



2015年5月11日

2015年3月期 通期決算説明資料

ユナイテッド株式会社

(東証マザーズ：2497)

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。

目次

1. 2015年3月期通期 決算概要	P3
2. 2016年3月期業績予想	P9
3. スマートフォンアプリ事業の状況 と今後の方向性	P13
4. アドテク事業の状況と今後の方向性	P23
5. まとめ	P29
6. 参考資料	P31

当社の注力事業

今後市場の成長が見込まれる**スマートフォンメディア事業**、**RTB広告事業**に注力
両事業に積極投資、事業育成を図る



※1 メール広告、インターネットリサーチ、スポーツマーケティング

※2 リアルタイム入札によって広告取引を行う仕組みを指す

1. 2015年3月期通期 決算概要

通期の業績ハイライト

全体	通期連結業績	<ul style="list-style-type: none">• 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%) 当期純利益 551百万円 (+444%)• 引き続き注力事業(スマートフォンメディア事業+RTB広告事業)が成長を牽引
注力事業	スマートフォンメディア事業	<ul style="list-style-type: none">• 売上高：前期比+37%• CocoPPa(ココッパ)関連サービスが、アバターアプリ「CocoPPa Play」中心に成長を牽引• アイドル応援アプリ「CHEERZ」サービス開始(2014年12月)
	RTB広告事業	<ul style="list-style-type: none">• 売上高：前期比+90%• 通期ではSSP「AdStir(アドステア)」が成長を牽引。4QはDSP「Bypass(バイパス)」が伸長

通期の連結損益計算書

前期比：増収(+35%)営業利益増益(+167%)

RTB広告事業の成長による広告領域の規模拡大が牽引

(百万円)

	2015年3月期	前期実績 (2014年3月期)	前期比増減率
売上高	8,330	6,156	+ 35%
メディア領域	3,357	3,001	+ 12%
広告領域	4,918	3,050	+ 61%
インベストメント領域	149	162	△ 8%
セグメント間消去	△ 93	△ 58	-
売上総利益	2,113	1,697	+ 24%
メディア領域	983	962	+ 2%
広告領域	1,001	625	+ 60%
インベストメント領域	128	110	+ 16%
セグメント間消去	0	0	-
販管費	1,742	1,558	+ 12%
営業利益	370	138	+ 167%
メディア領域	268	399	△ 33%
広告領域	548	167	+ 227%
インベストメント領域	102	80	+ 27%
本社費	△ 548	△ 508	-
経常利益	626	153	+ 308%
持分法投資損益	253	20	+ 1,118%
その他	1	△ 5	-
当期純利益	551	101	+ 444%
特別損益	△ 79	△ 12	-
税金費用等	4	△ 39	-

持分法適用のファンド
運用益213百万円(3Q)

データセクション(株)
上場の株式売却益
380百万円(3Q)

SS Digital Media, LLC
の投資有価証券売却損
410百万円(4Q)

※ 2015年3月期1Qから各事業領域への販管費の配分基準を変更。前期実績の営業利益も新基準で再計算

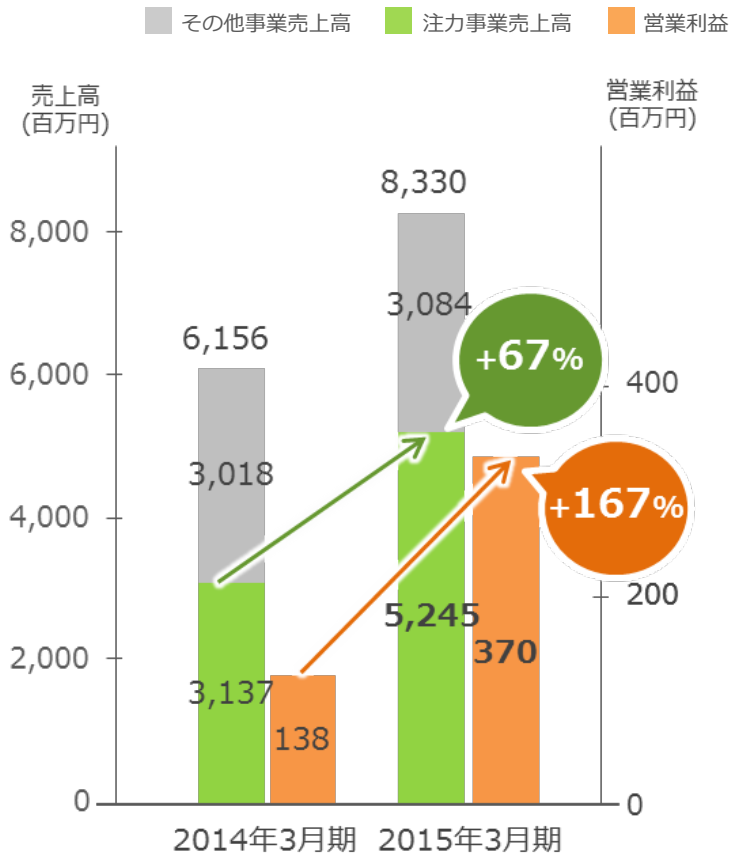
注力事業が成長を牽引

注力事業(スマートフォンメディア事業+RTB広告事業)売上高前期比 : +67%

連結売上高前期比 : +35%

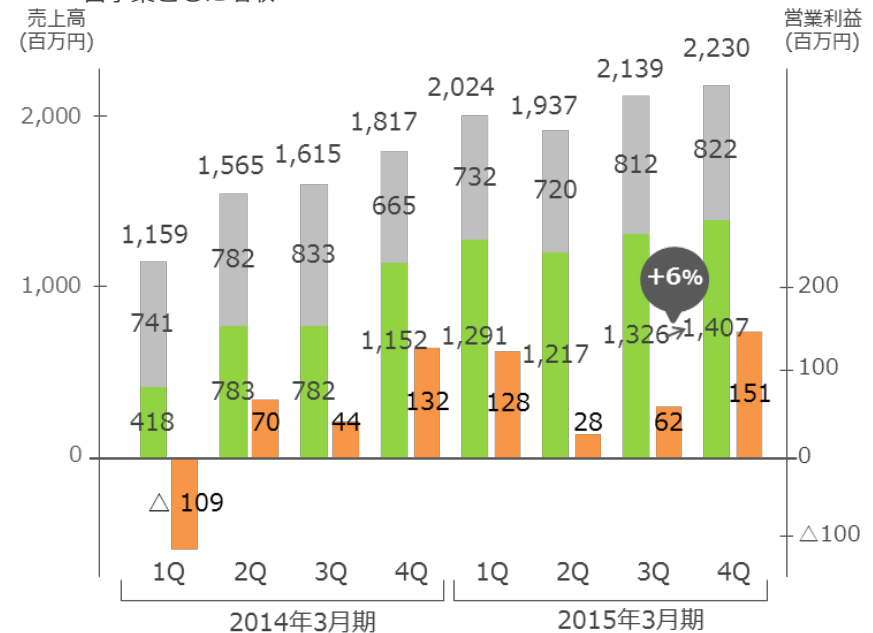
連結営業利益前期比 : +167%

前期比



四半期推移

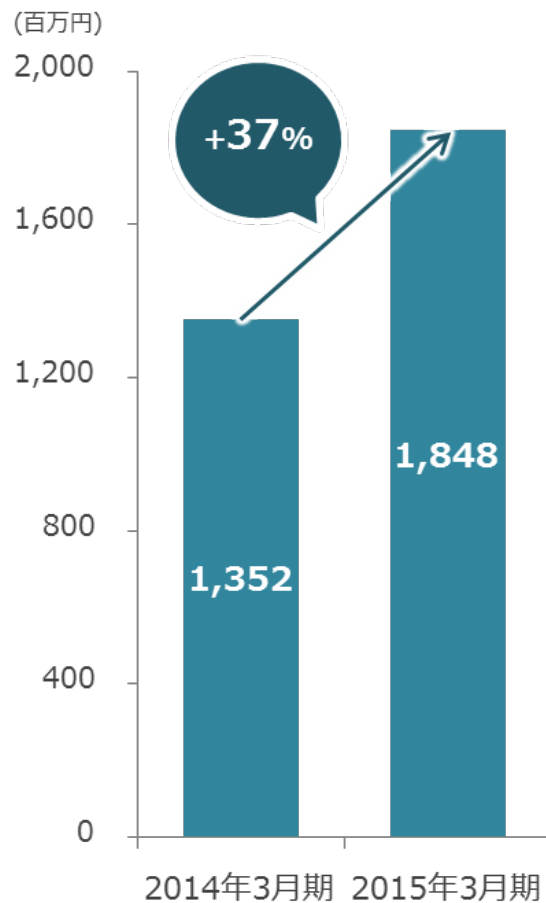
前四半期比 : 売上高は+6%。スマートフォンメディア事業、RTB広告事業ともに増収



