

2018年3月期 第1四半期

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7月31日

1. 2018年3月期第1四半期 決算概要	P.06	>
2. 2018年3月期第1四半期 事業別の概況	P.10	>
① アドテクノロジー領域について	P.11	>
② コンテンツ領域について	P.15	>
③ インベストメント領域について	P.20	>
3. まとめ	P.22	>
4. 参考資料	P.25	>

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

アドテクノロジー領域及びコンテンツ領域ー成長事業群に積極投資を実施、事業育成を図る
インベストメント領域においても継続的に出資を実行、手元資金を活用

アドテクノロジー領域 ※1

コンテンツ領域

成長事業群 ※2

安定収益事業群 ※3

インベストメント領域

※1 2018年3月期より「広告領域」を「アドテクノロジー領域」に名称変更

※2 2018年3月期より「スマホコンテンツ事業」にキラメックス㈱を加え、「成長事業群」に名称変更

※3 2018年3月期より「その他コンテンツ事業」から「安定収益事業群」に名称変更（2018年3月期よりキラメックス㈱除く）

アドテクノロジー領域



DSP



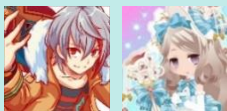
動画広告配信
プラットフォーム



SSP

コンテンツ領域

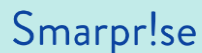
成長事業群



クラッシュ
フィーバー
ゲーム
CocoPPa
Play



キャリアマーケット
向けアプリ



(株)Smarprise



フォッグ(株)



キラメックス(株)



ゴロー(株)

安定収益事業群



トレイス(株)



(株)インターナショナルスポーツ
マーケティング

インベストメント領域



ユナイテッド(株) 投資事業



ベンチャーユナイテッド(株)

1. 2018年3月期 第1四半期決算概要



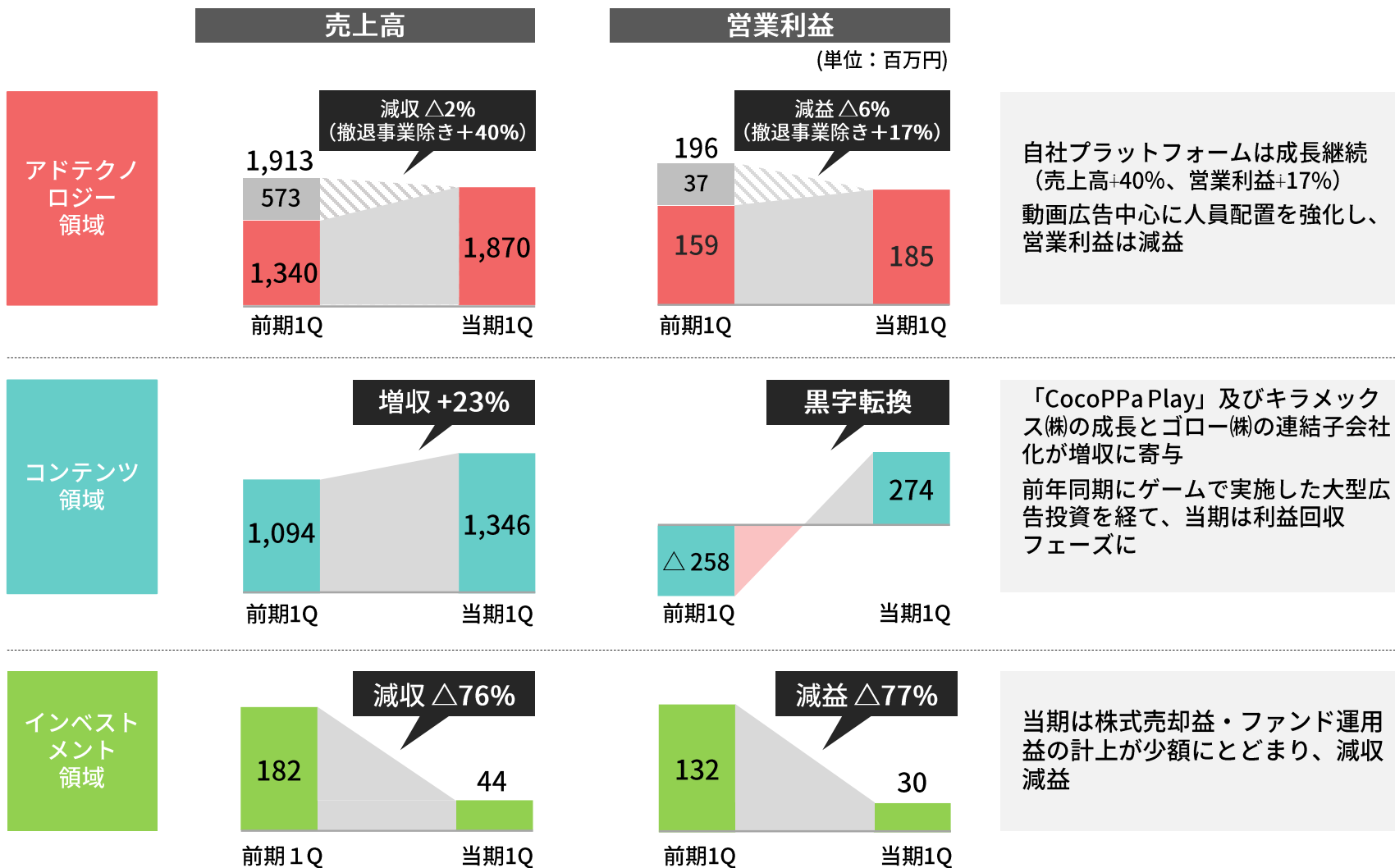
前期のエージェンシー事業撤退による売上減少を吸収しつつ、連結売上高は微増
コンテンツ領域が利益回収フェーズに入り、連結営業利益は黒字転換

全体	連結業績	<p>売上高 : 3,254百万円 (前年同期比+4%) 営業利益 : 321百万円 (黒字転換) 当期純利益 : 192百万円 (黒字転換)</p>
領域別	アドテクノロジー領域	<p>売上高 : 1,870百万円 (前年同期比△2%) 営業利益 : 185百万円 (前年同期比△6%) ・前期撤退したエージェンシー事業を除くと、売上高は前年同期比+40%の成長</p>
	コンテンツ領域	<p>売上高 : 1,346百万円 (前年同期比+23%) 営業利益 : 274百万円 (黒字転換)</p>
	インベストメント領域	<p>売上高 : 44百万円 (前年同期比△76%) 営業利益 : 30百万円 (前年同期比△77%)</p>

