



**UNITED**

2015年6月25日

# 事業説明会資料

---

**ユナイテッド株式会社**

(東証マザーズ : 2497)

# 目次

---

- 1. 連結業績について P2
- 2. スマートフォンアプリ事業について P9
- 3. アドテク事業について P17

# 1. 連結業績について

---

代表取締役社長COO 金子 陽三

# 当社のビジョンとミッション

---

## ————— 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

# 注力事業について

今後市場の成長が見込まれるスマートフォンアプリ事業、アドテク事業に注力

## スマートフォンアプリ事業



スマートフォンのアプリを自社で企画・開発・運営

## アドテク(※)事業



インターネット広告の最先端技術を駆使し、ユーザーに最適な広告を配信

上記以外に、その他メディア事業、広告代理事業、インベストメント事業をおこなっています

※ アドテクノロジーの略  
インターネット広告における広告配信等の技術やシステムのこと

## 2015年3月期/通期の業績ハイライト(1)

### 前期比増収増益 (カッコ内は前期比伸び率)

売上高 8,330百万円 (+35%)

営業利益 370百万円 (+167%)

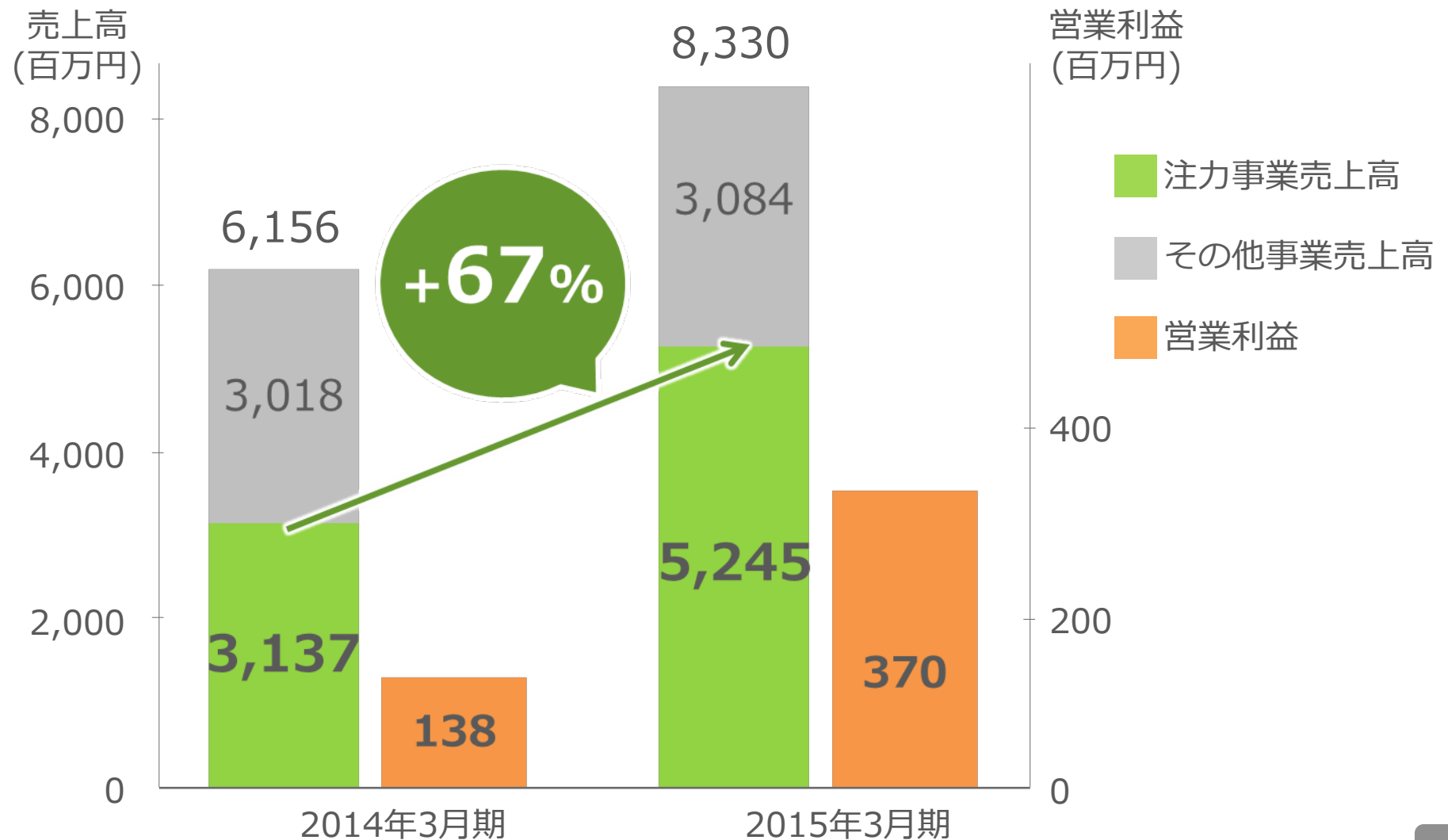
経常利益 626百万円 (+308%)

