
2025年3月期 第1四半期
決算説明資料

2024年8月7日



ユナイテッド株式会社
(東証グロース：2497)

アジェンダ

1 2025年3月期 第1四半期 決算概要 **p.3**

2 2025年3月期 第1四半期 事業概況 p.9

3 Appendix p.30

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。

連結業績

- 通期計画通りに進捗。売上高4,711百万円、営業利益2,922百万円で着地。

詳細
p.4

コア事業

- 投資事業：投資実行数を拡大。今期目標30社^{※1}に対して第1四半期時点で11社に投資実行。
- 人材マッチング事業：売上高が前年同四半期比+53%の成長。

詳細
p.12、p.22

収益期待事業

- フォッグ(株)が資金調達を実施予定。将来的なIPOを目指す。

詳細
p.28

株主還元の拡充

- 「プレミアム優待倶楽部」を導入^{※2}。
2024年7月末時点の配当利回り5.85%に上記を加えた場合、総合利回りは最大7.38%^{※3}。

詳細
p.7

※1 前期通期実績22社

※2 毎年9月末、3月末時点の株主名簿に記載又された、当社株式1,000株以上を保有する株主が対象

※3 当社株式4,000株以上を保有した場合

通期計画通りに進捗。投資事業で有価証券の売却量を前年同四半期比で減少させたため、減収減益。人材マッチング事業はトップラインが拡大し、前年同四半期比で増収・営業損失縮小。

連結業績	売上高	4,711	百万円	(前年同四半期比△35%)
	営業利益	2,922	百万円	(前年同四半期比△45%)

コア事業

投資事業	売上高	3,314	百万円	(前年同四半期比△43%)
	営業利益	3,209	百万円	(前年同四半期比△44%)
教育事業	売上高	259	百万円	(前年同四半期比△24%)
	営業利益	△59	百万円	(前年同四半期比△41百万円)
人材マッチング事業	売上高	173	百万円	(前年同四半期比+53%)
	営業利益	△32	百万円	(前年同四半期比+105百万円)

収益期待事業

アドテク・コンテンツ事業	売上高	965	百万円	(前年同四半期比+1%)
	営業利益	51	百万円	(前年同四半期比△25%)

通期計画通りに進捗。有価証券の売却を当四半期に集約したため、営業利益以下の進捗率が100%を超過。人材マッチング事業の営業損失を見込むため、通期業績予想は据え置き。

(単位：百万円)	業績予想	第1四半期実績	進捗率
売上高	9,400~10,300	4,711	46% ~ 50%
営業利益	2,000 ~ 2,500	2,922	117% ~ 146%
経常利益	2,000 ~ 2,500	2,898	116% ~ 145%
親会社株式に帰属する 当期純利益	1,150 ~ 1,500	1,929	129% ~ 168%

2025年3月期 配当予想

1株当たり25円の特別配当を実施。合計の1株当たり配当金は48円となる予想。
成長投資を含めた事業運営に必要な資金を確保したうえで、資本効率の向上を図る。

1株当たり配当予想		
	配当予想 (2025年3月期)	前期 (2024年3月期)
普通配当 [※]	23円 (DOE4%)	23円 (DOE4%)
記念配当	-	25円
特別配当	25円	-
合計	48円	48円
DOE	9.0% (特別配当含む)	9.4% (記念配当含む)
配当性向	124.7~165.5% (特別配当含む)	79.4% (記念配当含む)

※ 配当方針：DOE4%または連結配当性向50%のいずれか大きい金額

株主還元の拡充

株主還元の拡充を目的に(株)ウィルズが提供する「プレミアム優待倶楽部」を導入。
2024年7月末時点の配当利回り5.85%に上記を加えた場合、最大の総合利回りは7.38%。

「プレミアム優待倶楽部」概要

(株)ウィルズが提供するポイント制の株主優待サービス。

名称	ユナイテッド・プレミアム優待倶楽部
告知サイト	https://united.premium-yutaiclub.jp/
優待内容	<ul style="list-style-type: none">保有する株式数に応じて、株主優待ポイントを付与ポイントは特設サイト「ユナイテッド・プレミアム優待倶楽部」掲載の商品、および「プレミアム優待倶楽部」における共有株主優待コイン「WILLsCoin」と交換可能
開始時期	2024年9月末 権利確定 2024年10月下旬 対象株主に案内状送付（予定） 2024年11月上旬 専用サイト公開、および商品交換開始（予定）

「ユナイテッド・プレミアム優待倶楽部」詳細※1

対象株主	毎年9月末、3月末時点の株主名簿に記載された、当社株式1,000株以上を保有する株主
ポイント付与時期	年2回 ・11月上旬（9月末権利確定対象株主） ・5月上旬（3月末権利確定対象株主）

株主優待ポイント表（1ポイント≒1円）

保有株式数	9月末優待ポイント数	3月末優待ポイント数	年間優待利回り※2	年間総合利回り※2
1,000～1,999株	2,500 pt	2,500 pt	0.31～0.61%	6.16～6.46%
2,000～2,999株	7,500 pt	7,500 pt	0.61～0.91%	6.46～6.77%
3,000～3,999株	15,000 pt	15,000 pt	0.91～1.22%	6.77～7.07%
4,000～4,999株	25,000 pt	25,000 pt	1.22～1.52%	7.07～7.38%
5,000株以上	25,000 pt	25,000 pt	1.22%	7.07%

※1 詳細は適時開示「[株主優待制度の新設に関するお知らせ](#)」をご参照ください

※2 2024年7月31日の終値820円を基準に算出

アジェンダ

1 2025年3月期 第1四半期 決算概要 p.3

2 2025年3月期 第1四半期 事業概況 p.9

3 Appendix p.30

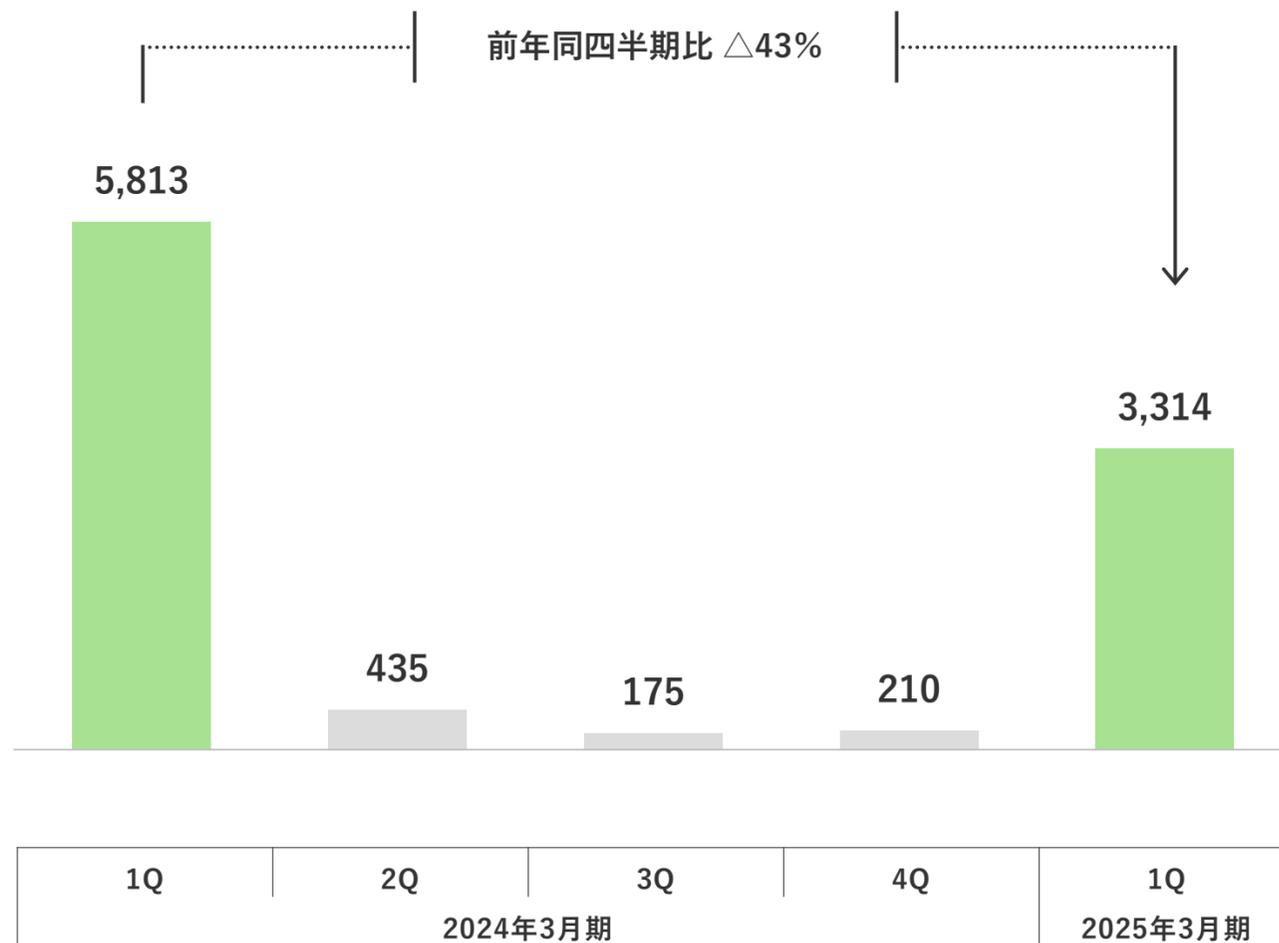
本資料に記載されたすべての意見や予測、見通しなどは資料作成時点における入手可能な情報に基づいた弊社の判断であり、様々な要因の変化により、実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。なお、本資料に記載されている会社名、製品名は各社の商標または登録商標です。

