

**USEN-NEXT
HOLDINGS**

2023年8月期 第1四半期決算説明資料

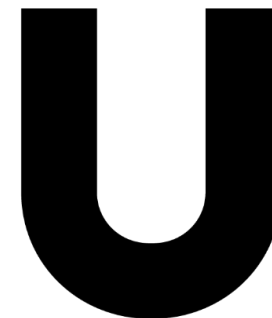
株式会社 USEN-NEXT HOLDINGS
(東証プライム市場 9418)

2023.1.12

I. 連結決算ハイライト

II. 事業セグメント別業績

III. APPENDIX



**USEN-NEXT
HOLDINGS**

参考IR資料

中期経営計画資料 <https://usen-next.co.jp/ir/plan.html>

統合報告書 https://usen-next.co.jp/ir/integrated_report.html

I. 連結決算概要

連結

- ✓ YoYで売上高は15%超の増収となり、四半期ベースで過去最高を更新
- ✓ 営業利益は通期予想に対して順調なスタート

コンテンツ配信

- ✓ ユーザー数は堅調に増加し280万人を突破、YoYで36万人の増加
- ✓ 為替影響によるコンテンツ調達費増により、YoYでは微減益

店舗サービス

- ✓ DX商材の契約数が順調に拡大し、YoY、QoQともに増収増益
- ✓ 一括償却資産に係る償却負担が減少したことでQoQは大幅に増益

通信

- ✓ 前期発生した収益認識基準変更による増益要因がなくなりYoYで減益
- ✓ QoQでは業務店向け自社光回線が順調に契約数を積み上げ増収増益

業務用システム

- ✓ YoY、QoQともにホテル向けのイニシャル販売が弱含み減収減益
- ✓ マイナ保険証システム導入義務化に伴いマイナタッチの受注数が増加

エネルギー

- ✓ 顧客件数は着実に増加も季節性の消費電力量減少で売上はQoQで横ばい
- ✓ U-POWERが黒字化を達成したことで営業利益はQoQで倍増

連結決算ハイライト（前年対比）

- ✓ 売上高は15%超の増収
- ✓ 営業利益は業務用システムにおいて前期発生したIT補助金による一過性の需要増の反動減で減益も、それを除けば増益基調を維持
- ✓ バーチャルレストランの株式取得とコンテンツ調達投資を中心にCAPEXが増加

（単位：百万円）	FY2022 1Q実績	FY2023 1Q実績	増減額	増減率
売上高	55,487	63,947	+8,459	+15%
営業利益	4,722	4,587	▲135	▲3%
営業利益率（%）	8.5%	7.2%	—	—
経常利益	4,572	4,279	▲293	▲6%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,362	2,340	▲22	▲1%
親会社株主に帰属する当期純利益 [のれん調整後]	3,112	3,125	+13	+0%
1株当たり連結当期純利益（円）	39.32	38.95	—	—
1株当たり連結当期純利益 [のれん調整後]（円）	51.80	52.01	—	—
EBITDA	6,831	6,839	+8	+0%
EBITDAマージン	12.3%	10.7%	—	—
EBITDA-CAPEX（投融資、コンテンツ前払含む）	4,750	2,393	▲2,356	▲50%

連結決算ハイライト（期首予想対比）

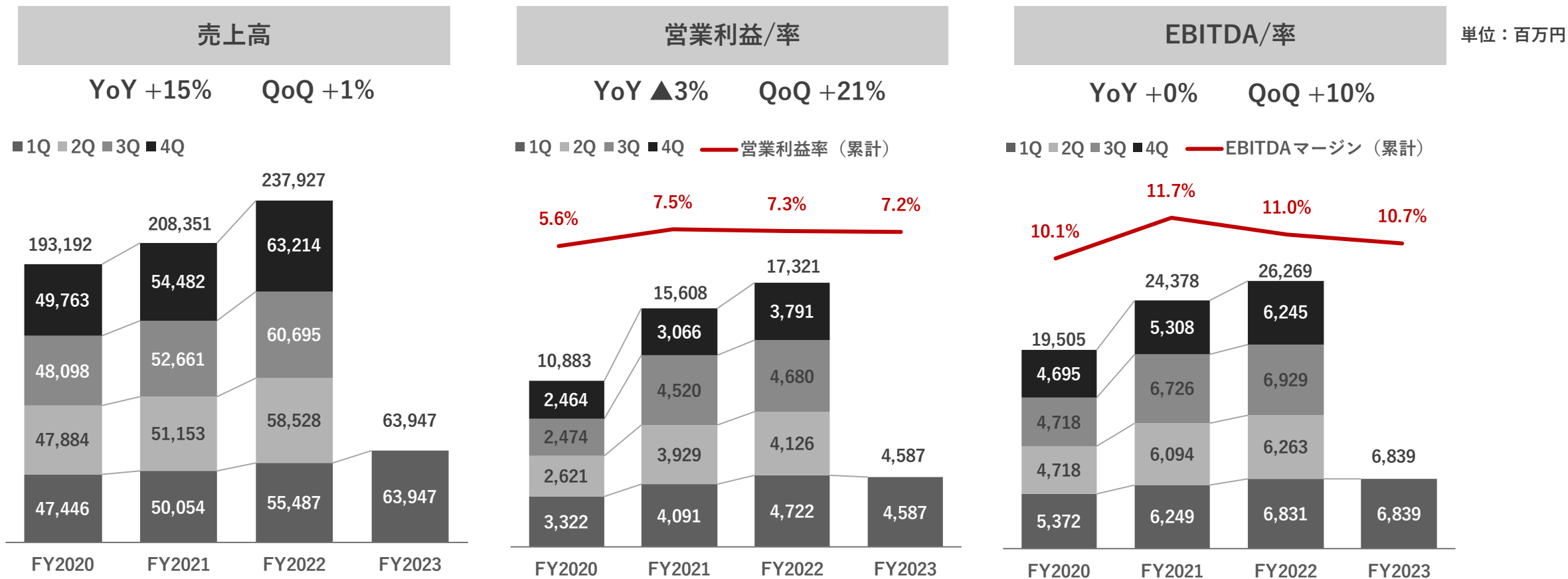
✓ 売上、各段階利益において通期予想に対して順調な進捗

（単位：百万円）	FY2023 通期予想	FY2023 1Q実績	進捗
売上高	247,000	63,947	26%
営業利益	18,400	4,587	25%
営業利益率（%）	7.4%	7.2%	—
経常利益	17,300	4,279	25%
親会社株主に帰属する当期純利益	9,200	2,340	25%
親会社株主に帰属する当期純利益 [のれん調整後]	12,340	3,125	25%
1株当たり連結当期純利益（円）	153.10	38.95	—
1株当たり連結当期純利益 [のれん調整後]（円）	205.36	52.01	—
EBITDA	28,500	6,839	24%
EBITDAマージン	11.5%	10.7%	—
EBITDA-CAPEX（投融資、コンテンツ前払含む）	15,000	2,393	16%

※FY2023予想の為替レートは130円/1ドルで算出

連結売上及び連結営業利益推移

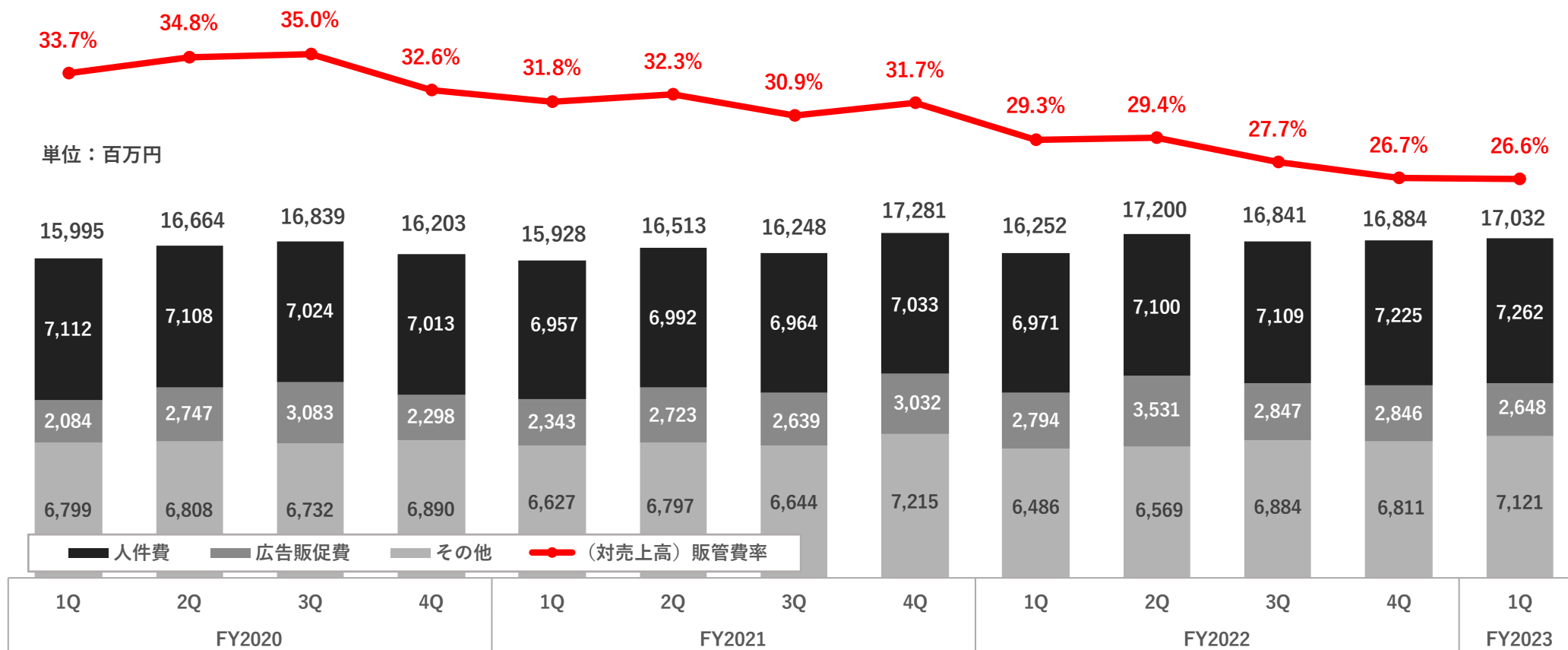
- ✓ 連結売上高は順調に成長し、四半期ベースでの過去最高を更新
- ✓ YoYの連結営業利益は業務用システムにおいて前期発生したIT補助金による一過性の需要増の反動減で減益も、それを除けば増益基調を維持
- ✓ QoQではコンテンツ配信、店舗サービスを主要因として20%超の増益



※EBITDA：営業利益+減価償却費+のれん償却費

連結販管費推移

- ✓ YoYでは人件費やコンテンツ配信事業の売上増に伴う決済手数料等により微増
- ✓ QoQでは大きな差異はなく横ばい



販管費率

YoY ▲3pt

QoQ ▲0pt

販管費

YoY +5%

QoQ +1%

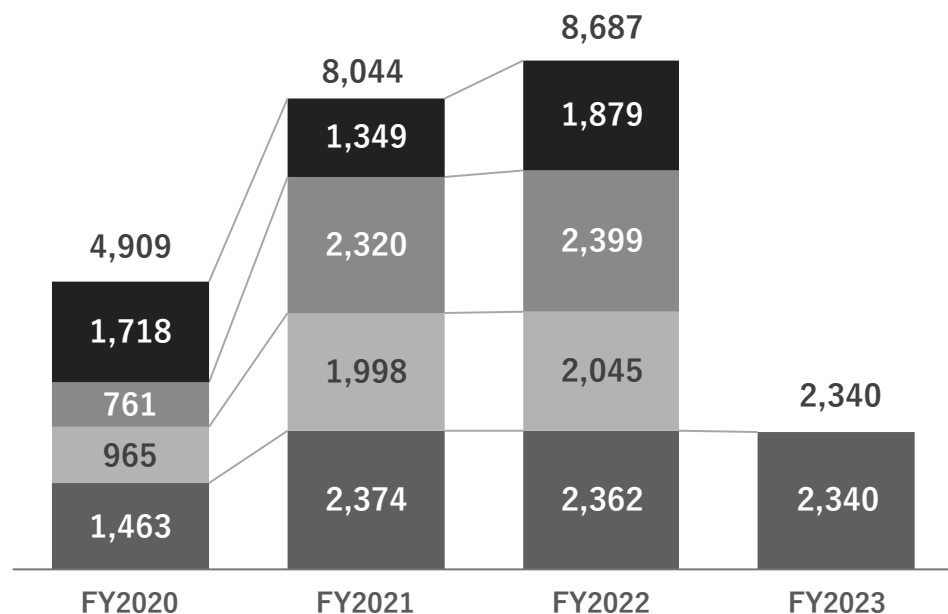
連結当期利益推移

- ✓ QoQでは営業利益に連動し増益
- ✓ YoYでは前期の訴訟損失引当金等による特別損失が今期は発生しなかったため横ばい

親会社株主に属する当期純利益

YoY ▲1% QoQ +25%

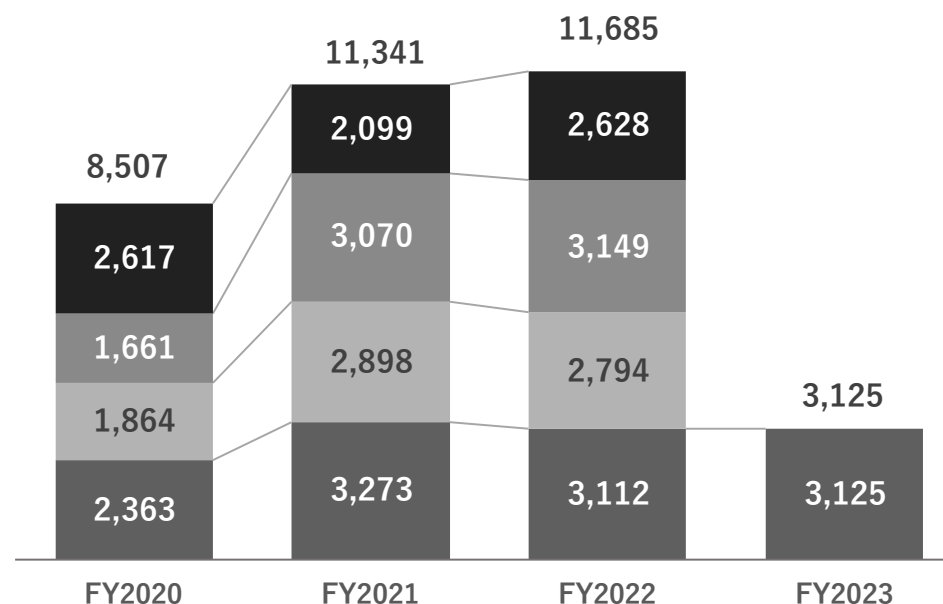
■1Q ■2Q ■3Q ■4Q



親会社株主に関する当期純利益【のれん調整後】

YoY +0% QoQ +19%

■1Q ■2Q ■3Q ■4Q



単位：百万円

事業セグメント別業績（前年対比）

- ✓ 店舗サービス事業とエネルギー事業において増収増益を達成
- ✓ 業務用システムは前期の観光庁IT補助金による一時的なホテル向け投資需要増の反動減もあり減収減益

（単位：百万円）		FY2022 1Q実績	FY2023 1Q実績	増減	増減率
コンテンツ配信事業	売上高	17,195	19,024	+1,829	+11%
	営業利益	2,038	1,878	▲159	▲8%
店舗サービス事業	売上高	14,139	15,373	+1,234	+9%
	営業利益	2,178	2,460	+281	+13%
通信事業	売上高	12,592	12,827	+234	+2%
	営業利益	1,358	1,221	▲137	▲10%
業務用システム事業	売上高	4,752	4,162	▲590	▲12%
	営業利益	830	413	▲416	▲50%
エネルギー事業	売上高	7,668	13,352	+5,683	+74%
	営業利益	102	304	+201	+197%
調整額	売上高	▲860	▲792	+67	—
	営業利益	▲1,785	▲1,690	+94	—

