
2023年3月期 第1四半期

決算説明資料

2022年8月4日



ユナイテッド株式会社
(東証グロース：2497)

アジェンダ

1	2023年3月期第1四半期 決算概要	P1
2	2023年3月期 事業方針	P11
3	コア事業成長戦略	P16
4	Appendix	P26

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。

事業領域および構成事業

DXプラットフォーム領域



株式会社ブリューアス

アプリ・システム開発



DXソリューション本部

企業のDX※を支援する
コンサルティングサービス



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」、
卒業生とメンターが
企業の開発支援を行う
「テックアカデミーワークス」



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「J00i」

インベストメント領域



投資事業本部

スタートアップ企業への投資、
およびバリューアップ支援

コンテンツ領域



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」



株式会社インターナショナル
スポーツマーケティング

スポーツ関連事業



プラスユー株式会社

アバターゲームアプリ
「CocoPPa Play」



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」

アドテクノロジー領域



ユナイテッドマーケティング
テクノロジーズ株式会社

DSP「Bypass」、SSP「adstir」

※ デジタルトランスフォーメーション。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 : 4,776百万円 (前年同四半期比+0%)
営業利益 : 3,125百万円 (前年同四半期比+4%)

DXプラットフォーム領域

売上高 : 587百万円 (前年同四半期比 +9%)
営業利益 : 9百万円 (前年同四半期比 +179百万円)

キラメックス(株)
(株)ブリューアス
(株)リベイス
DXソリューション本部

詳細は P7

インベストメント領域

売上高 : 3,258百万円 (前年同四半期比 △1%)
営業利益 : 3,206百万円 (前年同四半期比 +0%)

投資事業本部

詳細は P8

コンテンツ領域

売上高 : 661百万円 (前年同四半期比 +0%)
営業利益 : △22百万円 (前年同四半期比 △99百万円)

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

詳細は P9

アドテクノロジー領域

売上高 : 270百万円 (前年同四半期比 +1%)
営業利益 : 152百万円 (前年同四半期比 △2%)

ユナイテッドマーケティングテクノロジーズ(株)

詳細は P10

連結損益計算書

2022年5月1日に「クラッシュフィーバー」の共同運営権持分を譲渡したことにより、特別利益359百万円を計上。

	2022年3月期 第1四半期	2023年3月期 第1四半期	前年同四半期比
(単位：百万円)			
売上高	4,752	4,776	+0%
売上総利益	3,651	3,796	+4%
販売費及び一般管理費	647	670	+4%
営業利益	3,003	3,125	+4%
営業外収益	10	9	△11%
営業外費用	5	9	+65%
経常利益	3,008	3,125	+4%
特別利益	-	359	+359
特別損失	-	2	+2
税金等調整前四半期純利益	3,008	3,481	+16%
四半期純利益※	2,060	2,399	+16%

※「親会社株主に帰属する四半期純利益」を示す

2023年3月期第1四半期 通期業績予想進捗

有価証券の一部を先渡契約により売却したため、営業利益以下の計画進捗率は50％台で進捗。
今後もコア事業の成長に向けたM&Aを検討するため、業績予想は据え置き。

連結業績予想	売上高	： 12,800百万円（前期比 + 1%）
	営業利益	： 5,800百万円（前期比 + 1%）
	経常利益	： 5,800百万円（前期比 + 1%）
	親会社株主に帰属する 当期純利益	： 4,200百万円（前期比 +10%）
	EPS（一株当たり純利益）	： 208.00円（前期比 +12%）

通期業績予想進捗率（第1四半期時点）



自己株式の取得状況

資本効率および株式価値の向上を目的として、自己株式の取得を実行中。
なお、今回取得する自己株式の全株式数について、2023年2月28日に消却予定。

自己株式の取得状況（2022年6月30日時点）

取得した株式の種類	当社普通株式
取得した株式の総数	165,900 株（上限550,000株に対して30%）
株式の取得価額の総額	269 百万円（上限1,000百万円に対して27%）
取得期間	2022年5月12日～ 2022年6月30日（2022年12月23日迄）
取得方法	東京証券取引所における市場買付（取引一任契約に基づく市場買付）

自己株式の消却（消却予定日：2023年2月28日）

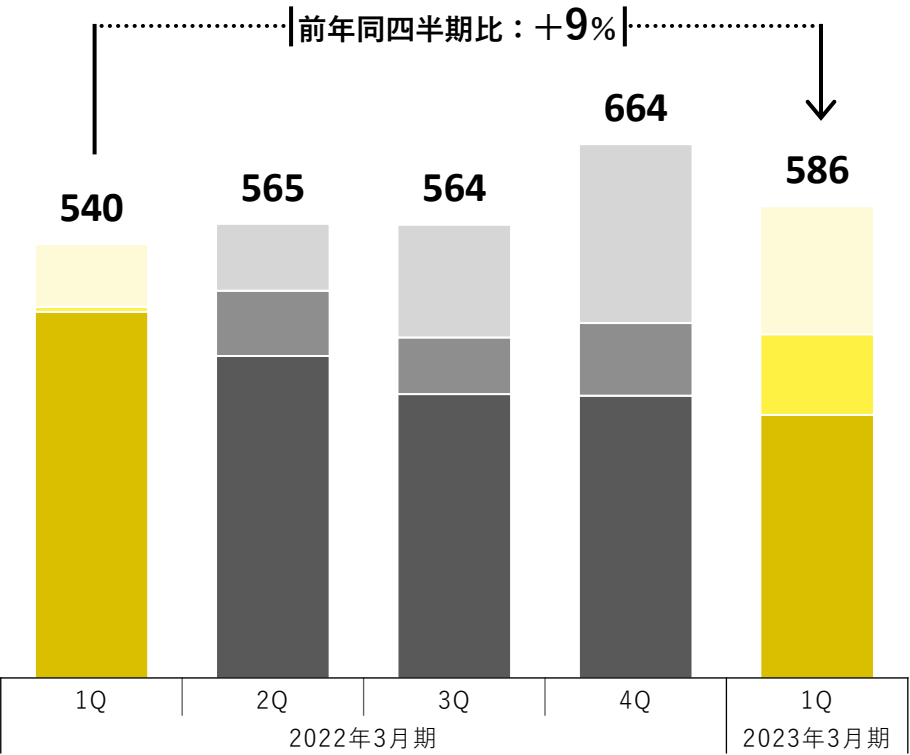
取得予定自己株式の消却	今回取得する自己株式の全株式数 （株式総数上限550,000株の自己株式を取得した場合、 2022年5月11日時点の発行済株式総数に対する割合は2.7%）
-------------	---

