



UNITED

2016年3月期第2四半期

決算説明資料

2015年11月4日

ユナイテッド株式会社

(東証マザーズ：2497)

1. 2016年3月期2Q 決算概要	P4
2. スマートフォンアプリ事業の状況と今後の方向性	P11
3. アドテク事業の状況と今後の方向性	P17
4. インベストメント事業について	P21
5. まとめ	P23
6. 参考資料	P25

本資料に記載されたすべての意見や予測、見直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。

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

当社の注力事業

今後市場の成長が見込まれるスマートフォンアプリ事業、アドテク事業に注力
両事業に積極投資、事業育成を図る



※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 アドテク：アドテクノロジーの略。インターネット広告における広告配信等の技術やシステムのこと

1. 2016年3月期2Q 決算概要

2Q累計(4-9月)の業績ハイライト

全体	2Q累計 連結業績	<ul style="list-style-type: none">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 5,084百万円 (+28%) 営業利益 1,121百万円 (+612%) 当期純利益 1,036百万円 (+789%)
注力事業	スマートフォン アプリ事業	<ul style="list-style-type: none">売上高：前年同期比△24%(事業構造転換を推進)積極投資サービスにおいて、3アプリを提供開始。3Q以降の増収を目指す (アイドル応援アプリ「CHEERZ(チアーズ)」の若手男性俳優版「CHEERZ for MEN」 ネイティブソーシャルゲーム「クラッシュフィーバー」「モンスタービート」)
	アドテク事業	<ul style="list-style-type: none">売上高：前年同期比+13%DSP「Bypass(バイパス)」、SSP「AdStir(アドステア)」が成長継続
その他事業	インベスト メント事業	<ul style="list-style-type: none">(株)富士山マガジンサービス株式売却と売却、及び出資先のファンド運用益によって、1,217百万円の営業利益を計上

2Q累計(4-9月)の連結損益計算書

前年同期比増収(+28%)増益(+612%)

メディア領域：スマートフォンアプリ事業の構造転換による減収減益
 広告領域：DSP「Bypass」、SSP「AdStir」の成長によって増収増益

(百万円)

	2016年3月期 2Q累計	前年同期 (2015年3月期 2Q累計)	前年同期比 増減率
売上高	5,084	3,961	+28%
メディア領域	1,263	1,614	△22%
広告領域	2,451	2,307	+6%
インベストメント領域	1,404	87	+1,514%
セグメント間消去	△35	△47	-
売上総利益	2,114	1,002	+111%
メディア領域	204	481	△58%
広告領域	537	443	+21%
インベストメント領域	1,372	77	+1,674%
セグメント間消去	0	0	-
販管費	992	844	+18%
営業利益	1,121	157	+612%
メディア領域	△215	129	-
広告領域	260	220	+18%
インベストメント領域	1,342	57	+2,253%
本社費	△266	△248	-
経常利益	1,245	177	+602%
四半期純利益	1,036	116	+789%

