
2023年3月期 第3四半期(累計)

決算説明資料

2023年2月8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 第3四半期(累計) 決算概要 P2
- 2 2023年3月期 第3四半期 事業概況 P9
- 3 2023年3月期 コア事業成長方針 P21
- 4 Appendix P38

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共同で企業の開発案件に対応するサービス「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」

2022.7 連結開始

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

2022.8 連結開始

Innoop

イノープ株式会社

採用支援事業「offerBrain」

2022.12 連結開始

Kasooku

カソーク株式会社

副業・転職マッチングプラットフォーム

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月期第3四半期(累計) 業績ハイライト

業績予想通りに進捗し、通期では増収増益で着地予定。

連結業績

売上高 : 10,175百万円 (前年同期比△5.7%)
営業利益 : 4,933百万円 (前年同期比△12.1%)

DXプラットフォーム領域

売上高 : 1,658百万円 (前年同期比△0.7%)
営業利益 : △211百万円 (前年同期比+171百万円)

キラメックス(株)
株リベイス
株ココドル
イノープ(株)

カソーク(株)
株プリューアス
DXソリューション本部

詳細は P9

インベストメント領域

売上高 : 5,630百万円 (前年同期比△10.3%)
営業利益 : 5,358百万円 (前年同期比△10.3%)

投資事業本部

詳細は P14

コンテンツ領域

売上高 : 2,098百万円 (前年同期比△1.1%)
営業利益 : 2百万円 (前年同期比△99.3%)

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 P19

アドテクノロジー領域

売上高 : 791百万円 (前年同期比+9.5%)
営業利益 : 421百万円 (前年同期比+12.1%)

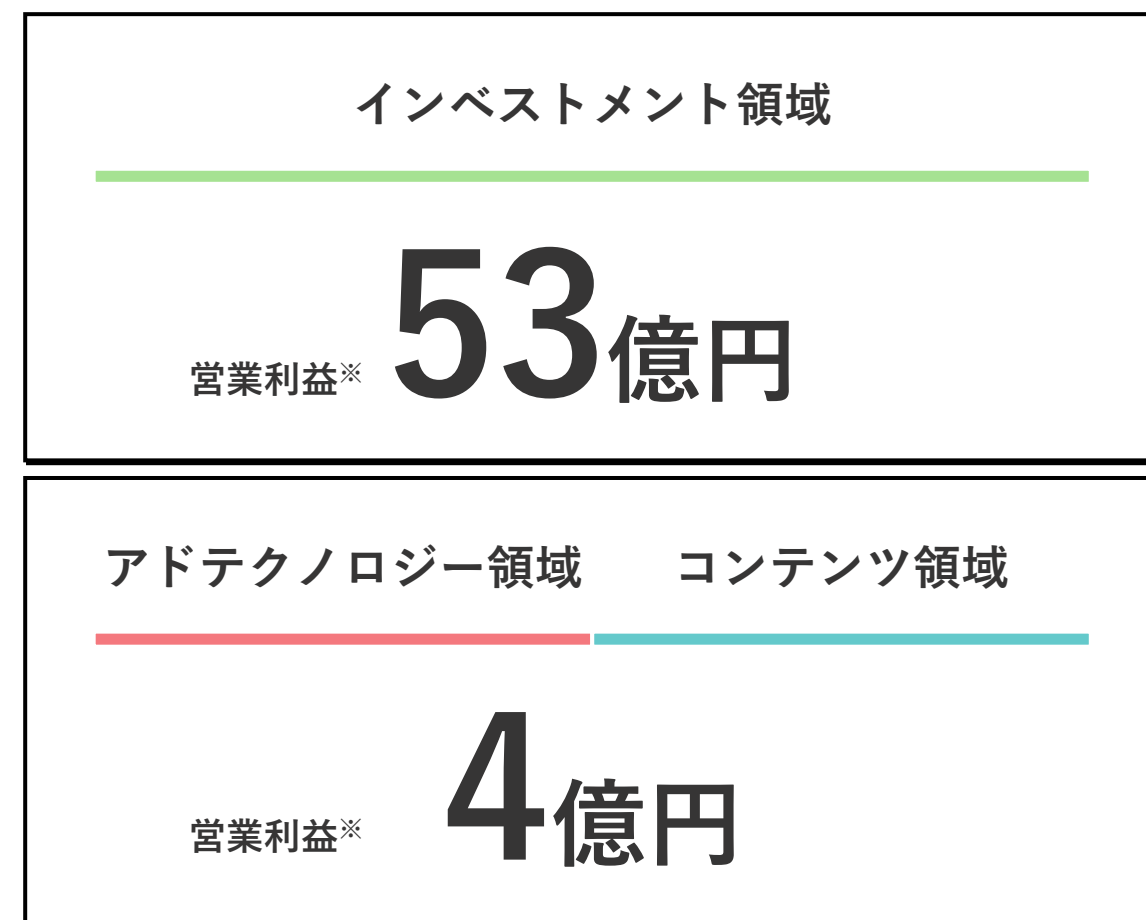
ユナイテッドマーケティングテクノロジーズ(株)

詳細は P20

当社事業の全体像

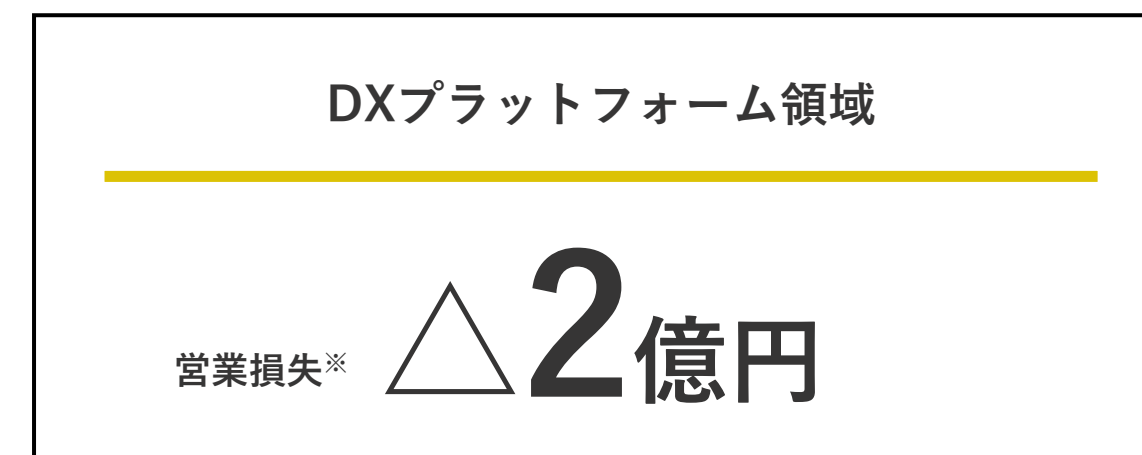
DXプラットフォーム領域の中期的な成長に向けて、他領域にて創出される利益を先行投資中。

継続的な利益創出



先行投資

中期的な収益成長



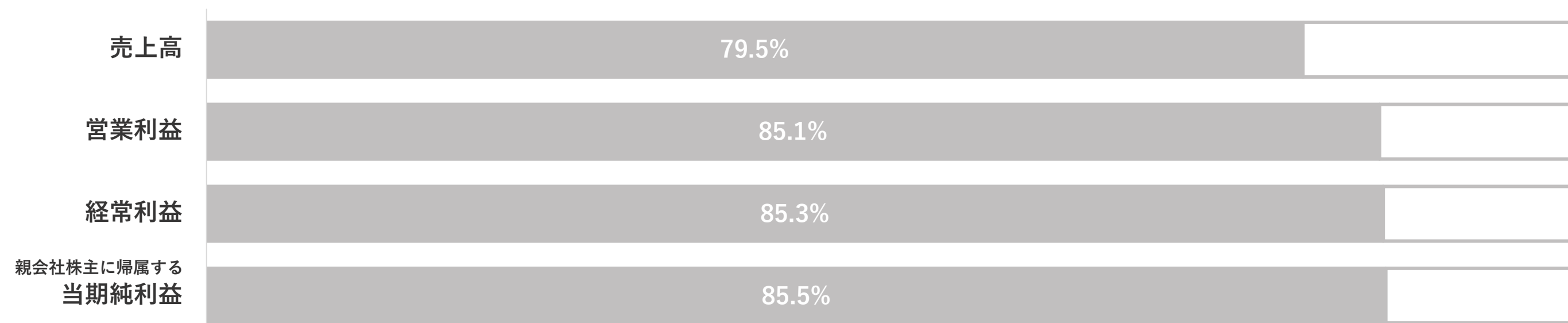
2023年3月期第3四半期(累計) 通期業績予想進捗

各指標計画通りに推移し、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(第3四半期時点)



自己株式の取得終了

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。
2022年11月より追加取得を行い、今期予定していた上限1,000百万円に到達し終了。

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終了

取得した株式の総数	98,400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	129百万円
取得期間	2022年11月10日～ 2022年12月21日

自己株式の消却

当期取得した自己株式のうち、55万株を消却予定。

自己株式の消却	
消却する株式の数	550,000 株（消却前の発行済株式総数に対する割合2.6%）
消却予定日	2023年2月28日

アジェンダ

1	2023年3月期 第3四半期(累計) 決算概要	P2
2	2023年3月期 第3四半期 事業概況	P9
3	2023年3月期 コア事業成長方針	P21
4	Appendix	P38