事業セグメント別業績（期首予想対比）

✓ 業務用システムを除くすべての事業で通期予想に対して順調な進捗

（単位：百万円）		FY2023 通期予想	FY2023 1Q実績	進捗
コンテンツ配信事業	売上高	74,000	19,024	26%
	営業利益	7,300	1,878	26%
店舗サービス事業	売上高	61,000	15,373	25%
	営業利益	8,700	2,460	28%
通信事業	売上高	53,000	12,827	24%
	営業利益	5,700	1,221	21%
業務用システム事業	売上高	21,000	4,162	20%
	営業利益	3,400	413	12%
エネルギー事業	売上高	42,000	13,352	32%
	営業利益	700	304	43%
調整額	売上高	▲4,000	▲792	20%
	営業利益	▲7,400	▲1,690	23%

連結貸借対照表（前期末対比）

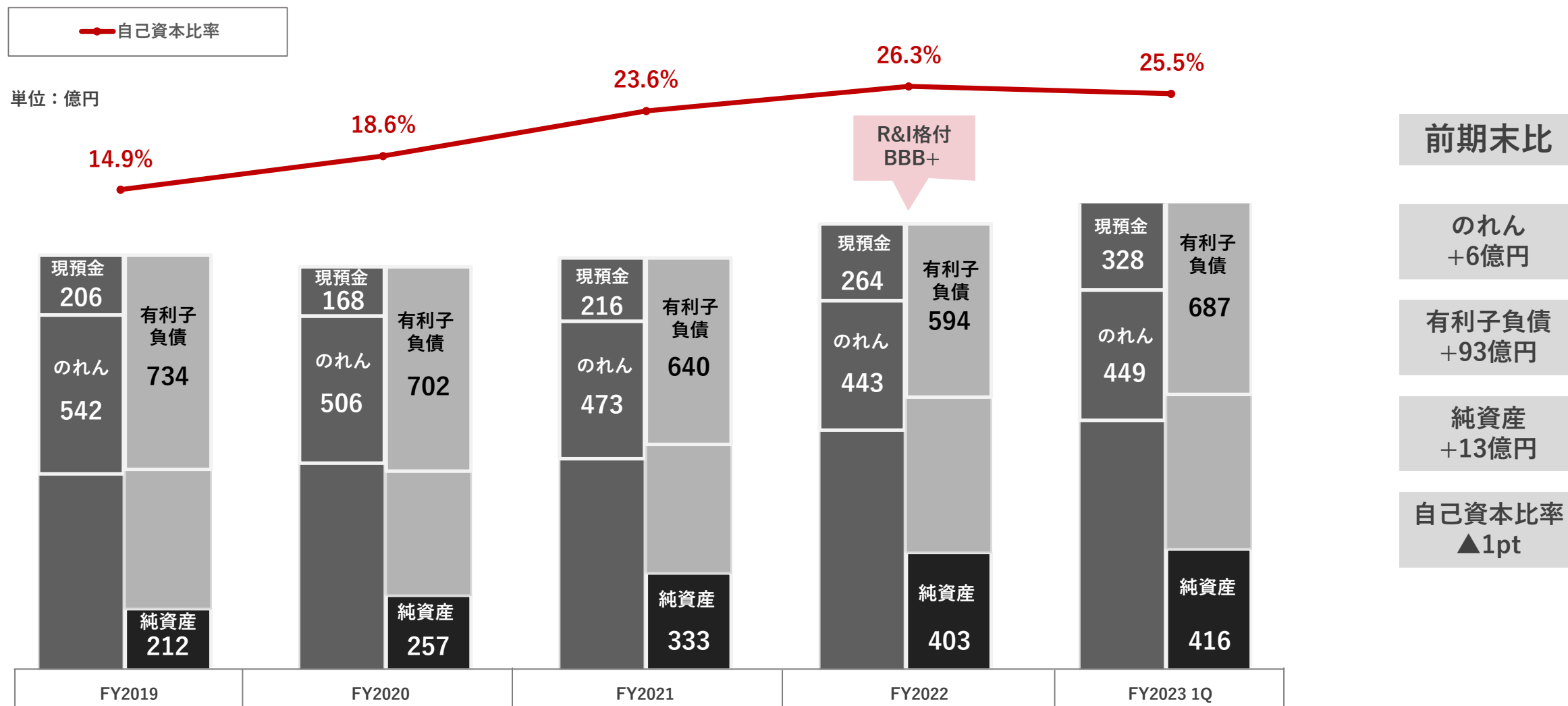
- ✓ 流動資産：社債調達により現預金が64億円増加、前払費用はコンテンツ調達などにより16億円増加
- ✓ 固定資産：バーチャルレストランの株式取得に伴い、償却費との相殺後でのれんが6億円増加
- ✓ 負債：社債調達により有利子負債は93億円増加

（単位：百万円）	FY2022 期末	FY2023 1Q期末	増減
（資産の部）			
流動資産	75,351	84,660	+9,308
現金及び預金	26,390	32,763	+6,373
売掛債権	25,987	26,062	+74
たな卸資産	7,808	8,842	+1,034
前払費用	13,528	15,100	+1,571
その他	1,635	1,891	+255
固定資産	77,655	78,625	+970
有形固定資産	19,143	19,214	+71
無形固定資産	49,787	50,566	+779
のれん	44,324	44,945	+621
その他	5,462	5,621	+158
投資その他の資産	8,725	8,844	+119
資産合計	153,007	163,286	+10,279

（単位：百万円）	FY2022 期末	FY2023 1Q期末	増減
（負債の部）			
流動負債	51,757	51,573	▲183
仕入債務	23,496	24,122	+626
短期借入金	—	—	—
1年以内返済予定の長期借入金	5,450	5,450	—
その他	22,811	22,000	▲810
固定負債	60,968	70,069	+9,101
社債	—	10,000	+10,000
長期借入金	53,970	53,220	▲750
その他	6,998	6,849	▲148
負債合計	112,725	121,643	+8,917
（純資産の部）			
株主資本	39,952	41,284	+1,332
資本金	96	97	+0
資本剰余金	11,092	11,092	+0
利益剰余金	28,763	30,095	+1,331
自己株式	-0	-0	—
その他包括利益累計額	326	355	+29
非支配株主持分	2	2	▲0
純資産合計	40,281	41,642	+1,361
負債純資産合計	153,007	163,286	+10,279

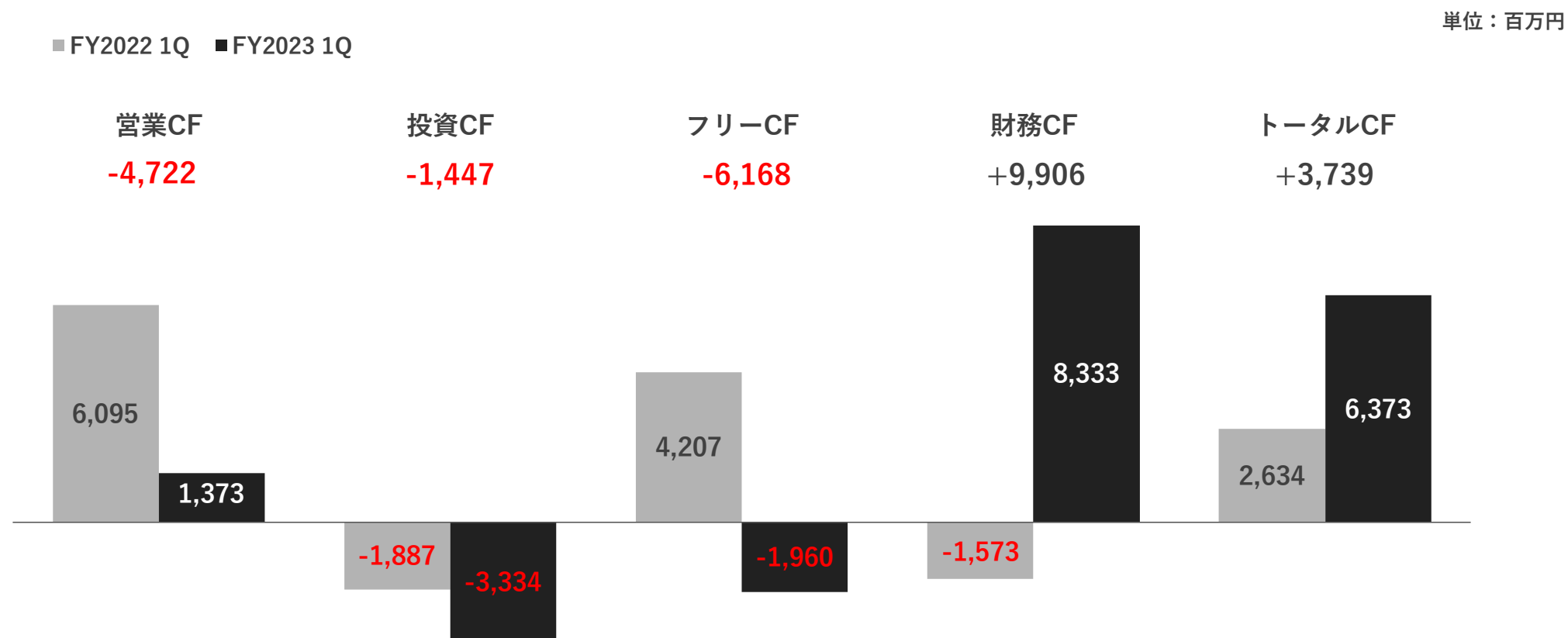
連結貸借対照表推移

- ✓ 株主資本を順調に積み上げるも、今1Qは社債調達による有利子負債の増加に伴い自己資本比率が微減
- ✓ バーチャルレストランの子会社化に伴い、償却費との相殺後でのれんが6億円増加



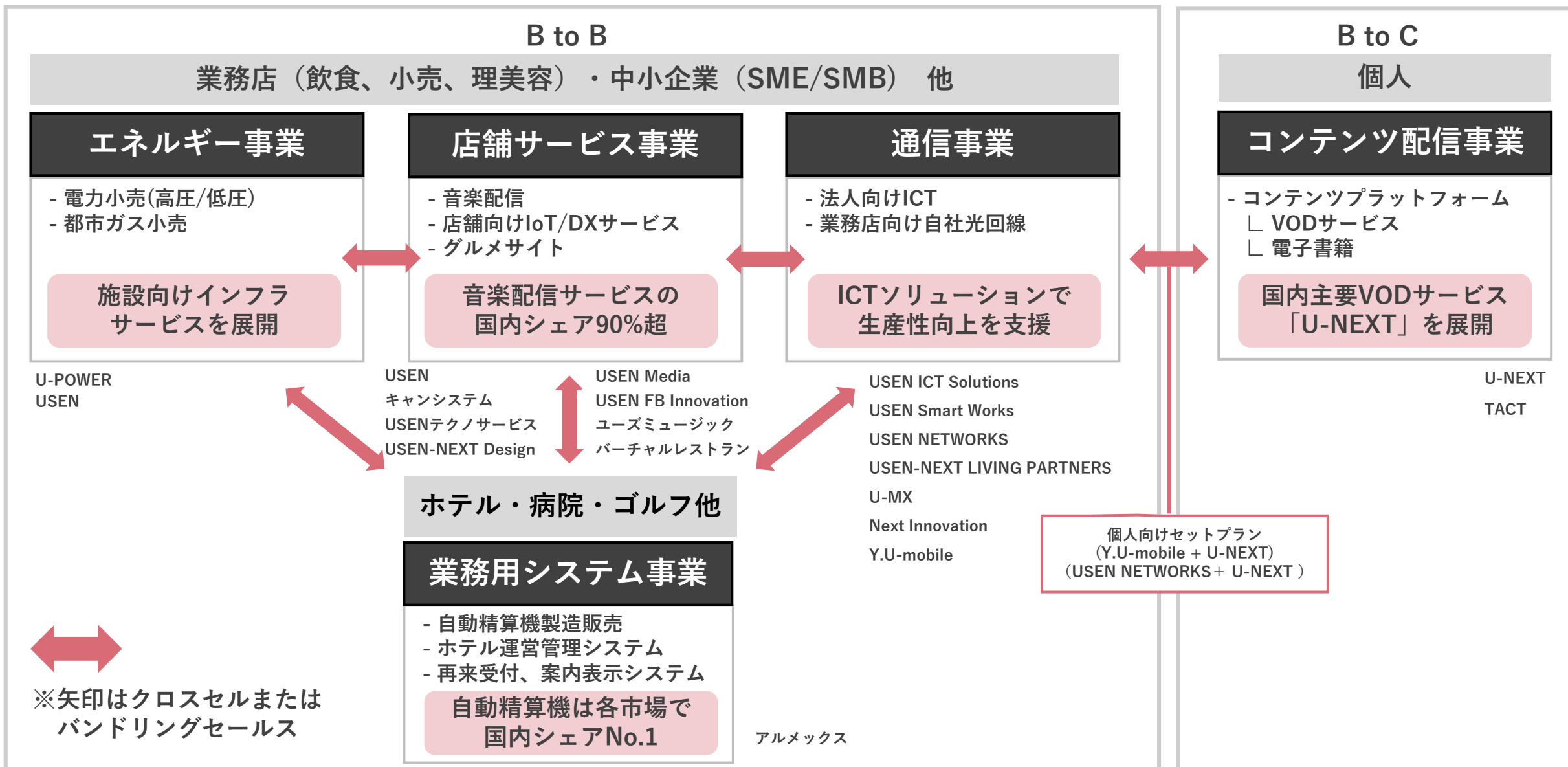
連結キャッシュフロー

- ✓ 営業CF：減少の主な要因は、前期まで発生していた繰延税金資産による欠損金補填がなくなったことによる法人税の増加と、コンテンツ配信事業における前払費用の増加
- ✓ 投資CF：主にバーチャルレストランの子会社化に伴う支出により増加
- ✓ 財務CF：前期同様、借入返済および配当金支払い実施の一方で、100億円の社債調達により大幅に増加



