



成長可能性に関する説明資料

株式会社 U-NEXT
(東証マザーズ・9418)

免責事項および将来見通しに関する注意事項

免責事項

この資料は投資家の皆様の参考に資するため、株式会社U-NEXT（以下、「当社」という。）の現状をご理解いただくことを目的として、当社が作成したものです。

当資料に記載された内容は、2014年12月16日現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。

将来見通しに関する注意事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

インベストメント・ハイライト

1. 「コンテンツ・固定回線・モバイル」の一体提供の実現

2. 全国規模の代理店ネットワークと多様な提携先

3. 成長する映像配信（VOD）市場とMVNO市場
(MVNO:低価格データ通信・音声通話サービス)

会社概要 「楽しい」と「つながる」サービスを提供

商号： 株式会社U-NEXT

設立： 2009年2月3日（2010年12月株式会社USENより会社分割）

本社： 東京都渋谷区

役員： 代表取締役 宇野康秀
取締役5名（社外1名）
監査役3名（社外2名）

株主： 株式会社UNO-HOLDINGS 97.42% 社員持株会、役員・社員など

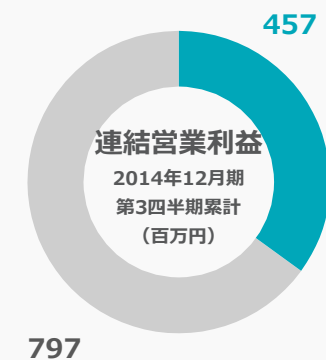
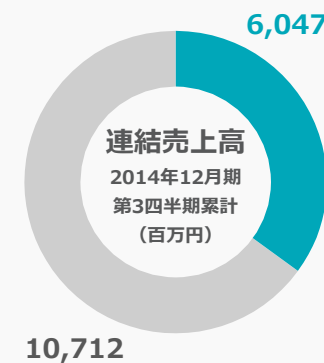
従業員： 連結 324名 ※2014年9月30日現在

連結売上高： 167億円（2014年12月期第3四半期累計） 179億円（2013年12月期）

連結経常利益： 9億円（2014年12月期第3四半期累計） 6億円（2013年12月期）

コンテンツプラットフォーム事業
映像配信（VOD：ビデオオンデマンド）

コミュニケーションネットワーク事業
インターネット通信サービスの販売



各セグメントに配分していない
全社費用は含まれておりません。

代表者略歴 エンターテインメント・通信・人材事業の経験

宇野 康秀

うの やすひで

1963年	大阪府生まれ
1988年～1989年	株式会社リクルートコスモス（現株式会社コスモスイニシア）
1989年～2010年	株式会社インテリジェンス 代表取締役
1998年～2006年	株式会社サイバーエージェント 取締役
1998年～2010年	株式会社USEN 代表取締役（現取締役会長）
2000年～2004年	株式会社UCOM（第1種通信事業者） 代表取締役
2003年～2006年	楽天株式会社 社外取締役
2004年～2009年	株式会社ギャガ・コミュニケーションズ 代表取締役（現ギャガ株式会社）
2005年～2006年	エイベックス・グループ・ホールディングス株式会社社外取締役
2010年～	株式会社U-NEXT 代表取締役（現任）

- 不動産
- 人材
- 広告/メディア/インターネット
- 放送/通信/エンターテインメント（音楽/映像）
- 通信
- EC/インターネット
- エンターテインメント（映像）
- エンターテインメント（音楽）

沿革 事業展開

サービスの
進化・収益化

2001年3月 光ファイバーによる常時接続ブロードバンド通信サービスを開始
同時に会員向け動画配信開始

2005年10月 東日本電信電話株式会社の「フレッツ」の販売取次を開始

2007年6月 TV向け有料配信サービス「GyaO NEXT」の事業開始

2009年12月 ブランド名称を「U-NEXT（ユーネクスト）」へ変更

2010年12月 会社分割により、株式会社U-NEXTとして分離独立

2012年7月 TVへ対応完了

2012年8月 PC、スマートフォン、タブレット向けの対応完了

2012年11月 プリペイド型カードをローソンで販売開始

2013年7月 イオンシネマと業務提携

2013年9月 MVNOによるサービス「U-mobile」を提供開始

2014年3月 「YAMADA SIM powered by U-mobile」の販売開始

2014年4月 電子書籍配信を開始

2014年7月 音声機能付きSIM、SIMフリースマートフォン販売開始

● インターネット事業参入

● 代理店網拡大

● TV向け映像配信事業参入

● マルチデバイス対応

● アライアンス拡大

● MVNO展開

※SIM（カード）：「Subscriber Identity Module Card」の略で利用者を特定するための固有のID番号が記録されたICカードのこと

企業理念および事業概要

【企業理念】

感動や、喜びをもっと自由に。
 U can feel pleasure and impression just as U like.

