
事業計画及び 成長可能性に関する事項

2022年6月29日



ユナイテッド株式会社
(東証グロース：2497)

会社概要

社名	ユナイテッド株式会社
代表者	早川 与規
設立	1998年2月 (2012年12月よりユナイテッド株式会社)
所在地	東京都渋谷区渋谷1-2-5 MFPR渋谷ビル B1F・10F
資本金	2,923百万円(2022年3月末現在)
従業員数	連結317名／単体52名(2022年3月末時点)
事業内容	DXプラットフォーム事業 インベストメント事業 アドテクノロジー事業 コンテンツ事業



早川 与規／代表取締役社長 兼 執行役員

1992年、株式会社博報堂入社。1999年、株式会社サイバーエージェント常務取締役。2000年、同社取締役副社長兼COOを務める。2004年、株式会社インタースパイア（現ユナイテッド）を設立。2012年12月モーションビート株式会社と合併し、ユナイテッド株式会社を設立。2020年6月より現任。



金子 陽三／代表取締役 兼 執行役員

1996年、リーマン・ブラザーズ証券株式会社、VCドレーパー・フィッシャー・ジャーベットソンを経て、2002年、株式会社アップステアーズを設立。2004年に同社をネットエイジキャピタルパートナーズ株式会社（現ユナイテッド）へ売却。2007年、モーションビート株式会社取締役を経て、2012年、スパイアと合併し、ユナイテッド株式会社代表取締役社長を経て、2022年4月より現任。



山下 優司／取締役 兼 執行役員

2005年、デジタル・アドバイジング・コンソーシアム株式会社へ入社し、2007年、株式会社インタースパイア（現ユナイテッド）に転籍。モバイル・スマートフォン広告の事業責任者を経て、2009年、執行役員に就任。ゲーム事業本部長を経て、2020年6月、執行役員 経営管理本部長に就任。



樋口 隆広／取締役 兼 キラメックス(株)
代表取締役社長

2012年、株式会社スパイア（現ユナイテッド）に入社。インターネット広告代理事業に従事した後、2015年より新規事業開発室にて新規事業開発を担当。2016年よりグループ会社であるキラメックス株式会社に参画し、経営企画室に従事。2018年6月、同社代表取締役社長に就任。

事業セグメントおよび構成事業

DXプラットフォーム

KIRAMEX
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

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

UNITED
DXソリューション本部

企業のデジタルトランスフォーメーション(DX)[※]
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

UNITED
投資事業本部

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
フォッグ株式会社

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
プラスユー株式会社

「CocoPPa Play」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
トレイス株式会社

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

UNITED
Marketing Technologies
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

※ 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」）

連結業績

売上高 : 12,714百万円 (前期比+1%)[※]
 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)
 (株)ブリューアス
 DXソリューション本部
 (株)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

売上高 : 2,886百万円 (前期比 +4%)
 営業利益 : 418百万円 (前期比 △10%)

プラスユー(株)
 フォッグ(株)
 (株)インターナショナルスポーツマーケティング
 トレイス(株)

アドテクノロジー事業

売上高 : 917百万円 (前期比 △31%)[※]
 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)

※ 2022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

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%
親会社株式に帰属する 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%

