

FY2024.7 3Q

Presentation Material

2024.6.14



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 連結業績について
- 3 今Qのサービス別業績と取り組み
- 4 次Qに向けての取り組み



1

パーパス達成に向けた 今Qの取り組みと立ち位置

2

連結業績について

3

今Qのサービス別業績と取り組み

4

次Qに向けての取り組み



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

今Qの取り組み 3

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Qの取り組み 4

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

オリジナル作品の世界流通・映像化

マーケティング

今Qの取り組み 1

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

今Qの取り組み 2

ゆれしるベースの販路

作品販路拡大

今Qの取り組み 5

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

FY2024.3Q

今QのLink-Uグループの主な取り組み

① マーケティング機能の確立

- 「Link-U Marketing」の設立
 - グローバルプロダクトを展開した後のユーザー獲得を最速で行うための準備を行う
- 「Romanz」のグループ入り
 - 若年層ユーザーのチャネルへの進出と、ファンマーケティング手法の確立

② 新規プロダクト×販路拡大

- 自社プロダクトの開発
 - 「ゆれしる」に続く新規自社プロダクト第2弾「クマモリ」は、スマートフォンユーザーの体験向上のためのソリューション
 - 「ゆれしる」で築いた販路をさらにブーストさせ、垂直立ち上げを目指す

