

**USEN-NEXT
HOLDINGS**

2024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)

2024.1.11

I. 連結決算概要

II. 事業セグメント別業績

III. APPENDIX



**USEN-NEXT
HOLDINGS**

I. 連結決算概要

2024年8月期第1四半期 決算サマリー

連結

- ✓ 営業利益、経常利益、当期純利益、EBITDAは四半期期間における過去最高を更新
- ✓ (YoY) 全ての事業セグメントで営業増益を達成

コンテンツ配信

- ✓ 課金ユーザー数は四半期期間で過去最高の純増
- ✓ コンテンツ原価の未消化もあり売上、営業利益も四半期期間で過去最高を達成

店舗サービス

- ✓ 総契約件数は1Qも順調に拡大
- ✓ (YoY) 売上で9%、営業利益で6%の増収増益

通信

- ✓ (YoY) 売上は個人向けを除き増収、営業利益は全てのサービス区分で増益
- ✓ (QoQ) 法人向けICTが低採算の工事案件および販管費増で減益も、その他は増益達成

業務用システム

- ✓ (YoY) 改刷に向けた自動精算機の入替特需で大幅な増収増益
- ✓ (QoQ) 前四半期における入替特需の初動インパクトが大きかったため減収減益

エネルギー

- ✓ (YoY) 売上はJEPX価格下落の単価要因で減収も、USENでんきの収益性改善で大幅増益
- ✓ (QoQ) 季節性の消費電力量減少により減収も、営業利益は微増

連結決算サマリー（予想対比）

✓ 売上高で25%、各段階利益で30%超の進捗と順調なスタート

（単位：百万円）	FY2024 予想	FY2024 1Q実績	進捗
売上高	300,000	73,724	25%
営業利益	24,000	7,478	31%
営業利益率（%）	8.0%	10.1%	-
経常利益	23,300	7,321	31%
親会社株主に帰属する当期純利益	12,100	4,198	35%
親会社株主に帰属する当期純利益 [のれん調整後]	15,280	4,984	33%
1株当たり連結当期純利益（円）	201.34	69.85	-
1株当たり連結当期純利益 [のれん調整後]（円）	254.26	82.92	-
EBITDA	34,500	9,837	29%
EBITDAマージン	11.5%	13.3%	-
EBITDA-CAPEX（投融資、コンテンツ前払含む）	12,600	4,085	32%

連結決算サマリー（前年対比）

✓ 売上高は15%の増収、営業利益/経常利益/当期純利益は60%~80%の増益

（単位：百万円）	FY2023 1Q実績	FY2024 1Q実績	増減額	増減率
売上高	63,947	73,724	+9,777	+15%
営業利益	4,587	7,478	+2,891	+63%
営業利益率（%）	7.2%	10.1%	-	-
経常利益	4,279	7,321	+3,042	+71%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,340	4,198	+1,858	+79%
親会社株主に帰属する当期純利益 [のれん調整後]	3,125	4,984	+1,859	+59%
1株当たり連結当期純利益（円）	38.95	69.85	-	-
1株当たり連結当期純利益 [のれん調整後]（円）	52.01	82.92	-	-
EBITDA	6,839	9,837	+2,998	+44%
EBITDAマージン	10.7%	13.3%	-	-
EBITDA-CAPEX（投融資、コンテンツ前払含む）	2,393	4,085	+1,692	+71%

事業セグメント別業績（予想対比）

✓ 全ての事業セグメントで営業利益が進捗率25%を超過

(単位：百万円)		FY2024 予想	FY2024 1Q実績	進捗
コンテンツ配信事業	売上高	106,000	25,435	24%
	営業利益	8,100	2,177	27%
店舗サービス事業	売上高	68,000	16,735	25%
	営業利益	9,900	2,616	26%
通信事業	売上高	61,500	15,457	25%
	営業利益	6,600	1,763	27%
業務用システム事業	売上高	24,000	5,287	22%
	営業利益	3,900	1,044	27%
エネルギー事業	売上高	45,000	11,947	27%
	営業利益	4,000	1,641	41%
調整額	売上高	-4,500	-1,138	25%
	営業利益	-8,500	-1,765	21%

※調整額には本部コスト、のれん償却、セグメント間連結消去等を含む。

事業セグメント別業績（前年対比）

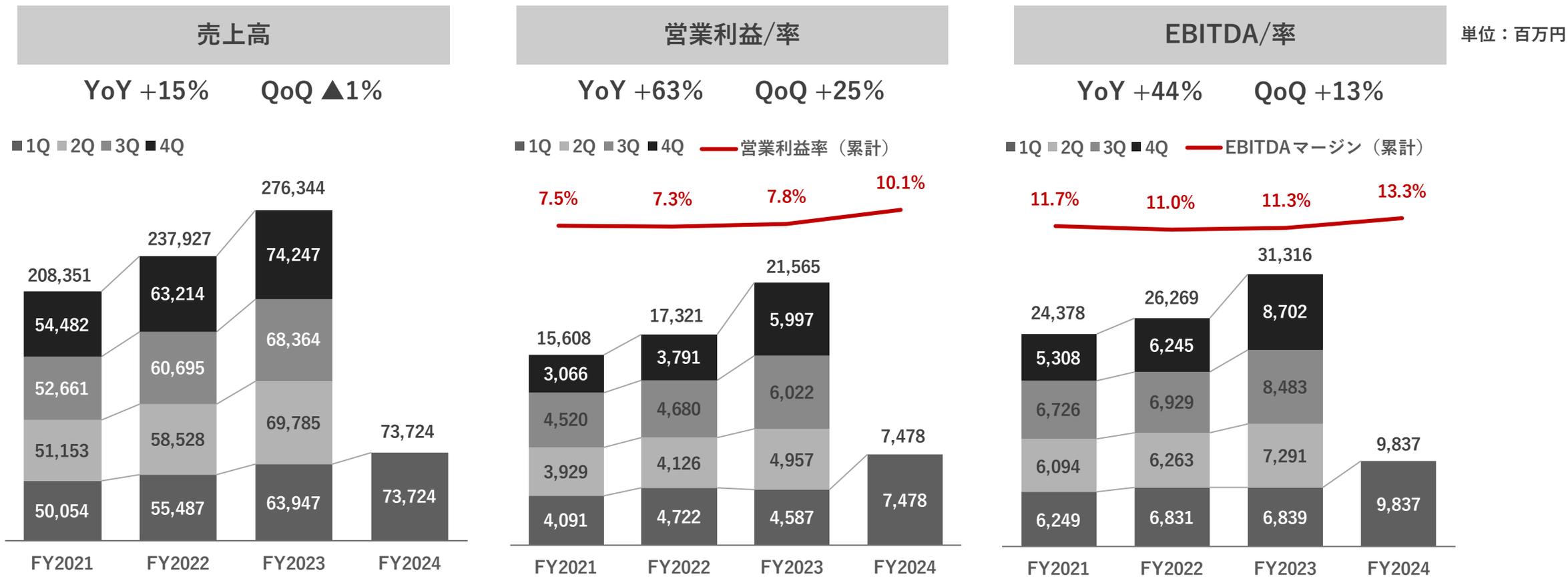
- ✓ エネルギーを除く全ての事業セグメントで増収増益を達成
- ✓ 業務用システムの増益は改刷に向けた入替特需の影響、エネルギーはUSENでんきの収益性改善が主要因

(単位：百万円)		FY2023 1Q実績	FY2024 1Q実績	増減	増減率
コンテンツ配信事業	売上高	19,024	25,435	+6,411	+34%
	営業利益	1,878	2,177	+299	+16%
店舗サービス事業	売上高	15,373	16,735	+1,362	+9%
	営業利益	2,460	2,616	+156	+6%
通信事業	売上高	12,827	15,457	+2,630	+21%
	営業利益	1,221	1,763	+542	+44%
業務用システム事業	売上高	4,162	5,287	+1,125	+27%
	営業利益	413	1,044	+631	+153%
エネルギー事業	売上高	13,352	11,947	▲1,405	▲11%
	営業利益	304	1,641	+1,337	+440%
調整額	売上高	-792	-1,138	▲346	▲44%
	営業利益	-1,690	-1,765	▲75	▲4%

※FY2024/08より連結子会社の(株)TACTをコンテンツ配信から通信事業へセグメント変更しておりますが、影響が軽微なため過去業績数値の遡及修正はしていません。

連結売上高・営業利益・EBITDA推移

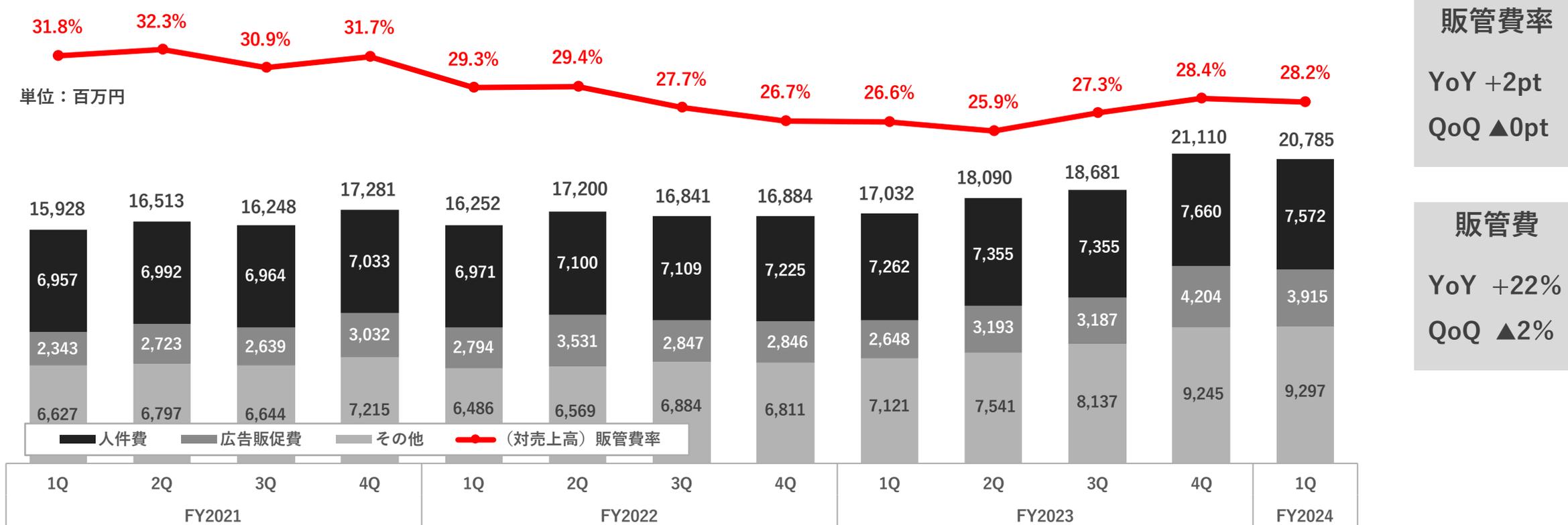
- ✓ 売上高は業務用システムおよびエネルギーの減収で前四半期に若干届かず
- ✓ 営業利益およびEBITDAは四半期期間における過去最高を更新



※EBITDA：営業利益+減価償却費+のれん償却費

連結販管費推移

- ✓ 業容拡大に伴いYoYで販管費増加もQoQでは微減、売上高対比30%を下回る水準で推移
- ✓ 人件費はグループ全体で減少、広告販促費は主にコンテンツ配信で減少

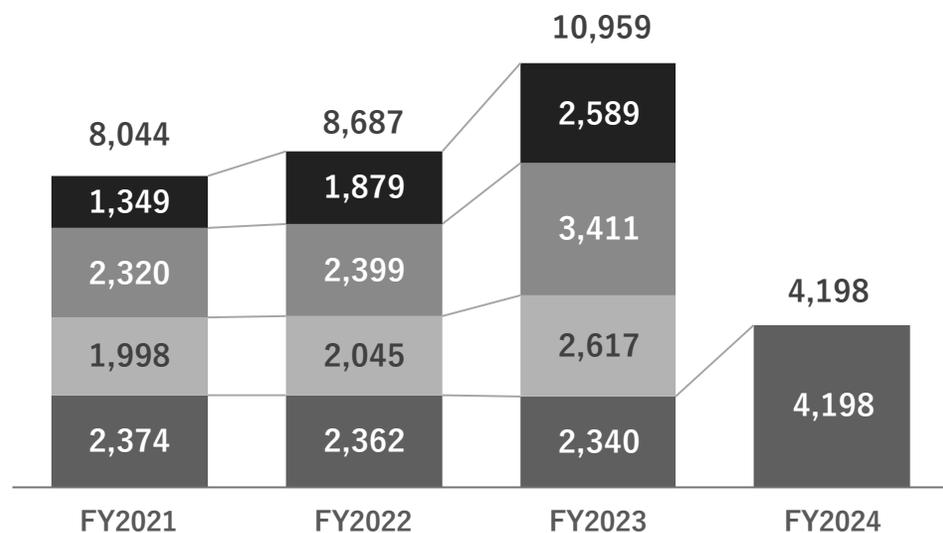


✓ YoY、QoQともに大幅増益となり四半期期間における過去最高を更新

親会社株主に帰属する当期純利益

YoY +79% QoQ +62%

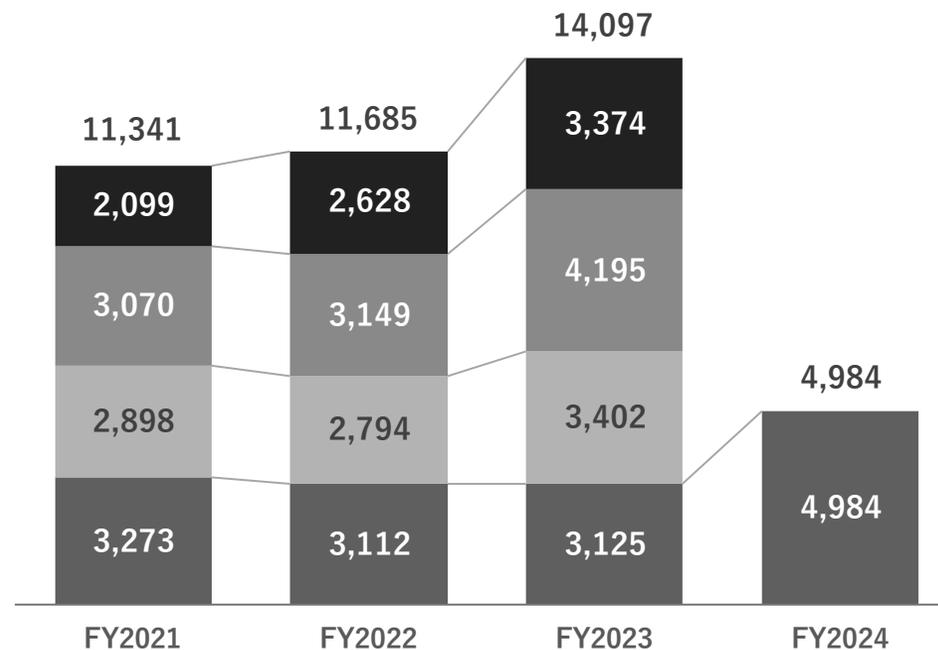
■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q