売上高、営業利益推移

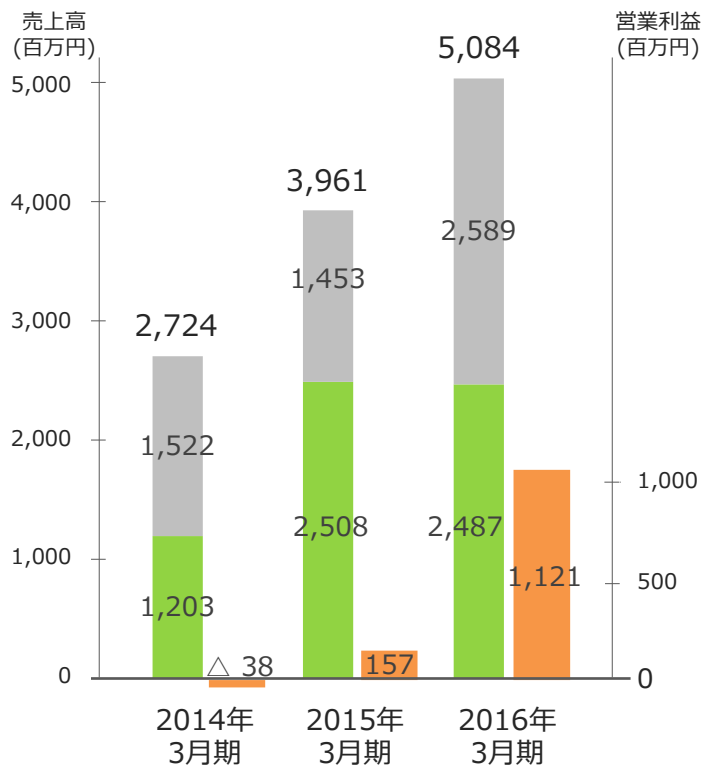
注力事業(スマートフォンアプリ事業+アドテク事業)売上高前年同期比：△1%

- ・スマートフォンアプリ事業：事業構造転換によって、3Q以降は再度成長軌道にのせる計画
- ・アドテク事業：成長を継続。売上高前年同期比+13%

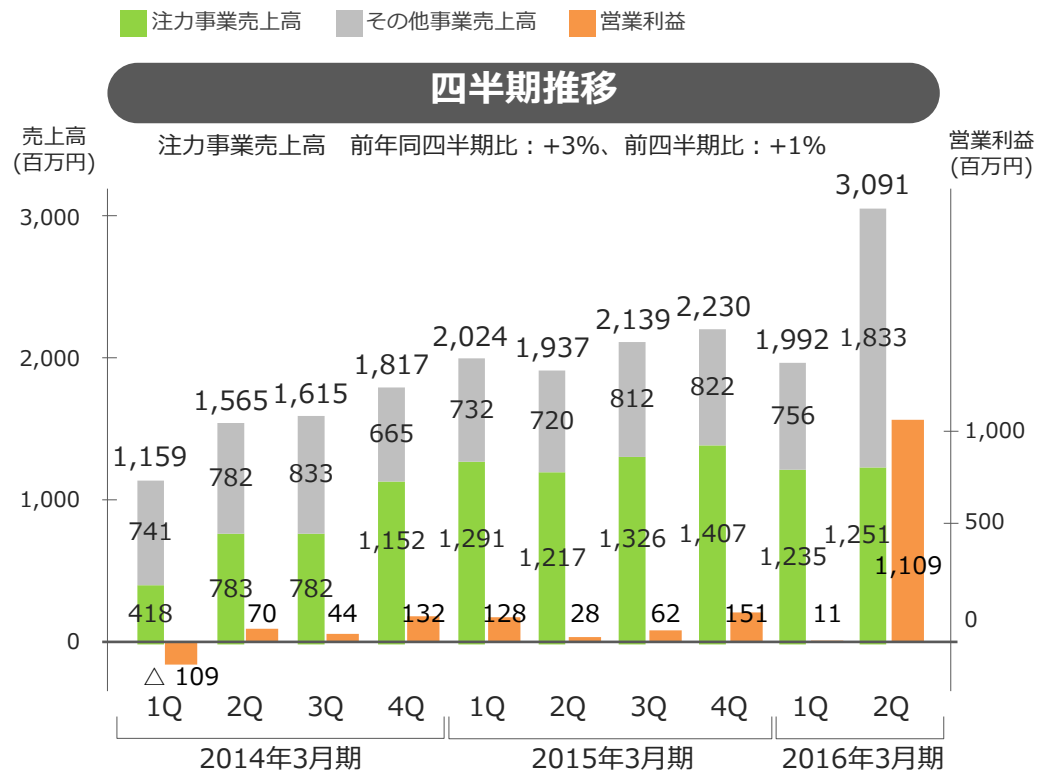
インベストメント事業が営業利益の伸びに貢献。成長加速に向け投資強化

3Q以降はアドテク事業の一層のスケールアップに向けた先行投資も強化し、成長加速を目指す

2Q累計年度別推移



四半期推移



中間配当について

配当方針「連結配当性向20%程度」に従って中間配当実施

中間配当の内容

	2016年3月期 中間配当	直近の配当予想 (2015年5月11日公表)	前年実績 2015年3月期中間
基準日	2015年9月30日	—	2014年9月30日
1株当たり配当金	9円00銭	未定	1円00銭
配当金総額	209百万円	—	23百万円
効力発生日	2015年12月4日	—	2014年12月4日
配当原資	利益剰余金	—	利益剰余金

自己株式の取得について

取得の内容(2015年10月9日取得終了)

1.	取得した株式の種類	普通株式
2.	取得した株式の総数	500千株 (発行済株式総数の2.1%、予定取得数の100%)
3.	株式の取得価額の総額	693百万円
4.	取得期間	2015年8月26日～2015年10月9日
5.	取得方法	信託方式による市場買付

当四半期の連結貸借対照表

自己株式取得目的の金銭の信託の設定等により現預金は減少した一方、投資先のIPOに伴う営業投資有価証券の時価評価により、流動資産が増加
 →短期的に換金可能な資産が増えることにより、将来的な投資余力が増大

	(百万円)			
	当四半期末 (2015年9月)	前四半期末 (2015年6月)	増減額	
流動資産	9,736	8,701	+1,035	営業投資有価証券の取得およびファンドの時価評価により営業投資有価証券が848百万円増加
(うち現預金)	5,319	5,588	△268	営業投資有価証券売却収入により1,085百万円増加、金銭の信託および自己株式の増加により1,001百万円減少
固定資産	733	725	+8	
流動負債	1,622	1,346	+276	
固定負債	—	—		
純資産	8,848	8,080	+767	四半期純利益により1,028百万円増加、自己株式の取得により498百万円減少

