
2026年3月期 上期（累計）
決算説明資料

2025年11月6日



ユナイテッド株式会社
（東証グロース：2497）

アジェンダ

-  1 2026年3月期 上期（累計）決算概要 p.3
-  2 2026年3月期 第2四半期 事業概況 p.7
-  3 Appendix p.26

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。

2026年3月期 上期（累計） 連結業績ハイライト

(株)ブリューアス・フォッグ(株)が計画から乖離したものの、
投資事業での一部有価証券売却や、ベストコ(株)の生徒数増加により連結業績全体では計画通りに進捗。

	2026年3月期 業績予想	2026年3月期 上期
売上高	10,000 百万円	4,313 百万円
営業利益	△1,200 百万円	△690 百万円
経常利益	△1,250 百万円	△720 百万円
純利益	△1,400 百万円	△626 百万円

2026年3月期 上期（累計）事業セグメント別業績ハイライト

		2026年3月期 業績予想	2026年3月期 上期（累計）実績	上期事業状況/下期見通し
投資事業	売上高	50百万円	291百万円 進捗率 584%	・ 主に有価証券の売却により、計画を上回って進捗。 下期は計画通りに進捗する見通し。
	営業利益	△400百万円	△33百万円	
教育事業	売上高	4,000百万円	1,760百万円 進捗率 44%	・ (株)ベストコは計画を上回って進捗。下期は需要期のため上期比増収となる計画。 ・ (株)ブリューアスは主にIT研修事業が計画から乖離。 下期はアプリ開発事業に注力し、成長を図る。
	営業利益	0百万円	△188百万円	
人材マッチング 事業	売上高	800百万円	376百万円 進捗率 47%	・ ユナイテッド・リクルートメント(株)は計画を上回って進捗。 下期はAI活用/新サービス立ち上げにより成長を図る。 ・ (株)リベイスは計画を上回って進捗。下期は計画通りに進捗する見通し。
	営業利益	△80百万円	△37百万円	
アドテク・ コンテンツ事業	売上高	5,150百万円	1,889百万円 進捗率 37%	・ ユナイテッドマーケティングテクノロジーズ(株)が広告効果改善により復調。 ・ フォッグ(株)で一部大型案件を失注し計画から乖離。 下期はオンラインくじの領域拡大、および新規事業の展開により成長を図る。
	営業利益	360百万円	51百万円 進捗率 14%	

配当方針※にもとづき、配当予想通り 1 株当たり11.5円に決定。

配当の内訳				
	2026年3月期		2025年3月期	
	中間	期末(予想)	中間	期末
基準日	2025年9月30日	2026年3月31日	2024年9月30日	2025年3月31日
1 株当たり配当金(半期)	11.5円	11.5円	24.0円	24.0円
内訳① 普通配当	11.5円 (DOE5%)	11.5円 (DOE5%)	11.5円 (DOE4%)	11.5円 (DOE4%)
内訳② 特別配当	-	-円	12.5円	12.5円
DOE(年間)	5.0% (予想)		9.1%	
配当性向(年間)	-		127.3%	

※ 2026年3月期より配当方針を「DOE4%または連結配当性向50%のいずれか大きい金額」から「DOE5%または連結配当性向50%のいずれか大きい金額」へと変更。

