

2025年3月期 第3四半期 決算説明資料

2025年2月14日
株式会社UNIVA・Oakホールディングス

1、グループ連結業績_2025/3月期 第3四半期

売上高は、2,106百万円となり、前期比1,827百万円減少しました。
一方、営業利益は、△456百万円となり、前期比662百万円改善しました。

| (単位：百万円) | 2024/3月期 3Q | 2025/3月期 3Q | 増減額 | 増減率 |
|-----------------|-------------|-------------|--------|--------|
| 売上高 | 3,934 | 2,106 | △1,827 | △46.4% |
| 営業利益 | △1,119 | △456 | 662 | — |
| 経常利益 | △989 | △400 | 588 | — |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | △609 | △108 | 501 | — |

2、セグメント別業績（サマリー） _ 2025/3月期 第3四半期



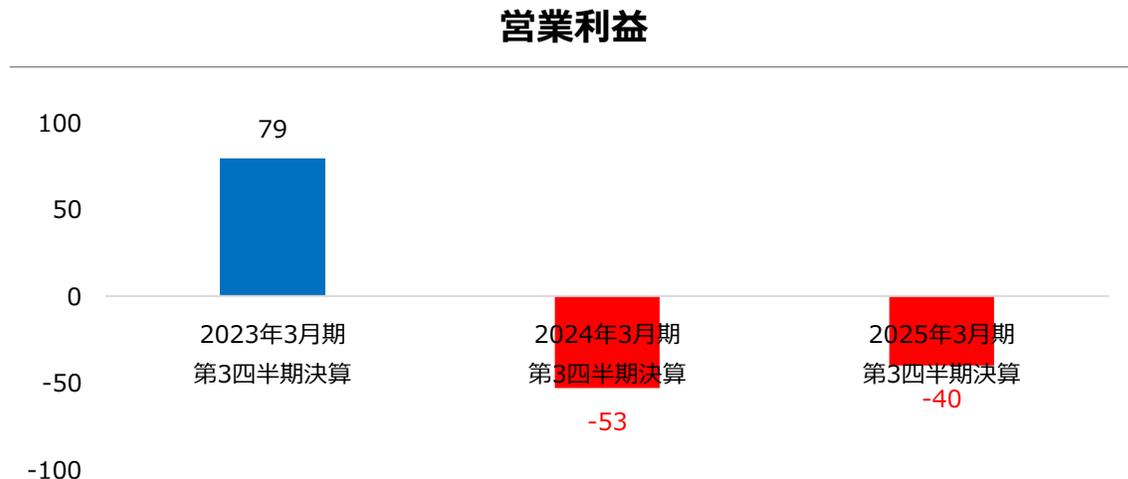
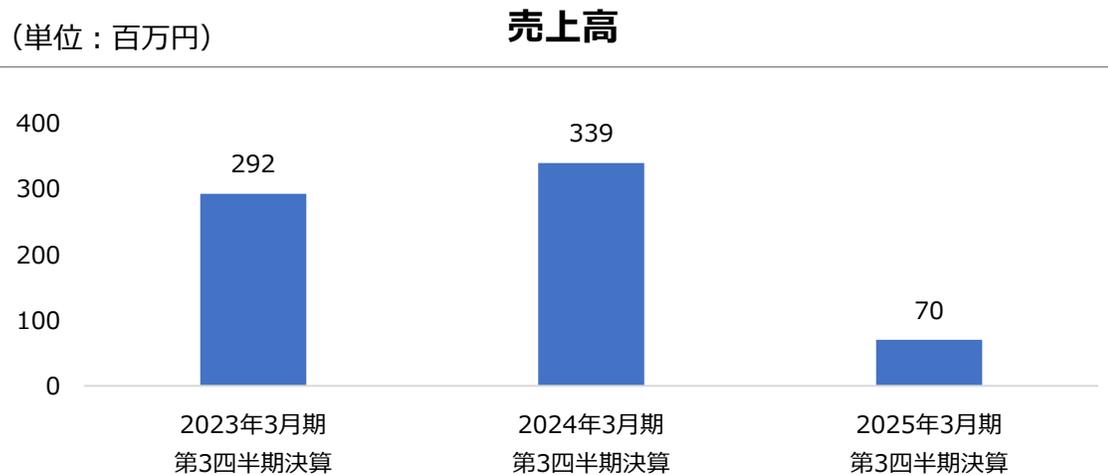
(単位：百万円)

