

2025年3月期 第2四半期 決算説明資料

2024年11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2四半期

売上高は、1,408百万円となり、前期比1,118百万円減少しました。
一方、営業利益は、△304百万円となり、前期比452百万円改善しました。

(単位：百万円)	2024/3月期 2Q	2025/3月期 2Q	増減額	増減率
売上高	2,526	1,408	△1,118	△44.3%
営業利益	△757	△304	452	—
経常利益	△433	△537	△104	—
親会社株主に帰属する当期純利益	△129	△242	△113	—

2、セグメント別業績（サマリー） _ 2025/3月期 第2四半期



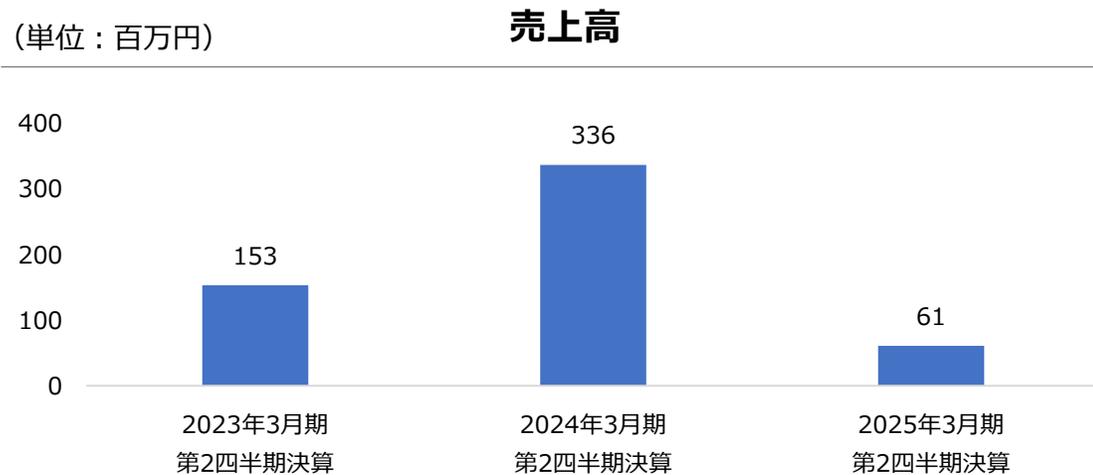
(単位：百万円)

		2024/3月期 2Q	2025/3月期 2Q	増減額	増減率
金融事業	売上高	336	61	△275	△81.8%
	営業利益	△16	△27	△11	—
ビューティー&ヘルスケア事業	売上高	1,159	670	△488	△42.1%
	営業利益	△471	△118	353	—
クリーンエネルギー事業	売上高	881	488	△392	△44.5%
	営業利益	△35	△47	△11	—
デジタルマーケティング事業	売上高	124	145	21	16.9%
	営業利益	△8	3	11	—
その他	売上高	91	64	△27	△29.5%
	営業利益	4	0	△4	△91.7%

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、**61百万円**となり、前期比**275百万円**減少しました。営業損益は、**△27百万円**となり、前期比**△11百万円**悪化しました。