DXプラットフォーム領域 売上高・営業利益推移

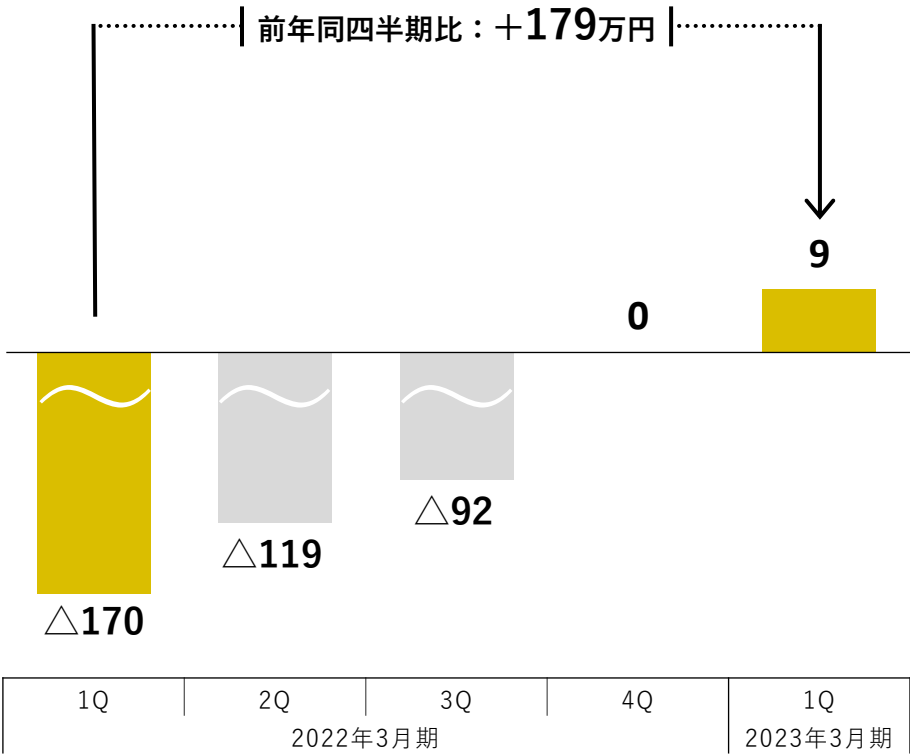
売上高は、人材マッチング事業の拡大により、前年同四半期比で増収。
営業利益は、教育事業の「テックアカデミー」において、受講者の獲得効率が改善したことにより、前年同四半期比で増益。