| | | 2024/3月期 3Q | 2025/3月期 3Q | 増減額 | 増減率 |
|----------------|------|----------------|----------------|--------|--------|
| 金融事業 | 売上高 | 339 | 70 | △268 | △79.2% |
| | 営業利益 | △53 | △40 | 13 | — |
| ビューティー&ヘルスケア事業 | 売上高 | 2,118 | 957 | △1,161 | △54.8% |
| | 営業利益 | △682 | △213 | 468 | — |
| 再生可能エネルギー事業 | 売上高 | 1,241 | 773 | △468 | △37.7% |
| | 営業利益 | △61 | △48 | 12 | — |
| デジタルマーケティング事業 | 売上高 | 190 | 222 | 32 | 17.1% |
| | 営業利益 | △9 | 3 | 13 | — |
| その他 | 売上高 | 117 | 121 | 3 | 3.3% |
| | 営業利益 | 8 | 6 | △1 | — |

3、セグメント別業績_金融事業

売上高は、エクイティファイナンス事業において、保有株式の売却件数が減少したことにより、70百万円となり、前期比268百万円減少しました。営業損益は、△40百万円となり、前期比13百万円改善しました。

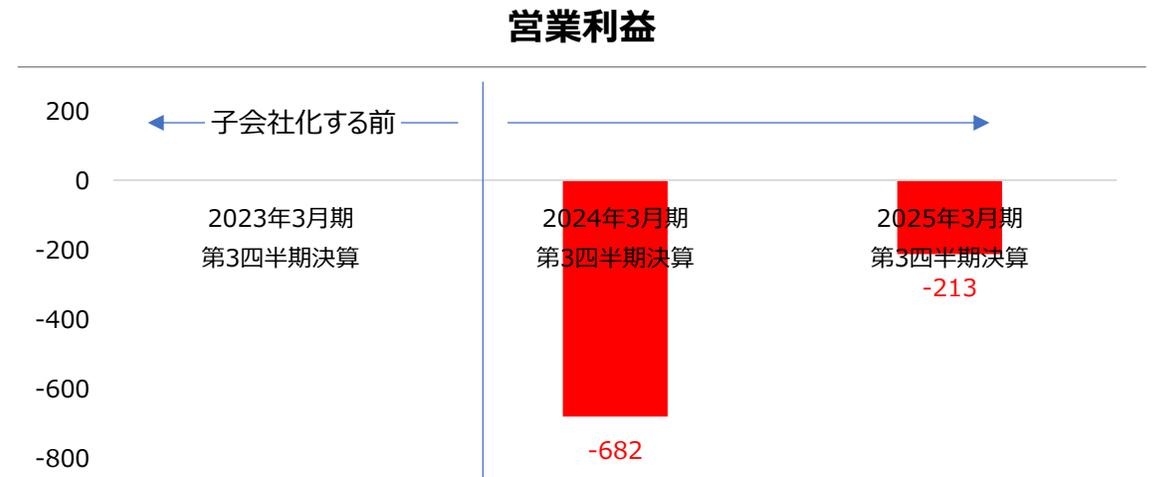
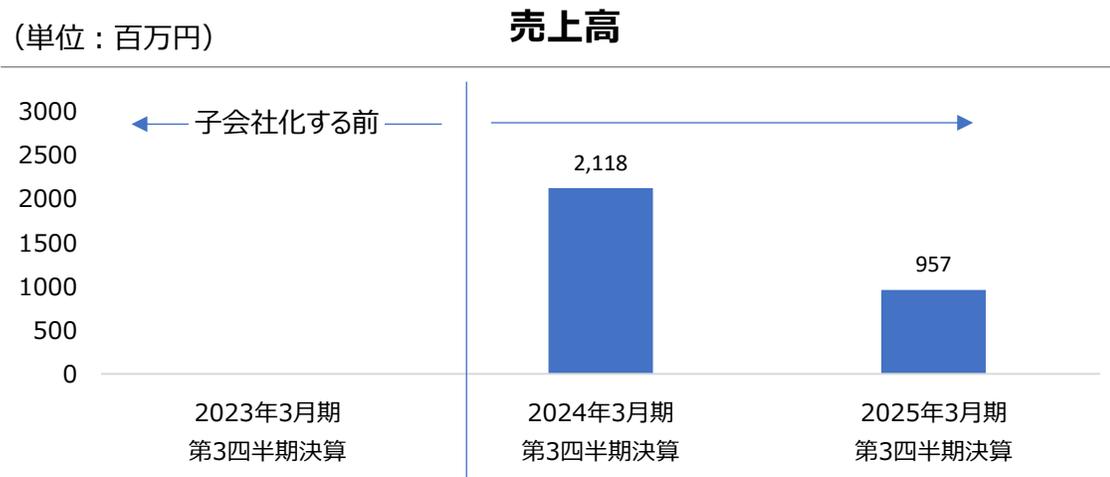
| (単位：百万円) | 2024/3月期 3Q | 2025/3月期 3Q | 増減 | 増減率 | 増減理由 | 結果 |
|----------|----------------|----------------|-------------|---------------|---|------|
| 売上高 | 339 | 70 | △268 | △79.2% | 保有株売却（Exit）件数の減少に加え、M&A仲介およびコンサルティングフィーの収益が横ばいで推移したことによる影響。 | 減収 |
| 営業利益 | △53 | △40 | 13 | — | スターリング証券の販管費削減の効果により、前期比で改善。 | 赤字縮小 |



