
2026年3月期 第1四半期
決算説明資料

2025年8月1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1四半期 決算概要 p.3

2 2026年3月期 第1四半期 事業概況 p.7

3 Appendix p.23

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。

業績予想に対して、第1四半期は通期計画通りに進捗。
教育事業を中心に、第2四半期以降に業績が伸長する計画であり、業績予想通りの着地を見込む。
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、営業損失計上。
来期以降、教育事業、人材マッチング事業の成長により、全事業セグメントで利益創出可能な状態を目指す。

	2026年3月期 業績予想	2026年3月期 第1四半期
売上高	10,000 百万円	1,959 百万円 進捗率 20%
営業利益	△1,200 百万円	△493 百万円 進捗率 -
経常利益	△1,250 百万円	△509 百万円 進捗率 -
純利益	△1,400 百万円	△394 百万円 進捗率 -

2026年3月期 第1四半期 事業セグメント別業績ハイライト

		2026年3月期 業績予想	2026年3月期 第1四半期	業績予想に対する進捗
投資事業	売上高	50百万円	83百万円 進捗率 167%	・ 一部有価証券の売却、およびLP出資の運用益を計上し、第1四半期で通期の計画を上回って着地。
	営業利益	△400百万円	△23百万円 進捗率 -	
教育事業	売上高	4,000百万円	729百万円 進捗率 18%	・ 第1四半期は計画通りの着地。 ・ (株)ベストコは季節性※があり、通期の中で第1四半期の売上高が低くなるが、第2四半期以降は売上高が拡大する見通し。
	営業利益	0百万円	△209百万円 進捗率 -	
人材マッチング事業	売上高	800百万円	187百万円 進捗率 23%	・ 人材紹介事業、デザイナー特化マッチング事業が成長し、第1四半期は計画通りの着地。
	営業利益	△80百万円	△18百万円 進捗率 -	
アドテク・コンテンツ事業	売上高	5,150百万円	961百万円 進捗率 19%	・ 第1四半期は計画通りの着地。 ・ フォッグ(株)を中心に下期以降、業績が伸長する見通し。
	営業利益	360百万円	9百万円 進捗率 3%	

※ p.15にて説明

親子上場解消について

親子上場関係に伴う、親会社と少数株主の潜在的な利益相反の懸念解消と、企業価値向上のため、
当社筆頭株主(株)Hakuhodo DY ONE(HDY ONE)の親会社である、(株)博報堂DYホールディングスとの親子上場を解消(5月30日)。
一方で、一部事業において、これまで以上にHDY ONE、および(株)博報堂DYホールディングスとの連携を強化。

親子上場の解消による経営の独立性向上

- ① HDY ONEが保有する当社普通株式193万株を自己株式として取得済み（5月30日）
取得後のHDY ONE議決権比率は49.5%
- ② 当社とHDY ONEとの間で締結している資本業務提携契約※を解消

事業連携の強化

(株)ブリューアス

アプリ開発事業における連携

ユナイテッド
マーケティング
テクノロジーズ(株)

アドテク事業における連携

※ 資本業務提携契約の概要

- ・取締役候補者の一定数をHDY ONEの推薦者とすることが可能。
- ・一部の重要な意思決定事項については HDY ONEの事前承諾が必要。

アジェンダ

1 2026年3月期 第1四半期 決算概要 p.3

2 2026年3月期 第1四半期 事業概況 p.7

3 Appendix p.23

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。

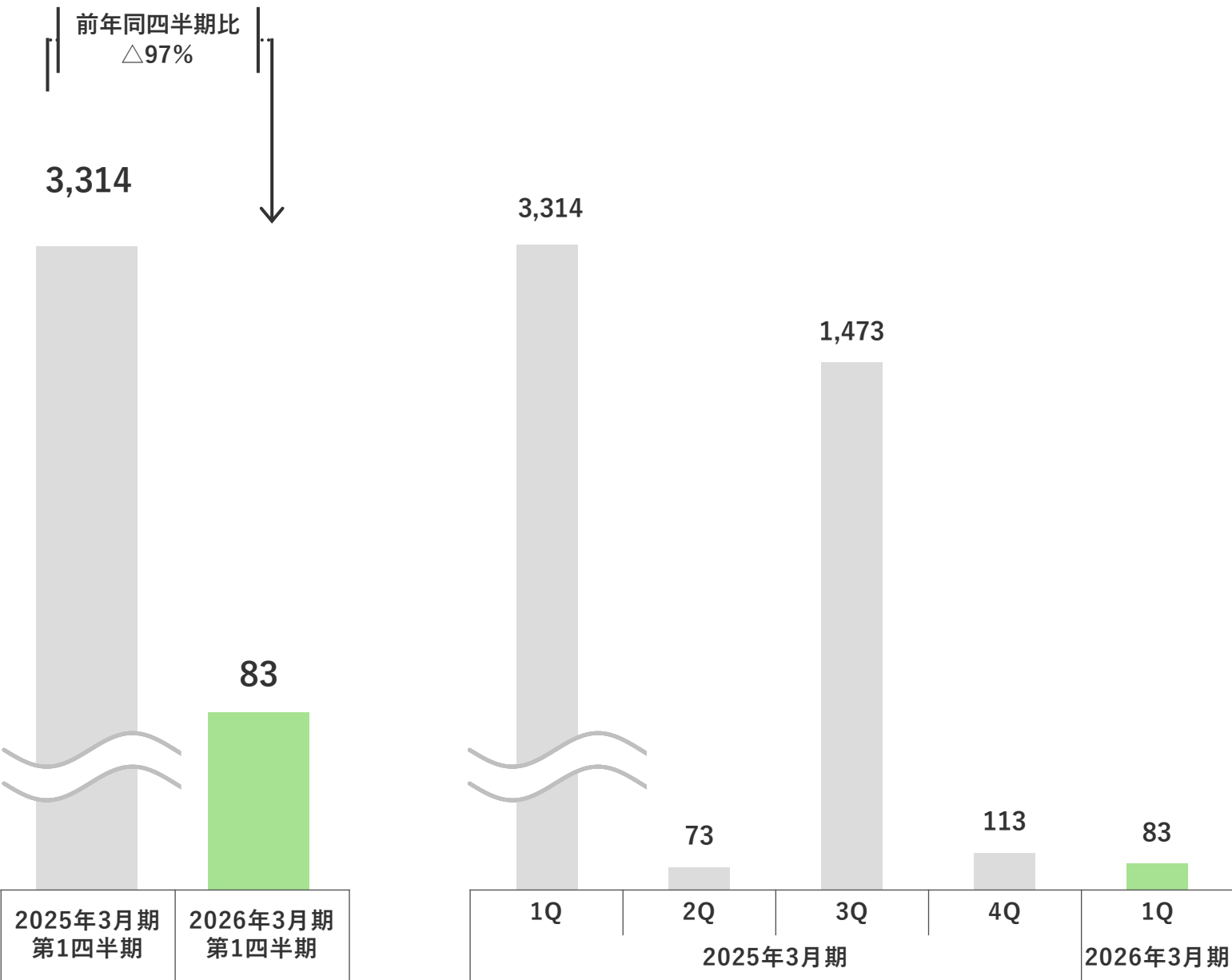
本資料では、各事業セグメントのうち2026年3月期業績に及ぼす影響が大きい事業について記載。

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>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)
<u>アドテク・コンテンツ事業</u>	フォッグ(株)

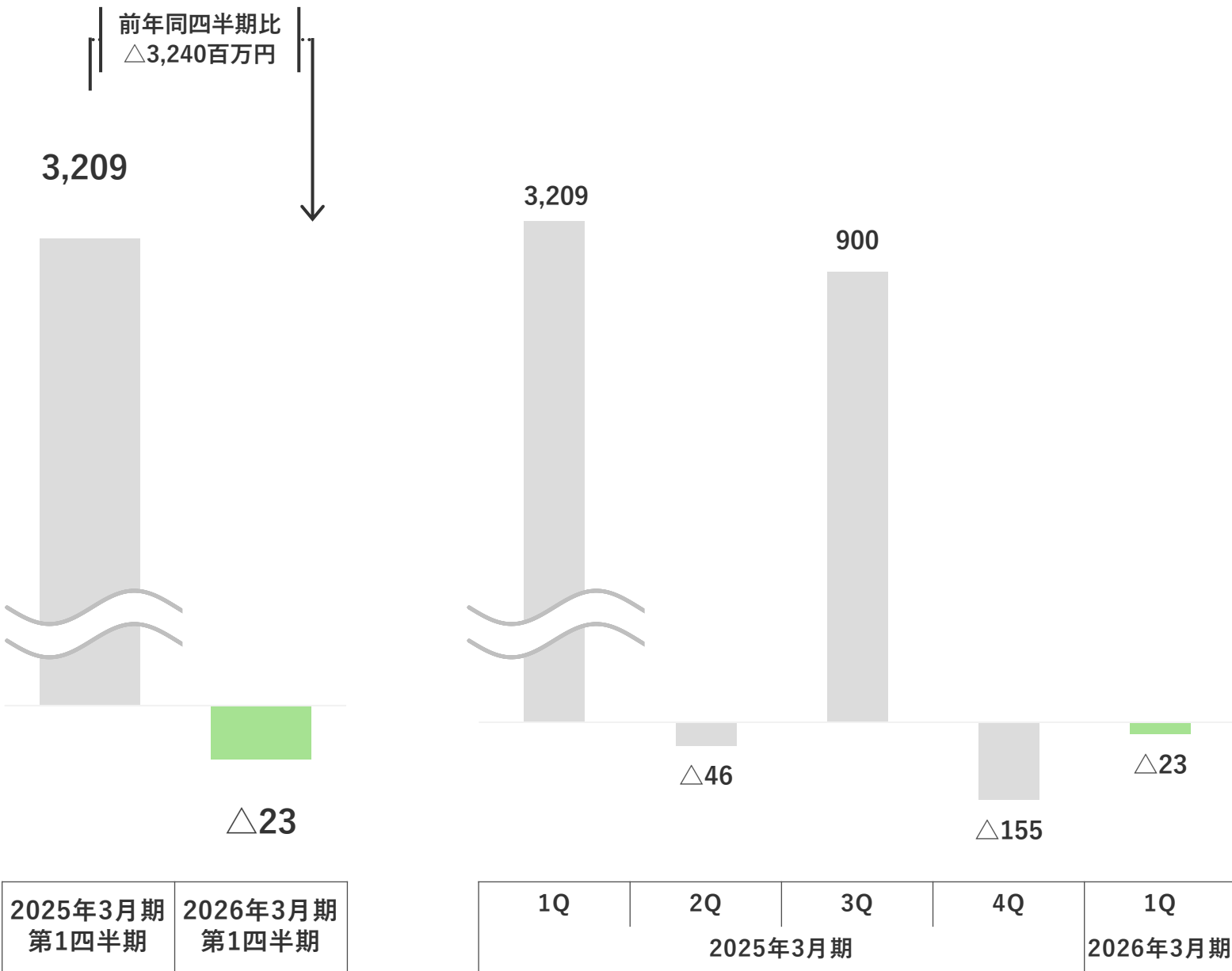
投資事業

前期は大型の有価証券売却を実行したが、今期は現時点で大型の有価証券売却を見込まず、前年同四半期比で減収減益。
事業特性上、有価証券の売却時期などにより業績のボラティリティが大きくなるが、
投資件数・投資金額の拡大により、継続的に一定以上の利益創出を目指す。

