

A modern office interior with glass partitions, plants, and a blue-tinted background. The ceiling features exposed ductwork and lighting fixtures. The floor is made of light-colored tiles. There are several potted plants and a blue sofa in the background.

UUUM

2022年5月期通期決算説明 および今後の事業計画や成長可能性について

2022年7月14日

AGENDA

1. 22年5期 決算概要及び23年5月期業績予想
2. 今後の成長戦略
3. 中期業績見通し
4. 参考資料



売上高

大きく伸長

収益認識基準の影響を除いた4Q売上は前年比**110%**と増収を達成し、
うち アドセンス以外の売上高は前年比**143%**と引き続き大きく伸長
四半期で初めてアドセンス以外の売上がアドセンスを上回った
(注：アドセンスとはYouTubeから収益のことを指す)

広告売上

成長加速

広告売上は前年比**123%**と3Qの成長率から売上成長が加速

グッズ/ブランド

過去最高

MARINESSの売上拡大や新規ブランドの立ち上がりにより、クリエイターサポートその他は大きく拡大し、前年比**203%**と大きく拡大

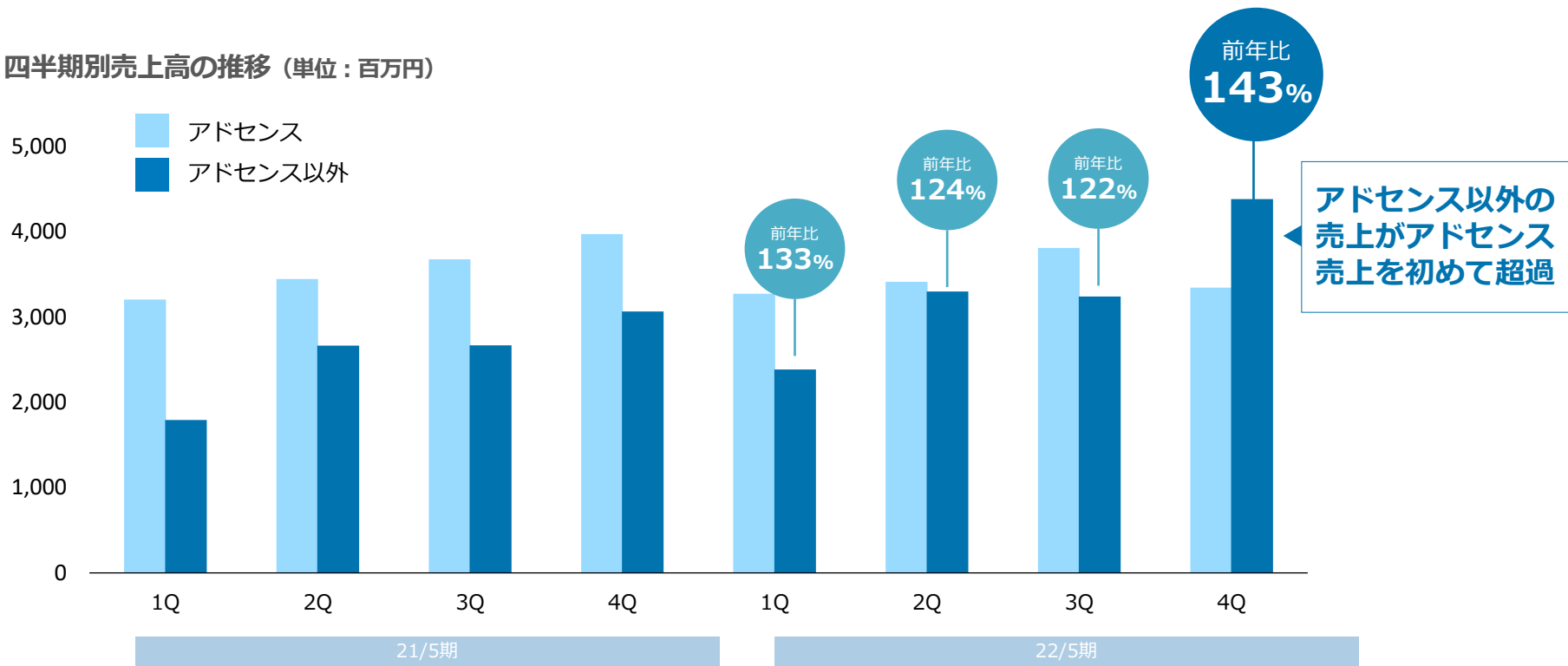
通期営業利益

伸長

過去イベント等に関わるグッズの評価損を98百万円を計上したものの、
通期営業利益は従来ガイダンスを上回って着地

旧収益認識基準でもアドセンス以外の売上がアドセンス売上を初めて超過 アドセンス以外の売上を積極的に拡大させる戦略は順調に進捗

● 四半期別売上高の推移（単位：百万円）



4Qに一過性費用として下記を計上

- ・ 売上原価：過去のイベント等に関わるグッズの在庫評価損として98百万円
- ・ 特別損失：社内ソフトウェアの減損損失として265百万円

(百万円)	22/5期 4Q (2022年3月-2022年5月)	21/5期 4Q (2021年3月-2021年5月)	前年同期比
売上高	6,653	-	
売上高 (収益認識影響等考慮前)	7,727	7,038	110%
粗利益	2,072	1,896	109%
販管費	1,695	1,546	110%
営業利益	377	350	108%
親会社株主に帰属 する当期純利益	83	253	33%

4Qに一過性の在庫評価損を計上したものの、営業利益は従来予想を上回って着地

(百万円)	22/5期 実績	21/5期 実績	前年比	22/5期 従来予想
売上高	23,585	-	-	22,500~24,500
売上高 (収益認識影響等考慮前)	27,144	24,488	111%	25,900~27,400
粗利益	7,125	6,500	110%	7,100~7,600
営業利益	971	816	119%	800~930
親会社株主に帰属 する当期純利益	448	549	82%	490~570