1Q 前年同期比較：セグメント別売上高、営業利益



アドテクノロジー領域は撤退事業（エージェント事業）除き売上高・営業利益とも成長継続
 コンテンツ領域は利益回収フェーズに入り、セグメント利益は黒字転換



自社プラットフォームは成長継続
 (売上高+40%、営業利益+17%)
 動画広告中心に人員配置を強化し、
 営業利益は減益

「CocoPPa Play」及びキラメックス(株)の成長とゴロー(株)の連結子会社化が増収に寄与
 前年同期にゲームで実施した大型広告投資を経て、当期は利益回収フェーズに

当期は株式売却益・ファンド運用益の計上が少ないにとどまり、減収減益

当第1四半期 連結損益計算書



売上高 : 前期のエージェンシー事業撤退による売上減少を吸収し、前年同期比微増(+4%)
 売上総利益 : 前年同期はコンテンツ領域で大型広告投資(※)の実施があり、前年同期比倍増(+113%)
 販管費 : 当1Qは人件費及び株式報酬費用の増加、ゴロー(株)ののれん償却発生により、前年同期比+31%
 営業利益 : コンテンツ領域の黒字転換により、連結営業利益も黒字転換
 ※「クラッシュフィーバー」中心に旧スマホコンテンツ事業全体で5.5億円の広告投資を実施

(単位：百万円)

	2018年3月期 1Q	前年同期 (2017年3月期1Q)	前年同四半期比 増減率	前四半期 (2017年3月期4Q)	前四半期比 増減率
売上高	3,254	3,135	+4%	4,347	△ 25%
アドテクノロジー領域	1,870	1,913	△ 2%	2,306	△ 19%
コンテンツ領域	1,346	1,094	+23%	1,443	△ 7%
インベストメント領域	44	182	△ 76%	599	△ 93%
セグメント間消去	△6	△55	-	△3	-
売上総利益	1,050	492	+113%	1,473	△ 29%
アドテクノロジー領域	361	347	+4%	536	△ 33%
コンテンツ領域	648	△3	黒字転換	633	+2%
インベストメント領域	40	147	△ 73%	303	△ 87%
セグメント間消去	0	0	-	1	-
販管費	728	557	+31%	836	△ 13%
営業利益	321	△65	黒字転換	637	△ 50%
アドテクノロジー領域	185	196	△ 6%	377	△ 51%
コンテンツ領域	274	△258	黒字転換	268	+2%
インベストメント領域	30	132	△ 77%	209	△ 85%
本社費	△168	△136	-	△218	-
経常利益	320	△78	黒字転換	631	△ 49%
親会社株主に帰属する当期純利益	192	△72	黒字転換	555	△ 65%
特別損益	△4	△7	-	△20	-
税金費用等	124	△13	-	54	+126%

