## 事業説明会

2022年6月16日



ユナイテッド株式会社 (東証グロース: 2497)

## 事業セグメントおよび構成事業

#### DXプラットフォーム

KiRAMEメ キラメックス株式会社 オンラインプログラミングスクール 「テックアカデミー」を運営

**LIBASE** 株式会社リベイス デザイナー特化型クラウドソーシングサービス「JOOi」を運営

**B** Brewus

株式会社ブリューアス

アプリ・システム開発事業を運営



企業のデジタルトランスフォーメーション(DX)<sup>\*\*</sup> を支援するコンサルティングサービスを提供

#### インベストメント



シード〜アーリーからミドル〜レイター まで、成長が見込まれる幅広いスタート アップ企業に投資

#### コンテンツ



► FOGG

アーティストの活動支援ができる サービス「CHEERZ」等を運営

Plus U

フォッグ株式会社

プラスユー株式会社

「CocoPPa Play」「クラッシュフィーバー」 等のゲームアプリを運営

iSM

株式会社インターナショナル スポーツマーケティング スポーツに関わるWebサイト制作や メディアの企画・開発

TREiS

懸賞・プレゼントサイト 「ドリームメール」の企画・運営

#### アドテクノロジー



ユナイテッドマーケティング テクノロジーズ株式会社 スマートフォン特化型のDSP「Bypass」、 同SSP「adstir」、広告最適化 アドネットワーク「HaiNa」を運営

<sup>※</sup> 企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、 業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること。(経済産業省「DX推進指標」)

## 2022年3月期 通期業績

連結業績

: 12,714百万円 (前期比+1%) 売上高

営業利益 5,738百万円 (前期比+2%)

DXプラットフォーム事業

売上高 : 2,335百万円(前期比 △9%)

営業利益:△382百万円(前期比△189百万円)

キラメックス(株) ㈱ブリューアス

DXソリューション本部

㈱リベイス

インベストメント事業

売上高 : 6,580百万円(前期比 +11%)

営業利益: 6,206百万円(前期比 +10%)

ベンチャーユナイテッド(株)

コンテンツ事業

売 L 高 : 2.886百万円 (前期比 +4%) 418百万円 (前期比 △10%)

㈱インターナショナルスポーツマーケティング

プラスユー(株)

フォッグ(株) トレイス(株)

アドテクノロジー事業

917百万円 (前期比 △31%)\*\* 売上高 : 営業利益 : 453百万円 (前期比 △24%)

ユナイテッドマーケティングテクノロジーズ(株)

<sup>※ 2022</sup>年3月期からの新収益認識基準(企業会計基準第29号「収益認識に関する会計基準」および企業会計基準適用指針第30号「収益認識に関する会計基準の適用指針」) 適用に伴い、比較の容易性を高めるため、当資料内においてはアドテクノロジー事業の過年度業績について同基準を適用し、集計・記載 なお、当資料と同日に開示した決算短信においては、同基準適用前の数値を記載

## 2023年3月期 通期業績予想

	業績予想	前期実績	前期比
売上高	12,800百万円	12,714百万円	+1%
営業利益	5,800百万円	5,738百万円	+1%
経常利益	5,800百万円	5,757百万円	+1%
<sub>親会社株式に帰属する</sub> 当期純利益	4,200百万円	3,825百万円	+10%
EPS (一株当たり純利益)	208.00円	181.26円	+12%

