

---

2023年3月期 上期(累計)

# 決算説明資料

2022年11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 2023年3月期上期(累計) 決算概要 ..... P2
- 2 2023年3月期 コア事業成長方針および進捗状況 ..... P12
- 3 Appendix ..... P35

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。

# 事業領域および構成事業

コア事業

## DXプラットフォーム領域

**KiRAMEX**  
キラメックス株式会社

オンラインプログラミングスクール「テックアカデミー」、卒業生とメンターが企業の開発支援を行う「テックアカデミーワークス」

**LIBASE**  
株式会社リベース

デザイナー特化型クラウドソーシングサービス「JOOi」

**ココドル**  
株式会社ココドル

即戦力人材シェアリング事業、ジョブ型複業人材マッチング事業

**Innoop**  
イノープ株式会社

採用支援事業、コンサルティング事業

**Brewus**  
株式会社ブリューアス

アプリ・システム開発

**UNITED**  
DXソリューション本部

DXコンサルティングサービスの提供  
および新規事業開発

## インベストメント領域

**UNITED**  
投資事業本部

スタートアップ企業への投資、  
およびバリューアップ支援

## コンテンツ領域

**FOGG**  
フォッグ株式会社

アーティストの活動支援ができるサービス「CHEERZ」

**ISM**  
株式会社インターナショナル  
スポーツマーケティング

スポーツ関連事業

**Plus U**  
プラスユー株式会社

アバターゲームアプリ「CocoPPa Play」

**TREiS**  
トレイス株式会社

懸賞・プレゼントサイト「ドリームメール」

## アドテクノロジー領域

**UNITED Marketing Technologies**  
ユナイテッドマーケティング  
テクノロジーズ株式会社

DSP「Bypass」、SSP「adstir」

## 2023年3月期上期(累計) 業績ハイライト

インベストメント領域にて、前期は上期に有価証券売却が集中し、前年同期比で減収減益。ただし、通期では増収増益で着地予定。DXプラットフォーム領域は、人材マッチング事業の拡大、および教育事業のコスト効率改善により前年同期比で増収増益。

### 連結業績

売上高 : 6,637百万円 (前年同期比△18.1%)

営業利益 : 3,136百万円 (前年同期比△31.2%)

#### DXプラットフォーム領域

売上高 : 1,146百万円 (前年同期比 +3.7%)  
営業利益 : △69百万円 (前年同期比 +221百万円)

キラメックス(株)  
(株)リベイス  
(株)ココドル  
イノープ(株)  
(株)ブリューアス  
DXソリューション本部

詳細は P7

#### インベストメント領域

売上高 : 3,520百万円 (前年同期比 △30.2%)  
営業利益 : 3,292百万円 (前年同期比 △31.1%)

投資事業本部

詳細は P8

#### コンテンツ領域

売上高 : 1,394百万円 (前年同期比 △1.9%)  
営業利益 : △4百万円 (前年同期比 △255百万円)

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  
プラスユー(株)  
トレイス(株)

詳細は P9

#### アドテクノロジー領域

売上高 : 578百万円 (前年同期比 +9.2%)  
営業利益 : 326百万円 (前年同期比 +8.9%)

ユナイテッドマーケティングテクノロジーズ(株)

詳細は P10

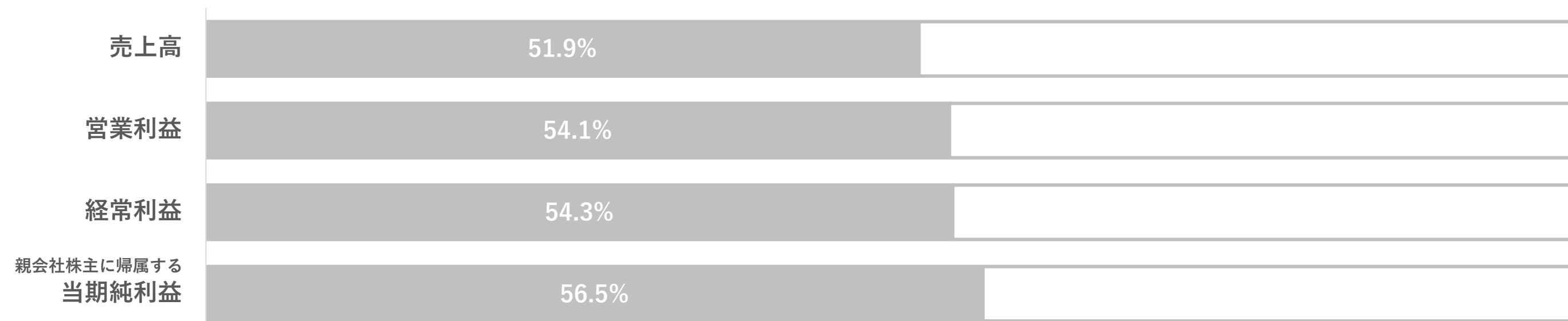
## 2023年3月期上期(累計) 通期業績予想進捗

各指標計画通りに推移しており、通期では業績予想通りの着地見込み。

### 通期業績予想

売上高	: 12,800百万円 (前期比 + 1%)
営業利益	: 5,800百万円 (前期比 + 1%)
経常利益	: 5,800百万円 (前期比 + 1%)
<small>(親会社株主に帰属する)</small> 当期純利益	: 4,200百万円 (前期比 +10%)
EPS (一株当たり純利益)	: 208.00円 (前期比 +12%)

### 通期業績予想進捗率(上期時点)



## 自己株式の取得終了および追加取得

2022年5月に開始した自己株式の取得は、上限55万株に到達し終了。  
追加取得により、今期予定していた上限1,000百万円の到達を目指す。

自己株式の取得終了	
取得した株式の総数	550,000 株 (上限550,000株に対して100%)
株式の取得価額の総額	871百万円 (上限1,000百万円に対して87%)
取得期間	2022年5月12日～ 2022年10月3日

自己株式の追加取得	
取得する株式の種類	当社普通株式
取得する株式の総数	上限 100,000株 (自己株式を除く発行済株式総数に対する割合0.5%)
株式の取得価額の総額	上限 130百万円
取得期間	2022年11月10日～ 2022年12月23日
取得方法	東京証券取引所における市場買付 (取引一任契約に基づく市場買付)

## 2023年3月期 中間配当

年間連結配当性向20%の方針を継続し、中間配当金は1株当たり20円に決定。

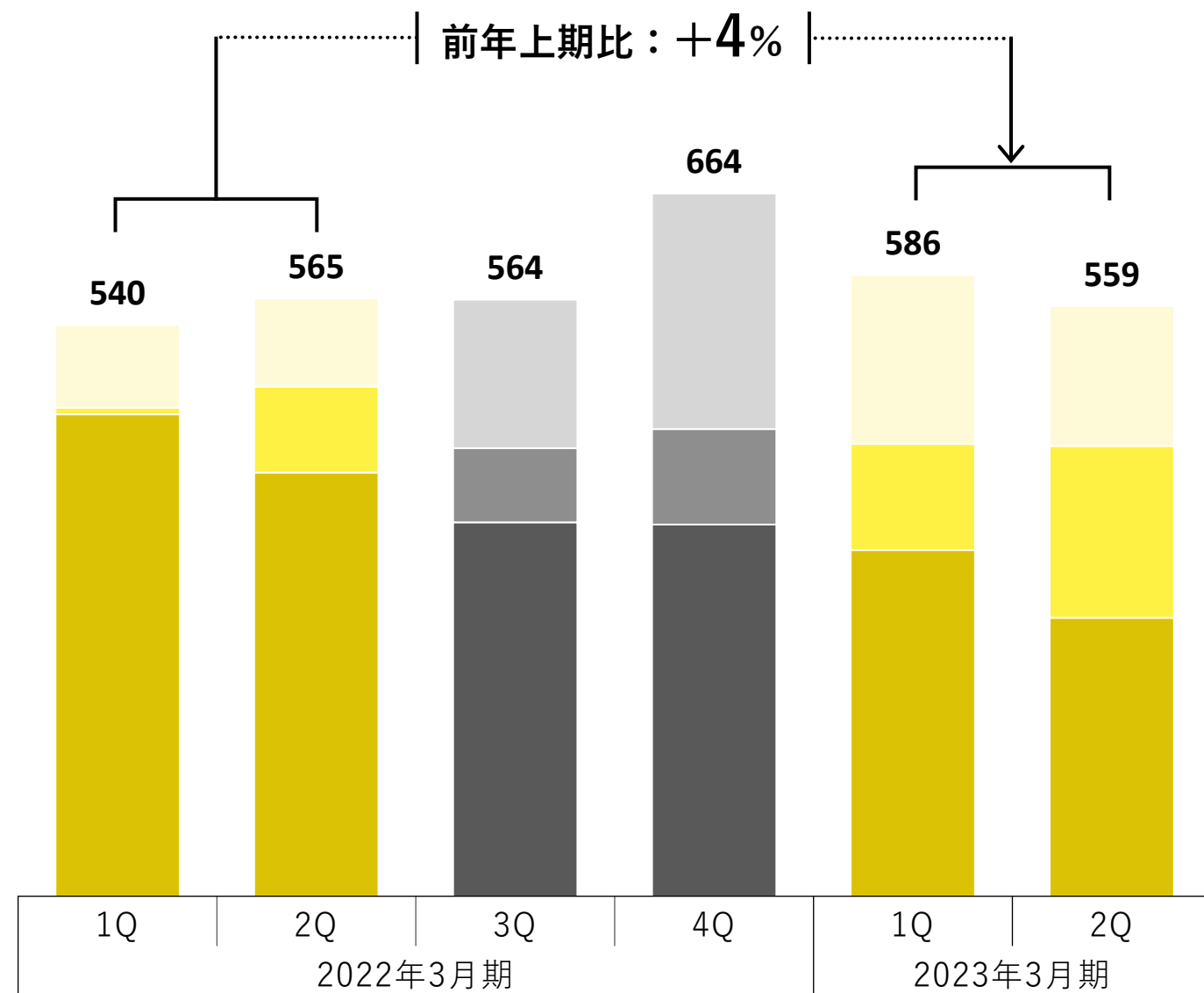
配当の内訳	2023年3月期		前年実績(2022年3月期)	
	中間	期末(予想)	中間	期末
基準日	2022年9月30日	2023年3月31日	2021年9月30日	2022年3月31日
1株当たり配当金 (半期)	20.0円	未定	17.0円	20.0円
配当金総額 (半期)	392百万円	未定	360百万円	403百万円
配当性向 (年間)	20.0% (予定)		20.4%	