4、セグメント別業績_ビューティー&ヘルスケア事業

売上高は、既存商品を中心とした売上にとどまったことから957百万円となり、前期比**1,161百万円**減少しました。営業損益は、既存商品の販促費を抑えたことなどから、**△213百万円**となり、前期比468百万円改善しました。

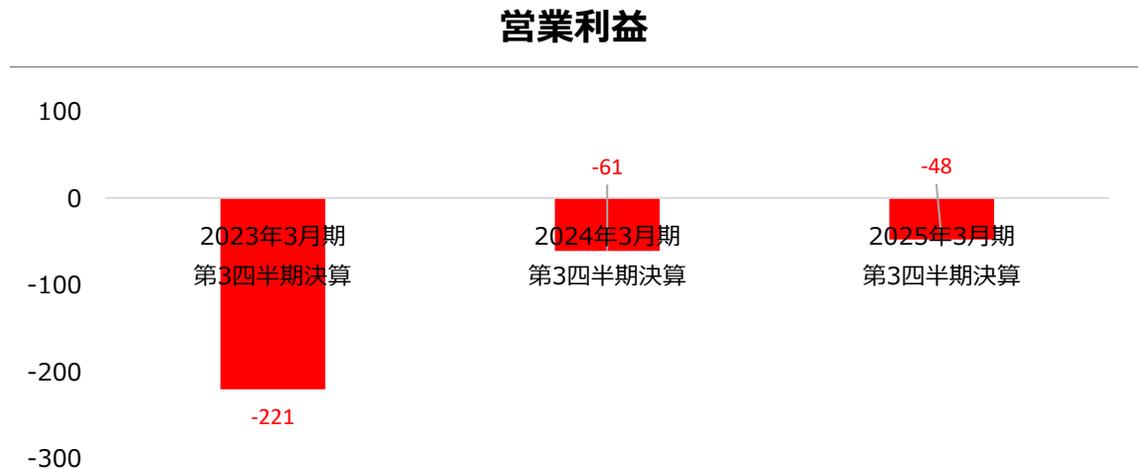
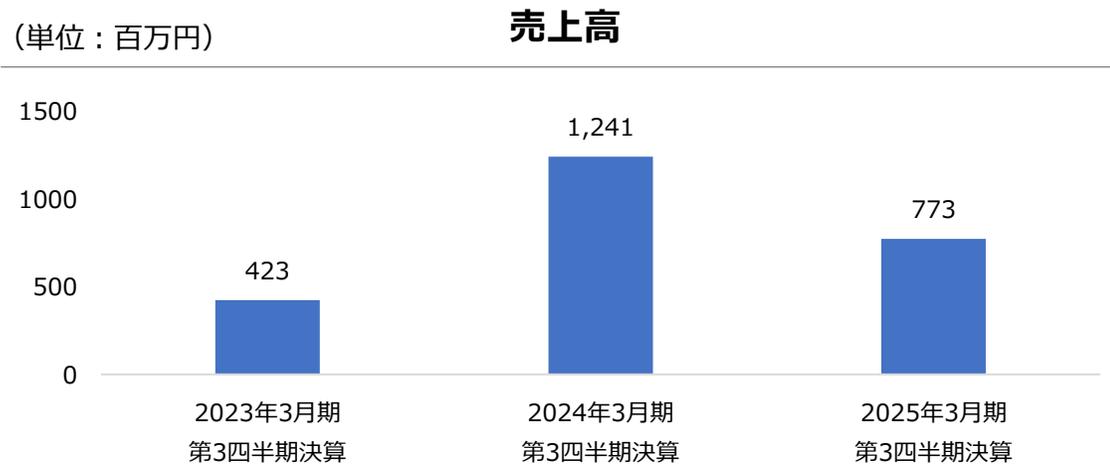
| (単位：百万円) | 2024/3月期 3Q | 2025/3月期 3Q | 増減 | 増減率 | 増減理由 | 結果 |
|----------|----------------|----------------|---------------|---------------|---|------|
| 売上高 | 2,118 | 957 | △1,161 | △54.8% | 既存商品は前期の販促効果が継続せず、新商品は販促が難航し売上がほとんど発生しなかった影響。 | 減収 |
| 営業利益 | △682 | △213 | 468 | — | 販促費を圧縮したことによる影響。 | 赤字縮小 |