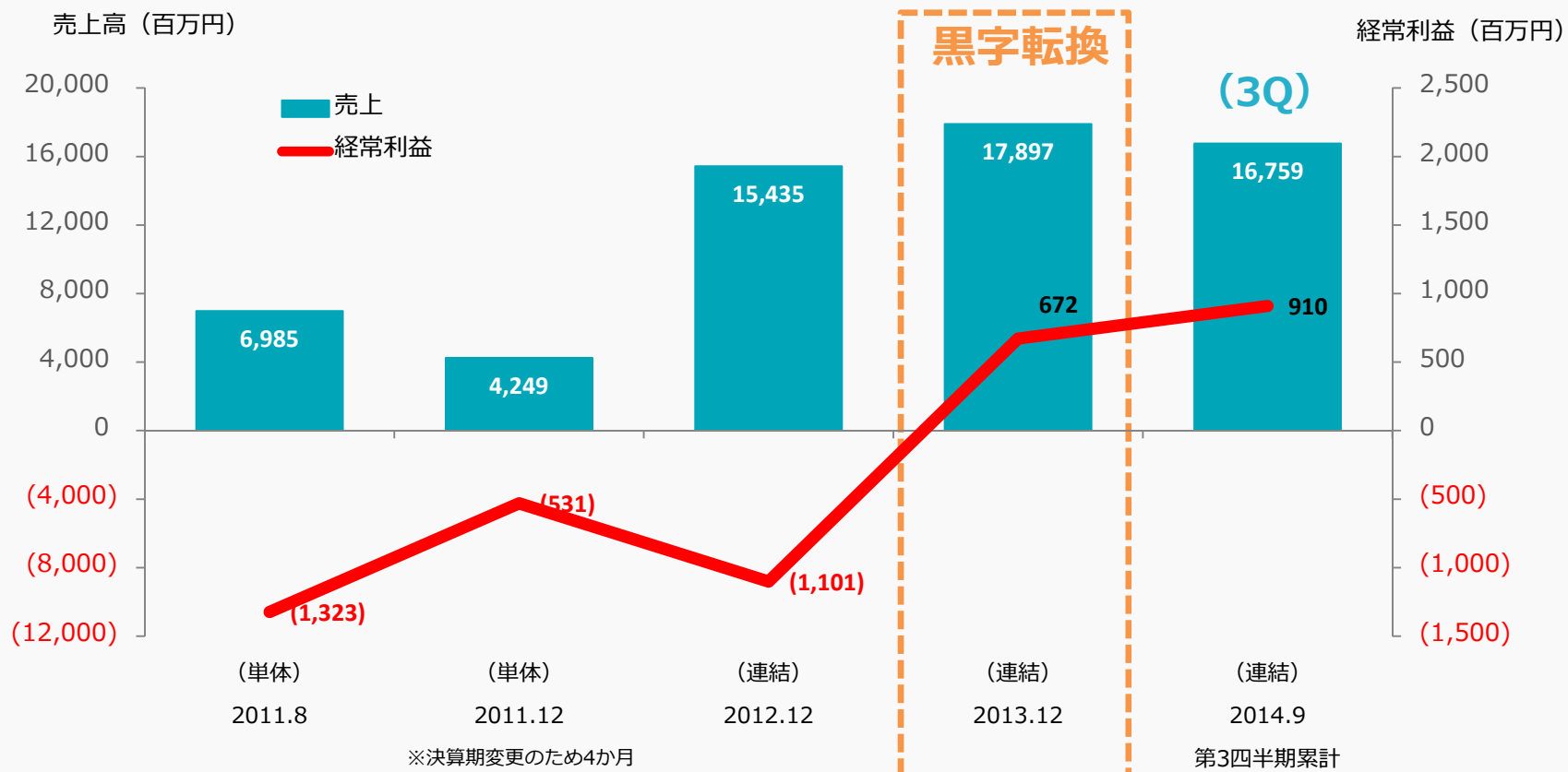
【サービス方針】 「楽しい（コンテンツ）」と「つながる（通信環境）」の一体提供



通信環境からコンテンツまで、B to C サービスを一体として提供

業績推移

- 事業構造を改善し、赤字事業を、3年間で黒字転換。
- U-NEXT（ストック型・収益逦増型モデル）の規模拡大を進め、損益分岐点を越える。
- アライアンス関係構築を進め、コンテンツプラットフォーム事業を、低い顧客獲得コストで拡大。



