
2022年3月期 上期(累計)

決算説明資料

2021年11月9日



ユナイテッド株式会社
(東証マザーズ：2497)

アジェンダ

1	2022年3月期上期(累計) 決算概要	P 1
2	2022年3月期第2四半期 各事業の概況	P 7
3	DXプラットフォーム事業 成長可能性	P13
4	インベストメント事業 成長可能性	P31
5	Appendix	P39

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。

事業セグメントおよび構成事業

成長期待事業

今後の成長を牽引する事業として、積極的に投資を実施

DXプラットフォーム事業



オンラインプログラミングスクール「テックアカデミー」を運営



アプリ・システム開発事業を運営



企業のデジタルトランスフォーメーション(DX)[※]を支援するコンサルティングサービスを提供



デザイナー特化型クラウドソーシングサービス「J00i」を運営

インベストメント事業



シード～アーリーからミドル～レイターまで、成長が見込まれる幅広いスタートアップ企業に投資

収益期待事業

収益性を重視する運営により、安定的に利益を創出

コンテンツ事業



「CocoPPa Play」「クラッシュフィーバー」等のゲームアプリを運営



アーティストの活動支援ができるサービス「CHEERZ」等を運営



スポーツに関わるWebサイト制作やメディアの企画・開発



懸賞・プレゼントサイト「ドリームメール」の企画・運営

アドテクノロジー事業



スマートフォン特化型のDSP「Bypass」、同SSP「adstir」、広告最適化アドネットワーク「HaiNa」を運営

※ 企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること。（経済産業省「DX推進指標」）

2022年3月期 上期(累計) ハイライト

連結業績

売上高 : 8,100百万円 (前年同期比 Δ 10%)[※]
営業利益 : 4,559百万円 (前年同期比 Δ 17%)

成長期待事業

DXプラットフォーム事業

売上高 : 1,105百万円 (前年同期比 Δ 11%)
営業利益 : Δ 290百万円 (前年同期比 Δ 341百万円)

キラメックス(株)
株ブリューアス
DXソリューション本部
株リベイス

詳細は P9

インベストメント事業

売上高 : 5,045百万円 (前年同期比 Δ 10%)
営業利益 : 4,779百万円 (前年同期比 Δ 12%)

ベンチャーユナイテッド(株)

詳細は P10

収益期待事業

コンテンツ事業

売上高 : 1,421百万円 (前年同期比 + 0%)
営業利益 : 251百万円 (前年同期比 +12%)

プラスユー(株)
フォッグ(株)
株インターナショナルスポーツマーケティング
トレイス(株)

詳細は P11

アドテクノロジー事業

売上高 : 529百万円 (前年同期比 Δ 28%)[※]
営業利益 : 299百万円 (前年同期比 Δ 6%)

ユナイテッドマーケティングテクノロジーズ(株)

詳細は P12

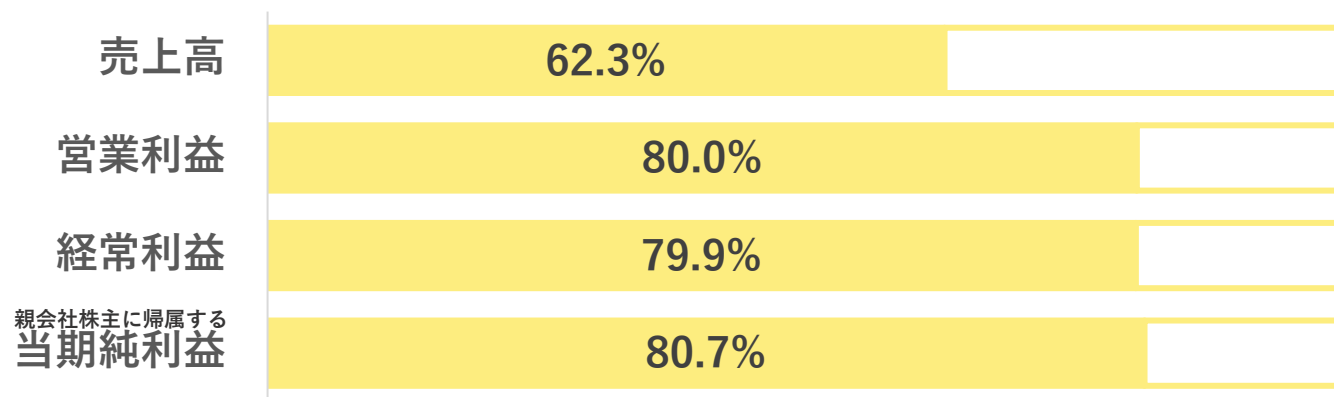
※ 2022年3月期からの新収益認識基準(企業会計基準第29号「収益認識に関する会計基準」および企業会計基準適用指針第30号「収益認識に関する会計基準の適用指針」)適用に伴い、比較の容易性を高めるため、当資料内においてはアドテクノロジー事業の過年度業績について同基準を適用し、集計・記載
なお、当資料と同日に開示した四半期決算短信および四半期報告書においては、同基準適用前の数値を記載

2022年3月期 通期業績予想進捗(上期累計)

計画進捗率は売上高62.3%、営業利益以下は約80%となるが、通期計画における有価証券売却実行を一部先行させたことによる影響であり、DXプラットフォーム事業への継続投資を踏まえ、業績予想は据え置き

連結業績予想	売上高	: 13,000百万円	(前期比 +3%)
	営業利益	: 5,700百万円	(前期比 +2%)
	経常利益	: 5,700百万円	(前期比 +1%)
	<small>親会社株主に帰属する</small> 当期純利益	: 3,900百万円	(前期比 +5%)
	EPS (一株当たり純利益)	: 186.00円	(前期比 +11%)

通期業績予想進捗率



連結損益計算書

売上総利益は、前期上期に有価証券売却が集中した影響により、前年同期比△17%
 販管費は、前期実施したオフィス縮小等により、前年同期比△18%

(単位：百万円)	2021年3月期 上期(累計)	2022年3月期 上期(累計)	前年同期比
売上高	8,997	8,100	△ 10%
売上総利益	7,053	5,864	△ 17%
販売費及び一般管理費	1,587	1,305	△ 18%
営業利益	5,465	4,559	△ 17%
営業外収益	98	1	△ 99%
営業外費用	4	7	+82%
経常利益	5,560	4,553	△ 18%
特別利益	8	-	△ 100%
特別損失	176	-	△ 100%
税金等調整前当期純利益	5,392	4,553	△ 16%
当期純利益 [※]	3,723	3,146	△ 15%

※「親会社株主に帰属する四半期純利益」を示す

2022年3月期 中間配当

年間連結配当性向20%の方針を継続し、通期の配当金額を設定する予定であり、中間配当金は1株当たり17円に決定

配当の内訳				
	2022年3月期		前年実績（2021年3月期）	
	中間	期末（予想）	中間	期末
基準日	2021年9月30日	2022年3月31日	2020年9月30日	2021年3月31日
1株当たり配当金（半期）	17.0円	未定	15.0円	19.0円
配当金総額（半期）	360百万円	未定	335百万円	415百万円
配当性向（年間）	20.0%（予定）		20.1%	

アジェンダ

1	2022年3月期上期(累計) 決算概要	P 1
2	2022年3月期第2四半期 各事業の概況	P 7
3	DXプラットフォーム事業 成長可能性	P13
4	インベストメント事業 成長可能性	P31
5	Appendix	P39

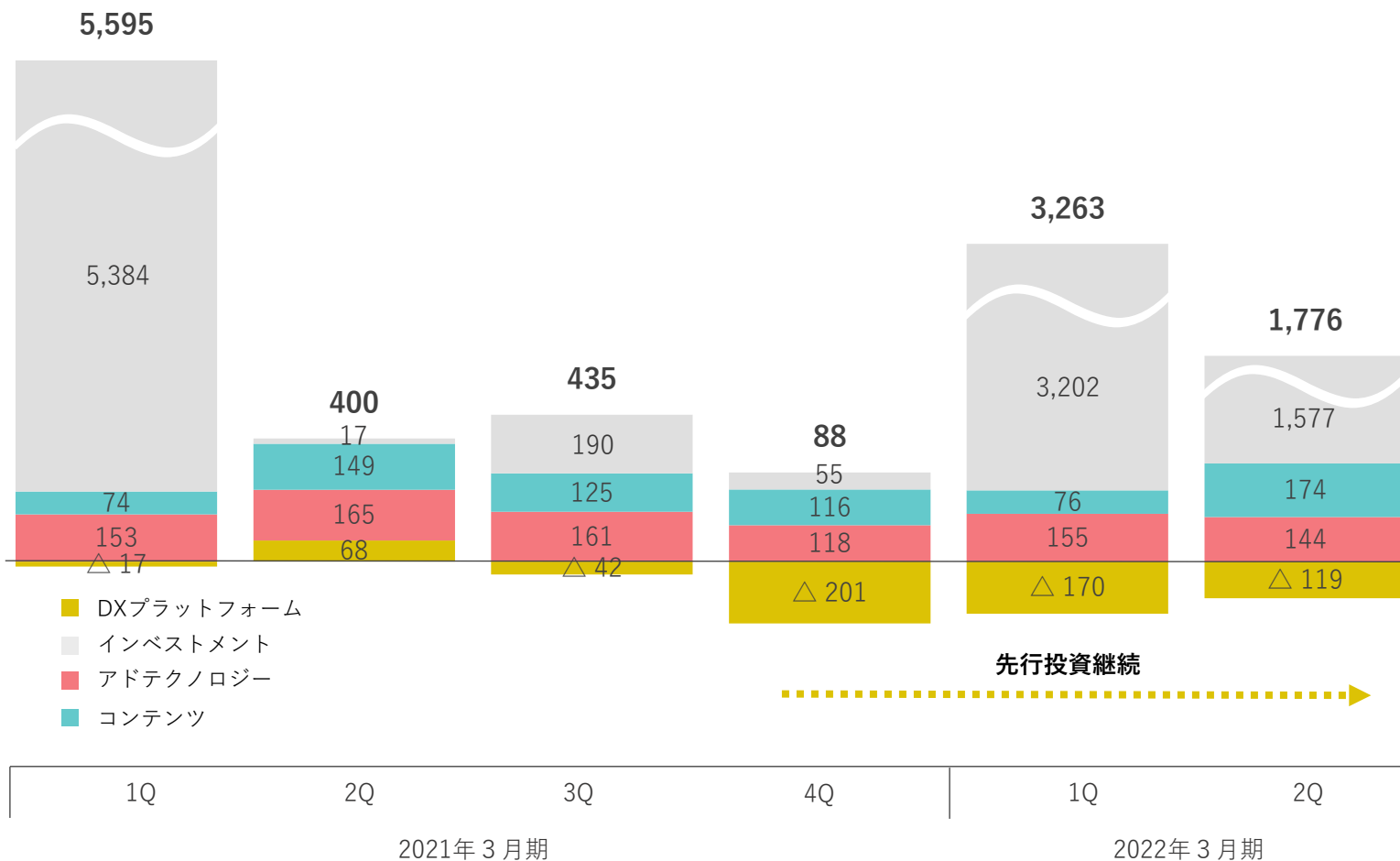
本資料に記載されたすべての意見や予測、見通しなどは資料作成時点における入手可能な情報に基づいた弊社の判断であり、様々な要因の変化により、実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることを、ご承知おきください。なお、本資料に記載されている会社名、製品名は各社の商標または登録商標です。

