



UNITED

2016年3月期第3四半期

決算説明資料

2016年2月3日

ユナイテッド株式会社

(東証マザーズ：2497)

1. 2016年3月期3Q 決算概要	P4
2. アドテク事業について	P8
3. スマートフォンアプリ事業について	P13
4. インベストメント領域について	P17
5. 今後の事業方針について	P19
6. まとめ	P22
7. 参考資料	P24

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。

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**アドテク事業**、**スマートフォンアプリ事業**に注力
両事業に積極投資、事業育成を図る



※1 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
※2 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

1. 2016年3月期3Q 決算概要

3Q累計(4-12月)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 **8,025百万円** (+32%)
営業利益 **1,320百万円** (+501%)
当期純利益 **1,403百万円** (+98%)

注力事業

アドテク事業

<売上高>

- ・ **3Q累計前年同期比 : +31%**
- ・ **3Q(10-12月期)前四半期比 : +52%**

堅調に成長を継続していたDSP「Bypass(バイパス)」、SSP「AdStir(アドステア)」が3Q成長加速

スマートフォン アプリ事業

<売上高>

- ・ **3Q累計前年同期比 : Δ 23%**
事業構造転換による減収が影響
- ・ **3Q(10-12月期)前四半期比 : +14%**

積極投資サービス(CHEERZ(チアーズ)&ネイティブソーシャルゲーム)の成長によって、事業構造転換にともなう1Q&2Qの減収トレンドから計画通り反転増収

3Q累計(4-12月)の連結損益計算書

前年同期比増収(+32%)増益(+501%)

2Qにインベストメント領域で投資先の上場にもなう株式売却益によって、売上高1,274百万円、営業利益1,217百万円発生

広告領域 : DSP「Bypass」、SSP「AdStir」の成長によって増収増益

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って減収減益

(百万円)

	2016年3月期 3Q累計	前年同期 (2015年3月期 3Q累計)	前年同期比 増減率
売上高	8,025	6,100	+32%
広告領域	4,351	3,559	+22%
メディア領域	1,994	2,501	△20%
インベストメント領域	1,738	106	+1,537%
セグメント間消去	△58	△66	-
売上総利益	2,812	1,517	+85%
広告領域	810	696	+16%
メディア領域	298	737	△60%
インベストメント領域	1,703	83	+1,935%
セグメント間消去	0	0	-
販管費	1,491	1,297	+15%
営業利益	1,320	219	+501%
広告領域	384	217	+77%
メディア領域	△311	352	-
インベストメント領域	1,658	64	+2,458%
本社費	△410	-414	-
経常利益	1,485	470	+216%
当期純利益	1,403	708	+98%
特別損益	● 294	319	△8%
税金費用等	377	80	+367%

3Qに持分法適用関連会社のソーシャルワイヤー(株)上場に伴う同社株式売却益により特別利益299百万円発生

売上高、営業利益推移

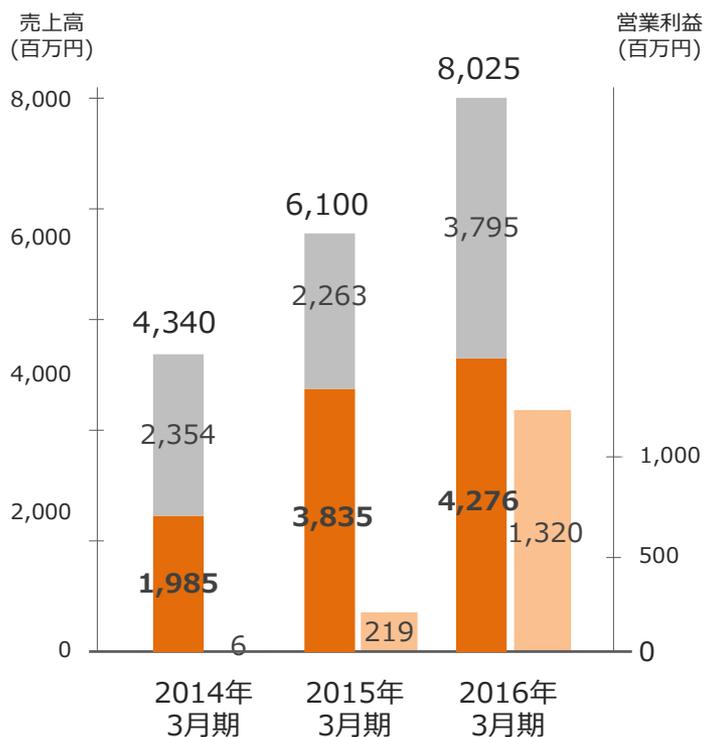
3Q累計注力事業(アドテク事業+スマートフォンアプリ事業)売上高：前年同期比+11%

