
2026年3月期 第3四半期（累計）
決算説明資料

2026年2月5日



ユナイテッド株式会社
（東証グロース：2497）

アジェンダ

1 2026年3月期 第3四半期（累計）決算概要 p.3

2 2026年3月期 第3四半期 事業概況 p.6

3 Appendix p.32

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。

営業損益以下は、業績予想に対して計画通りに推移。
(株)ブリューアス/フォッグ(株)が計画から乖離したため、売上高進捗率は66%に留まる。
第4四半期において、売上高についても業績予想水準への到達を目指す。

	2026年3月期 業績予想	2026年3月期 第3四半期（累計）
売上高	10,000 百万円	6,557 百万円
営業利益	△1,200 百万円	△942 百万円
経常利益	△1,250 百万円	△979 百万円
純利益	△1,400 百万円	△945 百万円

2026年3月期 第3四半期（累計）事業セグメント別 ハイライト

(単位：百万円)		2026年3月期 業績予想	2026年3月期 第3四半期(累計)	進捗率	前年同期比
投資事業 詳細 p.7	売上高	50	322	645%	△ 93%
	営業利益	△ 400	△ 125	-	△ 4,188
教育事業 詳細 p.19	売上高	4,000	2,712	68%	+220%
	営業利益	0	△ 137	-	+193
人材マッチング事業 詳細 p.26	売上高	800	584	73%	+18%
	営業利益	△ 80	△ 41	-	+76
アドテク・ コンテンツ事業 詳細 p.29	売上高	5,150	2,950	57%	△ 8%
	営業利益	360	91	26%	△ 61%

アジェンダ

1 2026年3月期 第3四半期（累計）決算概要 p.3

2 2026年3月期 第3四半期 事業概況 p.6

3 Appendix p.32

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。

事業セグメントおよび構成企業/事業

コア事業

収益期待事業

事業セグメント	構成企業/事業	事業内容
投資事業	 投資事業本部	スタートアップへの投資およびハンズオン支援
教育事業	 (株)ベストコ  (株)ブリューアス	小学生～高校生向け個別指導学習塾「ベスト個別」の運営 アプリ開発事業、IT教育事業
人材マッチング事業	 ユナイテッド・リクルートメント(株)  (株)リベイス	RPO(採用代行)事業、人材紹介事業 デザイナー特化型マッチング事業
アドテク・コンテンツ事業	 ユナイテッドマーケティングテクノロジーズ(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)	アドテクノロジーサービスの開発・運営 スポーツ業界のデジタルマーケティング支援 オンラインくじ事業、オリジナル公式グッズ事業

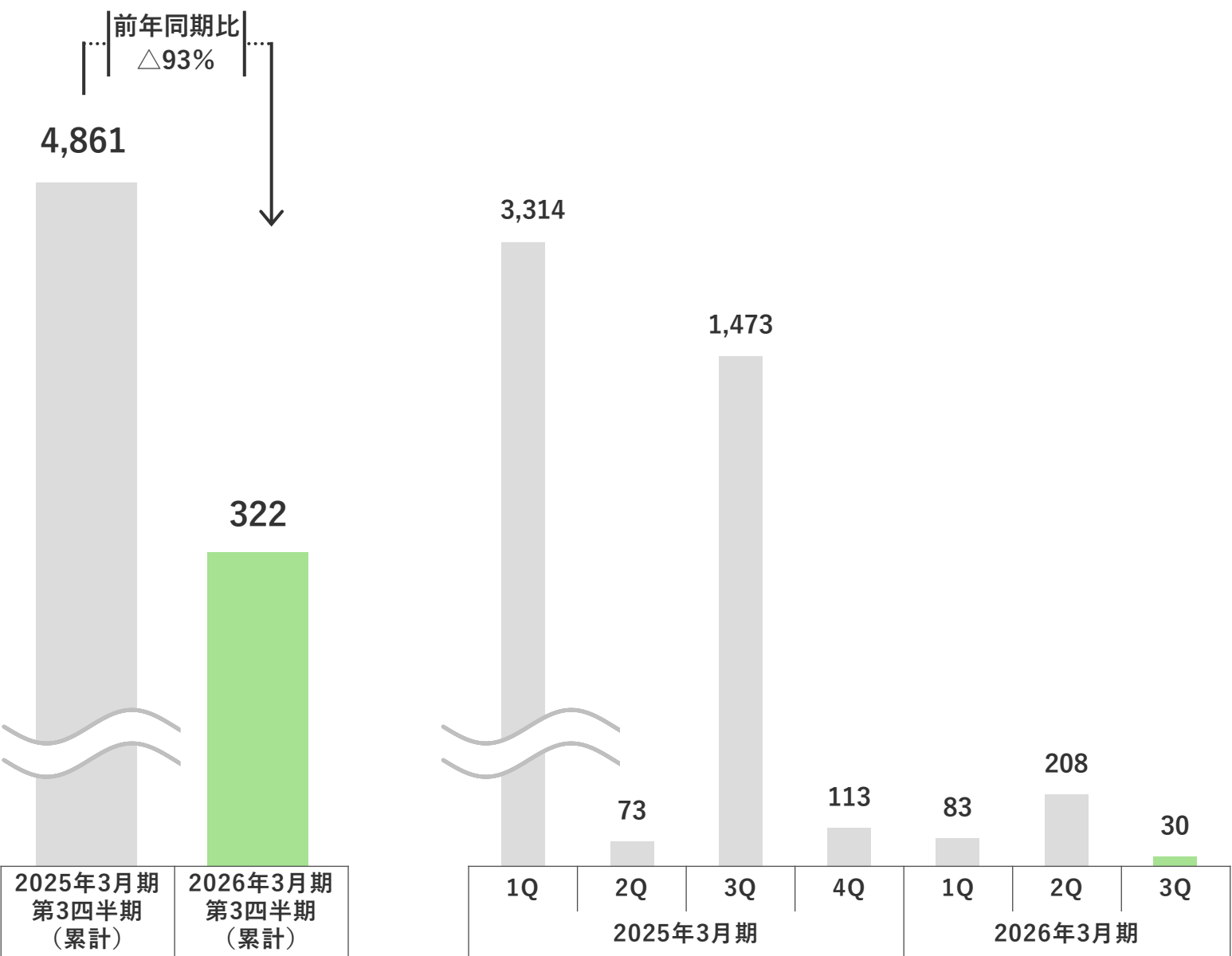
投資事業

保有する有価証券の売却、LP出資益の計上により、第3四半期時点で通期業績予想を上回って推移。

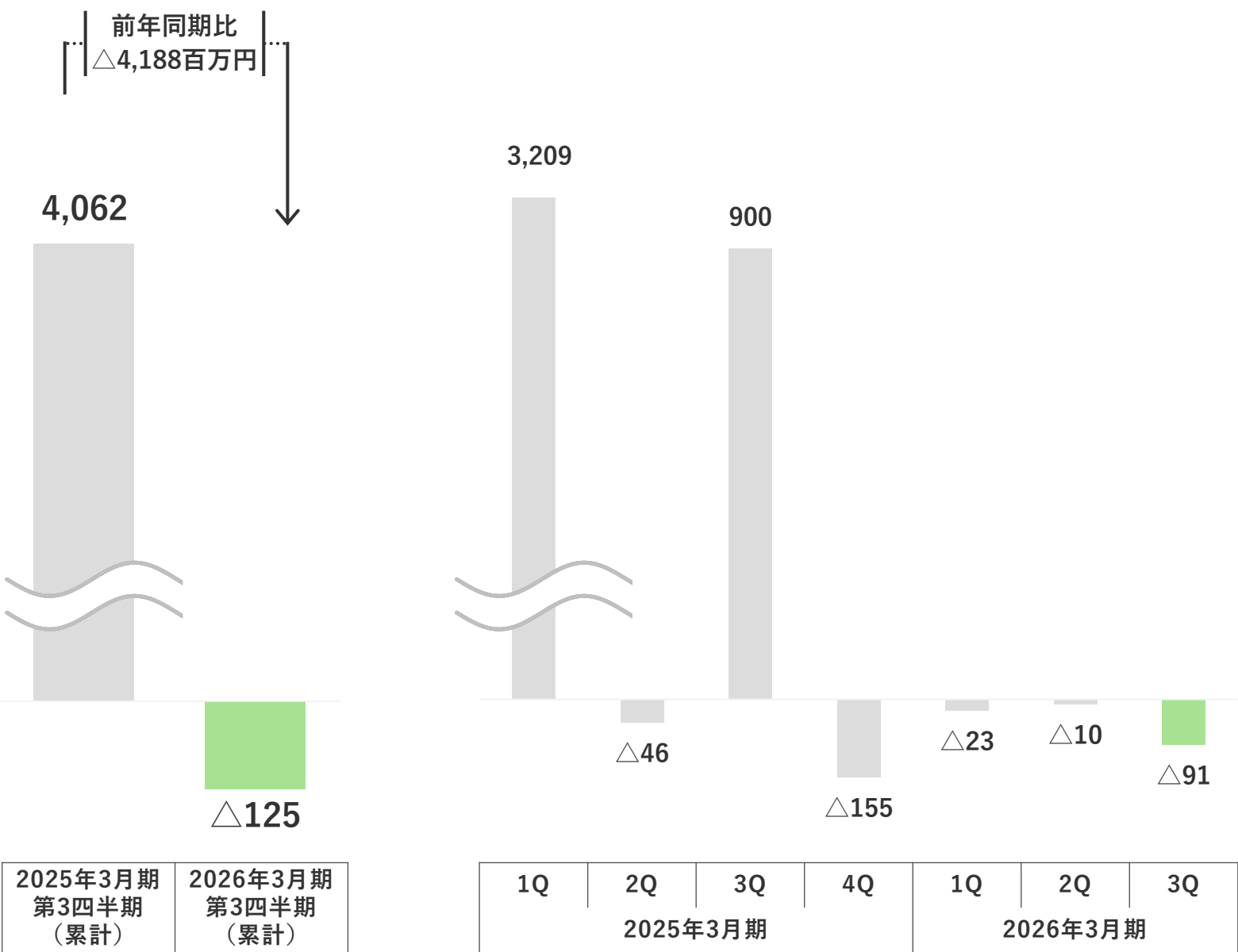
(単位：百万円)	2026年3月期 業績予想	2026年3月期 第3四半期(累計)	進捗率	前年同期比
売上高	50	322	645%	△ 93%
営業利益	△ 400	△ 125	-	△ 4,188

