



2016年12月期 第3四半期 決算説明資料

2016年11月14日
株式会社U-NEXT
(東証第一部・9418)

2016年12月期第3四半期連結決算のポイント

1.

両事業ともにトップラインは順調に増収
>>前年同期比 売上高**33%**増

2.

<コンテンツプラットフォーム事業>

「U-NEXT」会員数・売上・利益ともに順調に推移
>>前年同期比 会員数**38%**増/売上高**29%**増

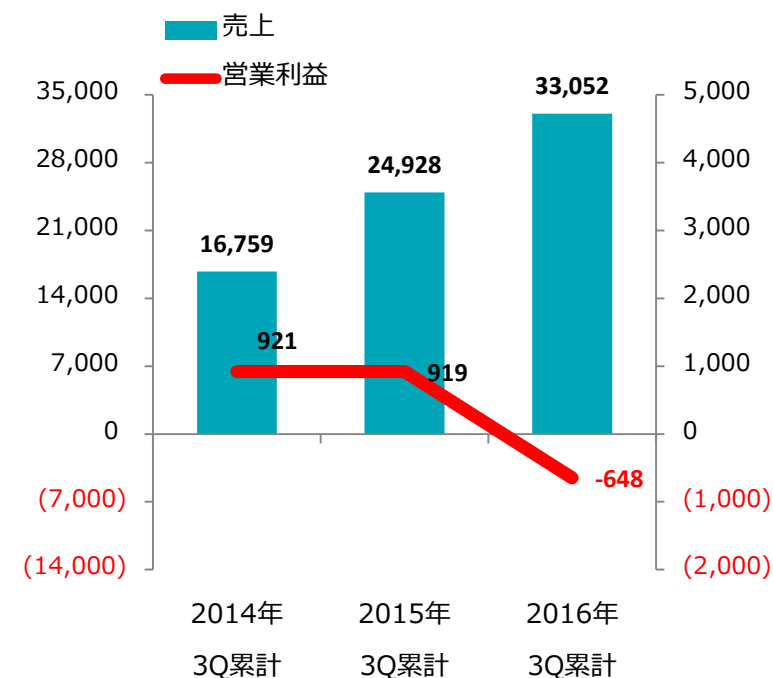
3.

<コミュニケーションネットワーク事業>

「U-mobile」、「U-NEXT光」サービスにおける
資産の大幅な整理による損失を計上

2016年12月期第3四半期連結決算ハイライト

(単位：百万円)	2015年12月期 第3四半期累計	2016年12月期 第3四半期累計	前年同期比
売上高	24,928	33,052	1.33
営業利益	919	▲648	-
経常利益	918	▲675	-
当期純利益	552	▲1,164	-
一株当たり当期純利益(円)	33.61	▲70.90	-



「U-NEXT」、「U-mobile」の契約数拡大に伴い**前年同期比売上高33%増**ながらコミュニケーションネットワーク事業において、第2四半期に続いて回収不能債権の増加、棚卸資産評価損および主にソフトウェアにかかる減損損失が生じ、特別損失を計上。

