

2023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

2023年5月10日



ユナイテッド株式会社  
(東証グロース：2497)

# アジェンダ

<b>1</b>	<b>2023年3月期 通期決算概要</b>	<b>P2</b>
2	2023年3月期 事業概況	P6
3	2024年3月期について	P11
4	Appendix	P41

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月頃)のタイミングで毎年開示することを予定しています。

# 2023年3月期 通期業績ハイライト

インベストメント領域・アドテクノロジー領域が好調に推移し、増収増益で着地。

## 連結業績

売上高 : 13,140百万円 (前期比+3.3%)

営業利益 : 5,823百万円 (前期比+1.5%)

### DXプラットフォーム領域

売上高 : 2,343百万円 (前期比+0.3%)  
営業利益 : △406百万円 (前期比△23百万円)

キラメックス(株)  
リベイス(株)  
ココドル  
イノーブ(株)

カソーク(株)  
ブリューアス  
DXソリューション本部

詳細は P6

### インベストメント領域

売上高 : 7,028百万円 (前期比+6.8%)  
営業利益 : 6,620百万円 (前期比+6.7%)

投資事業本部

詳細は P7

### コンテンツ領域

売上高 : 2,816百万円(前期比△2.4%)  
営業利益 : 41百万円(前期比△90.0%)

フォッグ(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 P8

### アドテクノロジー領域

売上高 : 961百万円(前期比+4.7%)  
営業利益 : 477百万円(前期比+5.3%)

ユナイテッドマーケティングテクノロジーズ(株)

詳細は P9

# 2023年3月期 業績予想比較

- 売上高・営業利益・経常利益は業績予想を上回って着地。
- 当期純利益は、クラッシュフィーバーの共同運営権持分譲渡等により特別利益365百万円を計上。一方、法人税等の金額が計画より増加※したことで、業績予想をわずかに下回って着地。
- 自己株式の消却により、EPSは業績予想を上回って着地。

	業績予想	実績	予想比	前期比
売上高	12,800百万円	13,140百万円	+2.7%	+3.3%
営業利益	5,800百万円	5,823百万円	+0.4%	+1.5%
経常利益	5,800百万円	5,851百万円	+0.9%	+1.6%
親会社株式に帰属する 当期純利益	4,200百万円	4,139百万円	△1.4%	+8.2%
EPS (一株当たり純利益)	208.00円	209.33円	+0.6%	+15.5%

※ 期中に実施したM&Aにより、計画外のものれん償却費が発生

営業利益はものれん償却費の発生を含め業績予想通りの着地となったが、課税所得算定の基礎となるものれん償却前営業利益が業績予想値より増加

# 期末配当について

連結配当性向20%の方針に基づき、期末配当23.0円、年間配当43.0円と増配を予定※。

配当の内訳				
	2023年3月期		2022年3月期	
	中間	期末	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	23.0円	17.0円	20.0円
1株当たり配当金 (年間)	43.0円		37.0円	
配当金総額 (年間)	842百万円		764百万円	
配当性向 (年間)	20.5%		20.4%	

※ 2023年6月下旬開催予定の第26回定時株主総会において決定

# アジェンダ

1	2023年3月期 通期決算概要	P2
<b>2</b>	<b>2023年3月期 事業概況</b>	<b>P6</b>
3	2024年3月期について	P11
4	Appendix	P41

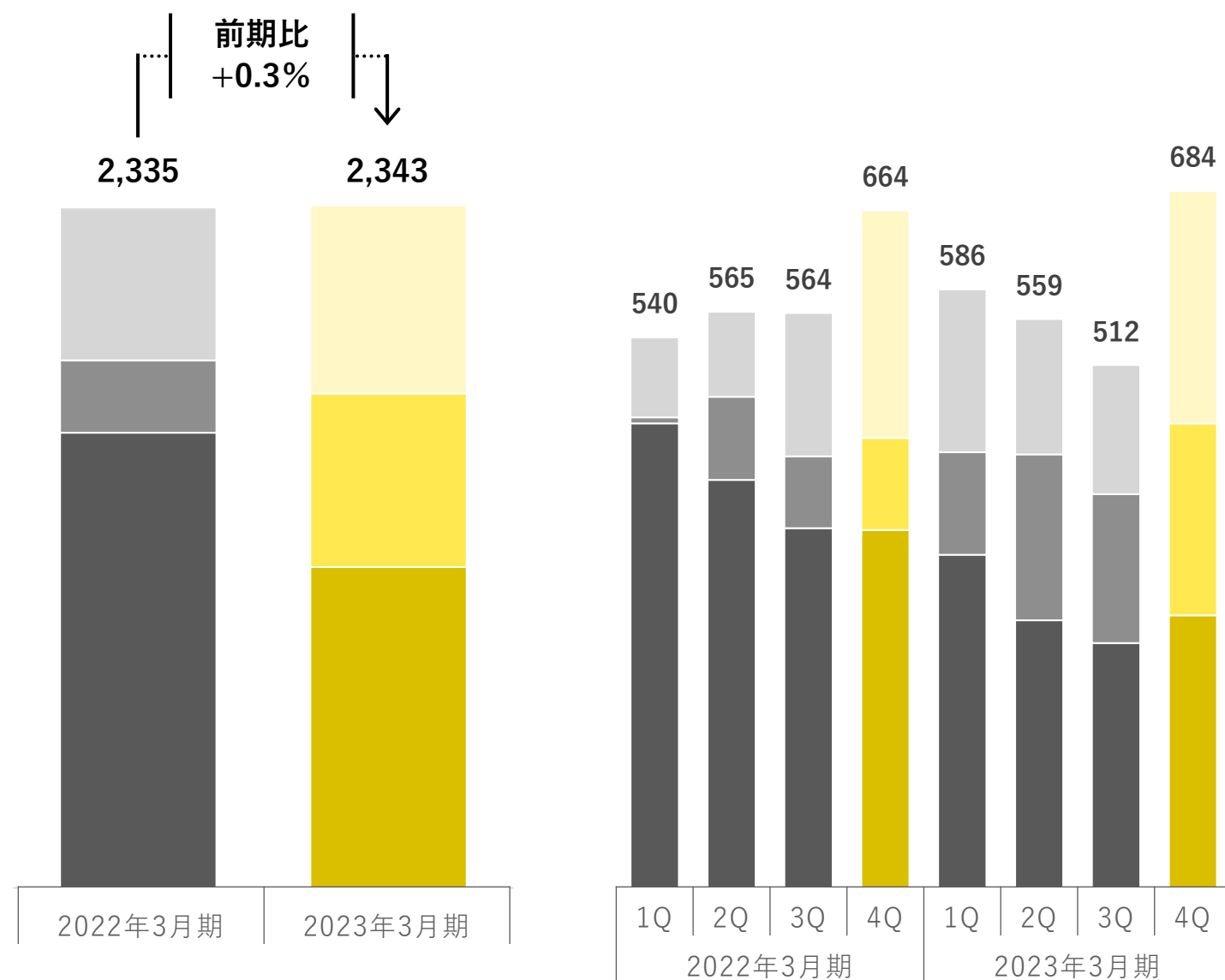
本資料に記載されたすべての意見や予測、見通しなどは資料作成時点における入手可能な情報に基づいた弊社の判断であり、様々な要因の変化により、実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることを、ご承知おきください。なお、本資料に記載されている会社名、製品名は各社の商標または登録商標です。次回の事業計画及び成長可能性に関する事項については、通期決算開示(5月頃)のタイミングで毎年開示することを予定しています。

# DXプラットフォーム領域 売上高・営業利益推移

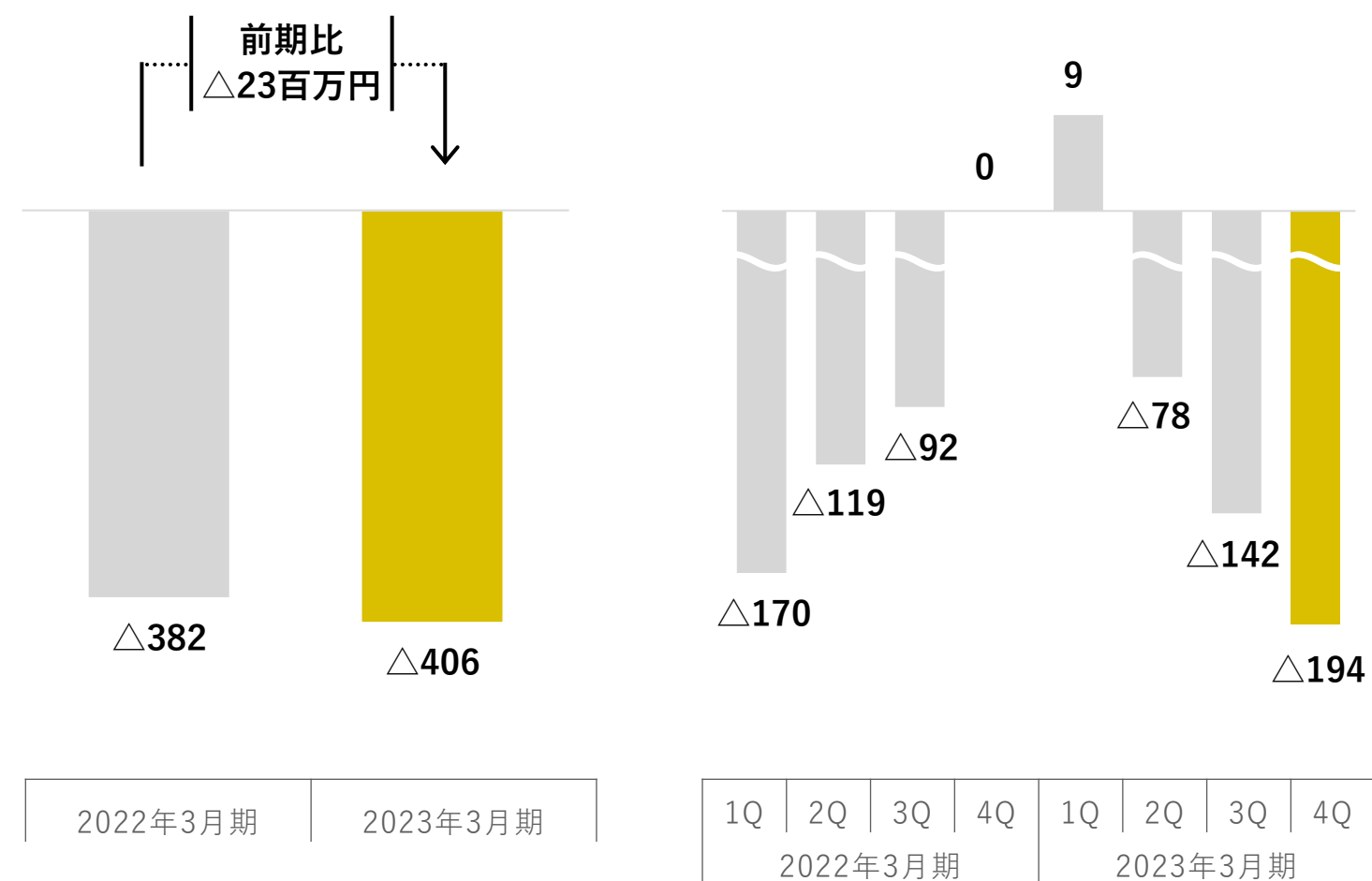
売上高は、教育事業の減収を人材マッチング事業の成長により補い、前期比で増収。  
 営業利益は、人材マッチング事業への先行投資により、前期比で赤字幅が拡大。

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



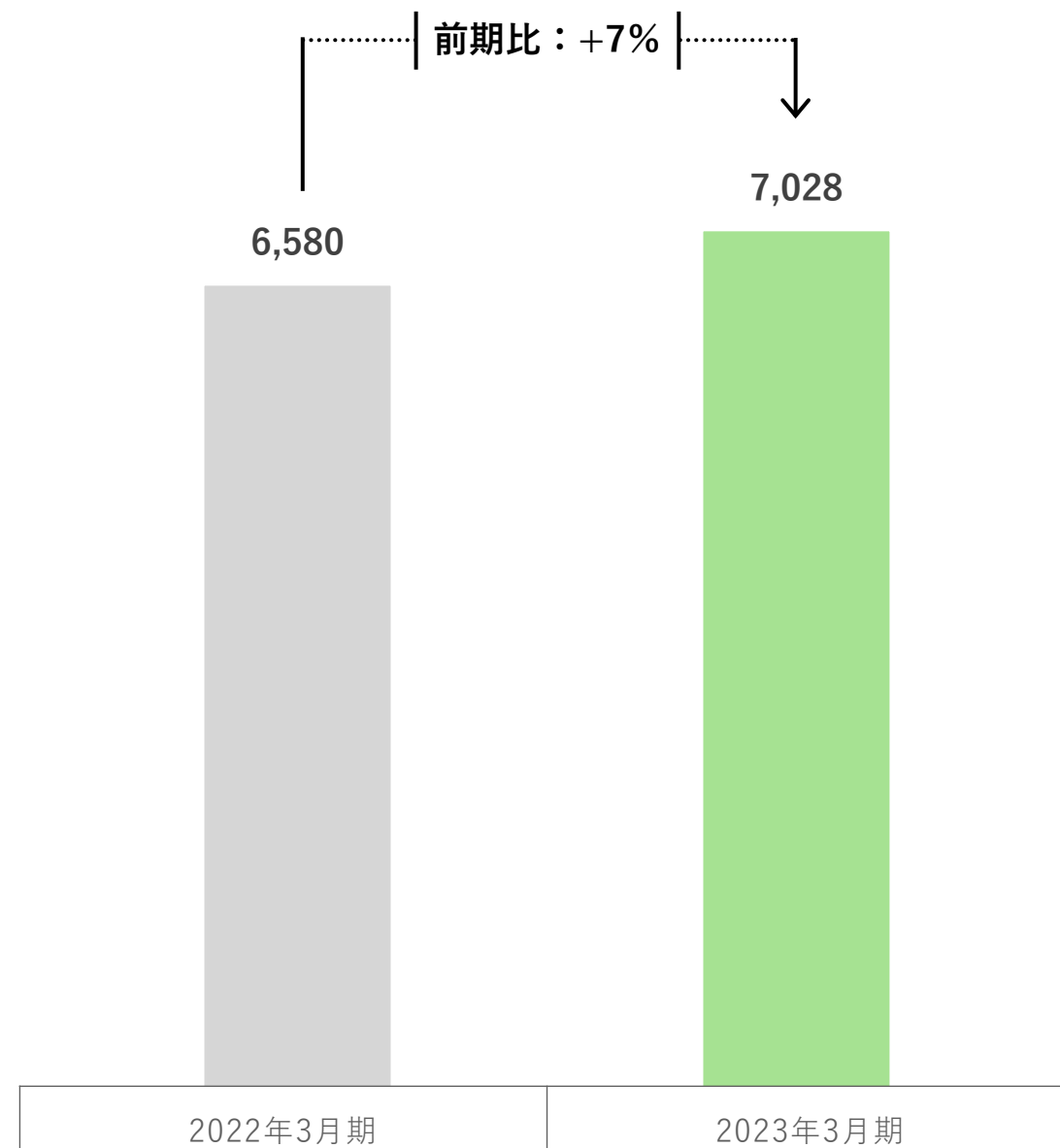
営業利益推移 (単位：百万円)