当期純利益 551百万円 (+444%)

注力事業が成長を牽引

## 2015年3月期/通期の業績ハイライト(2)

注力事業売上高：前期比+67%



## 2016年3月期の方針

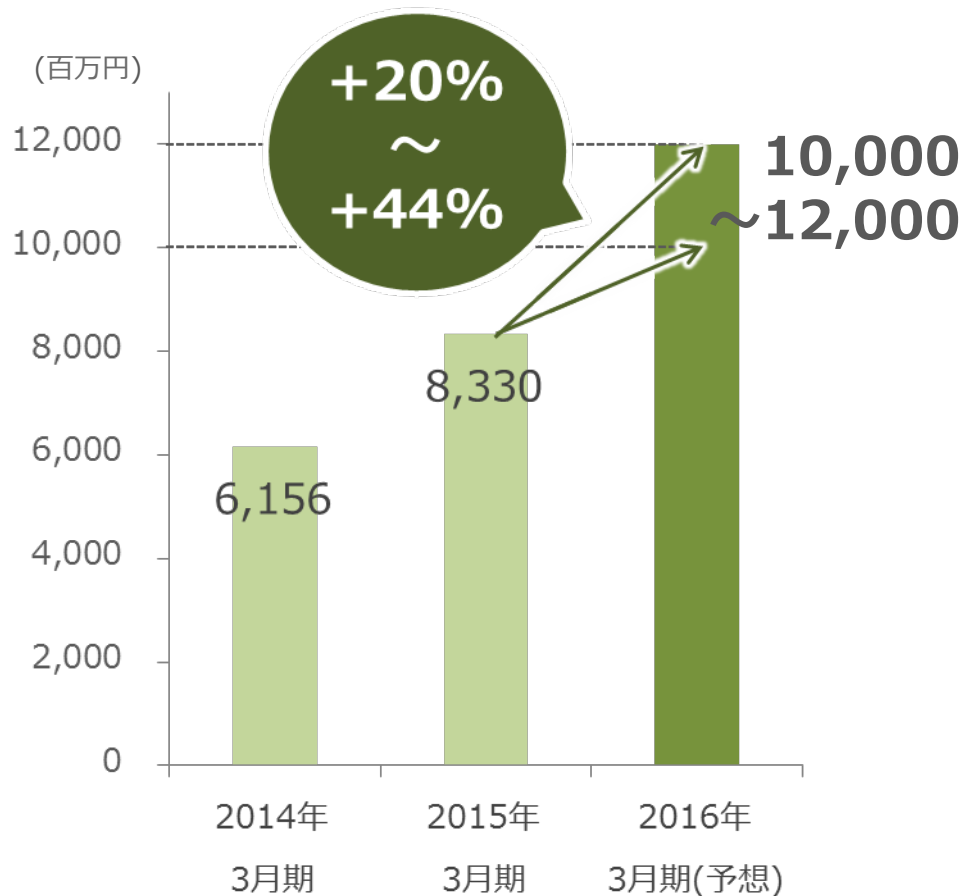
---

- **注力事業中心に成長継続**
- **スマートフォンアプリ事業：  
下半期以降の飛躍に向けて積極投資**
- **アドテク事業：  
市場の拡大ペースを上回って成長を継続**