親会社株主に帰属する当期純利益【のれん調整後】

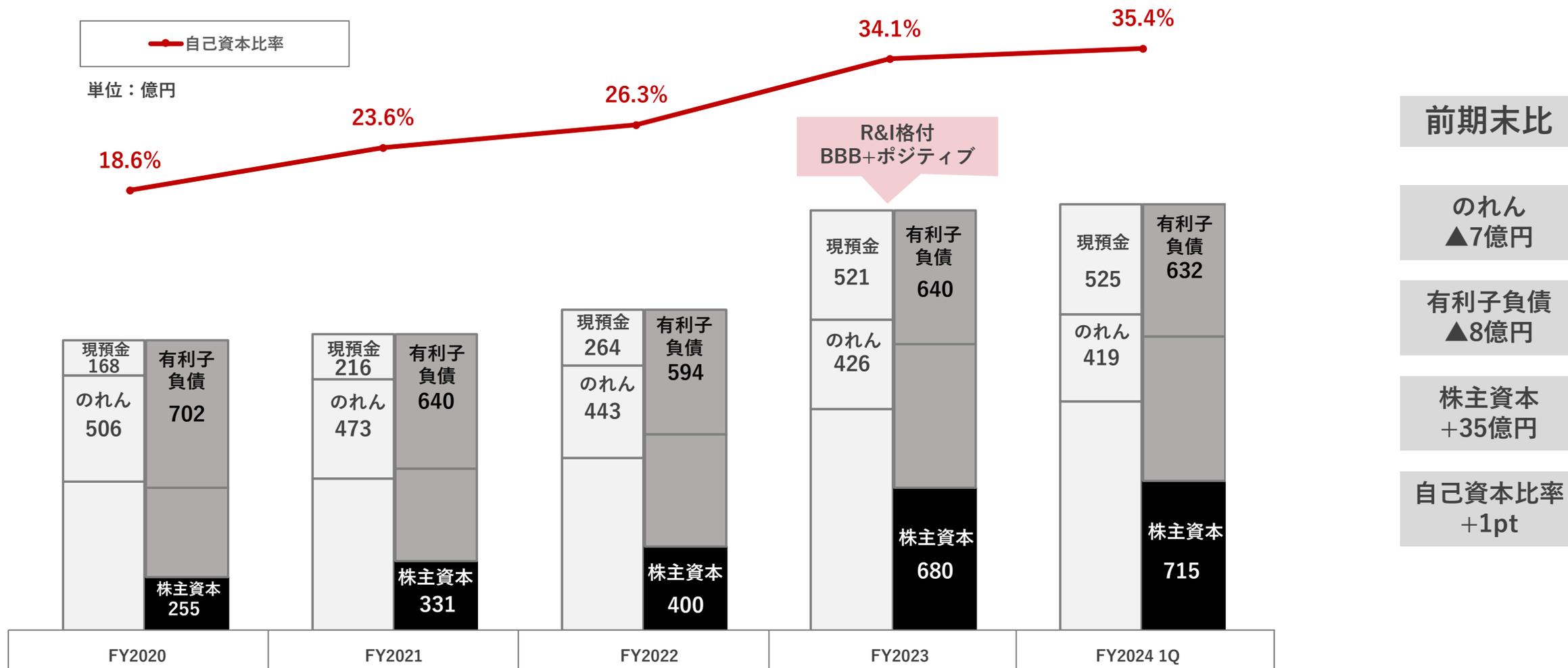
YoY +59% QoQ +48%

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q



単位：百万円

✓ 株主資本の積み上げにより自己資本比率は35%を超過



連結キャッシュフロー（前期比）

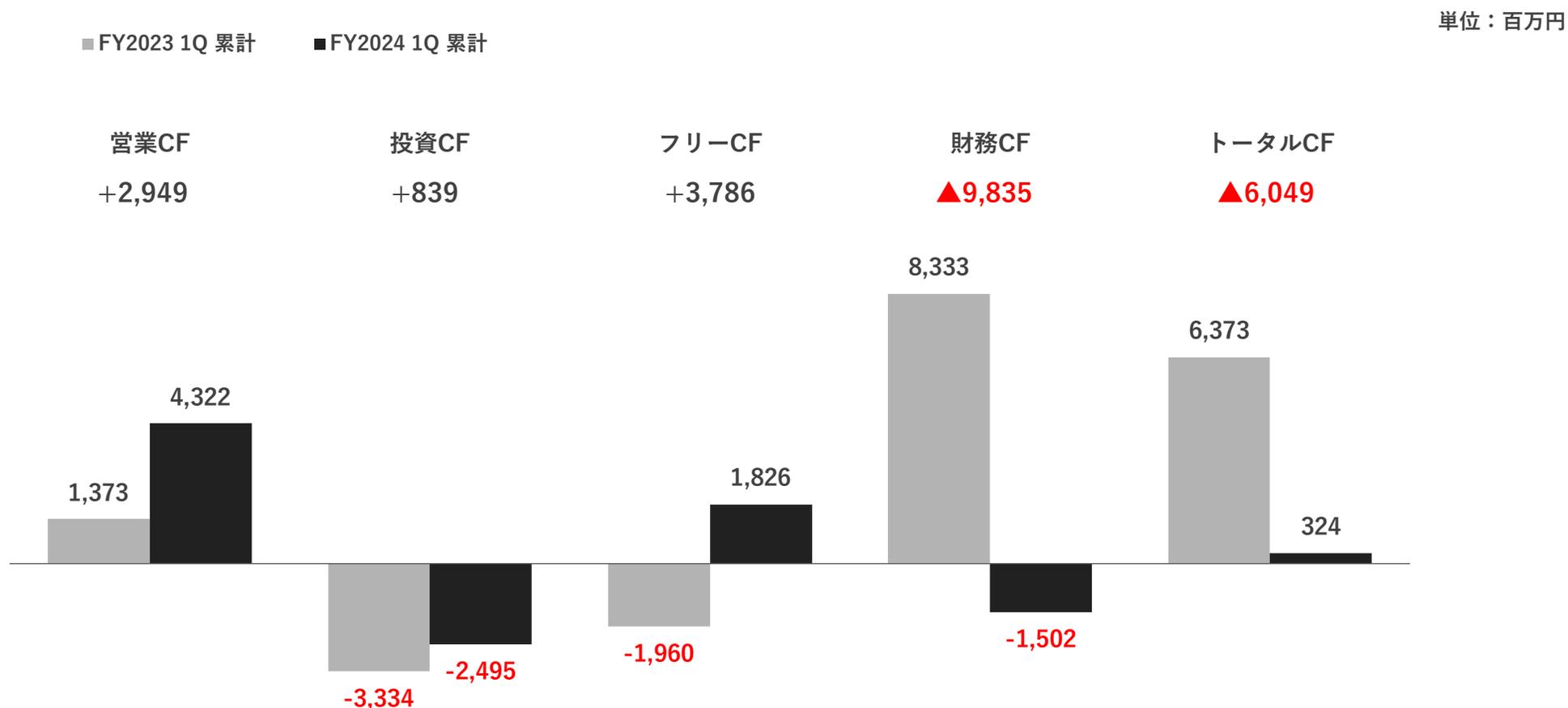
（単位：百万円）	FY2023 1Q	FY2024 1Q	増減
営業CF			
税前当期純利益	4,113	7,319	+3,206
減価償却費	1,467	1,573	+106
のれん償却費	784	785	+1
支払利息	178	121	▲57
固定資産除却損	143	129	▲15
売上債権の増減	-26	782	+808
棚卸資産の増減	-1,020	-902	+118
仕入債務の増減	622	-655	▲1,278
未払金の増減	943	1,198	+255
契約負債の増減	-442	138	+581
前払費用の増減	-1,564	-3,332	▲1,767
その他	-101	733	+835
小計	5,099	7,893	+2,794
法人税等の支払額	-3,550	-3,452	+98
その他	-175	-118	+57
営業CF合計	1,373	4,322	+2,949

（単位：百万円）	FY2023 1Q	FY2024 1Q	増減
投資CF			
有形固定資産の取得による支出	-1,171	-1,468	▲297
有形固定資産の除却による支出	-167	-172	▲5
無形固定資産の取得による支出	-755	-946	▲191
関係会社株式の取得による支出	-	-77	▲77
その他	-1,239	170	+1,410
投資CF合計	-3,334	-2,495	+839
財務CF			
長期借入れによる収入	-	-	-
長期借入金の返済による支出	-750	-780	▲31
社債発行による収入	10,000	-	▲10,000
自己株式の取得による支出	-	-	-
非支配株主からの払込み収入	-	-	-
配当金の支払額	-901	-691	+210
その他	-15	-30	▲16
財務CF合計	8,333	-1,502	▲9,835
トータルCF合計	6,373	324	▲6,049

※今期より第1、第3四半期の決算短信／四半期報告書における連結C/F計算書の任意開示を省略したため、今期1Qの数字は会計監査人のレビューを受けておりません。
そのため上記は投資家向けの参考値となります。

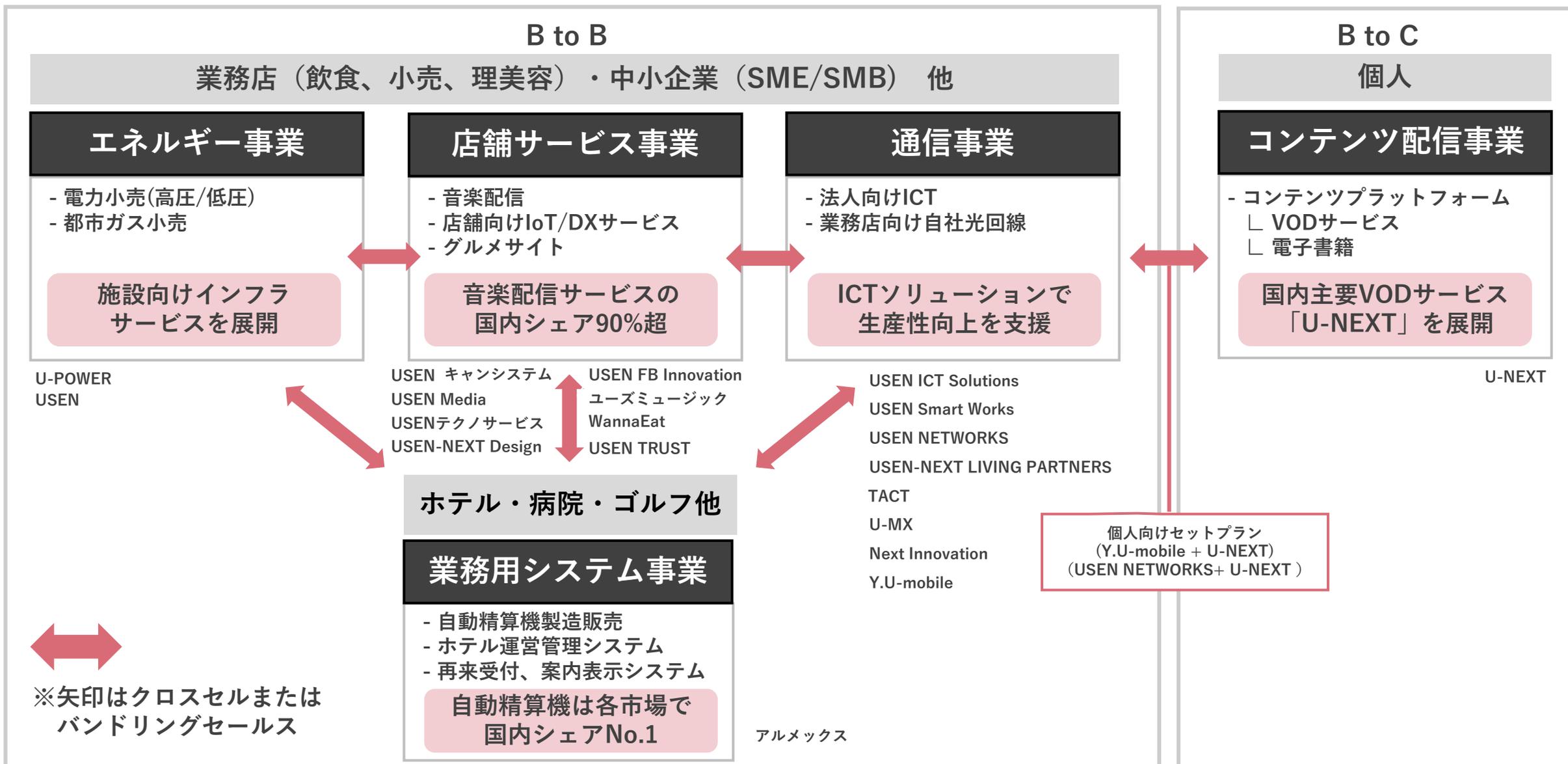
連結キャッシュフロー（サマリー）

- ✓ 営業C/F : 税前利益+32億円、前払費用増減▲18億円、運転資本増減+5億円等により収入増加
- ✓ 投資C/F : 事業投資支出が5億円増加した一方、前期発生したWannaEat (株)の株式取得費用12億円がなくなり支出減少
- ✓ フリーC/F : 前期▲20億円の支出超過から+18億円の収入超過へ改善
- ✓ 財務C/F : 社債調達100億円がなくなり大幅な収入減