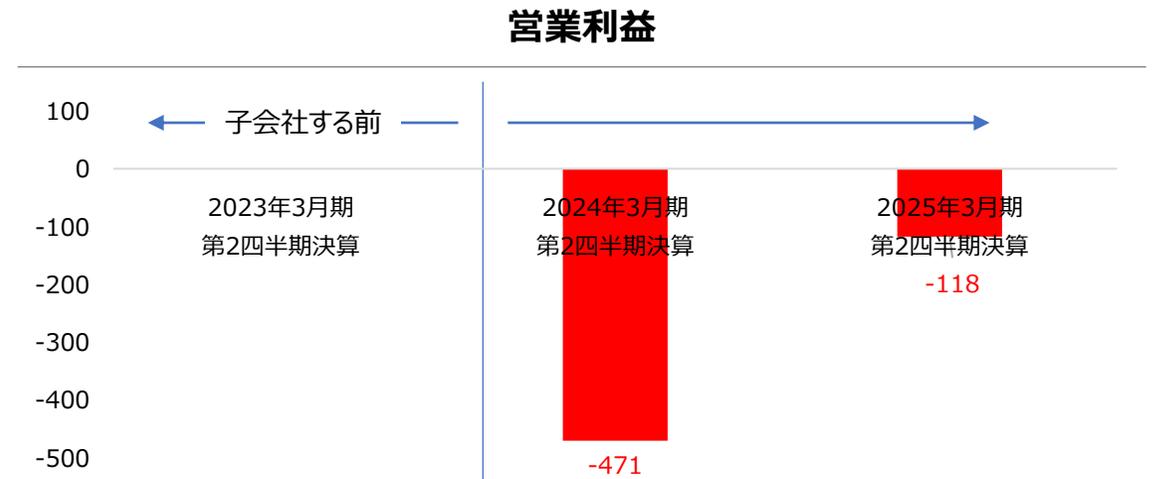
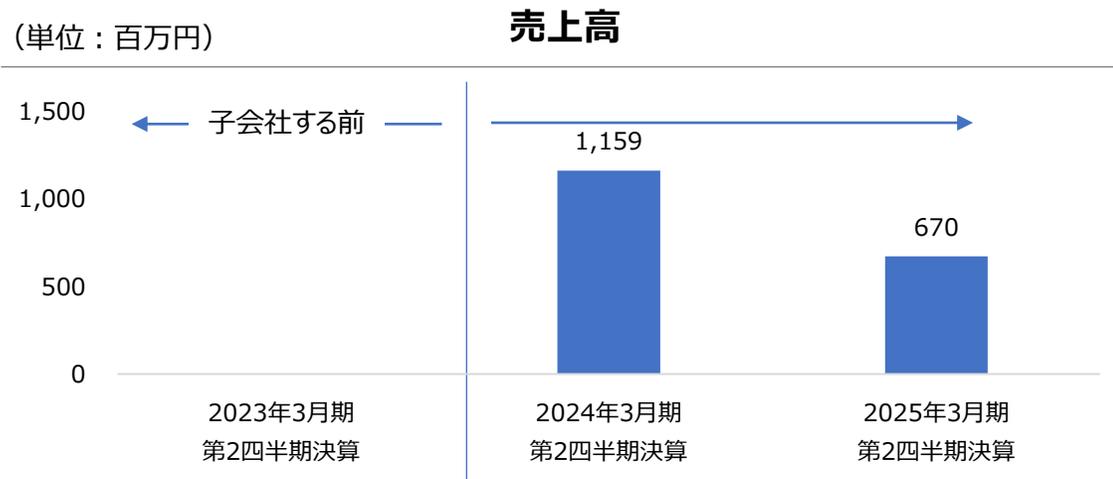
(単位：百万円)	2024/3月期 2Q	2025/3月期 2Q	増減	増減率	増減理由	結果
売上高	336	61	△275	△81.8%	保有株売却（Exit）件数減少、M&A仲介およびコンサルティングフィーの収益横ばいの影響	減収
営業利益	△16	△27	△11	—	スターリング証券の販管費削減の効果あるも、売上減少が大きく営業赤字拡大	減益



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670百万円となり、前期比**488百万円**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、**△118百万円**となり、前期比353百万円改善しました。

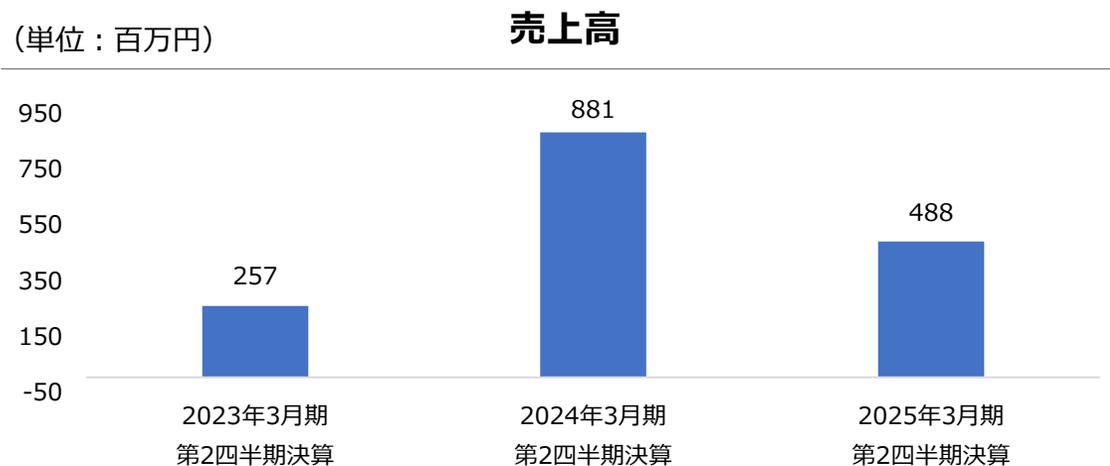
(単位：百万円)	2024/3月期 2Q	2025/3月期 2Q	増減	増減率	増減理由	結果
売上高	1,159	670	△488	△42.1%	既存商品は前期の販促効果が継続せず、新商品は販促難航で売上ほとんどなかった影響	減収
営業利益	△471	△118	353	—	販促費を圧縮した影響	増益