スマートフォンメディア事業：売上高推移

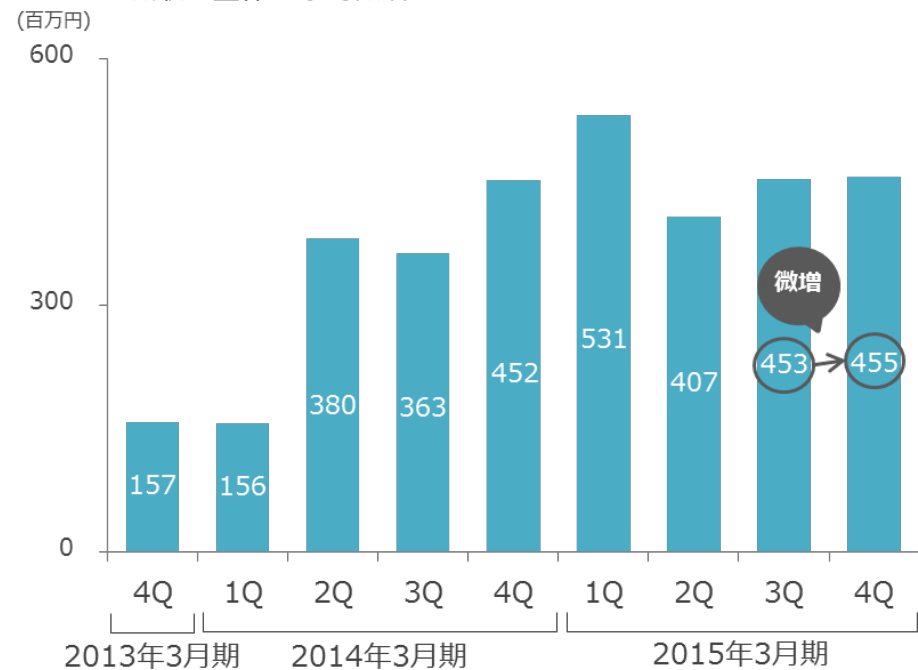
前期比：+37% CocoPPa関連サービス(特にCocoPPa Play)が成長を牽引

前期比



四半期推移

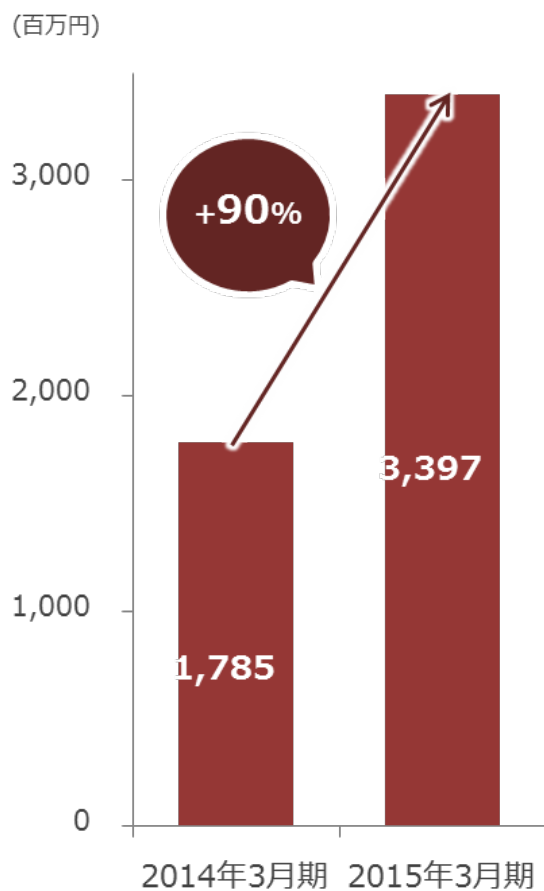
「CocoPPa関連サービス」が成長、「アフィリエイトメディア」が減収。全体として微増