セグメント別業績

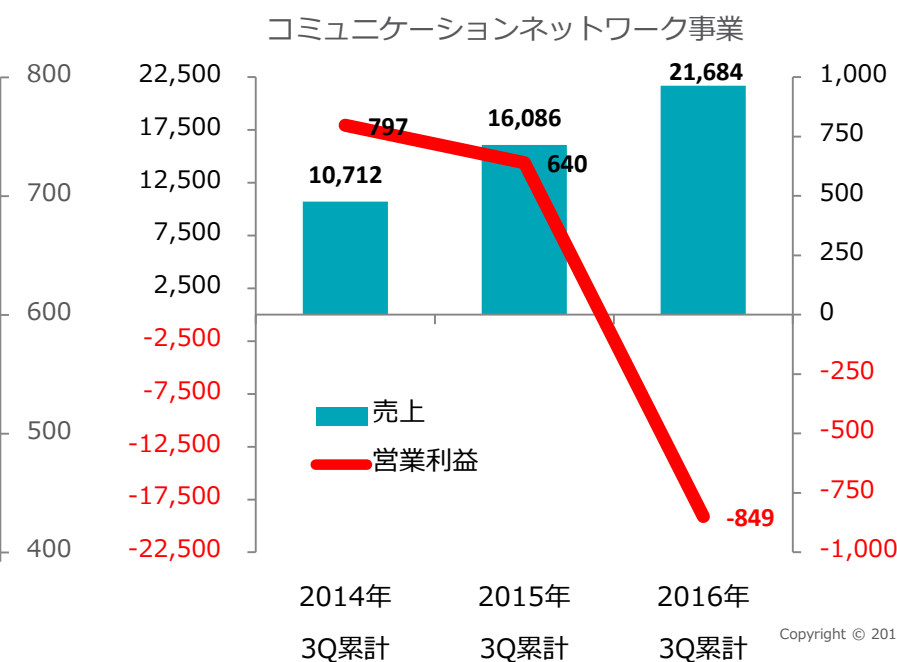
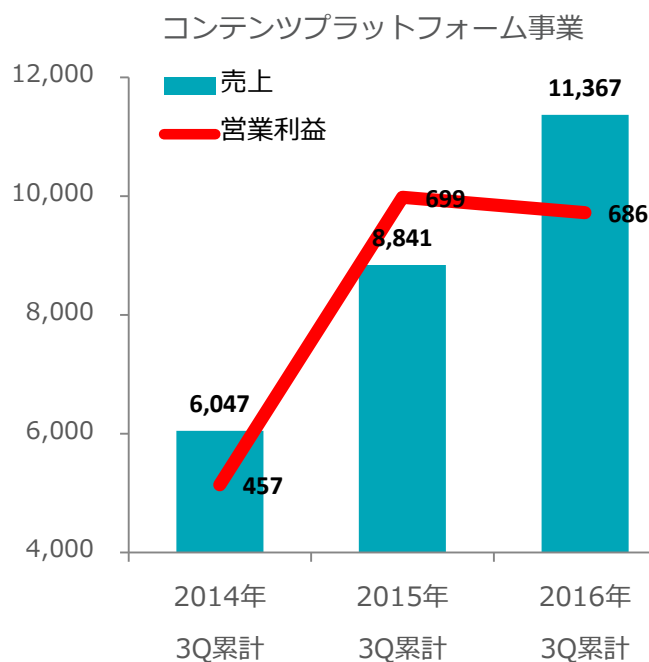
(単位：百万円)		2015年12月期 第3四半期累計	2016年12月期 第3四半期累計	前年同期比
■ コンテンツプラットフォーム事業	売上高	8,841	11,367	1.29
	営業利益	699	686	▲0.02
■ コミュニケーションネットワーク事業	売上高	16,086	21,684	1.35
	営業利益	640	▲849	-

■ コンテンツプラットフォーム事業

契約者数を伸ばすフェーズで、先行する獲得コスト等の販管費は増加するものの、契約者は大幅増で増収。

■ コミュニケーションネットワーク事業

過去の個人向け債権を中心とする未回収見込金額に対応する貸倒引当金を追加計上。および、棚卸資産評価損および主にソフトウェアにかかる減損損失が生じ、特別損失を計上。



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。

2016年12月期第3四半期累計期間における主な損失

コミュニケーションネットワーク事業における 資産の大幅な整理により、早期収益回復への転換を図る

第3四半期累計
(単位:億円)

