



UNITED

2016年3月期通期

決算説明資料

2016年5月10日

ユナイテッド株式会社

(東証マザーズ：2497)

1. 2016年3月期通期決算概要と 2017年3月期業績予想について	P4
2. アドテク事業について	P12
3. スマートフォンアプリ事業について	P17
4. インベストメント領域について	P23
5. まとめ	P25
6. 参考資料	P27

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

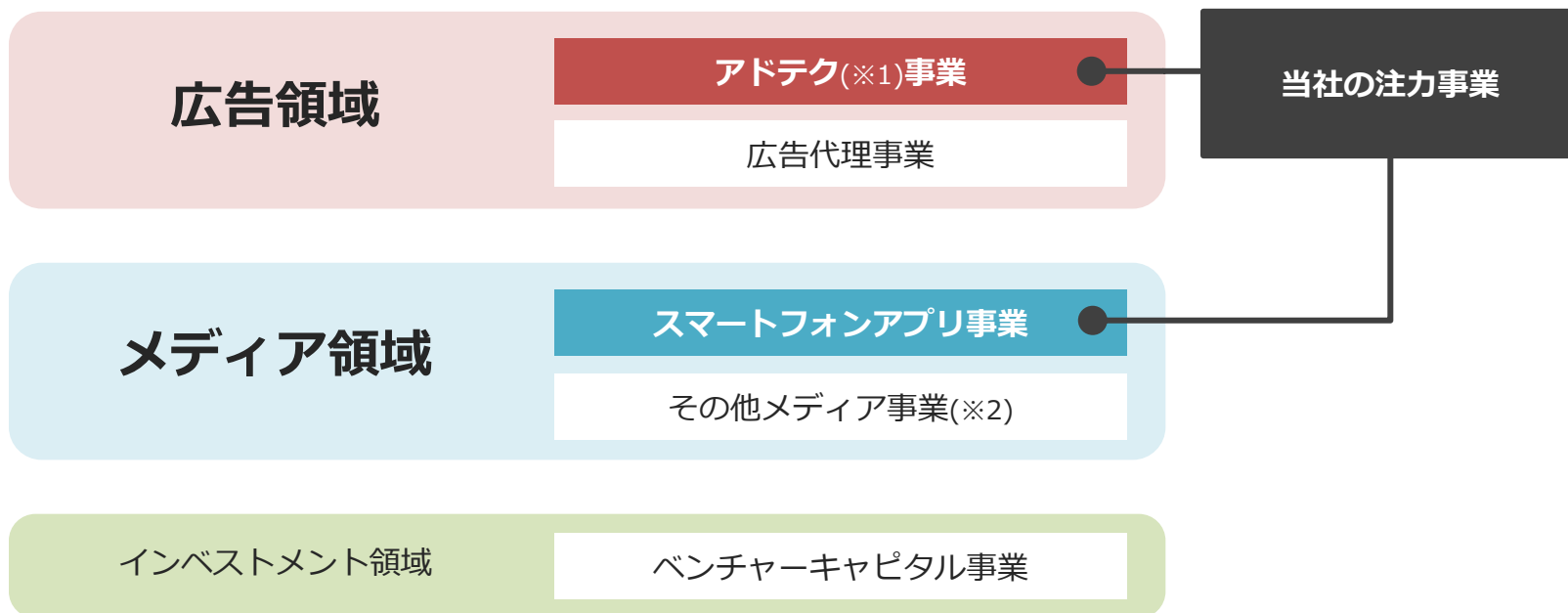
日本を代表する
インターネット企業になる

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、スポーツマーケティングなど

1. 2016年3月期通期決算概要と 2017年3月期業績予想について

通期業績ハイライト

全
体

通期
連結業績

- **前期比増収増益** (カッコ内は前期比伸び率)

売上高 **11,131百万円** (+34%)
営業利益 **1,509百万円** (+307%)
当期純利益 **1,579百万円** (+186%)

注
力
事
業

アドテク事業

- **売上高 : 4,942百万円** (+46%)

3Qの先行投資の効果もあり、DSP「Bypass(バイパス)」、
SSP「AdStir(アドステア)」が下半期成長加速

スマートフォン
アプリ事業

- **売上高 : 1,457百万円** (△21%)

事業構造転換の影響により減収
3Q以降は主にネイティブソーシャルゲーム「クラッシュ
フィーバー」がけん引し、増収基調

通期連結損益計算書

前年同期比増収(+34%)増益(+307%)

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)

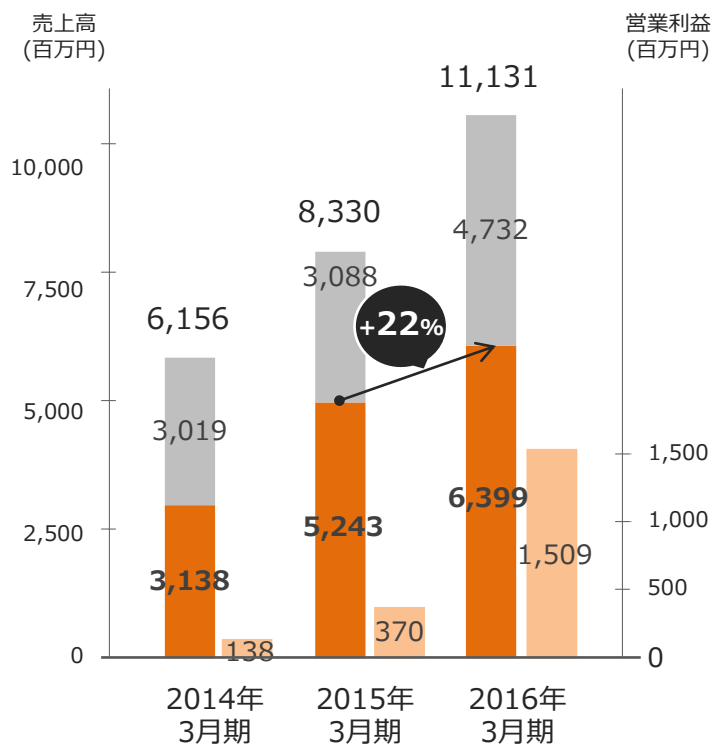
	2016年3月期 通期	前年同期 (2015年3月期 通期)	前期比 増減率
売上高	11,131	8,330	+34%
広告領域	6,517	4,918	+33%
メディア領域	2,781	3,357	△17%
インベストメント領域	1,916	149	+1,184%
セグメント間消去	△84	△93	-
売上総利益	3,525	2,113	+67%
広告領域	1,175	1,001	+17%
メディア領域	490	983	△50%
インベストメント領域	1,858	128	+1,346%
セグメント間消去	1	0	-
販管費	2,016	1,742	+16%
営業利益	1,509	370	+307%
広告領域	598	548	+9%
メディア領域	△319	268	-
インベストメント領域	1,798	102	+1,656%
本社費	△568	△548	-
経常利益	1,663	626	+165%
当期純利益	1,579	551	+186%
特別損益	249	△79	-
税金費用等	333	4	+7,347%