5、セグメント別業績_再生可能エネルギー事業

売上高は、電源開発は軌道に乗るも、売上低迷の影響により773百万円となり、前期比468百万円減少しました。営業損益は、△48百万円となり、前期比12百万円改善しました。

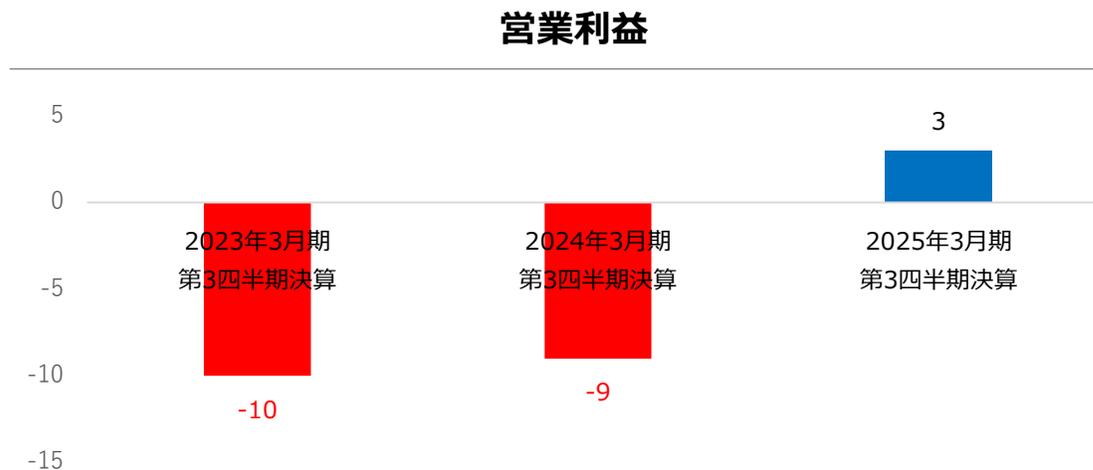
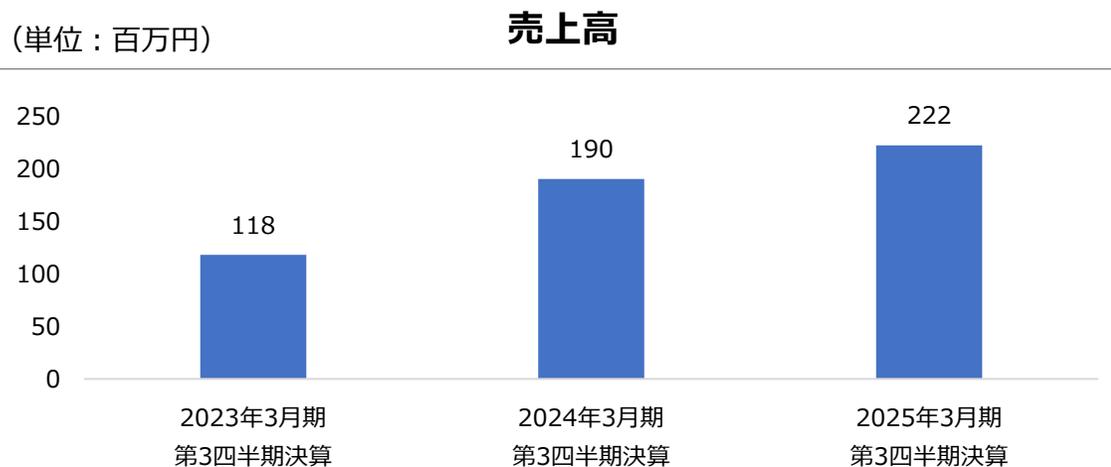
| (単位：百万円) | 2024/3月期 3Q | 2025/3月期 3Q | 増減 | 増減率 | 増減理由 | 結果 |
|----------|----------------|----------------|------|--------|---|------|
| 売上高 | 1,241 | 773 | △468 | △37.7% | 1Q、2Qに比べ電源開発は軌道に乗ったものの、2Qまでの売上低迷の影響により前期比で減少。 | 減収 |
| 営業利益 | △61 | △48 | 12 | — | 原価率の圧縮および販管費削減の効果により、前期比で改善。 | 赤字縮小 |