アジェンダ

1 2026年3月期 上期（累計）決算概要 p.3

2 2026年3月期 第2四半期 事業概況 p.7

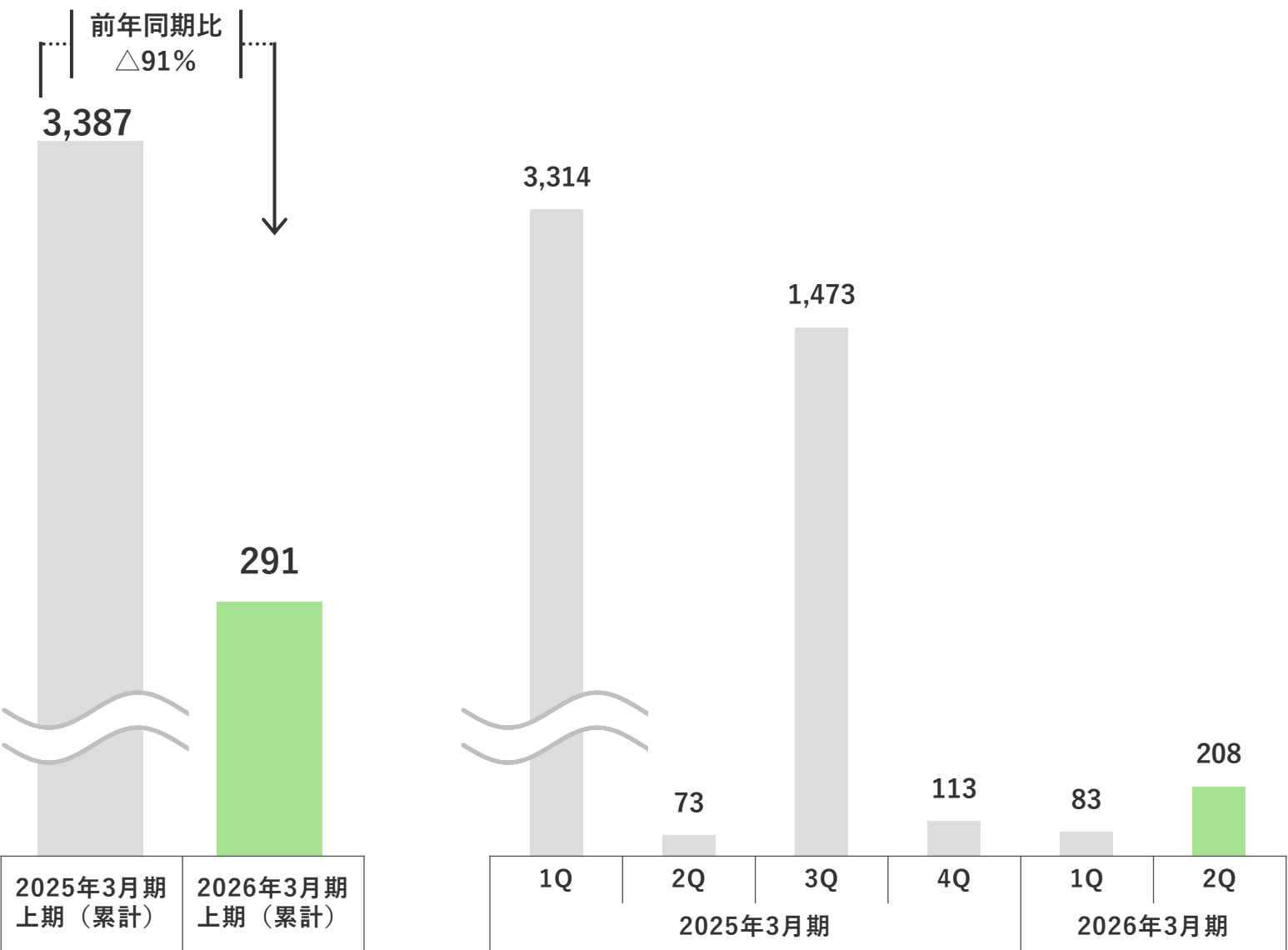
3 Appendix p.26

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。

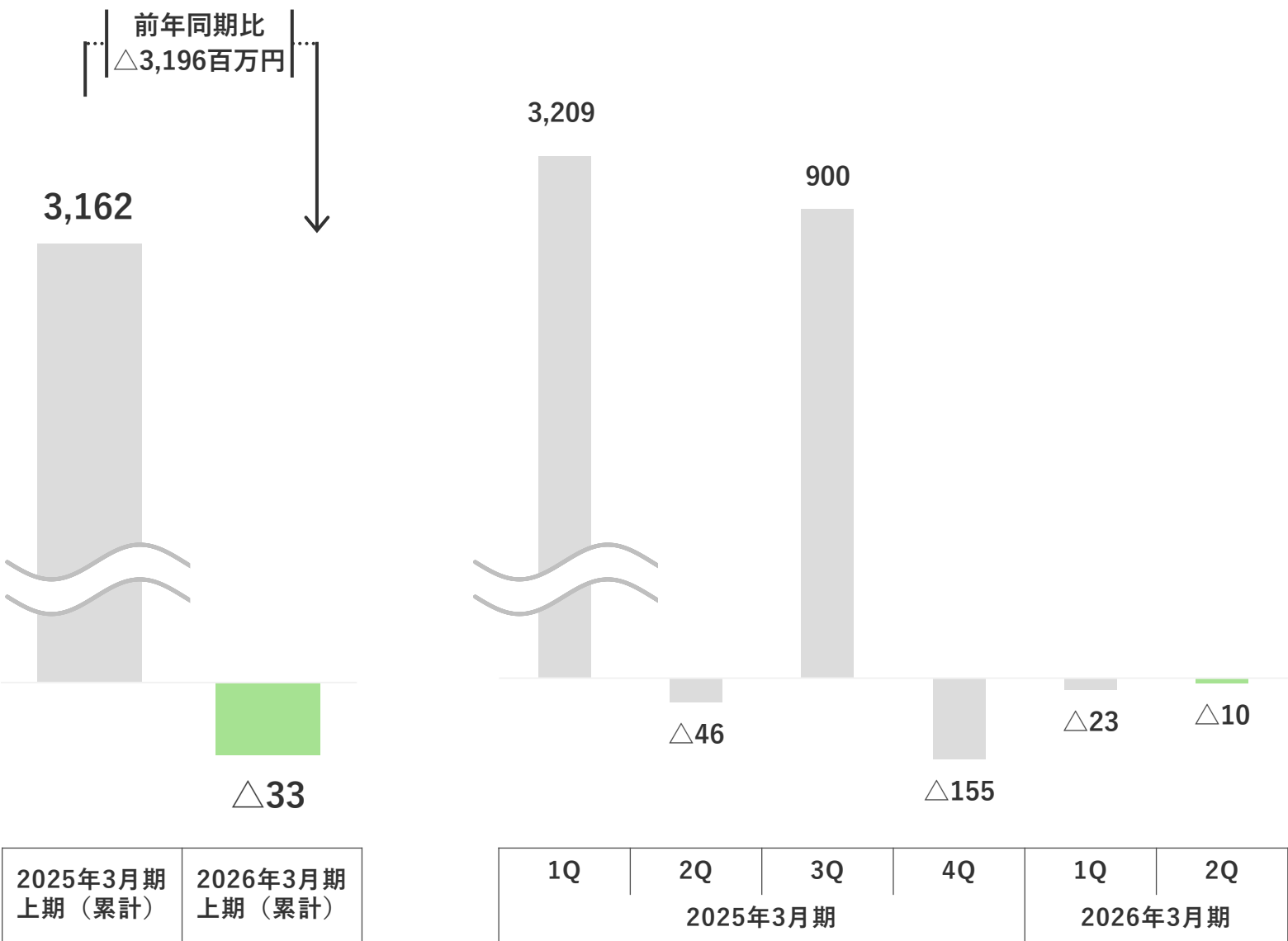
投資事業

今期は現時点で大型の有価証券売却を見込まず、前年同期比で減収・減益。
上期は、計画外の有価証券売却益、およびLP出資運用益を計上。

売上高推移（単位：百万円）

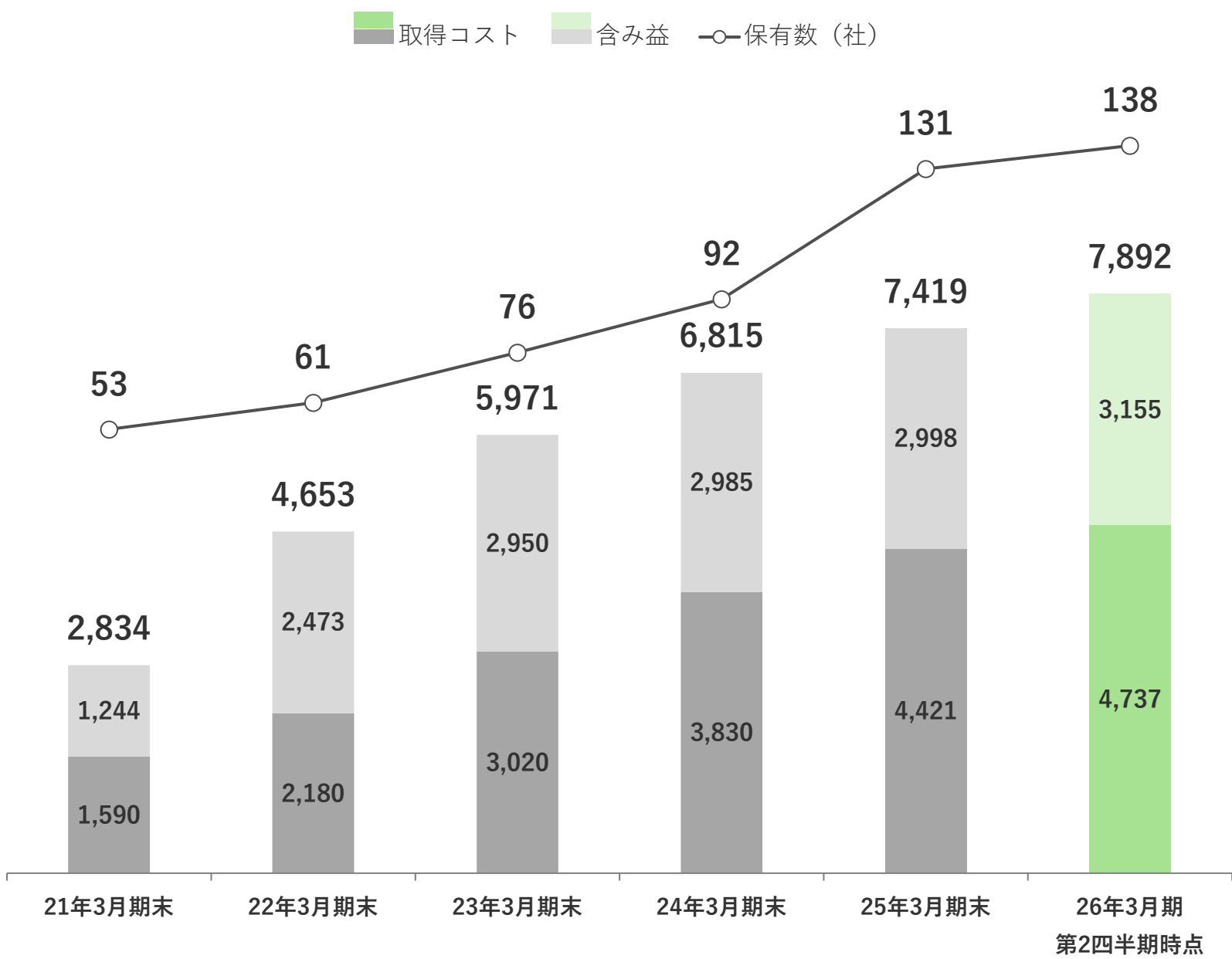


営業利益推移（単位：百万円）



2025年9月末時点で未上場株式を138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）※



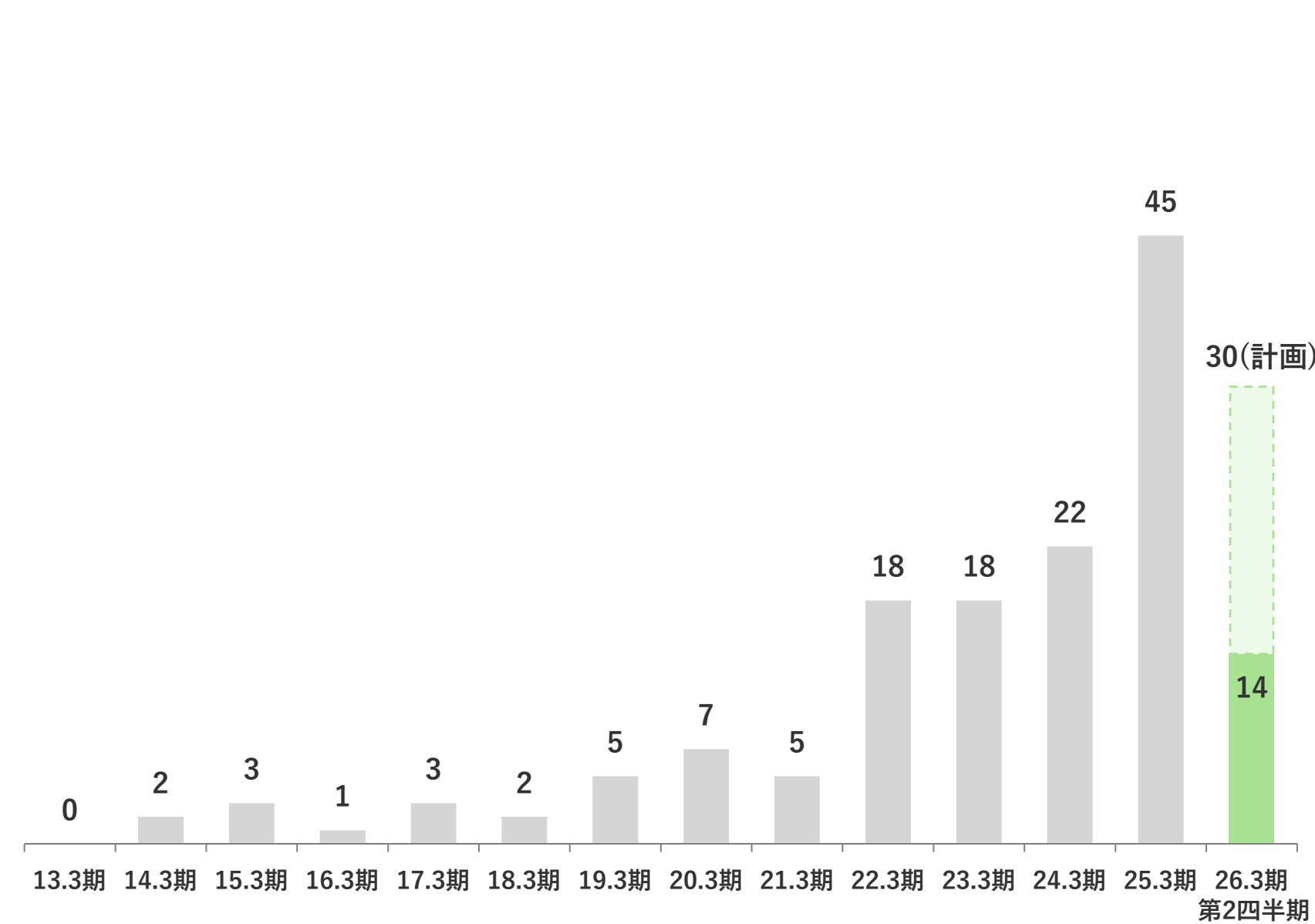
営業投資有価証券残高内訳

	投資先	2025年9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 ・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13億円
未上場株式	138社	約47億円
LP出資先	48本	約18億円

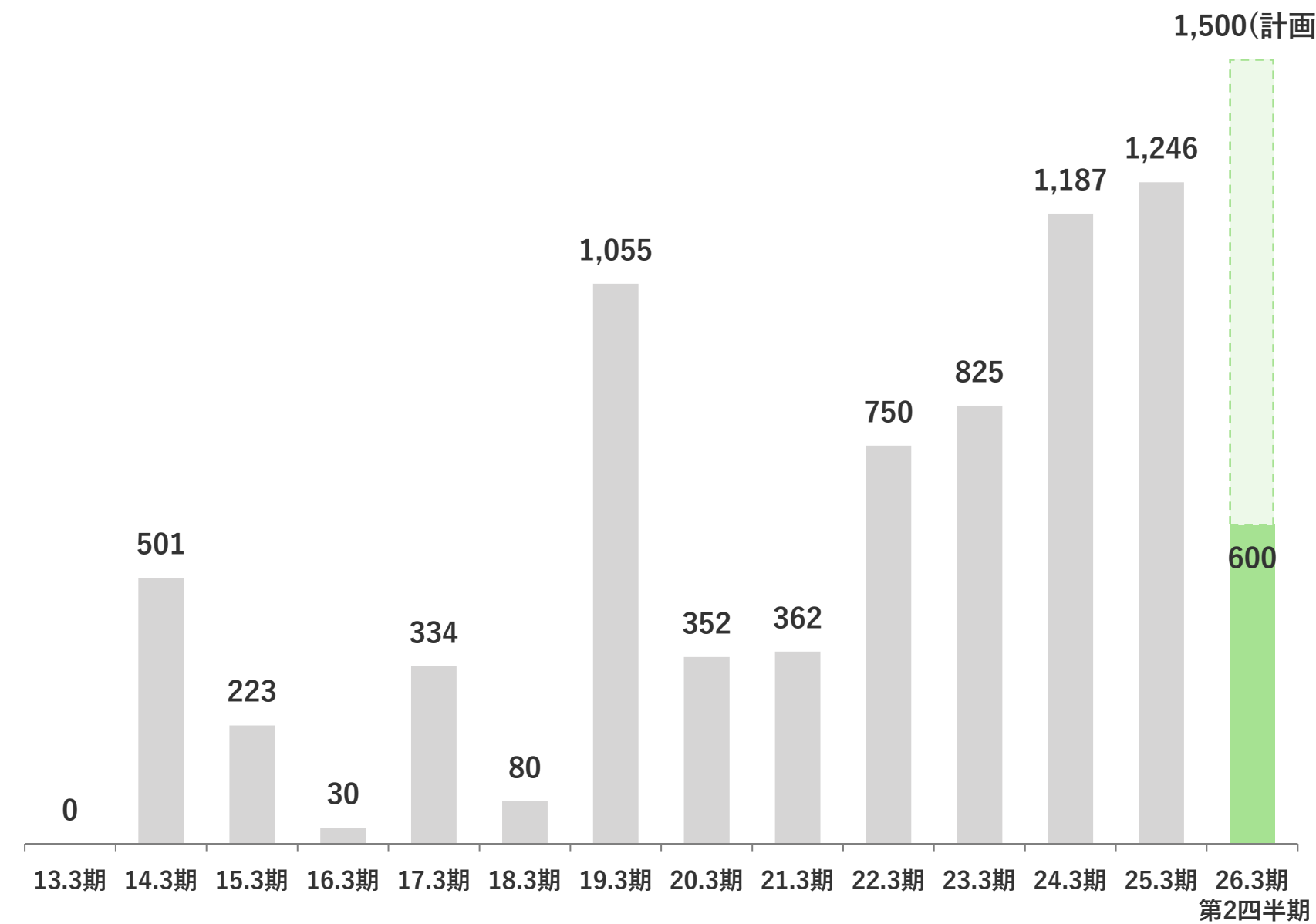
※ 発行体からの直近の報告をもとに算出

1年間で30社・15億円の投資実行を計画。上期累計で、14社・6億円の投資実行。
1件当たりの投資金額が大きい善進投資※にも注力し、計画通りの投資実行を見込む。

投資件数推移（単位：社）



投資金額推移（単位：百万円）



※ p,34を参照

2026年3月期第2四半期において、6社に新規投資を実行。



[\(株\)FUNDiT](#)

2025.8 投資実行

設 立	2021年11月
代 表	廣瀬 寛
事 業 内 容	中小型IT事業のM&A、およびロールアップ



[LEAN PATH\(株\)](#)

2025.8 投資実行

設 立	2020年12月
代 表	吉田 武史
事 業 内 容	在庫管理・受発注業務効率化ツールの開発・提供



[KBE\(株\)](#)

2025.8 投資実行

設 立	2018年2月
代 表	白壁 和彦
事 業 内 容	人事管理システム「researchHR」の運営



[イクラ\(株\)](#)

2025.8 投資実行

設 立	2015年9月
代 表	坂根 大介
事 業 内 容	不動産売却プラットフォームの運営



[\(株\)Thirdverse](#)

2025.7 投資実行

設 立	2023年5月
代 表	大野木 勝
事 業 内 容	VRコンテンツの開発・提供



REAL AKIBA Inc.

[\(株\)リアルアキバ](#)

