

—

2024年3月期 第1四半期
決算説明資料

2023年8月8日



ユナイテッド株式会社
(東証グロース：2497)

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。

アジェンダ

-  1 2024年3月期 第1四半期 決算概要 p.4
-  2 2024年3月期 第1四半期 事業概況 p.11
-  3 Appendix p.39

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。

	コア事業			収益期待事業
	投資事業	教育事業	人材マッチング事業	アドテク・コンテンツ事業
事業内容	スタートアップへの投資 およびハンズオン支援	デジタルスキルが習得できる オンライン教育サービス	転職/副業/フリーランスなど スタートアップのニーズに合わせた デジタル人材のマッチング	広告プロダクト・メディア・アプリの 開発/運営
構成事業	 投資事業本部	 キラメックス(株)	 カソーク(株)  (株)リベイス  イノープ(株)  ONX(株) 2023.07 連結開始	 ユナイテッド マーケティングテクノロジーズ(株)  フォッグ(株)  (株)ブリューアス  (株)インターナショナル スポーツマーケティング

当四半期に有価証券の売却が集中したため、前年同四半期比で大きく増収増益。

連結業績	売上高	7,224	百万円(前年同四半期比+51%)
	営業利益	5,361	百万円(前年同四半期比+72%)

コア事業

投資事業	売上高 営業利益	5,813 百万円 (前年同四半期比+78%) 5,731 百万円 (前年同四半期比+79%)	詳細 : p.11
教育事業	売上高 営業利益	341 百万円 (前年同四半期比△6%) △17 百万円 (前年同四半期比△84百万円)	詳細 : p.21
人材マッチング事業	売上高 営業利益	113 百万円 (前年同四半期比+49%) △137 百万円 (前年同四半期比△88百万円)	詳細 : p.29

収益期待事業

アドテク・コンテンツ事業	売上高 営業利益	959 百万円 (前年同四半期比△11%) 68 百万円 (前年同四半期比△44%)	詳細 : p.36
--------------	-------------	---	---------------------------

人材マッチング事業の中期的な成長に向けて、他事業にて創出される利益を先行投資。

継続的な利益創出

投資事業

教育事業

アドテク・コンテンツ事業

先行投資

中期的な収益成長

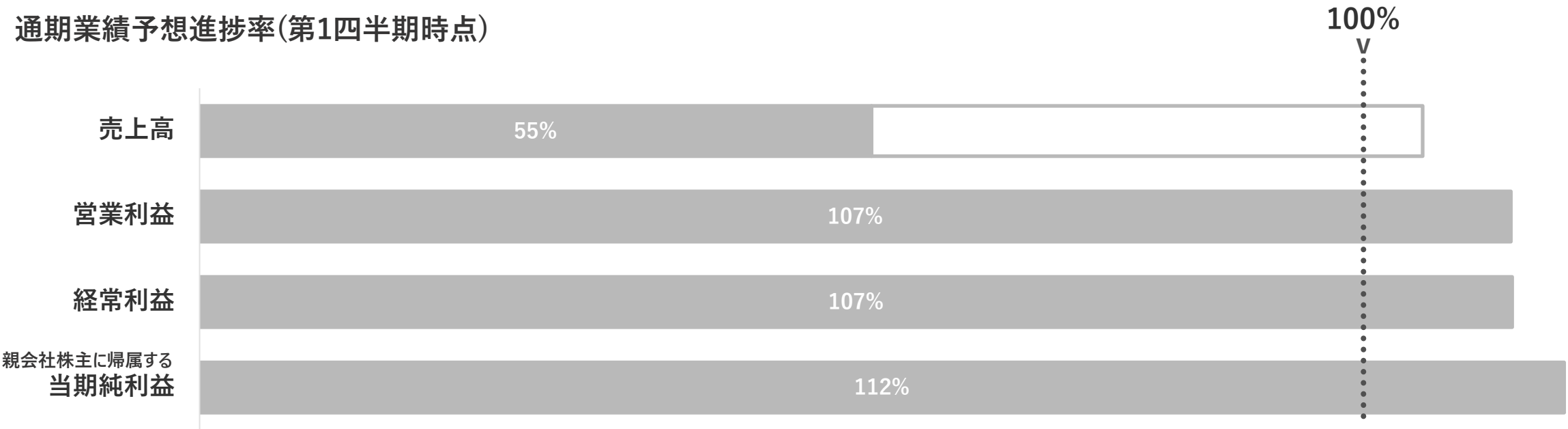
人材マッチング事業

有価証券を通期計画から先行して売却したため、営業利益以下の進捗率が100%を超過。
人材マッチング事業への投資継続を踏まえ、業績予想は据え置き。

通期業績予想

売上高	：	13,150	百万円
営業利益	：	5,000	百万円
経常利益	：	5,000	百万円
親会社株主に帰属する 当期純利益	：	3,300	百万円
EPS(一株当たり純利益)	：	79.50	円

通期業績予想進捗率(第1四半期時点)



事業投資の継続に加え、資本効率の向上を目的に株主還元の拡充を実施。

2023年3月期まで

配当方針

配当性向20%

その他

自己株式取得



2024年3月期

2024年3月期以降の
配当方針

DOE4%または配当性向50%
上記のうちいずれか大きい金額

ユナイテッド発足10周年
記念配当

記念配当25円

その他

株式分割
(2023年6月1日を効力発生日として株式を2分割)

1株当たり配当金は、前期比プラス26.5円の増配予想。
総還元性向も前期比プラス12.3ポイント上昇。

1株当たり配当金の配当予想			
	配当予想 (2024年3月期)	前期※ (2023年3月期)	前期比
普通配当	23円	21.5円	+1.5円
記念配当	25円	-	+25円
合計	48円	21.5円	+26.5円
DOE	9.5%	4.6%	+4.9pt
配当性向	56.8%	20.5%	+36.3pt
総還元性向	56.8%	44.5%	+12.3pt

※ 株式分割を考慮した場合の金額

アジェンダ

1 2024年3月期 第1四半期 決算概要 p.4

2 2024年3月期 第1四半期 事業概況 p.11

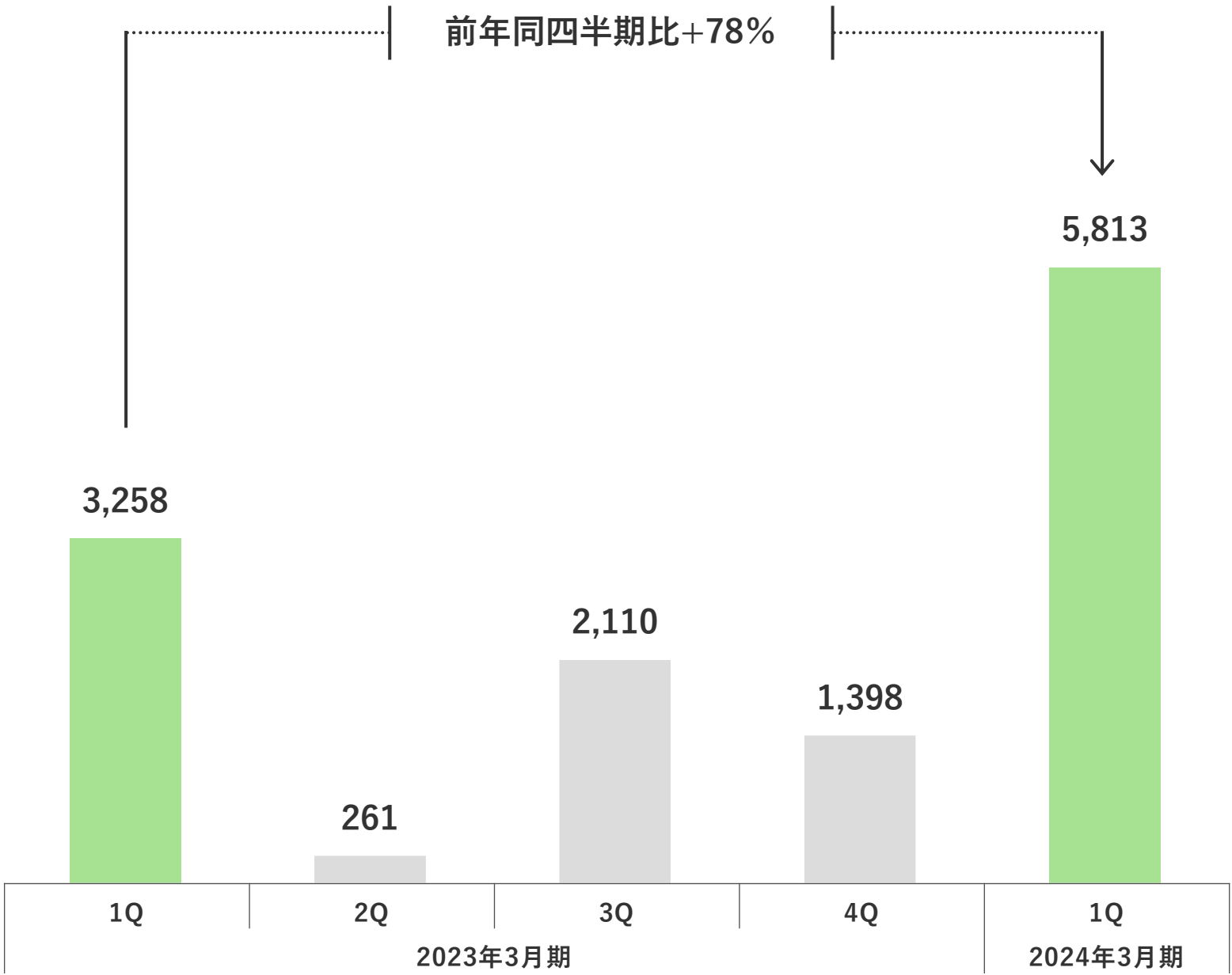
3 Appendix p.39

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。

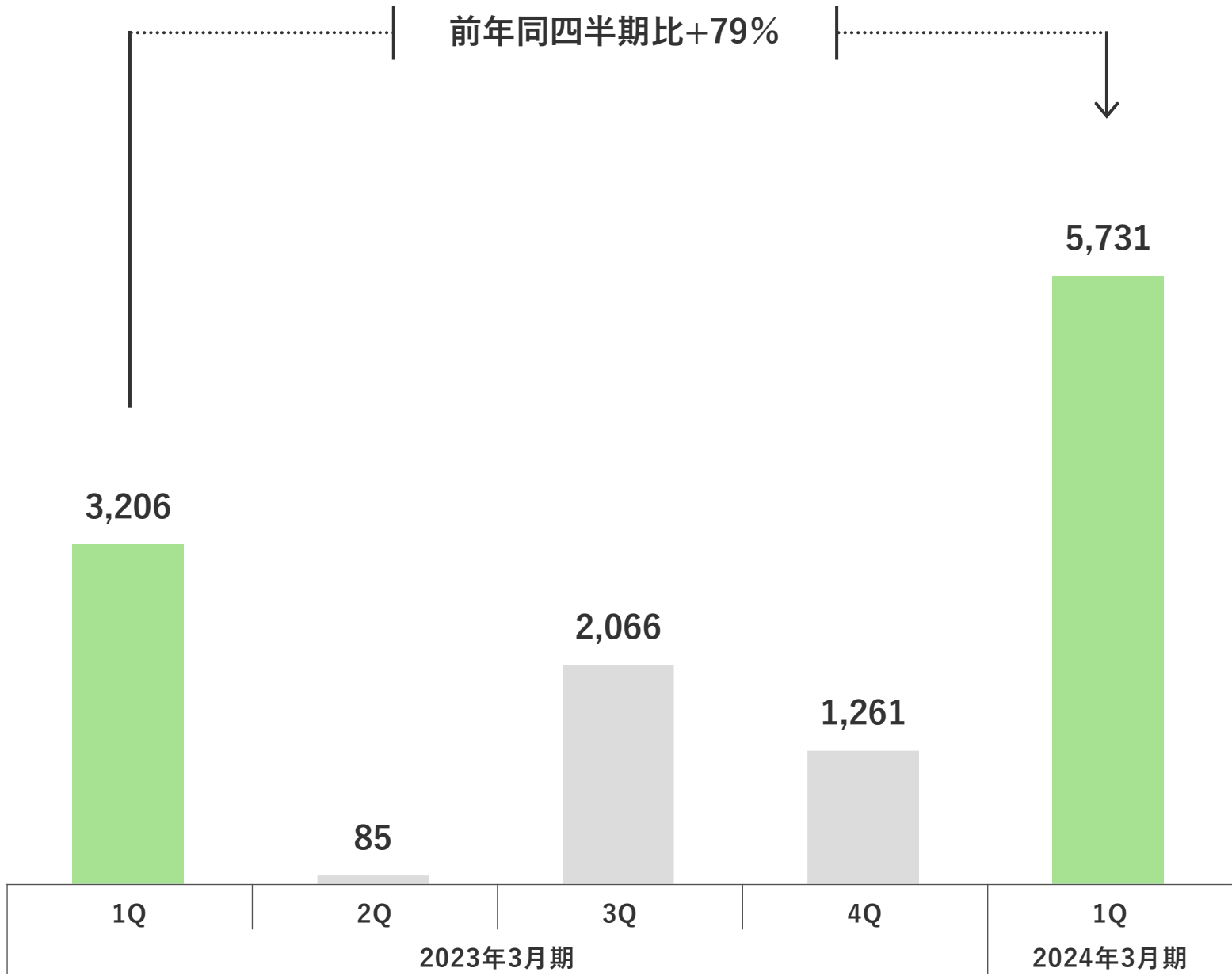
投資事業

有価証券を通期計画から先行して売却したため、前年同四半期比で増収増益。
通期では計画通りに着地する見込み。

売上高推移（単位：百万円）



営業利益推移（単位：百万円）



新たに3社に対して投資実行。

GauG株式会社



会 社 名	GauG株式会社 [ゴーク株式会社]
設 立	2021年10月
代 表	前田 名雄人
事業内容	ゲーマー向けコミュニティ プラットフォーム「GauG」の運営
投資実行	2023年4月