売上高推移（単位：百万円）

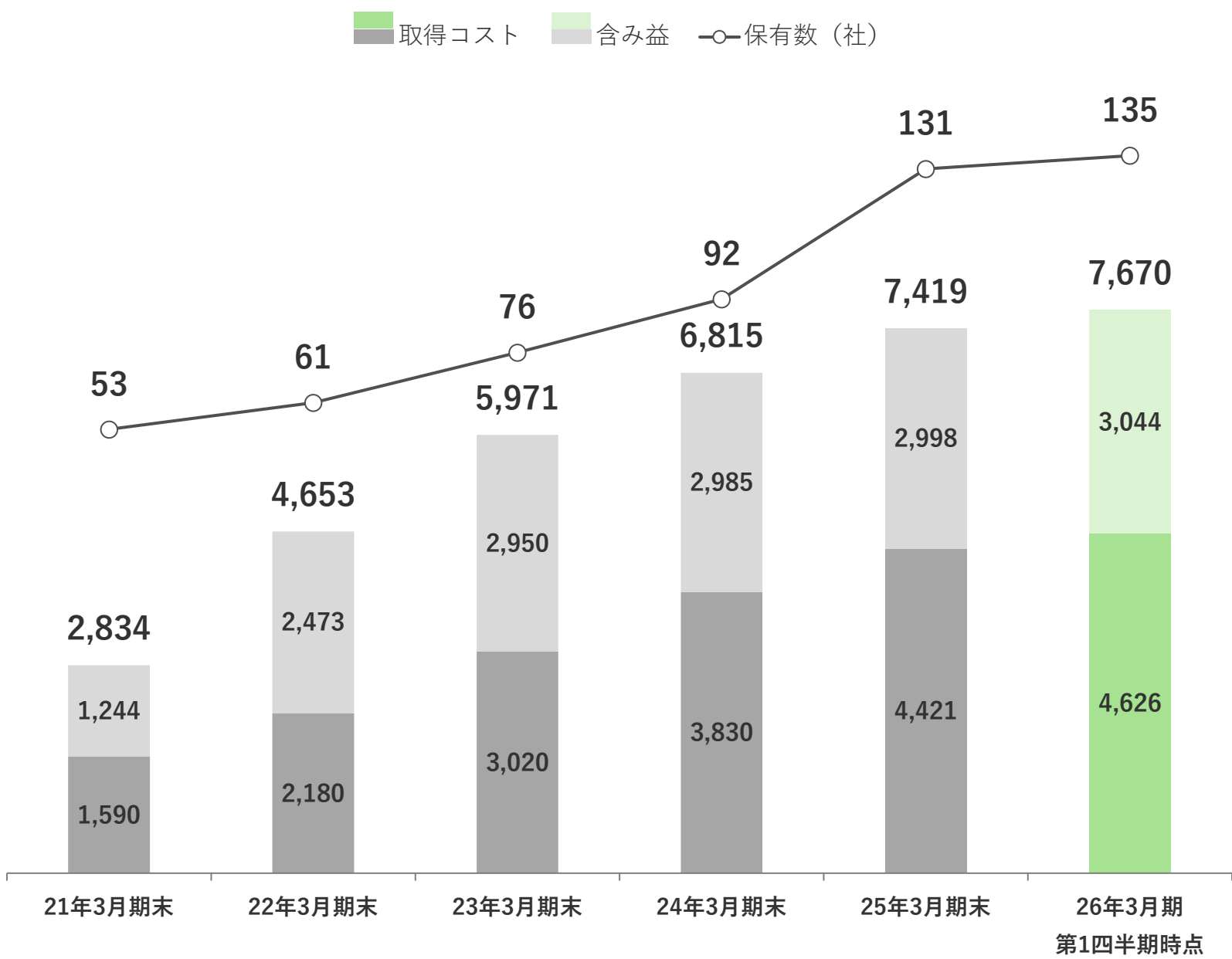


営業利益推移（単位：百万円）



2025年6月末時点で未上場株式を135社保有、時価評価額は76億円。

保有する未上場株式の評価（単位：百万円）※



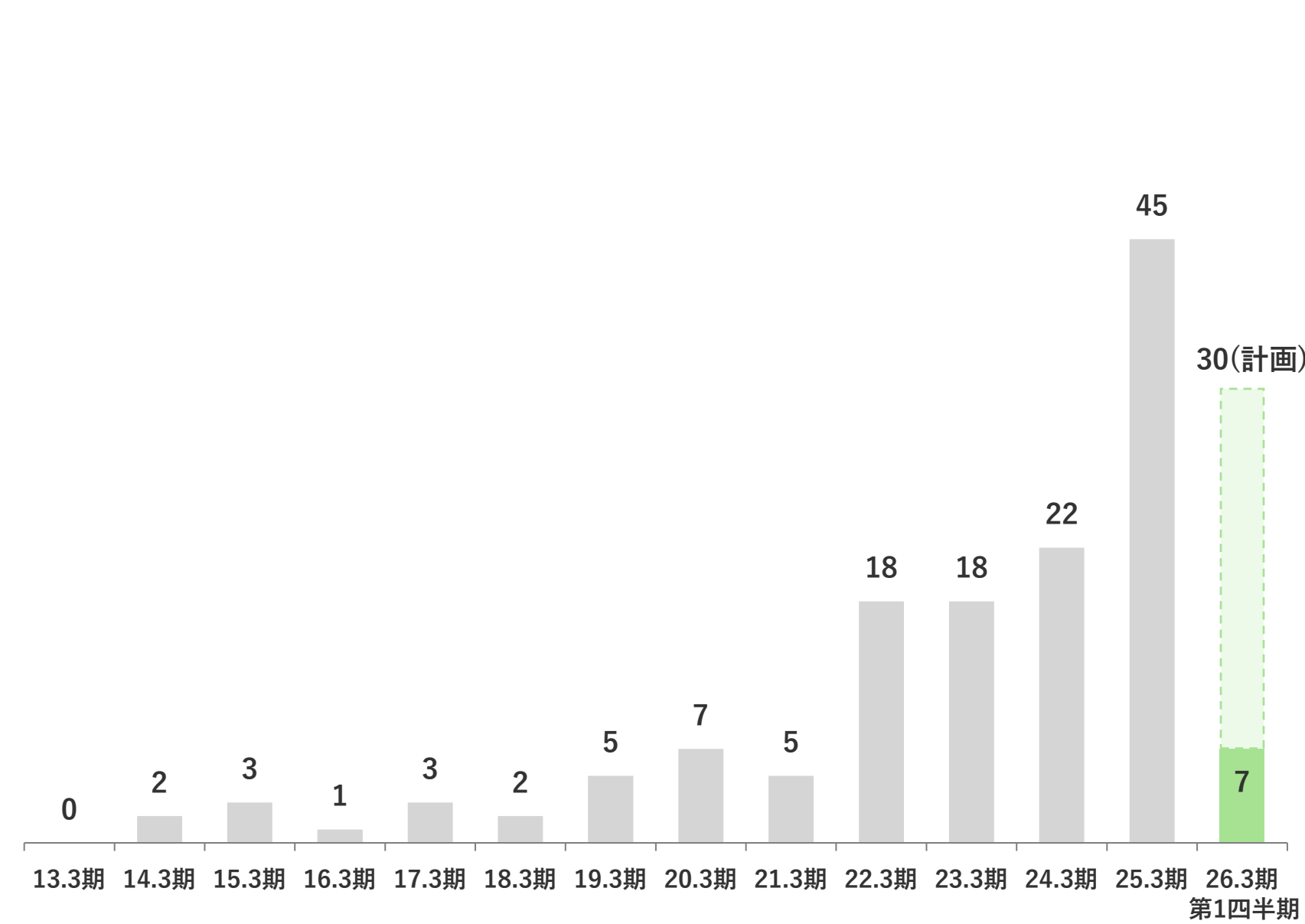
営業投資有価証券残高内訳

	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 ・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 ・C Channel	約14億円
未上場株式	135社	約46億円
LP出資先	47本	約18億円

