

---

2024年3月期 第3四半期(累計)  
**決算説明資料**

2024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 2024年3月期 第3四半期(累計) 決算概要 ..... p.3**

2 2024年3月期 第3四半期 事業概況 ..... p.9

3 Appendix ..... p.27

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



主に、投資事業における有価証券売却益の計上が前期を上回り、増収増益。

## 連結業績

売上高 **10,786** 百万円 (前年同期比+6%)  
営業利益 **4,963** 百万円 (前年同期比+1%)

### コア事業

投資事業	売上高 営業利益	6,425 百万円 (前年同期比+14%) 5,875 百万円 (前年同期比+10%)	<a href="#">詳細 : p.10</a>
教育事業	売上高 営業利益	912 百万円 (前年同期比△2%) △108 百万円 (前年同期比△105百万円)	<a href="#">詳細 : p.17</a>
人材マッチング事業	売上高 営業利益	370 百万円 (前年同期比+8%) △358 百万円 (前年同期比△143百万円)	<a href="#">詳細 : p.22</a>

### 収益期待事業

アドテク・コンテンツ事業	売上高 営業利益	3,090 百万円 (前年同期比△6%) 263 百万円 (前年同期比△39%)	<a href="#">詳細 : p.25</a>
--------------	-------------	---	---------------------------

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。

継続的な利益創出

投資事業

教育事業

アドテク・コンテンツ事業

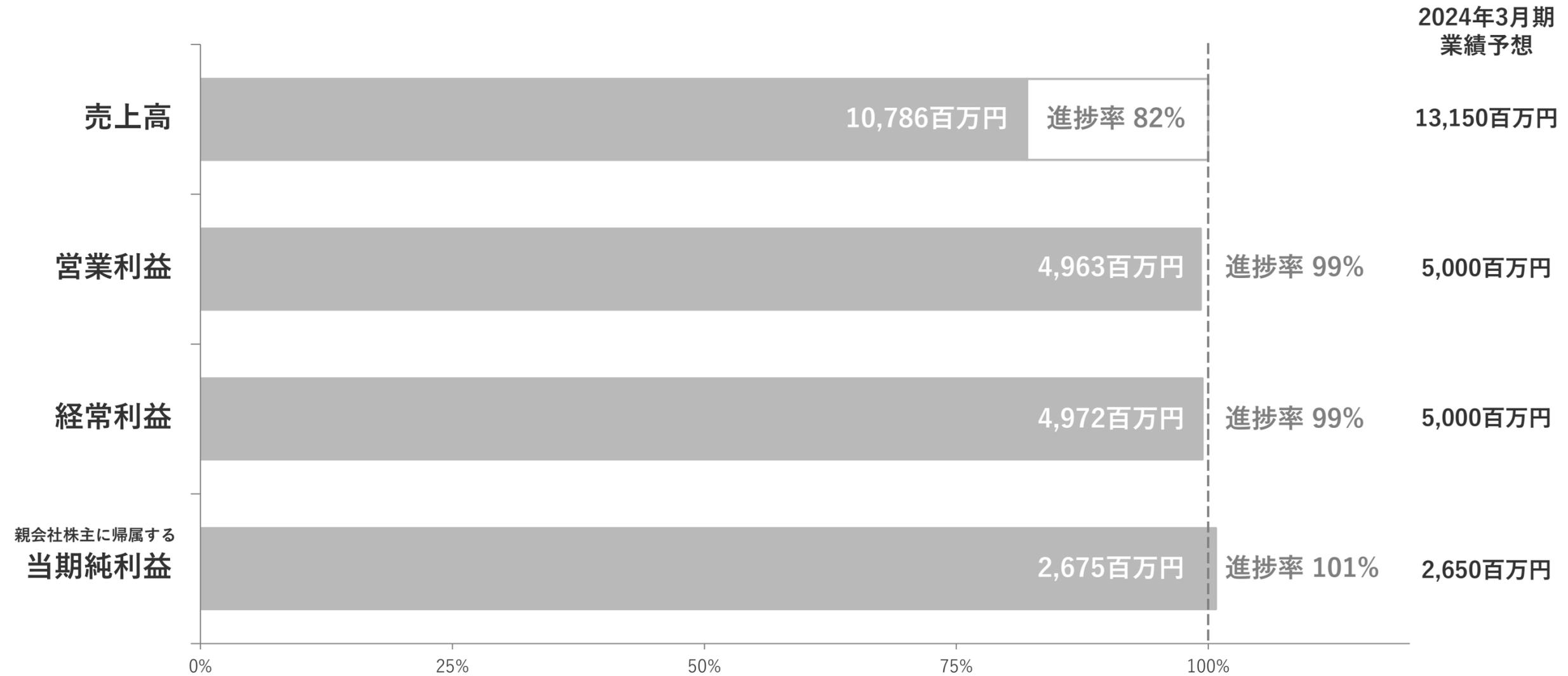
中期的な収益成長

先行投資

人材マッチング事業

## 2024年3月期 第3四半期(累計)通期業績予想進捗

営業利益以下の進捗率が100%に近い水準となるが、人材マッチング事業への投資を継続することを踏まえ、通期業績予想は据え置き。



## 2024年3月期 配当予想

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て、1株当たり48円の予想。

### 配当の内訳

	2024年3月期		前期実績(2023年3月期)※2	
	中間	期末(予想)	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)	9.0% (予想)		4.6%	
配当性向(年間)	71.0% (予想)		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 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 第3四半期(累計) 決算概要 ..... p.3

**2 2024年3月期 第3四半期 事業概況 ..... p.9**

3 Appendix ..... p.27

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。

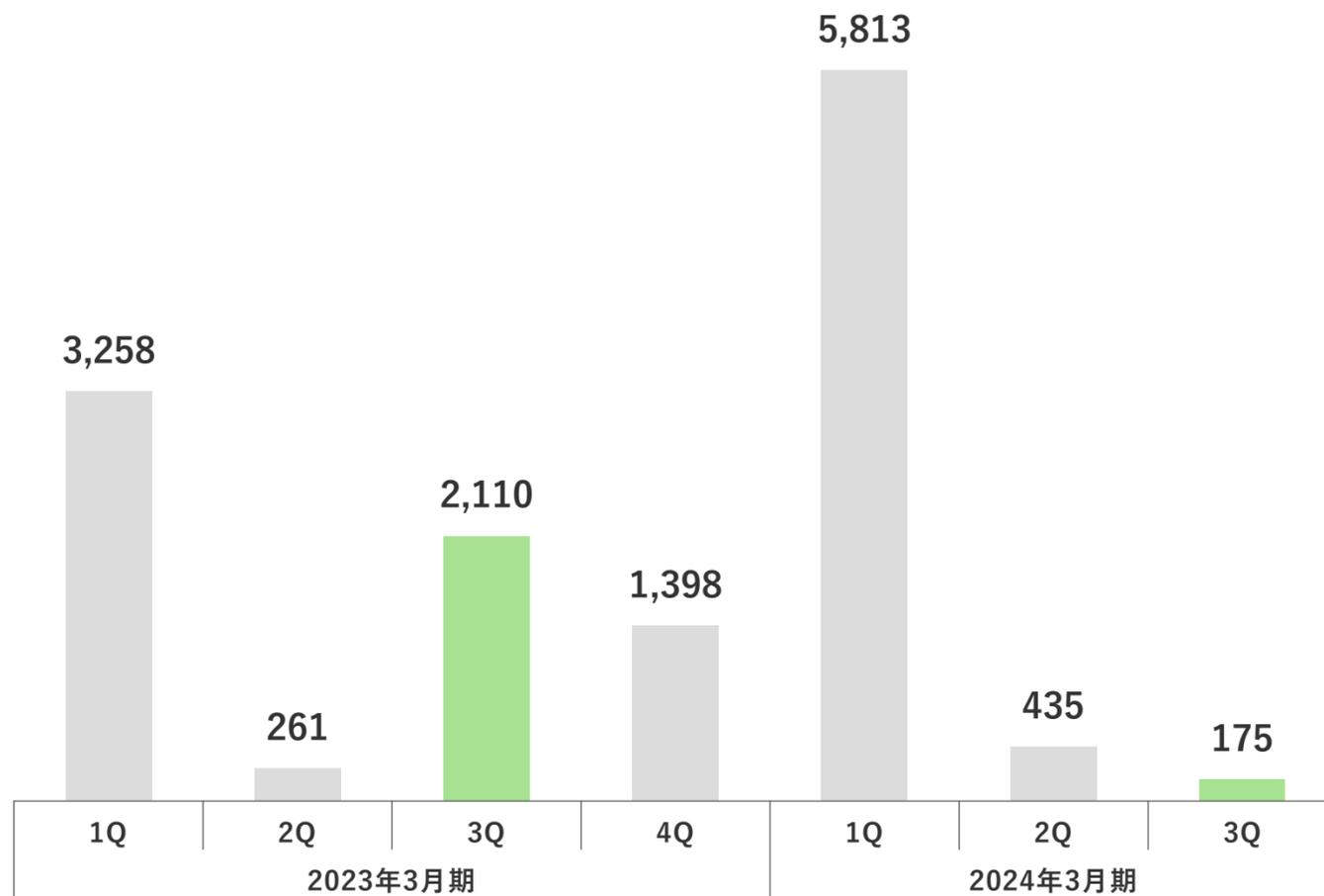
# 投資事業

---

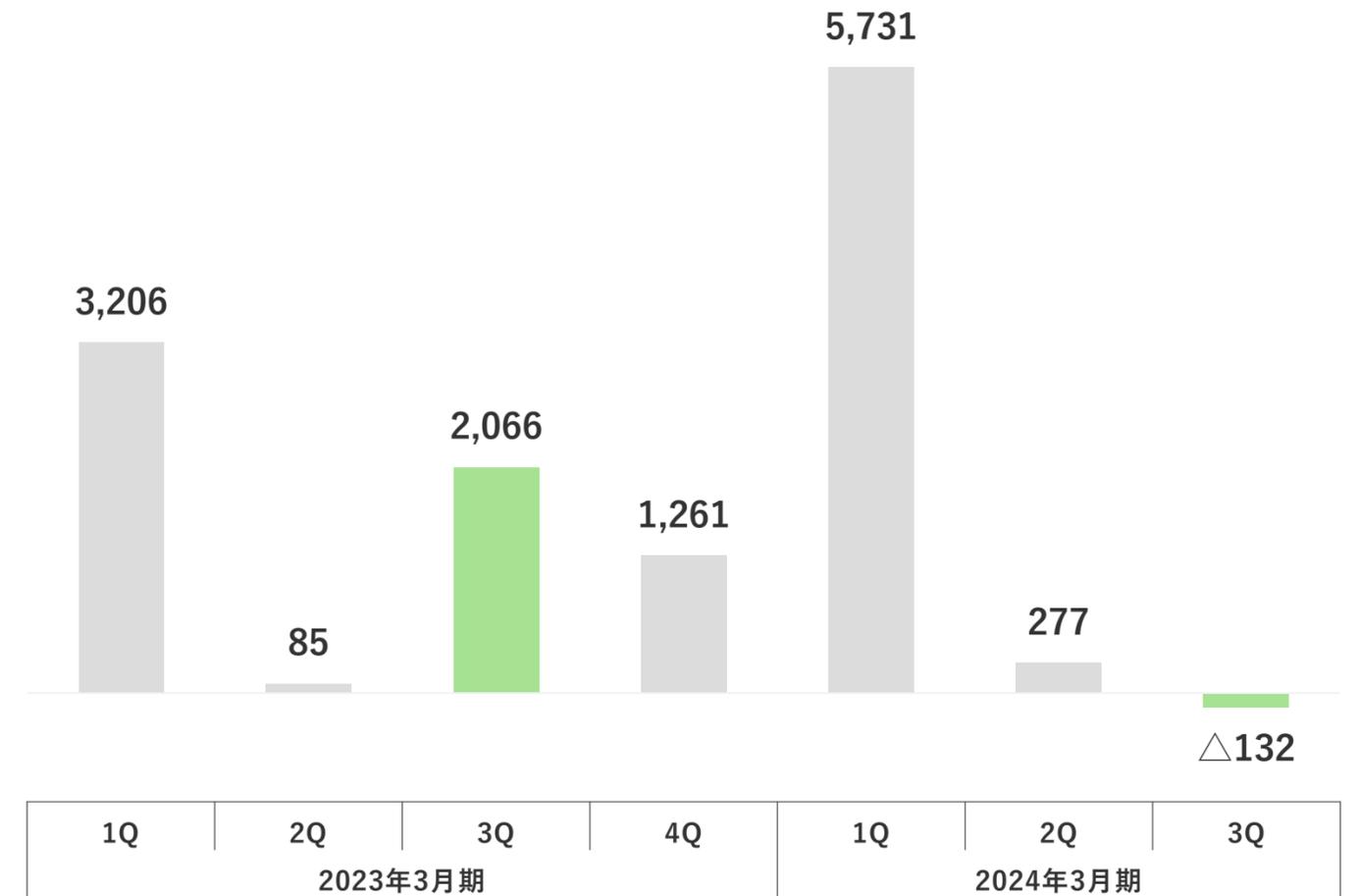
## 投資事業 売上高・営業利益推移

事業特性上、保有株式の売却時期などにより四半期毎のボラティリティが高くなる。通期では計画通りに推移。

売上高推移 (単位: 百万円)