投資事業

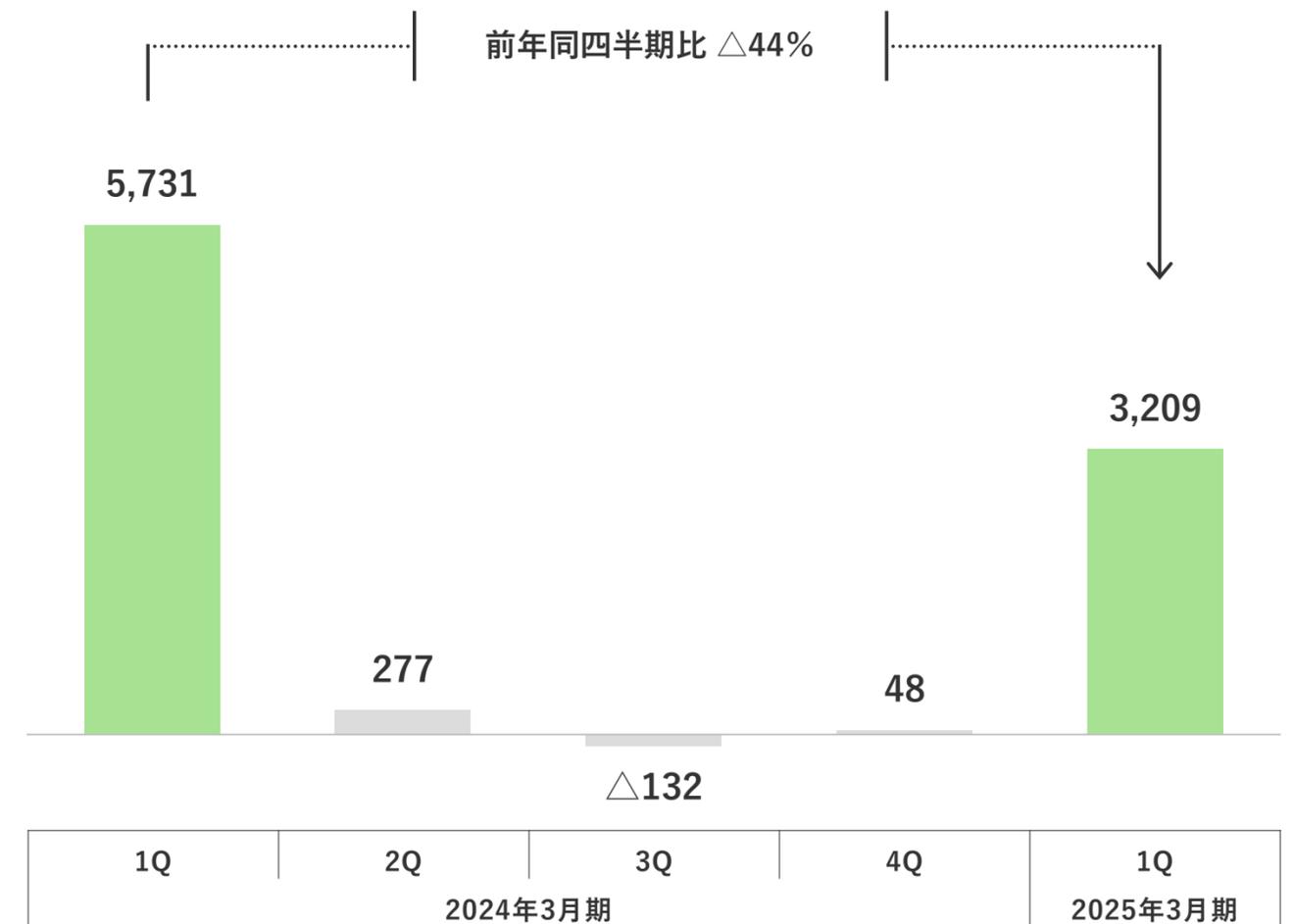
投資事業 売上高・営業利益推移

通期計画通りに売却を実行。事業特性上、有価証券の売却時期などにより四半期ごとの業績変動が大きくなる。

売上高推移 (単位: 百万円)

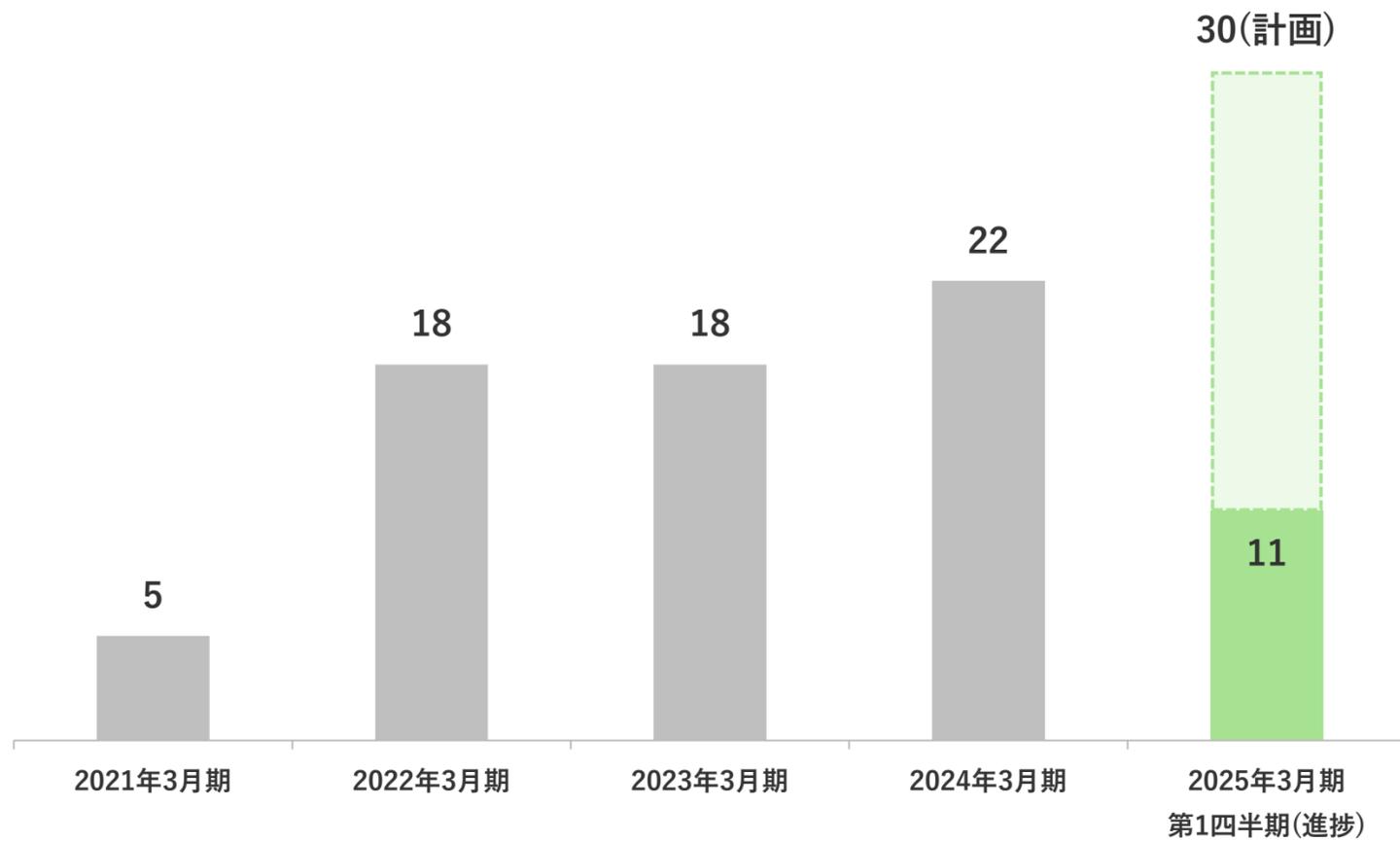


営業利益推移 (単位: 百万円)

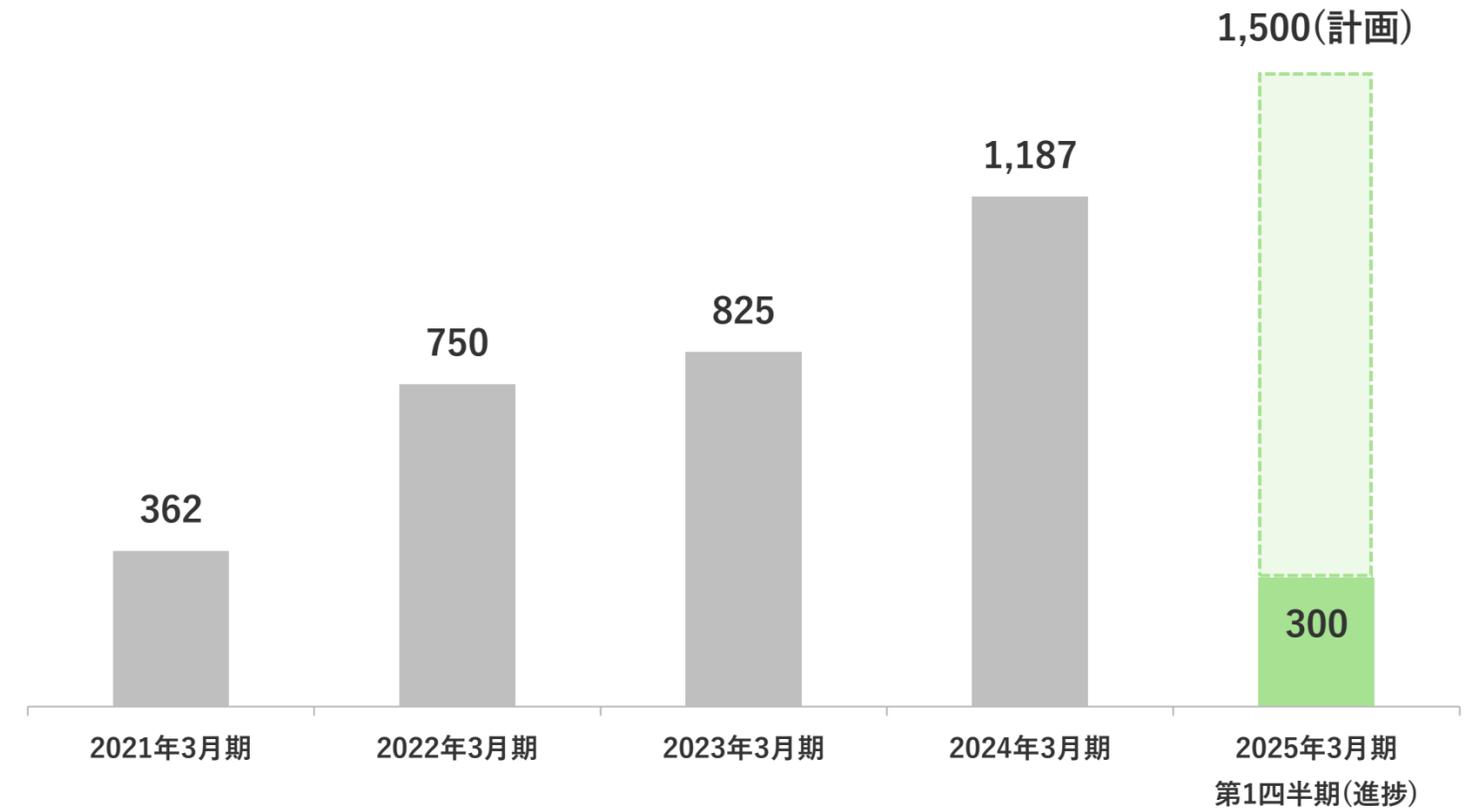


今期は約30社・約15億円※の投資実行を計画。第1四半期には11社・約3億円の投資実行。

投資件数推移 (単位：社)



