

■ 2017年3月期 3Q決算説明会 質疑応答の要約

ユナイテッド株式会社

2017年2月1日(水)に開催した、証券アナリスト・機関投資家向け決算説明会において、出席者の皆様からいただいた主なご質問と、当社の回答を以下にまとめております。

質問	回答
アドテク事業について	
Q1 DSP/SSP売上高の構成比率はどの程度か	売上高の構成比率はDSPと比較してSSPの方が大きく、どちらも着実に成長している。
Q2 DSPのクライアントで伸びている業種、これから獲得していきたいクライアント像について教えてほしい	DSPのクライアントについてはインターネットサービス、アプリ提供会社が多かった。今後PMPへの取組みも含め、ナショナルクライアントとのプログラマティック取引も増えていくと想定している。在庫枠としても動画・ネイティブ枠を増やしていくなかで、ナショナルクライアントが出稿しやすい状況になってきている。ナショナルクライアント案件の業種としても、明確な傾向はなく自動車・消費財・不動産等様々なクライアントの案件が入ってくる。
Q3 SSPにおけるスマホ広告の在庫はどのようなペースで拡大しており、今後どのようなメディアが増えていくと考えているか	在庫は堅調に伸び続けている。昨年度先行投資的に獲得していたが、当期は当社の営業活動により順調に増加している。オープンプラットフォーム戦略により複数のDSPからBidが入るため、競争によりCPMが高まった結果、メディアへの還元ができ、在庫が増えている。このように一連のいい流れができており今後のトレンドも大きく変わらないと想定している。目下ではアプリ枠、ウェブの動画・ネイティブ枠を積極的に伸ばしている。
Q4 ユナイテッドのDSP/SSPマーケットシェアの状況について博報堂商圏も含めて教えてほしい。	当社の場合、SSPの方がDSPよりシェアが高い状況と想定している。全体から見て博報堂・DACとの取引割合は特に高いという状況にはない。グループ会社でもあり積極的な取り組みもしているが、他のクライアントにもご利用いただけている状況が作れている。

スマホコンテンツ事業について

Q5 「クラッシュフィーバー」について今後追加の広告投資が必要になるのか、グローバル展開により利益面では減速することになるのか。今後の方向感を教えてほしい

いかに継続的にユーザーに使い続けていただけるかを重視して考えている。上期と比較するとプロモーション投資は抑えつつ、既存ユーザーとのコミュニケーションをより重視し、中長期の視点で継続的に売上・利益を獲得していきたい。DAUも一定程度維持できているため、来期も収益貢献を期待している。

グローバルでは15カ国語で順次展開しており、今後KPIを見て期待が出来るような国に関しては一定の範囲内でプロモーションを実施する予定だが、上期に国内で実施したような大型広告投資は、現時点では予定していない。よって、広告投資により利益が大きく減少することは現時点で想定していない。

Q6 新規連結されたGoroo(株)のポテンシャルについてどのように見ているか教えてほしい

コンプレックス系の情報メディアを運営しているが、買収後も順調に成長しており、収益貢献もしている。特定カテゴリでコンプレックス系メディアを運営しているが、今後既存カテゴリのメディアを伸ばすとともに、カテゴリを増やしてWebメディア事業として伸ばしていくことを想定している。

Q7 「SMART GAME」の状況について教えてほしい。今後安定的に伸びていく事業と考えてよいのか

「SMART GAME」経由での課金額が重要KPIとなるが、流通総額は右肩上がり伸びている。当該サービスの利点は、アプリ課金を積極的に行うユーザー層を数多く抱えている点である。課金からのアフィリエイト収益のみならず、ユーザーデータを活用した事業展開も今後可能性がある。

ユーザーに十分な認知を得られているわけではなく、課金者を取りきっている認知はないため、認知獲得により継続的に伸びていく想定。

Apple提供のアフィリエイトプログラムを利用したサービスだがアフィリエイト還元率が7%から2.5%に大きく減少した。売上へのインパクトはあるが、流通総額が伸びていることにより、収益貢献してくるサービスだと認識している。

インベストメント事業について

Q8 投資先として現在何社ほど投資していて、来期以降どの程度利益を安定的に出していこうと考えているのか

ユナイテッド本体からの出資は10社程度、ユナイテッドの子会社であるベンチャーユナイテッド運営ファンドからは30社程度出資先がある。投資事業に関しては、市場の状況や発行体側の都合もあるため当社としてはコミットしづらい事業である。今後も収益貢献してくることは予想されるが、基本的には当社がコントロールできる事業へ注力するというスタンスで考えている。