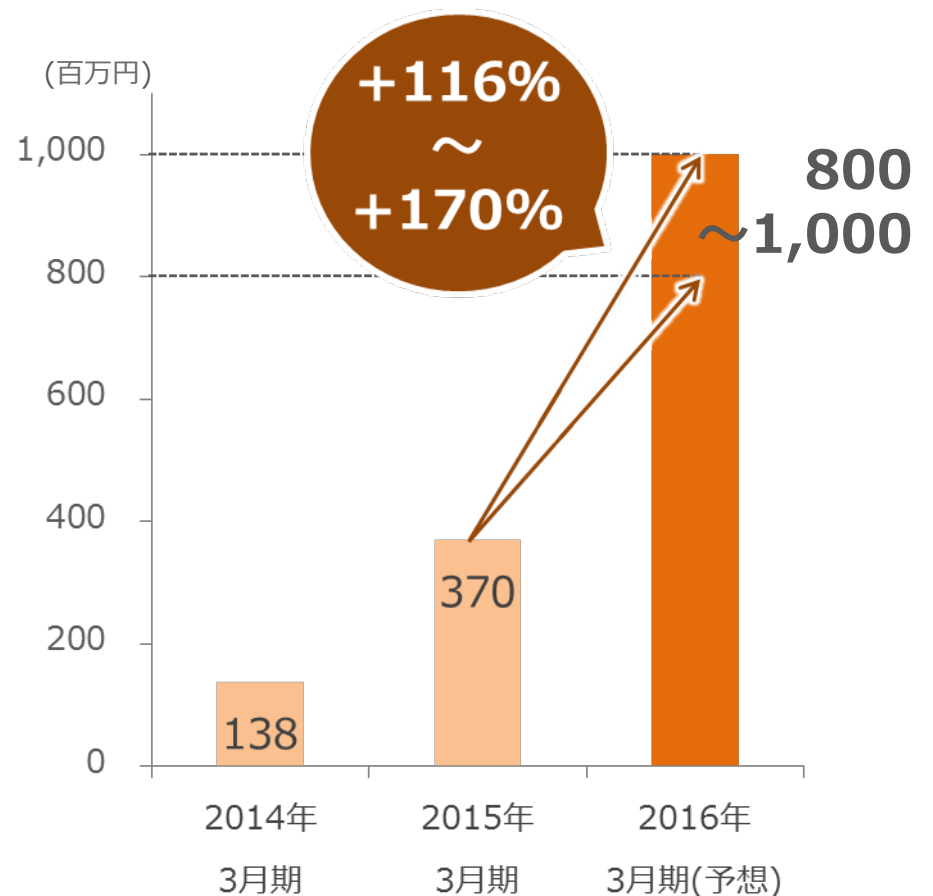


# 2016年3月期/連結売上高&営業利益予想

## 連結売上高推移、予想



## 連結営業利益推移、予想



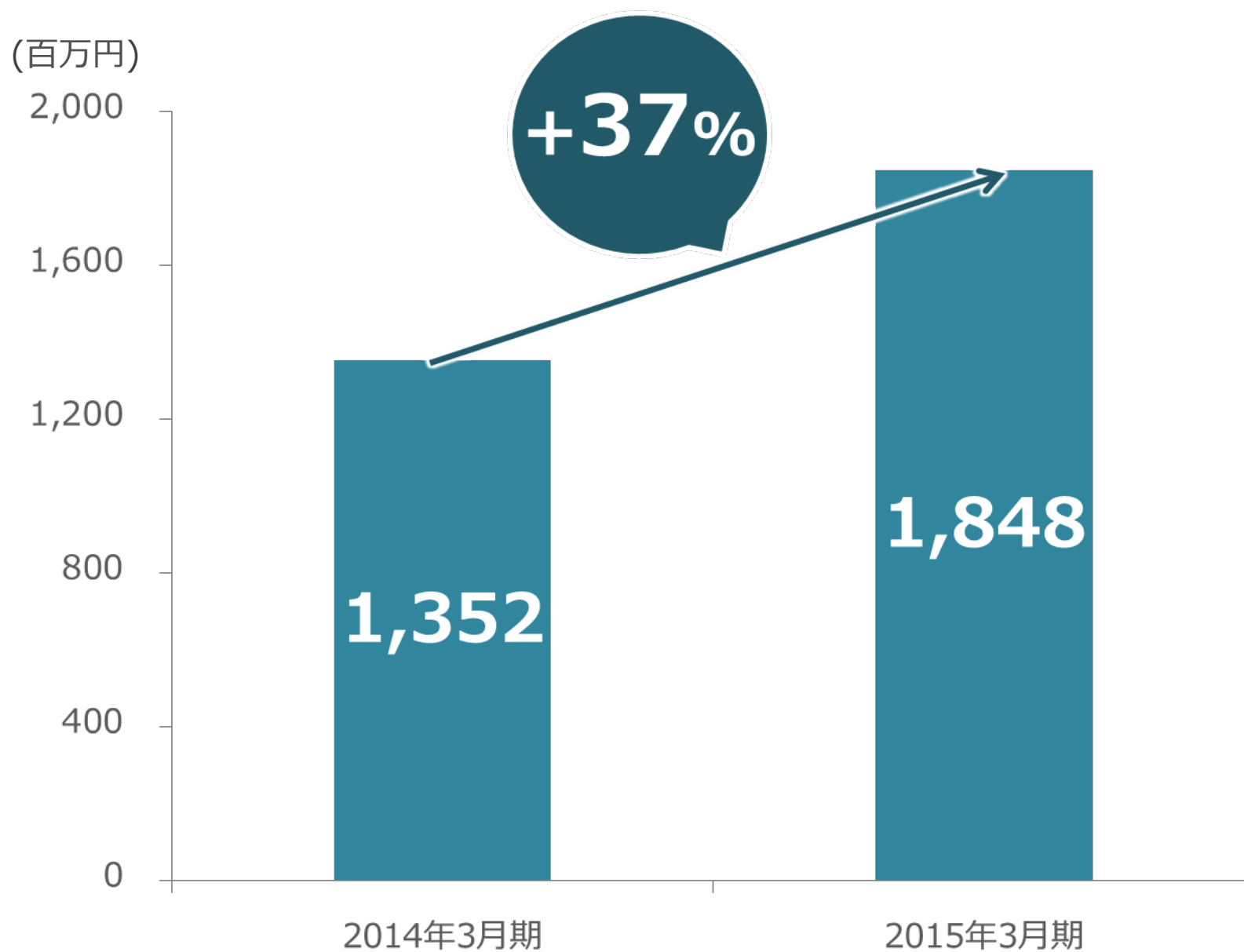
2016年3月期1Qはスマートフォンアプリ事業で投資を強める影響で、  
連結営業利益△100百万円～0円を見込む