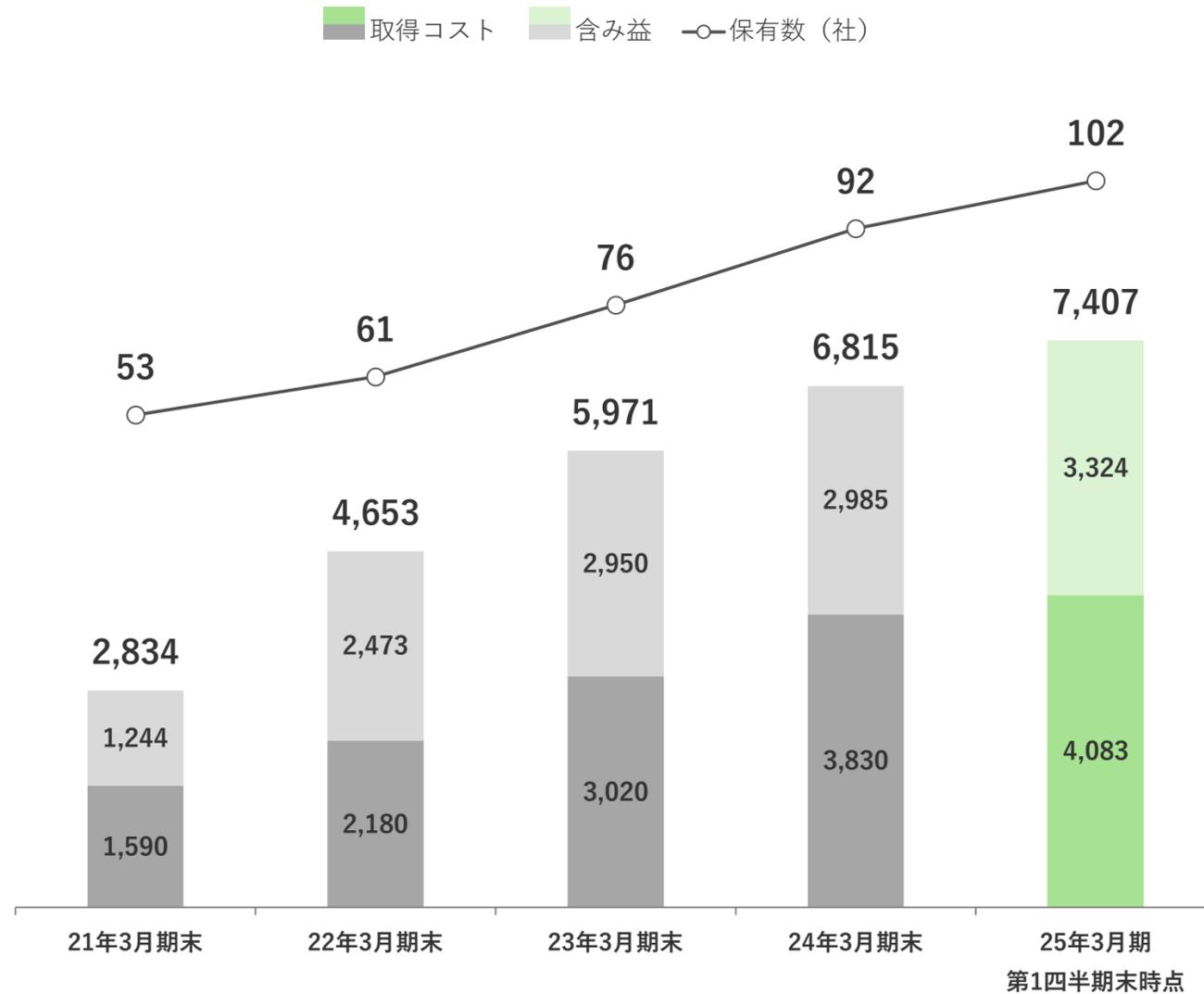
投資金額推移 (単位：百万円)



※ 55億円強のファンド(3年で組み入れをした場合)と同等の規模に相当

第1四半期末時点で未上場株式を102社保有、時価評価額は74億円。

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	2024年6月末 貸借対照表計上額
上場株式	<ul style="list-style-type: none"> 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・インターワークス エキサイトホールディングス 	約 13 億円
未上場株式	102 社	約 40 億円
LP出資先	41 本	約 17 億円

※ 発行体からの直近の報告をもとに算出

再現性を持った利益創出を目指し、投資件数・金額を拡大。

「テック投資」と「善進投資」の2カテゴリーで投資実行。

自己資金のみで投資を行うことで、フレキシブルかつ成長に時間を要する事業領域への投資が可能。

これまでの実績※¹に基づく投資を加速

「テック投資」

テクノロジーを活用してイノベーションを
起こそうとするスタートアップへの投資

パーパスに基づく新たな挑戦

NEW 「善進投資」

社会課題の解決※²と経済合理性の両立を目指す
スタートアップへの投資

※1 2013年1月以降の投資倍率実績は6.8倍（2013年組成の国内VCファンドのネットマルチプルは2.2倍 [JVCA「[国内VCパフォーマンスベンチマーク第5回調査](#)」より]）

※2 日本が世界にさきがけて直面する社会課題「超高齢化社会」「都市集中」「画一的な教育」など

リード投資家として投資実行。バリューアップのためのハンズオン支援を実施。

(株)NEWGREEN
旧名 有機米デザイン(株)

2023. 11 投資実行

Ms.Engineer(株)

2023. 3 投資実行

(株)Gotoschool

2022. 10 投資実行

(株)L&F

2022. 7 投資実行

企業名



Ms.Engineer

Gotoschool inc.