II.事業セグメント別業績

セグメント概要

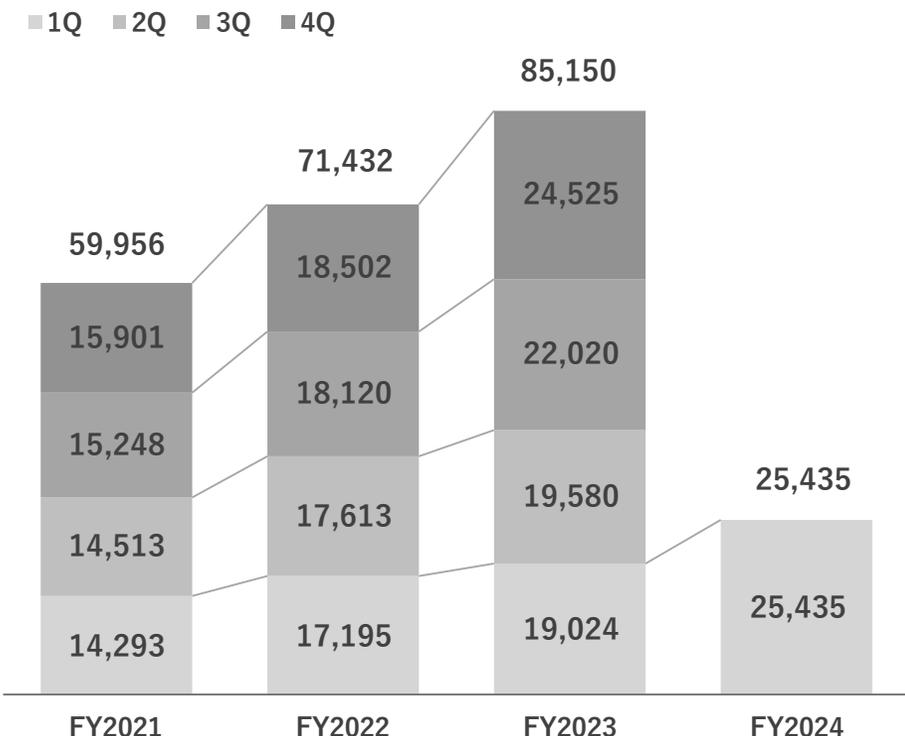


コンテンツ配信事業（業績推移）

- ✓ 売上、営業利益ともに四半期期間における過去最高を更新
- ✓ 今1Qにおいてはコンテンツ原価率の低下による増益効果が発生

売上高

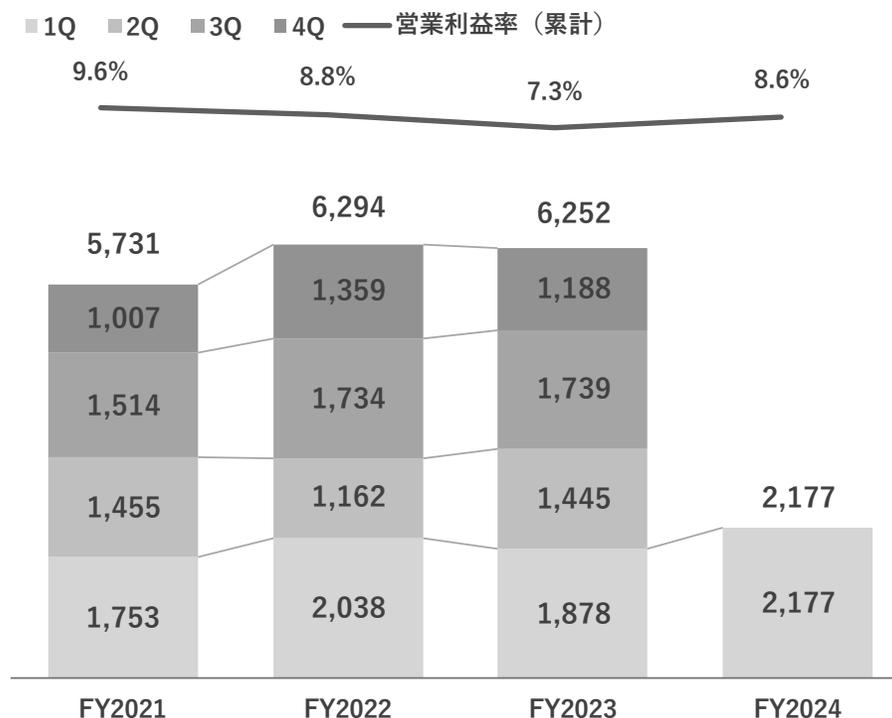
YoY +34% QoQ +4%



営業利益/率

単位：百万円

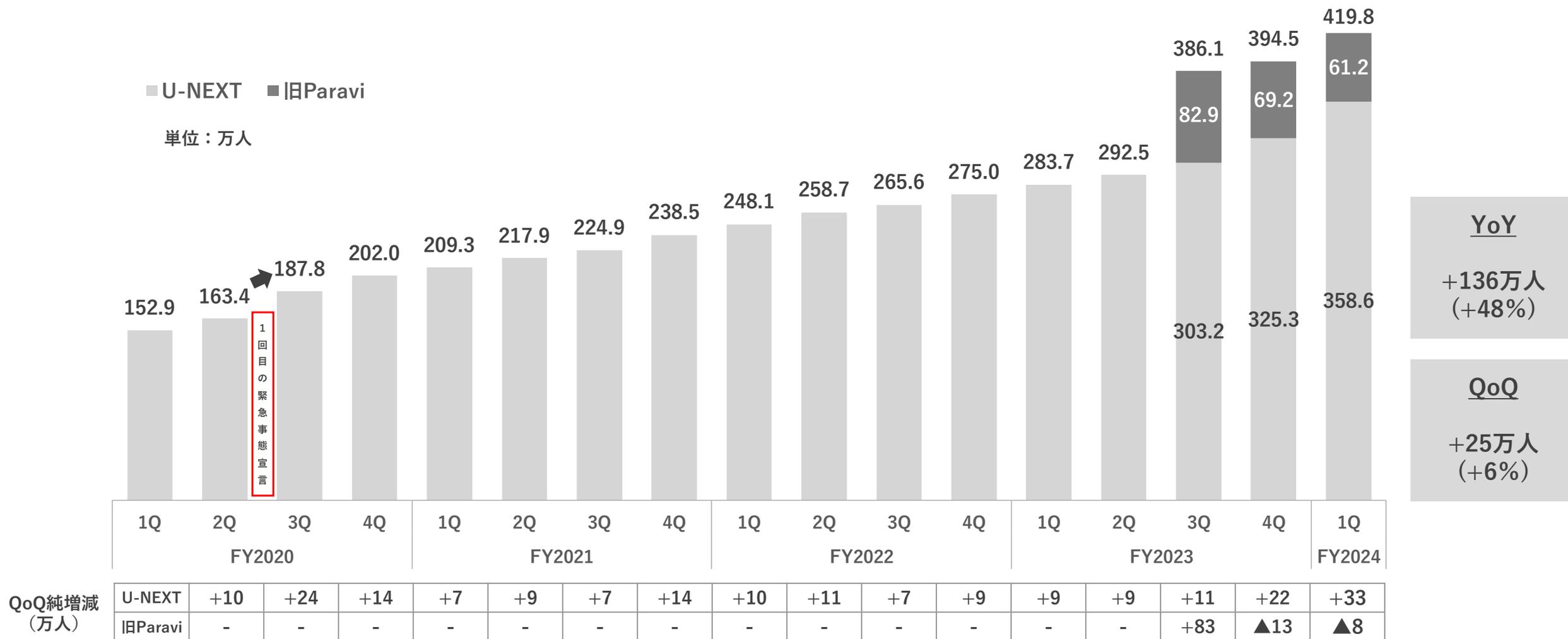
YoY +16% QoQ +83%



※FY2024/08より連結子会社の(株)TACTをコンテンツ配信から通信事業へセグメント変更しておりますが、影響が軽微なため過去業績数値の遡及修正はしていません。

コンテンツ配信事業（課金ユーザー）

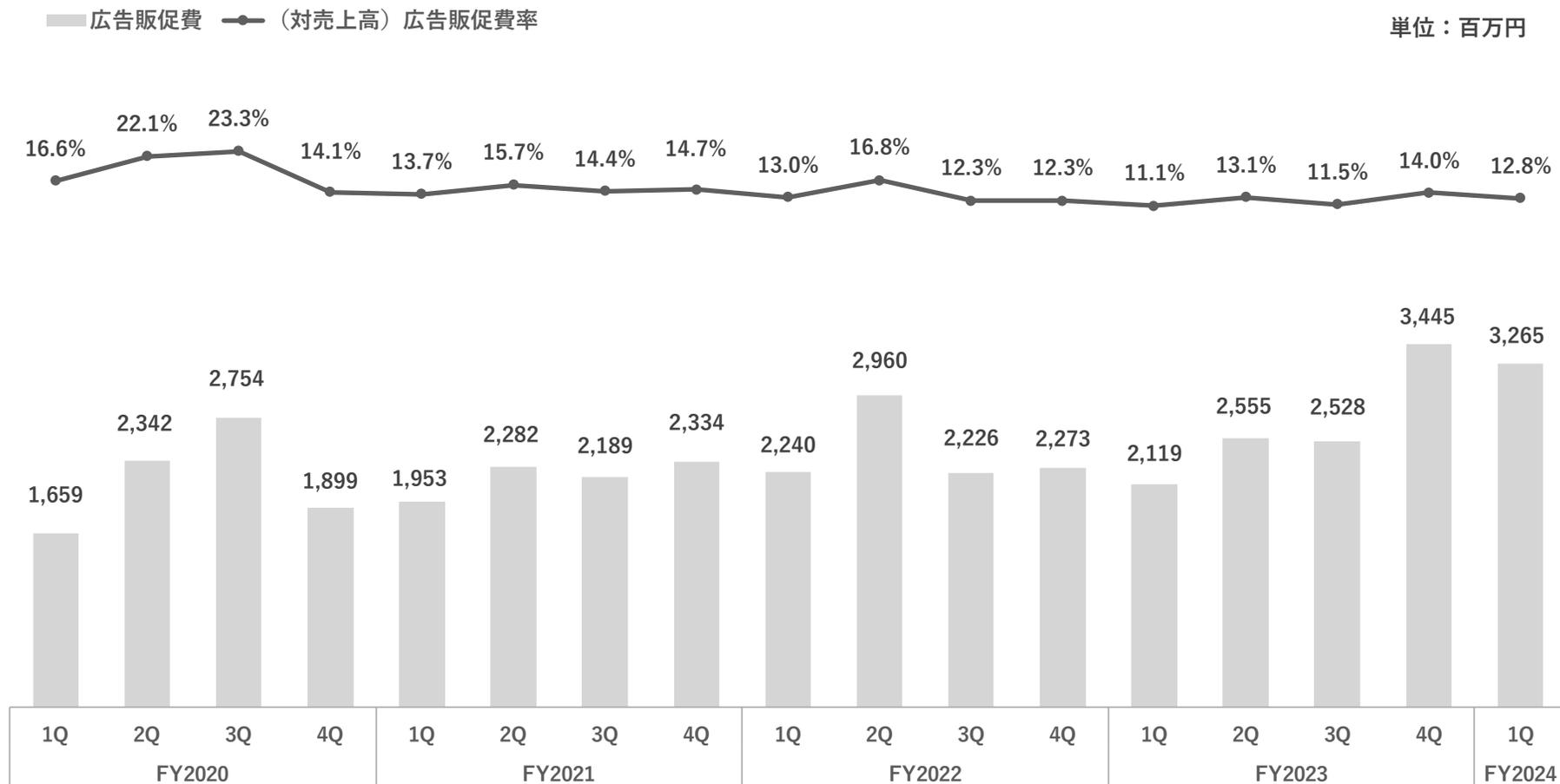
- ✓ コロナ禍初期のFY2020/08Q3を上回り過去最高のユーザー純増を達成
- ✓ 『VIVANT』、欧州サッカー開幕、再加入促進施策などが牽引も1Q期間内で純増ペースは一服



