

2021年8月期第3四半期決算  
補足説明資料

2021年7月8日

株式会社 USEN-NEXT HOLDINGS  
(東証第一部・9418)

代表取締役社長CEO  
宇野 康秀

Copyright © 2021 USEN-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

**USEN-NEXT  
HOLDINGS**



**1.** 2021年8月期配当予想の修正について

**2.** 2021年8月期第3四半期連結決算について

**3.** 事業セグメント別業績について

**4.** 事業概要及び成長戦略について

**5.** APPENDIX

# 2021年8月期配当予想の修正

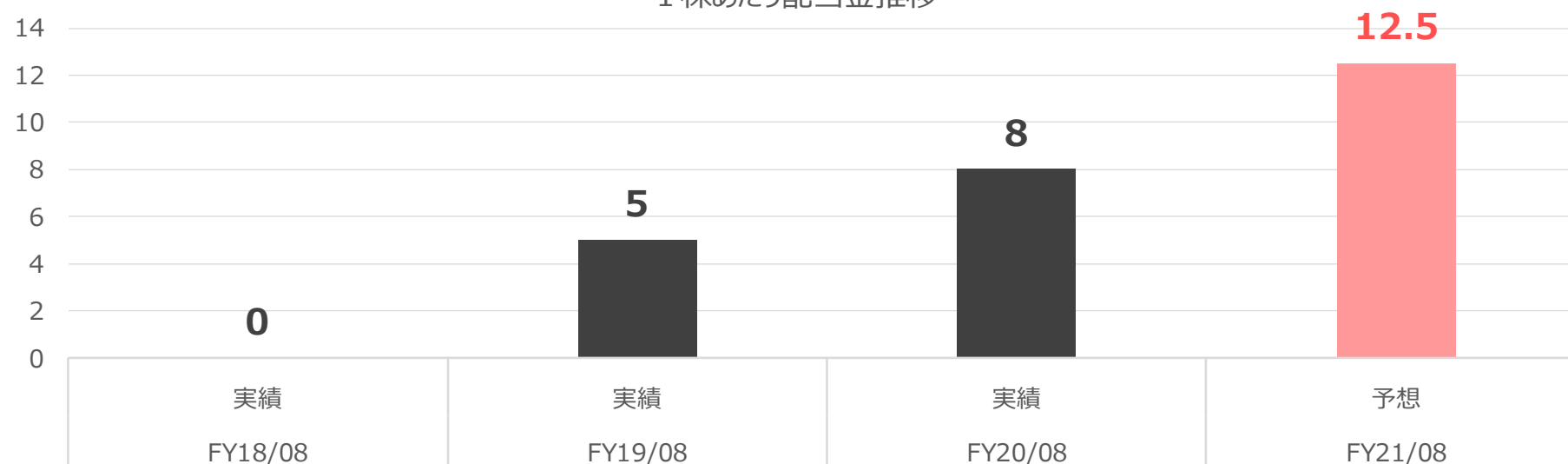
当社は、経営成績及び事業環境を勘案しつつ、  
安定的な配当の実施による利益還元を重要な経営戦略の1つとしております。

この度、第3四半期までの業績進捗および最近の業績動向を踏まえまして  
2021年8月期の期末配当予想を以下の通り修正いたします。

	期首予想	今回修正予想	増加額
1株当たり配当金（円）	8.5	<b>12.5</b>	+4.0

単位：円

1株あたり配当金推移



1. 2021年8月期配当予想の修正について

2. 2021年8月期第3四半期連結決算について

3. 事業セグメント別業績について

4. 事業概要及び成長戦略について

5. APPENDIX

# 第3四半期連結決算のポイント

## I 前年対比で売上高7%増収、営業利益1.5倍、当期純利益2倍の増益

売上高	1,538 億円	(前年同期比	7%増収)
営業利益	125 億円	(同	49%増益)
経常利益	119 億円	(同	62%増益)
親会社株主に帰属する当期純利益	66 億円	(同	110%増益)

II 店舗サービス事業および業務用システム事業はコロナ禍から着実に復調傾向、特に店舗サービス事業は通期で前年対比増収増益も視野に

III 通信事業は法人向けICT (SaaSサービス) の一過性要因による売上増加やのれん償却完了による費用減もありQoQで大幅な増収増益

IV コンテンツ配信事業は安定的に売上成長しつつ利益水準を維持

## 第3四半期連結決算ハイライト（前年対比）

(単位：百万円)	2020年8月期 3Q実績	2021年8月期 3Q実績	増減額	増減率
売上高	143,429	153,869	+10,440	+7.3%
営業利益	8,418	12,541	+4,123	+49.0%
営業利益率（%）	5.9%	8.2%	-	-
経常利益	7,373	11,930	+4,557	+61.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	3,190	6,694	+3,503	+109.8%
親会社株主に帰属する当期純利益 [のれん調整後]	5,889	9,242	+3,353	+56.9%
1株当たり連結当期純利益（円）	53.12	111.43	-	-
1株当たり連結当期純利益 [のれん調整後]（円）	98.04	153.85	-	-
EBITDA	14,809	19,070	+4,260	+28.8%
EBITDAマージン	10.3%	12.4%	-	-
EBITDA-CAPEX（投融資含む）	8,953	13,833	+4,880	+54.5%

- ✓ 売上及び営業利益はコンテンツ配信事業の収益化を主要因として大幅な増収増益
- ✓ 経常利益は前期発生したリファイナンス関連費用が無くなったことによる改善、法人税負担増加も親会社株主に帰属する当期純利益は前年対比2倍超で着地

## 第3四半期連結決算ハイライト（予想対比）

（単位：百万円）	2021年8月期 通期予想	2021年8月期 3Q実績	進捗
売上高	204,000	153,869	75.4%
営業利益	15,500	12,541	80.9%
営業利益率（%）	7.6%	8.2%	—
経常利益	14,500	11,930	82.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	7,500	6,694	89.3%
親会社株主に帰属する当期純利益 [のれん調整後]	10,800	9,242	85.6%
1株当たり連結当期純利益（円）	124.85	111.43	—
1株当たり連結当期純利益 [のれん調整後]（円）	179.75	153.85	—
EBITDA	24,100	19,070	79.1%
EBITDAマージン	11.8%	12.4%	—
EBITDA-CAPEX（投融資含む）	16,500	13,833	83.8%

✓ 売上、各段階利益ともに修正予想に対して順調に進捗

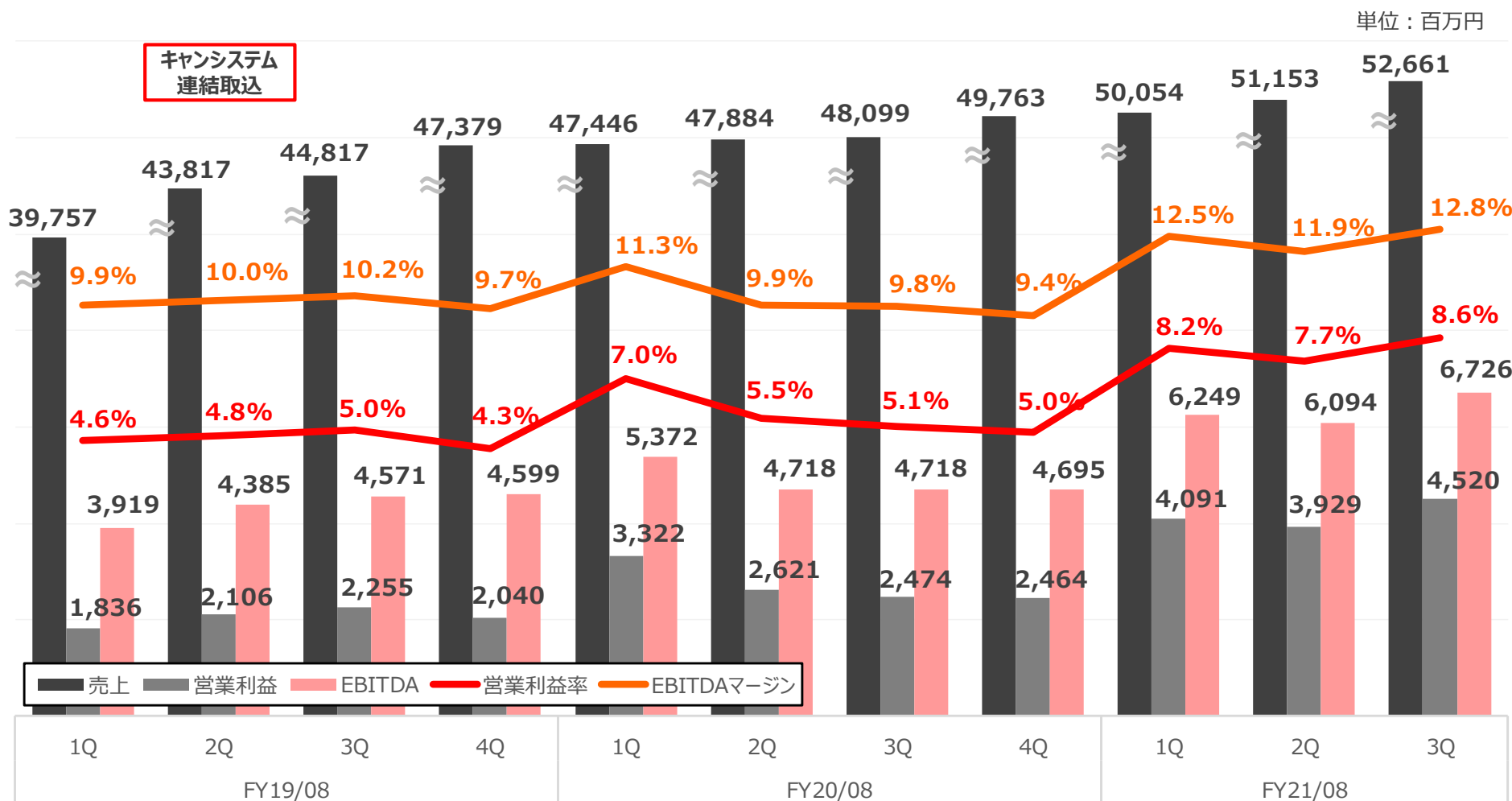
# 第3四半期連結決算ハイライト（売上及び営業利益推移）

<YoY>

売上  
+ 9%

EBITDA  
+ 43%

営業利益  
+ 83%



※EBITDA：営業利益+減価償却費+のれん償却費

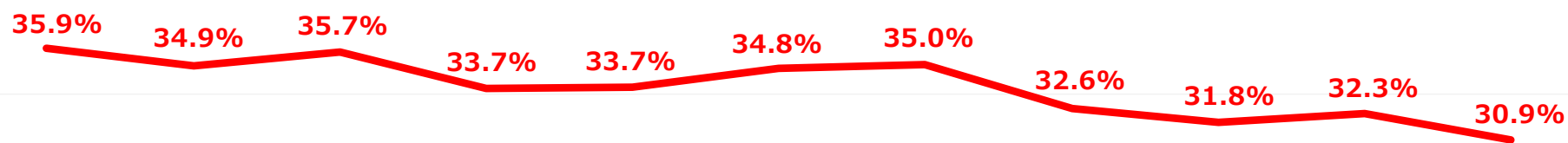
✓ QoQで安定的な増収トレンドを維持しつつ、営業利益/EBITDAは大幅増を達成



# 第3四半期連結決算ハイライト（販管費推移）

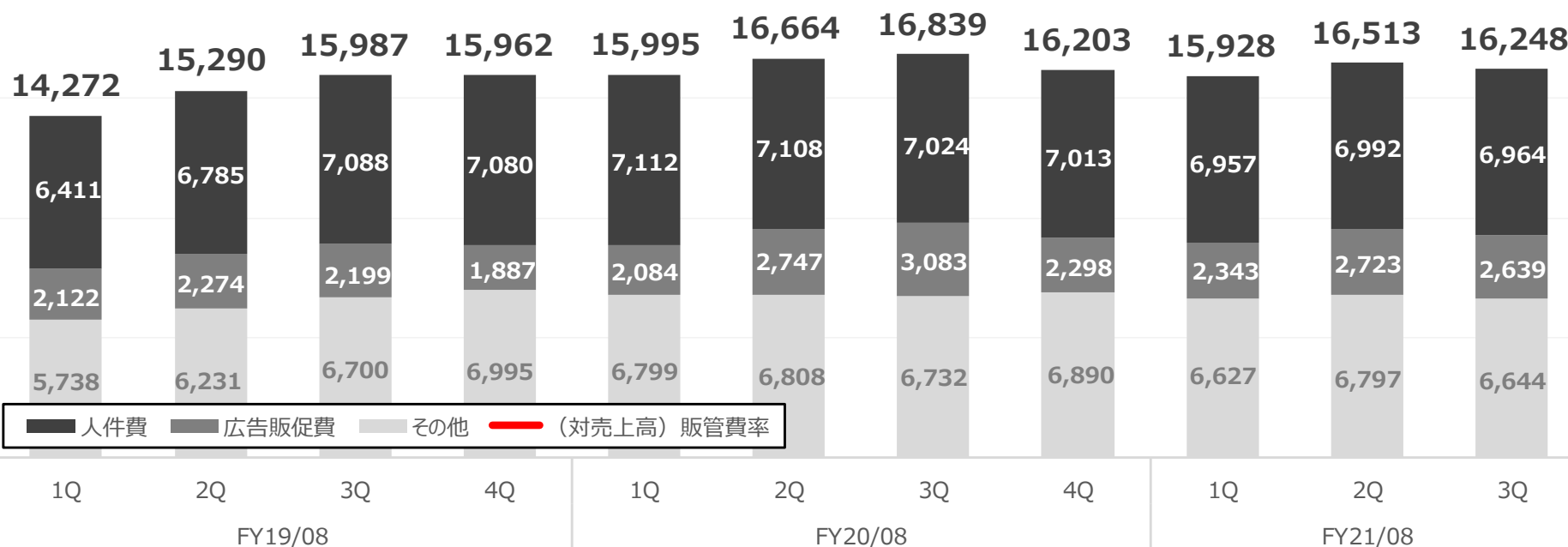
単位：百万円

<YoY>



販管費率  
▲4.2%

キャンシステム  
連結取込



販管費  
▲3.5%

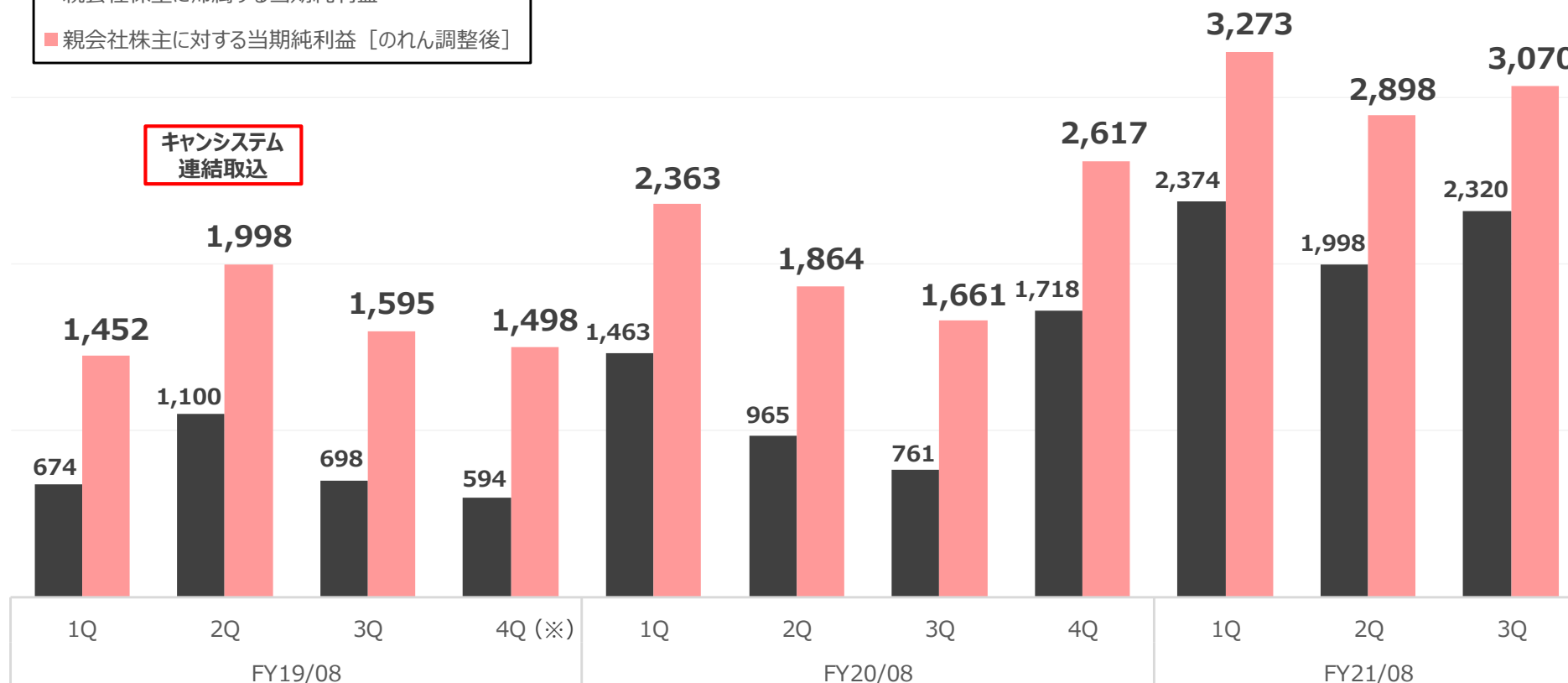
- ✓ 人件費や広告販促費含めて継続的にコストコントロール実行も、この四半期においては、上半期で通信事業ののれん償却（1.5億円／四半期）が完了したことに伴う「その他」が最も大きな減少要因