売上高、営業利益推移

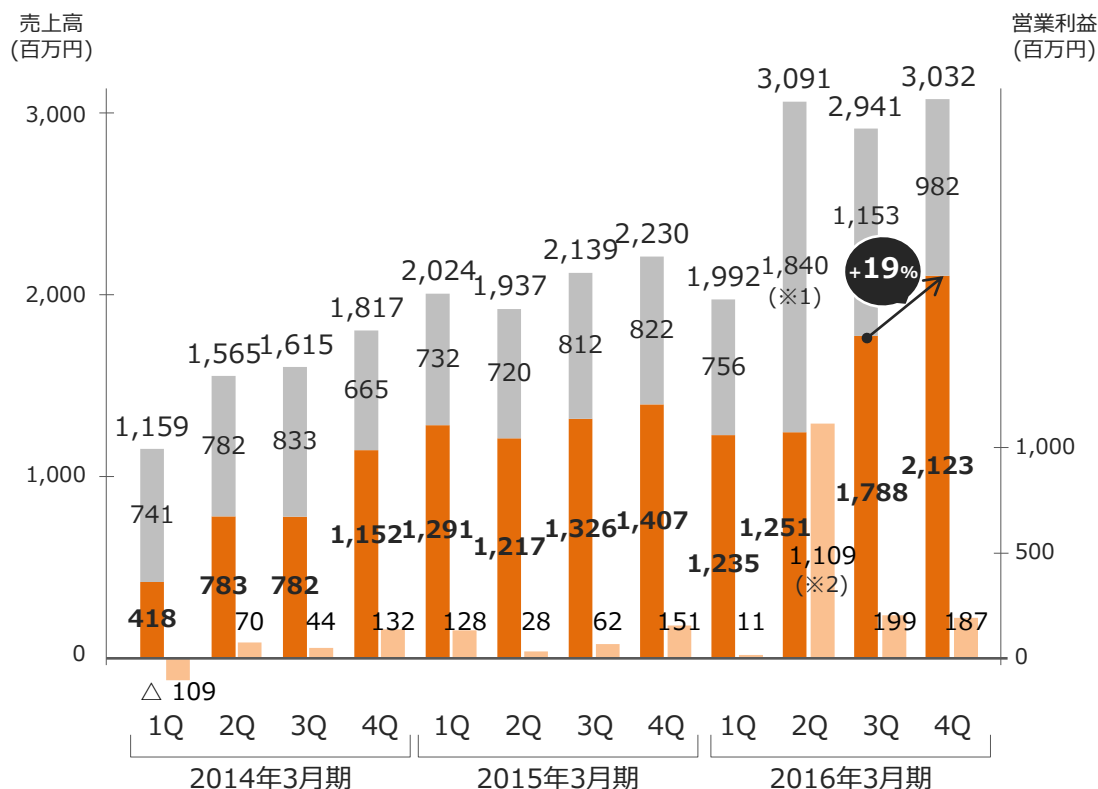
通期注力事業(アドテク事業+スマートフォンアプリ事業)**売上高：前期比+22%**
4Q(1-3月期)注力事業売上高：前年同四半期比+51%、前四半期比+19%
 アドテク事業の成長が増収をけん引

注力事業売上高 その他事業売上高 営業利益

通期年度別推移



四半期推移

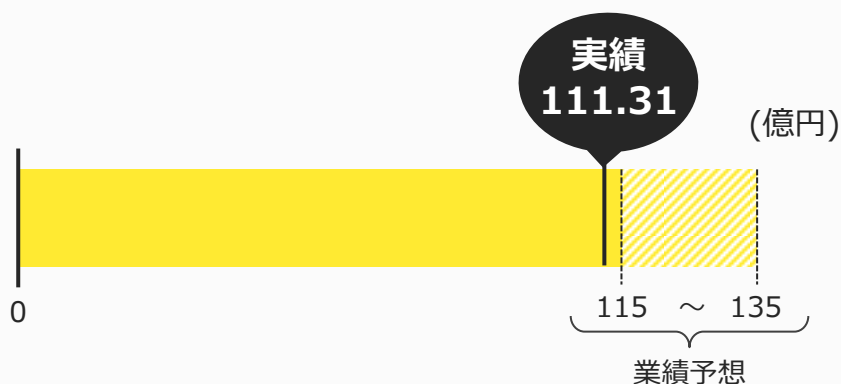


(※1,2) 投資先の上場にもなう株式売却益等により、インベストメント領域で売上高1,274百万円、営業利益1,217百万円発生

業績予想/実績 比較

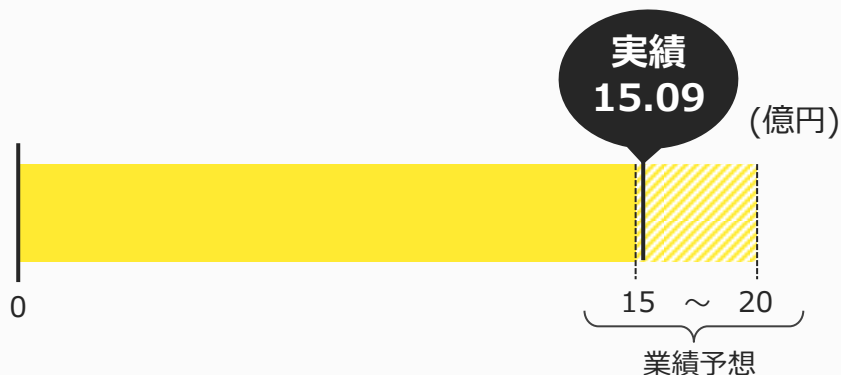
期初(2015年5月11日)に公表した業績予想(売上高：100～120億円、営業利益：8～10億円)を2015年7月30日に上方修正

売上高



業績予想は下回ったものの
前期比 + 34%増収

営業利益



業績予想の範囲内で着地
前期比 + 307%増益

配当について

配当方針「連結配当性向20%程度」に従って配当実施
通期で前期比+9円の増配

年間配当の内訳

		今期 (2016年3月期)	前期 (2015年3月期)
1株あたり 配当金	中間	9円00銭	1円00銭
	期末	5円00銭	4円00銭
	年間	14円00銭	5円00銭
配当金総額(年間)		324百万円	117百万円

自己株式の取得について

取得の内容(2016年4月21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	329,200株 (発行済株式総数(自己株式除く)に対する割合1.4%)
3.	株式の取得価額の総額	499,988,200円
4.	取得期間	2016年3月7日～2016年4月21日
5.	取得方法	信託方式による市場買付

