

2025年3月期 通期

決算説明資料

事業計画及び成長可能性に関する事項

2025年5月12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 通期決算概要** **p.3**
-  2 2026年3月期について p.8
-  3 各事業の状況 p.14
-  4 Appendix p.45

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

売上高 12,035百万円（前期比△4%）
営業利益 2,646百万円（前期比△46%）

コア事業

投資事業	売上高 営業利益	4,974 百万円 3,907 百万円	（前期比△25%） （前期比△34%）
教育事業	売上高 営業利益	1,781 百万円 △438 百万円	（前期比△1%） （前期比△404百万円）
人材マッチング事業	売上高 営業利益	662 百万円 △155 百万円	（前期比+28%） （前期比+265百万円）

収益期待事業

アドテク・コンテンツ事業	売上高 営業利益	4,622 百万円 323 百万円	（前期比+27%） （前期比△12%）
--------------	-------------	----------------------	------------------------

連結業績	売上高 12,035 百万円（前期比△4%） 営業利益 2,646 百万円（前期比△46%）	人材マッチング事業、アドテク・コンテンツ事業が前期比増収。 連結全体では投資事業で有価証券の売却量が減少したため、前期比減収・減益。
投資事業	売上高 4,974 百万円（前期比△25%） 営業利益 3,907 百万円（前期比△34%）	有価証券の売却量が減少したため、前期比減収・減益。 新規投資件数が45社と通期計画30社を上回る着地。
教育事業	売上高 1,781 百万円（前期比△1%） 営業利益 △438 百万円（前期比△404百万円）	開発事業・テックアカデミーの減少により、前期比減収・営業損失拡大。
人材マッチング事業	売上高 662 百万円（前期比+28%） 営業利益 △155 百万円（前期比+265百万円）	人材紹介事業とデザイナー特化型マッチング事業の拡大により、 前期比増収・営業損失縮小。
アドテク・コンテンツ事業	売上高 4,622 百万円（前期比+27%） 営業利益 323 百万円（前期比△12%）	フォッグ ^(株) のオンラインくじ「RAFFLE」が拡大し、前期比増収。 アドテク事業が減少し、前期比減益。

2025年3月期 業績予想比較（2024年11月21日に上方修正※）

売上高はフォック(株)の拡大により、業績予想レンジを超過。
営業利益・経常利益は、教育事業の営業損失拡大により、業績予想レンジをわずかに下回る着地。
当期純利益は業績予想のレンジ内で着地。

(単位：百万円)	業績予想	実績	予想比
売上高	11,400 ～ 11,700	12,035	3%～6%
営業利益	2,700 ～ 3,000	2,646	△12%～△2%
経常利益	2,600 ～ 2,900	2,577	△11%～△1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,450 ～ 1,700	1,480	△13%～2%

※ 詳細は「[2025年3月期通期連結業績予想の修正に関するお知らせ](#)」を参照。

配当方針にもとづく通常配当と、特別配当を合わせた期末配当金は1株当たり24円を予定。

配当の内訳				
	2025年3月期		前期実績（2024年3月期）	
	中間	期末※2	中間	期末
基準日	2024年9月30日	2025年3月31日	2023年9月30日	2024年3月31日
1株当たり配当金(半期)	24.0円	24.0円	24.0円	24.0円
内訳① 普通配当※	11.5円 (DOE4%)	11.5円 (DOE4%)	11.5円 (DOE4%)	11.5円 (DOE4%)
内訳② 記念配当	-	-	12.5円	12.5円
内訳③ 特別配当	12.5円	12.5円	-	-
DOE(年間)	9.1%		9.4%	
配当性向(年間)	127.3%		79.4%	

※1 DOE4%または配当性向50%のうちいずれか大きい金額
※2 2025年6月下旬開催予定の第28回定時株主総会において決定

アジェンダ

1 2025年3月期 通期決算概要 p.3

2 2026年3月期について p.8

3 各事業の状況 p.14

4 Appendix p.45

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。

今期は投資事業で大型の有価証券売却を見込めないことを主要因として、一時的に営業損失計上。

(単位：百万円)	業績予想	前期実績	前期比
売上高	10,000百万円	12,035百万円	△16.9%
営業利益	△1,200百万円	2,646百万円	△3,846百万円
経常利益	△1,250百万円	2,577百万円	△3,827百万円
親会社株主に帰属する 当期純利益	△1,400百万円	1,480百万円	△2,880百万円

2026年3月期 事業セグメント別見通し

事業セグメント	2025年3月期※		2026年3月期※	見通し	
投資事業	売上高	4,974 百万円	売上高	50 百万円	現時点において大型の有価証券売却を見込まず
	営業利益	3,907 百万円	営業利益	△400 百万円	
教育事業	売上高	1,781 百万円	売上高	4,000 百万円	(株)ベストコ連結により増収 (株)ブリューアスとキラメックス(株)の経営統合により黒字転換
	営業利益	△438 百万円	営業利益	0 百万円	
人材マッチング事業	売上高	662 百万円	売上高	800 百万円	人材紹介事業と デザイナー特化型マッチング事業が拡大
	営業利益	△155 百万円	営業利益	△80 百万円	
アドテク・コンテンツ事業	売上高	4,622 百万円	売上高	5,150 百万円	前期に引き続きフォック(株)が拡大
	営業利益	323 百万円	営業利益	360 百万円	

※ 連結全体の営業利益のうち、本社費を除いた各事業セグメントの数値

財務状況、および来期以降の見通し

今期は一時的に営業損失を計上する見通しだが、安定的な財務基盤を構築しており、高い財務健全性を維持。
来期以降、全事業セグメントで利益創出可能な状態を目指す。

高い財務健全性※

現預金	126億円
流動比率	757%
自己資本比率	84%

2027年3月期 業績イメージ

事業セグメント	売上高 (26年3月期比)	営業利益 (26年3月期比)
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		

※ 2025年3月末時点

2026年3月期 配当方針の変更

資本効率の向上および資金の最適な活用を図るため、事業投資の継続に加え株主還元を強化。
配当方針を「DOE4%または連結配当性向50%のいずれか大きい金額」から
「DOE5%または連結配当性向50%のいずれか大きい金額」へと変更。

前期までの方針

DOE 4 %
配当性向 50 %

上記のうちいずれか大きい金額



2026年3月期以降の方針

DOE 5 %
配当性向 50 %

上記のうちいずれか大きい金額

新配当方針を適用することで、普通配当は前期同様23円を維持。
2025年3月期に実施した特別配当は実施せず、2026年3月期は普通配当のみを予定。

1株当たり配当金			
	2026年3月期	2025年3月期	前期比
合計	23円	48円	△25円
内訳① 普通配当	23円	23円	-
内訳② 特別配当	-	25円	△25円
DOE	5.0%	9.1% (特別配当含む)	△4.1%
配当性向	-	127.3%	-

アジェンダ

1 2025年3月期 通期決算概要 p.3

2 2026年3月期について p.8

3 各事業の状況 p.14

4 Appendix p.45

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	IT研修・開発を通じた企業のデジタル化支援 /小学生～高校生向け個別指導塾の運営	成長企業に対する転職/副業/フリーランス 人材のマッチングおよび採用支援	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	 (株)ブリューアス  (株)ベストコ	 ユナイテッド・ リクルートメント(株)  (株)リベイス	 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)

本資料では、各事業セグメントのうち2026年3月期業績に及ぼす影響が大きい事業について、事業戦略・競争優位性・今後の方針を説明。

セグメント	事業
<u>投資事業</u>	スタートアップ投資
<u>教育事業</u>	(株)ベストコ
<u>アドテク・コンテンツ事業</u>	フォッグ(株)
<u>人材マッチング事業</u>	ユナイテッド・リクルートメント(株)

投資事業

テック投資で培ったソーシング力・目利き力をもとに、
事業会社としての経験も踏まえた支援力を活かし、
大きなポテンシャルを持った善進投資を拡大。

善進投資の拡大と継続的なテック投資を実行。



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

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新たなチャレンジ。
リード投資家として投資実行し、バリューアップのためのハンズオン支援を実施。

概要

エリア/ステージ	国内のアーリーステージ企業中心
投資比率	原則リード投資家として投資実行
支援体制	キャピタリストと専属のバリューアップ人材が伴走支援

主な注力領域

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
地域産業のリデザイン	豊かな食環境の継続的发展
テクノロジーを活用したビジネス変革	上記以外にも社会的インパクトが大きいテーマへは積極的に投資

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という社会課題の解決を目指す(株) NEWGREENに投資実行。

(株)NEWGREEN 概要



設立	2019年11月
代表	代表取締役CEO 山中 大介 代表取締役COO 中條 大希
事業内容	水田の自動抑草ロボットの開発 農業用資材の開発・販売 有機米や環境負荷の低い農産物の生産・流通販売支援
拠点	山形県鶴岡市
投資実行	2023年11月

直近の取り組み

- 水田の自動抑草ロボット「アイガモロボ2」を2025年3月より販売開始。
- 2025年2月、BASFジャパン※1と、水稲栽培でのカーボンファーマーミング※2プログラム実現のための共同プロジェクトにおける事業提携を発表。



※1 ドイツに本社を置く世界最大級の総合化学メーカー化学メーカーBASFの日本法人。
※2 カーボンファーマーミング：農業活動を通じて大気中の二酸化炭素を土壌に吸収・固定し、温室効果ガスの排出削減を目指す農法。
NEWGREENは、水稲生産者が水の使用量とメタン生成を削減する技術を使用して、栽培におけるメタン排出量を削減することを支援し、環境負荷削減に取り組む農業者に経済的な利益を提供することを目指す。

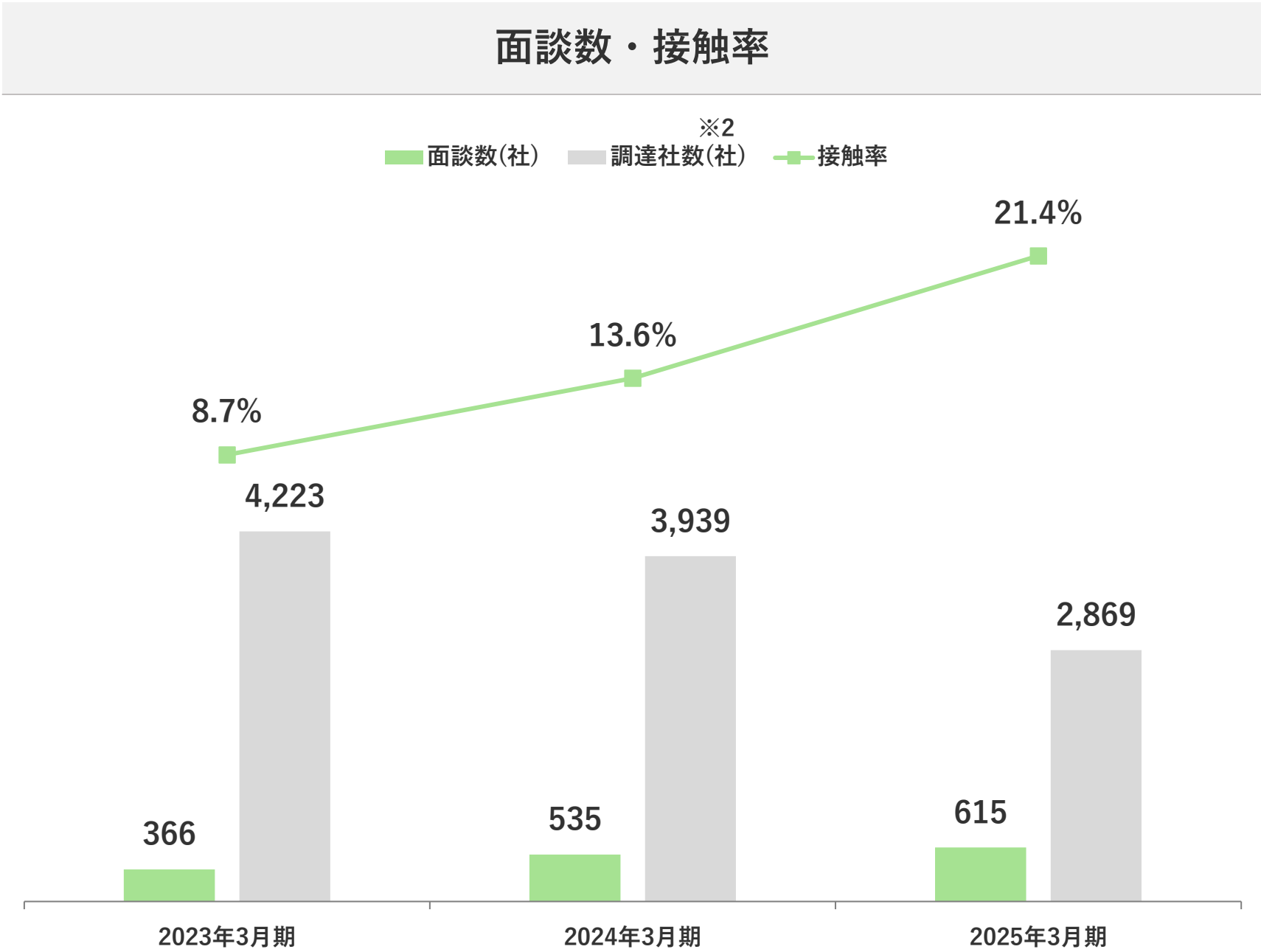
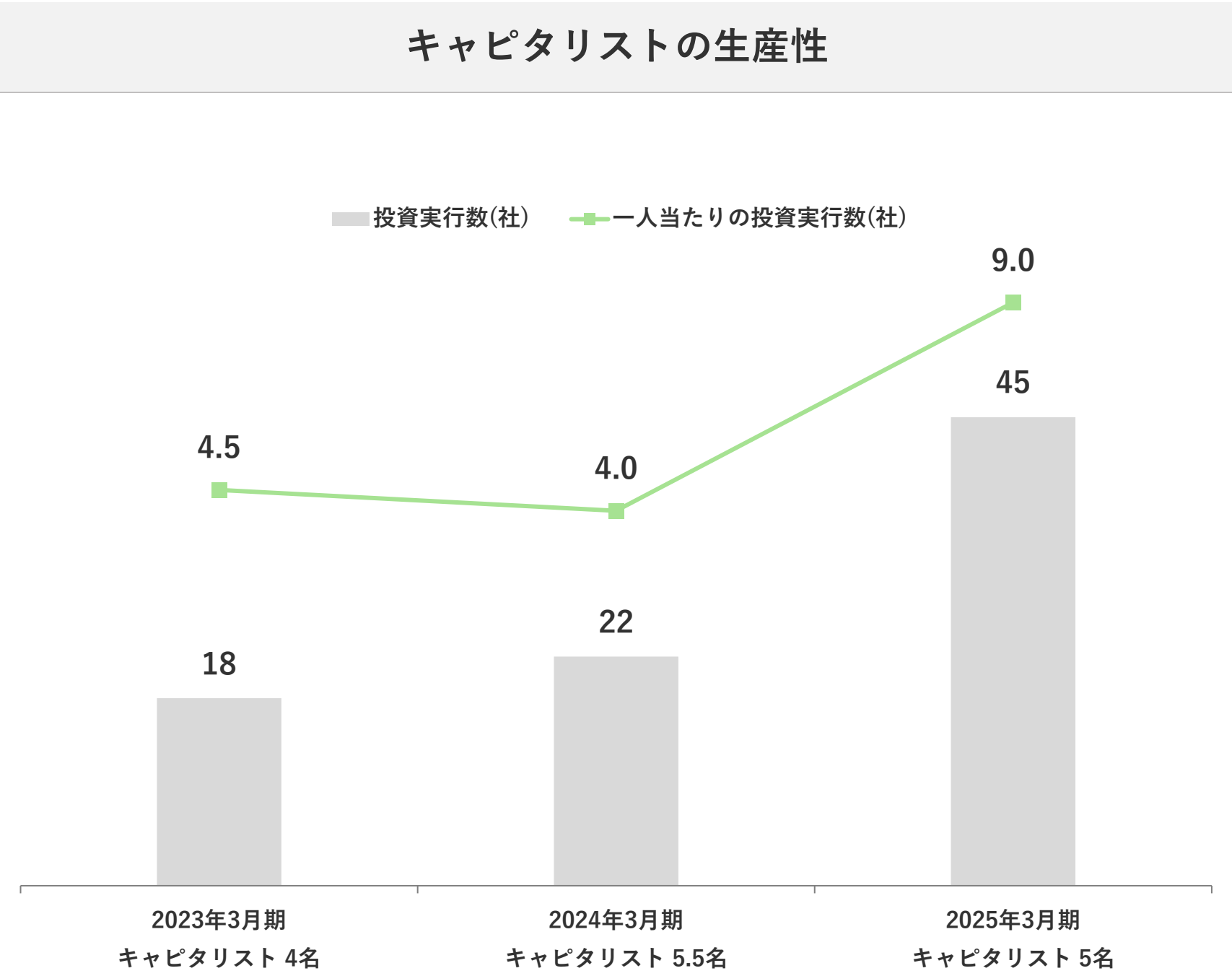
2024年1月～12月において、事業会社・CVCの中で投資件数1位。
キャピタリストの生産性が向上したことが主要因となり、投資件数が拡大。