# DXプラットフォーム領域 売上高・営業利益推移

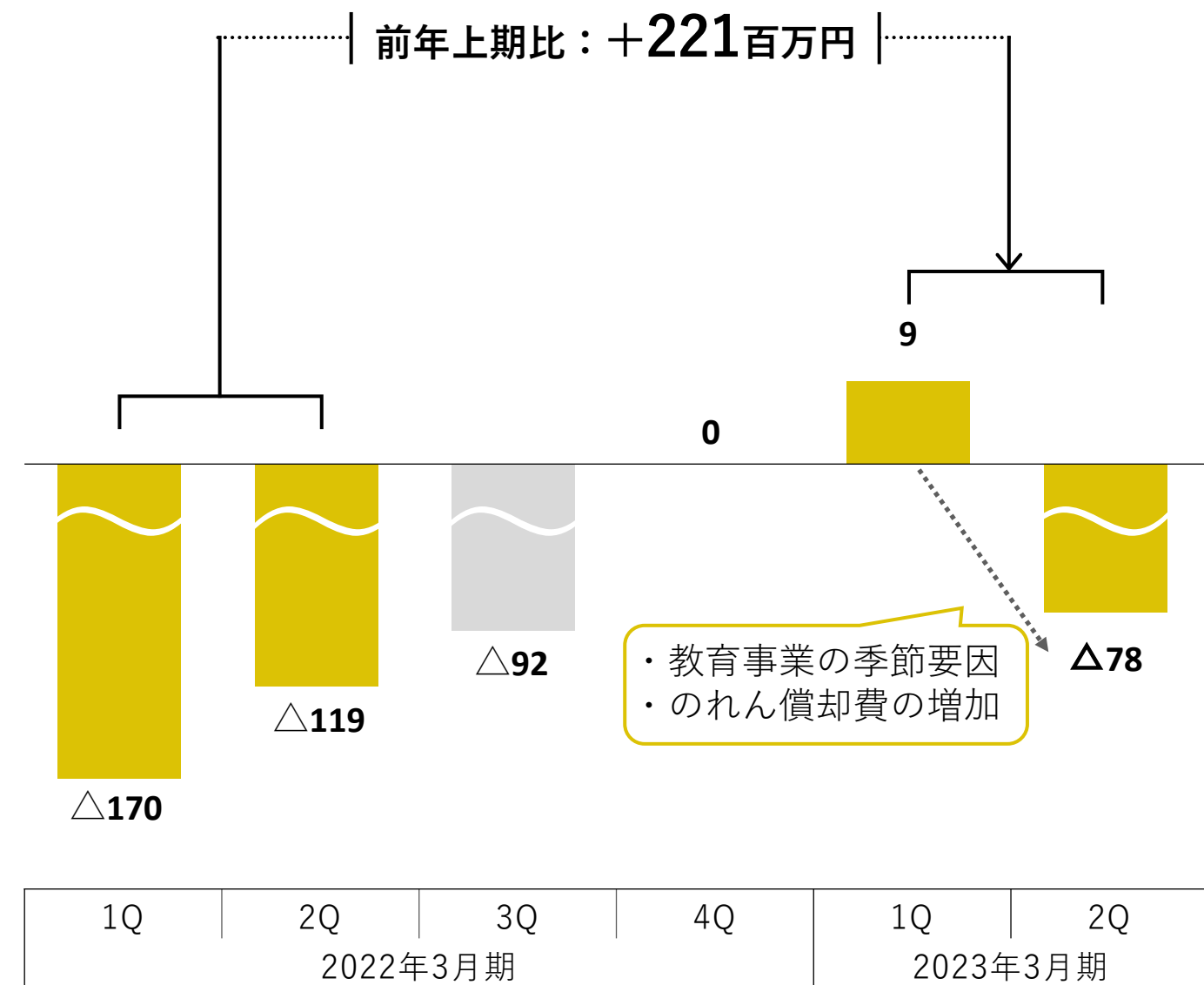
M&A強化による人材マッチング事業の拡大により、前年上期比で増収増益。  
また、教育事業におけるコスト効率の改善によって、前年同四半期比でも赤字幅縮小。

売上高推移 (単位：百万円)

■ 教育事業 ■ 人材マッチング事業 ■ その他事業



営業利益推移 (単位：百万円)