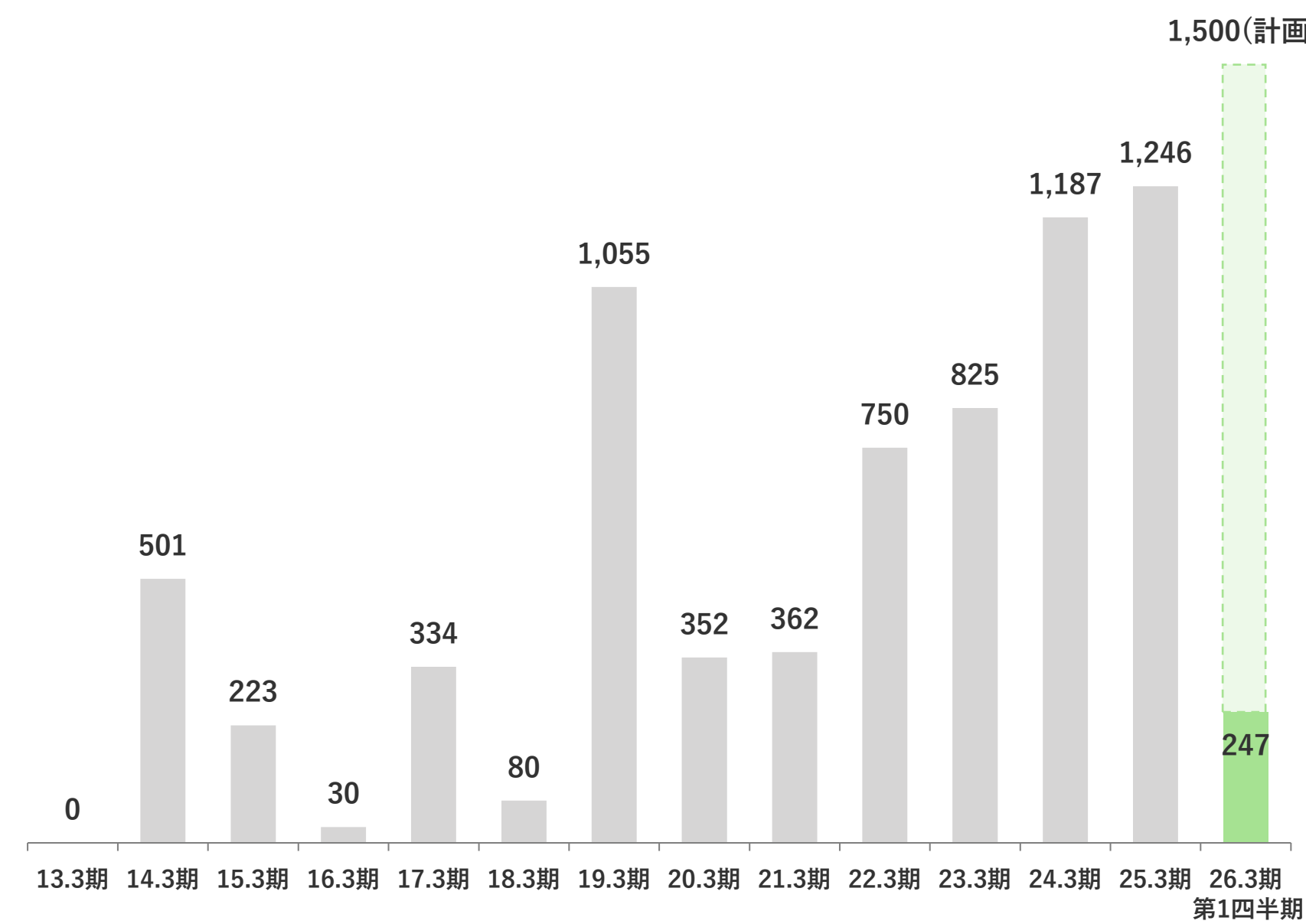
※ 発行体からの直近の報告をもとに算出

1年間で30社・15億円の投資実行を計画。今期は第1四半期で、7社・2.5億円の投資実行。
今期は、1件当たりの投資金額の大きい善進投資にも注力し、計画通りの投資実行を見込む。

投資件数推移（単位：社）



投資金額推移（単位：百万円）



2026年3月期第1四半期において、7社※に新規投資を実行。
営業支援事業を展開する（株）ブレンバディにリード投資家として投資実行。

リード


[（株）ブレンバディ](#)
2025.5 投資実行

設 立	2021年4月
代 表	大矢 剛大
事 業 内 容	営業支援事業 人材紹介事業


[（株）Marsdy](#)
2025.5 投資実行

設 立	2018年8月
代 表	武藤 大揮
事 業 内 容	数値管理に関するDXソリューション事業


[Paradigm AI（株）](#)
2025.5 投資実行

設 立	2023年8月
代 表	吉田 泰陽
事 業 内 容	AIアイドル事務所「PLAY TUNE」の運営


[（株）NEWLOCAL](#)
2025.4 投資実行

設 立	2022年7月
代 表	石田 遼
事 業 内 容	まちづくり、地域活性化についてのコンサルティング事業


[deex（株）](#)
2025.6 投資実行

設 立	2021年3月
代 表	牛丸 順登
事 業 内 容	代理店戦略コンサルティング


[Potlatch, Inc.](#)
2025.6 投資実行

設 立	2020年11月
代 表	小林 大河
事 業 内 容	娯楽施設向けMR（複合現実）アトラクションの開発・提供

※ 本資料には一部のみ掲載

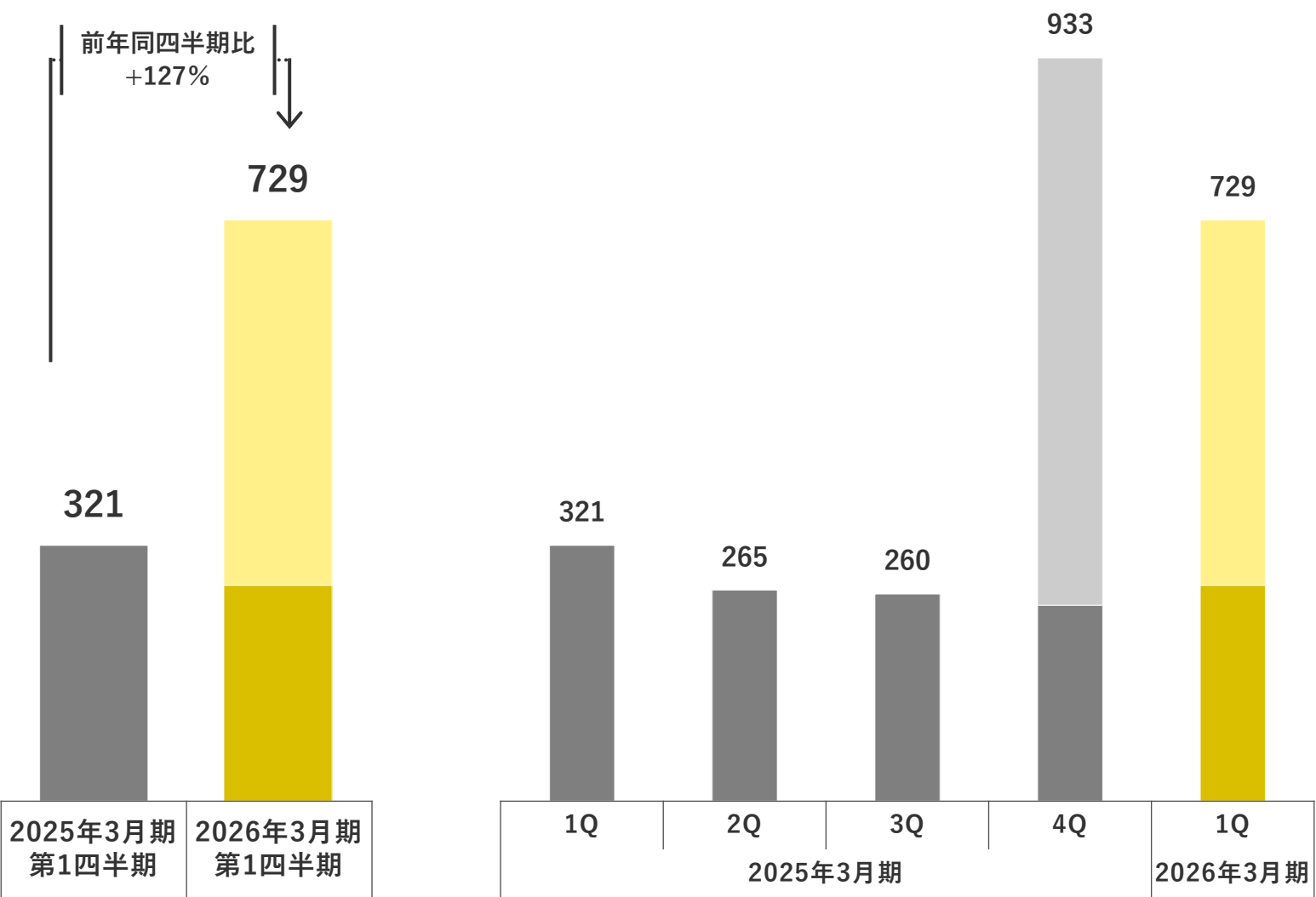
教育事業

教育事業 売上高・営業利益推移

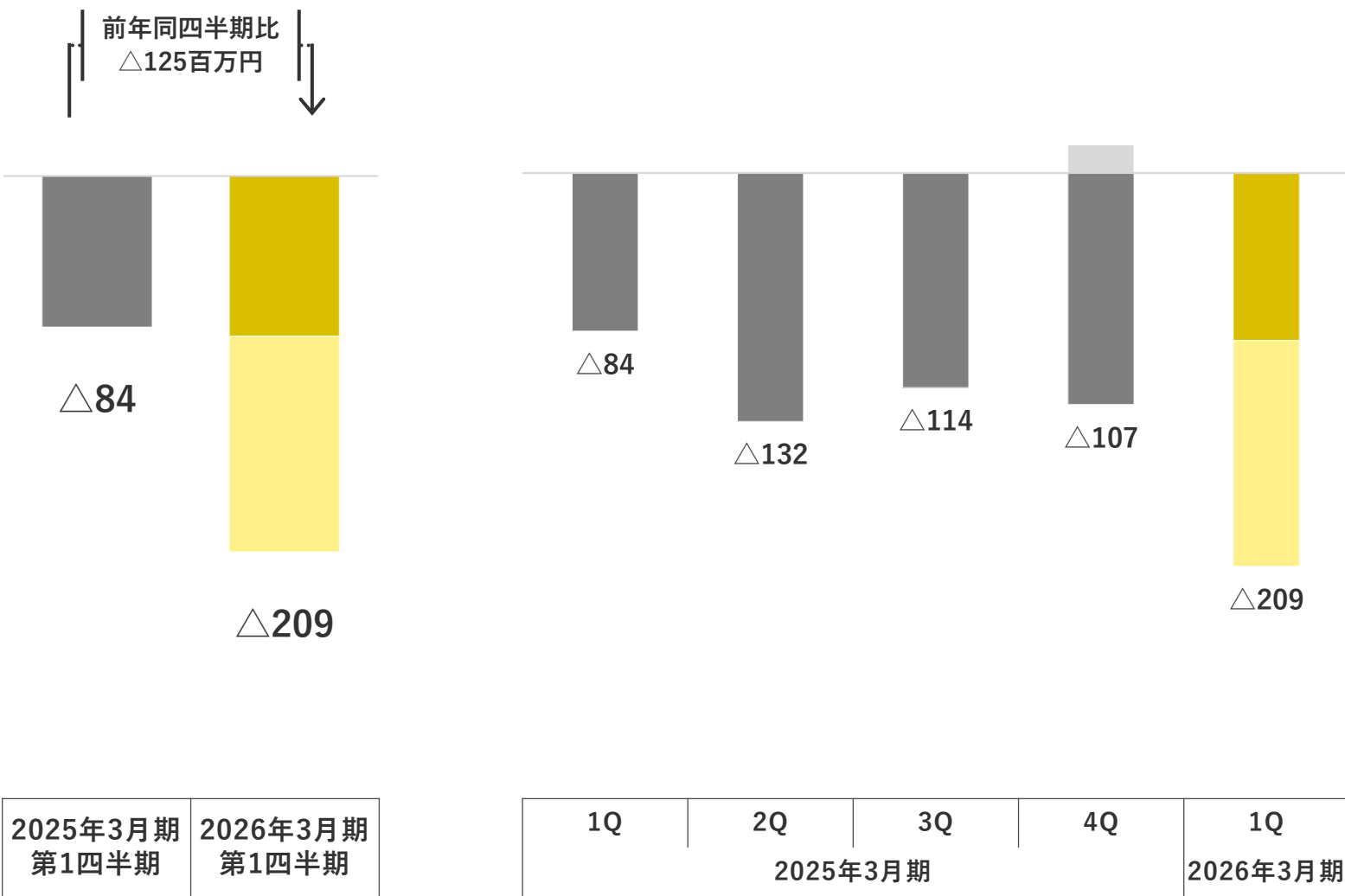
売上高は、(株)ベストコ※の連結により、前年同四半期比で増収。
(株)ベストコの売上高は季節性があり、第1四半期は第2四半期以降と比較して低く、営業損失を計上。
加えて、デジタル活用の強化に向けた増員を実施。