※ 2022年3月期までの実績及び入手可能な情報や予測等に基づき算定

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。



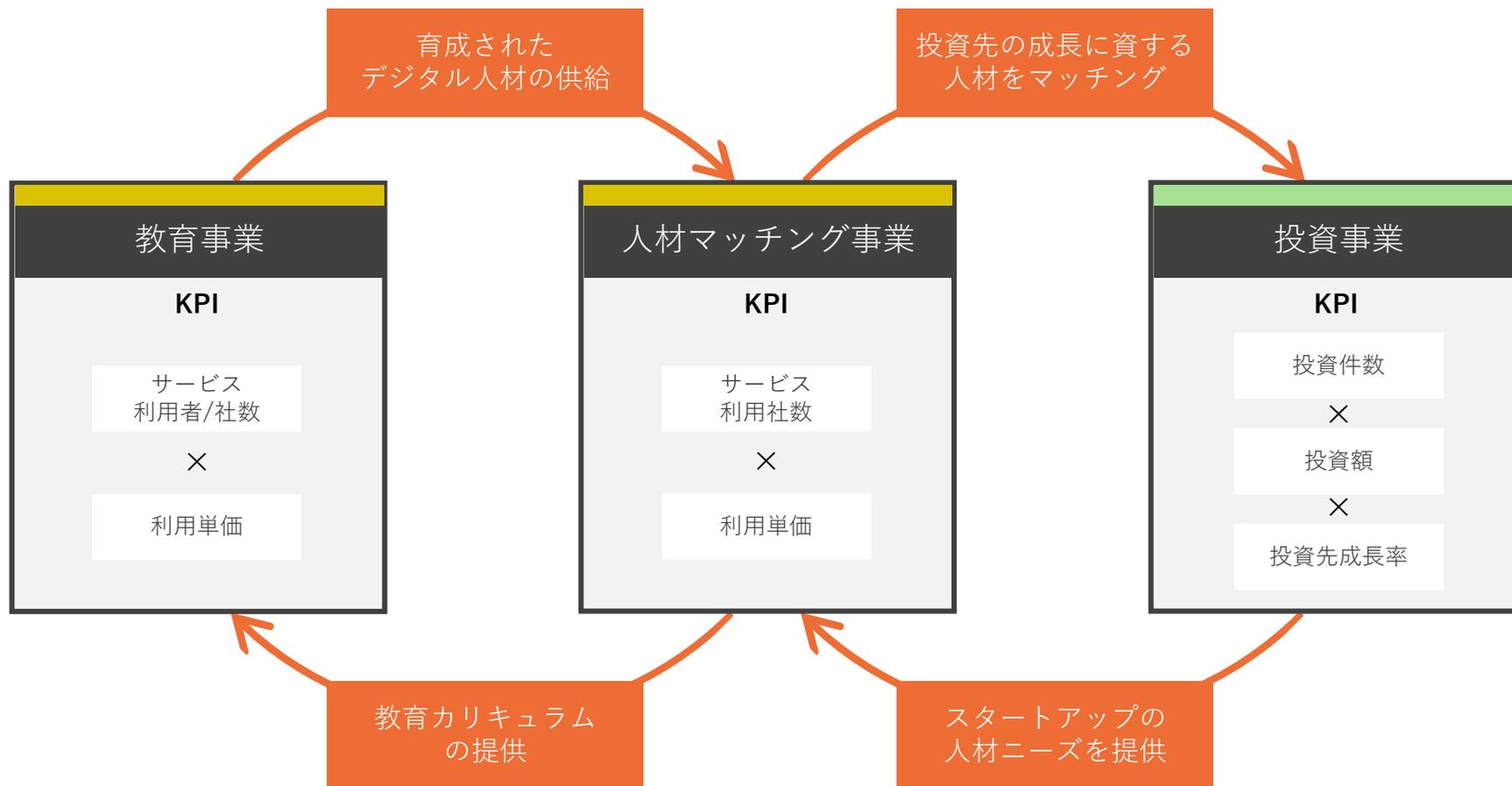
※2023年3月期より設定

コア事業 ビジネスモデル



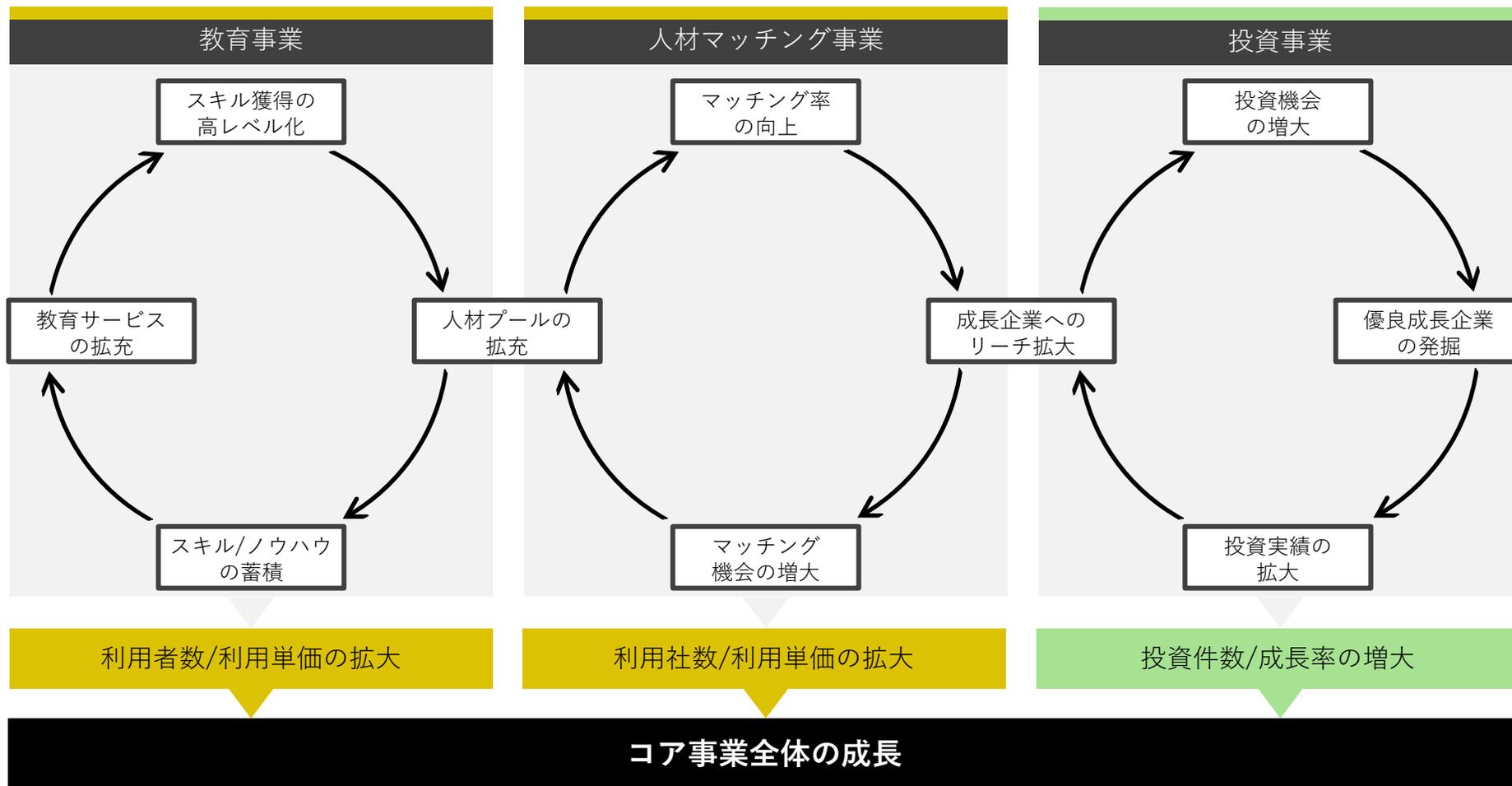
コア事業間の連携

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(株)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(株)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