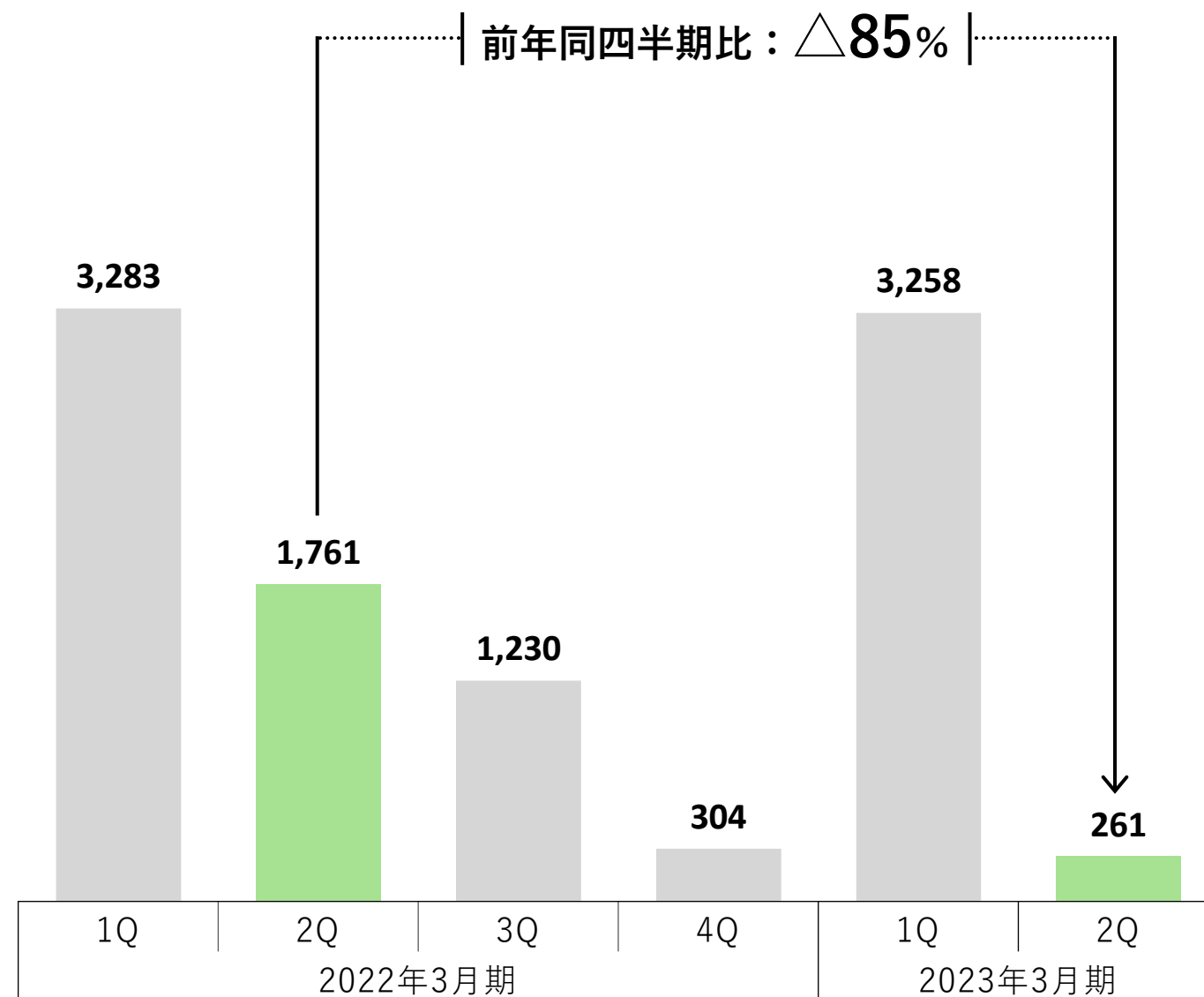




# インベストメント領域 売上高推移・営業投資有価証券残高

前期上期に有価証券売却が集中。  
当期上期は計画通りに進捗しており、通期では増収増益予定。

## 売上高推移 (単位：百万円)



## 営業投資有価証券残高内訳

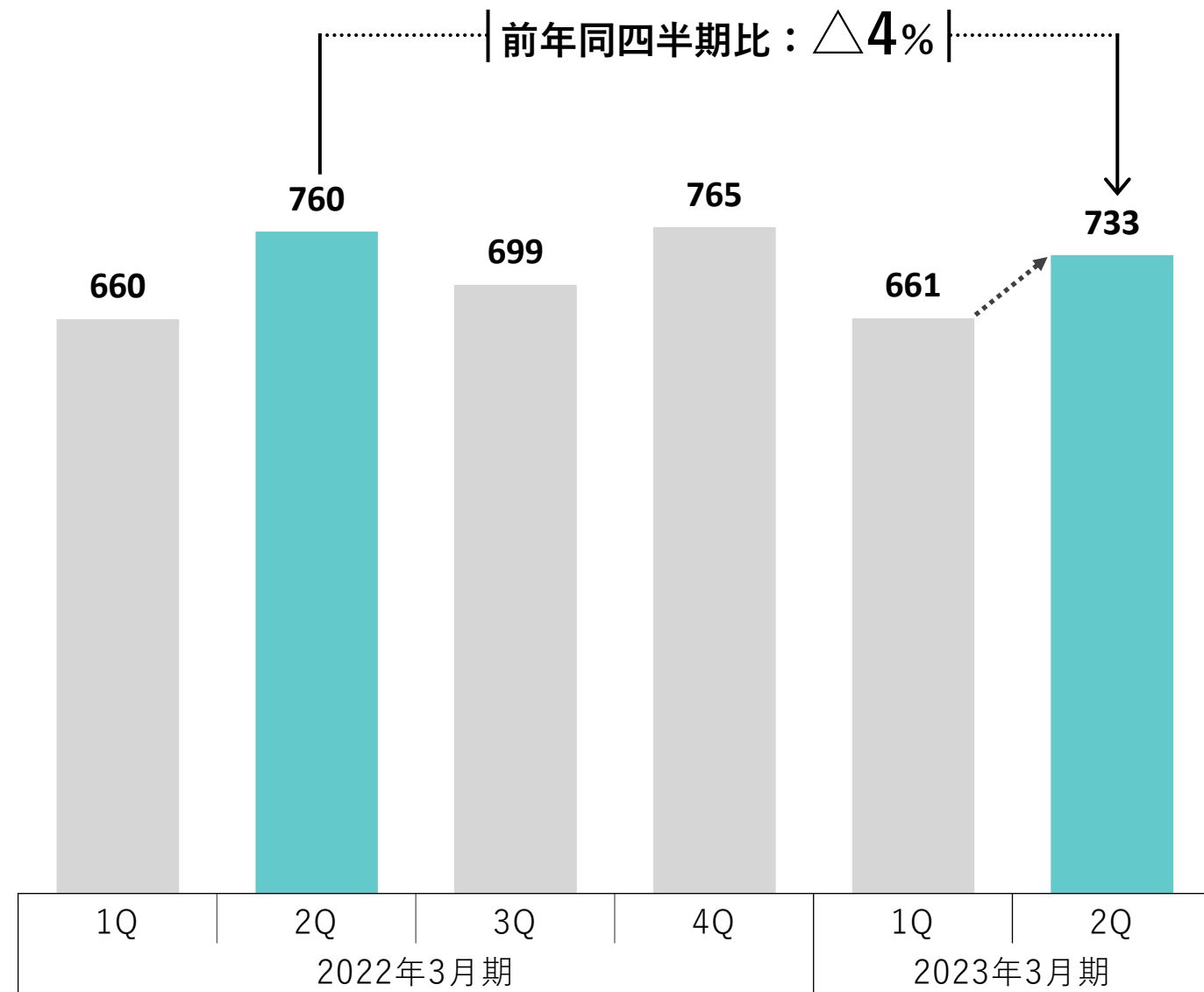
	投資先	2022年9月末 貸借対照表計上額
上場株式	・メルカリ ・ワンダープラネット ・サイバー・バズ ・ソーシャルワイヤー 等	約 <b>74</b> 億円 <small>※うち(株)メルカリ7,039百万円</small>
未上場株式	<b>65</b> 社以上	約 <b>32</b> 億円
LP出資先	<b>36</b> 本	約 <b>16</b> 億円

※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2022年9月末時点で**11,457**百万円。

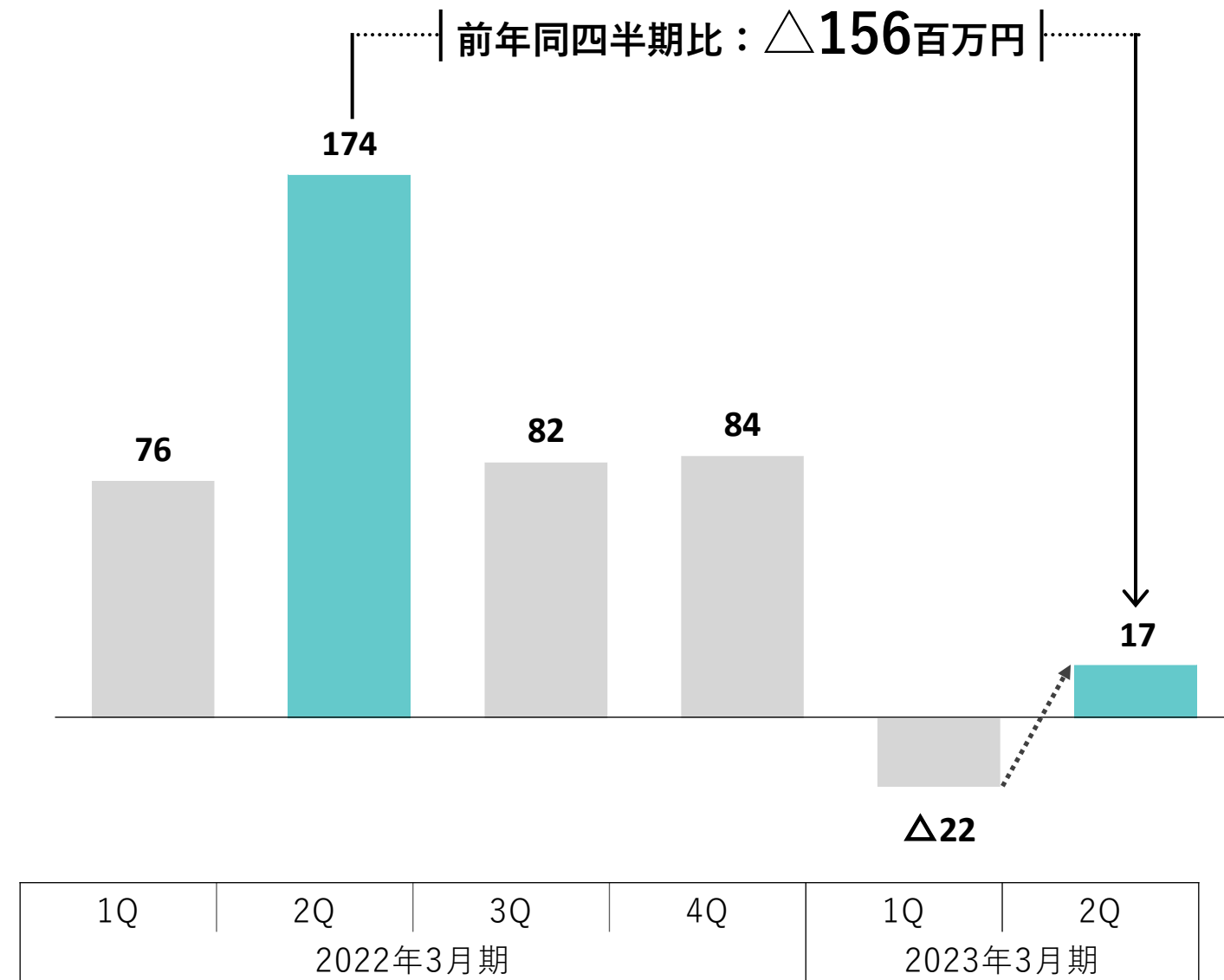
## コンテンツ領域 売上高・営業利益推移

クラッシュフィーバーの共同運営権持分の譲渡により、前年同四半期比で減収減益。  
前四半期比では、フォッグ(株)の売上拡大、およびコスト効率改善により増収増益。

売上高推移 (単位：百万円)