今期は大型の有価証券売却が発生しないため、前年同期比で減収・減益。
事業特性上、保有有価証券の売却時期・規模により業績変動が大きくなる。

売上高推移（単位：百万円）

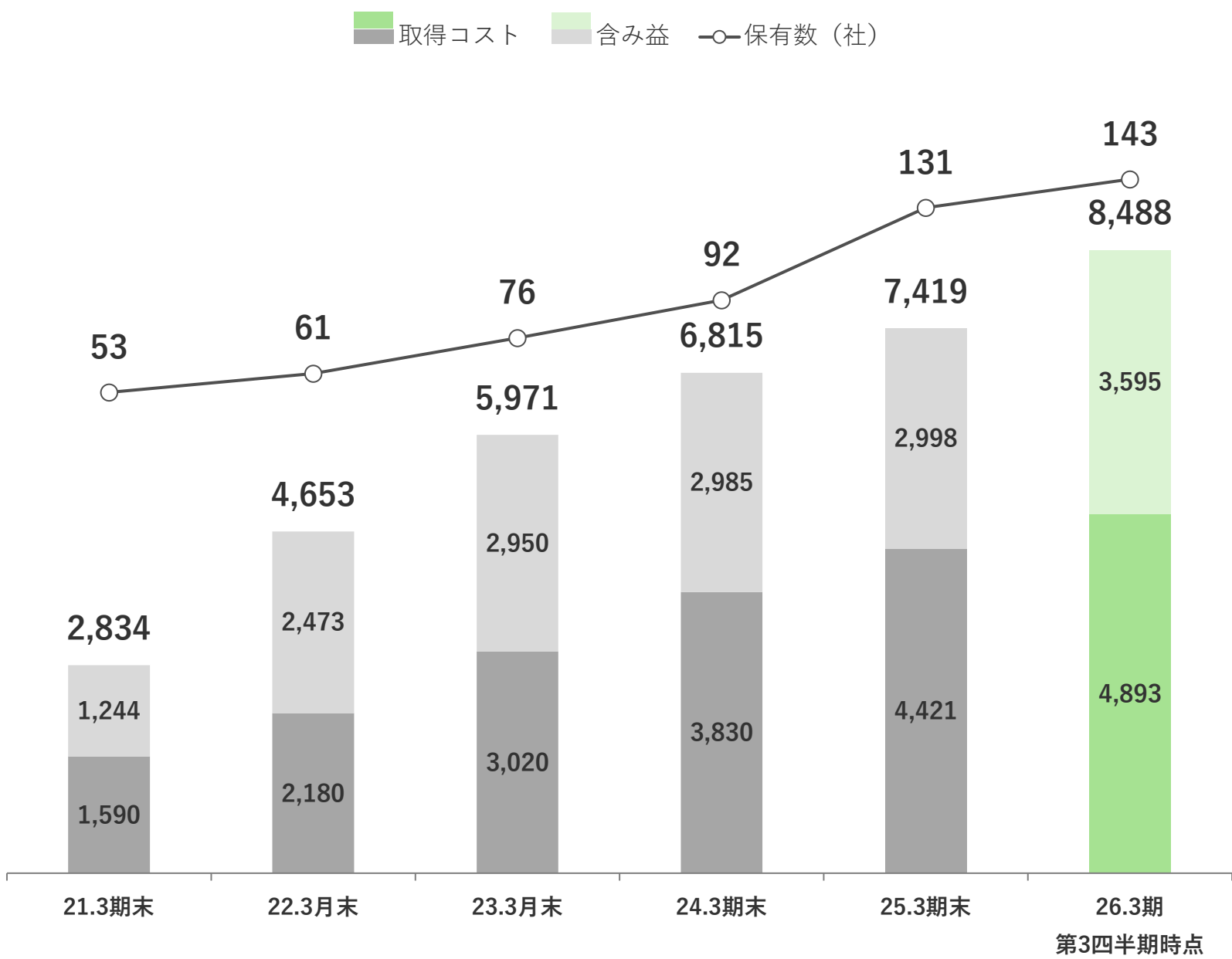


営業利益推移（単位：百万円）



2025年12月末時点で未上場株式を143社保有、時価評価額は84億円。

保有する未上場株式の評価（単位：百万円）※



営業投資有価証券残高内訳

	投資先	2025年12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 ・エキサイトホールディングス ・コンフィデンス・インターワークス	約15億円
未上場株式	143社	約48億円
LP出資先	47本	約18億円

※ 発行体からの直近の報告をもとに算出

2026年3月期第3四半期において、6社に新規投資を実行。

web3  <u>Penguin Securities Holdings Pte. Ltd.</u> 2025.12 投資実行	設立 2023年2月 代表 川辺 健太郎 事業内容 - シンガポールを拠点に、暗号資産デリバティブ等のサービス提供 - 既に大和証券グループと資本業務提携を締結。暗号資産取引の日本市場本格化も見据えた事業展開に期待
AI  Nehan <u>Nehan(株)</u> 2025.10 投資実行	設立 2021年10月 代表 鶴巻 百門、木嶋 諄 事業内容 - 生成AIを活用した、公共入札に関する業務効率化・業務プロセス変革を実現するAI入札プラットフォームの提供 - 約27兆円規模の公共入札における構造的な非効率の解消を通じた事業成長に期待
AI  <u>(株)Livetoon</u> 2025.11 投資実行	設立 2024年3月 代表 木下恭佑 事業内容 - 高い品質・低遅延を同時に実現する独自の音声・会話AI技術を基盤としたサービスの展開 - 医療やIP領域など、高い技術・専門性が必要とされる領域での事業成長に期待
フードテック  <u>UMAMI UNITED(株)</u> 2025.10 投資実行	設立 2023年10月 代表 山崎 寛斗 事業内容 - 鶏卵の機能を分解・再設計する独自技術により、価格と機能再現性を両立した植物性代替卵を提供 - 大手食品メーカーとの実証実験を開始し、鶏卵の供給不足や価格高騰に対応する需要の拡大に期待

地方の課題を解決し、地方発の経済成長を目指す(株)SHONAIへ2026年1月にリード投資家として5億円の投資実行。
(株)SHONAIはグループ全体で2031年3月期の上場を目指す。

(株)SHONAI 概要



設立	2014年8月
代表	代表取締役CEO 山中 大介
本社	山形県鶴岡市
VISION /MISSION	VISION : 地方の希望であれ MISSION : 地方の可能性を世界経済とつなぐ

SHONAIグループの主な構成企業



領域	企業	事業内容
農業	 (株)NEWGREEN※1	・ 節水型栽培※2の推進・支援 農業者向けにBASF社※3と連携したソリューションの販売、節水型栽培ノウハウの提供、収穫後の米穀販売支援 ・ 有機米栽培の推進・支援 農業者向けに自動抑草ロボット「アイガモロボ」の販売、有機米並びに加工米の販売支援
観光	 (株)SUIDEN TERRASSE  (株)LOCAL RESORTS	・ スイデンテラス運営 山形県鶴岡市にある「田んぼに浮かぶホテル」年間6万人の集客を実現 ・ 既存ホテル再生・開発・運営 地方の再生物件や資源を活用したリゾートホテル運営
企業変革 (人材・経営支援)	 (株)xLOCAL	・ コミュニティ「100億シンクタンク」の運営 日本全国の地方企業が“100億円企業”を目指すための知と実践のコミュニティ ・ 経営人材マッチング「チイキズカン」の展開 地方企業と専門性の高いプロ人材を繋ぐ地方特化型の複業プロ人材採用サービス

