
2019年3月期 第2四半期

決算説明資料

2018年10月31日



ユナイテッド株式会社
(東証マザーズ：2497)



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



ユナイテッドの事業構成について

アドテクノロジー事業



Bypass
「Bypass (バイパス)」
DSP



VidSpot
「VidSpot (ビッドスポット)」
動画広告配信
プラットフォーム



adstir
「adstir (アドステア)」
SSP

new



ADeals
「ADeals (アディールズ)」
アプリ特化広告配信プラットフォーム

new

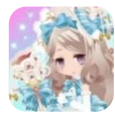


HaiNa
「HaiNa (ハイナ)」
アドネットワーク

ゲーム事業

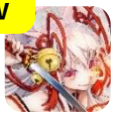


クラッシュフィーバー



CocoPPa Play
(ココッパプレイ)

new



東京コンセプション



(株)トライフォート
※ 2018年10月～子会社化

コンテンツ事業

成長期待事業



Smarprlse
(株)Smarprise



KiRAMEX
キラメックス(株)



Fogg
フォッグ(株)



ALAN PRODUCTS
(株)アラン・プロダクツ

安定収益事業



TREiS
トレイス(株)



ISM
(株)インターナショナルスポーツ
マーケティング



脳TAP10
ゲームバック
キャリアマーケット
向けアプリ

インベストメント事業



UNITED
ユナイテッド(株) 投資事業



VENTURE UNITED
ベンチャーユナイテッド(株)

その他事業



COINAGE
コインエージ(株)

注 2019年3月期第1四半期より「ゲーム」「コンテンツ」セグメント区分変更



2019年3月期 第2四半期決算概要

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。

上半期の連結過去最高益を更新

インベストメント事業の収益をもとに各事業で先行投資実施（今年度内先行投資継続）

全体 事業別	連結業績	売上高 : 18,858百万円 (前年同期比+173%) 営業利益 : 12,219百万円 (前年同期比+1,186%) 当期純利益 : 8,080百万円 (前年同期比+1,327%)
	アドテクノロジー事業	売上高 : 3,001百万円 (前年同期比△21%) 営業利益 : △32百万円 (前年同期比△421百万円)
	ゲーム事業	売上高 : 799百万円 (前年同期比△11%) 営業利益 : 78百万円 (前年同期比△73%)
	コンテンツ事業	売上高 : 2,044百万円 (前年同期比+6%) 営業利益 : 1百万円 (前年同期比△100%)
	インベストメント事業	売上高 : 13,044百万円 (前年同期比+4,463%) 営業利益 : 12,905百万円 (前年同期比+5,054%)
	その他事業	売上高 : 0百万円 (前年同期比0百万円) 営業利益 : △127百万円 (前年同期比△127百万円)

上半期連結損益計算書

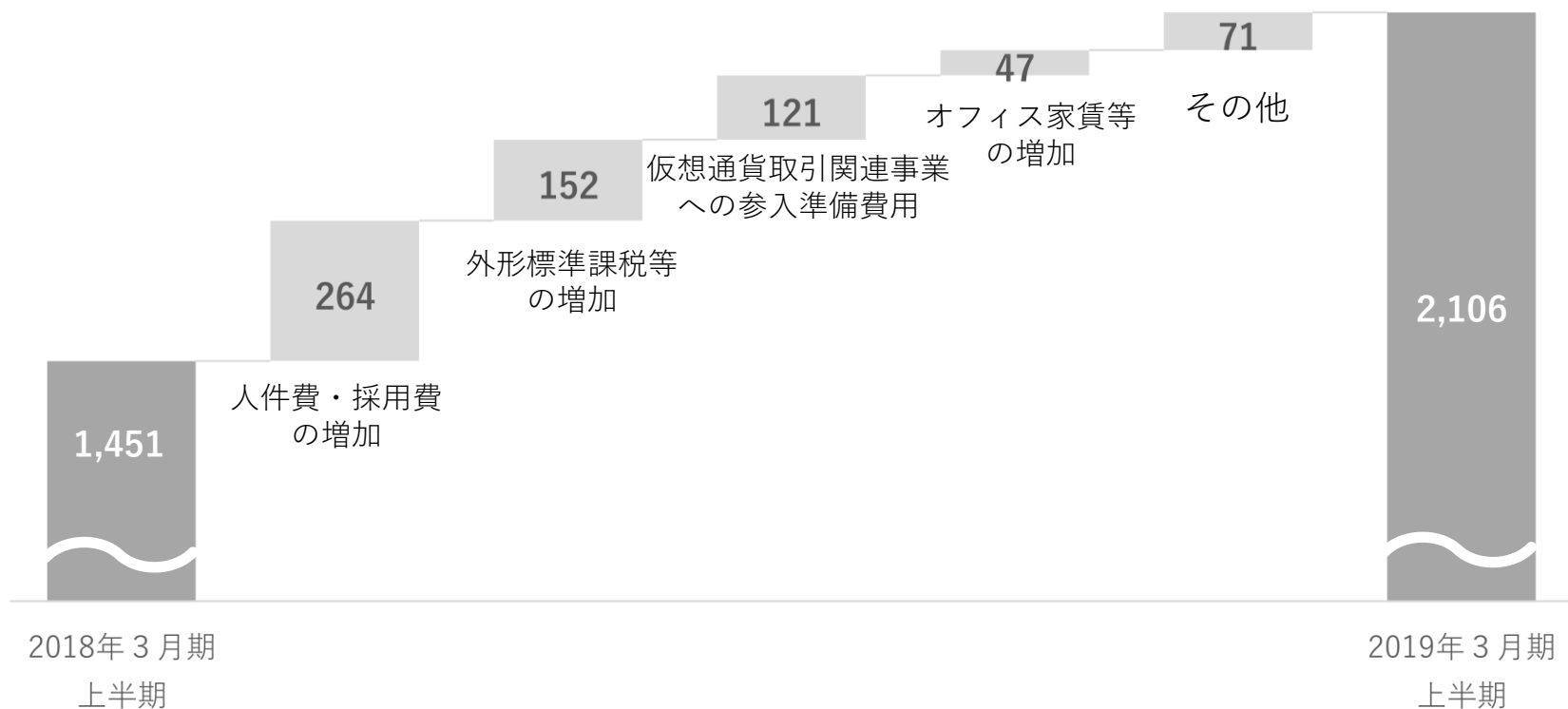
(単位：百万円)

	2019年 3 月期上半期	2018年 3 月期上半期	前年同期比
売上高	18,858	6,899	+173%
売上総利益	14,326	2,401	+496%
販売費及び一般管理費	2,106	1,451	+45%
営業利益	12,219	950	+1,186%
経常利益	12,206	944	+1,192%
親会社株主に帰属する当期純利益	8,080	566	+1,327%
特別損益	△324	△4	-
（うち投資有価証券評価損）	△174	-	-
（うちオフィス拡張費用）	△142	-	-
税金費用等	△3,802	△374	-

上半期連結販売費及び一般管理費の比較

販管費の増加は、グループ会社の人員増加（+175百万円）、新卒採用（+53百万円）、仮想通貨取引関連事業への参入準備費用等の先行投資が主な要因

（単位：百万円）



上半期末連結貸借対照表

メルカリの上場および保有株式の一部売却により、現預金をはじめとした流動資産が増加
中期経営計画における重点戦略項目への投資が可能に（P.32参照）

（単位：百万円）

	当四半期末 (2018年9月末)	前期末 (2018年3月末)	増減額
流動資産	60,944	10,598	+50,346
（うち現預金）	16,186	5,576	+10,610
（うち営業投資有価証券） ※	42,499	2,994	+39,505
固定資産	1,929	2,195	△265
資産合計	62,873	12,793	+50,080
流動負債	6,214	2,503	+3,711
固定負債	11,881	8	+11,873
（うち繰延税金負債） ※	11,877	1	+11,875
負債合計	18,096	2,511	+15,584
純資産	44,777	10,281	+34,495
（うちその他有価証券評価差額金） ※	27,531	492	+27,038