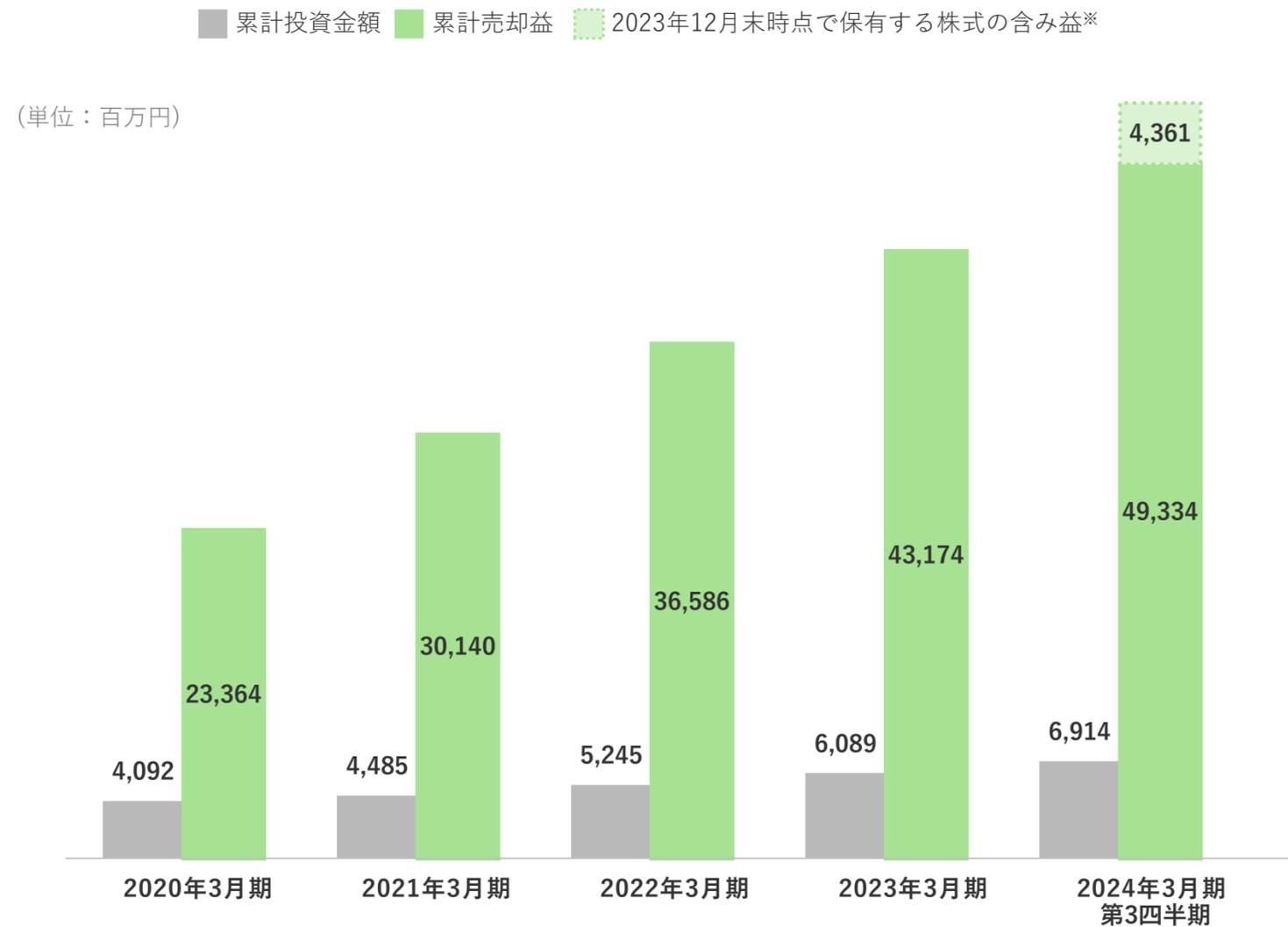


営業利益推移 (単位: 百万円)



第3四半期時点での累計投資金額は約69億円、売却益は含み益と合わせて約536億円。

## 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	2023年12月末 貸借対照表計上額
上場株式	<ul style="list-style-type: none"> <li>・メルカリ</li> <li>・ワンダープラネット</li> <li>・サイバー・バズ</li> <li>・ソーシャルワイヤー</li> <li>・コンフィデンス・インターワークス</li> <li>・エキサイトホールディングス</li> </ul>	約 <b>27</b> 億円※
未上場株式	<b>81</b> 社	約 <b>35</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12月末時点で3,807百万円

2つの競争優位性を源泉とし、有望なスタートアップへの投資件数を拡大。今期は20社、10億円※<sup>1</sup>の投資実行を計画。リード投資家※<sup>2</sup>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

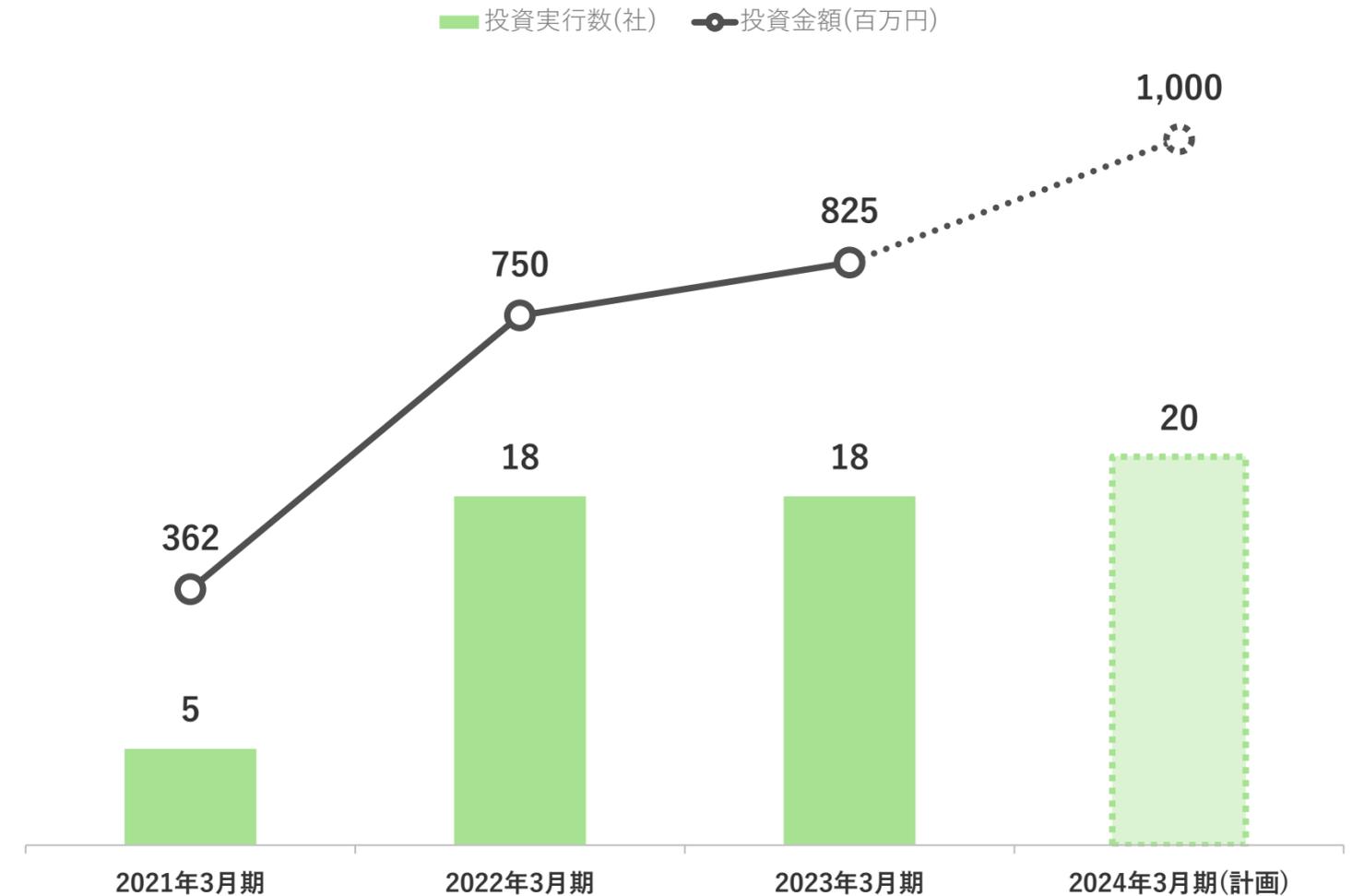
### 自己資金での投資実行

- 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(36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



※<sup>1</sup> 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

※<sup>2</sup> 出資ラウンドにおける最大の出資者

有機米デザイン(株)に対して、リード投資家として投資実行。  
同社は「水田の自動抑草ロボットの開発」と「有機米の生産支援・流通販売」のトータルサポートを通じ、国内外の有機米市場の拡大と生産者の所得向上に取り組む。