取組む課題

農業従事者の高齢化・人手不足/
農薬・化学肥料による環境負荷

ジェンダーギャップ/賃金格差

発達障がい児/者支援体制の不足/
発達障がい者の低就労率・低就労定着率

高齢化・人口減少による空き家管理問題

事業内容

「水田の自動抑草ロボットの開発」と
「有機米の生産支援・流通販売」の
トータルサポート



女性に特化した
プログラミング教育サービス



発達障がい児向け運動療育施設運営/
発達障がい者向け就労支援サービス



空き家管理サービス
「日本空き家サポート」の運営



2025年3月期第1四半期において、11社※に新規投資を実行。



設立	2023年9月
代表	佐藤 哲太
事業内容	製造業DX支援サービスの開発



設立	2022年11月
代表	久保田 洋介
事業内容	オンラインでケアプランの作成ができるプラットフォーム「CareFran」の運営



設立	2022年5月
代表	瀬川 慶一
事業内容	走行距離に応じて月々の支払額が変動するマイカーリース「エンキロ」の開発・運営



設立	2018年12月
代表	松岡 広明
事業内容	香り×AI×DXにおける研究・開発 においセンシングデバイス「Obre」の開発



設立	2017年12月
代表	明渡 隼人
事業内容	AITuber事務所「AI CAST」の運営 AITuberの運営技術を活用した法人向けソリューションの提供



設立	2024年4月
代表	橋本 久茂
事業内容	RPAツール導入支援



設立	2020年10月
代表	北村 功太
事業内容	温浴施設向けDXツール「habitat」の運営



設立	2022年11月
代表	吹野 史斉
事業内容	リアルとバーチャルを結合した アーティストプロデュース・フェス開催

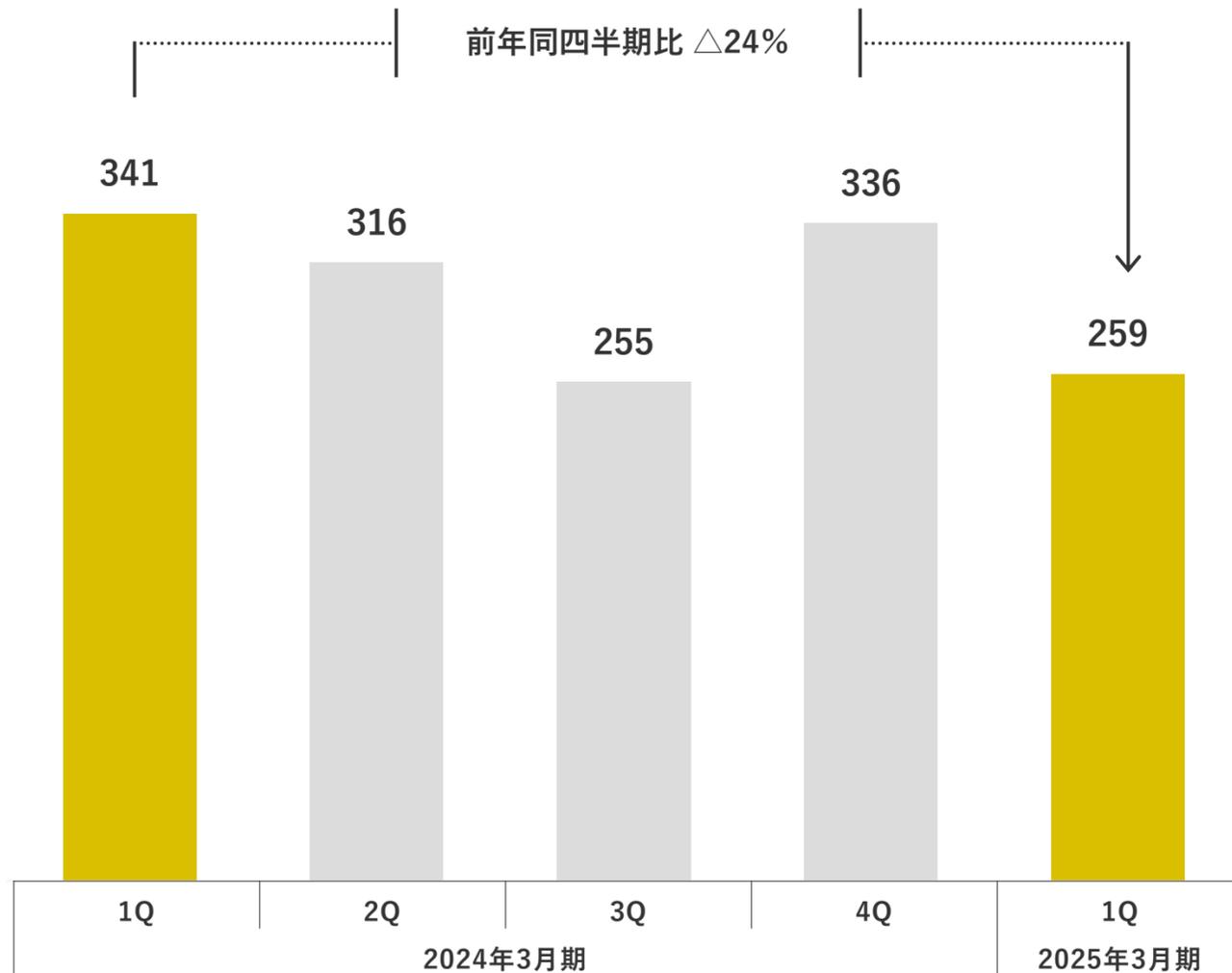
※ 本資料には一部のみ掲載

教育事業

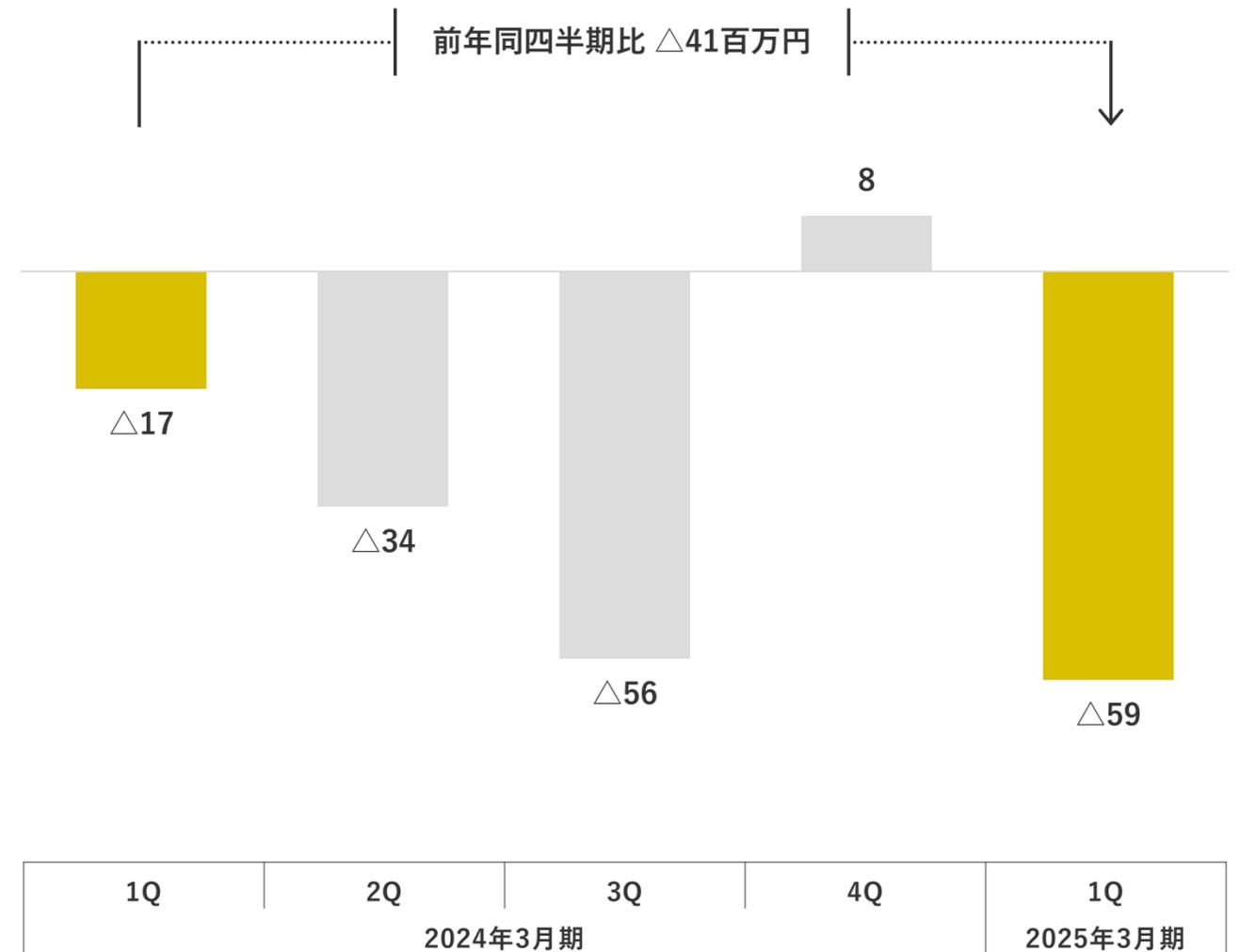
教育事業 売上高・営業利益推移

テックアカデミーの受講者数が減少したため、前年同四半期比で減収・営業損失拡大。
運営体制の効率化により収益性を改善し、通期では黒字化を計画。

売上高推移 (単位: 百万円)



営業利益推移 (単位: 百万円)



LINEヤフーテックアカデミー※、生成AI領域に注力するとともに、収益性を改善し黒字化を目指す。

LINEヤフーテックアカデミー

LINEヤフー テックアカデミー

LINEヤフーが持つノウハウをもとにした
実践的なスキル習得

生成AI領域

はじめての
プロンプトエンジニアリングコース

LLMアプリ開発コース

AIを実務利用するためのスキル習得

※ LINEヤフー株式会社が持つ実践技術をテックアカデミーへ反映し、プログラミング未経験者が4か月でWebエンジニアとして活躍できるスキルを習得でき、転職までサポート。
経済産業省の「リスクリングを通じたキャリア支援事業」に採択。

地方自治体へのAI人材の育成支援、企業へのAI研修プログラムの提供などを実施。

地方自治体へのAI人材育成支援

LINEヤフーテックアカデミーを通じて、データ分析や生成AIを実務で活用するためのノウハウを香川県に提供。

コース名

概要

データ分析コース

データ分析の基礎的な考え方を身につけ、実践での活用までを学習

ChatGPTコース

プロンプトエンジニアリングの基礎を学び、実務でChatGPTなどの生成AIを活用するためのスキルを身につける

ネオス(株)協業によるAI研修プログラム提供

ネオス(株)が運営するAIソリューションサービス「Aldea Suite[※]」と連携し、企業のAI人材育成を支援する研修プログラムを提供。

プログラム名

概要

AI活用アカデミア

LINEヤフーテックアカデミーの「データ・AI活用人材育成プログラム」でAIについて学習

実践プロンプト
エンジニアリング研修

プロンプトエンジニアリングの基礎を学習

コーチングデスク

Aldea Suiteの利活用サポート

※ 法人・自治体向けのセキュアなGPT活用環境の構築からカスタマイズまで対応するサービス

人材マッチング事業

会社名	事業内容
<p data-bbox="509 437 803 476">2022. 8 連結開始</p>  <p data-bbox="716 602 1186 634">ユナイテッド・リクルートメント(株)※</p>	<p data-bbox="1502 545 2718 589">人材紹介事業・スカウト代行支援ツール 「offer Brain」を運営</p>
<p data-bbox="509 742 803 782">2022. 12 連結開始</p>  <p data-bbox="879 926 1022 958">カソーク(株)</p>	<p data-bbox="1502 855 2292 898">副業マッチング事業 「Kasooku」を運営</p>
<p data-bbox="509 1058 803 1097">2023. 7 連結開始</p>  <p data-bbox="902 1234 1002 1266">ONX(株)</p>	<p data-bbox="1502 1170 2712 1213">人材紹介事業・人事特化型マッチング事業 「Carry Up」を運営</p>
<p data-bbox="509 1373 803 1412">2021. 6 連結開始</p>  <p data-bbox="879 1540 1022 1572">(株)リベイス</p>	<p data-bbox="1502 1485 2465 1528">デザイナー特化型マッチング事業 「J00i」を運営</p>

