

# U-NEXT HOLDINGS

## 2025年8月期 第1四半期決算説明資料

株式会社U-NEXT HOLDINGS  
(東証プライム市場 9418)

2025年1月14日

# 目次

---

## 1. 連結決算概要

## 2. 事業セグメント別業績

## 3. APPENDIX



# 1. 連結決算概要

# エグゼクティブサマリー

今期より開示セグメントを変更、  
過去3期分の四半期推移を遡及修正して掲載

通期予想に対して順調なスタート、  
連結の売上高と当期純利益は四半期ベースにおける過去最高を更新

コンテンツ配信、店舗・施設ソリューションで四半期ベースにおける  
過去最高益を達成

通信・エネルギーは電力容量拠出金負担等の影響でYoY減益

# 連結決算サマリー（予想対比）

- 売上高、各段階利益ともに25%超の進捗と順調なスタート
- EBITDA-CAPEXの大幅な進捗は投資計画の一部後ろ倒しによるもの

(百万円)	FY2025 予想	FY2025 1Q実績	進捗
売上高	360,000	91,928	26%
営業利益	31,000	8,251	27%
営業利益率 (%)	8.6%	9.0%	-
経常利益	30,000	8,277	28%
親会社株主に帰属する当期純利益	16,700	4,567	27%
親会社株主に帰属する当期純利益 [のれん調整後]	19,850	5,354	27%
EBITDA	42,500	10,819	25%
EBITDAマージン	11.8%	11.8%	-
EBITDA-CAPEX (投融資、コンテンツ前払含む)	10,300	4,233	41%

# 連結決算サマリー（前年対比）

売上高は25%、各段階利益は10%前後の増収増益

(百万円)	FY2024 1Q実績	FY2025 1Q実績	増減額	増減率
売上高	73,724	91,928	+18,205	+25%
営業利益	7,478	8,251	+773	+10%
営業利益率 (%)	10.1%	9.0%	-	-
経常利益	7,321	8,277	+956	+13%
親会社株主に帰属する当期純利益	4,198	4,567	+368	+9%
親会社株主に帰属する当期純利益 [のれん調整後]	4,984	5,354	+370	+7%
EBITDA	9,837	10,819	+982	+10%
EBITDAマージン	13.3%	11.8%	-	-
EBITDA-CAPEX (投融資、コンテンツ前払含む)	4,085	4,233	+148	+4%

# 事業セグメント別業績（予想対比）

- コンテンツ配信、店舗・施設ソリューションを中心に順調な立ち上がり
- 営業利益の進捗率が低い通信・エネルギーについても1Q予想比ではインライン

(百万円)		FY2025 予想	FY2025 1Q実績	進捗
コンテンツ配信	売上高	122,100	30,572	25%
	営業利益	9,800	3,189	33%
	営業利益率	8.0%	10.4%	-
店舗・施設ソリューション	売上高	93,100	25,623	28%
	営業利益	14,700	5,101	35%
	営業利益率	15.8%	19.9%	-
通信・エネルギー	売上高	142,100	35,362	25%
	営業利益	13,600	2,068	15%
	営業利益率	9.6%	5.8%	-
金融・不動産・グローバル	売上高	8,700	2,044	23%
	営業利益	1,400	393	28%
	営業利益率	16.1%	19.3%	-
調整額	売上高	-6,000	-1,673	28%
	営業利益	-8,500	-2,501	29%

※ 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）

- コンテンツ配信、店舗・施設ソリューションは大幅な増収増益を達成
- 通信・エネルギーは電力容量拠出金等の影響で減益、調整額はM&A専門家費用などが増加

(百万円)		FY2024 1Q実績	FY2025 1Q実績	増減	増減率
コンテンツ配信	売上高	25,672	30,572	+4,900	19%
	営業利益	2,205	3,189	+985	45%
	営業利益率	8.6%	10.4%	-	-
店舗・施設ソリューション	売上高	21,602	25,623	+4,022	19%
	営業利益	3,559	5,101	+1,542	43%
	営業利益率	16.5%	19.9%	-	-
通信・エネルギー	売上高	25,937	35,362	+9,425	36%
	営業利益	3,107	2,068	▲1,039	▲33%
	営業利益率	12.0%	5.8%	-	-
金融・不動産・グローバル	売上高	1,834	2,044	+210	11%
	営業利益	376	393	+18	5%
	営業利益率	20.5%	19.3%	-	-
調整額	売上高	-1,322	-1,673	▲351	27%
	営業利益	-1,768	-2,501	▲733	41%

※ 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

# 連結売上高・営業利益・EBITDA

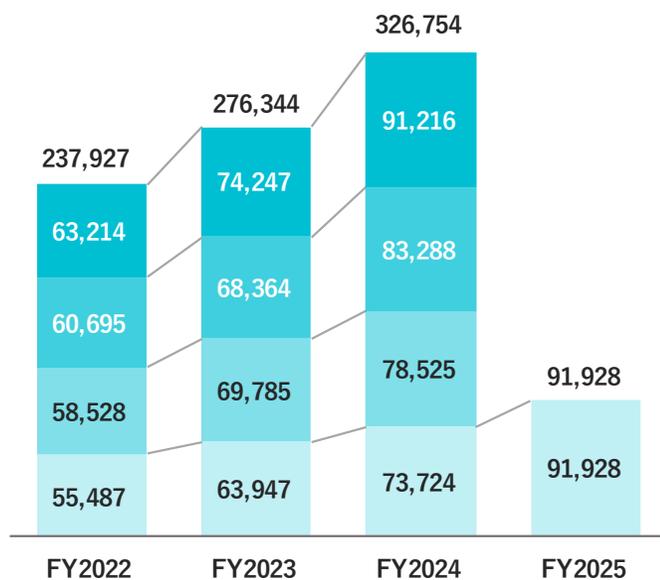
- 売上高は四半期ベースで過去最高を更新
- 営業利益およびEBITDAはQoQで大幅増益、1Q期間における過去最高を達成

(百万円)

## 売上高

YoY +25%    QoQ +1%

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q



## 営業利益/率

YoY +10%    QoQ +48%

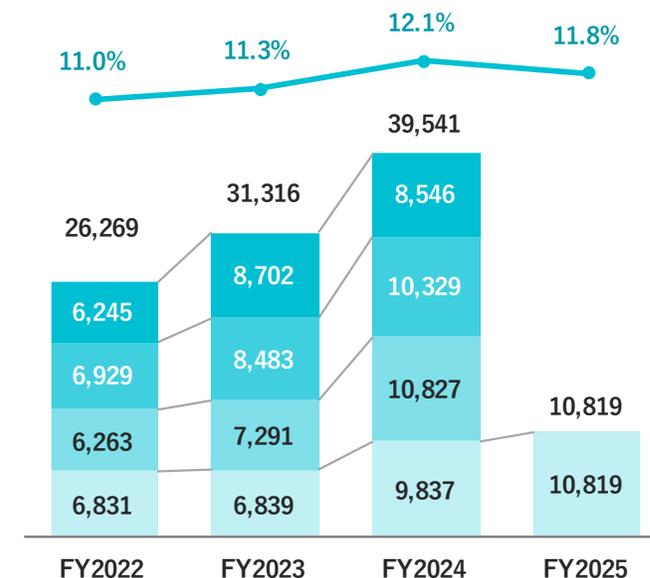
■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q    ● 営業利益率 (累計)



## EBITDA/率

YoY +10%    QoQ +27%

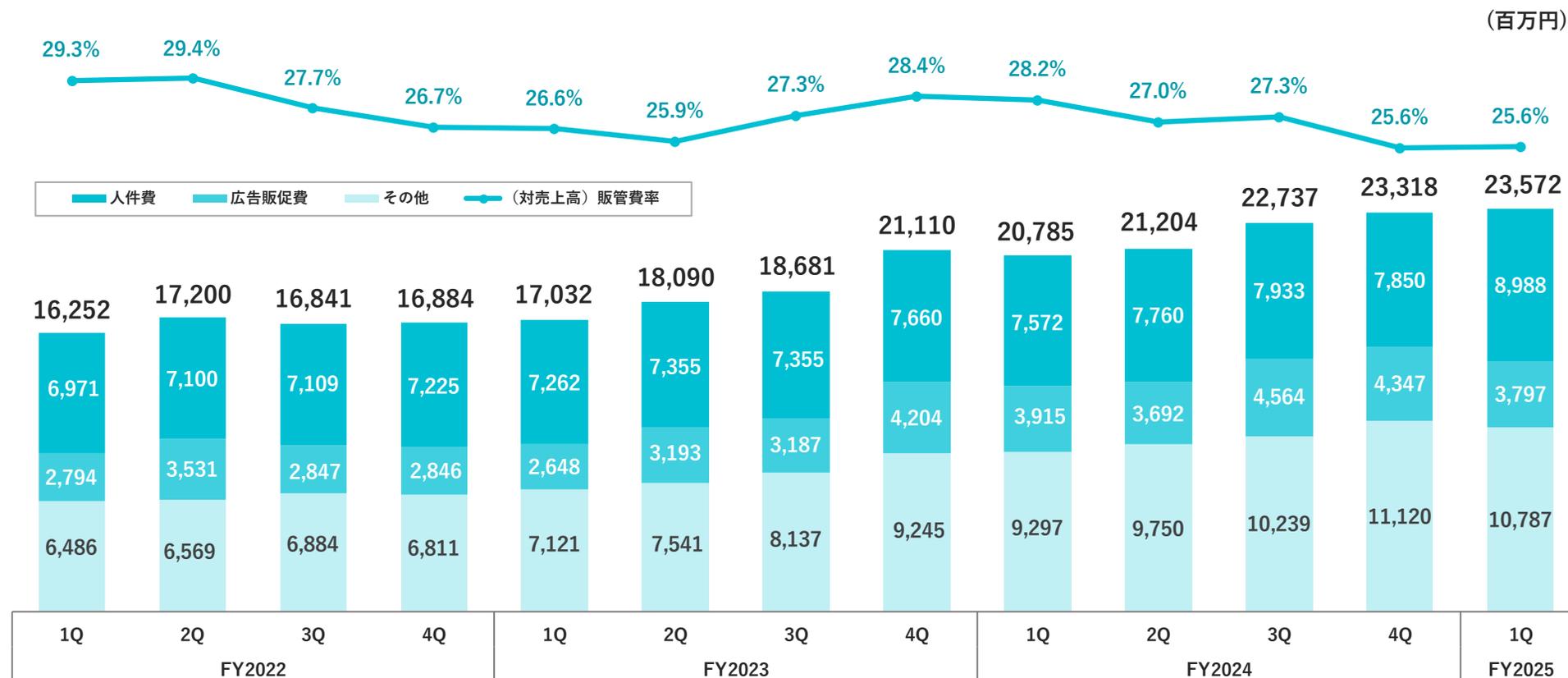
■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q    ● EBITDAマージン (累計)



※EBITDA：営業利益+減価償却費+のれん償却費

# 連結販管費

- 業容拡大に伴いYoYで増加も、対売上高比率は30%を下回る水準で逡減傾向
- QoQの微増は人件費が主要因、広告販促費はグループブランディング費用が減少



販管費率

YoY ▲ 3 pt  
(3ヶ月)

QoQ ± 0 pt

販管費

YoY +13%  
(3ヶ月)

QoQ + 1%

# 連結当期利益

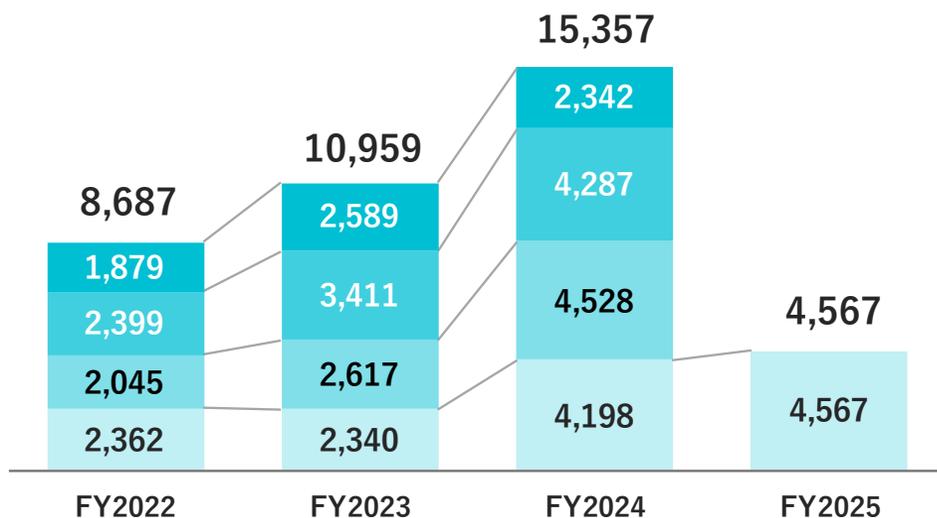
QoQで大幅増益を達成、四半期ベースにおける過去最高を更新

(百万円)