※ 投資先株式の時価評価による影響：流動資産（営業投資有価証券）、固定負債（繰延税金負債）、純資産（その他有価証券評価差額金）がそれぞれ増加



2019年3月期 第2四半期決算概要

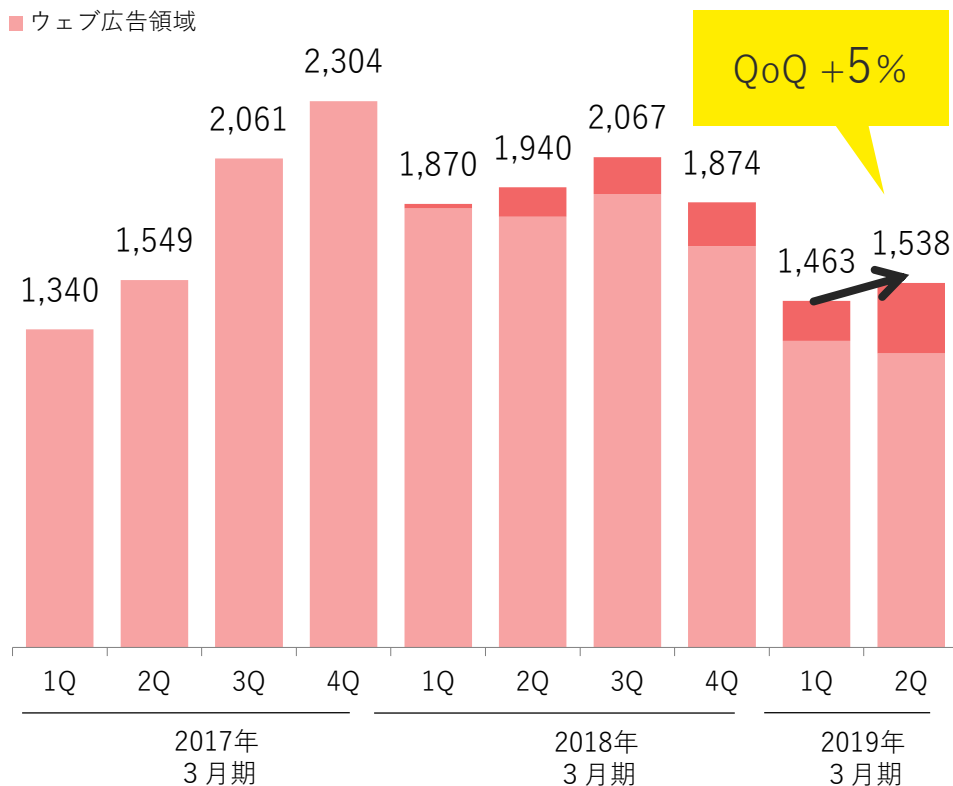
各事業について

売上高は、新規プロダクト「ADeals」が立上がりはじめ、前四半期比+5%
売上高総利益率は、特に「VidSpot」「adstir」において改善

四半期別売上高推移（撤退事業除く）

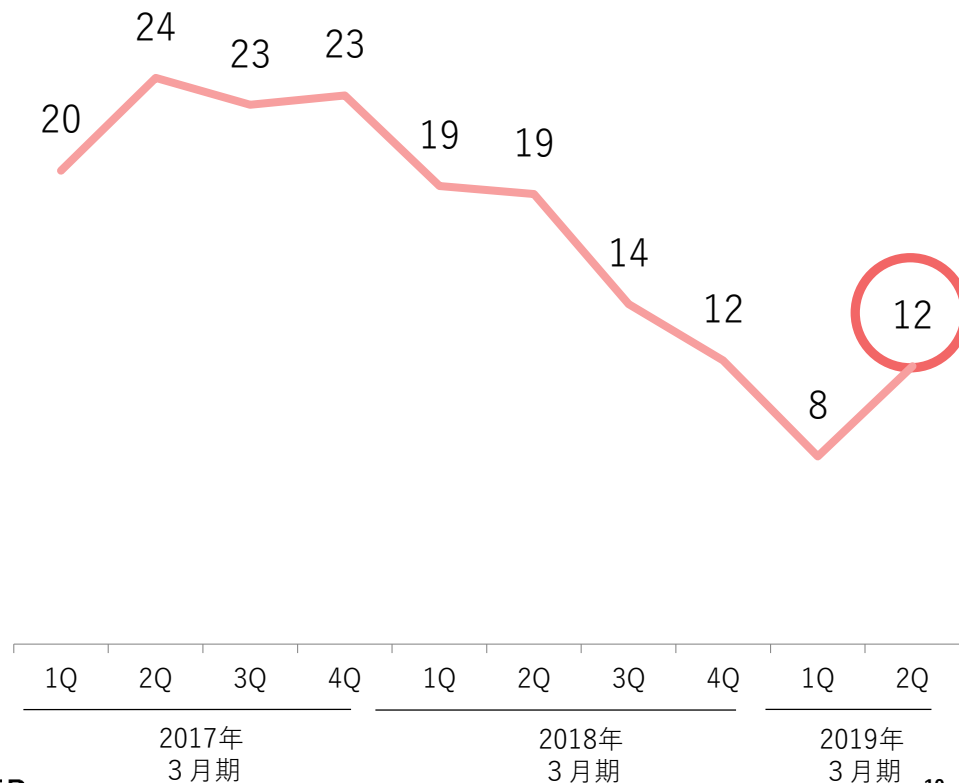
（単位：百万円）

- アプリインストール広告領域
- ウェブ広告領域

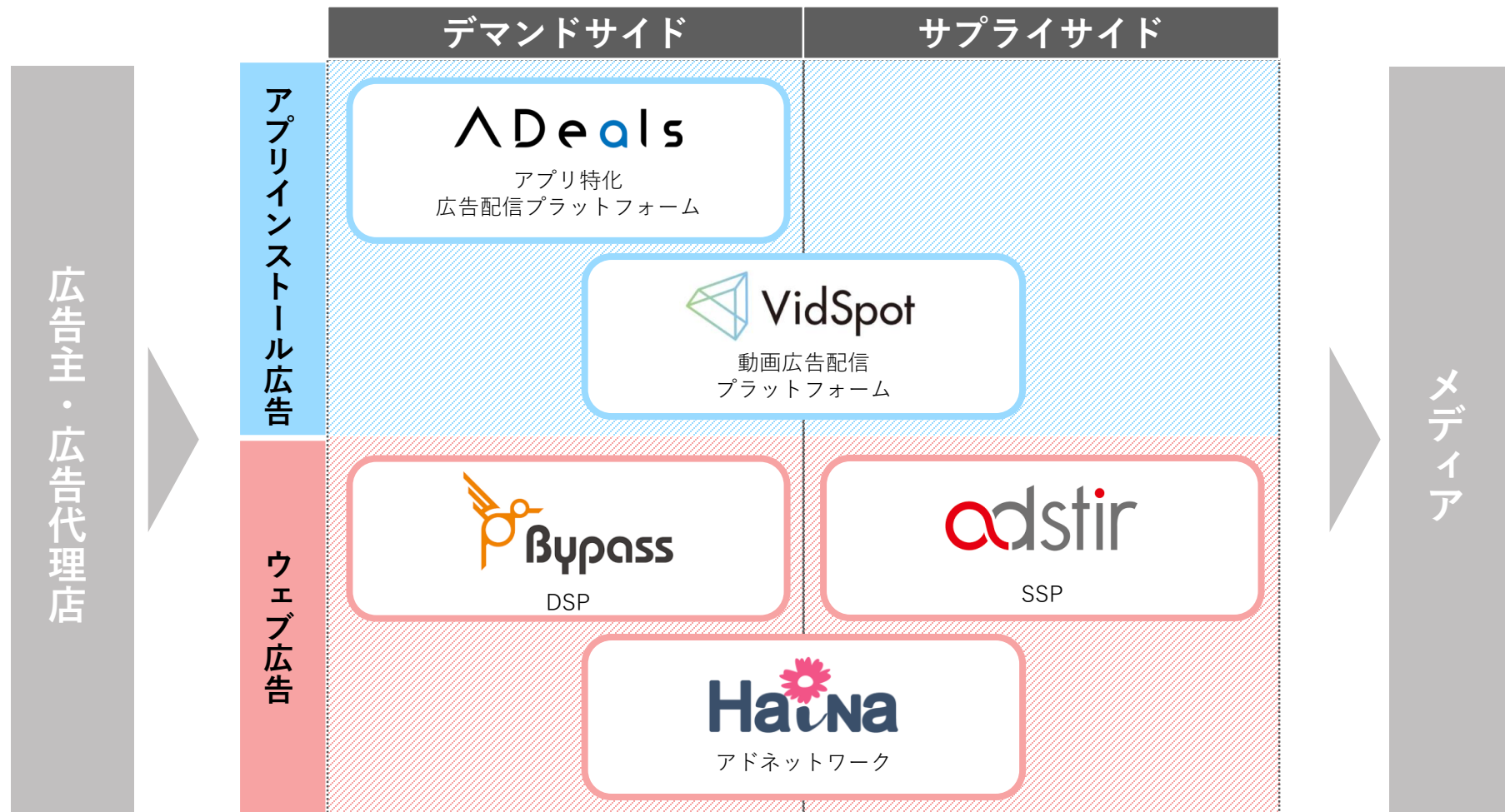


四半期別売上高総利益率推移（撤退事業除く）

（単位：%）



複数領域においてプロダクト展開し、アドテクノロジー事業全体として売上高拡大を図る
垂直統合やシステム資産の横展開を通じて利益率の向上を目指す



