

2 0 1 8 年 3 月 期 通 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)

2018年5月8日

1. 2018年3月期通期 決算概要	P.06	>
2. 2018年3月期通期 事業別の概況	P.11	>
① アドテクノロジー領域について	P.12	>
② コンテンツ領域について	P.17	>
③ インベストメント領域について	P.24	>
3. 2019年3月期 方針	P.26	>
4. 参考資料	P.29	>

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

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



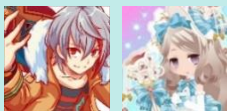
動画広告配信
プラットフォーム



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

Smarpr!se

(株)Smarprise



フォッグ(株)

KIRAMEX

キラメックス(株)



(株)アラン・プロダクツ※
(旧社名：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)

※ 2017年10月2日付でゴロー(株)は(株)アラン・プロダクツに社名変更

1. 2018年3月期 通期決算概要

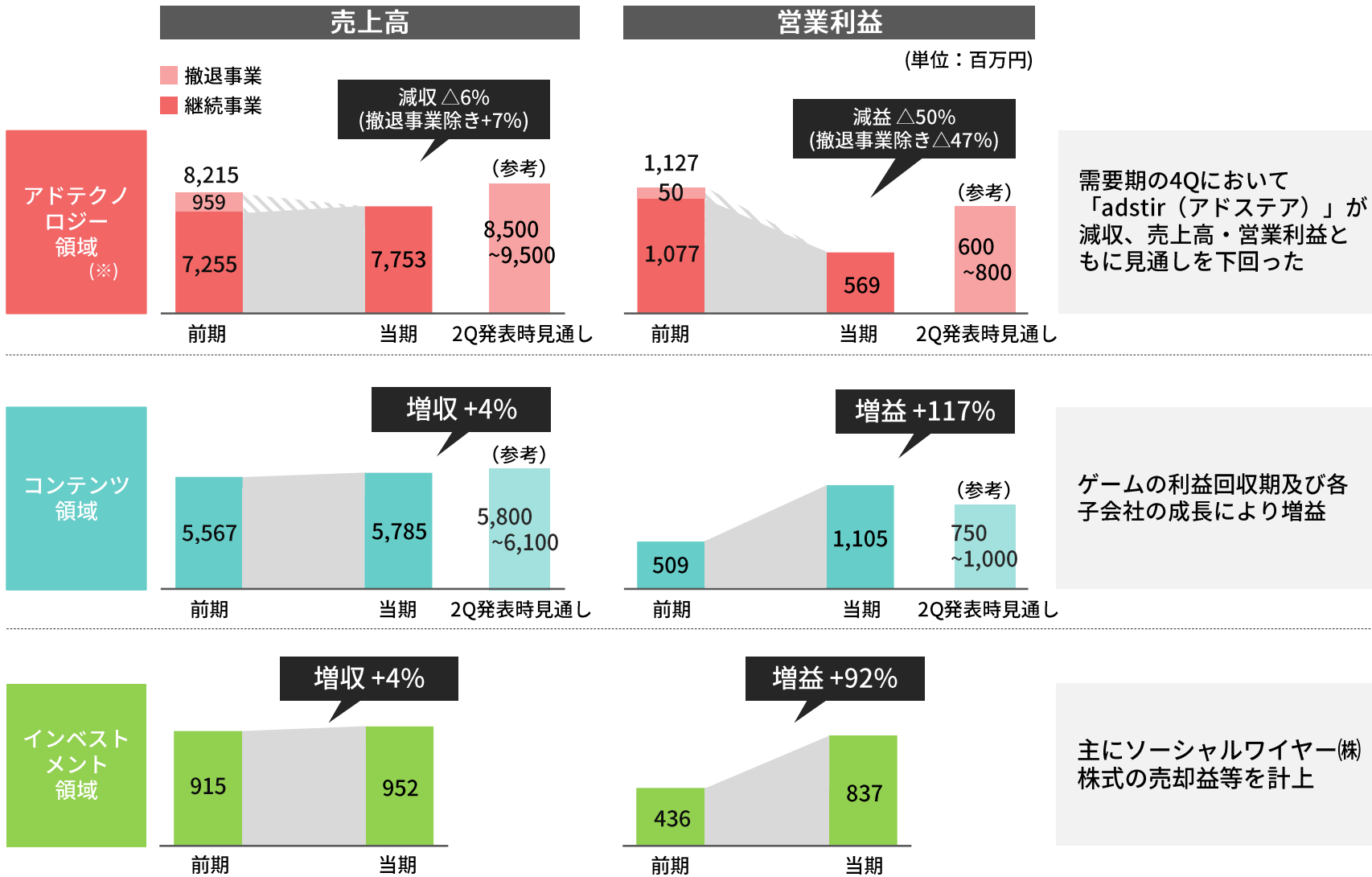




連結売上高 : アドテクノロジー領域が下期成長鈍化、前期比ほぼ横ばい
 連結営業利益 : コンテンツ領域、インベストメント領域が貢献し+18%

領域別	全体	連結業績	売上高 : 14,444百万円 (前期比△1%) 営業利益 : 1,648百万円 (前期比+18%) 当期純利益 : 849百万円 (前期比△8%)
		アドテクノロジー領域	売上高 : 7,753百万円 (前期比△6%) 営業利益 : 569百万円 (前期比△50%) ・前期撤退したエージェンシー事業を除くと、売上高は前期比+7%、営業利益は前期比△47%
		コンテンツ領域	売上高 : 5,785百万円 (前期比+4%) 営業利益 : 1,105百万円 (前期比+117%)
		インベストメント領域	売上高 : 952百万円 (前期比+4%) 営業利益 : 837百万円 (前期比+92%)

通期前期比較：セグメント別売上高、営業利益



※ 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



売上総利益：コンテンツ領域におけるゲームの利益回収及び子会社の成長により、前期比+20%
販管費：人件費の増加、(株)アラン・プロダクツののれん償却費等により、前期比+20%
当期純利益：税効果会計の影響により税金費用等が増加し、前期比△8%

(単位：百万円)

	2018年3月期 通期	前期 (2017年3月期通期)	前期比 増減率
売上高	14,444	14,595	△1%
アドテクノロジー領域	7,753	8,215	△6%
コンテンツ領域	5,785	5,567	+4%
インベストメント領域	952	915	+4%
その他	-	-	-
セグメント間消去	△46	△101	-
売上総利益	4,829	4,040	+20%
アドテクノロジー領域	1,250	1,768	△29%
コンテンツ領域	2,716	1,698	+60%
インベストメント領域	872	573	+52%
その他	△4	-	-
セグメント間消去	△6	-	-
販管費	3,180	2,644	+20%
営業利益	1,648	1,395	+18%
アドテクノロジー領域	569	1,127	△50%
コンテンツ領域	1,105	509	+117%
インベストメント領域	837	436	+92%
その他	△72	-	-
本社費	△790	△677	-
経常利益	1,626	1,425	+14%
親会社株主に帰属する当期純利益	849	923	△8%
特別損益	△4	△96	-
税金費用等	△773	△404	-

配当方針「連結配当性向20%程度」に従って配当実施

年間配当の内訳

	2018年3月期		2017年3月期	
	期末	中間	期末	中間
基準日	2018年3月31日	2017年9月30日	2017年3月31日	2016年9月30日
1株当たり配当金	2.00円	5.00円	8.00円	0.00円
1株当たり配当金 (年間)	7.00円		8.00円	
配当金総額 (年間)	160百万円		183百万円	
1株当たり純利益 (年間)	36.94円		40.16円	

