

2021.2Q

Exceeds All Expectations

2021 2Q Financial Results
Link-U, Inc. 2021.3.12

世の中の課題を技術で解決する

INDEX

経営理念

サービス概要

収益構造

21/2Q業績概要

通期連結業績予想

営業利益増減内訳

業績推移

経営方針

成長戦略

サービス全体推移

TOPICS

21/7リリース案件

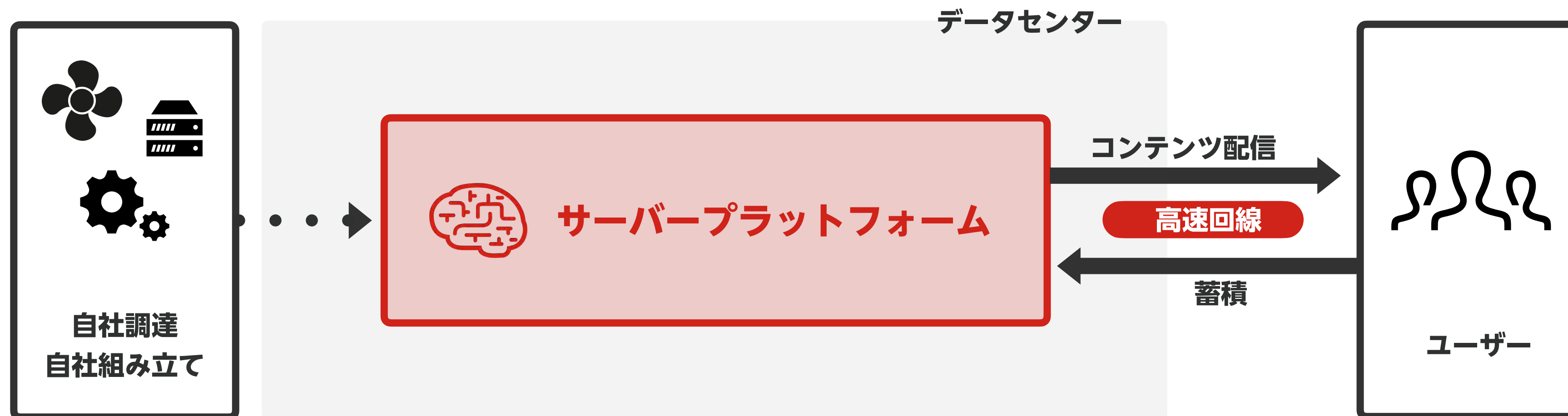
売上計上方法

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



INDEX

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- 21/2Q業績概要
- 通期連結業績予想
- 営業利益増減内訳
- 業績推移
- 経営方針
- 成長戦略
- サービス全体推移
- TOPICS
- 21/7リリース案件
- 売上計上方法

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



INDEX

経営理念

サービス概要

収益構造

21/2Q業績概要

通期連結業績予想

営業利益増減内訳

業績推移

経営方針

成長戦略

サービス全体推移

TOPICS

21/7リリース案件

売上計上方法

21/2Q業績概要

(百万円)	21/2Q予算	21/2Q実績	予算比
売上高	828	682	82.5%
リカーリング	744	622	83.6%
初期開発・保守開発	83	60	72.5%
営業利益	209	124	59.4%
経常利益	202	117	58.1%
親会社株主に帰属する 純利益	130	79	60.9%

業績概要の詳細については、次頁を参照

INDEX

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
 - 21/2Q業績概要**
- 通期連結業績予想
- 営業利益増減内訳
- 業績推移
- 経営方針
- 成長戦略
- サービス全体推移
- TOPICS
- 21/7リリース案件
- 売上計上方法

21/2Q業績概要

売上減少要因

状況

マンガサービスの売上低下

海賊版サイトについて

＜海賊版サイトの一例＞

- 出版社が、サーバー事業者へ権利侵害の申し立て
- 海賊版サイトをサーバー事業者がアクセス禁止措置
- 海賊版サイトは別アカウント取得で活動を再開
- 現在、閲覧可能な状態と閲覧不可能な状態を繰り返している

サーバー事業者の対応は早期化している手応えを感じつつも海賊版サイトの閲覧数は増加

一部業務からの撤退
開発案件の遅れ

- 利益拡大余地の低い一部の開発/保守業務から撤退
- 撤退したエンジニアを、マンガサービスの改善と今後の自社新規事業の開発にアサイン
- レベニューシェア収益及び自社サービス売上による売上拡大を追求

INDEX

経営理念

サービス概要

収益構造

21/2Q業績概要

通期連結業績予想

営業利益増減内訳

業績推移

経営方針

成長戦略

サービス全体推移

TOPICS

21/7リリース案件

売上計上方法

通期連結業績予想

- 一部既存マンガサービスの売上不振
- 新型コロナウイルス等による協業事業の開発遅延
- 来期以降の成長に向けた新規協業事業から自社新規事業への開発リソースの再分配

上記を踏まえ、
通期連結業績予想を下方修正

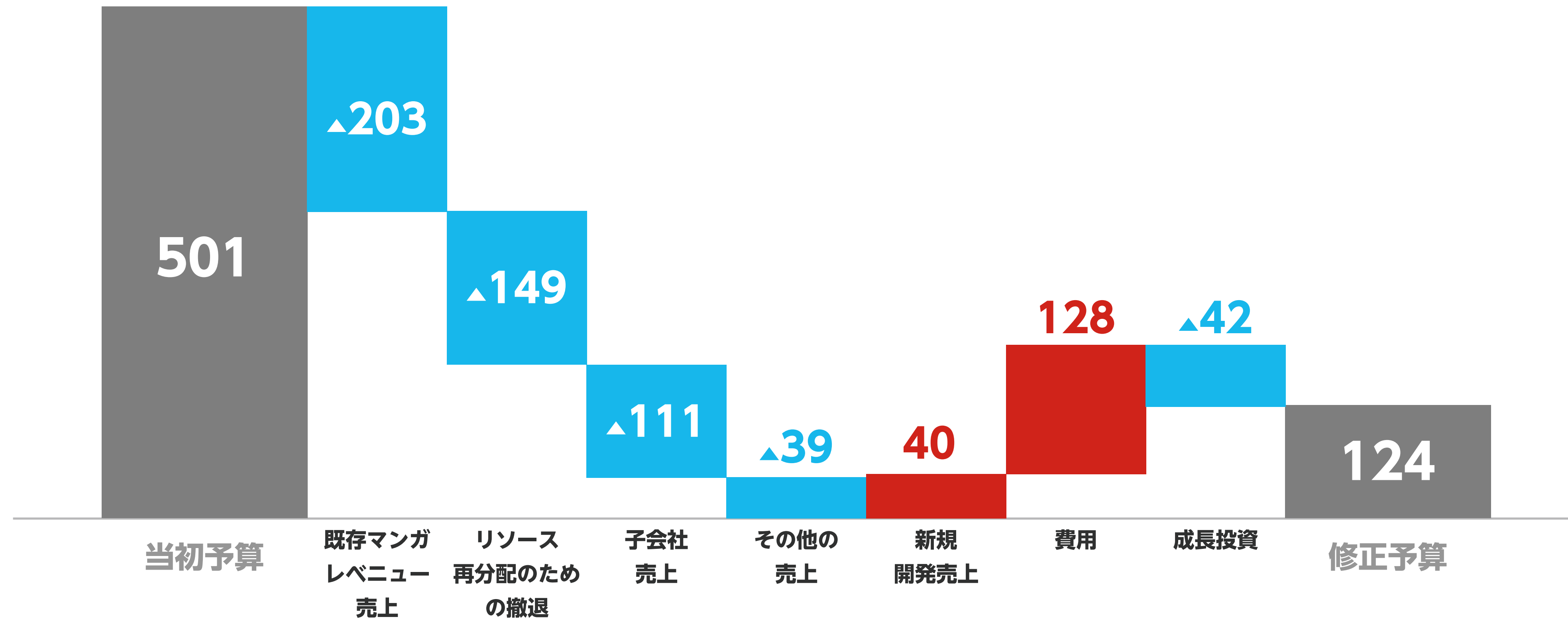
(百万円)	当初予算	修正後予算	増減率
売上高	1,950	1,486	△ 23.8%
リカーリング	1,774	1,290	△ 27.3%
初期開発・保守開発	175	196	+11.7%
営業利益	501	124	△ 75.2%
経常利益	488	118	△ 75.7%
親会社株主に帰属する純利益	302	80	△ 73.4%

INDEX

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- 21/2Q業績概要
 - 通期連結業績予想
- 営業利益増減内訳
- 業績推移
- 経営方針
- 成長戦略
- サービス全体推移
- TOPICS
- 21/7リリース案件
- 売上計上方法

営業利益増減内訳

(単位:百万円)