# 2023年3月期 事業方針

## 意志の力を最大化し、 社会の善進を加速する。

自らをより前に進める人。 社会をより前に進める事業。

社会は、意志ある人、意志ある事業によって より善い方向へと進化していく。

強い意志こそが、社会を善い方向へと 変えていくエネルギーそのもの。

UNITEDは、そのエネルギーを、 意志の力を、最大化させる。

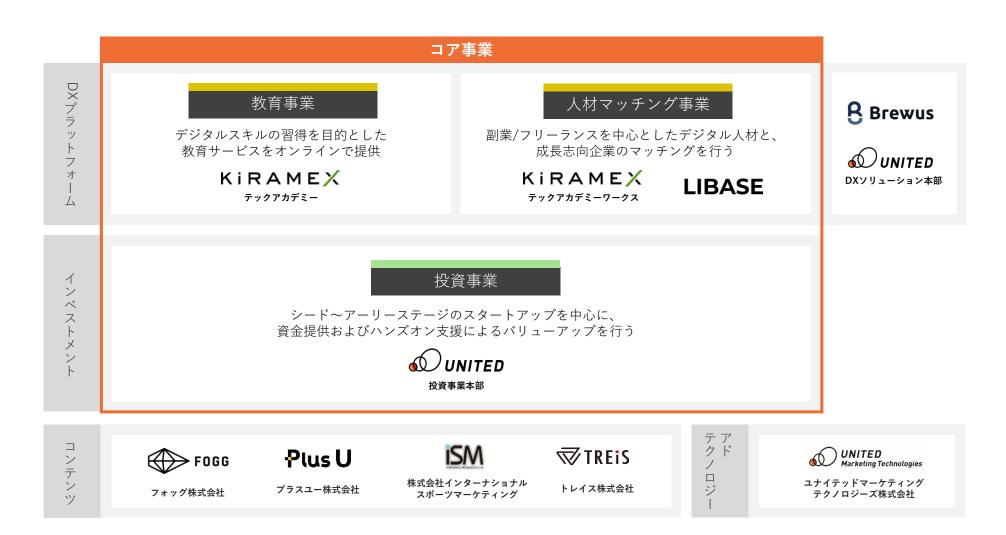
意志ある人に、知恵と機会を。 意志ある事業に、資金とノウハウを。 そして、両者が出会い、 互いの成長が、さらなる成長を生む。 成長の連鎖で、社会を満たしていく。

