



成長可能性に 関する説明資料

2019年7月





会社概要

経営理念

サービス概要

業績推移

事業構造と優位性

2つのビジネスモデル

BtoBtoC

BtoB

収益構造

トラフィック量の推移

提供プロダクト

優位性

Q&A

市場動向

事業ポテンシャル

成長戦略

事業展開イメージ

中期的に目指す姿

会社概要

会社名	株式会社Link-U
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年8月20日
所在地	東京都千代田区神田駿河台4丁目4番1号
資本金	43,450千円 (2019年5月末時点)
従業員数	41名 (2019年5月末時点)
業務内容	サーバープラットフォームの提供



Link-U

会社概要

経営理念

サービス概要

業績推移

事業構造と優位性

2つのビジネスモデル

BtoBtoC

BtoB

収益構造

トラフィック量の推移

提供プロダクト

優位性

Q&A

市場動向

事業ポテンシャル

成長戦略

事業展開イメージ

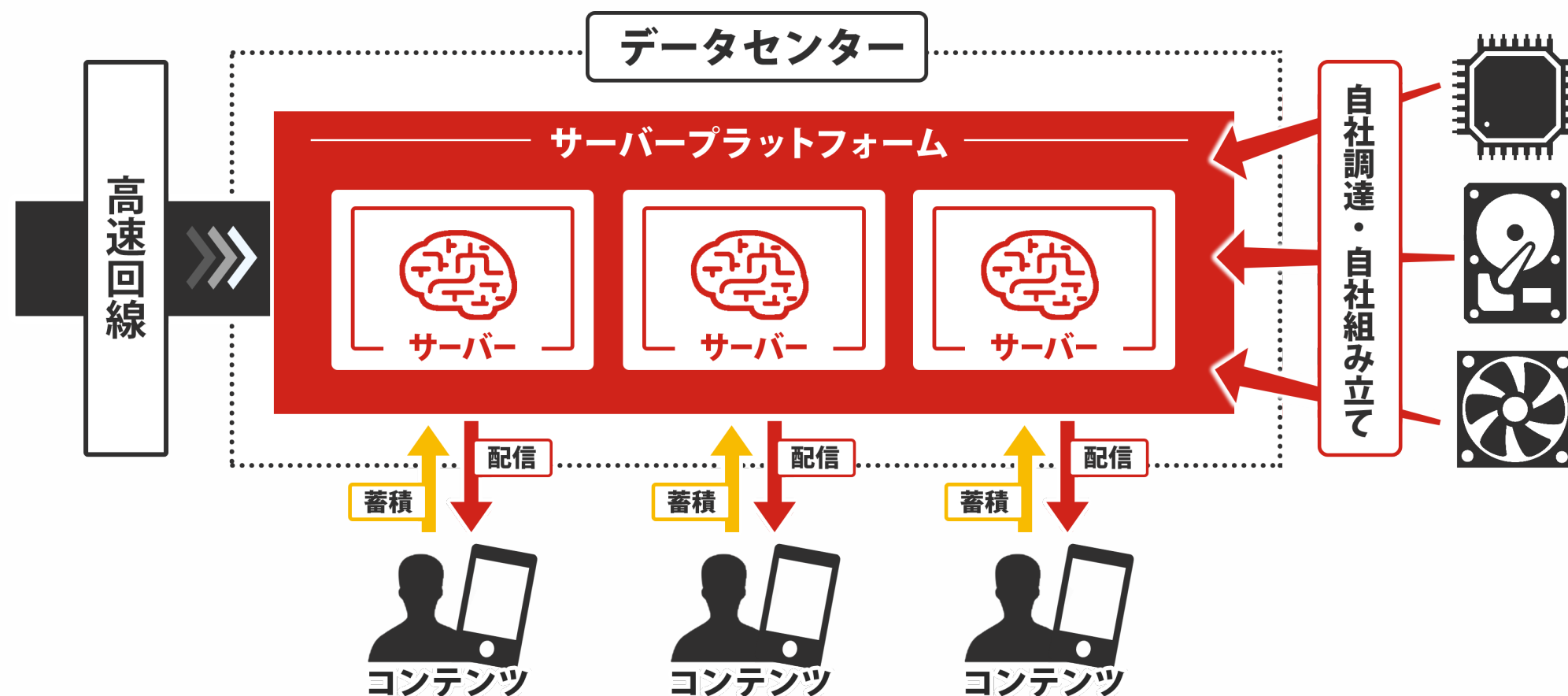
中期的に目指す姿

経営理念

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

自社設計のオリジナルサーバーを基軸としたデータ配信システムと、そのデータを適切に蓄積・分析・処理するAIソリューションをあわせて、ワンストップでご提供するサーバープラットフォームサービスを展開しています。