① 貸倒引当金

- U-NEXT光/U-mobile個人ユーザー債権、法人債権
第2四半期に引き続き支払不良顧客に対する滞留債権の整理を行い、
貸倒引当金を追加計上

>>> 並行して契約/債権回収フローを見直し、長期的に滞留債権発生が縮減する見通し

▲9

② 固定資産の減損

- コミュニケーションネットワーク事業に係る固定資産について、
減損の兆候が認められるため、保守的に特別損失（一部販管費）を計上

>>> U-mobile/U-NEXT光に係る主に無形固定資産の減損

▲6

③ たな卸し 評価損

- SIMフリースマートフォン等の在庫の販売状況を反映して、
一部たな卸資産の評価損を計上

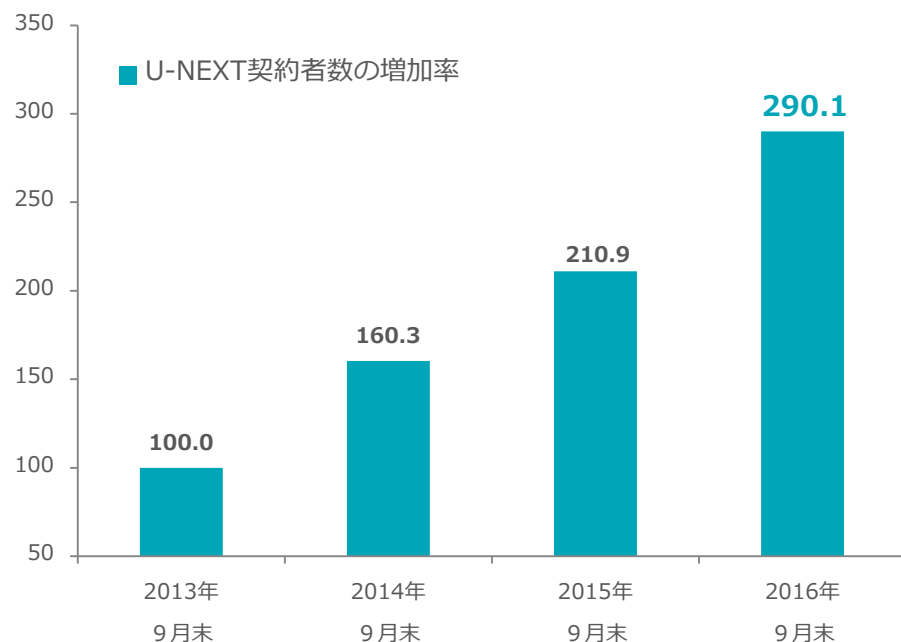
>>> 需要とのバランスを再度見直し、より情勢に見合った仕入計画へ

▲2

主要KPI

「U-NEXT」契約者数の増加率

(単位：%)