売上高推移（単位：百万円）

■ 教育事業 ■ 人材マッチング事業 ■ その他事業



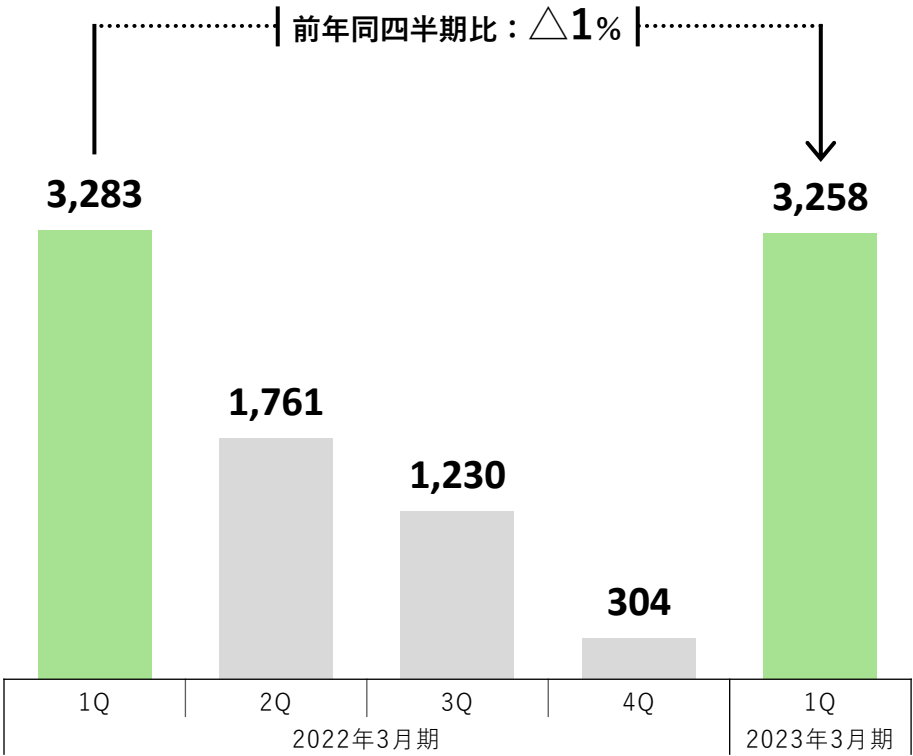
営業利益推移（単位：百万円）



インベストメント領域 売上高推移・営業投資有価証券残高

有価証券の売却、およびLP出資先の運用益の計上により、前年同四半期と同水準で着地。

売上高推移（単位：百万円）



営業投資有価証券残高内訳

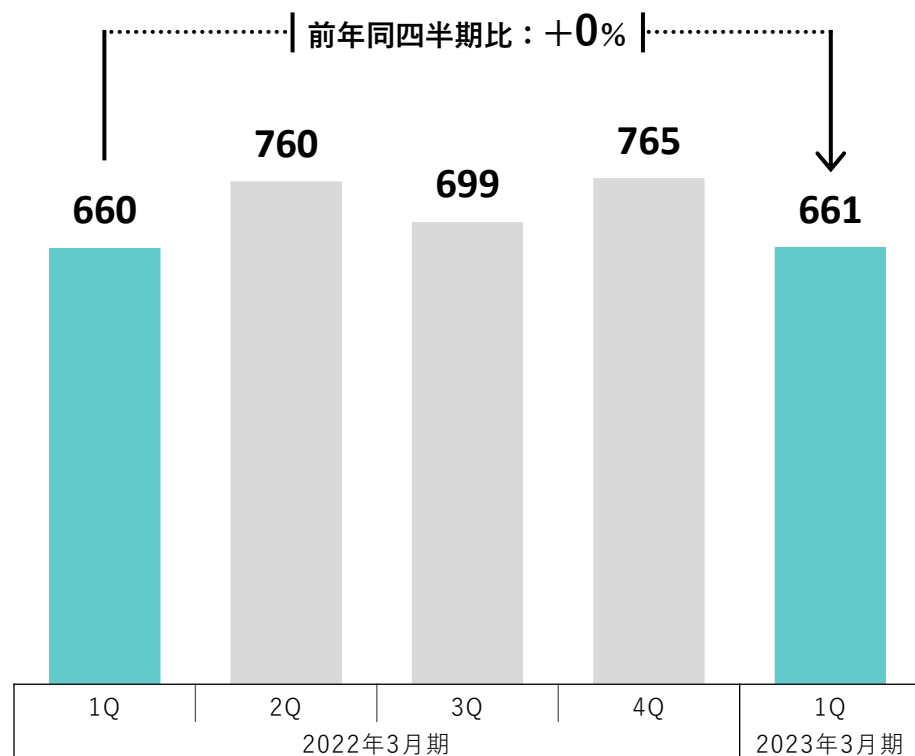
	投資先	2022年6月末 貸借対照表計上額
上場株式	・メルカリ ・ワンダープラネット ・サイバー・バズ ・ソーシャルワイヤー 等	約78億円※
未上場株式	60社以上	約31億円
LP出資先	35本	約17億円

※うち(株)メルカリ株式の営業投資有価証券残高は7,098百万円

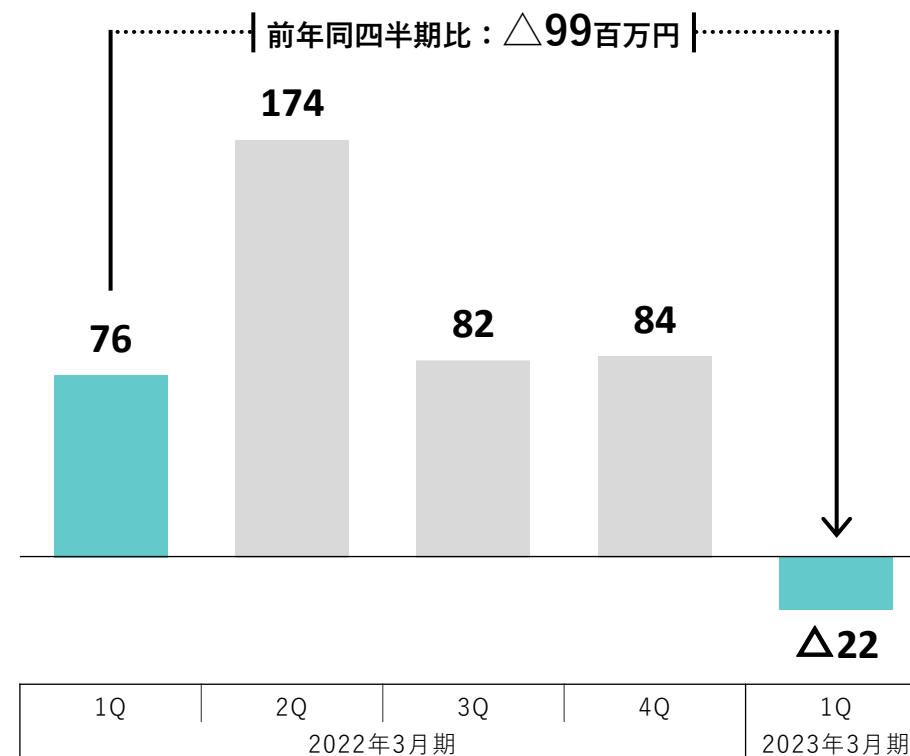
コンテンツ領域 売上高・営業利益推移

売上高は、「クラッシュフィーバー」の共同運営権持分の譲渡による減少を、フォッグ(株)の伸長により補い、前年同四半期と同水準で着地。
営業利益は、同譲渡による影響、およびフォッグ(株)における販促費拡大により、前年同四半期比で減益。