## 2. スマートフォンアプリ 事業について

---

取締役 兼 執行役員  
メディアコンテンツカンパニー長 手嶋 浩己

## スマートフォンアプリ事業売上高／前期比



## 当社の主なアプリ(1) 「CocoPPa」 関連サービス

- ・ スマートフォンのアイコンと壁紙を着せ替えられるアプリ
- ・ ダウンロード数は2015年5月に4,000万回を突破し堅調に推移 (海外比率87%)



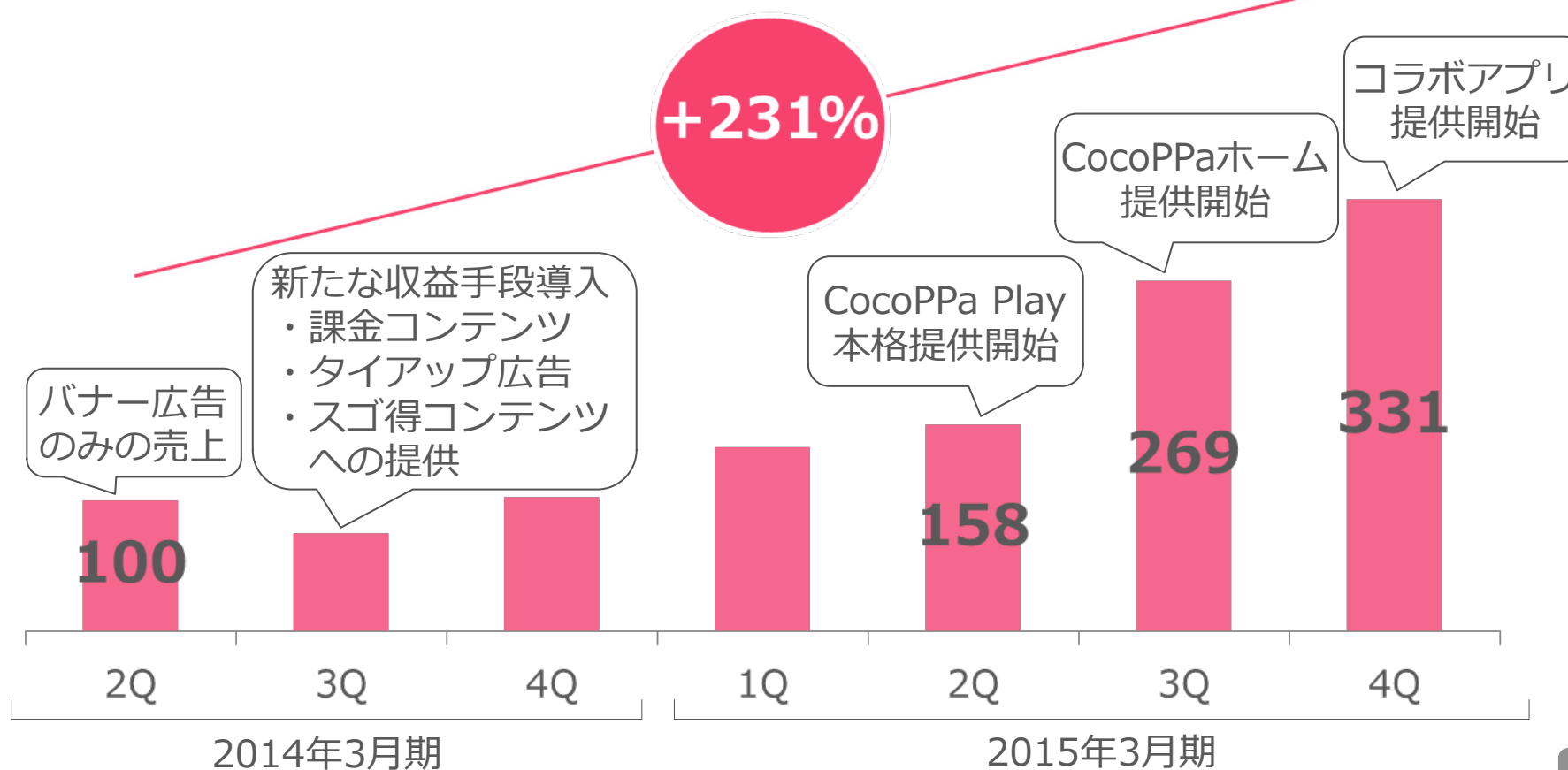
## 当社の主なアプリ(1)