2017年3月期の業績予想について

現時点で、業績予想は非開示

売上好調な「クラッシュフィーバー」の大型プロモーション(TVCM+ネット広告)投資を本年5月より実施 →効果予測が困難なため、効果判明時点で業績予想開示予定

各事業の方針

アドテク事業	市場の拡大を背景に、独自の強みを活かして成長継続 利益創出事業として位置づけ
スマートフォンアプリ事業	「クラッシュフィーバー」中心に利益の飛躍を目指す
インベストメント事業	新規投資を継続。今後も収益貢献を期待

連結業績の見通し

売上高 : 注力事業中心に前期比増収を計画

営業利益 : 「クラッシュフィーバー」大型プロモーション&海外版リリース関連投資の影響で1Qは赤字想定

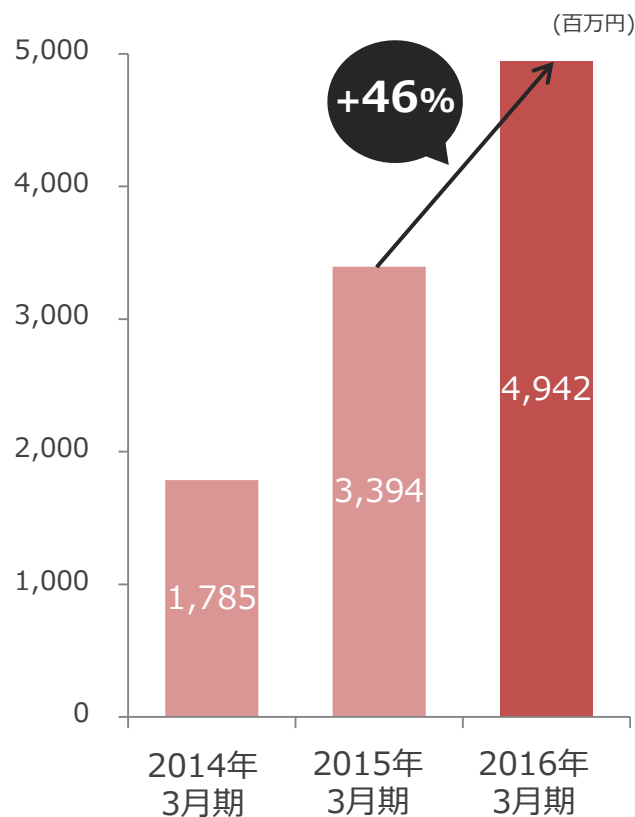
2. アドテク事業について

アドテク事業：売上高推移

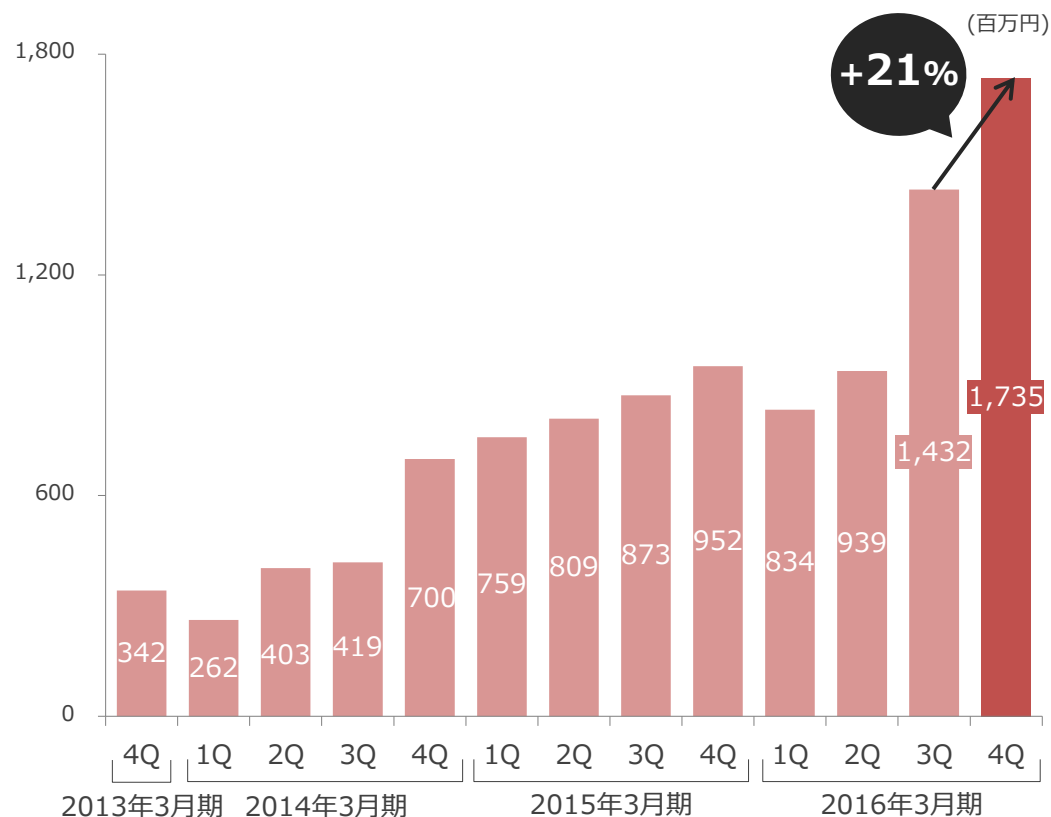
通期前期比：+46%、4Q(1-3月期)前四半期比：+21%

DSP「Bypass」、SSP「AdStir」が4Qの広告需要期の追い風も受け、成長を継続

通期年度別推移



四半期推移



2016年3月期の総括

- ・ 主に3Qに実施した先行投資施策が下半期のアドテク事業の成長加速に寄与
- ・ 先行投資の影響で3Qに低下した売上総利益率が4Qは改善(1Q以降も改善継続見込)
- ・ **2017年3月期以降も利益創出事業として増収増益を計画**