III. 事業セグメント別業績

セグメント概要



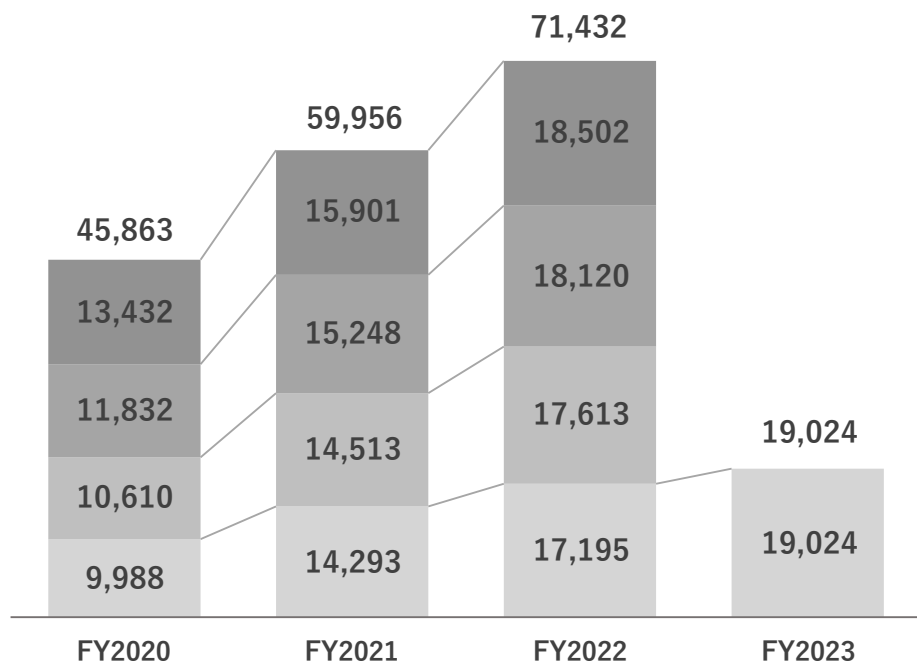
コンテンツ配信事業（業績推移）

- ✓ YoYでは為替影響によるコンテンツ調達原価の増加等により微減益
- ✓ QoQではユーザー増による売上増に加え、利益率がやや改善したことで増益

売上高

YoY +11% QoQ +3%

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q

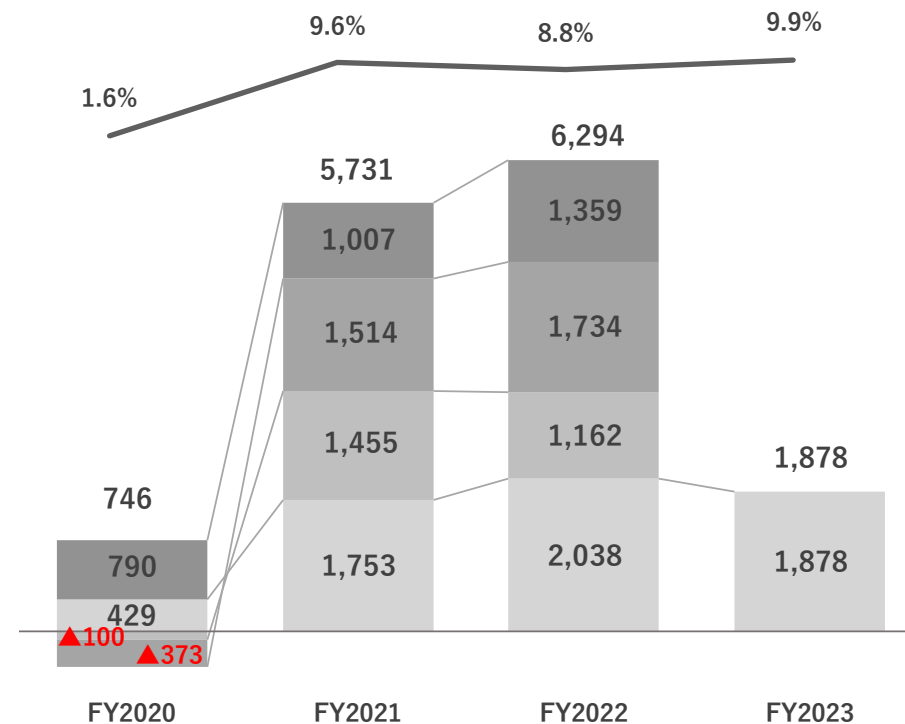


営業利益/率

YoY ▲8% QoQ +38%

単位：百万円

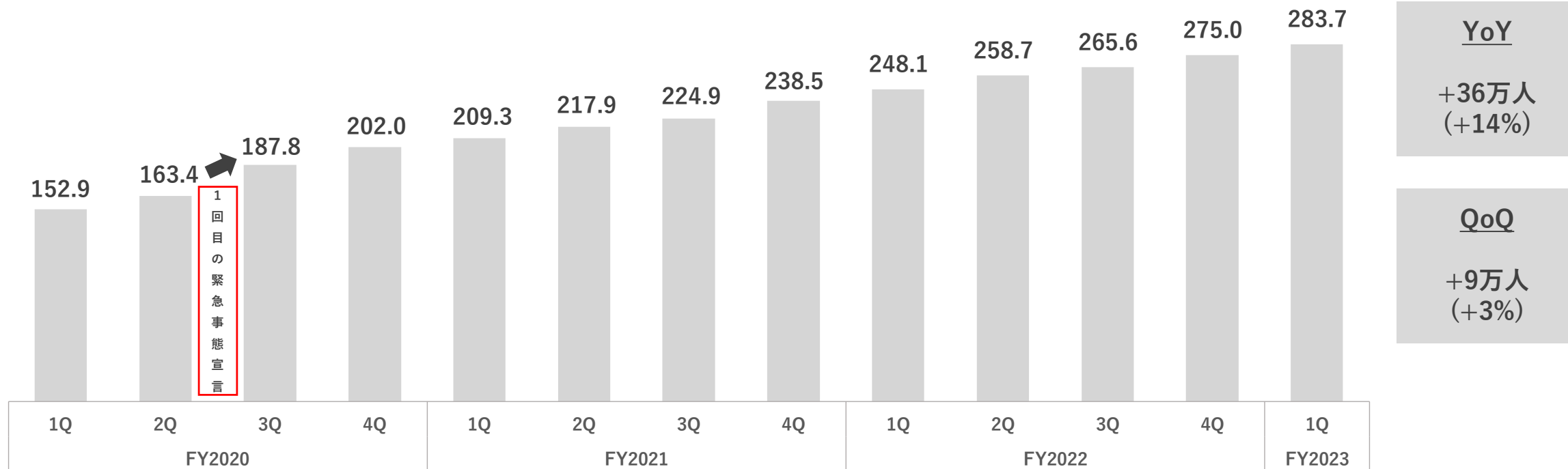
■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q — 営業利益率（累計）



コンテンツ配信事業（課金ユーザー推移）

- ✓ 課金ユーザー数はYoYで+36万人、QoQで+9万人の純増
- ✓ リオープニングによる逆風の影響は多少あるものの、純増基調を維持

単位：万人



YoY
+36万人
(+14%)

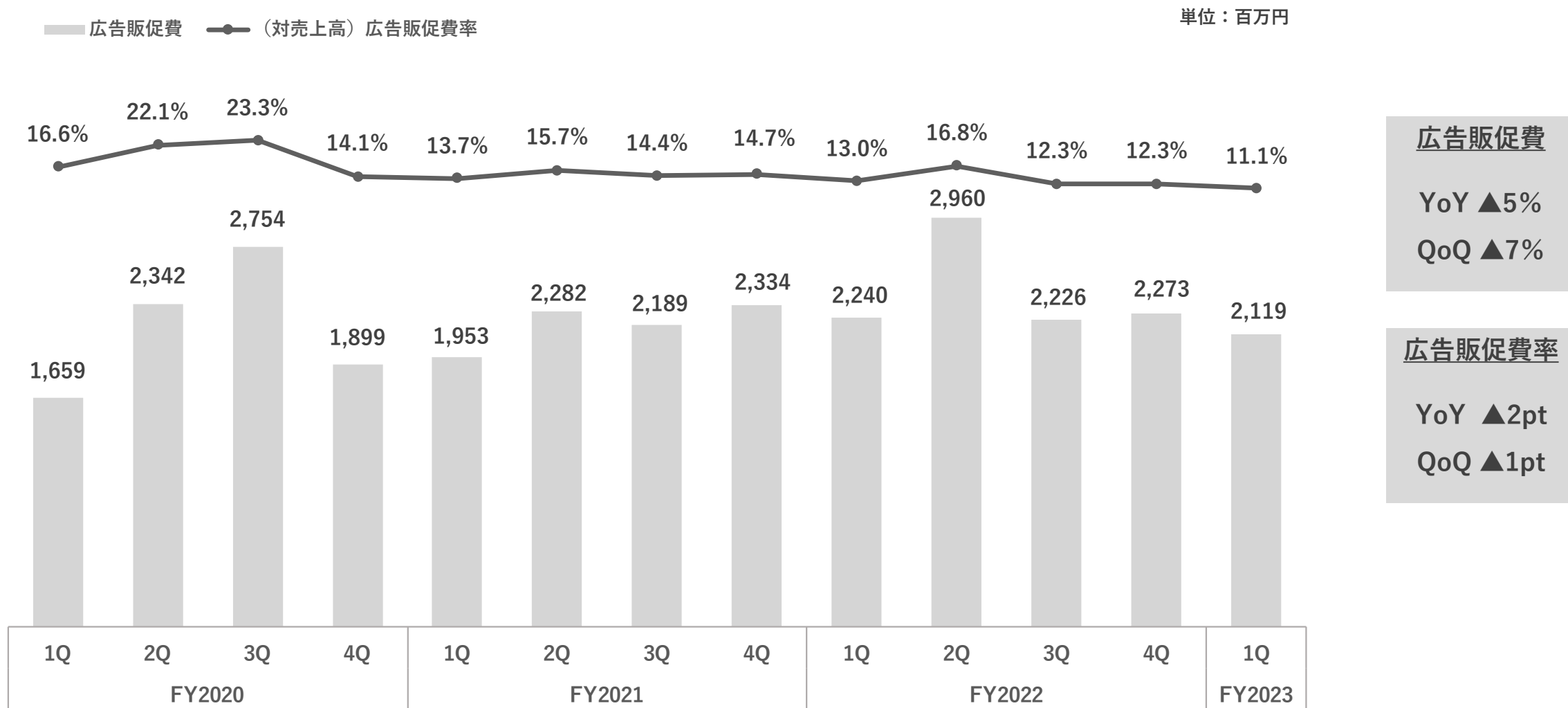
QoQ
+9万人
(+3%)

純増数 (QoQ)	+10	+24	+14	+7	+9	+7	+14	+10	+11	+7	+9	+9
-----------	-----	-----	-----	----	----	----	-----	-----	-----	----	----	----

※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

コンテンツ配信事業（広告販促費）

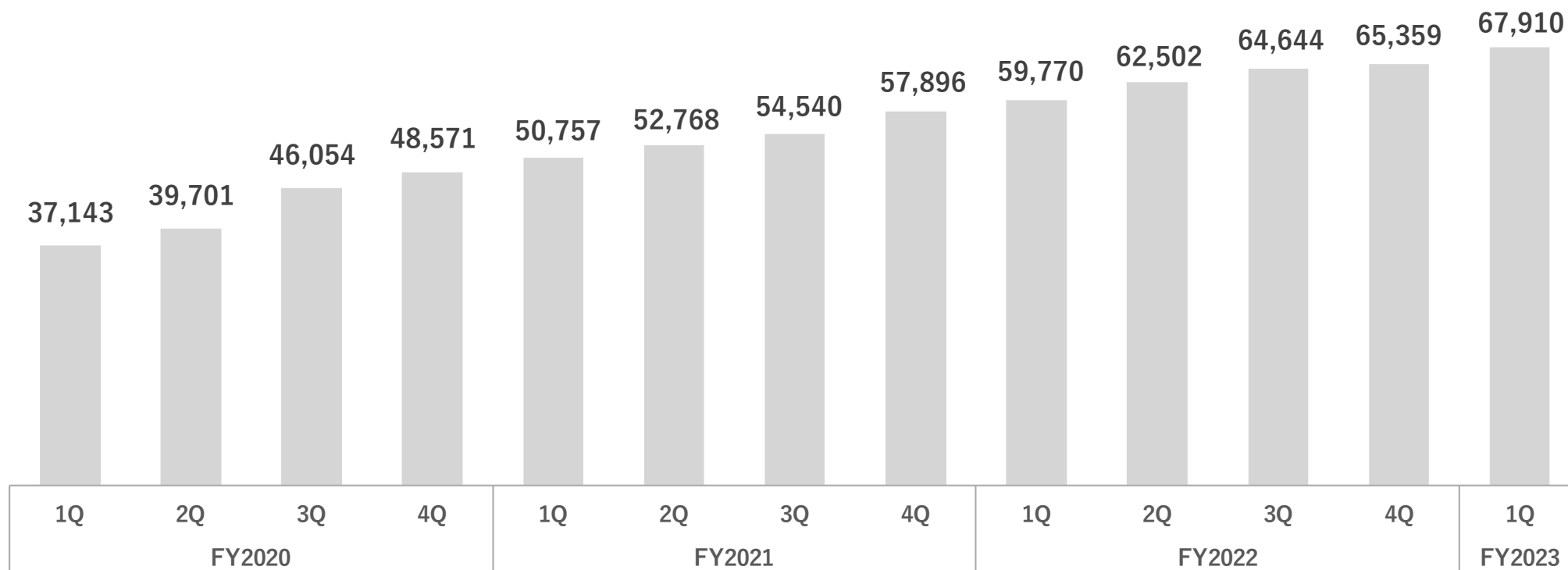
✓ 1QはTVCMなど大規模プロモーションは行わず、従来のWEBプロモーションを中心に実施



コンテンツ配信事業（ARR）

✓ 課金ユーザー増に連動してARRも増加、QoQで26億円、YoYで81億円を積み上げ

単位：百万円



YoY
+81億円
(+14%)

QoQ
+26億円
(+4%)

※Annual Recurring Revenue：Monthly Recurring Revenue の12倍

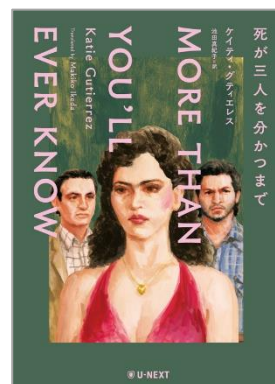
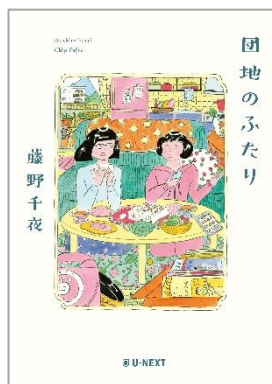
※Monthly Recurring Revenue：U-NEXTサービス全体の継続課金売上（PPVなどイニシャル売上を除き、音楽配信など付帯月額サービスを含む）

※各四半期最終月の単月売上ベース

コンテンツ配信事業（トピックス）

- ✓ 今後の展開として映像化を視野に入れたIP開発にも注力
- ✓ 2020年8月からオリジナル書籍の制作を開始、著名作家に執筆頂き30作品以上を創出
- ✓ 2022年11月、オリジナルコミックレーベル「U-NEXT Comic」を立ち上げ、毎月新作2~3作品を配信

小説
36作品



New!