※1 2023年11月に善進投資として投資実行

※2 水を張らない圃場に直接種子をまき、稲を栽培する手法。農地の大規模化と栽培の効率化を可能にする

※3 ドイツに本社を置く世界最大級の総合化学メーカー

当社投資事業では、善進投資を拡大しており、
(株)SHONAIが解決に取り組む社会課題は、善進投資の注力領域と合致する。

善進投資とは

社会課題の解決と事業性の両立を目指すスタートアップへ投資する
ユナイテッド独自の取り組み

投資スタイル

原則リード投資家として投資実行

支援

投資事業本部に加え、事業会社としての
ユナイテッドのアセットをフル活用した伴走支援を実施

善進投資の注力領域

「地域産業のリデザイン」「豊かな食環境の継続的发展」と合致

地域産業のリデザイン

豊かな食環境の継続的发展

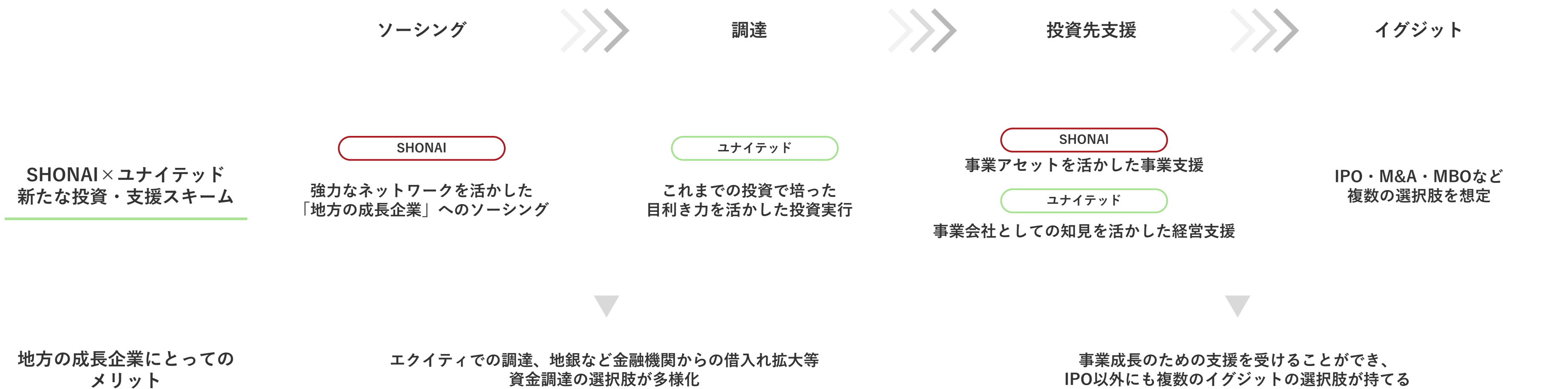
カーボンニュートラルの実現

介護負担軽減と高齢者活躍

SHONAIグループは、各領域で今後拡大が見込まれる事業を展開。
また、事業を推進するための組織体制を構築できている。

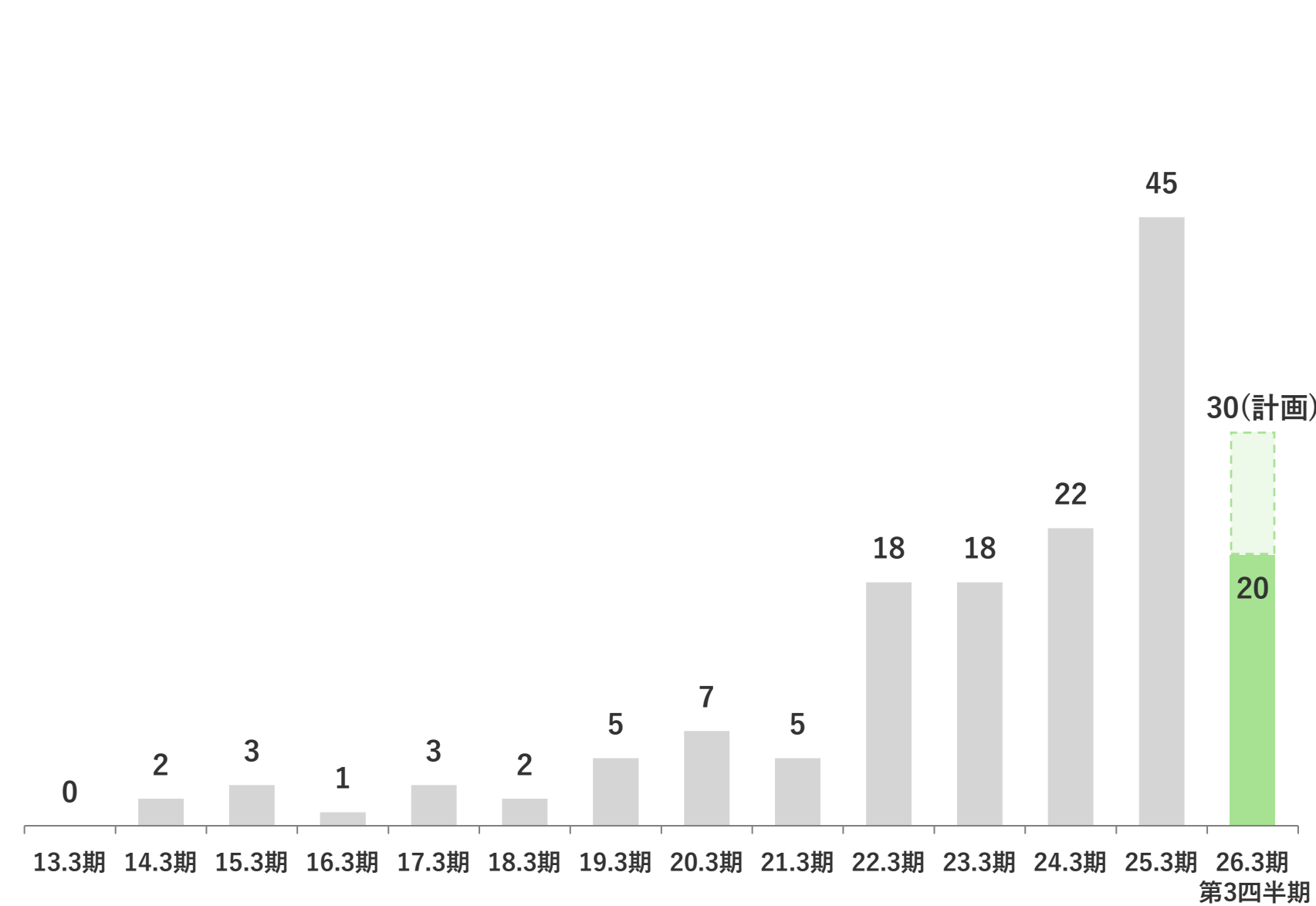
事業環境/方針		組織	
農業	- 農業従事者減少により、農地大規模化と栽培効率化は不可避 - それらに適した節水型栽培は、今後の普及拡大を見込む	- 山中氏が(株)SHONAI、およびグループ各社の代表取締役も兼務し、リーダーシップを発揮 - 同時に、グループ各社に高度な専門性と経験を持つ共同代表取締役がそれぞれ存在し、事業を牽引	
観光	- インバウンド需要が回復・拡大 - 地域に眠る観光資源の活用により、今後の拡大を見込む	経験豊富な外部プロフェッショナルもアドバイザーとして参画	
企業変革 (人材・経営支援)	- 地方には成長を志向する中小企業は多数存在するが、人材・経営ノウハウに課題を抱えている - これらの企業に対する企業変革支援は今後拡大を見込む		

SHONAIグループと連携し、地方の成長企業への新たな投資・支援スキームを構築。
本取り組みでは、5年間で総額10億円規模の投資を計画し、投資成果の極大化につなげる。