# 「CocoPPa」 関連サービス

アバターアプリ「CocoPPa Play」が収益拡大を牽引  
今後も関連アプリ含めたサービス全体として成長を目指す

## 「CocoPPa関連サービス」売上高四半期推移

(2014年3月期2Qを100とした場合)



## 当社の主なアプリ(2) アイドル応援アプリ「CHEERZ (チアーズ)」

2014年12月に提供開始。2016年3月期の積極投資サービス



アイドルが投稿した自撮り写真に対してユーザーがCHEER(応援)  
CHEER数ランキング上位のアイドルはイベント出演権を得られるなどの特典

### 最近のトピックス

**参加アイドル数が300人超に増加**  
→提供開始時は約200人

**リアルイベント等との連携**  
→日本最大級のアイドルイベント@JAMと提携  
写真集「CHEERZ BOOK」発売

**海外展開**  
→タイ、フランス、米国で開催の来場者10万人級のJapan Fes.に5～8月に出演など

## 当社の主なアプリ(3) ネイティブソーシャルゲーム

- ・ 2016年3月期より新規参入
- ・ 将来的な収益の飛躍を目指し、**2016年3月期は積極投資フェーズ**

1

出資先のワンダープラネット(株)との共同事業で「クラッシュフィーバー」を2015年7月リリース予定



2

2015年5月にゲーム開発の(株)ヒッポスラボ子会社化  
今夏に第2弾ゲームをリリース予定

# スマートフォンアプリ事業のサービスラインナップ

## 2016年3月期積極投資サービス

CHEERZ	ユーザー参加型のアイドル応援アプリ
ネイティブ ソーシャルゲーム	2016年3月期1Qから新規参入

## 安定収益サービス

CocoPPa(ココッパ) 関連サービス	「CocoPPa」を中心としたアプリ群
カジュアル ゲームアプリ	無料で提供するカジュアルゲーム
アフィリエイト メディア	自社開発・運営のポイントメディア
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」等に自社アプリを提供