アドセンスを除く売上（収益認識影響等前）は前年同期比143%と前年から大きく拡大

（単位：百万円）

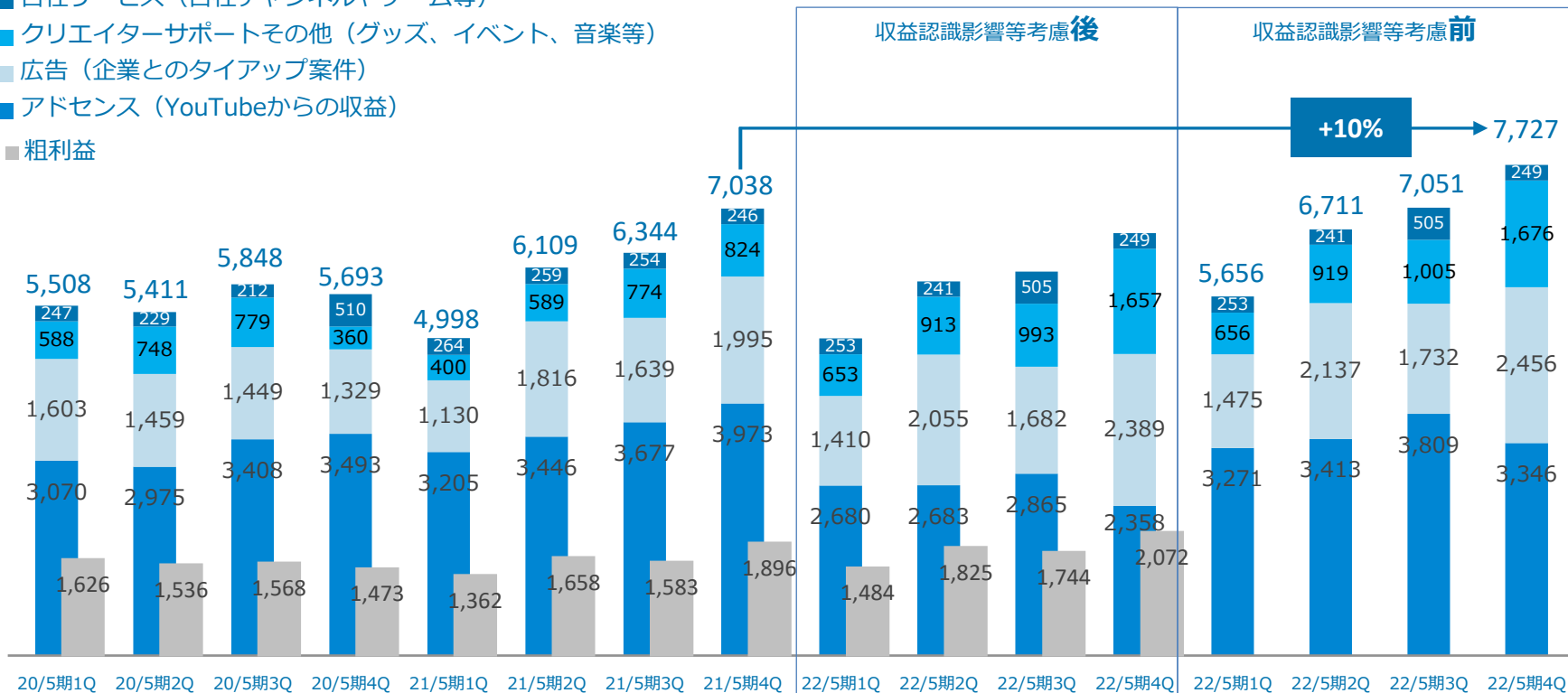
■ 自社サービス（自社チャンネルやゲーム等）

■ クリエイターサポートその他（グッズ、イベント、音楽等）

■ 広告（企業とのタイアップ案件）

■ アドセンス（YouTubeからの収益）

■ 粗利益

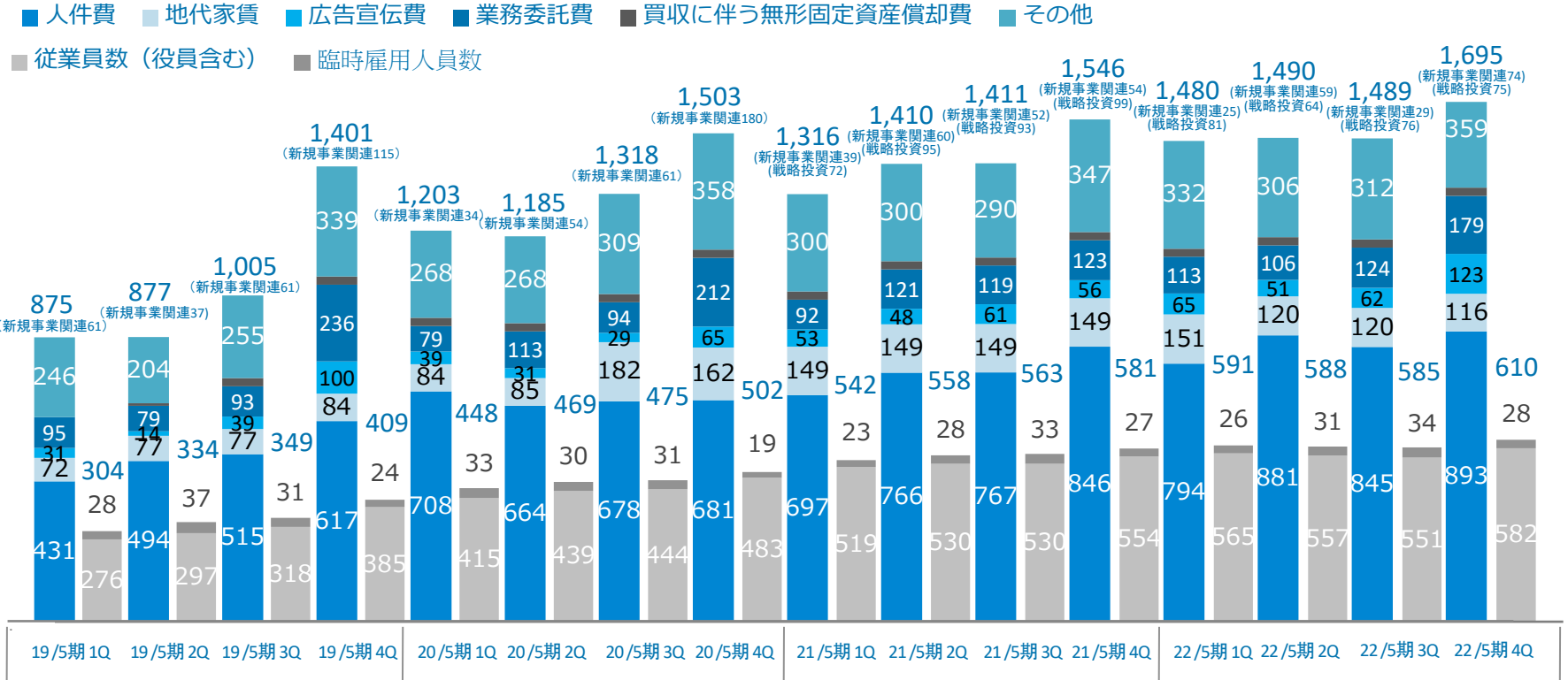


販管費（四半期）と四半期末の従業員数、臨時雇用人員数の推移

前年と比較して、人件費が増加する一方、オフィスの一部返却により、地代家賃は減少

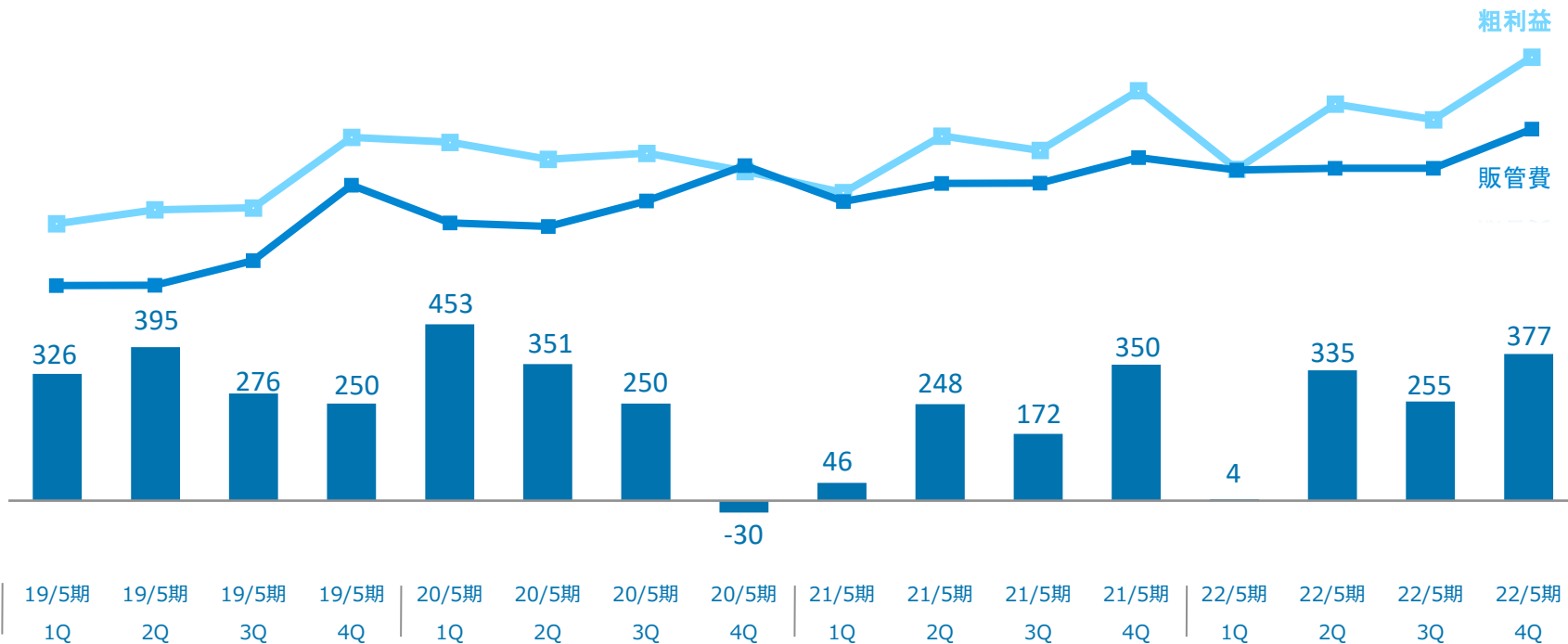
(単位：百万円)

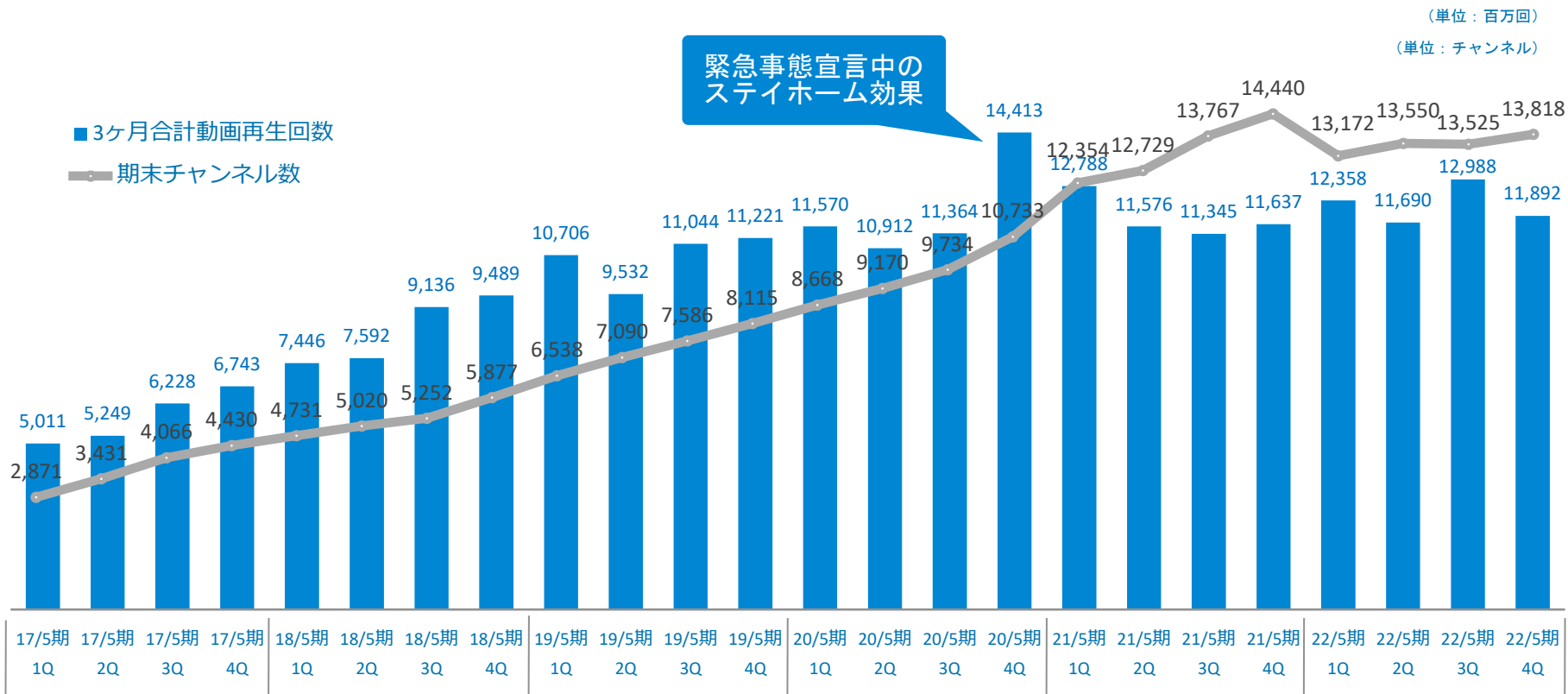
(単位：人)



粗利益の増加に対して、販管費の増加を抑制し営業利益は前年同期比108%を達成

(単位：百万円)