2. 2018年3月期通期 事業別の概況



① アドテクノロジー領域について



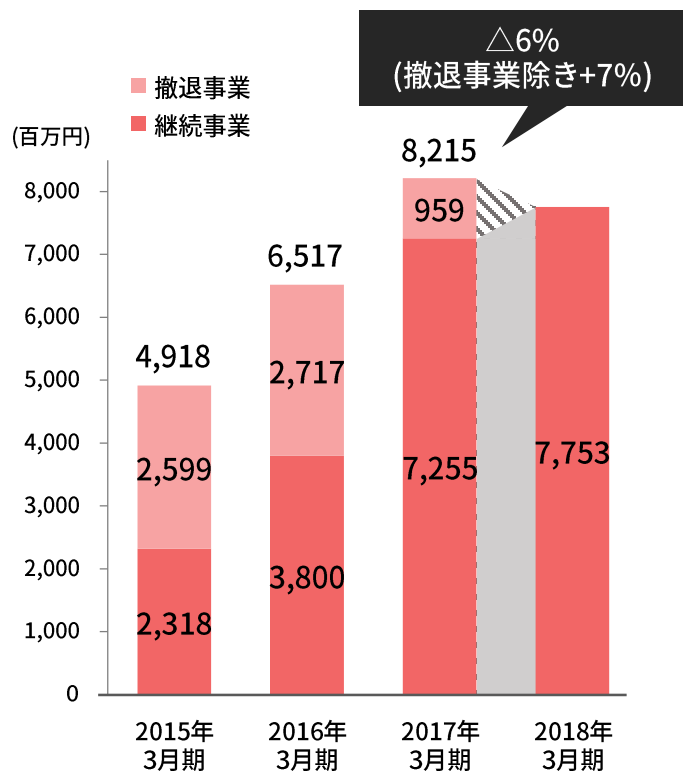


通期売上高（撤退事業除く）前期比 +7%

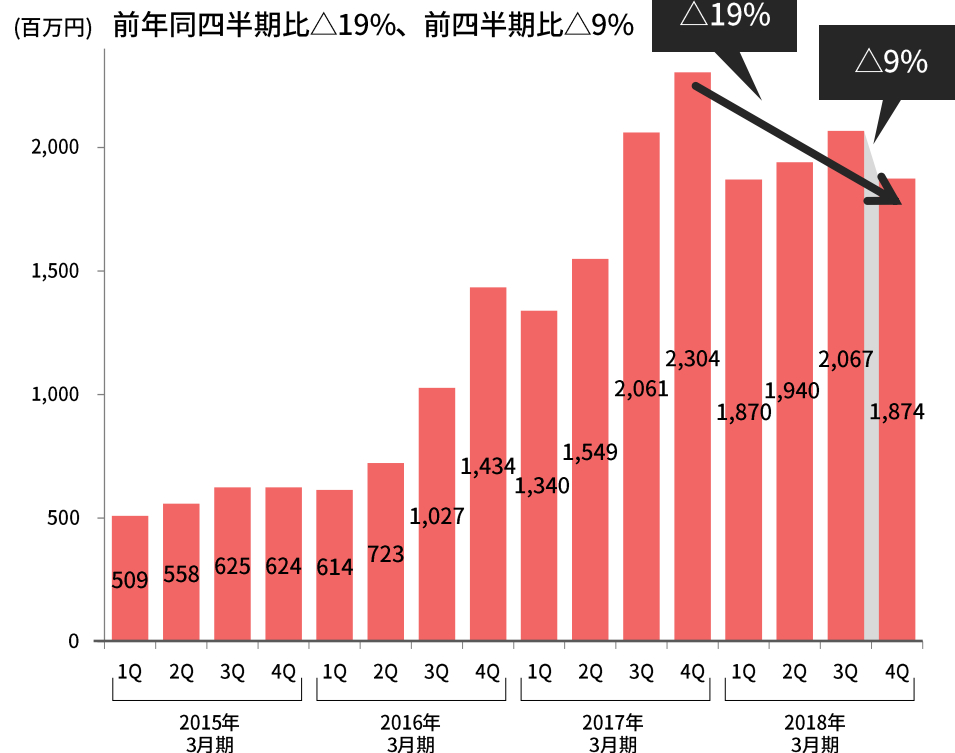
前期比：需要期である4Qの「adstir」売上高が減少、「VidSpot」の成長が期待を下回り、+7%

前四半期比：主に「adstir」の広告配信単価低下により減収となり、△9%

通期 年度別売上高推移



四半期別売上高推移（撤退事業除く）



注1：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

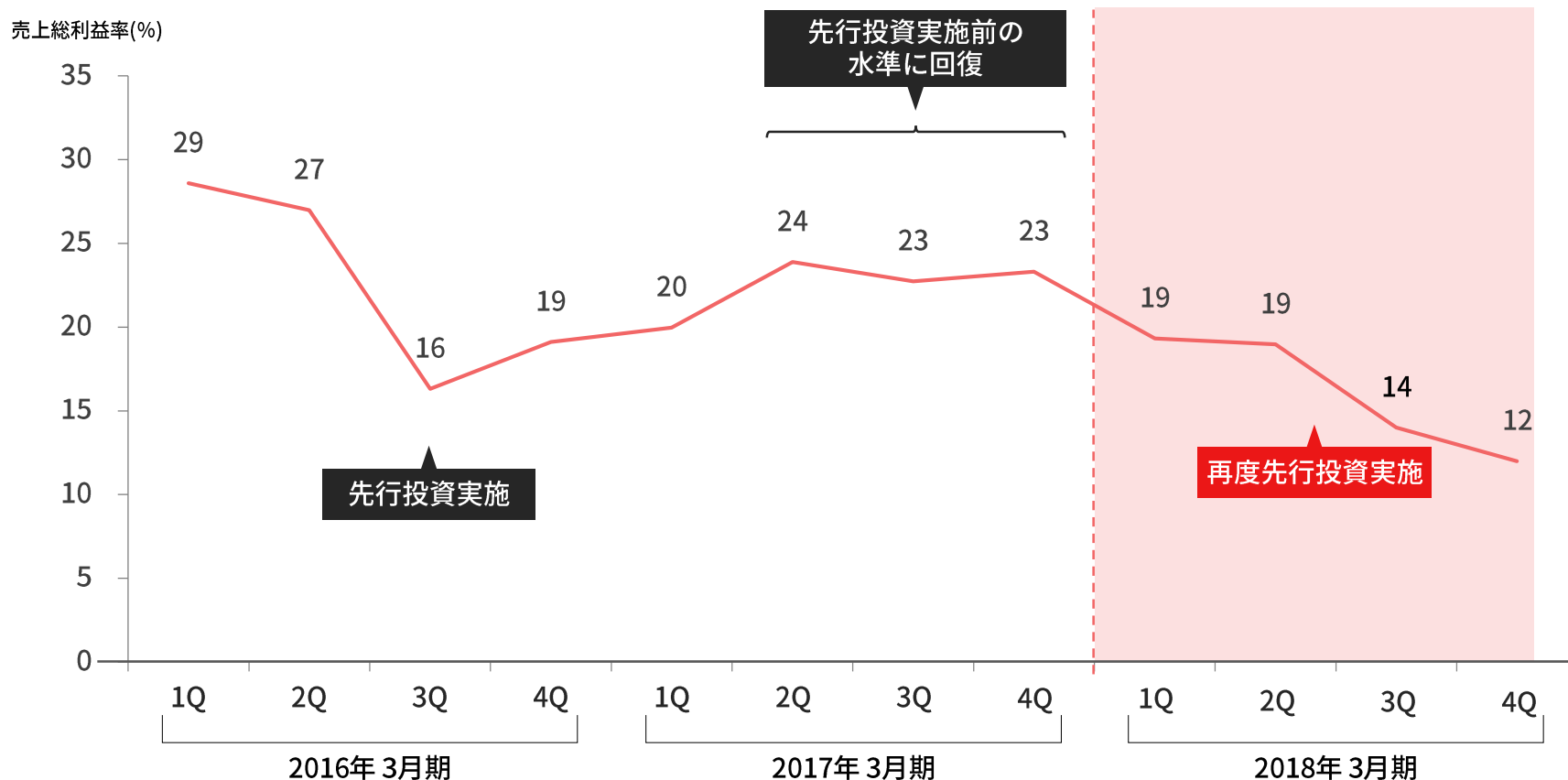
注2：グラフ中、前期以前の四半期別売上高について、1Q決算説明資料では旧「アドテック事業」（「自社広告プラットフォーム」+「エージェンシー事業」における他社DSP取扱分）の売上高を表記していたが、継続事業の売上高推移を明瞭に示すため「アドテクノロジー領域」（「自社広告プラットフォーム」のみ）の表記に変更

