

FY2024.7 4Q

Presentation Material

2024.9.13



4Q売上高 | **1,225** ^{YonY} **154** | 4Q営業利益 | **112** ^{YonY} **153**
百万円 % 百万円 %

通年売上高 | **3,662** ^{YonY} **117** | 通年営業利益 | **353** ^{YonY} **81**
百万円 % 百万円 %

来期売上 | **5,272** ^{YonY} **144** | 来期営業利益 | **717** ^{YonY} **203**
百万円 % 百万円 %



目次

- 1 パーパス達成に向けた今Qの取り組みと立ち位置
- 2 今Qの連結業績
- 3 今Qのサービス別業績と取り組み
- 4 今年度の連結業績と取り組み
- 5 来期の取り組み



1

パーパス達成に向けた 今Qの取り組みと立ち位置

2

今Qの連結業績

3

今Qのサービス別業績と取り組み

4

今年度の連結業績と取り組み

5

来期の取り組み



あらゆる価値を解放し、
ココロ震える体験を世界に。

その方法は、

マンガアプリのような、革新的なプロダクトや

原作の素晴らしさを伝えるための、コミカライズかもしれないし

増加し続けるデジタルデータに対する、新しいソリューションかもしれません。

現状を疑い、前例にないことも恐れず、新たな可能性を探りながら

ココロ震わせる仕掛け作りに挑戦し続けます。



Group Purpose

あらゆる価値を解放し、ココロ震える体験を世界に。

FY2026
中期経営計画

社会的インパクト

世界中の人がマンガやアニメを中心としたコンテンツをより楽しめる社会の実現に向け、グローバルコンテンツビジネスの基盤を構築

財務インパクト

売上60億円／営業利益12億円

中核
事業戦略

国内マンガサービス

提供ソリューションを増やし確実な利益成長、サブスクリプションサービスの確立

海外マンガサービス

大手出版社の作品が閲覧できるグローバルプラットフォームの構築

自社プロダクト

継続的な新規プロダクトのリリース

オリジナル作品

オリジナル作品の制作・世界流通・映像化

マーケティング

グループ内で多様な手法をもつ

マーケティング外販

グループ外へのソリューション提供

サービス販路拡大

ゆれしるベースの販路

作品販路拡大

強い作品をフックに強固な販路を確保

テクノロジーや各スペシャリティを活かし
優れたユーザー体験を創出

マンガ業界・出版業界・周辺領域での
プレゼンスを高める

適材適所でタレントを活かせる
組織風土づくり

Torch 🔥

🏆 チャレンジ

👤 誠実

👉 チームワーク

🚗 スピード

FY2026

中期経営計画の達成

FY2024.4Q

今QのLink-Uグループの主な取り組み

① 国内マンガサービス

- ・サブスクと都度課金の組み合わせたブック放題レンタルを提供開始

② 国内マンガサービス × サービス販路拡大

- ・ブック放題の拡販開始に向けた準備

③ 自社プロダクト × サービス販路拡大

- ・ライフサイクルマーケティングの販路拡大
- ・自社プロダクト第2弾の開発

④ マーケティング

- ・ファン共創型マーケティングの取引規模拡大

⑤ オリジナル作品

- ・コンパス及びStudioMoon6が、複数のオリジナル作品を配信開始
- ・オリジナル作品を英語・タイ語・韓国語などに翻訳し、グローバルで流通

FY2024.3Q

今Qの総論

仲間が集まり、勝負に向けて出陣



2

今Qの連結業績

3

今Qのサービス別業績と取り組み

4

今年度の連結業績と取り組み

5

来期の取り組み

4Q 連結業績

提供サービス・ソリューションの増加により、大幅成長

売上高 | 1,225百万円 YonY **154.0%** 営業利益 | 112百万円 YonY **152.7%**

マンガサービス

ビューンのグループ入りにより、サブスクサービスの提供を開始

売上高 | 676百万円 YonY **159.5%**

マーケティング

ファン共創型マーケティングにおける取引基盤強化と
ライフサイクルマーケティングの販売網拡大で大幅増収

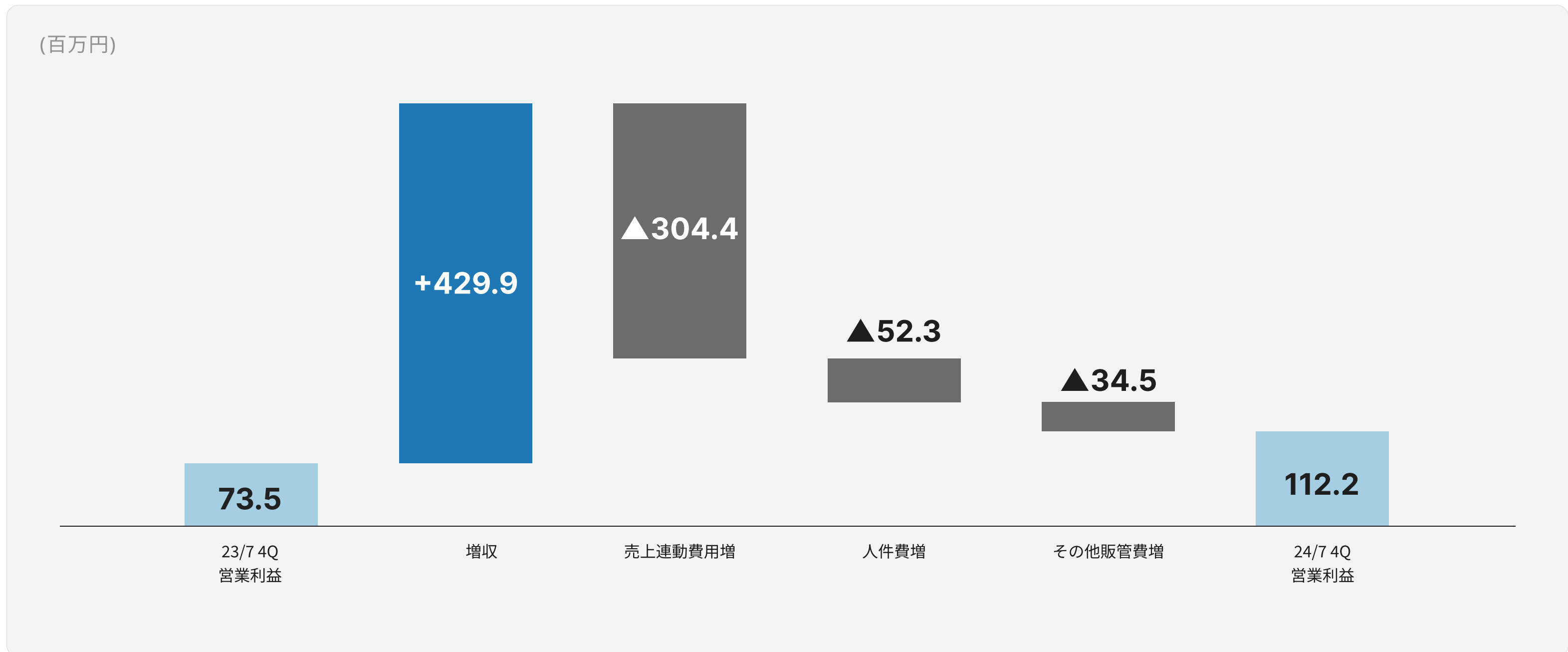
売上高 | 304百万円 YonY **229.3%**

制作

コンテンツ売上が堅調に推移 スポットでの開発売上はなし

売上高 | 245百万円 YonY **102.5%**

収益力の改善とHD化コストがひと段落したことにより、上半期並みの収益水準まで回復





3

今Qのサービス別業績と 取り組み

4

今年度の連結業績と取り組み

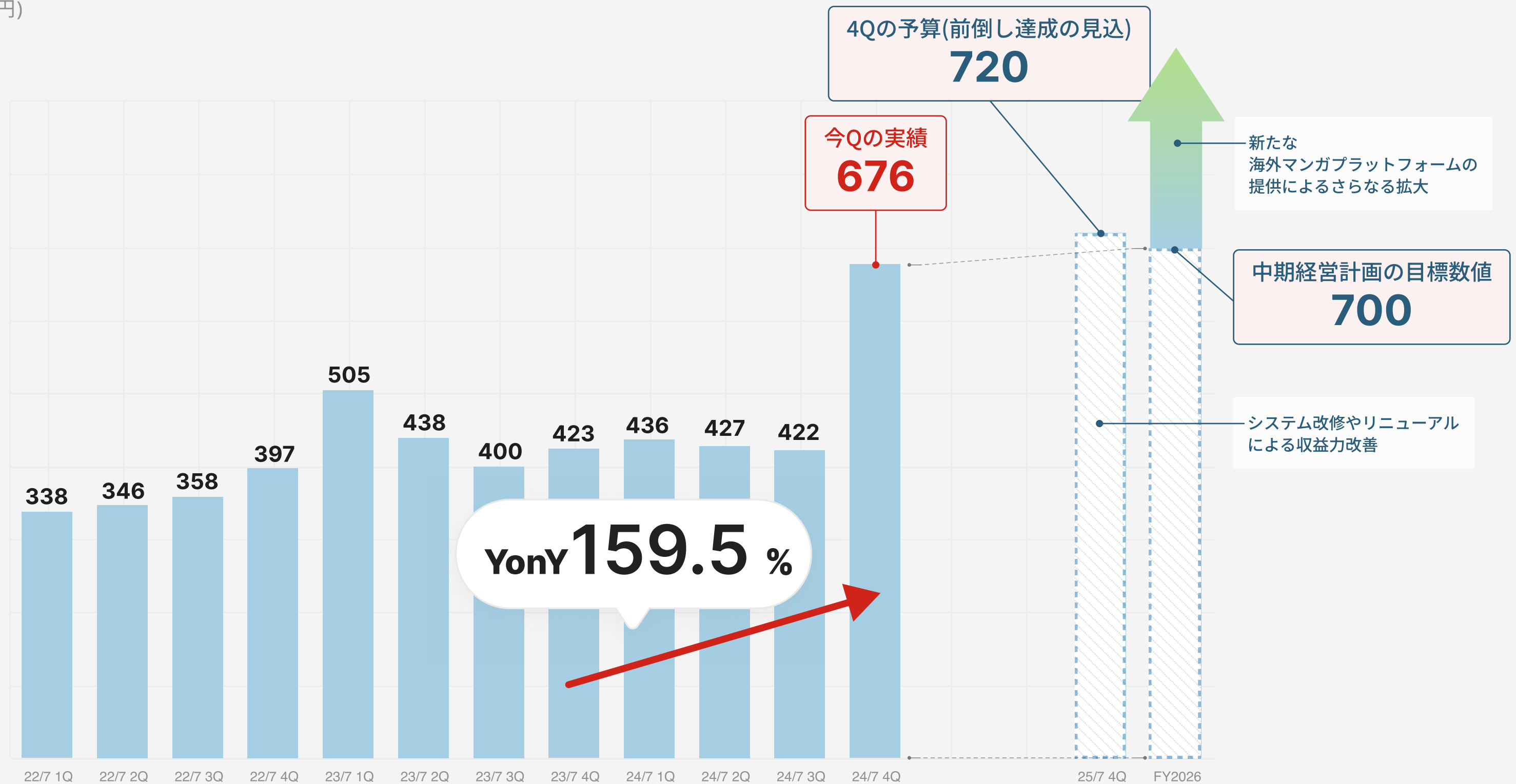
5

来期の取り組み

今Qのサービス別業績と取り組み
マンガサービス



(百万円)



サブスクと都度課金を組み合わせたサービスモデルを提供開始

ビューンのブック放題にて、レンタルコミックを開始し、客単価向上を実現

サブスクリプション

- 作品を読むハードルが低い
- たくさん読める

都度課金(レンタル)