親会社株主に帰属する当期純利益

YoY + 9%    QoQ + 95%

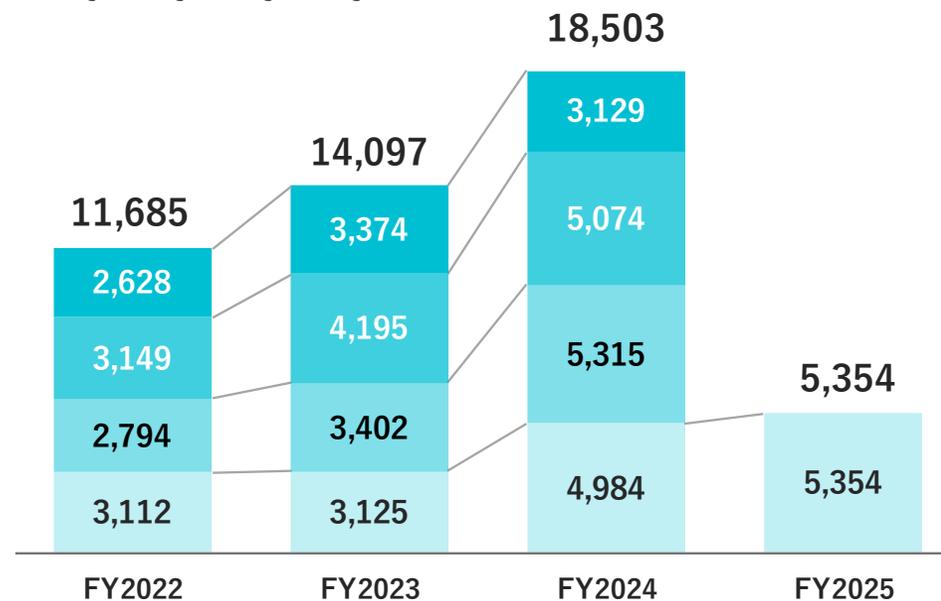
■ 1Q   ■ 2Q   ■ 3Q   ■ 4Q



親会社株主に帰属する当期純利益【のれん調整後】

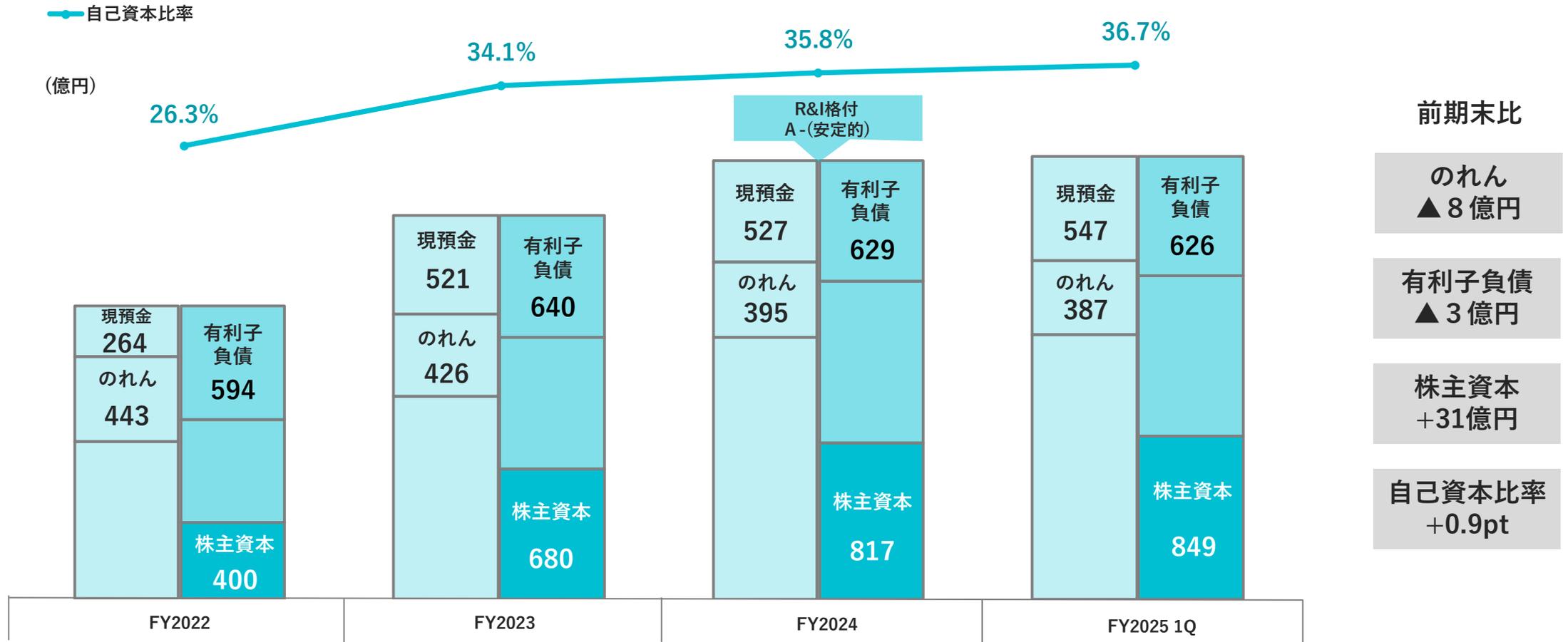
YoY + 7%    QoQ + 71%

■ 1Q   ■ 2Q   ■ 3Q   ■ 4Q



# 連結貸借対照表

着実な利益積み上げにより、自己資本比率は37%弱まで改善

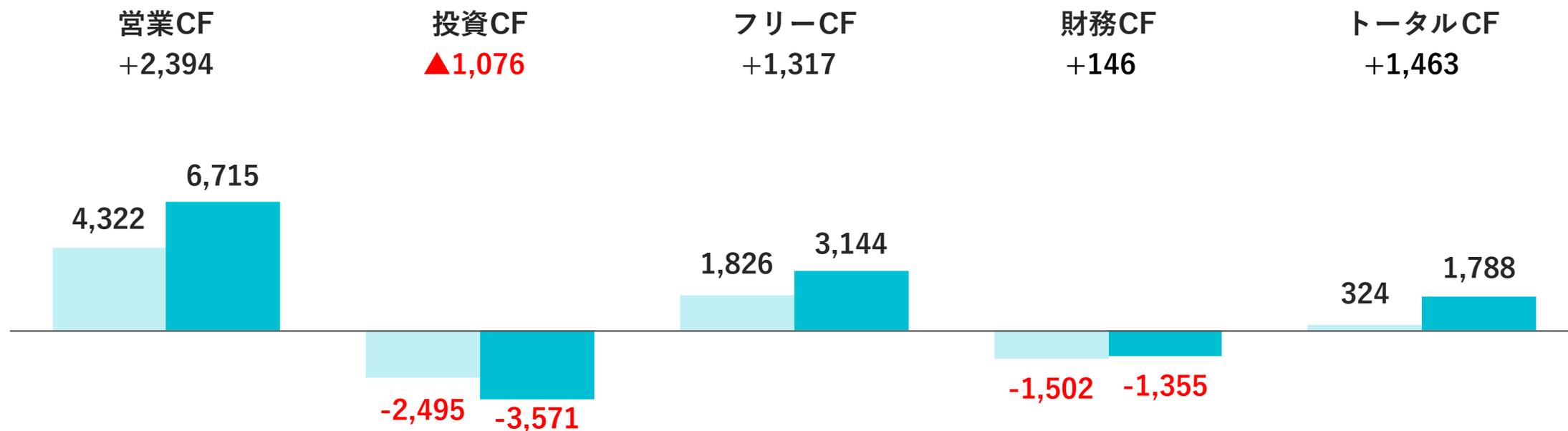


# 連結キャッシュフロー（サマリー）

- 営業C/F : 税前利益 + 8 億、運転資本増減 + 47億、法人税負担増▲27億等により収入増加
- 投資C/F : 事業投資支出が + 9 億
- フリーC/F : 営業C/Fの増加を主要因として前年同期比 + 13億の収支改善
- 財務C/F : 商業ビル取得に向けた借入 5 億に対して配当金支払額の増加▲ 3 億でほぼ横ばい

■ FY2024 1Q累計 ■ FY2025 1Q累計

(百万円)



# 連結キャッシュフロー（前年対比）

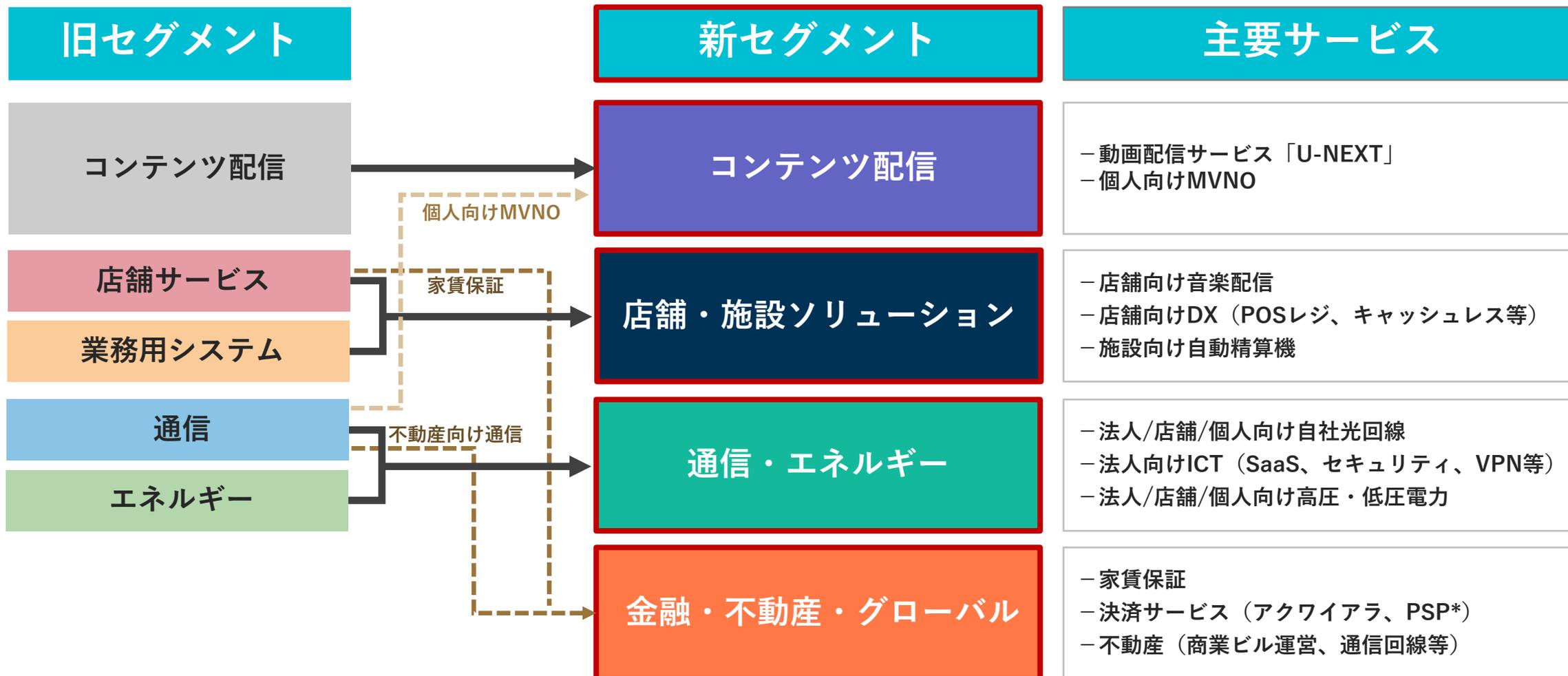
(百万円)	FY2024 1Q	FY2025 1Q	増減
営業CF			
税前当期純利益	7,319	8,114	+795
減価償却費	1,573	1,781	+207
のれん償却費	785	786	+2
支払利息	121	160	+39
固定資産除却損	129	131	+2
売上債権の増減	782	3,961	+3,179
棚卸資産の増減	-902	-695	+206
仕入債務の増減	-655	2,730	+3,386
未払金の増減	1,198	759	▲439
契約負債の増減	138	-265	▲404
前払費用の増減	-3,332	-3,343	▲11
その他	733	-1,119	▲1,853
小計	7,893	13,001	+5,109
法人税等の支払額	-3,452	-6,128	▲2,676
その他	-118	-157	▲39
営業CF合計	4,322	6,715	+2,394

