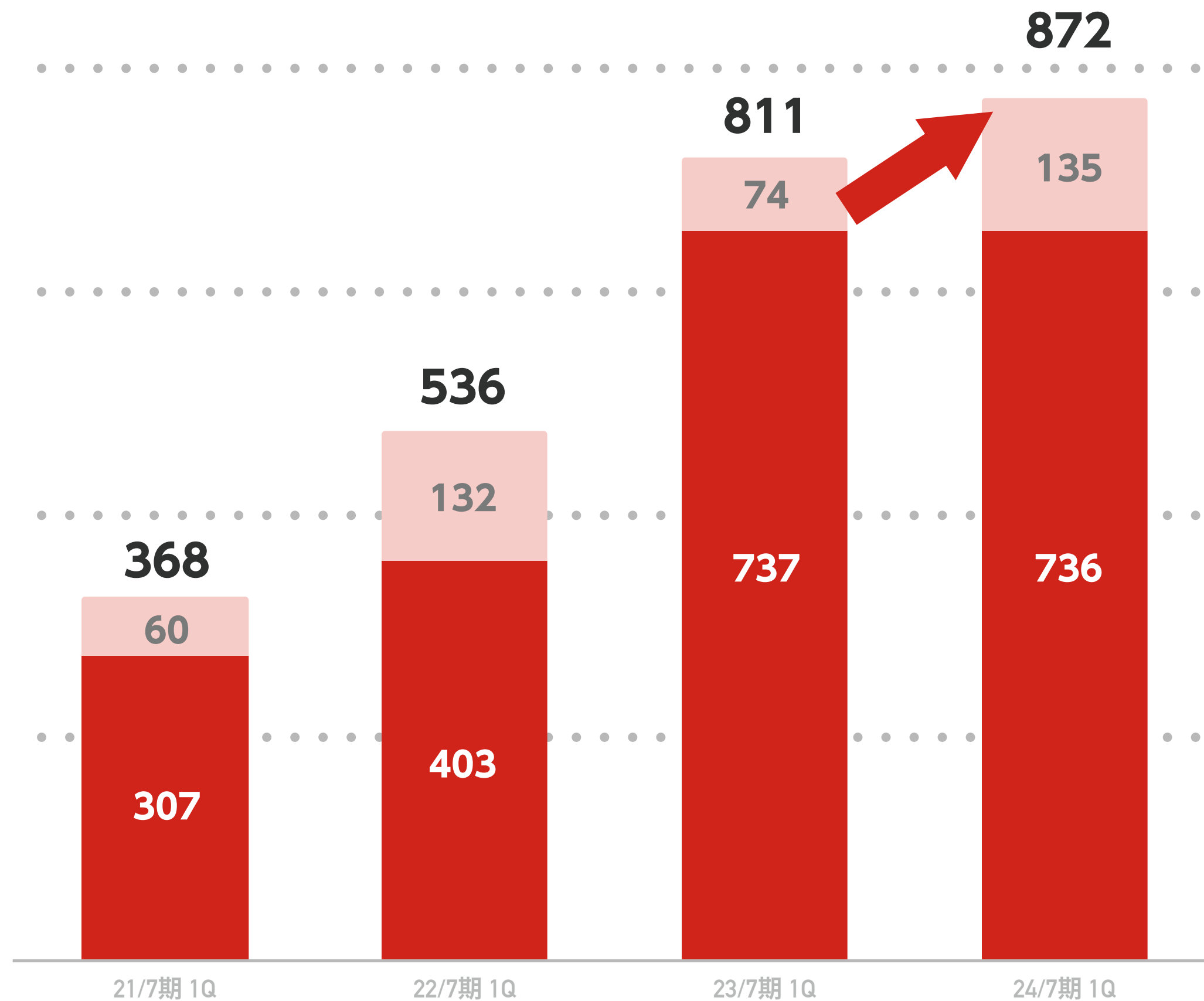
※2022年7月期3Q以降はコンパス社を連結

※2023年7月期1Q以降はBrightech社を連結

## INDEX

- 経営理念
- エグゼクティブサマリ
- 24/1Q業績概要
- 24/1Q売上分析
- 24/1Q営業利益分析
- 業績推移**
- TOPICS
- 中期経営計画戦略
- ゼブラック
- ゆれしる
- 海外マンガ

# 業績推移



1Qとして  
過去最高の売上を達成！

YonY **+7.4%**

## INDEX

- 経営理念
- エグゼクティブサマリ
- 24/1Q業績概要
- 24/1Q売上分析
- 24/1Q営業利益分析
- 業績推移**
- TOPICS
- 中期経営計画戦略
- ゼブラック
- ゆれしる
- 海外マンガ



# TOPICS - 海外マンガサービス



## MANGA Plus by SHUEISHAのサブスクリプションの導入を支援

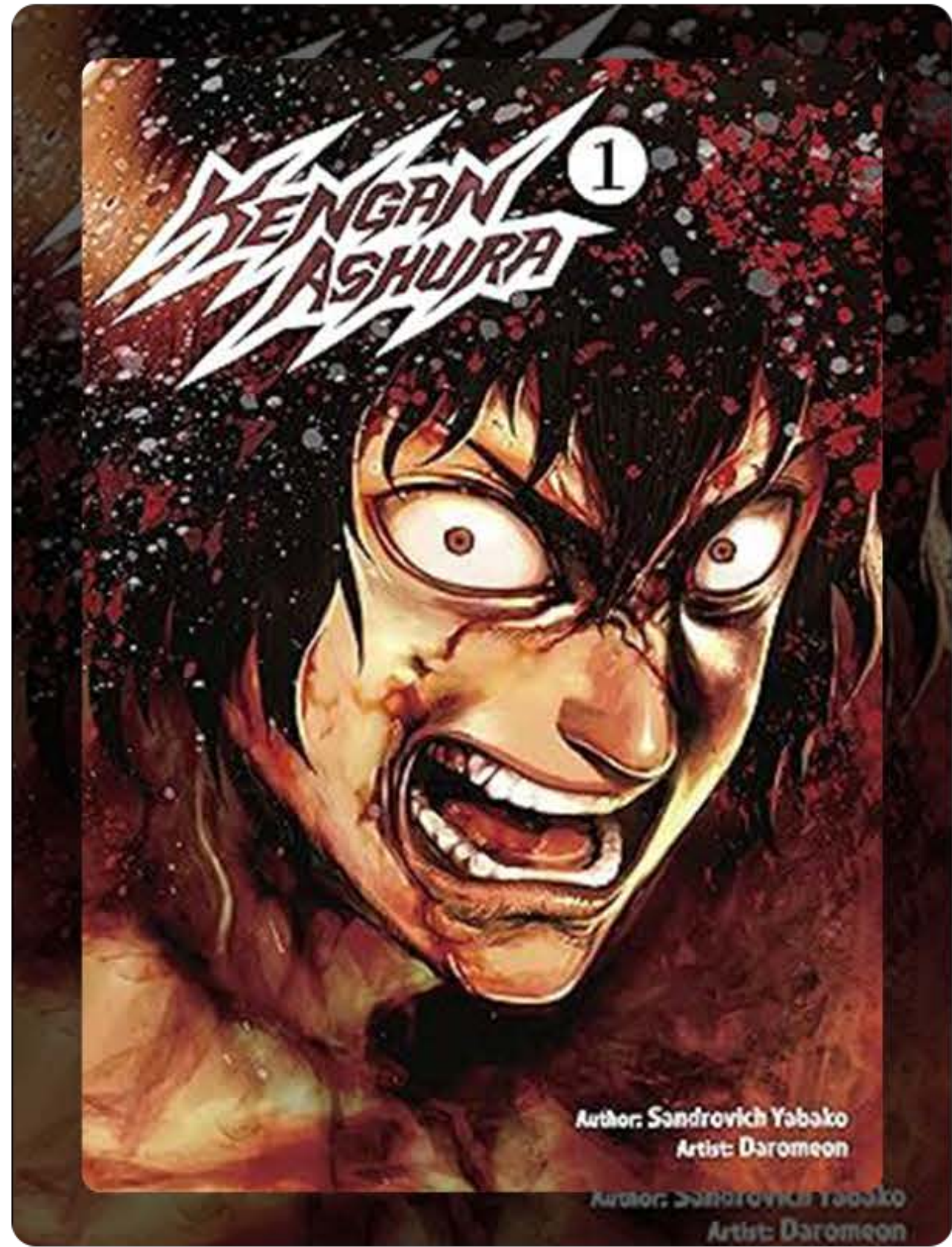
海外向けマンガ雑誌サービス「MANGA Plus by SHUEISHA」のアプリ版にて、サブスクリプションサービス「MANGA Plus MAX」をリリース。

