

2024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

2024年5月9日



ユナイテッド株式会社
(東証グロース：2497)

アジェンダ

- 1 2024年3月期 通期決算概要 p.3**
- 2 2024年3月期 事業概況 p.8
- 3 2025年3月期について p.13
- 4 Appendix p.39

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

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
スタートアップのニーズに合わせた
デジタル人材のマッチング

広告プロダクト・メディア・アプリの
開発/運営

構成事業



投資事業において有価証券の売却を前期比で抑制、
およびアドテク事業で主要広告主の広告出稿量が低下したことにより、減収減益で着地。

連結業績

売上高 **12,573** 百万円 (前期比△4%)
営業利益 **4,859** 百万円 (前期比△17%)

コア事業

投資事業	売上高 営業利益	6,635 百万円 (前期比△6%) 5,924 百万円 (前期比△11%)	詳細 : p.8
教育事業	売上高 営業利益	1,249 百万円 (前期比△0.2%) △100 百万円 (前期比+11百万円)	詳細 : p.9
人材マッチング事業	売上高 営業利益	517 百万円 (前期比+7%) △421 百万円 (前期比△74百万円)	詳細 : p.10

収益期待事業

アドテク・コンテンツ事業	売上高 営業利益	4,188 百万円 (前期比△5%) 432 百万円 (前期比△24%)	詳細 : p.11
--------------	-------------	---	---------------------------

2024年3月期 業績予想比較

連結子会社※ののれんの減損により、特別損失160百万円を計上したことで、売上高・営業利益・経常利益以上に当期純利益が業績予想を下回って着地。

	業績予想	実績	予想比	前期比
売上高	13,150百万円	12,573百万円	△4.4%	△4.3%
営業利益	5,000百万円	4,859百万円	△2.8%	△16.6%
経常利益	5,000百万円	4,829百万円	△3.4%	△17.5%
親会社株式に帰属する 当期純利益	2,650百万円	2,366百万円	△10.7%	△42.8%
EPS (1株当たり純利益)	67.50円	60.44円	△10.5%	△42.3%

※ イノープ(株)

2024年3月期 期末配当について

新配当方針^{※1}を基準とし、ユナイテッド発足10周年の記念配当と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

	2024年3月期		前期実績(2023年3月期) ^{※3}	
	中間	期末 ^{※2}	中間	期末
基準日	2023年9月30日	2024年3月31日	2022年9月30日	2023年3月31日
1株当たり配当金(半期)	24.0円	24.0円	10.0円	11.5円
内訳① 普通配当	11.5円 (DOE4%)	11.5円 (DOE4%)	10.0円	11.5円
内訳② 記念配当	12.5円	12.5円	-	-
DOE(年間)	9.4%		4.6%	
配当性向(年間)	79.4%		20.5%	

※1 今期より配当方針を「配当性向20%」から「DOE4%または配当性向50%のうちいずれか大きい金額」へ変更

※2 2024年6月下旬開催予定の第27回定時株主総会において決定

※3 株式分割を考慮した場合の金額

アジェンダ

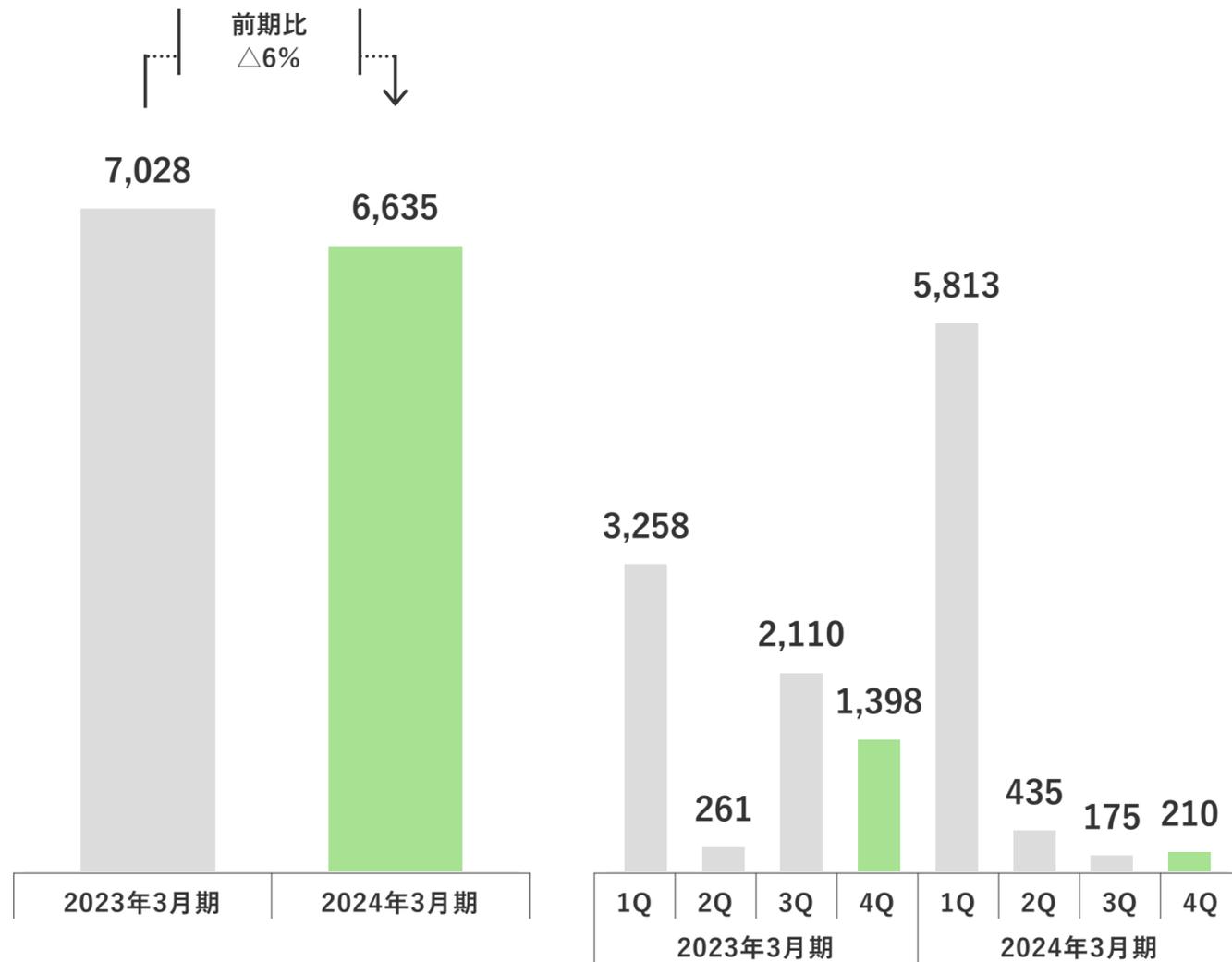
- 1 2024年3月期 通期決算概要 p.3
- 2 2024年3月期 事業概況 p.8**
- 3 2025年3月期について p.13
- 4 Appendix p.39

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。

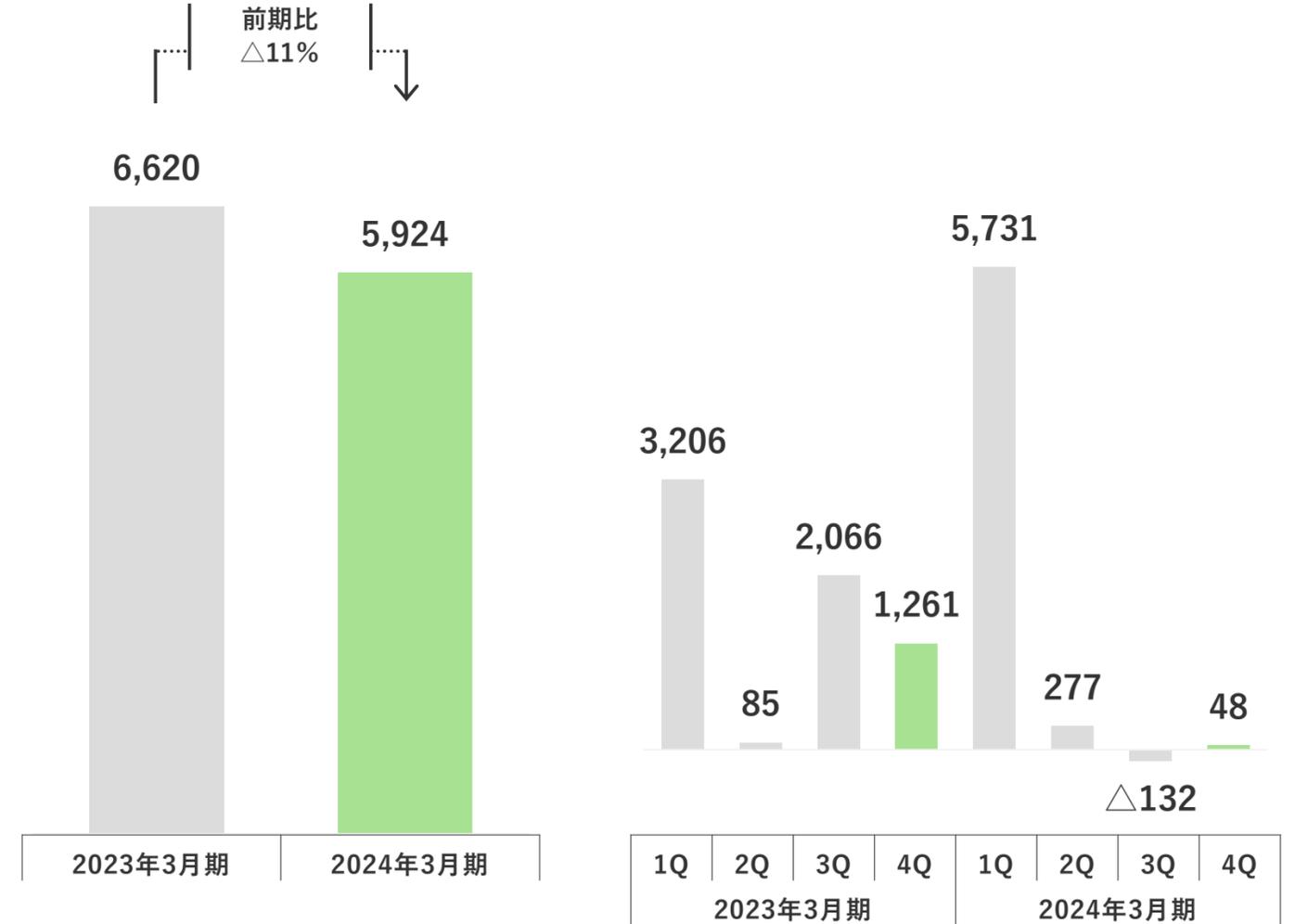
投資事業 売上高・営業利益推移

有価証券の売却を前期比で抑制したため、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)

