



UNITED

2019年6月21日

事業説明会

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

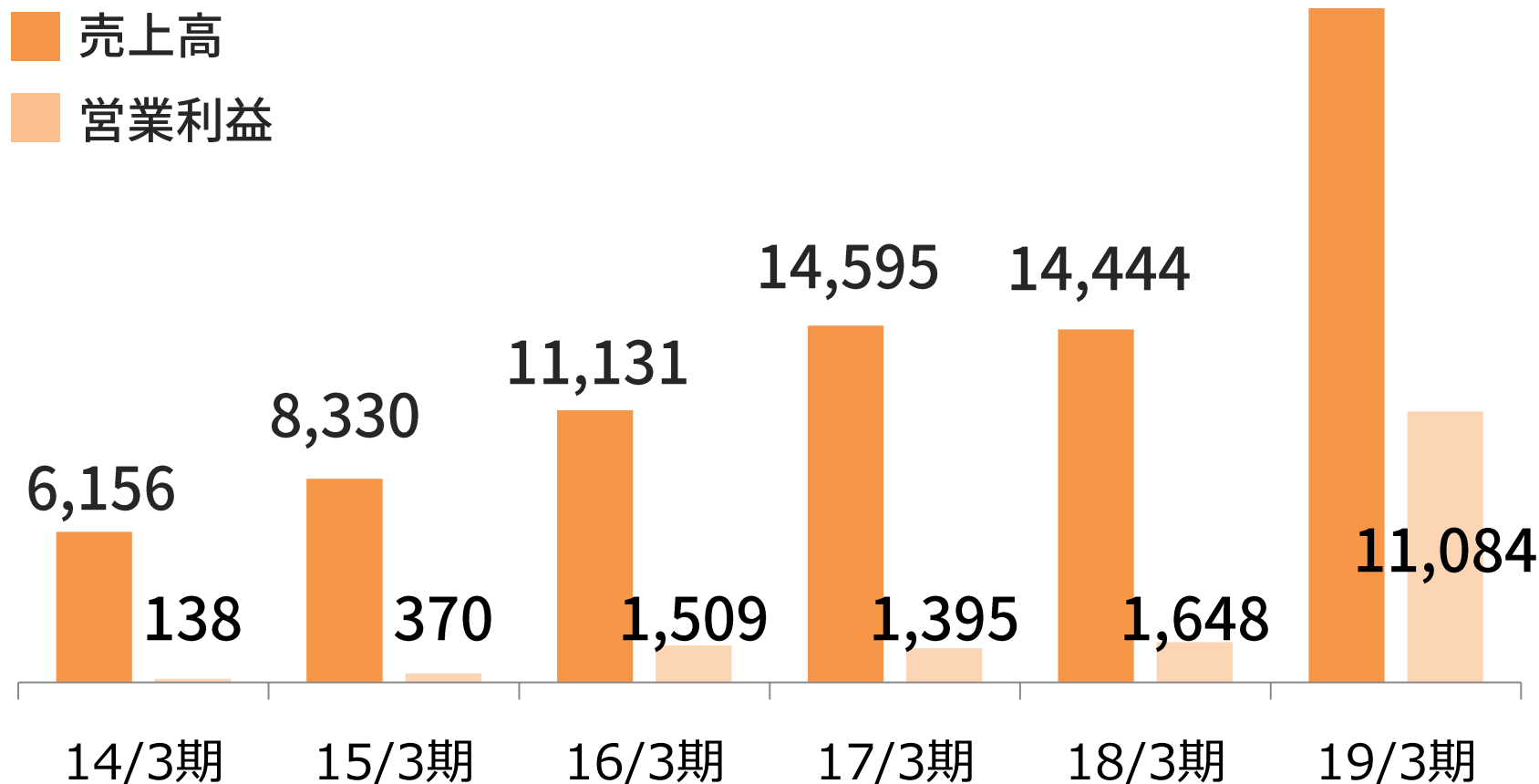
———— ミッション ————

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

連結通期業績推移

投資先の(株)メルカリの上場に伴う株式売却等により、
連結売上高・営業利益ともに過去最高を更新

(百万円)



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**

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の売却を除く)