“MANGA” 人気が高まる全世界を対象に、新しい大ヒット作を創出するために引き続き尽力する。

## INDEX

- 経営理念
- エグゼクティブサマリ
- 24/1Q業績概要
- 24/1Q売上分析
- 24/1Q営業利益分析
- 業績推移
- TOPICS**
- 中期経営計画戦略
- ゼブラック
- ゆれしる
- 海外マンガ

# TOPICS - 海外書店流通事業



## 『ケンガンアシュラ』のUS Kindle配信を担当

マンガワンで配信され、Netflixでアニメ化もされている小学館の大人気作品『ケンガンアシュラ』について、US Kindle Storeにて単行本を配信した。

Comikeyにて配信している話読みのデータを活用し、より多くの読者へ届ける取り組み。

今後も大手出版社の作品含む複数作品について配信を予定。

## INDEX

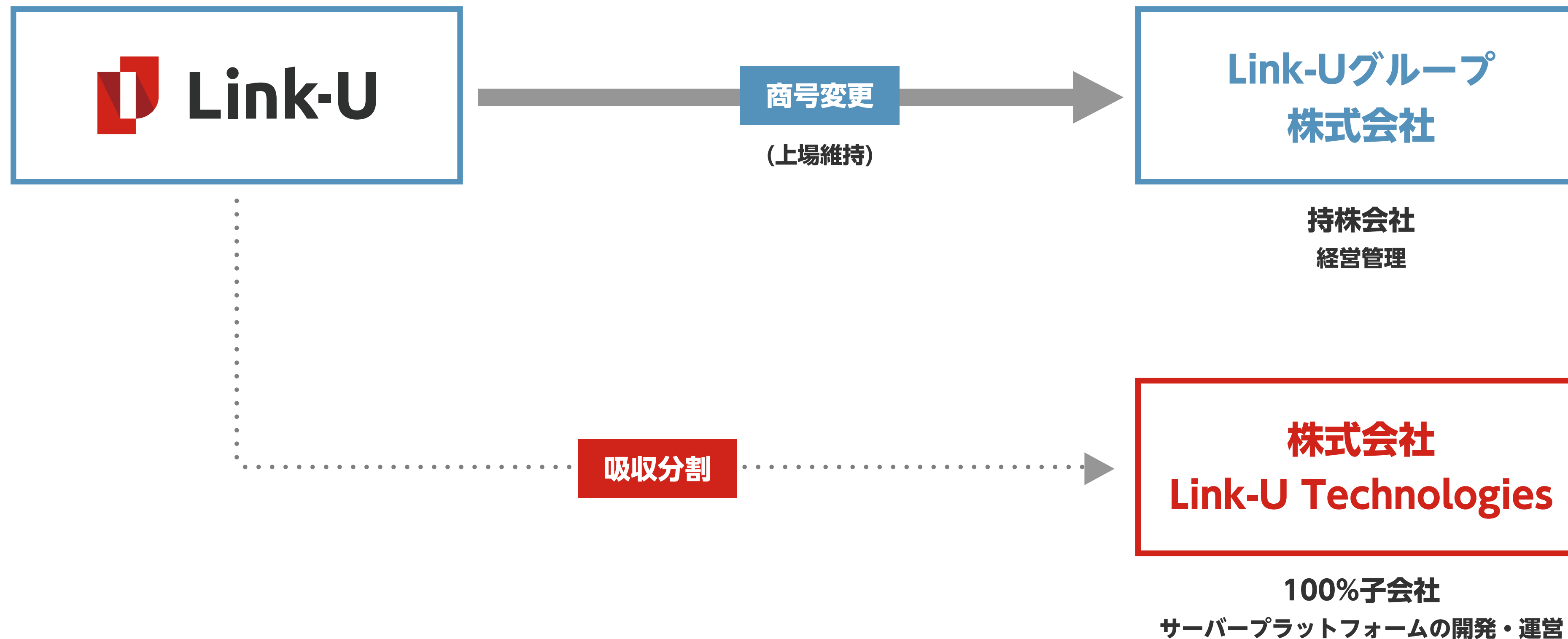
経営理念  
エグゼクティブサマリ  
24/1Q業績概要  
24/1Q売上分析  
24/1Q営業利益分析  
業績推移

### TOPICS

中期経営計画戦略  
ゼブラック  
ゆれしる  
海外マンガ

# TOPICS - ホールディングス化

## 2024年3月、会社分割によりホールディングス体制へ移行



### INDEX

経営理念  
エグゼクティブサマリ  
24/1Q業績概要  
24/1Q売上分析  
24/1Q営業利益分析  
業績推移

#### TOPICS

中期経営計画戦略  
ゼブラック  
ゆれしる  
海外マンガ

# TOPICS - ホールディングス化

「グローバル化」「周辺領域へのチャレンジ」を実現するため  
経営体制の強化を行う

**グローバル経営  
体制へのシフト**

- 海外子会社のガバナンス強化
- 多様性に対応した制度設計

**事業領域・規模  
の拡大**

- 新規事業への継続的な取り組み
- 資本提携・業務提携の推進

**業務執行  
スピードの向上**

- 意思決定の迅速化
- 権限と責任の明確化

**グループ経営  
の最適化**

- グループシナジーの最大化
- 経営資源の効率的な活用

## INDEX

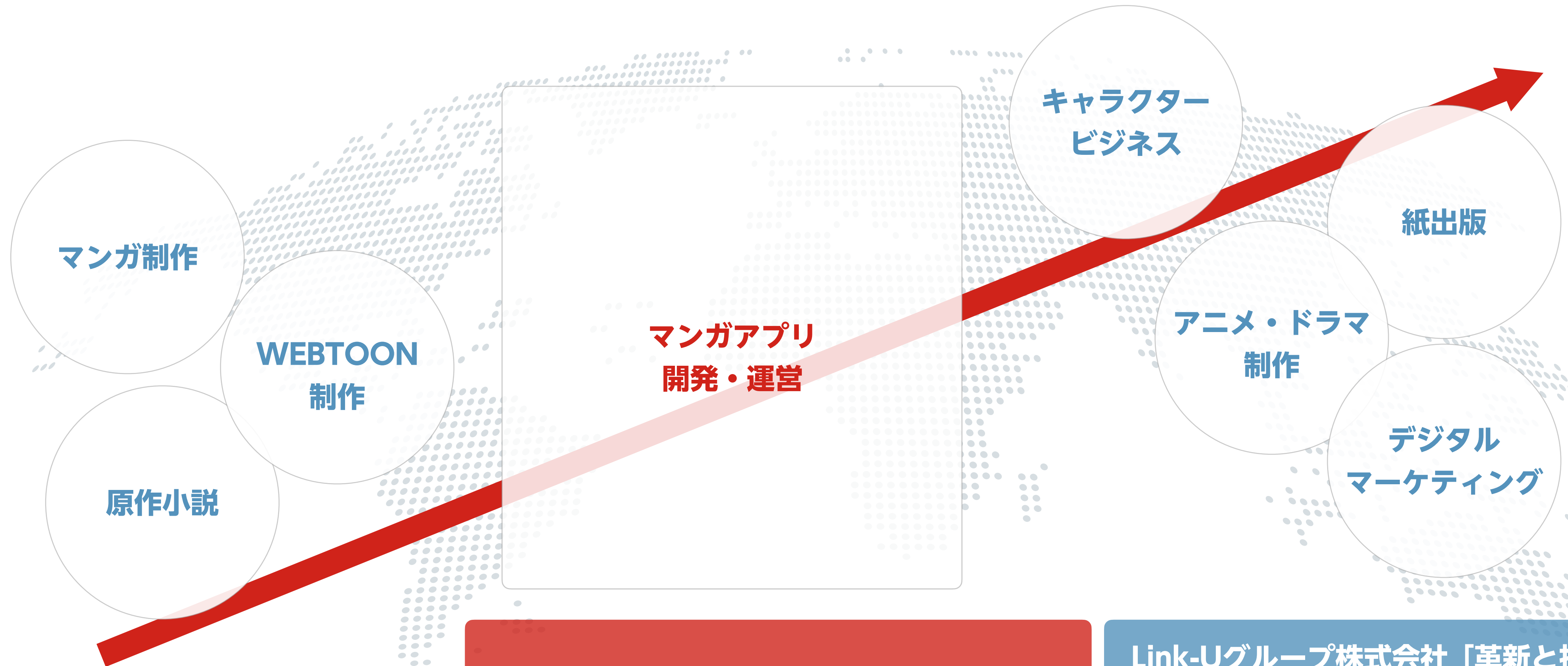
経営理念  
エグゼクティブサマリ  
24/1Q業績概要  
24/1Q売上分析  
24/1Q営業利益分析  
業績推移