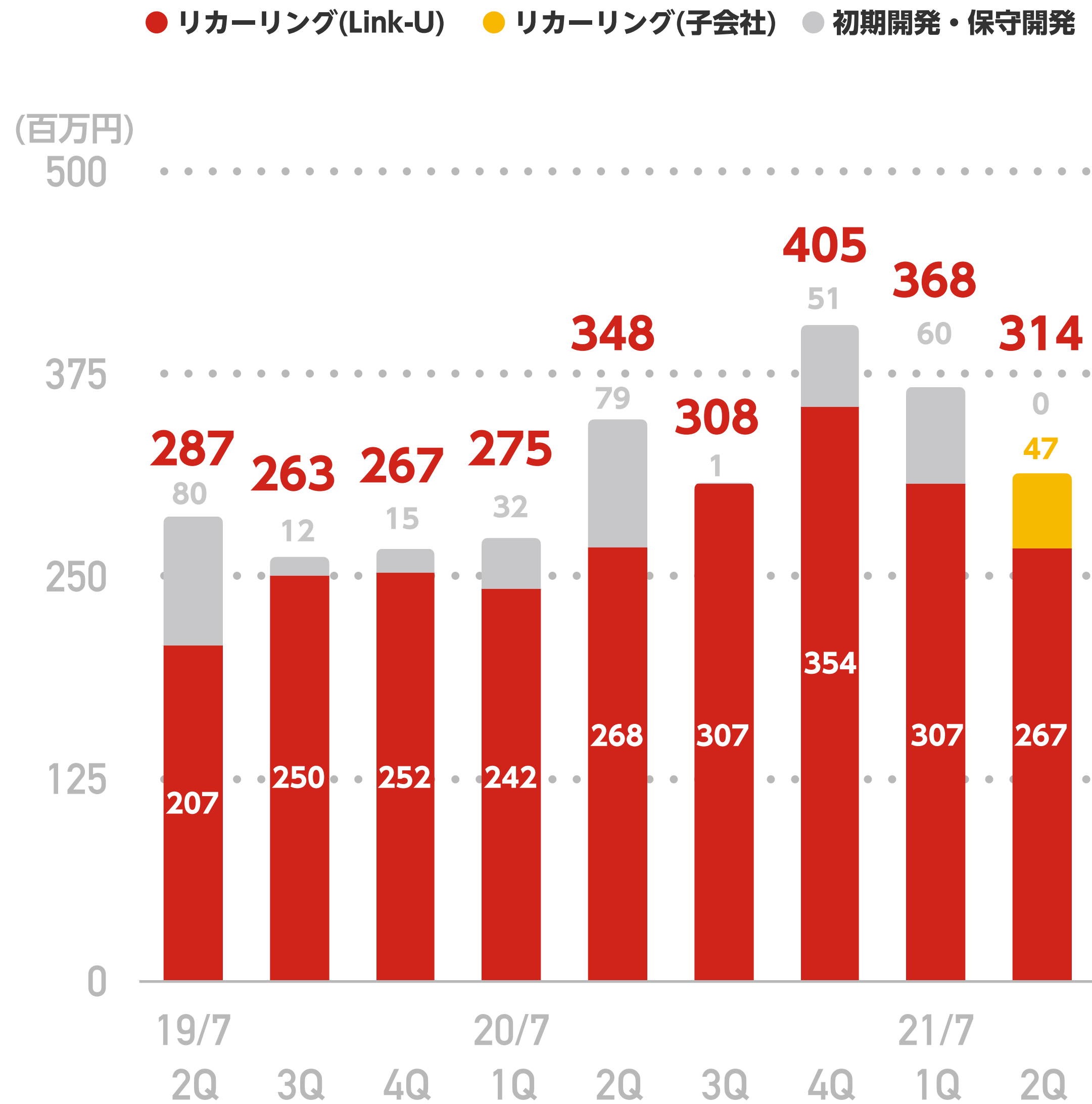
INDEX

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- 21/2Q業績概要
- 通期連結業績予想
- 営業利益増減内訳**
- 業績推移
- 経営方針
- 成長戦略
- サービス全体推移
- TOPICS
- 21/7リリース案件
- 売上計上方法

業績推移

リカーリング売上が鈍化

- ・ サービス全体売上が前Q比で減少
- ・ 一部案件からの撤退



※21年7月期1Qまでは単体PL、2Q以降は連結PL

INDEX

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- 21/2Q業績概要
- 通期連結業績予想
- 営業利益増減内訳
- 業績推移**
- 経営方針
- 成長戦略
- サービス全体推移
- TOPICS
- 21/7リリース案件
- 売上計上方法

経営方針

収益のメインであるマンガ事業の市場状況

- 定期的な海賊版の出現
- 競合サービス数の増加
- Webtoonの台頭

→単純に現状のビジネスモデルのプロジェクト数を積み上げるのではなく、次のステージへ向けた新しい動き出しが必要なタイミング

- ⇒
- 複数の開発案件を中止及び延期し、開発リソースを確保し、中長期で成長可能性が大きい事業に投下（近日第一弾公開予定）
 - 今期計上予定だった初期開発費・保守開発費に大きく影響

INDEX

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- 21/2Q業績概要
- 通期連結業績予想
- 営業利益増減内訳
- 業績推移
- 経営方針**
- 成長戦略
- サービス全体推移
- TOPICS
- 21/7リリース案件
- 売上計上方法

成長戦略

既存事業の安定成長

マンガワン
ゼブラック
マンガがうがう

KPIがふるわないサービスは今期中にテコ入れを行い、安定成長軌道にのせる。
既に好調なサービスは市場成長率を上回れるよう、積極的に広告投資を行う。

既存事業の展開領域拡大

サーバープラットフォーム

5G普及により、より高度なデータ収集及び解析技術が求められるため、安価なソリューションを提供することで大きな成長を狙う。

新規事業の創出

教育領域
自社新規サービス(間もなくリリース)

新しい収益の柱を創出。
ポケット語学をはじめ、サブスクリプション課金やtoBビジネスで安定した財務基盤を確保する。

投資・M&A

リベラルマーケティング
RUN.EDGE・Hashpaletteなど

成長余地の大きい市場で事業を展開し、Link-Uと協業することで継続的な成長を促す。

INDEX

経営理念
サービス概要
収益構造
21/2Q業績概要
通期連結業績予想
営業利益増減内訳
業績推移
経営方針
成長戦略
サービス全体推移
TOPICS
21/7リリース案件
売上計上方法

サービス全体推移(売上)

