

2017年3月期第3四半期  
**決算説明資料**



**UNITED**

**ユナイテッド株式会社**

(東証マザーズ : 2497)

2017年1月31日

# 目次

---

<b>1. 2017年3月期3Q決算概要</b>	<b>P 4</b>
<b>2. アドテク事業について</b>	<b>P10</b>
<b>3. スマホコンテンツ事業について</b>	<b>P15</b>
<b>4. インベストメント領域について</b>	<b>P19</b>
<b>5. まとめ</b>	<b>P21</b>
<b>6. 参考資料</b>	<b>P23</b>

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。

# 当社のビジョンとミッション

---



## ビジョン

日本を代表する  
インターネット企業になる

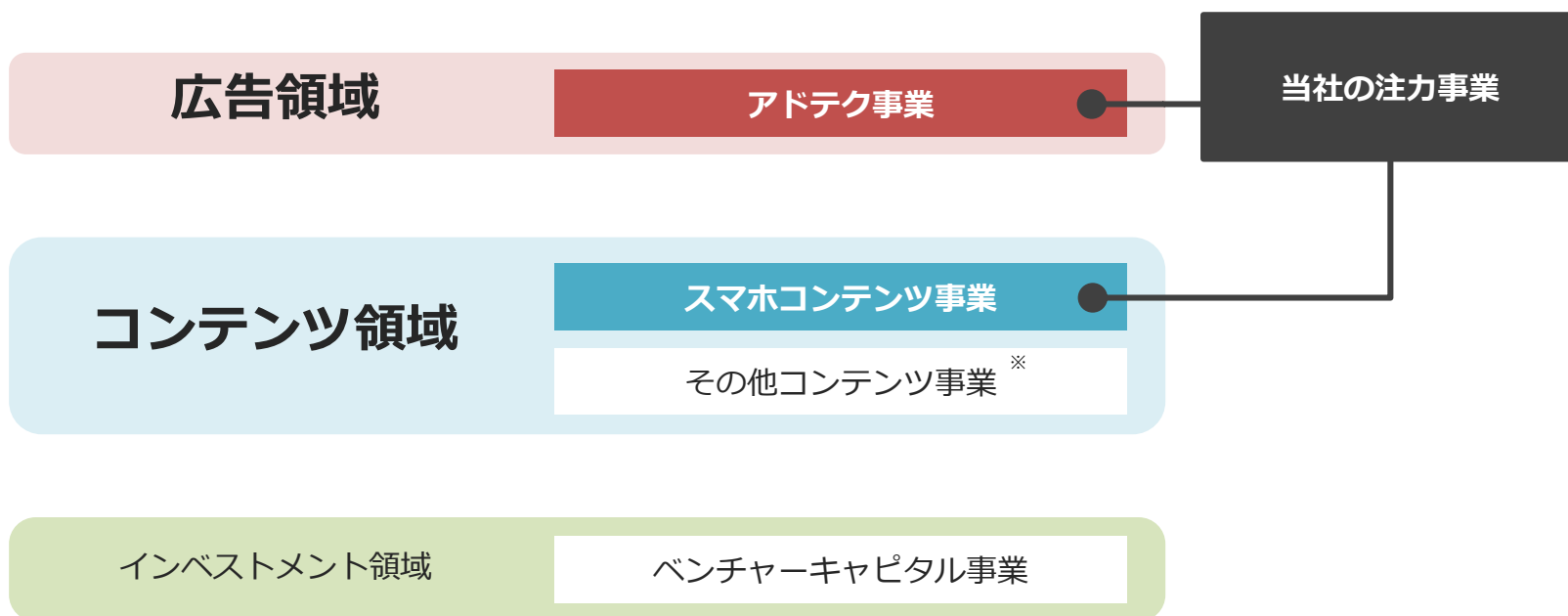


## ミッション

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**、**スマホコンテンツ事業**に注力  
両事業に積極投資、事業育成を図る



※ EdTech関連、メール広告、スポーツマーケティングなど

# 1. 2017年3月期3Q決算概要

# 3Q累計(4-12月)業績ハイライト

全体

連結業績

**売上高** 10,248百万円 (前年同期比+28%)  
**営業利益** 757百万円 (前年同期比△43%)

- ・前年同期比：増収減益
- ・計画比：売上高、営業利益ともに上ぶれ  
→通期連結業績予想を上方修正(詳細はP8参照)

注力事業

アドテク事業

**売上高**：5,329百万円 (+66%)

- ・DSP「Bypass(バイパス)」、SSP「AdStir(アドステア)」ともに成長継続

スマホ  
コンテンツ  
事業

**売上高**：2,936百万円 (+175%)

- ・ネイティブソーシャルゲーム「クラッシュフィーバー」、iOS課金プラットフォーム「SMART GAME」が増収牽引

# 3Q累計(4-12月)連結損益計算書

前年同期比増収(+28%) 減益 (△43%)

広告領域 : 「増収増益」成長継続

コンテンツ領域 : 「増収増益」クラッシュフィーバーが利益回収フェーズに移行し、黒字転換  
(上半期はスマホコンテンツ事業で約1,100百万円の大型広告投資実施)