RTB広告事業：売上高推移

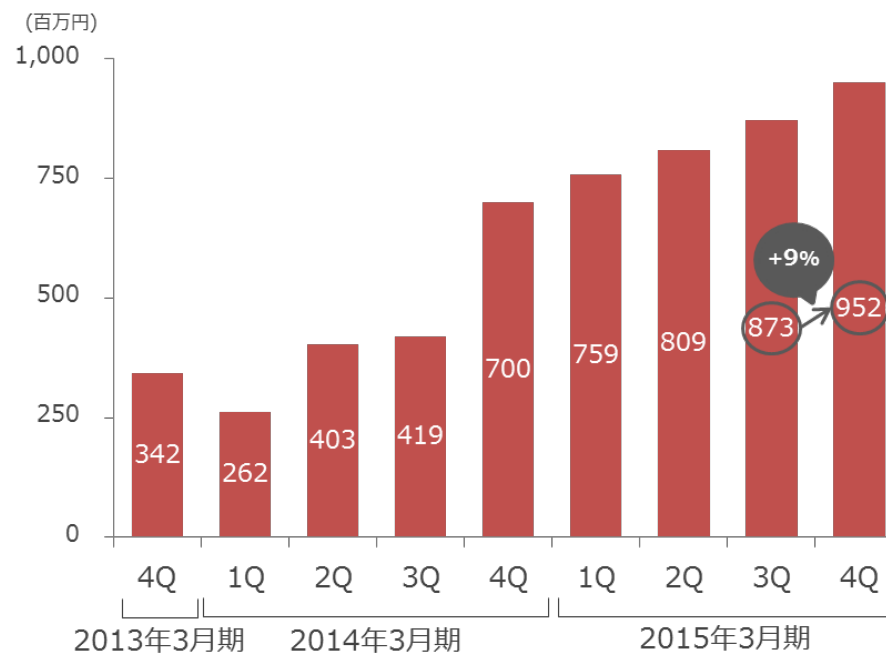
前期比：+90% SSPが通期で成長を牽引。DSPも下半期に成長加速

前期比



四半期推移

前四半期比：+9% 増収を継続。DSPが成長を牽引



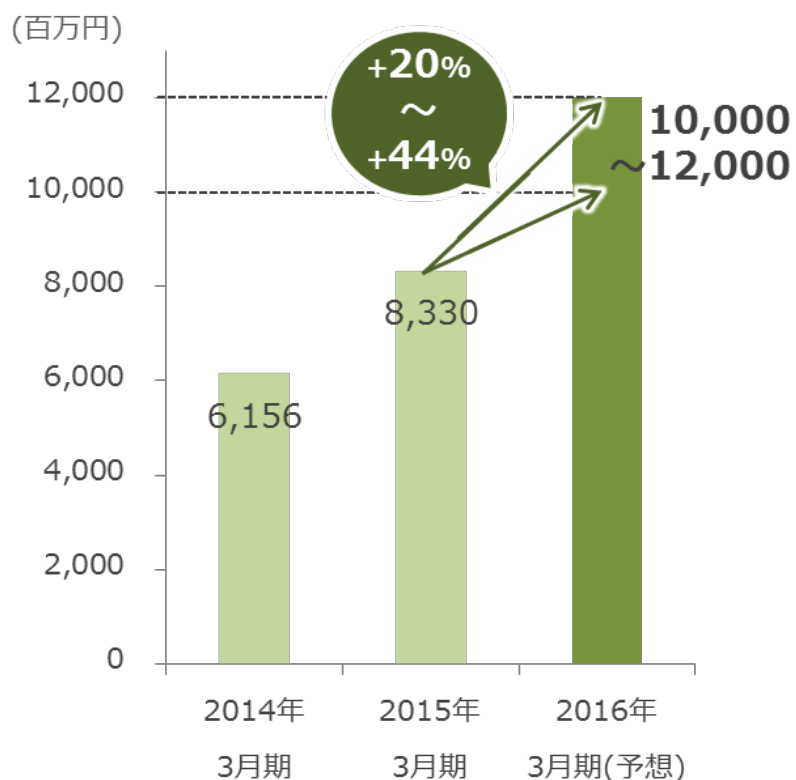
2. 2016年3月期業績予想

2016年3月期連結売上高&営業利益予想

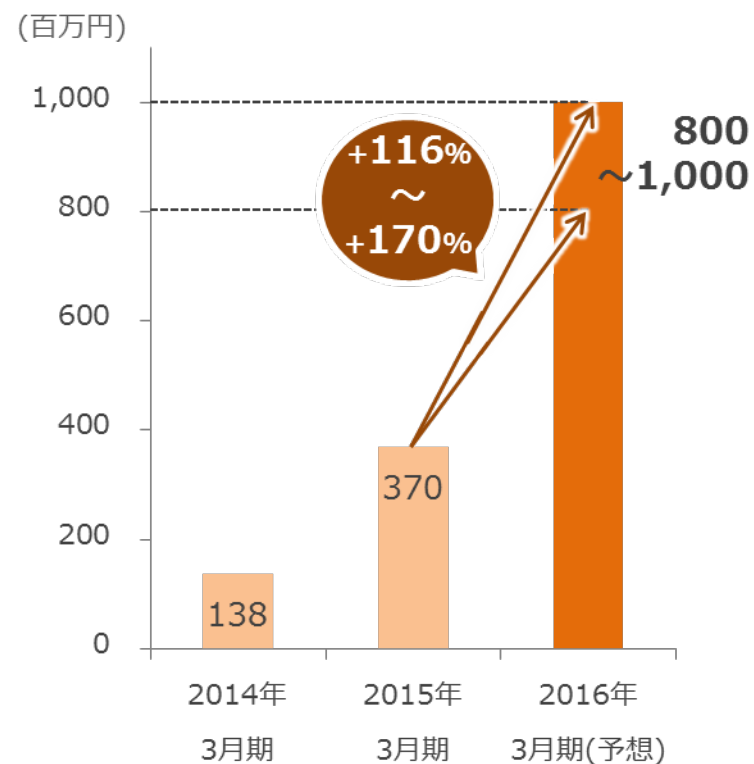
2016年3月期業績予想

- ・連結売上高 : 10,000~12,000百万円(前期比+20~+44%)
- ・連結営業利益 : 800~1,000百万円(前期比+116~+170%)

連結売上高推移、予想



連結営業利益推移、予想



2016年3月期の方針

全体

- ・注力事業(スマートフォンアプリ事業(※1)+アドテク事業(※2))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

スマートフォンアプリ事業(詳細はP13~22参照)

- ・CocoPPa Play中心に収益の拡大が続く「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

アドテク事業(詳細はP23~28参照)

- ・自社DSP/SSP中心に売上高&営業利益ともに成長継続
- ・スマートフォンRTB市場において高い伸びが予想されるアプリ領域強化

※1 2015年3月期までの「スマートフォンメディア事業」から名称変更

※2 アドテク：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月期までの「RTB広告事業」から名称変更

2016年3月期1Q/業績予想(連結営業利益)

スマートフォンアプリ事業への投資を強化するため、**連結営業利益△100百万円～0円**を見込む

2016年3月期1Q/事業別営業利益見込

事業	営業利益見込	備考
・スマートフォンアプリ事業	マイナス	CHEERZ、ネイティブソーシャルゲームに投資
・アドテク事業	プラス	自社DSP/SSP中心に成長を継続
・投資事業	プラス	ファンド運用益等
・その他事業	±0	

連結営業利益：△100百万円～0円

3. スマートフォンアプリ事業 の状況と今後の方向性

スマートフォンアプリ事業のサービスラインナップ

以下の6サービスが主なラインナップ

2016年3月期は「CHEERZ」「ネイティブソーシャルゲーム」に積極投資

積極投資サービス

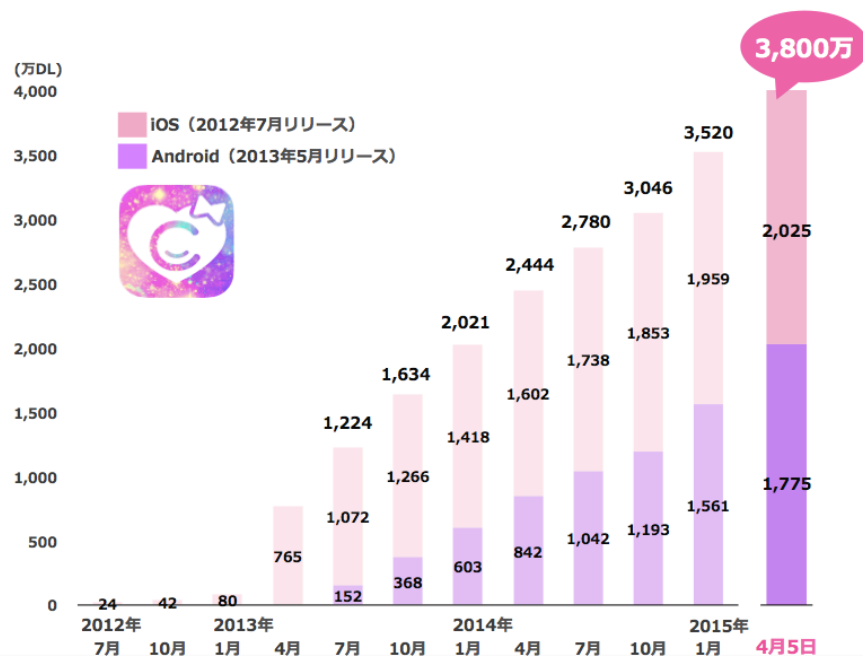
CHEERZ	ユーザー参加型のアイドル応援アプリ
ネイティブ ソーシャルゲーム	2016年3月期1Qから新規参入