# 第3四半期連結決算ハイライト（当期利益推移）

<YoY>

単位：百万円

■ 親会社株主に帰属する当期純利益  
 ■ 親会社株主に対する当期純利益 [のれん調整後]



調整後利益  
+85%

当期利益  
+205%

※FY19/08Q4については資産売却による税効果会計等で発生した30億円の一過性利益増加を控除したパフォーマンス

- ✓ 営業利益以下（営業外収支、特別損益等）で大きな一過性費用の発生はなくQoQで増益を達成、前年同四半期比でも財務会計ベースで3倍、のれん調整後で2倍に

# 第3四半期連結決算ハイライト (EPS推移 ※LTMベース)

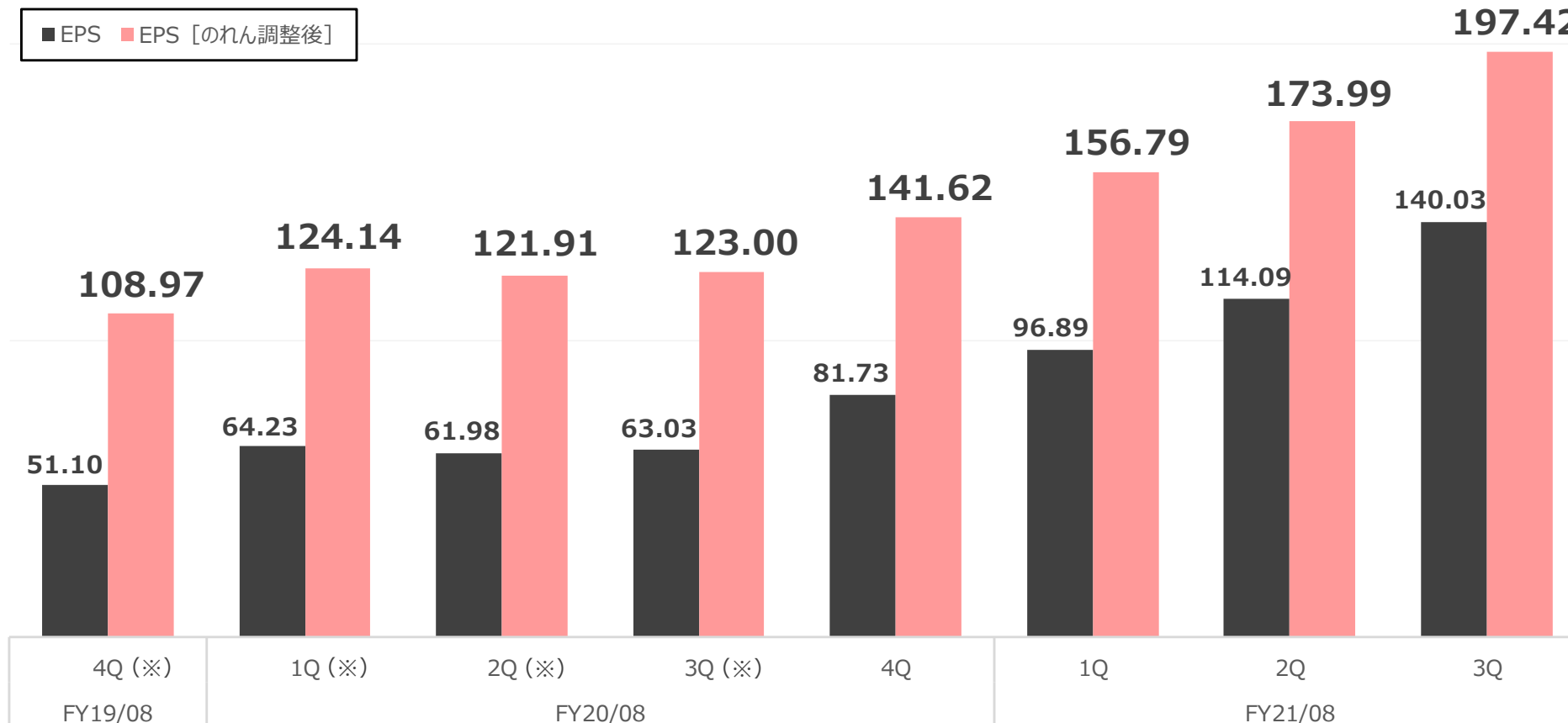
※LTM : Last Twelve Months (直近12ヶ月)

単位：円

<YoY>

調整後EPS  
+74円

EPS  
+77円



※FY19/08Q4に資産売却による税効果会計等で発生した30億円の一過性利益増加を控除したプロフォームベース

✓ 発行済み株式数に大きな変動がないため、当期純利益に連動して実勢値EPSも増加傾向

# 第3四半期連結決算ハイライト（連結貸借対照表）

(単位：百万円)	2020年8月期 期末	2021年8月期 3Q末	増減
<b>(資産の部)</b>			
<b>流動資産</b>	<b>49,242</b>	<b>59,090</b>	<b>+9,848</b>
現金及び預金	16,785	22,060	+5,275
売掛債権	19,905	19,778	▲127
たな卸資産	6,417	8,176	+1,760
前払費用	5,398	7,933	+2,536
その他	736	1,140	+404
<b>固定資産</b>	<b>89,131</b>	<b>84,788</b>	<b>▲4,343</b>
<b>有形固定資産</b>	<b>21,109</b>	<b>18,454</b>	<b>▲2,655</b>
<b>無形固定資産</b>	<b>55,033</b>	<b>53,050</b>	<b>▲1,984</b>
のれん	50,620	48,071	▲2,548
その他	4,413	4,978	+565
<b>投資その他の資産</b>	<b>12,987</b>	<b>13,284</b>	<b>+297</b>
<b>資産合計</b>	<b>138,374</b>	<b>143,879</b>	<b>+5,505</b>

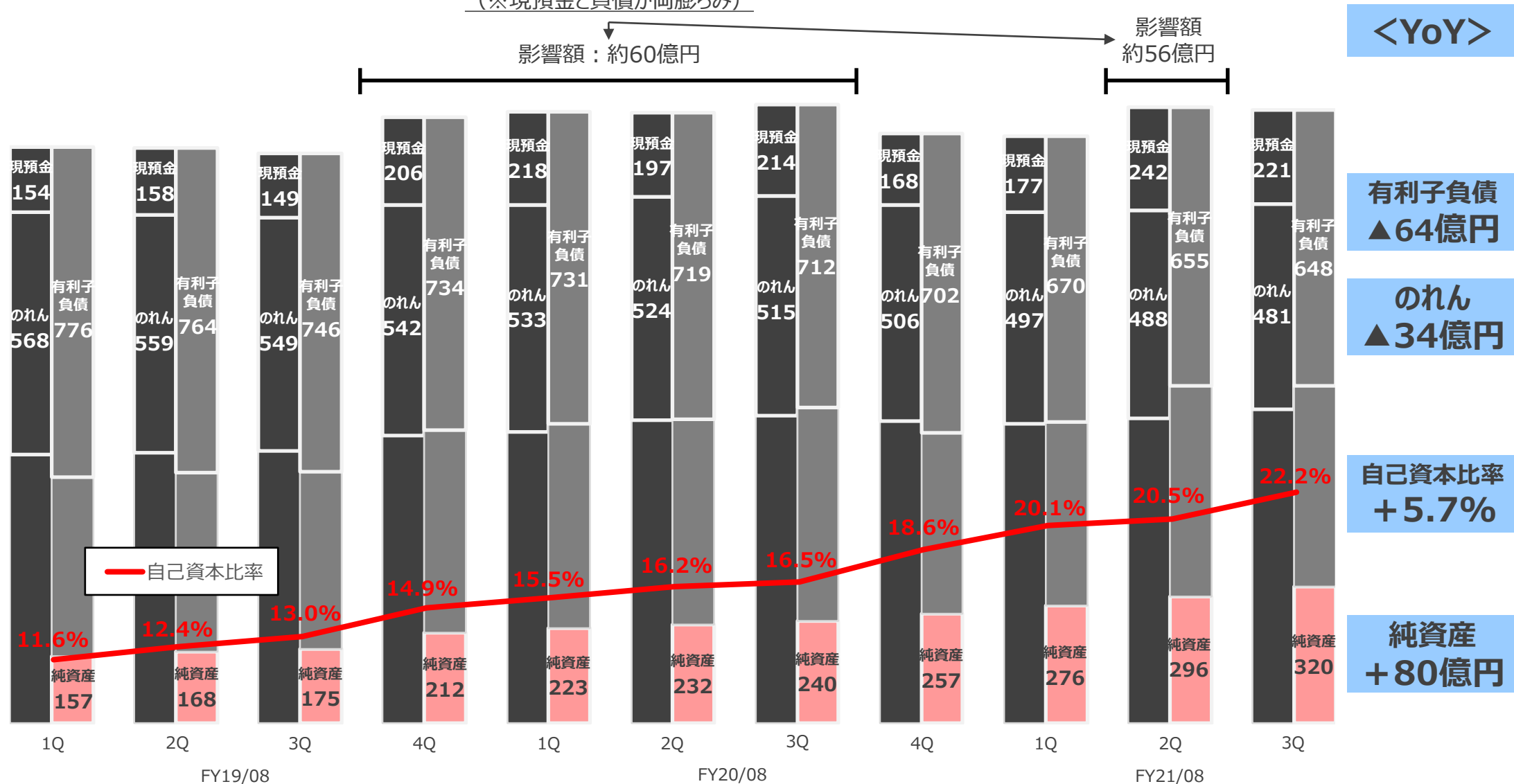
(単位：百万円)	2020年8月期 期末	2021年8月期 3Q末	増減
<b>(負債の部)</b>			
<b>流動負債</b>	<b>40,986</b>	<b>42,945</b>	<b>+1,959</b>
仕入債務	18,316	19,419	+1,103
短期借入金	-	-	-
1年以内返済予定の長期借入金	6,060	3,000	▲3,060
その他	16,609	20,526	+3,917
<b>固定負債</b>	<b>71,645</b>	<b>68,960</b>	<b>▲2,685</b>
長期借入金	64,120	61,760	▲2,360
その他	7,525	7,200	▲325
<b>負債合計</b>	<b>112,631</b>	<b>111,906</b>	<b>▲726</b>
<b>(純資産の部)</b>			
<b>株主資本</b>	<b>25,500</b>	<b>31,715</b>	<b>+6,215</b>
資本金	95	96	+1
資本剰余金	11,090	11,091	+1
利益剰余金	14,313	20,527	+6,214
<b>その他包括利益累計額</b>	<b>231</b>	<b>254</b>	<b>+24</b>
<b>非支配株主持分</b>	<b>11</b>	<b>3</b>	<b>▲8</b>
<b>純資産合計</b>	<b>25,742</b>	<b>31,973</b>	<b>+6,231</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>138,374</b>	<b>143,879</b>	<b>+5,505</b>

- ✓ 流動資産：コロナ禍によるサプライチェーンリスクを見据えた棚卸資産の積み増し、映像コンテンツ調達強化による前払費用の増加がありつつも、現預金は50億円超の増加
- ✓ 固定資産：主に資産売却及びのれん償却による減少
- ✓ 負債：借入金は54億円の圧縮、「流動負債その他」は着実な利益計上に伴う未払法人税の増加

# 第3四半期連結決算ハイライト（連結貸借対照表推移）

単位：億円

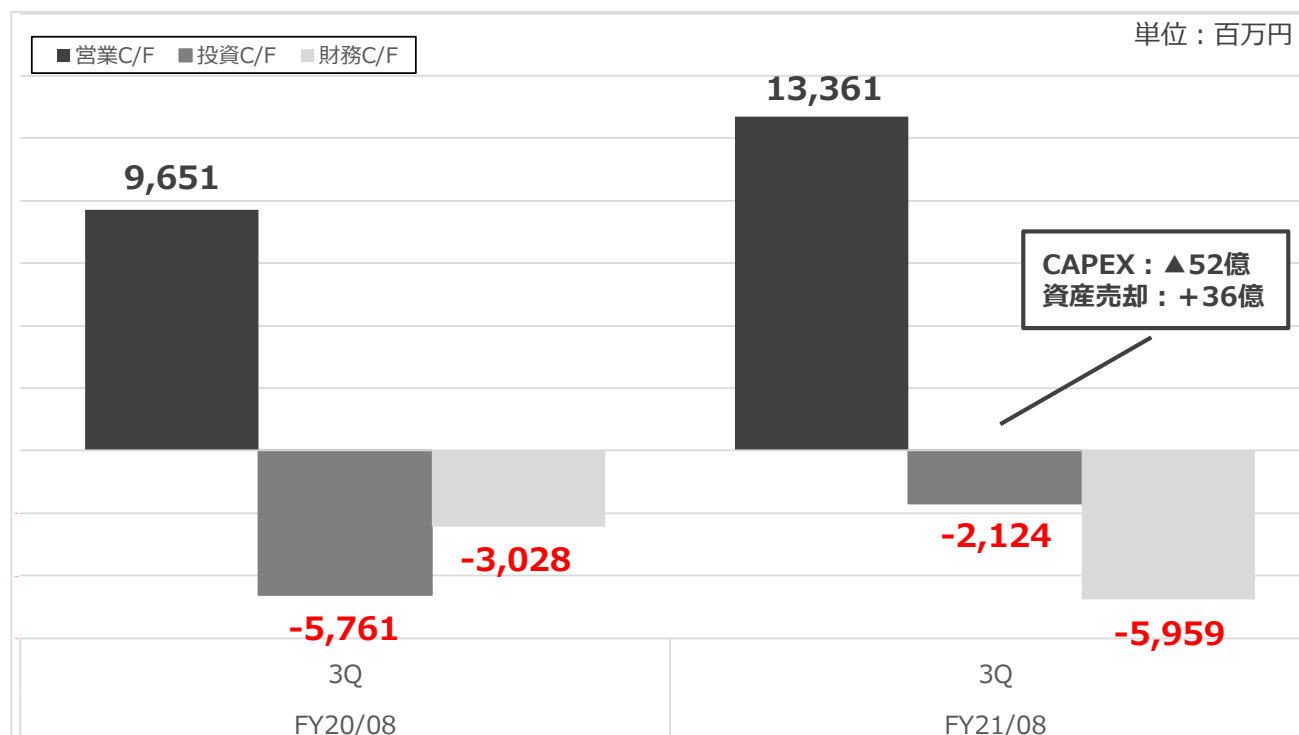
各四半期末日が休日で銀行休業日のため一部支払いが翌月繰り越し  
 （※現預金と負債が両膨らみ）