売上高推移（単位：百万円）

(株)ブリューアス
(株)ベストコ



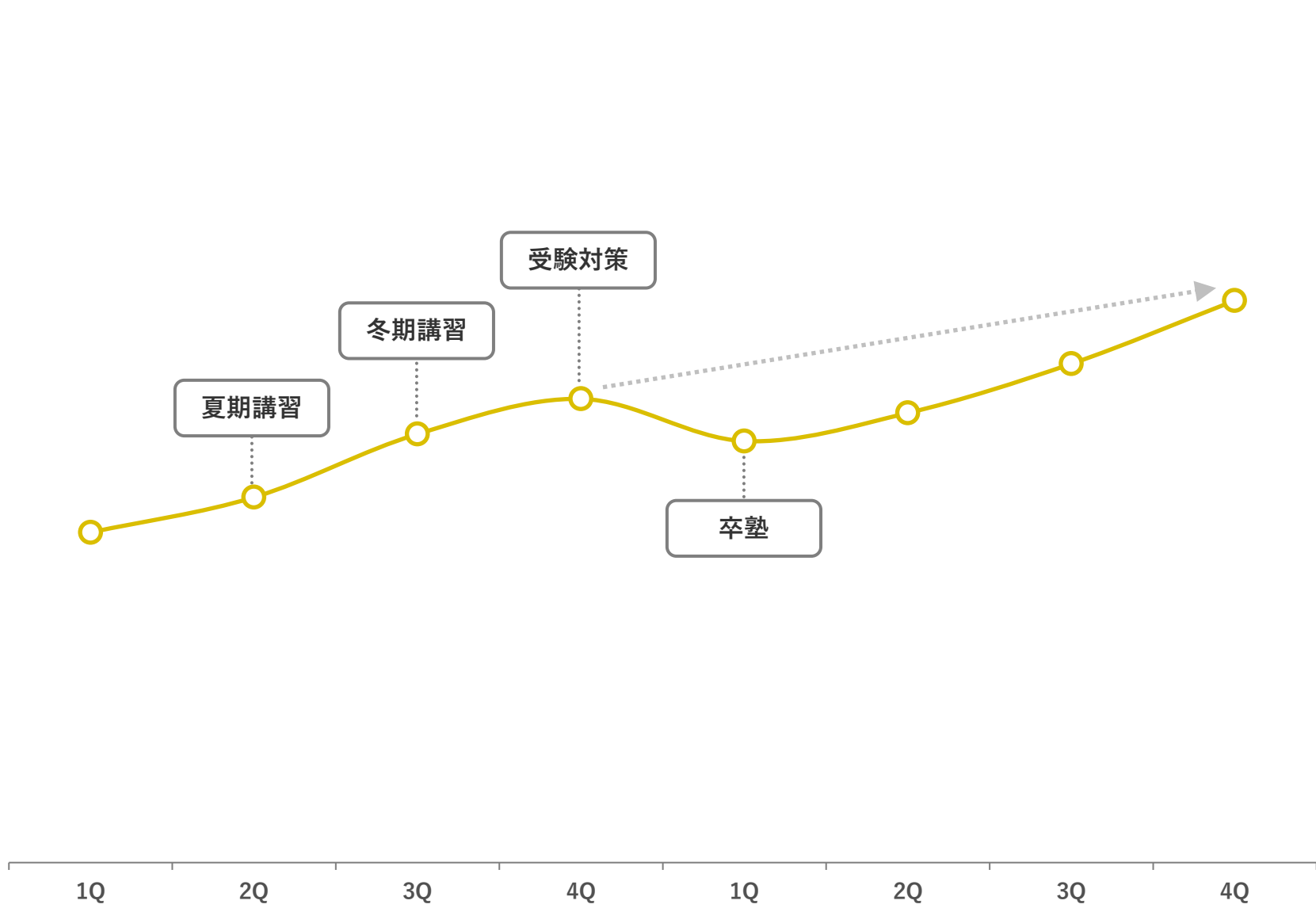
営業利益推移（単位：百万円）



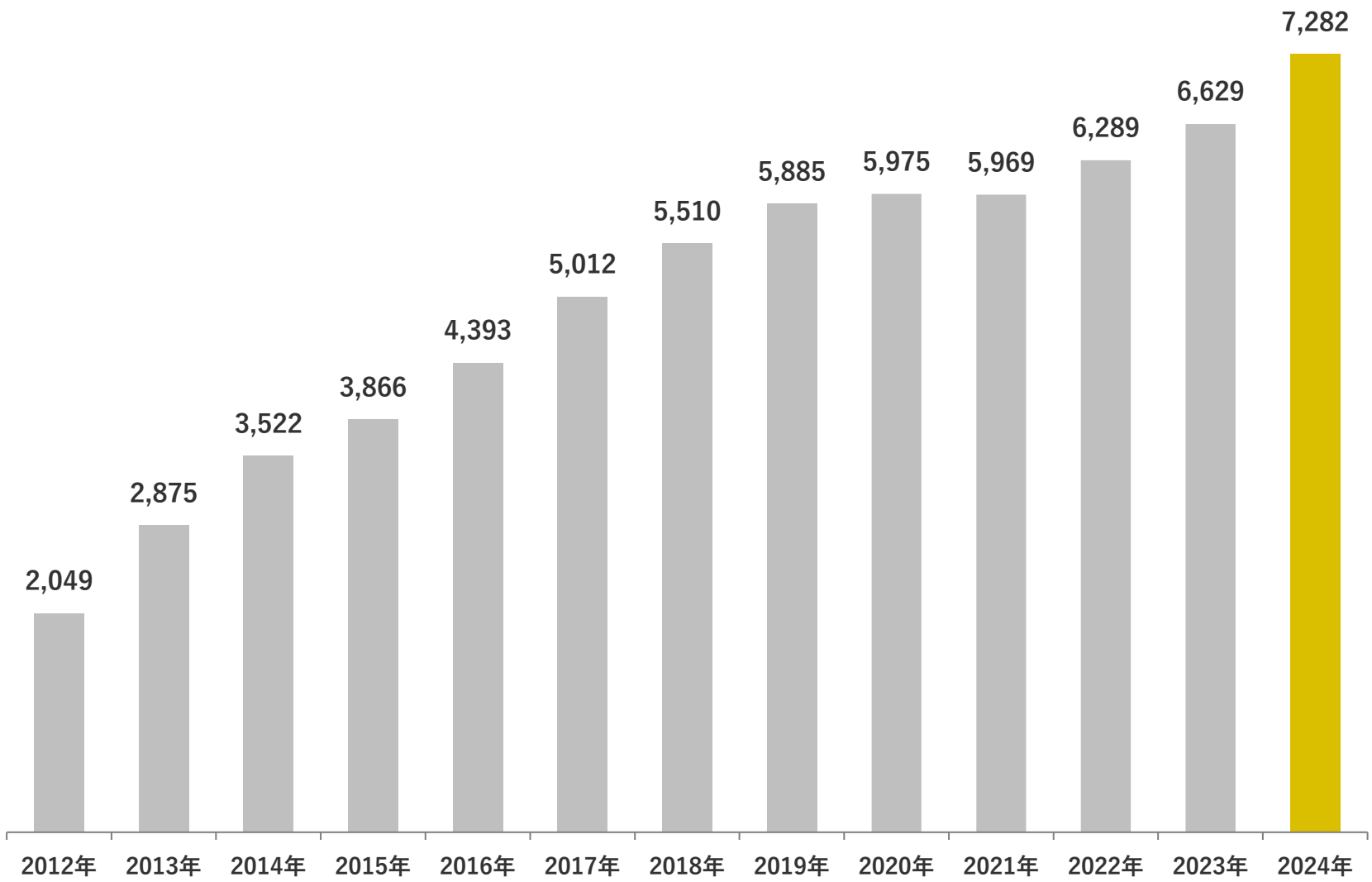
※ 2024年12月末 連結開始

生徒数は、季節性により四半期ごとにボラティリティがあるが、継続的に拡大。

1年間の生徒数のトレンド



生徒数推移

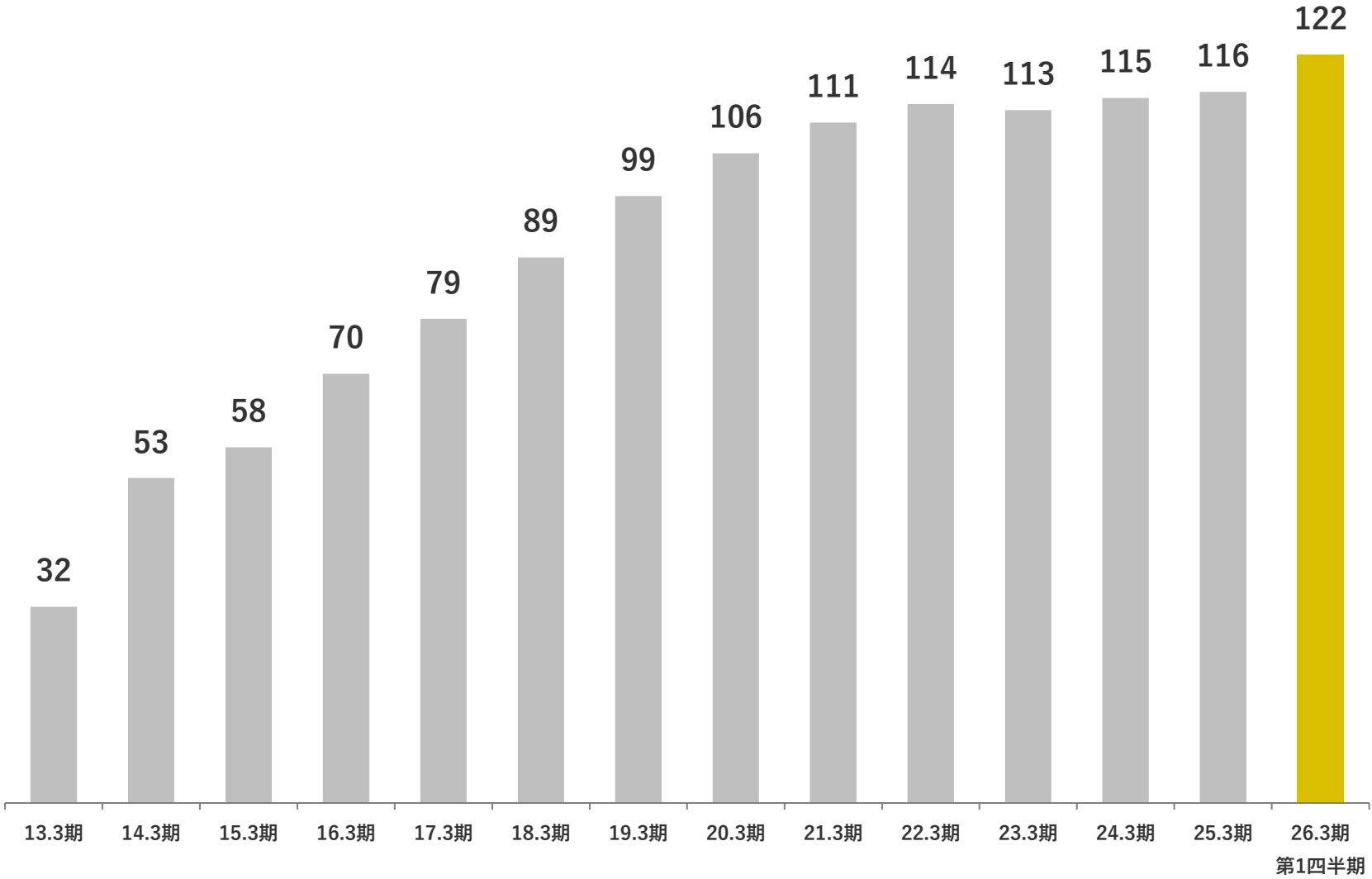


第1四半期では、東北・北関東エリア/中国・四国エリアに計6教室を新規出店。
今期第4四半期にも同規模の出店を計画し、来期以降、出店を加速・拡大する方針。