事業別営業利益推移

第2四半期の本社費用除く営業利益は1,776百万円

DXプラットフォーム事業は、今後の成長に向けM&Aの実施や、人員体制の強化を継続

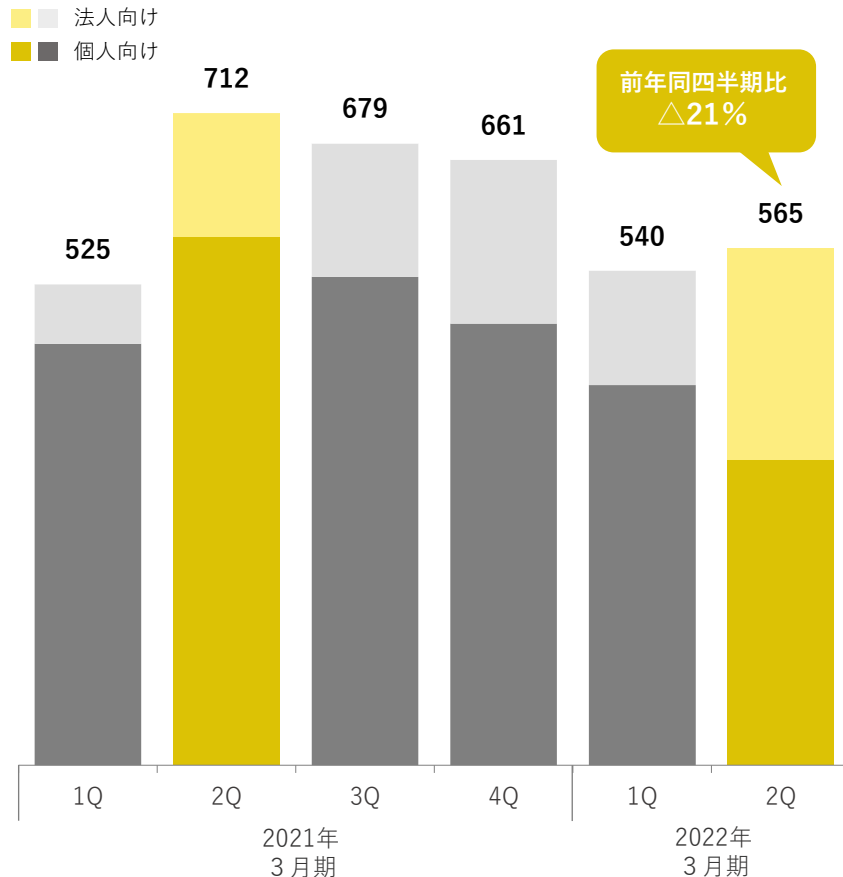
(単位：百万円)



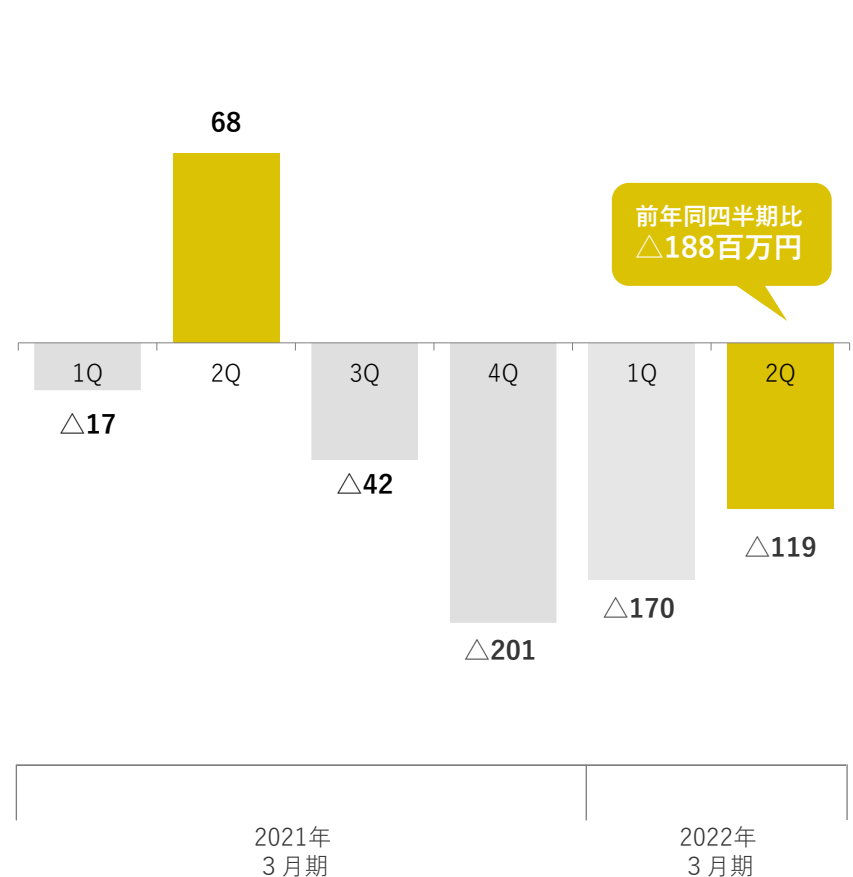
DXプラットフォーム事業 売上高・営業利益推移

「テックアカデミー」における前期の巣ごもり影響による増収の反動および競合増加により、個人向け事業が減少し、前年同四半期比△21%の減収
 一方、事業領域拡張やM&Aにより、法人向け事業が増加し、前四半期比は増収
 「テックアカデミー」提供価値の強化や、セグメント全体で事業ポートフォリオを強化し、成長を目指す

売上高推移 (単位：百万円)



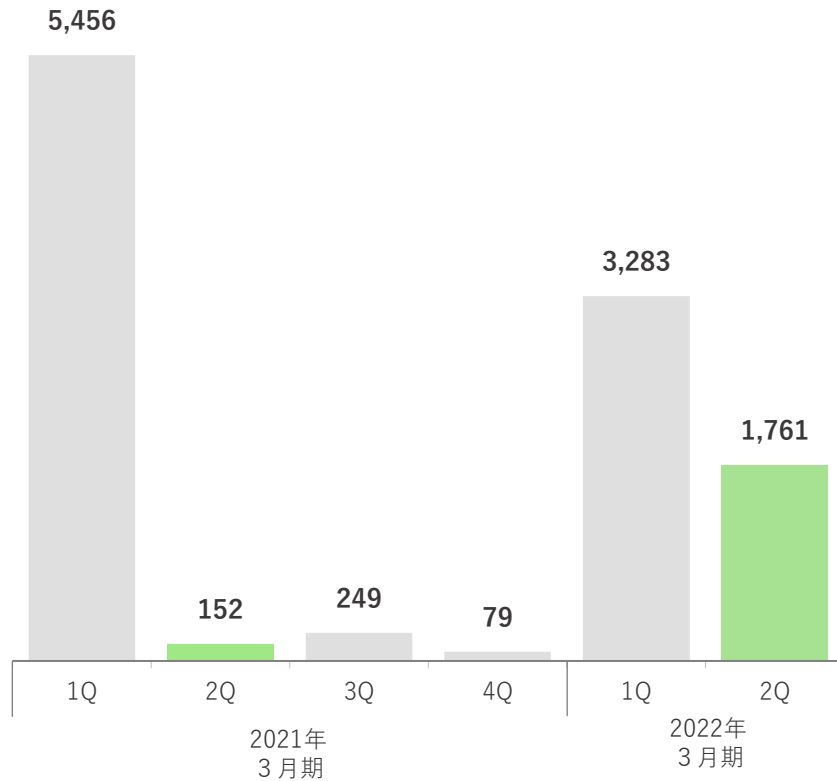
営業利益推移 (単位：百万円)



インベストメント事業 売上高推移・営業投資有価証券残高

投資先株式の売却、およびLP出資先の運用益計上等により、
売上高は1,761百万円、第2四半期末の営業投資有価証券残高は32,320百万円*

売上高推移 (単位：百万円)



営業投資有価証券残高内訳

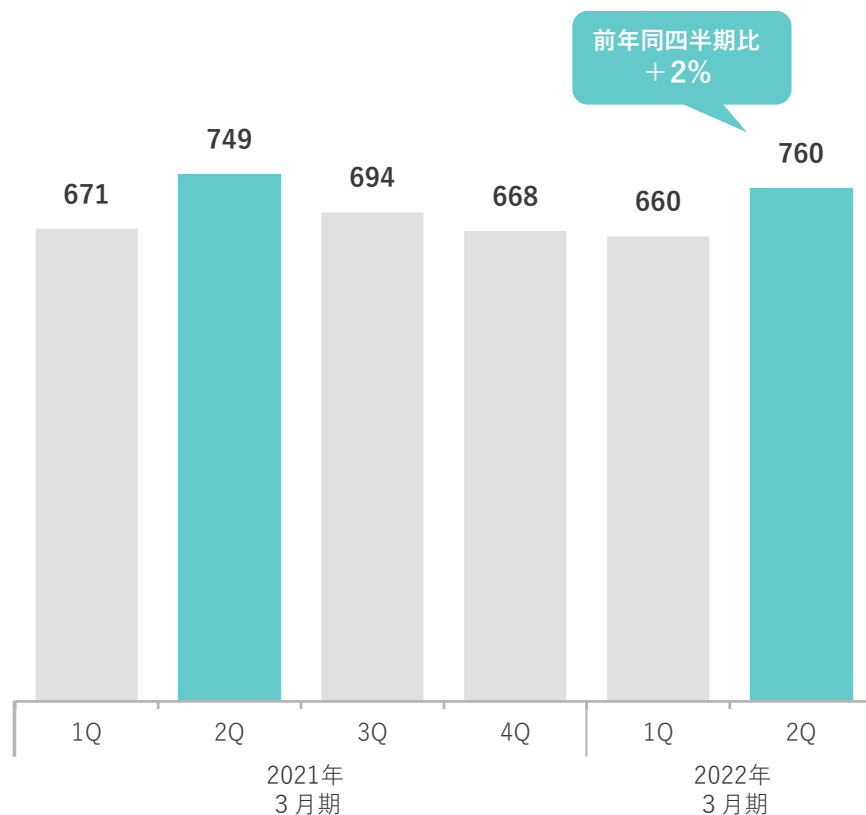
	投資先	2021年9月末 貸借対照表計上額
上場株式	メルカリ ワンダープラネット コンフィデンス等	約282億円
未上場株式	55社以上	約27億円
LP出資先	29本	約13億円

