

**USEN-NEXT  
HOLDINGS**

# 2023年8月期 第2四半期決算説明資料

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

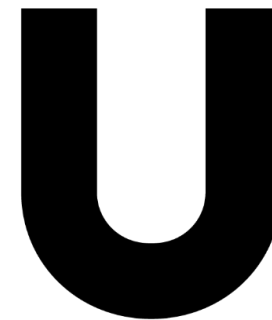
2023.4.10

I. 決算ハイライト

II. 連結決算概要

III. 事業セグメント別業績

IV. APPENDIX



**USEN-NEXT  
HOLDINGS**

## 参考IR資料

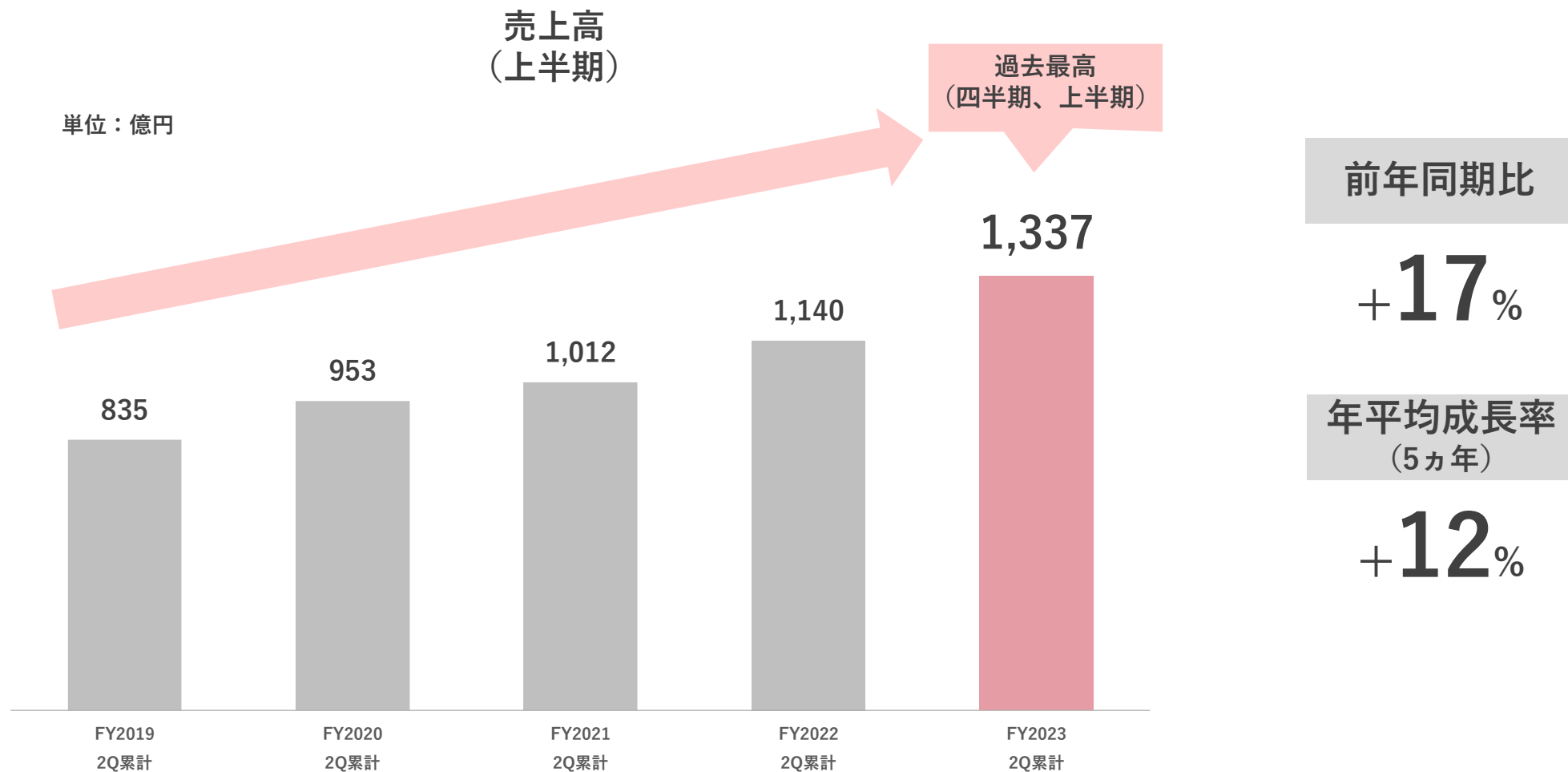
中期経営計画資料 <https://usen-next.co.jp/ir/plan.html>

統合報告書 [https://usen-next.co.jp/ir/integrated\\_report.html](https://usen-next.co.jp/ir/integrated_report.html)

# 1. 決算ハイライト

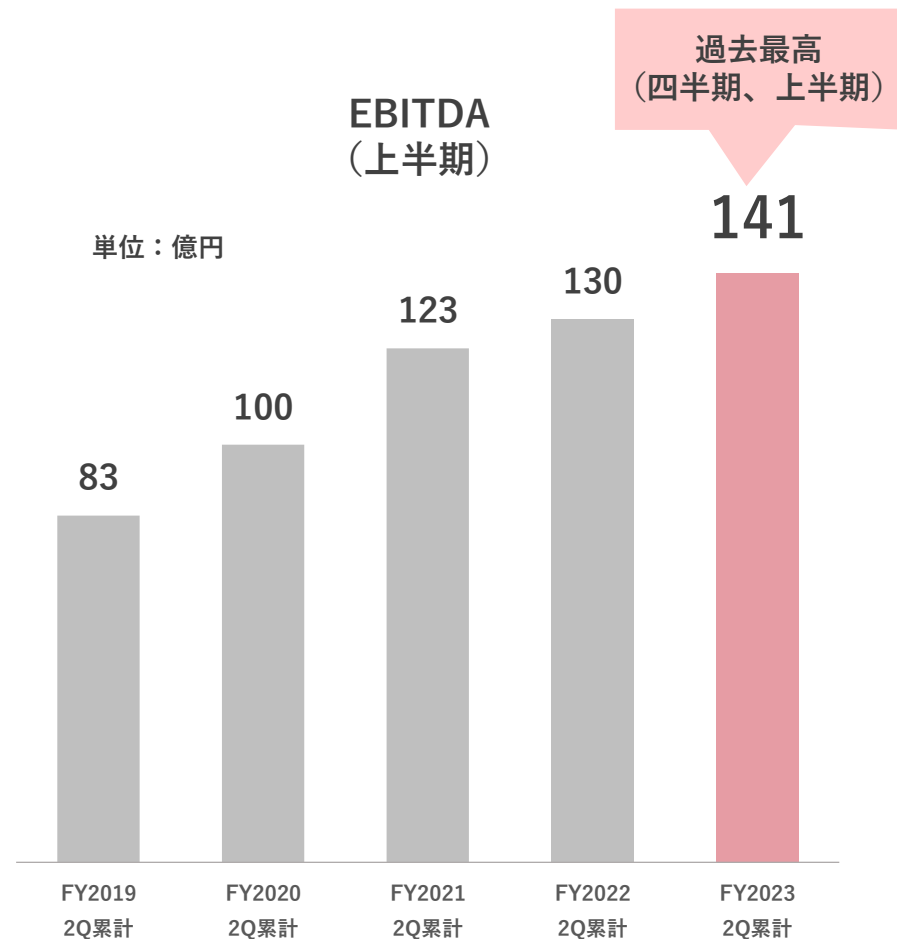
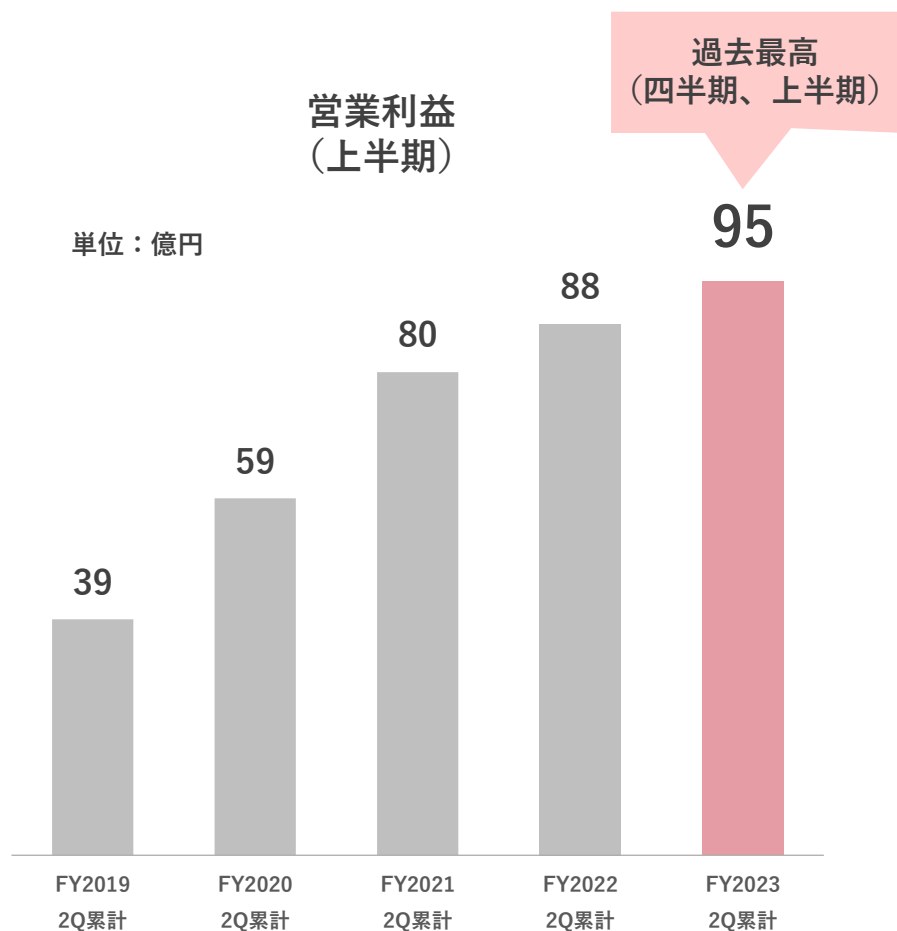


- ✓ リオープニングによる環境変化が進む中においても継続的な成長を実現、四半期および上半期の過去最高売上高を更新



# 連結営業利益・EBITDA

✓ 連結営業利益、経常利益、EBITDAも四半期および上半期で過去最高を更新



## 営業利益

前年同期比  
+8%

年平均成長率  
(5ヵ年)  
+25%

## EBITDA

前年同期比  
+8%

年平均成長率  
(5ヵ年)  
+14%

# 連結決算ハイライト（期首予想対比）

✓ 売上高、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 2Q累計実績	進捗
売上高	247,000	133,732	54%
営業利益	18,400	9,544	52%
営業利益率（%）	7.4%	7.1%	—
経常利益	17,300	9,050	52%
親会社株主に帰属する当期純利益	9,200	4,958	54%
親会社株主に帰属する当期純利益 [のれん調整後]	12,340	6,527	53%
1株当たり連結当期純利益（円）	153.10	82.64	—
1株当たり連結当期純利益 [のれん調整後]（円）	205.36	108.80	—
EBITDA	28,500	14,131	50%
EBITDAマージン	11.5%	10.6%	—
EBITDA-CAPEX（投融資、コンテンツ前払含む）	15,000	6,185	41%

※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）

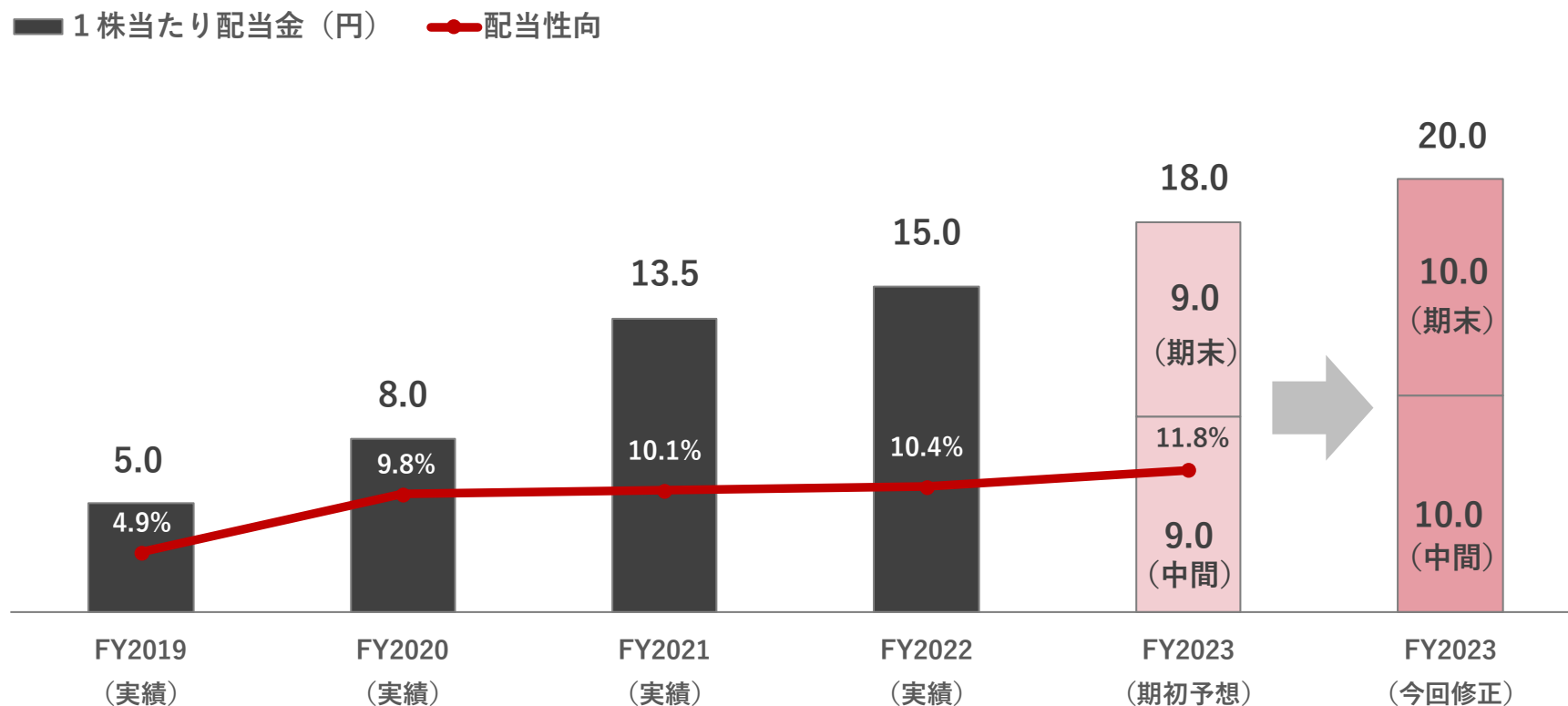
- ✓ 業務用システムを除くすべての事業で通期予想に対して順調な進捗
- ✓ エネルギーは営業利益の通期予想を上期で達成

(単位：百万円)		FY2023 通期予想	FY2023 2Q累計実績	進捗
コンテンツ配信事業	売上高	74,000	38,605	52%
	営業利益	7,300	3,323	46%
店舗サービス事業	売上高	61,000	30,630	50%
	営業利益	8,700	4,730	54%
通信事業	売上高	53,000	26,456	50%
	営業利益	5,700	2,839	50%
業務用システム事業	売上高	21,000	9,366	45%
	営業利益	3,400	1,270	37%
エネルギー事業	売上高	42,000	30,288	72%
	営業利益	700	1,068	153%
調整額	売上高	▲4,000	▲1,615	40%
	営業利益	▲7,400	▲3,687	50%

※FY2023予想の為替レートは130円/1ドルで算出

# 中間配当の実施と増配について

- ✓ 今回の決算内容および最近の業績動向を踏まえ、中間配当および期末配当予想をそれぞれ1株当たり9.0円から10.0円に増額修正
- ✓ 引き続き継続的且つ安定的な増配に努めていく



< FY2023 中間配当金 >  
1株当たり**10.0円**で決定  
(従来予想9.0円)

< FY2023 通期配当予想 >  
1株当たり**20.0円**  
※前期比+5.0円  
※中間、期末の年2回配当



# U-NEXTとParavi統合の進捗について

## 2023年3月31日

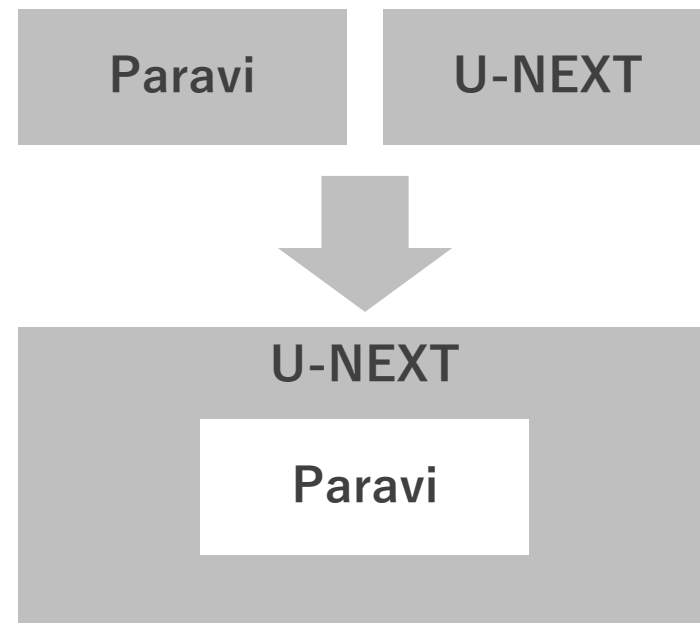
- ・ Paraviを運営する株式会社プレミアム・プラットフォーム・ジャパンと株式会社U-NEXTが経営統合  
⇒ **予定通り完了済。新生U-NEXTが誕生。**

## 2023年6月末まで

- ・ Paraviは今までどおり現行のアプリやWebブラウザで視聴可能

## 2023年7月（予定）

- ・ U-NEXT内にParaviのサービスを移管
- ・ Paraviユーザーは当面、現行の料金のままParaviコンテンツに加えてU-NEXTのコンテンツも視聴可能に（一部対象外のジャンルあり）
- ・ U-NEXTユーザーはU-NEXTの月額プランでParaviコンテンツの視聴が可能



# コンテンツ配信事業の取り組み①（海外ドラマコンテンツの強化）

✓ 米ワーナーブラザーズ・ディスカバリーとのSVOD独占包括パートナーシップ契約を強化

 U-NEXT

 WARNER BROS.  
DISCOVERY

- ✓ 2021年3月、SVOD独占パートナーシップ契約締結
- ✓ 約200のHBO及びHBO Maxの作品をU-NEXTで独占配信してきた
- ✓ 今後はHBO/HBO Maxオリジナルの新作に加え、合計2,300エピソード以上のライブラリー作品をSVODで独占配信（従来の1,300エピソードから大幅に拡大）



©2021 WarnerMedia Direct, LLC. All Rights Reserved. HBO Max™ is used under license.