アドテクノロジー領域：売上総利益率推移



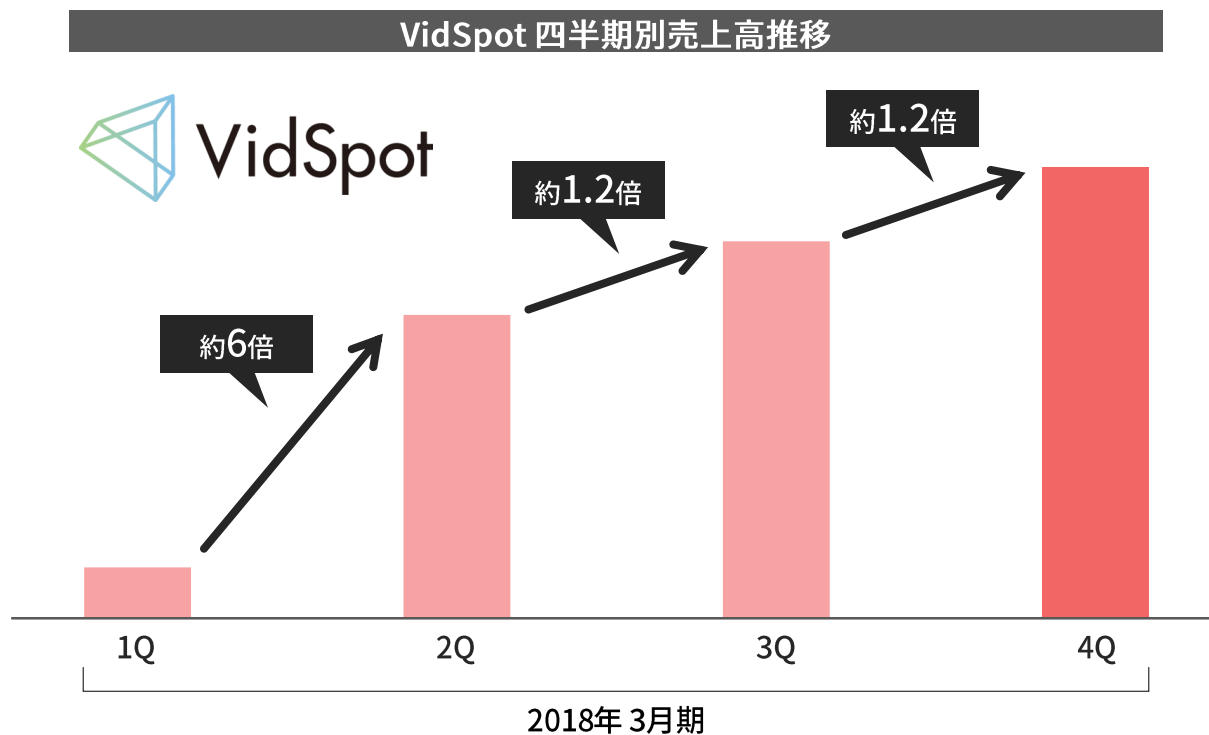
1Q以降、「VidSpot」の動画広告在庫拡充を中心とした先行投資を実施
加えて「adstir」において広告配信単価低下の影響もあり売上総利益率が低下

アドテクノロジー領域 売上総利益率推移



注：グラフ中、前期以前の売上総利益率について、1Q決算説明資料では旧「アドテック事業」（「自社広告プラットフォーム」+「エージェンシー事業」における他社DSP取扱分）の売上総利益率を表記していたが、継続事業の売上総利益率推移を明瞭に示すため「アドテクノロジー領域」（「自社広告プラットフォーム」のみ）の表記に変更

売上高は堅調に推移しているものの、計画を下回るペース



動画広告在庫拡充、マッチング技術向上によって広告効果を改善し、売上高拡大を目指す



全体方針：国内アドテクNo.1を目指し、既存プロダクト強化と新規プロダクト開発に取り組む

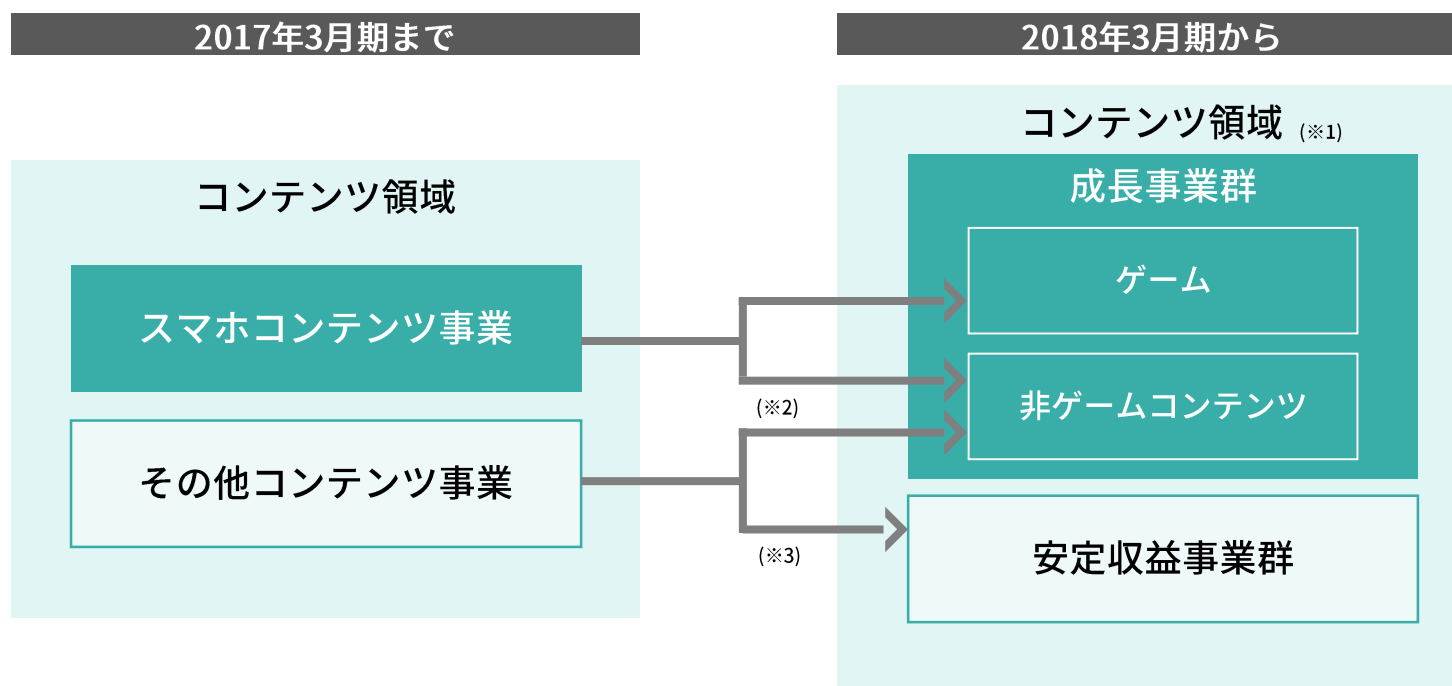
	プロダクト	今後の方針
サプライサイド		国内最大級のSSPとしてポジションを保ちつつ、動画/インフィード等のフォーマットの多様化、新たなソリューションの提供等により成長継続
デマンドサイド		大型メディアを中心とした動画広告枠獲得の推進、広告改善施策の継続実施
		広告配信ロジックの強化やデータ活用など、広告効果向上に向けた各種取組を実施
新プロダクト	<div style="border: 1px solid gray; padding: 5px; display: inline-block;">随時開発予定</div>	既存の各プロダクトで得た知見や運用ノウハウ、技術を活かした新規プロダクトの企画・開発

