

---

2024年3月期 上期(累計)  
**決算説明資料**

2023年11月9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 上期(累計) 決算概要 ..... **p.3**

2 2024年3月期 第2四半期 事業概況 ..... p.10

3 Appendix ..... p.29

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



今期は上期に有価証券売却を集中させたため、前年同期比で増収増益。

## 連結業績

売上高	9,170	百万円 (前年同期比+38%)
営業利益	5,368	百万円 (前年同期比+71%)

## コア事業

投資事業	売上高 営業利益	6,249 百万円 (前年同期比+78%) 6,008 百万円 (前年同期比+82%)	詳細: <a href="#">p.10</a>
教育事業	売上高 営業利益	657 百万円 (前年同期比△2%) △52 百万円 (前年同期比△107百万円)	詳細: <a href="#">p.18</a>
人材マッチング事業	売上高 営業利益	242 百万円 (前年同期比+11%) △273 百万円 (前年同期比△153百万円)	詳細: <a href="#">p.23</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	2,031 百万円 (前年同期比△9%) 181 百万円 (前年同期比△43%)	詳細: <a href="#">p.26</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 特別損失の計上にもなう通期業績予想の修正

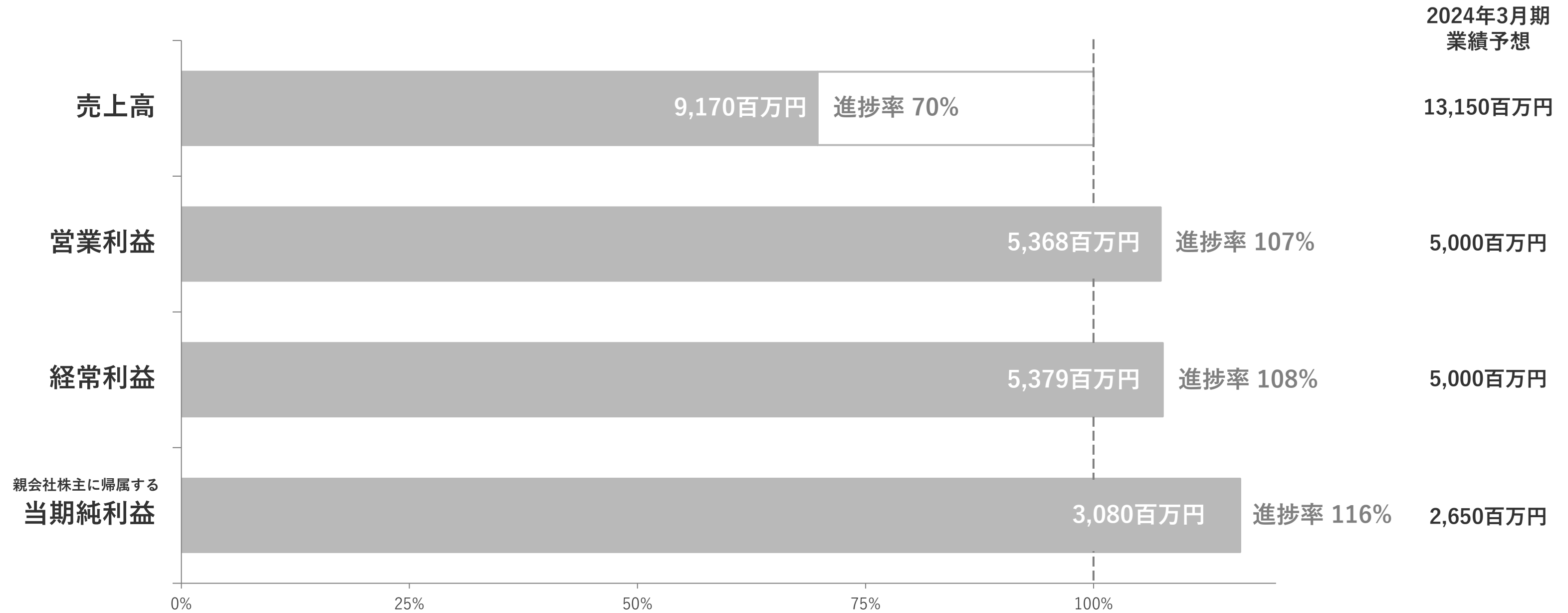
人材マッチング事業内の子会社※において、M&A実施時の計画から事業進捗が乖離したため、のれん未償却残高を特別損失として計上したことで、通期業績予想を修正。  
配当金は今期からの新方針「DOE4%または配当性向50%のうちいずれか大きい金額」により、予想通りの見通し。

(単位：百万円)	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する 当期純利益	1株当たり 配当金
前回発表予想 (A)	13,150	5,000	5,000	3,300	48円
今回発表予想 (B)	13,150	5,000	5,000	2,650	48円
増減額 (B-A)	-	-	-	△650	-
増減率	-	-	-	△20%	-

※ カソーク株、(株)ココドル(2023年6月にカソーク株に吸収合併)、(株)リベイス

## 2024年3月期 上期(累計)通期業績予想進捗

上期に有価証券を通期計画から先行して売却したため、営業利益以下の進捗率が100%を超過。  
下期以降も人材マッチング事業への投資を継続することを踏まえ、売上高、営業利益、経常利益の通期業績予想は据え置き。



新配当方針<sup>※1</sup>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				
	2024年3月期		前期実績(2023年3月期) <sup>※2</sup>	
	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)	<b>24.0円</b>	<b>24.0円</b>	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)	<b>9.0% (予想)</b>		4.6%	
配当性向(年間)	<b>71.0% (予想)</b>		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 上期(累計) 決算概要 ..... p.3

**2 2024年3月期 第2四半期 事業概況 ..... p.10**

3 Appendix ..... p.29

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。

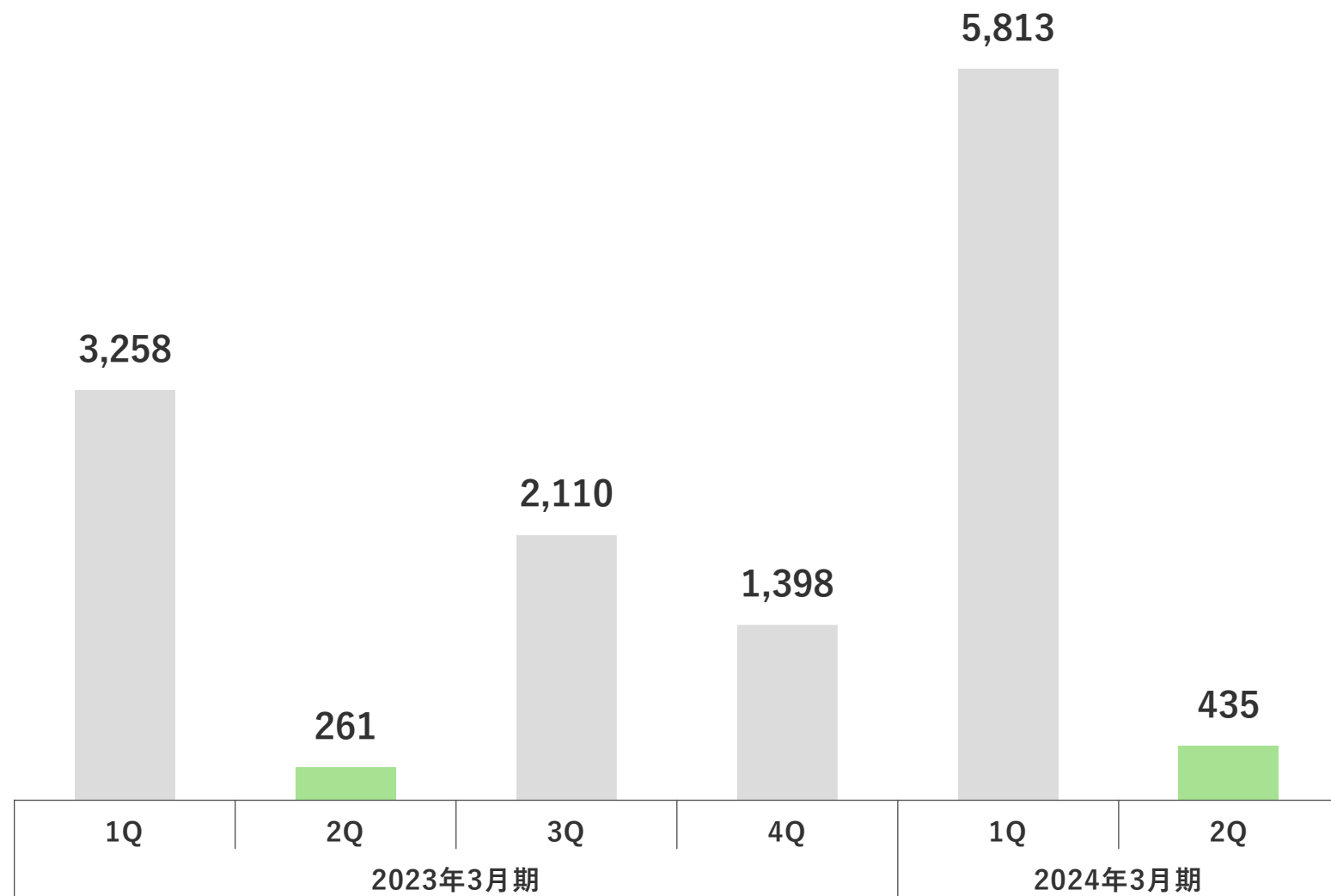
# 投資事業

---

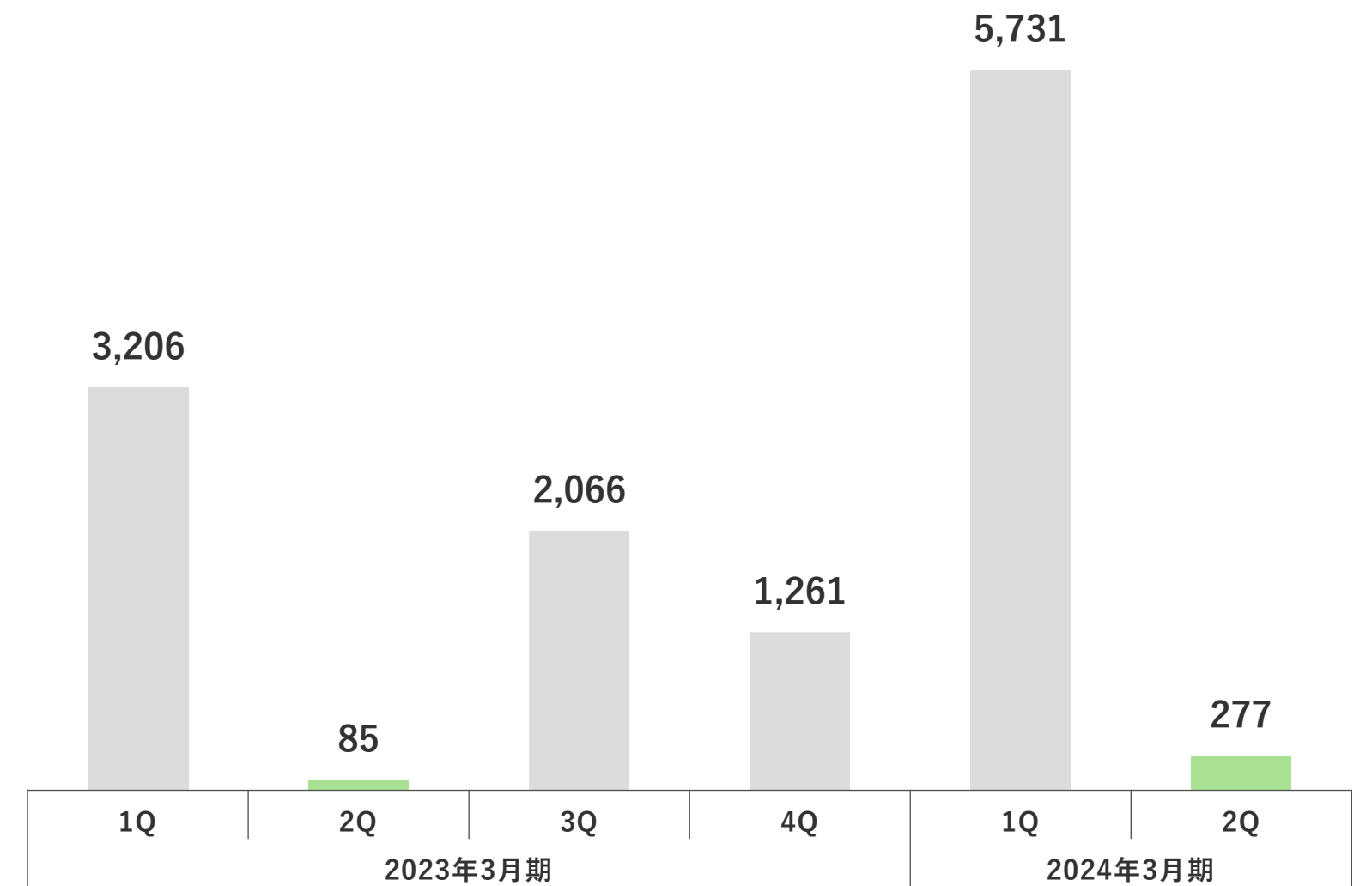
## 投資事業 売上高・営業利益推移

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は高くなるが、通期では計画通りの着地見込み。

売上高推移 (単位:百万円)

