

2026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

2026年5月11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 通期決算概要** ..... **p.3**
- 2 2027年3月期について ..... p.12
- 3 中核事業について ..... p.18
- 4 Appendix ..... p.38

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。次回の事業計画及び成長可能性に関する事項については、通期決算開示(5月ごろ)のタイミングで毎年開示することを予定しています。

(株)ブリューアスのIT教育事業・フォック(株)が計画から乖離したため、連結全体で業績予想を下回る着地。

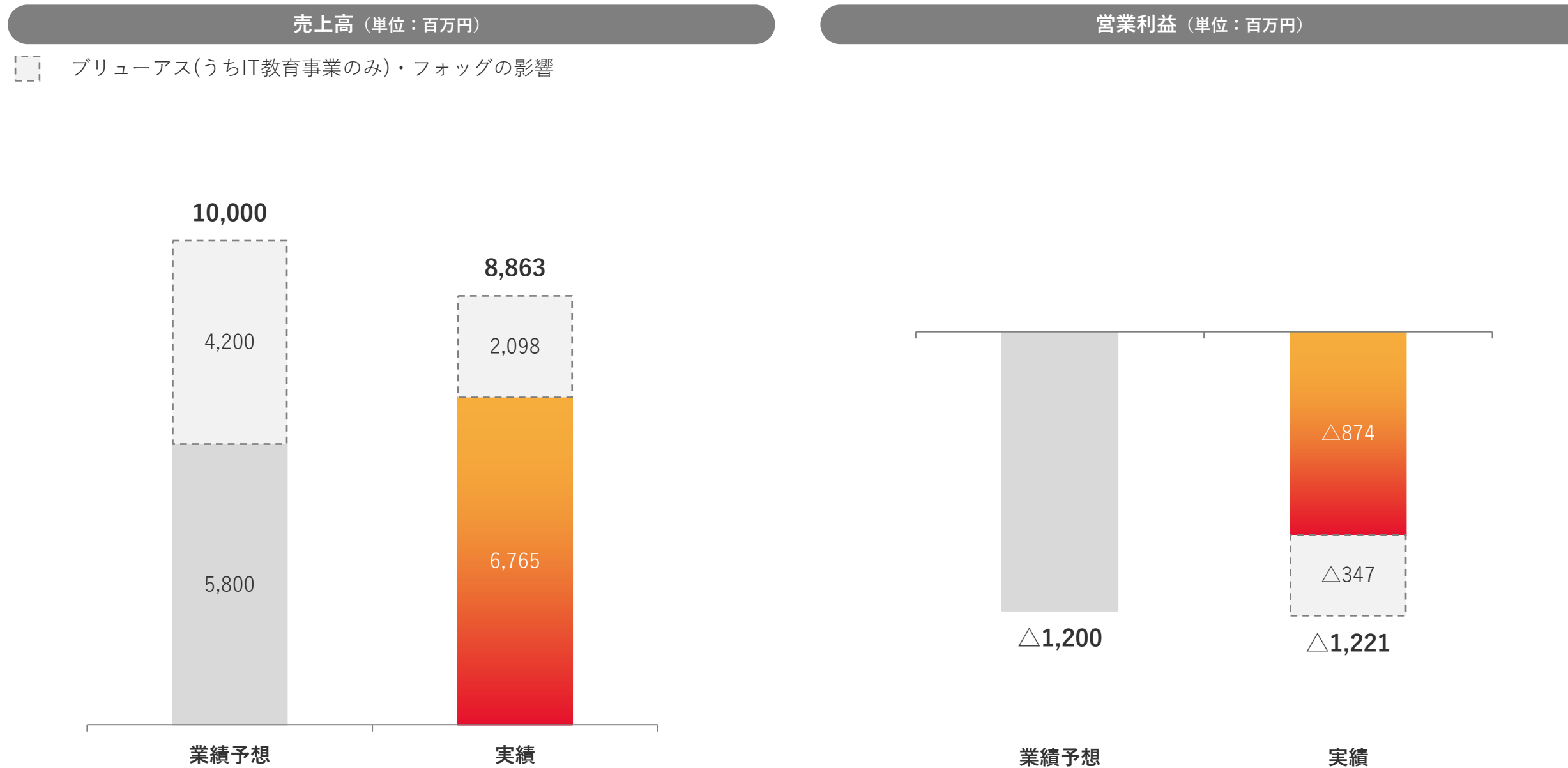
(単位：百万円)	2026年3月期 業績予想 <sup>※1</sup>	2026年3月期 実績	業績予想比
売上高	10,000	8,863	△11%
営業利益	△1,200	△1,221	-
経常利益	△1,250	△1,268	-
親会社株式に帰属する 当期純利益 <sup>※2</sup>	△1,400	△1,559	-

※1 2026年5月11日開示の「[2026年3月期通期連結業績予想と実績値との差異及び個別業績と前期実績値との差異に関するお知らせ](#)」も併せて参照。

※2 前期第3四半期に(株)ブリューアスのIT教育事業を事業譲渡を実施し、それに伴い事業整理損等の特別損失109百万円を計上。

## 2026年3月期 | 業績予想との差異要因




(株)ブリューアス(うちIT教育事業のみ)<sup>※1</sup>・フォッグ(株)<sup>※2</sup>の計画乖離の影響を除いた場合、売上高は業績予想を上回り、営業損失は縮小。



※1 (株)ブリューアスのIT教育事業は、2026年3月期第3四半期に事業譲渡を実施。2025年12月24日開示「[連結子会社における一部事業譲渡に関するお知らせ](#)」も併せて参照。

※2 フォッグは、2027年3月期より連結子会社から持分法適用関連会社へ異動。2026年4月13日開示「[連結子会社の異動（株式譲渡による持分法適用関連会社への異動）に関するお知らせ](#)」も併せて参照

# 2026年3月期 | 事業セグメント別 ハイライト

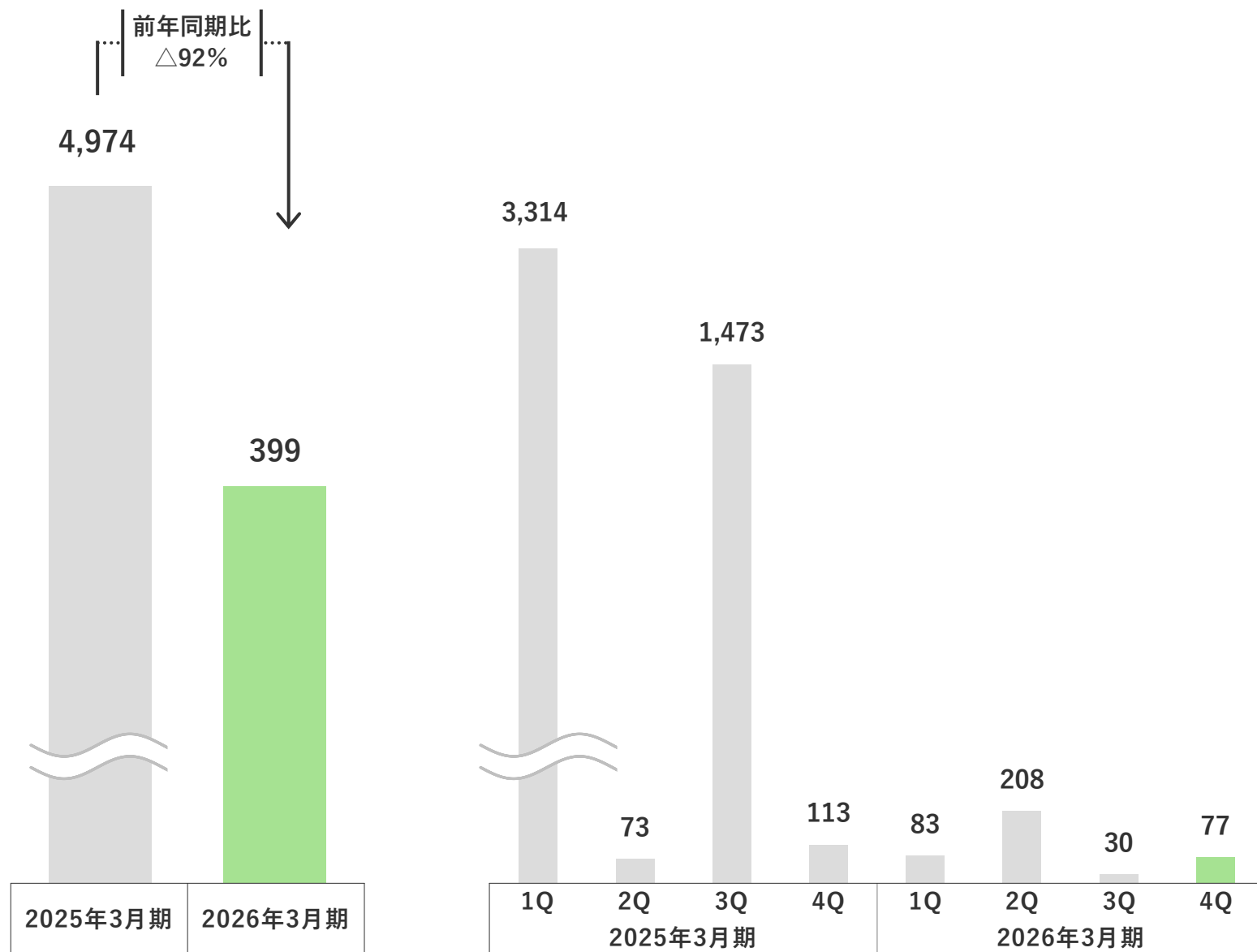
凡例  : 予想を上回る  : 予想をわずかに下回る  : 予想を下回る

(単位：百万円)		2026年3月期	2026年3月期	個別事業			
		業績予想	実績	売上高	営業利益	概況	
投資事業	売上高	50	399	投資事業			■ 保有有価証券の売却、LP出資益の計上により、業績予想を上回る。
	営業利益	△400	△186				
教育事業	売上高	4,000	3,689	(株)ベストコ			■ 生徒数・教室数の拡大により、業績予想を上回る。
	営業利益	0	△164	(株)ブリューアス			■ IT教育事業における企業研修案件の獲得が計画から乖離し、業績予想を下回る。
人材マッチング事業	売上高	800	796	(株)リベイス			■ デザイナーマッチング案件数が拡大し、業績予想を上回る。
	営業利益	△80	△39	ユナイテッド・リクルートメント(株)			■ 人材紹介事業が計画から乖離し、売上高は業績予想をわずかに下回る。販管費が計画を下回ったため、営業利益は業績予想を上回る。
アドテク・コンテンツ事業	売上高	5,150	3,997	ユナイテッドマーケティングテクノロジーズ(株)			■ アドテク事業の取扱高が拡大し、業績予想を上回る。
	営業利益	360	132	(株)フォッグ			■ 主にオンラインくじの大型案件失注により、業績予想を下回る。
				(株)インターナショナルスポーツマーケティング			■ 原価が計画以上に増加し、営業利益が業績予想をわずかに下回る。

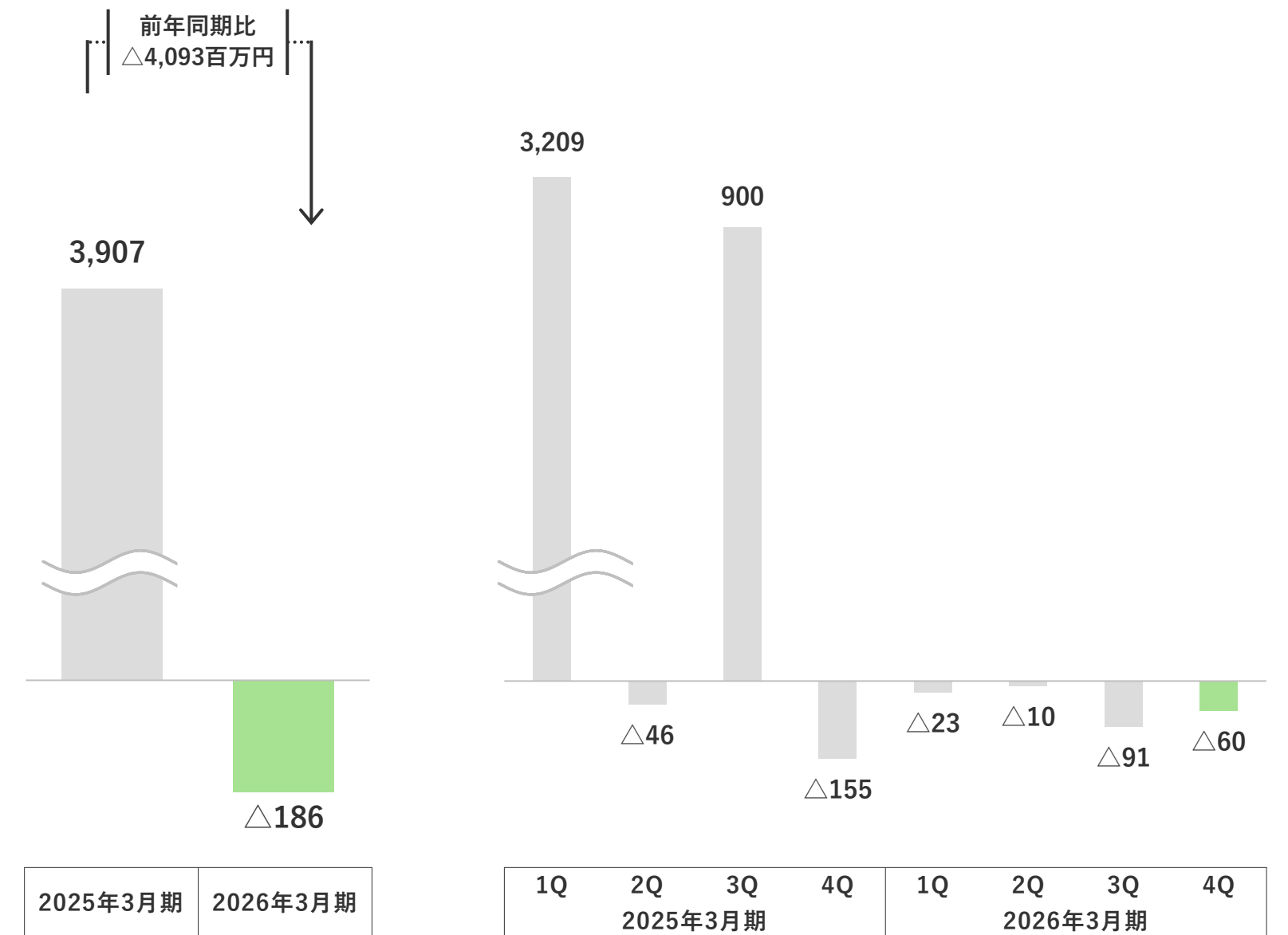
## 投資事業 | 売上高・営業利益推移

前期は大型の有価証券売却を行わなかったため、前年同期比で減収・減益となったが、一部保有有価証券の売却、LP出資益を計上したことで、売上高・営業利益ともに業績予想を上回る。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)