✓ この第3四半期で純資産は300億円を超過、自己資本比率は22.2%へ

# 第3四半期連結決算ハイライト（連結キャッシュフロー）

(単位：百万円)	営業C/F (①)	投資C/F (②)	フリーC/F (③=①+②)	財務C/F (④)	C/Fトータル (③+④)
2020年8月期3Q	9,651	▲5,761	3,889	▲3,028	+860
2021年8月期3Q	13,361	▲2,124	11,236	▲5,959	+5,276



- ✓ 営業C/F：前期対比で37億円の増加
- ✓ 投資C/F及び財務C/F：CAPEX支出は前期とほぼ同水準、資産売却金36億円の一部を借入返済に充当

**1.** 2021年8月期配当予想の修正について

**2.** 2021年8月期第3四半期連結決算について

**3.** **事業セグメント別業績について**

**4.** 事業概要及び成長戦略について

**5.** APPENDIX

# 事業セグメント別業績（前年対比）

(単位：百万円)		2020年8月期 3Q実績	2021年8月期 3Q実績	増減額	増減率
■ 店舗サービス事業（※1）	売上高	42,695	42,003	▲693	▲1.6%
	営業利益	7,195	7,050	▲145	▲2.0%
■ 通信事業	売上高	32,442	36,957	+4,515	+13.9%
	営業利益	3,034	3,429	+395	+13.0%
■ 業務用システム事業	売上高	15,871	13,086	▲2,785	▲17.5%
	営業利益	2,943	2,011	▲932	▲31.7%
■ コンテンツ配信事業	売上高	32,431	44,055	+11,624	+35.8%
	営業利益	▲43	4,723	+4,768	大幅黒転
■ エネルギー事業	売上高	21,925	20,242	▲1,683	▲7.7%
	営業利益	79	306	+227	+283.6%

※1 今期より旧メディア事業を店舗サービス事業へ統合したため、前年実績も今期実績と同ロジックで作成

※2 各セグメントに配賦していない全社費用は含まず

- ✓ 店舗サービスの減収減益幅はほぼ前年同水準まで縮小、通期での増収増益も視野に
- ✓ マイナタッチの収益貢献が4Q以降となる業務用システムも医療機関向け機器販売が伸長しQoQで増収増益
- ✓ 通信、コンテンツ配信については3Qも堅調に推移



# 事業セグメント別業績（予想対比）

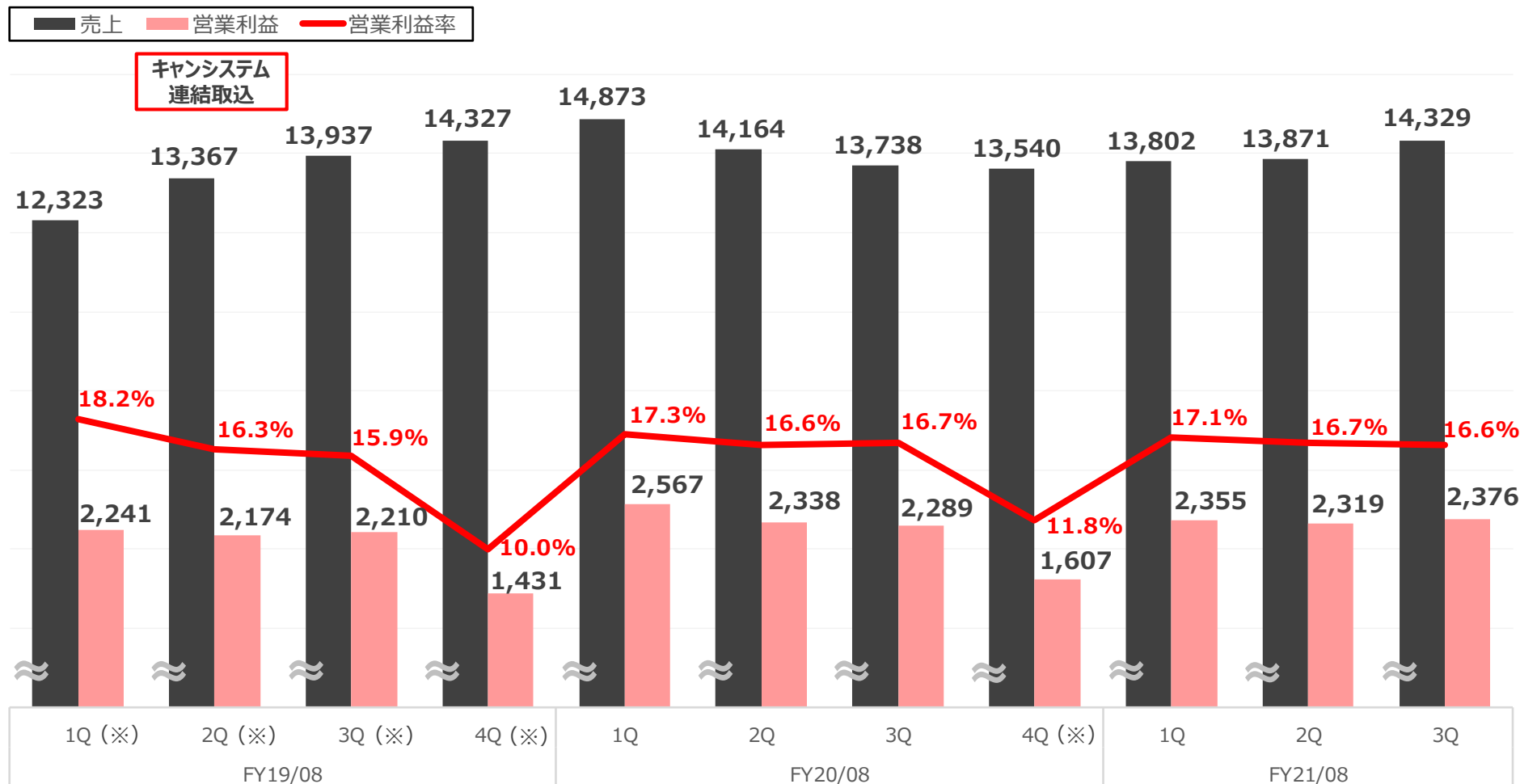
（単位：百万円）		2021年8月期 通期予想	2021年8月期 3Q実績	進捗
■ 店舗サービス事業	売上高	55,500	42,003	75.7%
	営業利益	9,000	7,050	78.3%
■ 通信事業	売上高	47,000	36,957	78.6%
	営業利益	4,300	3,429	79.7%
■ 業務用システム事業	売上高	18,700	13,086	70.0%
	営業利益	2,800	2,011	71.8%
■ コンテンツ配信事業	売上高	58,700	44,055	75.1%
	営業利益	5,700	4,723	82.9%
■ エネルギー事業	売上高	27,400	20,242	73.9%
	営業利益	280	306	109.6%

- ✓ 2Q決算時に公表した修正予想に対する進捗は上表の通り、各事業において営業利益は概ね上回って推移しており、エネルギーは既に通期予想を超過

# 店舗サービス事業（業績推移）

単位：百万円

<YoY>



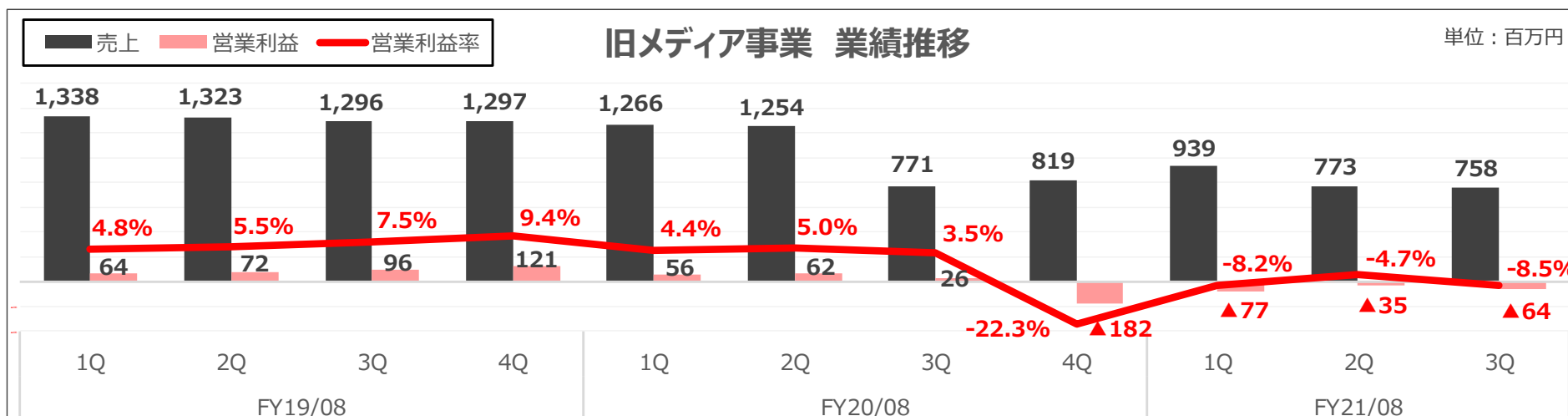
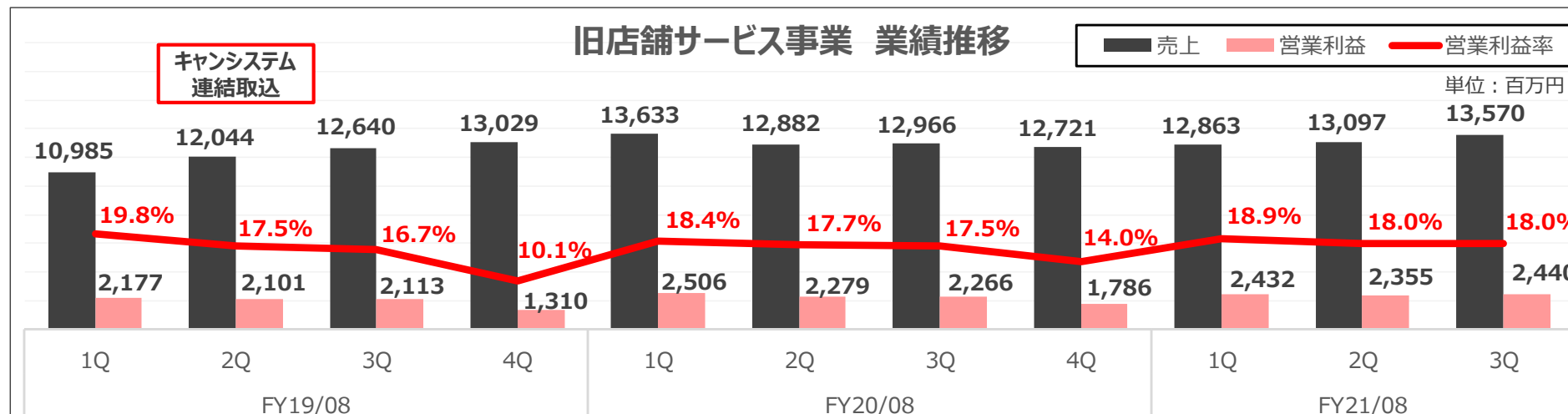
売上 + 5%

営業利益 + 4%

※旧店舗サービス事業と旧メディア事業の単純合算

✓ 着実にコロナ禍から復調傾向、4Qにおいても旧メディア事業で飲食店休業に伴う料金減免影響受けるも店舗サービス全体として通期ベースでの前年対比増収増益も視野に

# 店舗サービス事業（旧セグメントプロフォーマ）



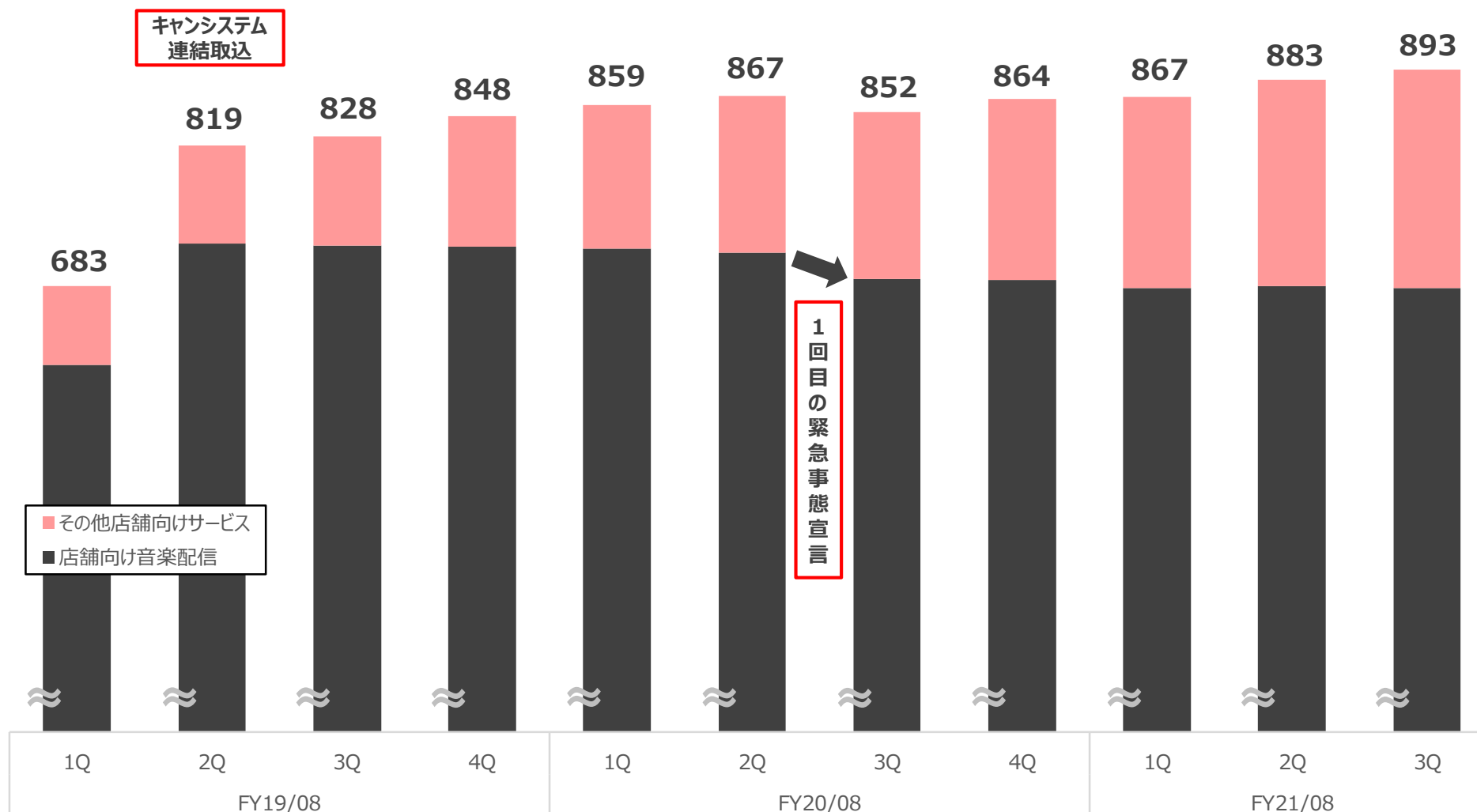
- ✓ 旧店舗サービスはインシャル売上が好調だったため前期4Qをボトムに3四半期連続増収、QoQで増益達成
- ✓ 旧メディア事業は緊急事態宣言での飲食店休業に伴う減免対応等により事業環境が大きく弱含んだまま推移