意志の力で 社会を善い方向へ、より速く進めていく。

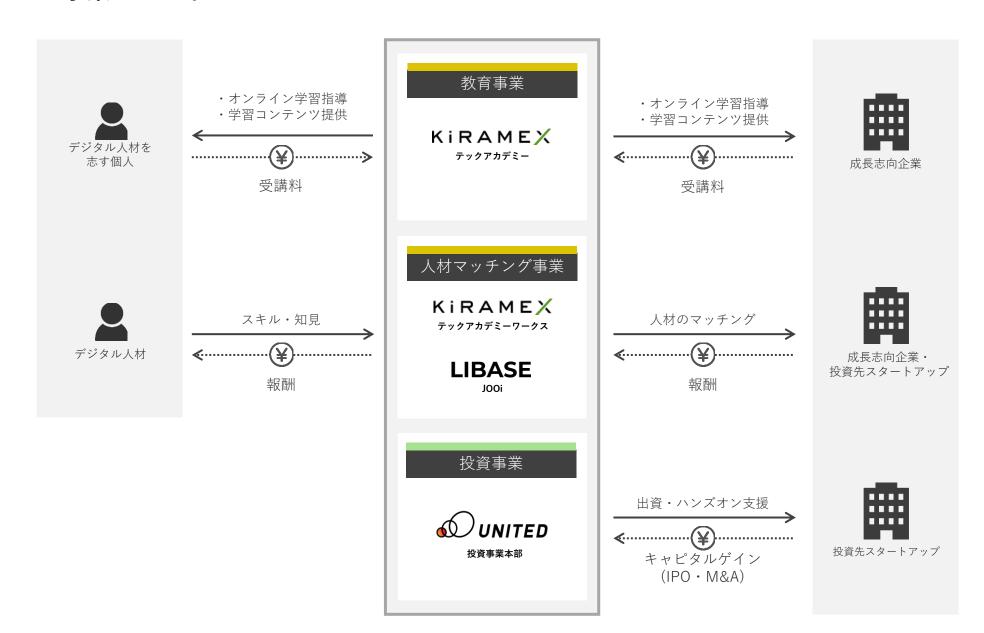
意志の力を最大化し、 社会の善進を加速する。

## コア事業について

パーパスに基づき、DXプラットフォーム内の教育事業・人材マッチング事業、および投資事業を 当社の今後の成長をけん引するコア事業として設定。

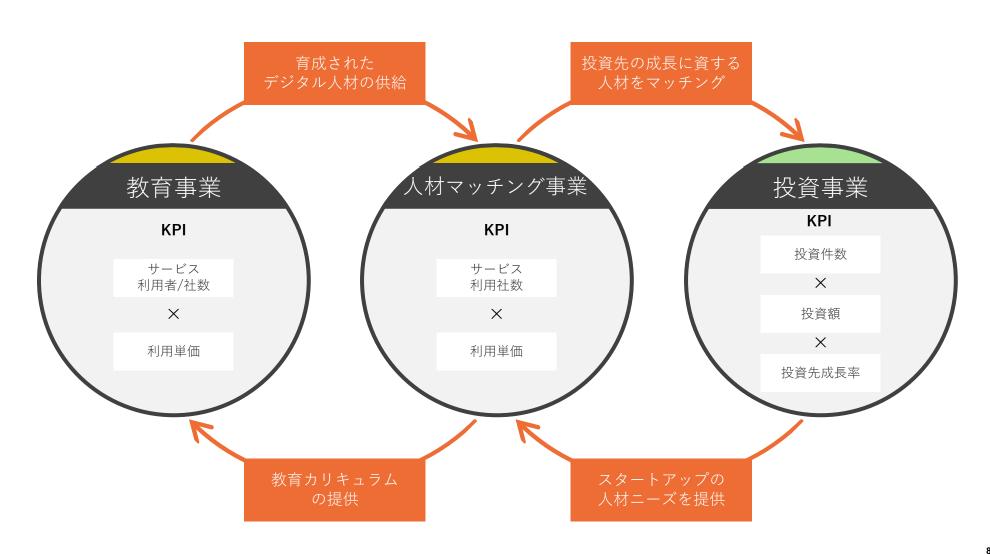


## コア事業 ビジネスモデル



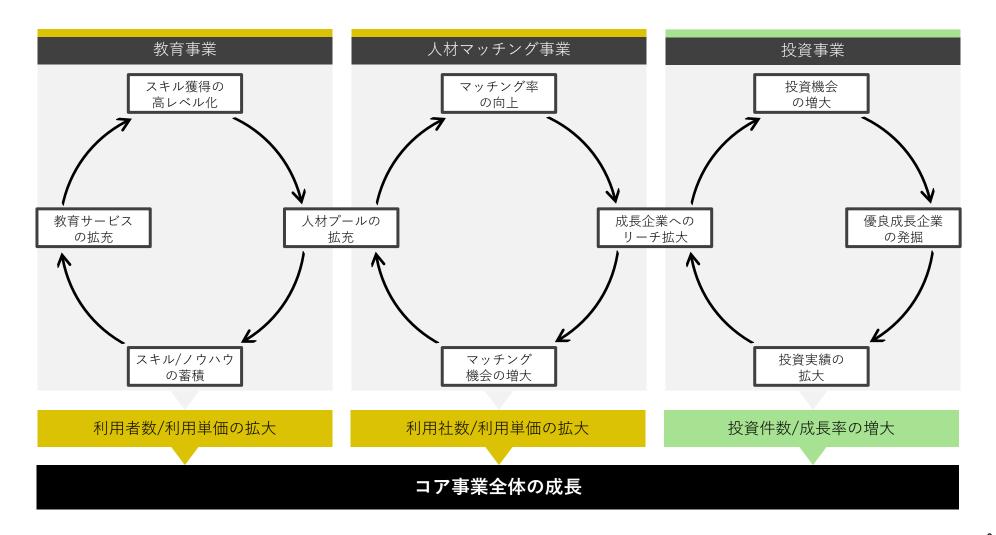
## コア事業間の連携

コア事業間での連携を強化し、シナジーを創出する



## 成長メカニズム

各コア事業の成長が、相互の競争力向上とKPI拡大に繋がる独自の成長メカニズムを構築。



## 新経営体制

代表取締役を2名体制とし、コア事業の管掌を分担するとともに、キラメックス㈱のさらなる強化を行い、より一層の企業価値向上を目指す。

氏名	新役職名	旧役職名(2022年3月末時点)	主な管掌事業・部門
早川 与規	代表取締役社長 兼 執行役員	代表取締役社長 兼 執行役員	インベストメント事業
金子 陽三	代表取締役 兼 執行役員	取締役 兼 執行役員	DXプラットフォーム事業
山下 優司	取締役 兼 執行役員	執行役員	経営管理本部
