
個人投資家様向け会社説明会

意志の力を最大化し、
社会の善進を加速する。



ユニテッド株式会社
(東証グロース：2497)

アジェンダ

1 コーポレート・サマリ **p.3**

2 2024年3月期について p.11

3 事業について p.17

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。

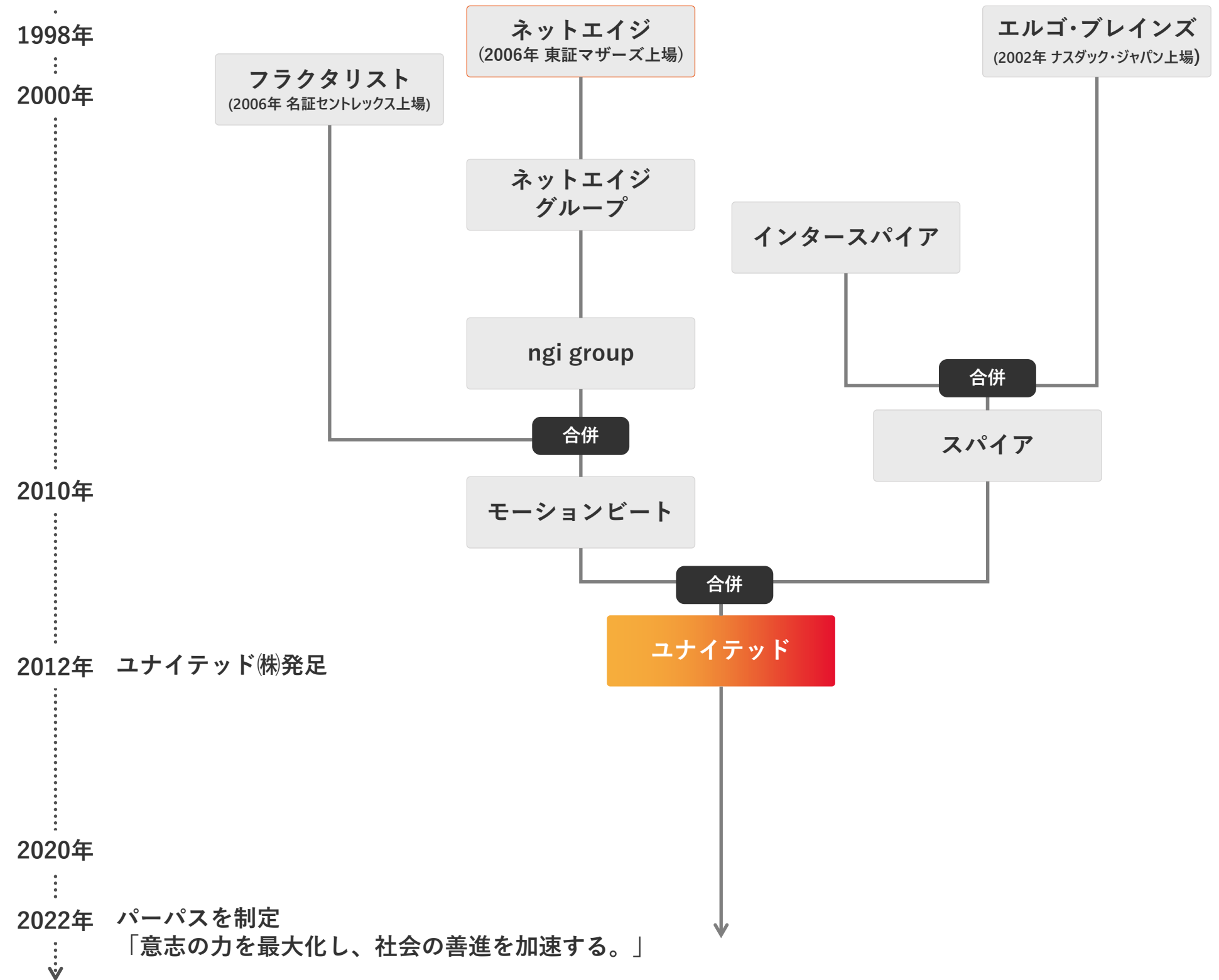
より善い社会の実現を目指す人や事業に込められた意志の力を、
ユニテッドの事業を通じて最大化する

そして、他者より優れている「良い」方向だけではなく、
持続的で、社会全体の幸福が増えるような「善い」方向へ社会を進める

会社概要

代 表 者	早川 与規 / 金子 陽三
設 立	1998年2月
所 在 地	東京都渋谷区渋谷 1-2-5 MFPR 渋谷ビル
資 本 金	2,923百万円 (2023年3月末時点)
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
役 職 員 数	355人(連結)
上 場 市 場	東京証券取引所グロース市場 (2497)

沿革





代表取締役社長 兼 執行役員

早川 与規

1992年(株)博報堂入社。1999年(株)サイバーエージェント常務取締役。2000年同社取締役副社長兼COOを務める。2004年(株)インタースパイア(現ユナイテッド)を設立。2012年12月モーションビート(株)と合併しユナイテッド(株)を設立。2020年6月より現任。



代表取締役 兼 執行役員

金子 陽三

1996年リーマン・ブラザーズ証券会社、VCドレーパー・フィッシャー・ジャーベットソンを経て、2002年(株)アップステアーズを設立。2004年に同社をネットエイジキャピタルパートナーズ(株)(現ユナイテッド(株))へ売却。2007年モーションビート(株)取締役を経て、2012年12月(株)スパイアと合併し、ユナイテッド(株)代表取締役社長COOを経て、2022年4月より現任。



取締役 兼 執行役員

山下 優司

2005年デジタル・アドバタイジング・コンソーシアム(株)入社。2007年(株)インタースパイア(現ユナイテッド(株))へ転籍。2009年同社執行役員に就任。2016年取締役兼執行役員ゲーム事業本部長を経て、2022年6月より現任。

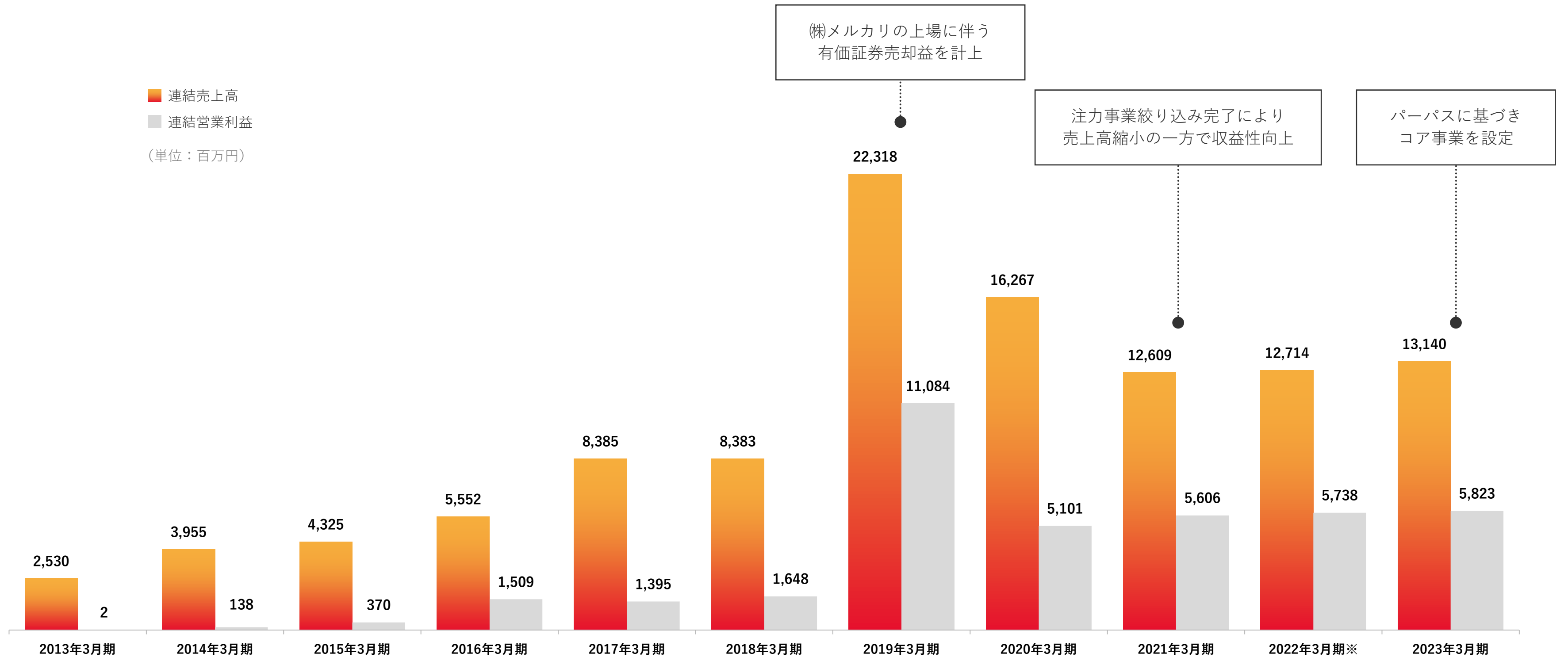


取締役 兼
キラメックス(株)代表取締役社長

樋口 隆広

2012年(株)スパイア(現ユナイテッド(株))入社。インターネット広告代理事業に従事した後、2015年より新規事業開発室にて新規事業開発を担当。2016年よりグループ会社であるキラメックス株式会社に参画し、経営企画室に従事。2018年6月、同社代表取締役社長に就任。