順位	企業名	投資家種別	投資件数※
1	ユナイテッド	事業会社	33
2	博報堂DYベンチャーズ	CVC	15
3	サイバーエージェント・キャピタル	CVC	13
4	グロービス	事業会社	12
5	NTTドコモ・ベンチャーズ	CVC	11
6	PKSHA Technology	事業会社	10
6	ベクトル	事業会社	10
6	エアトリ	事業会社	10
6	ケップルキャピタル	CVC	10
6	MTG Ventures	CVC	10
6	マネーフォワードベンチャーパートナーズ	CVC	10

出典) フォーススタートアップス株式会社「[【2024年 年間】国内スタートアップ投資動向レポート](#)」p.15より当社作成
※ 集計期間2024年1月～12月。P.25記載の投資件数（45件、集計期間2024年4月～2025年3月）とは集計期間が異なる

投資事業 キャピタリストの生産性向上

新卒中心のキャピタリストが成長し、キャピタリストの生産性が向上。
それに伴い、資金調達を実施した国内スタートアップに対する当社の面談数が増加し、接触率※1が拡大。

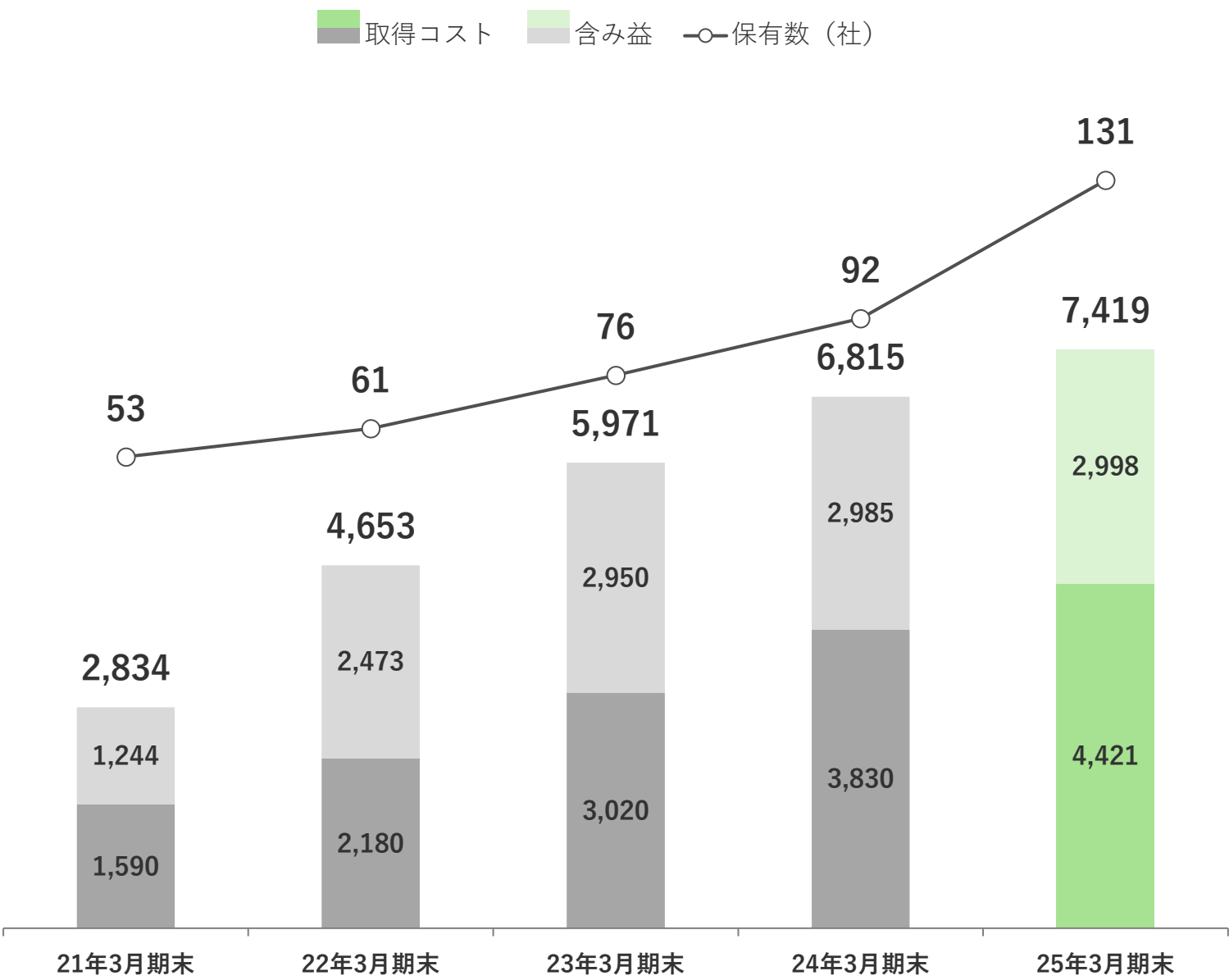


※1 調達社数/面談数

※2 資金調達を実施したスタートアップの社数（出店）(株)ユーザベース「[2024年 Japan Startup Finance - 国内スタートアップ資金調達動向 -](#)」 p.7より当社作成

2025年3月期末時点で未上場株式を131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）※



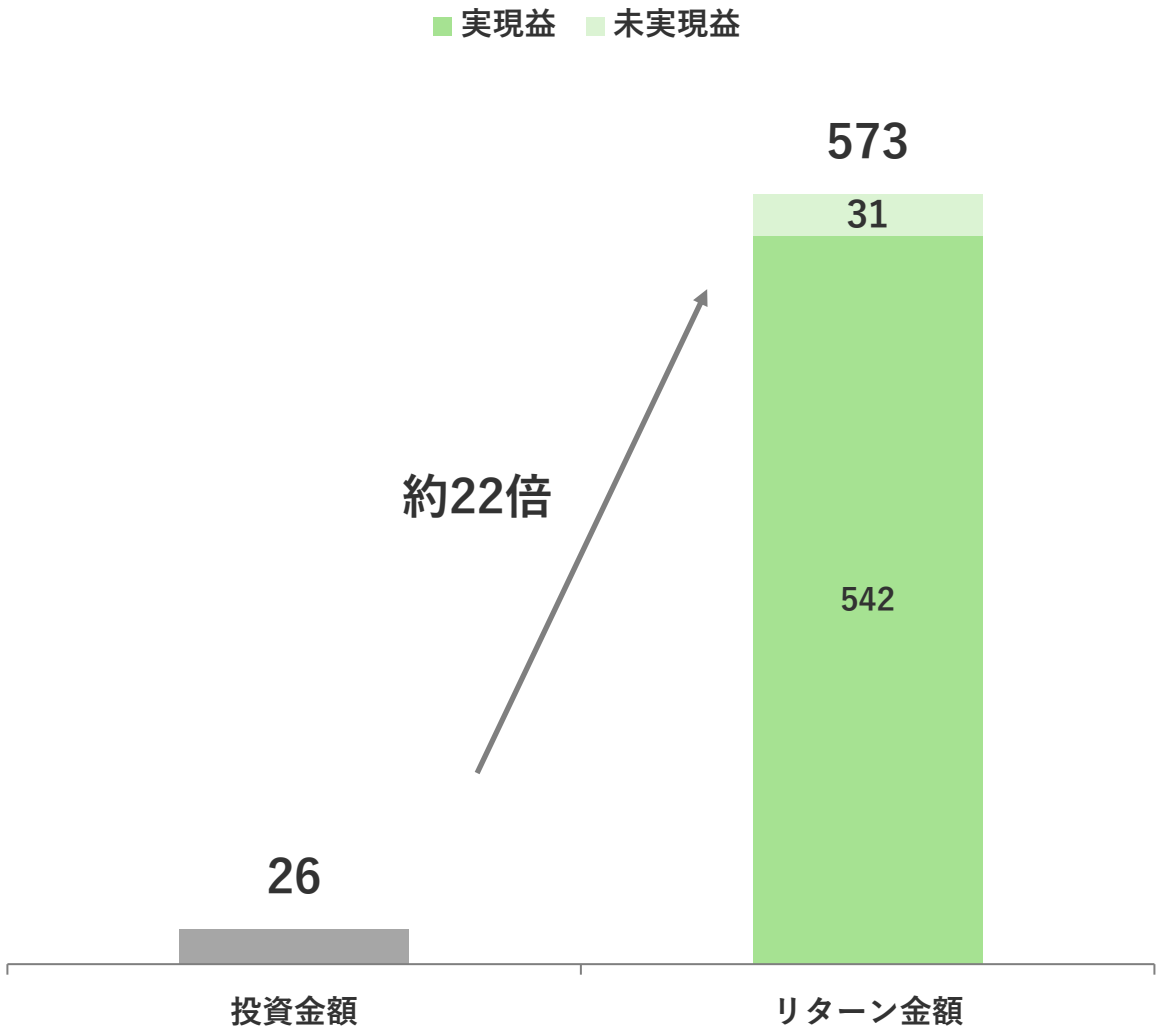
営業投資有価証券残高内訳

	投資先	2025年3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14億円
未上場株式	131社	約44億円
LP出資先	47本	約18億円

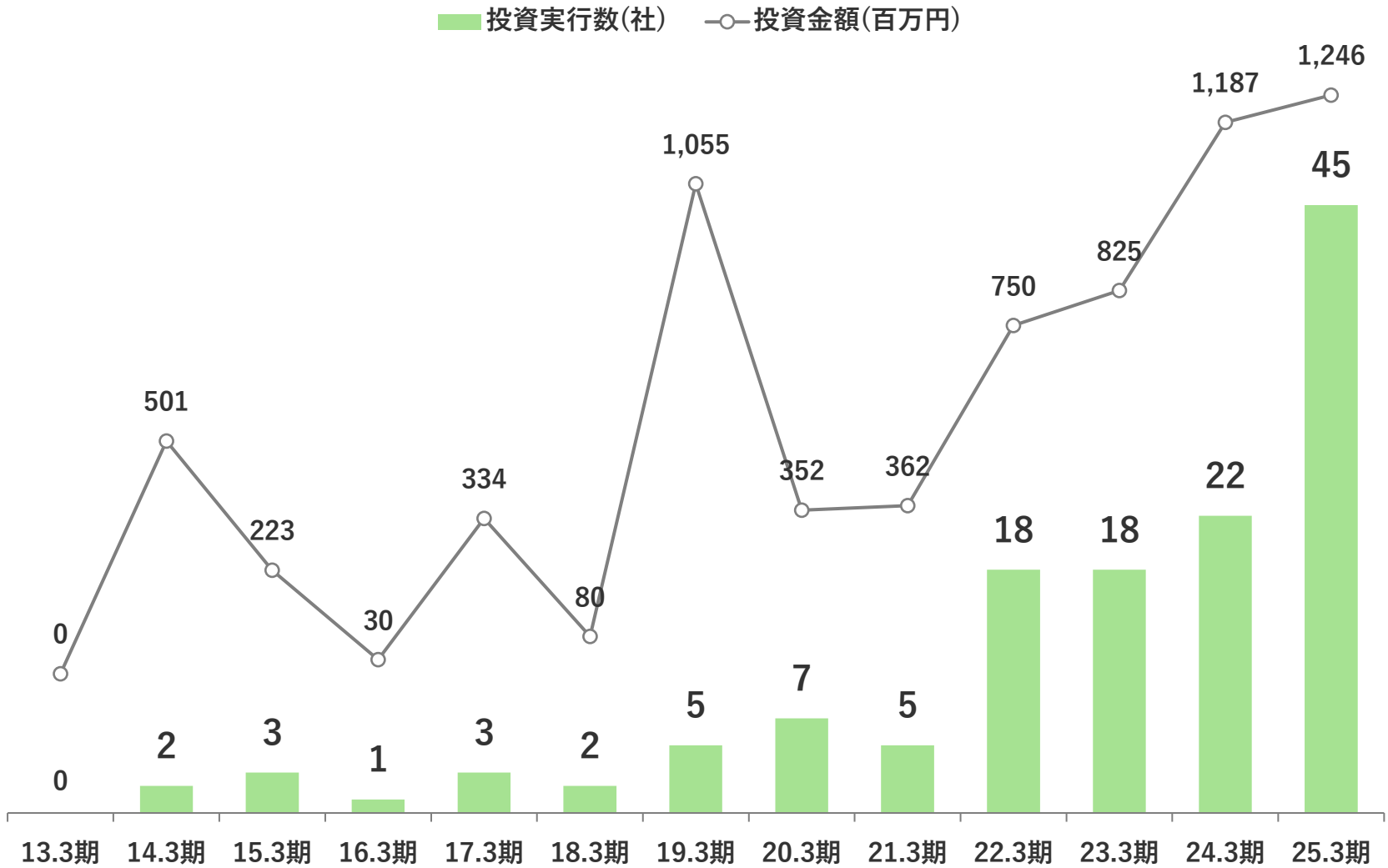
※ 発行体からの直近の報告をもとに算出

IRRを評価軸に投資倍率3倍のリターンを目指す。
2013年3月期から2020年3月期までに投資した保有株式の投資倍率は、未実現益を含め22倍。
2022年3月期から投資実行数を拡大しており、今後のリターン拡大に向けて支援を行う。

2013年3月期～2020年3月期※ 投資倍率（単位：億円）



新規投資件数・金額推移



※ 一般的なベンチャーキャピタルにおいて投資実績があらわれる、投資実行から6年以上経過した銘柄を対象に算出

2025年3月期第4四半期において、8社※に新規投資を実行。



[\(株\)トリビュー](#)

2025.1 投資実行

設 立	2017年7月
代 表	毛 迪
事 業 内 容	美容医療口コミ・予約アプリ「トリビュー」の開発・運営



[スタディポケット\(株\)](#)

2025.3 投資実行

設 立	2019年7月
代 表	鶴田 浩之
事 業 内 容	学校・教育機関向け生成AIサービスの提供



[\(株\)Josan-she's](#)

2025.1 投資実行

設 立	2021年10月
代 表	渡邊 愛子
事 業 内 容	低月齢ベビーシッター、産後ケア事業



AGELESS

[\(株\)エイジレス](#)

2025.3 投資実行

設 立	2021年10月
代 表	小出 孝雄
事 業 内 容	50~70代を中心としたキャリア支援事業・人材紹介事業



s innovation

[エスイノベーション\(株\)](#)

2025.1 投資実行

設 立	2021年5月
代 表	星野 善宣
事 業 内 容	地域事業会社のイノベーション支援、スタートアップ支援



[\(株\)MOOV](#)

2025.3 投資実行

設 立	2022年
代 表	水上 博貴
事 業 内 容	デリバリー型カーシェア「MOOV」の運営



[\(株\) iiba](#)

2025.2 投資実行

設 立	2022年5月
代 表	逢澤 奈菜
事 業 内 容	子育て支援アプリ「iiba」の開発・運営

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					
								
								
								
								
								
								
								
								
								

多数の外部ファンド（46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 (株)ベストコ

東北エリアを中心に個別指導塾「ベスト個別」を展開。
2024年12月末連結開始。

(株)ベストコ

事業	個別指導学習塾「ベスト個別」の運営
教室数※	● 111教室（2025年3月末時点） ✓ 福島県：48教室（県内1位） ✓ 宮城県：29教室（県内2位）
代表	井関 大介
従業員数	1,270名（正社員：183名、臨時社員：1,087名）

※ (株)ベストコ調べ

「ベスト個別」について

小学生～高校生を対象とした個別指導型の学習塾。



学習塾需要に対して供給が不足する地方において、
直営展開により、
質の高いサービスを低価格で提供

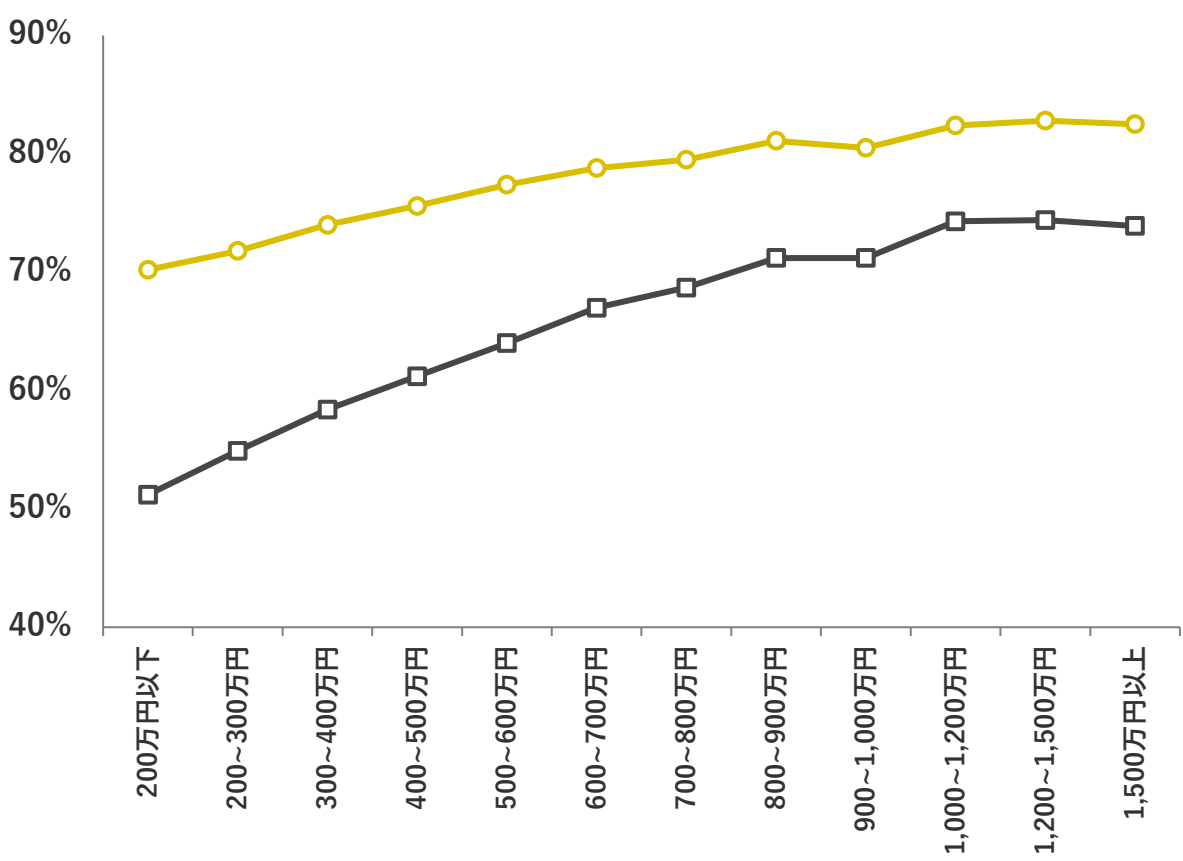
都市部と地方では「所得格差」「地域環境格差（情報、学習環境）」に起因する学力格差が存在。

