2015年2月3日

2015年3月期
第3四半期決算説明資料

ユナイテッド株式会社

(東証マザーズ：2497)

本資料に記載されたすべての意見や予測、見通しなどは資料作成時点における入手可能な情報に基づいた弊社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。
また様々な要因の変化により、実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることを、ご承知おきください。
なお、本資料に記載されている会社名、製品名は各社の商標または登録商標です。

目次

1. 2015年3月期第3四半期 決算概要 P3

2. スマートフォンメディア事業の状況と今後の方向性 P9

3. RTB広告事業の状況と今後の方向性 P19

4. まとめ P27

5. 参考資料 P29

Copyright © UNITED, Inc. All Rights Reserved.

当社の注力事業

今後市場の成長が見込まれる**RTB広告事業**、**スマートフォンメディア事業**に注力
両事業に積極投資、事業育成を図る

メディア領域
- **スマートフォンメディア事業**
- その他メディア事業(※1)

広告領域
- **RTB広告(※2)事業**
- 広告代理事業

インベストメント領域
- ベンチャーキャピタル事業

当社の注力事業

※1 メール広告、インターネットリサーチ、スポーツマーケティング
※2 リアルタイム入札によって広告取引を行う仕組みを指す

Copyright © UNITED, Inc. All Rights Reserved.

1．2015年3月期第3四半期 決算概要

Copyright © UNITED, Inc. All Rights Reserved.

3Q累計(4-12月期)の業績ハイライト

全体

3Q累計連結業績

- **前年同期比増収増益**　(カッコ内は前年同期比伸び率)

売上高	**6,100百万円**	(+41%)
営業利益	**219百万円**	(+3,455%)
当期純利益	**708百万円**(※)	(黒字化：+729百万円)

※３Qにファンド運用益、投資先上場に伴う株式売却益が発生(P5参照)

・引き続き注力事業(スマートフォンメディア事業＋RTB広告事業)が成長を牽引

注力事業

スマートフォンメディア事業

- **売上高：前年同期比+55%**
- CocoPPa(ココッパ)関連サービスが、アバターアプリ「CocoPPa Play」中心に成長を牽引
- 3Qに提供開始した、アイドル応援アプリ「CHEERZ(チアーズ)」(P15参照)、「カジュアルゲームアプリ」(P16参照)も収益貢献

RTB広告事業

- **売上高：前年同期比＋125%**
- SSP「AdStir(アドステア)」が成長を牽引。3QにおいてはDSP「Bypass(バイパス)」が伸長

Copyright © UNITED, Inc. All Rights Reserved.

3Q累計(4-12月期)の連結損益計算書

前年同期比：増収(+41%)増益(+3,455%)

RTB広告事業の成長による広告領域の規模拡大が牽引

	2015年3月期 3Q累計	前年同期実績 (2014年3月期3Q累計)	前年同期比 増減率
売上高	**6,100**	**4,339**	**+41%**
メディア領域	2,501	2,180	+15%
広告領域	3,559	2,047	+74%
インベストメント領域	106	145	△27%
セグメント間消去	△66	△33	-
売上総利益	**1,517**	**1,180**	**+29%**
メディア領域	737	679	+9%
広告領域	696	411	+69%
インベストメント領域	83	89	△7%
セグメント間消去	0	0	-
販管費	**1,297**	**1,174**	**+11%**
営業利益	**219**	**6**	**+3,455%**
メディア領域	217	※ 264	△18%
広告領域	352	※ 58	+500%
インベストメント領域	64	※ 67	△4%
セグメント間消去	△414	※ △384	-
経常利益	**470**	**18**	**+2,461%**
持分法投資損益	249	12	+1,960%
その他	1	0	+1,598%
当期純利益	**708**	**△21**	**黒字化**
特別損益	319	△9	-
税金費用	83	33	+151%

3Qに持分法適用のファンド運用益213百万円発生

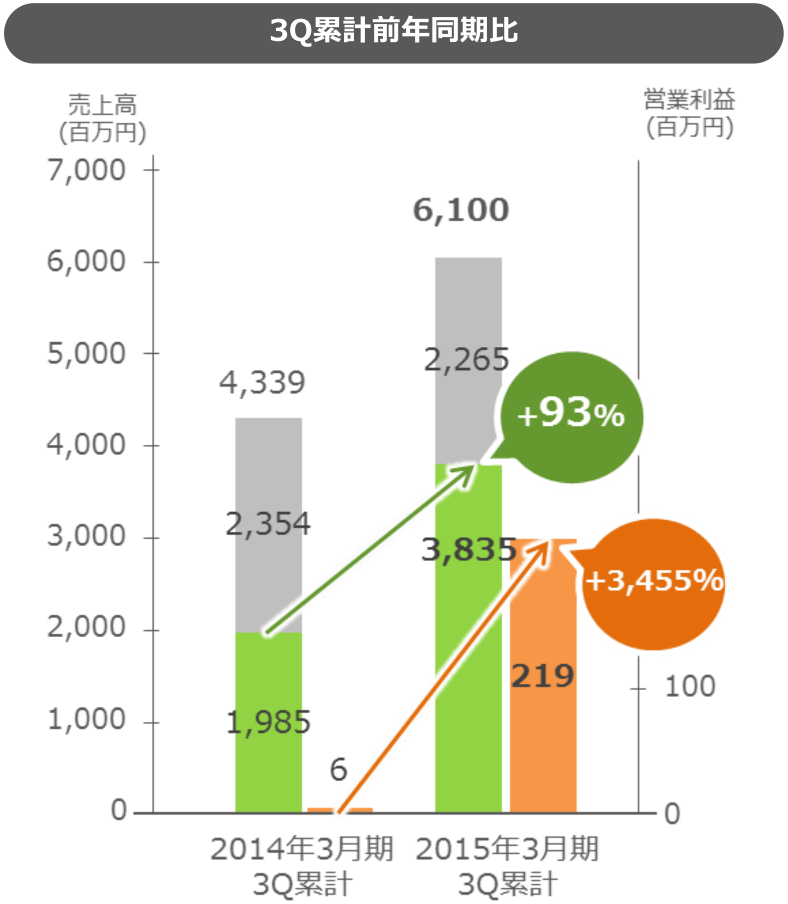
3Qに投資先のデータセクション(株)上場に伴う同社株式売却益380百万円発生

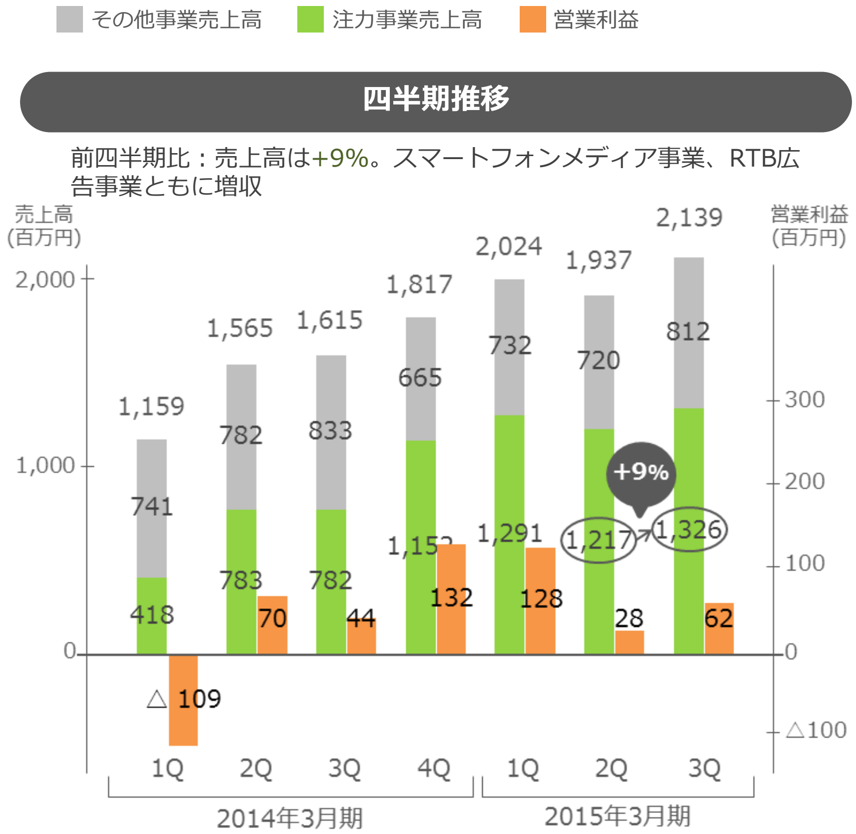
※ 2015年3月期1Qから各事業領域への販管費の配分基準を変更。前年3Q累計の営業利益も新基準で再計算

Copyright © UNITED, Inc. All Rights Reserved.

連結：売上高及び営業利益推移

注力事業(スマートフォンメディア事業＋RTB広告事業)**の売上高：**
3Q累計前年同期比：+93%



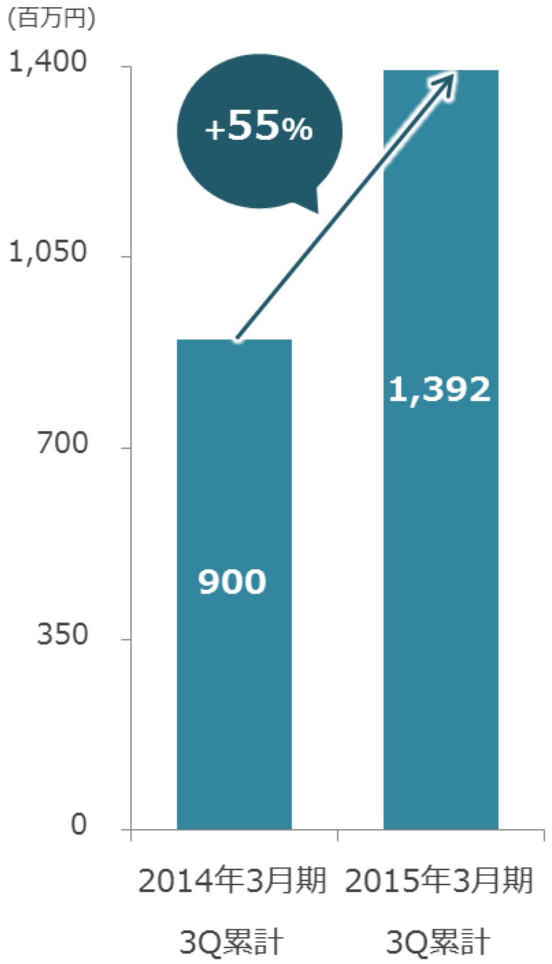


Copyright © UNITED, Inc. All Rights Reserved.