 **TechAcademy**

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** ジュニア

子ども向けプログラミングスクール



 **TechAcademy** IT研修

法人向けのオンライン研修

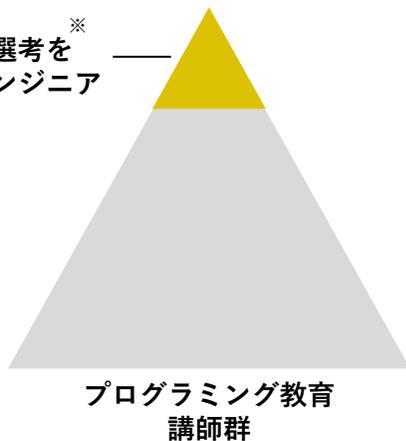
教育事業 競争優位性(キラメックス株)

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

※
合格率10%の選考を
通過した現役エンジニア



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

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

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

テックアカデミー
卒業生

+

メンター

共同で実務案件
へ対応

※ 一部コースは内容に応じて各領域の現役のプロ(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 競争環境とポジショニング(キラメックス株)

現役エンジニアが指導することによる高品質な教育プログラムの提供や、開発案件紹介による成長機会の提供により、競争優位性の構築を図る

<> TechAcademy

料金	175,000円~540,000円
メンター	通過率10%の選考を通過した 現役エンジニア
メンタリング	専属の現役エンジニア [※] が 週2回実施
卒業生向けの 開発案件紹介	○ (テックアカデミーワークス)
転職サポート	全コース対応
求人社数	1,000社以上

低価格帯サービス

50,000円~100,000円
エンジニア経験のある スクールの専任講師
×
×
×
×

※ 一部コースは内容に応じて各領域の現役のプロが担当

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

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
---------------	-----------------------------------

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)
---------------	--

教育品質の向上

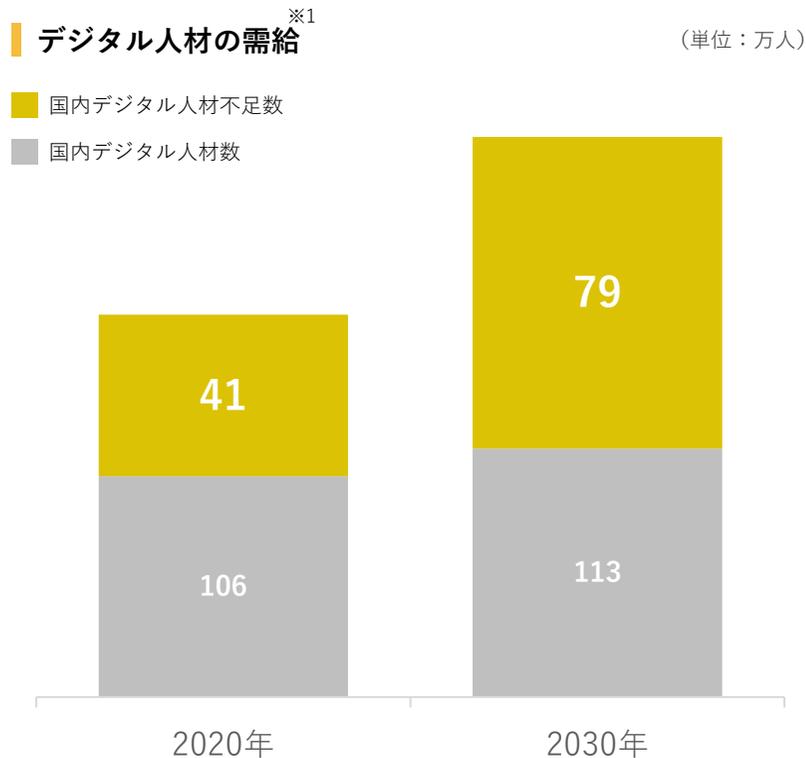
卒業生向け サービス強化	テックアカデミーワークスの拡大
-------------------------	-----------------