世帯収入と学力の関係※1

世帯収入と正答率に相関がみられる。

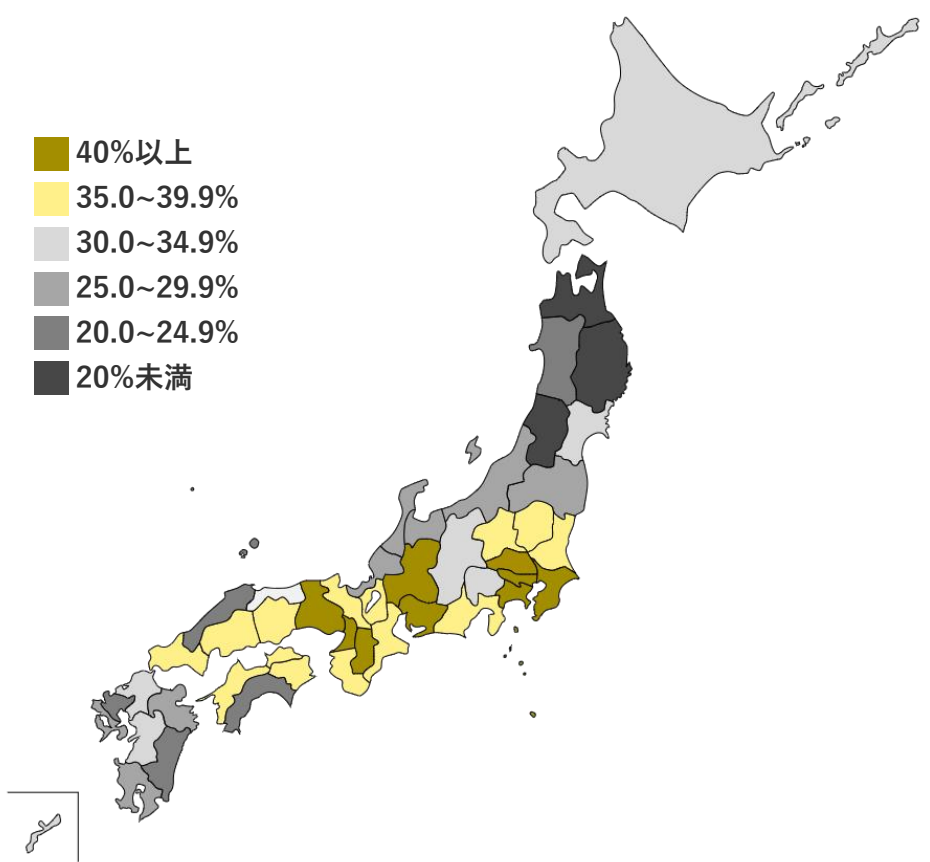
世帯収入別正答率（中学3年生）

○国語A □数学A



中学3年生の通塾率※2

地方では都市部と比較して通塾率が低い。

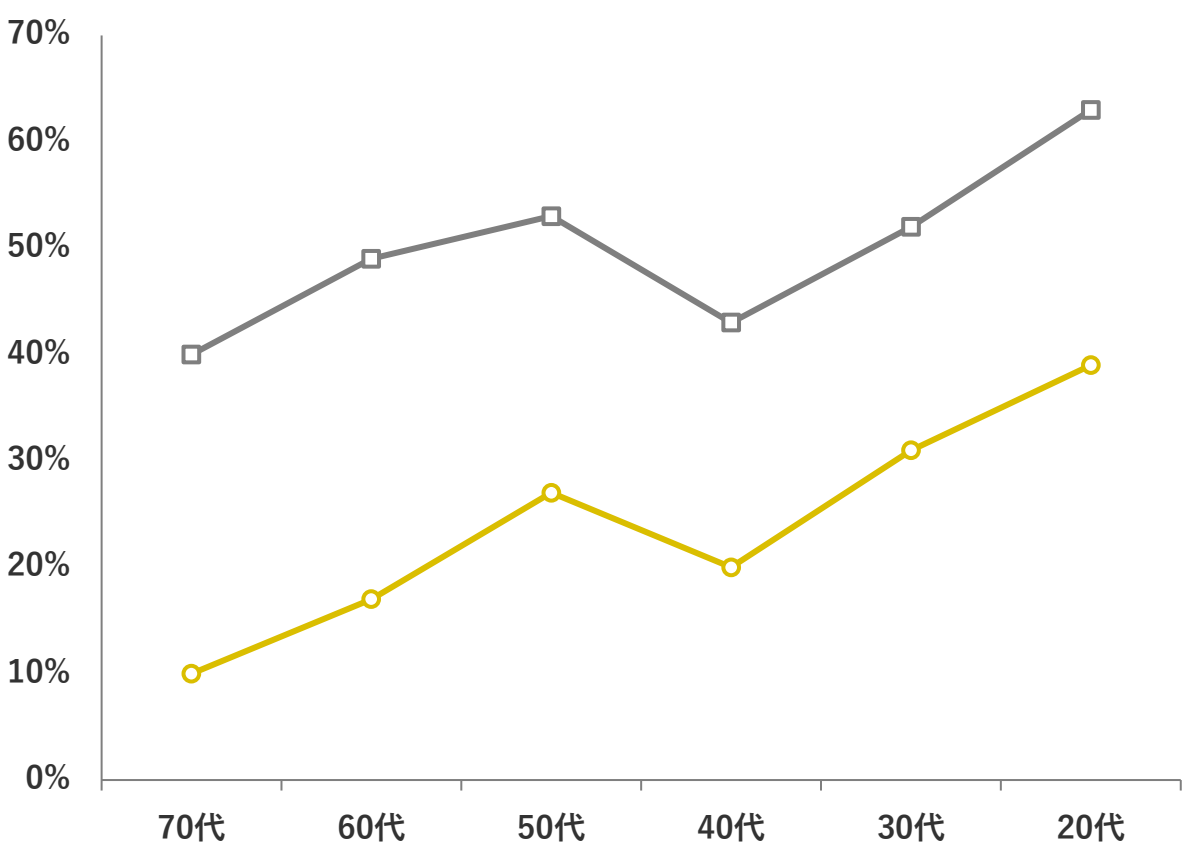


大卒以上の割合※3

大学進学率は増加しているものの、大都市と地方での格差は埋まらない状態が継続。

年代別4年制大学進学率

□大都市 ○群部



※1 出典) 国立大学法人お茶の水女子大学「[保護者に対する調査の結果と学力等との関係の専門的な分析に関する調査研究](#)」より当社作成

※2 出典) ジュクサガス「[都道府県別通塾率データ](#)」より当社作成

※3 出典) 『教育格差』（ちくま新書）より当社作成

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することが可能。

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

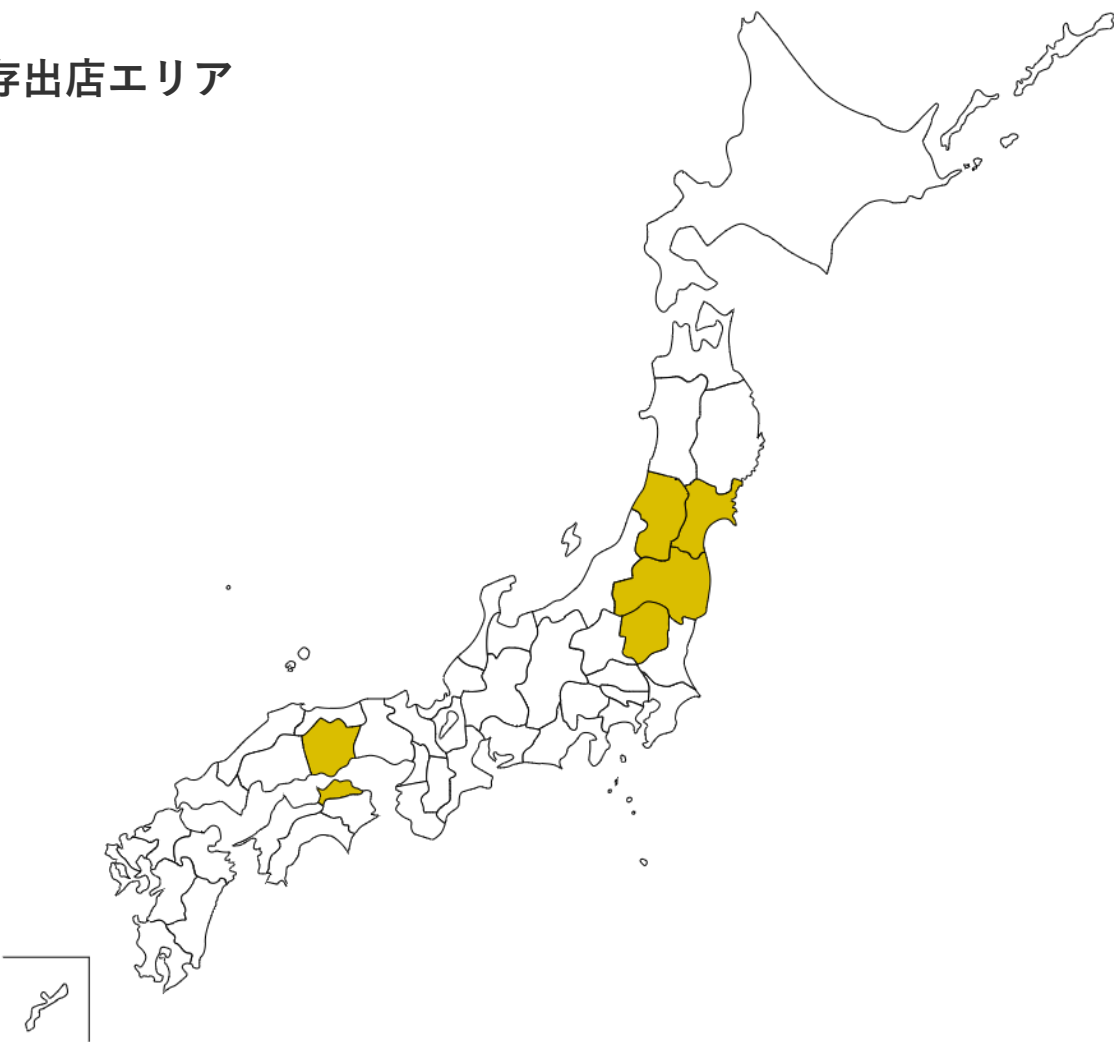
※2 教室により変動あり

新規出店、オンライン学習の強化により、事業成長を加速。

新規出店の加速

- 東北エリアに加え、現在は中国・四国地方でも安定して教室を運営。
- 大都市圏以外を出店ターゲットとしており、ホワイトスペースが多く存在。

既存出店エリア



オンライン学習の強化

これまで通塾が難しかった生徒へリーチし、生徒数を拡大。

オンライン
×
オフライン
(教室)