スマートフォンメディア事業：売上高推移

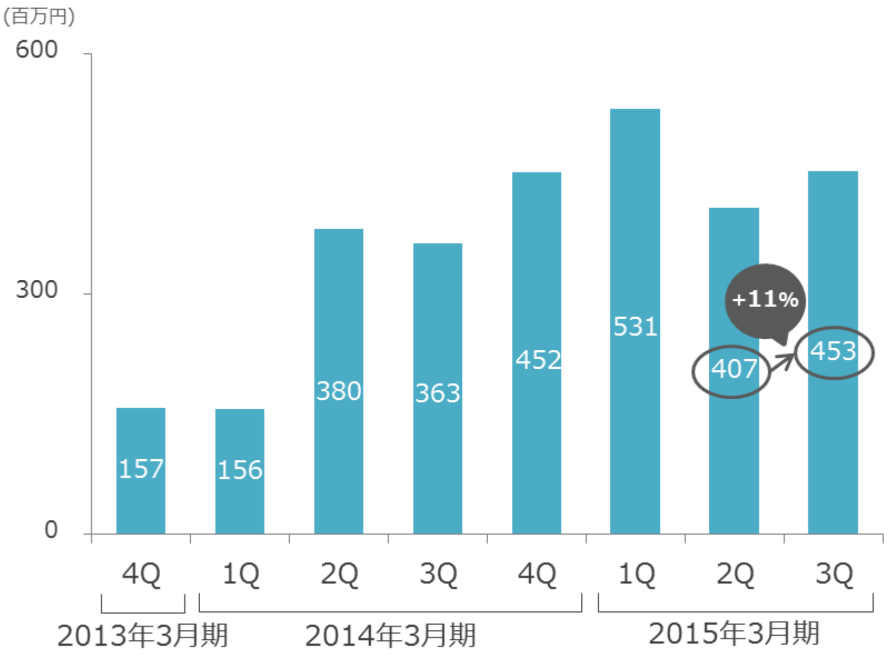
3Q累計前年同期比：+55%

3Q累計前年同期比



四半期推移

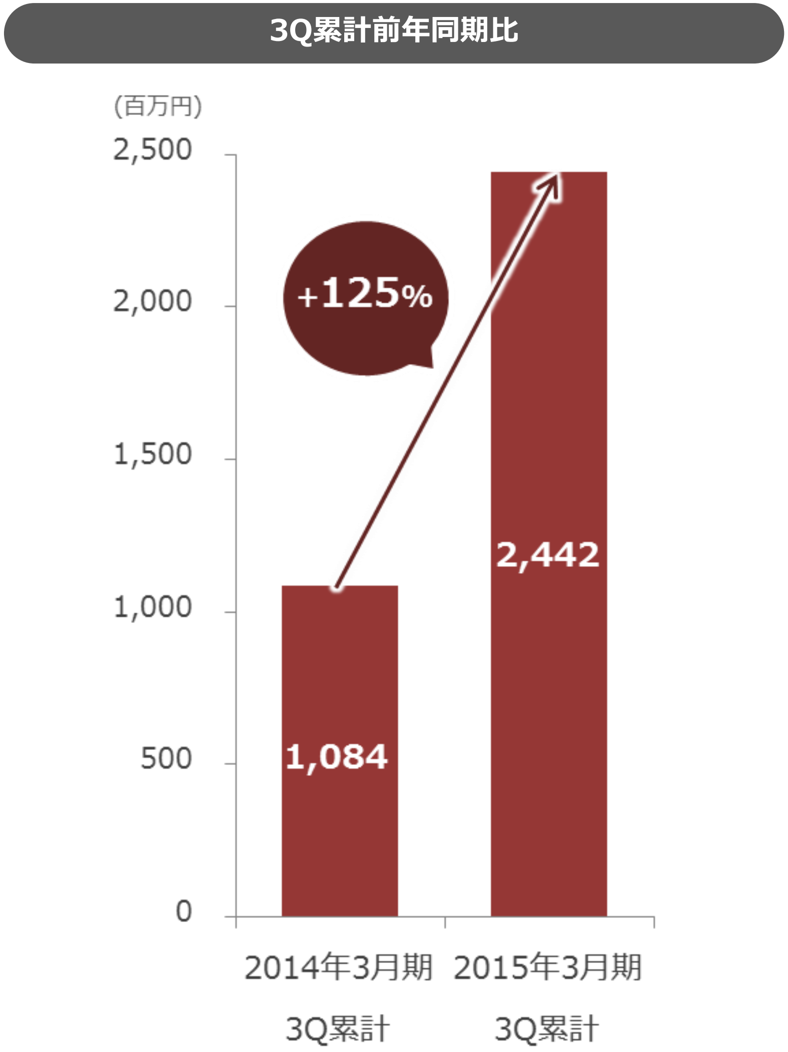
前四半期比：**+11%**　「CocoPPa関連サービス」が特に成長

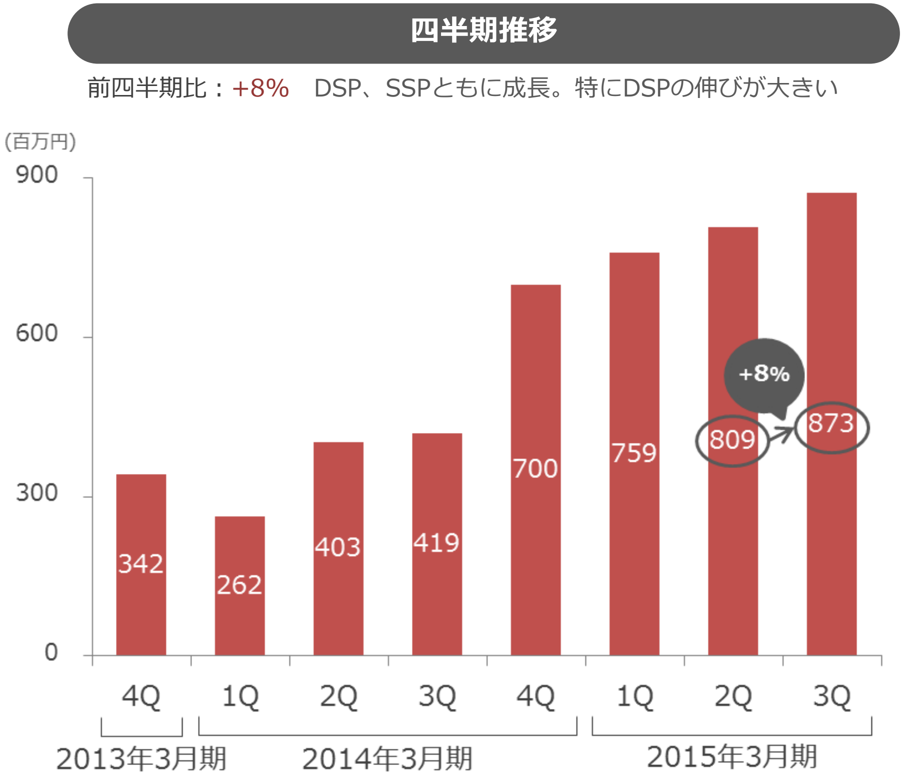


Copyright © UNITED, Inc. All Rights Reserved.

RTB広告事業：売上高推移

3Q累計前年同期比：+125%





Copyright © UNITED, Inc. All Rights Reserved.

2. スマートフォンメディア事業
の状況と今後の方向性

Copyright © UNITED, Inc. All Rights Reserved.

スマートフォンメディア事業のサービスラインナップ

3QにCocoPPa関連サービスで、新たにホームアプリ **「CocoPPaホーム」** を提供開始
同じく3Qに新規サービス **「CHEERZ」「カジュアルゲームアプリ」** を提供開始

CocoPPa関連サービス	3,200万DL突破のきせかえアプリ「CocoPPa」を中心としたアプリ群 3Qにホームアプリ「CocoPPaホーム」を新規提供開始
キャリアマーケット向けアプリ	NTTドコモ「スゴ得コンテンツ」、au「スマートパス」、ソフトバンクモバイル「App Pass」等に自社アプリを提供
アフィリエイトメディア	自社開発・運営のポイントメディア

３Qから開始した新規サービス

CHEERZ	ユーザー参加型のアイドル応援アプリ
カジュアルゲームアプリ	無料でカジュアルゲームアプリを提供し、アプリの画面に表示される広告で収益化

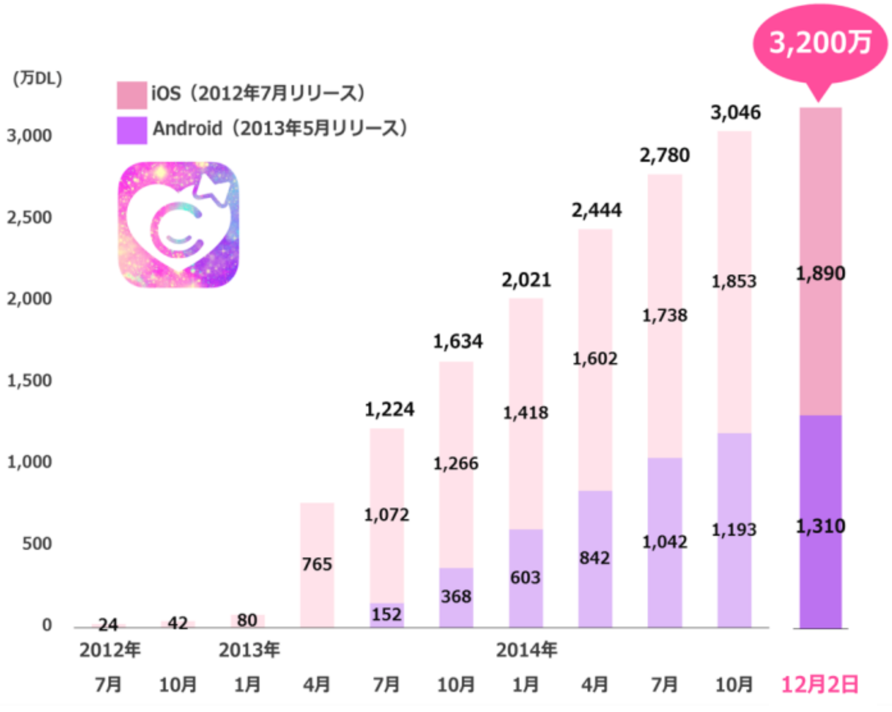
Copyright © UNITED, Inc. All Rights Reserved.