③ 国内マンガサービス

- 「ビューン」の連結子会社化
 - マンガサブスクリプションサービスを総合書店系マンガサービスのポートフォリオに

④ 海外マンガサービス

- 全世界対象のマンガ投稿・公開サービス事業を譲受
 - マンガを世界に根付かせるため、集英社との共同の取り組み

⑤ Webtoon流通・制作

- 『俺だけレベルアップな件』の流通により、大手電子書店との強固なリレーション構築
- 構築した販路に乗せ、オリジナルWebtoon作品を3作品リリース

FY2024.2Q

今Qの総論

——
大一番の勝負に向け、
仲間集めの最中。



2

連結業績について

3

今Qのサービス別業績と取り組み

4

次Qに向けての取り組み

3Q 連結業績

マンガサービス

マーケティング サービス

制作

マーケティングサービスが増収牽引するも、体制強化によりコスト増

売上高 | 791百万円 YoY +3.8% 営業利益 | ▲0.3百万円 YoY ー

一部のマンガサービスで課金率が好調

売上高 | 422百万円 YoY +5.6%

マーケティングチャネルの強化により、自社プロダクトのユーザー数が拡大

売上高 | 147百万円 YoY +20.9%

継続的な開発案件が中心で、スポットの大型案件なし

売上高 | 221百万円 YoY ▲7.8%