2. 2018年3月期第1四半期 事業別の概況



① アドテクノロジー領域について

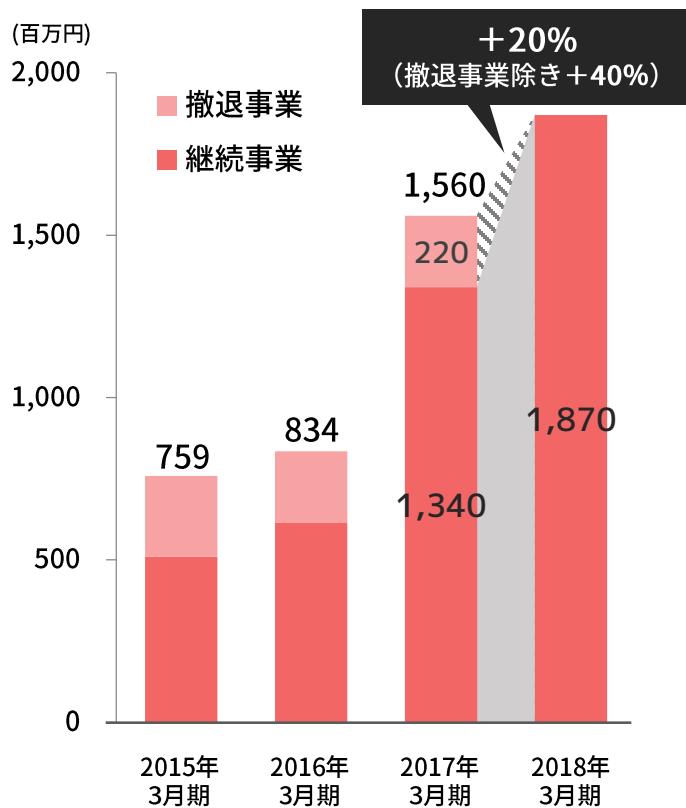




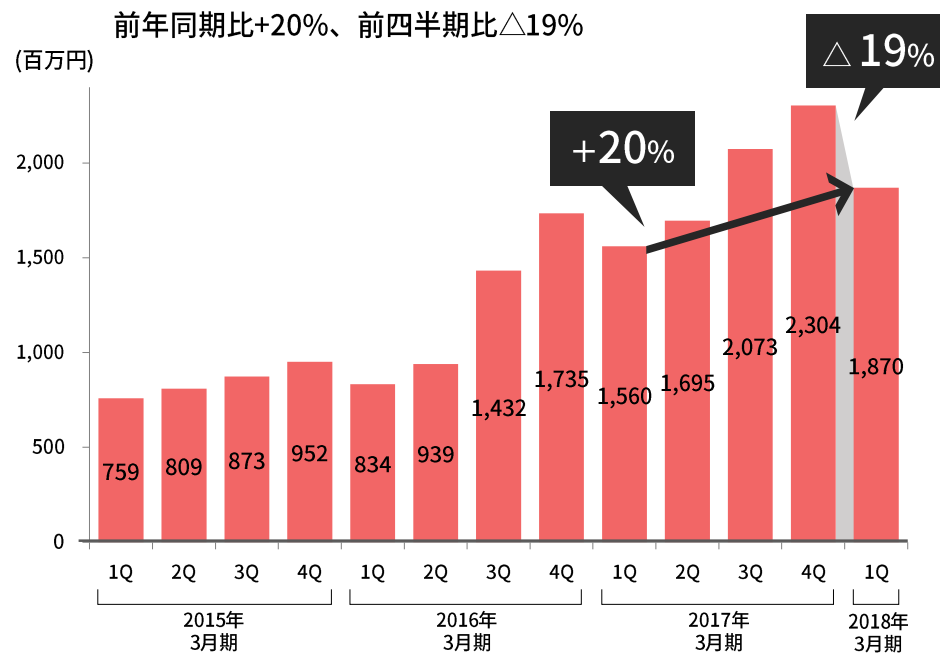
1Q 前年同期比 +20% / 前四半期比 △19%

- ・前年同期比では撤退事業（エージェンシー事業）を除くと +40%
- ・前四半期比では季節要因により反動減

第1四半期 年度別売上高推移



四半期推移

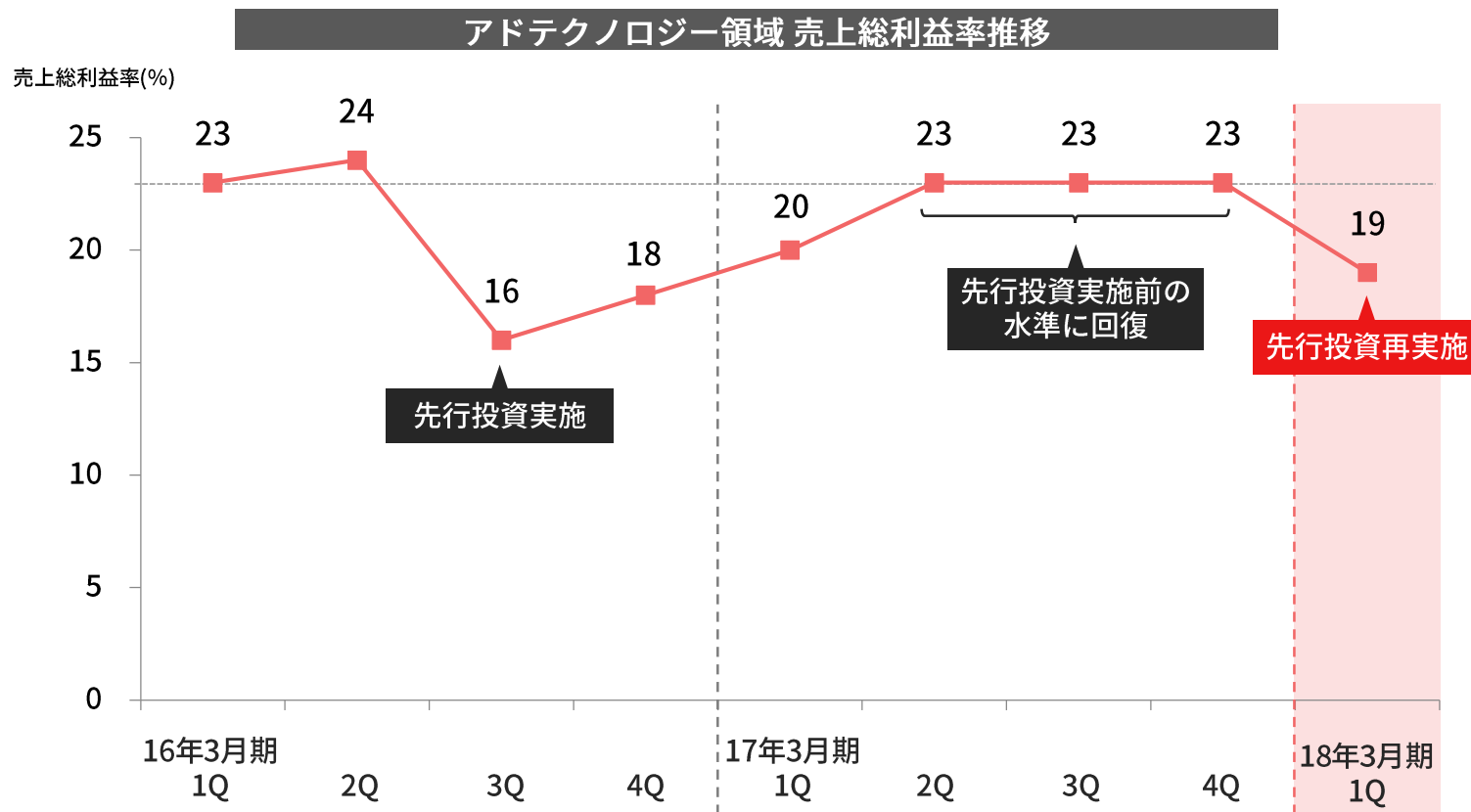


注：前期のエージェンシー事業撤退により、当期から「広告領域」を「アドテクノロジー領域」に名称変更。表中、前期以前の売上高推移は旧「アドテク事業」（自社広告プラットフォーム売上+エージェンシー事業における他社DSP売上）の売上高となっている

アドテクノロジー領域：売上総利益率推移






2016年3月期3Qの先行投資は既存プロダクトへの投資であったため、売上総利益率が低下すると同時に売上高が急拡大
一方、当期における先行投資は、動画広告売上拡大を目的とした新規プロダクトへの投資が中心であるため、売上高拡大への貢献は下期以降となる見通し