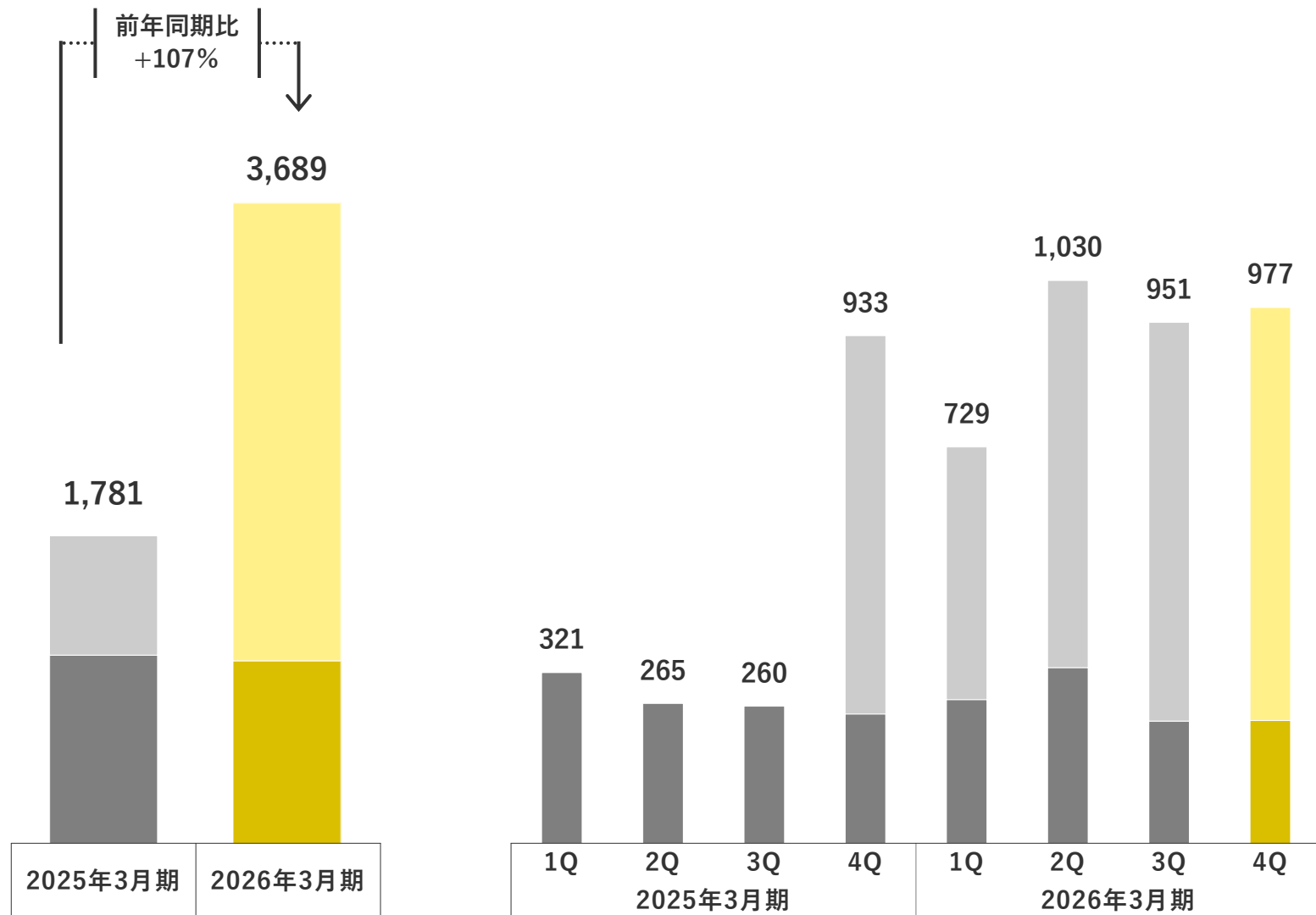
# 教育事業 | 売上高・営業利益推移

(株)ベストコ : 年間15教室の新規出店・生徒数の拡大により、前年同期比増収。創業以来16期連続で増収。

(株)ブリューアス : IT教育事業が計画から乖離。当該事業については前期第3四半期に事業譲渡を実施。アプリ開発事業へ経営資源を集中させており、同事業は前年同期比増収・営業損失縮小。

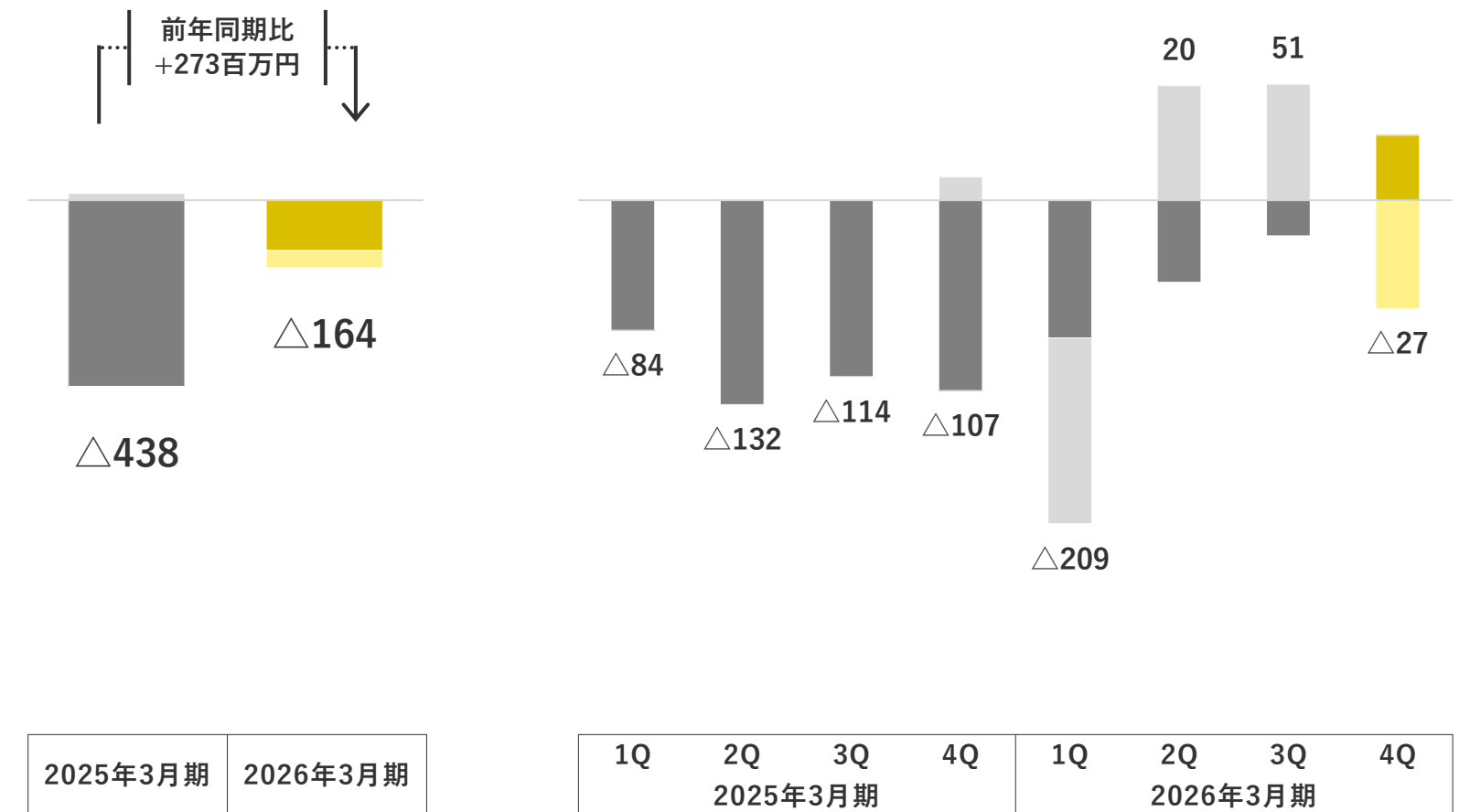
売上高推移 (単位: 百万円)

■ (株)ブリューアス  
■ (株)ベストコ



営業利益推移 (単位: 百万円)

■ (株)ブリューアス  
■ (株)ベストコ



# 人材マッチング事業 | 売上高・営業利益推移

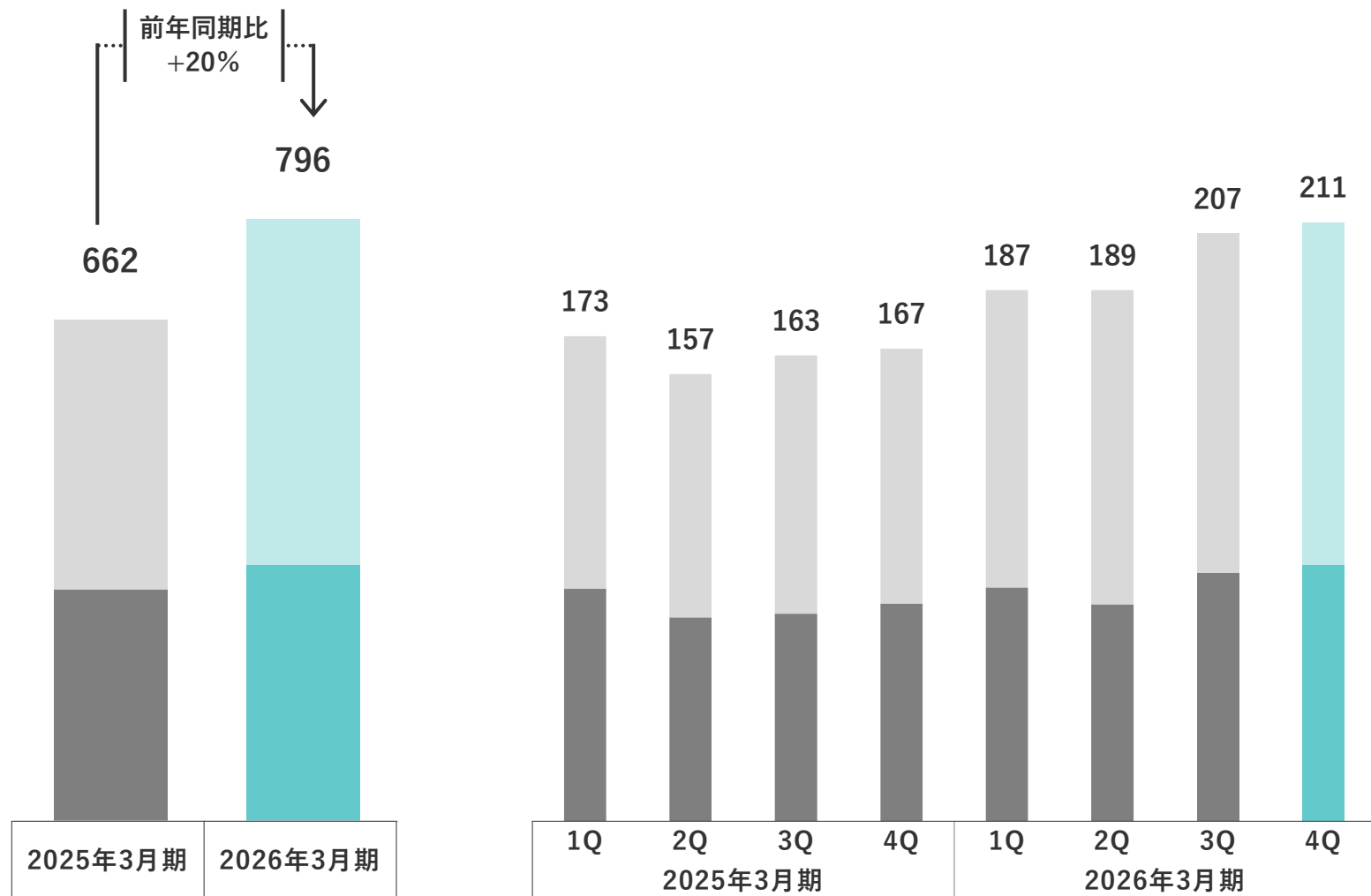
第4四半期にセグメント全体で黒字化。

(株)リベイス：売上高は前年同期比+28%の増収、営業利益は+93%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+11%の増収、+79百万円の営業損失縮小。