HD化コスト等の影響があるものの、売上はほぼ予算通りに進捗

売上高

1~3Q: 2,436百万円

74.0%

3,289 百万円

営業利益

1~3Q: 241百万円

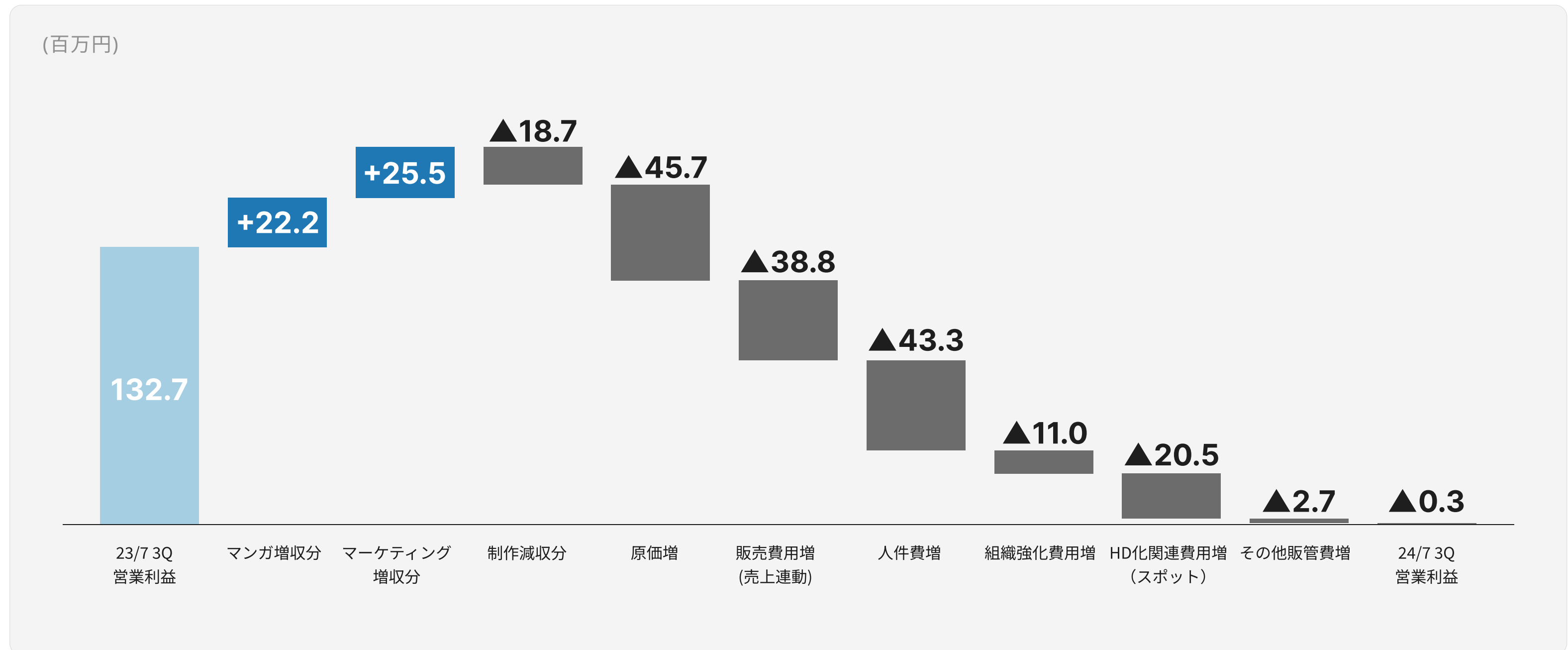
70.5%

342 百万円

時間進捗 75%

体制強化に伴うコスト増により減収

HD化に向けたスポット経費増は3Qで終了





3

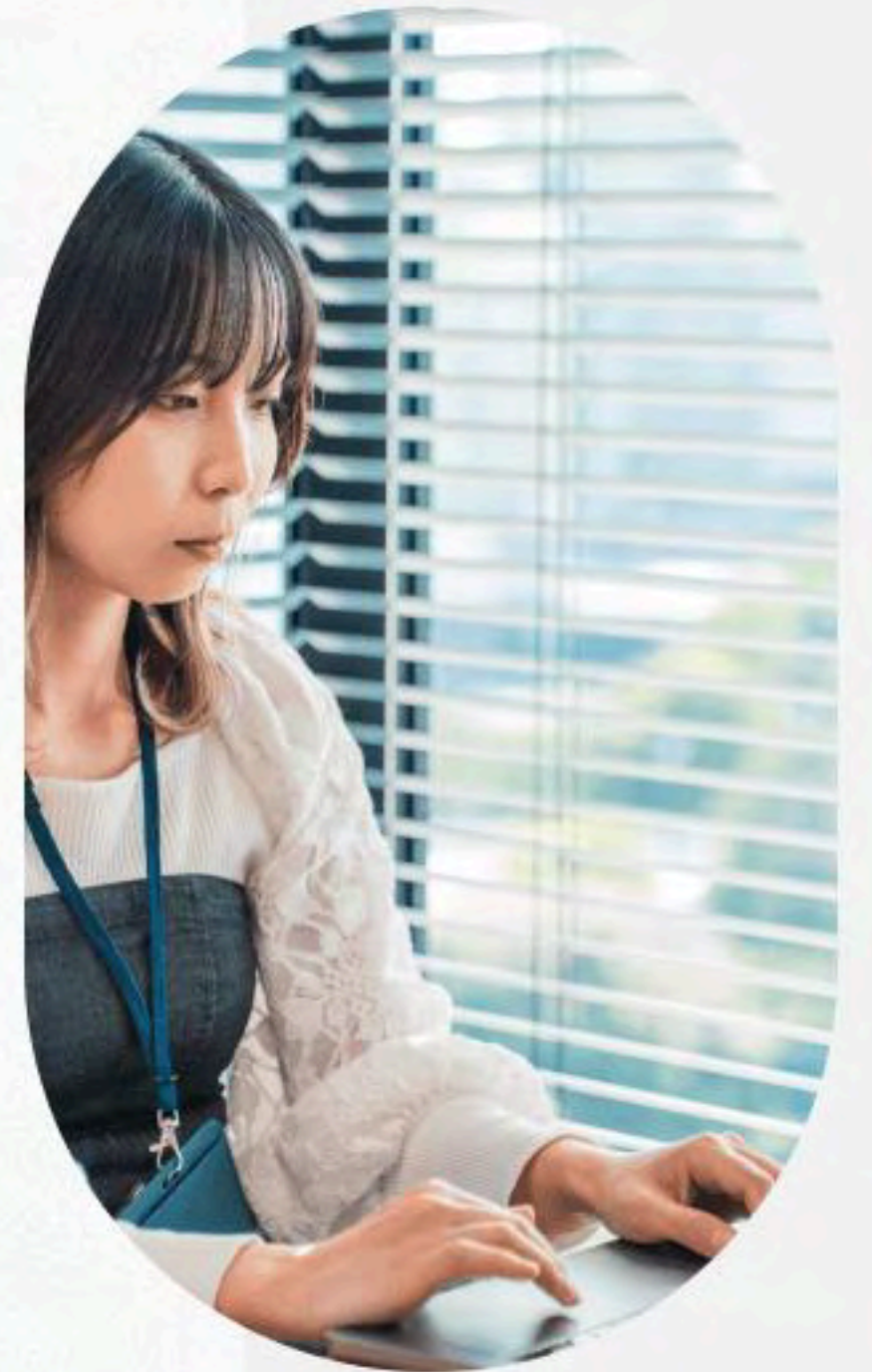
今Qのサービス別業績と 取り組み

4

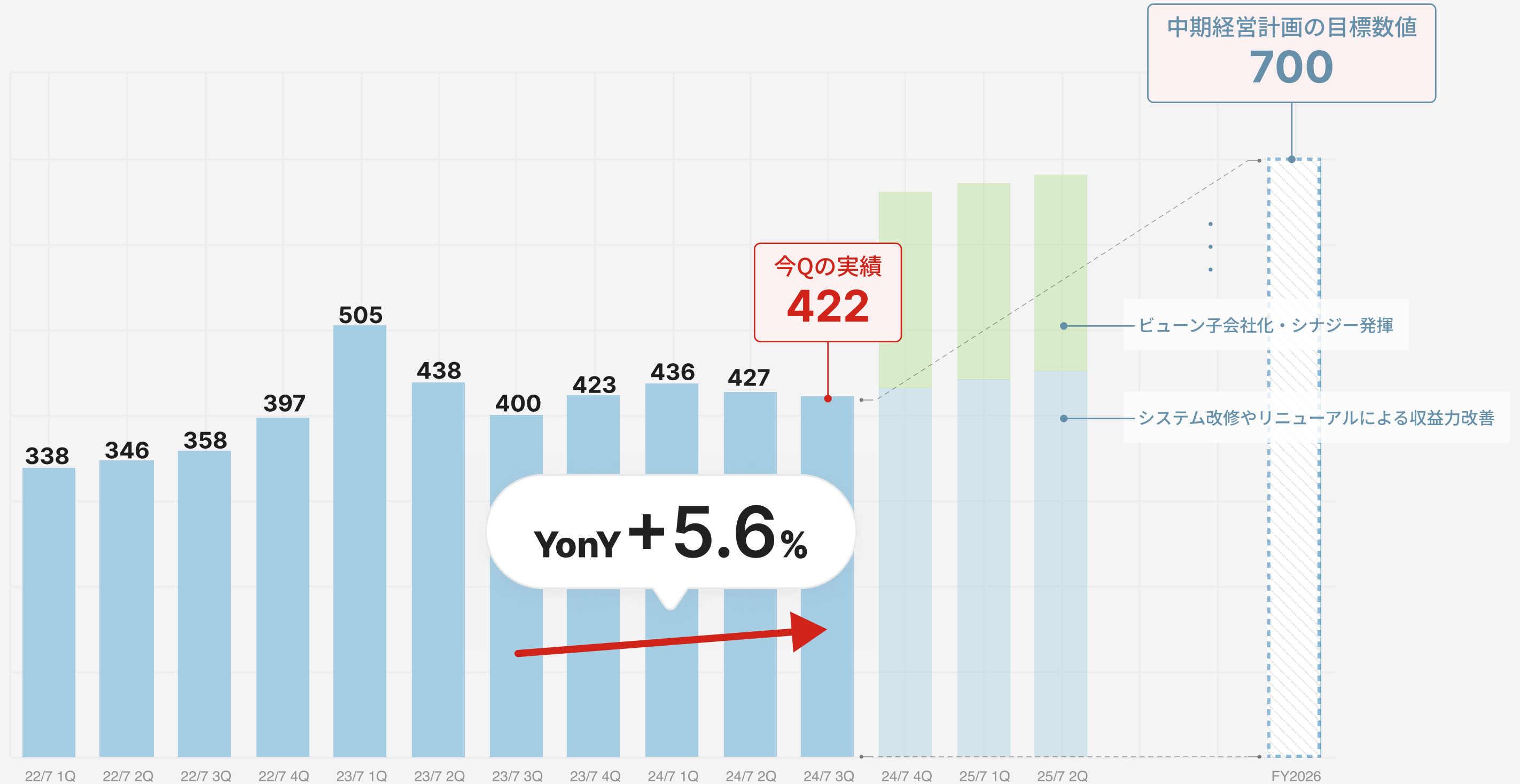
次Qに向けての取り組み

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)





法人向け読み放題導入実績No.1 ビューンを5月に連結子会社化






-  サーバープラットフォーム
-  アプリ開発技術
-  マーケティング戦略
-  「ゆれしる」の販路



-  B to Bの営業ノウハウ、販路
-  サブスク事業の運営ノウハウ

ネクストアクション

-  「ゆれしる」で開拓した販路を活用し、販売を促進
-  B to Bの販路を活用できる自社プロダクトの開発
-  マンガアプリ開発のノウハウを活かし、より効率的で魅力的なサービスにリニューアル