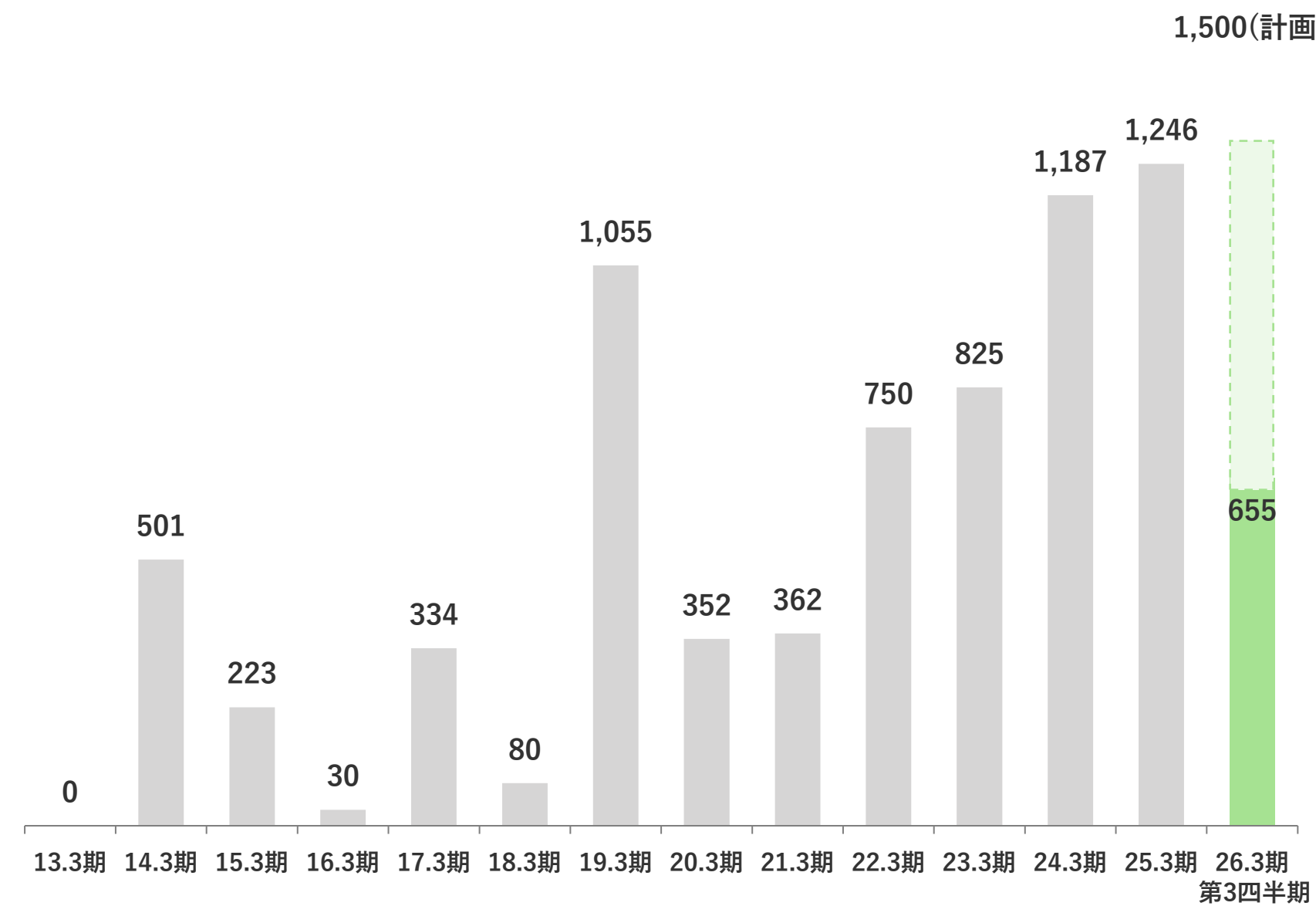


第3四半期累計で、20社・6.5億円の投資実行。
(株)SHONAIへの投資実行※などにより、計画水準での着地を見込む。

投資件数推移（単位：社）



投資金額推移（単位：百万円）



※ 2026年1月30日 5億円の投資実行

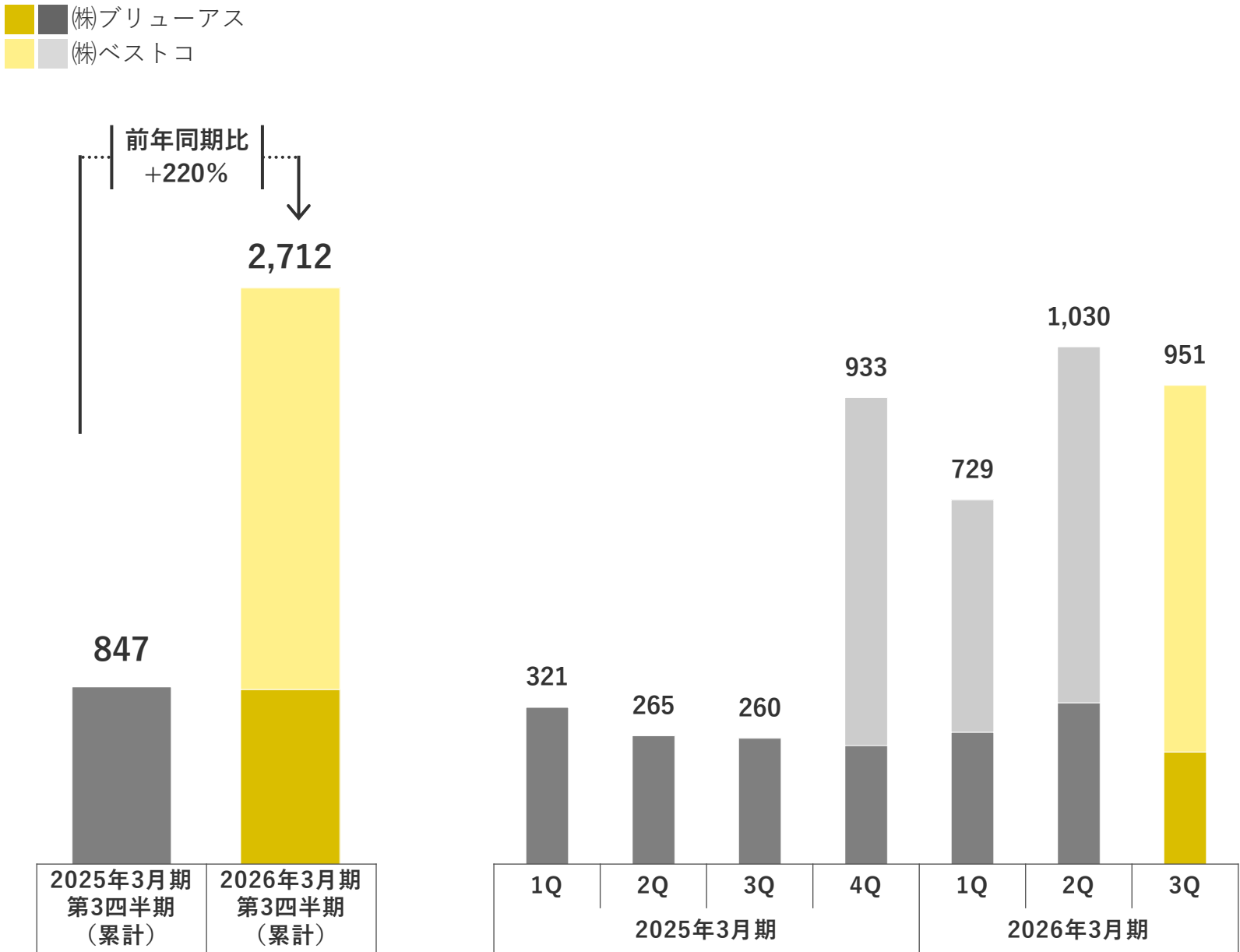
教育事業

(株)ベストコ ：売上高・営業利益ともに計画水準で推移。通期では業績予想通りの着地見込み。
(株)ブリューアス：IT教育事業が計画から乖離し、売上高・営業利益ともに計画を下回って推移。

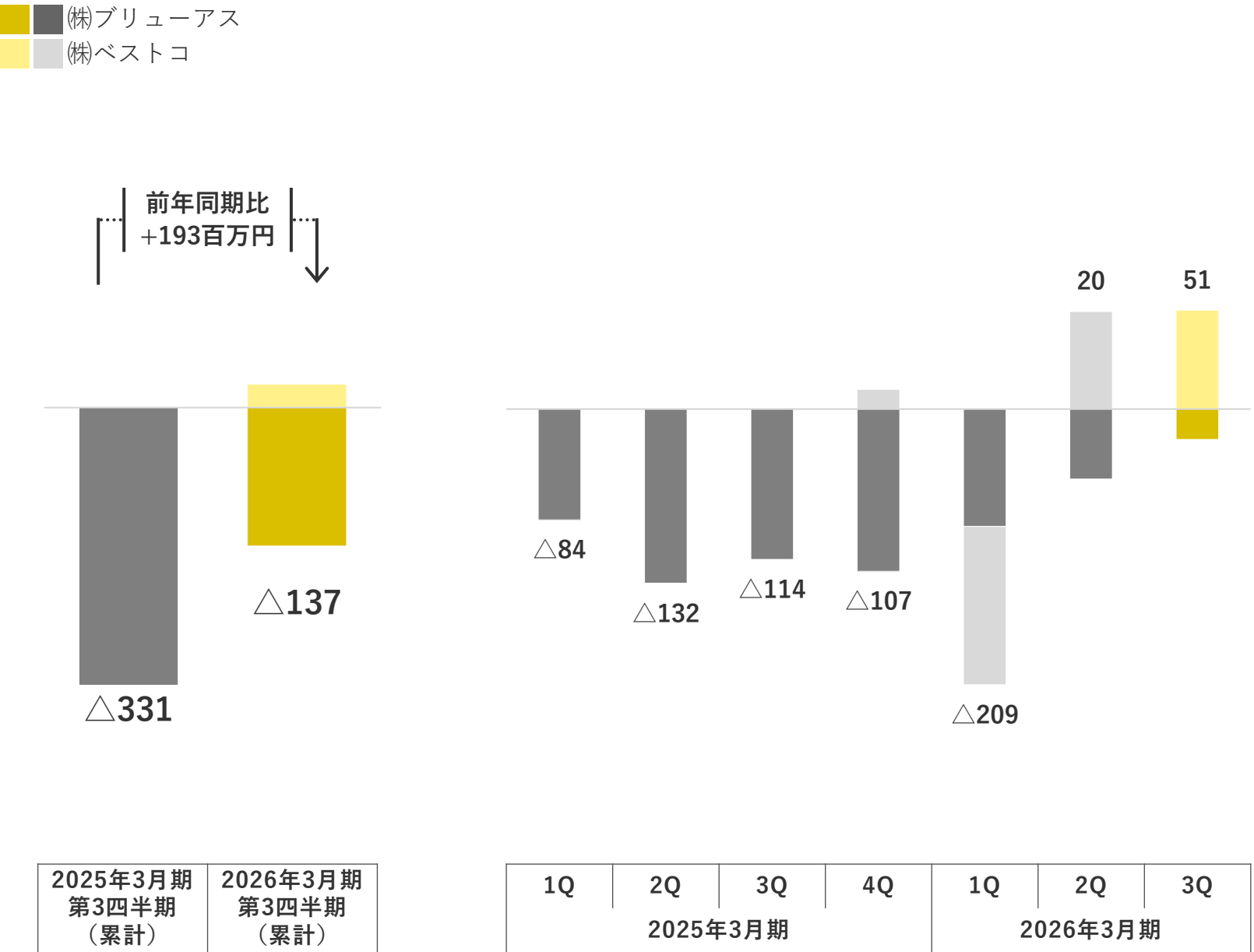
(単位：百万円)	2026年3月期 業績予想	2026年3月期 第3四半期(累計)	進捗率	前年同期比
売上高	4,000	2,712	68%	+220%
営業利益	0	△ 137	-	+193

(株)ベストコ：新規教室の出店・1教室当たりの生徒数拡大に取り組み、教室数・生徒数ともに増加。
創業以来期連続で増収しており、前期第4四半期の連結開始後も成長し、今期も増収見込み。
(株)ブリューアス：今後の成長に向けアプリ開発事業に経営資源を集中するため、IT教育事業の事業譲渡※を実施。
アプリ開発事業の売上高は前年同期比+72%で増収。

売上高推移（単位：百万円）



営業利益推移（単位：百万円）



※ 詳細は「[連結子会社における一部事業譲渡に関するお知らせ](#)」を参照
なお、譲渡先への円滑なサービス承継および移行手続きの完了を目的として、一部サービスに係る業務運営については、2026年3月31日まで継続

全教室直営とすることで、質の高いサービスを低価格で提供。
AIなどのテクノロジーを活用し、業務の生産性向上を行い、
講師が指導に専念できる環境を整備することで、さらなる品質向上を目指す。