注：表中の2017年3月期以前の売上総利益率は旧「アドテク事業」



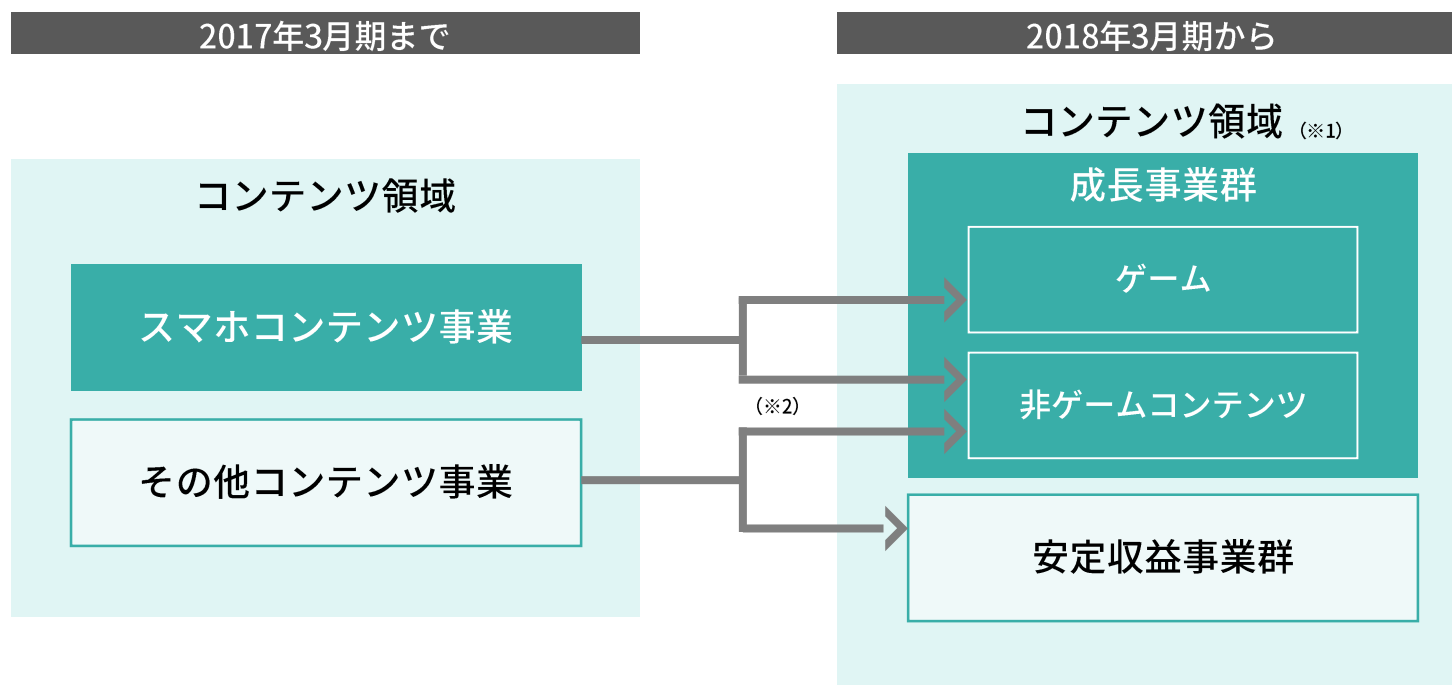
	プロダクト	2018年3月期 2Q以降の方針
デマンドサイド	 VidSpot  Bypass	<ul style="list-style-type: none"> 「VidSpot (ビッドスポット)」においては、先行投資として動画広告の配信面獲得を積極推進 スマホDSP「Bypass (バイパス)」においては、インフィード広告売上の拡大を図り、フォーマットの多様化に対応
サプライサイド	 adstir	<ul style="list-style-type: none"> SSP「adstir (アドステア)」においては、国内最大級のSSPとしてポジションを保ちつつ、動画／インフィード等のフォーマットの多様化、新たなソリューションの提供等により成長継続

注：「デマンドサイド (Demand-Side)」は広告主・広告代理店側が広告出稿する際に利用するサービス
 「サプライサイド (Supply-Side)」は媒体側が広告収益を最適化するために利用するサービス

② コンテンツ領域について



前期までは「スマホコンテンツ事業」を注力事業とし、スマホアプリを中心としたコンテンツ事業が成長
当期より、上記に限らず成長可能性の高い事業を「成長事業群」と位置づけ、積極投資



※1 成長事業群、安定収益事業群に含まれる事業の内容については、P.5参照

※2 ゲーム、非ゲームコンテンツに含まれる主なサービスについては、P.18参照

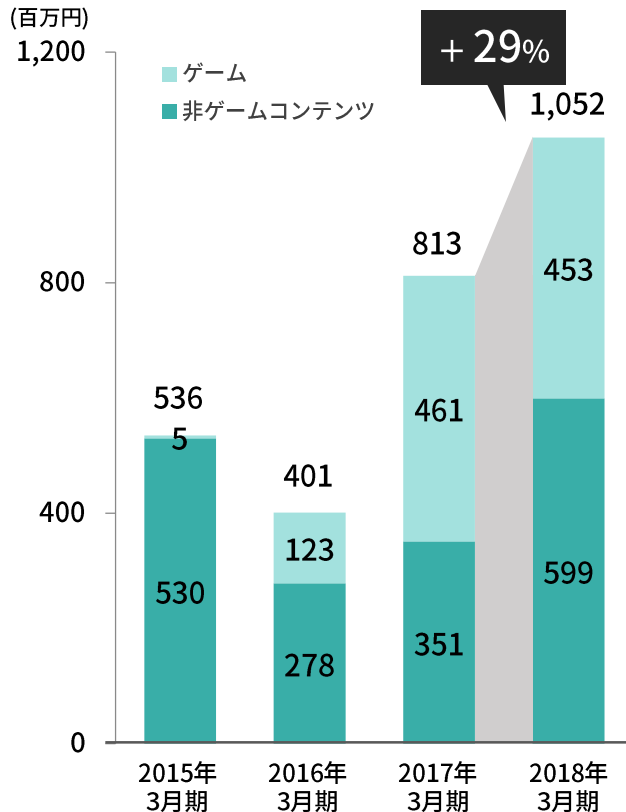
※3 旧「その他コンテンツ事業」に含まれていたキラメックス(株)は、当期から「成長事業群」－「非ゲームコンテンツ」へ分類



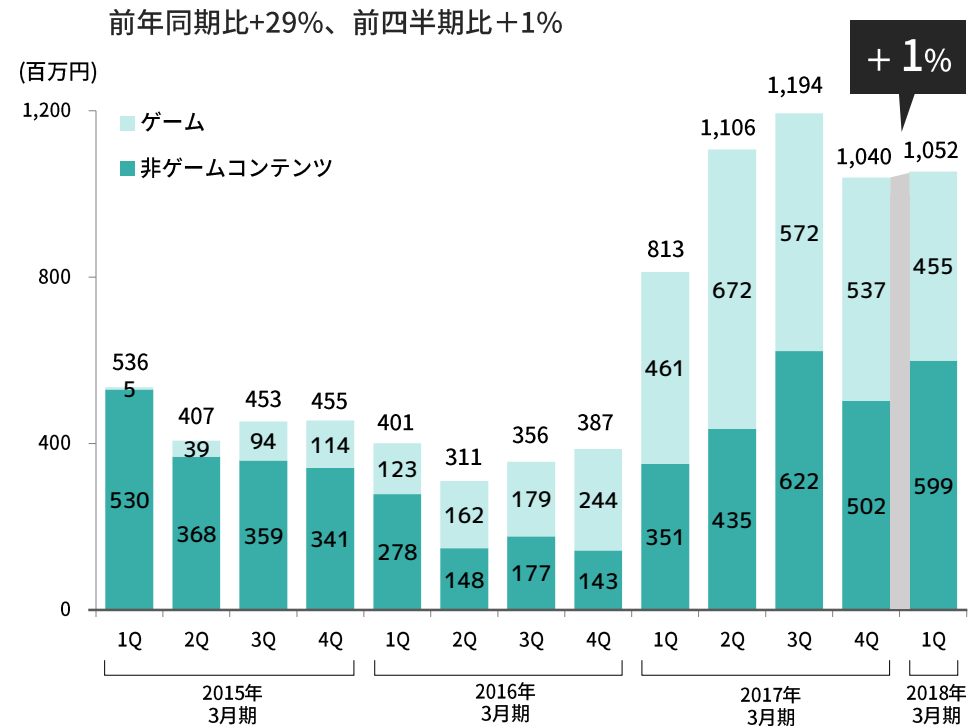
1Q 前年同期比 +29% / 前四半期比 +1%

- ・前年同期比では「CocoPPa Play」、キラメックス(株)の成長及びゴロー(株)の連結子会社化が寄与
- ・前四半期比では「クラッシュフィーバー」は利益回収フェーズに入り、売上高は減少傾向にあるものの利益面で貢献
- ・通期では、ゲームが利益貢献/非ゲームコンテンツが売上成長する見通し