双方のサービス向上と収益拡大を実現

全世界対象のマンガ投稿・公開サービス事業を譲受

集英社との共同の取り組みとしてマンガを世界に根付かせるため、海外クリエイターのヒット作創出を促進し、世界で創られたコンテンツを世界に広める。

MANGA Plus Creators

海外マンガサービス産業の成長

グローバルにマンガコンテンツが根付く

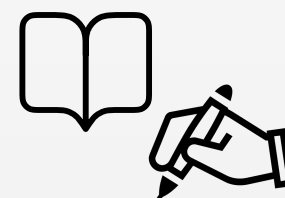
現地クリエイターの
創出・育成

日本のマンガの
輸出

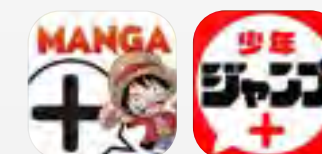
累計作品投稿数

10,000 件以上

人気の作品はMANGA Plus by SHUEISHA、
少年ジャンプ+で掲載



MANGA Plus
Creators



海外マンガサービス

Phase1：毎月1,000話以上のマンガ・Webtoonを、英語やポルトガル語などに翻訳し、自社サービスやKindleなどへ流通。

Phase2：ブラジルとインドに現地法人を立ち上げ、コンテンツの流通やグッズの販売など、マーケティングを実施。

ミッション

世界中のコンテンツを
全ての人に同時に届ける

ターゲット

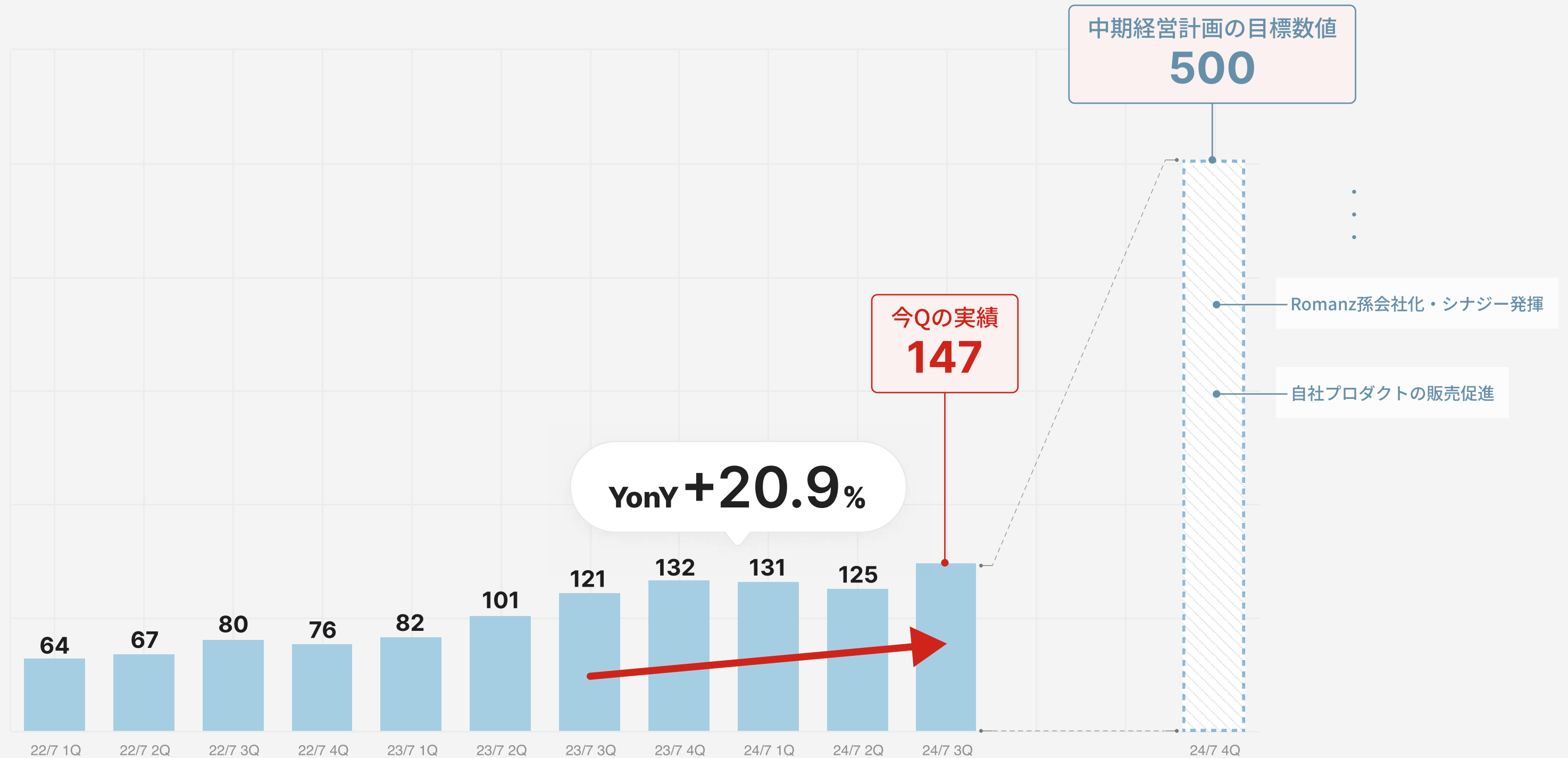
北米・南米・東南アジア



今Qのサービス別業績と取り組み
マーケティング
サービス



(百万円)