※ 2024年7月にイノープ(株)がブッシン(株)を吸収合併し、社名変更

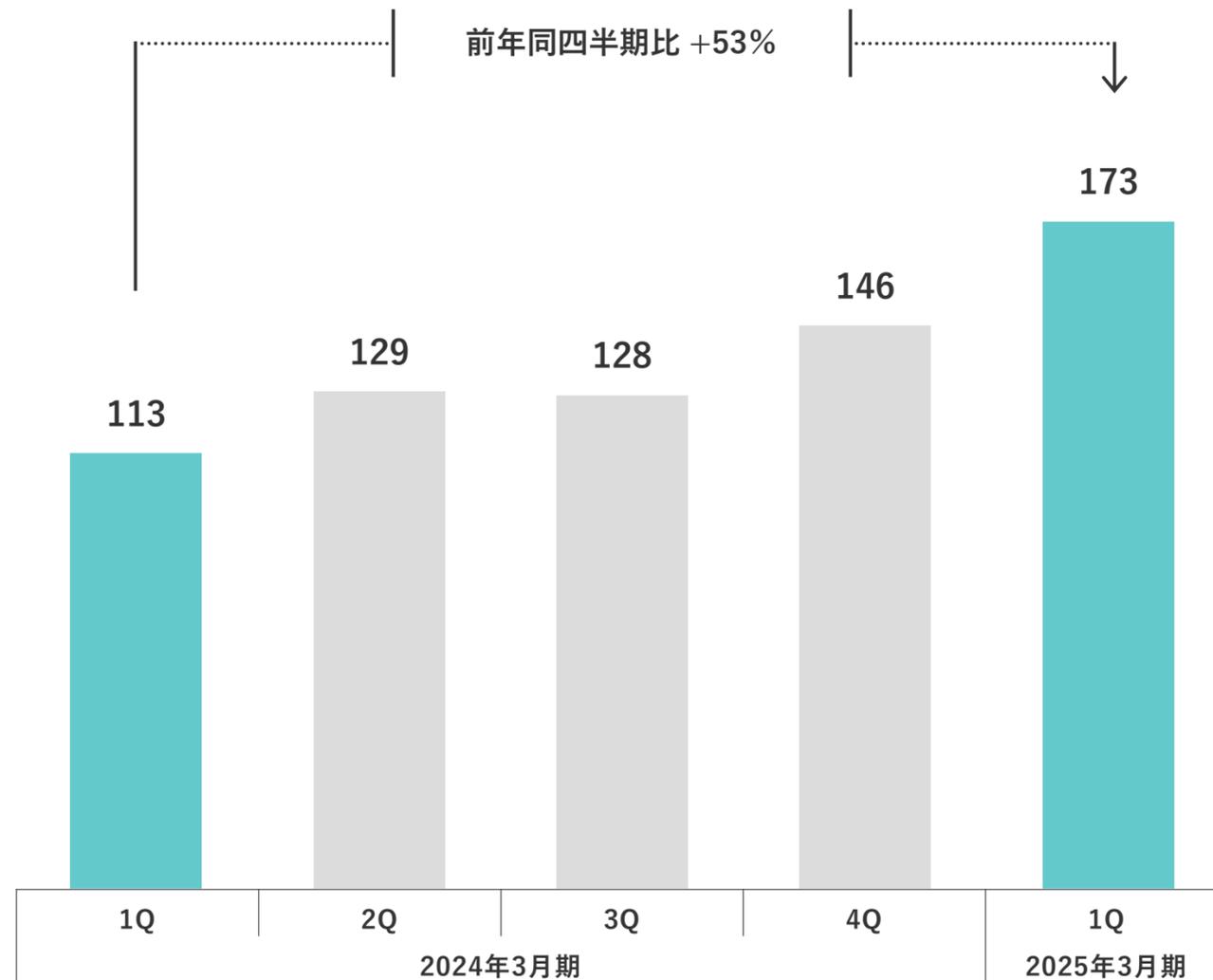
人材マッチング事業 売上高・営業利益推移

中期的な成長に向け、今期はトップラインの拡大に注力。

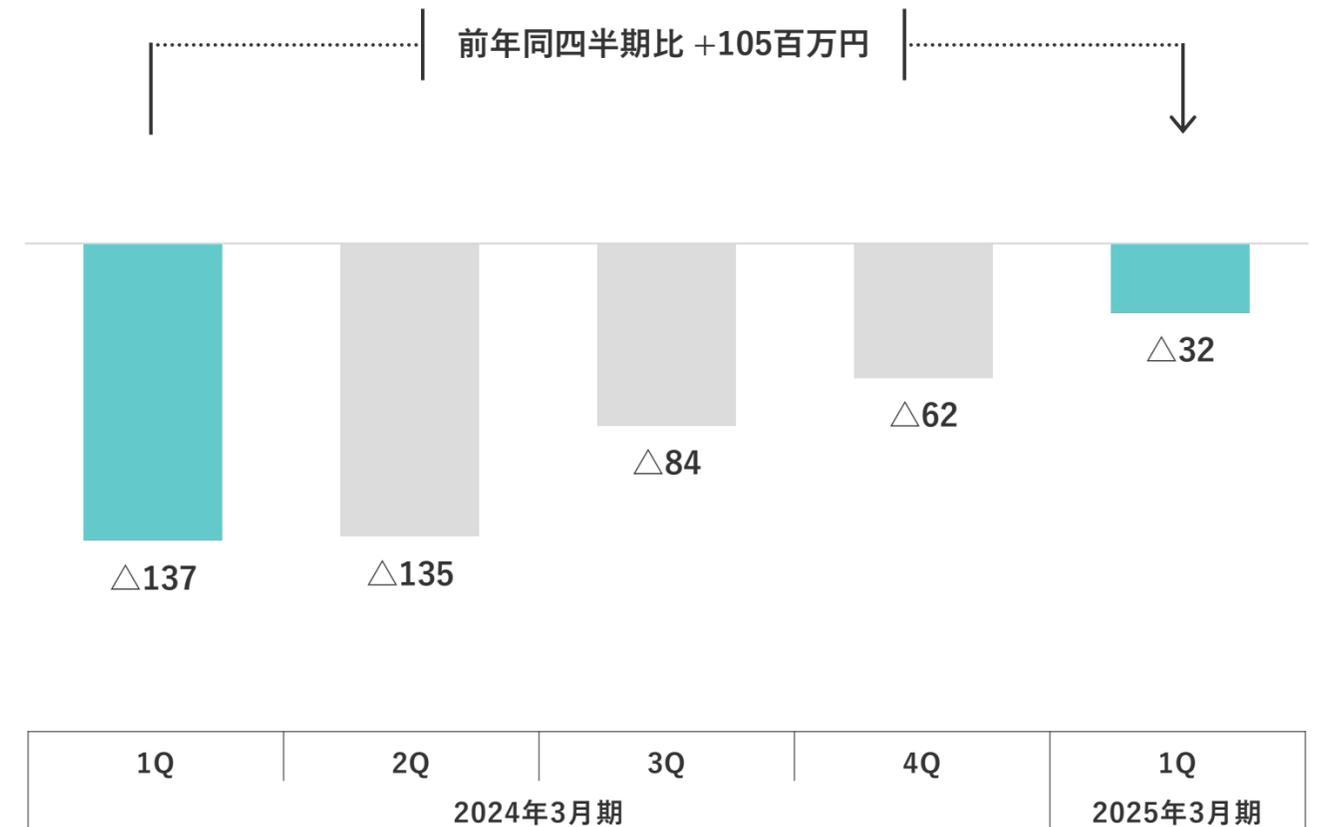
売上高は、ONX(株)の連結開始および(株)リベイスの拡大により、前年同四半期比で増収。

営業利益は、上記に加えて前期にのれんの減損を実施したため、前年同四半期比で営業損失縮小。

売上高推移 (単位:百万円)



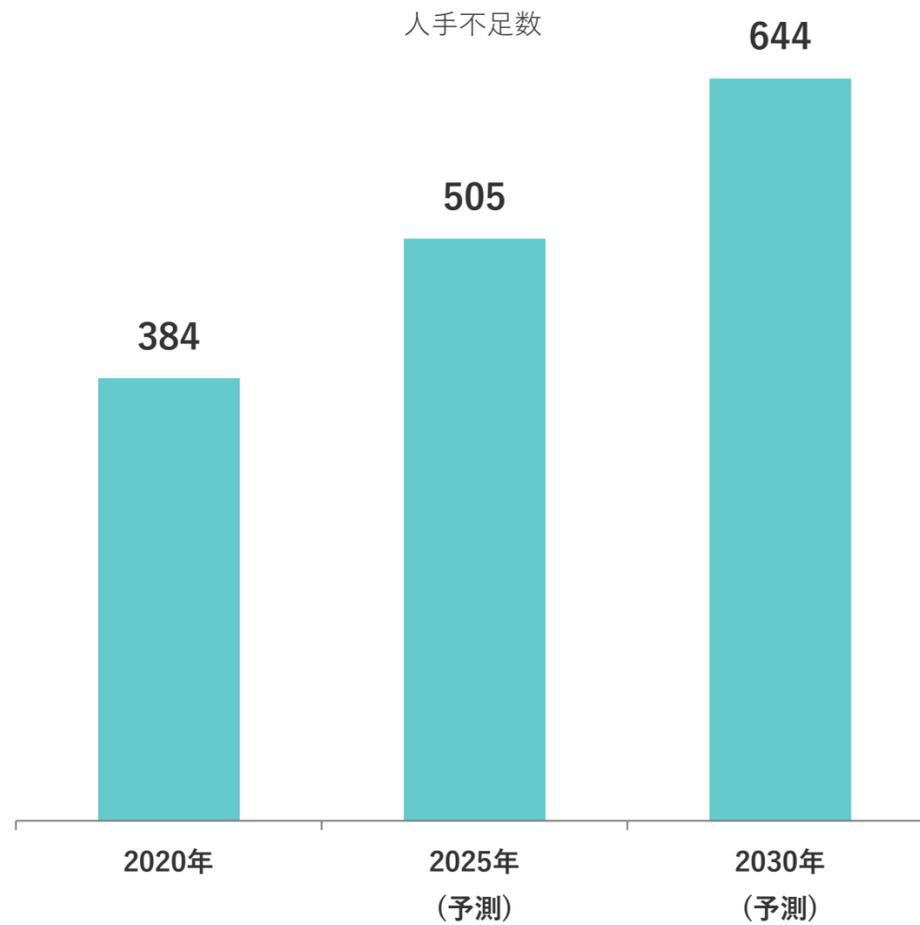
営業利益推移 (単位:百万円)



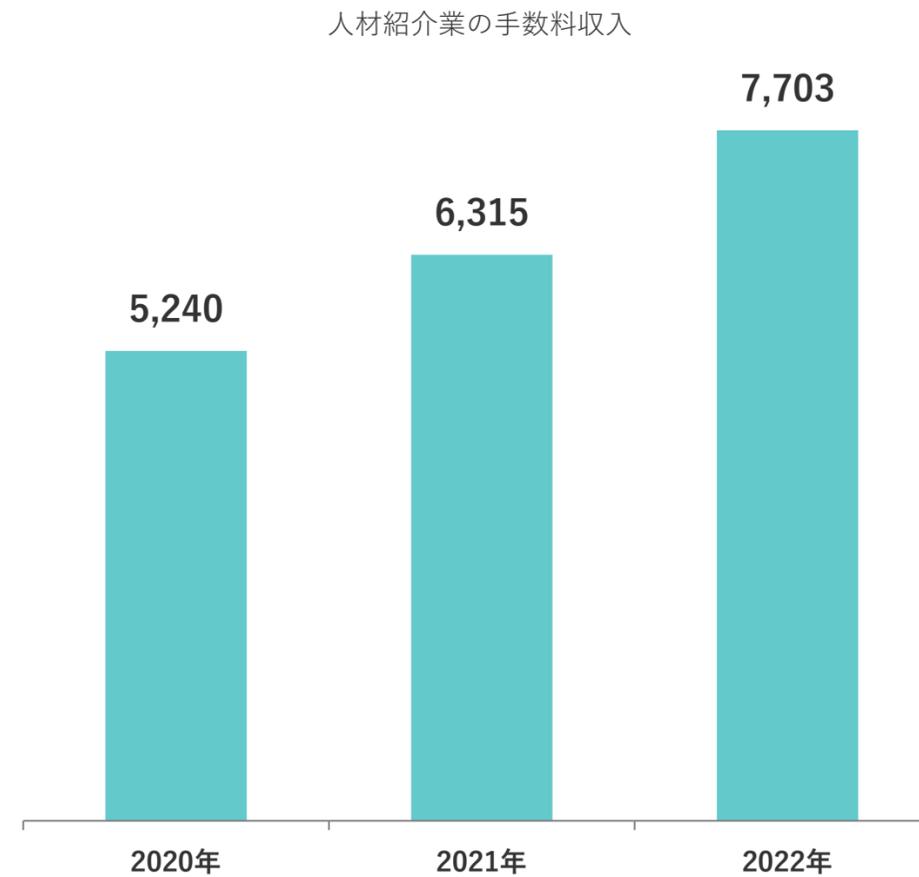
人材マッチング事業 市場環境

国内労働人口減少により、企業の求職者獲得の難易度が上昇する中、人材紹介業の市場規模も拡大。
一方、働き方改革、リモートワークの浸透等により、副業/フリーランス人口が増加傾向であり、今後も拡大を見込む。