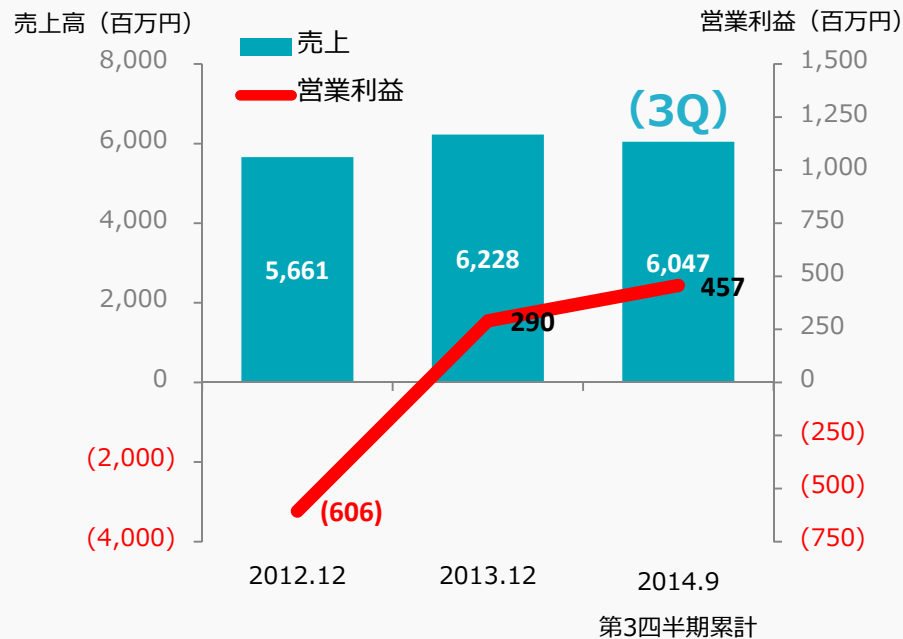
第1章(2011~2013年)
事業構造改善による黒字転換

第2章(2014年~)
継続的かつ安定的な収益成長と
財務基盤強化

事業別の業績推移

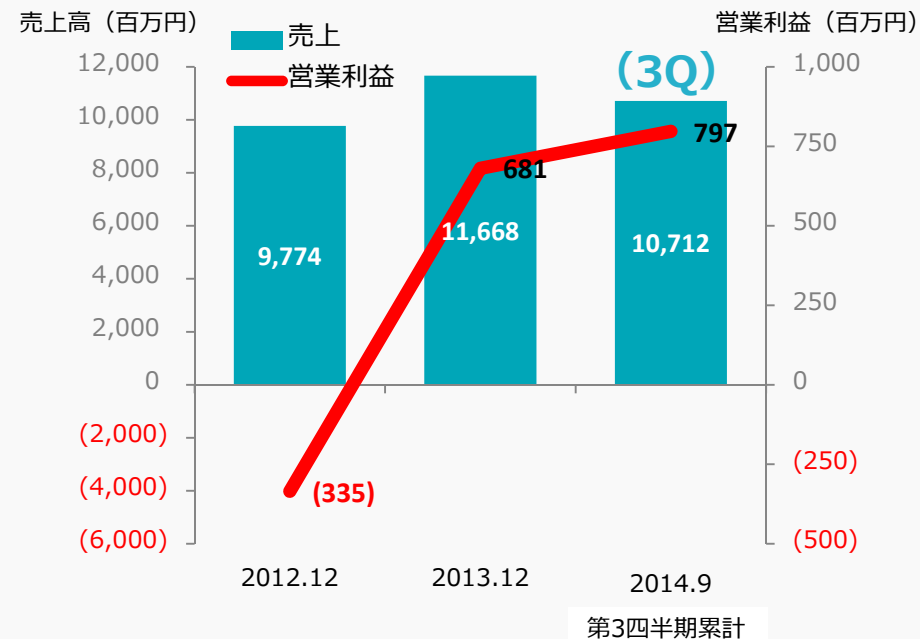
営業利益に各セグメントに配分していない
 全社費用は含まれておりません。

コンテンツプラットフォーム事業 (連結)