3Q(10-12月期)注力事業売上高：前年同四半期比+35%、前四半期比+43%

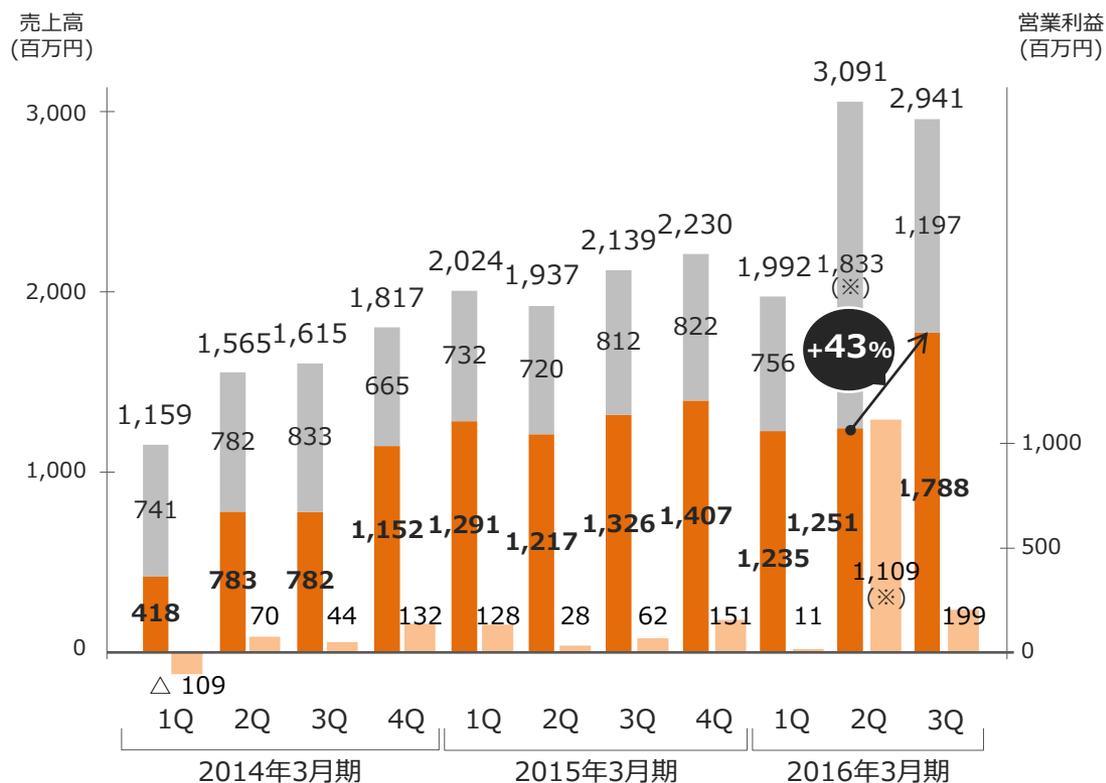
3Qは注力事業が成長加速

注力事業売上高 その他事業売上高 営業利益

3Q累計年度別推移



四半期推移



(※)投資先の上場にとまなう株式売却益等により、インベストメント領域で売上高1,274百万円、営業利益1,217百万円発生

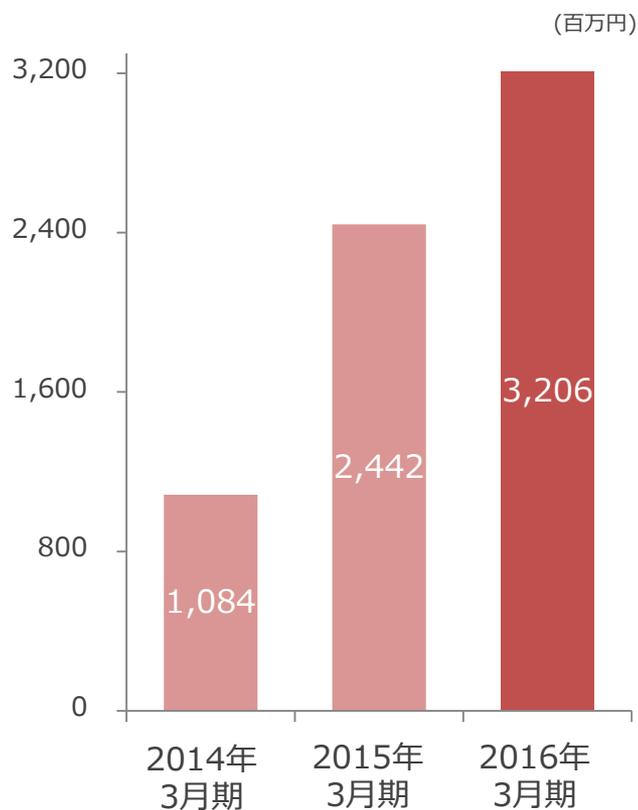
2. アドテク事業について

アドテク事業：売上高推移

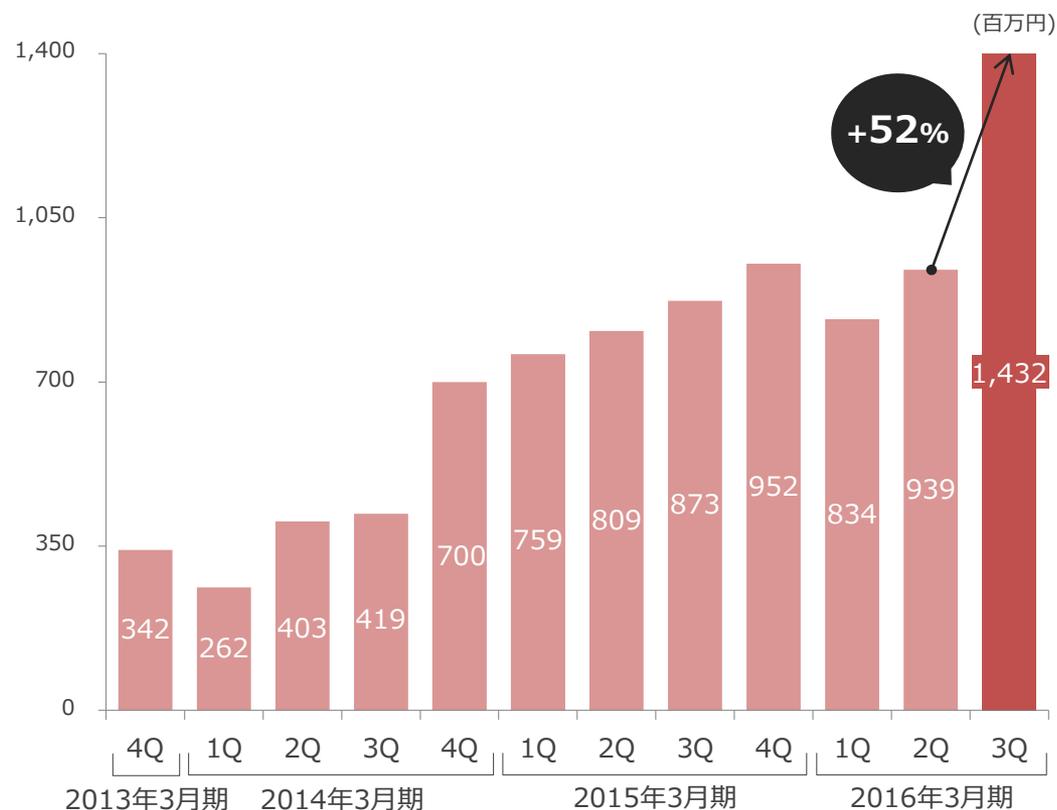
3Q累計前年同期比：+31%、3Q(10-12月期)前四半期比：+52%

3QはDSP「Bypass」、SSP「AdStir」の成長が加速

3Q累計年度別推移



四半期推移



アドテク事業の成長要因について (1)

当社アドテク事業の特長

- 1 : 成長市場のスマホ領域に特化
- 2 : オープンプラットフォーム戦略
- 3 : 一貫通貫のサービス体制

特長 1 : 成長市場のスマホ領域に特化

<プログラマティック取引市場規模デバイス別推計・予測(単位:億円)>