全教室直営

1

全教室で、 同品質の学習サービスを提供

- ・ 教務マニュアル、
教室運営オペレーションの統一
- ・ デジタル教材・動画および、
学習管理システムの活用

2

ローコスト運営による、 低価格でのサービス提供

- ・ 競合が集まる駅周辺ではなく、
生徒が通いやすく賃料が低い郊外へ出店
- ・ 自立型学習※1により、
講師1：生徒3※2での指導が可能

3

企業文化の浸透

- ・ 全社員/全講師に対して、
採用段階から企業文化を伝え続ける
- ・ 全社員参加のワークショップの定期実施

※1 個別指導＋生徒自分から勉強する姿勢や習慣を身に着ける指導を行う学習スタイル

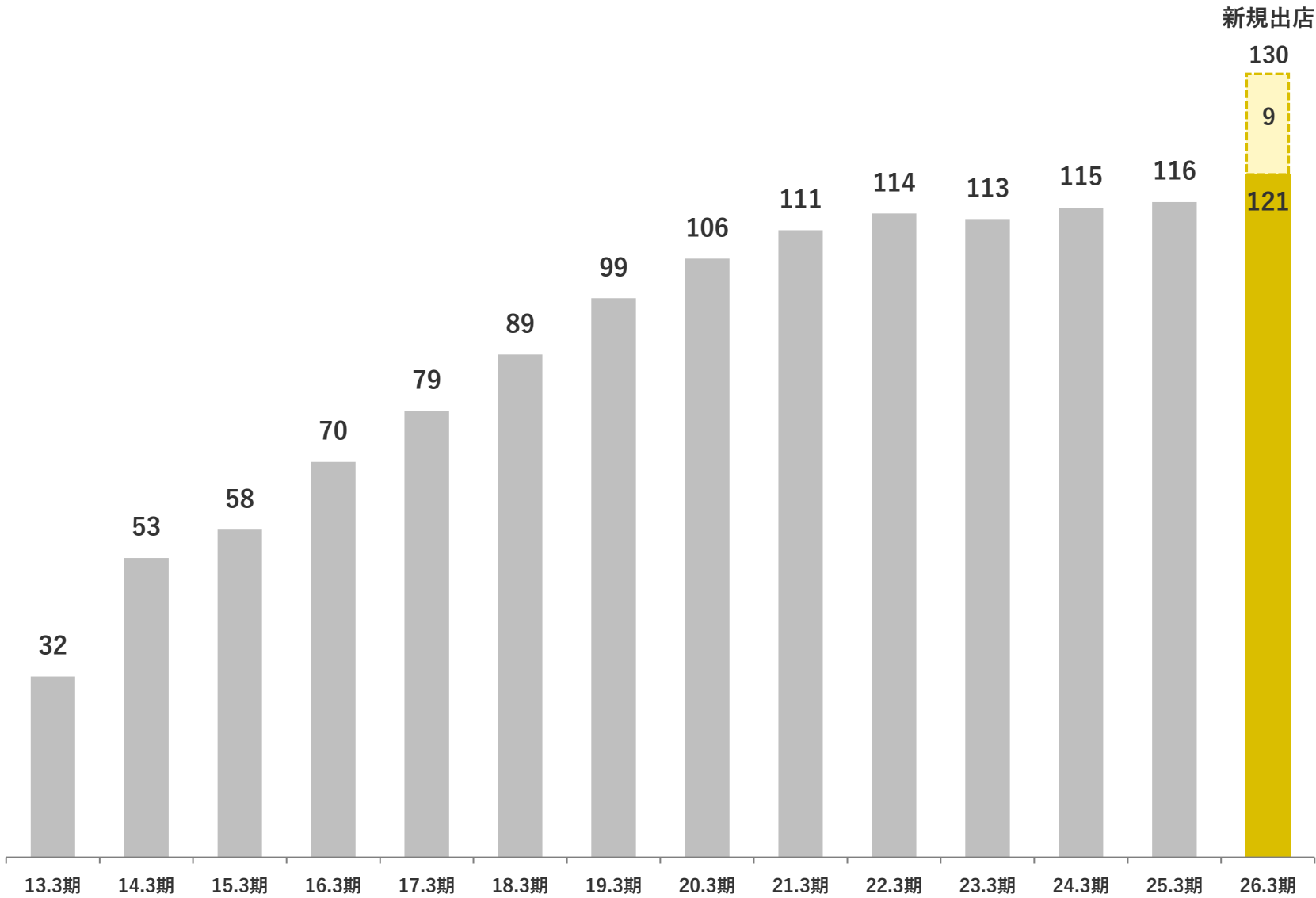
※2 教室により変動あり

第1四半期に6教室、第4四半期には9教室を出店※。
出店方針にもとづいて、1年間で15教室の新規出店を実施。

新規教室の出店方針

出店時期	生徒数拡大の需要期である、第1四半期(夏期講習)、第4四半期(進学・進級)に出店
出店エリア	既存出店エリア(東北・北関東・中国・四国)や隣接県へ出店

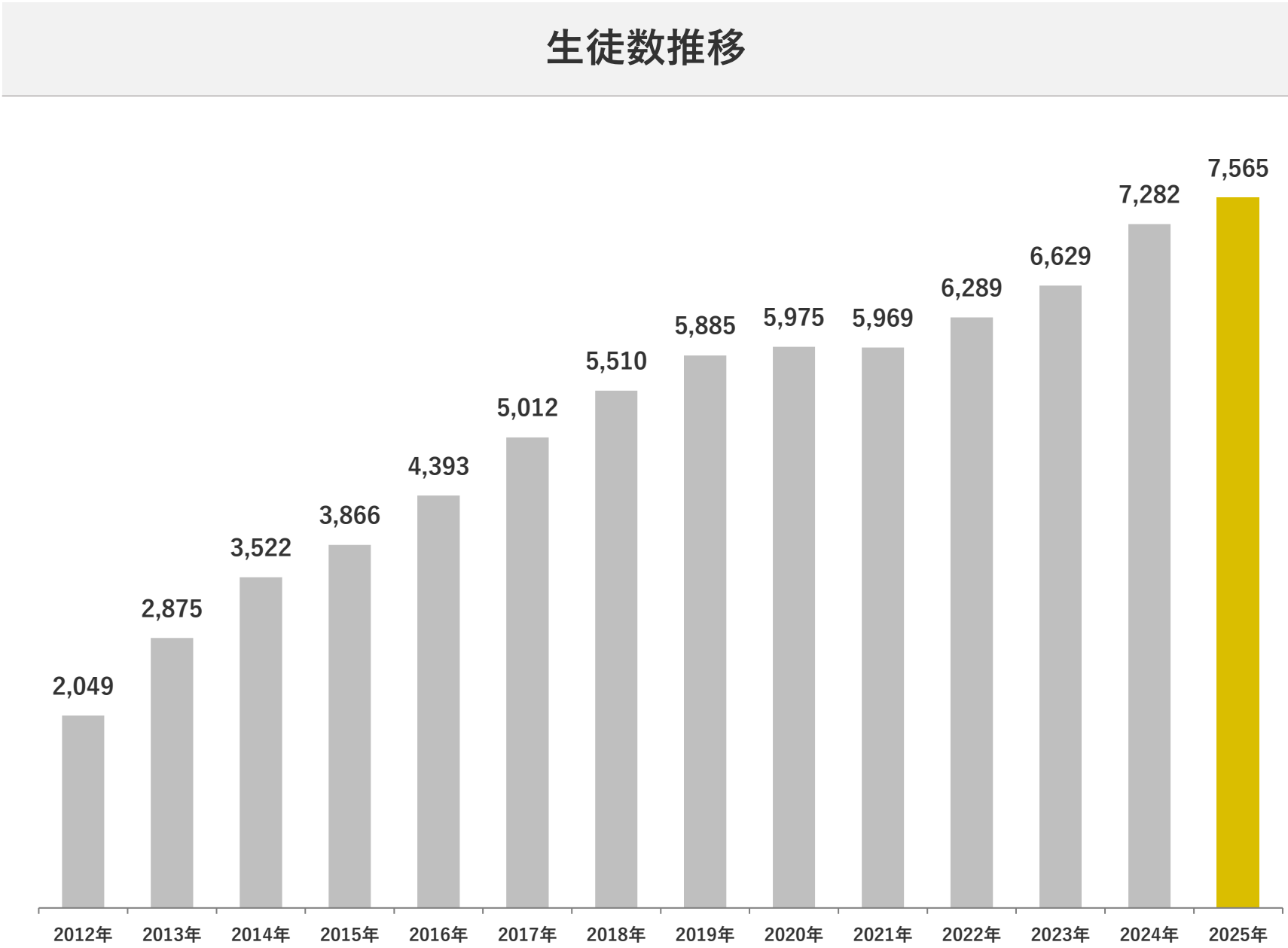
教室数推移



※ 詳細は「[＜2026年春＞新規教室OPENのお知らせ](#)」を参照

教室数の増加、および、各地域・各教室におけるオペレーション改善により既存教室の生徒数も増加。

生徒数の拡大方針	
オペレーション改善	教室運営におけるオペレーショナルエクセレンスの強化
テクノロジーの活用強化	地理的条件により通学困難な生徒もオンラインで授業を受けられる環境を構築
高校生への指導強化	現在のメインターゲットである中学生に加え、大学入試の推薦型/総合型選抜入試の増加により、定期テストなど普段の学習も重要となる高校生にも注力



これまでの実績に基づいた、「高品質」なサービスをAI駆動開発により「低コスト・短納期」で提供することで成長を図る。
AIの活用により、現時点において既に最大30%の工数削減を実現。