- 提供できる作品の幅が広がる

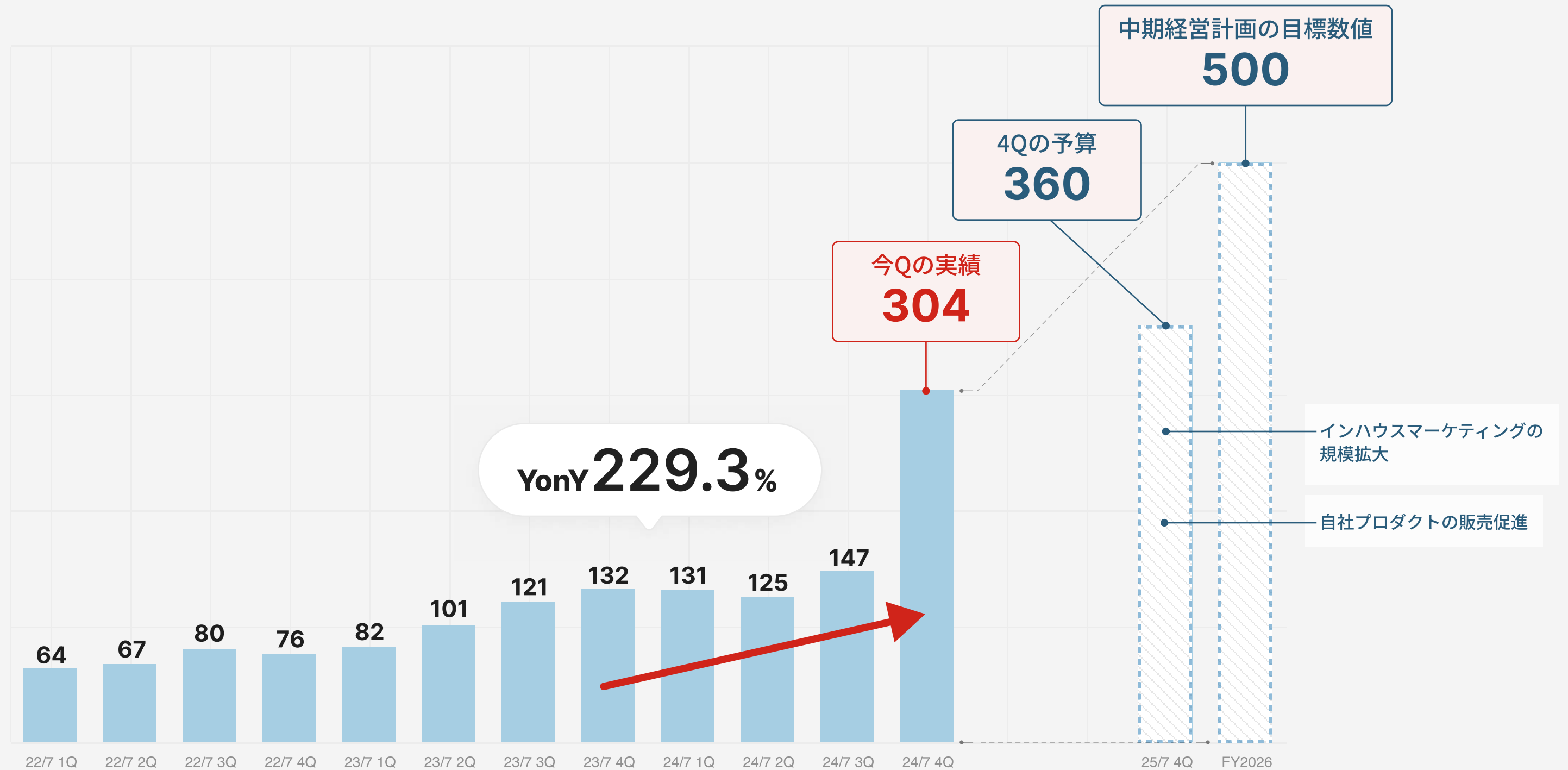
- ✓ 多様なニーズに対応
- ✓ 収益性の向上



今Qのサービス別業績と取り組み
マーケティング

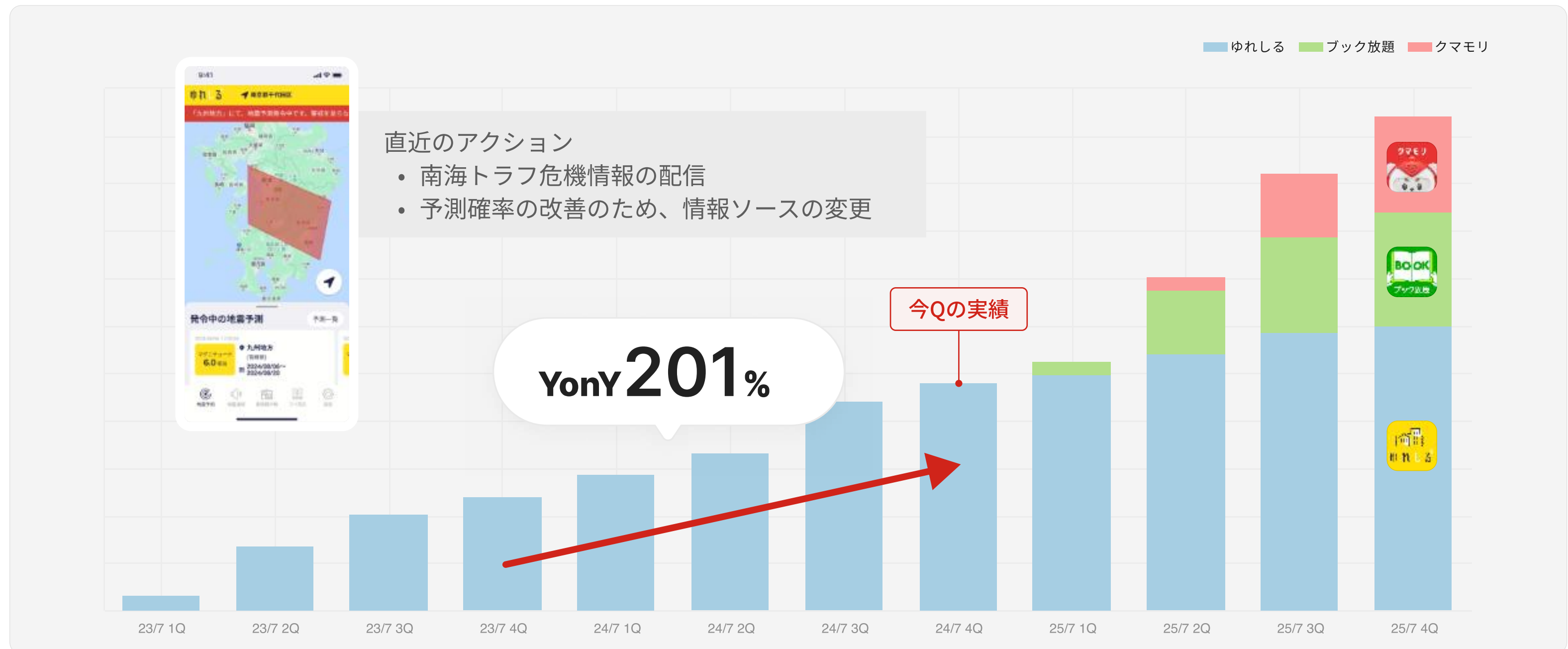


(百万円)



