
2025年3月期 上期（累計）
決算説明資料

2024年11月13日



ユニテッド株式会社
(東証グロース：2497)

アジェンダ

1 2025年3月期 上期（累計）決算概要 **p.3**

2 2025年3月期 第2四半期 事業概況 p.9

3 Appendix p.30

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。

連結業績

- 通期計画通りに進捗。
売上高6,326百万円、営業利益2,572百万円で着地。

[詳細 p.5](#)

投資事業

- 投資実行数を拡大。
今期計画30社に対して上期累計で27社に投資実行。

[詳細 p.11](#)

教育事業

- 領域拡大のため、個別指導塾領域において
創業以来13期連続で増収している(株)ベストコを買収。
- 既存のプログラミング領域強化のため、
キラメックス(株)と(株)ブリューアスを経営統合。

[詳細 p.18](#)

人材マッチング 事業

- 人事/デザイナー特化型マッチング事業の拡大により、
前年同期比+36%の増収。

[詳細 p.23](#)

収益期待事業

- フォッグ(株)が(株)NTTドコモ・ベンチャーズ、W fundなどから約3億円の資金調達を完了。将来的なIPOを目指す。

[詳細 p.28](#)

株主還元

- 「プレミアム優待倶楽部」が開始。
配当利回りを加えた、総合利回りは最大7.96%※。

[詳細 p.37](#)

※ 当社株式4,000株以上を保有した場合

※ 2024年10月31日時点の株価

通期計画通りに進捗。投資事業で有価証券の売却量を前年同期比で減少させたため、減収減益。

連結業績

売上高	6,326	百万円	(前年同期比△31%)
営業利益	2,572	百万円	(前年同期比△52%)

コア事業

投資事業	売上高	3,387	百万円	(前年同期比△46%)
	営業利益	3,162	百万円	(前年同期比△47%)
教育事業	売上高	454	百万円	(前年同期比△31%)
	営業利益	△131	百万円	(前年同期比△79百万円)
人材マッチング事業	売上高	330	百万円	(前年同期比+36%)
	営業利益	△90	百万円	(前年同期比+182百万円)

収益期待事業

アドテク・コンテンツ事業	売上高	2,154	百万円	(前年同期比+6%)
	営業利益	92	百万円	(前年同期比△49%)

通期計画通りに進捗。現時点で業績予想は据え置き。

(単位：百万円)	業績予想	第2四半期実績	進捗率
売上高	9,400～10,300	6,326	61%～67%
営業利益	2,000～2,500	2,572	103%～129%
経常利益	2,000～2,500	2,520	101%～126%
親会社株式に帰属する 当期純利益	1,150～1,500	1,628	109%～142%

特別配当と合わせた中間配当金は予想通り、1株当たり24円に決定。

配当の内訳

	2025年3月期		前期実績 (2024年3月期)	
	中間	期末(予想)	中間	期末
基準日	2024年9月30日	2025年3月31日	2023年9月30日	2024年3月31日
1株当たり配当金(半期)	24.0円	24.0円	24.0円	24.0円
内訳① 普通配当 [※]	11.5円 (DOE4%)	11.5円 (DOE4%)	11.5円 (DOE4%)	11.5円 (DOE4%)
内訳② 記念配当	-	-	12.5円	12.5円
内訳③ 特別配当	12.5円	12.5円	-	-
DOE(年間)	9.0% (予想)		9.4%	
配当性向(年間)	124.7%~165.5% (予想)		79.4%	

※ 配当方針：DOE4%または連結配当性向50%のいずれか大きい金額

アジェンダ

1 2025年3月期 上期（累計）決算概要 p.3

2 2025年3月期 第2四半期 事業概況 p.9

3 Appendix p.30

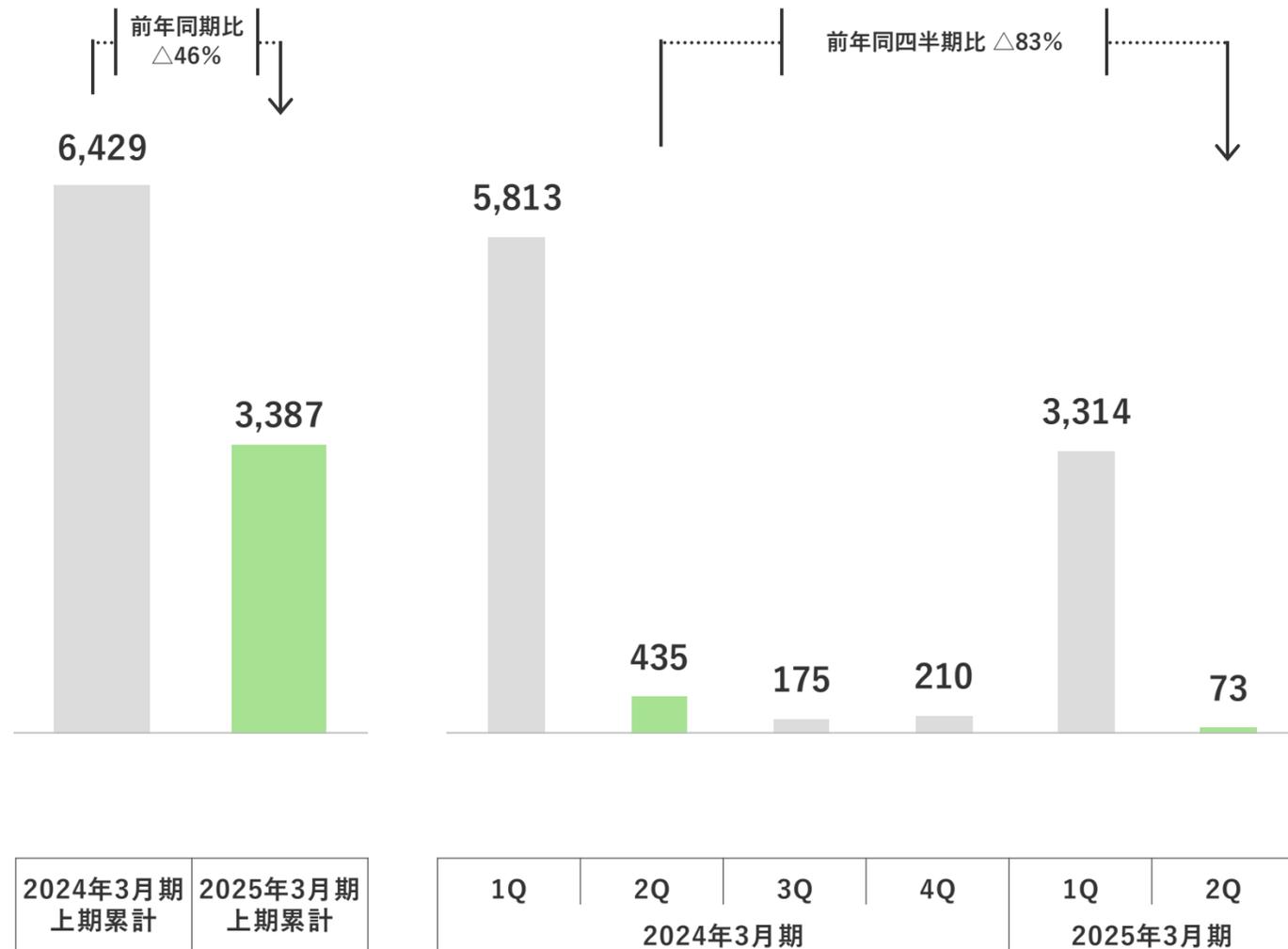
本資料に記載されたすべての意見や予測、見通しなどは資料作成時点における入手可能な情報に基づいた弊社の判断であり、様々な要因の変化により、実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。なお、本資料に記載されている会社名、製品名は各社の商標または登録商標です。

投資事業

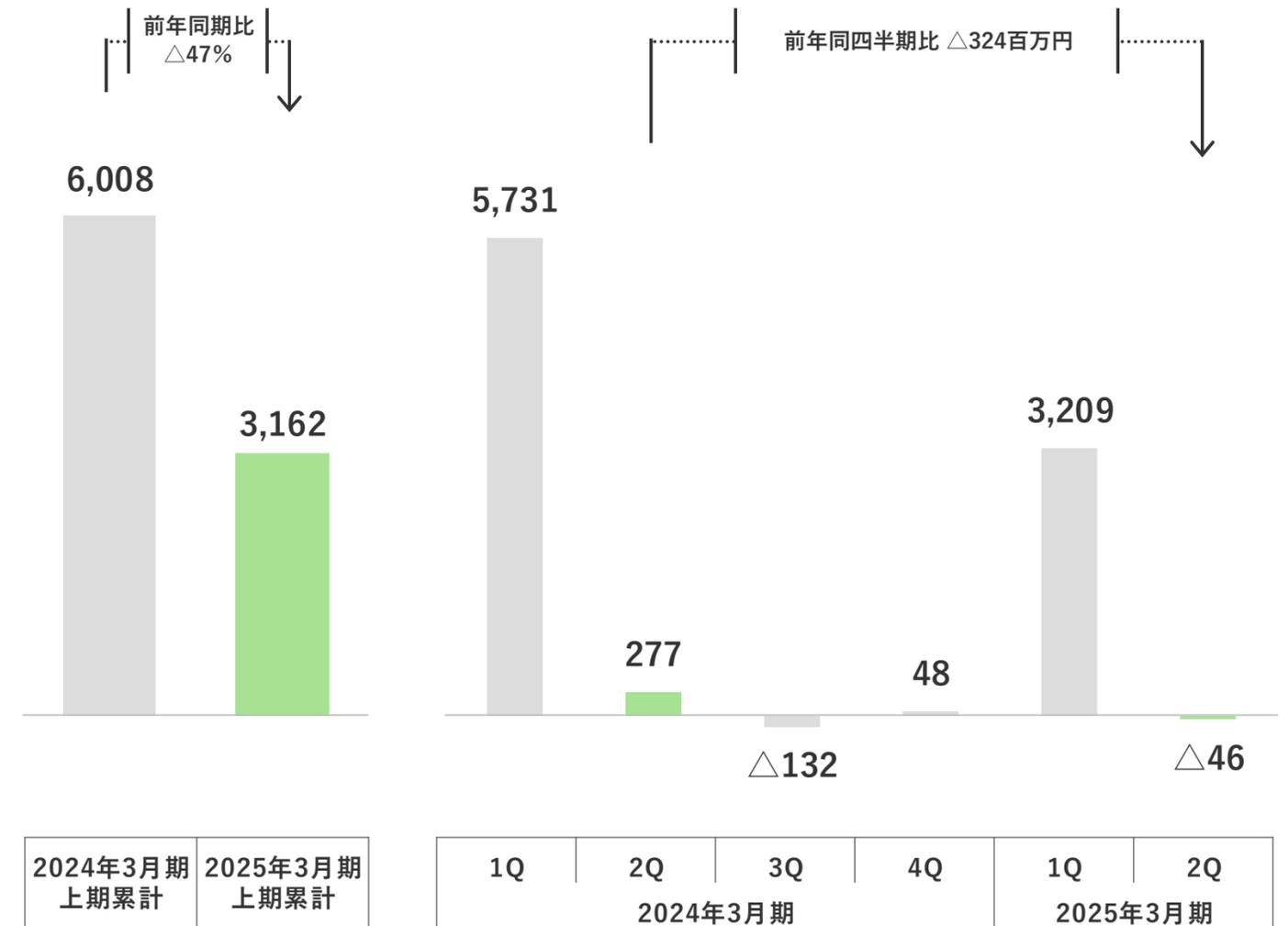
投資事業 売上高・営業利益推移

上期は計画通りに売却を実行。事業特性上、有価証券の売却時期などにより四半期ごとの業績変動が大きくなる。

売上高推移 (単位: 百万円)