業績推移(2013年3月期~2023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

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。

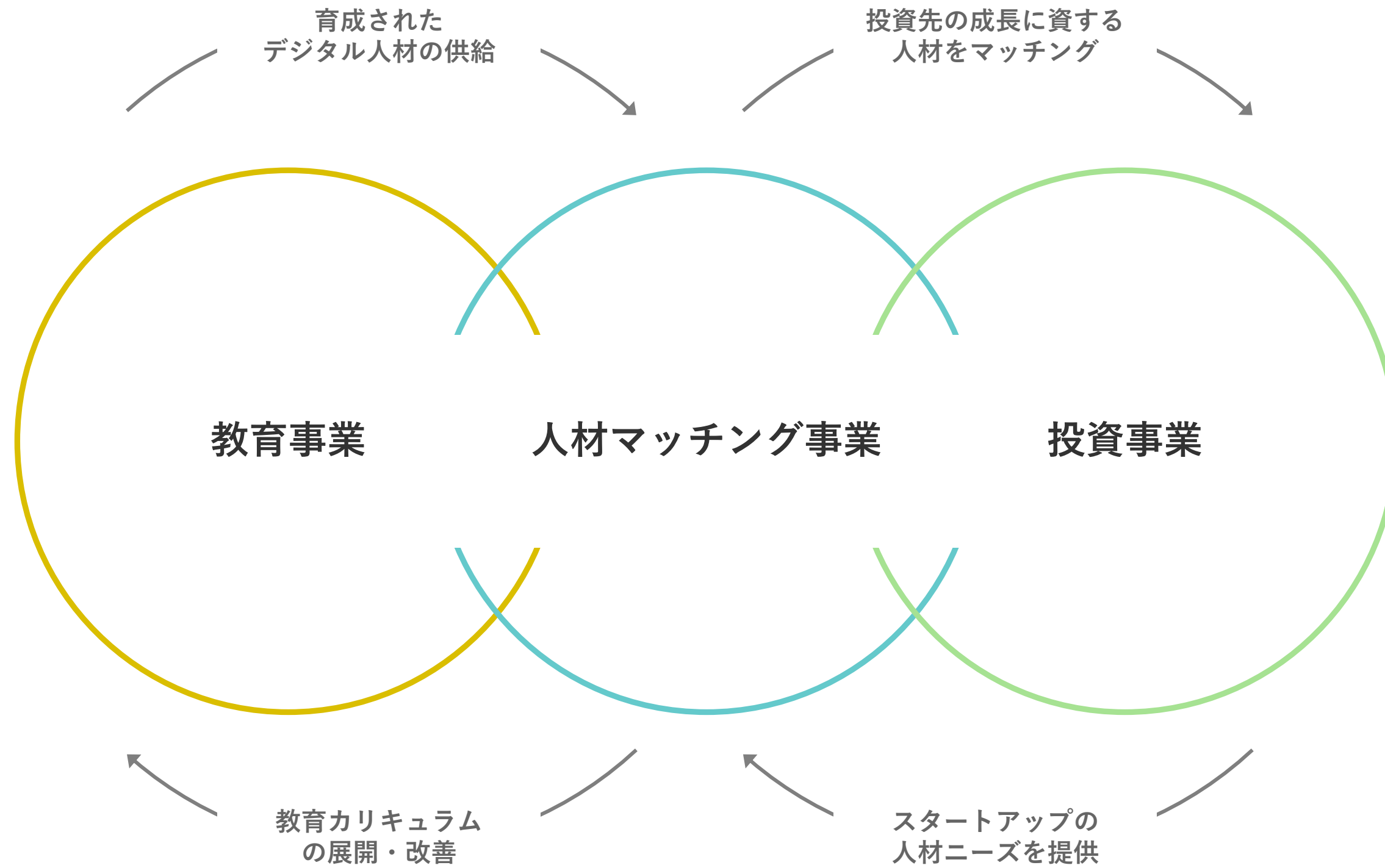
意志の力を最大化し、
社会の善進を加速する。

事業セグメントおよび構成事業

パーパスにもとづき、投資事業/教育事業/人材マッチング事業をコア事業として設定。
アドテク・コンテンツ事業は安定した収益を創出。



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。



アジェンダ

1 コーポレート・サマリ p.3

2 2024年3月期について p.11

3 事業概について p.17

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。

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

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。

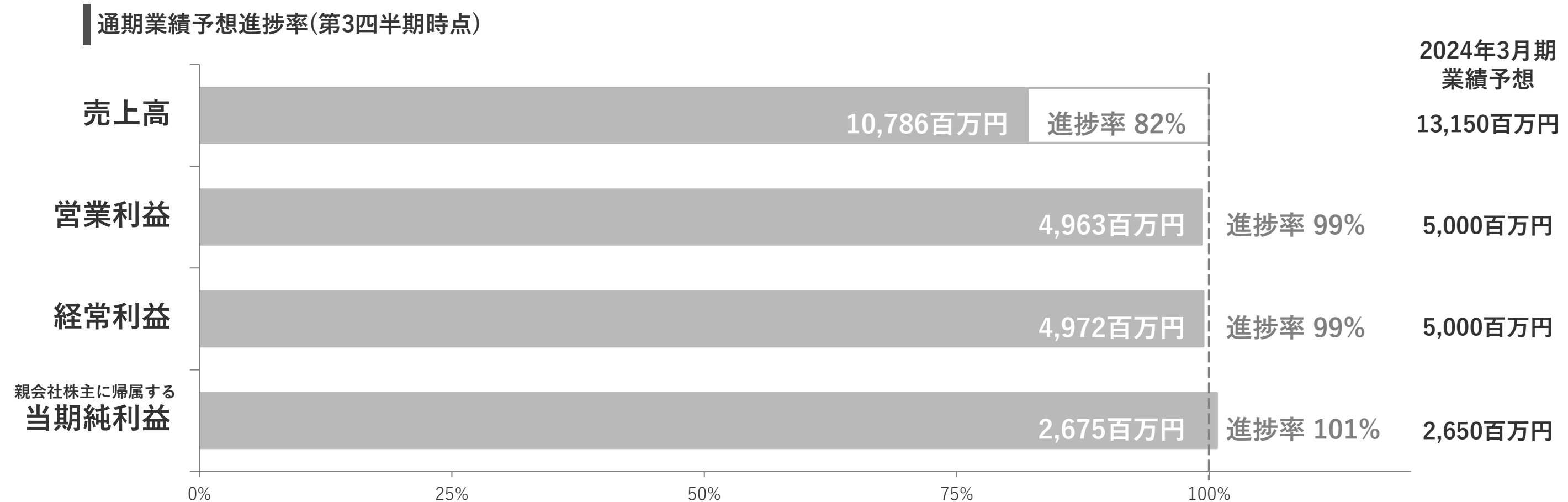
	業績予想	前期実績	前期比
売上高	13,150百万円	13,140百万円	+0.1%
営業利益	5,000百万円	5,823百万円	△14.1%
経常利益	5,000百万円	5,851百万円	△14.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,650百万円 ^{※1}	4,139百万円	△36.0%
EPS (1株当たり純利益)	67.50円	104.66円 ^{※2}	△35.5%

※1 人材マッチング事業内の子会社においてM&A実施時の計画から事業進捗が乖離。のれん未償却残高を特別損失として計上し、2024年3月期上期決算にて通期業績予想を3,300百万円から修正

※2 株式分割考慮した場合の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）

2024年3月期 第3四半期(累計) 業績ハイライト

主に、投資事業における有価証券売却益の計上したことにより、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。



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

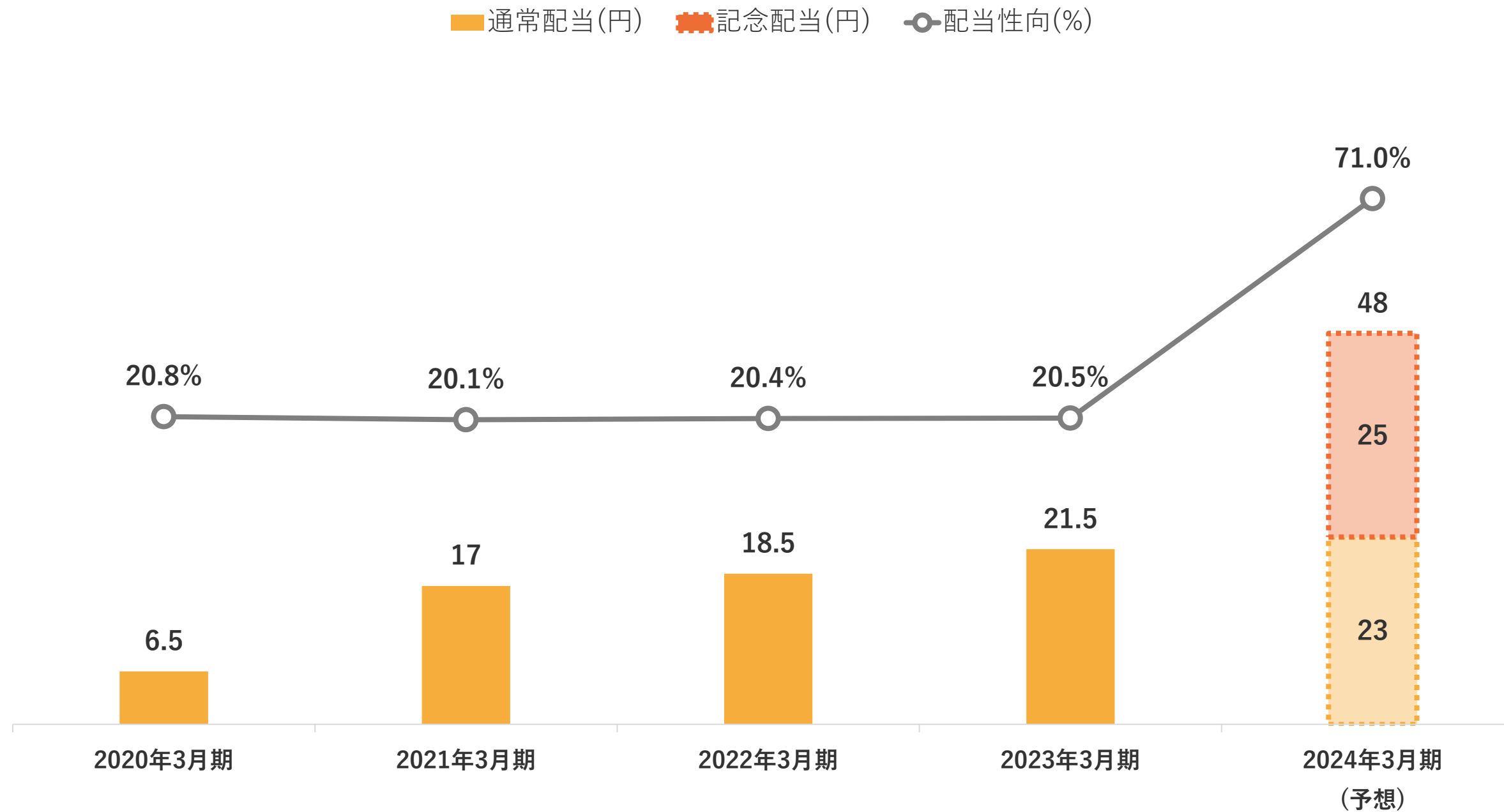
	2024年3月期		前期実績(2023年3月期)※2	
	中間	期末(予想)	中間	期末
基準日	2023年9月30日	2024年3月31日	2022年9月30日	2023年3月31日
1株当たり配当金(半期)	24.0円	24.0円	10.0円	11.5円
内訳① 普通配当	11.5円 (DOE4%)	11.5円 (DOE4%)	10.0円	11.5円
内訳② 記念配当	12.5円	12.5円	-	-
DOE(年間)	9.0% (予想)		4.6%	
配当性向(年間)	71.0% (予想)		20.5%	