## 有機米デザイン(株)の取り組み※1



農業の課題解決をしつつ、成長市場における事業拡大を目指す

### 水田の自動抑草ロボット「アイガモロボ」の開発

有機米生産者の負担軽減、環境負荷の軽減

### 有機米の生産支援および流通・販売事業を展開

有機米の流通拡大による、米価の向上

## 市場環境

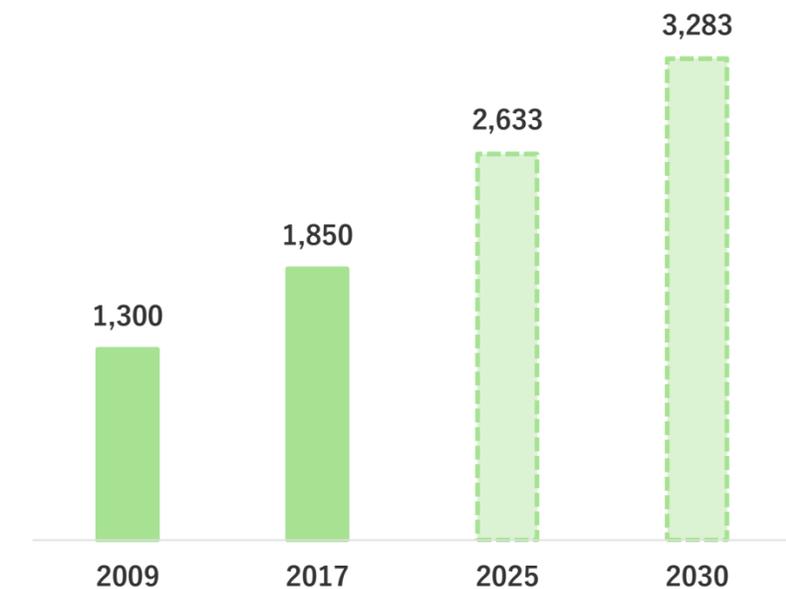
### 農業の課題

- 農業従事者の高齢化
- 農薬・化学肥料による環境負荷
- 食料自給率の低下
- 米価の下落

### 有機農業の市場規模

有機食品市場の拡大、および国策※2としての有機農業の推進により、有機米/有機資材は成長市場

日本の有機食品市場規模 (億円)※3



※1 FASTGROW「[【有機米デザイン×ユナイテッド】「よいこと」してる、で終わらせない。社会的意義と儲かる農業を両立させる戦略的座組みとは？](#)」

※2出典) 2050年までに耕地面積に占める有機農業の取組面積を25%、100万haに拡大 | 農林水産省「[みどりの食料システム戦略](#)」

※3出典) 農林水産省「[有機農業の推進に関する基本的な方針における目標値の設定について](#)」

# 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(36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



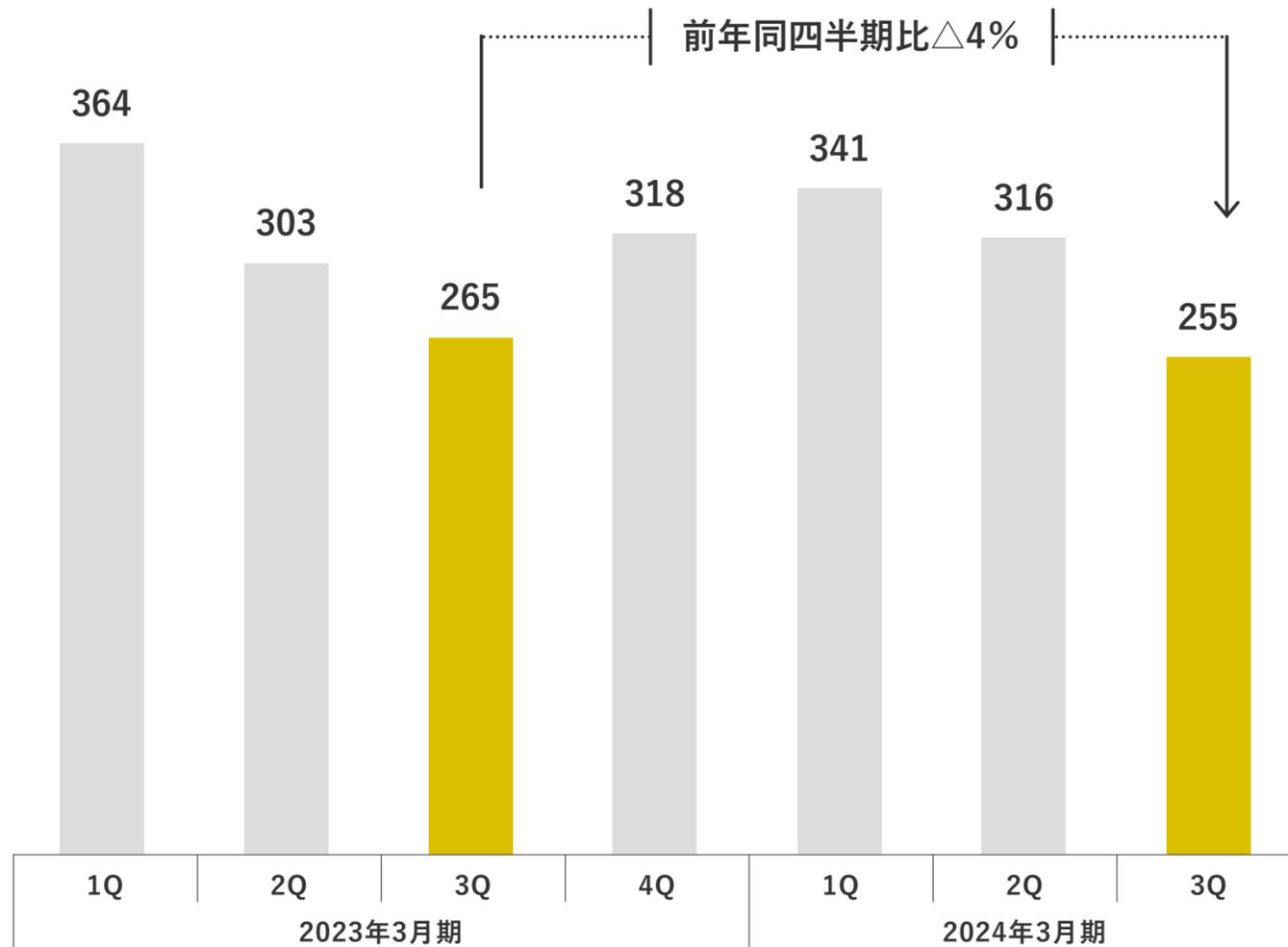
# 教育事業

---

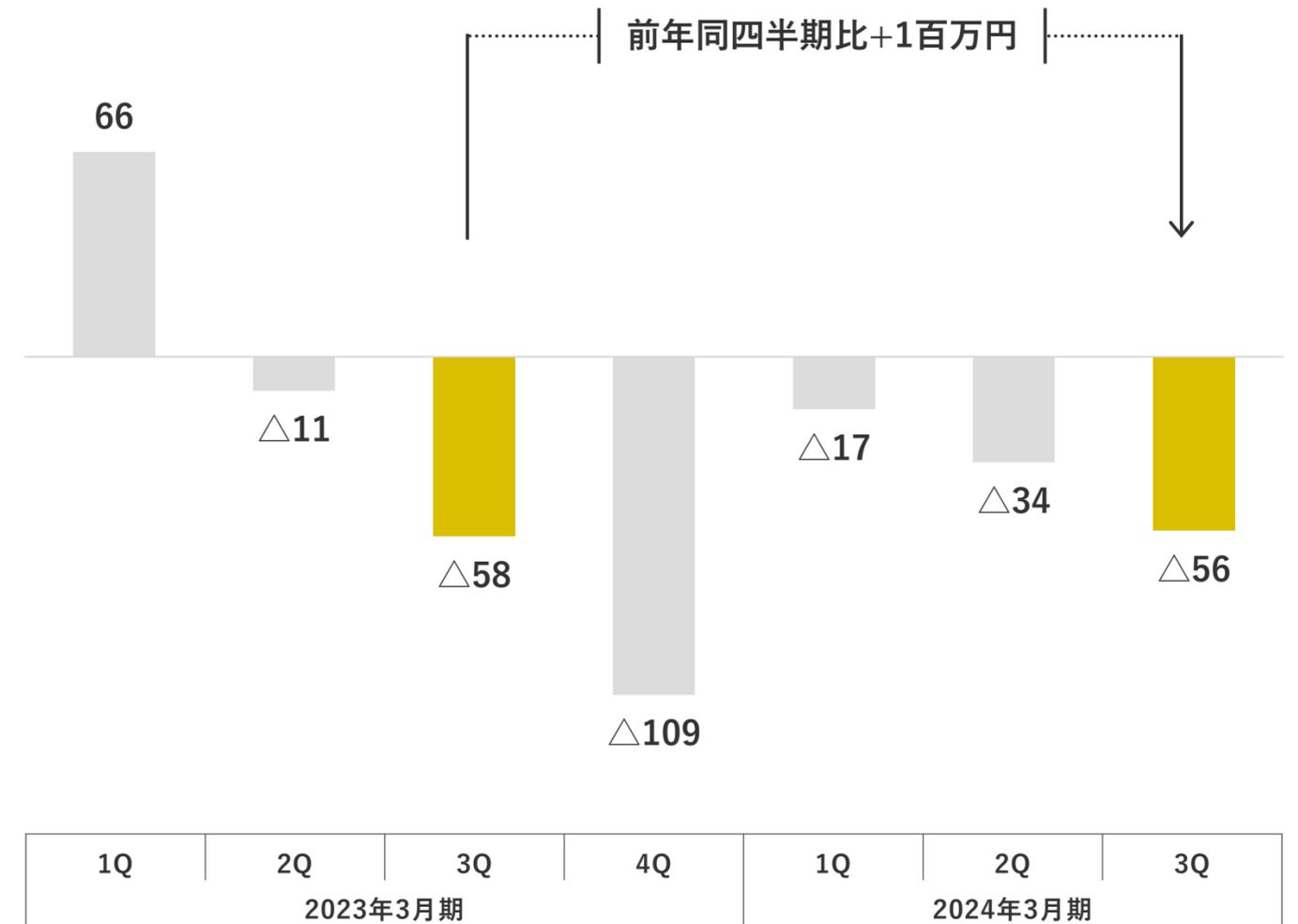
## 教育事業 売上高・営業利益推移

売上高は、法人向けコースが減少し、前年同四半期比で減収。  
営業利益は、前年同四半期比と同水準で推移。

売上高推移 (単位: 百万円)



営業利益推移 (単位: 百万円)



LINEヤフーテックアカデミー※・生成AI関連コースに注力し、個人のキャリアチェンジ・リスキリング支援を強化。

### 注力事業① 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

### 注力事業② 生成AI関連コース

2023. 6 開講

## はじめての プロンプトエンジニアリングコース

2023. 9 開講

## 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「リスキリングを通じたキャリア支援事業」に採択。

新たに、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

2024. 1 開始

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

## 株式会社三菱UFJ銀行 様

自己啓発プログラムとしてテックアカデミーを活用し  
200名を超える行員のリスキリングを支援



## 伊藤忠テクノソリューションズ株式会社 様

プロンプトエンジニアリングコースの活用により  
生成AIを活用できる人材を育成



課題	プログラミング等より発展的なIT・デジタルスキルを習得する為の学習環境整備
活用方法	社内で定期的に募集しているIT・デジタル関連研修のラインナップにプログラミング研修を組み込む
効果	プログラミングの経験を積むことで、その技術をビジネスに落とし込む上での難しさやポイントを知り、現実的な企画立案が出来るようになること

現状	業務において生成AIを活用する方法を自身で思考できる若手人材の育成
活用方法	研修を受ける社員が能動的に学べるアウトプットを目的として実践型ワークショップを展開
効果	生成AIを活用して実務に活用できる具体的なアウトプットが研修を受けた社員から複数出てきた