Scenario株式会社



会 社 名	Scenario株式会社 [シナリオ株式会社]
設 立	2021年1月
代 表	横山 俊
事業内容	転職サービス「Liferary」の開発・提供
投資実行	2023年6月

株式会社リクシィ



会 社 名	株式会社リクシィ
設 立	2016年5月
代 表	安藤 正樹
事業内容	式場選びのパーソナルサポート 「トキハナ」の運営
投資実行	2023年7月

2つの競争優位性を源泉とし、有望なスタートアップへの投資件数を拡大。
今期は20社、10億円※の投資実行を計画。

競争優位性

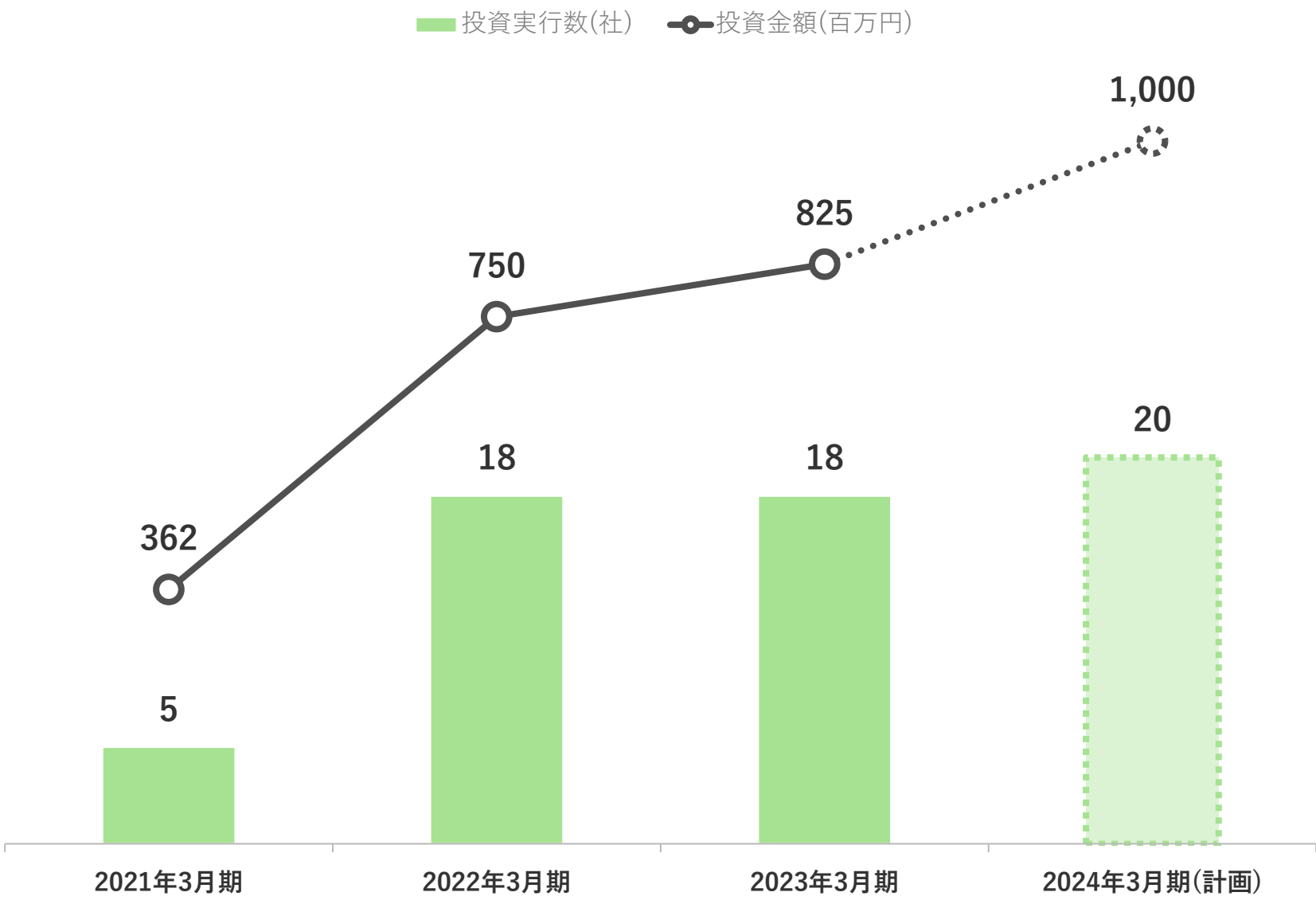
自己資金での
投資実行

- 1件あたりの出資額/取得比率に制約が無く、フレキシブルな投資が可能
- 他VCファンドのように投資期間の制約が無いいため、成長に時間を要する事業領域にも投資が可能

広範な
スタートアップ
へのリーチ

- 「数多くの投資/EXIT実績」「経営陣/キャピタリストのネットワーク」「外部ファンド(36本)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

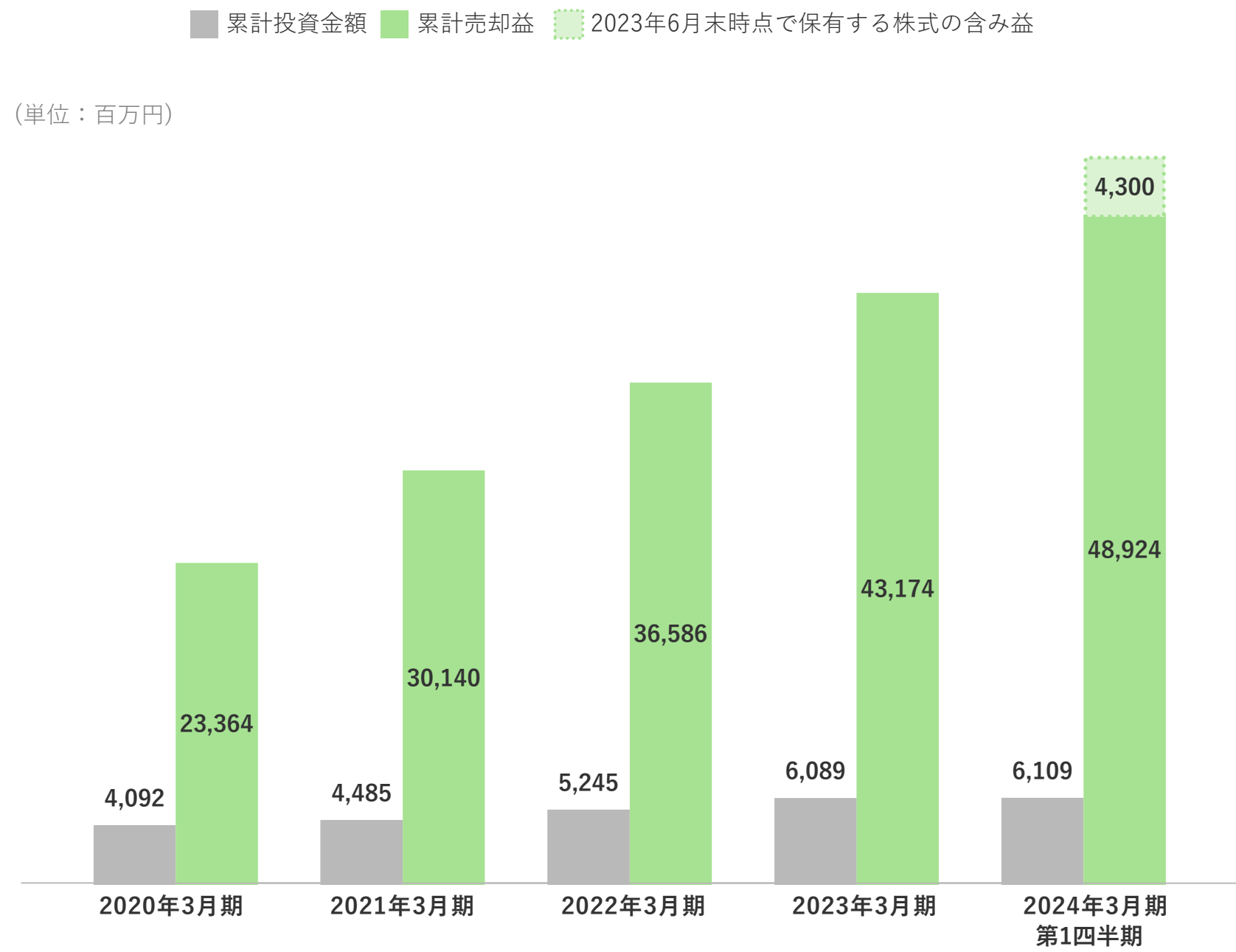
投資件数・投資金額推移



※ 40億円強のファンド(3年で組み入れをした場合)と同等の規模に相当

当期第1四半期時点での累計投資金額は約61億円、売却益は含み益と合わせて約532億円。

投資実績（2013年1月以降）



営業投資有価証券残高内訳

	投資先	2023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 ・コンフィデンス ・エキサイト	約37億円※
未上場株式	76社	約30億円
LP出資先	36本	約15億円