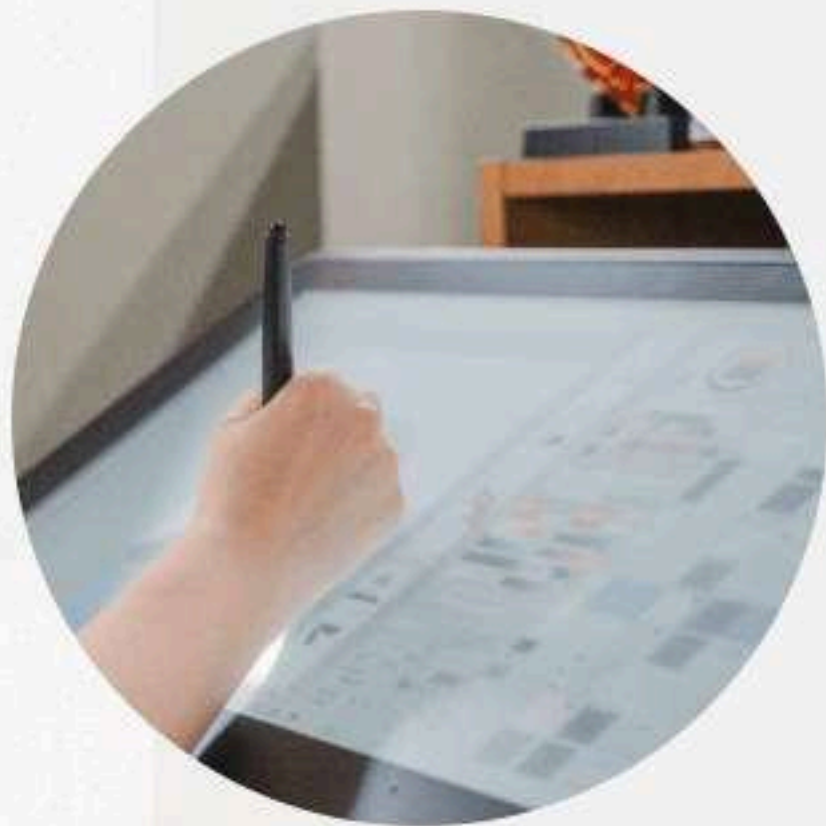
さらなる販売力強化により大幅成長を達成

「クマモリ」「ブック放題」などの取り扱いプロダクト数を増加予定



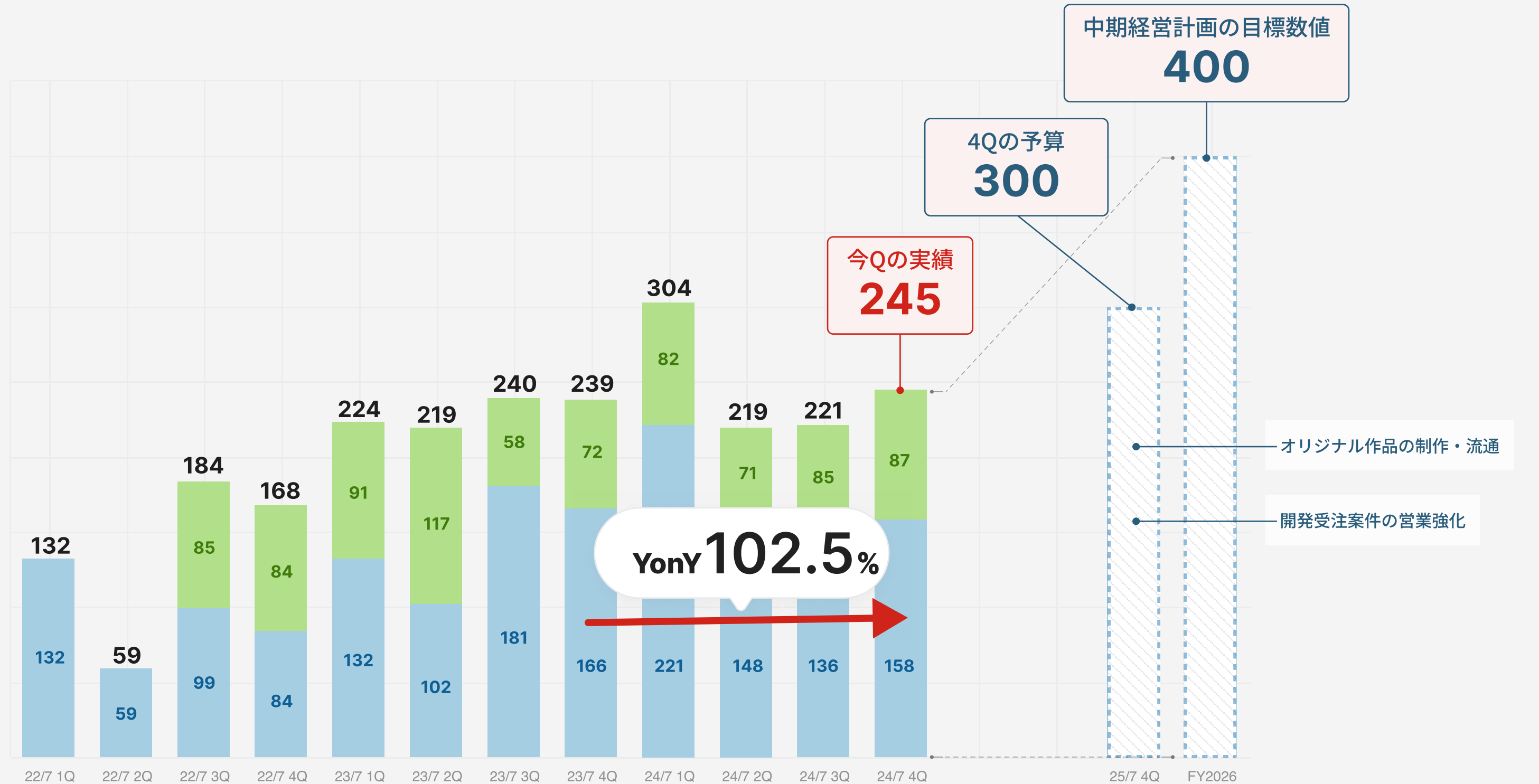
今Qのサービス別業績と取り組み

制作



(百万円)