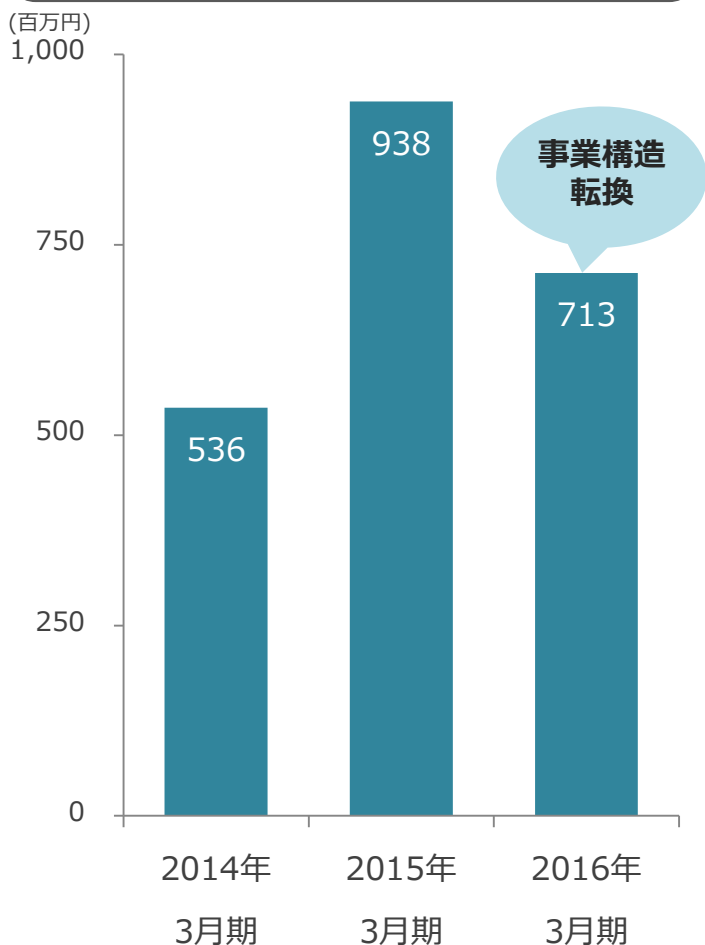
3. スマートフォンアプリ事業 の状況と今後の方向性

スマートフォンアプリ事業：売上高推移

2Q累計前年同期比：△24%

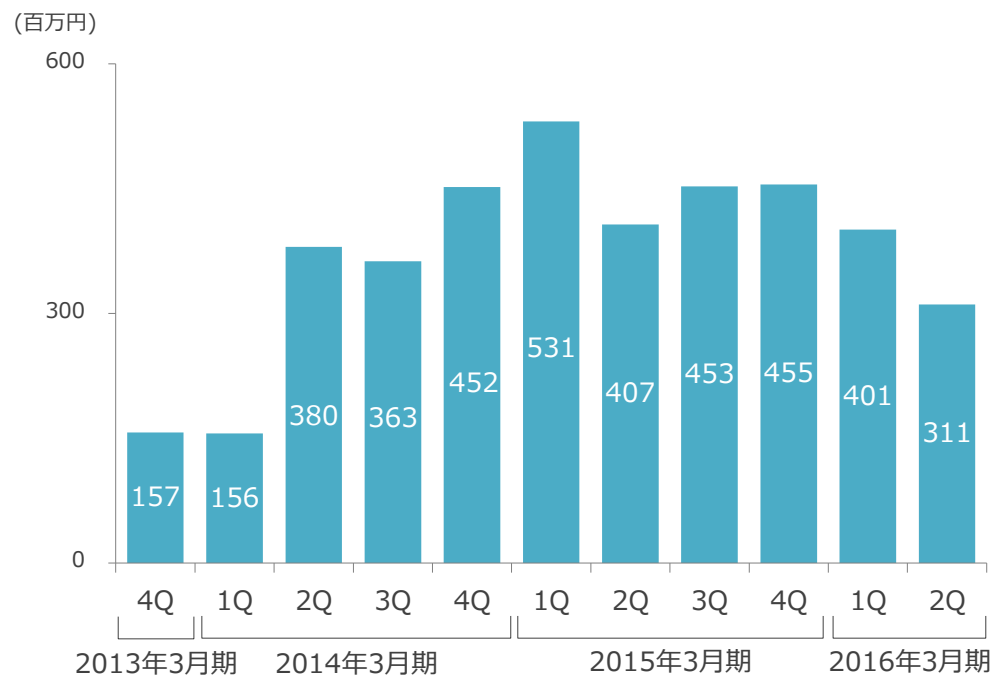
事業構造転換によって売上高減少
積極投資サービスの成長によって3Q以降の収益増を目指す(次ページ参照)