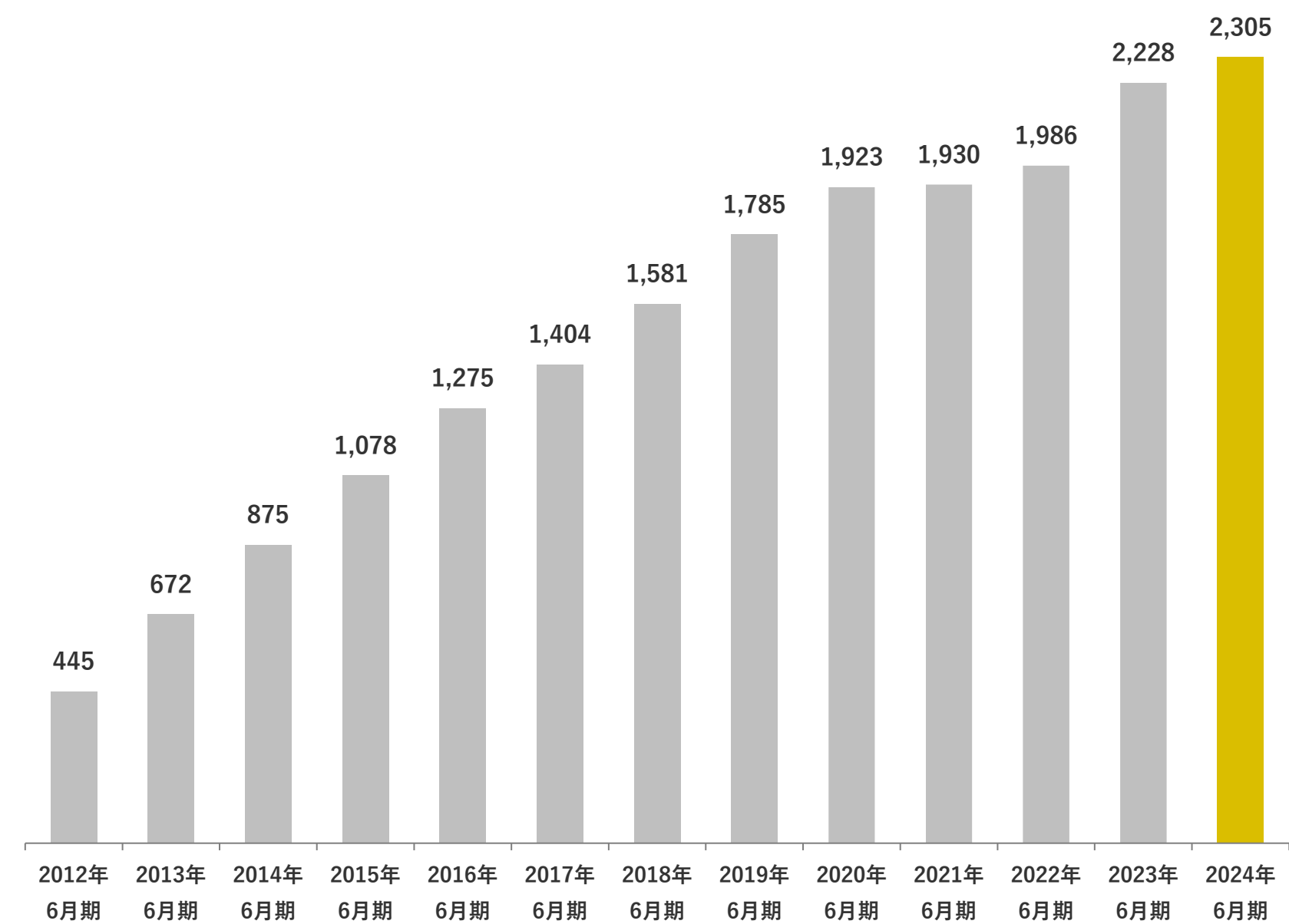
週に複数回の通塾が難しい生徒の通塾が可能に。
1教室あたりの生徒数を拡大。

完全オンライン

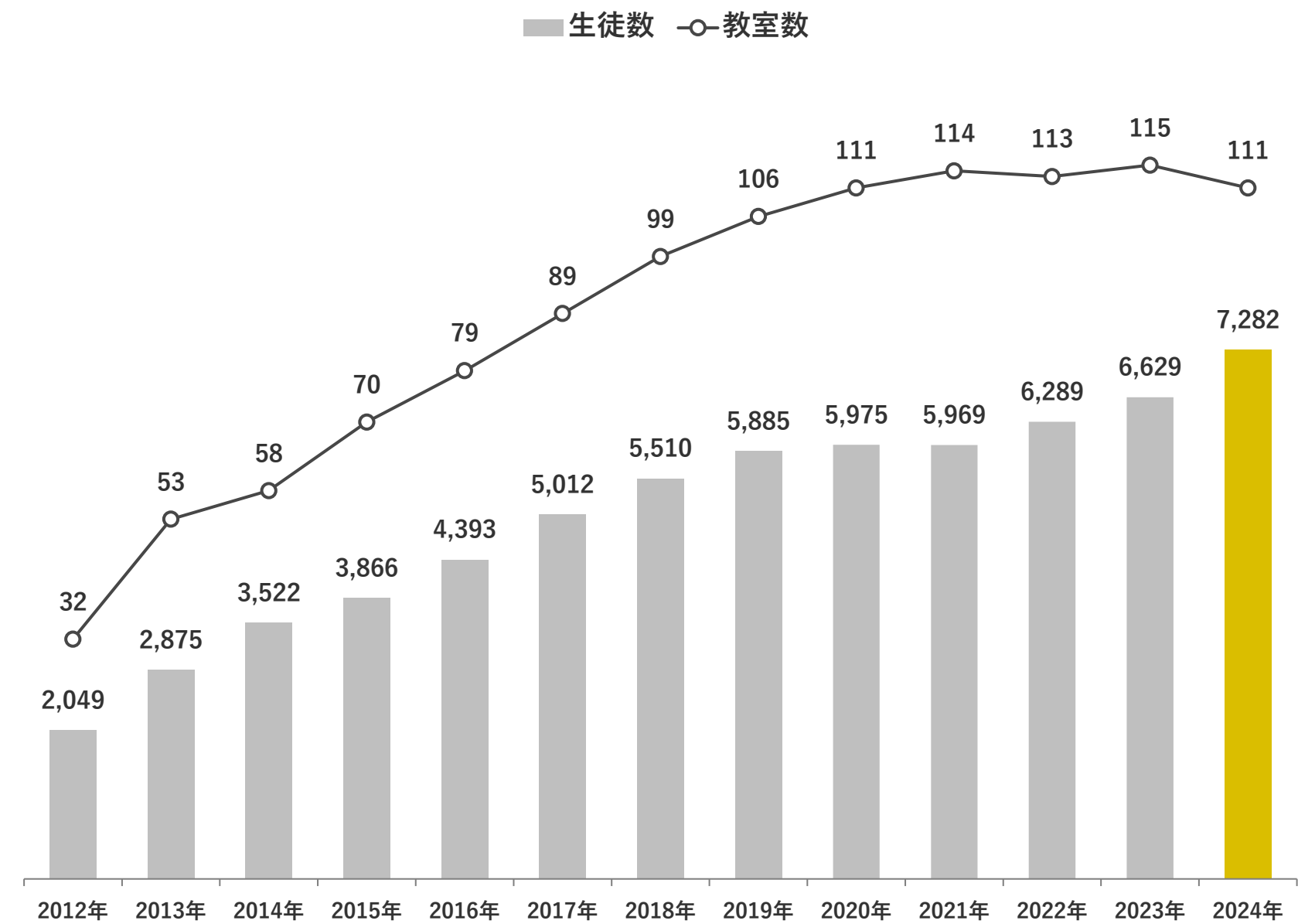
交通インフラの課題などにより
通塾困難な生徒の通塾が可能に。

教室数、生徒数ともに拡大し、売上高が増加。

売上高推移※(単位：百万円)



KPI推移



※ 2024年12月末連結開始のため、連結前の業績数値

アドテク・コンテンツ事業 (フォックグ株)

オンラインくじ事業の実績をベースに、
IPホルダーとのビジネス領域を拡大し、
IPのマネタイズ機会を最大化するプラットフォームを展開

オンラインくじ事業で培った実績をベースに、3つの競争優位性を確立。

1

データ蓄積

- 1,000件以上のオンラインくじを実施
- 豊富なデータからの的確にファンのニーズをとらえることが可能

2

オペレーショナルエクセレンス

- デザイナー、エンジニアを自社で抱えることで製造・配送プロセスの効率化を実現
- 効率化の進展により、ユーザー体験をスピーディーに改善
- 今後AIを用いて更なる効率化を推進

3

IPホルダーとのネットワーク

- 幅広い顧客基盤を保有（芸能事務所、音楽レーベル、出版社など）

将来的なIPOを目指し、オンラインくじの領域拡大、海外展開に加え、新規事業の展開、海外展開の強化を実施。

短期

オンラインくじの拡大

- ✓ アーティスト領域で培ったノウハウを活かし、漫画・アニメ領域へ拡大
- ✓ オンラインくじの海外展開

中期

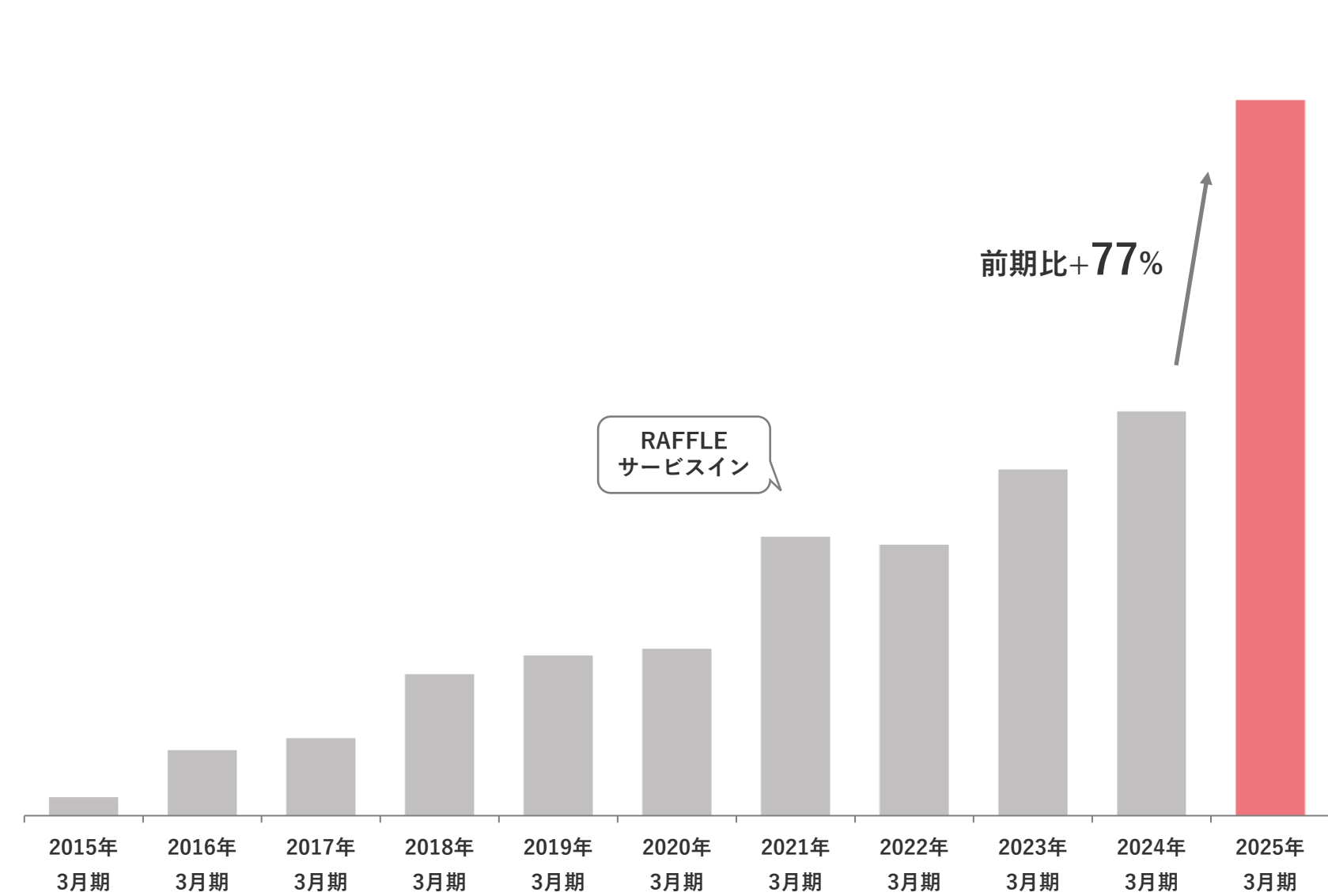
新規事業の展開

- ✓ IPのマネタイズ機会を最大化するプラットフォームを展開
- ✓ 海外展開の強化

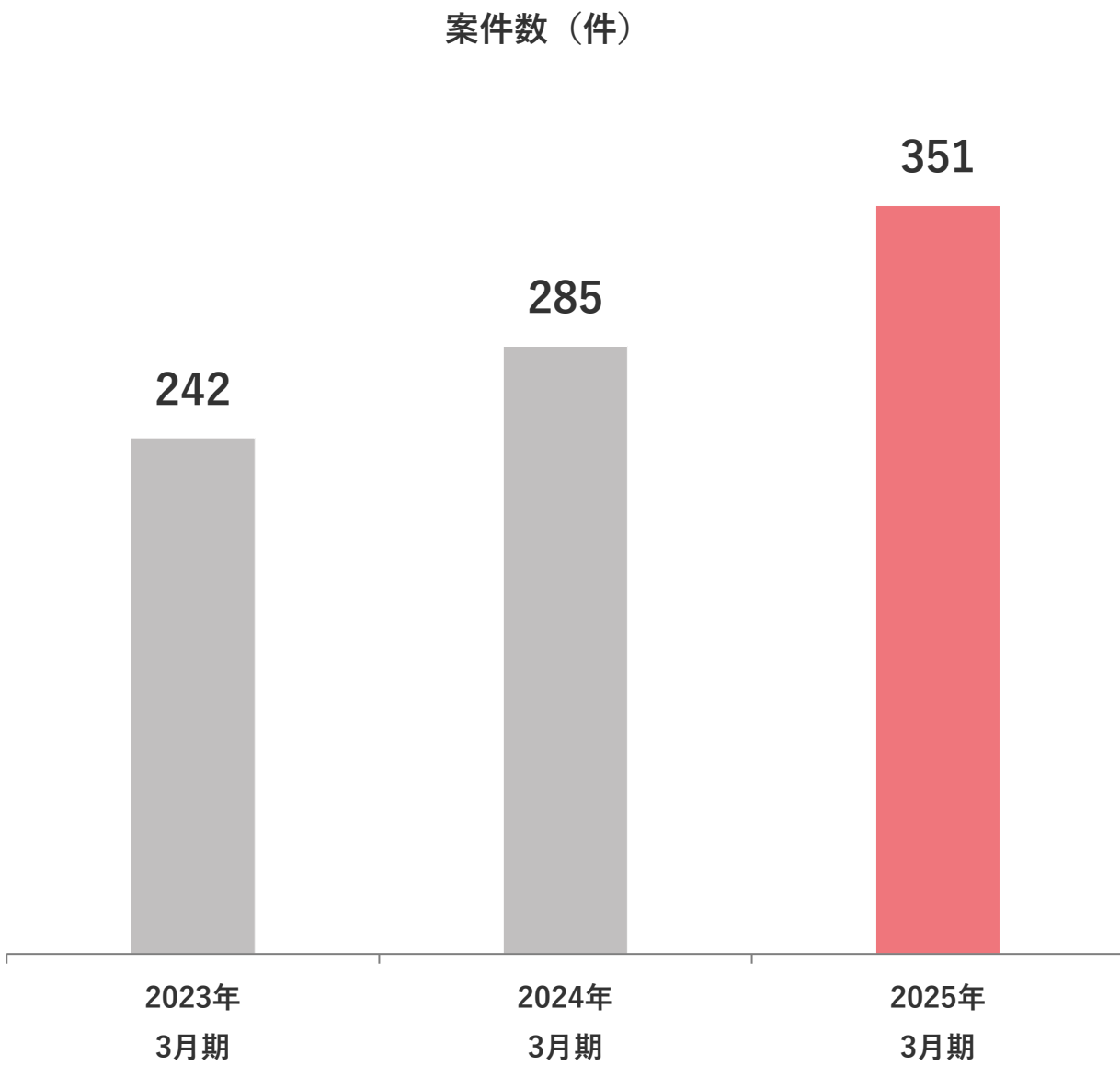
アドテク・コンテンツ事業（フォッグ(株)）事業状況

案件数が拡大し、オンラインくじ「RAFFLE」が成長。
売上高は、前期比プラス77%となり過去最高の売上高を更新。

売上高推移



オンラインくじKPI推移



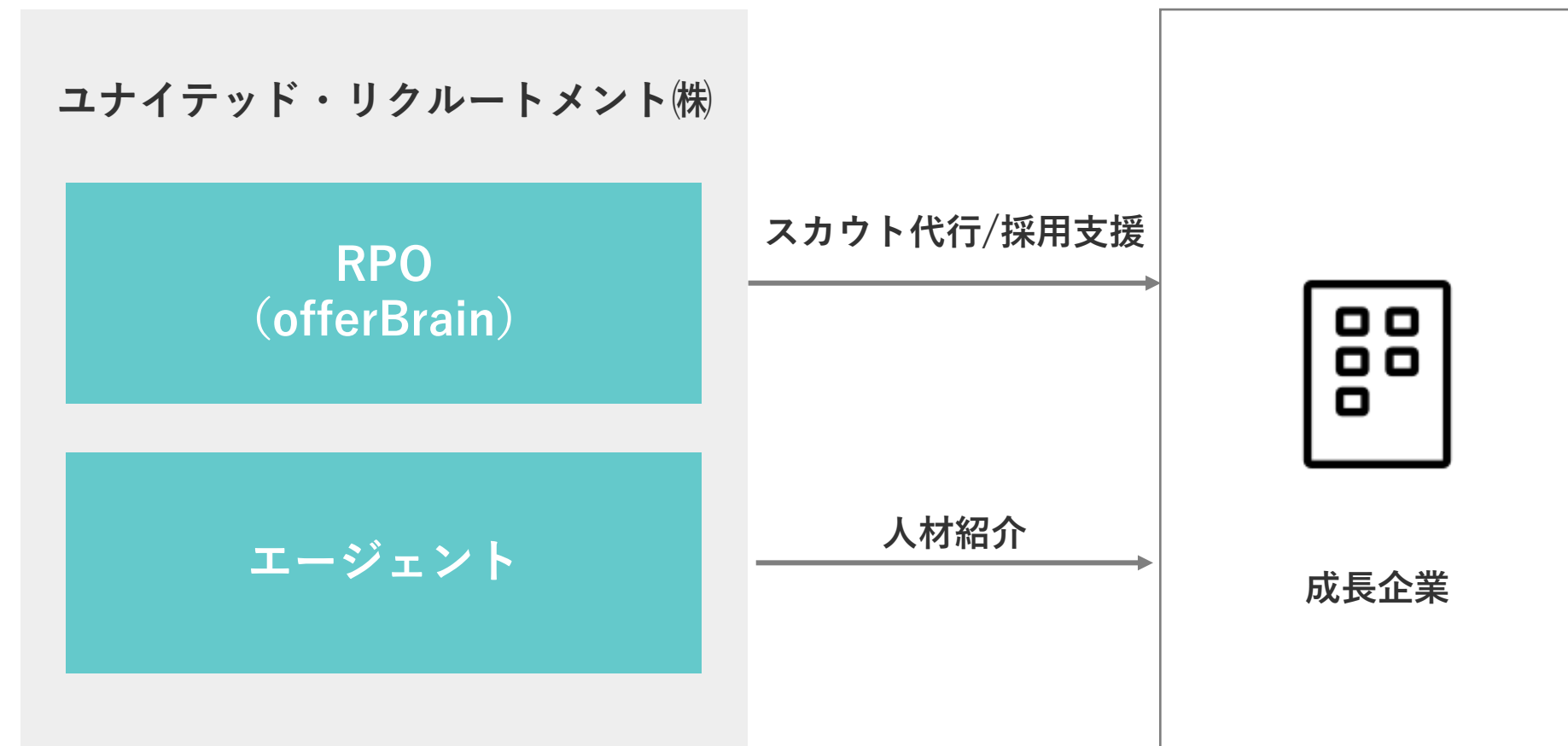
人材マッチング事業 (ユナイテッド・リクルートメント(株))

**RPO※事業/人材紹介事業で得られるノウハウに、
AI活用によるオペレーション効率化を掛け合わせ、
採用成果を費用対効果高く提供する**

人材マッチング事業（ユナイテッド・リクルートメント(株)）ビジネスモデル

RPO事業とエージェント事業を展開し、企業の採用活動を多面的に支援。

ビジネスモデル



アジェンダ

1	2025年3月期 通期決算概要	p.3
2	2026年3月期について	p.8
3	各事業の状況	p.14
4	Appendix	p.45

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)	2024年3月期 通期	2025年3月期 通期	前期比（率）
売上高	12,573	12,035	△ 4.3%
売上総利益	8,109	6,204	△ 23.5%
販売費及び一般管理費	3,250	3,557	+9.5%
営業利益	4,859	2,646	△ 45.5%
営業外収益	40	41	+1.8%
営業外費用	70	110	+57.2%
経常利益	4,829	2,577	△ 46.6%
特別利益	23	105	+353.9%
特別損失	793	108	△ 86.4%
税金等調整前当期純利益	4,059	2,575	△ 36.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,366	1,480	△ 37.4%

連結損益計算書 第4四半期 事業別

(単位：百万円)	2024年3月期 第4四半期	2025年3月期 第4四半期	増減	
			前年同四半期比（金額）	前年同四半期比（率）
売上高	1,786	2,620	+833	+47%
投資事業	210	113	△ 97	△ 46%
教育事業	454	933	+478	+105%
人材マッチング事業	146	167	+20	+14%
アドテク・コンテンツ事業	979	1,407	+428	+44%
その他	△ 3	△ 1	+2	-
売上総利益※	679	697	+17	+3%
投資事業	98	△ 93	△ 192	-
教育事業	179	391	+211	+118%
人材マッチング事業	54	48	△ 5	△ 10%
アドテク・コンテンツ事業	350	351	+0	+0%
その他	△ 3	△ 0	+3	-
販売費及び一般管理費	783	1,176	+392	+50%
営業利益	△ 103	△ 478	△ 374	-
投資事業	48	△ 155	△ 203	-
教育事業	39	△ 107	△ 146	-
人材マッチング事業	△ 62	△ 37	+25	-
アドテク・コンテンツ事業	137	85	△ 51	△ 38%
その他	△ 266	△ 263	+2	-
経常利益	△ 143	△ 495	△ 352	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	△ 309	△ 425	△ 116	-