### TOPICS

中期経営計画戦略  
ゼブラック  
ゆれしる  
海外マンガ

# TOPICS - ホールディングス化

## ホールディングス体制移行後に目指す姿



### 株式会社Link-U Technologies 「選択と集中」

- ・業界でのプレゼンス向上
- ・最新技術の開発
- ・国内市場での新たなビジネスモデルの探求

### Link-Uグループ株式会社「革新と拡大」

- ・新事業へのチャレンジ
- ・資本提携・業務提携の加速
- ・グループシナジーの発揮
- ・グローバル経営体制へのシフト

## INDEX

経営理念  
エグゼクティブサマリ  
24/1Q業績概要  
24/1Q売上分析  
24/1Q営業利益分析  
業績推移

### TOPICS

中期経営計画戦略  
ゼブラック  
ゆれしる  
海外マンガ

# 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  
エグゼクティブサマリ  
24/1Q業績概要  
24/1Q売上分析  
24/1Q営業利益分析  
業績推移  
TOPICS  
中期経営計画戦略  
ゼブラック  
ゆれしる  
海外マンガ

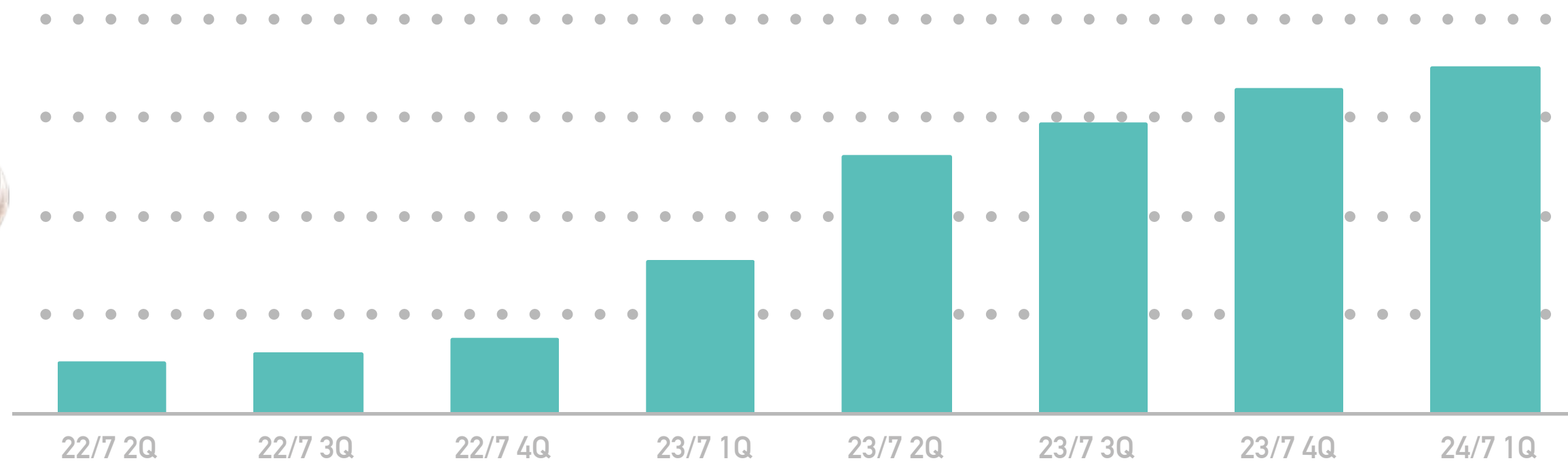
# ゼブラック - KPI進捗

## 総合書店系マンガサービス

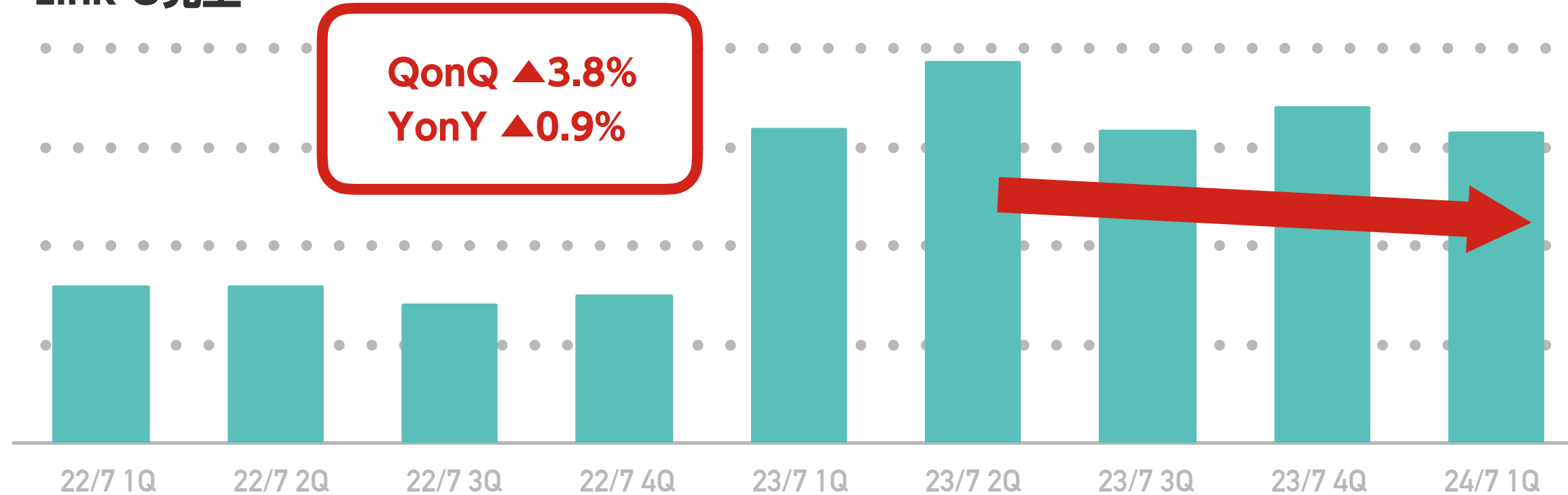


定期購読の推進により、ストック収益が増加し、収益基盤が安定。  
 一方、広告市況の停滞に伴い、ユーザー数及び課金率が微減。  
 今後は、有力作品を保有する取り扱い出版社を増やし、更なる成長を目指す。

### 定期購読売上推移



### Link-U売上



## INDEX

- 経営理念
- エグゼクティブサマリ
- 24/1Q業績概要
- 24/1Q売上分析
- 24/1Q営業利益分析
- 業績推移
- TOPICS
- 中期経営計画戦略
- ゼブラック**
- ゆれしる
- 海外マンガ