※うち(株)メルカリ株式の営業投資有価証券残高は27,412百万円(株式保有割合は2.8%、2021年9月30日時点)
未上場株式は投資簿価で評価、上場株式は時価評価

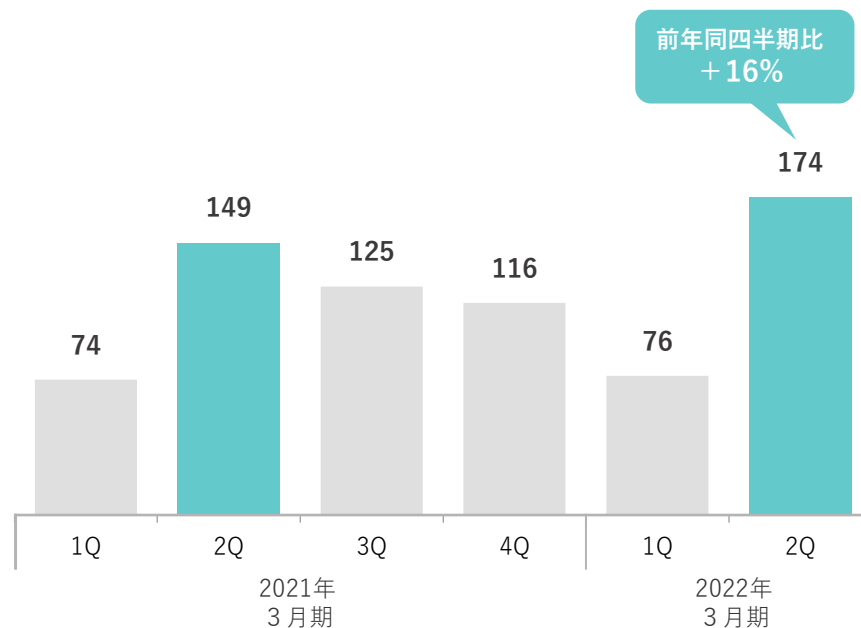
コンテンツ事業 売上高・営業利益推移

売上高前年同四半期比+2%、営業利益前年同四半期比+16%と増収増益
計画通りの推移であり、収益期待事業として第3四半期以降も安定的な収益創出を図る

売上高推移 (単位：百万円)



営業利益推移 (単位：百万円)

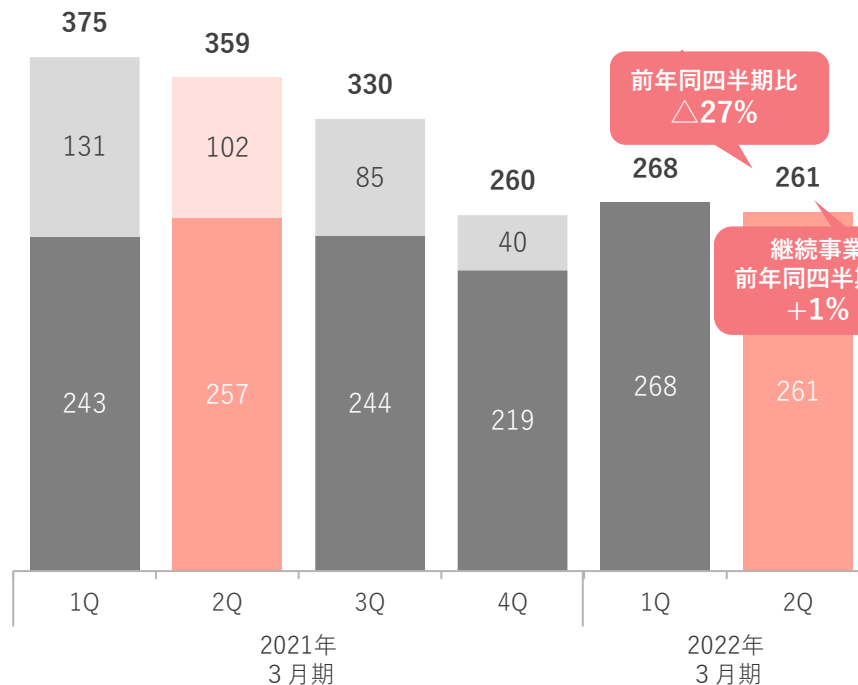


アドテクノロジー事業 売上高・営業利益推移

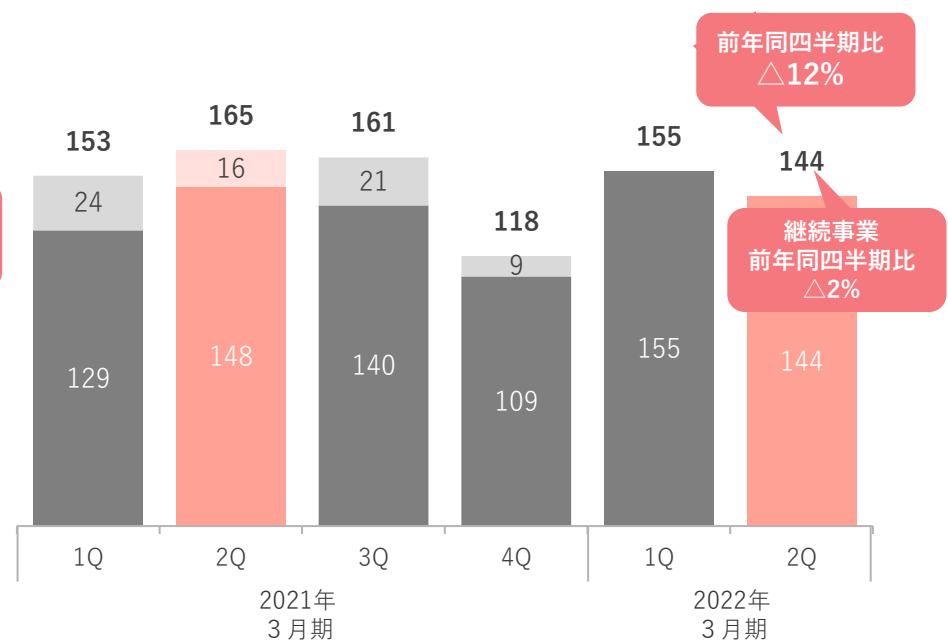
継続事業であるウェブ広告領域は、前年同四半期と同水準を維持
第3四半期以降も収益期待事業として安定的な収益創出を図る

売上高推移 (単位：百万円)

- アプリ広告領域 (非継続事業)
- ウェブ広告領域 (継続事業)



営業利益推移 (単位：百万円)



アジェンダ

1	2022年3月期上期(累計) 決算概要	P 1
2	2022年3月期第2四半期 各事業の概況	P 7
3	DXプラットフォーム事業 成長可能性	P13
4	インベストメント事業 成長可能性	P31
5	Appendix	P39

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

DXプラットフォーム事業 全体方針

個人と企業のトランスフォーメーションを推進するとともに、双方のマッチングも行うプラットフォームとして、社会のDXを推進
今後も既存事業の成長に加え、M&A・戦略的出資を強化し、セグメント全体の成長を目指す



※1 テックアカデミー卒業生がメンターと共同で実務案件に取り組むことで、就職・独立前に実務経験を積むことができるサービス
※2 テックアカデミー卒業生へのキャリア支援、および企業への採用支援を行うサービス

DXプラットフォーム事業 事業別方針

既存事業

KIRAMEX
キラメックス(株)

最注力事業として、提供価値の強化や事業領域拡張を行い、中期的な成長を目指す

Brewus
(株)ブリューアス

アプリ開発領域における高い技術力を活かして顧客開拓を行い、案件数拡大を目指す

UNITED
DXソリューション本部

各事業と連携しながら顧客のDX化を支援し、全社収益の最大化を図る

新規事業

LIBASE
(株)リベース

組織体制・集客力の強化およびキラメックス(株)との連携により、テックアカデミー卒業生向けの案件提供数を拡大

イケてるやつら
IKETERUDUDES.INC
(株)イケてるやつら
(キラメックス(株)100%子会社)

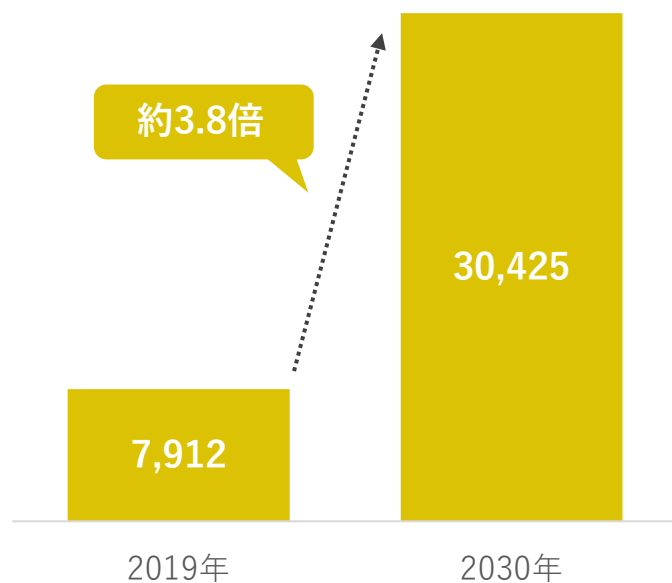
実践型動画クリエイタースクール「MOOCRES」を運営
組織体制・集客力の強化およびキラメックス(株)との連携により、事業拡大を推進

DXプラットフォーム事業 市場環境：DX市場の成長と外部企業活用ニーズ拡大

国内におけるDX市場は成長し、市場規模は2030年には2019年の約3.8倍である30,425百万円を見込む
また、DX導入において外部企業を活用する割合も増加傾向にあり、
アプリ・システム開発やDXコンサルティング等の企業のDX支援ニーズは、今後拡大が予測される

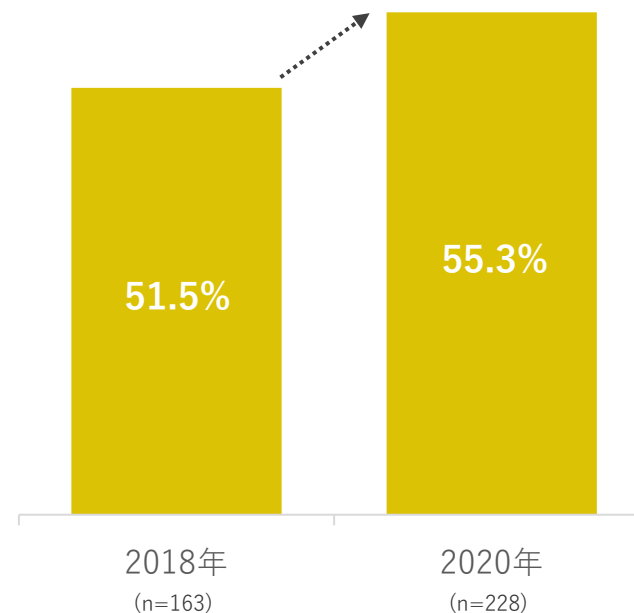
成長するDX市場

DX国内市場規模(投資金額)^{※1} (単位：億円)