ニーズ急増中の広告ブロックアプリをリリース予定

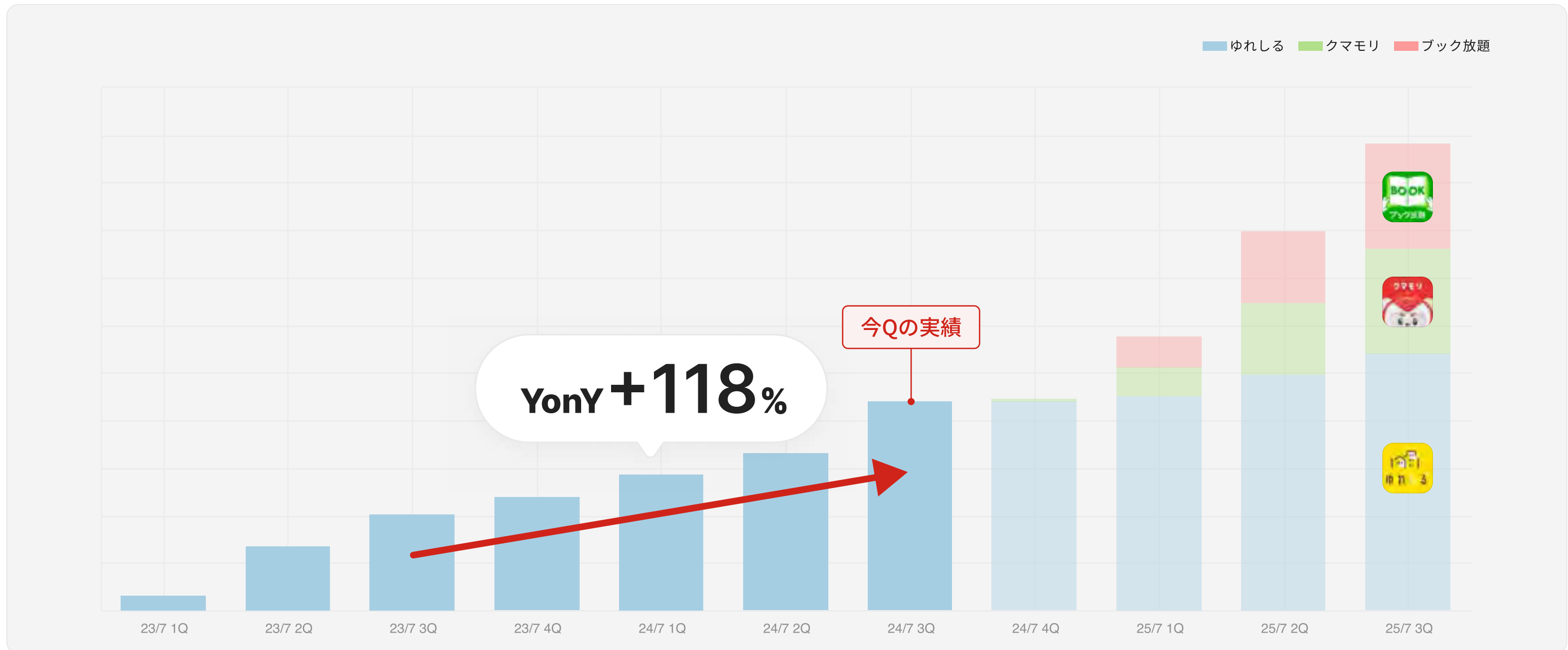
スマートフォンユーザーの体験向上のためのソリューションとしてのプロダクト。

「ゆれしる」で築いた盤石な販路をさらに拡大し、垂直立ち上げを実現する。



「クマモリ」と「ブック放題」の拡販計画

好調な「ゆれしる」の販路を使い、垂直立ち上げを実現



Link-U Marketingの設立とRomanzの株式取得による孫会社化

実際にプロダクトを運営しながらPDCAを回すインハウスマーケティングに加え、ファンとともにサービスを盛り上げるファンマーケティングなど新たな手法を確立する



- 📖 マンガサービスに特化
- 🚀 立案 / 制作 / 運用 / システム開発
すべてに対応



- 👤 インフルエンサーマーケティング
に特化 (Vtuber・ストリーマー)
- 😊 “ファン共創型”プロモーション

ネクストアクション

- ✓ マンガアプリマーケティングの
体系化による収益力向上
- ✓ 他社運営マンガアプリの広告運
用受注
- ✓ インフルエンサーマーケティン
グの新たな取引先の開拓

**唯一無二のマーケティング手法を
構築し、新たな価値を提供**

Vtuber・ストリーマーを活用し、 プロモーションイベントの企画、キャスティング、活動支援事業を展開



ファン共創型 Vtuber・ストリーマー イベントプロモーション事業

ゲームアプリ企業様やオフライン施設・地方自治体様向けに、Vtuber・ストリーマーを活用したファン共創型のイベント企画・運営・コンサルティングを手掛けています。



Vtuber・ ストリーマー特化型 キャスティング事業

大手事務所から個人クリエイターまで幅広いネットワークと独自データを用いた効果予測モデルを掛け合わせ、企業様の目的に合った、最適なVtuber・ストリーマーのキャスティングをしています。