第1四半期 年度別売上高推移



四半期推移



注：2018年3月期より、「スマホコンテンツ事業」を「成長事業群」、「その他コンテンツ事業」を「安定収益事業群」に名称変更し、キラメックス(株)を「安定収益事業群」から「成長事業群」に組替えている



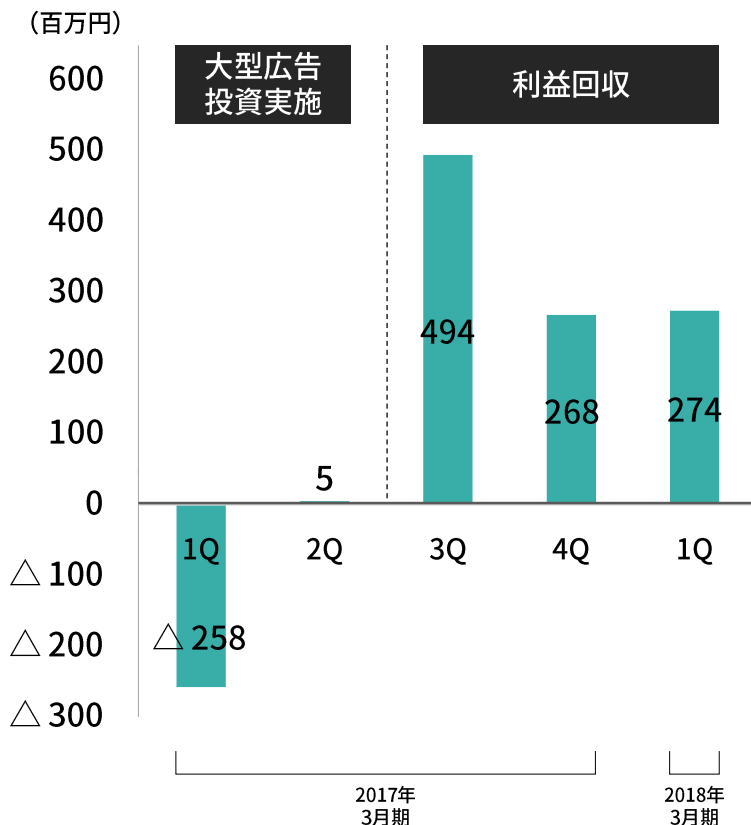
ゲーム	ネイティブ ソーシャル ゲーム	 クラッシュ フィーバー	「ブッ壊し!ポップ☆RPG」ゲームアプリ 出資先ワンダープラネット(株)との共同事業
		 CocoPPa Play	きせかえアバターアプリ 2016年3月より当社主体での運営
		 ? 新規ゲームタイトル	2018年3月期4Qリリース(予定)
非ゲーム コンテンツ	課金 プラット フォーム	 SMART GAME (株)Smarprise	課金ユーザーに課金額の一部を還元する、iOS アプリの課金プラットフォームサービス
	アイドル 応援アプリ	 CHEERZ (フォッグ(株))	女性版アイドル応援アプリ 男性版も展開 (「CHEERZ for JUNON」)
	EdTech	 TechAcademy (キラメックス(株))	オンラインにてプログラミング、デザイン等を 学習できるサービスを提供
	その他	 脳トレ ゲームパックTAP 10 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」へのアプリ提供

コンテンツ領域のセグメント利益推移



前期1Q及び2Qに実施したゲーム「クラッシュフィーバー」の大型広告投資を経て、前期3Q以降は利益回収フェーズ
当期2Q以降も利益回収を図りつつ、ゲーム／非ゲームコンテンツにおいて将来の成長に向けた投資を継続

コンテンツ領域 セグメント利益 四半期推移



2018年3月期 2Q以降の方針

ゲーム	<ul style="list-style-type: none">「クラッシュフィーバー」は利益回収を最大化、「CocoPPa Play」も堅調に利益貢献する見通し2018年3月期4Qリリース予定の新作ゲームタイトルへの開発投資を継続中
非ゲームコンテンツ	<ul style="list-style-type: none">既存の各サービスの成長にも注力しつつ、新規事業として新たなサービス開発の取組みも継続中

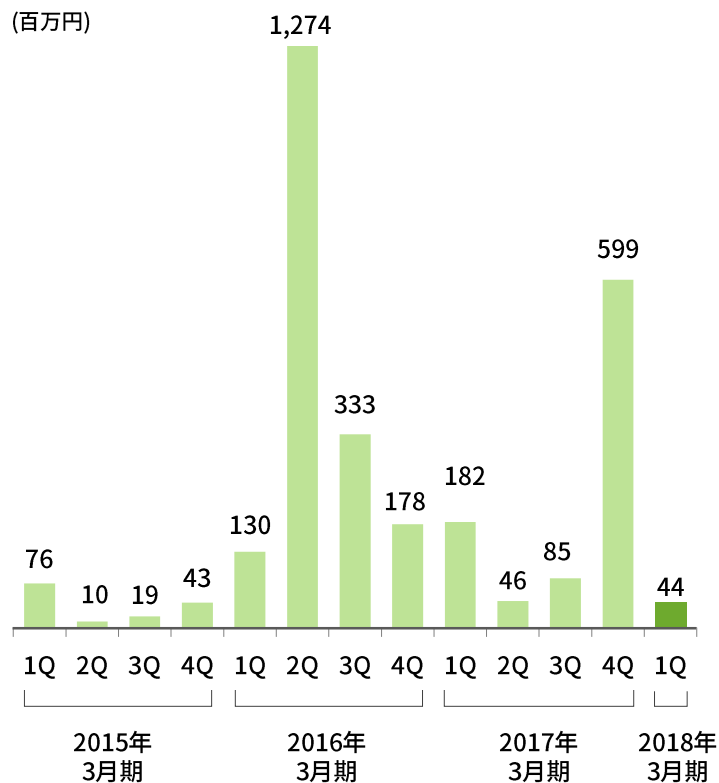
③ インベストメント領域について





2018年3月期1Q末の営業投資有価証券残高は2,473百万円
 1Qは株式売却益及びファンド運用益が少額にとどまったものの、
 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