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

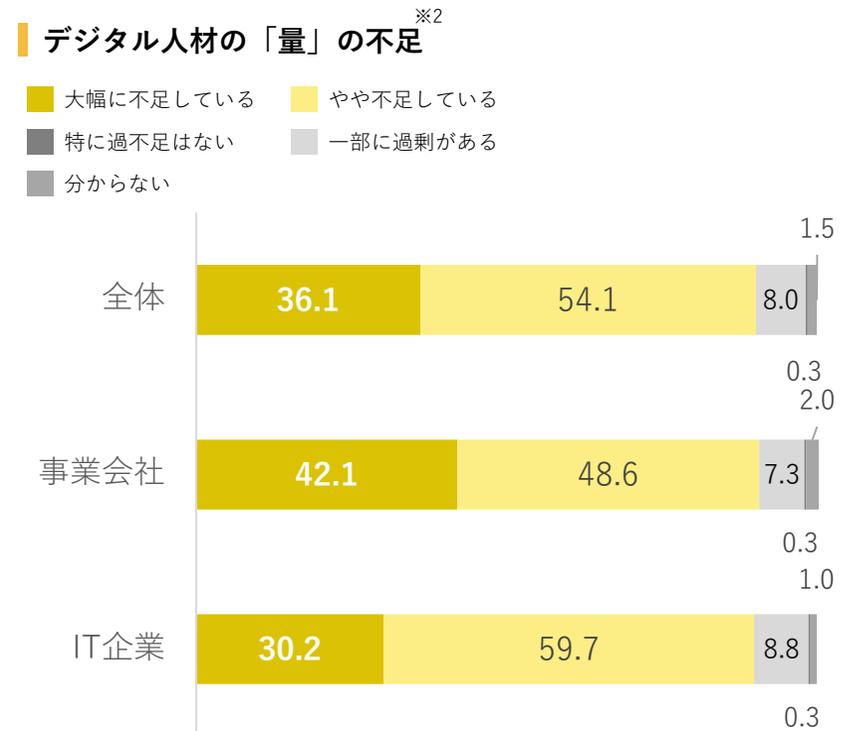
教育事業 市場環境：デジタル人材の不足

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。

拡大するデジタル人材不足



多くの企業がデジタル人材不足を認識



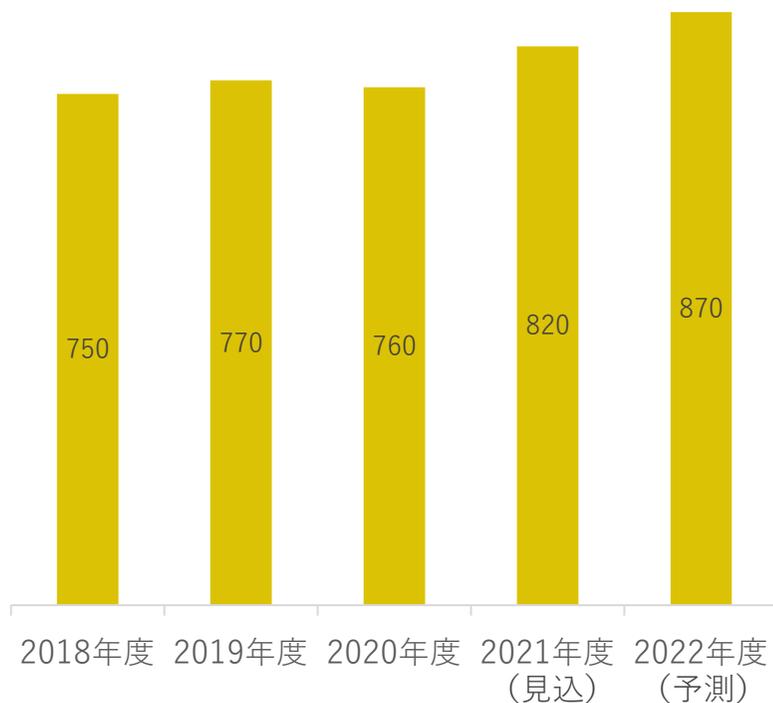
※1 経済産業省(2019年)「IT人材需給に関する調査」 システムコンサルタント・設計者、ソフトウェア作成者、その他の情報処理・通信技術者を対象と定義し算出
 ※2 IPA(2022年)「デジタル時代のスキル変革等に関する調査(2021年度)」 業界団体会員企業を中心に行った調査結果

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。

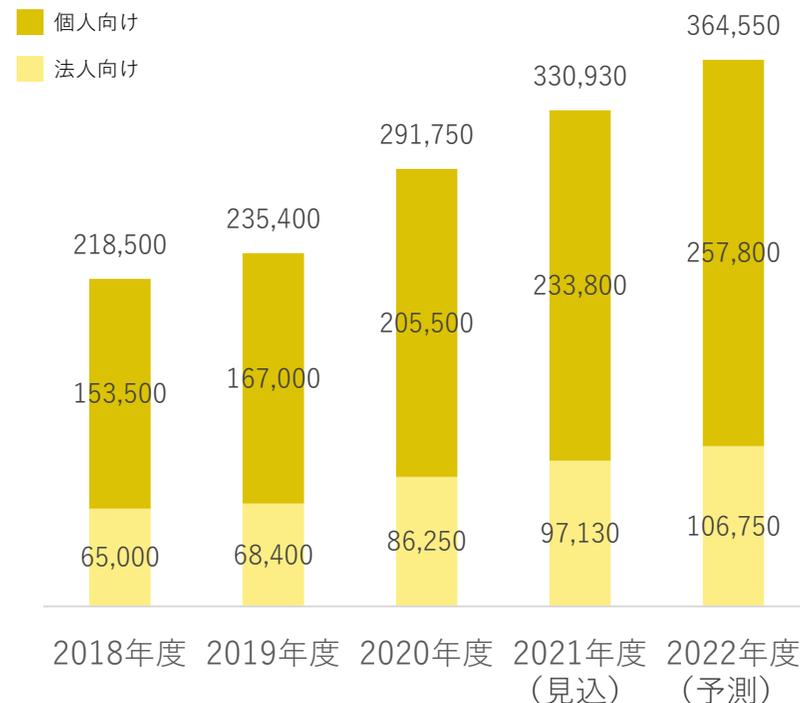
継続的に拡大

デジタル人材育成・研修サービス市場^{※1} (単位：億円)