今後の方針

豊富な開発実績/
高い品質担保

100件以上のアプリ開発、
Web開発・運用の知見を活かした設計・実装・品質保証



AI駆動開発

開発においてすべての工程でAIを活用することで、
「低コスト・短納期」を実現

AI駆動開発

競合の多くが実装フェーズでのみAI活用を推進しているのに対し、
(株)ブリューアスではすべての工程でAIの活用を推進

企画・提案
フェーズ

提案書作成エージェント

設計フェーズ

仕様書作成エージェント・デザイン生成AI・設計書作成エージェント

実装フェーズ

開発エージェント

多くの企業が
実装フェーズでのみAIを活用

テストフェーズ

テスト計画作成、実行エージェント

人材マッチング事業

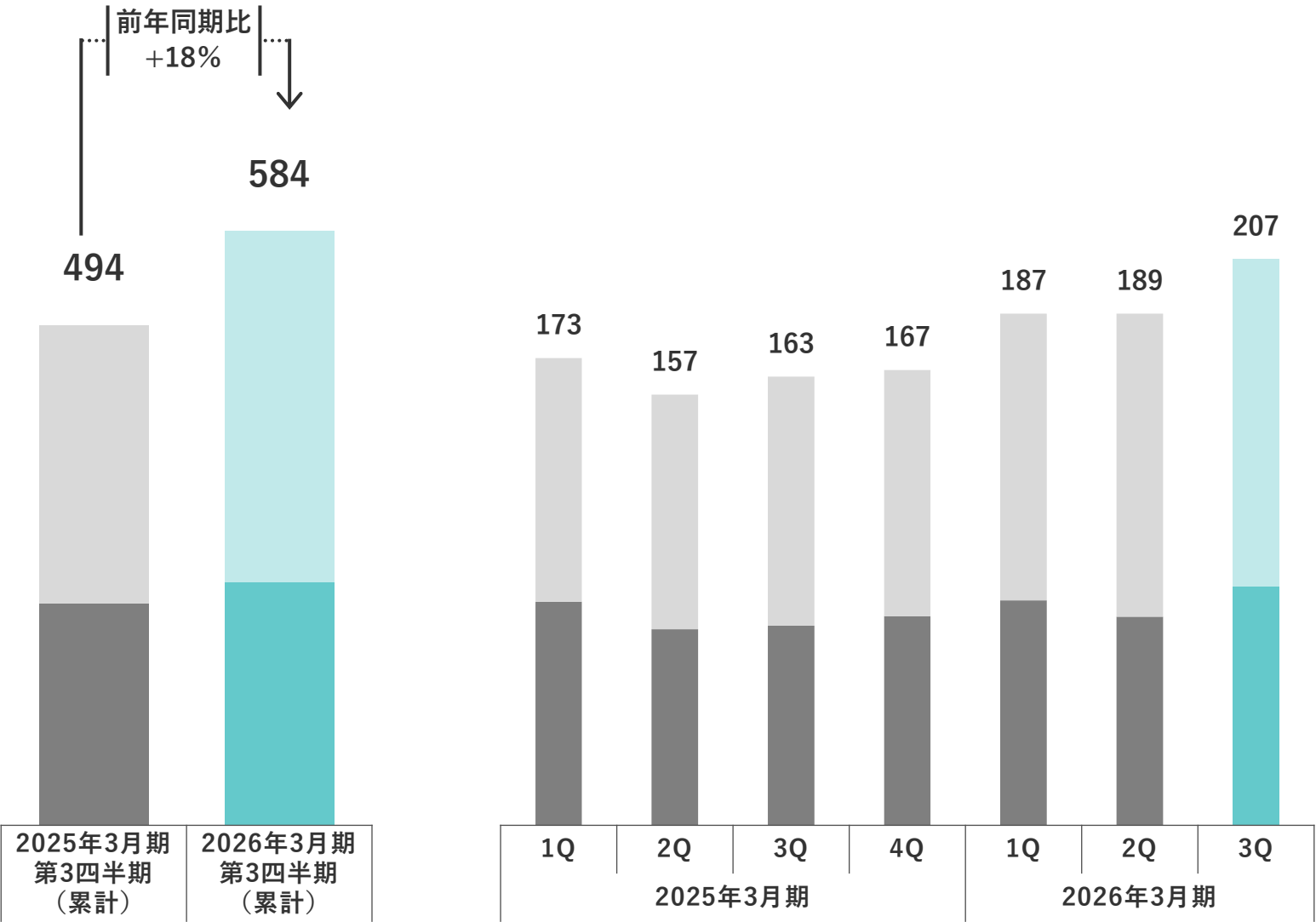
(株)リベイス：売上高は計画水準で推移。営業利益は前期黒字化し継続的に利益創出。計画水準で推移。
ユナイテッド・リクルートメント(株)：売上高は計画水準で推移。営業損益は計画に対して営業損失縮小で推移。

(単位：百万円)	2026年3月期 業績予想	2026年3月期 第3四半期(累計)	進捗率	前年同期比
売上高	800	584	73%	+18%
営業利益	△ 80	△ 41	-	+76

(株)リベイス：売上高は前年同期比+26%の増収、営業利益は+67%の増益。
ユナイテッド・リクルートメント(株)：売上高は前年同期比+8%の増収、営業損失縮小。

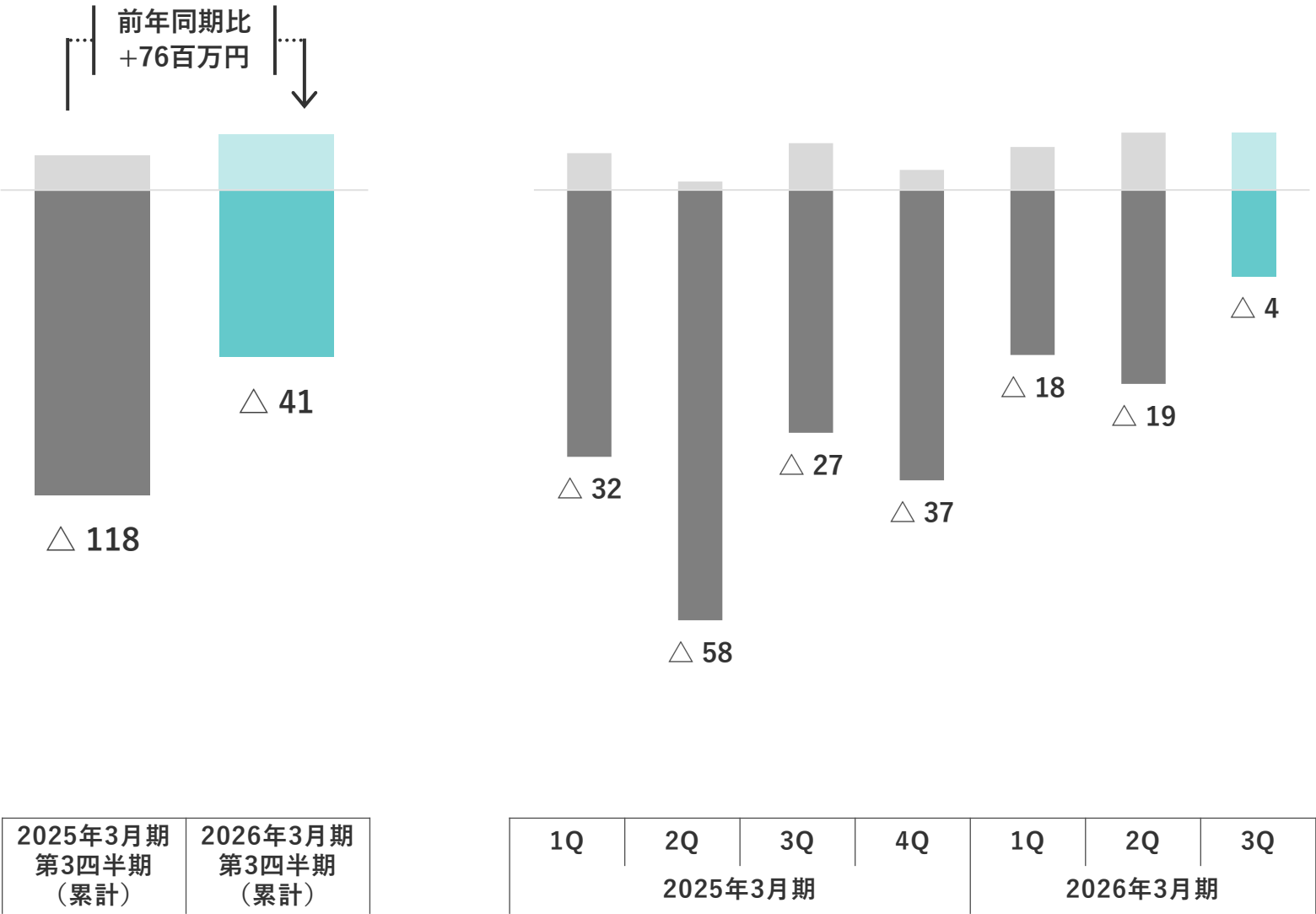
売上高推移（単位：百万円）

■ ユナイテッド・リクルートメント(株)
■ (株)リベイス



営業利益推移（単位：百万円）

■ ユナイテッド・リクルートメント(株)
■ (株)リベイス



アドテク・コンテンツ事業

アドテク事業

ユナイテッド
マーケティングテクノロジーズ(株)：売上高は、計画水準で推移。営業利益は、第3四半期時点で通期計画を上回って推移。

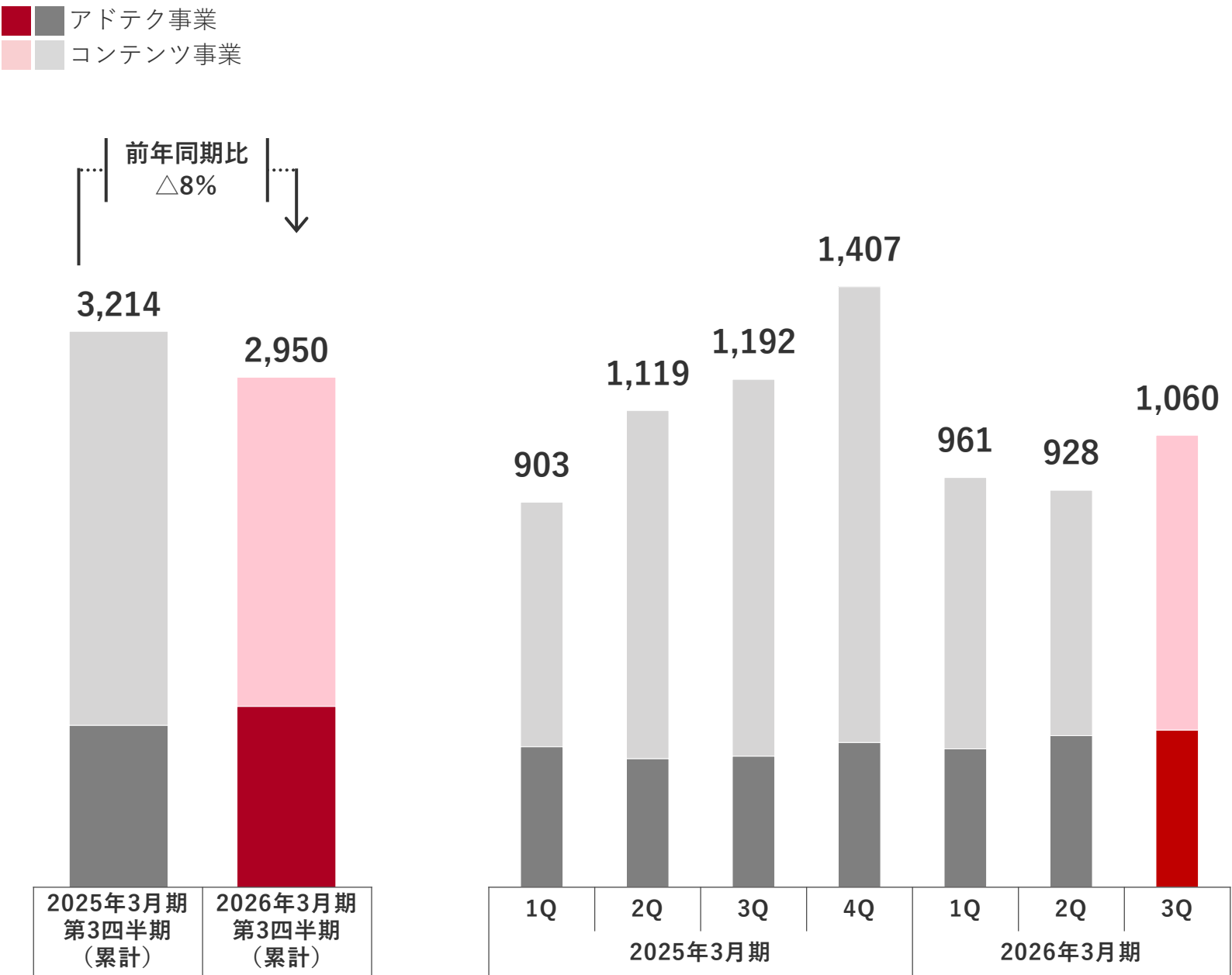
コンテンツ事業

(株)インターナショナル
スポーツマーケティング：売上高・営業利益ともに計画水準で推移。
フォッグ(株)：主にオンラインくじ事業が計画から乖離し、売上高・営業利益ともに計画を下回って推移。