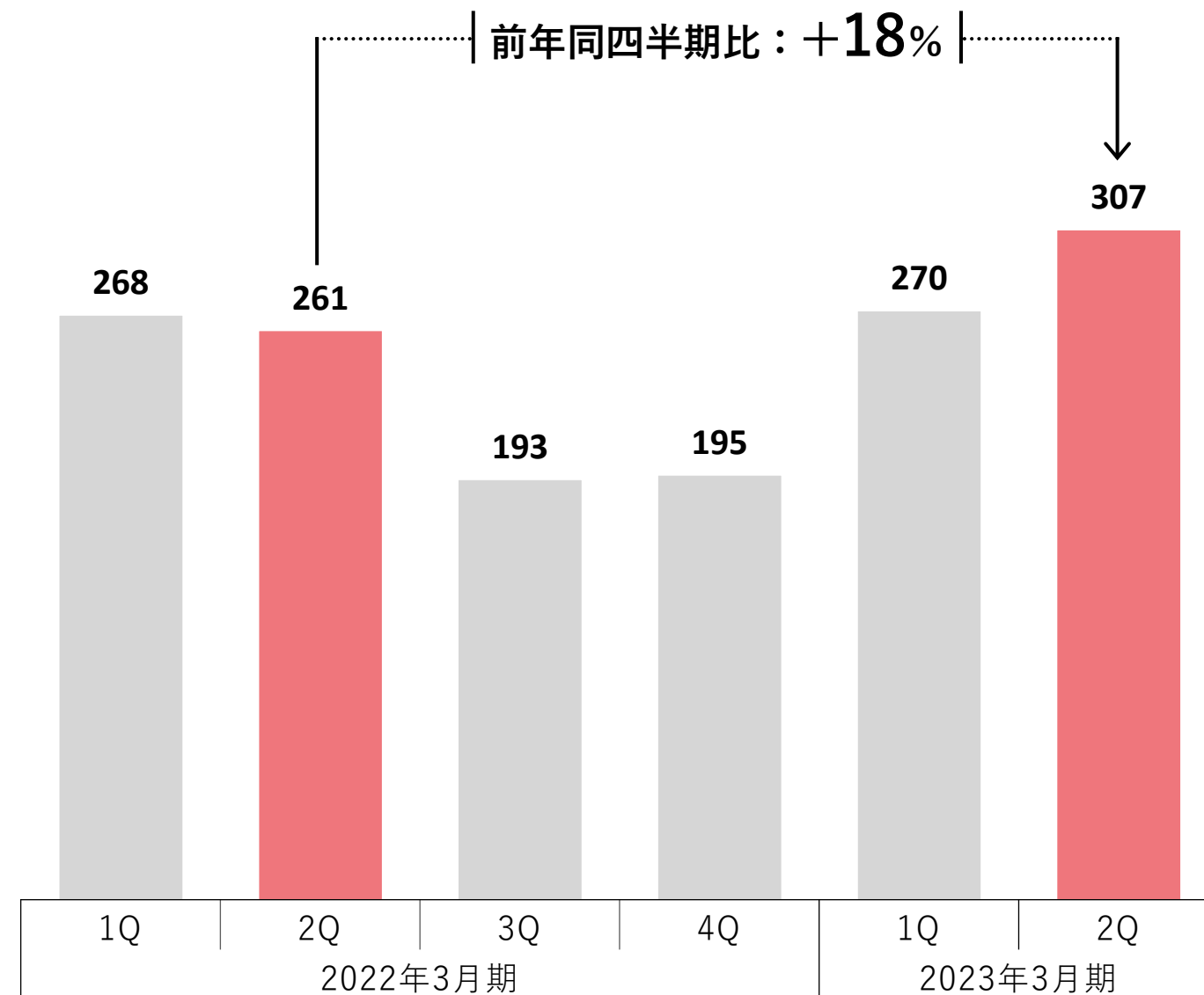
営業利益推移 (単位：百万円)



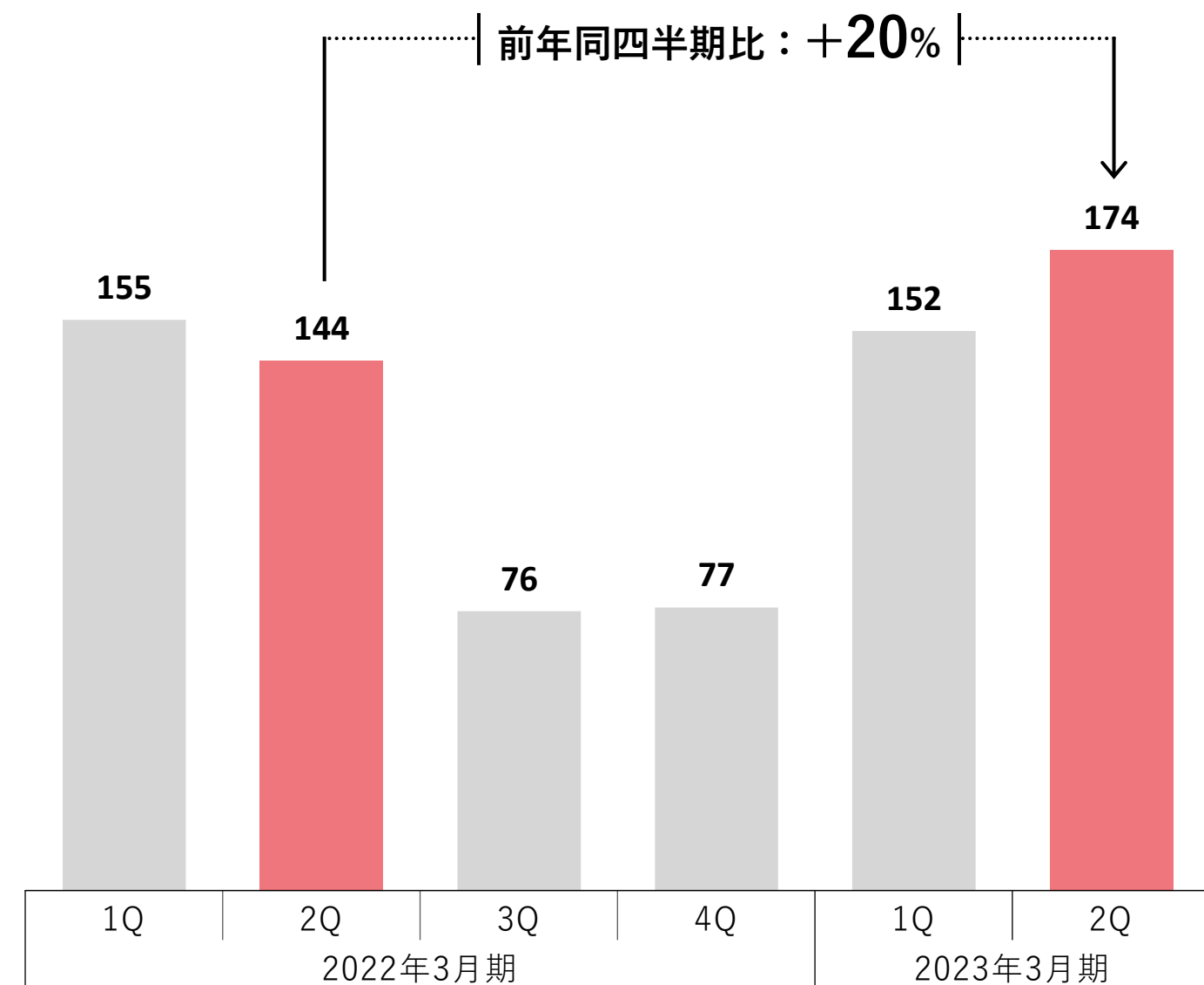
# アドテクノロジー領域 売上高・営業利益推移

大型広告主の広告予算増加により、前年同四半期比で増収増益。  
上期計画を大きく上回って着地。

### 売上高推移 (単位：百万円)



### 営業利益推移 (単位：百万円)



## アジェンダ

- 1 2023年3月期上期(累計) 決算概要 ..... P2
- 2 2023年3月期 コア事業成長方針および進捗状況 ..... P12
- 3 Appendix ..... P35