※ 一部株式について先渡契約を行っており、貸借対照表におけるデリバティブ債権を含めると2023年6月末時点で4,297百万円

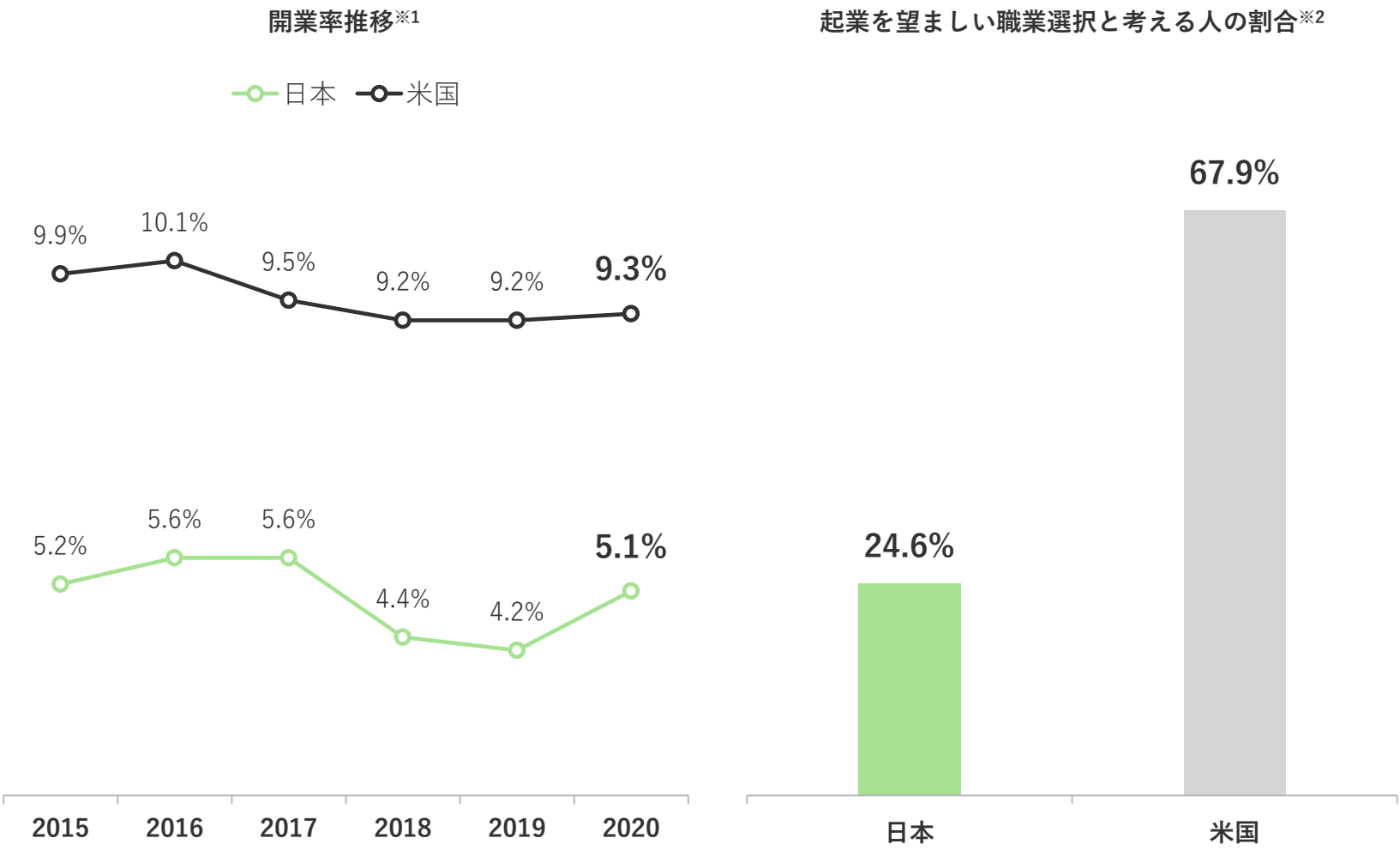
意志ある起業家に資金とノウハウを提供し、 スタートアップの成功確率を高める

- 日本経済にとってスタートアップ育成は不可欠
- ユナイテッドが投資・支援することによって
事業の成功確率を高める、成長スピードを早める

パーパスにもとづき、シード～アーリーステージのスタートアップへの投資に注力。
バリューアップに向けたハンズオン支援を強化。

シード～アーリーステージ注力の背景

開業率や起業を志す人の割合が低く、新たな産業の創出を行うためには
早期からの投資と支援が必要。



※1出典) 中小企業庁「[2022年度版中小企業白書](#)」「[2023年度版中小企業白書](#)」

※2出典) 内閣官房「[スタートアップに関する基礎資料集](#)」

ハンズオン支援

投資先支援組織(UVS※3)による支援例

事業戦略・計画策定、ファイナンス支援、
組織戦略策定・実行、デジタルマーケティング支援 など

事業連携による人材のマッチング

企業フェーズに合わせた人材のマッチングによる成長支援

※3 UNITED Venture Successの略。キャピタリストとストラテジストによって構成される投資先支援組織

政府は、2027年度に投資額10兆円を目標とする「スタートアップ育成5か年計画」を策定。
投資機会拡大の好機と捉え投資実行を加速。

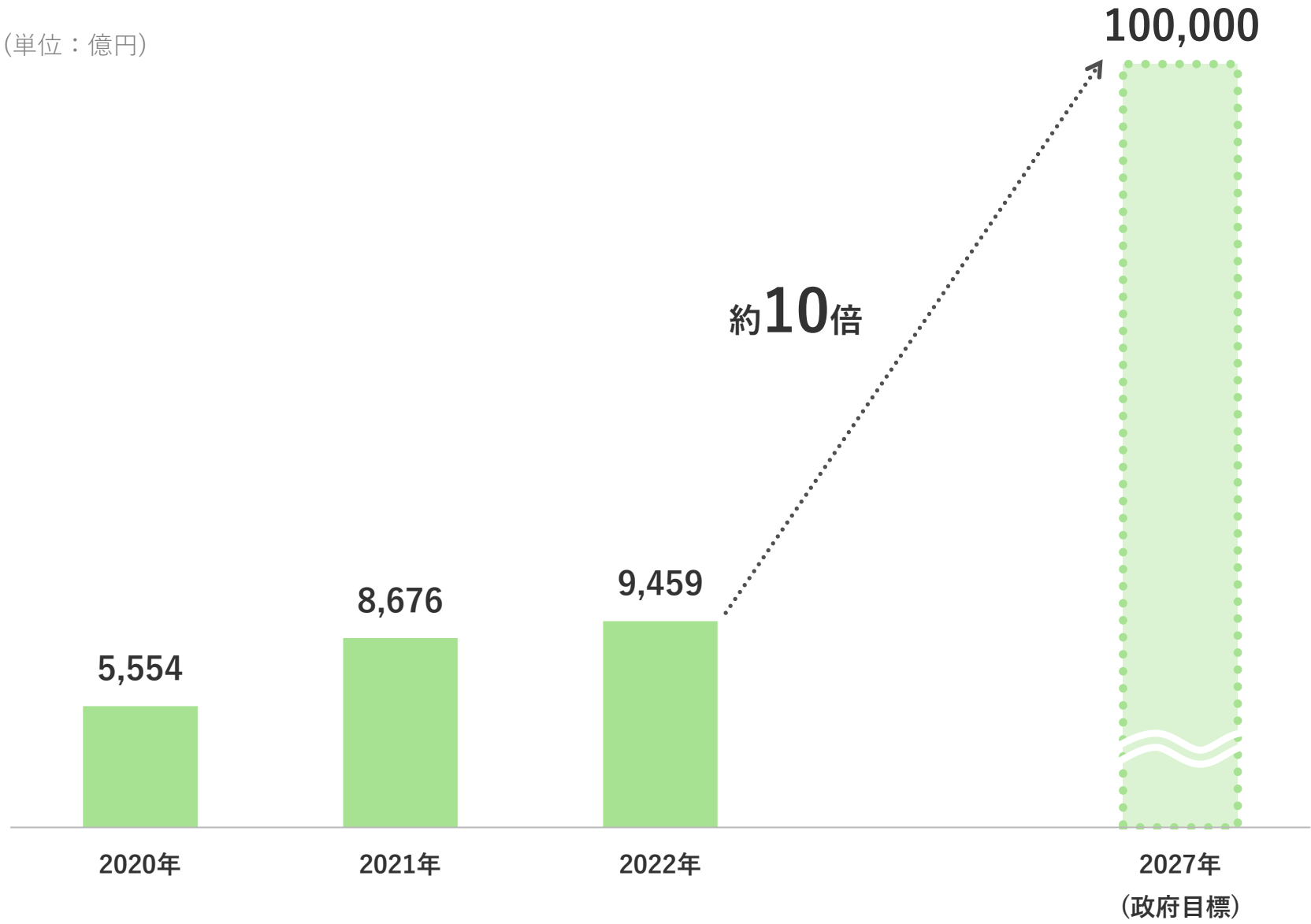
「スタートアップ育成5か年計画」3つの柱

第1の柱 スタートアップ創出に向けた人材・ネットワークの構築

第2の柱 スタートアップのための資金供給の強化と
 出口戦略の多様化

第3の柱 オープンイノベーションの推進

国内スタートアップへの投資金額推移/政府目標

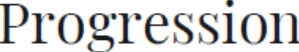


出典) 内閣官房「[スタートアップ育成5か年計画\(案\)](#)」

出典) 株式会社INITIAL「[JAPAN Startup Finance 2022](#)」国内スタートアップ資金調達額
株式会社INITIAL「[【最新版】2023年上半期スタートアップ調達トレンド](#)」

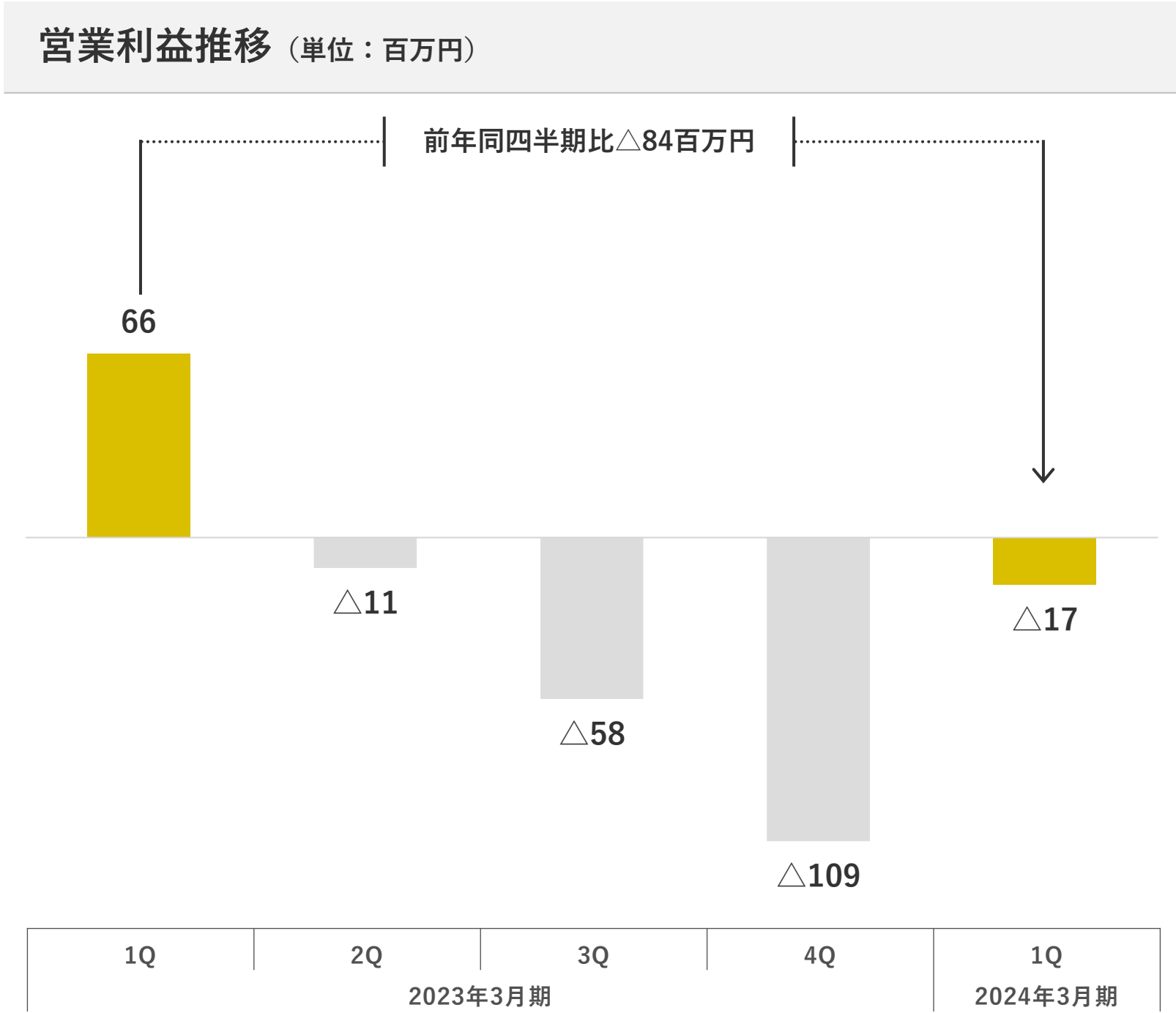
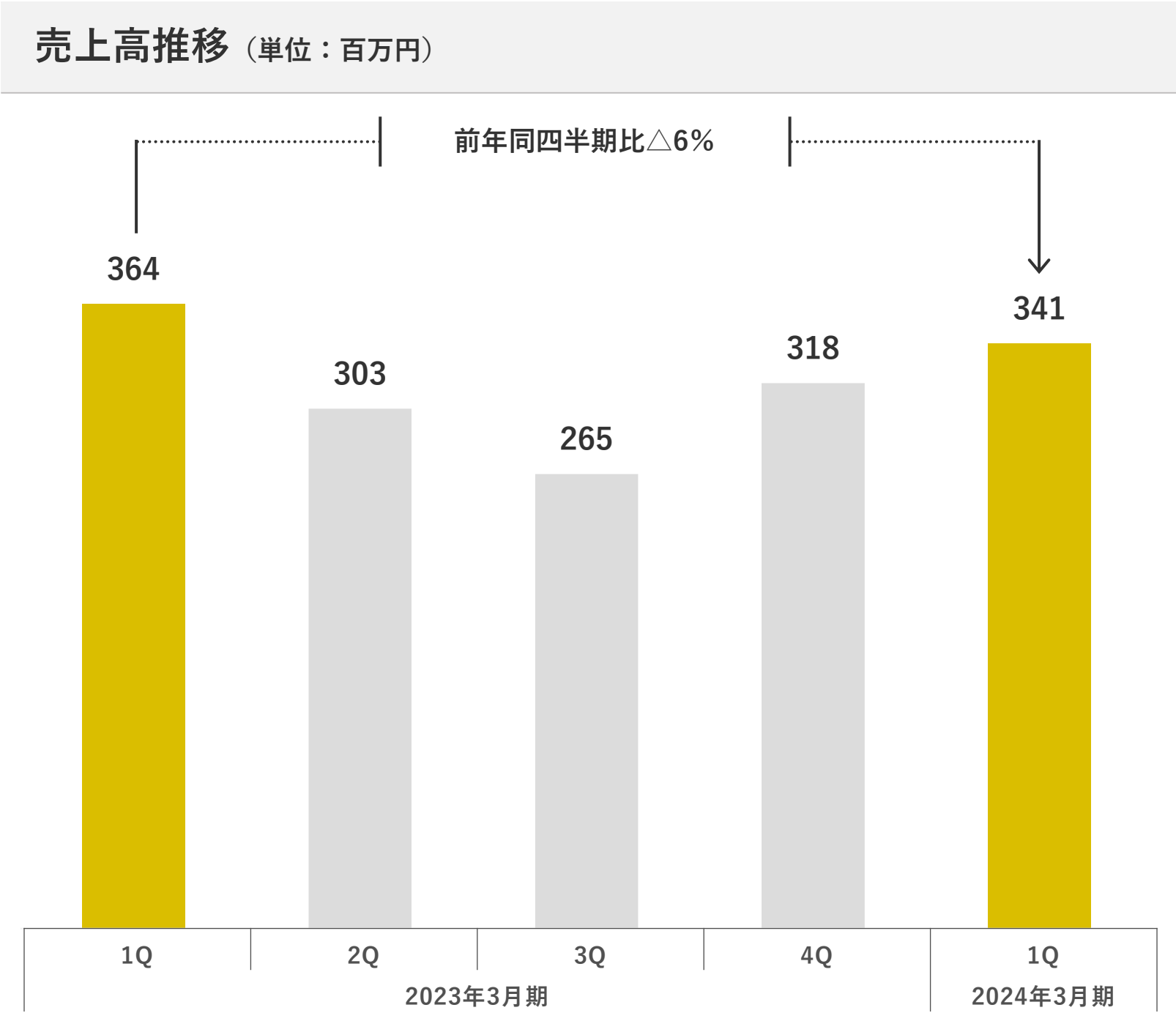
ポストIPO	ミドル～レイター		シード～アーリー					
								