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。

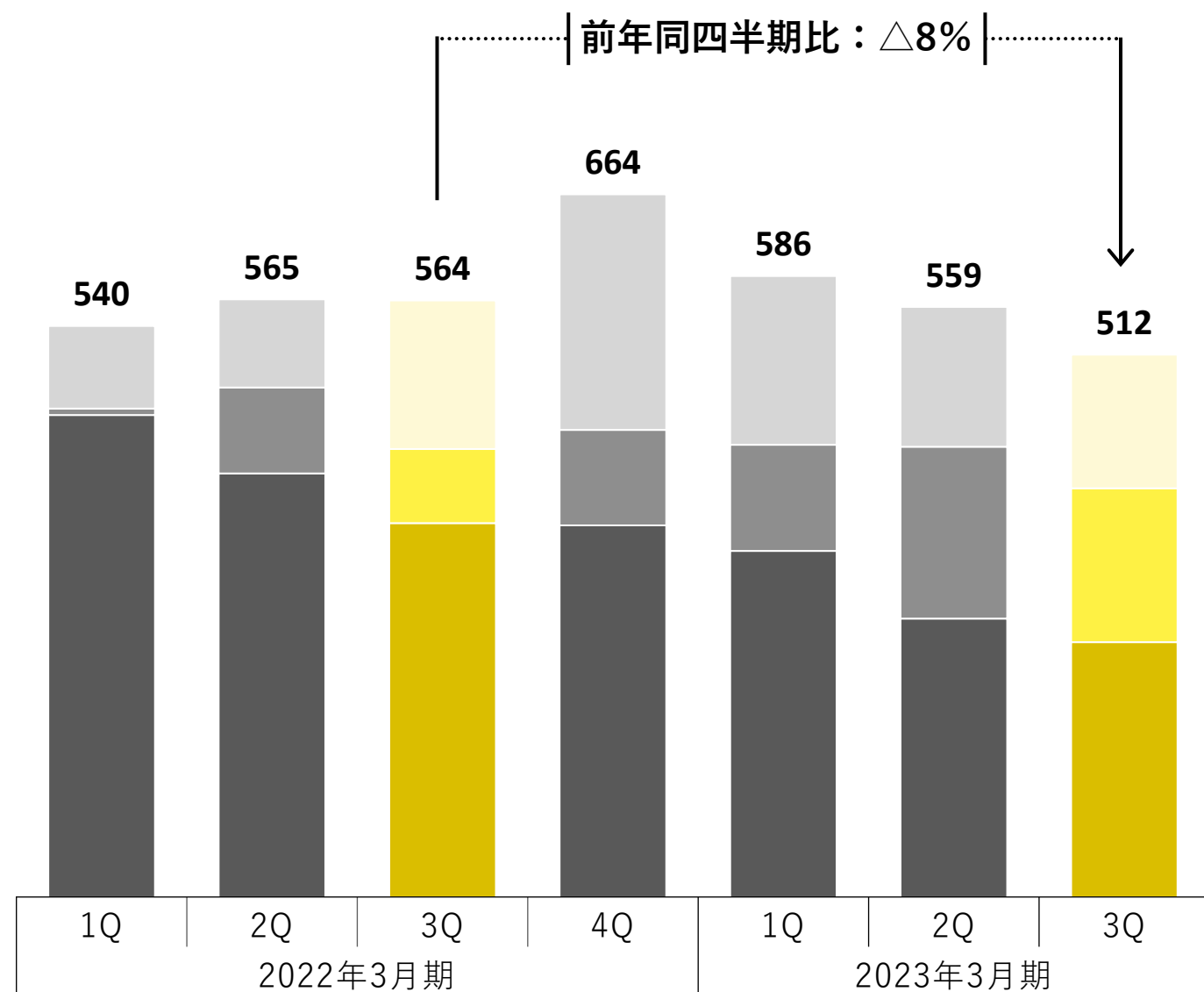
DXプラットフォーム領域 売上高・営業利益推移

DXプラットフォーム領域		インベストメント領域	コンテンツ領域	アドテクノロジー領域
教育事業	人材マッチング事業	投資事業		

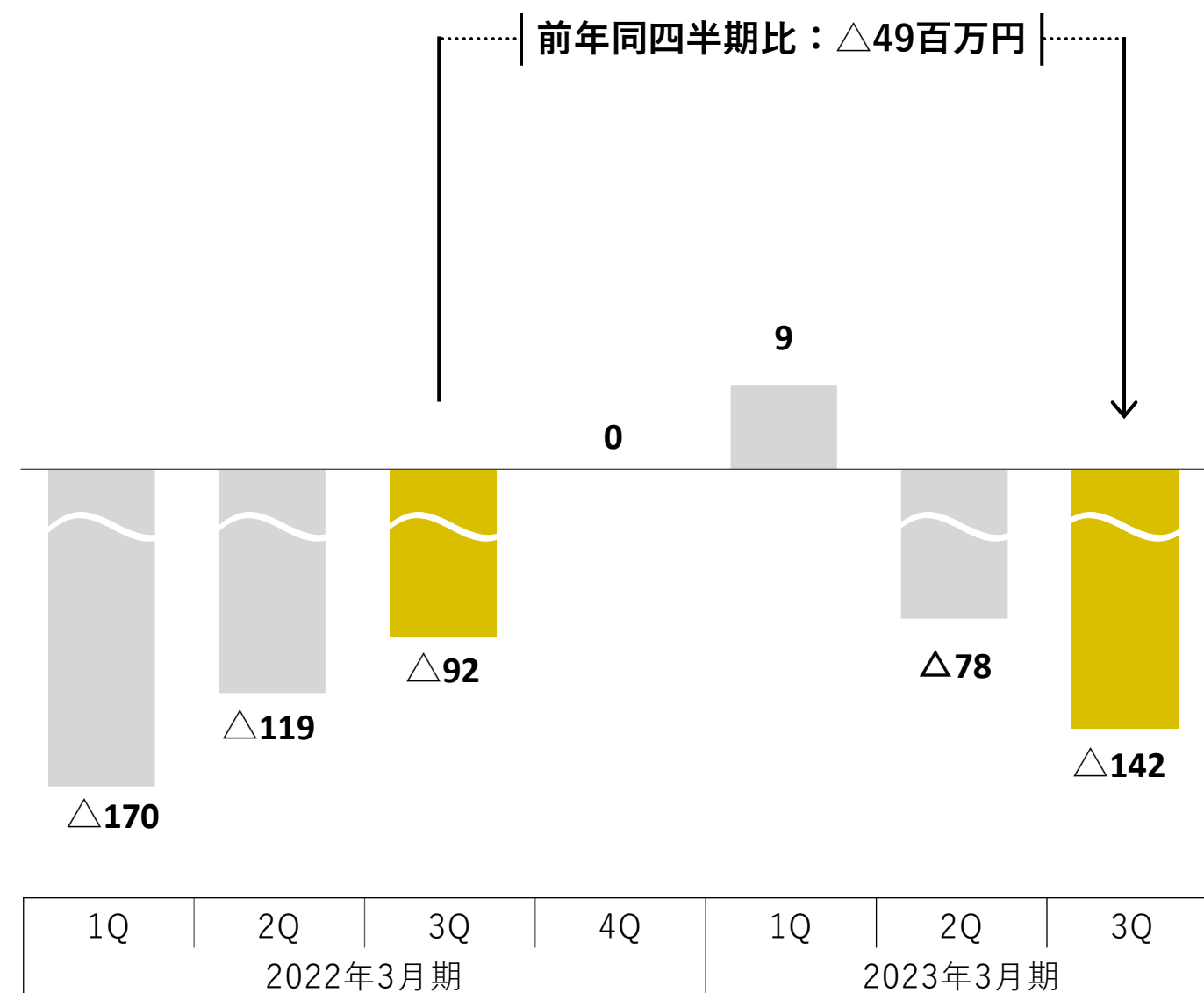
M&Aの強化により、人材マッチング事業の売上高が前年同四半期比で拡大。教育事業「テックアカデミー」の受講者数減少により前年同四半期比で減収、人材マッチング事業の先行投資により前年同四半期比で減益。

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)



教育事業 Yahoo! JAPANとの業務提携による教育機会の拡大と転職支援

コア事業		収益期待事業	
DXプラットフォーム領域	インベストメント領域	コンテンツ領域	アドテクノロジー領域
教育事業	人材マッチング事業	投資事業	

Yahoo! JAPANと業務提携し「Yahoo!テックアカデミー」を開設。
Yahoo! JAPANが持つノウハウをもとに実践的なスキルを身に付けることができ、転職までサポート。