2025.8 投資実行

設 立	2025年4月
代 表	榊原 敬太
事 業 内 容	アキバカルチャーに根差したコンテンツ企画・制作・発信

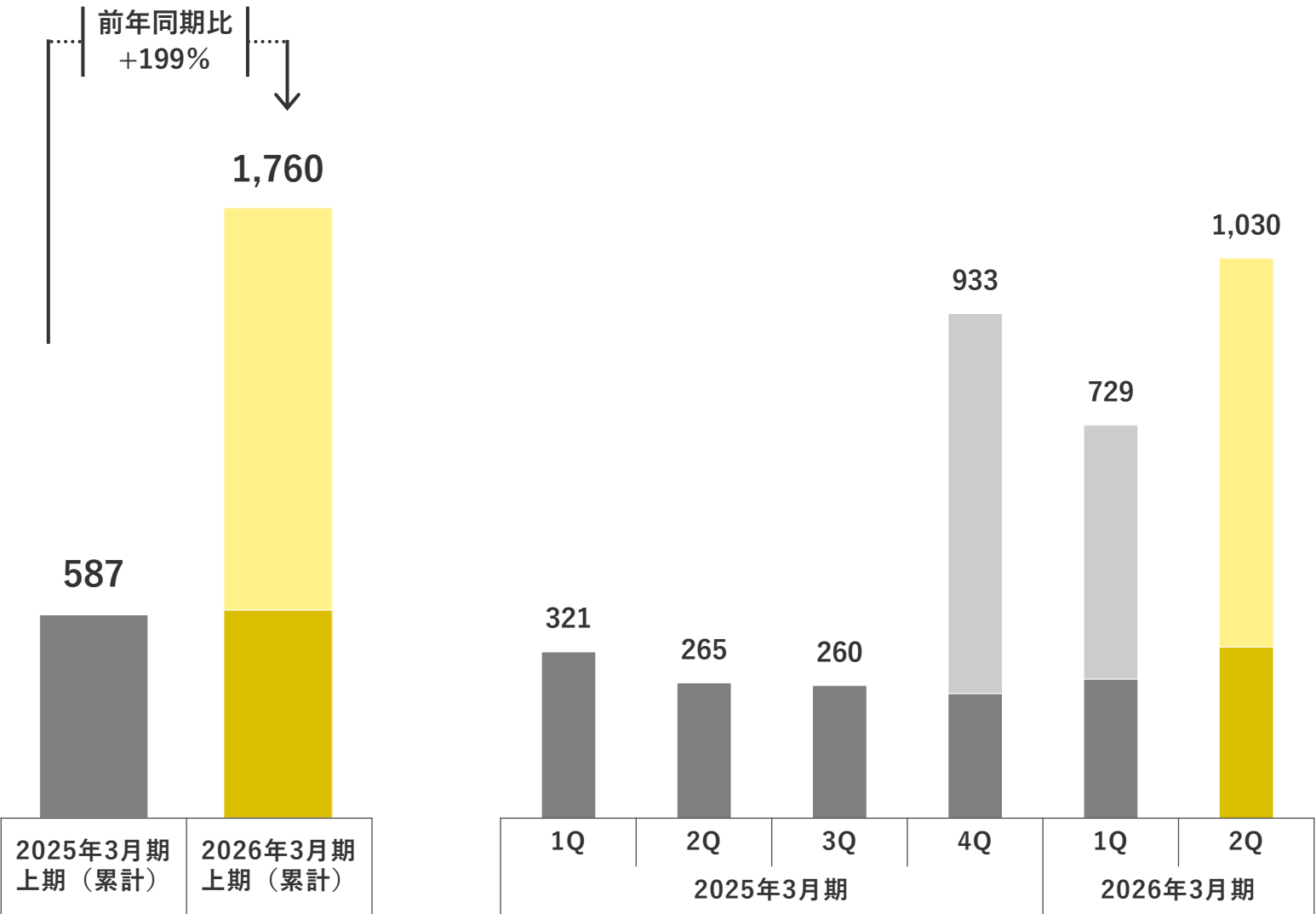
教育事業

教育事業 売上高・営業利益推移

(株)ベストコ：生徒数増加により上期は計画を上回って着地。下期は冬期講習・受験対策など需要期となるため、売上高増を見込む。
(株)ブリューアス：テックアカデミー・IT研修が計画から乖離したが、アプリ開発事業の案件獲得が進み前年同期比で増収・営業損失縮小。
下期はアプリ開発事業で、AI駆動開発※による「高品質・低コスト・短納期」なサービスを提供し成長を図る。

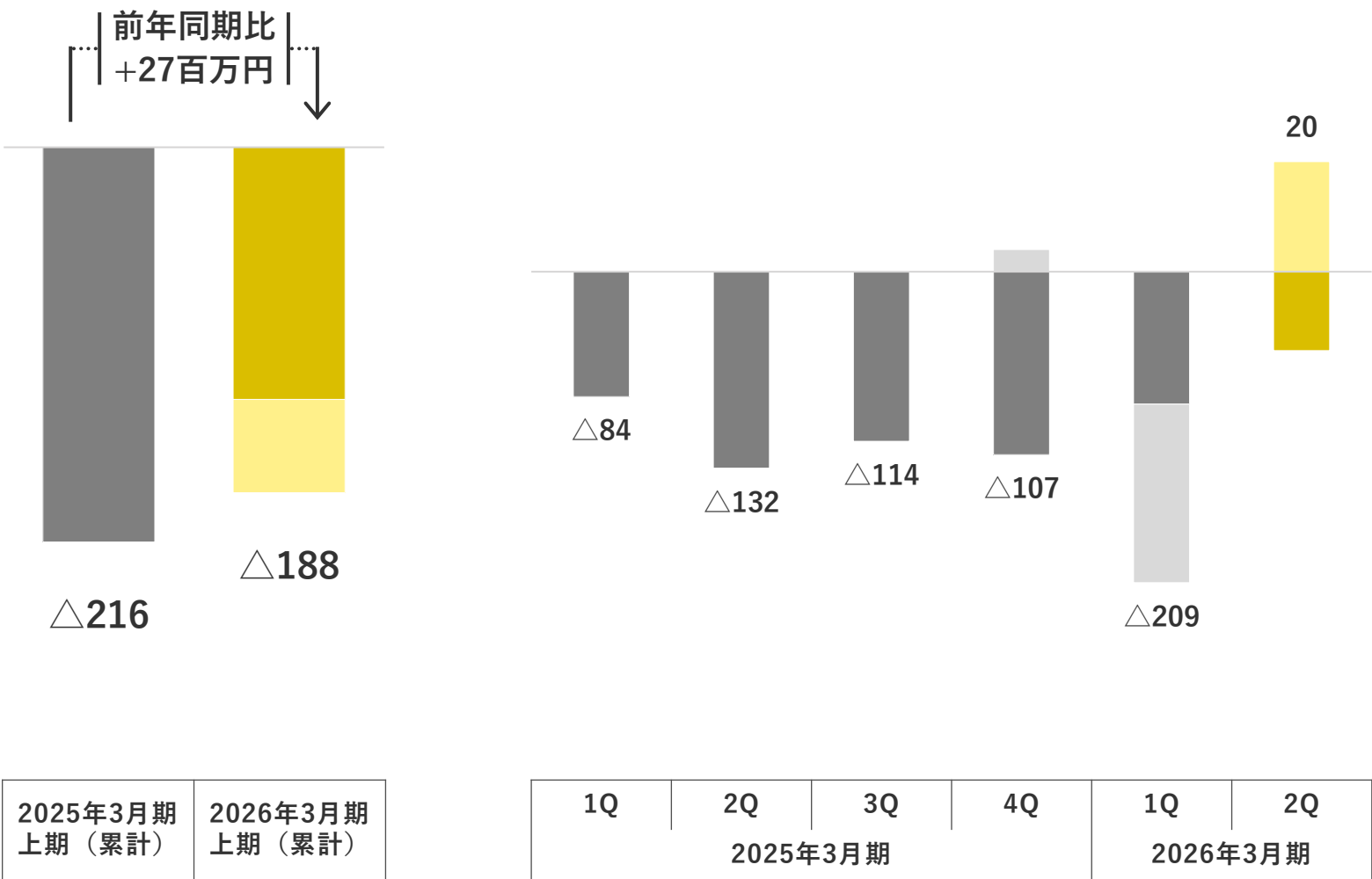
売上高推移（単位：百万円）

(株)ブリューアス
(株)ベストコ



営業利益推移（単位：百万円）

(株)ブリューアス
(株)ベストコ



※ AIを活用し、企画・設計・デザイン・実装・テスト・運用などを自動化・高速化するアプローチ

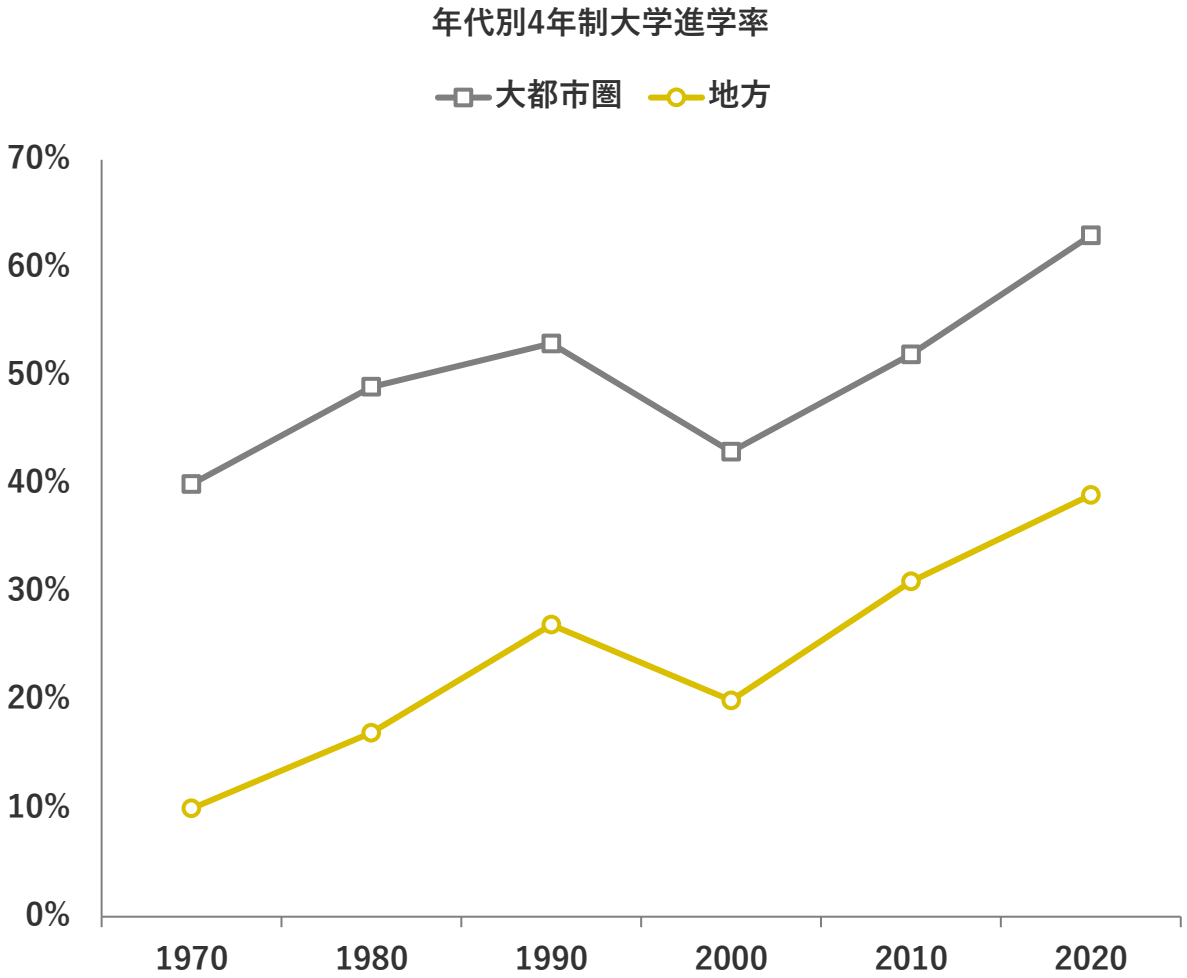
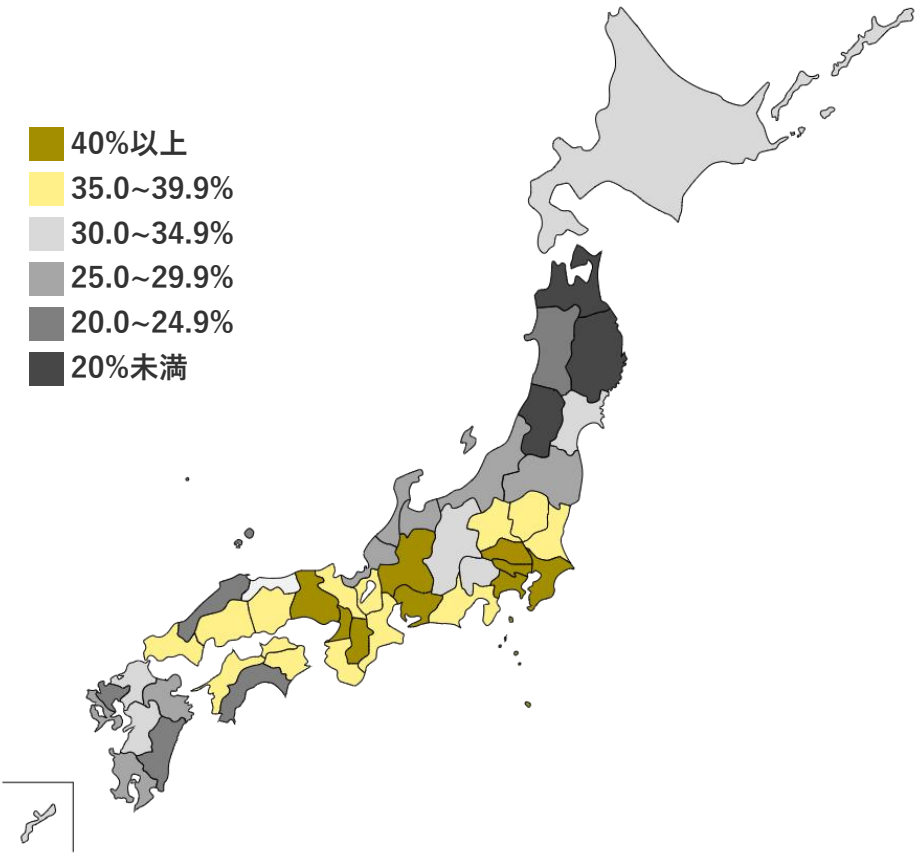
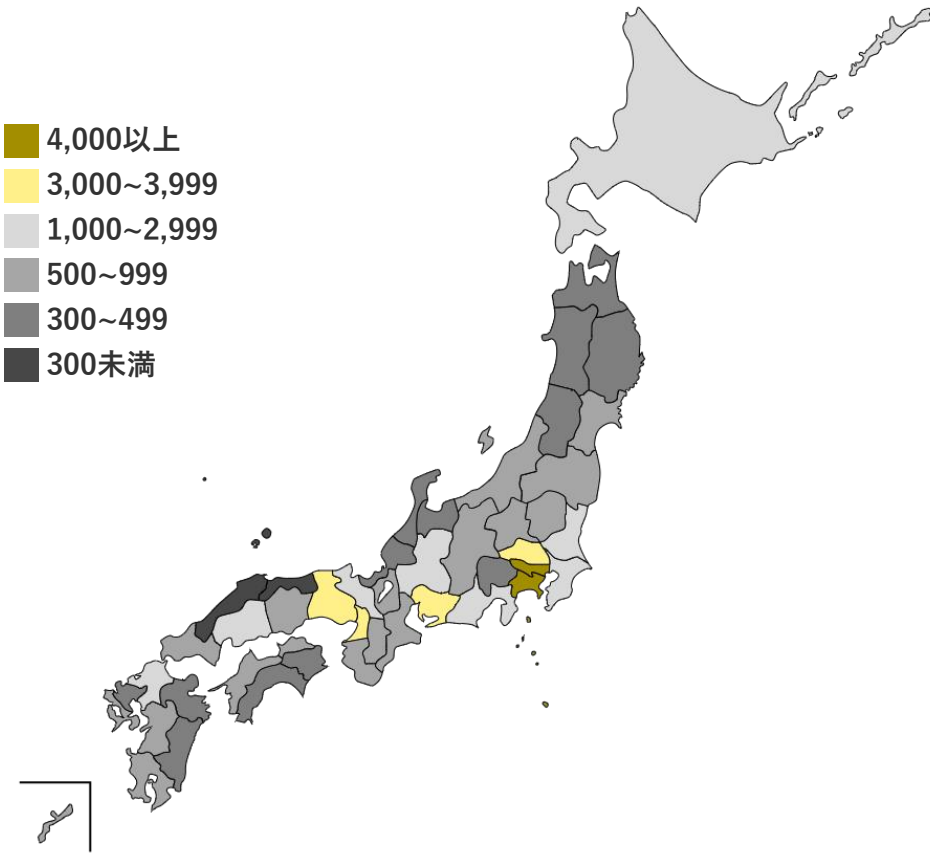
地方における「教育機会の格差」を解消し、
子どもたちの将来の選択肢を増やす