								
								
								
								
								
								

多数の外部ファンド(36本)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。

主なLP出資先				
				
				
				
				
				

教育事業

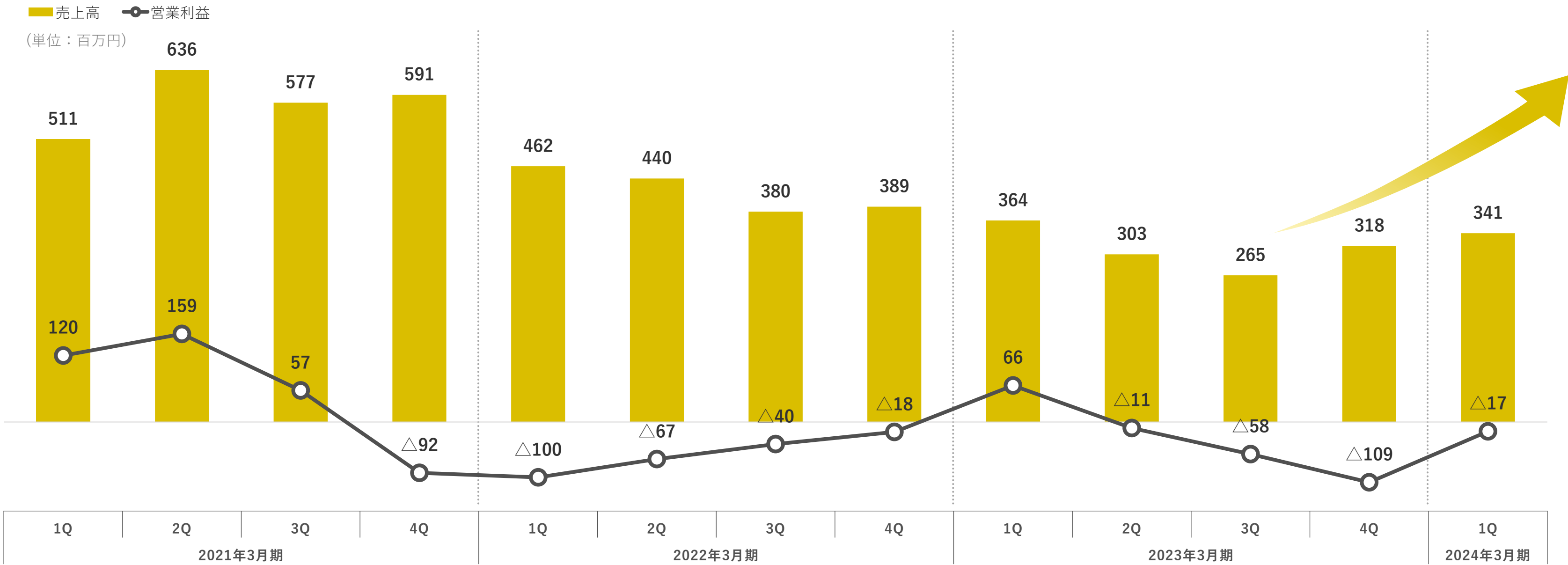
売上高は、生成AIコースの開講にあたり特別価格※でコース提供を実施したことにより前年同四半期比で減収。
営業利益は、生成AIコースの広告費増加、および体制強化により前年同四半期比で減益。



※「はじめてのプロンプトエンジニアリングコース」（定価149,600円）を2023年4月17日～5月28日の期間、55,000円で提供

前期第4四半期よりYahoo!テックアカデミー、生成AIコースへ注力し、再成長を計画。

- ・コロナ禍によりテックアカデミー拡大
 - ・TVCM実施(4Q)
- ・競合企業増加により、受講者獲得効率が低下
- ・広告投資を抑制
 - ・テックアカデミーワークスに注力
- ・Yahoo!テックアカデミー開講(4Q)
 - ・生成AIコースの開講(1Q)



前期は、受講生に対する付加価値向上のため、実践機会を提供するテックアカデミーワークスに注力。
今期は、より成長確度を高めるためYahoo!テックアカデミー、生成AIコースに注力。

2023年3月期

受講による学びにとどまらず実際の開発案件に
対応することで実践的なスキルを習得

<> TechAcademy

学び

+

<> TechAcademy ワークス

実践



2024年3月期

ヤフーが持つノウハウをもとにした
実践的なスキルの習得/
AIを実務で利用するためのスキルの習得

YAHOO! JAPAN テックアカデミー

🗨️ はじめての
プロンプトエンジニアリングコース

※テックアカデミーワークスは継続のうえ、上記へ注力

「Yahoo!テックアカデミー」が経済産業省の「リスキリングを通じたキャリア支援事業」※に採択。
2023年秋に第2期の募集を開始予定。



Web業界で必要とされるスキルを習得できる実践的なカリキュラムを提供。
Yahoo! JAPANが持つノウハウをもとに実践的なスキルを身に付けることができ、転職までサポート。



POINT

実践的なカリキュラム

ヤフーでの実践技術を反映し、4ヵ月で活躍できるスキルを習得



POINT

1on1・講演

ヤフー現役エンジニアの1on1・講演によるキャリアサポート



POINT

転職支援

未経験からでも安心できる手厚い転職支援

※ 在職者が自らのキャリアについて相談できる「キャリア相談対応」、それを踏まえてリスキリング講座を受講できる「リスキリング提供」、キャリア相談及びリスキリングを踏まえた「転職支援」までを一体的に実施する体制

意志ある人に成長環境を提供し、
自己実現へ向い続ける
人と機会で、社会を満たす。

- 社会の変化スピードが加速する中で、一つの領域の知識やスキルだけで生き抜く難易度は上昇
- 個人が持つ強い意志を実現させるため、知恵を育む環境を提供
- 単なる知恵の提供に留まらず、知恵を活かす場も作り出すことで成長し続けられる機会を創出