© Warner Bros Entertainment Inc. All rights reserved.



© 2023 Home Box Office, Inc. All rights reserved. HBO® and all related programs are the property of Home Box Office, Inc.

関連リリース：<https://www.unext.co.jp/ja/press-room/warner-bros-discovery-partnership-svod-2023-03-07>

※配信情報は4月10日時点のものです

# コンテンツ配信事業の取り組み②（スポーツコンテンツの強化）

✓ スポーツコンテンツをさらに強化する新たなパートナーシップ契約を締結



## 【 SPOTV NOW 】

日本で唯一プレミアリーグを全試合配信、セリエA、MLBもあわせ、世界最高峰の試合をライブ配信で視聴できるサービス

## 【 今後の展開 】

3月28日よりU-NEXTへサービス提供開始。U-NEXTが注力してきたゴルフ、格闘技にSPOTV NOWのサッカー、野球が加わることで、スポーツを映画、アニメ、ドラマに続く柱のジャンルとして展開していく



## 【 UFC 】

世界最高峰の総合格闘技（MMA）団体で、世界有数のアリーナで年間40以上のイベントを開催し、日本でも圧倒的な人気を確立

## 【 今後の展開 】

4月9日よりUFCの全イベントの見放題ライブ配信に加えて、UFCオリジナル番組や過去試合のコンテンツも順次拡大を予定。UFCの試合は世界最高峰の人気や実力を誇り、U-NEXTのスポーツジャンルにおいて中核を担うコンテンツのひとつとなることが期待される

関連リリース：<https://www.unext.co.jp/ja/press-room/partnership-with-spotv-now-2023-03-28>  
<https://www.unext.co.jp/ja/press-room/ufc-partnership-2023-03-23>

## II. 連結決算概要

## 連結

- ✓ 売上高、営業利益、経常利益、EBITDAは上半期ベースで過去最高を更新
- ✓ 通期業績予想に対して順調な進捗

## コンテンツ配信

- ✓ ユーザー数は堅調に増加し290万人を突破、YoYで34万人の増加
- ✓ YoYでは円安によるコンテンツ調達原価増の影響を受けながらも増益

## 店舗サービス

- ✓ DX商材の契約数は順調な拡大を継続
- ✓ YoYでは順調な粗利増に対して人件費や減価償却費、貸倒引当金等の増加で微増益

## 通信

- ✓ 業務店向け自社光回線と法人向けICTの成長でYoY、QoQともに増収
- ✓ 前期は収益認識基準変更による増益影響があった上で、YoYで増益

## 業務用システム

- ✓ YoYでは前期のホテル向け補助金による需要増の反動減等により減収減益
- ✓ インバウンド再開や宿泊業の回復によりQoQでは大幅な増収増益

## エネルギー

- ✓ U-POWERの成長が業績をけん引しYoY、QoQともに大幅な増収増益
- ✓ エネルギー事業の通期営業利益予想7億円を上期で達成

# 連結決算ハイライト（前年対比）

- ✓ 売上高は17%超の増収、営業利益は8%の増益
- ✓ 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 2Q累計実績	FY2023 2Q累計実績	増減額	増減率
売上高	114,016	133,732	+19,716	+17%
営業利益	8,849	9,544	+695	+8%
営業利益率（%）	7.8%	7.1%	—	—
経常利益	8,432	9,050	+617	+7%
親会社株主に帰属する当期純利益	4,408	4,958	+549	+12%
親会社株主に帰属する当期純利益 [のれん調整後]	5,907	6,527	+620	+10%
1株当たり連結当期純利益（円）	73.37	82.64	—	—
1株当たり連結当期純利益 [のれん調整後]（円）	98.31	108.80	—	—
EBITDA	13,094	14,131	+1,036	+8%
EBITDAマージン	11.5%	10.6%	—	—
EBITDA-CAPEX（投融資、コンテンツ前払含む）	8,558	6,185	▲2,373	▲28%

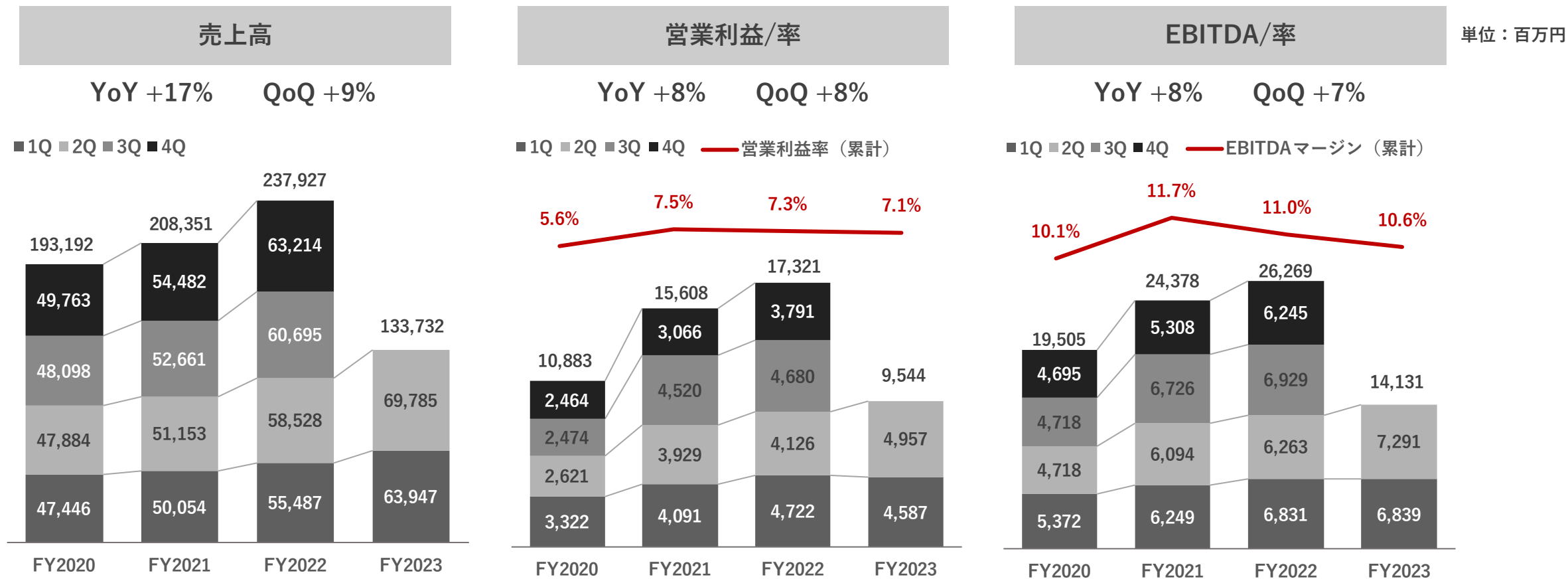
# 事業セグメント別業績（前年対比）

- ✓ 業務用システムを除くすべての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 2Q累計実績	FY2023 2Q累計実績	増減	増減率
コンテンツ配信事業	売上高	34,808	38,605	+3,796	+11%
	営業利益	3,200	3,323	+123	+4%
店舗サービス事業	売上高	28,273	30,630	+2,356	+8%
	営業利益	4,648	4,730	+82	+2%
通信事業	売上高	25,258	26,456	+1,198	+5%
	営業利益	2,790	2,839	+48	+2%
業務用システム事業	売上高	9,796	9,366	▲429	▲4%
	営業利益	1,753	1,270	▲483	▲28%
エネルギー事業	売上高	17,733	30,288	+12,554	+71%
	営業利益	251	1,068	+817	+325%
調整額	売上高	▲1,854	▲1,615	+239	—
	営業利益	▲3,794	▲3,687	+106	—

# 連結売上高及び連結営業利益推移

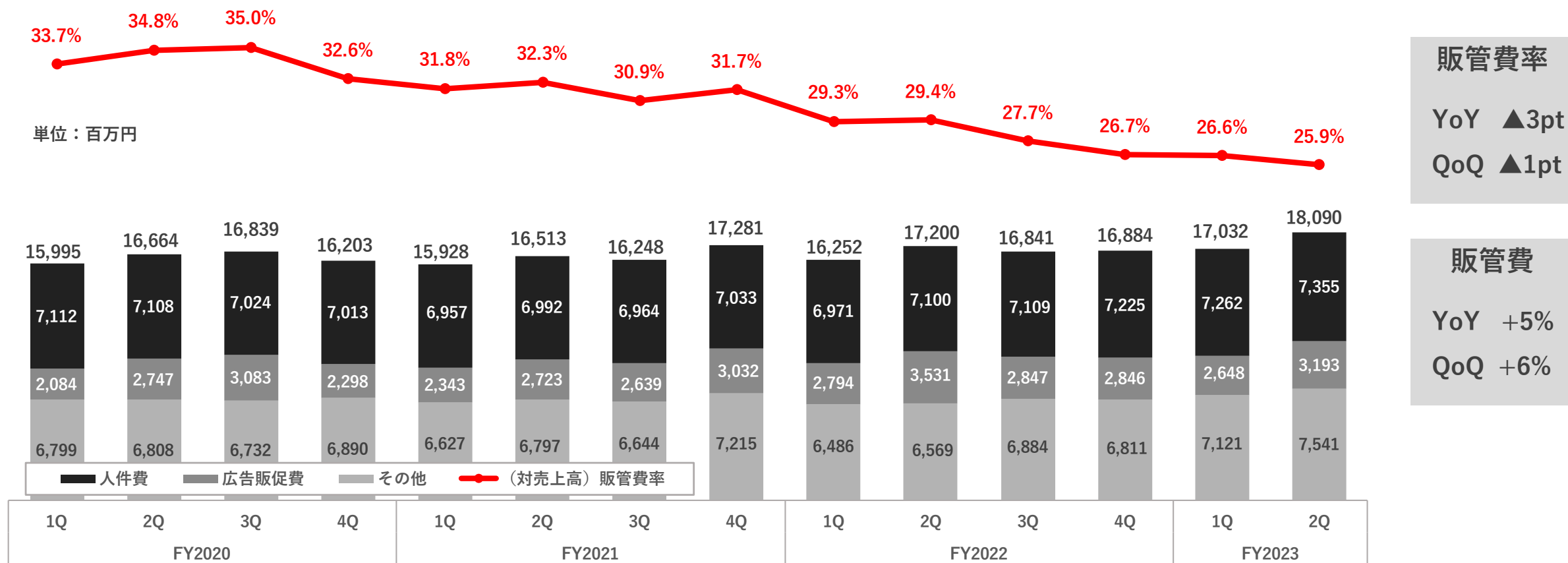
- ✓ 連結売上高、営業利益、EBITDAは上半期ベースで過去最高を更新
- ✓ 相対的に利益率が低いエネルギー事業の構成比が高まったことで営業利益率は微減