# 店舗サービス事業（契約件数推移）

単位：千件

<YoY>

+41千件

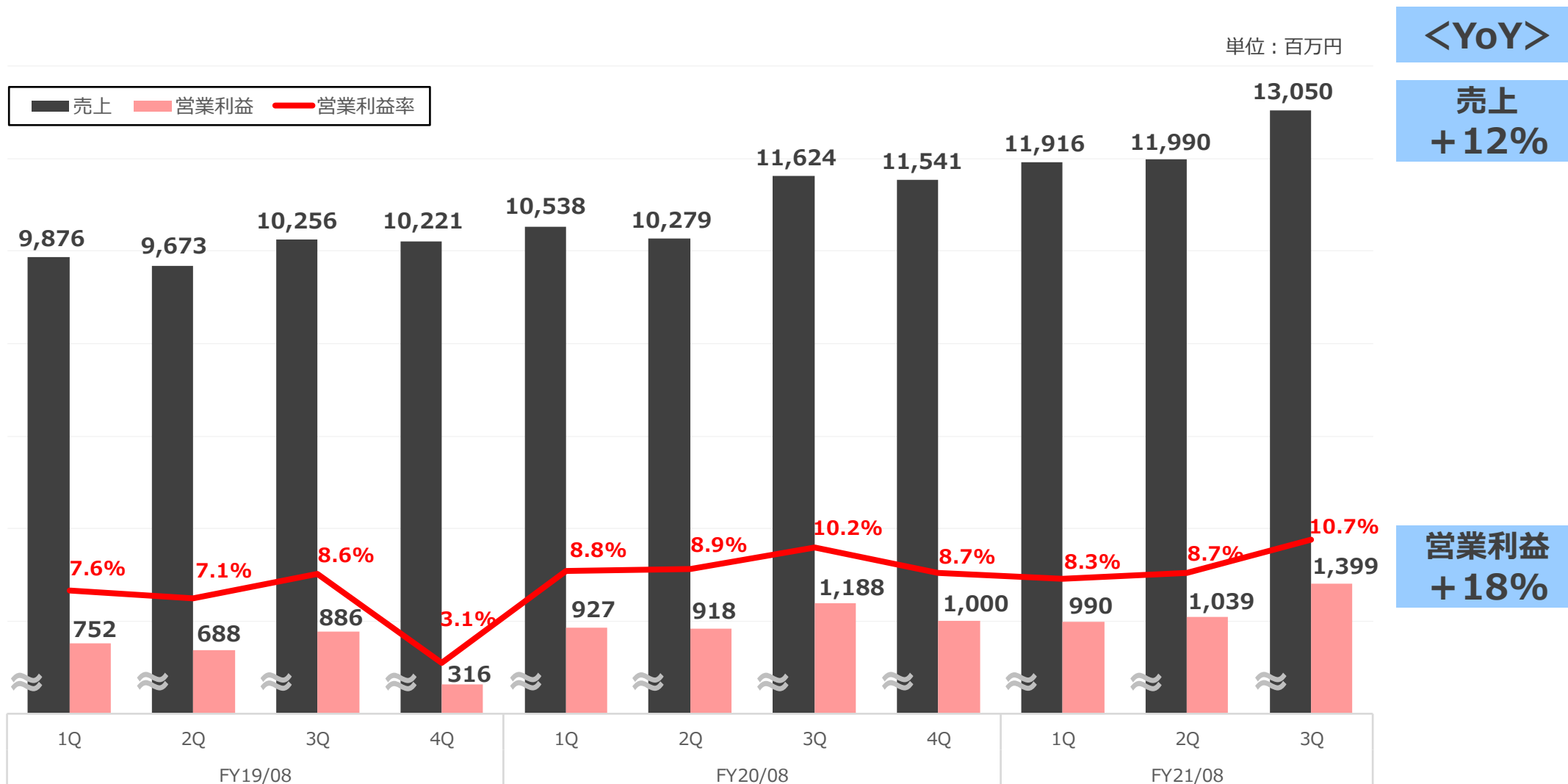


※その他店舗向けサービス：通信回線、POSレジサービス、Wi-Fiサービス、IPカメラサービス、アプリ生成サービス、グルメサイトサービスの合算

※1顧客が複数サービスを契約している場合、サービス毎に1件とカウント

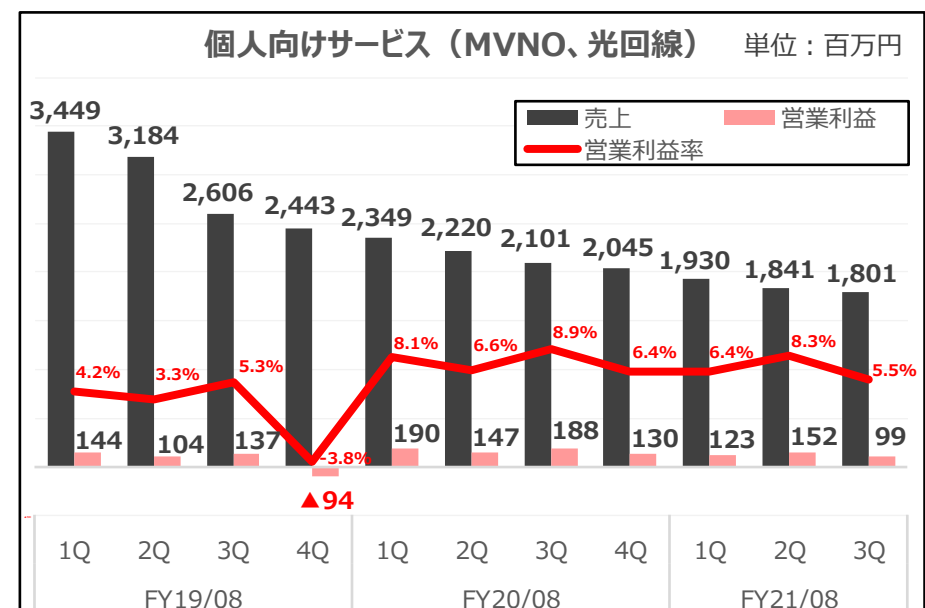
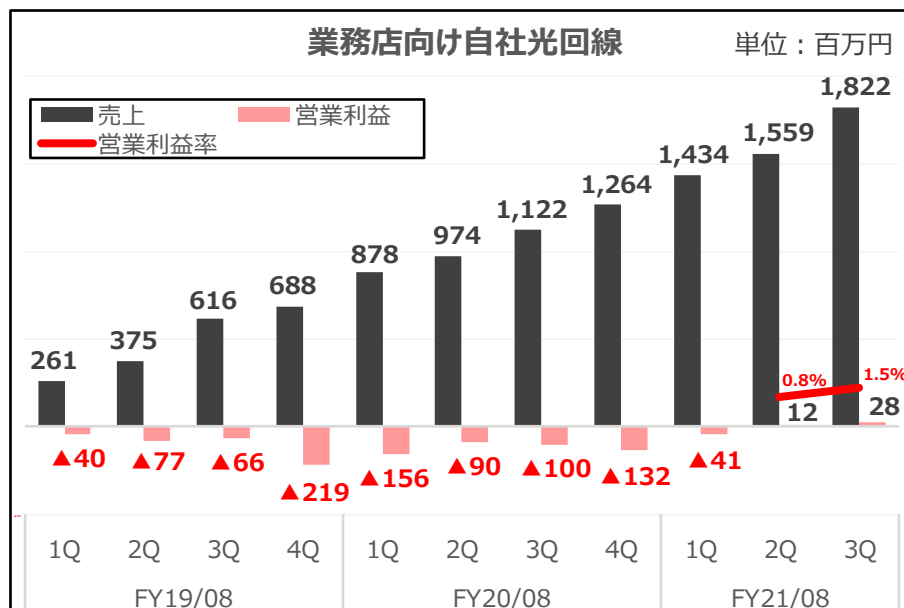
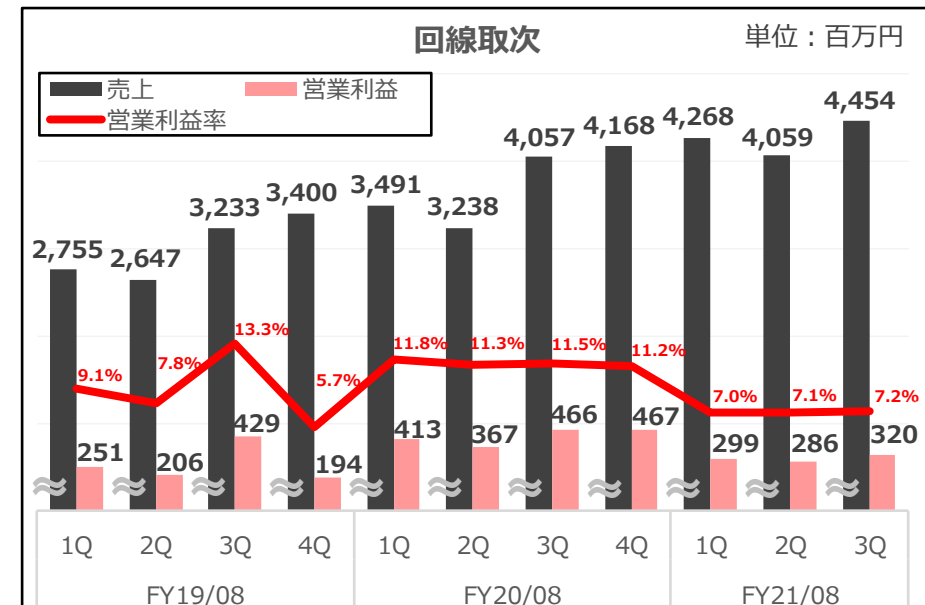
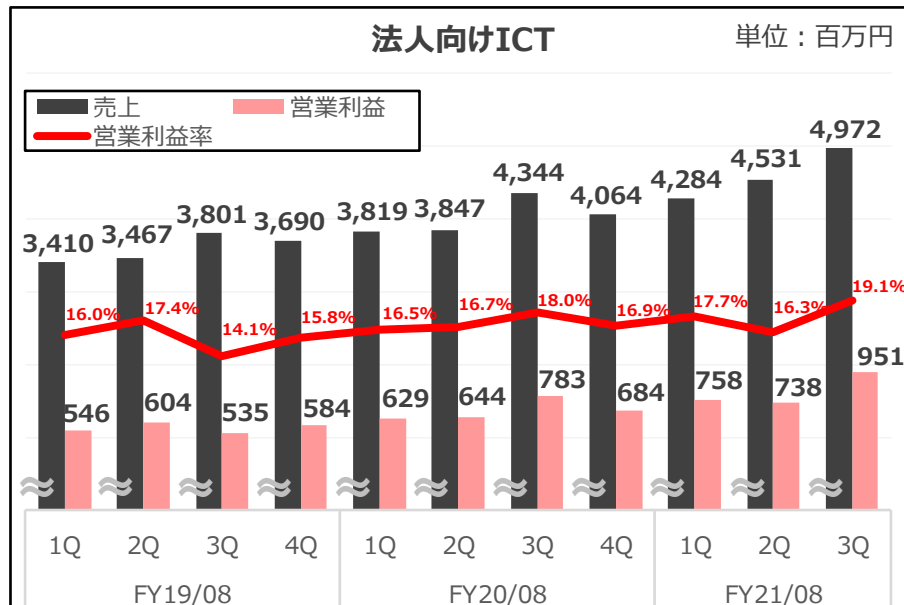
✓ 第3四半期は10,000件の顧客純増となり、1回目の緊急事態宣言解除以降4四半期連続で増加

# 通信事業（業績推移）



- ✓ 法人向けICT（SaaSサービス）において年払契約更新による一過性の売上増が発生、その他回線取次、業務店向け自社光回線もQoQで大きく増収（※内訳は次ページ参照）

# 通信事業（サービス区分別損益）



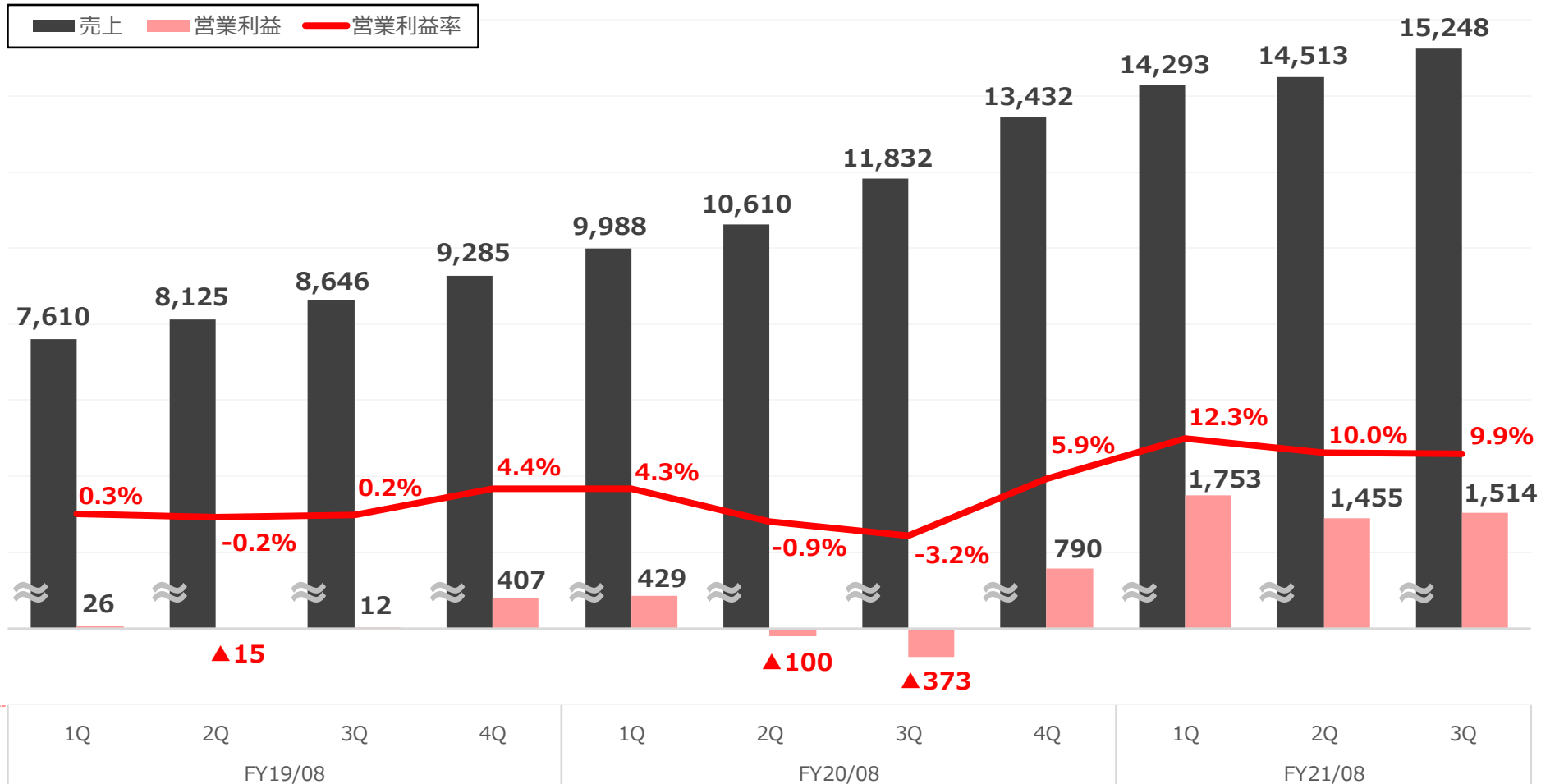
※通信事業の営業利益においては上記のほか年間6億円ののれん償却費が発生（今期上期で償却完了済み）