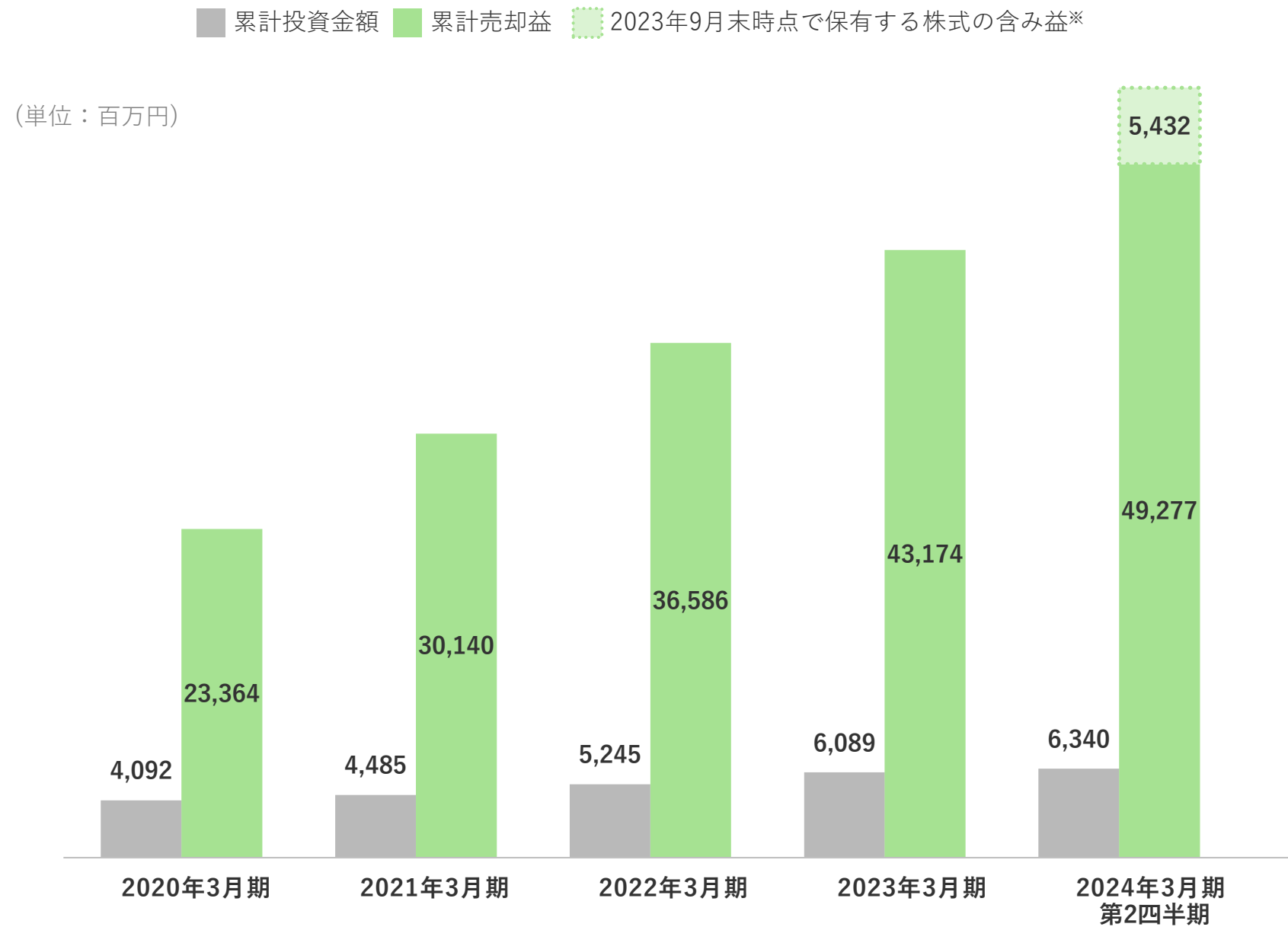


営業利益推移 (単位:百万円)



今期上期時点での累計投資金額は約63億円、売却益は含み益と合わせて約547億円。

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9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>33</b> 億円※
未上場株式	<b>79</b> 社	約 <b>31</b> 億円
LP出資先	<b>36</b> 本	約 <b>16</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9月末時点で3,934百万円

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

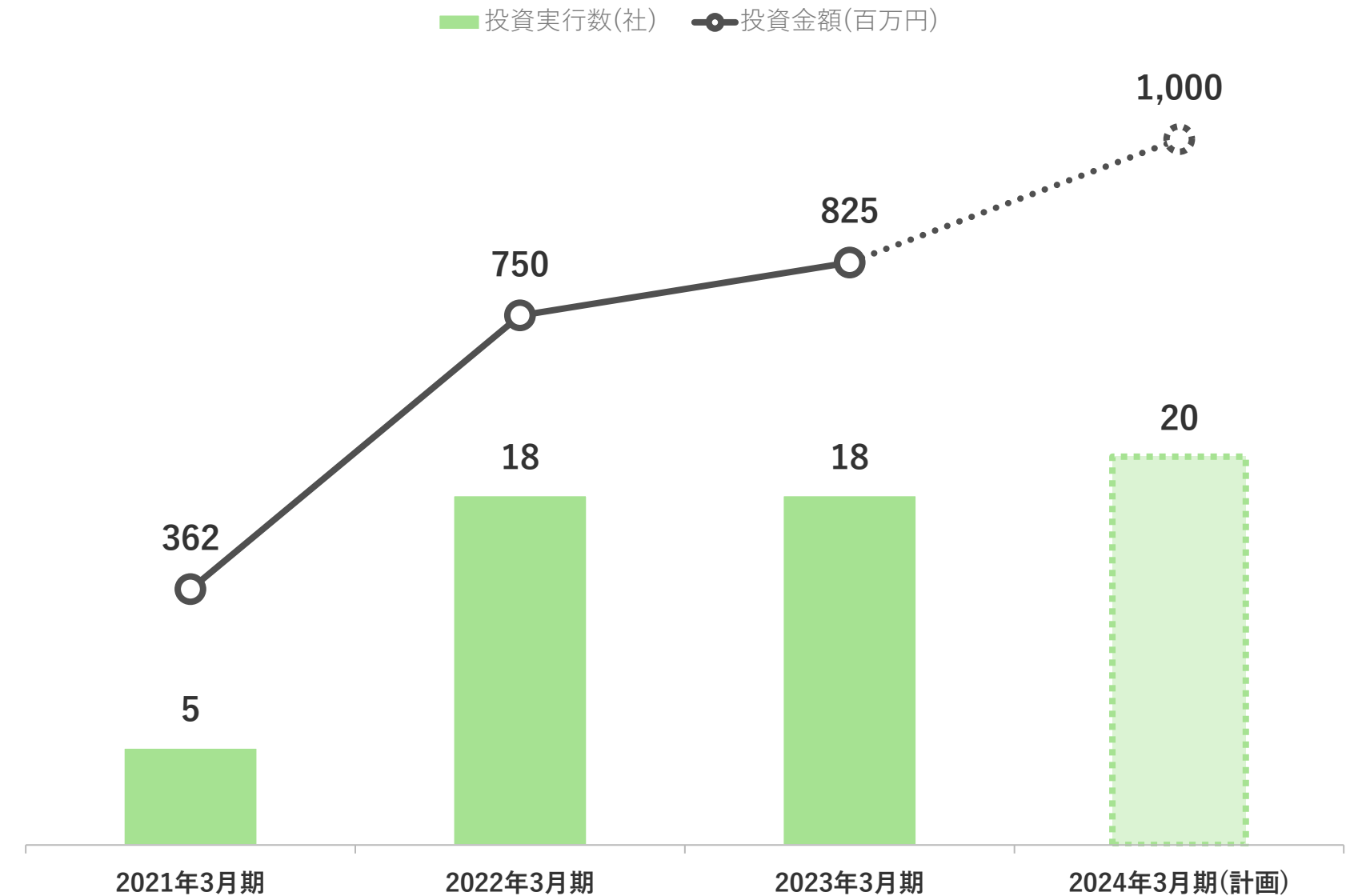
### 自己資金での投資実行

- 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

テクノロジーを駆使した有機農業の自動化に取り組む、(株)トクイテンに対して、リード投資家として投資実行。

会社概要



会社名	株式会社トクイテン
設立	2021年8月
代表	豊吉 隆一郎
事業内容	有機ミニトマトの栽培、自社開発の農作業ロボット販売
投資実行	2023年8月

事業内容

AIとロボットを活用して、有機ミニトマトを栽培。農業の自動化を通じて、有機農業の推進、農業従事者の高齢化による人手不足解消に取り組む。



AIや遠隔制御によって自律的に農作業を行う、農業ロボット「ティターン」

タッチスポット株式会社



設立	2015年9月
代表	水嶋 泰一
事業内容	ToBセールスプロセスの高度化・効率化支援
投資実行	2023年9月

0株式会社[オー株式会社]