# 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

有価証券の売却、およびLP出資先の運用益の計上により、前期比で増収。

## 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	2023年3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 ・コンフィデンス	約 <b>58</b> 億円 <sup>※</sup> うち(株)メルカリ5,396百万円
未上場株式	<b>76</b> 社	約 <b>38</b> 億円
LP出資先	<b>36</b> 本	約 <b>15</b> 億円

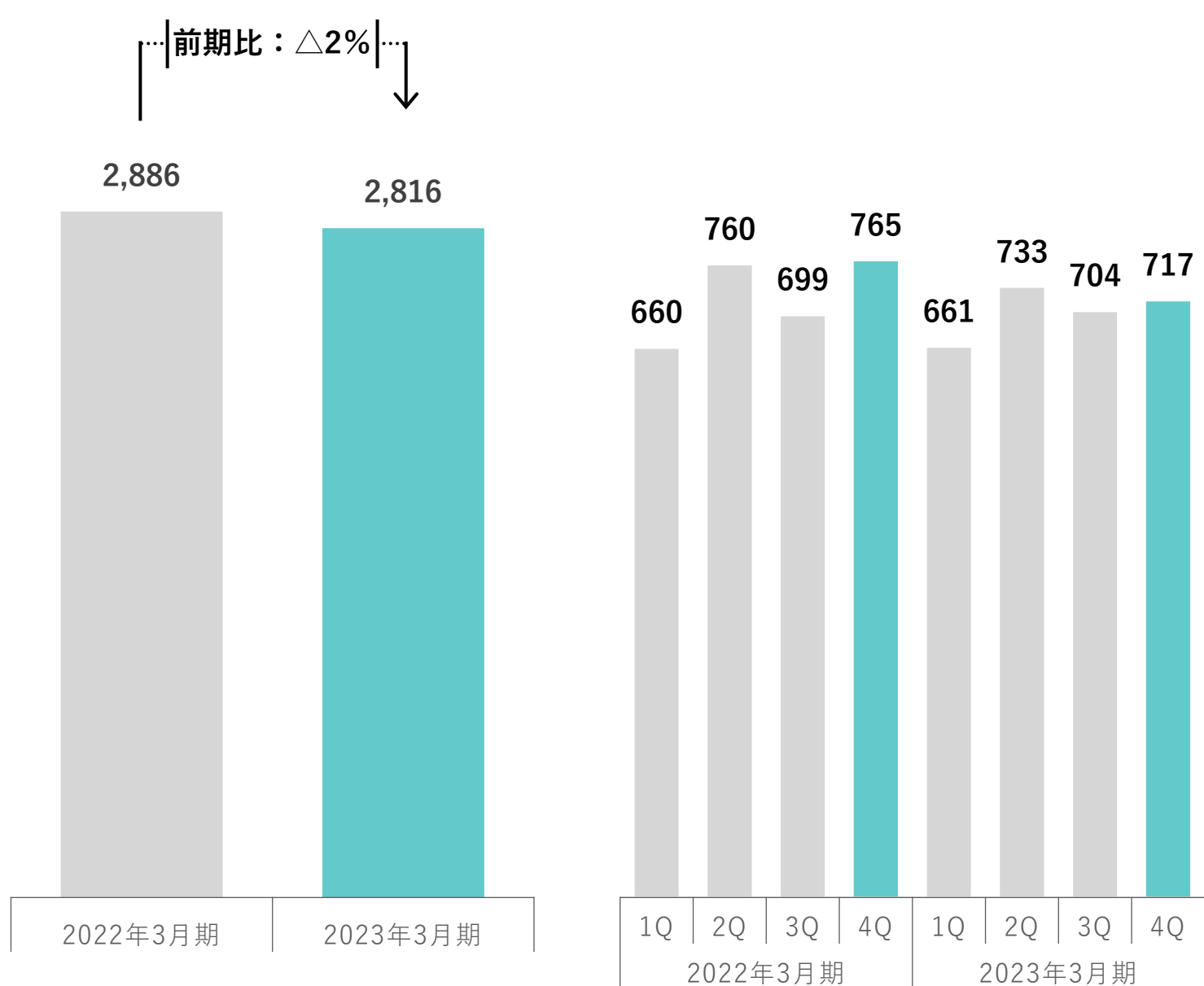
※一部株式について先渡契約を行っており、貸借対照表におけるデリバティブ債権を含めると2023年3月末時点で**9,851**百万円



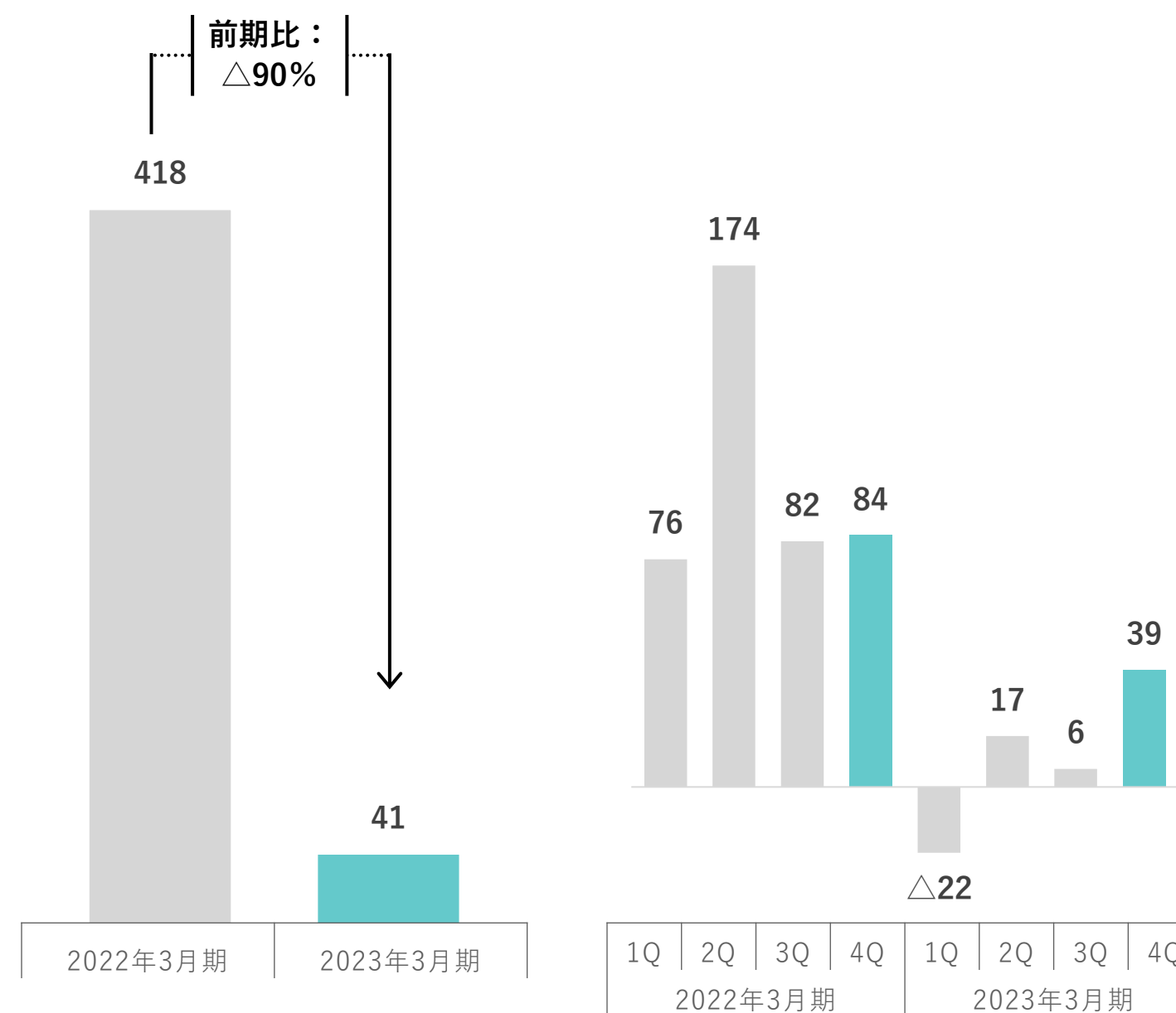
# コンテンツ領域 売上高・営業利益推移

売上高は、クラッシュフィーバー譲渡により前期比で減収したが、  
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は増収。  
営業利益は、同譲渡の影響により前期比で減益。

売上高推移 (単位: 百万円)



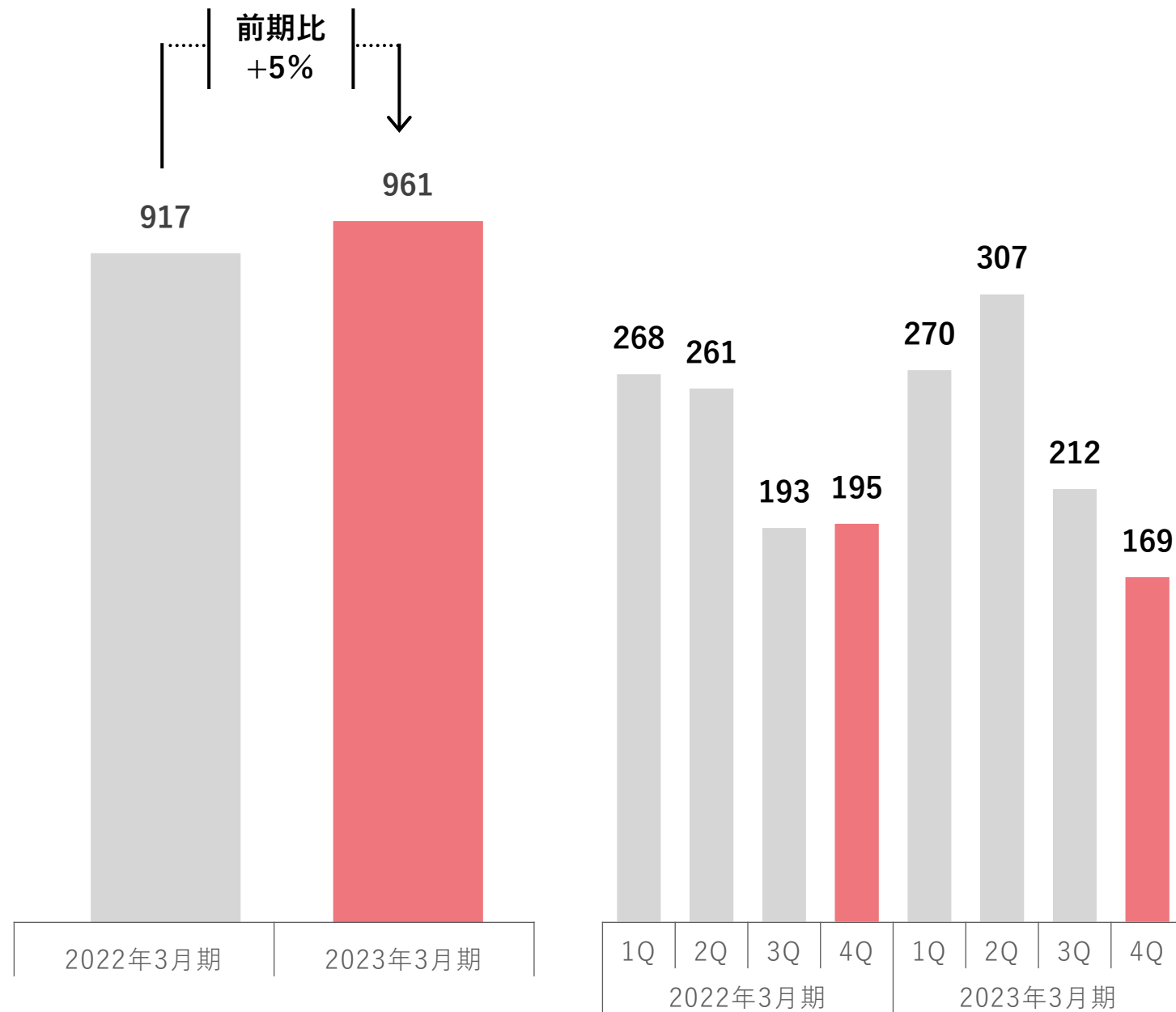
営業利益推移 (単位: 百万円)



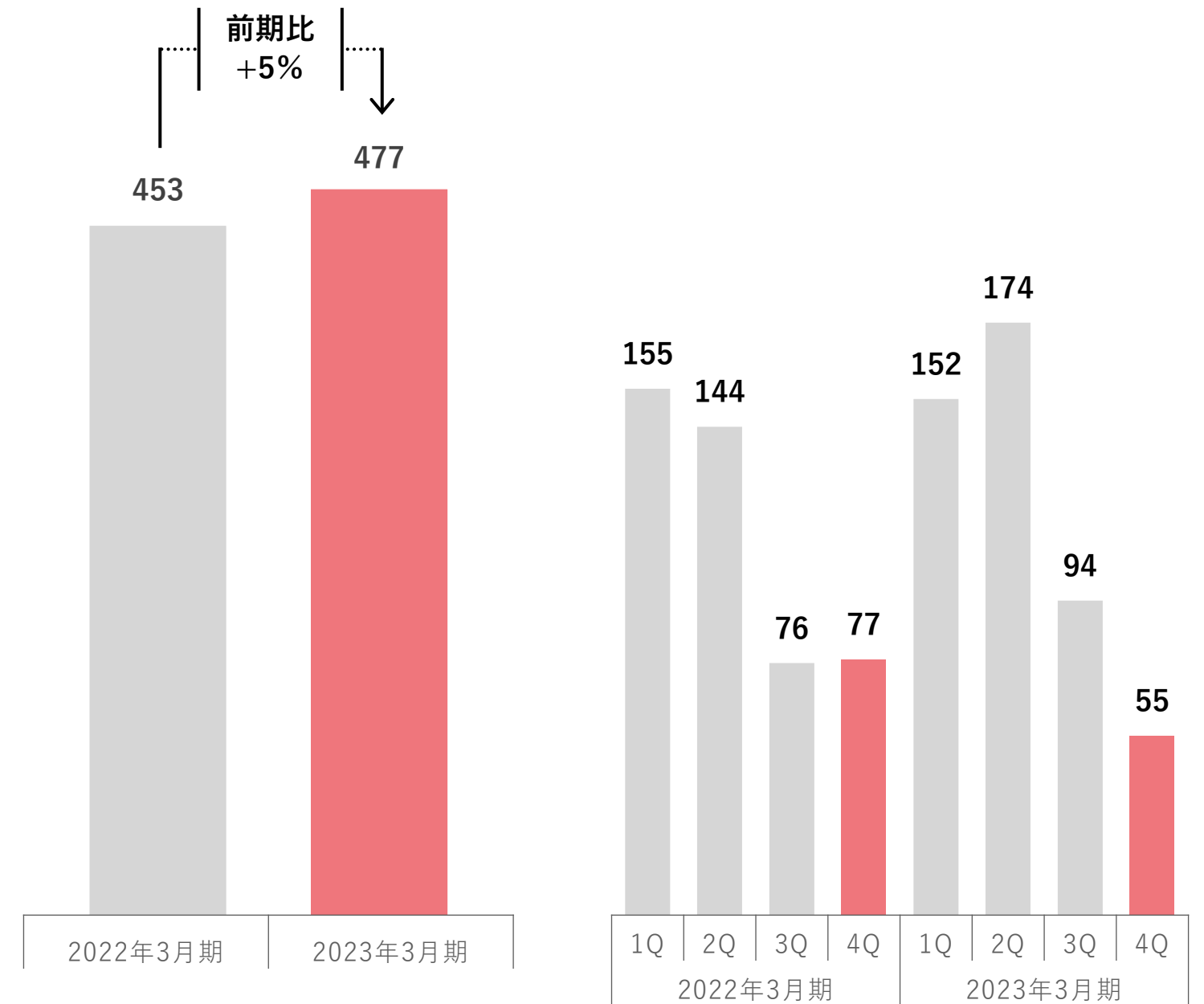
# アドテクノロジー領域 売上高・営業利益推移

主に上期に大型広告主の広告予算が増加し、前期比で増収増益。

売上高推移 (単位: 百万円)