学習塾の多くが大都市圏※¹に集中し、地方との通塾率に差が生じているなど「教育機会の格差」が発生。
大学進学率は大都市圏と地方で乖離している状態が継続。

全国の塾の数※²

中学3年生の通塾率※³

大卒以上の割合※⁴

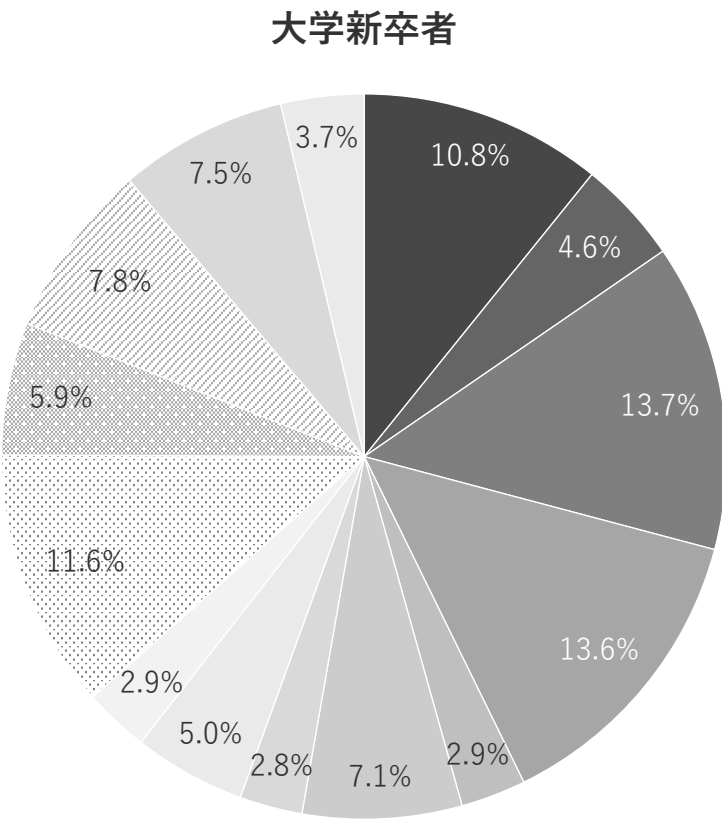
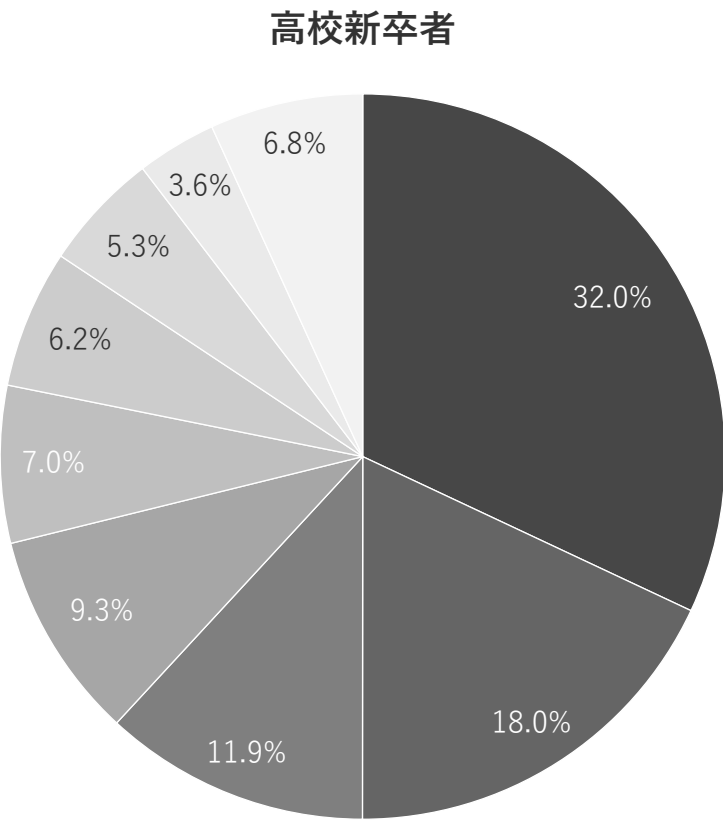


※¹ 本資料上では、東京・名古屋・大阪およびその周辺地域を大都市圏と定義
※² 都道府県別統計とランキングで見る県民性「[都道府県別学習塾軒数](#)」より当社作成
※³ ジュクサガス「[都道府県別通塾率データ](#)」より当社作成
※⁴ 『教育格差』（ちくま新書）より当社作成

高校新卒者と大学新卒者では職種の選択肢に偏りが生じており、また賃金格差も発生している。
大学進学が一つの選択肢となる状態を目指すことで、子どもたちの将来の選択肢を増やす。