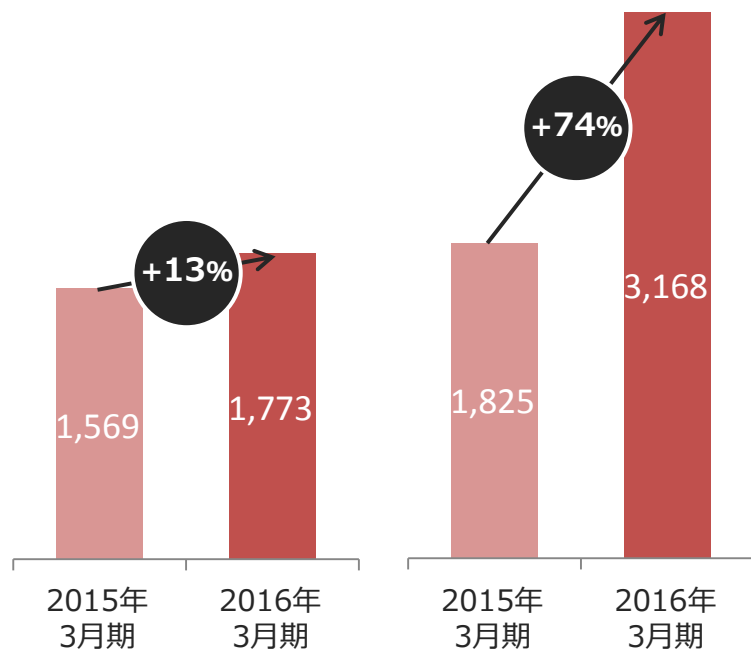
アドテク事業 半期ごとと前年同期比売上比較

下半期に成長加速

上半期

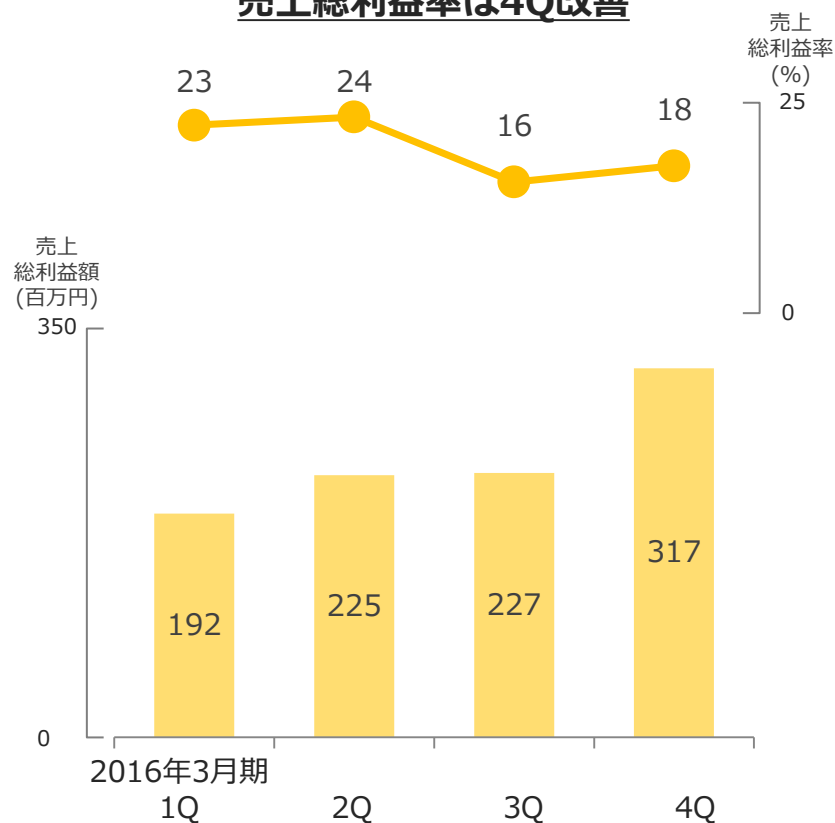
下半期

(百万円)



売上総利益率/額推移

運用改善と投資規模の縮小により、 売上総利益率は4Q改善

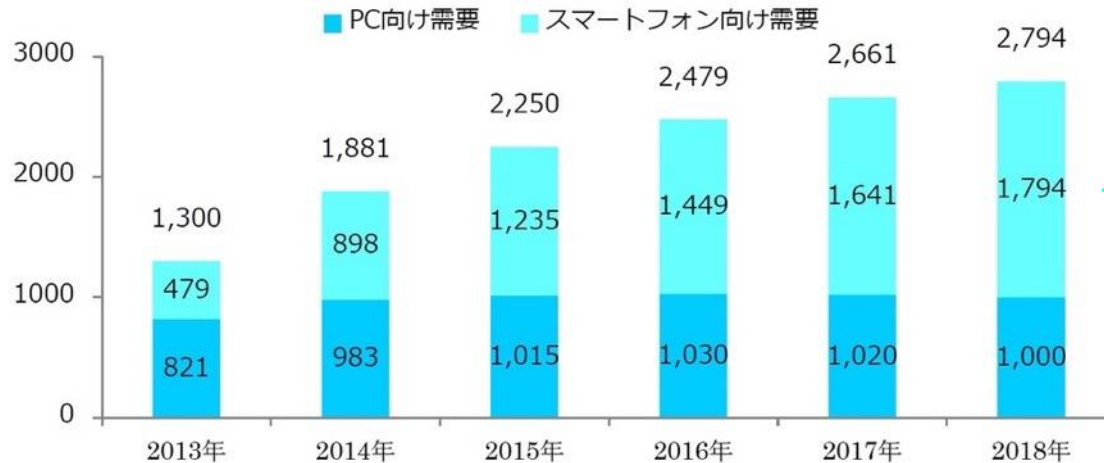


アドテク事業：市場動向

当社のアドテク事業はスマートフォン領域に特化

プログラマティック取引(※)における「スマートフォン向け需要」は、当面成長継続が予想される

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」は今後も成長継続と予測

※ アドネットワーク・DSP/RTBによるチャネル、あるいは“その他従来にない新しいチャネル”を介して取引される、ディスプレイ広告・ネイティブ広告・動画広告などの広告出稿額が含まれる

2017年度3月期の成長に向けた方針

当社アドテク事業は、「スマホ特化」「DSP&SSP共に展開」「オープンプラットフォーム戦略」という特徴を持ち、成長を継続
機能改善、アプリ注力等の施策によって、さらなる成長を目指す

当社アドテク事業の特長(詳細はP34&P35参照)