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) に合わせて出店を計画
出店エリア	既存出店エリアである東北・北関東/中国・四国に加え 大都市圏以外をターゲットに出店を拡大

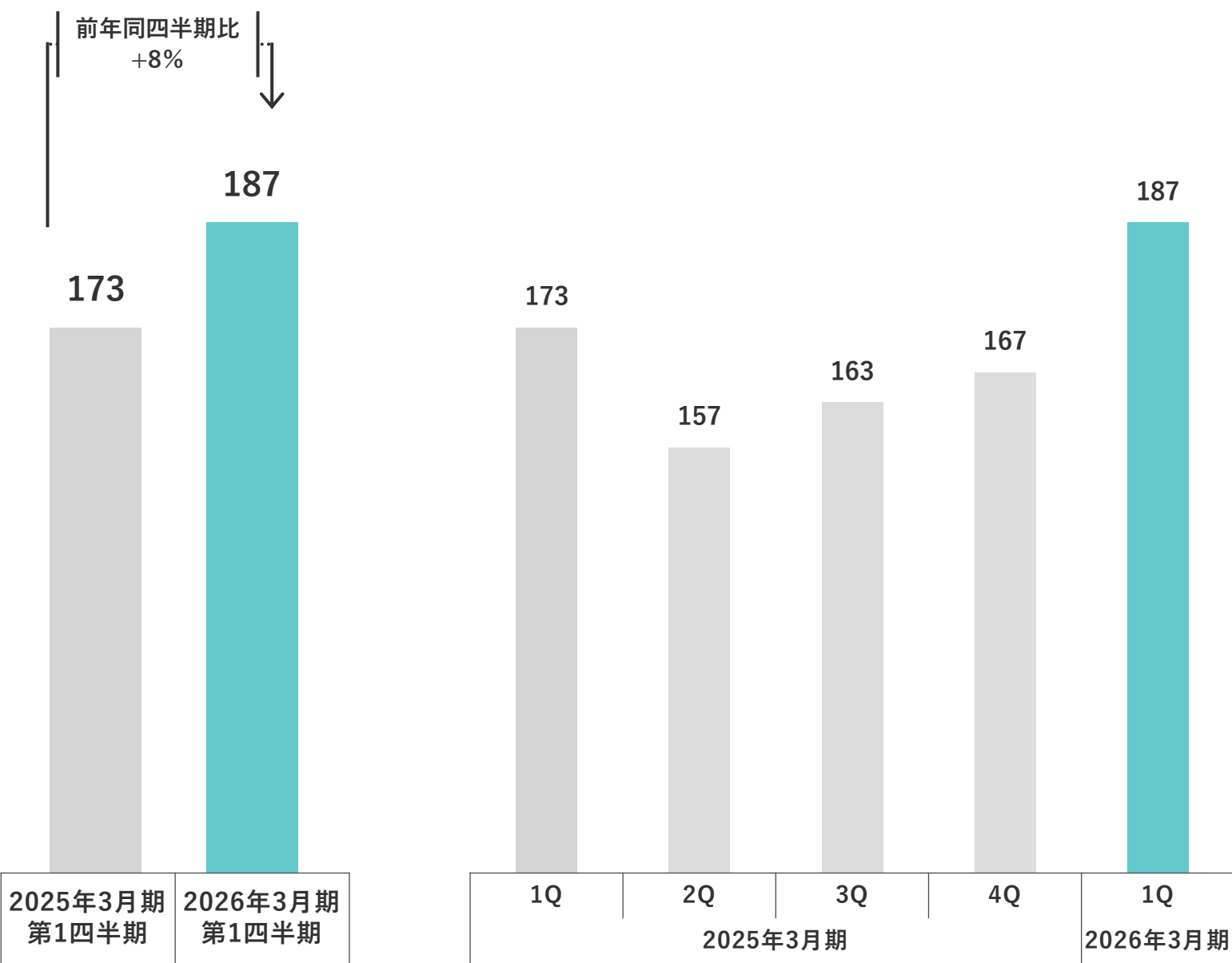
教室数推移



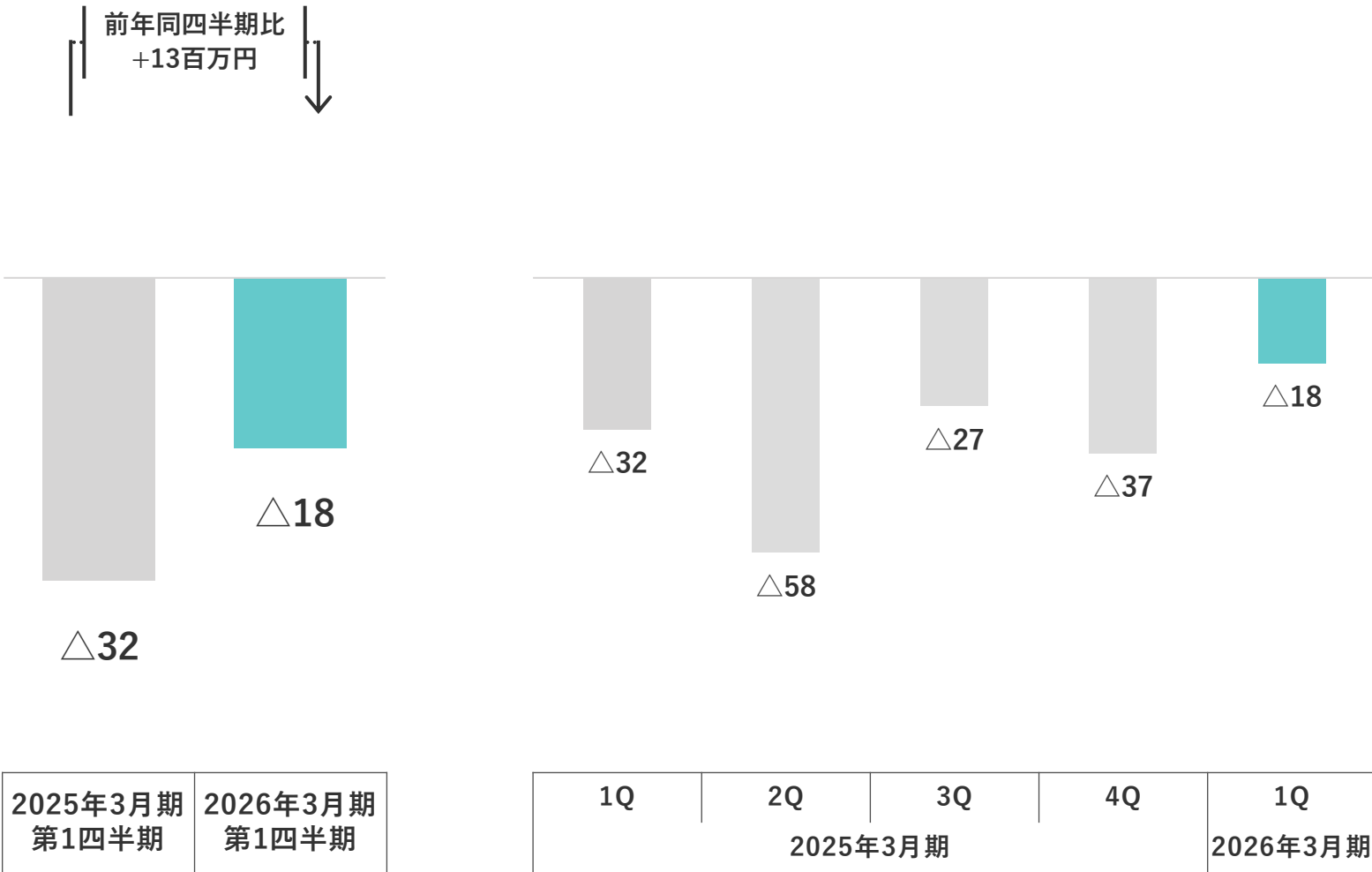
人材マッチング事業

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、前年同四半期比増収・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）