設立	2019年9月
代表	a春
事業内容	メタバース活用の3DCGクリエイターツールの開発
投資実行	2023年7月

株式会社ウタイテ



設立	2022年12月
代表	倉田 将志
事業内容	2.5次元IP開発、運営
投資実行	2023年10月

株式会社ライトライト



設立	2020年1月
代表	齋藤 隆太
事業内容	事業承継マッチングプラットフォーム「relay (リレイ)」の運営
投資実行	2023年8月

# 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

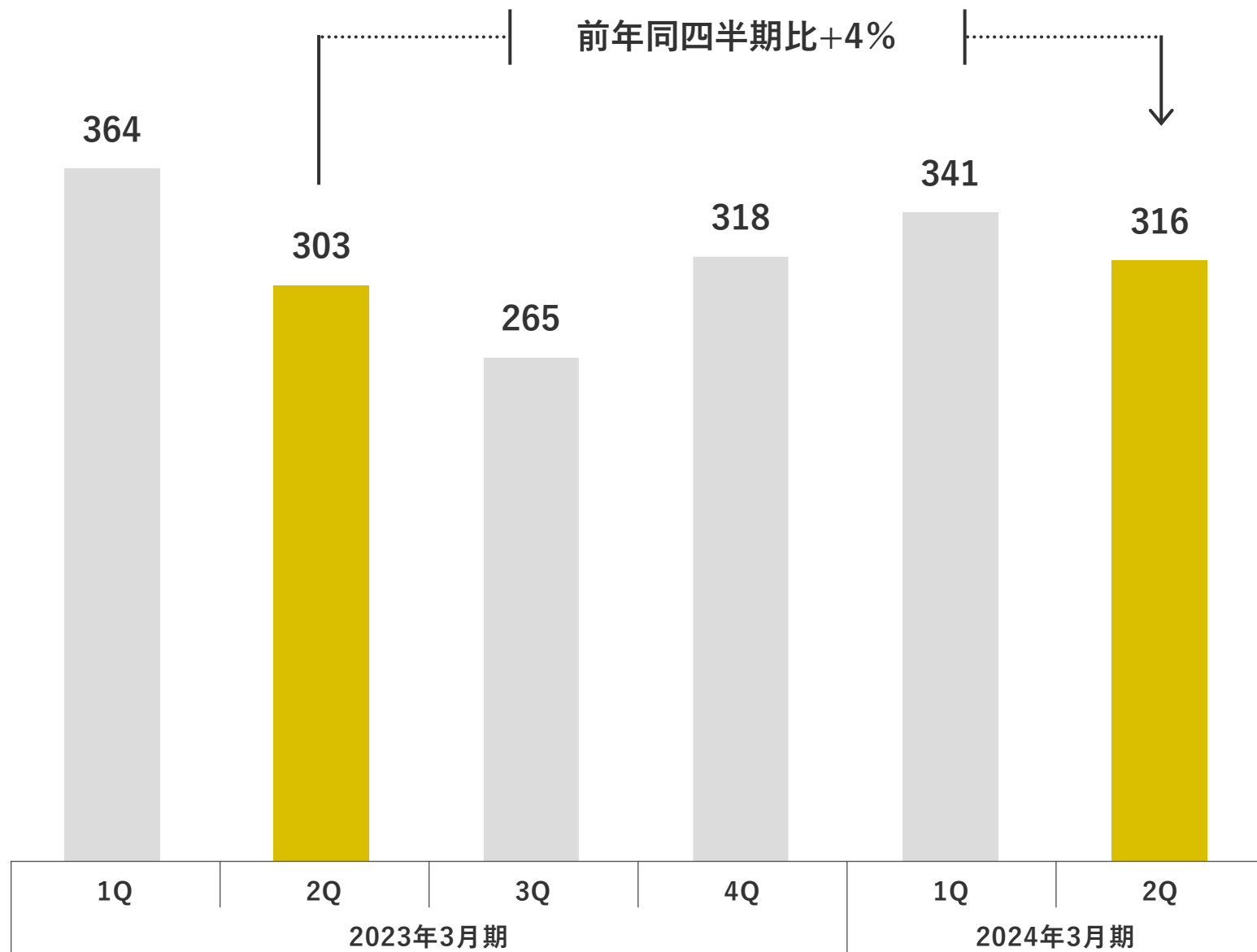
---

## 教育事業 売上高・営業利益推移

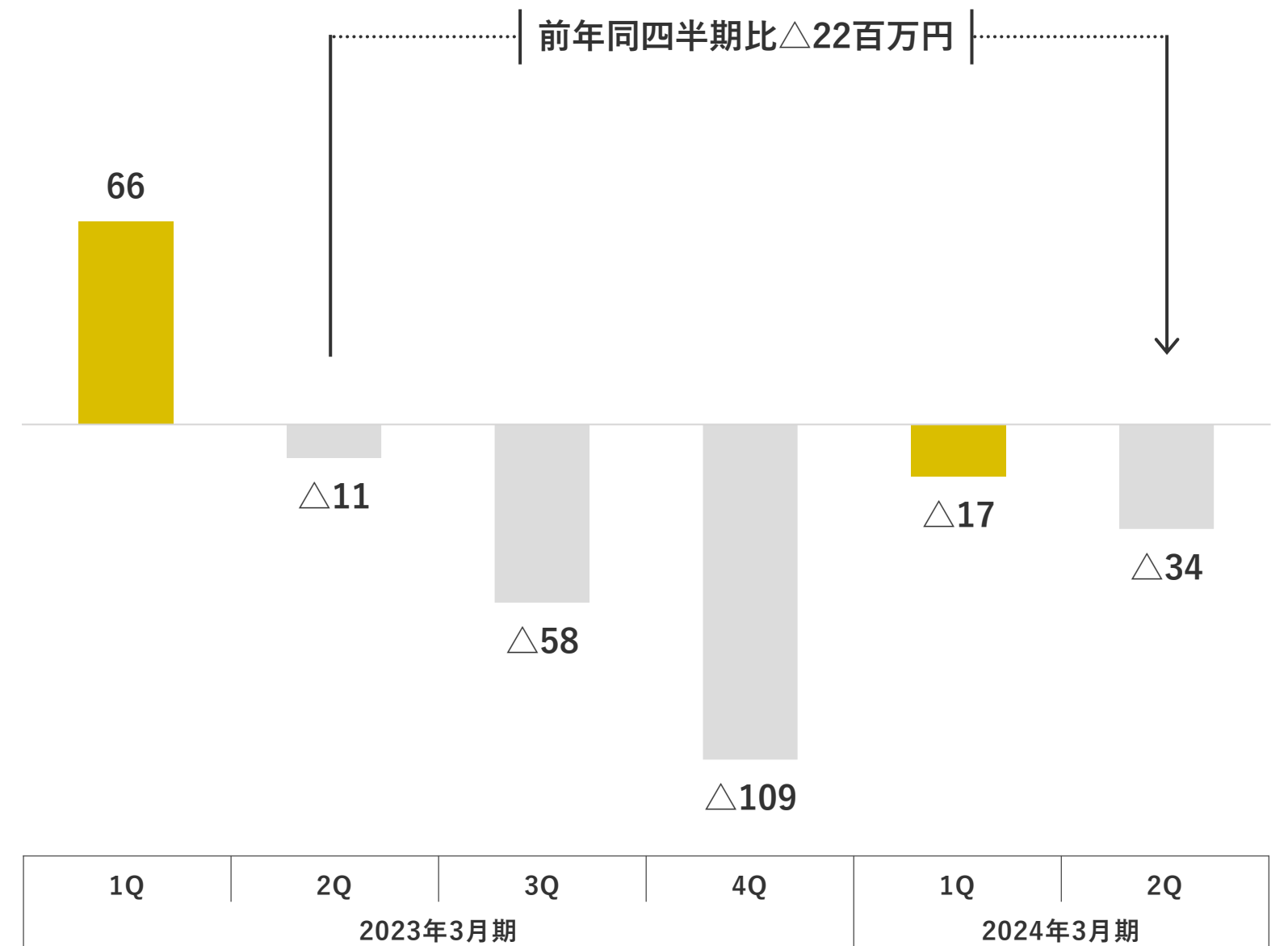
売上高は、生成AIコースが伸長したことにより、前年同四半期比で増収。

営業利益は、生成AIコースの受講者獲得強化のため、一時的に広告投資を強化し、前年同四半期比で赤字幅拡大。

売上高推移 (単位: 百万円)



営業利益推移 (単位: 百万円)



今期は、LINEヤフーテックアカデミー・生成AI関連コースに注力し、さらなる成長を目指す。

### 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

2023年10月12日より、LINEヤフーテックアカデミー※の募集を開始。

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

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」に加え、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新たに開講。

New

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"><li>生成AIをビジネスの場で活用したい方</li><li>デジタルスキルを学び直したい方</li><li>リスキリングに興味のある方</li></ul>

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"><li>LLMを活用した開発に関わるエンジニア</li><li>データ処理と自然言語処理の融合を目指すエンジニア</li><li>Python初心者からのステップアップを目指すエンジニア</li></ul>

※ 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

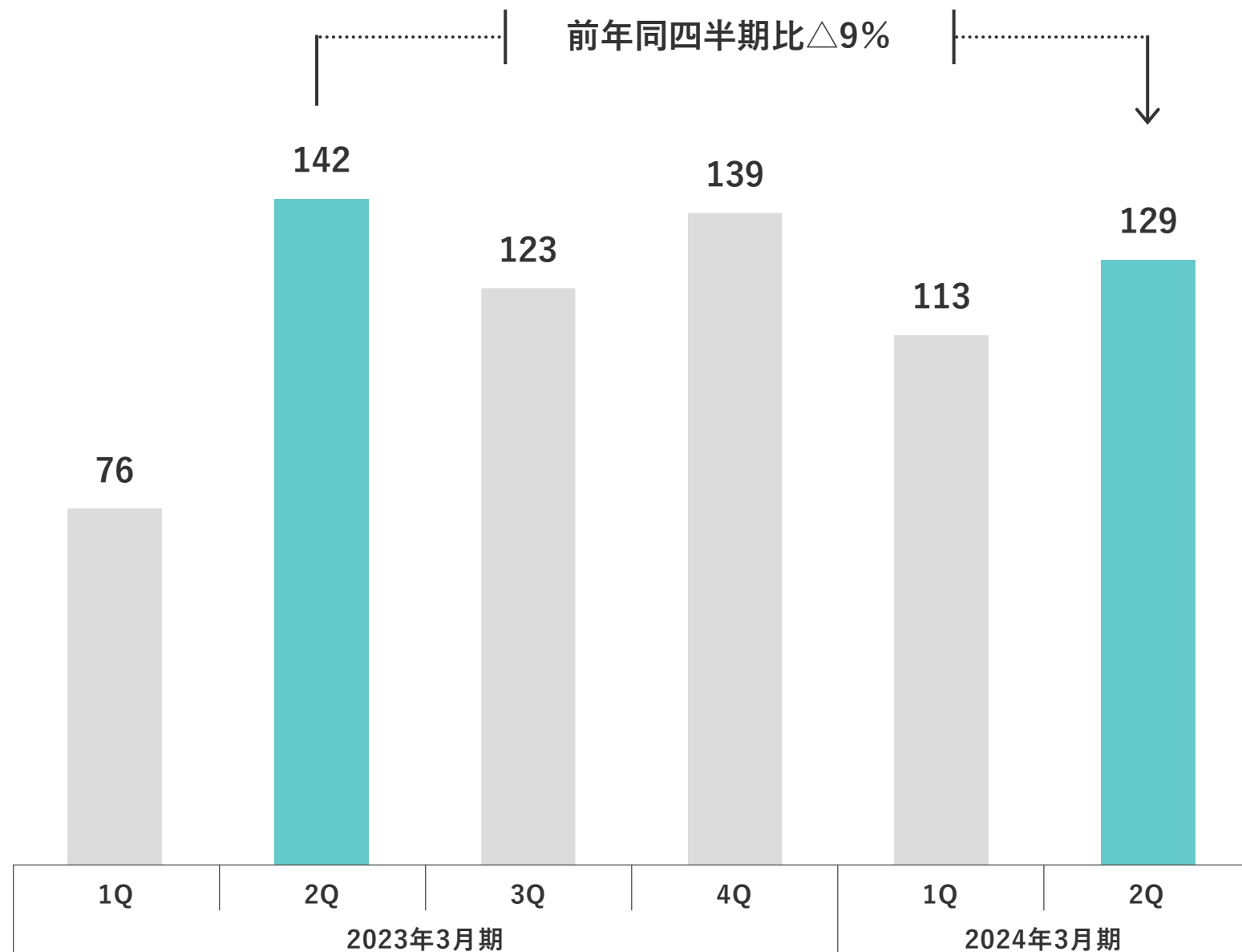
# 人材マッチング事業

---

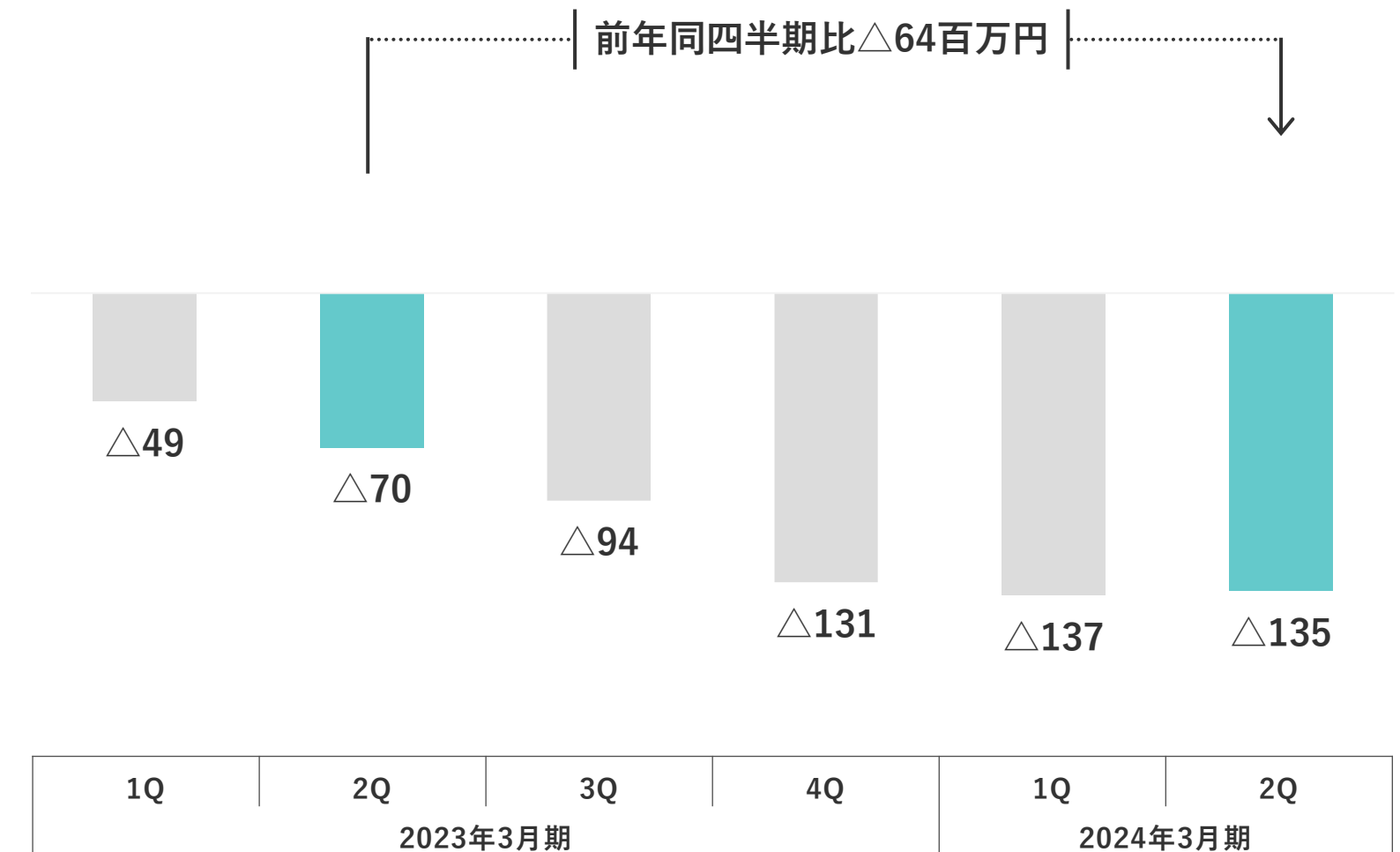
## 人材マッチング事業 売上高・営業利益推移

イノープ(株)が拡大した一方、(株)ココドル※のPMIが順調に進まず、セグメント全体では前年同四半期比で減収減益。  
 (株)ココドルはカソーク(株)と合併し、事業拡大を図る。

