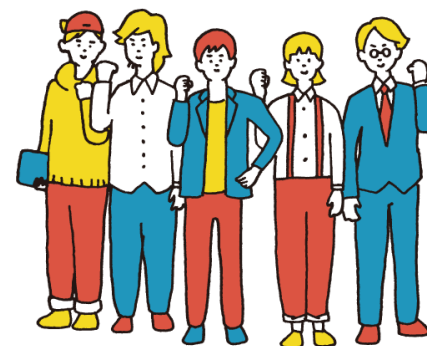

2020年3月期 第1四半期

決算説明資料

2019年7月31日



ユナイテッド株式会社
(東証マザーズ：2497)



ビジョン/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

ユナイテッドの事業構成

アドテクノロジー 事業

A Deals

A Deals
アプリ特化広告配信
プラットフォーム

VidSpot

VidSpot
動画広告配信
プラットフォーム

Bypass

Bypass
DSP

adstir

adstir
SSP

HaiNa

HaiNa
アドネットワーク

ゲーム 事業



クラッシュフィーバー



CocoPPa Play



東京コンセプト



(株)トライフォート

コンテンツ 事業

KIRAMEX

キラメックス(株)



フォッグ(株)



(株)アラン・プロダクツ

Smarprise

(株)Smarprise



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



キャリアマーケット向けアプリ

インベストメント 事業

UNITED

ユナイテッド(株) 投資事業

VENTURE
UNITED

ベンチャーユナイテッド(株)

アジェンダ

1	中期経営計画・2020年3月期事業方針	P3
2	2020年3月期第1四半期決算概要	P7
3	各事業の概況	P13
4	業績予想について	P25
5	Appendix	P28

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。

中期経営計画定量目標

2022年3月期のれん償却前営業利益

チャレンジ目標 100億円

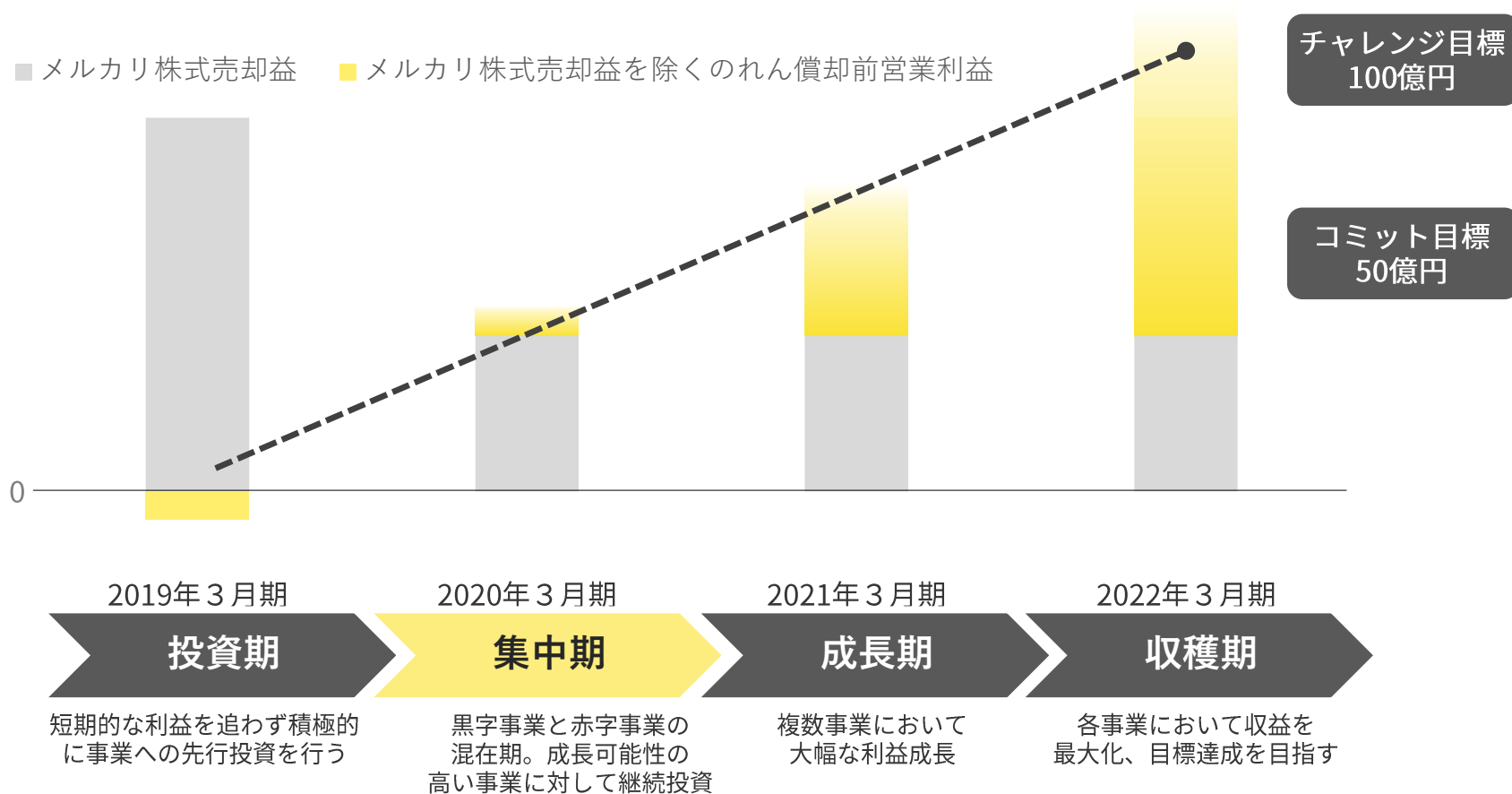
コミット目標 50億円

(いずれもメルカリ株式の売却益を除く)

中期経営計画における今期の位置付け

今期は、2022年3月期中期経営計画最終年度における営業利益目標額の達成に向けた「集中期」と位置付け、成長の見込める事業を見極めた上で投資を継続

営業利益推移イメージ



全社方針

中期経営計画の達成に向けた「集中期」として
成長性の高い事業へ投資を継続

アドテクノロジー
事業

成長性高いアプリ広告領域へ経営資源を積極投下、
事業拡大を目指す

- アプリ広告領域を中心に新規プロダクト開発及び営業体制を強化し、アドテクノロジー事業全体のバリューチェーンを拡充
- ウェブ広告領域は引き続き収益性重視の運用

ゲーム
事業

既存タイトルは収益を維持、新規タイトルはリスクを抑え開発

- 今期の新規タイトル開発は、収益性を見極めた上で1タイトルをリリース
- トライフォートは高い技術力を活かし受託開発に注力

コンテンツ
事業

成長性を見極めた上で先行投資を継続

- キラメックス、フォッグは主力事業のさらなる成長と周辺領域への展開に注力
- アラン・プロダクツ、Smarpriselはビジネスモデル転換や新規事業開発に取り組む

インベストメント
事業

新規投資を継続して実行しつつ、投資先やLP出資先ファンドの
キャピタルゲインによる収益貢献を期待

アジェンダ

- 1 中期経営計画・2020年3月期事業方針 P3
- 2 2020年3月期第1四半期決算概要 P7
- 3 各事業の概況 P13
- 4 業績予想について P25
- 5 Appendix P28

第1四半期連結業績ハイライト

連結売上高は前年同期比△61%、連結営業利益は前年同期比△86%
 インベストメント事業を除くと、連結売上高は前年同期比+25%、
 連結営業利益は前年同期比△355百万円の増収減益

