

Link-U, Inc. 2019.12.04

2020年7月期1Q

決算説明

世の中の課題を技術で解決する

経営理念

サービス概要

収益構造

TOPICS

20/1Q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

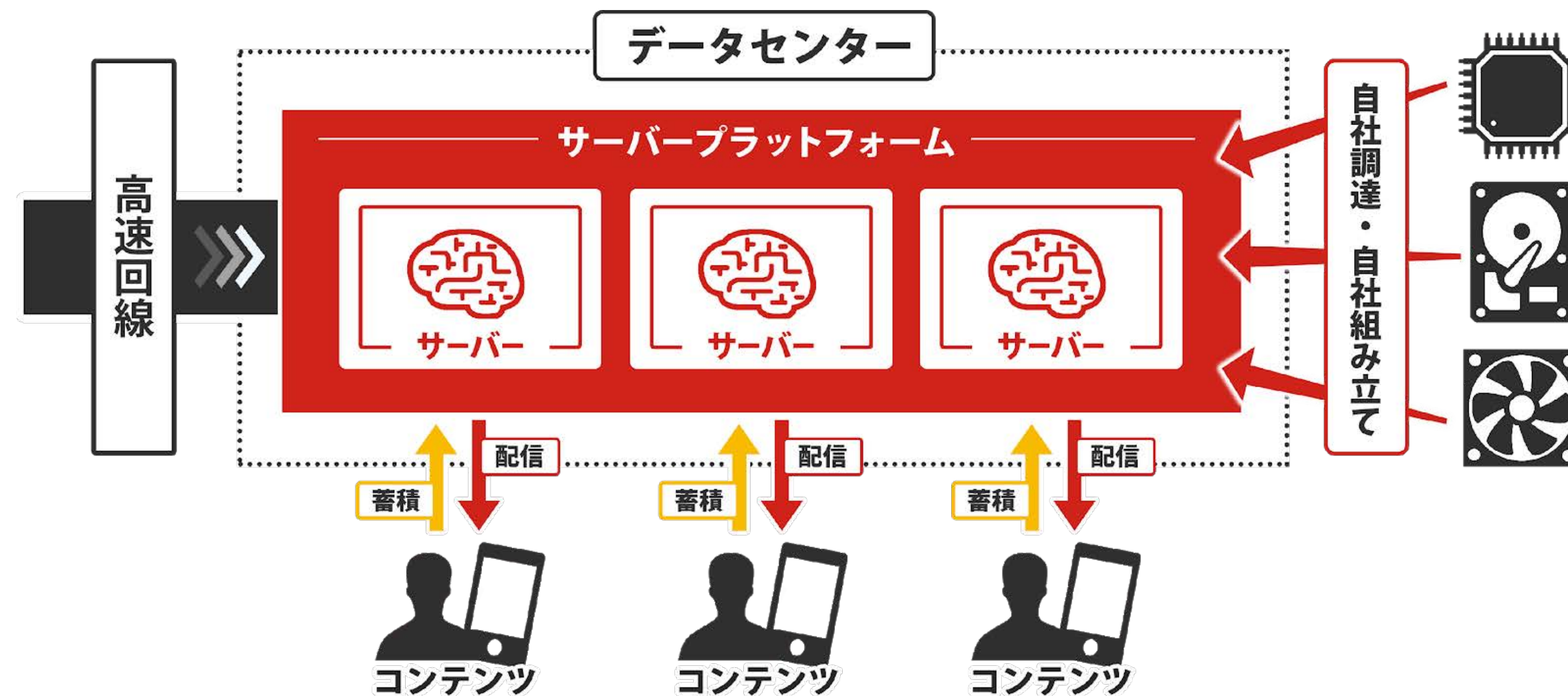
事業展開方針

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



経営理念

サービス概要

収益構造

TOPICS

20/1Q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

事業展開方針

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



経営理念

サービス概要

収益構造

TOPICS

20/1Q業績

サービス全体推移

売上計上方法

業績推移

経営方針

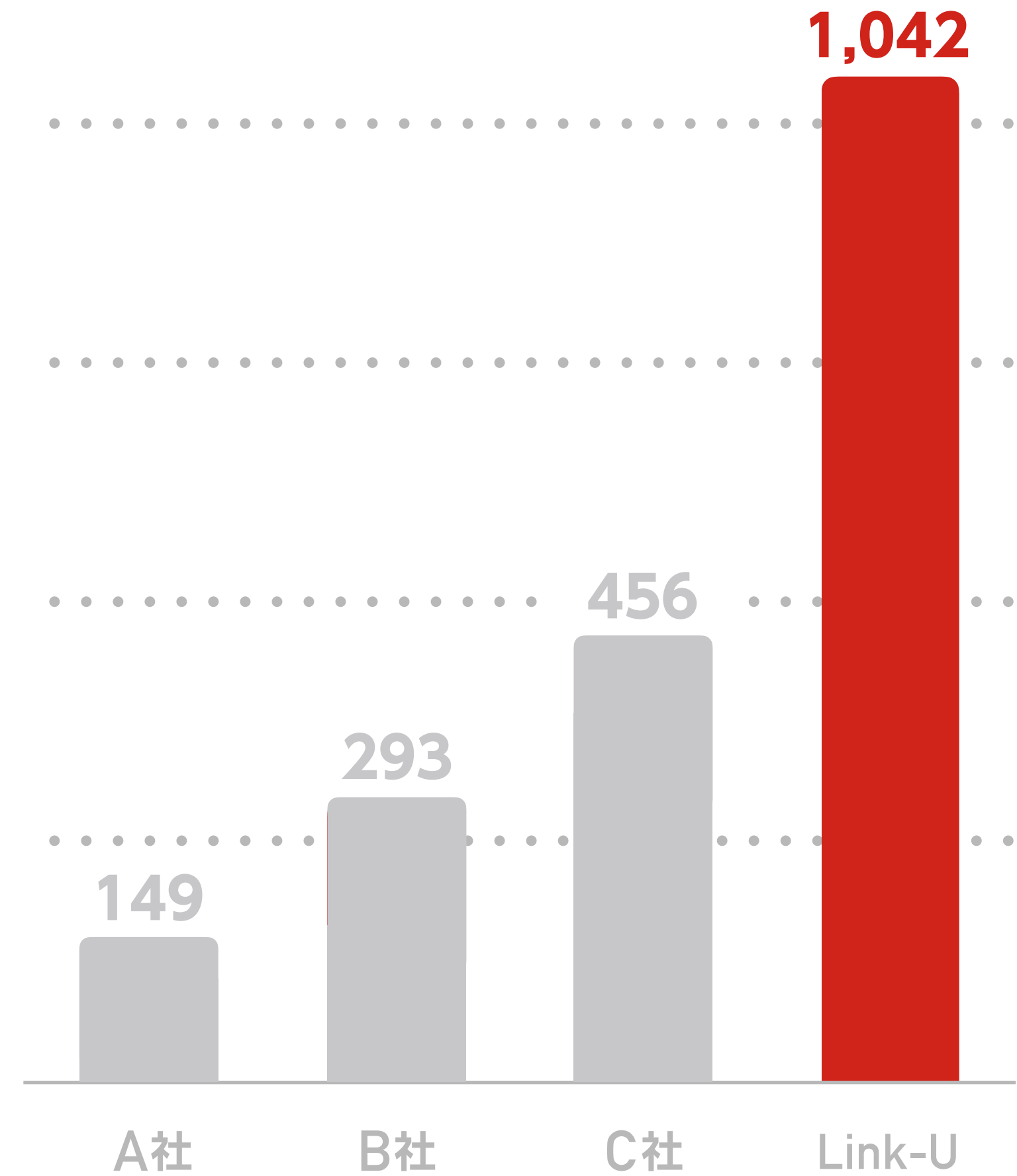
リリース案件

事業展開方針

MAU1,000万OVER マンガサービス業界内No.1

 App Ape  Google Analytics 及びLU集計

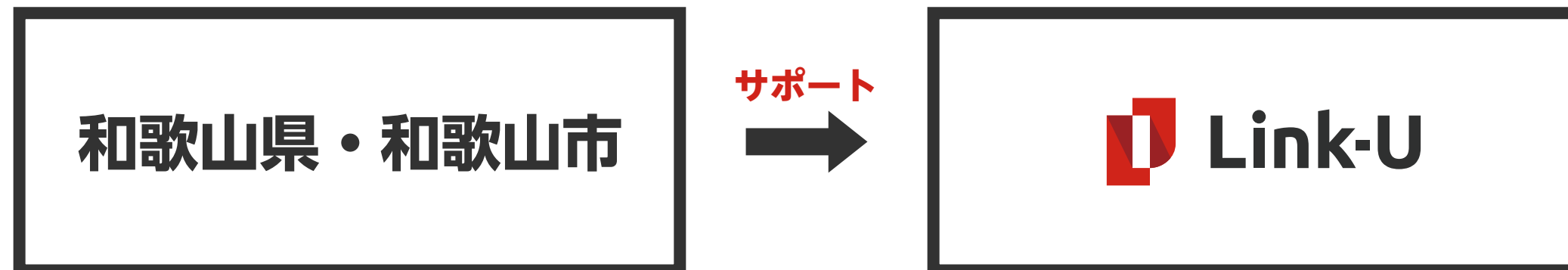
主要マンガサービスのMAU(万人)



- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- TOPICS
- 20/1Q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
- 事業展開方針

新開発拠点 和歌山県

2021年4月稼働開始予定
2020春まで採用を実施、
現地事務所の契約へ



DATA

①和歌山県における情報通信業労働者数

…825人(全体の0.5%)