# コンテンツ配信事業（業績推移）

<YoY>

売上  
+29%

単位：百万円



営業利益  
大幅黒転

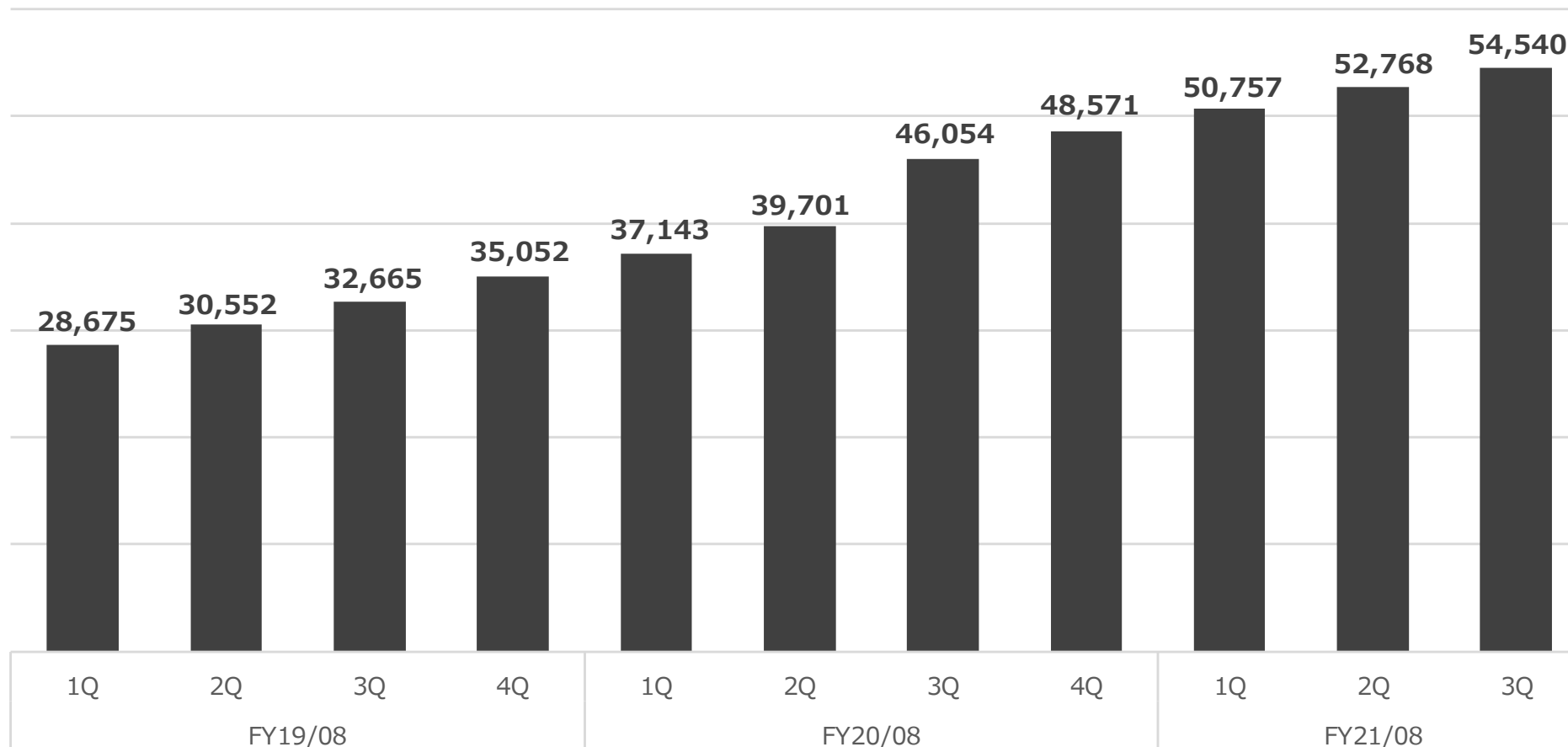
- ✓ 安定的なランニング売上、限界利益の増加分でコンテンツ強化費用をカバーし利益水準維持も、4Qにかけて独占コンテンツの配信本数増加などに伴いコンテンツ原価が更に増加する見込み

# コンテンツ配信事業 (ARR)

単位：百万円

<YoY>

+85億円  
(+18%)



※Annual Recurring Revenue : Monthly Recurring Revenue の12倍

※Monthly Recurring Revenue : U-NEXTサービス全体の継続課金売上 (PPVなどショット売上を除き、音楽配信など付帯月額サービスを含む)

※各四半期最終月の単月売上ベース

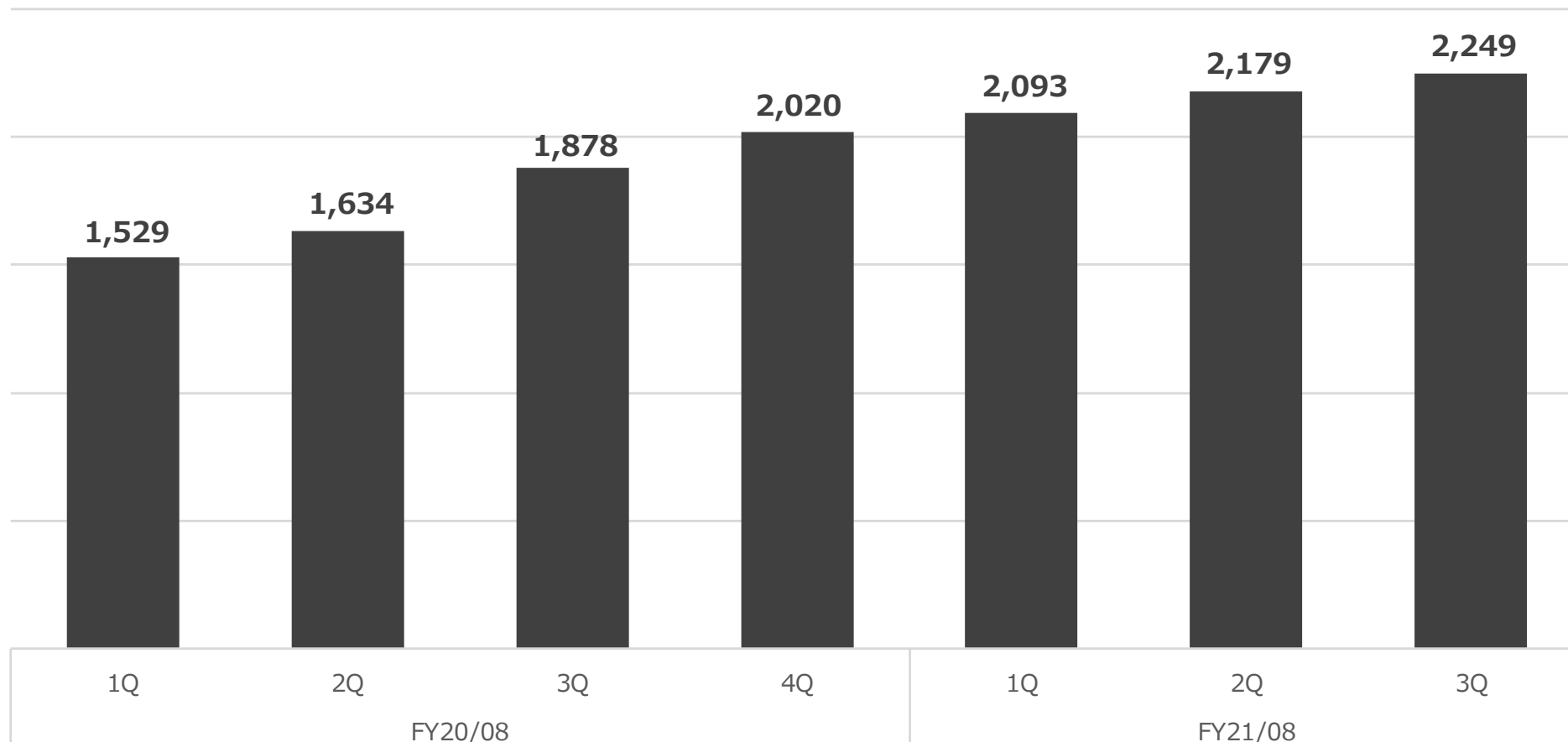
✓ 課金ユーザー増加に連動してARRはQoQで18億円の増加、順調に成長



# コンテンツ配信事業（課金ユーザー推移）

<YoY>

単位：千件



+372千人  
(+20%)

※ビジネスアライアンス先を通じた月額ポイントサービス等を含む

✓ QoQで+70千人と、四半期毎に着実に課金ユーザーを積み上げ

**1.** 2021年8月期配当予想の修正について

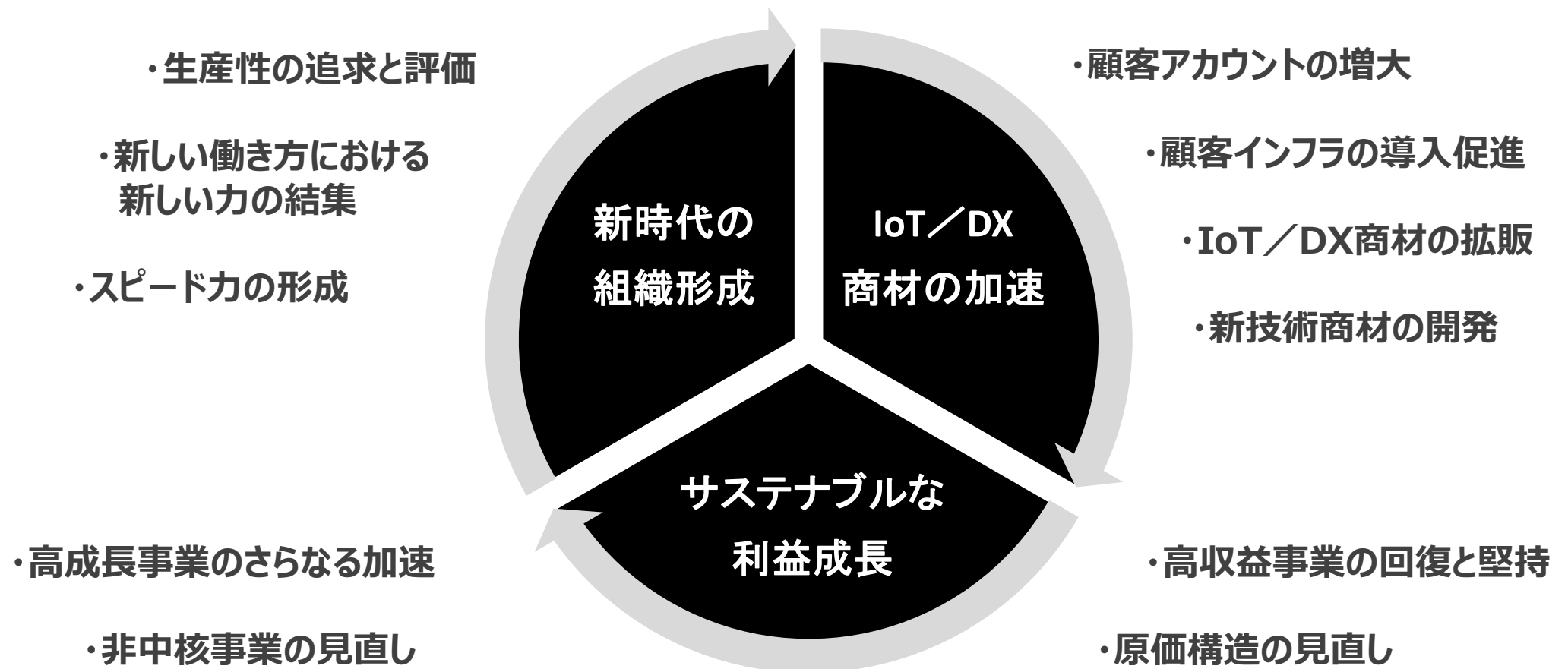
**2.** 2021年8月期第3四半期連結決算について

**3.** 事業セグメント別業績について



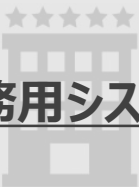


**4.** 事業概要及び成長戦略について

**5.** APPENDIX

## 今こそ、必要とされる次へ。

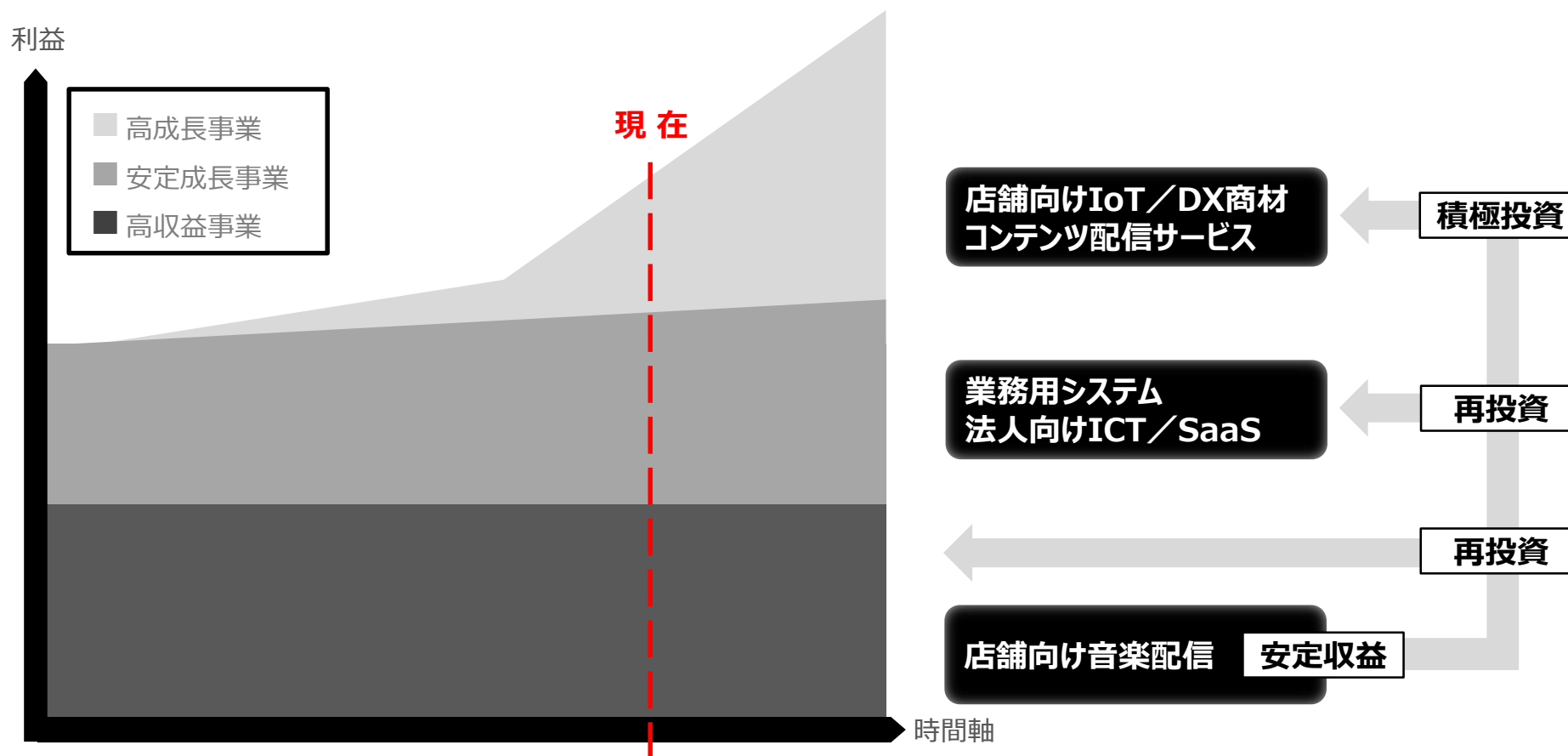


# 事業セグメント概要

	特徴／競争優位性	成長戦略／注力領域
 <b>店舗サービス</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 飲食や小売、理美容など業務店市場で展開</li> <li>✓ 国内シェアNo.1の店舗向け音楽配信による安定収益</li> <li>✓ 全国2,000名超の直販営業/施工人員が大きな競争優位性の1つ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 通信環境をプラットフォームとしたIoT/DX商材によるアップセル（自社リソースで納品～保守・サポートまで一気通貫で対応）</li> <li>✓ セット成約率が高い新規OPEN店により注力、既存店閉店→後継店OPENのサイクルで徐々にアップセル浸透</li> </ul>
 <b>通信</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 中小企業(SME)、業務店舗、個人向けに通信サービスを展開</li> <li>✓ 法人向けICTは直販営業によるマルチベンダー戦略</li> <li>✓ 店舗向け(取次、自社回線)は250社の代理店を通じて展開</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 契約取次から自社回線獲得へスイッチングしストック収益へ転換</li> <li>✓ 店舗向け自社回線顧客増加でIoT/DX商材アップセル機会創出</li> <li>✓ 法人向けICTはニーズに即したラインアップ構築で安定成長を企図</li> </ul>
 <b>業務用システム</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ レジャーホテル、ビジネスホテル、大規模医療機関が主力市場</li> <li>✓ ファブレスメーカーであり主力製品の自動精算機は国内シェアNo.1</li> <li>✓ 売上のフロー/ストック構成比はおおよそ55：45で安定的</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 生産年齢人口減少等による効率化ニーズを踏まえたDX化支援</li> <li>✓ 販売機器へオプション提供するソフトウェアサービスでストック収益増</li> <li>✓ 「マイナタッチ」を起点とした中小規模医療機関への事業領域拡大</li> </ul>
 <b>コンテンツ配信</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 国内主要VODサービスの一つである「U-NEXT」を展開</li> <li>✓ 見放題とポイントのハイブリッドでHigh ARPU実現、売上は業界トップクラス</li> <li>✓ コンテンツ数は圧倒的No.1（※）、1契約で電子書籍もパッケージ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 新規ユーザー獲得に向けた広告販促費は継続して積極投下</li> <li>✓ 既存ユーザーのリテンションに向けたコンテンツの更なる充実化</li> <li>✓ 音楽配信でのリレーションを活用した音楽ライブ配信の本格化検討</li> </ul>
 <b>エネルギー</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 収益ボラティリティを回避すべく市場調達ではなく東京電力より相対調達</li> <li>✓ 直販営業やアウトバウンド、代理店などグループ販売チャンネルを最大活用</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 東京電力エリア内で一部帯域の電力取り扱い開始</li> <li>✓ 対象業種を問わないインフラサービスで施設運用コスト削減に貢献</li> </ul>