6、セグメント別業績_デジタルマーケティング事業

売上高は、既存事業に加え、新サービス/新規マーケティングツールを提供により222百万円となり、前期比32百万円増加しました。営業損益は、3百万円となり、前期比13百万円改善しました。

| (単位：百万円) | 2024/3月期 3Q | 2025/3月期 3Q | 増減 | 増減率 | 増減理由 | 結果 |
|----------|----------------|----------------|----|-------|------------------------------|----|
| 売上高 | 190 | 222 | 32 | 17.1% | 既存サービスおよび新サービスの成長に加え、契約増の影響。 | 増収 |
| 営業利益 | △9 | 3 | 13 | — | 売上増加の影響により営業利益も増加。 | 増益 |



7、B/S_自己資本比率

2025/3月期 第3四半期の自己資本比率は、46.4%となっております。

(単位：百万円)

| 資産の部 | 合計 | 5,543 |
|----------|----|-------|
| 流動資産 | | 3,595 |
| 固定資産 | | 1,944 |
| 有形固定資産 | | 1,374 |
| 無形固定資産 | | 52 |
| 投資その他の資産 | | 516 |
| 繰延資産 | | 3 |

| 負債の部 | 合計 | 2,969 |
|------|----|-------|
| 流動負債 | | 2,129 |
| 固定負債 | | 839 |

| 資産の部 | 合計 | 2,573 |
|-------------|----|-------|
| 株主資本 | | 2,849 |
| その他の包括利益累計額 | | △277 |
| 非支配株主持分 | | 2 |

【 自己資本比率：46.4% 】

8、今期の事業方針と第3四半期の振り返り（1/2）

今期の**事業方針**と**第3四半期の振り返り**は、以下の通りです。

| | 今期の事業方針 | 第3四半期の振り返り | 評価 |
|----------------|--|--|----|
| 金融事業 | ✓ 既存投資先の企業価値向上支援、権利行使や新規案件獲得を推進する。 | ➤ 投資先に寄り添い成長支援を継続しているが、株価が権利行使価額を上回らず、ワラント行使できなかった。 | ✕ |
| | ✓ 提携パートナー拡大でM&A成約を増やし、ファンド運営体制準備、推進する。 | ➤ 提携強化で取引増も交渉遅れで売上は4Q以降に計上、一方UNIVA FUNDの準備は順調に進行していた。 | △ |
| ビューティー&ヘルスケア事業 | ✓ 既存商品「KOMBUCHA CLEANSE」を一定数維持しつつ推進する。 | ➤ 3Qでも既存商品の販売を継続し、販促費を抑制した結果、新規会員獲得数が減少した。 | ✕ |
| | ✓ 新商品「KOMBUCHA DETO」のPRを強化し、各種テストを実施して最適な新規獲得方法を模索・推進する。 | ➤ 新商品「KOMBUCHA DETO」のPR強化とテストを実施したものの、成果が計画通りに進まず、4Q以降にずれ込む結果となった。 | △ |
| 再生可能エネルギー事業 | ✓ 新電力会社等への計画通りの製品引き渡しと収益確保を推進する。 | ➤ 2Qから引き続きコスト削減に取り組んでいるが、納品遅延により計画通りには進まず、4Q以降にずれ込む結果となった。 | △ |
| | ✓ 垂直型両面発電設備を提案し、自治体・企業向けに自家消費型太陽光発電設備の導入を推進する。 | ➤ 自治体・企業向けに寒冷地対応の垂直型両面発電設備をPRし、反響が良好で多数の問い合わせを受け、提案、見積もりを実施した。 | ○ |