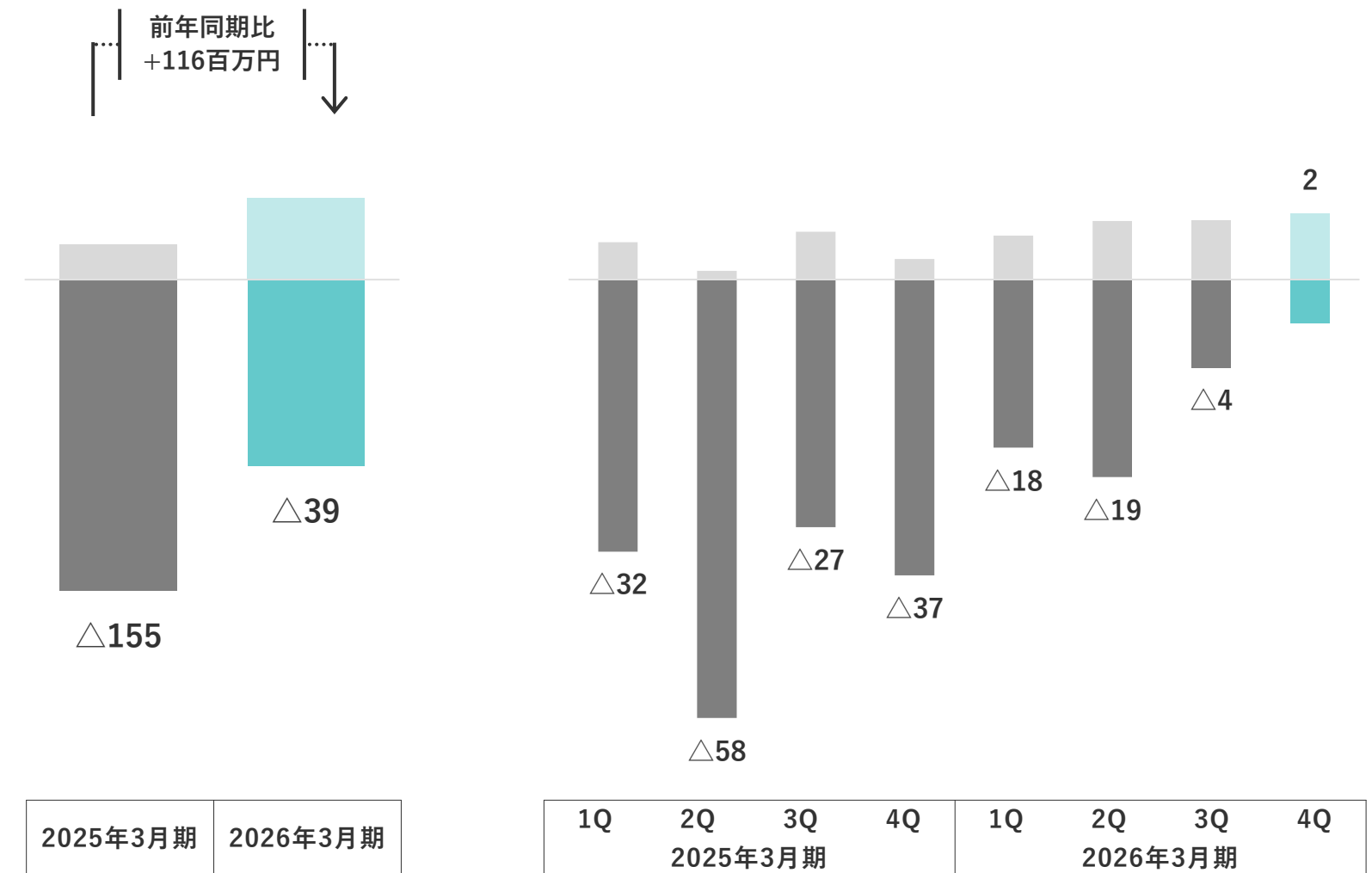
売上高推移 (単位：百万円)

■ 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

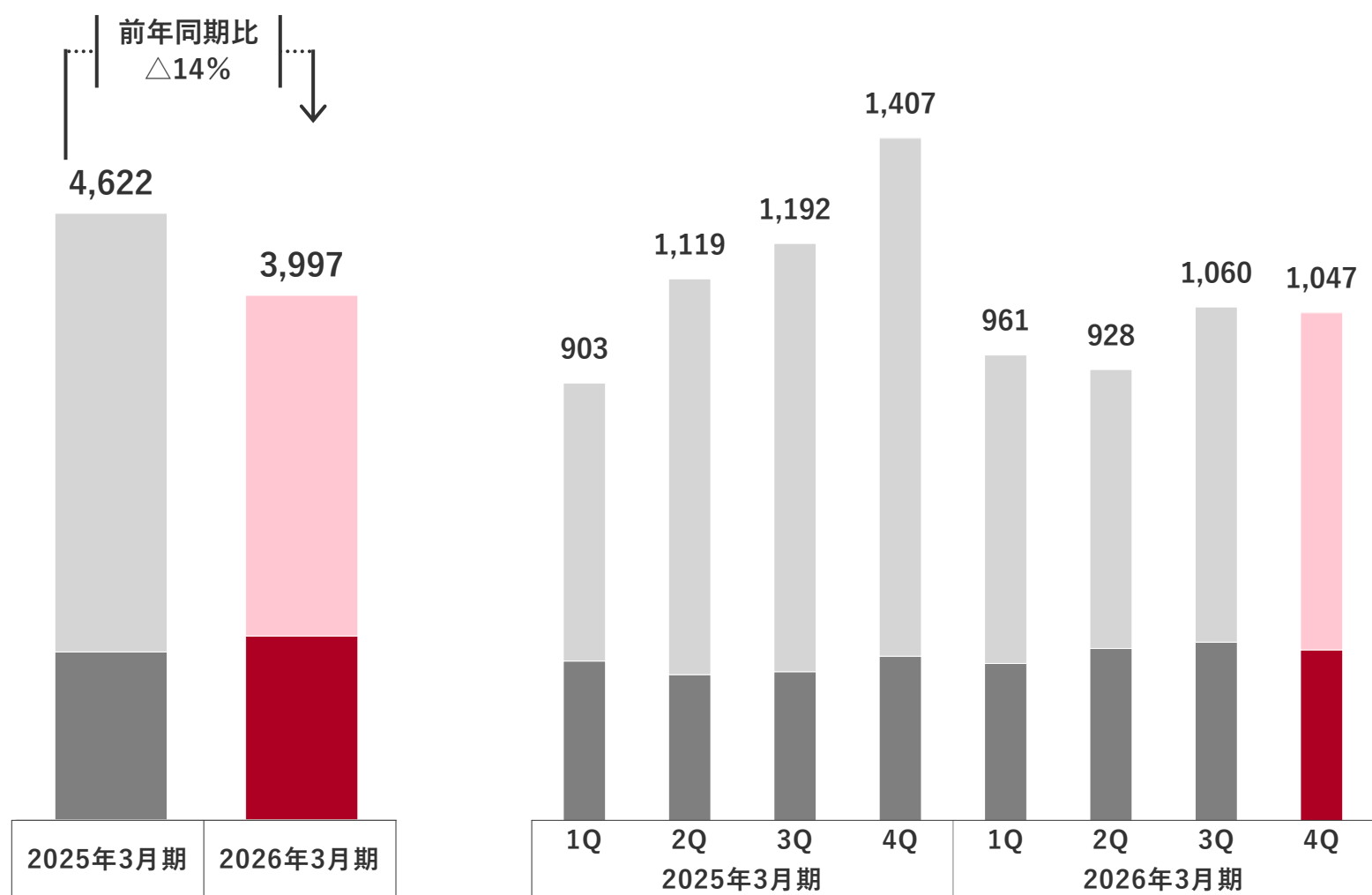


# アドテク・コンテンツ事業 | 売上高・営業利益推移

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：フォック(株)は、主にオンラインくじにおける一部大型案件失注の影響により前年同期比減収・減益。

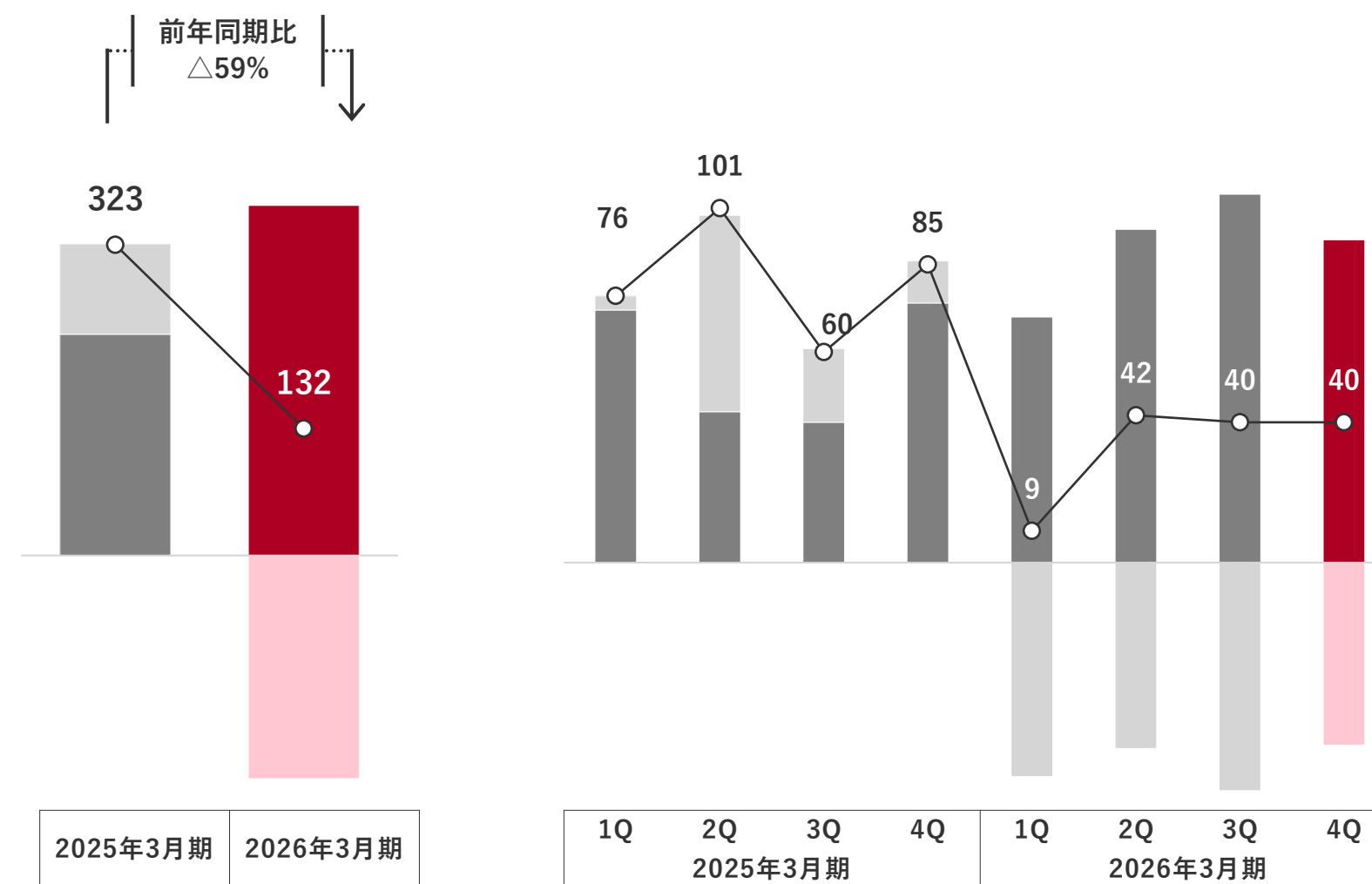
### 売上高推移 (単位：百万円)

■ アドテク事業  
 ■ コンテンツ事業



### 営業利益推移 (単位：百万円)

■ アドテク事業  
 ■ コンテンツ事業  
 ○ 営業利益全体



## 2026年3月期 期末配当

配当方針「DOE5%または連結配当性向50%のいずれか大きい金額」にもとづき、予想通り1株当たり11.5円を予定。

配当の内訳				
	2026年3月期		2025年3月期	
	中間	期末※	中間	期末
基準日	2025年9月30日	2026年3月31日	2024年9月30日	2025年3月31日
1株当たり配当金(半期)	<b>11.5円</b>	<b>11.5円</b>	24.0円	24.0円
内訳① 普通配当	11.5円 (DOE5%)	11.5円 (DOE5%)	11.5円 (DOE4%)	11.5円 (DOE4%)
内訳② 特別配当	-	-円	12.5円	12.5円
DOE(年間)	<b>5%</b>		<b>9%</b>	
配当性向(年間)	-		<b>127%</b>	