(百万円)	FY2024 1Q	FY2025 1Q	増減
投資CF			
有形固定資産の取得による支出	-1,468	-2,236	▲768
有形固定資産の除却による支出	-172	-149	+23
無形固定資産の取得による支出	-946	-1,090	▲143
子会社株式の取得による支出	-77	-	+78
その他	170	-95	▲265
投資CF合計	-2,495	-3,571	▲1,076
財務CF			
長期借入れによる収入	-	450	+450
長期借入金の返済による支出	-780	-769	+12
配当金の支払額	-691	-1,022	▲331
その他	-30	-14	+16
財務CF合計	-1,502	-1,355	+146
トータルCF合計	324	1,788	+1,464

※前期より第1、第3四半期の決算短信における連結C/F計算書の任意開示を省略しているため、上記の数字は会計監査人のレビューを受けていない参考値となります。

## 2. 事業セグメント別業績

# 開示セグメント変更の概要（再掲）



PSP・・・Payment Service Provider（ペイメントサービスプロバイダー）、クレジットカード会社等と加盟者（店舗やEC事業者等）との決済代行サービス

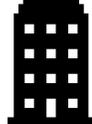
# 事業セグメント概要

BtoC

BtoB

 ユーザー数  
450万人

 店舗数 83万  
(飲食店・小売店・理美容など)

 施設数 3万  
(ホテル・病院など)

総合ソリューションで店舗・施設をサポート

コンテンツ配信

動画配信サービス「U-NEXT」



動画配信  
国内シェア※1  
No.2

見放題コンテンツ  
ラインナップ数※2  
No.1

店舗・施設ソリューション

店舗ソリューション

音楽配信、POSレジ、カメラ、Wi-Fi、配膳ロボット等



店舗BGM  
国内シェア※3  
No.1

施設ソリューション

自動精算機、再来受付機、ホテルオペレーション管理システム等



自動精算機  
国内シェア※4  
No.1

通信・エネルギー

通信

通信回線、ICT・クラウドサービス



エネルギー

高圧電力、低圧電力、グリーン電力



金融・不動産・グローバル

金融

- ・キャッシュレス決済
- ・割賦/リース

不動産

- ・不動産向け通信
- ・家賃保証
- ・商業ビル運営

グローバル

(事業プラン検討中)

※1 GEM Partners 動画配信 (VOD) 市場5年間予測レポート

※2 GEM Partners調べ (2024年11月時点)

※3 自社調べ

※4 自社調べ

# 事業セグメント別 決算サマリー

## コンテンツ配信

(YoY) 課金ユーザーおよび顧客単価の増加を主要因に増収増益  
(QoQ) サッカーパック利益の3ヶ月取込、コンテンツ原価率低下を主要因に増収増益

## 店舗・施設 ソリューション

(YoY) 店舗SのDX商材安定成長、施設Sの改刷需要を主要因として増収増益  
(QoQ) 売上ほぼ横ばいも、店舗Sの減価償却費および販促費減少を主要因として増益

## 通信・エネルギー

(YoY) 顧客件数の増加で増収も電力容量拠出金負担等の影響で減益  
(QoQ) 売上、利益ともにほぼ横ばいで推移

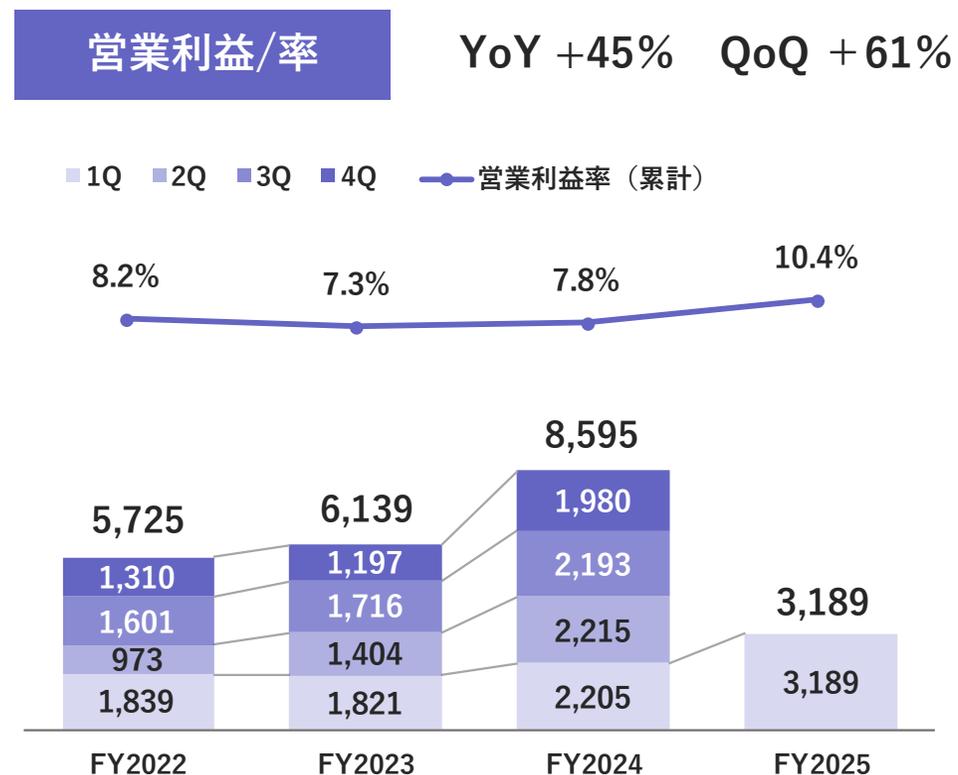
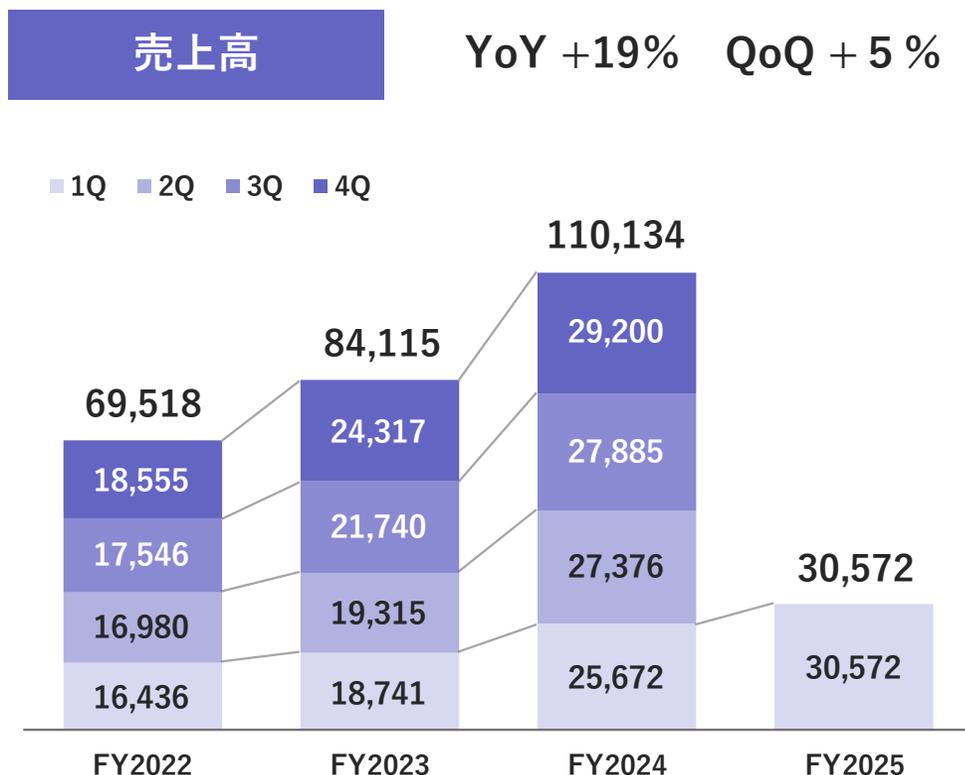
## 金融・不動産・ グローバル

(YoY) 不動産向け通信、家賃保証の増収増益に加えて今期より商業ビル運営も貢献  
(QoQ) 前期4Qに家賃保証にかかる一括引当費用が発生したためその反動で増益

# コンテンツ配信事業（業績推移）

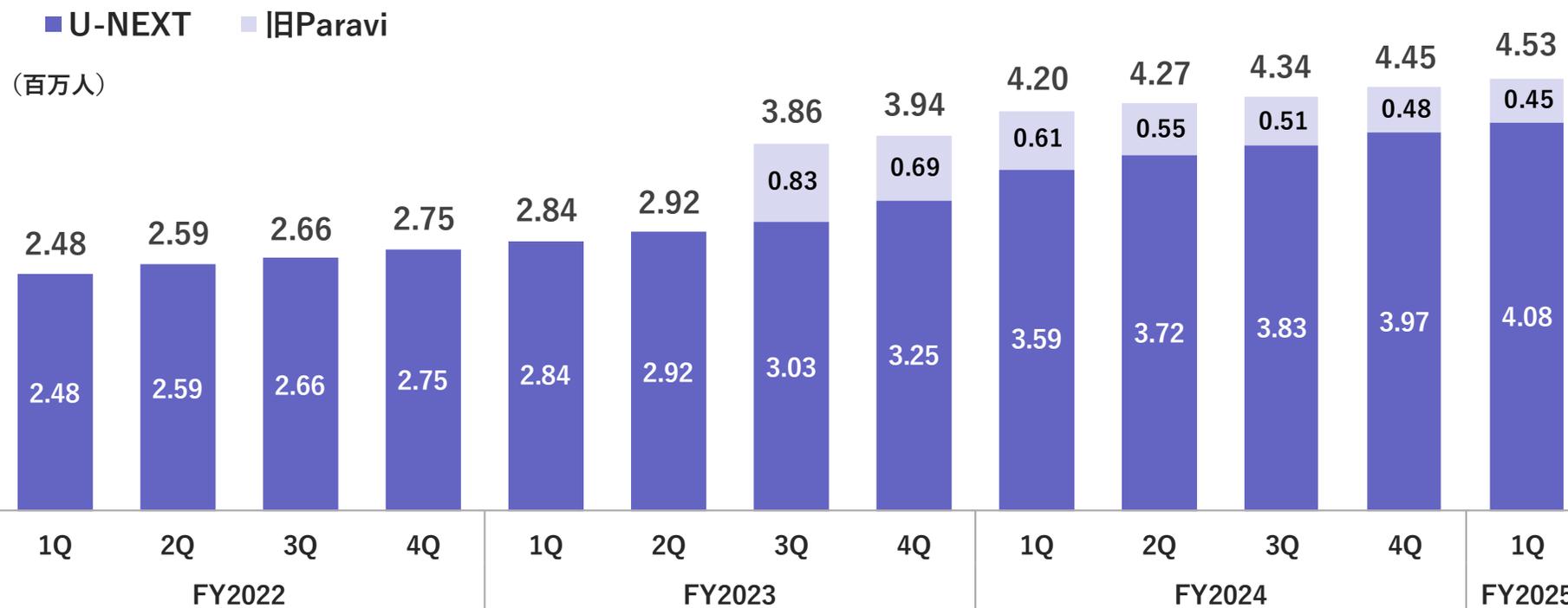
- 四半期ベースにおける過去最高業績を達成、1Qの営業利益率も10%を超過
- 着実なユーザー増加に加えて、前4Qは1ヶ月分だったサッカーパックの利益も貢献

(百万円)