樋口 隆広	取締役 兼 キラメックス(株)代表取締役	キラメックス(株)代表取締役	キラメックス(株)

# 教育事業

## 教育事業 概要

デジタルスキルの習得を目的とした教育サービスをオンラインで提供。 以下の成長方針に基づき、事業規模の拡大を図る。

#### 今後の成長方針

#### キラメックス㈱の成長

「テックアカデミー」受講者数の拡大および教育品質の向上を図ることで、 デジタル人材創出の最大化を図る

#### 新規領域への拡大

投資事業/人材マッチング事業から取得したニーズを基に、新たな領域にて 教育サービスを立ち上げる

## 教育事業 キラメックス(株)について

キラメックス(株)は、プログラミングやアプリ開発などデジタルスキルを学べる オンラインスクール「テックアカデミー」を中心に複数事業を展開。

### サービス紹介





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





子ども向けプログラミングスクール





法人向けのオンライン研修

## 教育事業 競争優位性(キラメックス(株))

以下を競争力の源泉とし、高い教育品質を実現。

#### 質の高いメンター

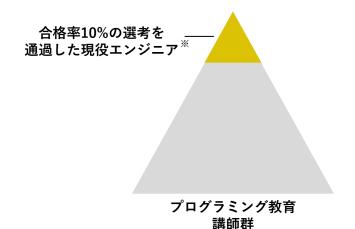
技術力やコミュニケーション能力を 基に、合格率約10%の選考を通過した、 質の高いメンターが約1,000名在籍し、 受講生を指導