アプリインストール広告領域は、売上高成長に注力
一方、ウェブ広告領域は、安定的な利益貢献を図る

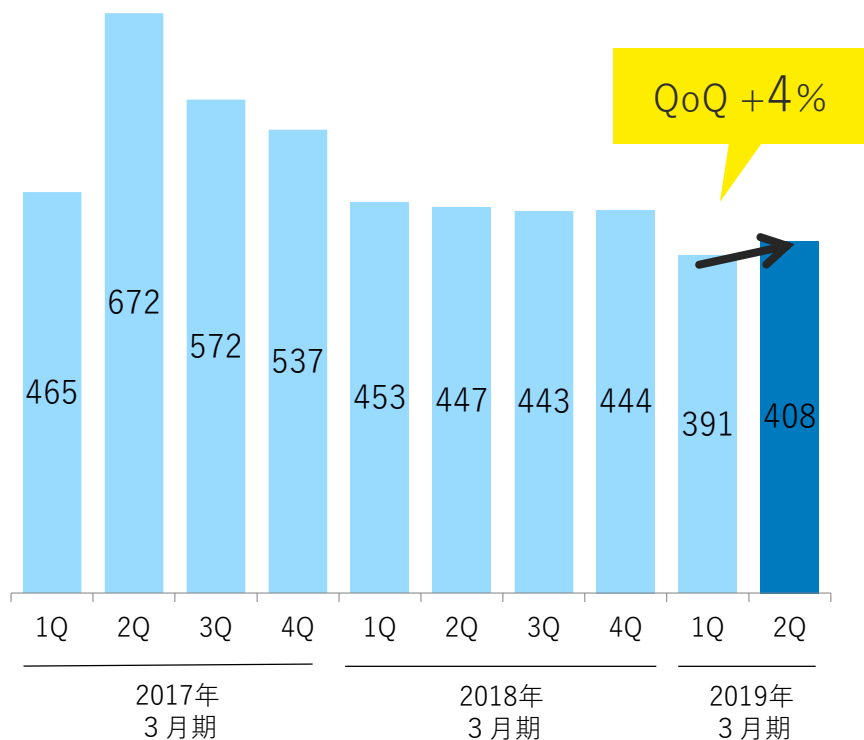
事業領域	サービス概要	2018年3月期	当期上半期	当期下半期
アプリインストール広告 成長重視		先行投資期	利益率改善	利益額の最大化
	new 		立上がり	売上高拡大
ウェブ広告 利益重視		収益の柱	安定的な利益貢献	
	new 		adstir広告枠を活用し成長	

新規タイトル「東京コンセプション」のリリースが第3四半期にずれ込んだものの、売上高は前四半期比+4%
(株)ライフオートの連結子会社化もあり、第3四半期以降さらに売上高伸長を計画

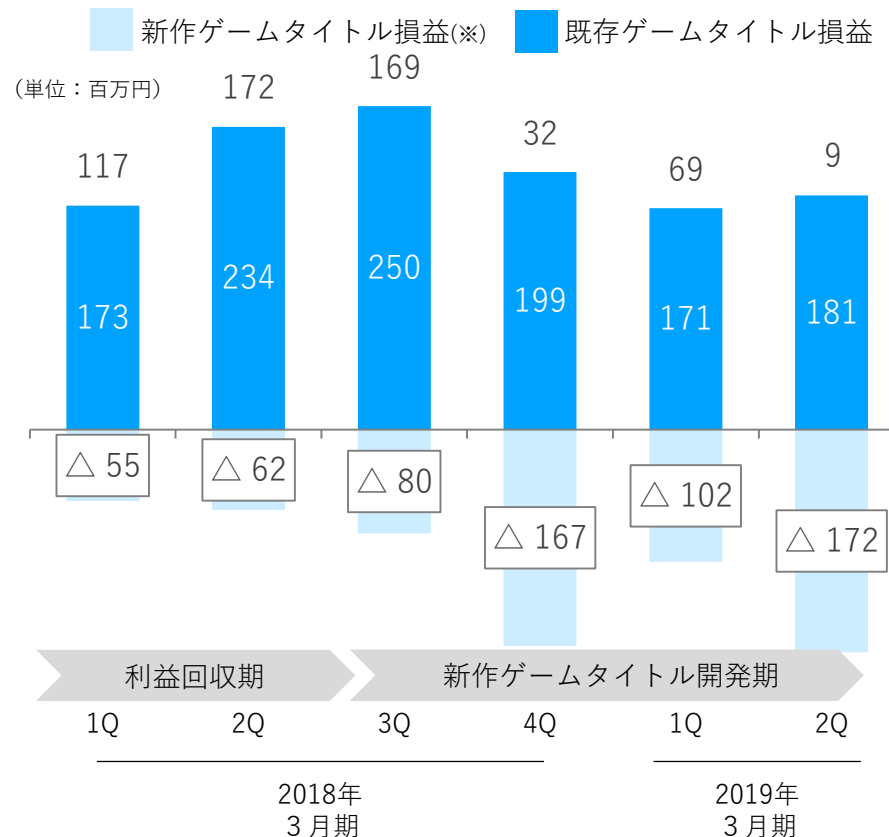
※ アプリ開発費を資産計上ではなく費用計上しているため、アプリリリース前に先行して費用が発生

四半期別売上高推移

(単位：百万円)