※データセンターおよび付随する高速回線についてはハウジングサービスを利用しており、通信事業者が所有するデータセンター設備内に、当社のサーバーを設置しております。



Link-U

会社概要

経営理念

サービス概要

業績推移

事業構造と優位性

2つのビジネスモデル

BtoBtoC

BtoB

収益構造

トラフィック量の推移

提供プロダクト

優位性

Q&A

市場動向

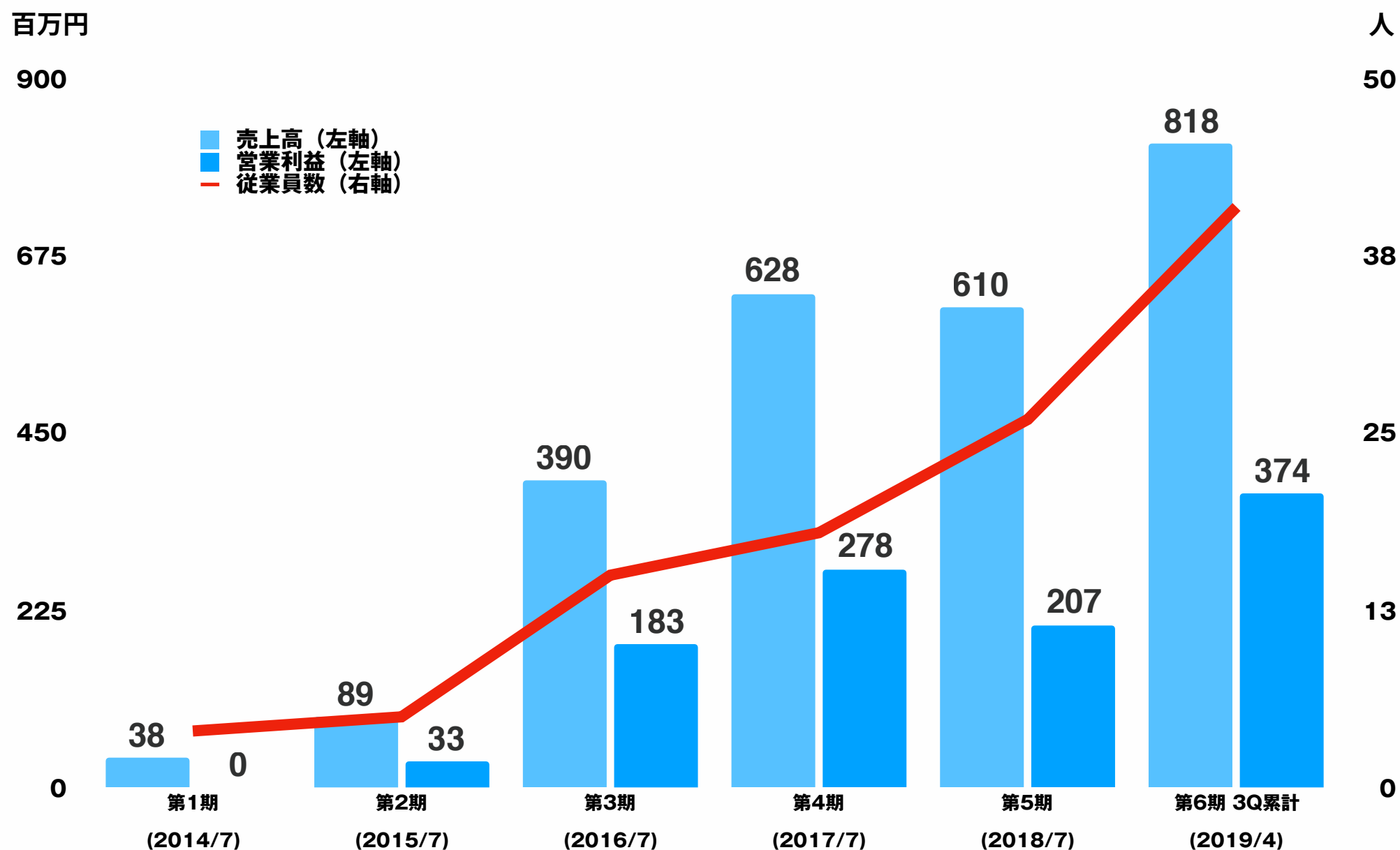
事業ポテンシャル

成長戦略

事業展開イメージ

中期的に目指す姿

業績推移



第5・6期業績要約

- ・第5期は海賊版サイト拡大によりマンガワンユーザー数減少
- ・2018年4月に海賊版サイトがブロッキングされて以降、マンガワンの収益力が回復
- ・マンガワン以外のマンガサービスは概ね順調に推移