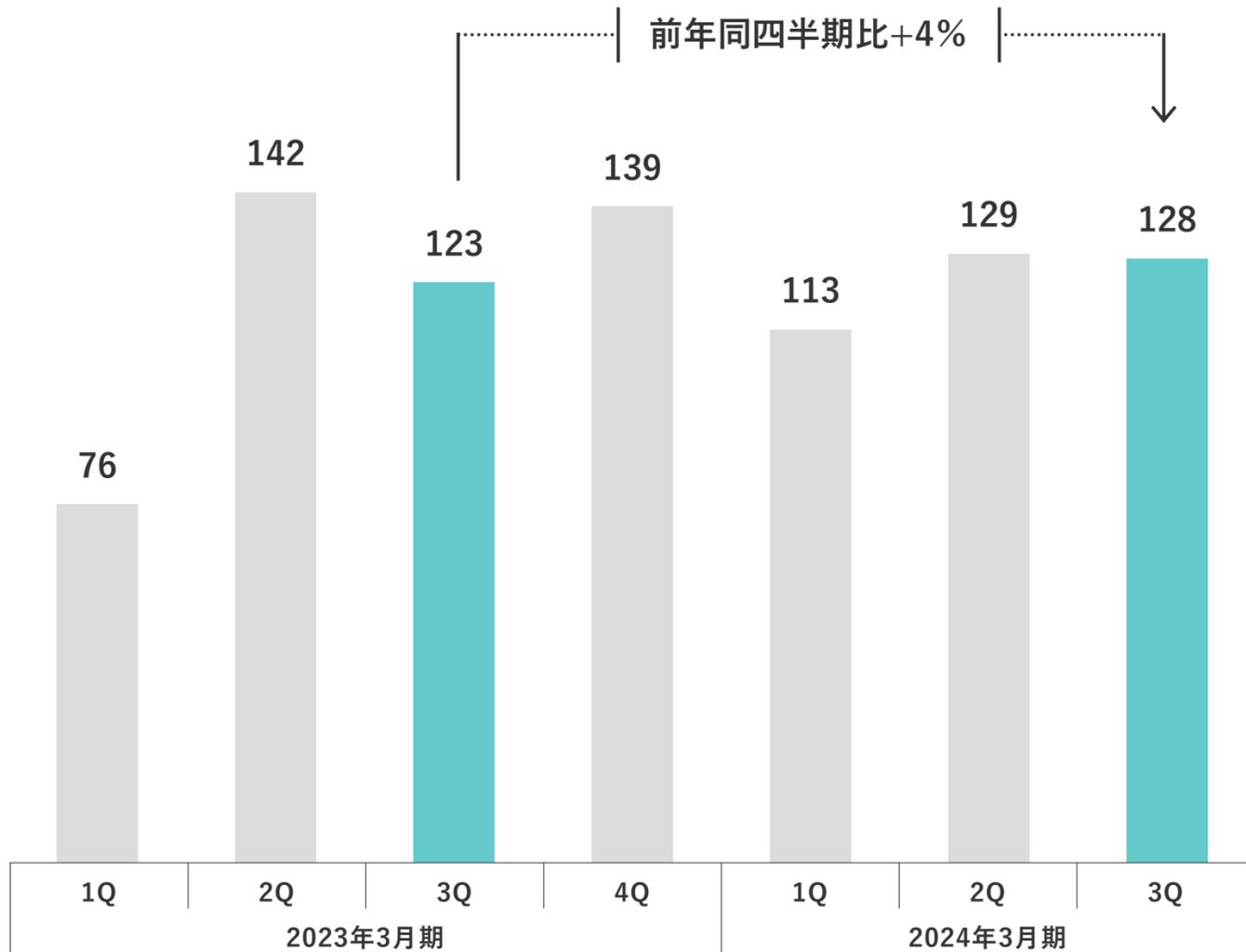
# 人材マッチング事業

---

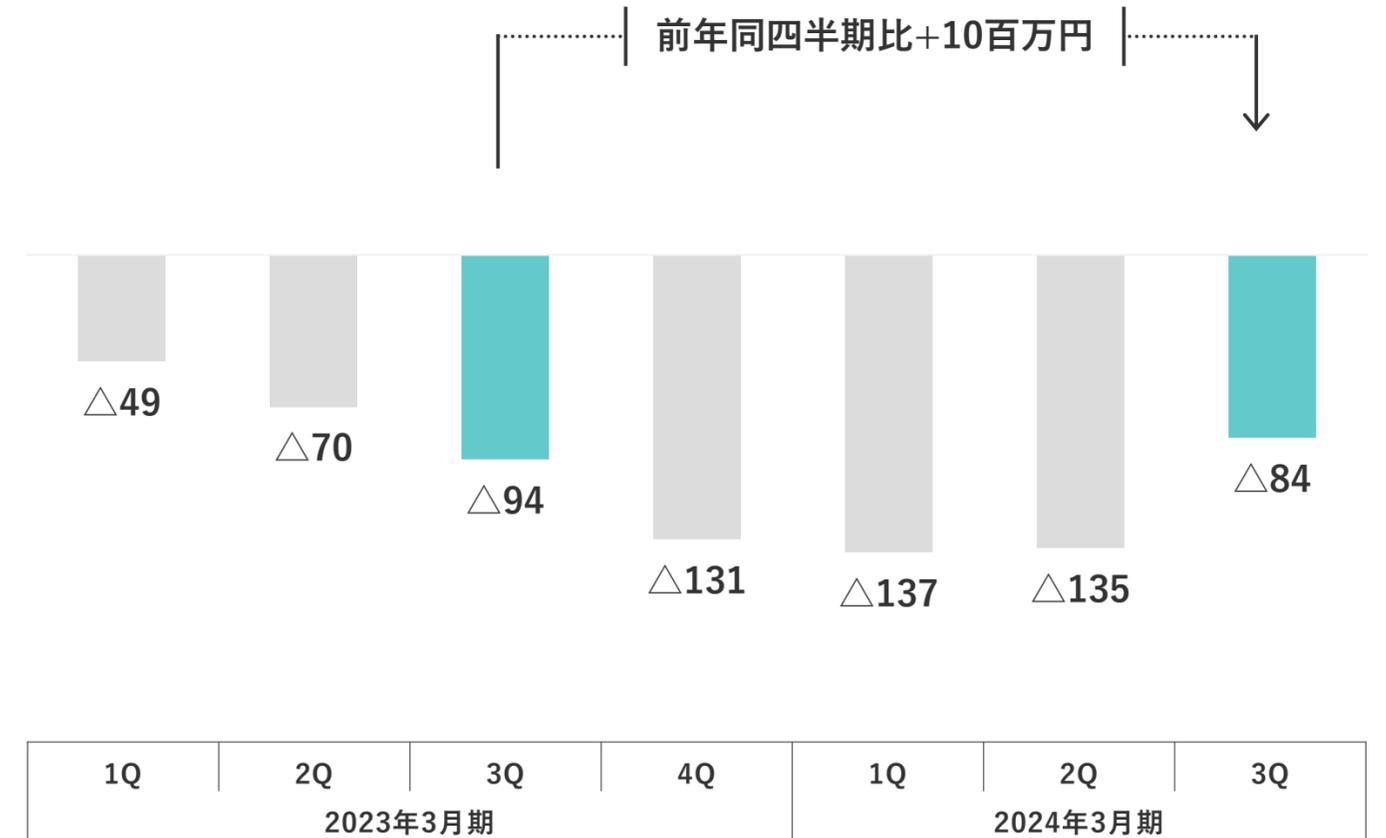
## 人材マッチング事業 売上高・営業利益推移

売上高は、ONX(株)の連結開始により、前年同四半期比で増収。  
今後も中期的な成長に向け、カソーク(株)を中心に先行投資を継続。

売上高推移 (単位:百万円)



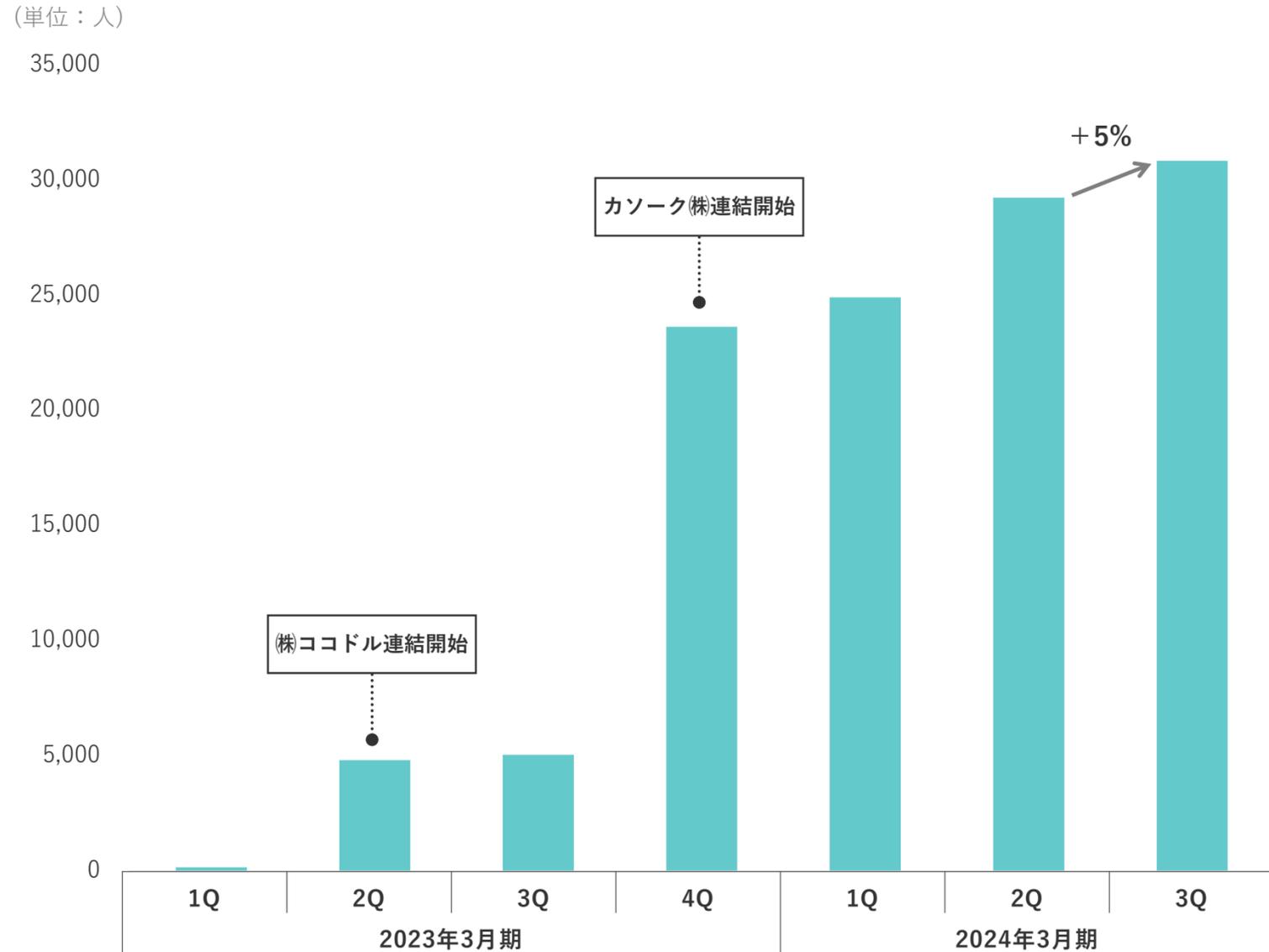
営業利益推移 (単位:百万円)