CocoPPaのDLについて

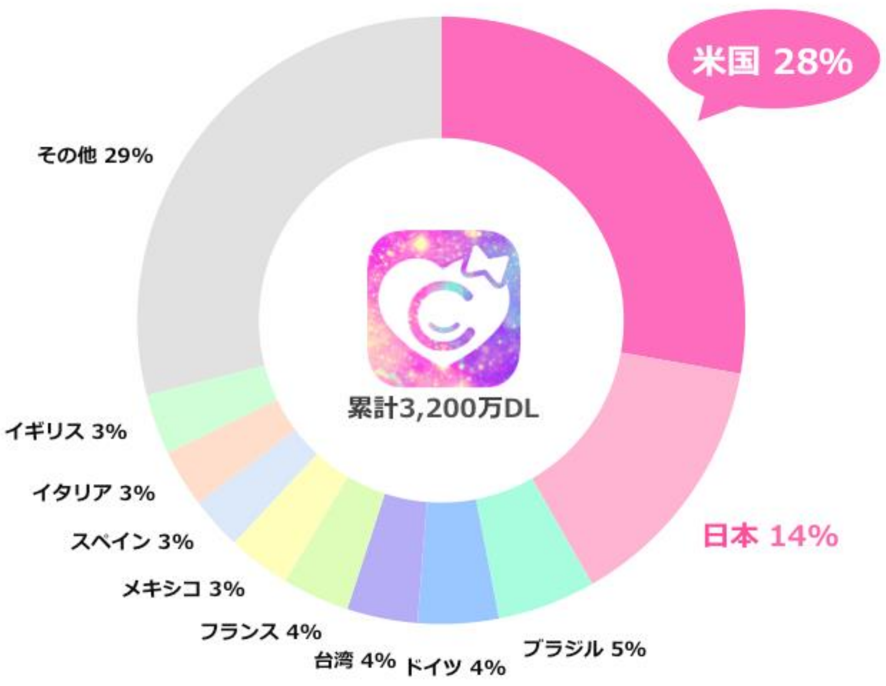
2014年12月に**3,200万DLを突破**(※)

Android版の月間ダウンロード数が12月に過去最多の120万回を超える等、**Android比率が上昇**

OS別累計ダウンロード数推移



国別ダウンロード比率

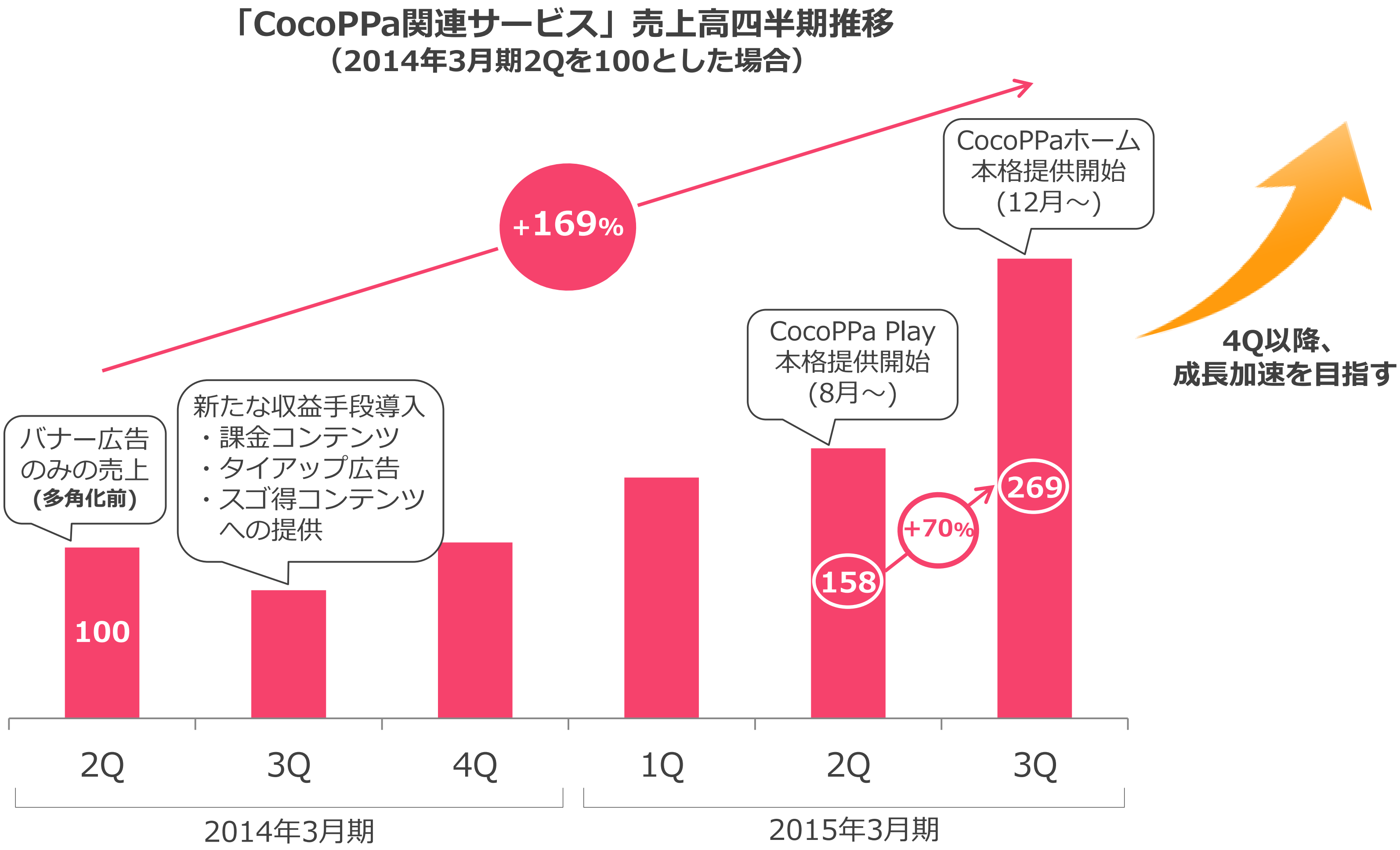


※ 2015年1月に3,500万DLを突破

Copyright © UNITED, Inc. All Rights Reserved.

CocoPPa関連サービス 売上高推移について

売上手段多角化前(2014年3月期2Q)比：+169%
新しい取り組みを行いながら着実に成長。3Qは「CocoPPa Play」が成長を牽引



Copyright © UNITED, Inc. All Rights Reserved.

CocoPPa関連サービス 3Qの新たな展開

2014年12月25日に新規ホームアプリ **「CocoPPaホーム」** をリリース

<ホームアプリとは>

・スマホのホーム画面(待受画面)をカスタマイズできるアプリ
・Android OSではホームアプリの入れ替えが可能で、壁紙やアイコンに加え、
　時計などのウィジェットや視覚的な効果までカスタマイズ可能

一般的な待受画面

キャリアやメーカーのホームアプリが起動している状態

CocoPPaホームのホームパック選択画面で好きなものを選ぶ

CocoPPaホームでカスタマイズしたホーム画面(一例)

CocoPPaホームが起動している状態

Copyright © UNITED, Inc. All Rights Reserved.

CocoPPa関連サービス 今後の展開

CocoPPa関連サービスでは、CocoPPaホームを中核にして関連サービスのアクティブ率を上げ、課金・広告など多様な収益手段の中でサービス全体として成長加速を目指す

多様な収益手段でサービス全体として成長加速

Copyright © UNITED, Inc. All Rights Reserved.

CHEERZ ユーザー参加型のアイドル応援アプリ

子会社フォッグ社(※1)が2014年12月3日に提供開始

「CHEERZ」の使い方

アイドルの写真や動画がタイムラインに流れてくる

お気に入りのアイドル(の写真や動画)を選んでCHEER(応援)する

アイドルは、CHEERされた回数でランキング

アイドルごとにCHEER回数でユーザーをランキング

収益の仕組み

一定数以上「CHEER」するには課金が必要
「CHEER」は無料付与分と時間経過による回復があるため無料でも遊べる

課金収益は、プラットフォームへの支払い分を除き、フォッグ社とアイドル(事務所)で配分

「CHEER」への動機づけ策①『アイドルの育成』

ランキング上位のアイドルは提携他媒体や月刊CHEERZ(※2)等への露出で認知拡大

「CHEER」への動機づけ策②『インセンティブ』

ファンランキング上位者にアイドルからの写真プレゼント等、キャンペーン実施

※1 当社独自の人事制度**「U-start (P37参照)」**によって生まれた新規事業会社
※2 月間CHEER数ランキング上位アイドル達の写真等を載せたビジュアルブック。全国の書店、コンビニ、Amazonなどで販売予定

Copyright © UNITED, Inc. All Rights Reserved.

カジュアルゲーム 広告で収益化するゲームアプリ

2014年10月より提供開始

アプリのダウンロードは無料、画面に表示される広告によって収益化

2014年10月末の第1弾アプリ「ネコの惑星」を皮切りに、12月末までに既に5本をリリース済

ネコの惑星　鬼畜桃太郎　ニャベルの塔

魔界の扉　○○系女子

▼

今後、月に数本のペースでアプリを量産
アクティブ数を増やすことで広告収益を伸ばす

Copyright © UNITED, Inc. All Rights Reserved.

当社スマートフォンメディア事業の組織的な強み

様々な組織としての「強みや仕掛け」を背景として、これまでに複数のサービスを収益化
今後も次々と新規サービスを創出

人材と組織の特長

- 「ネットビジネスに長けた他事業からの社内異動者」
  「専門スキルを持つ中途採用者」
  「ポテンシャルの高い新卒出身者」などが融合
- 職種の壁なく協業できる社内カルチャー

市場の変化に合わせ、適材適所でプロジェクトを即座に立ち上げ可能

内製力

- 自社内製の、高いアプリ企画開発力と事業構築力
- 有力な自社アプリ(ユーザー基盤)を持ち、集客コストを抑制

企画開発/事業化/プロモーションまで、社内で効率的にワンストップ対応可能

経験値

- アプリ市場黎明期の2010年6月より参入
  これまでに100本以上のアプリをリリース
- 3,200万DL突破の「CocoPPa」のような大型サービスをゼロから創出

多くの経験から得られた総合的なノウハウを保有

社内制度

- 当社独自の人事制度「U-start」(P37参照)
  起業家精神に富み、高い実績を持つ社員に対する独自の起業支援制度
  「CHEERZ」運営のフォッグ社は適用第1号企業

優秀な社員の起業家精神をグループ力強化へ活かす

Copyright © UNITED, Inc. All Rights Reserved.