8、今期の事業方針と第3四半期の振り返り（2/2）

今期の**事業方針**と**第3四半期の振り返り**は、以下の通りです。

| | 今期の事業方針 | 第3四半期の振り返り | 評価 |
|---------------|---|---|----|
| デジタルマーケティング事業 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 2Qの事業方針を継続し、既存プロダクトを継続的にアップデートし、拡販を通じて事業を拡大し、推進する。 | <ul style="list-style-type: none"> ➤ 3Qでも既存プロダクトが新既顧客の支持を受け、計画通りに成長を続けた。 | ○ |
| | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 店舗向けに提供していた「キキコミ」をアレンジし、ECサイトの口コミ獲得向けに適用した「キキコミ for EC」のリリース準備を進め、事業を推進する。 | <ul style="list-style-type: none"> ➤ 新プロダクト「キキコミ for EC」を計画通りリリースし、EC業者向けに営業活動を開始し、案件受注に向けて営業を強化した。 | ○ |
| その他 | <ul style="list-style-type: none"> ✓ メディア事業 インターネット広告の営業活動を構築、過去のクライアントに対し番組制作・特番・CM・イベントなどの受注アプローチを推進する。 | <ul style="list-style-type: none"> ➤ メディア事業「FM軽井沢」には、インターネット広告の受注は計画通りに獲得できており、さらに年末年始特番のCMの受注に加え、イベント関連のスポット売上も増加し、順調に推移している。 | ○ |
| | <ul style="list-style-type: none"> ✓ シェアードサービス事業 経理・総務の体制整備と人員調整を進め、連結決算対応強化とグループ外の新規案件を獲得する。 | <ul style="list-style-type: none"> ➤ シェアードサービス事業「ユニヴァ・ライゾーマ」は、グループ内では管理業務の統合と体制構築を進める一方、グループ外ではM&A、税務調査、相続相談の案件を獲得しており、新規案件の獲得も徐々に増加し、順調に推移している。 | ○ |