■ 技術開発 ■ コンテンツ



オリジナル作品が過去最高の販売額を達成

連載開始した『龍の花嫁は鬼の嘘に溺れる』が、配信10日間でコンパス史上最高の売上を記録



『龍の花嫁は鬼の嘘に溺れる』

©冬織透真 / コンパス



『毒女、誤って王太子をオトす』

© 氷栗優・葛城阿高 / コンパス

自社IP

📖 マンガ



リリース済

リリース済

📖 Webtoon



リリース済

リリース済

リリース済

リリース済

📖 マンガ



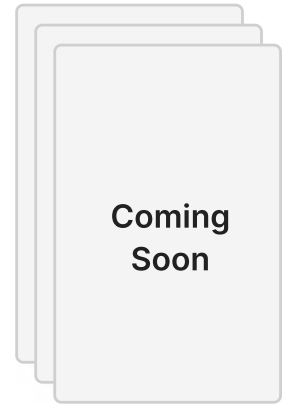
リリース済

リリース済

Coming Soon

リリース予定

📖 Webtoon



Coming Soon

リリース予定

FY2023

FY2024

FY2025

📖 マンガ



リリース済



リリース済



リリース済

📖 Webtoon



リリース済

📖 マンガ

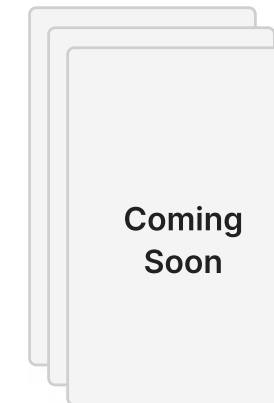


映画化予定
作品あり

Coming
Soon

リリース予定

📖 Webtoon



Coming
Soon

リリース予定

他社IP

金髪の姫將軍は元敵国の好敵手に嫁ぐ ©森川いく・羽鳥紘・白哲 / コンパス シンデレラが結婚したので意地悪な義姉はクールに去...れませんか!? ©有馬ケイ・葛城 阿高・森原 八鹿 / コンパス リーリエ国騎士団とシンデレラの弓音 ©八咫 緑・瑚池ことり・六七質 / 集英社 月光図書館 ©TARUVI・Lisabel / Studio Moon6 俺だけレベルアップ © DUBU (REDICE STUDIO), Chugong, h-goon 2018 / D&C MEDIA 殺し屋ダディ ©栗原 ちひろ・西本ろう / 集英社 レベル999黒幕公女になりました © NCLO, SANSOBEE / Studio Moon6 イブシロン © パド, Gbagen / Studio Moon6 不思議の国の白ウサギ © Iz, MYUNGYUN / Studio Moon6 蜜を塗られたS級ガイド © Dalpi, Canibs / Studio Moon6 龍の花嫁は鬼の嘘に溺れる ©冬織透真 / コンパス 毒女、誤って王太子をオトす ©氷栗優・葛城阿高 / コンパス



4

5

来期の取り組み

今年度の連結業績と取り組み

各部門における売上及び営業利益の**予算達成**FY2024
連結業績

売上高	3,662 百万円	YoY	117.0%	予実比	111.3%
-----	-----------	-----	---------------	-----	--------

営業利益	353 百万円	YoY	81.5%	予実比	103.3%
------	---------	-----	-------	-----	--------

マンガサービス

売上高	1,962 百万円	YoY	110.9%	予実比	109.9%
-----	-----------	-----	---------------	-----	--------

マーケティング

売上高	708 百万円	YoY	161.8%	予実比	137.9%
-----	---------	-----	---------------	-----	--------

制作

売上高	990 百万円	YoY	107.3%	予実比	100.0%
-----	---------	-----	--------	-----	--------

Group Purpose

あらゆる価値を解放し、ココロ震える体験を世界に。

FY2026
中期経営計画

社会的インパクト

世界中の人がマンガやアニメを中心としたコンテンツをより楽しめる社会の実現に向け、グローバルコンテンツビジネスの基盤を構築

財務インパクト

売上60億円／営業利益12億円

中核
事業戦略

国内マンガサービス

今期の取り組み 1

提供ソリューションを増やし確実な利益成長、サブスクリプションサービスの確立

海外マンガサービス

今期の取り組み 2

大手出版社の作品が閲覧できるグローバルプラットフォームの構築

自社プロダクト

継続的な新規プロダクトのリリース

オリジナル作品

今期の取り組み 5

オリジナル作品の制作・世界流通・映像化

マーケティング

今期の取り組み 4

グループ内で多様な手法をもつ

マーケティング外販

グループ外へのソリューション提供

サービス販路拡大

ゆれしるベースの販路

作品販路拡大

今期の取り組み 6

強い作品をフックに強固な販路を確保

テクノロジーや各スペシャリティを活かし
優れたユーザー体験を創出マンガ業界・出版業界・周辺領域での
プレゼンスを高める適材適所でタレントを活かせる
組織風土づくり

Torch🔥

🏆 チャレンジ

👤 誠実

👥 チームワーク

🚗 スピード

FY2026

中期経営計画の達成

FY2024

今年度のLink-Uグループの主な取り組み

① 国内マンガサービス

- グループ入りしたビューンのサブスクリプションサービスの基盤を生かし、**新たな収益モデルの構築**に向けたチャレンジ

② 海外マンガサービス

- MANGA Plus by SHUEISHAを通じた**海外向けサブスクリプションモデル**へのチャレンジ

③ 自社プロダクト × サービス販路拡大

- ライフサイクルマーケティングの**独自販売チャネル**を開拓し、**垂直立ち上げ**に向けた基盤を構築

④ マーケティング

- Romanzのグループ入りによる**ファン共創型マーケティング**の提供開始

⑤ オリジナル作品

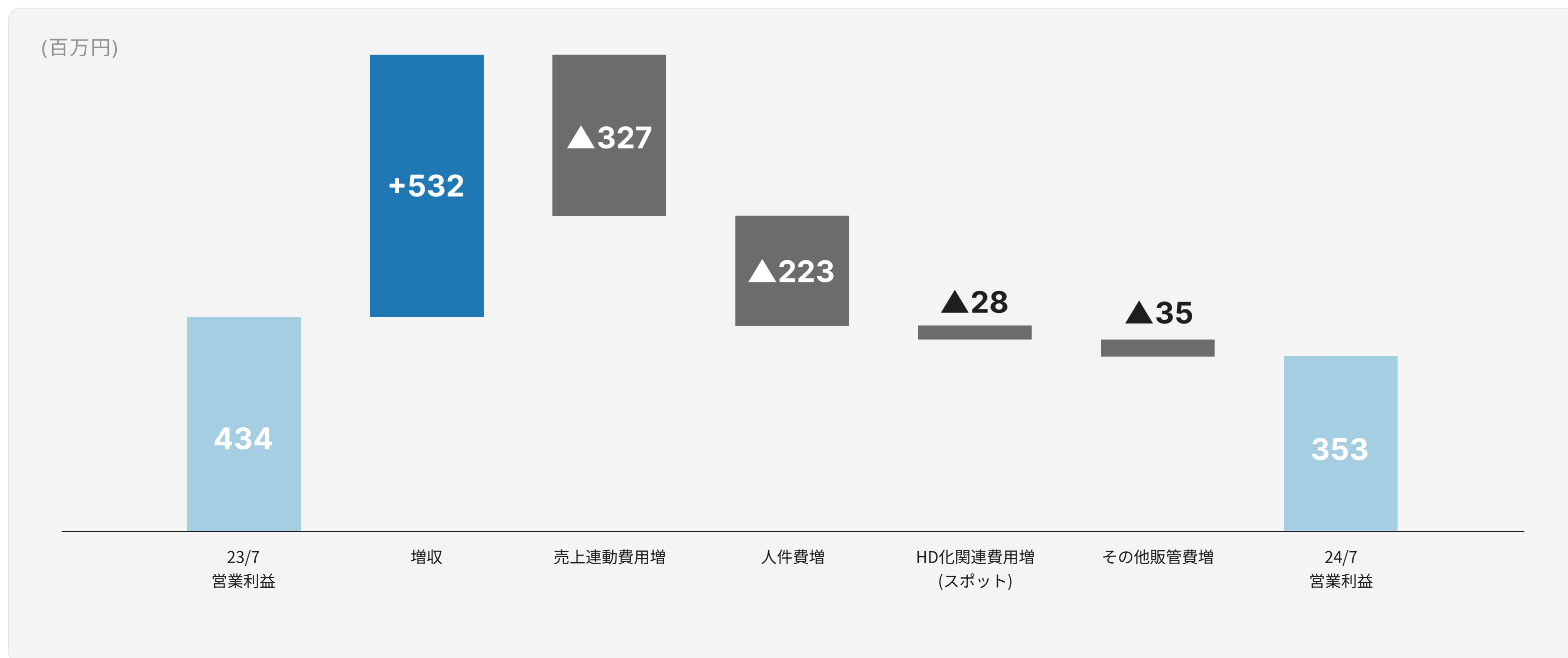
- コンパス及びStudioMoon6が**複数のオリジナル作品**を配信開始
- オリジナル作品**を英語・タイ語・韓国語などに翻訳し**グローバルで流通**