※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）

✓ ユーザー純増の大幅な増加に伴いYoYで増加も、QoQではイベント協賛金がなくなり微減



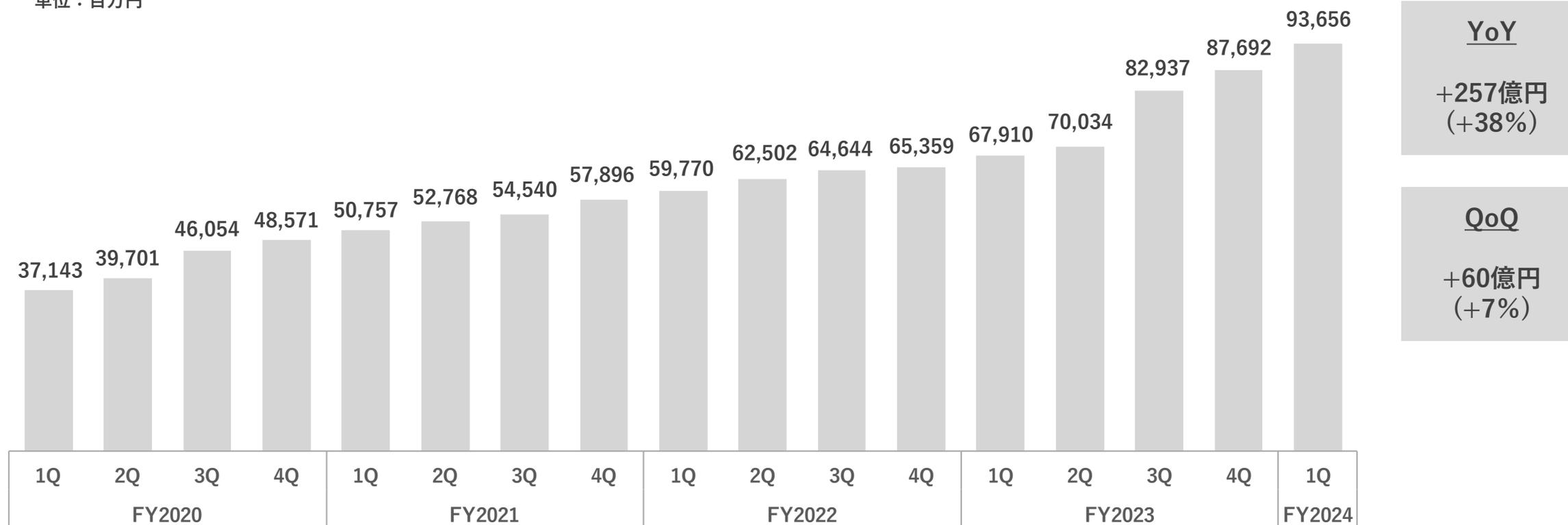
広告販促費
YoY +54%
QoQ ▲5%

広告販促費率
YoY +2pt
QoQ ▲1pt

コンテンツ配信事業（ARR）

✓ 順調な課金ユーザーの増加により、ARRは900億円を突破

単位：百万円



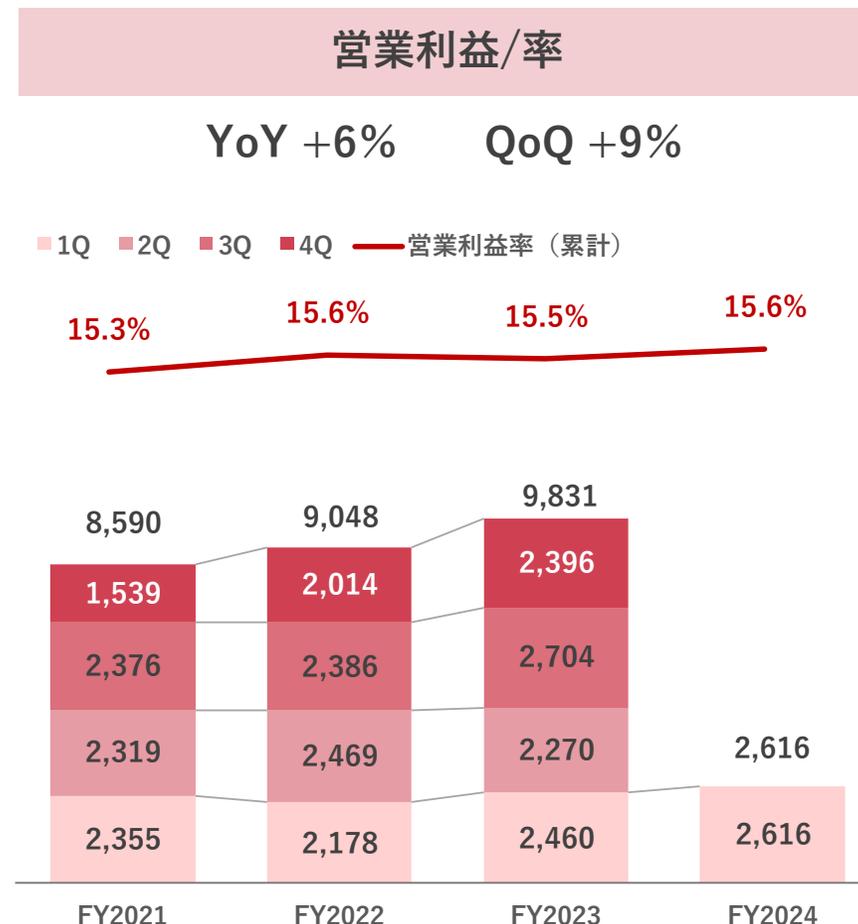
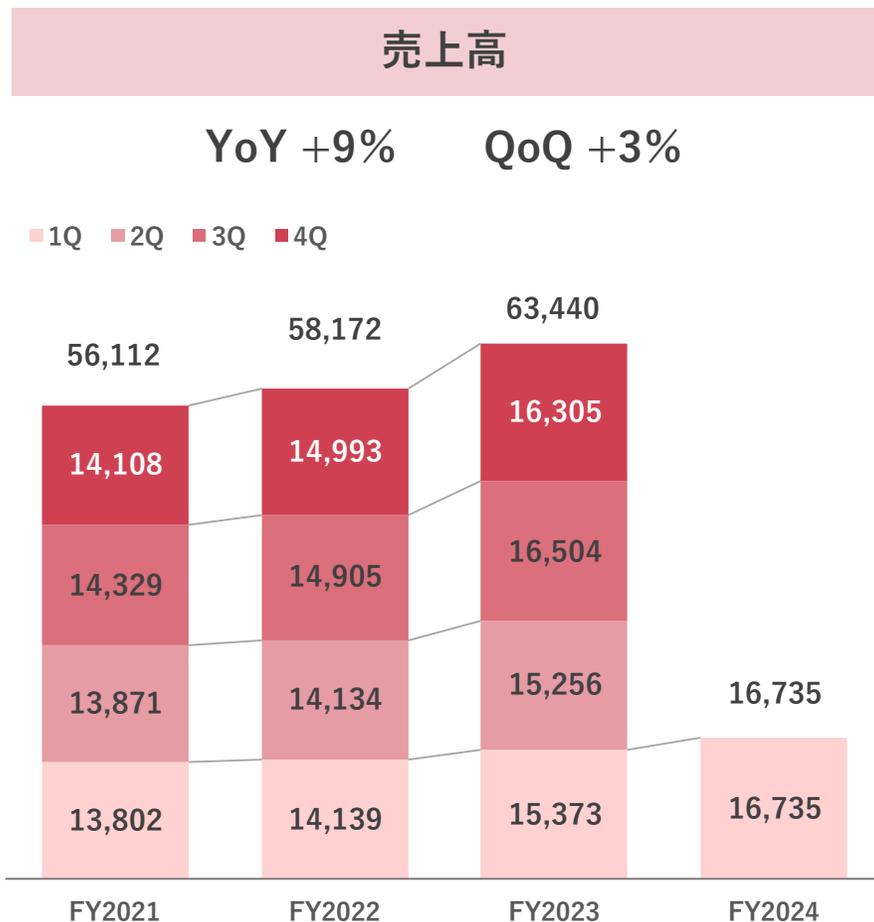
※Annual Recurring Revenue：Monthly Recurring Revenue の12倍

※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、QoQともにDX商材の成長が牽引し増収増益を達成
- ✓ 人件費や支払手数料などの販管費増加によりYoYで利益率微減も、QoQでは償却負担減もあり利益率改善



店舗サービス事業（契約件数）

✓ 契約件数はYoYで+6.6万件、QoQでも+1.4万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 ■ 店舗向け音楽配信

単位：万件



YoY
+6.6万件
(+6%)

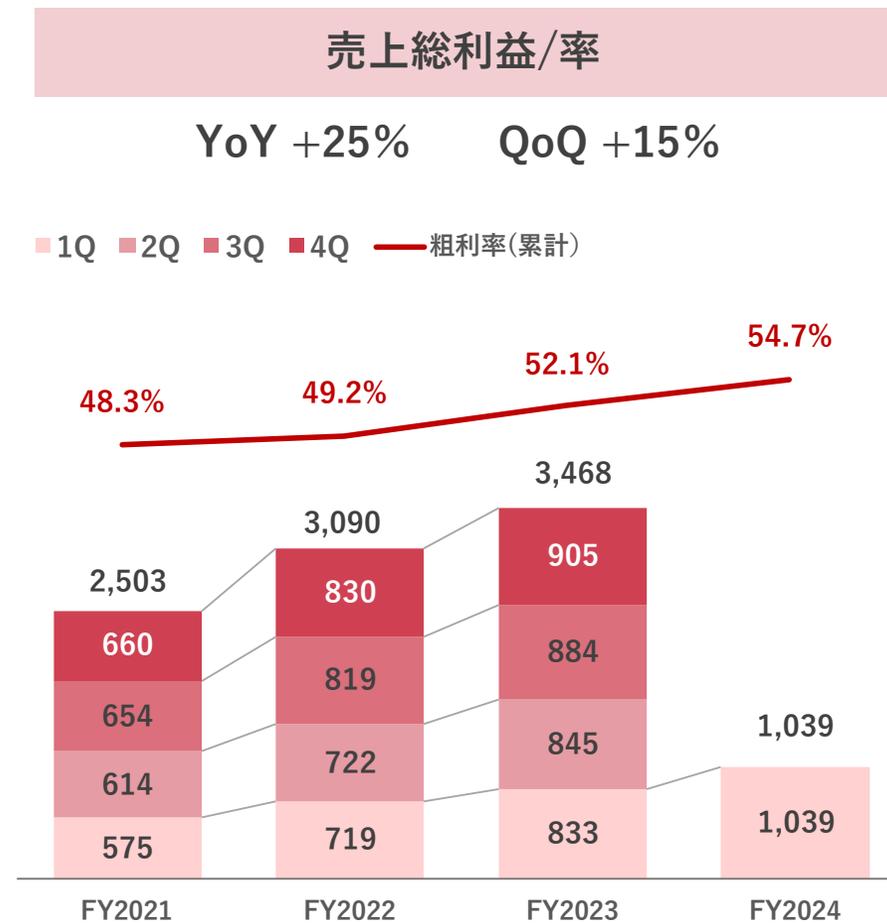
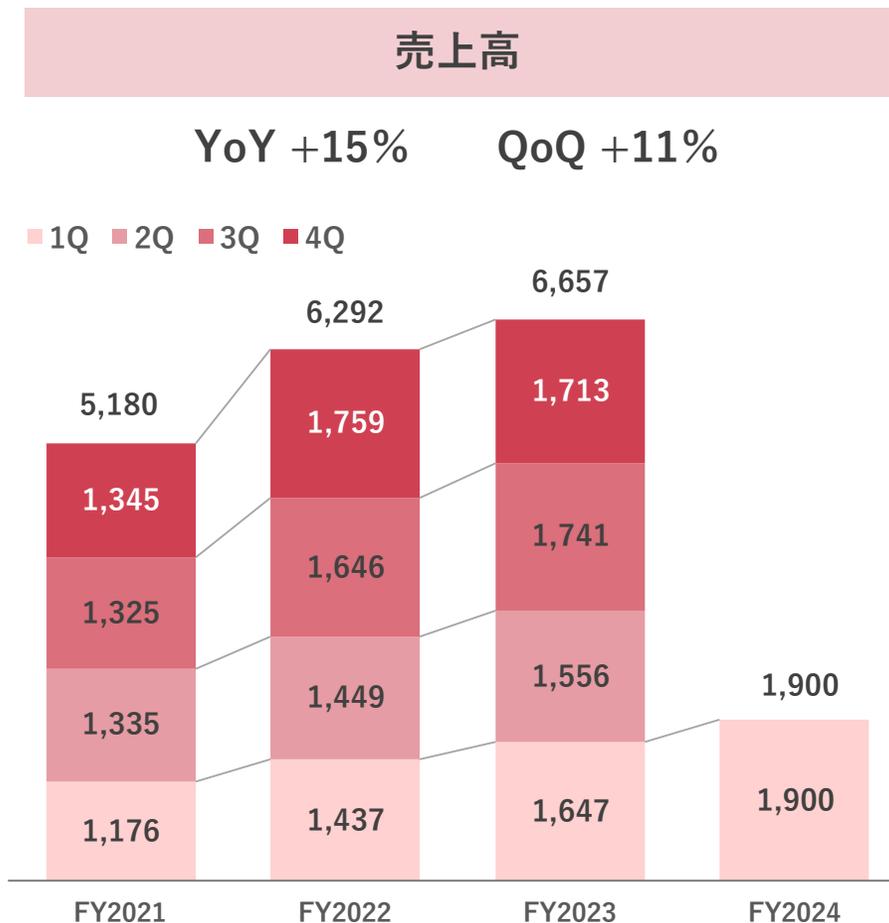
QoQ
+1.4万件
(+1%)

※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、フードデリバリーフランチャイズサービスの合算

※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

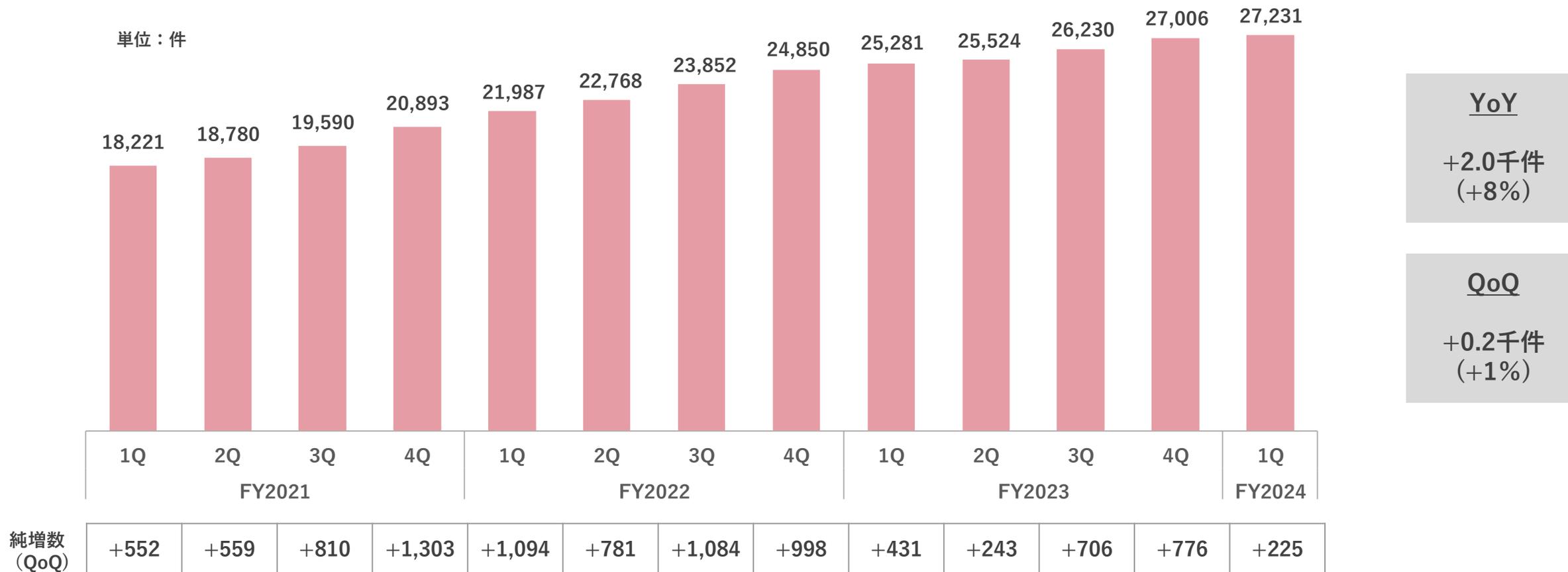
店舗サービス事業 (POSレジ収益)

- ✓ 1Q最終月である11月において月額利用料の値上げを実施、単月+70百万円の増収効果が発生
- ✓ イニシャル販売もYoY、QoQで増加しレジ事業全体として大幅な増収増益を達成



店舗サービス事業（POSレジ期末課金件数）

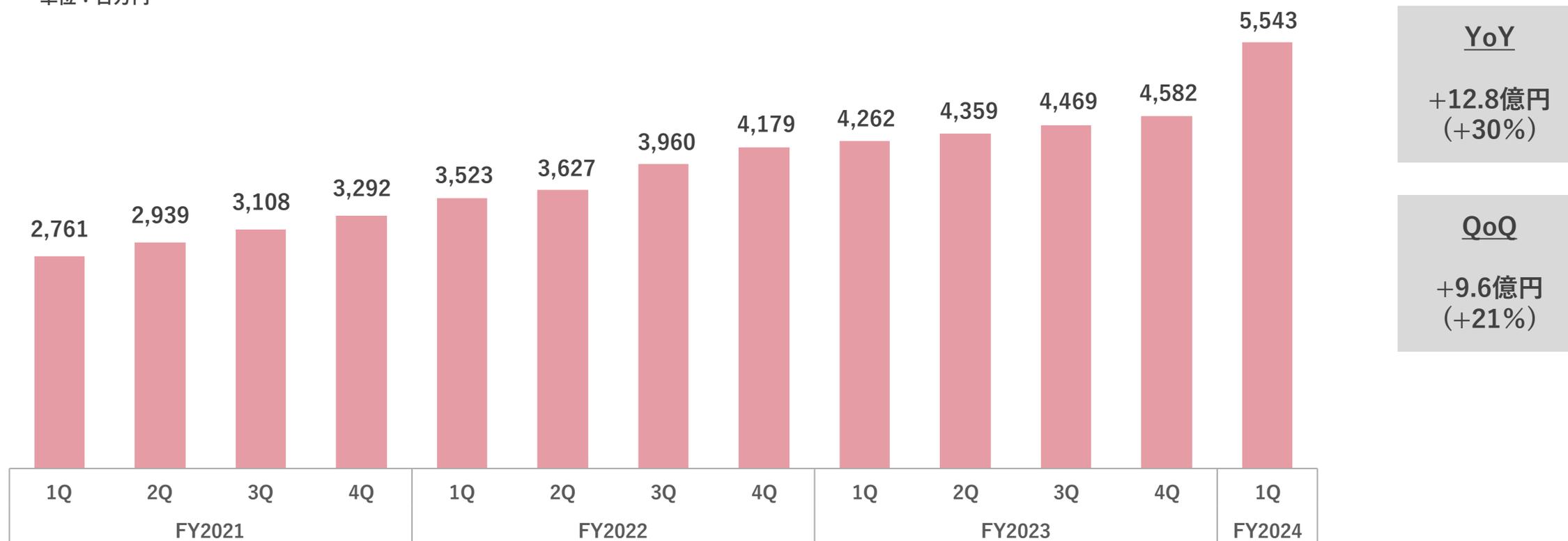
✓ 飲食店の閉店解約が高止まっていることに加え、11月の値上げに伴う解約増もあり純増はやや弱含み