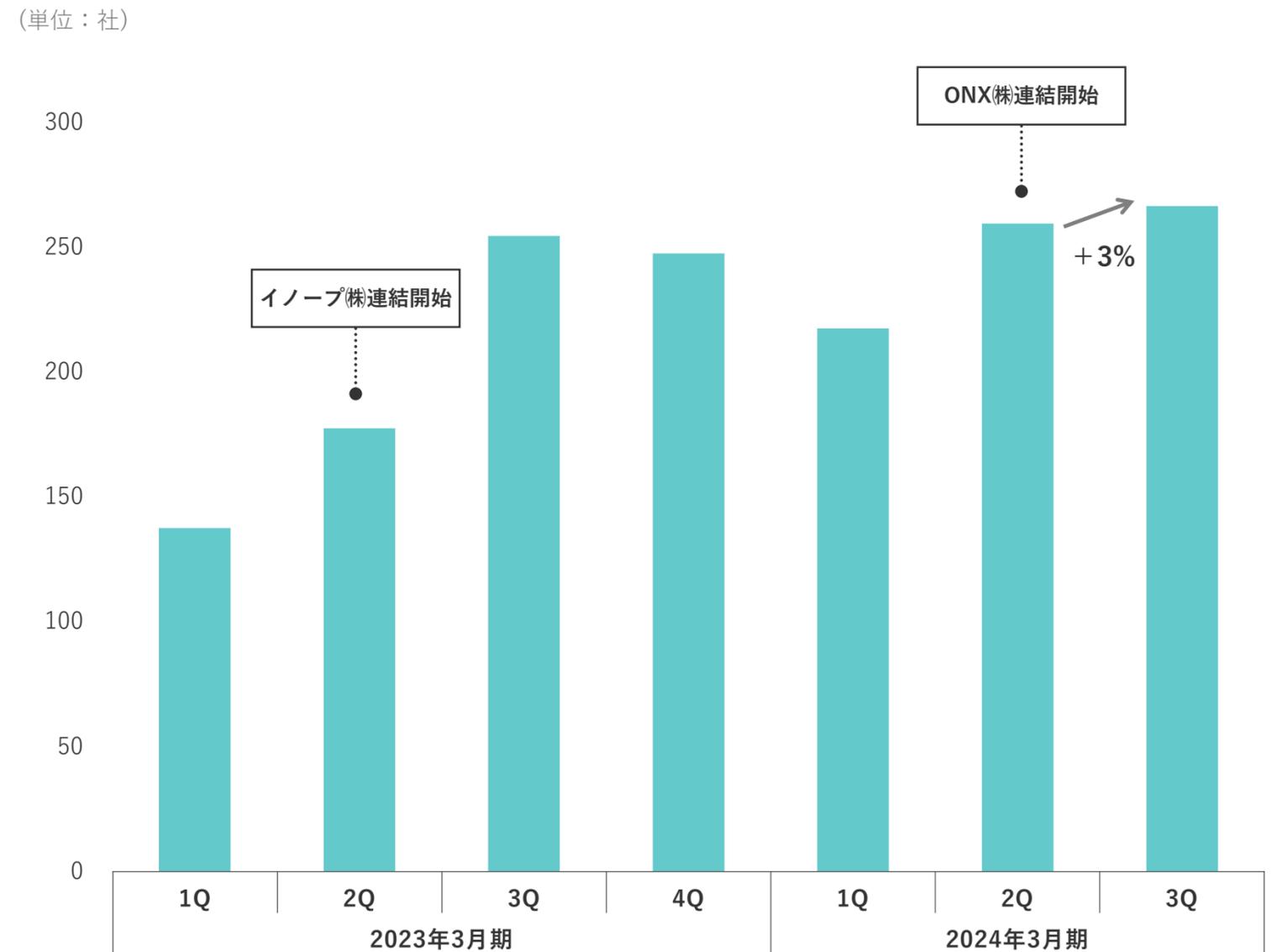
# 人材マッチング事業 登録者数/利用社数の拡大

登録者数※・利用社数ともに各社拡大し、前四半期比で増加。

### 登録者数推移



### 利用社数推移



※ サービスに登録している求職者の数

# アドテク・コンテンツ事業

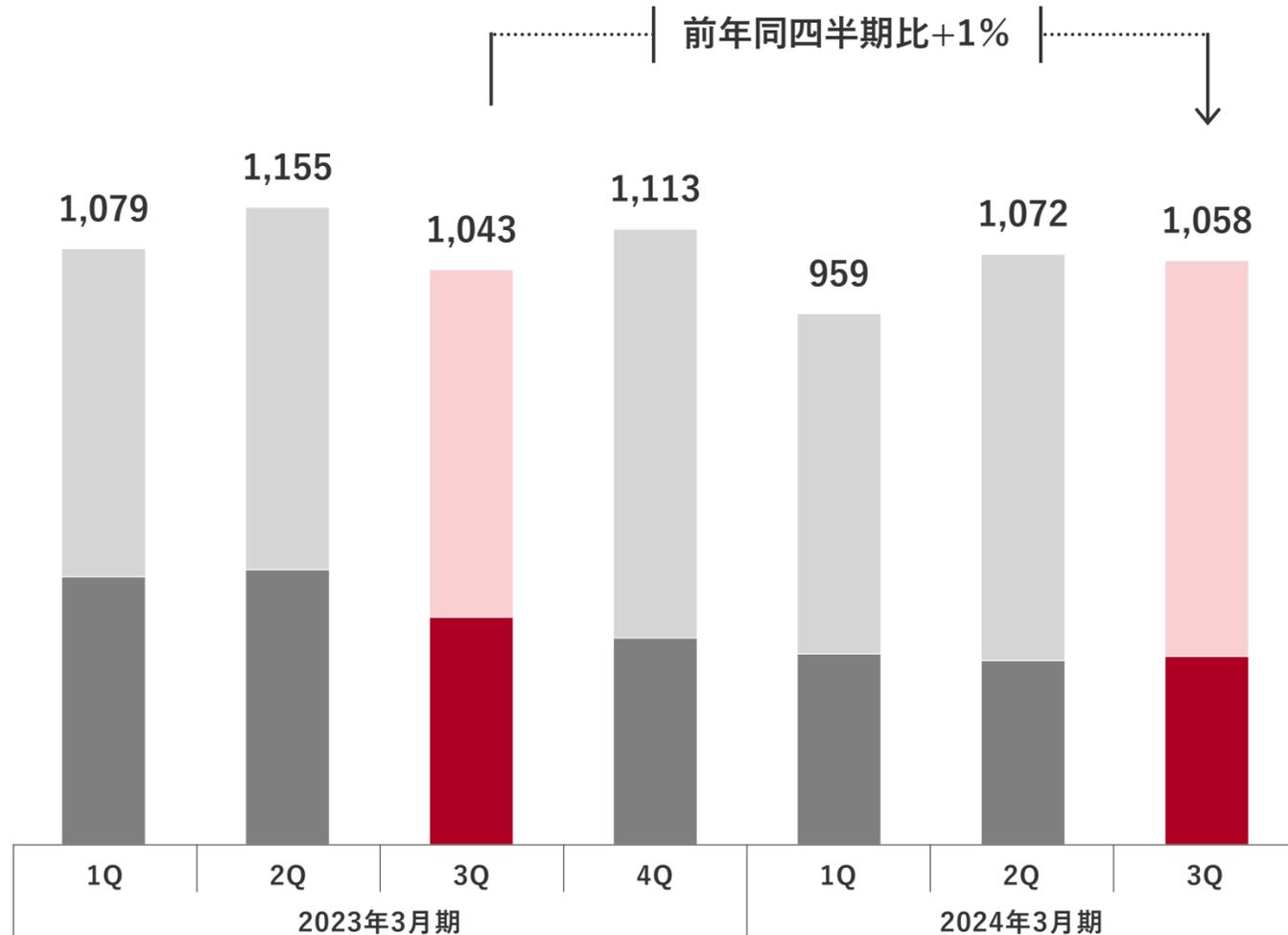
---

# アドテク・コンテンツ事業 売上高・営業利益推移

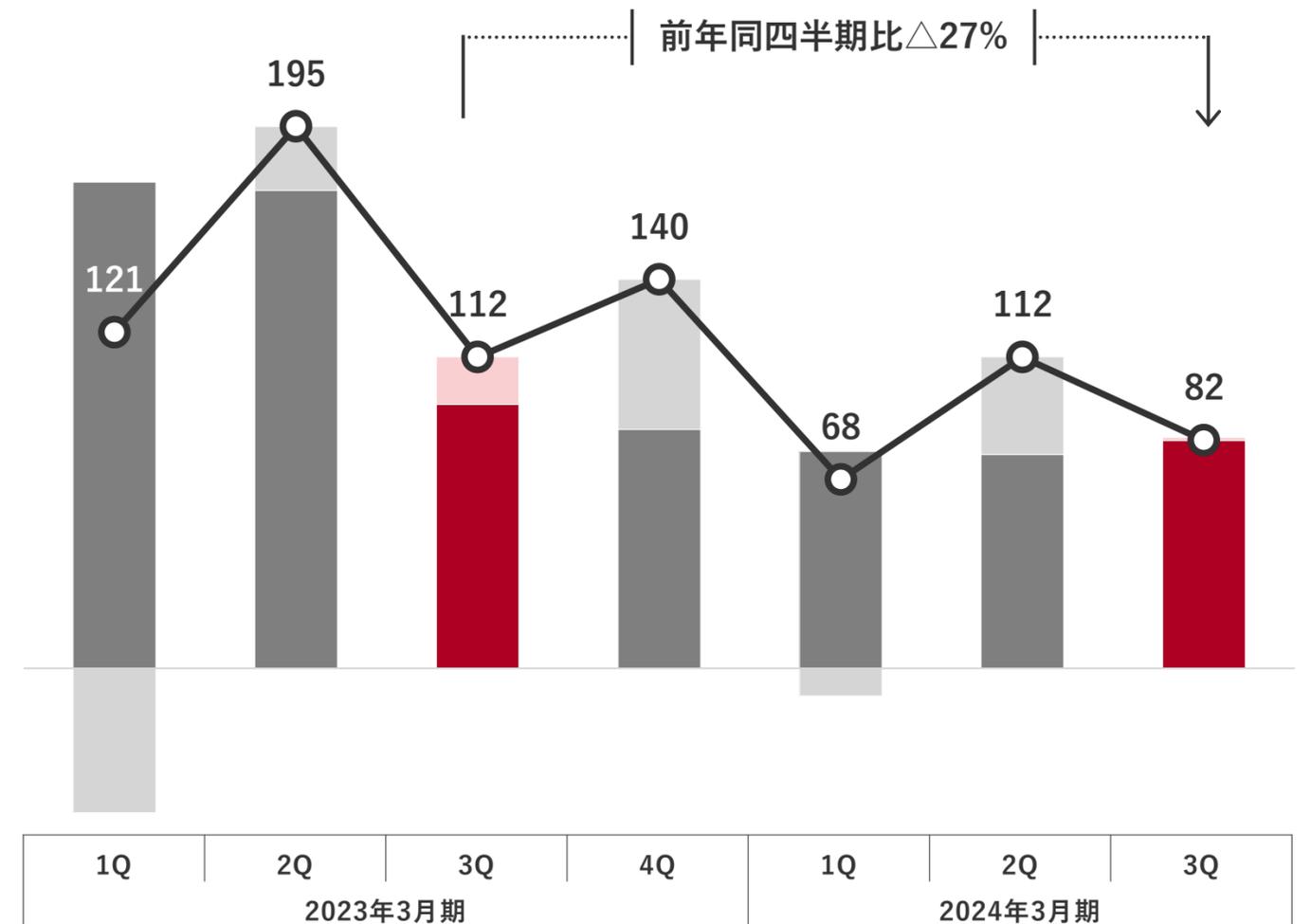
コンテンツ事業は、フォック(株)が伸長し、前年同四半期比で増収。  
 アドテク事業※は、主要広告主の広告出稿量低下により、前年同四半期比で減収減益。

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 第3四半期(累計) 決算概要 ..... p.3

2 2024年3月期 第3四半期 事業概況 ..... p.9

**3 Appendix ..... p.27**

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) 概況

(単位：百万円)	2023年3月期 第3四半期(累計)	2024年3月期 第3四半期(累計)	前期比(率)
<b>売上高</b>	10,175	<b>10,786</b>	+6.0%
売上総利益	7,030	<b>7,429</b>	+5.7%
販売費及び一般管理費	2,096	<b>2,466</b>	+17.6%
<b>営業利益</b>	4,933	<b>4,963</b>	+0.6%
営業外収益	30	<b>26</b>	△ 13.9%
営業外費用	14	<b>16</b>	+12.0%
<b>経常利益</b>	4,948	<b>4,972</b>	+0.5%
特別利益	359	<b>23</b>	△ 93.5%
特別損失	3	<b>610</b>	+15,187.2% <sup>※</sup>
税金等調整前四半期純利益	5,304	<b>4,385</b>	△ 17.3%
<b>親会社株主に帰属する 四半期純利益</b>	3,591	<b>2,675</b>	△ 25.5%

※ 主に第2四半期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3四半期 事業別

(単位：百万円)	2023年3月期 第3四半期	2024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)
<b>売上高</b>	3,537	<b>1,616</b>	△ 1,921	△ 54%
投資事業	2,110	<b>175</b>	△ 1,934	△ 92%
教育事業	265	<b>255</b>	△ 10	△ 4%
人材マッチング事業	123	<b>128</b>	+4	+4%
アドテク・コンテンツ事業	1,043	<b>1,058</b>	+15	+1%
その他	△ 5	△ 2	+3	-
<b>売上総利益<sup>※</sup></b>	2,528	<b>366</b>	△ 2,161	△ 85%
投資事業	2,084	△ 84	△ 2,168	-
教育事業	47	<b>62</b>	+14	+31%
人材マッチング事業	44	<b>37</b>	△ 7	△ 17%
アドテク・コンテンツ事業	355	<b>353</b>	△ 2	△ 1%
その他	△ 4	△ 1	+2	-
<b>販売費及び一般管理費</b>	731	<b>772</b>	+40	+5%
<b>営業利益</b>	1,796	△ 405	△ 2,201	-
投資事業	2,066	△ 132	△ 2,198	-
教育事業	△ 58	△ 56	+1	-
人材マッチング事業	△ 94	△ 84	+10	-
アドテク・コンテンツ事業	112	<b>82</b>	△ 30	△ 27%
その他	△ 229	△ 213	+16	-
<b>経常利益</b>	1,802	△ 406	△ 2,209	-
<b>親会社株主に帰属する四半期純利益</b>	1,217	△ 405	△ 1,622	-

※ 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)	当四半期末 (2023年12月末)	前期末差額
流動資産	27,891	24,743	△ 3,148
現預金	13,370	13,607	+236
営業投資有価証券	11,236	7,786	△ 3,449 <sup>※1</sup>
固定資産	4,426	2,555	△ 1,870 <sup>※2</sup>
のれん	905	255	△ 650 <sup>※3</sup>
資産合計	32,318	27,298	△ 5,019
流動負債	2,777	2,280	△ 496 <sup>※4</sup>
固定負債	2,893	1,165	△ 1,728
繰延税金負債	2,838	1,111	△ 1,726 <sup>※1</sup>
負債合計	5,671	3,446	△ 2,225
純資産	26,647	23,852	△ 2,794
その他有価証券評価差額金	3,934	1,160	△ 2,773 <sup>※1</sup>