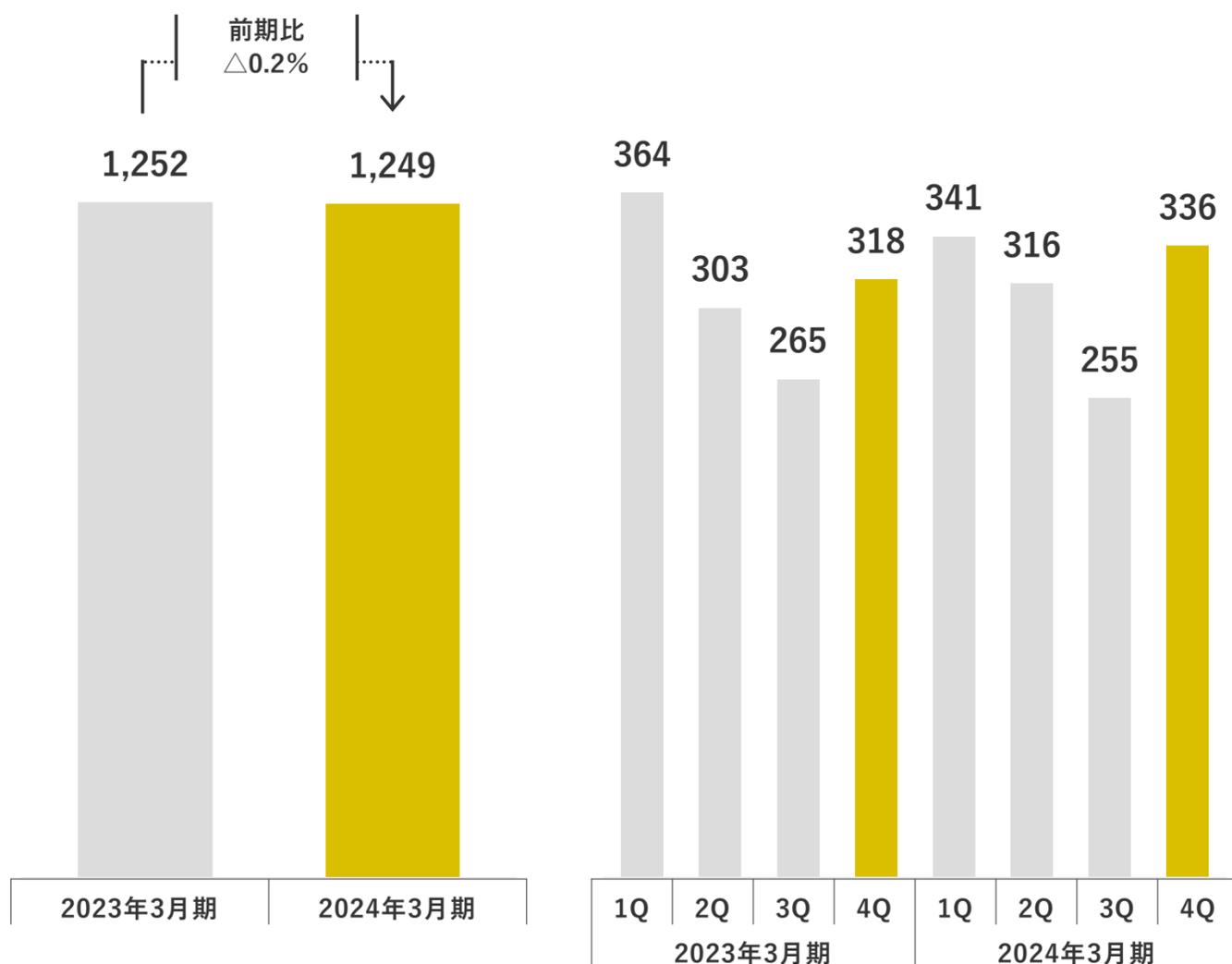


教育事業 売上高・営業利益推移

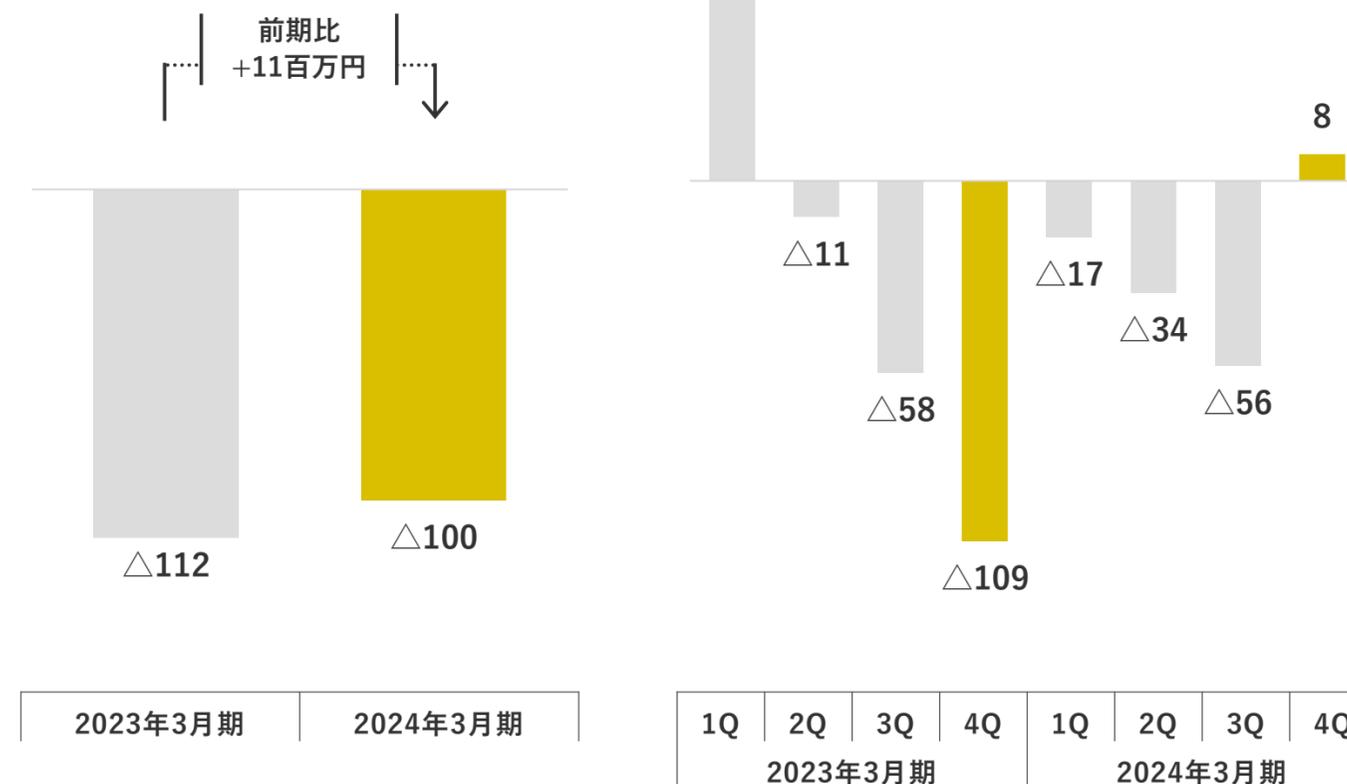
売上高は、前期比で同水準で着地。

営業利益は、開発費が減少したことにより前期比で営業損失が縮小。

売上高推移 (単位: 百万円)



営業利益推移 (単位: 百万円)

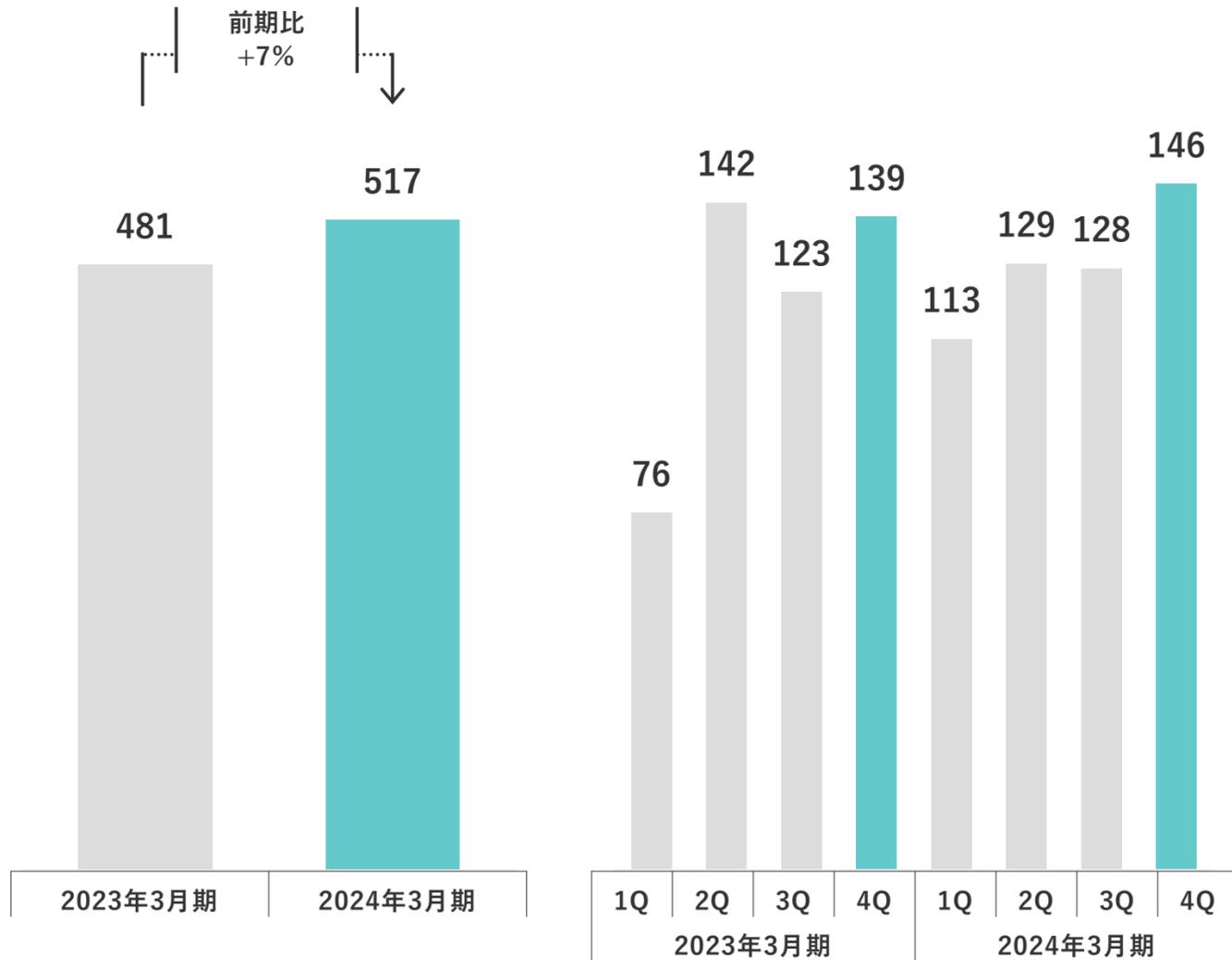


人材マッチング事業 売上高・営業利益推移

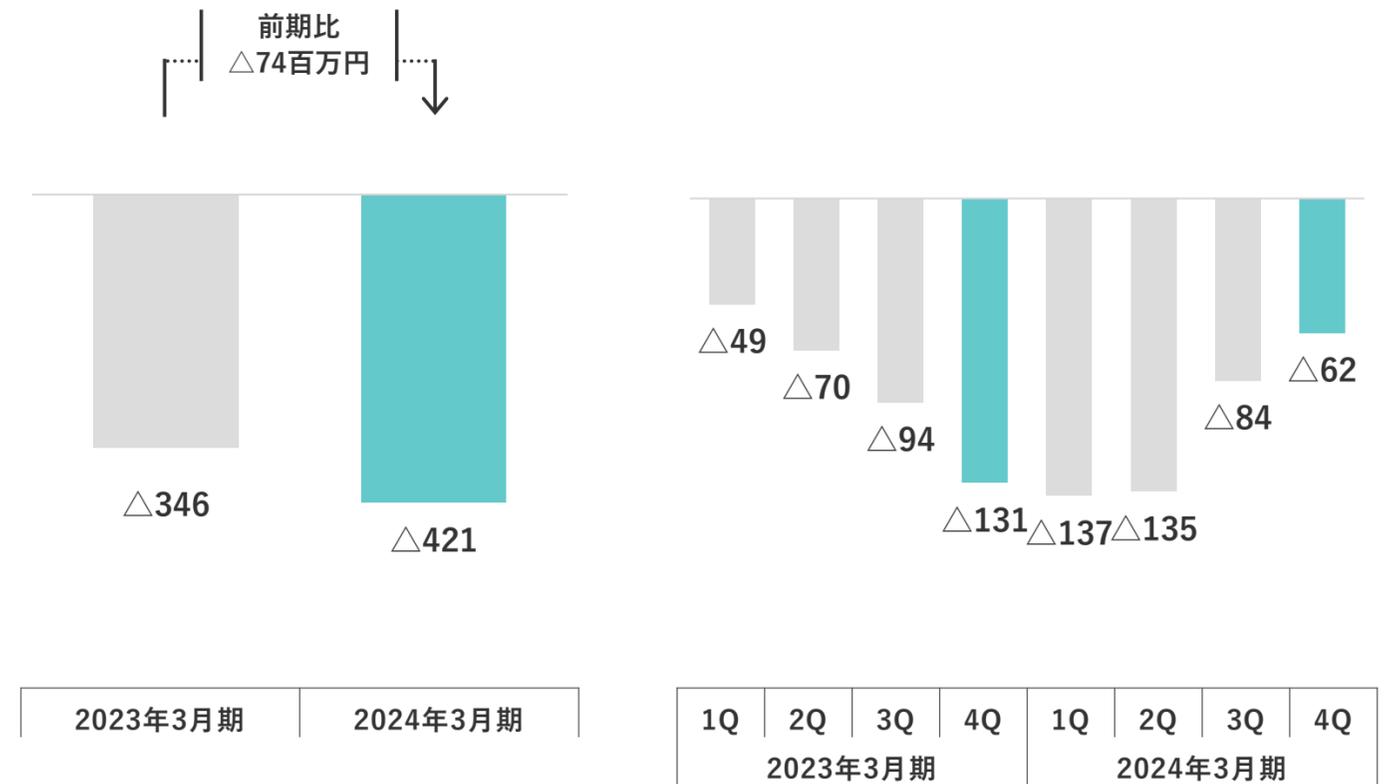
売上高は、ONX(株)の連結開始により、前期比で増収。

営業利益は中期的な成長に向け、カソーク(株)を中心に先行投資を行ったため、営業損失が拡大。

売上高推移 (単位：百万円)