注：「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
 「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

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に成長
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」と位置付け、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.34参照

※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㈱は、当期から「成長事業群」－「非ゲームコンテンツ」へ分類

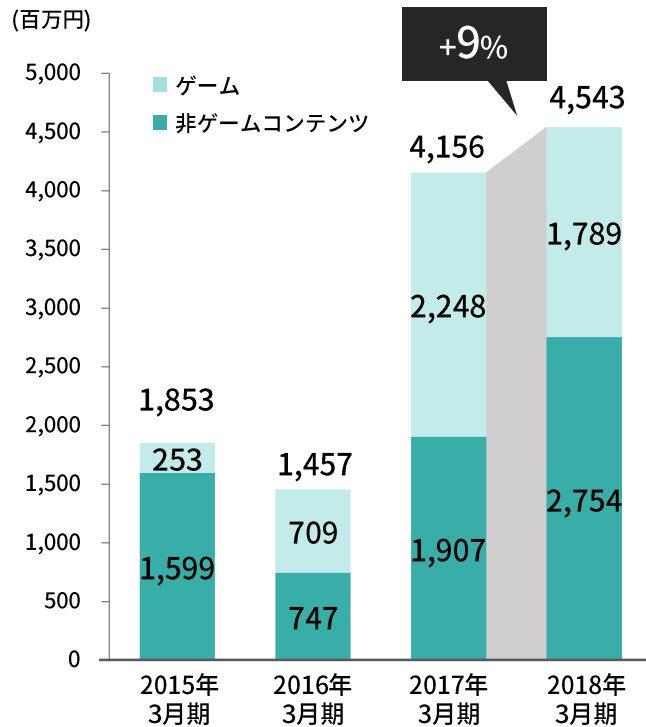


通期売上高 前期比 +9%

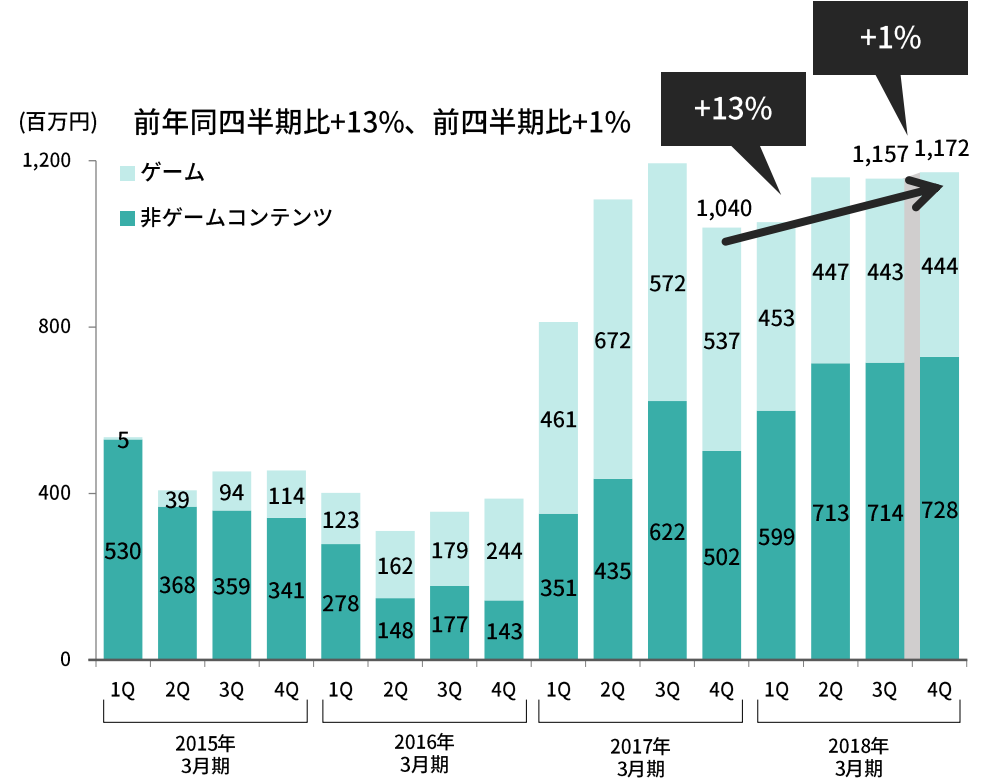
前期比：非ゲームコンテンツ各事業が成長

前四半期比：ゲームは売上維持、非ゲームコンテンツは(株)Smarpriseを中心に売上増加、+1%

通期 年度別売上高推移



四半期別売上高推移



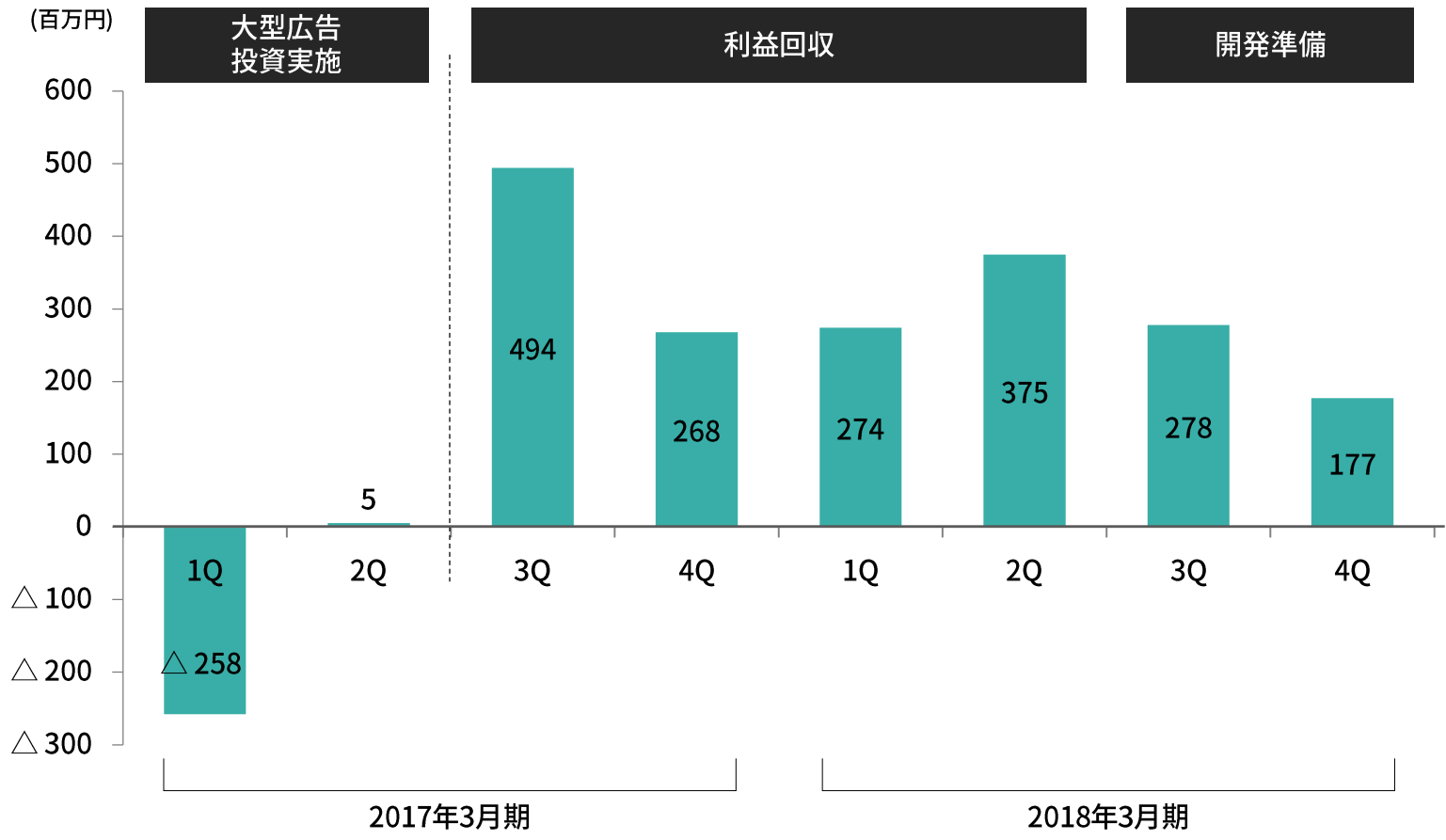
注：2018年3月期より、「スマホコンテンツ事業」を「成長事業群」、「その他コンテンツ事業」を「安定収益事業群」に名称変更し、キラメックス(株)を「安定収益事業群」から「成長事業群」に組替えている



「クラッシュフィーバー」への広告投資を経て、前期3Q以降は利益回収フェーズ
 当期3Q以降は、新作ゲームタイトルリリースに向けた開発投資(*)が本格化し、利益減

※ アプリ開発費を費用計上しているため、アプリリリース前より先行して費用が発生

コンテンツ領域 セグメント利益推移





スマートフォン向けオリジナルタイトル「東京コンセプション」

リリース：2018年夏頃リリース予定、2018年5月8日より事前登録受付を開始