5、セグメント別業績_クリーンエネルギー事業

売上高は、太陽光発電設備の納品が計画比で遅延又は失注したことなどにより488百万円となり、前期比392百万円減少しました。営業損益は、△47百万円となり、前期比△11百万円悪化しました。

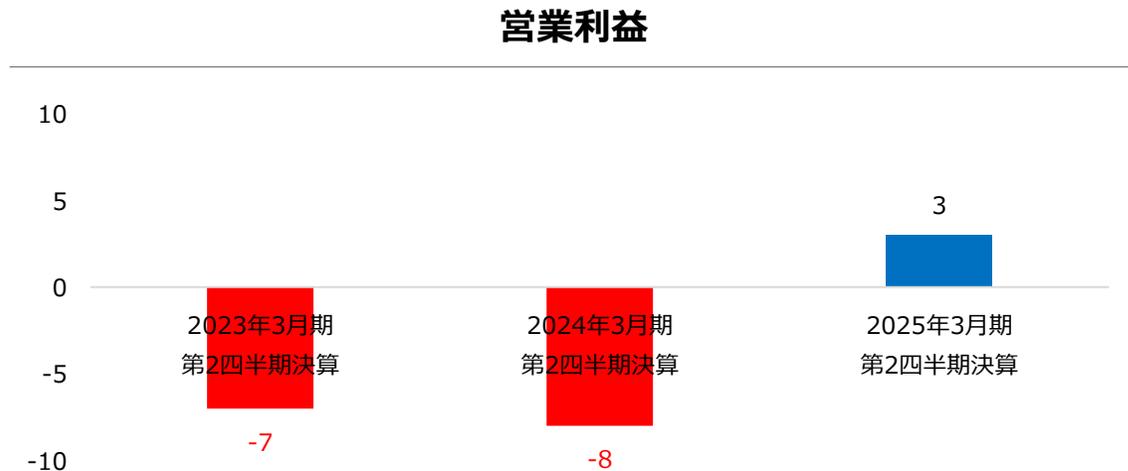
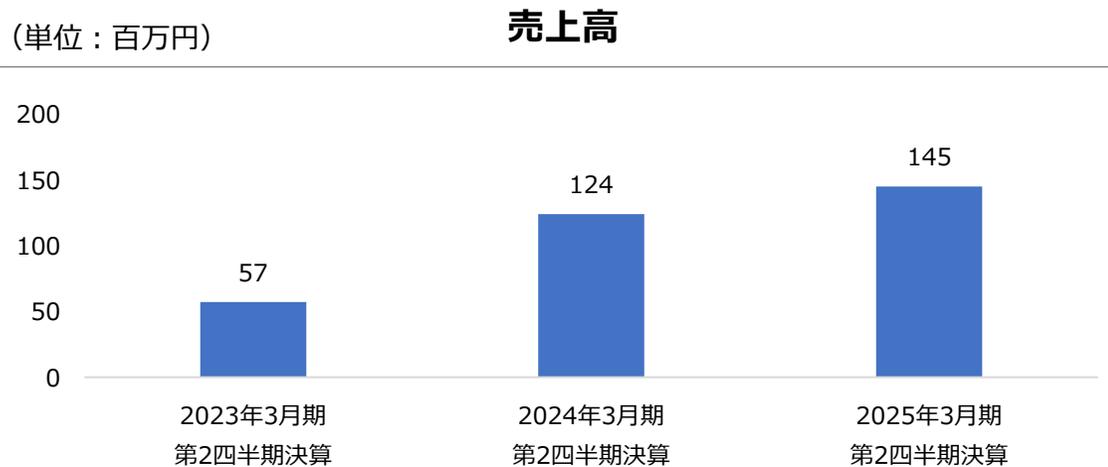
(単位：百万円)	2024/3月期 2Q	2025/3月期 2Q	増減	増減率	増減理由	結果
売上高	881	488	△392	△44.5%	冬季工事制限や環境問題で1Q売上減少と共に電源開発向け土地探しも難航し売上停滞	減収
営業利益	△35	△47	△11	—	原価率圧縮と販管費削減効果はあるも、売上減少が大きく営業赤字拡大	減益