【ご参考】IRリリース

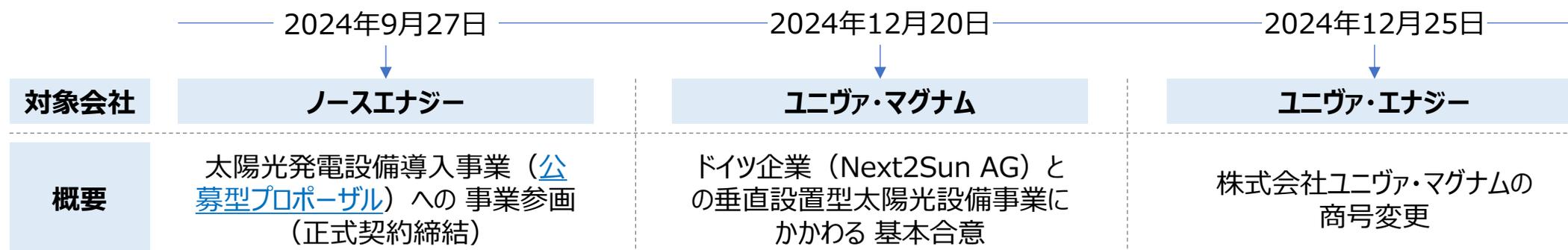


今期はこれまで以下のIRをリリースをいたしました。

| IRリリース日 (10/1~12/30) | 事業 (属するカテゴリ) | グループ会社名 | IRリリース見出し |
|-------------------------|-----------------|--------------|--|
| 9月27日 | 再生可能エネルギー | ノースエナジー | ✓ 株式会社ノースエナジーの太陽光発電設備導入事業（公募型プロポーザル）への事業参画（正式契約締結）に関するお知らせ |
| 11月26日 | デジタルマーケティング | ユニヴァ・ジャイロン | ✓ 株式会社ユニヴァ・ジャイロンによるECサイト向けクチコミ収集ツール「キキコミ for EC」リリースに関するお知らせ |
| 11月29日 | — | UNIVA・Oak HD | ✓ 従業員持株会の制度リニューアル及び役員持株会の設立に関するお知らせ |
| 12月13日 | 金融 | UNIVA・Oak HD | ✓ 株式会社マツモト（コード：7901、東証スタンダード市場）によるプレスリリース内容及び当社投資事業における戦略的軸足に関するお知らせ |
| 12月20日 | 再生可能エネルギー | ユニヴァ・マグナム | ✓ 株式会社ユニヴァ・マグナムによるドイツ企業との垂直設置型太陽光設備事業にかかわる基本合意に関するお知らせ |
| 12月23日 | — | UNIVA・Oak HD | ✓ 当社による台湾企業への資本参加並びに当社及びUNIVA CAPITALグループによる同企業日本法人との業務提携にかかわる基本合意に関するお知らせ |
| 12月25日 | 再生可能エネルギー | ユニヴァ・エナジー | ✓ 当社連結子会社・株式会社ユニヴァ・マグナムの商号変更及び取締役の異動に関するお知らせ |
| 12月27日 | 金融 | スターリング証券 | ✓ 当社連結子会社スターリング証券株式会社によるファンド組成計画に関するお知らせ |
| 12月30日 | ビューティー&ヘルスケア | ユニヴァ・フュージョン | ✓ 当社連結子会社・株式会社ユニヴァ・フュージョンの代表取締役及び取締役の異動に関するお知らせ |

【IRリリース_トピックス】再生可能エネルギー事業

垂直設置型太陽光発電事業を含む、幅広い再生可能エネルギー事業を担う中核事業会社として、様々な可能性に挑戦し、カーボンフリー社会の実現に貢献してまいります。



| | |
|------|---|
| 事業名 | 東神楽町ふれあい交流館太陽光発電設備等導入事業 |
| 事業規模 | ▶ 発電容量：24.75kW ▶ 設置場所：東神楽町ふれあい交流館 屋上 |
| 実施日程 | ✓ 2024年9月20日 契約締結 ✓ 2024年11月上旬工事着工 ✓ 2024年11月下旬工事完了 ✓ 2024年12月下旬引渡し済 |



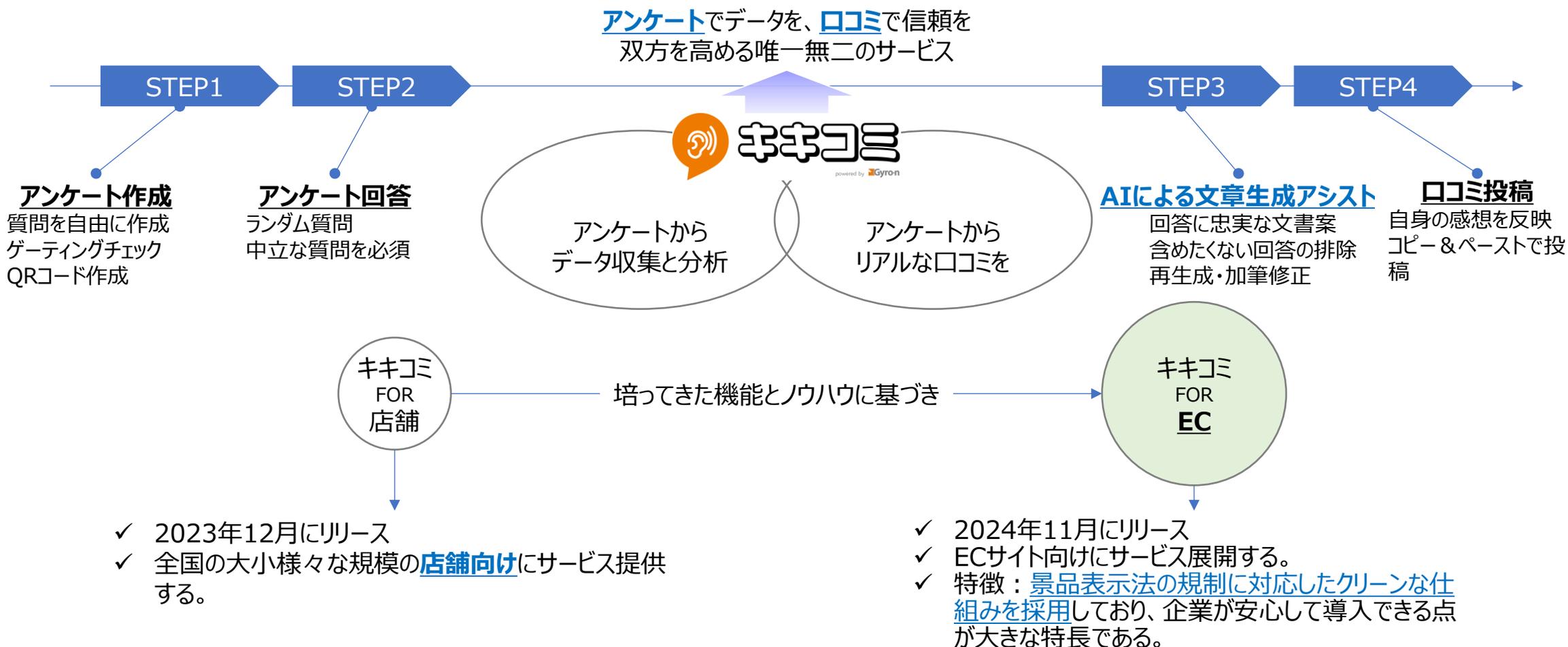
- ✓ ユニヴァ・マグナム社の今後の事業戦略を踏まえ、同社の位置づけと役割を明確にすることを目的として商号変更を、併せて経営体制強化を目的として取締役の増員を行うもの。
- ✓ 新商号：株式会社ユニヴァ・エナジー
英文表記：
UNIVA Energy Limited