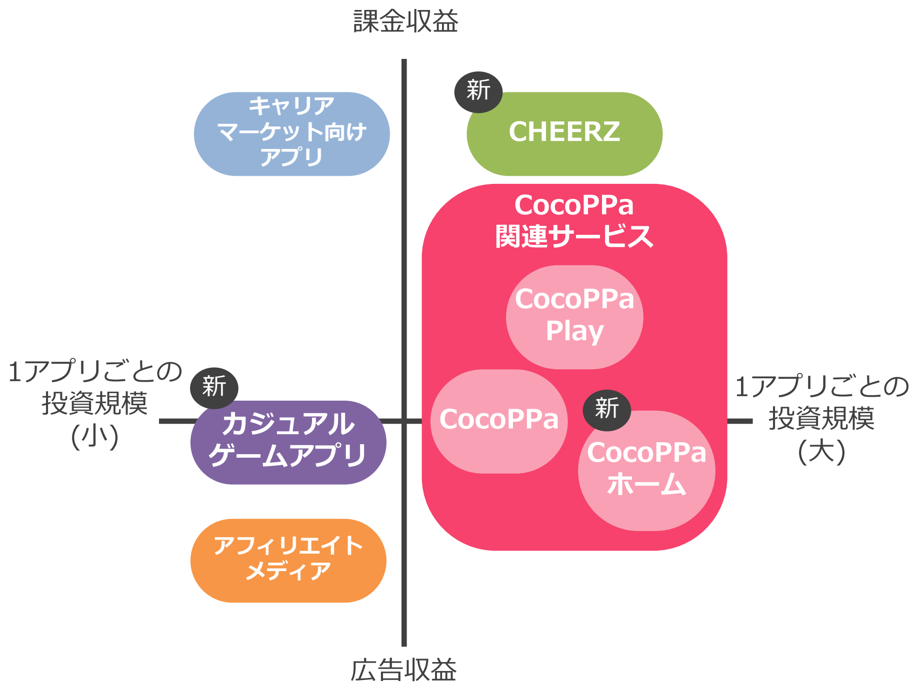
スマートフォンメディア事業のサービス構成と3Q各月売上高推移

3Qは新規サービス投入などによってサービス構成が多様化し、売上も月次で拡大

サービスの構成

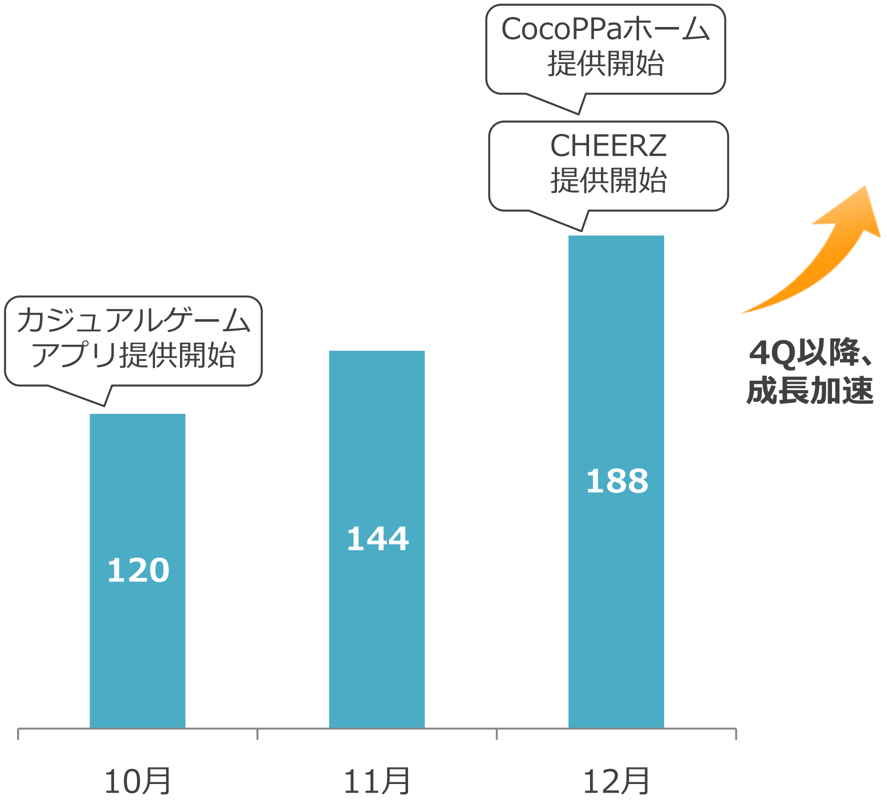
多様なタイプのアプリを自社でスピーディーに開発

新 …3Q以降開始の新規サービス



3Qのスマートフォンメディア事業の各月売上高とトピックス

(単位：百万円)



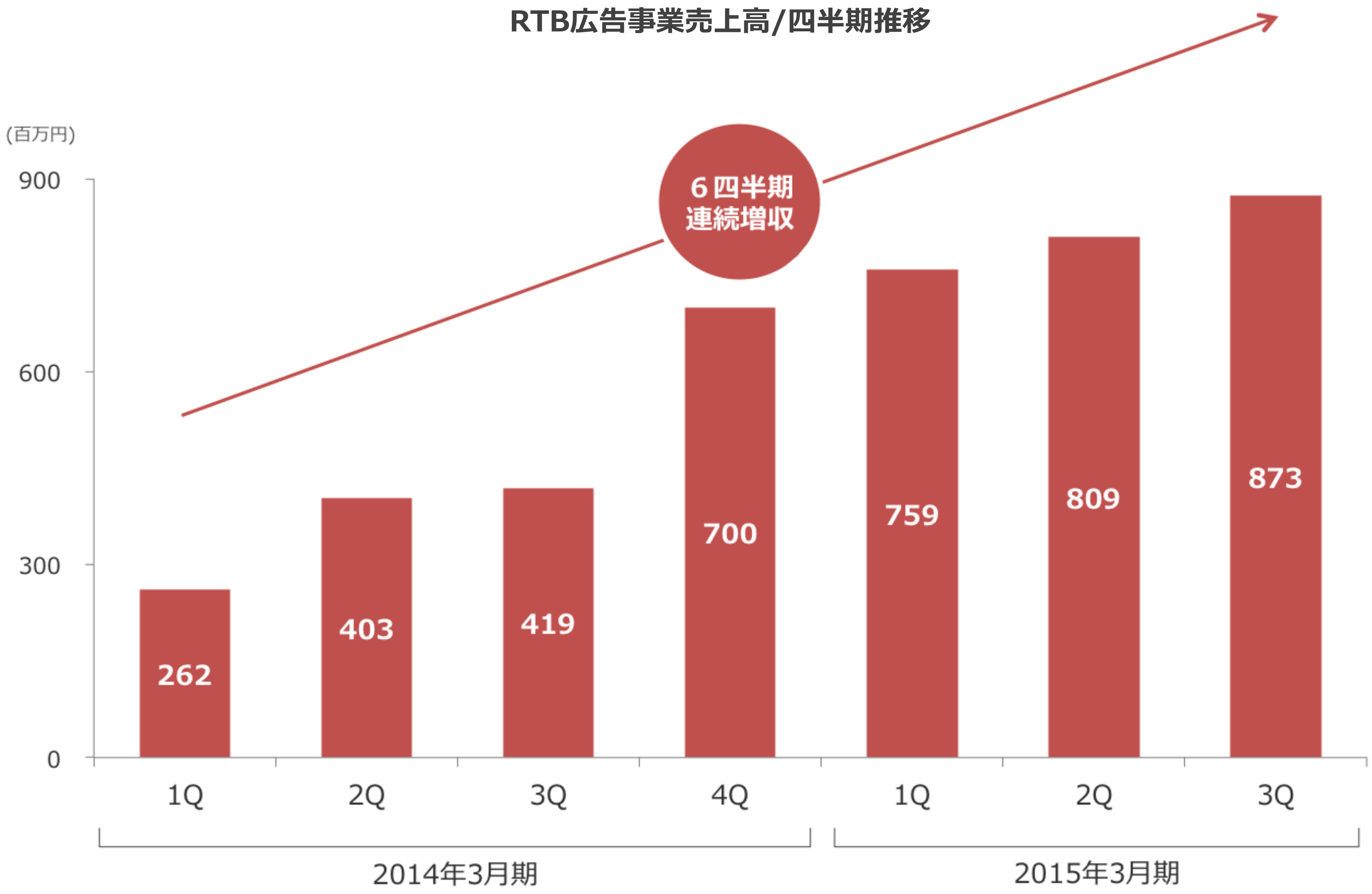
Copyright © UNITED, Inc. All Rights Reserved.

3. RTB広告事業の状況と今後の方向性

Copyright © UNITED, Inc. All Rights Reserved.

RTB広告事業：四半期売上高推移

2014年3月期1Qより、**6四半期連続で増収継続中**

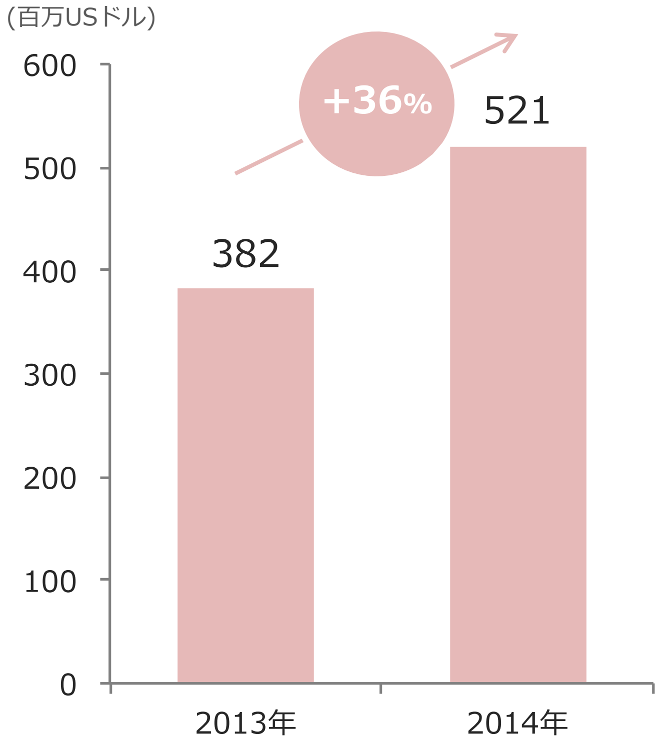


Copyright © UNITED, Inc. All Rights Reserved.