(単位：百万円)	2019年3月期 第1四半期		2020年3月期 第1四半期		前年同期比	
	インベストメント除く		インベストメント除く		インベストメント除く	
売上高	15,662	2,760	6,083	3,445	△ 61%	+25%
売上総利益	13,462	656	3,020	505	△ 78%	△ 23%
販売費及び一般管理費	1,112	1,098	1,326	1,302	+19%	+19%
営業利益	12,349	△ 442	1,694	△ 797	△ 86%	△ 355
営業外収益	3	3	4	4	+44%	+44%
営業外費用	9	9	36	36	+291%	+291%
経常利益	12,343	△ 448	1,662	△ 828	△ 87%	△ 380
特別利益	42	42	-	-	△ 100%	△ 100%
特別損失	236	236	159	159	△ 32%	△ 32%
税金等調整前当期純利益	12,149	△ 642	1,503	△ 988	△ 88%	△ 346
当期純利益 ^{※1}	8,317	-	764	N/A	△ 91%	N/A

※1：「親会社株主に帰属する四半期純利益」を示す

※2：うちのれん償却費は前年同期比+191百万円

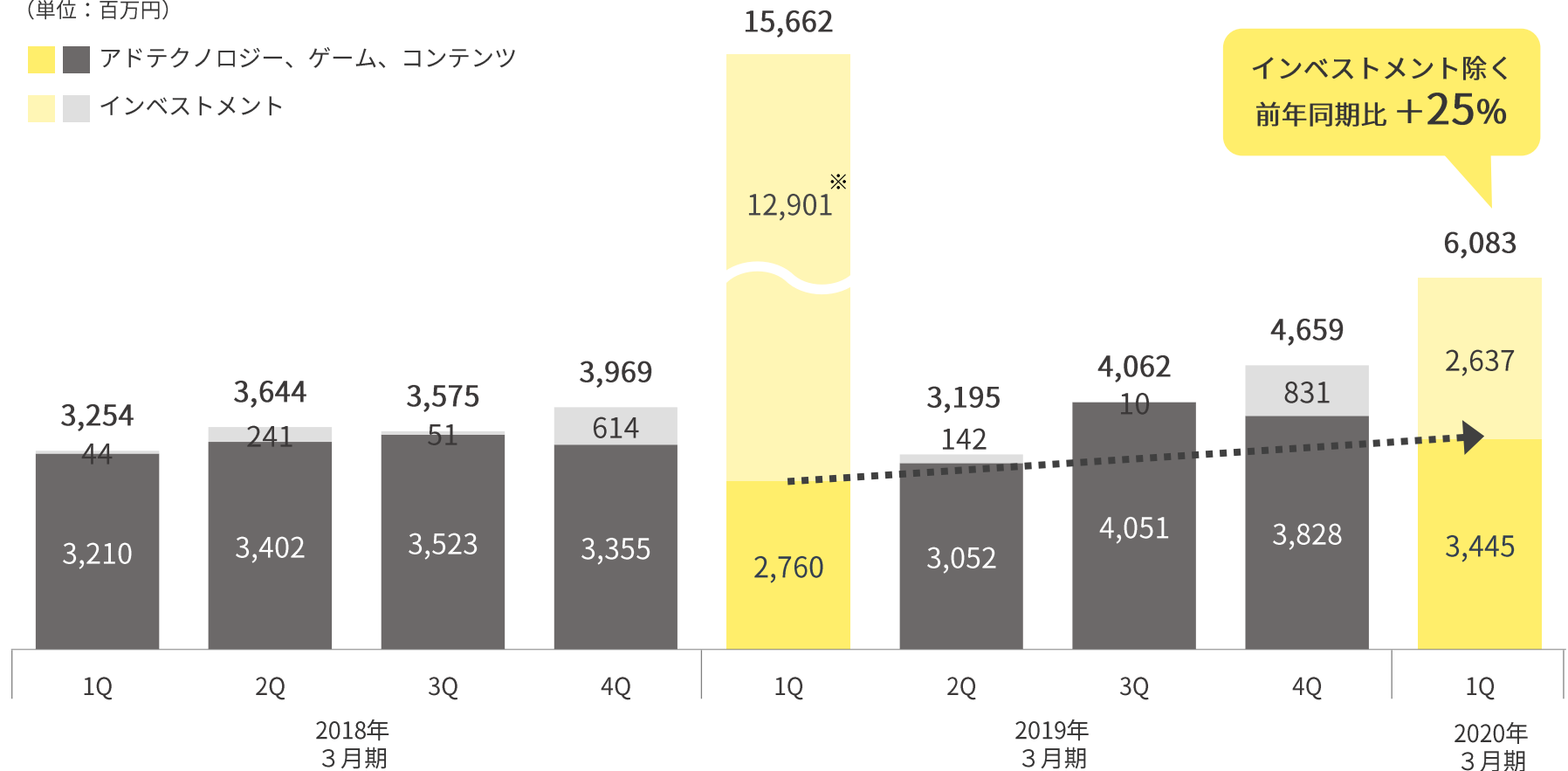
※3：うちトライフォートのソフトウェア減損損失及び支払負担金147百万円

連結売上高 四半期推移

アドテクノロジー事業におけるアプリ広告の伸長、ゲーム事業におけるM&A、コンテンツ事業の主力事業成長により、インベストメント事業を除き前年同期比+25%増収

(単位：百万円)

■ アドテクノロジー、ゲーム、コンテンツ
 ■ インベストメント



インベストメント除く
前年同期比 +25%

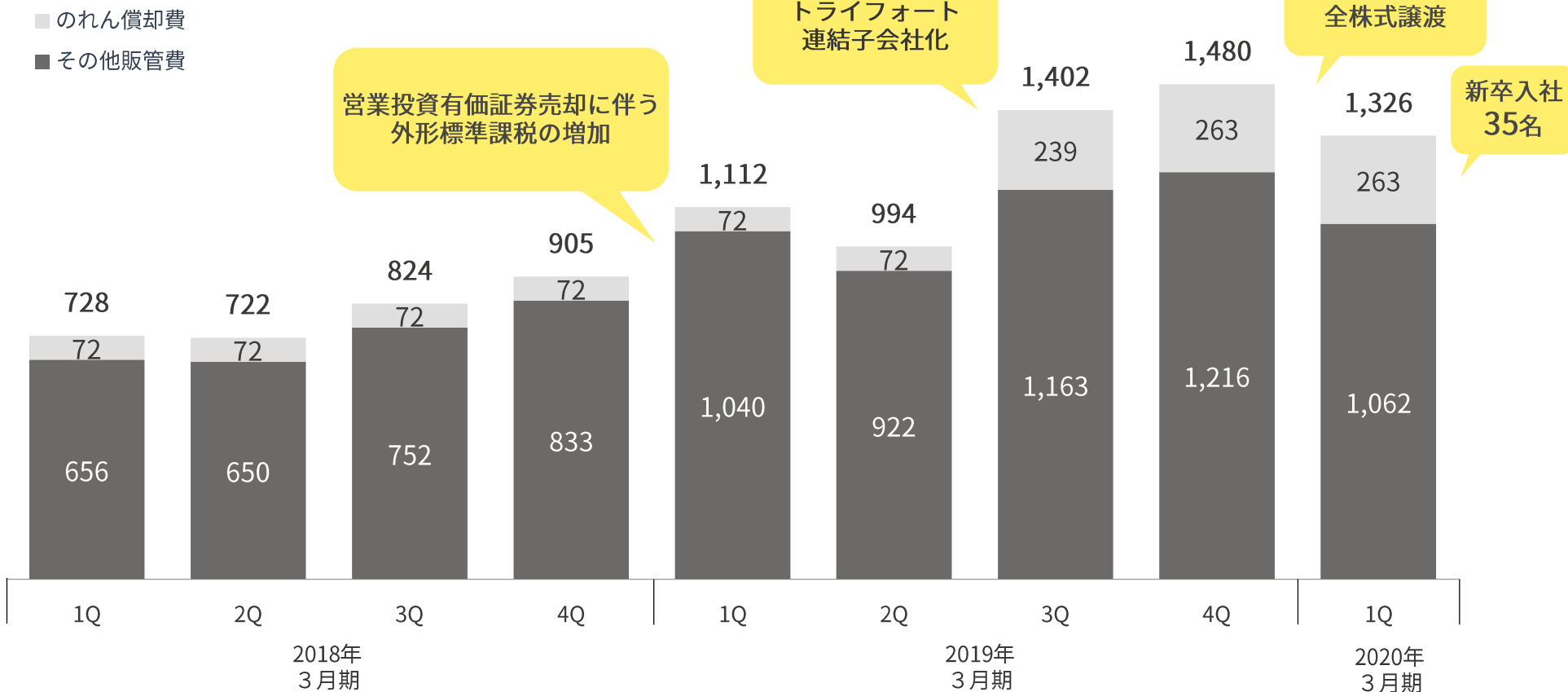
*：投資先であるメルカリの上場に伴う株式売却による売上高影響は12,802百万円