デジタル人材不足解消のため、デジタル人材教育の実施と実践機会の提供によるスキルアップを行う。
また、生成AIに注力することで、これからの時代に必要な学びを提供。

デジタル人材教育

非エンジニア向けの入門コースから
実践的なコースまで幅広く提供



プログラミングやアプリ開発を学べる
個人・法人向けのオンラインスクール



ヤフーが持つノウハウをもとに
実践的なスキルを習得できるサービス

実務機会の提供

実務機会提供による
スキルアップやキャリアチェンジを支援



卒業生とメンターが共同で
企業の開発案件に対応するサービス

これからの時代に生きる学びの提供

テクノロジー/AIの浸透が進む社会で必要な学びの提供

🗨️ はじめての プロンプトエンジニアリングコース

生成AIを実務で活用するための
スキルの習得

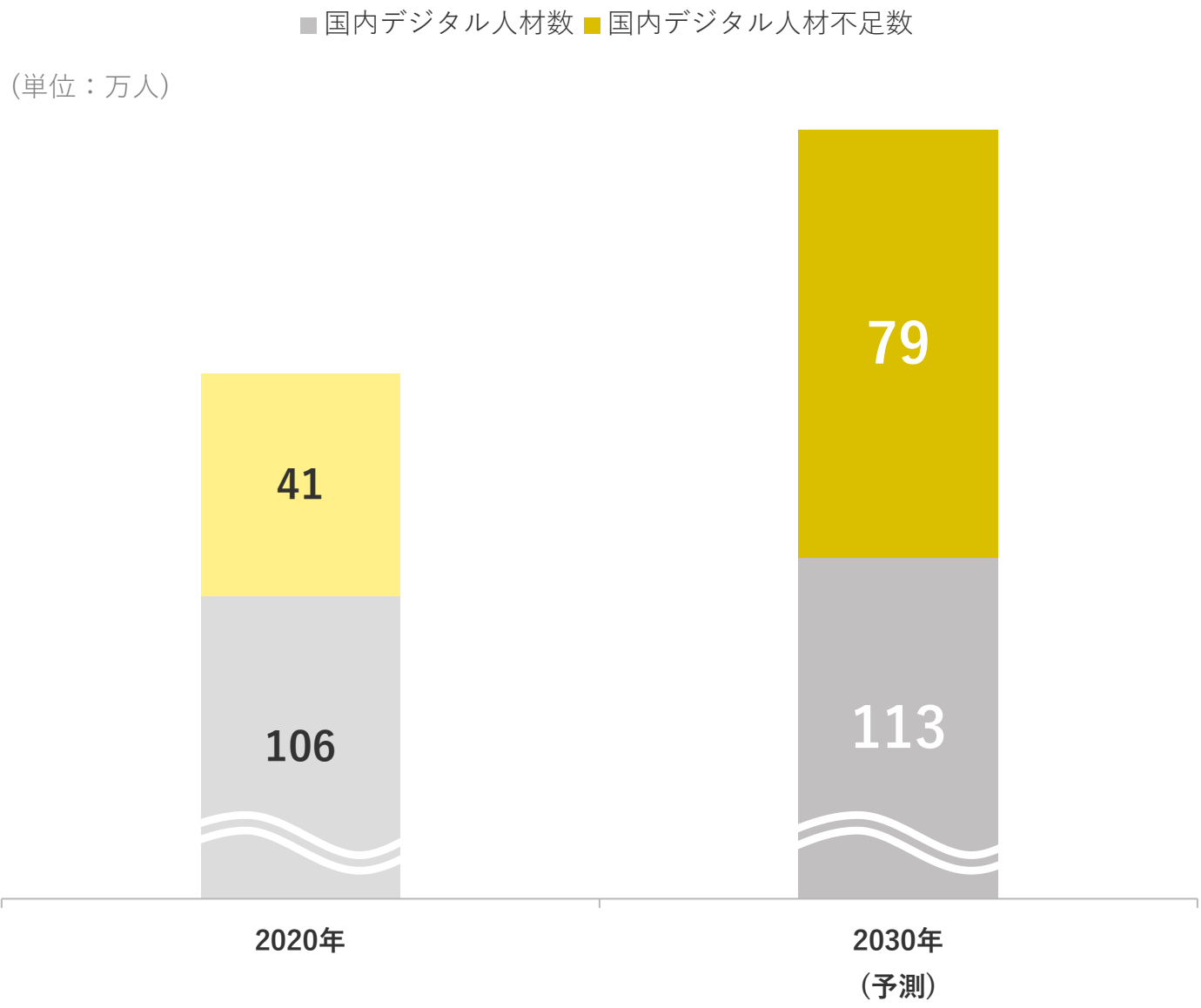


AIの構築に必要な機械学習
ディープラーニングを習得

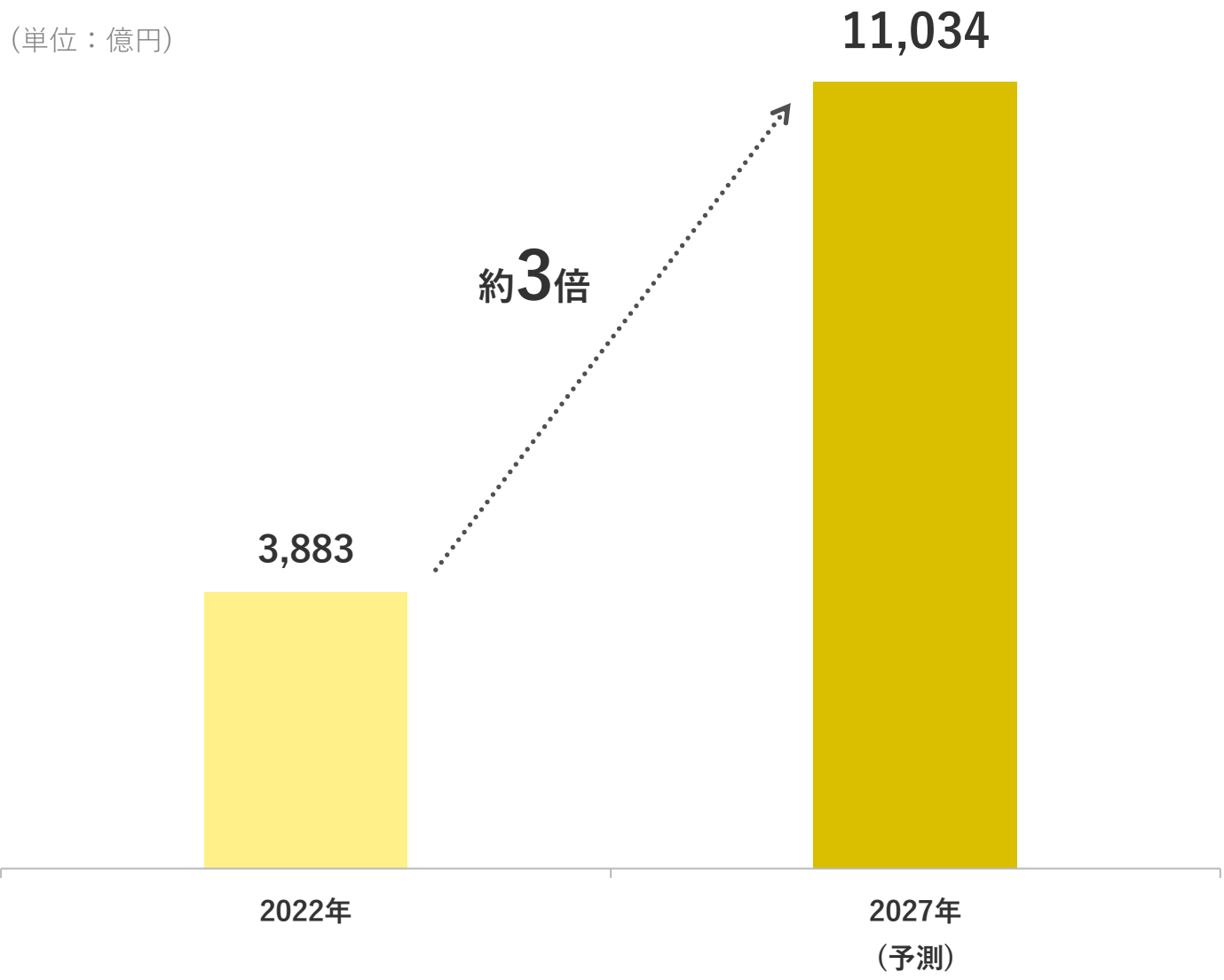
生成AIを事業実装するためのコースの開講など
新たな取り組みを予定

2030年時点で約80万人デジタル人材が不足。
加えて、AIシステム市場の拡大により、デジタル人材育成が急務。

デジタル人材不足の拡大



国内AIシステム市場 支出額予測



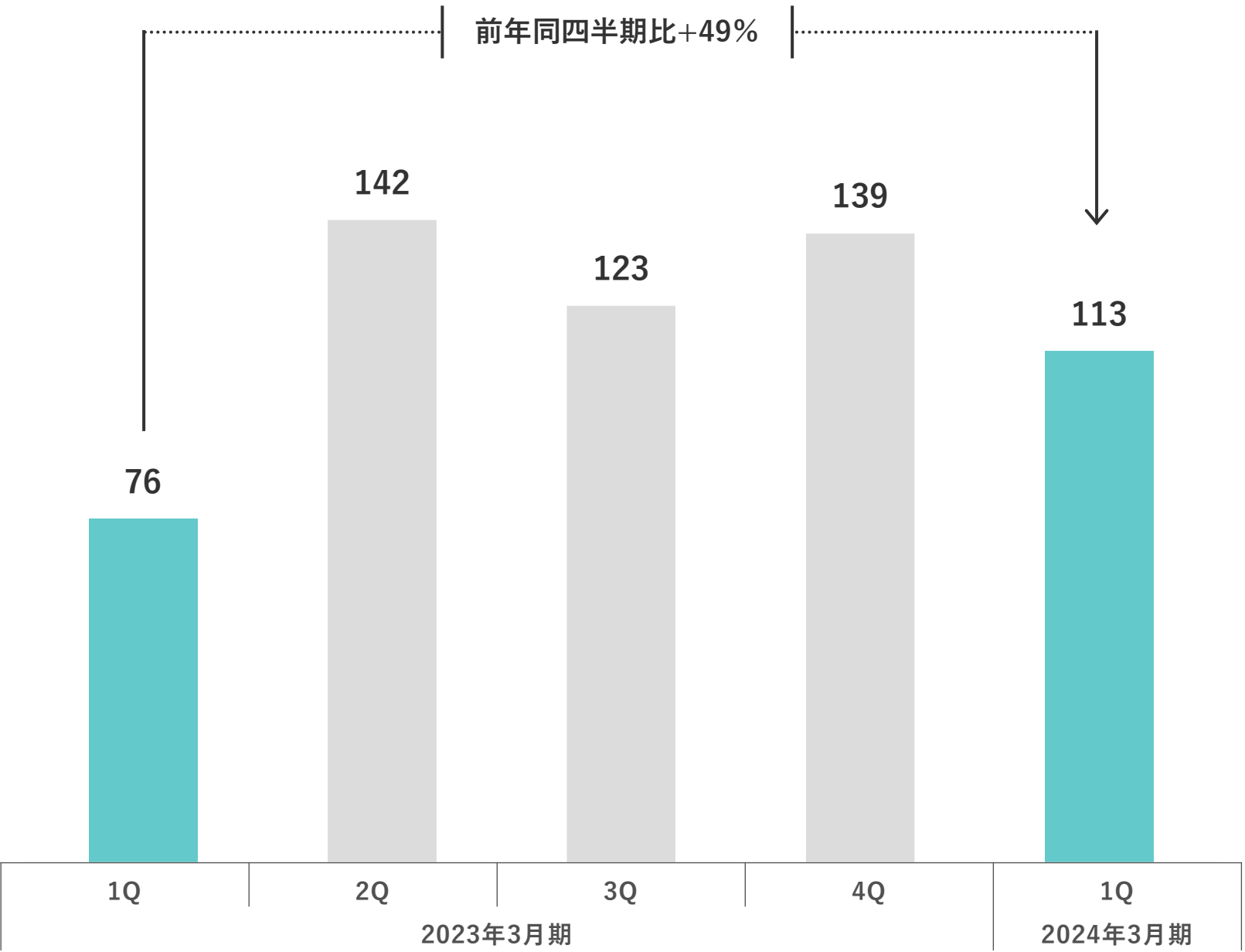
出典) みずほ情報総研株式会社「[平成30年度我が国におけるデータ駆動型社会に係る基盤整備-IT人材需給に関する調査-調査報告書](#)」