## メンタリングによる 習熟度・継続率の向上

現役エンジニアによる、定期的なメンタリングや毎日のSlackサポートにより、 高い教育品質を実現

#### 実践的なスキルの習得

テックアカデミーワークスにより、 卒業後にメンターと共に実務案件に対応 しながら、実践的なスキルを身につける ことが可能

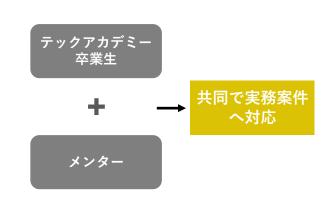


#### 現役エンジニアによるメンタリング

- ・週2回のオンラインメンタリング
- ・毎日15時-23時のSlackサポート

•

受講者の習熟度・継続率向上



※一部コースは内容に応じてエンジニア以外(デザイナー、マーケター等)が指導 ※一部コースによって提供内容が異なる

## 教育事業 今後の方針(キラメックス(株))

受講者数の拡大および教育品質の向上を図ることで、デジタル人材創出の最大化を図る。

### 受講者数の拡大

### 教育品質の向上

### 受講者層拡大

|副業/フリーランスなど 転職/就職以外のキャリア選択肢の拡充

卒業生向け サービス強化

テックアカデミーワークスの拡大

#### 事業領域拡張

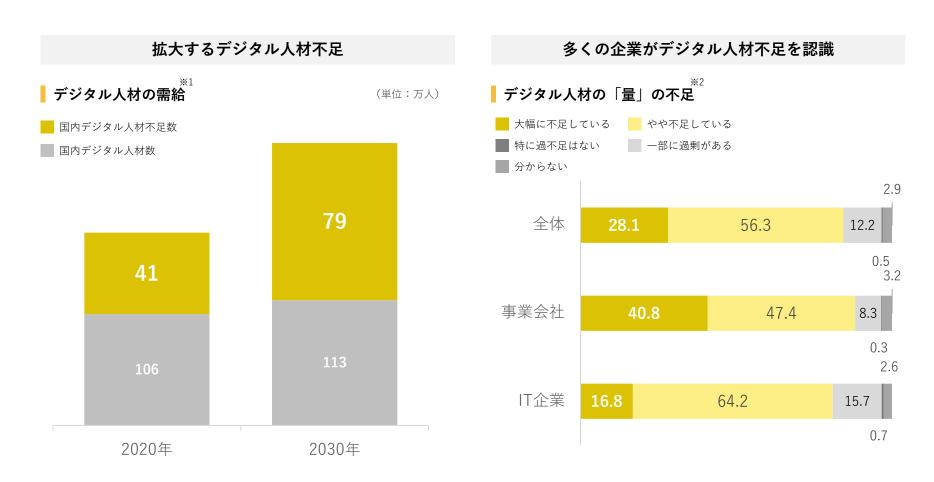
複数領域での事業展開を推進 (テックアカデミージュニア・法人向け IT研修)

**学習効率**/ カリキュラムの改善、 **効果の改善** 学習内容/体験のアップデート

## 教育事業 市場環境:デジタル人材の不足

国内のデジタル人材に対する需要は供給を上回るペースで増加する見込みとなっており、 社会全体でデジタル人材が不足。

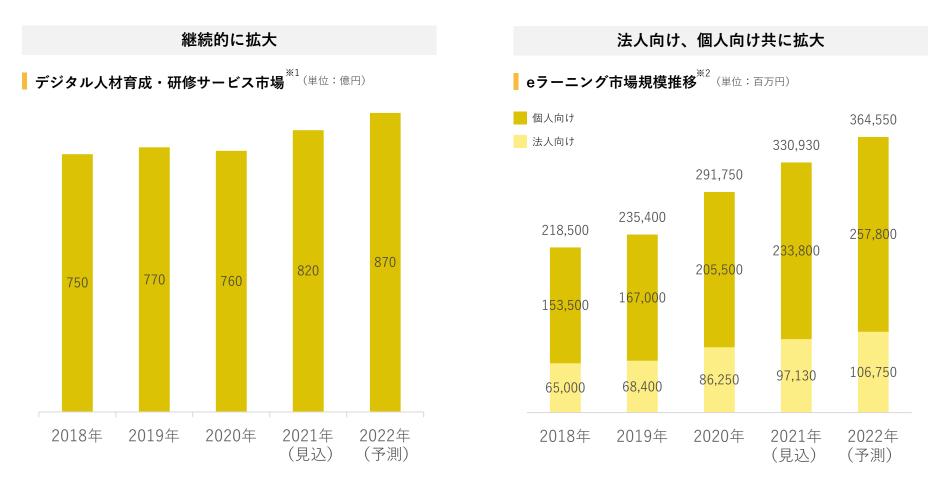
また、多くの企業がデジタル人材不足を認識しており、DX推進の障壁となっている。



※1 経済産業省(2019年)「IT人材需給に関する調査」システムコンサルタント・設計者、ソフトウェア作成者、その他の情報処理・通信技術者を対象と定義し算出 ※2 IPA(2021年)「デジタル時代のスキル変革等に関する調査(2021年度)」業界団体会員企業を中心に行った調査結果

## 教育事業 市場環境:デジタル人材育成およびオンライン教育市場の拡大

国内のデジタル人材が不足する状況において、デジタル人材育成・研修サービス市場は拡大傾向。 また、オンライン教育市場はコロナ禍による需要の高まりを受け、拡大している。