コミック
10作品



※作品数は2023年1月時点

関連リリースURL：<https://www.unext.co.jp/ja/press-room/launched-original-comic-book-label-2022-11-01>

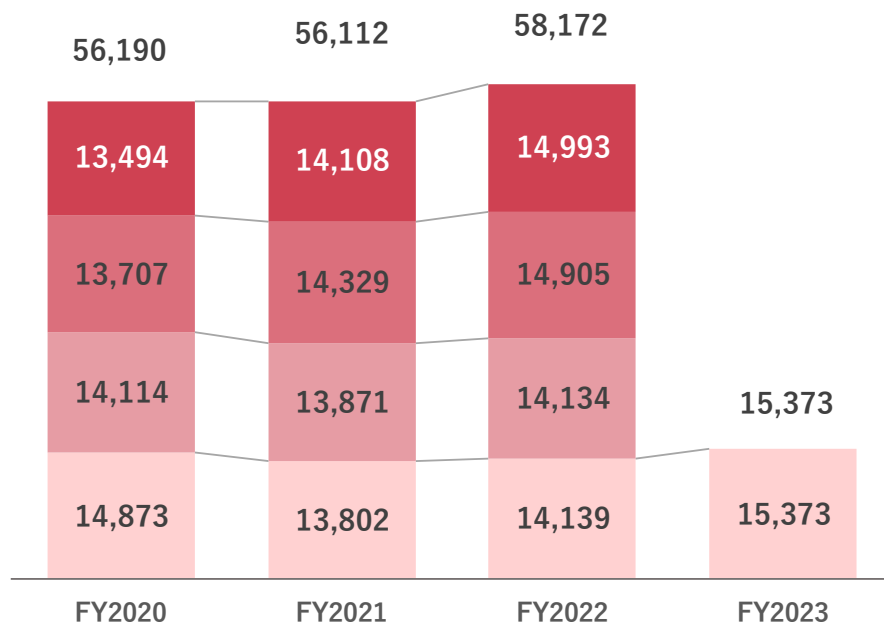
店舗サービス事業（業績推移）

- ✓ 配膳ロボットやキャッシュレス関連などのDX商材販売が堅調に推移しYoY、QoQともに増収・増益
- ✓ Wi-Fiルーター等の一括償却資産に係る償却負担が減少したことでQoQは大幅な増益

売上高

YoY +9% QoQ +3%

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q

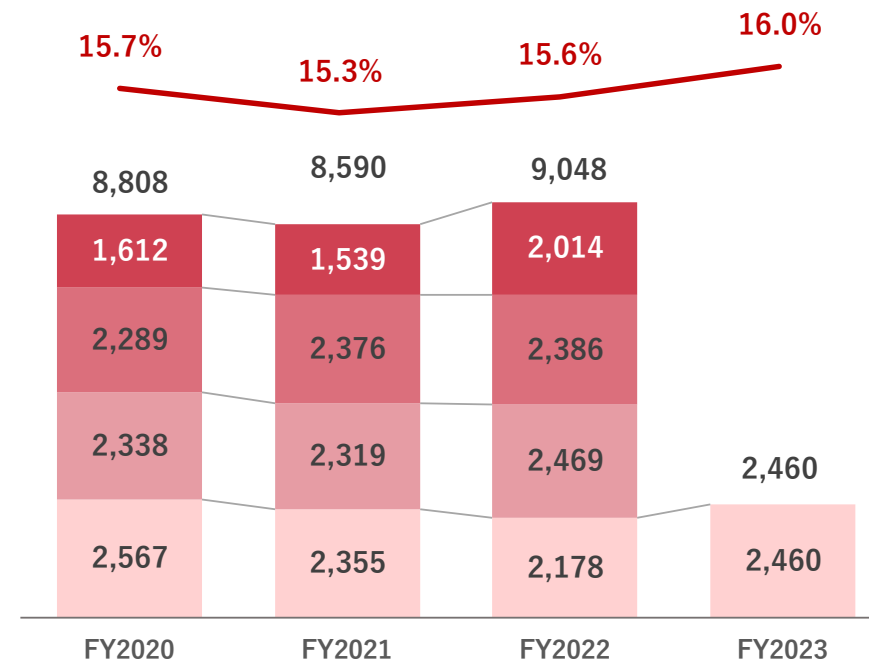


営業利益/率

単位：百万円

YoY +13% QoQ +22%

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q — 営業利益率（累計）

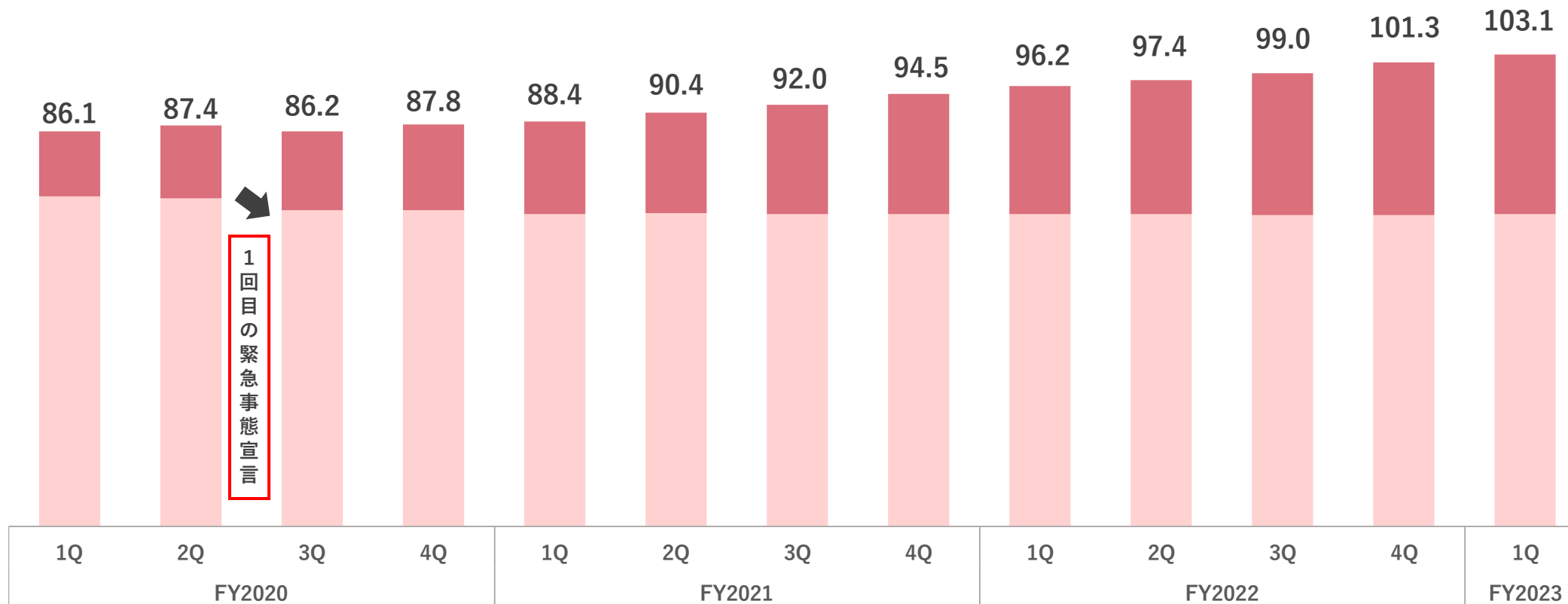


店舗サービス事業（契約件数推移）

- ✓ 契約件数はYoYで+7万件、QoQでも+2万件の純増と着実に顧客基盤を拡大
- ✓ その他店舗向けサービス（クロスセル商材）の割合が年間を通じて順調に増加

■ その他店舗向けサービス ■ 店舗向け音楽配信

単位：万件



YoY

+7万件
(+7%)

QoQ

+2万件
(+2%)

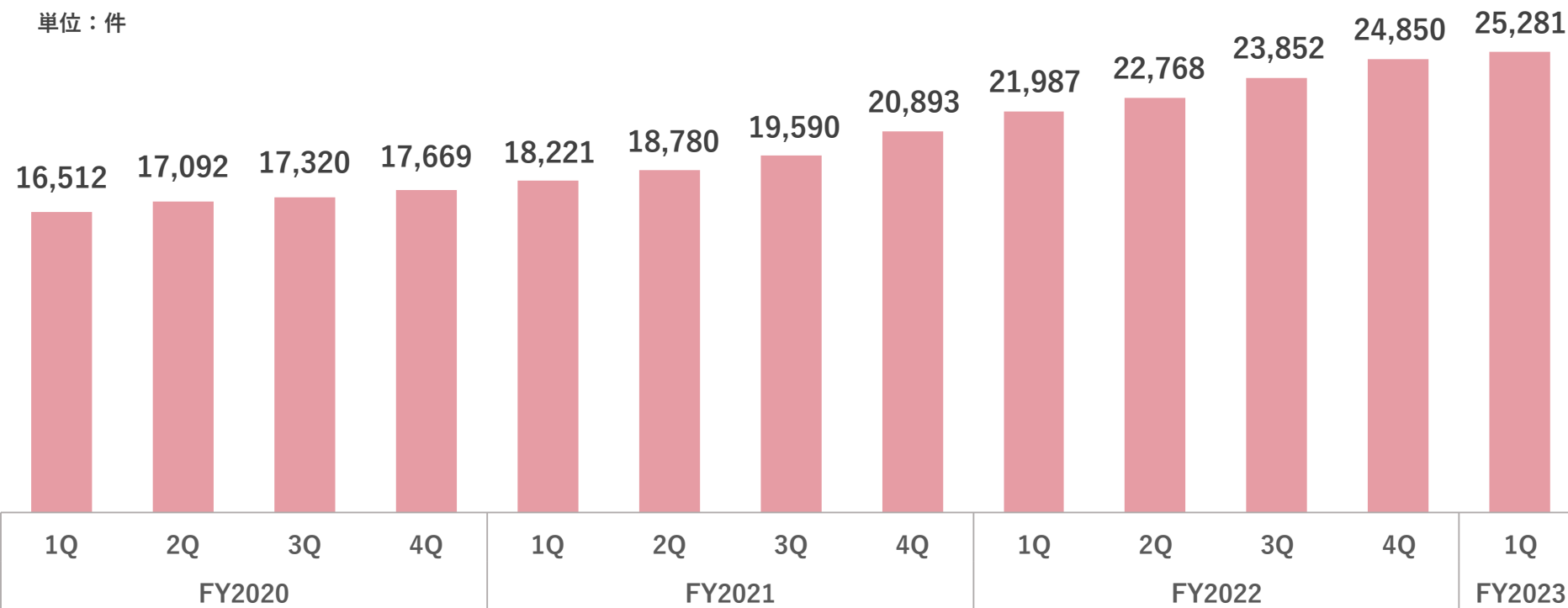
※その他店舗向けサービス：通信回線、POSレジサービス、Wi-Fiサービス、IPカメラサービス、アプリ生成サービス、グルメサイトサービス、配膳ロボット、デジタルサイネージ、キャッシュレスサービスの合算（今回の決算から赤字の3サービスを追加し、過去実績も遡って修正しております）

※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

店舗サービス事業（POSレジ期末課金件数）

✓ 閉店解約の増加で純増ペースがやや鈍化、今後の市場動向を注視

単位：件



YoY
+3.3千件
(+15%)

QoQ
+0.4千件
(+2%)

純増数 (QoQ)	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
	+2,331	+580	+228	+349	+552	+559	+810	+1,303	+1,094	+781	+1,084	+998	+431

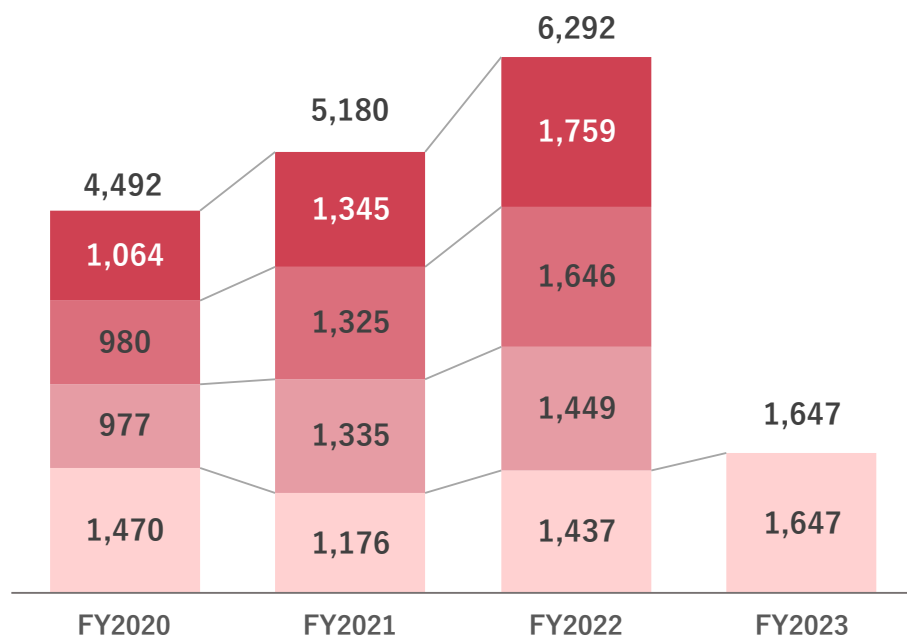
店舗サービス事業（POSレジ収益推移）

- ✓ 純増数の鈍化からイニシャル販売が弱含みQoQで売上は微減するも、ランニング収益の積み上がりにより粗利ベースでは横ばいを維持

売上高

YoY +15% QoQ ▲6%

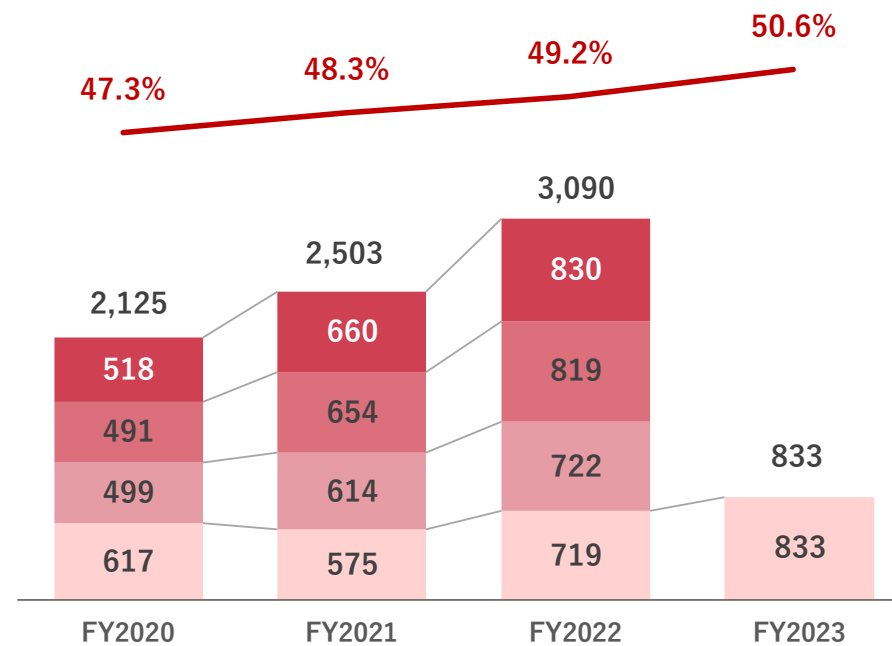
■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q



売上総利益/率

YoY +16% QoQ +0%

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q — 粗利率(累計)

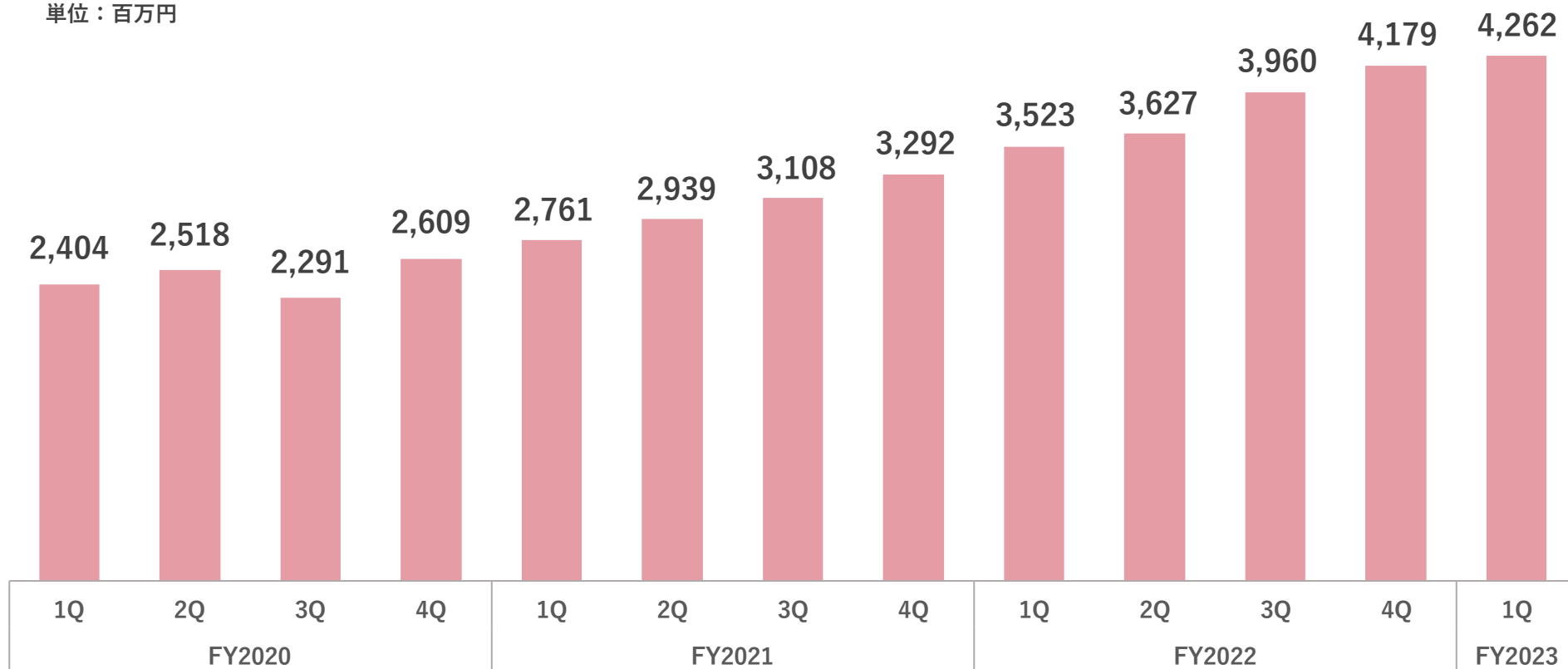


単位：百万円

店舗サービス事業（POSレジARR）

✓ 顧客純増によりARRも安定成長

単位：百万円



YoY

+7.4億円
(+21%)