(出所 : VOYAGE GROUP/シードプランニング共同 2015年8月調べ)

「スマートフォン向け需要」は2013年より拡大を続けており、今後も成長継続と予測

スマホ領域特化によるメリット

DSP 「Bypass」  Bypass

- ・ スマホDSPにおける入札&CPA最適化ロジックに関するノウハウ蓄積
- ・ スマホDSPの新しい配信手法等への迅速な対応

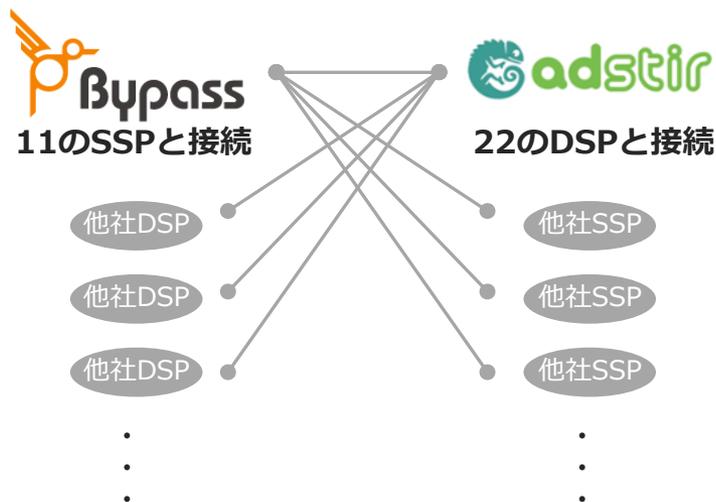
SSP 「AdStir」  adstir

- ・ 提供開始初期から他社に先んじて獲得してきた国内最大級(月間300億imp超)のスマホ広告在庫
- ・ スマホ独自の新しい配信手法等への迅速な対応

アドテク事業の成長要因について (2)

特長2：オープンプラットフォーム戦略

当社DSP/SSPは2012年4月のサービス開始当初より、他社SSP/DSPとの接続を積極的に推進



メリット

- ・ 広告効果を優先し、オープンな取引を行うことでDSP/SSPともに競争力のあるプロダクトに成長
- ・ 市場拡大に加え、競合増加も追い風になる
→例) DSPの新規競合参入はSSPの規模拡大になる