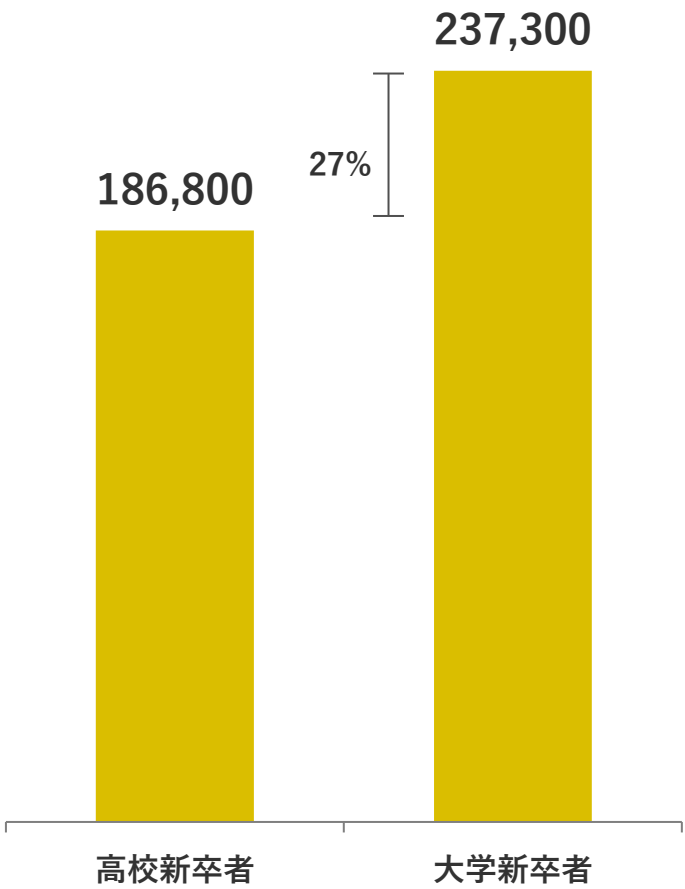
就職先業界※1

大学新卒者の就職先業界数は、高校新卒者と比較して約1.5倍となる。

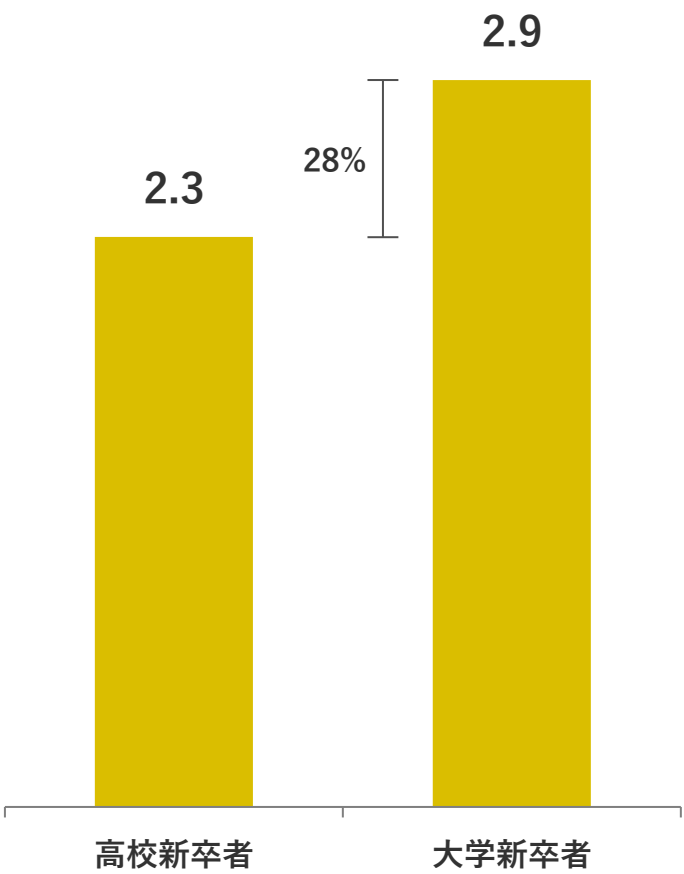


賃金格差

初任給(円)※2



生涯年収(億円)※3



※1 内訳は就職先の業界をあらわす。厚生労働省「[高校新卒者のハローワーク求人に係る産業別求人状況](#)」「[学校基本調査](#)」より当社作成

※2 独立行政法人労働政策研究・研修機構「[ユースフル労働統計](#)」より当社作成

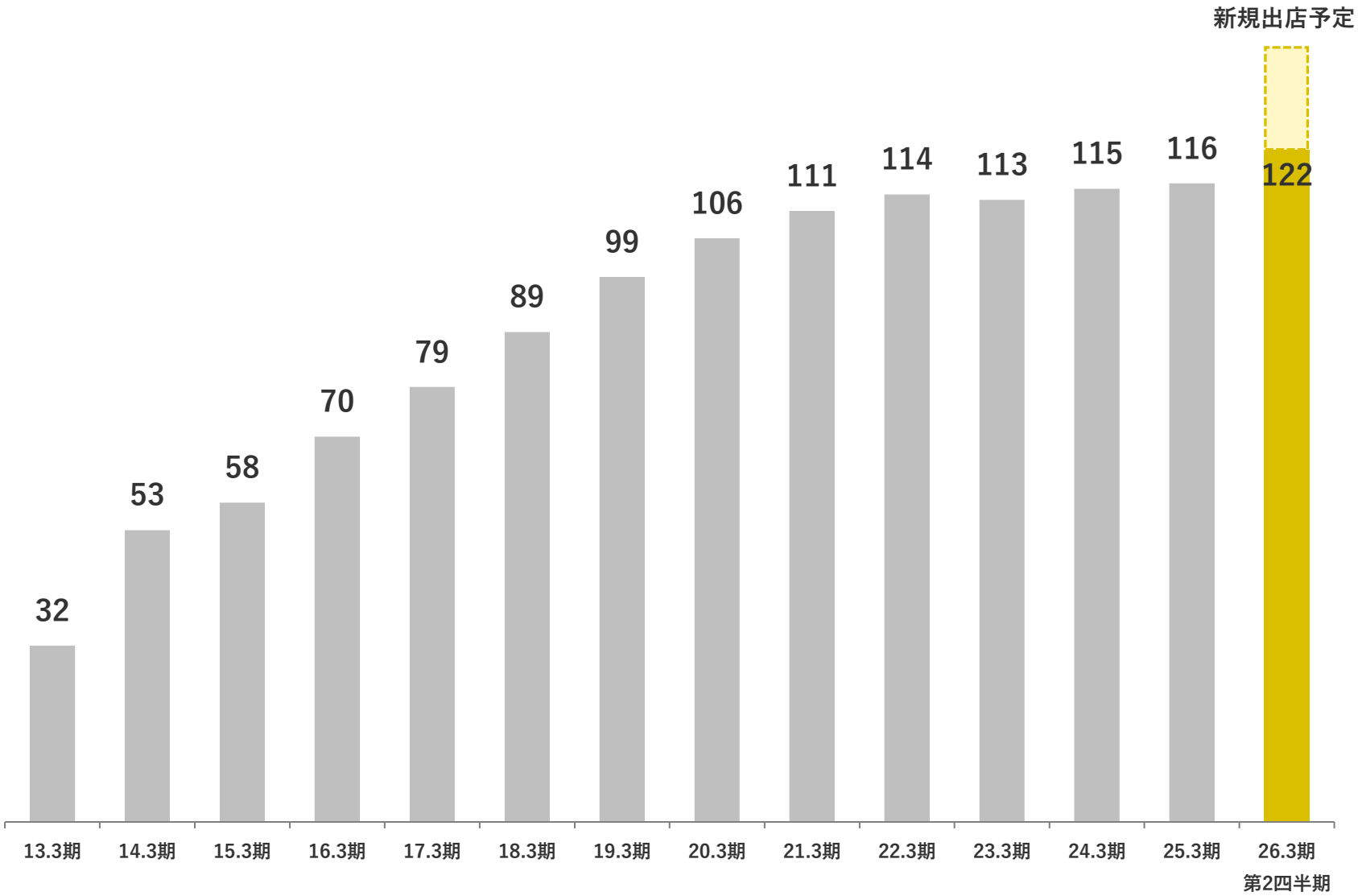
※3 厚生労働省「[令和5年賃金構造基本統計調査の概況](#)」より当社作成

第1四半期では、東北・北関東・中国・四国で6教室を新規出店。
第4四半期にも同規模以上の出店を計画。

新規教室の出店方針

出店時期	生徒数拡大の需要期である、 第1四半期(夏期講習)、第4四半期(進学・進級) に合わせて出店
出店エリア	既存出店エリア（東北・北関東・中国・四国）や 隣接県へ出店

教室数推移



テクノロジーの活用強化、高校生への指導強化に注力することで1教室あたりの生徒数拡大を図る。

1

テクノロジーの活用強化

- 地理的条件により通学困難な生徒がオンラインで授業を受けられる環境を構築。
- AIの活用により、講師の指導環境、教室オペレーションの効率化を推進。

2

高校生への指導強化

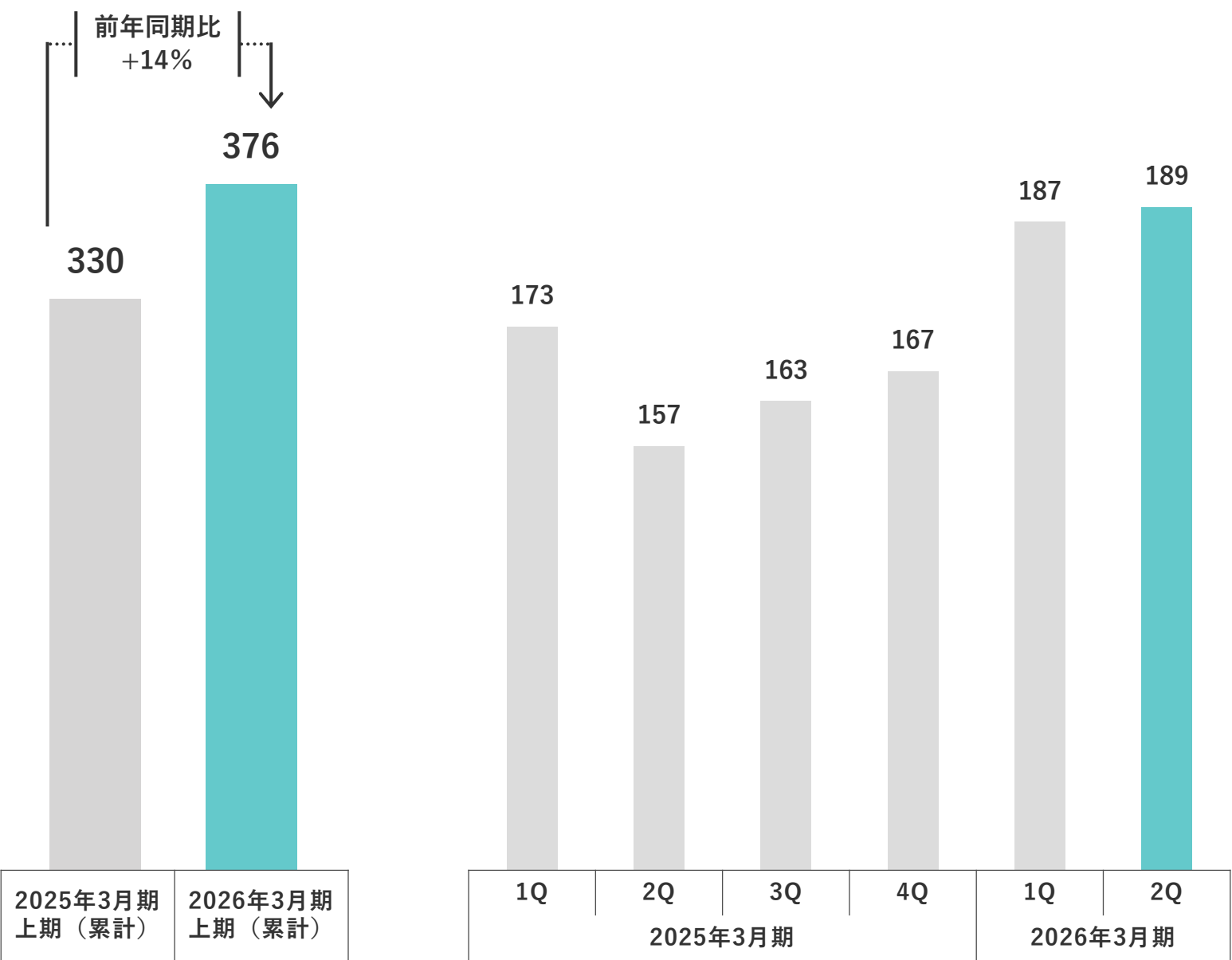
- 大学入試における、推薦型入試/総合型選抜入試の増加※に伴い、定期テスト対策など普段の学習のフォローアップがより重要となる高校生への指導にも注力。

人材マッチング事業

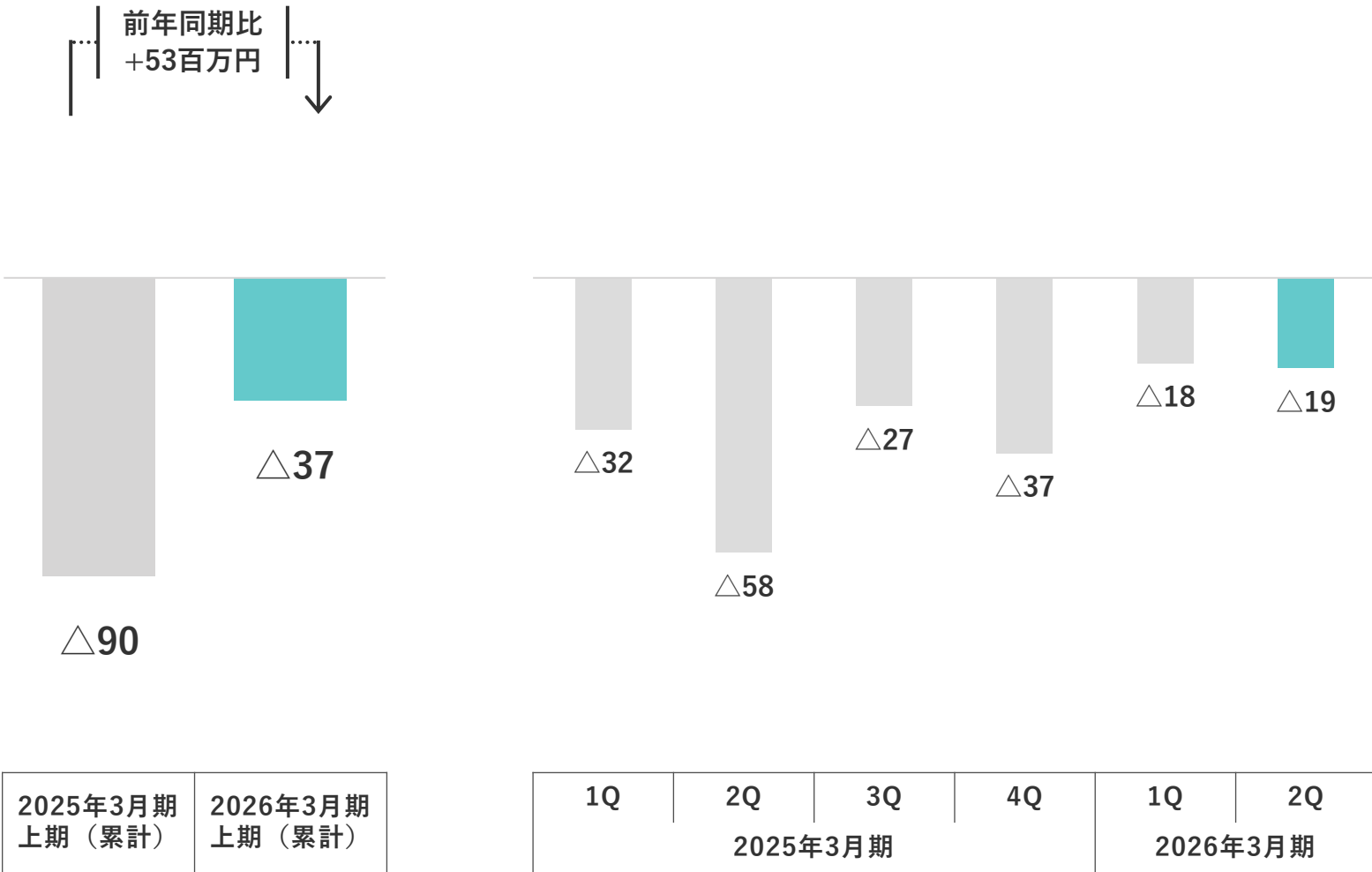
人材マッチング事業 売上高・営業利益推移

人材紹介事業と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・営業損失縮小。
AI活用、新サービスの立ち上げにより成長を図る。

売上高推移（単位：百万円）



営業利益推移（単位：百万円）



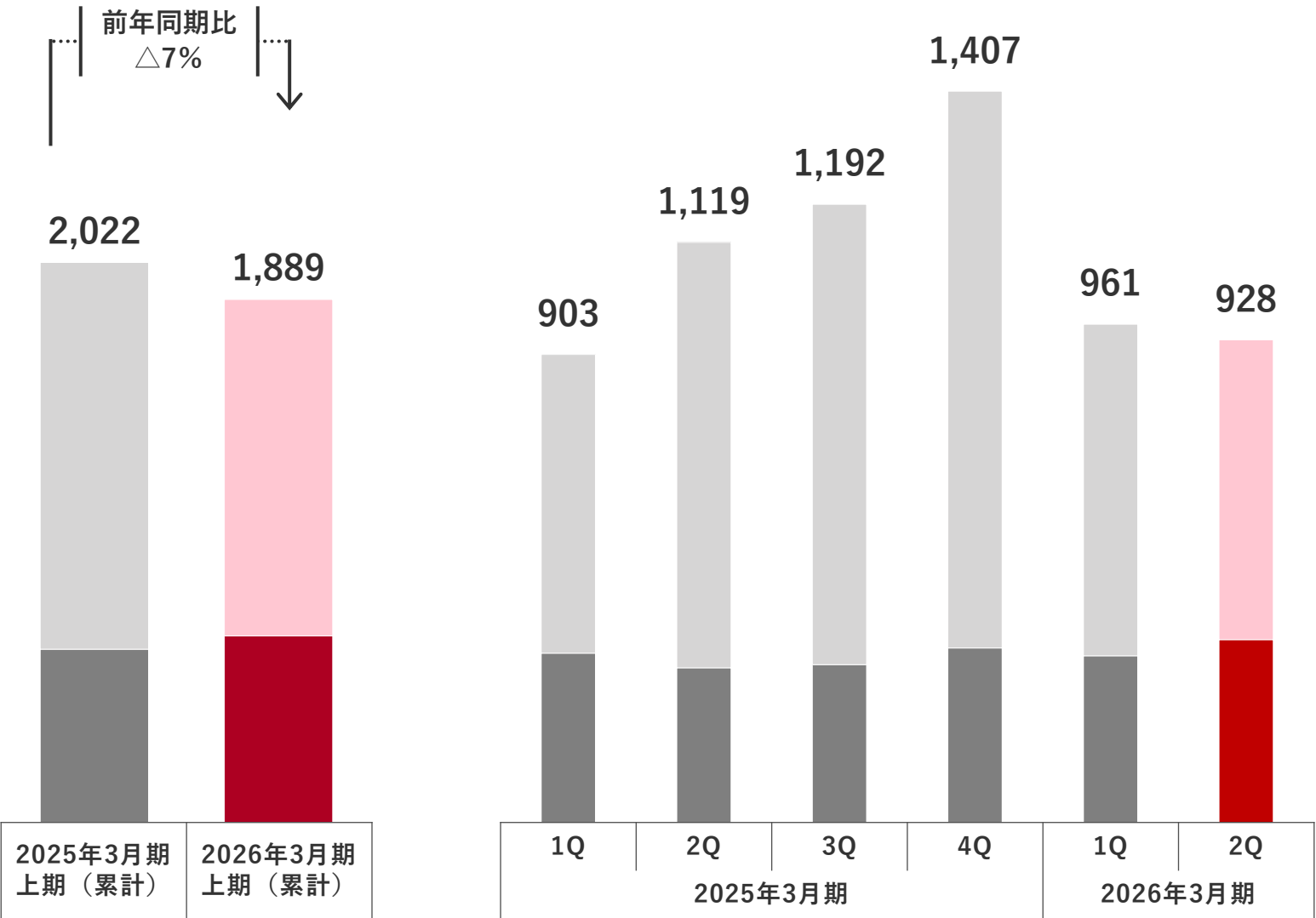
アドテク・コンテンツ事業

アドテク・コンテンツ事業 売上高・営業利益推移

アドテク事業：広告配信アルゴリズムの改良により広告効果が改善し復調。前年同期比で増収・増益。
コンテンツ事業：フォッグ(株)でオンラインくじの一部大型案件が失注となり、前年同期比で減収・減益。
下期はオンラインくじで、主力のアーティスト領域に加え、漫画・アニメ領域の案件獲得を強化。
また、(株)集英社との共同新規事業「ジャンプLAB」のサービス開始により成長を図る。