連結販売費及び一般管理費 四半期推移

主にのれん償却費の増加により、前年同期比+19%

その他販管費は、トライフォートの連結子会社化により、前期第3四半期以降増加したが、コインエージの全株式譲渡等による連結除外により、前年同期と同水準で着地

(単位：百万円)

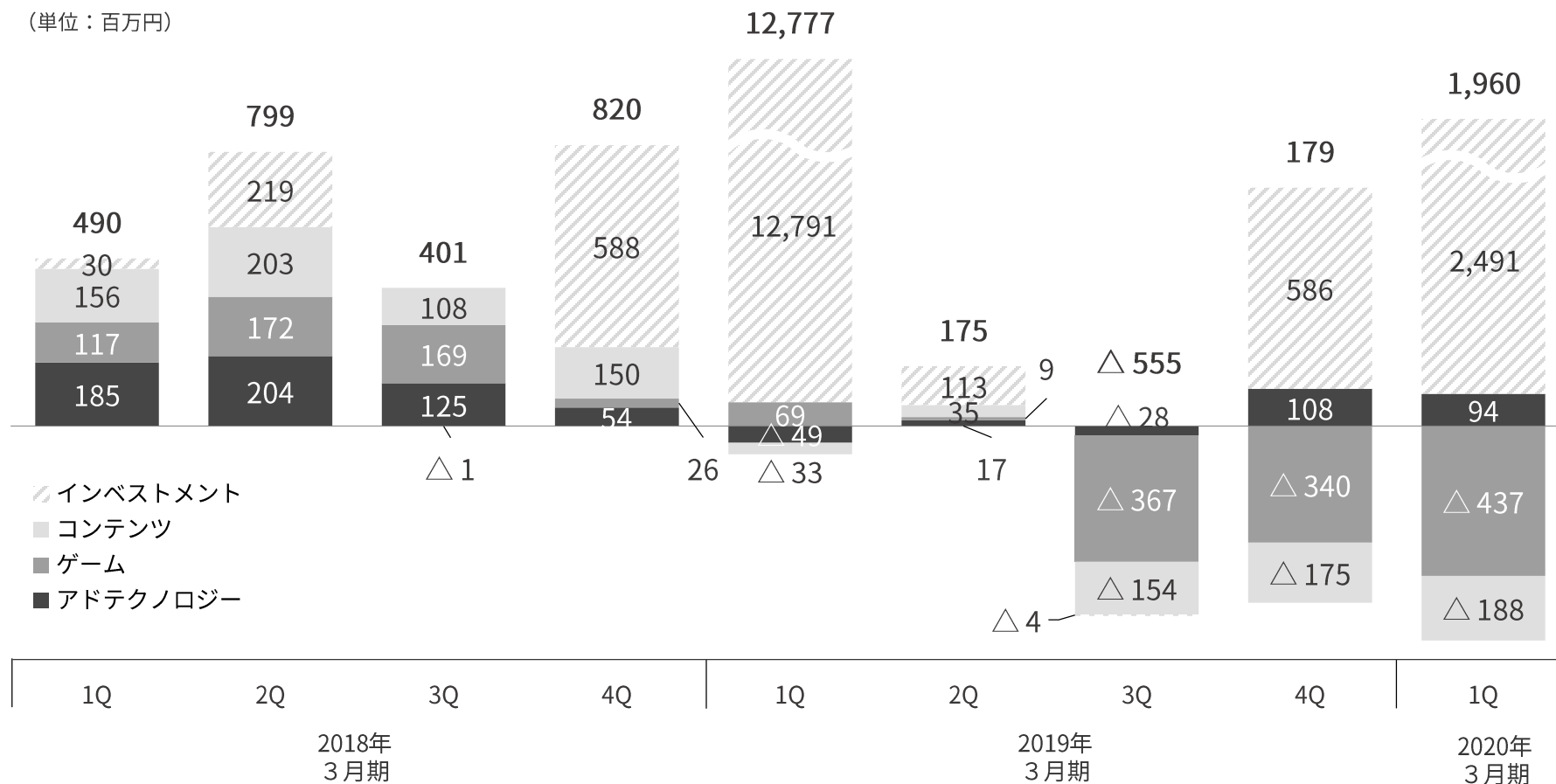


※コインエージ：2017年10月に設立した仮想通貨取引関連事業準備会社
2019年4月に当該事業への参入準備中止を決定し全保有株式を譲渡

事業別営業利益 四半期推移

アドテクノロジー事業は前年同期比144百万円増の94百万円
 ゲーム事業は前期リリースした新規タイトル不振の影響が続き営業赤字
 コンテンツ事業は今期上半期まで先行投資を継続

(単位：百万円)



注：本社費用、及び前期までのコインエージの営業利益を除いて記載

連結貸借対照表

(単位：百万円)	前期末 (2019年3月末)	当四半期末 (2019年6月末)	前期末差額
流動資産	51,204	39,682	△ 11,521
現預金	8,822	5,607	△ 3,215 ※1
営業投資有価証券	39,190	31,501	△ 7,689 ※2
固定資産	6,026	5,582	△ 444
のれん	4,125	3,861	△ 263
資産合計	57,230	45,264	△ 11,965
流動負債	6,595	2,783	△ 3,812
固定負債	10,533	8,739	△ 1,794
繰延税金負債	10,198	8,248	△ 1,949 ※2
負債合計	17,129	11,522	△ 5,606
純資産	40,100	33,741	△ 6,358
その他有価証券評価差額金	24,501	19,085	△ 5,416 ※2

※1：うち法人税等支払△3,949百万円、自己株式一部取得△1,000百万円、配当金支払△695百万円、
コインージ連結除外の影響△393百万円、2019年3月及び4月に行った営業投資有価証券売却+3,298百万円

※2：営業投資有価証券の時価評価及び売却による影響：営業投資有価証券△7,870百万円、
繰延税金負債△2,405百万円、その他有価証券評価差額金△5,449百万円

アジェンダ

- 1 中期経営計画・2020年3月期事業方針 P3
- 2 2020年3月期第1四半期決算概要 P7
- 3 各事業の概況 P13
- 4 業績予想について P25
- 5 Appendix P28

第1四半期事業別ハイライト

アドテクノロジー 事業

アプリ広告領域が牽引し増収、営業利益は黒字転換

売上高 : 1,593百万円 (前年同期比+9%)
営業利益 : 94百万円 (前年同期比+144百万円)

ゲーム 事業

**トライフォートの連結子会社化により増収するも、
複数の新規タイトルの不振により減益**

売上高 : 579百万円 (前年同期比+48%)
営業利益 : △437百万円 (前年同期比△507百万円)