(百万円)	23/5期 通期業績予想	22/5期 通期実績	前年比 (対レンジの中間値)
売上高	27,000~28,500	23,585	118%
売上高 (収益認識影響等考慮前)	31,500~33,500	27,144	120%
粗利益	8,500~8,900	7,125	122%
営業利益	1,100~1,300	971	124%
親会社株主に帰属 する当期純利益	650~780	448	159%

(百万円)	23/5期 通期業績予想	22/5期 通期実績
人件費	3,900~4,100	3,412
広告宣伝費	420~620	302
地代家賃	450~460	507
その他	2,300~2,500	1,933
販管費合計	7,400~7,600	6,153

収益認識基準の変更による売上影響について、アドセンス以外については22/5期で減収影響は一巡

アドセンスについては、ネットワーククリエイターの契約変更に伴い、ネットワーククリエイターのアドセンスが22/5期4Qから純額計上となっており、23/5期にも減収影響が継続する見込み

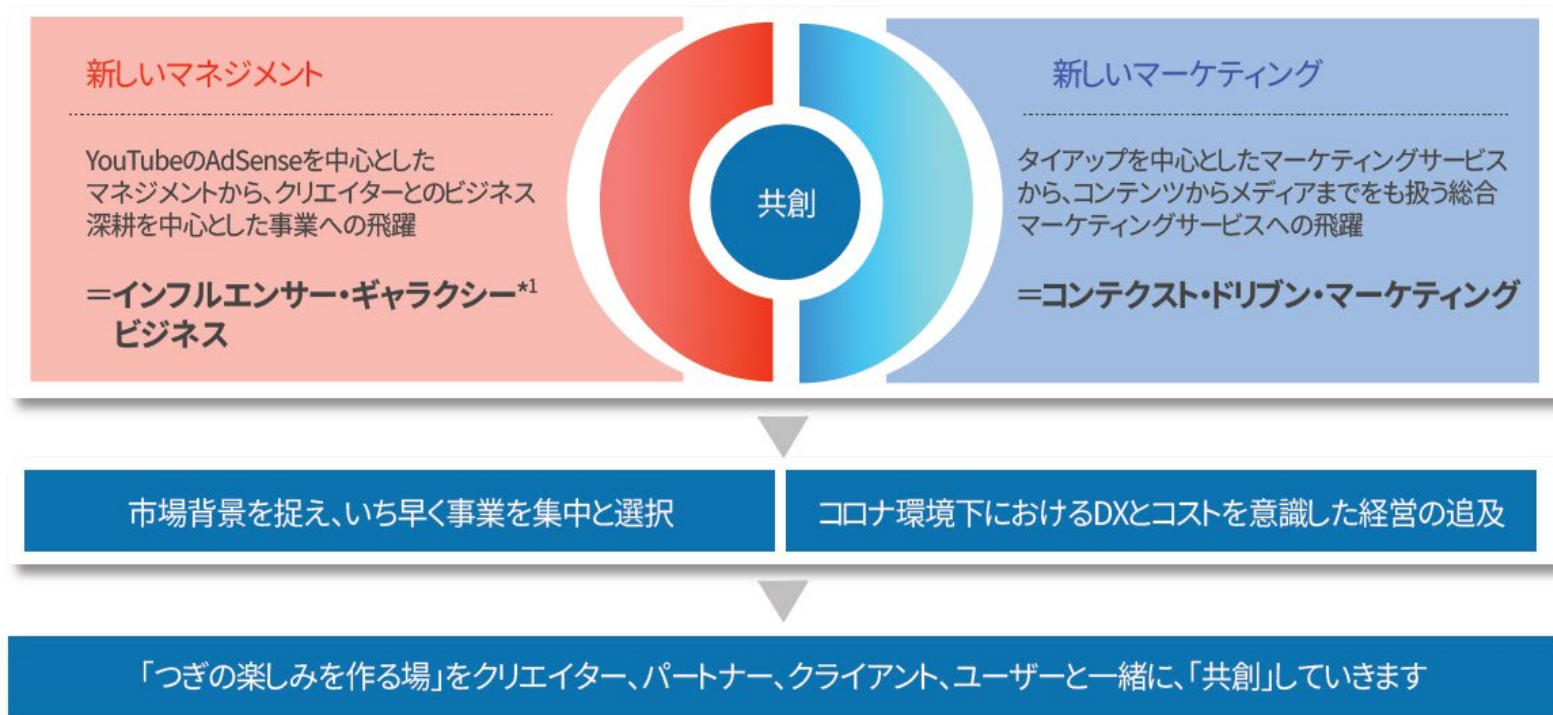
(百万円)	21/5期から22/5期への 売上影響金額(実績)	22/5期から23/5期への 売上影響金額(見通し)
アドセンス	▲3,254百万円	▲1,500百万円
広告	▲265百万円	影響なし
クリエイターサポート その他	▲40百万円	影響なし
自社サービス	影響なし	影響なし
合計	▲3,559百万円	▲1,500百万円

AGENDA

1. 22年5期 決算概要及び23年5月期業績予想
- 2. 今後の成長戦略**
3. 中期業績見通し
4. 参考資料



以下の2つのエリアにて積極的なアクションを取っていきます



*1=これまでYouTubeクリエイター向けの事務所のエコシステム（生態系）として、専属所属クリエイターを中心にビジネス展開していたが、今後は、様々なプラットフォームで活躍するインフルエンサー＝様々なエコシステム（生態系）に対して、事業やコンテンツ開発のマッチング・共創を行い、インフルエンサー・ギャラクシー（より大きな生態系）として、個人経済圏の拡大を目指していきます

インフルエンサー ギャラクシー

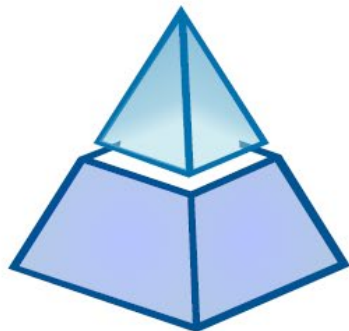
コンテキスト
ドリブン
マーケティング

マネジメントリソースを、クリエイターとのビジネス開発リソースに変換し、
様々な個人経済圏をパートナーと共創していきます

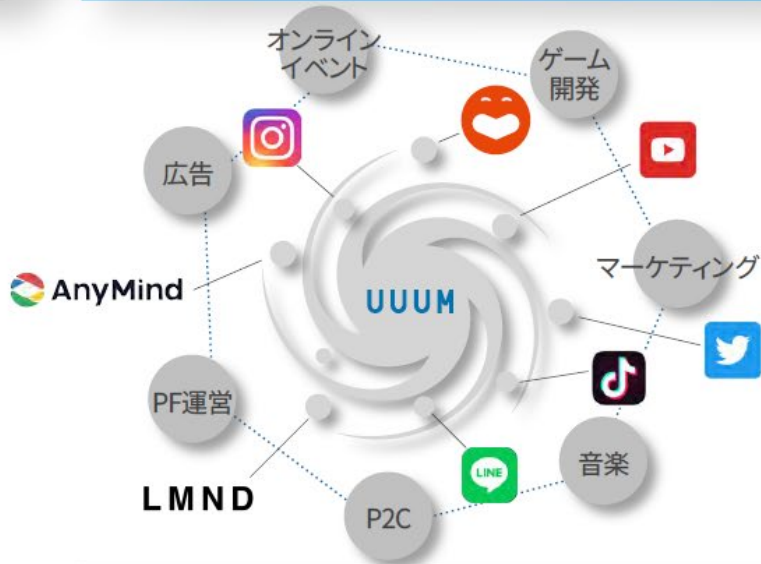
From クリエイターを幅広く
マネジメント

To ビジネスを
共創する場 = インフルエンサー・ギャラクシー

UUUM専属 + UUUM NETWORK(=NW)