# コンテンツ配信事業（課金ユーザー）

YoYで33万人、QoQで8万人のユーザー増により450万人を突破



**YoY**  
+33万人  
(+8%)

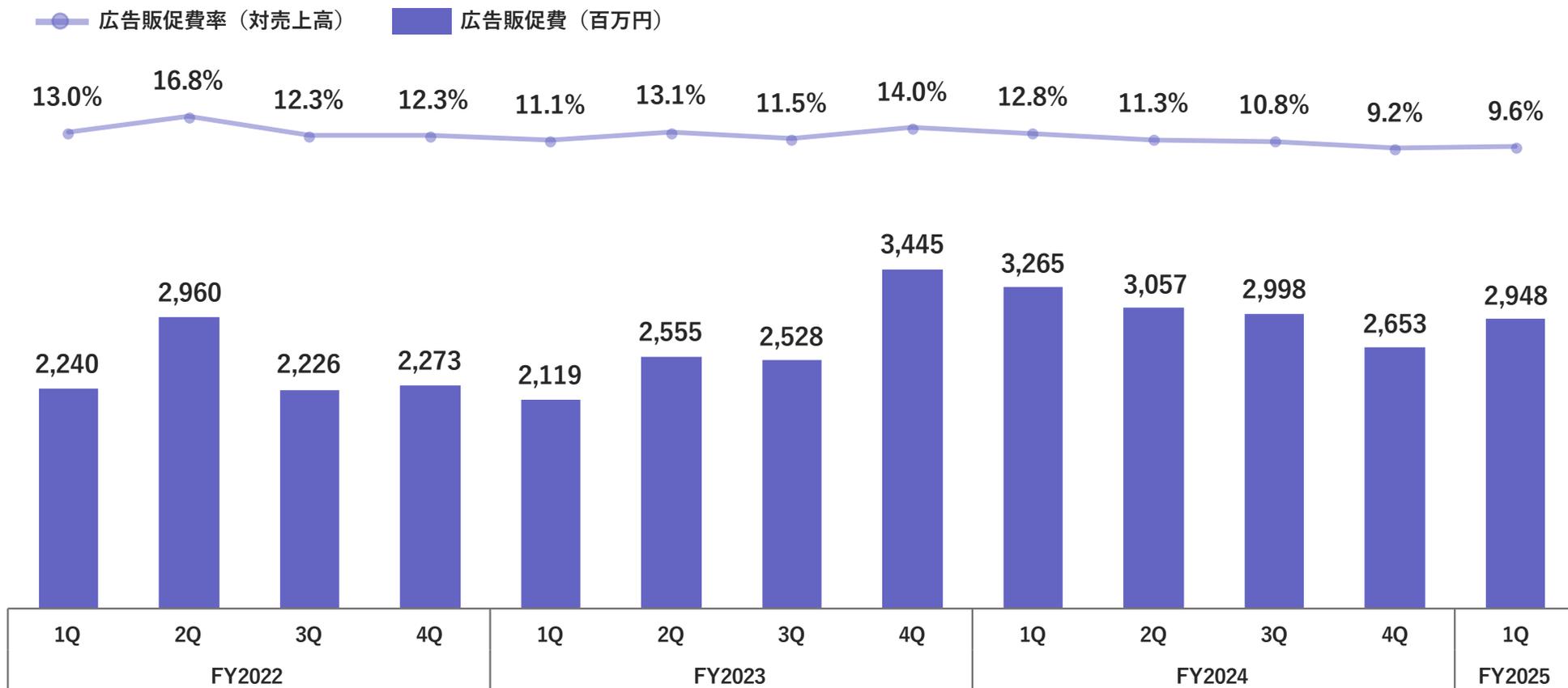
**QoQ**  
+8万人  
(+2%)

QoQ純増減 (千人)	U-NEXT	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
U-NEXT	+95	+107	+69	+94	+88	+87	+107	+221	+333	+138	+109	+137	+106	
旧Paravi	-	-	-	-	-	-	+829	▲137	▲80	▲63	▲43	▲28	▲25	

※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）

- 前期4Qにおいてデバイス広告費の戻り▲6億円が発生した反動もありQoQで増加
- 売上高対比の広告販促費割合は減少傾向が継続、10%を切る水準へ



## 広告販促費

YoY ▲10%  
(3ヶ月)

QoQ +11%

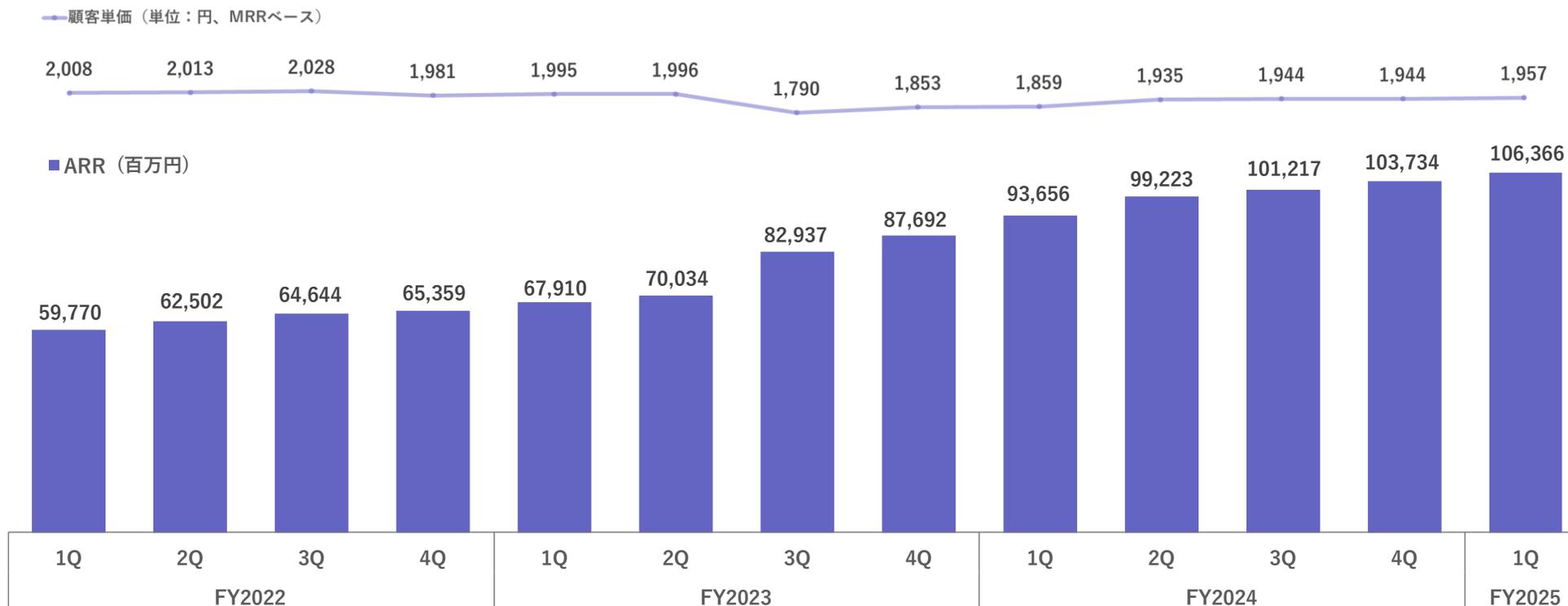
## 広告販促費率

YoY ▲3.2pt  
(3ヶ月)

QoQ +0.4pt

# コンテンツ配信事業 (ARR)

- U-NEXTと旧Paraviユーザーの割合変化により、MRRは緩やかな増加基調
- 課金ユーザーの増加にも連動してARRは着実に増加



YoY  
+127億円  
(+14%)

QoQ  
+26億円  
(+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等のフロー売上高を除き、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

# コンテンツ配信事業（トピックス）

## 「U-NEXT サッカーパック」の法人向けプランを提供開始



初の法人プラン「U-NEXT サッカーパック」提供開始

※U-NEXTサッカーパックとは

- ・イングランドのプレミアリーグ、スペインのラ・リーガ1部などプロサッカーリーグの試合をライブ／見逃し視聴できるサービス。
- ・個人向けは2024年8月より月額2,600円（税込）にて提供開始。

プレスリリース：

<https://unext-hd.co.jp/newsrelease/2024/10/u-next-soccer-pack.html>

### サービス概要

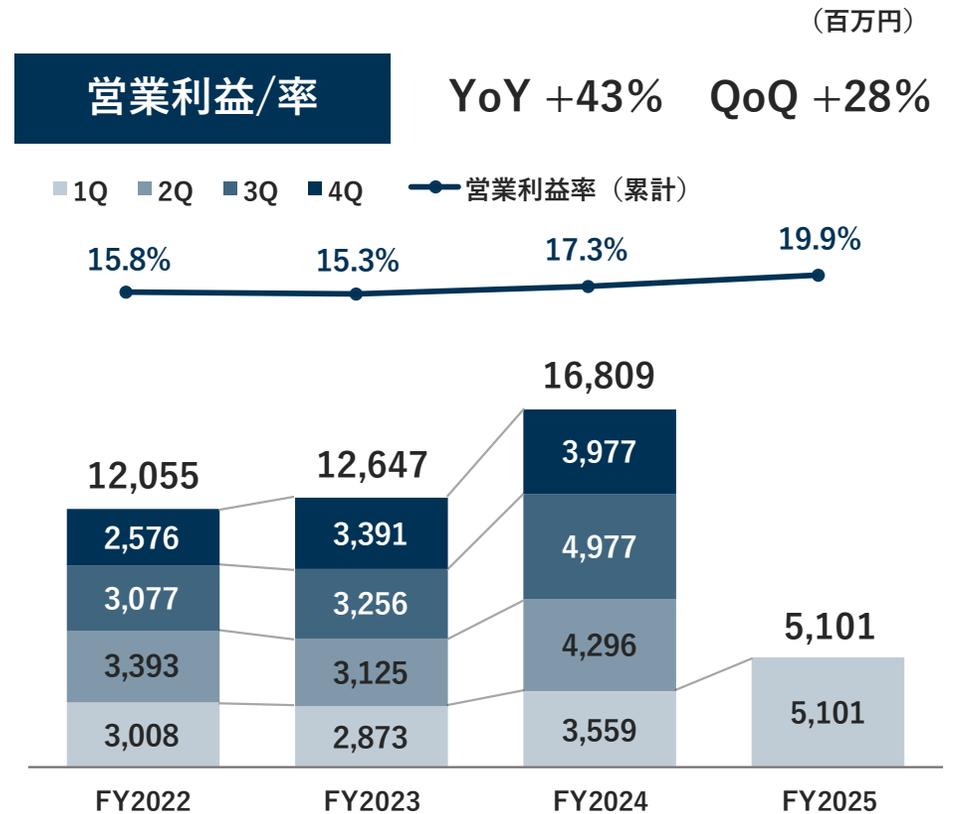
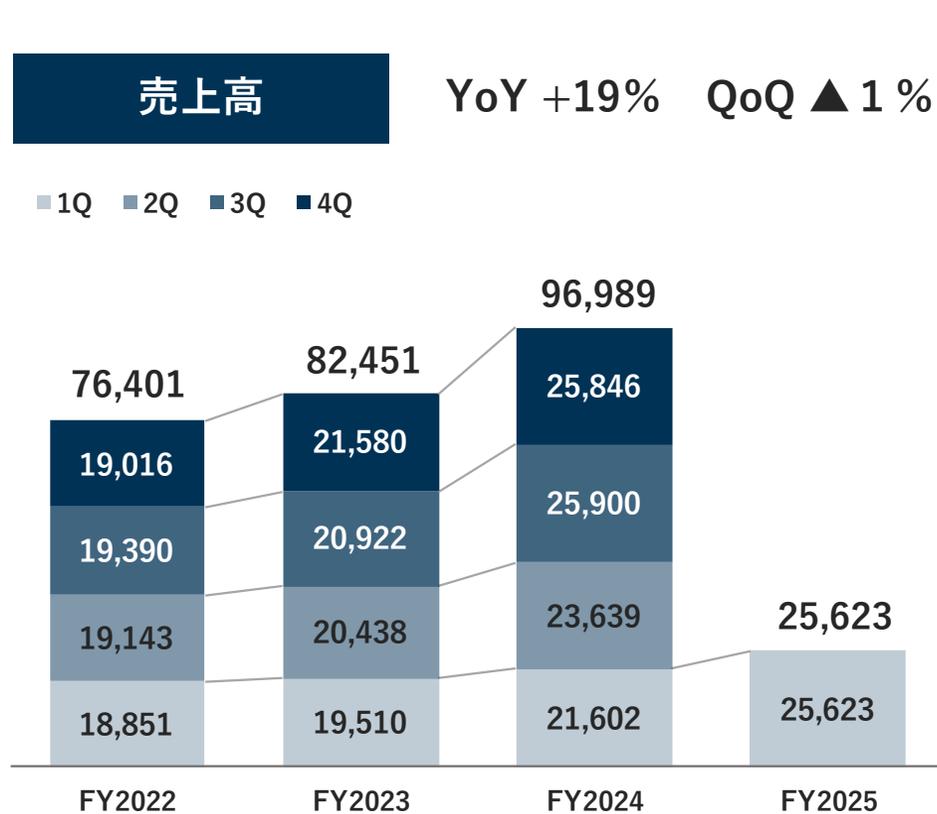
- ホテルや商業施設、スポーツバーなどを対象としてU-NEXTとしては初めてとなる法人向けプランの販売をスタート
- 当社のグループシナジーを活かし、店舗／施設のDX化を促進する株式会社USEN、株式会社USEN-ALMEXにて販売