法人向け、個人向け共に拡大

eラーニング市場規模推移^{※2} (単位：百万円)



※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 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

2022年3月期より開始したJOOi(株)リベイス)、およびテックアカデミーワークス(キラメックス株)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

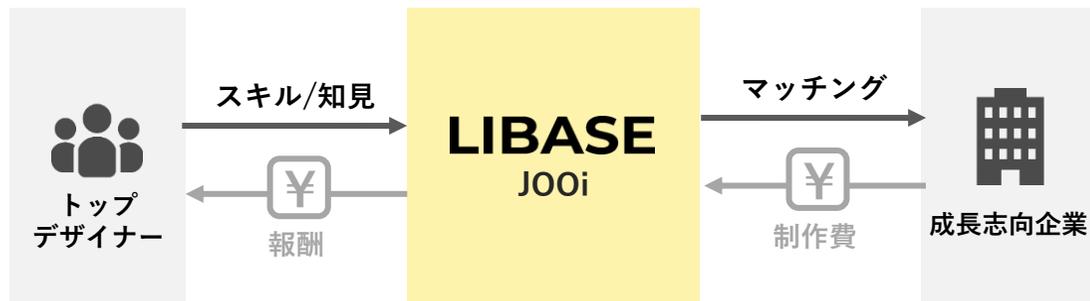
投資先スタートアップを中心とした成長志向企業と、デジタル人材をマッチングするサービスを複数領域で立ち上げ

人材マッチング事業 ①既存事業の成長

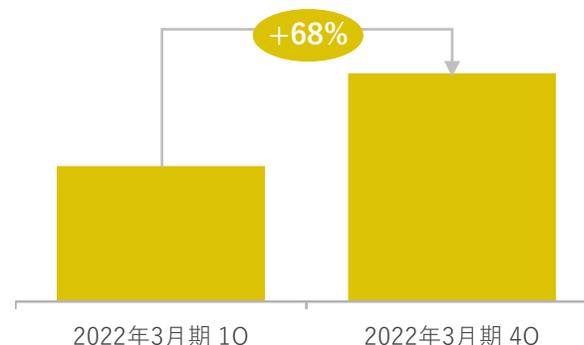
JOOi、テックアカデミーワークスともに順調に案件数を拡大しており、今後も継続的な投資を行うことで、事業規模の拡大を図る。

JOOi

- ・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



< 案件数推移 >

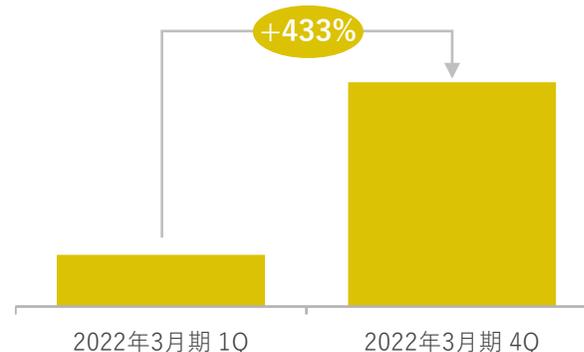


テックアカデミーワークス

- ・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

2023年3月期第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(株)概要

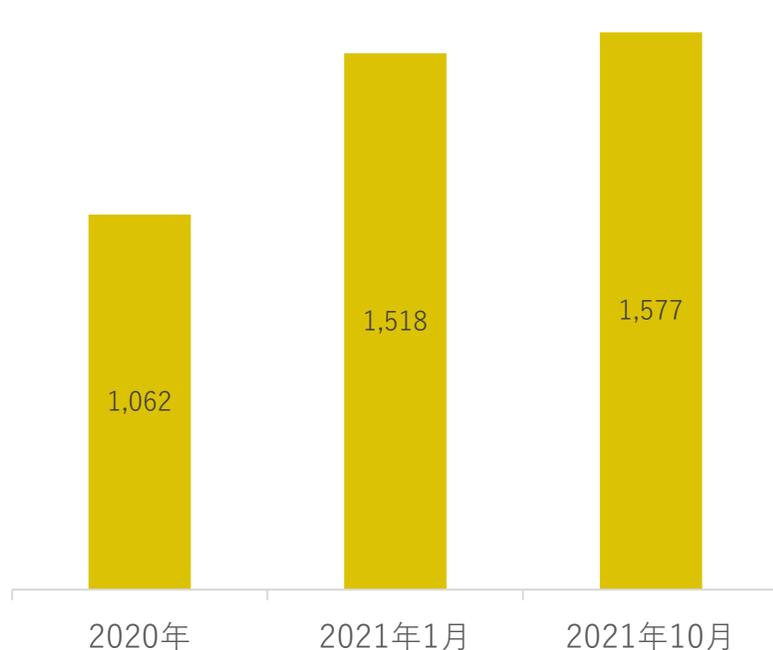
代表者	: 大上 諒
設立	: 2018年8月
事業内容	: スキルテストSaaS「ジョブテスト」や採用コンサルティング事業を展開