中期経営計画「UNITED2.0」 定性目標－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

社員採用

M&A

外部人材

プロフェッショナル人材

リーダーシップ人材

育成

スペシャリスト人材

起業家
0→1

事業家
1→10

経営者
10×10

エンジニア

マーケター

デザイナー

多様な事業機会

既存事業強化

新規事業創出

JV

投資

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

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)

中期経営計画－重点戦略項目

中期経営計画達成に向けた非連続な成長を目指し、
以下を重点的に実施

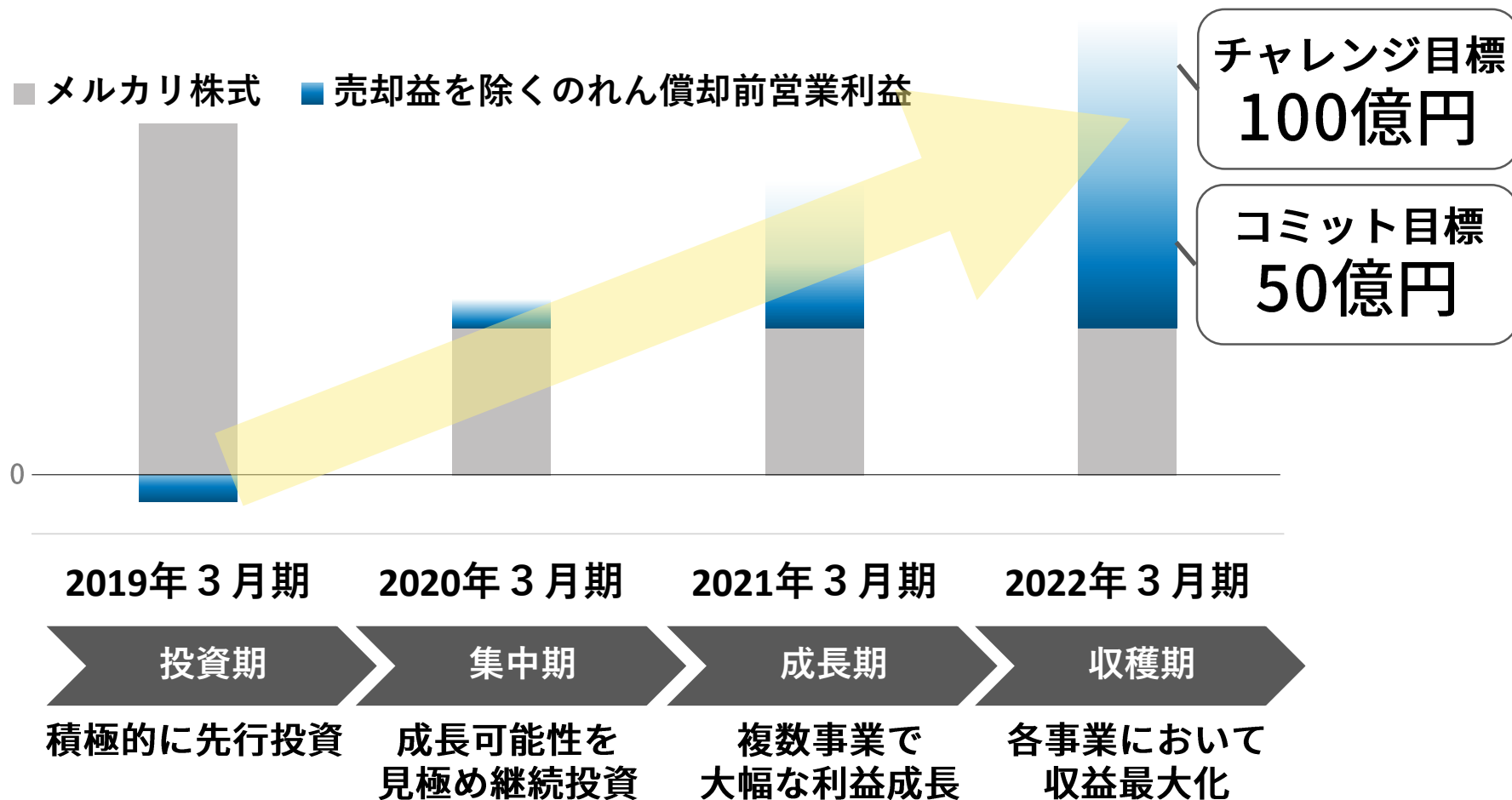
■既存事業の成長加速