⑥ 作品販路拡大

- 『俺だけレベルアップな件』など**人気コンテンツの流通**をフックに**強固な販路**を確立

FY2023

人員確保や体制整備のコスト増加により、当初想定範囲の減益
整備した体制を基に来期以降の増収増益に繋げていく

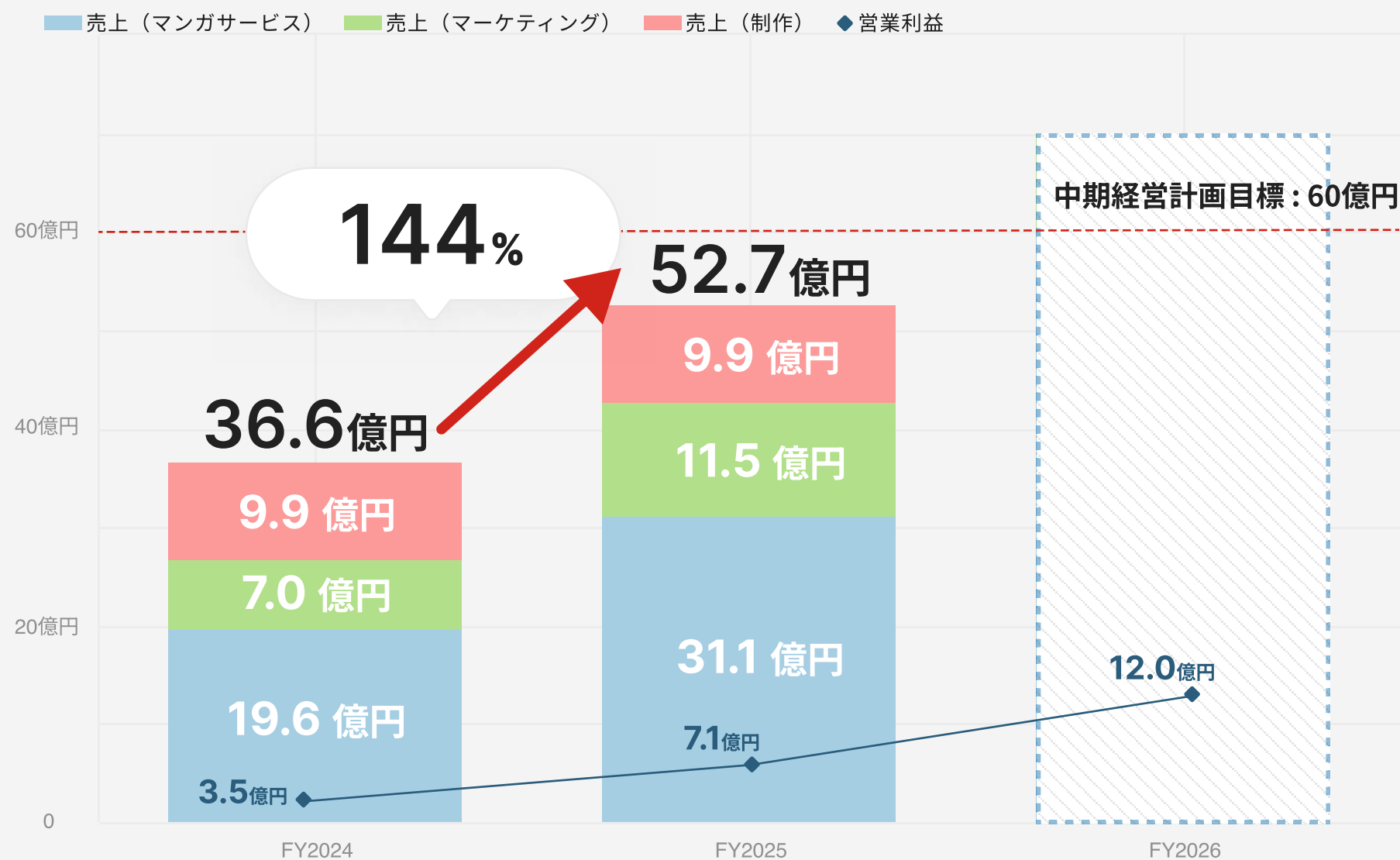




5

来期の取り組み

中期経営計画を見据え、収益力向上と成長投資の両方を実行する



FY2025のポイント

- ① 海外向けマンガサービスの強化
- ② 自社プロダクト×サービス販路拡大
- ③ マーケティング外販
- ④ オリジナル作品×作品販路拡大
- ⑤ グローバル×アライアンス×資本政策

グローバルコンテンツビジネスの基盤を構築

マンガサービス

世界中のファンが集う魅力的なサービスを創出し、ユーザー基盤の拡大に貢献

- ✓ 国内総合書店サービスの拡大 +20%以上
- ✓ 北米向け新プラットフォーム公開
- ✓ 北米紙出版機能確保

マーケティング

国内外で効果的なプロモーションを展開しユーザーリーチとエンゲージメント最大化

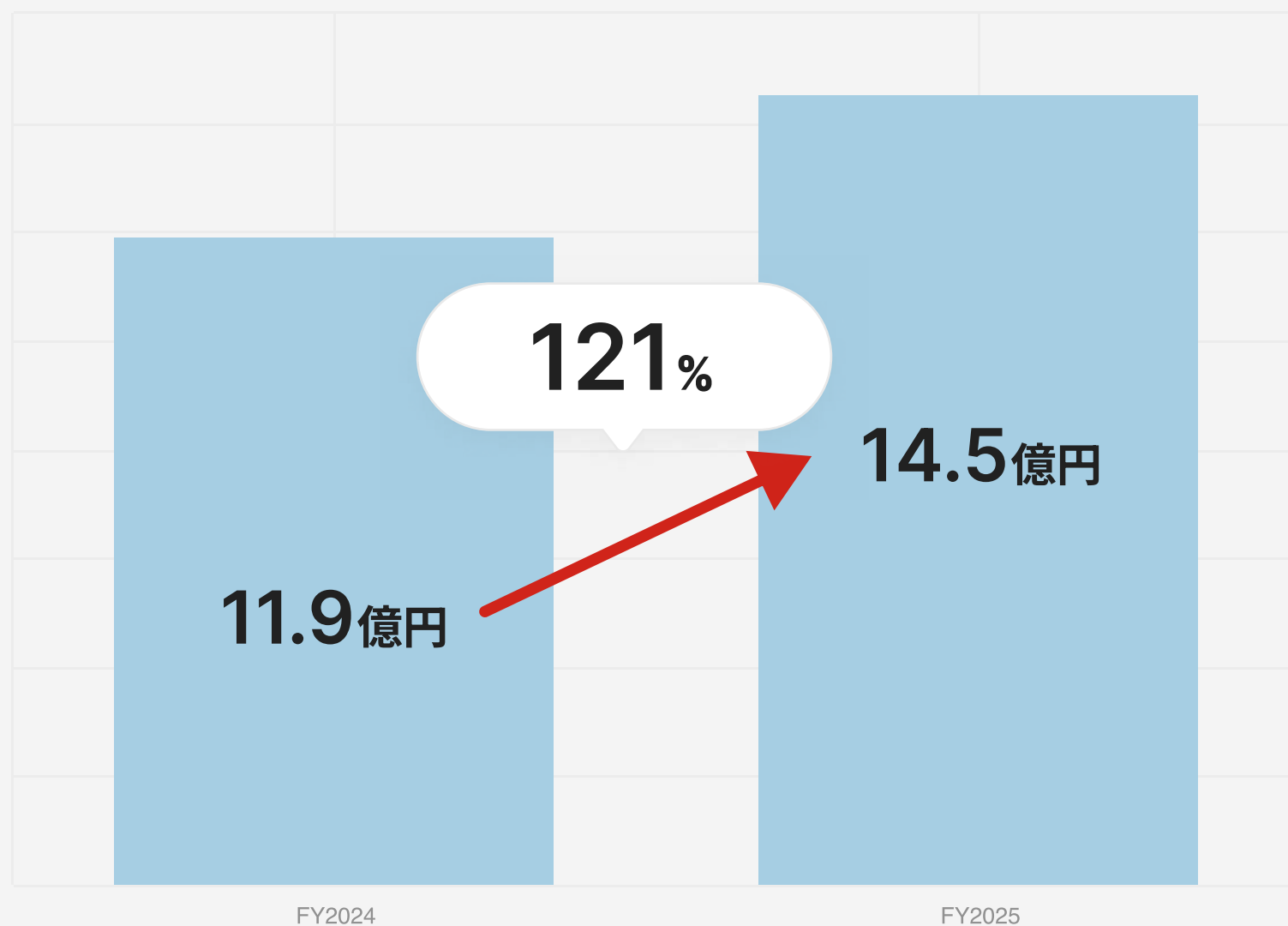
- ✓ サブスクユーザー数 17.5万件
- ✓ Web・ファン共創型マーケティング取扱高拡大 +40%以上

制作

オリジナルヒット作品を供給し競争優位性を確立し、他社との差別化に貢献

- ✓ オリジナルマンガ 3→9作品
- ✓ オリジナルWebtoon 4→8作品
- ✓ グローバル流通作品数 6→30作品

✓ 総合書店サービスの拡大 +20%以上



POINT 国内流通基盤の強化

- 国内における総合書店型プラットフォームを基盤とした継続的成長に注力
- 幅広いコンテンツ提供を通じて、安定した収益基盤を構築
- 国内市場でのさらなるシェア拡大を目指す