特長3：一気通貫のサービス体制

自社でDSP、SSP、広告代理事業を全て持ち、広告主/メディア双方と直接やり取りがある



メリット

- ・ 広告主、メディアの声を含め、多面的な観点からの機能開発・改善
- ・ 新機能のテストや効果検証が自社で迅速に完結

アドテク事業3Q成長加速について

3Qは売上高前四半期比+52%。成長が加速



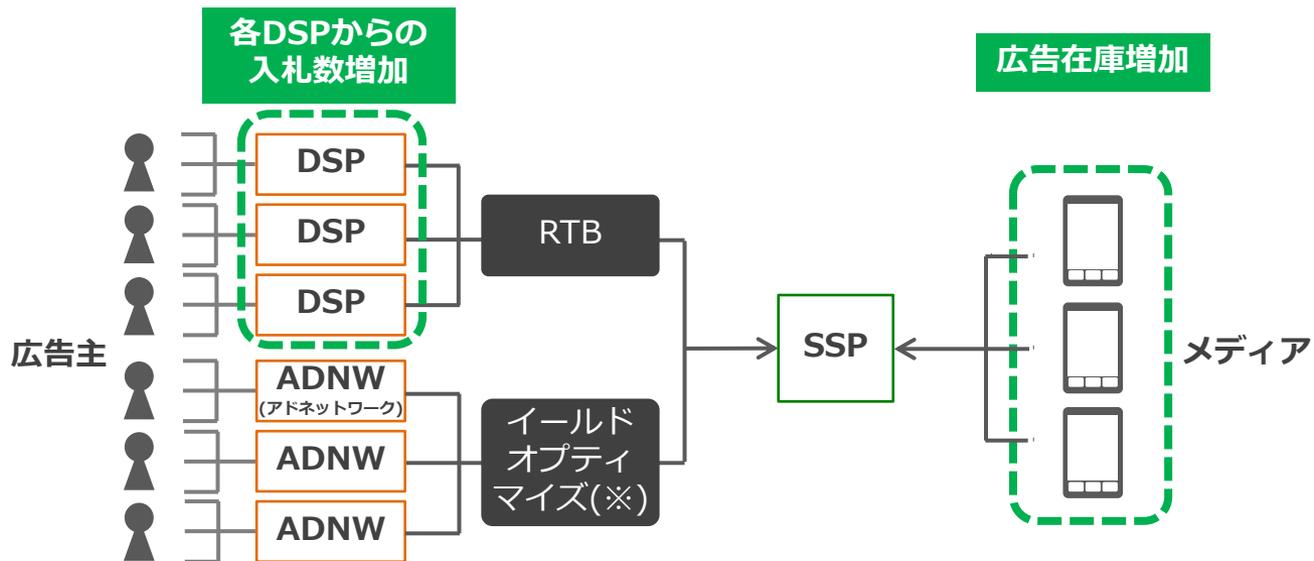
入札&CPA最適化ロジックの改善による広告パフォーマンスの向上

引き続きダイレクトレスポンス系案件の売上が成長をけん引



DSPからの入札数が増加&広告在庫の増加(一部、先行投資含む)

RTB成約数増加、販売単価アップにより増収



3. スマートフォンアプリ事業について

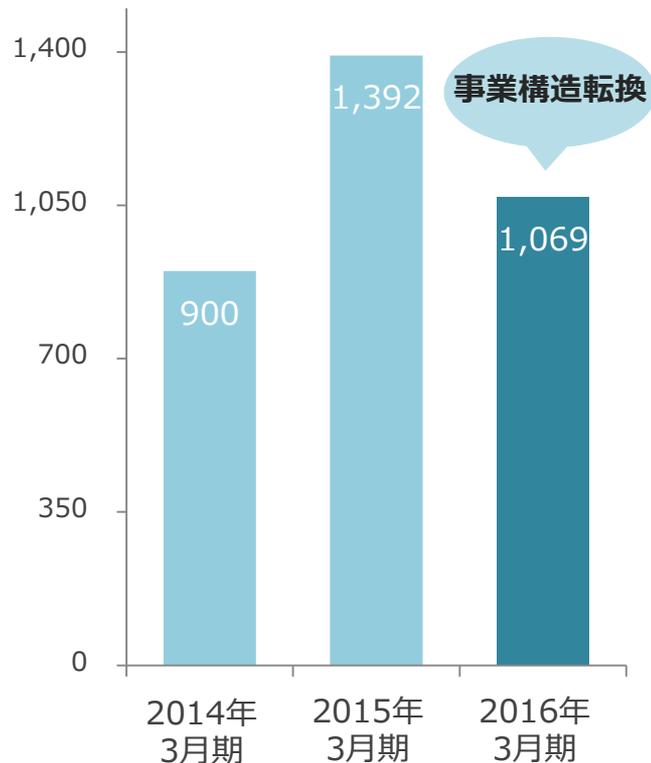
スマートフォンアプリ事業：売上高推移

3Q累計前年同期比：△23%、3Q(10-12月期)前四半期比：+14%

3Qは積極投資サービス(CHEERZ&ネイティブソーシャルゲーム)の成長によって計画通り前四半期比増収
4Q以降も引き続き増収を計画

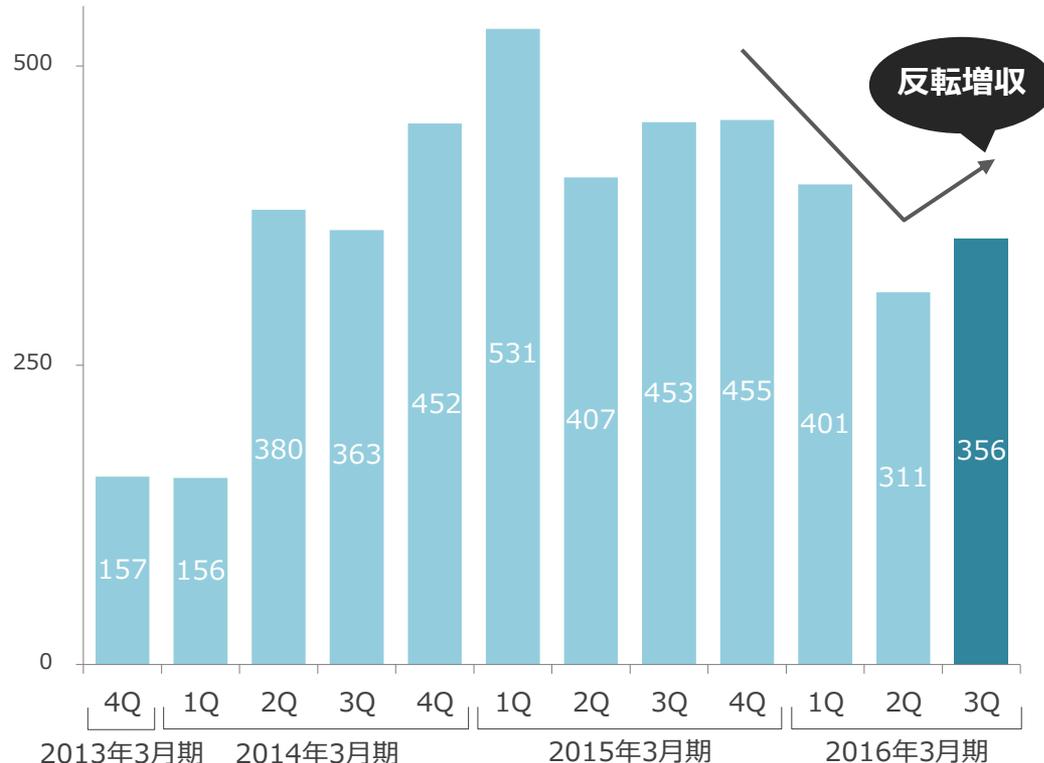
3Q累計年度別推移

(百万円)



四半期推移

(百万円)