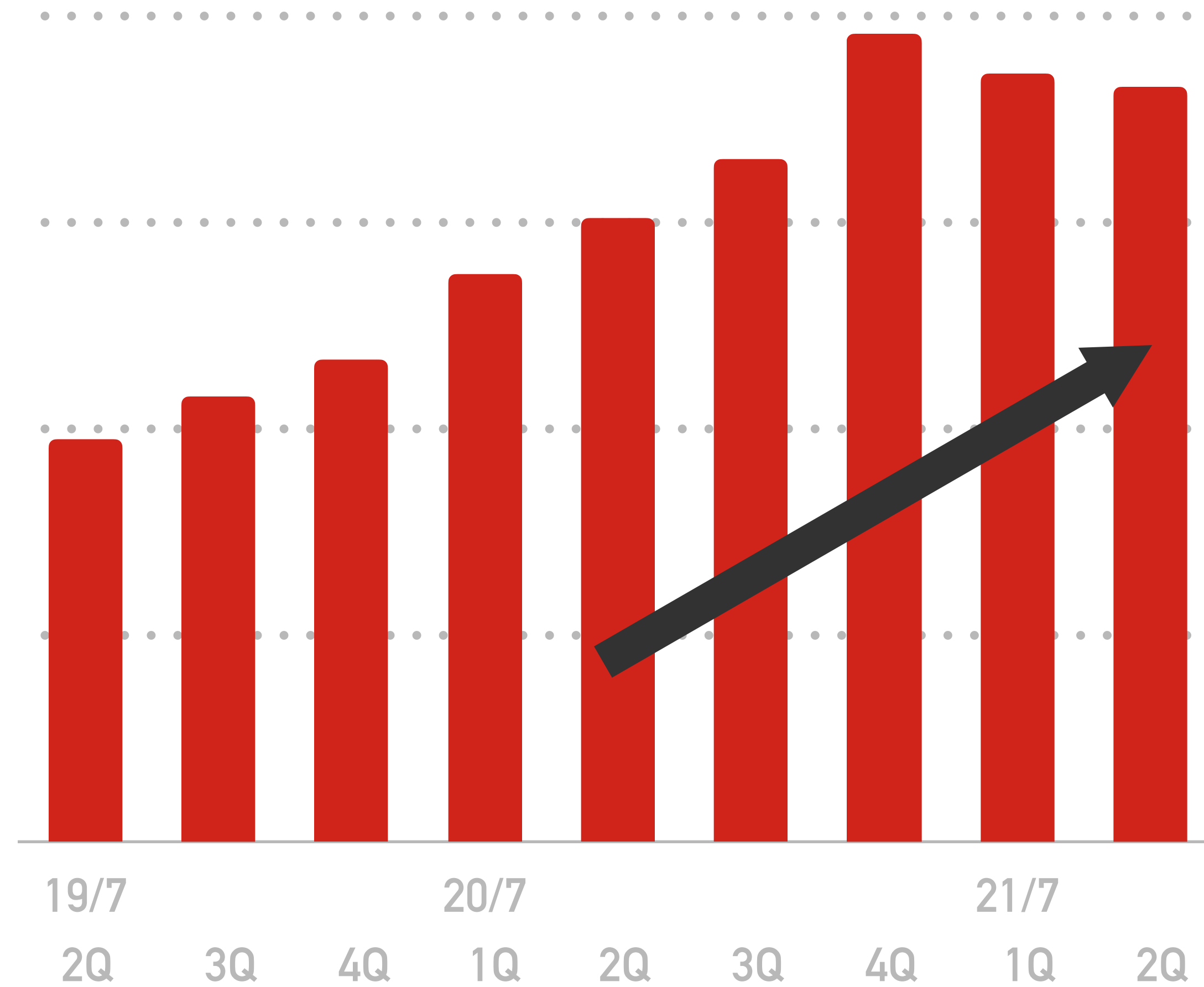
Q平均成長率

YonY

8%

21%増

主要7サービス



INDEX

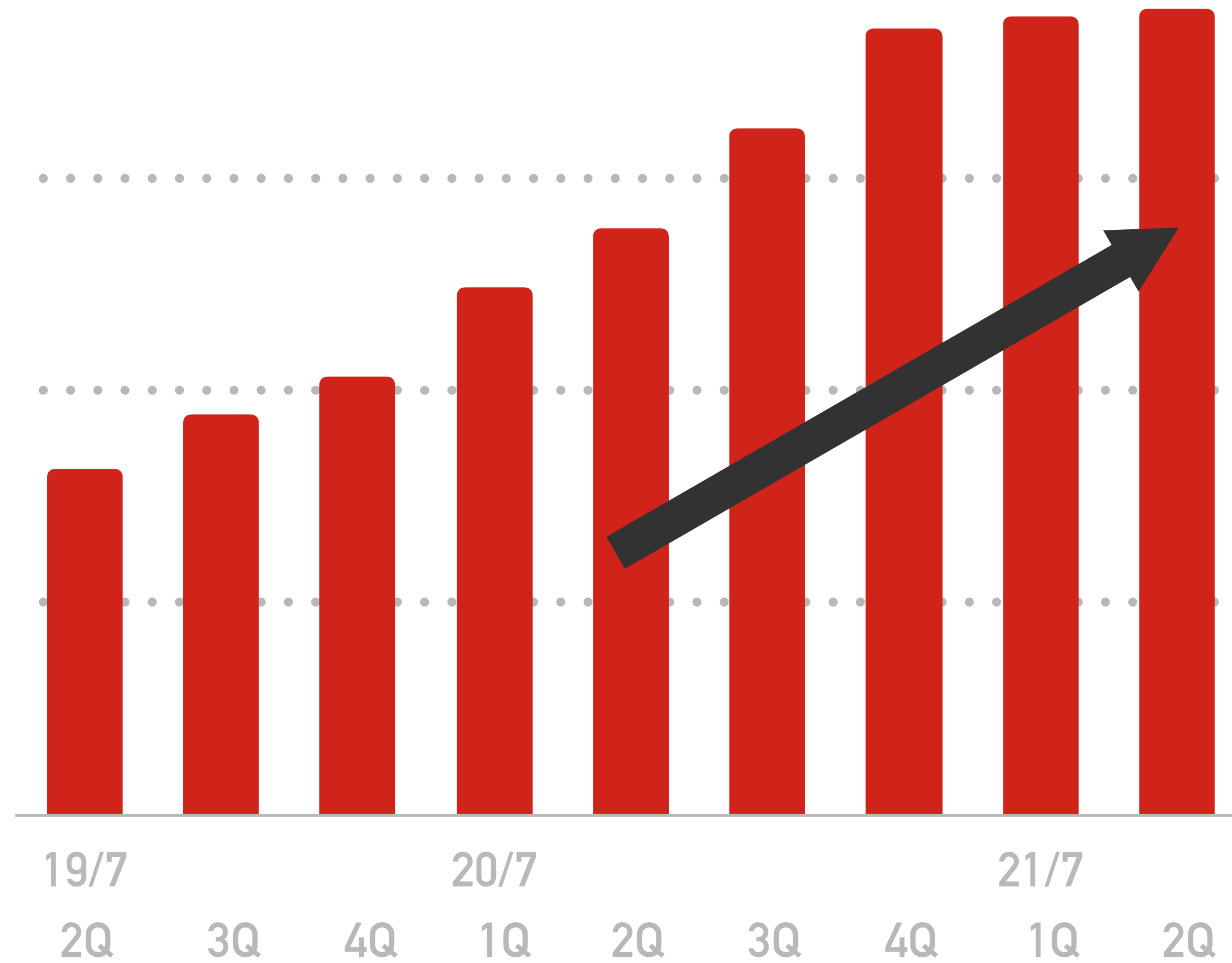
- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- 21/2Q業績概要
- 通期連結業績予想
- 営業利益増減内訳
- 業績推移
- 経営方針
- 成長戦略
- サービス全体推移
- TOPICS
- 21/7リリース案件
- 売上計上方法

サービス全体推移(Q平均MAU)

Q平均成長率 **11%**
 YonY **37%増**

※MAU : Monthly Active Users. 月間利用者数

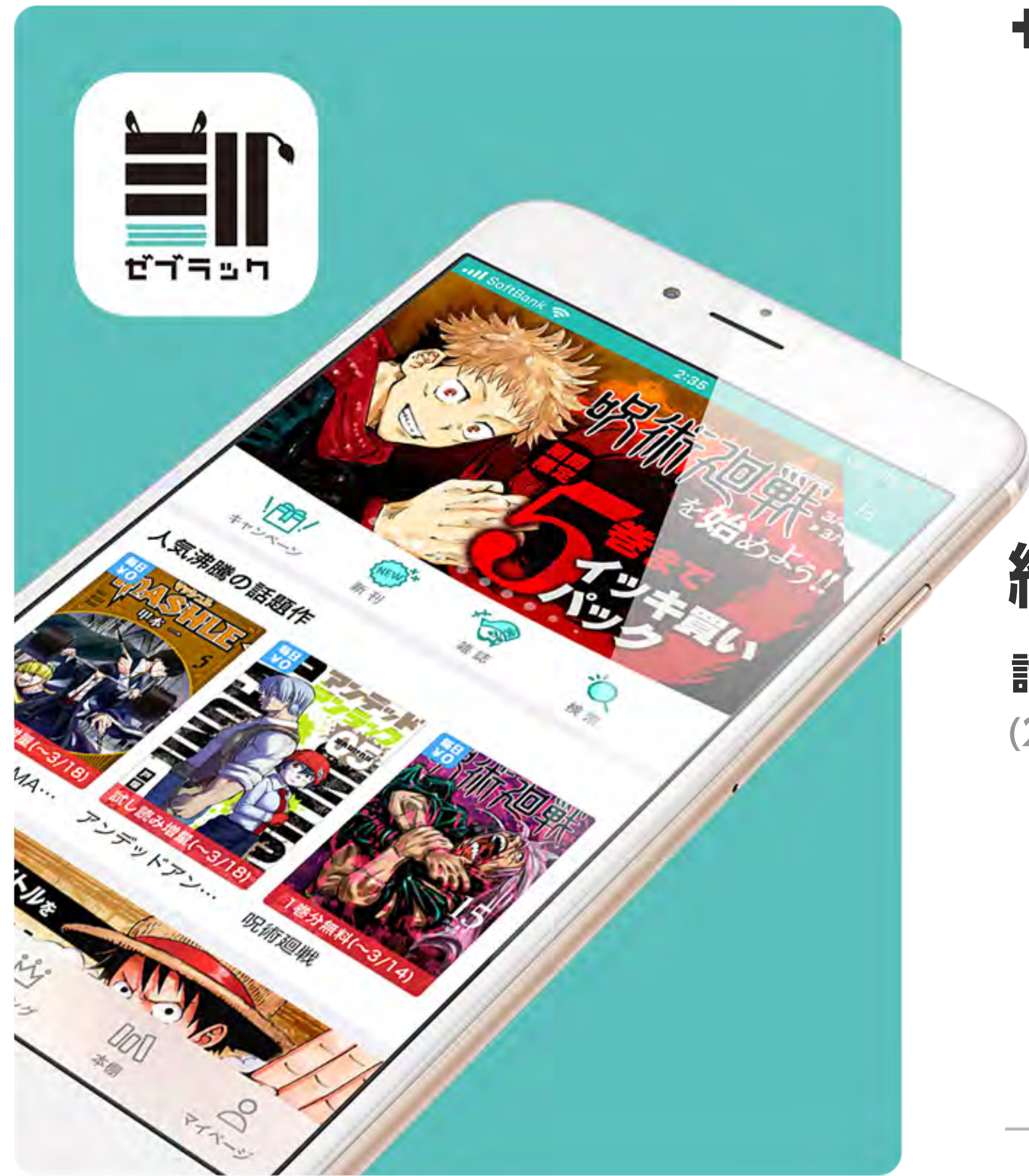
主要7サービス



INDEX

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- 21/2Q業績概要
- 通期連結業績予想
- 営業利益増減内訳
- 業績推移
- 経営方針
- 成長戦略
- サービス全体推移
- TOPICS
- 21/7リリース案件
- 売上計上方法

TOPICS マンガ事業(国内)① - ゼブラック



サイマル配信の開始

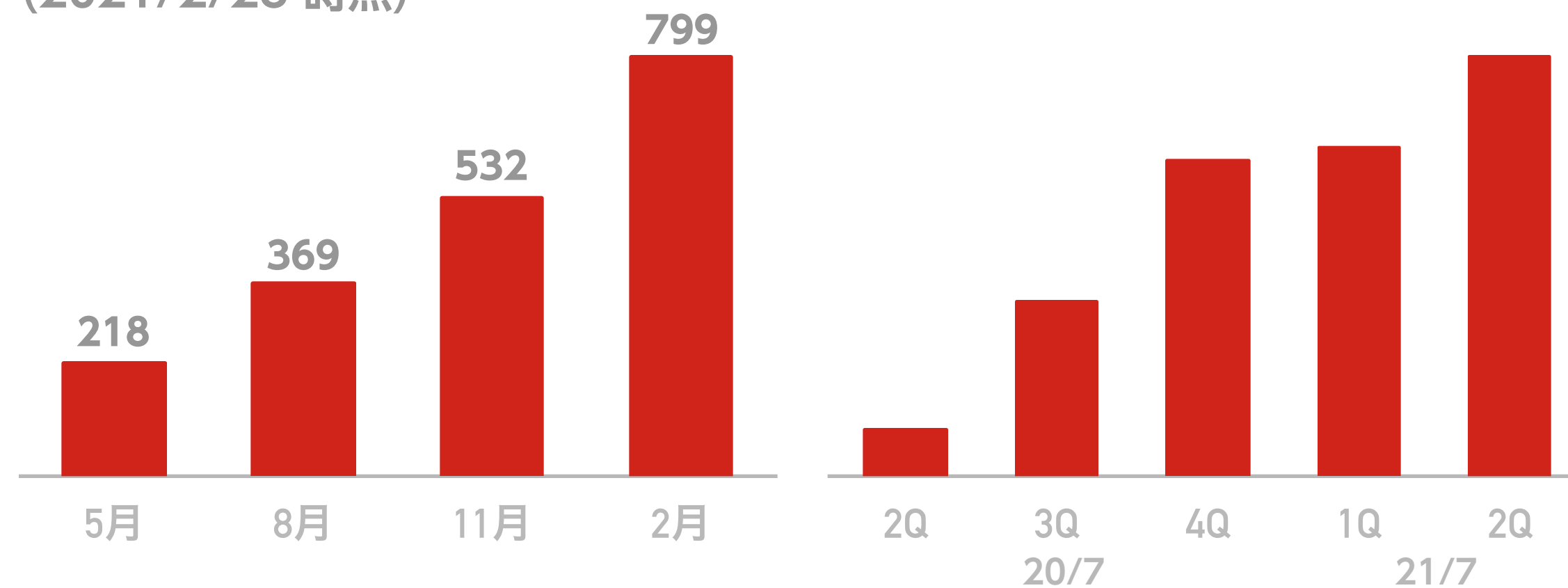


▶最新話が最速で読める ▶継続率の更なる向上

総合電子書店として作品の充実

話読み掲載作品数：799作品
(2021/2/28 時点)