※1 今期より配当方針を従来の「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

1株当たり配当金推移

1株あたり配当金※推移



※ 株式分割を考慮した場合の金額

アジェンダ

1 コーポレート・サマリ p.3

2 2024年3月期について p.11

3 事業について p.17

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

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

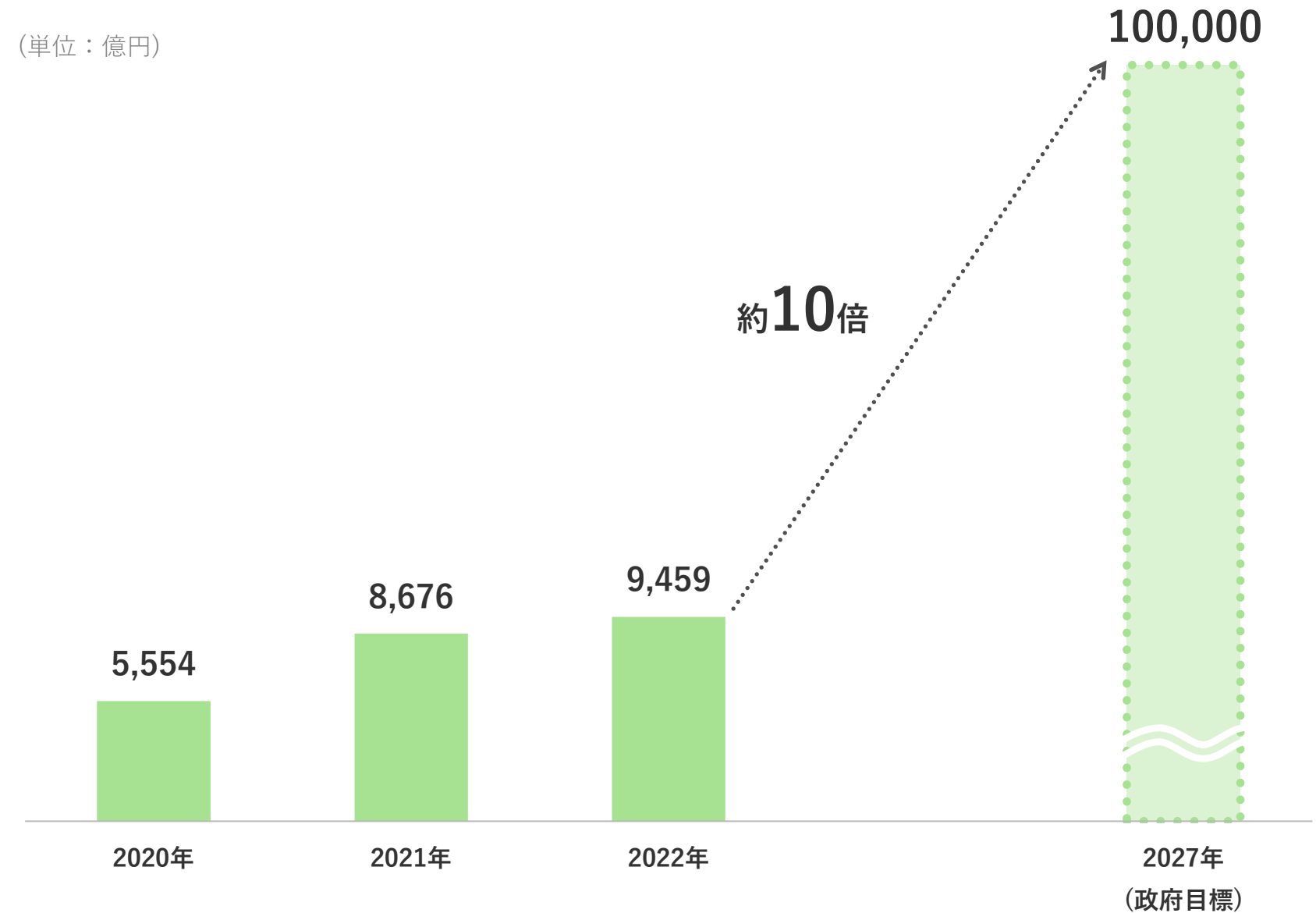
第1の柱 スタートアップ創出に向けた人材・ネットワークの構築

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)



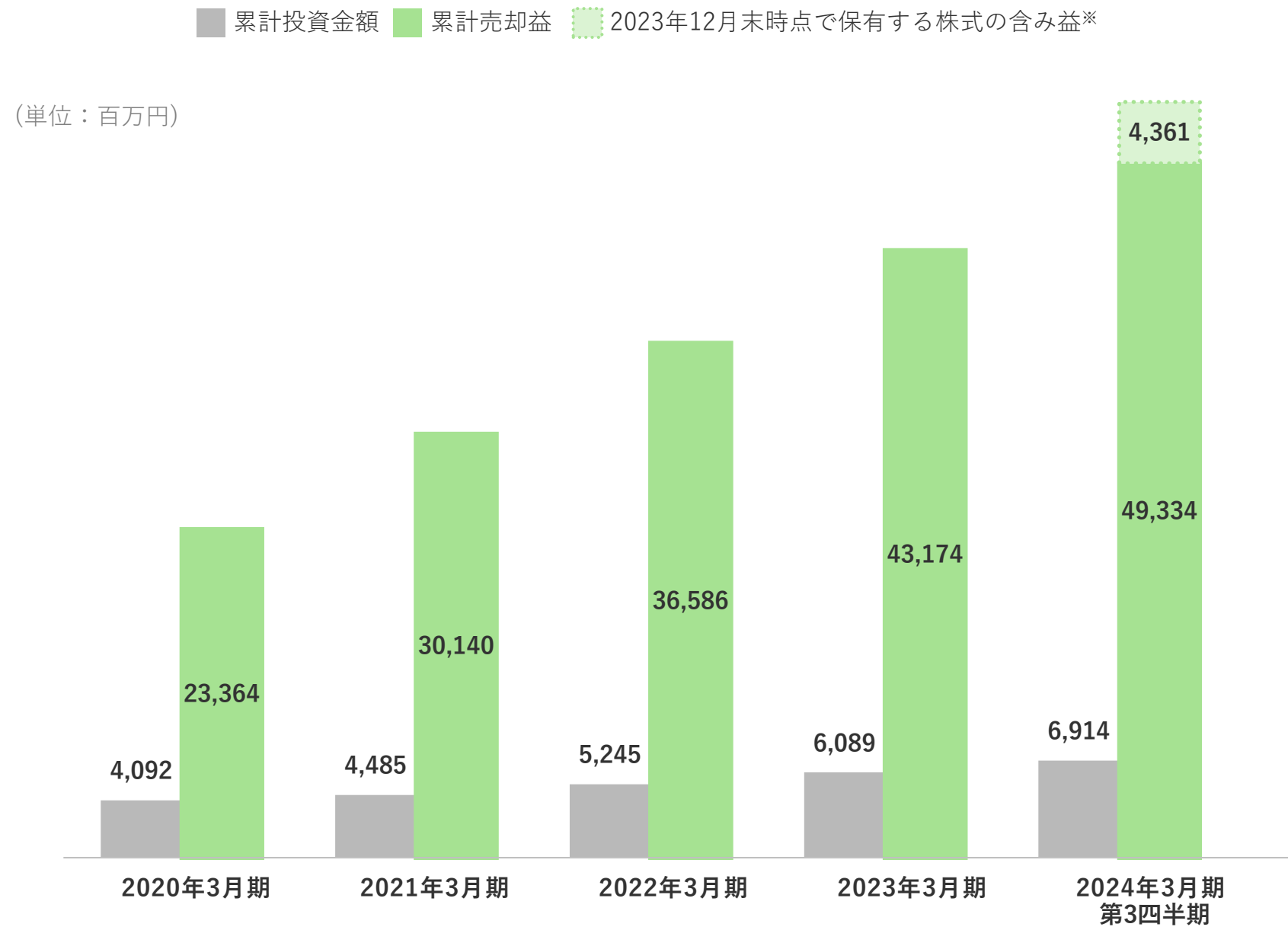
意志ある起業家に資金とノウハウを提供し、 スタートアップの成功確率を高める

- 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

投資事業 取組み

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。
バリューアップに向けたハンズオン支援も実施。

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

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

投資事業 主なスタートアップ投資先/主なLP出資先

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。
また、多数の外部ファンドへLP出資。

主なスタートアップ投資先						主なLP出資先		
ポストIPO	ミドル～レイター		シード～アーリー					

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

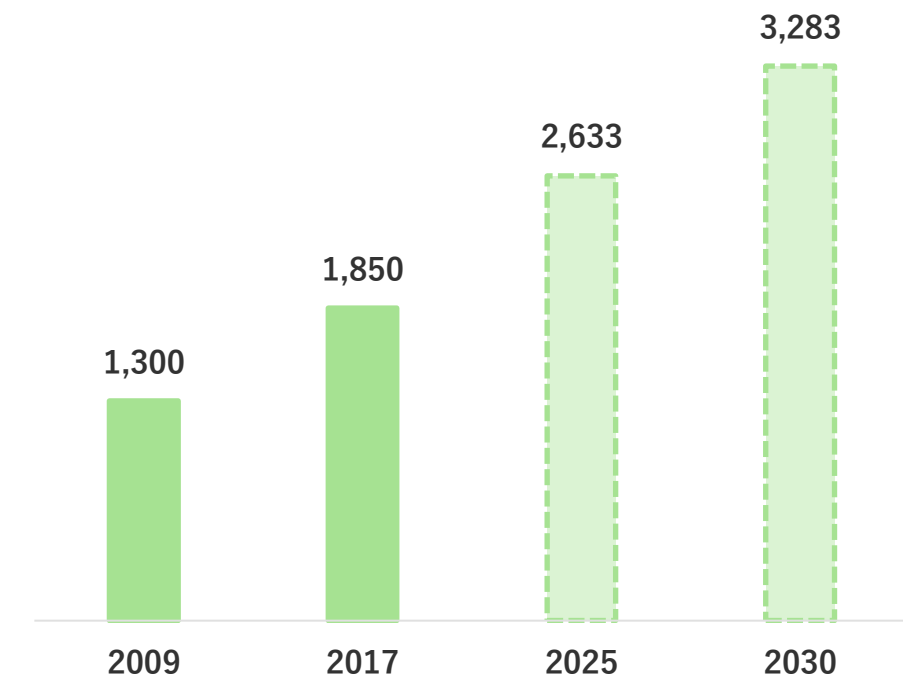
農業の課題

- 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

有機農業の市場規模

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](#)」

パーパスにもとづき、社会の善進に向け、さまざまな課題解決に取り組む企業を支援。

企業名

 **tokuiten**

(株)トクイテン

Ms. Engineer

Ms.Engineer(株)

Gotoschool inc.