主な保有銘柄

CtoCフリマ (株)メルカリ	料理レシピ動画 dely(株)	VRソーシャルルーム NEW クラスタ(株)
上場 BPO ソーシャルワイヤー(株)	ソーシャルゲーム ワンダープラネット(株)	ソーシャルゲーム (株)トランスリミット

主な投資実績

 (株)富士山マガジンサービス	 (株)メタップス	 データセクション(株)	 (株)ミクシィ
--------------------	--------------	-----------------	-------------

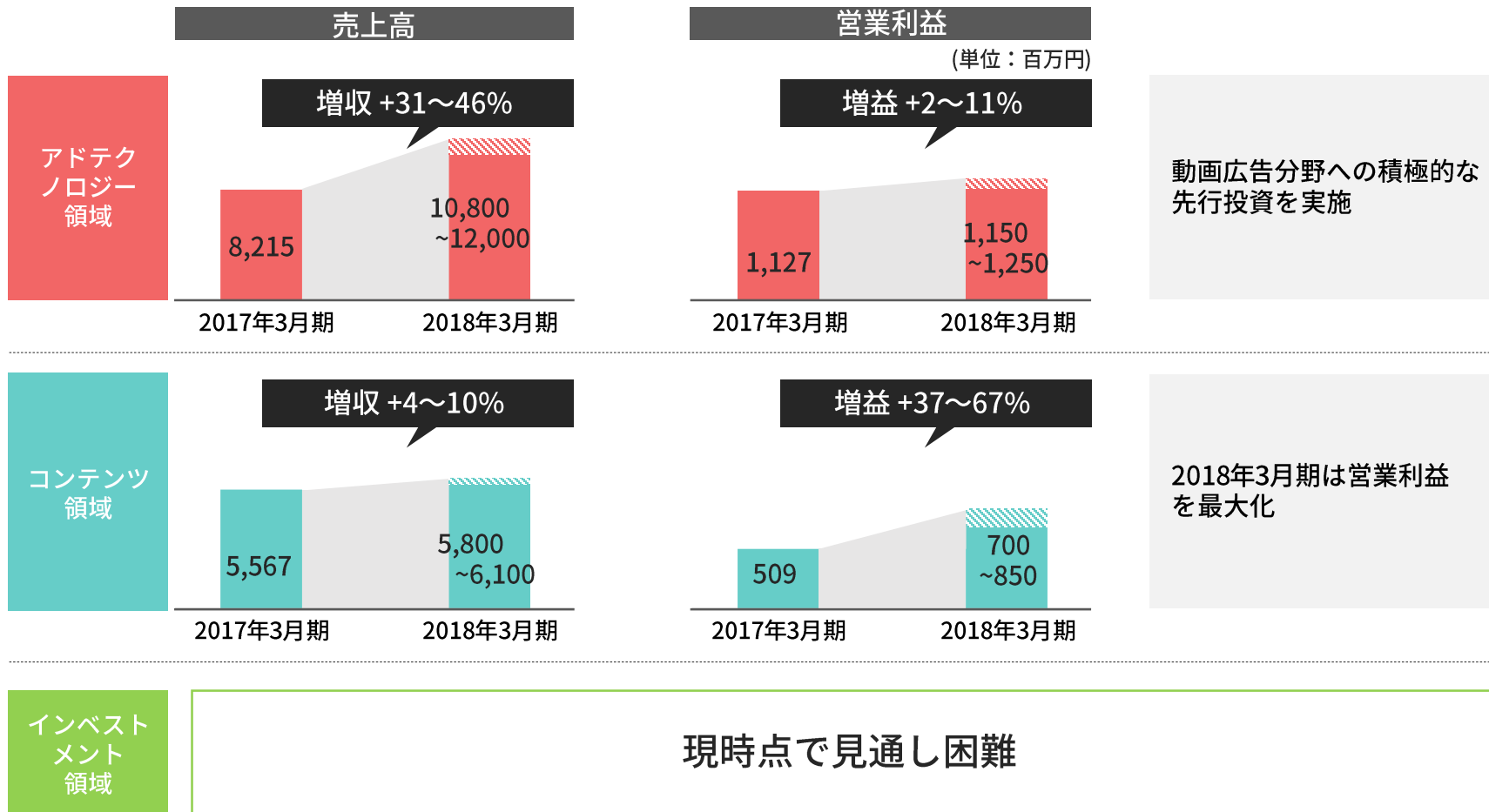
3. まとめ



2018年3月期：セグメント別売上高、営業利益の見通し



アドテクノロジー領域・コンテンツ領域それぞれで増収増益の見通し
 連結業績全体としても増収増益を計画
 (注：本見通しは2017年5月9日に公表済み)



※ 現時点においてインベストメント領域の業績予想を合理的に算出することは困難であるため、連結業績予想を合理的に行うことが可能となった段階で速やかに開示予定

	2018年3月期1Q	2018年3月期2Q以降
連結業績	<p>前年同期比増収、黒字転換 (カッコ内は前期比伸び率)</p> <p>売上高 3,254百万円 (+4%) 営業利益 321百万円 (黒字転換) 当期純利益 192百万円 (黒字転換)</p>	<ul style="list-style-type: none"> 中長期での成長を目指して新規事業への種まきを強化しつつ、通期連結業績は増収増益を目指す
アドテクノロジー領域	<ul style="list-style-type: none"> 前期撤退したエージェンシー事業を除き、売上高／営業利益は成長継続 動画広告への先行投資に着手し、人員配置を強化 	<ul style="list-style-type: none"> 「VidSpot」を中心に、動画広告への先行投資をさらに強化
コンテンツ領域	<ul style="list-style-type: none"> ゲームが利益回収フェースに入り、セグメント利益が黒字転換 非ゲームコンテンツが売上成長 	<ul style="list-style-type: none"> ゲームでは利益回収と新規ゲームタイトルへの開発投資継続 非ゲームコンテンツにおいても新規事業の種まきを継続