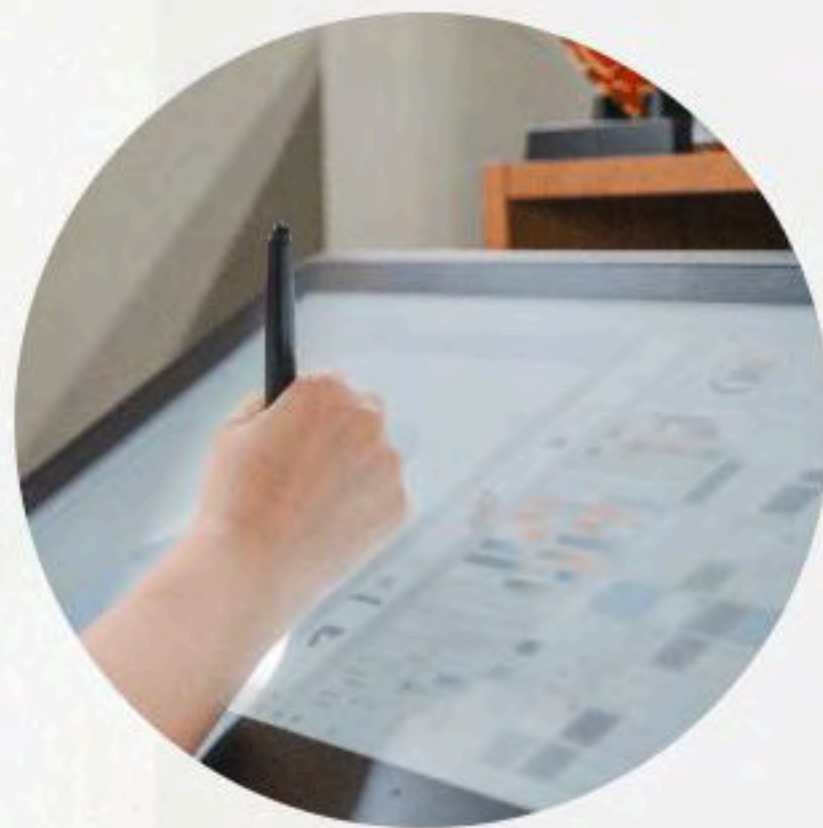


Vtuber・ ストリーマー サポートエージェンシー事業

個人Vtuber・ストリーマーさんへ、無所属のままクリエイター活動を支援する、新しい形のサポートエージェンシーを運営しています。

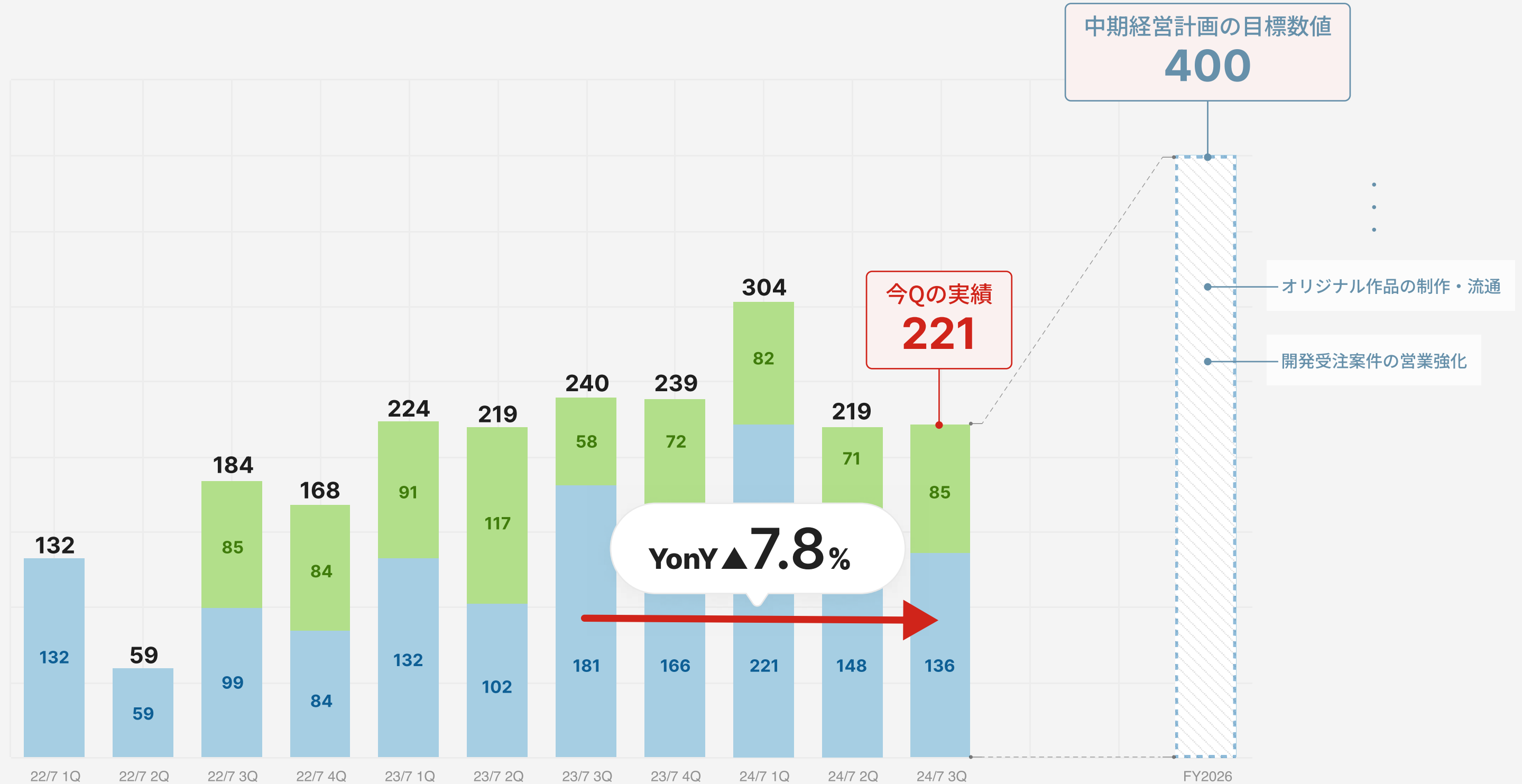
今Qのサービス別業績と取り組み

制作・流通



(百万円)