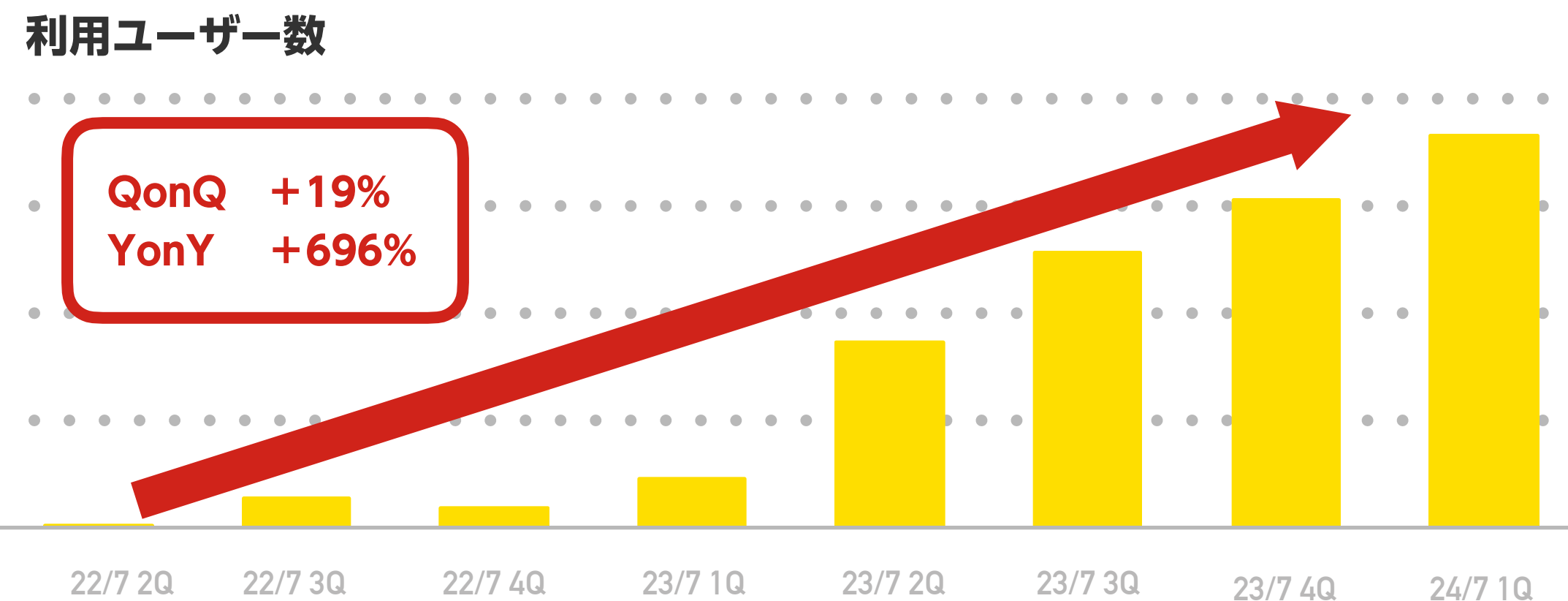
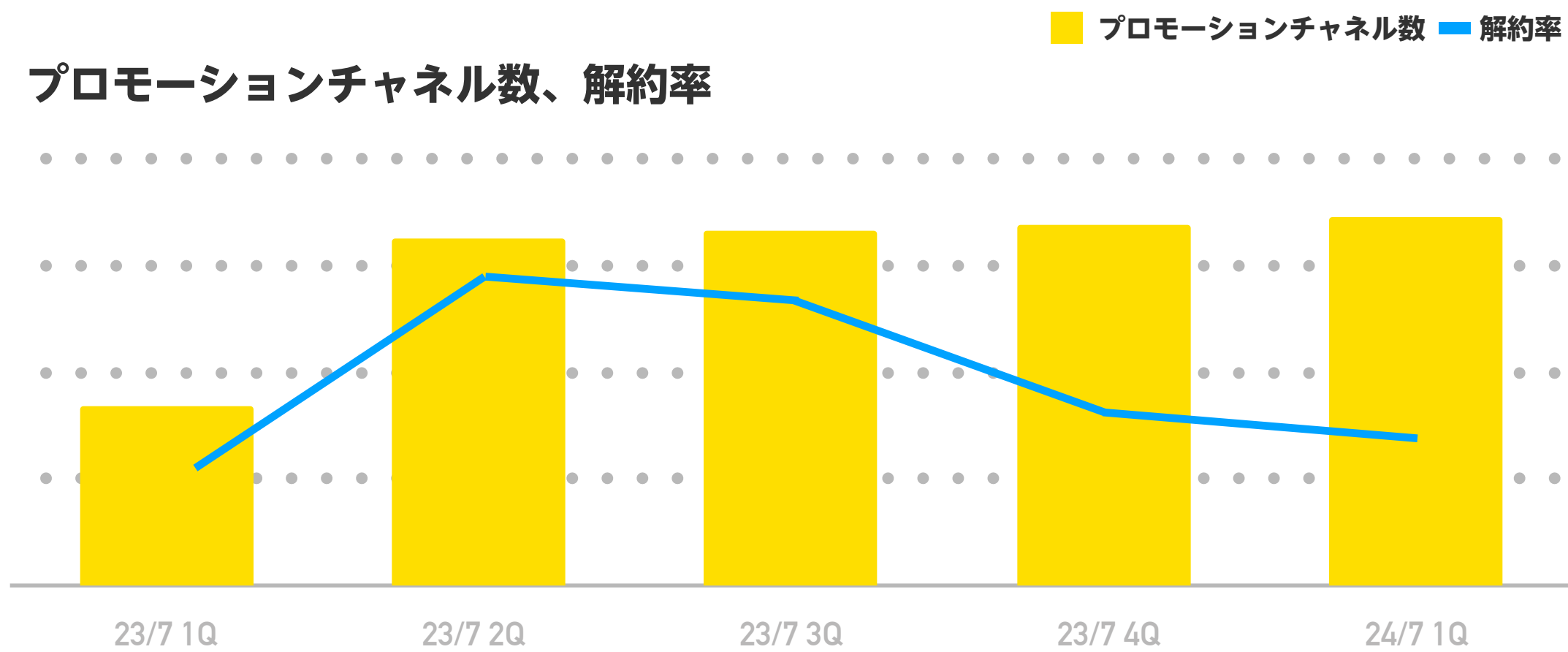
# ゆれしる - KPI進捗

## 自社プロダクト



ゆれしるのプロモーションチャンネル拡大及び活性化により、引き続き新規ユーザー獲得を推進。

2024年春、ゆれしるに続く、2つ目の自社プロダクトをリリース予定。



## INDEX

- 経営理念
- エグゼクティブサマリ
- 24/1Q業績概要
- 24/1Q売上分析
- 24/1Q営業利益分析
- 業績推移
- TOPICS
- 中期経営計画戦略
- ゼブラック
- ゆれしる**
- 海外マンガ



## 急成長の市場ブラジルで、ComikeyがNo1に

4か国語に対応し、世界中にコンテンツを配信するComikeyが、デジタル化の成長が著しいブラジルにて、ブラジル-ポルトガル語のマンガアプリとして、ダウンロード数が1位となった。

現地語で配信を行うことで、英語が読めるユーザーだけでなく、より多くのユーザーに利用いただき、マーケットとともに成長する地位を確立している。



## INDEX

- 経営理念
- エグゼクティブサマリ
- 24/1Q業績概要
- 24/1Q売上分析
- 24/1Q営業利益分析
- 業績推移
- TOPICS
- 中期経営計画戦略
- ゼブラック
- ゆれしる
- 海外マンガ**