方針にもとづき、AIの活用により、オペレーションの効率化を推進。

方針	事業進捗
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	(株)フォワードとの業務提携 採用プロセスの効率化、および最適化に向けて、AIを活用した採用業務効率化SaaS「エースジョブ」を展開する(株)フォワードと業務提携を実施。
	サービスリニューアル (株)フォワードとの連携により、スカウト送信代行ツール「offerBrain」をリニューアル。AIを活用し、スカウト送信作業を効率化。

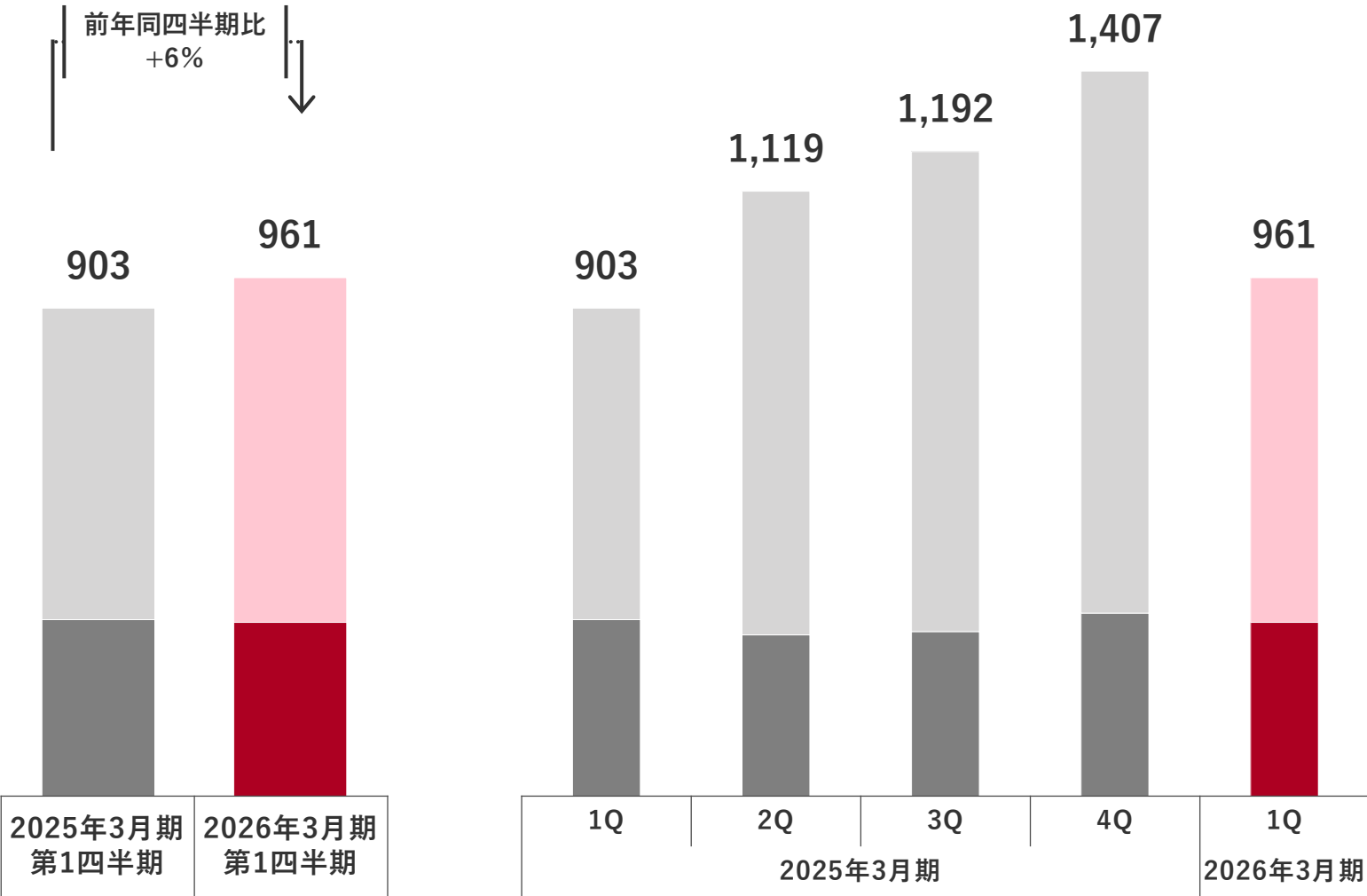
アドテク・コンテンツ事業

アドテク・コンテンツ事業 売上高・営業利益推移

売上高は、フォック(株)のオンラインくじ「RAFFLE」が拡大し、前年同四半期比で増収。
営業利益は、フォック(株)で先行投資として増員を行ったため、前年同四半期比で減益。

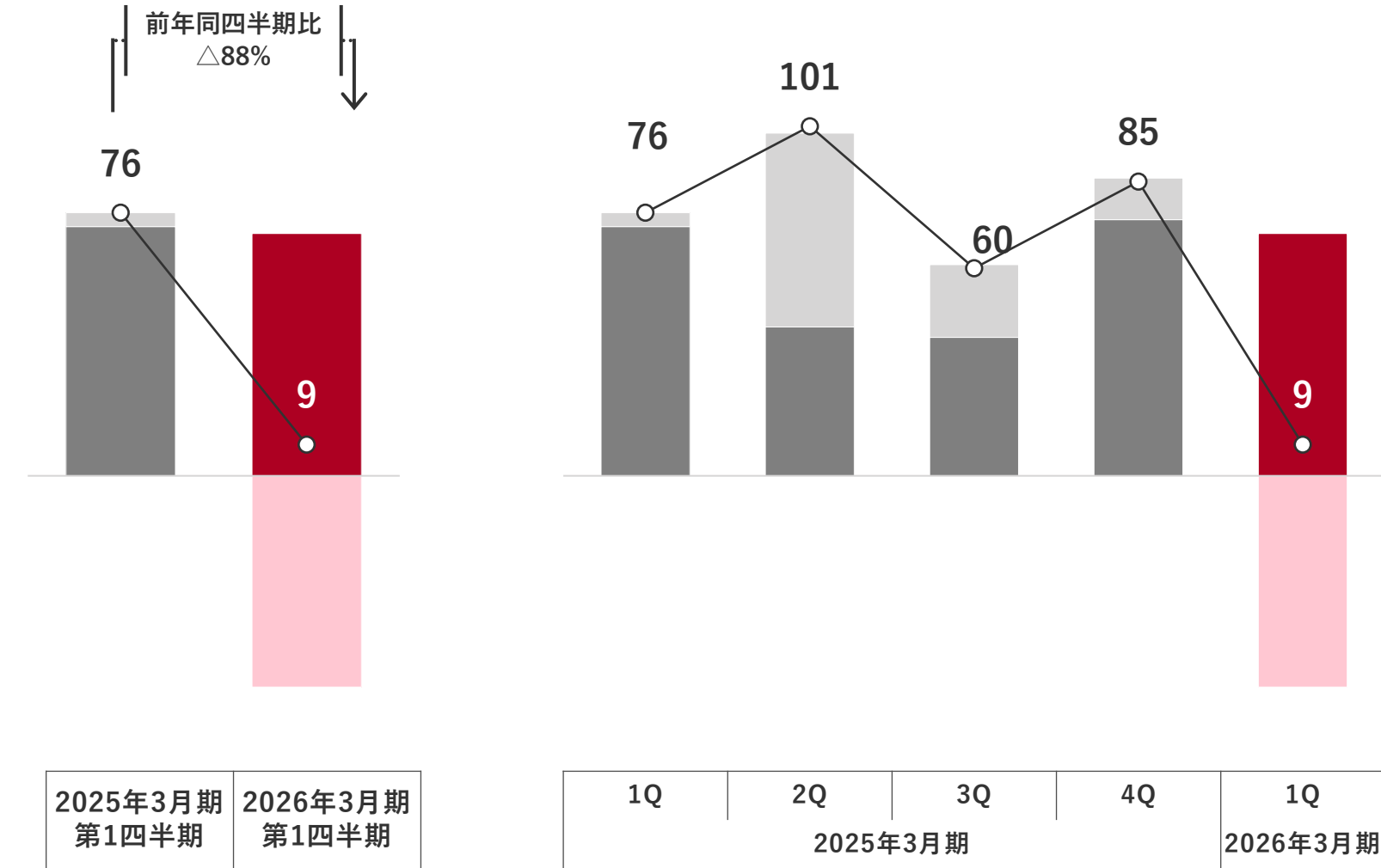
売上高推移（単位：百万円）

■ アドテク事業
■ コンテンツ事業



営業利益推移（単位：百万円）

■ アドテク事業
■ コンテンツ事業
○ 営業利益全体



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.7

3 Appendix p.23

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1四半期	2026年3月期 第1四半期	前期比（率）
売上高	4,711	1,959	△ 58.4%
売上総利益	3,728	601	△ 83.9%
販売費及び一般管理費	805	1,094	+35.9%
営業利益	2,922	△ 493	△ 3,416
営業外収益	13	14	+10.7%
営業外費用	37	30	△ 18.7%
経常利益	2,898	△ 509	△ 3,408
特別利益	0	-	△ 0
特別損失	50	3	△ 93.5%
税金等調整前四半期期純利益	2,848	△ 512	△ 3,361
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,929	△ 394	△ 2,324

連結損益計算書 第1四半期 事業別

(単位：百万円)	2025年3月期 第1四半期	2026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	4,711	1,959	△ 2,752	△ 58%
投資事業	3,314	83	△ 3,230	△ 97%
教育事業	321	729	+407	+127%
人材マッチング事業	173	187	+14	+8%
アドテク・コンテンツ事業	903	961	+58	+6%
その他	△0	△ 2	△ 1	-
売上総利益※1	3,728	601	△ 3,127	△ 84%
投資事業	3,264	16	△ 3,248	△ 99%
教育事業	95	233	+137	+143%
人材マッチング事業	63	62	△ 1	△ 2%
アドテク・コンテンツ事業	304	290	△ 13	△ 4%
その他	△0	△ 1	△ 1	-
販売費及び一般管理費※2	805	1,094	+289	+36%
営業利益	2,922	△ 493	△ 3,416	-
投資事業	3,209	△ 23	△ 3,232	-
教育事業	△ 84	△ 209	△ 125	-
人材マッチング事業	△ 32	△ 18	+13	-
アドテク・コンテンツ事業	76	9	△ 67	△ 88%
その他	△ 247	△ 252	△ 5	-
経常利益	2,898	△ 509	△ 3,408	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	1,929	△ 394	△ 2,324	-