ストック型収益遞増モデルで
 損益分岐点をクリア

コミュニケーションネットワーク事業 (連結)



手数料体系見直しによる
 収益構造の改善

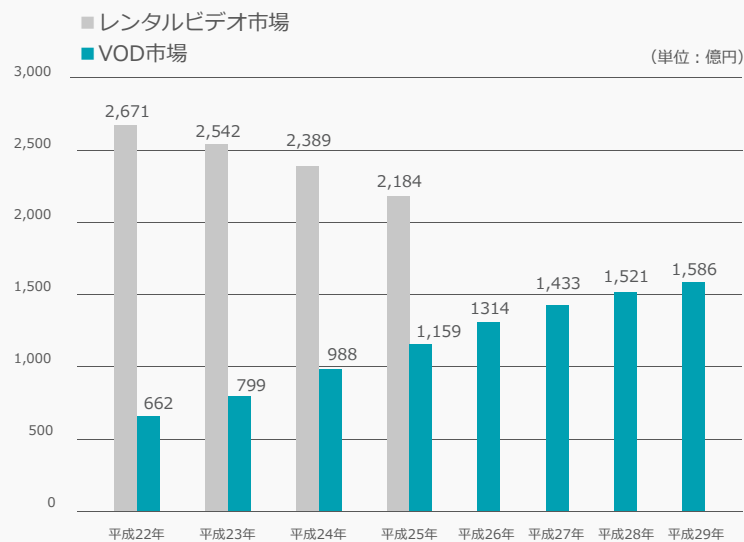
両事業で黒字化に成功

コンテンツプラットフォーム事業の外部環境および「U-NEXT」契約者数増加率

■ 外部環境

成長する動画配信（VOD）市場

レンタル市場規模および動画配信市場規模予測



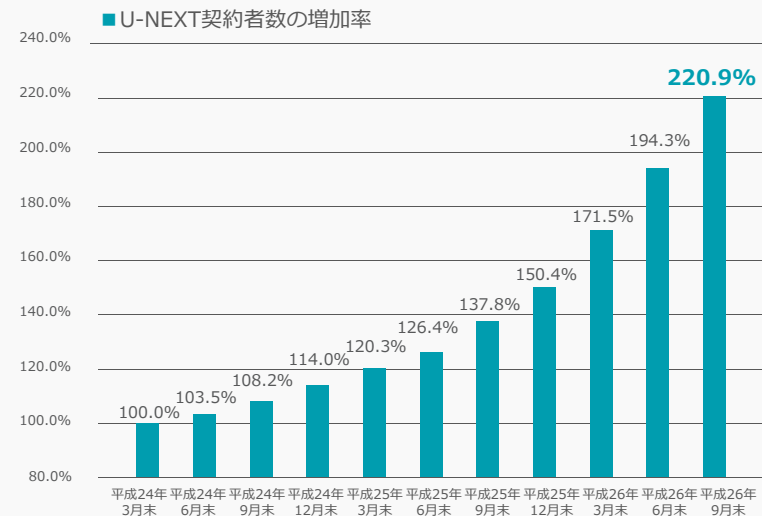
レンタルビデオ市場： 継続的に縮小傾向

動画コンテンツ配信： 2017年までに1,586億円まで拡大
メディアチャネルとして確立
(即日配信 = DVD発売と同時に動画配信)

出所：一般社団法人日本映像ソフト協会 野村総研「ITナビゲーター」

■ 契約者推移

「U-NEXT」契約者数の増加率



コンテンツプラットフォーム事業

【事業の特徴】 日本最大級の動画配信サービス「U-NEXT」を運営

<p>マルチデバイス</p>	<p>キャリア（通信事業者）フリーとデバイスフリーによるサービス提供の実現</p> <p>>>> ユーザーに多様な選択肢を提供</p>	
<p>最大級のコンテンツ数</p>	<p>見放題+PPV（都度課金）により最新作のラインアップも実現</p> <p>>>> コンテンツ拡充による会員増を狙う</p>	
<p>多様な提携先</p>	<p>サービスのOEM提供およびマーケティングパートナーとの業務提携により効率的なマーケティング体制を構築</p>	