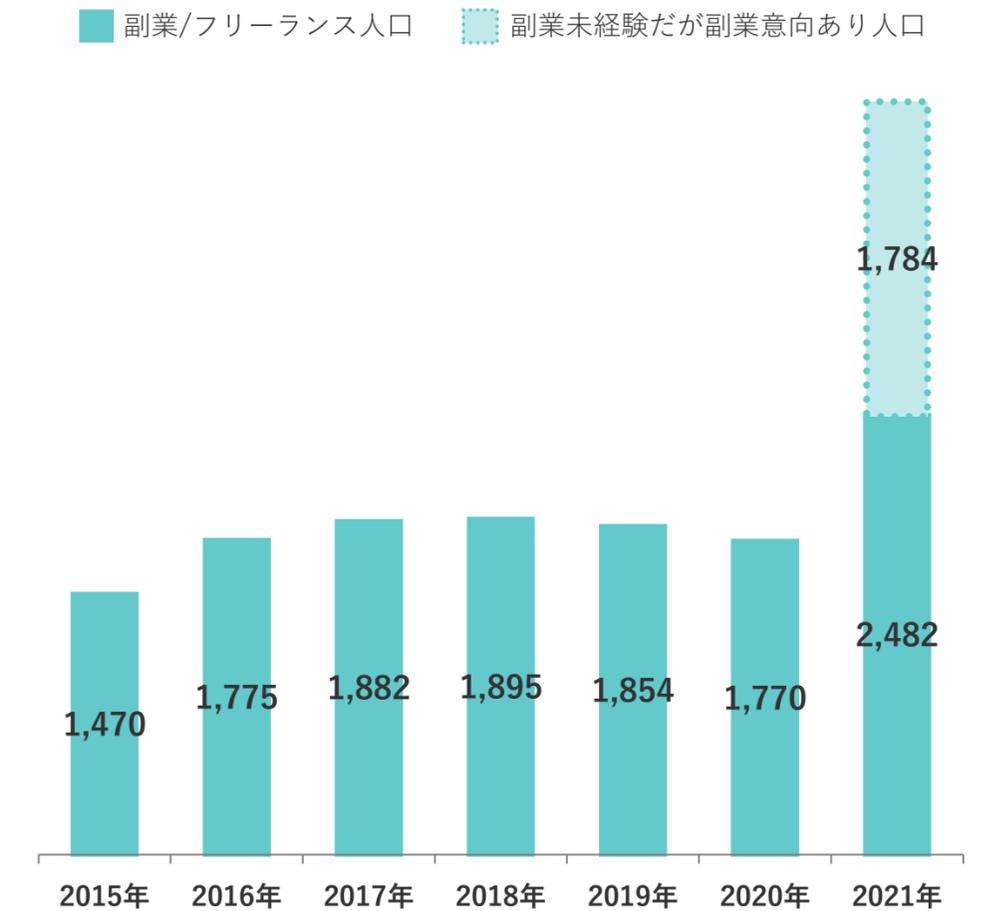
国内労働人口減少 (単位：万人)



人材紹介業 市場規模 (単位：億円)



副業/フリーランス人口 (単位：万人)



出典) パーソル総合研究所・中央大学「[労働市場の未来推計2030](#)」

出典) 厚生労働省「[職業紹介事業の事業報告の集計結果について](#)」

出典)
ランサーズ(株)「[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)「[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)「[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)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](#)」

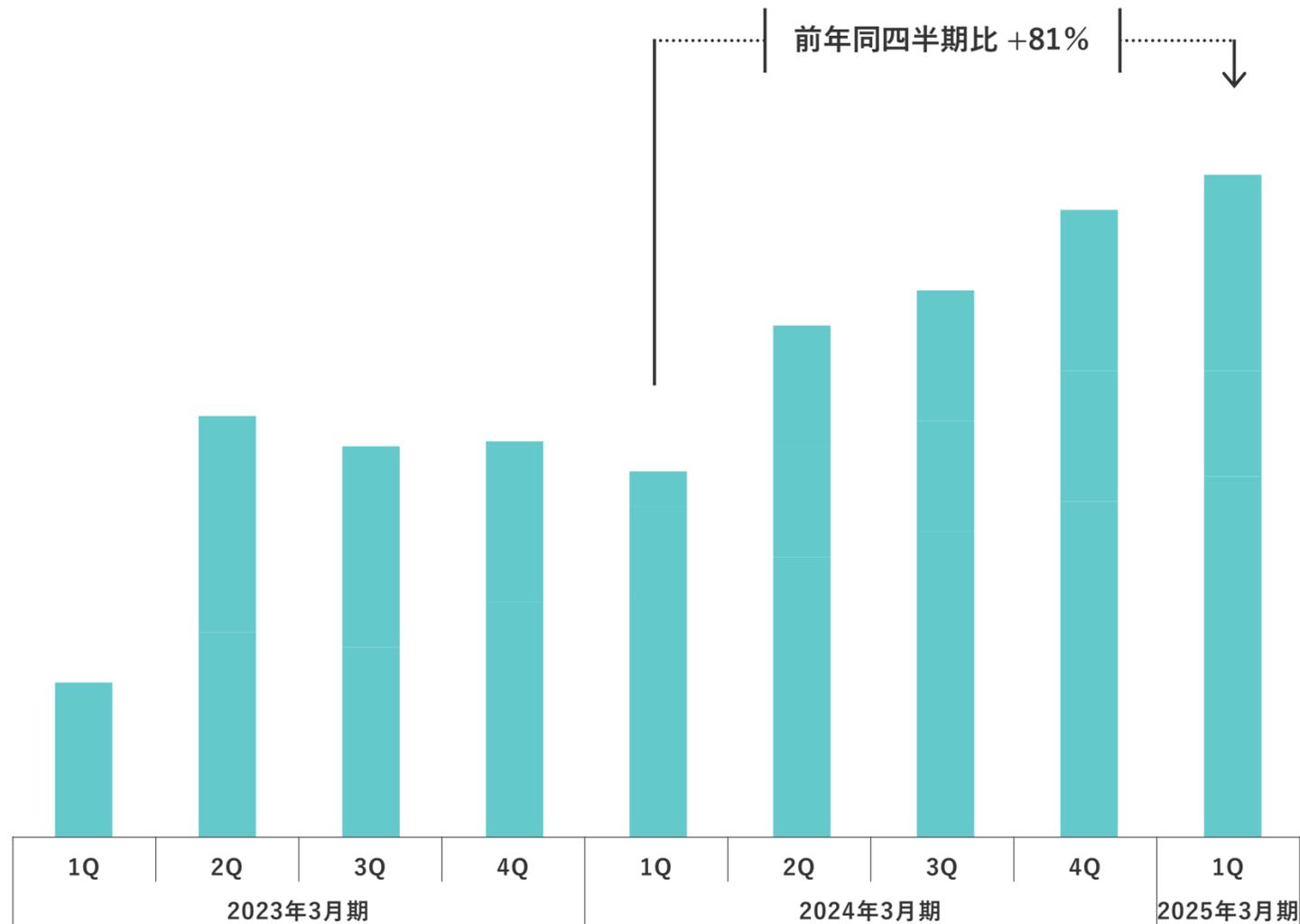
求職者獲得の難易度が上昇する中、多様な就労機会の提供により、転職潜在層を含む独自の求職者グループの構築が可能。成長企業に対してニーズに沿った人材を適切な契約形態で紹介。



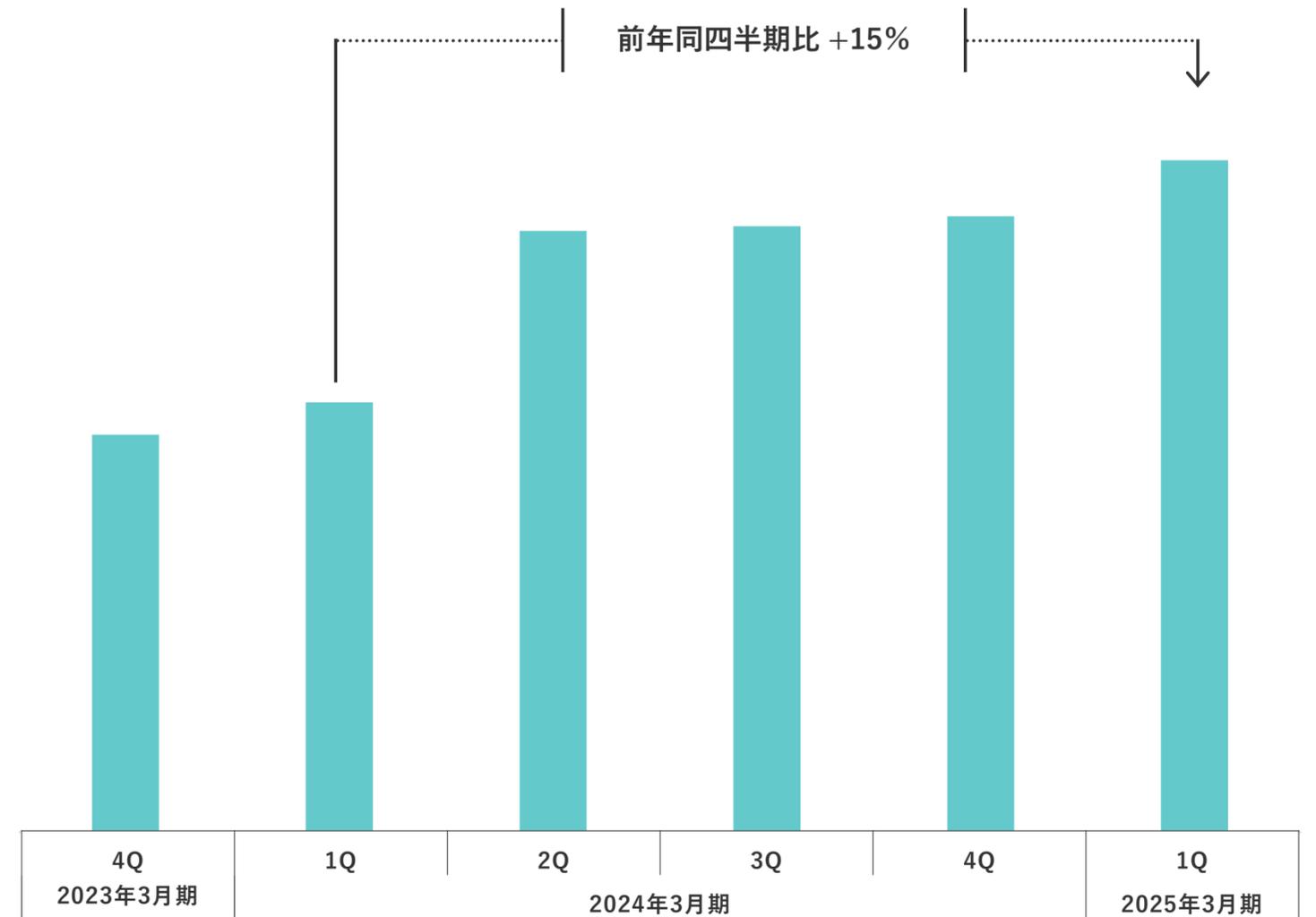
人材マッチング事業 稼働者数・求職者グループの拡大

事業成長により、稼働者数が増加。
カソーク(株)の登録者数が増加し、独自の求職者グループが拡大。

稼働者数※推移 (四半期平均)