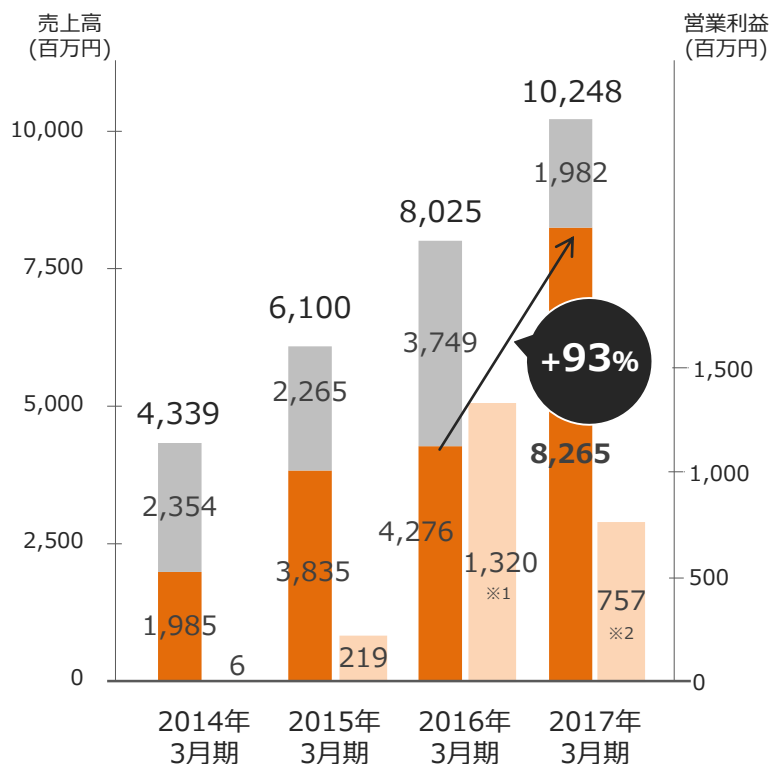
インベストメント領域 : 「減収減益」前年同期は大型の株式売却益が発生

	2017年3月期 3Q累計	前年同期 (2016年3月期 3Q累計)	前年同期比 増減率	(百万円)
<b>売上高</b>	<b>10,248</b>	<b>8,025</b>	<b>+28%</b>	
広告領域	5,908	4,351	+36%	
コンテンツ領域	4,123	1,994	+107%	
インベストメント領域	315	1,738	△82%	
セグメント間消去	△98	△58	-	
<b>売上総利益</b>	<b>2,566</b>	<b>2,812</b>	<b>△9%</b>	
広告領域	1,232	810	+52%	
コンテンツ領域	1,065	298	+257%	
インベストメント領域	270	1,703	△84%	
セグメント間消去	△1	△0	-	
<b>販管費</b>	<b>1,808</b>	<b>1,491</b>	<b>+21%</b>	
<b>営業利益</b>	<b>757</b>	<b>1,320</b>	<b>△43%</b>	
広告領域	749	384	+95%	
コンテンツ領域	240	△311	黒字転換	
インベストメント領域	227	1,658	△86%	
本社費	△459	△410	-	
<b>経常利益</b>	<b>794</b>	<b>1,485</b>	<b>△47%</b>	
親会社株主に帰属する <b>当期純利益</b>	<b>368</b>	<b>1,403</b>	<b>△74%</b>	
特別損益	△76	294	-	
税金費用等	△349	△377	-	

# 売上高、営業利益推移

3Q累計年度推移：注力事業(アドテク事業+スマホコンテンツ事業)売上高+93%

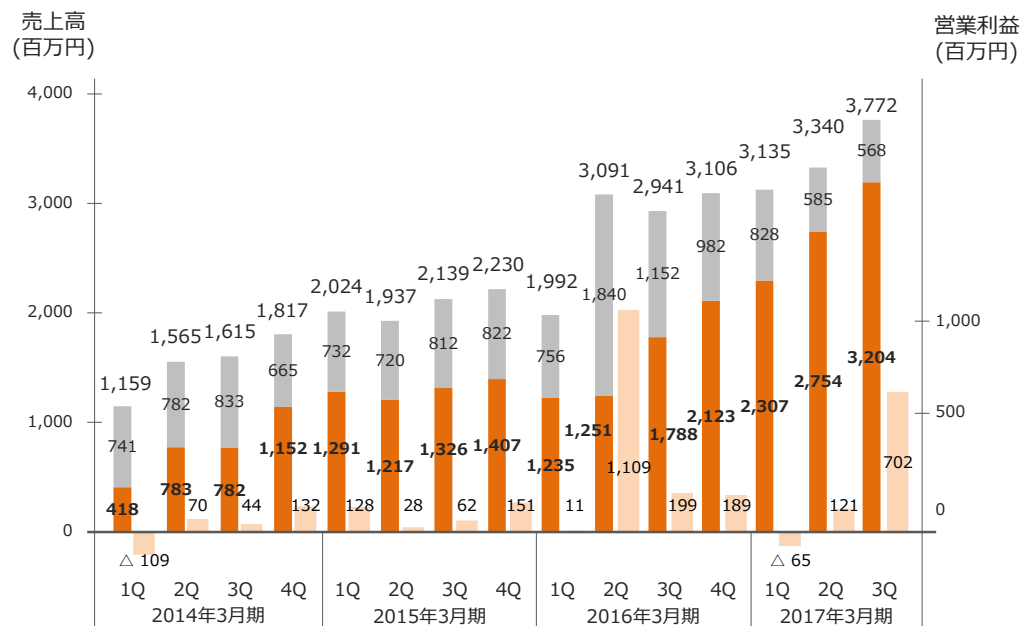
## 3Q累計年度推移



※1: 2016年3月期3Q累計においては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営業利益1,658百万円発生