※ 2026年6月開催予定の第29回定時株主総会において決定

## アジェンダ

- 1 2026年3月期 通期決算概要 ..... p.3
- 2 2027年3月期について ..... p.12**
- 3 中核事業について ..... p.18
- 4 Appendix ..... p.38

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。次回の事業計画及び成長可能性に関する事項については、通期決算開示(5月ごろ)のタイミングで毎年開示することを予定しています。

現時点で連結全体の収益の柱となり、成長を牽引する事業を中核事業として位置付け。  
それ以外の事業は、育成中事業として次なる中核事業への成長を目指す。

中核事業

構成事業



投資事業本部



(株)ベストコ



ユナイテッド  
マーケティングテクノロジーズ(株)

2027年3月期  
ミッション

保有株式売却による利益創出

売上高の成長

安定的な利益創出

育成中事業

構成事業



ユナイテッド・リクルートメント(株)



(株)リベース



(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

2027年3月期より、連結子会社から持分法適用関連会社へ異動。  
フォッグ(株)は、エンターテインメント領域においてIPのマネタイズ機会最大化を支援する企業として単独でのIPOを目指し、2025年3月期から資金調達を開始。今回、シリーズBでの資金調達調達を実施。

## 会社概要



設立 2013年6月

代表 関根 佑介

事業

- オンラインくじ「RAFFLE」の運営
- オリジナルアイテム購入サービス「ジャンプLAB」の運営

## サービス

RAFFLE

- 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

ジャンプLAB

- 『週刊少年ジャンプ』の歴代作品の中から“自分だけ”のオリジナルアイテムを購入できるサービス

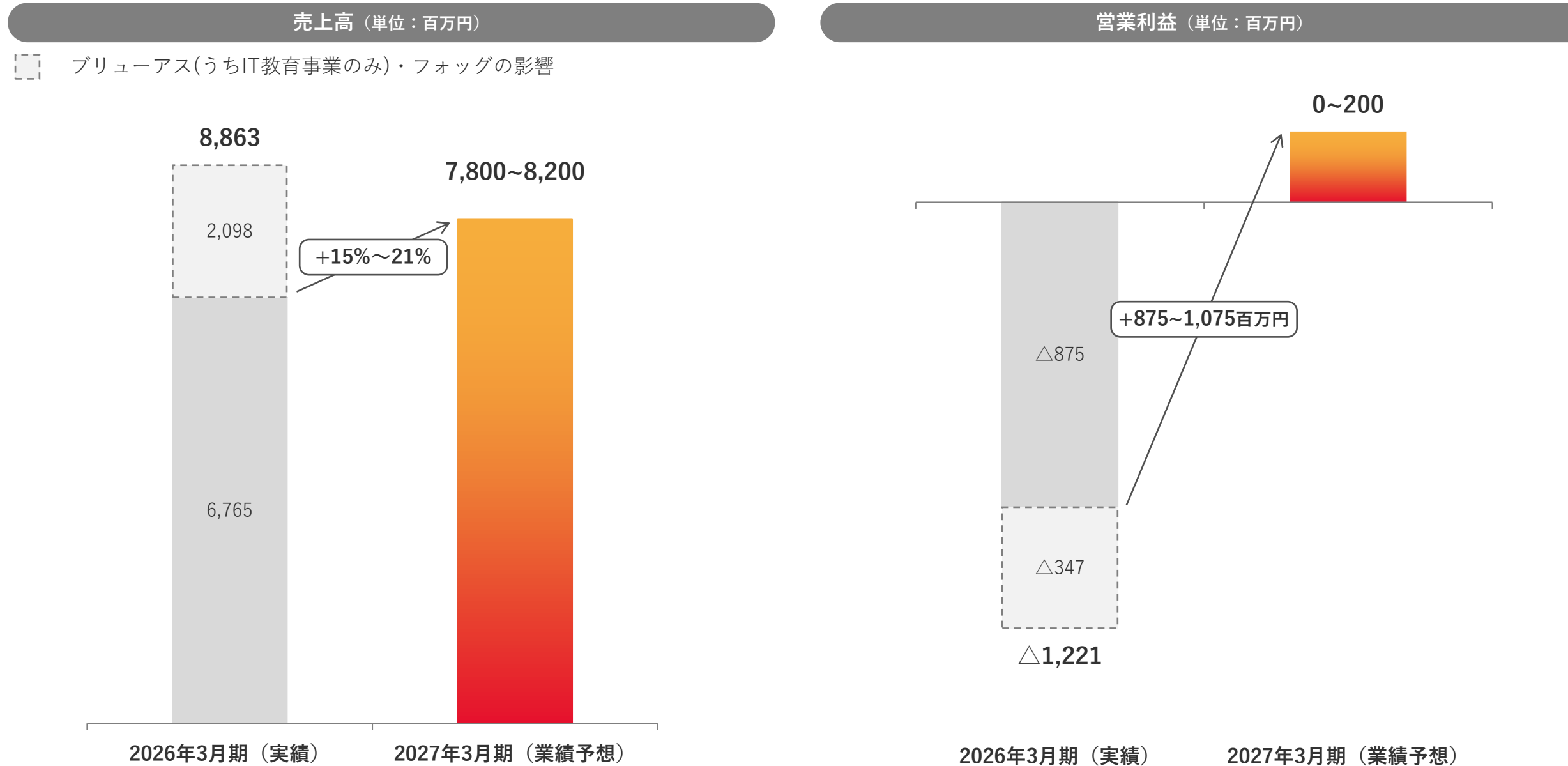
連結全体で黒字化を計画。

前期に(株)ブリューアスのIT教育事業撤退、およびフォッグ(株)が連結外となったことで、売上高は前期比減収の見通し。

(単位：百万円)	2027年3月期 業績予想	前期実績	前期比
売上高	7,800~8,200	8,863	△12%~△7%
営業利益	0~200	△1,221	黒字転換
経常利益	0~100	△1,268	黒字転換
親会社株式に帰属する 当期純利益	0~50	△1,559	黒字転換

## 2027年3月期 | (株)ブルーアス(うちIT教育事業のみ)・フォッグ(株)を除いた前期比較

(株)ブルーアスのIT教育事業は前期第3四半期に事業譲渡、およびフォッグ(株)は今期より連結外。それらの影響を除いた売上高は前期比+15%~21%増収、営業利益は前期比+875~1,075百万円。



## 2027年3月期 配当予想

配当方針「DOE5%または連結配当性向50%のいずれか大きい金額」にもとづき、年間で22円を予想。

### 1株当たり配当金

	2027年3月期	2026年3月期	前期比
合計	22円	23円	△1円
DOE	5%	5%	-
配当性向	1,647%	-	-

## アジェンダ

- 1 2026年3月期 通期決算概要 ..... p.3
- 2 2027年3月期について ..... p.12
- 3 中核事業について ..... p.18**
- 4 Appendix ..... p.38

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。次回の事業計画及び成長可能性に関する事項については、通期決算開示(5月ごろ)のタイミングで毎年開示することを予定しています。

# 投資事業

---

事業戦略

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する。

2027年3月期の  
取り組み

- 保有有価証券売却による利益創出
- AI銘柄投資と善進投資に注力

業績見通し

増収・黒字転換を計画

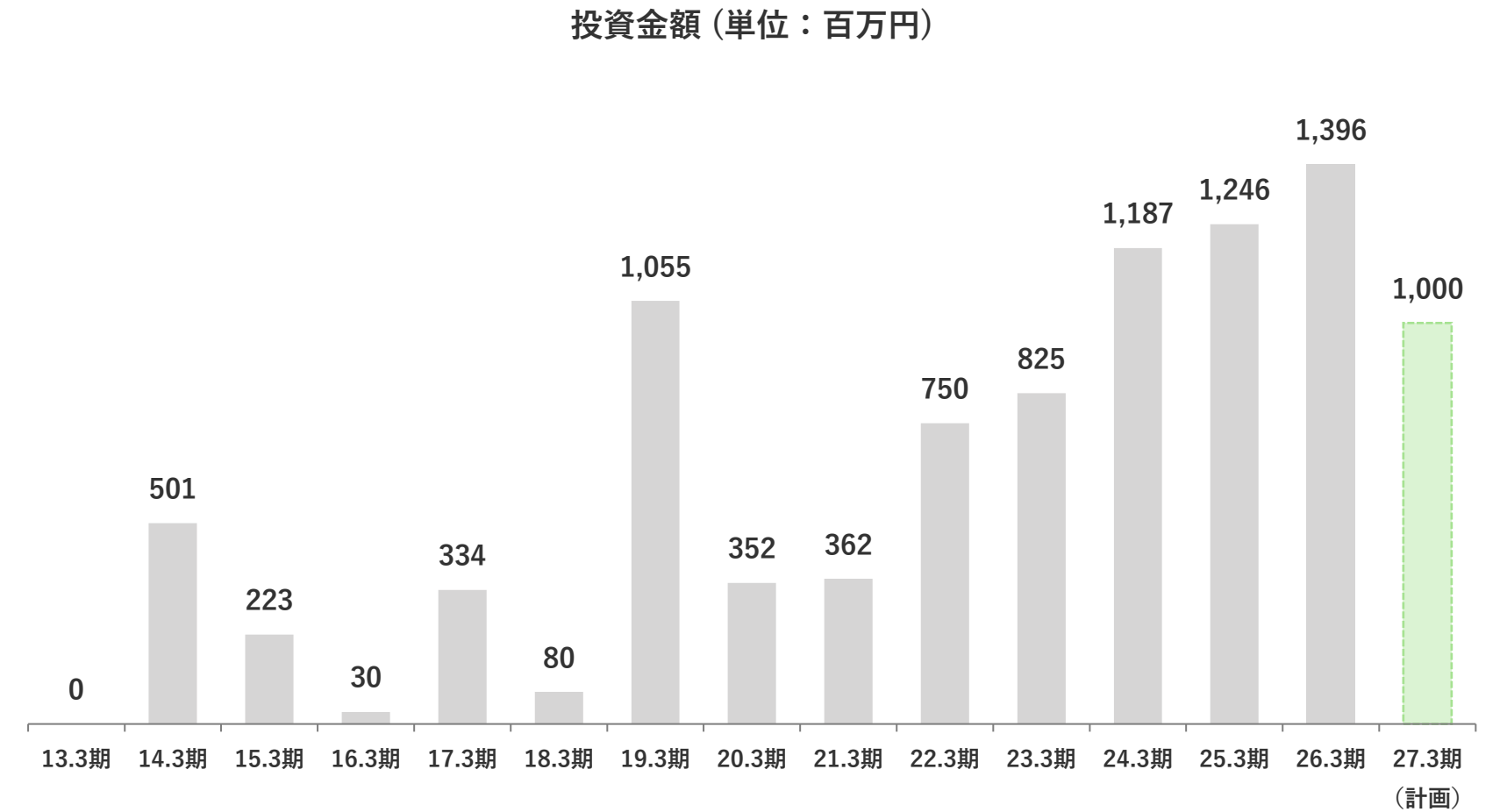
## 2027年3月期の取り組み

上場株式の売却や、IPOに限らない様々なイグジット手法により利益創出に取り組む。  
テック投資の出資先をAI銘柄に絞り込むため、今期は年間10億円の投資実行を計画。

### 保有有価証券売却による利益創出

- 上場株式の売却
- M&AなどIPOに限らないイグジット

### 投資実行



## テック投資

国内のAIスタートアップを中心に投資実行。

### IPO事例※



## 善進投資

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ニテッド独自の取り組み。

### 主な注力領域

地域産業のリデザイン	豊かな食環境の継続的発展
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

### 投資先例



※ 2013年3月期から2025年3月期にかけて投資実行し、IPOした銘柄

## AI銘柄（テック投資）の投資先例（2026年3月期）

AIによって既存の価値・業務・産業構造をディスラプトする企業を対象として投資実行。



Nehan

Nehan(株)

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



(株)Livetoon

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
- AIを用いることで、キャラクターとリアルタイムで会話できる新たな体験価値を提供