QoQ

+0.8億円
(+2%)

※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

店舗サービス事業（トピックス）

- ✓ 業界初！ウェディング演出に特化したBGMサービス「WEDDING MUSIC BOX」提供開始
- ✓ BGM実績60年以上のUSENと国内最大級の音楽配信実績のあるレコチョクが協業
- ✓ ブライダル業界のBGM演出において、当たり前前の仕組みとしてのポジションを確立していく



- ・ BGMの選曲・管理
- ・ 披露宴でのBGM再生
- ・ 複雑な権利処理
- ・ CD（原版）管理
などをアナログ対応
複雑で手間もかかる・・・



- ・ 新郎新婦の選曲から本番再生、
権利処理までをオンラインでワン
ストップ運用
- ・ 結婚式場スタッフの業務効率化、
新郎新婦のお手軽で妥協のない
楽曲利用が可能に！

関連リリースURL：<https://usen-next.co.jp/newsrelease/2022/11/usen-weddingmusic.html>

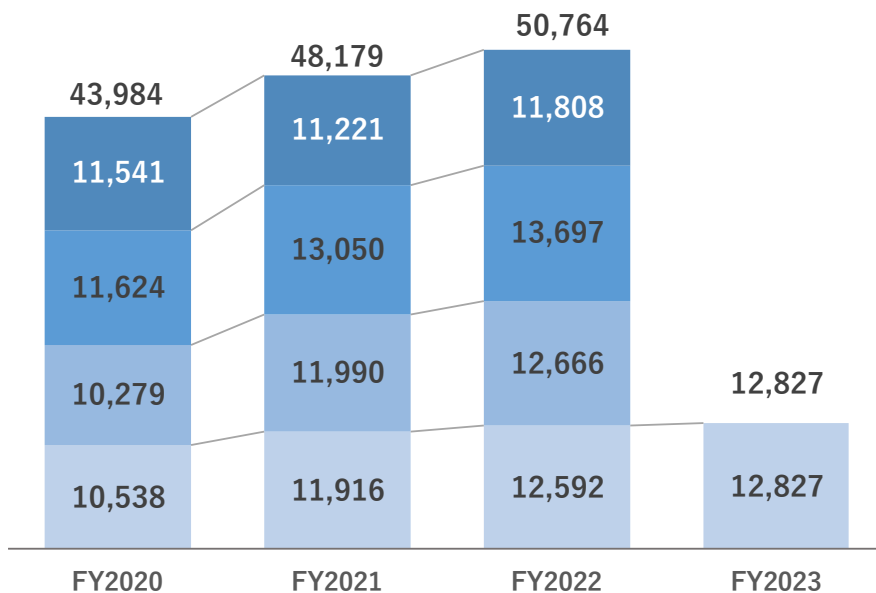
通信事業（業績推移）

- ✓ 前期法人向けICTで発生した収益認識基準変更による増益要因がなくなったことでYoYで減益
- ✓ QoQでは業務店向け自社光回線が順調に契約数を積み上げ増収増益となるも、法人向けICTではICT環境構築工事案件の粗利率が悪化したことで増収減益

売上高

YoY +2% QoQ +9%

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q

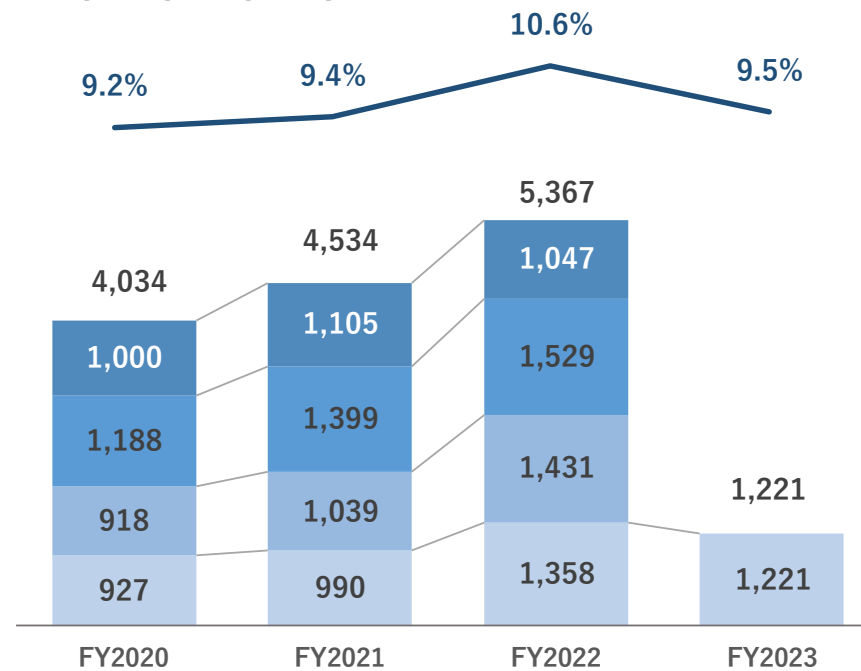


営業利益/率

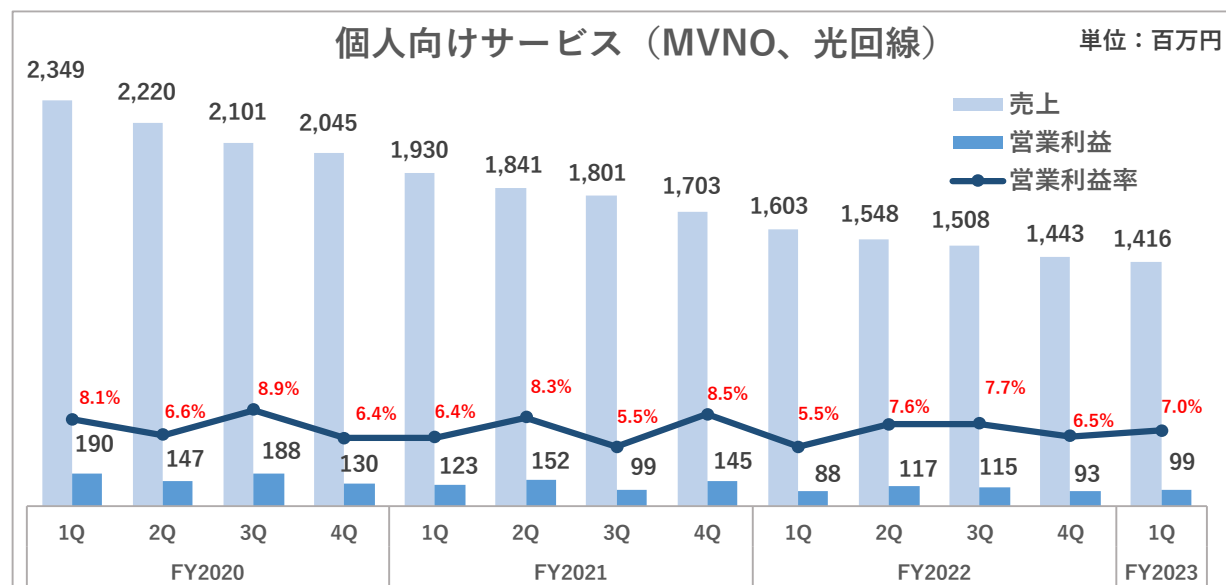
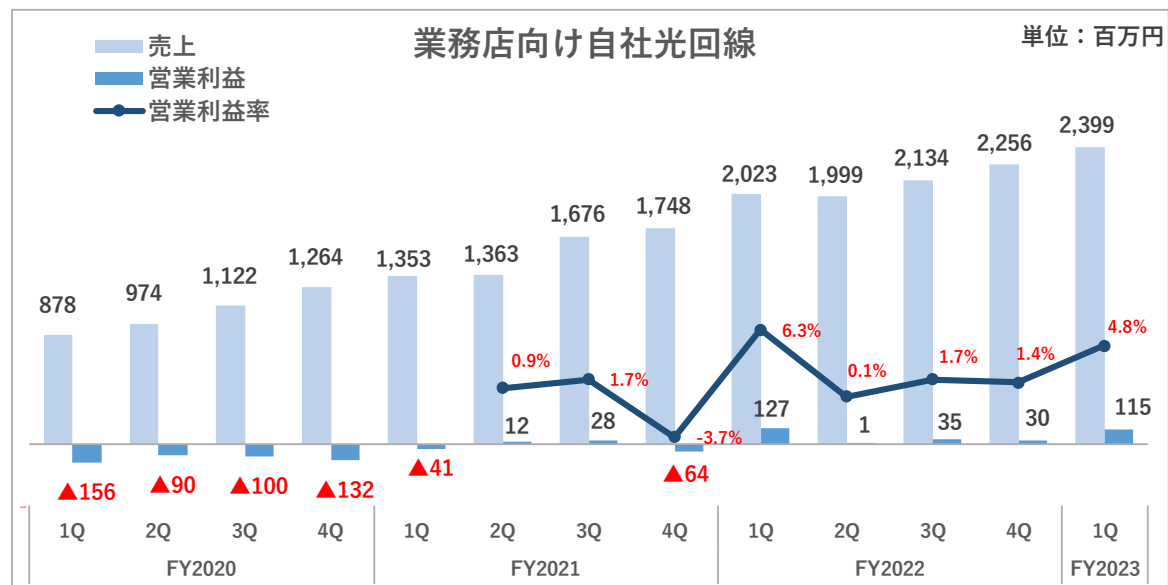
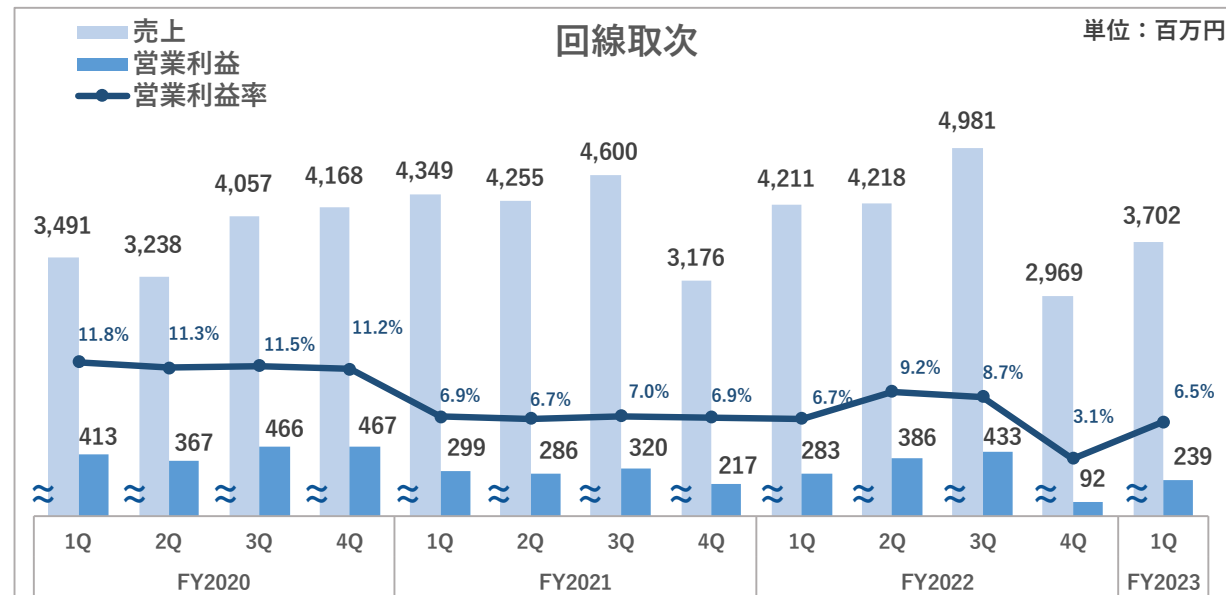
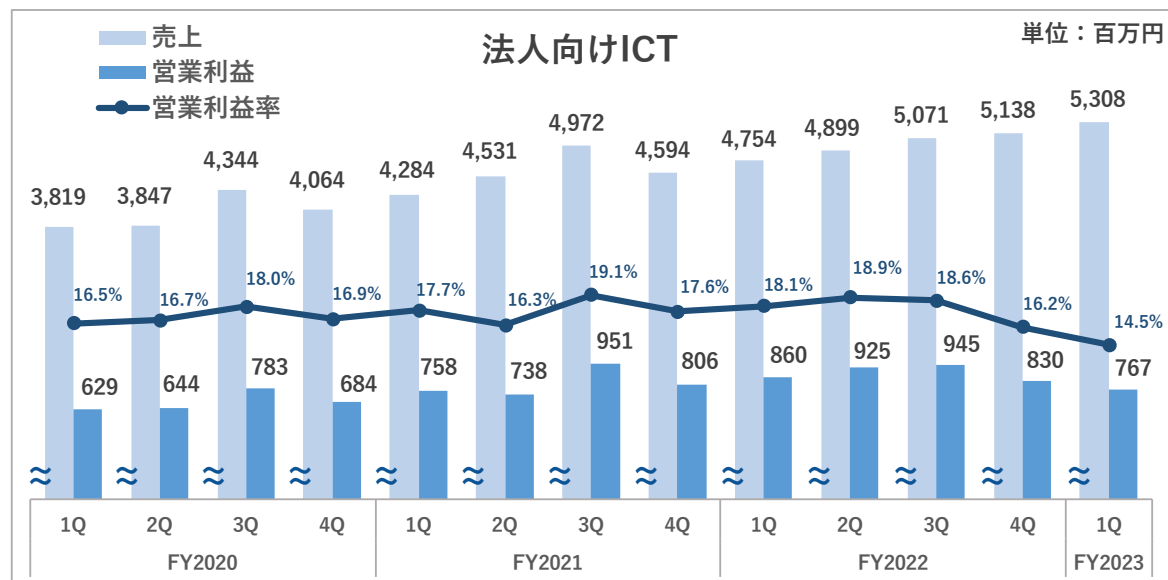
単位：百万円

