

Link-U, Inc. 2020.6.12

2020年7月期3Q

決算説明

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- TOPICS
- 20/3Q業績
- サービス全体推移
- 売上計上方法
- 業績推移
- 経営方針
- リリース案件

世の中の課題を技術で解決する

サーバープラットフォームサービスの概要

INDEX

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



経営理念

サービス概要

収益構造

TOPICS

20/3Q業績

サービス全体推移

売上計上方法

業績推移

経営方針

リリース案件

収益構造

INDEX

経営理念

サービス概要

収益構造

TOPICS

20/3Q業績

サービス全体推移

売上計上方法

業績推移

経営方針

リリース案件

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



- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- TOPICS
- 20/3Q業績
- サービス全体推移
- 売上計上方法
- 業績推移
- 経営方針
- リリース案件

掲載作品数(5月末時点)

218作品

ヤングジャンプ作品の無料チケット話読み追加

キャンペーン

ワンピース603話

61巻分の無料公開を6月30日まで延長

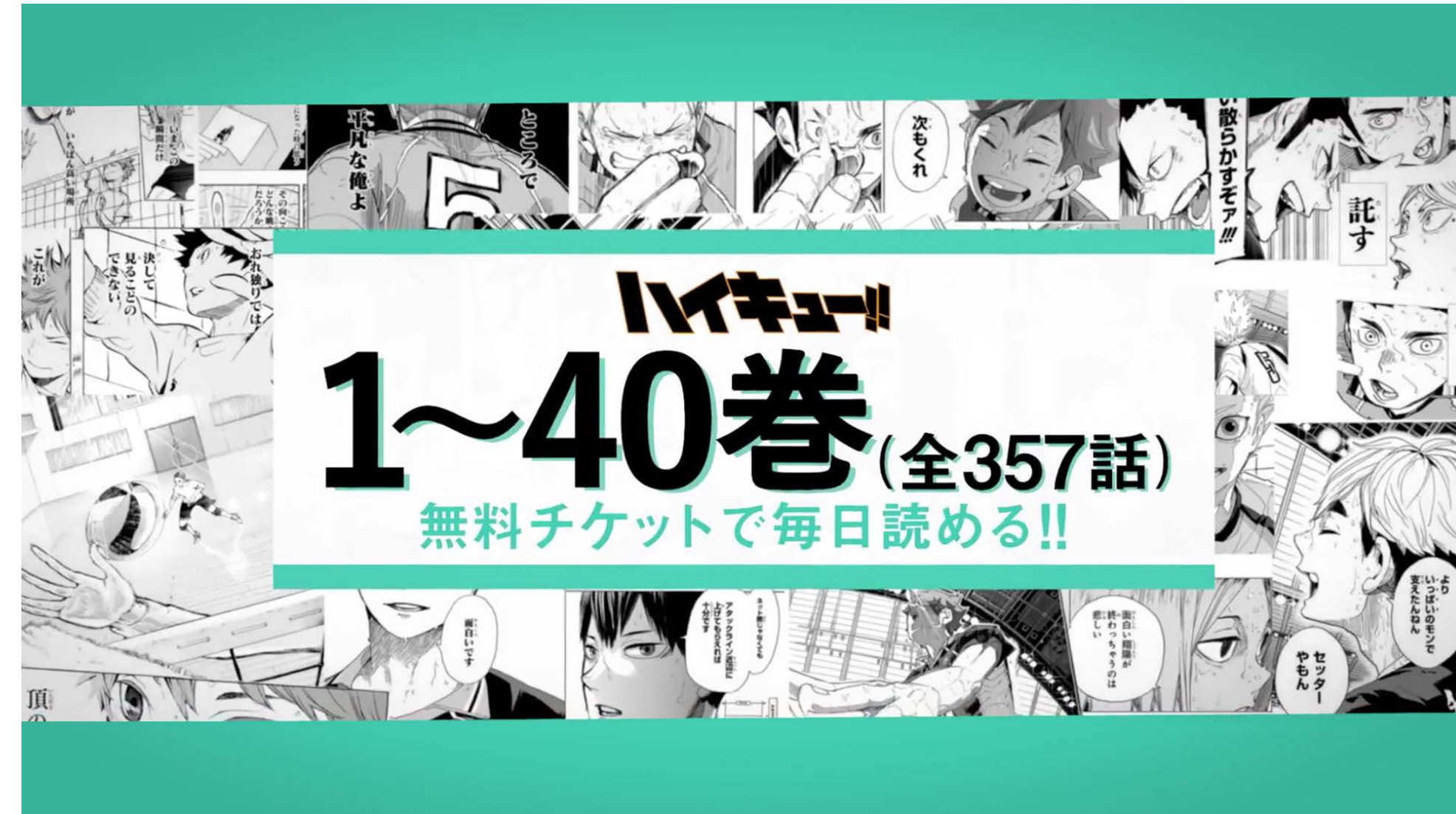


TOPICS ゼブラック

5/26~6/7

TVCM放映

順調に成長しているため
ユーザー獲得規模を拡大する方針



ハイキュー!!
1~40巻 (全357話)
無料チケットで毎日読める!!

This advertisement features a collage of manga panels from 'Haikyuu!!' in the background. The central text is white and green, announcing the availability of the first 40 volumes (357 episodes) for free daily reading via a ticket.



集英社公式の総合電子書店
ゼブラック
ZEBRACK

This advertisement shows a smartphone displaying the Zebrack app interface, which includes manga panels. The background is a solid teal color. The text identifies it as the official Shueisha general digital bookstore.

©古舘春一/集英社 ©尾田栄一郎/集英社

INDEX

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- TOPICS
- 20/3Q業績
- サービス全体推移
- 売上計上方法
- 業績推移
- 経営方針
- リリース案件

マンガワンにおいて画像フォーマット

AVIFを採用

容量の圧縮により

回線コストの圧縮・表示速度の高速化を実現

(以前はWebPを使用)

同画像におけるフォーマット別容量一例

	jpeg	WebP	AVIF
バナー	111KB	61.9KB	31.0KB
.....			
タイトルメイン	89.9KB	43.7KB	24.5KB
.....			
タイトルリスト	40.9KB	23.6KB	12.5KB
.....			
チャプター	11.6KB	8.7KB	3.9KB
.....			