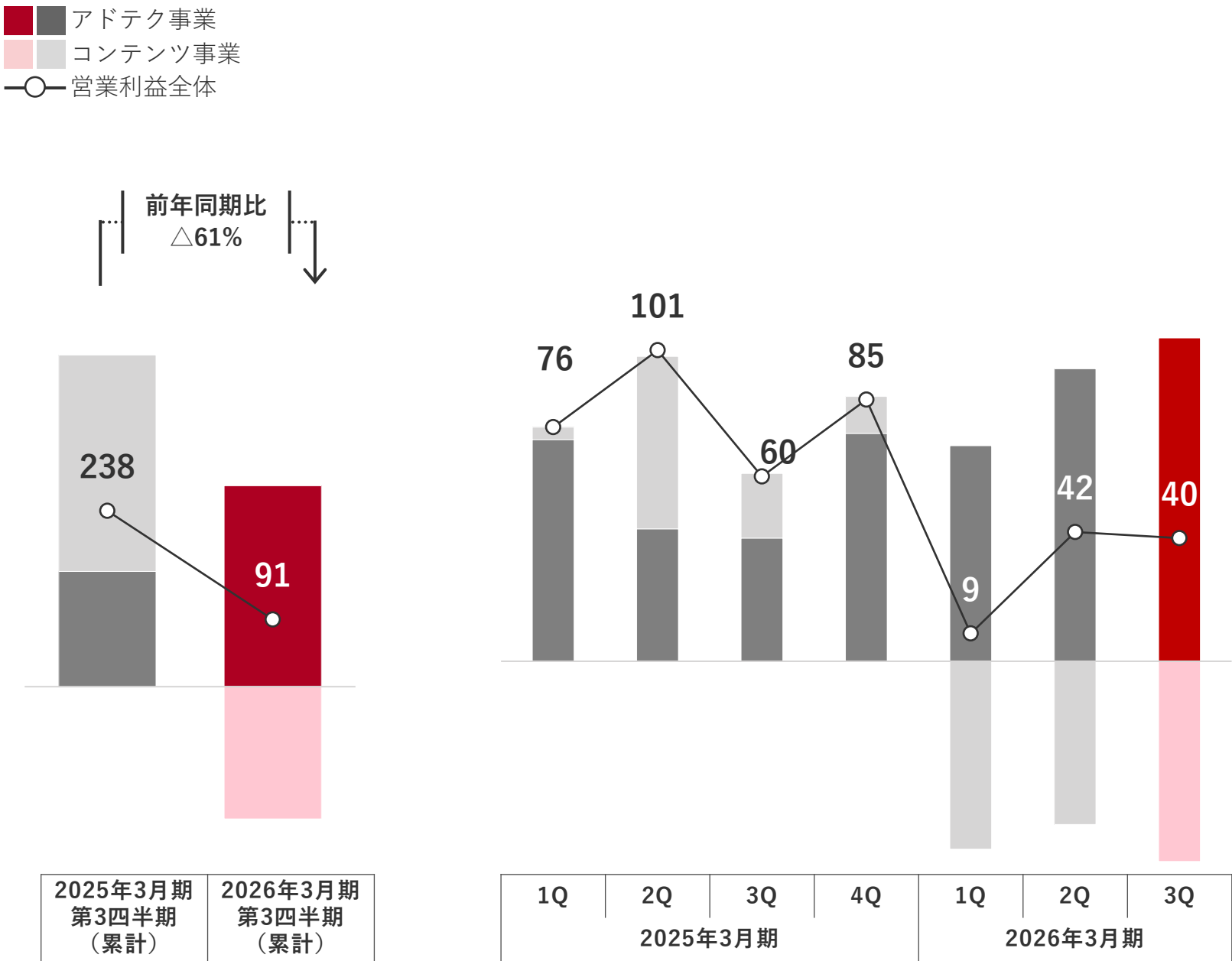
(単位：百万円)	2026年3月期 業績予想	2026年3月期 第3四半期(累計)	進捗率	前年同期比
売上高	5,150	2,950	57%	△ 8%
営業利益	360	91	26%	△ 61%

アドテク事業：広告プロダクトの改善による広告効果の向上、
および(株)Hakuhodo DY ONEとの連携が進捗し、前年同期比増収・増益。
コンテンツ事業：フォッグ(株)のオンラインくじにおける一部大型案件失注の影響が続き、前年同期比減収・減益。

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 2026年3月期 第3四半期（累計）決算概要 p.3

2 2026年3月期 第3四半期 事業概況 p.6

3 Appendix p.32

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)	2025年3月期 第3四半期（累計）	2026年3月期 第3四半期（累計）	前期比
売上高	9,415	6,557	△ 30.3%
売上総利益	5,506	2,208	△ 59.9%
販売費及び一般管理費	2,381	3,151	+32.3%
営業利益又は営業損失(△)	3,125	△942	-
営業外収益	32	39	+19.3%
営業外費用	85	76	△ 10.3%
経常利益又は経常損失(△)	3,072	△979	-
特別利益	22	0	△ 96.8%
特別損失	50	82	+62.6%
税金等調整前四半期純利益又は 税金等調整前四半期純損失(△)	3,044	△1,061	-
親会社株主に帰属する四半期純利益又は 親会社株主に帰属する四半期純損失(△)	1,906	△945	-

連結損益計算書 | 第3四半期（事業別）

(単位：百万円)	2025年3月期 第3四半期	2026年3月期 第3四半期	増減	
			前年同四半期比（金額）	前年同四半期比（率）
売上高	3,089	2,244	△ 844	△ 27%
投資事業	1,473	30	△ 1,443	△ 98%
教育事業	260	951	+691	+265%
人材マッチング事業	163	207	+44	+27%
アドテク・コンテンツ事業	1,192	1,060	△ 131	△ 11%
その他	△ 1	△ 6	△ 5	-
売上総利益※1	1,369	791	△ 577	△ 42%
投資事業	950	△ 57	△ 1,008	-
教育事業	57	443	+386	+677%
人材マッチング事業	57	75	+18	+31%
アドテク・コンテンツ事業	303	330	+27	+9%
その他	△ 0	△ 1	△ 1	-
販売費及び一般管理費※2	816	1,043	+226	+28%
営業利益又は営業損失(△)	552	△ 251	△ 804	-
投資事業	900	△ 91	△ 991	-
教育事業	△ 114	51	+166	-
人材マッチング事業	△ 27	△ 4	+22	-
アドテク・コンテンツ事業	60	40	△ 20	△ 33%
その他	△ 266	△ 247	+18	-
経常利益又は経常損失(△)	552	△ 258	△ 811	-
親会社株主に帰属する四半期純利益又は 親会社株主に帰属する四半期純損失(△)	277	△ 318	△ 596	-

※1 各事業の主な売上原価は広告費、外注費、人件費

※2 (株)ベストコの連結により販管費が増加

(単位：百万円)	2026年3月期 第1四半期	2026年3月期 第2四半期	2026年3月期 第3四半期
売上高	1,959	2,354	2,244
投資事業	83	208	30
教育事業	729	1,030	951
人材マッチング事業	187	189	207
アドテク・コンテンツ事業	961	928	1,060
その他	△ 2	△ 2	△ 6
売上総利益	601	816	791
投資事業	16	22	△ 57
教育事業	233	424	443
人材マッチング事業	62	61	75
アドテク・コンテンツ事業	290	309	330
その他	△ 1	△ 2	△ 1
販売費及び一般管理費	1,094	1,013	1,043
営業利益又は営業損失(△)	△ 493	△ 196	△ 251
投資事業	△ 23	△ 10	△ 91
教育事業	△ 209	20	51
人材マッチング事業	△ 18	△ 19	△ 4
アドテク・コンテンツ事業	9	42	40
その他	△ 252	△ 229	△ 247
経常利益又は経常損失(△)	△ 509	△ 211	△ 258
親会社株主に帰属する四半期純利益又は 親会社株主に帰属する四半期純損失(△)	△ 394	△ 231	△ 318