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。

# 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。

# 再掲)事業領域および構成事業

コア事業

## DXプラットフォーム領域

**KiRAMEX**  
キラメックス株式会社

オンラインプログラミングスクール「テックアカデミー」、卒業生とメンターが企業の開発支援を行う「テックアカデミーワークス」

**LIBASE**  
株式会社リベイス

デザイナー特化型クラウドソーシングサービス「JOOi」

**ココドル**  
株式会社ココドル

即戦力人材シェアリング事業、ジョブ型複業人材マッチング事業

**Innoop**  
イノープ株式会社

採用支援事業、コンサルティング事業

**Brewus**  
株式会社ブリューアス

アプリ・システム開発

**UNITED**  
DXソリューション本部

DXコンサルティングサービスの提供  
および新規事業開発

## インベストメント領域

**UNITED**  
投資事業本部

スタートアップ企業への投資、  
およびバリューアップ支援

## コンテンツ領域

**FOGG**  
フォッグ株式会社

アーティストの活動支援ができるサービス「CHEERZ」

**ISM**  
株式会社インターナショナル  
スポーツマーケティング

スポーツ関連事業

**Plus U**  
プラスユー株式会社

アバターゲームアプリ「CocoPPa Play」

**TREiS**  
トレイス株式会社

懸賞・プレゼントサイト「ドリームメール」

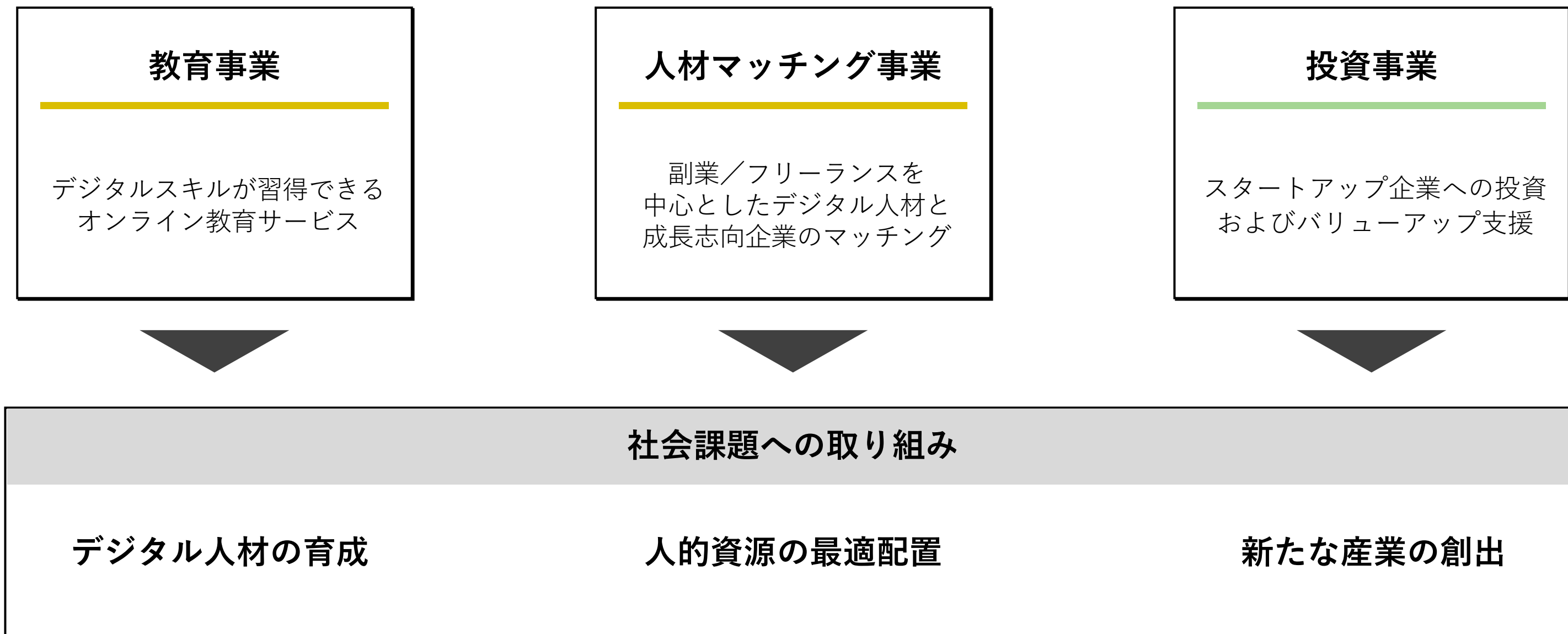
## アドテクノロジー領域

**UNITED Marketing Technologies**  
ユナイテッドマーケティング  
テクノロジーズ株式会社

DSP「Bypass」、SSP「adstir」

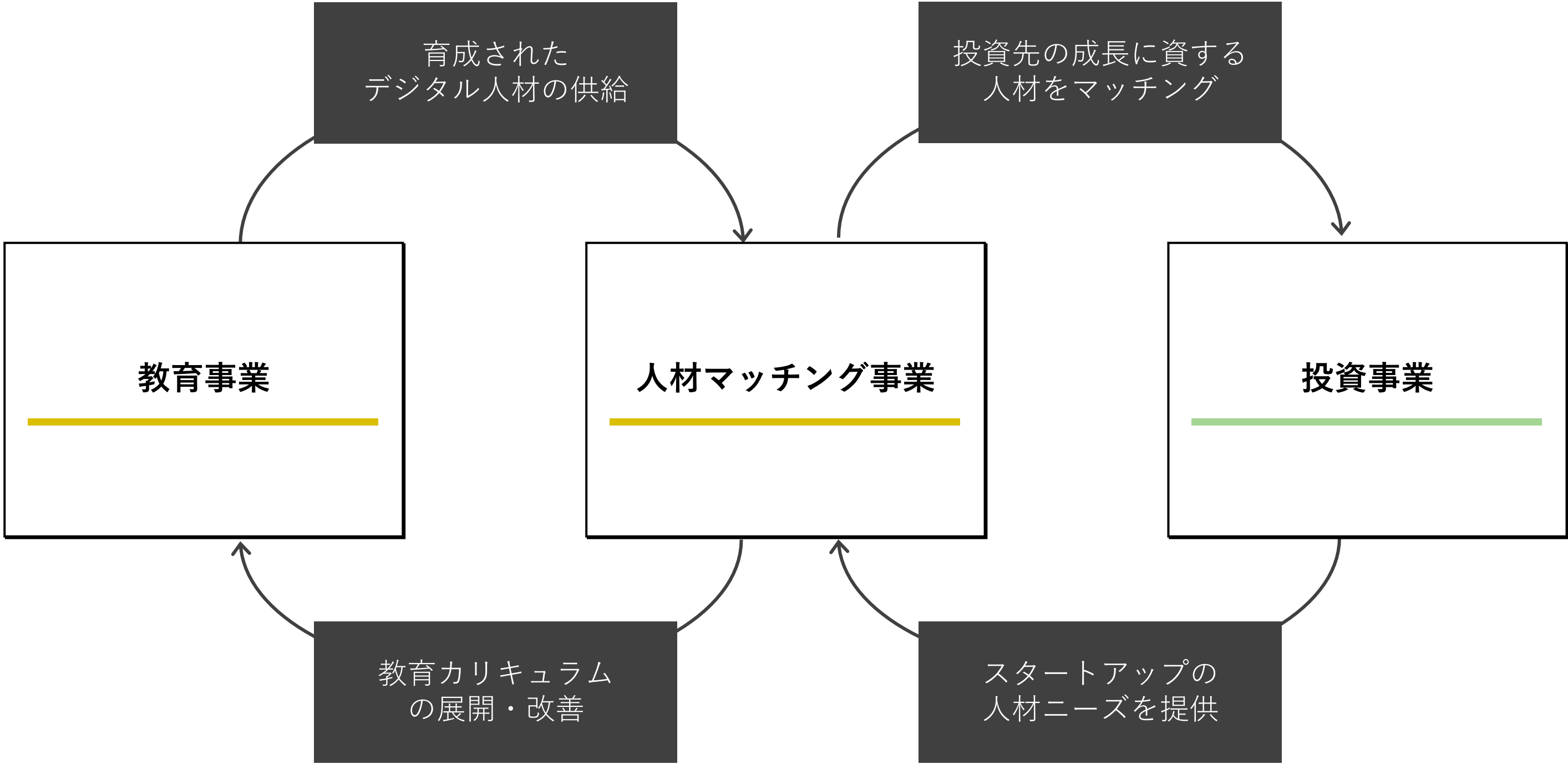
## コア事業について

パーパスに基づき、今期より「教育事業」「人材マッチング事業」、および「投資事業」を今後の成長をけん引するコア事業に設定。各コア事業を通じて、社会課題の解決に取り組み、社会の善進を図る。



# コア事業間の連携

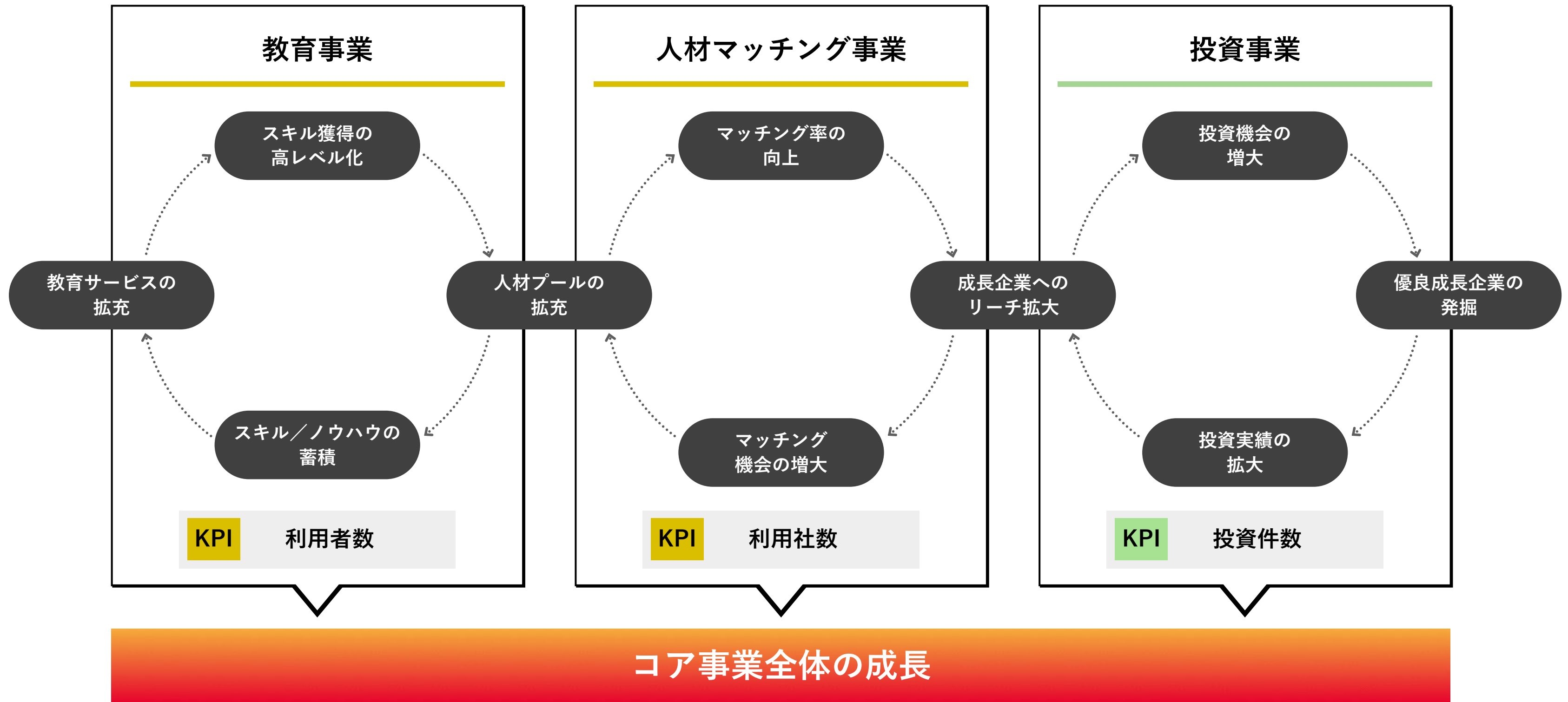
コア事業間での連携を強化し、シナジーを創出することで、独自性のある強みを構築。



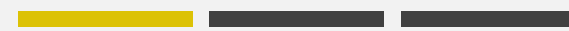


# 成長メカニズム

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。



# 教育事業



# 教育事業 事業紹介

キラメックス(株)が運営する、プログラミングやアプリ開発などデジタルスキル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。