POINT 複数の収益モデル運用

話売り

各話ごとにコンテンツを販売し、ユーザーの消費習慣に対応

サブスクリプション

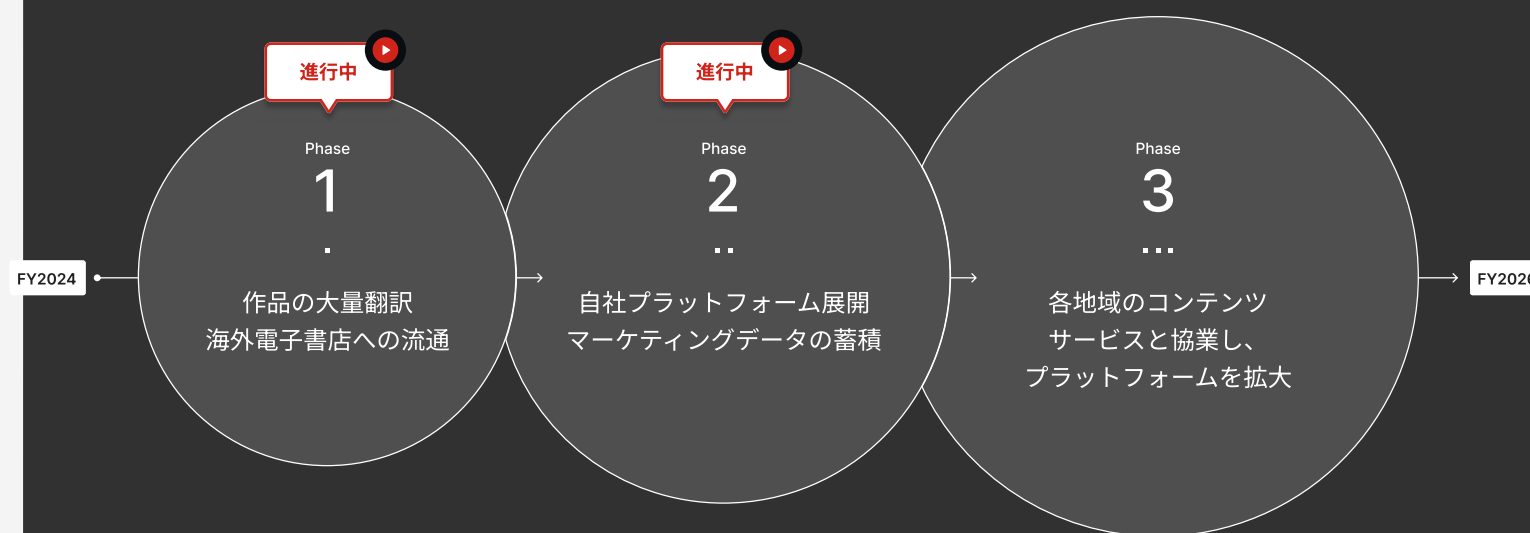
定額制での読み放題サービスを提供し、継続的な収益を確保

サブスクリプション+話売り

定額サービスと話売りを組み合わせ、ユーザーの選択肢を拡大

- 複数の収益モデルを並行運用し、ユーザーの多様なニーズに対応
- 収益の多様化と安定化を図り、各モデルの成長を推進

✓ 北米向け新プラットフォーム公開 ✓ 北米紙出版機能確保



POINT Phase 3への移行

- 協業を通じ、海外プラットフォームの大幅な拡大を計画
- 別の収益モデルと新たなユーザー獲得チャンネルでデジタル市場の拡大を図る

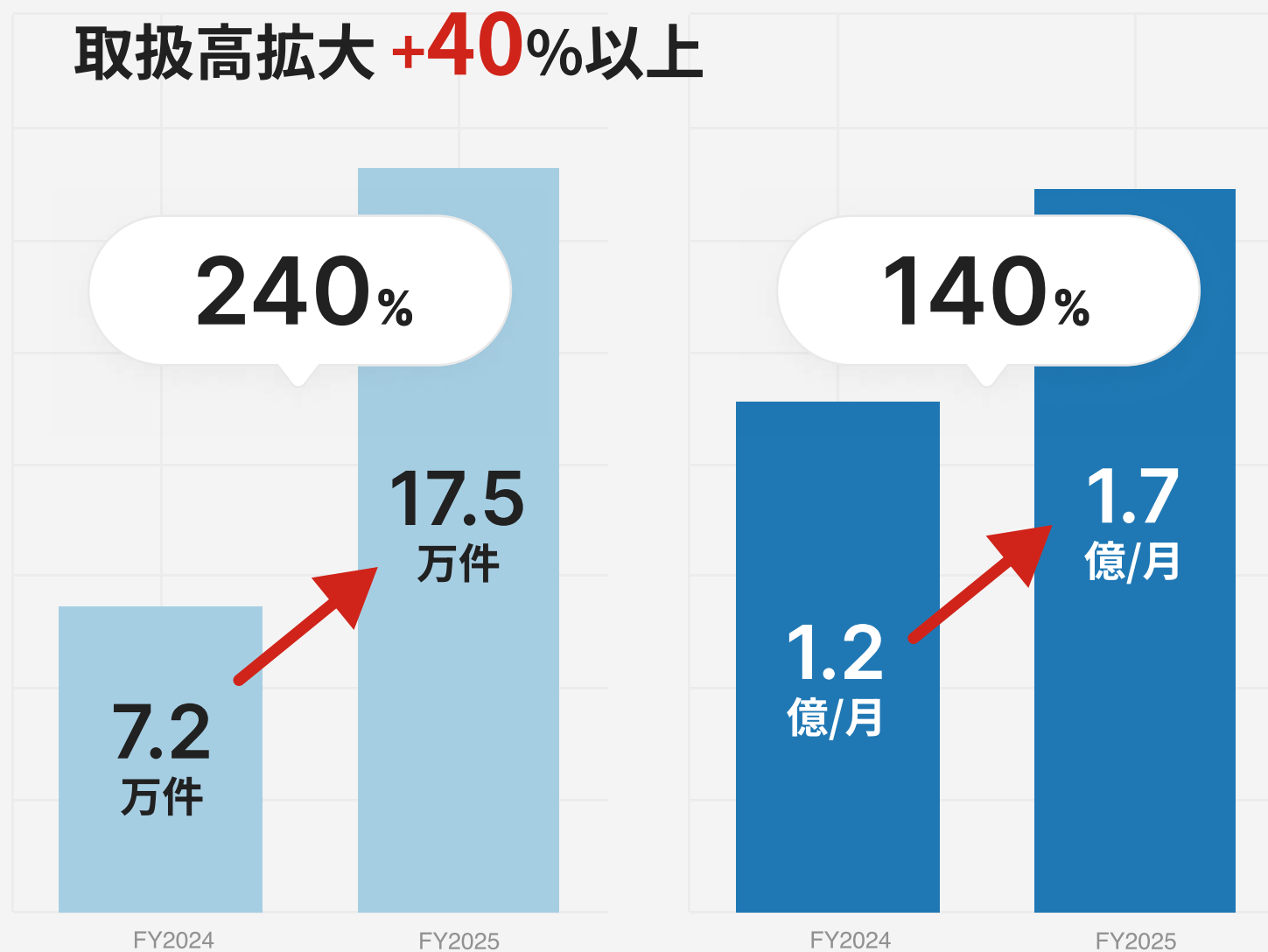
POINT 北米での紙出版からの収益活用

- 紙出版から得た収益をデジタル配信事業へ再投資
※北米マンガ市場の売上の70~80%が紙媒体
- ライセンサーに対し、デジタルと紙流通を組み合わせた提案が可能に