(株)Gotoschool

取組む課題

農業従事者の高齢化、人手不足

ジェンダーギャップ、
持続的な女性のキャリア形成

発達障がい児/者の
「原始反射」の改善、就労

事業内容

AIとロボットを活用した
有機農業推進



女性に特化した
プログラミング教育サービス

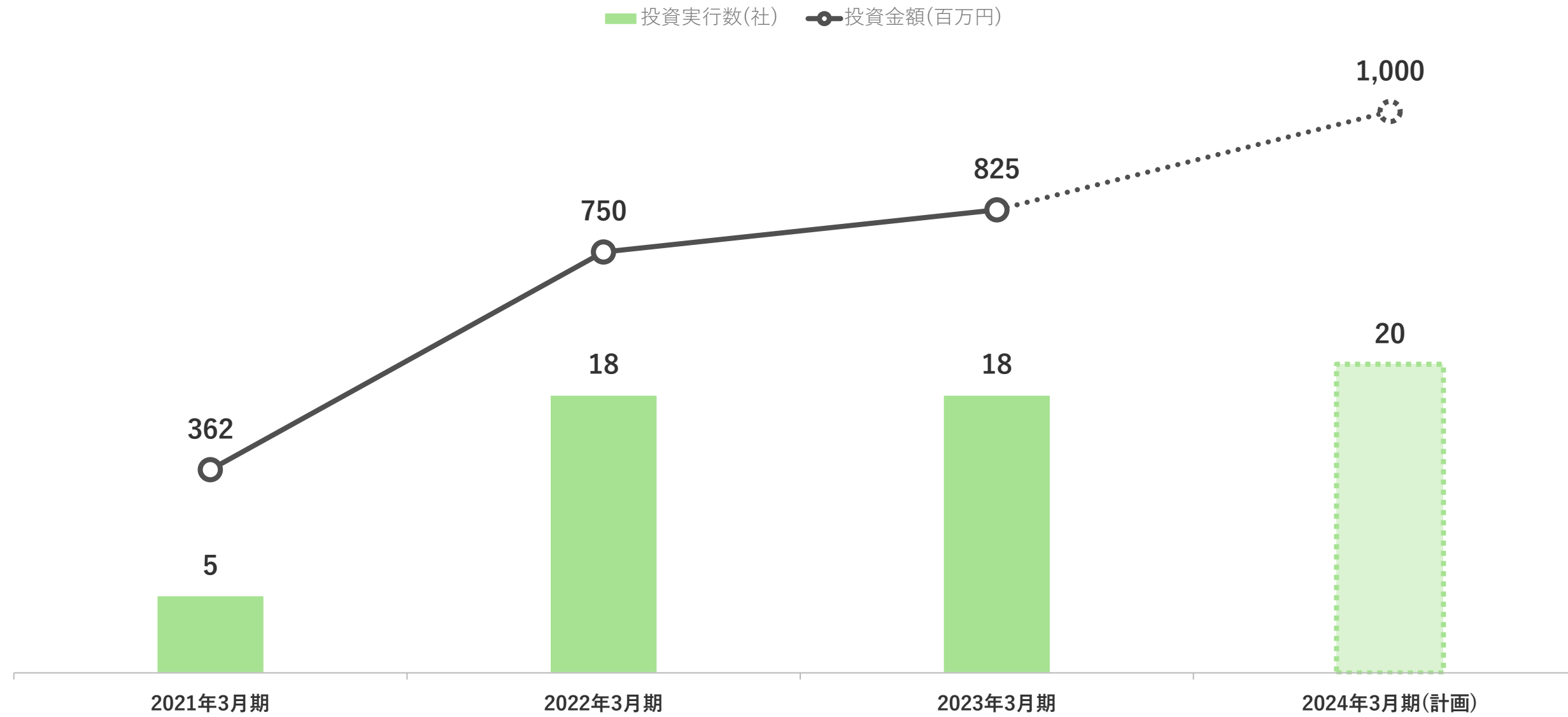


発達障がい児/者向け支援サービス



今期は20社、10億円※の投資実行を計画。

投資件数・投資金額推移



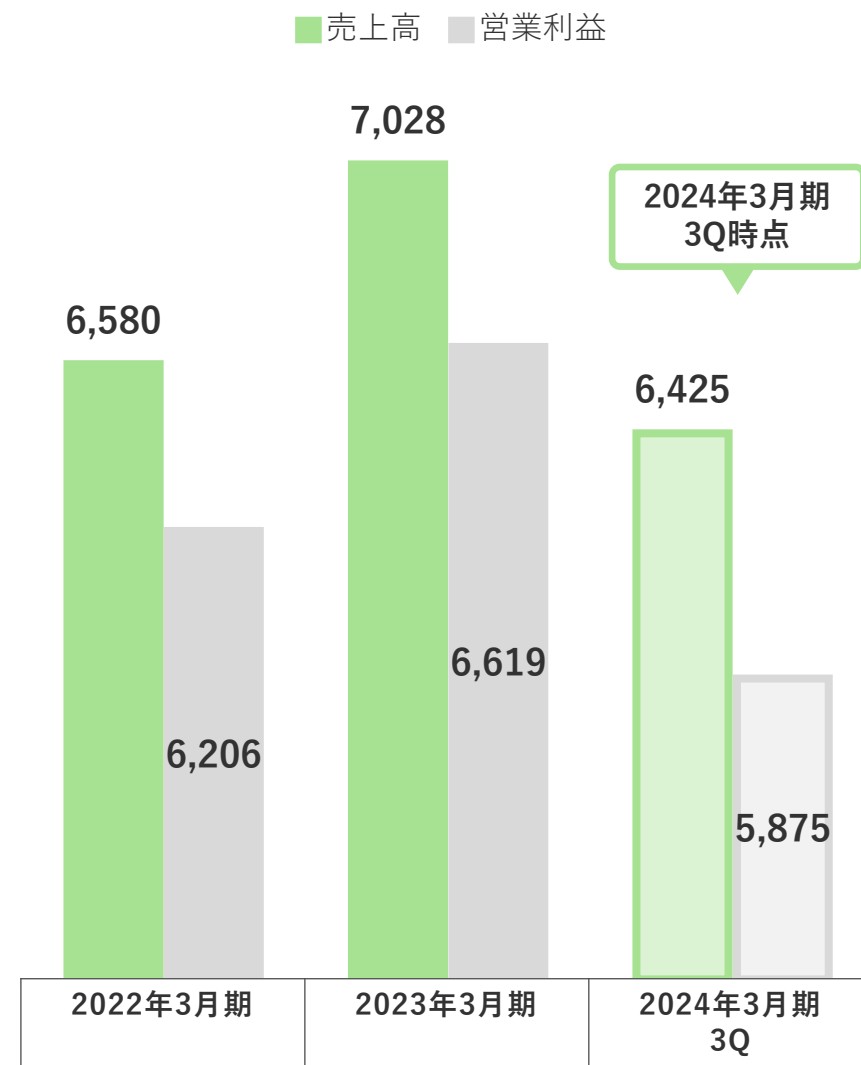
※ 40億円強のファンド(3年で組み入れをした場合)と同等の規模に相当

投資事業 業績推移

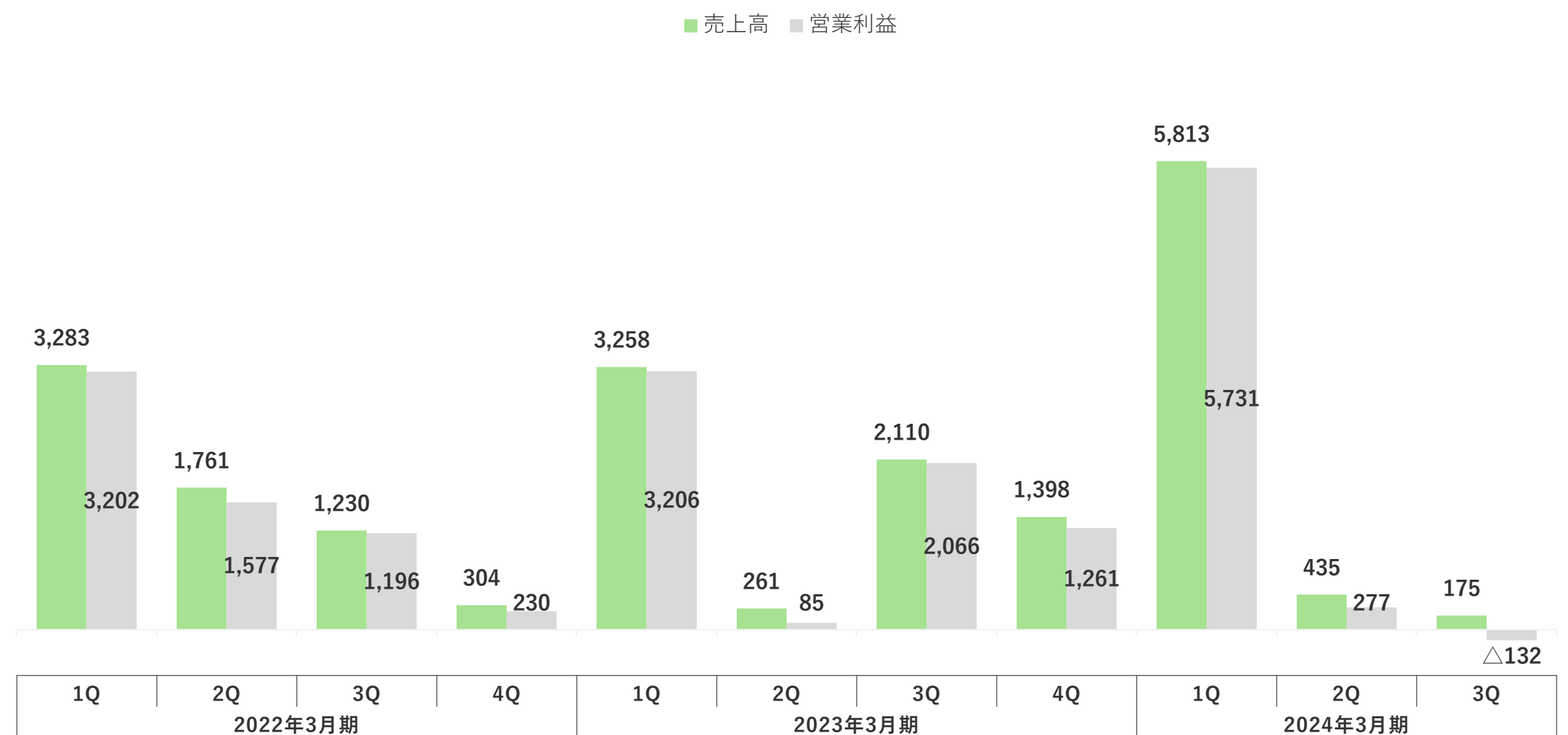
株式売却益、LP出資運用益の計上により、継続的な収益を創出。

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は高くなるが、通期では計画通りの着地見込み。

年間 業績推移 (単位：百万円)



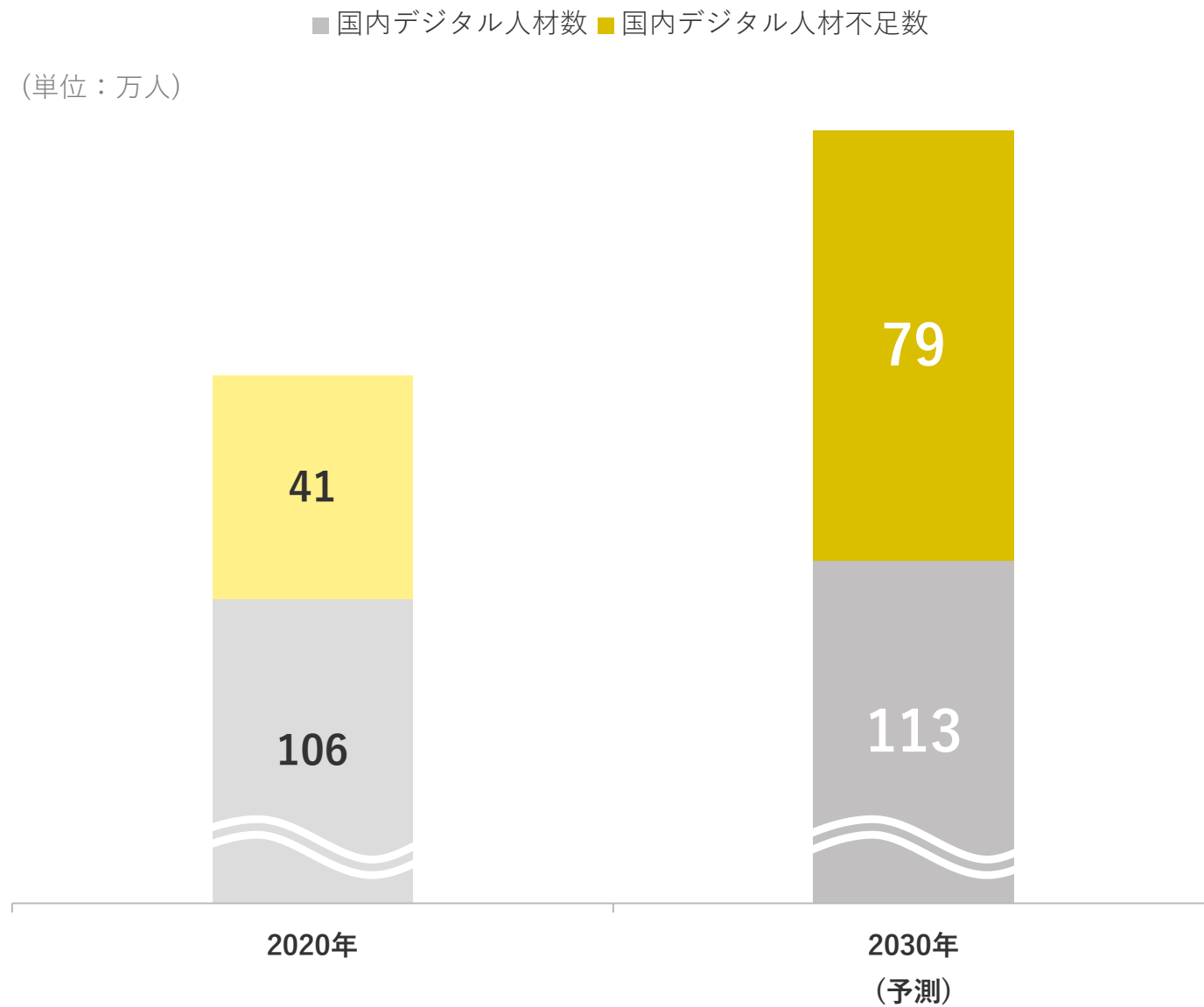
四半期毎 業績推移 (単位：百万円)