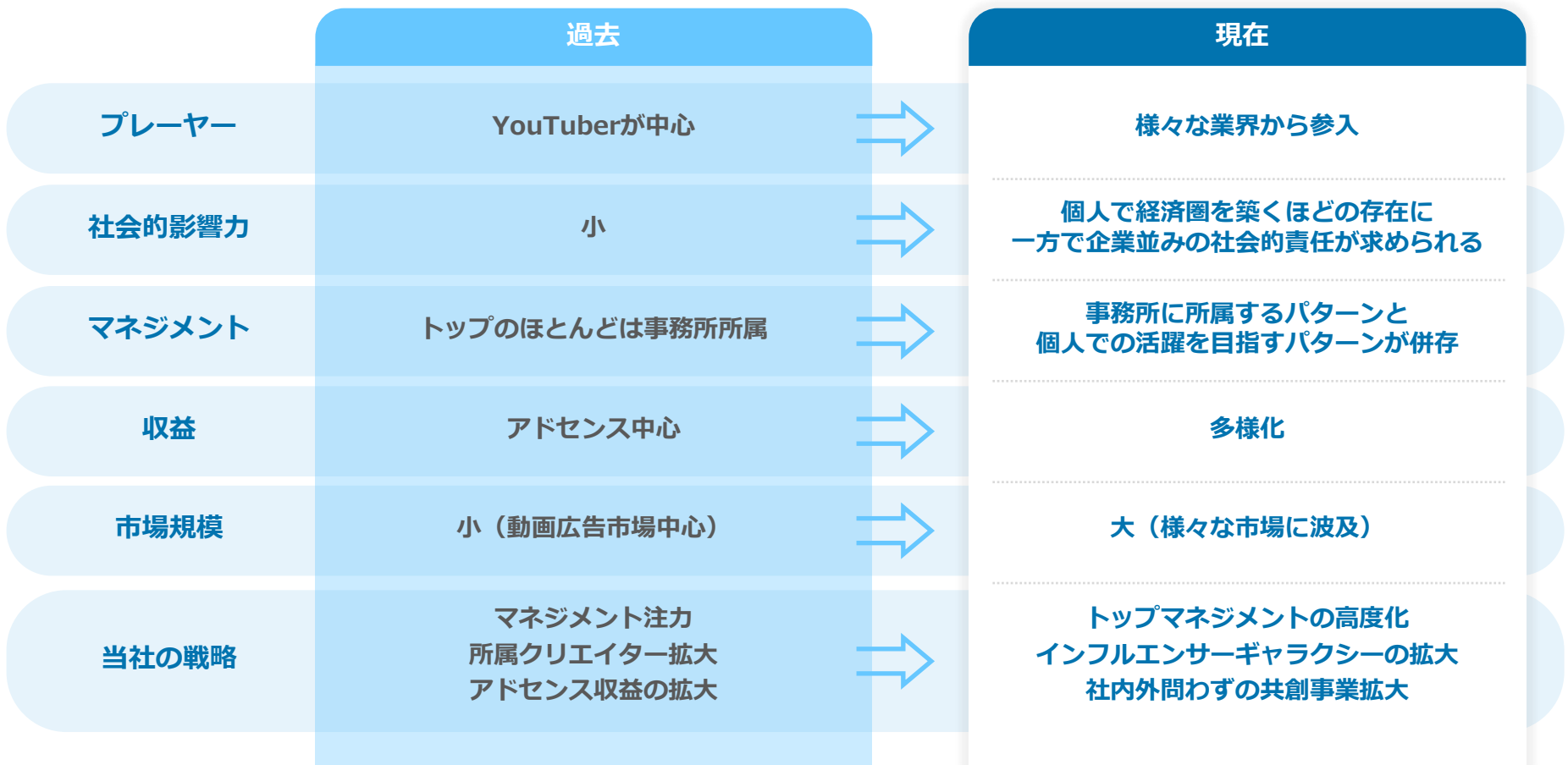
マネジメントを中心とした事務所モデル



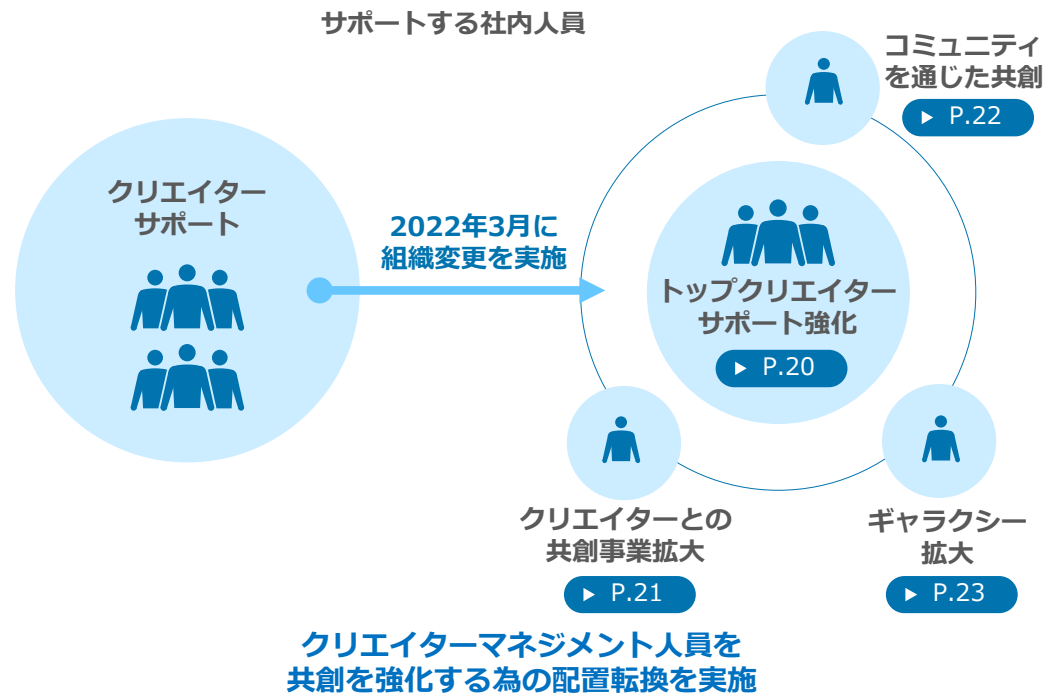
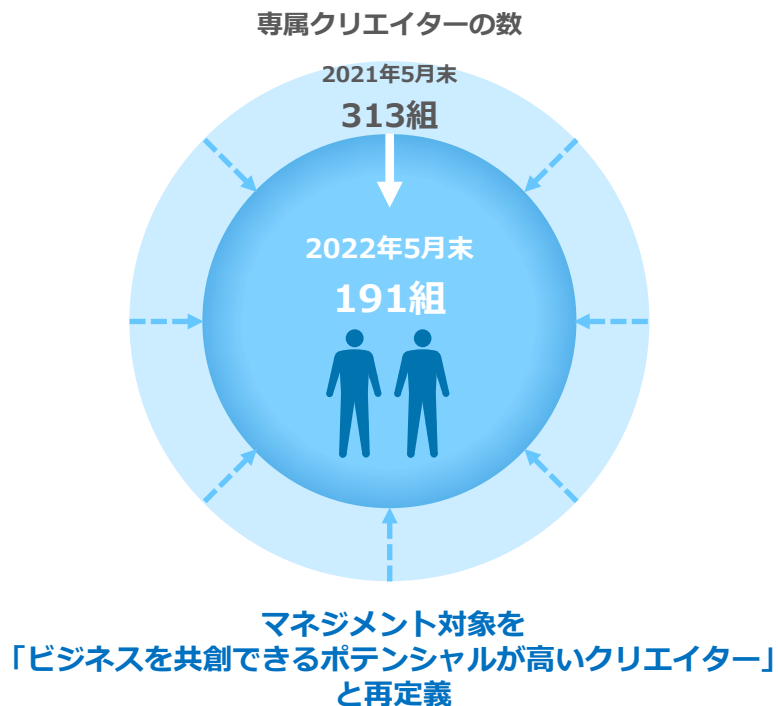
UUUMの競争優位性

- トップクリエイター含む多種多様なクリエイターと接点を持つ点
- クリエイターと親和性の高いビジネスやサービスの開発力

様々なプラットフォームで活躍するインフルエンサーへ、事業やコンテンツ開発のマッチング・共創を行い、インフルエンサー・ギャラクシー・ビジネスとしての個人経済圏の拡大を目指す



専属クリエイターの契約形態を見直し、2022年5月末時点で専属クリエイターは191組へ減少
3月に組織編成を行い、今後は様々なクリエイターとビジネス共創に注力していく方針



クリエイターと戦略チームの二人三脚によるクリエイター経済圏の拡大

トップクリエイターサポート強化

クリエイターとの共創事業拡大

コミュニティを通じた共創

ギャラクシー拡大



他のクリエイター
へ順次展開



クリエイターとの共創を強みとしたゲーム事業では、新規タイトルやIP展開を計画

トップクリエイターサポート強化

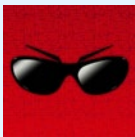
クリエイターとの共創事業拡大

コミュニティを通じた共創

ギャラクシー拡大

当社のゲーム事業の
ビジネスモデルクリエイターとの多面的な共創により、他のゲーム
企業とは違う形で人気ゲームタイトルを創出

既存タイトル



新規タイトル

今後、新規タイトル
をリリース予定

アニメ

ゲーム発の
IPを様々な
形でマルチ展開

コミック



玩具

トップクリエイターサポート強化

クリエイターとの共創事業拡大

コミュニティを通じた共創

ギャラクシー拡大

当社主催の代表的なゲームイベントと実績

イベントの概要	開催数 (22年5月期)	イベント事例	ライブ配信の 最高同時接続者数 (個人配信含む)
インフルエンサー向け カジュアルイベント	9回	 えぺまつり	43万人
競技プレイヤー向け ゲームイベント	2回	 超滅Apex	25万人
UUUMとCrazy Raccoonの コラボイベント	2回	 オールスター大運動会	25万人