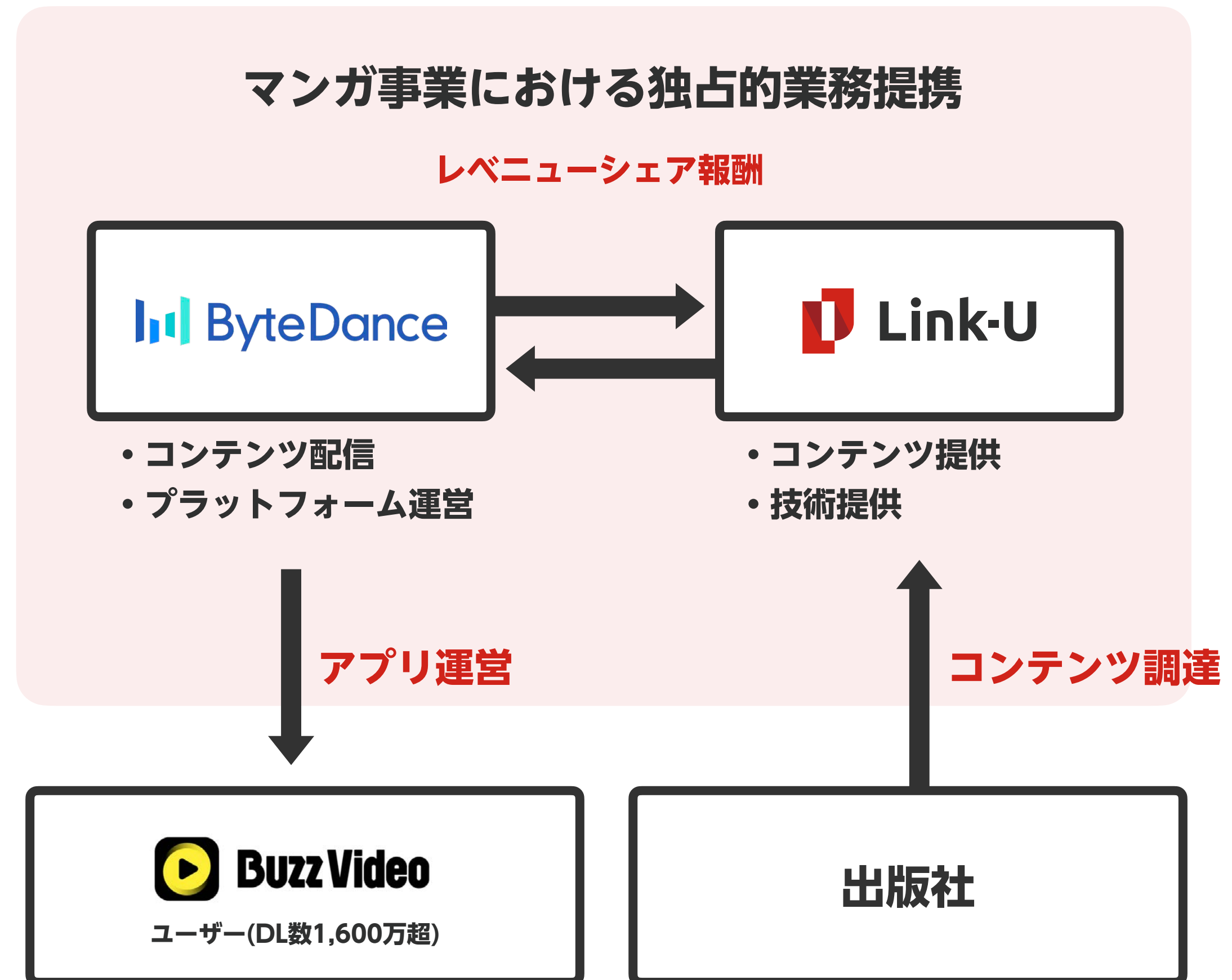
jpeg・・・一般的な画像フォーマット

WebP・・・Google Inc.が開発している静止画フォーマット

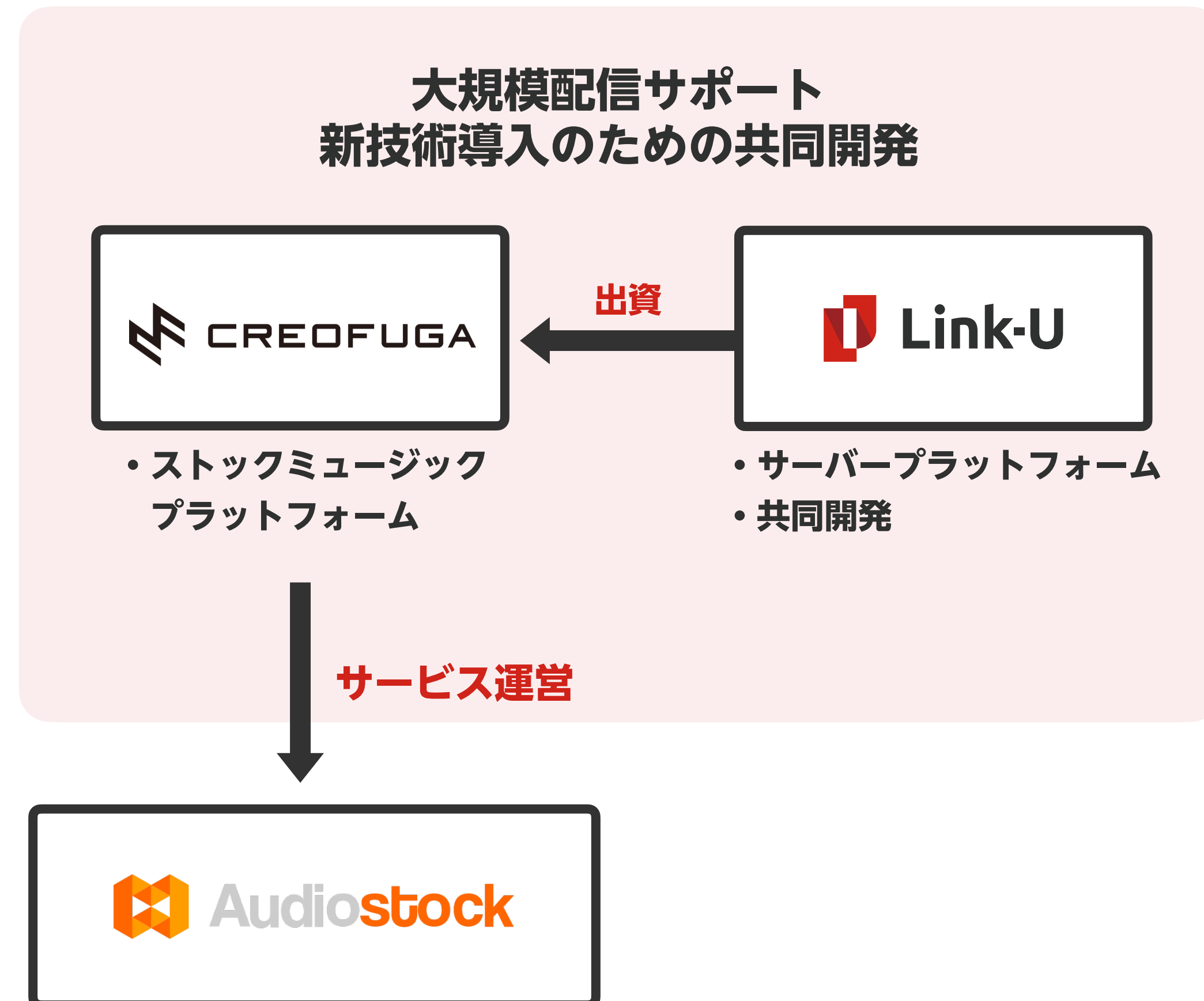
AVIF・・・動画コーデックを応用した静止画フォーマット

※AVIFの描画速度はWebPと同等

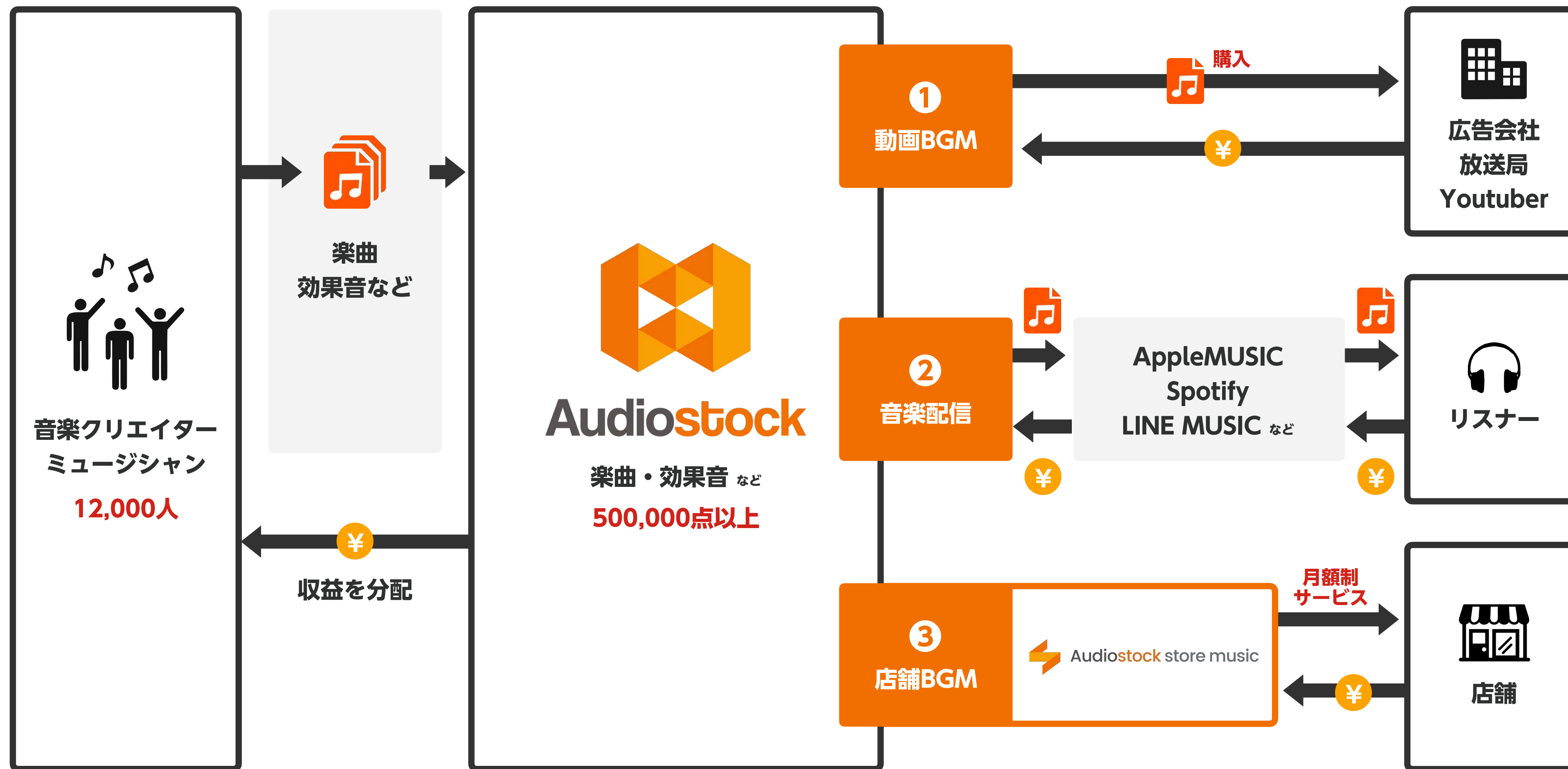
マンガ 新規事業



音楽 新規事業



Audiostockについて



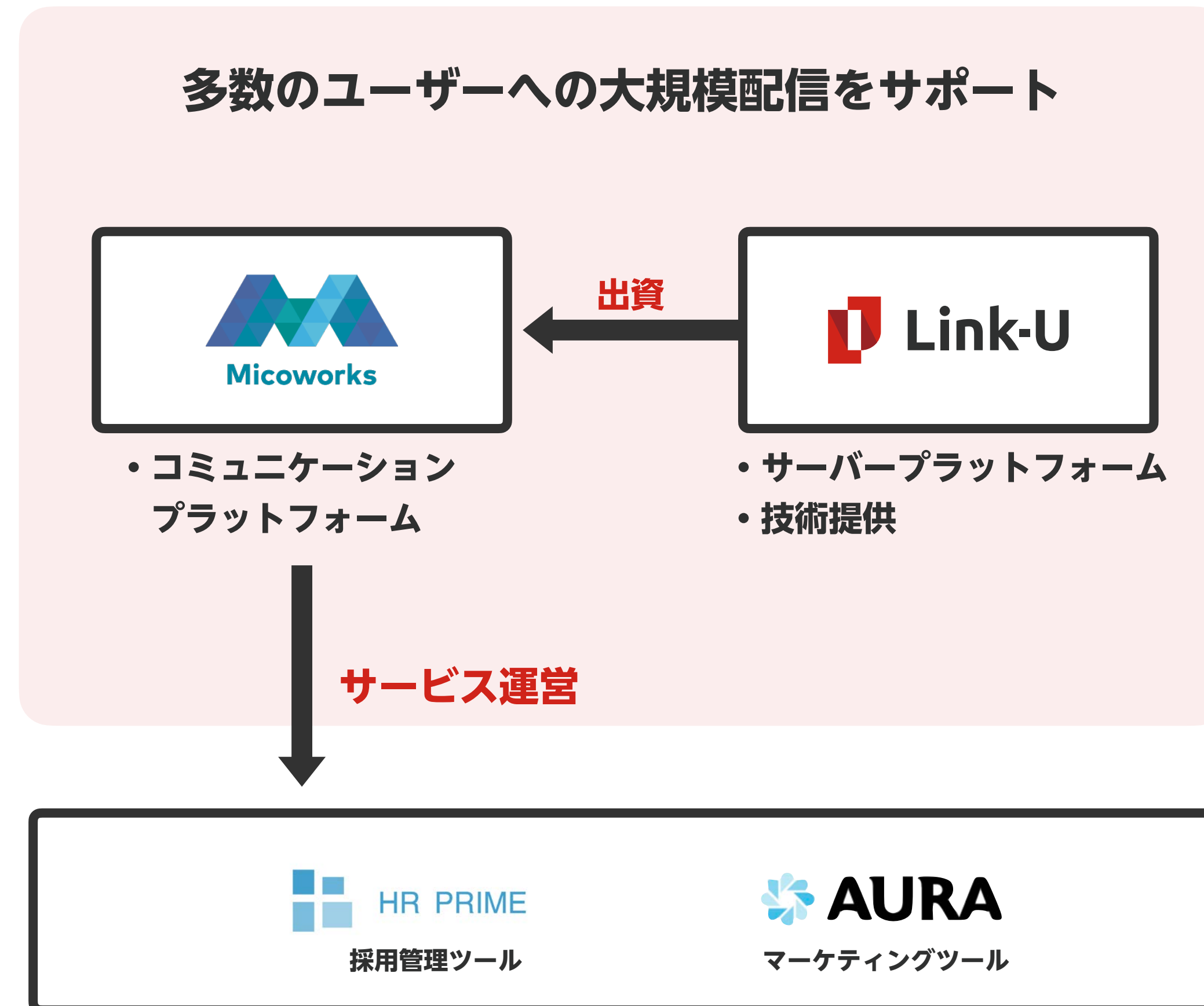
INDEX

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- TOPICS
- 20/3Q業績
- サービス全体推移
- 売上計上方法
- 業績推移
- 経営方針
- リリース案件



- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- TOPICS
- 20/3Q業績
- サービス全体推移
- 売上計上方法
- 業績推移
- 経営方針
- リリース案件

採用管理 マーケティング



20/3Q業績概要

INDEX