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。

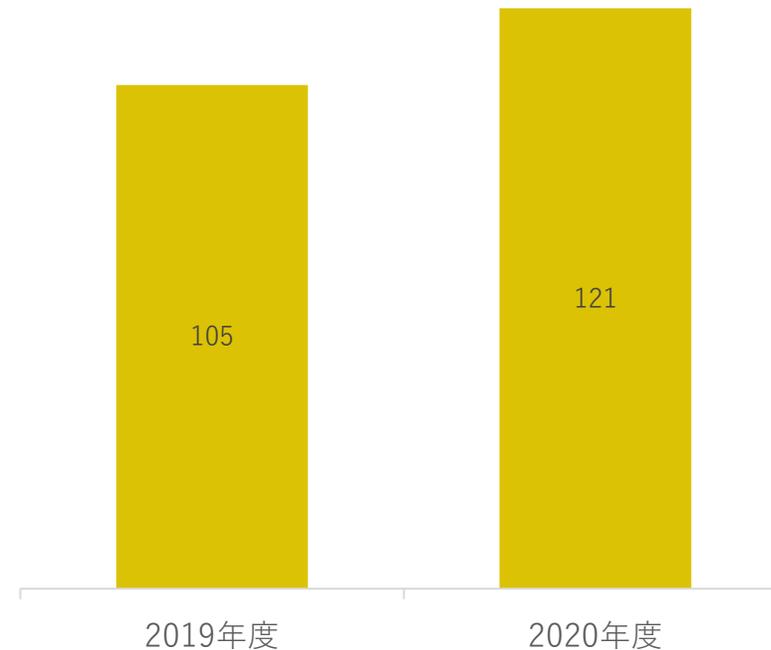
コロナ禍を機に拡大

フリーランス人口^{※1} (単位：万人)



前年比15.2%増

人材マッチングサービス市場規模^{※2} (単位：億円)



※1 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

※2 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、か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、柔軟か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

投資実績^{※1}

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}

※1 2013年3月期～2022年3月期

※2 株式売却額および保有上場株式価格(2022年4月30日時点)

※3 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^{※1}

IPO^{※2}



M&A^{※2}



※1 IPOやM&Aにより、投資した企業の株式を売却し、投資資金を回収すること
※2 2013年3月期～2022年3月期

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

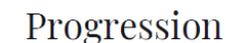
出資ファンド数

35本

上記ファンド経由
出資スタートアップ

1,000社以上

主なLP出資先



投資事業 主なスタートアップ投資先

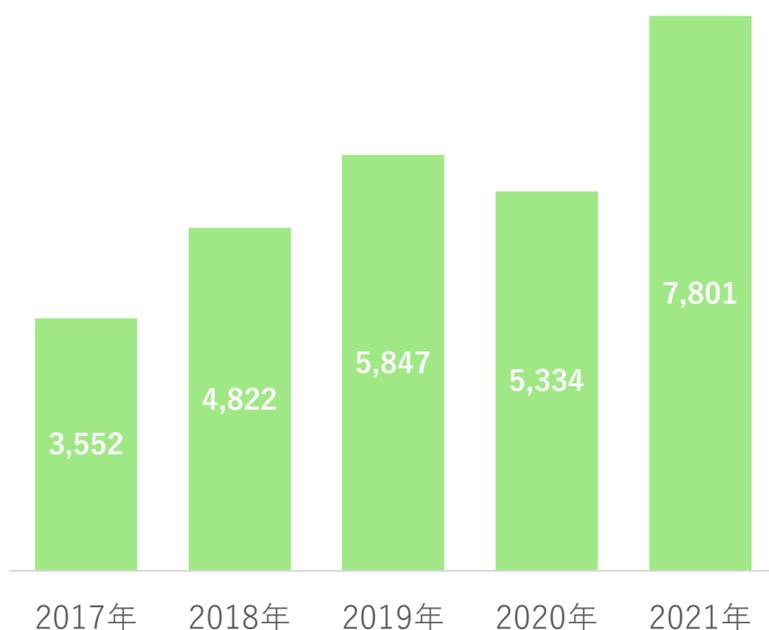
豊富なポートフォリオを有しており、今後もシード～アーリーステージ企業への投資を継続的に強化。
また、2022年3月末時点の営業投資有価証券残高は18,789百万。