売上高推移 (単位：百万円)



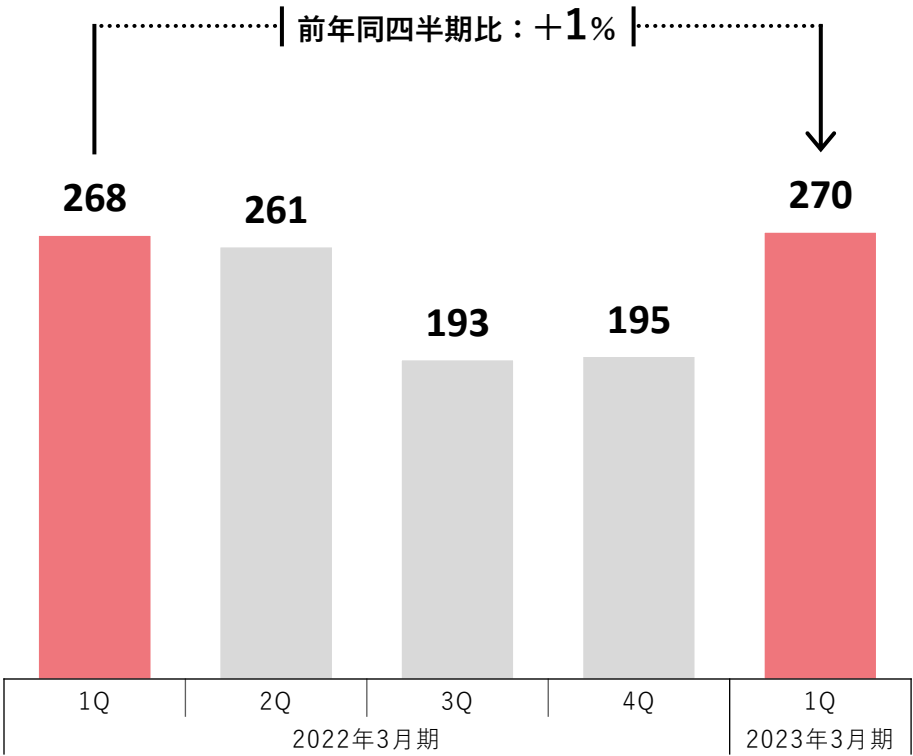
営業利益推移 (単位：百万円)