※2: 2017年3月期3Q累計においてはインベストメント領域で営業利益227百万円発生

## 四半期推移





# 業績予想の上方修正

売上高：前回予想の上限比+500百万円、前回予想の下限比+1,000百万円の上方修正  
営業利益：前回予想の上限比及び下限比それぞれ+300百万円の上方修正

## 通期連結業績予想の上方修正

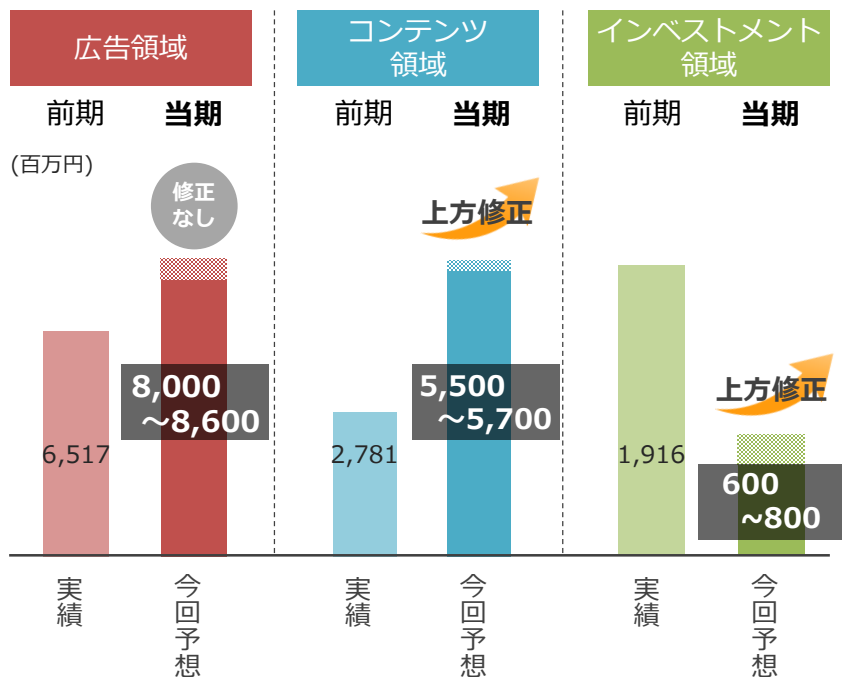
	前回予想 (2016年10月31日)	今回予想 (2017年1月31日)
売上高	13,000百万円 ～14,500百万円	14,000百万円 ～15,000百万円
営業利益	700百万円 ～1,000百万円	1,000百万円 ～1,300百万円

# セグメント別通期業績予想：売上高・営業利益前期比較

2017年3月期(予想)：注力事業を含む**広告領域とコンテンツ領域が営業利益の中心**となる

2016年3月期(実績)：営業利益の大部分はインベストメント領域(インベストメント領域で発生した利益を注力事業に先行投資)