ポストIPO	ミドル～レイター		シード～アーリー			

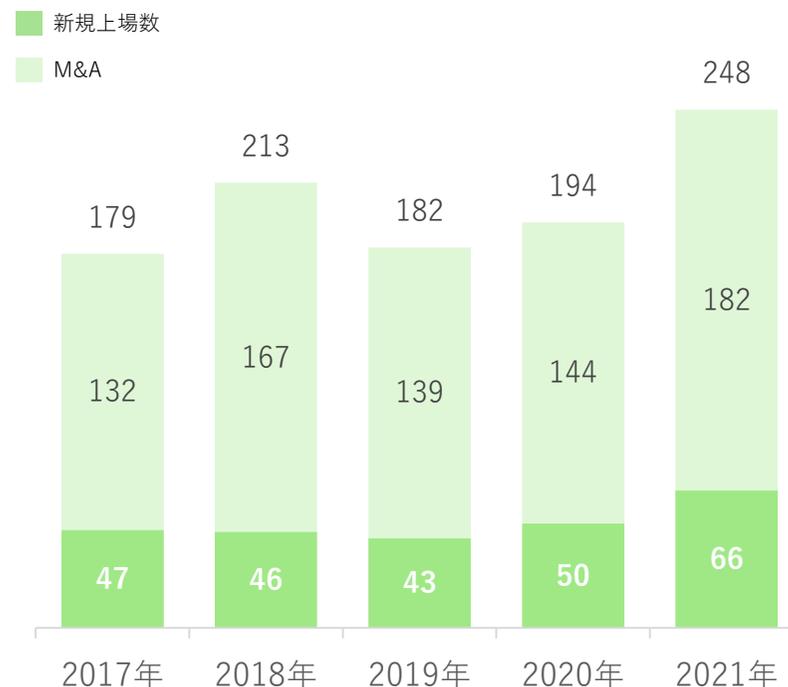
投資事業 市場環境

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
スタートアップ資金調達額 (単位：億円)



※2
スタートアップEXIT数 (単位：社数)

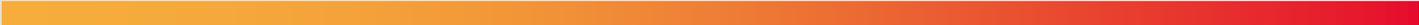


※1 株式会社INITIAL「2021 JAPAN Startup Finance」国内スタートアップ資金調達額

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

APPENDIX



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、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。事業計画及び成長可能性に関する事項については、今後、通期決算開示(5月頃)のタイミングで毎年開示することを予定しています。

リスクへの認識及び対応策

項目	影響するセグメント	主要なリスク	顕在可能性	顕在時期	顕在時影響度	リスク対応策
技術革新	DXプラットフォーム コンテンツ アドテクノロジー	新技術の普及による 既存事業の陳腐化	低	長期	大	スタートアップとの広いネットワークによる、早期の情報収集および必要に応じたM&A等の施策を実施している
投資	インベストメント	市況の変動 出資先の業績低迷	中	中期	大	分散して投資を実施すると共に、投資に比較してボラティリティの低い事業も運営することで、会社全体としてのリスクを軽減している
事業環境	コンテンツ アドテクノロジー	インターネット市場における法規制導入等による市場全体の停滞	低	中期	大	DXプラットフォーム事業およびインベストメント事業において、インターネット内に完結しない事業を運営し、リスクを分散している
競争環境	DXプラットフォーム	DX人材育成事業者の増加および競争激化	中	中期	中	新規事業立ち上げ、M&A、戦略的出資などによる、事業モデルの継続的な進化・差別化を実施している

※その他の弊社として認識しているリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

連結損益計算書

(単位：百万円)	2021年3月期 通期 (前期)	2022年3月期 通期	増減	
			前期比(金額)	前期比(率)
売上高	12,609	12,714	+105	+1%
DXプラットフォーム事業	2,578	2,335	△ 243	△ 9%
インベストメント事業	5,937	6,580	+642	+11%
コンテンツ事業	2,783	2,886	+102	+4%
アドテクノロジー事業	1,325	917	△ 407	△ 31%
その他	△ 16	△ 5	+11	-
売上総利益※1	8,590	8,363	△ 226	△ 3%
DXプラットフォーム事業	586	383	△ 203	△ 35%
インベストメント事業	5,768	6,302	+534	+9%
コンテンツ事業	1,273	1,024	△ 248	△ 20%
アドテクノロジー事業	964	654	△ 310	△ 32%
その他	△ 3	△ 2	+0	-
販売費及び一般管理費	2,983	2,625	△ 358	△ 12%
営業利益	5,606	5,738	+131	+2%
DXプラットフォーム事業	△ 193	△ 382	△ 189	-
インベストメント事業	5,647	6,206	+558	+10%
コンテンツ事業	466	418	△ 47	△ 10%
アドテクノロジー事業	599	453	△ 146	△ 24%
その他	△ 914	△ 957	△ 43	-
経常利益	5,645	5,757	+111	+2%
当期純利益	3,728	3,825	+97	+3%

※1 各事業の主な売上原価は広告費、外注費、人件費
 ※2 「親会社株主に帰属する当期純利益」を示す

連結貸借対照表

主に保有する上場株式の時価評価および売却による影響により、資産・負債が減少。
純資産は上記影響に加え、純利益の計上および自己株式取得により変動。

(単位：百万円)	前期末 (2021年3月末)	当期末 (2022年3月末)	前期末差額
流動資産	46,115	34,179	△ 11,936
現預金	13,774	12,165	△ 1,608
営業投資有価証券	30,953	18,789	△ 12,163 [※]
固定資産	1,240	4,521	+3,281
のれん	-	327	+327
資産合計	47,356	38,701	△ 8,655
流動負債	3,114	2,812	△ 302
固定負債	8,206	5,600	△ 2,605
繰延税金負債	8,098	5,524	△ 2,574 [※]
負債合計	11,321	8,412	△ 2,908
純資産	36,034	30,288	△ 5,746
その他有価証券評価差額金	18,571	9,601	△ 8,970 [※]

※ うち上場株式の営業投資有価証券の時価評価及び売却による影響は以下のとおり
営業投資有価証券△13,101百万円、繰延税金負債△3,990百万円、その他有価証券評価差額金△9,042百万円