# 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10月末時点)

### 従業員数(2023年10月末時点)

単体 130名 連結 157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%

DXの導入支援・推進及び、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

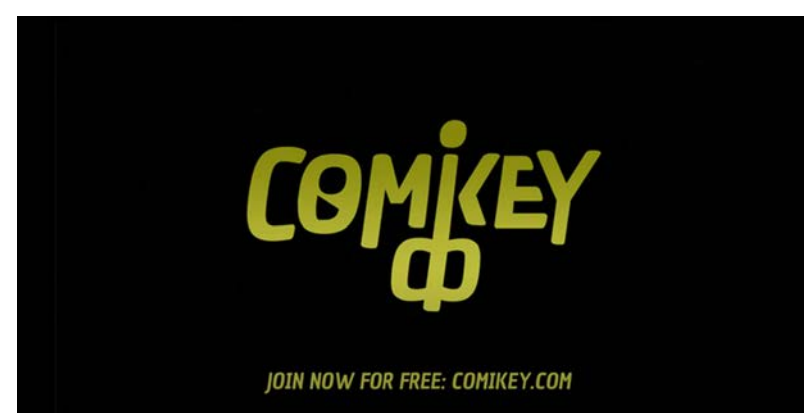


### 株式会社コンパス

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



### 株式会社ビューン

持株割合：49.0%

個人向けのマンガや雑誌の読み放題サービスで  
あるブック放題や、美容室やマンガ喫茶など店  
舗向けのマンガや雑誌の読み放題サービスなど  
を運営

## 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

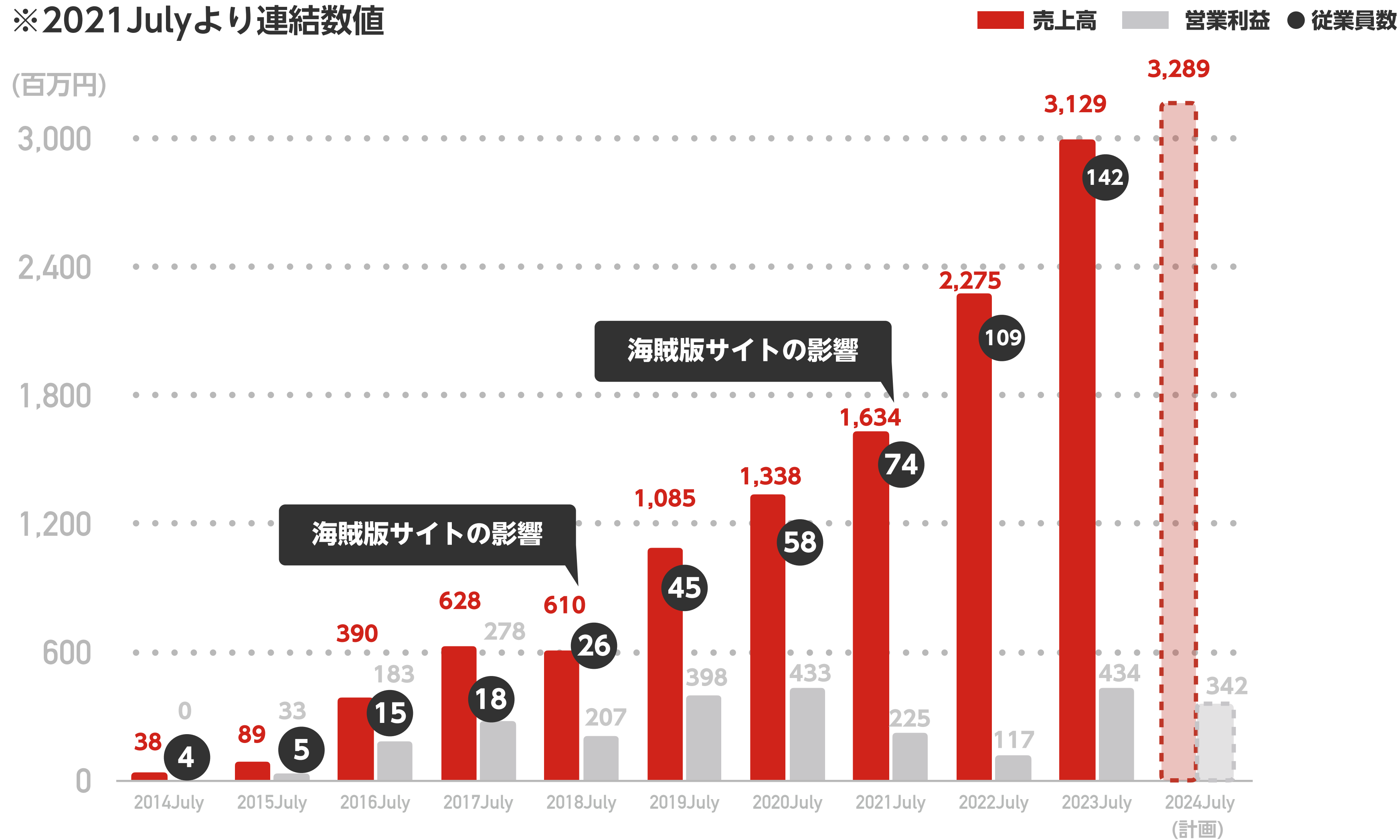


## APPENDIX

- 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

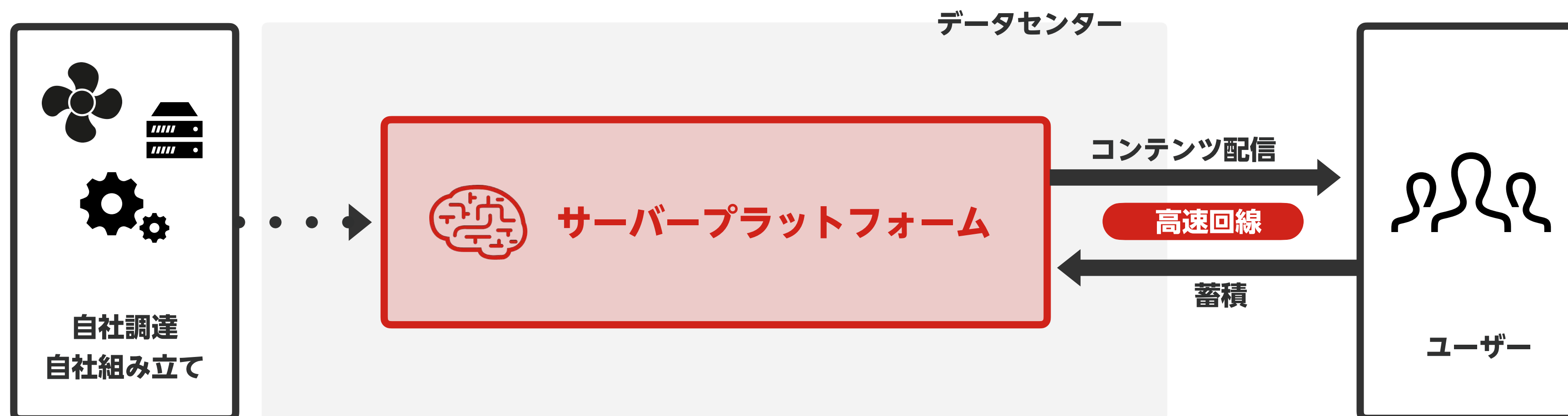
- 会社情報
- 子会社・関連会社の一覧
- Link-Uの強み
- 業績推移**
- サービスの概要
- 収益構造
- ビジネスモデル
- レベニューシェア
- 月額サブスクリプション
- 売上計上方法
- 提供プロダクト例
- 優位性
- Q&A