営業利益推移 (単位：百万円)



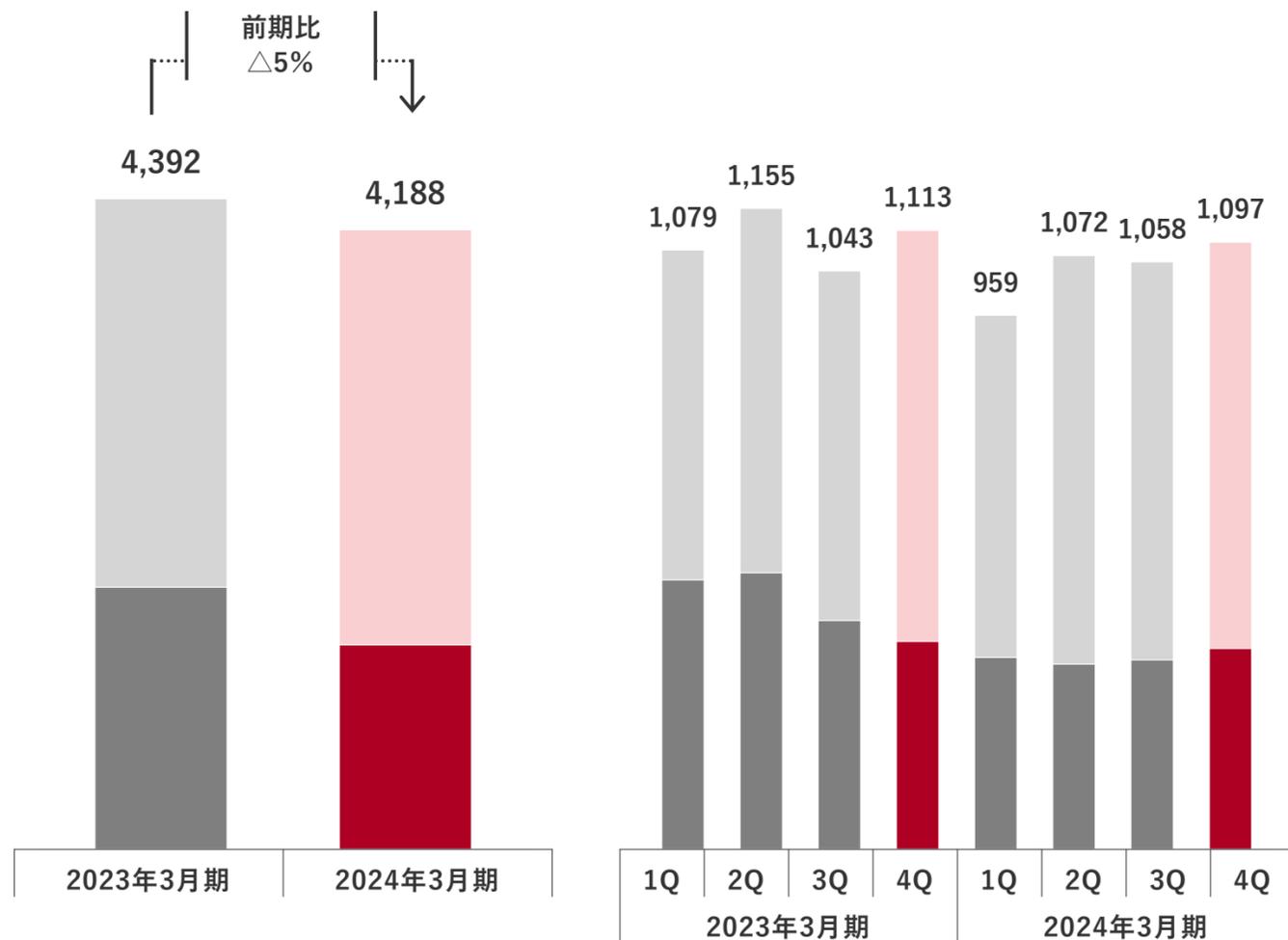
アドテク・コンテンツ事業 売上高・営業利益推移

コンテンツ事業は、フォック(株)が伸長し、前期比で増収増益。

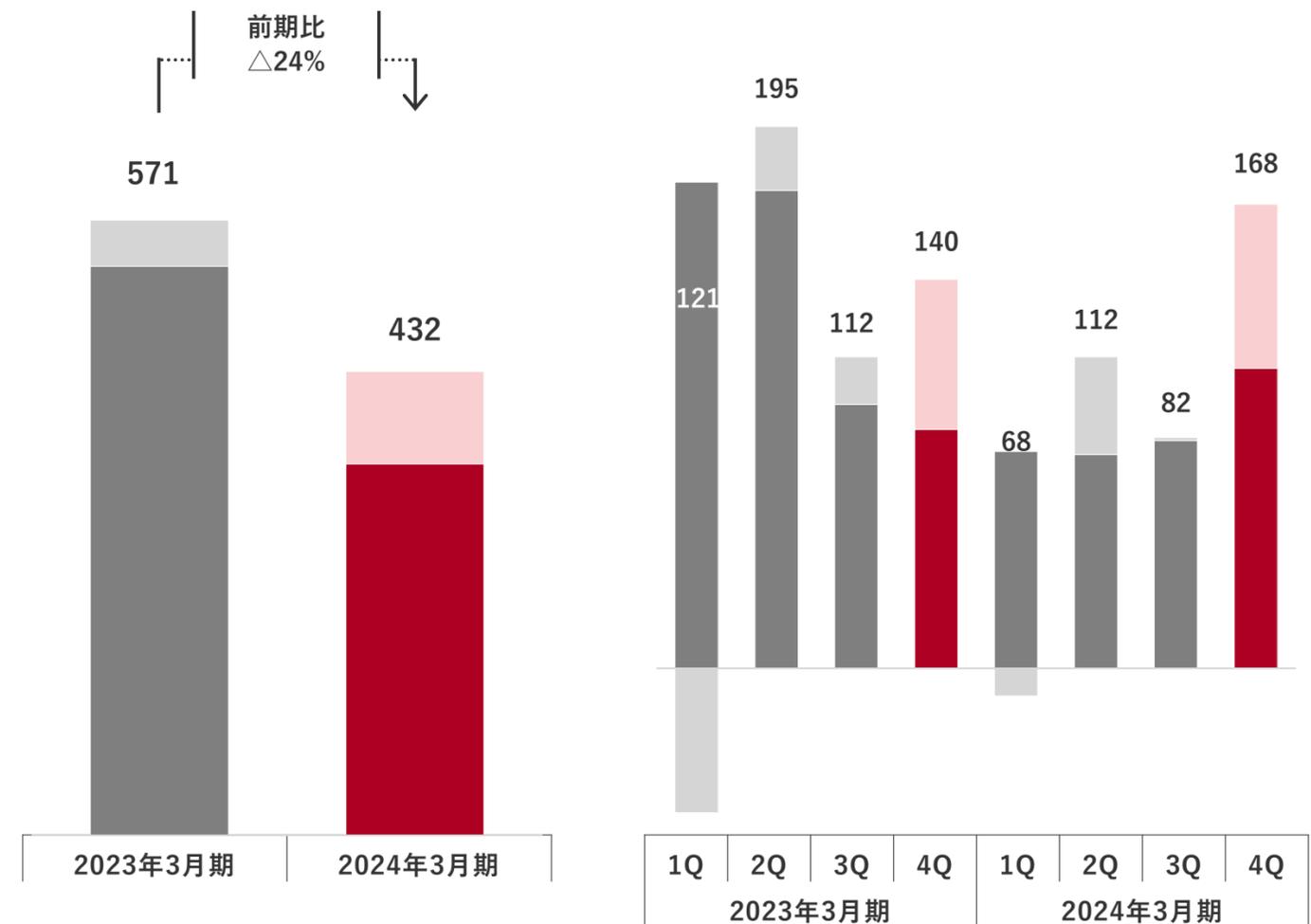
アドテク事業※は、主要広告主の広告出稿量低下により、前期比で減収減益。

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)



※ ユナイテッドマーケティングテクノロジーズ(株)

アジェンダ

- 1 2024年3月期 通期決算概要 p.3
- 2 2024年3月期 事業概況 p.8
- 3 2025年3月期について p.13**
- 4 Appendix p.39

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	方針
コア事業	投資事業	投資規模の拡大、およびリード投資家としての投資実行・ハンズオン支援を強化。
	教育事業	データ・AI領域に注力。 運営体制の効率化により収益性を改善し、黒字化を目指す。
	人材マッチング事業	人材紹介（正社員採用）に注力。 中期的な成長に向けた先行投資を継続。
収益期待事業	アドテク・コンテンツ事業	各社個別の戦略により継続的な利益創出を計画。

投資事業における有価証券売却が前期を下回るため、前期比でマイナスとなる見込み。

	業績予想	前期実績	前期比
売上高	9,400百万円～10,300百万円	12,573百万円	△25.2%～△18.1%
営業利益	2,000百万円～2,500百万円	4,859百万円	△58.8%～△48.6%
経常利益	2,000百万円～2,500百万円	4,829百万円	△58.6%～△48.2%
親会社株式に帰属する 当期純利益	1,150百万円～1,500百万円	2,366百万円	△51.4%～△36.6%
EPS (1株当たり純利益)	29.00円～38.50円	60.44円	△52.0%～△36.3%

2025年3月期 配当予想

自己資本の圧縮による資本効率の向上を図るとともに、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、引き続き株主還元の充実を図るため、1株当たり25円の特別配当の実施。合計の1株当たり配当金は48円となる予想。

1株当たり配当金の配当予想

	配当予想 (2025年3月期)	前期※1 (2024年3月期)	前期比
普通配当	23円 (DOE4%)	23円 (DOE4%)	-
記念配当	-	25円	△25円
特別配当	25円	-	+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)	△0.4pt
配当性向	124.7~165.5% (特別配当含む)	79.4% (記念配当含む)	+45.3~86.1pt