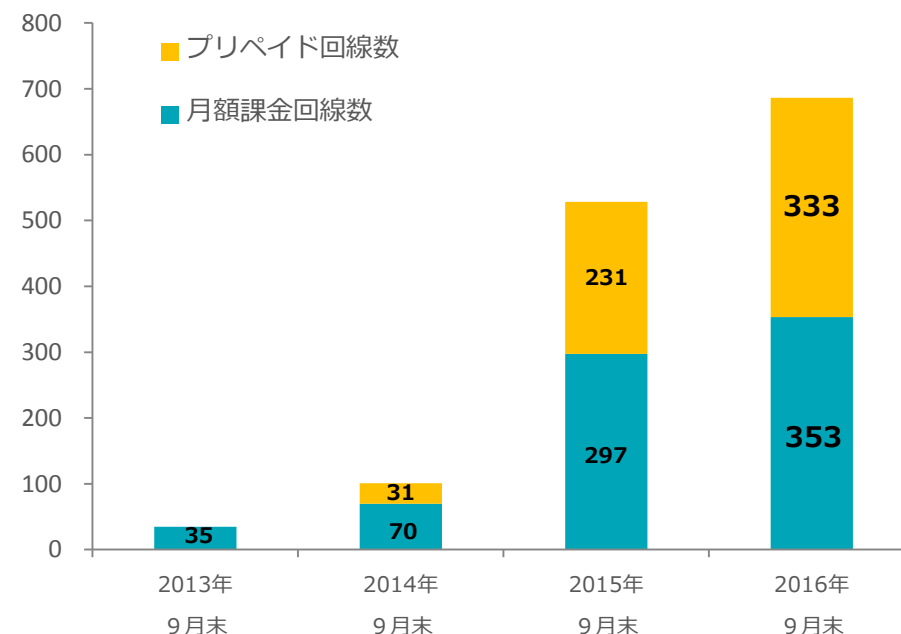


※2013年9月末を100%として算出しております。

「U-NEXT」契約者数 3年間で約**2.9**倍

「U-mobile」総契約回線数

(単位：千人)



「U-mobile」契約回線数 前年同期比約**1.3**倍
月額課金回線数 3年間で約**9.4**倍

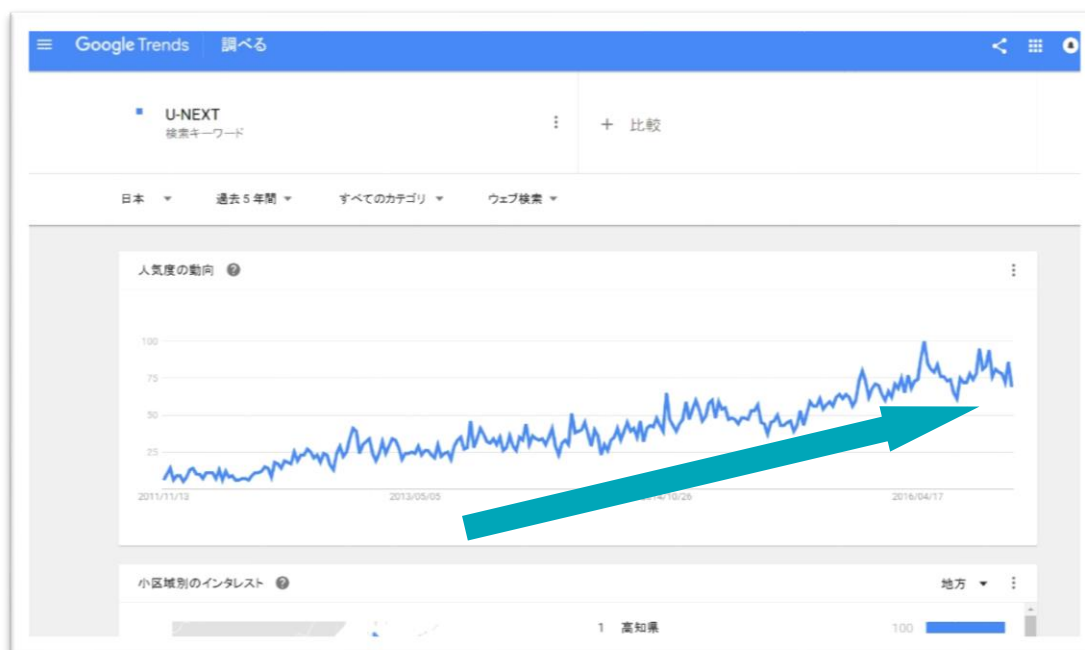
コンテンツプラットフォーム事業

市場の拡大と、参入海外事業者の影響

⇒映像配信サービス（ビデオ・オン・デマンド）の市場規模は、平成27年には1,410億円（前年比12%増）（一般社団法人デジタルコンテンツ協会調べ）と推定され、順調に市場が拡大。平成32年には、2,270億円（同）まで成長予定。

⇒昨年9月にスタートしたNetflix、Amazonプライム・ビデオ、今年4月にスタートしたAbemaTVなど様々な事業者が参入。メディア等で映像配信サービスが取り上げられることが多くなり、サービスの認知度は向上。会員獲得は第3四半期でも大幅増。