(事業所規模30人以上)「和歌山県『平成30年毎月勤労統計調査総合報告書』」

②Uターンにあたっての仕事面の気がかり

…求人が少ない(男性27.3% 女性39.7%)

「独立行政法人労働政策研究・研修機構『若年期の地域移動に関する調査結果(平成28年)』」

③大卒初任給…東京都 21.5万円/和歌山県 19.7万円

「厚生労働省『平成30年賃金構造基本統計調査結果(初任給)』」

雇用の創出・地方の優秀なエンジニアの獲得

東京本社と同じ初任給条件 30万円 で募集

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- TOPICS
- 20/1Q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
- 事業展開方針

20/1Q業績概要

リカーリング売上 …想定通り

初期開発・保守開発

…想定より早期に開発・検収

営業利益

…初期開発・保守開発上振れ

(百万円)	20/1Q予算	20/1Q実績	予算比
売上高	234	275	117.1%
リカーリング	234	242	103.2%
初期開発・保守開発	-	32	-%
営業利益	25	59	230.6%
経常利益	24	59	237.0%
純利益	17	40	236.8%

経営理念

サービス概要

収益構造

TOPICS

20/1Q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

事業展開方針

サービス全体推移(売上)

主要6サービス

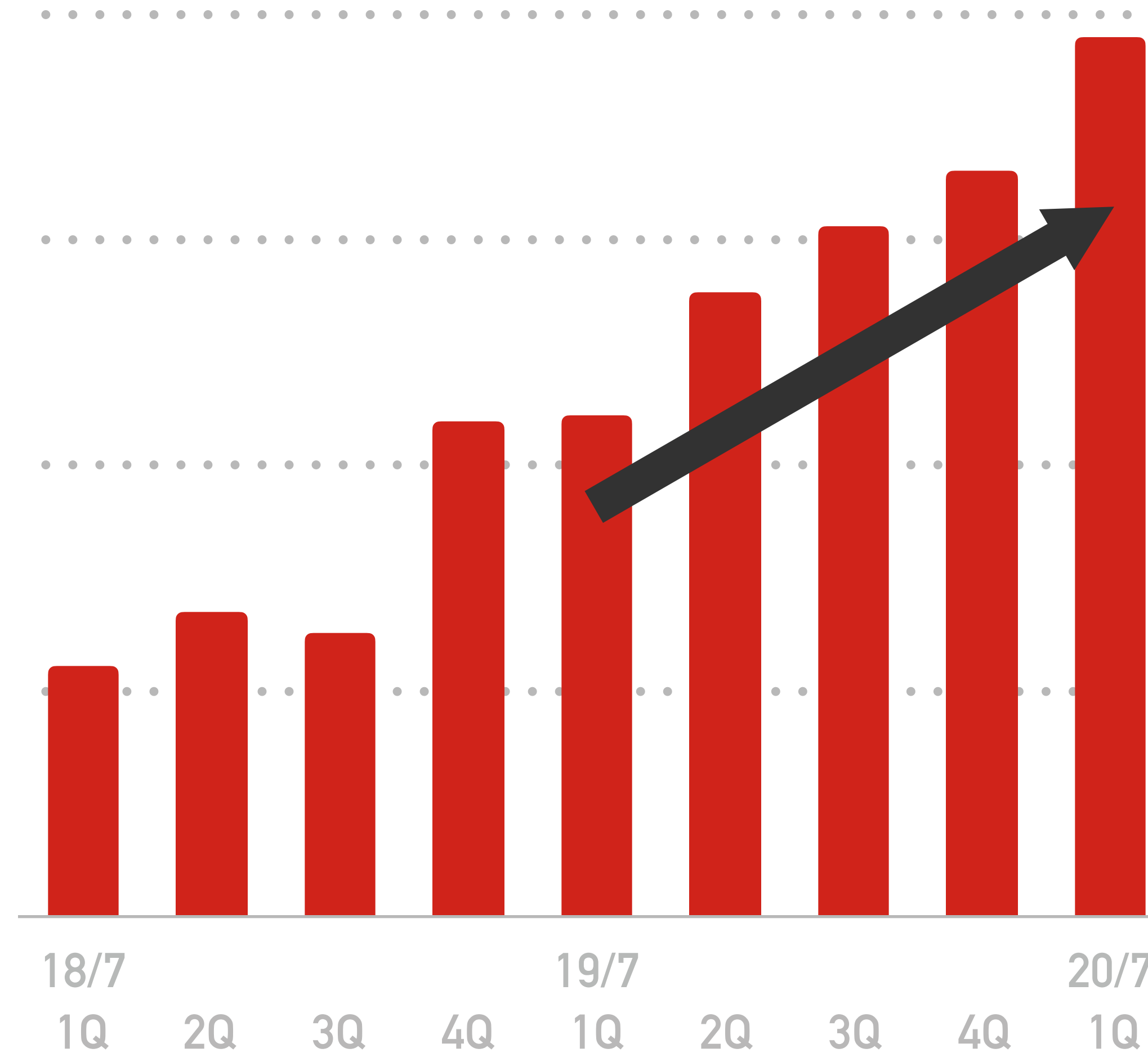


Q平均成長率

17%

YonY

76%増



経営理念

サービス概要

収益構造

TOPICS

20/1Q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

事業展開方針

サービス全体推移(Q平均MAU)