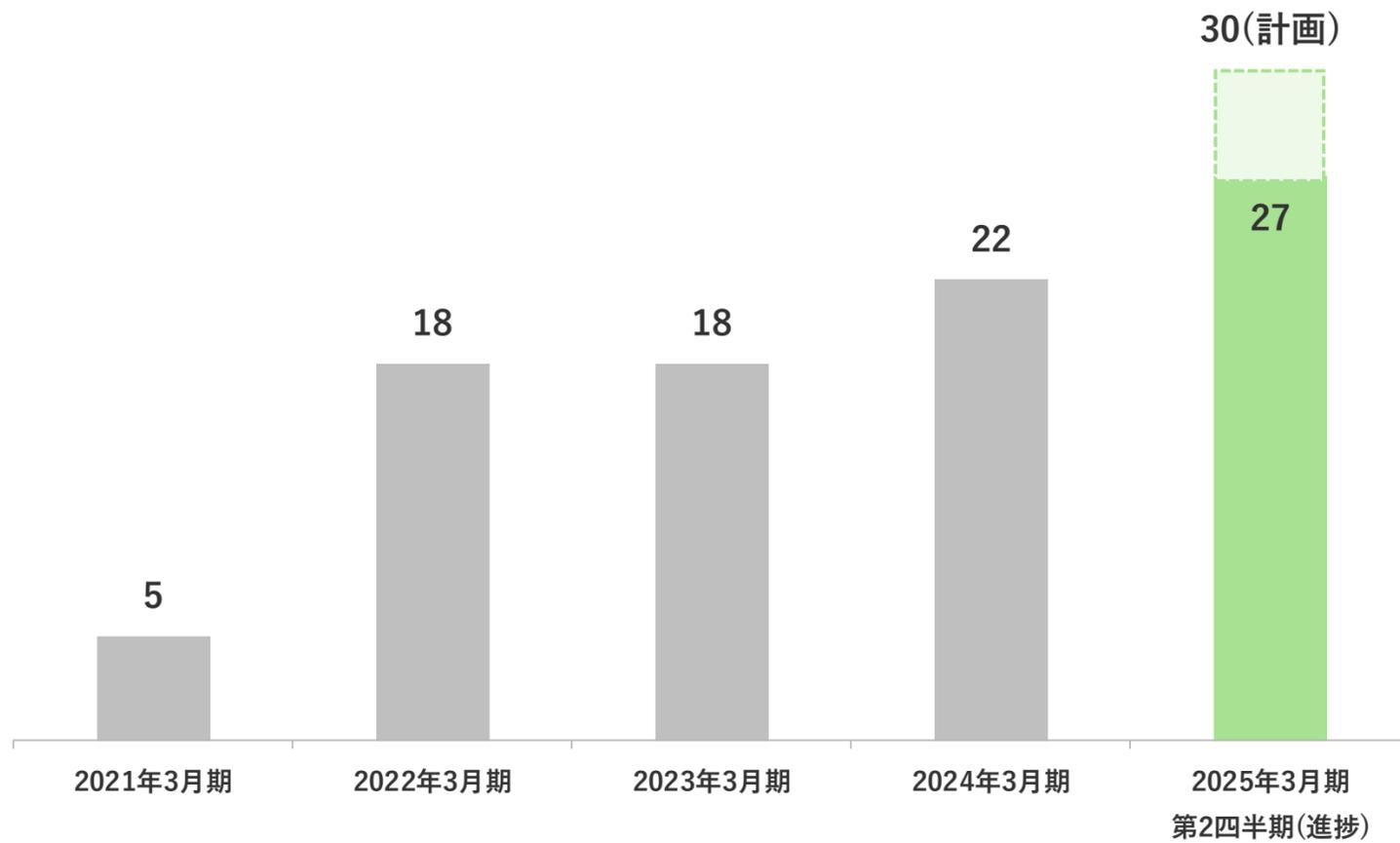


営業利益推移 (単位: 百万円)

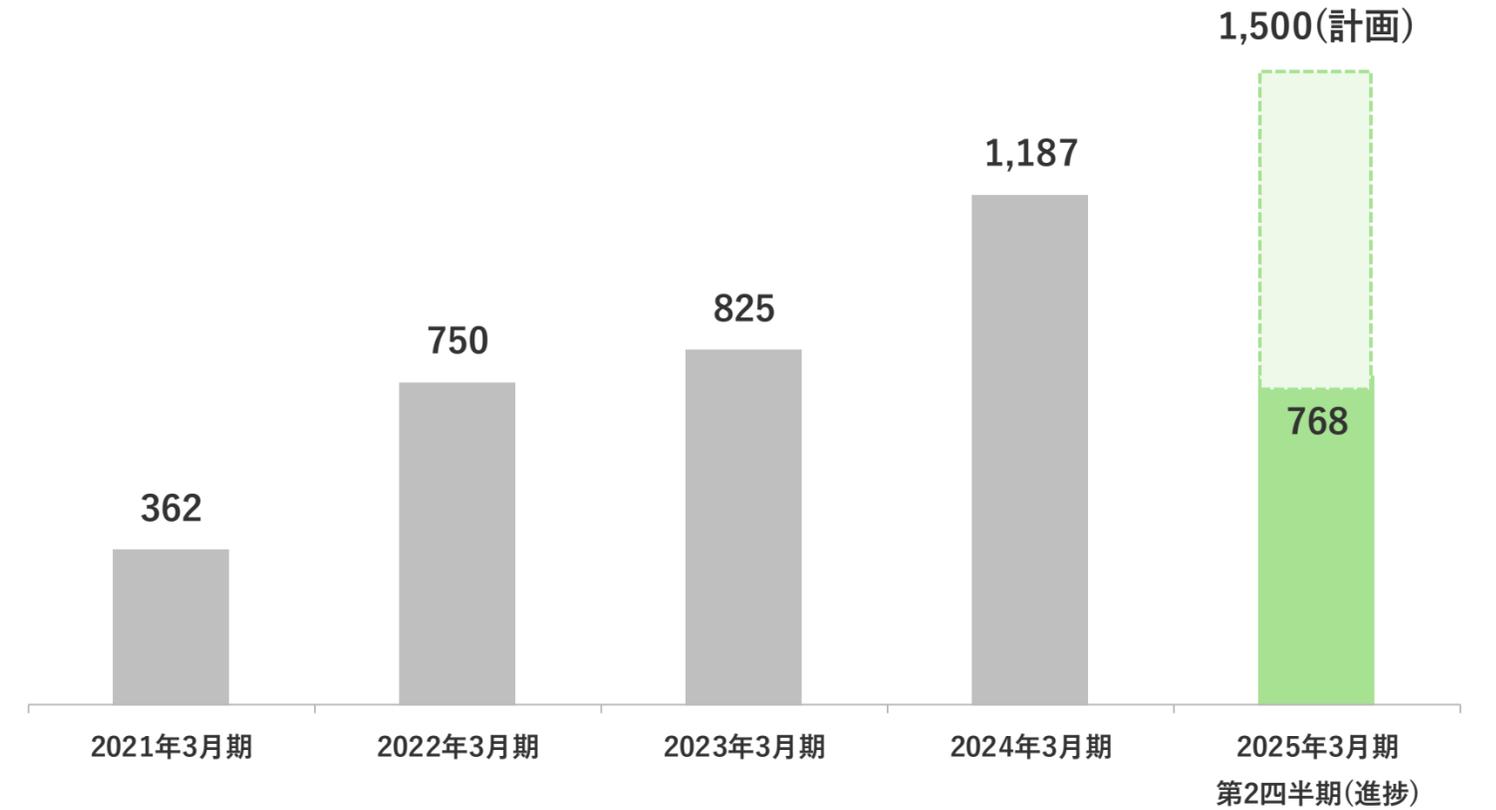


上期累計で27社・約7億円の投資実行。今後も積極的に投資規模を拡大。

投資件数推移 (単位：社)



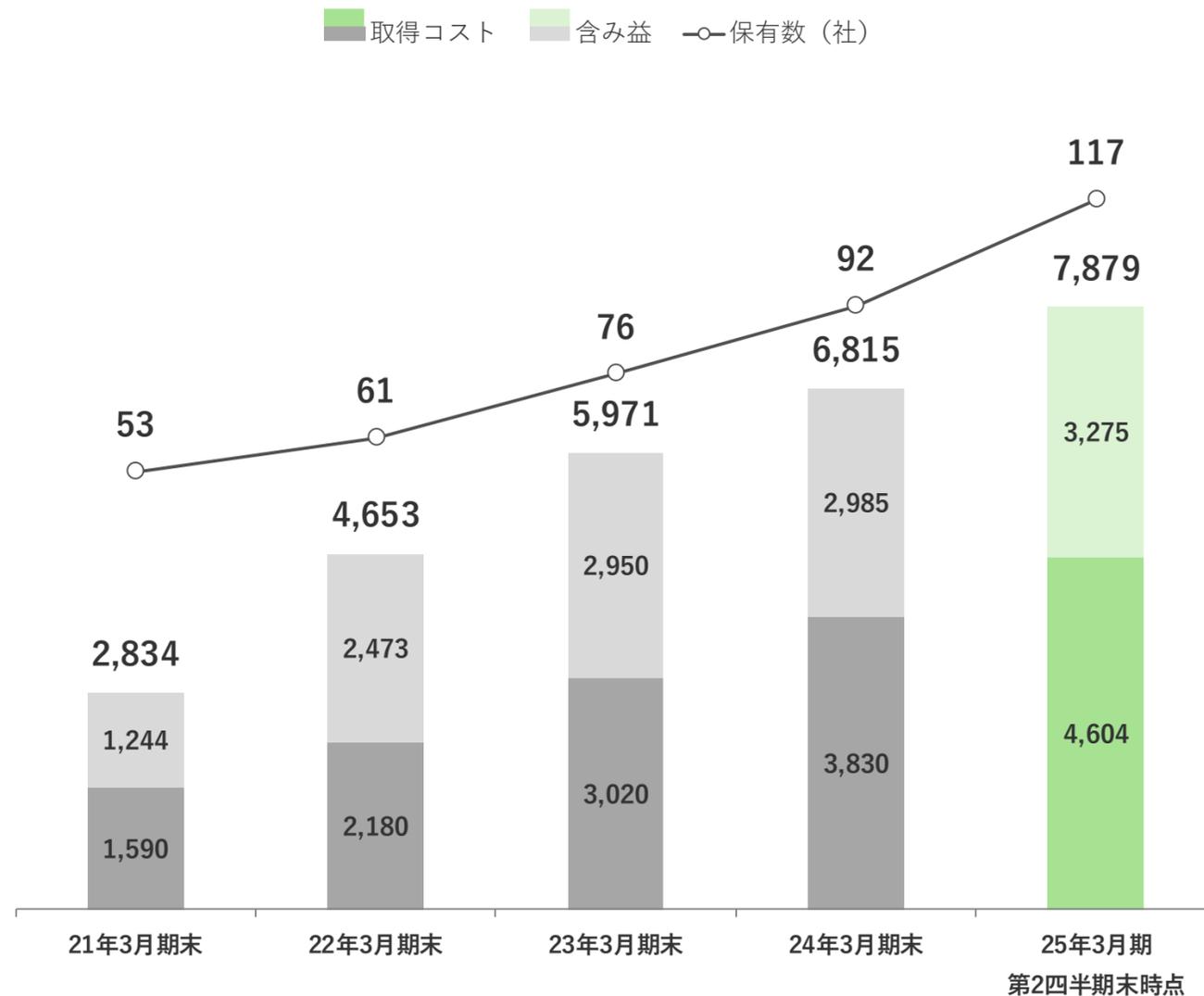
投資金額推移 (単位：百万円)



※ 55億円強のファンド(3年で組み入れをした場合)と同等の規模に相当

第2四半期末時点で未上場株式を117社保有、時価評価額は78億円。

保有する未上場株式の評価 (単位: 百万円) ※



営業投資有価証券残高内訳

	投資先	2024年9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 ・エキサイトホールディングス ・コンフィデンス・インターワークス 	約 12 億円
未上場株式	117 社	約 46 億円
LP出資先	46 本	約 18 億円

※ 発行体からの直近の報告をもとに算出

再現性を持った利益創出を目指し、投資件数・金額を拡大。

「テック投資」と「善進投資」の2カテゴリーで投資実行。

自己資金のみで投資を行うことで、フレキシブルかつ成長に時間を要する事業領域への投資が可能。

これまでの実績※¹に基づく投資を加速

「テック投資」

テクノロジーを活用してイノベーションを
起こそうとするスタートアップへの投資

パーパスに基づく新たな挑戦

NEW 「善進投資」

社会課題の解決※²と経済合理性の両立を目指す
スタートアップへの投資

※¹ 2013年1月以降の投資倍率実績は6.8倍（2013年組成の国内VCファンドのネットマルチプルは2.2倍 [JVCA「[国内VCパフォーマンスベンチマーク第5回調査](#)」より]）