# 連結販管費推移

- ✓ 売上高に対するパーセンテージは継続して減少トレンド
- ✓ QoQではコンテンツ配信の広告販促費、株主優待費用や成長投融資案件の専門家費用で増加

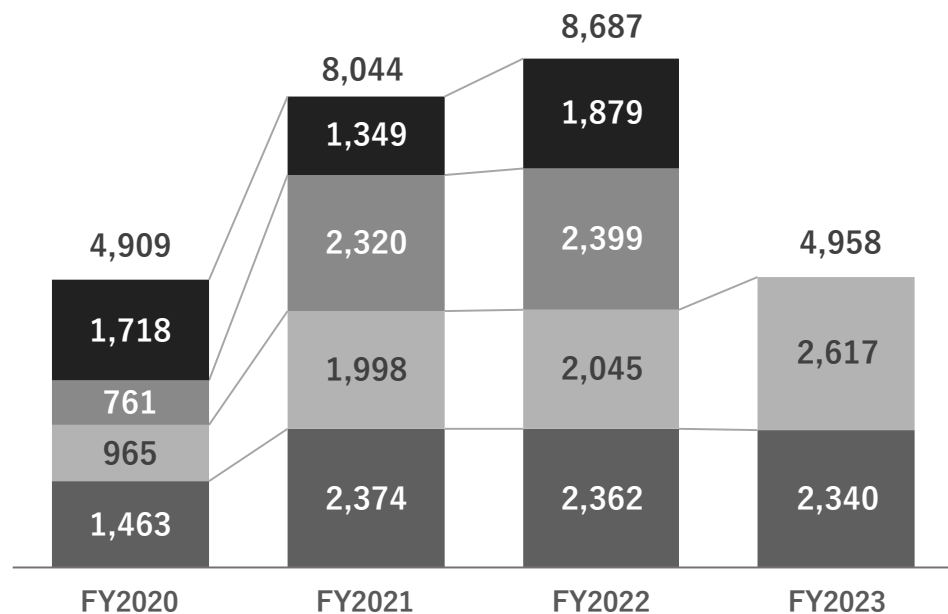


✓ 営業利益に連動しYoY、QoQともに増益

親会社株主に属する当期純利益

YoY +12% QoQ +12%

■1Q ■2Q ■3Q ■4Q

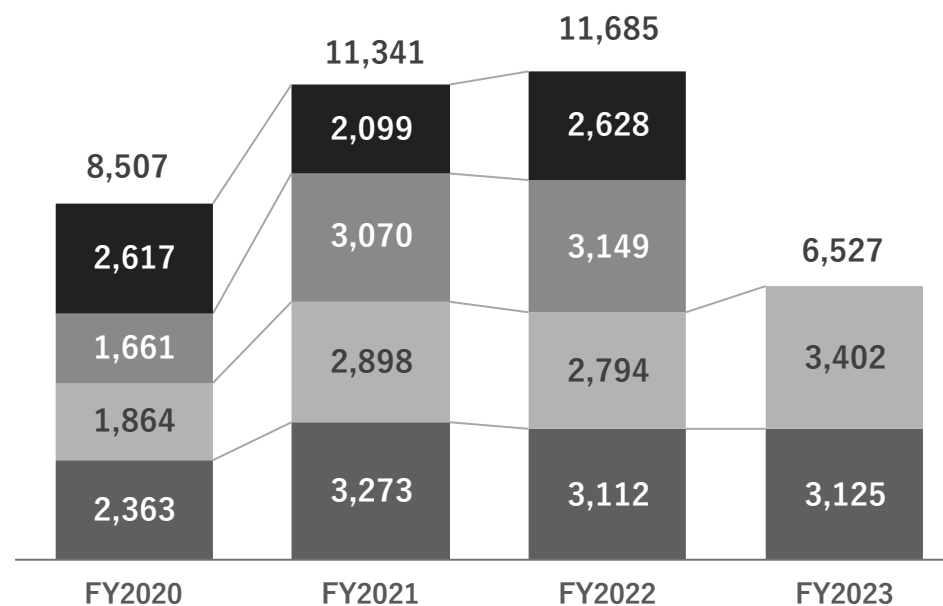


親会社株主に関する当期純利益【のれん調整後】

YoY +10% QoQ +9%

単位：百万円

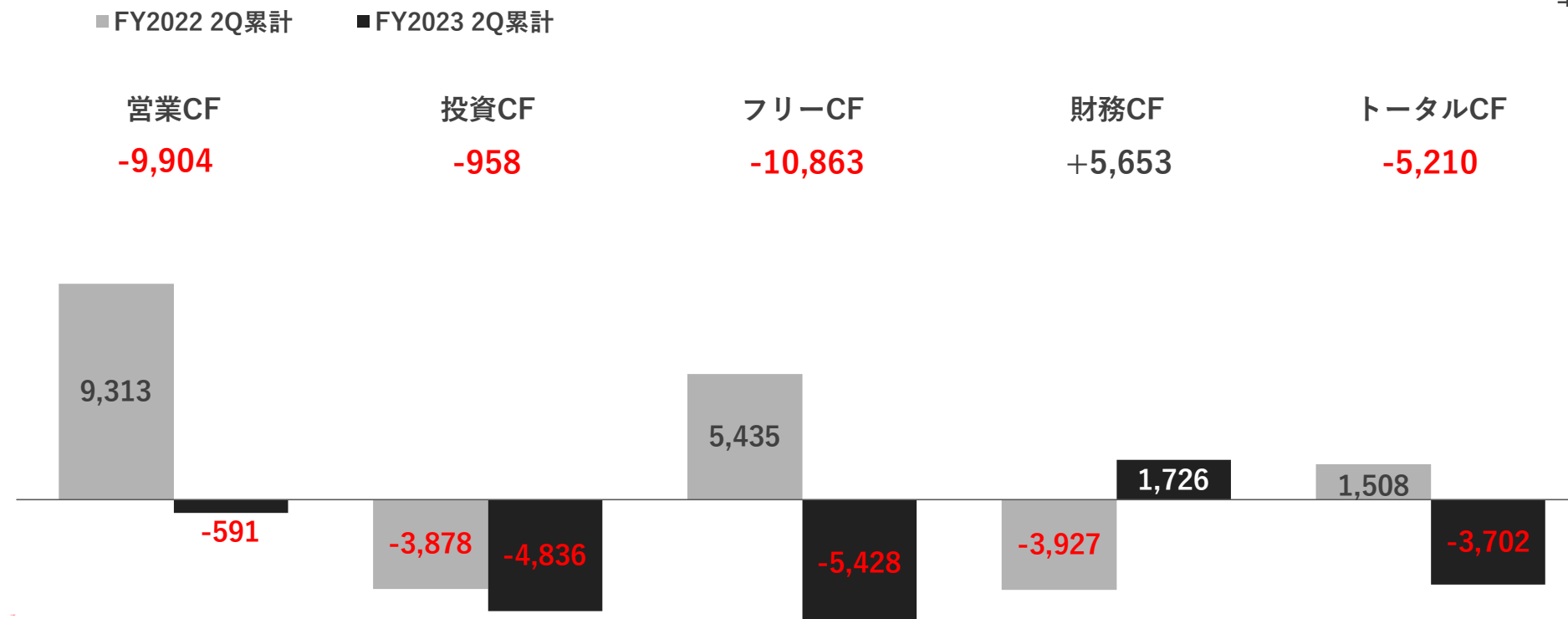
■1Q ■2Q ■3Q ■4Q



# 連結キャッシュフロー

- ✓ 営業CF：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、コンテンツ配信の前払費用増加、エネルギーの売掛金増加等により上半期は支出超過も、法人税の負担軽減や年間利用料一括入金等により通期ベースでは収入超過を見込む
- ✓ 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：借入返済および配当金支払いの一方で、社債100億円と短期借入金30億円の調達により収入超過

単位：百万円



# 連結貸借対照表（前期末対比）

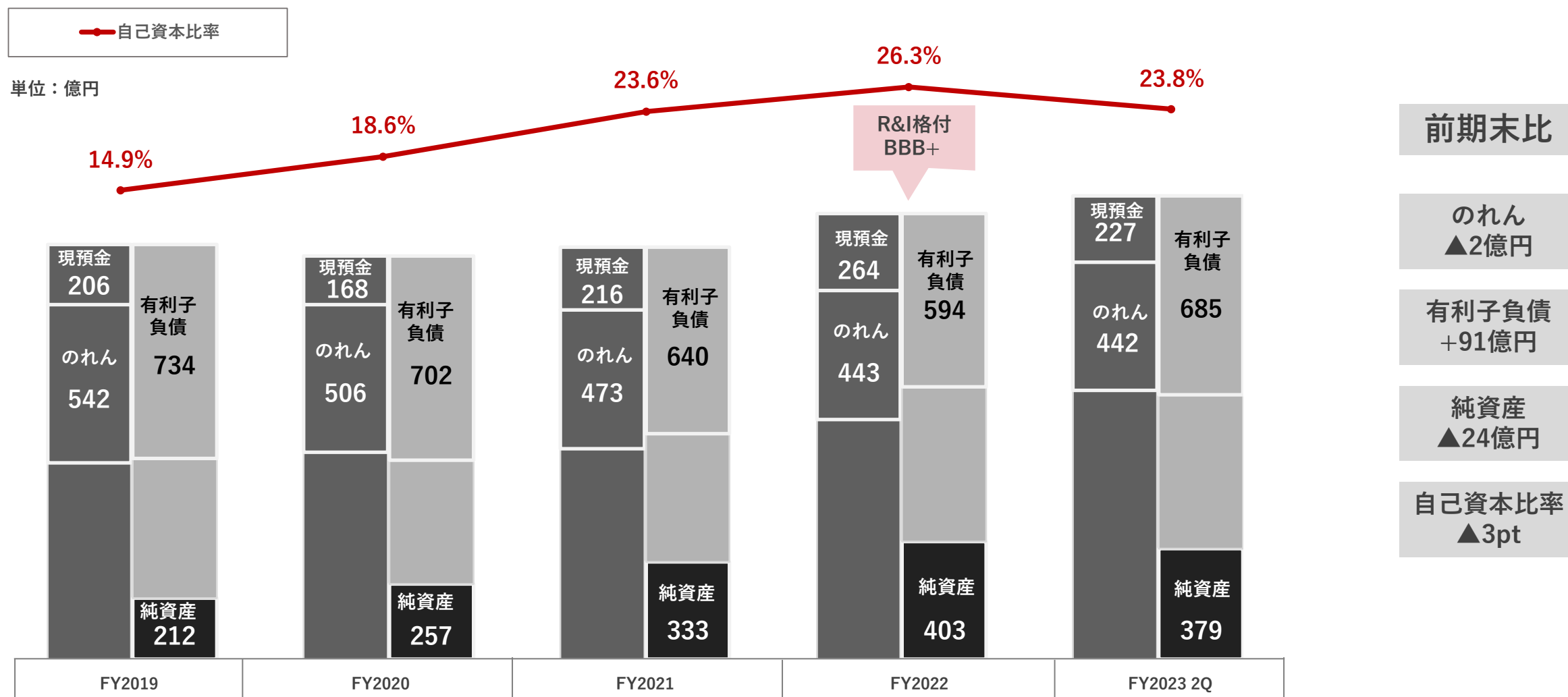
- ✓ 流動資産：売掛債権は主にエネルギーの売掛金により33億円増加、棚卸資産は店舗サービスのDX機器や業務用システムのマイナタッチ等により20億円増加、前払費用はコンテンツ調達等により38億円増加
- ✓ 負債：社債および短期借入金による調達で有利子負債は91億円増加
- ✓ 純資産：プレミアム・プラットフォーム・ジャパンとの株式交換に向けた自己株式の取得を実施

（単位：百万円）	FY2022 期末	FY2023 2Q	増減
<b>（資産の部）</b>			
流動資産	75,351	81,225	+5,873
現金及び預金	26,390	22,714	▲3,676
売掛債権	25,987	29,276	+3,289
たな卸資産	7,808	9,848	+2,039
前払費用	13,528	17,379	+3,850
その他	1,635	2,007	+371
固定資産	77,655	77,871	+215
有形固定資産	19,143	19,031	▲111
無形固定資産	49,787	49,937	+150
のれん	44,324	44,161	▲163
その他	5,462	5,776	+313
投資その他の資産	8,725	8,902	+177
資産合計	153,007	159,096	+6,089

（単位：百万円）	FY2022 期末	FY2023 2Q	増減
<b>（負債の部）</b>			
流動負債	51,757	52,027	+270
仕入債務	23,496	24,523	+1,027
短期借入金	—	3,000	+3,000
1年以内返済予定の長期借入金	5,450	3,000	▲2,450
その他	22,811	21,504	▲1,306
固定負債	60,968	69,182	+8,214
社債	—	10,000	+10,000
長期借入金	53,970	52,470	▲1,500
その他	6,998	6,712	▲285
負債合計	112,725	121,210	+8,484
<b>（純資産の部）</b>			
株主資本	39,952	37,534	▲2,417
資本金	96	97	+0
資本剰余金	11,092	11,092	+0
利益剰余金	28,763	32,712	+3,949
自己株式	-0	-6,367	▲6,367
その他包括利益累計額	326	349	+22
非支配株主持分	2	2	▲0
純資産合計	40,281	37,886	▲2,395
負債純資産合計	153,007	159,096	+6,089

# 連結貸借対照表推移

- ✓ 有利子負債増加に加えて、株式交換に向けた自己株式取得に伴い株主資本が一時的に減少し自己資本比率が低下  
(3月31日に実施した株式交換で取得した自己株式を全て割当交付したため、3Q決算で株主資本は大幅に回復する見込み)



# リファイナンスについて

- ✓ シンジケートローンを新たに組成し、既存借入金の総額借換え（552.2億円）を実施
- ✓ 安定した長期資金によるキャッシュポジションの確保と柔軟な成長投資の実行という硬軟兼備な財務戦略を遂行していく

項目		旧シローン	新シローン
借入日		2019年9月30日	2023年3月31日
最終返済期日		2026年9月30日	2030年3月31日
借入利率及び借入元本返済額		—	資金負担額が大幅に減少
担保提供		有	無
コベナンツ	グロス・レバレッジ・レシオの維持	3.00～5.73以下	無
	デット・サービス・カバレッジ・レシオの維持	1.05以上	無
	経常利益の赤字禁止	単年度	2期連続

参考リリース：<https://ssl4.eir-parts.net/doc/9418/tdnet/2252833/00.pdf>

# DEALWATCH AWARDS 2022を受賞

- ✓ DEALWATCH AWARDS 2022社債部門において、最優秀デビューディールを表彰する Debut Debt Deal of the Yearを受賞

## 【社債概要】

項目	概要
銘柄名	第1回無担保社債
年限	5年
発行額	100億円
利率	1.020%
主幹事	大和証券

## 【DEALWATCH AWARDS2022とは】

- ✓ 国内資本市場において債券や株式を発行した優秀な発行体、海外でオフリングを行った本邦発行体および案件を運営した引受証券会社を称える賞
- ✓ 「総合」「社債」「地方債」「クロスボーダー債」「サステナブル・ファイナンス」「株式」の計6部門で構成され、当社は社債部門で受賞

## 【当社評価コメント（一部抜粋）】

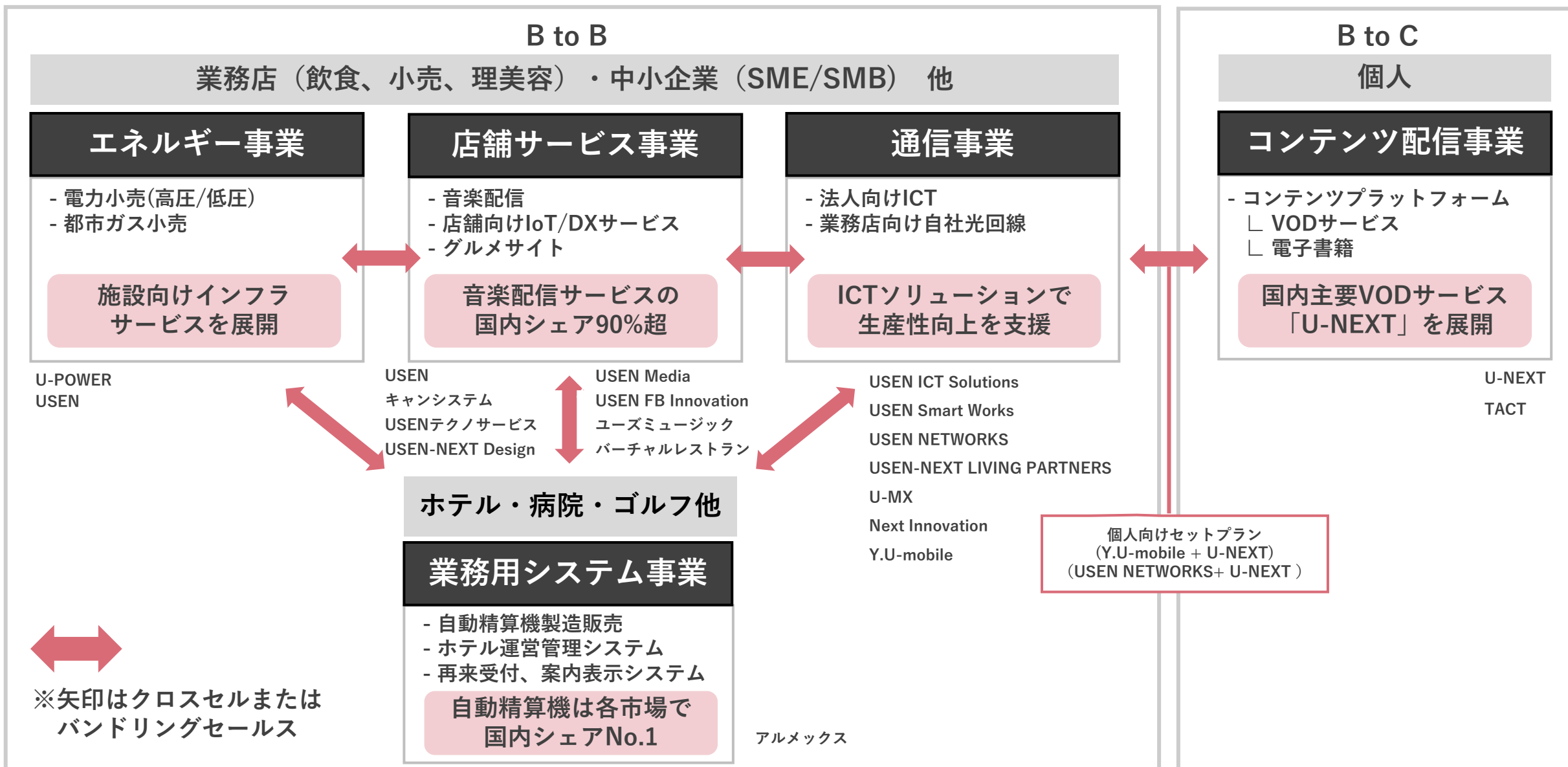
- ✓ 厳しい市場環境にもかかわらず、知名度の高さや好調な業績が評価されて投資家から旺盛な需要を集めた

DEALWATCH AWARDS 発表資料：[https://www.refinitiv.com/content/dam/marketing/ja\\_jp/documents/other/dealwatch-award-2022-ja.pdf](https://www.refinitiv.com/content/dam/marketing/ja_jp/documents/other/dealwatch-award-2022-ja.pdf)