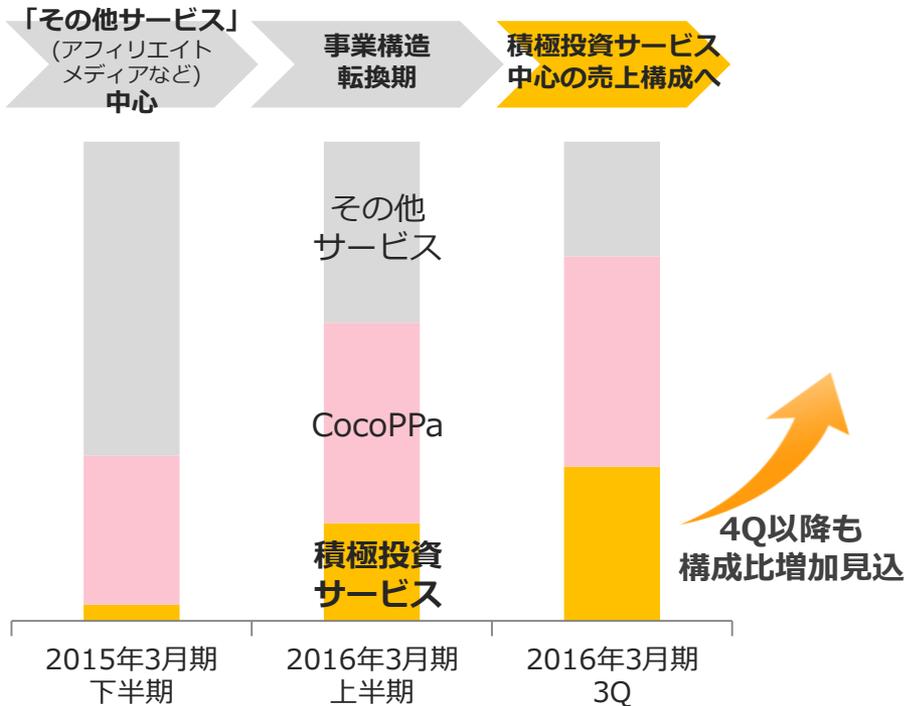


事業構造転換の進捗について

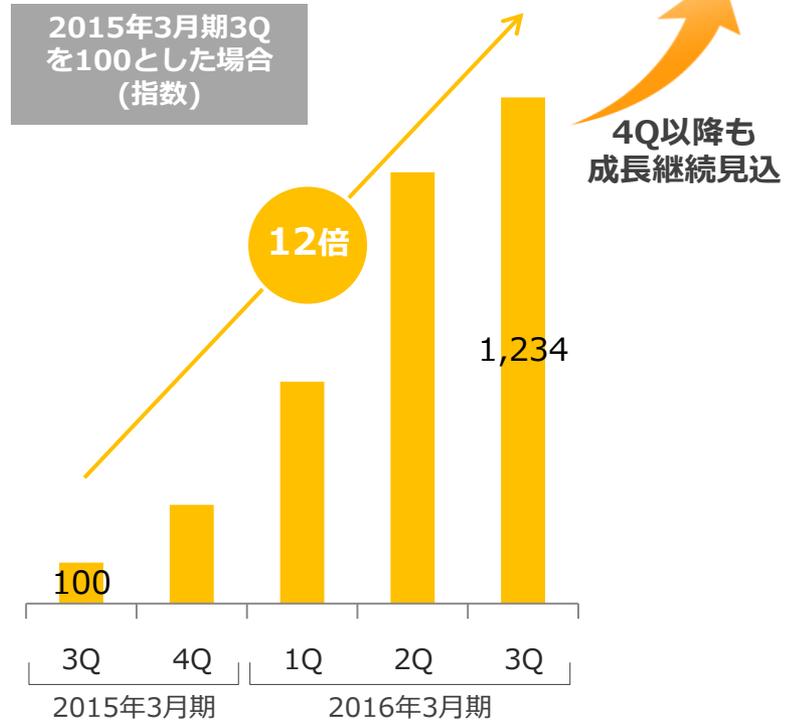
2016年3月期上半期より事業構造を転換中

計画通り積極投資サービス(ネイティブソーシャルゲーム&CHEERZ)中心の売上構成へ移行

スマートフォンアプリ事業売上構成の変化



積極投資サービス売上高推移



4Q以降も引き続き積極投資サービスの成長によるスマートフォンアプリ事業の増収を計画

ネイティブソーシャルゲーム&CHEERZについて

クラッシュフィーバー : ゲームバランスや課金要素等の改善が進み、収益化が進展
 CHEERZ : 一層のスケールアップを目指し、収益手段多角化・サービス内容充実を優先