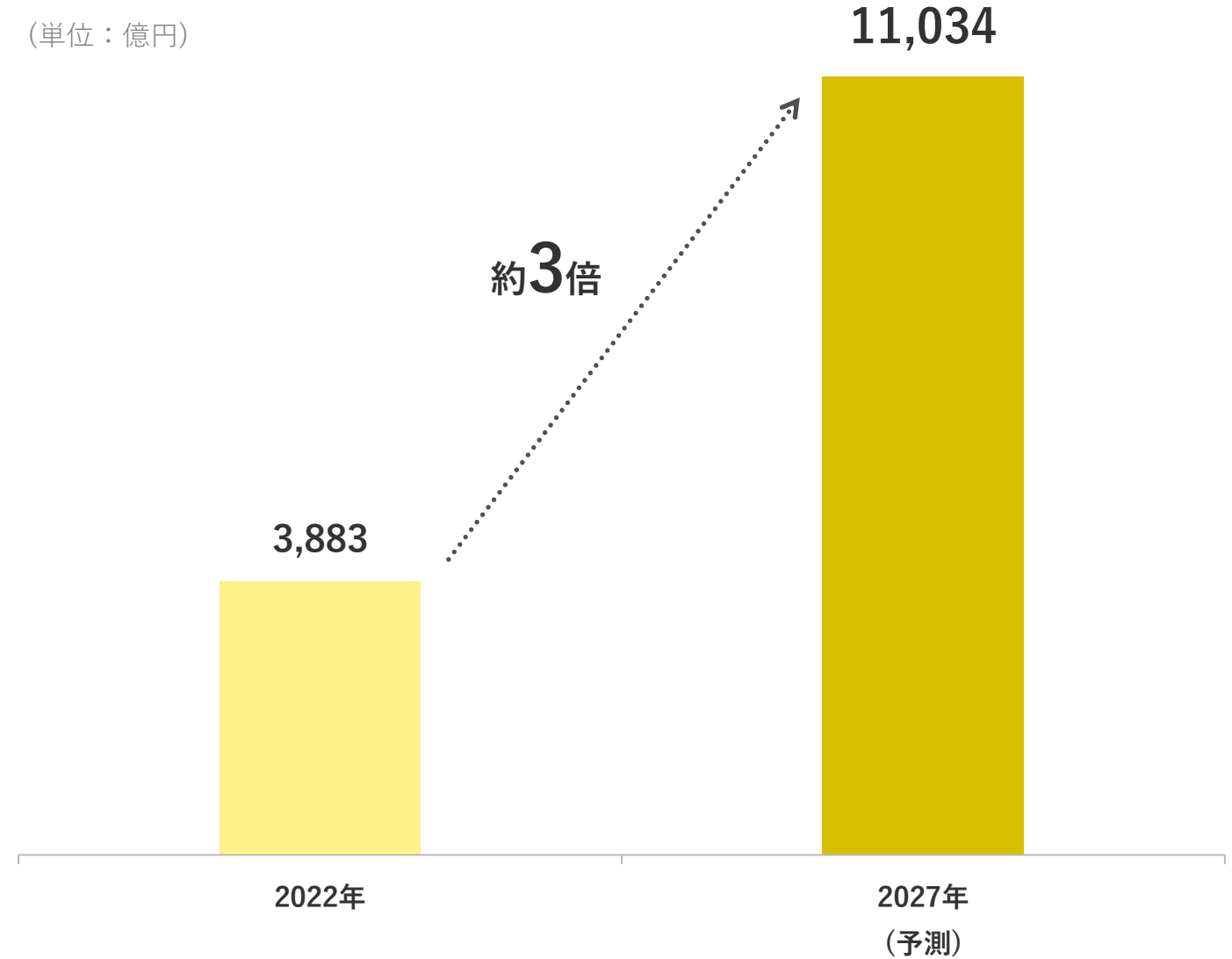
教育事業

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



意志ある人に成長環境・機会を提供し、 デジタル人材不足を解消する

- 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
- 知恵を活かす場もつくり出すことで成長し続けられる機会を創出

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



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

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

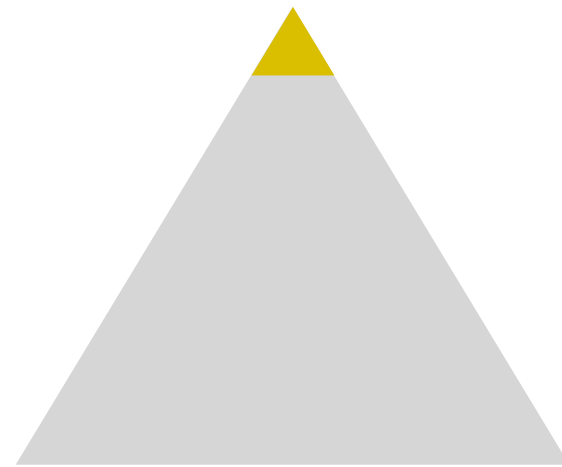


AIの構築に必要な機械学習
ディープラーニングを習得

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

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※2によるメンタリング



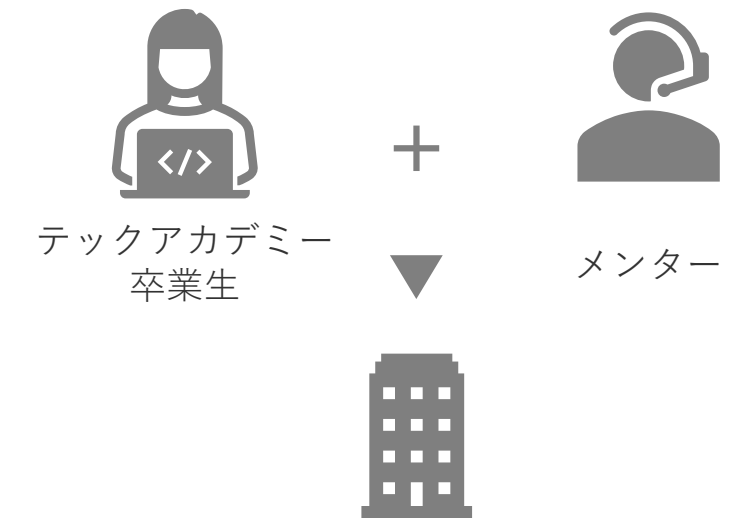
週2回の
オンラインメンタリング



毎日15時-23時の
Slackサポート

③実践的なスキルの習得

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

受講前



Kさん(33)

- 大学院卒業後、大手IT企業に入社
- スキルアップのためにプログラミングを学ぶことを考える



Iさん(26)

- 専門学校卒業後、美容室で5年間働き、その後フリーランスの美容師へ
- 給料やワークライフバランスの観点から新たな仕事へのチャレンジを考える

受講



- 「PHP/Laravelコース」を8週間受講
- アプリケーションを実際にリリースし、実務に近いスキルを習得

LINEヤフー テックアカデミー

- プログラミング未経験から、LINEヤフーテックアカデミーを受講
- 美容師を続けながら、4~5時間/日ほどプログラミングの勉強に時間を費やす

受講後

- 社内で総合職からエンジニアに転身。TechLeadとして事業の成長をリード
- 転職し、ベンチャー企業3社でCTO・技術顧問を務めたのち、NFTを利用したプラットフォームを運営するスタートアップを起業

- 受講後、自社でシステム開発を行うIT企業への転職活動を行い、3社から内定を獲得
- Javaエンジニアへとキャリアチェンジし、年収が120万円アップ

非エンジニア向け、エンジニア向けのオンライン研修を大企業含め900社以上に展開。

導入企業例



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
実践的なスキルを習得し、転職までサポート
5年間で15,000人のリスキリングを支援

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。

プログラミング未経験者が事業会社でWebエンジニアとして働くために必要なスキルを習得でき、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。

LINEヤフー テックアカデミー

実践的なカリキュラム

LINEヤフーが持つ実践技術を反映し、
4か月でWebエンジニアとして
活躍できるスキルを習得

現役エンジニアによるサポート

パーソナルメンターによる
マンツーマンの学習サポート

転職支援

専属のキャリアカウンセラーが
Webエンジニアとしての転職活動を支援

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

生成AI初学者向け「はじめてのプロンプトエンジニアリングコース」や、LLM※を使用したアプリケーション開発を行うエンジニア向けの実践的なコースを展開。

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

コース概要	LLM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">生成AIをビジネスの場で活用したい方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

2023. 9 開講 LLMアプリ開発コース

コース概要	Pythonの基礎を学び、LLMによるアプリケーション実装・開発のスキルを習得
対象者	<ul style="list-style-type: none">LLMを活用した開発に関わるエンジニアデータ処理と自然言語処理の融合を目指すエンジニアPython初心者からのステップアップを目指すエンジニア

※ 大規模言語モデルと呼ばれ、膨大なテキストデータから言語のパターンを学習し、テキスト生成や要約などのテキストに関わるタスクを高い精度で行うことができる深層学習モデル