22年5月期は、13イベントを開催

多種多様なゲームイベントの運営実績

インフルエンサーギャラクシーの拡大

イベントやコミュニティとの
新しいビジネス共創への挑戦

トップクリエイターサポート強化

クリエイターとの共創事業拡大

コミュニティを通じた共創

ギャラクシー拡大

UUUM



専属クリエイター

191組



ネットワーククリエイター

4,218ch

LMND上のインスタグラマー

4,690名

サポートするライバー数

375名

提携先事務所数

299社

タイアップ

ブランド
開発

ゲーム大会

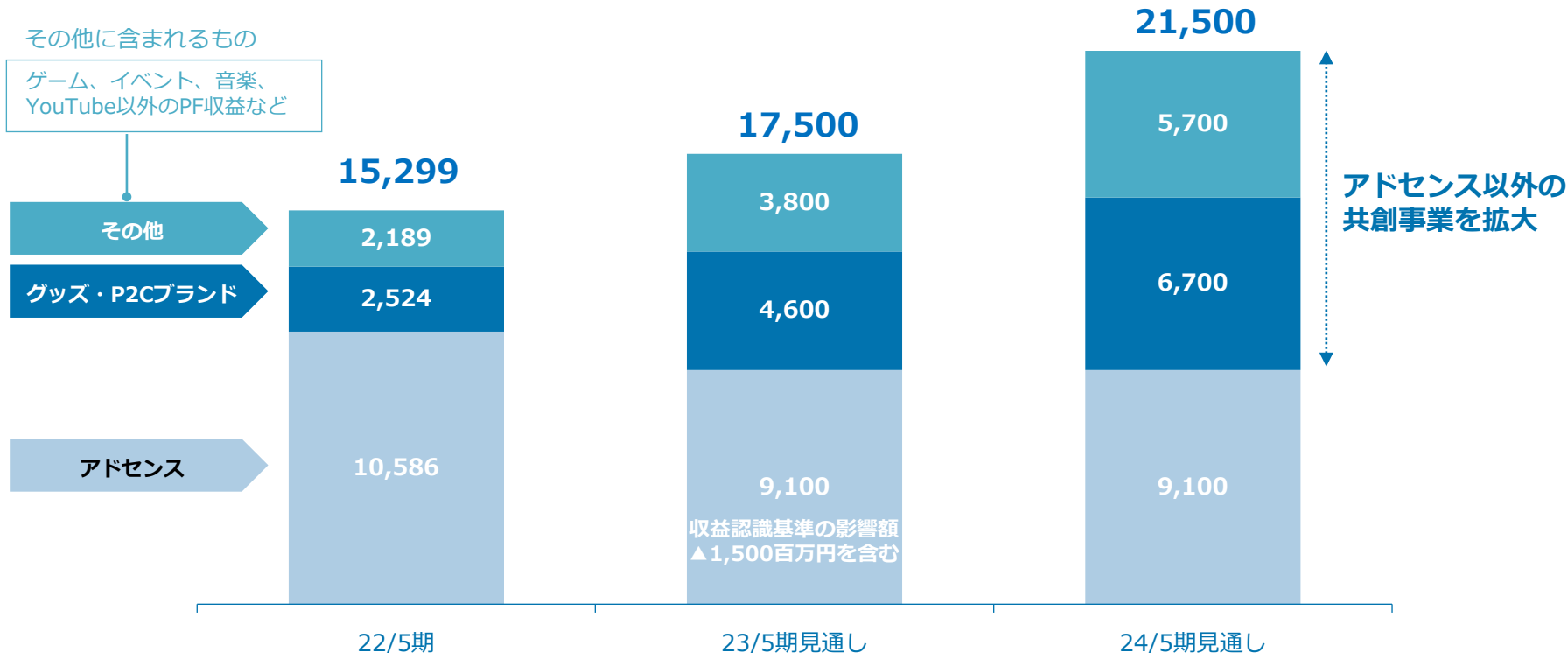
PF上のマネタイズ

Twitter
Instagram
LINE
TikTok
Pinterest
Pococha
FollowMe

合計
2,543名

アドセンス以外の共創事業の比率を高め、インフルエンサーギャラクシー全体の業績を拡大
(22/5期～24/5期にかけて売上は+40%、粗利益は+59%の拡大を目指す)

(単位：百万円)

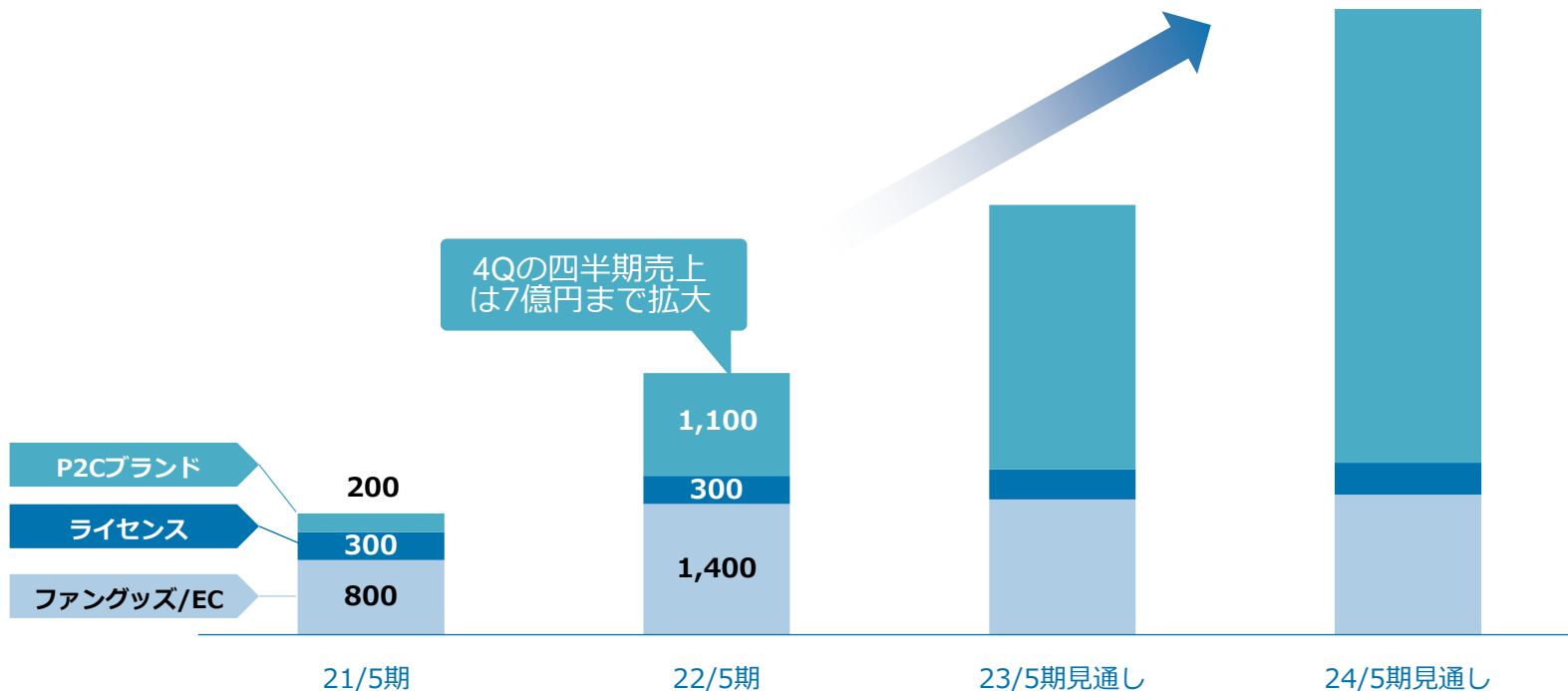


注：開示している売上/粗利益見通しの上限値を想定

P2Cブランドは前期4Qから本格的に貢献開始

既存ブランドの拡大及び新規ブランドへの取り組みにより、更に拡大させていく方針

(単位：百万円)