砂利を活用した蓄熱発電技術の開発により、脱炭素・安定的な電力供給を目指すESREE Energy(株)へ2026年1月にリード投資家として出資。

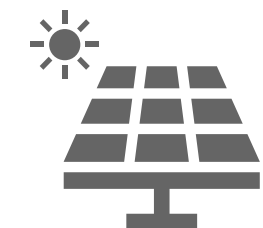
## 会社概要

# ESREE Energy

設立	2023年5月
代表	岩田 貴文
事業内容	砂利を活用した蓄熱蓄電技術の開発

### 砂利蓄熱とは

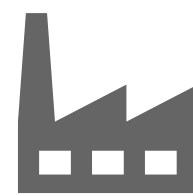
太陽光発電の余剰電力を熱として蓄え、安価かつ安定的に産業用蒸気を供給



安価に余剰電力  
を仕入れ



電気を熱に変換し  
砂利に貯蔵



工場の需要に  
合わせて供給

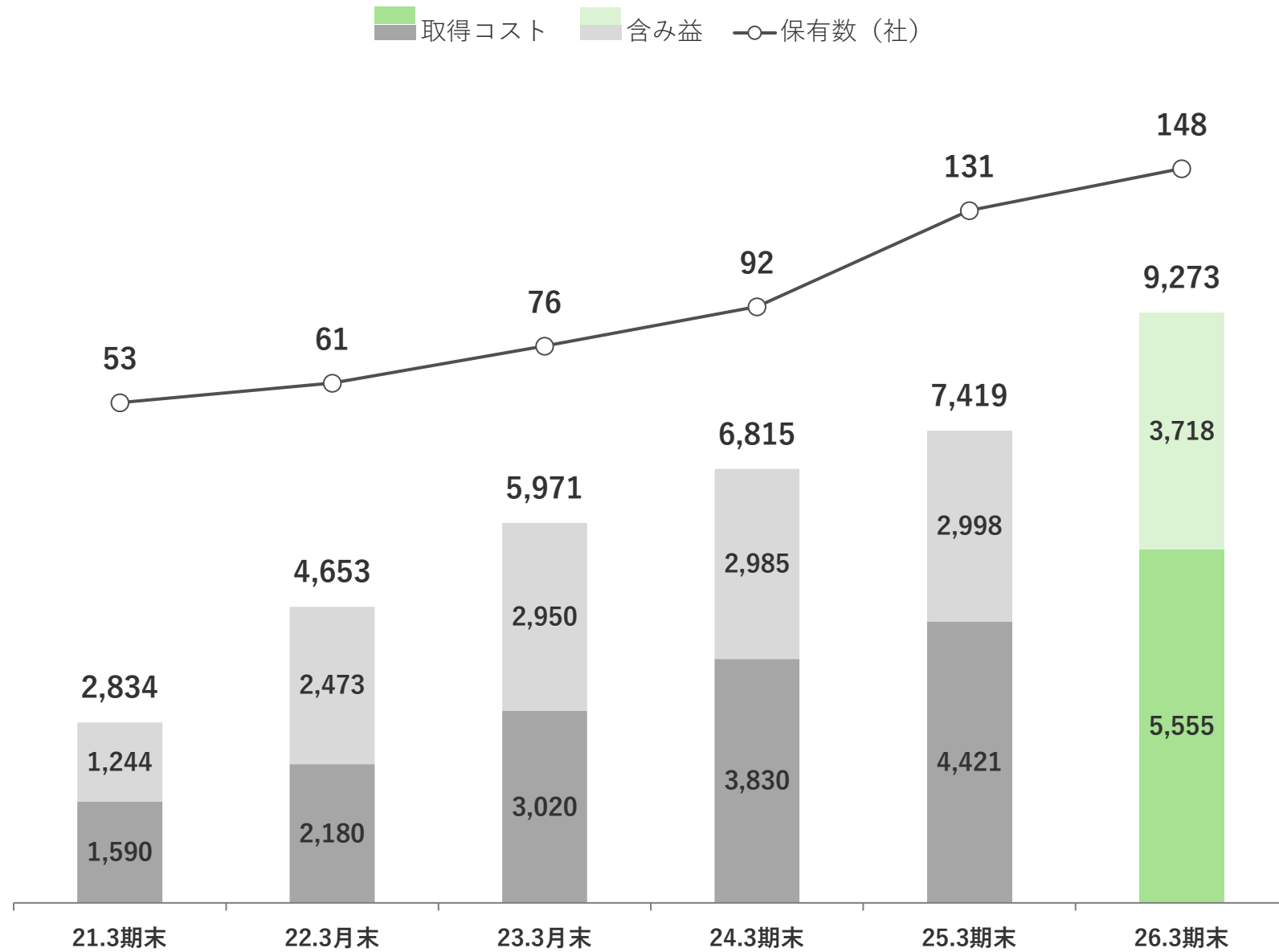
## 出資背景

- 脱炭素に向け、安定的な電力供給・電気料金高騰への対策が急務。砂利蓄熱では、200°C前後（中温帯）の熱を必要とする食品工場、製紙工場などへ脱炭素熱（蒸気）を供給。安価かつ安定的に産業用蒸気を供給できる脱炭素エネルギーとして注目。
- 代表の岩田氏は、経済産業省でエネルギー政策担当であったことから、当該領域の技術・ビジネスに精通。その後、障がい者雇用のデジタル分野への移行支援事業で起業、事業売却を経験。

# 保有状況

2026年3月末時点で未上場株式を148社保有、時価評価額は92億円。

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	2026年3月末 貸借対照表計上額
上場株式	<ul style="list-style-type: none"> <li>メルカリ</li> <li>ワンダープラネット</li> <li>サイバー・バズ</li> <li>ソーシャルワイヤー</li> <li>エキサイトホールディングス</li> <li>コンフィデンス・インターワークス</li> </ul>	約 <b>15</b> 億円
未上場株式	<b>148</b> 社	約 <b>55</b> 億円
LP出資先	<b>49</b> 本	約 <b>19</b> 億円

※ 発行体からの直近の報告をもとに算出

(株)ベストコ

---

事業戦略

地方の個別指導塾の多くがフランチャイズ展開される中、全教室を直営展開することで、競合に比して質の高いサービスを低価格で提供。

2027年3月期の  
取り組み

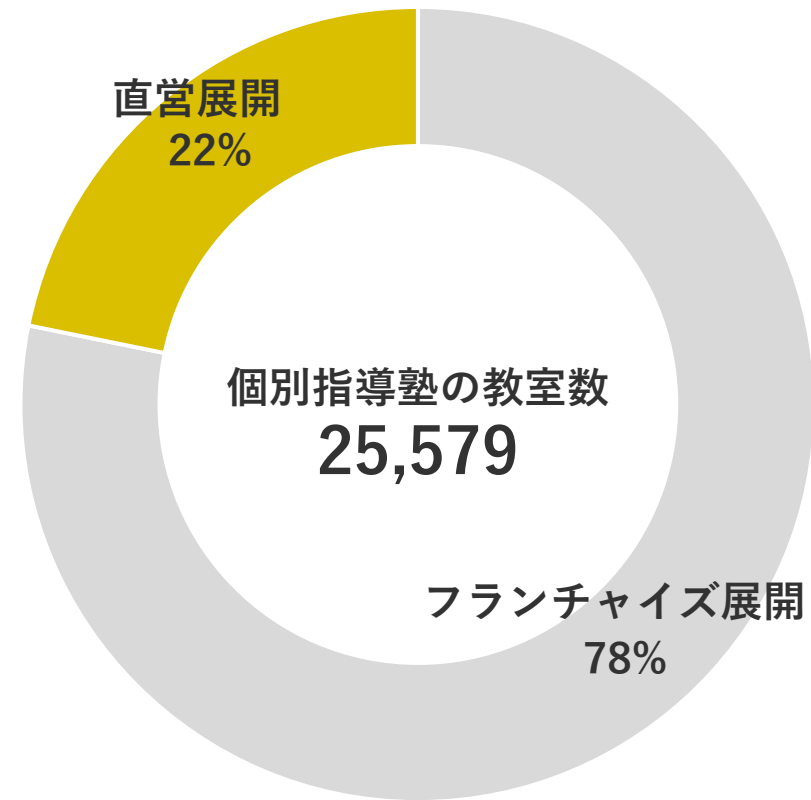
- 1教室あたりの生徒数拡大
- 新規教室の出店による教室数拡大

業績見通し

生徒数・教室数の拡大により、増収・黒字転換を計画

## 個別指導塾の運営形態比較※1

個別指導塾の多くはフランチャイズで展開。



## 授業料比較※2

ベストコでは、直営展開で運営することで、競合と比較して低価格でサービスを提供することが可能。

	ベストコ	A社※3
1教科あたりの授業料/月	9,900円	14,000円

※1 『学習塾白書2024』より当社作成

※2 中学1年生・月4回の通塾を基準

※3 A社：上場企業が運営する個別指導塾 出典) ダイヤモンド・オンライン <https://diamond.jp/educate/articles/juku-hiyou/59/>

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

- 競争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<sup>※1</sup>により、  
講師1：生徒3<sup>※2</sup>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