出典) IDC Japan「[国内AIシステム市場予測、2023年～2027年](#)」

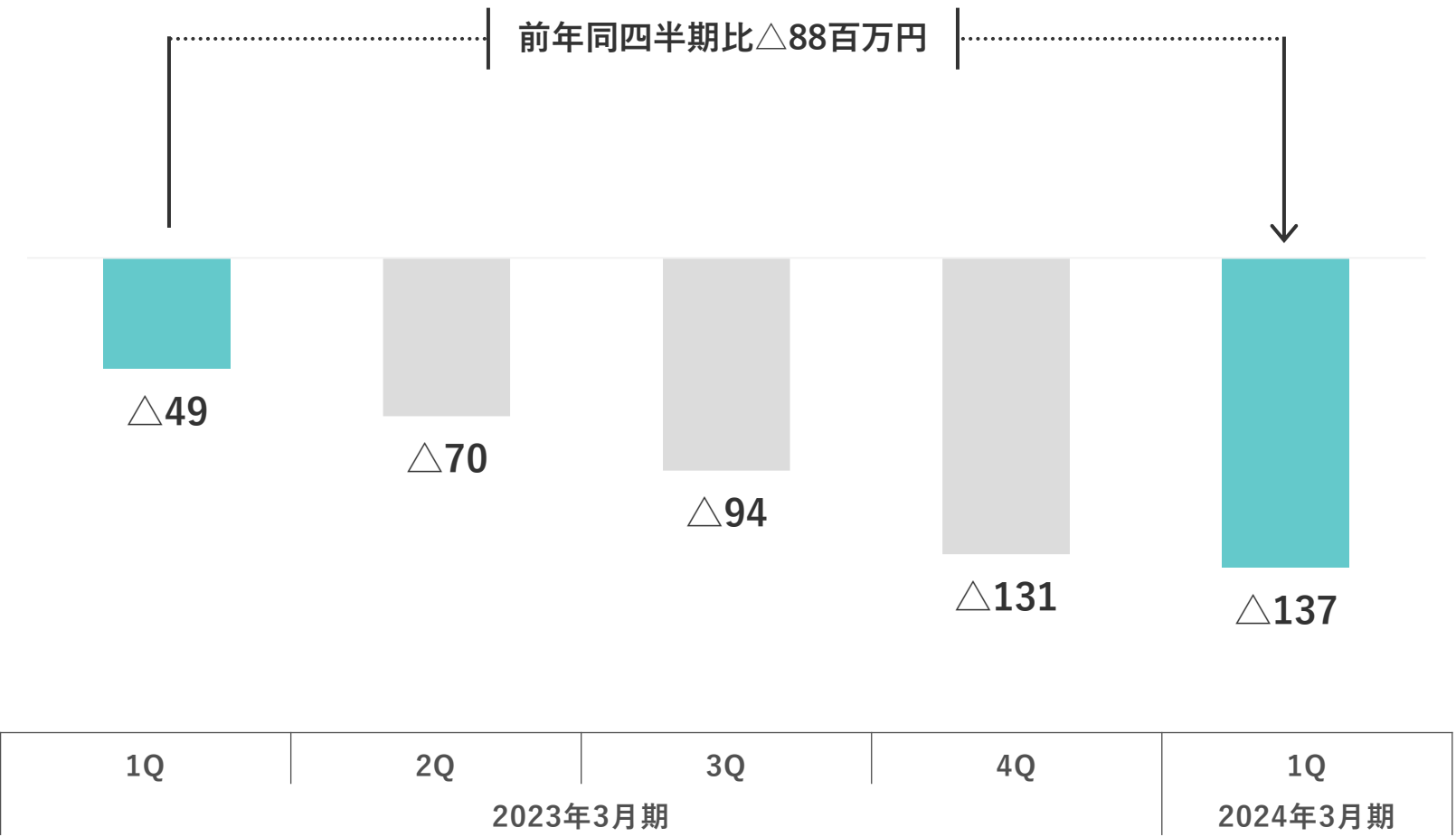
人材マッチング事業

売上高は、前期実施した3件のM&Aにより前年同四半期比で増収。
営業利益は、のれん償却費、およびカソーク(株)の広告費増加により前年同四半期比で赤字幅拡大。

売上高推移（単位：百万円）

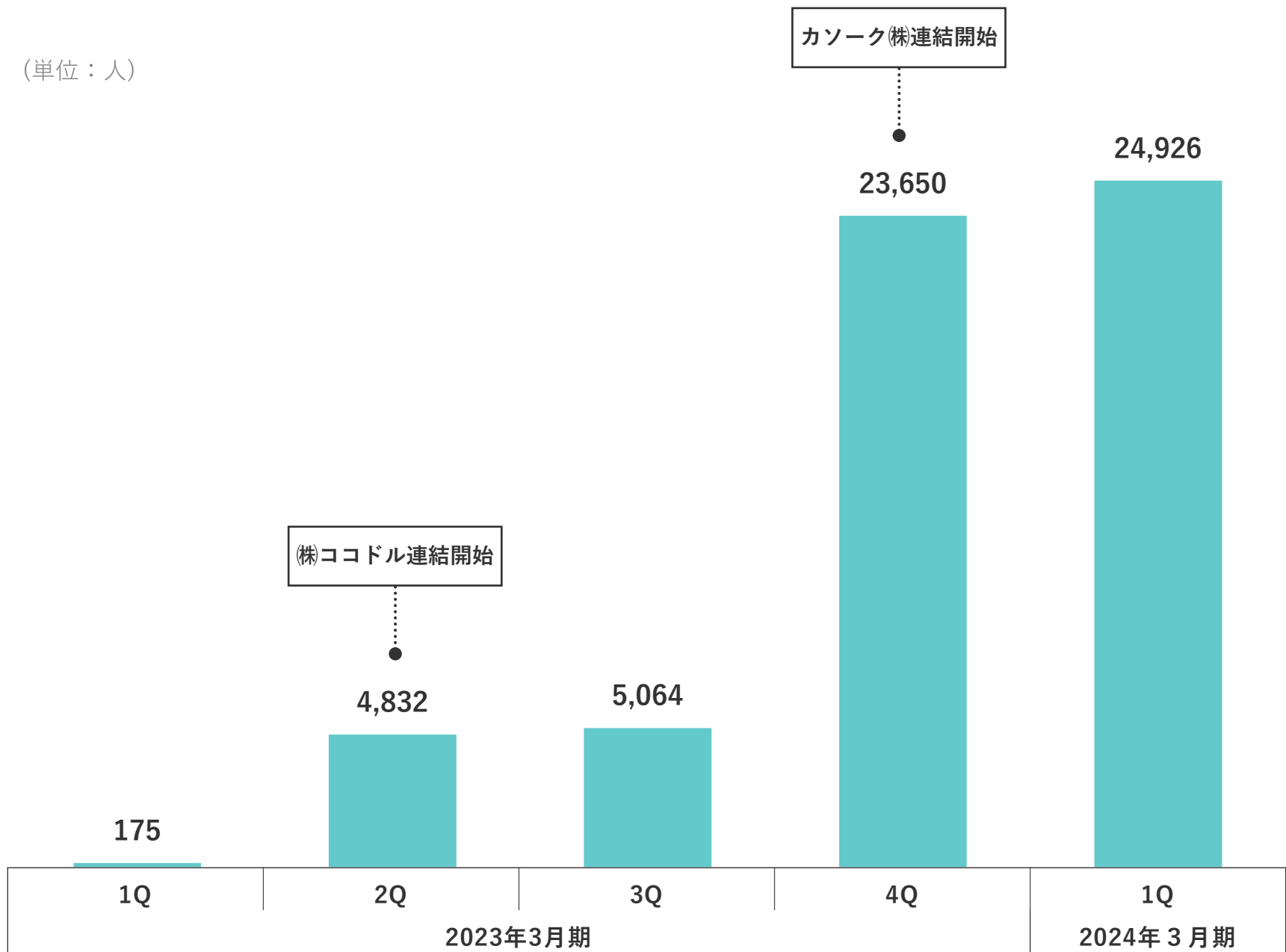


営業利益推移（単位：百万円）

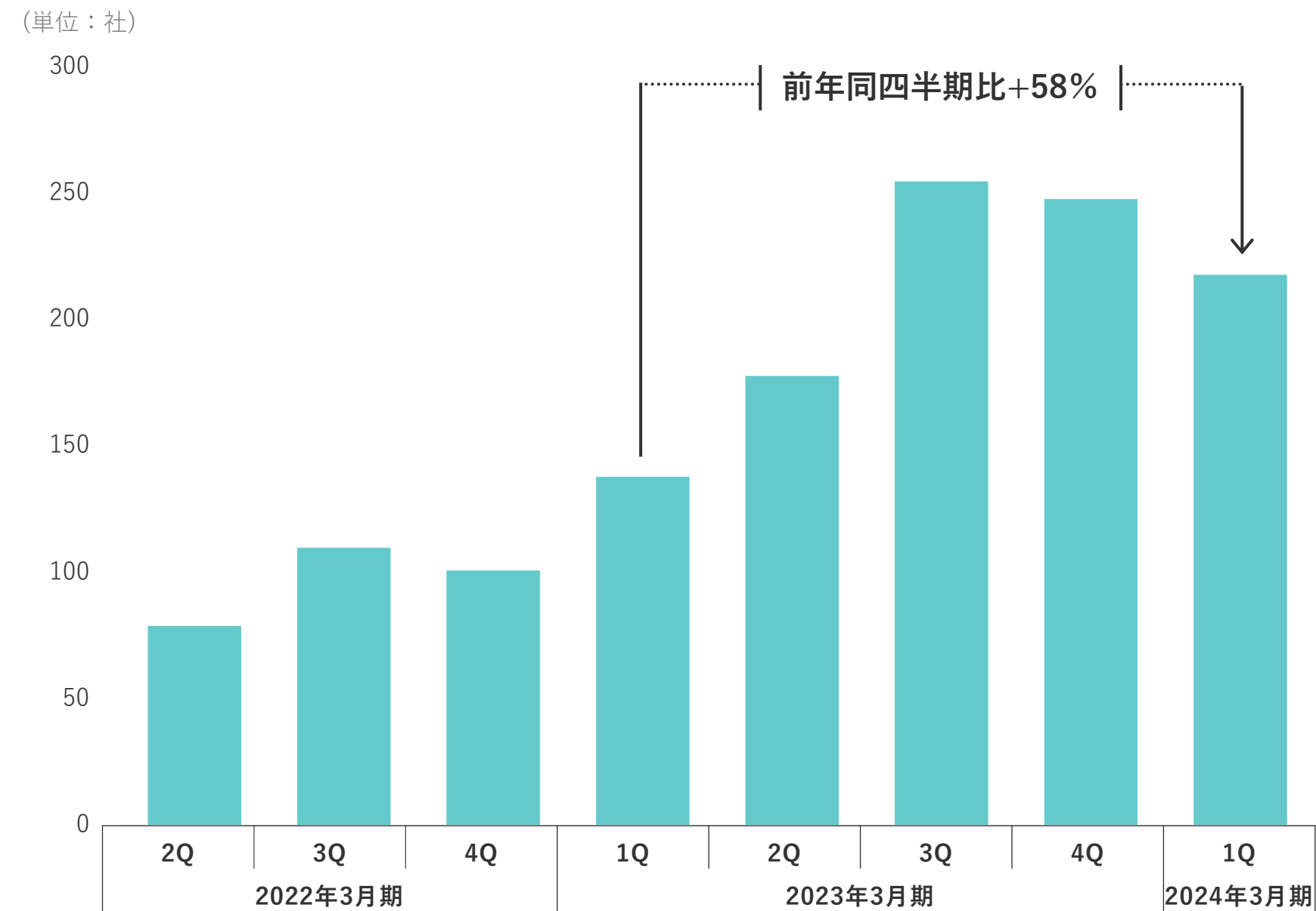


前期からのM&A実施により、継続的に登録者数※が拡大。
利用社数は前年同四半期比で増加したが、(株)ココドルのPMIが順調に進まず前四半期比では減少。
今期より(株)ココドルはカソーク(株)と合併・組織再編し、あらためて拡大を目指す。

登録者数推移



利用社数推移



※ サービスに登録している求職者の数

新たにONX(株)を子会社化し、人事領域を強化。

会社概要

副業/フリーランスの人事領域プロ人材と企業をマッチング。
人事領域の戦略立案から実行までサポート。

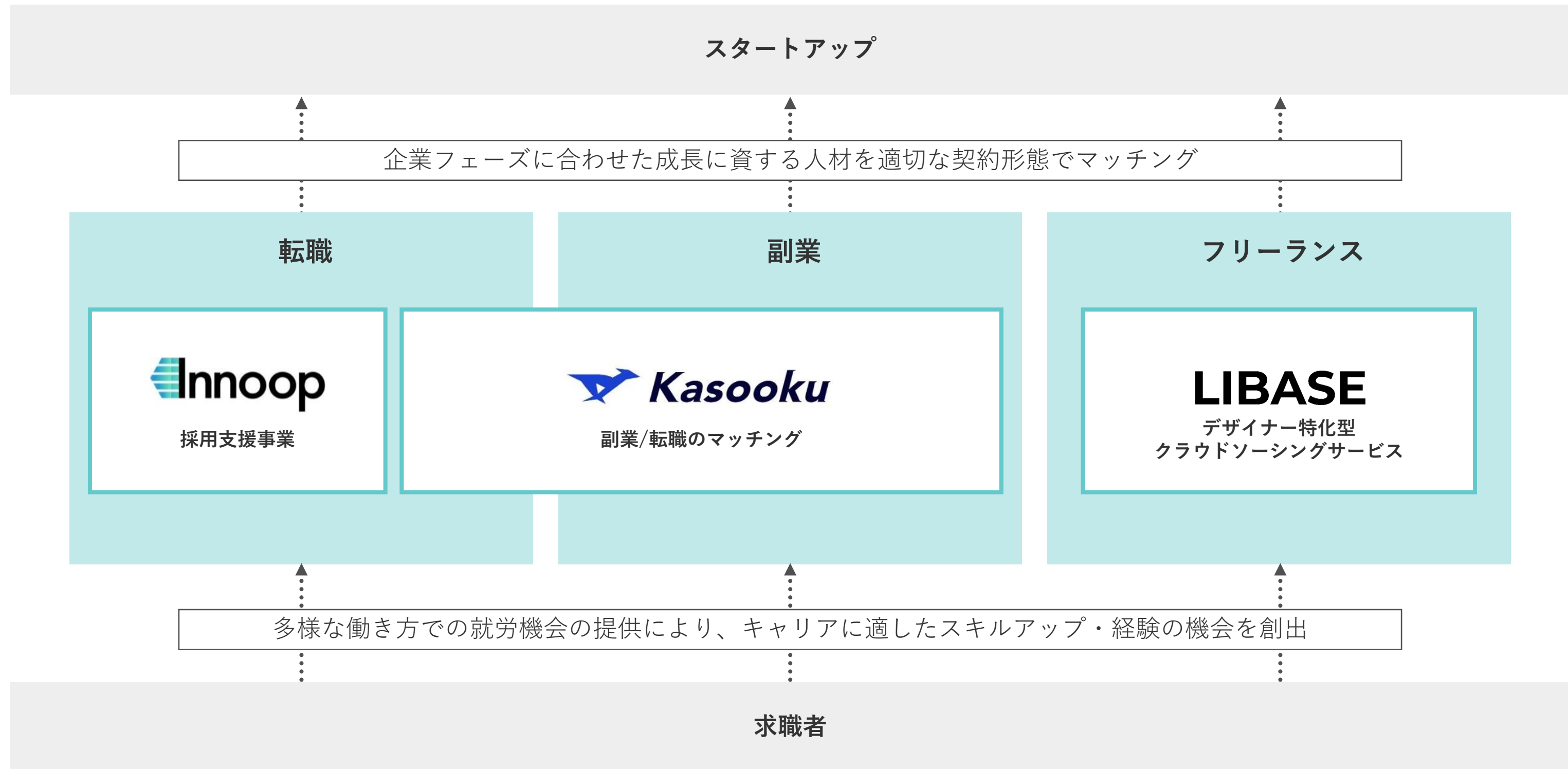


会 社 名	ONX株式会社 [オンクス株式会社]
設 立	2021年8月
代 表	代表取締役 馬場良樹
事 業 内 容	フリーランス人事マッチング事業「Carry Up」を運営
株 式 譲 渡 日	2023年7月3日

意志ある人と意志ある事業の出会いの創出

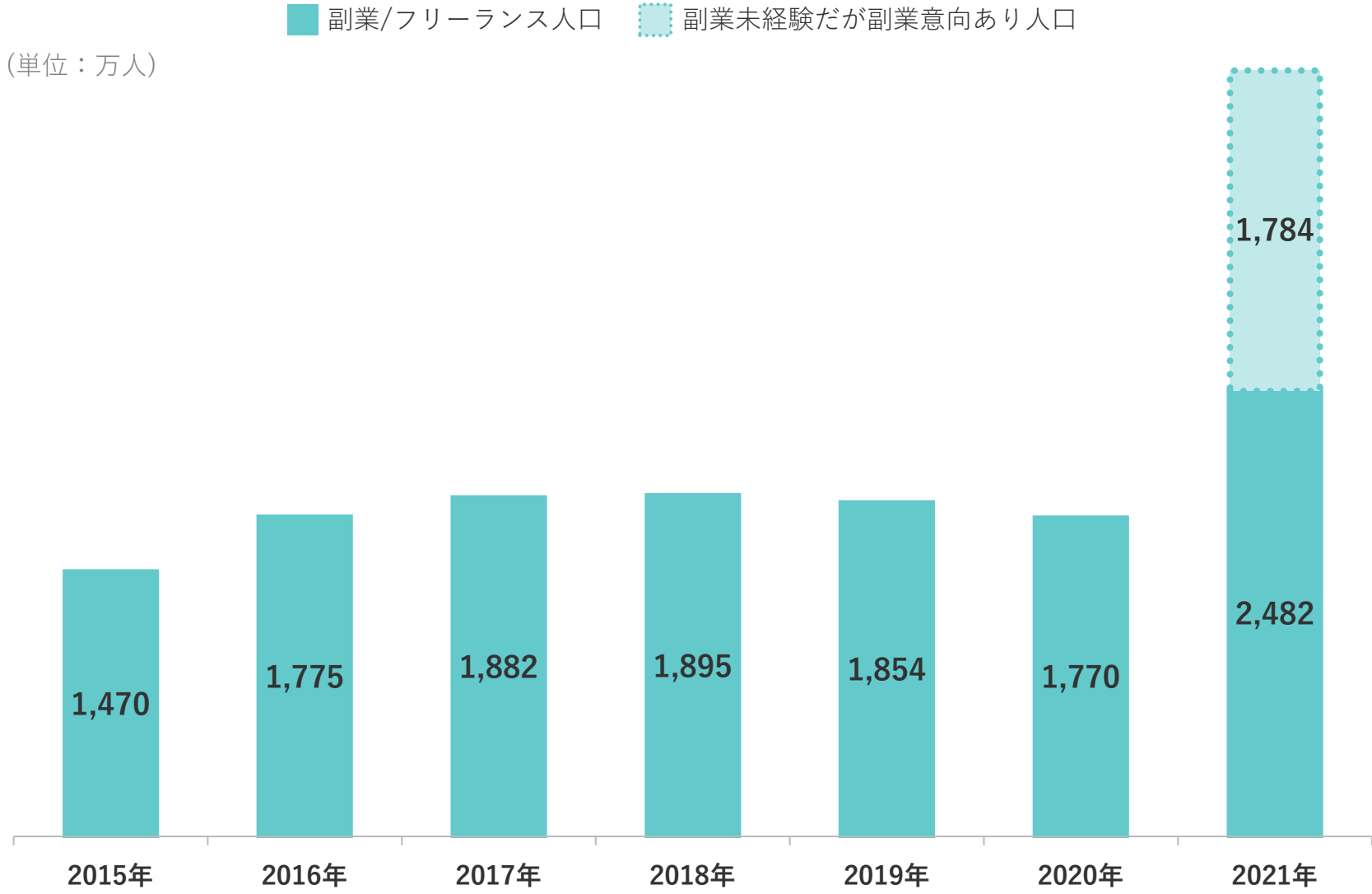
- スタートアップに優秀な人材を紹介することで、
新たな産業の創出に貢献
- 国内労働人口の減少を見据え、人材の流動性を高めることで、
人的資源の最適配置を促す
- さまざまな仕事を通じたスキルアップや、
ビジネスパーソンとしての経験値獲得のための機会提供

スタートアップにフォーカスし、転職/副業/フリーランスなどニーズにあわせた契約形態でマッチング。
求職者に多様な形で就労機会を提供し、人材の流動性を高めることで新たな産業の創出に貢献。