コンテンツ 事業

各社の主力事業の収益性に明暗が分かれ増収減益

売上高 : 1,301百万円 (前年同期比+43%)
営業利益 : △188百万円 (前年同期比△154百万円)

インベストメント 事業

2019年4月に投資先の営業投資有価証券を売却

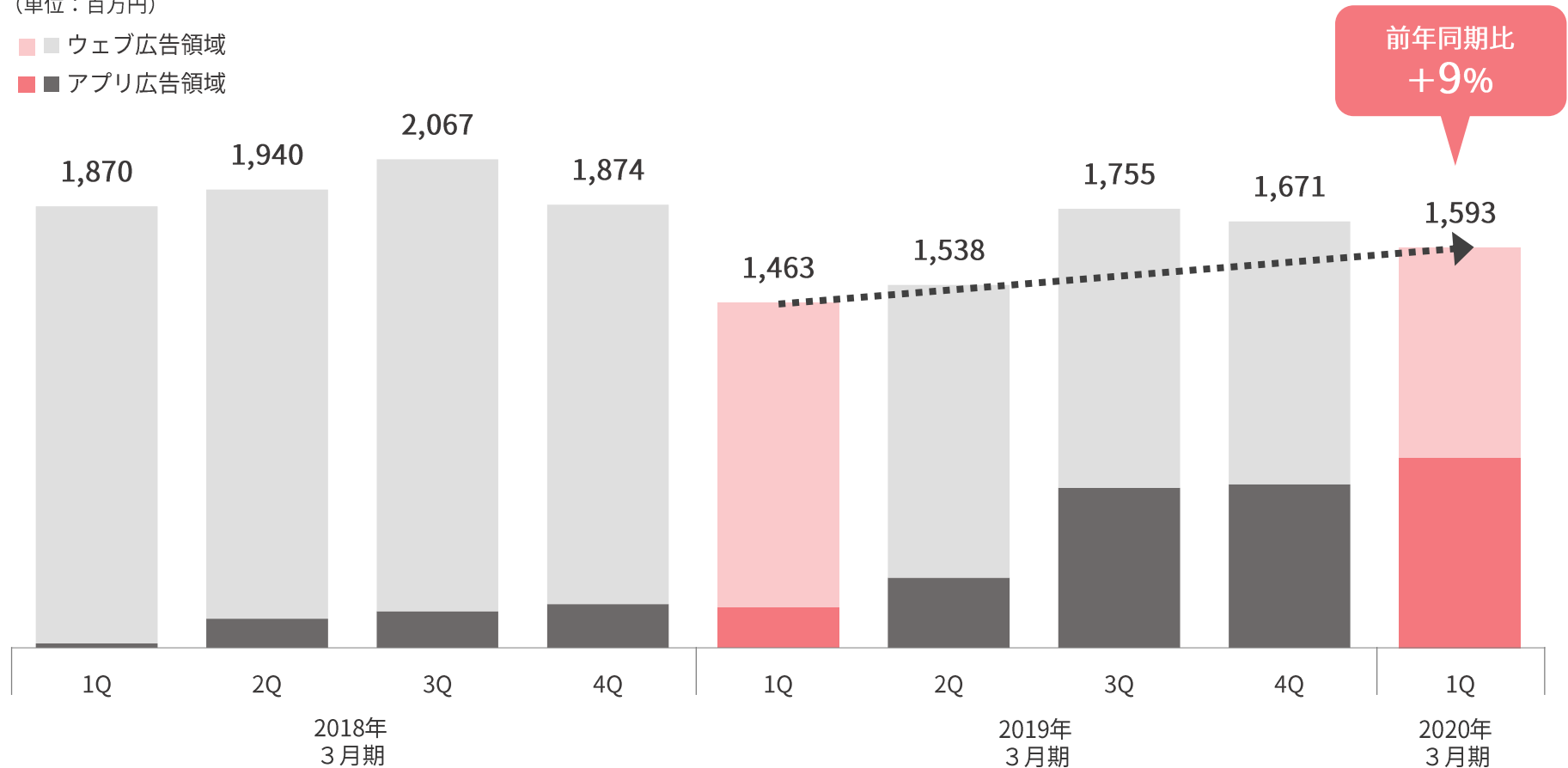
売上高 : 2,637百万円 (前年同期比△80%)
営業利益 : 2,491百万円 (前年同期比△81%)

アドテクノロジー事業 売上高四半期推移

アプリ広告領域において、前期にサービス開始した「ADeals」を中心に新規プロダクトが成長、営業体制強化も奏功し、前年同期比+9%の増収

(単位：百万円)

■ ウェブ広告領域
■ アプリ広告領域

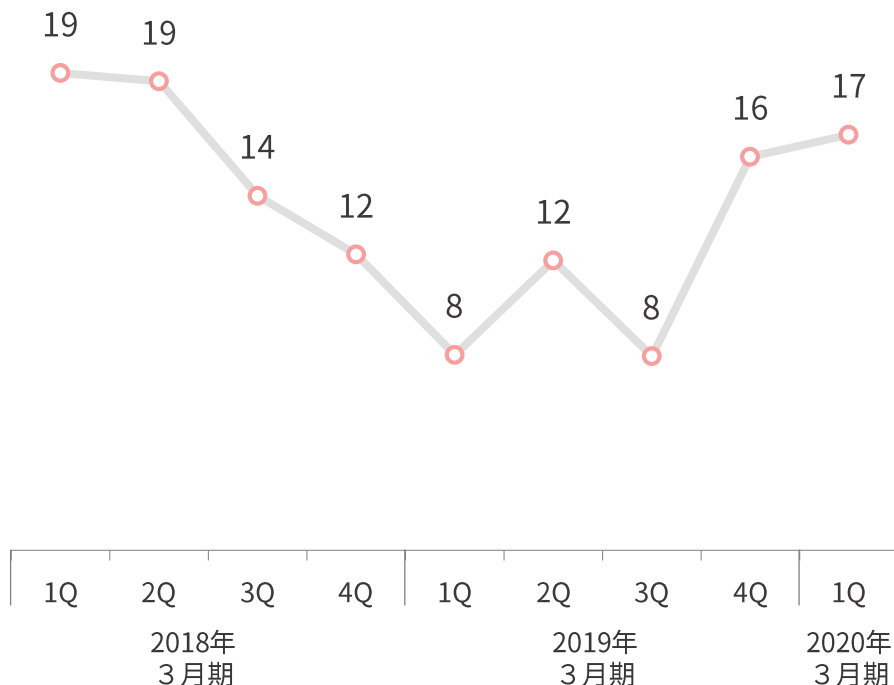


アドテクノロジー事業 売上総利益率・営業利益四半期推移

売上総利益率は、ウェブ広告領域を中心に収益性改善施策を継続し、前四半期と同水準を維持
 営業利益は、アプリ広告領域の増収及び売上総利益率改善により、前年同期比+144百万円