4. 参考資料



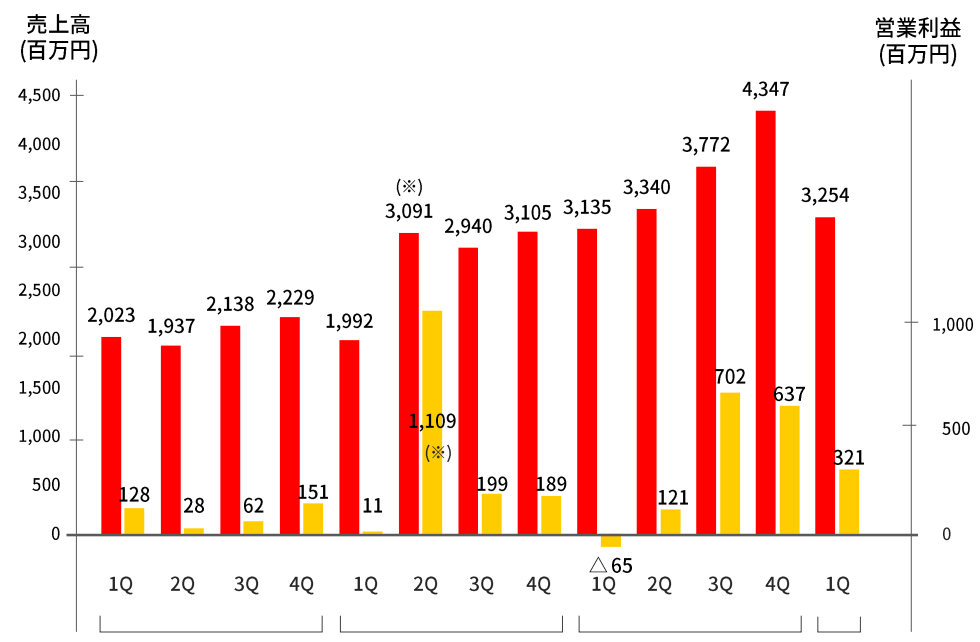
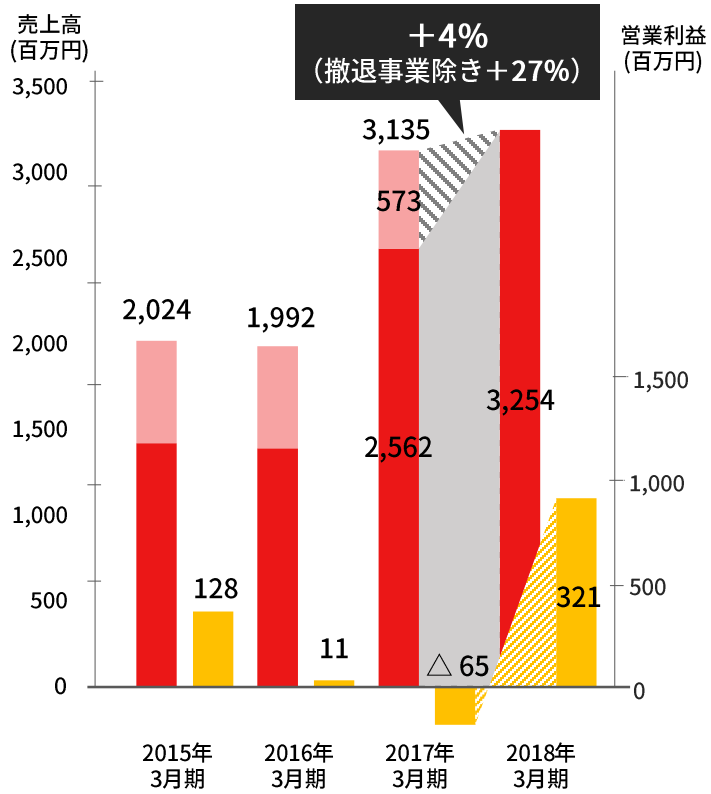
連結売上高、連結営業利益の推移



1Qの連結売上高は前年同期比+4%（撤退事業を除き+27%）、連結営業利益は黒字転換

第1四半期連結業績 年度別推移

四半期推移



■ 継続事業売上高
 ■ 撤退事業売上高
 ■ 営業利益

(※) 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

当第1四半期末 連結貸借対照表



- 流動資産
主に、ファンド分配金入金等によるその他流動資産の減少（△578百万円）等により、△478百万円
- 流動負債
主に、買掛金の減少（△177百万円）及び未払法人税等の減少（△232百万円）等により、△541百万円

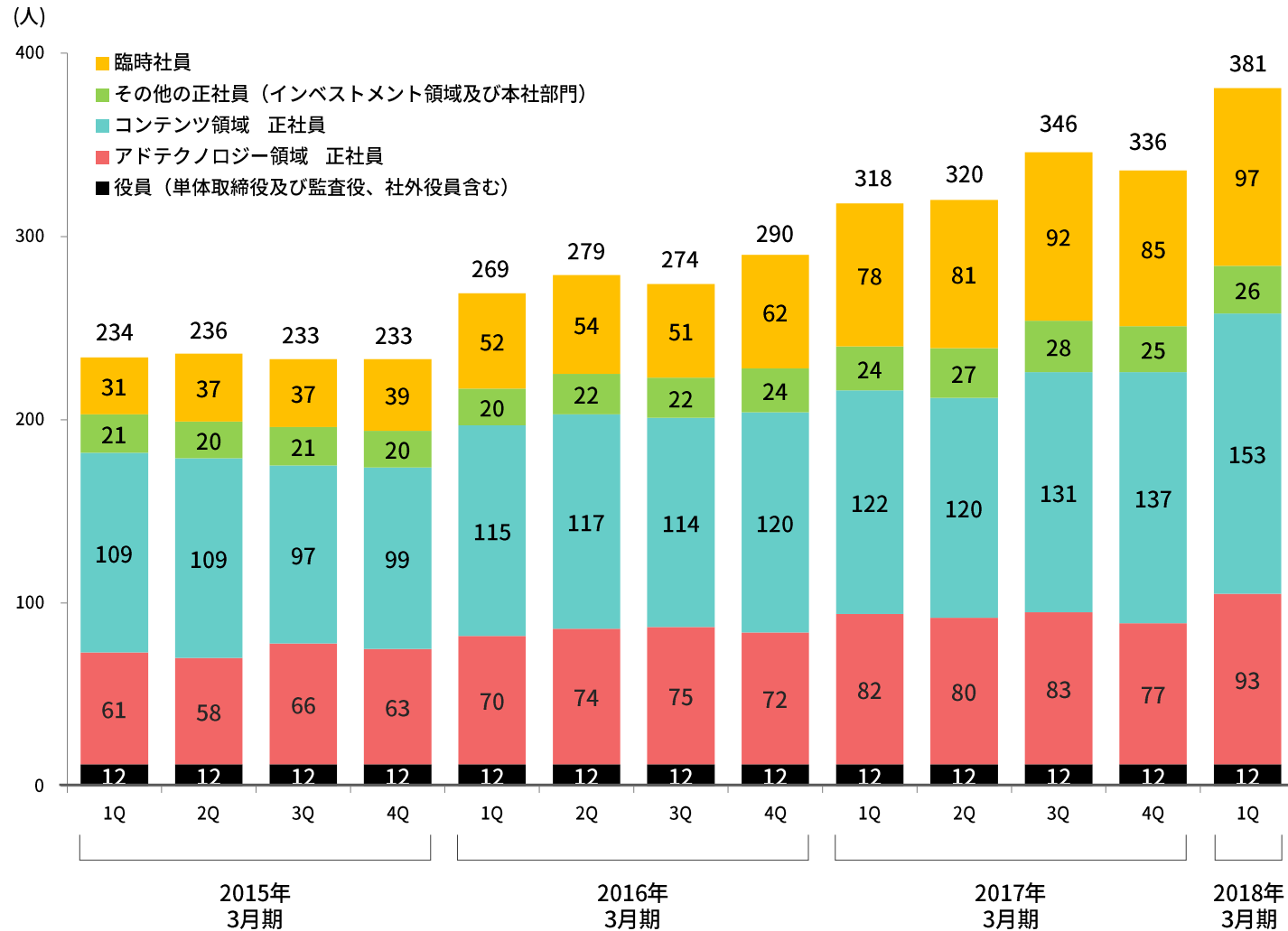
(単位：百万円)