2023.1.23 開始

YAHOO! JAPAN テックアカデミー

Web業界で必要とされるスキルを習得できる実践的なカリキュラムを提供。
定員を上回る募集があり追加募集を実施。

POINT



実践的なカリキュラム

ヤフーでの実践技術を反映し、4ヵ月で活躍できるスキルを習得

POINT



1on1・講演

ヤフー現役エンジニアの1on1・講演によるキャリアサポート

POINT



転職支援

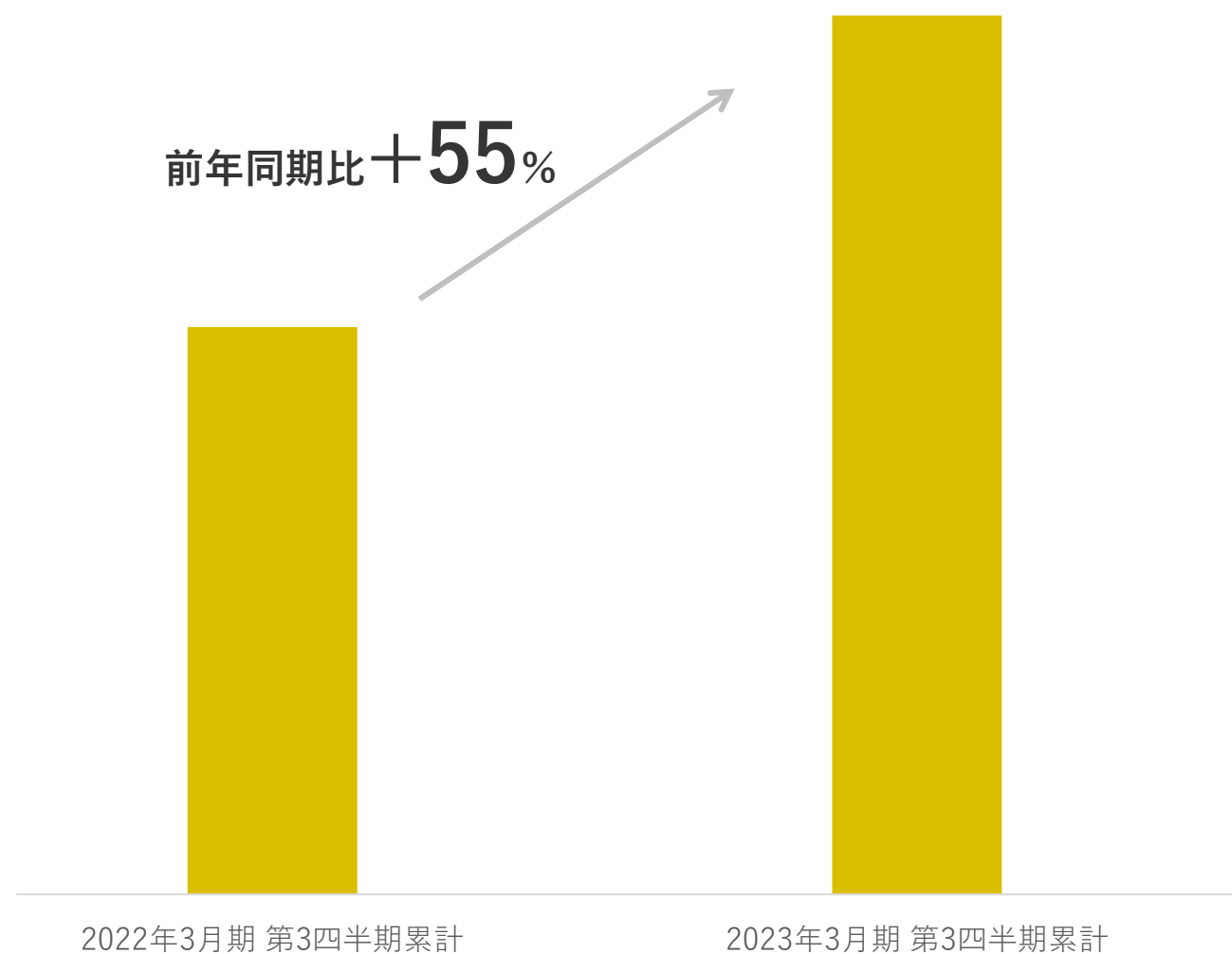
未経験からでも安心できる手厚い転職支援

教育事業 テックアカデミーワークスで活躍する卒業生が増加

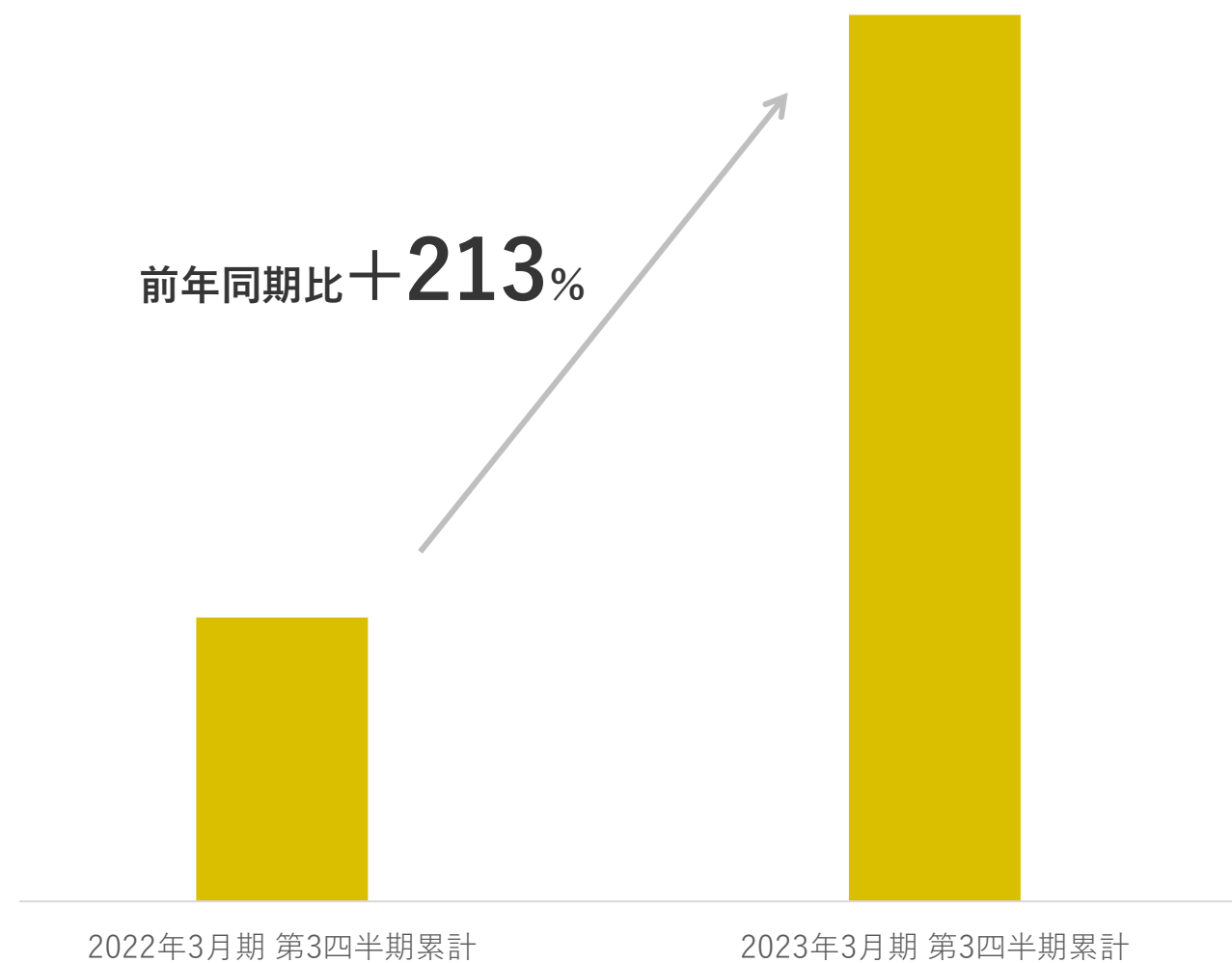
DXプラットフォーム領域		インベストメント領域		収益期待事業	
教育事業		人材マッチング事業		投資事業	
				コンテンツ領域	
				アドテクノロジー領域	

実践機会であるテックアカデミーワークスの案件数が拡大。
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。

テックアカデミーワークス案件数推移



ワーカー*数推移



※ テックアカデミー卒業生のうち、テックアカデミーワークスにて案件に取り組む人材 11

人材マッチング事業 M&Aの強化

コア事業		収益期待事業	
DXプラットフォーム領域	インベストメント領域	コンテンツ領域	アドテクノロジー領域
教育事業	人材マッチング事業	投資事業	

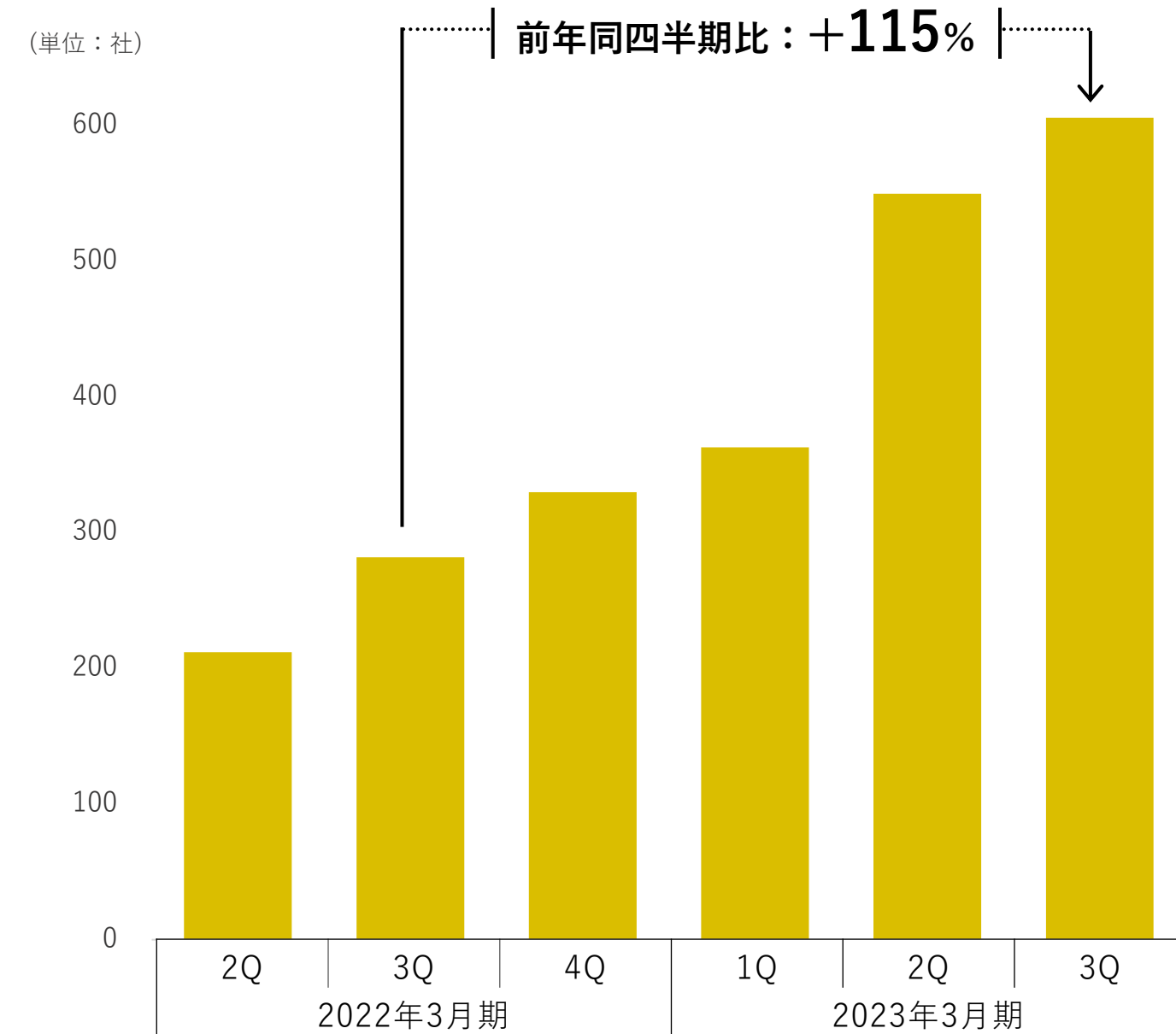
M&Aの強化により、人材マッチング事業の成長を図る。今期、3件のM&Aを実施。KPIである利用社数が増加。