売上高推移 (単位:百万円)



営業利益推移 (単位:百万円)



※ 2023年6月にカソーク(株)に吸収合併

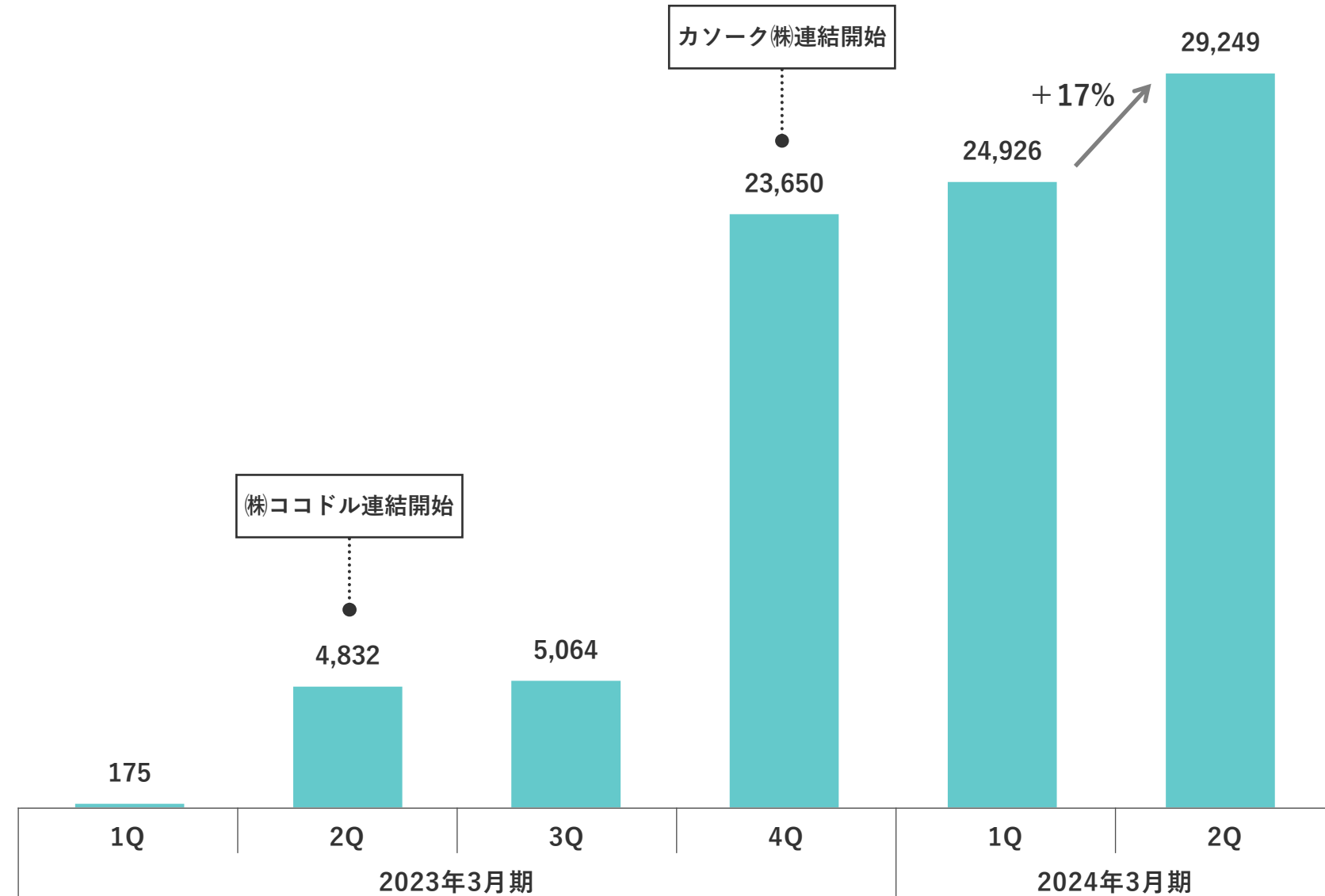


# 人材マッチング事業 登録者数/利用社数の拡大

登録者数※はカソーク(株)の獲得強化により、前四半期比で増加。  
利用社数は、イノープ(株)の拡大、ONX(株)のM&A実施により、前四半期比で増加。

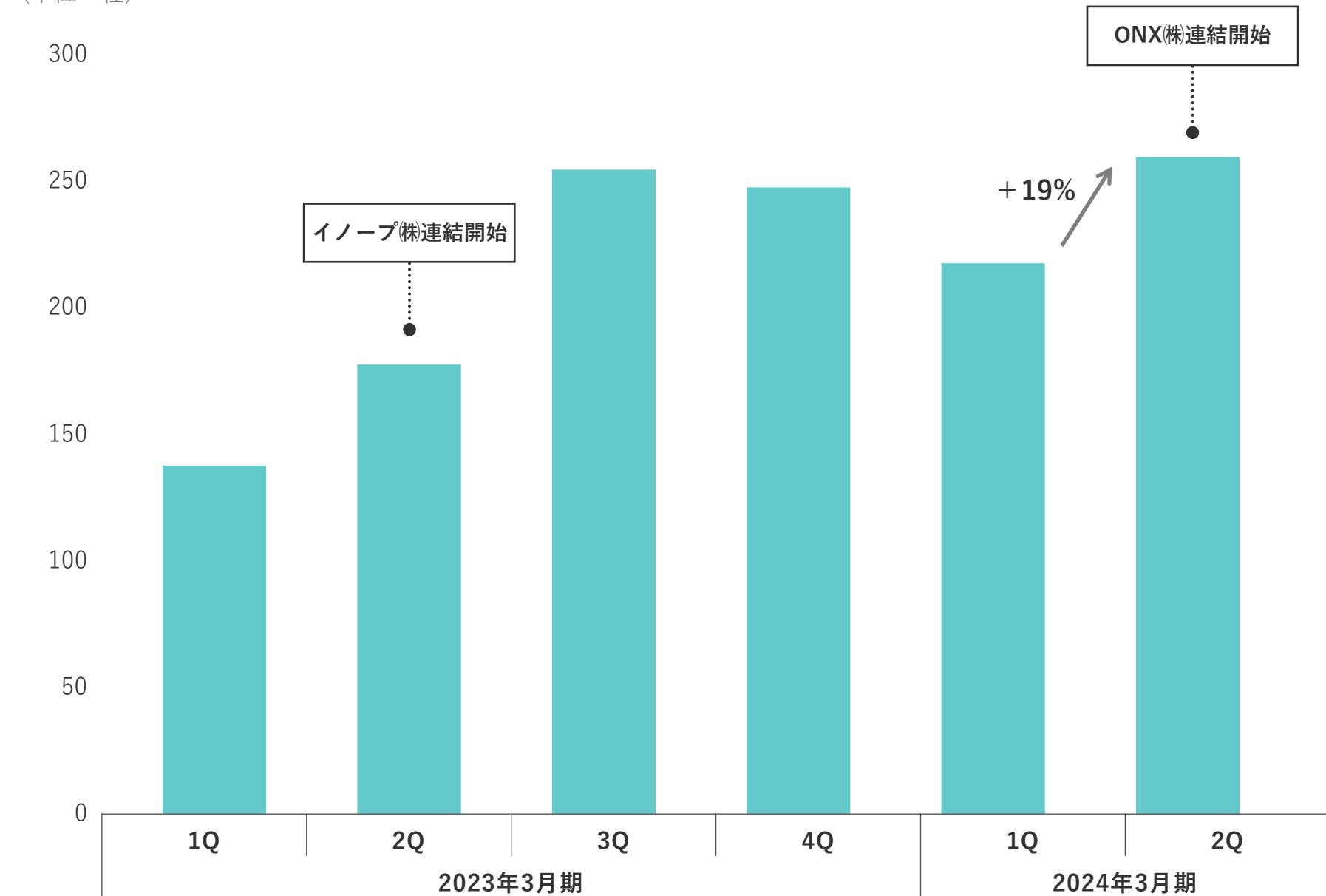
### 登録者数推移

(単位：人)



### 利用社数推移

(単位：社)