## 売上高



DSP/SSPが計画通り堅調に推移  
売上高業績予想  
修正なし

スマホコンテンツ事業  
が計画以上に収益貢献  
売上高業績予想を上方  
修正

ファンド運用益見込が  
前回予想時より増加  
売上高業績予想を上方  
修正

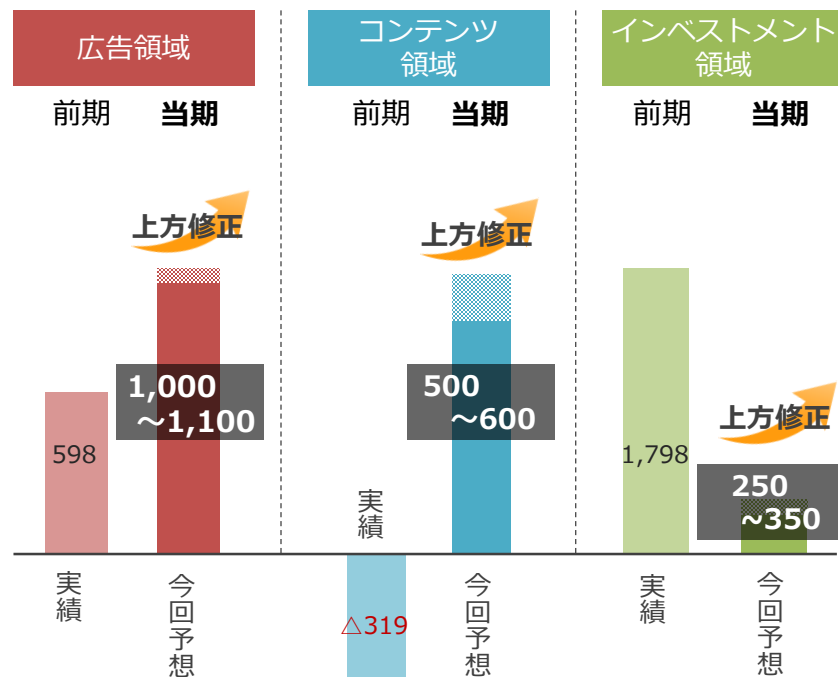
セグメント間  
相殺

前期実績  
△84



当期今回予想  
△100

## 営業利益



利益率水準が想定以上  
で推移  
営業利益業績予想を上方  
修正

スマホコンテンツ事業  
が計画以上に収益貢献  
営業利益業績予想を上方  
修正

ファンド運用益見込が  
前回予想時より増加  
営業利益業績予想を上方  
修正

本社費

前期実績  
△568



当期今回予想  
△750

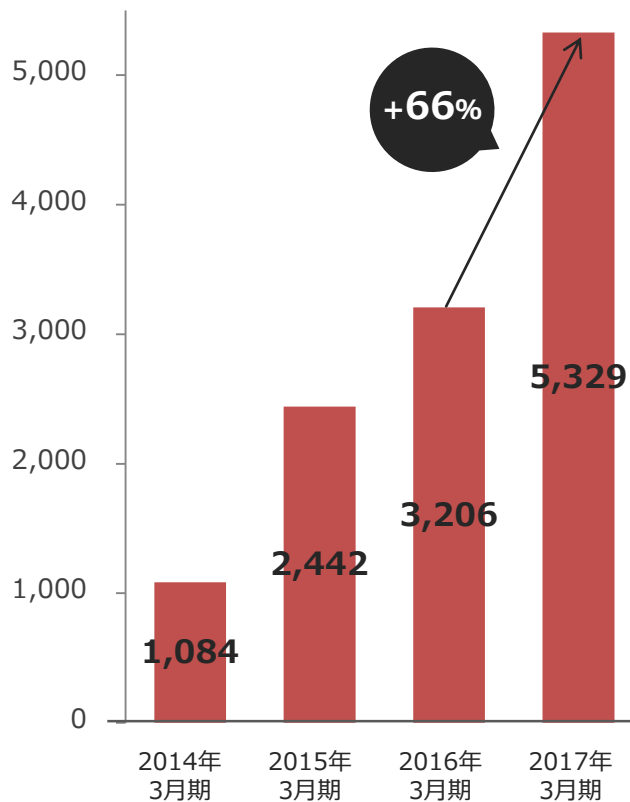
## 2. アドテク事業について

# アドテク事業：売上高推移

3Q累計前年同期比：**+66%** DSP「Bypass」、SSP「AdStir」ともに成長

## 3Q累計年度別推移

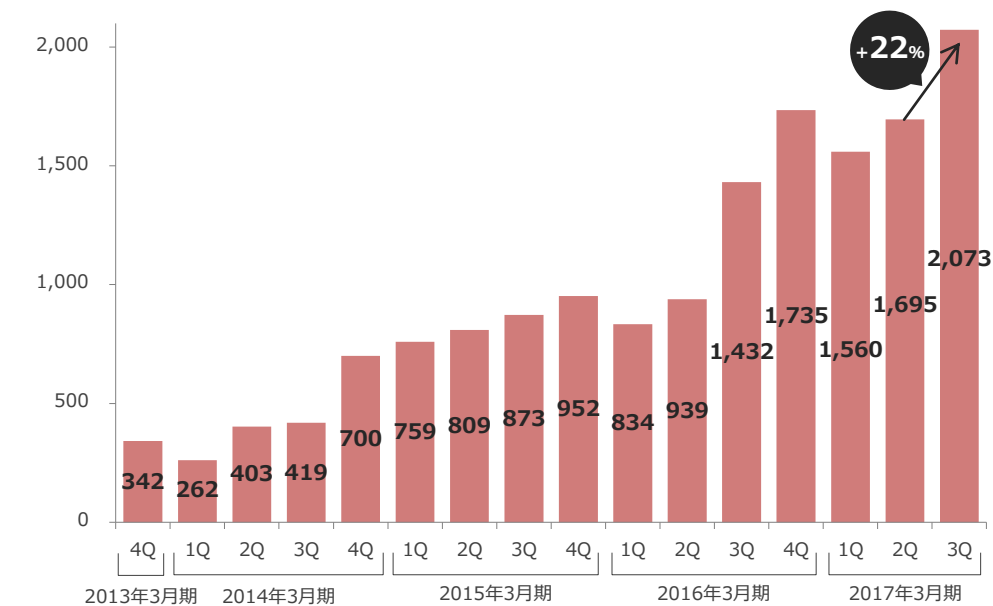
(百万円)



## 四半期推移

前年同四半期比+45%、前四半期比+22%

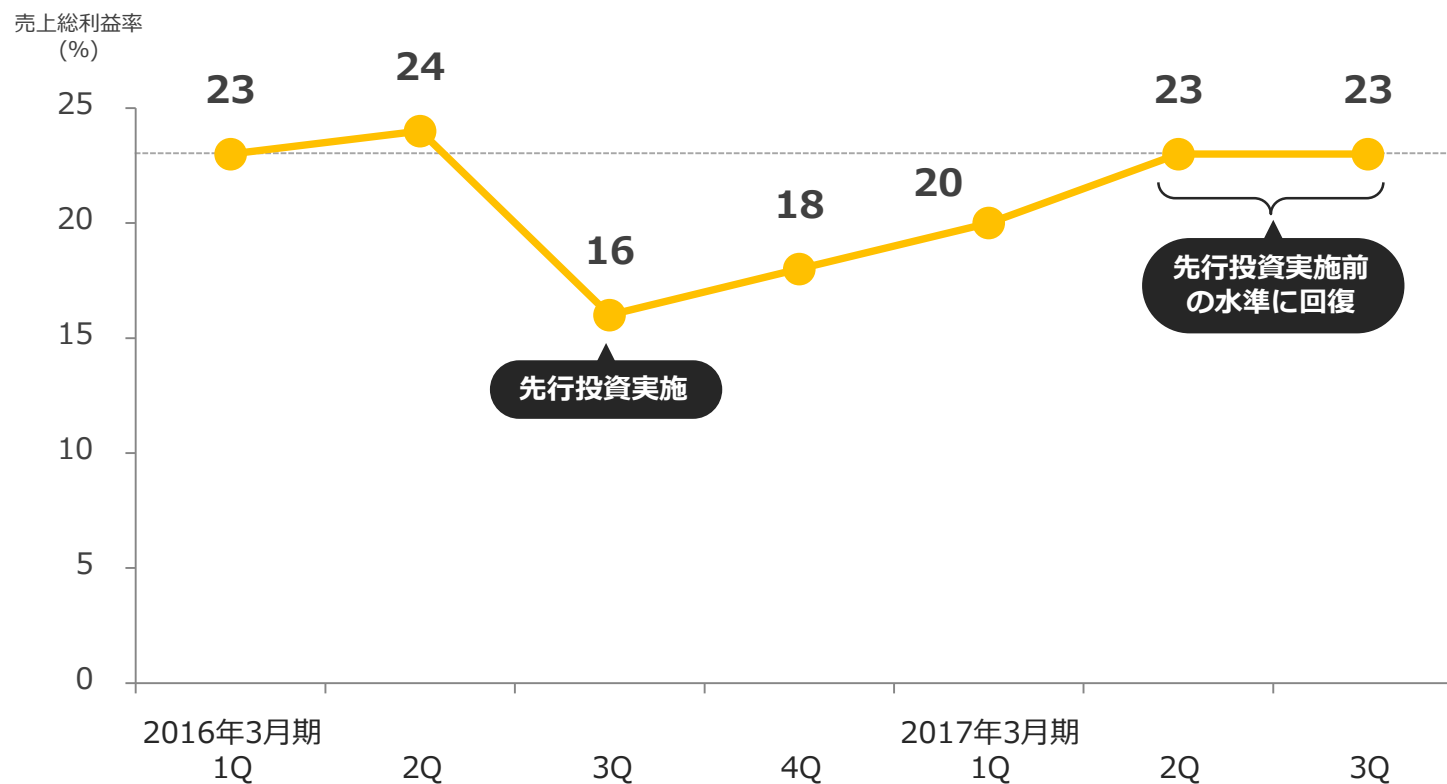
(百万円)