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、既存事業に加え新規マーケティングツールや新サービスを提供により145百万円となり、前期比21百万円増加しました。営業損益は、3百万円となり、前期比11百万円で黒字となりました。

(単位：百万円)	2024/3月期 2Q	2025/3月期 2Q	増減	増減率	増減理由	結果
売上高	124	145	21	16.9%	既存・新サービス成長と契約増の影響	増収
営業利益	△8	3	11	—	売上増加により営業利益も増加	増益



注：2023年3月期第2四半期の売上高及び営業利益は、デジタルマーケティング事業を営むユニヴァ・ジャイロンを、2022年6月に子会社化したことから、2022年7月から2022年9月までの3か月間の業績となっております。

7、B/S_自己資本比率

2025/3月期 第2四半期の自己資本比率は、42.1%となっております。

(単位：百万円)

資産の部	合計	5,360
流動資産		3,516
固定資産		1,838
有形固定資産		1,374
無形固定資産		55
投資その他の資産		407
繰延資産		5

負債の部	合計	3,100
流動負債		1,706
固定負債		1,394

資産の部	合計	2,259
株主資本		2,715
その他の包括利益累計額		△457
非支配株主持分		2

【 自己資本比率：42.1% 】

8、今期の事業方針と第2四半期の振り返り（1/2）

今期の**事業方針**と**第2四半期の振り返り**は、以下の通りです。

	今期の事業方針	第2四半期の振り返り	評価
金融事業	✓ 既存のエクイティ・ファイナンス案件の権利行使や新規案件の獲得する。	➤ エクイティ・ファイナンスの案件は投資先株価が権利行使価額を上回らず、フロント行使できていない。	✕
	✓ M&A・資金調達事業の収益モデルを構築、拡大する	➤ M&A案件は営業人員増強と業務提携で取引数が増加したが、マッチング交渉の遅れで売上計上は第3四半期以降となった。	△
ビューティー&ヘルスケア事業	✓ 既存商品「KOMBUCHA CLEANSE」引き続き一定数維持する	➤ 既存商品の販売を継続しながら、販促費を抑えた影響で新規会員獲得数が減少した。	✕
	✓ 新商品「KOMBUCHA DETO」縛り有りを前提として新規数を獲得する	➤ 新商品の露出度と認知度向上のための宣伝活動に注力していたが、PR施策の遅れなどの影響で、計画通りに進まなかった。	✕
クリーンエネルギー事業	✓ 既存顧客に計画通り製品を引き渡し信頼関係を強化する。	➤ 前年度から引き続きコスト削減や営業キャッシュ・フローの改善に取り組んでいるが、納品が遅延または失注したため、計画通りに進まなかった。	△
	✓ 新規顧客に向けて営業部門を新設し、アプローチを拡大する	➤ 垂直型両面太陽光発電設備のPRを北海道地域の自治体や民間企業向けに開始し、案件獲得に向けた営業活動注力した。	○