四半期別営業利益推移





「東京コンセプション」 2018年10月23日リリース

ジャンル：3DアクションRPG

対応OS：Android™、iOS

価格：基本プレイ無料（アプリ内課金あり）

リリース前におけるファンの獲得を重視した事前プロモーション施策を複数実施

Twitter



Twitter公式アカウントを活用しユーザーと積極的に交流

イベント



公式アンバサダー(※)や記者向けイベント

※ ユーザーがアプリを事前に広める仕組み

オーディション



CHEERZ、SHOWROOMを活用した主題歌ボーカリスト、キャラクター声優、キャラクターモデルのオーディションを実施

コラボレーション



バーチャルYouTuber（富士葵・ときのそら）とのコラボレーション

10万DL突破し、初速順調

ソーシャル×スマートフォン領域に特化したゲームアプリを軸に豊富な開発・運営実績を有する(株)トライフォートを子会社化

子会社化の概要

(株)トライフォート

代表者 : 代表取締役CEO 大竹 慎太郎
従業員 : 178名 (2018年9月末時点)
事業内容 :
スマートフォン向けアプリ、Webサービスの開発・運営事業

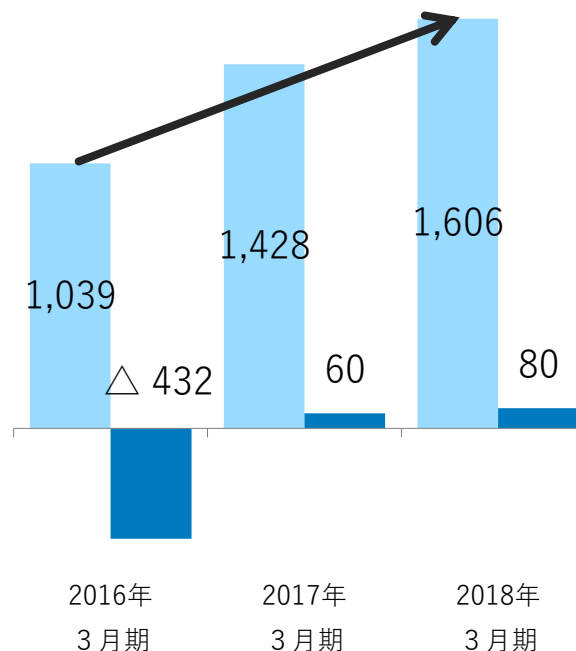
<株式取得について>

譲受けによる取得価額 : 約3,615百万円
異動後の議決権所有割合 : 75.0%(※)
株式譲渡実行日 : 2018年10月11日

※ 残りの株式について、将来的な完全子会社化を視野に買い取るオプションを有している

業績推移

(単位：百万円)



ハイリスク・ハイリターン型の自社オリジナルタイトル開発に加え、
ローリスク・ミドルリターン型の事業をポートフォリオに加えることにより、
ゲーム事業全体としてのボラティリティを緩和

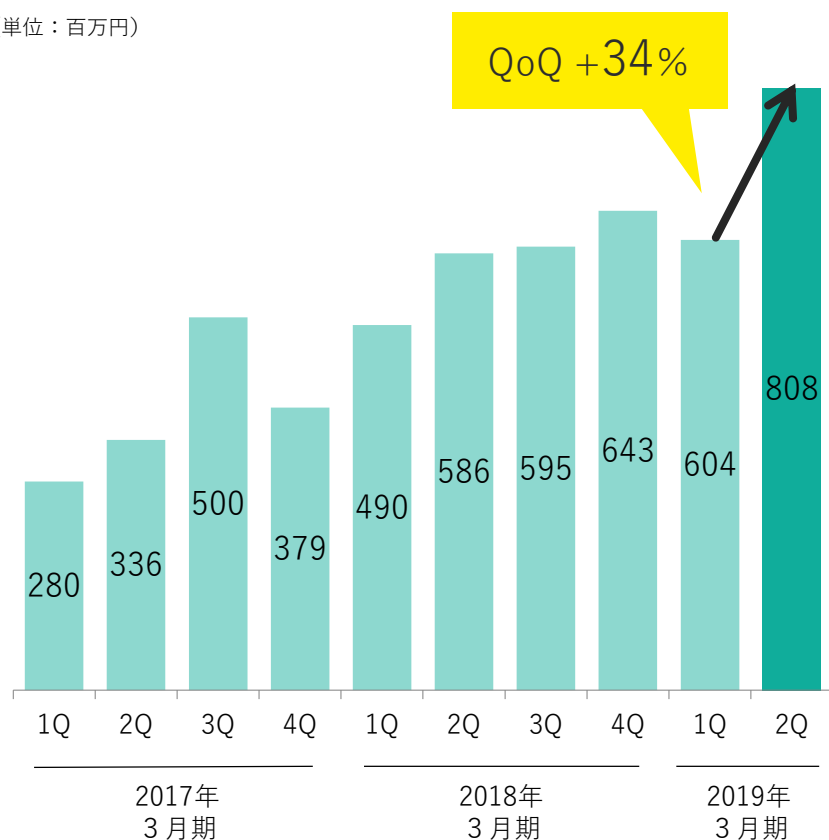


相互に補完しあい、ゲーム事業全体としてのボラティリティを緩和

キラメックス(株)を中心に成長を牽引し、前四半期比+34%
各事業において新規サービスの立上げ準備および事業ポートフォリオの転換に着手

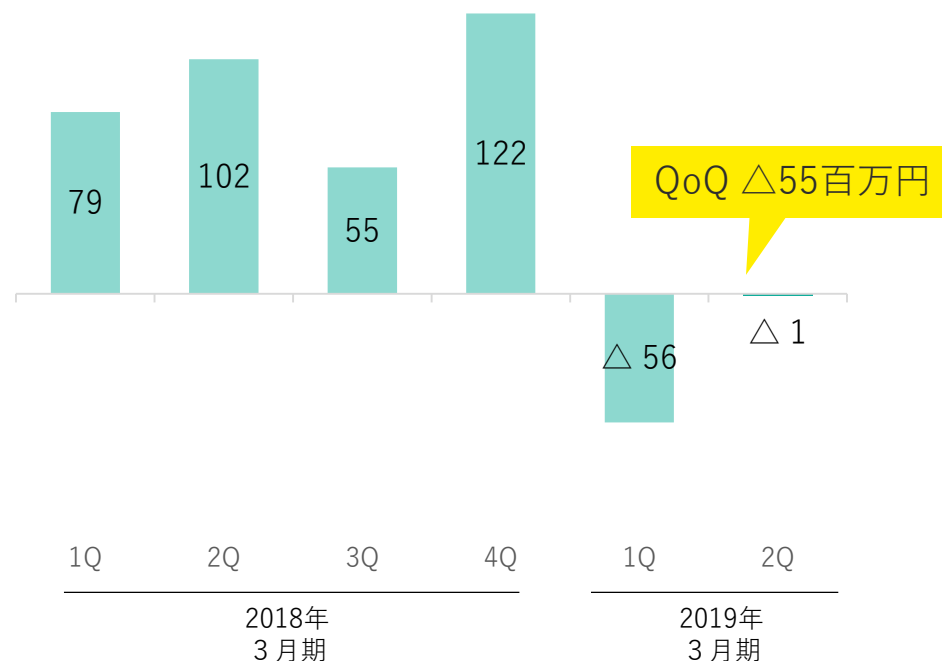
四半期別売上高推移

(単位：百万円)



四半期別営業利益推移

(単位：百万円)