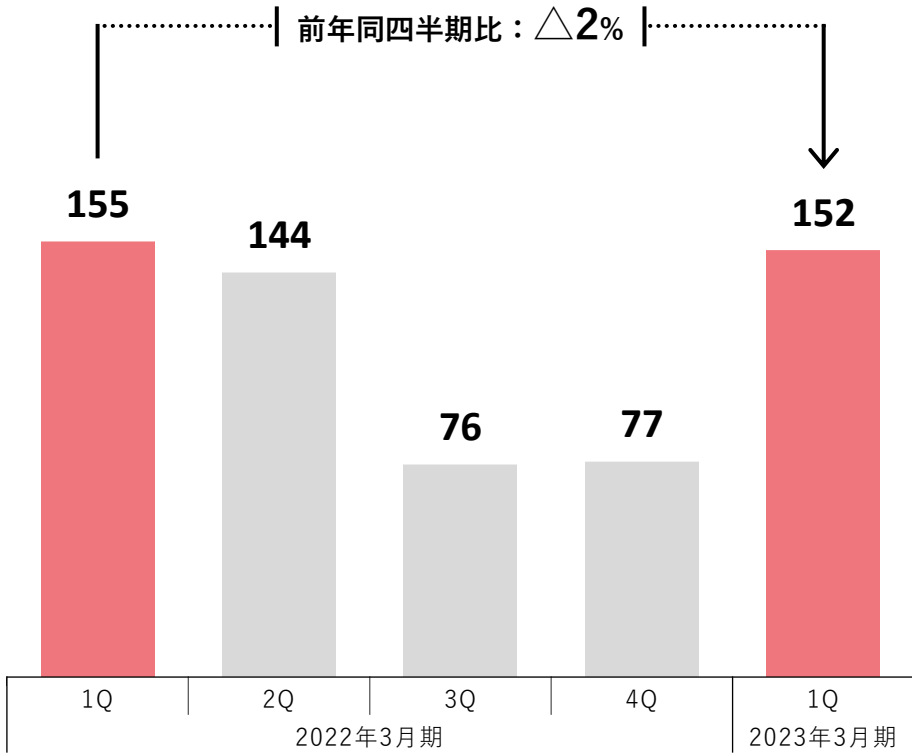
アドテクノロジー領域 売上高・営業利益推移

主要広告主からの出稿ニーズが回復したことにより、前年同四半期と同水準で着地。
第2四半期以降も継続的な収益貢献を見込む。

売上高推移（単位：百万円）



営業利益推移（単位：百万円）



アジェンダ

1	2023年3月期第1四半期 決算概要	P1
2	2023年3月期 事業方針	P11
3	コア事業成長戦略	P16
4	Appendix	P26

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。

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。

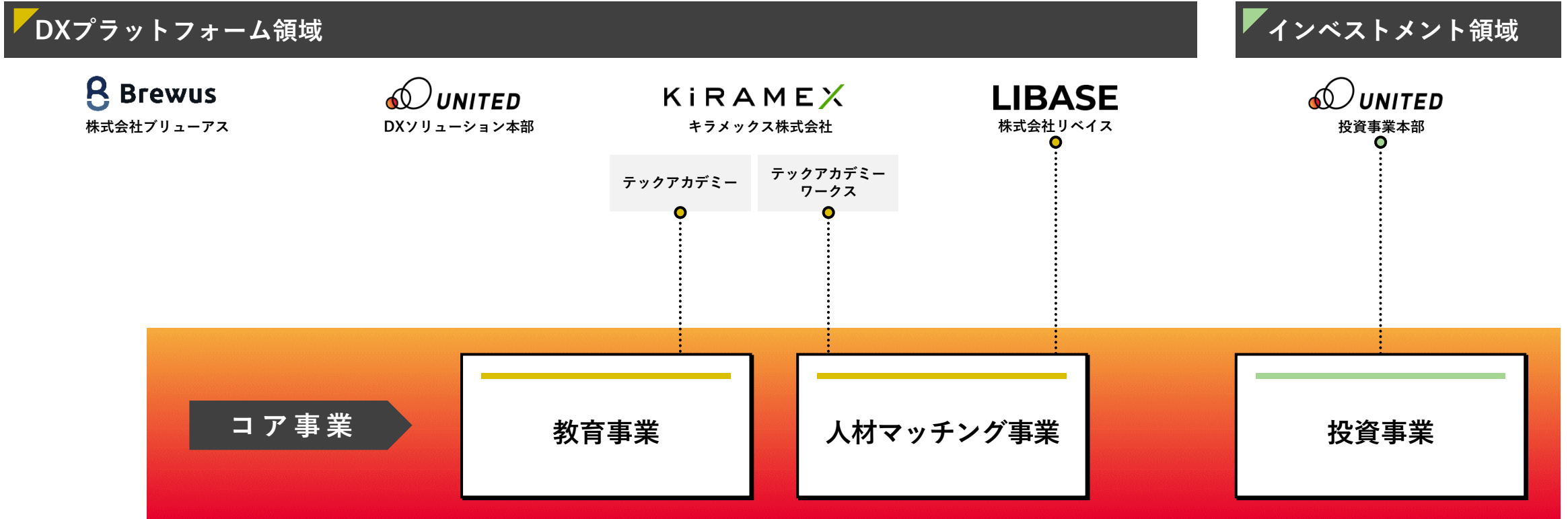
意志ある人に、知恵と機会を。
意志ある事業に、資金とノウハウを。
そして、両者が出会い、
互いの成長が、さらなる成長を生む。
成長の連鎖で、社会を満たしていく。