スマホ特化

市場の成長が見込まれる、スマホ領域に特化

DSP&SSP共に展開

DSP&SSP両サイドからのフィードバックを基に、効果的な機能改善

オープンプラットフォーム戦略

他社SSP&DSPとも接続を積極的に推進し、規模拡大

さらなる成長に向けた施策



- ・ アプリ案件売上のさらなる拡大
- ・ CPA最適化ロジックの改善継続
→AI(人工知能)入札の精度向上等



- ・ アプリ中心に在庫の拡大
- ・ 動画、インフィード等、
新フォーマットへの対応強化

3. スマートフォンアプリ事業について

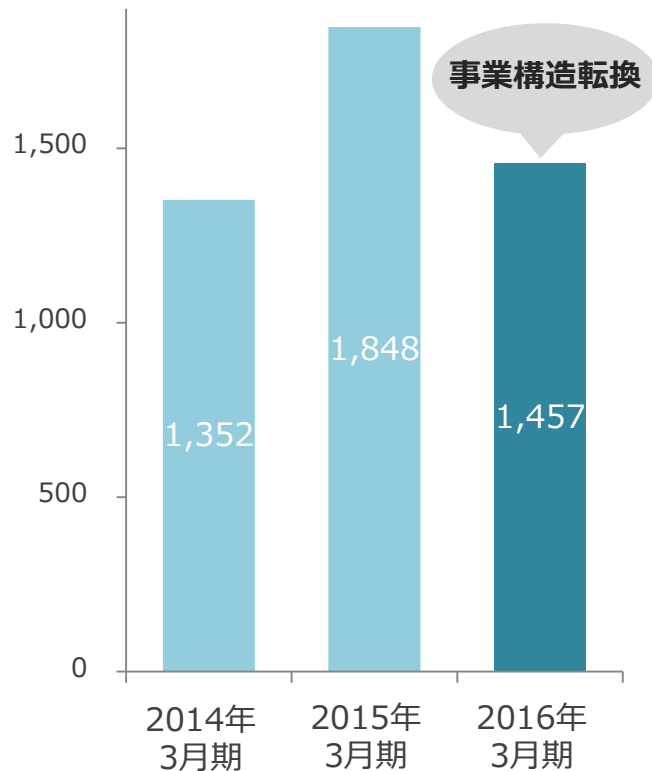
スマートフォンアプリ事業：売上高推移

通期前期比：△21%、4Q(1-3月期)前四半期比：+9%

ネイティブソーシャルゲーム「クラッシュフィーバー」の成長によって前四半期比増収継続

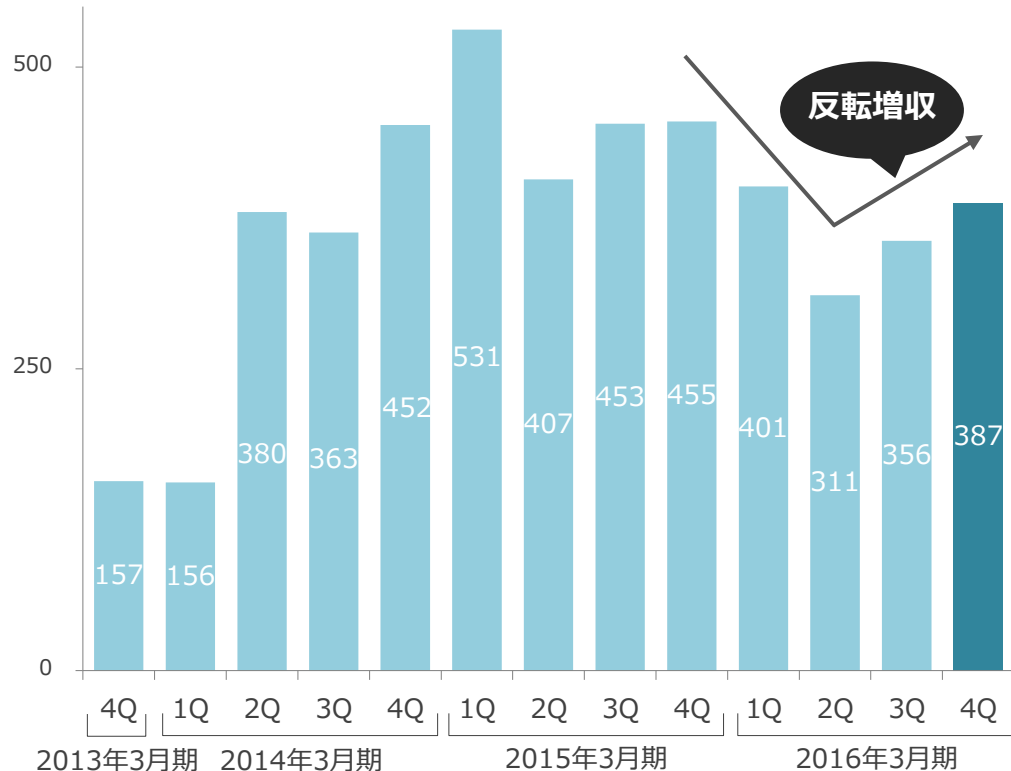
通期年度別推移

(百万円)



四半期推移

(百万円)



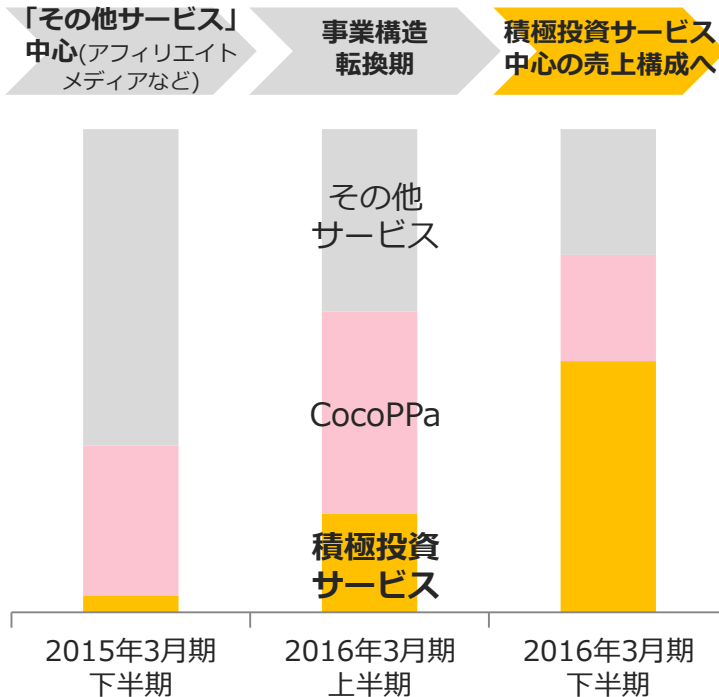
事業構造転換の進捗について

期初に収益の飛躍を目指して、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」、アイドル応援アプリ「CHEERZ(チアーズ)」を積極投資サービスと定め、投資を強めて構造転換を実施

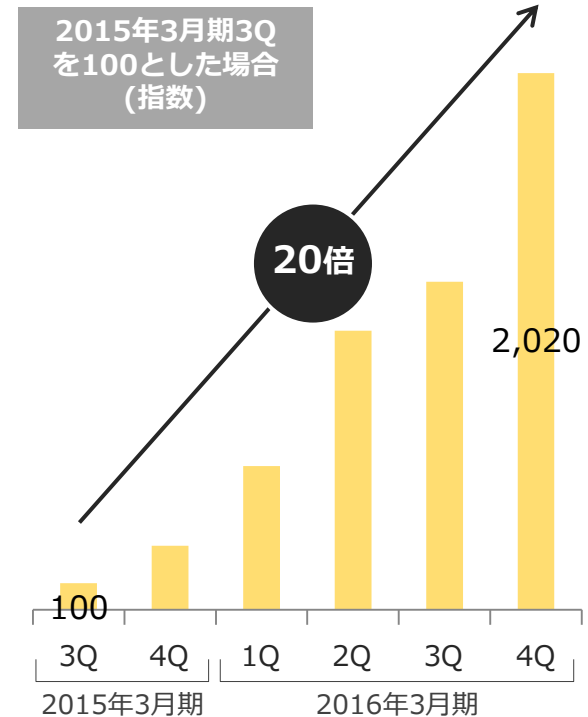
その結果、「クラッシュフィーバー」が成長をけん引し、構造転換が進捗

(「クラッシュフィーバー」のゲーム内容やワンダープラネット(株)との協業内容はP31参照)