# アドテク事業：売上総利益率推移

前期3Qに先行投資実施の影響で売上総利益率が低下したものの、その後改善し、**前四半期より先行投資実施前の水準を継続**

## アドテク事業売上総利益率推移

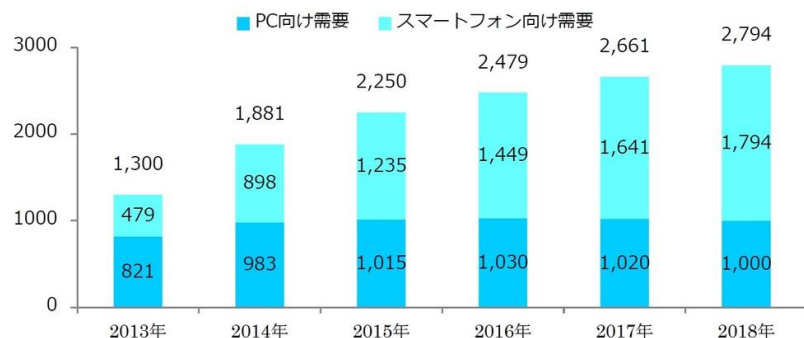


# 当社アドテク事業の特長

当社アドテク事業は独自の特長を活かして成長を継続

## 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)

### 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

## 特長2：DSP/SSPともに展開

自社でDSP/SSPの両方を持ち、広告主(代理店)/メディア双方とやり取りがある

### メリット

- ・広告主(代理店)、メディア、双方の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できる  
→例) DSPの新規競合参入はSSPの規模拡大になる

# 今後のアドテク事業の成長に向けて

2017年1月リリース

「AdStir」と(株)博報堂DYデジタルが提供する「HDY PMP\_」がPMP<sup>\*</sup>での取り組みを開始

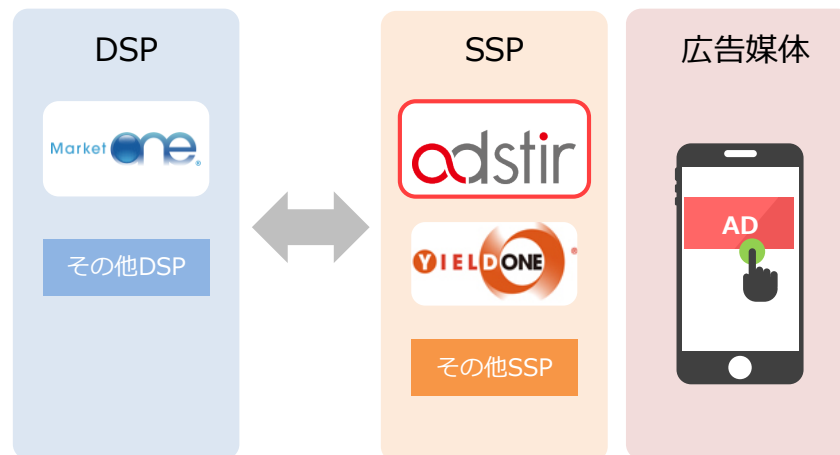
## 背景

米国では拡大するプログラマティック取引の中でもPMP取引が大きく伸びており、2016年時点で前年比増加率31%程度と推計 (2014年eMarketer調べ)

日本国内においてもPMP市場の成長が見込まれており、2017年1月に「AdStir」と(株)博報堂DYデジタルが提供する「HDY PMP\_」がPMPでの取り組みを開始