# III. 事業セグメント別業績



# セグメント概要



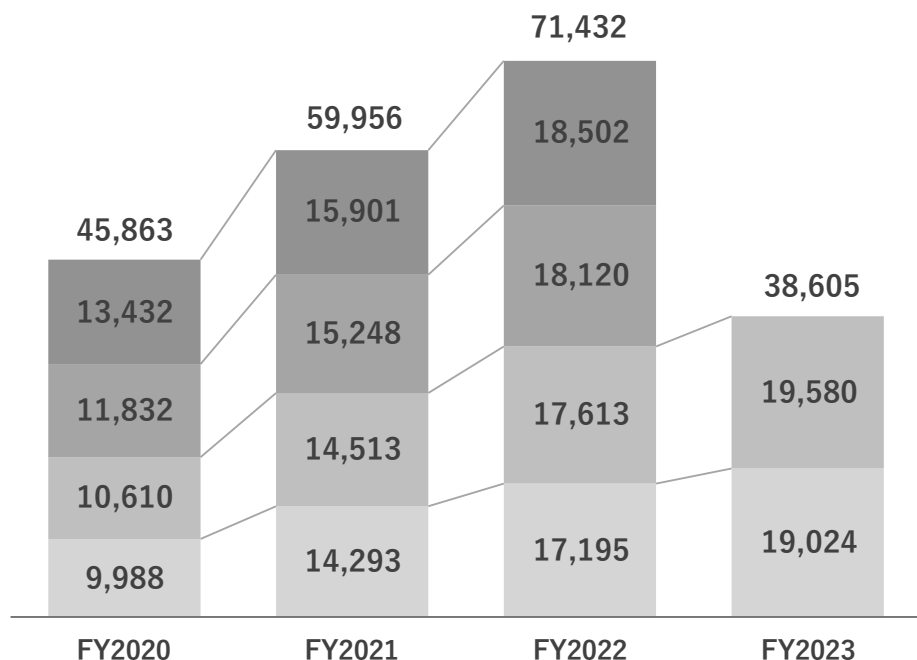
# コンテンツ配信事業（業績推移）

- ✓ YoYではユーザー増により増収も円安によるコンテンツ調達原価増の影響で微増益
- ✓ QoQでは広告宣伝費とコンテンツ原価の増加により減益

## 売上高

YoY +11%    QoQ +3%

■ 1Q   ■ 2Q   ■ 3Q   ■ 4Q

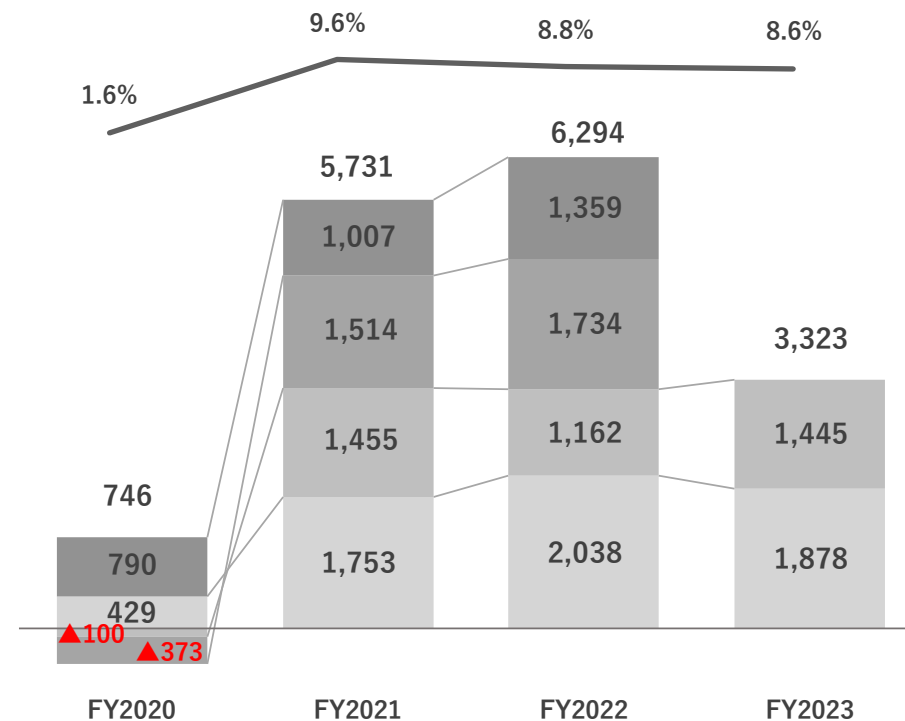


## 営業利益/率

単位：百万円

YoY +4%    QoQ ▲23%

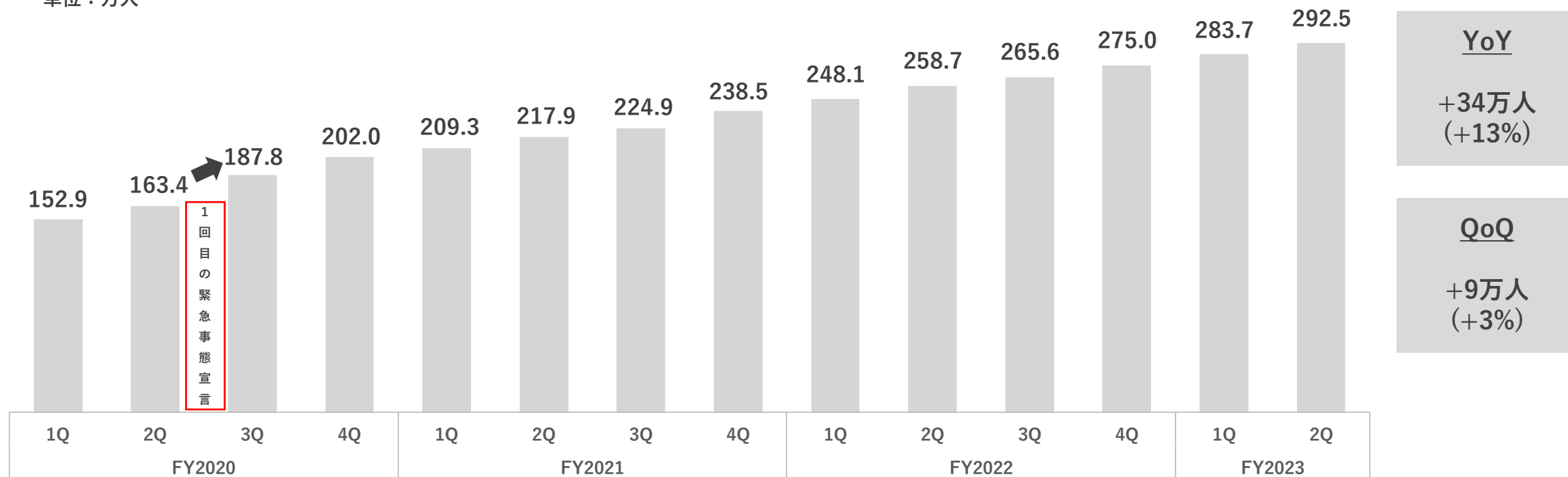
■ 1Q   ■ 2Q   ■ 3Q   ■ 4Q   — 営業利益率（累計）



# 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+34万人、QoQで+9万人の純増となり安定した純増基調を維持

単位：万人



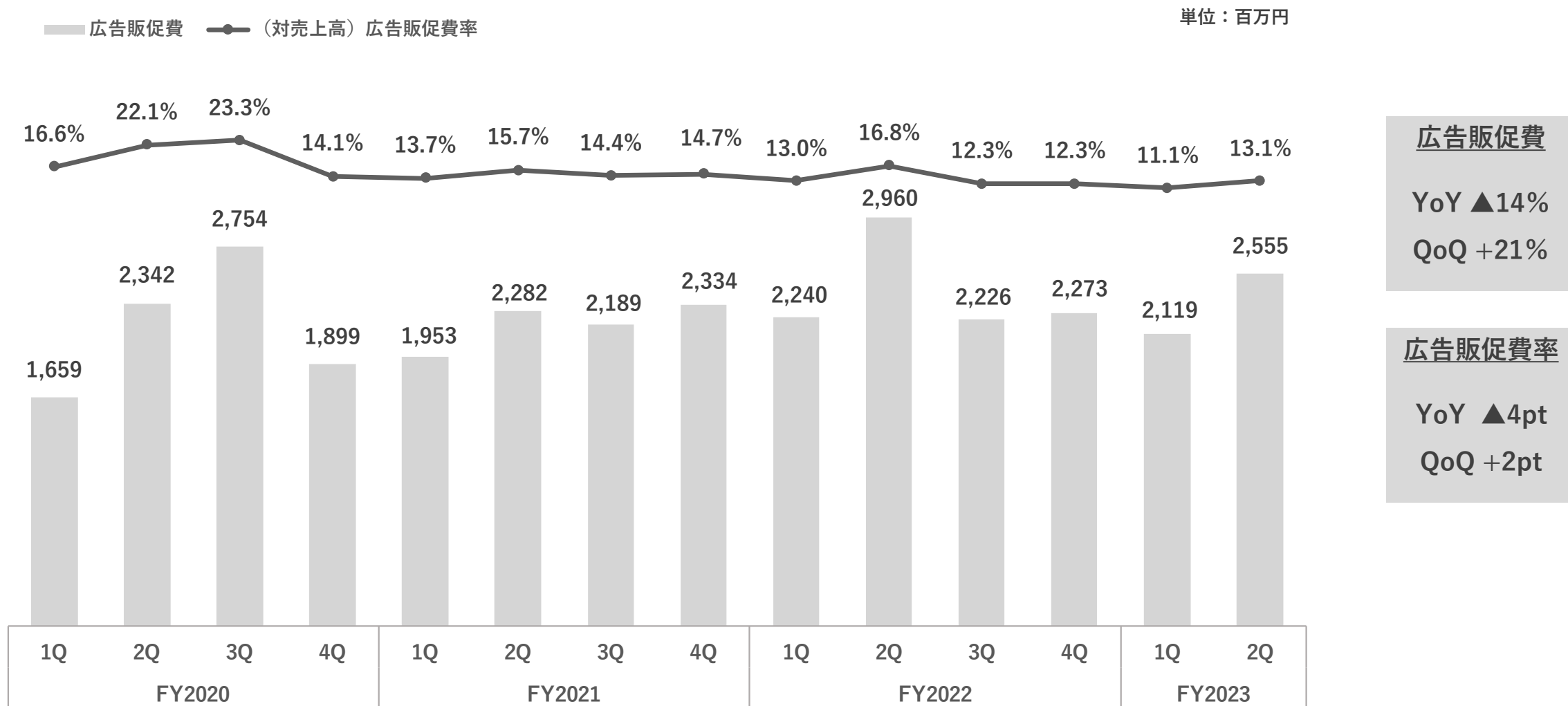
純増数  
(QoQ)

	+10	+24	+14	+7	+9	+7	+14	+10	+11	+7	+9	+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）

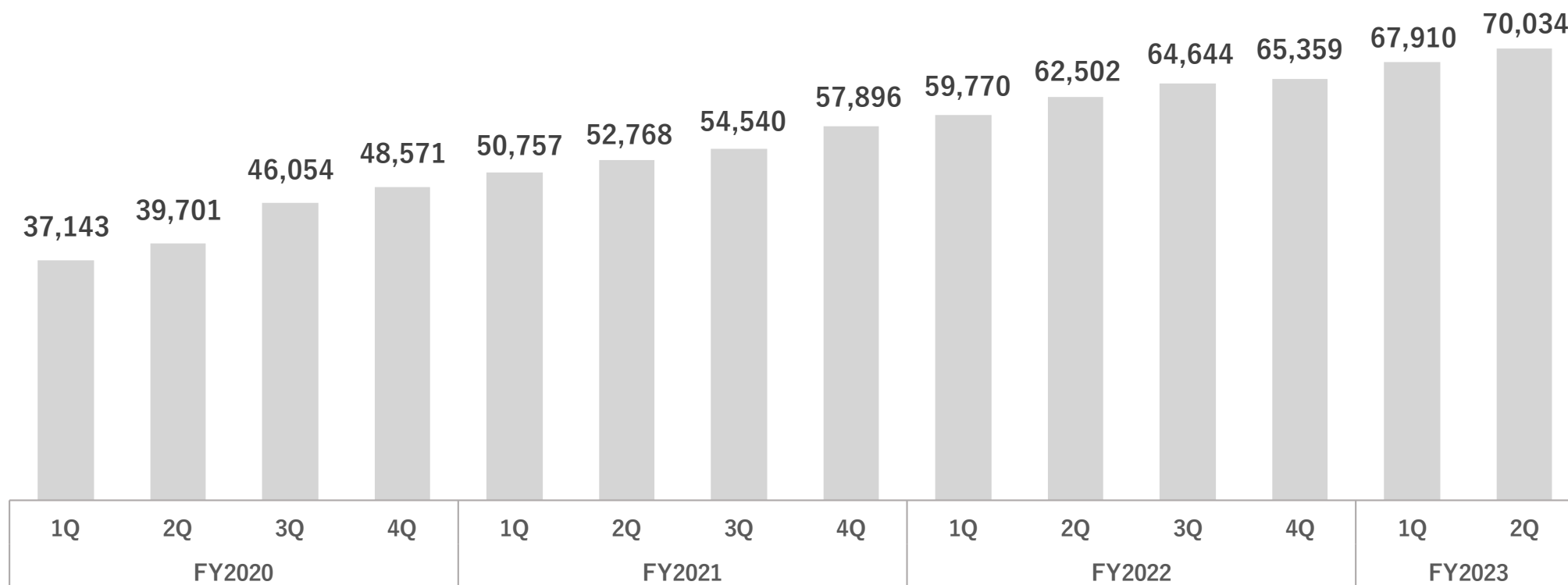
✓ イベント協賛金に加えてTVerやTikTokへのスポットの広告等によりQoQで増加も、テレビCMを実施しなかったためYoYでは減少



# コンテンツ配信事業 (ARR)

✓ 課金ユーザー増に連動してARRも増加し、700億円を突破

単位：百万円



YoY  
+75億円  
(+12%)

QoQ  
+21億円  
(+3%)

※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高 (PPV等イニシャル売上高を除き、音楽配信等付帯月額サービスを含む)

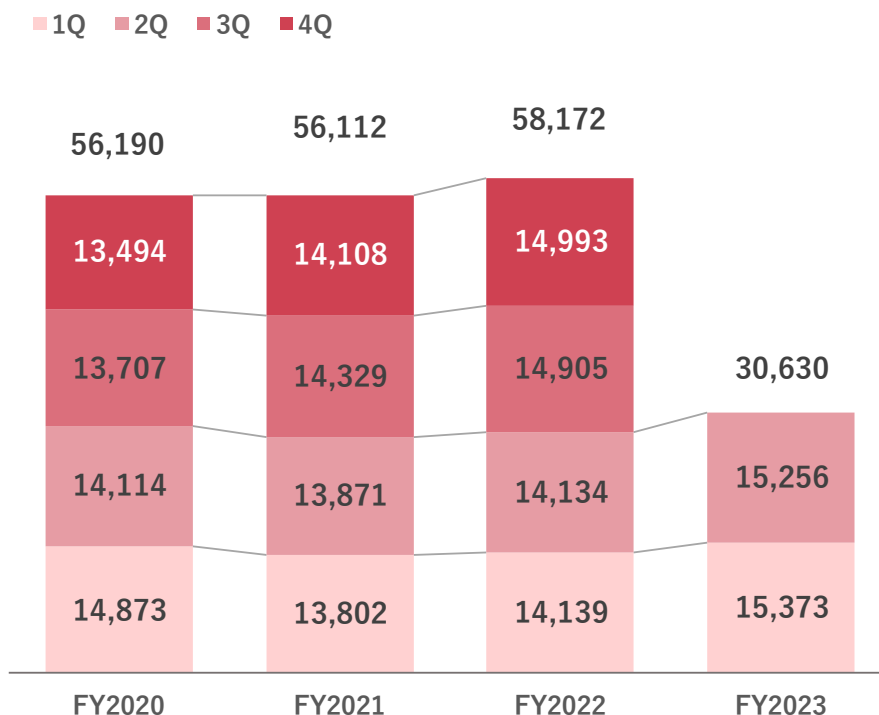
※各四半期最終月の単月売上高ベース

# 店舗サービス事業（業績推移）

- ✓ YoYではDX商材の契約件数伸長で増収となるも、人件費や減価償却費、貸倒引当金の増加等で微増益
- ✓ QoQでは1Qの配膳ロボット大型受注の反動減やPOSレジのイニシャル販売の弱含みにより微減収、一括償却資産の償却負担と貸倒引当金の増加により減益

## 売上高

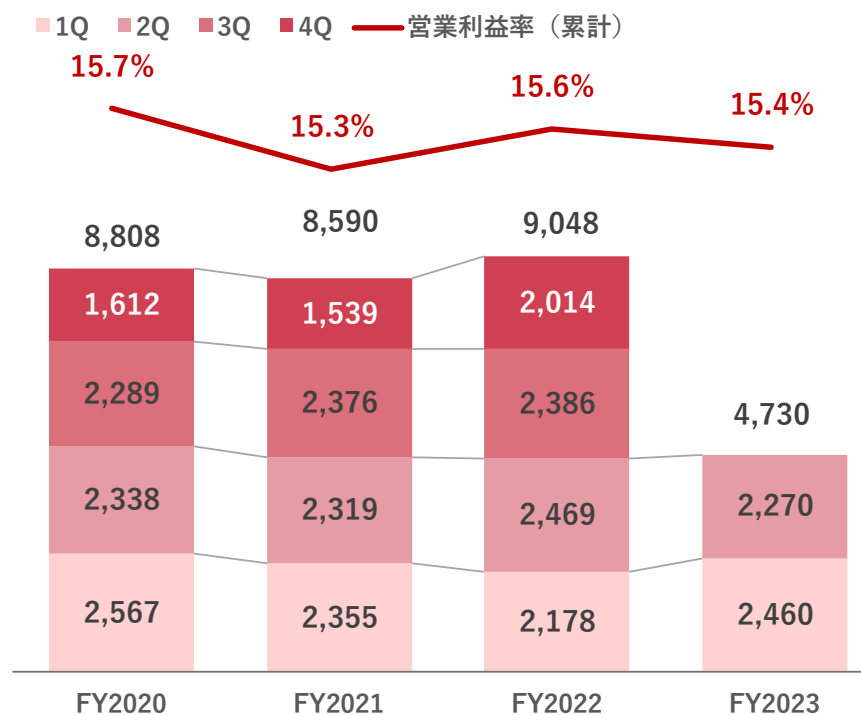
YoY +8%    QoQ ▲1%



## 営業利益/率

YoY +2%    QoQ ▲8%

単位：百万円

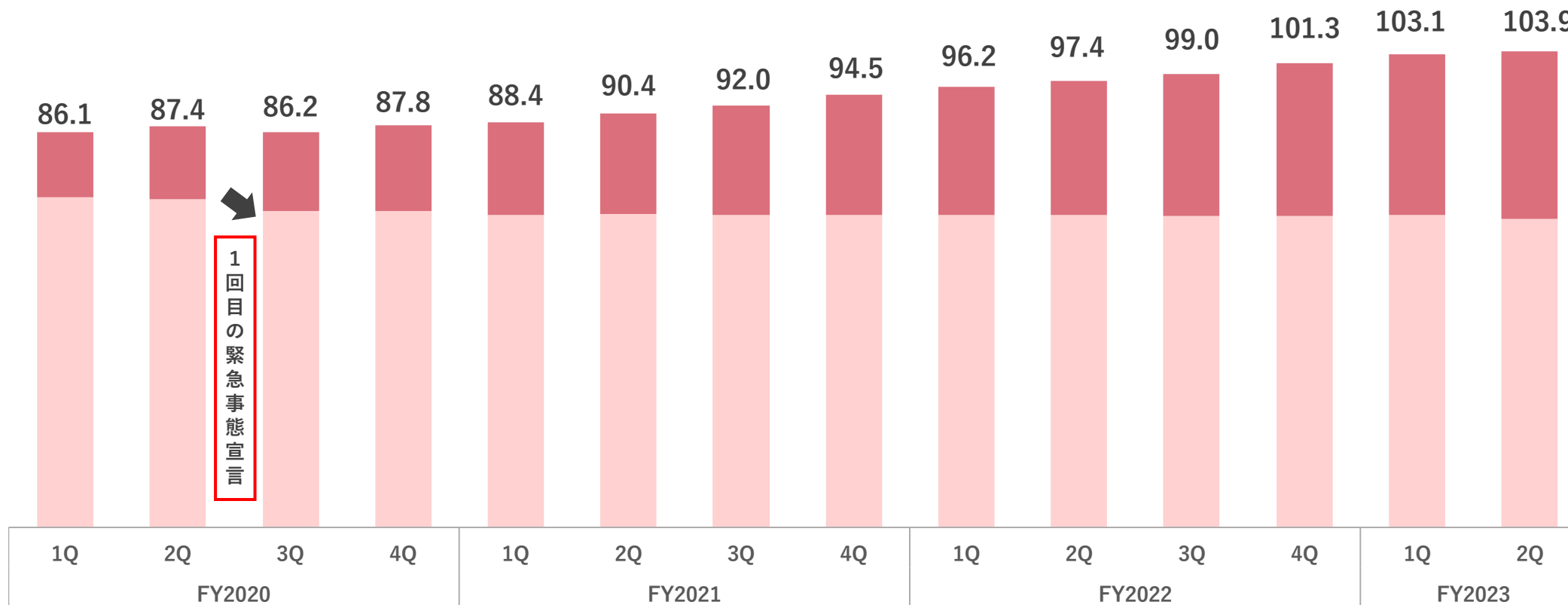


# 店舗サービス事業（契約件数推移）

- ✓ 契約件数はYoYで+7万件、QoQでも+1万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%)