※1 株式会社矢野経済研究所(2022年)「2022年版 デジタル人材関連サービス市場の現状と展望」デジタル人材関連サービス別の市場規模推移 ※2 株式会社矢野経済研究所(2022年)「2022年版 eラーニング/映像教育ビジネスレポート ~DXが進む教育サービスの最新動向~」セグメント別動向

# 人材マッチング事業

## 人材マッチング事業の概要

副業/フリーランスを中心としたデジタル人材と、成長志向企業のマッチングを行う。 以下の成長方針に基づき、投資を強化。

#### 今後の成長方針

#### ①既存事業の成長

JOOi(㈱リベイス)、およびテックアカデミーワークス(キラメックス㈱)の 事業規模拡大

②資本業務提携・M&Aの強化 資本業務提携・M&Aにより、事業ポートフォリオを拡充

#### ③新規事業開発の強化

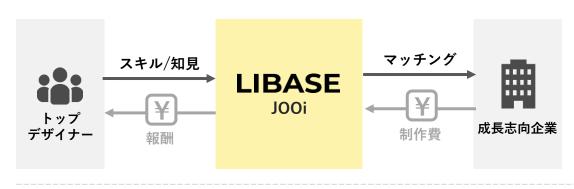
投資先スタートアップを中心とした成長志向企業と、 デジタル人材をマッチングするサービスを複数領域で立ち上げ