MAU推移



INDEX

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- 21/2Q業績概要
- 通期連結業績予想
- 営業利益増減内訳
- 業績推移
- 経営方針
- 成長戦略
- サービス全体推移
- TOPICS
- 21/7リリース案件
- 売上計上方法

TOPICS マンガ事業(国内)② - 電撃ノベコミ



電撃文庫作品アプリを3/2にリリース

Link-Uへの報酬はサービス売上のレベニューシェア報酬がメイン

IP創出に強みのあるKADOKAWAの 電撃文庫コンテンツ

マンガ・ノベルとして楽しめるアニメ化作品多数



「とある科学の超電磁砲」



「幼なじみが絶対に負けないラブコメ」



「とらドラ!」



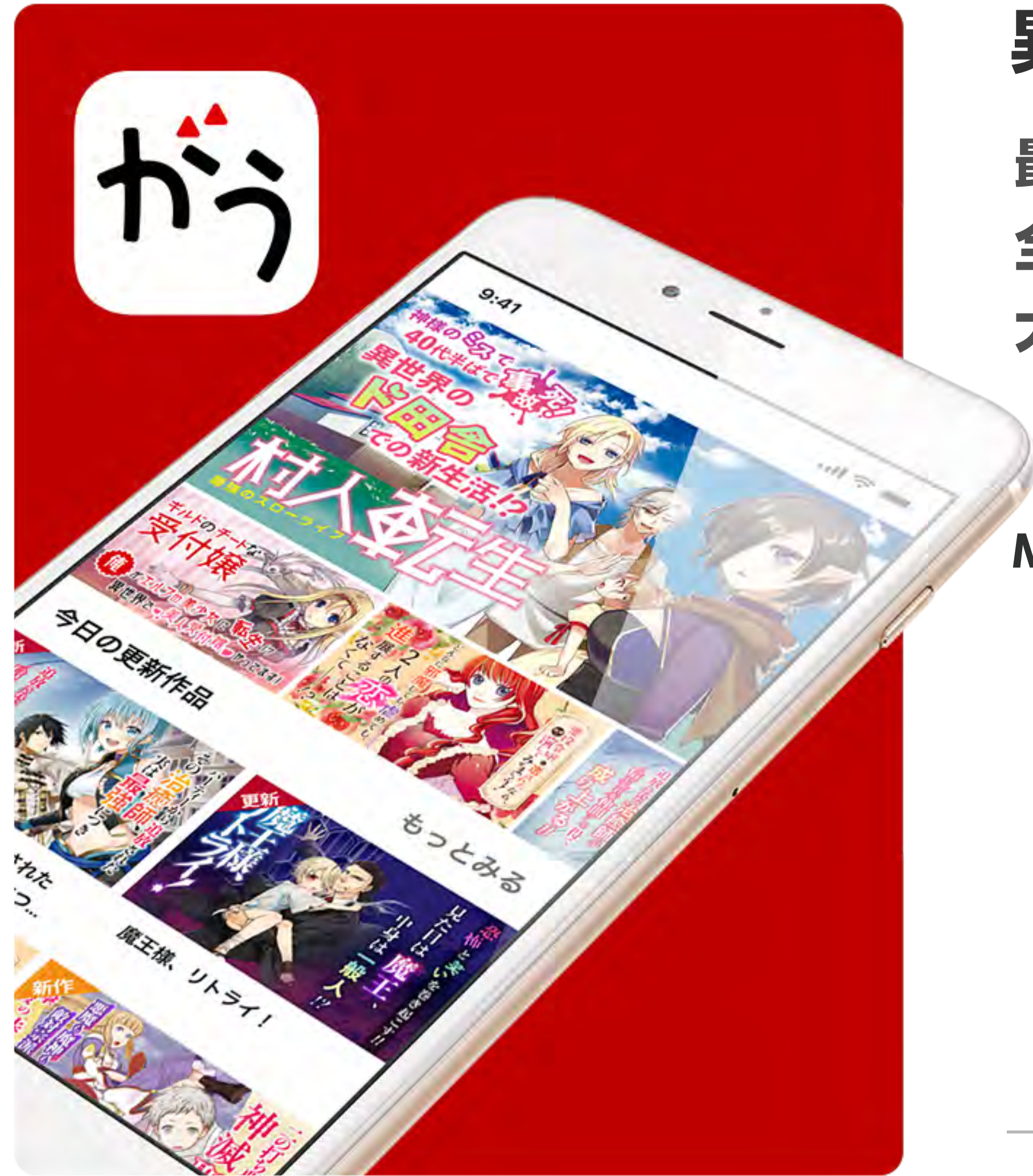
「86-エイティシックス-」

スマホで読むのに最適化したノベル閲覧ビューワーを新規開発

INDEX

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- 21/2Q業績概要
- 通期連結業績予想
- 営業利益増減内訳
- 業績推移
- 経営方針
- 成長戦略
- サービス全体推移
- TOPICS
- 21/7リリース案件
- 売上計上方法