DX推進に向けた外部企業活用が進む

DX導入における外部企業活用割合^{※2}

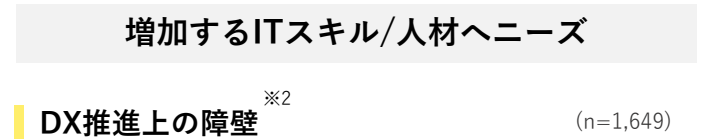
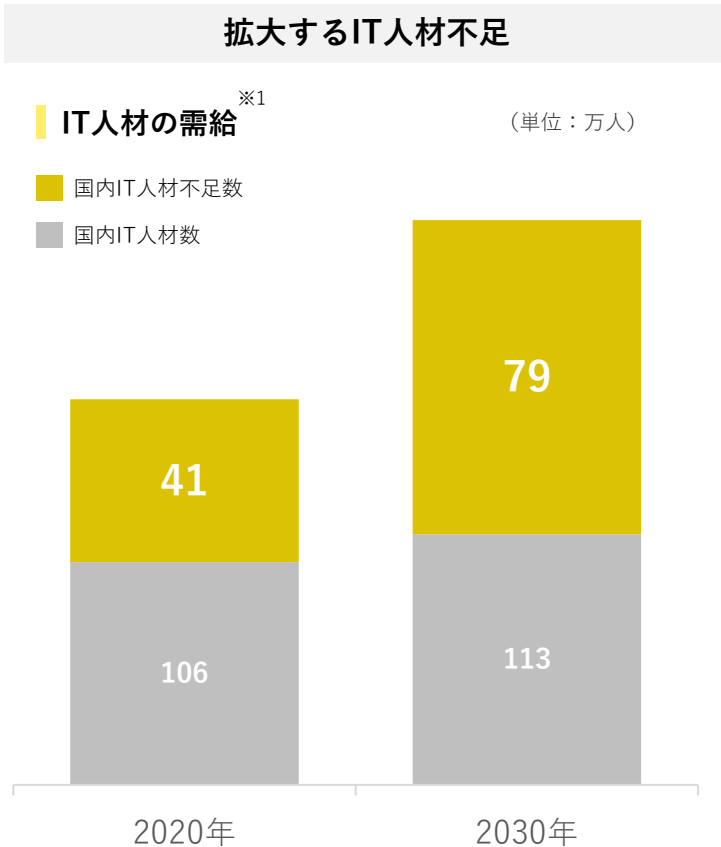


※1 富士キメラ総研(2020年)「2020 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」 デジタルトランスフォーメーションを目的とする国内ICT関連投資額

※2 富士キメラ総研(2020年)「2020 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」 DXの導入/実証目的において、外部企業利用または自社および外部企業併用を行っている企業の割合

DXプラットフォーム事業 市場環境：IT人材の不足

DX市場が成長する一方、DXを推進できる人材は社会全体で不足し、国内のIT人材に対する需要は供給を上回るペースで増加する見込み
また、ITスキルや人材不足がDX推進上の障壁ともされており、人材教育のニーズ拡大を見込む



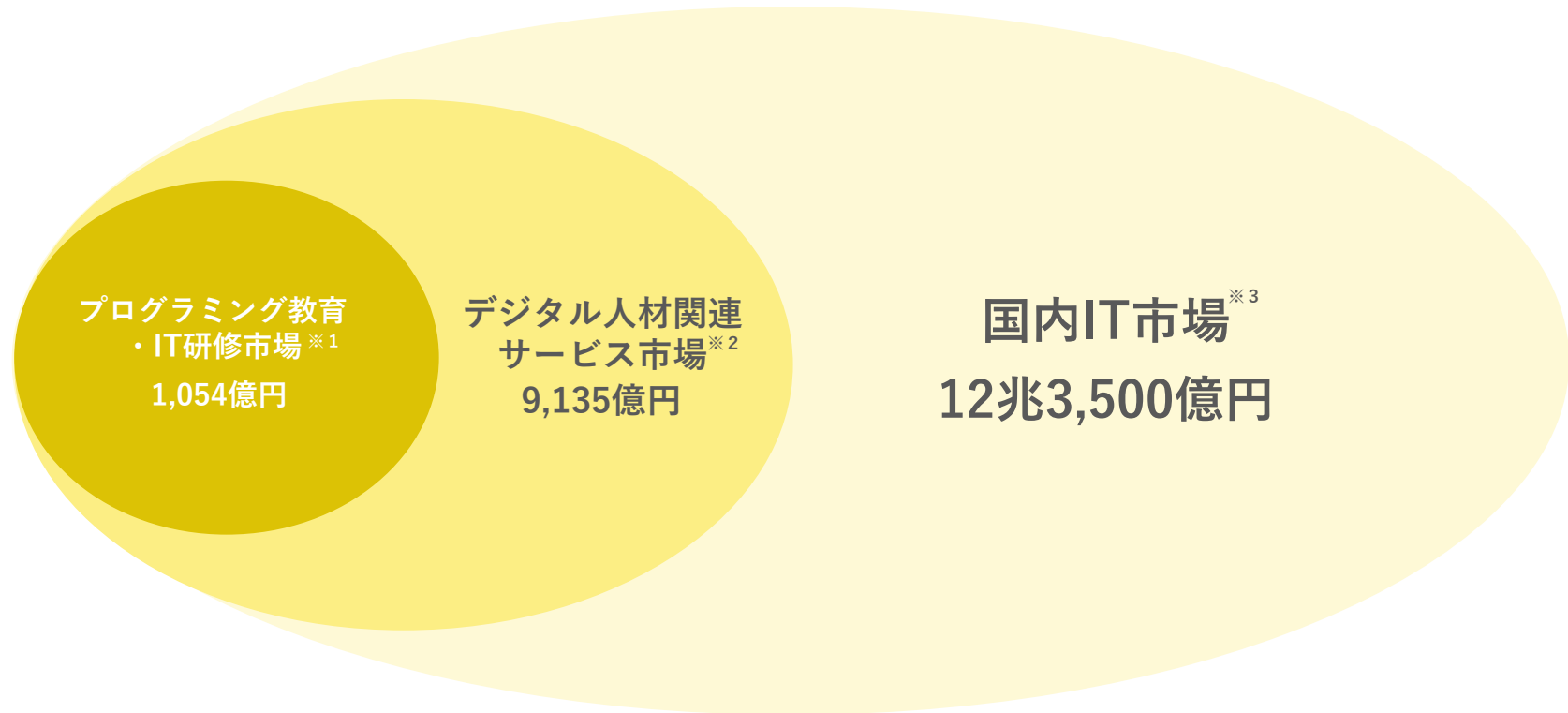
1位	デジタルやテクノロジーに関するスキルや人材の不足
2位	投資コスト
3位	新しい業務プロセスの設計や実行力不足
4位	現状の社内マネジメントの体制
5位	企業文化

※1 経済産業省(2019年)「IT人材需給に関する調査」 システムコンサルタント・設計者、ソフトウェア作成者、その他の情報処理・通信技術者を対象と定義し算出

※2 電通デジタル(2020年)「日本における企業のデジタルトランスフォーメーション調査(2020年度)」従業員数500人以上の国内企業所属者に対する調査結果

DXプラットフォーム事業 市場規模

主にキラメックス(株)の事業領域であるプログラミング教育およびIT研修市場に加え、採用支援等を含むデジタル人材関連サービス市場、アプリ・システム開発等を含む国内IT市場へ事業展開



※1 GMOメディア株式会社および船井総合研究所「2020年 子ども向けプログラミング教育市場調査」および競合他社へのインタビュー調査を基にした2021年度の個人向けプログラミング教育市場の自社推計値294億円に、矢野経済研究所「企業向け研修サービス市場の実態と展望2020」より抜粋した企業向けIT研修市場規模760億円を合算

※2 矢野経済研究所「デジタル人材関連サービス市場に関する調査を実施(2021年)」より、2021年度のデジタル人材育成・研修サービス・デジタル人材派遣サービス・デジタル人材紹介サービス市場を合算したデジタル人材関連サービス市場。情報処理/通信技術者、DX関連プロジェクト推進人材等をデジタル人材と定義

※3 矢野経済研究所「国内企業のIT投資に関する調査(2020年)」より、2021年度国内民間企業のIT投資額(ハード・ソフト・サービス含む予測)

キラメックス(株) サービス紹介

最注力事業であるキラメックス(株)は、プログラミングを学べるオンラインスクール「テックアカデミー」を中心に複数事業を展開

TechAcademy

プログラミングやアプリ開発を学べるオンラインスクール



TechAcademy キャリア

受講生限定の転職支援サービス



TechAcademy IT研修

法人向けのオンライン研修



TechAcademy ジュニア

子ども向けプログラミングスクール



キラメックス(株) ビジネスモデル

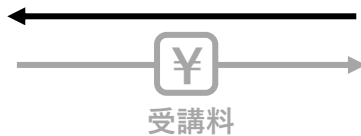
「テックアカデミー」をビジネスモデルの中核としながら、法人向けのIT研修事業や、求人企業への採用支援を行うテックアカデミーキャリアなど、事業領域を拡張