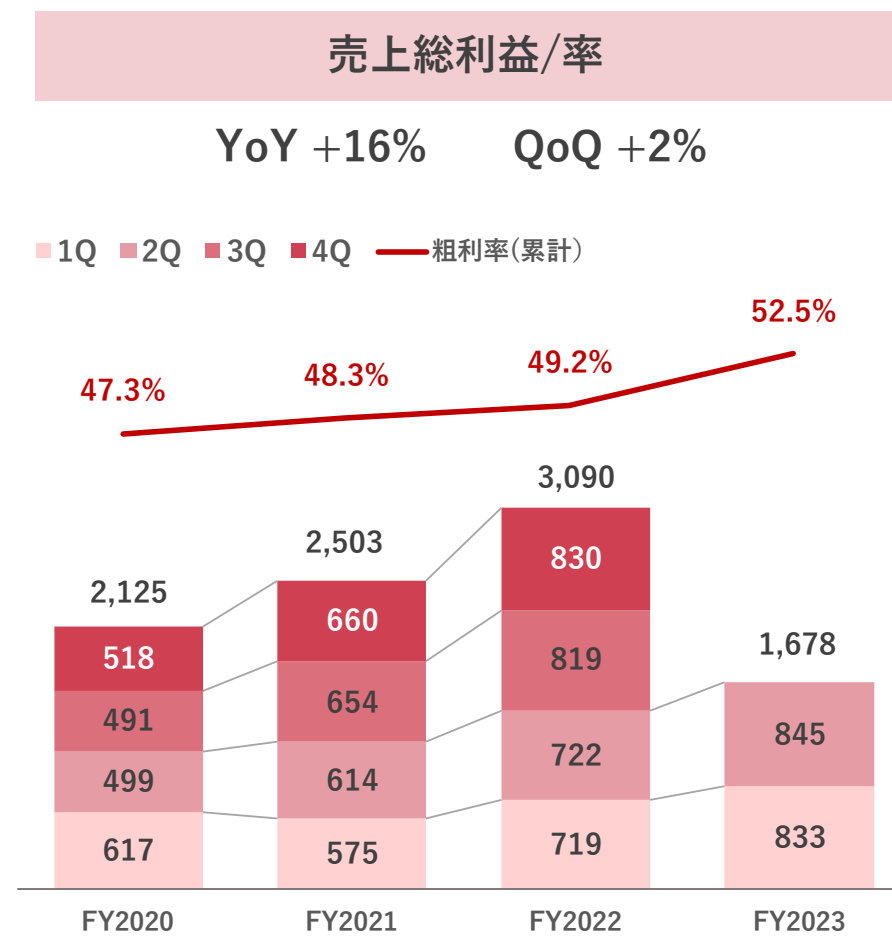
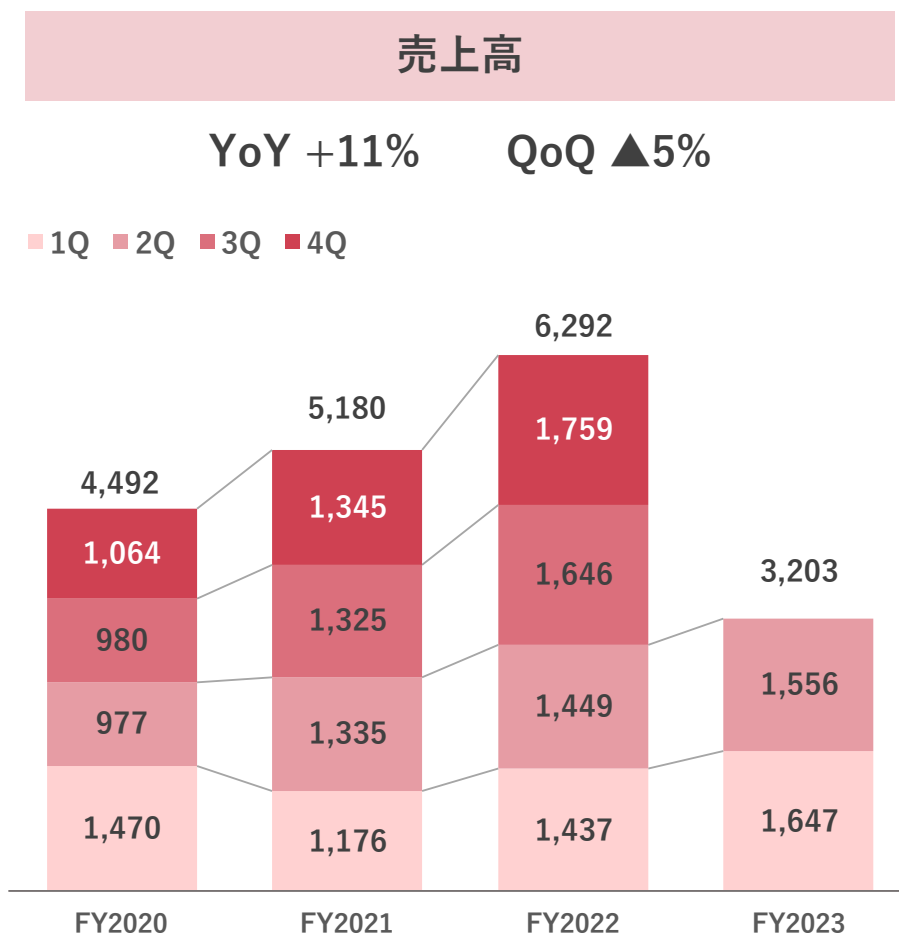
QoQ  
+1万件  
(+1%)

※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

※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レジ収益推移）

✓ イニシャル販売が弱含みQoQで売上高は微減も、ランニング収益の積み上がりにより粗利ベースでは増益



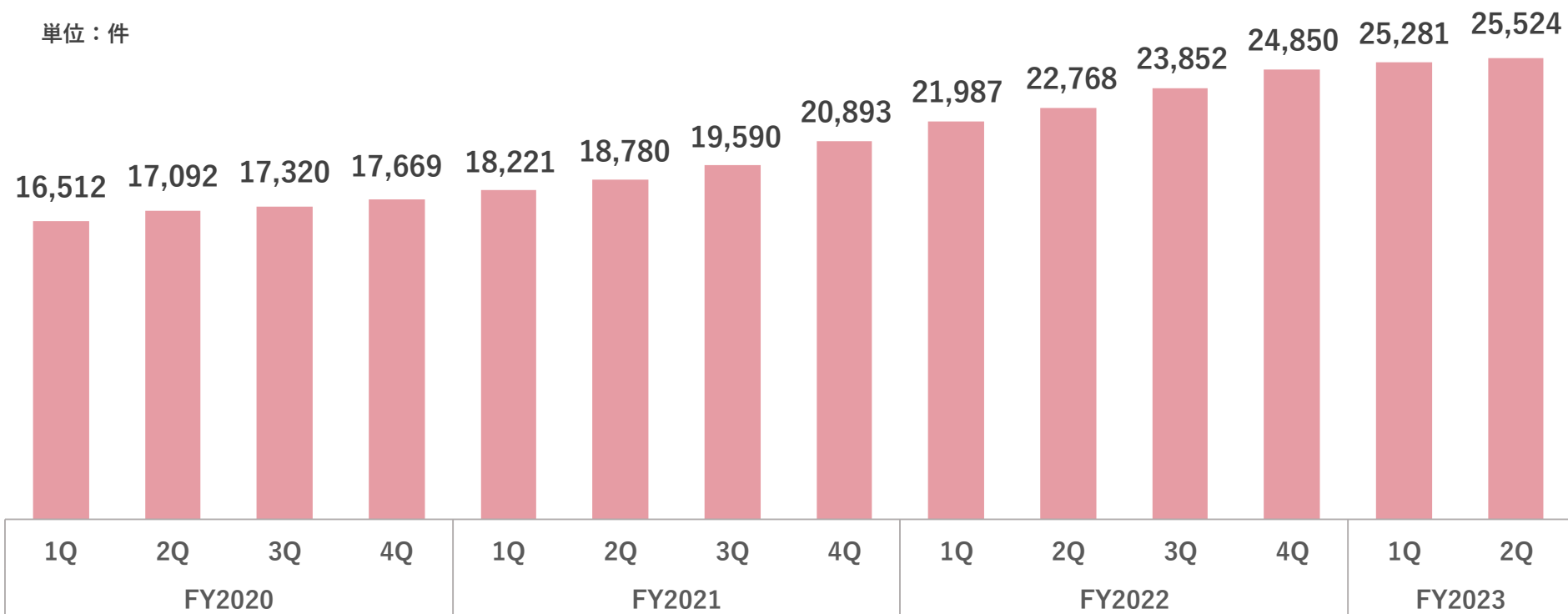
単位：百万円



# 店舗サービス事業（POSレジ期末課金件数）

✓ 飲食店における閉店解約の増加に加えて、季節要因を含む新規獲得弱含みも純増ペースを維持

単位：件



YoY  
+2.8千件  
(+12%)

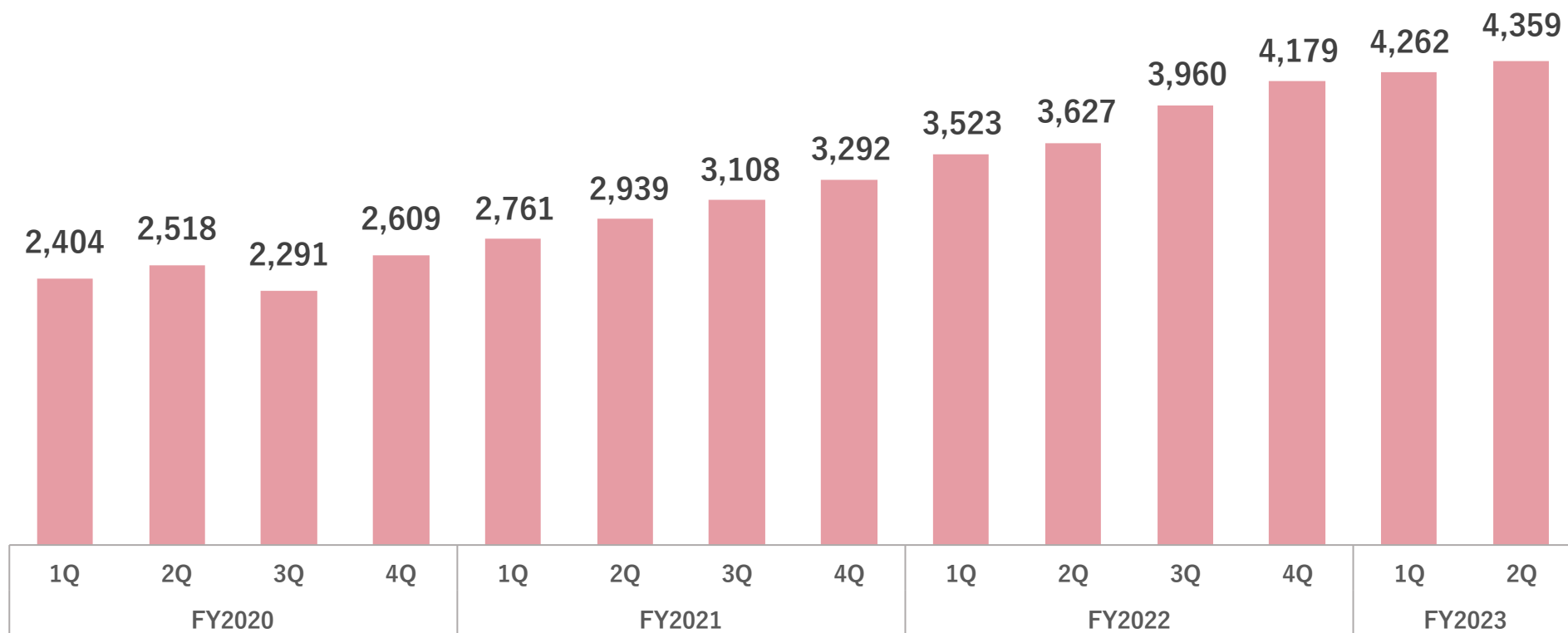
QoQ  
+0.2千件  
(+1%)

純増数 (QoQ)	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
	+2,331	+580	+228	+349	+552	+559	+810	+1,303	+1,094	+781	+1,084	+998	+431	+243

# 店舗サービス事業（POSレジARR）

✓ 顧客純増によりARRも成長

単位：百万円



YoY

+7.3億円  
(+20%)

QoQ

+0.9億円  
(+2%)

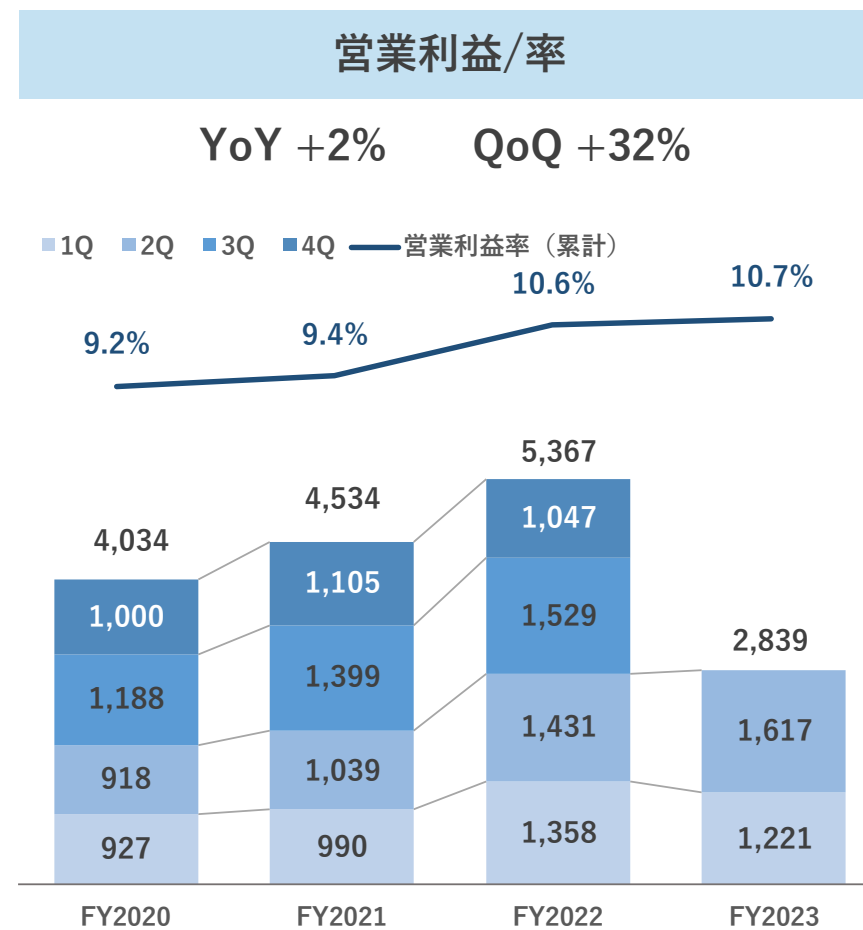
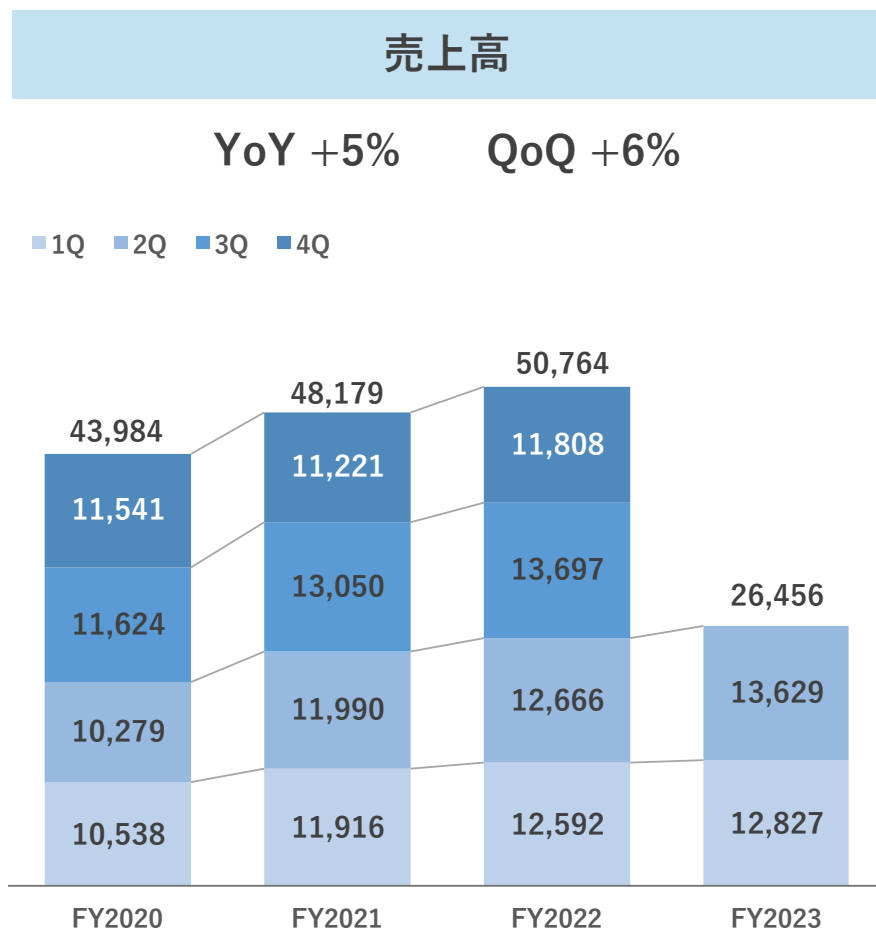
※Annual Recurring Revenue：Monthly Recurring Revenue の12倍