※² 日本が世界にさきがけて直面する社会課題「超高齢化社会」「都市集中」「画一的な教育」など

リード投資家として投資実行。バリューアップのためのハンズオン支援を実施。

企業名	<p>(株)NEWGREEN 旧名 有機米デザイン(株)</p> <p>2023.11 投資実行</p> 	<p>Ms.Engineer(株)</p> <p>2023.3 投資実行</p> 	<p>(株)L&F</p> <p>2022.7 投資実行</p> 
取組む課題	農業従事者の高齢化・人手不足/ 農薬・化学肥料による環境負荷	ジェンダーギャップ/賃金格差	高齢化・人口減少による空き家管理問題
事業内容	<p>「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</p> 	<p>女性に特化した プログラミング教育サービス</p> 	<p>空き家管理サービス 「日本空き家サポート」の運営</p> 

投資事業 新規投資先

2025年3月期第2四半期において、16社※に新規投資を実行。



LOMBY
[\(株\)LOMBY](#)
2024.9 投資実行

設立	2022年4月
代表	内山 智晴
事業内容	自動配送ロボットの開発・提供



デジタルクラブ
[\(株\)デジタルクラブ](#)
2024.7 投資実行

設立	2021年8月
代表	高橋 知大
事業内容	建設業プラットフォーム事業



KAERU
[\(株\)KAERU](#)
2024.7 投資実行

設立	2020年10月
代表	岡田 知拓
事業内容	見守り機能付き プリペイドカードの提供



びんびんきらり
[\(株\)びんびんきらり](#)
2024.7 投資実行

設立	2017年7月
代表	喜多尾 衣利子
事業内容	家事代行サービス



Cuborex
CRAWL YOUR FIELD
[\(株\)Cuborex](#)
2024.7 投資実行

設立	2016年3月
代表	嘉数 正人
事業内容	中小工場向け 自動搬送ロボットの開発・販売



KatagrMa
[\(株\)カタグルマ](#)
2024.7 投資実行

設立	2020年10月
代表	大嶽 広展
事業内容	保育園・幼稚園向け 人事評価・育成SaaSの提供



ireciri
[\(株\)ireciri](#)
2024.8 投資実行

設立	2020年6月
代表	栗林 嶺
事業内容	芸術鑑賞チケットサブスクリプションサービス



Recept
[\(株\)Recept](#)
2024.8 投資実行

設立	2023年10月
代表	中瀬 将健/大島 拓也
事業内容	デジタル証明証管理サービス



MTU
[\(株\)MTU](#)
2024.8 投資実行

設立	2020年1月
代表	原 拓也
事業内容	医療機関向け セキュリティクラウドサービス



BookBase
[\(株\)BookBase](#)
2024.8 投資実行

設立	2019年9月
代表	近藤 雅斗
事業内容	小説・ライトノベル専門の 電子書籍販売サイト運営



Forward, inc.
株式会社フォワード
[\(株\)フォワード](#)
2024.9 投資実行

設立	2023年3月
代表	名古屋 考平