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

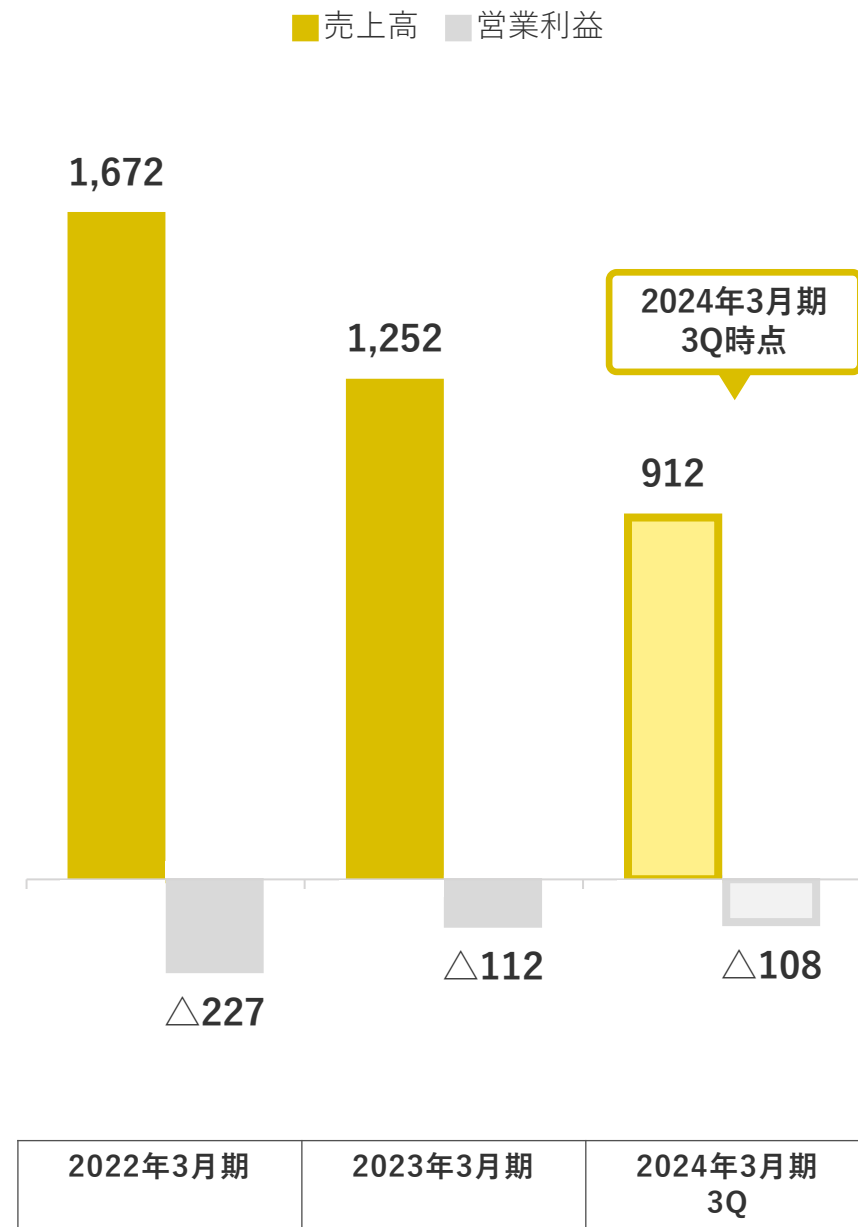
効果

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

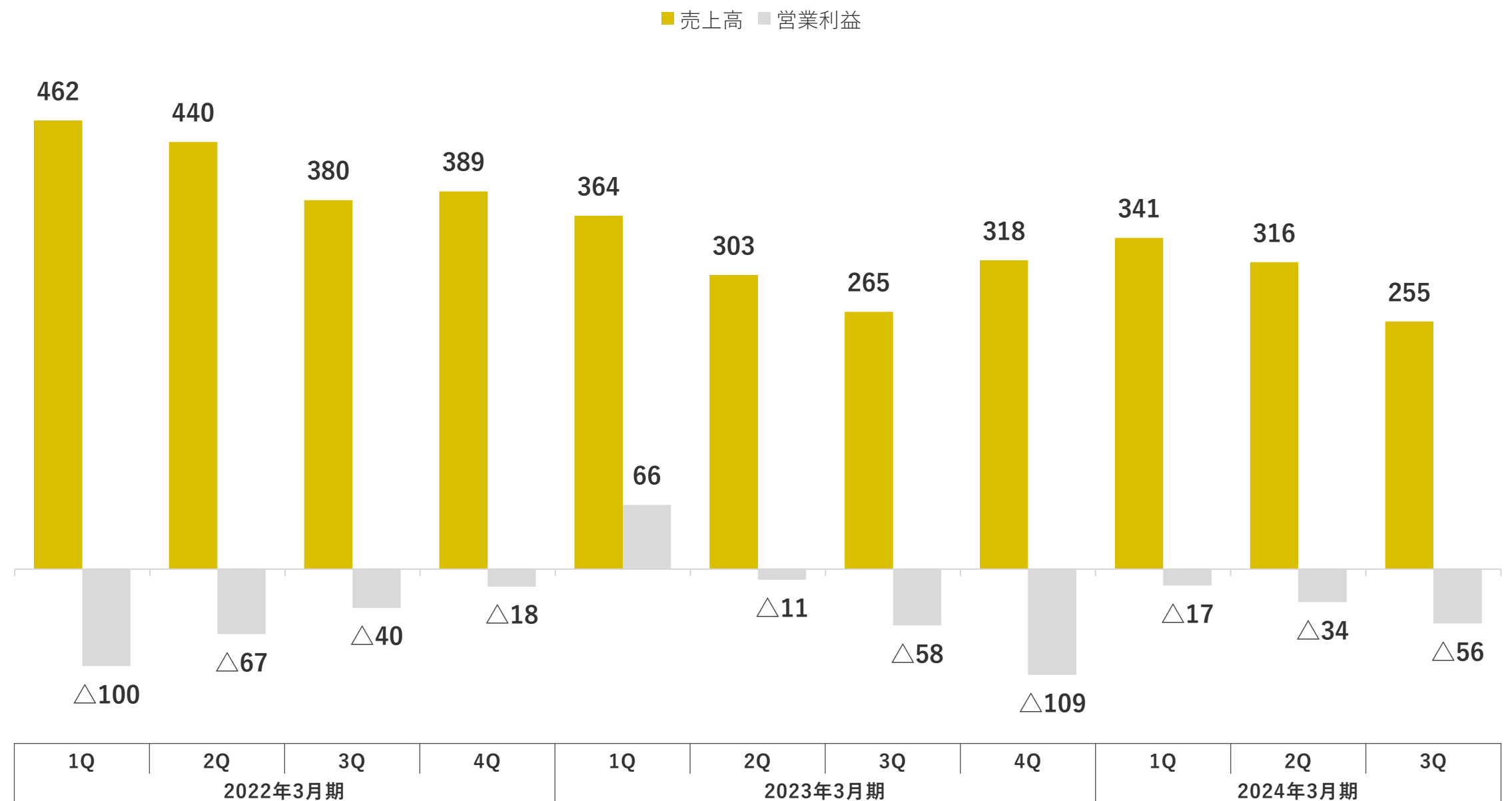
教育事業 業績推移

テックアカデミーにおける競争環境激化により、前期(2023年3月期)第3四半期まで減少傾向。前期第4四半期よりLINEヤフーテックアカデミー、生成AIコースに注力し、回復傾向。今後、再成長を計画。

年間 業績推移 (単位：百万円)



四半期毎 業績推移 (単位：百万円)