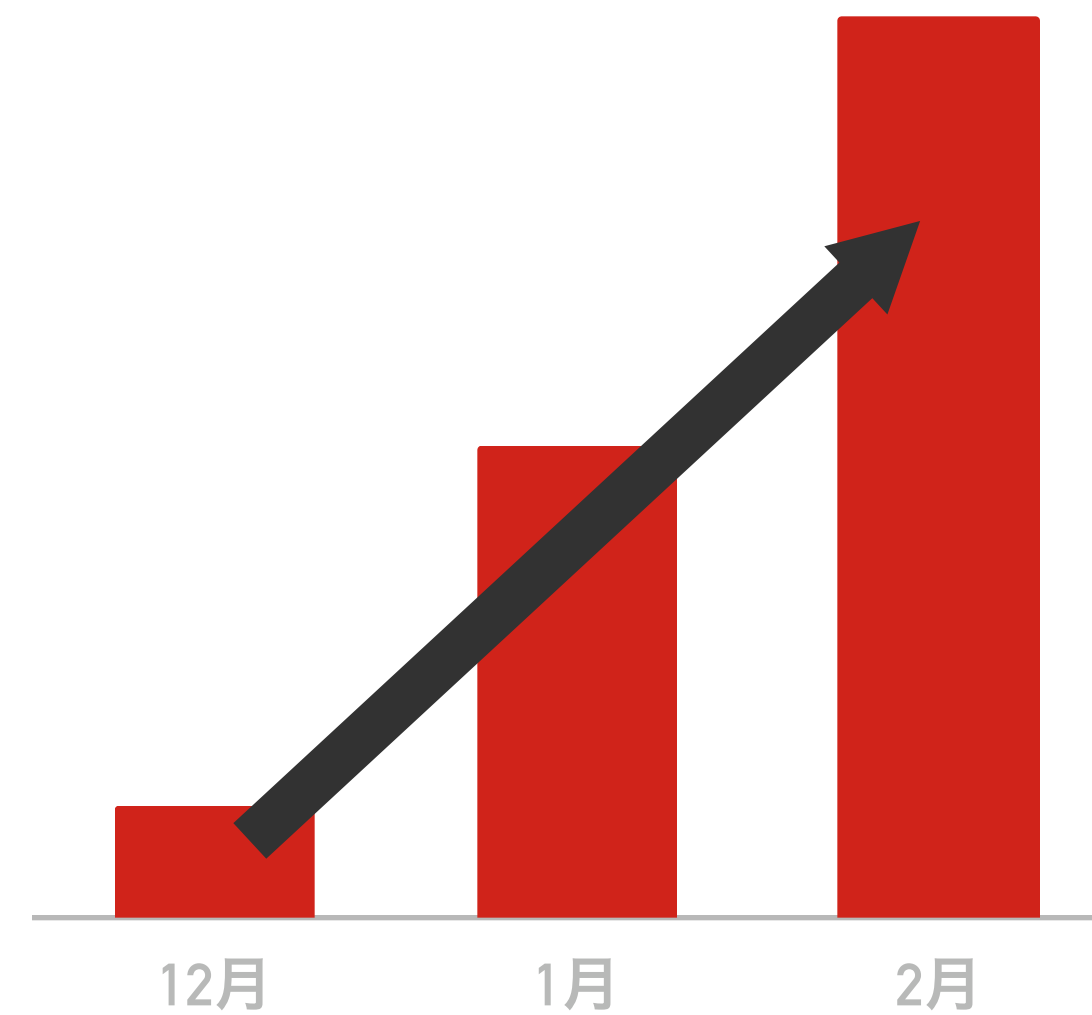
TOPICS マンガ事業(国内)③ - マンガがうがう



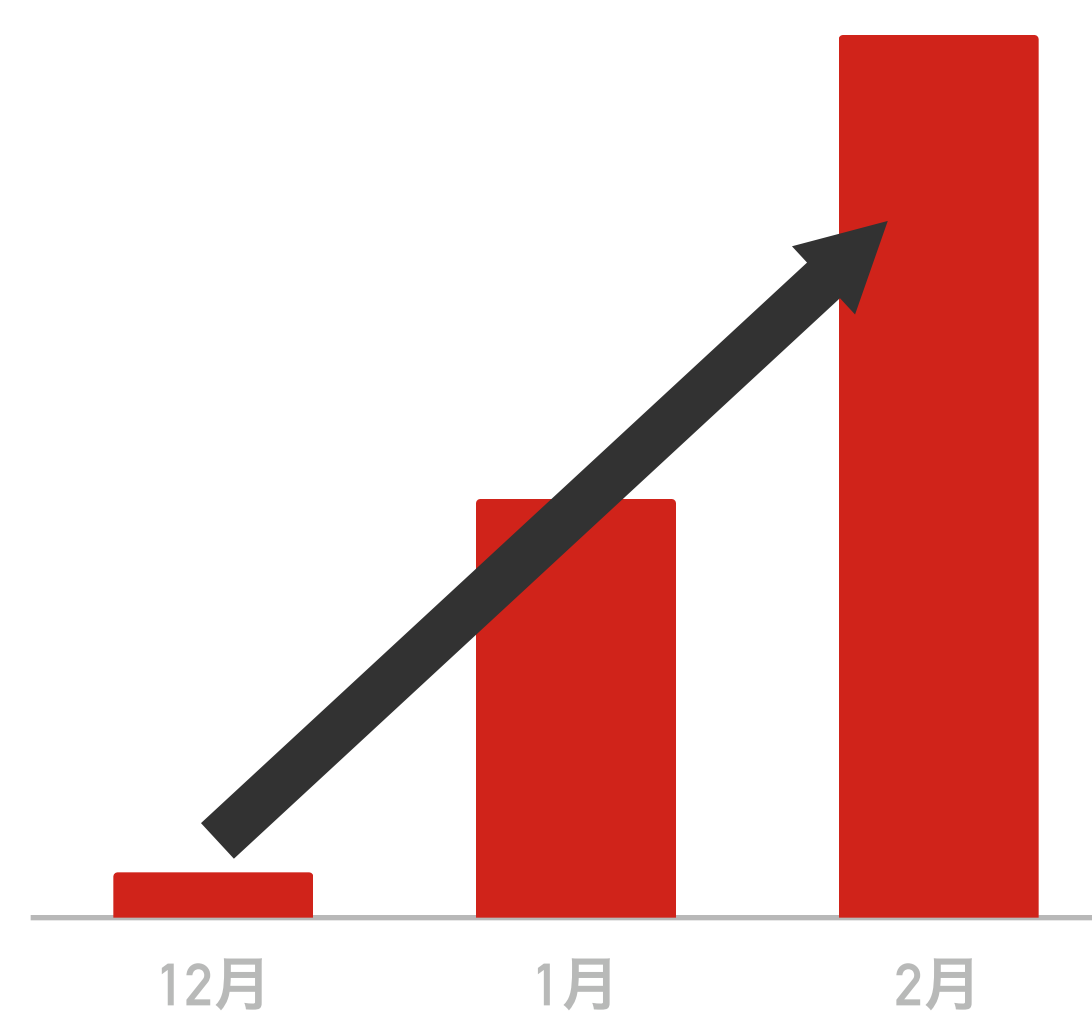
異世界ジャンルの作品を中心に展開

最新の画像表示技術も実装し、
全ての項目で**高速化に特化**したことが
大きな好調要因になっていると分析

MAU



売上



INDEX

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- 21/2Q業績概要
- 通期連結業績予想
- 営業利益増減内訳
- 業績推移
- 経営方針
- 成長戦略
- サービス全体推移
- TOPICS
- 21/7リリース案件
- 売上計上方法

TOPICS 動画領域



RUN.EDGEが展開する スポーツ映像分析 プラットフォーム

5G普及の背景もあり、今後プロだけでなく
アマチュアや教育機関含め
広く利用されることが予想される。

動画のエンコードの処理や保存する
ストレージのコストが大きくなることが
予想され、サーバープラットフォームを利用
することで速度面とコスト面で解決を図る。

INDEX

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- 21/2Q業績概要
- 通期連結業績予想
- 営業利益増減内訳
- 業績推移
- 経営方針
- 成長戦略
- サービス全体推移
- TOPICS
- 21/7リリース案件
- 売上計上方法

TOPICS ブロックチェーン領域 - Hashpalette



日本初の

“**エンタメ特化ブロックチェーン**”

としてテストネットを正式にローンチ

時価総額ランキングTOP100にランクインする
ブロックチェーンプロジェクト企業4社

業界トップクラスの暗号資産
(仮想通貨)取引所3社

東証一部上場企業2社(当社含む)

を含む、計12社がコンセンサスノードとして参加

INDEX

経営理念
サービス概要
収益構造
21/2Q業績概要
通期連結業績予想
営業利益増減内訳
業績推移
経営方針
成長戦略
サービス全体推移
TOPICS
21/7リリース案件
売上計上方法

21/7月期リリース案件



日本コンピュータビジョン株式会社
検温管理アプリ
iOS/Android

2020年10月



株式会社双葉社
新規マンガアプリ
iOS / Android

2020年12月



株式会社NHK出版
新規教育サービス
iOS / Android

2020年11月



株式会社KADOKAWA
新規マンガ/ノベルアプリ
iOS / Android

2021年3月

INDEX

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- 21/2Q業績概要
- 通期連結業績予想
- 営業利益増減内訳
- 業績推移
- 経営方針
- 成長戦略
- サービス全体推移
- TOPICS
 - 21/7リリース案件
- 売上計上方法

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



INDEX

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- 21/2Q業績概要
- 通期連結業績予想
- 営業利益増減内訳
- 業績推移
- 経営方針
- 成長戦略
- サービス全体推移
- TOPICS
- 21/7リリース案件
- 売上計上方法

Appendix

会社情報



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

474百万円(2021年1月末時点)

従業員数(2021年1月末時点)

単体 61名 連結 69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

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



APPENDIX

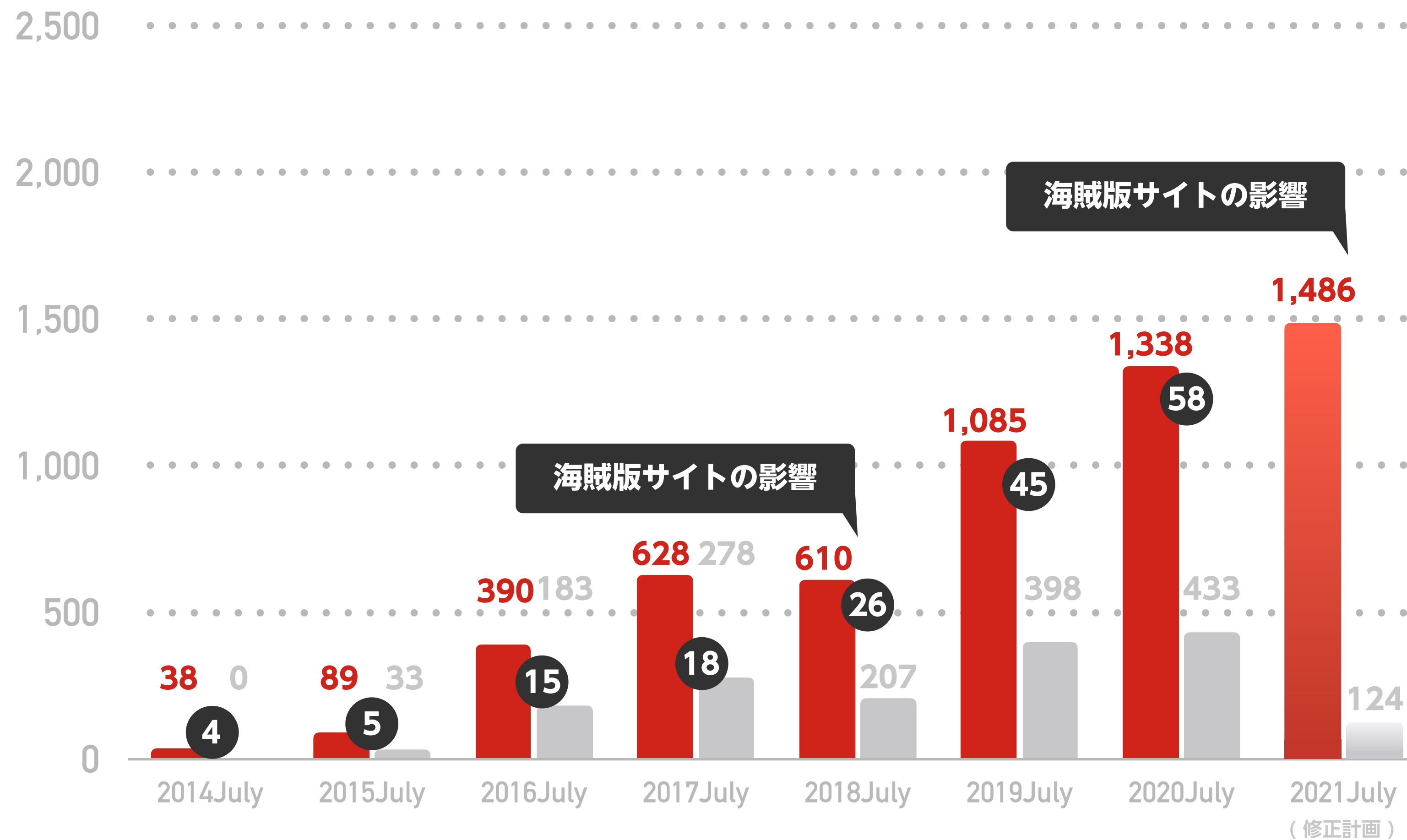
- 会社情報
- サービス概要
- 業績推移
- ビジネスモデル
- 事業展開方針
- サービス例
- 優位性
- Q&A

業績推移

※2021 Julyより連結数値への移行となります

■ 売上高 ■ 営業利益 ● 従業員数

(百万円)