カソーク(株) 登録者数推移



※ 人材マッチング事業各企業におけるサービスに登録しており、副業/フリーランスとして稼働した人材数、および人材紹介により転職した人材数。

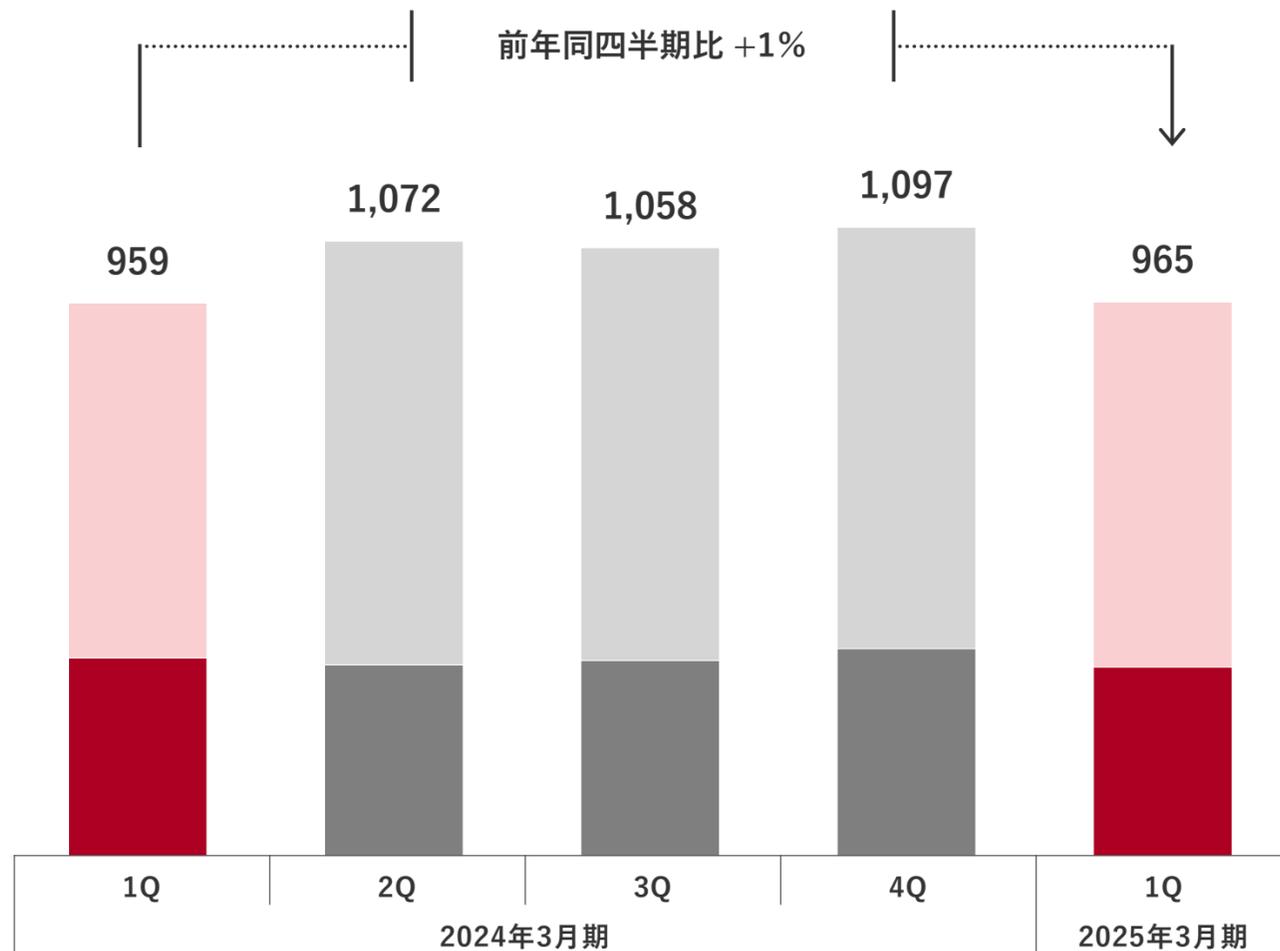
アドテク・コンテンツ事業

アドテク・コンテンツ事業 売上高・営業利益推移

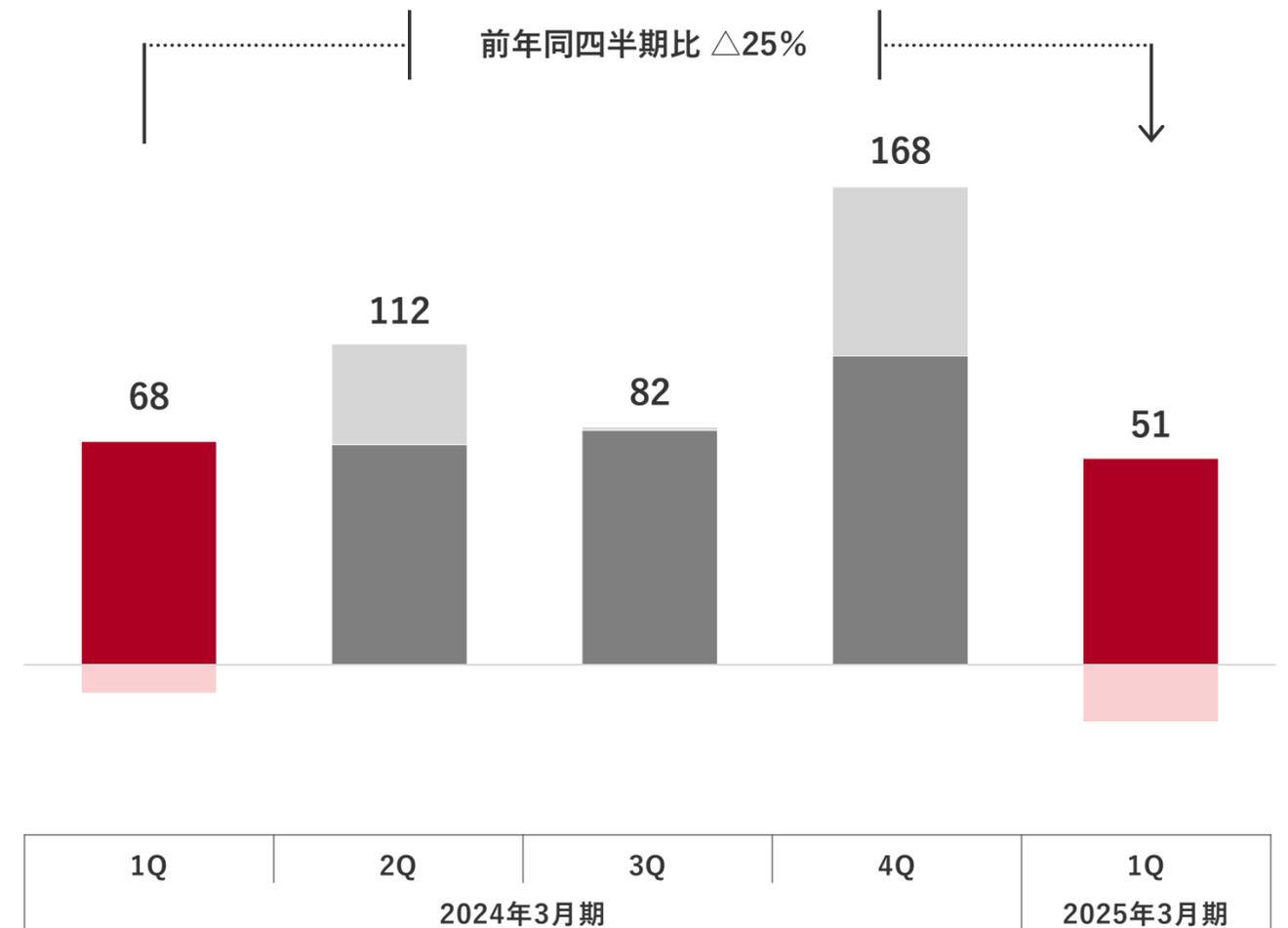
セグメント全体を通じて、継続した利益を創出。通期では増収増益を計画。

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)



コンテンツ事業 フォッグ(株)資金調達

フォッグ(株)が2024年9月末までに約3億円を資金調達予定。
将来的なIPOを目指し、調達資金は人員強化等の事業投資に活用。

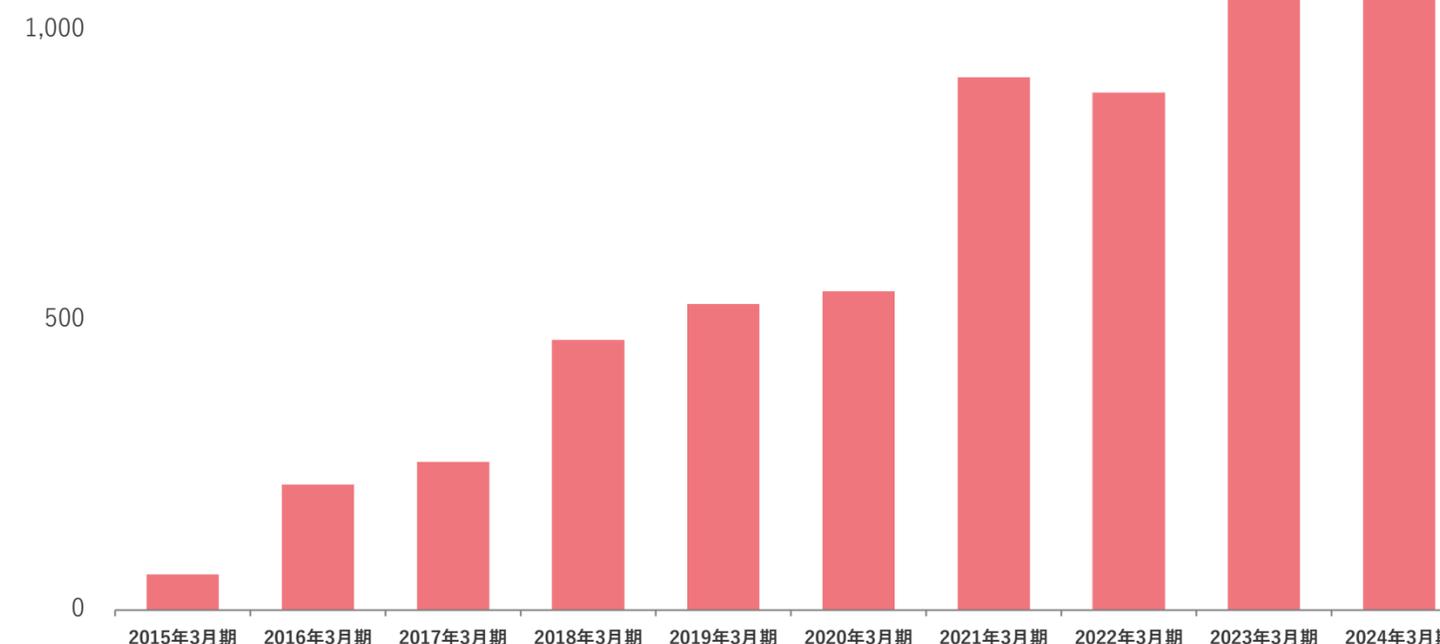
フォッグ(株) 概要

オンラインくじプラットフォーム「RAFFLE」の運営を中心に、
エンタメ市場におけるファンビジネスを展開。



設立	2013年6月
代表	関根 佑介
当社保有比率	73.19% (2024年7月末時点)
事業内容	<ul style="list-style-type: none">オンラインくじ「RAFFLE」の運営タレント/アーティストのファンコミュニティ「CHEERZ」の運営