主要6サービス



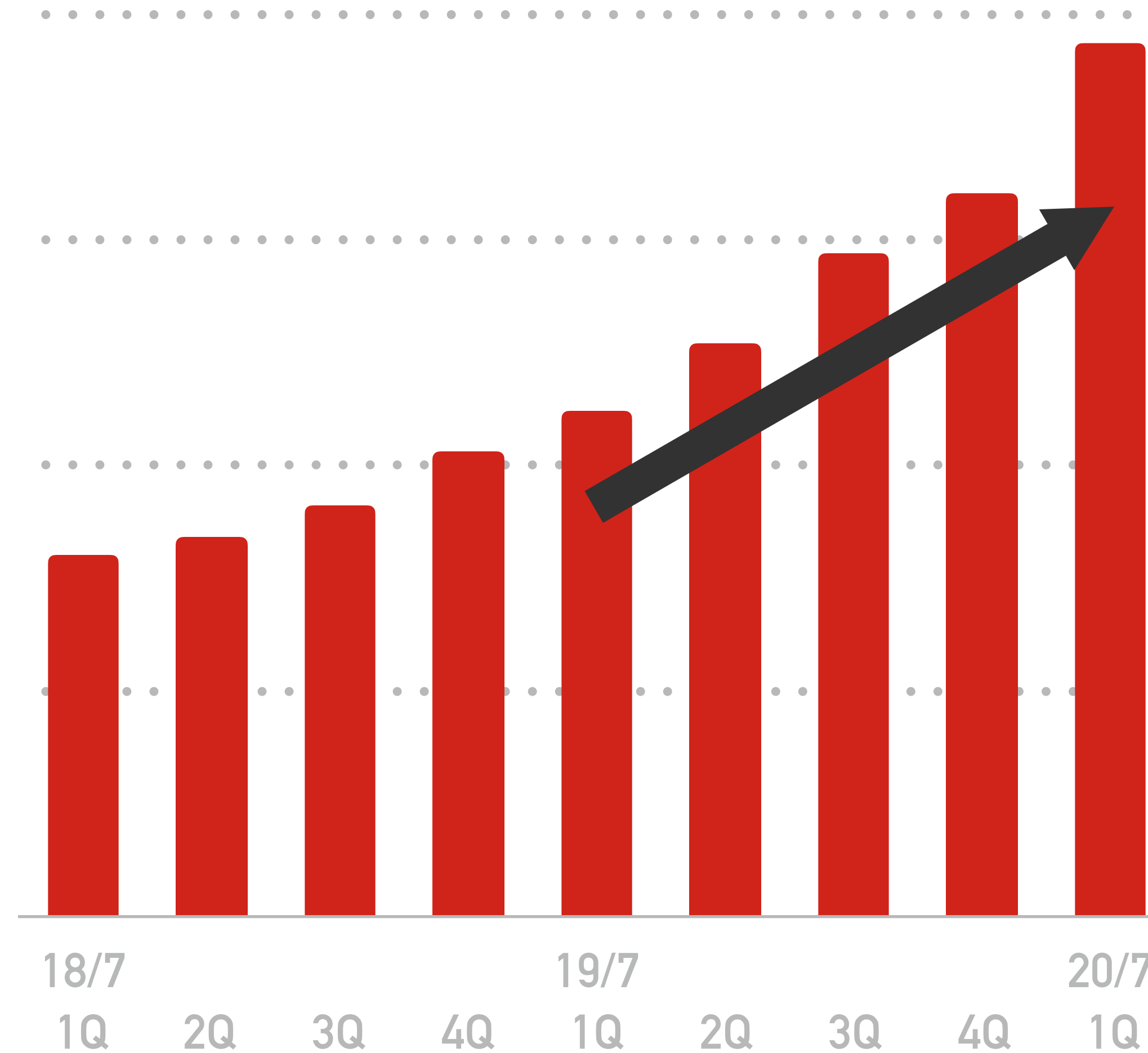
Q平均成長率

12%

YonY

72%増

MAU : Monthly Active Users. 月間利用者数



経営理念

サービス概要

収益構造

TOPICS

20/1Q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

事業展開方針

売上計上方法

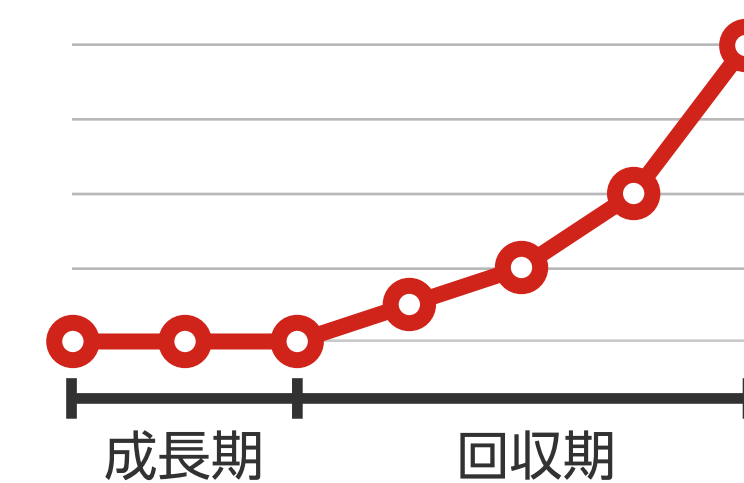
基本構造



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)