スマートフォンアプリ事業売上構成の変化



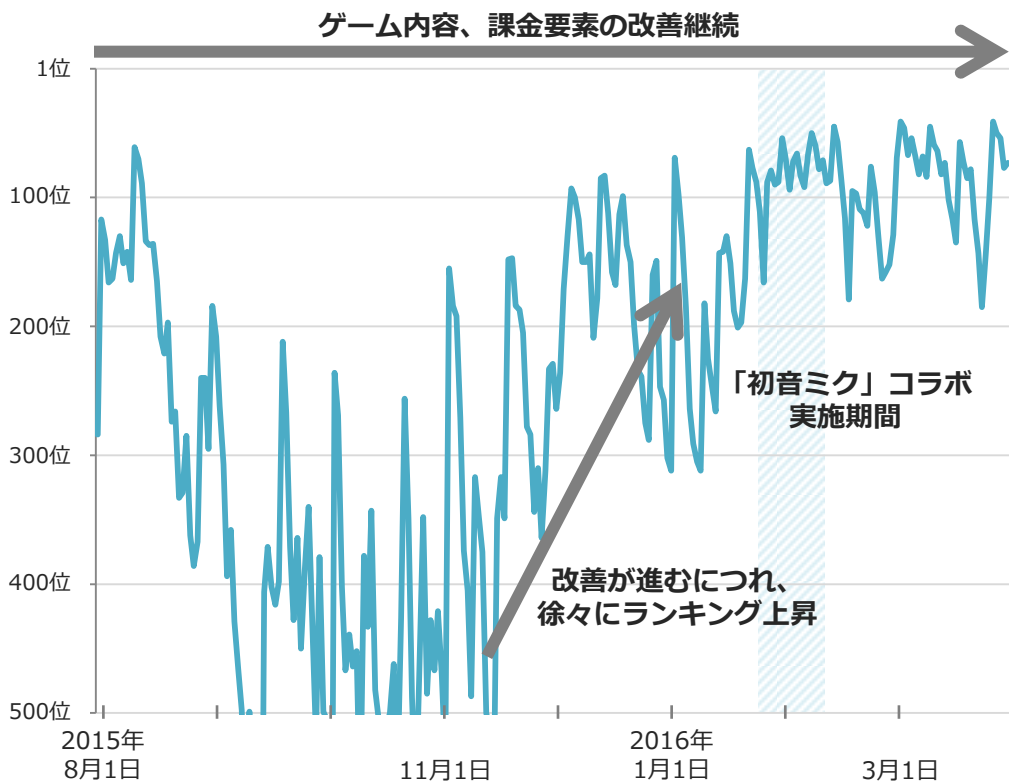
積極投資サービス売上高推移



クラッシュフィーバーの成長について

2015年11月中旬頃より徐々にセールスランキング上昇
2016年1月末の「初音ミク」コラボ以降、40～80位付近を推移

AppStoreセールスランキング推移(2015年7月28日～2016年3月31日)



(出典：AppAnnieより)

人気タイトルとのコラボイベント

「初音ミク」2016年1月29日～2月12日



illustration by 村上ゆいち © Crypton Future Media, INC. www.piapro.net piapro

「デュララ!!×2」2016年4月26日～5月10日



©2014 成田良悟/KADOKAWA アスキー・メディアワークス刊/池袋ダラース

クラッシュフィーバー/今後の展開

ゲーム内容、課金要素の改善によってDARPU(1日あたりの1ユーザーの平均課金額)が向上
5月より大型プロモーション(TVCM+ネット広告)および海外版リリースと、積極展開

大型プロモーション

TVCMは5月14日より開始予定
ライト層に受け入れられるゲーム性のため、高い
効果を期待



海外版リリース

海外展開の第1歩として繁体字中国語版を台湾・
香港・マカオ市場向けにリリース
(5月13日より事前登録開始)
今後、英語をはじめ、多言語展開も予定



スマートフォンアプリ事業のサービスラインナップ

ネイティブ ソーシャル ゲーム		クラッシュ フィーバー	出資先ワンダープラネット(株)との共同事業 直近のスマートフォンアプリ事業の成長をけん 引するサービスとして期待
		アイドルコネクト	2016年夏提供開始に向けて、開発中 (株)クリエイティブフロンティアとの共同事業
		モンスタービート	提供元の子会社(株)ヒッポスラボの全役職員が 2016年3月に当社へ転籍 (ネイティブソーシャルゲーム事業の体制強化を図る)
		CocoPPa Play (ココッパ プレイ)	(株)ジークレストとの協業体制を2016年3月よ り変更 当社主体での運営となり、売上総利益率向上
アイドル 応援 アプリ		CHEERZ (アプリの詳細はP32参照)	男性俳優版の“CHEERZ for MEN”を2015年10 月提供開始。今後、コアユーザー & カテゴリー 増による成長を目指す
スマホ きせかえ アプリ		CocoPPa	4,500万ダウンロード突破 運営効率向上により利益創出サービスへ転換
その他		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」に自社アプリを提供 引き続き安定した利益貢献