事業内容	生成AIを用いた 採用業務効率化SaaSの提供



precal
[\(株\)プレカル](#)
2024.9 投資実行

設立	2019年7月
代表	大須賀 善揮
事業内容	処方箋自動入力サービスの提供



Admit AI
[アドミットエーアイ\(株\)](#)
2024.9 投資実行

設立	2023年9月
代表	真田 諒
事業内容	双方向会話型人工知能の開発・提供



Gab
[\(株\)Gab](#)
2024.9 投資実行

設立	2019年12月
代表	山内 萌斗
事業内容	エシカル領域のメディア・EC事業

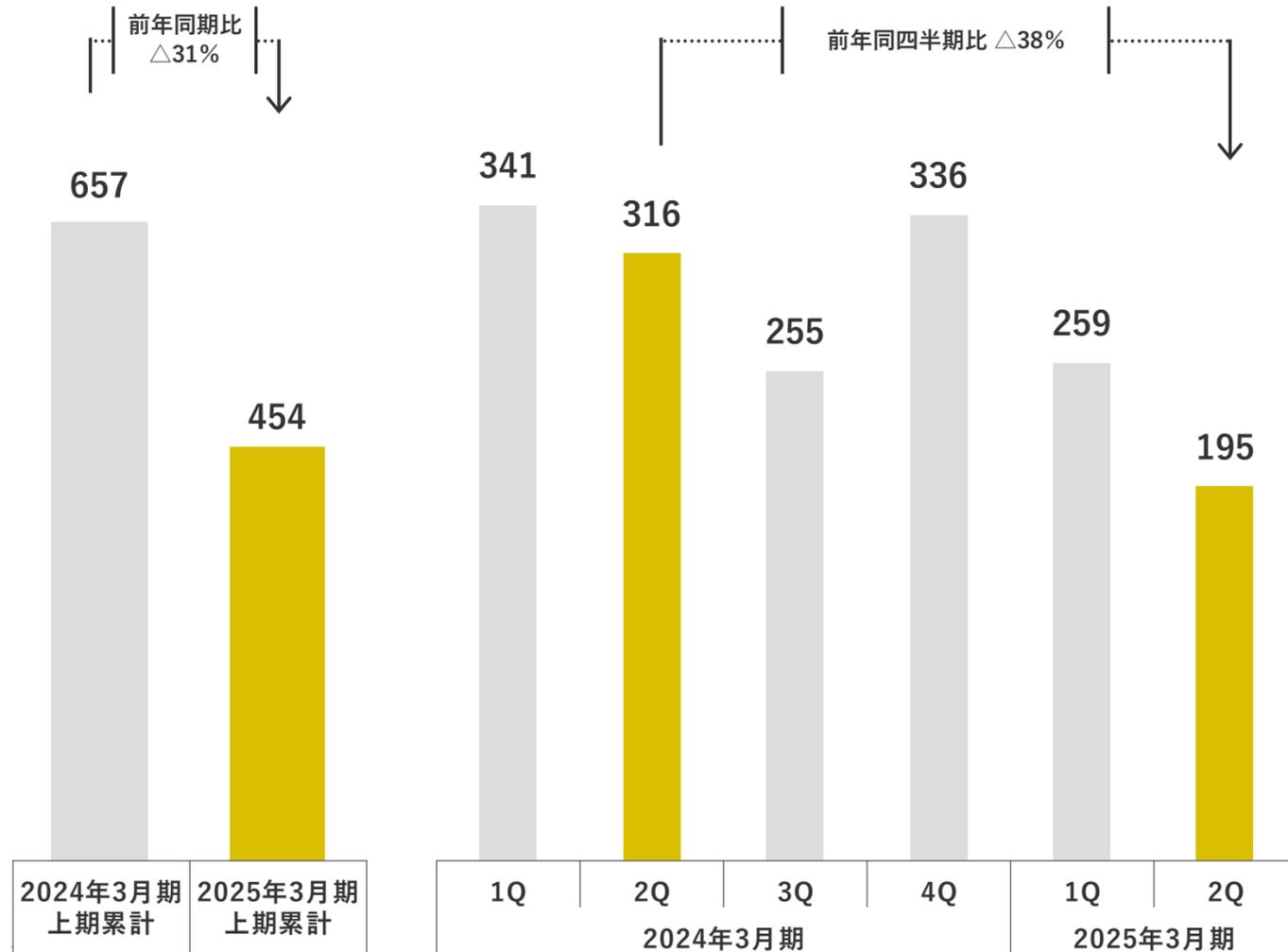
※ 本資料には一部のみ掲載

教育事業

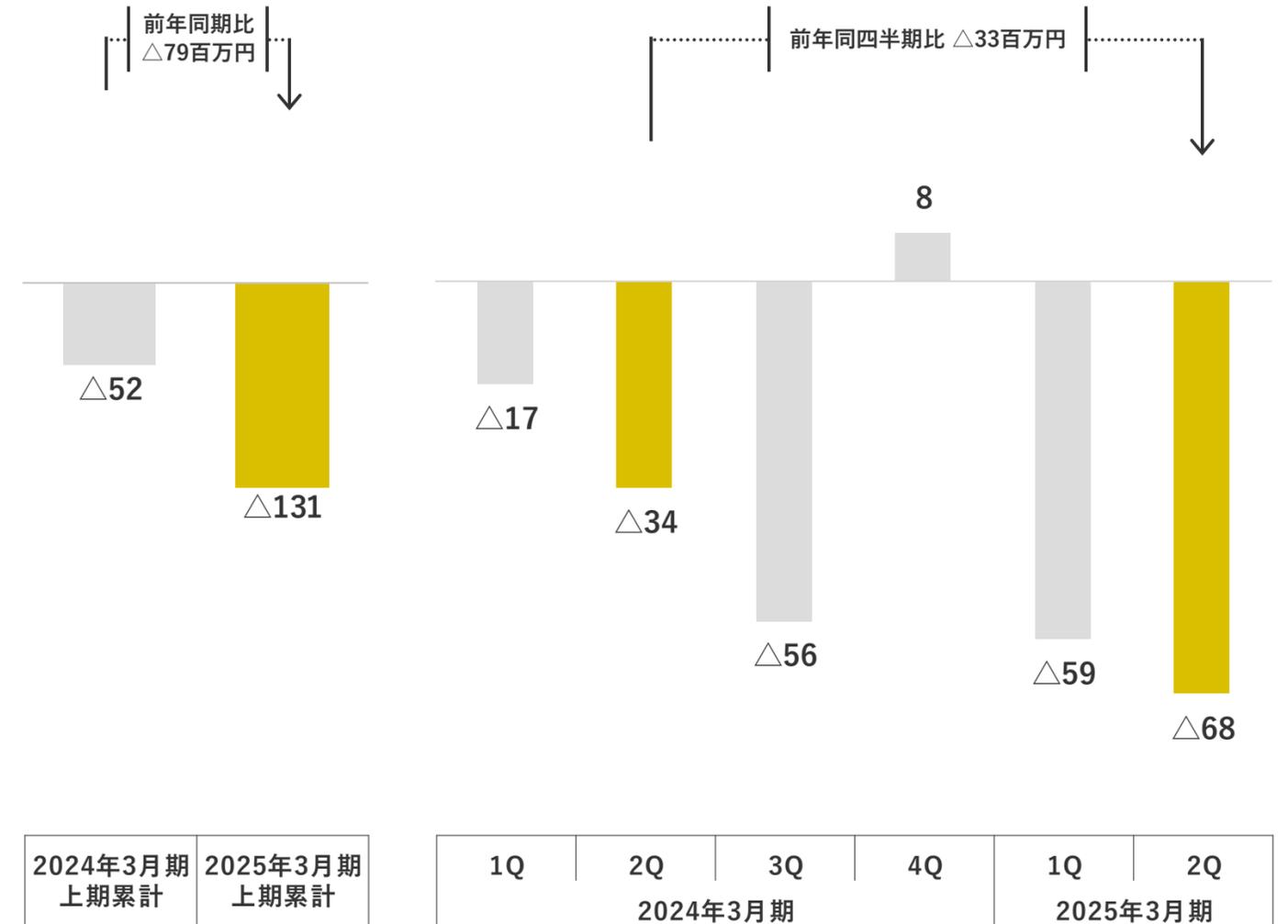
教育事業 売上高・営業利益推移

テックアカデミーの受講者数が減少したことで、前年同期比で減収・営業損失拡大。
既存のプログラミング領域強化、および領域拡大により下半期は再成長を見込む。

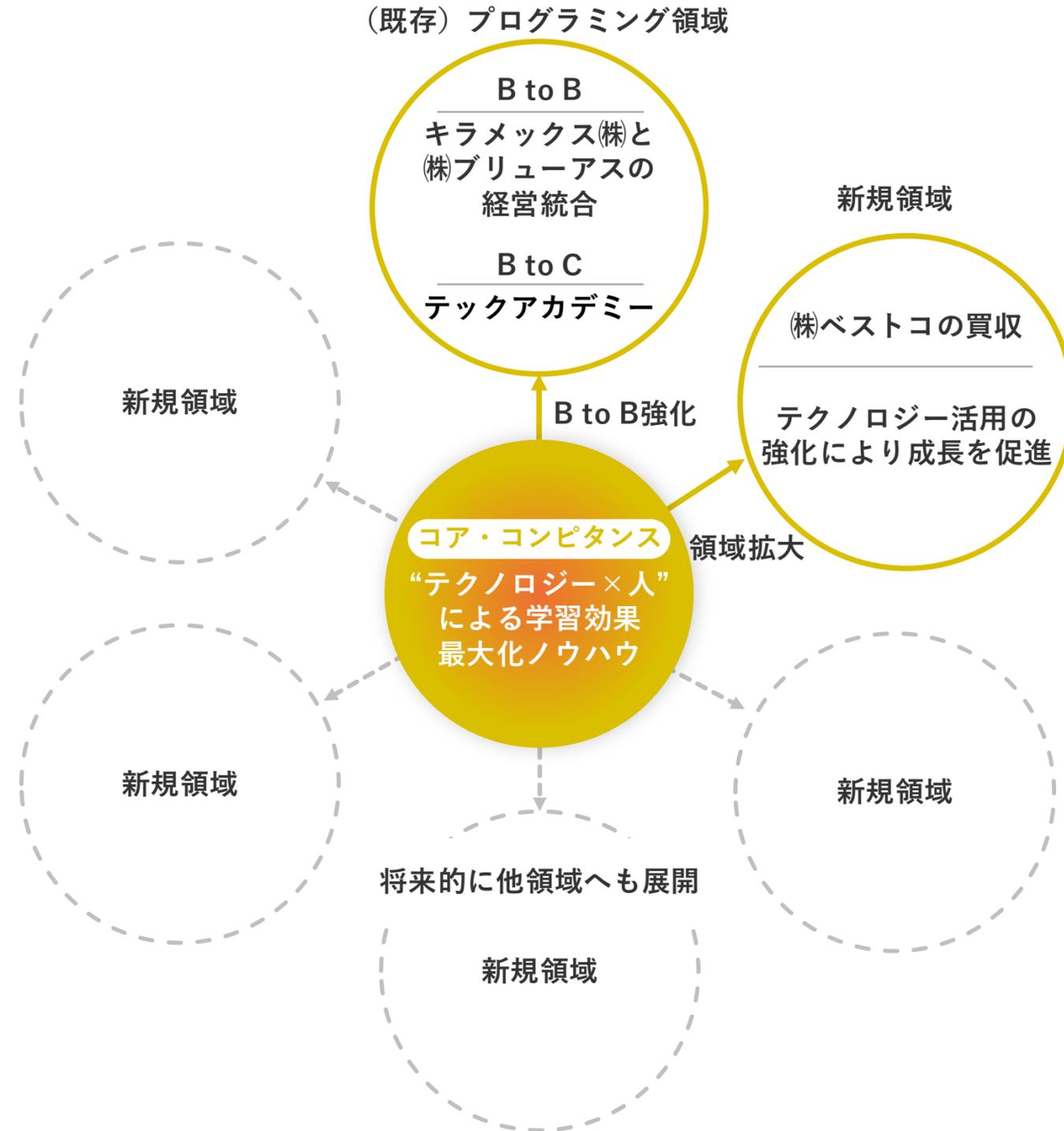
売上高推移 (単位: 百万円)



営業利益推移 (単位: 百万円)



「テクノロジー×人」による学習効果最大化ノウハウ」をコア・コンピタンスとして事業展開。
既存プログラミング領域の強化、および領域拡大により、成長を図る。



教育事業 既存領域強化 キラメックス(株)と(株)ブリューアスの経営統合

キラメックス(株)・(株)ブリューアス（ともに連結子会社）を経営統合し、B to Bを強化。
IT研修から開発まで一気通貫で企業のデジタル化を支援。

(株)ブリューアスについて

- ・ アドテック・コンテンツ事業に属する当社連結子会社
- ・ スマートフォン向けアプリ開発事業を展開
- ・ AI、AR/VR、IoT、ライブ配信システムなど最新技術に強み

【取引実績】



・HAKUHODO・



JINS



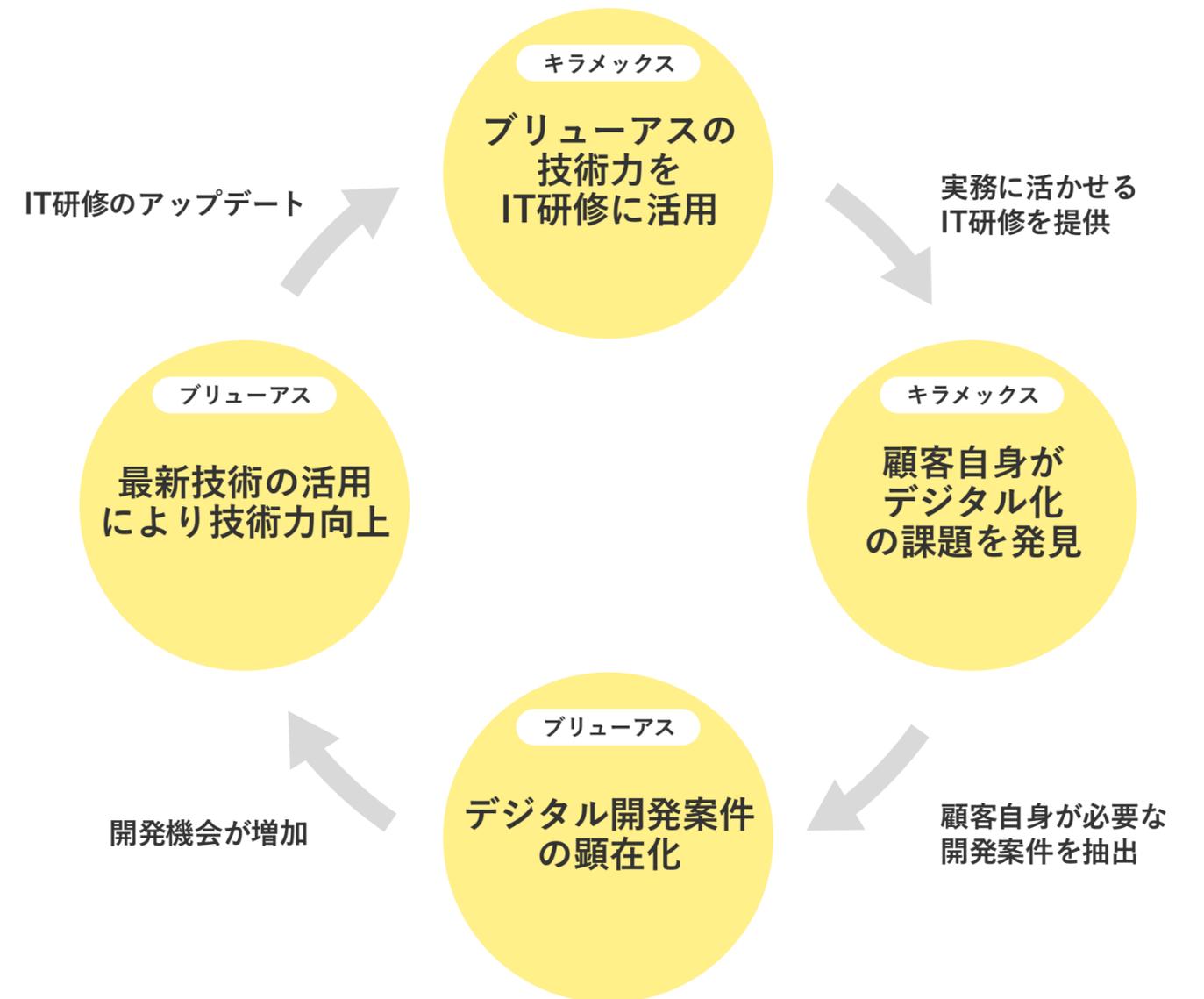
キラメックス(株) IT研修の実績

- ・ これまで900社以上の企業にIT研修を実施

【取引実績】



統合効果



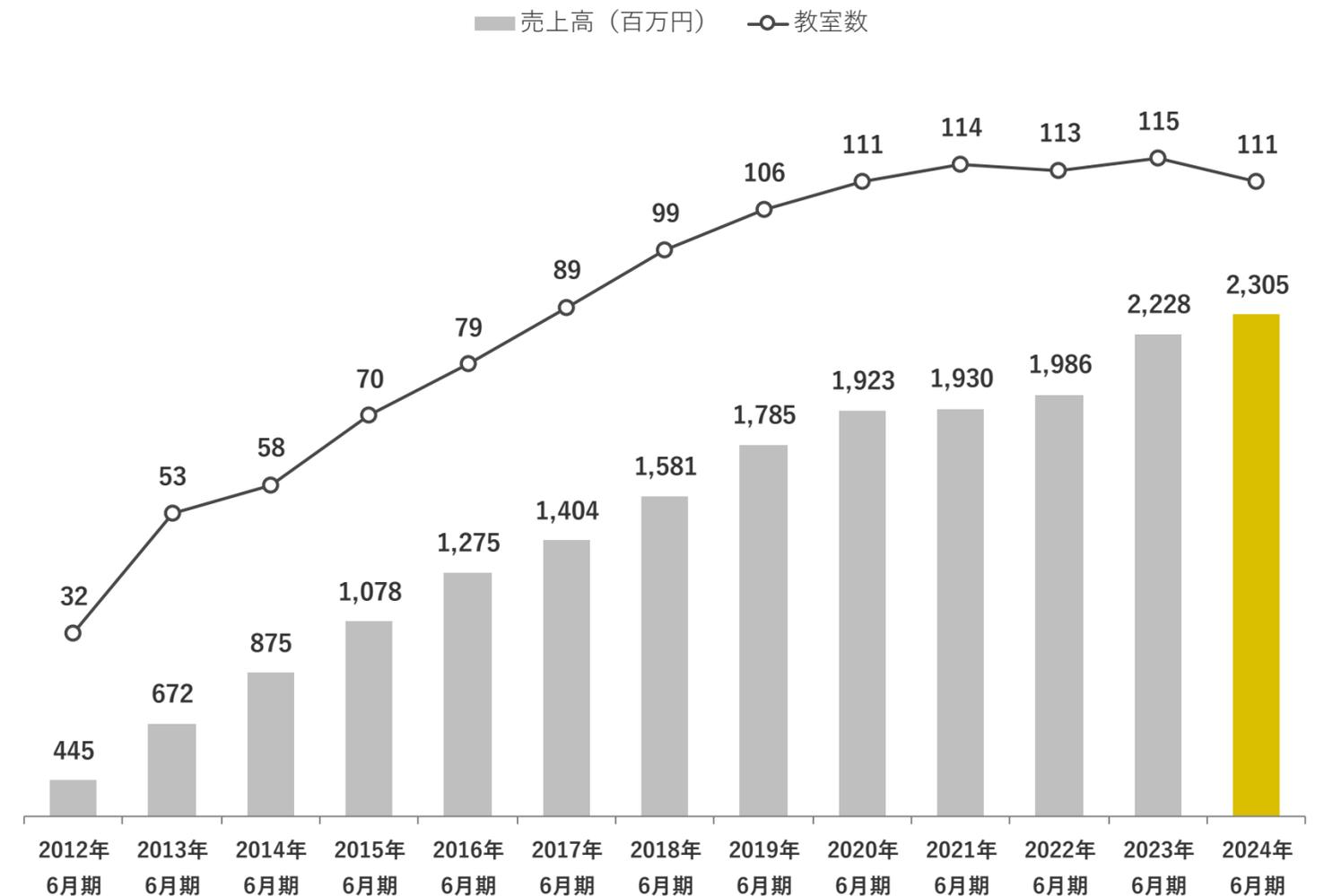
教育事業 新領域への拡大 (株)ベストコの買収

個別指導塾市場において東北エリアを中心に教室数を拡大し、創業以来13期連続で増収している(株)ベストコを買収※1。

(株)ベストコについて

事業	個別指導学習塾事業 
教室数 ※2	<ul style="list-style-type: none"> ● 111教室 (2024年9月末時点) ✓ 福島県：48教室 (県内1位) ✓ 宮城県：29教室 (県内2位)
競争優位性	<ul style="list-style-type: none"> ● ローコスト運営により、低価格でサービス提供 ● 生徒自らが考える学習機会の提供による効果最大化 ● テクノロジー活用によるモチベーション継続
今後の成長方針	<ul style="list-style-type: none"> ● テクノロジー活用の更なる強化 ● 教室数拡大の加速