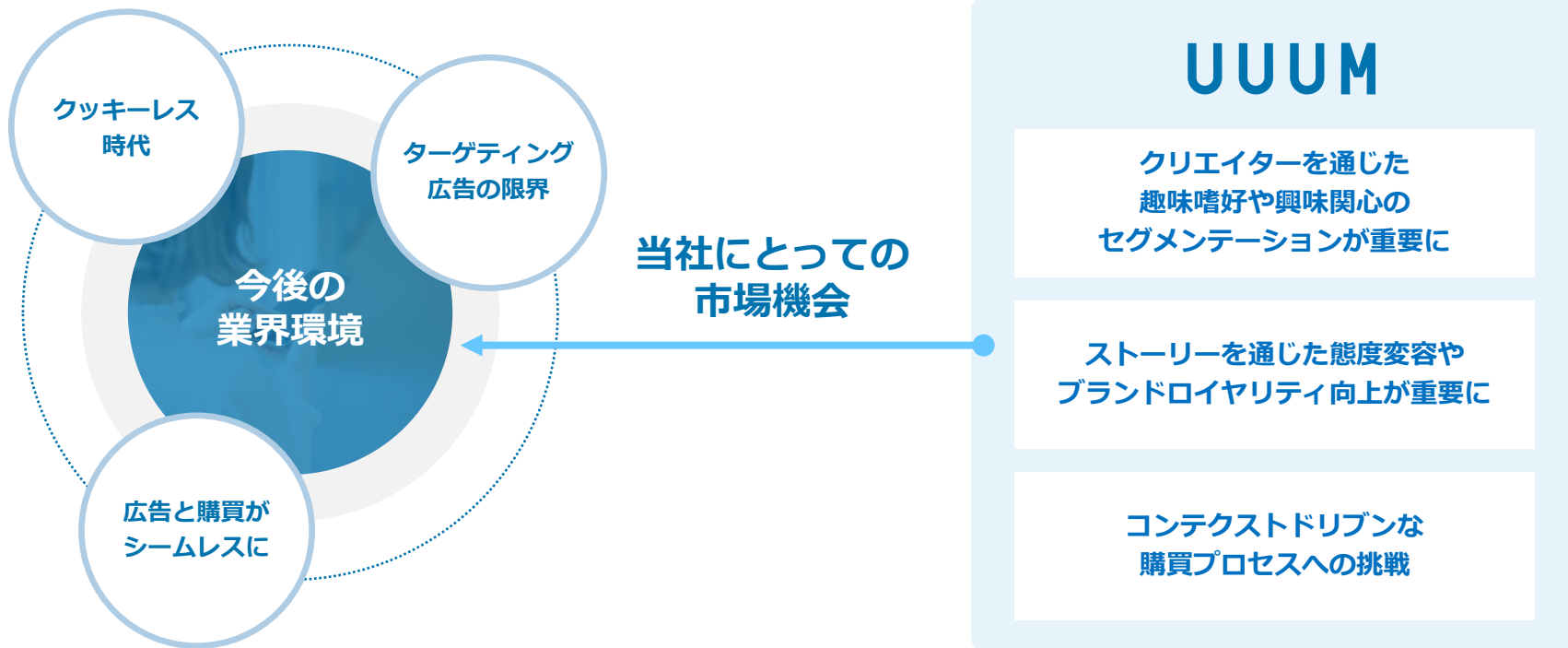


注：開示している売上見通しの上限値を想定

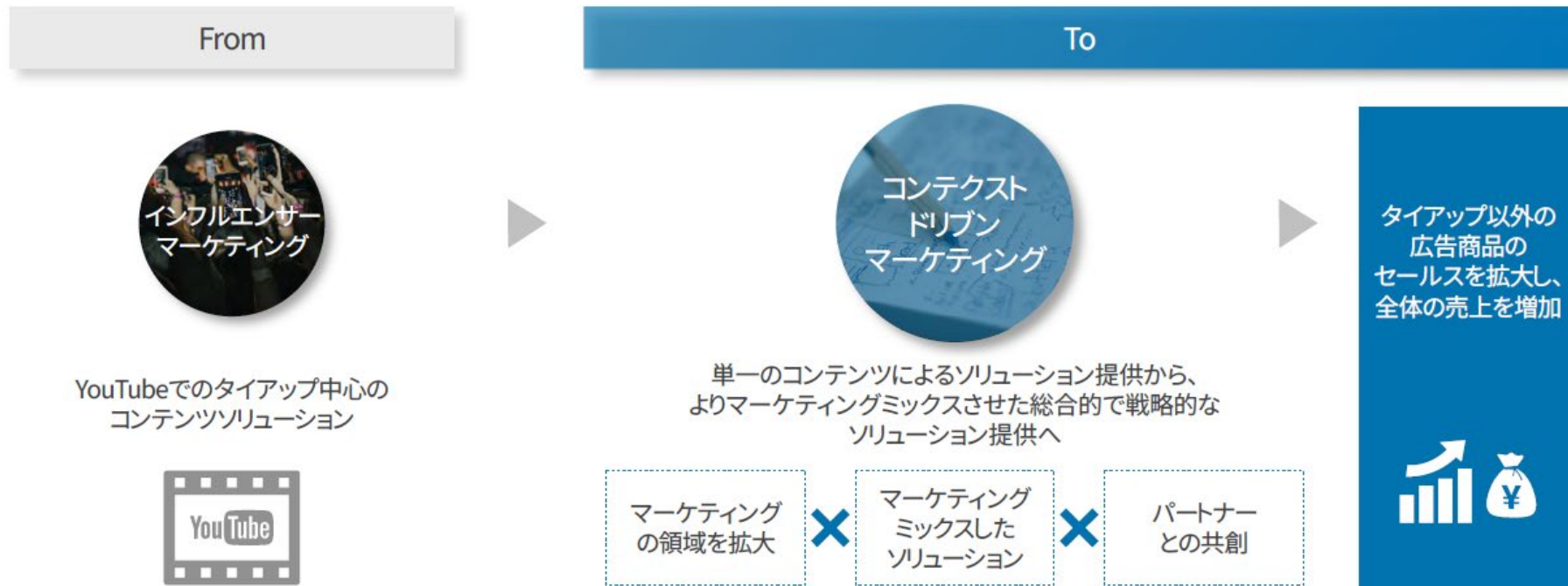
注：1億円未満は四捨五入して記載

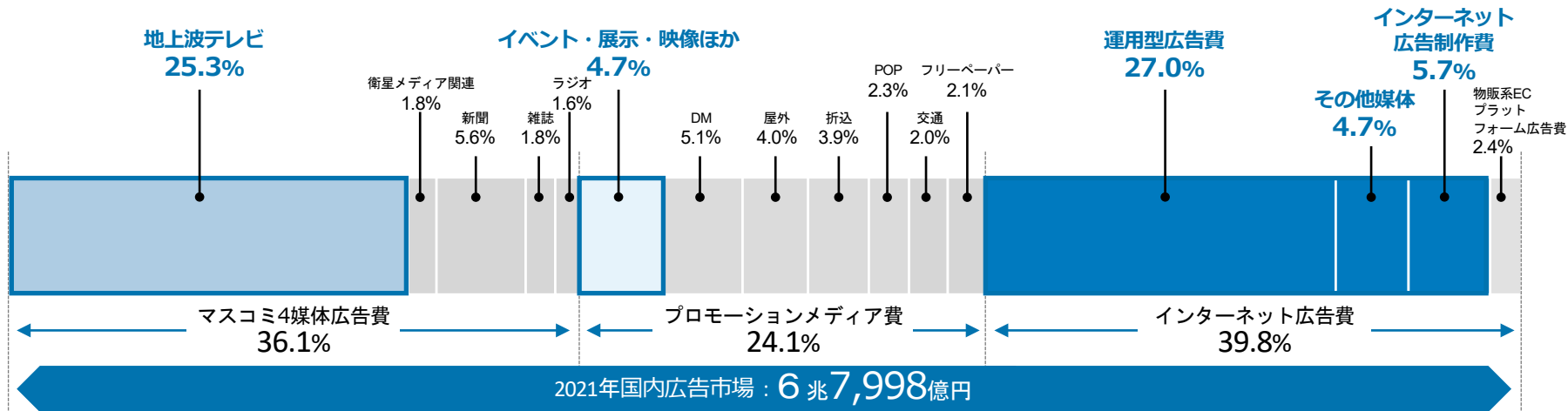
インフルエンサー
ギャラクシー

コンテキスト
ドリブン
マーケティング



タイアップにとどまらず、より複合的で戦略的なソリューションを提供する体制に変革していきます





テレビ番組と
連動させた取り組み

キャスティング
強化

制作事業拡大

広告運用

タイアップ

クライアントに提供するソリューションの拡大

* インターネット広告費の構成費内訳は、小数点以下第2位で四捨五入しているため、合計しても必ずしも100%とはなりません

引用：電通メディアイノベーションラボ 研究主幹 北原利行による「2021年日本の広告費」の「ウェブ電通報」より

TVCMからデジタル広告含めた多角的なプロモーション展開を続々と創出

アサヒビール株式会社

アサヒスーパードライ



アサヒビール36年目のフルリニューアルのプロモーション施策として、UUUMクリエイター50組を起用。

株式会社Yogibo

Yogibo



はじめしゃちょー日常動画でのYogibo100万円分購入企画をきっかけに、Yogibo愛用者としてテレビCMに出演

ホンダモビリティランド株式会社

モビリティリゾートもてぎ



GW・夏休みに向けての施設集客のために、クリエイターの楽曲をモチーフにした宝探しキットを制作。宝探しのイベントを盛り上げる形で、タイアップ動画やPRツイート、スチールを生かしたbumper広告配信も実施。