# 1教室あたりの生徒数拡大

オンライン活用による高校生領域の強化、新規出店教室での生徒獲得により、生徒数9,000人を目指す。

## 生徒数拡大について

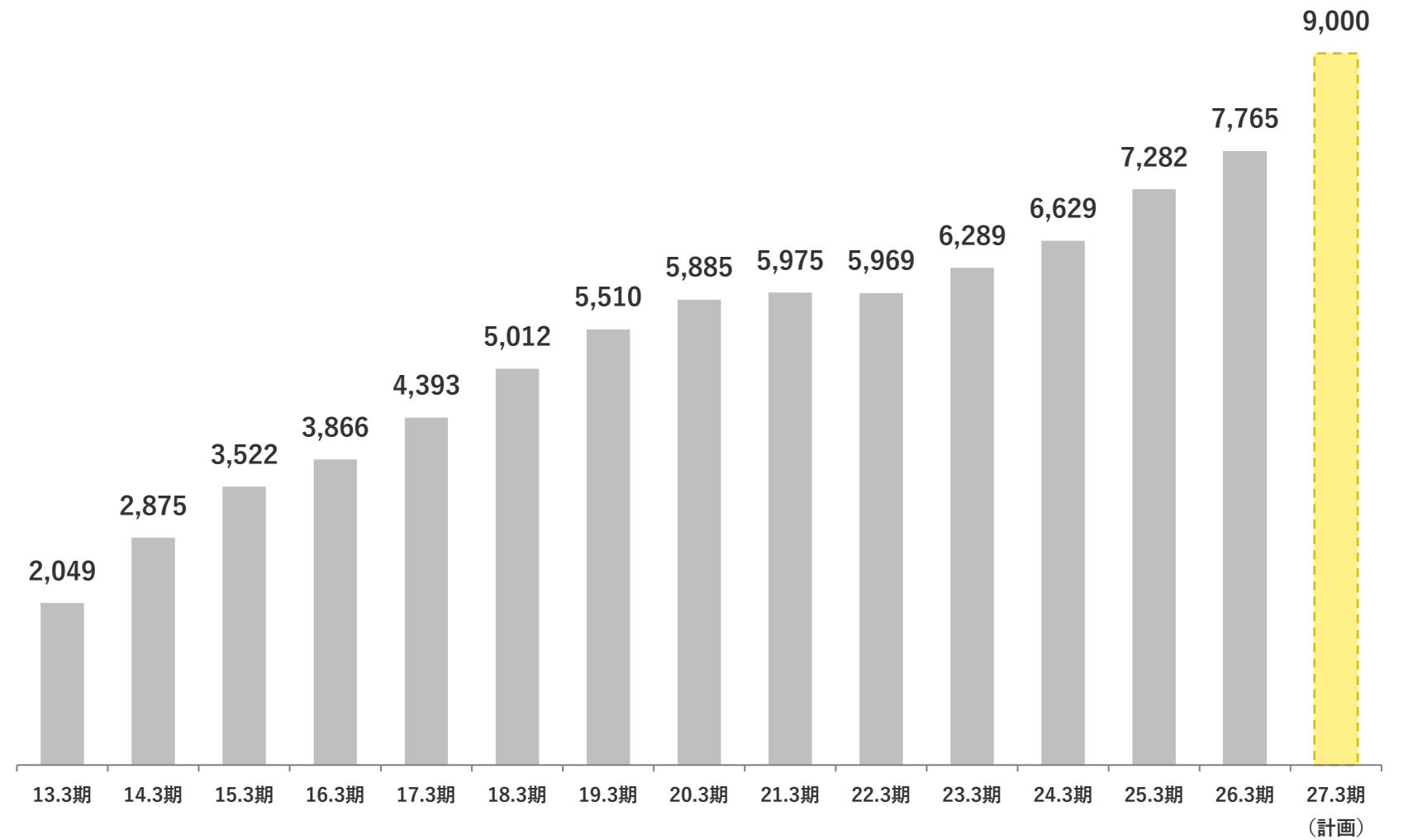
高校生領域の強化

オンラインの活用により、  
中学⇒高校へ進学するタイミングでの継続率向上

新規出店教室での生徒獲得

前期出店した15教室、今期出店予定の20~25教室での生徒獲得

## 生徒数推移



## 新規教室の出店

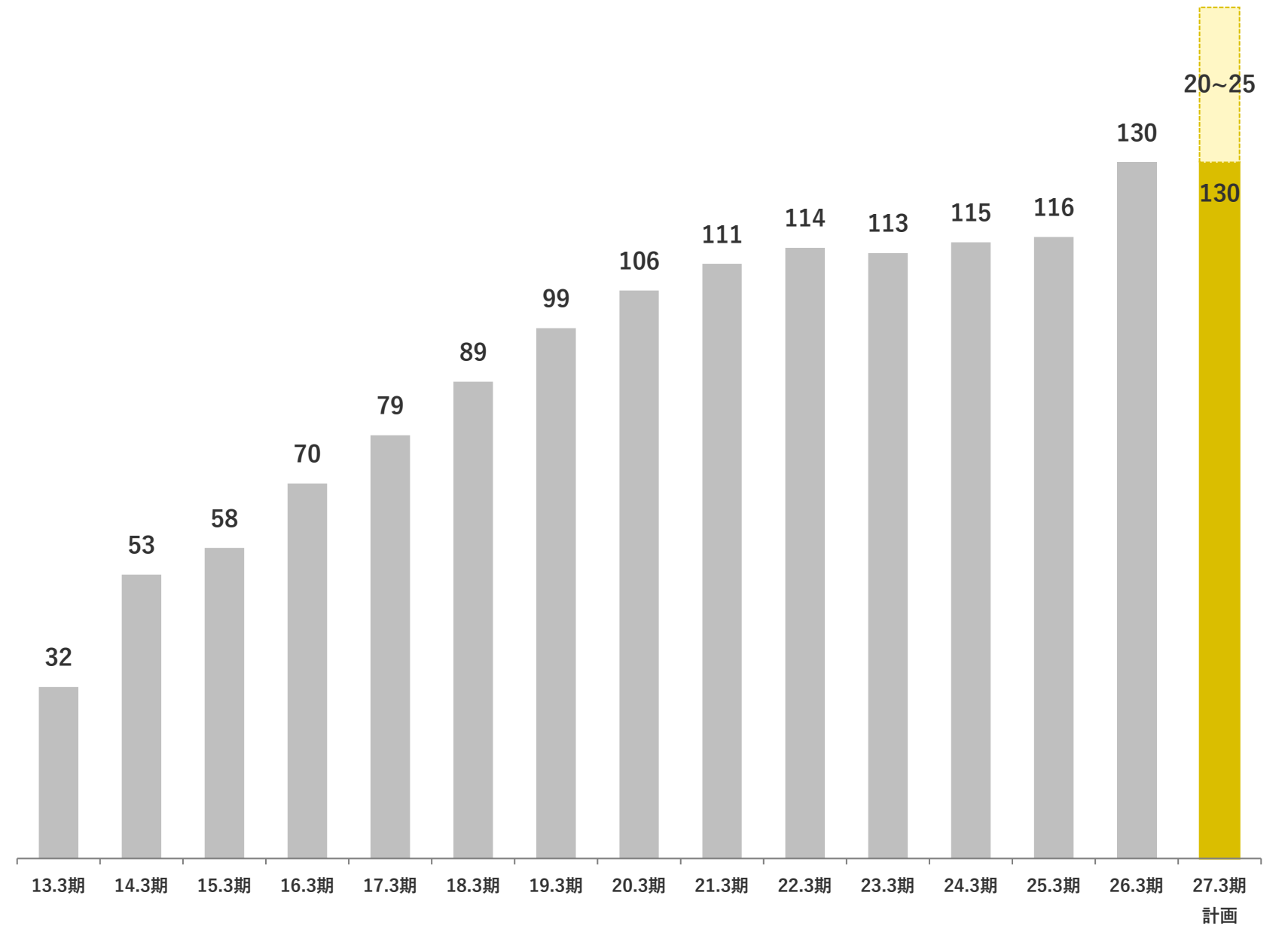
2027年3月期は新規県を含み、1年間で約20~25教室の出店を計画。1年間の出店教室数としては過去最多。  
2026年5月時点で12教室の出店が決定。

### 既存教室の出店エリア

前期4Qに新規県として出店した、埼玉県、群馬県、広島県を中心に教室数の拡大を計画。

東北	<ul style="list-style-type: none"><li>福島県：47教室</li><li>宮城県：30教室</li><li>山形県：5教室</li></ul>
関東	<ul style="list-style-type: none"><li>埼玉県：3教室 <b>NEW</b></li><li>群馬県：3教室 <b>NEW</b></li><li>栃木県：14教室</li></ul>
中国・四国	<ul style="list-style-type: none"><li>広島県：1教室 <b>NEW</b></li><li>岡山県：11教室</li><li>香川県：16教室</li></ul>

### 教室数推移



## 生徒数拡大に向けた取り組み

継続的にテレビCMによる生徒獲得プロモーションを実施。  
前期第4四半期にも新テレビCMを公開。

### 新テレビCM概要

放映期間

2026年2月1日～4月7日

放映エリア

宮城県・福島県・山形県・岡山県・香川県

リンク

できるって楽しい！（春放映版）  
<https://best-kobetsu.co.jp/tvcm/>



# ユナイテッドマーケティングテクノロジーズ(株)

---

### 事業戦略

DSP・SSP事業を長年にわたり運営することで培った高度な自社開発力によって、既存プロダクトの先進性を維持しつつ、新たなプロダクトを創出することで、広告主のROIとメディア収益の最大化を実現。

### 2027年3月期の 取り組み

- 新たな広告媒体の獲得
- AI活用の推進による生産性向上

### 業績見通し

取引先の拡大による増収と、安定的な利益創出を計画。

# ユナイテッドマーケティングテクノロジーズ(株)概要

ユナイテッド(株)から新設分割する形で設立。  
アドテク事業を主軸に、ゲーム事業・メディア事業を展開。

## 会社概要



設立

2021年2月（ユナイテッド(株)からの新設分割）

代表

伊良子 真史

人員数

71名（臨時社員5名を含む）

事業

- アドテク事業
- ゲーム事業
- メディア事業

## サービス

アドテク事業



広告主向け広告プラットフォーム（DSP）



メディア向け広告プラットフォーム（SSP）



他社に対する広告配信システムの開発提供

ゲーム事業



Cocoppa Play

スマートフォン向け着せ替えゲーム

メディア事業



懸賞メディア・メール広告マーケティング

長年アドテクプロダクトの開発、運用を行ってきたことで、高度な開発力と多くのデータを保有。

1

### 高度な開発力

- 自社でプロダクトを開発してきたことで、広告に関する課題解決を行うための開発が可能
- アドテクプロダクト開発に精通したエンジニアが多く在籍

2

### 広告配信に関するデータの蓄積

- DSP・SSP両プロダクト運営により、広告配信に関する多様なデータを蓄積

## 2027年3月期の取り組み

取扱高の拡大による増収と、安定的な利益創出を目指す。

### 取り組み

新たな  
広告媒体の獲得

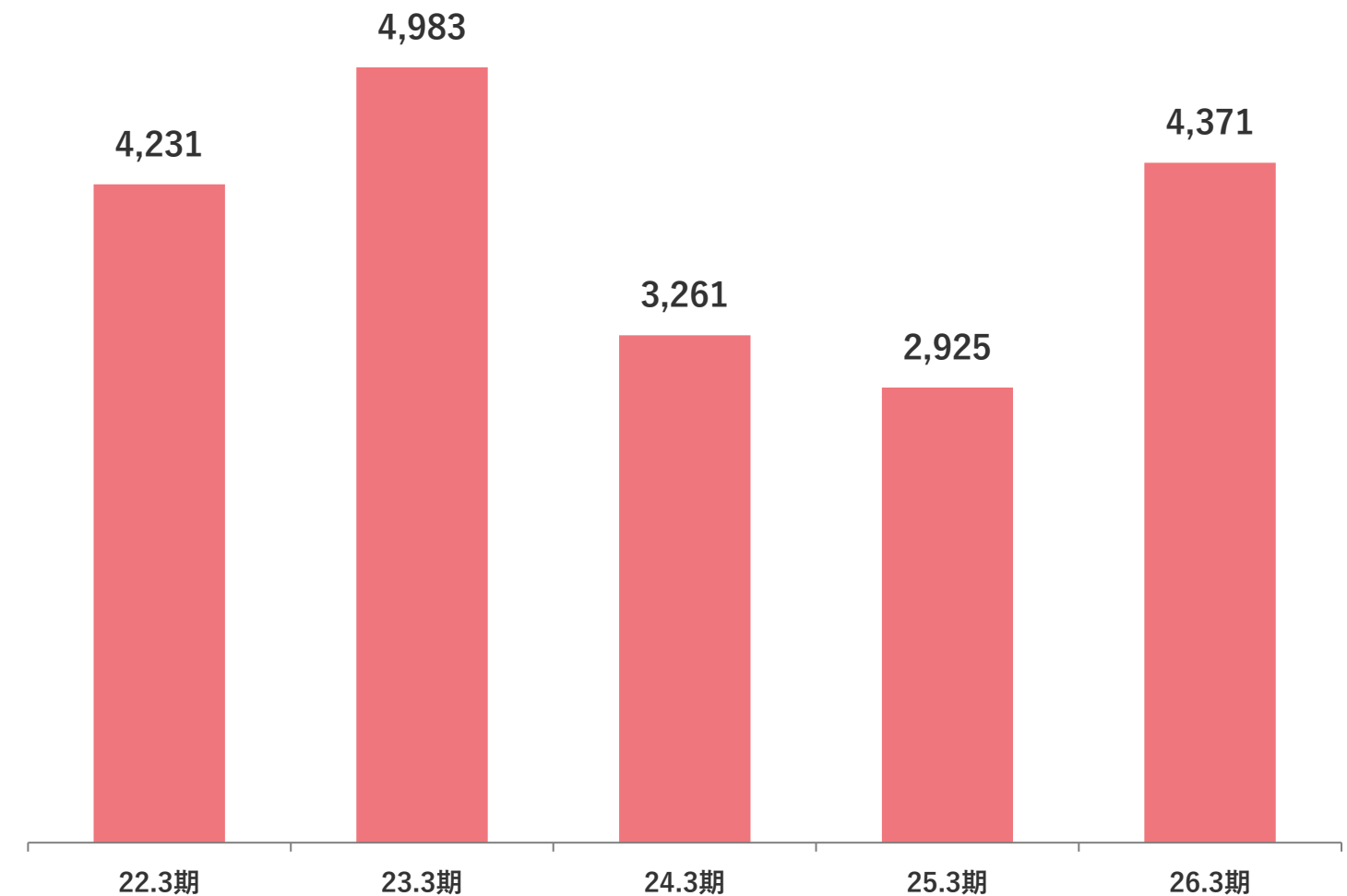
- デジタル屋外広告・コネクテッドTVなど  
新たな広告媒体への対応

AI活用による  
生産性の向上

- 開発速度向上により、先進的機能を早期に市場へ投入
- 広告運用の自動化により、運用品質の均一化を実現

### 広告取扱高※推移（単位：百万円）

主要広告主の広告出稿量低下により、広告取扱高が減少したが、  
広告プロダクト改善による広告効果の向上、および(株)Hakuhodo DY ONEと  
の連携により回復。



※ 旧収益認識基準の売上高

## アジェンダ

- 1 2026年3月期 通期決算概要 ..... p.3
- 2 2027年3月期について ..... p.12
- 3 中核事業について ..... p.18
- 4 Appendix ..... p.38**

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。次回の事業計画及び成長可能性に関する事項については、通期決算開示(5月ごろ)のタイミングで毎年開示することを予定しています。

(単位：百万円)	2025年3月期 通期	2026年3月期 通期	前期比
売上高	12,035	8,863	△ 26.4%
売上総利益	6,204	2,994	△ 51.7%
販売費及び一般管理費	3,557	4,216	+18.5%
<b>営業利益又は営業損失(△)</b>	2,646	△1,221	-
営業外収益	41	54	+24.6%
営業外費用	110	98	△10.7%
<b>経常利益又は経常損失(△)</b>	2,577	△1,268	-
特別利益	105	93	△ 11.7%
特別損失	108	153	+42.1%
税金等調整前当期純利益又は 税金等調整前当期純損失(△)	2,575	△1,328	-
<b>親会社株主に帰属する当期純利益又は 親会社株主に帰属する当期純損失(△)</b>	1,480	△1,559	-

# 連結損益計算書 | 第4四半期 (事業別)

(単位：百万円)	2025年3月期 第4四半期	2026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)
<b>売上高</b>	2,620	<b>2,305</b>	△ 315	△ 12%
投資事業	113	<b>77</b>	△ 36	△ 32%
教育事業	933	<b>977</b>	+43	+5%
人材マッチング事業	167	<b>211</b>	+44	+27%
アドテク・コンテンツ事業	1,407	<b>1,047</b>	△ 360	△ 26%
その他	△ 1	△ 8	△ 6	-
<b>売上総利益<sup>※1</sup></b>	697	<b>785</b>	+88	+13%
投資事業	△ 93	△ 30	+63	-
教育事業	391	<b>425</b>	+33	+9%
人材マッチング事業	48	<b>79</b>	+30	+62%
アドテク・コンテンツ事業	351	<b>313</b>	△ 38	△ 11%
その他	△ 0	△ 2	△ 2	-
<b>販売費及び一般管理費</b>	1,176	<b>1,065</b>	△ 111	△ 9%
<b>営業利益又は営業損失(△)</b>	△ 478	△ 279	+199	-
投資事業	△ 155	△ 60	+94	-
教育事業	△ 107	△ 27	+80	-
人材マッチング事業	△ 37	2	+40	-
アドテク・コンテンツ事業	85	<b>40</b>	△ 45	△ 53%
その他	△ 263	△ 234	+29	-
<b>経常利益又は経常損失(△)</b>	△ 495	△ 289	+206	-
<b>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(△)</b>	△ 425	△ 613	△ 188	-