### 店舗向けプラン概要

- スマートTVによるサッカー上映のほか、店内演出や来店客参加型エンタメ機能の利用も可能
- スマートTV付きセットプランのほか「単品プラン」もラインアップ

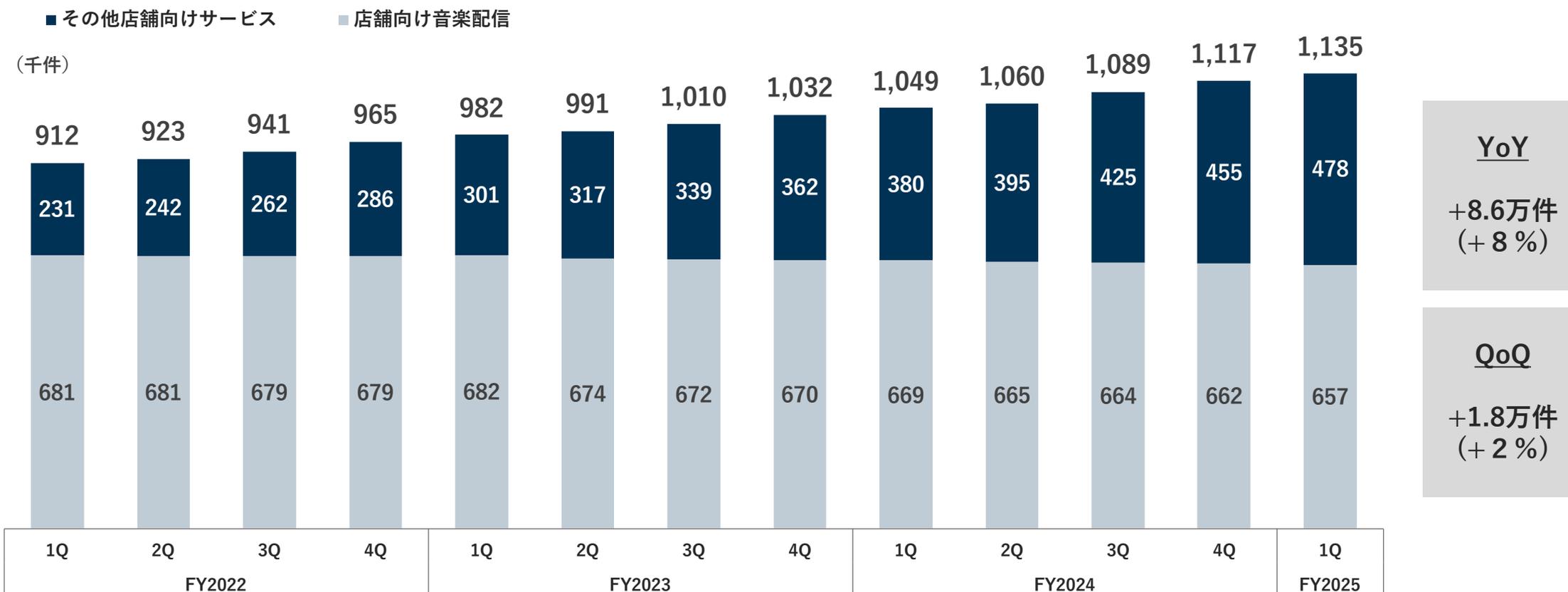
# 店舗・施設ソリューション事業（業績推移）

- YoYは店舗S/施設Sがそれぞれ20億円の増収、四半期ベースで過去最高利益を達成
- QoQは売上横ばいも店舗Sで減価償却費減少や4Q実施した販促強化費用の反動減などで増益



# ①店舗ソリューション（契約件数）

YoYで9万件、QoQで2万件の増加



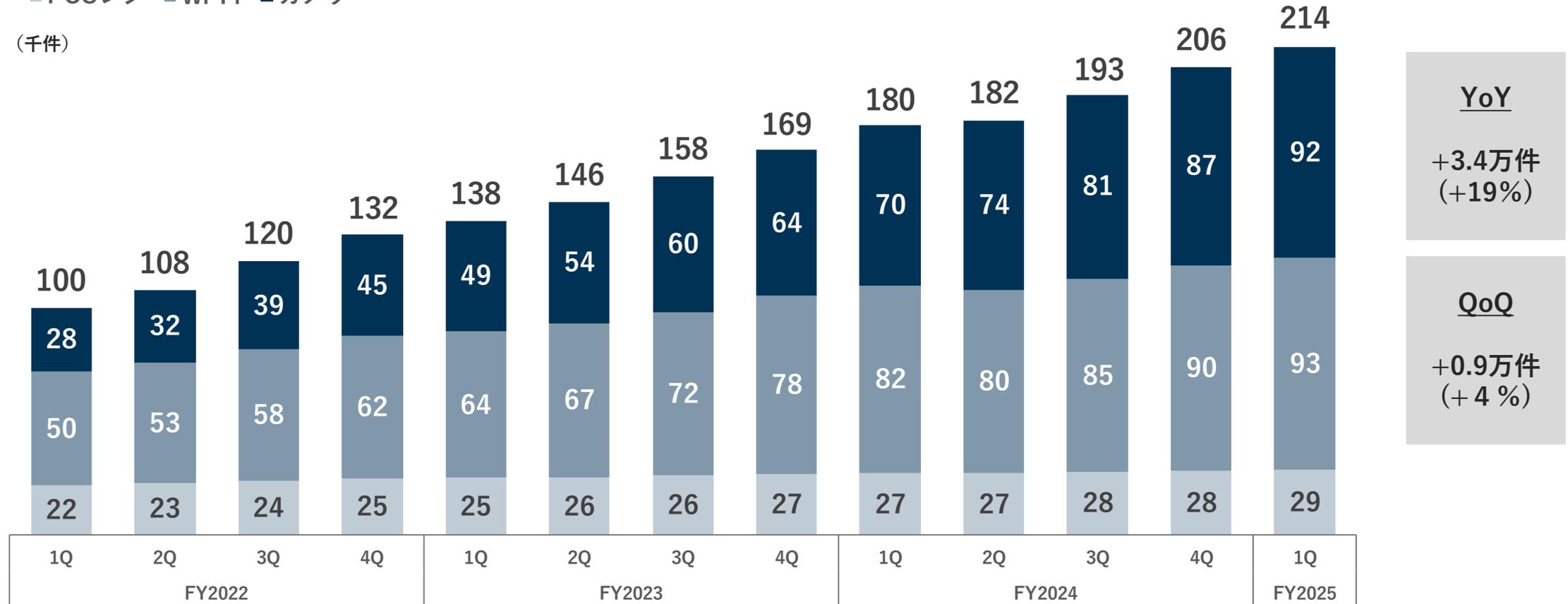
※その他店鋪向けサービス：通信回線、POSレジ、Wi-Fi、IPカメラ、配膳ロボット、デジタルサイネージ、フードデリバリーフランチャイズの合算  
 ※従前含めていたキャッシュレスサービスに関しては、公表済みM&Aの完了後において「金融・不動産・グローバル事業」でのGMV開示へ変更予定のため過去分含めて上記から控除  
 ※1顧客が複数サービスを契約している場合、サービス毎に1件とカウント

# ①店舗ソリューション（主力3商材 契約件数）

全ての商材が安定的に成長してYoYで3万件、QoQで1万件の増加

■ POSレジ ■ Wi-Fi ■ カメラ

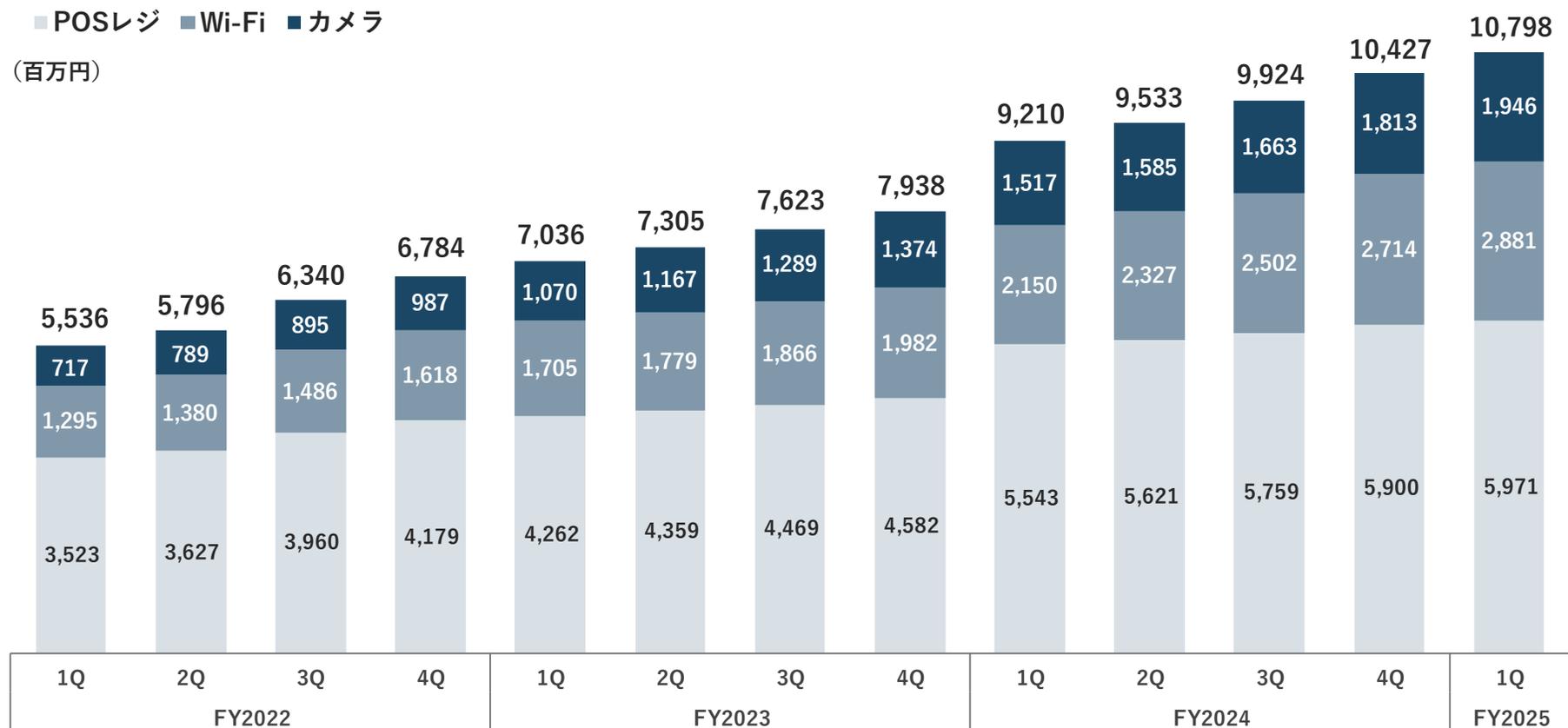
(千件)



※上記は、前頁に掲載した契約件数における「その他店舗向けサービス」の内数

# ①店舗ソリューション（主力3商材 ARR）

契約件数の増加と連動してARRも着実に積み上げ



YoY  
+16億円  
(+17%)

QoQ  
+4億円  
(+4%)

※Annual Recurring Revenue：Monthly Recurring Revenue の12倍  
 ※Monthly Recurring Revenue：機器販売や加入金などのフローを除く継続課金サービス売上高  
 ※各四半期最終月の単月売上高ベース

# ①店舗ソリューション（トピックス）

現金管理も可能な簡易レジ一体型キャッシュレス決済サービス『USEN PAY+』を販売開始



## サービス概要

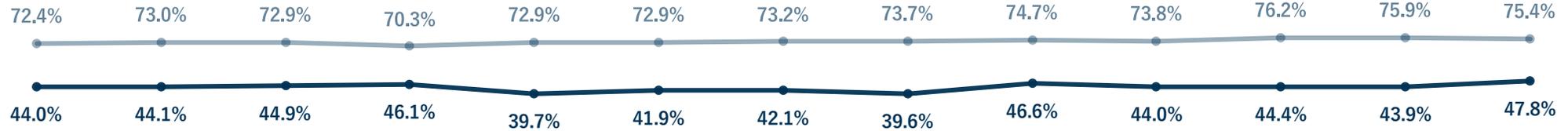
- キャッシュレス決済端末に現金管理が可能な簡易レジアプリを搭載、会計に必要な周辺機材も付属したパッケージサービス
- 現金決済とキャッシュレス決済の両方のニーズに対応可能

## 特長

- ①最新型の決済端末「A920MAX」を業務用として国内初リリース
- ②会計業務の一元化が可能
- ③物理キーボードが接続可能
- ④売上管理機能
- ⑤一部の決済手数料がリーズナブルに