着実な会員増 + 効率的なマーケティング体制 → 売上成長と収益性の改善を実現

マルチデバイス

マルチデバイス

マルチデバイスと利用シーン

マルチデバイスに対応

あなたのライフスタイルに合わせて 「好きな時間」、「好きな場所」で楽しめる！

迫力のある高画質の映像をリビングのテレビで



出張先のホテルや休日のカフェなどの外出先にパソコンで



自分専用のスクリーンをスマートフォンで



リビングや自室以外の場所でもタブレットPCで



最大級のコンテンツ数

最大級の
コンテンツ数

見放題+PPV（都度課金）により最新作のラインナップも実現

最新映画	名作映画	海外ドラマ	放映中/ドラマ	アニメ
バラエティ	ドキュメンタリー	キッズ向け	音楽	書籍



FOX International Channels



GAGA★



TV TOKYO

テレビ東京オンデマンド
TV TOKYO ON DEMAND



多様な提携先

多様な提携先

サービスのOEM提供およびマーケティングパートナーとの
業務提携により効率的なマーケティング体制を構築

OEM提供先



マーケティングパートナー



コミュニケーションネットワーク事業

【事業の特徴】

全国規模の
代理店ネットワーク

全国に代理店を持つフレッツ1次代理店としての販売実績

>>> 新規サービスの多面的展開が可能



コンテンツによる
差別化

「U-NEXT」サービスをセットにして、他の1次代理店との差別化を実現

>>> 付加サービスによる価値の向上



成長するMVNO

MVNOサービス「U-mobile」を開始
コンテンツ+固定回線+モバイルのセットプランで一体提供を実現



全国規模の代理店販売 + セット販売 → 安定した売上成長を実現

コミュニケーションネットワーク事業の外部環境 および「U-mobile」契約者数

■ 外部環境

MVNO市場の海外動向と成長ポテンシャル



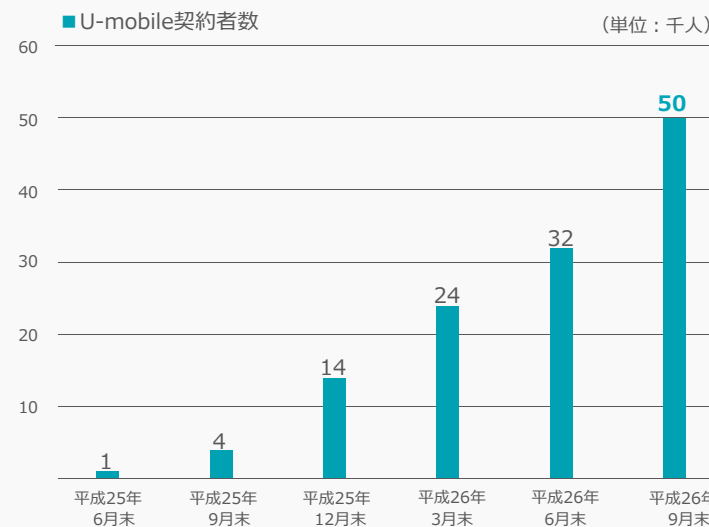
日本のMVNO率が低い要因：

- ・3通信キャリアによる独占、SIMロック

>>> 総務省の自由化方針により是正へ

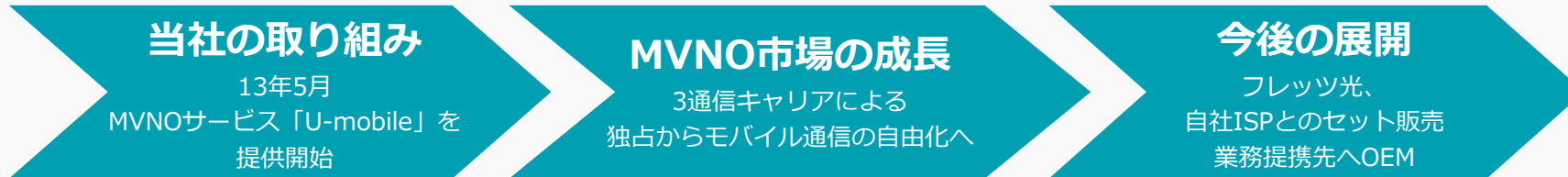
アメリカ合衆国 MVNO契約者数は、GSMA Intelligenceによる推定。MVNOについてはM2Mも含む。契約者数は、2013年第2四半期時点のもの。日本の、携帯電話契約者数は、NTTドコモ、KDDI、ソフトバンクの契約者の2012年度の合計、MVNOについてはM2Mも含む、MM総研の推定によるもの。