亀田製菓株式会社

亀田の柿の種



新発売のタイミングでの大型プロモーション。「亀田の柿の種があれば会話が弾む」というメッセージを伝えるためトーク企画の動画を公開いたしました。

運用広告事業の売上と参加クリエイター数の推移



IDOLY PRIDE
アイドルプライド

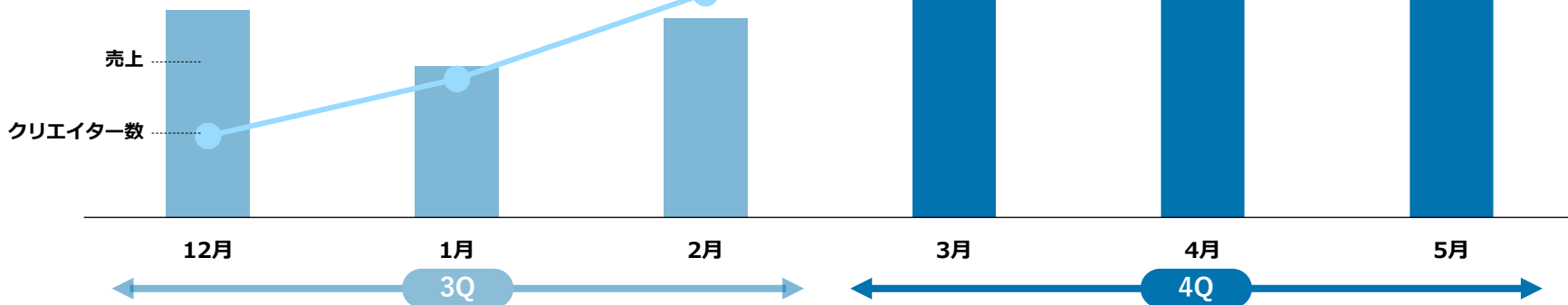


ONE



マジ☆部
BY

3Q→4Qで売上数字
2倍に成長

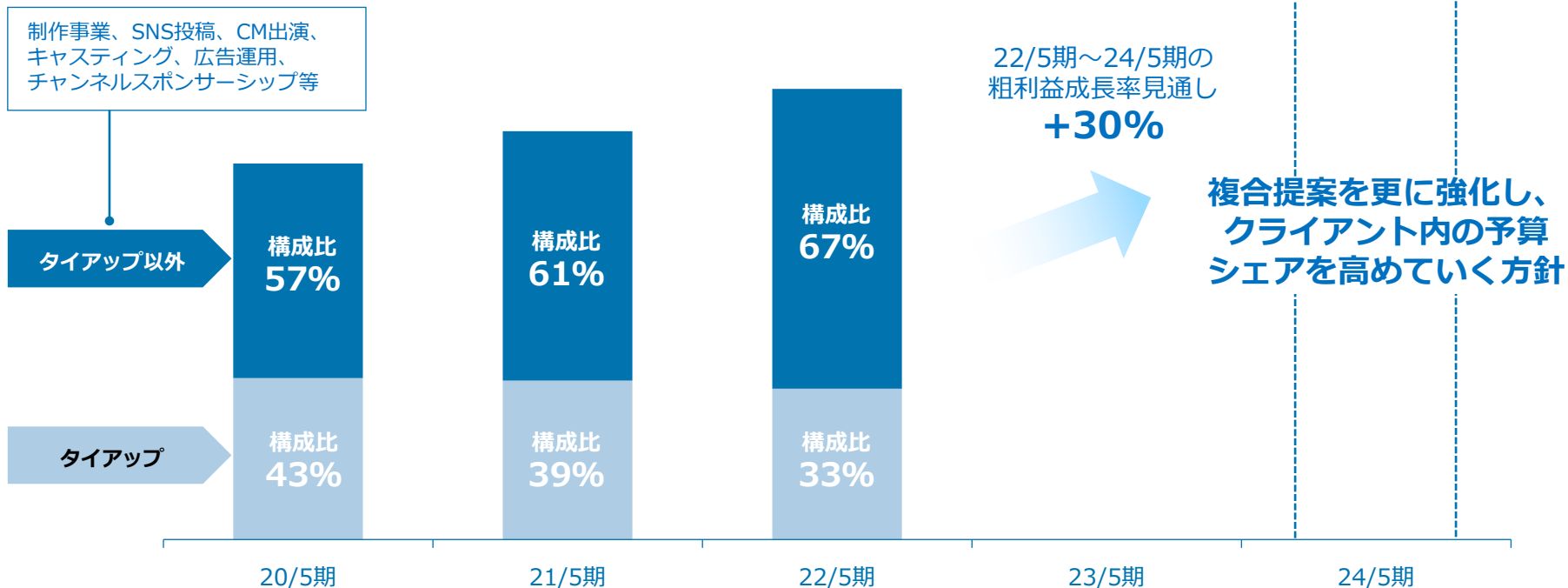


参加クリエイター数
100組突破

ソリューションの拡大により、更なる売上/粗利益の拡大を目指す

タイアップ以外に含まれるもの

制作事業、SNS投稿、CM出演、
キャスティング、広告運用、
チャンネルスポンサーシップ等



AGENDA

1. 22年5期 決算概要及び23年5月期業績予想
2. 今後の成長戦略
- 3. 中期業績見通し**
4. 参考資料



2024年5月期までの業績見通し

23/5期の売上及び営業利益見通しを前回公表値から上方修正

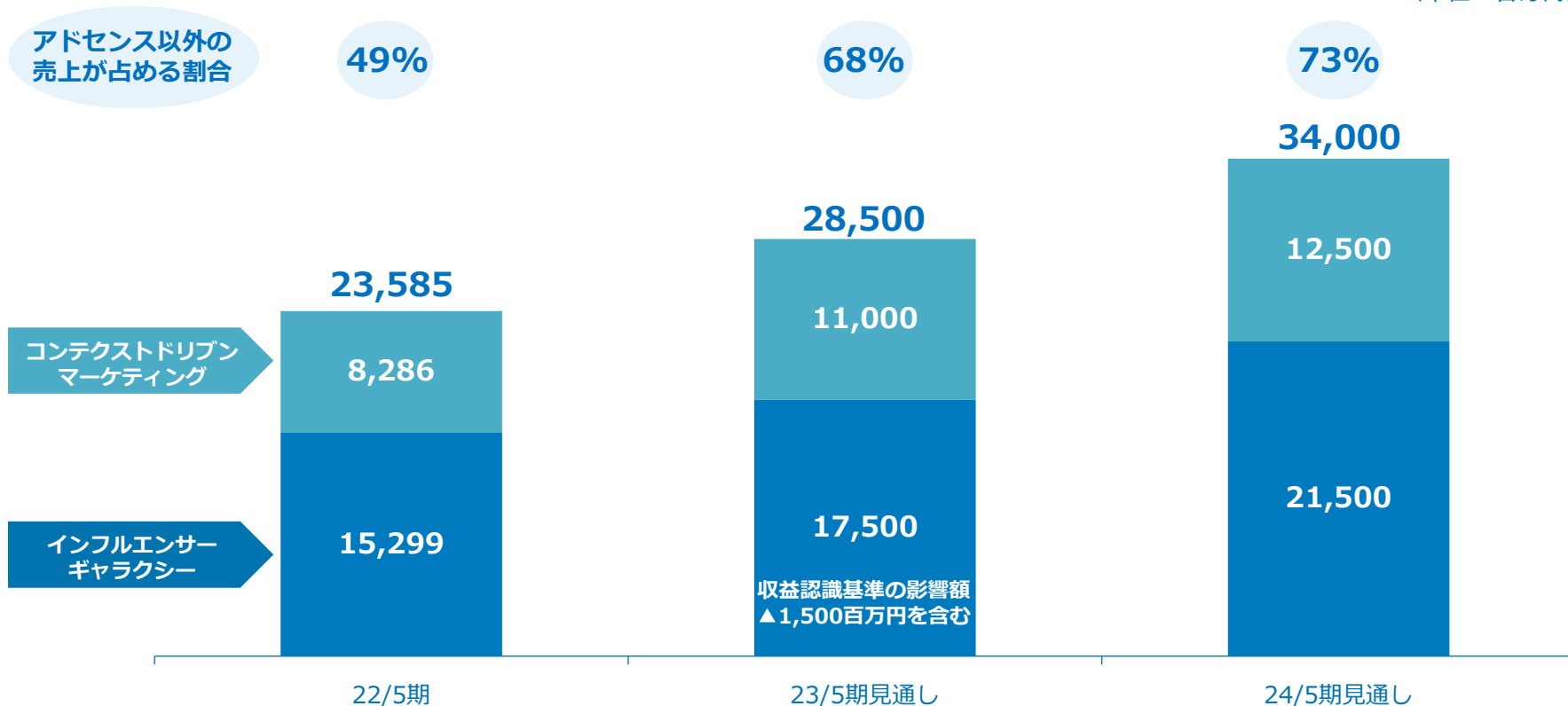
- ・売上については、コンテクストドリブンマーケティングの売上見通し増加や、アドセンスの収益認識基準の影響範囲の変更を反映（従来は22/5期4Qより専属/ネットワーククリエイターともに純額計上を想定していたが、ネットワーククリエイターのみ純額計上に）
- ・営業利益については、上記の売上上振れを反映し、上方修正。

24/5期の営業利益見通しについては前回公表値を据え置き

- ・売上については、23/5期と同様の理由により引き上げるものの、新規のP2Cブランドやゲーム事業などにおいて、事業性質上、収益見通しの不確実性が高いことを考慮し、営業利益については前回公表値を据え置いております。

(百万円)	今回発表			2021年10月発表数値		
	22/5期 実績	23/5期 業績予想	24/5期 見通し	22/5期 見通し	23/5期 見通し	24/5期 見通し
売上高	23,585	27,000 ～	29,500 ～	18,600 ～	17,100 ～	19,400 ～
売上高 (収益認識影響等 考慮前)	27,144	28,500 ～	34,000 ～	21,900 ～	18,600 ～	22,100 ～
粗利益	7,125	31,500 ～	34,000 ～	25,900 ～	27,000 ～	29,300 ～
営業利益	971	33,500 ～	38,500 ～	27,400 ～	28,600 ～	32,100 ～
		8,500 ～	9,100 ～	7,100 ～	8,200 ～	9,100 ～
		8,900 ～	10,500 ～	7,600 ～	8,900 ～	10,300 ～
		1,100 ～	1,300 ～	500 ～	900 ～	1,300 ～
		1,300 ～	2,000 ～	830 ～	1,300 ～	2,000 ～

(単位：百万円)



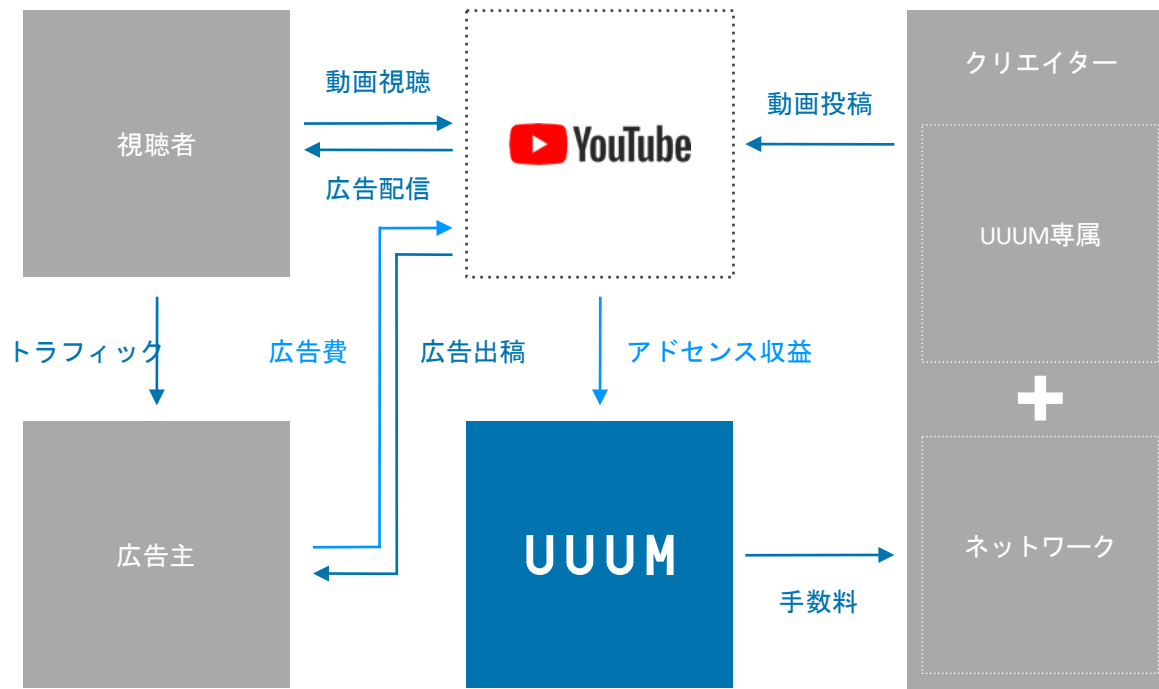
注：開示している売上見通しの上限値を想定
注：アドセンス以外の売上が占める割合は新収益認識基準ベースで算出しており、4ページの旧収益認識基準と前提は異なる

AGENDA

1. 22年5期 決算概要及び23年5月期業績予想
2. 今後の成長戦略
3. 中期業績見通し
- 4. 参考資料**

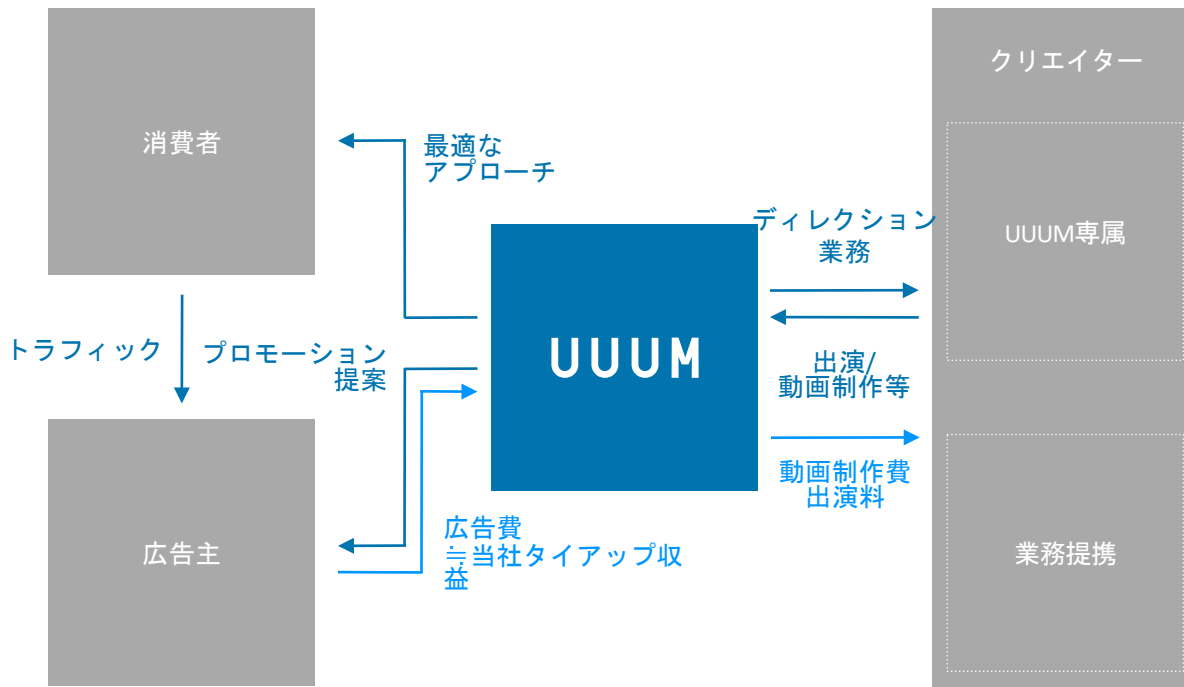


旧セグメント		新セグメント	
名称	含まれている事業	名称	含まれている事業
アドセンス	YouTubeからのアドセンス収益	インフルエンサー ギャラクシー	YouTubeからのアドセンス収益、グッズ、EC、ライブ配信、イベント、音楽、ゲーム、FOLLOWME、HABET等
広告	タイアップ、CM制作、運用広告、キャスティング等のマーケティング関連収入		
クリエイターサポート その他	グッズ、EC、ライブ配信、イベント、音楽等	コンテキストドリブン マーケティング	タイアップ、CM制作、運用広告、キャスティング等のマーケティング関連収入、自社メディアの運営による収入
自社サービス	ゲーム、自社メディアの運営、FOLLOWME、HABET等		