■M&A・投資の積極化

■新規事業創出の強化

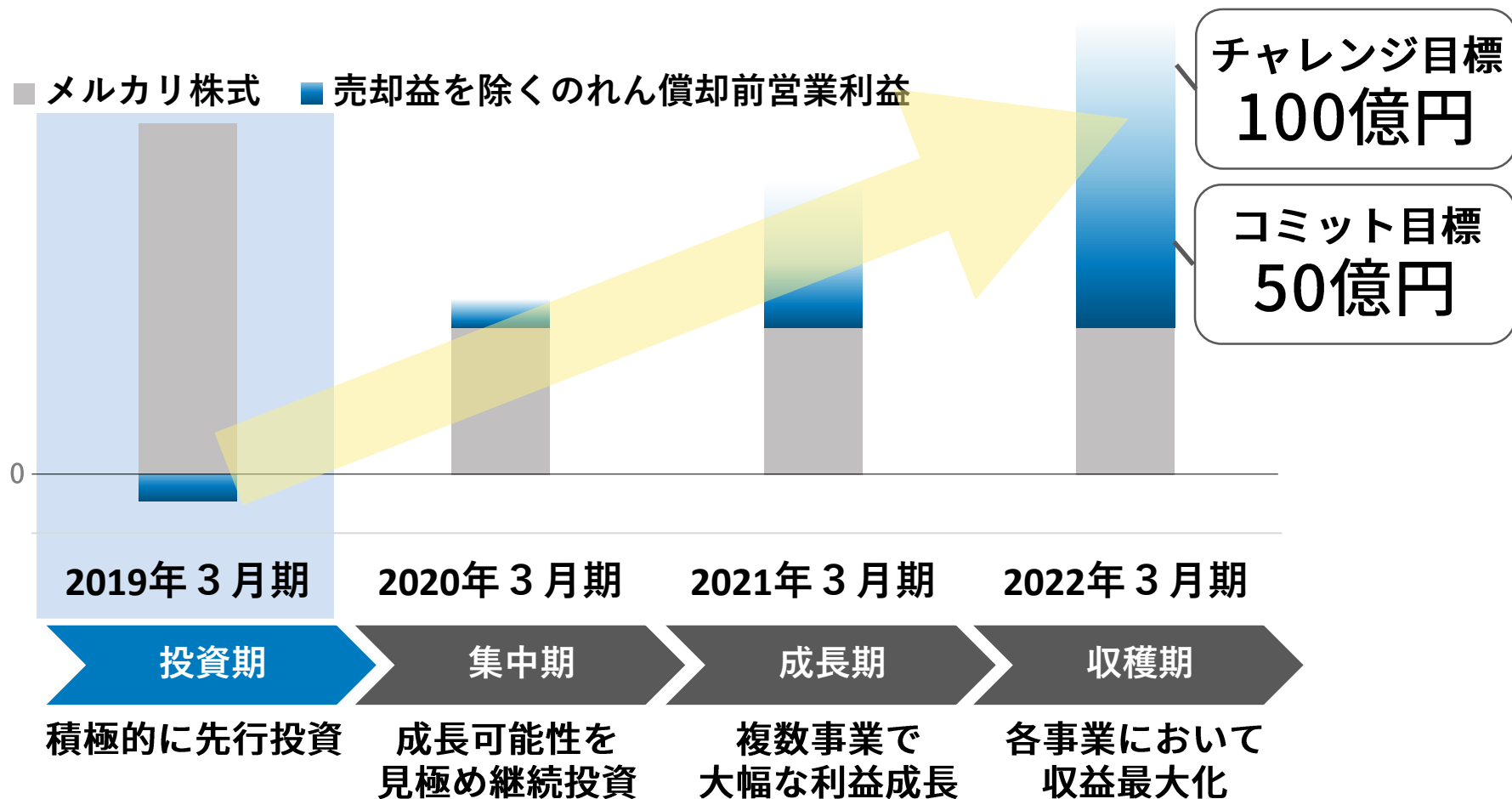
中期経営計画ロードマップ

各期を以下のフェーズに分け、中期経営計画達成を目指す



中期経営計画ロードマップ

2019年3月期は「投資期」として積極的な先行投資を実施



2019年 3 月期の成果

■既存事業の成長加速

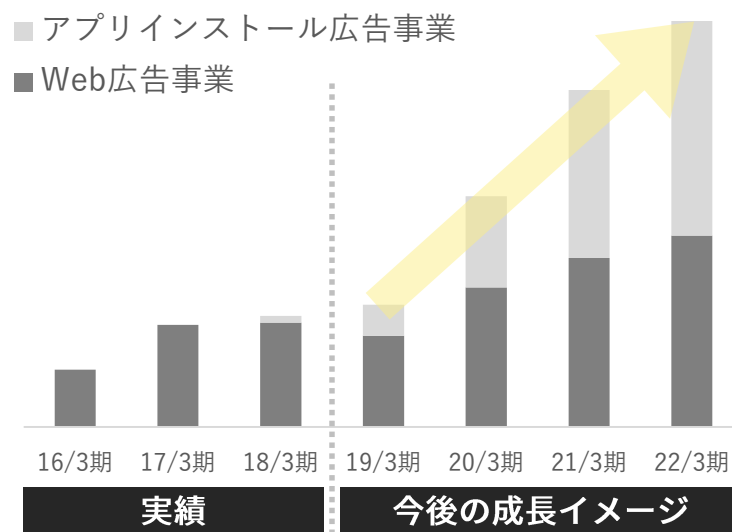
■M&A・投資の積極化

■新規事業創出の強化

(中計より再掲) アドテクノロジー事業

スマホウェブ領域でadstirが保有する広告在庫のマネタイズを強化することで、安定的な成長を目指すとともに、アプリインストール広告事業の成長に注力する

中期売上高成長イメージ



アドテク事業者として
国内No.1を目指す

既存事業領域

スマホウェブ広告事業

既存プロダクトで築いた強みや顧客基盤を基に競争力を高め収益性の向上を目指す