8、今期の事業方針と第2四半期の振り返り（2/2）

今期の**事業方針**と**第2四半期の振り返り**は、以下の通りです。

	今期の事業方針	第2四半期の振り返り	評価
デジタルマーケティング事業	✓ 既存サービスを継続的にアップデートし、拡販することで事業を拡大する。	➤ 既存サービスは既存顧客からの支持を受け、順調に成長している。	○
	✓ 新規サービス「Gyro-n EFOネクスト」と「キキコミ」ツールを活用し、事業を拡大する。	➤ 新サービス「Gyro-n EFOネクスト」と「キキコミ」は、市場で高く評価されている。この良いスタートを切ったことで、新規契約数が増加している。	○
その他	✓ メディア事業 主要クライアントの契約更新と新規東京クライアント獲得に注力し、受注型イベント事業を構築する。	➤ メディア事業「FM軽井沢」には、イベント関連のスポット売上が計画より増加しており、クライアント先との契約更新も順調に進んでいる。	○
	✓ シェアードサービス事業 グループ内の管理部門業務を受託し、M&Aや相続等の相談を通じてグループ外の新規案件を獲得する。	➤ シェアードサービス事業「ユニヴァ・ライゾーマ」は、グループ内管理業務やM&A、相続相談の案件獲得に取り組んだが、8月の新体制発足に伴う初期費用増加や適応に時間がかかり、計画通りに進まなかった。	△
ブランド事業	—	✓ クリストフルジャパン株式譲渡による投資回収と成長投資の資金確保しました。	○

【ご参考】IRリリース



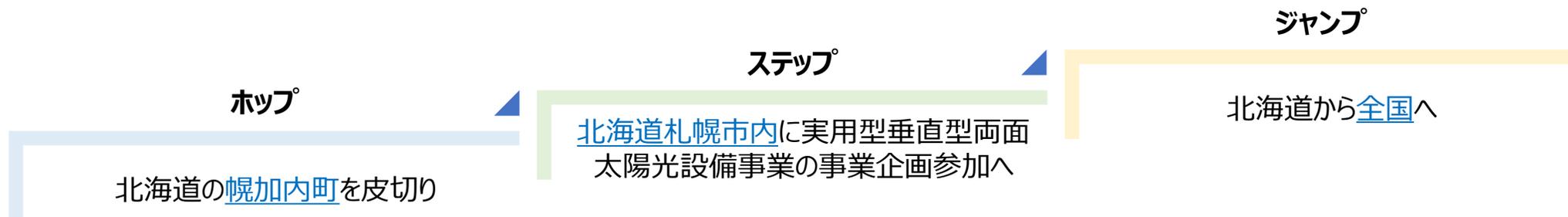
今期はこれまで以下のIRをリリースをいたしました。

IRリリース日 (4/1~9/30)	事業 (属するカテゴリ)	グループ会社名	IRリリース見出し
5月10日	クリーンエネルギー	ユニヴァ・マグナム	✓ 次世代蓄電池開発事業参入に向けた基本合意書締結に関するお知らせ
5月14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・ジャイロンによる新たなEFOサービス「Gyro-n EFOネクスト」リリースに関するお知らせ
5月15日	ビューティー&ヘルスケア	ユニヴァ・フュージョン	✓ 株式会社ユニヴァ・フュージョンによる新商品「KOMBUCHA DETO」リリースに関するお知らせ
5月22日	クリーンエネルギー	ユニヴァ・マグナム	✓ 子会社の設立に関するお知らせ
6月21日	クリーンエネルギー	ノースエナジー	✓ 株式会社ノースエナジーによる実用型垂直型両面太陽光設備事業の事業化に向けた企画、並びに本事業のジェトロによる事業費補助金採択に関するお知らせ
7月5日	金融	スターリング証券	✓ スターリング証券株式会社によるツナググループ・ホールディングスとジェイフロンティアによる 医療福祉業界の戦略的連携のサポートに関するお知らせ
7月8日	メディア	軽井沢FM	✓ FM軽井沢による軽井沢観光協会と株式会社オルツの生成AIを活用した観光情報提供サービスの実証実験の企画/コーディネートに関するお知らせ
9月27日	クリーンエネルギー	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

【IRリリース_トピックス】クリーンエネルギー事業



北海道幌加内町での検証を経て、札幌市内の事業に参加し、垂直型両面発電設備の特性を最大限に活かして、[北海道から全国へ展開を目指します。](#)