アプリ概要：誰もが気軽に爽快感あふれるバトルを楽しむことができるシンプル操作の3D RPG



注：画像は開発中のものであり、事前の予告なく内容を変更する可能性があります



キラメックス(株)



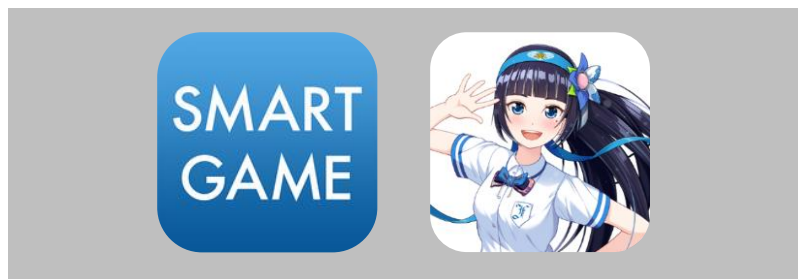
プログラミングやアプリ開発を学べるオンラインスクール「TechAcademy（テックアカデミー）」を運営

(株)アラン・プロダクツ



月間100万人以上のユーザーが訪れる、髪の毛の悩みと向き合う総合研究サイト「ヘアラボ」などの事業を展開

(株)Smarprise



日本最大級の課金還元プラットフォームサービス「SMART GAME（スマートゲーム）」、バーチャルYouTuber「富士葵」(*)の企画・運営

※ 2018年5月7日現在、チャンネル登録者数9万人以上

フォッグ(株)



ファンがアイドルの写真を見て活動支援が出来るアプリ「CHEERZ（チアーズ）」を運営、現在1,000名以上のアイドルが参加中

ゲーム 飛躍的な成長可能性

新規タイトル開発を継続し、ヒットタイトル創出による大きなリターンを志向する



クラッシュフィーバー



CocoPPa Play



東京コンセプト

?

開発中タイトル



非ゲーム 収益のベース

既存サービスに加えて新規サービスを順次立ち上げ、右肩上がりの成長を志向する

TECHACADEMY

ヘアラボ

CHERZ

SMART GAME

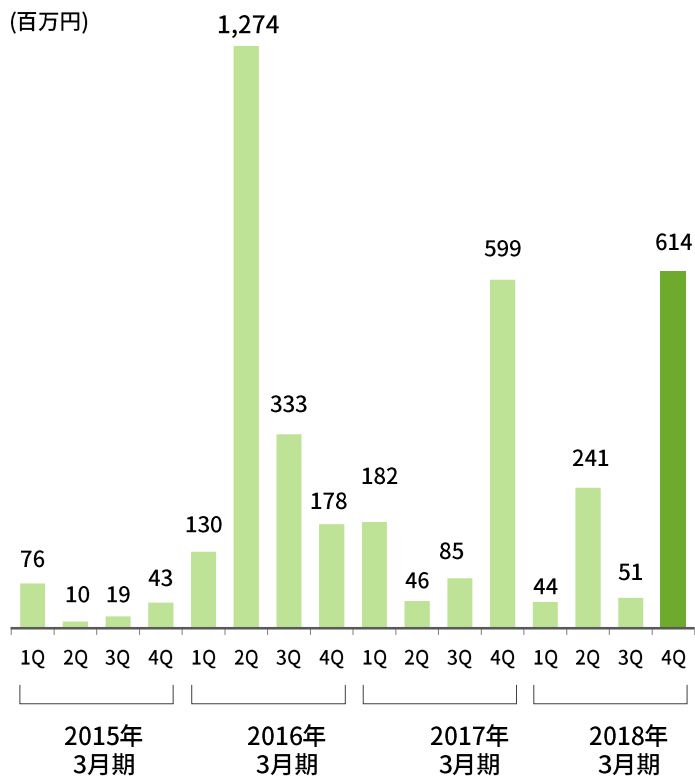
③ インベストメント領域について





通期売上高は、ソーシャルワイヤー(株)株式の売却等により前期比+4%
 2018年3月期末の営業投資有価証券残高は2,994百万円
 引き続きシード/アーリー企業を中心に新規投資をおこない、収益貢献を期待

四半期別売上高推移



主な保有銘柄

CtoCフリマ (株)メルカリ	料理レシピ動画 dely(株)	ソーシャルゲーム ワンダー プラネット(株)
上場 BPO ソーシャル ワイヤー(株)	VRソーシャルルーム クラスタ(株)	新規 インフルエンサー (株)サイバー・バズ (2018年4月に投資)