※Monthly Recurring Revenue：POSレジサービス売上高における継続課金売上高（機器販売や加入金等のイニシャル売上高を除く）

※各四半期最終月の単月売上高ベース

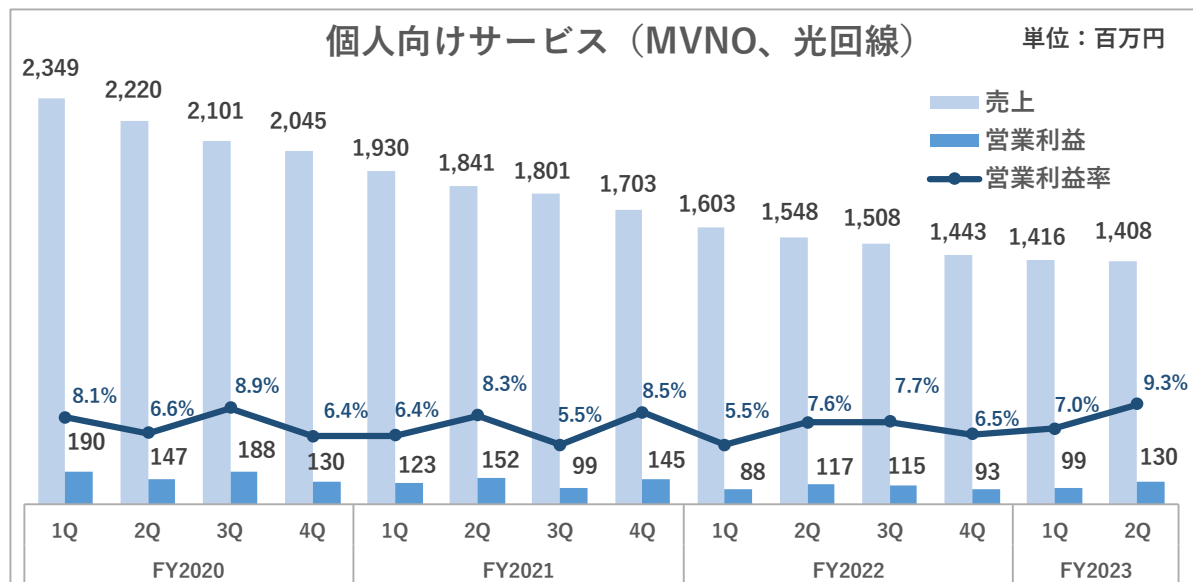
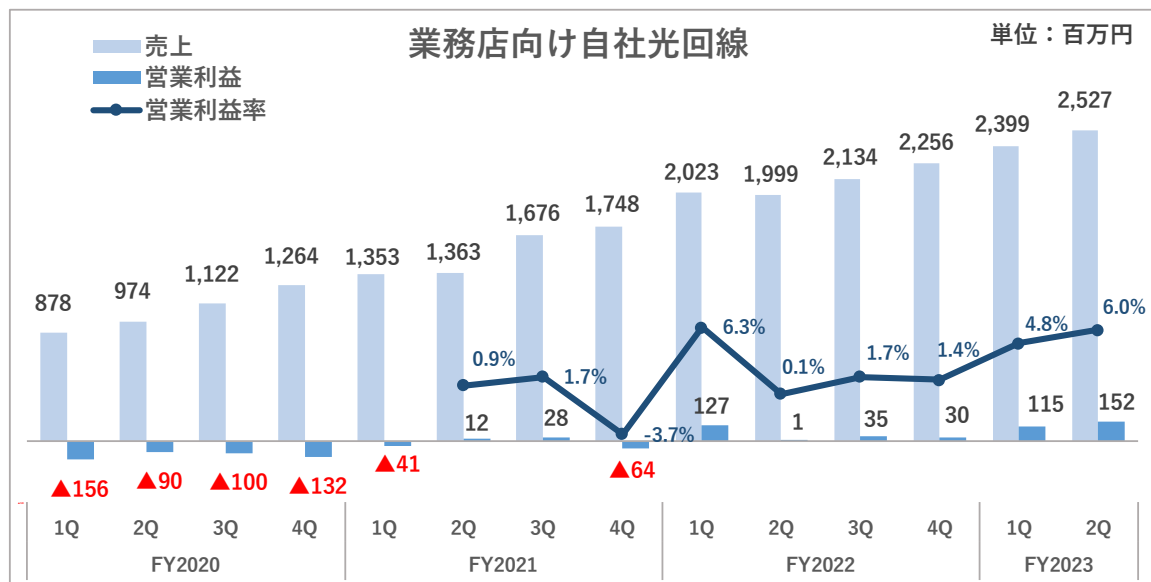
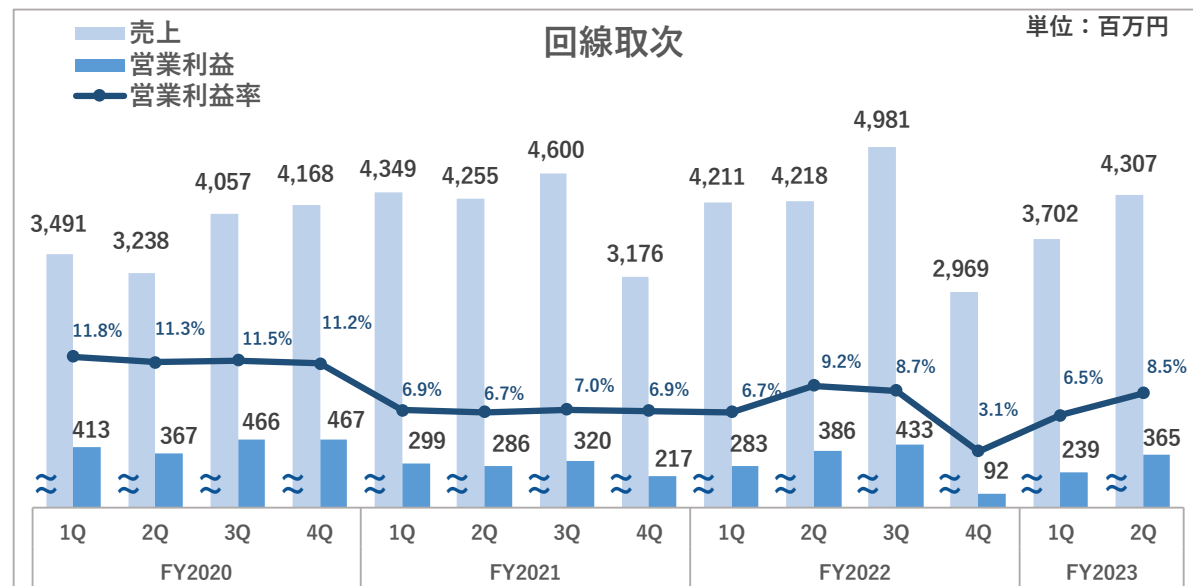
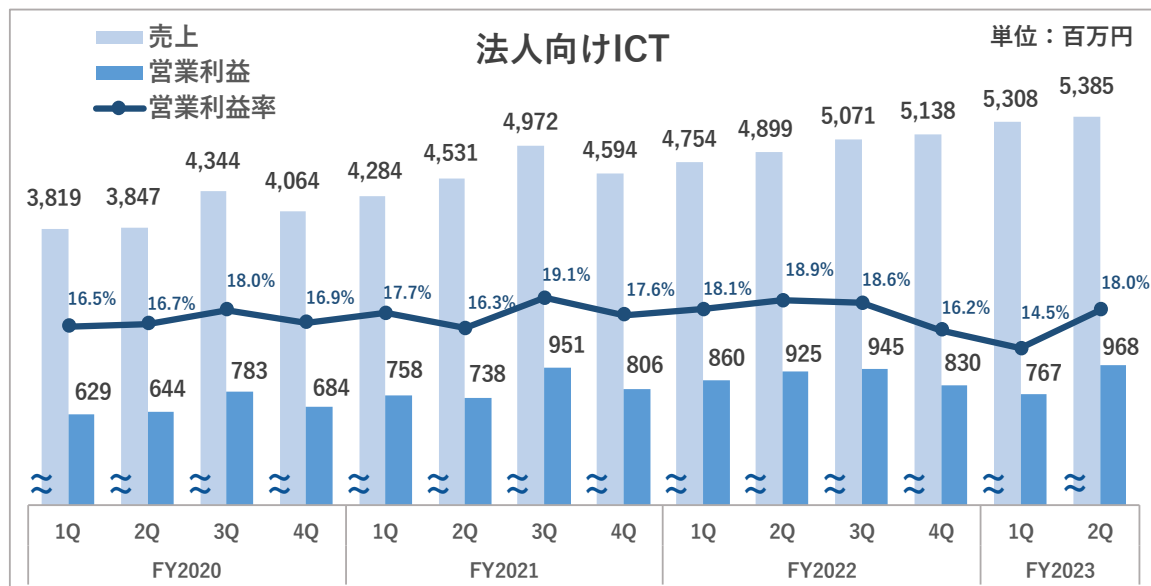
# 通信事業（業績推移）

- ✓ 業務店向け自社光回線と法人向けICTの安定成長によりYoY、QoQともに増収
- ✓ 法人向けICTは前期において収益認識基準変更による増益影響があった上で利益水準横ばい  
また、1Qに発生した低粗利工事案件がなくなったことでQoQで利益率が大幅改善



単位：百万円

# 通信事業（サービス区分別損益）



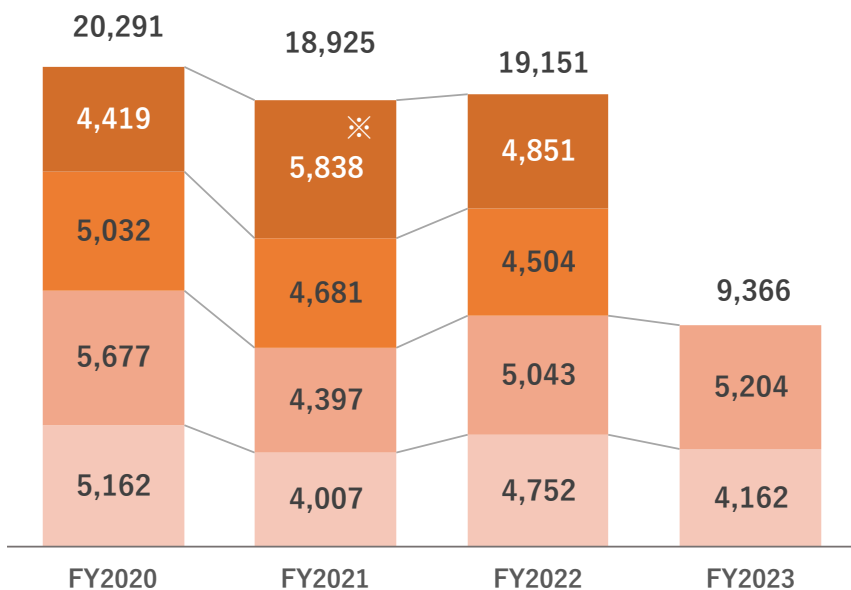
# 業務用システム事業（業績推移）

- ✓ YoYでは前期発生したホテル向けIT補助金による需要の反動減および医療系DXにおける来年以降の改刷対応を見越した買い控えにより減収減益
- ✓ インバウンド再開や宿泊業の回復によりQoQでは大幅な増収増益