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- TOPICS
 - 20/3Q業績
- サービス全体推移
- 売上計上方法
- 業績推移
- 経営方針
- リリース案件

リカーリング売上

…既存サービスの伸びが**想定超**

初期開発・保守開発

…予算計上の
NHK出版語学学習サービス
→4Qでシステム開発完了予定

(百万円)	20/3Q予算	20/3Q実績	予算比
売上高	950	932	98.1%
リカーリング	792	818	103.3%
初期開発・保守開発	158	113	71.7%
その他	-	1	-
営業利益	305	274	89.7%
経常利益	302	274	90.6%
純利益	210	189	90.4%

サービス全体推移(売上)

主要7サービス

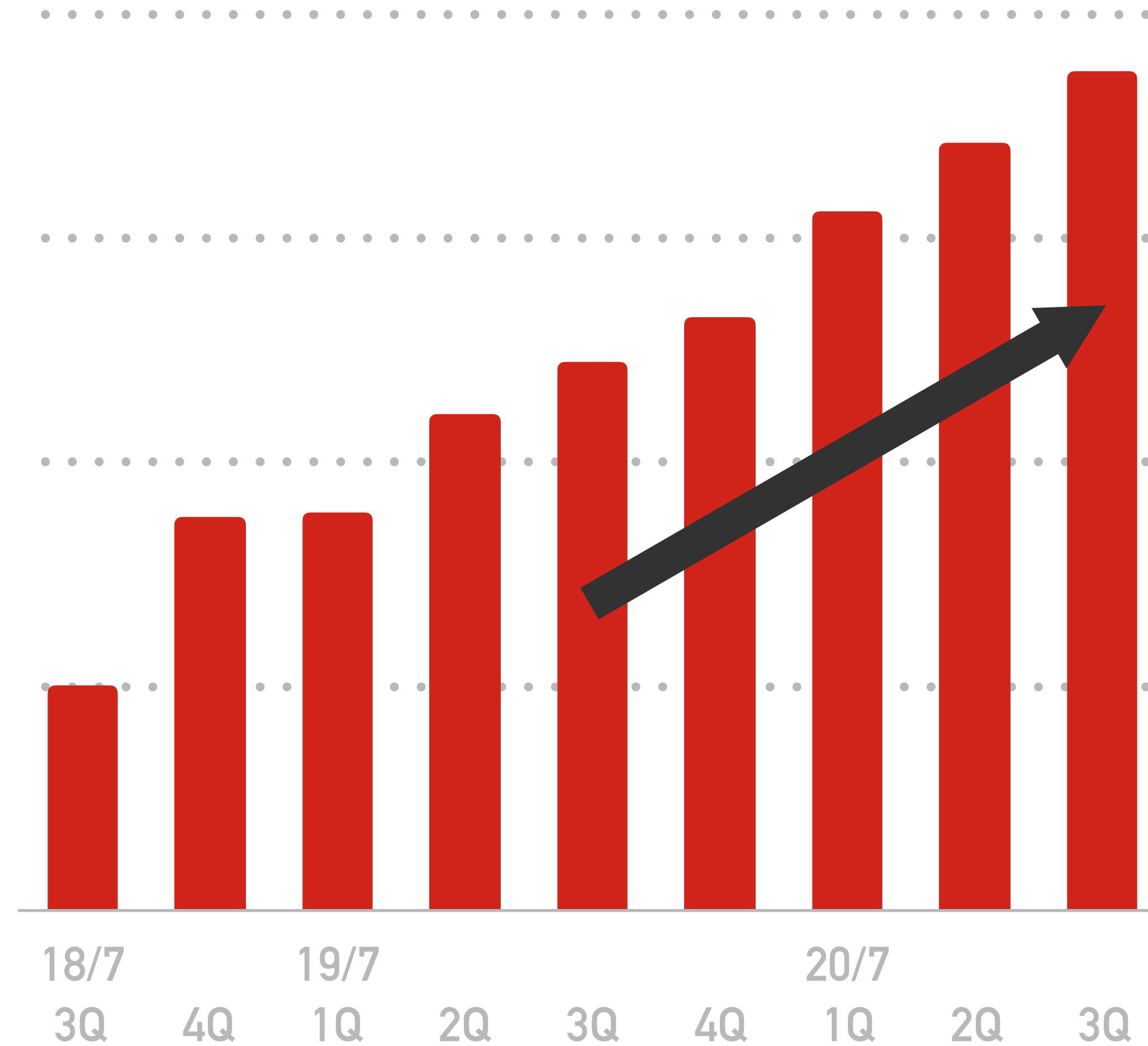


Q平均成長率

18%

YonY

53%増



INDEX

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- TOPICS
- 20/3Q業績
 - サービス全体推移
- 売上計上方法
- 業績推移
- 経営方針
- リリース案件

サービス全体推移(Q平均MAU)