## 2016年3月期の方針

---

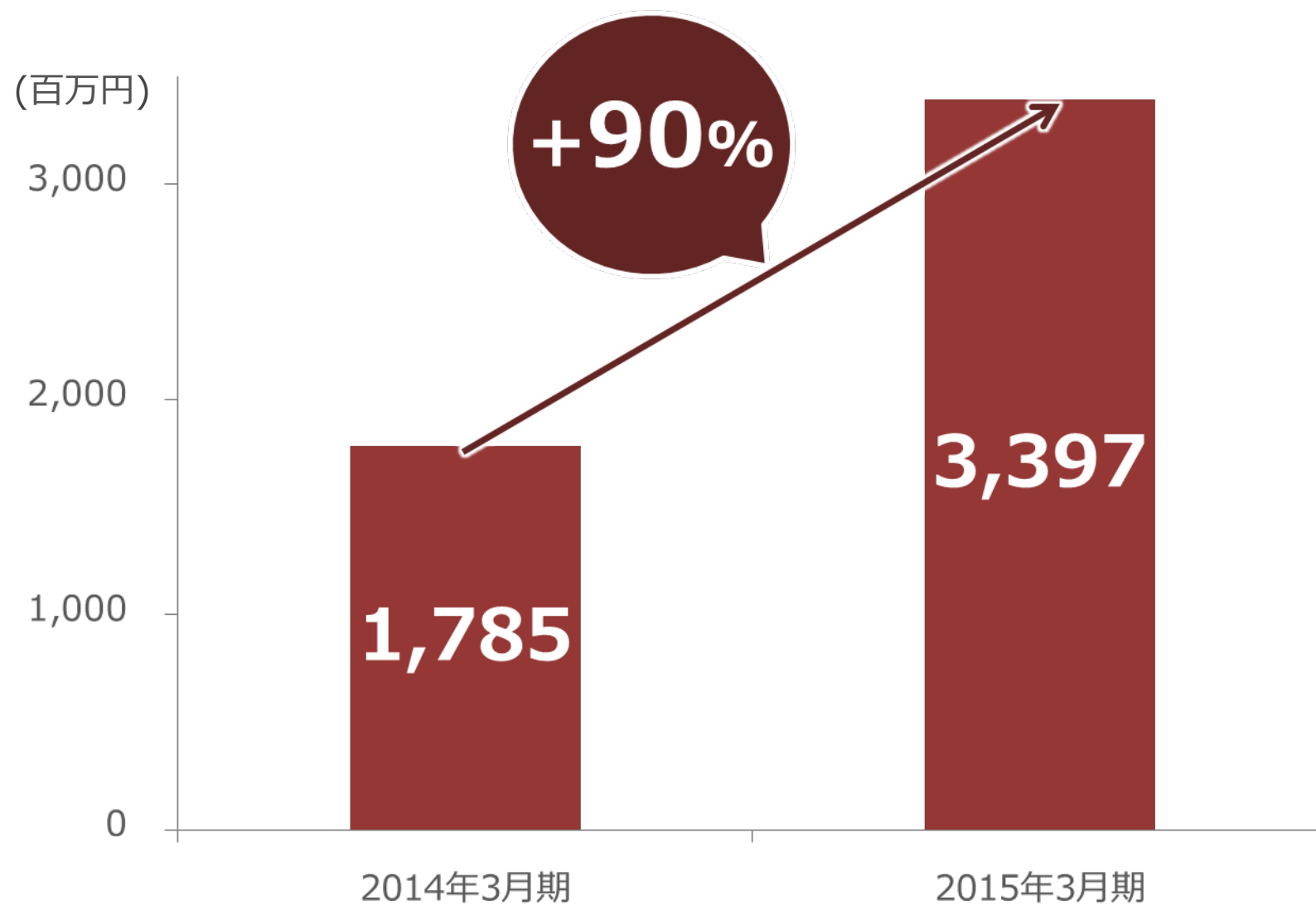
- **CocoPPa関連サービスのさらなる成長**
- **立ち上がり好調な「CHEERZ」への投資を強め、下期以降で回収**
- **将来的な収益の飛躍を目指し、新たに「ネイティブソーシャルゲーム」に参入**