営業利益推移 (単位: 百万円)



# アジェンダ

1	2023年3月期 通期決算概要	P2
2	2023年3月期 事業概況	P6
<b>3</b>	<b>2024年3月期について</b>	<b>P11</b>
4	Appendix	P41

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月頃)のタイミングで毎年開示することを予定しています。

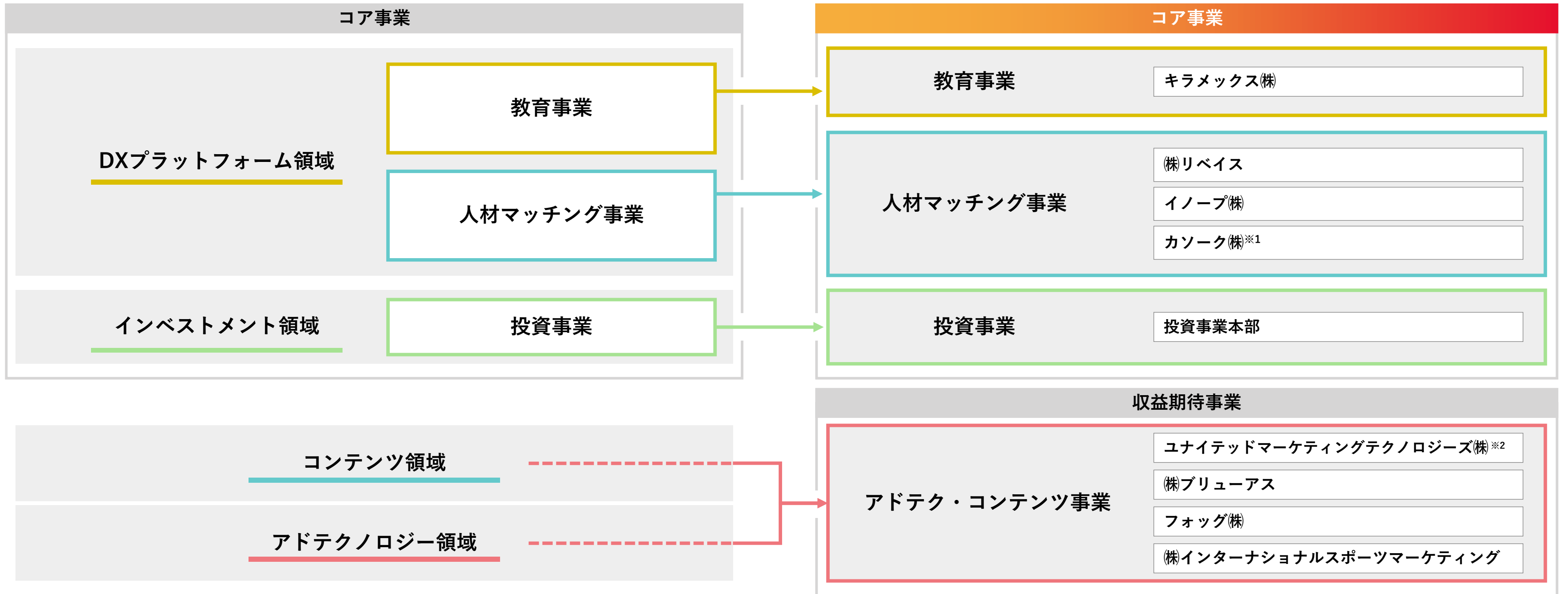
# 2024年3月期以降の事業セグメントについて

コア事業「教育事業」「人材マッチング事業」「投資事業」を明確化するためセグメントを変更。

2023年3月期



2024年3月期

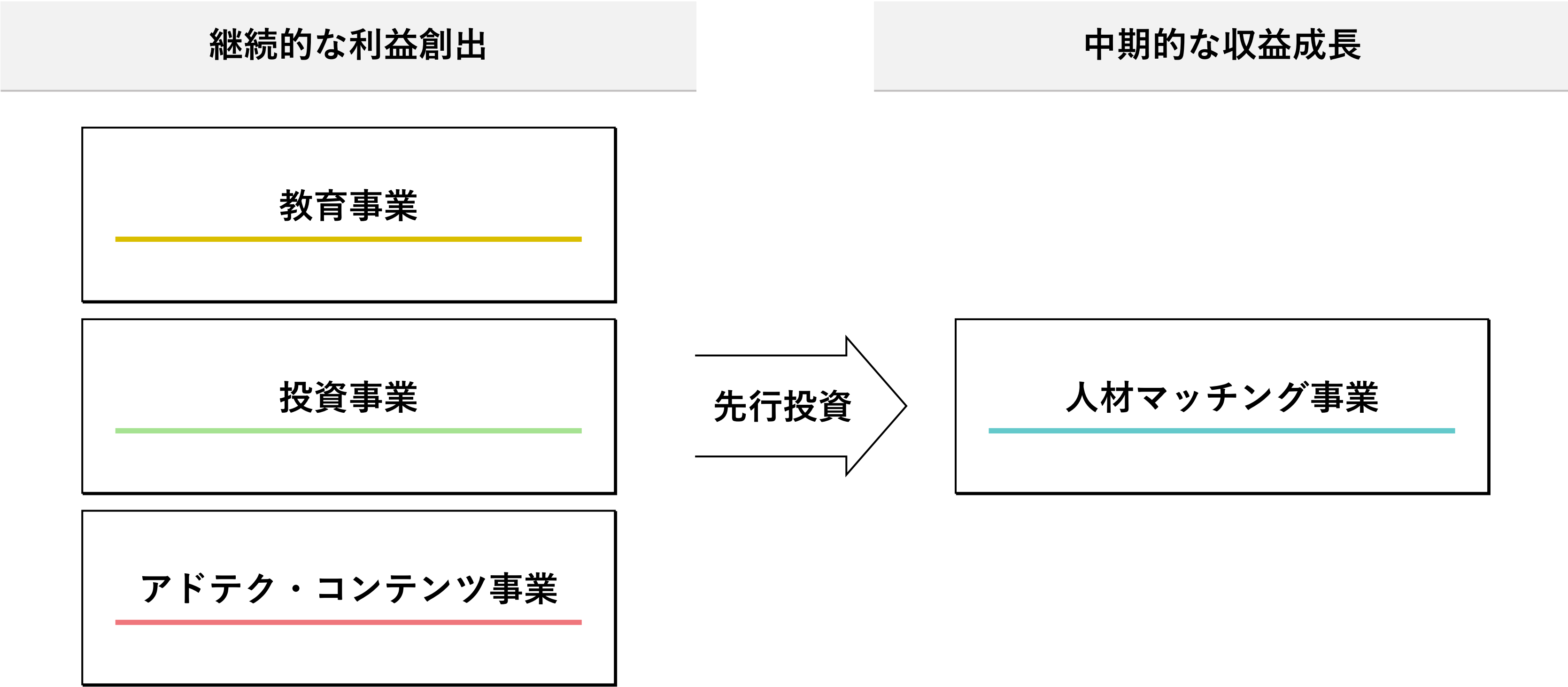


※1 カソーク(株)が(株)ココドルを吸収合併

※2 ユナイテッドマーケティングテクノロジーズ(株)がプラスユー(株)、トレイス(株)を吸収合併

# 2024年3月期の全体方針

人材マッチング事業の中期的な成長に向けて、他事業にて創出される利益を先行投資。



# 2024年3月期 業績予想

- 保有上場株式について、市況を鑑みて、前期比で売却を抑制する見込み。
- 当期純利益は、前期に特別利益<sup>※1</sup>を計上した反動により前期比△20.3%。

	業績予想	前期実績	前期比
売上高	13,150百万円	13,140百万円	+0.1%
営業利益	5,000百万円	5,823百万円	△14.1%
経常利益	5,000百万円	5,851百万円	△14.5%
親会社株式に帰属する 当期純利益	3,300百万円	4,139百万円	△20.3%
EPS (1株当たり純利益)	159.00円 (79.50円 <sup>※2</sup> )	209.33円	△24.0%

※1 クラッシュフィーバーの共同運営権持分譲渡等による特別利益365百万円

※2 株式分割考慮後のEPS(2023年6月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施予定)

# 2024年3月期 事業別見通し

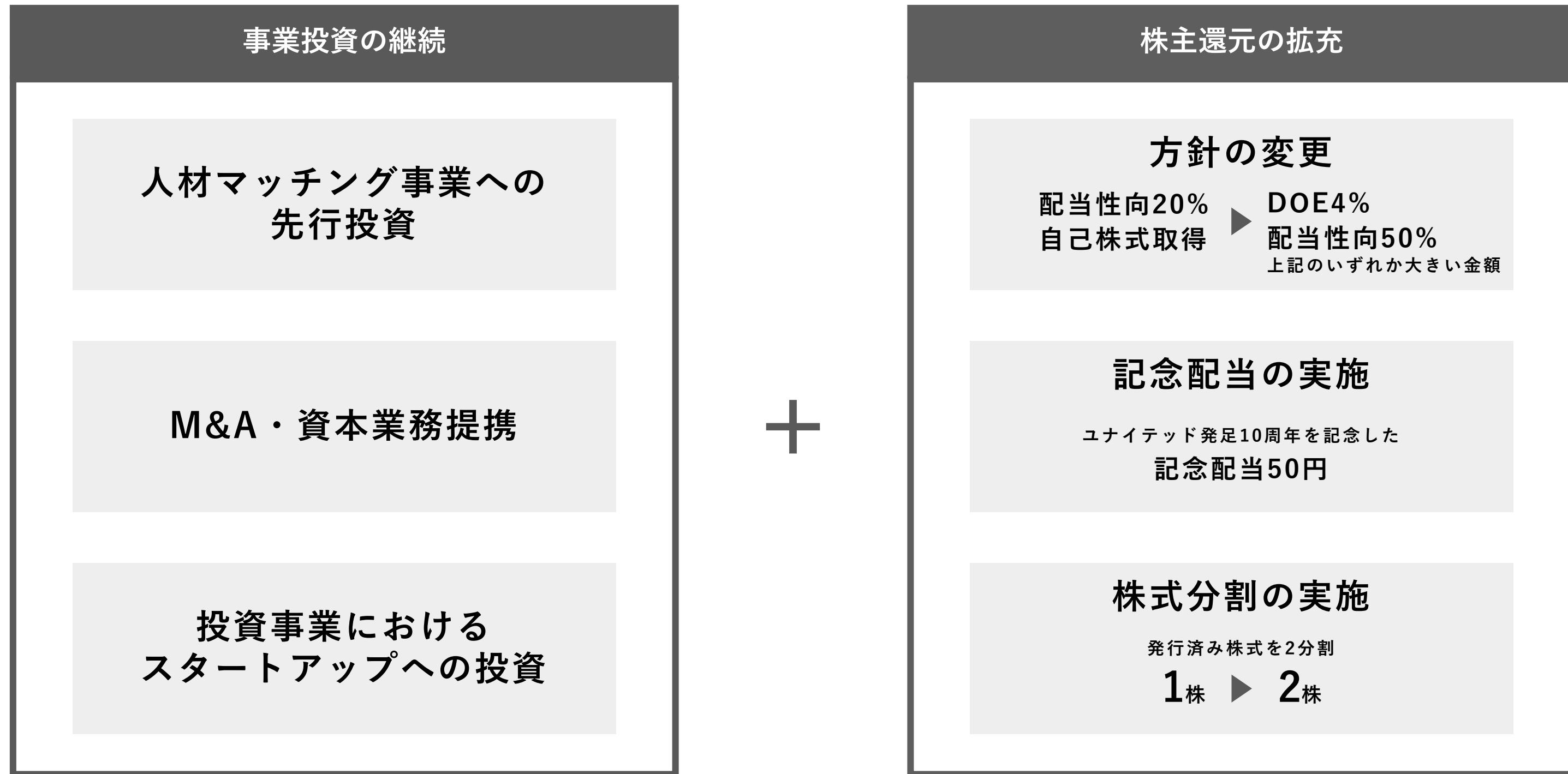
事業セグメント	売上高 (前期比)	営業利益 (前期比)	見通し
<b>教育事業</b>	↗	↗	Yahoo!テックアカデミーなど、提供サービスの拡充により売上高・営業利益ともに増加の見通し。
<b>人材マッチング事業</b>	↗	→	売上高は、各事業の成長により増加見込み。 営業利益は、広告費および体制強化による人件費増加により横ばいの見通し。
<b>投資事業</b>	↘	↘	保有上場株式の一部を、先渡契約による売却を実施。 その他保有上場株式は、市況を鑑みて、前期比で売却を抑制する見込み。
<b>アドテク・コンテンツ事業</b>	↗	↘	売上高は、フォッグ(株)の成長により増加見込み。 営業利益は、アドテクノロジー事業で、一部業種の広告出稿量低下が予想されるため減少の見通し。

コア事業

収益期待事業

# 資金用途について

資本効率の向上および資金の最適な活用を図るため、事業投資の継続に加え株主還元の拡充を実施。





# 2024年3月期 配当予想

配当方針の変更により、普通配当は46円となり前期比でプラス3円の増配を予想。

記念配当の50円を加えて、合計の1株当たり配当金は96円となり、前期比でプラス53円の増配となる見通し。

1株当たり配当金の配当予想			
	配当予想 (2024年3月期)	前期※1 (2023年3月期)	前期比
普通配当	46円 (23円※2)	43円	+3円
記念配当	50円 (25円※2)	-	+50円
合計	96円 (48円※2)	43円	+53円
DOE	9.5% (記念配当含む)	4.6%	+4.9%
配当性向	56.8% (記念配当含む)	20.5%	+36.3%

※1 2023年6月下旬開催予定の第26回定時株主総会において決定

※2 株式分割考慮後の配当金額(2023年6月1日を効力発生日として、普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施予定)

# 株主還元の拡充① 配当方針の変更

今期より配当方針を「DOE4%または配当性向50%のいずれか大きい金額」へ変更。  
投資事業における保有株式の売却時期によって変動する短期的な業績に影響されず、安定した配当が可能なDOEを採用。  
一方、多額の利益が発生した場合は、それに応じた株主還元が実現できるよう配当性向を併用。