※1 各事業の主な売上原価は広告費、外注費、人件費

# 連結損益計算書 | 2026年3月期 推移

(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	2026年3月期 第4四半期
<b>売上高</b>	<b>1,959</b>	<b>2,354</b>	<b>2,244</b>	<b>2,305</b>
投資事業	83	208	30	77
教育事業	729	1,030	951	977
人材マッチング事業	187	189	207	211
アドテク・コンテンツ事業	961	928	1,060	1,047
その他	△ 2	△ 2	△ 6	△ 8
<b>売上総利益</b>	<b>601</b>	<b>816</b>	<b>791</b>	<b>785</b>
投資事業	16	22	△ 57	△ 30
教育事業	233	424	443	425
人材マッチング事業	62	61	75	79
アドテク・コンテンツ事業	290	309	330	313
その他	△ 1	△ 2	△ 1	△ 2
<b>販売費及び一般管理費</b>	<b>1,094</b>	<b>1,013</b>	<b>1,043</b>	<b>1,065</b>
<b>営業利益又は営業損失(△)</b>	<b>△ 493</b>	<b>△ 196</b>	<b>△ 251</b>	<b>△ 279</b>
投資事業	△ 23	△ 10	△ 91	△ 60
教育事業	△ 209	20	51	△ 27
人材マッチング事業	△ 18	△ 19	△ 4	2
アドテク・コンテンツ事業	9	42	40	40
その他	△ 252	△ 229	△ 247	△ 234
<b>経常利益又は経常損失(△)</b>	<b>△ 509</b>	<b>△ 211</b>	<b>△ 258</b>	<b>△ 289</b>
<b>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(△)</b>	<b>△ 394</b>	<b>△ 231</b>	<b>△ 318</b>	<b>△ 613</b>

# 連結貸借対照表

(単位：百万円)	前期末 (2025年3月末)	当期末 (2026年3月末)	前期末差額
流動資産	21,741	17,139	△ 4,602
現預金	12,611	5,963	△ 6,648 ※1
営業投資有価証券	7,702	9,066	+1,364
固定資産	3,100	2,909	△ 191
のれん	509	388	△ 120
資産合計	24,842	20,048	△ 4,793
流動負債	2,870	1,885	△ 984
固定負債	201	398	+197
繰延税金負債	82	329	+246
負債合計	3,072	2,284	△ 787
純資産	21,770	17,764	△ 4,006 ※2
その他有価証券評価差額金	404	528	+124

※1 前期末からの主な減少要因

  配当金による支出 1,372百万円

  法人税等支払額 1,145百万円

  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

  投資事業の投資実行による支出 1,396百万円

※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

# キャッシュ・フロー

(単位：百万円)	2025年3月期 連結累計期間	2026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	1,380 <sup>※1</sup>	△ 3,977 <sup>※2</sup>	△ 5,358
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 237	△ 109	+128
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,516 <sup>※3</sup>	△ 2,561 <sup>※4</sup>	△ 1,044
現金及び現金同等物の期末残高	12,611	5,963	△ 6,648

※1 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

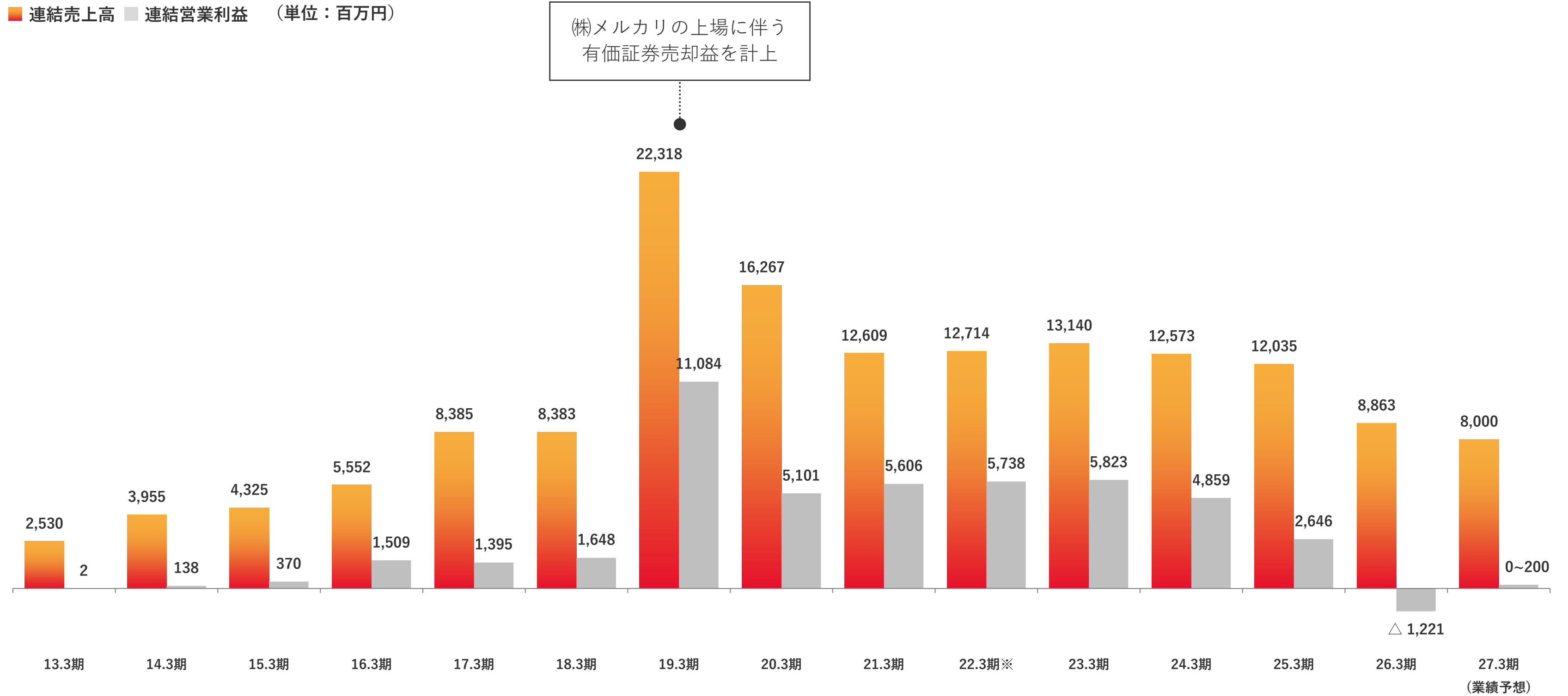
※2 うち税金等調整前当期純損失 1,328百万円、法人税等支払額△1,145百万円

※3 うち配当金支払△1,880百万円

※4 うち配当金支払△1,372百万円、自己株式の取得による支払△1,129百万円

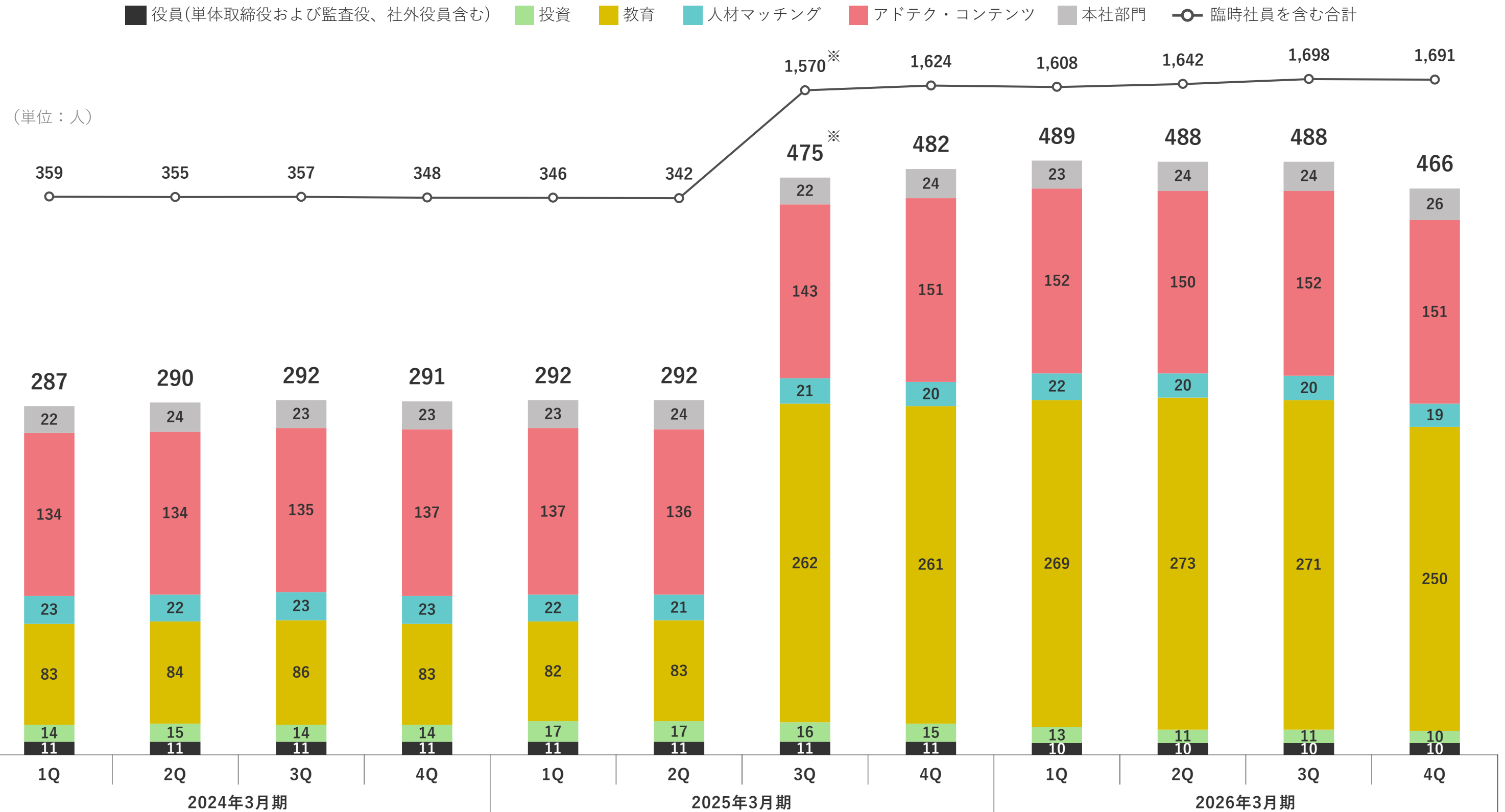
# 業績推移(2013年3月期~2027年3月期)

■ 連結売上高 ■ 連結営業利益 (単位:百万円)