安定収益サービス

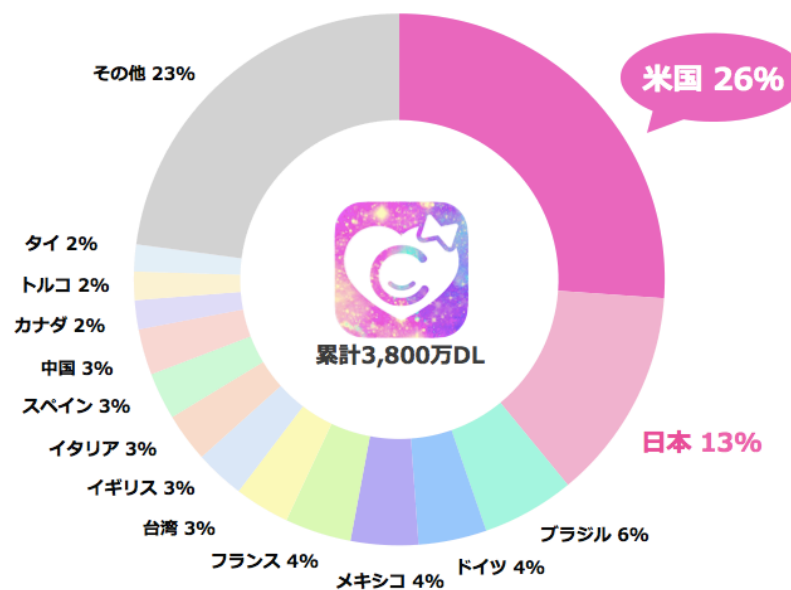
CocoPPa 関連サービス	3,800万DL突破の「CocoPPa」を中心としたアプリ群 アバターアプリ「CocoPPa Play」が収益拡大を継続
カジュアル ゲームアプリ	無料でカジュアルゲームアプリを提供し、アプリの 画面に表示される広告で収益化
アフィリエイト メディア	自社開発・運営のポイントメディア
キャリアマーケット 向けアプリ	NTTドコモ「スゴ得コンテンツ」、au「スマートパ ス」等に自社アプリを提供

2015年4月に**3,800万DL**を突破。Android比率が47%に増加

OS別累計ダウンロード数推移



国別ダウンロード比率

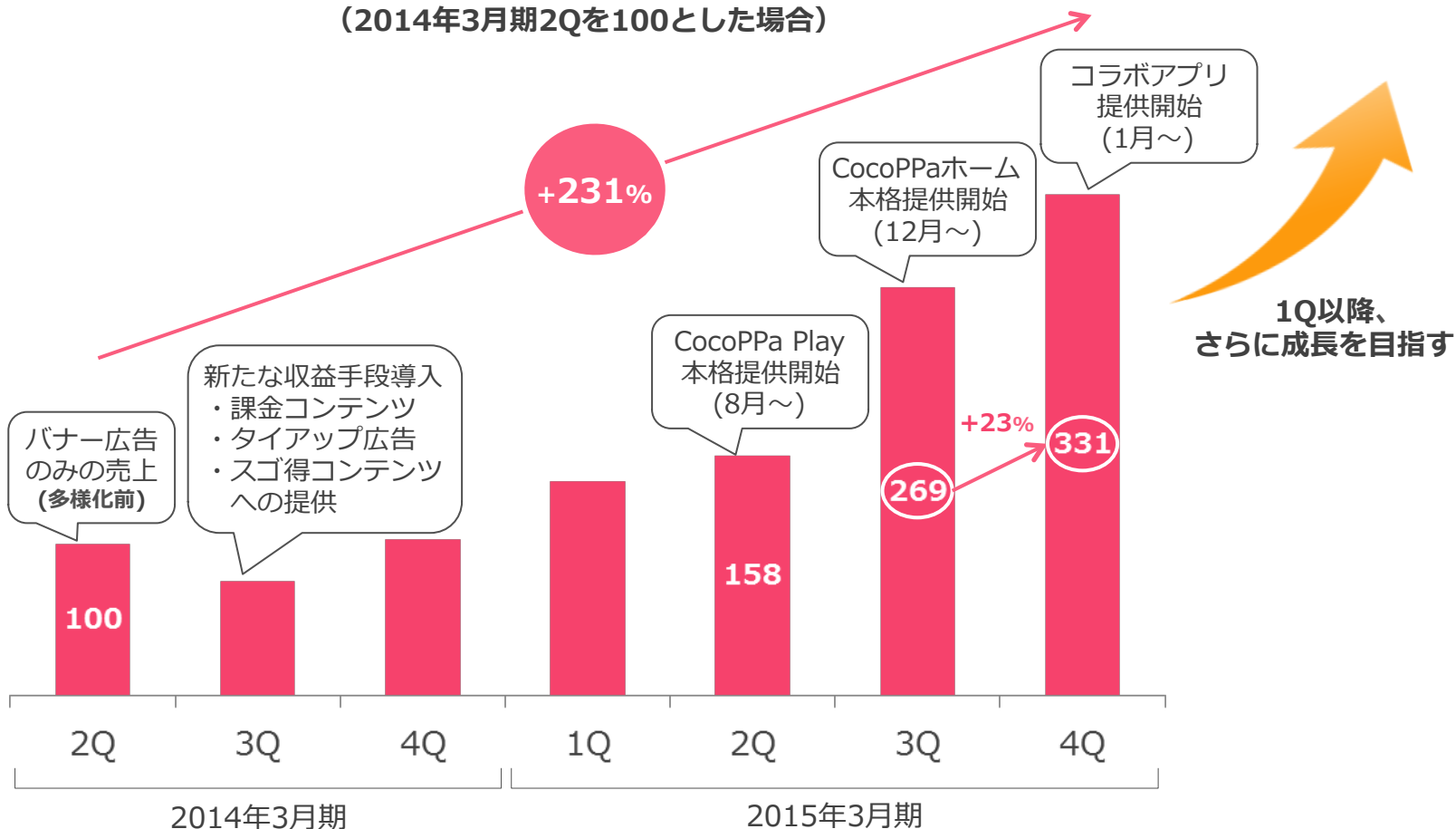


CocoPPa関連サービス 売上高推移について

マネタイズ方法多様化前(2014年3月期2Q)比 : **+231%**

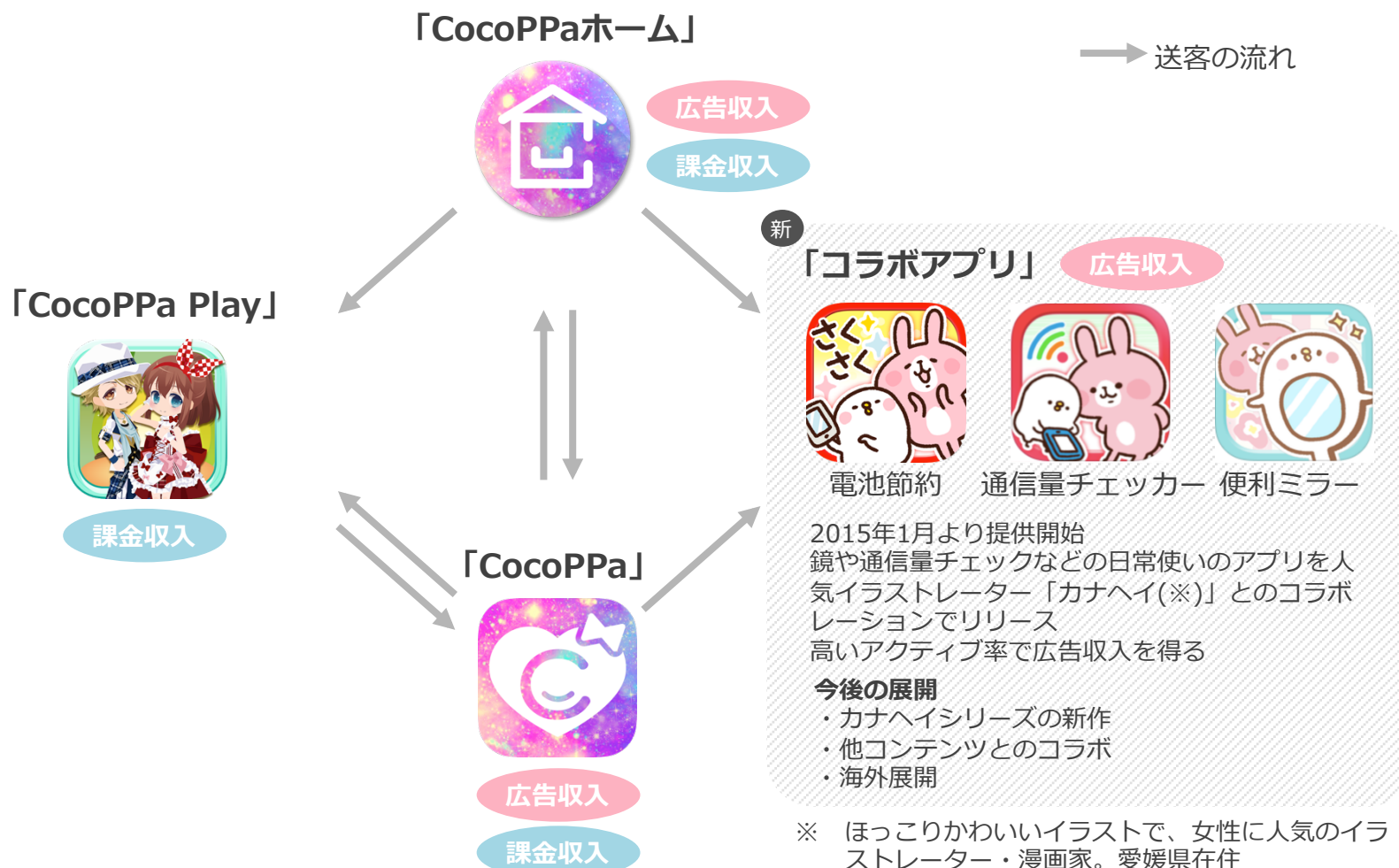
新しい取り組みを行いながら成長継続。3Qに続き**4Qも「CocoPPa Play」が成長を牽引**