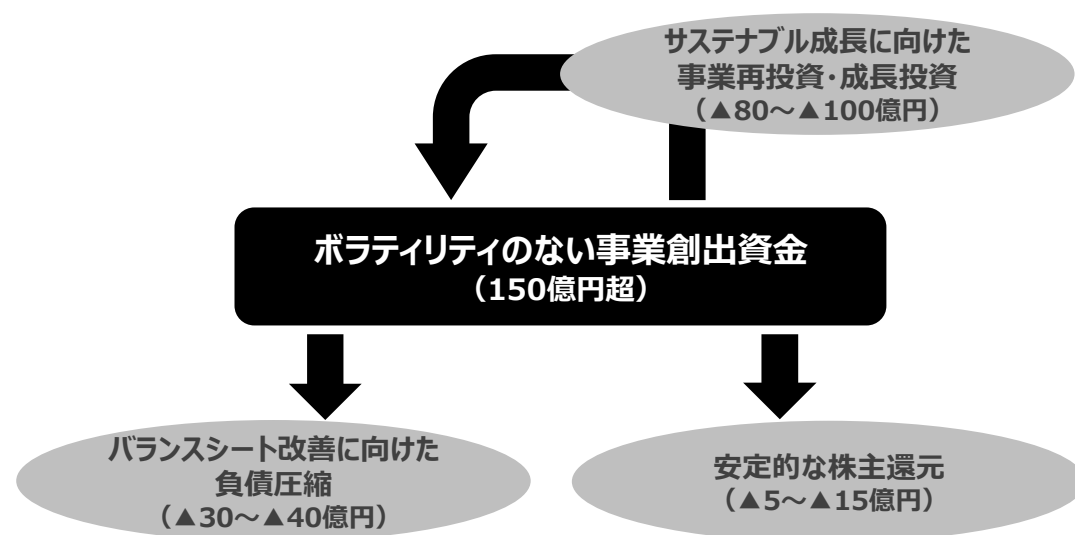
（※）2020年9月 GEM Partners調べ

# (事業ポートフォリオ別) 収益成長概念図



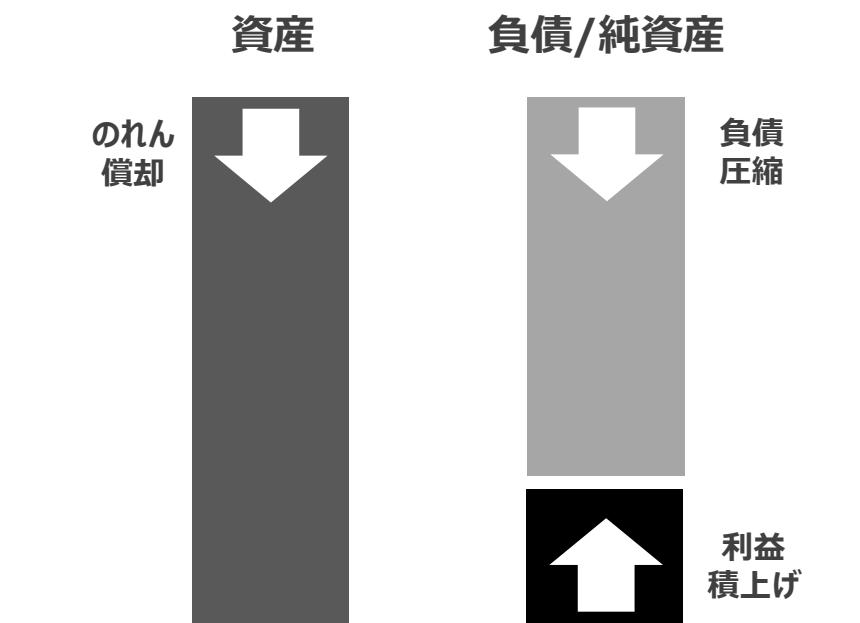
- ✓ ストック収益でキャッシュカウな店舗向け音楽配信による創出資金を成長事業へ積極投下
- ✓ コンテンツ配信を中心とした高成長事業も先行投資段階から収益化を達成、  
今後は成長性を維持しつつ収益貢献していくステージへ

## ■ キャッシュフロー／キャピタルアロケーション



- ✓ 安定した事業C/Fを源泉に原則自己資金で事業・財務を運営
- ✓ 事業C/Fの自己評価指標としてキャッシュ・コンバージョン・サイクル (CCC) を重視

## ■ バランスシート



- ✓ D/EレシオとROEのバランスを考慮しつつオーガニックに財務基盤改善
- ✓ ボラティリティの低い収益構造のため一定のレバレッジ経営が可能

1.

2021年8月期配当予想の修正について

2.

2021年8月期第3四半期連結決算について

3.

事業セグメント別業績について

4.

事業概要及び成長戦略について

5.

**APPENDIX**

## ◆当社株式の貸借銘柄選定について

- ✓ 当社株式は、これまで東京証券取引所市場第一部の制度信用銘柄に選定されていたが、2021年7月9日付け売買分より新たに貸借銘柄に選定
- ✓ 上記に伴い、今後証券会社は制度信用取引において資金に加えて株式の借入が可能となり手元に売付株式のない投資家の売買受給を取り込むことが出来るようになることから、より一層の流動性の向上および安定且つ公正な価格形成に資するものと期待

## ◆格付投資情報センター（R&I）による新規格付取得について

- ✓ 当社の経営および財務状況を第三者機関の客観的な評価により透明性と対外信用力を高めること、並びに今後の事業成長に対応した資金調達の多様化および安定性の向上を企図し、2021年7月8日付で格付投資情報センター（R&I）より新規で発行体格付を取得

格付機関	格付対象	格付	格付の見通し
R&I	発行体格付	BBB+	安定的



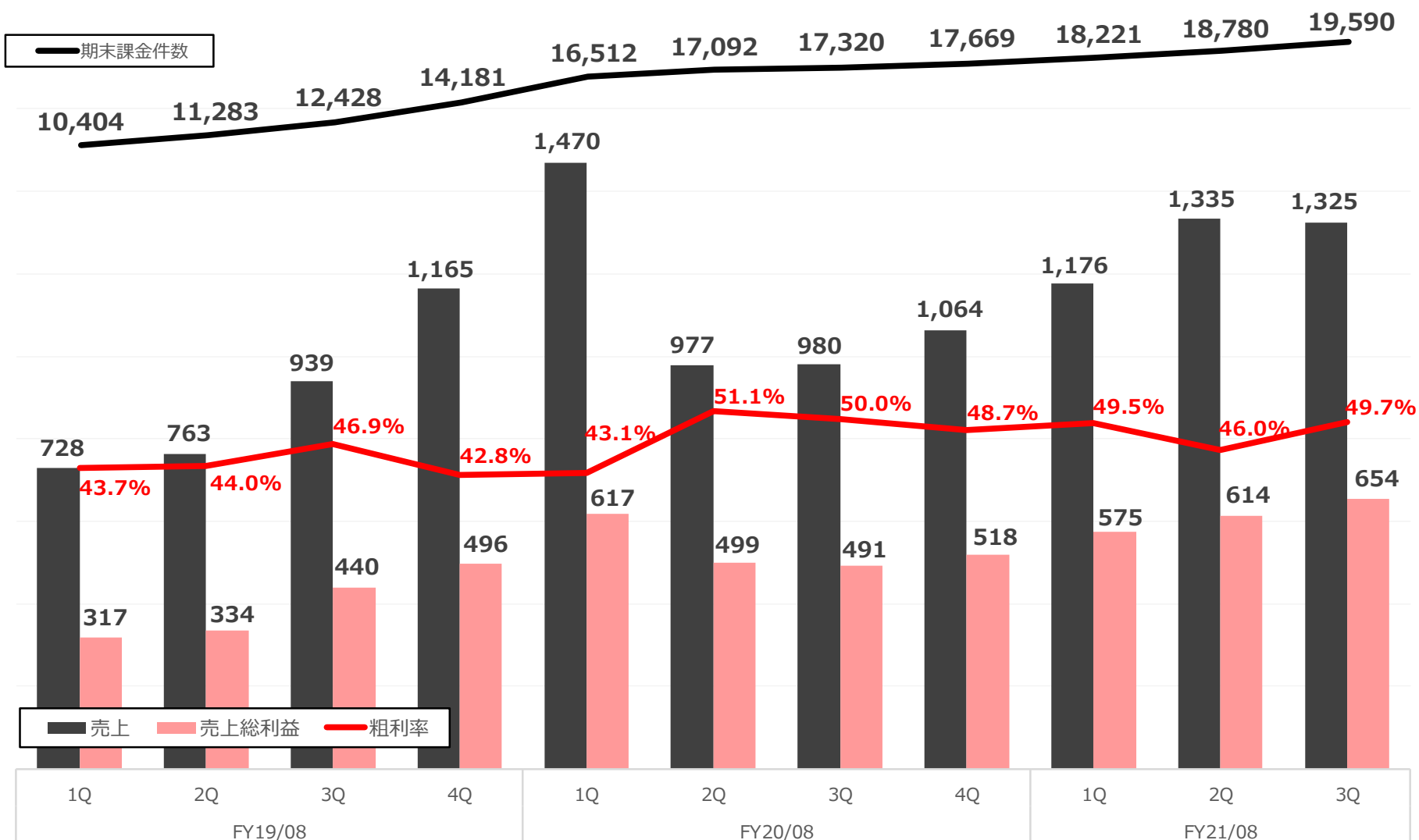
# 店舗サービス事業（POSレジサービス収益推移）

単位：百万円、件

<YoY>

課金件数  
+ 2.3千件

売上  
+ 35%

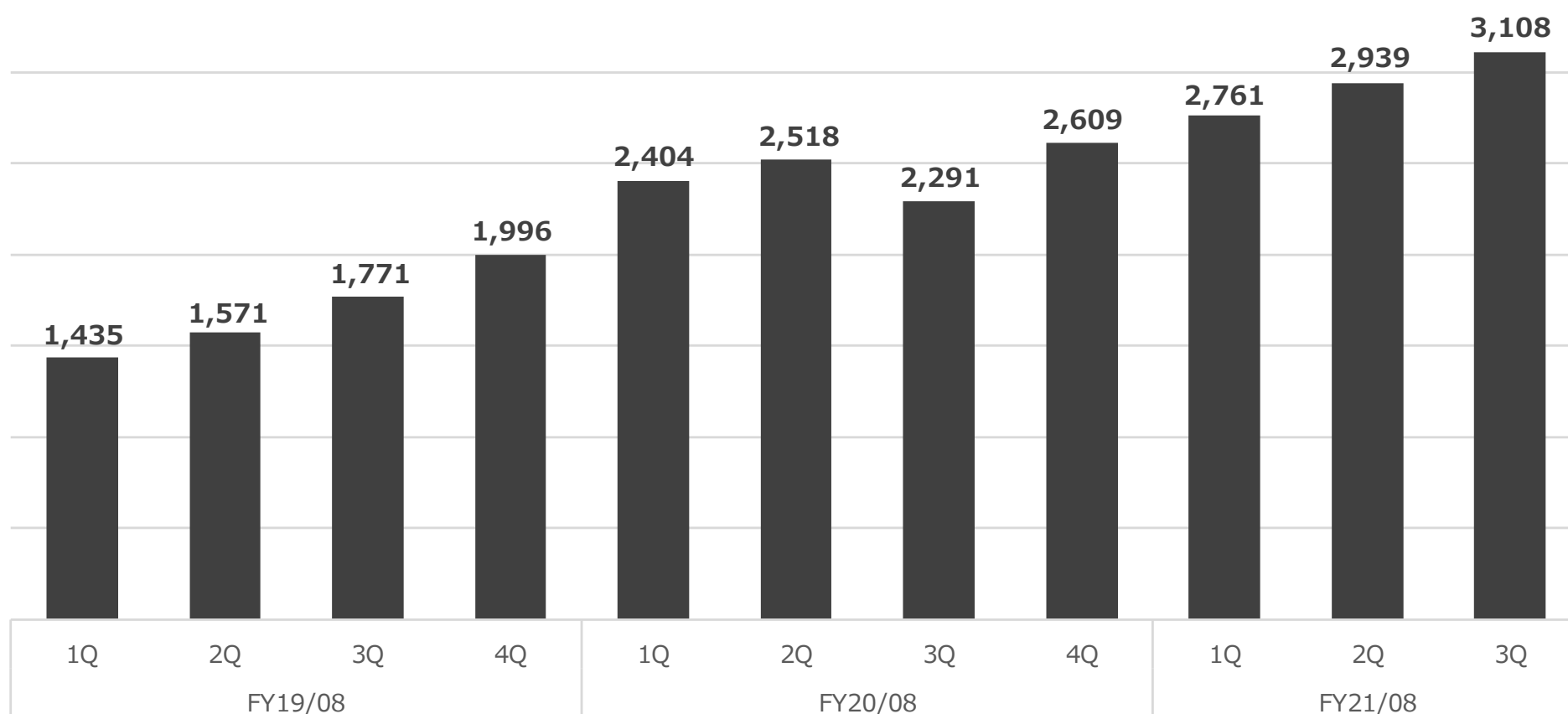


✓ 第3四半期において契約件数は順調に伸びたものの、イニシャル売上が弱含んだためQoQで売上は横ばい

# 店舗サービス事業（POSレジサービスARR）

<YoY>

単位：百万円



+817M  
(+36%)

※Annual Recurring Revenue：Monthly Recurring Revenue の12倍

※Monthly Recurring Revenue：POSレジサービス売上における継続課金売上（機器販売や加入金などのイニシャル売上を除く）

※各四半期最終月の単月売上ベース

✓ 安定的な顧客純増により、ARRも順調に成長

# 店舗サービス事業 (USEN IoT PLATFORM構想)



✓ 通信環境をプラットフォームとしてIoT/DXソリューションサービスをワンストップで提供し収益拡大へ

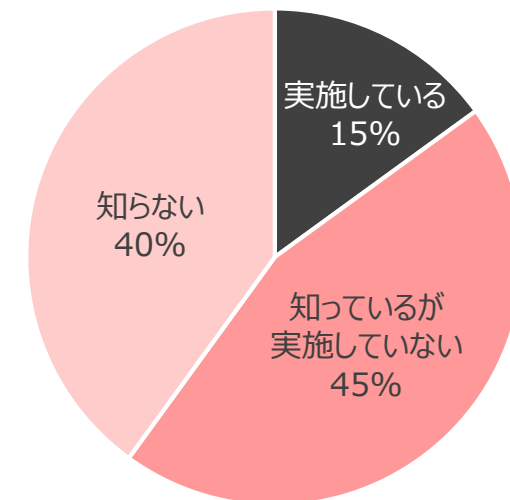
## HACCPに沿った食品衛生管理対応アプリ『お店のHACCP』をリリース

- ✓ 食品衛生法改正により6月から制度・義務化されたHACCPに基づく食品衛生管理を実施できるアプリサービスを開発、衛生管理計画の策定から実施状況のチェック、記録保存までスマートフォン1台で対応可能
- ✓ 4月時点で85%の飲食店事業者が実施できていない状況を鑑み当社グループの店舗向けPL保険加入者に対する無償提供から開始、将来的な有料化も見据えながら啓蒙や推進を支援