M&Aの強化



1.8万人を超える副業・転職希望者が登録する、
副業・転職マッチングプラットフォーム

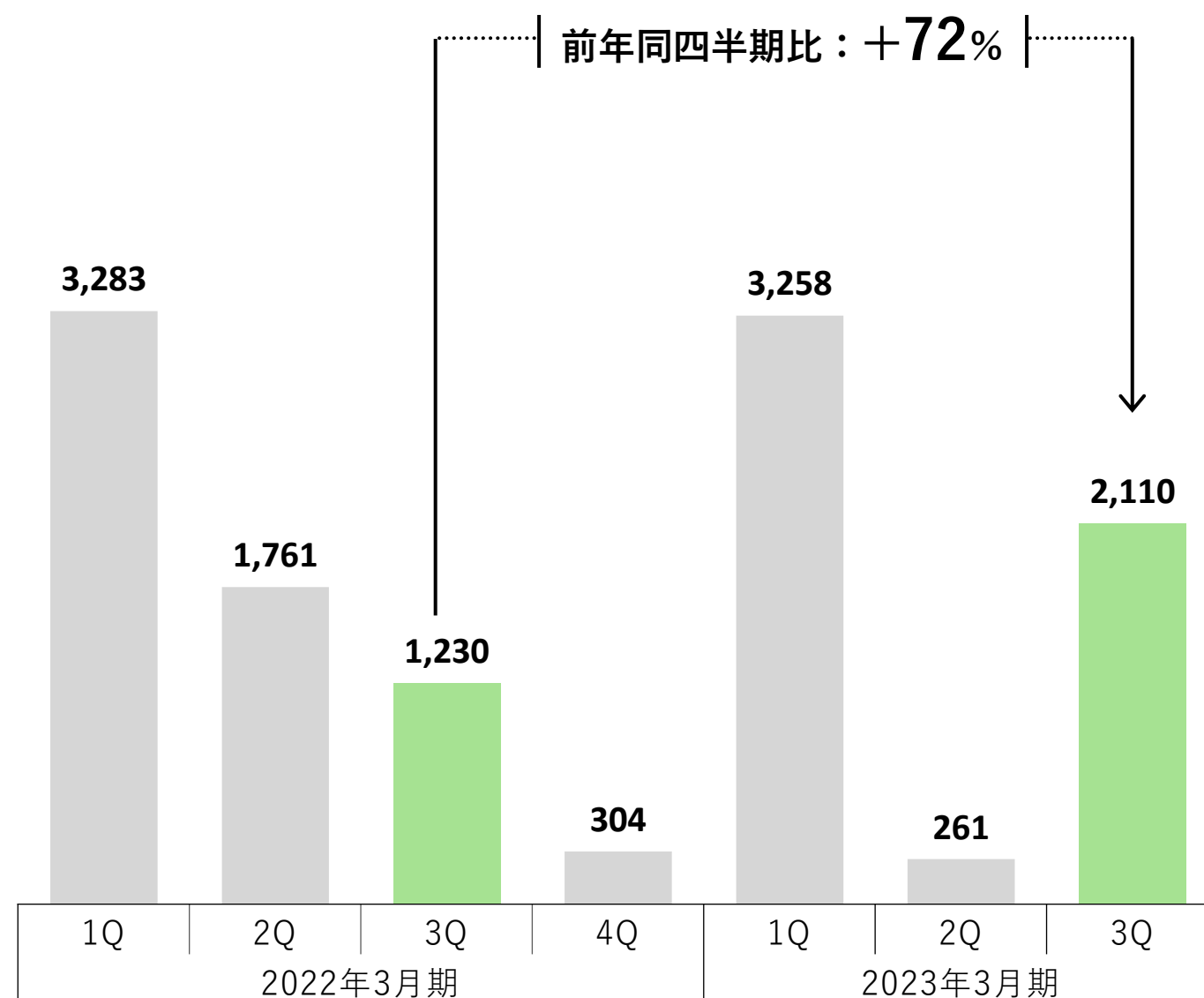
利用社数推移(KPI)



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

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

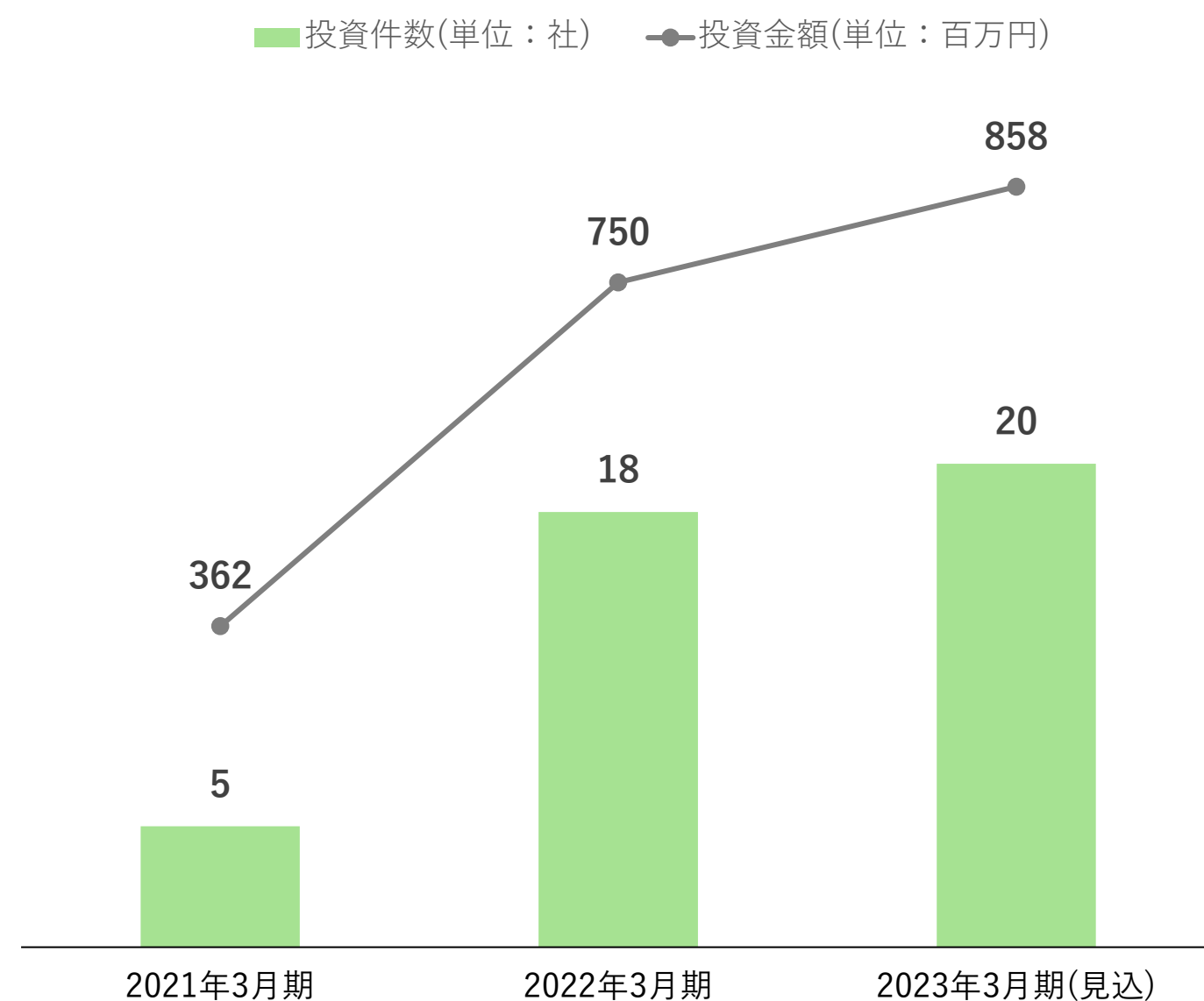
	投資先	2022年12月末 貸借対照表計上額
上場株式	<ul style="list-style-type: none"> ・メルカリ ・ワンダープラネット ・サイバー・バズ ・ソーシャルワイヤー ・コンフィデンス 	約81億円 <small>うち(株)メルカリ7,648百万円[※]</small>
未上場株式	69社	約34億円
LP出資先	37本	約18億円

※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12月末時点で**11,279**百万円。

投資事業 投資件数の拡大・投資先の成長

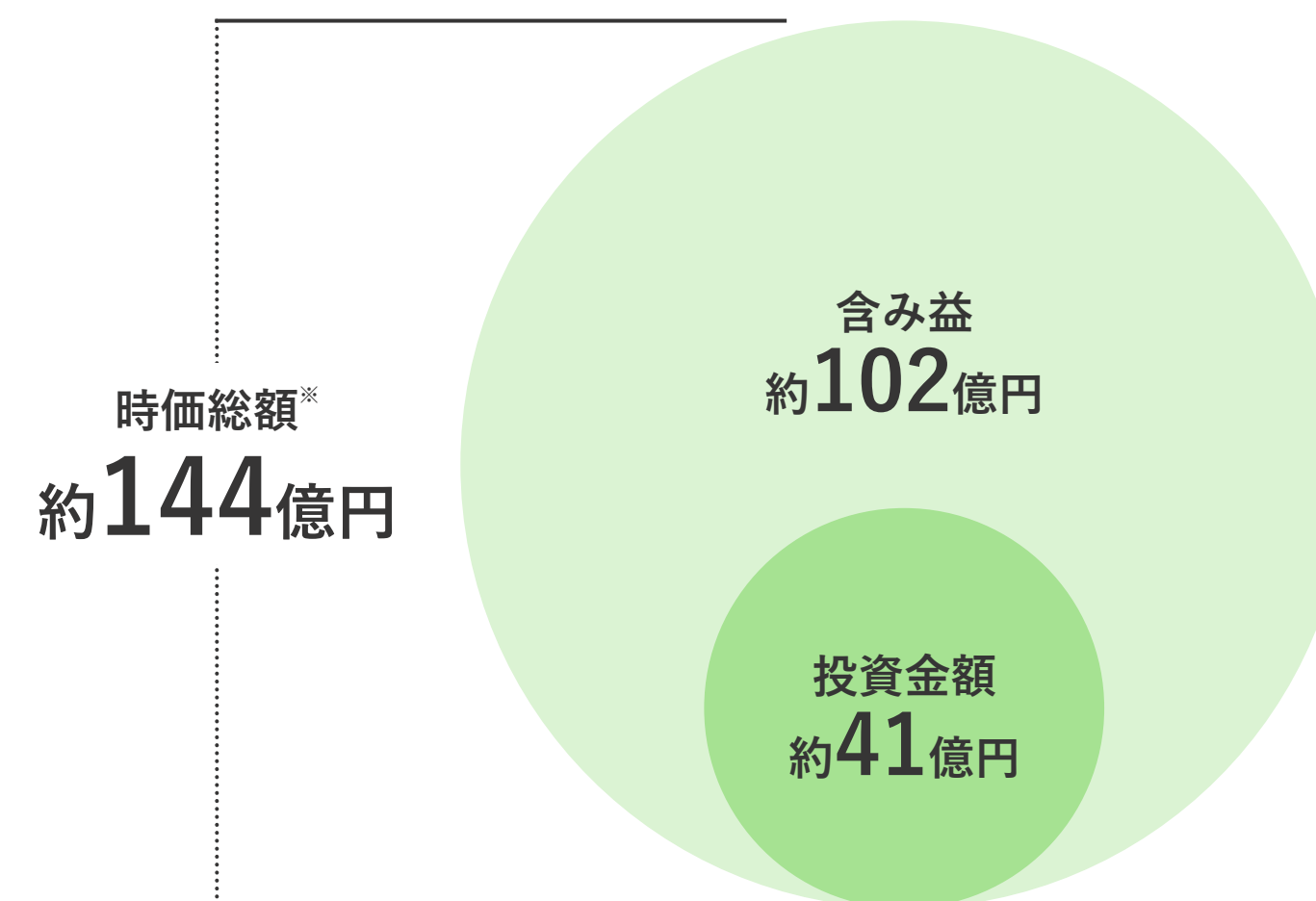
継続的に投資件数、投資金額を拡大。今期は20社、858百万円の投資実行を計画。
投資先が成長を続けており、収益貢献を見込む。