YoY ▲10% QoQ +17%

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q — 営業利益率



通信事業（サービス区分別損益）



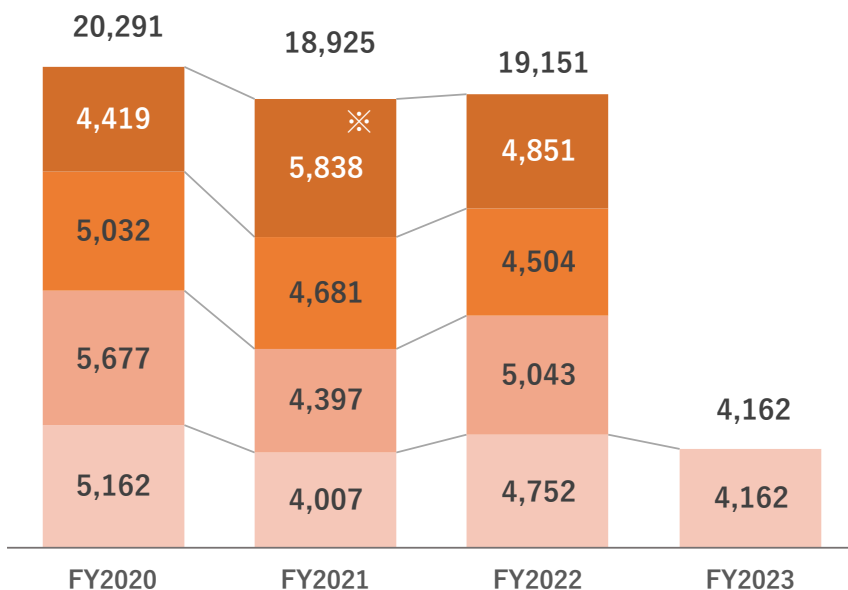
業務用システム事業（業績推移）

- ✓ 前期の観光庁IT補助金による一時的な投資需要増の反動減もあり、ホテル向けを中心にイニシャル機器販売が弱含みYoY、QoQともに減収減益

売上高

YoY ▲12% QoQ ▲14%

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q

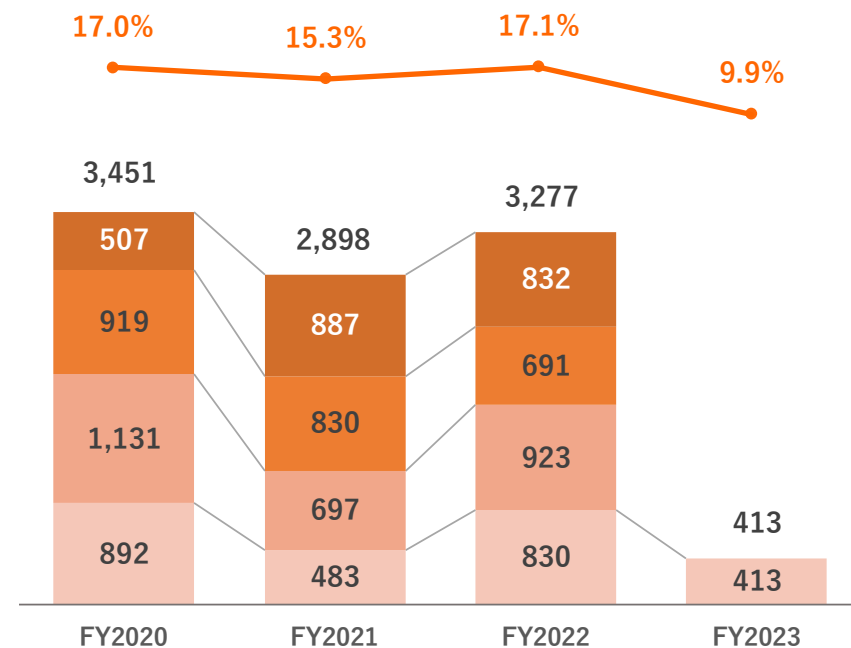


※FY2021 4Qはマイナタッチの機器販売売上 1,170百万円を含む

営業利益/率

YoY ▲50% QoQ ▲50%

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q ● 営業利益率

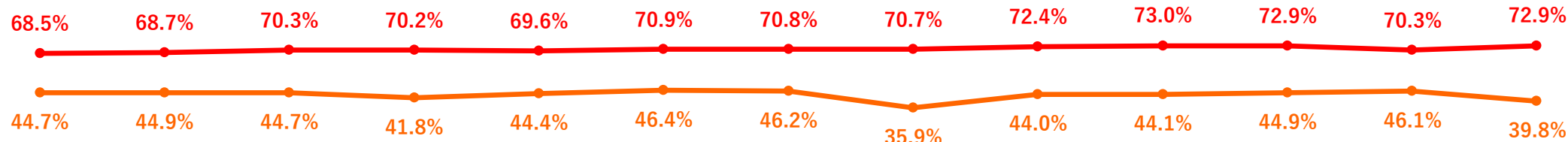


単位：百万円

業務用システム事業（イニシャル／ランニング別収益）

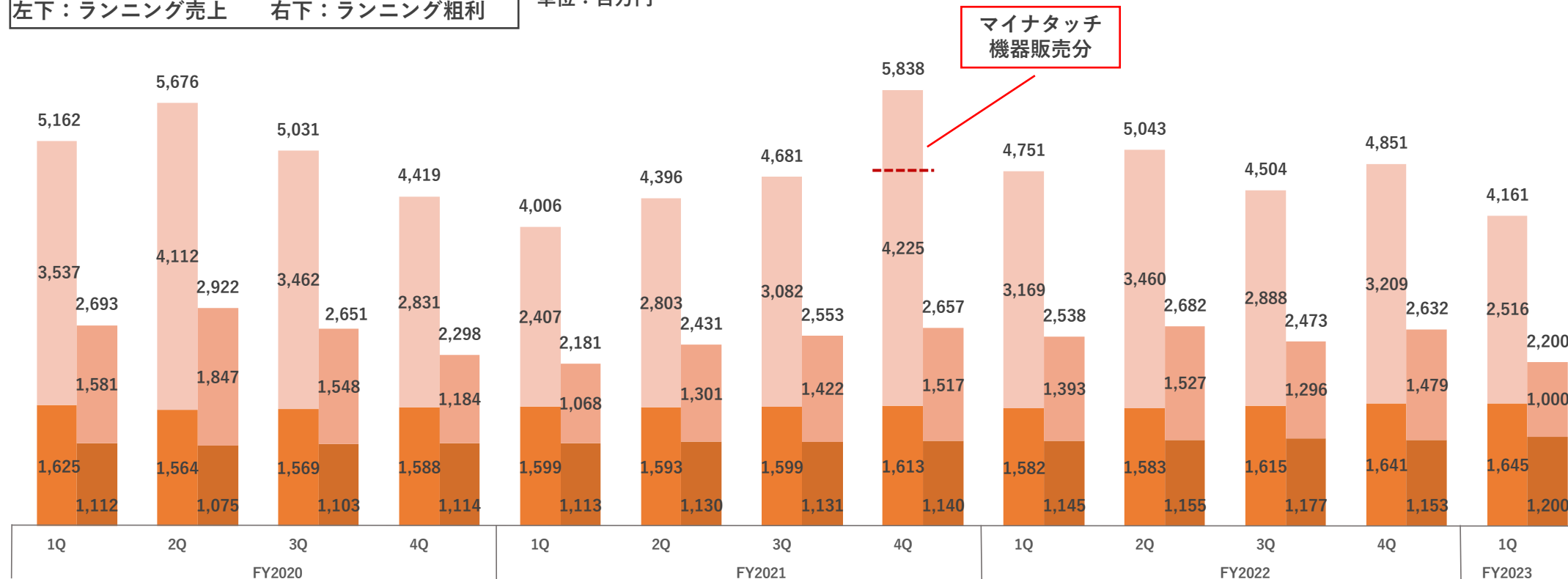
※FY2022 2Q決算資料より収益認識会計基準変更を適応した算出方法に変更しております

● ランニング粗利率 ● イニシャル粗利率



左上：イニシャル売上 右上：イニシャル粗利
左下：ランニング売上 右下：ランニング粗利

単位：百万円



YoY

イニシャル売上 ▲21%

ランニング売上 +4%

ランニング粗利 +5%

業務用システム事業（マイナタッチ受注状況）

- ✓ 2023年4月の医療機関におけるマイナ保険証システム導入の原則義務化に伴い、市場全体で申込数が急増
- ✓ アルメックスにおいても今期1.5万台程度の追加受注見込みに対して、1Qで約5,000台受注済
(各メーカーの生産台数に限りがあると想定されるため、今後の追加申し込みに対する当社の割合は高くなる見込み)

■顔認証付きカードリーダー申込数（市場全体）

約203,000施設 / 約230,000施設
(進捗率：88%)

※2022年11月末時点の当社調べ

■アルメックス受注数（2022年11月末時点）

約**19,000**台

【売上インパクト】

機器販売売上：1,710百万円

ARR：570百万円（本格稼働後の1.5年目以降～）



業務用システム事業（トピックス）

- ✓ クリニック向けに、業界最小型（当社調べ）のセルフレジ「FIT-B for Clinic」をリリース
- ✓ 窓口業務の効率化やスタッフの残業抑止に貢献
- ✓ クリニック向けラインアップを拡充することで、クロスセルを強化

設置面積約20%ダウンで省スペースを実現

クリニック向けセルフレジ

FIT-B for Clinic



奥行きが突き出さず
すっきりコンパクト!

45cm

B社
A社

The image shows the FIT-B for Clinic self-service kiosk. It is a compact, white machine with a large touchscreen display and a card reader. The kiosk is shown in a side view, highlighting its slim profile. A diagram to the right compares its depth to a larger kiosk (A社) and shows that it is significantly more compact (B社). The height of the kiosk is indicated as 45cm. The background is a blue geometric pattern.

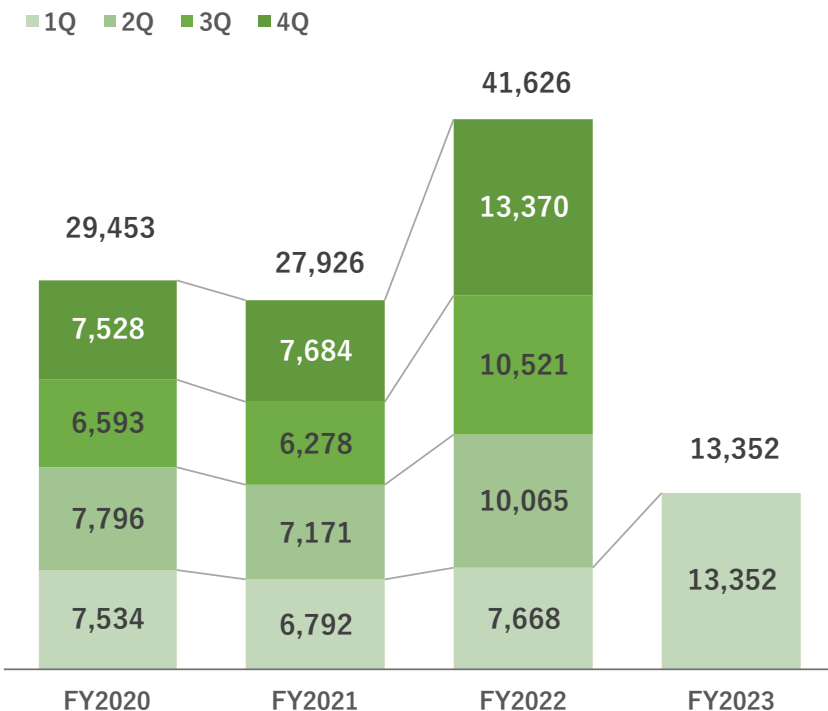
関連リリースURL：<https://usen-next.co.jp/newsrelease/2022/10/almex-fitb20221003.html>

エネルギー事業（業績推移）

- ✓ 顧客件数は着実に増加するも、季節性の消費電力量減少により売上はQoQで横ばい
- ✓ U-POWERが黒字化を達成したことで営業利益はQoQで倍増

売上高

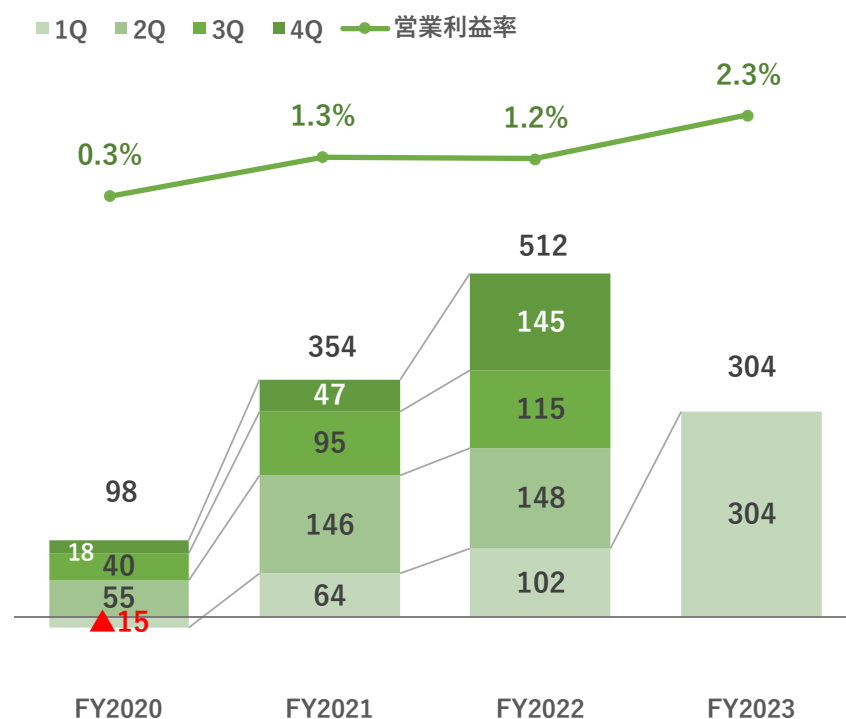
YoY +74% QoQ ▲0%



営業利益/率

単位：百万円

YoY +197% QoQ +109%



(単位：百万円)		USENでんき (取次モデル)	U-POWER (自社調達モデル)	合計
FY2022 3Q (2022年3月～5月)	売上	10,428	93	10,521
	営業利益	162	▲46	115
FY2022 4Q (2022年6月～8月)	売上	13,003	367	13,370
	営業利益	216	▲71	145
FY2023 1Q (2022年9月～11月)	売上	12,100	1,252	13,352
	営業利益	218	86	304

USENでんき（取次モデル）

- ✓ 高圧の新規獲得は停止し、解約顧客の一部はU-POWERへの切り替えでグループ収益を確保
- ✓ 高圧顧客の解約影響を売上単価上昇及び低圧顧客の積み上げでカバーし微増益