※ 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

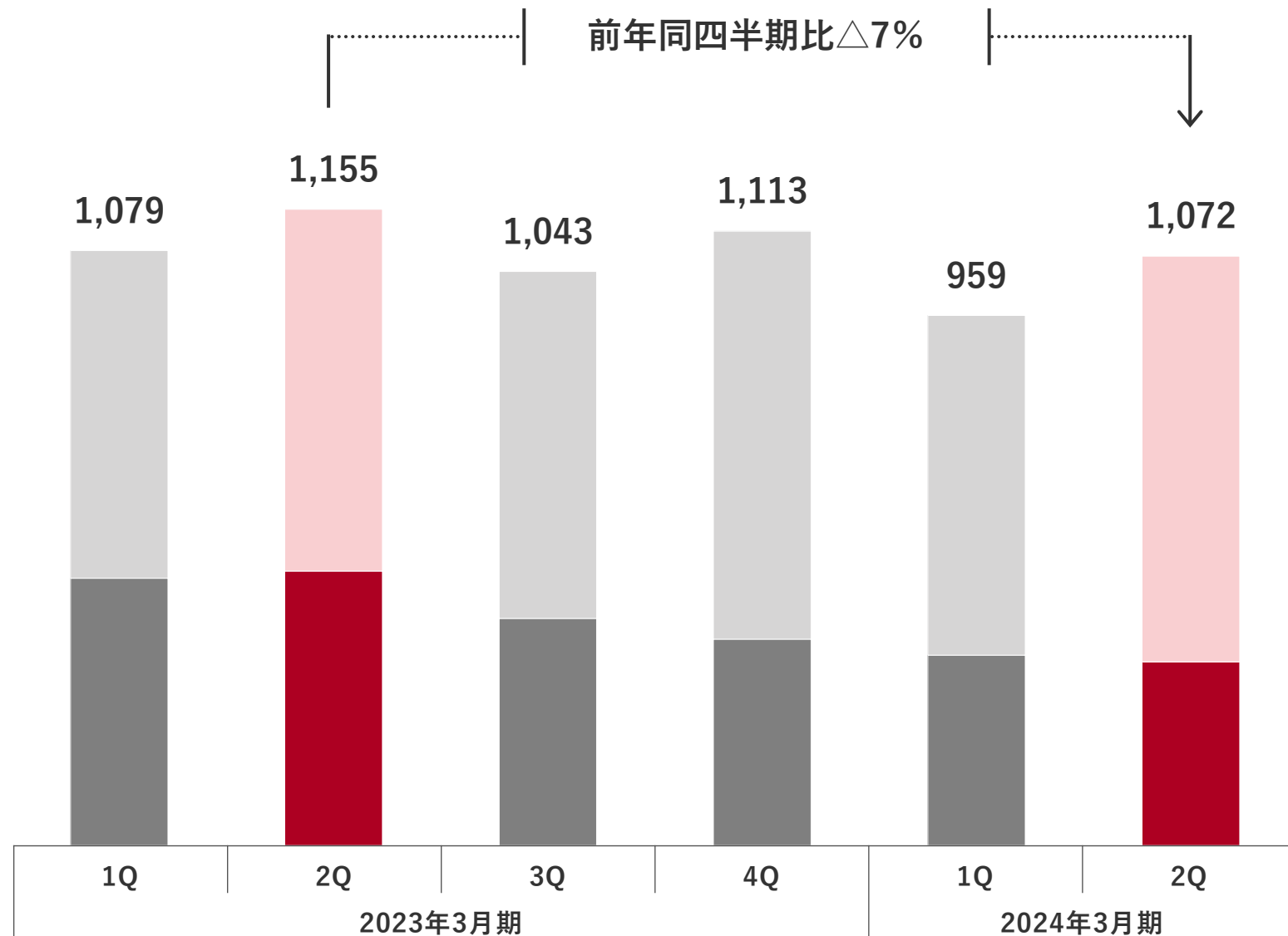
---

# アドテク・コンテンツ事業 売上高・営業利益推移

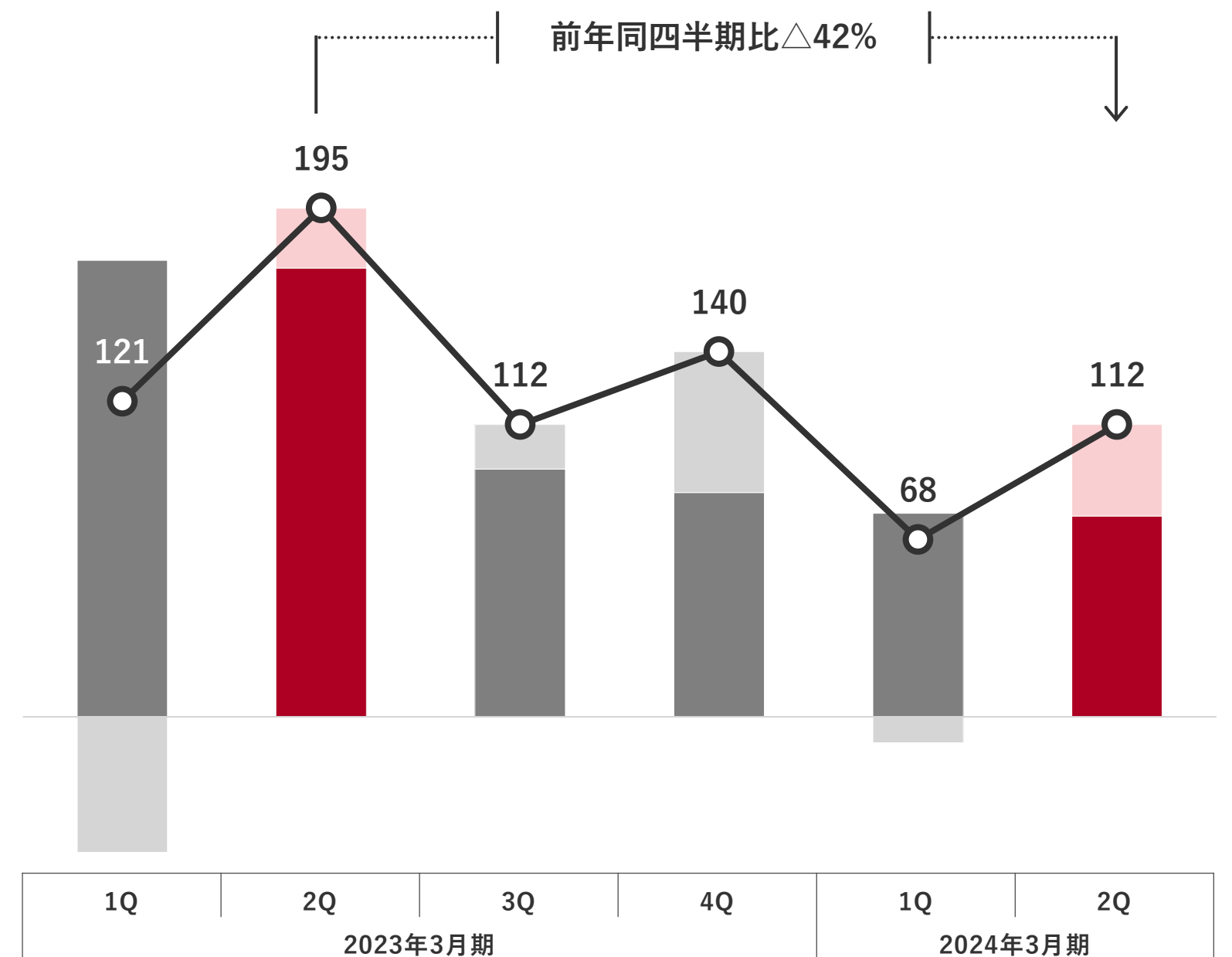
コンテンツ事業は、フォック(株)を中心に拡大し、前年同四半期比で増収。  
 アドテク事業※は、前期上期に広告予算が集中したため、前年同四半期比で減収減益。  
 今後もセグメント全体で継続した利益創出を見込む。

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式会社

# アジェンダ

- 1 2024年3月期 上期(累計) 決算概要 ..... p.3
- 2 2024年3月期 第2四半期 事業概況 ..... p.10
- 3 Appendix ..... p.29**

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)	2023年3月期 上期(累計)	2024年3月期 上期(累計)	前期比(率)
<b>売上高</b>	6,637	<b>9,170</b>	+38.2%
売上総利益	4,501	<b>7,062</b>	+56.9%
販売費及び一般管理費	1,365	<b>1,694</b>	+24.1%
<b>営業利益</b>	3,136	<b>5,368</b>	+71.2%
営業外収益	20	<b>17</b>	△ 16.1%
営業外費用	10	<b>6</b>	△ 43.9%
<b>経常利益</b>	3,146	<b>5,379</b>	+71.0%
特別利益	359	-	-
特別損失	2	<b>570</b>	+21,302.8%
税金等調整前四半期純利益	3,503	<b>4,808</b>	+37.3%
<b>親会社株主に帰属する 四半期純利益</b>	2,374	<b>3,080</b>	+29.7%

# 連結損益計算書 第2四半期 事業別

(単位：百万円)	2023年3月期 第2四半期	2024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)
<b>売上高</b>	1,861	<b>1,946</b>	+85	+5%
投資事業	261	<b>435</b>	+173	+66%
教育事業	303	<b>316</b>	+12	+4%
人材マッチング事業	142	<b>129</b>	△ 13	△ 9%
アドテク・コンテンツ事業	1,155	<b>1,072</b>	△ 83	△ 7%
その他	△ 2	△ 6	△ 4	-
<b>売上総利益<sup>※1</sup></b>	705	<b>821</b>	+115	+16%
投資事業	103	<b>319</b>	+215	+208%
教育事業	100	<b>101</b>	+0	+1%
人材マッチング事業	48	<b>40</b>	△ 8	△ 17%
アドテク・コンテンツ事業	453	<b>365</b>	△ 87	△ 19%
その他	△ 1	△ 6	△ 5	-
<b>販売費及び一般管理費</b>	694	<b>814</b>	+120	+17%
<b>営業利益</b>	11	<b>6</b>	△ 4	△ 39%
投資事業	85	<b>277</b>	+191	+224%
教育事業	△ 11	△ 34	△ 22	-
人材マッチング事業	△ 70	△ 135	△ 64	-
アドテク・コンテンツ事業	195	<b>112</b>	△ 82	△ 42%
その他	△ 187	△ 213	△ 25	-
<b>経常利益</b>	21	<b>13</b>	△ 8	△ 39%
<b>親会社株主に帰属する四半期純利益</b>	△ 24	△ 604	△ 580	-

※ 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

主に保有する上場株式の時価評価および売却による影響により、資産・負債・純資産が減少。

(単位：百万円)	前期末 (2023年3月末)	当四半期末 (2023年9月末)	前期末差額
流動資産	27,891	27,324	△ 567
現預金	13,370	16,142	+2,771
営業投資有価証券	11,236	8,216	△ 3,020 <sup>※1</sup>
固定資産	4,426	2,677	△ 1,748
のれん	905	273	△ 632 <sup>※2</sup>
資産合計	32,318	30,002	△ 2,316
流動負債	2,777	3,300	+523
固定負債	2,893	1,218	△ 1,675
繰延税金負債	2,838	1,163	△ 1,674 <sup>※1</sup>
負債合計	5,671	4,519	△ 1,151
純資産	26,647	25,482	△ 1,164
その他有価証券評価差額金	3,934	1,673	△ 2,260 <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△3,248百万円

繰延税金負債△910百万円

その他有価証券評価差額金△2,305百万円

※2 うち特別損失計上による影響は△570百万円

## キャッシュ・フロー

営業活動によるキャッシュ・フローは、有価証券の売却が増加したため、前期より獲得額が増加。  
財務活動によるキャッシュ・フローは、自己株式取得関連費用が減少したため、前期より使用額が減少。

(単位：百万円)	2023年3月期 上期累計期間	2024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 2,490	※2 4,288	+1,797
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 581	※3 △ 1,114	△ 533
財務活動によるキャッシュ・フロー	※4 △ 1,479	△ 402	+1,077
現金及び現金同等物の期末残高	12,595	16,142	+3,547