## 売上高

YoY ▲4%    QoQ +25%

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q

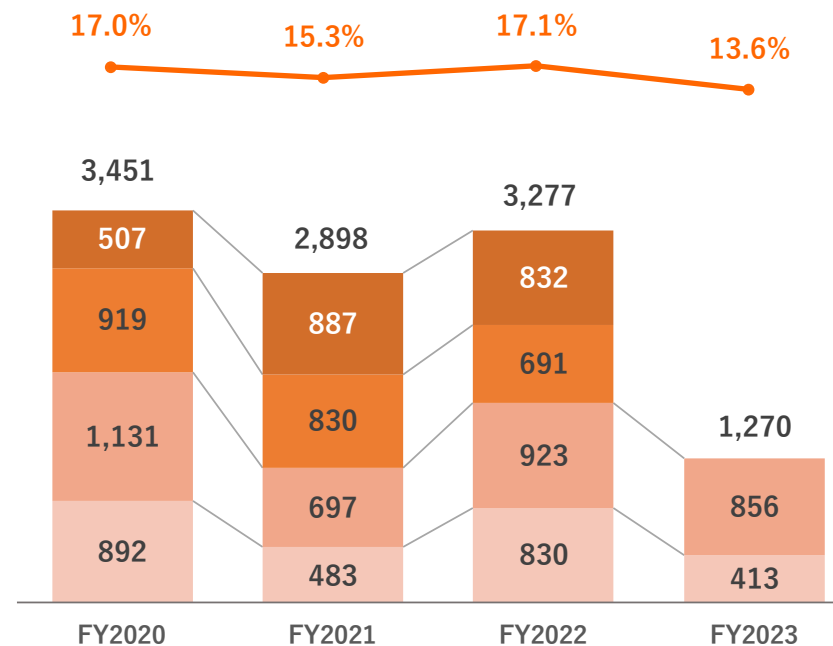


※FY2021 4Qはマイナタッチの機器販売売上高 1,170百万円を含む

## 営業利益/率

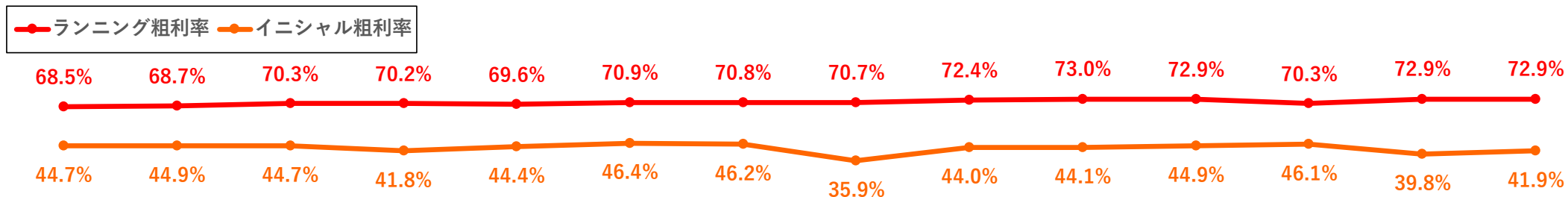
YoY ▲28%    QoQ +107%

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q ● 営業利益率（累計）



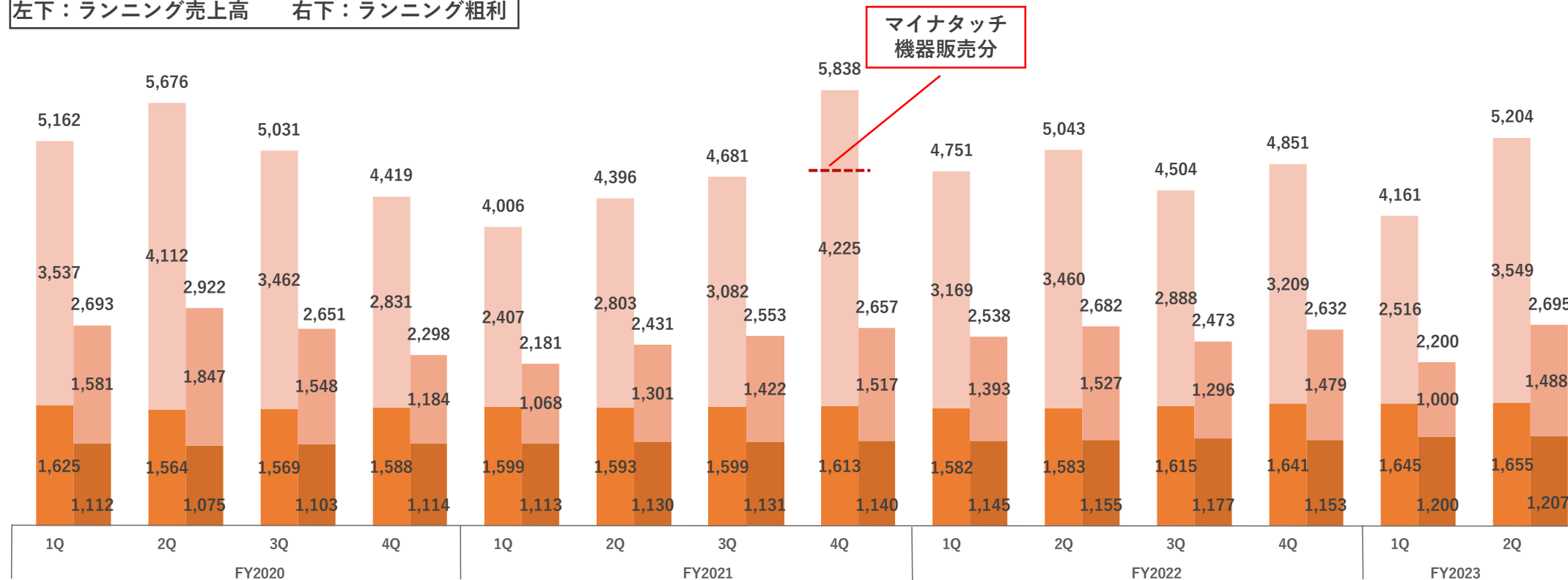
単位：百万円

# 業務用システム事業（イニシャル／ランニング別収益）



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

単位：百万円



YoY

イニシャル  
売上高  
▲9%

ランニング  
売上高  
+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月から医療機関におけるマイナ保険証システム導入が原則義務化されたが、市場全体で導入が遅れており、一部の対象施設に限り9月まで経過措置が取られることが決定
- ✓ 今期1.5万台程度の追加受注計画に対して上期で約7,000台受注済みも、約20,000の未申込施設からの受注は不透明さが残ることから既存顧客へのアップセルや新規開業施設への営業も強化

## ■顔認証付きカードリーダー申込数（市場全体）

約211,000施設 / 約230,000施設  
(進捗率：92%)

※2023年2月末時点の当社調べ

## ■アルメックス受注数（2023年2月末時点）

約21,000台

【売上インパクト】

機器販売売上高（累計）：1,890百万円

ARR：630百万円（稼働開始から1.5年目以降）



アルメックスがJA三井リース、ソラストと協業を開始。  
他社との協業を通じて、医療向けDXの推進をさらに強化



## JA三井リース

- ✓ JA三井リースは病院・クリニック向けに、ファイナンス機能とアルメックスの各種DX製品をあわせて提案
- ✓ 病院・クリニックの開業や導入機器の更改時の資金調達から、DX製品の導入までワンストップで支援



## ソラスト

- ✓ ソラストが開始する病院外来業務のICT化パッケージサービスに、アルメックス製品がラインアップ
- ✓ ソラストが医療事務受託業務とアルメックス製品（次世代KIOSKやマイナタッチ等）をあわせて医療機関へ提案

関連リリース：<https://usen-next.co.jp/newsrelease/2023/02/almex-jamitsui.html>  
<https://usen-next.co.jp/newsrelease/2023/02/almex-solast.html>

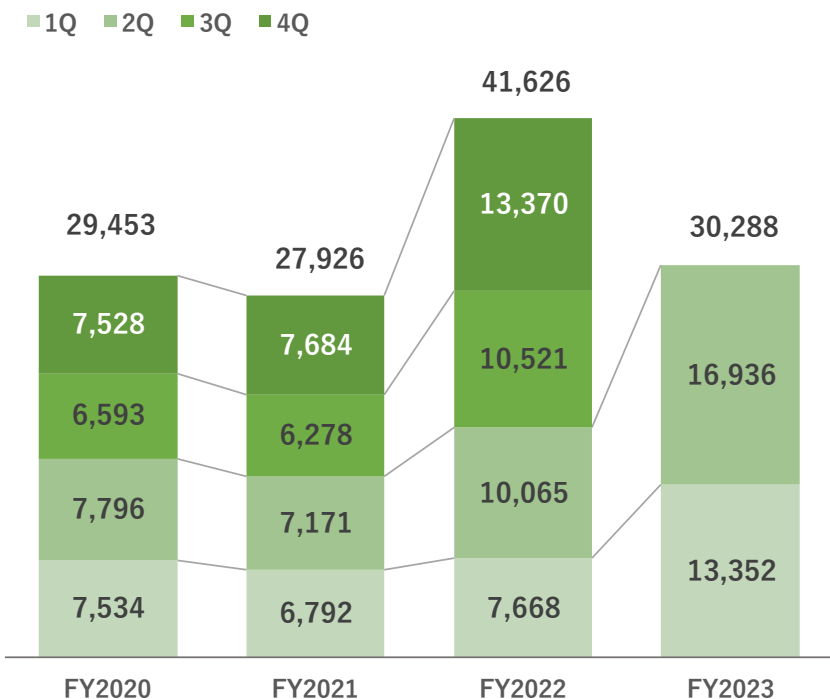


# エネルギー事業（業績推移）

- ✓ U-POWERの早期黒字化と契約件数伸長が全体の増収増益をけん引
- ✓ 通期営業利益予想7億円を上期で達成

## 売上高

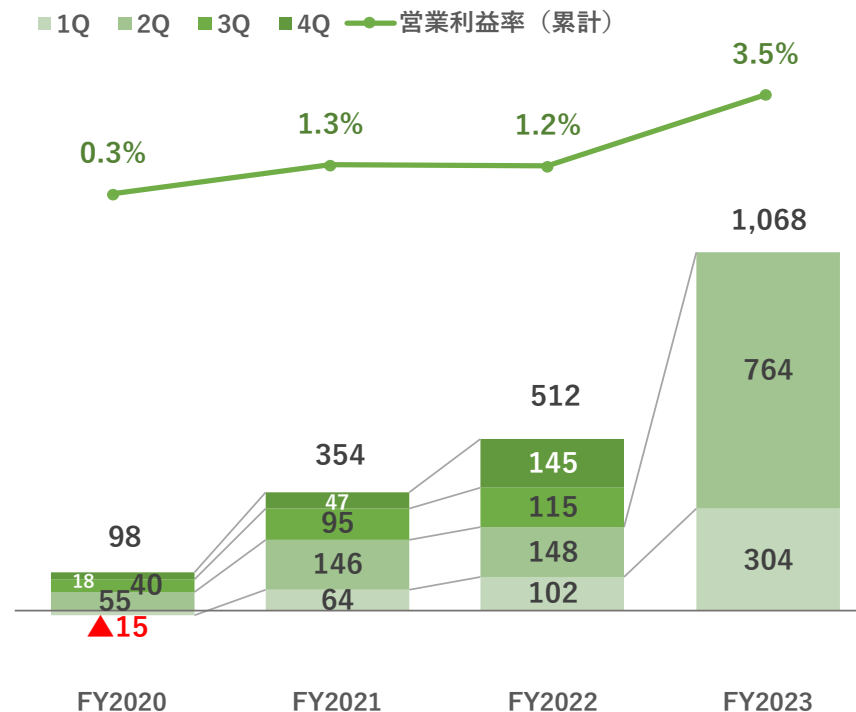
YoY +71%    QoQ +27%



## 営業利益/率

単位：百万円

YoY +325%    QoQ +151%



# エネルギー事業（業績内訳）

（単位：百万円）		USENでんき	U-POWER	エネルギー事業合計
FY2022 3Q (2022年3月～5月)	売上高	10,428	93	10,521
	営業利益	162	▲46	115
FY2022 4Q (2022年6月～8月)	売上高	13,003	367	13,370
	営業利益	216	▲71	145
FY2023 1Q (2022年9月～11月)	売上高	12,100	1,252	13,352
	営業利益	218	86	304
FY2023 2Q (2022年12月～2023年2月)	売上高	12,457	4,479	16,936
	営業利益	243	521	764

## USENでんき（東京電力グループからの取次モデル）

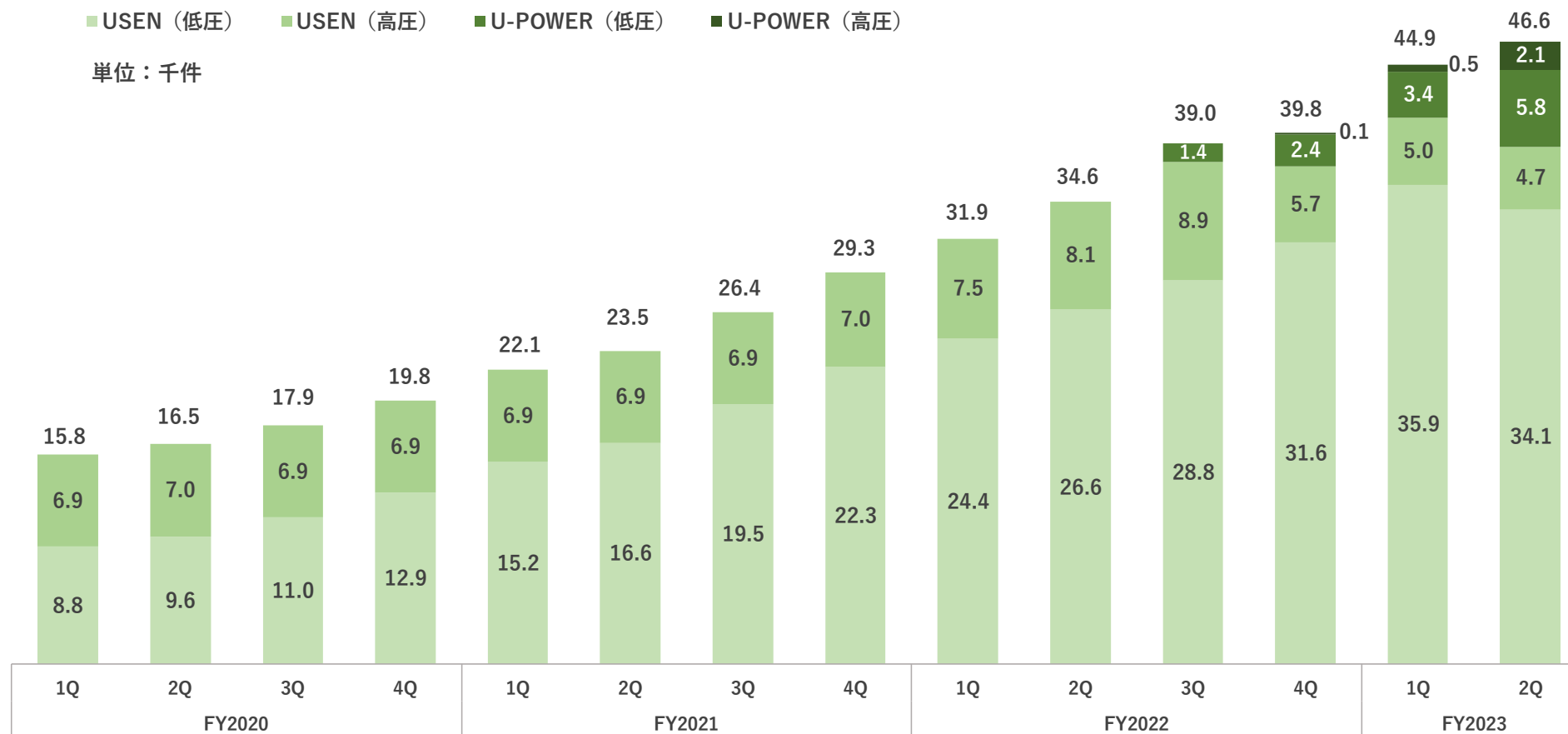
- ✓ 高圧と低圧両方において新規獲得は停止し、解約顧客の一部はU-POWERへの切り替えでグループ収益を確保
- ✓ 顧客減影響を季節性の売上単価上昇でカバーし増収増益を確保

## U-POWER（JEPXからの自社調達モデル）

- ✓ 市場連動型の低圧・高圧グリーン電力を提供
- ✓ USENでんき解約申請顧客の受け入れ等により順調に顧客件数を積み上げ

# エネルギー事業（顧客件数）

✓ 高圧・低圧ともにUSENでんきは新規受付停止や解約増により純減も、U-POWERは順調に積み上げ



# IV. 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、売上高・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	売上高	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	売上高	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	売上高	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	売上高	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	売上高	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	売上高	▲3,220	▲4,000	▲780	▲24%
	営業利益	▲7,178	▲7,400	▲222	▲3%





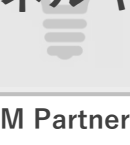
※FY2023予想の為替レートは130円/1ドルで算出

# 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"> <li>・ 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</li> <li>・ 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</li> <li>・ 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</li> </ul>
店舗サービス事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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</li> </ul>
通信事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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</li> <li>・ 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</li> <li>・ 回線取次は微増収微増益</li> <li>・ 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</li> </ul>
業務用システム事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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</li> <li>・ 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</li> <li>・ 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</li> </ul>
エネルギー事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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</li> <li>・ 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</li> </ul>
全社コスト	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 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</li> </ul>

※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"> <li>✓ 国内主要VODサービス「U-NEXT」を展開、日本国内のシェアは第2位※1</li> <li>✓ コンテンツ数圧倒的国内No.1※2の見放題カバレッジ</li> <li>✓ 88万冊以上の電子書籍も1つのアプリで提供</li> <li>✓ 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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 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</li> <li>✓ 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</li> <li>✓ ONLY ON：U-NEXTでしか見られない独占配信作品を強化</li> <li>✓ これまでの「映画」「アニメ」「ドラマ」に加えて「スポーツ」を積極強化</li> </ul>
 <p>店舗サービス</p>	<ul style="list-style-type: none"> <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>✓ 60年超の事業展開を通じた盤石な顧客基盤</li> <li>✓ 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</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～保守まで一貫対応）</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を浸透</li> </ul>
 <p>通信</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 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</li> <li>✓ 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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 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</li> <li>✓ 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</li> </ul>
 <p>業務用 システム</p>	<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>✓ 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</li> <li>✓ 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</li> <li>✓ 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</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</li> <li>✓ ペットクリニックや観光施設等、隣接周辺市場の開拓</li> </ul>
 <p>エネルギー</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 東京電力グループからの相対調達モデル「USENでんき」、JEPX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</li> <li>✓ 直販営業やインサイドセールス、代理店等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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 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</li> <li>✓ 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</li> </ul>