2Q累計年度別推移



四半期推移

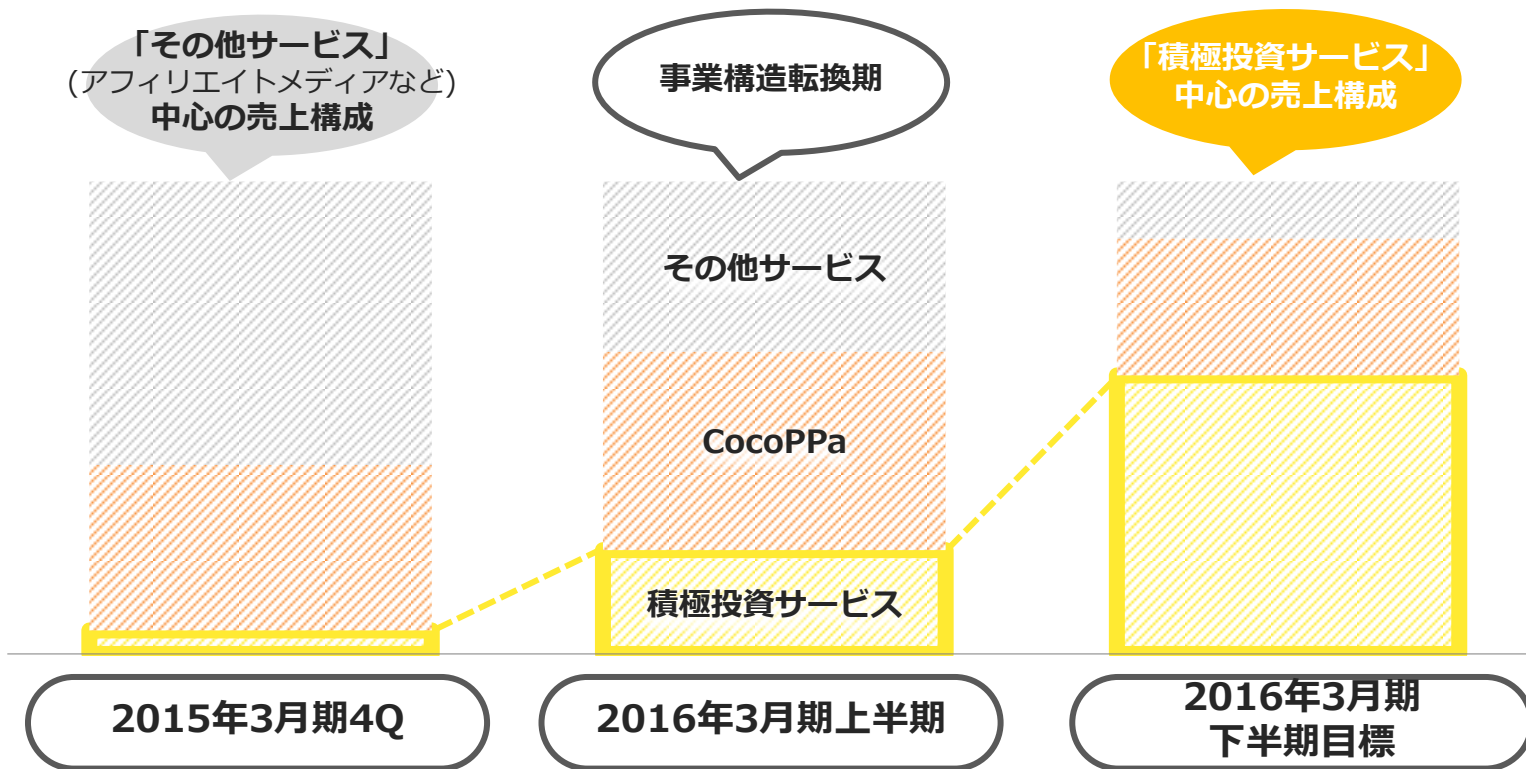
前年同四半期比△24%、前四半期比△22%



スマートフォンアプリ事業の構造転換について

2016年3月期上半期の事業構造転換によって、下半期は**積極投資サービス**
(CHEERZ&ネイティブソーシャルゲーム)中心の売上構成を計画

スマートフォンアプリ事業の売上構成の変化(イメージ)



下半期は積極投資サービスの成長によって、スマートフォンアプリ事業の増収を計画

アイドル応援アプリ「CHEERZ」

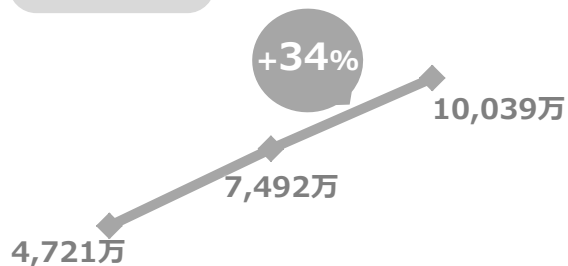
引き続きサービス拡充を優先しながら、売上高も成長継続
「コアユーザー増×横展開(次ページ参照)」で、下半期以降の収益飛躍を目指す

売上高成長

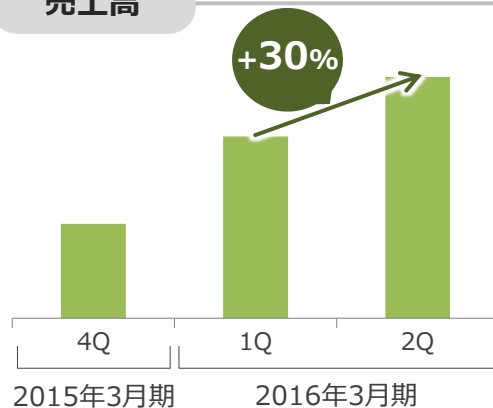
CHEER数および売上高共に成長継続

MAU率^(※)は75%超

CHEER数



売上高



※全ユーザーのうち、1か月に1回以上アプリを起動するユーザーの割合

サービスの拡充

コアなアイドルファンに熱狂的に支持されるサービスへ成長

協業



ミスiD((株)講談社主催)

個性派アイドル発掘オーディション
「ミスiD2016」のセミファイナリスト
がCHEERZに参加



スタジオむらい(株)

CHEERZ参加アイドルの投稿動画を人
気YoutuberマックスむらいのYoutube
チャンネルで紹介など

イベント

- ・CHEERZオリジナル写真集「CHEERZ BOOK」
特集出演イベント
- ・TBS主催ハロウィンライブ出演イベント
- ・Tokyo Girl's Updateインタビュー出演イベント
など、アイドルの活躍の場を多数提供

アイドル応援アプリ「CHEERZ」／横展開について

2015年9月より若手男性俳優応援アプリ「CHEERZ for MEN」を提供開始
今冬、(株)マーベラスとの提携をはじめとした大幅アップデートを予定

2015年9月
提供開始

若手男性スター発掘のためのボーイズコンテスト「ジュノン・スーパーボーイ・コンテスト((株)主婦と生活社主催)」と提携

今冬(予定)
大幅アップデート

1.(株)マーベラスとの協業
マーベラスのステージ事業で活躍する若手男性俳優を中心としたアーティスト約100名が「CHEERZ for MEN」に参加



2.サービス拡充
CHEER数によって開催が決定するイベントや、ファンのイベントへの招待などをはじめ、「for MEN」独自の新しいビジネスモデルを構築

ジュノン・スーパーボーイ・コンテストとの取組も継続して発展

今後

若手男性俳優、アーティストの応援プラットフォームとしてサービスの成長を目指す

ネイティブソーシャルゲームについて

2Qに「クラッシュフィーバー」と「モンスタービート」を提供開始
また、新たな出資先クリエイティブフロンティア(株)との協業によって、
新規タイトル「アイドルコネクト」提供決定(2016年春予定)

クラッシュフィーバー
(2015年7月提供開始)



出資先の(株)ワンダープラネットとの共同事業
リリース後、改善を重ね、
徐々にDARPU(1日当たりのユーザー平均課金額)が上昇傾向

モンスタービート
(2015年9月提供開始)



子会社ヒッポスラボ(株)開発
ユナイテッドグループ内の内製第1弾タイトル
リリース直後、GooglePlayの注目アプリに掲載

アイドルコネクト
(2016年春提供開始予定)