※1 うち営業投資有価証券売却 3,275百万円、法人税等支払額 1,057百万円

※2 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

※3 うち投資有価証券の取得による支出 1,000百万円

※4 うち自己株式取得関連支出△1,001百万円、配当金支払△402百万円



# 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。

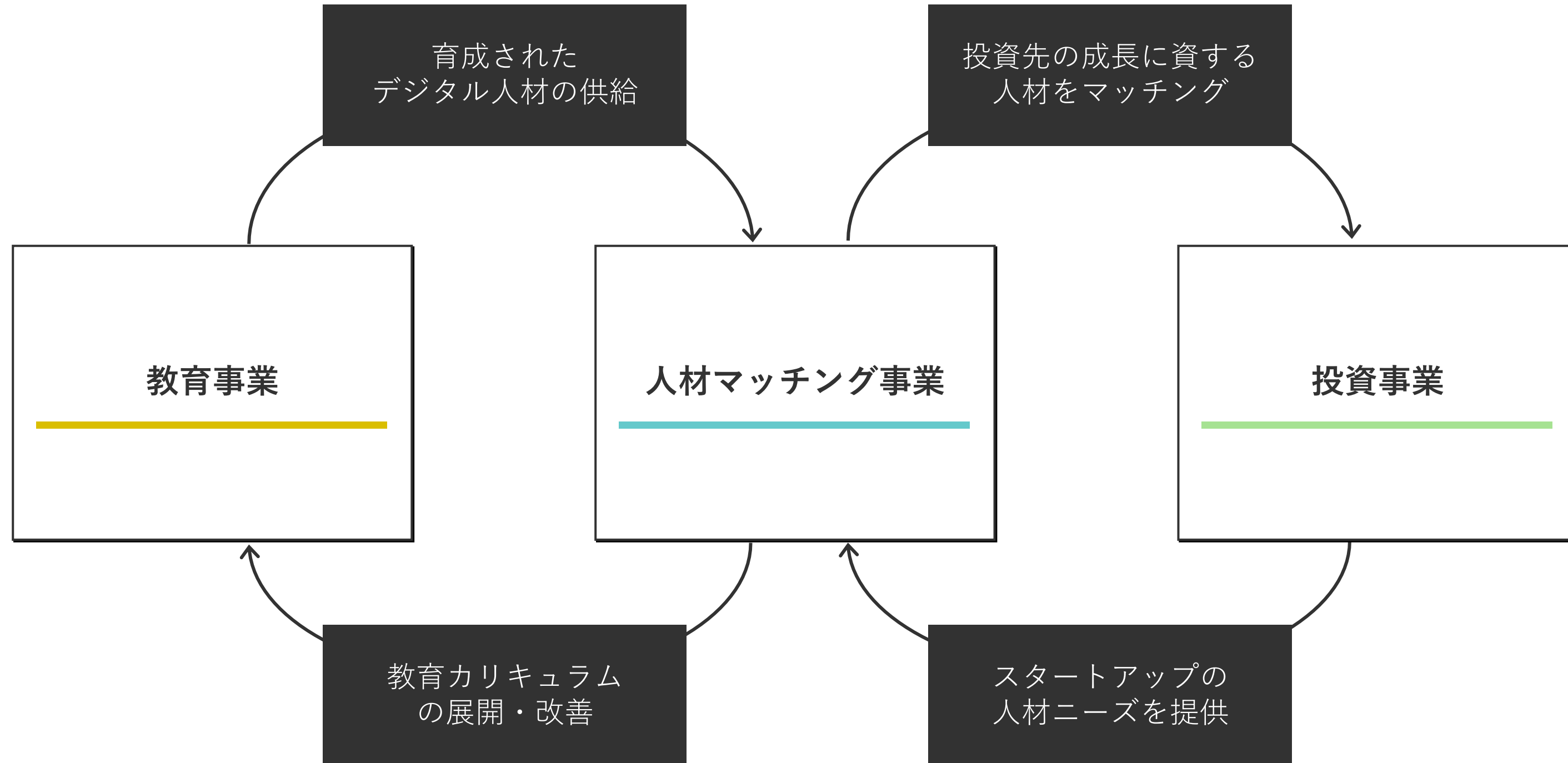
UNITEDは、  
そのエネルギーを、意志の力を、最大化させる。

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。

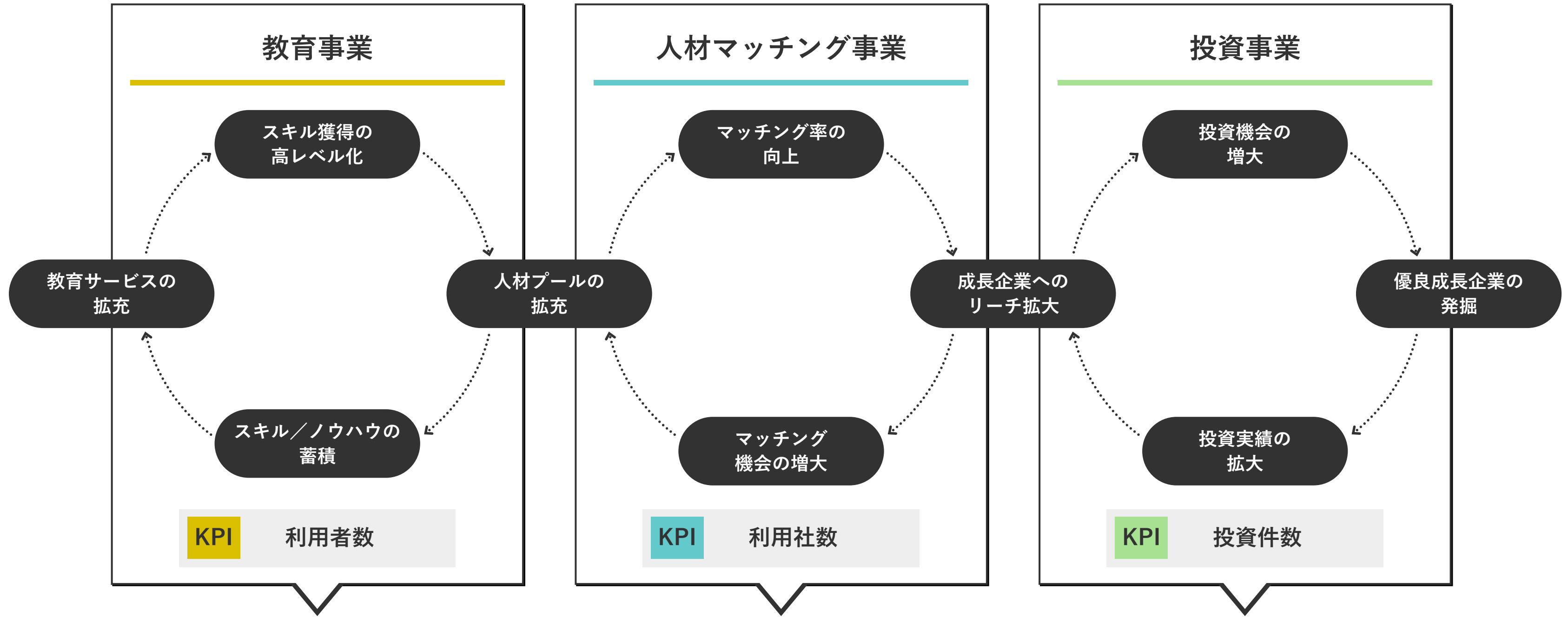
意志の力で社会を善い方向へ、  
より速く進めていく。

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

---

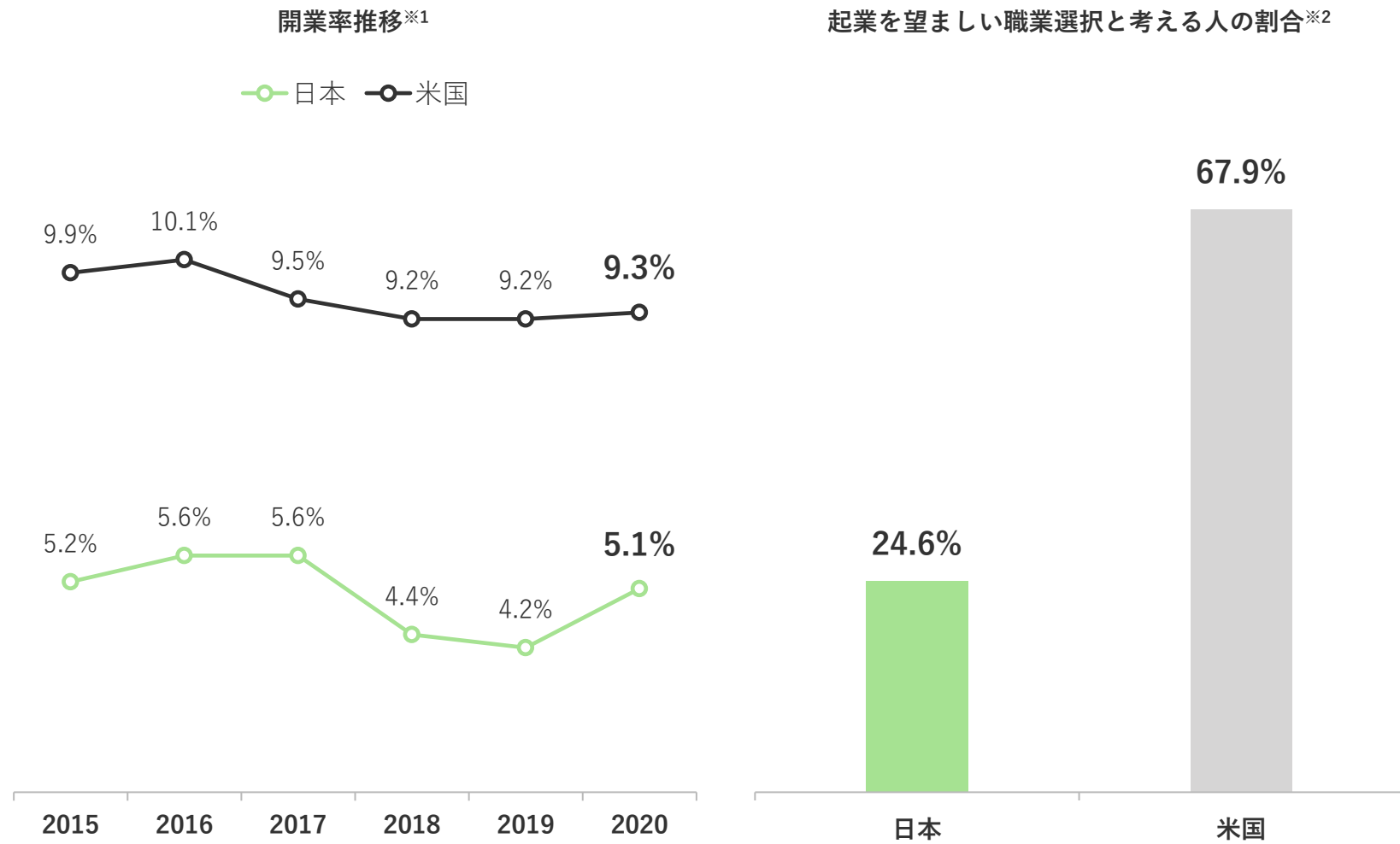
- 日本経済にとってスタートアップ育成は不可欠
- ユナイテッドが投資・支援することによって  
事業の成功確率を高める、成長スピードを早める