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。

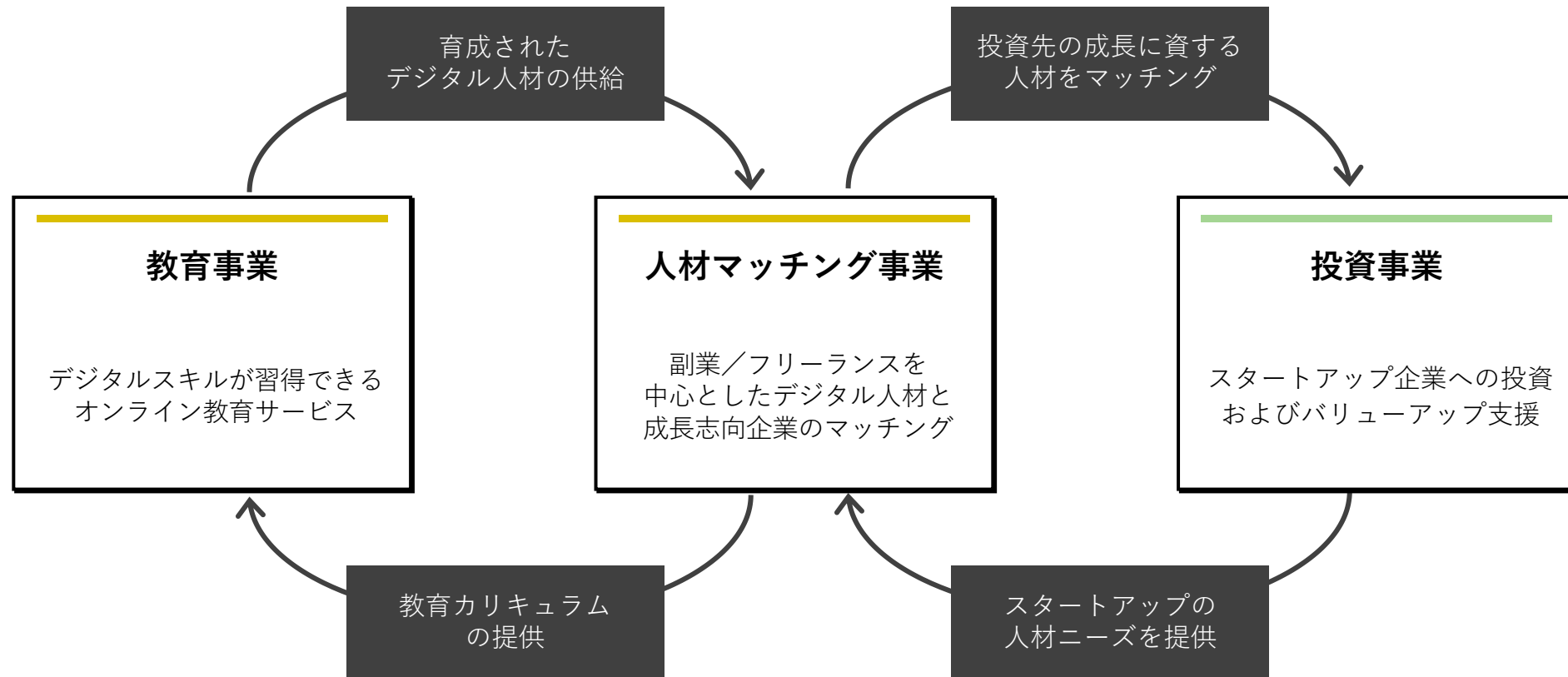
コア事業について

パーパスに基づき、DXプラットフォーム領域内の「教育事業」「人材マッチング事業」、および「投資事業」を今後の成長をけん引するコア事業として設定。



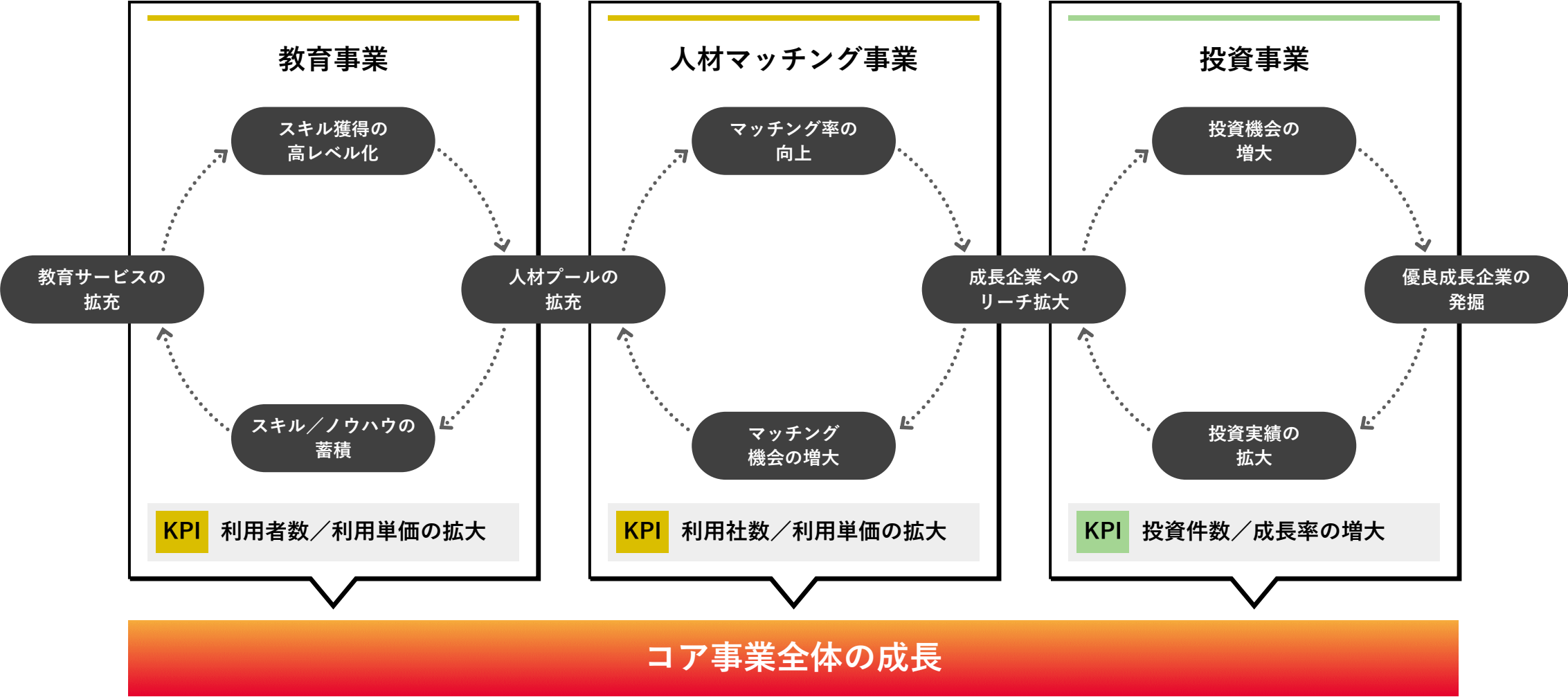
コア事業間の連携

コア事業間での連携を強化し、シナジーを創出することで、独自性のある強みを構築。



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拡大に繋がる成長メカニズムを実現。



アジェンダ

1	2023年3月期第1四半期 決算概要	P1
2	2023年3月期 事業方針	P11
3	コア事業成長戦略	P16
4	Appendix	P26

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。

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。

①既存事業の成長

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

②M&A・資本業務提携 の強化

M&A・資本業務提携により、
事業ポートフォリオを拡充

③新規事業開発の強化

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

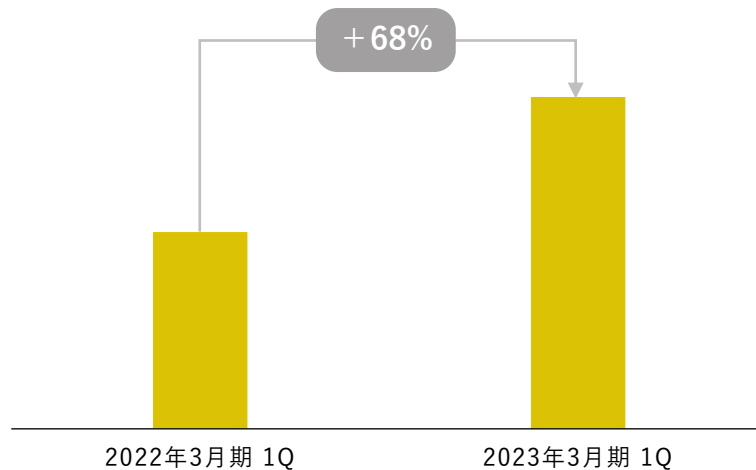
人材マッチング事業 ①既存事業の成長

「JOOi」、「テックアカデミーワークス」とともに順調に案件数を拡大しており、さらなる事業規模の拡大に向け、それぞれ強みを強化。

JOOi

広告投資および営業強化により、ハイスキルを有する
トップデザイナー数の増加を図る

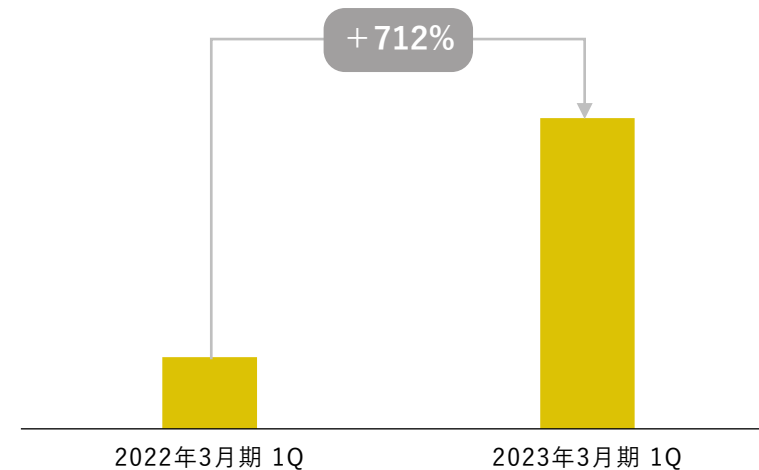
< 案件数推移 >



テックアカデミーワークス

テックアカデミーとの連携により、継続的なワーカー※数の
拡大を図ることで、案件数の増加につなげる

< 案件数推移 >



※テックアカデミー卒業生

人材マッチング事業 ②M&A・資本業務提携

人材マッチング事業の領域拡大に向け、M&A・資本業務提携をそれぞれ2件実行。
今後も積極的なM&A・資本業務提携を検討。

M&A

2022. 7. 4



株式会社ココドル

即戦力人材シェアリング事業、および
ジョブ型複業人材マッチング事業を運営

2022. 8. 3



イノープ株式会社

採用支援事業、RPA支援事業、
およびコンサルティング事業を運営

資本業務提携

2022. 6. 10



HeaR株式会社

スキルテストSaaS「ジョブテスト」、および
採用コンサルティング事業を運営

2022. 6. 23



株式会社Lbose

デジタルプロダクト開発支援プラットフォーム
「ATTEND biz」を運営

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。

①人材マッチング事業との 連携強化

テックアカデミーと、テックアカデミー
ワークスとの連携を強化することで、実践的
なスキル習得による多様なキャリアパスの
実現を支援

②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

教育事業 人材マッチング事業との連携強化