## 前期までの方針

配当性向**20%**  
自己株式の取得



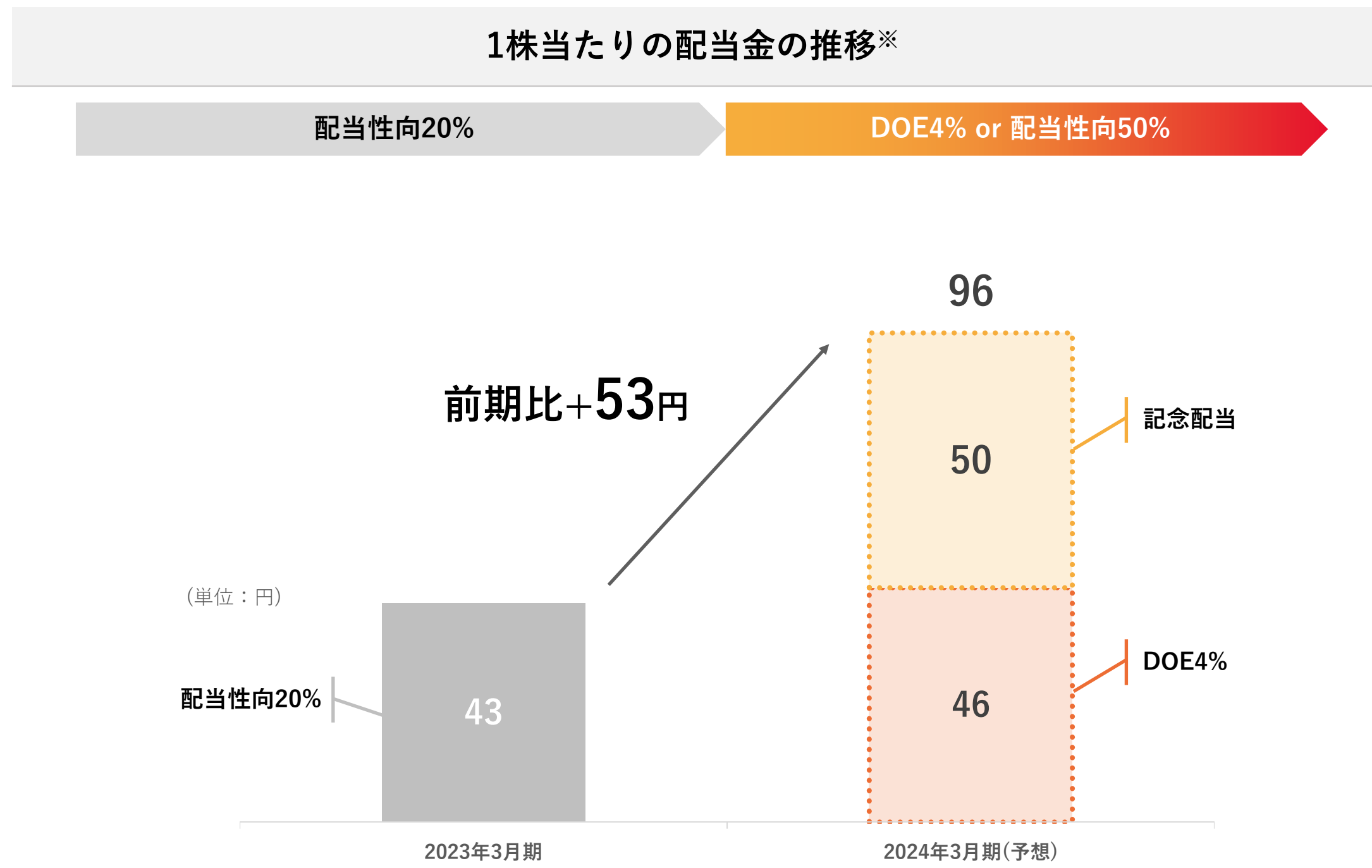
## 2024年3月期以降の方針

DOE**4%**  
配当性向**50%**

上記のうちいずれか大きい金額

# 株主還元の拡充② 記念配当の実施

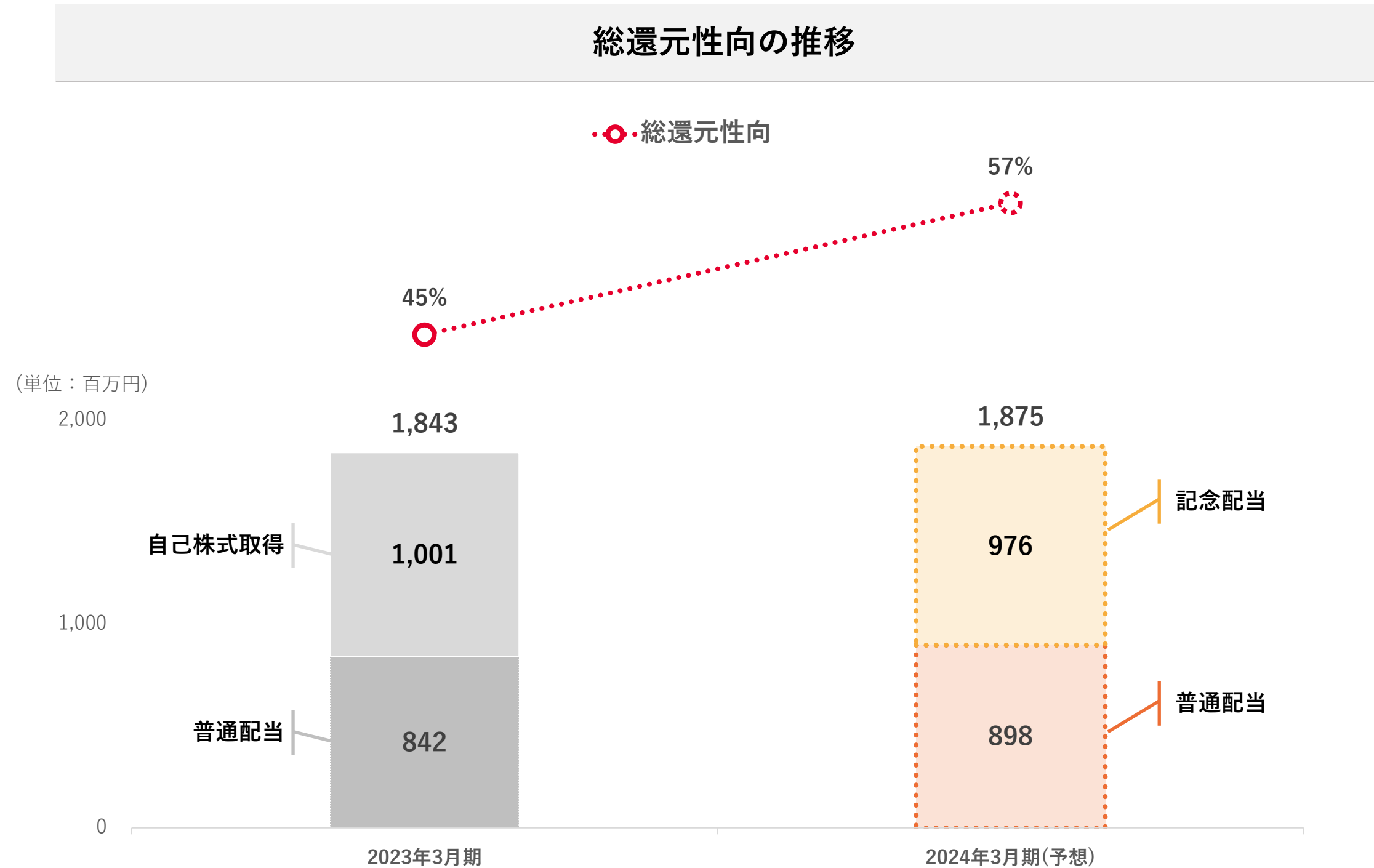
前期にユナイテッド発足10周年を迎えたことを記念して、1株当たり50円の記念配当を実施。



※ 株式分割を考慮しない場合の金額

# 総還元性向の推移

前期まで実施していた自己株式取得は、流通株式数低下を鑑みて、2024年3月期以降は実施を見送り。ただし、配当方針の変更と記念配当の実施により総還元性向は上昇する見通し。



## 株主還元の拡充③ 株式分割

投資単位当たりの金額を下げることにより、株式の流動性の向上と投資家層の拡大を図ることを目的に株式分割を実施。2023年5月31日を基準日として1株につき2株の割合で分割。

株式の分割	
株式分割の割合	1 : 2
分割前の発行済株式総数	20,206,345株
分割後の発行済株式総数	40,412,690株
公告日	2023年5月16日
基準日	2023年5月31日


# 教育事業

---

# 教育事業 サービス紹介・ビジネスモデル

プログラミングやアプリ開発などを学べる、オンラインスクール「テックアカデミー」の運営と、実践的なスキルの習得に向けた実務機会を提供し、キャリアチェンジ支援を行う「テックアカデミーワークス」を展開。

### サービス紹介




個人・法人向けの  
オンラインプログラミングスクール

2023.1 開始



ヤフーが持つノウハウをもとに  
実践的なスキルを習得できるサービス



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

# 教育事業 競争優位性(キラメックス株)

3つの競争力の源泉とし、高い教育品質を実現。

## ①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。

合格率10%の選考を  
通過した現役エンジニア※1



## ②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。

現役エンジニア※2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

## ③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。

テックアカデミー  
卒業生

+

メンター

共同で実務案件へ対応

※1 一部コースは内容に応じて各領域の現役のプロ (デザイナー、マーケター等)が指導

※2 一部コースによって提供内容が異なる



1

## 提供サービスの拡充による再成長

- テックアカデミーを中心にさらなる付加価値向上
- 「Yahoo!テックアカデミー」「はじめてのプロンプトエンジニアリングコース」などの事業展開による提供価値の拡大

2

## 事業領域の拡張

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

# Generative AI活用に向けた新コースを開講予定

Generative AI※を実務で活用するための「はじめてのプロンプトエンジニアリングコース」を6月に開講予定。

はじめてのプロンプトエンジニアリングコース	
学習内容	大規模言語モデルの理解と、実務での利用を目的としたスキルの習得
対象者	<ul style="list-style-type: none"><li>Generative AIをビジネスの場で活用したいと考えている方</li><li>デジタルスキルを学び直ししたい方、リスキリングに興味のある方</li></ul>
期間・価格	4週間プラン：価格 55,000円（税込）

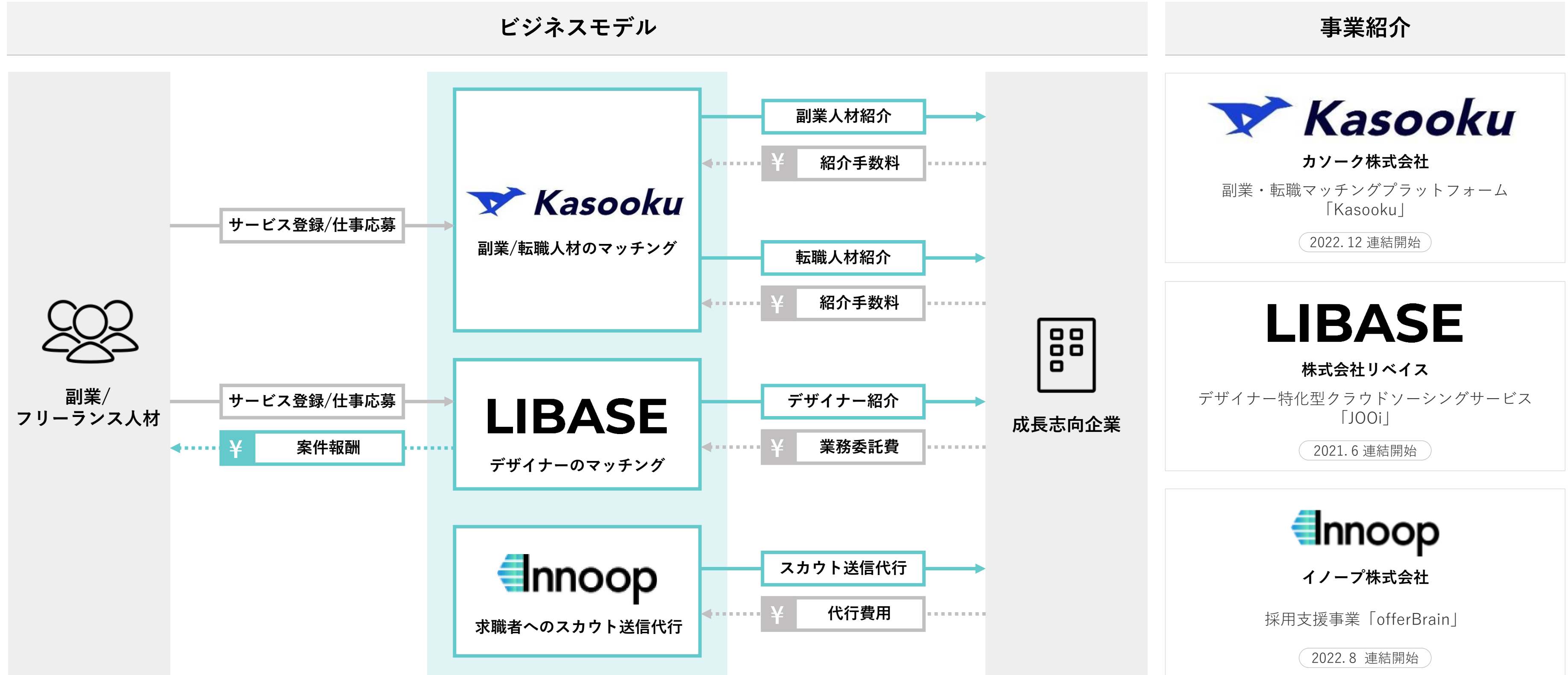
※ 米OpenAI社のChatGPTに代表される、文章、画像、音声、プログラムコード、構造化データなどさまざまなコンテンツを生成できる人工知能