出資先のクリエイティブフロンティア(株)との共同事業
2016年春提供開始予定
(詳細は2015年11月4日公表のプレスリリース参照)

改善を繰り返しながら中長期的に大きなサービスへと育てる

ネイティブソーシャルゲームにおける開発～運営のノウハウを蓄積し、
将来的な収益の飛躍を目指す

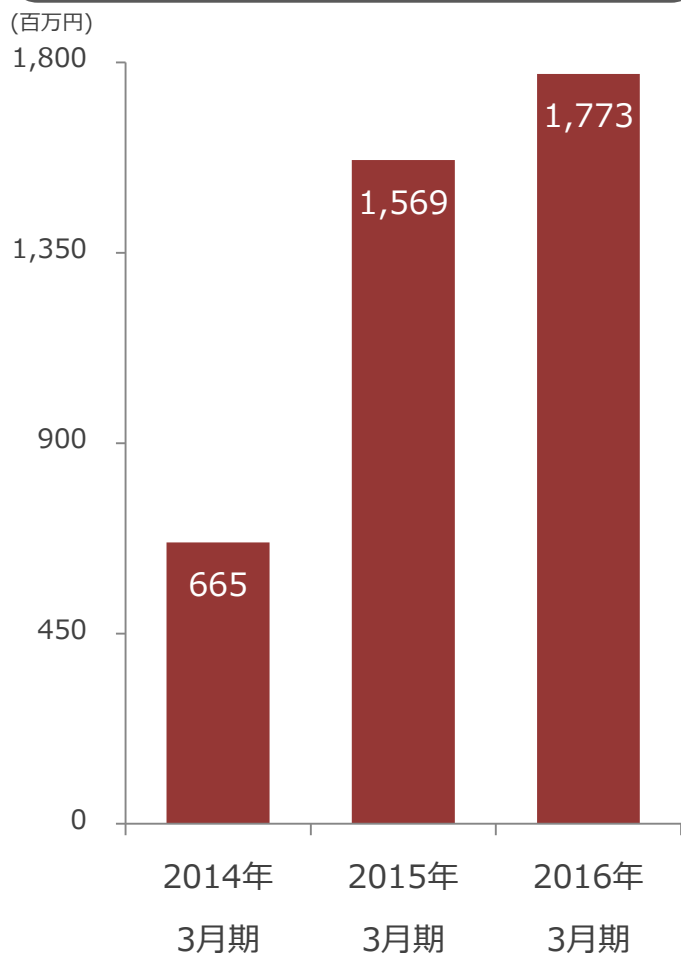
4. アドテク事業の状況と今後の方向性

アドテク事業：売上高推移

2Q累計前年同期比：+13%

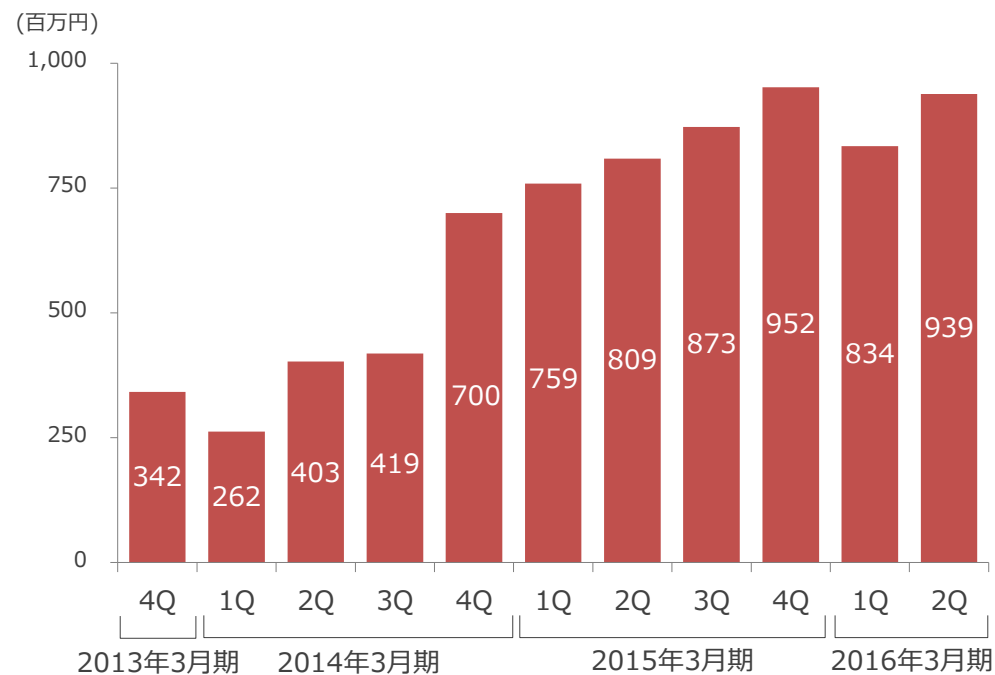
DSP「Bypass」、SSP「AdStir」が成長継続

2Q累計年度別推移



四半期推移

前年同四半期比+16%、前四半期比+13%



DSP「Bypass」

2Qも堅調に増収を継続

2Q増収の主な要因

- ・ 入札&CPA最適化ロジックの改善
- ・ 新機能リリースや機能改善



ダイレクトレスポンス系
広告主の売上増が
成長けん引

3Qの取組

- ・ 入札&CPA最適化ロジックをさらに改善

広告パフォーマンス(CTR&CVR)の向上によって、
さらに成長加速を目指す