※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△3,887百万円

繰延税金負債△1,081百万円

その他有価証券評価差額金△2,773百万円

※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△570百万円

※4 主に課税所得の発生額が前期末比で減少した影響で未払法人税等△511百万円

# 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。

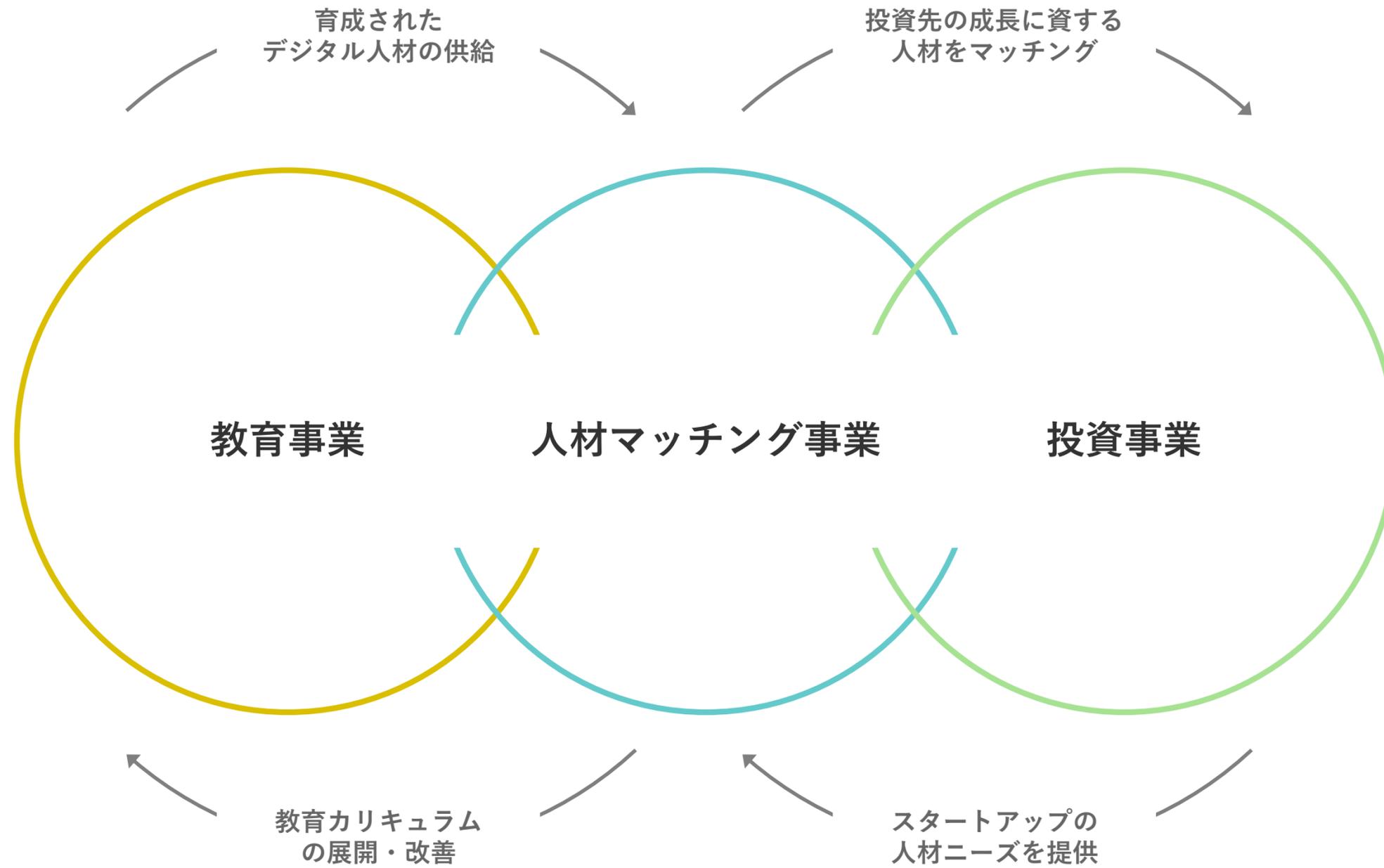
UNITEDは、  
そのエネルギーを、意志の力を、最大化させる。

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。

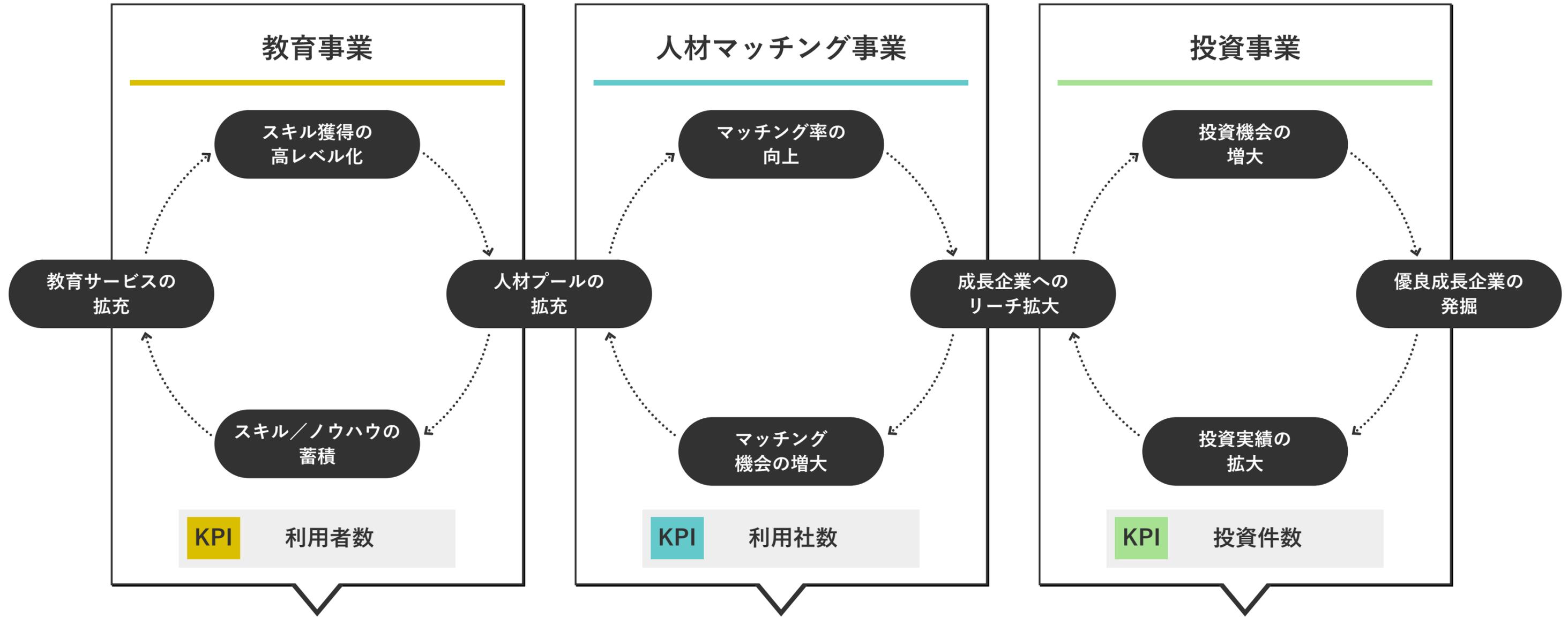
意志の力で社会を善い方向へ、  
より速く進めていく。

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

## 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

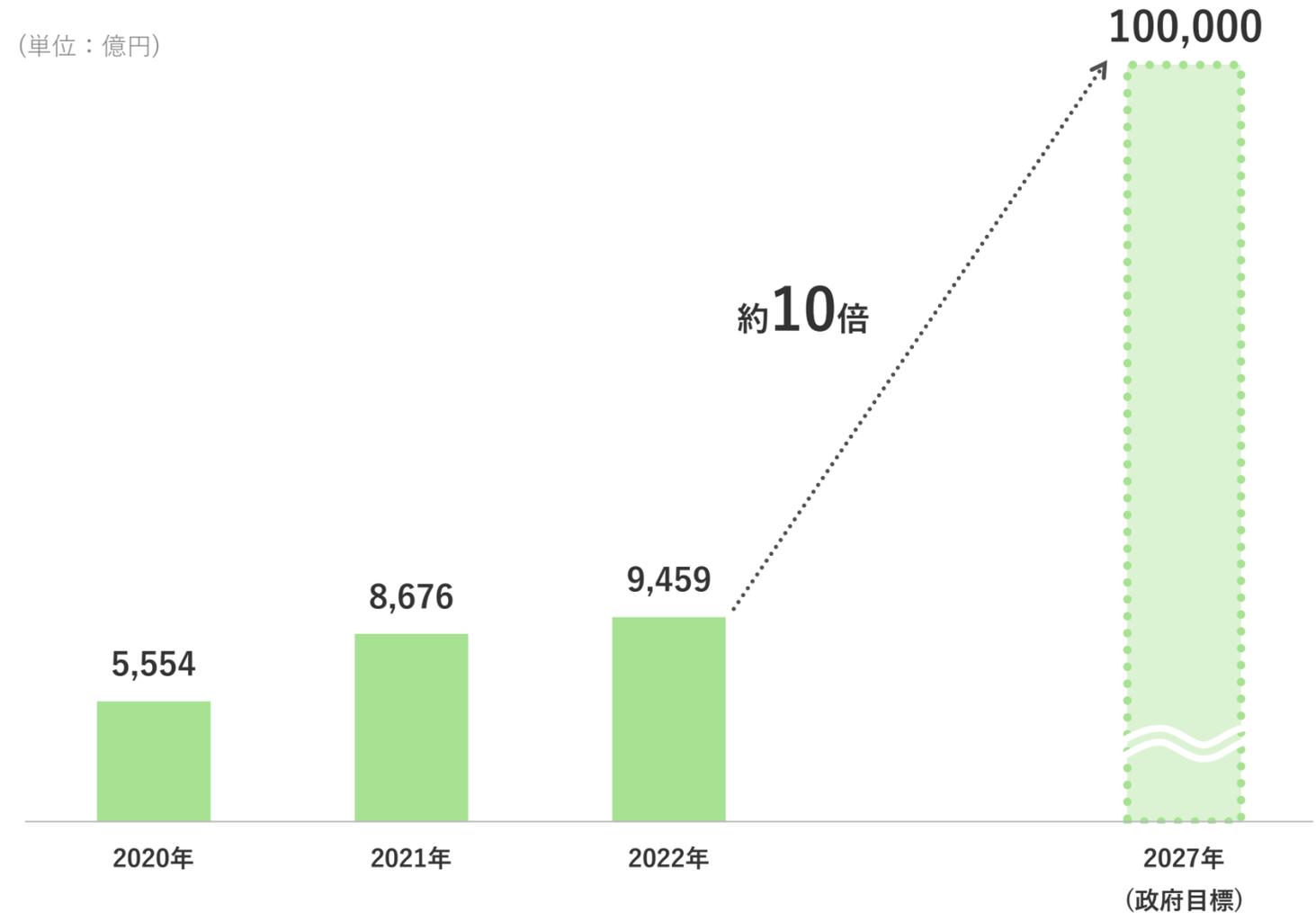
**第1の柱** スタートアップ創出に向けた人材・ネットワークの構築

**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)

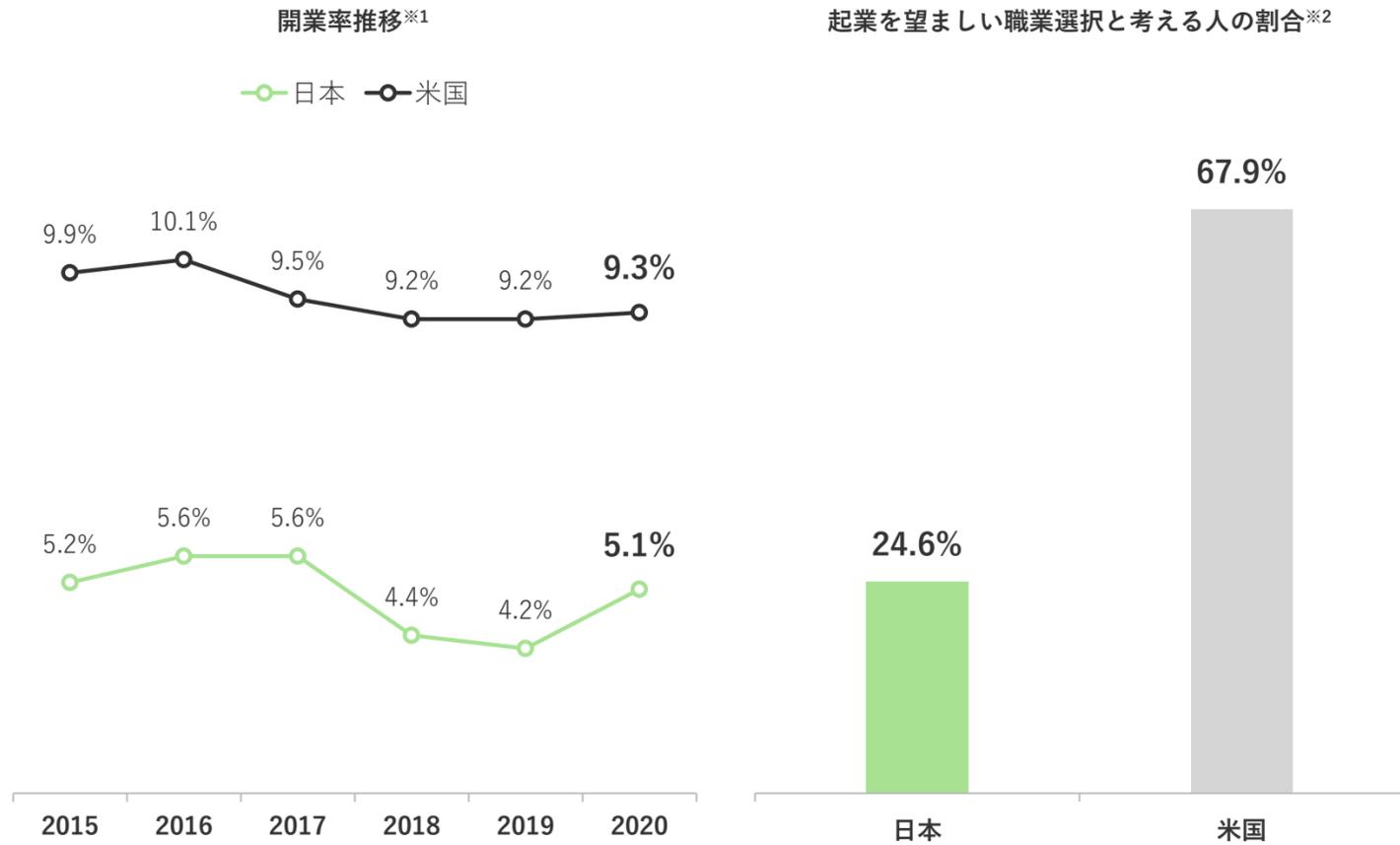


# 投資事業 取組み

パーパスにもとづき、シード～アーリーステージのスタートアップへの投資に注力。  
バリューアップに向けたハンズオン支援を強化。

## シード～アーリーステージ注力の背景

開業率や起業を志す人の割合が低く、新たな産業の創出を行うためには早期からの投資と支援が必要。



## ハンズオン支援

### 投資先支援組織(UVS※3)による支援例

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支援 など

### 事業連携による人材のマッチング

企業フェーズに合わせた人材のマッチングによる成長支援

※1出典) 中小企業庁「[2022年度版中小企業白書](#)」「[2023年度版中小企業白書](#)」