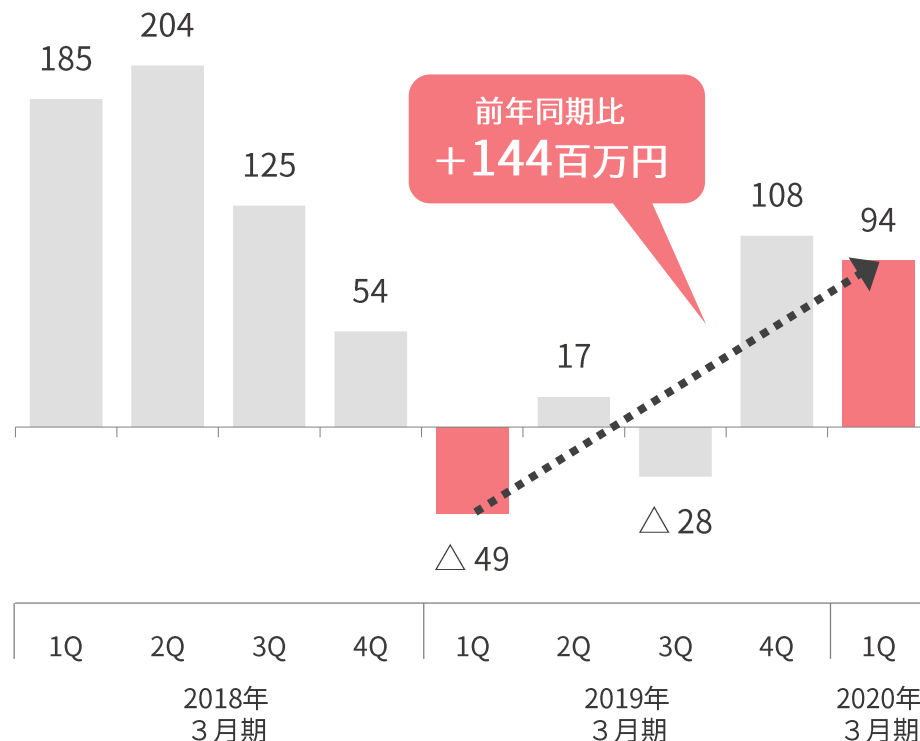
売上総利益率推移

(単位：%)



営業利益推移

(単位：百万円)



アドテクノロジー事業 今期の方針

アプリ広告領域を中心に市場環境に合った新規プロダクトの開発に注力し、アドテクノロジー事業全体のバリューチェーンを拡充することで収益拡大を目指す

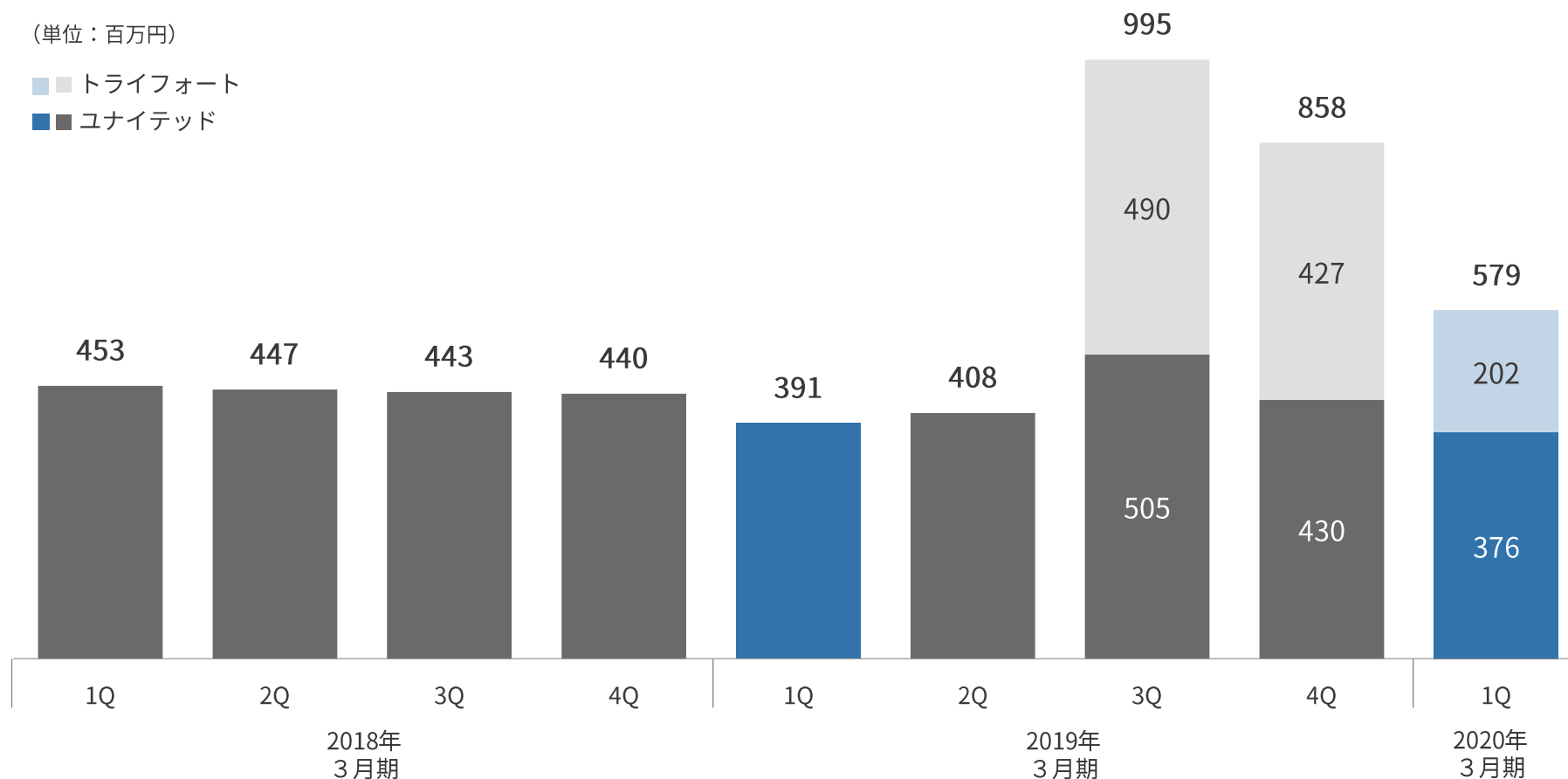


ゲーム事業 売上高四半期推移

トライフォートの連結子会社化により、前年同期比+48%の増収
前四半期比では、2019年3月期下半期にリリースした新規タイトル[※]の不振により△33%の減収

(単位：百万円)

