

## ■2019年3月期 1Q決算説明会及び中期経営計画説明会 質疑応答の要約

ユナイテッド株式会社

2018年8月3日(金)に開催した、証券アナリスト・機関投資家向け決算説明会及び中期経営計画説明会において、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
----	----

### アドテクノロジー事業について

- |  |  |
|--|--|
| <p>Q1 SSP「adstir」の売上高減少トレンドは業界的な傾向なのか、当社側に原因があるのか教えてほしい。</p> | <p>前期にアドフラウドへの対応を行ったことで、収益のベースが下がっている。<br/>各社の状況によって影響の大小はあると思うが、各社に起きている事象だと認識している。</p>   |
| <p>Q2 DSP「Bypass」での売上高減少の要因になった「特定業種」とは何なのか教えてほしい。</p>       | <p>売上高の減少要因の一つは、ブランド広告主がグローバルなプラットフォームに対して出稿の比率を高めていることによるDSPへの出稿減の影響で、もう一つは電子書籍系のクライアントが一部出稿を抑制したことによる影響である。</p>  |
| <p>Q3 アドテクノロジー事業は中長期的にどのように伸ばしていくと考えているのか教えてほしい。</p>         | <p>「adstir」という大きな在庫を持っている自社資産の活用などをこれまで以上に積極的に行っていくことに加え、アプリインストール広告に注力していくことを考えている。昨年より「VidSpot」でアプリインストール広告領域を強化してきたが、新規プロダクトを複数開発し、リリースして行く中でしっかりと検証していきたい。</p> |

### 中期経営計画について

- |   |  |
|---|--|
| <p>Q4 今回の資金使途でM&amp;Aに大きく使うとあったが、ミドルレンジ企業の買収について、何故この領域のM&amp;A強化していくのか、新規事業領域への参入が目的であればどういう業種を想定しているのか教えてほしい。</p> | <p>これまでは資金的な制約もあり、シード/アーリーステージの企業に対するM&amp;Aを行ってきたが、それに加えて、インターネット企業で一定規模の収益を上げている会社や、非インターネット企業でも当社のノウハウを活用することで伸びるようなミドルレンジの企業も幅広くスコープの中に入れていこうと考えている。<br/>領域については、あまり絞り込み過ぎずに幅広く検討をしていくことを想定しており、業種のシナジーがなくてもM&amp;Aをすることもあり得る。</p> |
|---|--|

Q5 新規事業に年間10億円投資していくと  
のことであるが、それらのP/L影響も含  
んで中期経営計画の実現ができると考  
えているのか教えてほしい。

新規事業への投資はP/Lに含んでおり、その前提における中期経営  
計画数値である。

1つ1つの事業を立ち上げるのに各々大規模な予算は想定していな  
ため、10億円という投資予算により新規事業へのトライアルの数を  
積極的に増やしていく。一方で、中期経営計画の数値の大部分を新  
規事業で作るといような、チャレンジ要素が大きく入った目標数  
値ではない。

以上