新規注力事業領域

アプリインストール広告事業

中期経営計画期間中の成長ドライバーとしてグローバルに取組みを強化

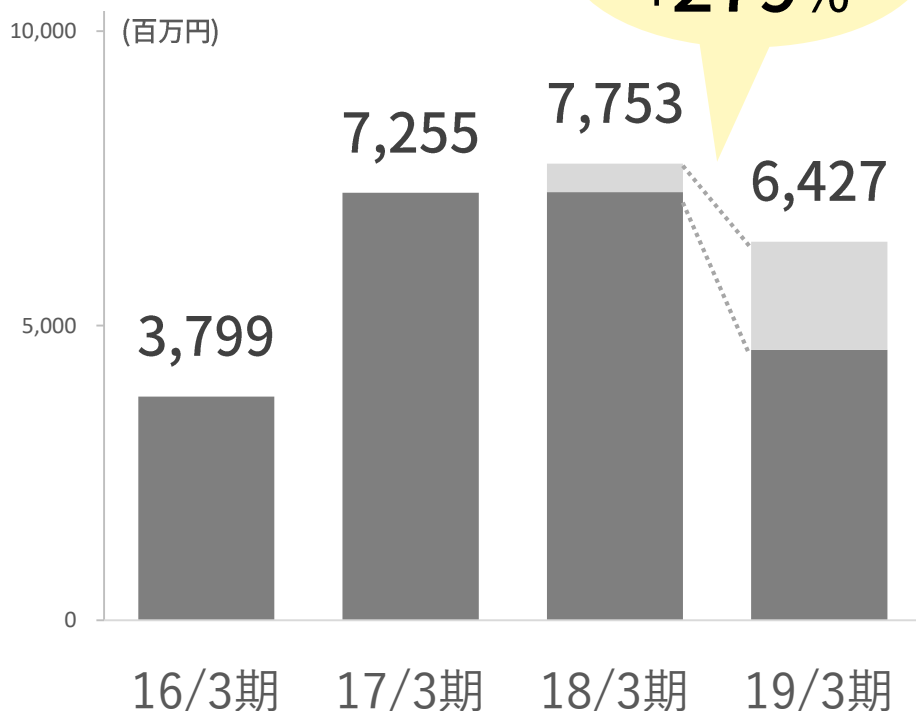


アドテクノロジー事業－中計進捗

アプリ広告領域が伸長、ウェブ広告領域では収益性が改善

売上高実績

- アプリ広告領域
- ウェブ広告領域



既存事業領域（ウェブ広告）

- 想定より売上成長が鈍化、収益性改善に方針転換し粗利率3Q:8%→4Q:16%に

新規注力事業領域（アプリ広告）

- 「ADeals（アディールズ）」の立ち上がり順調、想定通り成長し前期比+279%

アドテクノロジー事業－今後の方針

2020年3月期の方針

既存事業領域
(ウェブ広告)

売上の大幅な成長は狙わず、
収益性を重視する方針

新規注力事業領域
(アプリ広告)

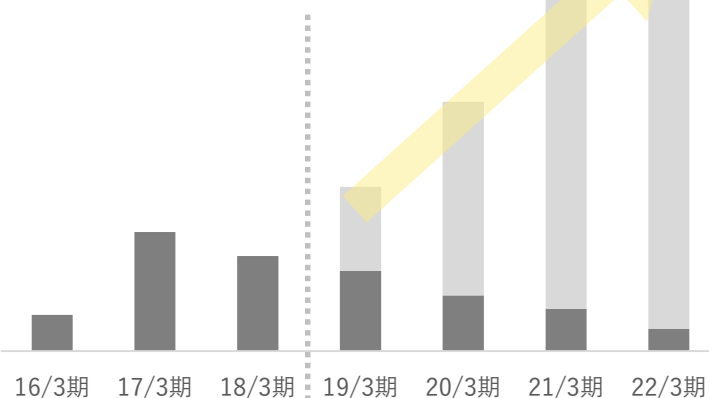
顧客の課題に合った新規プロダクト
を複数開発し、継続的な売上・利益
成長を目指す

(中計より再掲) ゲーム事業

既存タイトルの収益維持と並行し、新規オリジナルタイトルを継続的にリリースしヒットタイトルの創出によって収益貢献を目指す

中期売上高成長イメージ

■ 既存タイトル
■ 新規タイトル



**オリジナルタイトルで収益性の高い
ゲーム事業ポートフォリオを構築**

既存タイトル



プロモーションと運用の
最適化による収益維持

新規タイトル



2019年3月期に2本、
以降每期1-2本リリース

重点施策

- **内製開発力の強化**
採用強化に加えM&Aや投資を通じた開発体制の強化
- **マーケティングノウハウの活用**
既存タイトルやアドテク事業で培ったノウハウを活用
- **グローバル施策**
クラッシュフィーバーでの海外展開実績を応用
- **運営力の強化**
既存タイトルで効率的な手法を確立し横展開