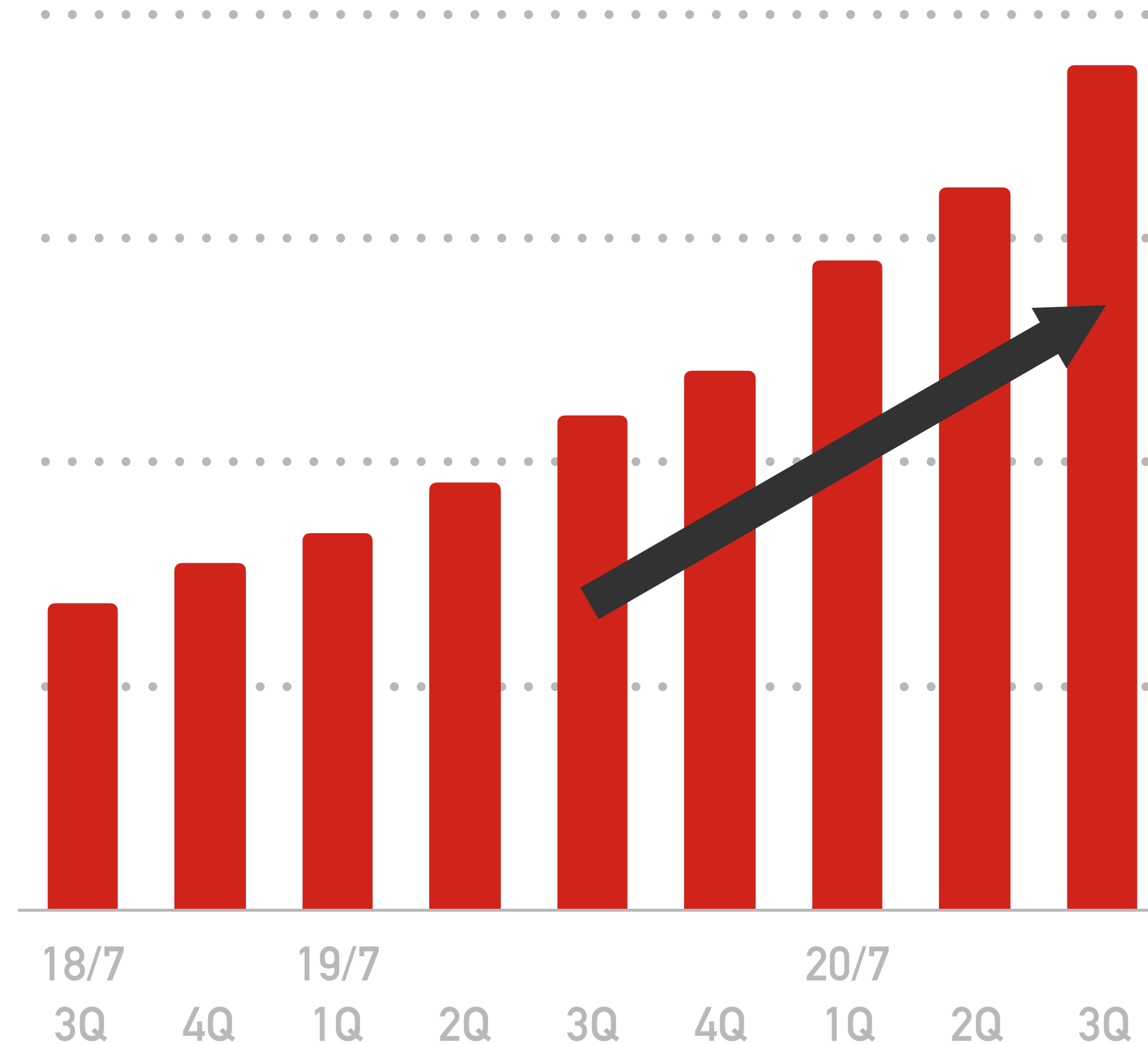
主要7サービス



Q平均成長率 **14%**

YonY **71%増**

MAU : Monthly Active Users. 月間利用者数



INDEX

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- TOPICS
- 20/3Q業績
 - サービス全体推移
- 売上計上方法
- 業績推移
- 経営方針
- リリース案件

サービス全体推移(Q平均MAU)

1Q間での推移

160万MAU増で過去最高

有名コンテンツの無料公開が寄与

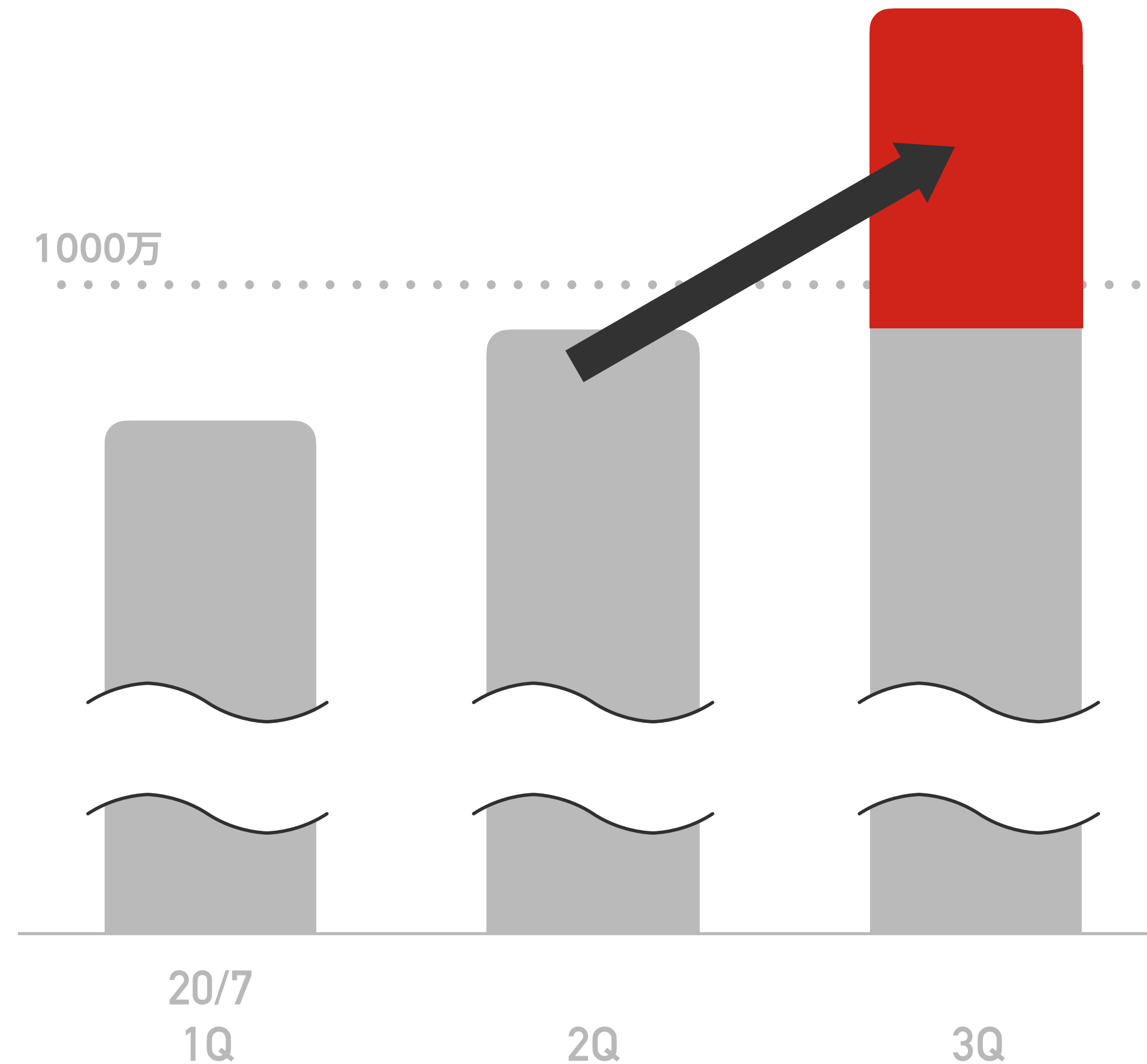


ワンピース 61巻分
BLEACH 48巻分



MAJOR 全巻
犬夜叉 全巻
史上最強の弟子ケンイチ 全巻

MAU(国内のみ)



INDEX

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- TOPICS
- 20/3Q業績
 - サービス全体推移
- 売上計上方法
- 業績推移
- 経営方針
- リリース案件