※1 2024年6月下旬開催予定の第27回定時株主総会において決定

投資事業

意志ある起業家に資金とノウハウを提供し、 スタートアップの成功確率を高める

- 日本経済にとってスタートアップ育成は不可欠
- ユナイテッドが投資・支援することによって
事業の成功確率を高める、成長スピードを早める

政府は、2027年度に投資額10兆円を目標とする「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

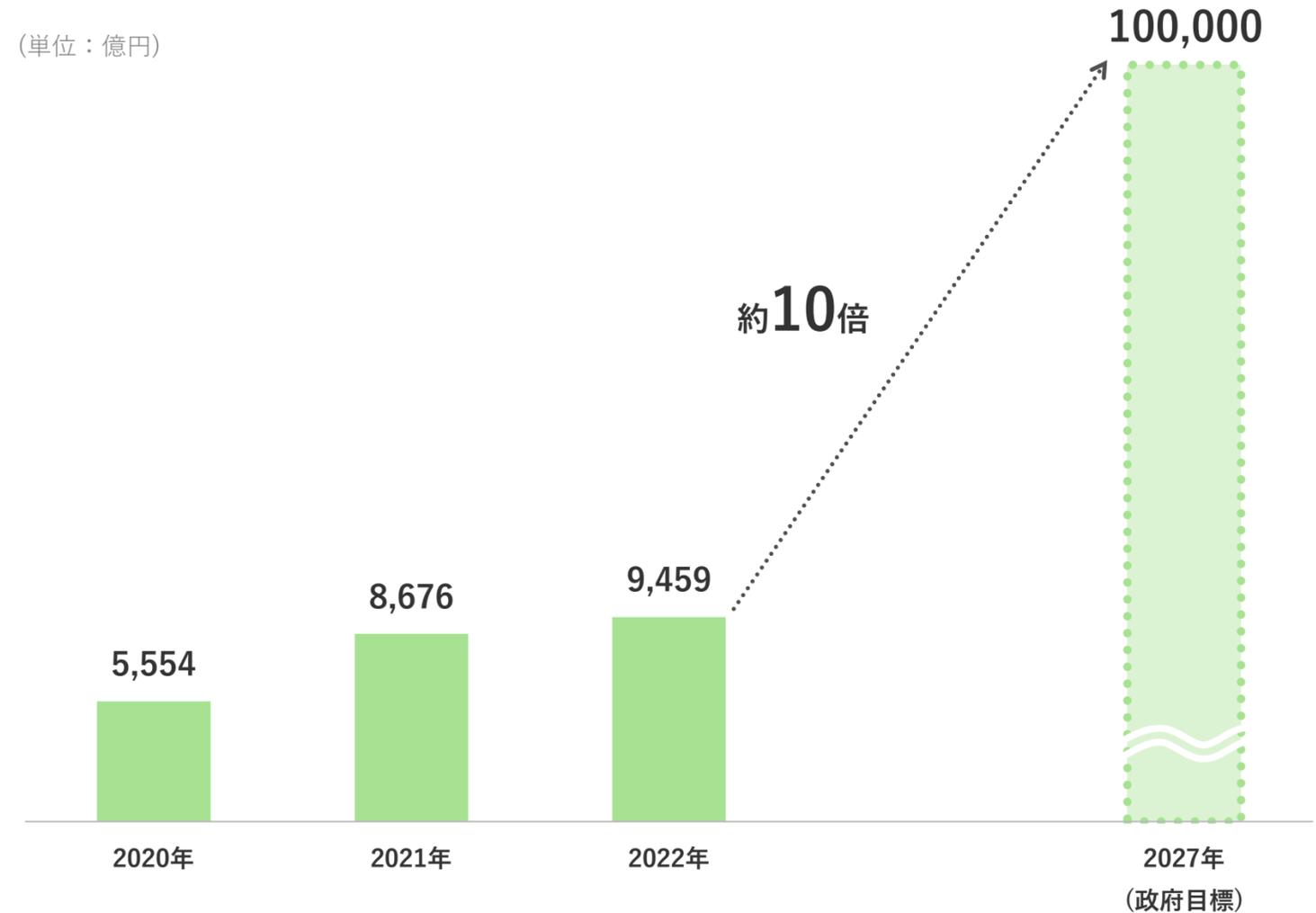
第1の柱 スタートアップ創出に向けた人材・ネットワークの構築

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/政府目標

(単位：億円)



2つの競争優位性を源泉とし、シード～アーリーステージのスタートアップへ投資。今期は約15億円※1の投資実行を計画。リード投資家※2としての投資実行およびハンズオン支援を強化。

競争優位性

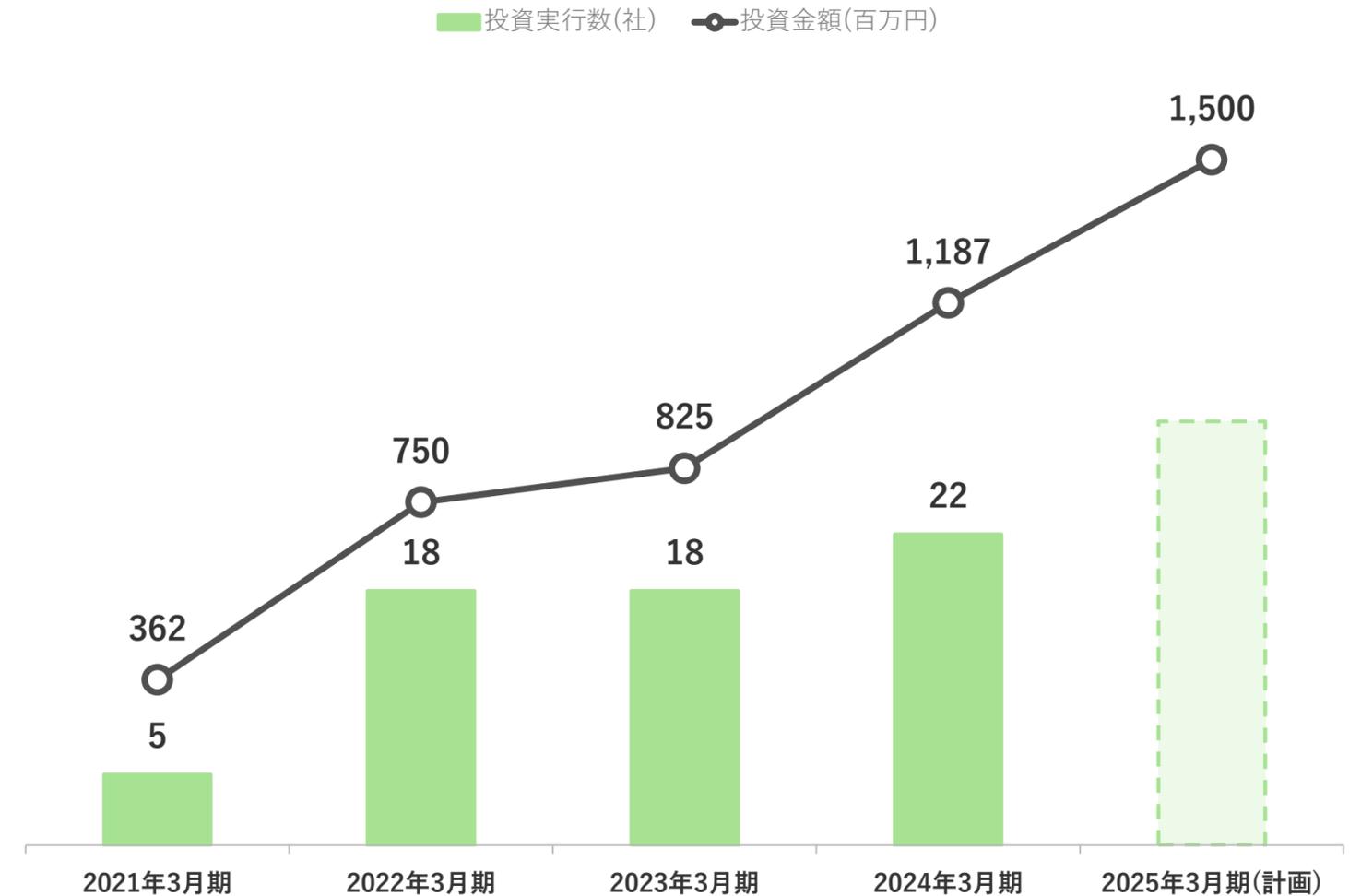
自己資金での投資実行

- 1件あたりの出資額/取得比率に制約が無く、フレキシブルな投資が可能
- 他VCファンドのように投資期間の制約が無いいため、成長に時間を要する事業領域にも投資が可能

広範なスタートアップへのリーチ

- 「数多くの投資/EXIT実績」「経営陣/キャピタリストのネットワーク」「外部ファンド(39本)へのLP出資」により幅広いスタートアップとのネットワークを保有

投資件数・投資金額推移

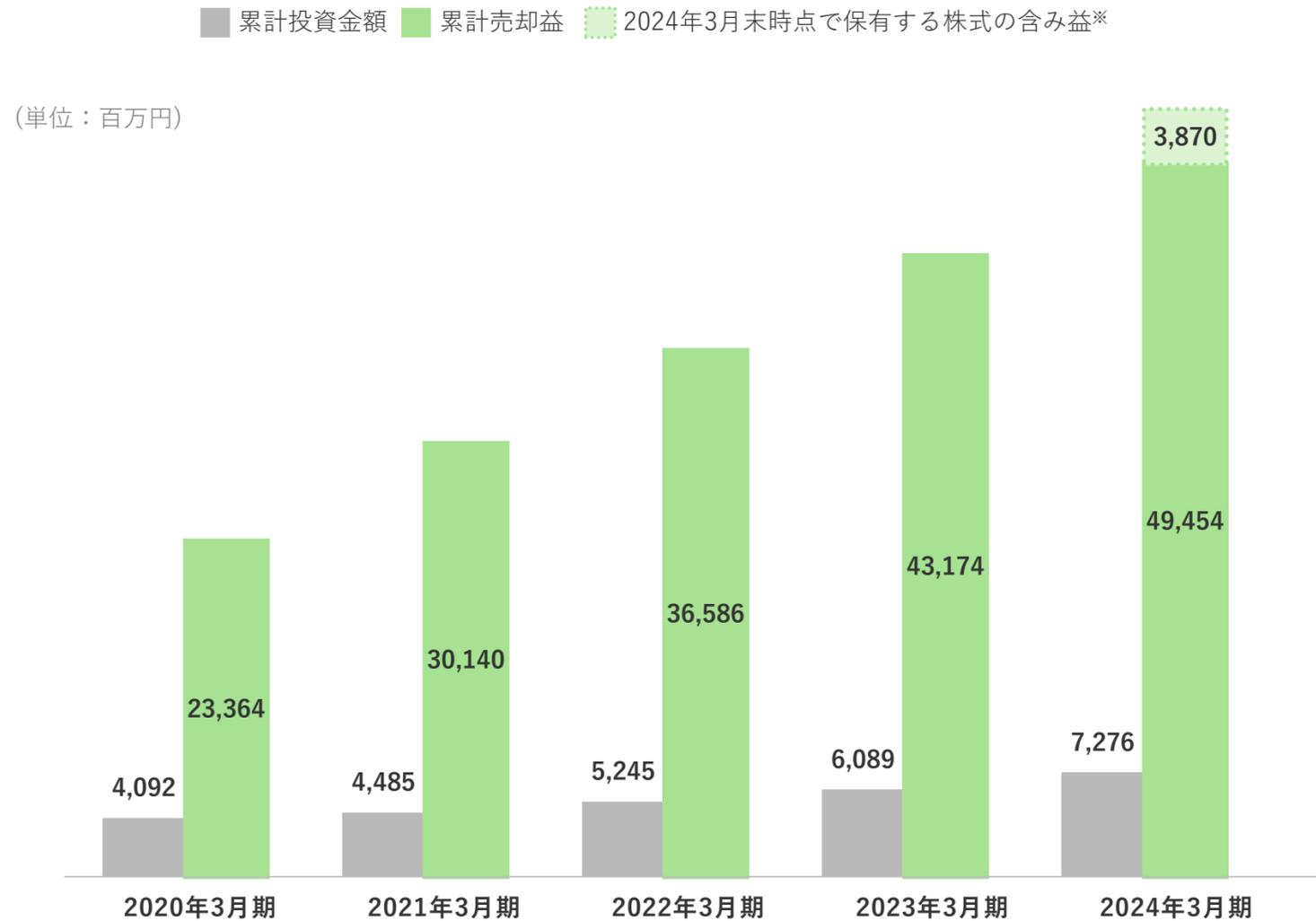


※1 55億円強のファンド(3年で組み入れをした場合)と同等の規模に相当

※2 出資ラウンドにおける最大の出資者

2024年3月期末時点での累計投資金額は約72億円、売却益は含み益と合わせて約534億円。

投資実績（2013年1月以降）



※ 未上場株式については発行体からの直近の報告をもとに算出

営業投資有価証券残高内訳

	投資先	2024年3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 24 億円※
未上場株式	92 社	約 38 億円
LP出資先	39 本	約 15 億円

※ 一部株式について先渡契約を行っており、貸借対照表におけるデリバティブ債権を含めると2024年3月末時点で3,669百万円

2024年3月期第4四半期において、13社※に新規投資実行。



(株)アワバリュー

2024.3 投資実行

設立	2020年11月
代表	荒津 友生
事業内容	高級動産の二次流通プラットフォームサービス「PREMIER VALUE 一括査定」「PREMIER VALUE shop」を運営



(株)Unito

2024.1 投資実行

設立	2017年1月
代表	近藤 佑太郎
事業内容	居住者不在の際、部屋を宿泊者に貸し出すことで家賃を下げるができる「リレント」の開発・運営



(株)FAcraft

2024.3 投資実行

設立	2022年10月
代表	沖盛 和希
事業内容	製造業における設備保全DXソリューションの開発



(株)KENZO

2024.3 投資実行

設立	2020年2月
代表	青木 陽
事業内容	建設業界における書類業務を簡易化させるクラウド型ソフトウェア「建設PAD」の提供



JPYC(株)