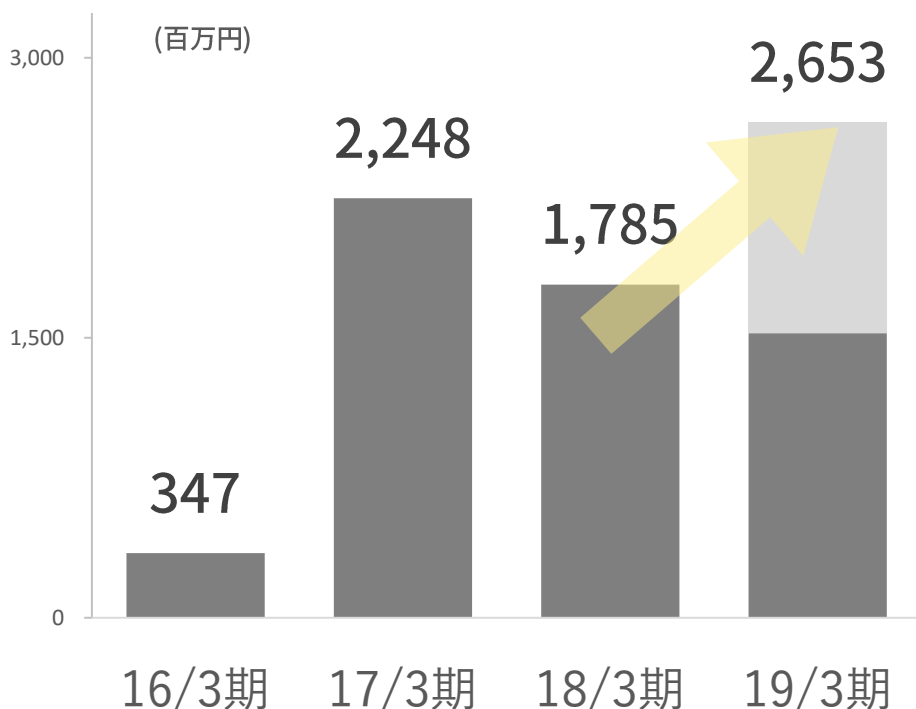
ゲーム事業—中計進捗

既存タイトルは継続して収益貢献、新規は想定を下回る

売上高実績

- 新規タイトル (TF社含む)
- 既存タイトル

(百万円)