店舗サービス事業（POSレジARR）

✓ 顧客純増に加えて11月の値上げ影響でARRは大きく増加し55億円を突破

単位：百万円



※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

スマート TV1 台で店内を総合演出「USEN MUSIC Entertainment」をリリース

■サービス概要

BGMに留まらず、ミュージックビデオ、BGV、サイネージ、TV、カラオケなど多彩な機能をスマートTVに搭載。お店の空間演出を一段上の品質に引き上げ、その場に集うすべての人々が笑顔になれる空間づくりを実現。2023年11月20日より販売開始。

■機能

- ①USEN MUSIC（BGM）
- ②ミュージックビデオ（来店客がリクエスト可能）
- ③BGV（バックグラウンドビデオ）
- ④サイネージ
- ⑤TV（地上波/BS）
- ⑥ビンゴ
- ⑦USEN KARAOKE by JOYSOUND（カラオケ）※
- ⑧USEN BELL（呼び出しベル）※

※オプション

USEN MUSIC Entertainment



関連リリース

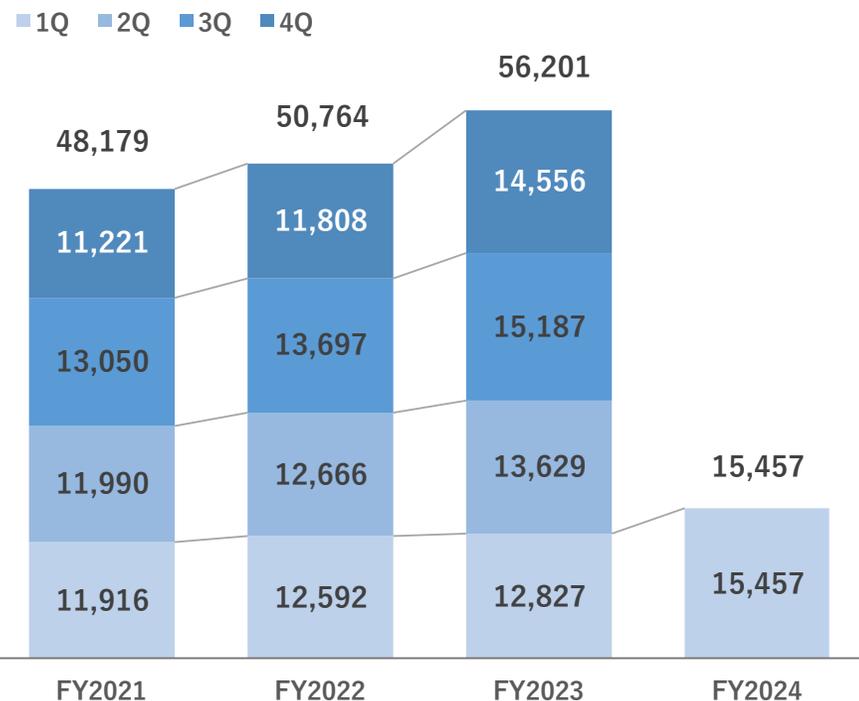
https://usen-next.co.jp/newsrelease/images/20231120_usen_usen_music_entertainment.pdf

通信事業（業績推移）

- ✓ YoYの売上は個人向けを除き増収、営業利益は全てのサービス区分で増益を達成
- ✓ QoQでは法人向けICTで低採算の工事案件および販管費増で減益、回線取次は今期よりTACTを取り込んだため増収増益

売上高

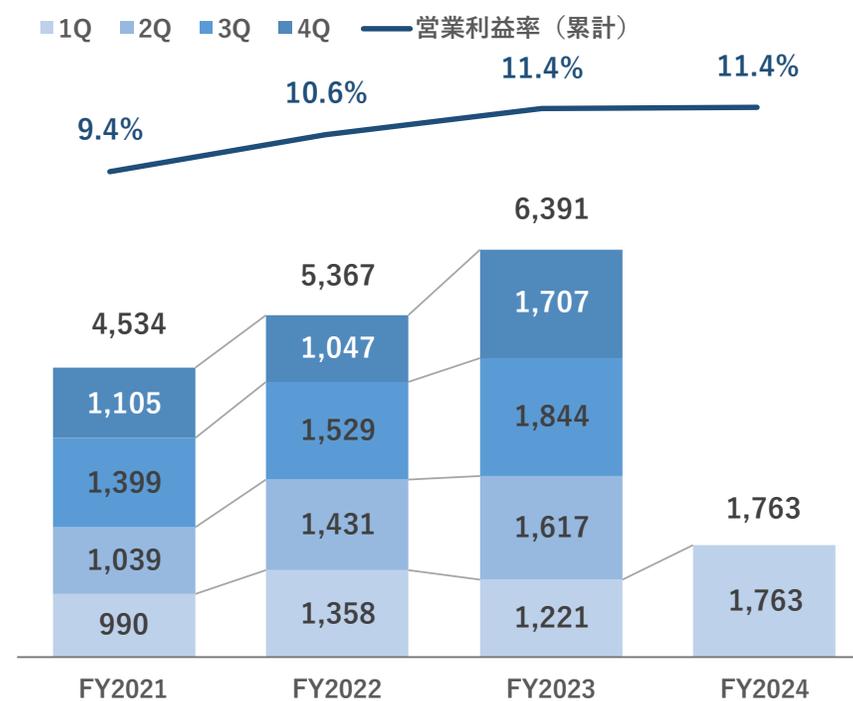
YoY +21% QoQ +6%



営業利益/率

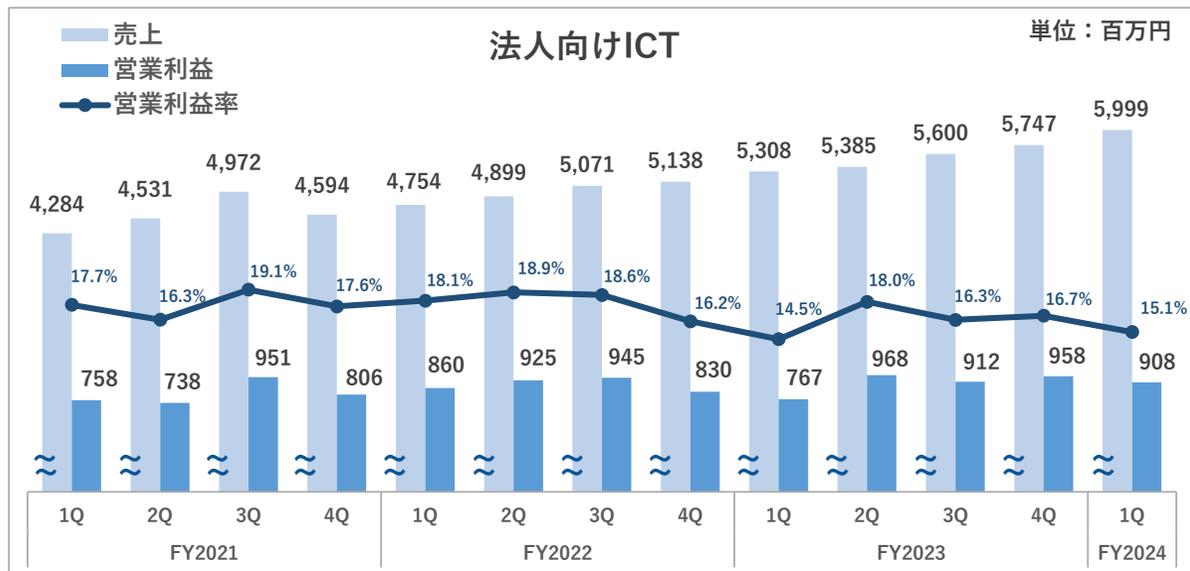
単位：百万円

YoY +44% QoQ +3%

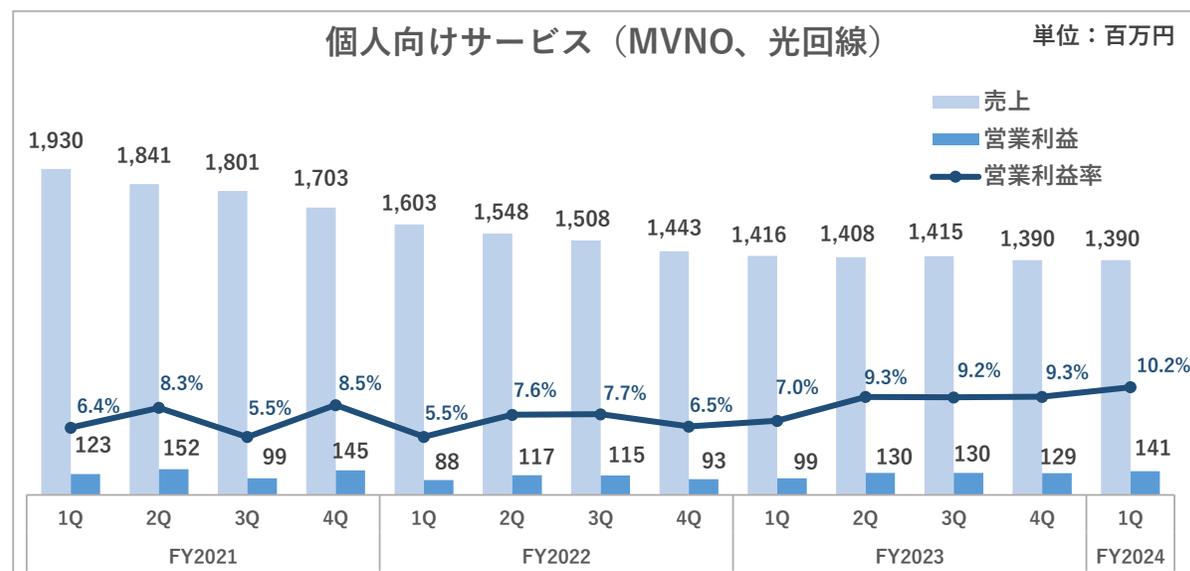
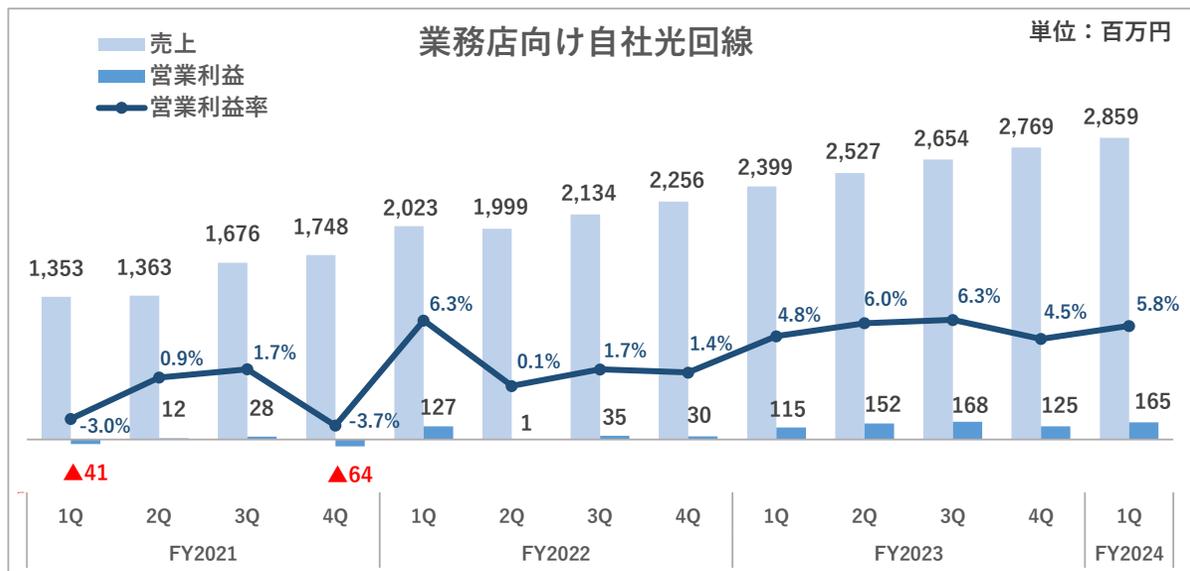


※FY2024/08より連結子会社の(株)TACTをコンテンツ配信から通信事業へセグメント変更しておりますが、影響が軽微なため過去業績数値の遡及修正はしていません。

通信事業（サービス区分別損益）



※FY2024/08よりTACTをコンテンツ配信から回線取次へセグメント変更



法人向けICTにおいて、第三者機関の顧客満足度調査で第2位の評価

(株)USEN ICT Solutionsが J.D. パワー2023年法人向けネットワークサービス顧客満足度調査 SMB市場部門で12事業者中、第2位の評価

出典：https://japan.jdpower.com/ja/press-releases/2023_Japan_Network_Service_Customer_Satisfaction_Study