## 概要

「HDY PMP\_」から多様なフォーマットにてブランディング広告の配信を受けることが可能



既存サービスの成長に加え、時流をつかんだ新規プロダクトを次々にリリースし、成長を加速

※PMPとは：Private Market Placeの略。限定されたメディアと広告主だけが参加できるプログラマティック広告取引のこと。

### 3. スマホコンテンツ事業について

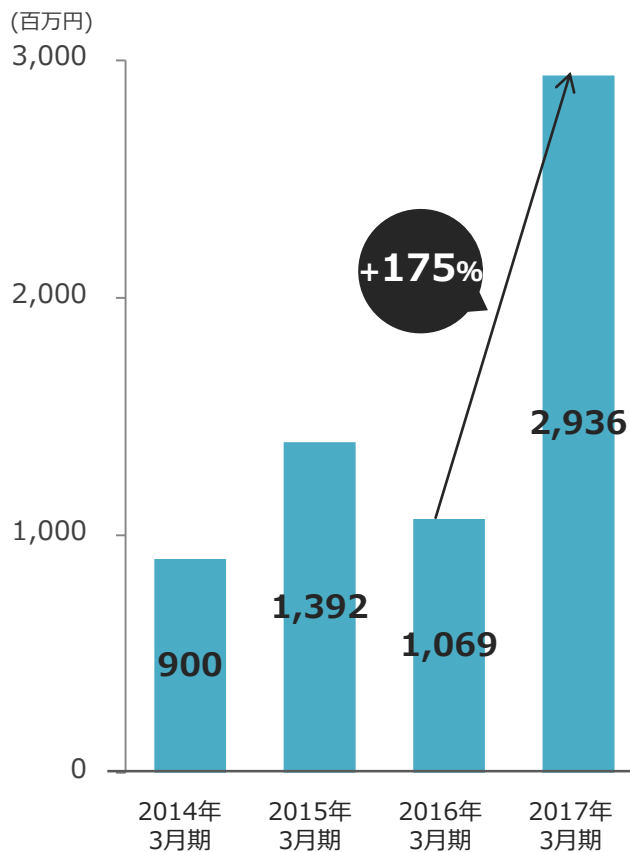


# スマホコンテンツ事業：売上高推移

## 3Q累計前年同期比：+175%

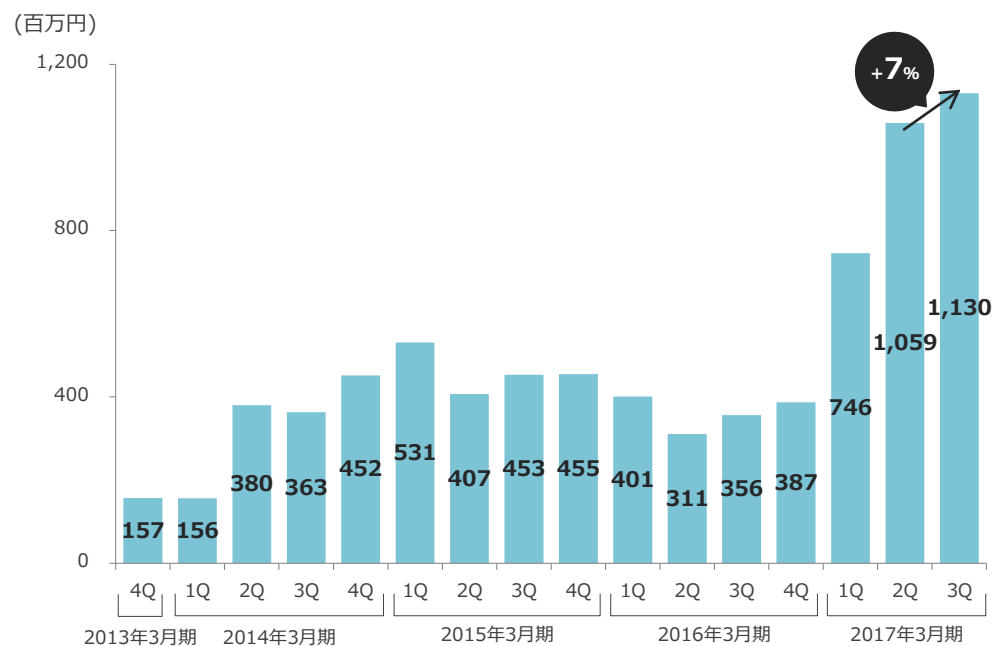
- ・前年同期比増収額のうち「クラッシュフィーバー」と「SMART GAME」が約9割を牽引
- ・2016年9月末に子会社化したゴロー(株)が3Qから連結開始

### 3Q累計年度別推移



### 四半期推移

前年同四半期比+217%、前四半期比+7%



# 「クラッシュフィーバー」について

## 下半期より国内・グローバル合わせて利益の最大化を狙う

### クラッシュフィーバーとは



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

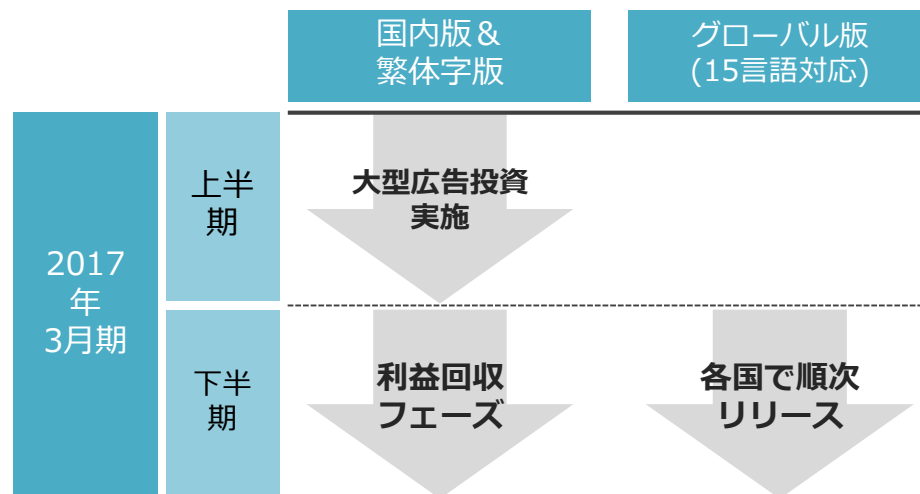
### 協業スキーム

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

	※ UNITED	WonderPlanet
開発、運営	開発費の一部を負担	開発と運営の全工程を担当
広告投資	コストを両社で分担	
収益	<b>レベニューシェア</b> 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	