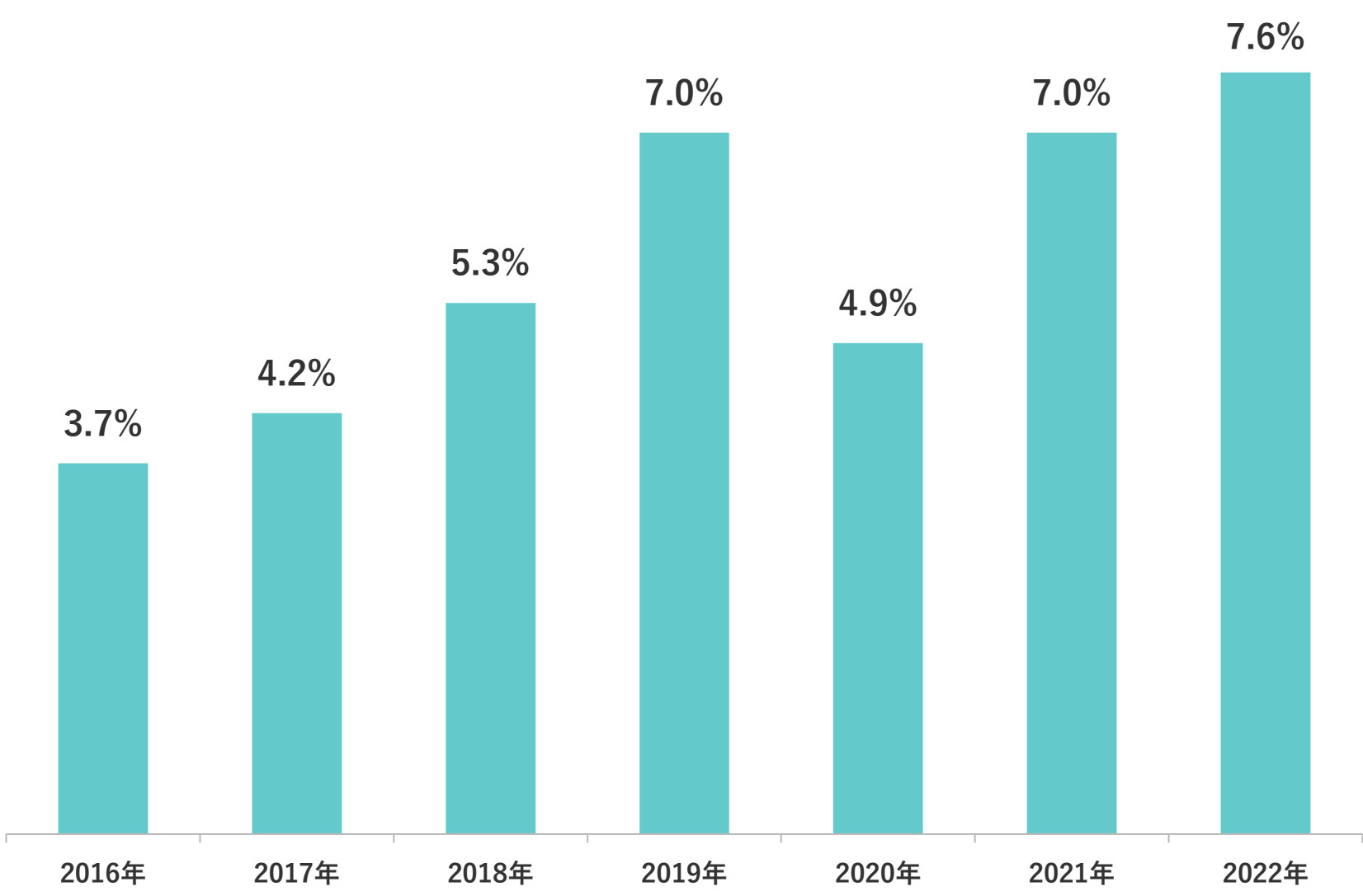


働き方改革、リモートワークの浸透により、副業/フリーランス人口が増加。
働き方の多様化や仕事への価値観の変化により転職率が増加。今後も人材の流動性拡大を見込む。

副業/フリーランス人口



転職率推移



出典)
ランサーズ株式会社「[新・フリーランス実態調査 2021-2022年版](#)」セグメント別動向
ランサーズ株式会社「[フリーランス実態調査2021](#)」副業・複業ワーカーの増加
ランサーズ株式会社「[フリーランス実態調査2018](#)」副業の経済規模と副業従事者の人口推移
株式会社クラウドワークス「[クラウドワークス、副業に関するアンケート調査を実施](#)」

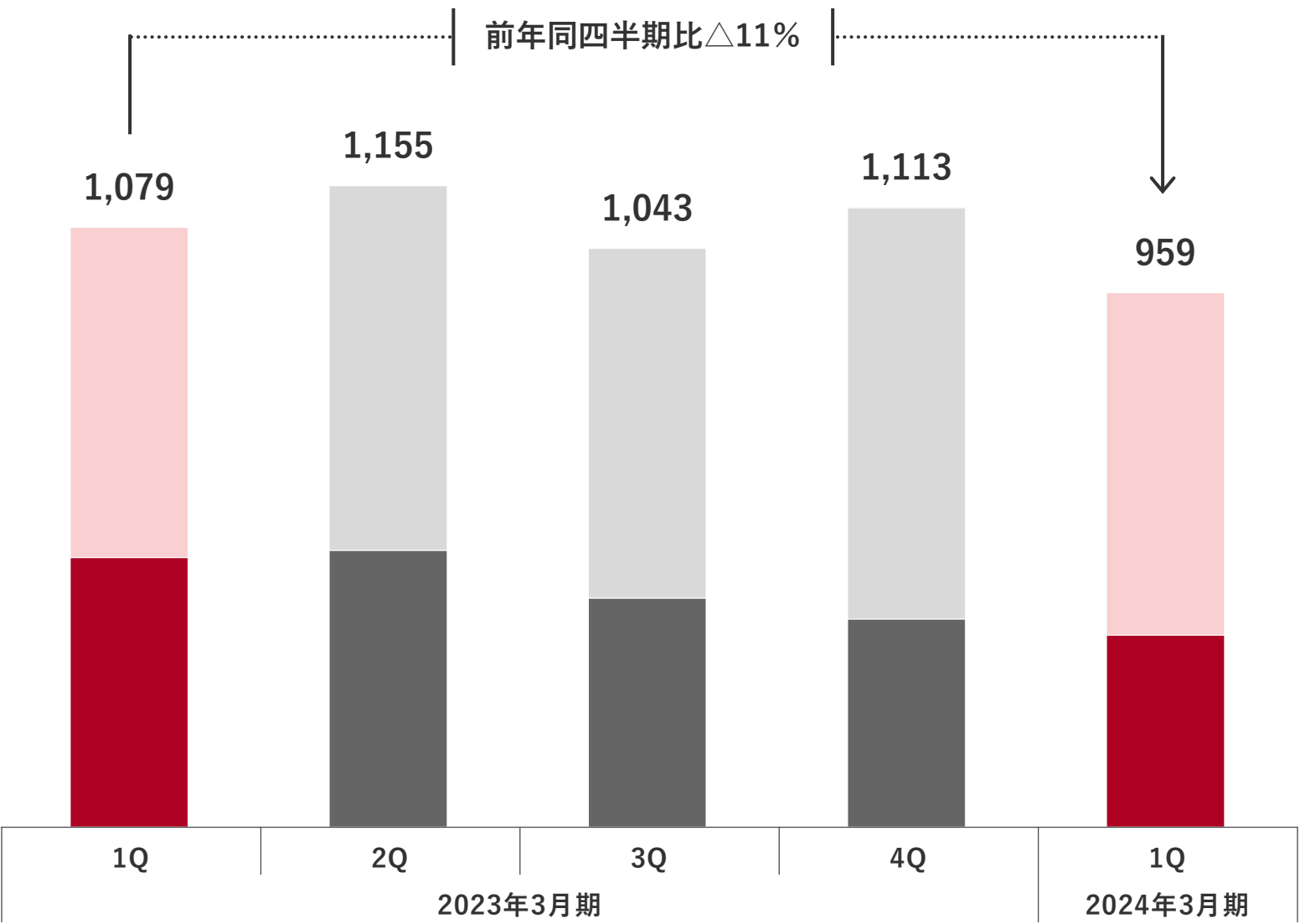
出典) マイナビ「[転職動向調査2023年版\(2022年実績\)](#)」

アドテク・コンテンツ事業

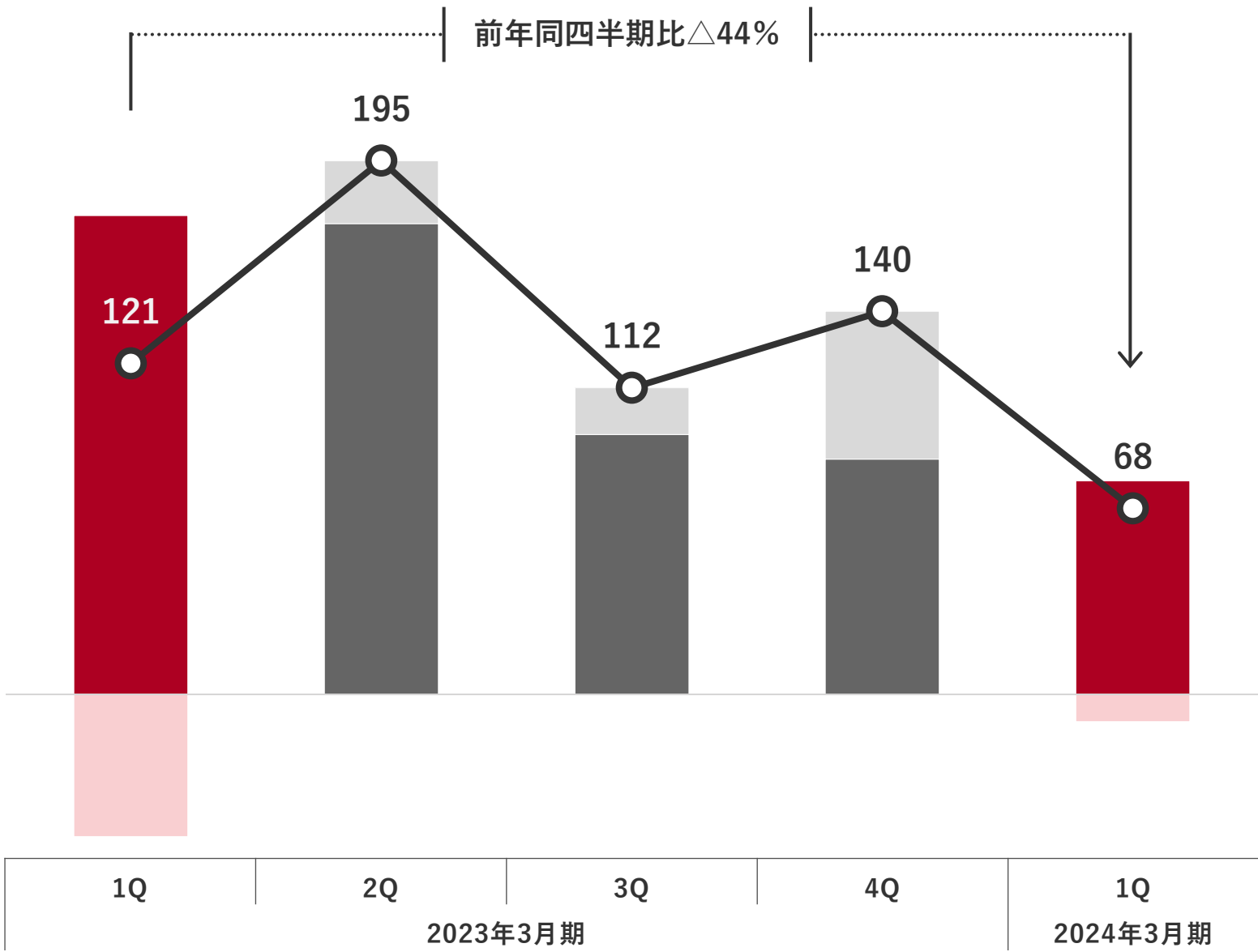
アドテク事業※において、前期上期に広告予算が集中したため前年同四半期比で減収減益。

売上高推移（単位：百万円）

■ アドテク事業
■ コンテンツ事業



営業利益推移（単位：百万円）



※ ユナイテッドマーケティングテクノロジーズ株式会社

アジェンダ

1 2024年3月期 第1四半期 決算概要 p.4

2 2024年3月期 第1四半期 事業概況 p.11

3 Appendix p.39

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。

(単位：百万円)	2023年3月期 第1四半期	2024年3月期 第1四半期	前期比(率)
売上高	4,776	7,224	+51.3%
売上総利益	3,796	6,241	+64.4%
販売費及び一般管理費	670	880	+31.2%
営業利益	3,125	5,361	+71.6%
営業外収益	9	8	△ 11.8%
営業外費用	9	3	△ 66.1%
経常利益	3,125	5,366	+71.7%
特別利益	359	-	-
特別損失	2	-	-
税金等調整前四半期純利益	3,481	5,366	+54.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,399	3,685	+53.6%

(単位：百万円)	2023年3月期 第1四半期	2024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	4,776	7,224	+2,448	+51%
投資事業	3,258	5,813	+2,555	+78%
教育事業	364	341	△ 23	△ 6%
人材マッチング事業	76	113	+37	+49%
アドテク・コンテンツ事業	1,079	959	△ 119	△ 11%
その他	△ 2	△ 4	△ 1	-
売上総利益 ^{※1}	3,796	6,241	+2,445	+64%
投資事業	3,226	5,777	+2,550	+79%
教育事業	171	118	△ 53	△ 31%
人材マッチング事業	18	28	+9	+50%
アドテク・コンテンツ事業	380	321	△ 58	△ 15%
その他	△ 0	△ 3	△ 3	-
販売費及び一般管理費	670	880	+209	+31%
営業利益	3,125	5,361	+2,236	+72%
投資事業	3,206	5,731	+2,524	+79%
教育事業	66	△ 17	△ 84	-
人材マッチング事業	△ 49	△ 137	△ 88	-
アドテク・コンテンツ事業	121	68	△ 53	△ 44%
その他	△ 221	△ 282	△ 61	-
経常利益	3,125	5,366	+2,241	+72%
親会社株主に帰属する四半期純利益	2,399	3,685	+1,286	+54%