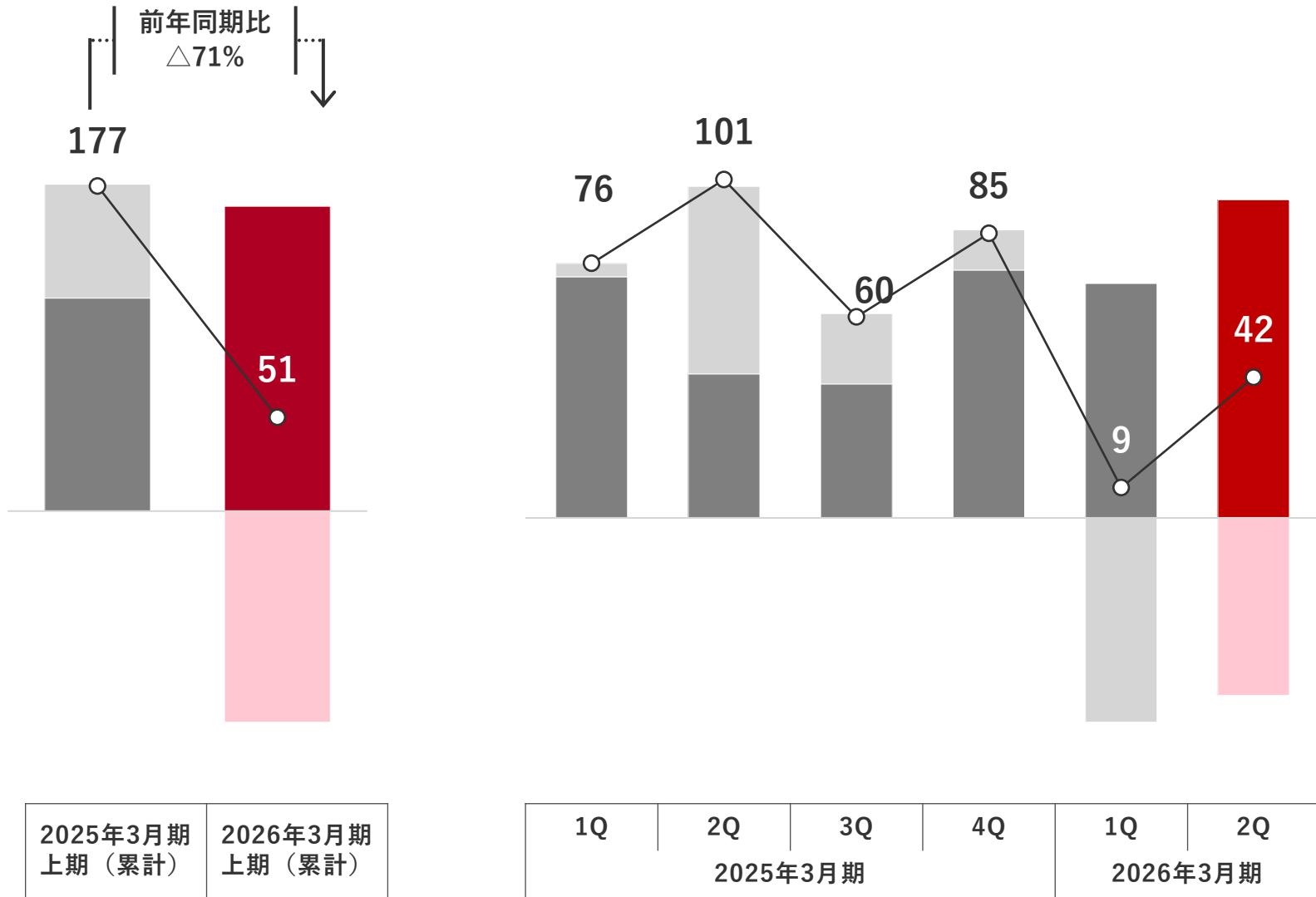
売上高推移（単位：百万円）

■ アドテク事業
■ コンテンツ事業



営業利益推移（単位：百万円）

■ アドテク事業
■ コンテンツ事業
○ 営業利益全体



コンテンツ事業（フォッグ(株)）新規事業「ジャンプLAB」

(株)集英社との共同新規事業「ジャンプLAB」を10月30日にリリース。

『週刊少年ジャンプ』の歴代作品の中から“自分だけ”のオリジナルアイテムを購入できる新サービス。

これまでのアイテム購入

IPホルダーが制作・販売する
現行の人気タイトルを中心とした **既製品** を購入



「ジャンプLAB」

好きなタイトル・漫画のシーン（素材）

×

欲しいアイテム

欲しい素材と欲しいアイテムを
ユーザー自身がカスタマイズして
“自分だけ”のオリジナルアイテムとして購入可能

コンテンツ事業（フォッグ(株)）新規事業「ジャンプLAB」

初期は以下作品群のアイテムを作成可能。今後、新たな作品やアイテムを追加予定。

リリース時の取り扱い作品群



作成可能アイテム



©ど根性カンパニー／集英社 ©宮下あきら／集英社 ©森田まさのり・スタジオヒットマン／集英社 ©小畑健／集英社 ©つの丸・スタジオ将軍／集英社
©あんど鹿周／集英社 ©梅澤春人／集英社 ©うすた京介／集英社 ©かずはじめ／集英社 ©大石浩二／集英社

©ど根性カンパニー／集英社 ©宮下あきら／集英社 ©森田まさのり・スタジオヒットマン／集英社 ©小畑健／集英社 ©つの丸・スタジオ将軍／集英社
©あんど鹿周／集英社 ©梅澤春人／集英社 ©うすた京介／集英社 ©かずはじめ／集英社 ©大石浩二／集英社

アジェンダ

1 2026年3月期 上期（累計）決算概要 p.3

2 2026年3月期 第2四半期 事業概況 p.7

3 Appendix p.26

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

(単位：百万円)	2025年3月期 上期（累計）	2026年3月期 上期（累計）	前期比
売上高	6,326	4,313	△ 31.8%
売上総利益	4,137	1,417	△ 65.7%
販売費及び一般管理費	1,565	2,108	+34.7%
営業利益又は営業損失(△)	2,572	△ 690	△ 3,262
営業外収益	14	26	+80.8%
営業外費用	66	56	△ 14.6%
経常利益又は経常損失(△)	2,520	△ 720	△ 3,241
特別利益	22	-	△ 100.0%
特別損失	50	14	△ 71.8%
税金等調整前中間純利益又は 税金等調整前中間純損失(△)	2,492	△ 735	△ 3,227
親会社株主に帰属する中間純利益又は 親会社株主に帰属する中間純損失(△)	1,628	△ 626	△ 2,255

連結損益計算書 第2四半期 事業別

(単位：百万円)	2025年3月期 第2四半期	2026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	1,614	2,354	+739	+46%
投資事業	73	208	+135	+185%
教育事業	265	1,030	+765	+289%
人材マッチング事業	157	189	+31	+20%
アドテク・コンテンツ事業	1,119	928	△ 190	△ 17%
その他	△ 1	△ 2	△ 1	-
売上総利益 ^{※1}	409	816	+407	+99%
投資事業	△ 1	22	+24	-
教育事業	42	424	+382	+907%
人材マッチング事業	48	61	+13	+29%
アドテク・コンテンツ事業	320	309	△ 11	△ 4%
その他	△ 0	△ 2	△ 1	-
販売費及び一般管理費 ^{※2}	759	1,013	+253	+33%
営業利益又は営業損失(△)	△ 350	△ 196	+153	-
投資事業	△ 46	△ 10	+36	-
教育事業	△ 132	20	+152	-
人材マッチング事業	△ 58	△ 19	+39	-
アドテク・コンテンツ事業	101	42	△ 58	△ 58%
その他	△ 213	△ 229	△ 16	-
経常利益又は経常損失(△)	△ 378	△ 211	+166	-
親会社株主に帰属する中間純利益又は 親会社株主に帰属する中間純損失(△)	△ 301	△ 231	+69	-

※1 各事業の主な売上原価は広告費、外注費、人件費

※2 (株)ベストコの連結により販管費が増加

自己株式の取得および配当金の支払により、現預金が前期末から減少。

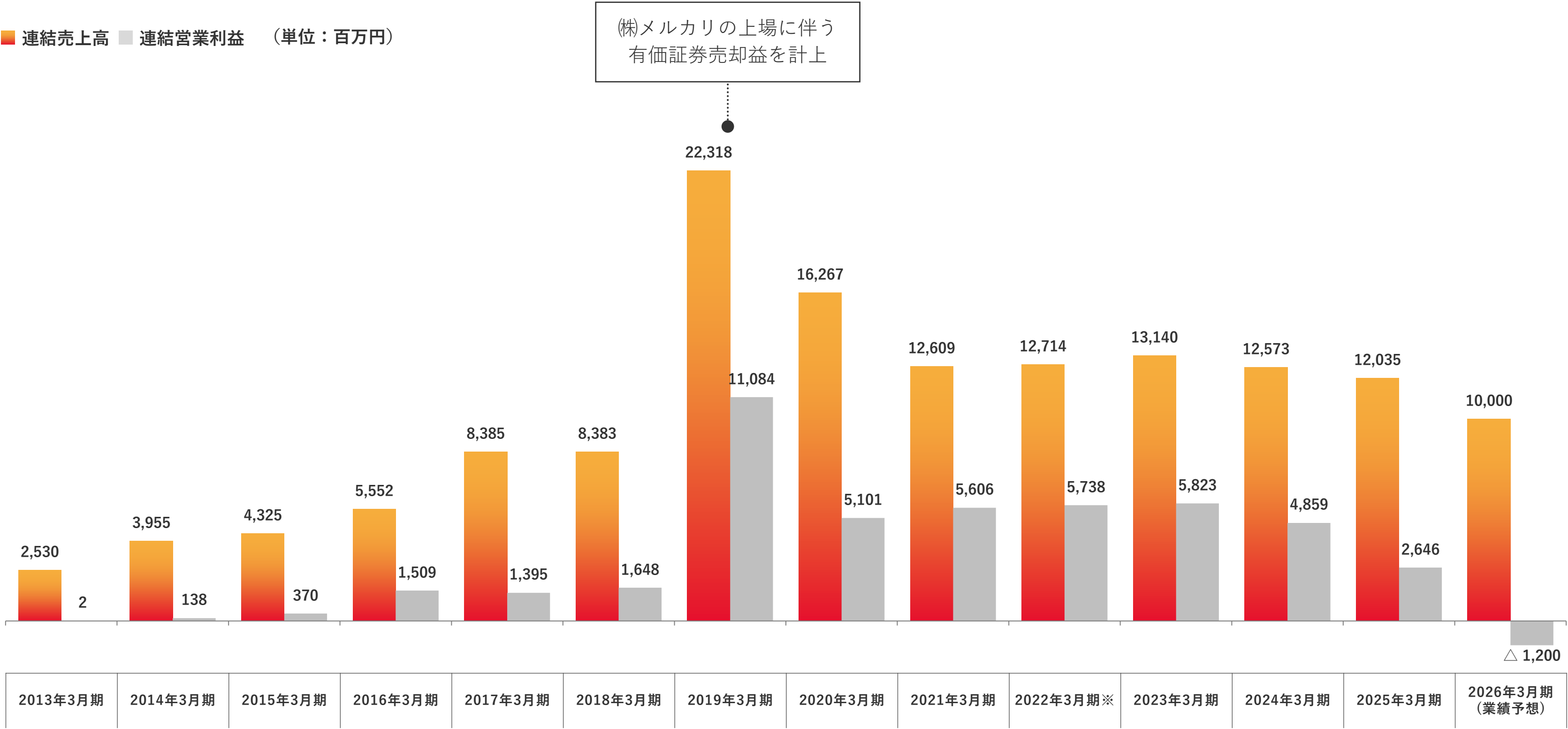
(単位：百万円)	前期末 (2025年3月末)	当中間連結会計期間末 (2025年9月末)	前期末差額
流動資産	21,741	17,955	△ 3,786
現預金	12,611	8,584	△ 4,027
営業投資有価証券	7,702	7,937	+235
固定資産	3,100	3,079	△ 21
のれん	509	440	△ 68
資産合計	24,842	21,034	△ 3,807
流動負債	2,870	1,873	△ 997
固定負債	201	97	△ 103
繰延税金負債	82	-	△ 82
負債合計	3,072	1,971	△ 1,100
純資産	21,770	19,063	△ 2,706
その他有価証券評価差額金	404	401	△ 3