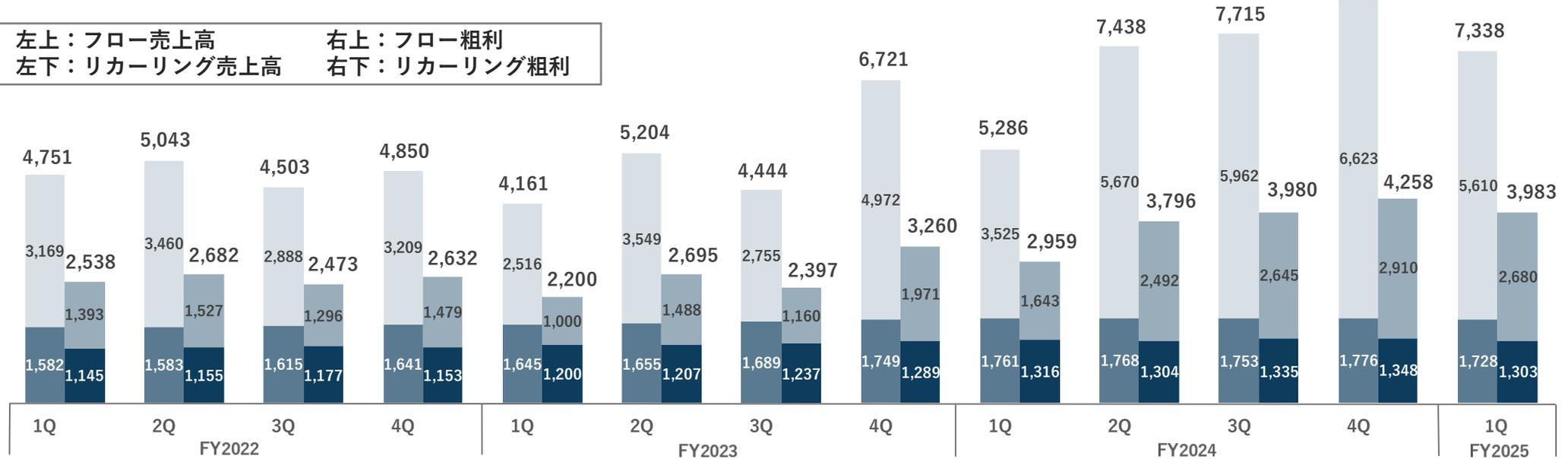
## ②施設ソリューション（フロー/リカーリング）

リカーリング粗利率    フロー粗利率



(百万円)

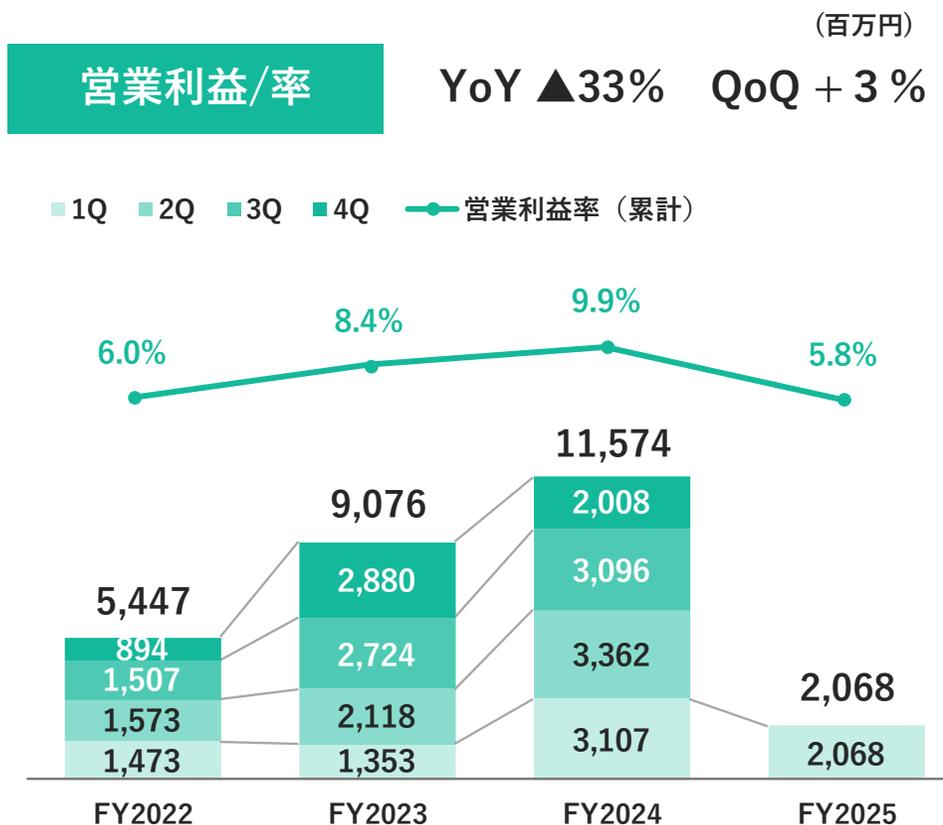
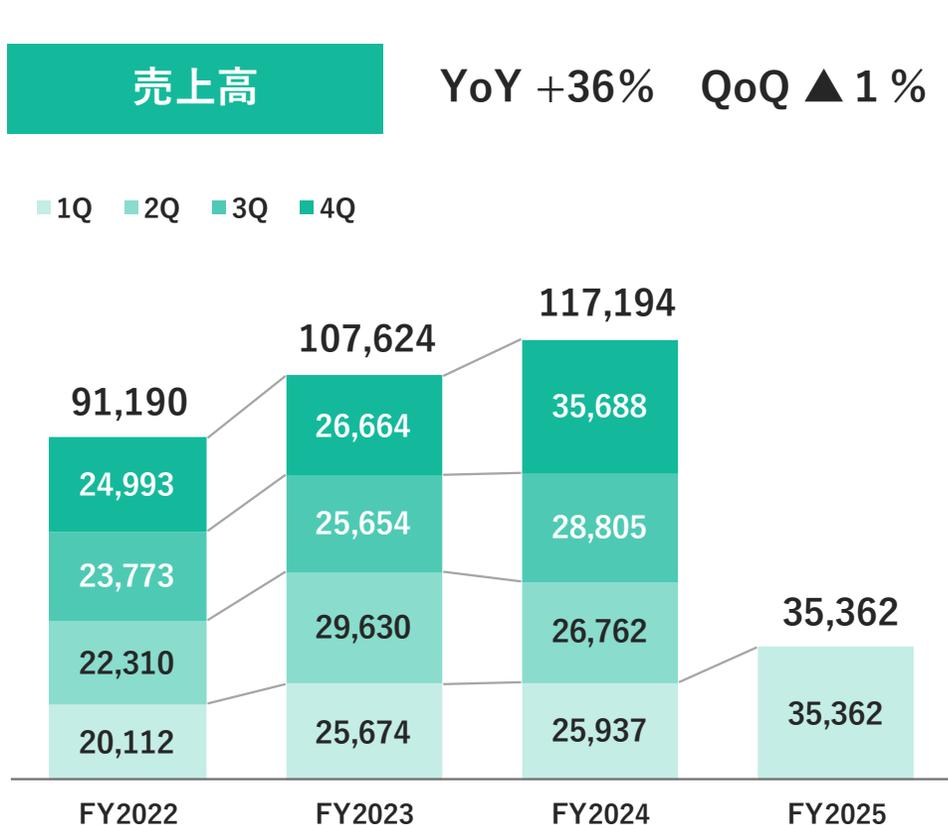
左上：フロー売上高    右上：フロー粗利  
 左下：リカーリング売上高    右下：リカーリング粗利



※リカーリング：機器の保守料金やホテル管理システムの利用料など継続的な収益  
 ※フロー：自動精算機の機器販売などワンショット型の収益

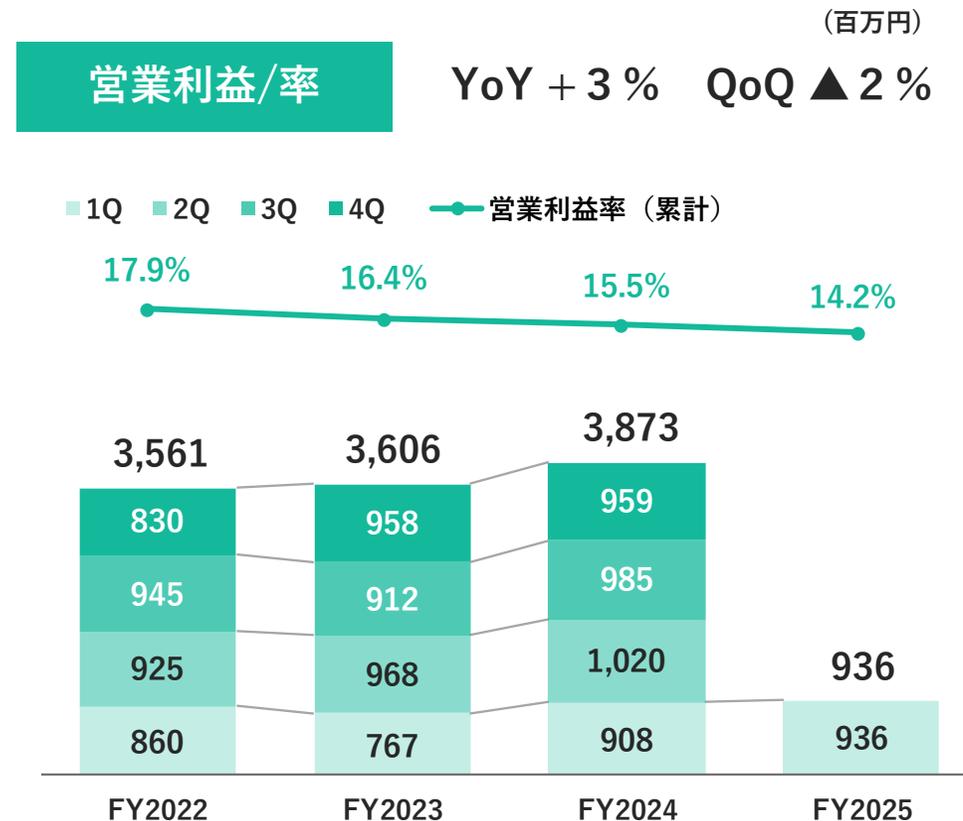
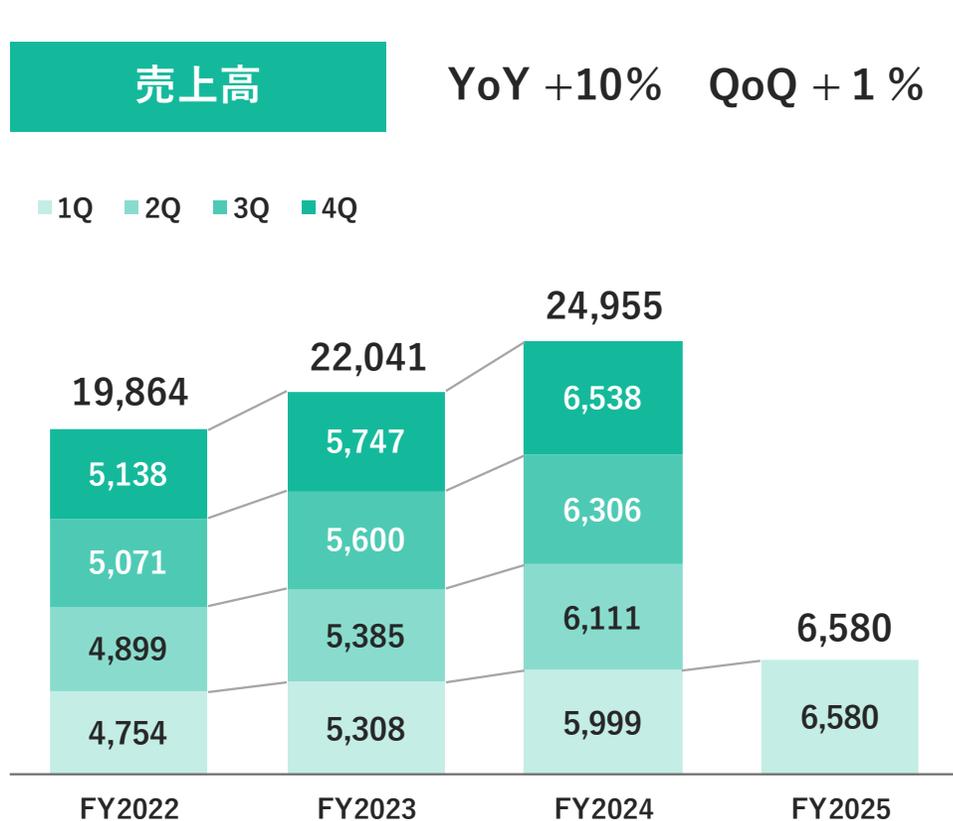
# 通信・エネルギー事業（業績推移）