「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)



CocoPPa関連サービス 今後の展開

多様なアプリと収益手段で、サービス全体として成長を目指す



CHEERZ アイドル応援アプリ「CHEERZ」

2014年12月のリリースから立ち上がり好調

「CHEERZ」の強み

アイドルの 参加しやすさ

アイドルは自撮り写真をアップするだけ
ファンへのリアクションも不要
時間や場所に関係なく、頻度高く参加できる

ユーザー フレンドリー

ファンの応援(CHEER)も時間や場所の
制約を受けない
ファンランキング上位者にはリアルイベ
ントへの招待などの還元

海外展開

文字が不要でビジュアルでわかるサービス
であり、言語の壁を越えて展開しやすい

最近のトピックス

参加アイドル数
リリース時(2014年12月3日) : 約200名
2015年3月31日 : 約300名

ファンランキング上位ユーザーにアイド
ルの生写真プレゼント
ランキング上位アイドルのビジュアル
ブック「CHEERZ Book」発売

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月に出演予定

独自の強みを活かして好調な立ち上がり

アイドル市場は2013年度に863億円(前年度比+19.9%)まで拡大(※)
さらなる成長を目指す

※ 出所：ニールセン 2014年10月調べ

(株)ZEPPライブが主催する日本のポップカルチャーの祭典「@JAM」と包括的業務提携
第1弾の取り組みとして、今夏開催の「@JAM EXPO 2015」で共同プロモーションを実施



@JAM EXPO 2015

- ・(株)ソニー・ミュージックエンタテインメントのグループ会社である(株)ZEPPライブが主催する日本最大級のアイドルイベント
- ・香港、台湾でも「KAWAII POP FES」の名でアイドルイベントを開催するなど、海外展開にも注力
(2015年は上海開催を予定)



取り組み内容

@JAM EXPO 2015

- ・「@JAM EXPO 2015」のスマートフォンユーザーへの情報発信強化に「CHEERZ」を活用
- ・「@JAM」の情報を「CHEERZ」へ提供

CHEERZ

- ・「CHEERZ」内で「@JAM EXPO 2015」の特設ページを立ち上げ、最新イベント情報を発信
- ・「CHEERZ」が参加する海外フェスで「@JAM EXPO 2015」を告知

お互いの認知拡大とサービス内容充実によって、
両サービスの成長とアイドル市場の発展・拡大を目指す

1. (株)ヒッポスラボの子会社化

ソーシャルゲーム中心にスマートフォン関連ゲームの開発・運営を手がける(株)ヒッポスラボを112百万円の出資により、2015年5月1日に子会社化(同社株式の76.0%を取得)
2015年夏に第1弾となるネイティブソーシャルゲームをリリース予定



社名 : 株式会社ヒッポスラボ

URL : <http://www.hipposlab.co.jp>

代表者 : 代表取締役社長 グディングス 楠知
大手ゲーム会社において数々のゲームの事業運営やプロデュースの実務経験を積み、2011年に“スマートフォンを中心に高いクオリティのオリジナルコンテンツを制作すること”を目指して(株)ヒッポスラボを設立し、社長に就任
ソーシャルゲームからコンシューマゲームまで、ゲーム業界全般に幅広い経験と知見を持つ

従業員数 : 13名

(株)スクウェア・エニックスが提供する「聖剣伝説CIRCLE of MANA」の開発・運営を担当



© SQUARE ENIX CO., LTD. All Rights Reserved.
Developed by hippos lab Co., Ltd.

ネイティブソーシャルゲームの開発～運営に至る人材とノウハウをグループに取り込み
2015年夏に第1弾タイトルをリリース予定

2. ワンダープラネット社との共同事業

当社の出資先であるワンダープラネット(株)との共同事業として、ネイティブソーシャルゲーム「クラッシュフィーバー」を2015年6月に提供開始



ワンダープラネット株式会社
・名古屋を拠点とするゲーム開発会社
・「LINE GAME Global Gateway」
より資金提供を受け、『LINE
GAME』向けにゲーム開発を開始