■ 契約者推移



成長する市場で順調に契約数を伸ばす

MVNOトップカンパニーへ




総務省はMVNOを推進

日本経済新聞

**スマホ割安利用を促進
回線借り受け事業者、費用半減 総務省が方針、携帯大手と競争後押し**
2014/1/25付 | 日本経済新聞 朝刊

総務省は料金が割安なスマートフォン(スマホ)の普及を後押しする。自前の回線を持たずに割安サービスを提供する会社がNTTドコモなどに支払う回線の賃借料を2013年度分から半額に下げる。コスト負担が軽くなった割安サービス会社は利用者の料金を1〜2割下げる見通し。競争でドコモなど大手も料金を下げる可能性があり、欧米などに比べて高いとされるスマホの利用料が安くなりそうだ。(関連記事企業2面に)

2014年1月25日 日本経済新聞

日本経済新聞

ヤマダも格安スマホ参入 月3047円、家電量販出そろろ
2014/8/7 2:00 | 日本経済新聞 電子版

家電量販店最大手のヤマダ電機は格安スマートフォン(スマホ)に参入する。順次、全国の直営店など約1千店に販売店を広げる。大手通信会社の月額7千円程度に対し、格安スマホは同3千円前後で使える。ヤマダも扱うことで、大手家電量販店が相まば出そろろ。

ヤマダの格安スマホは中国・華為技術(ファーウェイ)製で高速通信「LTE」が使える端末「アセンD G6」を採用。通信事業者のU-NEXT(東京・渋谷)と組み、自社ブランドのSIMカードとセットで提供する。

月額料金は動画の映像を7時間半視聴できる1ギガ(ギガは10億)バイト分のデータ通信料と端末代込みで3047円から。まず140店舗で販売を始めた。スマホ売り場に専門コーナーを設けて売り込む。

家電量販大手では4月のビックカメラを皮切りに、ヨドバシカメラなどが相次いで格安スマホに進出。ヤマダは当初、「市場の先行きが見通せない」と慎重だった。だがGfKジャパンの調査で2014年1〜6月のスマホ国内販売台数が11%減る中、シニアや主婦層などの取り込みで格安スマホが有効だと判断した。

先行各社はサービスを広げ対抗する。ヨドバシカメラは8月中旬、全プランで定額で使えるデータ通信量を1ギガバイト分上乗せする。ビックカメラは申し込みから1週間程度かかった引き渡しが当日すぐできる店を、有楽町店(東京・千代田)のみから来年2月までに20店舗に増やす。