(株)ベストコ 事業規模推移



※1 (株)ベストコの持株会社である(株)グローバルアシストホールディングスの株式を51%取得 (2024年12月中旬 株式譲渡実行予定)

詳細は2024年11月13日公表「[株式会社ベストコの持株会社である株式会社グローバルアシストホールディングスの株式取得 \(子会社化\) に関するお知らせ](#)」を参照

※2 (株)ベストコ調べ

人材マッチング事業

人材マッチング事業 構成企業

ユナイテッド・リクルートメント(株)へONX(株)、およびカソーク(株)を経営統合。
保有する知見やソリューションを組み合わせ、サービス価値向上・体制強化を行い、さらなる事業成長を目指す。

構成企業

企業名



ユナイテッド・リクルートメント(株)

LIBASE

(株)リベイス

提供サービス

人材紹介事業



人事職特化型マッチング事業

JOOi

デザイナー特化型マッチング事業



スカウト代行支援事業



副業マッチング事業

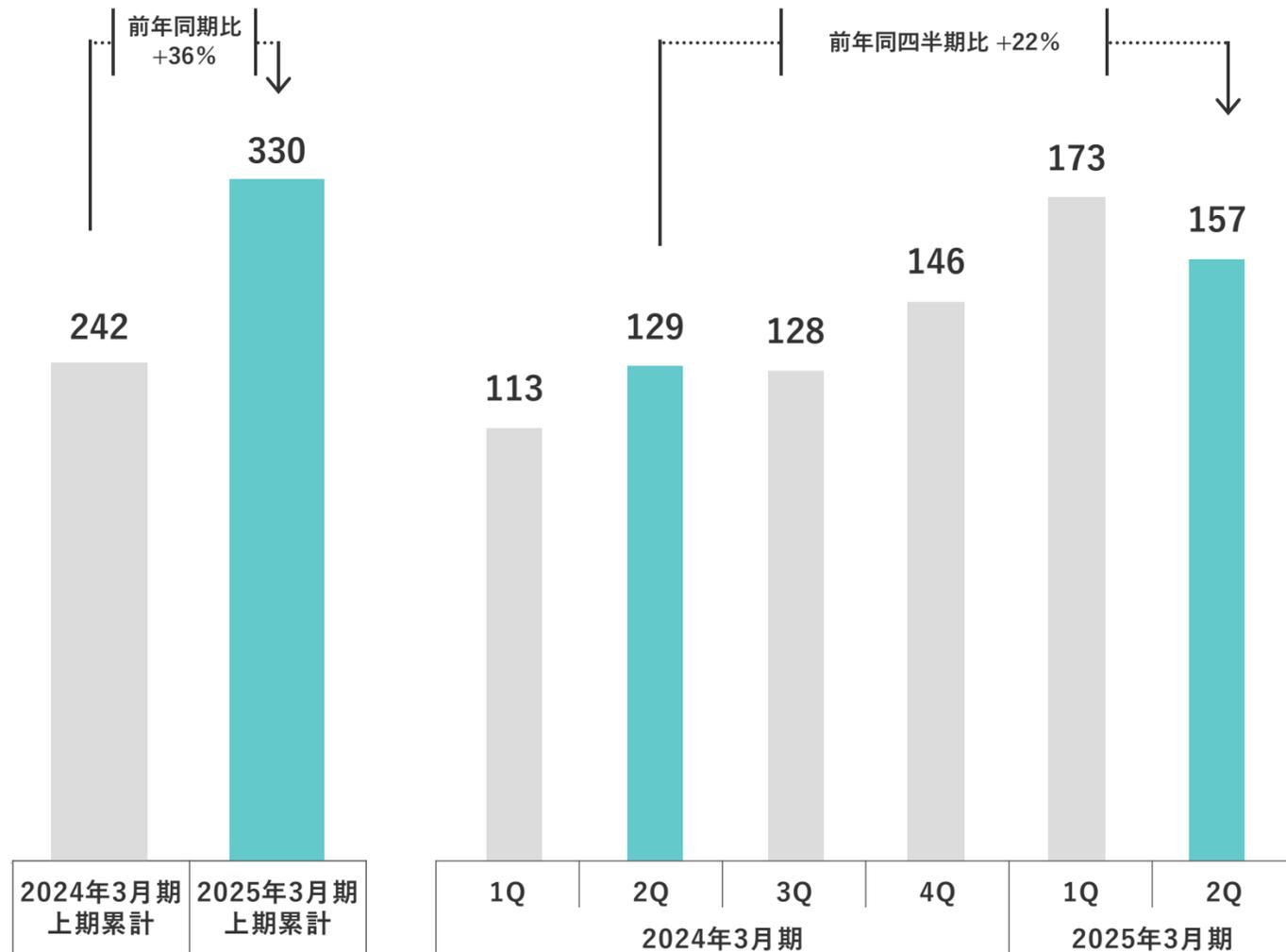
人材マッチング事業 売上高・営業利益推移

中期的な成長に向け、今期はトップラインの拡大に注力。

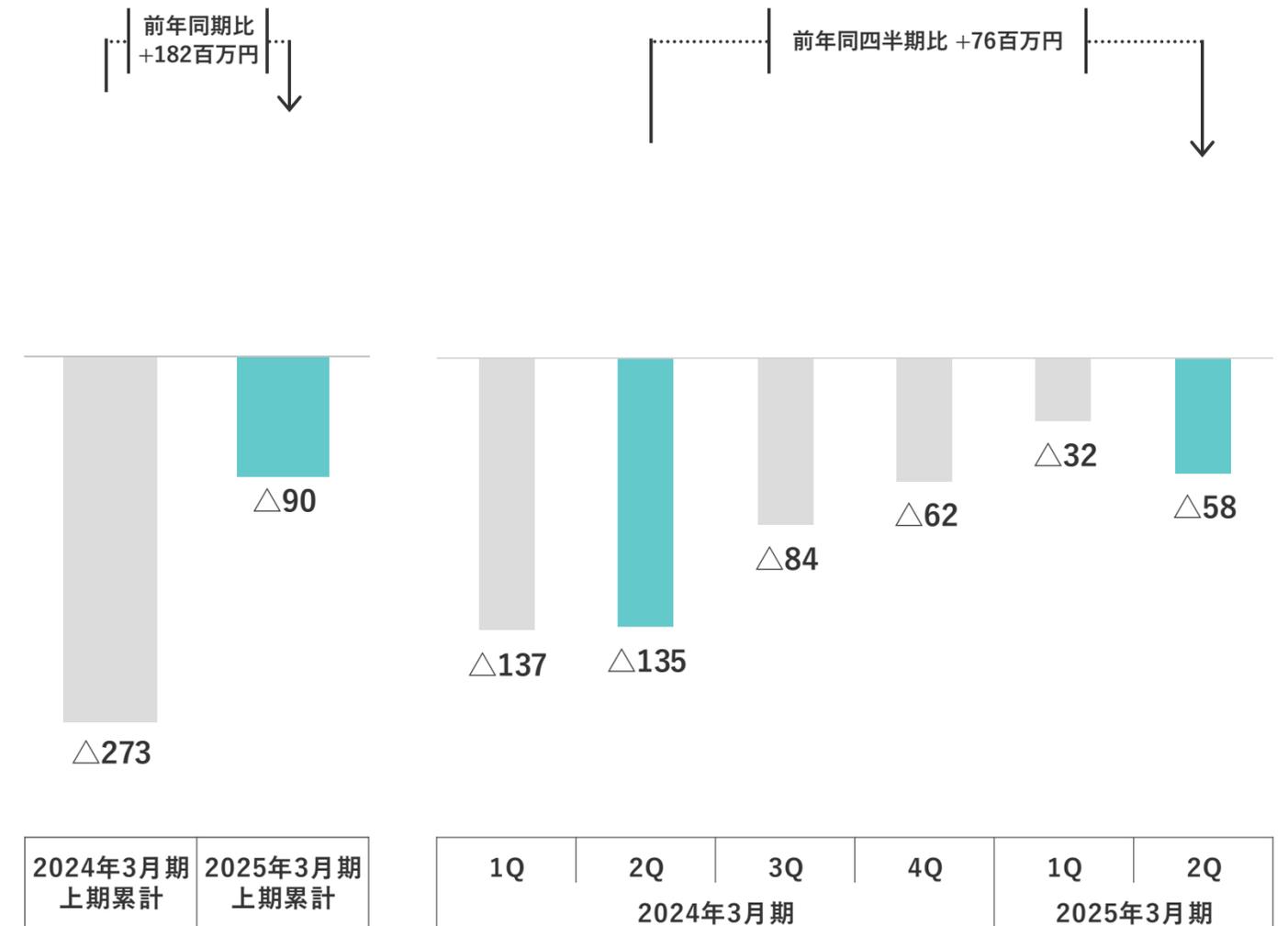
売上高は、人事/デザイナー特化型マッチング事業の拡大により、前年同期比で増収。

営業利益は、上記に加えて前期にのれんの減損を実施したため、前年同期比で営業損失縮小。

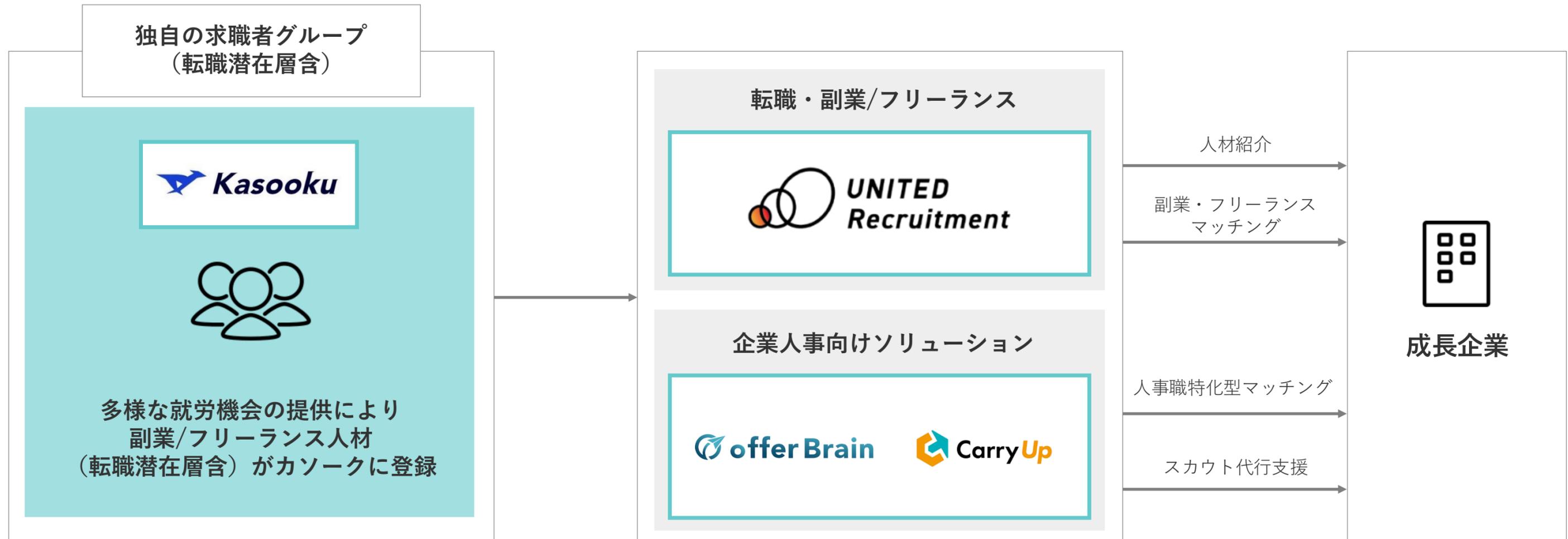
売上高推移 (単位：百万円)



営業利益推移 (単位：百万円)