# 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。



※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](#)」

## 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

※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

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

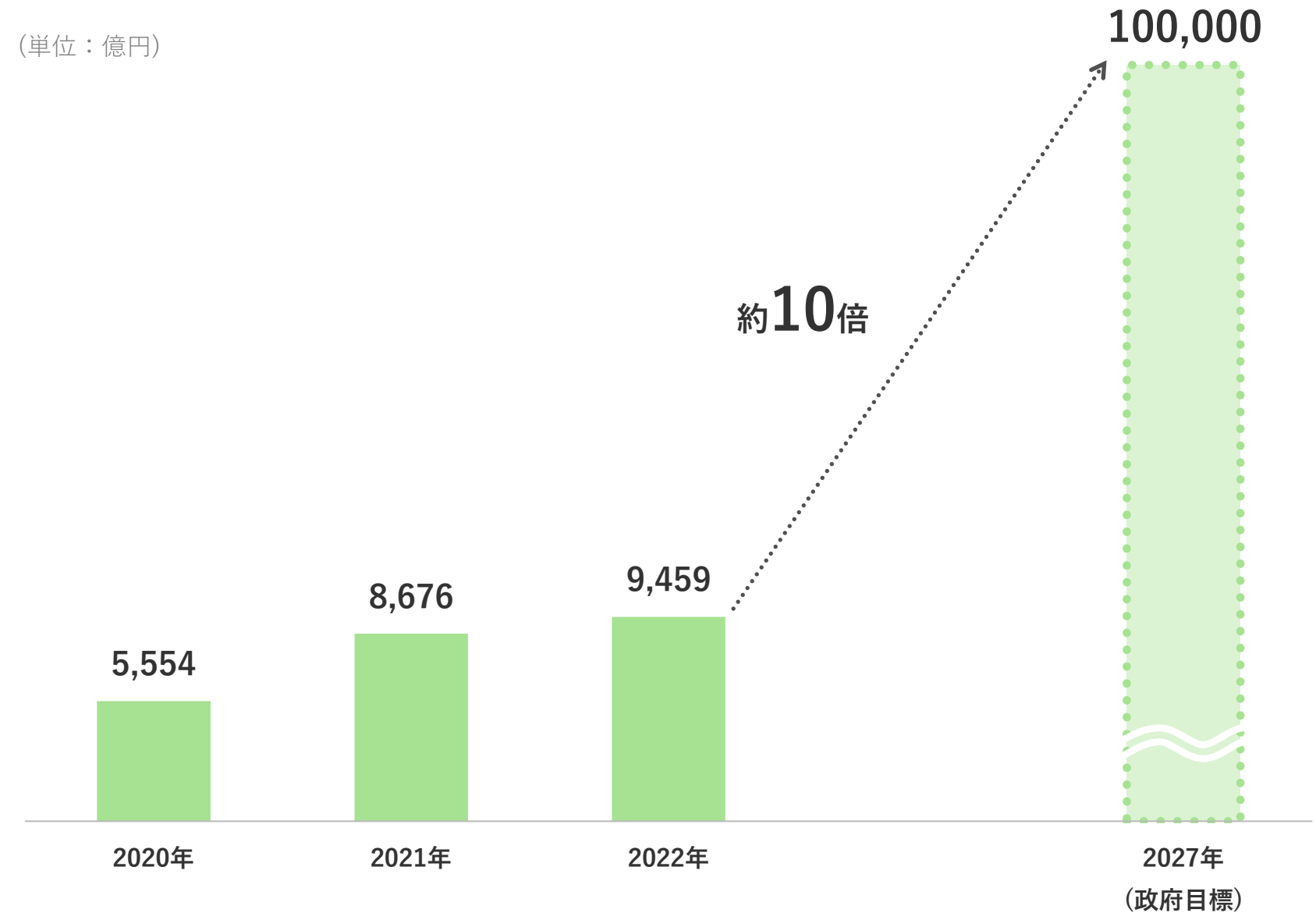
**第1の柱** スタートアップ創出に向けた人材・ネットワークの構築

**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

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

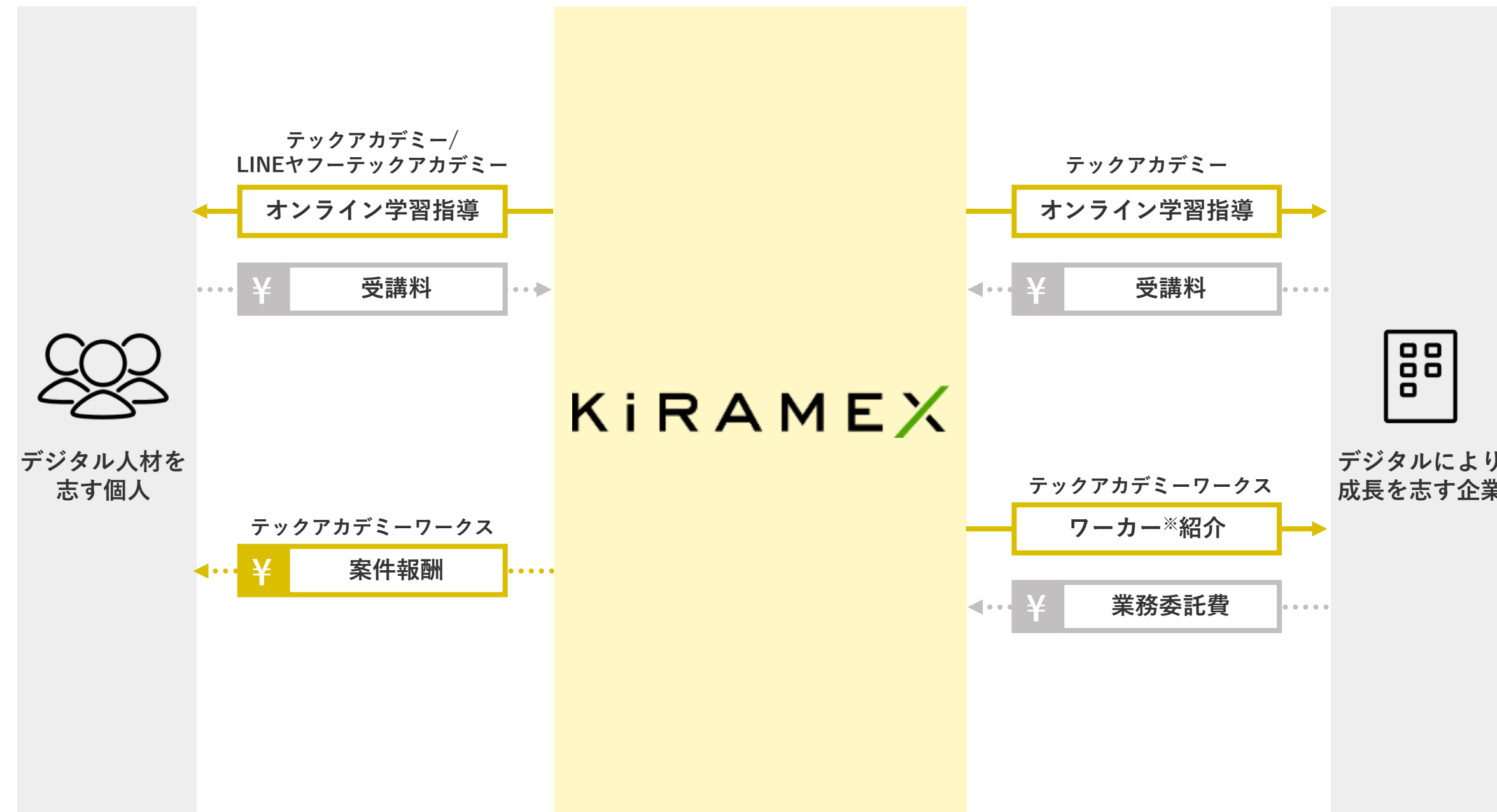
**LINEヤフー テックアカデミー**

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

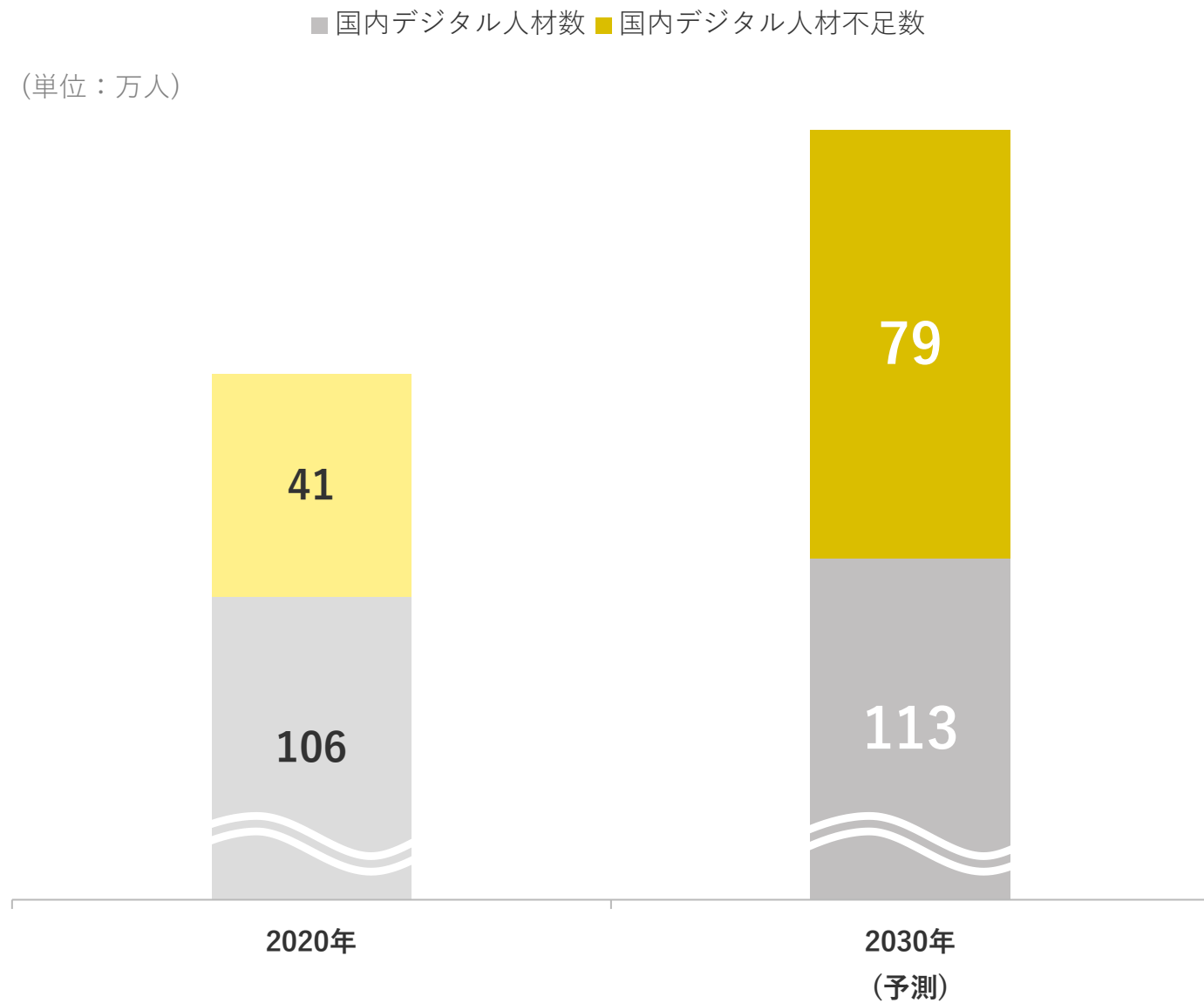
ビジネスモデル



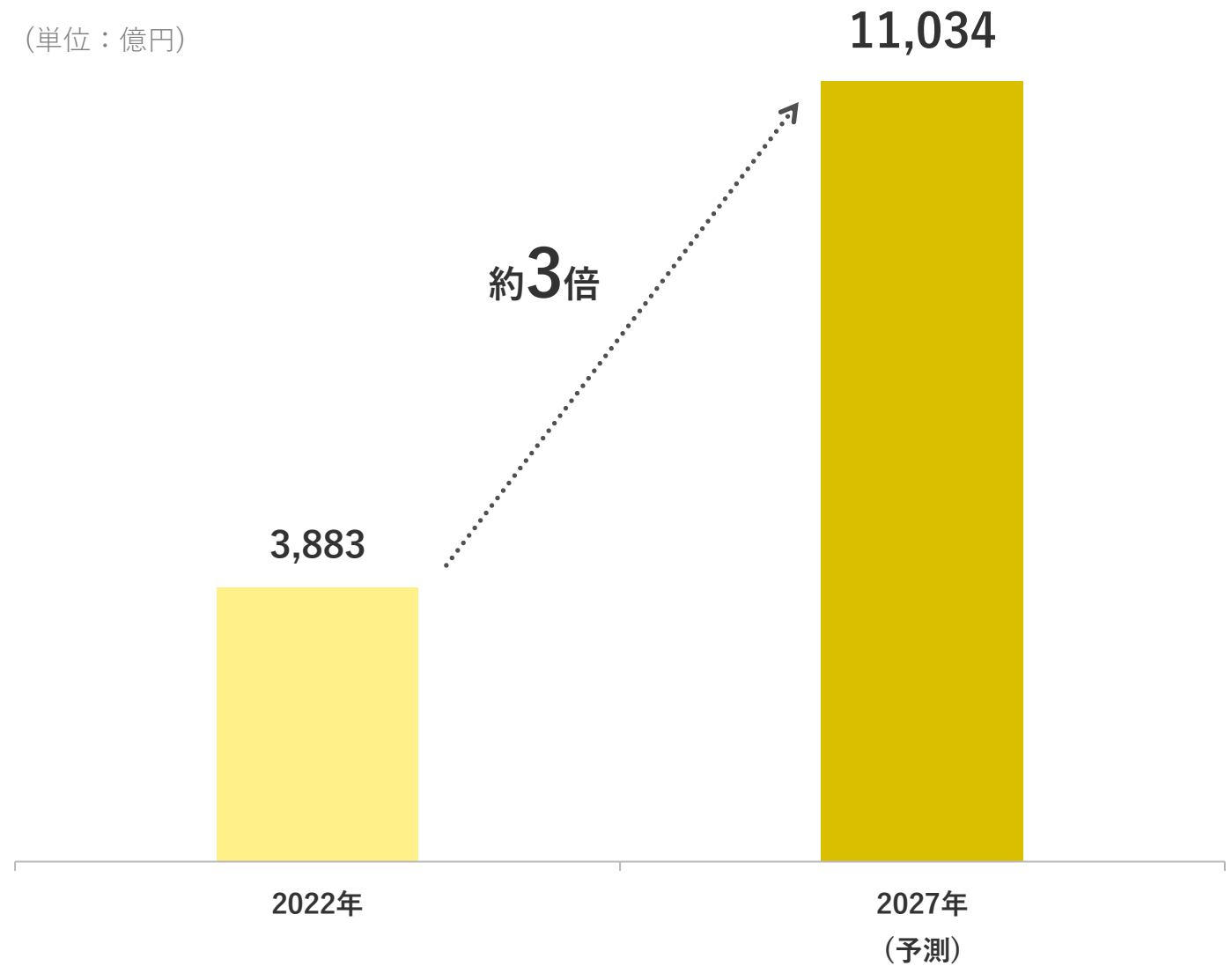
※テックアカデミー卒業生のうち、テックアカデミーワークスにて案件に取り組む人材

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

---

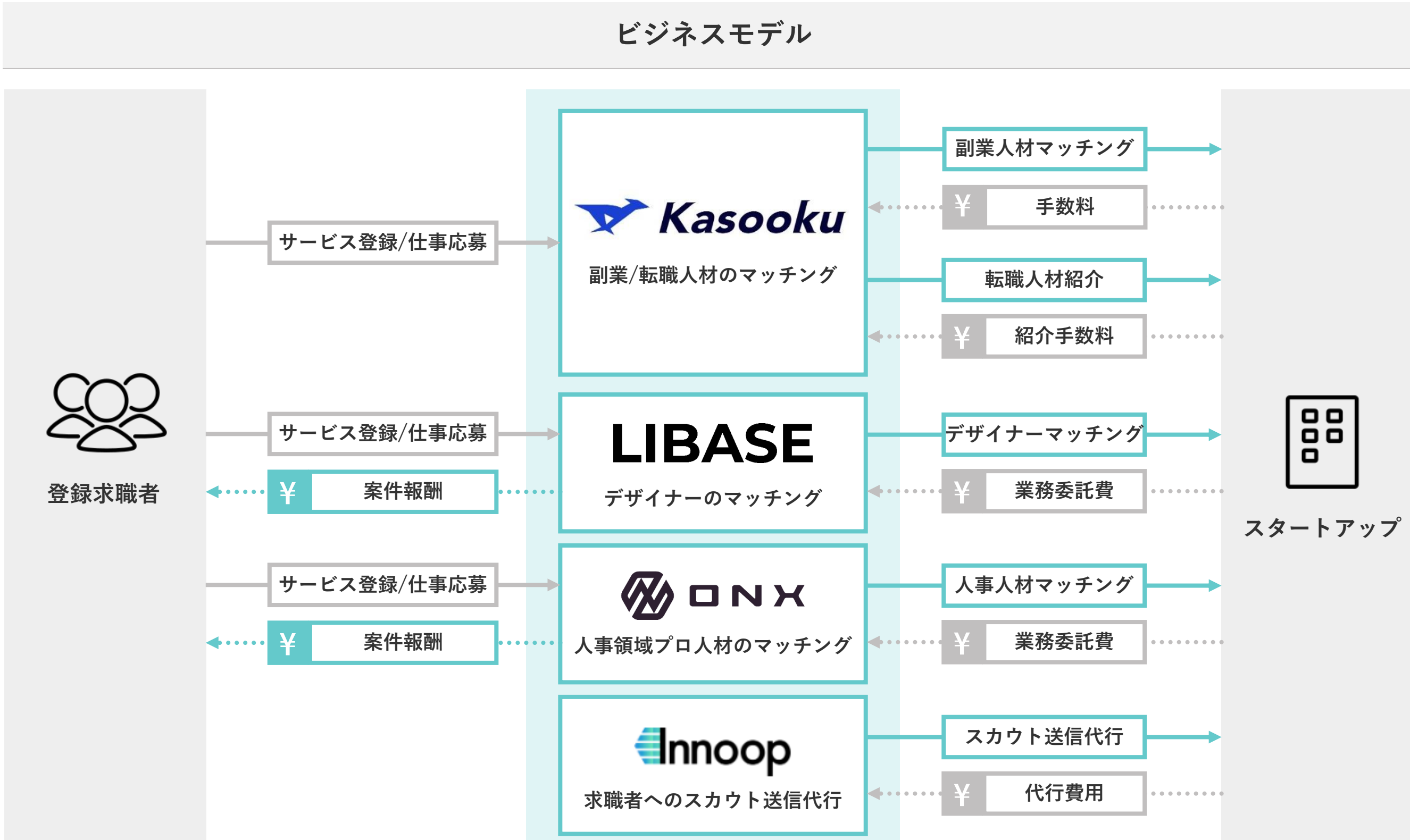
- スタートアップに優秀な人材を紹介することで、  
新たな産業の創出に貢献
- 国内労働人口の減少を見据え、人材の流動性を高めることで、  
人的資源の最適配置を促す
- さまざまな仕事を通じたスキルアップや、  
ビジネスパーソンとしての経験値獲得のための機会提供