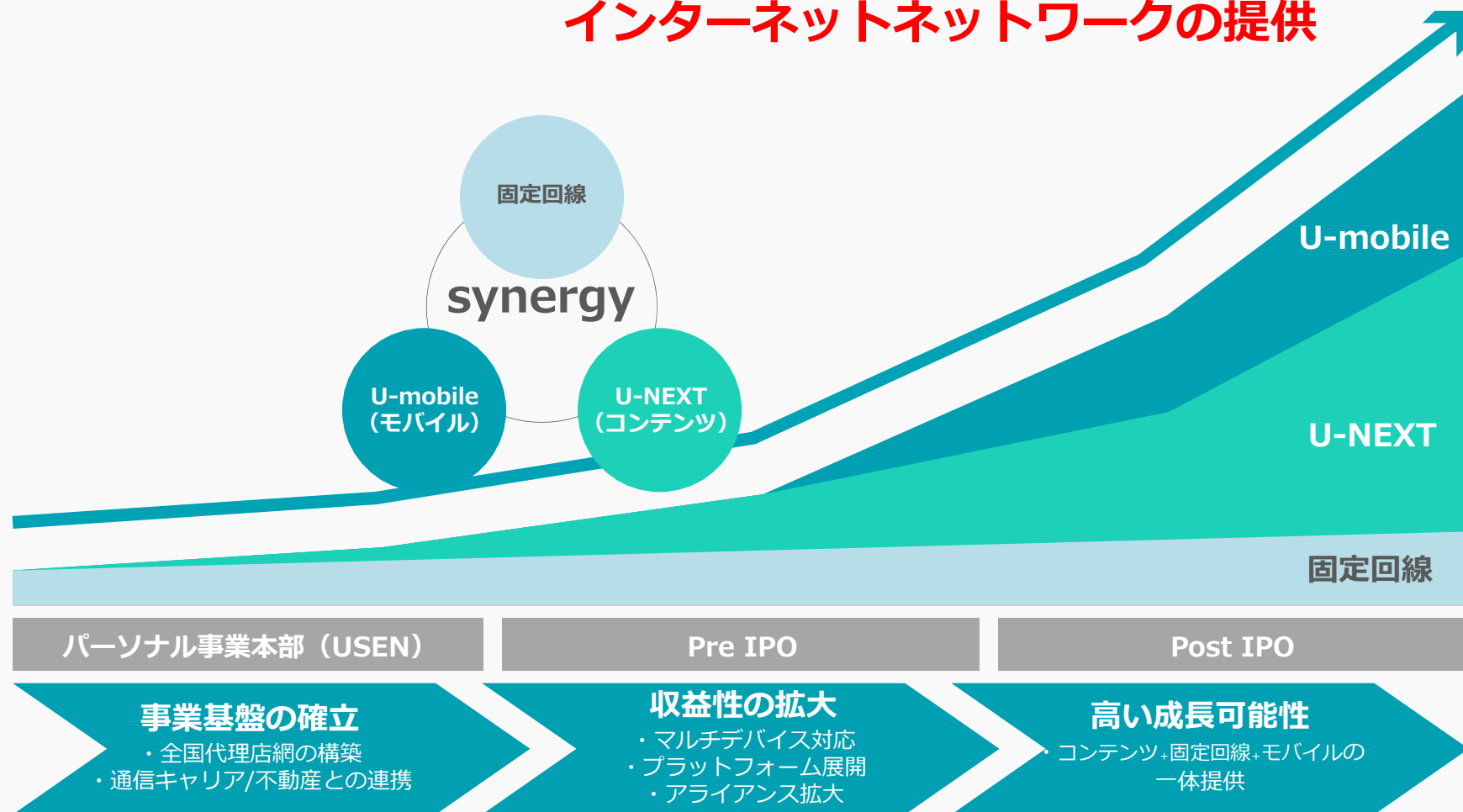
調査会社のMM総研(東京・港)によると、13年度末の携帯電話回線数は全体で1億5700万に対し格安スマホ向けは173万。「大手小売りが一斉に扱うことで本格的な普及期に入り、市場の2割程度に達する」とMM総研はみている。

powered by

2014年3月
株式会社ヤマダ電機との業務提携により、
LTEサービス「YAMADA SIM powered by U-mobile*d」の
販売を開始

成長イメージ

エンターテインメントデジタルコンテンツの配信と インターネットネットワークの提供



なぜ、いま、上場するのか？

コンテンツプラットフォーム事業の追い風

1. 動画配信のマルチデバイス化
2. VODサービスの市場認知度向上

コミュニケーションネットワーク事業の追い風

1. MVNO市場の拡大
2. 光回線のサービス卸による新たな収益機会



**更なる投資によって、成長を加速
「コンテンツ＋固定回線＋モバイル」をさらに強化**

資金調達用途

主な資金調達用途

1. 専用STB/スマートフォン等の機器調達
>>> 契約者の継続率を上げる為の施策
2. 映像サービス、MVNOサービスのインフラ拡充
>>> サービス品質の向上
3. アウトバウンドコールセンターの拡充
>>> 契約者数の増加
4. コンテンツホルダーへのロイヤリティ支払変更
>>> 前払い方式に変更することによる交渉力・調達力の向上

※STB（セットトップボックス）：テレビに接続して映像コンテンツなどのサービスを受けられるようにする機器