「U-NEXT」ブランド認知度の向上



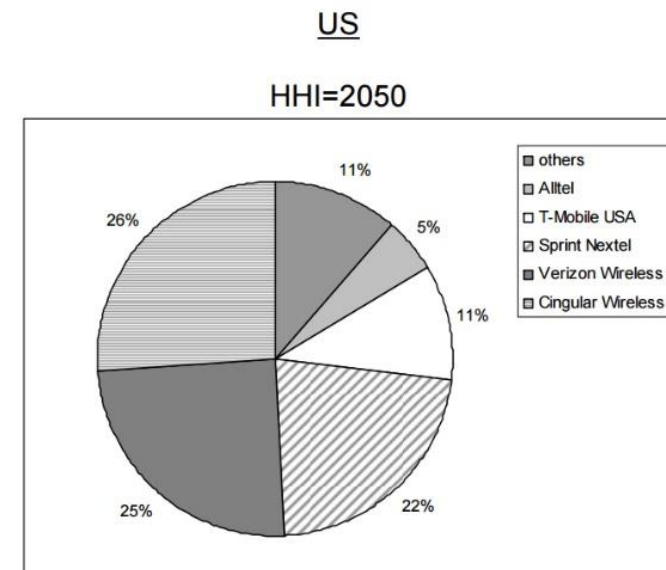
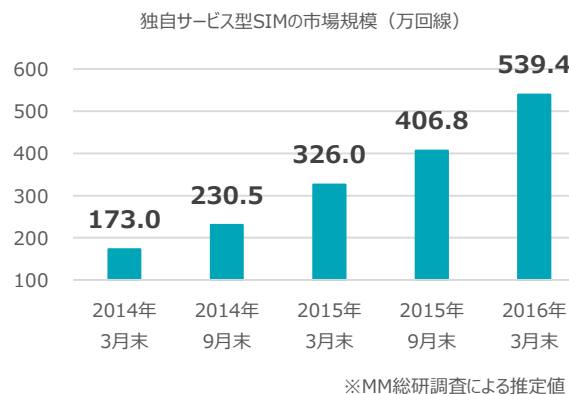
⇒市場規模の拡大に準じて「U-NEXT」ブランドの認知度についても向上。更なる会員数拡大に貢献が見込まれる。

コミュニケーションネットワーク事業

MVNO市場の拡大と今後の展望

⇒MVNOサービス市場は、契約回線数が平成28年3月末で前年比65.5%と急成長し、539.4万回線にまで増加（MM総研）。

⇒平成28年度は個人向け需要を中心として独自サービス型SIMの市場は拡大し、平成29年3月末には820万回線に達すると予測する。個人/法人ともに引き続き需要は旺盛で、独自サービス型SIMの市場は平成30年3月末までに1,170万回線に成長すると予測され、今後の市場拡大の可能性は高い。（同）



Others の内訳: UbiquiTel PCS, iPCS, RCC, SunCom Wireless, Sprint PCS Affiliates, Dobson Communications, Leap Wireless, Metro PCS, Nextel Partners, US Cellular

日本通信との協業、新サービスのリリース

⇒日本通信との協業を発表し、大手キャリアも発表している大容量プランの対抗、「U-mobile MAX 25GB」をリリース

⇒IIJと新たな高品質な新サービス、「U-mobile PREMIUM」をリリース

⇒10分以内の通話が300回無料の通話定額新サービス、「U-mobile SUPER」をリリース

U-mobile MAX

U-mobile PREMIUM U-mobile SUPER

将来見通しに対する注記事項

本資料に記載されている意見や予測などは、資料作成時点での当社の判断であり、リスクや不確実性を含んでいるため、その情報の正確性、完全性を保証または約束するものではありません。

実際の業績は、様々な要因により業績見通しとは異なる可能性があることをご承知おきください。