キャッシュフロー

営業活動によるキャッシュ・フローは、法人税等の支払額が増加したため、前期より獲得額が減少。
財務活動によるキャッシュ・フローは、自己株式取得のための支出により、前期より使用額が減少。

(単位：百万円)	2021年3月期 連結累計期間	2022年3月期 連結累計期間	前年同期差額
営業活動によるキャッシュ・フロー	6,992 ^{※1}	2,718 ^{※2}	△ 4,273
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 171	△ 477	△ 306
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,428 ^{※3}	△ 3,849 ^{※4}	△ 2,421
現金及び現金同等物の期末残高	13,774	12,165	△ 1,608

※1 うち営業投資有価証券売却 5,501百万円、法人税等還付額 393百万円

※2 うち営業投資有価証券売却 6,281百万円、法人税等支払額△2,107百万円

※3 うち自己株式取得関連支出△754百万円、配当金支払△378百万円

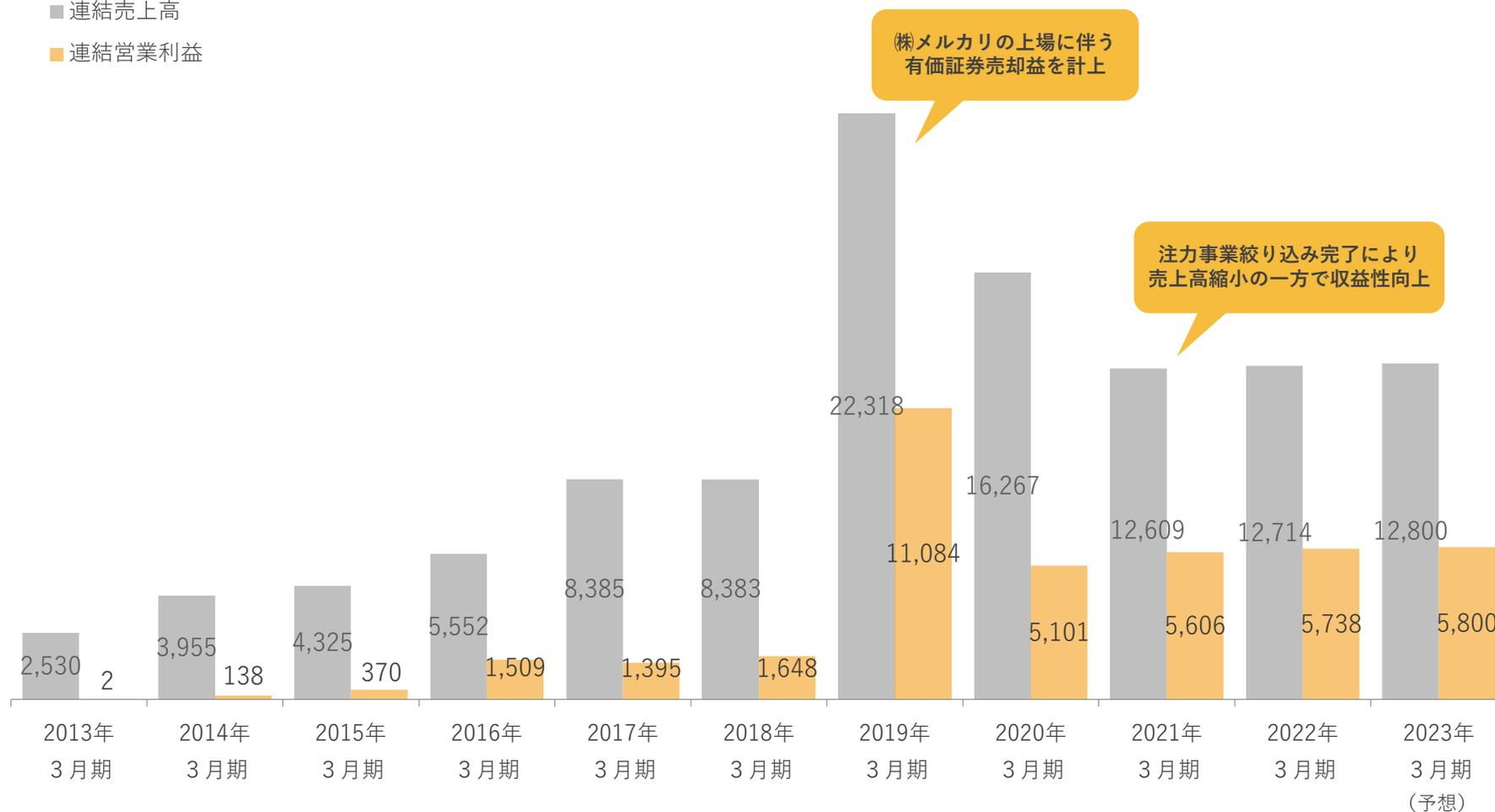
※4 うち自己株式取得関連支出△3,000百万円、配当金支払△775百万円

業績推移（2013年3月期～2022年3月期）

（単位：百万円）

■ 連結売上高

■ 連結営業利益



人員推移表

(単位：人)

- 臨時社員
- その他の正社員（インベストメント及び本社部門）
- アドテクノロジー 正社員
- コンテンツ 正社員
- DXプラットフォーム 正社員
- 役員（単体取締役及び監査役、社外役員含む）