## 人材マッチング事業 ①既存事業の成長

JOOi、テックアカデミーワークスともに順調に案件数を拡大しており、 今後も継続的な投資を行うことで、事業規模の拡大を図る。

#### **J**00i

- ・ハイスキルを有するトップデザイナーと、企業を業務委託等でマッチングする
- ・広告投資および営業強化により、案件数/所属デザイナー数の増加を図る



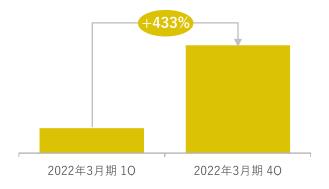


#### **│** テックアカデミーワークス

- ・テックアカデミーの卒業生とメンターがチームを組成し、企業の開発支援を行う
- ・開発体制の強化により、高品質な開発支援につなげ、案件数の増加を図る



#### <案件数推移>



## 人材マッチング事業 ②資本業務提携、M&Aの強化

第1四半期にて1件の資本業務提携を実行。

#### 資本業務提携



教育事業、人材マッチング事業との連携により、両社が保有する顧客基盤に基づく クロスセル、ノウハウの共有、人材の相互送客などの連携を推進

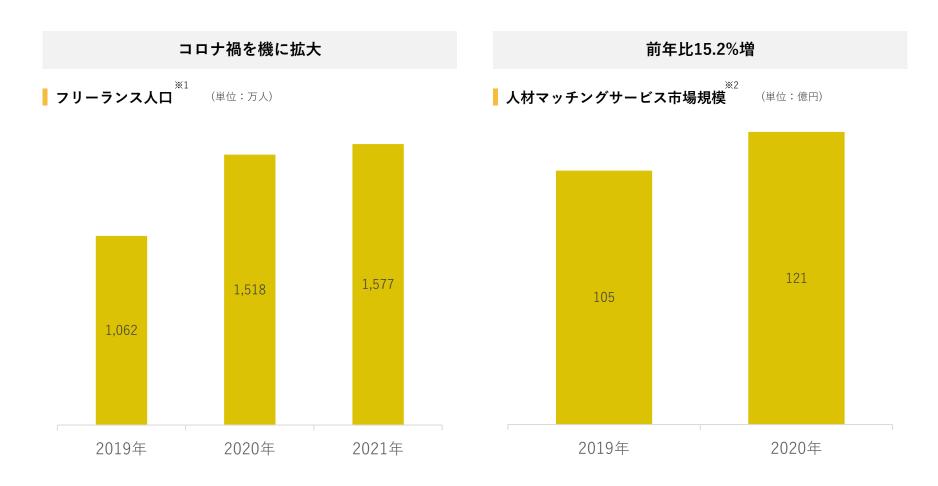
#### HeaR㈱概要

代表者 : 大上 諒 設立 : 2018年8月

事業内容 :スキルテストSaaS「ジョブテスト」や採用コンサルティング事業を展開

## 人材マッチング事業 市場環境:フリーランス人口の拡大

働き方改革の推進、およびコロナ禍によるリモートワークの浸透により、フリーランス人口や人材マッチングサービス市場は近年増加傾向にある。



<sup>※1</sup> ランサーズ株式会社(2021年)「新・フリーランス実態調査 2021-2022年版」セグメント別動向

<sup>※ 2</sup> 矢野経済研究所(2021)「2021年版 人材ビジネスの現状と展望 PART1 総合人材サービス編」人材マッチングサービス市場の市場規模 ビジネス目的で個人と企業をつなげる役割をもち、マッチングに人手を介さない WEB サービスで、かつ正規雇用を前提としないものを「人材マッチングサービス」と定義

# 投資事業

## 投資事業 概要

シード〜アーリーステージのスタートアップを中心に、資金提供およびハンズオン支援による バリューアップを行う。 以下の成長方針に基づき、キャピタルゲインの最大化を図る。

#### 今後の成長方針

## 事業連携による ハンズオン支援強化

- ・DXソリューション本部との連携により、コンサルティングの知見を 活かし、成長に向けたノウハウを提供
- ・人材マッチング事業との連携により、投資先スタートアップのニーズに 合わせたデジタル人材を提供

#### 投資件数の拡大

パーパスに基づき、シード〜アーリーステージのスタートアップを中心に 投資件数の拡大を図る

## 投資事業 競争優位性

以下を競争力の源泉とし、有望なスタートアップへの投資実行が可能。

豊富な実績

これまでの投資/EXIT実績により、 投資先候補となるスタートアップへ リーチでき、且つ先見性を持った 投資判断が可能

幅広い ネットワーク 経営陣およびキャピタリストの ネットワークや、多数の外部ファンド へのLP出資により、幅広いスタート アップとのネットワークを保有

自己資金での 投資実行 自己資金のみで投資を行うことで、 柔軟且つスピーディな意思決定が可能 事業会社 としての知見 自社で様々な事業開発を行なってきた 経験/実績を活かした、投資実行や ハンズオン支援が可能

## 投資事業 投資実績

## 投資実績

投資実行数

96社

投資金額

53億円

回収額※2

516億円

投資倍率

9.7倍

※国内VC平均 2.4倍 \*\*3

<sup>※1 2013</sup>年3月期~2022年3月期

<sup>※2</sup> 株式売却額および保有上場株式価格(2022年4月30日時点)

<sup>※3</sup> 一般社団法人日本ベンチャーキャピタル協会「国内VCパフォーマンスベンチマーク 第3回調査アップデート(2020年版)」より、 投資回収が本格化している2010~2015年設立ファンドの各年度別ネットマルチプル(X)中央値を集計