【IRリリース_トピックス】デジタルマーケティング事業



これまで培ってきた機能とノウハウを活かし、**より規模の大きな市場へ挑戦し、質の高いサービスを提供してまいります。**

(本ツールの導入により、4ステップで購入者へのアンケート依頼送信から、商品に関するアンケート回収、クチコミ文章案の提示、購入者によるクチコミ投稿までの流れをスムーズに行えるようになる。)



9、2025年3月期 今後の業績改善に向けた具体的な施策



今後の業績改善に向けたセグメント別の具体的な施策は、以下の通りです。

具体的な施策

| | |
|----------------|--|
| 金融事業 | <ul style="list-style-type: none">✓ エクイティファイナンス事業においては、既存案件の投資回収に注力するとともに、新規案件の獲得を目指す。✓ 国内の上場企業および上場準備企業を支援する「UNIVA FUND」組成に向けて、関係当局への届出を行い、投資先の選定や投資家向けの説明会を開催し、早期に応募を開始できるよう、仕組みと体制を構築する。 |
| ビューティー&ヘルスケア事業 | <ul style="list-style-type: none">✓ KOMBUCHA DETOの販売促進活動に必要な条件を整えており、今後積極的に露出度と認知度の向上を推進する。✓ 社長交代や取締役の増員により、事業の一層の加速と経営体制の強化を図る。今後は、ヘルスケア商品の継続的な販売に加え、ビューティー関連商品にも注力し、早期の収益化を目指す。 |
| 再生可能エネルギー事業 | <ul style="list-style-type: none">✓ 北海道を中心に培った太陽光発電事業の実績を活かし、北海道にとどまらず、他の地域にも「新電力会社向けの電源開発」を提案し、事業エリアの拡大を目指す。✓ 寒冷地に適した垂直型両面発電設備を提案し、継続的に自治体や民間企業向けの営業活動を強化する。 |
| デジタルマーケティング事業 | <ul style="list-style-type: none">✓ 既存サービスを継続的アップデートし、拡販を通じて事業を拡大を目指す。✓ 新サービス「キキコミ」を活用したクチコミマーケティング支援を軸に、店舗だけでなく、ECやオンラインサービスを展開する企業にも積極的にサービスを提供する。この流れをさらに加速させ、攻めの営業活動を展開し、収益の拡大を目指す。 |
| その他 | <ul style="list-style-type: none">✓ 軽井沢FMは、インターネット広告の商品ブラッシュアップ及び契約実績をもったの営業注力、県内と県外のクライアント先の案件獲得に注力する。✓ ユニヴァ・ライゾーマは、グループ内でナレッジを共有し、体制を構築するとともに、会計・経理業務のスペシャリスト集団として、継続的に連結子会社以外のM&A、税務調査、相続相談などの付加価値の高い業務の獲得に注力する。 |

【具体的な施策_トピックス】ビューティー&ヘルスケア事業

「ヒト」と「モノ」という経営資源を徹底的に強化し、優れた人材と革新的な商品の開発を推進することで、美健業界に新たな価値を創造し、革命児としての地位を確立してまいります。