投資件数・投資金額推移



時価総額増大

2022年12月末時点での保有株式に対する評価



投資事業 リード投資家としての投資件数増加とハンズオン支援強化

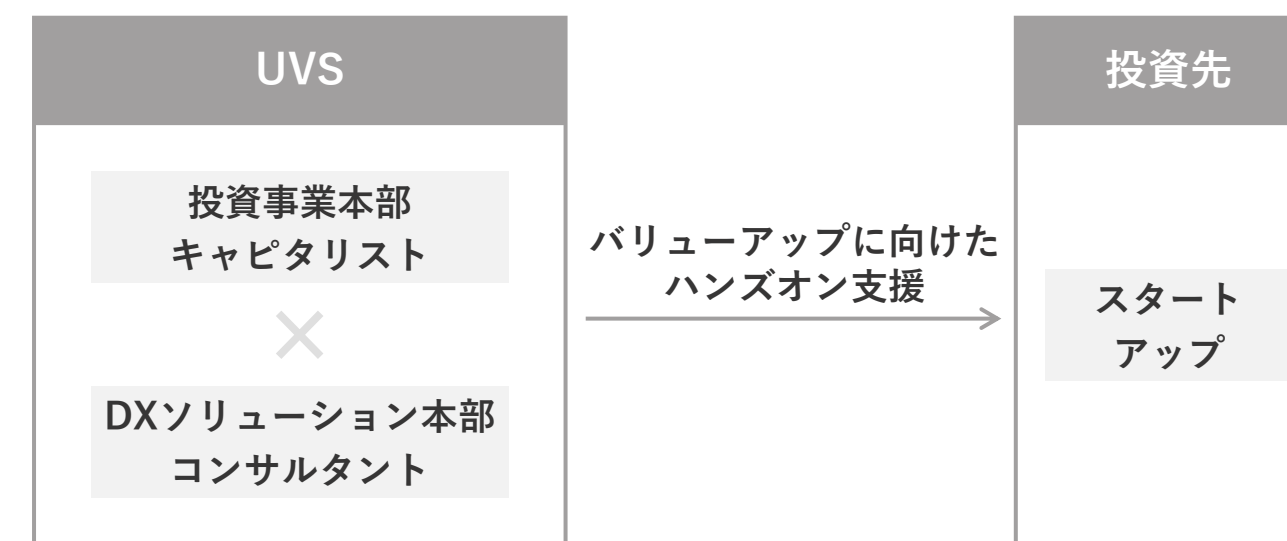
パーパスに基づき、投資先へのハンズオン支援強化のため、リード投資家^{※1}としての投資件数を増加。
キャピタリストとコンサルタントによって構成される投資先支援組織UVS^{※2}を組成し、無償でハンズオン支援を実行。

リード投資家としての出資

今期、3社に対してリード投資家として投資実行。



投資先支援組織 UVS^{※2}



支援例

事業戦略・計画策定

ファイナンス支援

組織戦略策定・実行

デジタルマーケティング
戦略策定・実行

※1 出資ラウンドにおける最大の出資者

※2 UNITED Venture Successの略

投資事業 主なスタートアップ投資先




























DXプラットフォーム領域		コア事業	収益期待事業	
教育事業	人材マッチング事業	投資事業	コンテンツ領域	アドテクノロジー領域

ポストIPO	ミドル～レイター		シード～アーリー				
mercari	dely	excite	Mrk & Co	meetcareer	Fairy Devices	hubble	Lisa Technologies Inc.
WonderPlanet	ネクタイ	cluster	PoliPoli	GATARI Inc.	Aazit	LIFE Lab	C2C
Cyber Buzz	inglewood	GRACIA	KitchHike	KiHeiTai Inc.	Journey	& LAND ART	SOCIAL INTERIOR
SocialWire Group	FIREBUG Entertainment Startup	Travel Book	ventus	HARMONIA	translimit	ノズマート	PlusOne
Confidence	Findy	SOELU	HOSHIGUMI	Matcha	Minimal Bean to Bar Chocolate	HOMMA	ARANCIONE
Studyplus	Biophilia inc.	FULL KAITEN	シコ	Campingcar			Gotoschool inc.
ON-LISTORY オールストーリー	Jiraffe	MentaRest	L&F Link & Faith	FRoots	ATOMica		PLAYTHINK
Stockmark	*AcialDesign	Querier	new Anyplace	new OSIRO	new @at mark		
	new Paytner						

投資事業 主なLP出資先

		コア事業		収益期待事業	
DXプラットフォーム領域		インベストメント領域		コンテンツ領域	
教育事業	人材マッチング事業	投資事業		アドテクノロジー領域	

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)。

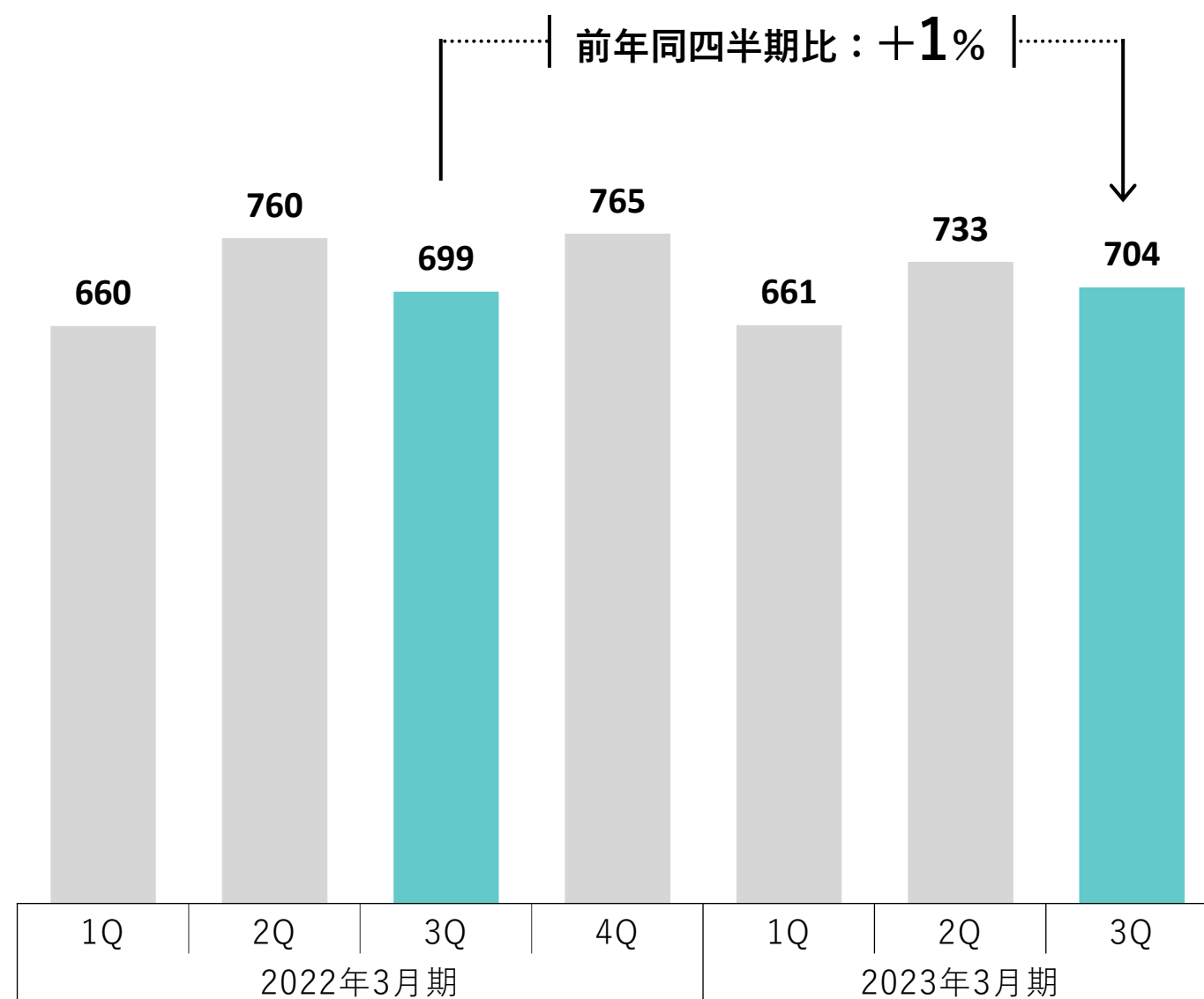
LP出資先					
					
					
					
					
					