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)	2025年3月期 上期累計期間	2026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 1,200	※2 △ 1,834	△ 3,035
投資活動によるキャッシュ・フロー	75	△ 92	△ 167
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 533	※3 △ 2,100	△ 1,567
現金及び現金同等物の期末残高	13,728	8,584	△ 5,144

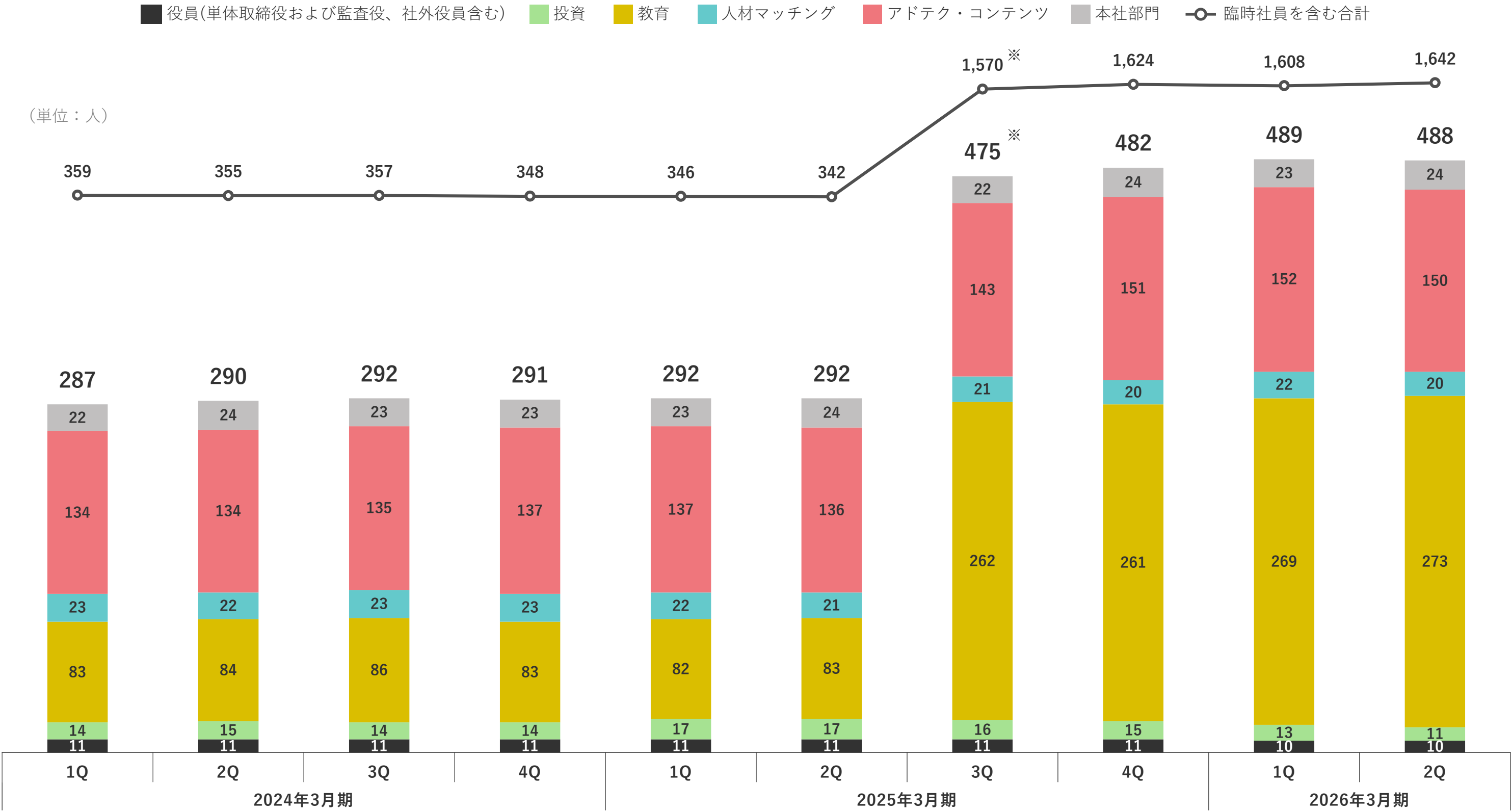
※1 うち営業投資有価証券売却 3,306百万円、法人税等支払額 585百万円
※2 うち法人税等支払額 451百万円
※3 うち自己株式の取得による支出 1,129百万円、配当金による支出 942百万円

業績推移(2013年3月期~2026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

連結役職員数の推移



※ (株)ベストコの連結により、教育事業の正社員、臨時社員が増加

テック投資で培ったソーシング力・目利き力をもとに、
事業会社としての経験も踏まえた支援力を活かし、
大きなポテンシャルを持った善進投資を拡大。

国内のシード～アーリーステージ企業を中心に、自己資金で投資実行。

概要	
エリア/ステージ	国内のシード～アーリーステージ企業中心
投資比率	フォロー投資中心
投資規模	原則1,000～3,000万円、最大 1 億円程度
支援体制	キャピタリスト中心

イグジット例※















※ 2013年3月期から2025年3月期にかけて投資実行し、イグジットした銘柄

社会課題の解決と事業性の両立を目指すスタートアップへ投資する新たなチャレンジ。
リード投資家として投資実行し、バリューアップのためのハンズオン支援を実施。

概要

エリア/ステージ	国内のアーリーステージ企業中心
投資比率	原則リード投資家として投資実行
支援体制	キャピタリストと専属のバリューアップ人材が伴走支援

主な注力領域

カーボンニュートラルの実現	介護負担軽減と高齢者活躍
地域産業のリデザイン	豊かな食環境の継続的发展
テクノロジーを活用したビジネス変革	上記以外にも社会的インパクトが大きいテーマへは積極的に投資

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				
							
							
							
							
							
							
							
							
							

多数の外部ファンド（48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



学習塾需要に対して供給が不足する地方において、
直営展開により、
質の高いサービスを低価格で提供

全教室直営とすることで、質の高いサービスを低価格で提供することが可能。

全教室直営

1

全教室で、 同品質の学習サービスを提供

- 教務マニュアル、
教室運営オペレーションの統一
- デジタル教材・動画および、
学習管理システムの活用

2

ローコスト運営による、 低価格でのサービス提供

- 競合が集まる駅周辺ではなく、
生徒が通いやすく賃料が低い郊外へ出店
- 自立型学習※1により、
講師1：生徒3※2での指導が可能

3

企業文化の浸透

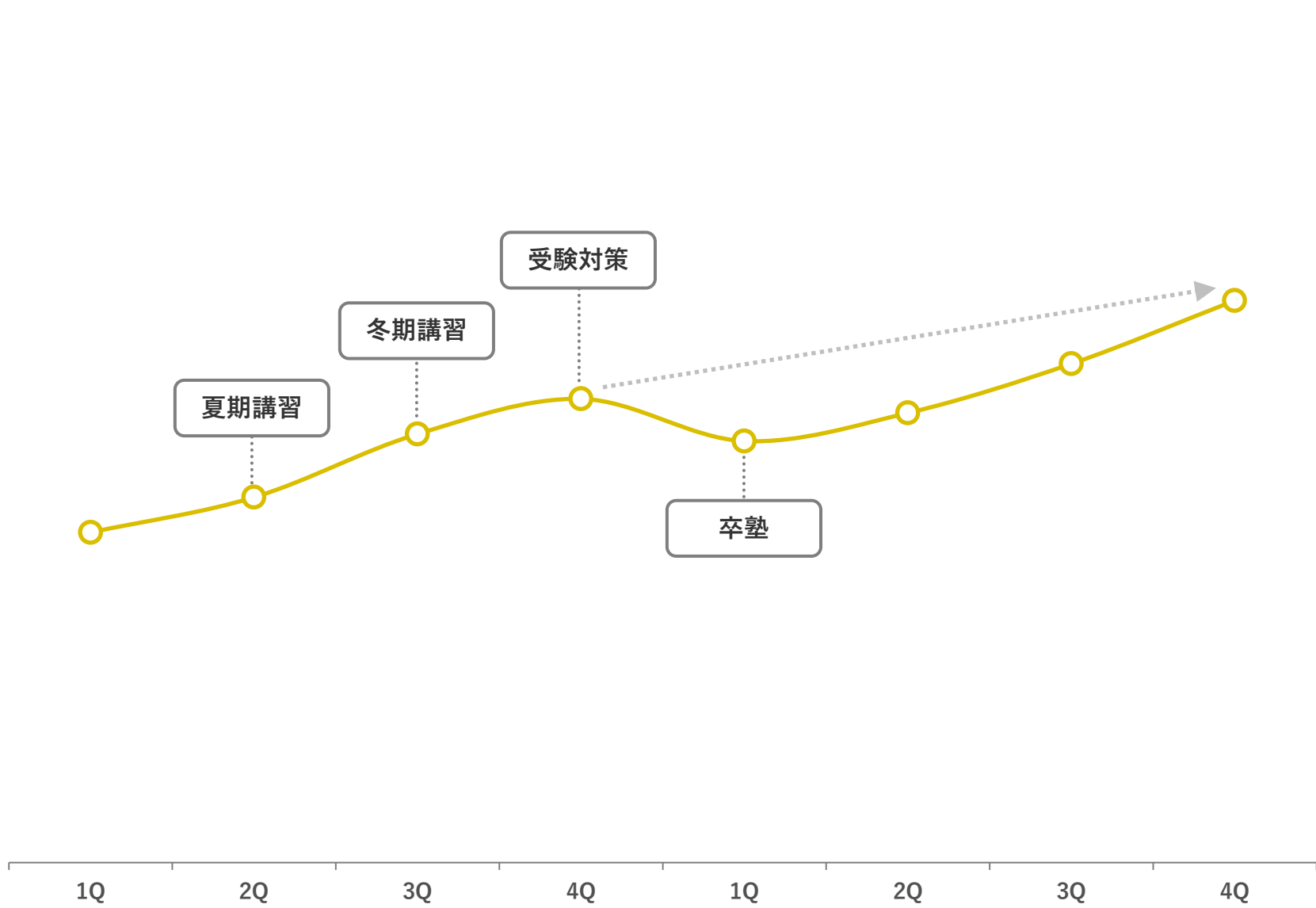
- 全社員/全講師に対して、
採用段階から企業文化を伝え続ける
- 全社員参加のワークショップの定期実施