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. 2019年3月期方針



2019年3月期は、連結業績全体として増収増益を計画

1. インベストメント領域
2. 上半期中にリリース予定の新作ゲームタイトル
3. 仮想通貨取引関連事業

など、通期業績を現時点で合理的に予測することが困難であり、業績に与える影響も大きいことから非開示



合理的に予測することが可能となった段階で、速やかに開示予定

2019年3月期は、各事業領域において 中期的な視点で事業成長に向けた取組を積極化

アドテクノロジー領域

- 既存プロダクトの強化
- 市場環境に合った新規プロダクト開発

コンテンツ領域

- 新作ゲームタイトルの継続的なリリース
- 非ゲーム各事業への先行投資

インベストメント領域

- 人員体制を強化し、注力事業のひとつに

その他

- 仮想通貨取引関連事業立ち上げ
- 社内新規事業創出やM&Aによる事業ポートフォリオ拡充

4. 参考資料

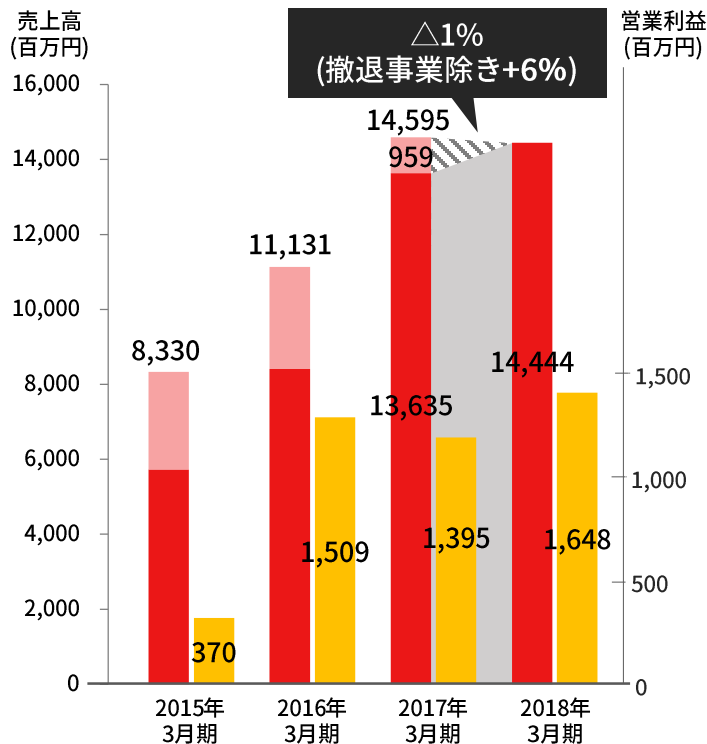


連結売上高、連結営業利益の推移

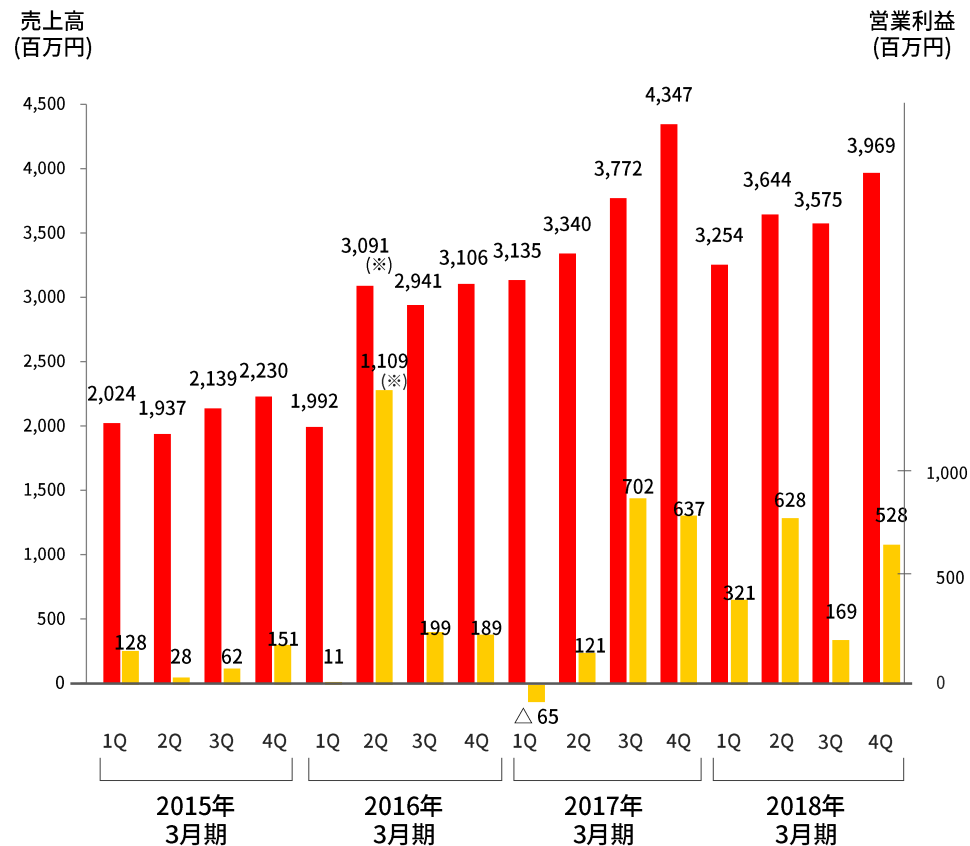


通期連結売上高は前期比 $\Delta 1\%$ （撤退事業を除き $+6\%$ ）、連結営業利益は $+18\%$

通期連結業績 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1,231百万円発生

4Q (1-3月) 連結損益計算書



販管費 : 子会社の事業拡大に伴う移転費用等により、前四半期比+10%
営業利益 : インベストメント領域での株式売却益等により、前四半期比+211%

(単位：百万円)

	2018年3月期 4Q	前四半期 (2018年3月期3Q)	前四半期比 増減率	前年同四半期 (2017年3月期4Q)	前年同四半期比 増減率
売上高	3,969	3,575	+11%	4,347	△ 9%
アドテクノロジー領域	1,874	2,067	△ 9%	2,306	△ 19%
コンテンツ領域	1,493	1,470	+2%	1,443	+3%
インベストメント領域	614	51	+1,084%	599	+2%
その他	-	-	-	-	-
セグメント間消去	△13	△14	-	△3	-
売上総利益	1,433	993	+44%	1,473	△ 3%
アドテクノロジー領域	224	296	△ 24%	536	△ 58%
コンテンツ領域	619	692	△ 10%	633	△ 2%
インベストメント領域	596	7	+7,731%	303	+97%
その他	△1	△2	-	-	-
セグメント間消去	△5	0	-	1	-
販管費	905	824	+10%	836	+8%
営業利益	528	169	+211%	637	△ 17%
アドテクノロジー領域	54	125	△ 57%	377	△ 86%
コンテンツ領域	177	278	△ 36%	268	△ 34%
インベストメント領域	588	△1	-	209	+181%
その他	△44	△28	-	-	-
本社費	△247	△203	-	△218	-
経常利益	520	161	+222%	690	△ 25%
親会社株主に帰属する当期純利益	264	18	+1,332%	428	△ 38%
特別損益	△0	0	-	△7	-
税金費用等	△255	△143	-	△253	-

当期末 連結貸借対照表



- ・流動資産
主に、営業投資有価証券の減少（△207百万円）等により、前四半期末比△174百万円
- ・流動負債
主に、繰延税金負債の減少（△90百万円）等により、前四半期末比△254百万円