2024.1 投資実行

設立	2019年11月
代表	岡部 典孝
事業内容	日本円ステーブルコインである「JPYC」の開発・運営



(株)TxTo

2024.2 投資実行

設立	2022年11月
代表	田中 雄太
事業内容	フリーランス・個人事業主向け会計アプリ「Taxnap」の提供



コロム・ミュージック
エンタテインメント(株)

2024.1 投資実行

設立	2014年3月
代表	佐治 浩一郎
事業内容	アーティストのためのマイクロライブ空間アプリ「corom」の運営



クレプシードラ(株)

2024.1 投資実行

設立	2020年2月
代表	今 誉
事業内容	空間音響技術「Re:Sense」の提供

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(39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



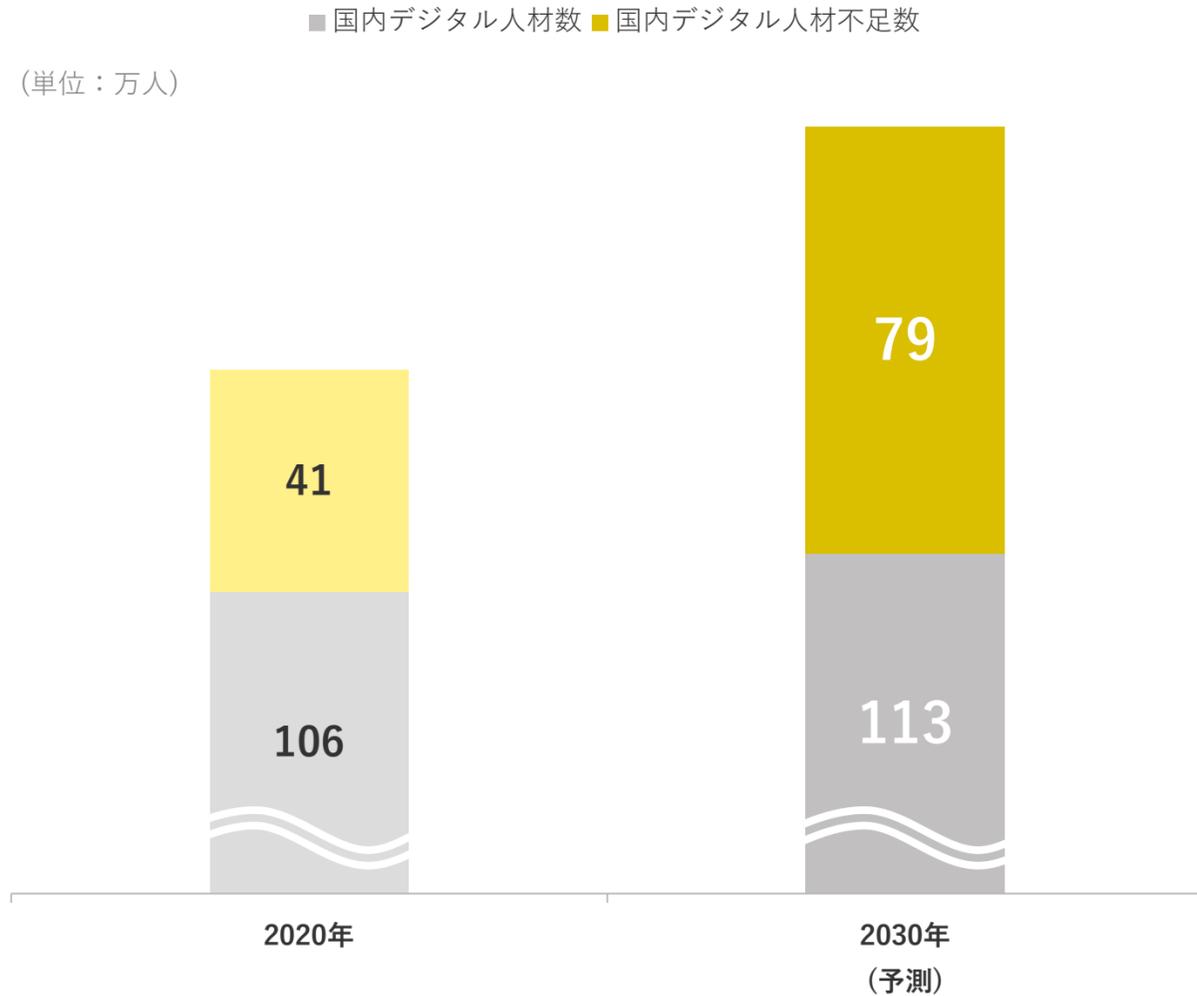
教育事業

意志ある人に成長環境・機会を提供し、 デジタル人材不足を解消する

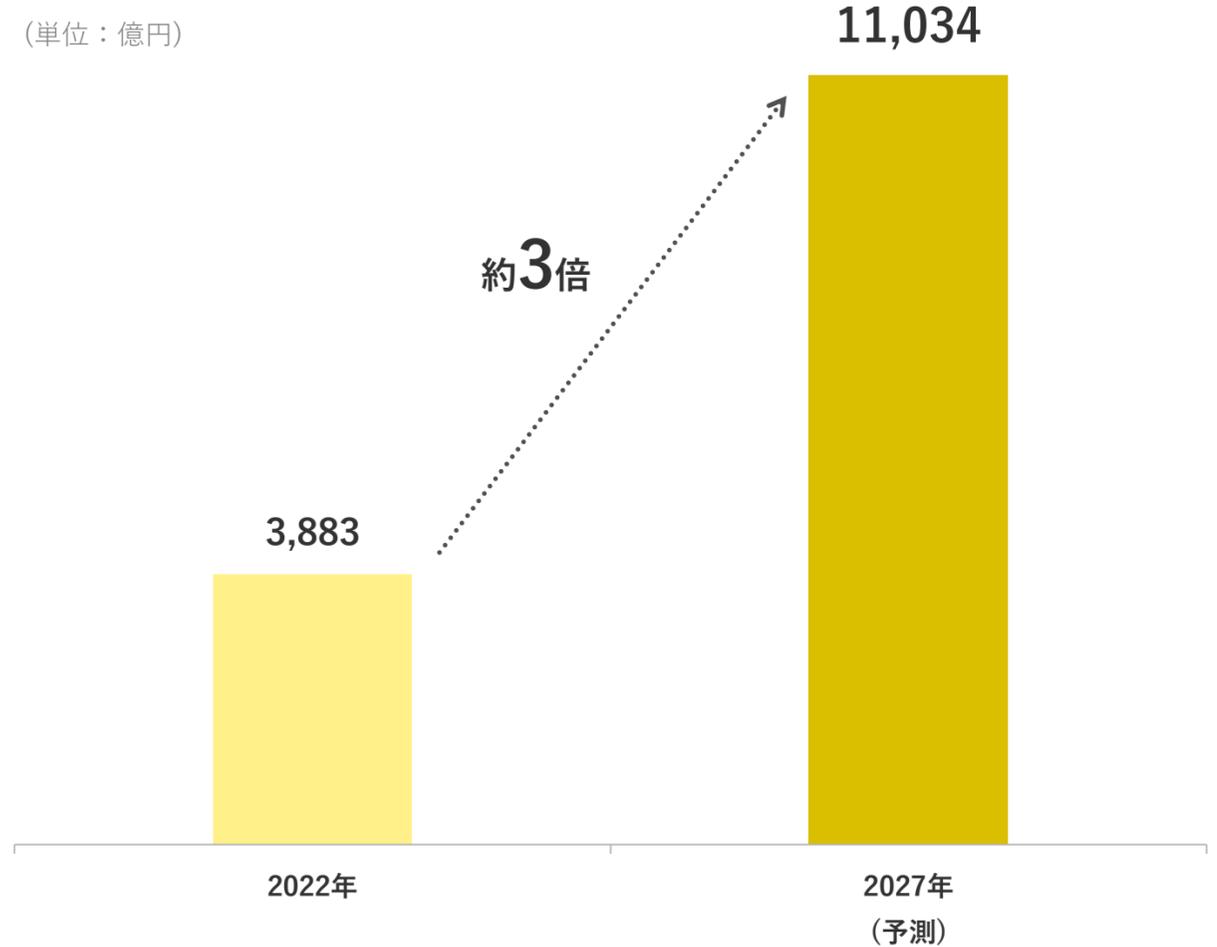
- 個人が持つ強い意志を実現させるため、知恵を育む環境を提供
- 活躍の場をつくり出すことで、成長し続けられる機会を創出