※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

税金、配当金の支払により、現預金が前期末から減少。

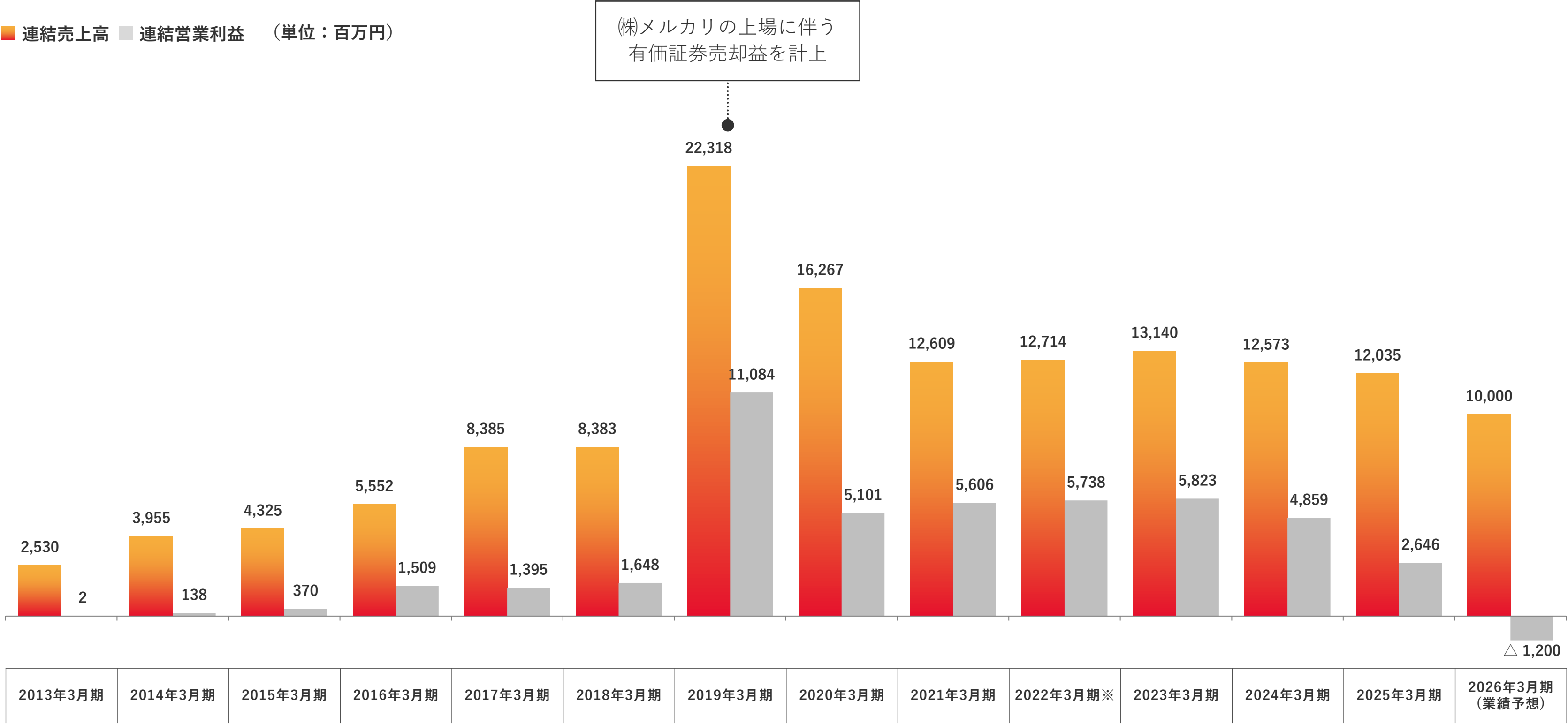
(単位：百万円)	前期末 (2025年3月末)	当四半期末 (2025年6月末)	前期末差額
流動資産	21,741	17,996	△ 3,744
現預金	12,611	8,840	△ 3,771
営業投資有価証券	7,702	7,947	+245
固定資産	3,100	3,078	△ 21
のれん	509	480	△ 29
資産合計	24,842	21,075	△ 3,766
流動負債	2,870	1,742	△ 1,128
固定負債	201	107	△ 93
繰延税金負債	82	-	△ 82
負債合計	3,072	1,850	△ 1,222
純資産	21,770	19,225	△ 2,544
その他有価証券評価差額金	404	386	△ 18

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%	-

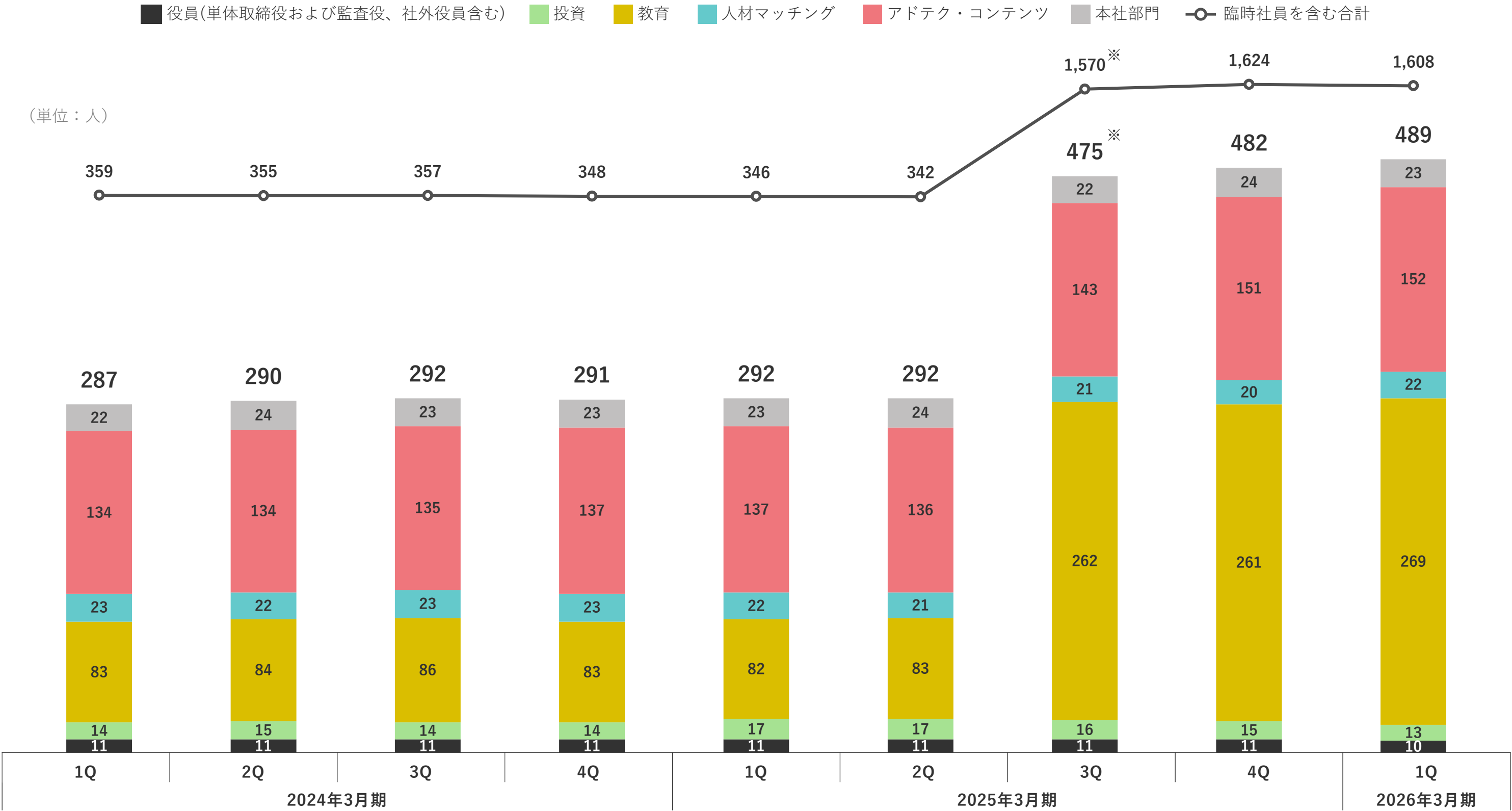
配当方針を「DOE4%または連結配当性向50%のいずれか大きい金額」から「DOE5%または連結配当性向50%のいずれか大きい金額」へと変更。

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

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。

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		主な注力領域	
エリア/ステージ	国内のアーリーステージ企業中心	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
投資比率	原則リード投資家として投資実行		豊かな食環境の継続的发展
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		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

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（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