USEN **でんき**

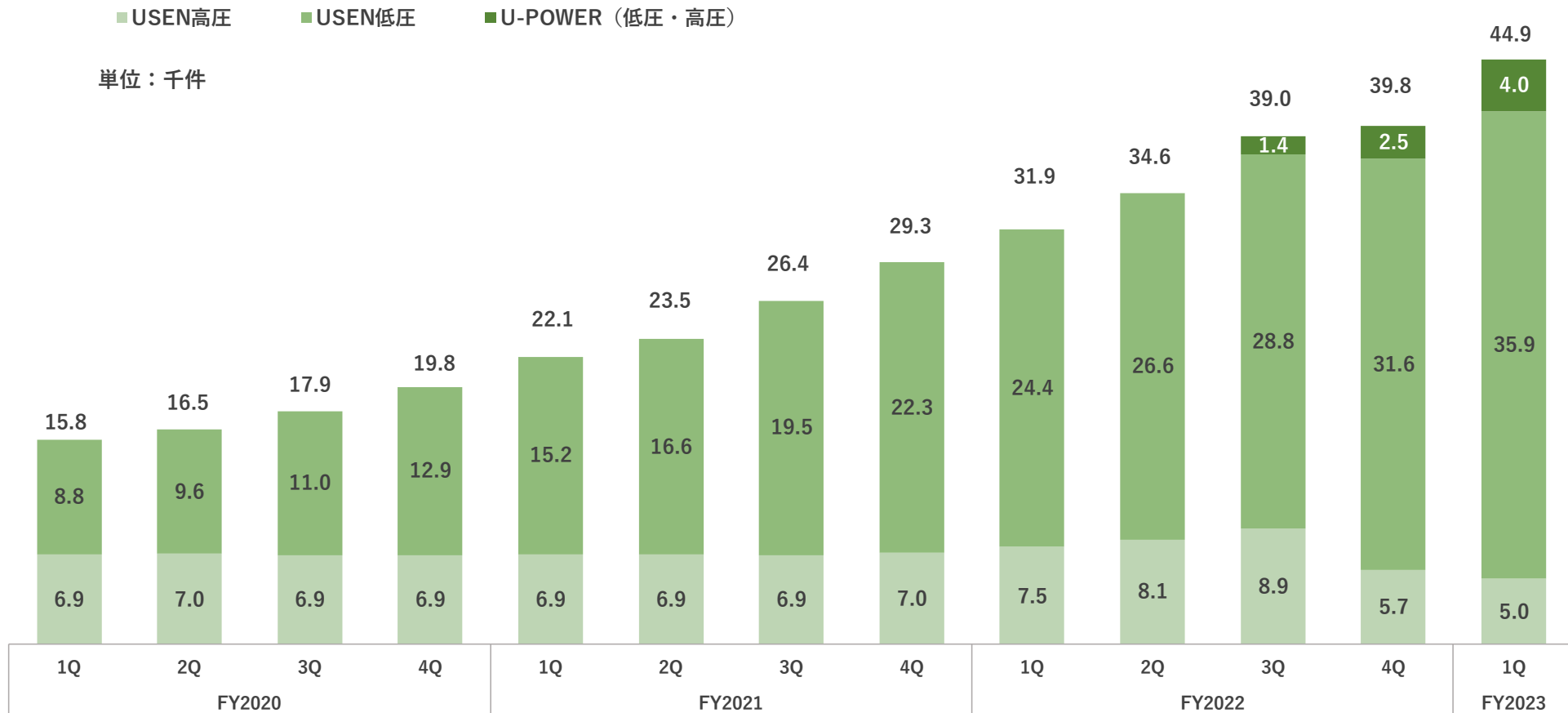
U-POWER（自社調達モデル）

- ✓ 市場連動型の低圧・高圧グリーン電力を提供
- ✓ USENでんき解約顧客の獲得などにより順調に顧客件数を積み上げることで損益分岐点を突破し、早くも黒字化を達成

U-POWER

エネルギー事業（顧客件数）

- ✓ USENでんき（高圧）は新規受付停止で顧客数減少も、USENでんき（低圧）およびU-POWERの契約件数が順調に増加し契約数全体は純増基調を継続



※各期末時点

V. APPENDIX



2023年8月期 連結業績予想（再掲）

✓ 為替によるコスト増影響を受けながらも、売上・各段階利益ともに増収増益を予定

(単位：百万円)	FY2022 実績	FY2023 予想	増減額	増減率
売上高	237,927	247,000	9,072	+4%
営業利益	17,321	18,400	1,078	+6%
営業利益率（%）	7.3%	7.4%	—	—
経常利益	16,241	17,300	1,058	+7%
親会社株主に帰属する当期純利益	8,687	9,200	512	+6%
親会社株主に帰属する当期純利益 [のれん調整後]	11,685	12,340	654	+6%
1株当たり連結当期純利益（円）	144.59	153.10	—	—
1株当たり連結当期純利益 [のれん調整後]（円）	194.48	205.36	—	—
EBITDA	26,269	28,500	2,230	+9%
EBITDAマージン	11.0%	11.5%	—	—
EBITDA-CAPEX（投融資、コンテンツ前払含む）	15,741	15,000	741	▲5%

※FY2023予想の為替レートは130円/1ドルで算出

2023年8月期 セグメント別業績予想（再掲）

（単位：百万円）		FY2022 実績	FY2023 予想	増減額	増減率
コンテンツ配信事業	売上	71,432	74,000	+2,568	+4%
	営業利益	6,294	7,300	+1,006	+16%
	営業利益率	8.8%	9.9%	+1.1pt	-
店舗サービス事業	売上	58,172	61,000	+2,828	+5%
	営業利益	9,048	8,700	▲348	▲4%
	営業利益率	15.6%	14.3%	▲1.3pt	-
通信事業	売上	50,764	53,000	+2,236	+4%
	営業利益	5,367	5,700	+333	+6%
	営業利益率	10.6%	10.8%	+0.2pt	-
業務用システム事業	売上	19,151	21,000	+1,849	+10%
	営業利益	3,277	3,400	+123	+4%
	営業利益率	17.1%	16.2%	▲0.9pt	-
エネルギー事業	売上	41,626	42,000	+374	+1%
	営業利益	512	700	+188	+37%
	営業利益率	1.2%	1.7%	+0.4pt	-
調整額	売上	▲3,220	▲4,000	▲780	▲24%
	営業利益	▲7,178	▲7,400	▲222	▲3%




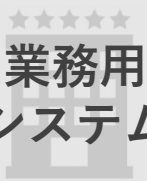

※FY2023予想の為替レートは130円/1ドルで算出

2023年8月期 業績予想のポイント（再掲）

コンテンツ配信事業	<ul style="list-style-type: none"> ・ リオープニングに伴う鈍化を保守的に見込むも、継続して課金ユーザーは純増 ・ 円安によるコンテンツ調達のコスト増により粗利率は減少するが、ユーザー獲得コストの減少や販管費コントロールにより営業利益率は改善 ・ コンテンツ調達では必要に応じて取引内容や経済条件の見直し交渉を実施
店舗サービス事業	<ul style="list-style-type: none"> ・ 店舗DX商材は契約件数増加で増収（主な注力商材はPOSレジ、配膳ロボット、サイネージ等）、業務店向け音楽配信は顧客基盤維持を見込むもチューナーやDX機器の減価償却費増加および個人向け音楽配信の契約件数減少により減益
通信事業	<ul style="list-style-type: none"> ・ 法人向けICTは増収基調維持も、為替影響によるコスト増および人員増強で営業利益は横ばい ・ 業務店向け自社光回線は契約件数を順調に拡大し増収増益 ・ 回線取次は微増収微増益 ・ 個人向けサービスは従来通り減収トレンドも、MVNOの収益化により利益は横ばい
業務用システム事業	<ul style="list-style-type: none"> ・ ビジネスホテル向けは前期に発生した観光庁補助金による特需の反動減を見込む ・ 医療向けは新型再来受付機の拡販やクリニック向けクロスセル強化等で増収増益 ・ マイナタッチは1.5万台程度の追加受注想定も、仕入価格高騰等により利益貢献は見込まず
エネルギー事業	<ul style="list-style-type: none"> ・ USENでんきは高圧の新規契約受付停止による顧客数減少に伴い減収も、リバランスによる収益性改善および販売代理店手数料の減少により営業利益は微増 ・ U-POWERは契約件数を順調に積み上げることで損益分岐点を突破し、黒字化を想定
全社コスト	<ul style="list-style-type: none"> ・ 引き続きオフィス、執務環境整備、セキュリティ対策等に取り組むものの大きな特殊要因はなくほぼ横ばい

※FY2023予想の為替レートは130円/1ドルで算出

事業セグメント概要

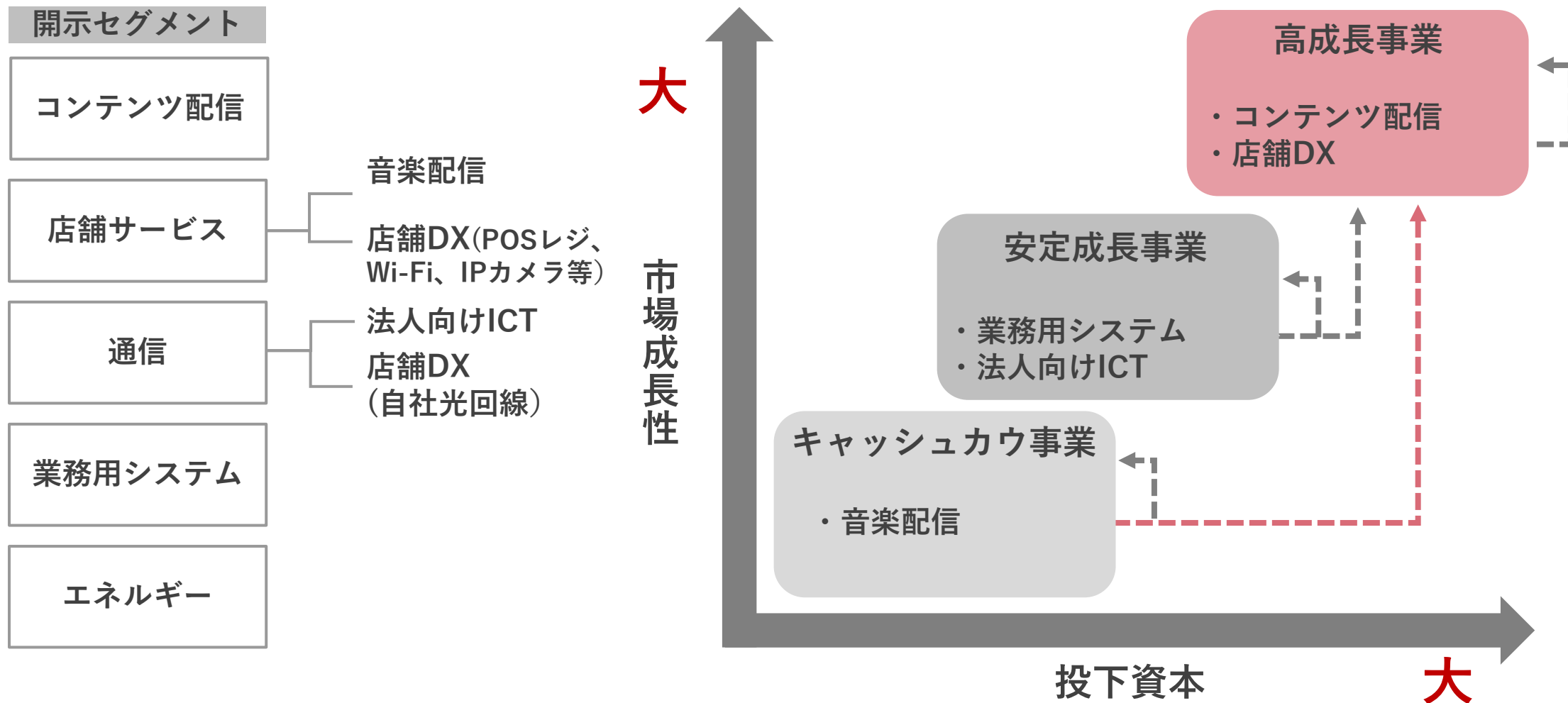
	特徴／競争優位性	成長戦略／注力領域
 <p>コンテンツ 配信</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 国内主要VODサービス「U-NEXT」を展開、日本国内のシェアは第3位※1 ✓ コンテンツ数圧倒的国内No. 1※2の見放題カバレッジ ✓ 84万冊以上の電子書籍も1つのアプリで提供 ✓ 見放題と都度課金のハイブリッド、かつ月額1,200円分のポイント提供でHigh ARPUを実現 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 圧倒的カバレッジ：オリジナルコンテンツの制作ではなくコンテンツラインナップの数で差別化 ✓ オールインワン・エンターテインメント：「ビデオ」「ブック」「音楽・ライブ」を1つのアプリで楽しめる唯一無二のサービスへ ✓ ONLY ON：U-NEXTでしか見られない独占配信作品を強化
 <p>店舗サービス</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 国内シェアNo. 1の店舗向け音楽配信による安定収益 ✓ 60年超の事業展開を通じた盤石な顧客基盤 ✓ 全国を網羅したセールス1,200名とフィールドエンジニア900名の自社リソース体制で顧客関係性を維持・強化 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 通信環境をプラットフォームとした60以上のDX/IoT商材によるアップセル（自社リソースで納品～保守まで一気通貫に対応） ✓ 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を浸透
 <p>通信</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 法人向けICT/SaaS：直販営業による担当営業制でのマルチベンダー戦略 ✓ 業務店向け自社光回線：店舗サービス事業のDX商材とのセット販売が可能、直販営業に加え250社の代理店網による販売促進 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 法人向けICT/SaaS：ニーズに即したラインアップ構築で安定成長を企図 ✓ 業務店向け自社光回線：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。店舗向け自社回線顧客増加でDX/IoT商材アップセル機会創出
 <p>業務用 システム</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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 ✓ 自社製造ラインを持たないファブレスメーカーで、主力の自動精算機は国内シェアNo.1 ✓ ハード、ソフト・アプリ、エンジニア保守の三位一体価値の提供 ✓ 売上総利益のフロー/ストック構成比はおおよそ55：45で安定的 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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 ✓ 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 ✓ 「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や観光立国を支えるインバウンド再興によるIT投資需要の回復 ✓ ペットクリニックや観光施設等、隣接周辺市場の開拓
 <p>エネルギー</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 東京電力グループからの相対調達モデル「USENでんき」、JPExから市場調達したグリーンエネルギーを提供する「U-POWER」の2つを展開 ✓ 直販営業やインサイドセールス、代理店など当社グループの販売チャネルに加え、顧客基盤も有効活用が可能 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ USENでんき：業務店顧客基盤に対してコスト削減を提案、ドアノック商材としての営業提案利用を拡大 ✓ U-POWER：市場連動型の価格設計で低圧に加えて高圧の取り扱いも開始。ESG意識の高まりも受けて、USENや他社との協業により顧客基盤の拡大を目指す