2030年時点で約80万人デジタル人材が不足。
加えて、AIシステム市場の拡大により、デジタル人材育成が急務。

デジタル人材不足の拡大



国内AIシステム市場 支出額予測



デジタル人材不足を解消を目指し、オンラインでのデジタル人材教育の実施、および実践機会を提供。

サービス紹介



実践的なデジタルスキルが身につく
個人・法人向けのオンラインプログラミングスクール

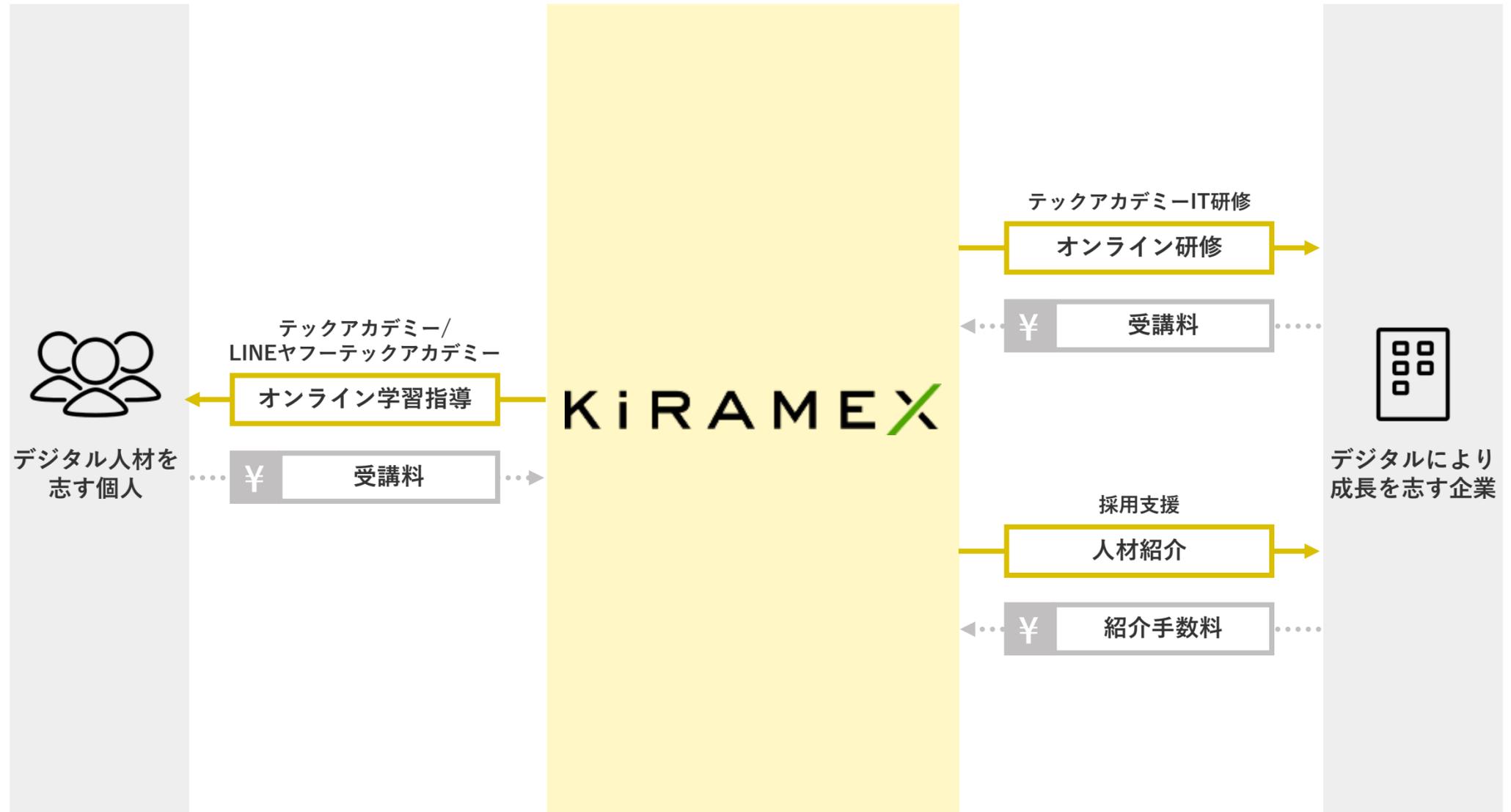


法人向けのオンライン研修
非エンジニア向け、エンジニア向けのオンライン研修展開



未経験者からITエンジニアへの転職を支援する
リスクリングプログラム

ビジネスモデル



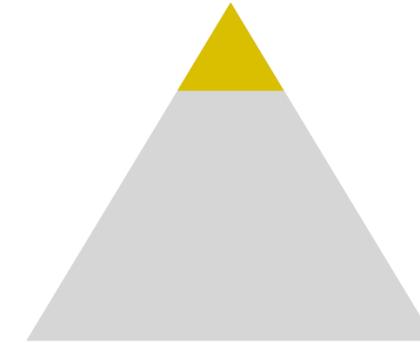
①オンライン特化

スクールに通う必要はなく、24時間いつでも受講が可能



②質の高いメンター

技術力やコミュニケーション能力を基に、合格率約10%の選考を通過した質の高いメンターが1,000名以上在籍し、受講生を指導



③メンタリングによる習熟度・継続率の向上

現役エンジニアによる、定期的なメンタリングや毎日のSlackサポートにより、高い教育品質を実現



週2回の
オンラインメンタリング



毎日15時-23時の
Slackサポート

④実践的なスキルの習得

卒業後にメンターと共に実務案件に対応しながら、実践的なスキルを身につけることが可能



テックアカデミー
卒業生

+



メンター



LINEヤフーテックアカデミー※、データ・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

データ・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ヤフーが持つ実践技術を反映し、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。

LINEヤフーテックアカデミーにて、法人向けの「データ・AI活用人材育成プログラム」を展開。

データ・AI活用人材育成プログラム

AI活用アカデミアコース (通常版・短縮版)

エンジニア以外の職種の方を対象にしたAI人材育成コース
特にお勧めの方：既存の業務の効率化をしたい人、新規事業担当者

データ活用基礎コース

LINEヤフーが社員向けに展開している、ビッグデータや統計に関する研修プログラム
特にお勧めの方：ビジネス職で業務でデータ活用をしたい方

Webアプリケーション 開発コース

「LINEヤフーテックアカデミー」のカリキュラムを基にしたコース
特にお勧めの方：プログラミングなどのスキルを身に着けたい方や未経験者

人材マッチング事業

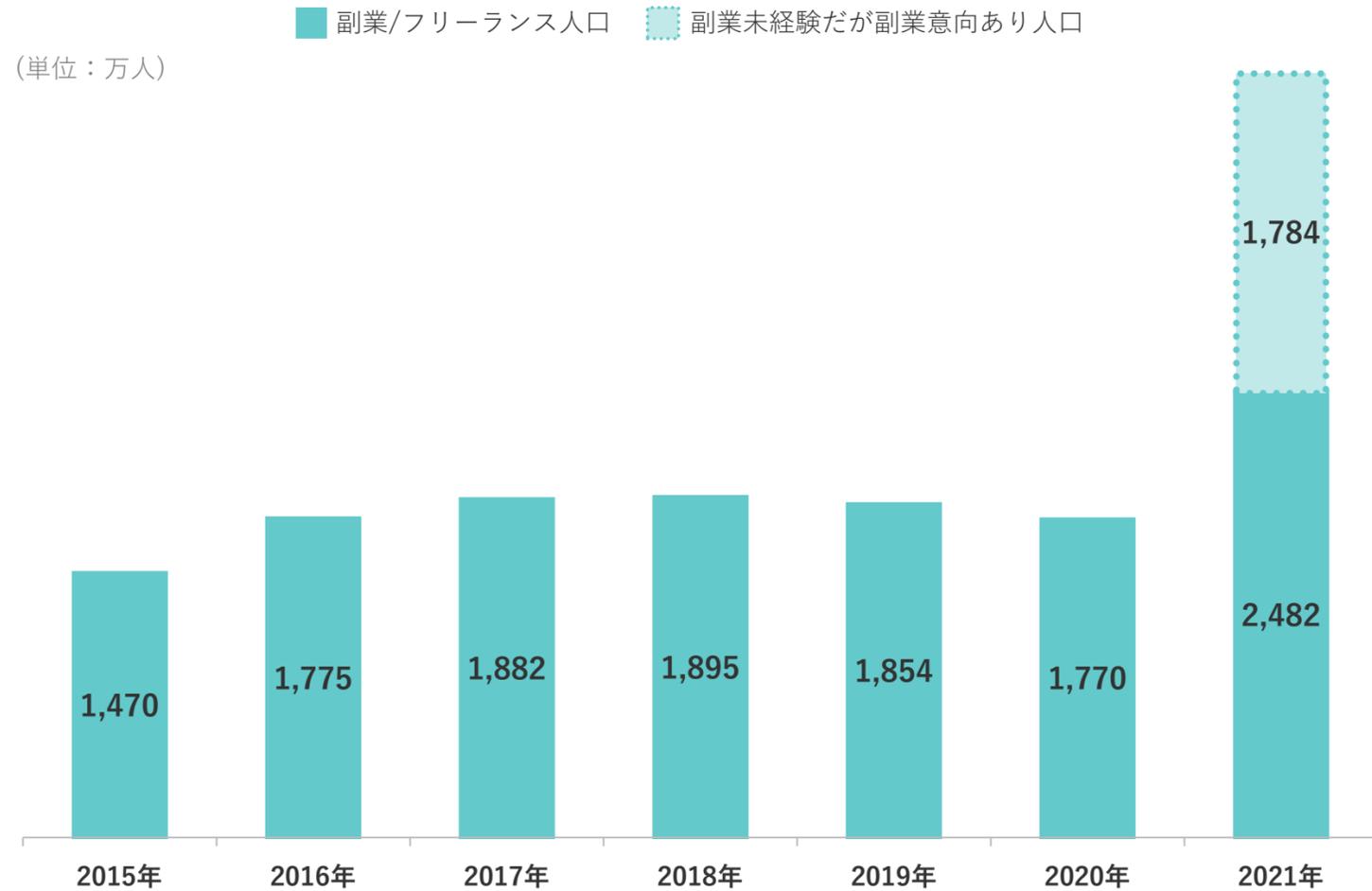
意志ある人と意志ある事業の出会いの創出

- スタートアップに優秀な人材を紹介することで、
新たな産業の創出に貢献
- 国内労働人口の減少を見据え、人材の流動性を高めることで、
人的資源の最適配置を促す
- さまざまな仕事を通じたスキルアップや、
ビジネスパーソンとしての経験値獲得のための機会提供

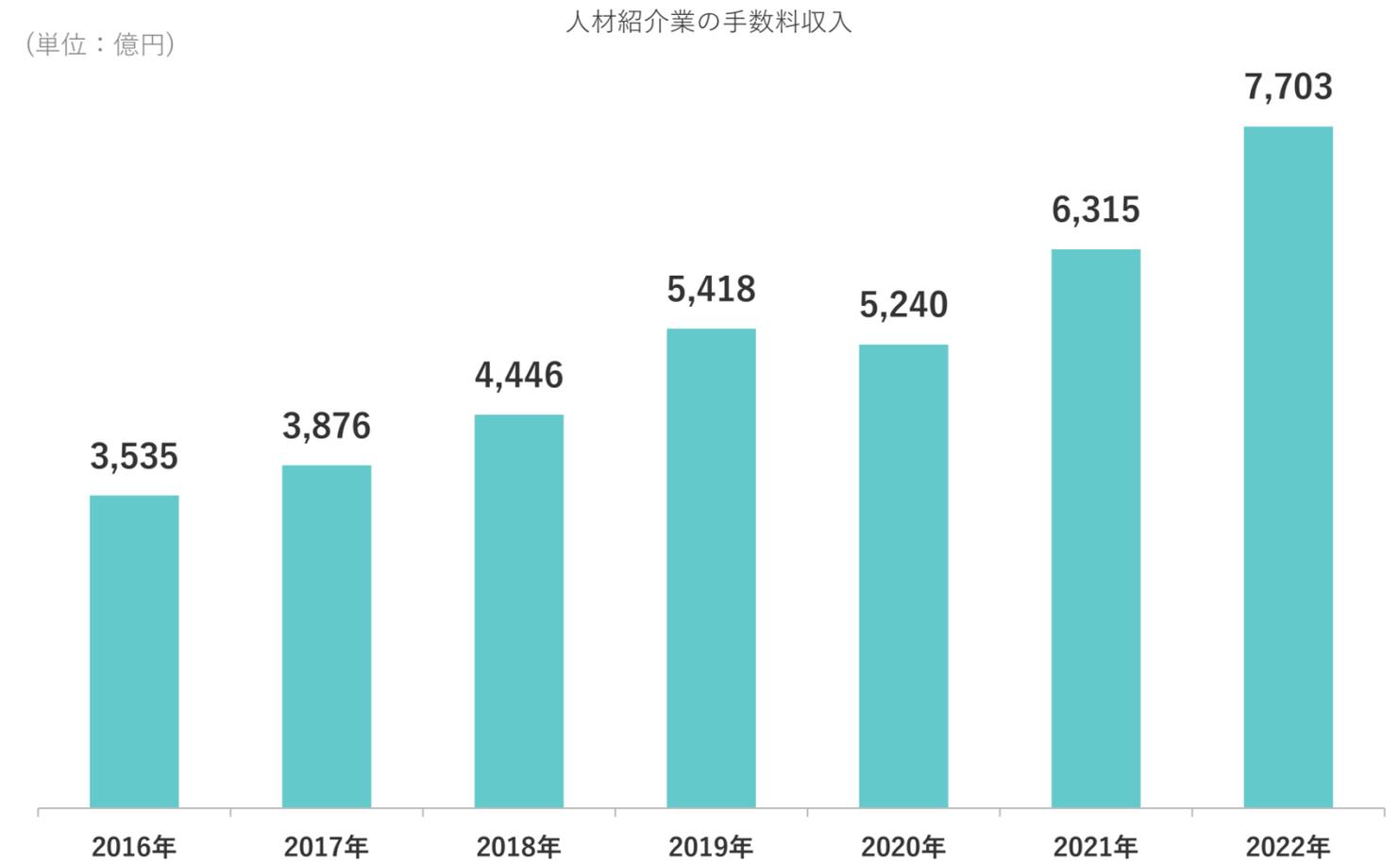
人材マッチング事業 市場環境

働き方改革、リモートワークの浸透により、副業/フリーランス人口が増加。
働き方の多様化や仕事への価値観の変化により人材紹介業の市場規模も拡大。今後も人材の流動性拡大を見込む。