✓ サブスクユーザー数 **7.2**万件→**17.5**万件

✓ Web・ファン共創型マーケティング

取扱高拡大 **+40%**以上



サブスクユーザー数
※連結前の既存ビューンユーザー数を除く

Webマーケティング・ファン共創型マーケティング取扱高

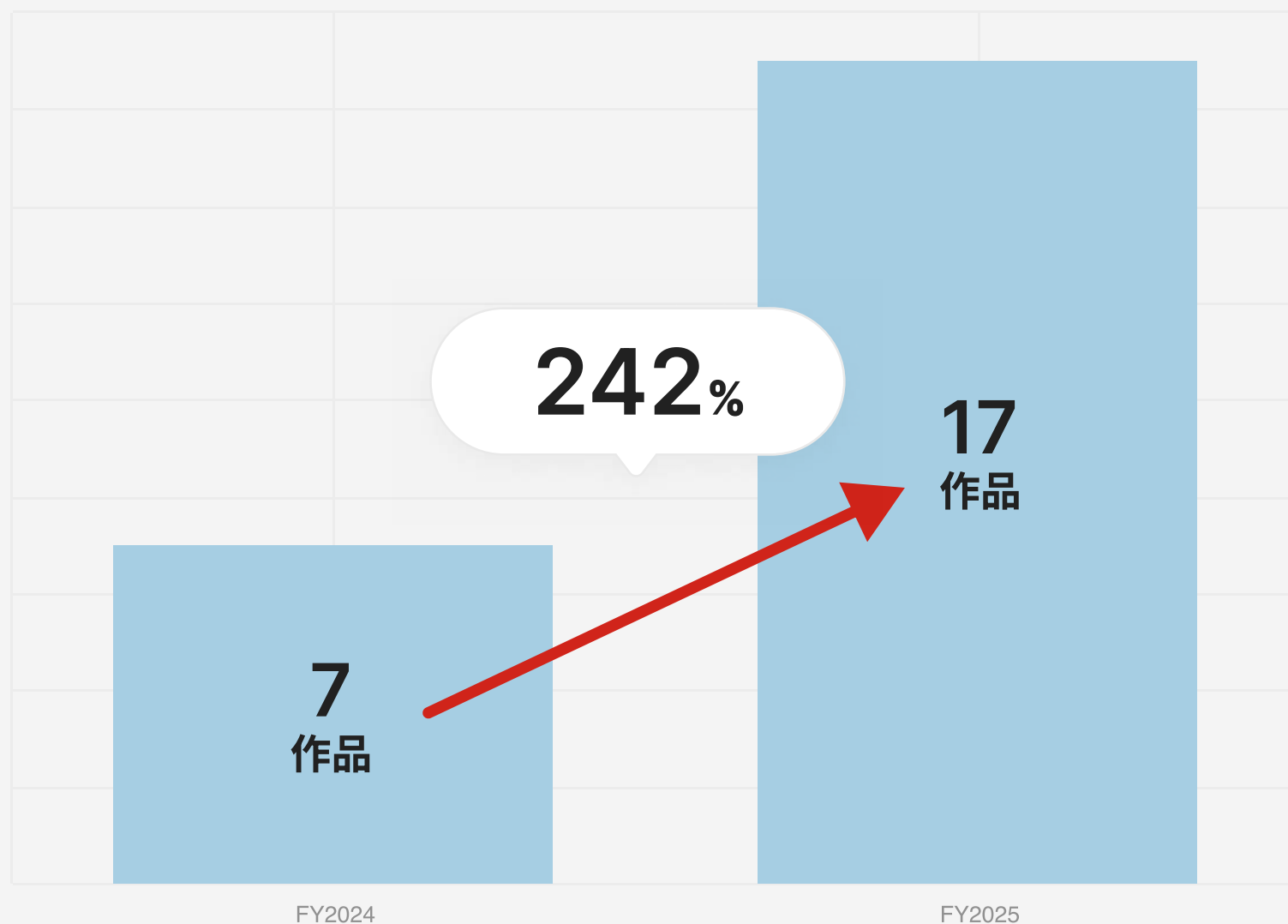
POINT インハウスマーケティングを事業化し、
独立した運用体制を構築

インハウスマーケティング

- ① Webマーケティング
- ② ファン共創型マーケティング
- ③ ライフサイクルマーケティング

- 継続的な創意工夫を行い、最新のトレンドを取り入れる
- ノウハウを自社内で蓄積し、変化する市場に柔軟かつ迅速に対応
- 海外マーケティングノウハウを蓄積する

- ✓ オリジナルマンガ **3→9**作品
- ✓ オリジナルWebtoon **4→8**作品



POINT 今期より、作品数を主要KPIとして設定

背景:ノウハウの蓄積と収益化の両立に成功

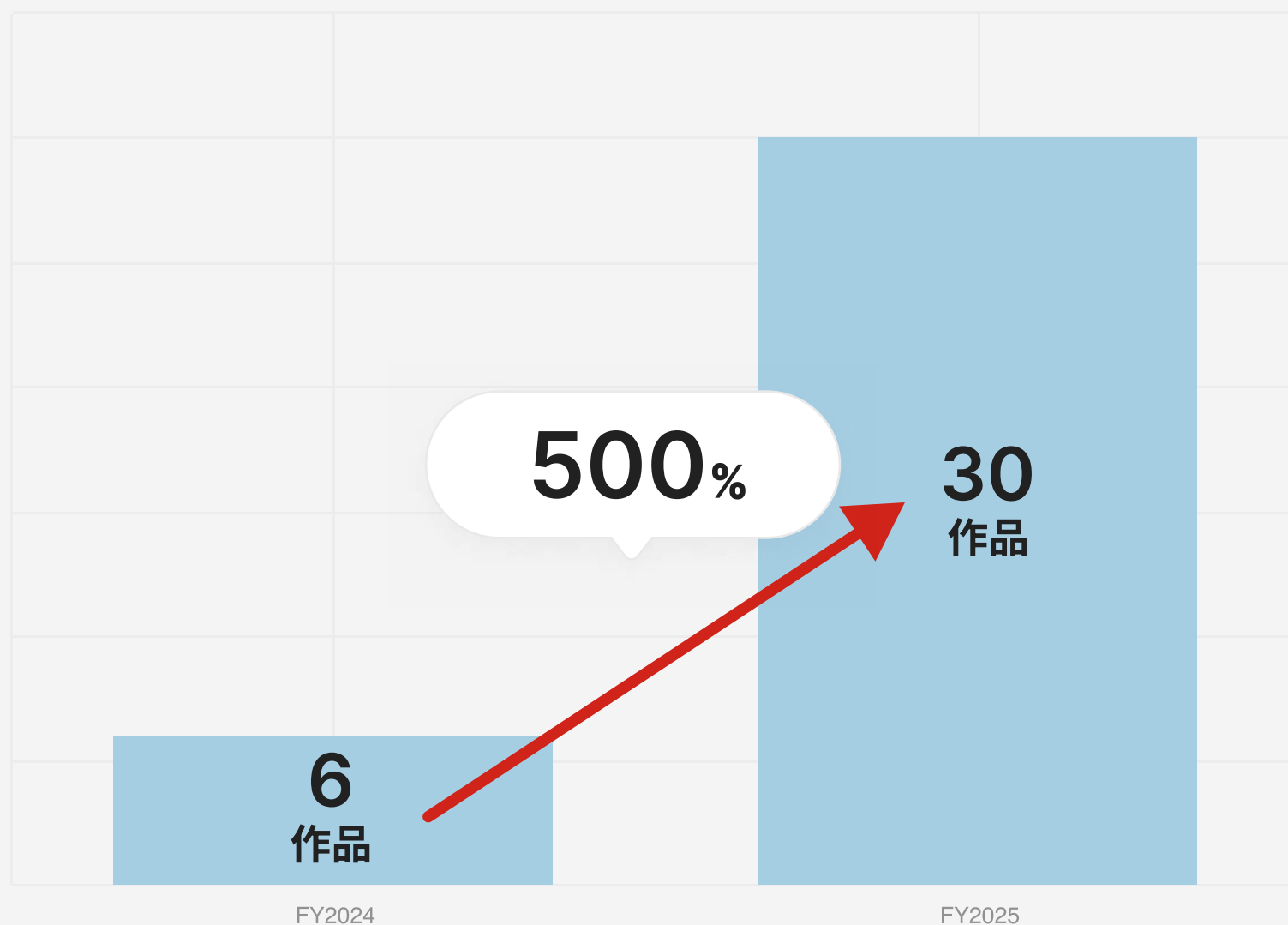
コンテンツ制作および収益化プロセスにおいて重要なノウハウを蓄積し、それに基づく収益化に成功
これらの実績を踏まえ、今期から、作品数の増加を主要KPIに設定し、さらなる成長を目指す