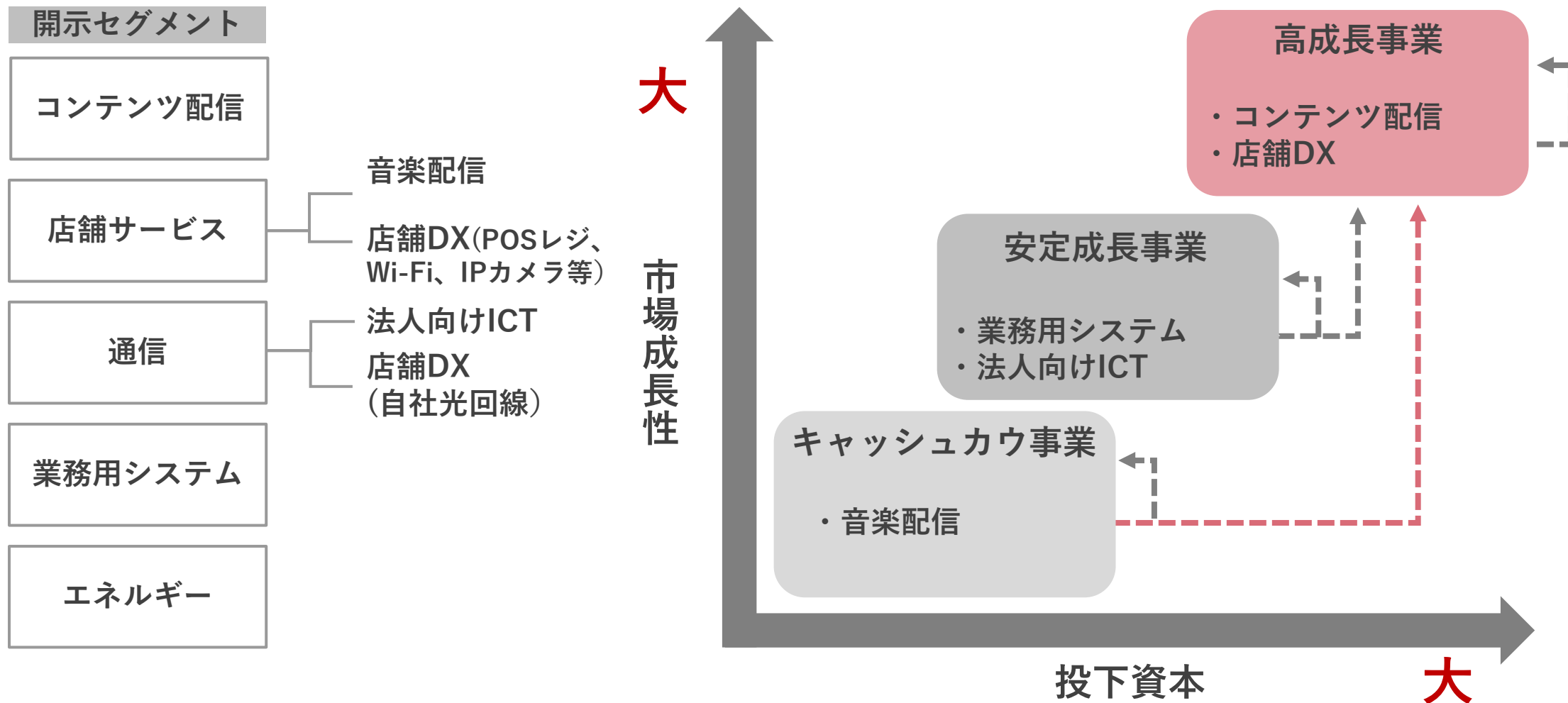
※1 GEM Partners 動画配信（VOD）市場5年間予測レポート

※2 2023年4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



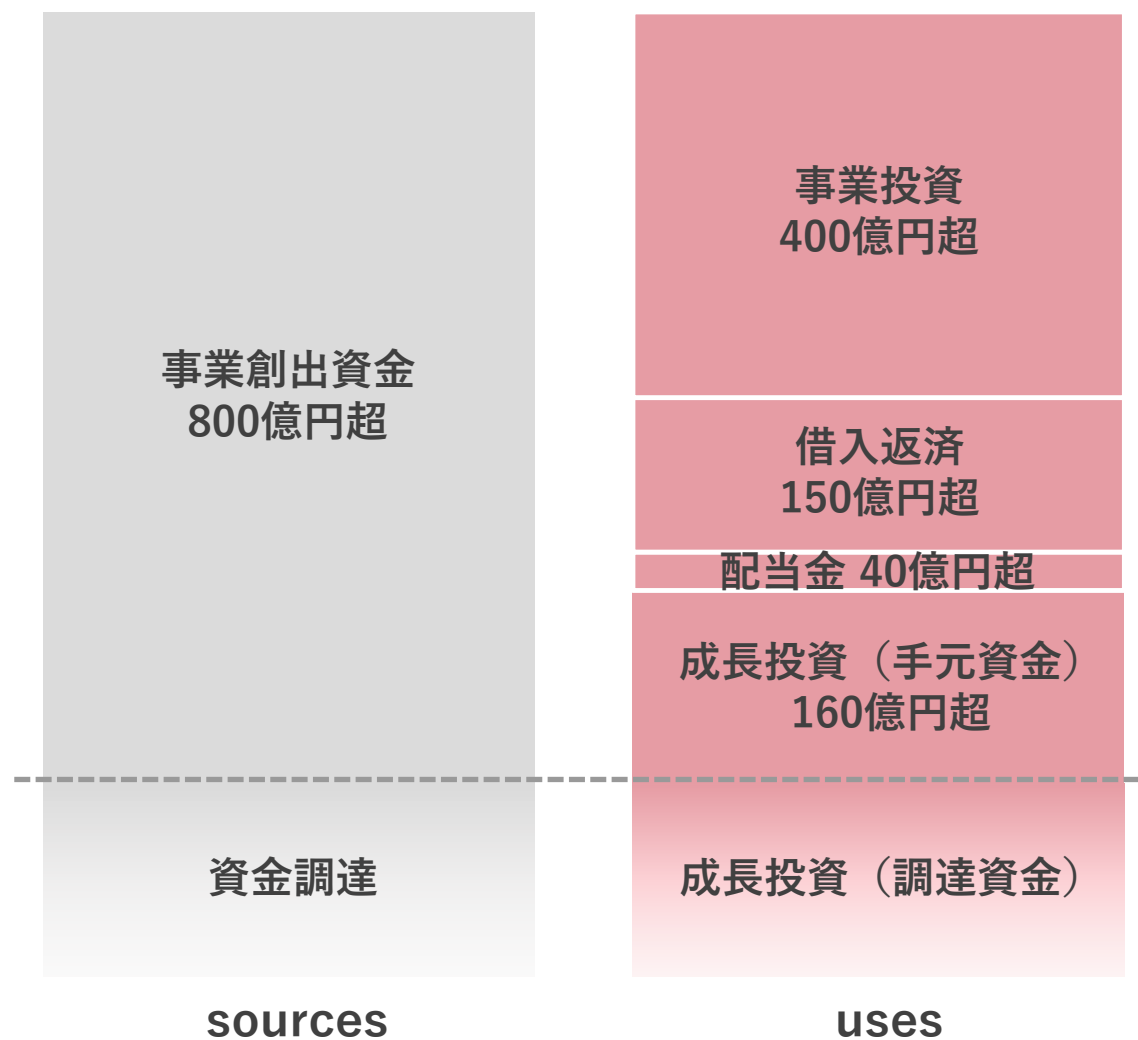
## 主要経営財務指標

	前中計期間（実績）		FY2025 計画
	FY2019	FY2021	
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

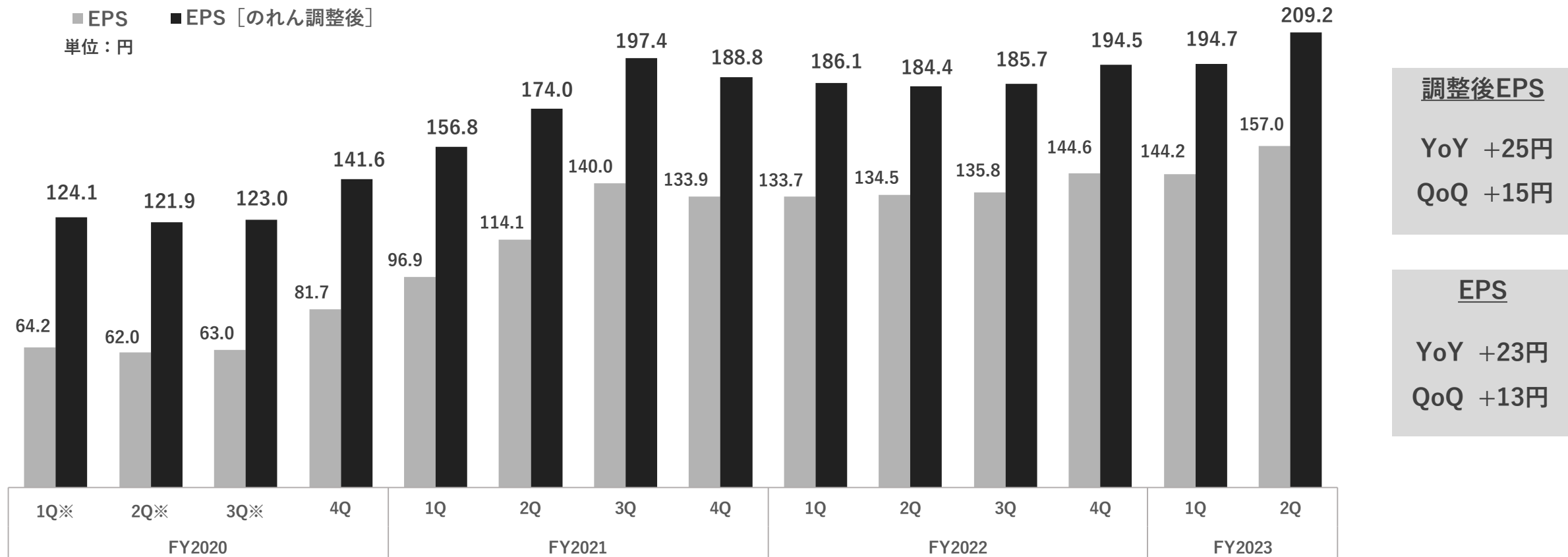
※計画において、資金調達を伴うM&Aを実施した場合の影響は織り込まず

- 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）



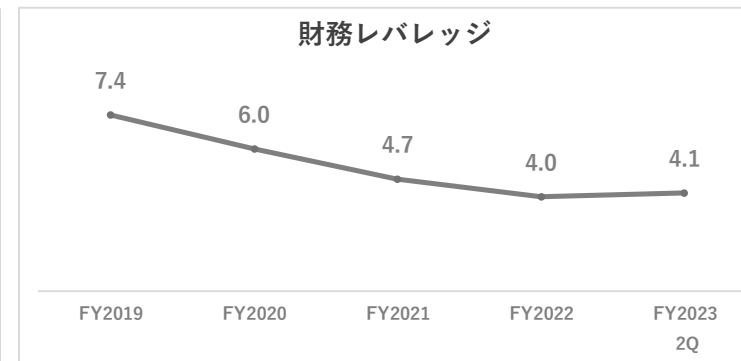
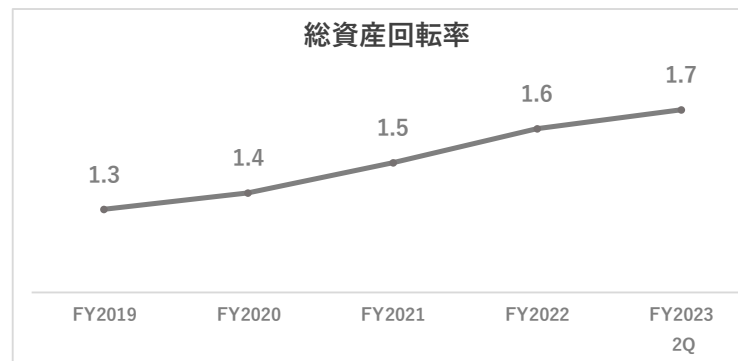
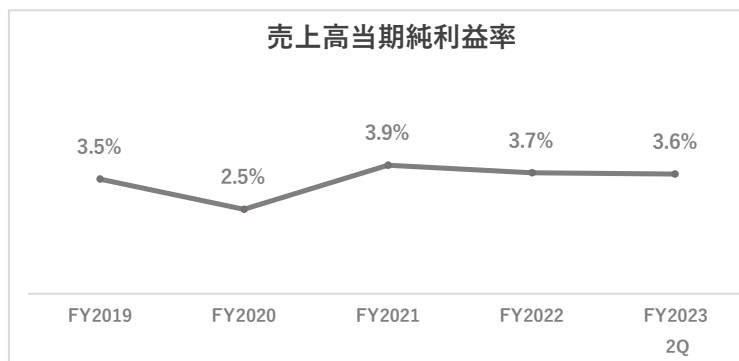
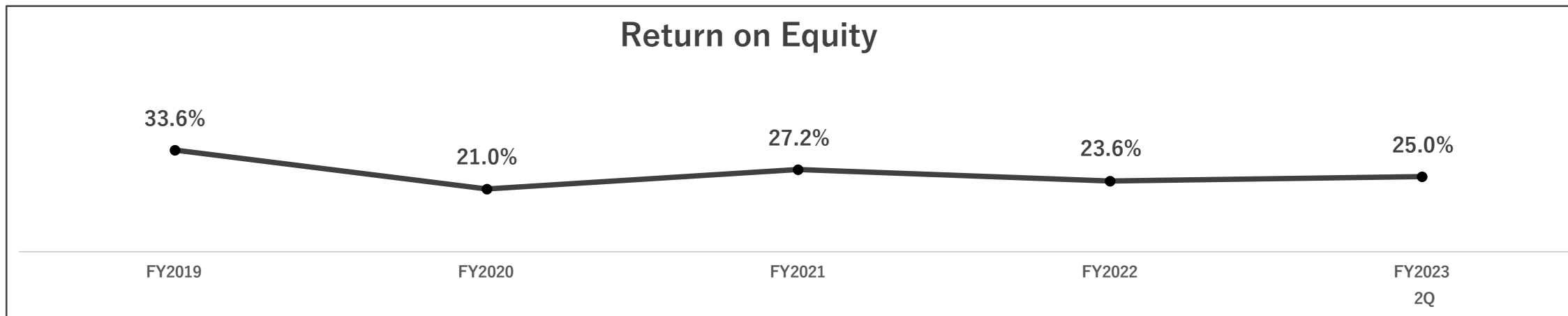
- ✓ 事業成長による純利益増に加えて、自己株式取得により発行済株式総数が一時的に減少しEPSが増加  
(3月31日に実施した株式交換で自己株式を全て割当交付したため、3Q決算で発行済株式総数は1Q同水準に戻る見込み)



※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

✓ 1Qに実施した社債調達を主要因として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）

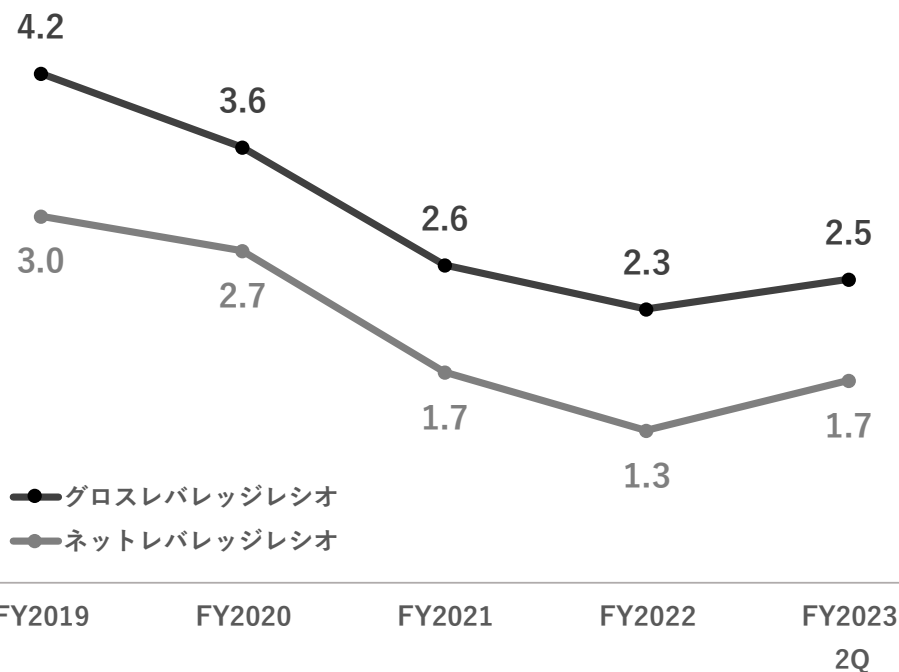
※財務レバレッジ：総資産（期中平均） ÷ 自己資本（期中平均）

※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）

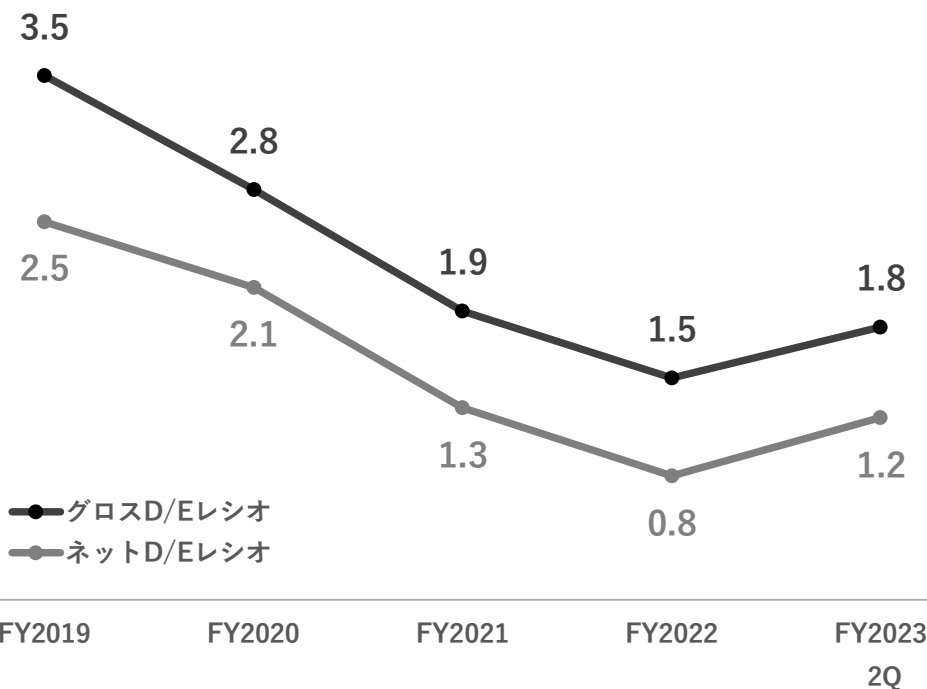
- ✓ 1Qの社債調達を主要因として有利子負債は増加した一方、2Qの自己株式取得や運転資本増加で現預金が減少した結果、レバレッジレシオおよびD/Eレシオはグロス、ネットともに増加

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**