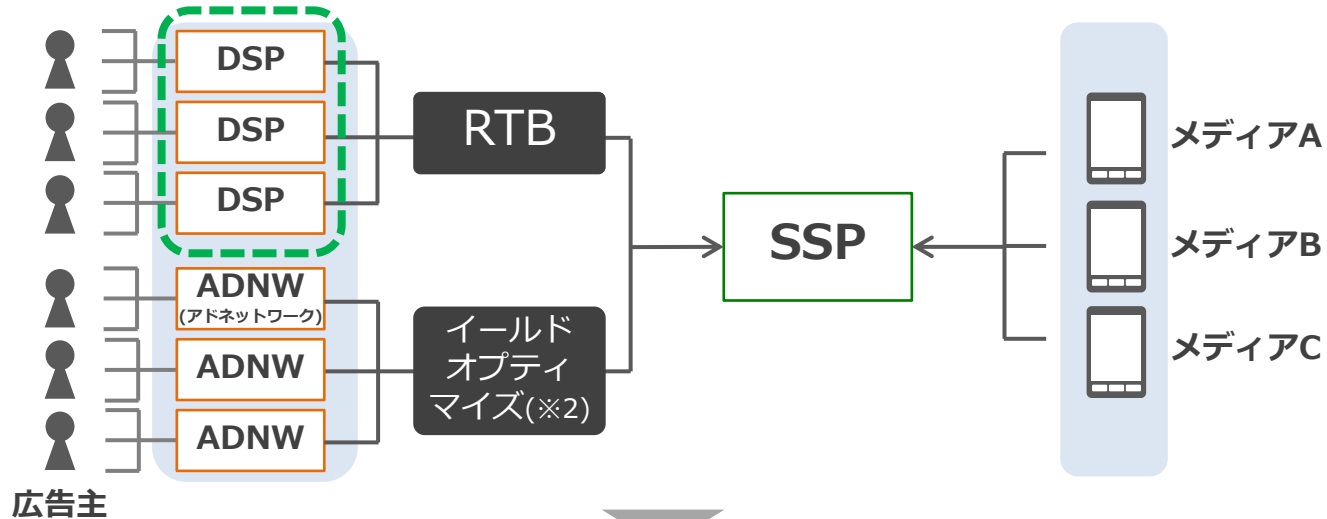
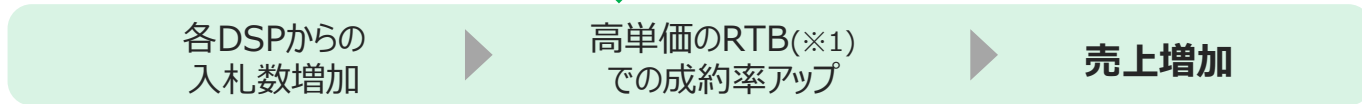
SSP「AdStir」

接続先DSPからの入札数が増加、単価の高いRTBでの成約率が高まって増収

SSP増収のポイント：**広告流通量**の増大 × 単価アップ

広告流通量の要素：**DSPからの入札数** / ADNWの案件数 / メディアの広告配信在庫数

2Q増収の主な要因：**DSPからの入札数増加**



DSPからの需要拡大を背景に、3Q以降もさらなる成長を目指す

※1 RTB向けに高い価格を設定してオークションをかけ、成約しない場合にADNWの案件を表示する仕組みのため

※2 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

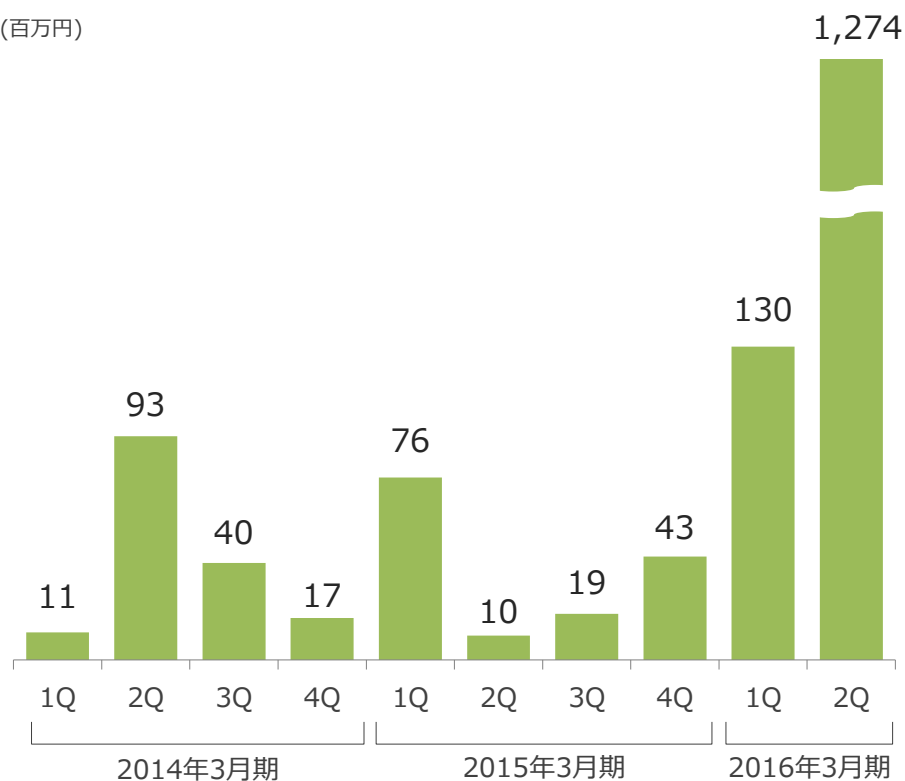
5. インベストメント事業について

インベストメント事業について

シード/アーリーステージのインターネット関連企業へ投資
現在保有する有望銘柄についても、今後の売上高・営業利益拡大への貢献に期待

インベストメント事業/四半期売上高推移

(百万円)