海外での成功実績:ランキング1位獲得

当社のコンテンツが、海外のプラットフォームにおいてランキング1位を獲得し、グローバル市場での競争力を実証

通期黒字化の達成

マンガ制作部門は既に通期黒字化を実現しており、今後も安定した収益基盤の維持とさらなる拡大を目指す

✓ グローバル流通作品数 **6**→**30**作品**POINT** グローバル流通実績積み上げ

背景:人気タイトルの取り扱いによるプラットフォームとの連携強化

国内外の主要プラットフォームとの連携を強化し、当社コンテンツのグローバル展開を加速

それを次なる人気作品の流通権獲得へと繋げる

成功実績:『俺だけレベルアップな件』の配信成功

『俺だけレベルアップな件』の配信を通じ、当初の予測を大幅に上回る売上を達成

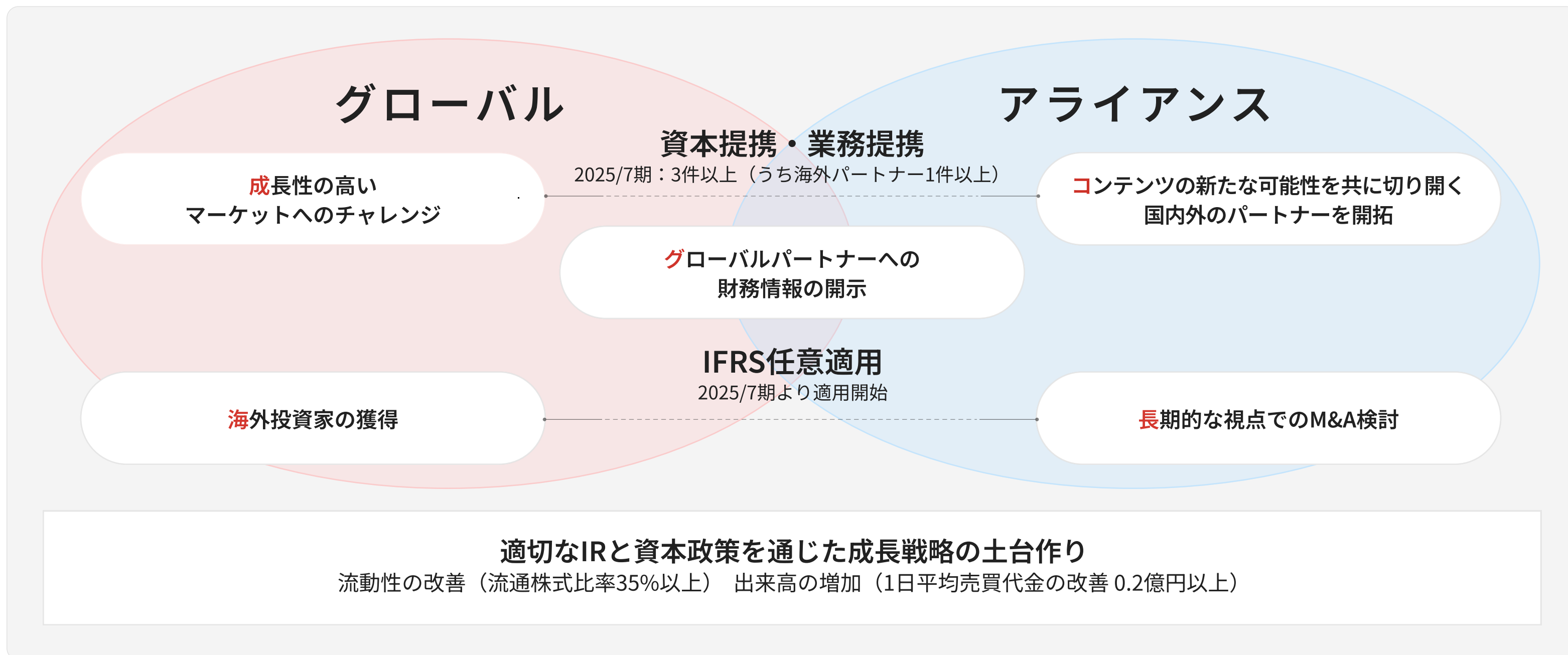
今後の計画

D&C Media作品をはじめとする多数のWebtoon作品の配信を予定

これらの作品を通じ、さらなる収益拡大とグローバル市場でのプレゼンス強化を図る

企業価値最大化戦略

連続的な変革を推進し、持続的成長を目指す





中期経営計画までの折り返し。
グループ経営移行時に制定した
パーパスとともに、
中期経営計画を達成し、
企業価値を高めていくために、
グループ一同邁進して参ります。





Appendix



Link-Uグループ株式会社

代表取締役
グループCEO

松原 裕樹

住所

東京都千代田区外神田2丁目2番3号

設立年月日

2013.8.20

資本金

477百万円
※2024年7月末時点

従業員数

単体 56名 連結 192名
※2024年7月末時点

業務内容

グループ会社の経営管理等



2024年3月1日 持株会社体制へ移行



株式会社Link-U Technologies

国内マンガサービス・システム開発事業
持株割合：100.0%



株式会社Link-U Marketing

マンガサービスに特化したマーケティング事業
持株割合：100.0%



株式会社Romanz

Vtuber・ストリーマーを活用したマーケティング事業
親会社：株式会社Link-U Marketing



リベラルマーケティング株式会社

片付けプロマッチングプラットフォーム事業
持株割合：71.0%



株式会社ビューン

マンガ・雑誌読み放題サービス事業
持株割合：66.0%



株式会社Brightech

国内マンガサービス・システム開発事業
持株割合：50.0%



バリューコンサルティング株式会社

DX支援・ITコンサルティングサービス
親会社：株式会社Brightech



株式会社コンパス

マンガのプロデュース&エージェント&海外配信
持株割合：48.1%



Comikey Media Inc.

海外プラットフォームの構築&ローカライズ
オフィス：アメリカ、ブラジル、インド
持株割合：50.0%



株式会社Studio Moon6

Webtoonのプロデュース&世界流通
持株割合：50.0%



株式会社アムリンク

めちゃコミック向けシステム開発事業
持株割合：33.3%



制作事業

マンガ / Webtoon制作
新規技術開発
システム開発



マンガサービス事業

国内・海外向けマンガメディア
プラットフォーム



データ分析
開発委託



オリジナル作品
技術・システム開発



広告マーケットデータ



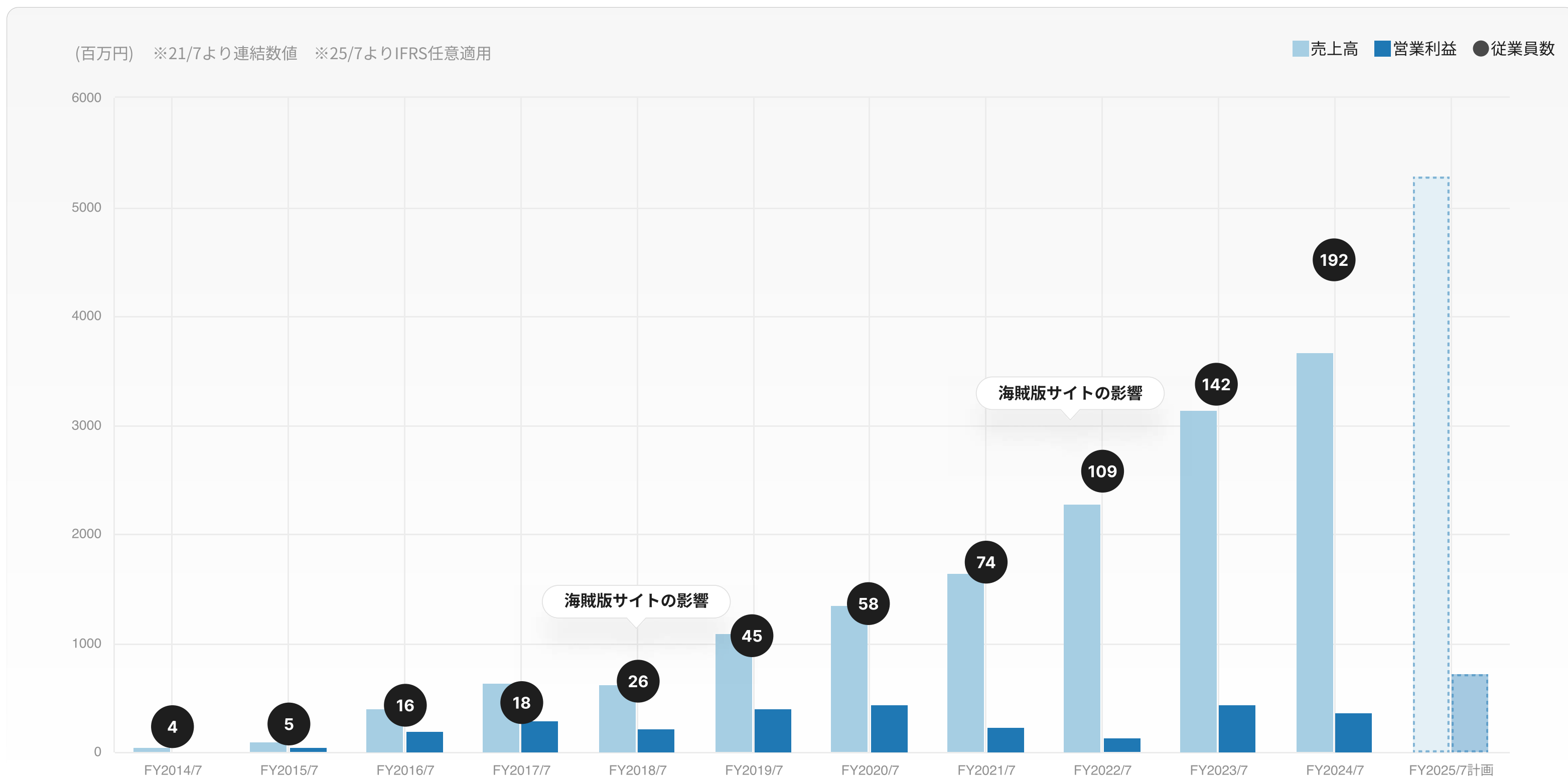
マーケティング委託



マーケティング事業

自社プロダクト企画販売
マンガサービス向けマーケティング
マーケティングソリューション提供







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。