■J.D. パワー 2023年法人向けネットワークサービス 顧客満足度調査とは

年に1回、全国の企業を対象に、通信事業者が提供する固定系の法人向けネットワークサービス*に対する顧客満足度を聴取し明らかにする調査。今回で22回目の実施。

※レイヤー2/3混合VPNサービスやIP-VPN、広域イーサネット、インターネット接続サービス等

■(株)USEN ICT Solutionsについて

法人向けICTを担う中核子会社。直販営業による担当営業制でのマルチベンダー戦略と高い顧客満足度が強み。



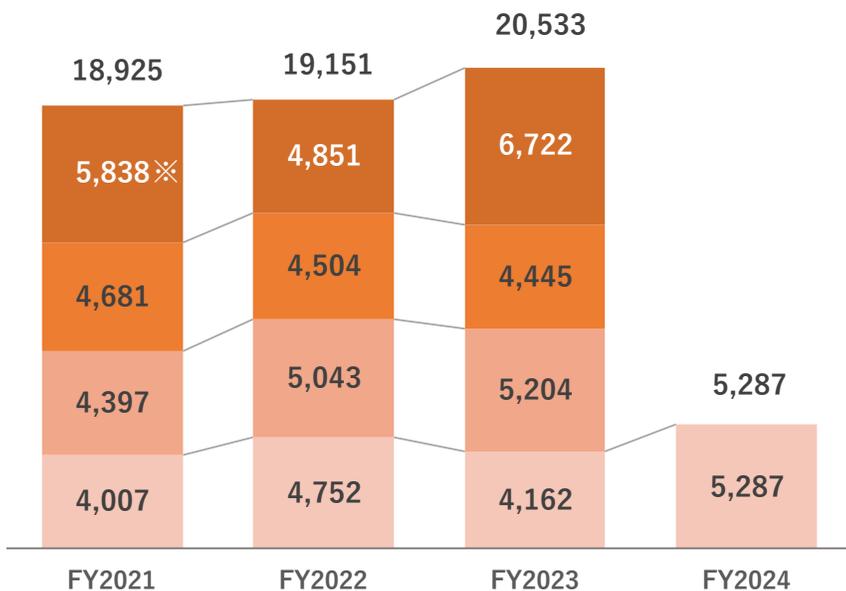
業務用システム事業（業績推移）

- ✓ 2024年7月の改刷に向けた自動精算機の入替特需によりYoYで大幅な増収増益
- ✓ QoQでは前四半期における入替特需の初動インパクトが大きかったため減収減益

売上高

YoY +27% QoQ ▲21%

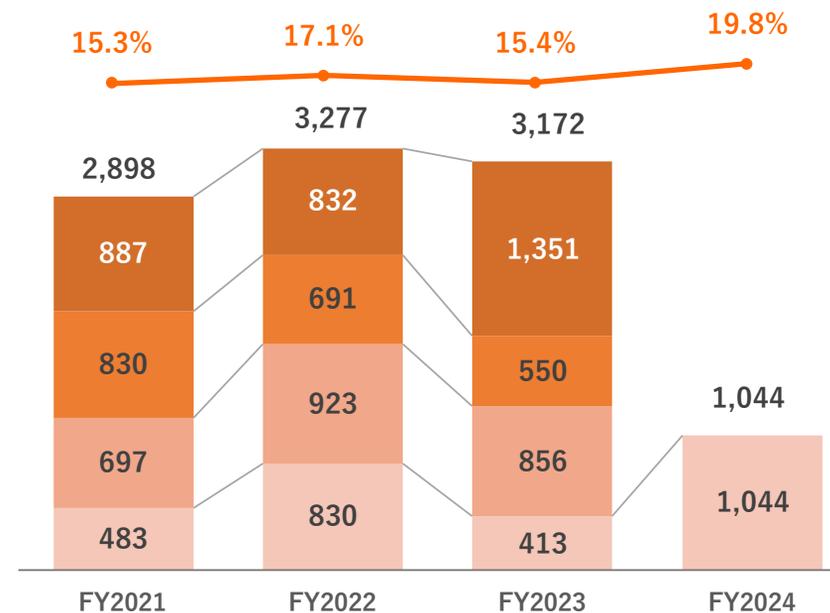
■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q



営業利益/率

YoY +153% QoQ ▲23%

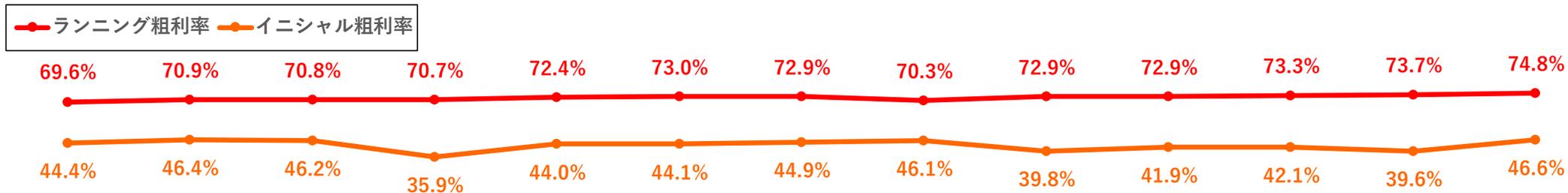
■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q ● 営業利益率（累計）



単位：百万円

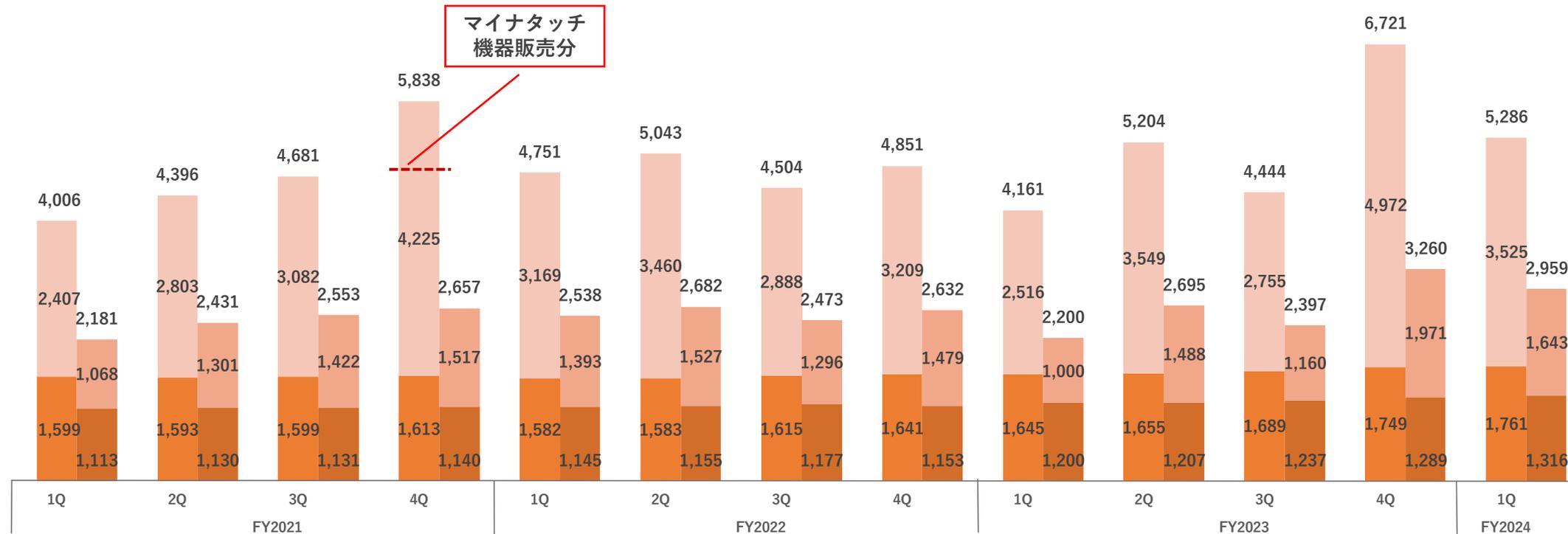
※FY2021Q4はマイナタッチの機器販売売上高 1,170百万円を含む

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
 右上：イニシャル粗利
 左下：ランニング売上高
 右下：ランニング粗利

単位：百万円



YoY

イニシャル
売上高
+40%

ランニング
売上高
+7%

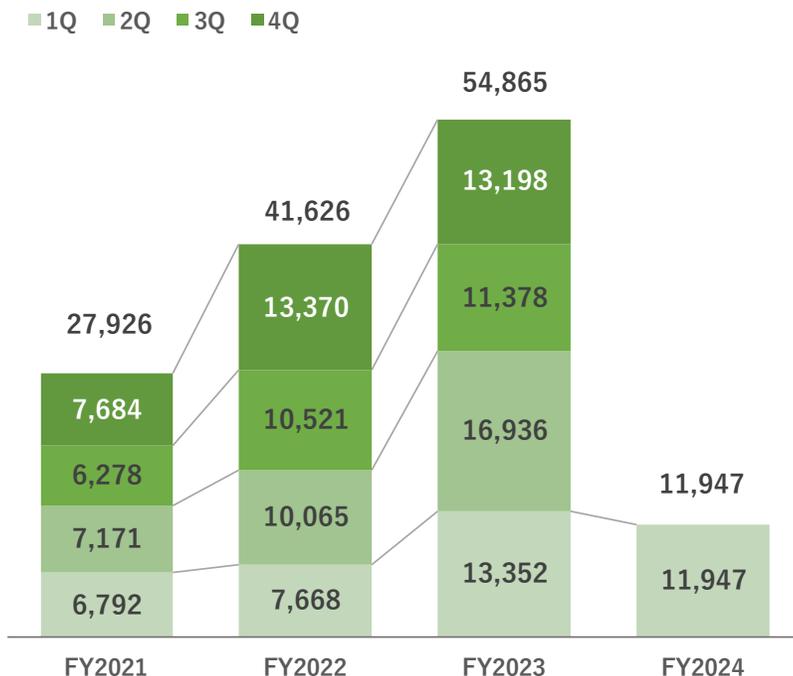
ランニング
粗利
+10%

エネルギー事業（業績推移）

- ✓ YoYの売上はJEPX取引価格下落で単価が減少し減収、営業利益はUSENでんきの収益性改善で大幅増益
- ✓ QoQでは売上が季節性の消費電力量減少により減収、営業利益は微増

売上高

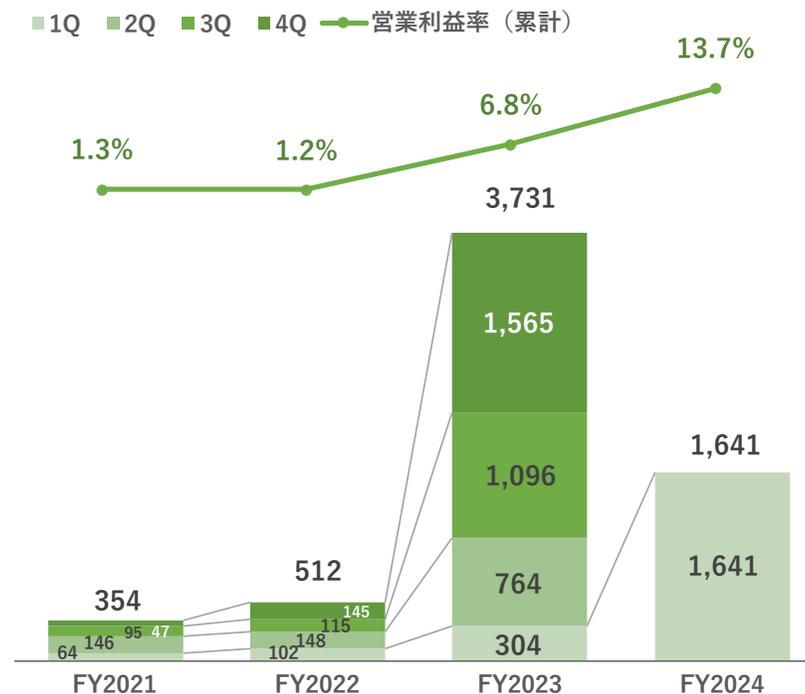
YoY ▲11% QoQ ▲9%



営業利益/率

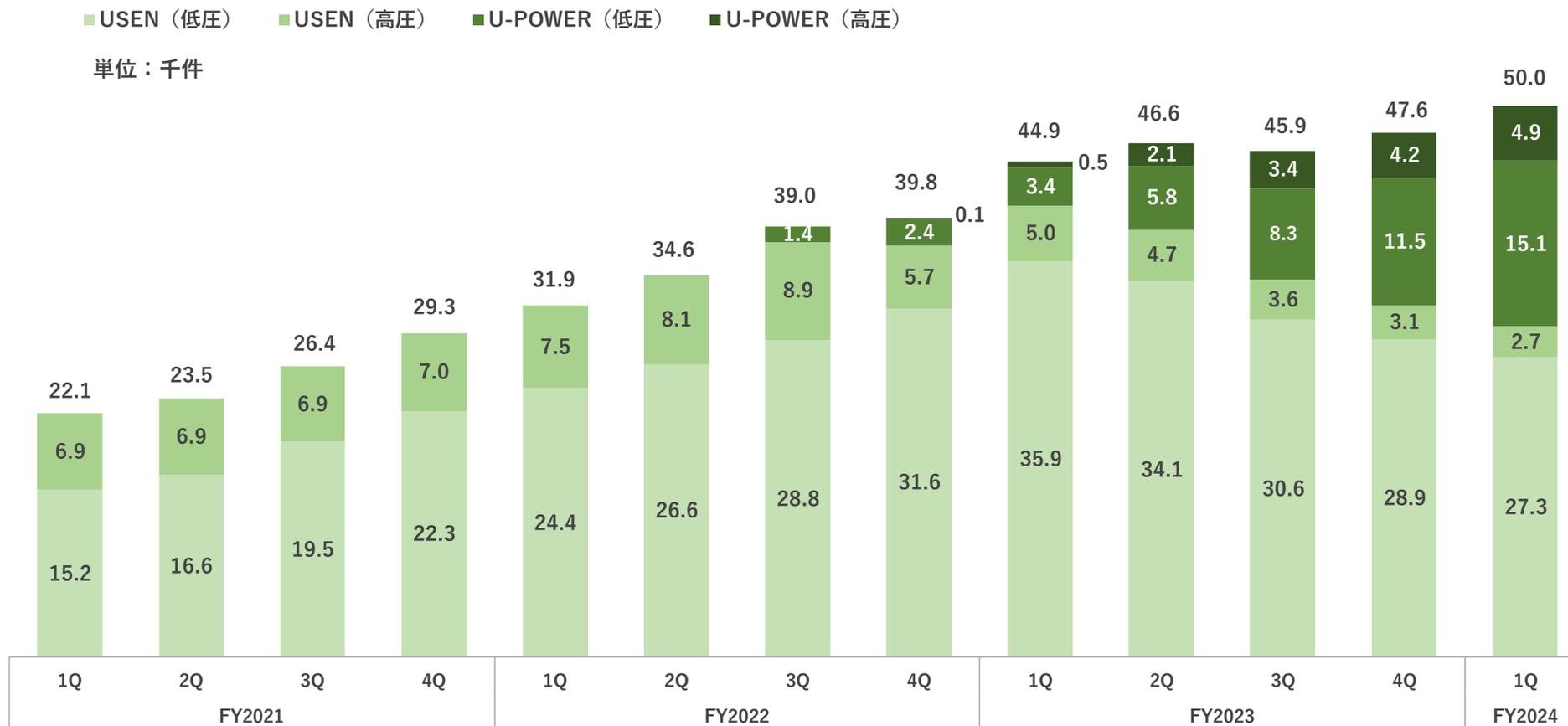
単位：百万円

YoY +440% QoQ +5%



エネルギー事業（顧客件数）

- ✓ U-POWERは高圧、低圧ともに計画を上回る顧客純増を達成
- ✓ USENでんきの高圧は概ね計画どおりの純減も、低圧は純減数が計画を下回り顧客歩留まり



家庭向け再エネ電力プラン「GREENホーム」を開始

■サービス概要

これまでの企業向け実質再エネの高圧・低圧電力の販売に加えて、今回新たに家庭向けの電力プラン「GREENホーム」を2023年11月よりスタート。環境への配慮と価格メリットを同時に実現した、選べる3つのプランで日本国内の再エネ普及に貢献。