# 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

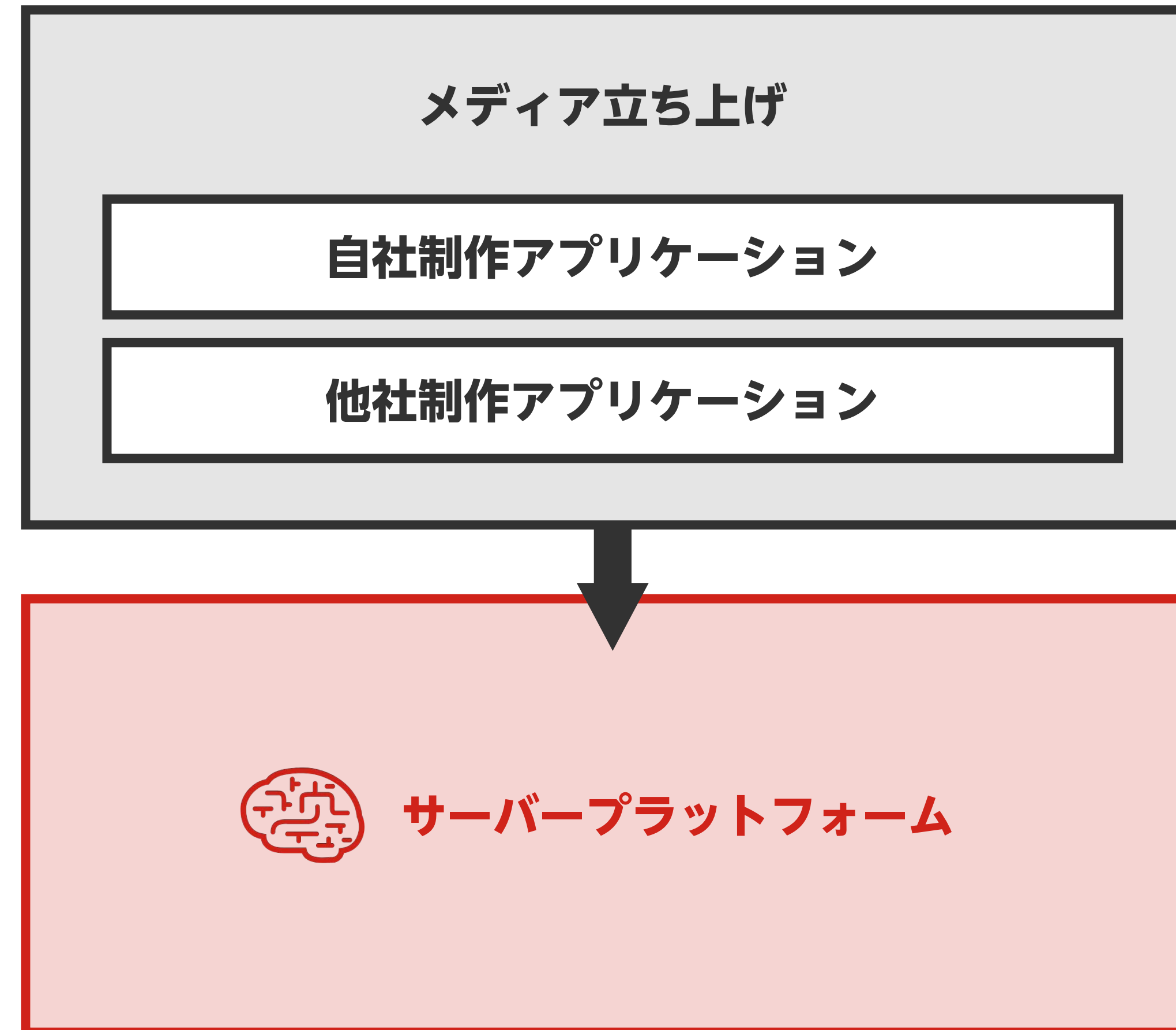
### APPENDIX

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

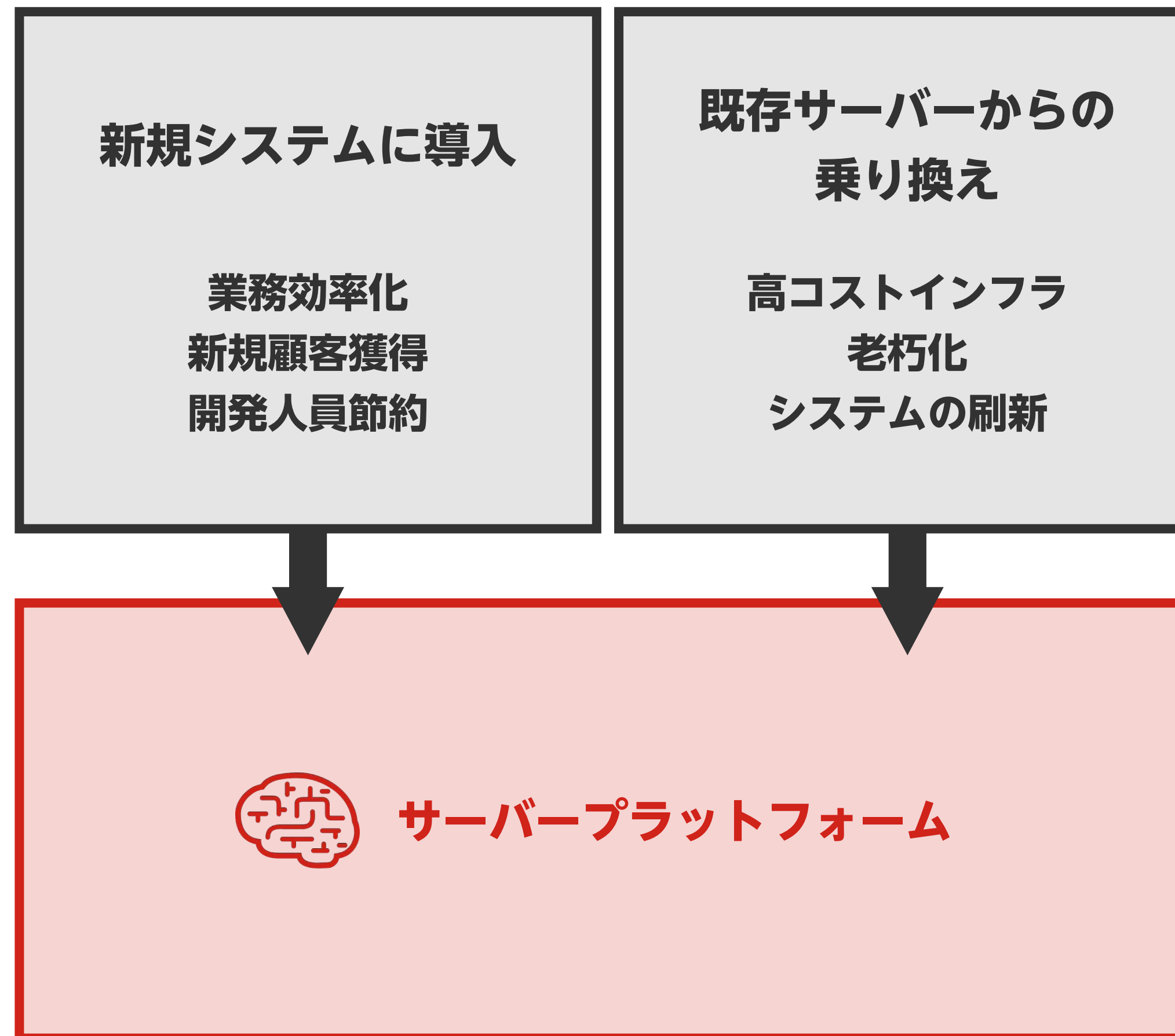
会社情報  
子会社・関連会社の一覧  
Link-Uの強み  
業績推移  
サービスの概要  
収益構造  
ビジネスモデル  
**レベニューシェア**  
月額サブスクリプション  
売上計上方法  
提供プロダクト例  
優位性  
Q&A