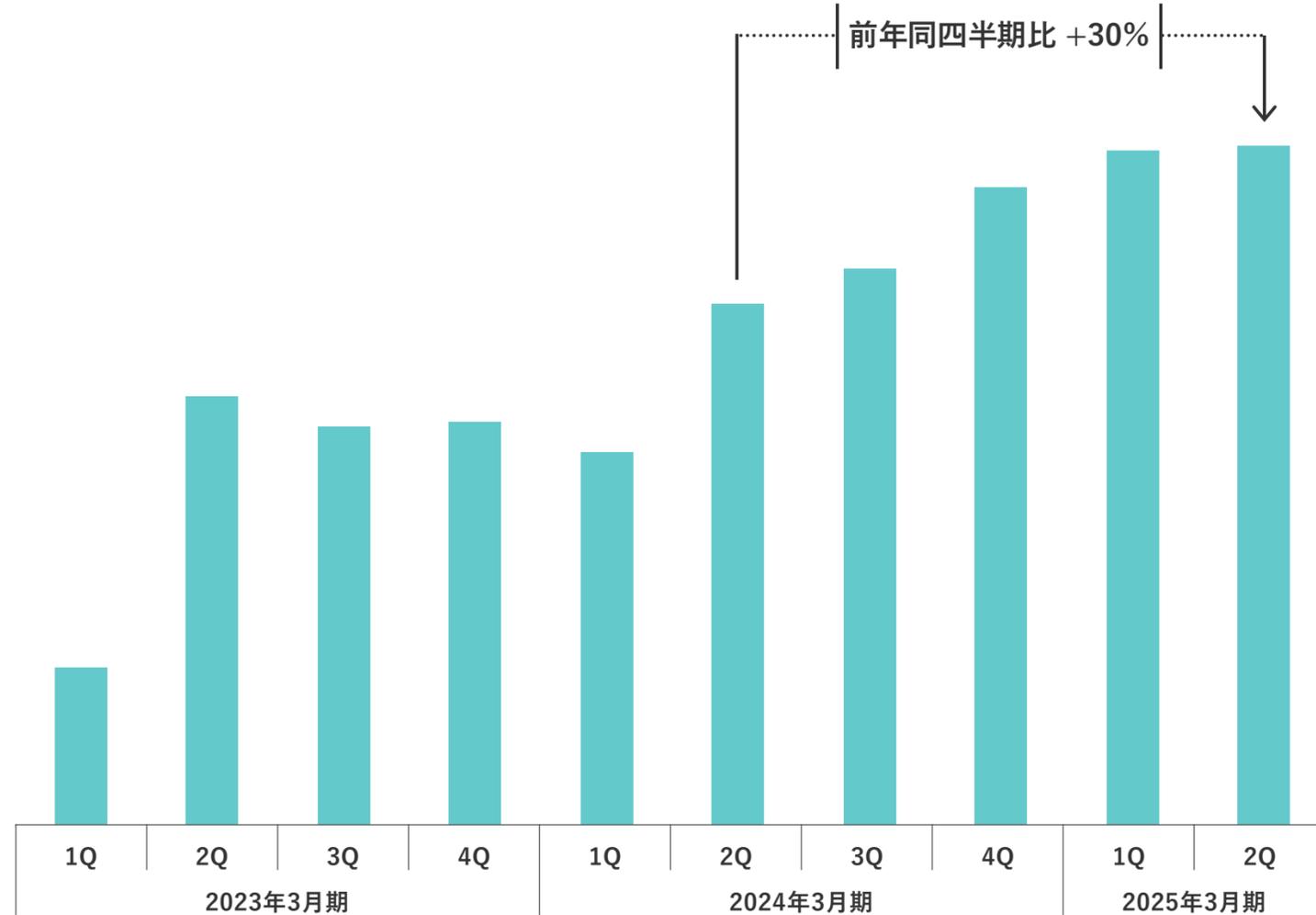
求職者獲得の難易度が上昇する中、多様な就労機会の提供により、転職潜在層を含む独自の求職者グループの構築が可能。企業人事向けソリューションと人材紹介事業により、成長企業の採用ニーズに多面的に対応。



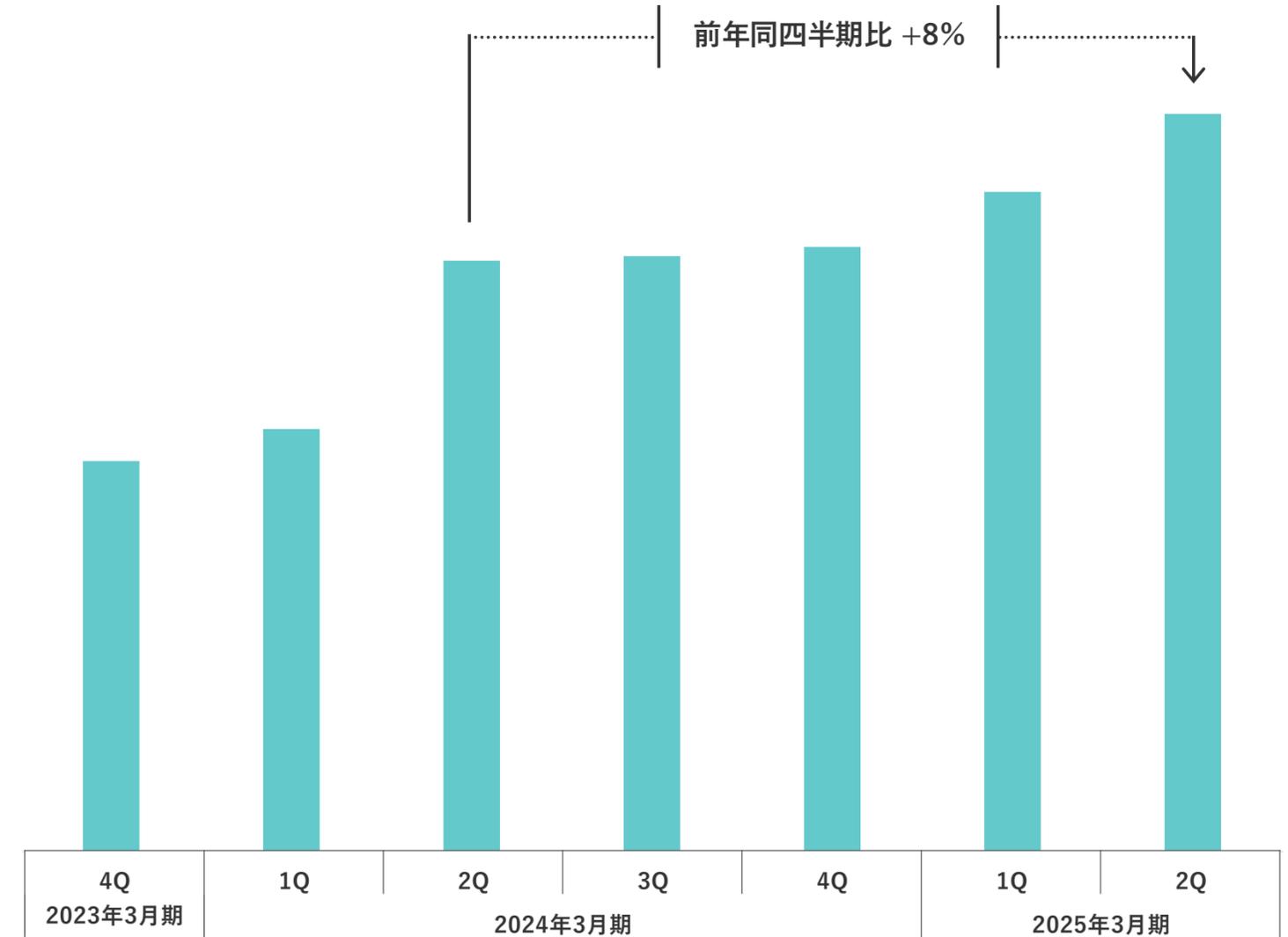
人材マッチング事業 稼働者数・求職者グループの拡大

事業成長により、稼働者数が増加。
カソークの登録者数が増加し、独自の求職者グループが拡大。

稼働者数※推移 (四半期平均)