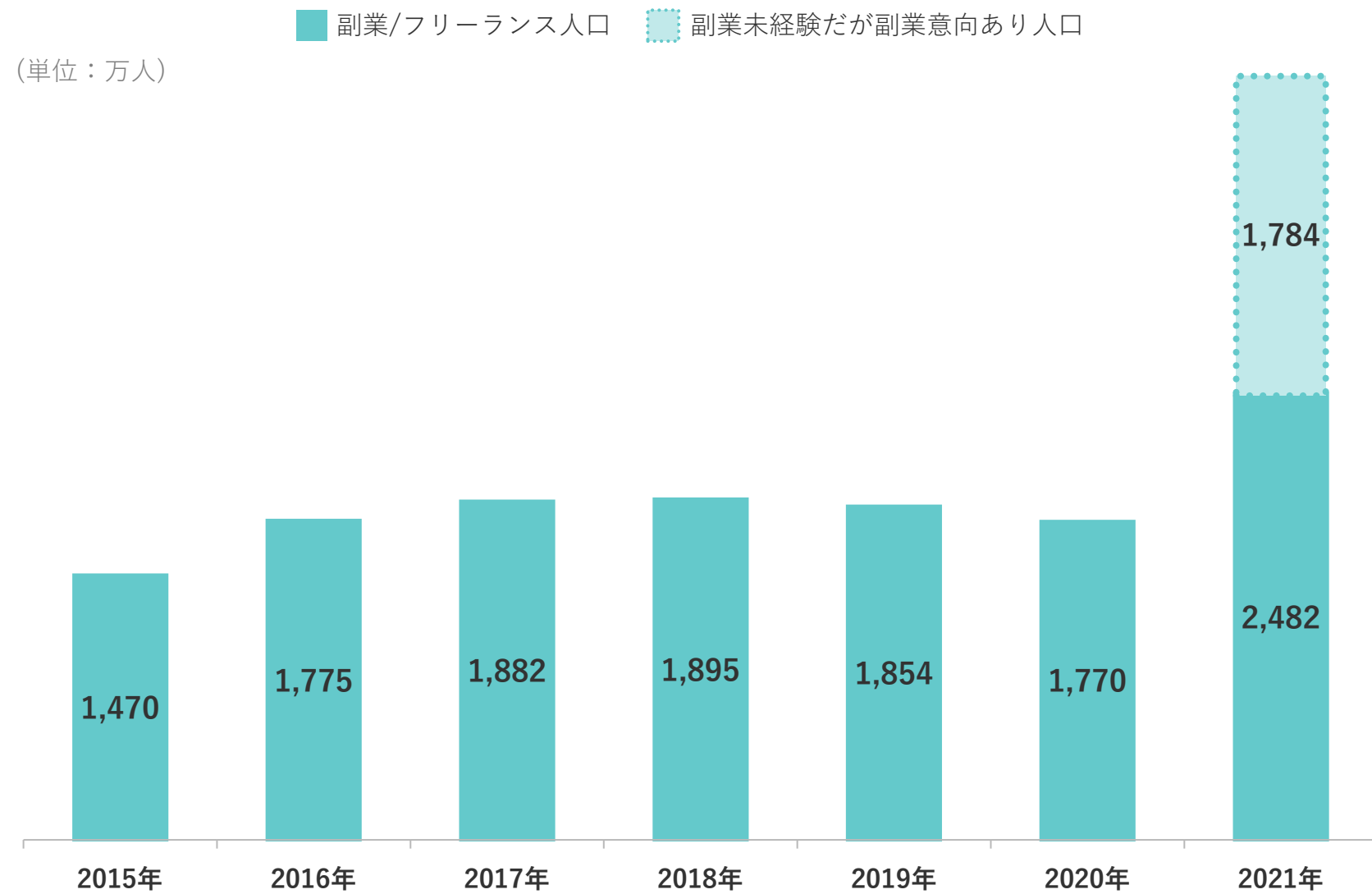


人材マッチング事業

人材マッチング事業 市場環境

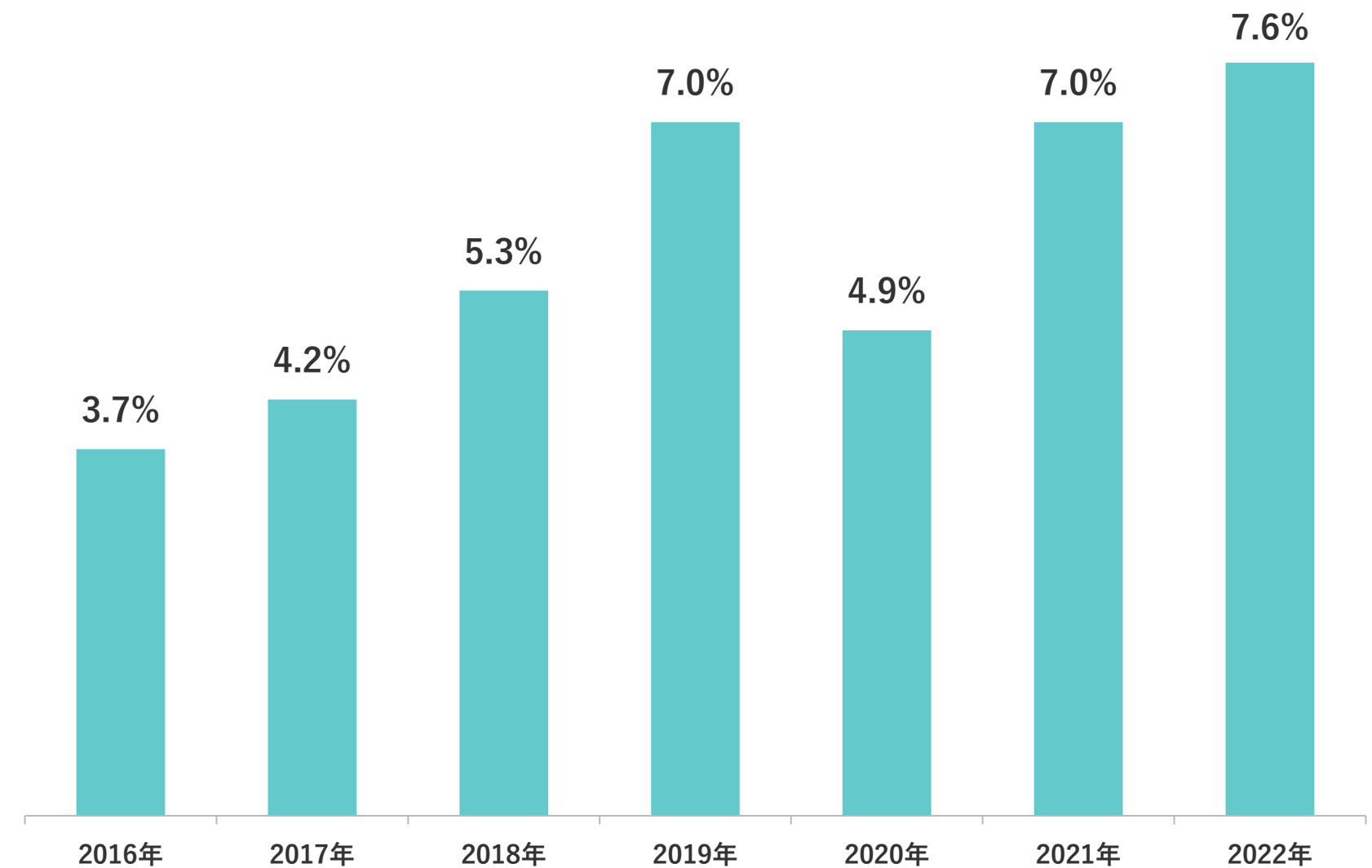
働き方改革、リモートワークの浸透により、副業/フリーランス人口が増加。
働き方の多様化や仕事への価値観の変化により転職率が増加。今後も人材の流動性拡大を見込む。

副業/フリーランス人口



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](#)」

転職率推移



出典) マイナビ「[転職動向調査2023年版\(2022年実績\)](#)」

意志ある人と意志ある事業の出会いを創出し
人的資源の最適配置を促す

- 国内労働人口の減少を見据え、求職者に多様な形で就労機会を提供し、人材流動性を高める

人材マッチング事業 取組み

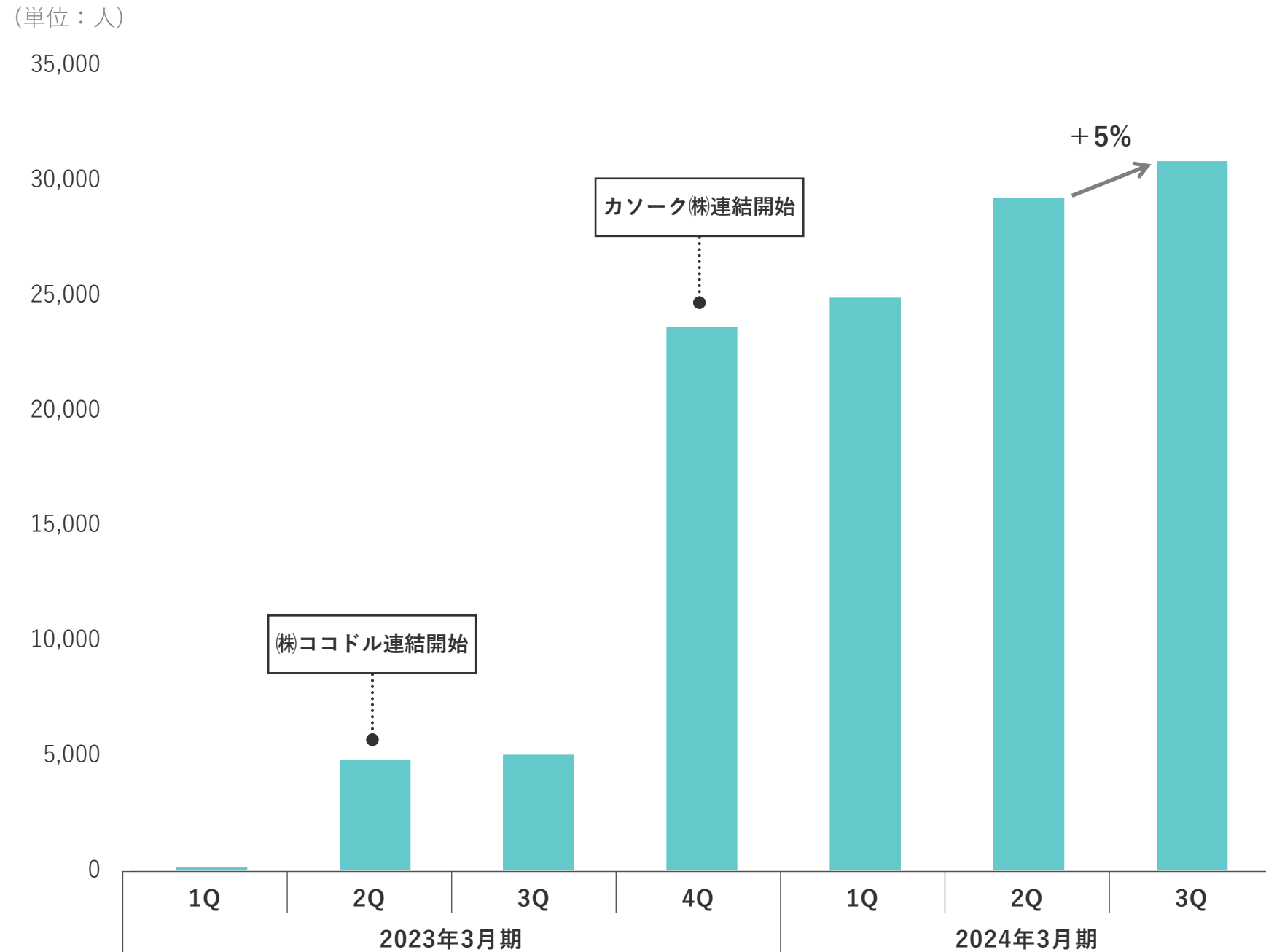
スタートアップにフォーカスし、転職/副業/フリーランスなどニーズにあわせた契約形態でマッチング。