	当期1Q (2017年6月末)	前期 (2017年3月末)	増減額
流動資産	9,610	10,089	△478
(うち現預金)	(5,255)	(4,962)	(+293)
固定資産	1,947	2,027	△79
流動負債	2,009	2,551	△541
固定負債	12	13	△1
純資産	9,536	9,551	△15

連結役職員数の推移



連結役職員数（臨時社員含む）は前年同期比+63名（+20%）
 新卒入社者による増加及びゴロー(株)の連結子会社化による増加

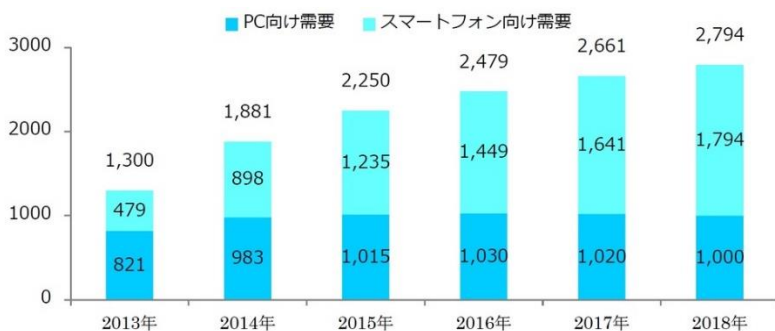




当社アドテクノロジー事業は独自の特長を活かして成長を継続

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

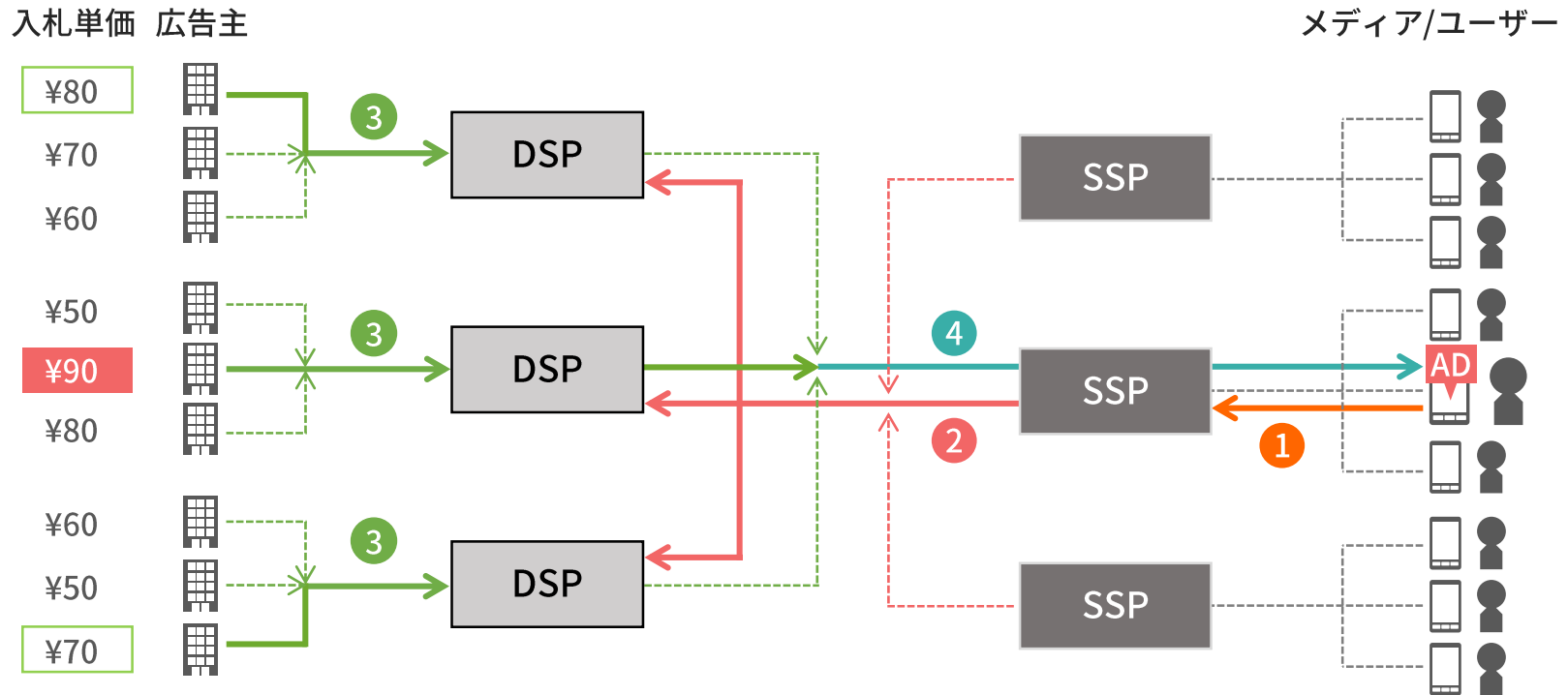
当社DSP/SSPは2012年4月のサービス開始当初より、他社SSP/DSPとも接続を積極的に推進

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

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
- ②SSP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
- ④DSP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