RTB広告市場と当社RTB広告プラットフォームの売上高成長率

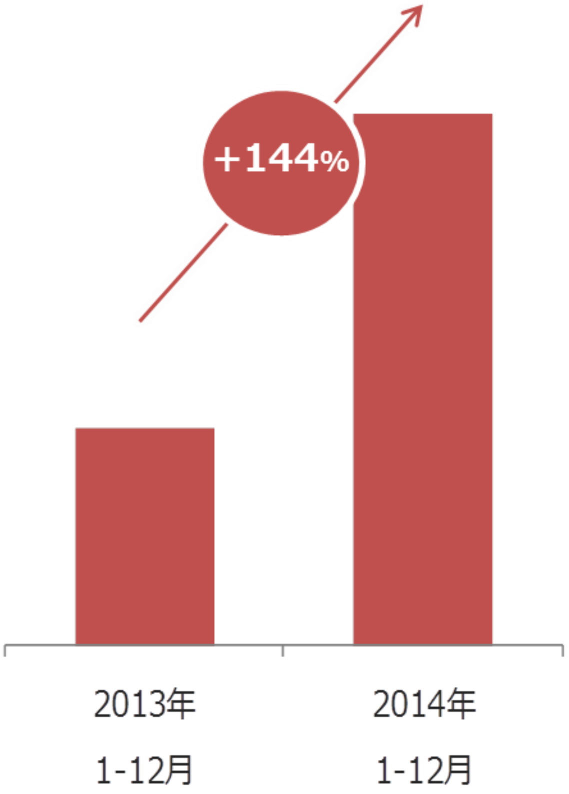
スマホ特化の当社RTB広告プラットフォーム売上高は、前年1-12月比で**+144%**
国内RTB広告市場規模は、2013年から2014年に+36%成長の予測

市場全体



(出所：IDC 2013年10月)

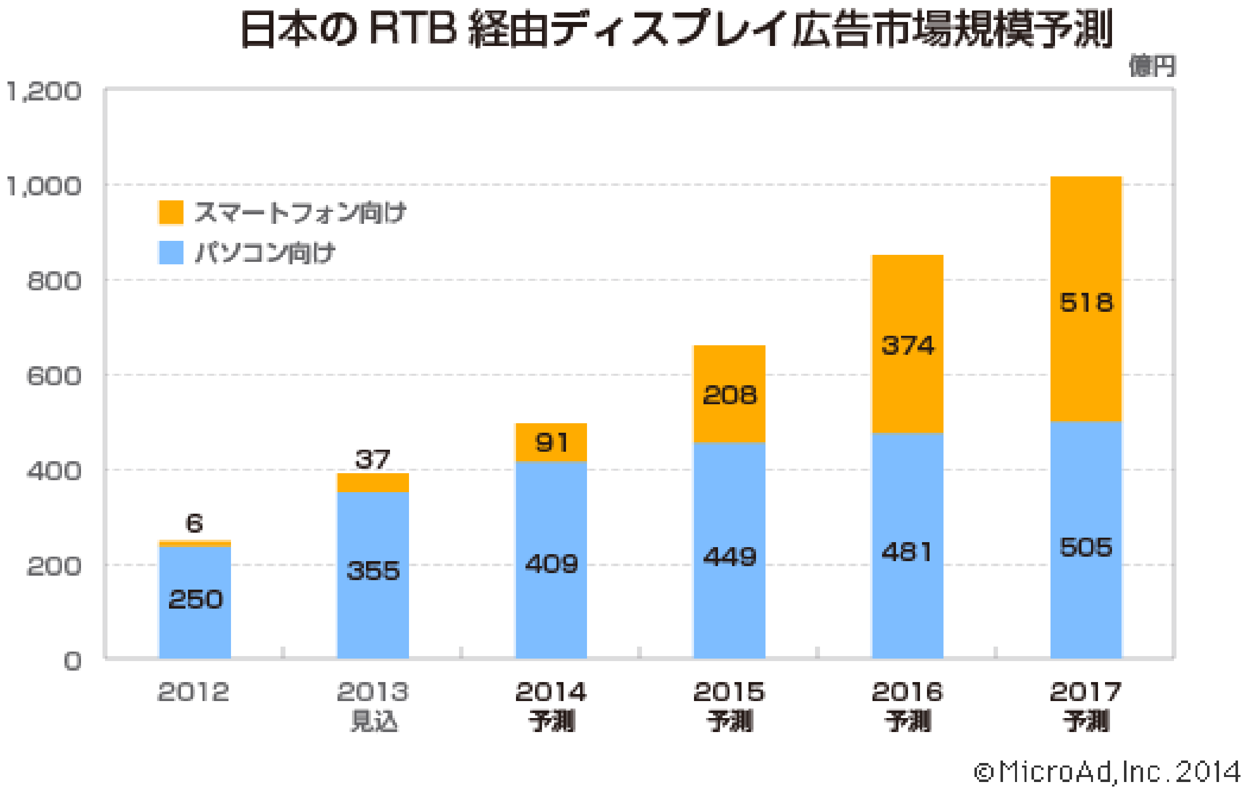
当社



Copyright © UNITED, Inc. All Rights Reserved.

デバイス別／RTB市場規模予測

PCの成長が鈍化する一方で、**当社が事業展開するスマホは成長を加速**し、**2017年にPCを上回る**と予測

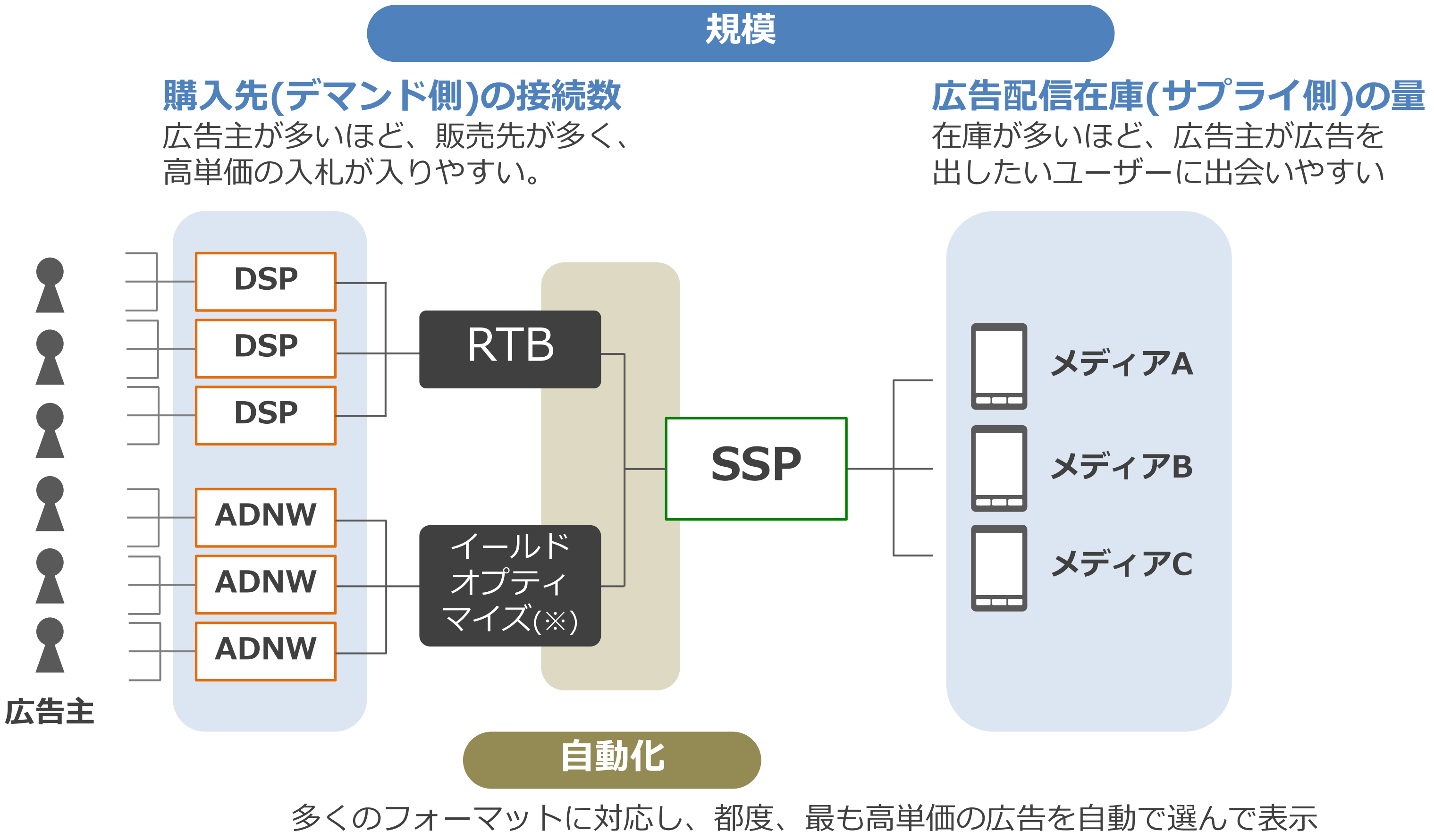


(出所：マイクロアド 2014年1月　調べ)

Copyright © UNITED, Inc. All Rights Reserved.