主な投資実績



(株)メルカリ



(株)トランスリミット



ワンダープラネット(株)



(株)Orb



ミュージック
セキュリティーズ(株)



(株)メタップス



(株)富士山
マガジンサービス



データ
セクション(株)



(株)エニグモ



(株)ミクシィ

6. まとめ

全体まとめ

	2016年3月期2Q	2016年3月期3Q以降
連結	<ul style="list-style-type: none">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 5,084百万円 (+28%) 営業利益 1,121百万円 (+612%)	<ul style="list-style-type: none">スマートフォンアプリ事業の事業構造転換によって、3Q以降は再度成長軌道にのせる計画
スマートフォンアプリ事業	<ul style="list-style-type: none">事業構造転換を推進 積極投資サービスにおいて、3つのアプリを提供開始	<ul style="list-style-type: none">積極投資サービス中心の売上構造への変化を計画。3Q以降の収益増を目指す
アドテク事業	<ul style="list-style-type: none">DSP「Bypass」、SSP「AdStir」が成長継続	<ul style="list-style-type: none">DSP「Bypass」、SSP「AdStir」のさらなる成長加速を目指す

7. 參考資料

当第2四半期連結累計期間のキャッシュ・フロー計算書

「営業活動によるキャッシュ・フロー」

税金等調整前当期純利益の計上等により1,286百万円増加、営業投資有価証券の取得による支出により419百万円減少

「投資活動によるキャッシュ・フロー」

有形固定資産の取得による支出により107百万円減少

「財務活動によるキャッシュ・フロー」

自己株式取得目的の金銭の信託の設定による支出により1,002百万円減少および配当金による支出により93百万円減少

(百万円)

	当第2四半期連結累計期間 (2015年4月～2015年9月)
営業活動によるキャッシュ・フロー	610
投資活動によるキャッシュ・フロー	△95
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,073
現金及び現金同等物の増減額	△559
現金及び現金同等物の期末残高(※)	1,919

※貸借対照表上の現預金は5,319百万円。貸借対照表で現預金とされるもののうち、3ヶ月を超える定期預金がキャッシュ・フロー計算書では現預金に含まないため

2Q(7-9月)の連結損益計算書

前年同四半期比：増収(+60%)増益(+3,760%)
 前四半期比：増収(+55%)増益(+9,982%)

(百万円)

	2016年3月期 2Q	前年同四半期 (2015年3月期 2Q)	前年同四半期比 増減率	前四半期 (2016年3月期 1Q)	前四半期比 増減率
売上高	3,091	1,937	60%	1,992	+55%
メディア領域	589	737	△20%	674	△13%
広告領域	1,240	1,198	+3%	1,210	+2%
インベストメント領域	1,274	10	+12,382%	130	+880%
セグメント間消去	△12	△9	-	△23	-
売上総利益	1,593	442	+260%	520	+206%
メディア領域	80	214	△62%	123	△35%
広告領域	267	225	+19%	269	△1%
インベストメント領域	1,245	3	+38,338%	127	+880%
セグメント間消去	0	0	-	0	-
販管費	484	413	+17%	508	△5%
営業利益	1,109	28	+3,760%	11	+9,982%
メディア領域	△114	36	-	△100	-
広告領域	126	112	+12%	133	△5%
インベストメント領域	1,231	△5	-	111	+1,009%
本社費	△134	△114	-	△132	-
経常利益	1,223	43	+2,742%	22	+5,394%
四半期純利益	1,028	35	+2,828%	8	+12,739%

「CHEERZ」 サービス概要

子会社フォッグ(株)(※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(株)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 (P29参照)」によって生まれた新規事業会社

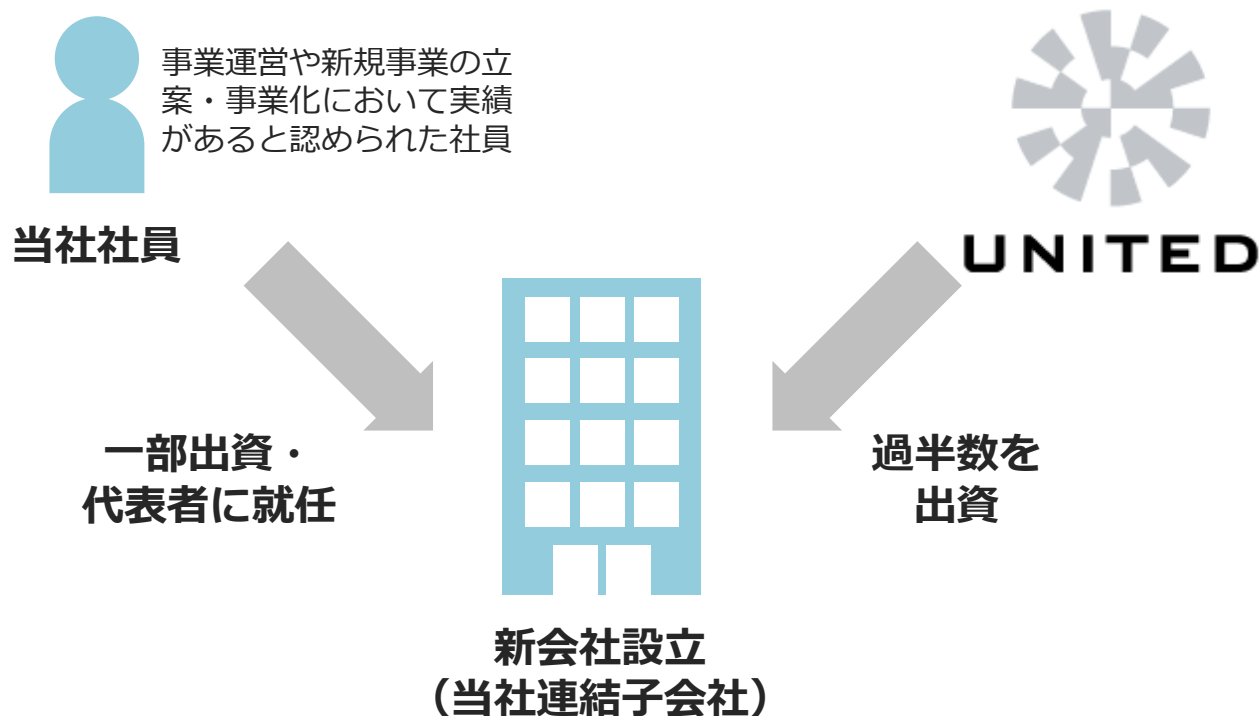
※2 月間CHEER数ランキング上位アイドル達の写真等を載せたビジュアルブック。全国の書店、コンビニ、Amazonなどで販売予定