■ 技術開発 ■ コンテンツ



『俺だけレベルアップな件』国内唯一の代理店として流通開始

作品力の強さもあり、強固な販路を確立。今後の流通やオリジナル作品の展開に活用。



『俺だけレベルアップな件』

© DUBU(REDICE STUDIO), Chugong, h-goon 2018 / D&C MEDIA

目的

1. Webtoon市場のさらなる拡大
当社グループのWebtoon流通事業取扱高の増加
2. 電子書店とのリレーション構築
当社グループのコンテンツ制作事業の発展

オリジナルWebtoon作品を3作品リリース

人気Web小説を原作としたWebtoonを制作
流通で築いた販路により、複数のプラットフォームで配信開始



『レベル999黒幕公女になりました』

© NCLO, SANSOBEE / Studio Moon6



『イプシロン』

© パド, Gbagen / Studio Moon6



『不思議の国の白ウサギ』

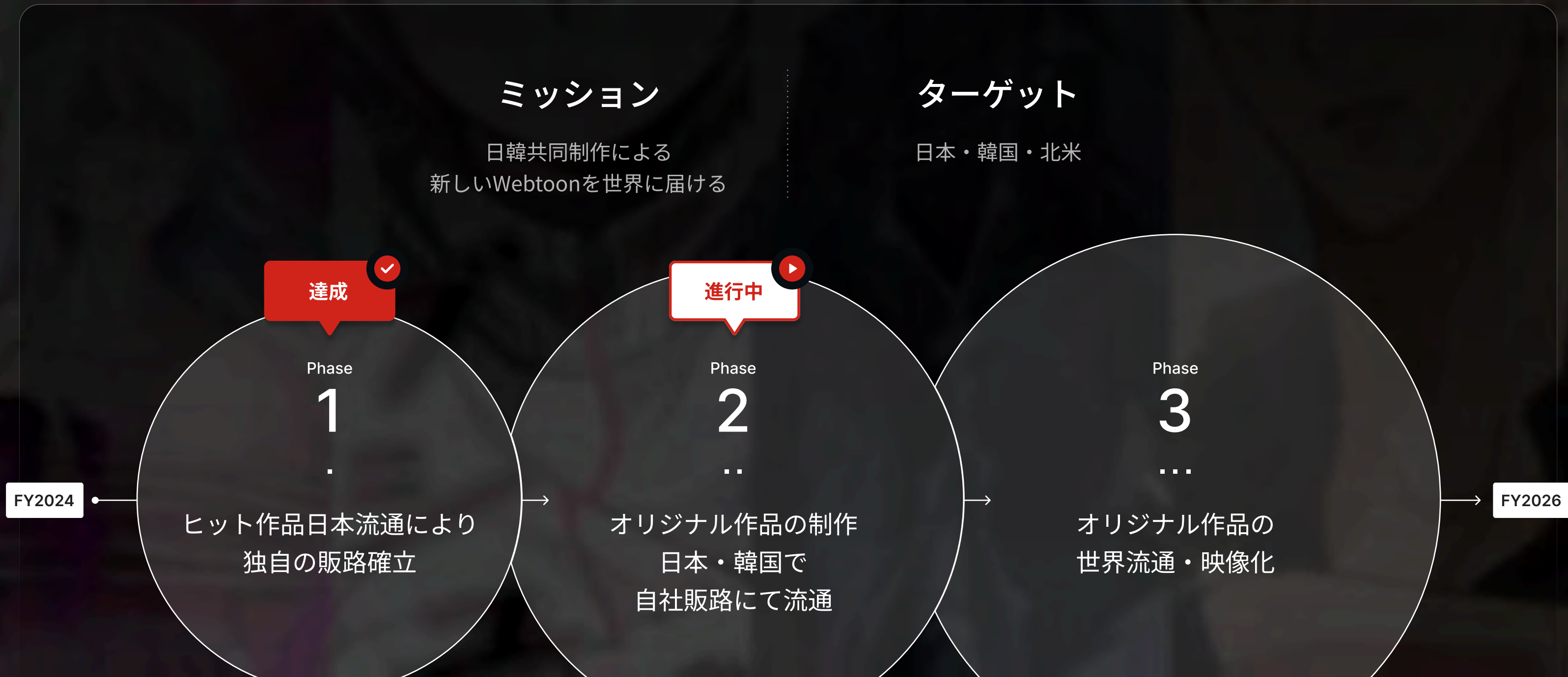
© Iz, MYUNGYUN / Studio Moon6



Webtoon制作・流通

Phase1：『俺だけレベルアップな件』をはじめ、D&C Mediaが保有する魅力的な作品の国内流通を担当。

Phase2：オリジナル作品を複数リリースし、日本・韓国で配信開始。



次Qに向けての 取り組み



FY2026

中期経営計画の達成

FY2024.4Q

次Qに予定しているLink-Uグループの主な取り組みの一例

① マンガサービスの機能拡充

- ビューンとの連携強化によるサービスの機能拡充
- UIUXをはじめとしたユーザビリティの改善
- グループ全体の販路を活用したマンガサービスの利用促進

③ マンガ・Webtoonの制作・流通

- オリジナルのマンガ・Webtoonのリリース
- D&C Mediaが保有する魅力的な作品の流通により、大手電子書店との強固なリレーション構築