## サービス紹介

個人向けのテックアカデミーに加え、法人向けのIT研修事業、子供向け事業を展開。



## 幅広いコースを提供

一般的なウェブ開発に加えて、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、幅広いコースを提供(50コース以上)。



## ①人材マッチング事業との 連携強化

テックアカデミーと、テックアカデミー  
ワークスとの連携を強化することで、実践的  
なスキル習得による多様なキャリアパスの  
実現を支援

## ②新規領域への拡大

投資事業／人材マッチング事業から取得した  
ニーズを基に、新たな領域にて教育サービ  
スを立ち上げ

## 教育事業 ①人材マッチング事業との連携強化

テックアカデミー卒業生に対して、テックアカデミーワークスを通じて実践的なスキルの習得に向けた実務機会を提供することで、多様なキャリアパスの実現を支援。



# 教育事業 テックアカデミーワークスにおける実践機会の提供数拡大

実践機会であるテックアカデミーワークスの提供数が拡大し、  
学んだスキルを活かして対価を得ているテックアカデミー卒業生も増加。



## 実践機会の提供数拡大

卒業生へ数多くの実務経験機会を提供

サービス開始から1年で  
**1,000**件を超える案件実績

## 幅広い案件種類(案件例)

卒業生のスキルに合わせた幅広い案件種類を提供

大手金融機関の  
サイトリニューアル

ECサイトの  
構築+システム連携

ゲームクライアントの  
動画広告作成

エンタメ商材の  
広告バナー制作

# 人材マッチング事業



# 人材マッチング事業 事業紹介

副業/フリーランスを中心としたデジタル人材と、成長志向企業のマッチングを行う。

## 連結子会社

2021. 9 サービス開始

### KIRAMEX

テックアカデミーワークス

「テックアカデミー」受講生向けの、副業案件紹介・支援サービス。

受講生はメンターと共同で開発案件に対応し、実践的なスキルが習得可能。

2022. 8. 3

### Innoop

イノープ株式会社

スカウト代行サービス「offerBrain」、および採用コンサルティング事業を運営。

2021. 6

### LIBASE

株式会社リベイス

デザイナー特化型クラウドソーシングサービス「JOOi」を運営。

通過率5%の審査を通過したトップデザイナーにより迅速かつ高品質な対応が可能。

2022. 7. 4

### ココドル

株式会社ココドル

人材シェアリング事業「即戦力くん」、およびジョブ型複業人材マッチング事業「ハッシュミー」を運営。

## 資本業務提携

2022. 6. 10

### HeaR

HeaR株式会社

スキルテストSaaS「ジョブテスト」、および採用コンサルティング事業を運営。

2022. 6. 23

### Lbose

株式会社Lbose

デジタルプロダクト開発支援プラットフォーム「ATTEND biz」を運営。



# 人材マッチング事業 成長方針

## ①既存事業の成長

テックアカデミーワークス(キラメックス株)、(株)リベイス、(株)ココドル、イノープ(株)の事業規模拡大

## ②M&A・資本業務提携の強化

M&A・資本業務提携により、事業ポートフォリオを拡充

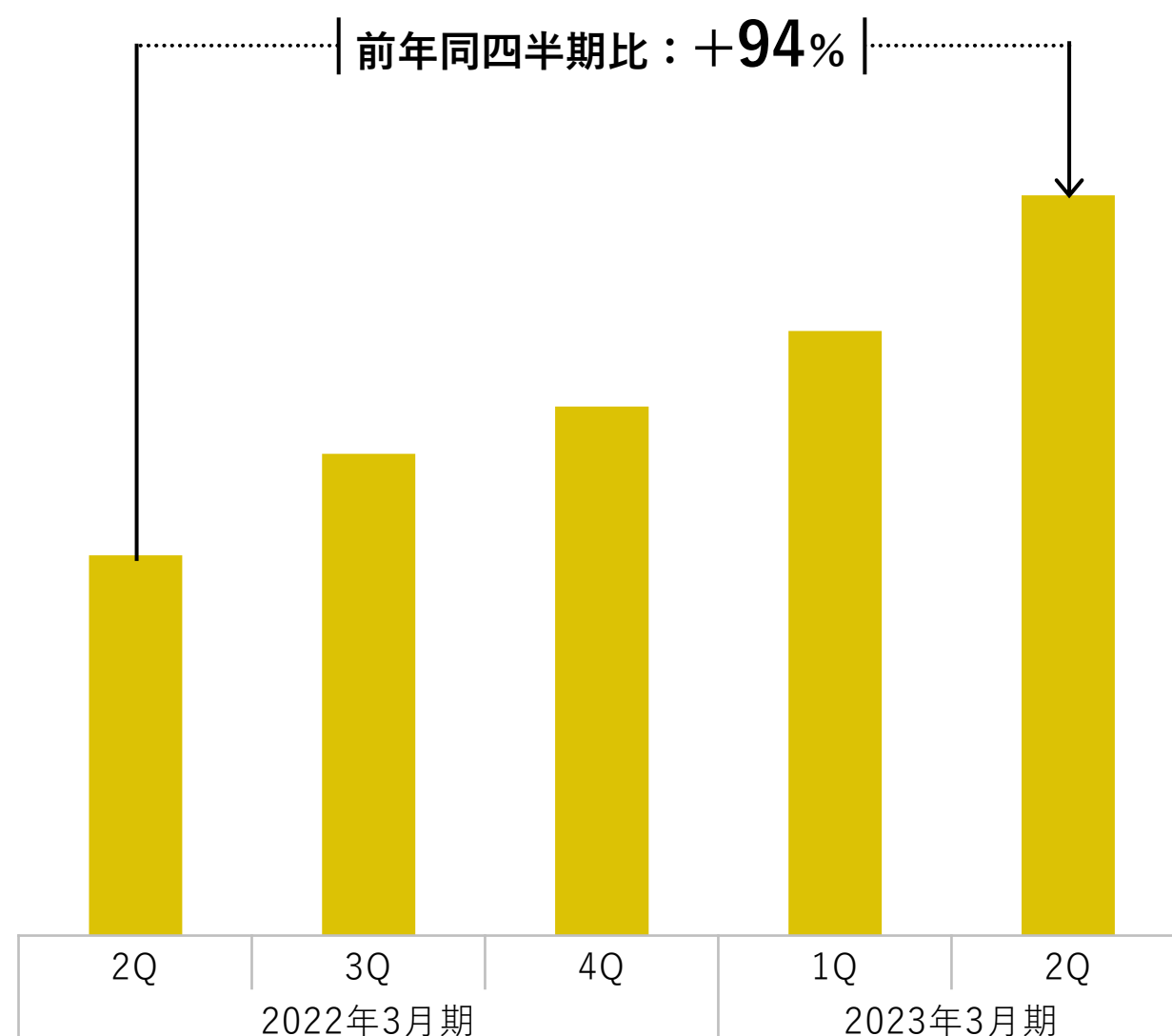
## ③新規事業開発の強化

成長志向企業と、デジタル人材をマッチングするサービスを複数領域で立ち上げ

# 人材マッチング事業 ①既存事業の成長

人材マッチング事業のKPIである利用社数は順調に拡大。  
各事業方針に基づき、継続的な成長を目指す。

## 利用社数推移



## 各事業方針

**KIRAMEX**  
テックアカデミーワークス

注力パートナーとの取り組み強化による  
テックアカデミー卒業生に対する実践機会  
の提供数拡大

**LIBASE**  
株式会社リベース

トップデザイナー数の増加による企業との  
マッチング数拡大

**ココドル**  
株式会社ココドル

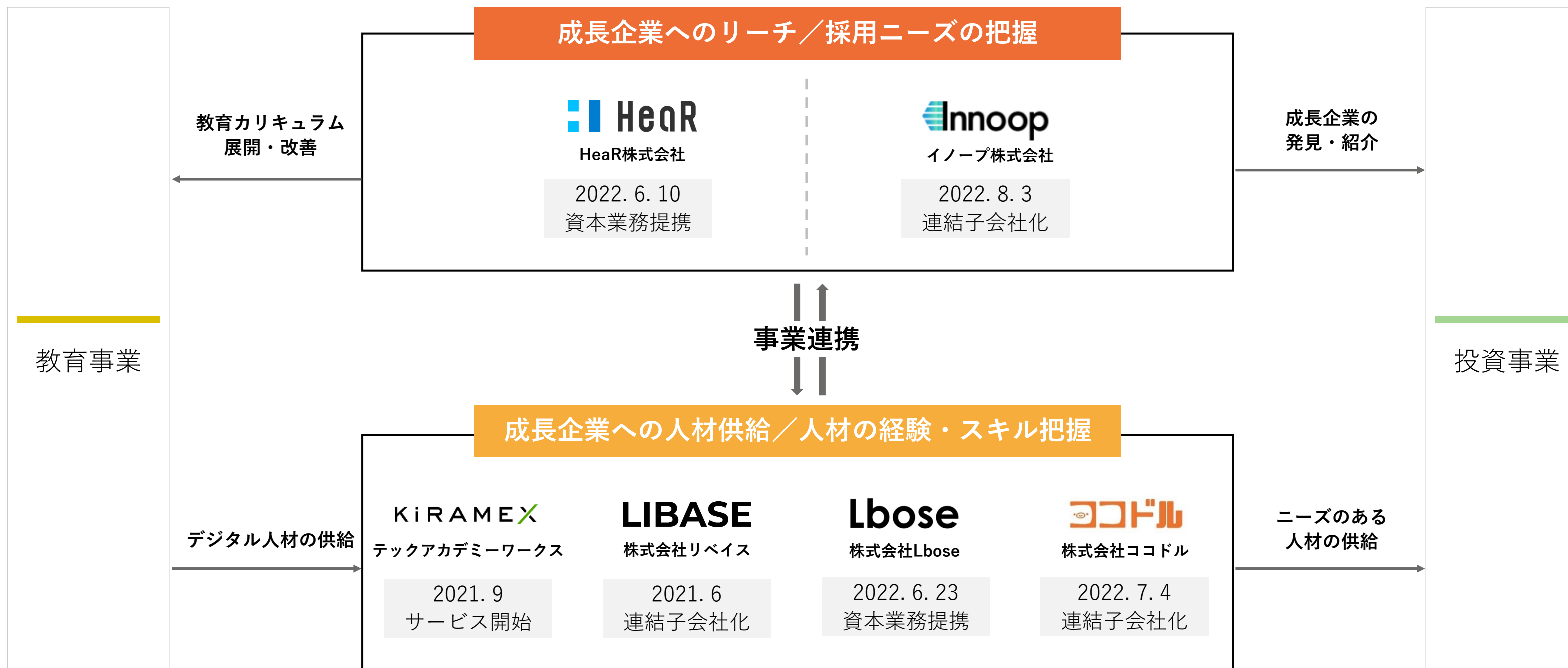
プロモーション強化により、ハイスキルを  
持つ多様な職種の人材プールを拡大

**Innoop**  
イノープ株式会社