売上計上方法

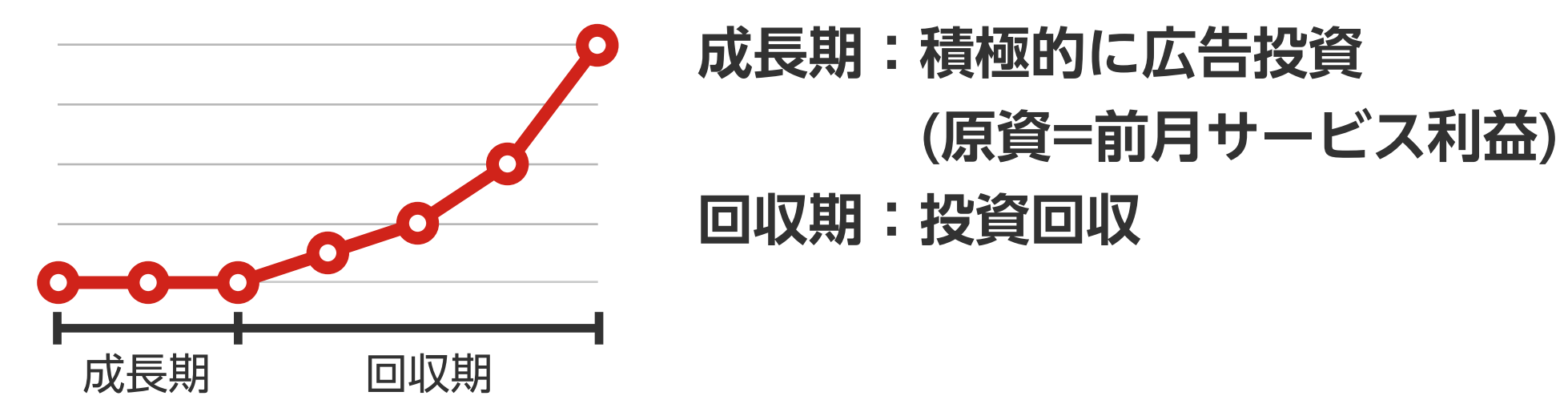
基本構造



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

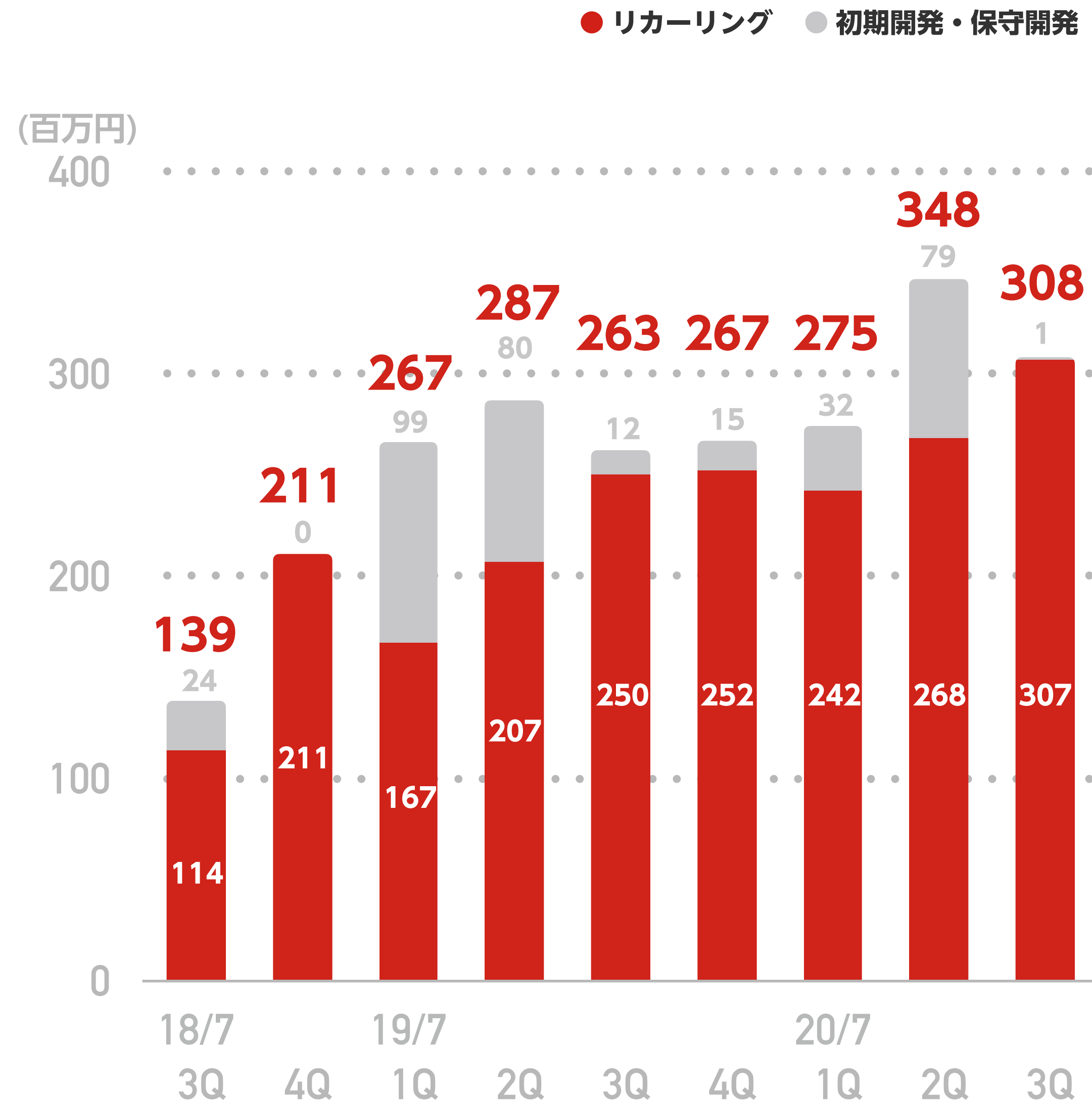


- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- TOPICS
- 20/3Q業績
- サービス全体推移
- 売上計上方法
- 業績推移**
- 経営方針
- リリース案件

サービス全体売上が好調に推移 (YonY +53%)



- 2Qに引き続き、リカーリングがQ単体最高売上達成
- 成長期と捉え積極的に広告投資
- 成長が確認できた一部サービスが回収期へ (サービスのLU売上貢献(ネット売上)は回収期から)



20/7月期経営方針

目先の成長率を求めず、
長期的な企業価値の最大化を目指す。

20/7月期 = **投資フェーズ**

複数の新しい事業領域進出
教育・金融・ブロックチェーン

大型案件獲得



INDEX

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- TOPICS
- 20/3Q業績
- サービス全体推移
- 売上計上方法
- 業績推移
- 経営方針**
- リリース案件

20/7月期リリース案件

INDEX



あさぎーによ(Youtuber)
クリエイターサポートサービス
iOS

2019年8月



株式会社小学館
マンガアプリフルリニューアル
iOS / Android



株式会社スクウェア・エニックス
マンガアプリフルリニューアル
iOS / Android



株式会社日本文芸社
新規マンガアプリ
iOS / Android

2019年11月



株式会社集英社
新規マンガアプリ
iOS / Android

2019年12月



株式会社NHK出版
NHK出版語学学習サービス

2020年～

経営理念
サービス概要
収益構造
TOPICS
20/3Q業績
サービス全体推移
売上計上方法
業績推移
経営方針
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

東京都千代田区神田駿河台
四丁目4番1号

資本金

470百万円(2020年4月末時点)

従業員数

57名(2020年4月末時点)

業務内容

サーバープラットフォームの提供

会社情報

サービス概要

業績推移

ビジネスモデル

事業展開方針

サービス例

優位性

Q&A

サーバープラットフォームサービスの概要

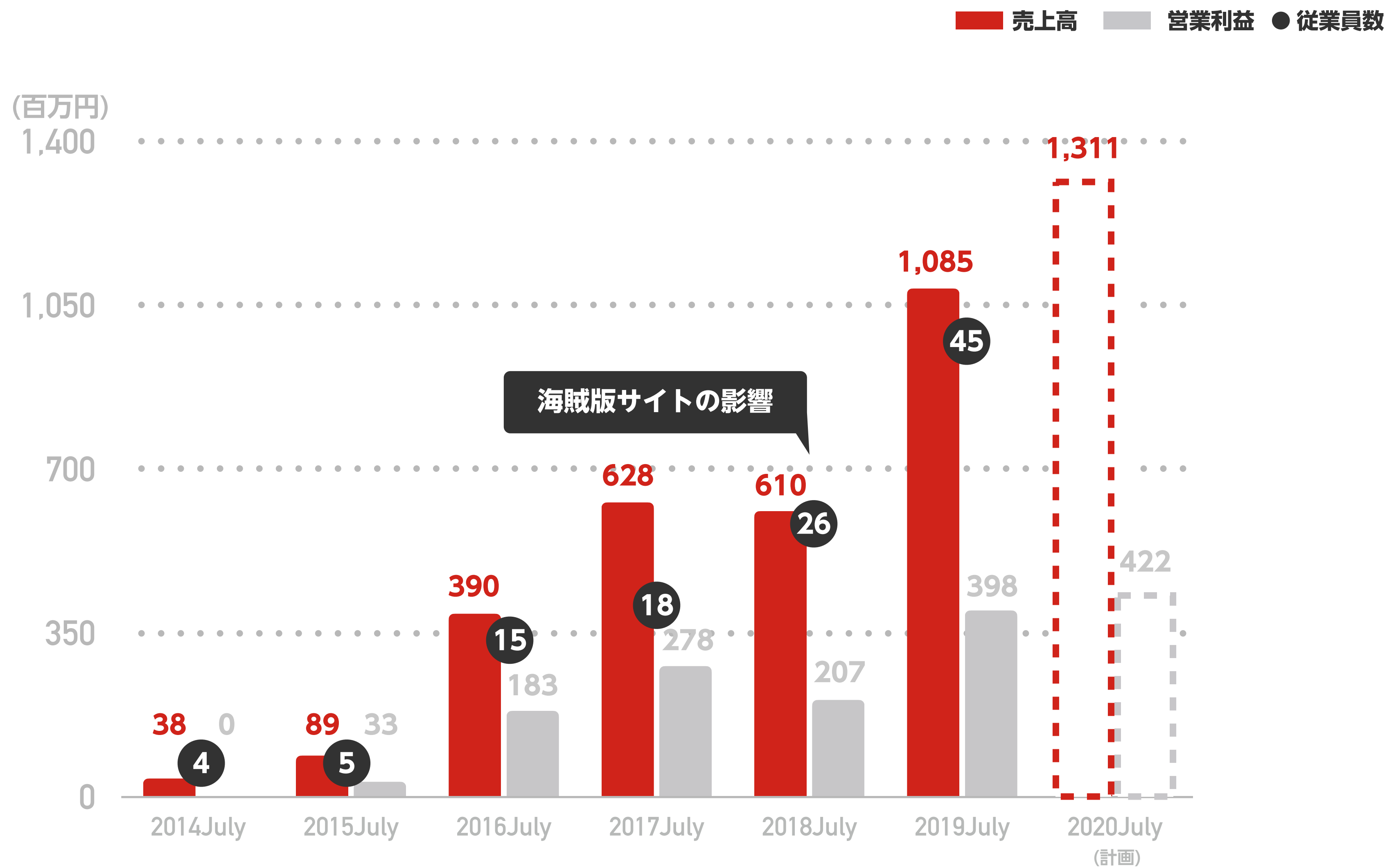
自社設計オリジナルサーバーを
基軸としたデータ配信システム

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



業績推移



- 会社情報
- サービス概要
- 業績推移
- ビジネスモデル
- 事業展開方針
- サービス例
- 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