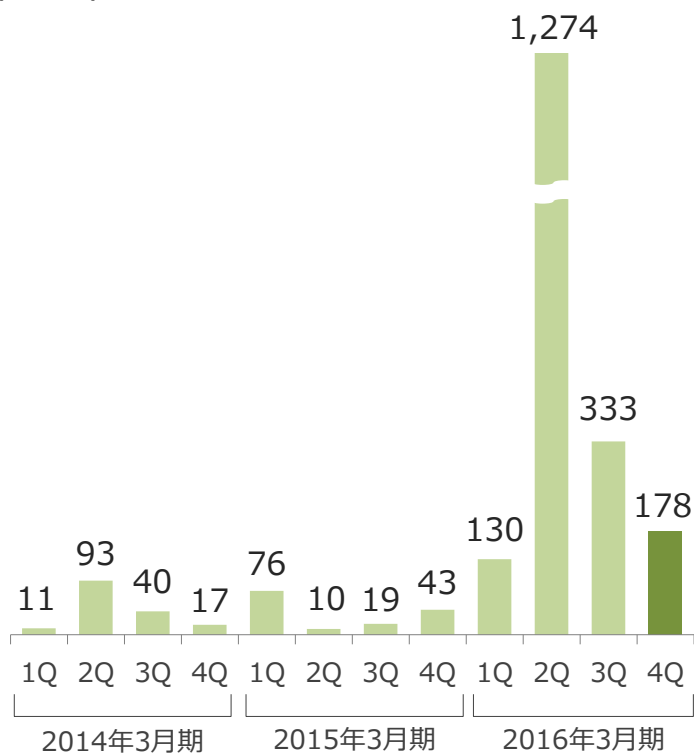
4. インベストメント領域について

インベストメント領域

2016年3月期は(株)富士山マガジンサービスをはじめ、複数の投資先が上場
 現在保有の銘柄についても、今後の収益貢献を期待

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

 (株)メルカリ	 (株)ソーシャルワイヤー	 (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

各事業、今後の方向性について

アドテク事業

利益創出事業として安定的な増益継続を図る

スマートフォン アプリ事業

利益の飛躍を目指し、今後も挑戦を継続

インベストメント 事業

新規投資を継続し、今後も収益貢献を期待

新規事業

EdTech(エドテック)(※)関連事業のキラメックス(株)子会社化等、今後も有望な領域に進出

※ Education(教育)×Technology(技術)の造語。教育とテクノロジーを融合させ、新しいイノベーションを起こそうとするビジネス領域のこと

7. 參考資料

4Q(1-3月)の連結損益計算書

前年同四半期比：増収(+39%)増益(+25%)
 前四半期比：増収(+6%)減益(△5%)

(百万円)

	2016年3月期 4Q	前年同四半期実績 (2015年3月期 4Q)	前年同四半期比 増減率	前四半期実績 (2016年3月期 3Q)	前四半期比 増減率
売上高	3,106	2,230	+39%	2,941	+6%
広告領域	2,166	1,358	+59%	1,900	+14%
メディア領域	787	855	△8%	730	+8%
インベストメント領域	178	43	+313%	333	△47%
セグメント間消去	△25	△26	-	△22	-
売上総利益	713	596	+20%	698	+2%
広告領域	364	305	+19%	273	+33%
メディア領域	192	246	△22%	93	+105%
インベストメント領域	154	44	+245%	330	△53%
セグメント間消去	2	-	-	-	-
販管費	524	444	+18%	498	+5%
営業利益	189	151	+25%	199	△5%
広告領域	214	196	+9%	124	+73%
メディア領域	△7	51	-	△96	-
インベストメント領域	139	37	+272%	315	△56%
本社費	△157	△133	-	△144	-
経常利益	177	156	+14%	1,223	△85%
四半期純利益	176	△157	-	1,028	△83%
特別損益	△45	△398	-	254	-
税金費用等	43	85	△49%	127	△66%

当四半期の連結貸借対照表

現預金 : 自己株取得およびキラメックス(株)と(株)Smarpriseの子会社化等により△687百万円

固定資産 : 上記2社の子会社化に伴うのれんの増加等により+511百万円

純資産 : 自己株取得等により△249百万円

(百万円)

	当四半期末 (2016年3月)	前四半期末 (2015年12月)	増減額
流動資産	10,627	11,374	△746
(うち現預金)	4,991	5,679	△687
固定資産	1,074	562	+511
流動負債	2,646	2,650	△3
固定負債	18	—	+18
純資産	9,036	9,286	△249

通期のキャッシュ・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+825百万円

「投資活動によるキャッシュ・フロー」

定期預金への預入と払戻の差額による収入等により+369百万円

「財務活動によるキャッシュ・フロー」

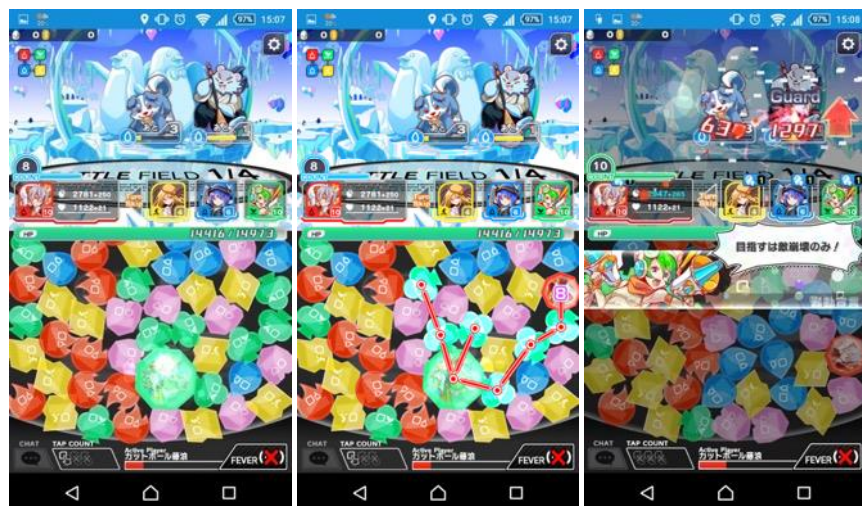
自己株式取得目的の金銭の信託の設定による支出等により△1,477百万円

(百万円)

	当連結会計年度 (2015年4月～2016年3月)
営業活動によるキャッシュ・フロー	825
投資活動によるキャッシュ・フロー	369
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,477
現金及び現金同等物の増減額	△287
現金及び現金同等物の期末残高	2,191

「クラッシュフィーバー」協業とゲーム内容について

2015年7月に出資先のワンダープラネット(株)との共同事業として提供開始



- ・ 同じ色のパネルをつなげて消し、敵を倒していくパズルロールプレイングゲーム
- ・ 画面をタップするだけの簡単操作、音楽や世界観などの凝った演出、最大4人での協力プレイ、などのゲーム性が特長
- ・ 2016年2月に200万ダウンロード突破

■ 協業スキーム

		
開発	開発費の一部を負担	開発全工程を担当
プロモーション&運営	人員&コストを両社で分担	
収益	レベニューシェア ユーザーの課金額からプラットフォーム手数料とワンダープラネットのレベニューシェア分を除いた金額を、当社の売上として計上	