コンテンツ事業 成長期待事業 各事業の概況・今後の取組み

グループ会社	上半期の概況・今後の取組み	2019年3月通期予想	
		売上高	営業利益
 キラメックス(株)	概況 法人向け研修の売上高好調 取組み 主力の「Tech Academy」中心に周辺サービス拡充	↗	↗
 (株)Smarprise	概況 10月のiTunesアフィリエイトプログラム終了に伴い、「SMART GAME」ビジネスモデルを再検討 取組み 人員を拡大し複数の新規事業立上げ準備	↗	↘
 (株)アラン・プロダクツ	概況 主力の「ヘアラボ」事業において売上高減少 取組み 若手人材中心に新規事業複数立上げに向け体制構築	↘	↘
 フォッグ(株)	概況 「CHEERZ」周辺サービスで売上高が増加傾向 取組み 引き続き「CHEERZ」および周辺サービスの展開に注力	↗	↗

(株)アラン・プロダクツにより、国内最大級のCtoC占いサービス「MIROR（ミラー）」を運営する(株)ラップスを子会社化
今後の(株)アラン・プロダクツの新規事業の1つとして、事業成長に尽力

「MIROR」特徴

- CtoCで占い師とユーザーをマッチング
- チャットや電話で24時間相談受付
- 占い師が200名以上在籍

子会社の概要

(株)ラップス

設立 : 2017年1月27日

代表者 : 代表取締役CEO 和田崎 達也

従業員数 : 15名（アルバイト/業務委託含む）

事業内容 : スマホアプリ・メディアの開発及び運営

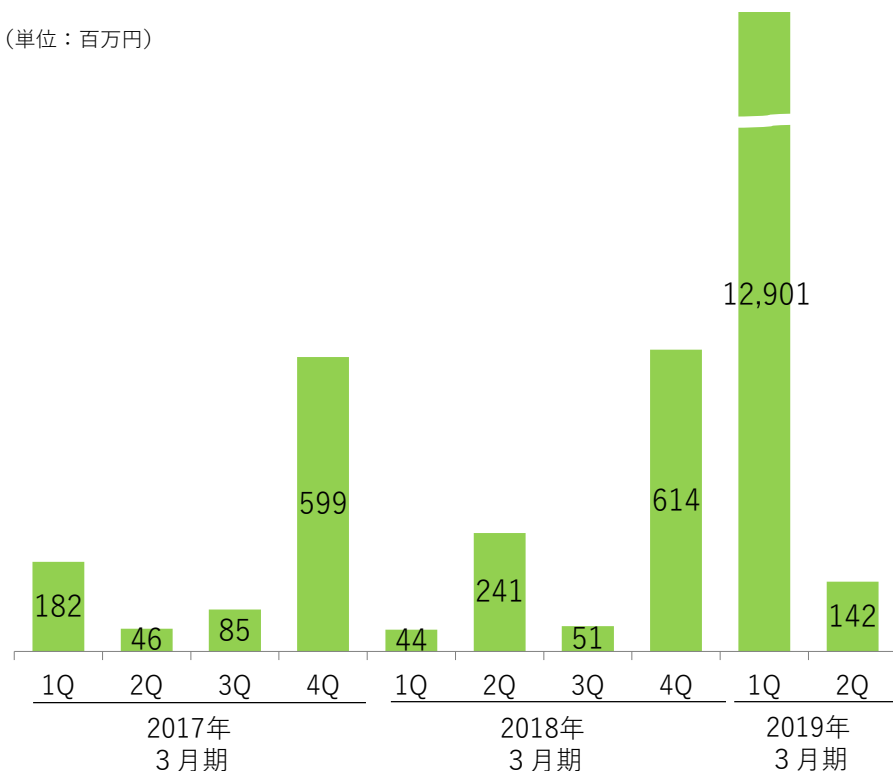


売上高は、ファンド運用益取り込みなどにより、142百万円
2019年3月期第2四半期末の営業投資有価証券残高は42,499百万円

※ (株)メルカリ分の営業投資有価証券残高は39,427百万円（株式保有割合は7.4%）。2018年9月30日時点

四半期別売上高推移

(単位：百万円)



営業投資有価証券残高内訳

	投資先	2018年9月末 貸借対照表の金額
上場株式	(株)メルカリ ソーシャルワイヤー(株)	約399億円
未上場株式	50社以上	約13億円
LP出資先	約20本	約12億円

既存投資先での収益貢献を期待しつつ、新規投資先も積極的に開拓

投資先スタートアップ

ポストIPO

mercari SocialWire Group

ミドル～レイター

CyberBuzz

dely

WonderPlanet

SMARTCAMP

vis ヒサシク
SPOT CONSULTING asQ

cluster

アーリー～ミドル

translimit

Hacobu™

SORA

Jiraffe

TECH FUND

NEXT INNOVATION
今ない未来を、
ここから創る。

mewcket

FULL KAITEN

有望スタートアップ
複数投資検討中

LP出資先ファンド

new

Full Commit Partners

new

The Seed Capital

new

XTech Ventures

anri

Samurai Incubate Inc.

SKYLAND VENTURES

INFINITY VENTURES

WIL
WORLD INNOVATION LAB

East Ventures

CyberAgent
Ventures

if
IncubateFund

GMO
VENTURE PARTNERS



2019年3月期 第2四半期決算概要

業績予想について

過去最高の連結売上高・営業利益を予想
メルカリ株式の売却益を有効活用し、中期経営計画「UNITED 2.0」達成に向け、
当期は各事業への先行投資期と位置づける

	予想（百万円）	前期比
連結売上高	26,900~29,100	+86%~+101%
連結営業利益	10,000~11,000	+507%~+567%

2019年3月期 セグメントごとの業績予想

アドテクノロジー 事業	先行投資：新規プロダクト「ADeals」の立上げ 売上高：7,000~7,600 百万円 YoY：△10%~△2% 営業利益：0~300 百万円 YoY：△100%~△47%
ゲーム事業	先行投資：「東京コンセプト」のプロモーション、新作ゲームタイトル(※)開発 売上高：2,800~3,900 百万円 YoY：+56%~+118% 営業利益：△300~50 百万円 YoY：△790百万円~△440百万円
コンテンツ事業	先行投資：成長期待事業における新規サービス開発のための人材採用、M&A 売上高：4,200~4,500 百万円 YoY：+5%~+13% 営業利益：△650~△450 百万円 YoY：△863百万円~△663百万円
インベストメント 事業	売上高：13,100~13,200 百万円 YoY：+1,276%~1,286% 営業利益：12,800~12,850 百万円 YoY：+1,428%~1,434%
その他事業	先行投資：コイナージ(株)の仮想通貨取引関連事業参入のための準備費用 売上高：0 百万円 YoY：0% 営業利益：△400~△350 百万円 YoY：△327百万円~△277百万円

※ 2019年3月期第4四半期リリース予定



2019年3月期 第2四半期決算概要

中間配当について

中間配当は24円に増配
 期末配当と合わせて連結配当性向20%を継続

配当の内訳				
	2018年 3 月期		2019年 3 月期	
	中間	期末	中間	期末（予想）
基 準 日	2017年 9 月30日	2018年 3 月31日	2018年 9 月30日	2019年 3 月31日
1 株当たり 配当金	5.0円	2.0円	24.0円(※)	未定
配 当 性 向 (年 間)	18.9%		20.0%（予定）	

※ 中間配当に関する考え方
 期末配当と合わせた年間の連結配当性向20%を継続する前提で、下半期の先行投資の状況等を勘案して
 通期業績見通しの下限値の50%を目安に、1株当たり配当金を24円に決定



中期経営計画達成に向けて

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。

定量目標

2022年3月期 のれん償却前営業利益
チャレンジ目標 100億円

コミット目標 50億円

(いずれもメルカリ株式の売却益を除く)