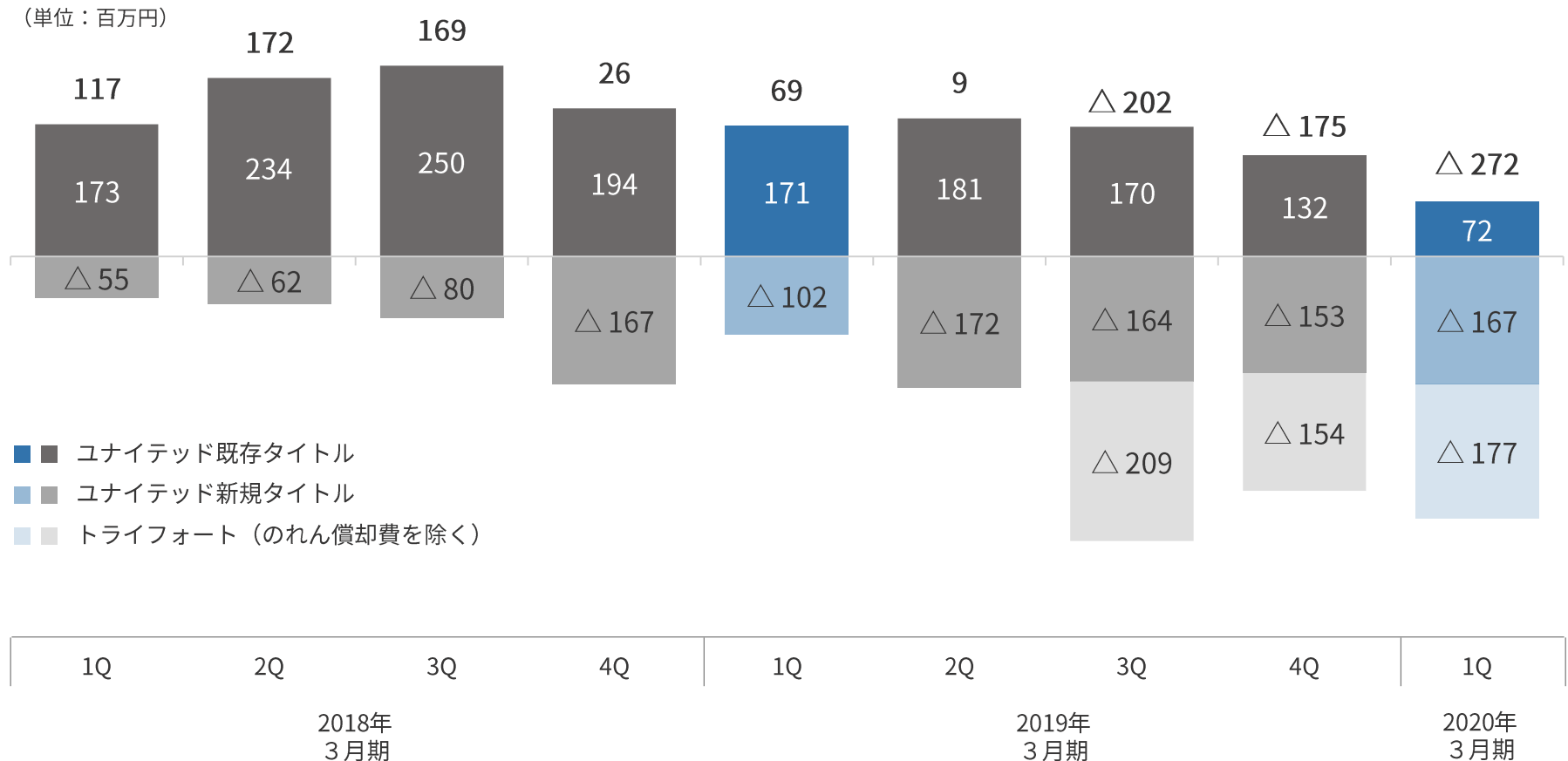
■ トライフォート
■ ユナイテッド



※新規タイトル：ユナイテッド及びトライフォートにおける、
2019年3月期下半期以降リリースのタイトル

ゲーム事業 のれん償却前営業利益四半期推移

前期下半期リリースの新規タイトル不振の影響が続き、前年同期比△342百万円の減益
既に事業方針を転換し、今期第2四半期以降は赤字幅縮小の見込み



注：トライフォートの今期第1四半期ののれん償却費は164百万円

ゲーム事業 今期の方針

リスクを最小限に抑えた開発・運営にシフト

ユナイテッド

- 東京コンセプトは運営コストを適正化
- 新規パイプラインは、タイトルを厳選の上、2019年内に1タイトルリリース予定
- 既存タイトルの収益性は維持

トライフォート

- 豊富なゲーム開発経験・ノウハウを活かし受託開発事業に注力

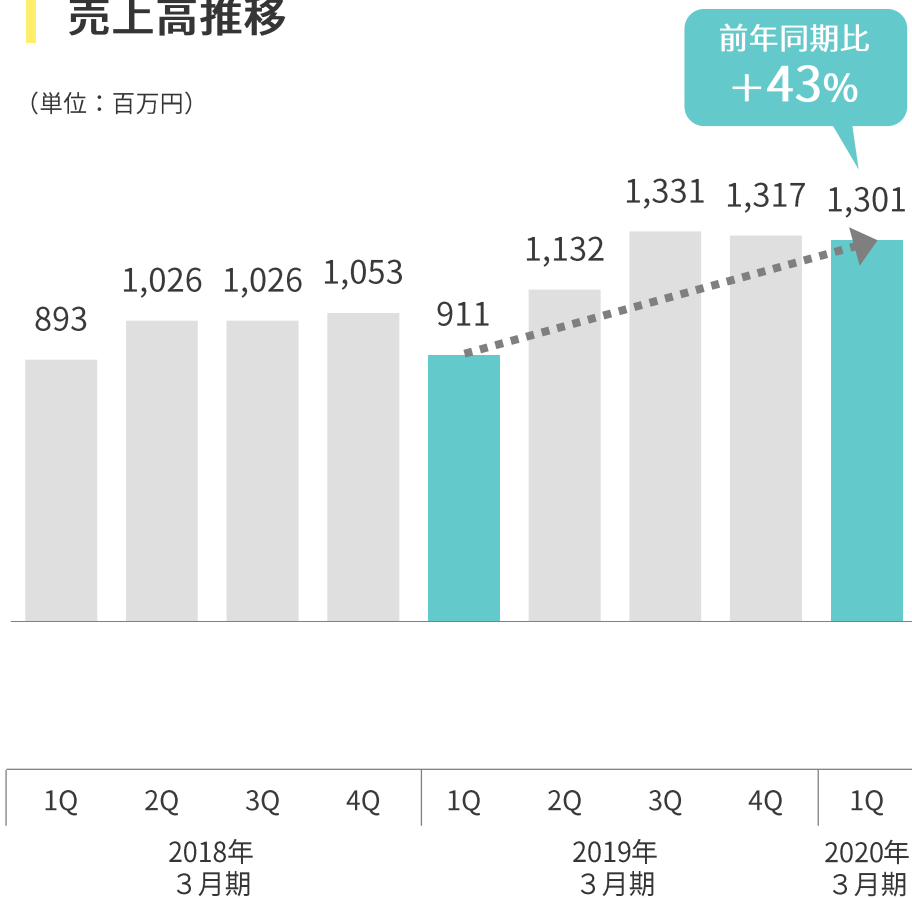
今期第2四半期以降の赤字幅縮小を見込む

コンテンツ事業 売上高・のれん償却前営業利益四半期推移

今期上半期までは先行投資を継続
 下半期以降は選択と集中を加速し、収益性改善を計画

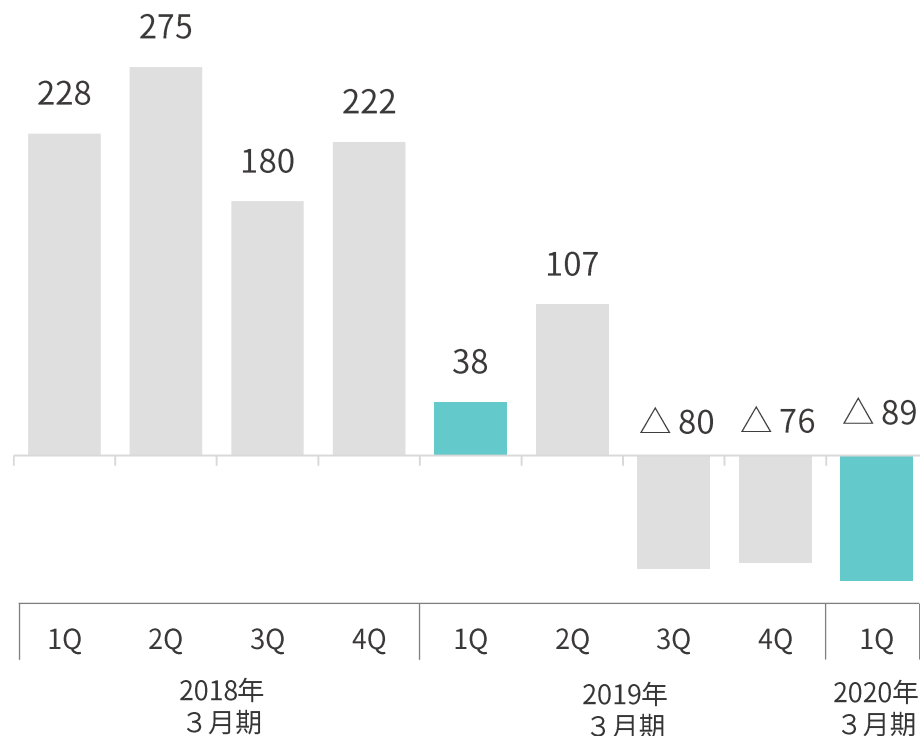
売上高推移

(単位：百万円)