※ 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)	当期末 (2025年3月末)	前期末差額
流動資産	24,379	21,741	△ 2,637
現預金	12,985	12,611	△ 373
営業投資有価証券	7,836	7,702	△ 134※
固定資産	2,365	3,100	+734
のれん	76	509	+432
資産合計	26,745	24,842	△ 1,902
流動負債	2,063	2,870	+807
固定負債	1,141	201	△ 939
繰延税金負債	1,089	82	△ 1,006※
負債合計	3,204	3,072	△ 132
純資産	23,540	21,770	△ 1,770
その他有価証券評価差額金	914	404	△ 509※

※ 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△1,011百万円
繰延税金負債△340百万円
その他有価証券評価差額金△627百万円

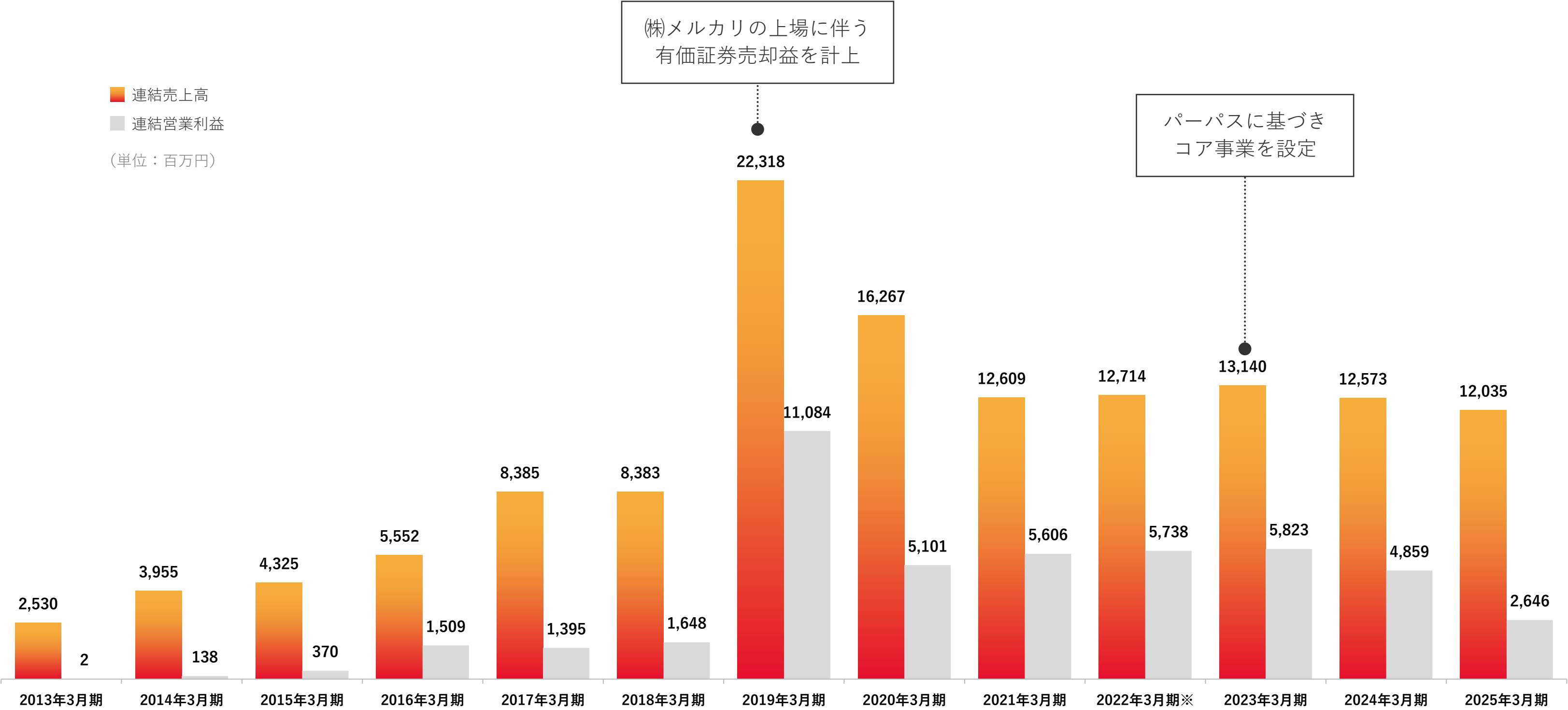
キャッシュ・フロー

営業活動によるキャッシュ・フローは、有価証券の売却が減少したため、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、配当金支払額が増加したため、前期より使用額が増加。

(単位：百万円)	2024年 3 月期 連結累計期間	2025年 3 月期 連結累計期間	前期比
営業活動によるキャッシュ・フロー	※1 2,085	※2 1,380	△ 704
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,134	△ 237	+896
財務活動によるキャッシュ・フロー	※3 △ 1,336	※4 △ 1,516	△ 180
現金及び現金同等物の期末残高	12,985	12,611	△ 373

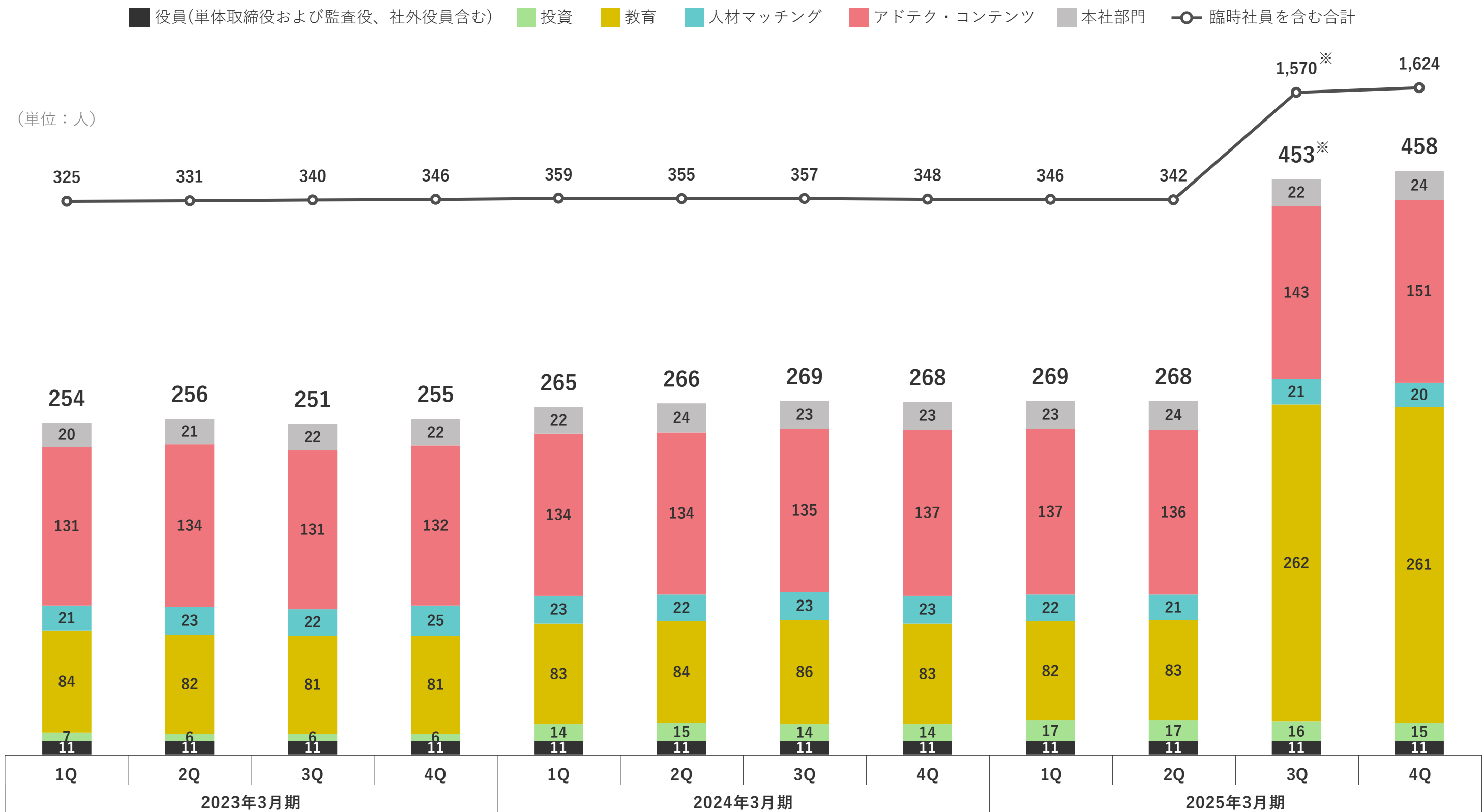
※1 うち営業投資有価証券売却 6,481百万円、法人税等支払額△2,258百万円
※2 うち営業投資有価証券売却 4,843百万円、法人税等支払額△1,406百万円
※3 うち配当金支払△1,386百万円
※4 うち配当金支払△1,880百万円