カソーク 登録者数推移



※ 人材マッチング事業各企業におけるサービスに登録しており、副業/フリーランスとして稼働した人材数、および人材紹介により転職した人材数。

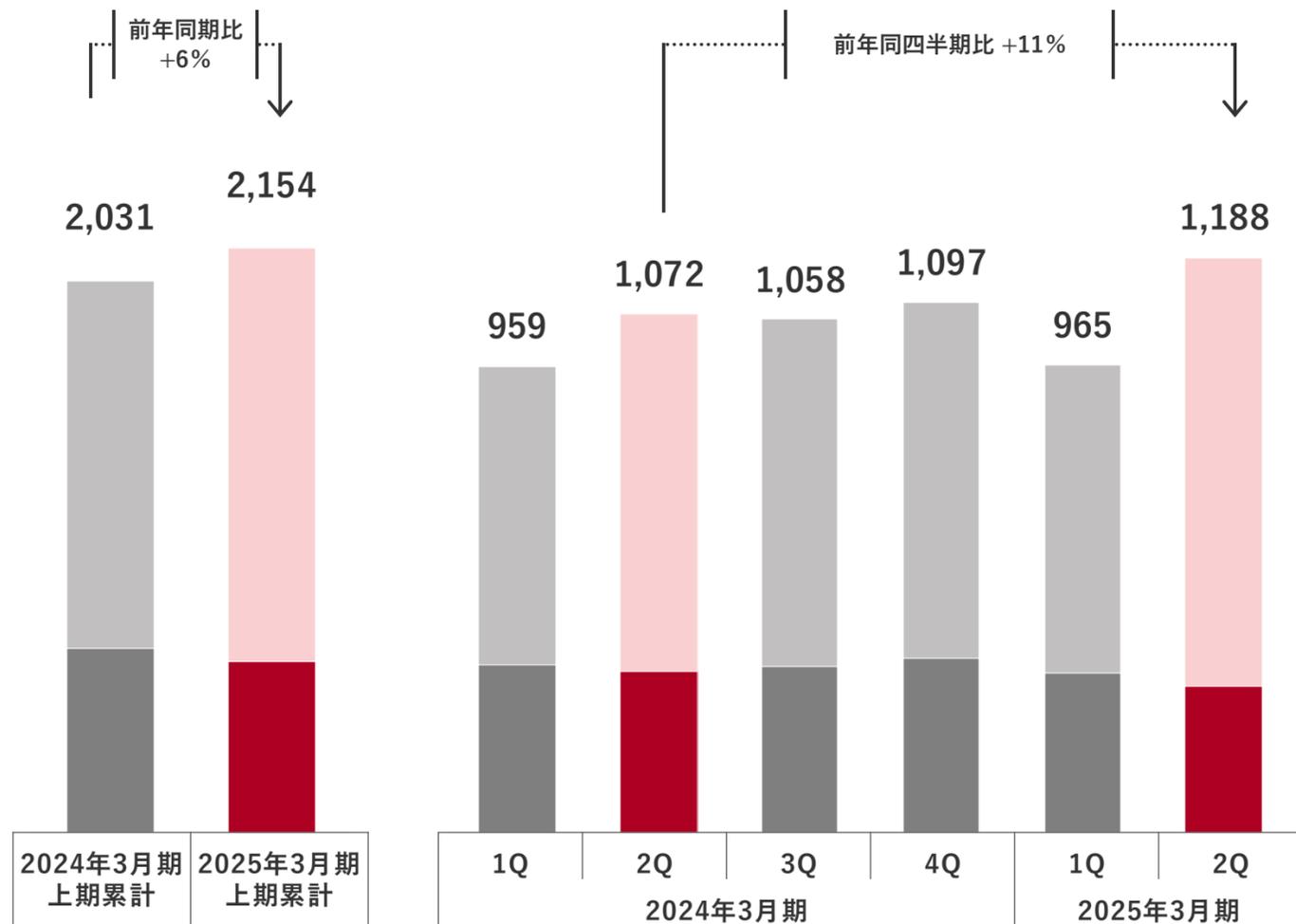
アドテク・コンテンツ事業

アドテク・コンテンツ事業 売上高・営業利益推移

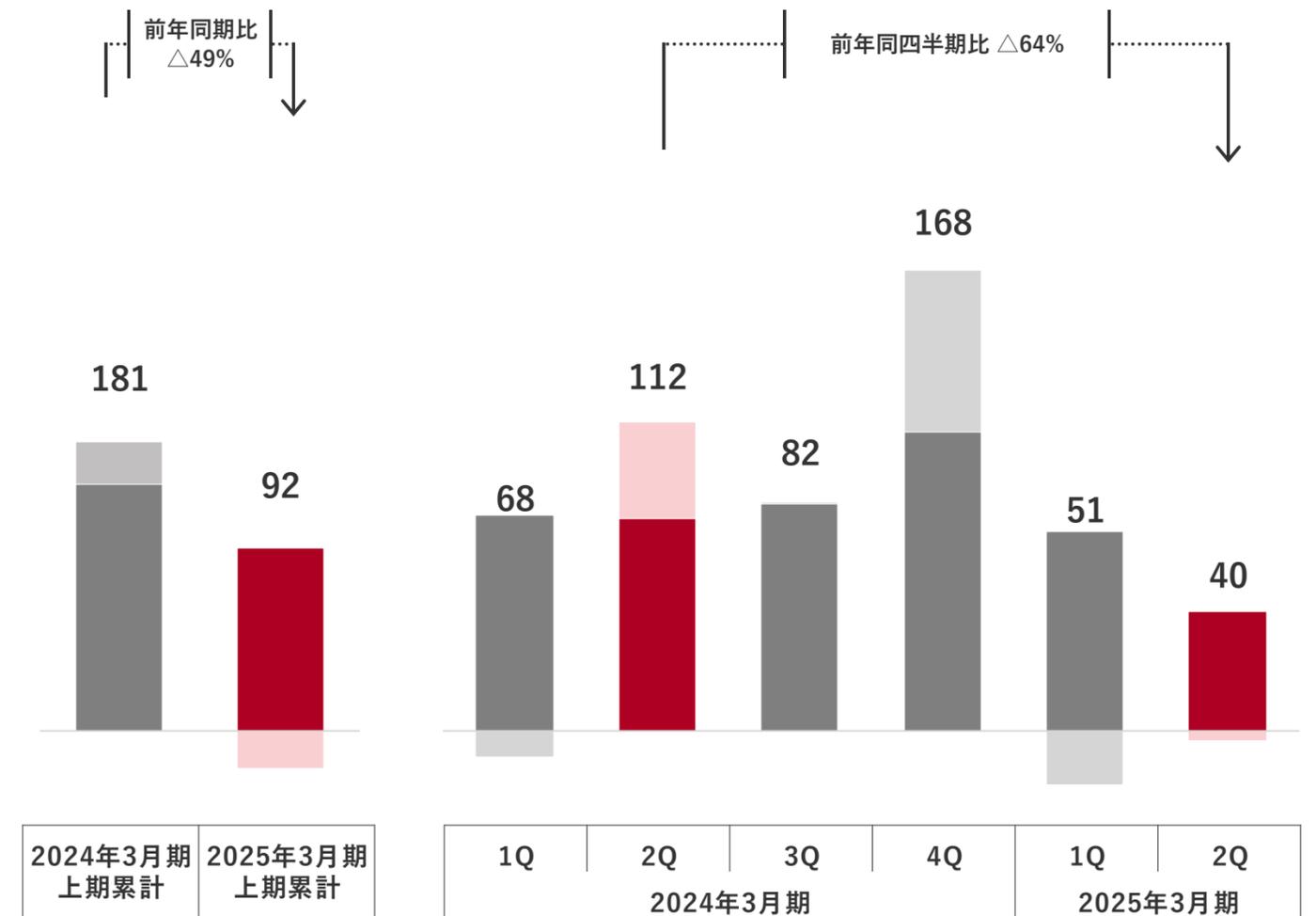
セグメント全体を通じて、継続した利益を創出。
 売上高はフォック(株)のオンラインくじ「RAFFLE」が拡大し、前年同期比で増収。
 営業利益は他事業の減収影響により、前年同期比で減益。

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)



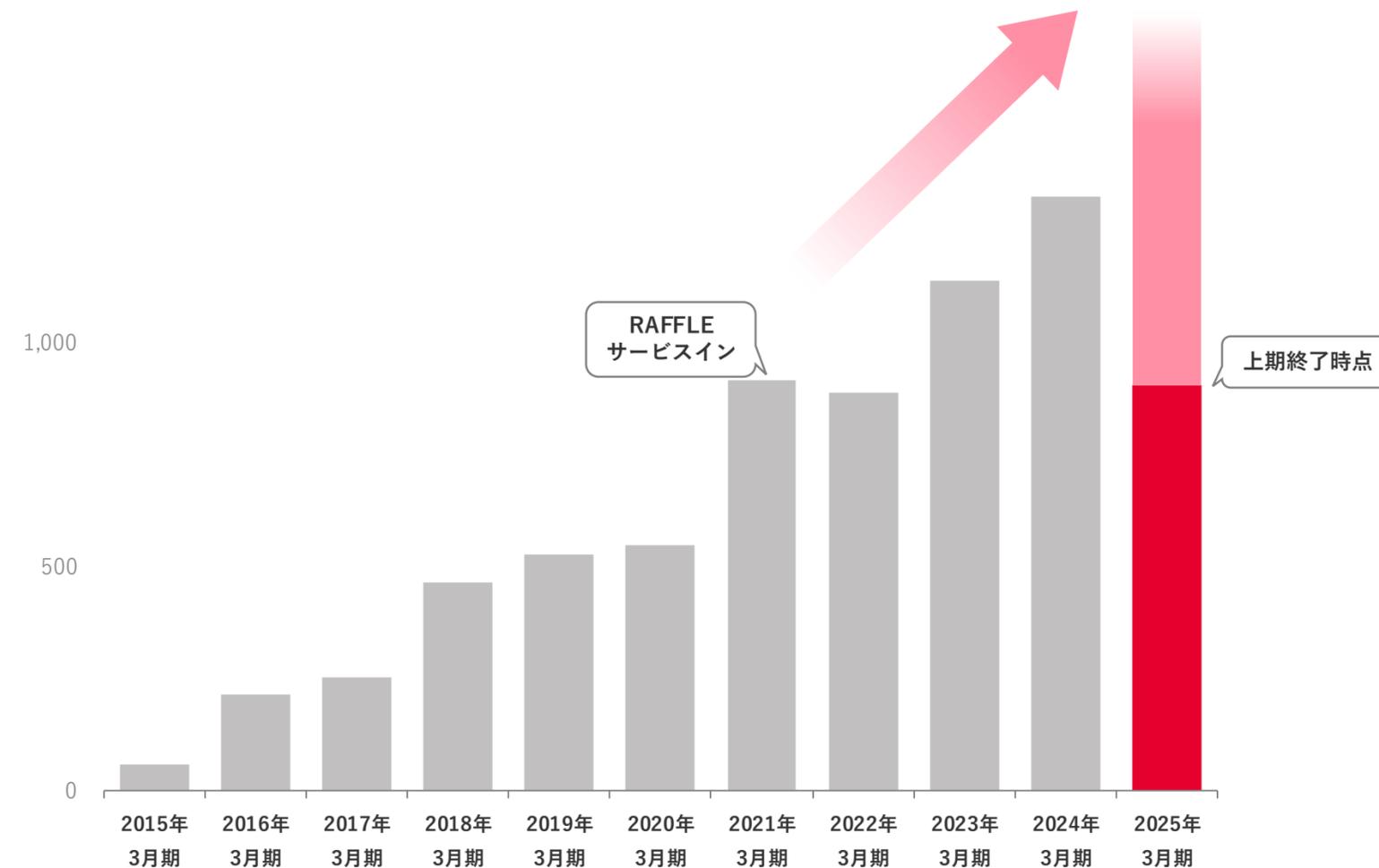
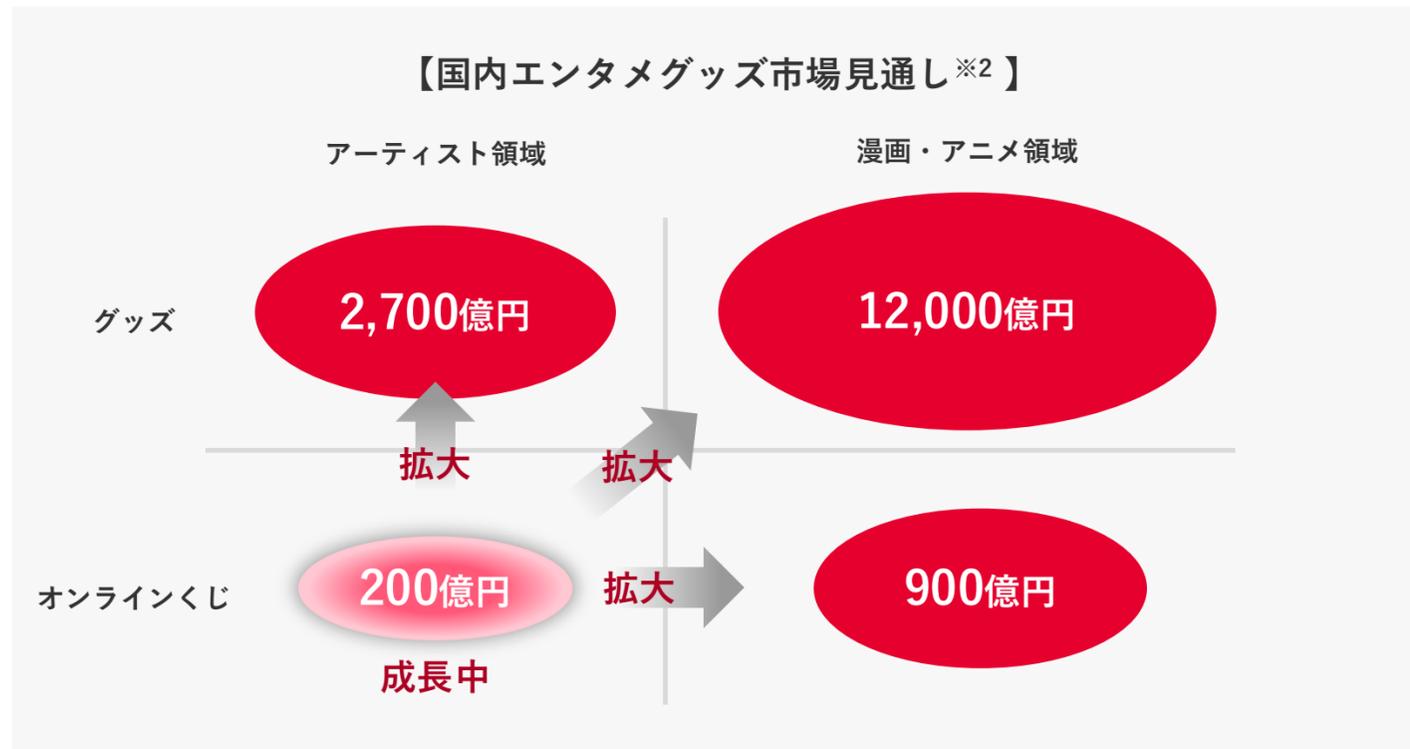
コンテンツ事業 フォッグ(株)資金調達

フォッグ(株)が今後のIPOを目指し(株)NTTドコモ・ベンチャーズ、およびW fundをリード投資家として、第三者割当増資により約3億円の資金調達を完了。あわせて当社が保有する株式を一部譲渡※1。

成長戦略

- ・ オンラインくじ「RAFFLE」が拡大し、継続的に成長
- ・ 漫画・アニメ領域/グッズ市場へ拡大し、さらなる成長を図る
- ・ 将来的に国内エンタメコンテンツの海外展開を推進

売上高推移 (単位:百万円)



※1 当社保有比率 50.76% (2024年10月末時点)

※2 ぴあ総研『ライブ・エンタテインメント市場の調査』『「ライブグッズ」に関する調査結果』
三菱UFJリサーチ&コンサルティング&マクロミル『2022年 スポーツマーケティング基礎調査』
矢野経済研究所『キャラクタービジネスに関する調査 (2023年)』

Grand View Research, Inc.『アニメ市場規模、シェア、動向分析レポートタイプ別 (テレビ、映画、ビデオ、インターネット配信、マーチャндаイジング、音楽)、地域別 (北米、欧州)、セグメント別予測、2023年~2030年』を参考にフォッグ推計