個人



<> TechAcademy

- ・学習指導
- ・学習コンテンツ提供
- ・キャリア支援



<> TechAcademy ジュニア

- ・学習コンテンツ提供
- ・プラットフォーム提供



法人



<> TechAcademy IT研修

- ・学習指導
- ・学習コンテンツ提供



<> TechAcademy キャリア

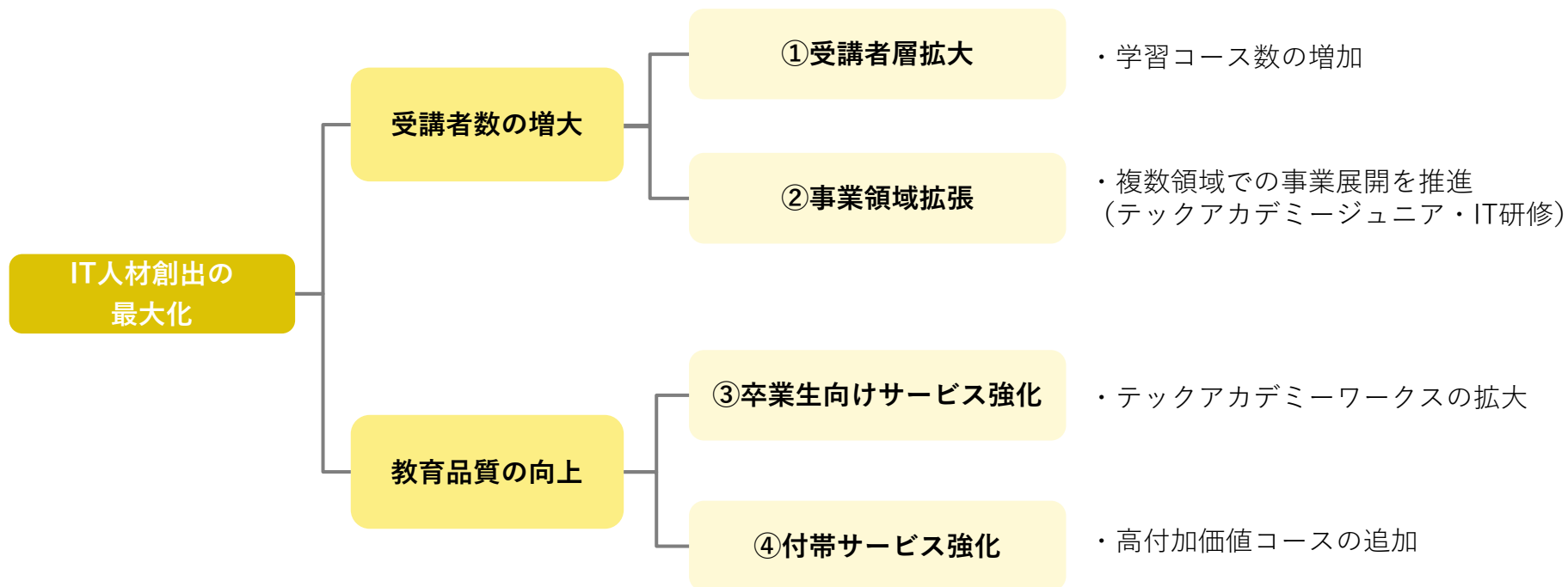
- ・採用支援
- ・プラットフォーム提供



キラメックス(株) 成長戦略

受講者層拡大と事業領域拡張による受講者数の増大、卒業生向けサービスや付帯サービス強化による教育品質の向上により、IT人材創出の最大化を図る

成長戦略概要



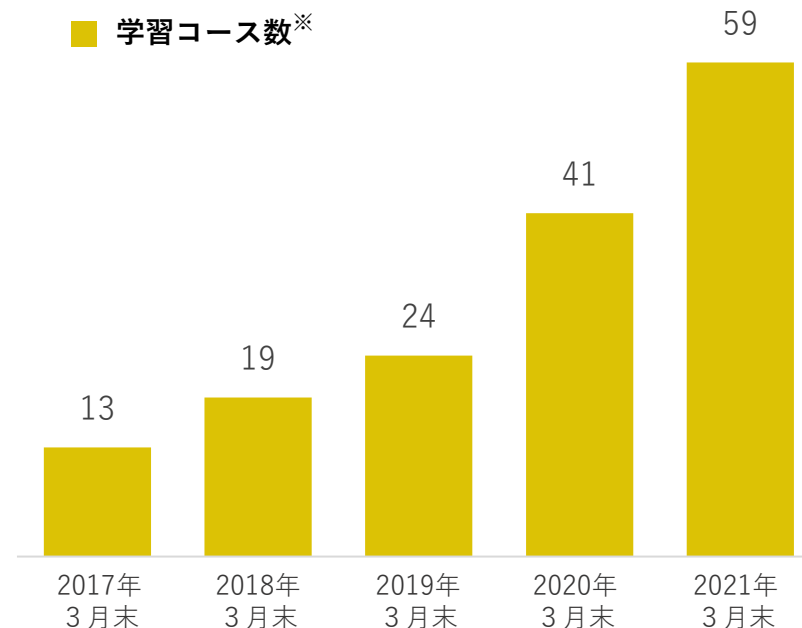
キラメックス(株) ①受講者層拡大

受講者数の増加に向け、継続的に学習コースを追加
一般的なウェブ開発のみではなく、非エンジニア向けの入門コースから、AIなどの先端技術まで、幅広いコースを展開することにより、受講者層を拡大

主要学習コース



学習コース数の増加



※企業向け研修コースも含む

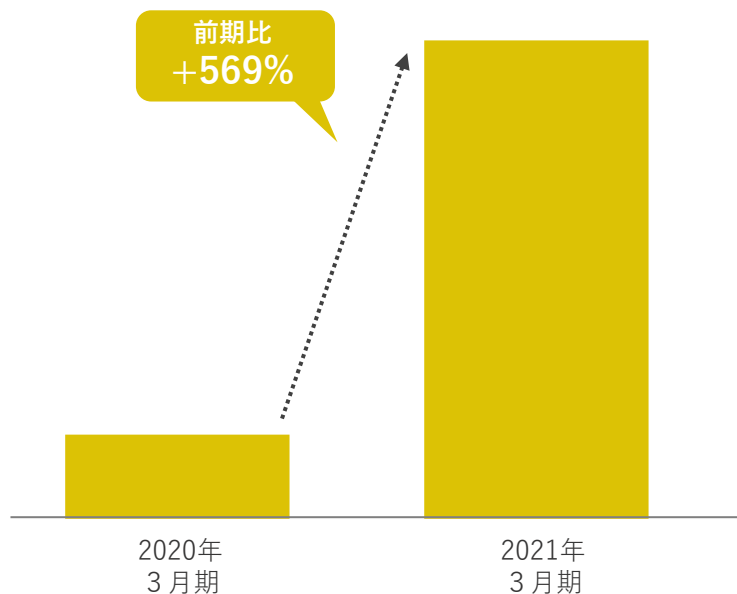
キラメックス(株) ②事業領域拡張

子供向けのテックアカデミージュニア、法人向けのテックアカデミーIT研修など
事業領域を拡張してサービスを展開し、それぞれ受講者数および受講企業数は順調に成長

テックアカデミージュニア

2020年度に開始した、小学校におけるプログラミング教育必修化や学習塾への導入拡大等により大きく成長

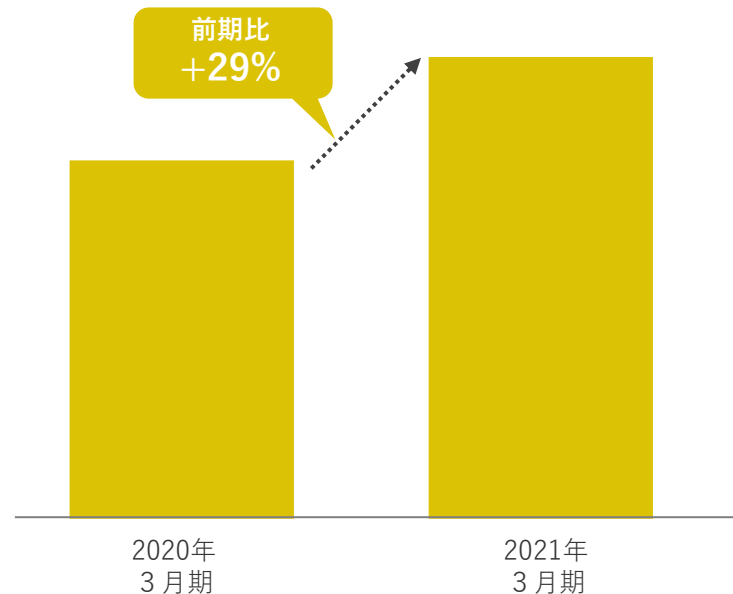
受講者数推移



テックアカデミーIT研修(法人向け)

オンラインでの研修開催ニーズやDX人材育成に向けた教育ニーズが高まり、順調に成長

受講者企業数推移

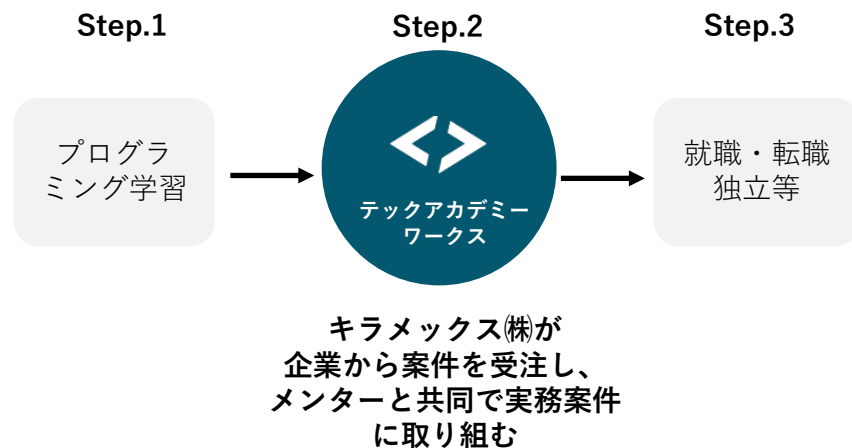


キラメックス(株) ③卒業生向けサービス強化

新サービス「テックアカデミーワークス」を開始
現役エンジニア・デザイナーと卒業生によるチーム制で実務案件を実行することで、
実践的なスキルの習得を促進し、さらなる提供価値の強化

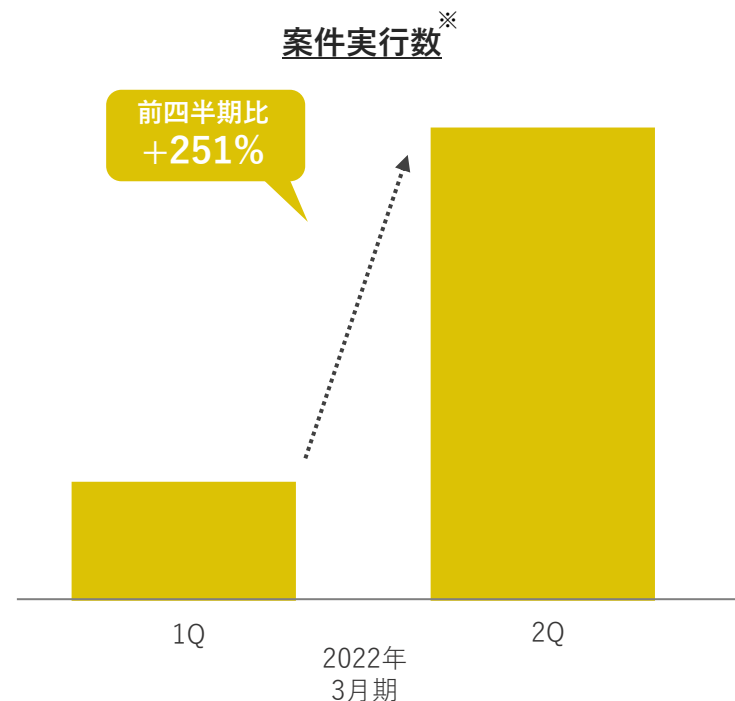
テックアカデミーワークス

卒業後、就職・転職・独立前にメンターと共同で
実務案件に取り組むことで、実践的なスキルを習得



テックアカデミーワークスの状況

前期より開始したテックアカデミーワークスは
順調に案件数を拡大



キラメックス(株) ④付帯サービス強化

複数のスキルを合わせて習得できるセットコースや転職保証コースなど、ユーザーニーズに対応した付加価値の高いコースを拡充

セットコース

関連する複数コースをセットにして提供することで、学習効率を向上

(セット例)