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

「CHEERZ」運営のフォッグ(株)は適用第1号企業

スタートアップ支援制度「U-Start (ユー・スタート)」



スマートフォンアプリ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

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
- ・4,000万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

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

社内制度

- ・当社独自の人事制度「U-start」(P27参照)
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(株)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

アドテク事業の組織的な強み

現状の高成長を支えている組織としての強みを背景に、今後も成長継続

DSP、SSP、
トレーディングデスク
を自社で保有

- ・ネイティブアートのRTB配信など、新しい取り組みを自社内でテストから実装までスピーディーに対応可
- ・機能改善などフィードバックが異なる視点でおこなえる

経験値の高い
開発メンバー

- ・フィーチャーフォンのアドネットワーク時代から長く携わっている、アドテクを熟知したメンバーを中心に構成

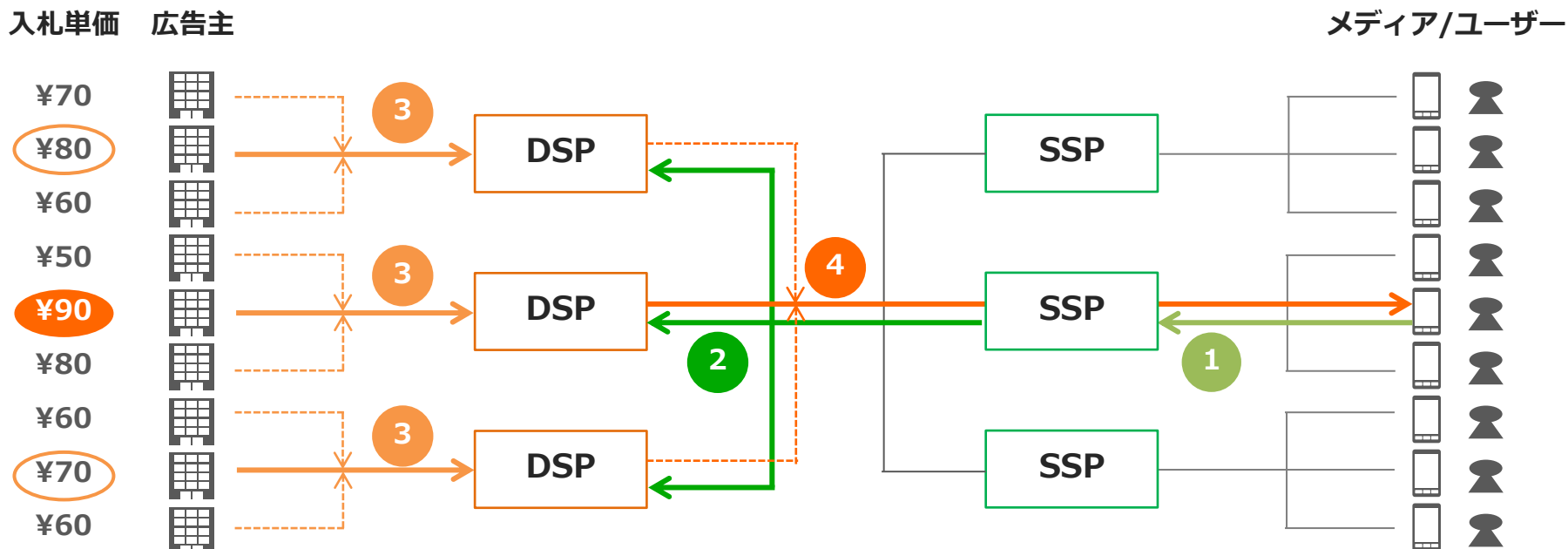
多彩な営業・運用
メンバー

- ・広告代理、メディアレップ、媒体営業など、ネット広告の様々なバックグラウンドを持つメンバーが融合

RTB広告の仕組み

RTB広告取引 成立までの流れ（下記(1)~(4)のやり取りが、0.05秒以内に行われる）

- (1) インプレッション発生
- (2) SSPを通じて、枠サイズやユーザーID等の端末(ブラウザ)情報がビッドリクエストとしてDSPへ送られる
- (3) ビッドリクエスト等の情報に基づき、あらかじめ設定した価格でDSP内でオークション。最も高い入札単価の広告主を選ぶ
- (4) DSP間で最も高い入札単価の広告主が落札し、端末に広告表示



広告主のメリット

インプレッション単位で広告を出したいユーザーにだけ入札できるため、効率的な出稿が可能

メディアのメリット

複数の広告主に入札をかけることができ、収益の最大化を図ることが可能