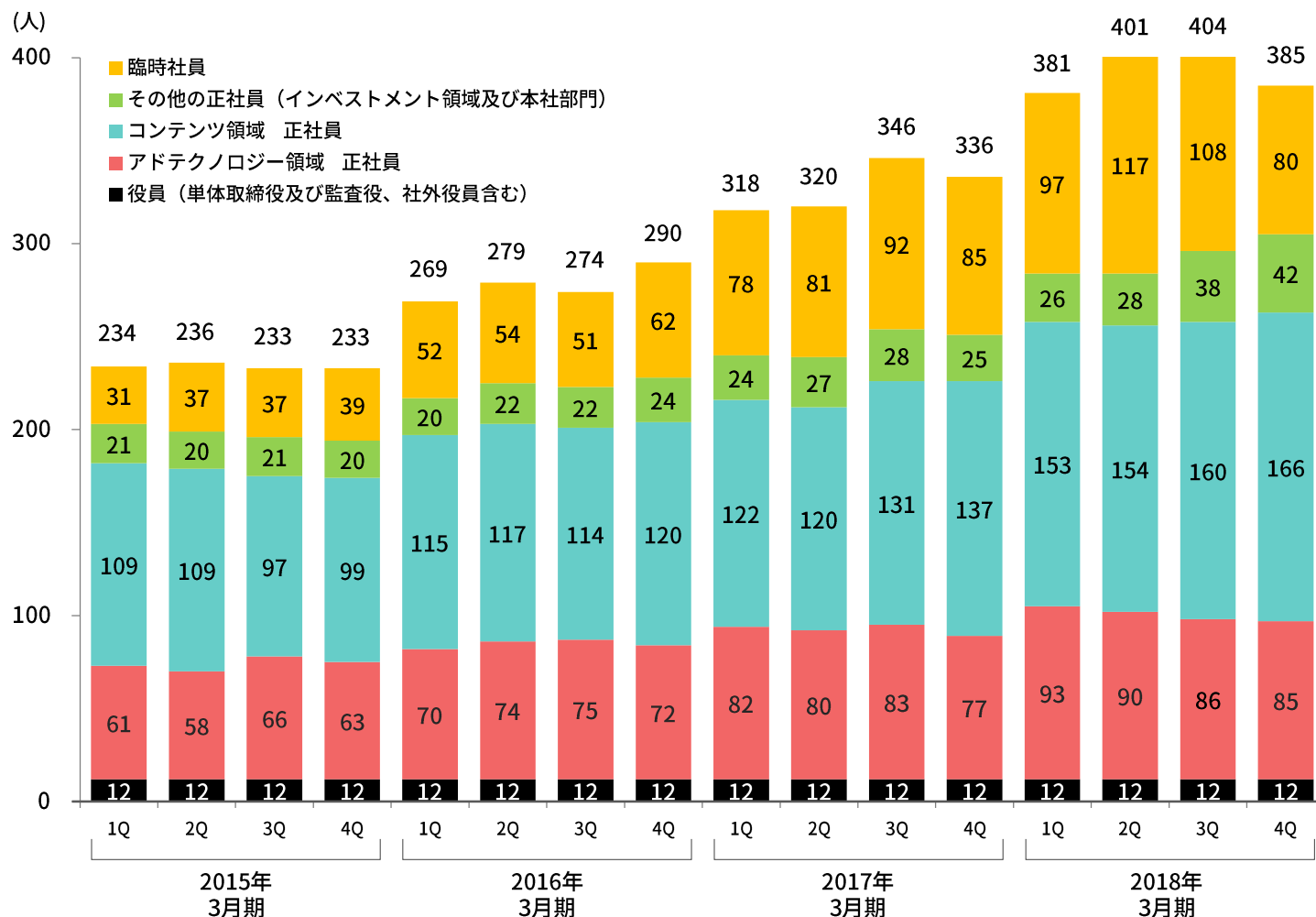
(単位：百万円)

	当四半期末 (2018年3月末)	前四半期末 (2017年12月末)	増減額
流動資産	10,598	10,772	△174
(うち現預金)	(5,576)	(5,510)	(+66)
固定資産	2,195	2,121	+74
流動負債	2,503	2,758	△254
固定負債	8	9	△1
純資産	10,281	10,126	+155

連結役員数の推移



連結役員数（臨時社員含む）は前期比+49名（+15%）
 主に、コンテンツ領域におけるエンジニア・デザイナーの採用強化による増加



注：前期のエージェンシー事業撤退により、前期以前の撤退事業職員は「アドテクノロジー領域」に含む

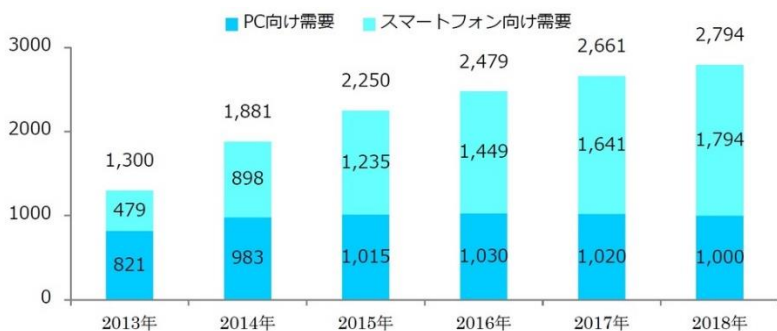


ゲーム	ネイティブ ソーシャル ゲーム	 クラッシュフィーバー	「ブッ壊し!ポップ☆RPG」ゲームアプリ 出資先ワンダープラネット(株)との共同事業
		 CocoPPa Play	きせかえアバターアプリ 2016年3月より当社主体での運営
		 東京コンセプション	2018年夏リリース予定
		 新規ゲームタイトル	2019年3月期4Qリリース予定
非ゲーム コンテンツ	課金 プラット フォーム	 SMART GAME (株)Smarprise	課金ユーザーに課金額の一部を還元する、iOS アプリの課金プラットフォームサービス
	アイドル 応援アプリ	 CHEERZ (フォッグ(株))	女性版アイドル応援アプリ 男性版も展開（「CHEERZ for JUNON」） NTTドコモ「スゴ得コンテンツ」へも提供開始
	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
	バーティカ ルメディア	 (株)アラン・プロダクツ (旧社名：ゴロー(株))	バーティカルメディア事業群を提供
	その他	 脳 ゲームパス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