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

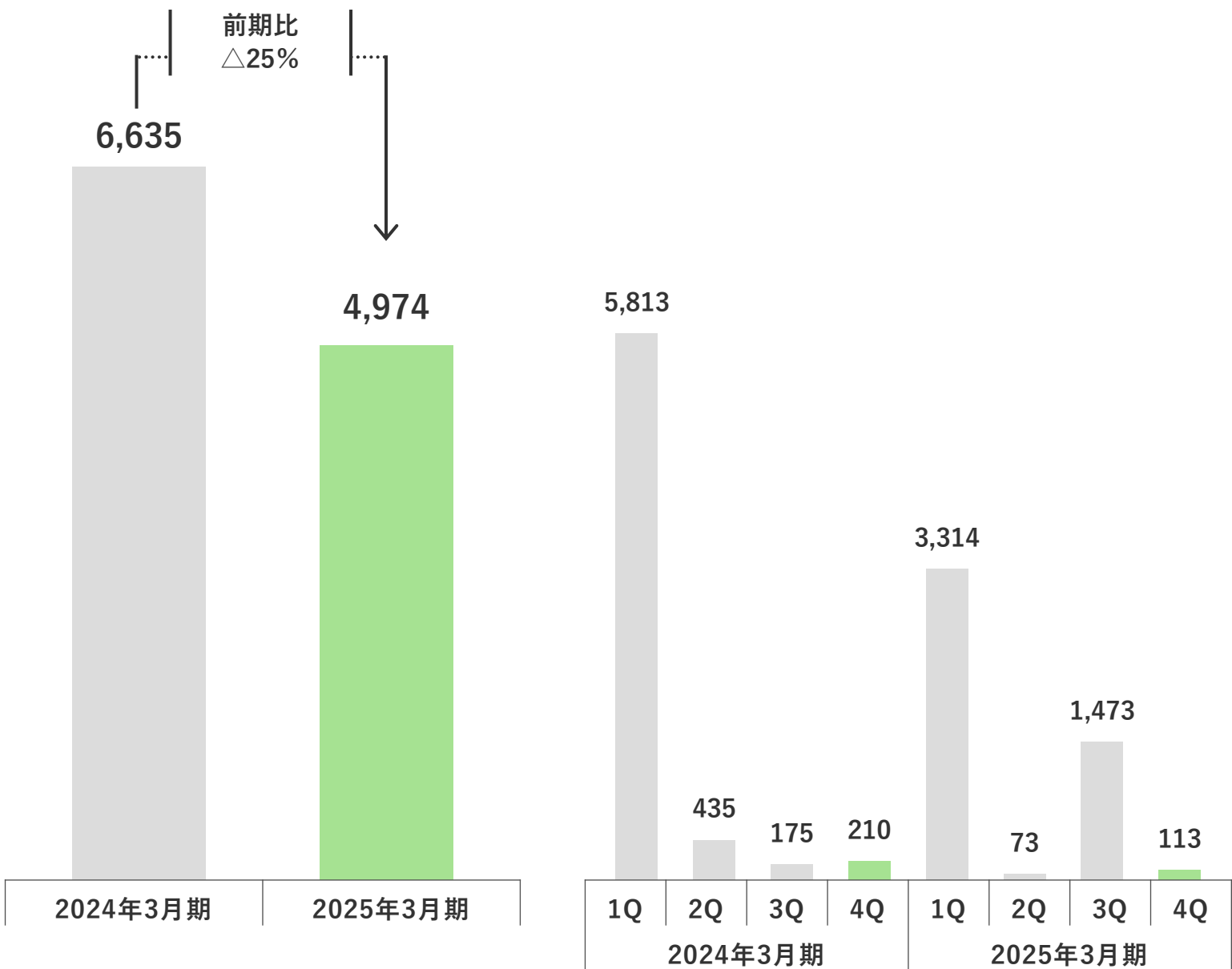
連結役職員数の推移



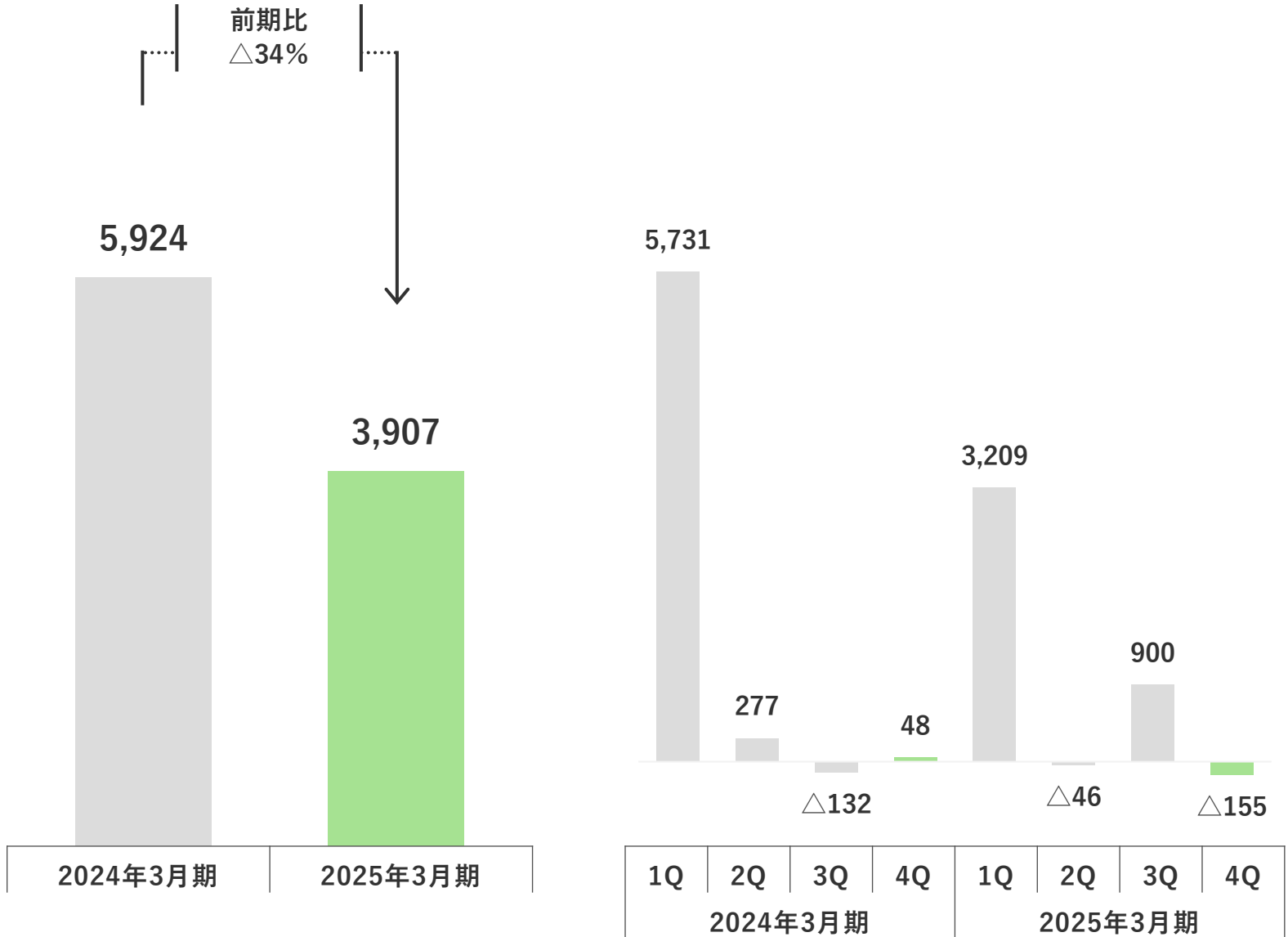
※ (株)ベストコの連結により、教育事業の正社員、臨時社員が増加

有価証券の売却量が減少したため、前期比で減収減益。

売上高推移（単位：百万円）



営業利益推移（単位：百万円）



政府は、「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

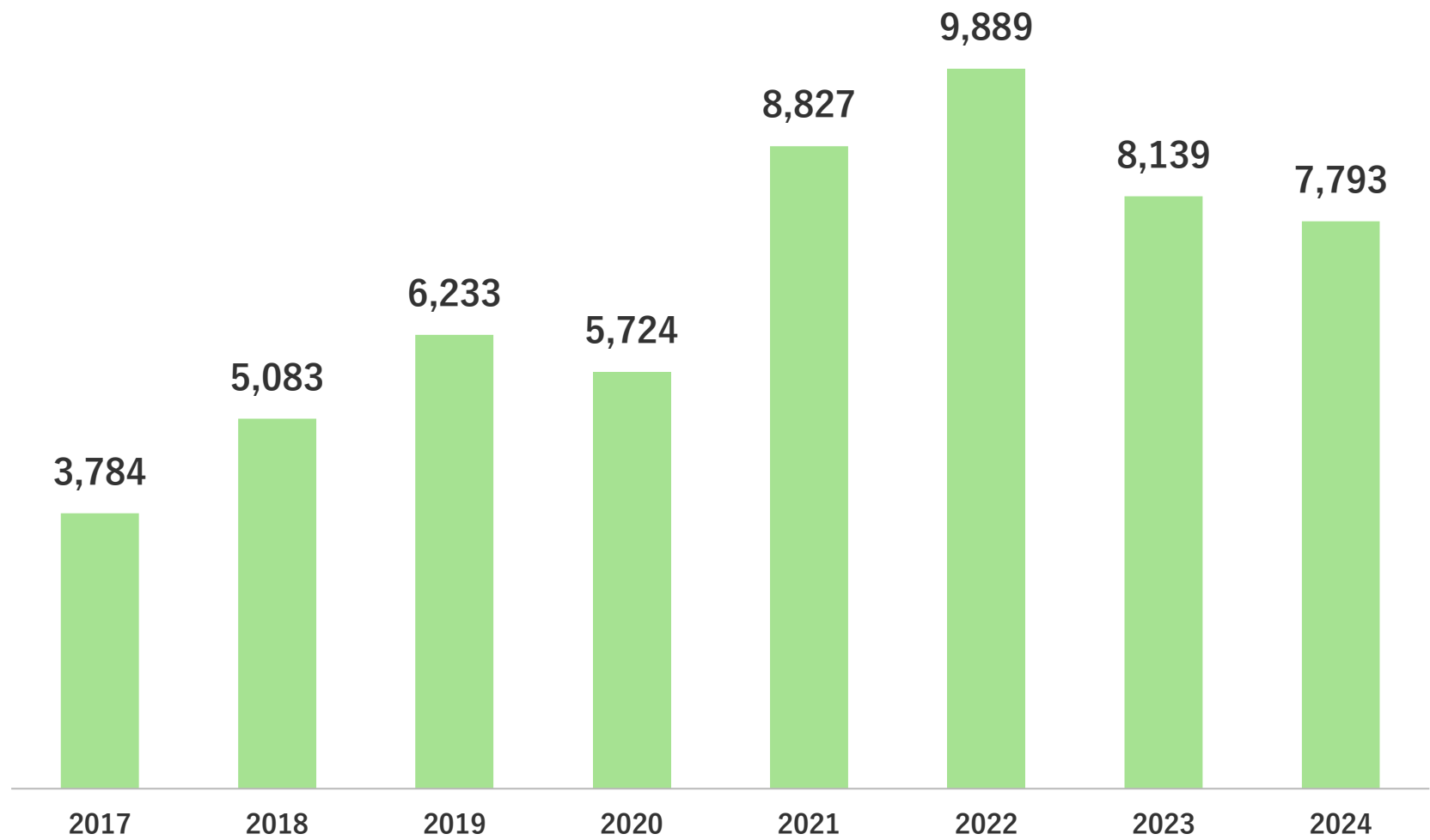
第1の柱 スタートアップ創出に向けた人材・ネットワークの構築

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

(単位：億円)



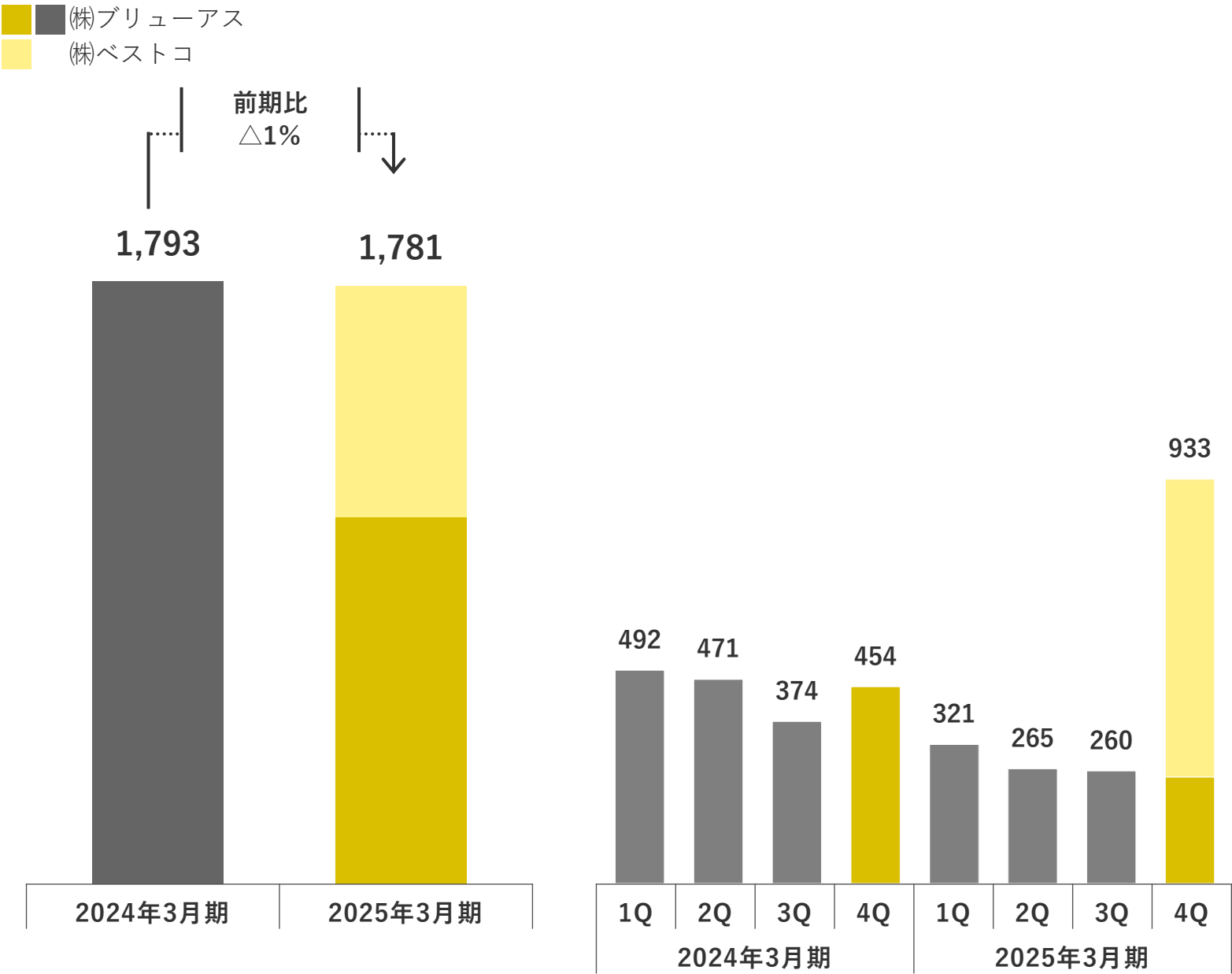
出典) 内閣官房「[スタートアップ育成5か年計画\(案\)](#)」

出典) (株)ユーザベース「[2024年 Japan Startup Finance - 国内スタートアップ資金調達動向 -](#)」

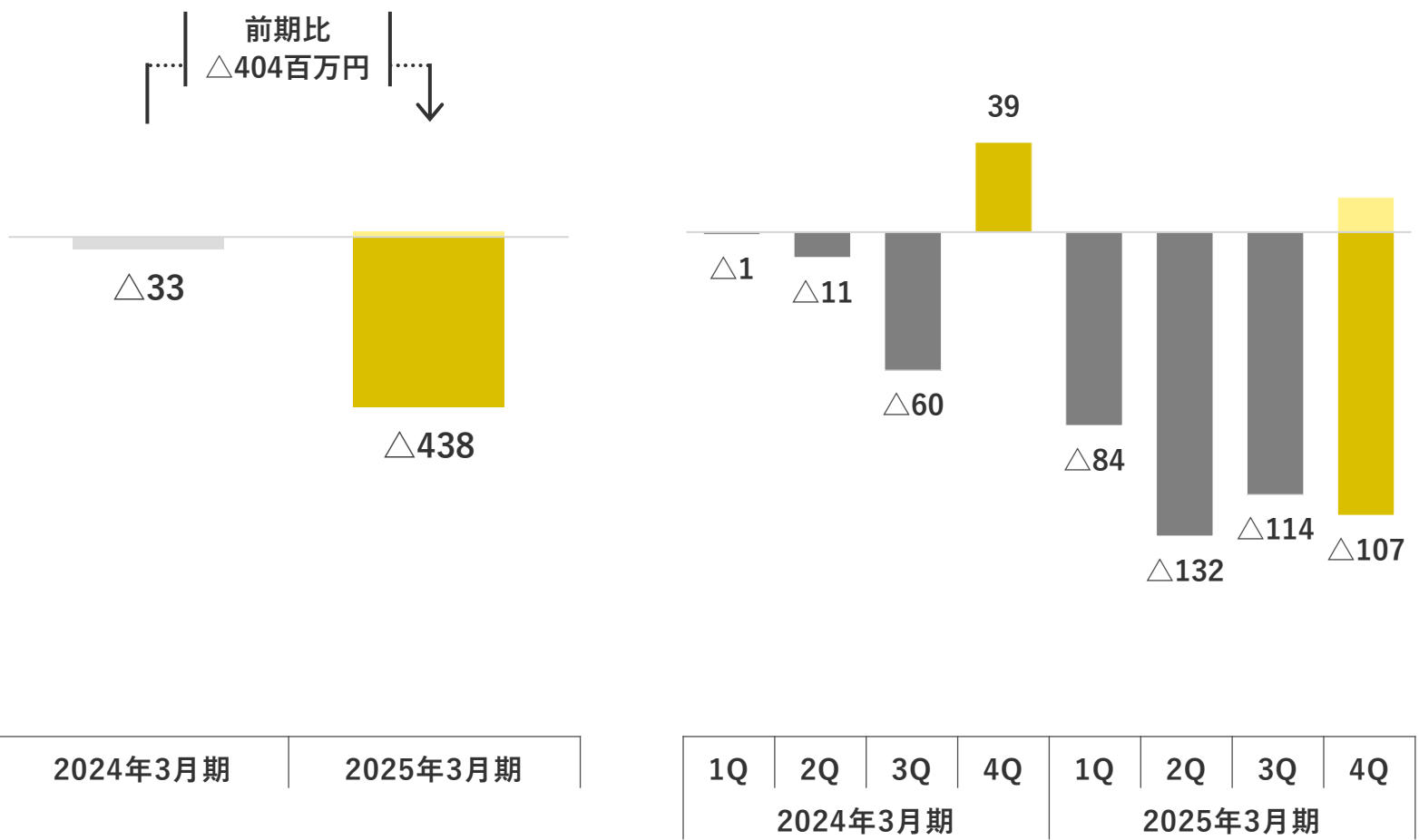
教育事業 売上高・営業利益推移

開発事業・テックアカデミーの減少により、前期比減収・営業損失拡大。

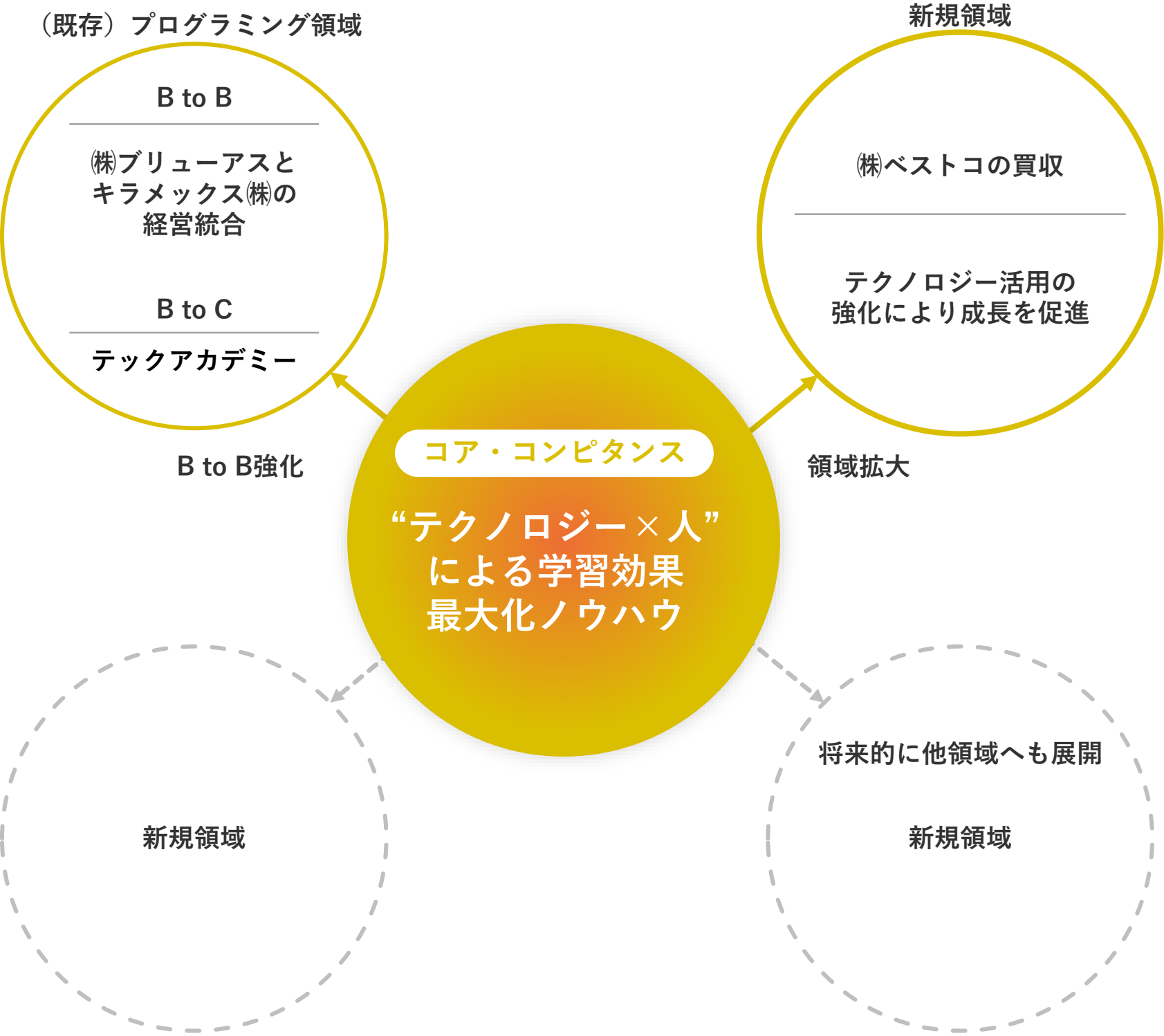
売上高推移（単位：百万円）



営業利益推移（単位：百万円）



「“テクノロジー×人”による学習効果最大化ノウハウ」をコア・コンピタンスとして事業展開。
既存プログラミング領域の強化、および領域拡大により、成長を図る。



教育事業 既存領域強化 (株)ブリューアスとキラメックス(株)の経営統合

(株)ブリューアス・キラメックス(株)（ともに100%子会社）を経営統合し、B to Bを強化。
営業・開発体制強化などの連携を開始。

(株)ブリューアスについて

- ・ アドテク・コンテンツ事業に属する当社連結子会社
- ・ スマートフォン向けアプリ開発事業を展開
- ・ AI、AR/VR、IoT、ライブ配信システムなど最新技術に強み