クラッシュフィーバー

地道な改善の効果が表れ始めた9月以降、「DARPU(1日当たりのユーザー平均課金額)」の増加によって増収。2016年1月に150万ダウンロード突破

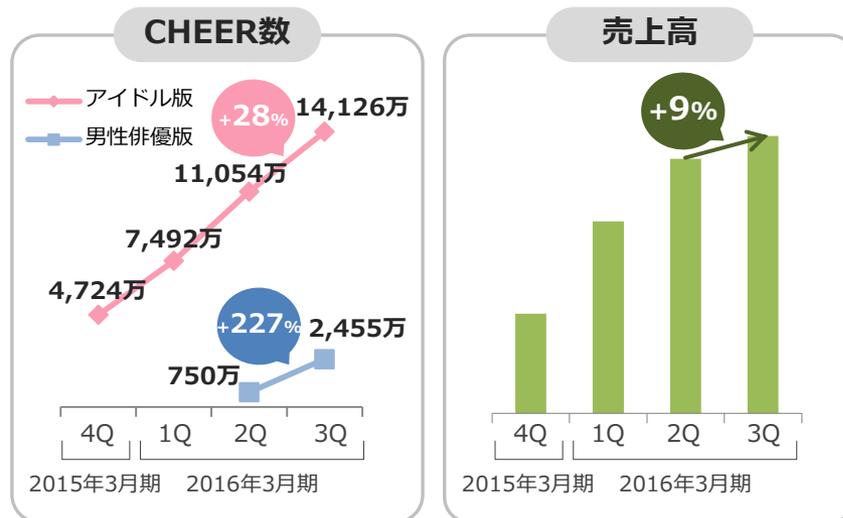


<4Q以降の施策>

- ・ 改善の継続
- ・ 初音ミクとのコラボなど、ゲーム内イベントの積極展開
- ・ (状況に応じて)大型プロモーションの実施検討

CHEERZ

アイドル版 : 企業とのタイアップイベント、「CHEERZ NEXT」フィード開始
 男性俳優版 : (株)マーベラス、(株)テレビ朝日ミュージックとの協業開始



引き続きサービス拡充を優先しながら、「コアユーザー増×カテゴリー増」による収益増を目指す

4. インベストメント領域について

インベストメント領域

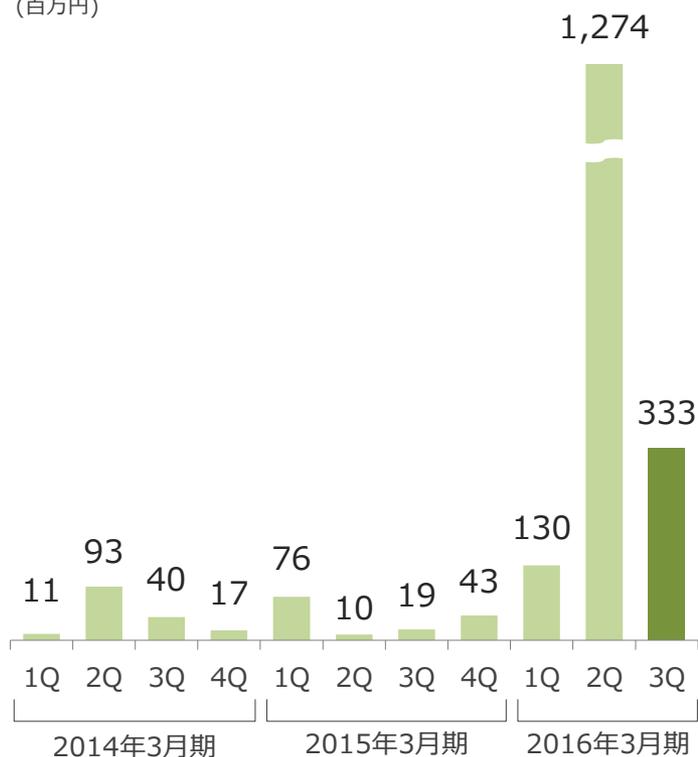
2016年3月期2Qは(株)富士山マガジンサービス上場に伴う株式売却益等により、
売上高1,274百万円

3Qはファンド運用益等により売上高333百万円

現在保有の銘柄についても、今後の売上への貢献に期待

インベストメント領域/四半期売上高推移

(百万円)