SSPの仕組み

広告流通量を増やすための需要と供給の**「規模」**と取引単価アップのための**「自動化」**がSSPの差別化のポイントになる

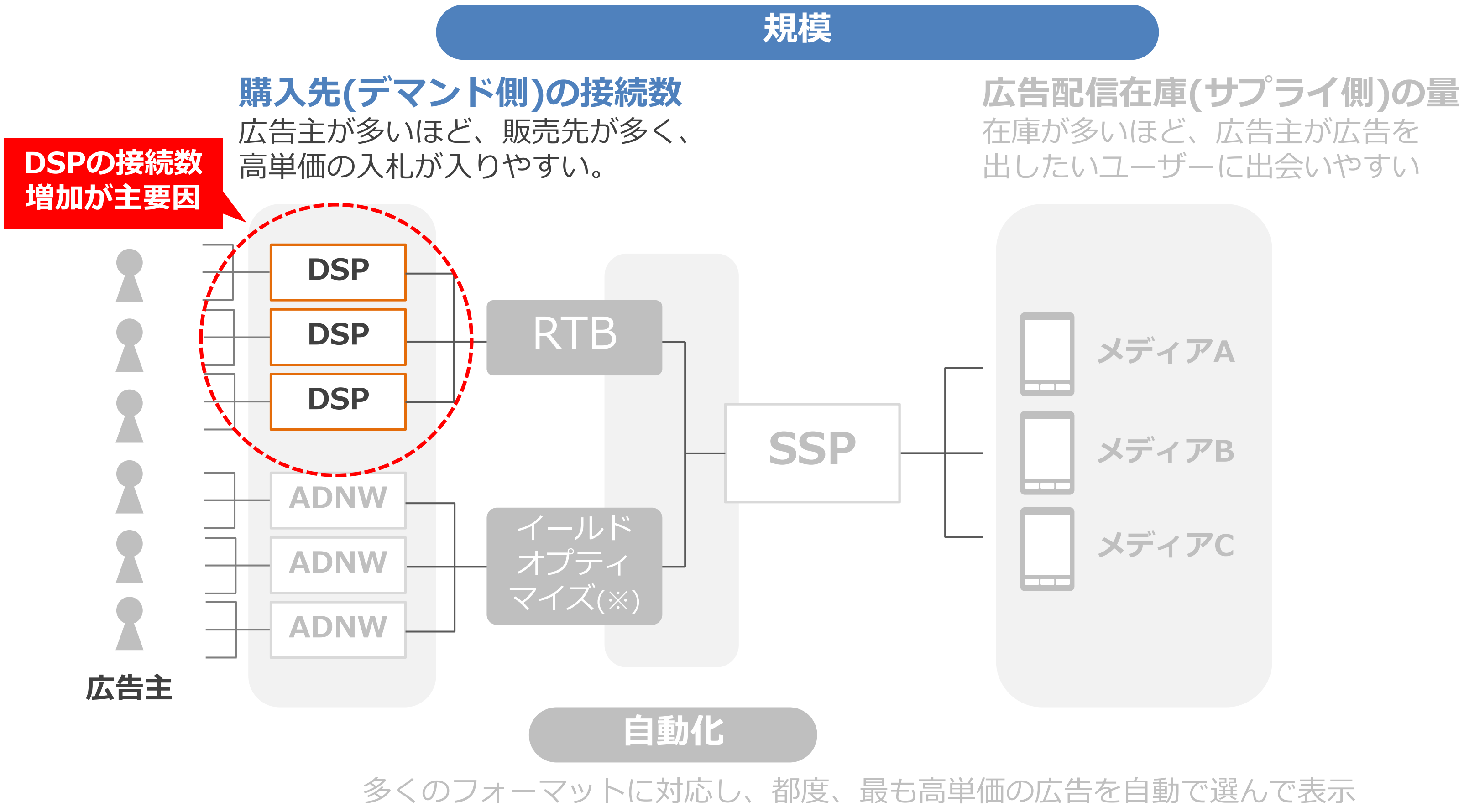


※ 複数のアドネットワークからの売上を最大化するように一括管理する仕組み

Copyright © UNITED, Inc. All Rights Reserved.

SSP「AdStir」の3Q増収要因

DSPの接続数増によるRTBのマッチング率上昇と単価上昇が主要因

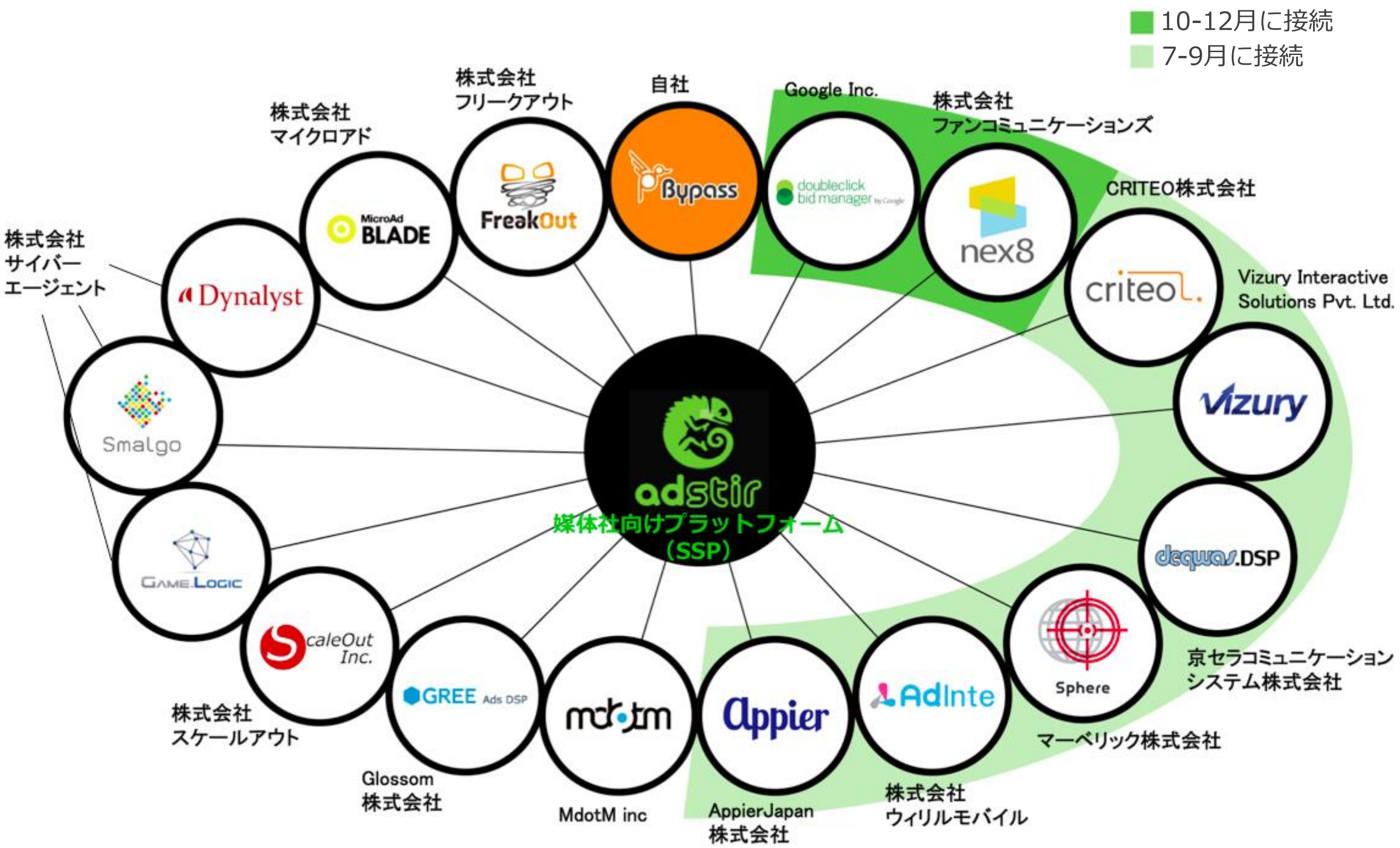


Copyright © UNITED, Inc. All Rights Reserved.

SSP「AdStir」の入札数(購入先の接続数)の増加

2014年7月以降で8DSPと新たに接続。半期で接続DSP数が9→17に増加

「AdStir」接続先一覧



Copyright © UNITED, Inc. All Rights Reserved.

DSP「Bypass」の3Q増収要因と今後の取組

3Qは、入札&CPA最適化ロジックの改善を主要因とする、広告パフォーマンス向上により増収

引き続き、**広告パフォーマンスの向上**に取り組み、拡大を続ける**スマホDSP市場**において高い成長を目指す

継続的な取組

・入札＆CPA最適化ロジックの改善
・配信先在庫の拡大

今年度に開始して成果が出始めている取組

・ダイナミックリターゲティング
・オーディエンス拡張

広告パフォーマンス（CTR/CVR）向上

Copyright © UNITED, Inc. All Rights Reserved.

4. まとめ

Copyright © UNITED, Inc. All Rights Reserved.

全体まとめ

	3Q累計	4Q以降
全体	前年同期比、増収増益 売上高　6,100百万円(+41%) 営業利益　219百万円(+3,455%) (カッコ内は前年同期比伸び率)	注力事業(スマートフォンメディア事業とRTB広告事業)中心に成長継続
スマートフォンメディア事業	CocoPPa関連サービスが売上成長を牽引 新規サービス提供開始によって売上の成長加速	各サービスの収益拡大や新規事業創出により、事業全体として成長を図る
RTB広告事業	スマートフォン領域で、当社プラットフォーム中心に成長	スマートフォン領域で、当社プラットフォーム中心に成長継続

Copyright © UNITED, Inc. All Rights Reserved.

5. 参考資料

Copyright © UNITED, Inc. All Rights Reserved.

3Q(10-12月期)の連結損益計算書

前年同四半期比：増収(+32%)増益(+39%)
前四半期比　　　：増収(+10%)増益(+116%)

	2015年3月期 3Q	前年同四半期実績 (2014年3月期 3Q)	前年同四半期比 増減率	前四半期実績 (2015年3月期 2Q)	前四半期比 増減率
売上高	**2,139**	**1,615**	**+32%**	**1,937**	**+10%**
メディア領域	886	837	+6%	737	+20%
広告領域	1,251	749	+67%	1,198	+4%
インベストメント領域	19	40	△53%	10	+88%
セグメント間消去	△18	△12	-	△9	-
売上総利益	**515**	**432**	**+19%**	**442**	**+16%**
メディア領域	255	253	+1%	214	+19%
広告領域	253	143	+77%	225	+12%
インベストメント領域	6	35	△82%	3	+96%
セグメント間消去	0	0	-	0	-
販管費	**453**	**387**	**+17%**	**413**	**+10%**
営業利益	**62**	**44**	**+39%**	**28**	**+116%**
メディア領域	88	※ 103	△15%	36	+145%
広告領域	131	※ 31	+318%	112	+17%
インベストメント領域	7	※ 28	△73%	△5	-
セグメント間消去	△165	※ △118	-	△114	-
経常利益	**292**	**43**	**+566%**	**43**	**+580%**
持分法投資損益	229	3	+6,615%	12	+1,752%
その他	1	△4	-	1	△15%
当期純利益	**592**	**24**	**+2,297%**	**35**	**+1,586%**
特別損益	359	0	+44,221%	△5	-
税金費用	△60	△20	-	△2	-

※ 2015年3月期1Qから各事業領域への販管費の配分基準を変更。前年同四半期の営業利益も新基準で再計算

Copyright © UNITED, Inc. All Rights Reserved.

当四半期の連結貸借対照表

＜流動資産＞営業投資有価証券(※)および売掛金の増加等により+1,218百万円
＜固定資産＞投資有価証券の減少(※)等により△339百万円
＜流動負債＞買掛金の増加等により+244百万円

(百万円)

	当四半期末 (2014年12月)	前四半期末 (2014年9月)	増減額
流動資産	**8,945**	**7,727**	**+1,218**
(うち現預金)	5,303	5,147	+156
固定資産	**1,078**	**1,417**	**△339**
流動負債	**1,599**	**1,354**	**+244**
固定負債	**0**	**0**	**+0**
純資産	**8,424**	**7,790**	**+633**

※ 当四半期に有価証券の管理方針等の見直しを行い、その他有価証券の一部の表示区分を変更

Copyright © UNITED, Inc. All Rights Reserved.