「Python + AI セットコース」
Pythonを使ってAIの構築に必要な
機械学習・ディープラーニングの習得



「フロントエンド副業セットコース」
フロントエンドの技術習得に加え、
テックアカデミーワークスで実案件に
取り組み、副業ができるスキルの習得



エンジニア転職保証コース

就業後すぐに活躍できるプログラミングスキルの習得
専属キャリアカウンセラーが就業決定までサポート



キラメックス(株) 競争環境とポジショニング

低価格帯サービスの増加により、競争環境が激化
現役エンジニアが指導することによる高品質な教育プログラムの提供や、
受講後の転職サポート、開発案件紹介を行うことで、競争優位性の構築を図る

<> TechAcademy

低価格帯サービス

料金	170,000円~540,000円	¥50,000~¥100,000
メンター	通過率10%の選考を通過した 現役エンジニア	エンジニア経験のある スクールの専任講師
メンタリング	専属の現役エンジニアが 週2回実施	×
卒業生向けの 開発案件紹介	○ (テックアカデミーワークス)	×
転職サポート	全コース対応	×
求人社数	1,000社以上	×

キラメックス(株) 競争優位性

質の高いメンター、メンタリングによる習熟度・継続率の向上、実践的なスキルの習得により、高い教育品質を実現

質の高いメンター

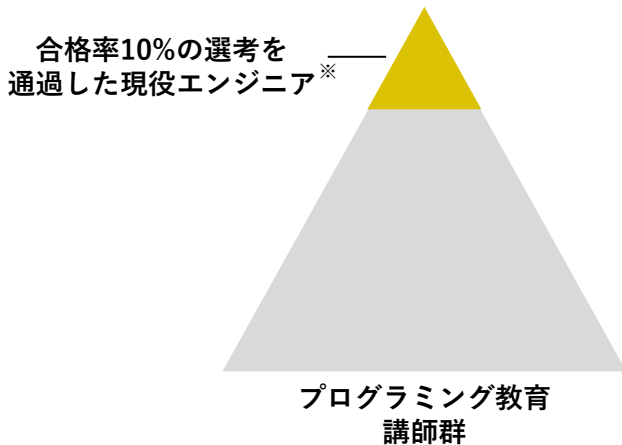
技術力やコミュニケーション能力を
基に、合格率約10%の選考を通過した、
質の高いメンターが約1,000名在籍し、
受講生を指導

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

実践的なスキルの習得

テックアカデミーワークスにより、
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



現役エンジニア[※]によるメンタリング

- ・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



受講者の習熟度・継続率向上

テックアカデミー
卒業生

+

→ 共同で実務案件
へ対応

メンター

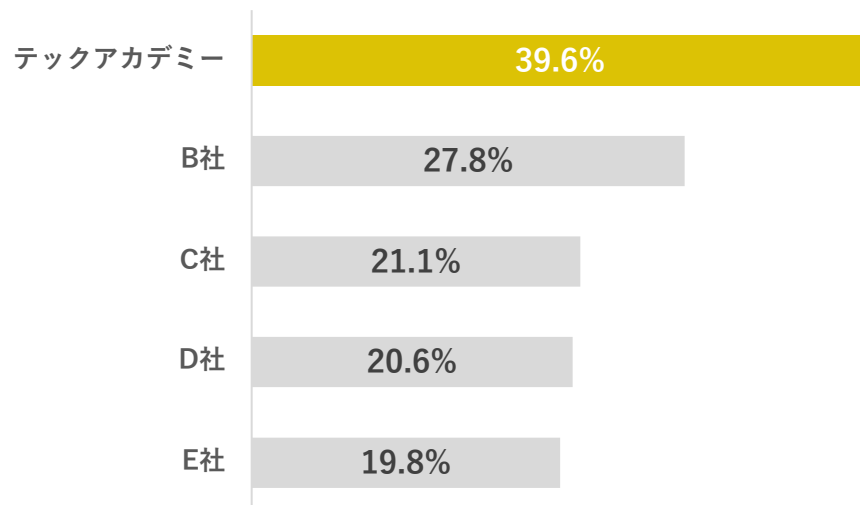
※ 一部コースは内容に応じてエンジニア以外(デザイナー、マーケター等)が指導
※ 一部コースによって提供内容が異なる

キラメックス(株) オンラインプログラミングスクール受講率・満足度No.1

オンラインプログラミングスクール受講者に実施した調査の結果、
受講率および満足度でNo.1を獲得

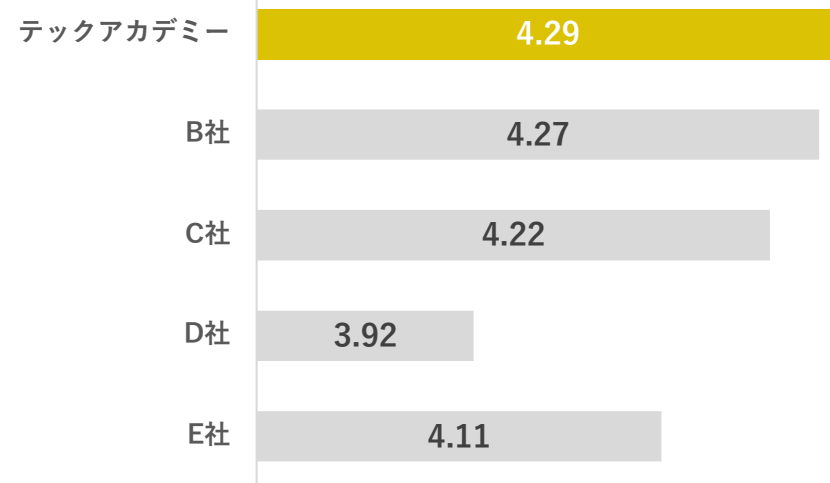
あなたが過去1年間に受講したプログラミングスクールを、
すべてお選びください。

単位：受講率



あなたが受講したプログラミングスクールについて、
どの程度満足していますか。

単位：平均満足度（5段階評価）



調査方法 : インターネット調査
調査対象 : オンラインプログラミングスクールを
受講している18~80歳の男女1,000名
調査委託先 : GMOリサーチ(株)
調査時期 : 2021年8月12日~2021年8月16日

キラメックス(株) 経済産業省および厚生労働省指定の講座へ認定

「テックアカデミー」の「エンジニア転職保証」コースが、経済産業省指定の第四次産業革命スキル習得講座^{※1}に認定され、厚生労働省指定の教育訓練給付制度^{※2}の対象へ

認定内容



「エンジニア転職保証」コースは、メンターとキャリアカウンセラーが学習から転職までサポートし、プログラミング未経験でも、エンジニアとして転職を目指すことができるコース

将来の成長が強く見込まれる分野において、専門的かつ実践的な能力の育成に寄与することが評価され認定

第四次産業革命スキル習得講座^{※1}

IT・データを中心とした将来の成長が強く見込まれ、雇用創出に貢献する分野において、社会人が高度な専門性を身に付けてキャリアアップを図る、専門的・実践的な教育訓練講座を経済産業大臣が認定する制度

教育訓練給付制度^{※2}

働く方の主体的な能力開発の取組み又は中長期的なキャリア形成を支援し、雇用の安定と再就職の促進を図ることを目的とし、教育訓練受講に支払った費用の一部が支給される制度

※1 経済産業省「第四次産業革命スキル習得講座認定制度」

※2 厚生労働省「教育訓練給付制度」

DXプラットフォーム事業 中小企業のDX推進支援強化

「デジタル x 資本」を活用し、中小企業成長支援を行う「くじら1号ファンド」へ出資
DXプラットフォーム事業との連携により、中小企業のDX推進を目指す

連携内容



- ・くじらキャピタルのデジタル変革による投資先のバリューアップ
- ・DXソリューション本部による中小企業のDX支援
- ・「テックアカデミー」によるデジタル人材の育成
- ・「テックアカデミーワークス」による開発案件への対応

くじらキャピタル(株)概要

代表者 : 代表取締役 竹内 真二

事業内容 : 中小企業成長支援ファンドの運営デジタル変革支援事業

運営ファンド : くじら1号投資事業有限責任組合(2021年9月設立)

アジェンダ

1	2022年3月期上期(累計) 決算概要	P 1
2	2022年3月期第2四半期 各事業の概況	P7
3	DXプラットフォーム事業 成長可能性	P13
4	インベストメント事業 成長可能性	P31
5	Appendix	P39