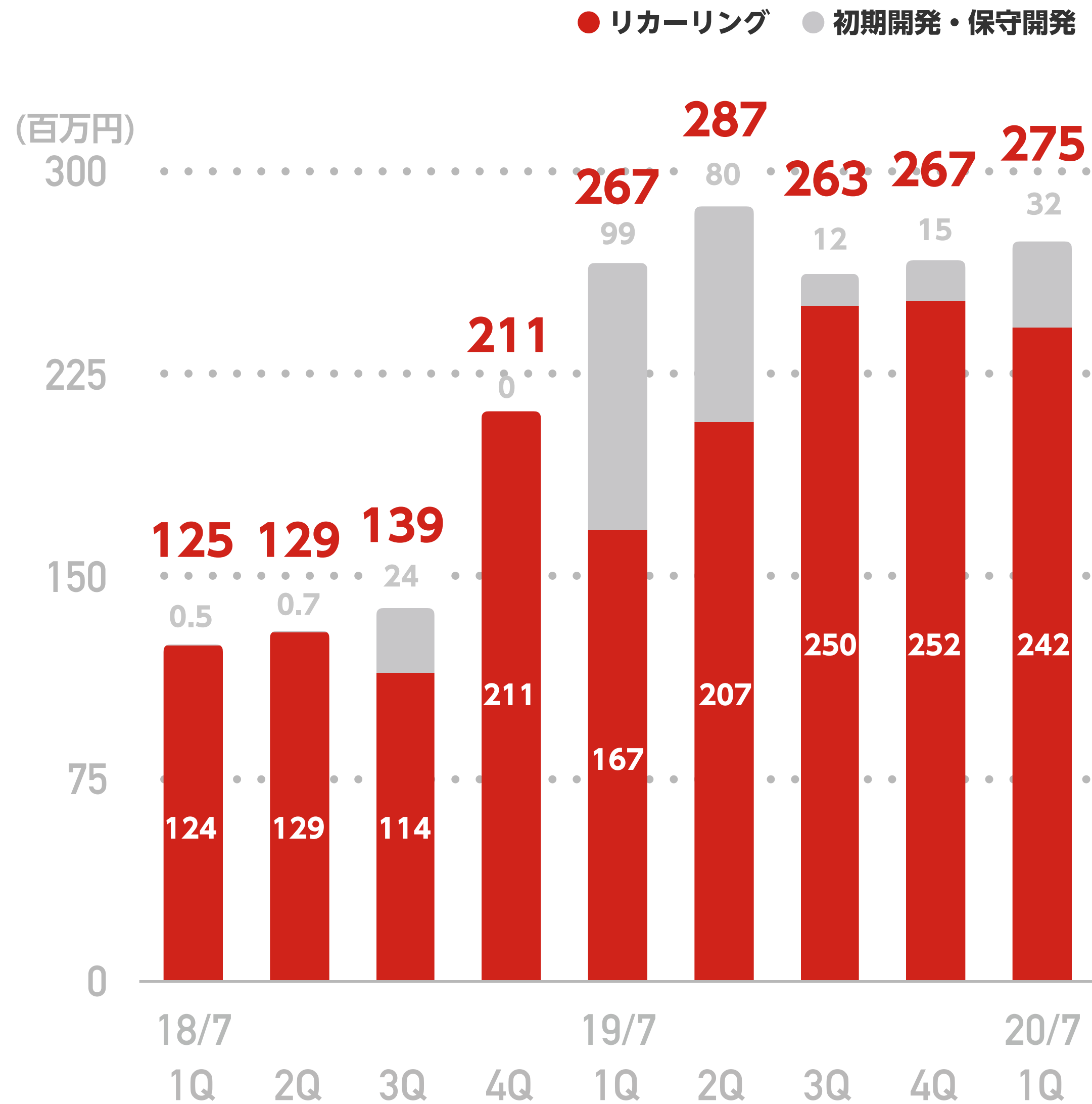
回収期：投資回収

- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- TOPICS
- 20/1Q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
- 事業展開方針

業績推移

サービス全体売上が 好調に推移 (YoY +76%)

- 成長期と捉え積極的に広告投資
- サービスのLU売上貢献(ネット売上)は回収期から



- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- TOPICS
- 20/1Q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
- 事業展開方針

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

大型案件獲得



- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- TOPICS
- 20/1Q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
- 事業展開方針

20/7月期リリース案件



あさぎーによ(Youtuber)
クリエイトサポートサービス
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
新規マンガサービス

2019年12月～

リリース済及び契約締結済の案件のみを記載

経営理念

サービス概要

収益構造

TOPICS

20/1Q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

事業展開方針

リーディングカンパニーとの連携から水平展開へ



- 経営理念
- サービス概要
- 収益構造
- TOPICS
- 20/1Q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
- 事業展開方針

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

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

468百万円(2019年10月末時点)

従業員数

47名(2019年10月末時点)

業務内容

サーバープラットフォームの提供

[Appendix]

会社情報

業績推移

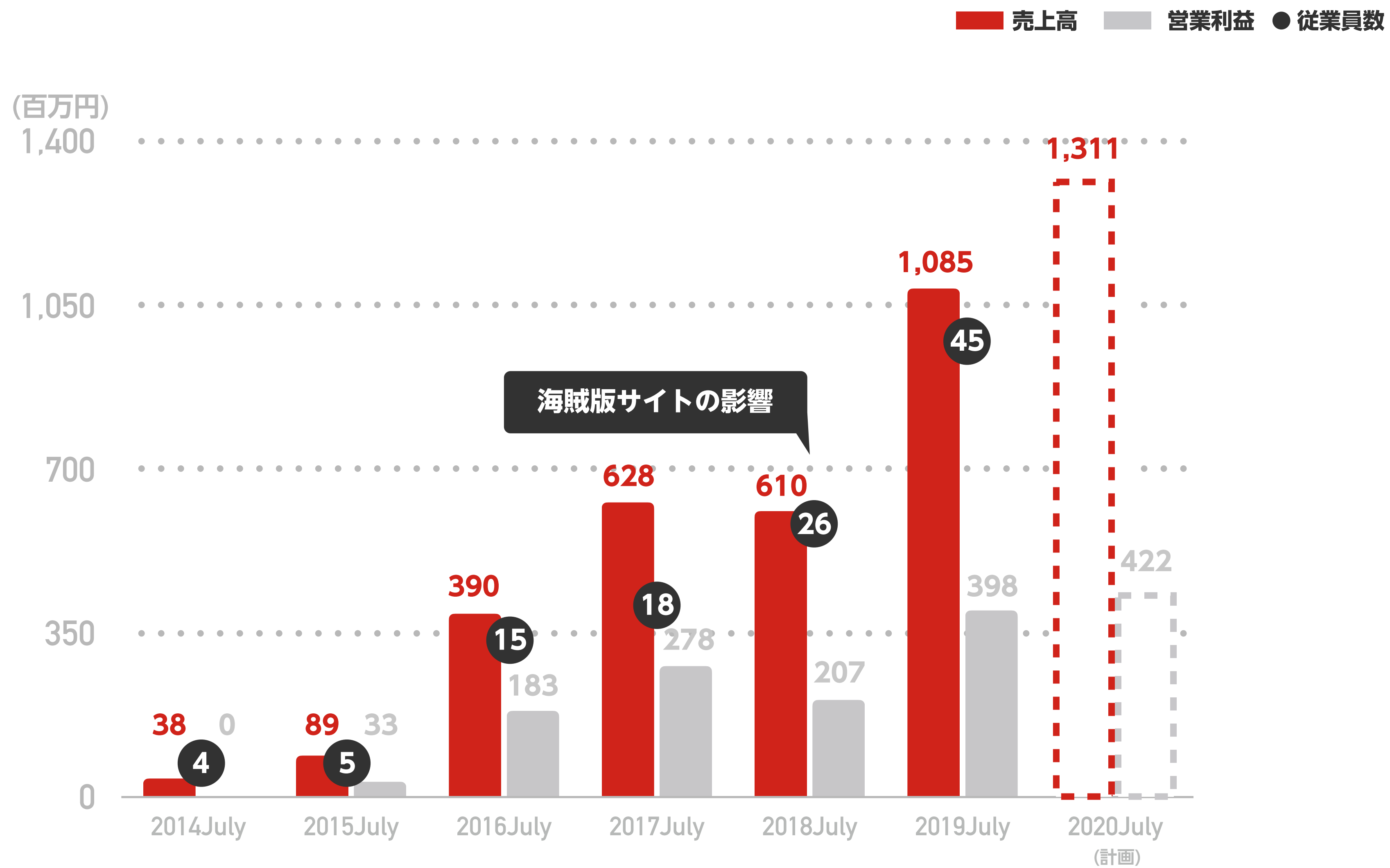
ビジネスモデル

サービス例

優位性

Q&A

業績推移



[Appendix]