「CocoPPa」のサービス概要

ユーザーが投稿したアイコン・壁紙・ホーム画面を他のユーザーがダウンロードして利用。CocoPPa内のGoogle翻訳と連携した翻訳機能を使ってユーザー同士が国境を越えてコミュニケーション

「CocoPPa」利用イメージ図

素材投稿ユーザー(クリエイター)

世界中からアイコン・壁紙を投稿(無償)
12月末迄の投稿数は**アイコン97万、壁紙21万**

きせかえ素材投稿

きせかえユーザー

投稿素材を使ってスマホ画面をきせかえ(無料)

ユーザー間交流
(クリエイターの素材投稿モチベーション)

<掲示板画面(コメント)の一例>

世界中のユーザーがクリエイターの掲示板にコメントを書き込む
「このアイコン可愛い」
「あなたのセンスが好き」
英語、スペイン語、アラビア語、ドイツ語など多言語で

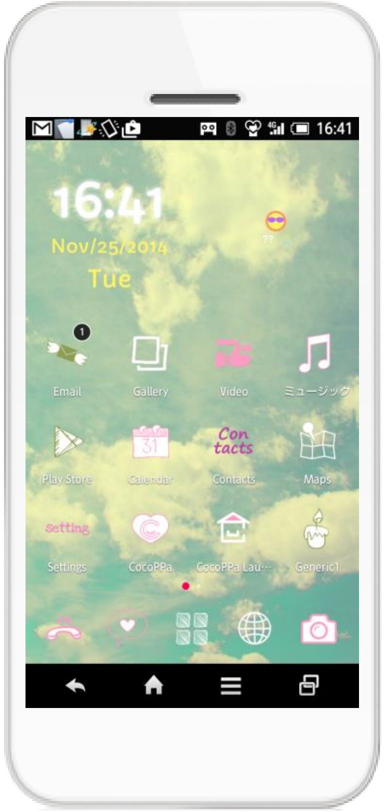
クリエイターが返信
「コメントありがとう」
「投稿して良かった」
翻訳機能を使うなど多言語で返信

投稿素材などをきっかけに、ユーザー同士のコミュニケーションが盛んに発生

Copyright © UNITED, Inc. All Rights Reserved.

「CocoPPaホーム」補足：CocoPPaホームの狙い

ホームアプリはスマホを起動すると、**必ずユーザーの目に触れ、１日何度も接触機会を得られる**ことから、CocoPPa関連サービスのアクティブ数を増やし売上拡大へ



基本的な狙い

CocoPPa関連サービスにおいて**高いアクティブユーザー数**

▼

結果として広告など、**アクティブユーザー数に比例する売上を拡大**(※)

▼

CocoPPa Playなどの**関連他アプリへの送客力も強化**

▼

CocoPPa関連サービス全体の売上拡大

Copyright © UNITED, Inc. All Rights Reserved.

「CocoPPaホーム」補足：世界のホームアプリ市場の動き

世界のIT大手企業が次々に参入
ホームアプリ最大手のSungy Mobile社が米国NASDAQ市場に上場するなど、注目されている市場

年　月	各社の動き
2013年4月	**米国Facebook社**が「Facebook Home」を提供開始
2013年5月	**韓国kakao社**が「KakaoHome」を提供開始
2013年11月	**Sungy Mobile社(中国広州市)が米国NASDAQに上場** ・累計3億DL突破のホームアプリ「GOランチャーEX」を提供 ・2013年の売上高は54百万ドル (うち、GOランチャーEXを中心としたアプリ事業の売上高は、25百万ドルで全体の約5割を占める)
2014年1月	**米国Yahoo!社**がホームアプリ提供のAviate社を買収
2014年4月	**Twitter社**がホームアプリ提供のcover社を買収

Copyright © UNITED, Inc. All Rights Reserved.

「CocoPPaホーム」補足：ホームアプリの参入障壁と当社の優位性

CocoPPaのユーザー基盤の活用や**外部企業との提携**によって独自のポジションを取る

ホームアプリ市場の参入障壁		当社の優位性
既に競合アプリが多数ある中、差別化が図りにくい	←	**かわいいを軸にした女性向けホームアプリ**というポジショニング（現状は男性向けのcoolなものが多い）
ユーザーの集客が難しい	←	CocoPPaの"きせかえ好きな"ユーザー基盤からの誘導
カスタマイズ用素材の調達にコストが必要	←	CocoPPaでアイコン97万個、壁紙21万枚の投稿素材のストック
目指すサービス水準や付加する機能次第で、開発難易度が上がる	←	CocoPPaの投稿素材との連動や快適なユービザビリティなど高い水準を目指し、**米国SS Digital Media社(P36参照)との共同開発**を選択

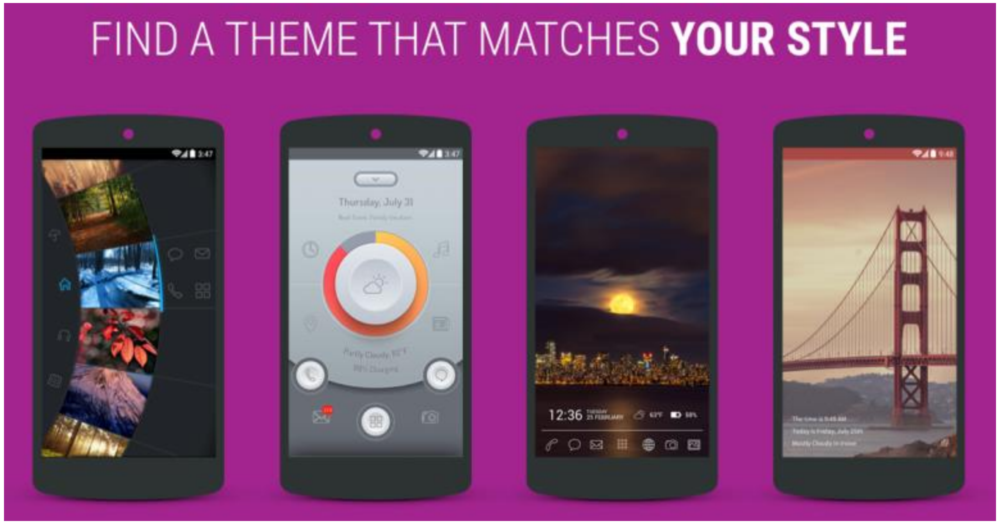
Copyright © UNITED, Inc. All Rights Reserved.

「CocoPPaホーム」補足： SS Digital Media社への出資について

2014年6月に、ホームアプリ「Themer」を手掛ける SS Digital Media社に出資
当社および当社100%出資の米国子会社、CocoPPa, Inc.と3社共同で「CocoPPaホーム」を開発中

ホームアプリ「Themer」

・2013年10月リリース。300万DLを突破
・アプリ公開から、ホーム画面素材の累計ダウンロード数は1250万、
　累計ページビュー数は23億を突破
・ワンタッチでホーム画面変更が可能
　(テーマやウィジェット等の追加ダウンロードは不要)
・優れたホームアプリとして、ニューヨーク・タイムズ、ワイヤード、
　CNET、テック・クランチ、ライフ・ハッカーなどのメディアに掲載



SS Digital Media, LLC

本社：米国カリフォルニア州
代表者：Ashvin Dhingra(CEO)
URL：http://themerapp.com/

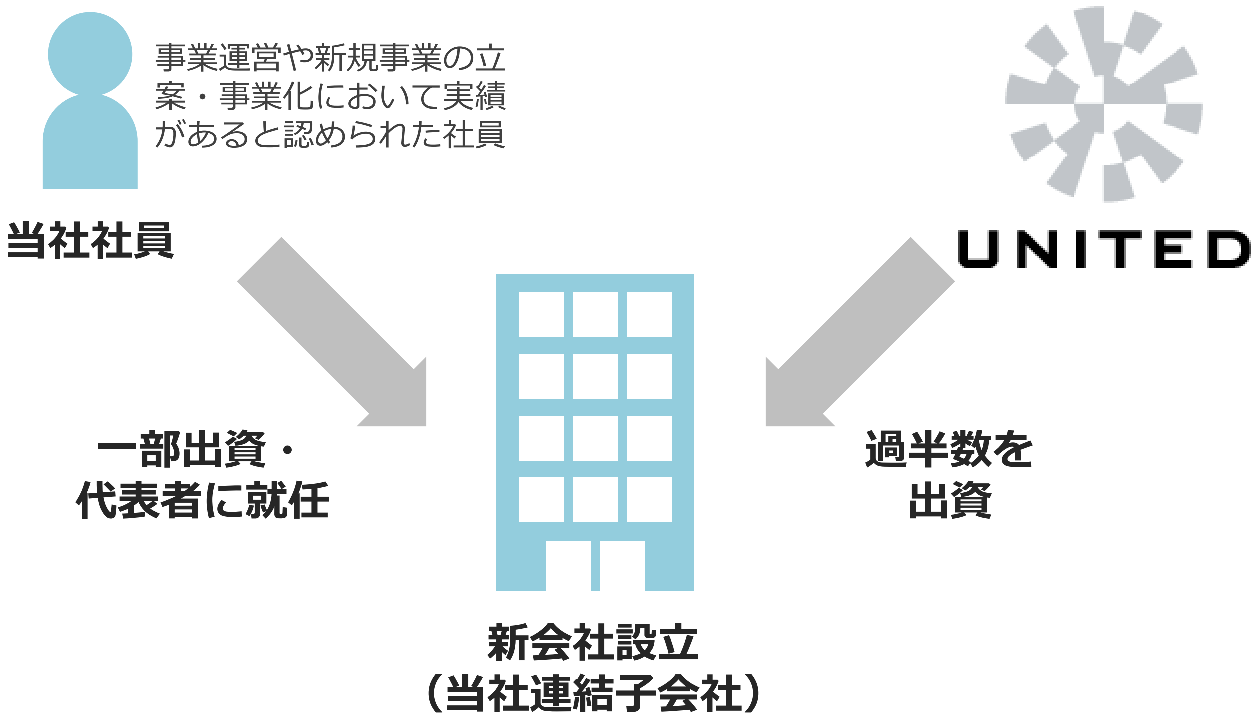
2014年6月に当社が19.9%を出資

Copyright © UNITED, Inc. All Rights Reserved.