2つのビジネスモデル

レベニューシェアと月額サブスクリプションで構成される持続的な収入基盤

BtoBtoC

レベニューシェア

BtoB

月額サブスクリプション

BtoBtoC：レベニューシェア

Link-U業務

- 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

→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

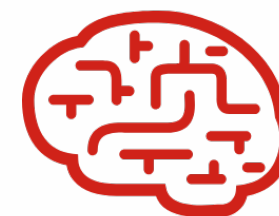
メディア立ち上げ



自社制作アプリケーション
(初期開発費)



他社制作アプリケーション



サーバープラットフォーム
(レベニューシェア)

BtoB：月額サブスクリプション

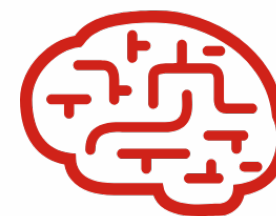
高性能サーバーを少数使用することにより、
サーバー管理コストを削減が可能

新規システムに導入

業務効率化 / 新規顧客獲得 / 開発人員節約

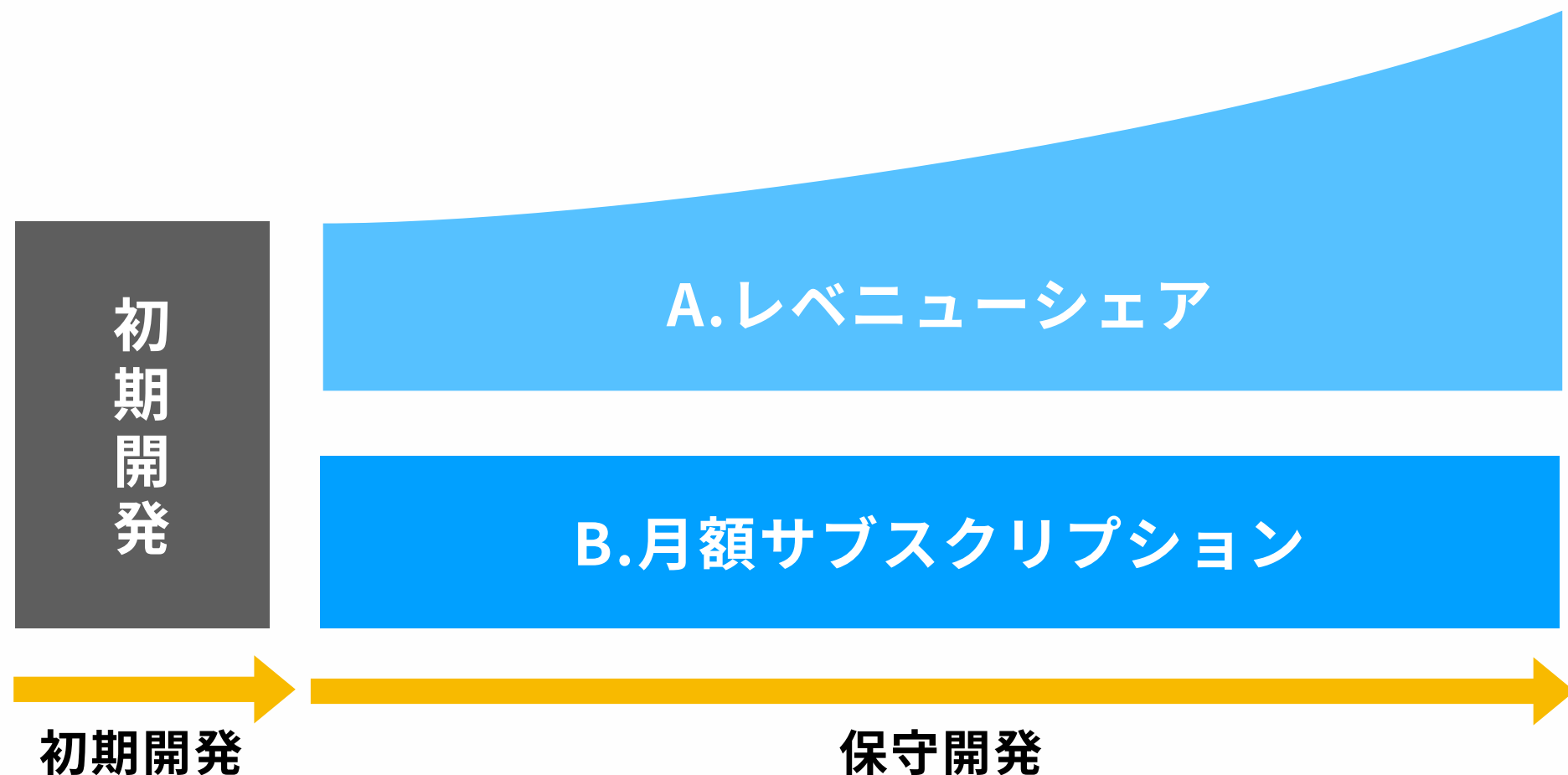
既存サーバーからの乗り換え

高コストインフラ / 老朽化 / システムの刷新



サーバー
プラットフォーム
(月額サブスクリプション)