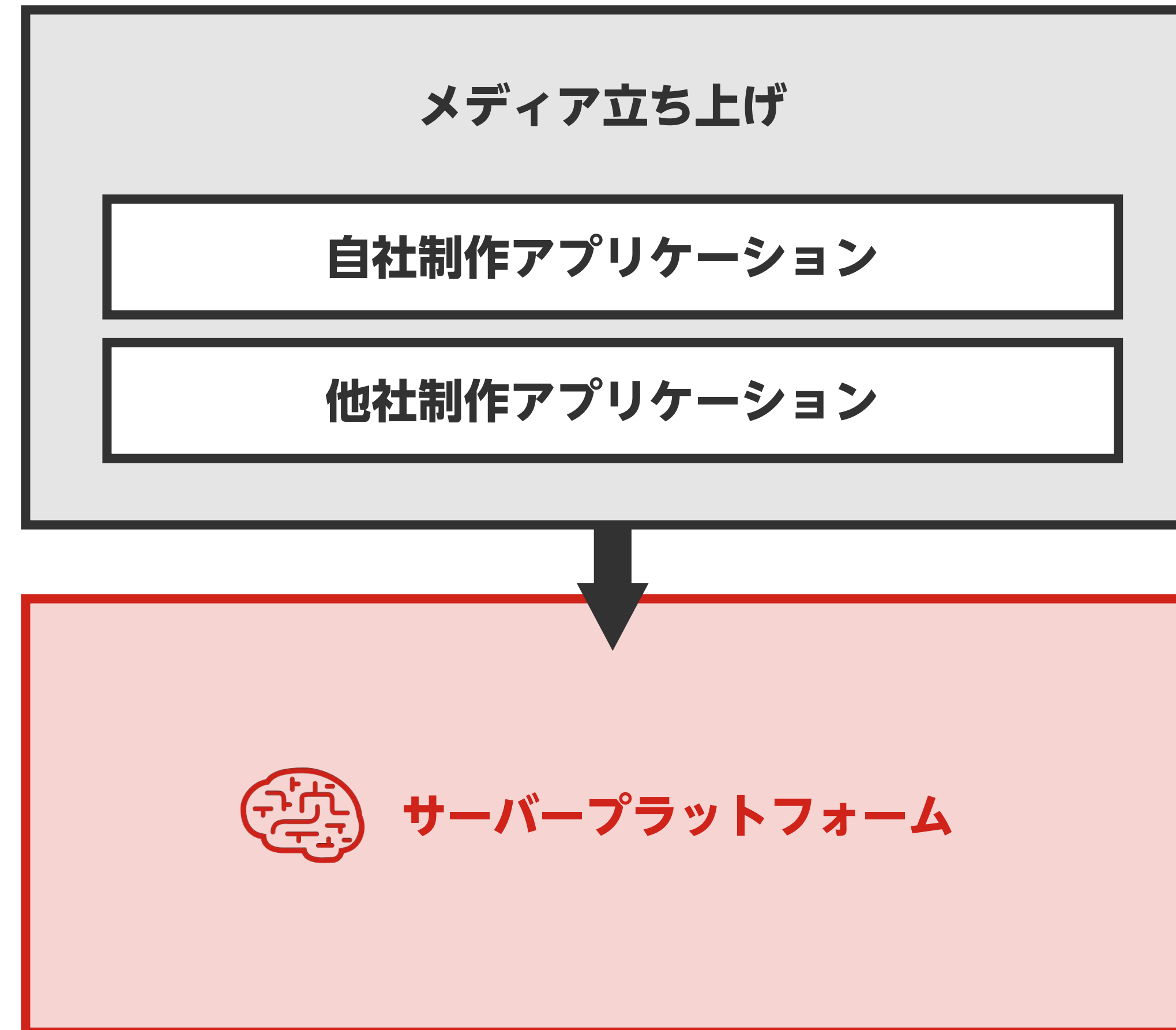
レベニューシェア
BtoBtoC

月額サブスクリプション
BtoB

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

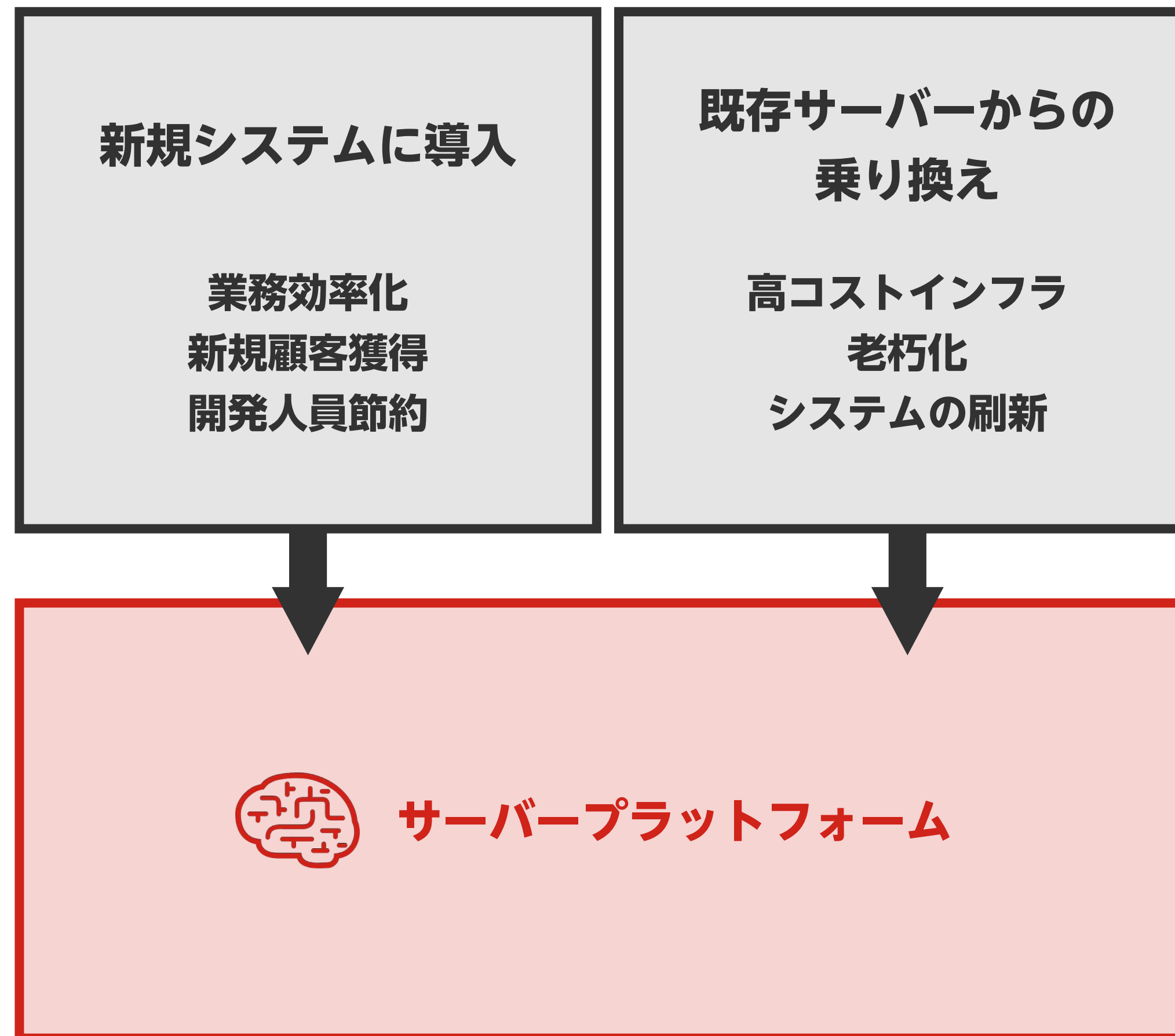


月額サブスクリプション(BtoB)