副業/フリーランス人口



人材紹介業 市場規模



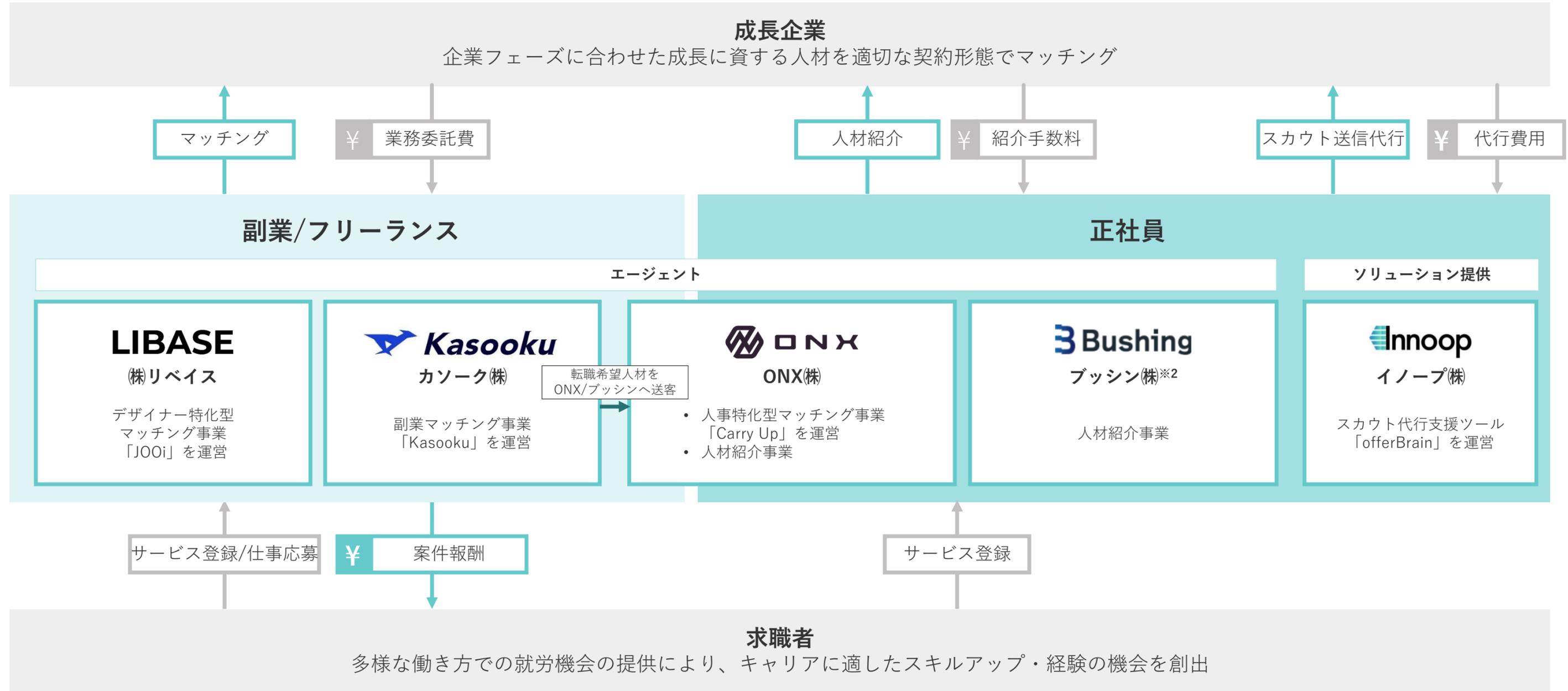
出典)
ランサーズ(株)「[新・フリーランス実態調査 2021-2022年版](#)」セグメント別動向
ランサーズ(株)「[フリーランス実態調査2021](#)」副業・複業ワーカーの増加
ランサーズ(株)「[フリーランス実態調査2018](#)」副業の経済規模と副業従事者の人口推移
(株)クラウドワークス「[クラウドワークス、副業に関するアンケート調査を実施](#)」

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](#)」

人材マッチング事業 ビジネスモデル/2025年3月期方針

2021年3月期から5件※1のM&Aを実行し、事業領域を拡大。

副業/フリーランス人材と成長企業のマッチングに加え、今期はニーズの強い正社員採用の対応を強化し、収益基盤を構築。



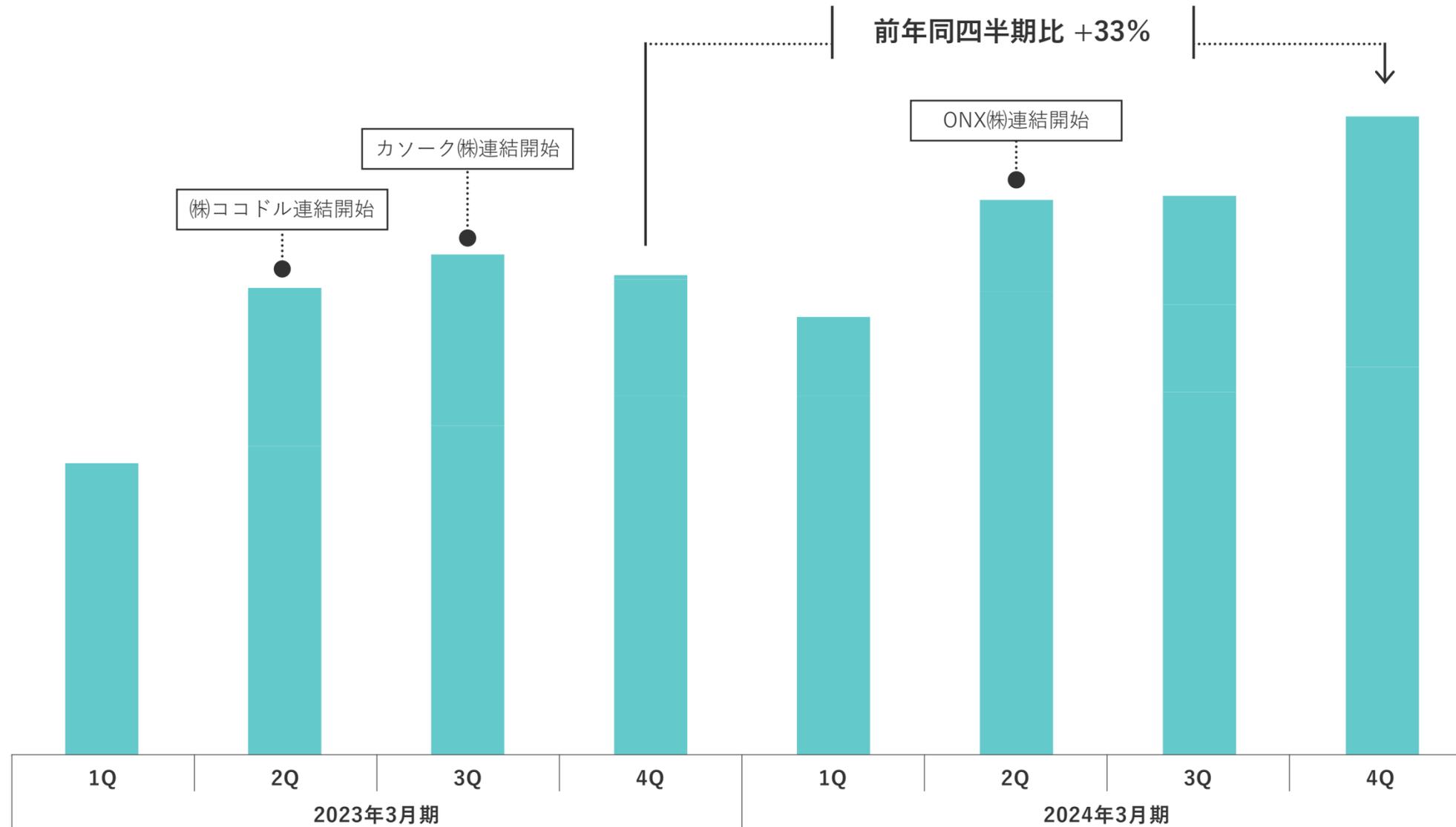
※1 ①2021年6月(株)リベイス ②2022年7月(株)ココドル(2023年6月カソーク(株)に吸収合併) ③2022年8月イノープ(株) ④2022年12月カソーク(株) ⑤2023年7月ONX(株)

※2 持分法適用会社

人材マッチング事業 稼働者数推移

M&Aの実行により事業規模が拡大し、前年同四半期比で増加。

稼働者数※推移 (四半期末時点)



※ 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。
副業/フリーランスマッチングに加え、人材紹介（正社員採用）に取り組んでいくため、双方に共通する指標である稼働者数をKPIとして設定。

アドテク・コンテンツ事業

アドテク・コンテンツ事業 2025年3月期各事業の方針

収益期待事業として各社個別の戦略で、安定的な収益基盤を形成。

会社名	提供サービス	事業状況および方針
<div data-bbox="149 502 256 859" style="writing-mode: vertical-rl; background-color: #800000; color: white; padding: 5px; font-weight: bold;">アドテク事業</div> <div data-bbox="359 596 892 695">  </div> <p data-bbox="333 727 919 761">ユナイテッドマーケティングテクノロジーズ(株)</p>	<div data-bbox="1092 570 1666 690">  </div> <p data-bbox="1052 720 1702 780">メディア向け 広告最適化プロダクト(SSP) 広告主向け 広告最適化プロダクト(DSP)</p>	<p data-bbox="1839 604 3125 750">前期比でアドテク事業が低下したが、前期統合※した事業については収益性が改善。 今期は電子書籍領域の拡大に注力。</p> <p data-bbox="1865 791 2332 829">※ プラスユー(株)、トレイス(株)</p>
<div data-bbox="149 896 256 1793" style="writing-mode: vertical-rl; background-color: #f08080; color: white; padding: 5px; font-weight: bold;">コンテンツ事業</div> <div data-bbox="426 949 826 1076">  </div> <p data-bbox="553 1103 699 1136">フォッグ(株)</p>	<div data-bbox="1259 986 1492 1058">  </div> <p data-bbox="1246 1069 1506 1099">オンラインくじサービス</p>	<p data-bbox="1839 975 2938 1121">前期比でトップラインが拡大。 今期はオンラインくじ「Raffle」を中心にIPのマネタイズ、販促/PR支援に注力。</p>
<div data-bbox="519 1264 733 1395">  </div> <p data-bbox="333 1429 919 1463">(株)インターナショナルスポーツマーケティング</p>	<div data-bbox="1219 1309 1526 1380">  </div> <p data-bbox="1219 1399 1526 1429">クラウド型会員管理サービス</p>	<p data-bbox="1839 1328 2985 1422">前期比でトップラインが拡大。 今期は会員管理クラウドサービス「ぜぶらる」の拡大に注力。</p>
<div data-bbox="413 1598 839 1714">  </div> <p data-bbox="526 1722 726 1755">(株)ブリューアス</p>	<p data-bbox="1179 1605 1572 1639">スマートフォンアプリ開発実績</p> <p data-bbox="1292 1665 1459 1733">計87本</p> <p data-bbox="1272 1744 1479 1778">2024年3月末時点</p>	<p data-bbox="1839 1632 2818 1725">前期比でスマートフォンアプリ開発件数が拡大。 今期はAIを中心とした新規技術領域への拡大を行う。</p>

アジェンダ

- 1 2024年3月期 通期決算概要 p.3
- 2 2024年3月期 事業概況 p.8
- 3 2025年3月期について p.13
- 4 Appendix p.39**

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。

連結損益計算書

(単位：百万円)	2023年3月期 通期	2024年3月期 通期	前期比(率)
売上高	13,140	12,573	△ 4.3%
売上総利益	8,797	8,109	△ 7.8%
販売費及び一般管理費	2,973	3,250	+9.3%
営業利益	5,823	4,859	△ 16.6%
営業外収益	40	40	△ 1.0%
営業外費用	13	70	+417.3%
経常利益	5,851	4,829	△ 17.5%
特別利益	365	23	△ 93.6%
特別損失	49	793	+1,518.2% [※]
税金等調整前当期純利益	6,167	4,059	△ 34.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	4,139	2,366	△ 42.8%

※ 主にのれん未償却残高を特別損失として計上した影響

連結損益計算書 第4四半期 事業別

(単位：百万円)	2023年3月期 第4四半期	2024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	2,965	1,786	△ 1,178	△ 40%
投資事業	1,398	210	△ 1,187	△ 85%
教育事業	318	336	+18	+6%
人材マッチング事業	139	146	+7	+5%
アドテク・コンテンツ事業	1,113	1,097	△ 15	△ 1%
その他	△ 3	△ 4	△ 0	-
売上総利益[※]	1,766	679	△ 1,087	△ 62%
投資事業	1,279	98	△ 1,180	△ 92%
教育事業	33	126	+92	+276%
人材マッチング事業	42	54	+11	+27%
アドテク・コンテンツ事業	414	404	△ 10	△ 2%
その他	△ 2	△ 3	△ 0	-
販売費及び一般管理費	876	783	△ 92	△ 11%
営業利益	890	△ 103	△ 994	-
投資事業	1,261	48	△ 1,213	△ 96%
教育事業	△ 109	8	+117	-
人材マッチング事業	△ 131	△ 62	+68	-
アドテク・コンテンツ事業	140	168	+27	+20%
その他	△ 271	△ 266	+5	-
経常利益	902	△ 143	△ 1,045	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	547	△ 309	△ 856	-