② 新規プロダクト×販路拡大

- 「ゆれしる」に続く新規自社プロダクト第2弾「クマモリ」のリリース
- 第3弾以降の自社プロダクトの開発・リリース
- 「ゆれしる」で築いた販路をさらにブーストさせ、垂直立ち上げを目指す

④ システム開発の受注

- 新規案件受注に向けた営業強化

FY2024.3Q



グループ経営移行時に制定した
パーパスの達成と、
中期経営計画の達成を目指し、
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4月末時点

従業員数

単体 51名 連結 178名
※2024年4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

新たにマーケティング会社の設立



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%



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%



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%



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%



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

めっ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

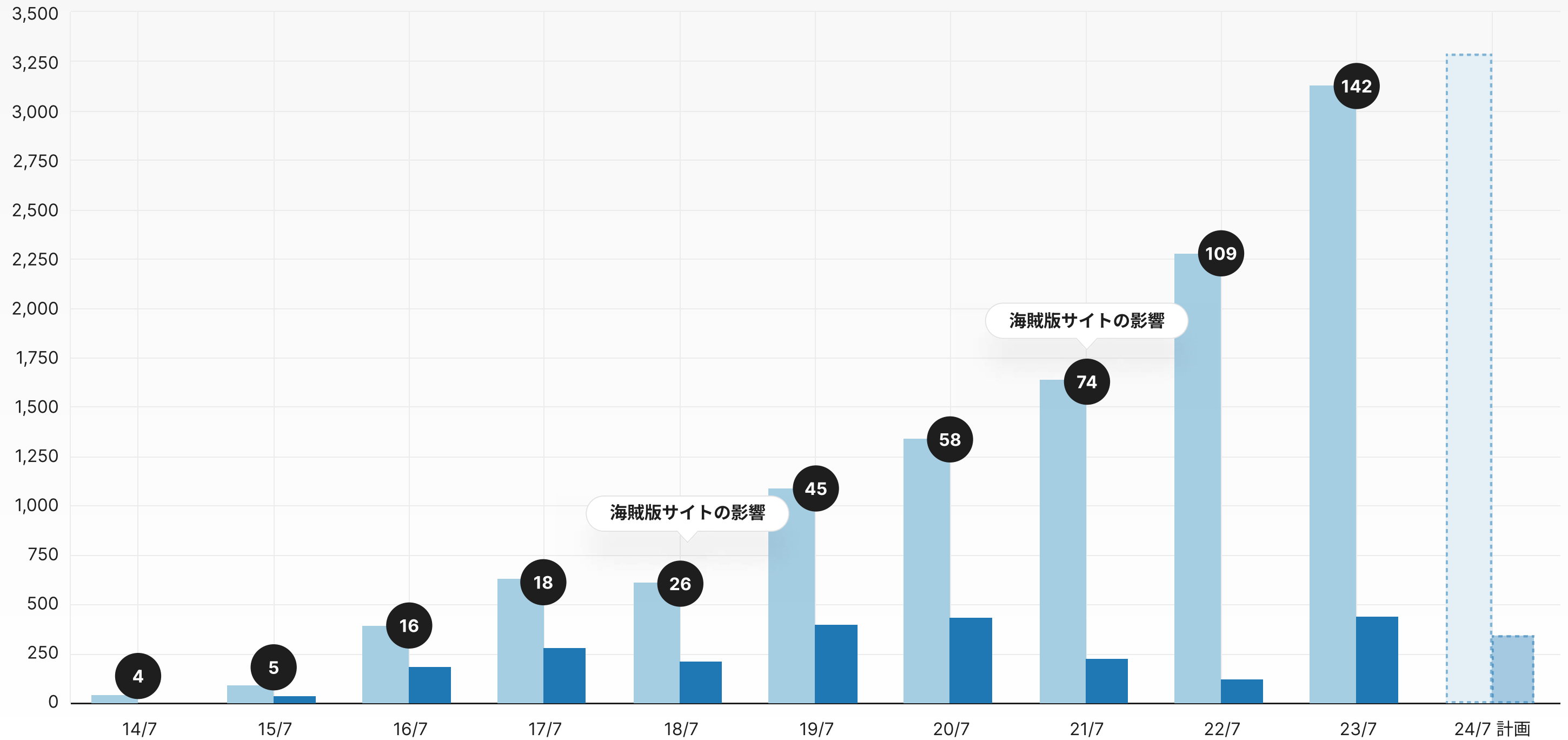
自社プロダクト企画販売
マンガサービス向けマーケティング
マーケティングソリューション提供





(百万円) ※21/7より連結数値

売上高 営業利益 従業員数





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。