- 会社情報
- 業績推移
- ビジネスモデル
- 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

業績推移

ビジネスモデル

サービス例

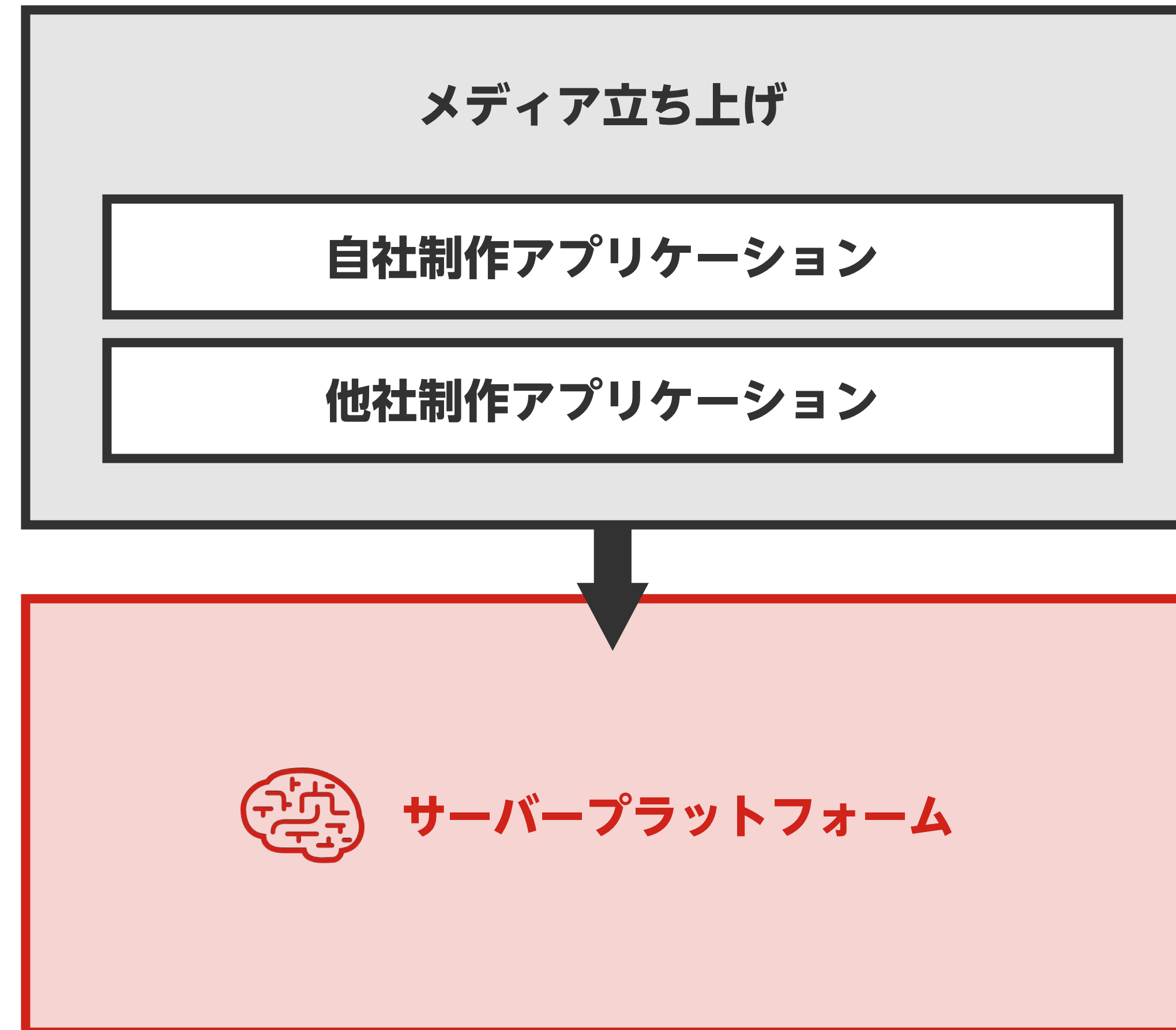
優位性

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

業績推移

ビジネスモデル

サービス例

優位性

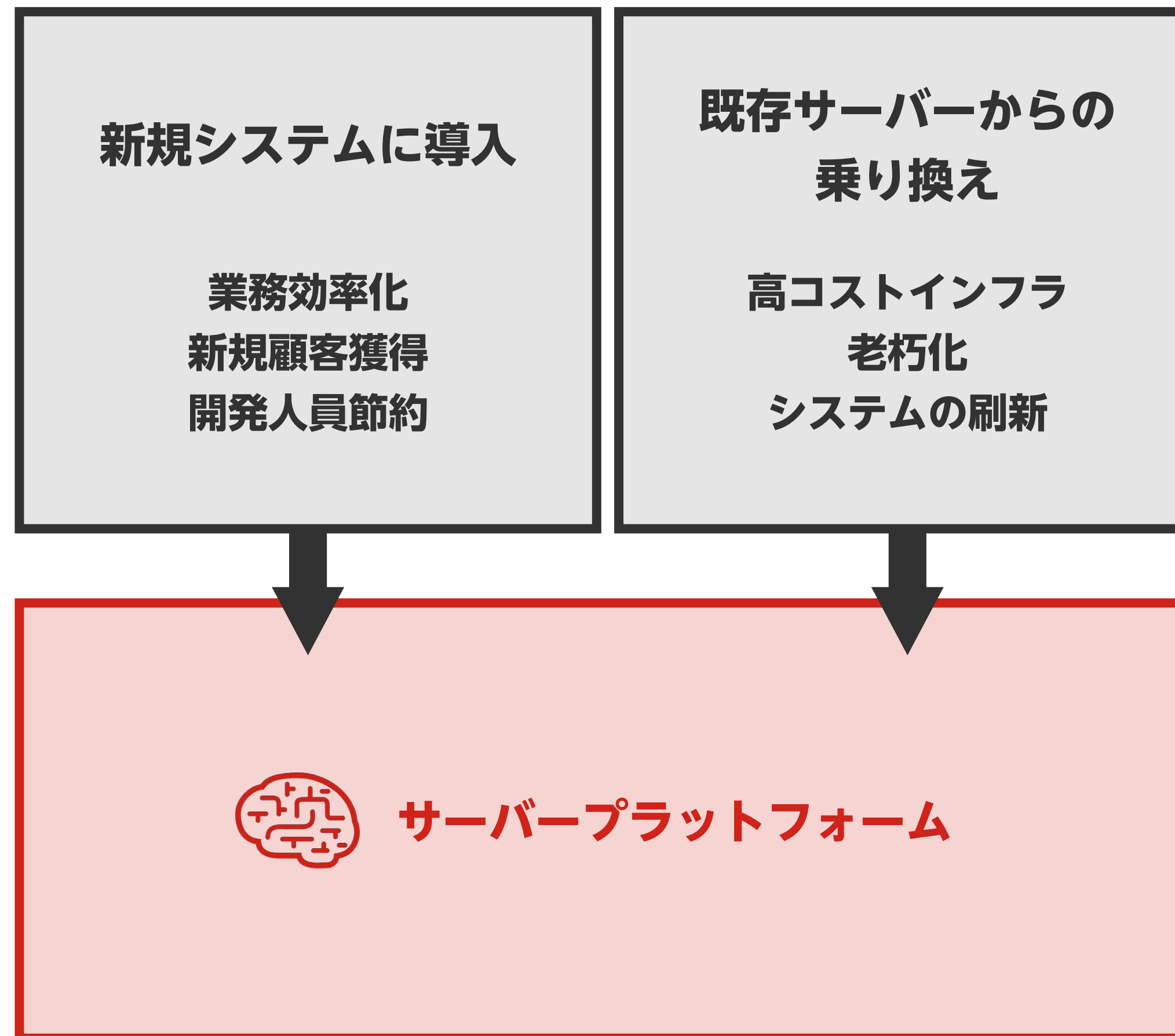
Q&A

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