2013年10月に1億円を出資済



2015年6月、共同事業としてネイティブソーシャルゲーム
「クラッシュフィーバー」を提供開始



協業スキーム

開発：ワンダープラネット
(当社は開発費を一部負担)
プロモーション&運営：両社共同

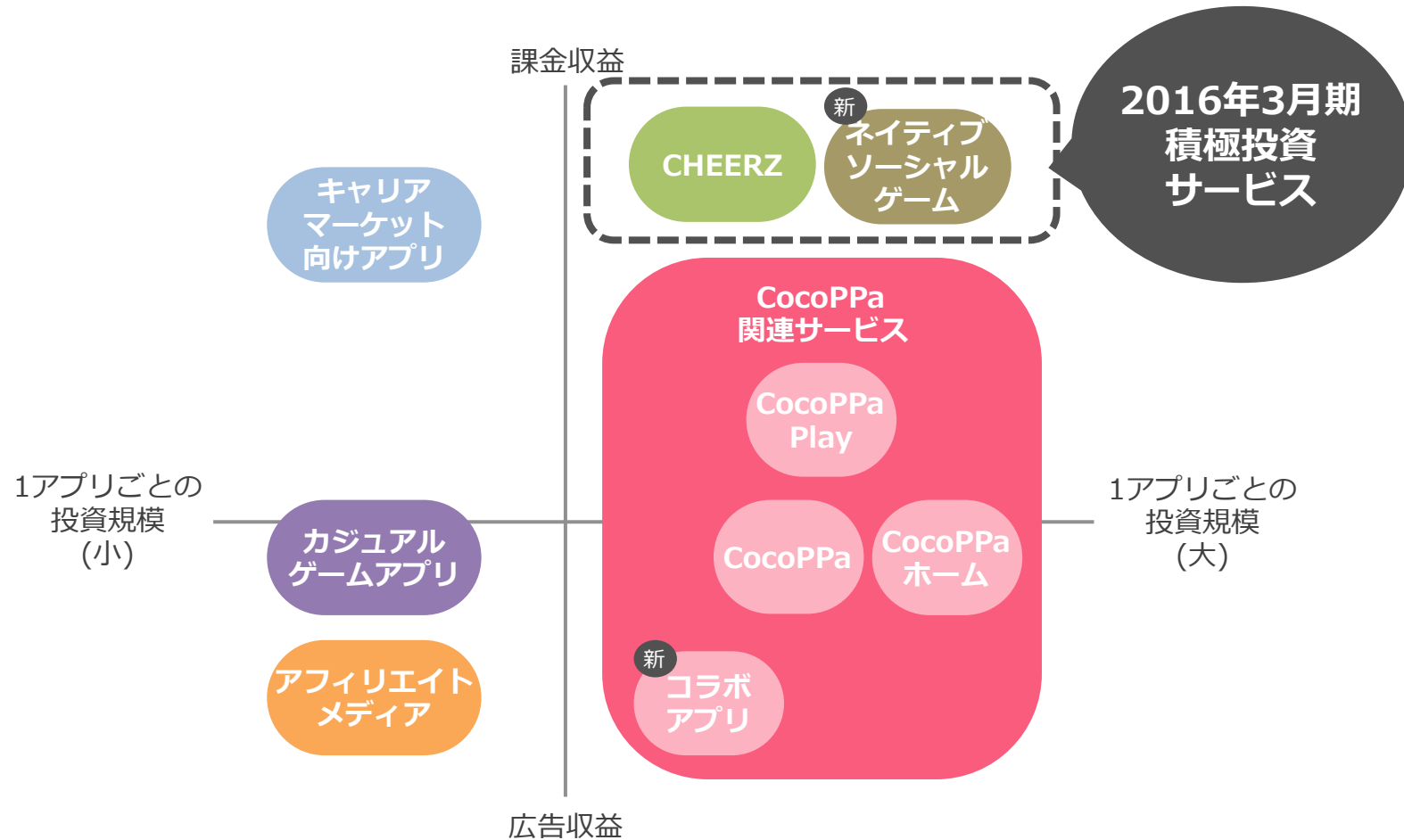
当社が得るもの

レベニューシェア
による収益

プロモーション
&運営ノウハウ

スマートフォンアプリ事業のサービスポートフォリオ

2016年3月期は「CHEERZ」と「ネイティブソーシャルゲーム」に積極投資
その他のサービスも安定的に収益貢献

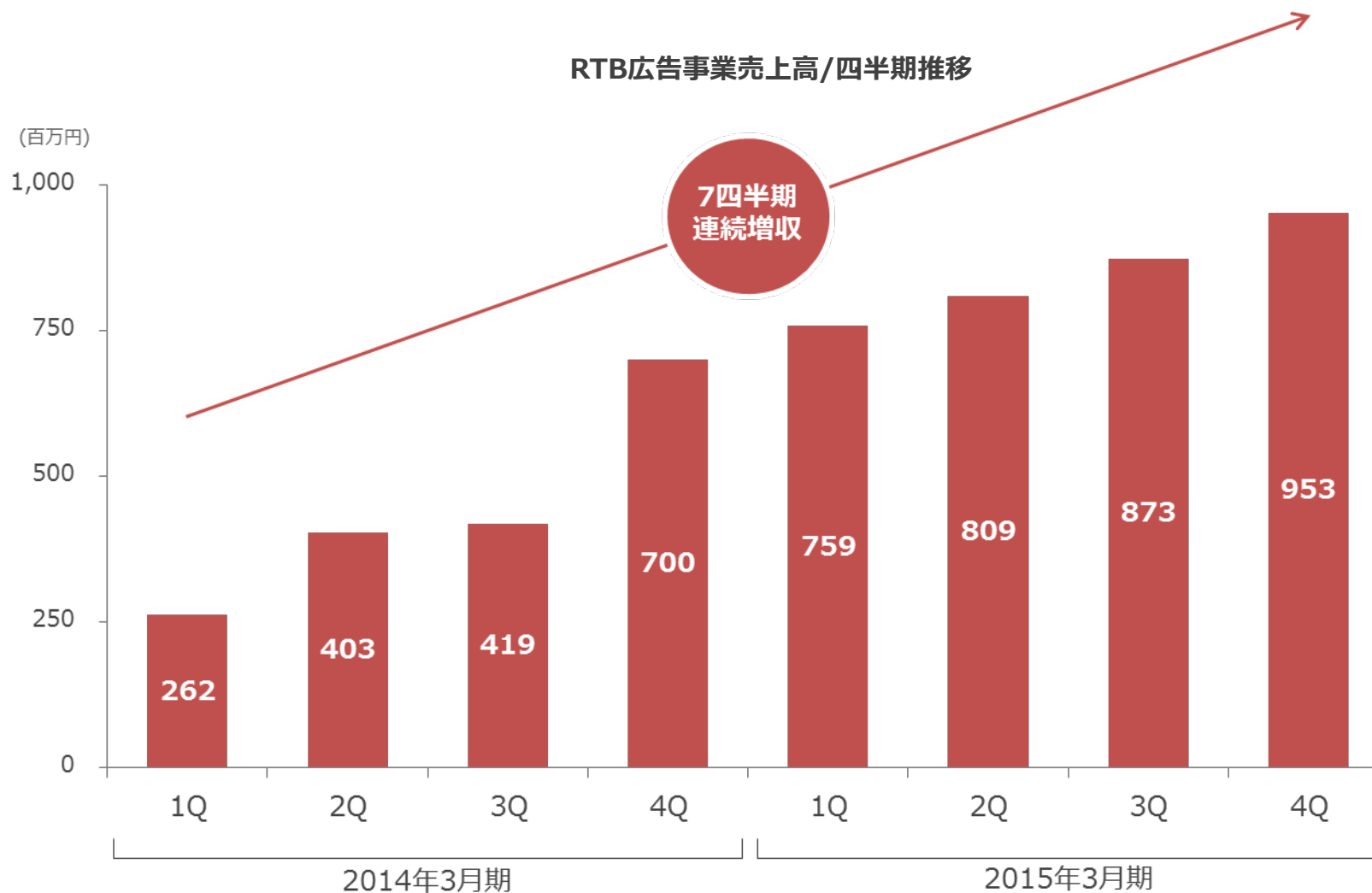


新 …2015年3月期4Q以降開始の新規サービス

4. アドテック事業の状況と今後の方向性

2014年3月期～2015年3月期「RTB広告事業」四半期売上高推移

2014年3月期1Qより、7四半期連続で増収継続



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」

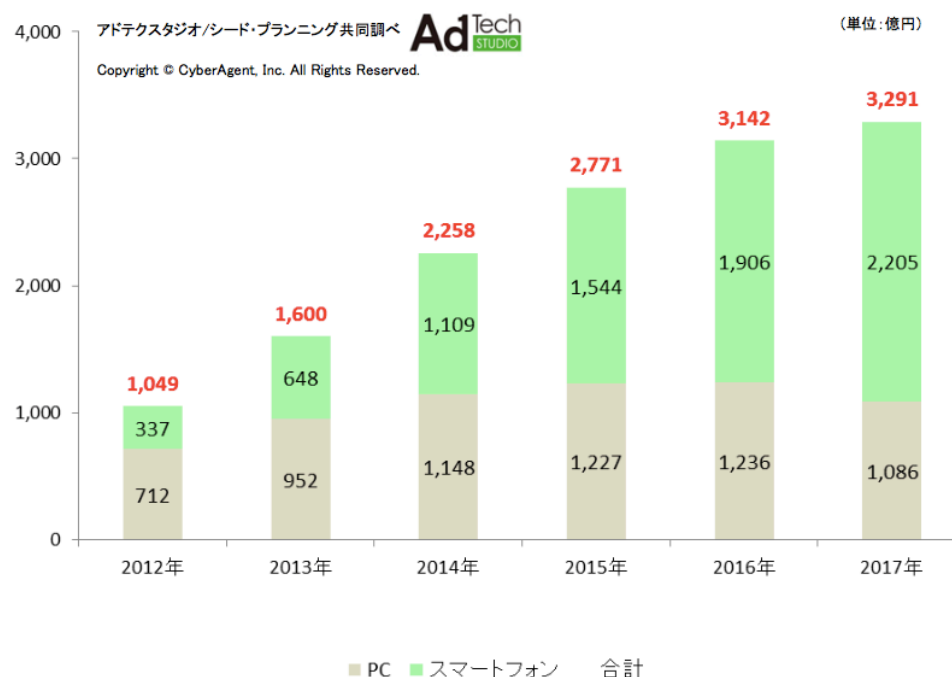
2014年3月末→2015年3月末の推移

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（デバイス別） 2012年ー2017年



上記調査におけるアドテクノロジー広告市場の定義：
「RTBを経由したディスプレイ広告」「CPC・CPM課金型アドネットワーク」
「成果報酬型アドネットワーク」の合計出稿額

(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)

Copyright © UNITED, Inc. All Rights Reserved.

2016年3月期の方針

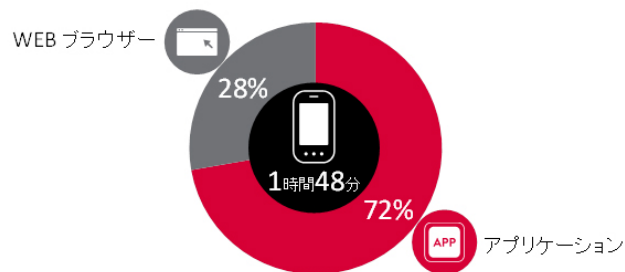
当社はアドテク事業の中でもスマホ領域に特化
その中でもユーザーのスマホ利用で多くを占める**アプリを強化**していく方針

アプリ強化の具体的取り組み

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



スマホの基本機能アプリ(電話や電話帳、デフォルト
のカメラなど)の利用時間は含まず

(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
라우저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

アドテク事業の組織的な強み

現状の高成長を支えている組織としての強みを背景に、今後も成長継続

DSP、SSP、
トレーディングデスク
を自社で保有

- ・ネイティブアートのRTB配信など、新しい取り組みを自社内でテストから実装までスピーディーに対応可
- ・機能改善などフィードバックが異なる視点でおこなえる

経験値の高い
開発メンバー

- ・フィーチャーフォンのアドネットワーク時代から長く携わっている、アドテクを熟知したメンバーを中心に構成

多彩な営業・運用
メンバー

- ・広告代理、メディアレップ、媒体営業など、ネット広告の様々なバックグラウンドを持つメンバーが融合

5. まとめ

全体まとめ

	2015年3月期	2016年3月期
連結	前期比、増収増益 売上高 8,330百万円 (前期比+35%) 営業利益 370百万円 (前期比+167%)	業績予想 売上高 : 10,000~12,000百万円 (前期比+20~+44%) 営業利益 : 800~1,000百万円 (前期比+116~+170%)