# 人材マッチング事業

---

# 人材マッチング事業 ビジネスモデル・事業紹介

カソーク(株)を人材マッチング事業の中核会社として、  
副業/フリーランスを中心としたデジタル人材や転職希望者と成長志向企業のマッチングを行う。



# 人材マッチング事業 成長方針

1

## 既存事業の成長

カソーク(株)と(株)ココドルの合併により、経営資源を集約させ、人材マッチング事業の中核会社として投資を強化し、成長を図る

2

## 投資事業との連携強化

投資事業と連携し、スタートアップへ即戦力人材の紹介を行い、投資先のハンズオン支援を加速

3

## M&A・新規事業開発の強化

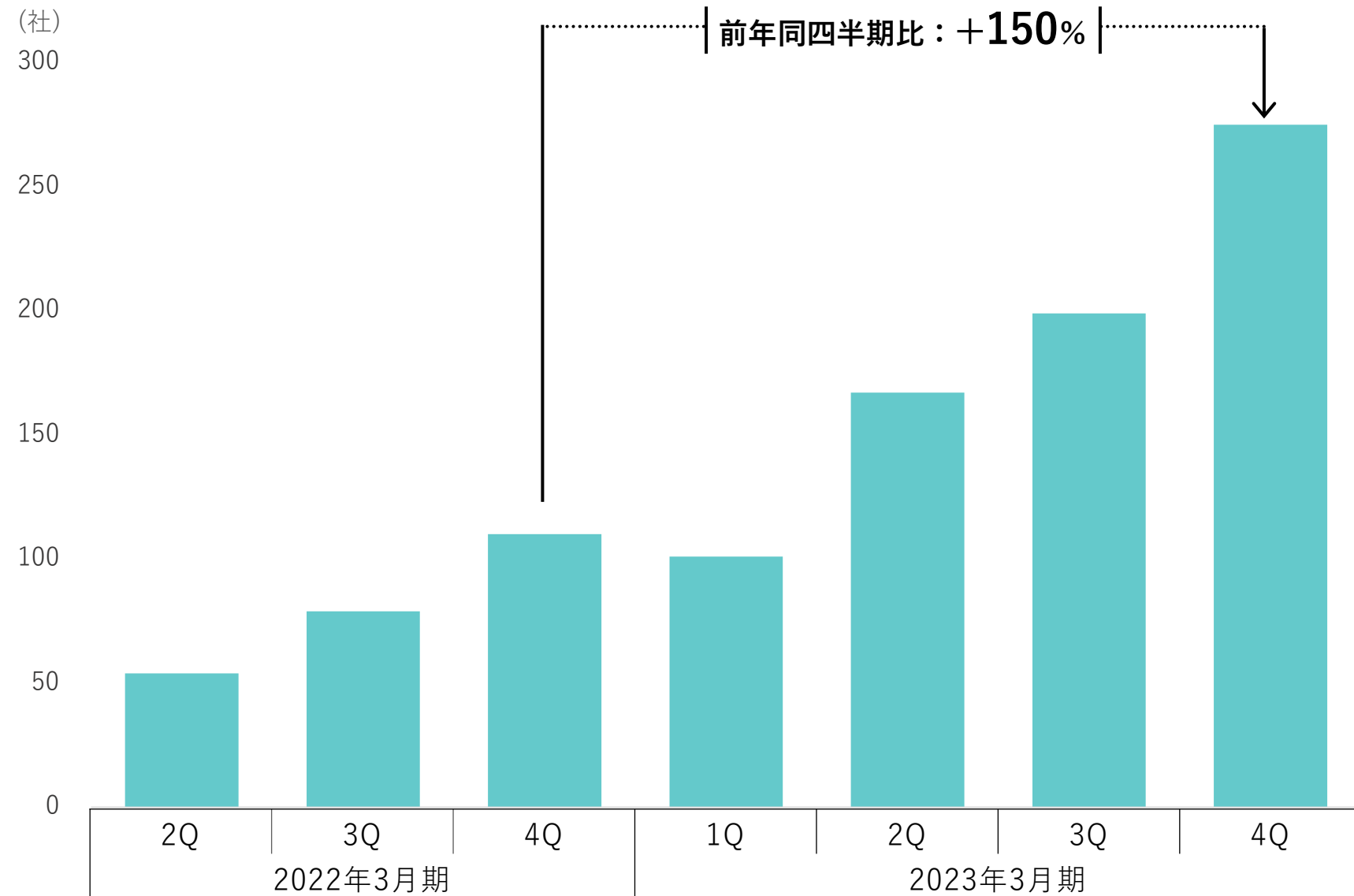
成長志向企業と、デジタル人材をマッチングするサービスの拡充

# 人材マッチング事業 既存事業の成長/投資事業との連携強化

- KPIである利用社数が増加。
- 投資事業と連携し、投資先へ即戦力人材を紹介することで、投資先の成長を支援。

## ①既存事業の成長

利用社数推移



## ②投資事業との連携強化

投資先スタートアップの成長に必要な  
即戦力人材を紹介

投資先スタートアップのステージに合わせて、  
成長に必要な人材を副業・転職といった柔軟な形で提供。  
投資先のバリューアップ確度を向上させる。

# 投資事業

---

# 投資事業 競争優位性

4つの競争力を源泉とし、有望なスタートアップへの投資実行が可能。

## 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

### 投資件数の拡大

- 年間投資件数20社、投資金額10億円※1を計画として継続的に投資実行
- 投資先へのハンズオン支援強化のため、リード投資家※2としての投資件数を増加

## 2

### 事業連携による ハンズオン支援強化

- 投資先支援組織(UVS※3)により、バリューアップに向けたハンズオン支援を実行
- 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

※1 40億円強のファンド(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

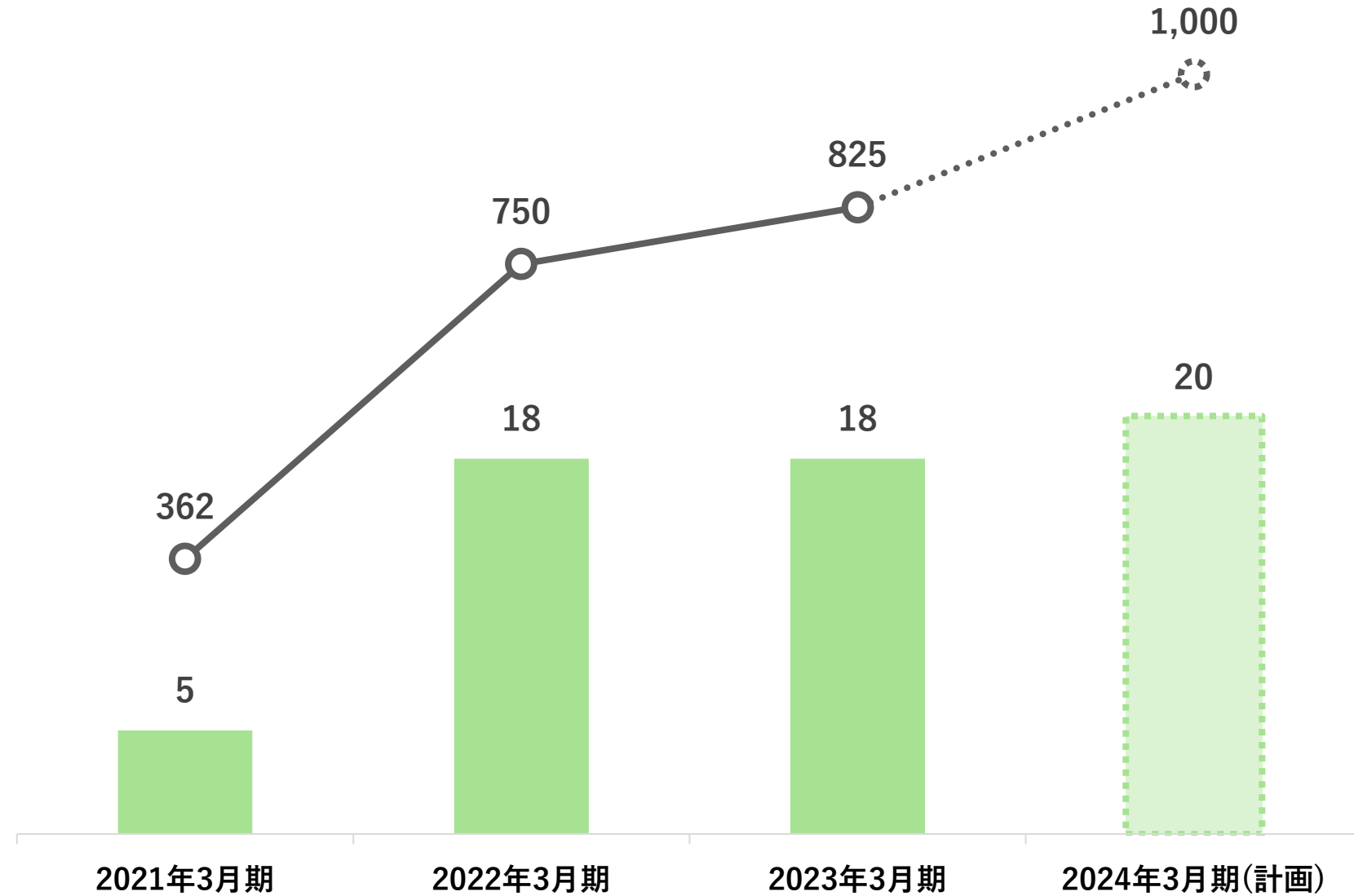
※3 UNITED Venture Successの略。キャピタリストとストラテジストによって構成される投資先支援組織

# 投資事業① 投資件数の拡大・投資先の成長

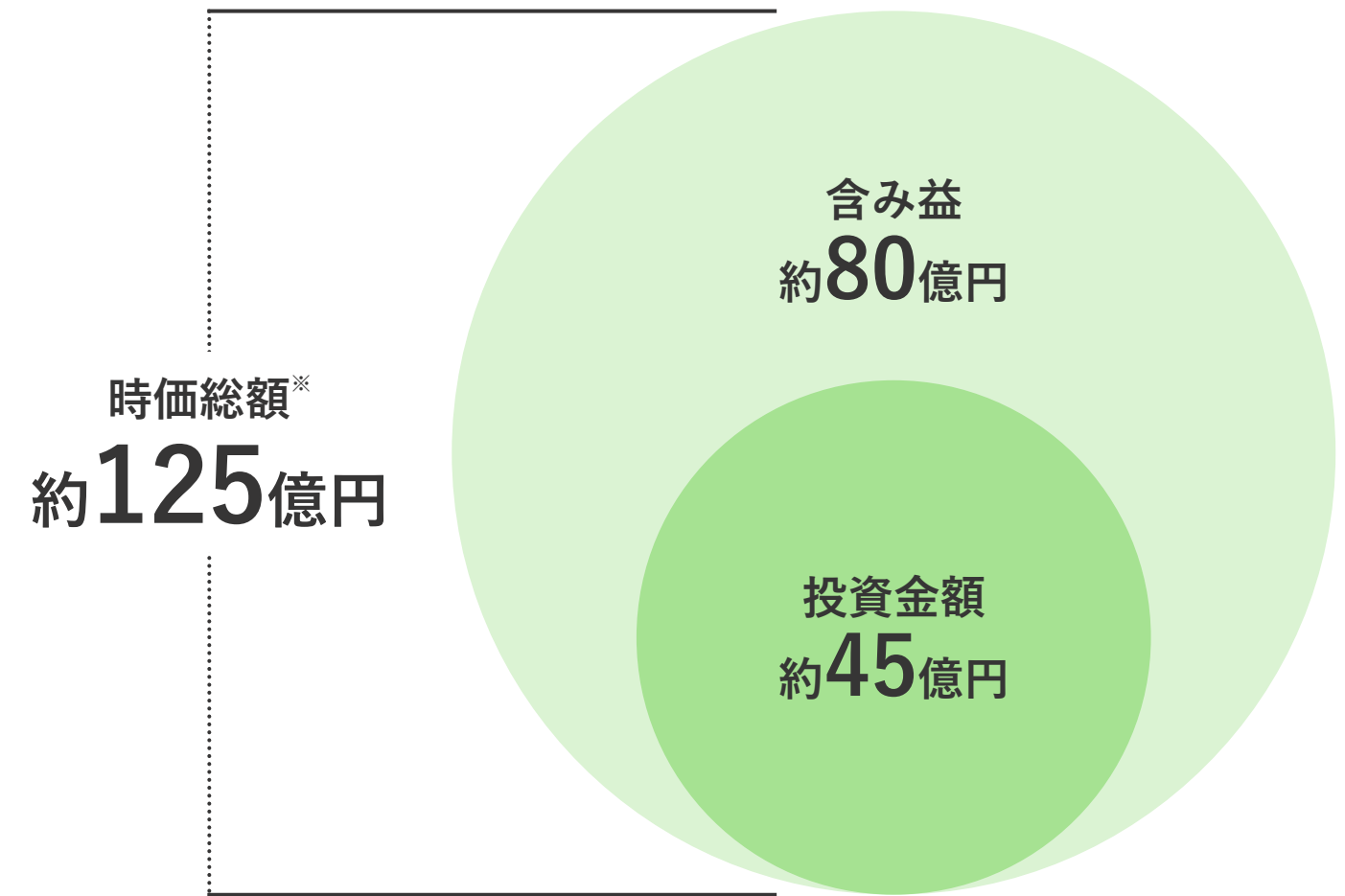
2023年3月期では18社、825百万円の投資を実行。  
投資先へのハンズオン支援強化のため、リード投資家としての投資を強化。

### 投資件数・投資金額推移

■ 投資実行数(社)    ● 投資金額(百万円)



### 2023年3月末時点での保有株式に対する評価



※ 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

## 投資事業② 事業連携によるハンズオン支援強化

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。キャピタリストとストラテジスト※によって構成される投資先支援組織UVSによりハンズオン支援を実行。

### UVS支援例

#### 事業戦略・計画策定

- 戦略方針導出
- KPI設計
- ダッシュボード構築支援

#### ファイナンス支援

- 事業計画アップデート
- ピッチデックへのアドバイス
- 各社に合った投資家や金融機関の紹介

#### 組織戦略策定・実行

- 人材要件策定
- プロ副業人材のサーチ及び選定
- 採用エキスパート等の紹介
- SO等制度設計

#### デジタルマーケティング戦略策定・実行

- デジタルマーケティング戦略策定・立ち上げ
- PMO

※ コンサルティング会社出身のメンバーを中心としたハンズオン支援部隊

# 投資事業 投資先の新規上場

投資先であるエキサイトホールディングス(株)が東京証券取引所スタンダード市場へ新規上場。

## 上場日および 当社保有状況

- 上場日：2023年4月19日(水)
- 上場承認時点の当社持分比率は12.91%



## エキサイトホールディングス(株) 概要

代 表	代表取締役社長CEO 西條 晋一
事 業 内 容	プラットフォーム事業、ブロードバンド事業、SaaS・DX事業
業 績	売上高 7,131百万円、営業利益 398百万円 (2022年3月 連結決算)

# 投資事業 主なスタートアップ投資先




























第4四半期にて6社に投資実行。Ms.Engineer社については、リード投資家として投資実行。

ポストIPO	ミドル～レイター		シード～アーリー					
						<small>new</small>	<small>new</small>	
					<small>new</small>	<small>new</small>		

# 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

# アドテク・コンテンツ事業

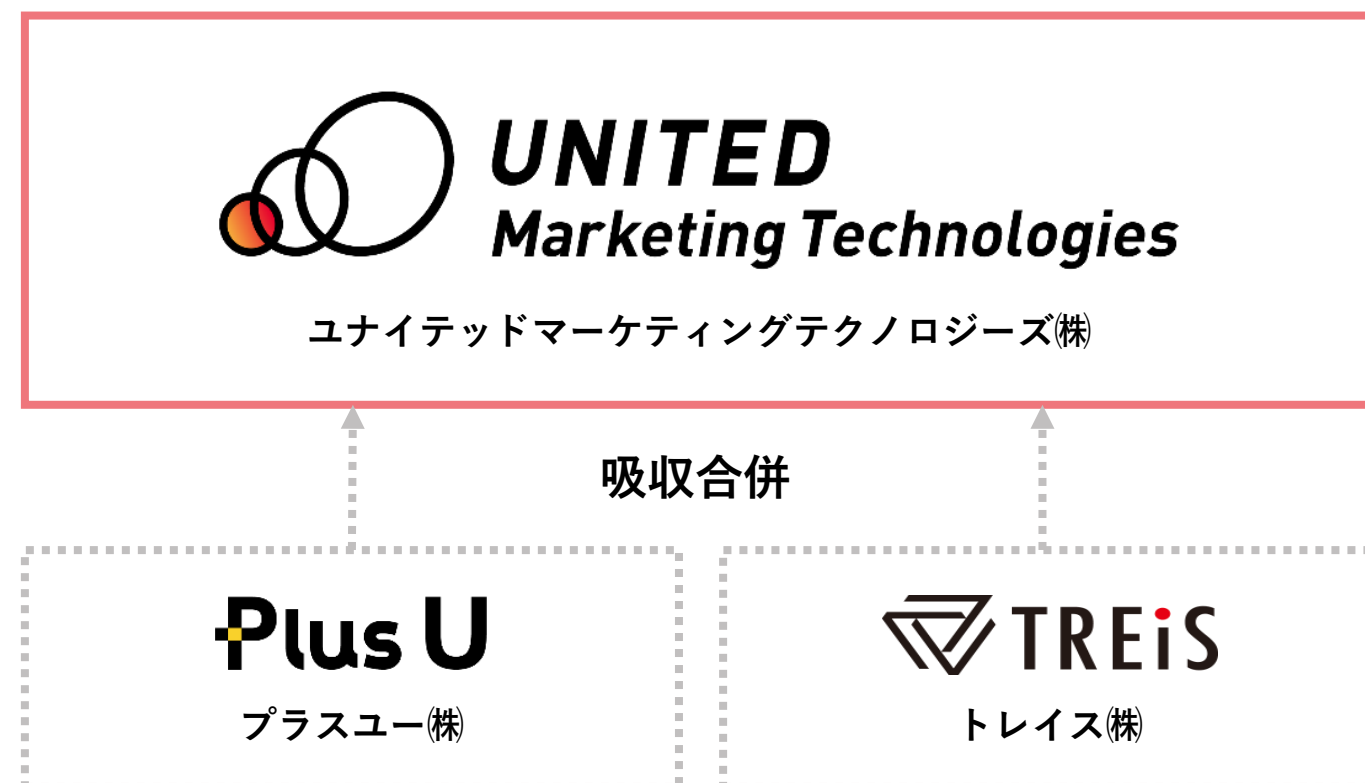
---

# アドテク・コンテンツ事業 各事業の方針

- ユナイテッドマーケティングテクノロジーズ(株)を存続会社としてプラスユー(株)、トレイス(株)を吸収合併。
- 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。