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

インベストメント事業 ビジネスモデル

ソーシング

- ・ 経営陣の持つネットワークや外部ファンドとの連携などにより、投資先候補となるスタートアップを発掘し、リレーションを構築

投資実行

- ・ 投資先候補の中で、成長が見込めると判断した企業に対し、資本政策に関する協議や、デューデリジェンス等を経て投資実行

経営支援

- ・ 出資先の企業価値拡大や経営課題解決に向け、様々な形で経営支援を実施

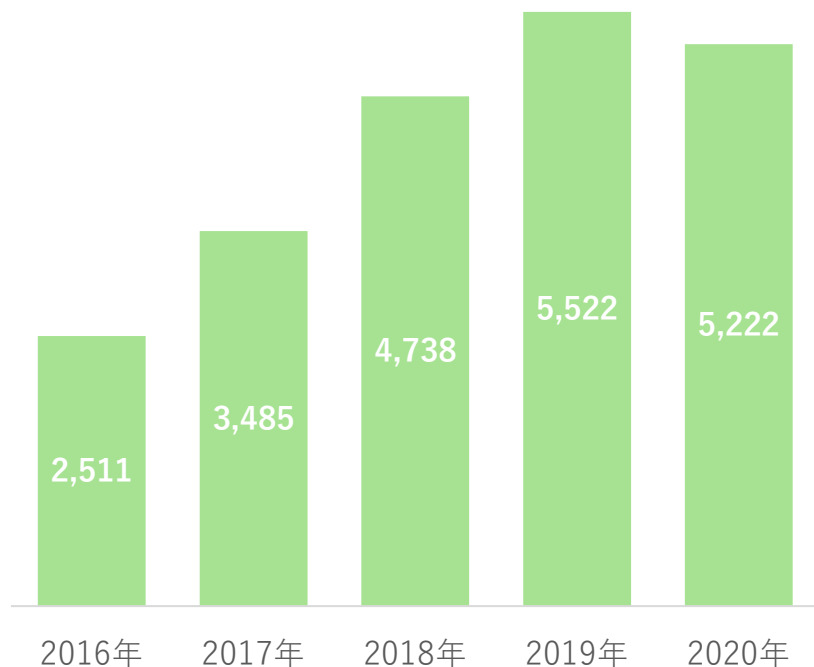
EXIT

- ・ 成長した投資先の株式をIPOやM&A等のタイミングで売却し、キャピタルゲインを創出

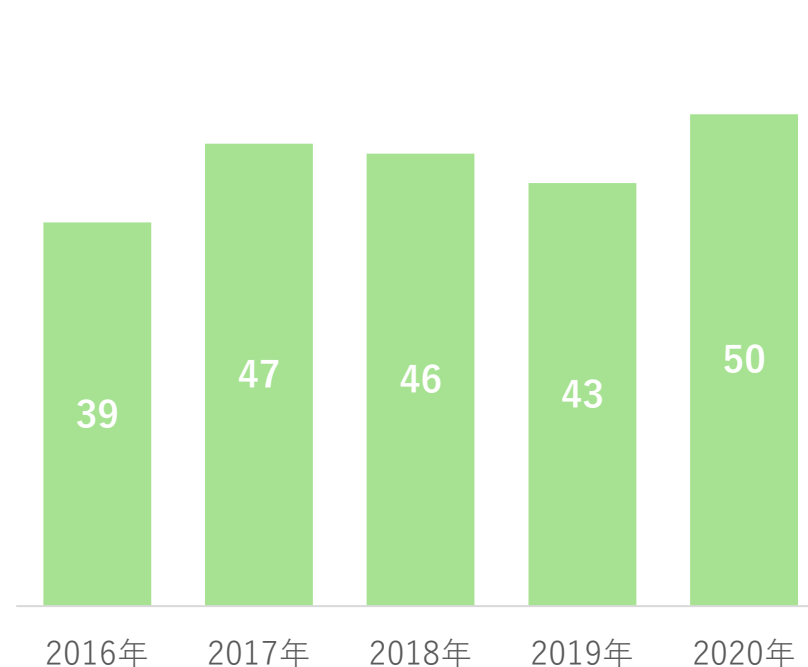
インベストメント事業 国内市場環境

国内スタートアップの資金調達額は、2020年は新型コロナウイルス感染症の影響により一時的に減少したが中長期では増加傾向、新規上場数は同影響を受けず増加

※1
国内スタートアップ資金調達額 (単位：億円)



※2
国内スタートアップ新規上場数 (単位：社数)



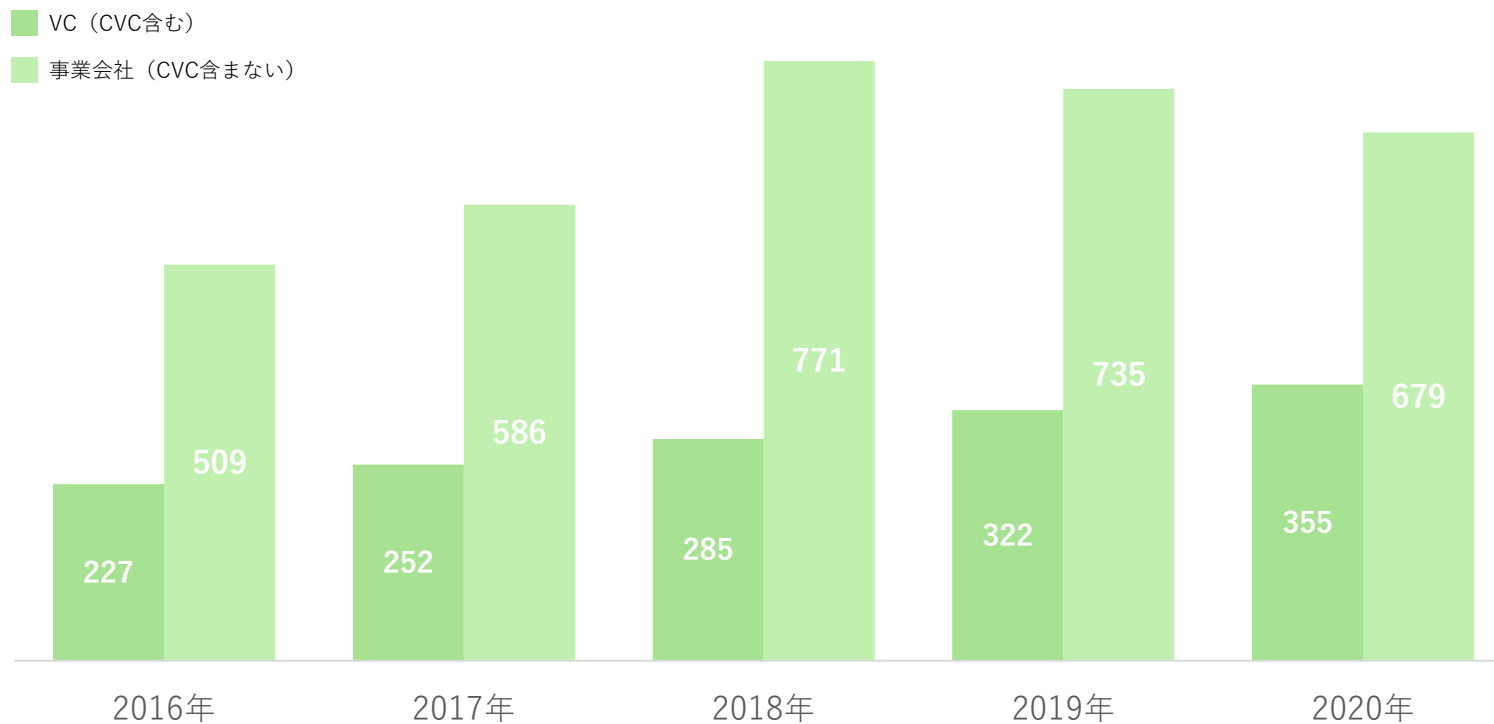
※1 株式会社INITIAL「2021 JAPAN Startup Finance」国内スタートアップ資金調達額動向
スタートアップの定義は、日本国内の未公開企業(外国人が起業した国内の会社および日本人が起業した海外の会社を含む)のうち、ユニークなテクノロジーや製品・サービス、ビジネスモデルをもち、事業成長のための投資を行い、事業成長拡大に取り組んでいる企業

※2 株式会社INITIAL「2021 JAPAN Startup Finance」国内スタートアップ新規上場数
上場時の有価証券届出書において、VCからの資金調達を行っていると判明した企業を集計

インベストメント事業 競争環境

事業会社によるスタートアップ投資は減少しているが、CVC含むVCは投資増加傾向^{※1}

国内スタートアップへの投資実施会社数推移^{※2} (単位：社数)



※1 コーポレートベンチャーキャピタル、事業会社が自己資金でファンドを組成し、主に未上場のスタートアップに出資や支援を行う組織
※2 株式会社INITIAL「2021 JAPAN Startup Finance」各年にスタートアップに対して投資を行った投資会社数の推移(投資家タイプ別)

インベストメント事業 スタートアップ投資実績

経営陣の持つネットワークを活かしたソーシングや、事業会社としての経験に基づいた経営支援により、高い投資倍率を実現

投資実績 ^{※1}	
投資実行数	89社
投資金額	51億円
回収額 ^{※2}	641億円
投資倍率	12.7倍

> 国内VC平均^{※3}
2.4倍

※1 2013年3月期～2022年3月期第2四半期

※2 株式売却額および保有上場株式価格(2021年9月30日時点)







※3 一般社団法人日本ベンチャーキャピタル協会「国内VCパフォーマンスベンチマーク 第3回調査アップデート(2020年版)」より、投資回収が本格化している2010～2015年設立ファンドの各年度別ネットマルチプル(X)中央値を集計

インベストメント事業 主なエグジット実績

IPO*

 DATA SECTION	 Fujisan.co.jp 雑誌のオンライン書店	 SocialWire	 mercari
 CyberBuzz	 ビザスク	 WonderPlanet	 Confidence

M&A*

 Grood	 SMARTCAMP	 OMNIS
 MONOKABU	 MU	 Mewcket FIND PRODUCTS THAT FIT YOU.

インベストメント事業 競争優位性

多数の外部ファンドへLP出資を行うことで、1,000社以上のスタートアップへリーチ可能

LP出資概要	主なLP出資先			
<p>出資ファンド数</p> <p>29本</p> <p>上記ファンド経由 出資スタートアップ</p> <p>1,000社以上</p>	     	     	     	    

インベストメント事業 今後の成長可能性(主な投資先)

豊富なポートフォリオを有しており、今後も成長を見込めるスタートアップへ広く投資を行うことで、継続的なキャピタルゲインを見込む

ポストIPO	ミドル～レイター		シード～アーリー			
mercari	 dely	 excite	 LifeLab	 meetcareer	 Fairy Devices	 lazit
ビザスク	GRACIA	 cluster	 SORA	 hubble	 PoliPoli	GATARI Inc.
 WonderPlanet	 M:L:STORY マザー・ストーリー	inglewood	Mrk & Co	KiHeiTai Inc.	& LAND ART	subslife
 CyberBuzz	FIREBUG Entertainment Startup	 Travel Book	 KitchHike	Lisa Technologies Inc.	 Matcher	 ARANCIONE
 SocialWire Group	 Findy	 SOELU	 Jiraffe	 ノズマート	 HOSHIGUMI	 Zozo
 Confidence	 Studyplus	 ネクタイ NEXT INNOVATION	 Minimal Bean to Bar Chocolate	 Campingcar	 translimit	 FULL KAITEN

アジェンダ

1	2022年3月期上期(累計) 決算概要	P 1
2	2022年3月期第2四半期 各事業の概況	P7
3	DXプラットフォーム事業 成長可能性	P13
4	インベストメント事業 成長可能性	P31
5	Appendix	P39

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。

リスクへの認識及び対応策

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	DXプラットフォーム コンテンツ アドテクノロジー	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	インベストメント	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	コンテンツ アドテクノロジー	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	DXプラットフォーム事業および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	DXプラットフォーム	DX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。