# 3. アドテク事業について

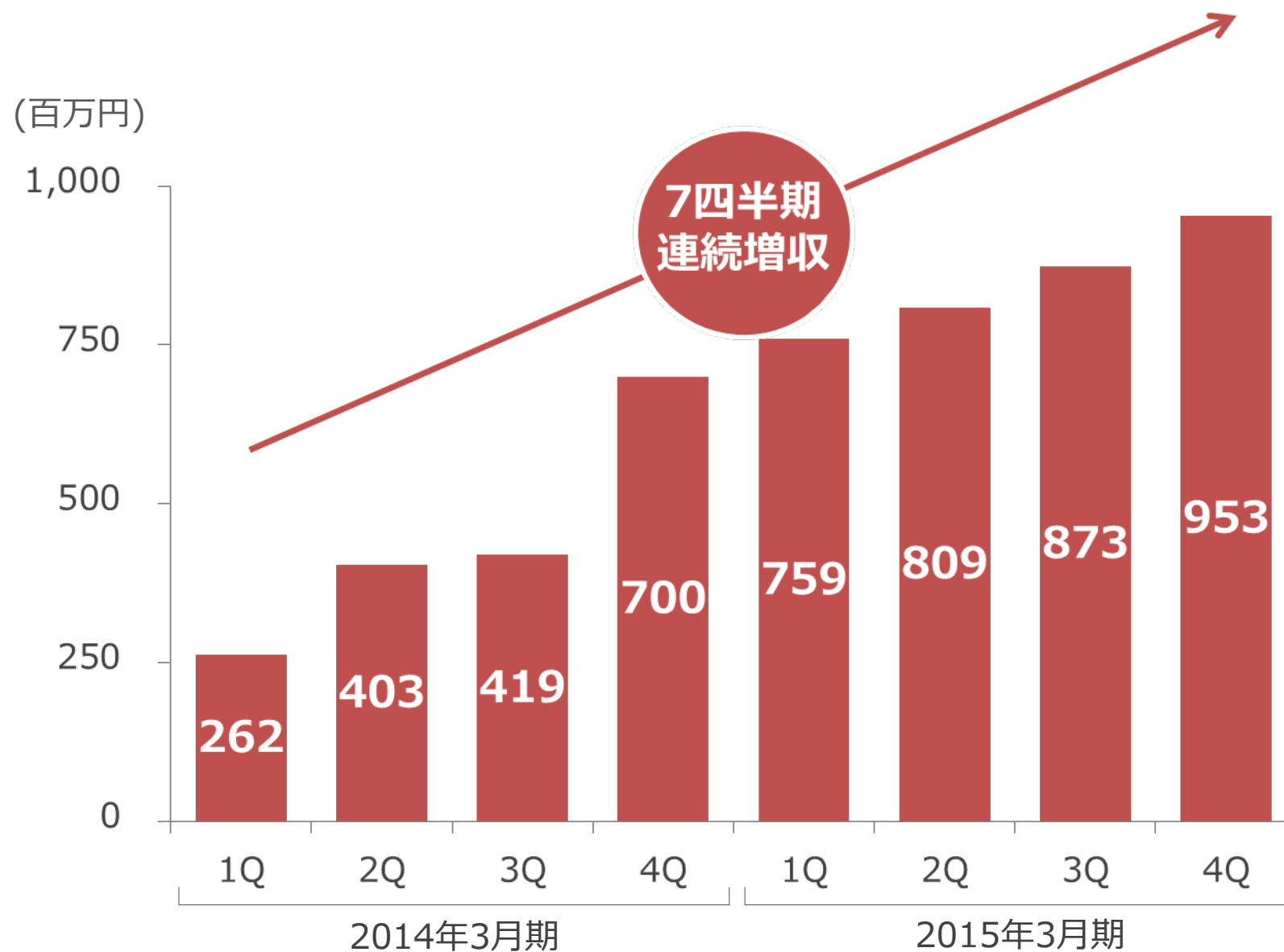
---

取締役 兼 執行役員 広告カンパニー長  
出岡 英俊

## アドテク事業売上高／前期比



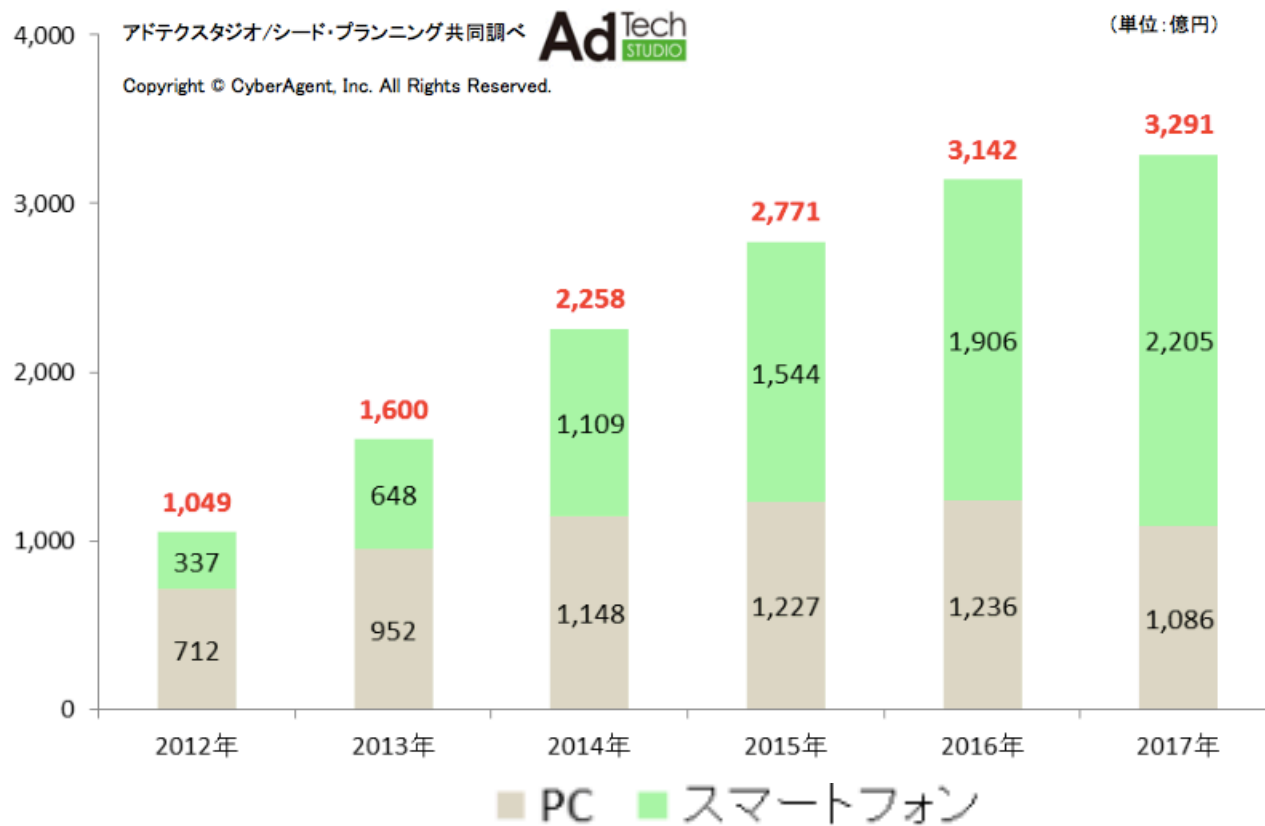
# アドテク事業売上高／四半期推移



# アドテク市場規模予測

PCの成長が鈍化する一方で、当社が事業展開するスマホは成長を継続し、2015年にPCを上回ると予測

## アドテクノロジー広告市場の推定・予測 2012年—2017年



(出所: アドテクスタジオ/シードプランニング共同 2014年9月 調べ)

# 自社DSP&SSPの2015年3月期事業進捗

自社DSP、SSPともにこの1年で規模が拡大  
DSP/SSPともに、売上高の伸長に伴って売上総利益率も上昇



自社DSP「Bypass」

2014年3月末→2015年3月末の推移

累計広告主数 : 2,100 → 3,000社  
配信先在庫 : 850億 → 1,650億imp  
新配信手法対応 : ダイナミックリターゲティング、  
ネイティブアドRTB配信



自社SSP「AdStir」

2014年3月末→2015年3月末の推移