既存タイトル

- ・ マーケティングノウハウの活用や運営力向上により、収益性を維持

新規タイトル

- ・ 新規タイトルをリリースするも計画比減収
- ・ トライフォート買収により開発力強化、ポートフォリオ拡充

ゲーム事業－今後の方針

2020年3月期の方針

既存タイトル

引き続き、収益貢献を計画

新規タイトル

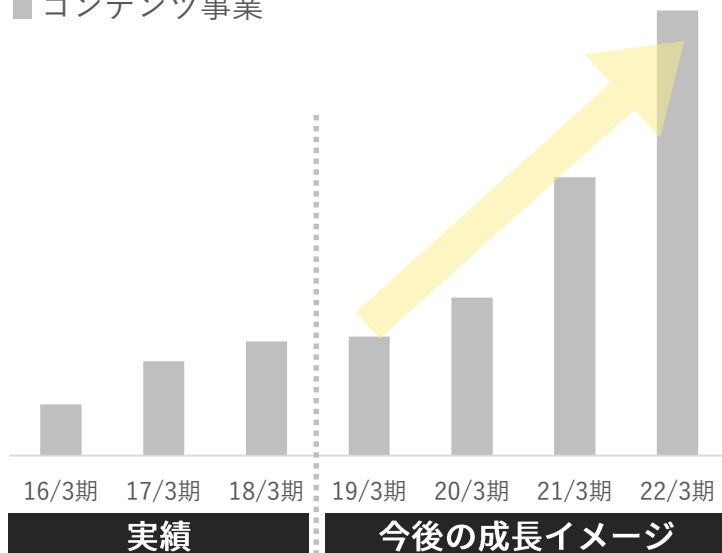
市場における競争激化を踏まえ、
収益性をコントロールしながら開発

(中計より再掲) コンテンツ事業

安定収益事業と成長期待事業に分け、
成長期待事業に積極的に投資を行う

中期売上高成長イメージ

■ コンテンツ事業



二桁億円の営業利益を生み出す
事業を複数創出する

成長期待事業

Smarpr!se

KIRAMEX

Fogg

ALAN
PRODUCTS

2019年3月期に先行投資を実施し、成長事業の
立ち上げに注力。中期経営計画期間中に
営業利益二桁億円を創出する事業を複数生み出す

安定収益事業

iSM
INTERNATIONAL SPORTS MARKETING Co., Ltd

TREiS

既存事業における強みを活かし、
周辺領域に事業拡張を行い安定的に
収益貢献していくことを目指す

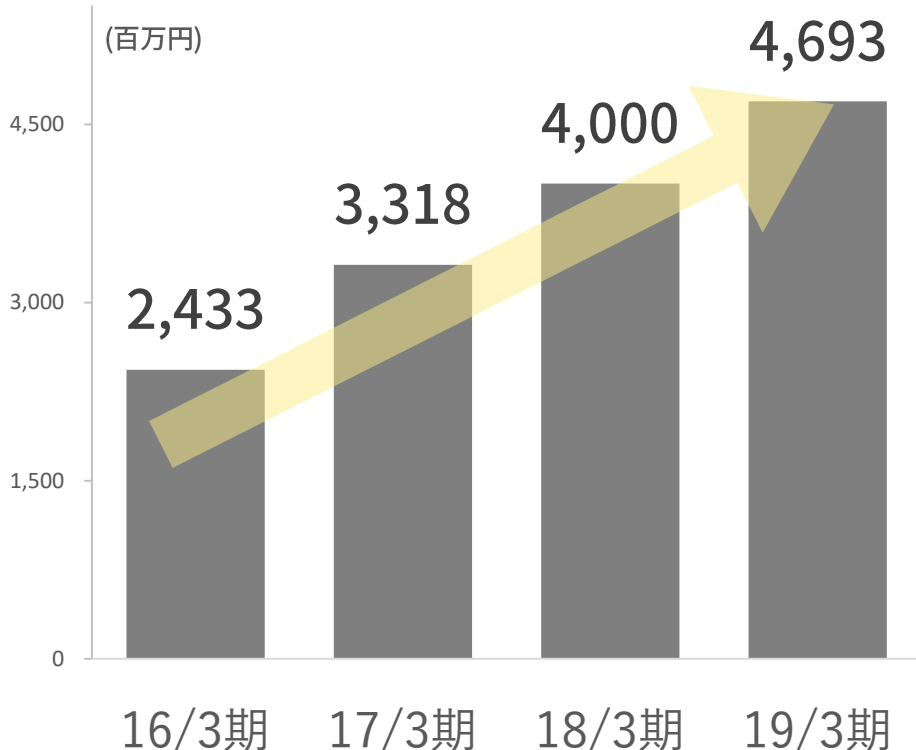
コンテンツ事業－中計進捗

成長期待事業が牽引し、売上高は順調に成長

売上高実績

■ コンテンツ事業

(百万円)



成長期待事業

- 主力事業のさらなる成長を目指し事業展開
- 新規事業へ先行投資を実施

安定収益事業

- 事業環境の変化に合わせ、事業領域を拡充

成長ポテンシャルのある
事業への選択と集中を進める

■既存事業の成長加速

■M&A・投資の積極化

■新規事業創出の強化

M&A・投資の成果

M&A・投資により、各事業でのポートフォリオ拡充、
プロフェッショナル人材の獲得を推進

M&A



占いサービス
「MIROR」運営

M&A



ゲームアプリ
企画・開発

M&A



新規事業
開発パートナー

投資

XTech
HP

エキサイト社の
公開買付け

インベストメント事業の成果

経営陣を中心とした人的ネットワークを活用し、
様々なステージのスタートアップ企業への出資機会を獲得

主な投資先スタートアップ

ポストIPO

mercari SocialWire Group

ミドル～レイター

Cyber Buzz

dely

Wonder Planet

SMARTCAMP

vis^{ビサスク}asQ
SPOT CONSULTING

translimit

シード～アーリー



FAST JAPAN

snaq.me



new



SORA



new



NEXT INNOVATION
今ない未来を、
ここから創る。

Payke

new



Spice Inc.

new

mewcket

new

FIREBUG

Entertainment Startup

new

PoliPoli

主なLP出資先ファンド



East Ventures



CyberAgent

Capital

Samurai Incubate Inc.