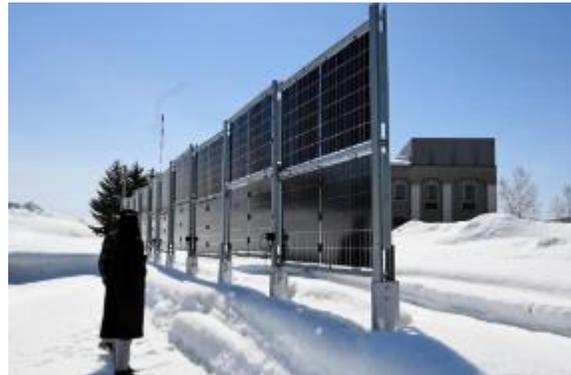


検証内容	検証結果	事業概要	2024年スケジュール (仮)	今後展開
<ul style="list-style-type: none">➤ 検証内容 1 : 雪を積もることはなくなり、モジュール面に積雪が少ないことで、発電効率がよくなるか。➤ 検証内容 2 : 朝、東面から採光で、一方、夕方には、西面から採光で、発電効率がよくなるか。	<ol style="list-style-type: none">1. 降雪による損壊の懸念が払拭されること。2. 冬季に雪に覆われないことから、雪の反射もあり安定的な発電が可能なこと。3. 小規模スペースにおいても設置が可能であること。4. 電力需要の多い朝・夕においても、発電が可能であること。	<ul style="list-style-type: none">✓ 独立行政法人日本貿易振興機構 (JETRO) が公募する「対内直接投資促進事業費補助金」の対象として採択へ。✓ 垂直型ソーラーパネル事業としては、現時点で商業施設での自家消費型での国内最大規模と見込まれる。	<ul style="list-style-type: none">6月 正式受注、最終調整、資材発注7月 北海道電力への連携申請8月 着工11月 竣工	<ul style="list-style-type: none">✓ 寒冷地に適した垂直型両面発電設備の特徴を活かせ、北海道内自治体向けの営業活動を強化する。✓ 垂直型両面発電設備の特徴を活かせ、北海道から全国へ。

【ご参考】垂直型ソーラーパネル

北海道という地域事情を考慮すると、**垂直ソーラーパネルは最適な選択肢**と考えています。その特徴と効果は以下の通りです。

垂直式ソーラー



〈道幌加内町設置した_北海道新聞が掲載した写真引用〉

北海道幌加内町紹介

- ✓ 旭川空港から車で北西に1時間半ほど行ったところにある[マイナス41.2度の日本最低気温レコードを持っている極寒の町](#)。
- ✓ 人口は1300人で。北海道では人口最小の町。

特徴

効果

#1

- ✓ 垂直にパネルを設置することで、積雪による荷重が大幅に軽減され、冬季においてもパネルにかかる圧力がほとんど発生しない。

- 積雪地帯でも構造の安定性が高く維持されることが可能。

#2

- ✓ 垂直設置のため雪がパネルに溜まらず、ガラス面を自然に流れ落ちることで、汚れも蓄積しにくくなる。

- 清掃やメンテナンスの頻度が減り、コスト削減や効率向上に繋がる事が可能。

#3

- ✓ パネルが垂直に立っていることで、落下物による直接的な衝撃を避けやすくなり、破損リスクが大幅に低下する。

- 長期的に安定した発電を維持することが可能。

#4

- ✓ パネルが防風壁のような役割を果たすため、周辺の作物が強風によって倒れるリスクを減らすことができ、飛砂や粉塵の飛来も抑制する。

- 農業環境の保全にも寄与する効果が期待されることが可能。

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。✓ M&A仲介も継続的に強化し、多様なニーズに応える資金調達支援を提供することで、企業の価値創造に貢献する。さらに、証券会社ならではの資金調達手法を活用し、収益の確保を目指す。
ビューティー&ヘルスケア事業	<ul style="list-style-type: none">✓ 現在、新商品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。✓ 今後、新規顧客獲得に際し、発生する販売促進費の費用対効果を向上させるため、一定期間販売が継続する営業施策を採用し、従来の商品と比較して販売促進費を短期に回収し、早期の利益化を図る。
クリーンエネルギー事業	<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、「新電力会社向けNon-FIT発電設備」の建設・販売、自家消費型太陽光発電設備の拡大を推進する。✓ 寒冷地に適した垂直型両面発電設備を提案し、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に拡大していく。✓ 新サービスの「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、店舗やEC、オンラインサービスを展開している企業にサービスを積極的に提供する。この流れを加速させ、さらなる収益獲得を目指す。
その他	<ul style="list-style-type: none">✓ 軽井沢FMは、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、会計・経理業務のスペシャリスト集団として、連結子会社以外のM&Aや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



大物タレントの人選変更に伴う契約交渉などで予想外の遅延が発生し、PRの本格的な開始が、当初予定より3か月後ろ倒しの11月からとなりました。現在、各種PR素材の拡充を進めながら、運用広告を展開している状況です。