コンテンツ領域 売上高・営業利益推移

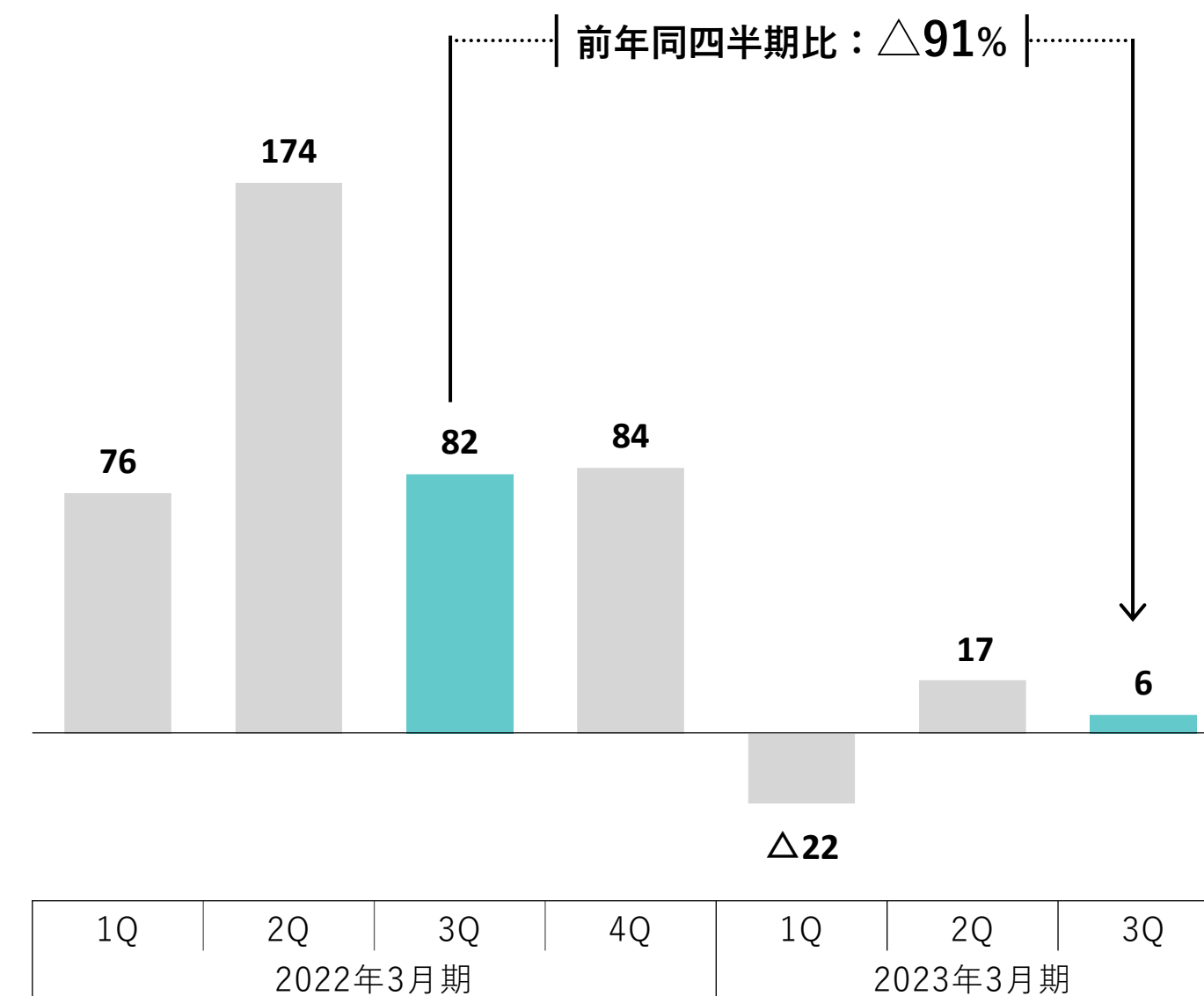
売上高は、クラッシュフィーバー譲渡による減収を、フォッグ(株)および(株)インターナショナルスポーツマーケティングの伸長により補い、前年同四半期比で増収。

営業利益は、同譲渡の影響により、前年同四半期比で減益。

売上高推移 (単位：百万円)



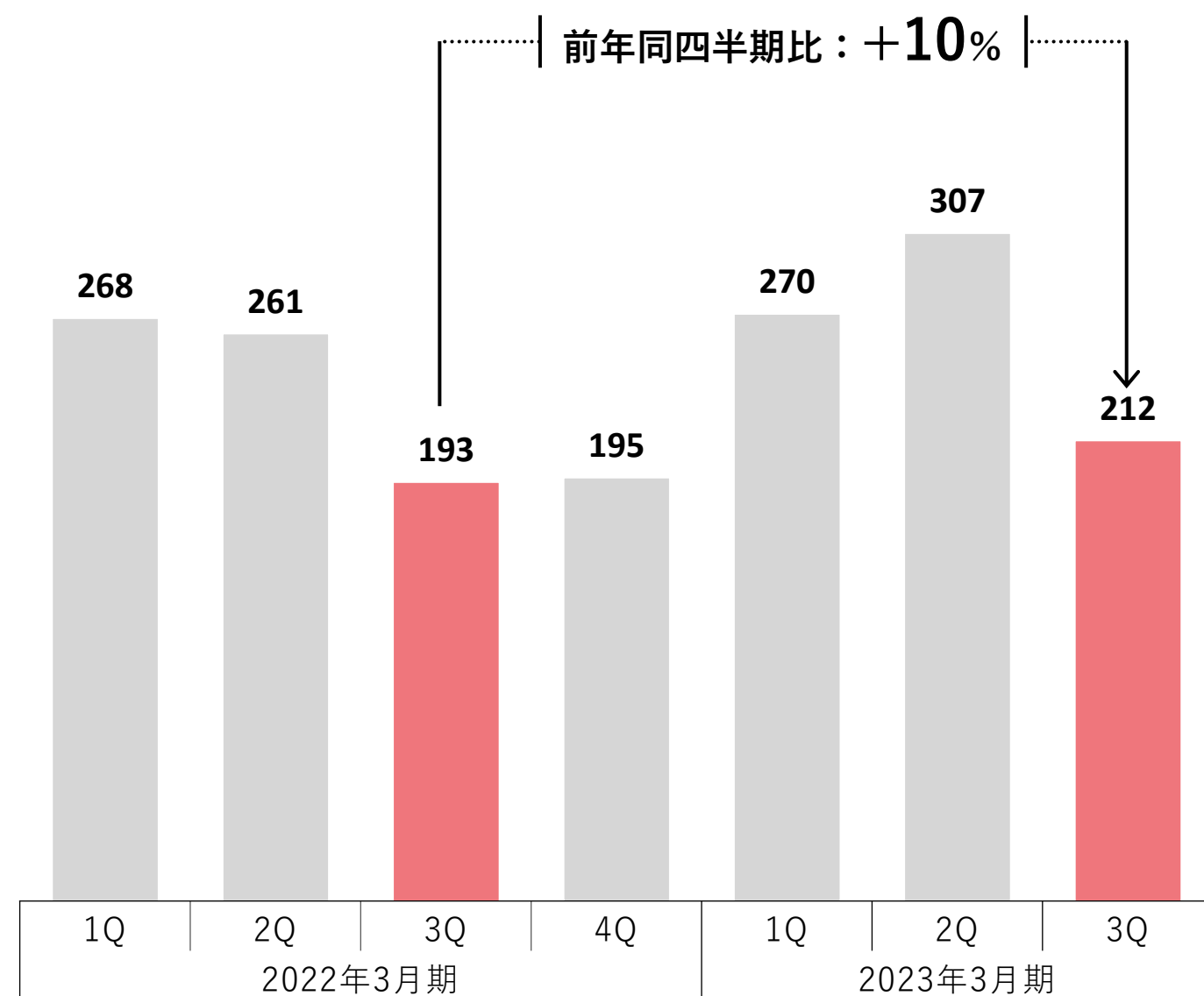
営業利益推移 (単位：百万円)



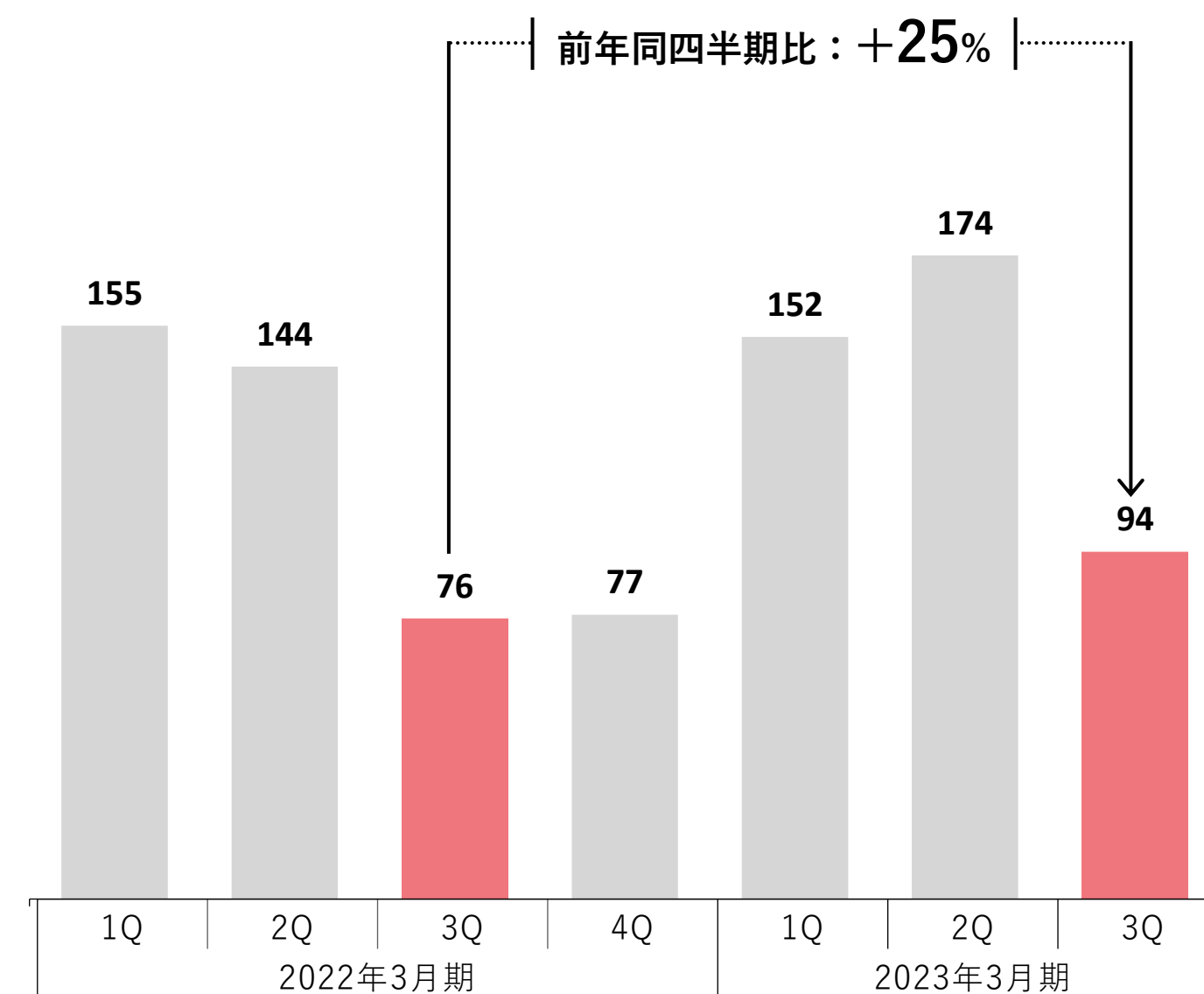
アドテクノロジー領域 売上高・営業利益推移

前期同様、下期は季節要因により売上高・営業利益が減少するが、通期では増収増益で着地予定。

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 第3四半期(累計) 決算概要 P2
- 2 2023年3月期 第3四半期 事業概況 P9
- 3 2023年3月期 コア事業成長方針 P21
- 4 Appendix P38

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共同で企業の開発案件に対応するサービス「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」