※ 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



※ (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

# 事業セグメントの変更

2026年3月期

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



2027年3月期

中核事業

投資事業



学習塾事業



アドテク事業



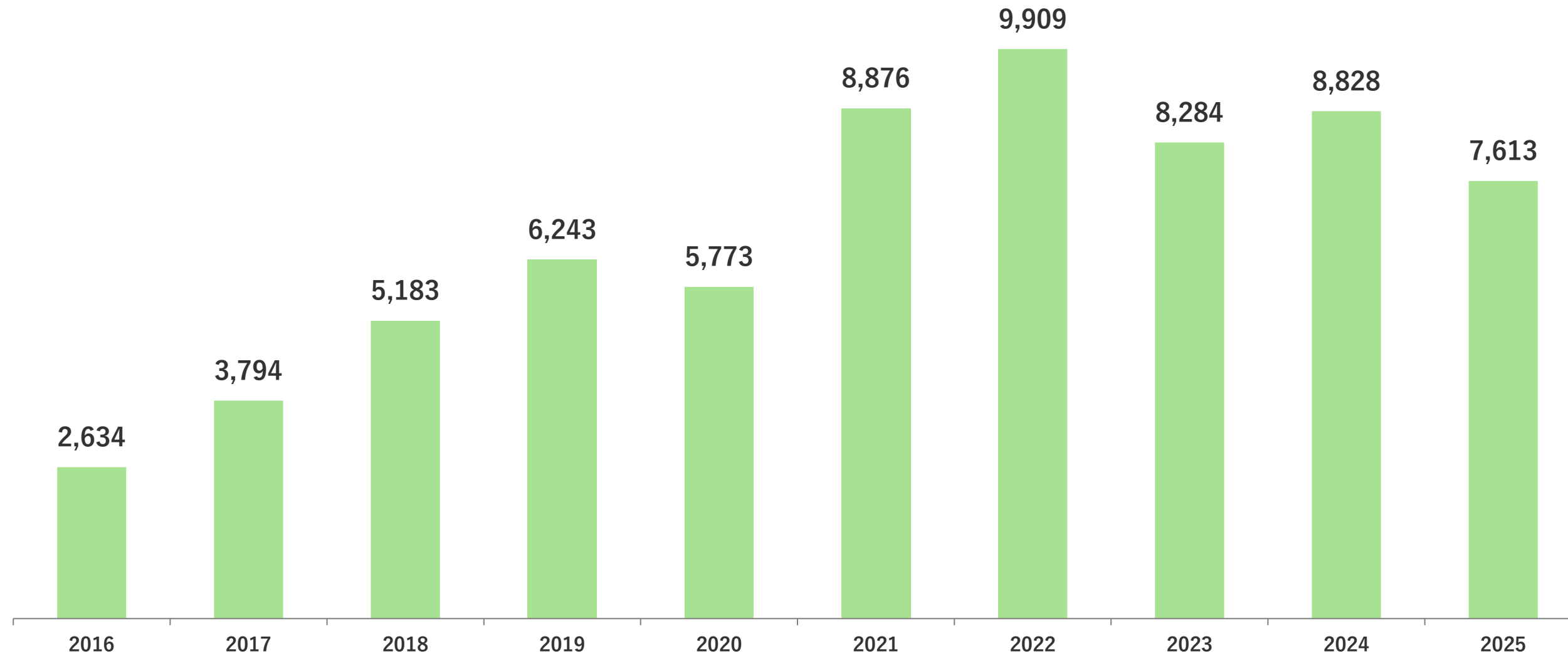
成長期待事業



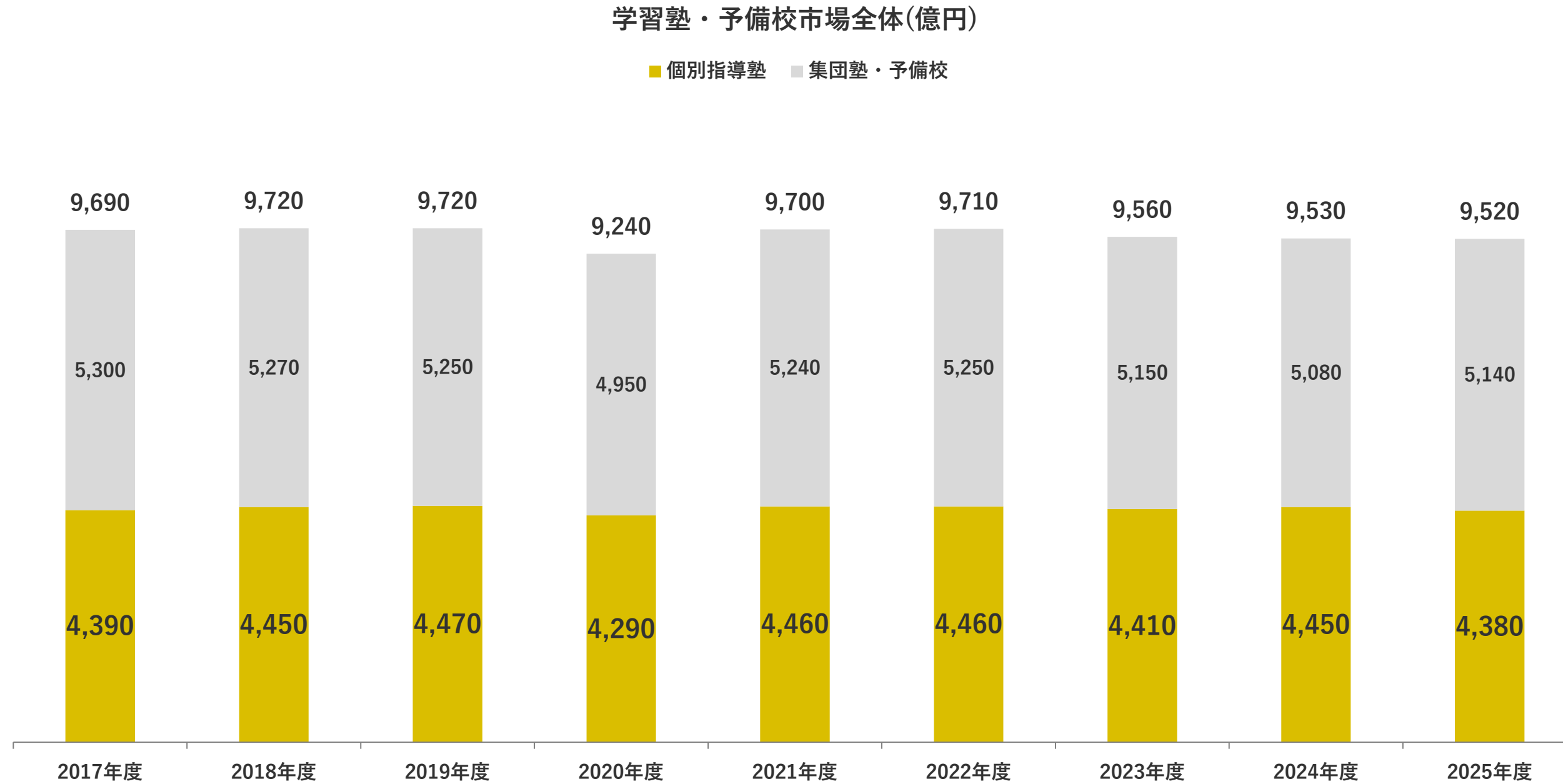
※ 2027年3月期より連結外

短期的には投資金額のボラティリティが発生するが、中期的には拡大傾向。

国内スタートアップへの投資金額推移（億円）



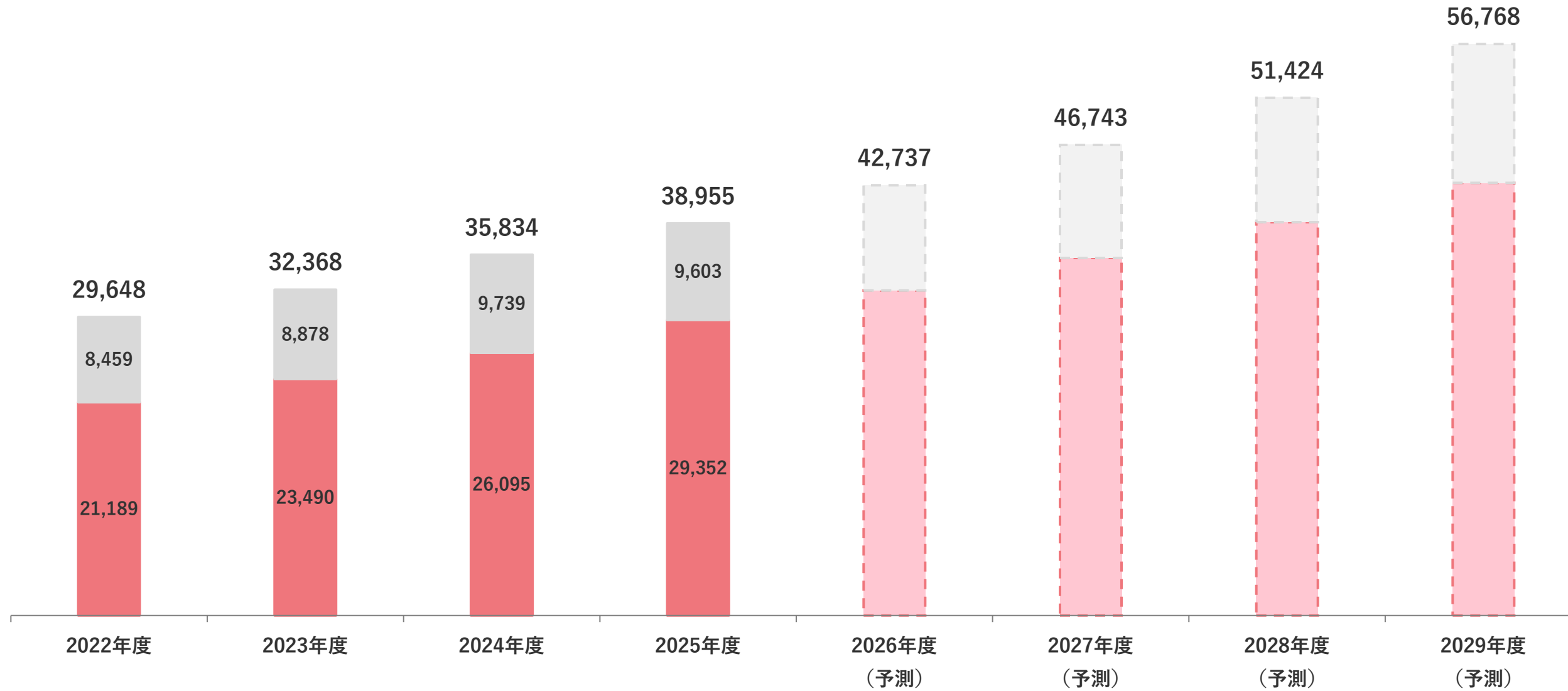
学習塾・予備校市場、および個別指導塾の市場規模は横ばいで推移。



インターネット広告市場、中でも運用型広告市場は右肩上がりに成長しており、今後も拡大の見通し。

### インターネット広告市場規模推移と予測（億円）

■ 運用型広告 ■ 成果報酬・予約投稿型広告

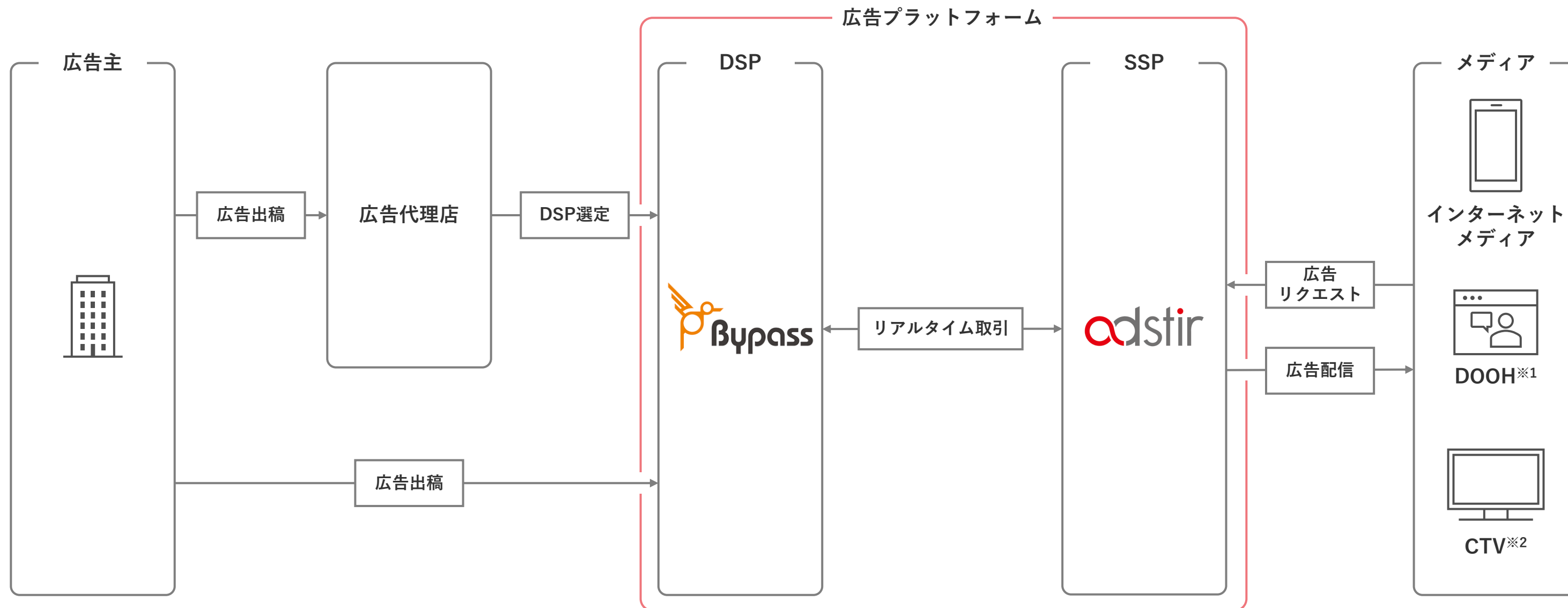


出典) 矢野経済研究所「[インターネット広告市場に関する調査](#)」、(株)電通「[2025年日本の広告費 インターネット広告媒体費 詳細分析](#)」より当社作成

## アドテクノロジーについて

アドテクノロジーとは、AI/機械学習/ビッグデータを活用して「広告主の広告効果最大化」「メディアの収益最大化」を実現する技術。ユナイテッドマーケティングテクノロジーズ(株)では、DSP(広告主向け)/SSP(メディア向け)の両プロダクトを運営。

### 概要図



※1 Digital Out of Home。駅、街頭、店舗などに設置されたデジタルサイネージを活用したデジタル屋外広告。

※2 コネクテッドTV。インターネット接続に対応したテレビ端末。

# 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。

# リスクへの認識および対応策

項目	影響する事業	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	<ul style="list-style-type: none"> <li>ユナイテッドマーケティングテクノロジーズ(株)</li> <li>(株)ブリューアス</li> </ul>	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	<ul style="list-style-type: none"> <li>投資事業</li> </ul>	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	<ul style="list-style-type: none"> <li>ユナイテッドマーケティングテクノロジーズ(株)</li> </ul>	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	(株)ベストコ、投資事業において、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	<ul style="list-style-type: none"> <li>ユナイテッド・リクルートメント(株)</li> <li>(株)リベイス</li> </ul>	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

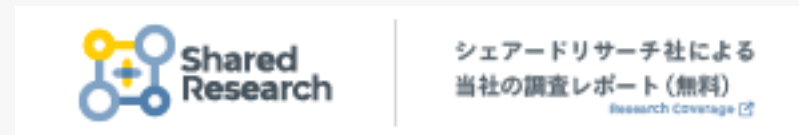
その他の弊社として認識しているリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

## IRの取り組み

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

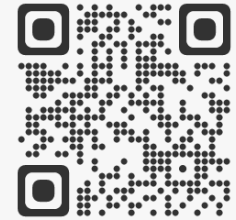


<https://sharedresearch.jp/ja/companies/2497>

### noteでの発信

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  
経営者ブログやIR情報を発信しています

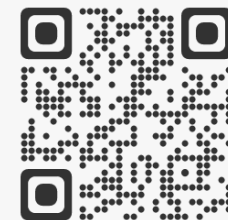
note



[https://note.com/united\\_ir](https://note.com/united_ir)

### 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：6月11日（木）



<https://kabuberry.com/>