※ 各事業の主な売上原価は広告費、外注費、人件費

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・純資産が減少。

(単位：百万円)	前期末 (2023年3月末)	当四半期末 (2023年6月末)	前期末差額
流動資産	27,891	28,298	+406
現預金	13,370	17,145	+3,774
営業投資有価証券	11,236	8,386	△ 2,849 ^{※1}
固定資産	4,426	2,272	△ 2,153
のれん	905	848	△ 57
資産合計	32,318	30,571	△ 1,746
流動負債	2,777	3,125	+348
固定負債	2,893	1,301	△ 1,592
繰延税金負債	2,838	1,247	△ 1,590 ^{※2}
負債合計	5,671	4,427	△ 1,243
純資産	26,647	26,143	△ 503
その他有価証券評価差額金	3,934	1,912	△ 2,021 ^{※3}

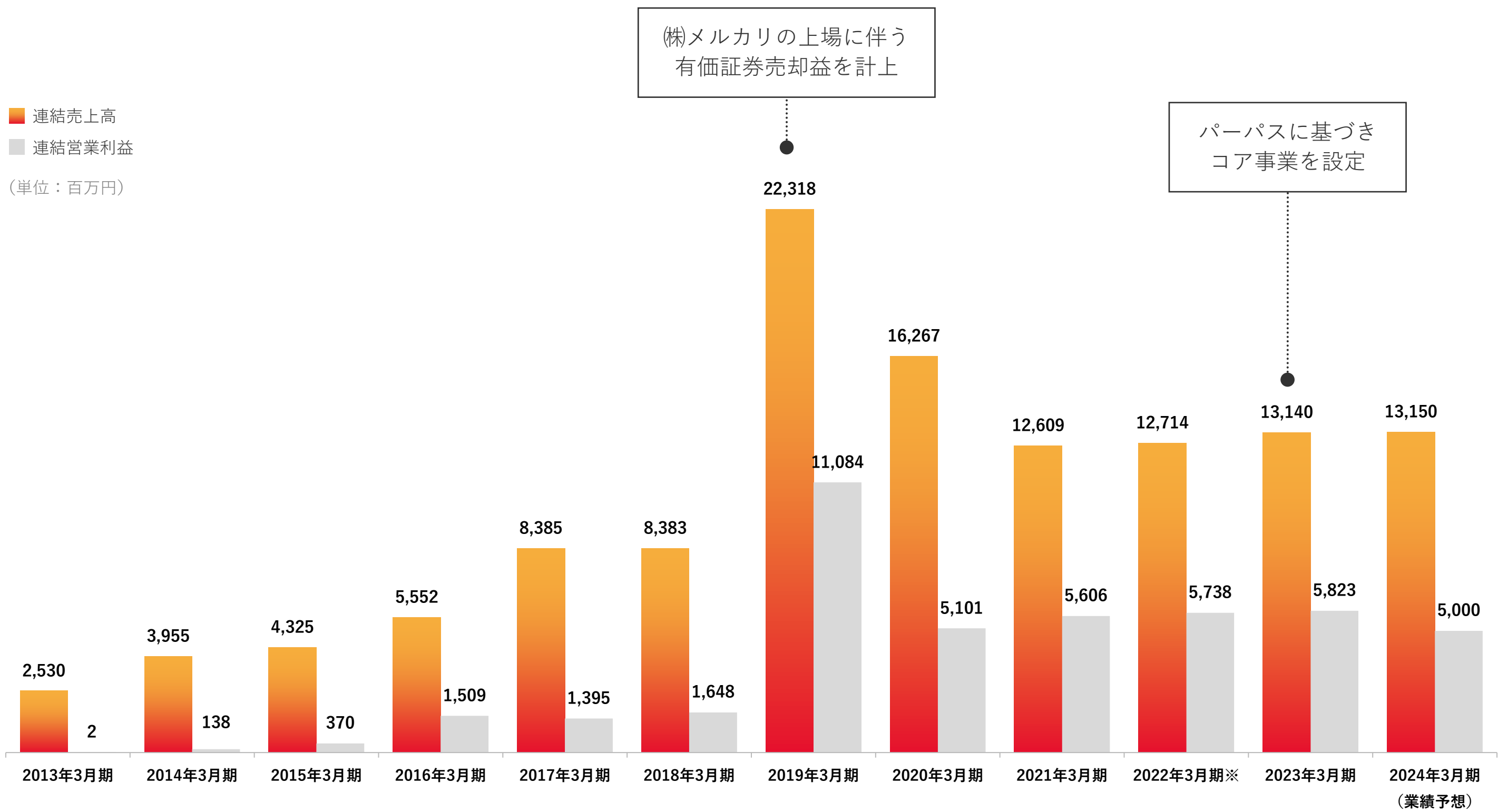
注 うち上場株式の営業投資有価証券の時価評価及び売却による影響は下記の通り。

※1 営業投資有価証券△2,869百万円

※2 繰延税金負債△805百万円

※3 その他有価証券評価差額金△2,033百万円

業績推移(2013年3月期~2024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

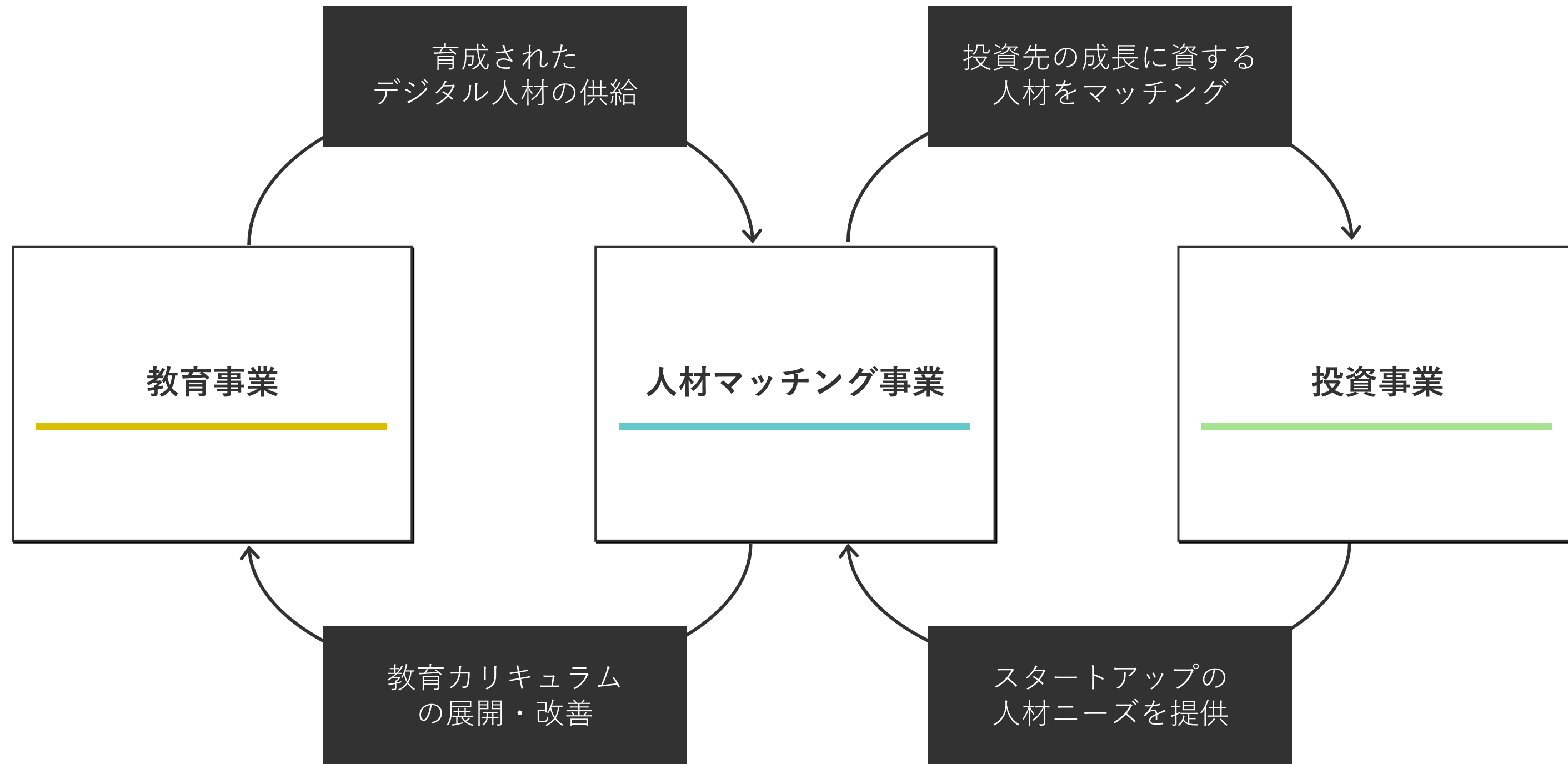
連結役職員数の推移

役員(単体取締役および監査役、社外役員含む) 投資 教育 人材マッチング アドテク・コンテンツ 本社部門 臨時社員

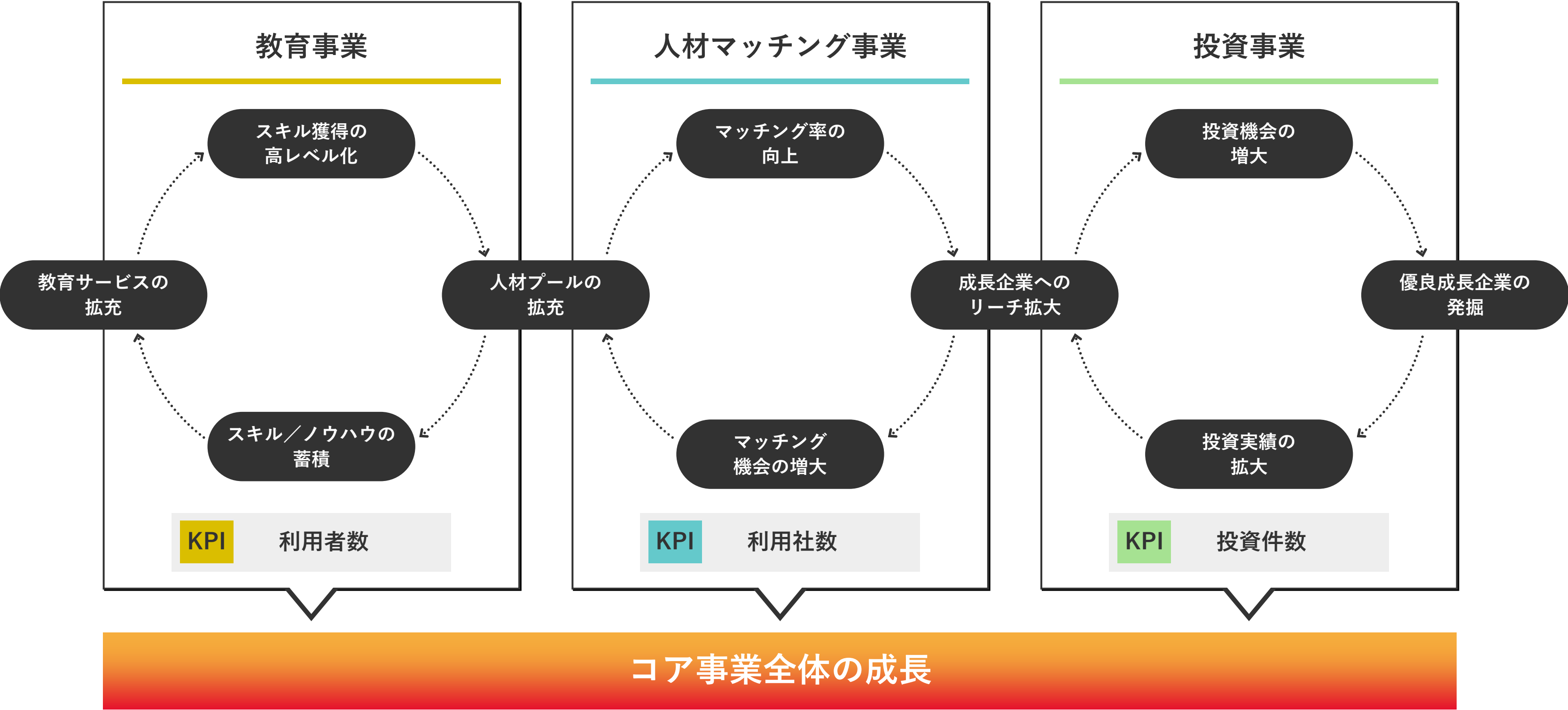
(単位：人)



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。



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。



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「テックアカデミー」の運営と、実践的なスキルの習得に向けた実務機会を提供し、キャリアチェンジ支援を行う「テックアカデミーワークス」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
個人・法人向けのオンラインスクール



ヤフーが持つノウハウをもとに
実践的なスキルを習得できるサービス



卒業生とメンターが共同で
企業の開発案件に対応するサービス

ビジネスモデル



※テックアカデミー卒業生のうち、テックアカデミーワークスにて案件に取り組む人材

カソーク(株)を人材マッチング事業の中核会社として、
副業/フリーランスを中心としたデジタル人材とスタートアップをマッチング。