2022.7 連結開始

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

2022.8 連結開始

Innoop

イノープ株式会社

採用支援事業「offerBrain」

2022.12 連結開始

Kasooku

カソーク株式会社

副業・転職マッチングプラットフォーム

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

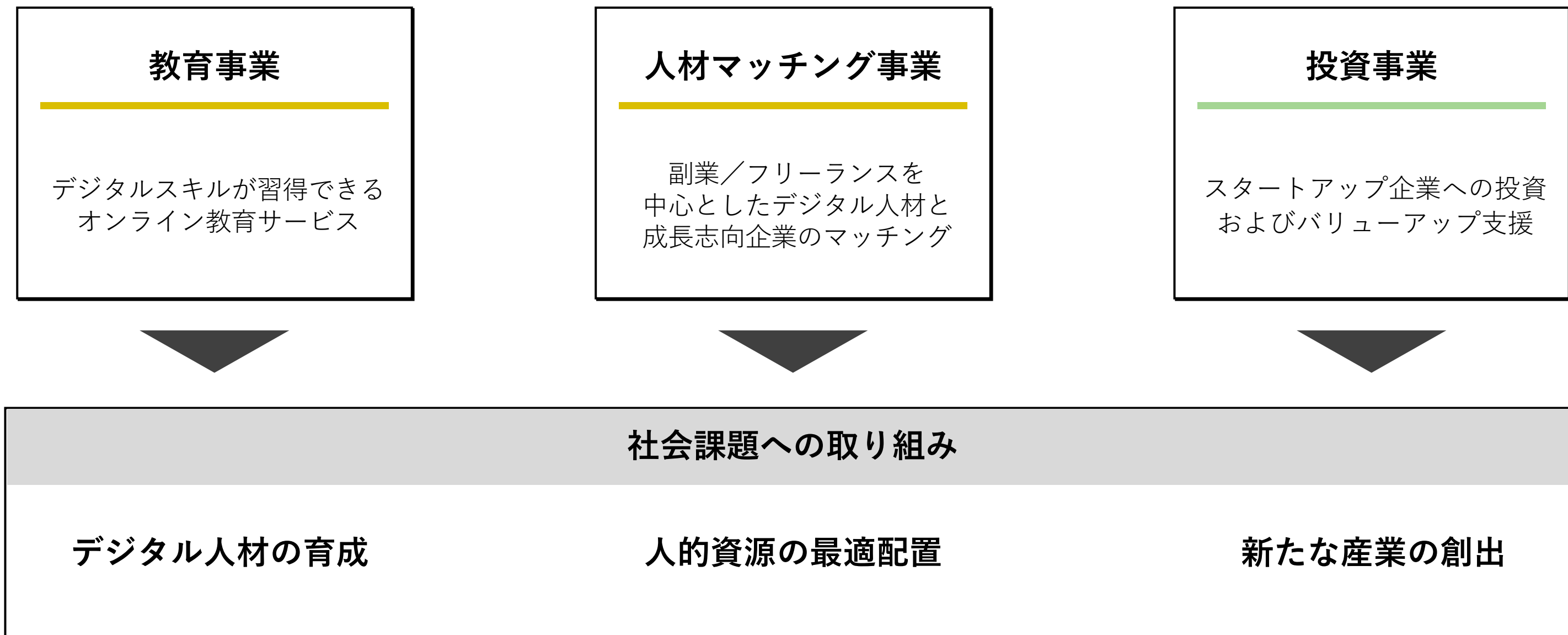
UNITED Marketing Technologies

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」

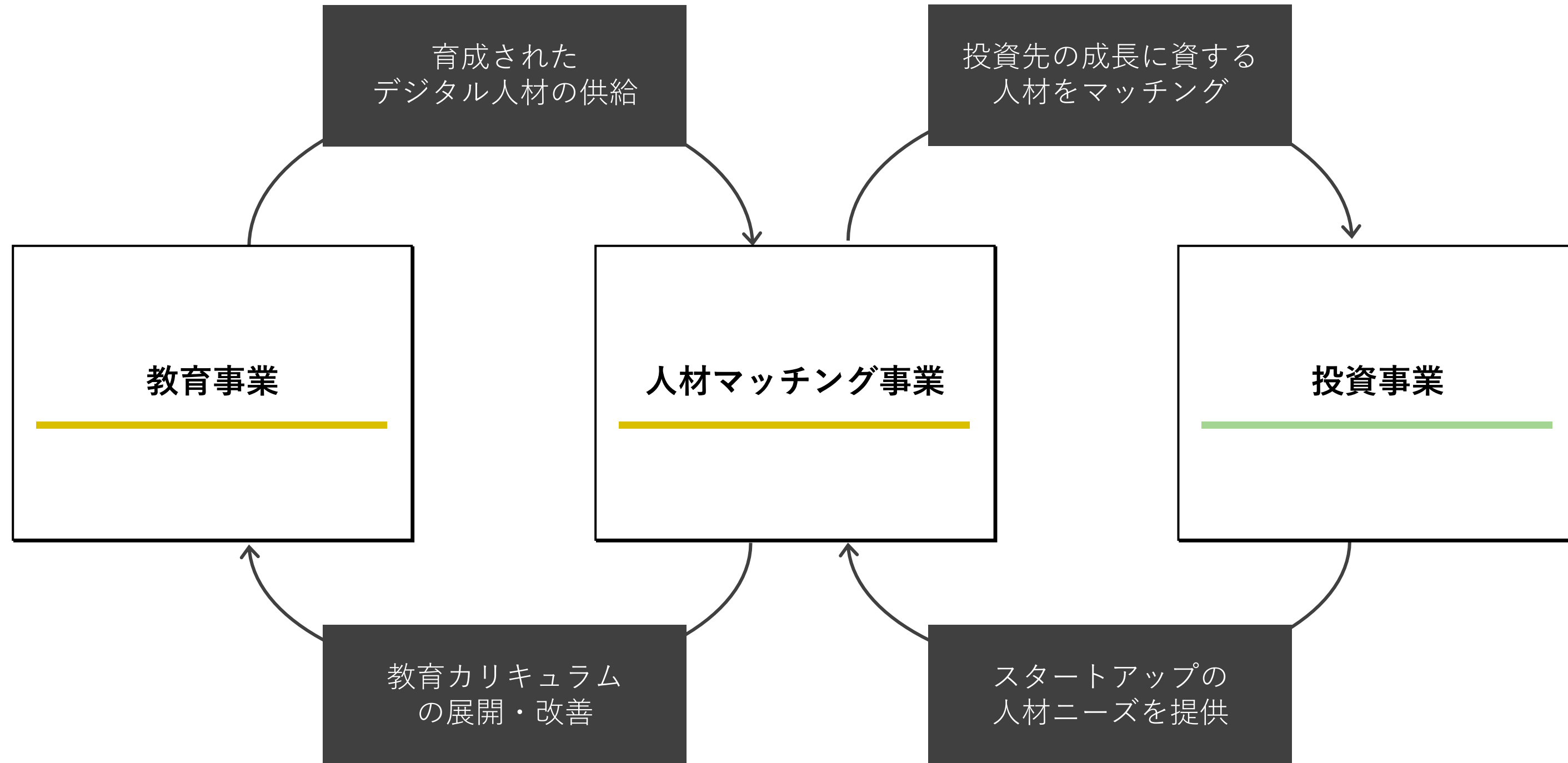
コア事業について

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。



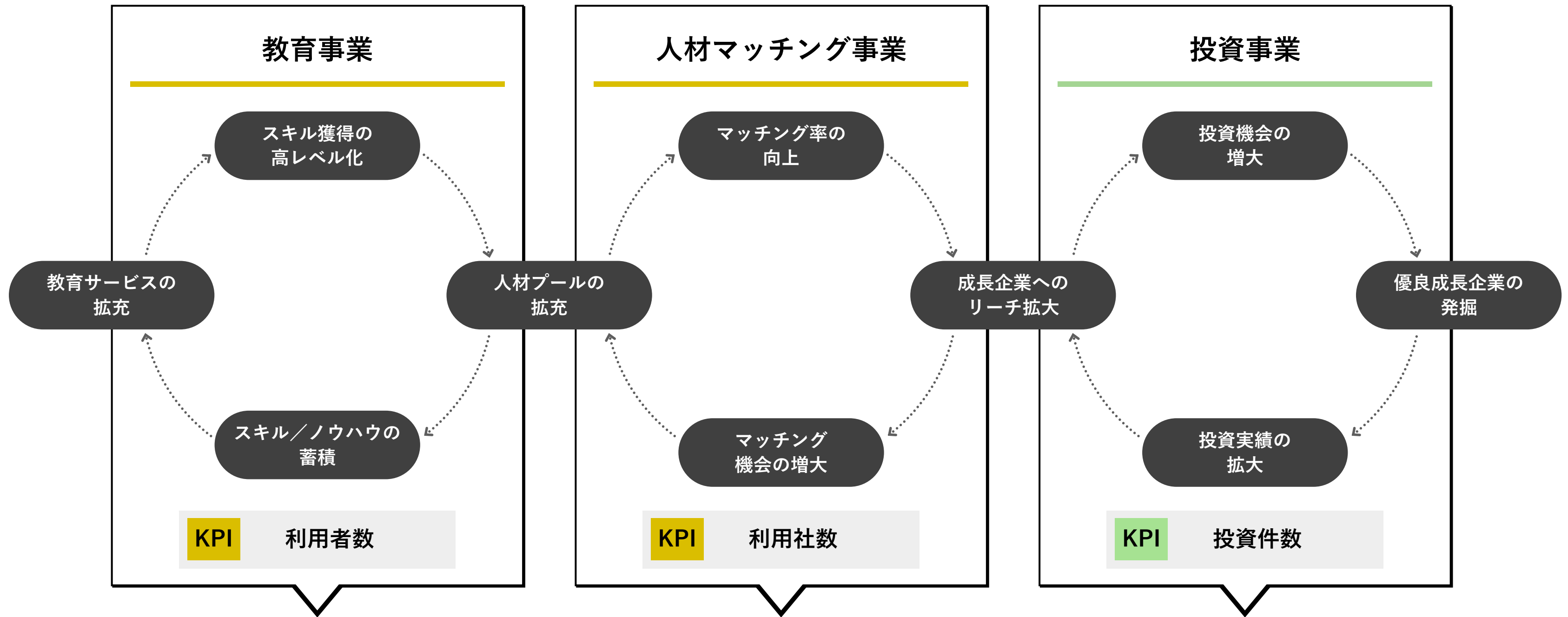
コア事業間の連携

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。



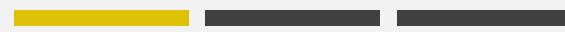
成長メカニズム

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。



コア事業全体の成長

教育事業



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。



人材マッチング事業



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

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共同で企業の開発案件に対応するサービス「テックアカデミーワークス」