## 投資事業 主なEXIT実績





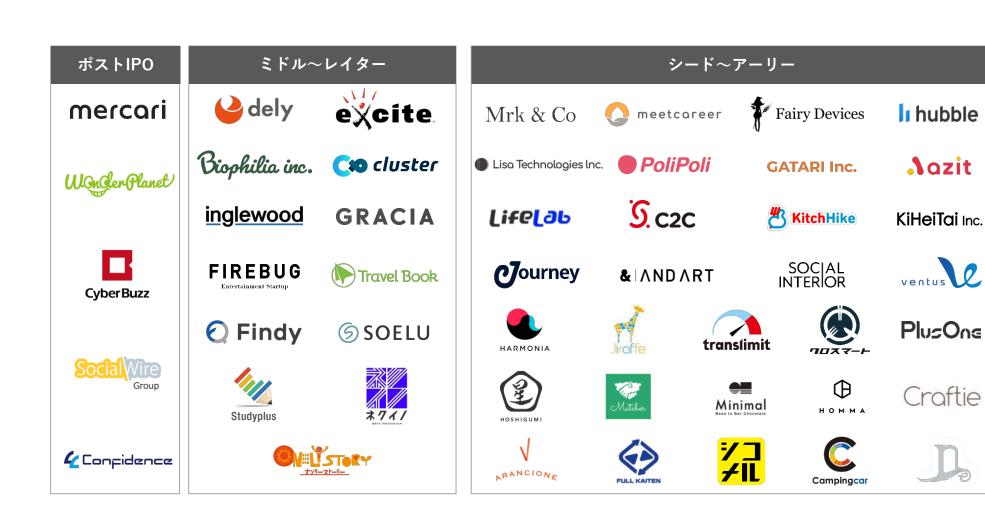
## 投資事業 主なLP出資先

多数の外部ファンドへLP出資を行うことで、運用益の計上を見込むとともに、 新規投資案件のソーシング先としても活用(1,000社以上のスタートアップへリーチ可能)。

#### LP出資概要 主なLP出資先 Capital Samurai Cast Ventures anri Incubate XTech Ventures 出資ファンド数 NOW 35本 archetype\* ventures GENUINE **ISHIN GLOBAL FUND** Full Commit Partners **◇** ⟨じ5‡ャピタル Progression basepartners 上記ファンド経由 出資スタートアップ **DGLAB FUND** ACCORD VENTURES WONDERTAINER FUND SPIRAL VENTURES 1,000社以上 coconala WORLD INNOVATION LAB

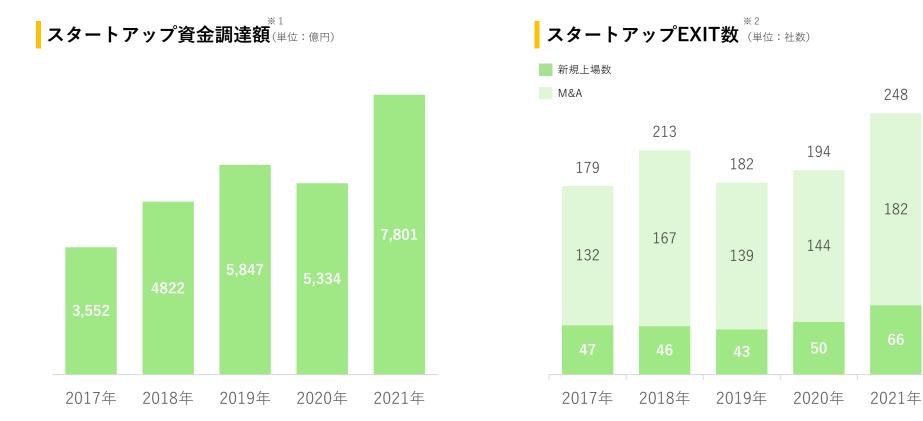
## 投資事業 主なスタートアップ投資先

豊富なポートフォリオを有しており、今後もシード~アーリーステージ企業への投資を継続的に強化。



## 投資事業 市場環境

海外投資家の参入や国内投資家の増加により、国内スタートアップの資金調達額および、新規上場/M&AによるEXIT数は増加傾向。



※1 株式会社INITIAL「2021 JAPAN Startup Finance」国内スタートアップ資金調達額 スタートアップの定義は、日本国内の未公開企業(外国人が起業した国内の会社および日本人が起業した海外の会社を含む)のうち、 ユニークなテクノロジーや製品・サービス、ビジネスモデルをもち、事業成長のための投資を行い、事業成長拡大に取り組んでいる企業 ※2 株式会社INITIAL「2021 JAPAN Startup Finance」国内スタートアップ新規上場数、スタートアップの被買収/子会社化、事業譲渡の状況