「テックアカデミー」卒業生に対して、「テックアカデミーワークス」を通じて実践的なスキルの習得に向けた実務機会を提供することで、多様なキャリアパスの実現を支援。



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。

①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

②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を拡大

ポストIPO	ミドル～レイター		シード～アーリー			
mercari	 dely	 excite	Mrk & Co	 meetcareer	 Fairy Devices	 hubble
 WonderPlanet	 ネグイ! NEXT GENERATION	 cluster	 Lisa Technologies Inc.	 PoliPoli	 GATARI Inc.	 azit
 CyberBuzz	 inglewood	 GRACIA	 LifeLab	 C2C	 KitchHike	KiHeiTai Inc.
 SocialWire Group	 FIREBUG Entertainment Startup	 Travel Book	 Journey	 LANDART	 SOCIAL INTERIOR	 ventus
 Confidence	 Findy	 SOELU	 HARMONIA	 translimit	 クロススマート	 PlusOne
 Studyplus	 Biophilia inc.		 HOSHIGUMI	 Matcher	 Minimal Bean to Bar Chocolate	 HOMMA
 ON!STORY ナゾーストーリー	 Jiraffe		 ARANCIONE	 FULL KAITEN	 Minimal	 Campingcar

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出資先




























アジェンダ

1	2023年3月期第1四半期 決算概要	P1
2	2023年3月期 事業方針	P11
3	コア事業成長戦略	P16
4	Appendix	P26

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。

連結損益計算書

(単位：百万円)	2022年3月期 第1四半期	2023年3月期 第1四半期	増減	
			前年同四半期比（金額）	前年同四半期比（率）
売上高	4,752	4,776	+23	+0%
DXプラットフォーム領域	540	587	+46	+9%
インベストメント領域	3,283	3,258	△25	△1%
コンテンツ領域	660	661	+0	+0%
アドテクノロジー領域	268	270	+2	+1%
その他	△0	△1	△0	-
売上総利益※1	3,651	3,796	+145	+4%
DXプラットフォーム領域	△3	215	+218	-
インベストメント領域	3,226	3,226	△0	△0%
コンテンツ領域	223	153	△70	△31%
アドテクノロジー領域	204	201	△2	△1%
その他	△0	△0	+0	-
販売費及び一般管理費	647	670	+23	+4%
営業利益	3,003	3,125	+122	+4%
DXプラットフォーム領域	△170	9	+179	-
インベストメント領域	3,202	3,206	+4	+0%
コンテンツ領域	76	△22	△99	-
アドテクノロジー領域	155	152	△2	△2%
その他	△260	△221	+39	-
経常利益	3,003	3,125	+117	+4%
四半期純利益	2,060	2,399	+339	+16%