## ユナイテッドマーケティングテクノロジーズ(株)の方針

DSP、SSPを中心としたアドテクノロジー事業等を運営。



## 各社事業方針



エンタメ業界におけるファンビジネス事業を運営。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。



スポーツ業界のデジタルマーケティング支援事業を運営。会員管理クラウドサービス「MiiT+」の拡大に注力。



アプリ・システムの受託開発事業を運営。ライブ配信系ツールの開発に注力。



# アジェンダ

1	2023年3月期 通期決算概要	P2
2	2023年3月期 事業概況	P6
3	2024年3月期について	P11
<b>4</b>	<b>Appendix</b>	<b>P41</b>

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月頃)のタイミングで毎年開示することを予定しています。

# 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。

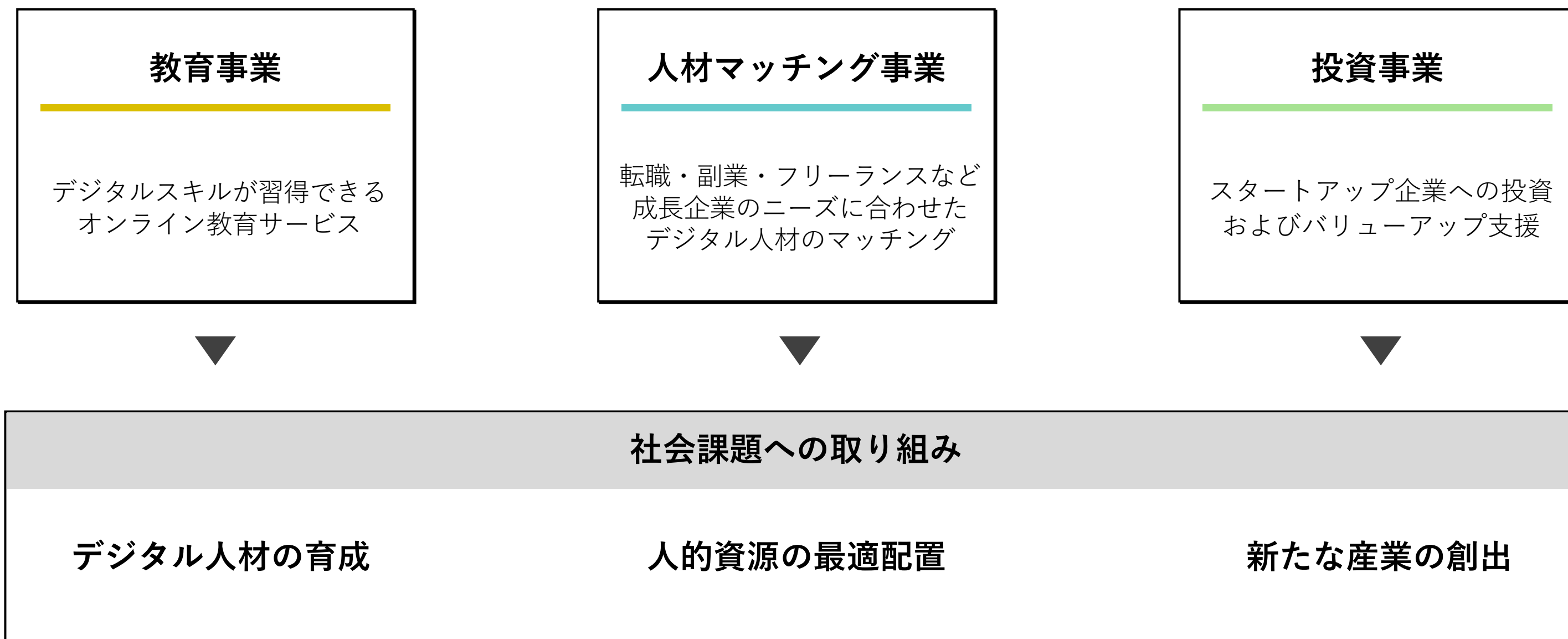
意志ある人に、知恵と機会を。  
意志ある事業に、資金とノウハウを。  
そして、両者が出会い、  
互いの成長が、さらなる成長を生む。  
成長の連鎖で、社会を満たしていく。

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。

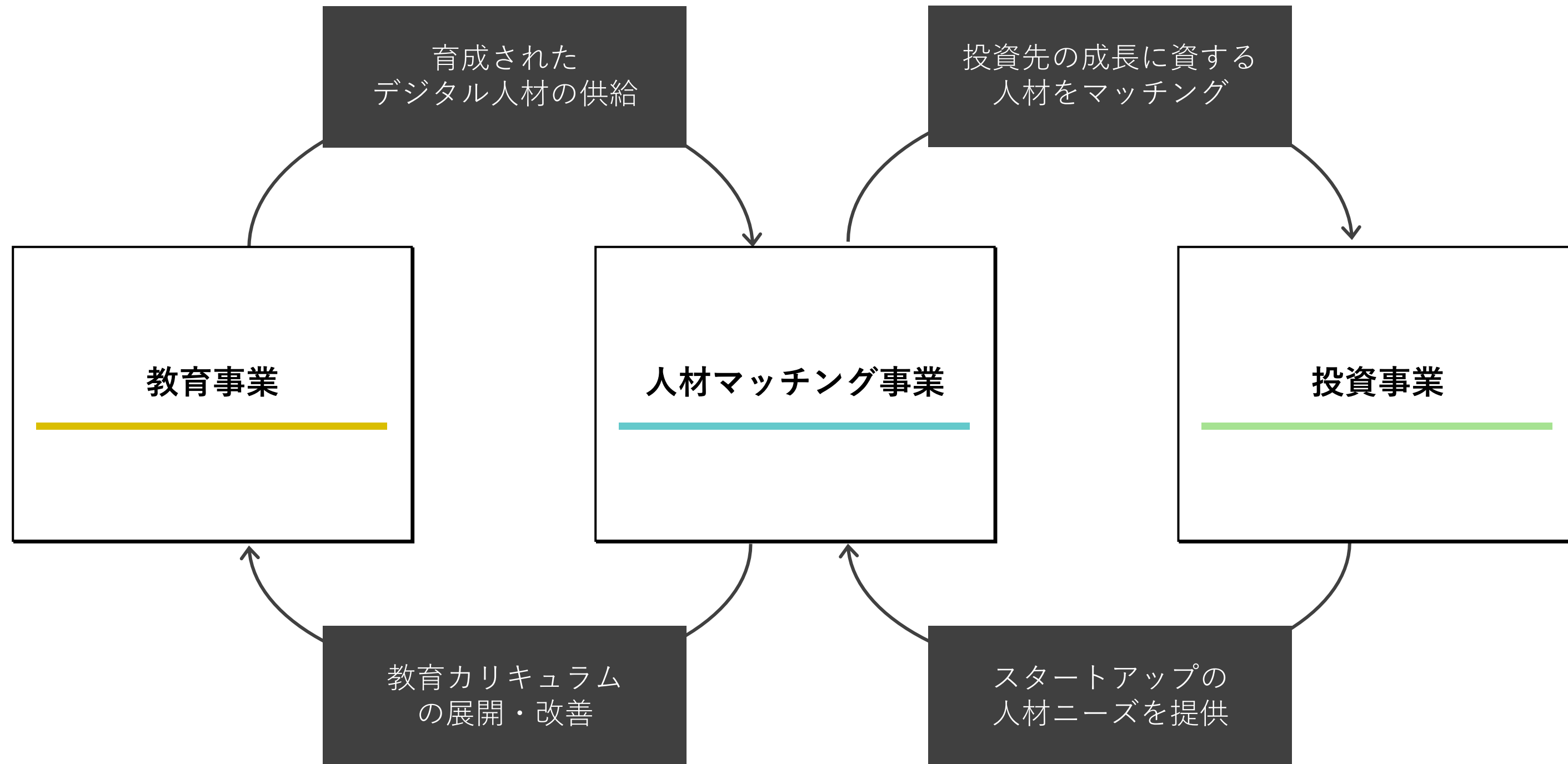
# コア事業について

パーパスに基づき、「教育事業」「人材マッチング事業」「投資事業」を今後の成長を牽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。