new



GMO VENTURE PARTNERS



new



new

Full Commit Partners

new



new

=2019年3月期以降に投資

■既存事業の成長加速

■M&A・投資の積極化

■新規事業創出の強化

2019年3月期に立ち上げた主な新規事業

当社及びグループ各社にて、新規事業を複数立ち上げ

ユナイテッド



新規事業創出制度
「U-PRODUCE」

「Flapjack」β版リリース



グループ会社



Rights Organize

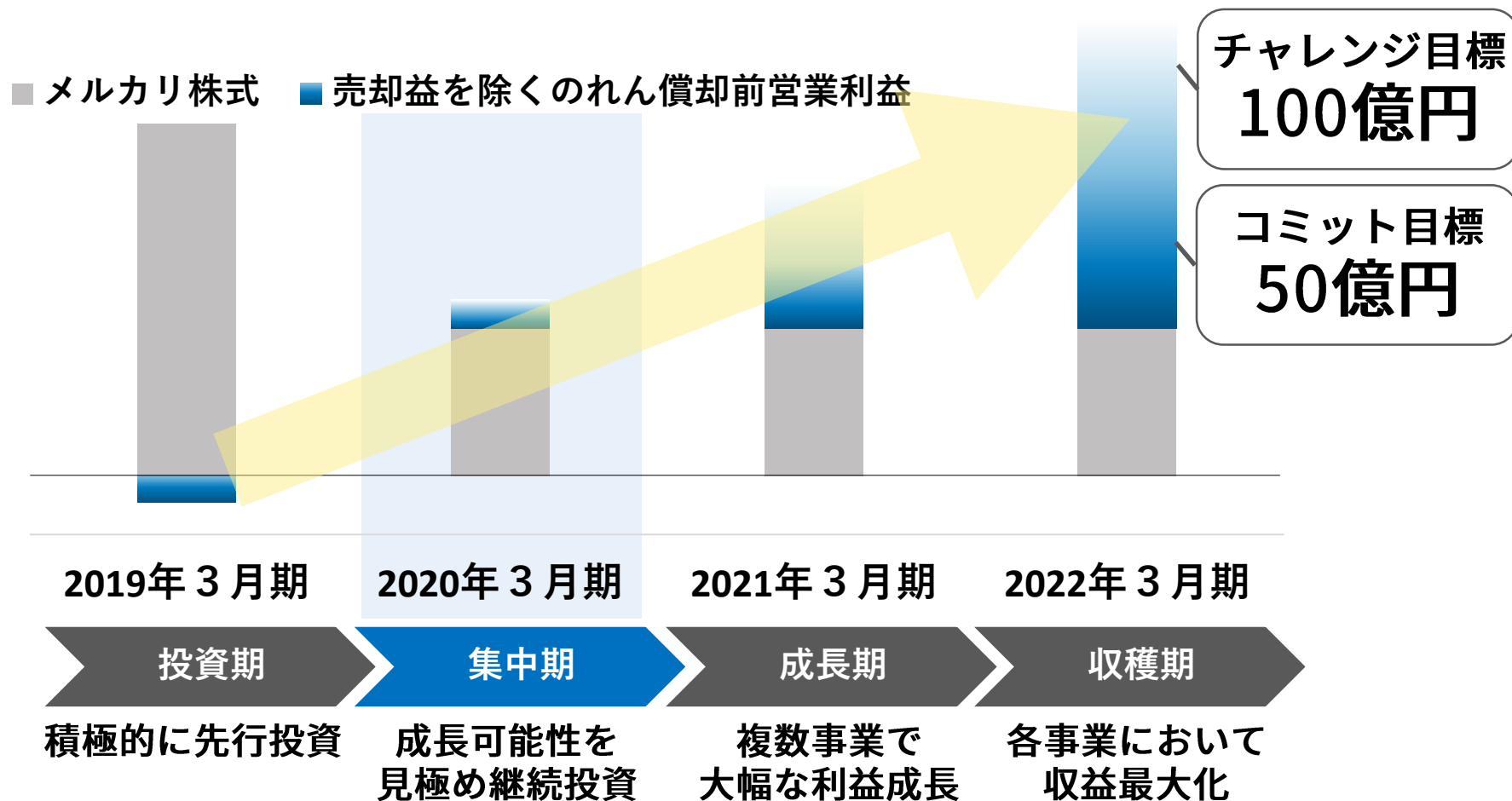
MIROR [ミラー] Palette



2020年 3 月期方針

中期経営計画における2020年3月期の位置付け

「集中期」として、成長の見込める事業に積極的に投資



2020年3月期通期：各事業の方針

中期経営計画達成に向け、成長性の高い事業へ投資を継続

アドテクノロジー

- アプリ広告領域へ経営資源を積極投下
- ウェブ広告領域では引き続き収益性重視

ゲーム

- 既存タイトルは収益を維持しつつ、新規タイトルはリスクを抑え開発

コンテンツ

- 高い成長性を見込める領域を見極め、先行投資を継続

インベストメント

- 新規投資を継続して実行し、キャピタルゲインによる収益貢献を期待

—— ビジョン ——

日本を代表する
インターネット企業になる