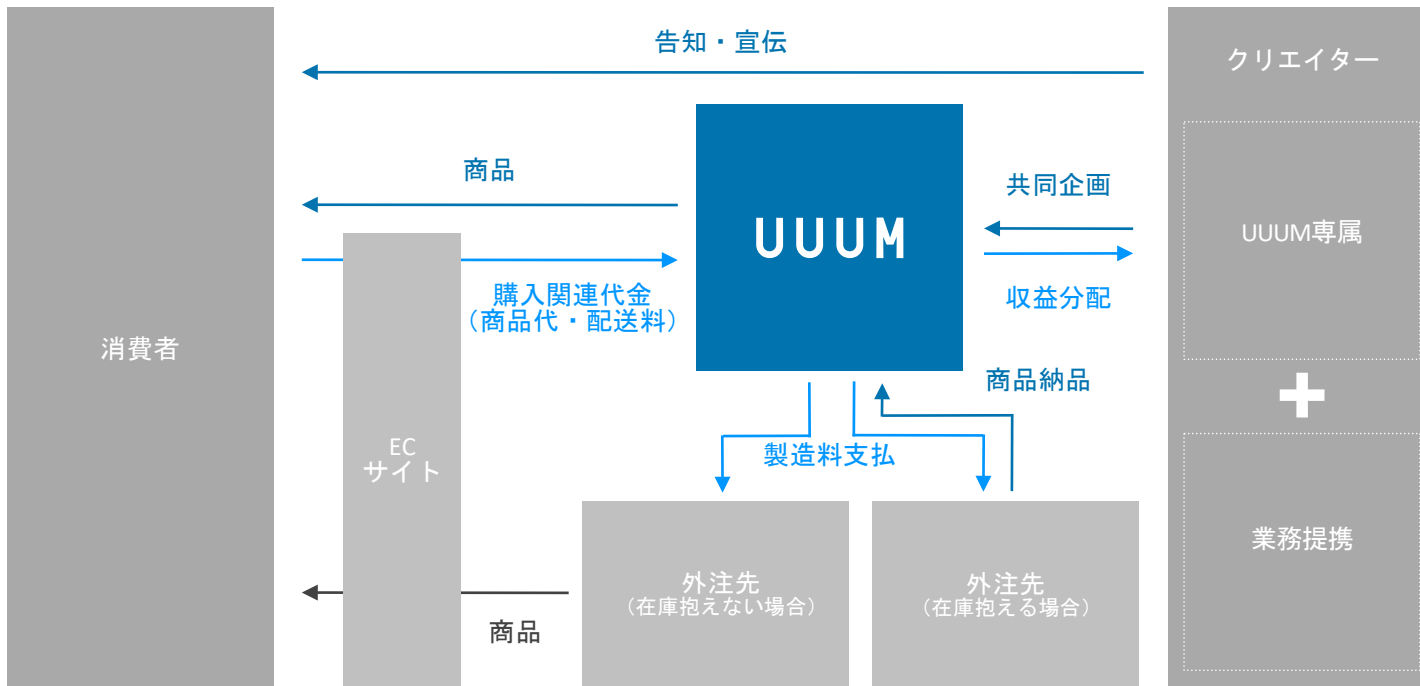


アドセンス収益（当社売上）＝動画再生回数×再生単価

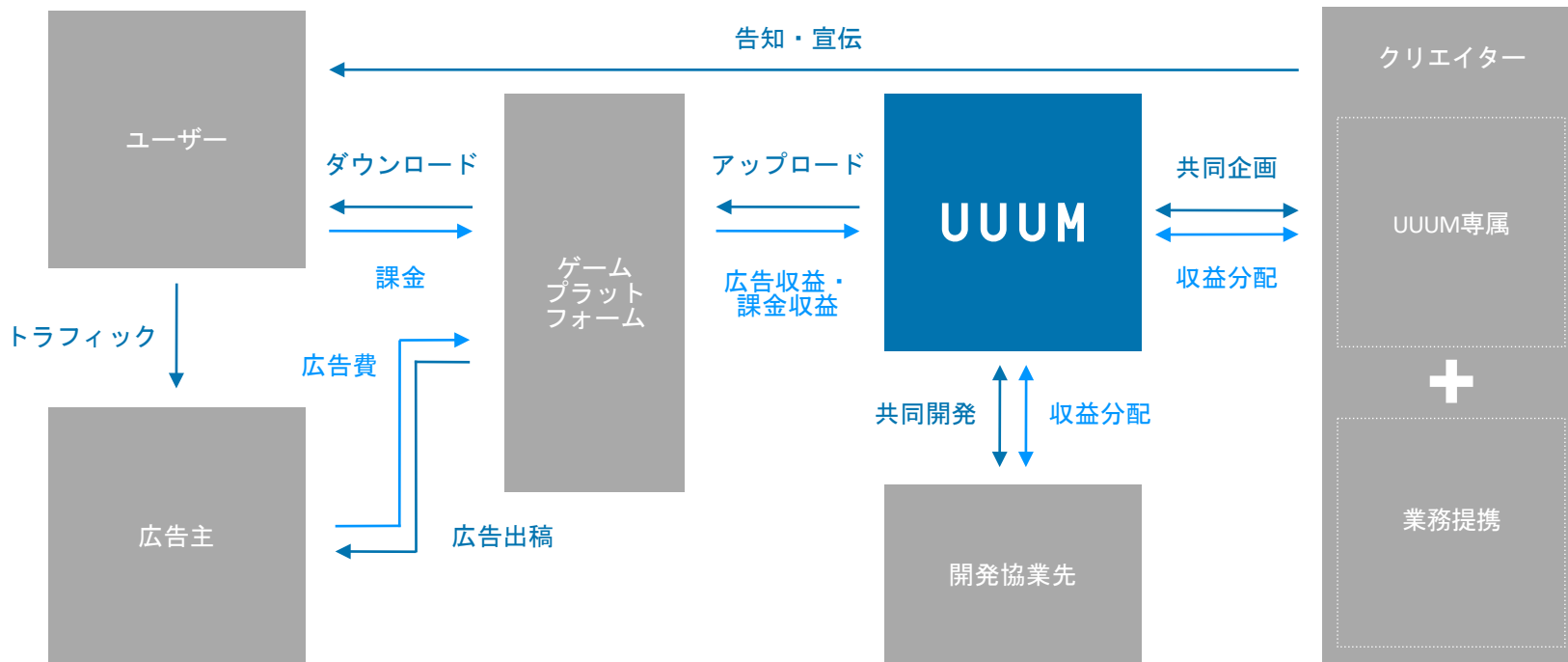
* ネットワーククリエイターについて、契約を代理受領へ移行した後は、当社手数料のみを売上計上するため、アドセンス収益（当社売上）＝動画再生回数×再生単価×手数料率となる見込み



タイアップ収益（当社売上）＝媒体費・制作費・キャスティング費・PR費・キャンペーン費等



グッズ収益（当社売上）＝商品代金＋配送料



$$\text{ゲーム収益 (当社売上)} = \text{ゲーム広告収入} + \text{ゲーム課金収入}$$

項目	主要なリスク	顕在化の可能性／時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
広告市場の動向	<ul style="list-style-type: none"> 景気の低迷等の理由による広告出稿の落ち込み 	中／中長期	大	<ul style="list-style-type: none"> 広告市場におけるビジネス領域の拡大によるシェア拡大 広告市場に依存しないビジネスの拡大
新規事業開発について	<ul style="list-style-type: none"> 新規事業に関して、予測とは異なる状況が発生し、計画通りに進まない場合 	大／中長期	中	<ul style="list-style-type: none"> 自社の強みを活かした新規事業の選定 撤退ラインの明確化
特定のクリエイターへの依存	<ul style="list-style-type: none"> トップクリエイターの活動が休止・停止した場合 スキャンダルや炎上によりクリエイター活動に影響が生じた場合 	中／中長期	低～中	<ul style="list-style-type: none"> クリエイターへのコンプライアンスの徹底 幅広いクリエイターとのビジネス拡大
新型コロナウイルス感染	<ul style="list-style-type: none"> コロナ禍における各企業からの広告出稿の減少、オフラインイベント中止やそれに伴うグッズの販売中止等 	中／不明	中	<ul style="list-style-type: none"> 広告市場に依存しないビジネスの拡大 オンラインビジネスの拡大

注：その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照

免責事項:

免責事項:本資料は、事業や業績に関する情報提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的に作成したものではありません。また、本資料に掲載された情報や見通しは、資料作成時点において入手可能な情報を基にしております。本資料の内容には当社の判断が含まれており、様々な要因により実際の業績や結果と異なることがあります。

開示時期:

本資料のアップデートは今後、2023年7月を目途に開示を行う予定です。



UUUM

セカイにコードモゴコロを