収益構造



① A

レベニューシェア

② B

月額サブスクリプション

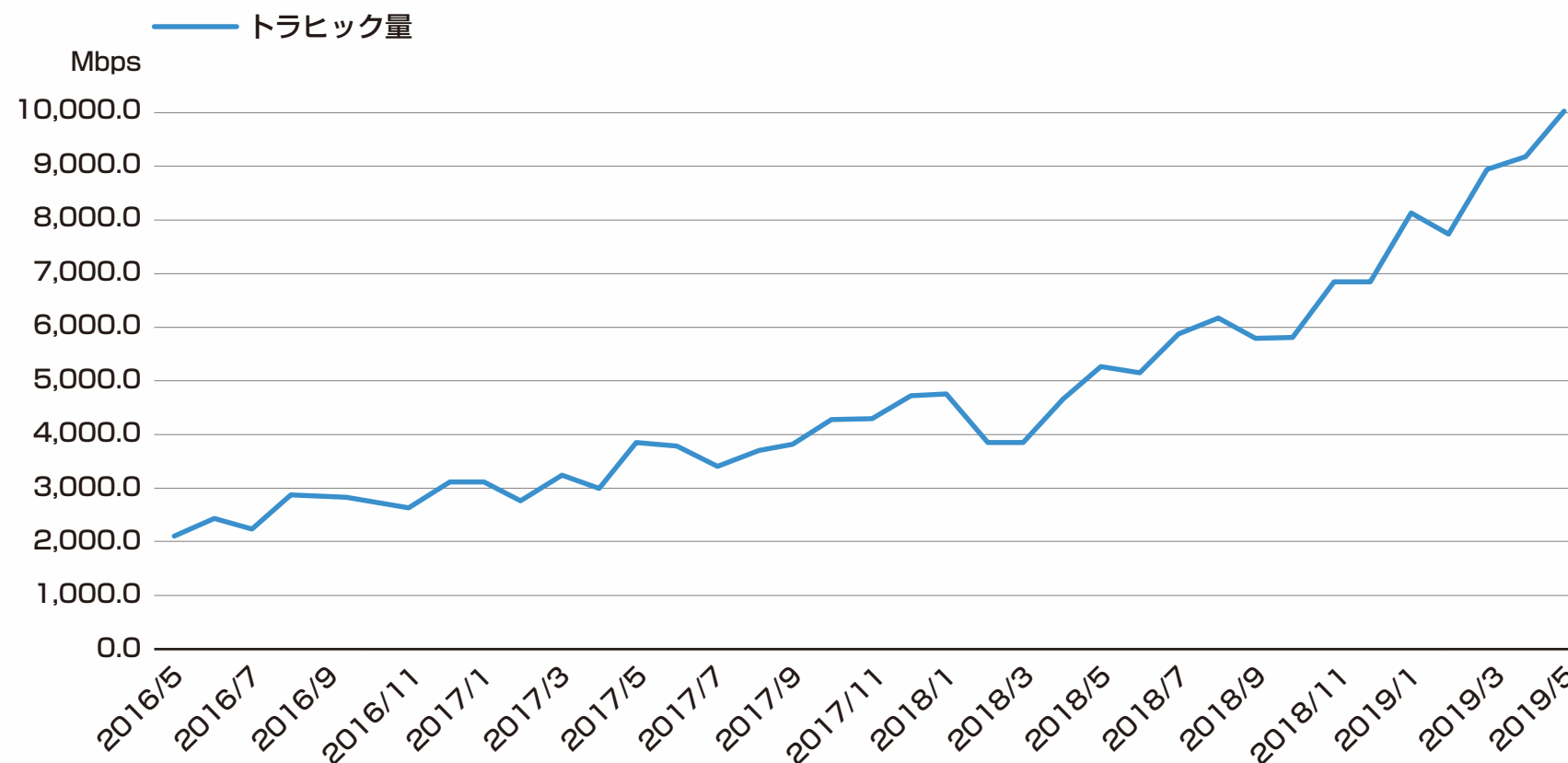
③ A+B

レベニューシェア
+ 月額サブスクリプション

トラフィック量の推移

サーバー・データベース・デジタルデータを
一体として作成・管理し、最適な環境を構築

→取引が長期になりやすい傾向



※トラフィック量:データセンターにおける月間トラフィック量の上位5%除いた最大値。95パーセンタイル値。

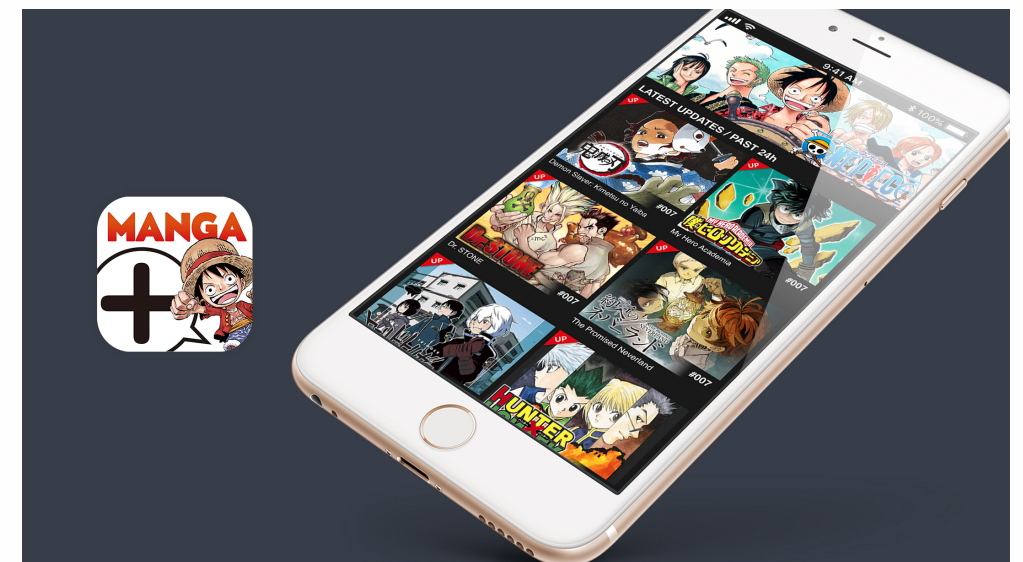
サービス提供プロダクト例 1/2



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

サービス提供プロダクト例 2/2



累計2,900万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、
500万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



Link-U

会社概要

経営理念

サービス概要

業績推移

事業構造と優位性

2つのビジネスモデル

BtoBtoC

BtoB

収益構造

トラフィック量の推移

提供プロダクト

優位性

Q&A

市場動向

事業ポテンシャル

成長戦略

事業展開イメージ

中期的に目指す姿

サーバープラットフォームの優位性

高速配信

自社専用回線

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

データ分析が容易

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

Q なぜクラウドサーバーではなく 当社サーバープラットフォームが選ばれるか

A. ワンストップなので、分析やフィードバック といった付加価値が提供できるため



保有コンテンツ
(動画・画像・テキスト・音楽等)