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

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

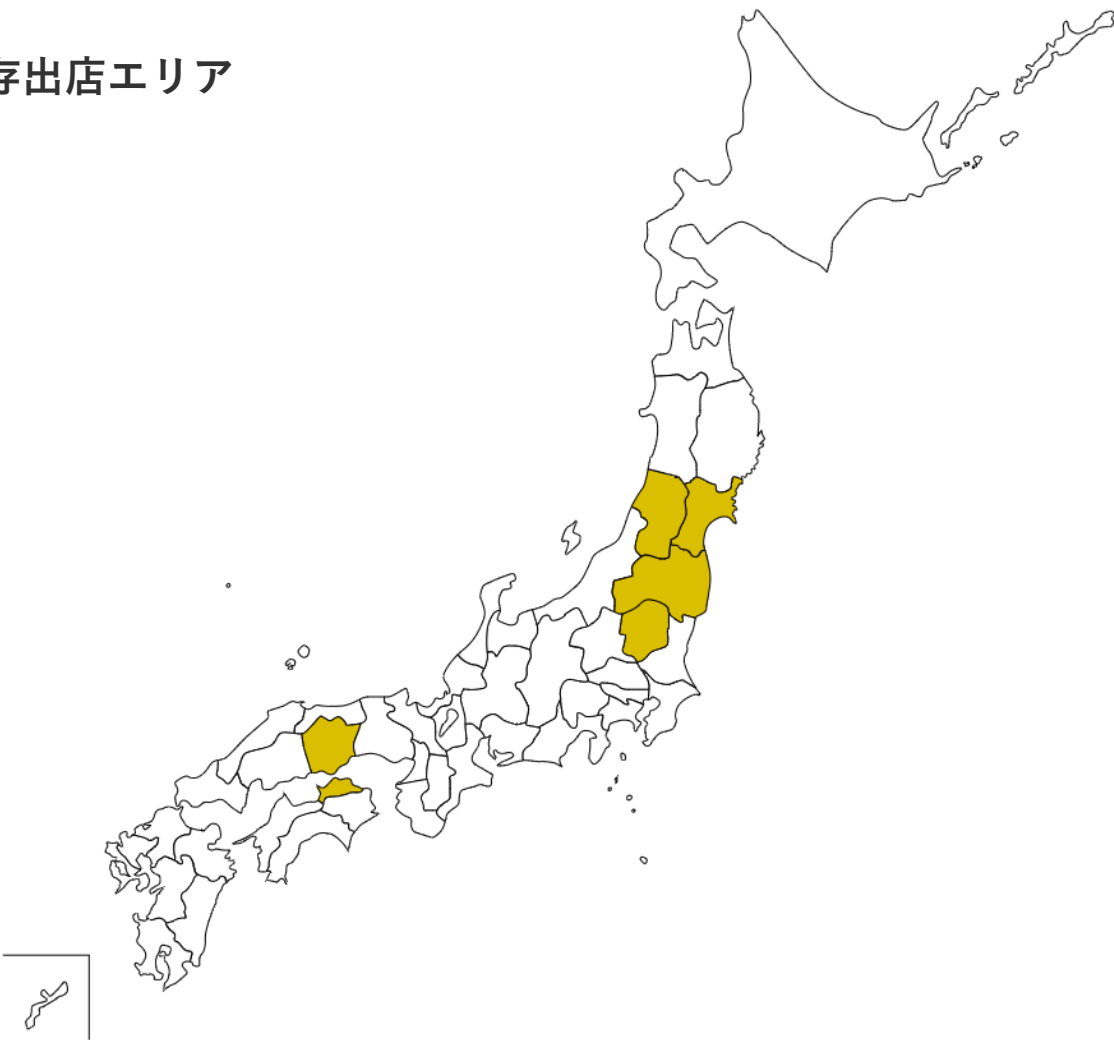
※2 教室により変動あり

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。

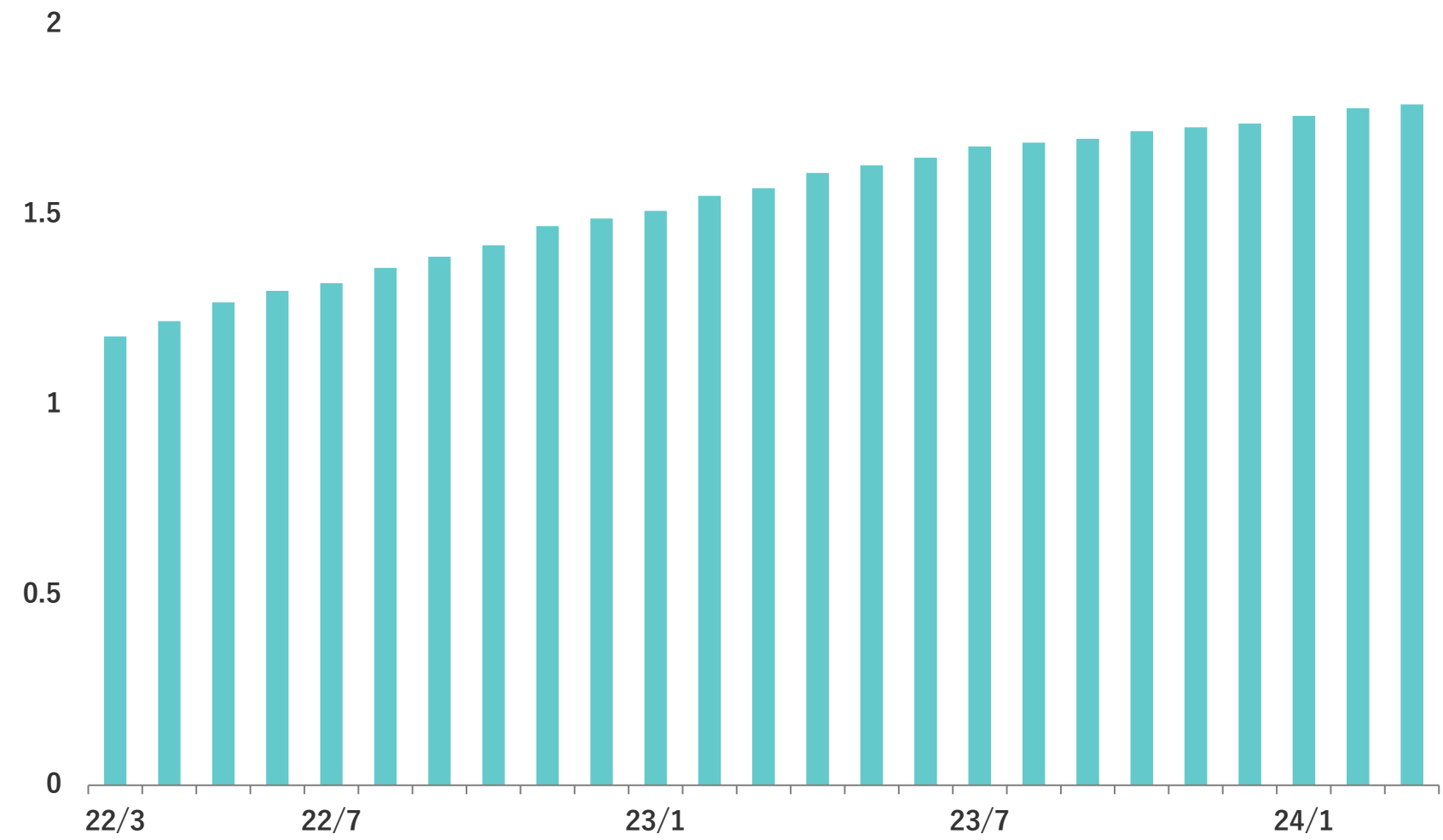
**RPO※事業/人材紹介事業で得られるノウハウに、
AI活用によるオペレーション効率化を掛け合わせ、
採用成果を費用対効果高く提供する**

人材マッチング事業 スタートアップの就労者数の拡大

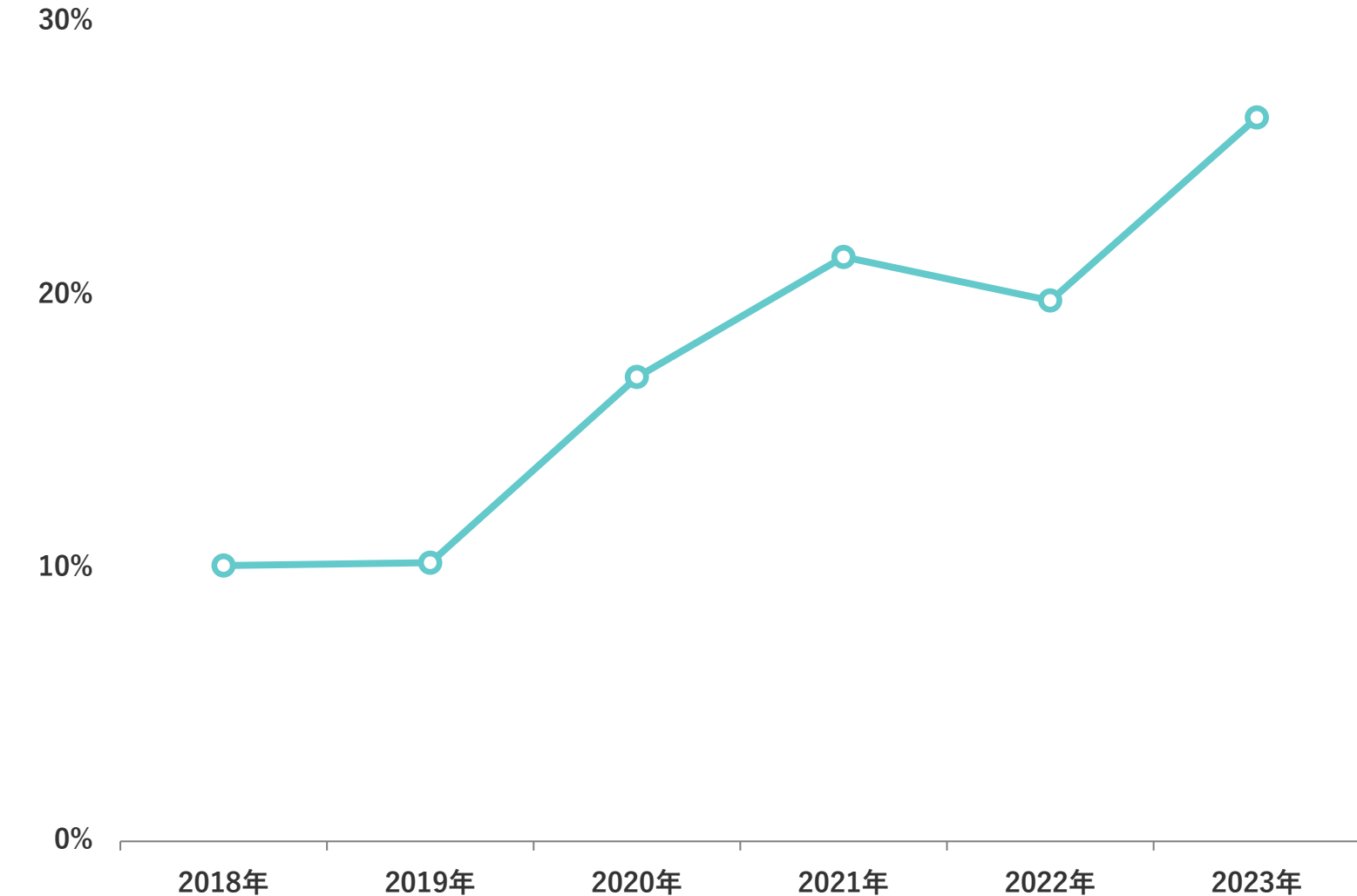
スタートアップの採用ニーズが増加し、大企業からスタートアップへ転職数が増加。

有力スタートアップの就労者数※

(単位：万人)



大手企業からスタートアップへの転職率



※ 推計企業価値が50億円以上の132社を対象
出典) 日本経済新聞「有力スタートアップ132社、2年で雇用5割増 日経調査」 <https://www.nikkei.com/article/DGXZQOUC155GO0V10C24A3000000/>

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

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。