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」

2022.7.4

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

2022.8.3

Innoop

イノープ株式会社

採用支援事業「offerBrain」

2022.12.30

Kasooku

カソーク株式会社

副業・転職マッチングプラットフォーム「Kasooku」を運営。

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。

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

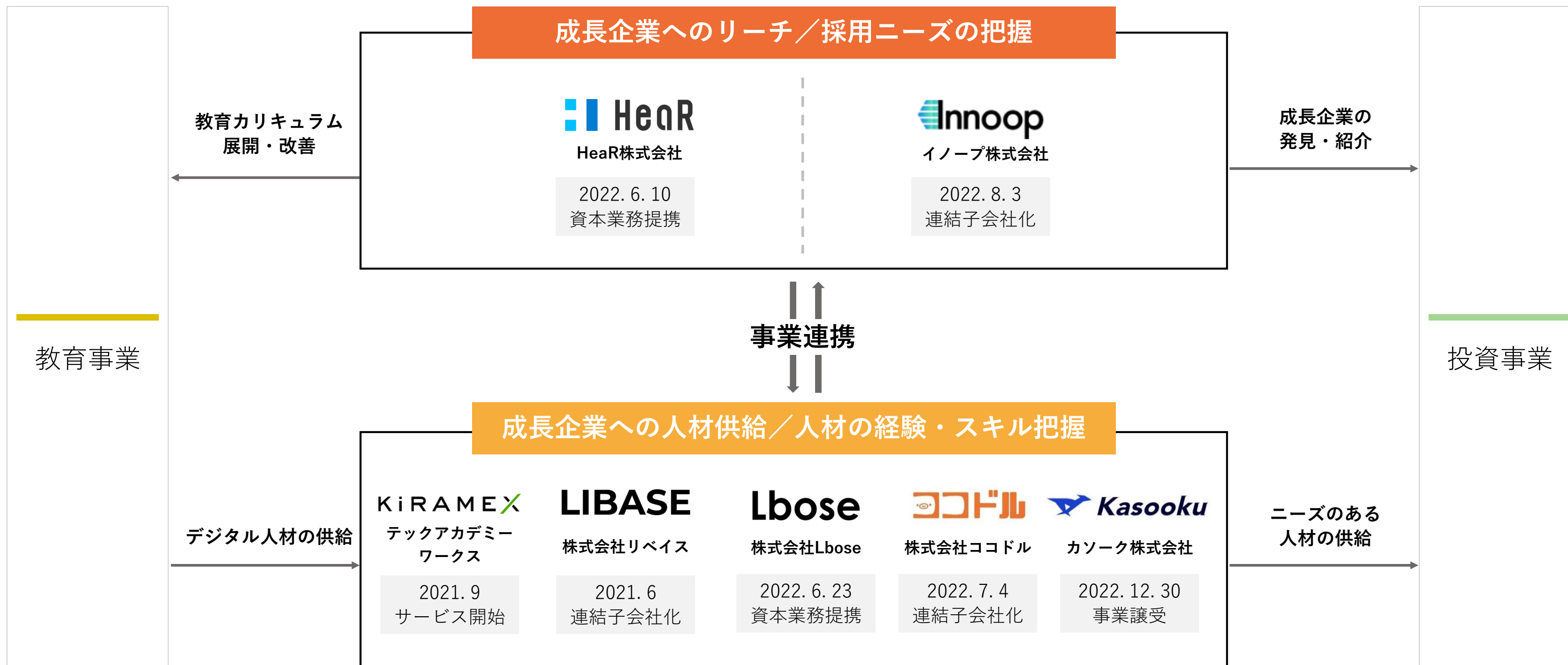
M&A・資本業務提携により、事業ポートフォリオを拡充

③新規事業開発の強化

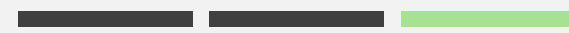
成長志向企業と、デジタル人材をマッチングするサービスを複数領域で立ち上げ

人材マッチング事業 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



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

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

※ 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。

アジェンダ

1	2023年3月期 第3四半期(累計) 決算概要	P2
2	2023年3月期 第3四半期 事業概況	P9
3	2023年3月期 コア事業成長方針	P21
4	Appendix	P38

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(第3四半期累計)

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 第3四半期(累計)	2023年3月期 第3四半期(累計)	前年同期比(率)
売上高	10,786	10,175	△ 5.7%
売上総利益	7,526	7,030	△ 6.6%
販売費及び一般管理費	1,913	2,096	+9.6%
営業利益	5,612	4,933	△ 12.1%
営業外収益	12	30	+140.5%
営業外費用	6	14	+144.9%
経常利益	5,619	4,948	△ 11.9%
特別利益	-	359	-
特別損失	-	3	-
税金等調整前四半期純利益	5,619	5,304	△ 5.6%
四半期純利益※	3,875	3,591	△ 7.3%

連結損益計算書(第3四半期)

(単位：百万円)	2022年3月期 第3四半期	2023年3月期 第3四半期	増減	
			前年同四半期比(金額)	前年同四半期比(率)
売上高	2,686	3,537	+851	+32%
DXプラットフォーム領域	564	512	△ 52	△ 9%
インベストメント領域	1,230	2,110	+879	+72%
コンテンツ領域	699	704	+4	+1%
アドテクノロジー領域	193	212	+19	+10%
その他	△ 1	△ 2	△ 1	-
売上総利益 ^{※1}	1,661	2,528	+866	+52%
DXプラットフォーム領域	83	129	+45	+55%
インベストメント領域	1,220	2,084	+863	+71%
コンテンツ領域	231	173	△ 57	△ 25%
アドテクノロジー領域	126	142	+15	+13%
その他	△ 0	△ 1	△ 1	-
販売費及び一般管理費	608	731	+123	+20%
営業利益	1,053	1,796	+743	+71%
DXプラットフォーム領域	△ 92	△ 142	△ 49	-
インベストメント領域	1,196	2,066	+869	+73%
コンテンツ領域	82	6	△ 75	△ 92%
アドテクノロジー領域	76	94	+18	+25%
その他	△ 209	△ 229	△ 20	-
経常利益	1,066	1,802	+735	+69%
四半期純利益 ^{※2}	728	1,217	+488	+67%

※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)、カソーク(株)のM&Aによりのれんが増加。

(単位：百万円)	前期末 (2022年3月末)	当四半期末 (2022年12月末)	前期末差額
流動資産	34,179	29,117	△ 5,061
現預金	12,165	12,710	+544
営業投資有価証券	18,789	13,309	△ 5,480 ^{※1}
固定資産	4,521	4,363	△ 157
のれん	327	963	+635
資産合計	38,701	33,481	△ 5,219
流動負債	2,812	2,606	△ 205
固定負債	5,600	3,503	△ 2,096
繰延税金負債	5,524	3,438	△ 2,086 ^{※2}
負債合計	8,412	6,110	△ 2,302
純資産	30,288	27,371	△ 2,917
その他有価証券評価差額金	9,601	5,497	△ 4,104 ^{※3}

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△6,045百万円

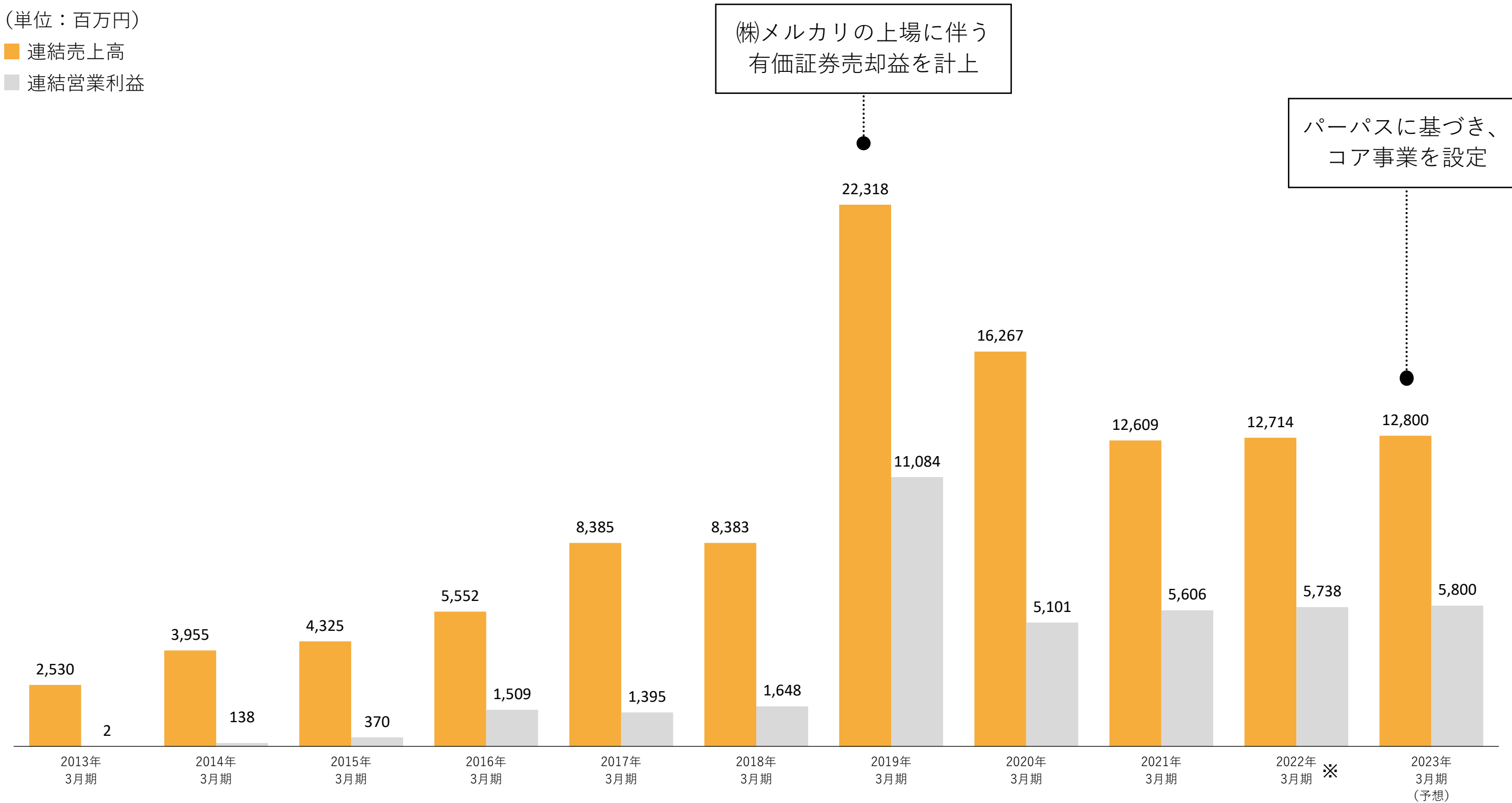
※2 繰延税金負債△1,822百万円

※3 その他有価証券評価差額金△4,130百万円

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)