【取引実績】



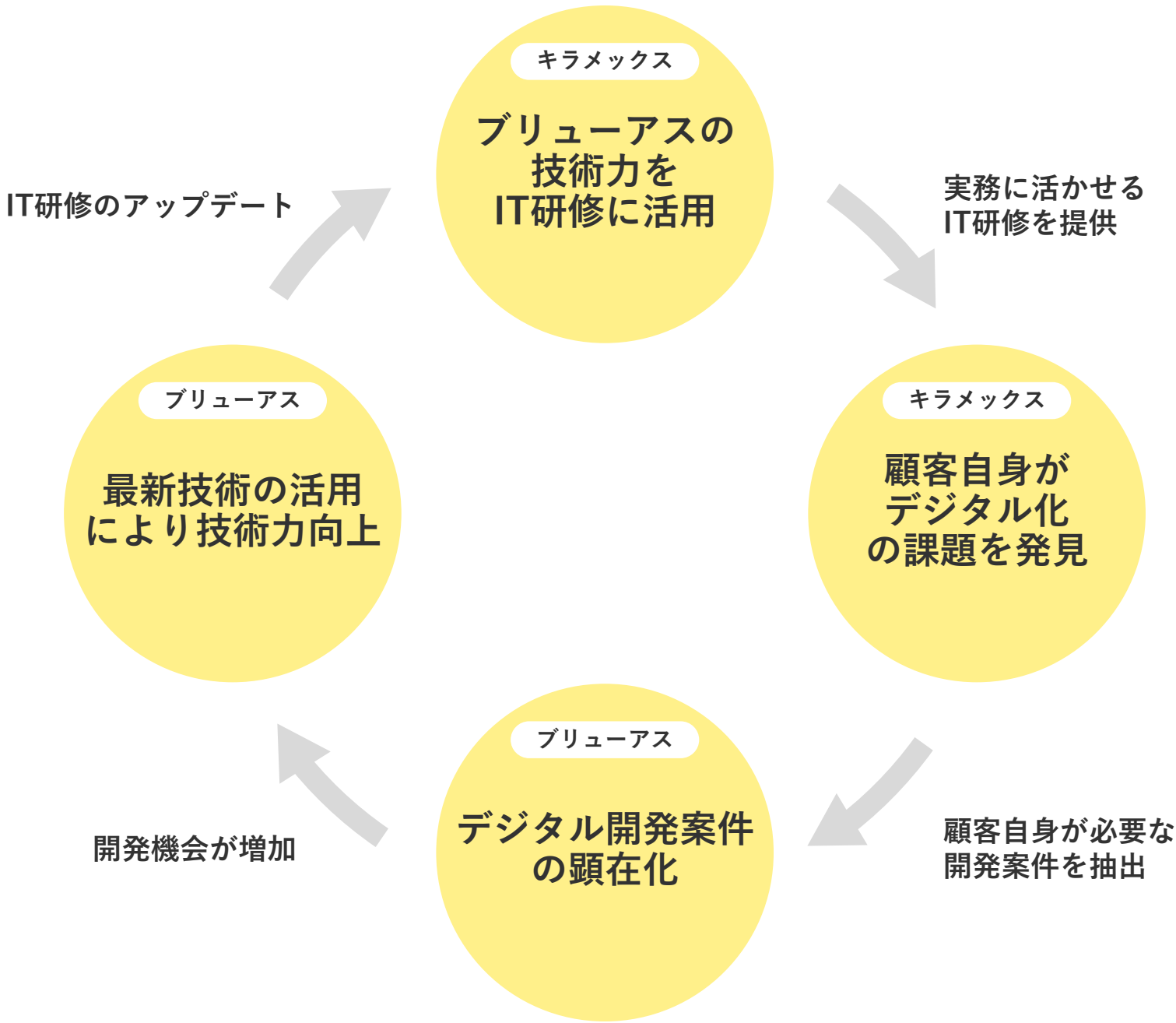
キラメックス(株) IT研修の実績

- ・ これまで900社以上の企業にIT研修を実施

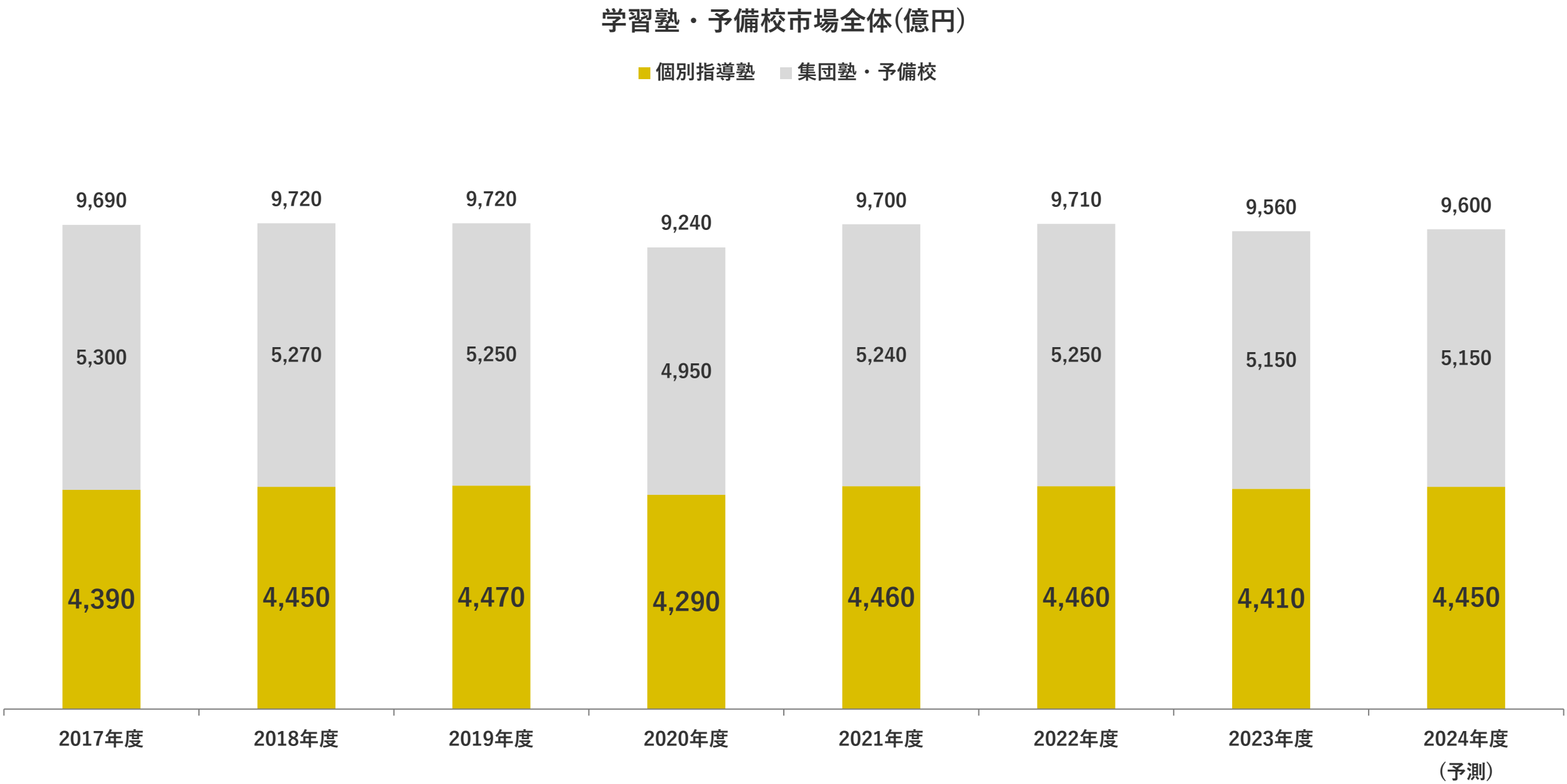
【取引実績】



統合効果



個別指導塾は、学習塾・予備校市場全体の約46%の規模を占める。
2023年度は、物価上昇により教育支出が一時減少。2024年度以降は、政府の賃上げ促進により、教育支出が回復する見通し。

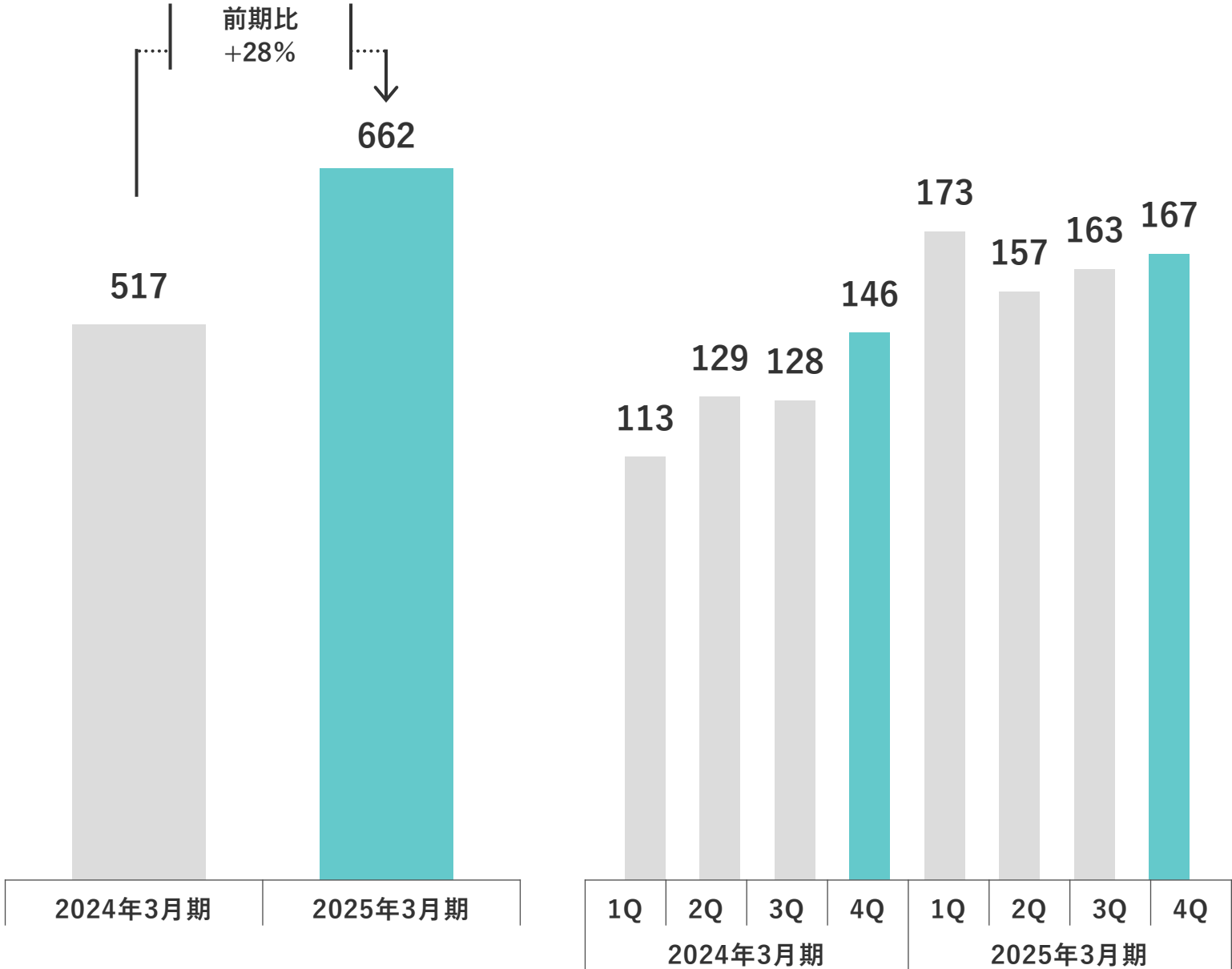


出典) 矢野経済研究所「[2024年版 教育産業白書](#)」より当社作成

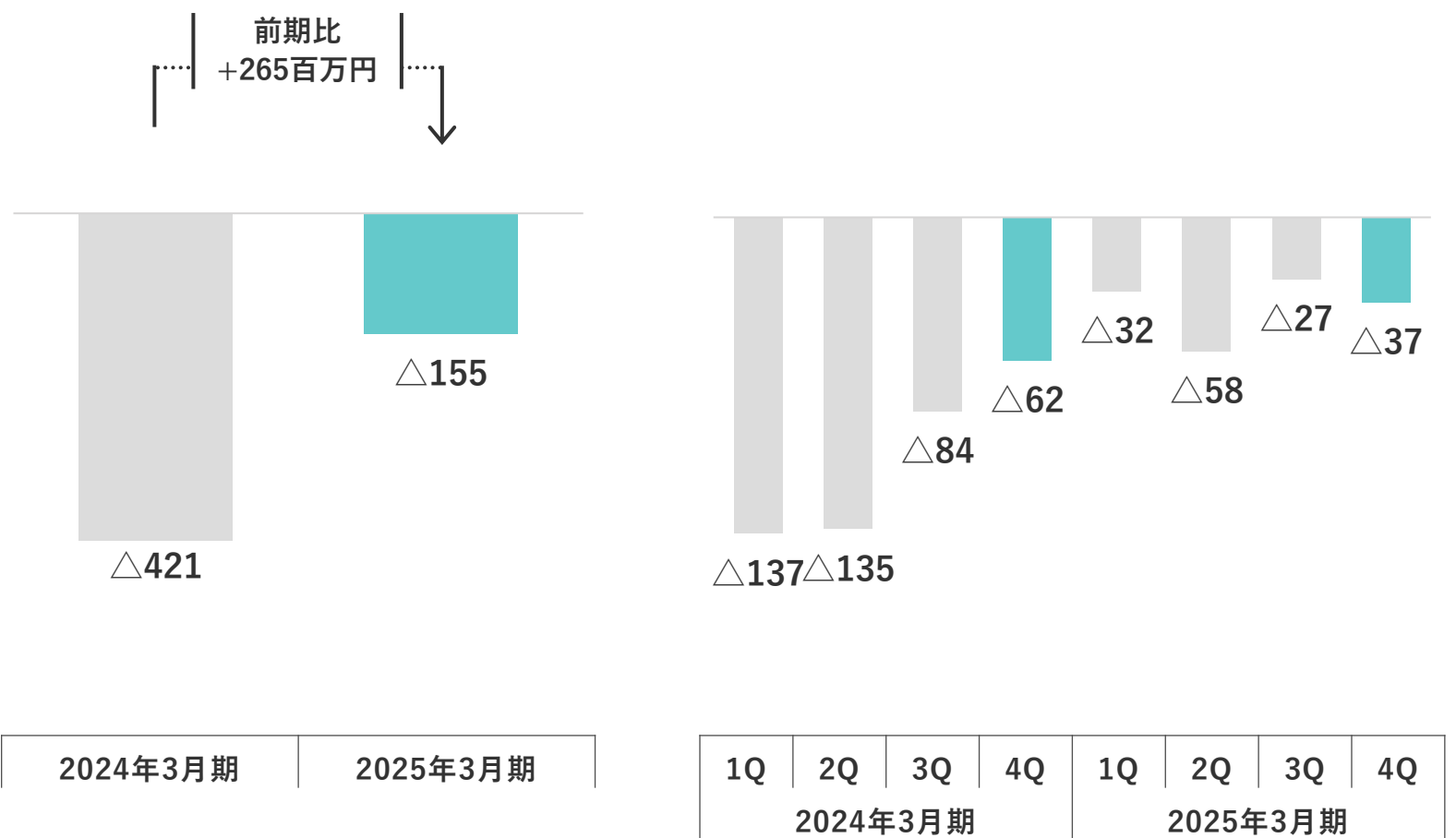
人材マッチング事業 売上高・営業利益推移

売上高は、人材紹介事業とデザイナー特化型マッチング事業の拡大により、前期比で+28%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）