主な投資実績



ソーシャルワイヤー(株)
主な事業：ニュースワイヤー、インキュベーション事業

3Q末に持分法適用の範囲から除外
4Q以降は営業投資有価証券となり、同社株式の売却時はインベストメント領域の売上に計上



(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



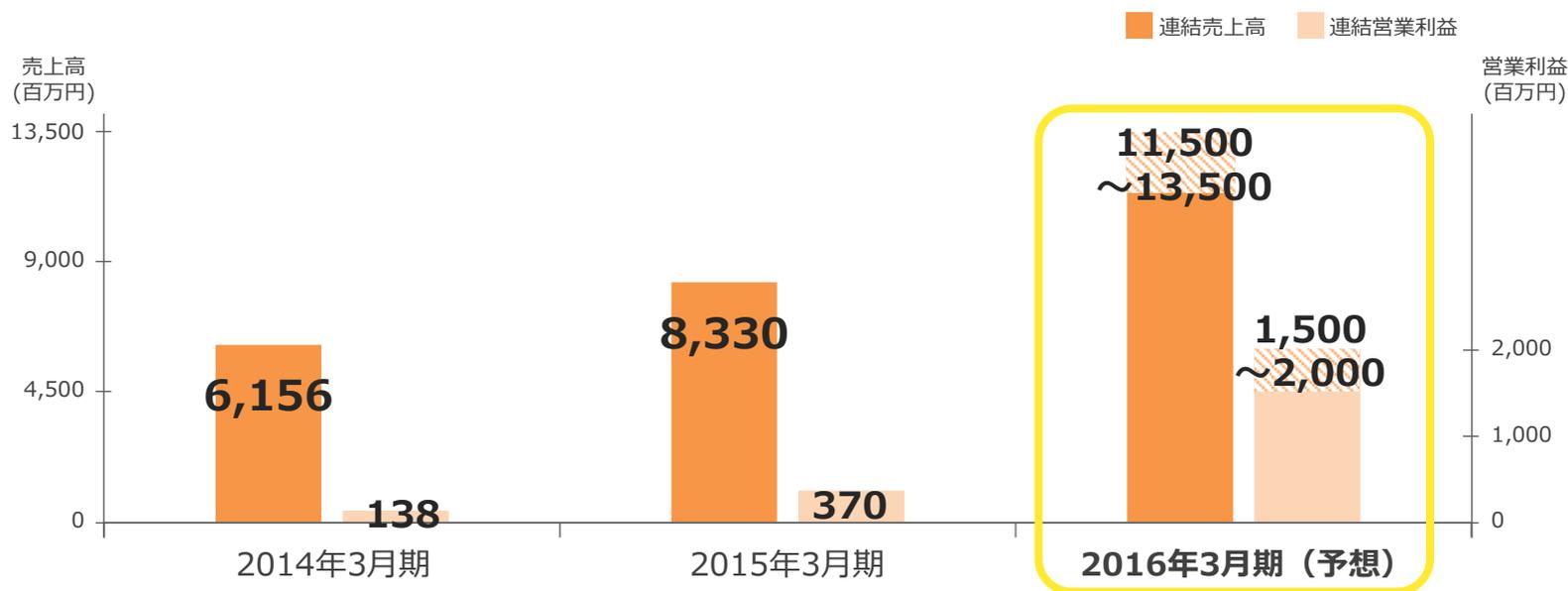
(株)ミクシィ

5. 今後の事業方針について

来期以降の成長に向けて

現在成長をけん引する注力事業(スマートフォンアプリ事業+アドテク事業)に加え、複数の中核事業を立上げ、「日本を代表するインターネット企業になる」

通期連結「売上高」「営業利益」年度別推移



黒字定着期
注力事業の成長

黒字拡大期
注力事業が牽引

注力事業投資拡大&
事業ポートフォリオ拡充期

- ・インベストメント領域で得た利益を注力事業の成長加速に投資
- ・将来の収益ジャンプアップに向け、事業ポートフォリオ拡充 (M&Aで2社を子会社化。次ページ参照)

事業ポートフォリオの拡充

2015年2月に「キラメックス(株)」「(株)Smarprise」の2社を子会社化(※)
事業ポートフォリオ拡充によって一層の成長加速を目指す

キラメックス(株)の完全子会社化(当社持分100%)

KIRAMEX

<>TECHACADEMY
プログラミングに特化した国内最大のオンラインスクール

サイトを観る



本社：東京都渋谷区 / 代表者：村田 雅行
設立年月：2009年2月 / 資本金：116百万円
URL：https://www.kiramex.com

- ・プログラミングに特化したエンジニア志望者向けのオンラインスクール「TECH ACADEMY」を運営
- ・昨今のエンジニア不足を受けて100社7,000名以上の豊富な受講者実績を誇り、今後も成長が見込まれる
- ・当社の持つ豊富なオンラインプロモーションのノウハウ等を掛け合わせることで成長加速を見込む

(株)Smarpriseの子会社化(当社持分58.8%)

Smarpr!se

本社：東京都渋谷区 / 代表者：五十嵐 健
設立年月：2015年4月 / 資本金：25百万円
URL：https://smarprise.co.jp

- ・スマートフォンウェブメディア事業を運営
- ・当社のスマートフォンマーケティングの豊富なノウハウ活用によって今後の成長を見込む

※詳細は2016年2月3日公表のIRリリース参照

6. まとめ

全体まとめ

	2016年3月期3Q	2016年3月期4Q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 8,025百万円 (+32%) 営業利益 1,320百万円 (+501%)	<ul style="list-style-type: none">注力事業の成長継続と新たな収益の柱の育成(事業ポートフォリオの拡充)によって成長飛躍
アドテク事業	<ul style="list-style-type: none">DSP「Bypass」、SSP「AdStir」が成長加速	<ul style="list-style-type: none">引き続き成長が見込まれるスマホ領域でDSP「Bypass」、SSP「AdStir」のさらなる成長を目指す
スマートフォンアプリ事業	<ul style="list-style-type: none">積極投資サービス(CHEERZ&ネイティブソーシャルゲーム)の成長によって前四半期比増収	<ul style="list-style-type: none">積極投資サービスの成長によってさらなる成長を目指す

7. 參考資料

3Q(10-12月)の連結損益計算書

前年同四半期比：増収(+38%)増益(+222%)
 前四半期比：減収(△5%)減益(△82%)

(百万円)

	2016年3月期 3Q	前年同四半期 (2015年3月期 3Q)	前年同四半期比 増減率	前四半期 (2016年3月期 2Q)	前四半期比 増減率
売上高	2,941	2,139	+38%	3,091	△5%
広告領域	1,900	1,251	+52%	1,240	+53%
メディア領域	730	886	△18%	589	+24%
インベストメント領域	333	19	+1,637%	1,274	△74%
セグメント間消去	△22	△18	-	△12	-
売上総利益	698	515	+35%	1,593	△56%
広告領域	273	253	+8%	267	+2%
メディア領域	93	255	△63%	80	+17%
インベストメント領域	330	6	+5,120%	1,245	△73%
セグメント間消去	0	0	-	0	-
販管費	498	453	+10%	484	+3%
営業利益	199	62	+222%	1,109	△82%
広告領域	124	131	△6%	126	△2%
メディア領域	△96	88	-	△114	-
インベストメント領域	315	7	+3,963%	1,231	△74%
本社費	△144	△165	-	△134	-
経常利益	239	292	△18%	1,223	△80%
四半期純利益	366	592	△38%	1,028	△64%
特別損益	254	359	△29%	△1	-
税金費用等	127	59	+113%	194	△34%

当四半期の連結貸借対照表

流動資産：ソーシャルワイヤー(株)の持分法適用除外にともない同社株式が営業投資
有価証券になったこと、および売掛金の増加等により、+1,637百万円

流動負債：買掛金の増加等により+1,027百万円

(百万円)

	当四半期末 (2015年12月)	前四半期末 (2015年9月)	増減額
流動資産	11,374	9,736	+1,637
(うち現預金)	5,679	5,319	+359
固定資産	562	733	△171
流動負債	2,650	1,622	+1,027
固定負債	—	—	—
純資産	9,286	8,848	+438