- QoQは売上、営業利益ともにほぼ横ばいで推移
- YoYは通信/エネルギーともに増収も、電力容量拠出金負担等の影響でエネルギーが減益



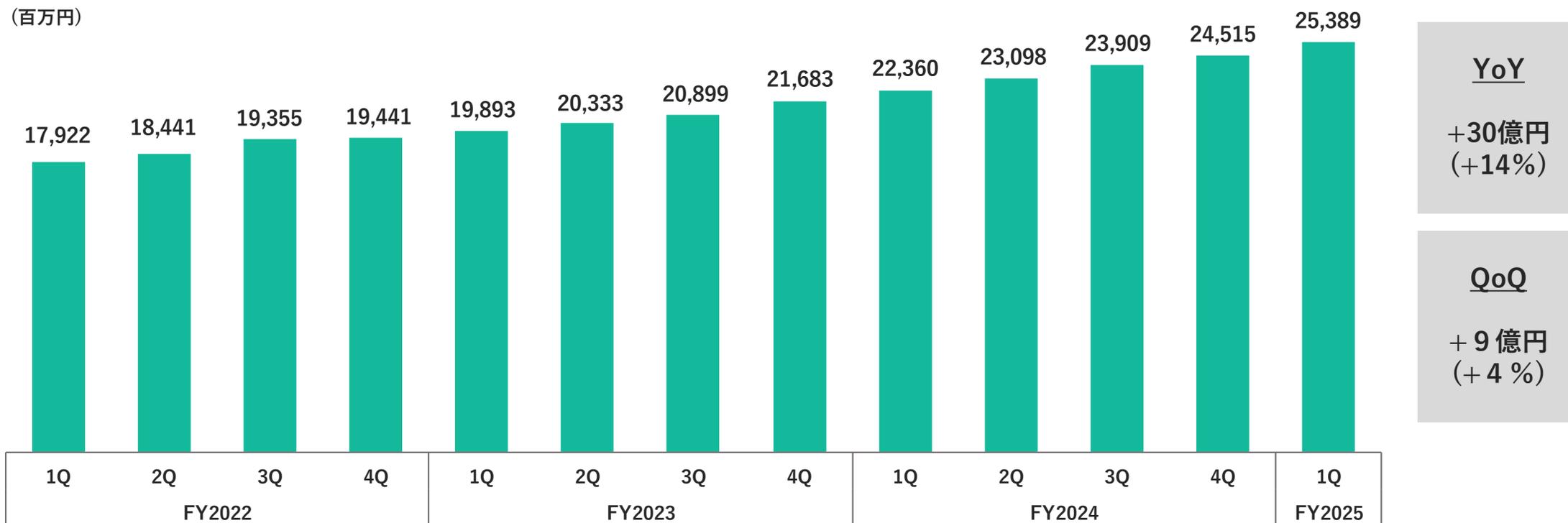
# ①通信：法人向けICT（業績推移）

QoQはほぼ横ばい推移も、YoYでは着実に増収増益を達成



# ①通信：法人向けICT（ARR）

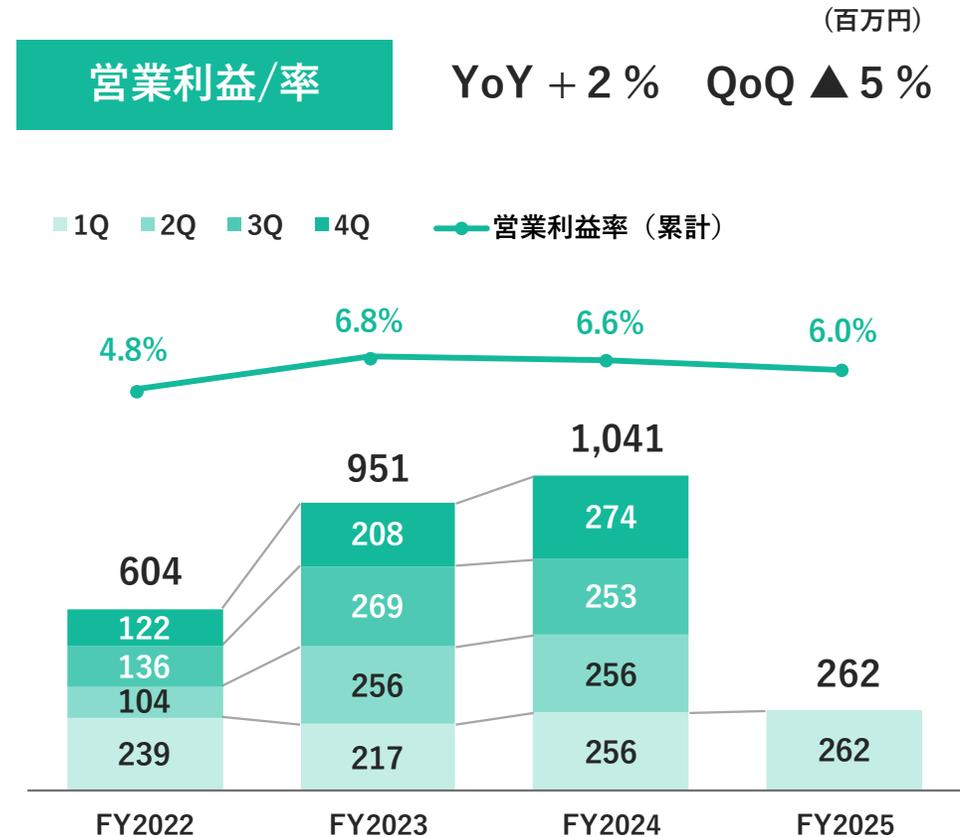
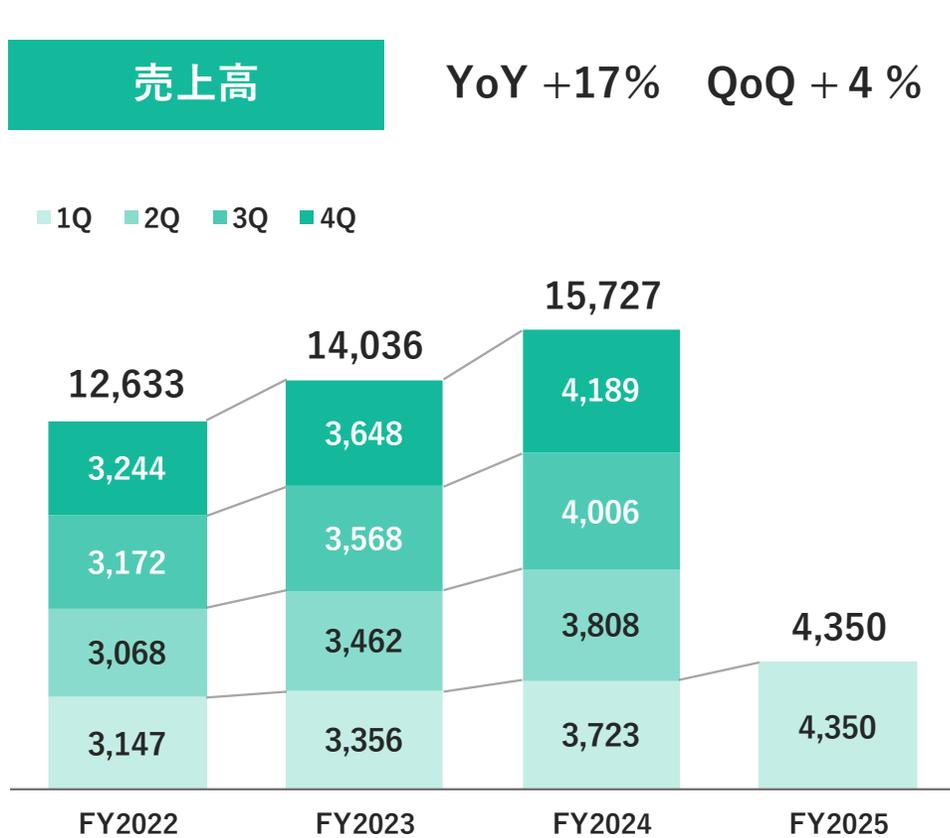
売上の大部分がリカーリングのため、ARRも着実に増加



※Annual Recurring Revenue：Monthly Recurring Revenue の12倍  
※Monthly Recurring Revenue：販売手数料などのフローを除く継続課金サービス売上高  
※各四半期最終月の単月売上高ベース