連結損益計算書

(単位：百万円)	2021年3月期 第2四半期 (前年同四半期)	2022年3月期 第1四半期 (前四半期)	2022年3月期 第2四半期	増減	
				前年同四半期比	前四半期比
売上高	1,971	4,752	3,347	+70%	△ 30%
DXプラットフォーム事業	712	540	565	△ 21%	+4%
インベストメント事業	152	3,283	1,761	+1,053%	△ 46%
コンテンツ事業	749	660	760	+2%	+15%
アドテクノロジー事業	359	268	261	△ 27%	△ 3%
その他	△ 3	△ 0	△ 1	-	-
売上総利益	925	3,651	2,213	+139%	△ 39%
DXプラットフォーム事業	234	△ 3	93	△ 60%	-
インベストメント事業	82	3,226	1,602	+1,838%	△ 50%
コンテンツ事業	347	223	324	△ 7%	+45%
アドテクノロジー事業	262	204	193	△ 26%	△ 5%
その他	△ 2	△ 0	△ 0	-	-
販売費及び一般管理費	760	647	657	△ 14%	+2%
営業利益	164	3,003	1,556	+846%	△ 48%
DXプラットフォーム事業	68	△ 170	△ 119	-	-
インベストメント事業	17	3,202	1,577	+9,072%	△ 51%
コンテンツ事業	149	76	174	+16%	+127%
アドテクノロジー事業	165	155	144	△ 12%	△ 7%
その他	△ 236	△ 260	△ 220	-	-
経常利益	256	3,008	1,544	+501%	△ 49%
当期純利益 [※]	16	2,060	1,086	+6,489%	△ 47%

※「親会社株主に帰属する四半期純利益」を示す

連結貸借対照表

(単位：百万円)	前期末 (2021年3月末)	当四半期末 (2021年9月末)	前期末差額
流動資産	46,115	48,664	+2,548
現預金	13,774	14,350	+576
営業投資有価証券	30,953	32,320	+1,366 ※
固定資産	1,240	1,629	+389
のれん	-	366	+366
資産合計	47,356	50,294	+2,938
流動負債	3,114	3,409	+294
固定負債	8,206	8,472	+266
繰延税金負債	8,098	8,305	+206 ※
負債合計	11,321	11,882	+561
純資産	36,034	38,411	+2,376
その他有価証券評価差額金	18,571	19,337	+765 ※

※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以下のとおり
 営業投資有価証券+989百万円、繰延税金負債+322百万円、その他有価証券評価差額金+730百万円

連結キャッシュフロー計算書

	2021年3月期 上期累計期間	2022年3月期 上期累計期間	前年同期差額
営業活動によるキャッシュ・フロー	6,721 ^{※1}	2,905 ^{※2}	△ 3,816
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 56	△ 377	△ 320
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 306	△ 1,951 ^{※3}	△ 1,645
現金及び現金同等物の期末残高	14,739	14,350	△ 389

※1 うち営業投資有価証券売却 5,502百万円、法人税等還付額 459百万円

※2 うち営業投資有価証券売却 4,856百万円、法人税等支払額△1,428百万円

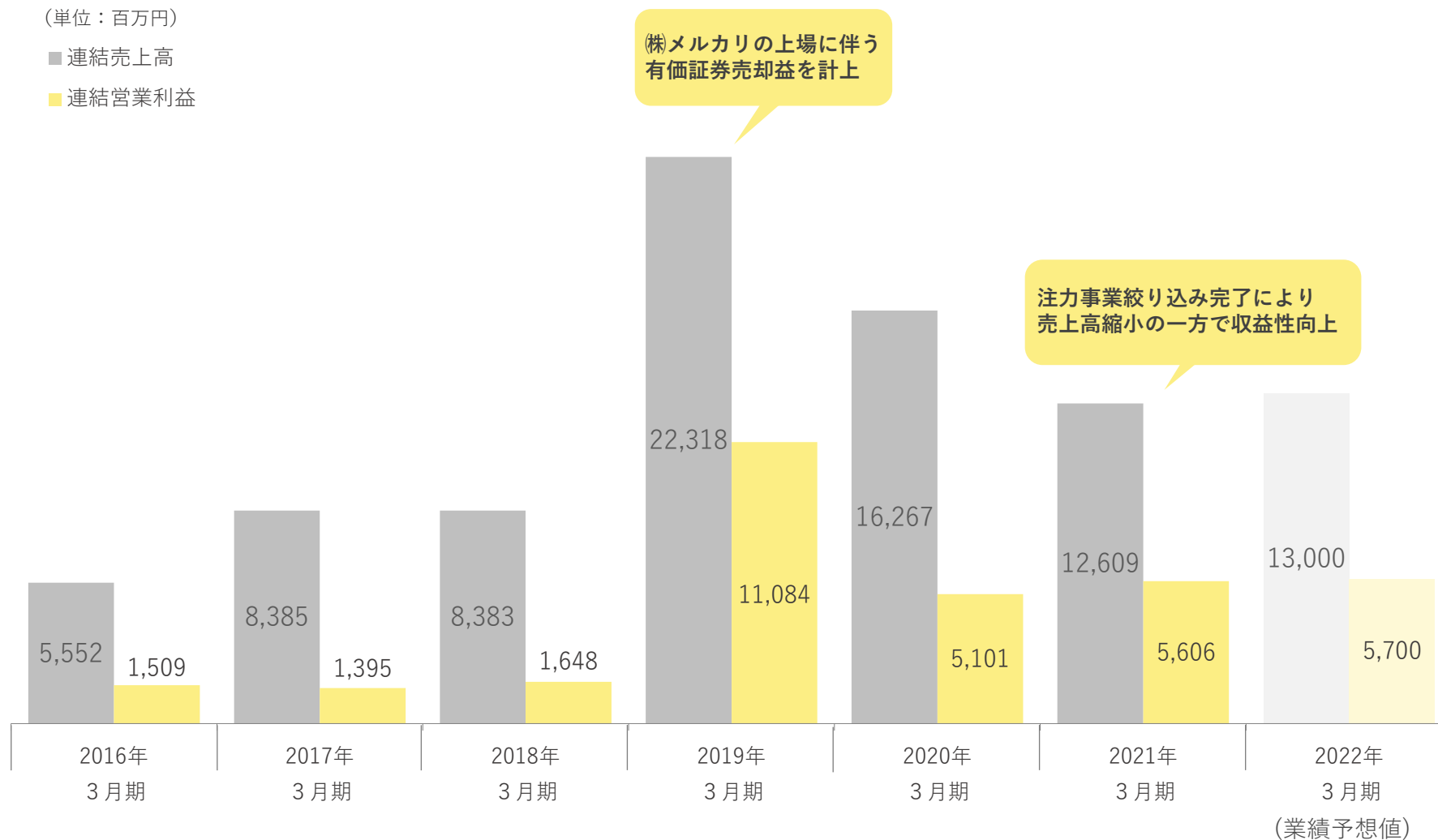
※3 うち自己株式取得関連支出△1,499百万円、配当金支払△415百万円

過年度通期連結売上高・営業利益推移

(単位：百万円)

■ 連結売上高

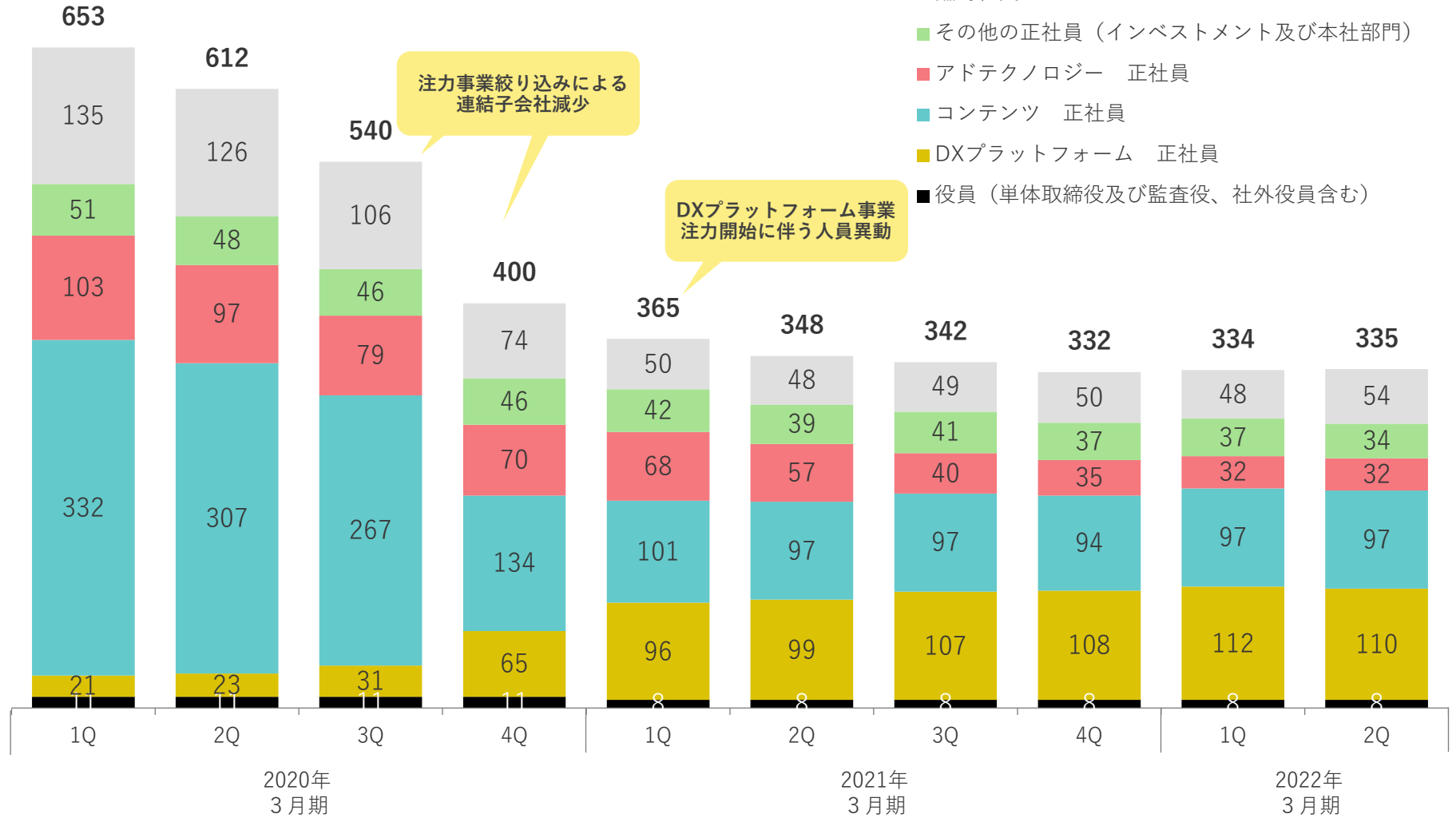
■ 連結営業利益



人員推移表

(単位：人)

- 臨時社員
- その他の正社員（インベストメント及び本社部門）
- アドテクノロジー 正社員
- コンテンツ 正社員
- DXプラットフォーム 正社員
- 役員（単体取締役及び監査役、社外役員含む）





UNITED