※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四半期純利益」を示す

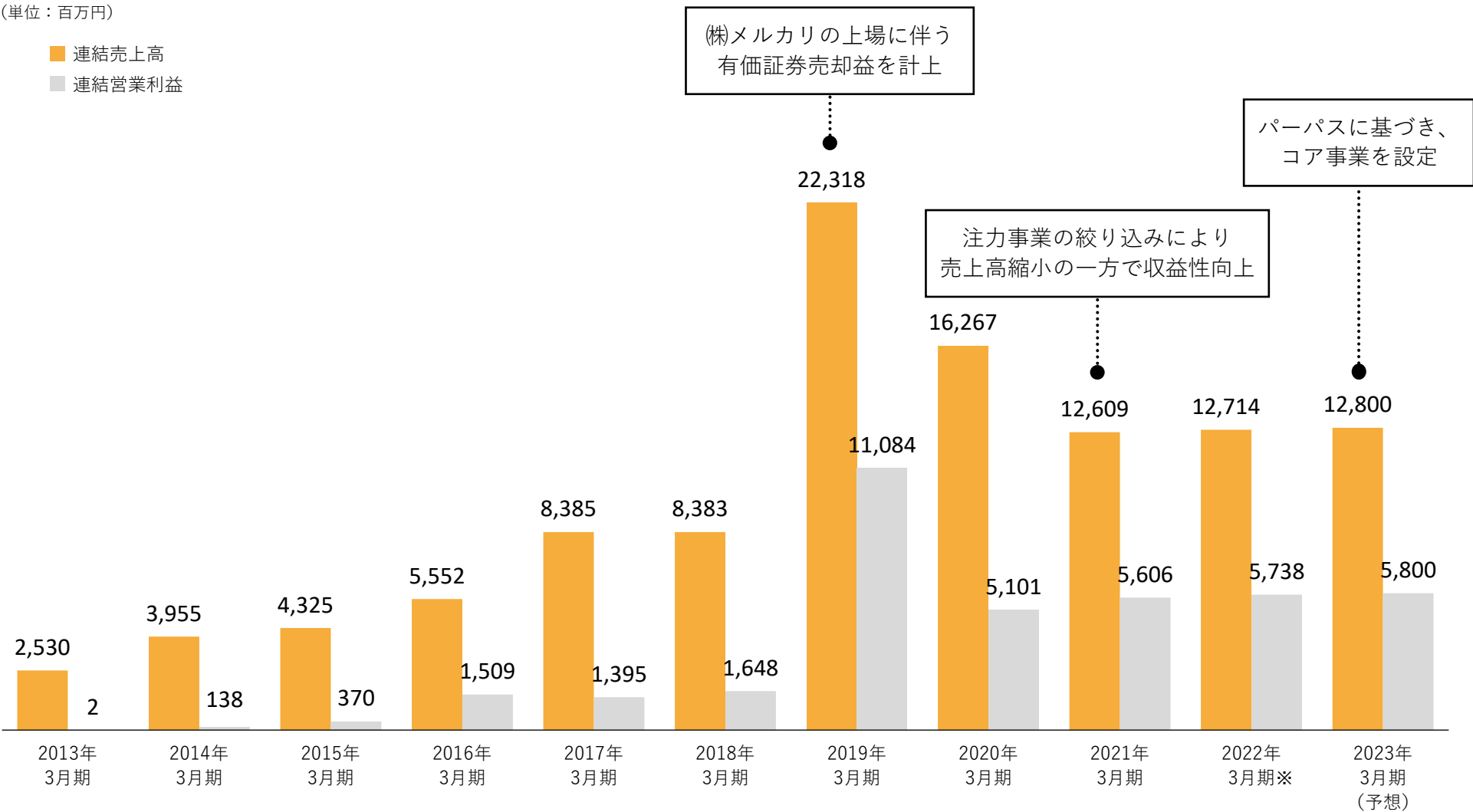
連結貸借対照表

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。

(単位：百万円)	前期末 (2022年3月末)	当四半期末 (2022年6月末)	前期末差額
流動資産	34,179	29,962	△4,217
現預金	12,165	13,095	+930
営業投資有価証券	18,789	12,613	△6,176
固定資産	4,521	3,908	△612
のれん	327	308	△19
資産合計	38,701	33,870	△4,830
流動負債	2,812	2,763	△49
固定負債	5,600	3,593	△2,006
繰延税金負債	5,524	3,531	△1,992
負債合計	8,412	6,356	△2,055
純資産	30,288	27,513	△2,774
その他有価証券評価差額金	9,601	5,216	△4,385

※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、営業投資有価証券△6,332百万円、繰延税金負債△1,935百万円、その他有価証券評価差額金△4,385百万円

業績推移（2013年3月期～2022年3月期）



※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

人員推移表

(単位：百万円)

- 臨時社員
- その他の正社員（インベストメントおよび本社部門）
- 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（単体取締役および監査役、社外役員含む）