※1 個別指導＋生徒自分から勉強する姿勢や習慣を身に着ける指導を行う学習スタイル

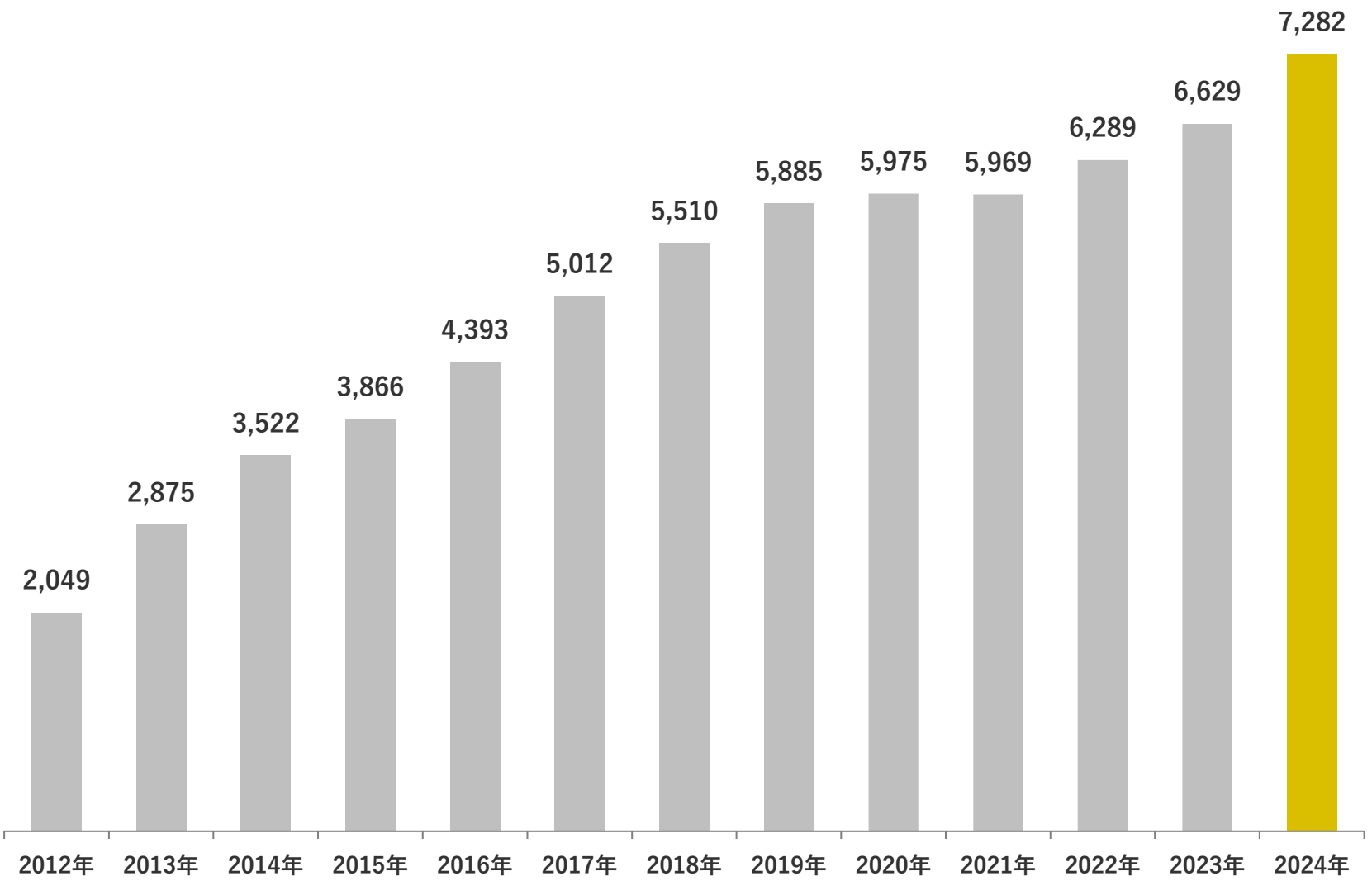
※2 教室により変動あり

生徒数は、季節性により四半期ごとにボラティリティがあるが、継続的に拡大。

1年間の生徒数のトレンド



生徒数推移（単位：人）



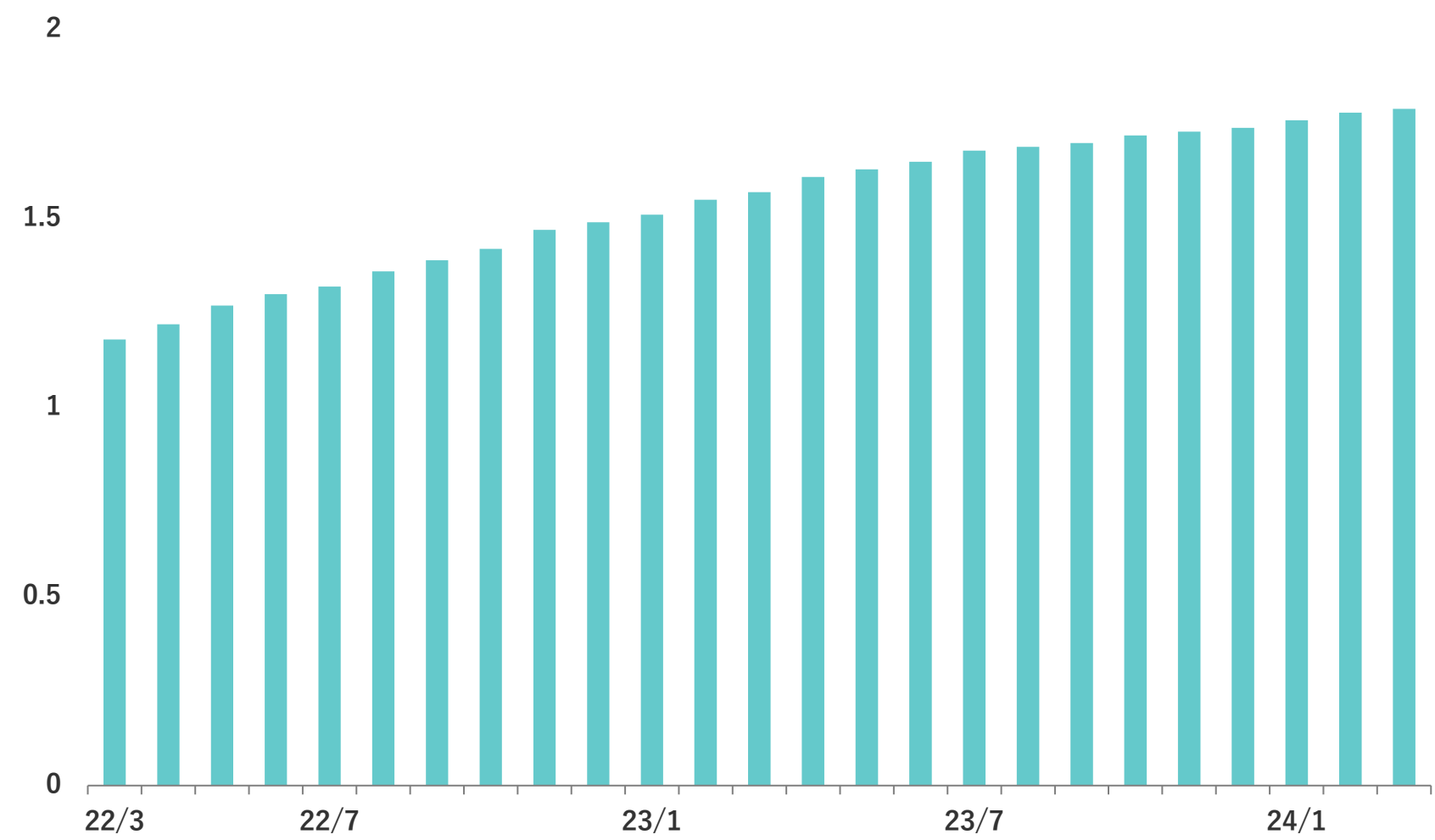
**RPO[※]事業/人材紹介事業で得られるノウハウに、
AI活用によるオペレーション効率化を掛け合わせ、
採用成果を費用対効果高く提供する**

人材マッチング事業 スタートアップの就労者数の拡大

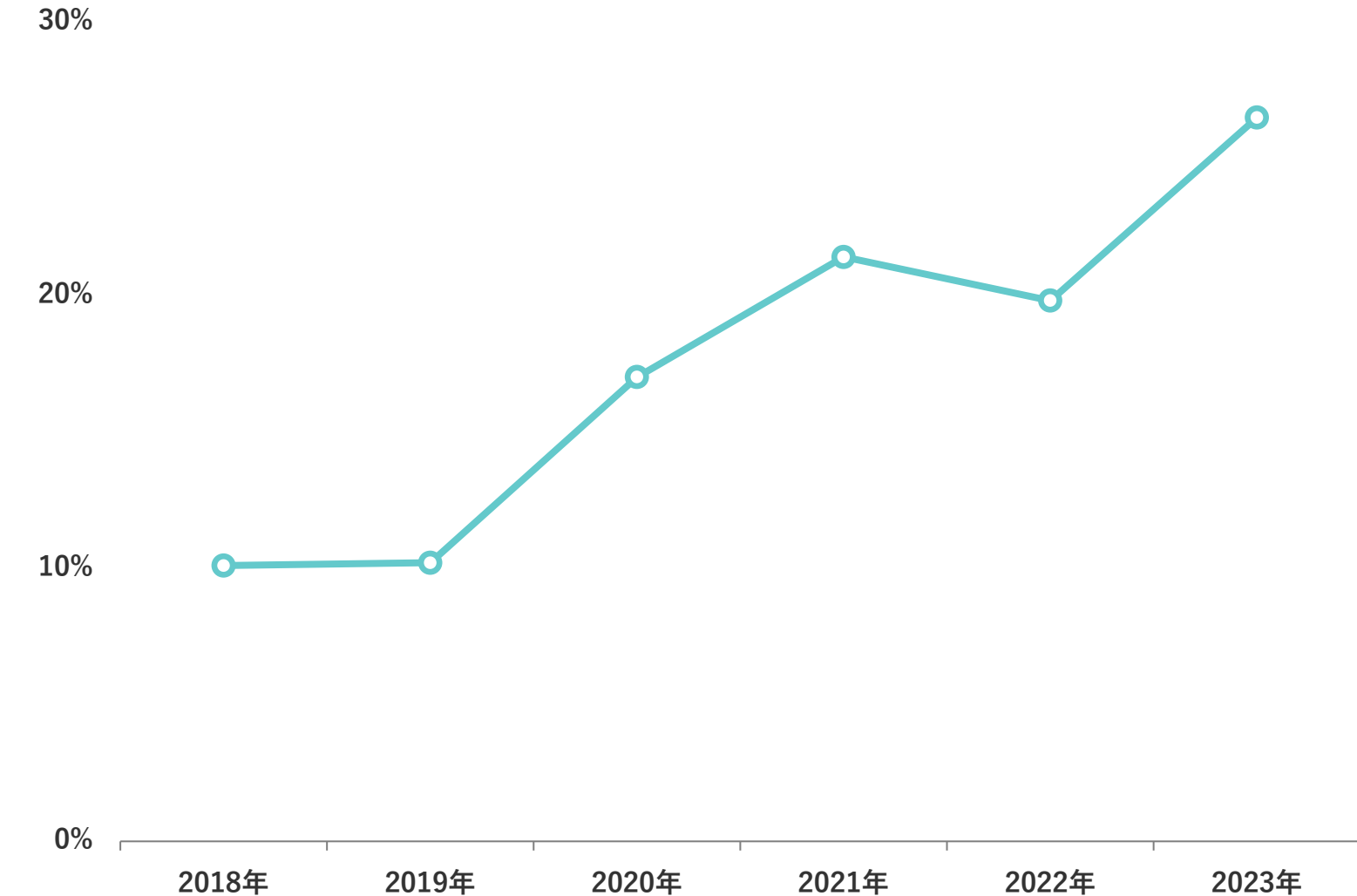
スタートアップの採用ニーズが増加し、大企業からスタートアップへ転職数が増加。

有力スタートアップの就労者数※

(単位：万人)



大手企業からスタートアップへの転職率



※ 推計企業価値が50億円以上の132社を対象
出典) 日本経済新聞「有力スタートアップ132社、2年で雇用5割増 日経調査」 <https://www.nikkei.com/article/DGXZQOUC155GO0V10C24A3000000/>

オンラインくじ事業の実績をベースに、
IPホルダーとのビジネス領域を拡大し、
IPのマネタイズ機会を最大化するプラットフォームを展開

オンラインくじ事業で培った実績をベースに、3つの競争優位性を確立。

1

データ蓄積

- 1,000件以上のオンラインくじを実施
- 豊富なデータからの的確にファンのニーズをとらえることが可能

2

オペレーショナルエクセレンス

- デザイナー、エンジニアを自社で採用することで製造・配送プロセスの効率化を実現
- 効率化の進展により、ユーザー体験をスピーディーに改善
- 今後AIを用いて更なる効率化を推進

3

IPホルダーとのネットワーク

- 幅広い顧客基盤を保有（芸能事務所、音楽レーベル、出版社など）

将来的なIPOを目指し、オンラインくじの領域拡大、海外展開に加え、新規事業の展開、海外展開の強化を実施。

短期

オンラインくじの拡大

- ✓ アーティスト領域で培ったノウハウを活かし、漫画・アニメ領域へ拡大
- ✓ オンラインくじの海外展開

中期

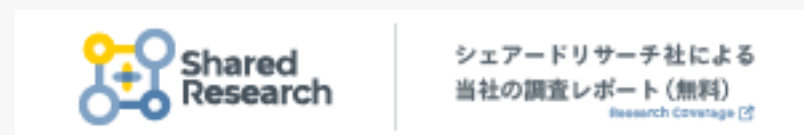
新規事業の展開

- ✓ IPのマネタイズ機会を最大化するプラットフォームを展開
- ✓ 海外展開の強化

IRでは、当社へのご理解を促進していただくために、以下取り組みを行っております。
今後も取り組みを強化してまいります。

第三者レポート

シェアードリサーチ社による
第三者視点の企業分析レポートを公開しています



<https://sharedresearch.jp/ja/companies/2497>

経営メンバー通信

決算説明資料だけでは伝えきれない情報をお伝えする場として
noteで経営メッセージを発信しています



https://note.com/united_ir/m/m61aad6b4e636

決算説明会の書き起こし

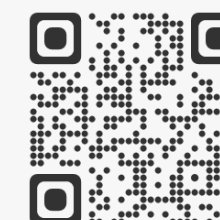
投資家の皆様へ素早く、且つ丁寧に情報共有できるよう、
決算説明会の書き起こしを公開しています



<https://finance.logmi.jp/companies/1754>

個人投資家様向けセミナーの実施

個人投資家のみなさまに
当社へのご理解を深めていただける場を用意しています
次回：11月29日（土）14:55～



https://finance.logmi.jp/ir_live/831

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。