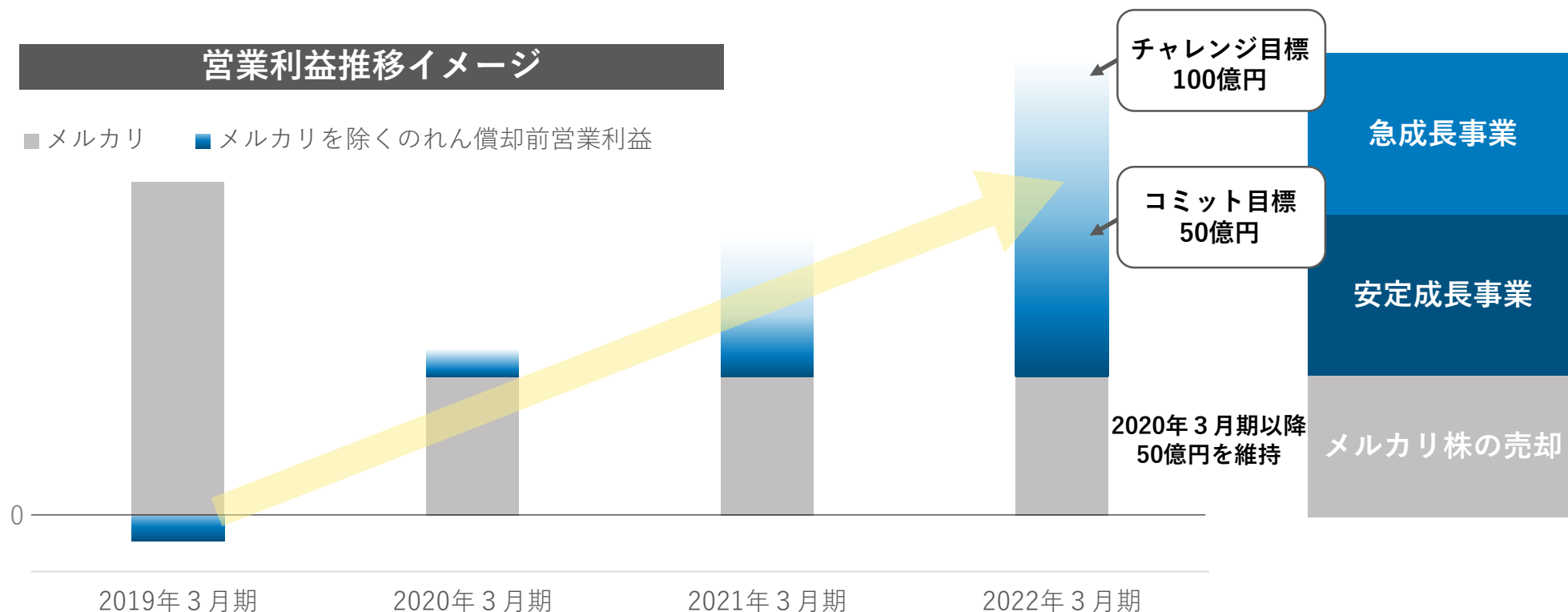
定性目標

**UNITEDエンパワーメントプラットフォーム
(UEP) の確立とその活用によるビジョンの実現**

中期定量目標の達成に向け、手元資金を活用し成長の見込める事業に積極投資

営業利益推移イメージ

■メルカリ ■メルカリを除くのれん償却前営業利益



投資期

集中期

成長期

収穫期

短期的な利益を追わず
積極的に事業
への先行投資を行う

黒字事業と赤字事業の
混在期。成長可能性の
高い事業に対して継続投資

複数事業において
大幅な利益成長

各事業において収益を
最大化、目標達成を目指す

UNITEDエンパワーメントプラットフォーム（UEP）の確立

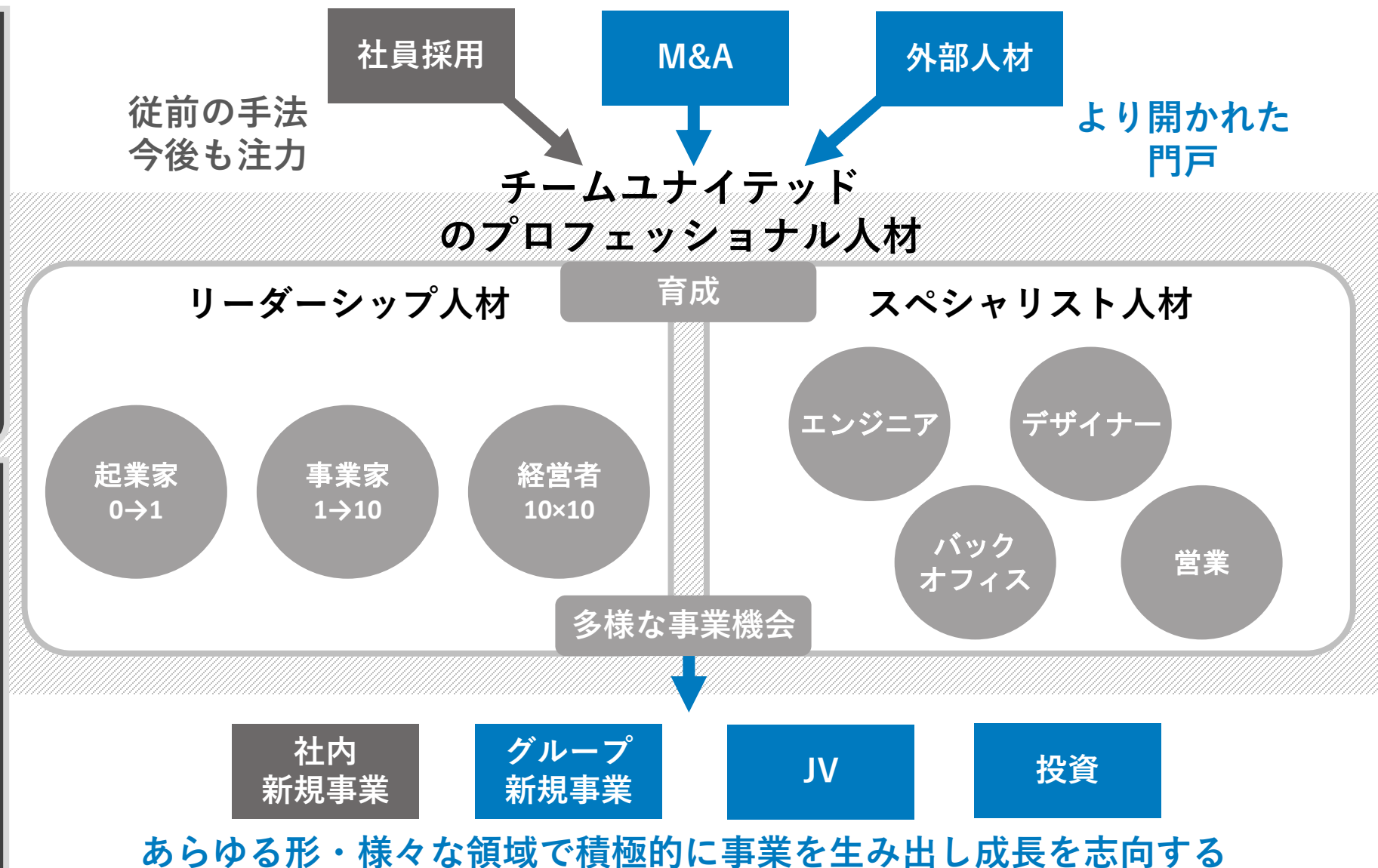
起業家・事業家・経営者とスペシャリストが集まり、 チームユナイテッドとして成長出来るプラットフォーム

0から1を産み出す起業家、1を10に伸ばす事業家、10の事業を10個マネジメントする経営者などのリーダーシップ人材、そしてエンジニア、デザイナー、バックオフィスなどのスペシャリスト人材が集まり、多様な人材がその持てる潜在能力を多様な形で発揮する。
インターネット事業を通じて個人と組織が成長出来るプラットフォームとなることを目指す。