当社独自の人事制度「U-Start(ユー・スタート)」について

有望な新規事業を創出し続けるための組織的取組として、実績ある当社社員に出資権を与え、新規事業会社を立ち上げる制度を2013年4月に導入

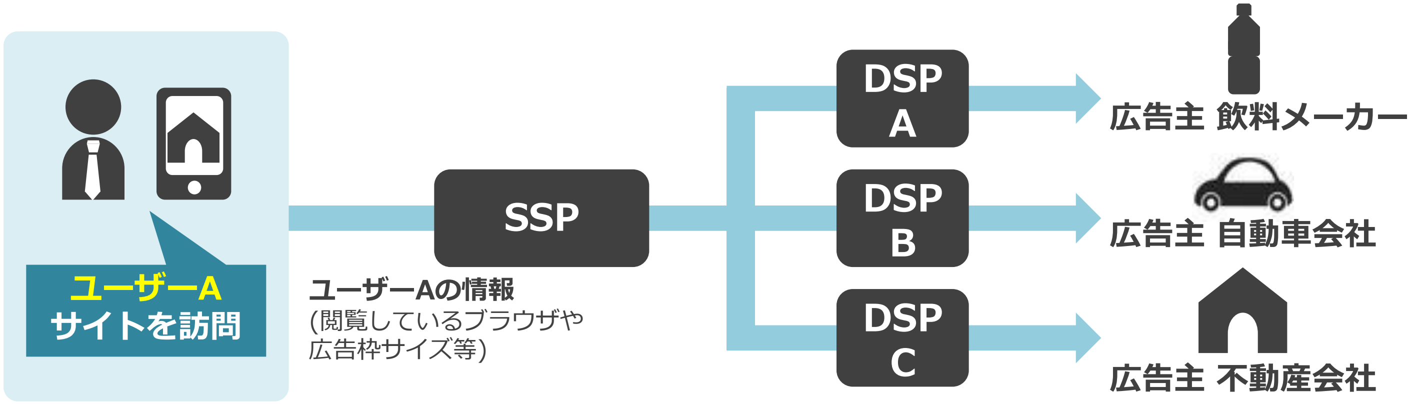
スタートアップ支援制度「U-Start (ユー･スタート)」



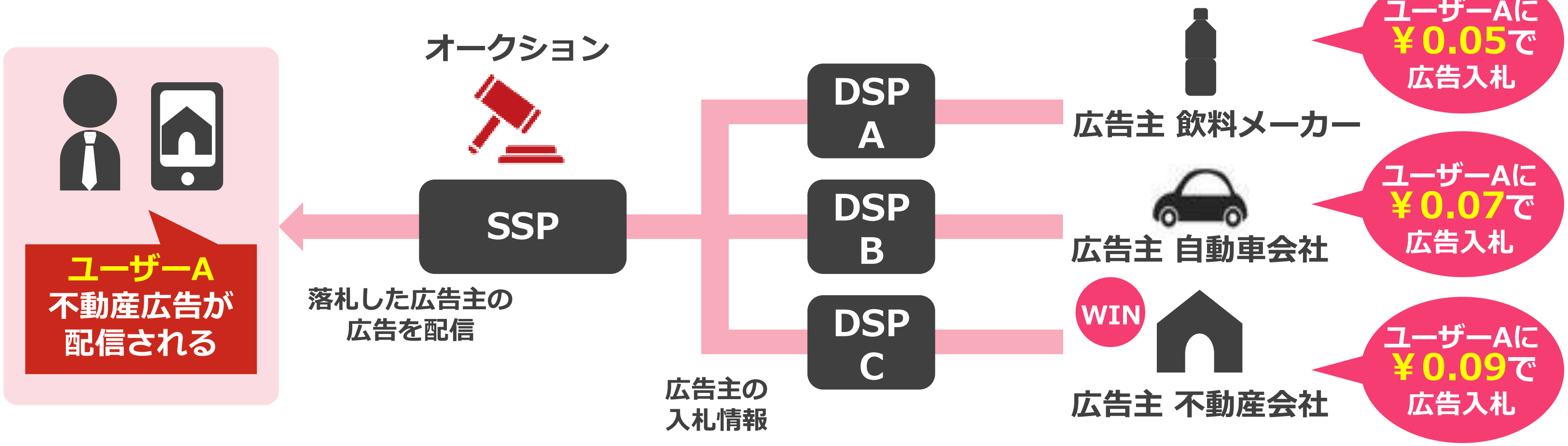
Copyright © UNITED, Inc. All Rights Reserved.

RTB広告の仕組み

STEP 1 ユーザーが サイトを訪れた際、ユーザー情報がDSPへ伝達される



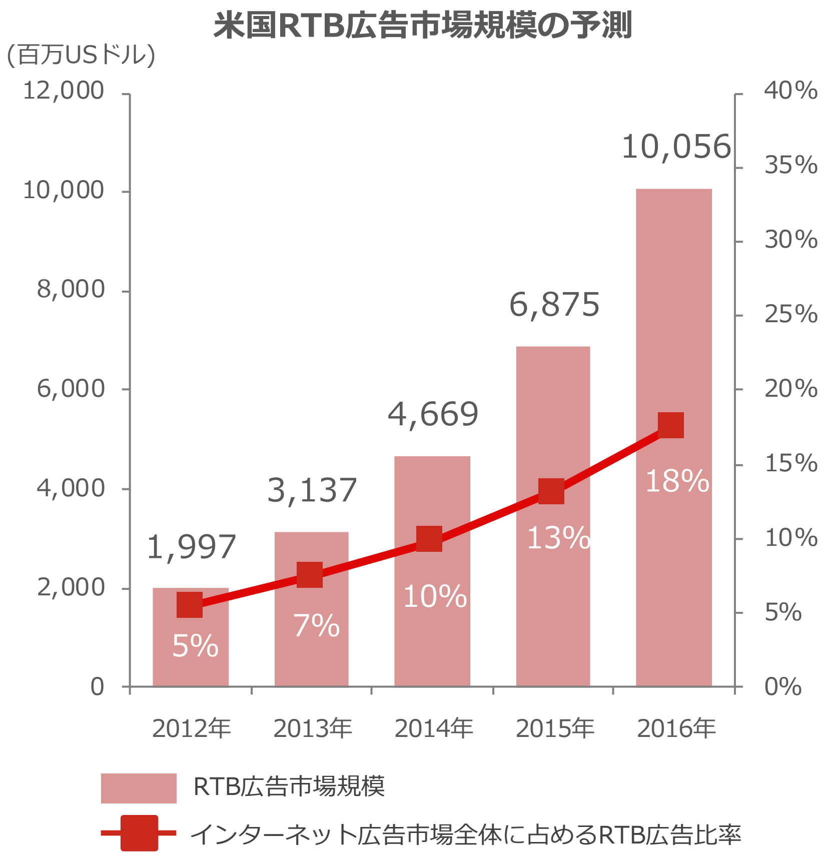
STEP 2 広告主がDSPから入札、SSPでオークション▶落札した広告主の広告を表示

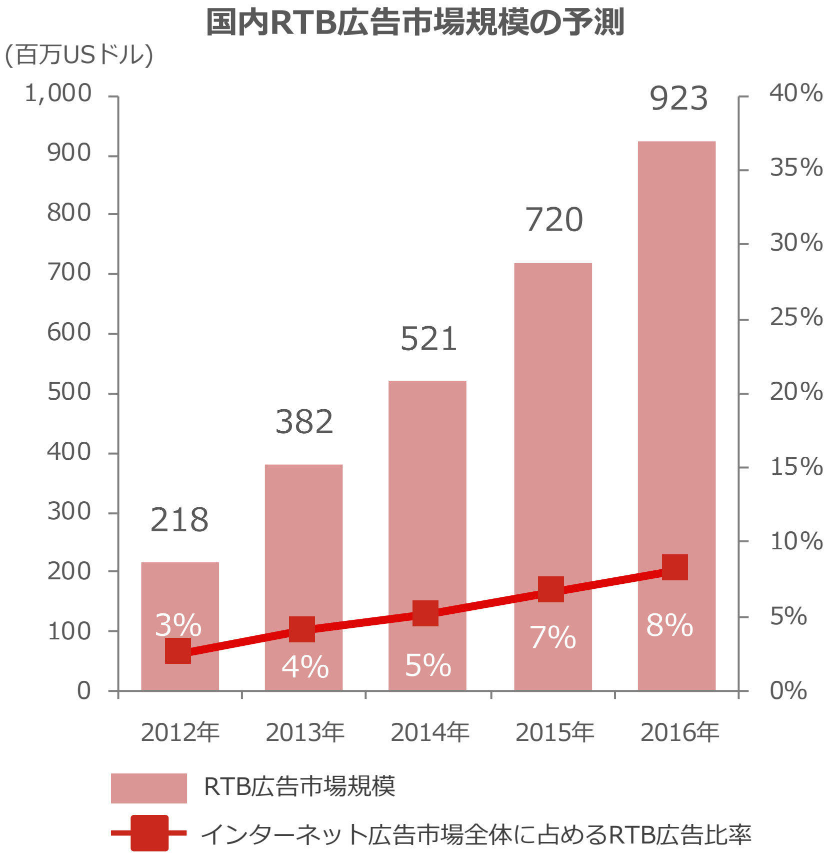


Copyright © UNITED, Inc. All Rights Reserved.

RTB広告の市場規模とインターネット広告全体に占める割合予測

米国RTB広告市場は2016年度に約101億ドルまで拡大、国内RTB広告市場は2016年度に約9億ドルまで拡大する見通し。インターネット広告市場の中でも高い成長率が見込まれる





(出所：IDC 2013年10月　/　市場全体に占めるRTB広告比率は当社が独自に試算)

Copyright © UNITED, Inc. All Rights Reserved.

DSP「Bypass」と他社DSPとの比較

スマートフォンRTB広告市場では、新規参入含めて特徴的な他社DSPが複数存在しているが、
「Bypass」は主な他社と差別化した特徴をもっている

「Bypass」と主な他社DSPとの比較

Bypassの特徴

- **パフォーマンス重視の広告主全般に対応**
- **豊富な広告在庫を活かした、細かなオーディエンスターゲティングも強み**

主な他社DSPの特徴

- ECなど特定業種特化型
- ブランディング重視型
- リターゲティング特化など、配信手法限定型

Copyright © UNITED, Inc. All Rights Reserved.

ビジョン

日本を代表する
インターネット企業になる

ミッション

挑戦の連続によりあたらしい価値を
創り出し、社会に貢献する

UNITED

Copyright © UNITED, Inc. All Rights Reserved.