※2出典) 内閣官房「[スタートアップに関する基礎資料集](#)」

※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

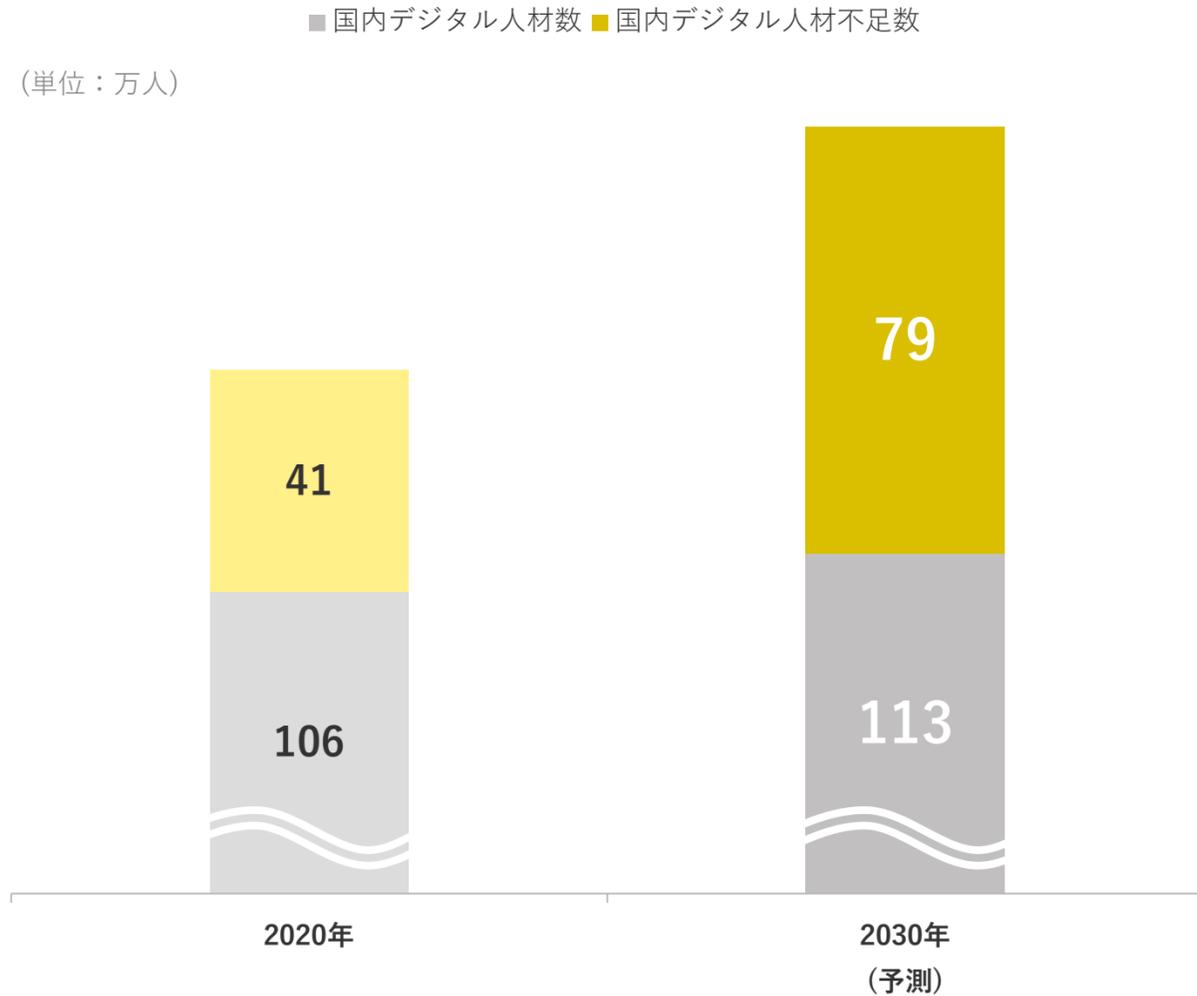
意志ある人に成長環境を提供し、  
自己実現へ向い続ける  
人と機会で、社会を満たす。

---

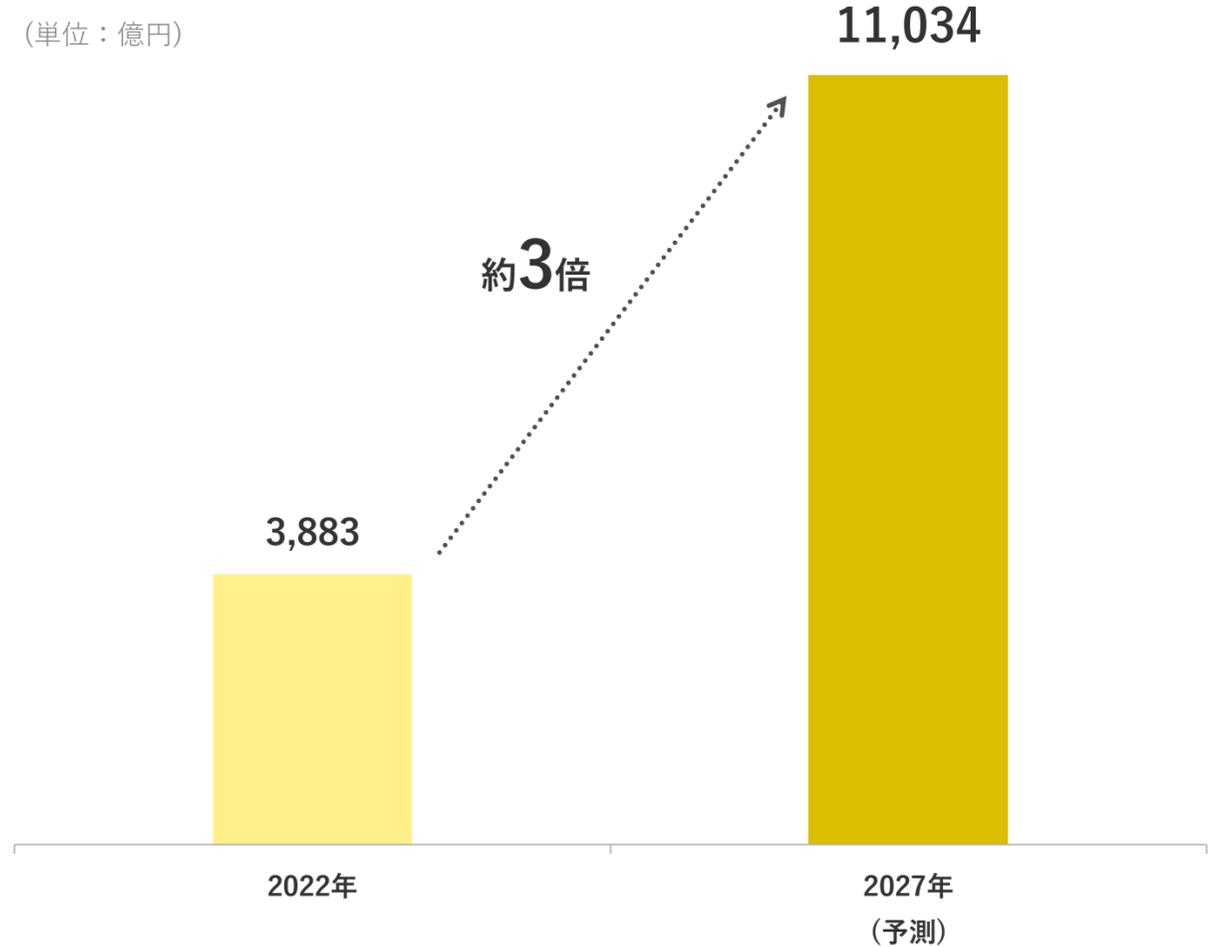
- 社会の変化スピードが加速する中で、一つの領域の知識やスキルだけで生き抜く難易度は上昇
- 個人が持つ強い意志を実現させるため、知恵を育む環境を提供
- 単なる知恵の提供に留まらず、知恵を活かす場も作り出すことで成長し続けられる機会を創出

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



デジタル人材不足解消のため、デジタル人材教育の実施と実践機会の提供によるスキルアップを行う。  
また、生成AIに注力することで、これからの時代に必要な学びを提供。

### デジタル人材教育

非エンジニア向けの入門コースから  
実践的なコースまで幅広く提供

 **TechAcademy**

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

### LINEヤフー テックアカデミー

未経験者からITエンジニアへの転職を支援する  
リスキリングプログラム

### 実務機会の提供

実務機会提供による  
スキルアップやキャリアチェンジを支援

 **TechAcademy** ワークス

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

### これからの時代に生きる学びの提供

テクノロジー/AIの浸透が進む社会で必要な学びの提供

 **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**

生成AIを実務で活用するための  
スキルの習得

 **AIコース**

AIの構築に必要な機械学習  
ディープラーニングを習得

生成AIを事業実装するためのコースの開講など  
新たな取り組みを予定

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「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