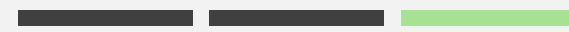
ダイレクトリクルーティングにおける  
スカウト送信最適化による精度向上、およ  
びプロモーション強化による案件数拡大

# 人材マッチング事業 ②M&A・資本業務提携の強化

M&Aや資本業務提携により、事業ポートフォリオの拡大を目指す。



# 投資事業



# 投資事業 事業紹介

シード～アーリーステージのスタートアップを中心に、資金提供およびハンズオン支援によるバリューアップを行う。

## 投資事業の特徴

### 豊富な実績

これまでの投資／EXIT実績により、投資先候補となるスタートアップへのリーチ、および先見性を持った投資判断が可能

### 幅広いネットワーク

経営陣およびキャピタリストのネットワークや、多数の外部ファンドへの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

### 自己資金での投資実行

自己資金のみで投資を行うことで、柔軟かつスピーディな意思決定が可能

### 事業会社としての知見

様々な事業開発を行ってきた経験／実績を活かした、投資実行／ハンズオン支援が可能

## ①事業連携による ハンズオン支援強化

- 投資先支援組織(UVS※)を組成し、バリューアップに向けたノウハウを提供
- 人材マッチング事業との連携により、投資先スタートアップのニーズに合わせたデジタル人材を提供

※ UNITED Venture Successの略。  
キャピタリストとコンサルタントによって構成される投資先支援組織。

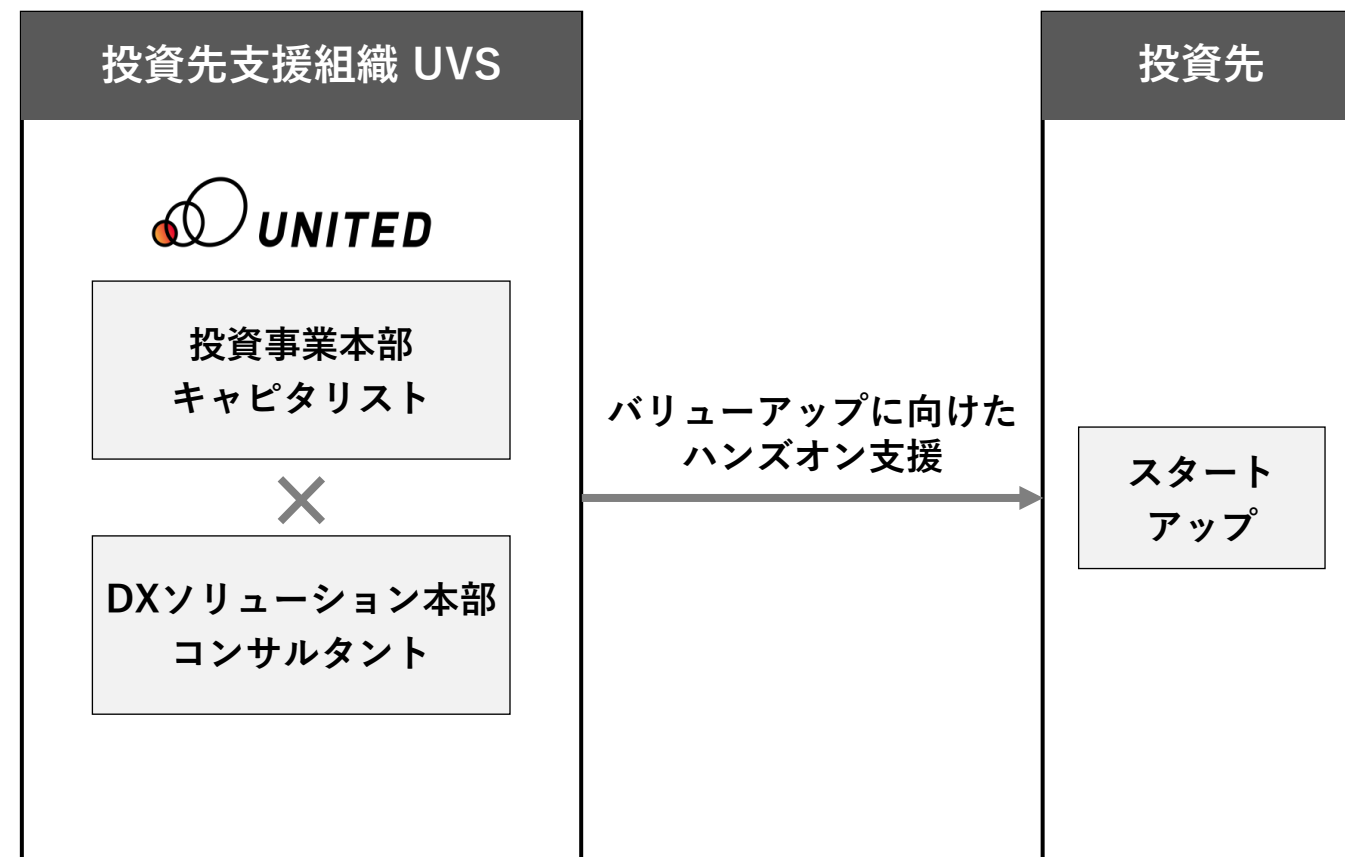
## ②投資件数の拡大

パーパスに基づき、シード～アーリーステージのスタートアップを中心に投資件数を拡大

## 投資事業 ①事業連携によるハンズオン支援強化 UVSの組成

投資事業本部とDXソリューション本部が連携し、支援組織であるUVS※を組成。  
投資先のバリューアップに向けて、キャピタリストとコンサルタントが協働し、事業戦略立案から実行フェーズまで幅広い支援を無償で提供。

### 投資先支援組織 UVSの組成



※ UNITED Venture Successの略。  
キャピタリストとコンサルタントによって構成される投資先支援組織。

### 支援メニュー例



## 投資事業 ②投資件数の拡大

積極的に投資件数を拡大しており、9社へ投資実行。

### 2023年3月期 新規投資先(2022年10月末時点)

#### シード～アーリー



#### 株式会社L&F

家族信託組成サポート、空き家管理、賃貸会社向けDXツールの提供

#### Gotoschool inc.

#### 株式会社Gotoschool

運動を通じて発達を支援する、発達障がい児向け支援サービス「LUMO」を運営



#### 株式会社Flint

企業従業員向けに提供する通院・顔出し不要のアバターカウンセリングサービスを展開

#### ATOMica

#### 株式会社ATOMica

地方のコワーキングスペース受託運営を軸に採用やビジネスマッチング等のコミュニティ創出サービスを展開



#### 株式会社FRoots

オンライン完結型の精神科、心療内科、メンタルヘルスケアサービス「WeMeet」を運営

#### PLAYTH!NK

#### 株式会社プレイシンク

NFTを活用した電子トレカ等のモバイルコンテンツを企画、開発および運営



#### 株式会社Querier

社内用管理画面作成のためのローコードツール「クエリア」を提供

#### ミドル～レイター



#### 株式会社 アーシャルデザイン

アスリートエンジニアによる開発支援、体育会学生/アスリート特化人材紹介













































#### ストックマーク 株式会社

自然言語処理技術を活用した、情報収集×社内ナレッジシェアサービス、および市場調査支援SaaS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			
mercari			Mrk & Co			
			● Lisa Technologies Inc.			
						KiHeiTai Inc.
						