アジェンダ

1 2025年3月期 第1四半期 決算概要 p.3

2 2025年3月期 第1四半期 事業概況 p.9

3 Appendix p.30

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）概況

(単位：百万円)	2024年3月期 上期（累計）	2025年3月期 上期（累計）	前期比（率）
売上高	9,170	6,326	△ 31.0%
売上総利益	7,062	4,137	△ 41.4%
販売費及び一般管理費	1,694	1,565	△ 7.6%
営業利益	5,368	2,572	△ 52.1%
営業外収益	17	14	△ 14.3%
営業外費用	6	66	+1,001.4%
経常利益	5,379	2,520	△ 53.1%
特別利益	-	22	+22
特別損失	570	50	△ 91.1%
税金等調整前当期純利益	4,808	2,492	△ 48.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	3,080	1,628	△ 47.1%

連結損益計算書 第2四半期 事業別

(単位：百万円)	2024年3月期 第2四半期	2025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	1,946	1,614	△ 332	△ 17%
投資事業	435	73	△ 362	△ 83%
教育事業	316	195	△ 120	△ 38%
人材マッチング事業	129	157	+28	+22%
アドテク・コンテンツ事業	1,072	1,188	+116	+11%
その他	△ 6	△ 1	+5	-
売上総利益[※]	821	409	△ 411	△ 50%
投資事業	319	△ 1	△ 321	-
教育事業	101	59	△ 41	△ 41%
人材マッチング事業	40	48	+7	+19%
アドテク・コンテンツ事業	365	303	△ 62	△ 17%
その他	△ 6	△ 0	+5	-
販売費及び一般管理費	814	756	△ 58	△ 7%
営業利益	6	△ 346	△ 353	-
投資事業	277	△ 46	△ 324	-
教育事業	△ 34	△ 68	△ 33	-
人材マッチング事業	△ 135	△ 58	+76	-
アドテク・コンテンツ事業	112	40	△ 72	△ 64%
その他	△ 213	△ 213	△ 0	-
経常利益	13	△ 374	△ 387	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	△ 604	△ 297	+306	-

※ 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 (2024年3月末)	当四半期末 (2024年9月末)	前期末差額
流動資産	24,379	22,597	△ 1,781
現預金	12,985	13,728	+743
営業投資有価証券	7,836	7,652	△ 183※
固定資産	2,365	2,195	△ 169
のれん	76	64	△ 12
資産合計	26,745	24,793	△ 1,951
流動負債	2,063	2,244	+180
固定負債	1,141	153	△ 987
繰延税金負債	1,089	104	△ 984※
負債合計	3,204	2,397	△ 807
純資産	23,540	22,395	△ 1,144
その他有価証券評価差額金	914	199	△ 715※

※ 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△1,207百万円

繰延税金負債△325百万円

その他有価証券評価差額金△839百万円

キャッシュ・フロー

営業活動によるキャッシュ・フローは、有価証券の売却を減少させたため、前期より獲得額が減少。

(単位：百万円)	2024年3月期 上期累計期間	2025年3月期 上期累計期間	前期比
営業活動によるキャッシュ・フロー	※1 4,288	※2 1,200	△ 3,087
投資活動によるキャッシュ・フロー	※3 △ 1,114	75	+1,189
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 402	△ 533	△ 131
現金及び現金同等物の期末残高	16,142	13,728	△ 2,414

※1 うち営業投資有価証券売却 6,187百万円、法人税等支払額 1,251百万円

※2 うち営業投資有価証券売却 3,306百万円、法人税等支払額 585百万円

※3 うち投資有価証券の取得による支出 1,000百万円

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

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

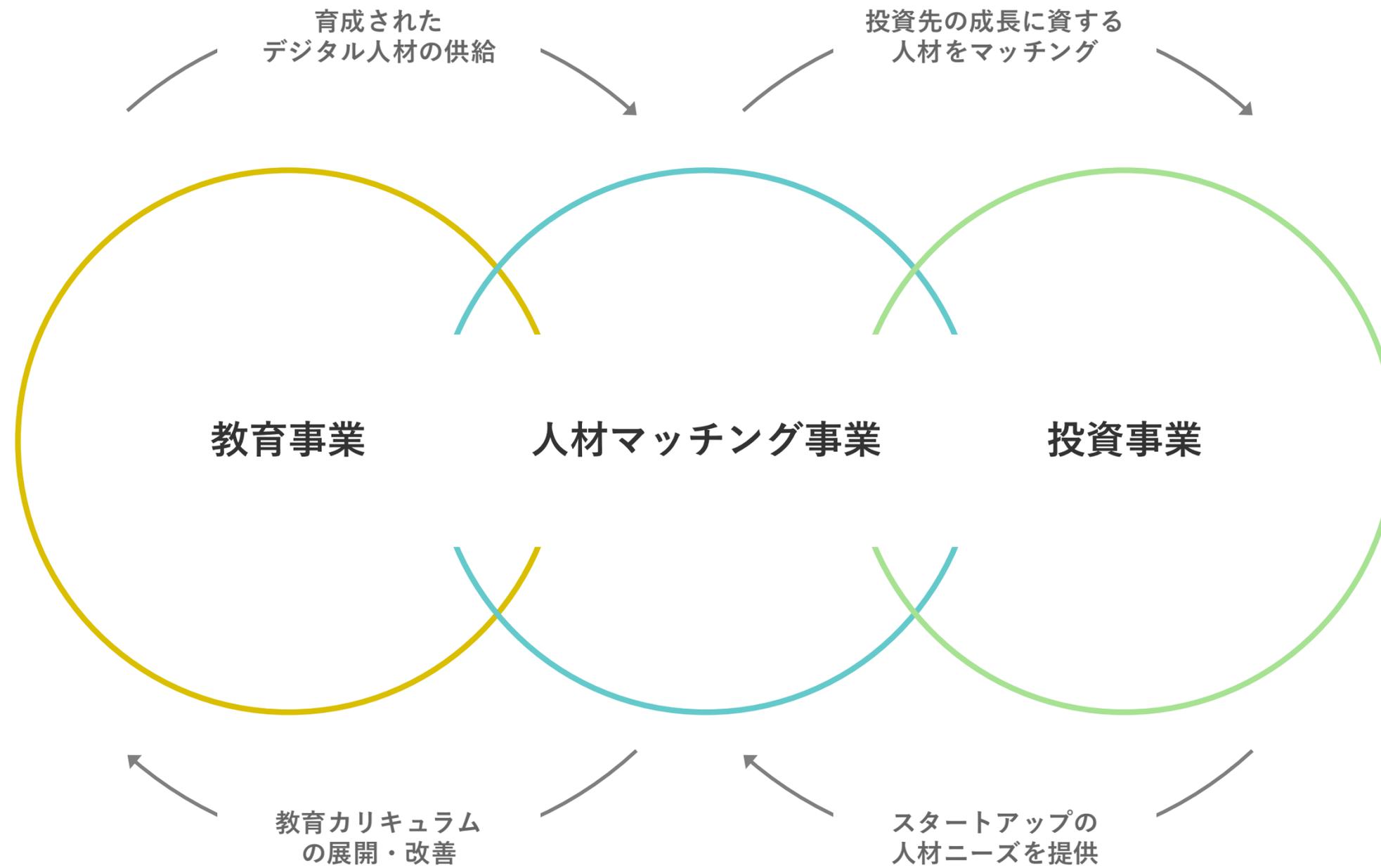
転職/副業/フリーランスなど
成長企業のニーズに合わせた
人材のマッチング

広告プロダクト・メディア・アプリの
開発/運営

構成事業



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。



毎年9月末、3月末時点の株主名簿に記載された、当社株式1,000株以上を保有する株主に保有数に応じた優待ポイントを贈呈。2024年10月末時点の配当利回り6.32%に上記を加えた場合、最大の総合利回りは7.96%。

ユナイテッド・プレミアム優待倶楽部

株主優待ポイント表（1ポイント≒1円）

UNited
ユナイテッド・プレミアム優待倶楽部

5,000種類以上の優待商品から
ポイントと交換!

株主優待ポイントに応じた商品への
交換ができます

保有株式数	9月末 優待ポイント数	3月末 優待ポイント数	年間優待利回り※2	年間総合利回り※2
1,000～1,999株	2,500 pt	2,500 pt	0.33～0.66%	6.64～6.97%
2,000～2,999株	7,500 pt	7,500 pt	0.66～0.99%	6.97～7.30%
3,000～3,999株	15,000 pt	15,000 pt	0.99～1.32%	7.30～7.63%
4,000～4,999株	25,000 pt	25,000 pt	1.32～1.64%	7.63～7.96%
5,000株以上	25,000 pt	25,000 pt	1.32%	7.63%

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							

2024年9月末時点

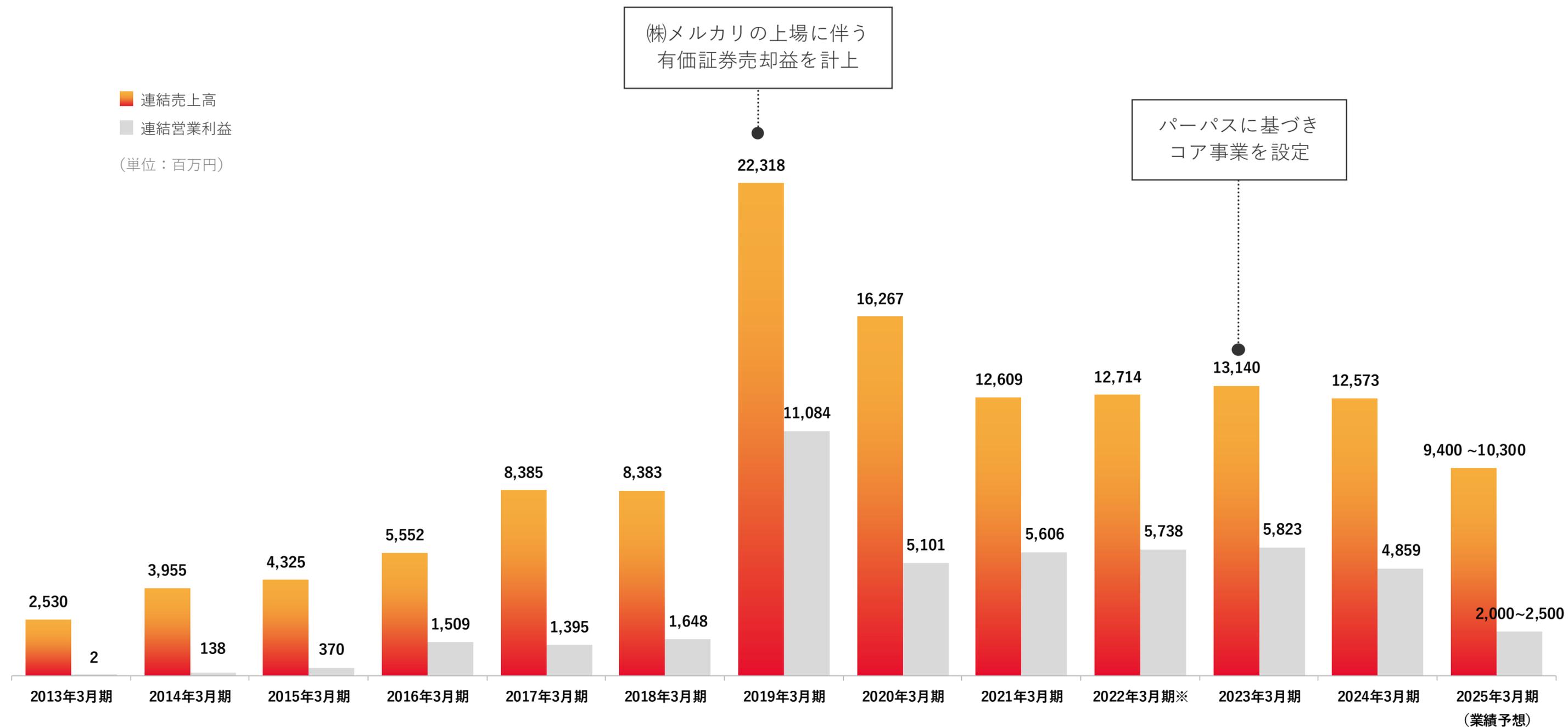
投資事業 主なLP出資先

多数の外部ファンド（46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



業績推移(2013年3月期~2025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
 アドテック・コンテンツ
 本社部門
 臨時社員

(単位：人)