■特長

- ✓ 従量料金単価の3段目料金を地域大手電力会社規制料金プランより25%割安に設定、ファミリーなど電気を多く使用する家庭に価格メリットが大きい
- ✓ 一般財団法人C.W.ニコル・アフアの森財団を通して森林保護活動を支援
- ✓ 「GREENホーム」を申込みと「U-NEXT」の無料体験ができるキャンペーンを実施する等、グループシナジーの創出にも取り組む



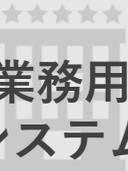
【電力量料金の割引イメージ】



III. APPENDIX



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2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 ✓ 97万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 ✓ 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
 <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/ストック構成比は約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」、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 ✓ 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 	<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年間予測レポート

※2 2023年12月 GEM Partners調べ

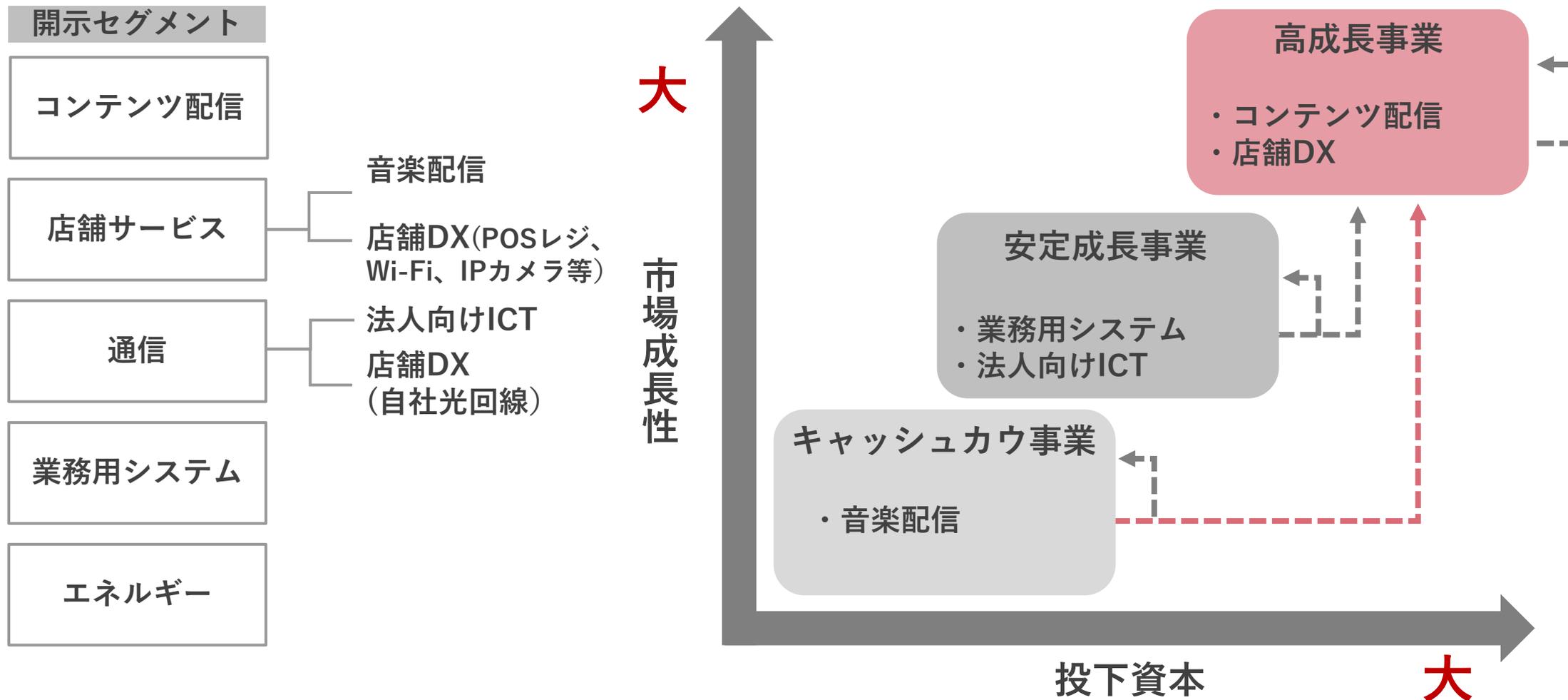
2024年8月期 業績予想のポイント（再掲）

コンテンツ配信事業 (※)	<ul style="list-style-type: none">・ Paravi統合シナジーの通期寄与やTBS・テレビ東京との業務提携効果、スポーツ・韓流等のコンテンツ強化でユーザー数は前期末比+50万人（U-NEXT+70万、旧Paravi▲20万）・ コンテンツ原価率は前期と同水準を想定（為替レートは前期と同水準の140円/1ドル想定）・ 広告販促費はユーザー獲得数増加に伴う獲得コストを中心に増加
店舗サービス事業	<ul style="list-style-type: none">・ 店舗DX商材やデリバリーブランドフランチャイズサービス、家賃保証等の契約件数増加で増収・ 上記粗利増に対して人件費やDX端末・ソフトウェア開発等の減価償却費のコスト増で営業利益は微増益
通信事業 (※)	<ul style="list-style-type: none">・ 法人向けICT、業務店向け自社光回線は安定した増収増益・ 回線取次は取次手数料減少を保守的に見込み減益・ 個人向けは光回線サービスの落ち込みをMVNOがカバーし利益横ばい
業務用システム事業	<ul style="list-style-type: none">・ 2024年7月の改刷に向けてレジャーホテルを中心とした自動精算機の特需を見込む・ ビジネスホテルや医療機関においても増収を見込む結果、過去最高の売上高・営業利益を予想
エネルギー事業	<ul style="list-style-type: none">・ 顧客件数は高圧で▲1,000件、低圧で▲9,000件の純減を見込むため減収予想・ 利益面では利益率の高いU-POWERの構成割合増加やUSENでんきの調達電源最適化の通期寄与で増益
全社コスト	<ul style="list-style-type: none">・ 人的資本投資の強化とともに引き続きオフィス環境整備、セキュリティ対策等に取り組みコストが増加

※コールセンター事業を展開する連結子会社の(株)TACTについて、2024年8月期より事業セグメントをコンテンツ配信から通信へ変更予定

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



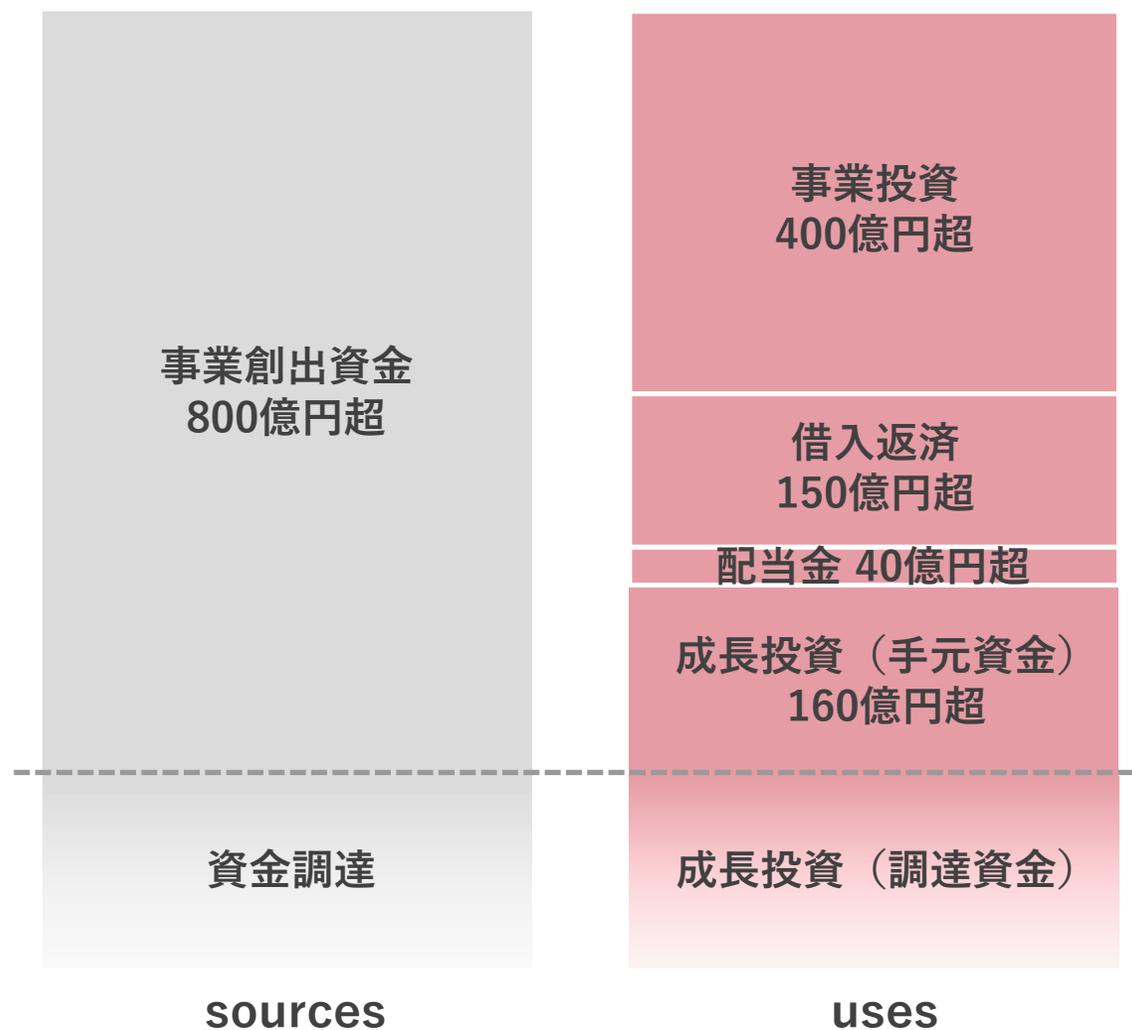
主要経営財務指標

	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

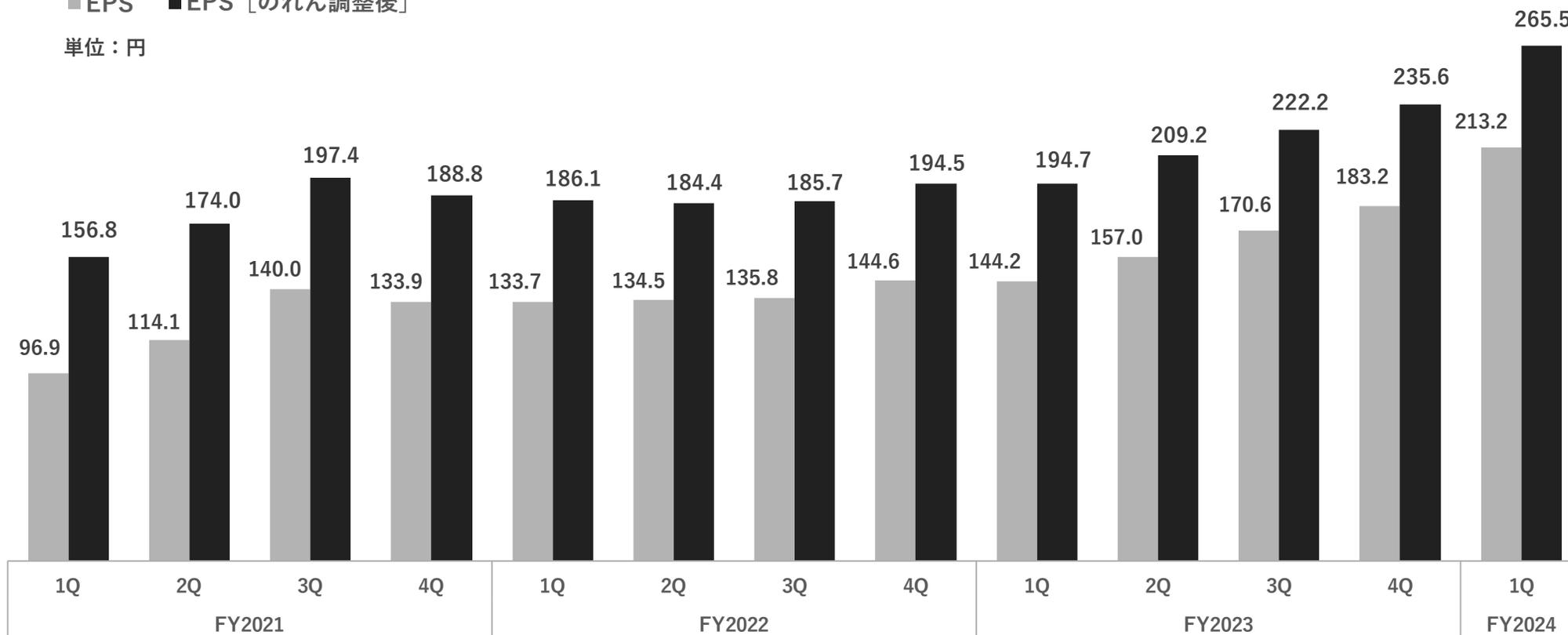
キャピタルアロケーション（※4ヶ年累計）



✓ YoYでの増益が寄与し大幅に増加

■ EPS ■ EPS [のれん調整後]

単位：円



調整後EPS

YoY +71円

QoQ +30円

EPS

YoY +69円

QoQ +30円

※LTM : Last Twelve Month (直近12ヶ月)