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

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

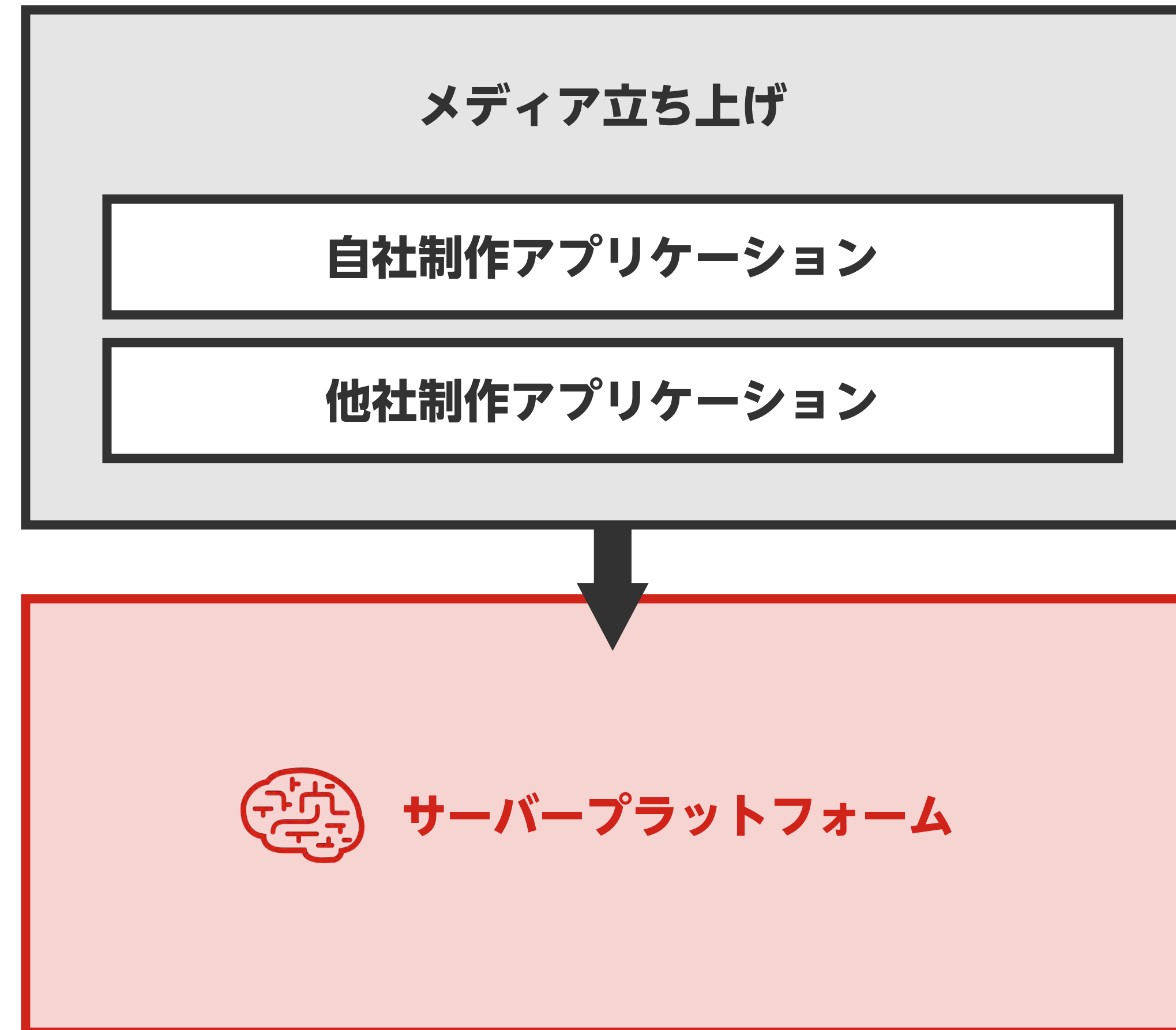
APPENDIX

会社情報
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

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

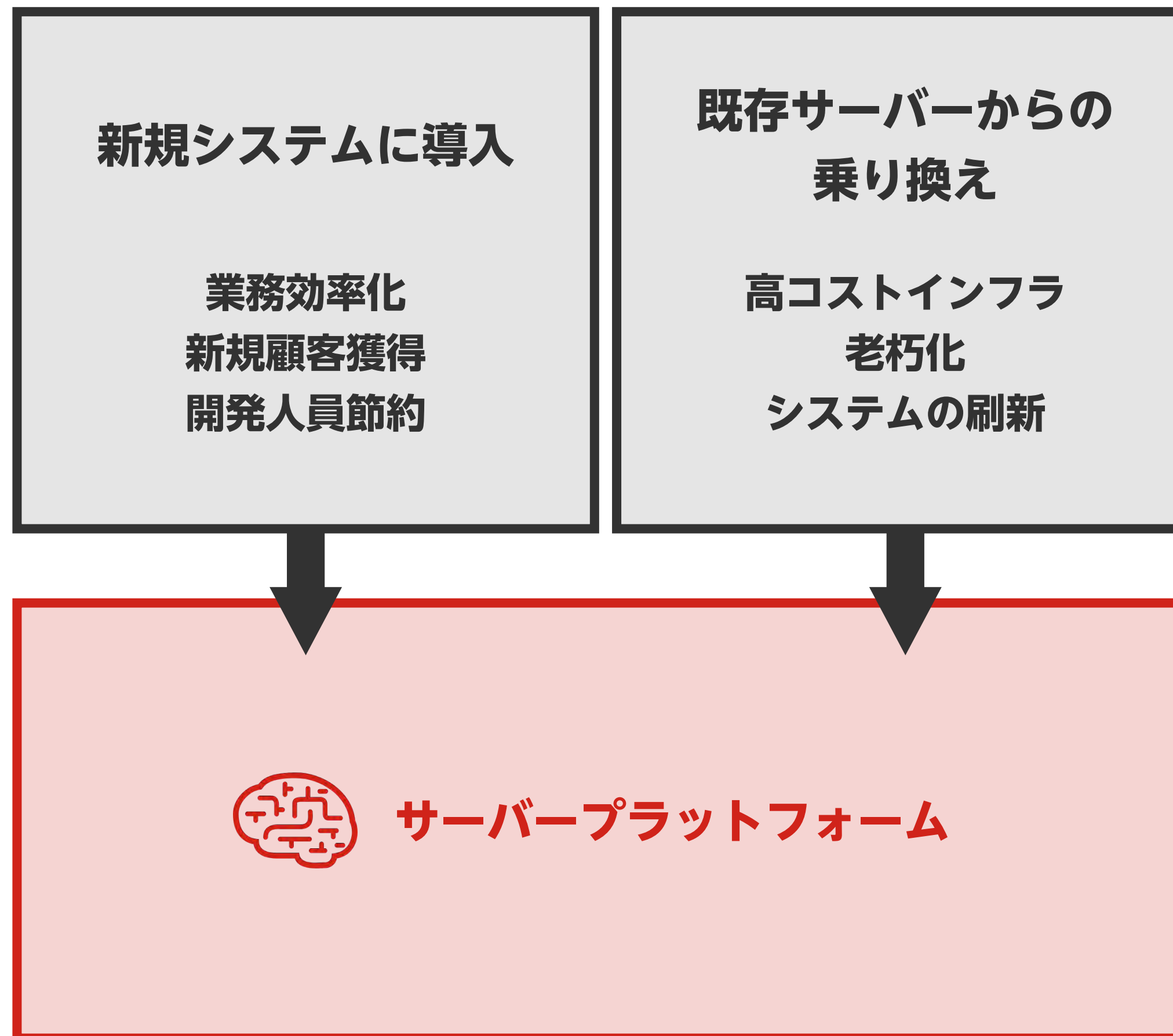
会社情報
サービス概要
業績推移
 ビジネスモデル
事業展開方針
サービス例
優位性
Q&A

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
- 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