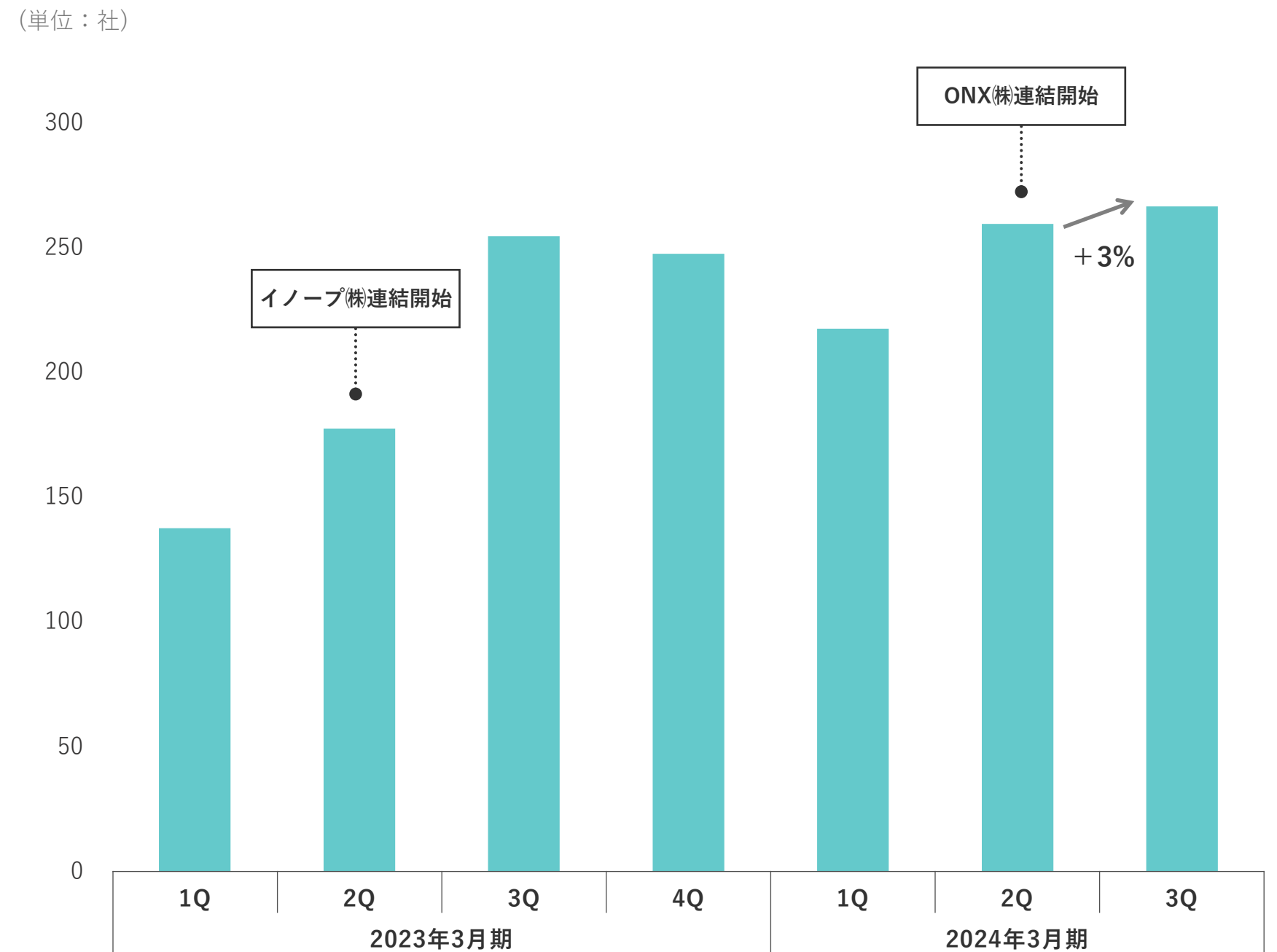
人材マッチング事業 今期方針（登録者数・利用社数の拡大）

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

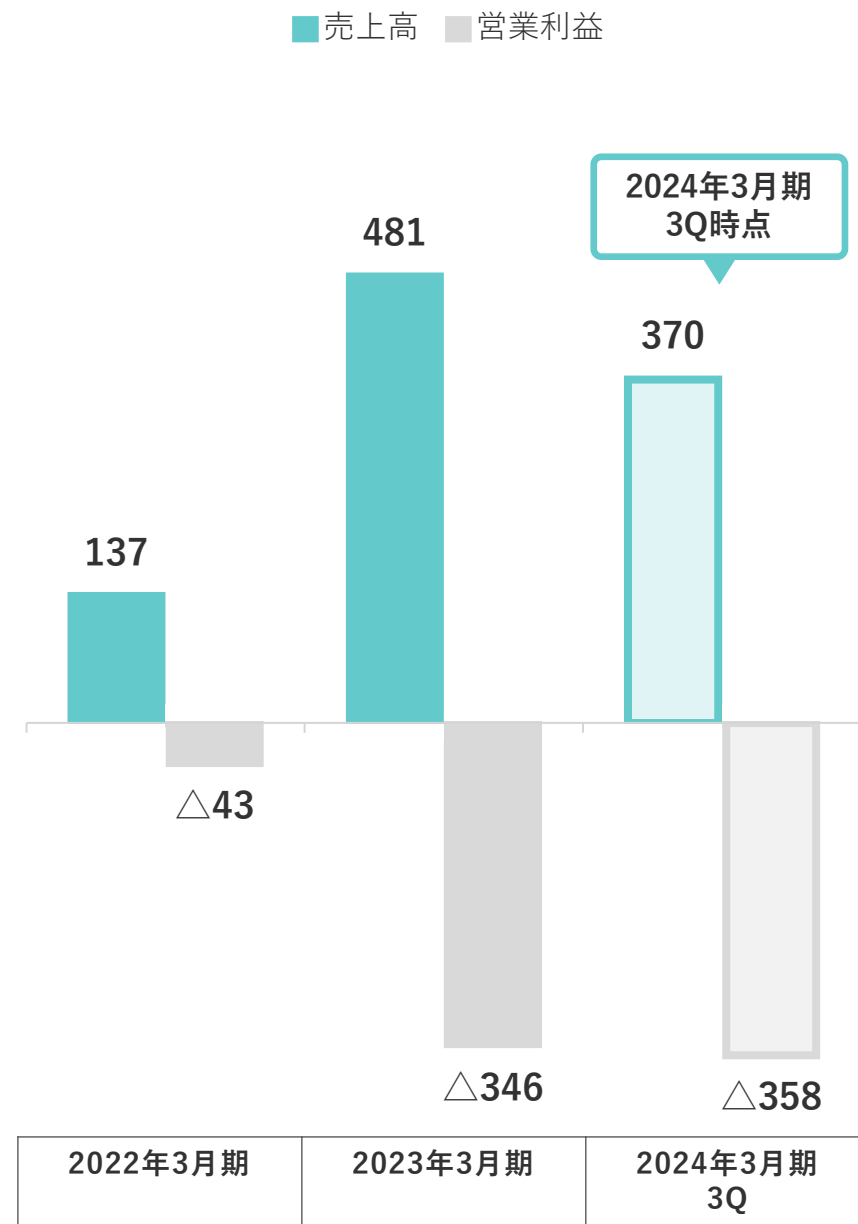


※ サービスに登録している求職者の数

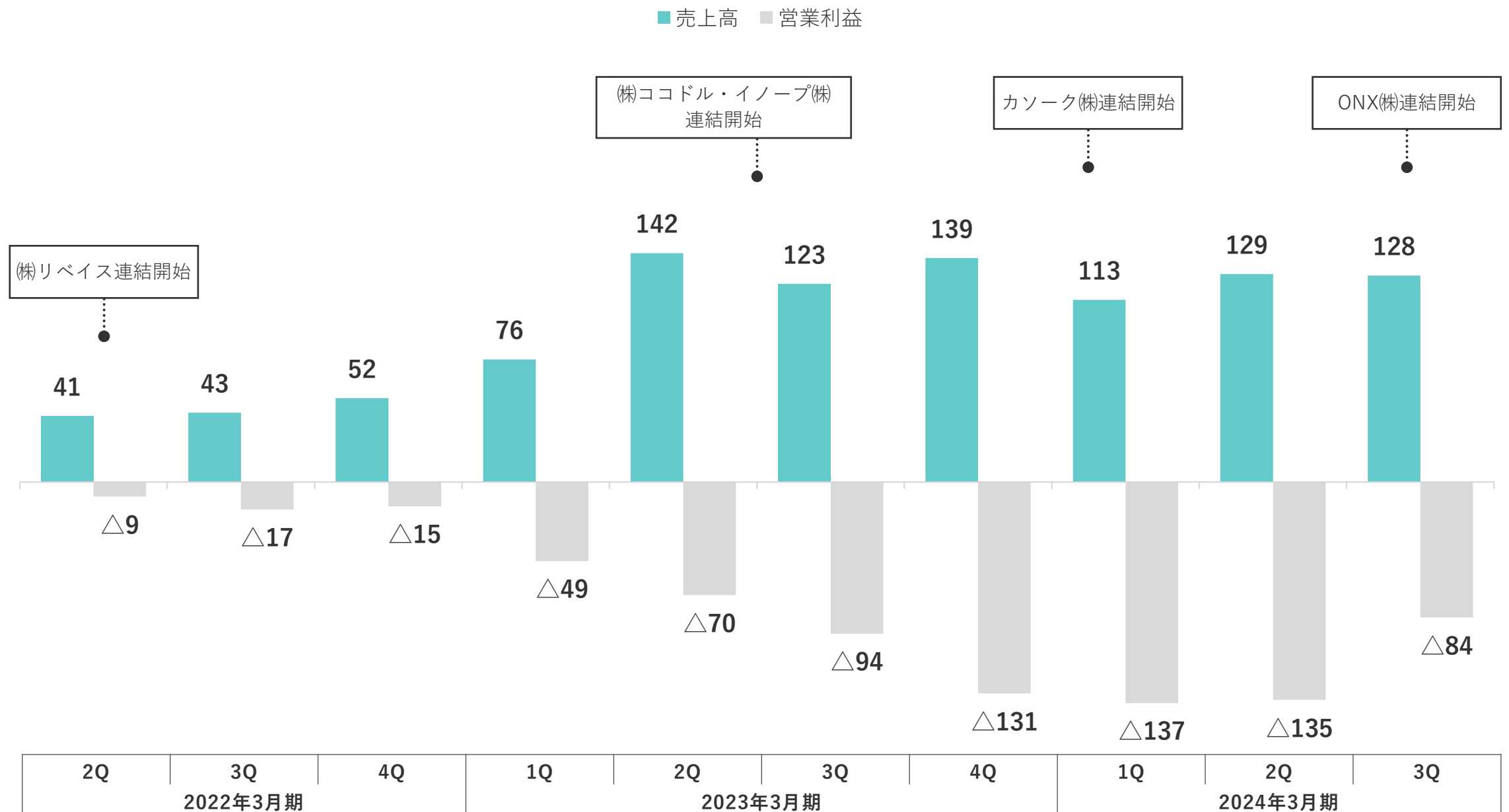
人材マッチング事業 業績推移

2022年3月期第2四半期より事業開始。現在まで5社のM&Aを実施。

年間 業績推移 (単位：百万円)



四半期毎 業績推移 (単位：百万円)



アドテク・コンテンツ事業

アドテク・コンテンツ事業 事業紹介

広告プロダクト・メディア・アプリを開発/運営。
収益期待事業として、各事業個別の戦略で安定的な収益を創出。

アドテク事業

事業内容

広告プロダクトを中心とした
アドテクノロジー事業

構成事業



ユナイテッドマーケティングテクノロジーズ(株)

提供
サービス



メディア向け
広告最適化プロダクト
(SSP)



広告主向け
広告最適化プロダクト
(DSP)

コンテンツ事業

エンタメ業界の
ファンマーケティング事業



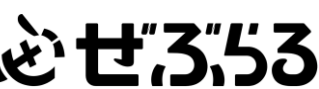
フォッグ(株)



アーティストの
活動支援ができる
プラットフォーム



オンラインくじ
サービス



クラウド型
会員管理サービス



ゴルフ専門メディア

スポーツ業界の
デジタルマーケティング支援事業



(株)インターナショナルスポーツマーケティング

アプリ・システムの
受託開発事業



(株)ブリューアス

スマートフォンアプリ開発実績

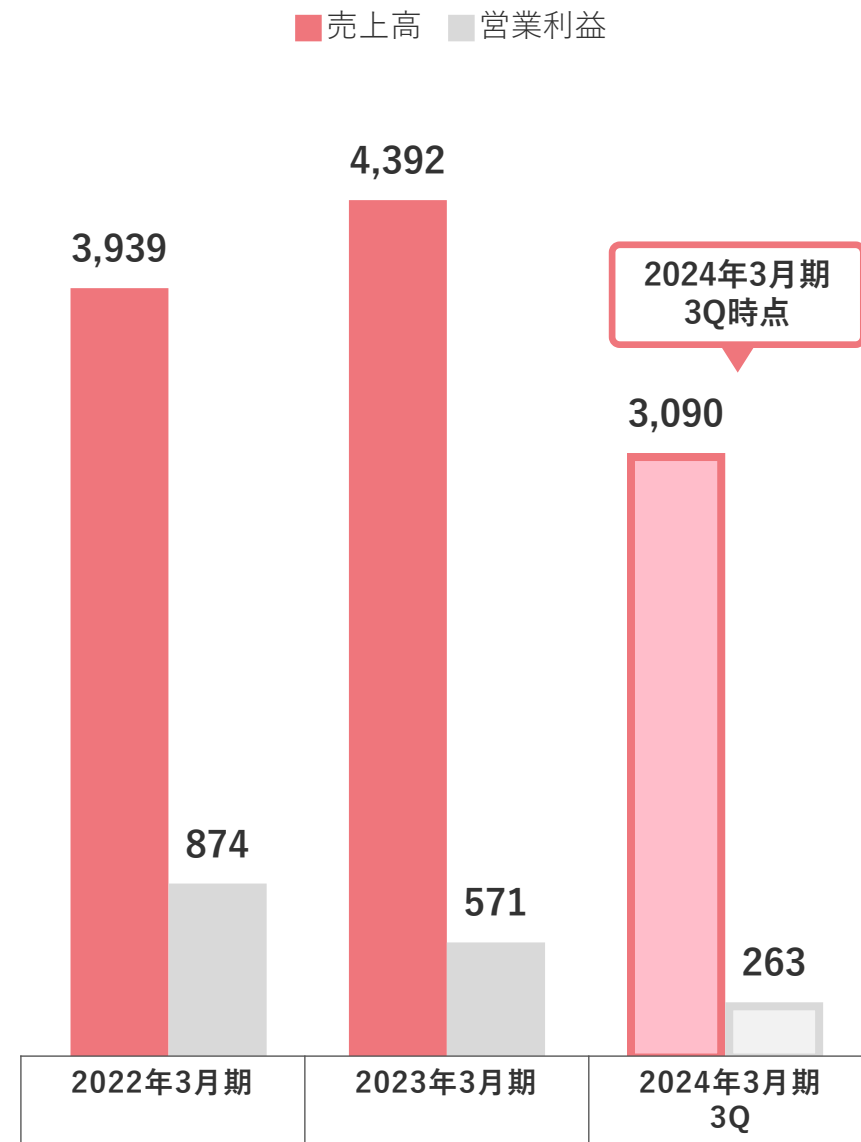
計74本

2023年7月末時点

アドテク・コンテンツ事業 業績推移

アドテク事業を中心に、安定的に利益を創出。

年間 業績推移 (単位：百万円)



四半期毎 業績推移 (単位：百万円)