優秀な人材が集まり
成長できる仕組み

事業が連続的に生まれ
成長する仕組み



主な重点戦略項目

■ M&Aの積極化

■ 新規事業創出の強化

■ 既存事業の成長加速

本中期経営計画期間において、UNITED2.0のスローガンのもと
上記3点に対して徹底的に投資を行い、非連続な成長を遂げる

ソーシャル×スマートフォン領域に特化したゲームアプリを軸に豊富な開発・運営実績を有する(株)トライフォートを子会社化し、UEP構想において以下の役割を期待

総合的な開発力を有する組織

- 170名以上の多様なスキルを持つゲームクリエイター組織
- 大手パブリッシャーとの共同開発・運営経験や複数のヒットタイトルに携わった経験
- 企画・開発・運用ノウハウを継続的に蓄積

既存事業 強化

既存ゲーム事業への貢献

- 有名IPかつ大手パブリッシャーとの共同開発案件の獲得
- 開発経験の中でさらなるノウハウを獲得し、タイトルのヒット確度を高める

新規事業 創出

技術を活かした新規事業創出

- AI関連で明確なニーズのある分野での新規事業の企画・開発が進行中
- 総合的な開発力を活かした新規事業を継続的に創出

(株)アラン・プロダクツは代表の花房のネットワークをもとに、UEP構想において以下の役割を期待

- ✓ 複数の新規事業をスピーディーに立上げ、コンテンツ事業に収益貢献
- ✓ 若手起業家やスタートアップとのネットワークを活かした投資・M&A機会の創出およびプロフェッショナル人材の獲得

▼直近の取組み

(株)ラップスの子会社化

- プロダクトの立ち上げ・グロース経験が豊富なプロダクトマネージャーを擁し、新規事業創出に強みを持つ

(株)Glasspodの子会社化

- 代表の河西氏は複数のスタートアップのCTOを歴任、数々の新規事業開発に携わる
- (株)アラン・プロダクツのCTOに就任

起業家
0→1

リーダーシップ人材を獲得し、
グループ内新規事業として成長を期待

エンジニア

スペシャリスト人材を獲得し、
新規事業創出組織「スタジオアラン」
を開設

エキサイト(株)に対する公開買付けを行うXTech HP(株) (SPC) に対して出資
業務提携の可能性も視野に、企業価値向上に貢献



出資

XTech HP(株)

公開買付



当社の出資概要

出資金額：約799百万円
出資後の議決権比率：約14.2%
出資実行日：2018年10月25日

XTech HP(株) 代表取締役 西條 晋一

早稲田大学法学部卒業。1996年に伊藤忠商事(株)に入社後、2000年に(株)サイバーエージェントに入社。2004年から取締役就任、2008年から専務取締役COOに就任。2013年に(株)WiL共同創業者ジェネラルパートナー、その後コイニー(株)取締役、Qrio(株)代表取締役、(株)トライフォート取締役を歴任。2018年、Xtech(株)、XTech Ventures(株)の2社を創業。

2019年3月期は中期経営計画達成に向けた投資期であり、各種取組みは順調に進捗

M&Aの積極化

- ✓ (株)トライフォートの子会社化
- ✓ エキサイト(株)の公開買付けを行うXTech HP(株)（SPC）に対して出資

新規事業創出の強化

- ✓ コンテンツ事業 成長期待事業における新規サービス立上げのための体制構築
- ✓ (株)アラン・プロダクツによる(株)ラップス、(株)Glasspodの子会社化

既存事業の成長加速

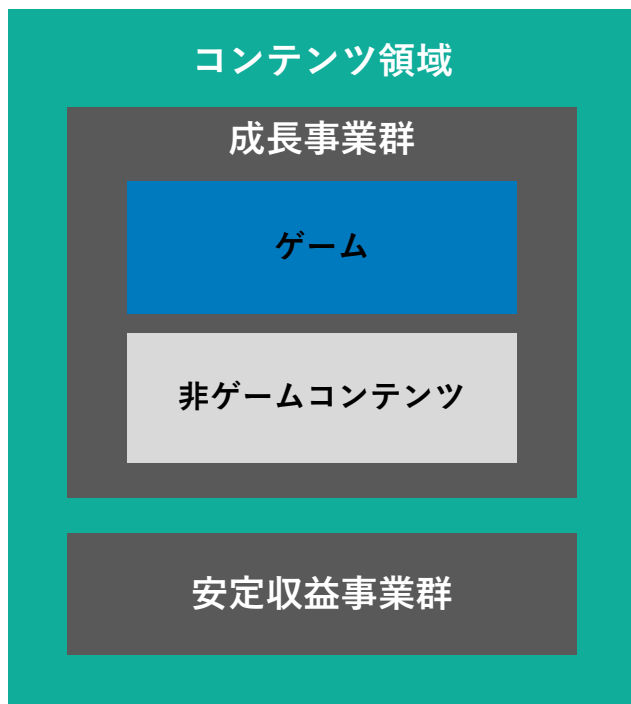
- ✓ アドテクノロジー事業におけるアプリインストール広告領域への注力
- ✓ (株)トライフォートの子会社化によるゲーム事業のポートフォリオ強化



Appendix

「ゲーム」「コンテンツ」の各事業ともに個別の成長戦略を定めているため、
独立したセグメントとして明瞭な説明を行うためにセグメント区分変更

2018年3月期まで



2019年3月期から



KIRAMEX

キラメックス(株)

プログラミングやアプリ開発を学べるオンラインスクール「TechAcademy（テックアカデミー）」を運営



(株)アラン・プロダクツ

月間100万人以上のユーザーが訪れる、髪の毛の悩みと向き合う総合研究サイト「ヘアラボ」などの事業を展開



Smarpr!se

(株)Smarprise

日本最大級の課金還元プラットフォームサービス
「SMART GAME(スマートゲーム)」、
バーチャルYouTuber「富士葵」(*)の
企画・運営 ※ 2018年10月30日現在、チャンネル登録者数15万人以上



フォッグ(株)