のれん償却前営業利益推移

(単位：百万円)



注：コンテンツ事業全体の今期第1四半期ののれん償却費は98百万円

コンテンツ事業 主要子会社の事業概要・方針

事業概要

今期の方針

KIRAMEX (キラメックス)



プログラミング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

「TechAcademy」に加え、中高生向けプログラミング教室事業や法人向けIT研修事業等、主力事業を軸に幅広く事業展開

Fogg (フォッグ)



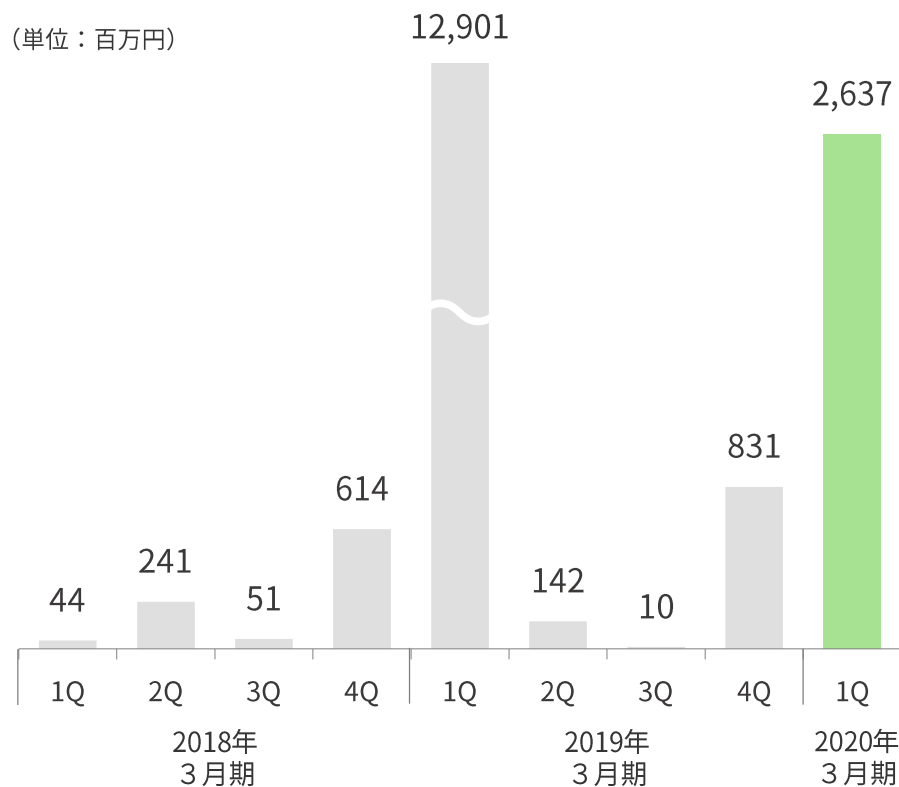
女性アイドルを中心としたアーティストの活動支援ができるファンコミュニティサービス「CHEERZ (チアーズ)」等運営

「CHEERZ」を中核にした多様なサービスを展開し、ファンビジネス市場におけるプラットフォーム化を目指す

インベストメント事業 売上高推移・営業投資有価証券残高内訳

投資先営業投資有価証券の売却などにより、売上高2,637百万円を計上
2020年3月期第1四半期末の営業投資有価証券残高は31,501百万円 ※1、2

売上高推移



営業投資有価証券残高内訳











	投資先	2019年6月末 貸借対照表計上額
上場株式	メルカリ ソーシャルワイヤー	約274億円
未上場株式	50社以上	約23億円
LP出資先	25本以上	約18億円

※1：うちメルカリ株式の営業投資有価証券残高は27,065百万円（株式保有割合は6.3%、2019年6月30日時点）
※2：未上場株式は投資簿価で評価、上場株式は時価評価





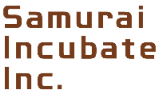





インベストメント事業 投資先ポートフォリオ

既存投資先からの収益貢献を期待しつつ、中期経営計画期間中での収益貢献が期待できる新規投資先を中心に積極的に開拓

主な投資先スタートアップ

ポストIPO	シード～アーリー
 	  
 	   
 	 
 	 
	 

主なLP出資先ファンド

アジェンダ

- 1 中期経営計画・2020年3月期事業方針 P3
- 2 2020年3月期第1四半期決算概要 P7
- 3 各事業の概況 P13
- 4 業績予想について P25
- 5 Appendix P28

2020年3月期 通期連結業績予想について

今期上半期中に成長性の高い事業の見極めを行うため、現時点では業績予想は非開示
現時点での通期連結業績に対する見通しは以下の通り

売上高	インベストメント事業を除き前期比増収を目指す
営業利益	50億円以上を目指す



業績を合理的に予測することが可能となった段階で速やかに業績予想を開示予定

アドテクノロジー 事業

アプリ広告領域を中心に売上高を拡大しつつ、
収益性改善施策を継続、前期比増収増益を目指す

ゲーム 事業

今期第2四半期以降は赤字幅縮小を見込む
新規タイトルは1タイトルリリース

コンテンツ 事業

今期下半期以降は収益性の改善を計画

- ・ キラメックス、フォッグは主力事業を中心に成長
- ・ アラン・プロダクツ、Smarpriseは上半期末を目処にビジネスモデル転換や新規事業開発を継続

インベストメント 事業

メルカリ株式は50億円を目安に売却予定
その他、キャピタルゲインによる収益貢献を期待

アジェンダ

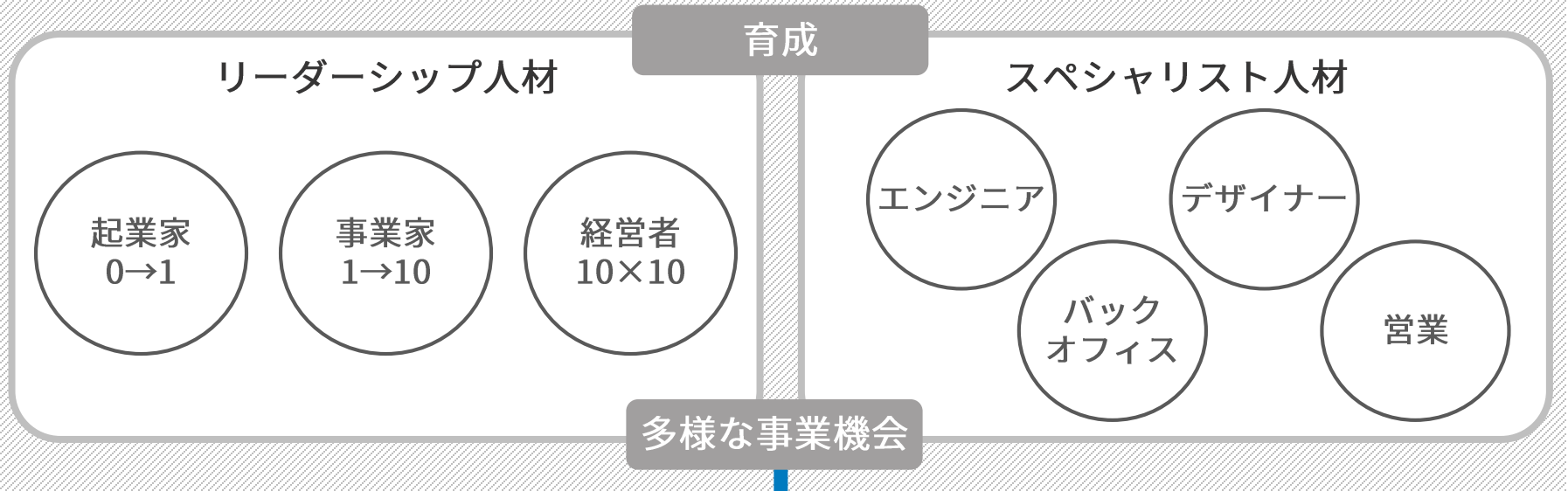
- 1 中期経営計画・2020年3月期事業方針 P3
- 2 2020年3月期第1四半期決算概要 P7
- 3 各事業の概況 P13
- 4 業績予想について P25
- 5 Appendix P28