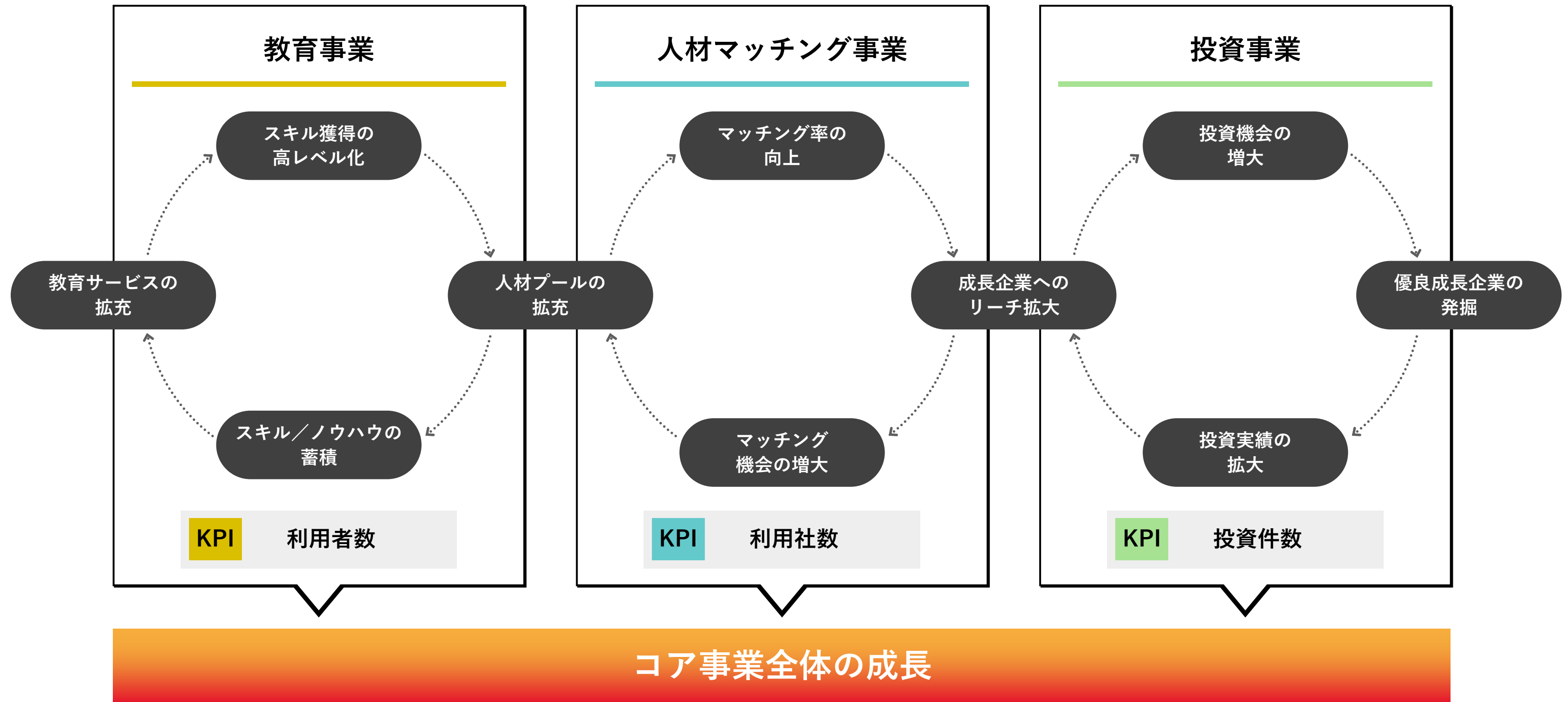
# コア事業間の連携

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

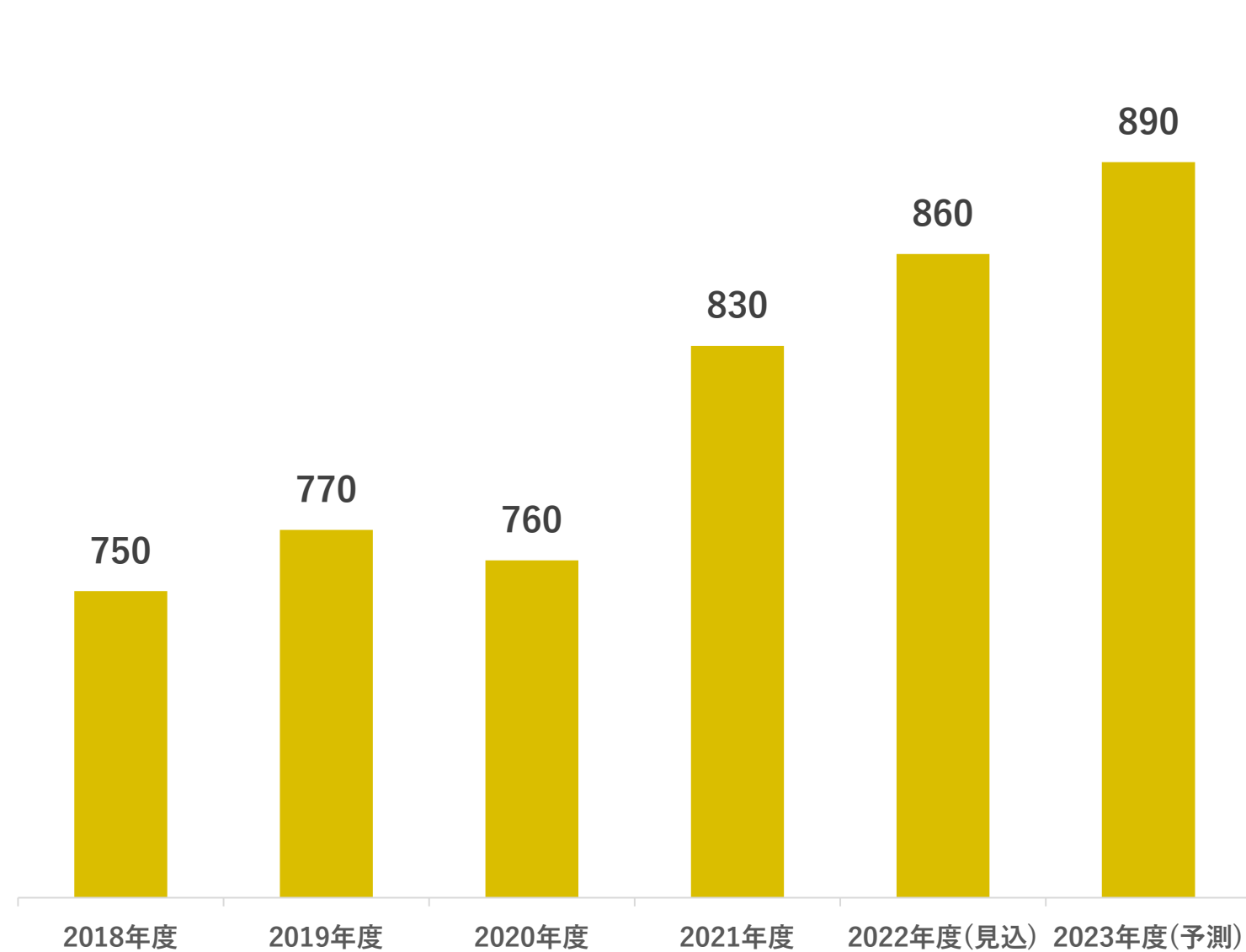
各コア事業の成長が、相互の競争力向上とKPI拡大に繋がる成長メカニズムを実現。



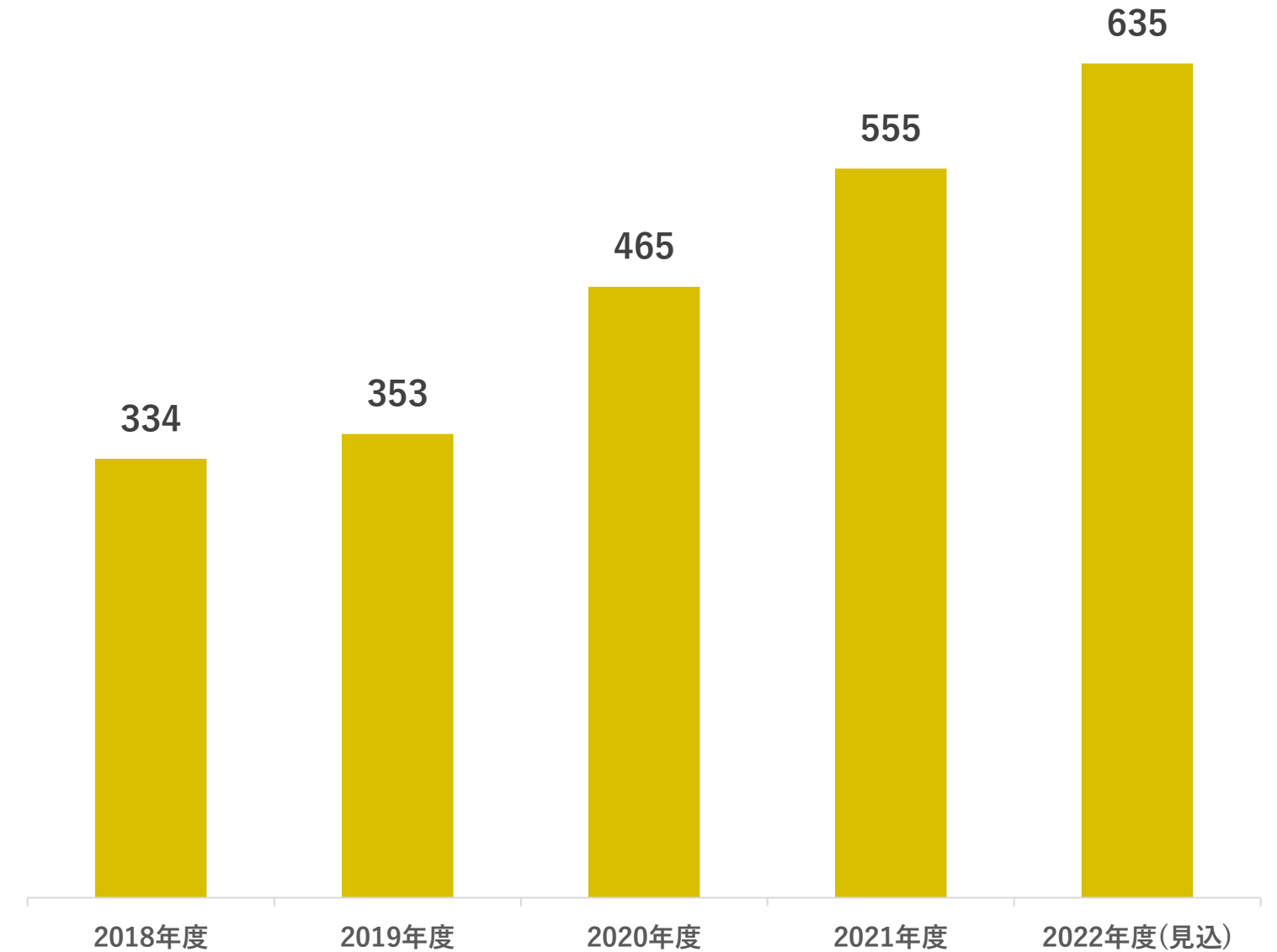
# 教育事業 市場環境：デジタル人材育成およびデジタル教育コンテンツ市場の拡大

国内のデジタル人材が不足する状況において、デジタル人材育成・研修サービス市場は拡大傾向。また、デジタル教育コンテンツ市場は、コロナ禍による需要の高まりを受け、拡大している。

デジタル人材育成・研修サービス市場※1(単位:億円)



デジタル教育コンテンツ市場規模推移※2(単位:億円)



※1 株式会社矢野経済研究所「2023年版 デジタル人材関連サービス市場の現状と展望」デジタル人材関連サービス別の市場規模推移

※2 株式会社矢野経済研究所「2022 EdTech・デジタル教育コンテンツビジネスレポート」デジタル教育コンテンツ市場規模推移

# 教育事業 競争環境とポジショニング(キラメックス(株))

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、開発案件紹介による成長機会の提供により、競争優位性の構築を図る

## TechAcademy

## 低価格帯サービス

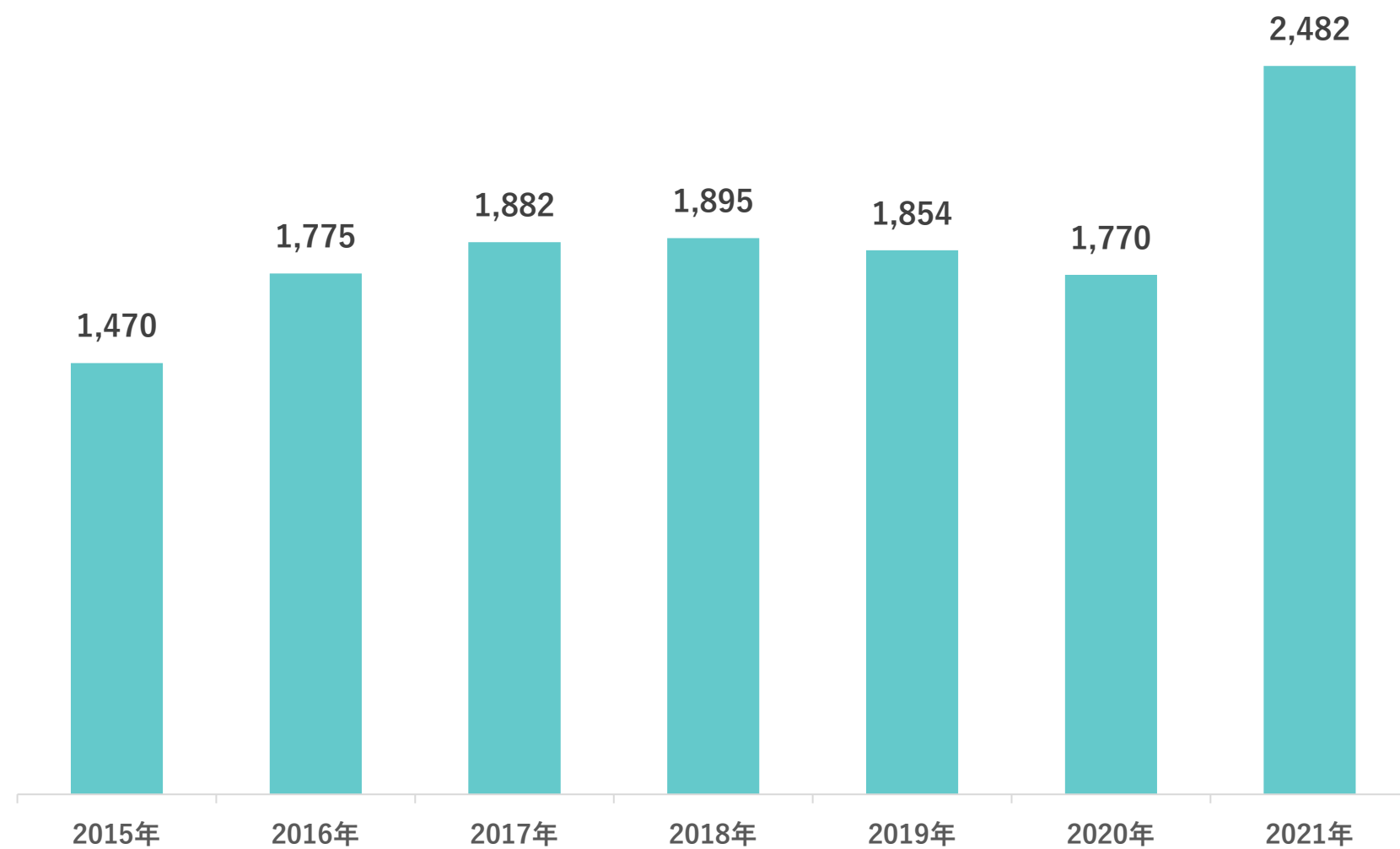
料金	175,000円~540,000円	50,000円~100,000円
メンター	通過率10%の選考を通過した 現役エンジニア	エンジニア経験のある スクールの専任講師
メンタリング	専属の現役エンジニア※が週2回実施	×
卒業生向けの 開発案件紹介	○ (テックアカデミーワークス)	×
転職サポート	全コース対応	×
求人社数	1,000社以上	×

※ 一部コースは内容に応じて各領域のプロが担当

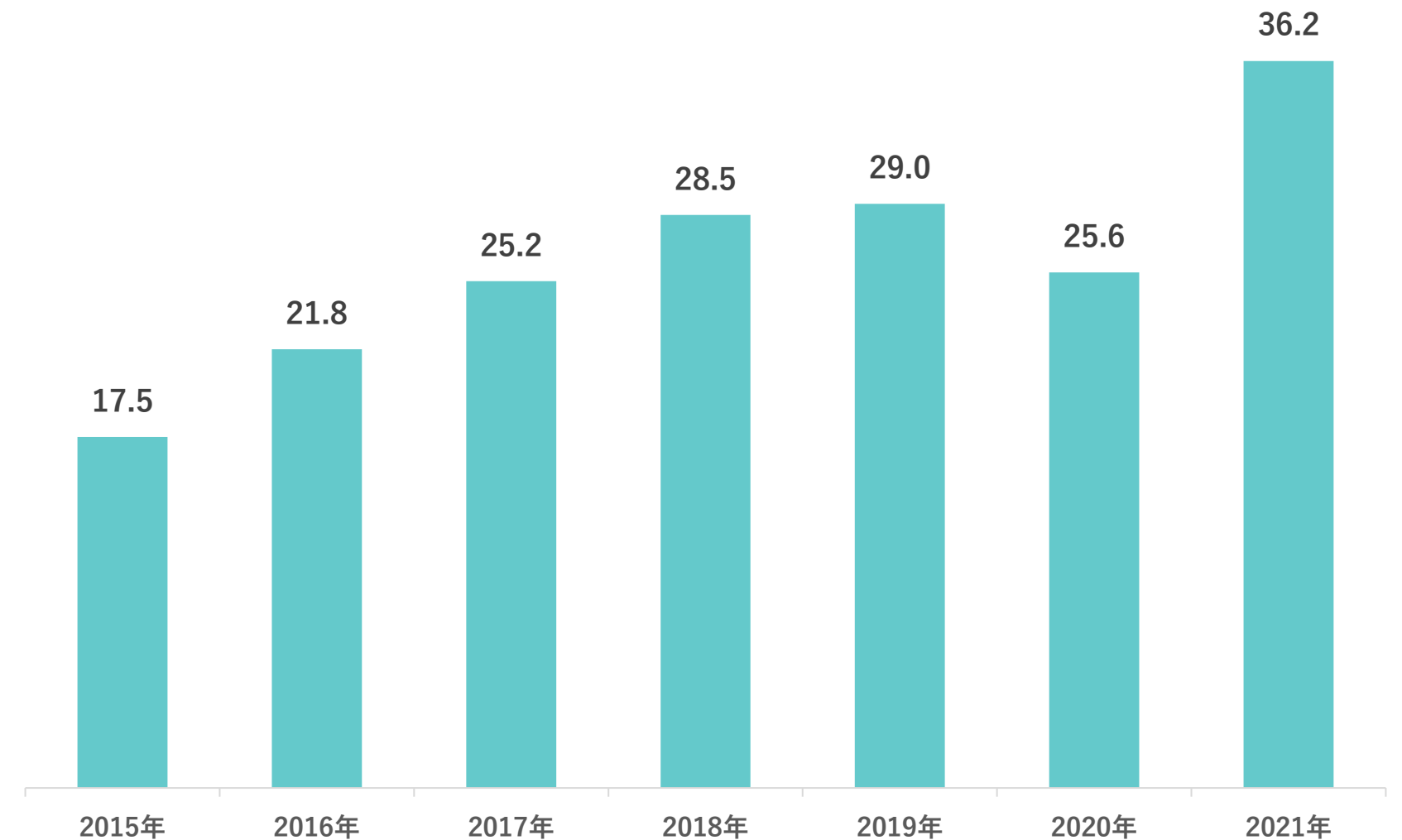
# 人材マッチング事業 市場環境

働き方改革の推進、およびコロナ禍によるリモートワークの浸透により、副業・フリーランス人口、経済規模はともに増加傾向。

副業・フリーランス人口※1(単位：万人)



副業・フリーランス経済規模※2(単位：兆円)



※1 ランサーズ株式会社(2021年)「新・フリーランス実態調査 2021-2022年版」セグメント別動向  
ランサーズ株式会社(2021年)「フリーランス実態調査2021」副業・複業ワーカーの増加  
ランサーズ株式会社(2018年)「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