業績推移

ビジネスモデル

サービス例

優位性

Q&A

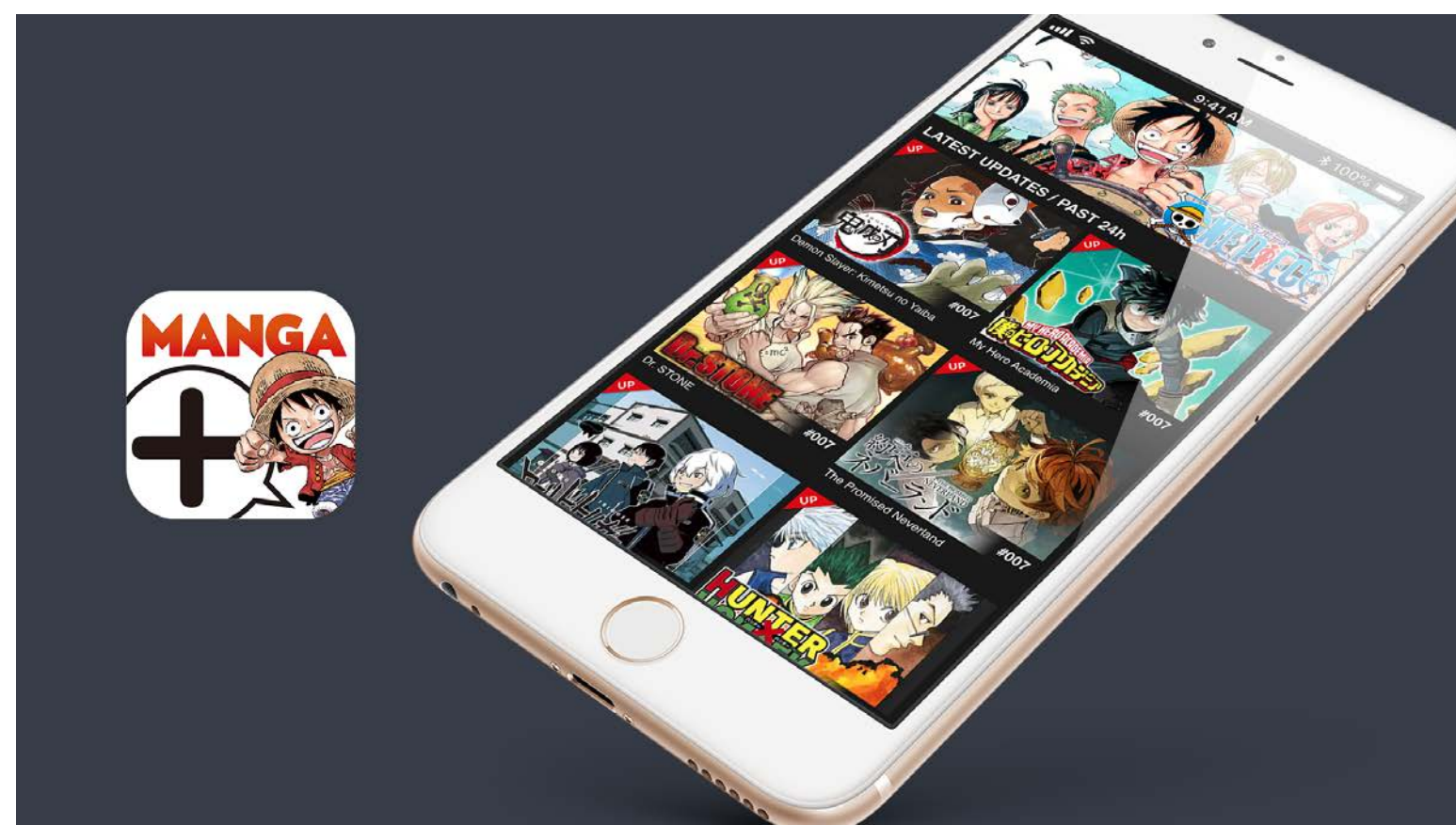
サービス提供プロダクト例



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

業績推移

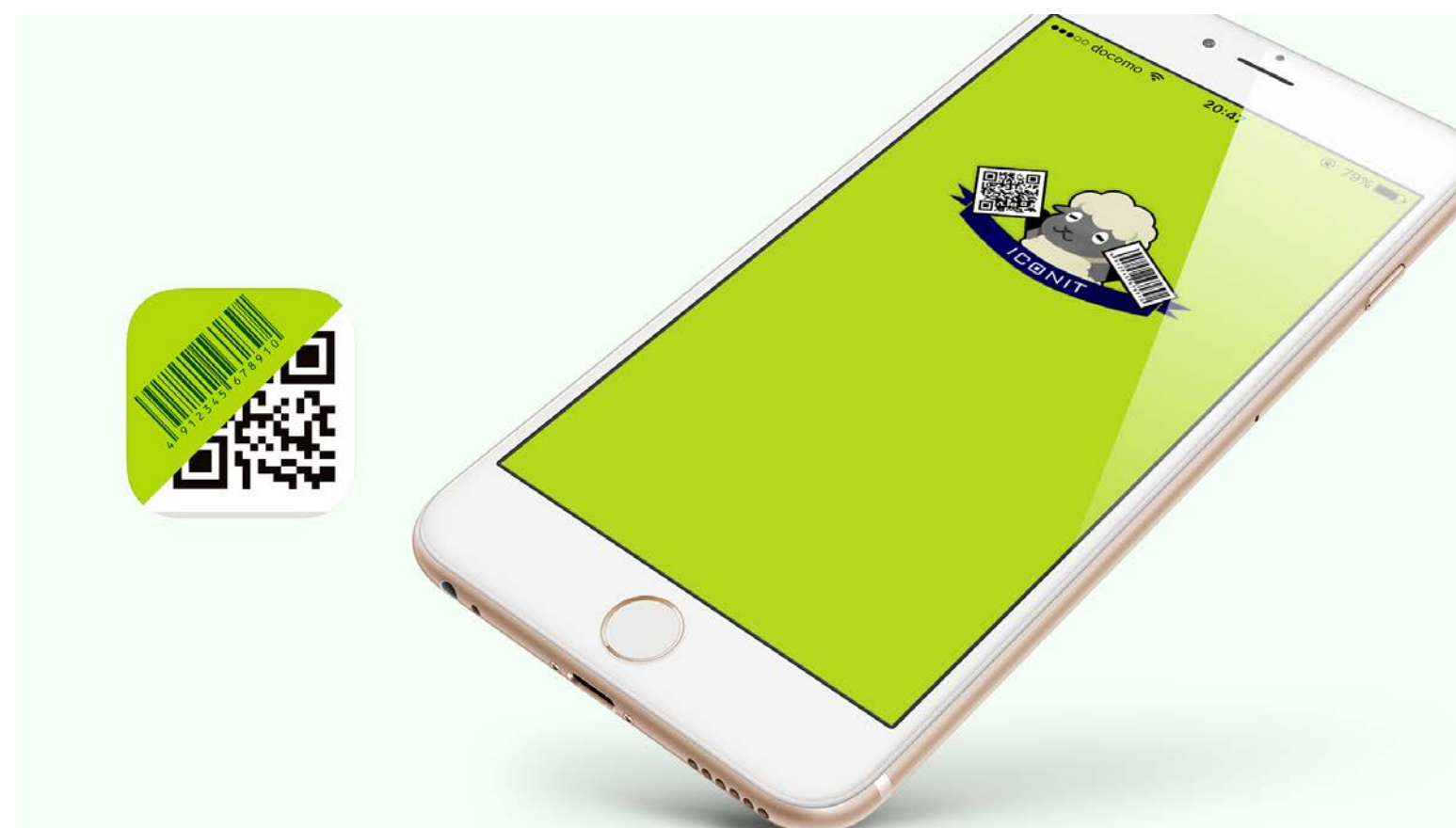
ビジネスモデル

サービス例

優位性

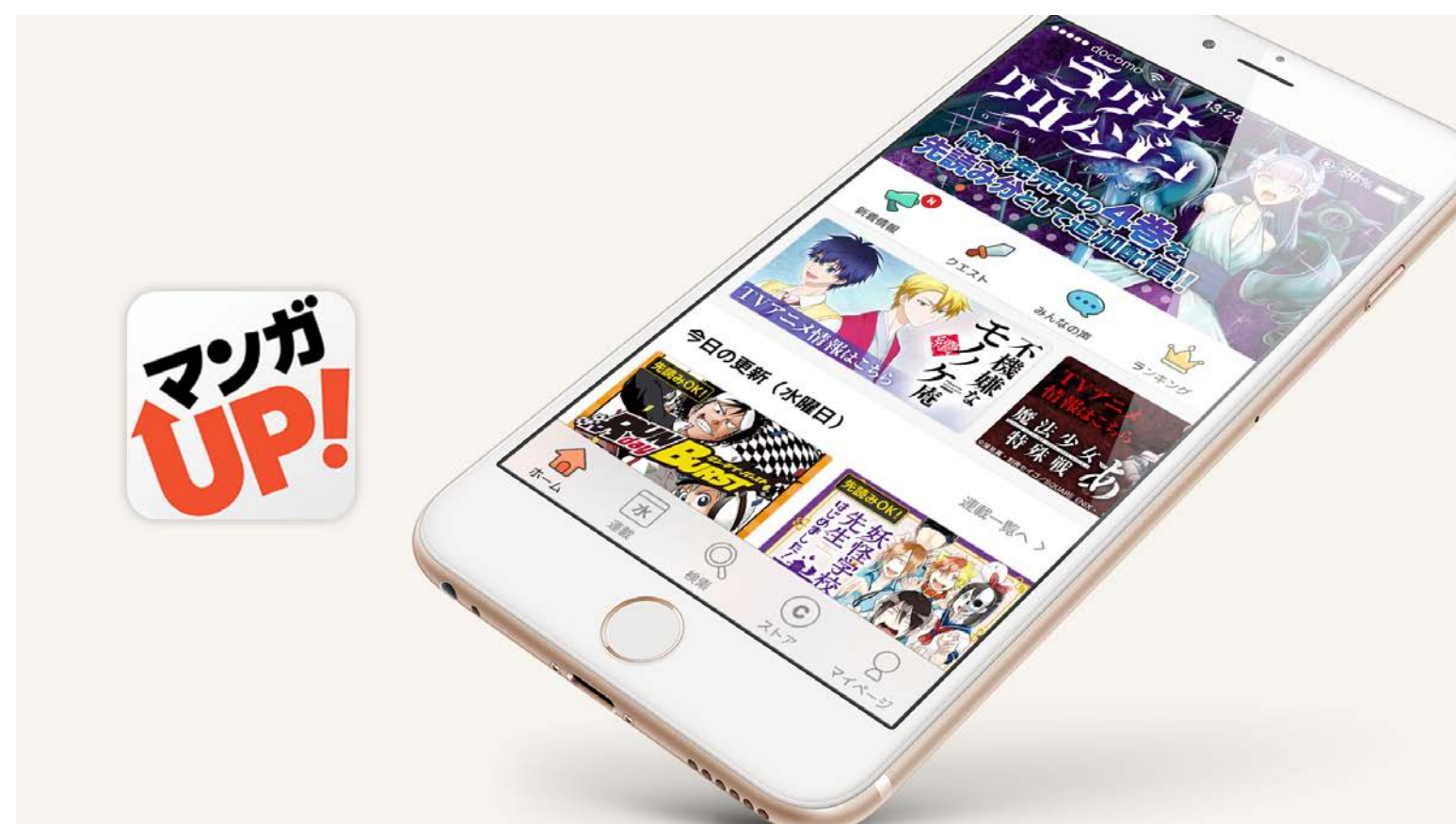
Q&A

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。



異世界・転生作品が多数掲載、 1,000万DL超のマンガアプリ

提供：株式会社スクウェア・エニックス
「ラグナクリムゾン」©Daiki Kobayashi/SQUARE ENIX | 「不機嫌なモノノケ庵」©Kiri Wazawa/SQUARE ENIX | 「魔法少女特殊戦あすか」©Makoto Fukami/SQUARE ENIX ©Seigo Tokiya/SQUARE ENIX | 「RUN day BURST」©Yuko Osada/SQUARE ENIX | 「妖怪学校の先生はじめました！」©Mai Tanaka/SQUARE ENIX

[Appendix]