DSP接続数 : 7 → 18DSP  
導入メディア : 14,000 → 22,000メディア

# アプリ広告の強化について

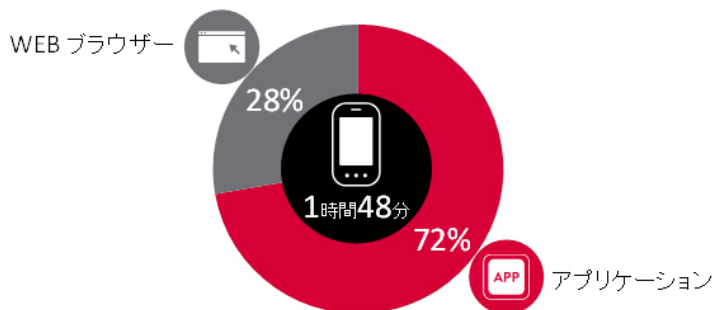
当社はアドテク事業の中でもスマホ領域に特化  
特にユーザーのスマホ利用で多くを占めるアプリを強化

## アプリ強化の具体的な取り組み

DSP	SSP	トレーディングデスク
アプリ配信に特化した 新サービスリリース (2016年3月期1Q中予定)	アプリ在庫の獲得強化 アプリ向けの多様な広告 フォーマットに対応	アプリ広告主の取り扱いに 特化する、専門チームを立 ち上げ

## 市場データ

スマホユーザーは1日平均1時間48分  
スマホを利用。そのうち72%はアプリ利用  
に費やしている



(出所：ニールセン 2014年10月 調べ)

## 環境

技術的制約により、これまでスマホRTB  
はWEBブラウザ中心

iOS、Androidともにアプリ内およびアプ  
リ/WEBブラウザ間でのターゲティン  
グが可能になってきている

## 2016年3月期の方針

---

- **自社DSP/SSP中心に成長継続**
- **スマホアドテク市場で高い伸びが予想されるアプリ領域強化**