### かんたん お店のHACCP



### HACCP認知／実施率



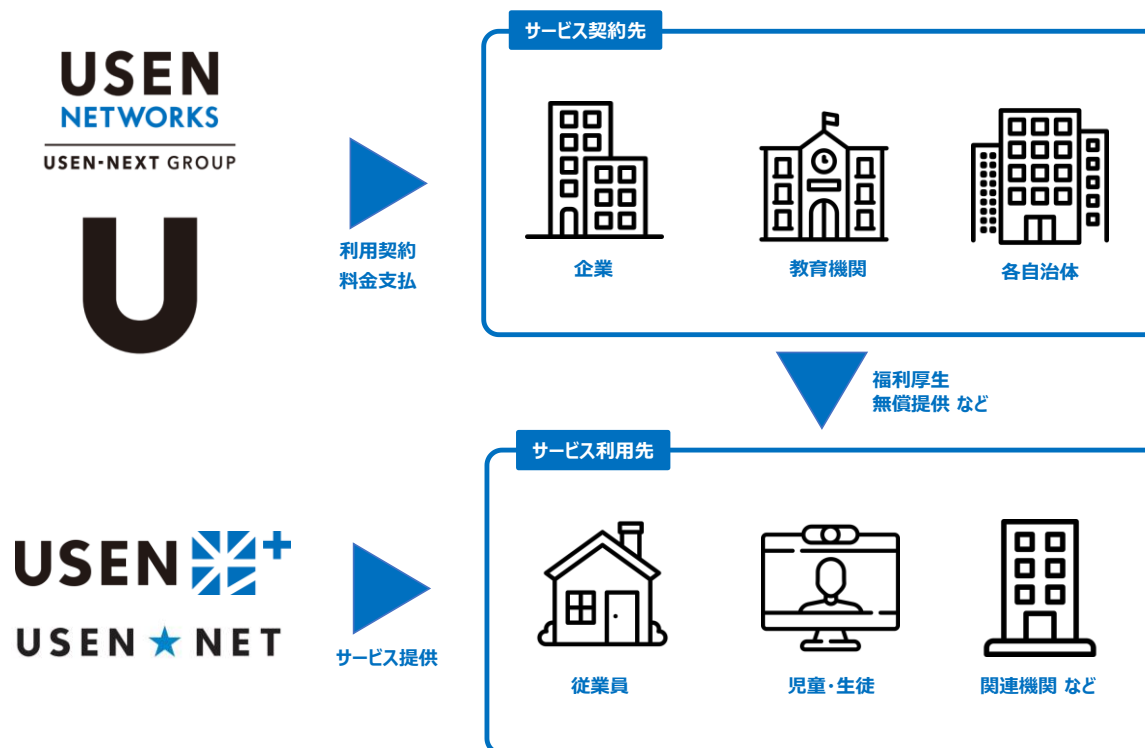
アンケート対象：従業員50名未満の飲食事業者  
 アンケート期間：2020年11月～2021年4月  
 ヒアリング対象数：全国1,600店舗

※HACCP：「Hazard(危害)」、「Analysis(分析)」、「Critical(重要)」、「Control(管理)」、「Point(点)」の頭文字を取った衛生管理手法、1960年代に米国で宇宙食の安全性確保に向けて開発

## 法人向け光回線サービスを活用した『B to B to X』モデルを提供開始

- ✓ 企業と締結したサービス利用契約に基づき従業員へ光回線を提供、企業は福利厚生等として無償提供することにより通信品質の確保に留まらず従業員満足度／企業イメージの向上に繋げることが可能
- ✓ 将来的には自治体や教育機関と連携し、自宅の通信環境整備による児童生徒の平等な教育機会の創造や教育現場の支援を行っていくことを目指す

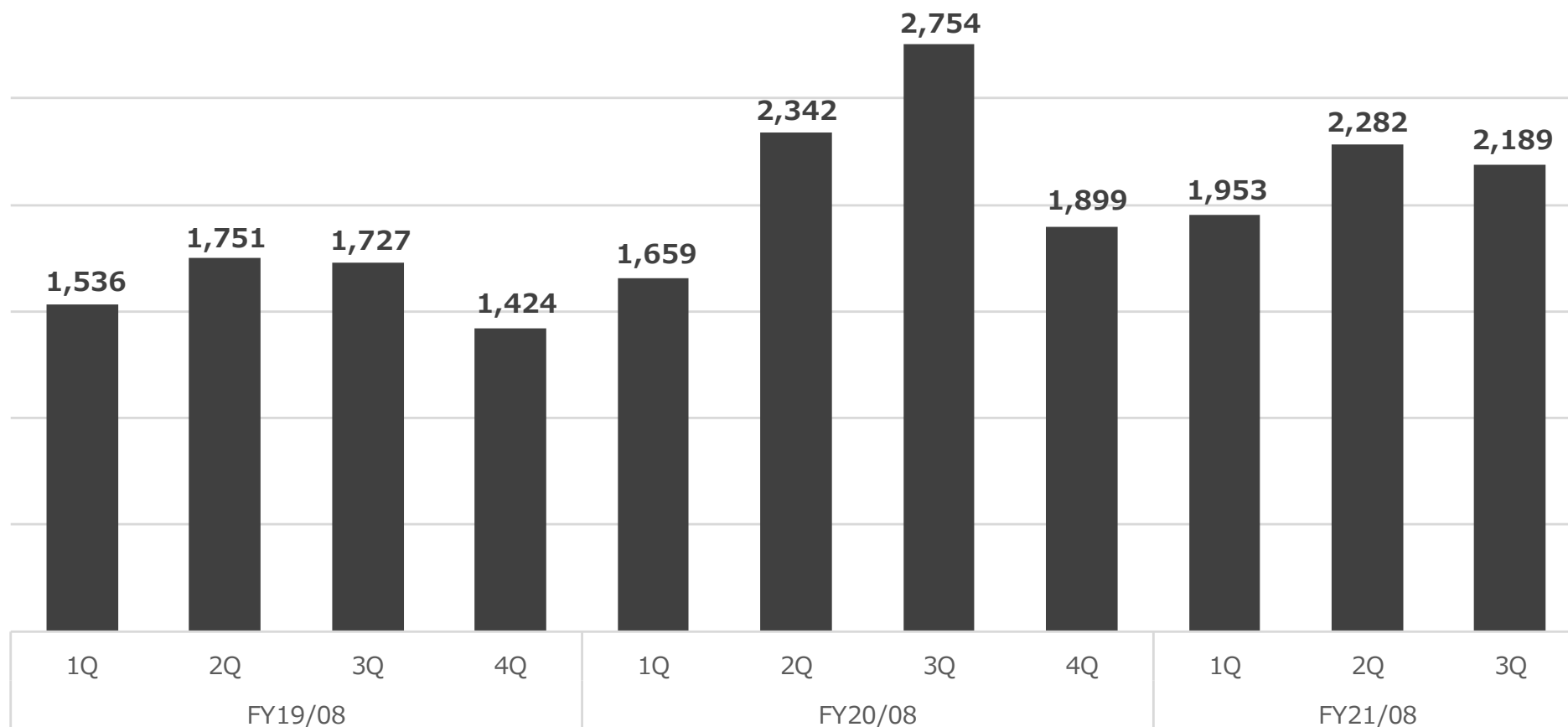
### <サービス概念図>



# コンテンツ配信事業（広告販促費）

単位：百万円

<YoY>



広告販促費  
▲21%

- ✓ 3Qにおいては前年同期のような大規模なTVCMは実施せず、YouTubeやTverへの出稿、PlayStation接続対応など多面的に広告販促を実施

# コンテンツ配信事業（マルチデバイス戦略）

LGの2021年最新モデルTVのリモコンへ初めて「U-NEXTボタン」を搭載し、  
以下主要メーカー全ての最新モデルに対応

ブラビア



AQUOS



REGZA



LG



ビエラ



Hisense



FUNAI



TCL

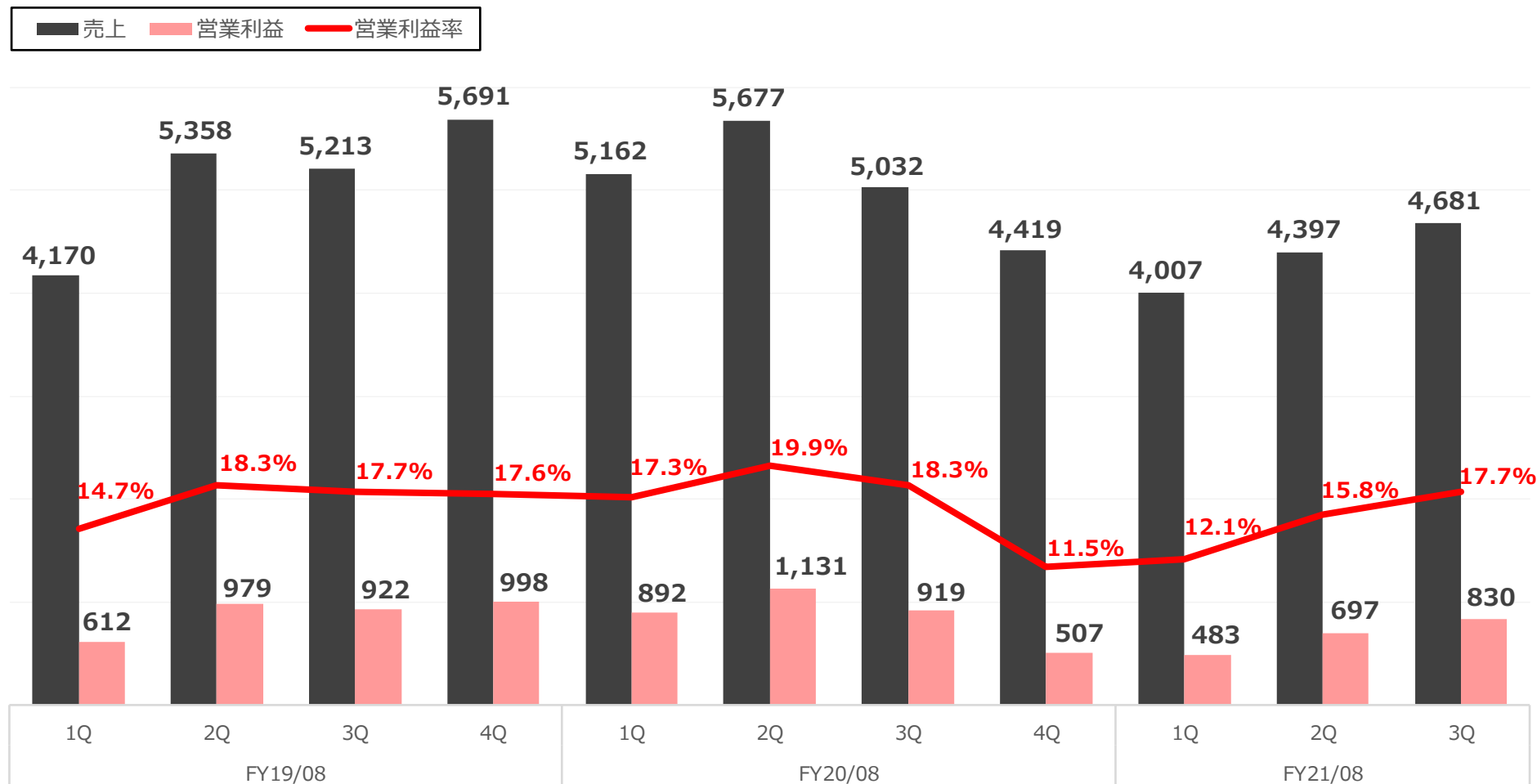


- ✓ 視認性向上によりサービス認知度を高めるとともにワンクリックでシームレスに起動できる利便性を提供、他デバイスに比べて視聴時間が長くなり解約率も低い傾向があるスマートテレビ利用ユーザーの拡大を狙う

# 業務用システム事業（業績推移）

単位：百万円

<YoY>



売上  
▲ 7%

営業利益  
▲ 10%

- ✓ ホテル向けは需要戻らず苦戦も、医療機関向けの機器販売が堅調に推移しQoQで増収増益を達成、医療機関向けの強含みはやや季節性による影響が含まれるも4Q以降はマイナタッチ販売売上が収益貢献



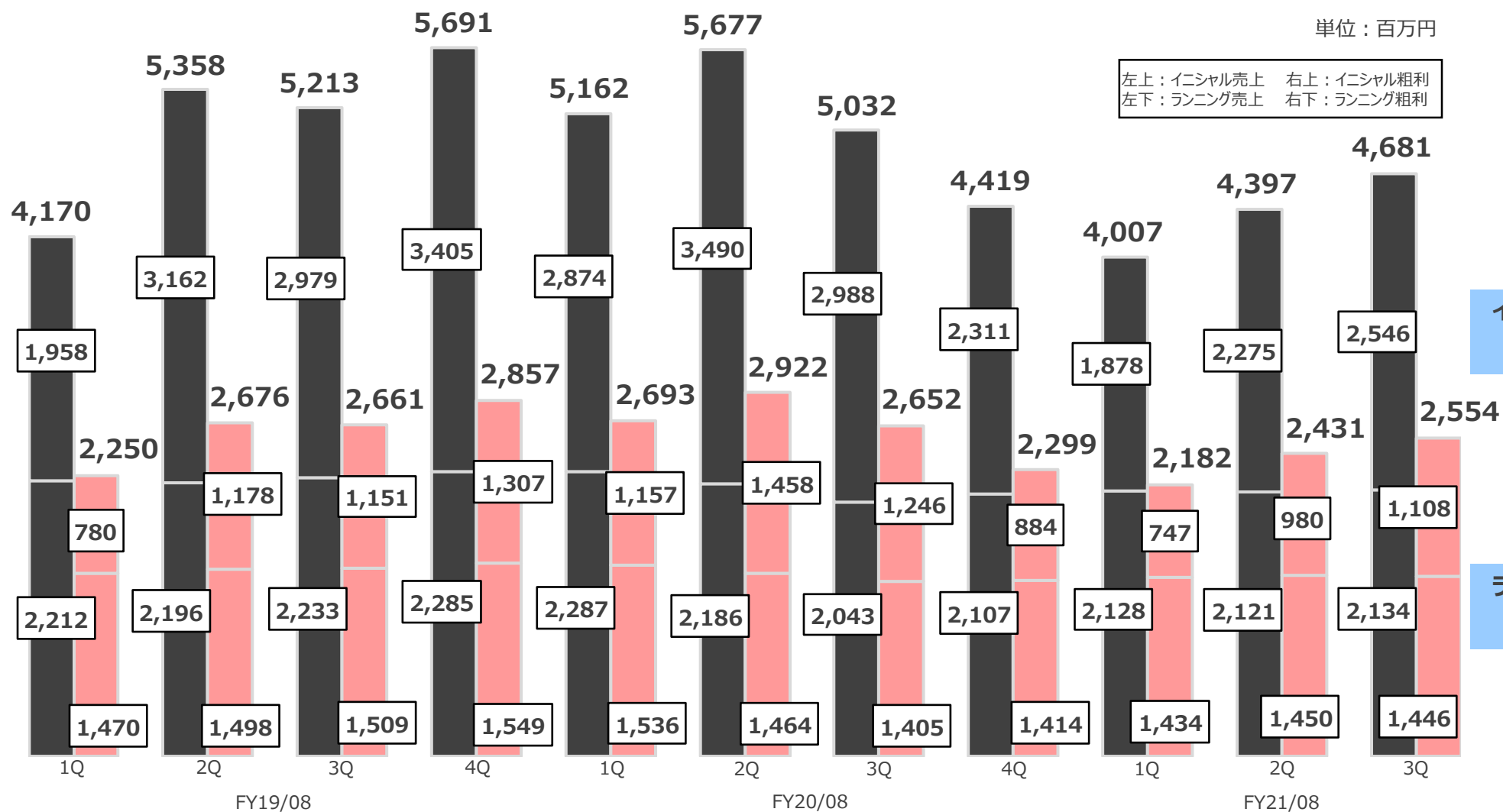
# 業務用システム事業（イニシャル／ランニング別収益）

— ランニング粗利率 — イニシャル粗利率

<YoY>

66.5% 68.2% 67.6% 67.8% 67.1% 67.0% 68.8% 67.1% 67.4% 68.4% 67.8%

39.8% 37.3% 38.7% 38.4% 40.3% 41.8% 41.7% 38.2% 39.8% 43.1% 43.5%



イニシャル売上  
▲15%

ランニング売上  
+4%

## 医療機関・薬局向け顔認証付きカードリーダー『マイナタッチ』の受注状況

### ■ 顔認証付きカードリーダー申込数

130,000施設 / 230,000施設  
(進捗率：57%)