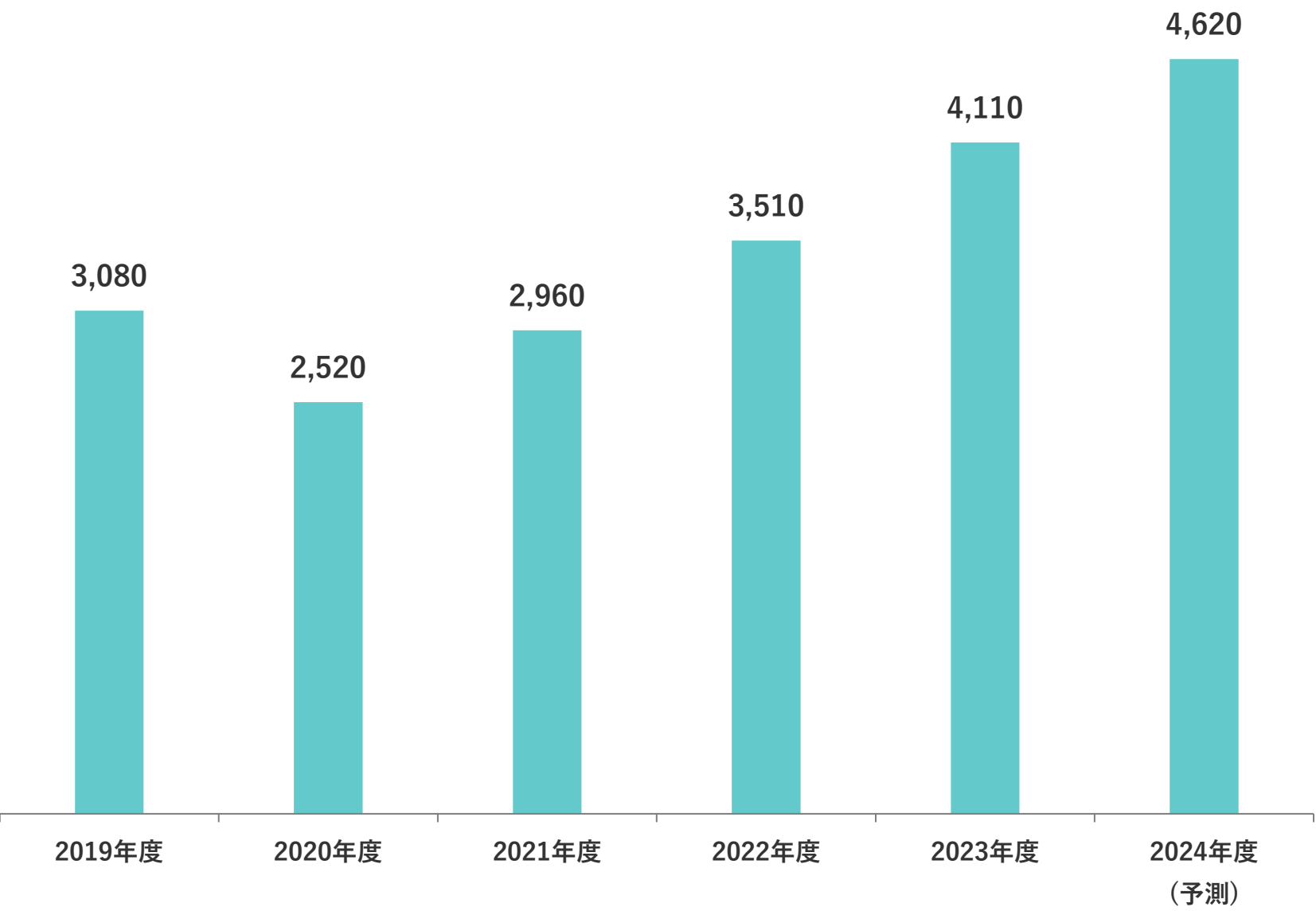


営業利益推移（単位：百万円）

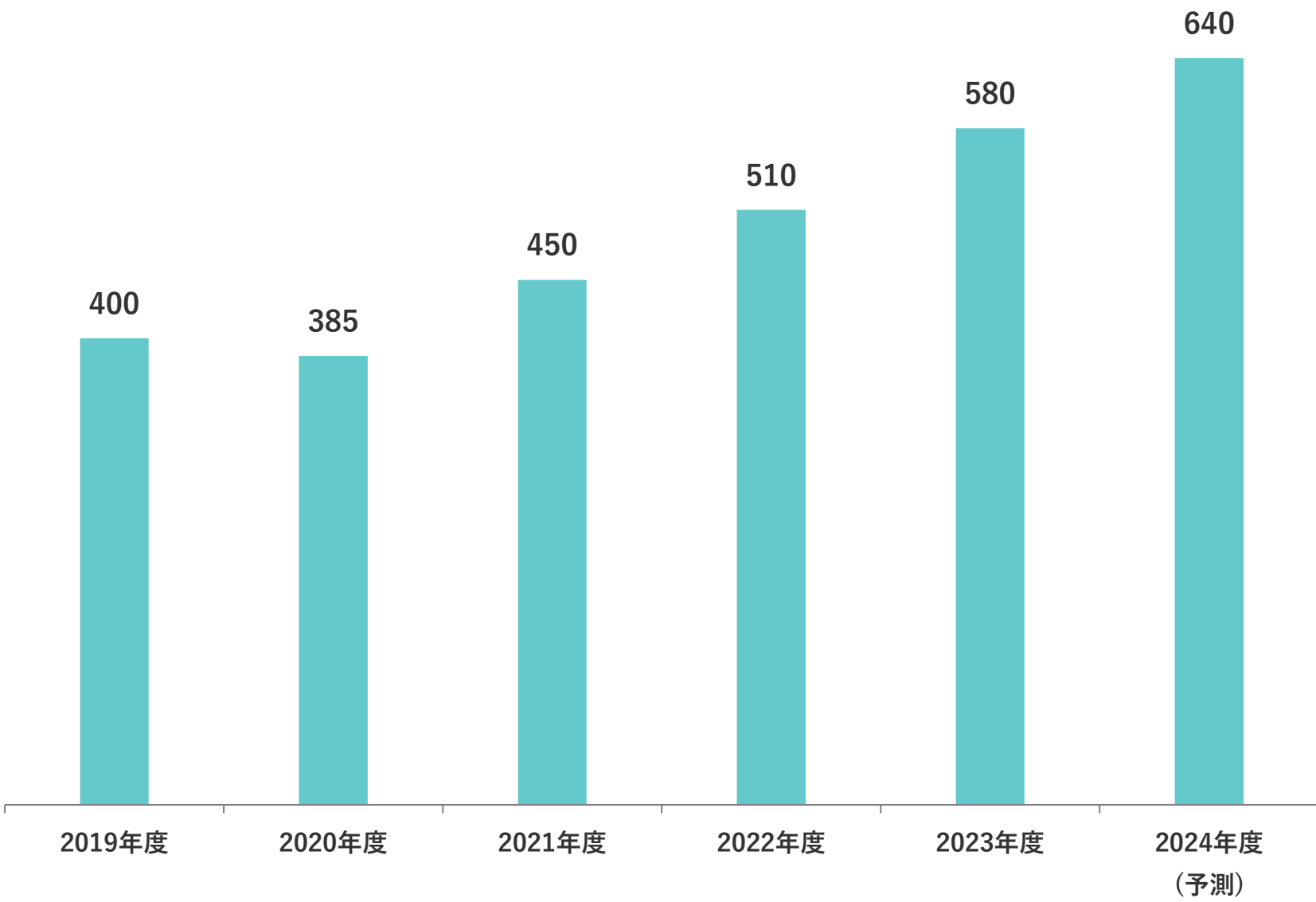


人材紹介市場、採用アウトソーシング(RPO)市場ともに拡大。

人材紹介市場（億円）



採用アウトソーシング(RPO)市場（億円）



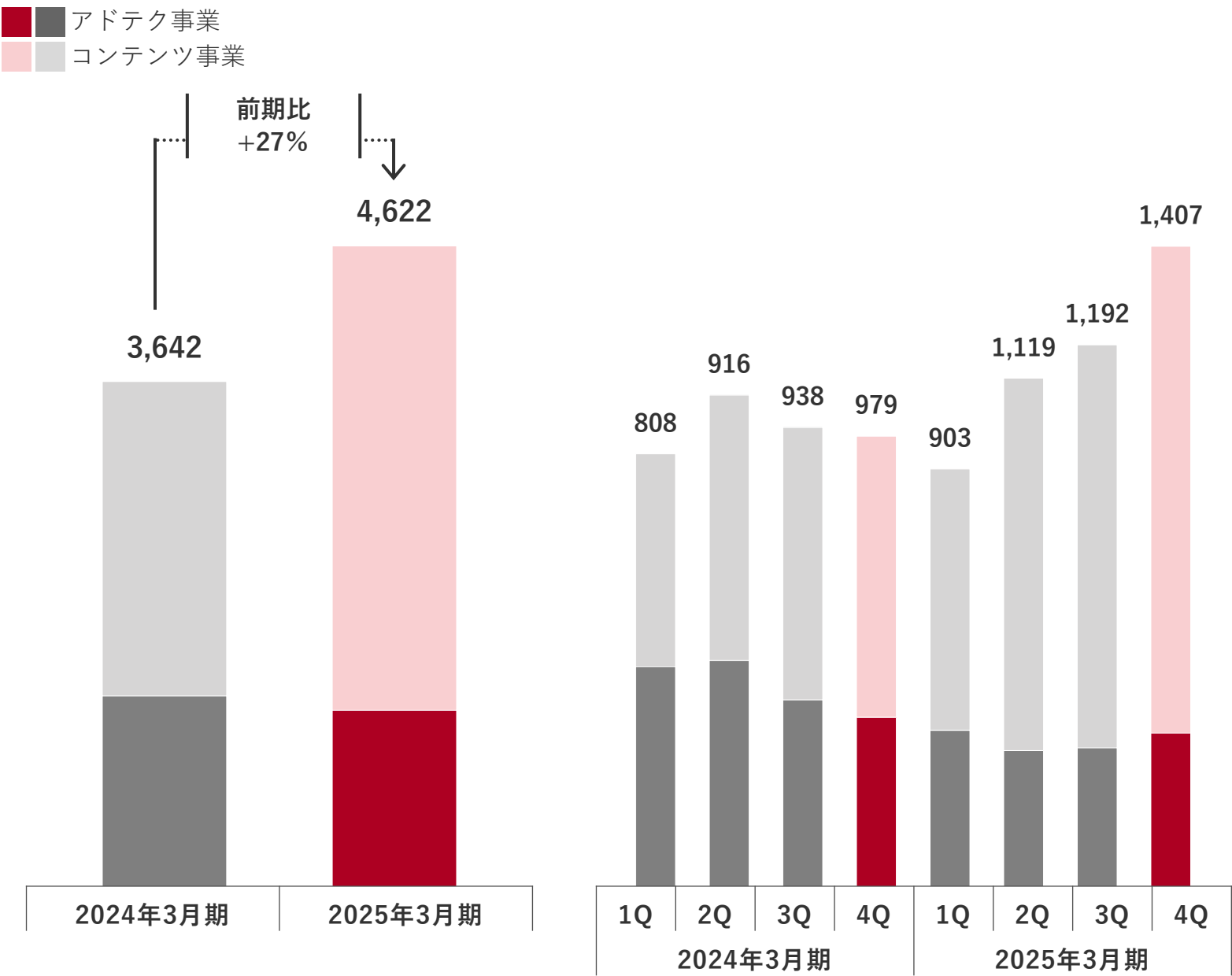
出典）矢野経済研究所「[2024年版 人材ビジネスの現状と展望 PART1 総合人材サービス編](#)」より当社作成

出典）矢野経済研究所「[2025 人事・総務関連業務のアウトソーシングビジネス調査レポート](#)」より当社作成

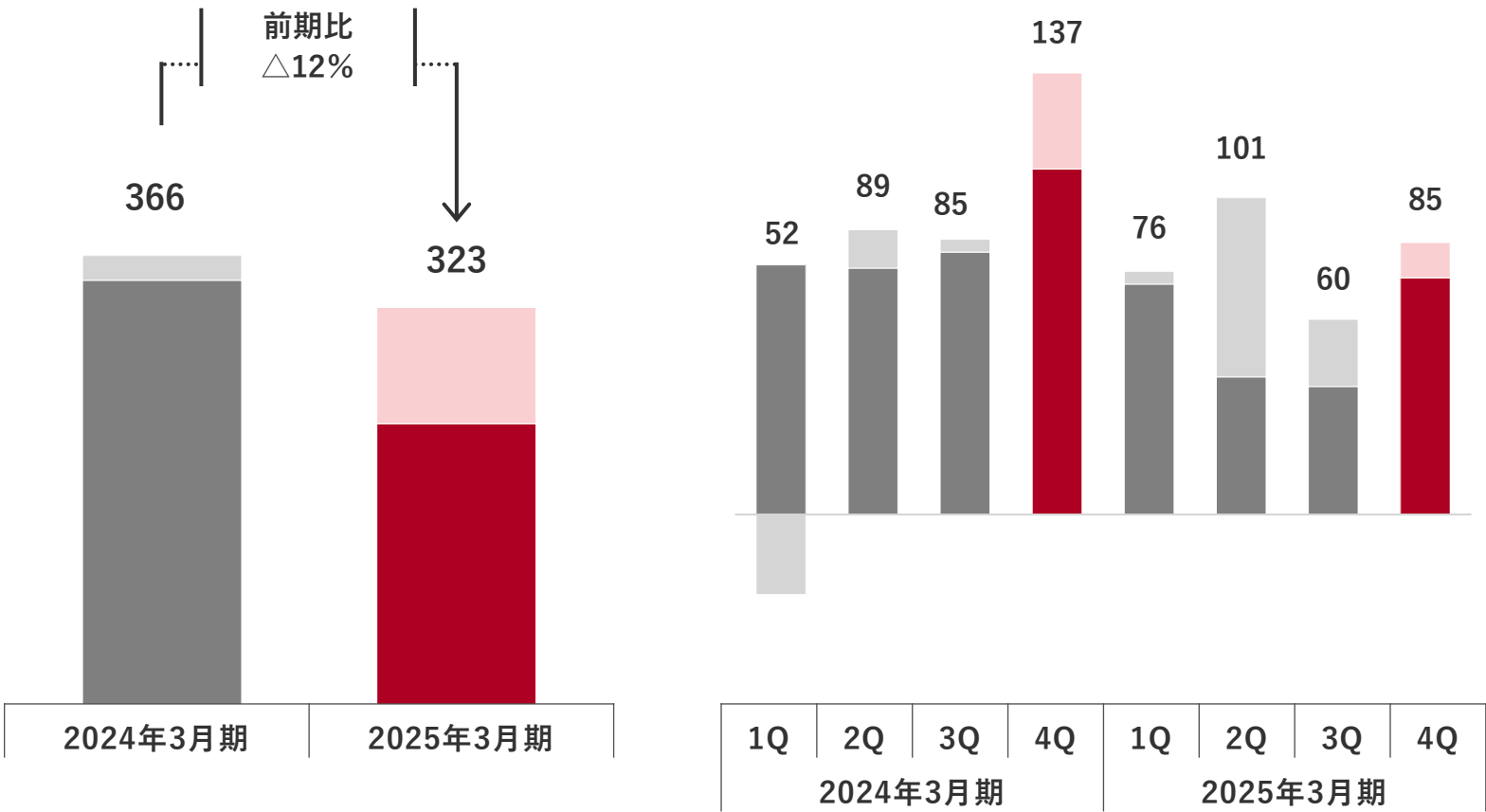
アドテク・コンテンツ事業 売上高・営業利益推移

フォッグ(株)のオンラインくじ「RAFFLE」が拡大し、前期比増収。
アドテク事業※が減少し、前期比減益。

売上高推移（単位：百万円）



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)

アドテク・コンテンツ事業（フォッグ(株)）オンラインくじについて

オンラインで時間・場所にかかわらず引くことができる、ハズレなしのくじ。

オンラインくじを引く流れ

オンライン上でくじを引き、獲得した景品は後日自宅に郵送で到着。

①くじを選択・くじを引く



②引いたくじの結果を確認

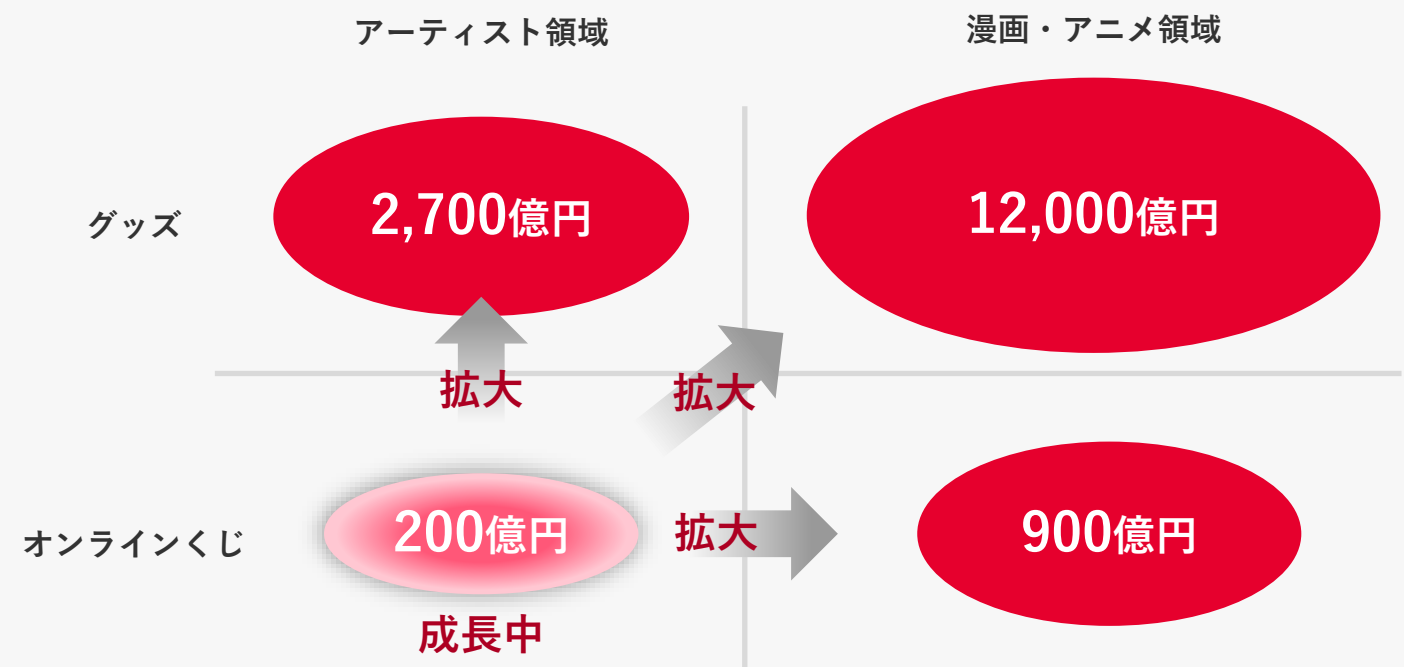


③景品が自宅に届く



市場規模

【国内エンタメグッズ市場見通し※】



※2 ぴあ総研『ライブ・エンタテインメント市場の調査』『「ライブグッズ」に関する調査結果』

三菱UFJリサーチ&コンサルティング&マクロミル『2022年 スポーツマーケティング基礎調査』

矢野経済研究所『キャラクタービジネスに関する調査（2023年）』

Grand View Research, Inc.『アニメ市場規模、シェア、動向分析レポートタイプ別（テレビ、映画、ビデオ、インターネット配信、マーチャンダイジング、音楽）、地域別（北米、欧州）、セグメント別予測、2023年～2030年』を参考にフォッグ推計

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	教育事業 人材マッチング事業 アドテク・コンテンツ事業	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	投資事業	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	アドテク・コンテンツ事業	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	教育事業、人材マッチング事業、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	教育事業 人材マッチング事業	デジタル人材育成事業者 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

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。