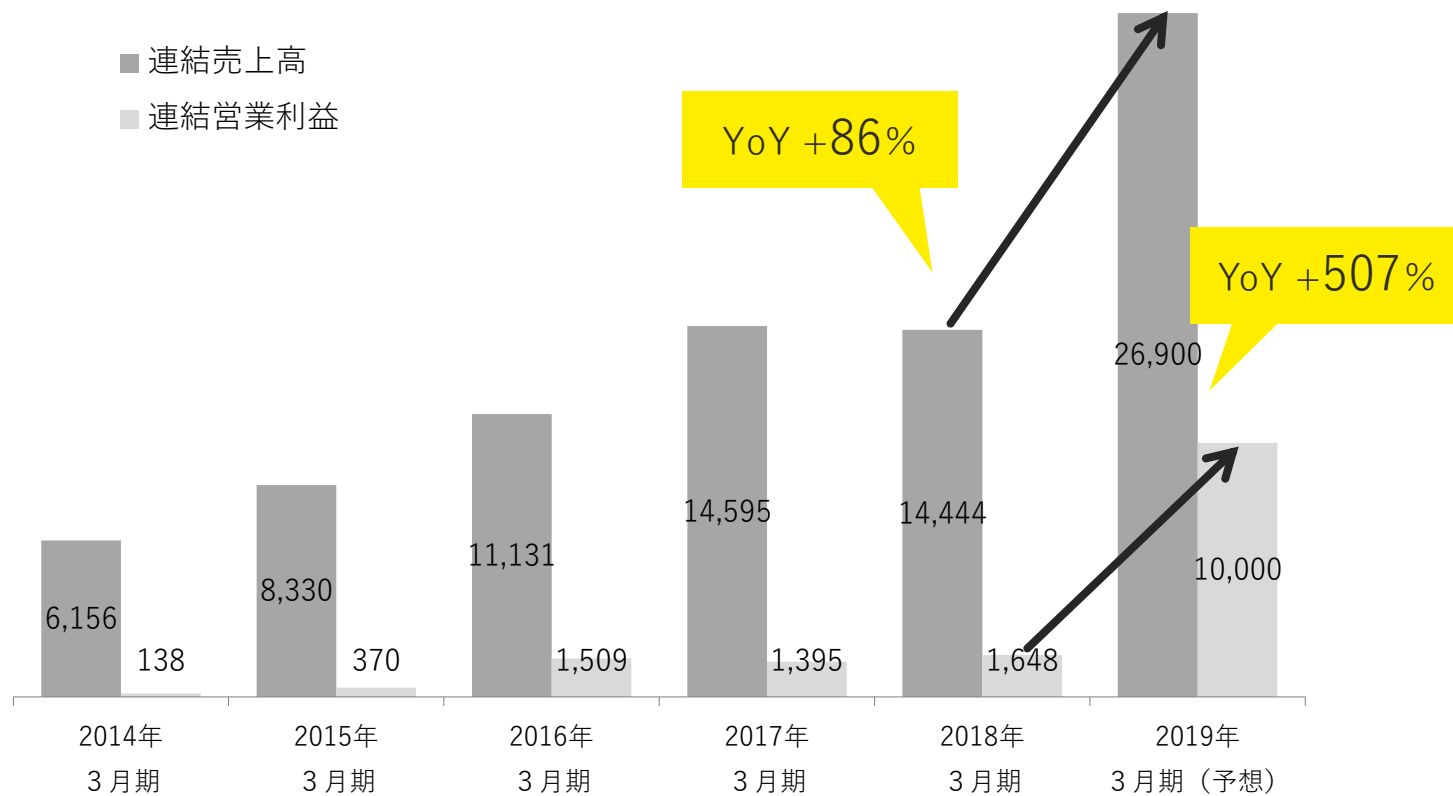
ファンがアイドルの写真を見て活動支援が出来るアプリ「CHEERZ (チアーズ)」を運営、現在1,000名以上のアイドルが参加中



連結売上高・営業利益推移

(単位：百万円)

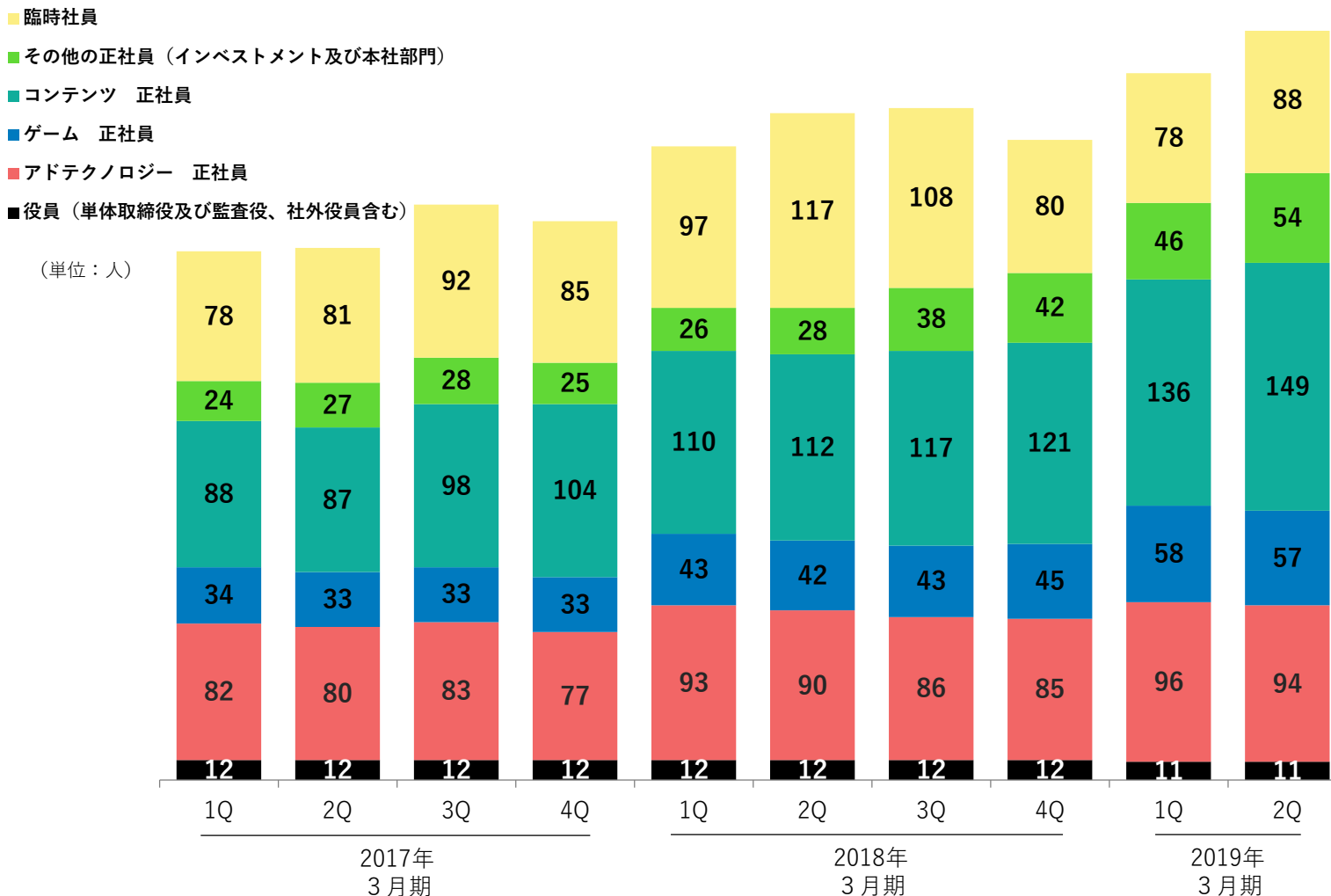
■ 連結売上高
■ 連結営業利益



これまで培ったベンチャー企業とのネットワークや、
買収ノウハウを生かしたユナイテッド連合作りに継続して注力し、
ユナイテッドの中核をなす人材や事業をM&Aによって獲得

	ベンチャー企業の買収	ミドルレンジ企業の買収
対象企業	シードステージからアーリーステージのベンチャー企業	起業家・事業家・経営者、スペシャリスト人材の投入により企業価値の向上を目指す企業
バリュエーション	時価総額1億円～20億円	時価総額20億円～100億円強程度
投資基準	・優秀なプロフェッショナル人材がいる企業 ・人材や資金投入により成長が見込める企業 ・中期経営計画期間中に<u>のれん償却前</u>営業利益の黒字化が見込める企業	・事業シナジーや当社の経営/インターネットビジネスのノウハウの活用により中期経営計画期間中に<u>のれん償却後</u>営業利益の黒字化が見込める企業
起業家・既存株主の売却理由	上場に向けた資金調達や経営管理に労力を割くことなく企業成長やEXITの可能性が高まる	企業価値向上やEXIT
ユナイテッドの買収理由	新規事業領域への参入と 起業家・事業家・経営者人材の獲得	新規事業領域への参入 既存事業領域の強化
買収形態	起業家・経営者のアップサイドを確保し、ユナイテッドはリスクリターンを適正化するためにアーンアウトを活用	

前年同期比は、主にコンテンツ事業におけるグループ会社の採用強化による増加



注 前期のエージェンシー事業撤退により、前期以前の撤退事業職員は「アドテクノロジー領域」に含む