- ・ アプリ開発会社の選定
- ・ サーバーエンジニアの確保
- ・ マーケティングチームの発足
- ・ 運営チームの発足等が不要



新規サーバー導入
既存サーバーからの乗り換え

- ・ 異常検知等のサーバー監視
- ・ サーバー機器の定期メンテナンス
- ・ サーバーエンジニアの確保等が不要



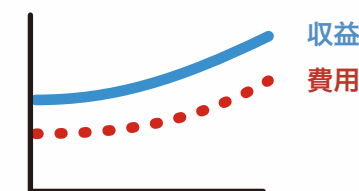
サーバープラットフォーム

※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。

Q なぜクラウドサーバーではなく 当社サーバープラットフォームが選ばれるか

A. レベニューシェアの場合

コンテンツホルダーの業務委託費用が
サービスの収益に連動し、サーバーコストが
コンテンツホルダー収益を上回ることがないため

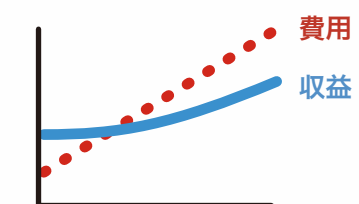


月額サブスクリプションの場合

リスクを限定することが可能なため



※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



Q

なぜ他のAIソリューション提供事業者ではなく
当社サーバープラットフォームが選ばれるか

A. AIソリューションを最大限に活かせる サーバーネットワーク技術に強いため

サーバーネットワーク技術の蓄積は難しい

- ①大量のトラフィックを捌く経験を積む機会が乏しい
- ②サーバーを専門的に研究するエンジニアが少ない
- ③プログラミングに限らず、ハードウェアや通信等、
カバーすべき領域が広範囲