### トピックス

- ・ 2016年5月に繁体字版をリリース
- ・ 国内版2016年8月末より2回目のTVCM実施
- ・ 同年10月に15ヶ国語対応<sup>※</sup>のグローバル版を世界各国で順次提供開始。
- ・ 2016年11月に世界累計700万ダウンロード突破



※ 英語、簡体字中国語、繁体字中国語、韓国語、タイ語、インドネシア語、ベトナム語、マレー語、フランス語、ドイツ語、ポルトガル語、スペイン語、イタリア語、ロシア語、アラビア語

# コンテンツ領域の成長

3つの取組みにより、当期コンテンツ領域が飛躍・収益に貢献

## 前期～当期にかけて実施した3つの取組み

### ① ゲーム事業へ新規本格参入

### ② 「CocoPPa Play」 当社主体の運営へ移行

### ③ M&Aにより新たに3社を 連結子会社化

## 成果

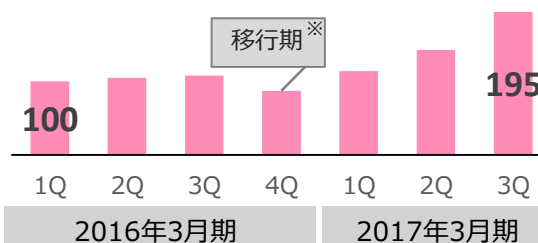
### クラッシュフィーバーのヒットとプロモーションノウハウ蓄積

- ・ TVCM含む大型広告投資実施により「クラッシュフィーバー」がAppStoreトップセールス(総合)ランキングで国内8位、台湾・香港で1位を記録
- ・ 利益回収フェーズに移行。3Q時点で広告投資の回収完了

### 「CocoPPa Play」当社主体運営で成長継続

M&Aによって子会社となり、現在は当社に組織統合した旧(株)ヒップスラボのメンバーが加わり、ゲーム運営の豊富なノウハウを活かして貢献

#### 「CocoPPa Play」売上高推移(指数)



※ : (株)ジークレストとの協業から当社主体の運営への移行期

### M&Aによる事業ポートフォリオの拡充

2016年2月に(株)Smarprise・キラメックス(株)、2016年9月にゴロー(株)を事業ポートフォリオに加え、複数の収益の柱をユナイテッドグループ全体で育成

Smarpr!se KIRAMEX GORROW

## 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

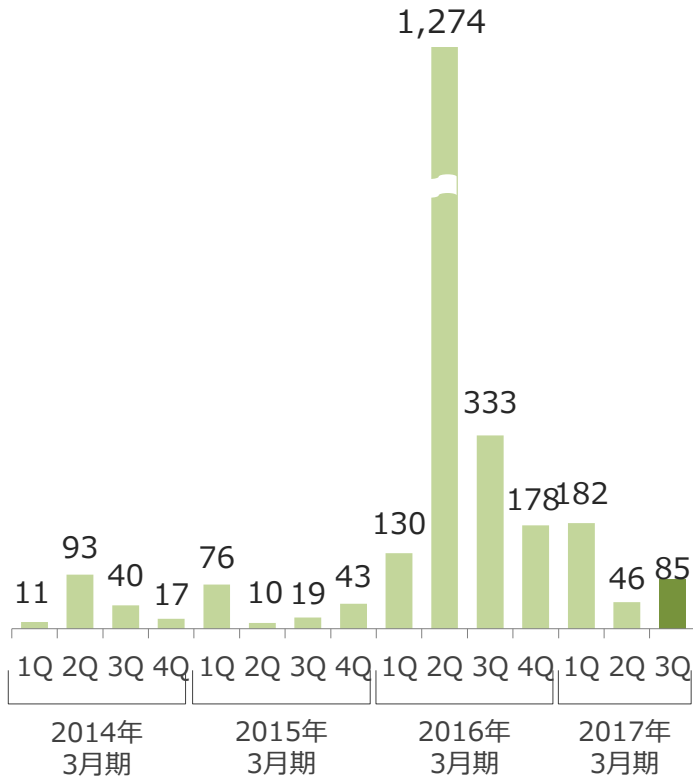
3Q末の営業投資有価証券残高は2,720百万円

2016年11月に料理動画メディア「KURASHIRU」を提供するdely(株)へ出資

現在の保有銘柄に加え、引き続きシード/アーリー企業に新規投資をおこない、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	<b>New</b>  <b>dely(株)</b> 料理動画レシピサービス「KURASHIRU」を運営	 ソーシャルワイヤー(株)	 ワンダープラネット(株)	 3bitter(株)
 (株)Orb	 (株)トランスリミット	 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. まとめ

# 全体まとめ

## 2017年3月期3Q累計

## 2017年3月期4Q以降

### 連結

- 前年同期比増収減益  
(カッコ内は前年同期比伸び率)  
売上高 10,248百万円 (+28%)  
営業利益 757百万円 (△43%)

- 業績予想を上方修正

**2017年3月期業績予想(今回予想)**  
売上高  
14,000百万円～15,000百万円  
営業利益  
1,000百万円～1,300百万円

### アドテク 事業

- DSP「Bypass」、SSP「AdStir」が  
ともに成長
- 当期2Q時点で売上総利益率が前期  
3Qの先行投資実施前の水準に回復  
当期3Qにおいても水準維持

- 既存サービスの成長に加え、時流を  
つかんだ新規プロダクトを次々にリ  
リースし、成長の加速を目指す

### スマホコンテツ 事業

- 3Q累計で過去最高の売上高  
「クラッシュフィーバー」  
「SMART GAME」が成長けん引

- 「クラッシュフィーバー」は引き続  
き利益回収フェーズ
- 事業ポートフォリオを強化・拡充  
し、グループ全体としての成長を  
目指す

## 6. 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(+28%)増益(+252%)

前四半期比 : 増収(+13%)増益(+479%)