フォッグ(株) 売上高推移 (単位: 百万円)



アジェンダ

1 2025年3月期 第1四半期 決算概要 p.3

2 2025年3月期 第1四半期 事業概況 p.9

3 Appendix p.30

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)	2024年3月期 第1四半期	2025年3月期 第1四半期	前期比（率）
売上高	7,224	4,711	△ 34.8%
売上総利益	6,241	3,728	△ 40.3%
販売費及び一般管理費	880	805	△ 8.5%
営業利益	5,361	2,922	△ 45.5%
営業外収益	8	13	+57.8%
営業外費用	3	37	+1,022.1%
経常利益	5,366	2,898	△ 46.0%
特別利益	-	0	+0
特別損失	-	50	+50
税金等調整前当期純利益	5,366	2,848	△ 46.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	3,685	1,929	△ 47.6%

連結損益計算書 第1四半期 事業別

(単位：百万円)	2024年3月期 第1四半期	2025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	7,224	4,711	△ 2,512	△ 35%
投資事業	5,813	3,314	△ 2,499	△ 43%
教育事業	341	259	△ 82	△ 24%
人材マッチング事業	113	173	+59	+53%
アドテク・コンテンツ事業	959	965	+5	+1%
その他	△ 4	△ 0	+3	-
売上総利益[※]	6,241	3,728	△ 2,513	△ 40%
投資事業	5,777	3,264	△ 2,512	△ 43%
教育事業	118	76	△ 41	△ 35%
人材マッチング事業	28	63	+35	+128%
アドテク・コンテンツ事業	321	323	+1	+1%
その他	△ 3	△ 0	+3	-
販売費及び一般管理費	880	805	△ 74	△ 8%
営業利益	5,361	2,922	△ 2,438	△ 45%
投資事業	5,731	3,209	△ 2,521	△ 44%
教育事業	△ 17	△ 59	△ 41	-
人材マッチング事業	△ 137	△ 32	+105	-
アドテク・コンテンツ事業	68	51	△ 16	△ 25%
その他	△ 282	△ 247	+35	-
経常利益	5,366	2,898	△ 2,467	△ 46%
親会社株主に帰属する四半期純利益	3,685	1,929	△ 1,757	△ 48%

※ 各事業の主な売上原価は広告費、外注費、人件費

連結貸借対照表

(単位：百万円)	前期末 (2024年3月末)	当四半期末 (2024年6月末)	前期末差額
流動資産	24,379	22,533	△ 1,845
現預金	12,985	14,195	+1,210
営業投資有価証券	7,836	7,171	△ 664※
固定資産	2,365	2,319	△ 46
のれん	76	70	△ 6
資産合計	26,745	24,852	△ 1,892
流動負債	2,063	2,362	+298
固定負債	1,141	131	△ 1,009
繰延税金負債	1,089	81	△ 1,007※
負債合計	3,204	2,494	△ 710
純資産	23,540	22,358	△ 1,181
その他有価証券評価差額金	914	254	△ 659※

※ 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

営業投資有価証券△1,118百万円

繰延税金負債△322百万円

その他有価証券評価差額金△752百万円

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

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
成長企業のニーズに合わせた
人材のマッチング

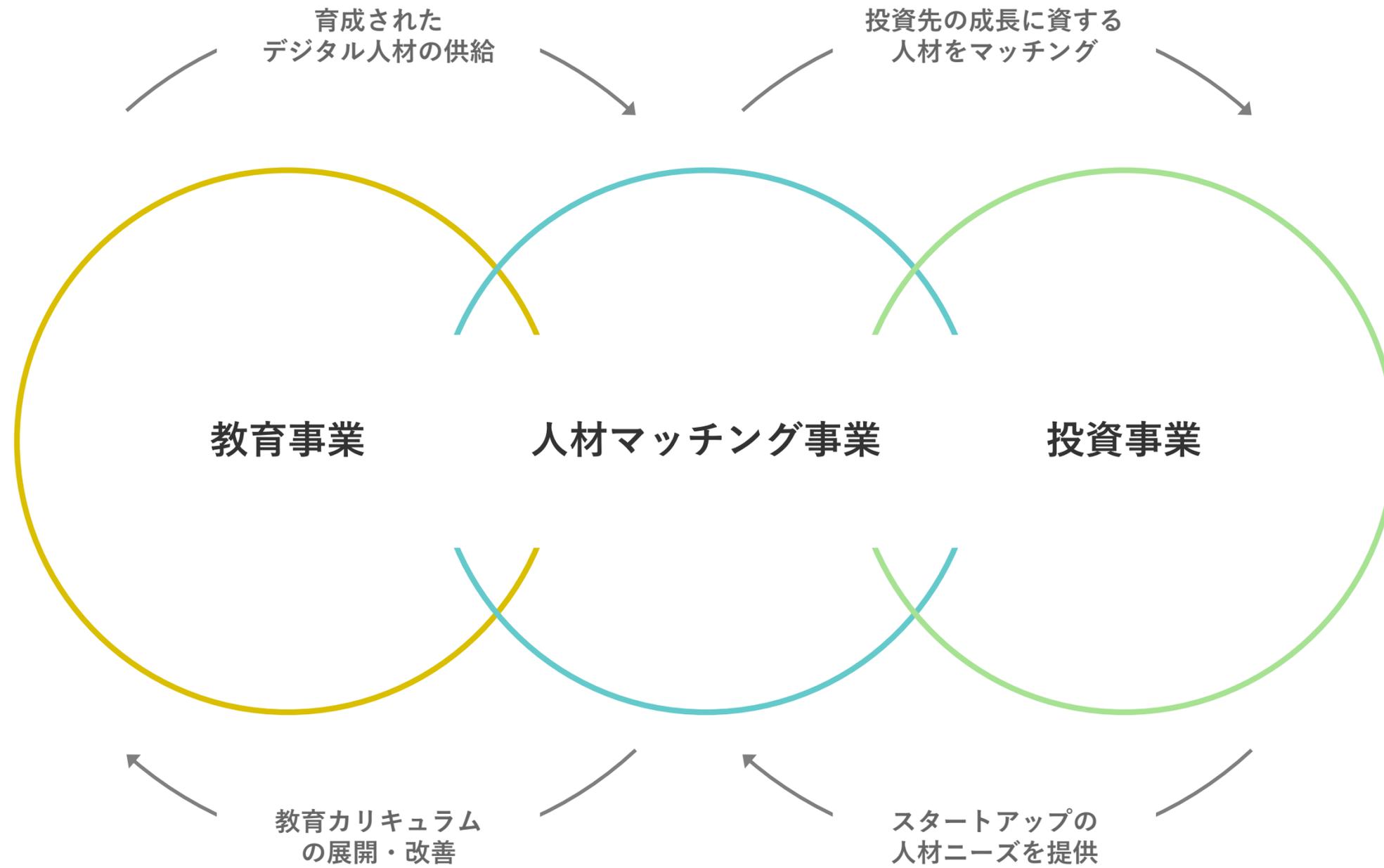
広告プロダクト・メディア・アプリの
開発/運営

構成事業



※ 2024年7月にイノープ(株)がブッシン(株)を吸収合併し、社名変更

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。



投資事業 主なスタートアップ投資先

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

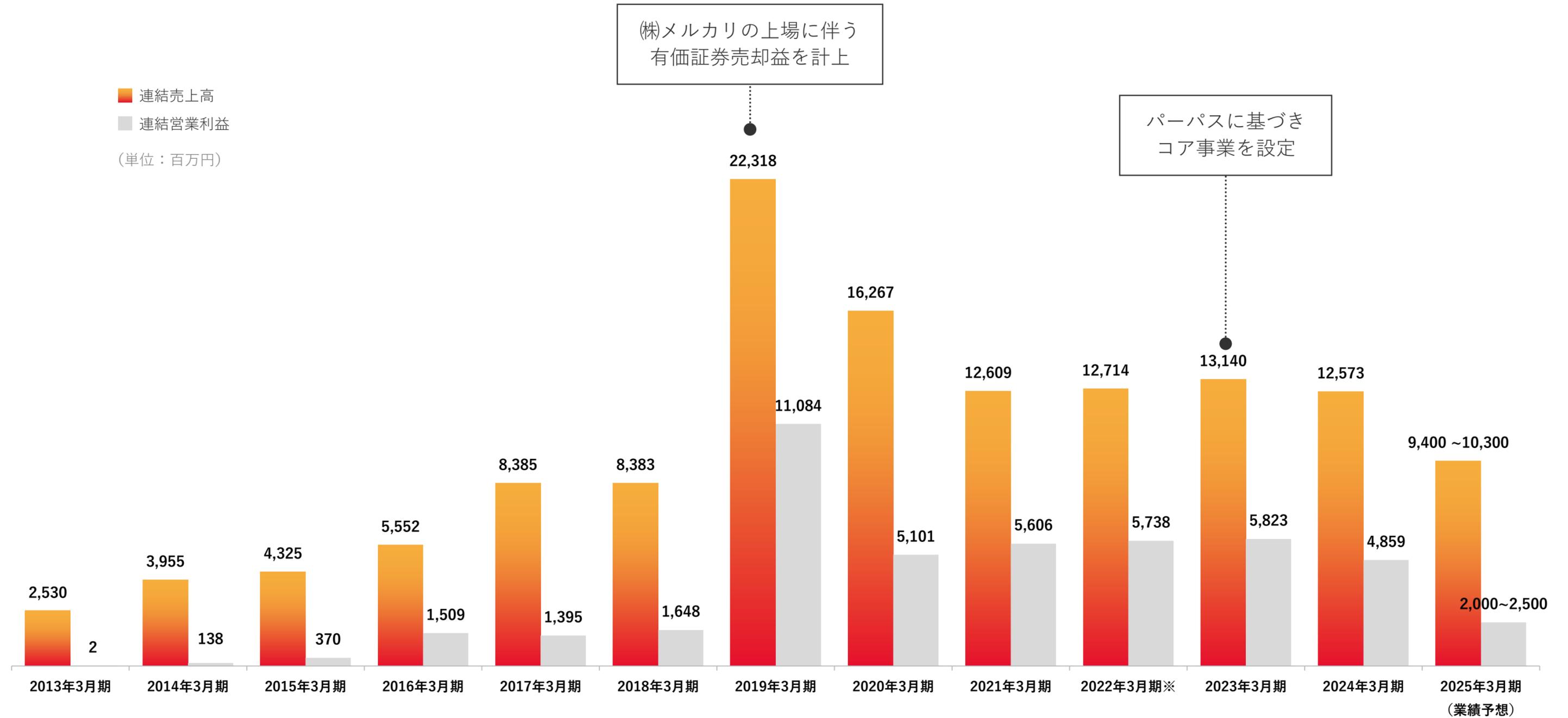
投資事業 主なLP出資先

多数の外部ファンド（41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



業績推移(2013年3月期~2025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)