# 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

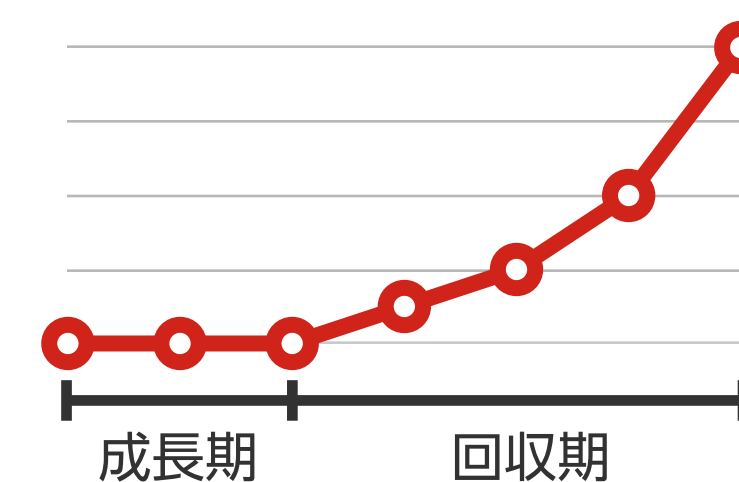
## 基本構造



## 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

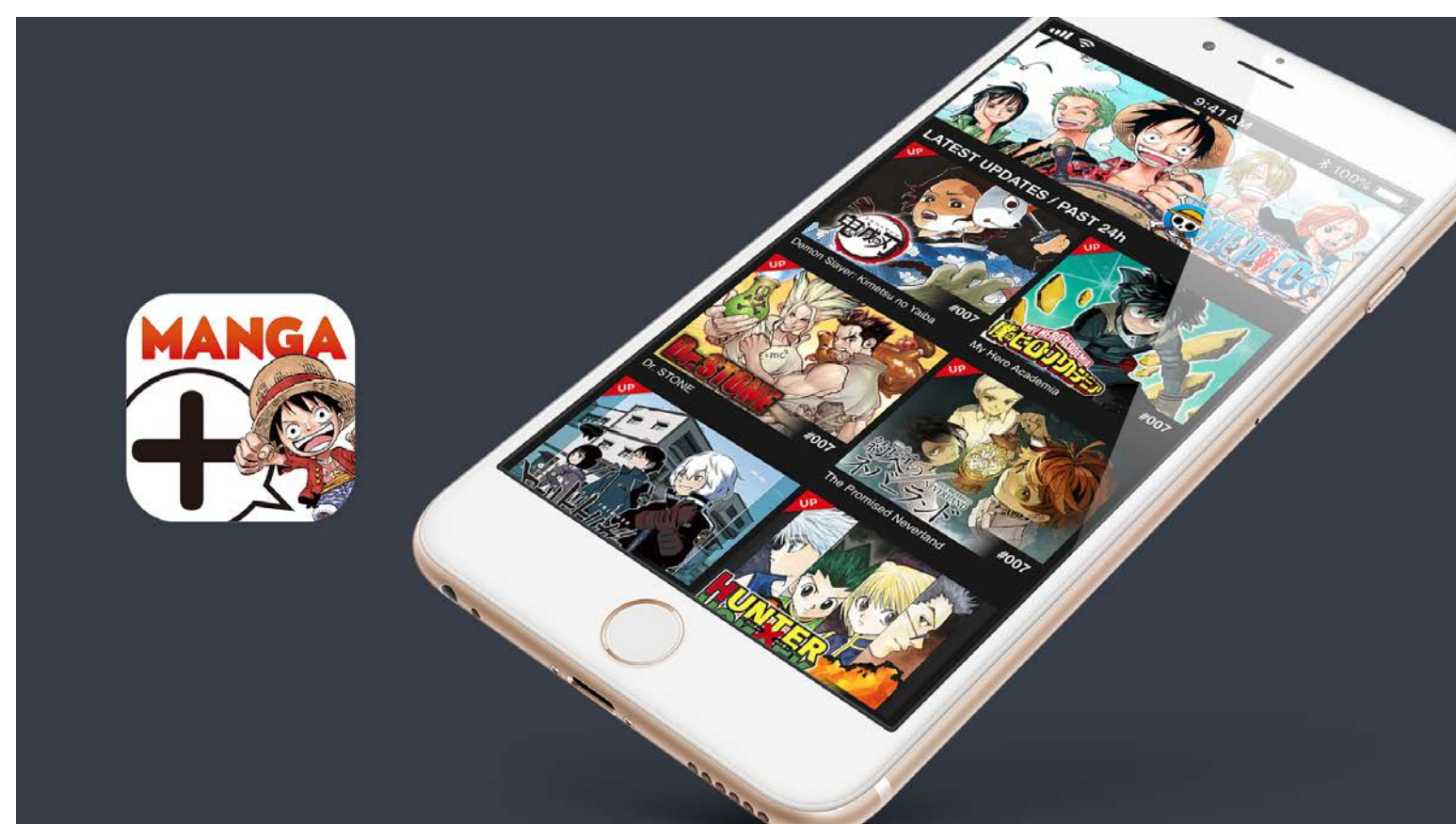
## サービス提供プロダクト例



### 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 | 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

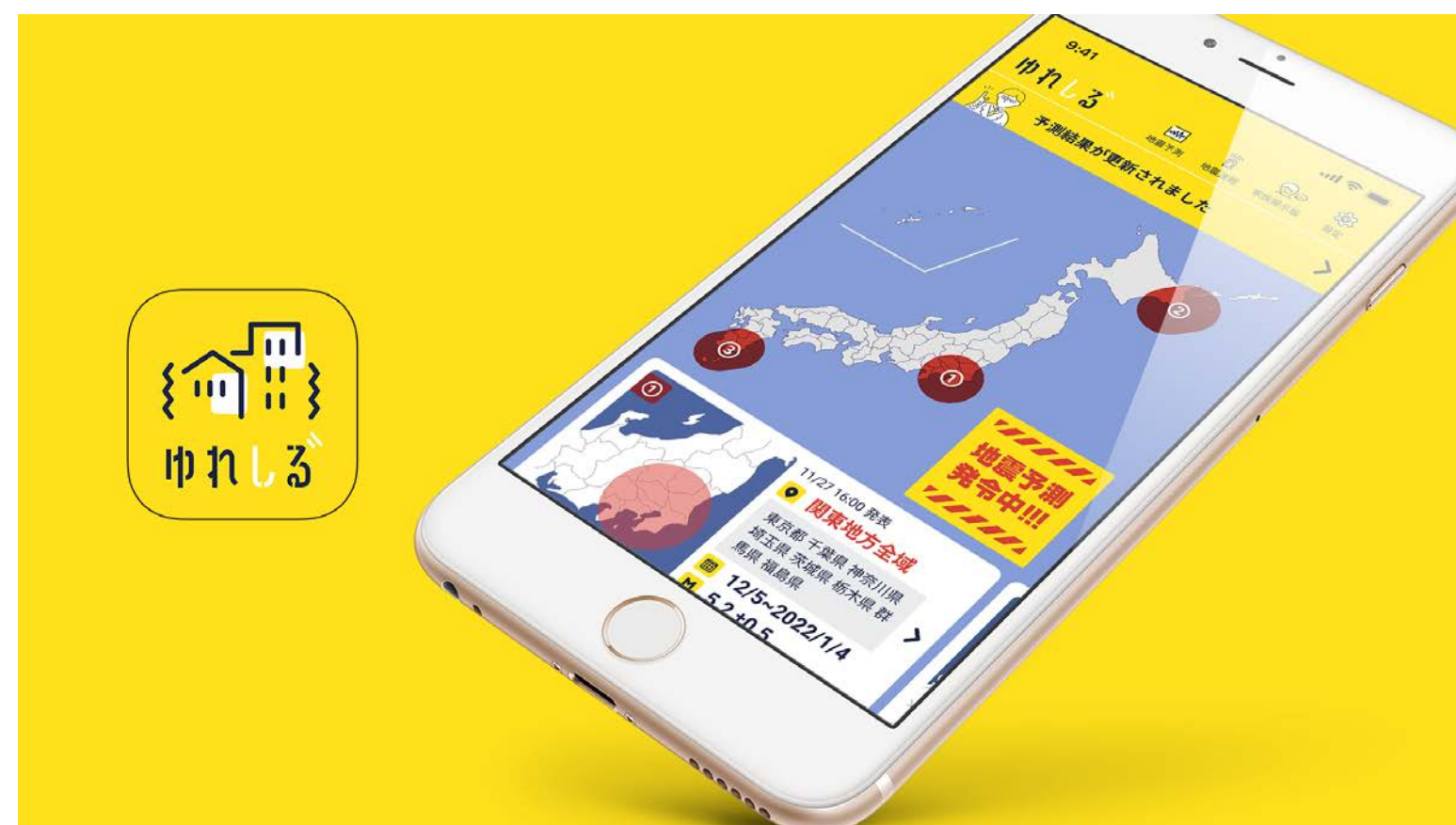
売上計上方法

提供プロダクト例

優位性

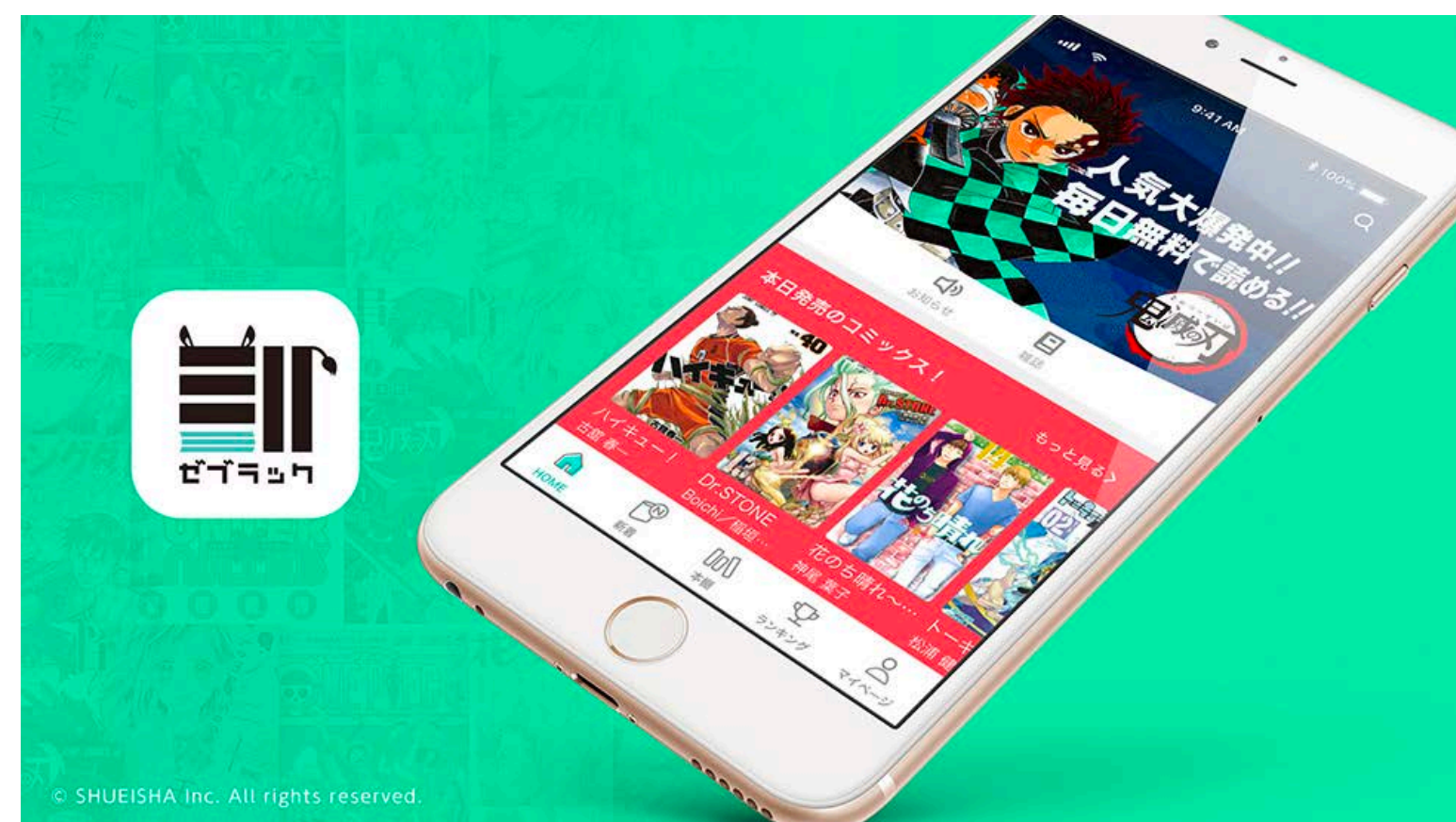
Q&A