優秀な人材が集まり
成長できる仕組み

事業が連続的に生まれ
成長する仕組み



チームユナイテッドのプロフェッショナル人材[※]



あらゆる形・様々な領域で積極的に事業を生み出し成長を志向する

※：当資料内では、リーダーシップ人材とスペシャリスト人材を併せてプロフェッショナル人材としています

主な重点戦略項目

M&Aの積極化

新規事業創出の強化

既存事業の成長加速

本中期経営計画期間において、UNITED2.0のスローガンのもと
上記3点に対して徹底的に投資を行い、非連続な成長を遂げる

2020年3月期第1四半期連結損益計算書

(単位：百万円)	2019年3月期 第1四半期 (前年同四半期)	2019年3月期 第4四半期 (前四半期)	2020年3月期 第1四半期	増減	
				前年同四半期比	前四半期比
売上高	15,662	4,659	6,083	△ 61%	+31%
アドテクノロジー事業	1,463	1,671	1,593	+9%	△ 5%
ゲーム事業	391	858	579	+48%	△ 33%
コンテンツ事業	911	1,317	1,301	+43%	△ 1%
インベストメント事業	12,901	831	2,637	△ 80%	+217%
その他 ※1	△ 5	△ 19	△ 28	△ 22	△ 8
売上総利益	13,462	1,299	3,020	△ 78%	+132%
アドテクノロジー事業	115	266	268	+131%	+1%
ゲーム事業	154	21	△ 84	△ 239	△ 106
コンテンツ事業	388	308	316	△ 19%	+3%
インベストメント事業	12,806	712	2,515	△ 80%	+253%
その他 ※1	△ 2	△ 9	4	+7	+13
販売費及び一般管理費	1,112	1,480	1,326	+19%	△ 10%
営業利益	12,349	△ 180	1,694	△ 86%	+1,874
アドテクノロジー事業	△ 49	108	94	+144	△ 13%
ゲーム事業	69	△ 340	△ 437	△ 507	△ 96
コンテンツ事業	△ 33	△ 175	△ 188	△ 154	△ 12
インベストメント事業	12,791	586	2,491	△ 81%	+325%
その他 ※1	△ 428	△ 359	△ 266	+161	+92
経常利益	12,343	△ 180	1,662	△ 87%	+1,843
当期純利益 ※2	8,317	△ 308	764	△ 91%	+1,072

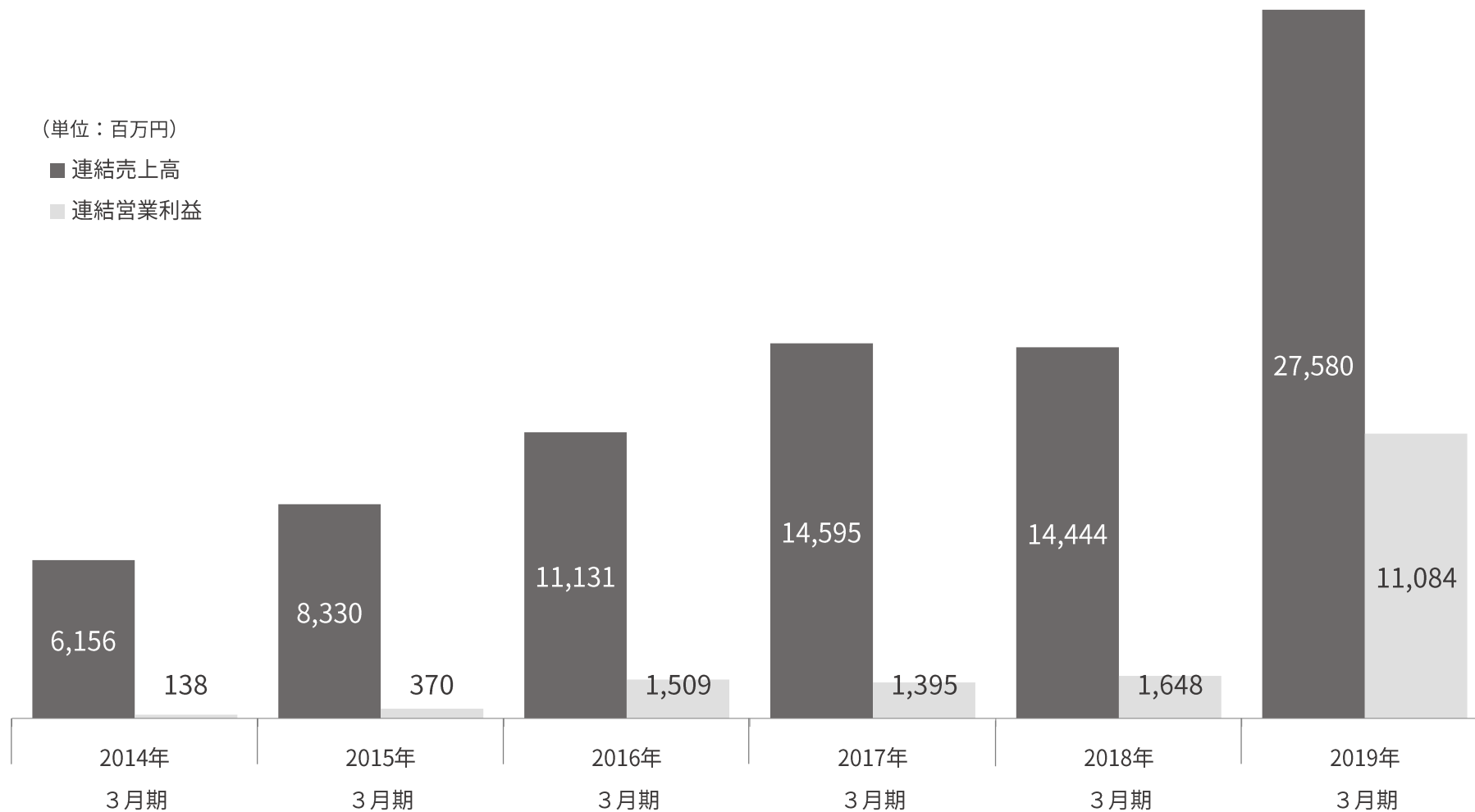
※1：本社費用、及び前期まではコイネージを含む

※2：「親会社株主に帰属する四半期純利益」を示す

通期連結売上高・営業利益推移

(単位：百万円)

■ 連結売上高
■ 連結営業利益



アドテクノロジー事業 プロダクト紹介

	プロダクト	概要
アプリ広告 領域	 AdDeals (アディールズ)	アプリインストール広告のROIを最適化する 統合管理プラットフォーム
	 VidSpot (ビッドスポット)	多彩な動画広告フォーマットに対応した モバイル動画広告プラットフォーム
ウェブ広告 領域	 Bypass (バイパス)	スマートフォン特化型DSP
	 adstir (アドステア)	スマートフォン特化型SSP
	 Haina (ハイナ)	広告効果最適化アドネットワーク

人員推移表

(単位：人)

- 臨時社員
- その他の正社員（インベストメント及び本社部門）
- コンテンツ 正社員
- ゲーム 正社員
- アドテクノロジー 正社員
- 役員（単体取締役及び監査役、社外役員含む）