「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 (P28参照)」によって生まれた新規事業会社

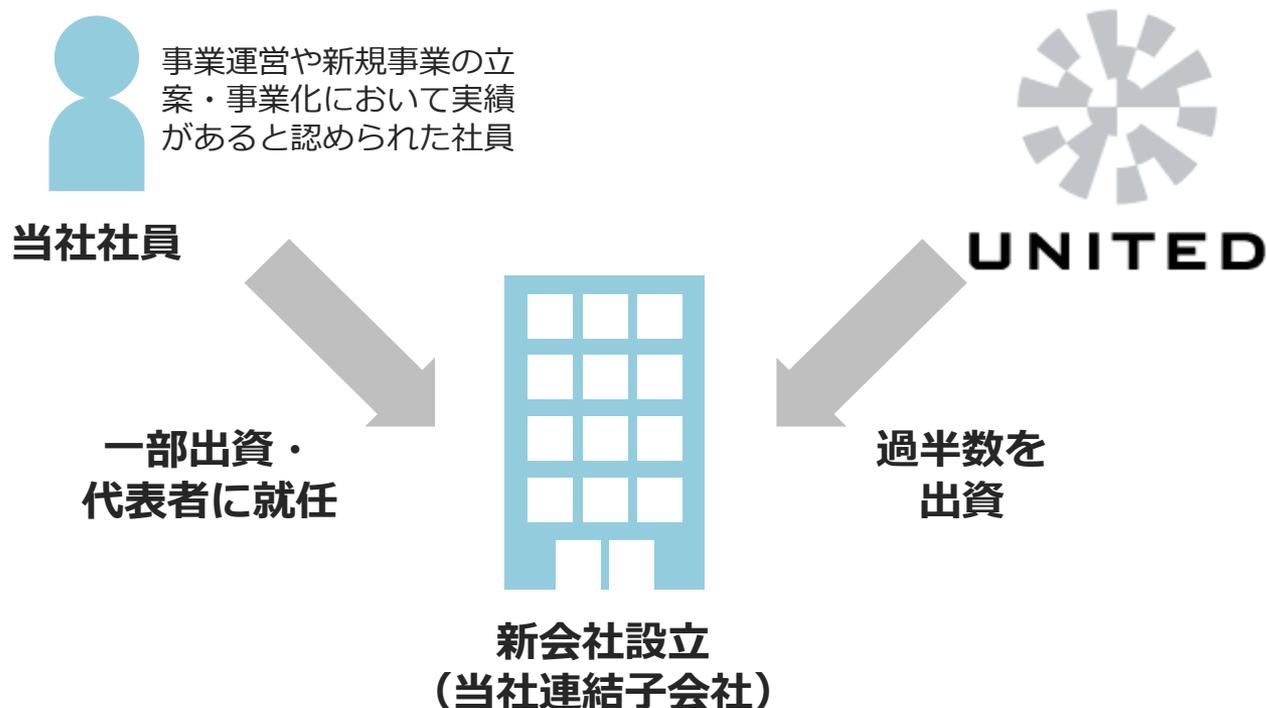
※2 月間CHEER数ランキング上位アイドル達の写真等を載せたビジュアルブック。全国の書店、コンビニ、Amazonなどで販売予定

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
- ・4,500万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」(P28参照)
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、
広告代理事業を
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

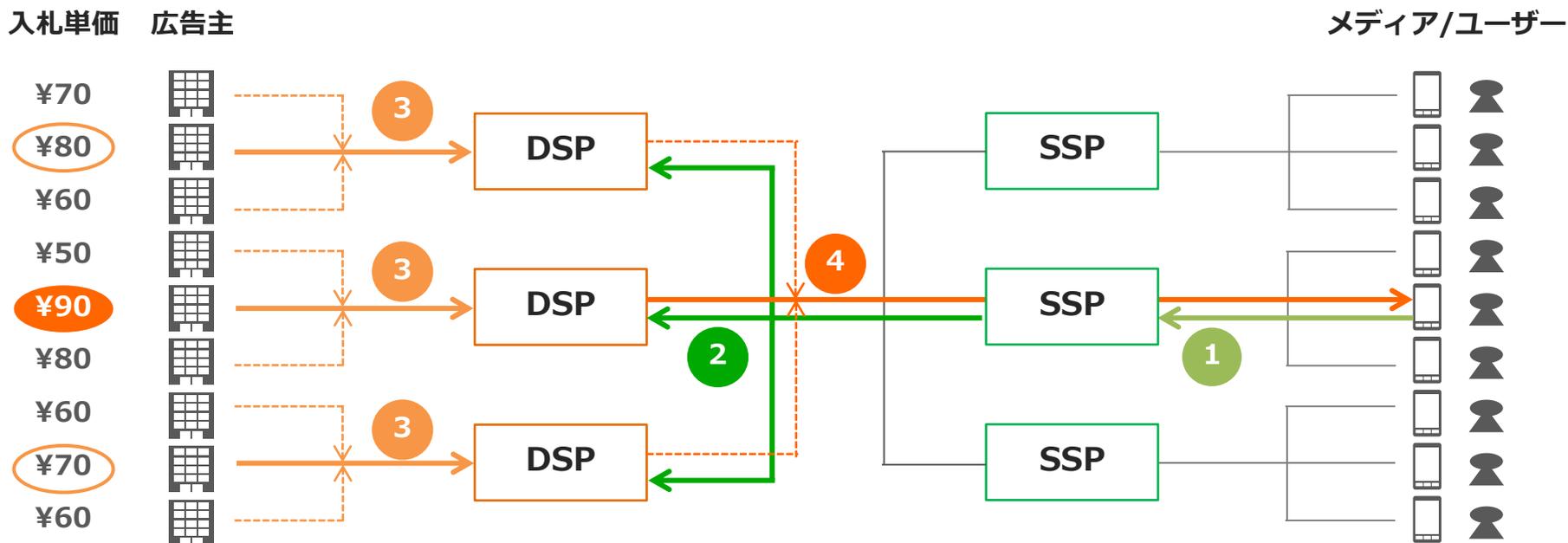
多彩な営業・運用
メンバー

- ・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