スマートフォン アプリ事業	<ul style="list-style-type: none">・「CocoPPa関連サービス」が売上成長を牽引・「CHEERZ」など新規サービス提供開始	「CHEERZ」「ネイティブソーシャルゲーム」にプロモーションや人員等の投資を強化。下半期以降の収益飛躍を目指す
アドテク 事業	スマートフォン領域で、自社DSP/SSP中心に成長	<ul style="list-style-type: none">・スマートフォン領域で、自社DSP/SSP中心に成長継続・特にアプリを強化

6. 參考資料

4Q(1-3月期)の連結損益計算書

前年同四半期比：増収(+23%)営業利益増益(+14%)
 前四半期比：増収(+4%)営業利益増益(+144%)

(百万円)

	2015年3月期 4Q	前年同四半期実績 (2014年3月期 4Q)	前年同四半期比 増減率	前四半期実績 (2015年3月期 3Q)	前四半期比 増減率
売上高	2,230	1,817	23%	2,139	+4%
メディア領域	855	821	+4%	886	△4%
広告領域	1,358	1,002	+35%	1,251	+9%
インベストメント領域	43	17	+146%	19	+124%
セグメント間消去	△26	△24	-	△18	-
売上総利益	596	517	+15%	515	+16%
メディア領域	246	283	△13%	255	△4%
広告領域	305	213	+43%	253	+21%
インベストメント領域	44	20	+117%	6	+607%
セグメント間消去	0	0	-	0	-
販管費	444	384	+16%	453	△2%
営業利益	151	132	+14%	62	+144%
メディア領域	51	91	△44%	88	△42%
広告領域	196	72	+170%	131	+49%
インベストメント領域	37	13	+180%	7	+383%
本社費	△133	△44	-	△165	-
経常利益	156	135	+15%	292	△47%
持分法投資損益	4	8	△51%	229	△98%
その他	0	△6	-	1	△70%
当期純利益	△157	122	-	592	-
特別損益	△398	△3	-	359	-
税金費用等	85	△9	-	△59	-

※ 2015年3月期1Qから各事業領域への販管費の配分基準を変更。前年同四半期の営業利益も新基準で再計算

Copyright © UNITED, Inc. All Rights Reserved.

当四半期の連結貸借対照表

流動資産：売掛金の増加等により+1,963百万円

流動負債：買掛金の増加等により+598百万円

(百万円)

	当期末 (2015年3月)	前期末 (2014年3月)	増減額
流動資産	9,203	7,239	+1,963
(うち現預金)	5,878	5,096	+782
固定資産	595	960	△364
流動負債	1,638	1,040	+598
固定負債	—	0	△0
純資産	8,160	7,159	+1,000

通期のキャッシュフロー計算書

「営業活動によるキャッシュ・フロー」
税金等調整前当期純利益の計上等により+512百万円
「投資活動によるキャッシュ・フロー」
定期預金への預入と払戻の差額による支出等により△932百万円
「財務活動によるキャッシュ・フロー」
新株予約権行使に伴う株式発行による収入等により+364百万円

(百万円)

	当連結会計年度 (2014年4月～2015年3月)
営業活動によるキャッシュ・フロー	512
投資活動によるキャッシュ・フロー	△932
財務活動によるキャッシュ・フロー	364
現金及び現金同等物の増減額	△17
現金及び現金同等物の期末残高	2,478

「CocoPPa」のサービス概要

ユーザーが投稿したアイコン・壁紙・ホーム画面を他のユーザーがダウンロードして利用。CocoPPa内のGoogle翻訳と連携した翻訳機能を使ってユーザー同士が国境を越えてコミュニケーション