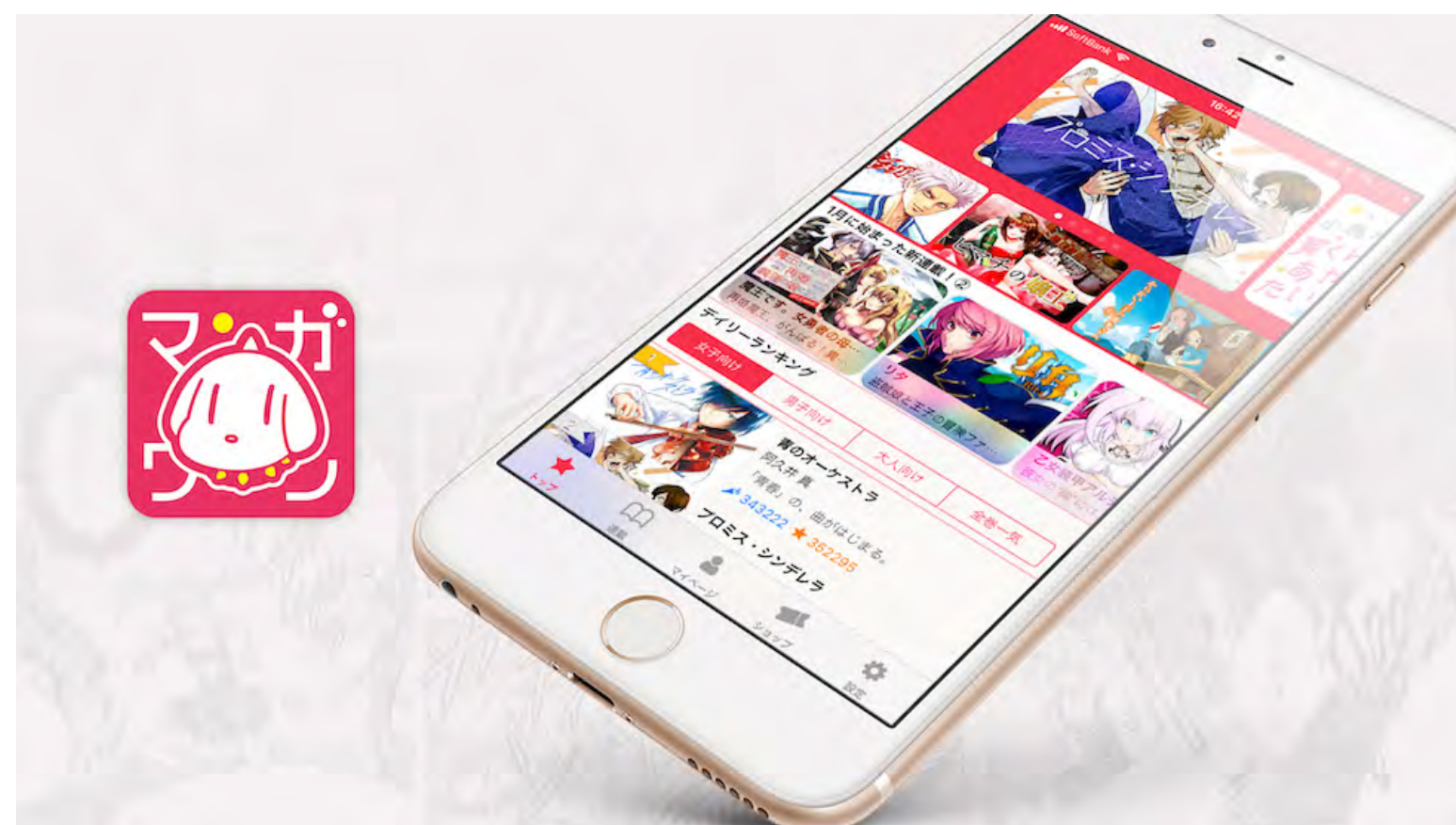
リーディングカンパニーとの連携から水平展開へ



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

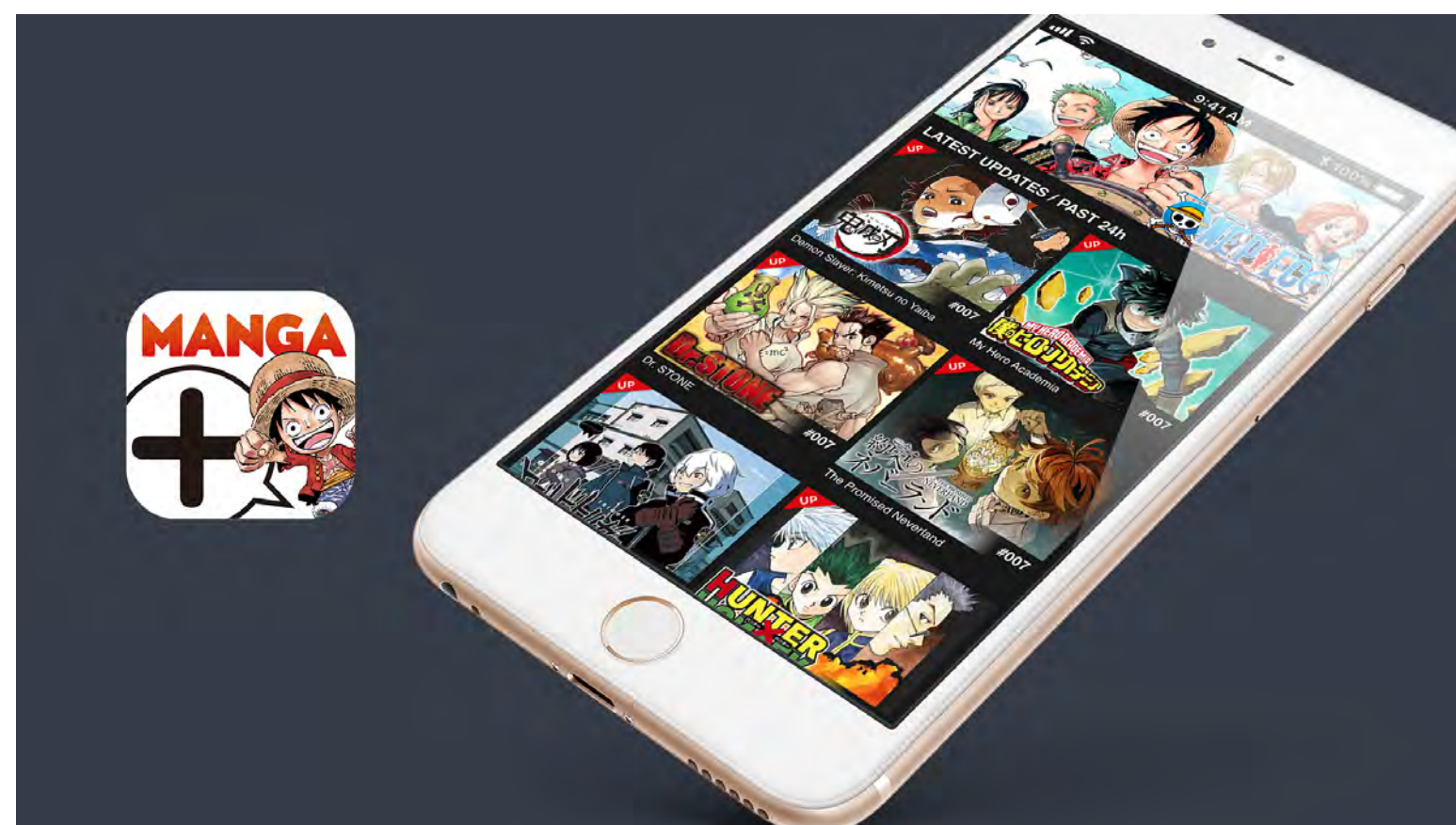
サービス提供プロダクト例



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

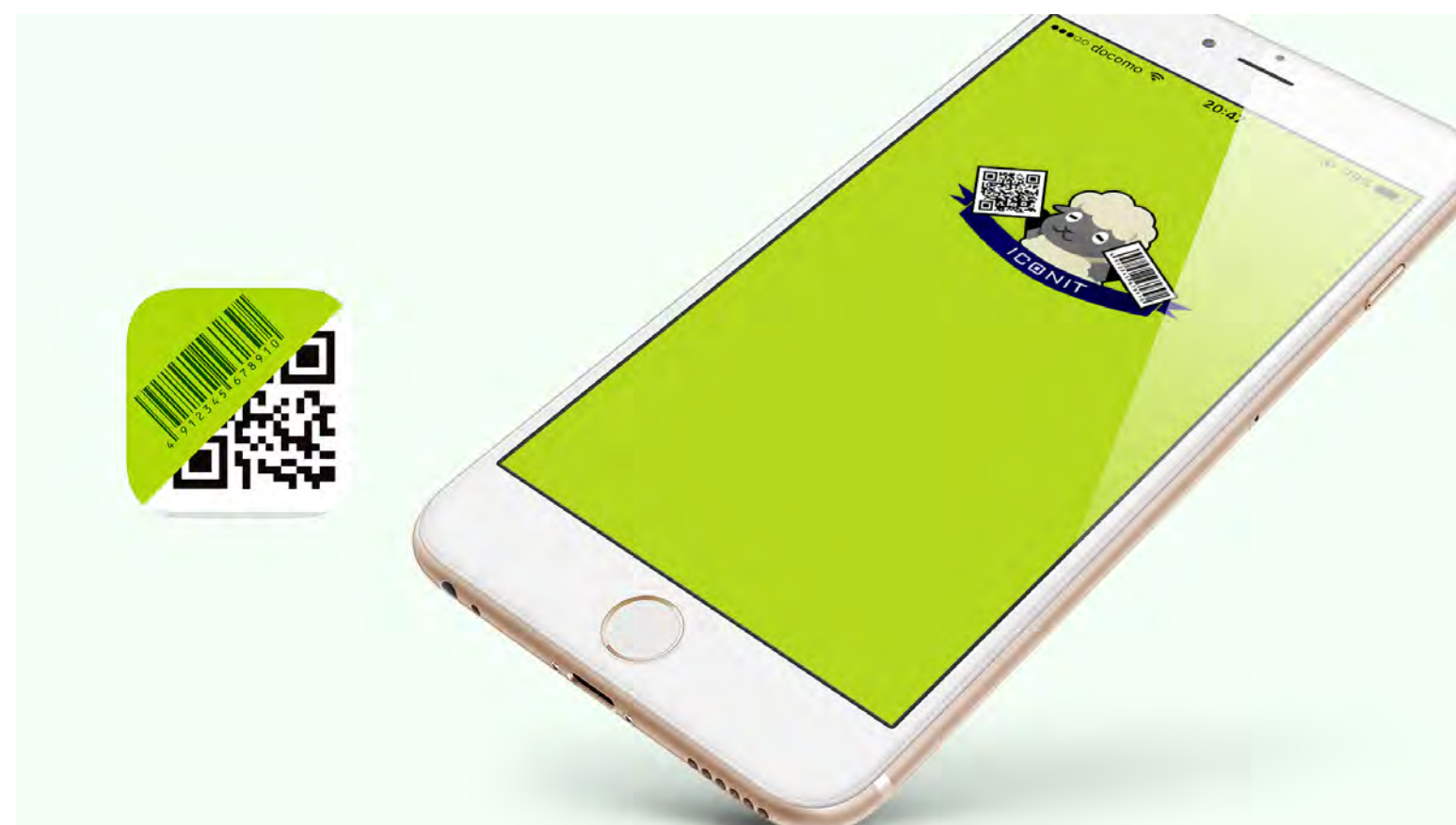
提供：株式会社集英社

「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

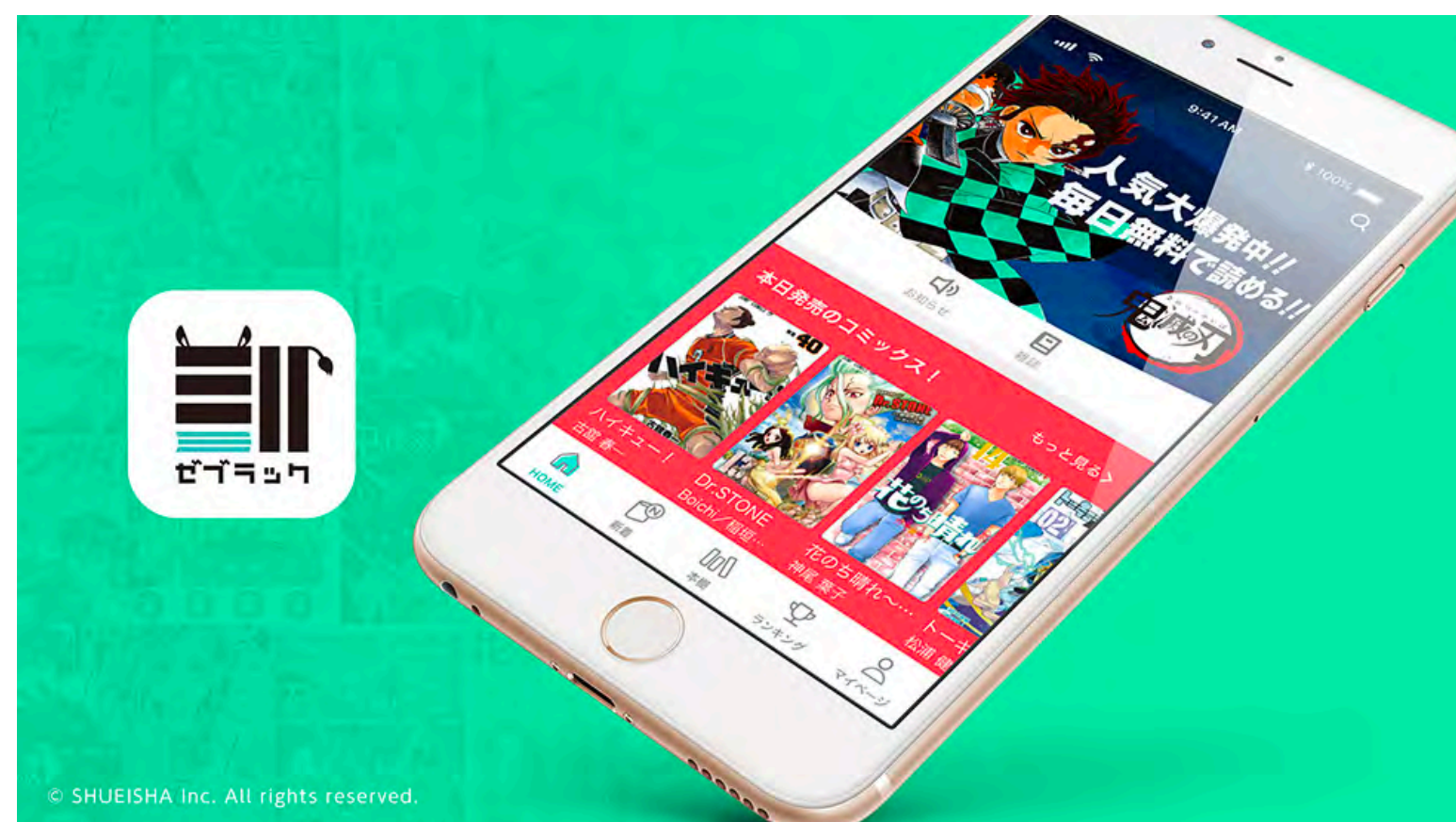
- 会社情報
- サービス概要
- 業績推移
- ビジネスモデル
- 事業展開方針
- サービス例
- 優位性
- Q&A

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

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
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

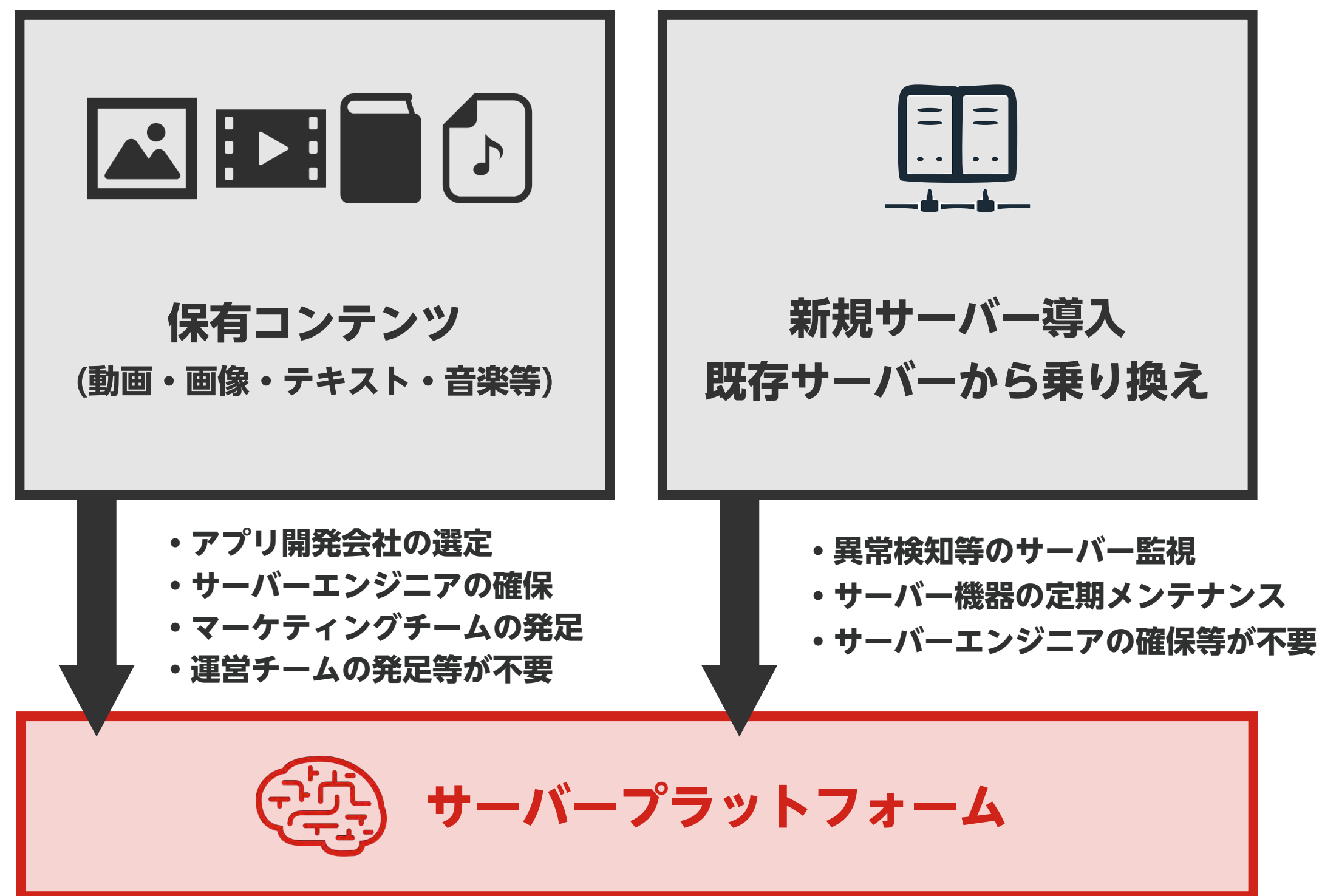