※ 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 (2023年3月末)	当期末 (2024年3月末)	前期末差額
流動資産	27,891	24,379	△ 3,512
現預金	13,370	12,985	△ 385
営業投資有価証券	11,236	7,836	△ 3,399 ^{※1}
固定資産	4,426	2,365	△ 2,060 ^{※2}
のれん	905	76	△ 828 ^{※3}
資産合計	32,318	26,745	△ 5,573
流動負債	2,777	2,063	△ 714
固定負債	2,893	1,141	△ 1,752
繰延税金負債	2,838	1,089	△ 1,749 ^{※1}
負債合計	5,671	3,204	△ 2,466
純資産	26,647	23,540	△ 3,106
その他有価証券評価差額金	3,934	914	△ 3,020 ^{※1}

※1 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△4,197百万円

繰延税金負債△1,189百万円

その他有価証券評価差額金△2,929百万円

※2 主に期間満了によるデリバティブ契約の一部終了の影響でデリバティブ資産△2,088百万円

※3 うち特別損失計上による影響は△730百万円

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、自己株式取得関連費用が減少したため、前期より使用額が減少。

(単位：百万円)	2023年3月期 連結累計期間	2024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 3,947	※2 2,085	△ 1,861
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 839	△ 1,134	△ 295
財務活動によるキャッシュ・フロー	※3 △ 1,903	※4 △ 1,336	+566
現金及び現金同等物の期末残高	13,370	12,985	△ 385

※1 うち営業投資有価証券売却 6,937百万円、法人税等支払額△1,989百万円

※2 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

※3 うち自己株式取得関連支出△1,001百万円、配当金支払△794百万円

※4 うち配当金支払△1,386百万円

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。

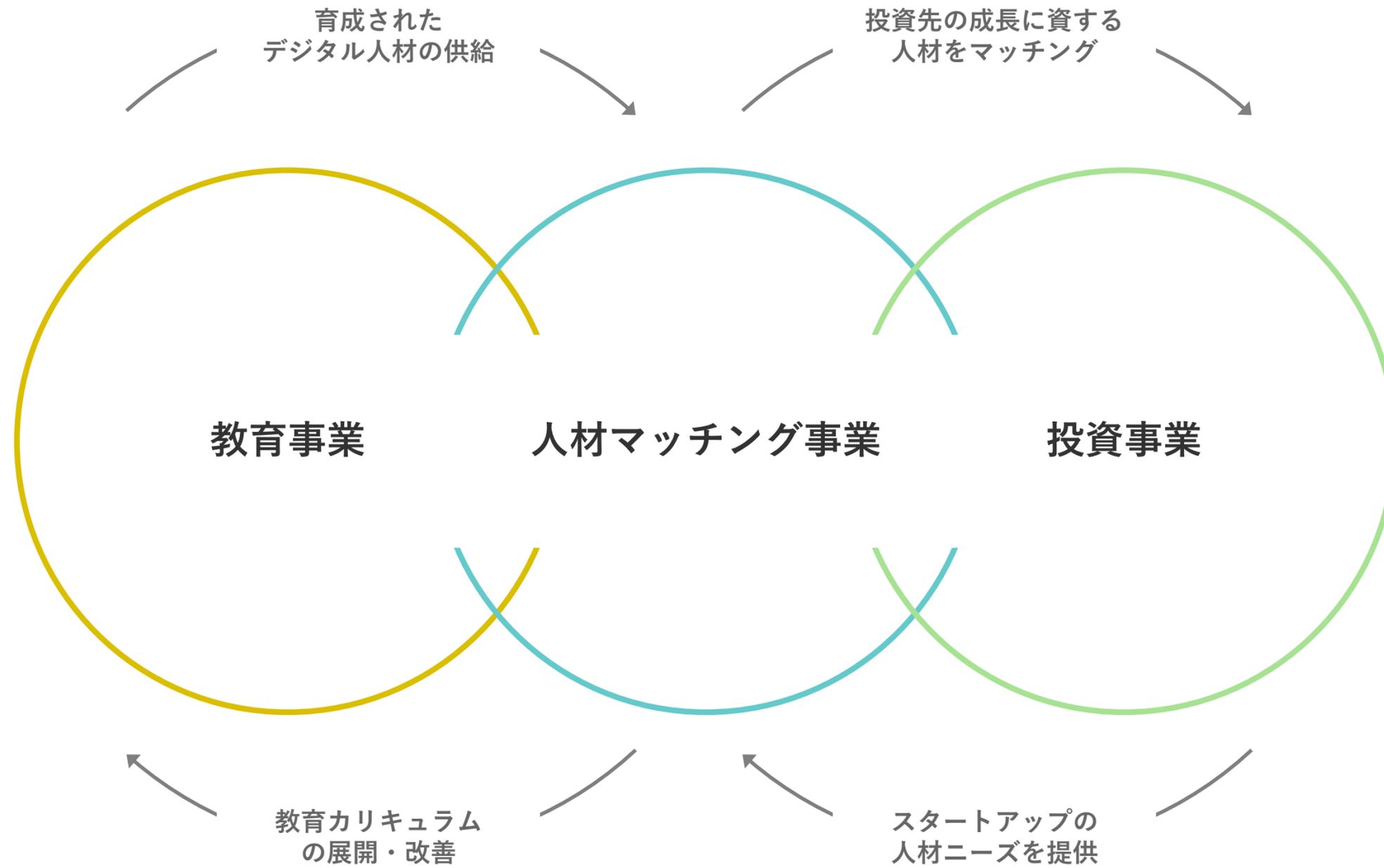
UNITEDは、
そのエネルギーを、意志の力を、最大化させる。

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。

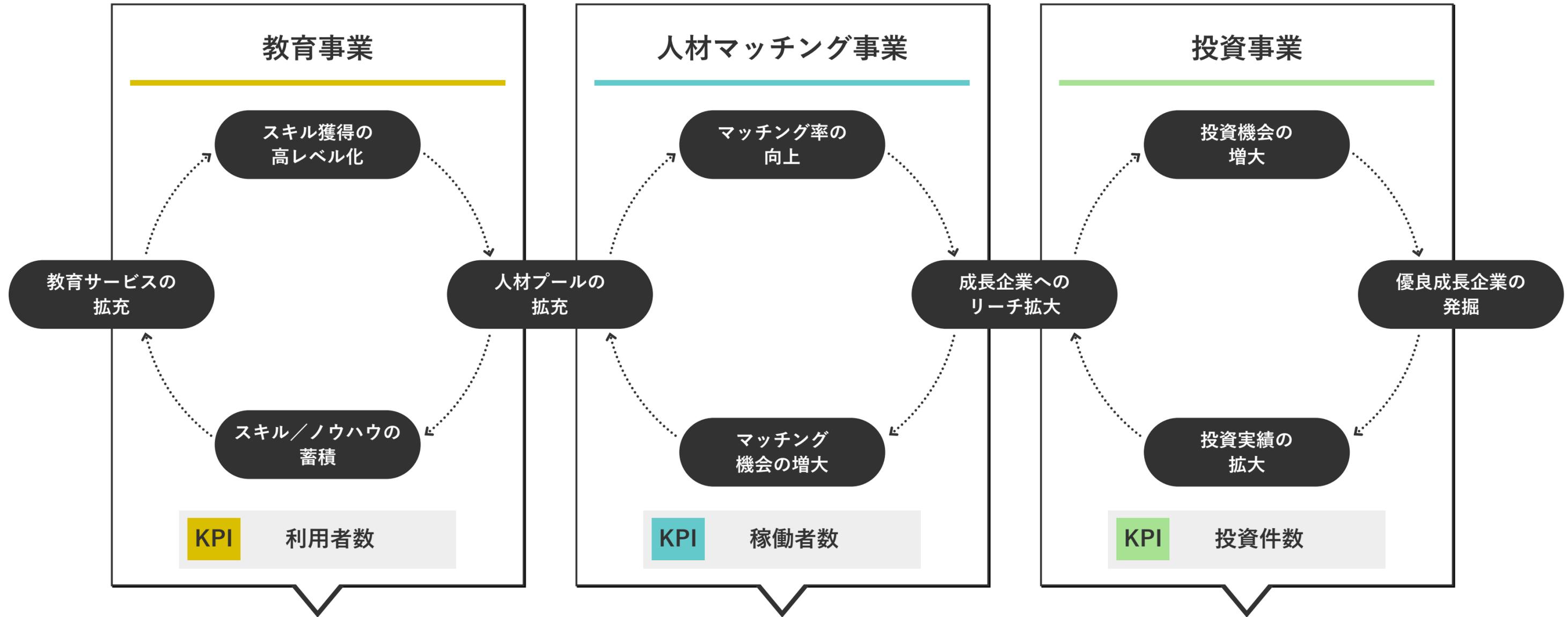
意志の力で社会を善い方向へ、
より速く進めていく。

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。



各コア事業の成長が、相互の競争力向上とKPI拡大に繋がる成長メカニズムを実現。



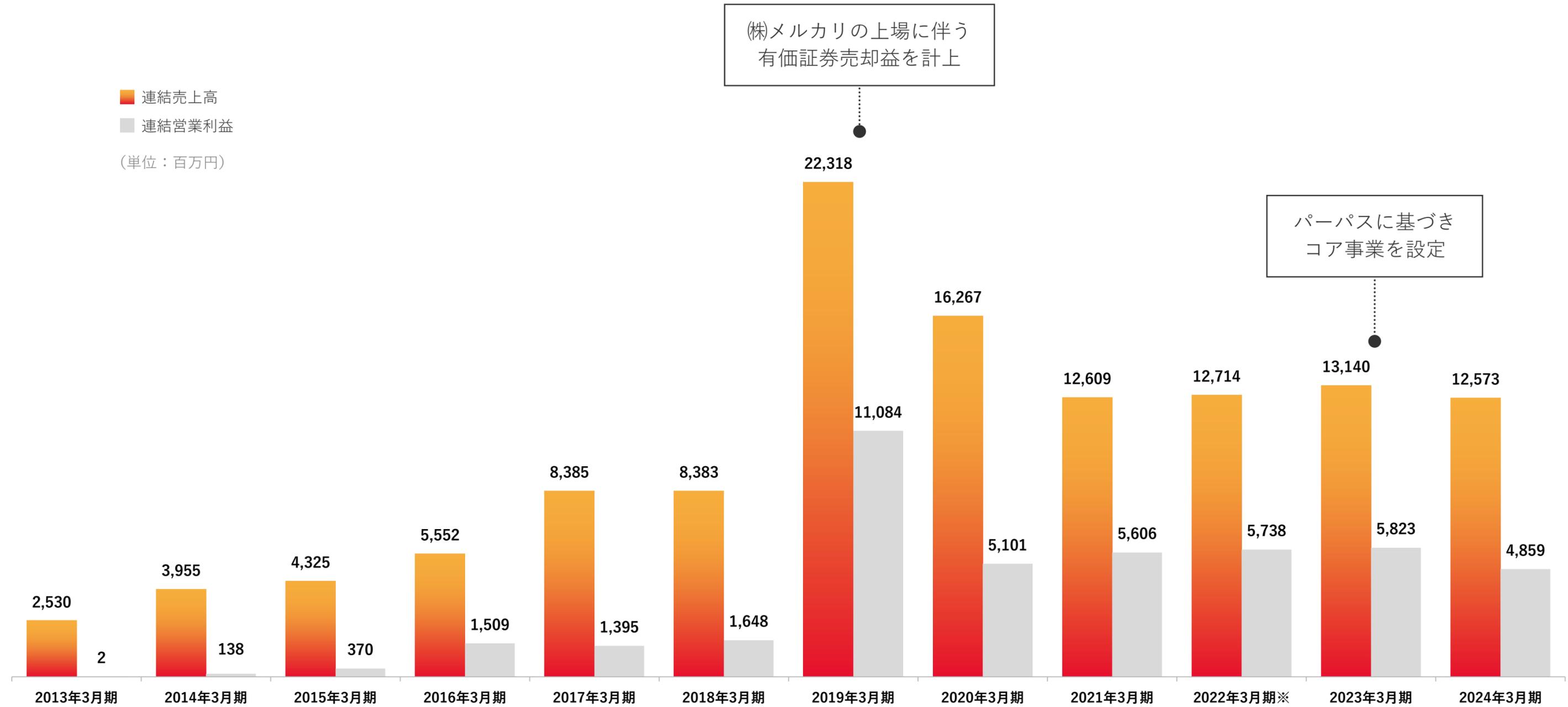
コア事業全体の成長

リスクへの認識および対応策

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

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。

業績推移(2013年3月期~2024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・コンテンツ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)