Q なぜレベニューシェアモデルが選ばれるか

A. Link-Uが

サービスの拡大もサポートしているため

サービスの拡大にはユーザービリティの向上が必須

→Link-Uの技術を提供

アップコンバート

ディープラーニングにより、
低解像度の画像から
高解像度の画像を自動生成

コンテンツ予測配信

行動履歴から次に利用される
コンテンツを配信

コンテンツ自動調整 最適化システム

ユーザーの状態にあわせて、
コンテンツのクオリティを自動調整

自動画像圧縮化

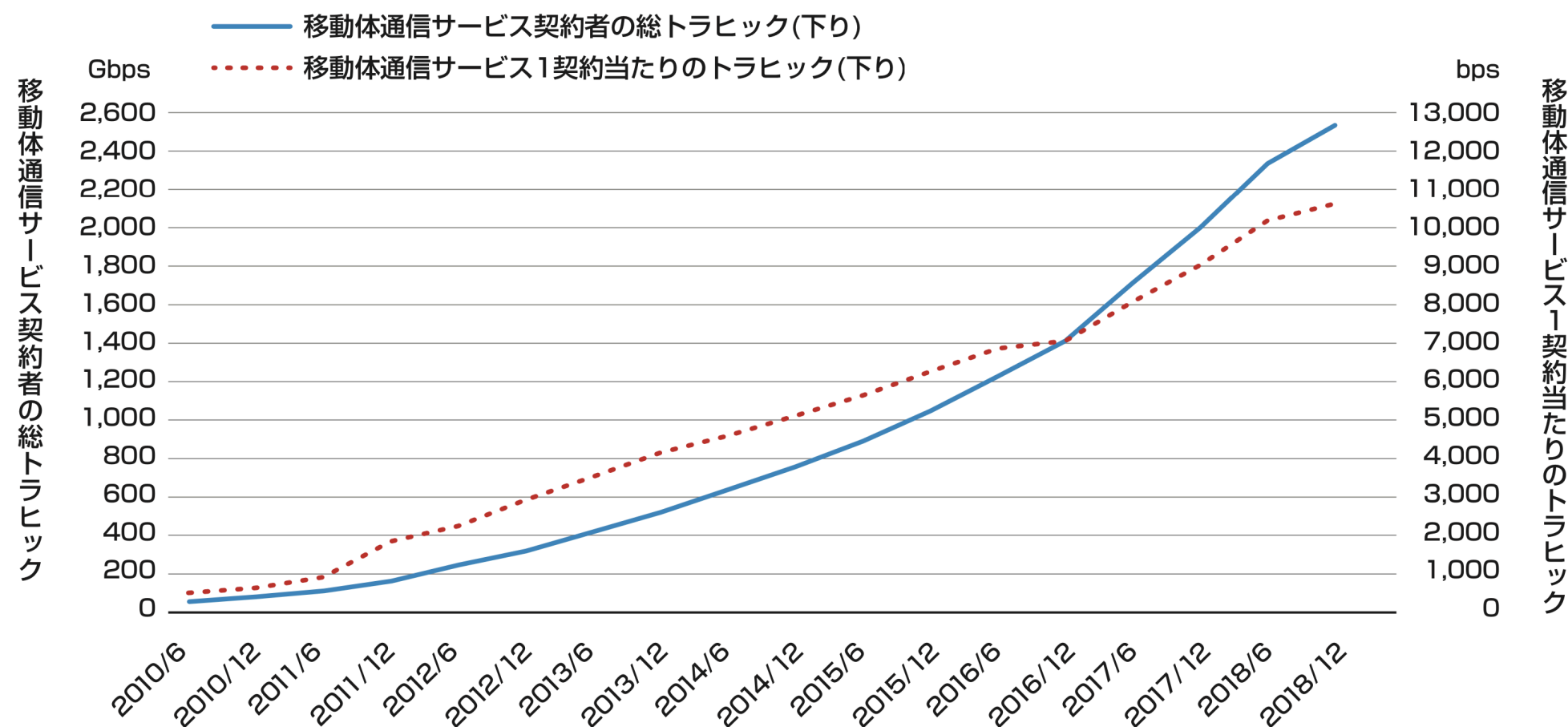
視覚上影響のないデータを自動判別し
削除することで、
ファイルサイズを軽量化

トラフィック量から見る事業ポテンシャル

トラフィック量の増加

→大量のデータを高速かつ安価に処理できる

当社の優位性の向上



アプリ市場から見る事業ポテンシャル

アプリ市場の拡大

→①サービスのレベニューシェア収益が拡大

②コンテンツホルダーのアプリ進出需要が拡大

2022年のアプリ市場

モバイルデバイスの普及	モバイルアプリの 年間ダウンロード数	アプリストアにおける 年間消費支出額
60 億台	2580 億件	1570 億ドル
+56% 対2017年比	+45% 対2017年比	+92% 対2017年比