## 人材マッチング事業 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。



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

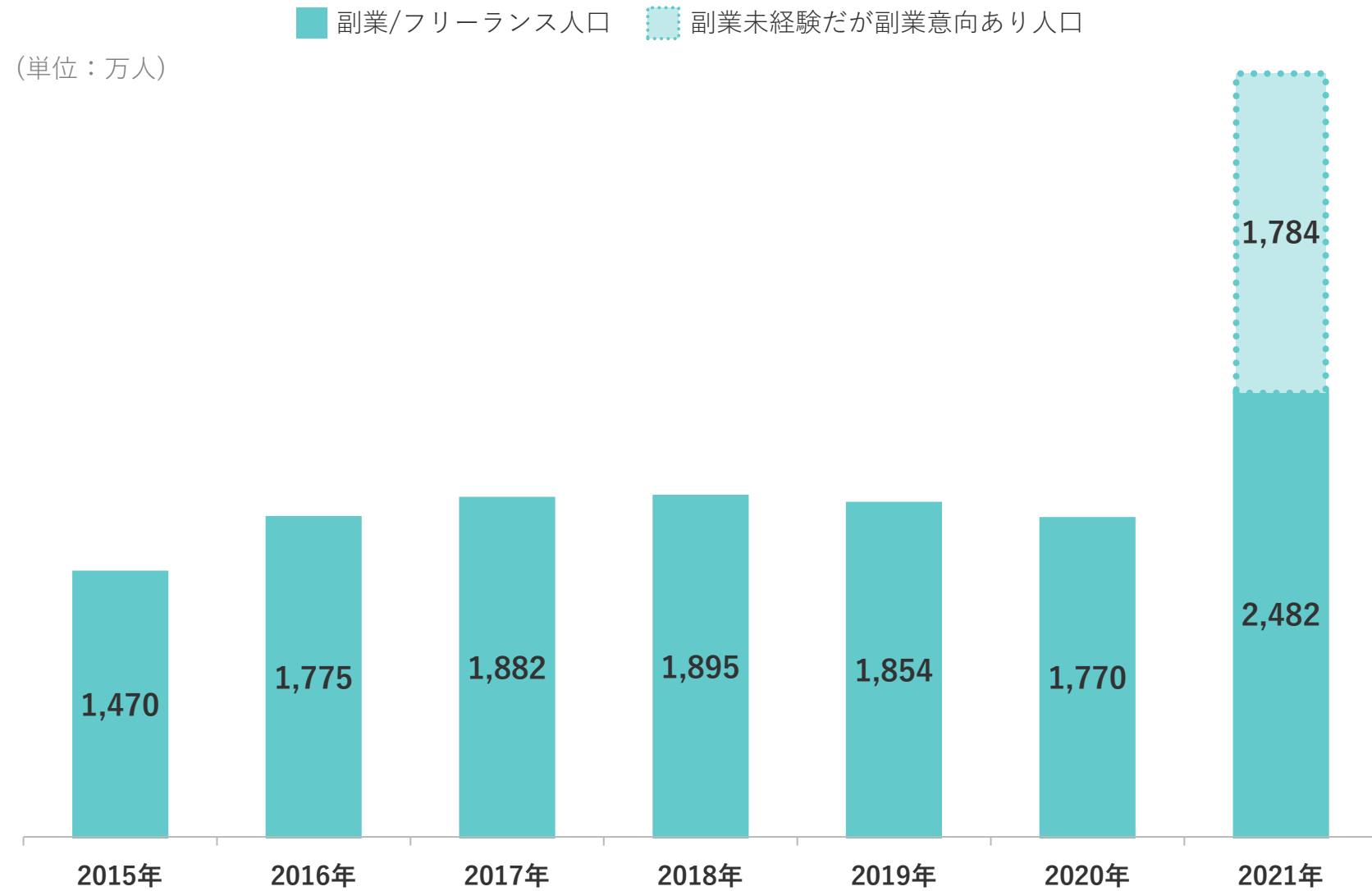
  
**ONX**  
 ONX株式会社  
 フリーランス人事マッチング事業「Carry Up」を運営  
 2023.7 連結開始

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

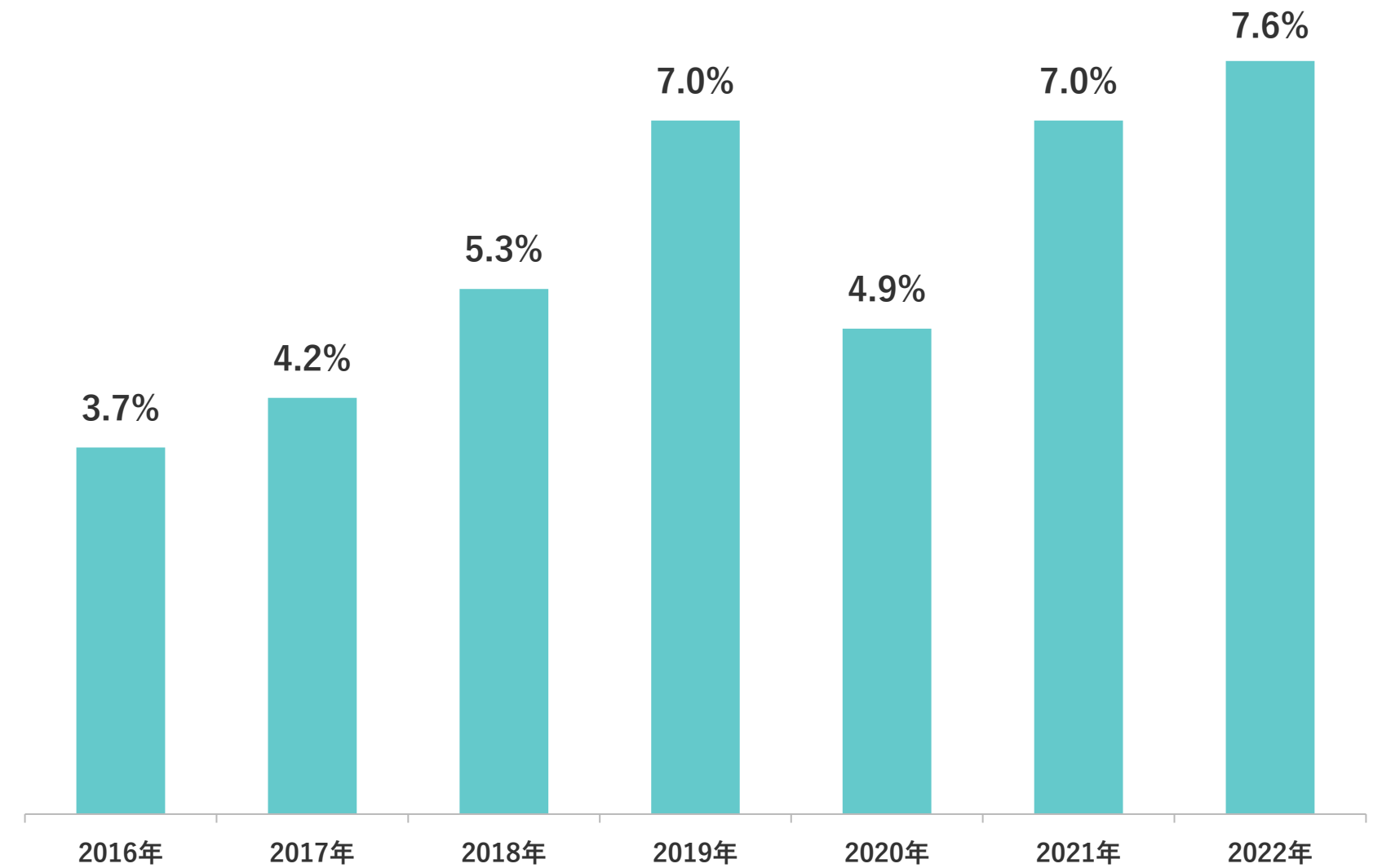
## 人材マッチング事業 市場環境

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



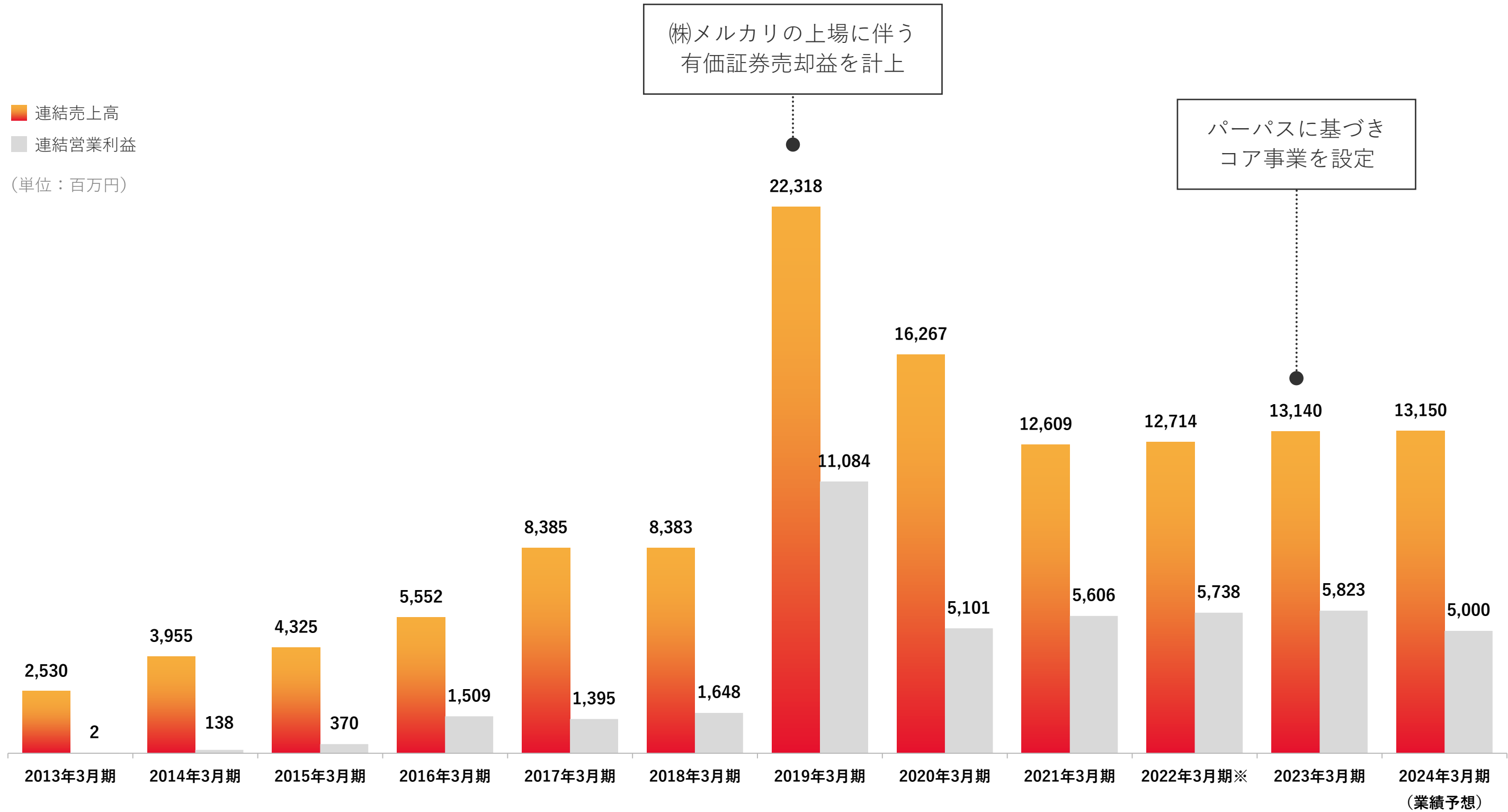
### 転職率推移



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\(2022年実績\)](#)」

# 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
  アドテック・コンテンツ
  本社部門
  臨時社員

(単位：人)