連結貸借対照表（前期末対比）

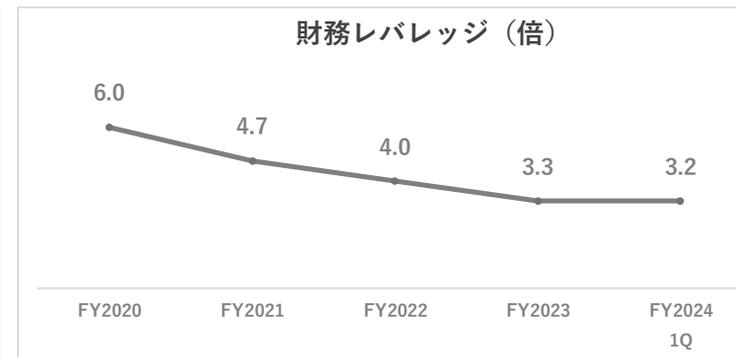
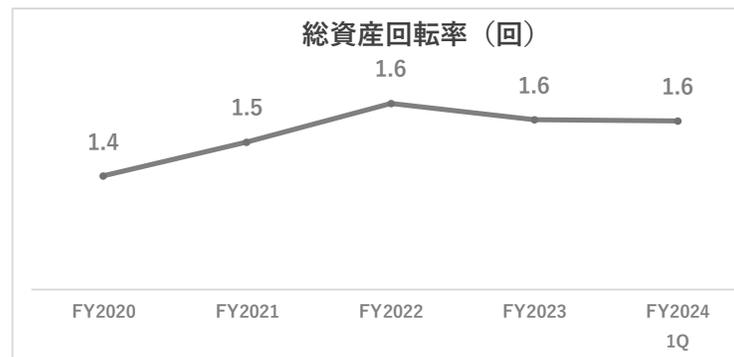
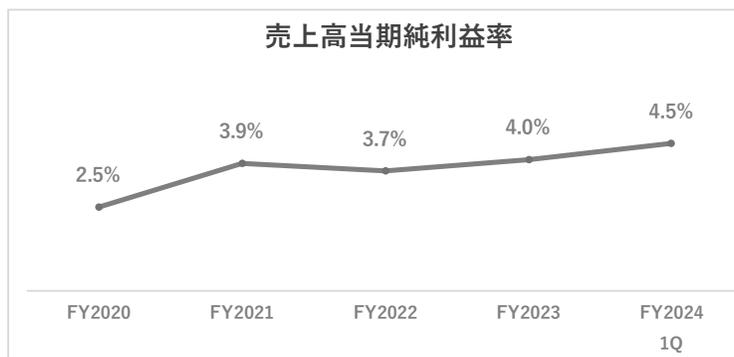
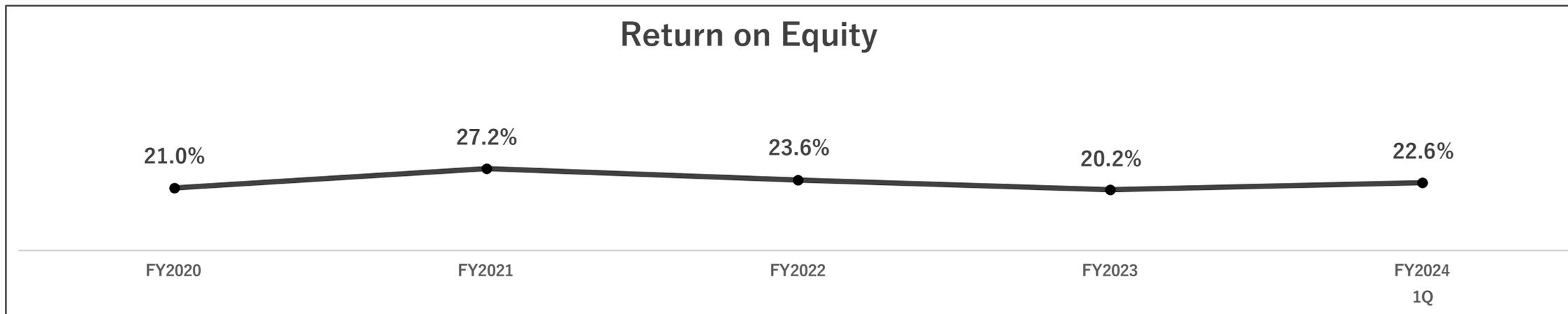
- ✓ 流動資産：前払費用の増加は主にコンテンツ調達投資
- ✓ 固定資産：有形資産などの増加分をのれん償却費で相殺しほぼ横ばい
- ✓ 負債：主に長期借入金の返済により圧縮
- ✓ 純資産：着実な当期純利益の計上により株主資本を積み上げ（期末配当により一部相殺）

（単位：百万円）	FY2023 期末	FY2024 1Q	増減
（資産の部）			
流動資産	121,225	124,157	+2,932
現金及び預金	52,132	52,463	+330
売掛債権	31,989	31,210	▲778
たな卸資産	9,708	10,610	+902
前払費用	24,364	27,704	+3,340
その他	3,030	2,168	▲862
固定資産	79,298	79,299	+0
有形固定資産	18,419	18,756	+337
無形固定資産	48,675	48,249	▲425
のれん	42,591	41,852	▲739
その他	6,083	6,397	+314
投資その他の資産	12,204	12,292	+88
資産合計	200,524	203,457	+2,933

（単位：百万円）	FY2023 期末	FY2024 1Q	増減
（負債の部）			
流動負債	55,527	55,643	+116
仕入債務	26,466	25,797	▲669
短期借入金	-	-	-
1年以内返済予定の長期借入金	3,000	3,000	-
その他	26,060	26,846	+785
固定負債	67,289	66,390	▲898
社債	10,000	10,000	-
長期借入金	50,970	50,220	▲750
その他	6,319	6,170	▲148
負債合計	122,817	122,034	▲782
（純資産の部）			
株主資本	68,020	71,532	+3,512
資本金	97	99	+2
資本剰余金	29,784	29,786	+2
利益剰余金	38,138	41,646	+3,507
自己株式	-0	-0	-
その他包括利益累計額	431	404	▲26
非支配株主持分	9,255	9,485	+229
純資産合計	77,707	81,422	+3,715
負債純資産合計	200,524	203,457	+2,933

経営財務指標 (ROE ※LTMベース)

✓ 収益性（当期純利益率）の改善により直近12ヶ月のROEは前期末から改善、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）

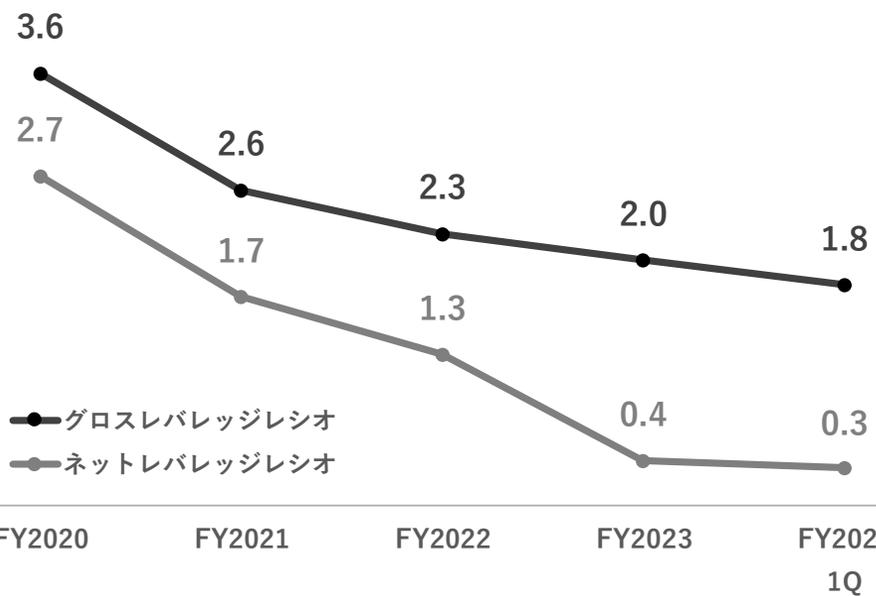
※自己資本：純資産 - 新株予約権 - 少数株主持分

経営財務指標（レバレッジレシオ、D/Eレシオ）

- ✓ EBITDAの増加によりグロスレバレッジレシオは2.0倍を割る水準へ低下
- ✓ D/Eレシオは横ばい推移

レバレッジレシオ（LTMベース）

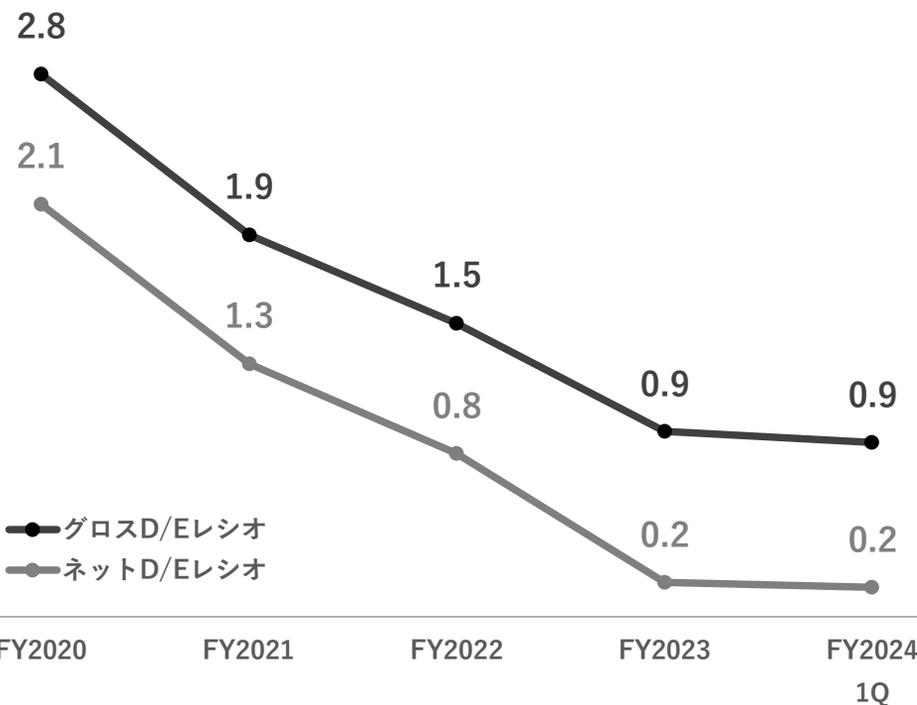
単位：倍



※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

単位：倍



※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

経営財務指標（エクイティスプレッド、EVAスプレッド）

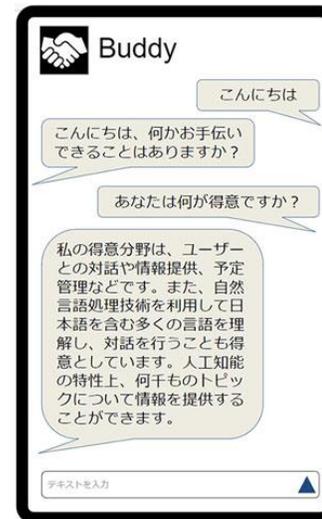
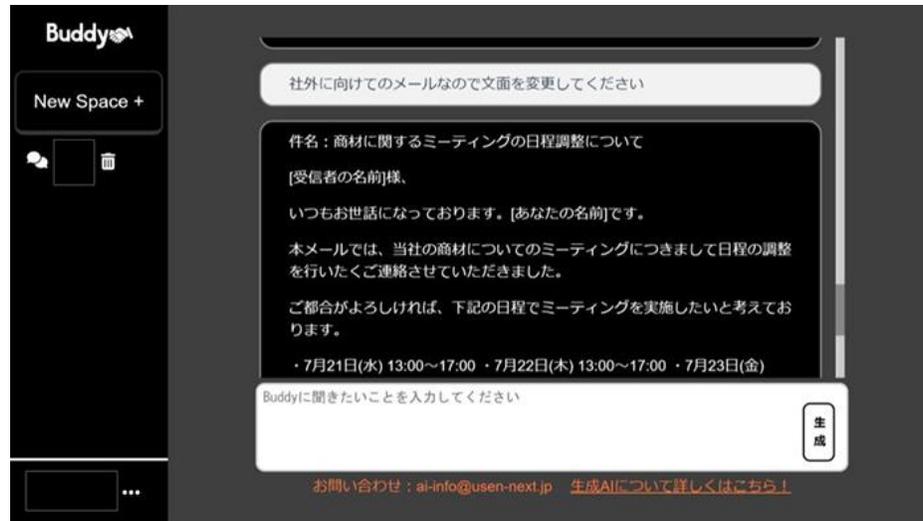
[単位：億円]

		FY21/08 実績	FY22/08 実績	FY23/08 実績	FY24/08 期首予想	備考
ROE	① = ② / ③	27.2%	23.6%	20.2%	16.5%	低下傾向も今期予想で15%超の見込み
売上高当期純利益	- ②	80	87	110	121	
株主資本（期中平均）	- ③	293	365	540	733	FY23/08に270億円の増資実行
ROIC	④ = (⑤ × (1 - ⑥)) / (③ + ⑦)	10.4%	11.3%	11.9%	11.3%	増加基調で今期予想も11%超の見込み
営業利益	- ⑤	156	173	216	240	
実効税率	- ⑥	36%	36%	36%	36%	
株主資本（期中平均）		293	365	540	733	FY23/08に270億円の増資実行
有利子負債（期中平均）	- ⑦	671	617	617	625	FY23/08に100億円の社債発行
株主資本コスト	⑧ = ⑨ + (⑩ × ⑪)	5.3%	11.5%	9.3%	9.3%	FY23/08で減少（FY24/08は仮で横置き）
10年国債レート	- ⑨	0.0%	0.2%	0.7%	0.7%	各期末日レート
マーケットリスクプレミアム	- ⑩	5.2%	7.4%	7.0%	7.0%	各期1年間の平均値
株主β	- ⑪	1.02	1.52	1.23	1.23	52週/104週/36ヶ月/60ヶ月で信頼区間95%にて算出
WACC	⑫ = ⑧ × ⑬ + ⑭ × ⑮	2.5%	5.2%	5.2%	5.6%	株主資本比率が増加基調（財務基盤良化）
株主資本コスト		5.3%	11.5%	9.3%	9.3%	
株主資本比率	- ⑬	34%	40%	52%	56%	
負債コスト	- ⑭	1.1%	1.1%	0.8%	0.8%	
負債比率	- ⑮	66%	60%	48%	44%	
エクイティスプレッド	① - ⑧	22.0%	12.1%	10.9%	7.2%	
EVAスプレッド	④ - ⑫	7.9%	6.0%	6.8%	5.7%	

生成AIを全社展開、業務時間を年間50万時間削減へ



社内環境にあわせて開発した生成AI「Buddy（バディ）」を2023年11月にグループ全社員約5,000名へ展開。「Buddy」を活用し社内業務の効率化を進めることで、グループ全体の生産性向上を目指す。



- ✓ AI技術による既存業務の効率化を目的にAI業務改革支援部を新設し、生成AI「Buddy」を開発
- ✓ 指示や質問を入力すると会話形式で回答が生成されるため、業務をサポートするアシスタントとしての役割を期待

関連リリース <https://usen-next.co.jp/newsrelease/2023/11/unhd-ai-buddy.html>

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