高性能サーバーを少数使用



サーバー管理コストの削減



- 会社情報
- サービス概要
- 業績推移
- ビジネスモデル
- 事業展開方針
- サービス例
- 優位性
- Q&A

リーディングカンパニーとの連携から水平展開へ



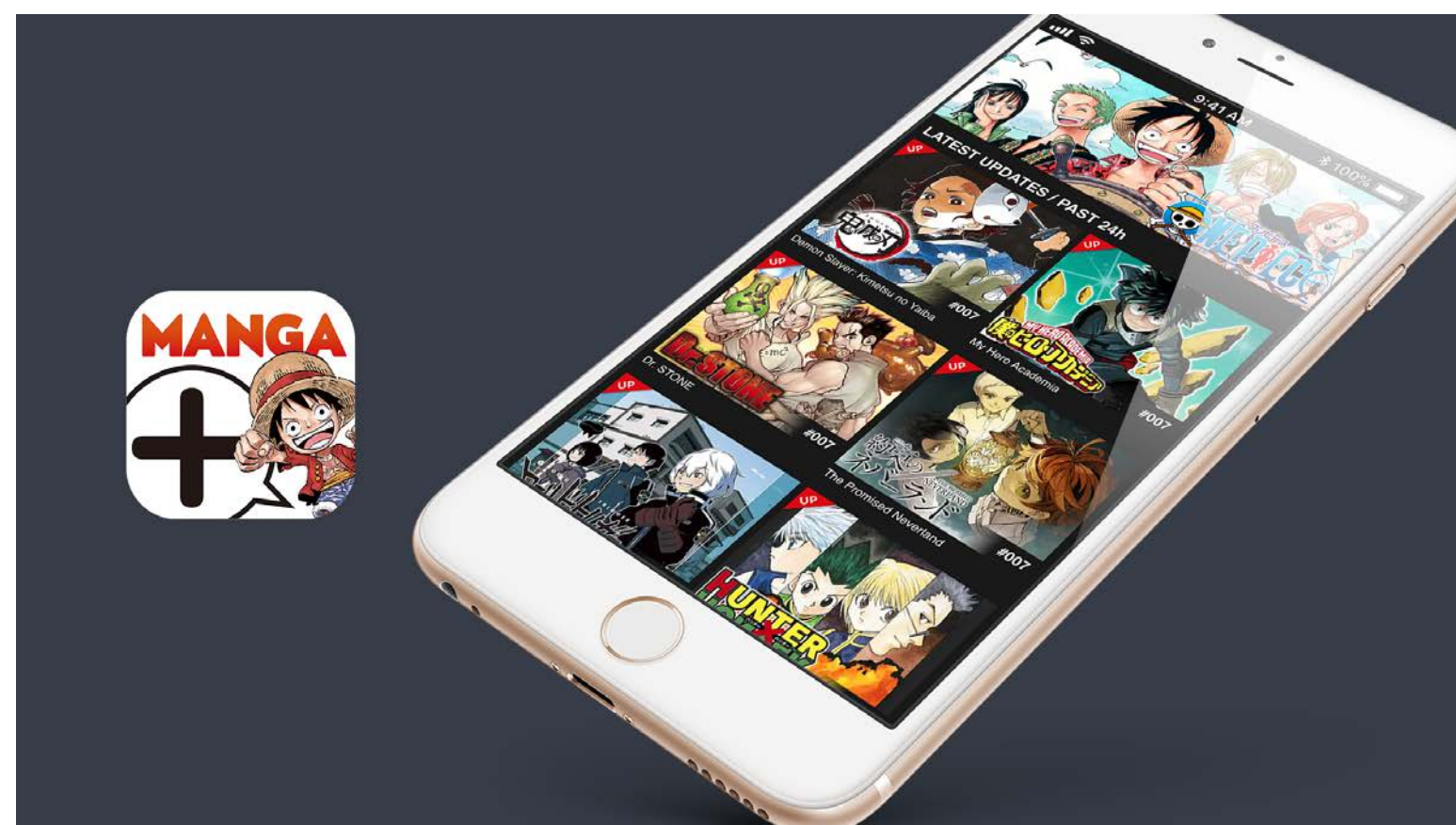
サービス提供プロダクト例



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

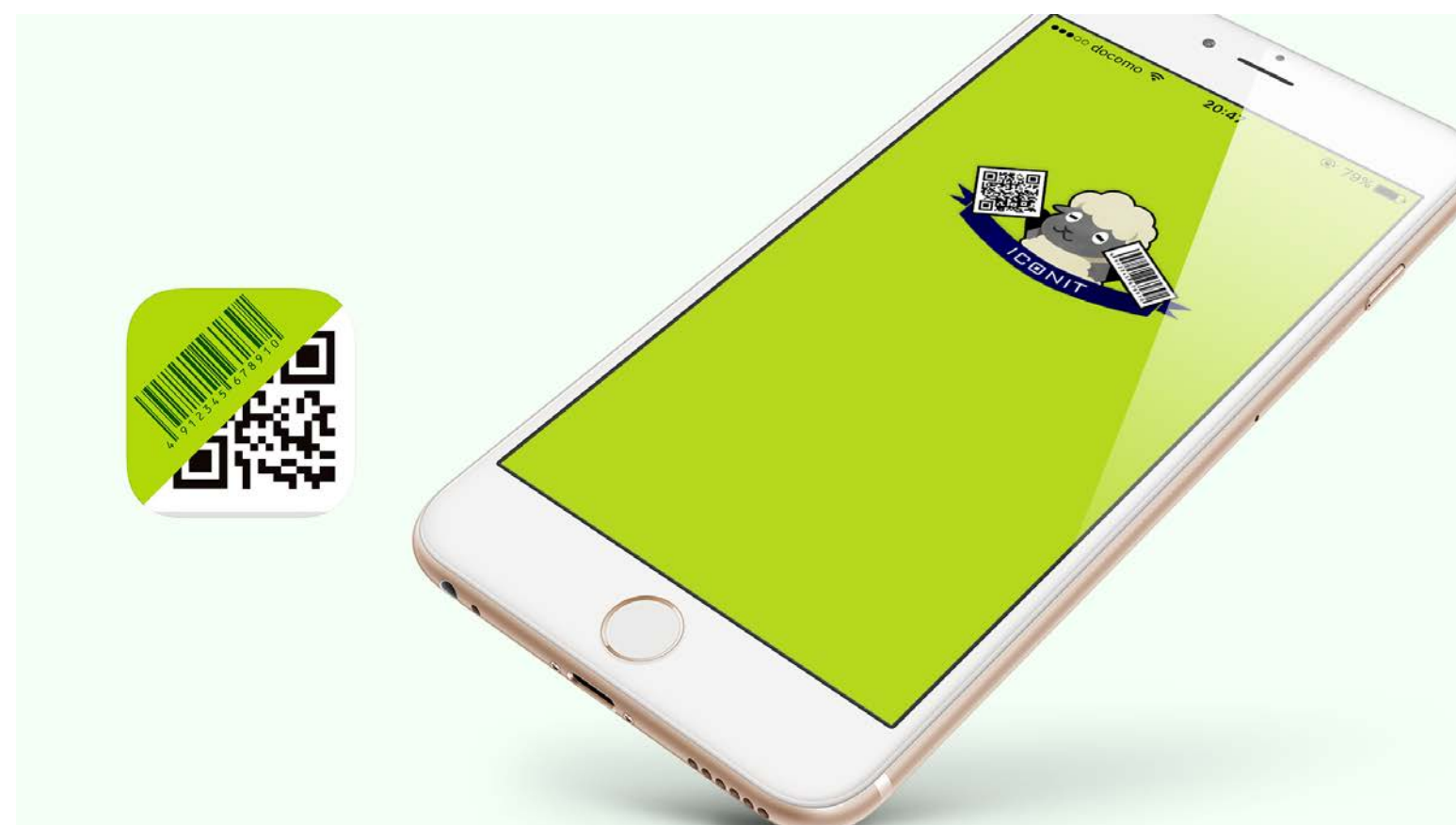
提供：株式会社集英社

「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

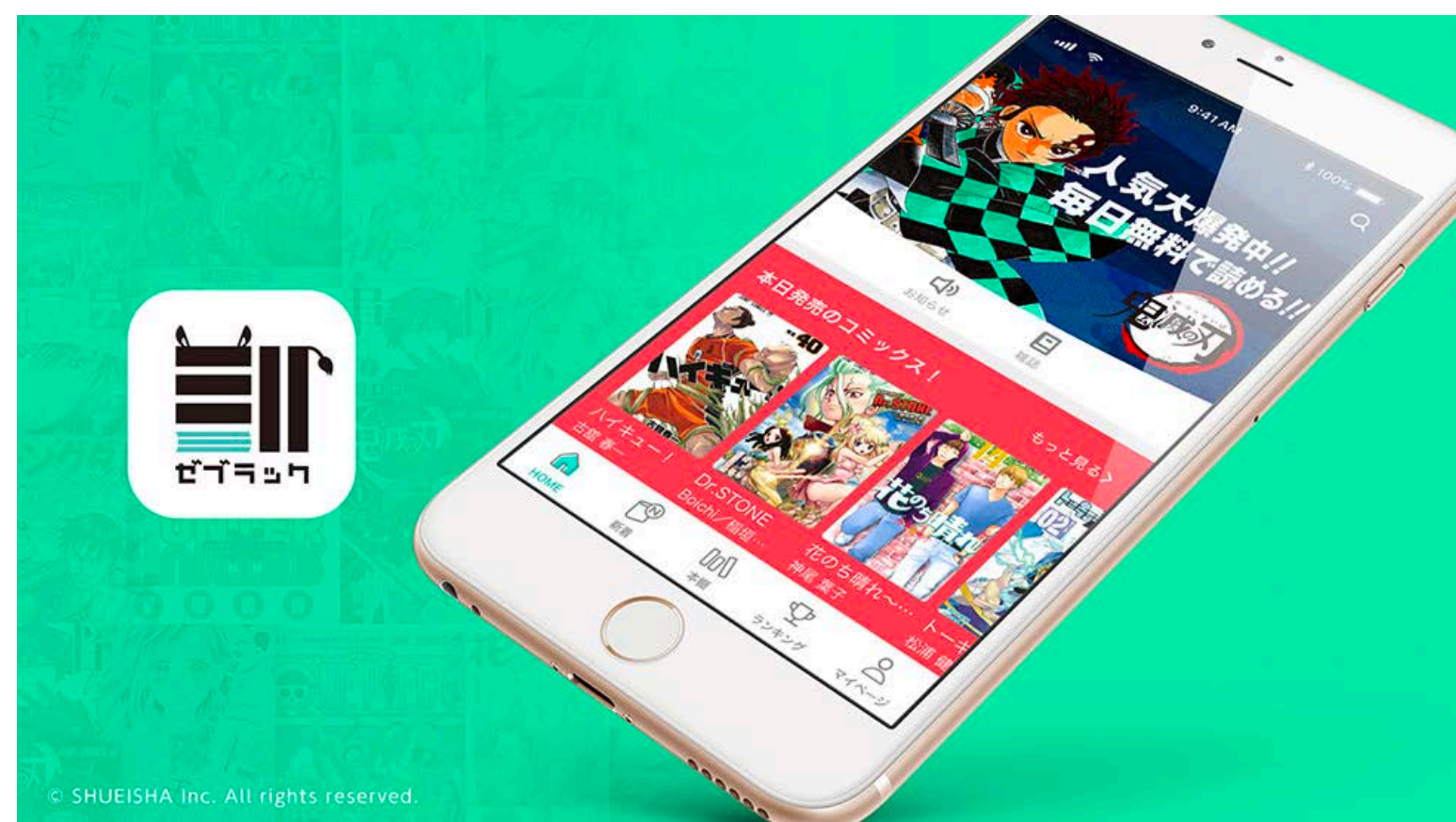
- 会社情報
- サービス概要
- 業績推移
- ビジネスモデル
- 事業展開方針
- サービス例
- 優位性
- Q&A

サービス提供プロダクト例



累計3,000万ダウンロードを超える QRコード読み取りアプリ

提供：株式会社メディアシーク
※「QRコード」はデンソーウェーブの登録商標です。



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 | 「トーキョー忍スクワッド」 ©松浦健人、田中勇輝/集英社