「CocoPPa」利用イメージ図



「CHEERZ」 サービス概要

子会社フォッグ(株)(※1)が2014年12月3日に提供開始

「CHEERZ」の使い方

アイドルの写真や動画が
タイムラインに流れてくる

お気に入りのアイドル
(の写真や動画)を
選んでCHEER(応援)する

アイドルは、CHEERされた
回数でランキング

アイドルごとにCHEER回数
でユーザーをランキング

収益の仕組み

一定数以上「CHEER」するには課金が必要

「CHEER」は無料付与分と時間経過による回復があるため無料でも遊べる



課金収益は、プラットフォームへの支払い分を除き、フォッグ(株)とアイドル(事務所)で配分

「CHEER」への動機づけ策①『アイドルの育成』

ランキング上位のアイドルは提携他媒体や月刊CHEERZ(※2)等への露出で認知拡大

「CHEER」への動機づけ策②『インセンティブ』

ファンランキング上位者にアイドルからの写真プレゼント等、キャンペーン実施

※1 当社独自の人事制度「U-start (P37参照)」によって生まれた新規事業会社

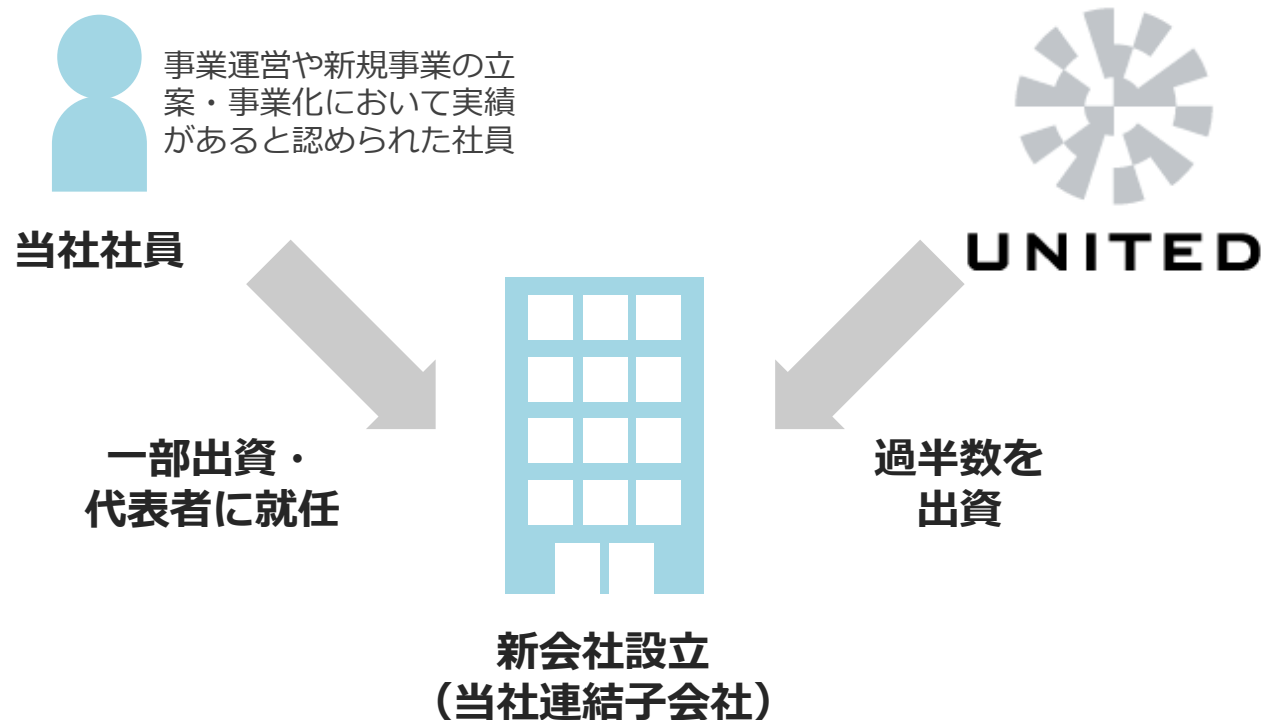
※2 月間CHEER数ランキング上位アイドル達の写真等を載せたビジュアルブック。全国の書店、コンビニ、Amazonなどで販売予定

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、実績ある当社社員に出資権を与え、新規事業会社を立ち上げる制度を2013年4月に導入

「CHEERZ」運営のフォッグ(株)は適用第1号企業

スタートアップ支援制度「U-Start (ユー・スタート)」



当社スマートフォンアプリ事業の組織的な強み

様々な組織としての「強みや仕掛け」を背景として、これまでに複数のサービスを収益化
今後も次々と新規サービスを創出

人材と組織の特長

- ・「ネットビジネスに長けた他事業からの社内異動者」
「専門スキルを持つ中途採用者」
「ポテンシャルの高い新卒出身者」などが融合
- ・職種の間なく協業できる社内カルチャー

市場の変化に合わせ、適材適所でプロジェクトを
即座に立ち上げ可能

内製力

- ・自社内製の、高いアプリ企画開発力と事業構築力
- ・有力な自社アプリ(ユーザー基盤)を持ち、
集客コストを抑制

企画開発/事業化/プロモーションまで、
社内で効率的にワンストップ対応可能

経験値

- ・アプリ市場黎明期の2010年6月より参入
これまでに100本以上のアプリをリリース
- ・3,200万DL突破の「CocoPPa」のような
大型サービスをゼロから創出

多くの経験から得られた総合的なノウハウを保有

社内制度

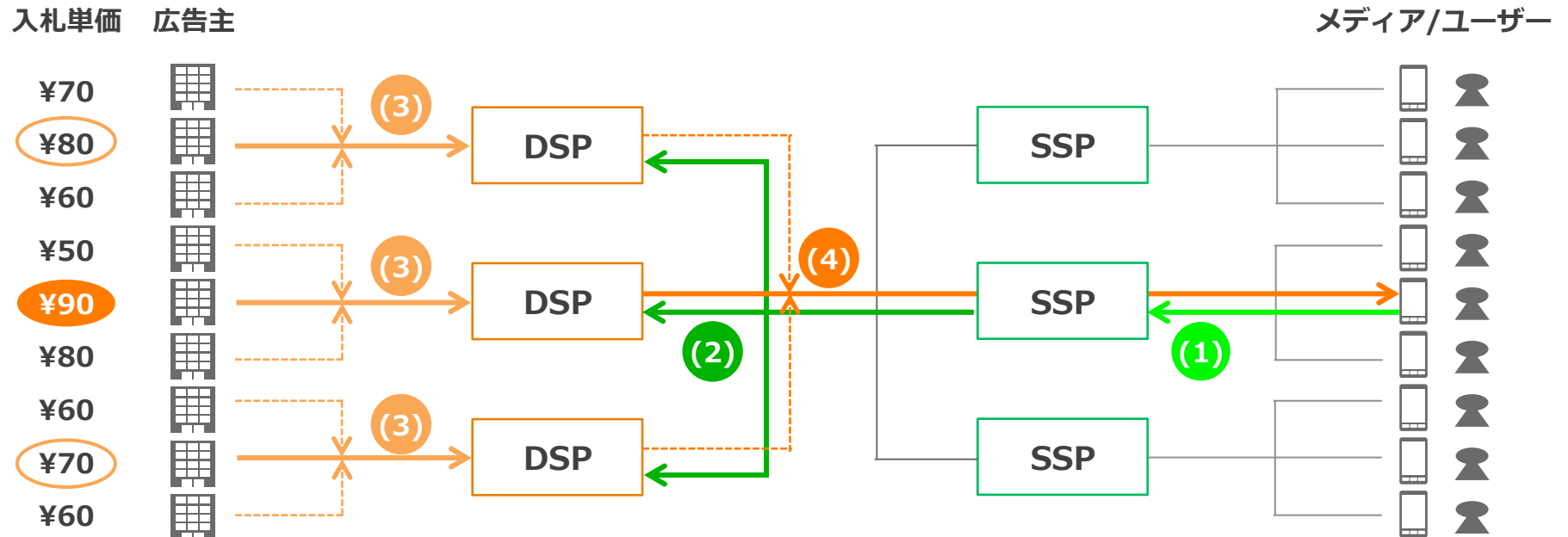
- ・当社独自の人事制度「U-start」(P37参照)
起業家精神に富み、高い実績を持つ社員に対する
独自の起業支援制度
「CHEERZ」運営のフォッグ(株)は適用第1号企業

優秀な社員の起業家精神をグループ力強化へ活かす

RTB広告の仕組み

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

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