## 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

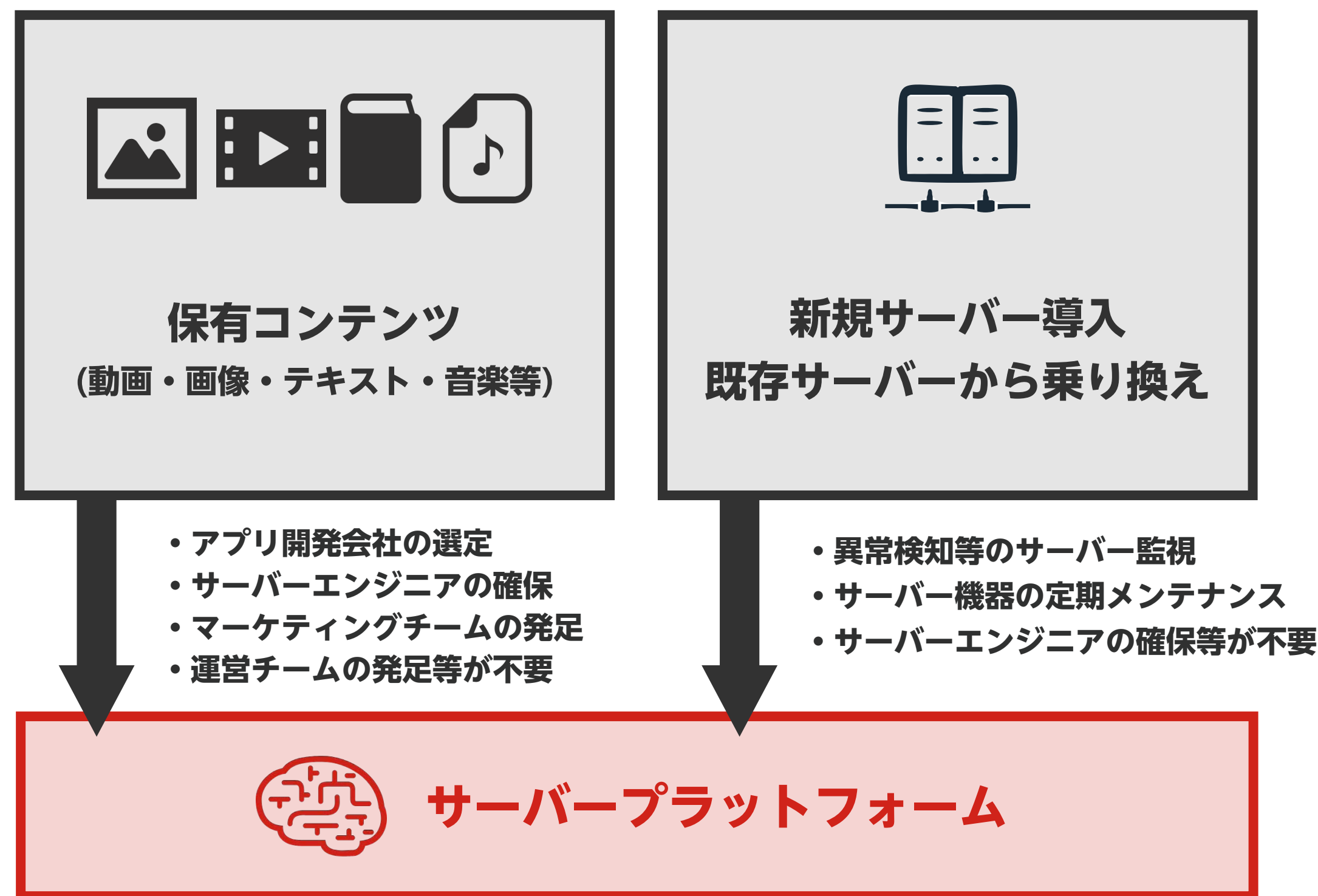


## なぜクラウドサーバーではなく LUサーバープラットフォームが選ばれるのか



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





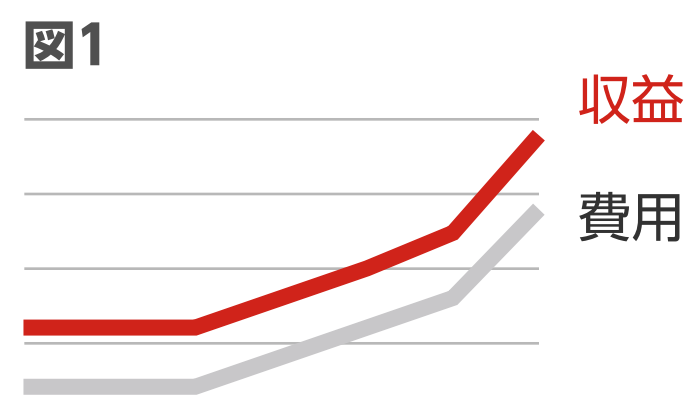
## なぜクラウドサーバーではなく LUサーバープラットフォームが選ばれるのか



### 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)

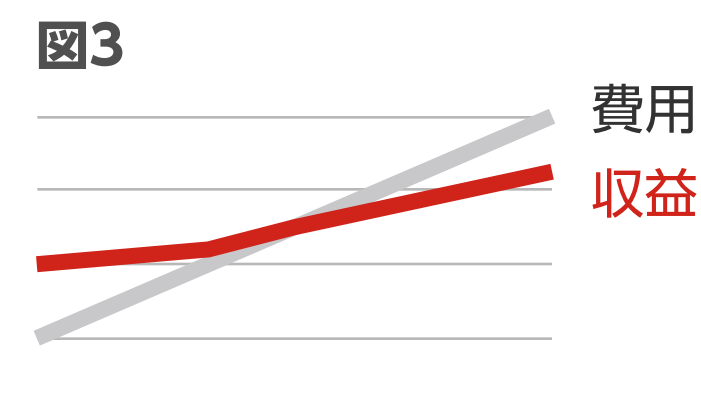
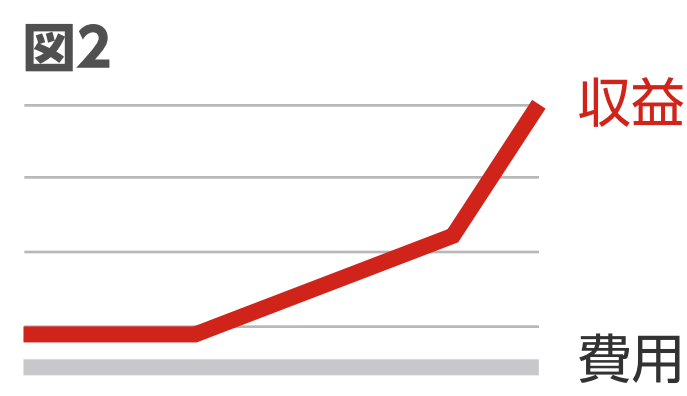
コンテンツホルダーの業務委託費用はサービス収益に連動



### 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