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

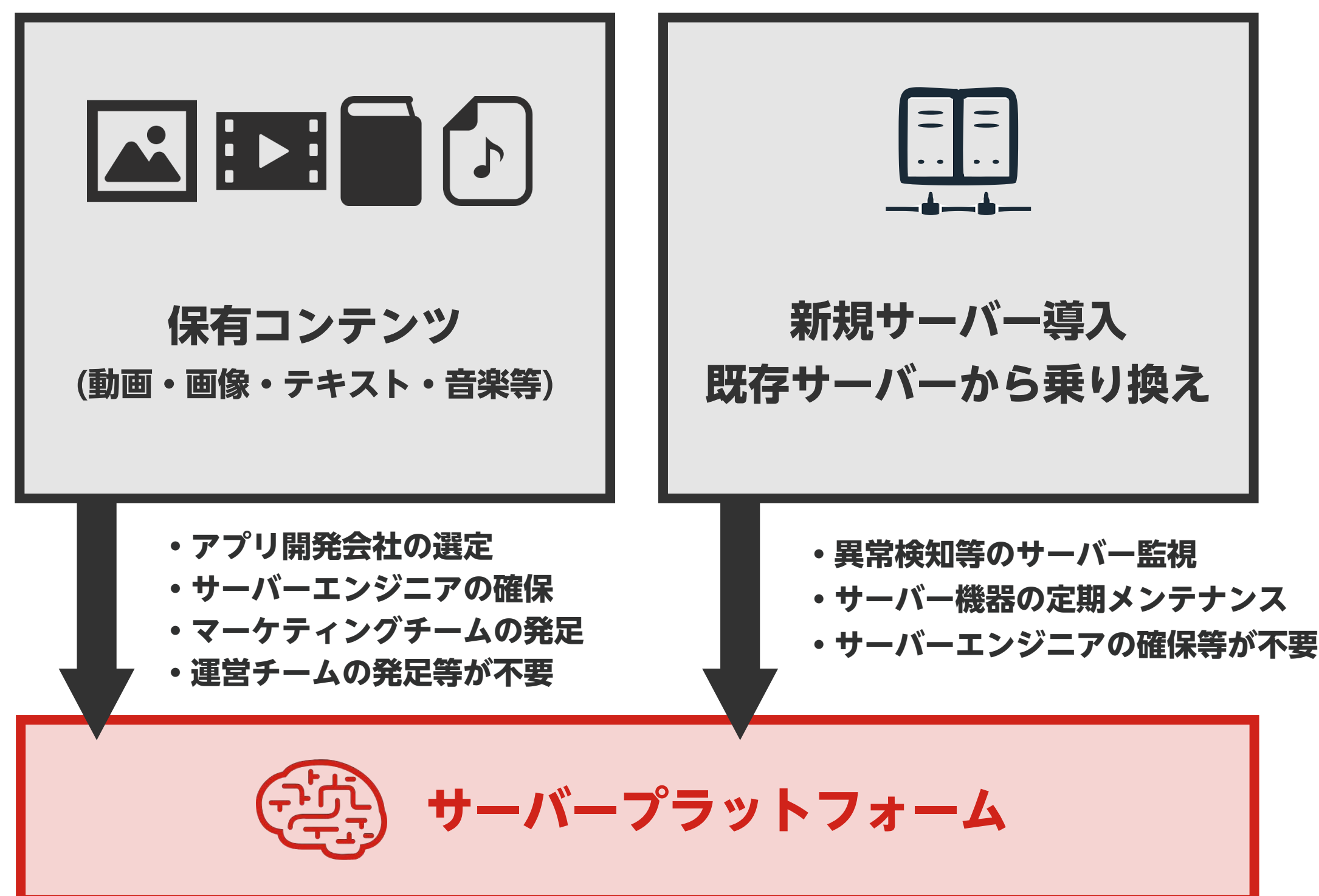


なぜクラウドサーバーではなく LUサーバープラットフォームが選ばれるのか



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。





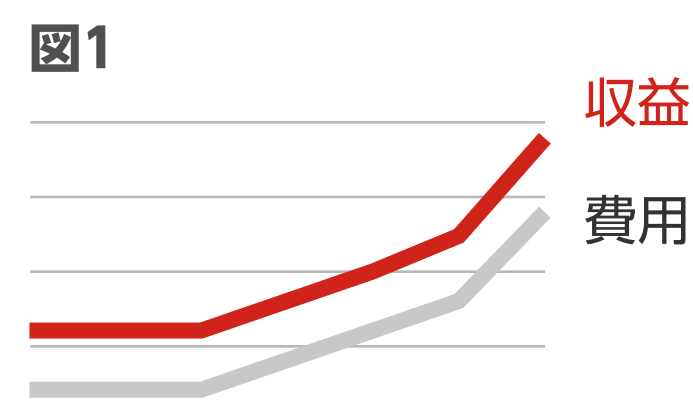
なぜクラウドサーバーではなく LUサーバープラットフォームが選ばれるのか



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)

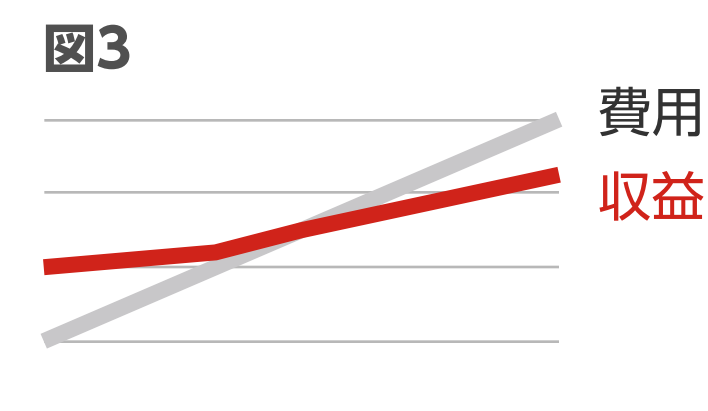
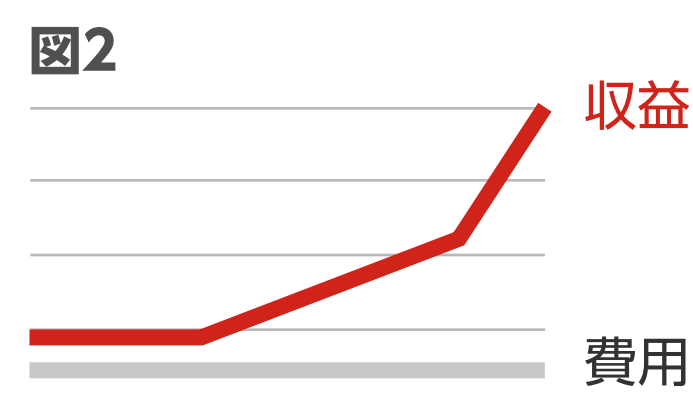
コンテンツホルダーの業務委託費用はサービス収益に連動



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)



免責事項

本資料は、当社の財務情報、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。