

## ■ 2016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

2016年2月4日(木)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
<b>スマートフォンアプリ事業について</b>	
Q1 クラッシュフィーバーのセールスランキングが直近上がってきているが、その要因は何か	<p>アプリ内のゲームバランスや課金要素をはじめ、考える全ての改善をおこなってきた結果、広告投資に見合う売上の回収ができるようになってきた。また、ワンダープラネット社の運営力も上がってきた</p> <p>まだ現状は広告の出稿もインターネット中心だが、ゲームの性質上、コアゲーマーだけでなく、多くの人にも受け入れられるゲームだと思うので、より飛躍を目指す、よりアクセルを踏むようなプロモーションも検討している</p>
Q2 クラッシュフィーバーの売上について、会計上の計上方法はどのようになっているのか	<p>売上からプラットフォーム手数料を引いた金額からレベニューシェアとしてワンダープラネットから分配される金額を当社の売上としている（ネット計上）</p>
Q3 メディア領域の黒字化はいつ頃と見ているか	<p>4Q以降、クラッシュフィーバーをはじめ、積極投資サービスの成長によって利益率は改善すると思うが、プロモーション等の他の要素もあるので時期の明言はできない</p>
<b>アドテク事業について</b>	
Q4 アドテク事業の売上が飛躍的に伸びた理由と、一方で利益自体はあまり伸びていない理由は	<p>当社のDSP/SSPがプロダクトとして成熟してきており、市場の盛り上がりを背景に独自の強みを活かして売上を大きく伸ばすことができた</p> <p>利益率についてはメディアのリクルーティングや運用強化の各種施策を行っている中で、一部広告在庫獲得のための投資をおこなったりしたため低下した</p>
Q5 アドテク事業の4Q以降の売上と利益率の見通しは	<p>4Qは広告の需要期のため、売上はさらに伸びると考えている。また利益率についても、需要期であることと3Qの結果をふまえた改善によって上がるとみている</p>

質問

回答

## 2社の子会社化について

Q6 今回2社を子会社化した狙いは

将来の収益のジャンプアップに向けた事業ポートフォリオの拡充が狙いではあるが、2社とも代表は30代前半であり、グループ内で若くて有能な経営者を増やすということも狙いとしてある

Q7 2社それぞれ、どういうところが子会社化に至った決め手なのか

「キラメックス」  
手がけているオンラインのプログラミング養成講座事業は今後市場としても成長性が高い上に、利益率が高くてスケールさせやすい事業であり、当社の開発陣やプロモーションノウハウを掛け合わせればもっと伸ばしていけると考えた

「Smarprise」  
昨年4月にトレンダーズ社の社内ベンチャーとして立ち上がったばかりの企業だが、ソーシャルゲーム向けの支援サービスなどで急速に成長しつつあり、当社のスマートフォンアプリ事業やアドテク事業とも親和性が高いことから決定した

## 事業方針について

Q8 今期はインベストメント領域の利益を投資して注力事業の成長等に充てるという狙いだったと思うが、来期はどのように位置付けているか

注力事業の一層の拡大による成長というのを軸として考えている。収益のベースとなるアドテク事業はさらに伸ばして収益貢献を図り、スマートフォンアプリ事業も春にアイドルコネクトのリリースを控えているが、CHEERZやネイティブソーシャルゲームによって収益飛躍を目指す

加えて、今回の2社の子会社化をはじめ、事業ポートフォリオの拡充もおこないながら、これまでより大きなスケールでの成長を目指していきたいと考えている