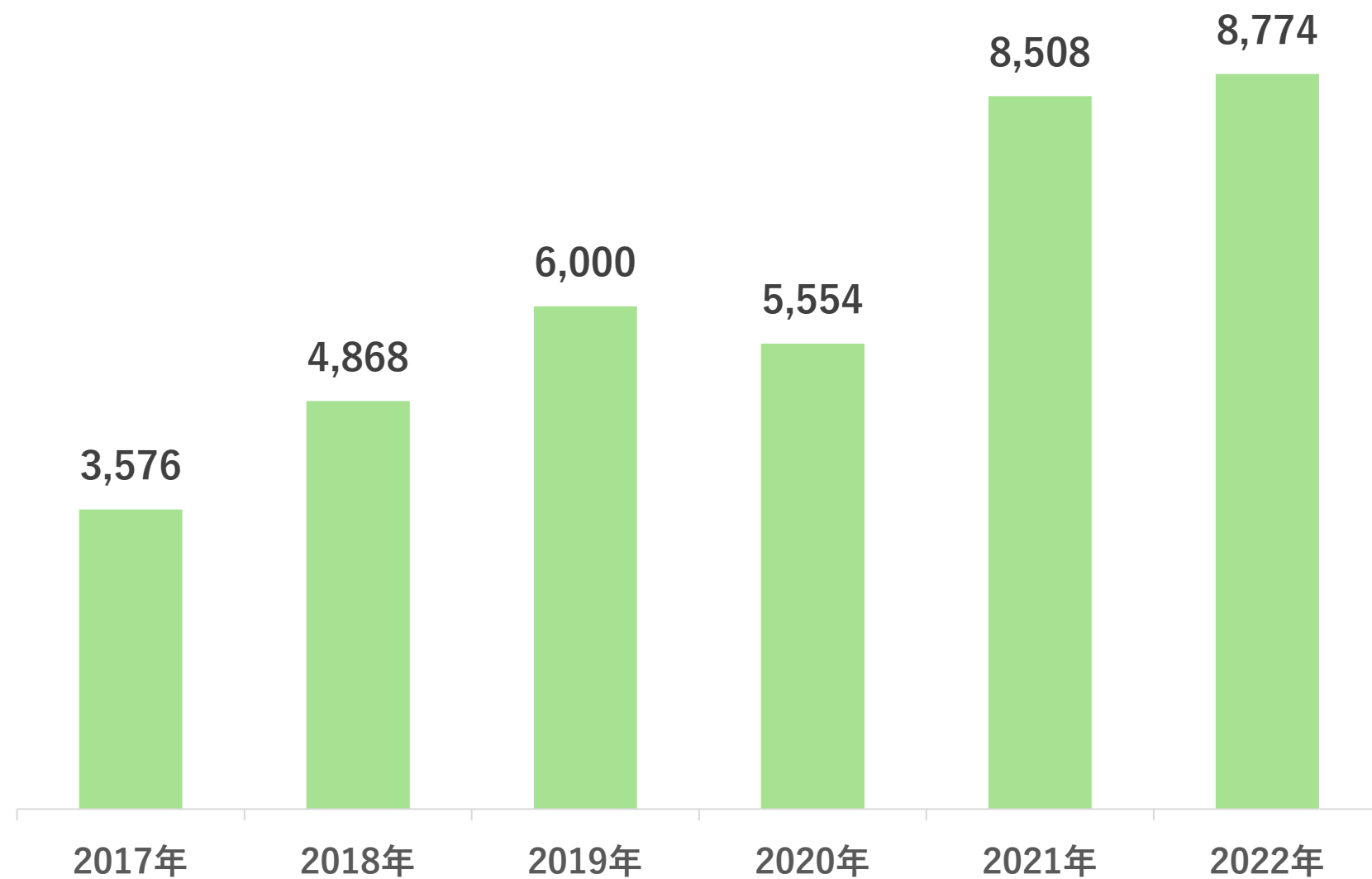
※2 株式会社クラウドワークス(2022年)「副業データブック2022年版」潜在副業市場規模  
ランサーズ株式会社(2021年)「新・フリーランス実態調査 2021-2022年版」現在のフリーランス人口・経済規模  
ランサーズ株式会社(2018年)「フリーランス実態調査2018」副業の経済規模と副業従事者の人口推移



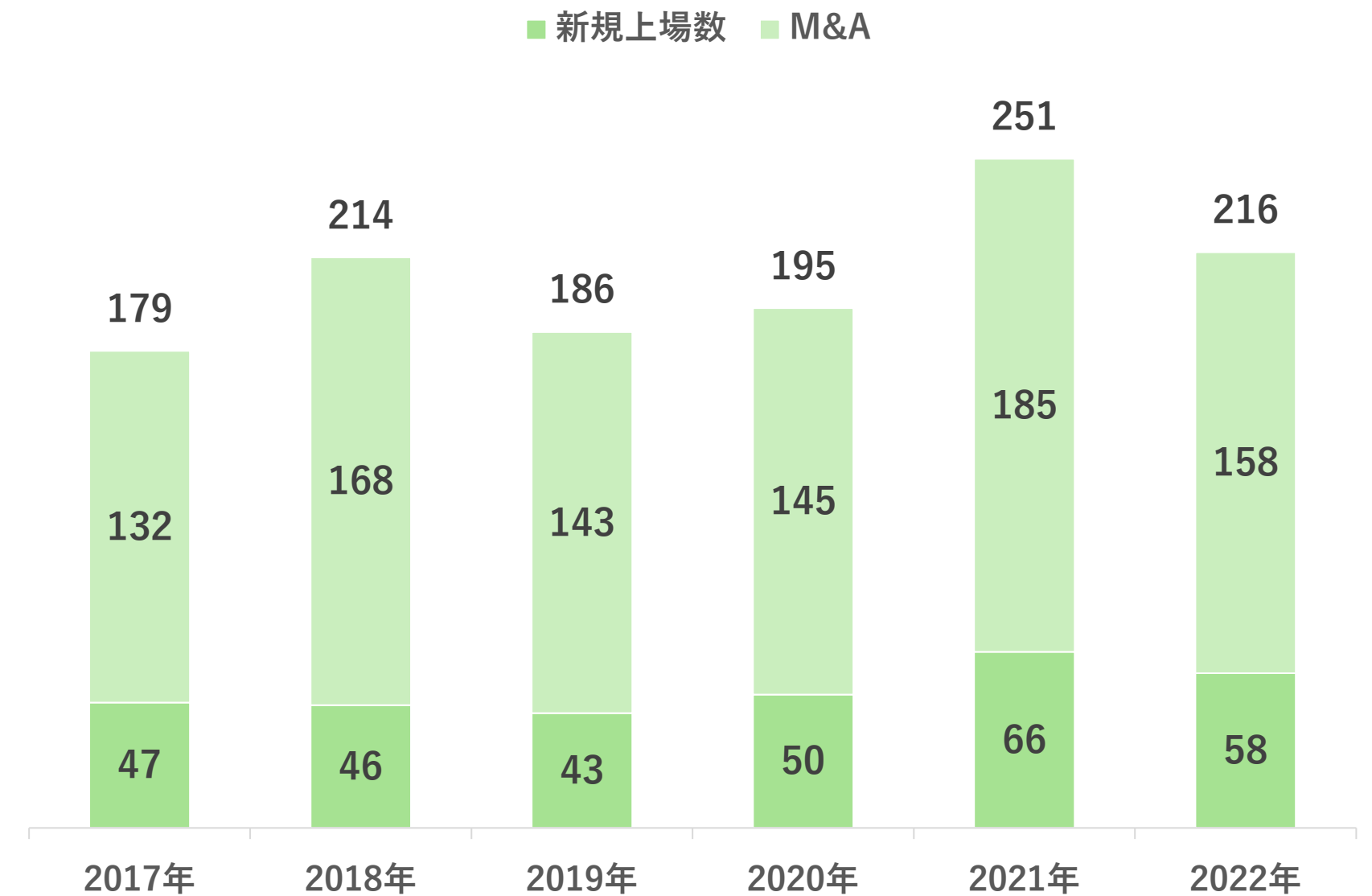
# 投資事業 市場環境

- 海外投資家の参入や国内投資家の増加により、国内スタートアップの資金調達額は増加傾向。
- EXIT数は増加傾向だが、2022年は市況悪化の影響により前年比で低下となった。

スタートアップ資金調達額※1(単位：億円)



スタートアップEXIT数※2(単位：社)



※1 株式会社INITIAL「JAPAN Startup Finance 2022」国内スタートアップ資金調達額

※2 株式会社INITIAL「JAPAN Startup Finance 2022」国内スタートアップ新規上場数、スタートアップの被買収/子会社化、事業譲渡の状況  
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

# 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。

# 連結損益計算書

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等により、特別利益365百万円を計上。

(単位：百万円)	2022年3月期 通期	2023年3月期 通期	前期比(率)
売上高	12,714	<b>13,140</b>	+3.3%
売上総利益	8,363	<b>8,797</b>	+5.2%
販売費及び一般管理費	2,625	<b>2,973</b>	+13.3%
営業利益	5,738	<b>5,823</b>	+1.5%
営業外収益	26	<b>40</b>	+55.4%
営業外費用	7	<b>13</b>	+89.9%
経常利益	5,757	<b>5,851</b>	+1.6%
特別利益	64	<b>365</b>	+468.6%
特別損失	10	<b>49</b>	+350.9%
税金等調整前当期純利益	5,811	<b>6,167</b>	+6.1%
当期純利益*	3,825	<b>4,139</b>	+8.2%

※ 「親会社株主に帰属する当期純利益」を示す

# 連結損益計算書(第4四半期)

(単位：百万円)	2022年3月期 第4四半期	2023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	1,927	2,965	+1,037	+54%
DXプラットフォーム領域	664	684	+19	+3%
インベストメント領域	304	1,398	+1,093	+359%
コンテンツ領域	765	717	△ 47	△ 6%
アドテクノロジー領域	195	169	△ 25	△ 13%
その他	△ 1	△ 4	△ 2	-
売上総利益 <sup>※1</sup>	837	1,766	+929	+111%
DXプラットフォーム領域	209	169	△ 39	△ 19%
インベストメント領域	252	1,279	+1,026	+406%
コンテンツ領域	245	219	△ 26	△ 11%
アドテクノロジー領域	130	101	△ 28	△ 22%
その他	△ 0	△ 2	△ 1	-
販売費及び一般管理費	711	876	+164	+23%
営業利益	125	890	+765	+610%
DXプラットフォーム領域	0	△ 194	△ 195	-
インベストメント領域	230	1,261	+1,031	+448%
コンテンツ領域	84	39	△ 45	△ 53%
アドテクノロジー領域	77	55	△ 21	△ 28%
その他	△ 267	△ 271	△ 4	-
経常利益	138	902	+764	+553%
四半期純利益 <sup>※2</sup>	△ 49	547	+597	-

※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・純資産が減少。  
 (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)	当期末 (2023年3月末)	前期末差額
流動資産	34,179	<b>27,891</b>	△ 6,287
現預金	12,165	<b>13,370</b>	+1,205
営業投資有価証券	18,789	<b>11,236</b>	△ 7,553 <sup>※1</sup>
固定資産	4,521	<b>4,426</b>	△ 95
のれん	327	<b>905</b>	+578
資産合計	38,701	<b>32,318</b>	△ 6,382
流動負債	2,812	<b>2,777</b>	△ 34
固定負債	5,600	<b>2,893</b>	△ 2,706
繰延税金負債	5,524	<b>2,838</b>	△ 2,685 <sup>※2</sup>
負債合計	8,412	<b>5,671</b>	△ 2,741
純資産	30,288	<b>26,647</b>	△ 3,641
その他有価証券評価差額金	9,601	<b>3,934</b>	△ 5,667 <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△8,299百万円

※2 繰延税金負債△2,509百万円

※3 その他有価証券評価差額金△5,687百万円

# キャッシュ・フロー

営業活動によるキャッシュ・フローは、有価証券の売却が増加したため、前期より獲得額が増加。  
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)	2022年3月期 連結累計期間	2023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 2,718	※2 <b>3,947</b>	+1,228
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 477	△ <b>839</b>	△ 361
財務活動によるキャッシュ・フロー	※3 △ 3,849	※4 △ <b>1,903</b>	+1,946
現金及び現金同等物の期末残高	12,165	<b>13,370</b>	+1,205

※1 うち営業投資有価証券売却 6,281百万円、法人税等支払額△2,107百万円

※2 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

※3 うち自己株式取得関連支出△3,000百万円、配当金支払△775百万円

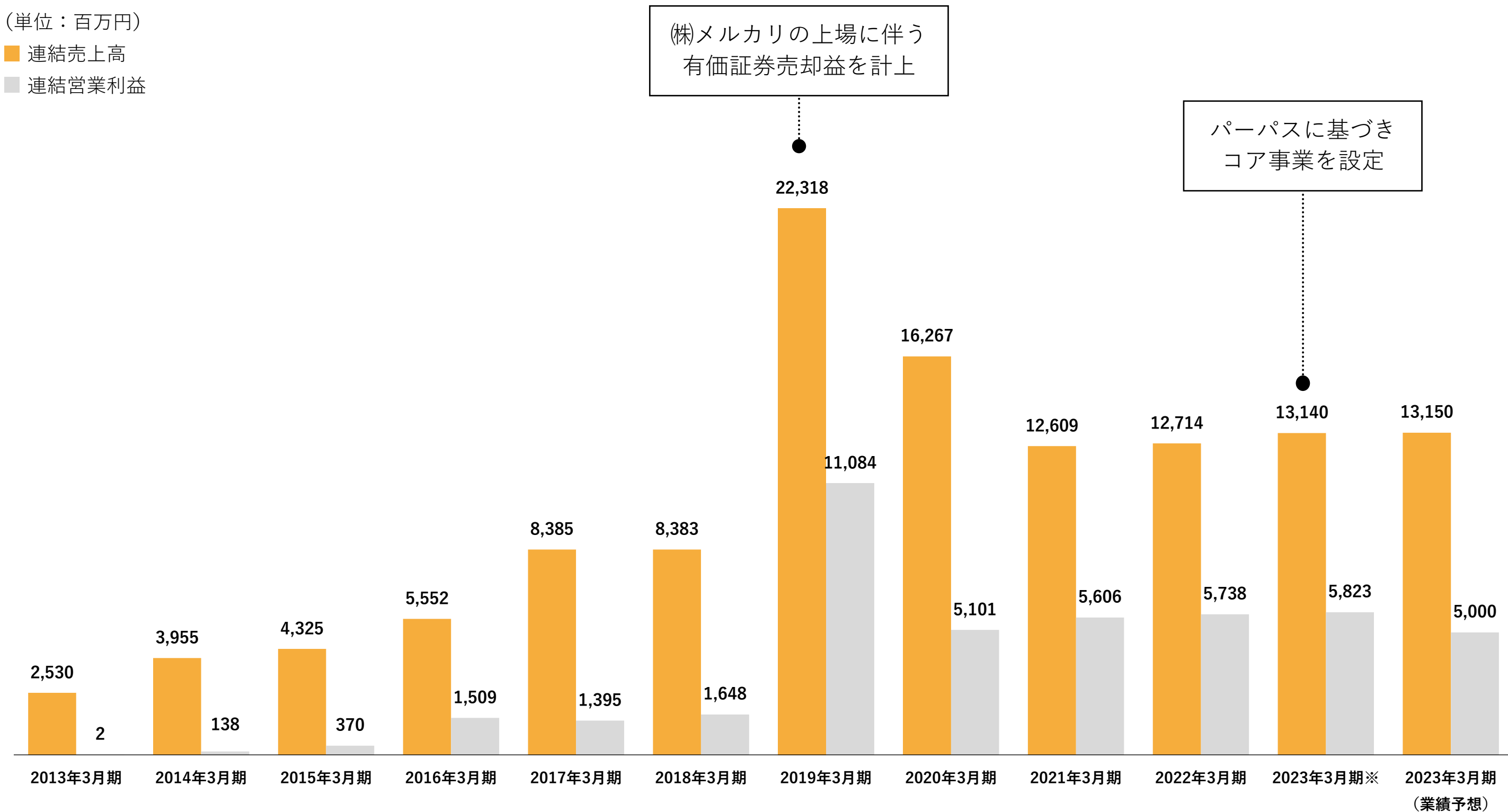
※4 うち自己株式取得関連支出△1,001百万円、配当金支払△794百万円

# 業績推移(2013年3月期~2024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)