「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 (P33参照)」によって生まれた新規事業会社

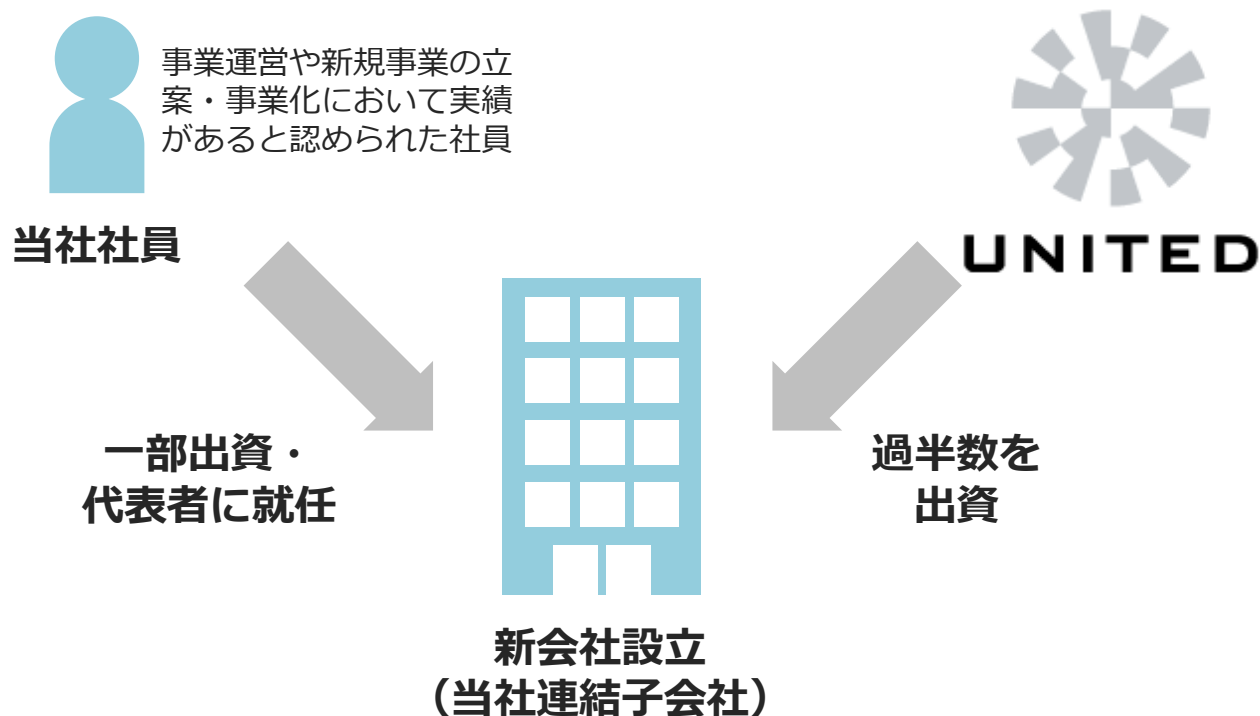
※2 月間CHEER数ランキング上位アイドル達の写真等を載せたビジュアルブック。全国の書店、コンビニ、Amazonなどで販売予定

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)」



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：DSP&SSPを共に展開
- 3：オープンプラットフォーム戦略

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」



- ・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」



- ・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 : DSP&SSPを共に展開

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

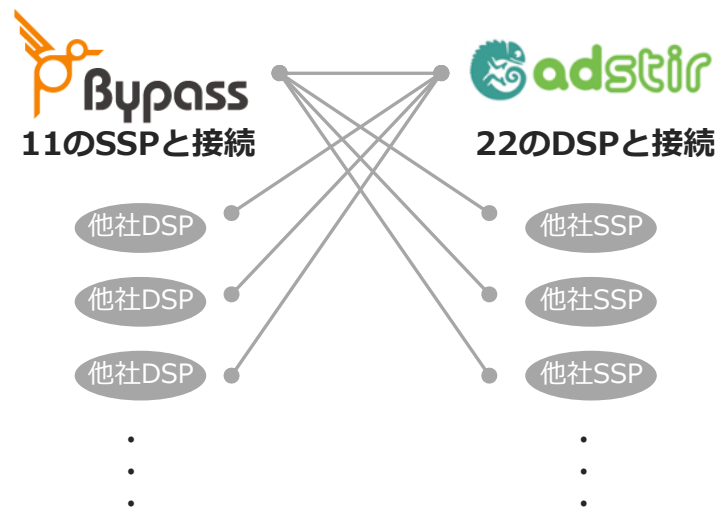


メリット

- ・ 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

特長3 : 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とも接続を積極的に推進



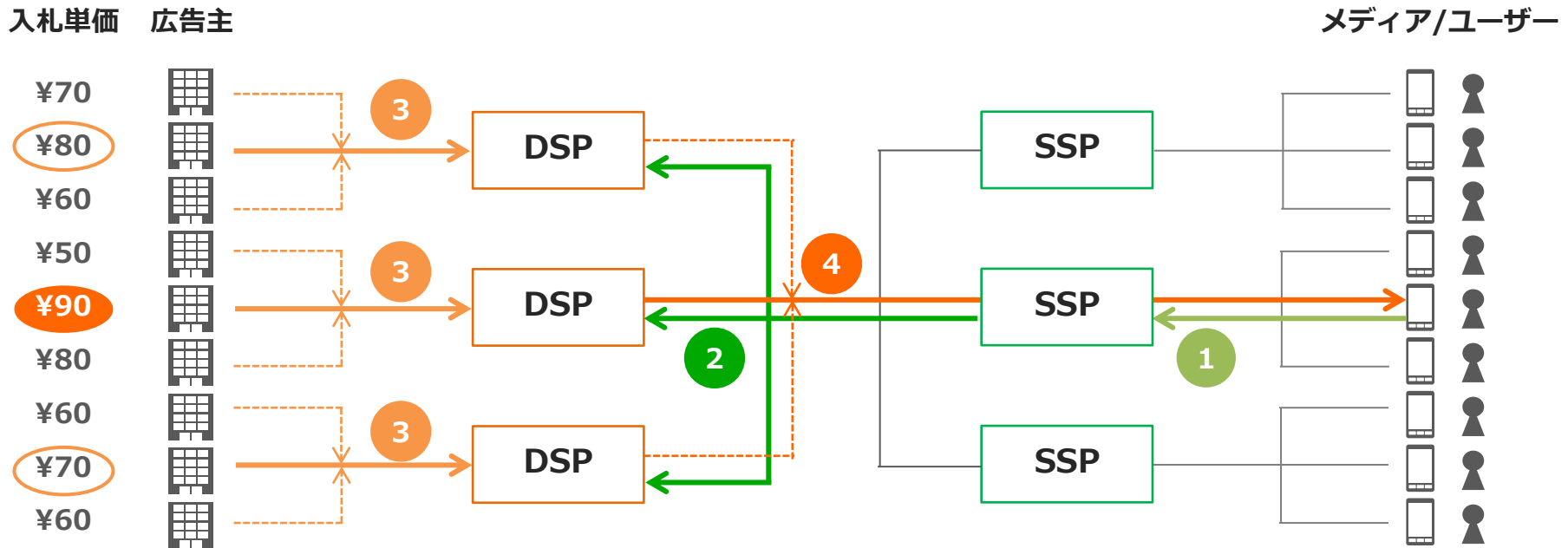
メリット

- ・ 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

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