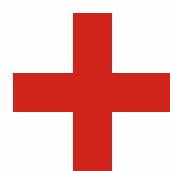
※出典「App Annieアプリ市場予測2017-2022年版」 App Annie

事業展開イメージ

①サーバーはITサービスに必須

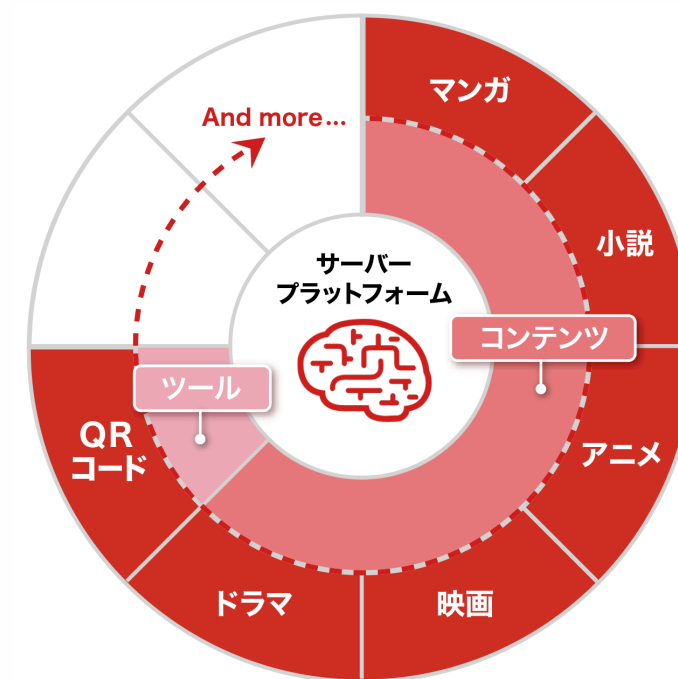
②汎用的に応用可能な技術

→様々な領域に進出可能



トラフィック量の増加

→需要の拡大、優位性のさらなる向上





Link-U

会社概要

経営理念

サービス概要

業績推移

事業構造と優位性

2つのビジネスモデル

BtoBtoC

BtoB

収益構造

トラフィック量の推移

提供プロダクト

優位性

Q&A

市場動向

事業ポテンシャル

成長戦略

事業展開イメージ

中期的に目指す姿

中期的に目指す姿

1

**BtoB商品のラインナップを増やす
→固定収益の積み上げ**

2

**海外市場でのビジネスを構築
(マンガアプリのグローバル版等)**

3

自社メディアの立ち上げ



現在

将来

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ります。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。