(百万円)

	2017年3月期 3Q	前年同四半期実績 (2016年3月期 3Q)	前年同四半期比 増減率	前四半期実績 (2017年3月期 2Q)	前四半期比 増減率
<b>売上高</b>	<b>3,772</b>	<b>2,941</b>	<b>+28%</b>	<b>3,340</b>	<b>+13%</b>
広告領域	2,092	1,900	+10%	1,902	+10%
コンテンツ領域	1,603	730	+120%	1,425	+12%
インベストメント領域	85	333	△74%	46	+82%
セグメント間消去	△8	△22	-	△34	-
<b>売上総利益</b>	<b>1,360</b>	<b>698</b>	<b>+95%</b>	<b>714</b>	<b>+91%</b>
広告領域	470	273	+72%	413	+14%
コンテンツ領域	811	93	+763%	257	+215%
インベストメント領域	79	330	△76%	42	+87%
セグメント間消去	△1	0	-	0	-
<b>販管費</b>	<b>657</b>	<b>498</b>	<b>+32%</b>	<b>592</b>	<b>+11%</b>
<b>営業利益</b>	<b>702</b>	<b>199</b>	<b>+252%</b>	<b>121</b>	<b>+479%</b>
広告領域	307	124	+147%	245	+25%
コンテンツ領域	494	△96	-	5	+9,648%
インベストメント領域	65	315	△79%	28	+130%
本社費	△165	△144	-	△157	-
<b>経常利益</b>	<b>690</b>	<b>239</b>	<b>+188%</b>	<b>182</b>	<b>+279%</b>
親会社株主に帰属する <b>当期純利益</b>	<b>428</b>	<b>366</b>	<b>+17%</b>	<b>11</b>	<b>+3,572%</b>
特別損益	△7	254	-	△61	-
税金費用等	△253	△127	-	△109	-

前四半期においては「クラッシュフィーバー」を中心に大型広告投資を実施  
売上高増加率と比較して、売上総利益及び営業利益増加率が大きくなっている

# 当四半期の連結貸借対照表

- ・流動資産  
主に「親会社株主に帰属する当期純利益」発生に伴う「現預金」の増加(+443百万円)と、「営業投資有価証券」の増加(+117百万円)等により+595百万円
- ・固定資産  
償却に伴う「のれん」の減少(△72百万円)等により△54百万円
- ・流動負債  
「未払法人税等」の増加(+95百万円)等により+75百万円

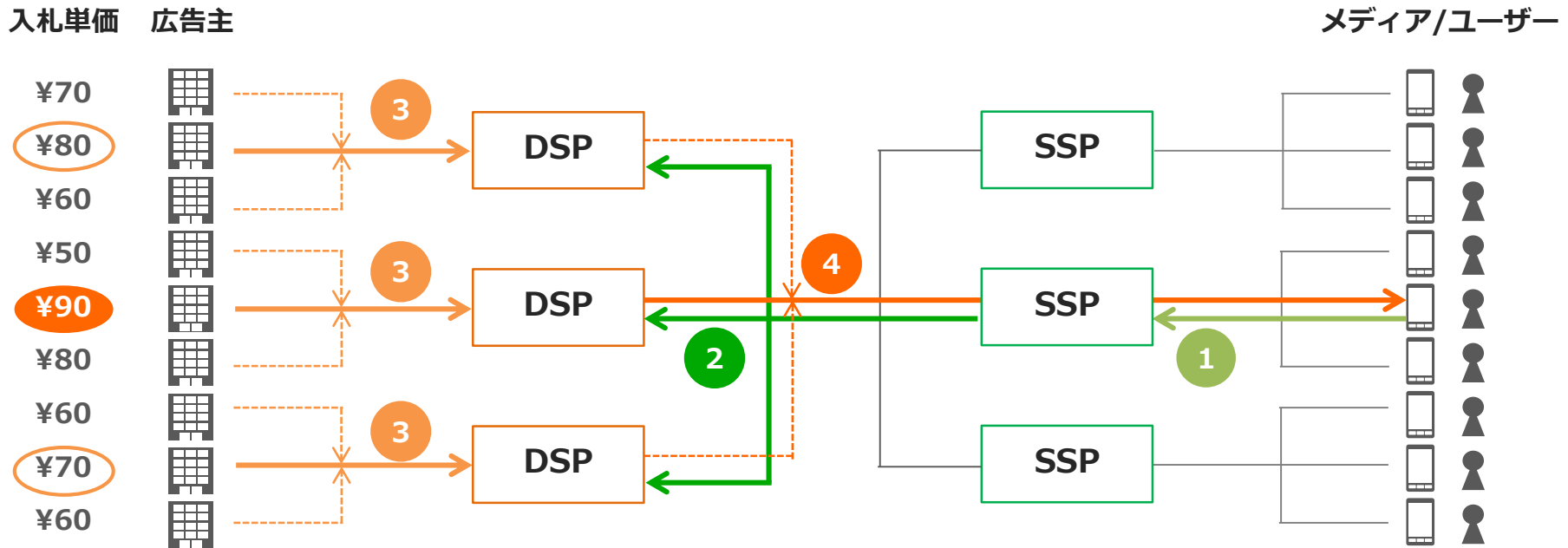
(百万円)

	当四半期末 (2016年12月)	前四半期末 (2016年9月)	増減額
<b>流動資産</b>	9,295	8,699	+595
(うち現預金)	4,107	3,664	+443
<b>固定資産</b>	1,997	2,051	△54
<b>流動負債</b>	2,258	2,182	+75
<b>固定負債</b>	14	15	△1
<b>純資産</b>	9,019	8,552	+466

# 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