### ■ アルメックス受注数（2021年5月末時点）

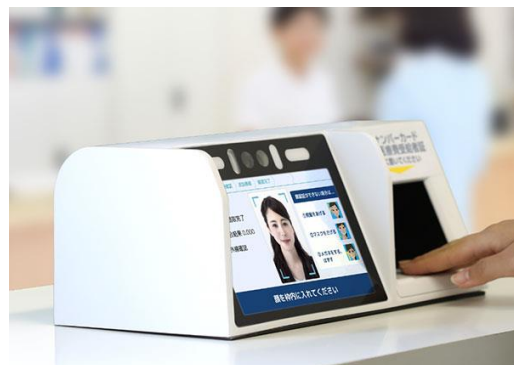
12,500台

【売上インパクト】

機器販売売上：1,125百万円

ARR：375百万円（本格稼働後の1.5年目以降～）

(※) 2021年5月末時点の当社調べ



✓ 量産に伴う本格納品を6/15より開始、機器販売に伴う利益貢献は第4四半期から顕在化

## 次世代型多機能受付機のコンパクト版『Sma-pa TERMINAL DESKTOP』をリリース

- ✓ 設置面積や初期投資負担の課題解決に向けて、機能は同等のままコンパクトな廉価版として開発
- ✓ フロント設置することにより、患者だけではなく窓口スタッフによる操作も可能に
- ✓ 将来的にはクレジットカード/電子マネー/ICカード決済、マイナタッチ連携などの機能拡張を予定

### 【端末概要】



### 【設置イメージ】



### 【提供機能】

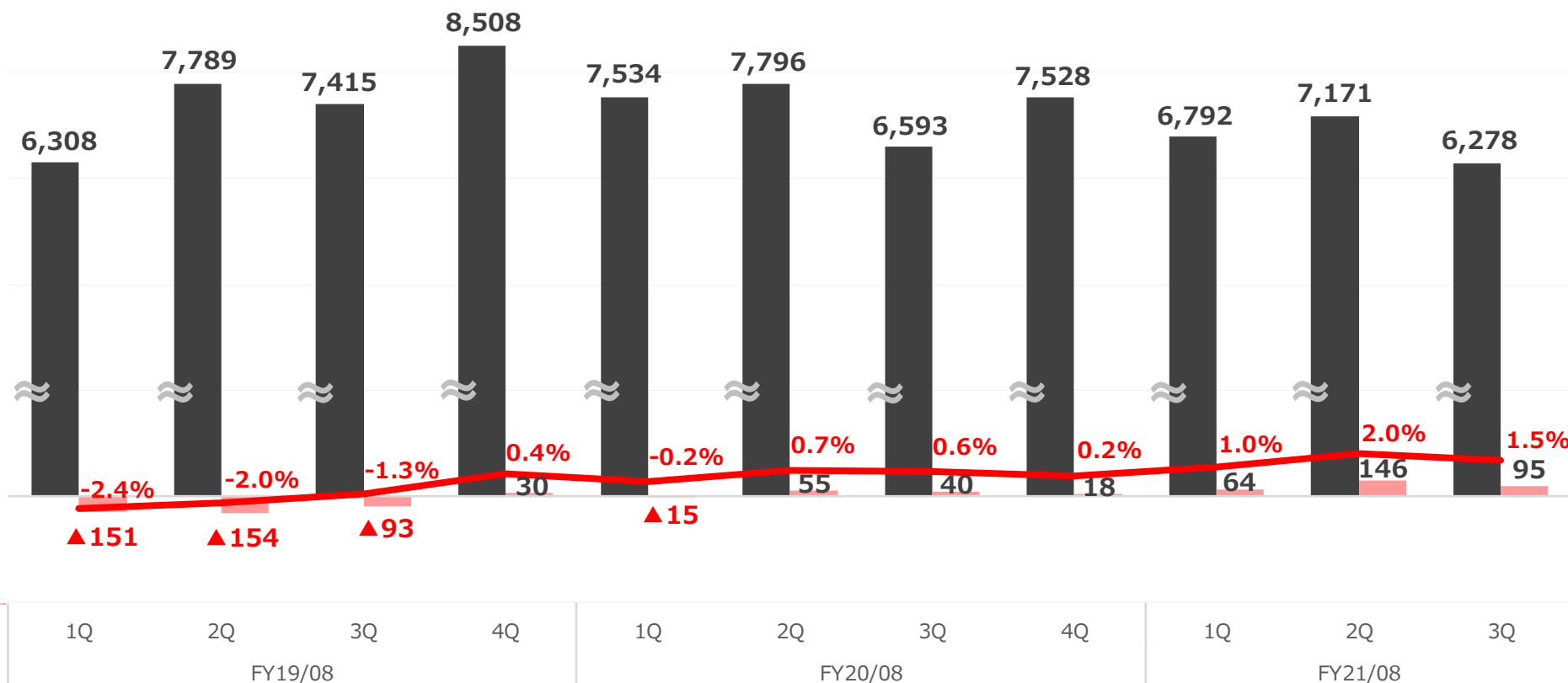


# エネルギー事業（業績推移）

単位：百万円

<YoY>

■ 売上 ■ 営業利益 ■ 営業利益率



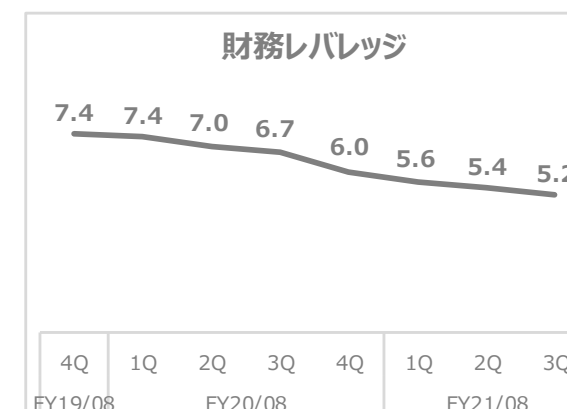
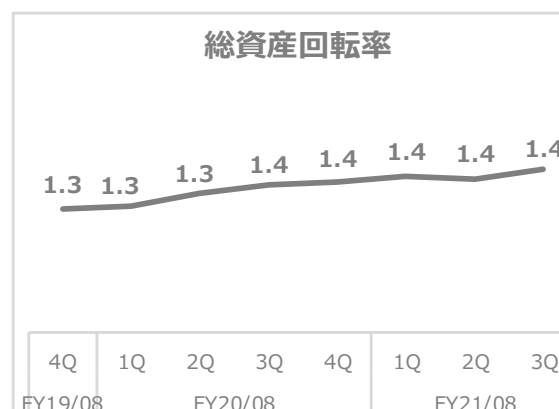
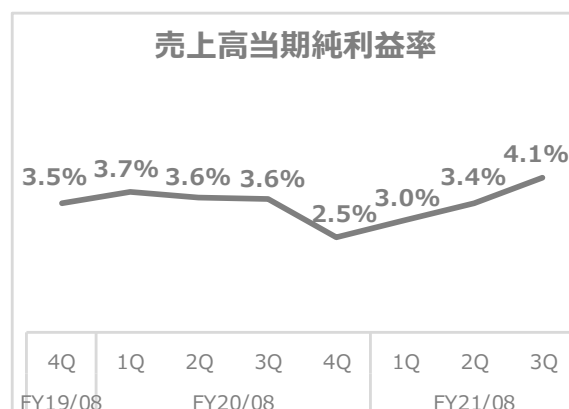
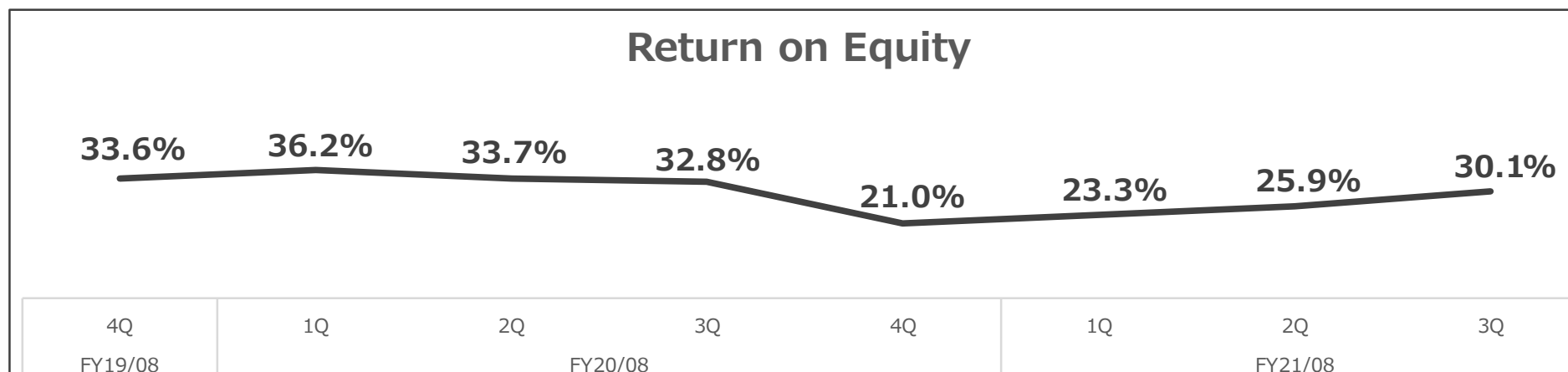
売上  
▲ 5%

営業利益  
+ 138%

✓ 前年同期比において売上は弱含みも、東京電力との新施策により増益

# 経営財務指標 (ROE ※LTMベース)

※LTM : Last Twelve Months (直近12ヶ月)

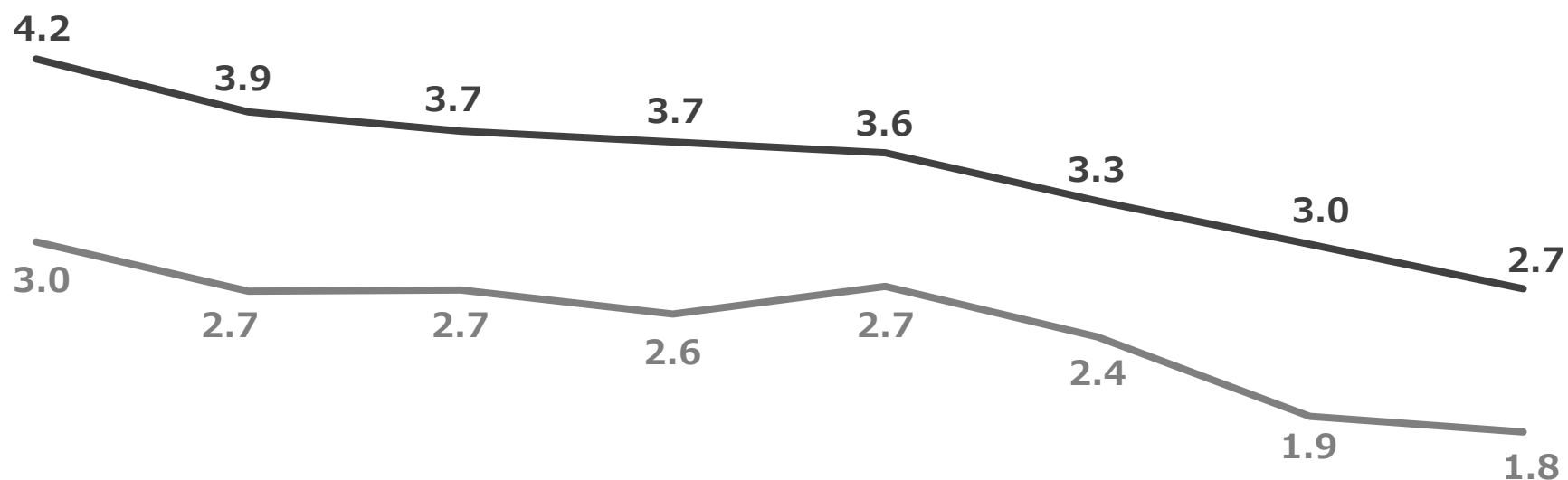


- ※Return on Equity (ROE) : 売上高当期純利益率 × 総資産回転率 × 財務レバレッジ
- ※売上高当期純利益率 : 当期純利益 ÷ 売上高
- ※総資産回転率 : 売上高 ÷ 総資産 (期中平均)
- ※財務レバレッジ : 総資産 (期中平均) ÷ 自己資本 (期中平均)
- ※自己資本 : 純資産 - 新株予約権 - 少数株主持分

✓ 段階的な収益力向上により健全な形でROEが改善、30%を超過

# 経営財務指標（レバレッジレシオ ※LTMベース）

※LTM : Last Twelve Months（直近12ヶ月）



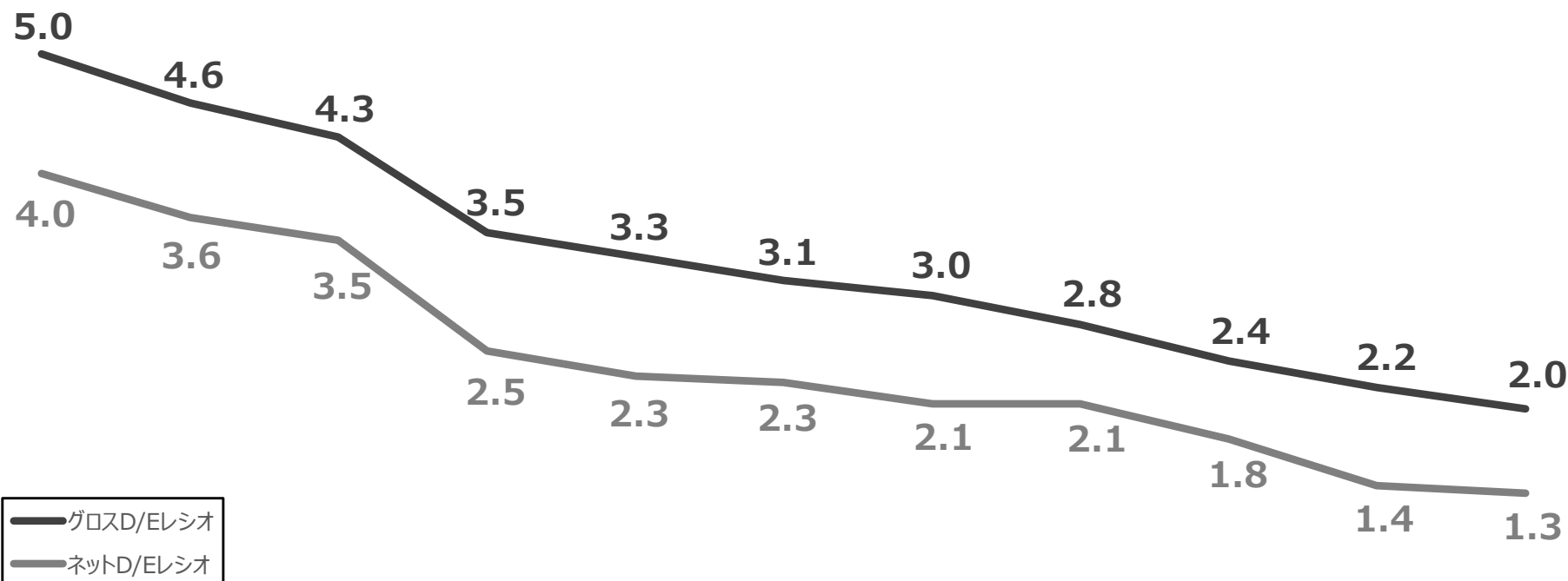
— グロスレバレッジレシオ  
— ネットレバレッジレシオ

4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
FY19/08		FY20/08				FY21/08	

※グロスレバレッジレシオ：有利子負債 ÷ EBITDA  
※ネットレバレッジレシオ：（有利子負債－現預金） ÷ EBITDA

✓ EBITDAの増加と有利子負債の圧縮でネットレバレッジレシオは1.8倍まで減少

# 経営財務指標 (D/Eレシオ)



※グロスD/Eレシオ：有利子負債 ÷ 株主資本  
 ※ネットD/Eレシオ：(有利子負債 - 現預金) ÷ 株主資本

✓ 安定した利益計上と有利子負債の圧縮によりネットD/Eレシオは1.3まで減少

**U**

**USEN-NEXT  
HOLDINGS**

必要とされる次へ。



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。