なぜクラウドサーバーではなく LUサーバープラットフォームが選ばれるのか



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
- 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



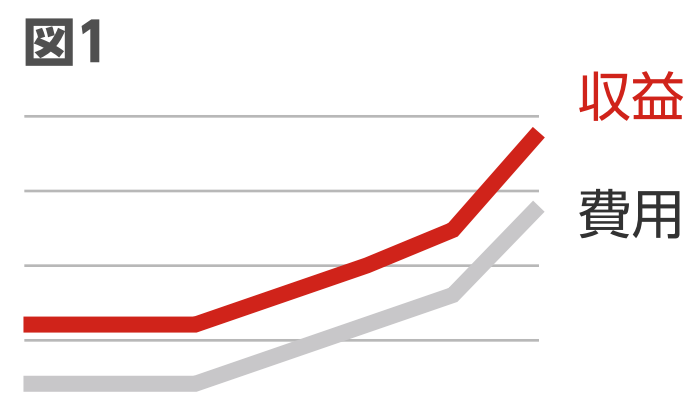
なぜクラウドサーバーではなく LUサーバープラットフォームが選ばれるのか



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)

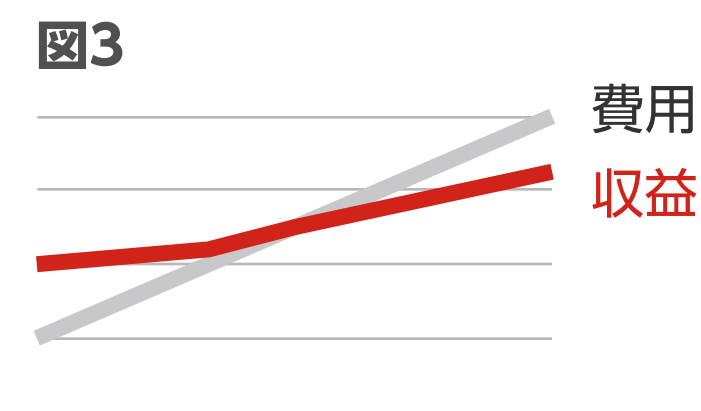
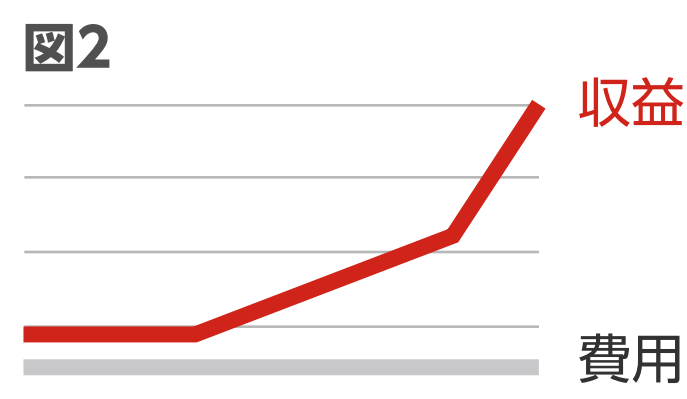
コンテンツホルダーの業務委託費用はサービス収益に連動



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
- 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

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。

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