会社情報

業績推移

ビジネスモデル

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

業績推移

ビジネスモデル

サービス例

優位性

Q&A

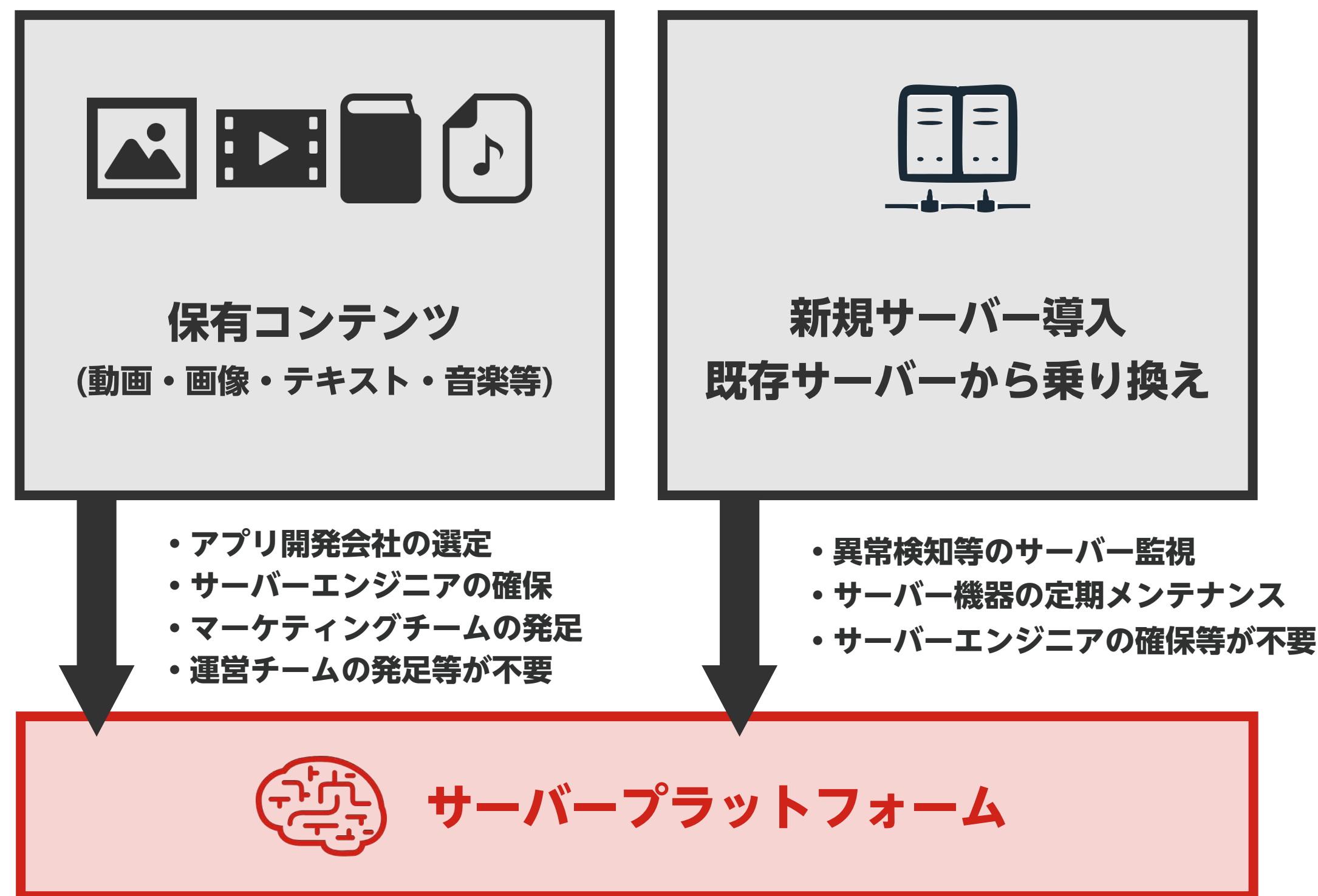


なぜクラウドサーバーではなく LUサーバープラットフォームが選ばれるのか



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

業績推移

ビジネスモデル

サービス例

優位性

Q&A



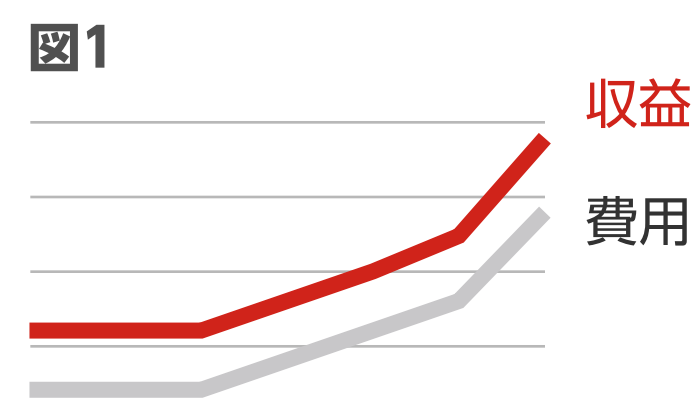
なぜクラウドサーバーではなく LUサーバープラットフォームが選ばれるのか



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)

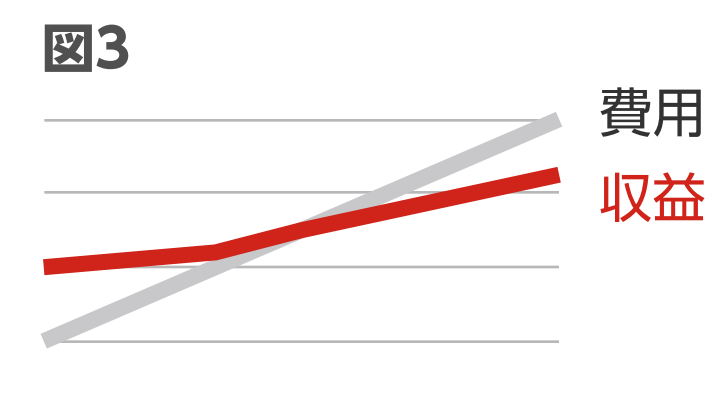
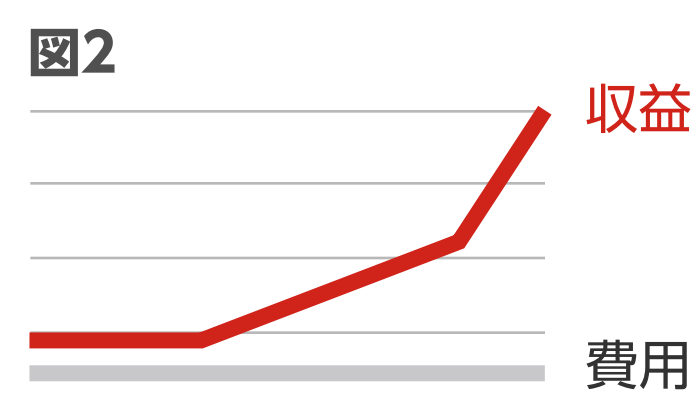
コンテンツホルダーの業務委託費用はサービス収益に連動



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

業績推移

ビジネスモデル

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

業績推移

ビジネスモデル

サービス例

優位性

Q&A