						
						
						
						

# 投資事業 主なLP出資先

多数の外部ファンドへ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)。

## LP出資先






























## アジェンダ

- 1 2023年3月期上期(累計) 決算概要 ..... P2
- 2 2023年3月期 コア事業成長方針および進捗状況 ..... P12
- 3 Appendix ..... P35

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。

## 連結損益計算書(上期累計)

2022年5月1日に「クラッシュフィーバー」の共同運営権持分を譲渡したことにより、特別利益359百万円を計上。

(単位：百万円)	2022年3月期 上期(累計)	2023年3月期 上期(累計)	前年同期比(率)
売上高	8,100	6,637	△ 18%
売上総利益	5,864	4,501	△ 23%
販売費及び一般管理費	1,305	1,365	+5%
営業利益	4,559	3,136	△ 31%
営業外収益	1	20	+1,672%
営業外費用	7	10	+45%
経常利益	4,553	3,146	△ 31%
特別利益	-	359	-
特別損失	-	2	-
税金等調整前四半期純利益	4,553	3,503	△ 23%
四半期純利益※	3,146	2,374	△ 25%

※ 「親会社株主に帰属する四半期純利益」を示す

# 連結損益計算書(第2四半期)

(単位：百万円)	2022年3月期 第2四半期	2023年3月期 第2四半期	増減	
			前年同四半期比(金額)	前年同四半期比(率)
売上高	3,347	1,861	△ 1,486	△ 44%
DXプラットフォーム領域	565	559	△ 5	△ 1%
インベストメント領域	1,761	261	△ 1,499	△ 85%
コンテンツ領域	760	733	△ 27	△ 4%
アドテクノロジー領域	261	307	+46	+18%
その他	△ 1	△ 1	+0	-
売上総利益 <sup>※1</sup>	2,213	705	△ 1,508	△ 68%
DXプラットフォーム領域	93	182	+88	+94%
インベストメント領域	1,602	103	△ 1,498	△ 94%
コンテンツ領域	324	185	△ 139	△ 43%
アドテクノロジー領域	193	234	+40	+21%
その他	△ 0	△ 0	+0	-
販売費及び一般管理費	657	694	+36	+6%
営業利益	1,556	11	△ 1,544	△ 99%
DXプラットフォーム領域	△ 119	△ 78	+41	-
インベストメント領域	1,577	85	△ 1,491	△ 95%
コンテンツ領域	174	17	△ 156	△ 90%
アドテクノロジー領域	144	174	+29	+20%
その他	△ 220	△ 187	+33	-
経常利益	1,544	21	△ 1,523	△ 99%
四半期純利益 <sup>※2</sup>	1,086	△ 24	△ 1,111	-

※1 各事業の主な売上原価は広告費、外注費、人件費

※2 「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

主に保有する上場株式の時価評価および売却による影響により、資産・負債が減少。  
 (株)ココドル、イノープ(株)のM&Aによりのれん償却費が増加。

(単位：百万円)	前期末 (2022年3月末)	当四半期末 (2022年9月末)	前期末差額
流動資産	34,179	<b>28,627</b>	△ 5,551
現預金	12,165	<b>12,595</b>	+429
営業投資有価証券	18,789	<b>12,417</b>	△ 6,372 <sup>※1</sup>
固定資産	4,521	<b>4,607</b>	+86
のれん	327	<b>958</b>	+630
資産合計	38,701	<b>33,235</b>	△ 5,465
流動負債	2,812	<b>2,952</b>	+140
固定負債	5,600	<b>3,525</b>	△ 2,075
繰延税金負債	5,524	<b>3,450</b>	△ 2,074 <sup>※2</sup>
負債合計	8,412	<b>6,477</b>	△ 1,934
純資産	30,288	<b>26,757</b>	△ 3,530
その他有価証券評価差額金	9,601	<b>5,025</b>	△ 4,575 <sup>※3</sup>

注 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

※1 営業投資有価証券△6,654百万円

※2 繰延税金負債△2,014百万円

※3 その他有価証券評価差額金△4,564百万円

## キャッシュ・フロー

営業活動によるキャッシュ・フローは、前期上期に営業有価証券売却が集中したため、前期より収入が減少。  
投資活動によるキャッシュ・フローは、M&A、資本業務提携の実行により、前期より支出が増加。

(単位：百万円)	2022年3月期 上期累計期間	2023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	※1 2,905	※2 2,490	△ 414
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 377	△ 581	△ 203
財務活動によるキャッシュ・フロー	※3 △ 1,951	※4 △ 1,479	+471
現金及び現金同等物の期末残高	14,350	12,595	△ 1,755

※1 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

※2 うち営業投資有価証券売却 3,275百万円、法人税等支払額1,057百万円

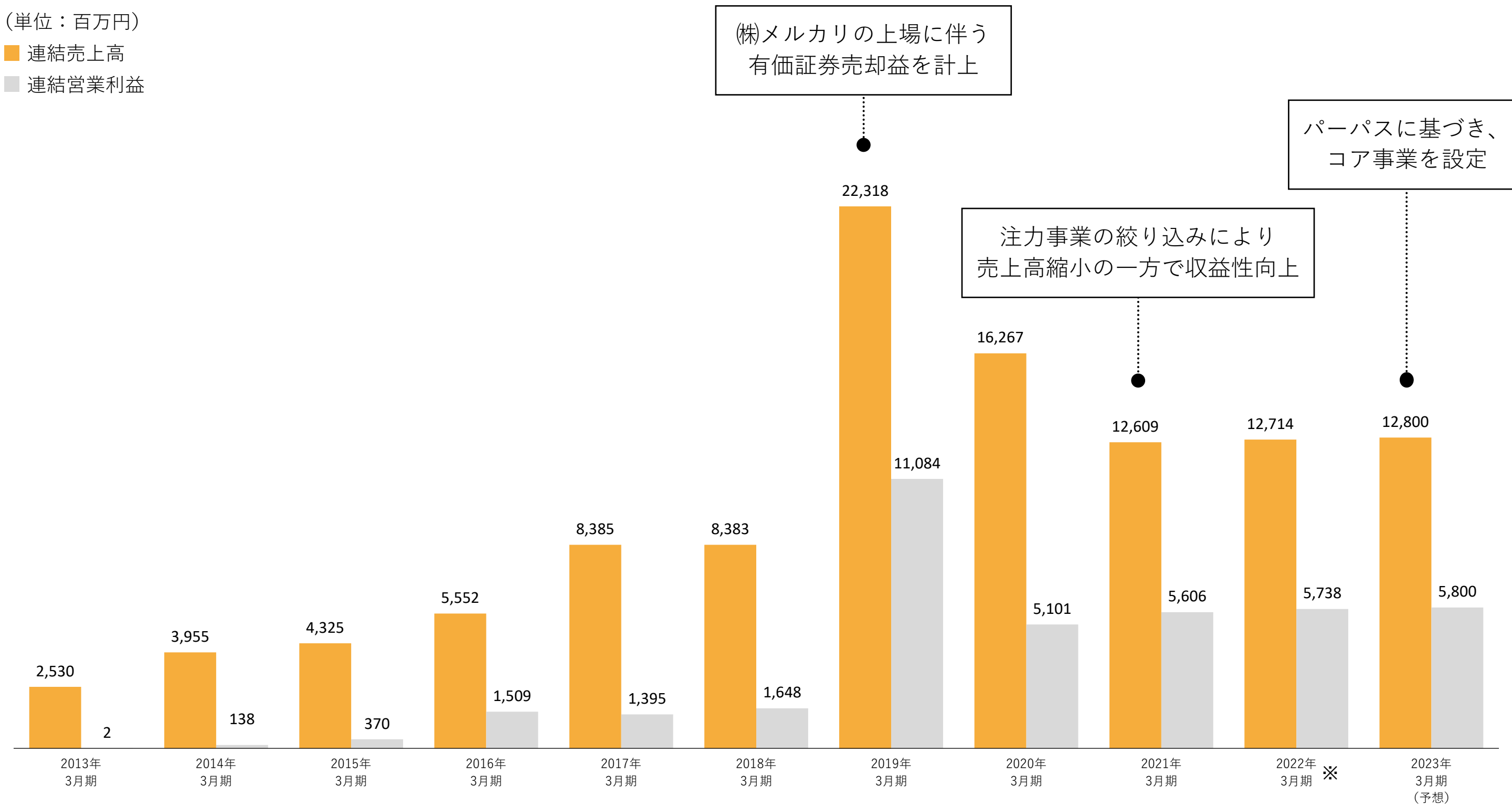
※3 うち自己株式取得関連支出△1,499百万円、配当金支払△415百万円

※4 うち自己株式取得関連支出△1,001百万円、配当金支払△402百万円

# 業績推移(2013年3月期~2023年3月期)

(単位：百万円)

■ 連結売上高  
■ 連結営業利益



※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



# 人員推移表

- 臨時社員
- 本社部門 正社員
- インベストメント 正社員
- 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（単体取締役および監査役、社外役員含む）

(単位：人)