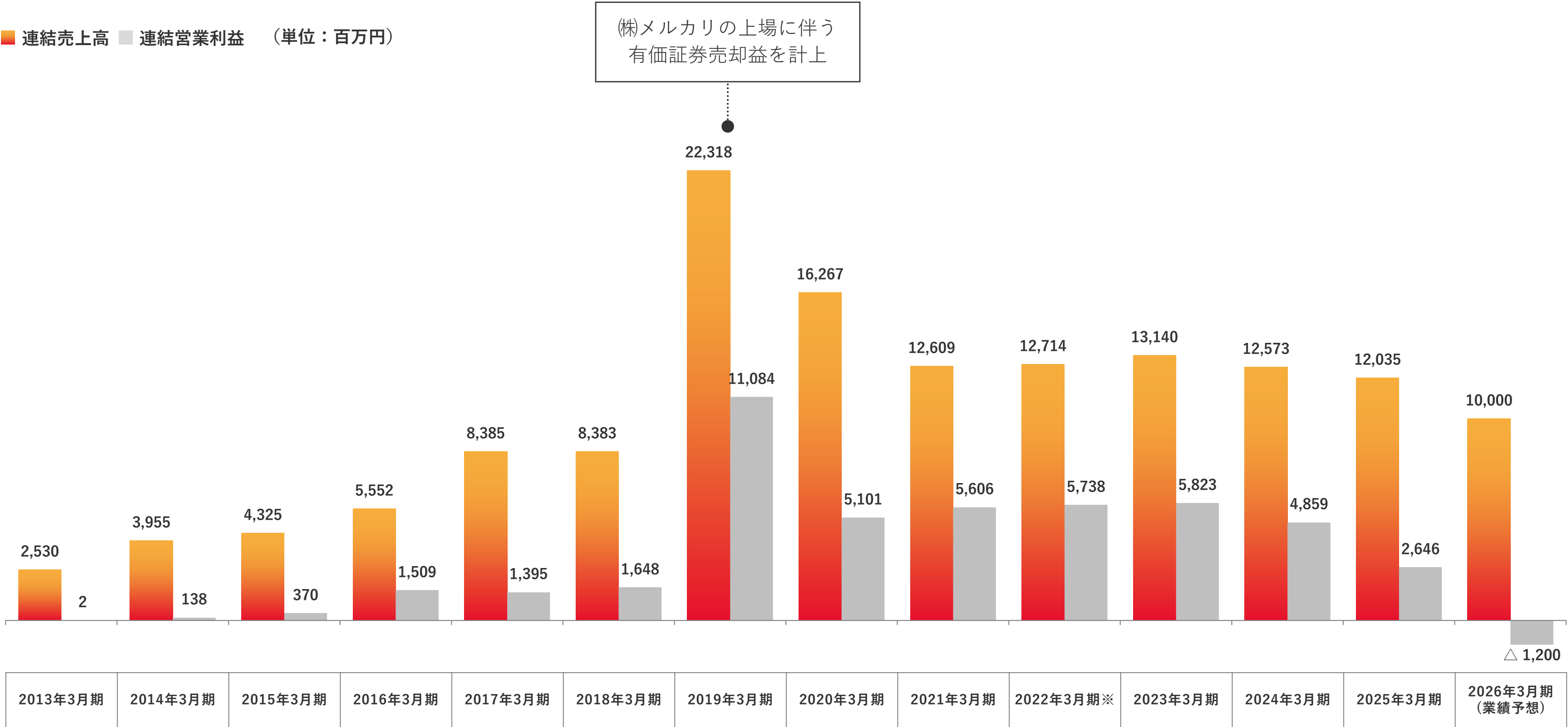
連結貸借対照表

(単位：百万円)	前期末 (2025年3月末)	当四半期末 (2025年12月末)	前期末差額
流動資産	21,741	17,391	△ 4,350
現預金	12,611	6,630	△ 5,980 ※1
営業投資有価証券	7,702	8,330	+628
固定資産	3,100	3,031	△ 69
のれん	509	414	△ 94
資産合計	24,842	20,422	△ 4,419
流動負債	2,870	1,910	△ 960
固定負債	201	87	△ 114
繰延税金負債	82	-	△ 82
負債合計	3,072	1,997	△ 1,074
純資産	21,770	18,425	△ 3,345 ※2
その他有価証券評価差額金	404	519	+115

※1 前期末からの主な減少要因
 配当金による支出 1,373百万円
 法人税等支払額 1,143百万円
 自己株式取得による支出 1,129百万円
 純損失の計上 945百万円

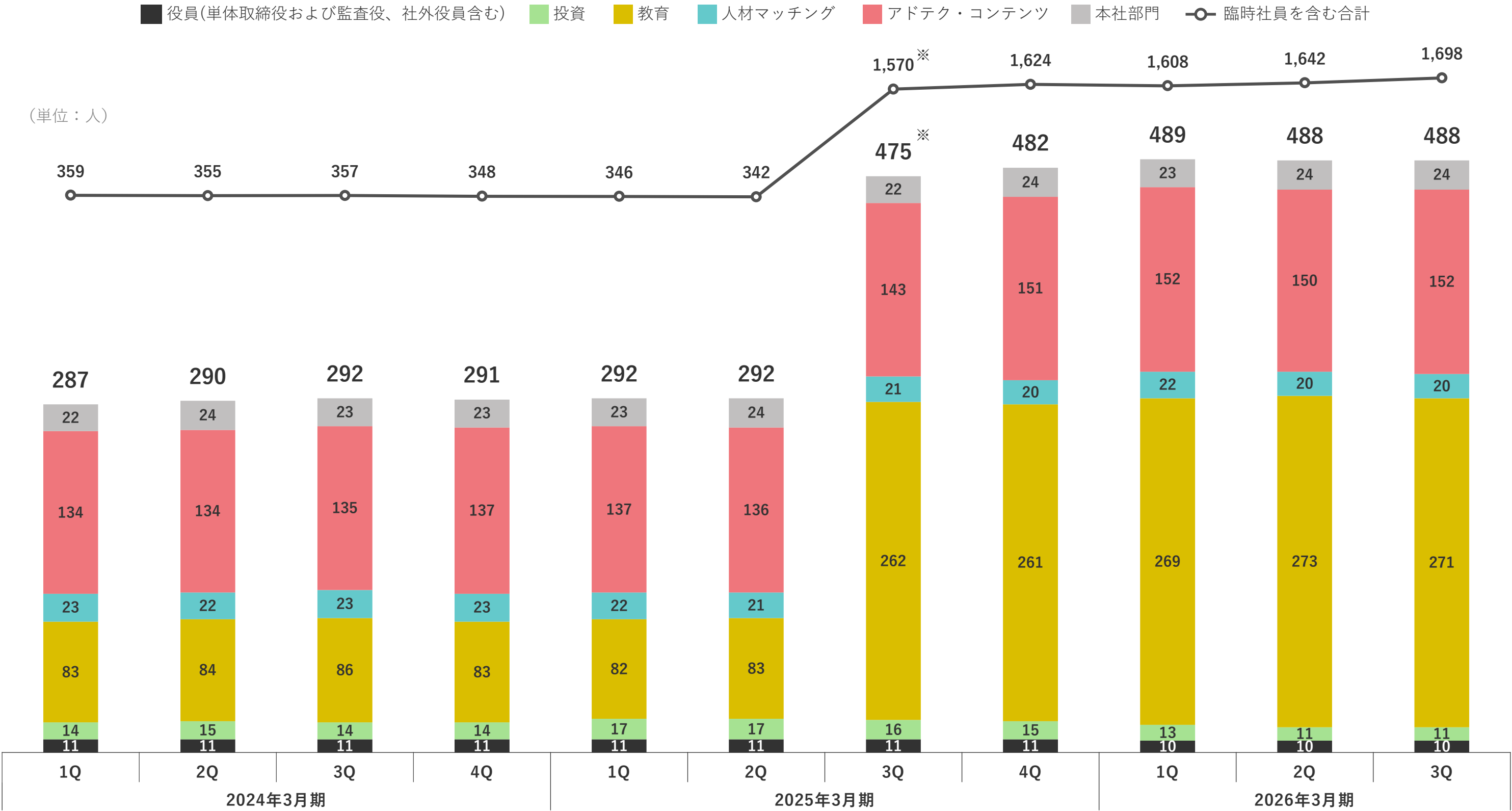
※2 配当金の支払い、および自己株式取得により純資産が前期末から減少

業績推移(2013年3月期~2026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



※ (株)ベストコの連結により、教育事業の正社員、臨時社員が増加

国内のシード～アーリーステージ企業を中心に、自己資金で投資実行。

概要	
エリア/ステージ	国内のシード～アーリーステージ企業中心
投資比率	フォロー投資中心
投資規模	原則1,000～3,000万円、最大 1 億円程度
支援体制	キャピタリスト中心

イグジット例※















※ 2013年3月期から2025年3月期にかけて投資実行し、イグジットした銘柄

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（47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



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。

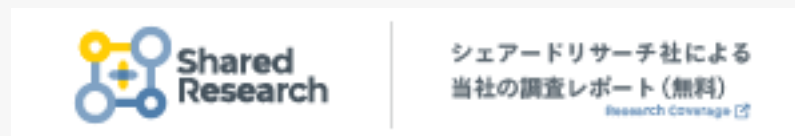
意志の力で社会を善い方向へ、
より速く進めていく。

意志の力を最大化し、
社会の善進を加速する。

IRでは、当社へのご理解を促進していただくために、以下取り組みを行っております。
今後も取り組みを強化してまいります。

第三者レポート

シェアードリサーチ社による
第三者視点の企業分析レポートを公開しています



<https://sharedresearch.jp/ja/companies/2497>

経営メンバー通信

決算説明資料だけでは伝えきれない情報をお伝えする場として
noteで経営メッセージを発信しています



https://note.com/united_ir/m/m61aad6b4e636

決算説明会の書き起こし

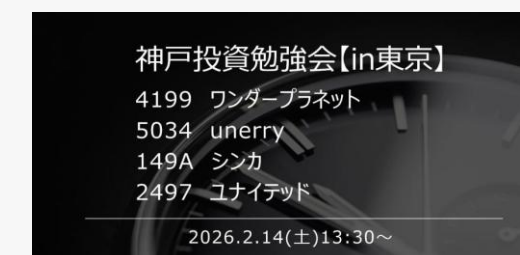
投資家の皆様へ素早く、且つ丁寧に情報共有できるよう、
決算説明会の書き起こしを公開しています



<https://finance.logmi.jp/companies/1754>

個人投資家様向けセミナーの実施

個人投資家のみなさまに
当社へのご理解を深めていただける場を用意しています
次回：2月14日（土）



<https://peatix.com/event/4731153/view>