※1 GEM Partners 動画配信（VOD）市場5年間予測（2022-2026年）レポート

※2 2023年1月 GEM Partners調べ

ポートフォリオマネジメント（再掲）

✓ 各事業で創出した利益を再投資しつつ、高成長事業へ積極投資することで持続的な成長を実現



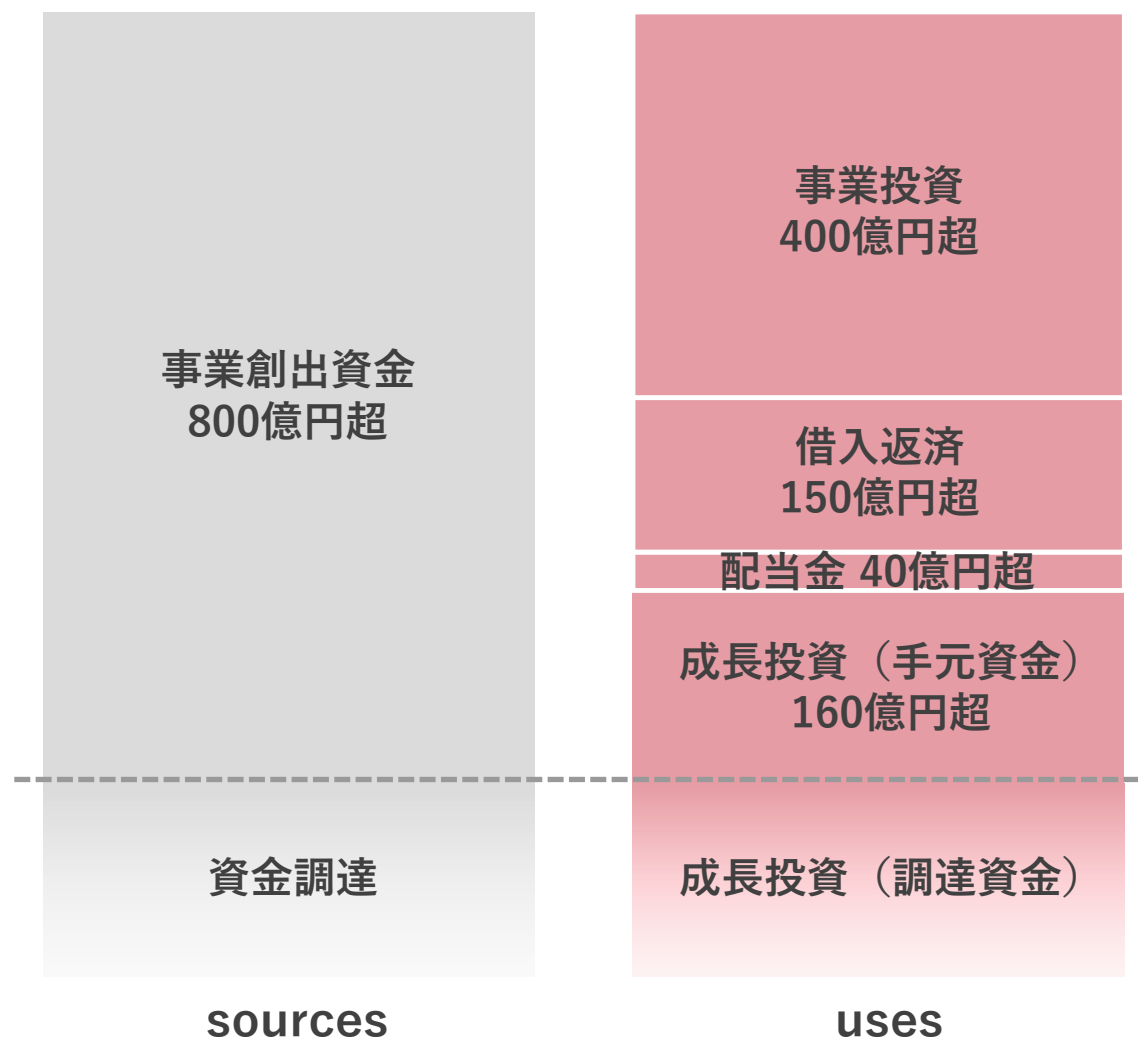
主要経営財務指標

	前中計期間（実績）		FY25/08 計画
	FY19/08	FY21/08	
ROE	33.6%	27.2%	20%程度
自己資本比率	14.9%	23.6%	30%～40%
レバレッジ・レシオ	4.2倍	2.6倍	1.5倍未満
D/Eレシオ	3.5倍	1.9倍	1倍未満

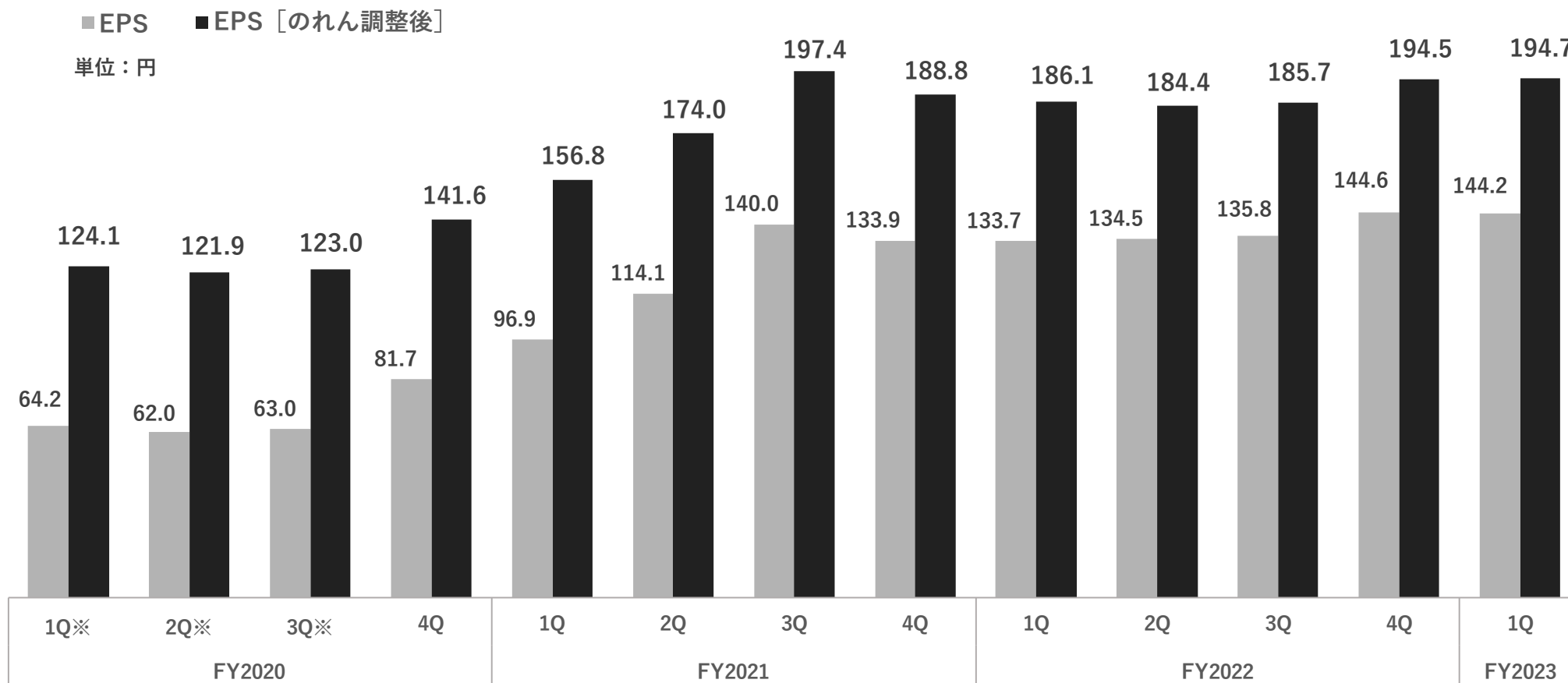
※計画において、資金調達を伴うM&Aを実施した場合の影響は織り込まず

- レバレッジを活用した効率的な経営を継続
ROE 20%程度を維持、自己資本比率 30%～40%へ改善
- 機動的なM&Aを実行可能にすべく
レバレッジ・レシオやD/Eレシオを継続圧縮、
資金調達余力を確保

キャピタルアロケーション（※4ヶ年累計）



✓ LTMベースでの調整後EPSはYoY、QoQともに微増



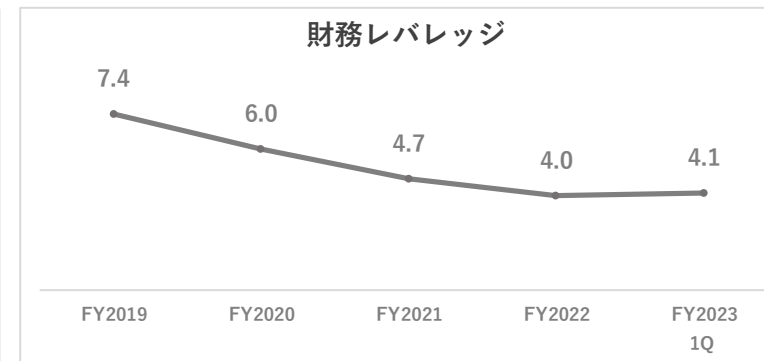
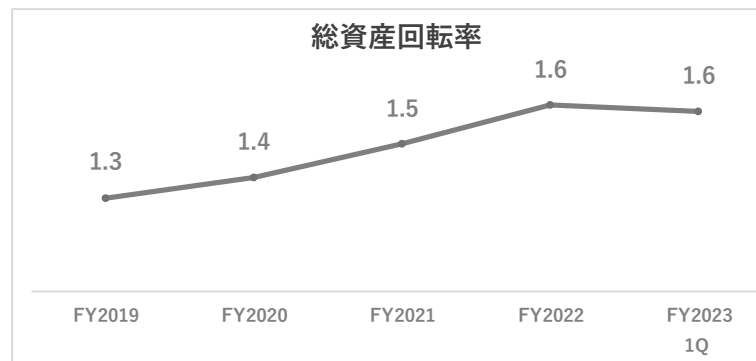
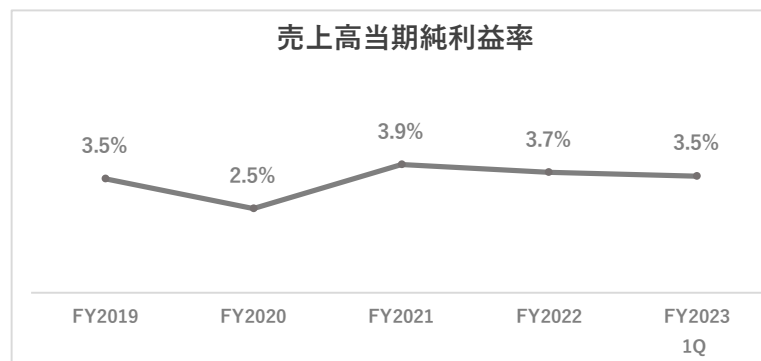
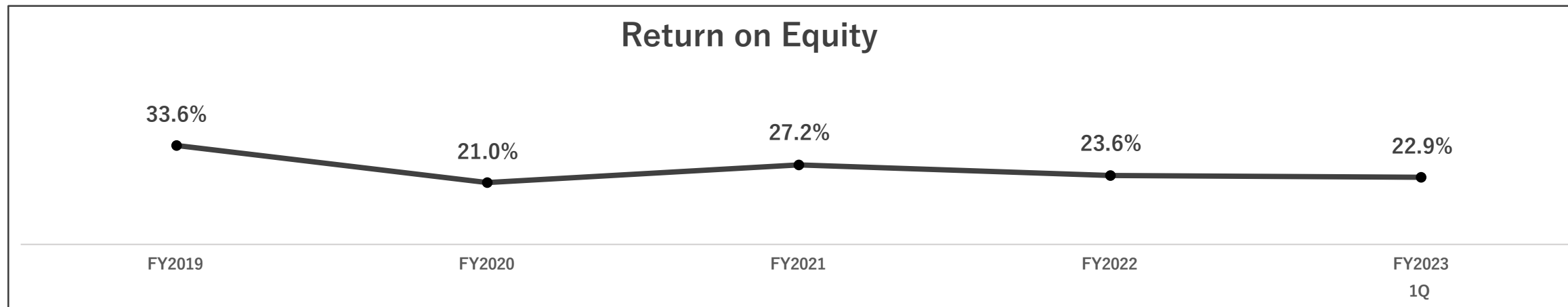
調整後EPS
YoY +9円
QoQ +0円

EPS
YoY +11円
QoQ ▲0円

※LTM：Last Twelve Month（直近12ヶ月）

※FY2019 4Q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マベース

✓ 社債調達により財務レバレッジが微増、ROEは引き続き20%超を維持



※LTM：Last Twelve Month (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)

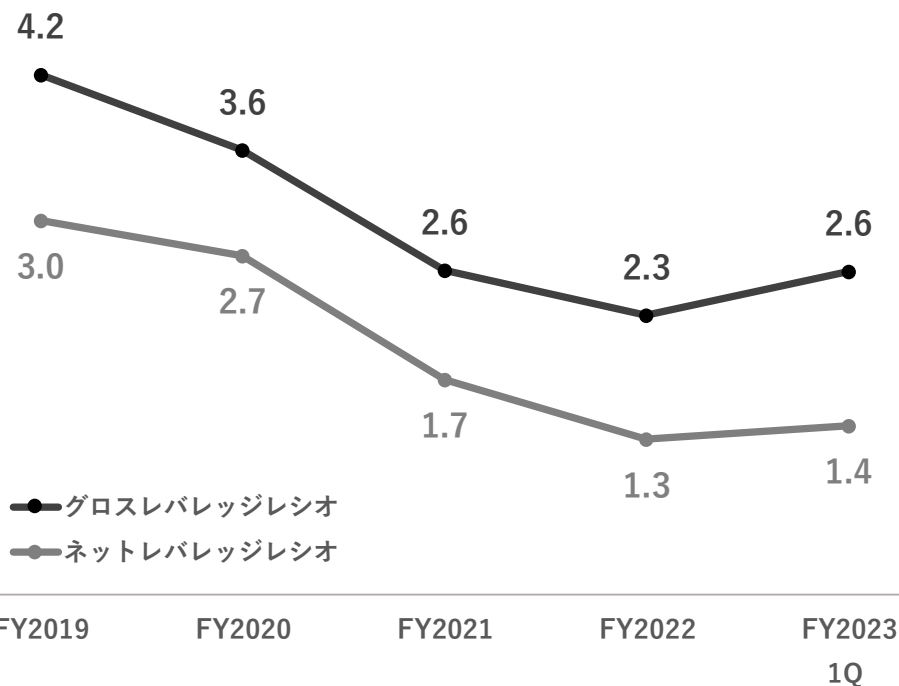
※財務レバレッジ：総資産 (期中平均) ÷ 自己資本 (期中平均)

※自己資本：純資産 - 新株予約権 - 少数株主持分

経営財務指標（レバレッジレシオ、D/Eレシオ）

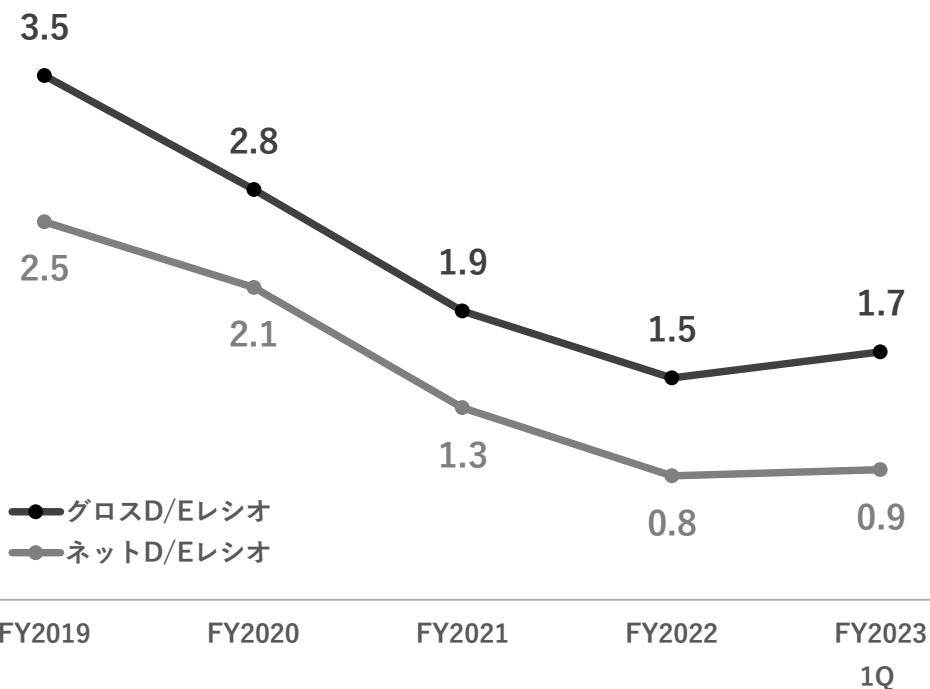
✓ 社債調達による有利子負債増加によりレバレッジレシオ、D/Eレシオともに増加

レバレッジレシオ（LTMベース）



※LTM：Last Twelve Month（直近12ヶ月）
※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

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

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等は、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。



JPX-NIKKEI 400



JPX-NIKKEI Mid Small