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

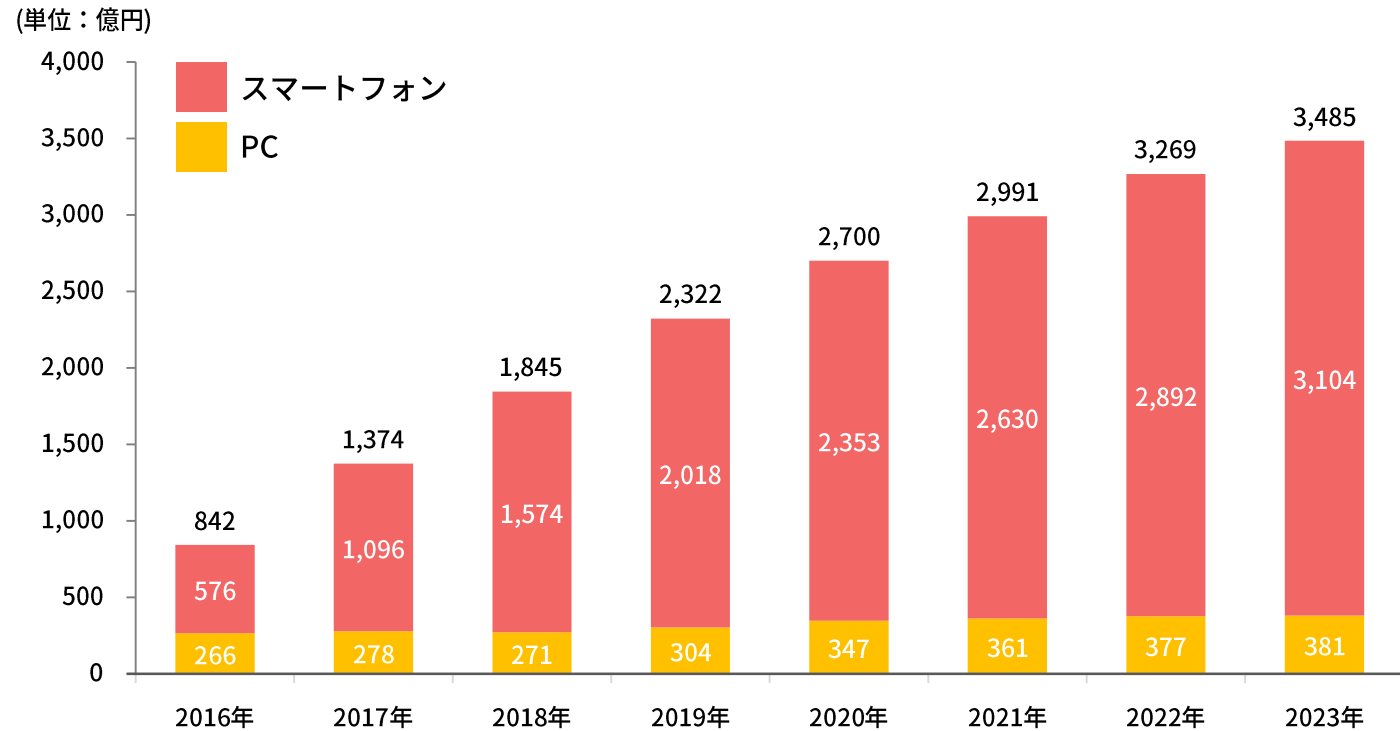
メリット

- ・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



動画広告市場は拡大を続けており、2020年のインターネット動画広告市場は2,700億円に達する
その約87%以上をスマートフォン動画広告が占めると予測

国内動画広告市場規模推計・予測(デバイス別) 2016-2023年



(出所：オンラインビデオ総研/デジタルインファクト2017年11月調べ)

「VidSpot」はモバイル向けの動画広告配信プラットフォーム
広告主の広告効果向上とメディアの広告収益最大化の両立を目指す

「VidSpot」の特徴

1. 広告配信最適化技術

- DSP「Bypass」で培った広告配信技術及び広告配信最適化ロジックを活かした、広告案件と広告枠の高いマッチング精度

2. 豊富な動画広告在庫

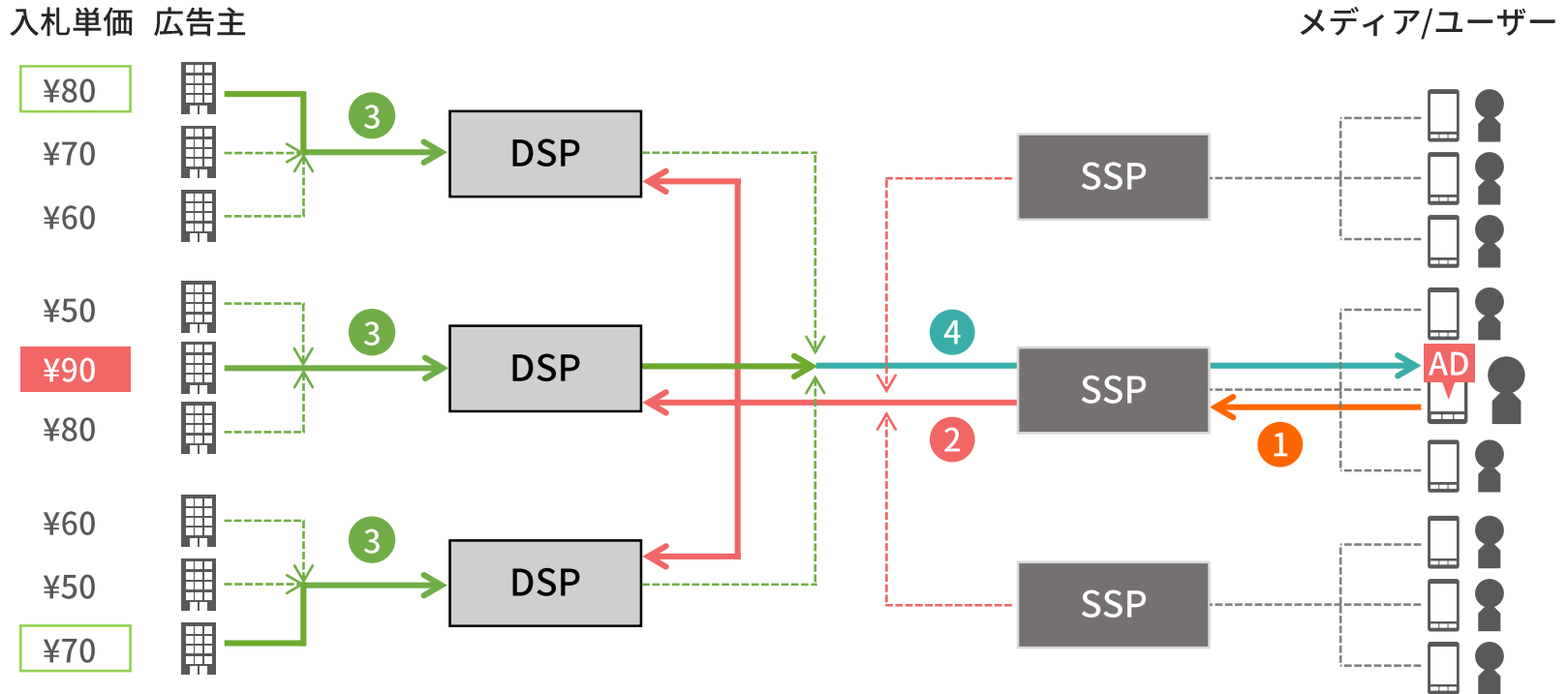
- DSP「Bypass」、SSP「adstir」の接続先パートナーの基盤を活用した多様な動画広告枠
- 「LINE LIVE」をはじめとした大型メディアの動画広告枠

動画広告配信の流れ



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

1. 成長分野における事業展開

成長市場であるスマホ領域に特化したアドテクノロジー及びコンテンツ事業を主力事業として展開している

2. 新規事業の創出

新規事業創出を目的とした社内スタートアップ支援制度「U-START」により子会社立ち上げ

例：フォッグ(株)、コイナージ(株)

3. M&Aの活用

M&Aによりグループ入りした企業がそれぞれ事業成長し収益貢献、組織としても融合

例：(株)アラン・プロダクツ、
(株)Smarprise、キラメックス(株)

4. 有望投資先の発掘

経営陣を中心とした人的ネットワークにより、有望なスタートアップ企業への投資機会が得られている

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2013年4月に導入された起業支援制度
起業家精神に富み、高い実績を持つ社員に出資権を与え、新規事業会社を立ち上げる

スタートアップ支援制度「U-START（ユー・スタート）」



事業運営や新規事業の立案・事業化において実績があると認められた社員



UNITED

出資・代表者に就任

過半数を出資

新会社設立
(当社連結子会社)