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

**LINEヤフー テックアカデミー**

未経験者からITエンジニアへの転職を支援する  
リスキリングプログラム



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

ビジネスモデル



※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

## 意志ある人と意志ある事業の出会いの創出

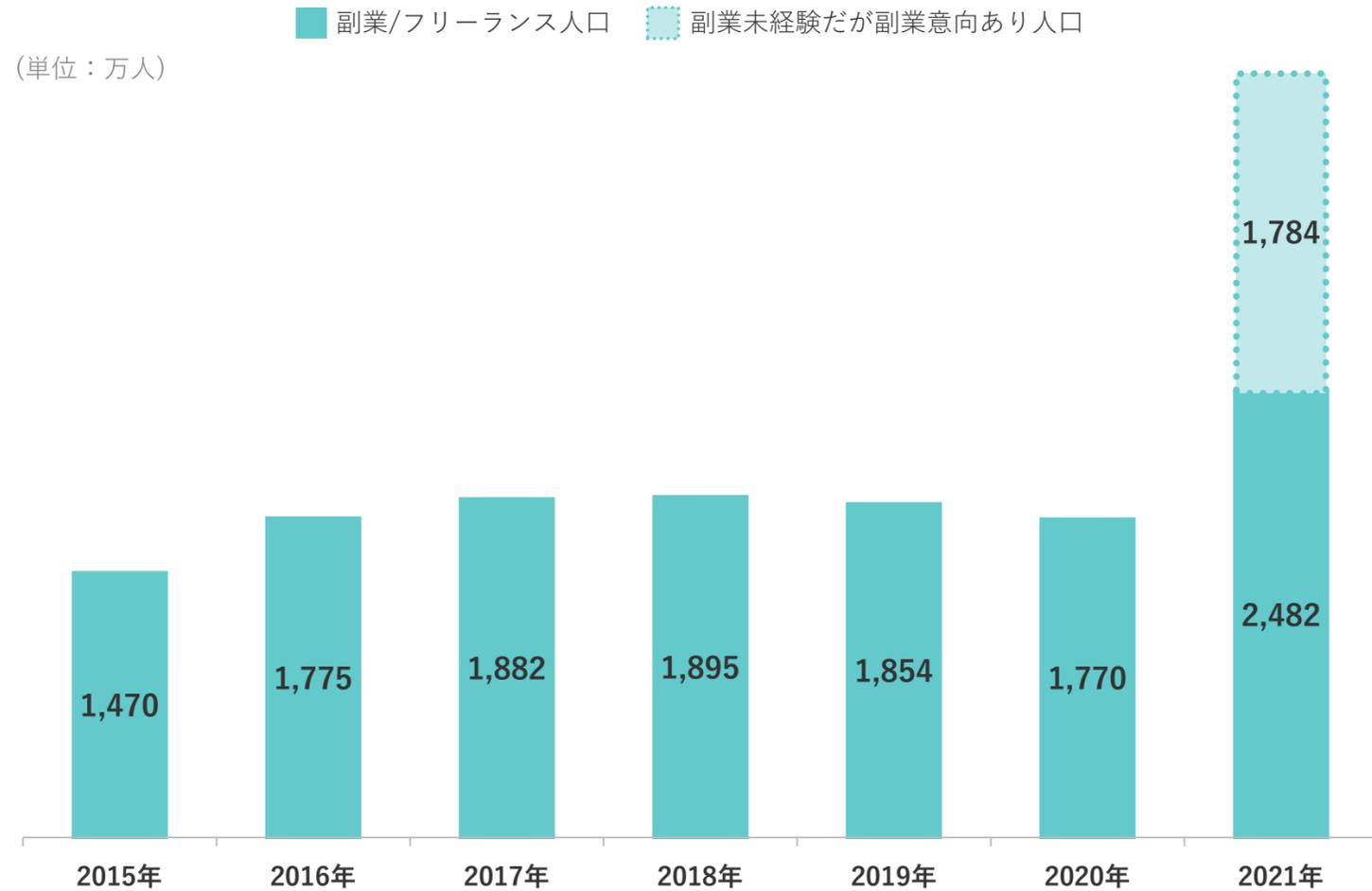
---

- 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

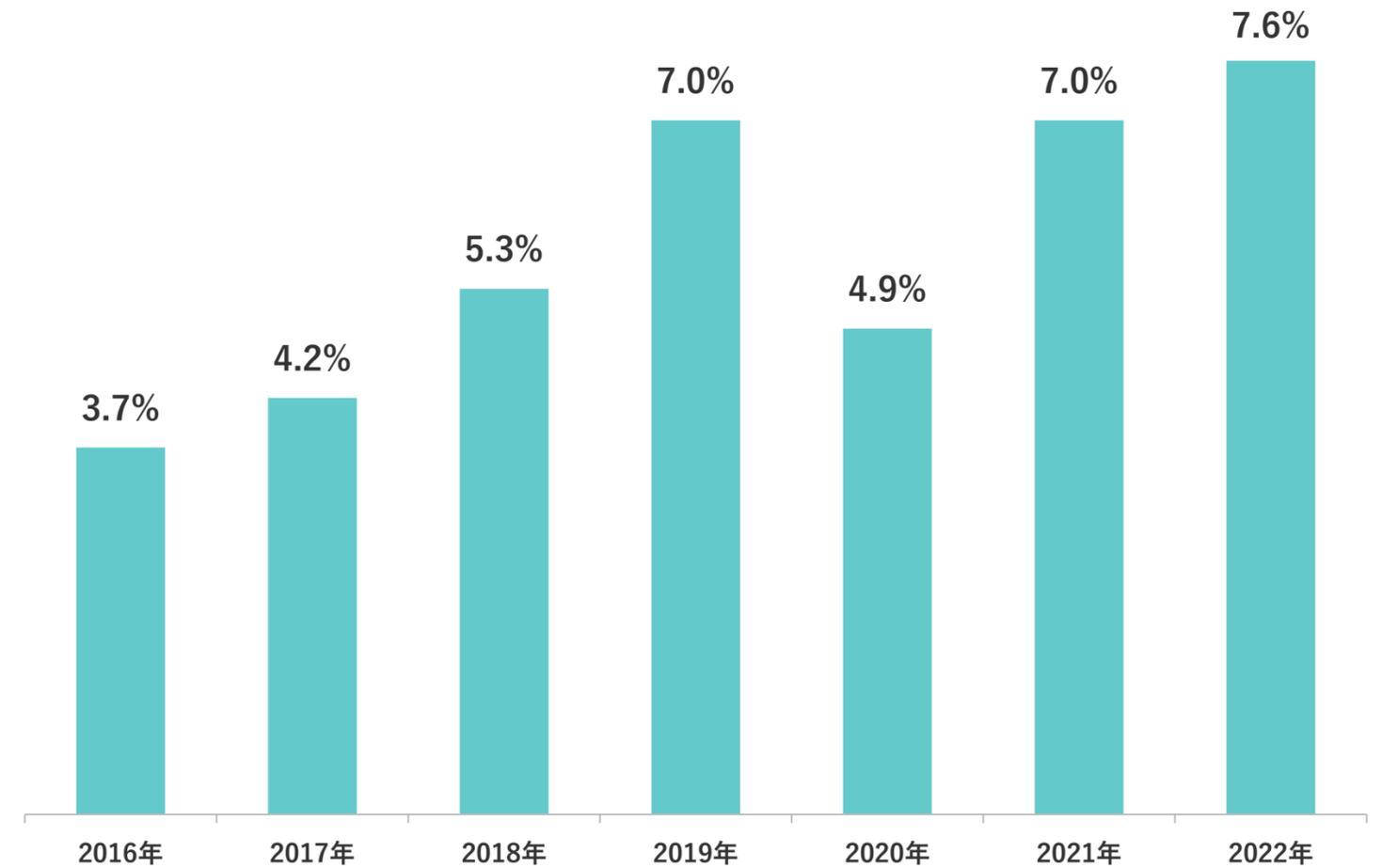
## 人材マッチング事業 市場環境

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転職率が増加。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



### 転職率推移



出典)  
ランサーズ株式会社「[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「[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「[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  
株式会社クラウドワークス「[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) マイナビ「[転職動向調査2023年版\(2022年実績\)](#)」

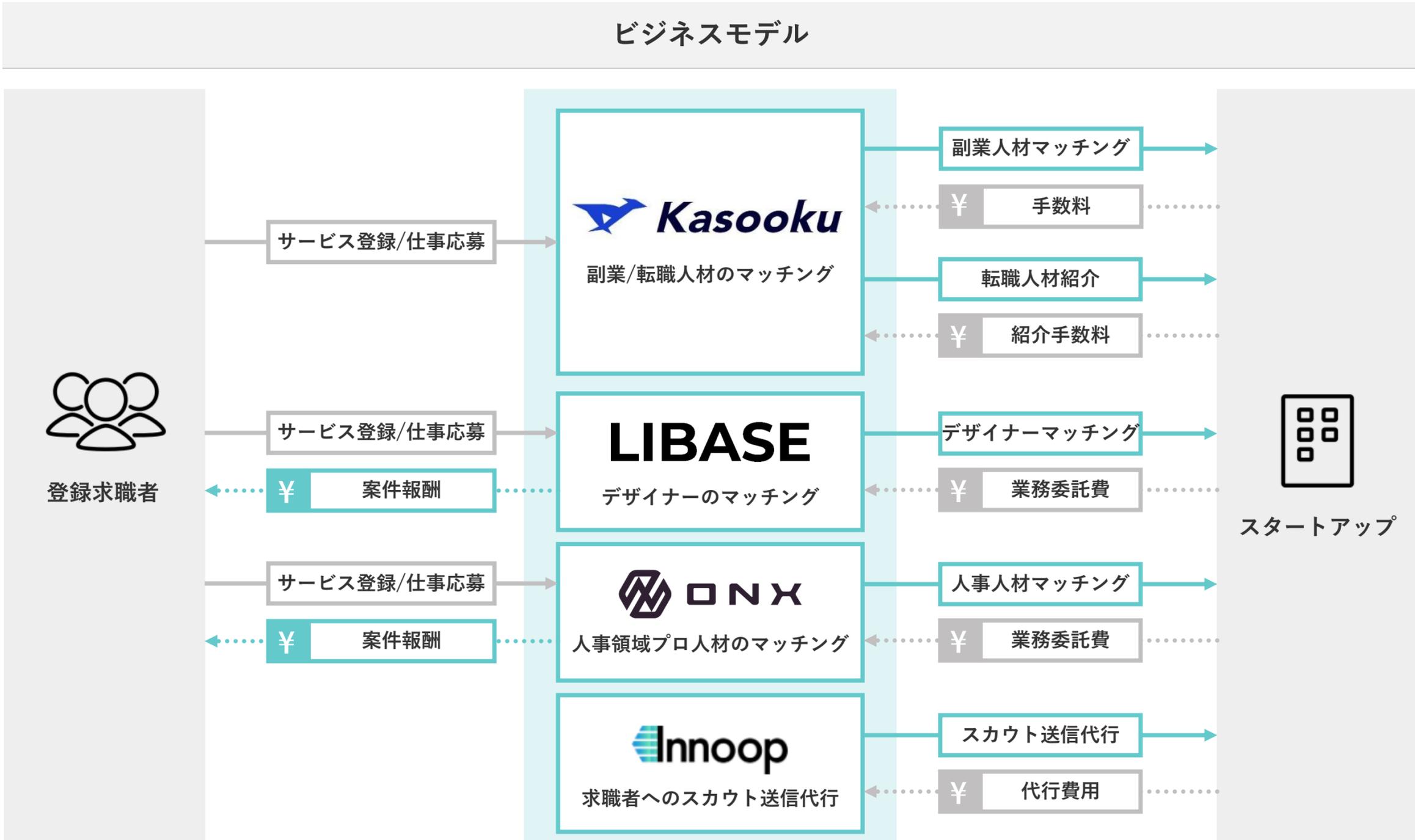
## 人材マッチング事業 取組み

スタートアップにフォーカスし、転職/副業/フリーランスなどニーズにあわせた契約形態でマッチング。求職者に多様な形で就労機会を提供し、人材の流動性を高めることで新たな産業の創出に貢献。



# 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とスタートアップをマッチング。



## 事業紹介

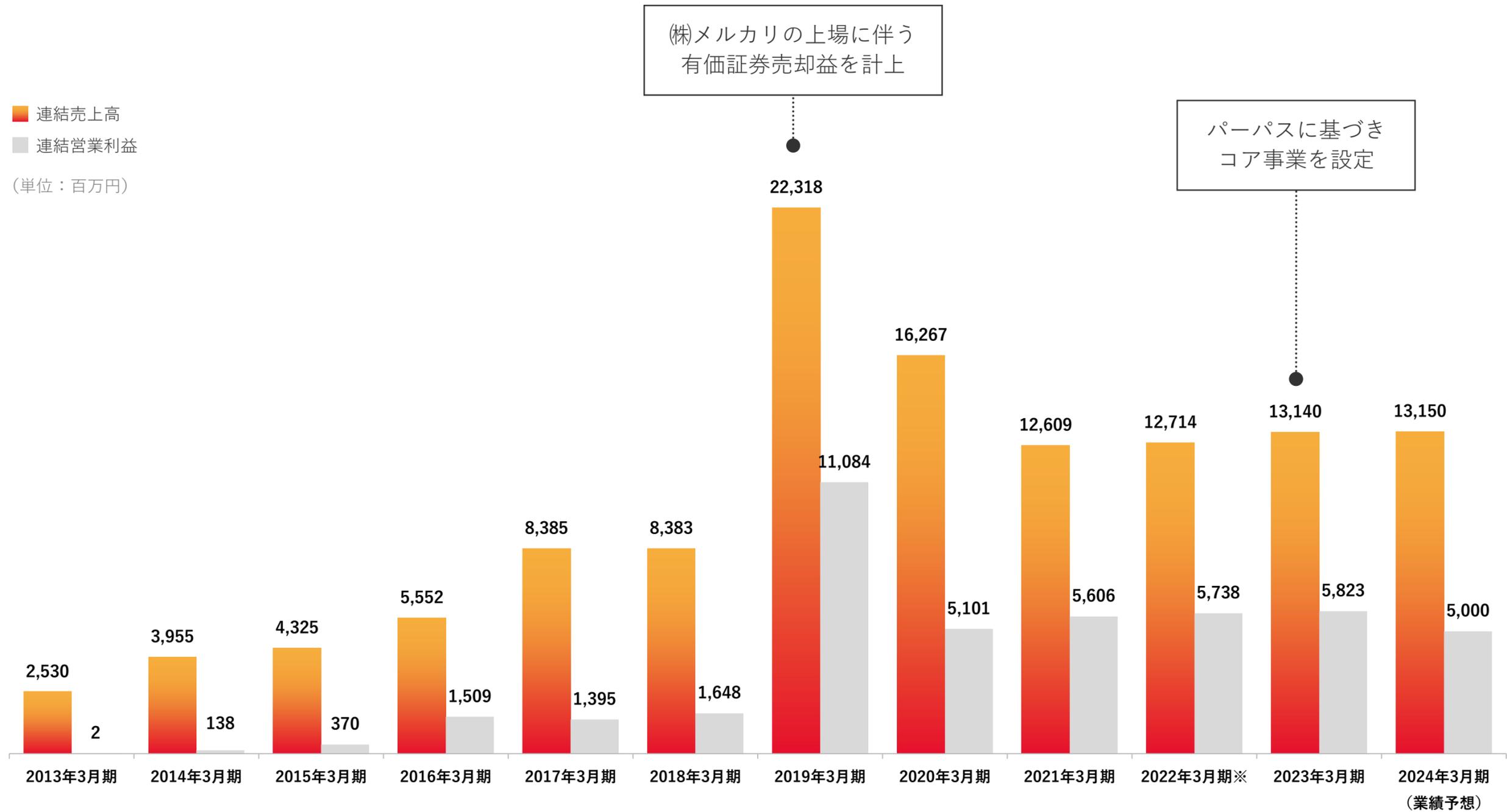
  
**Kasooku**  
 カソーク株式会社  
 副業・転職マッチングプラットフォーム「Kasooku」  
 2022.12 連結開始

  
**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」  
 2021.6 連結開始

  
**ONX**  
 ONX株式会社  
 フリーランス人事マッチング事業「Carry Up」を運営  
 2023.7 連結開始

  
**Innoop**  
 イノープ株式会社  
 採用支援事業「offerBrain」  
 2022.8 連結開始

# 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

# 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)