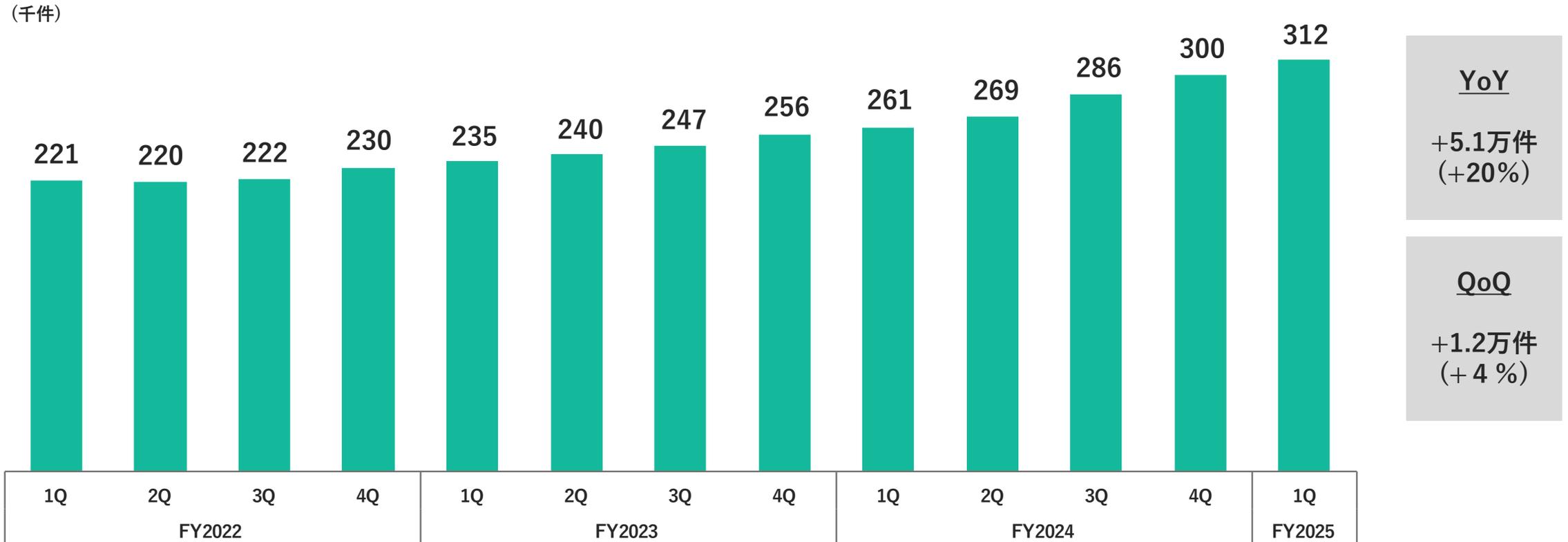
# ①通信：店舗・個人向け自社光回線（業績推移）

YoYは着実に増収増益、QoQは人件費や業務委託費の増加で増収微減益



# ①通信：店舗・個人向け自社光回線（契約件数）

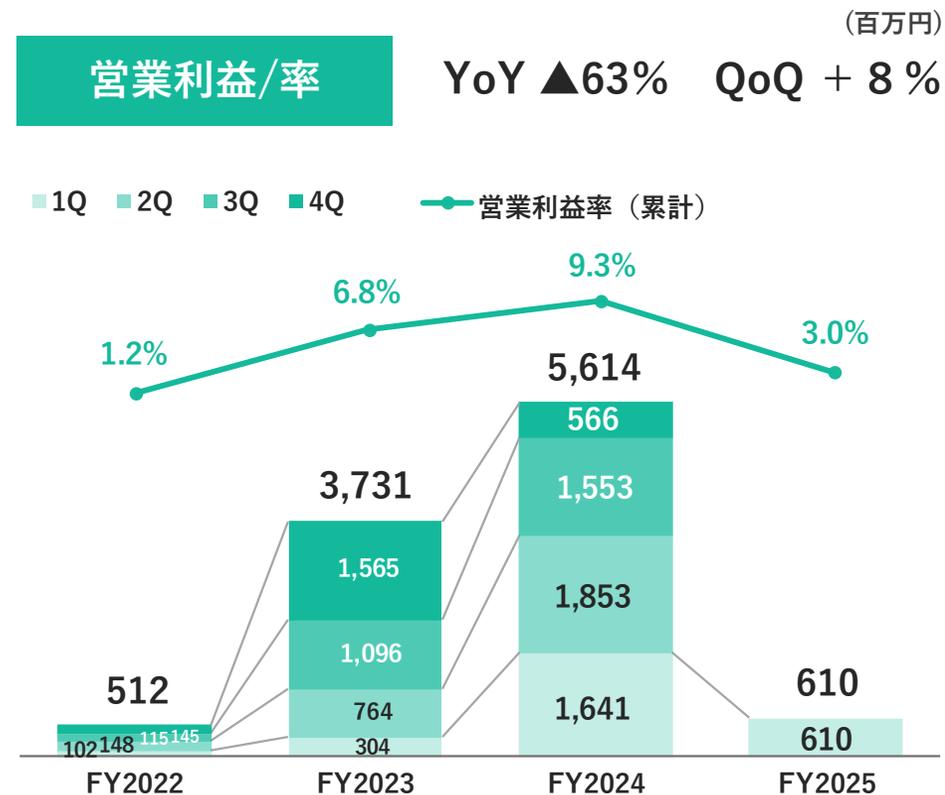
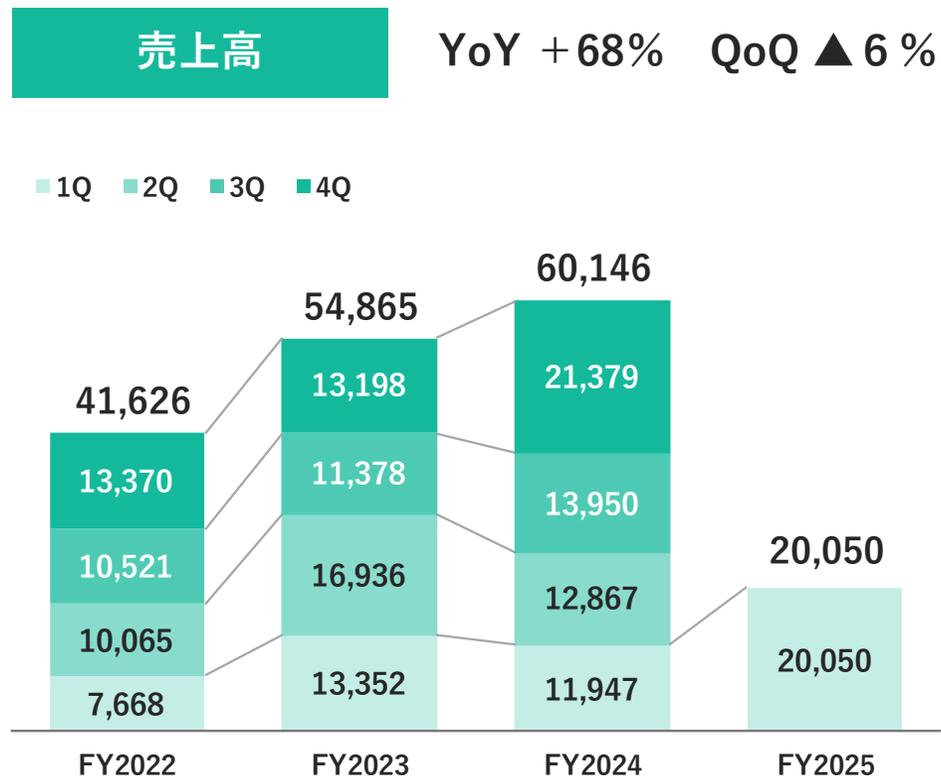
店舗向けを中心に安定して契約件数を積み上げ



※上記の一部（店舗向け及びBtoBtoC商流）は24頁掲載の店舗ソリューション契約件数における「その他店舗向けサービス」の内数

## ②エネルギー（業績推移）

- QoQは季節性要因による消費電力量の減少で減収も利益は微増を確保
- YoYは顧客件数の増加を主要因に大幅増収も、利益は容量拠出金負担等の影響で減益



## ②エネルギー（契約件数）

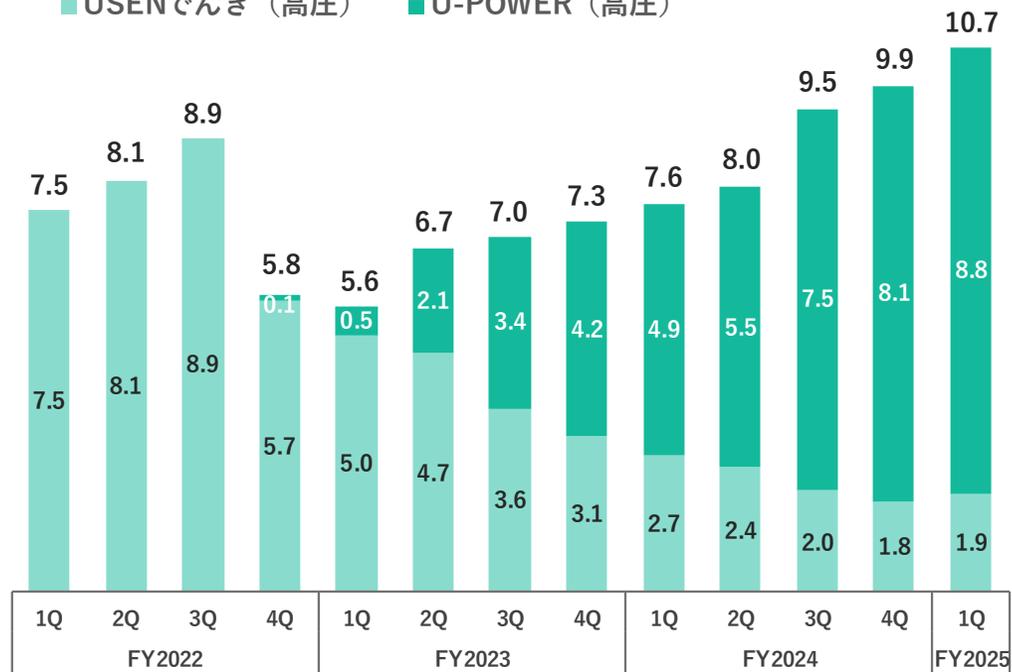
高圧、低圧ともにU-POWERの堅調な積み上げでそれぞれ1万件、10万件を突破

高圧

YoY +40% QoQ +8%

(千件)

■USENでんき（高圧） ■U-POWER（高圧）

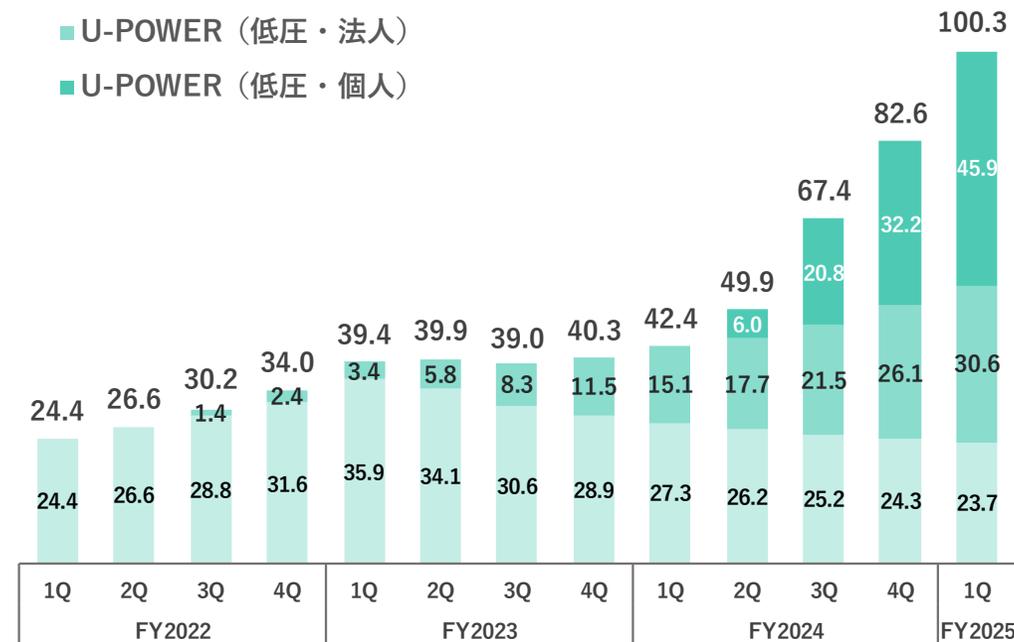


低圧

YoY +137% QoQ +21%

(千件)

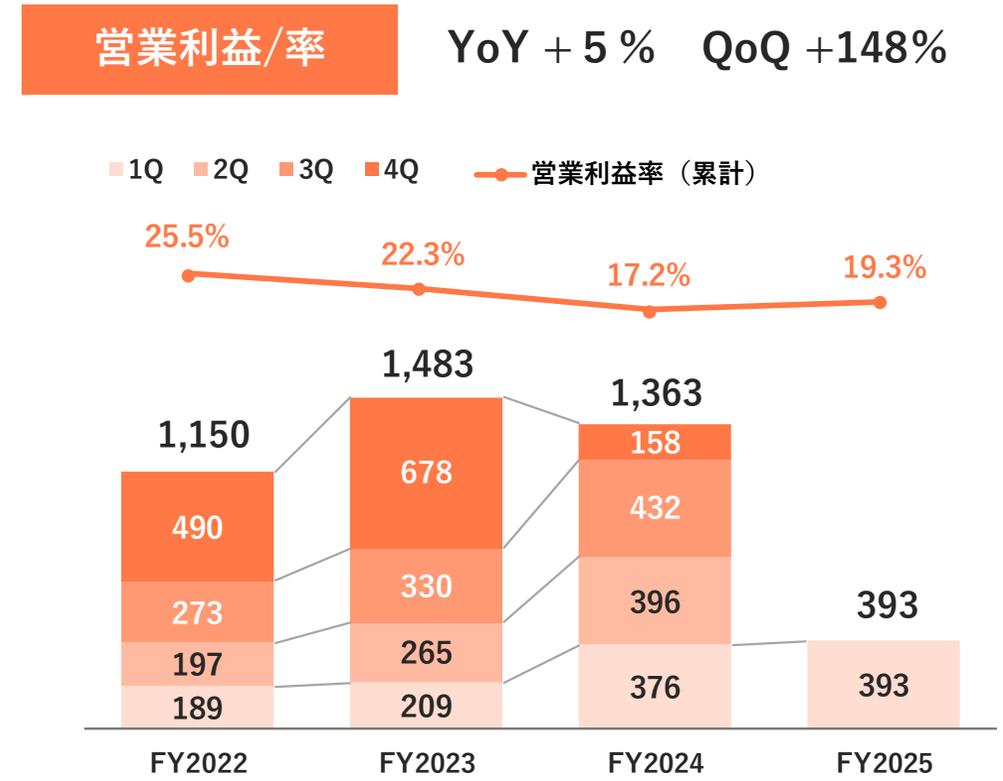
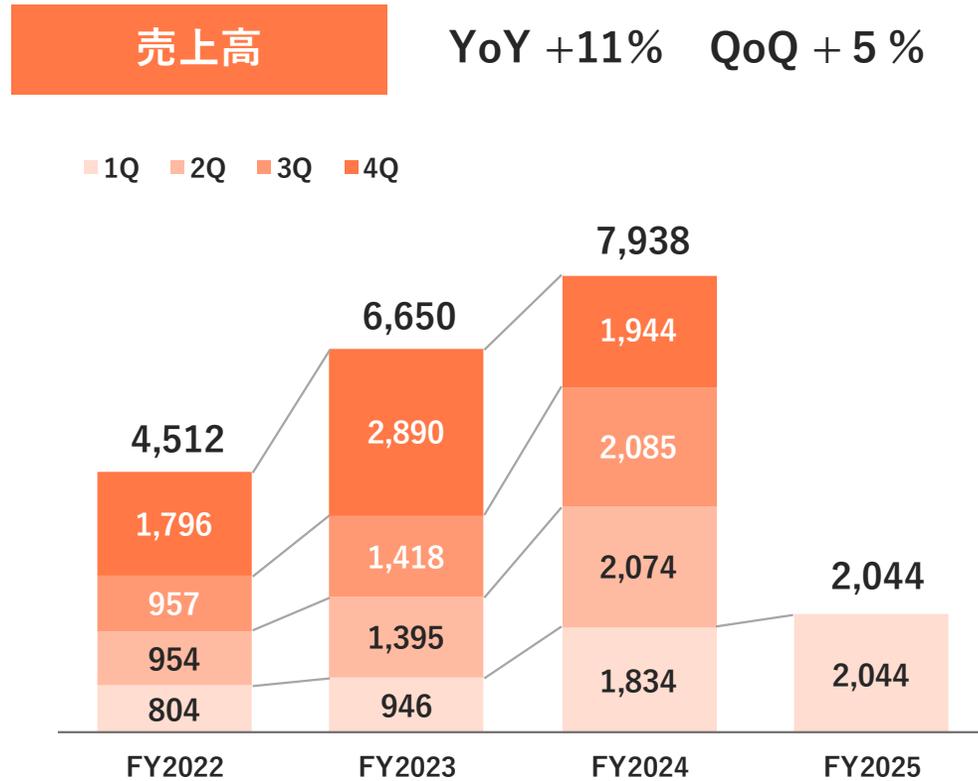
■USENでんき（低圧）  
■U-POWER（低圧・法人）  
■U-POWER（低圧・個人）



# 金融・不動産・グローバル事業（業績推移）

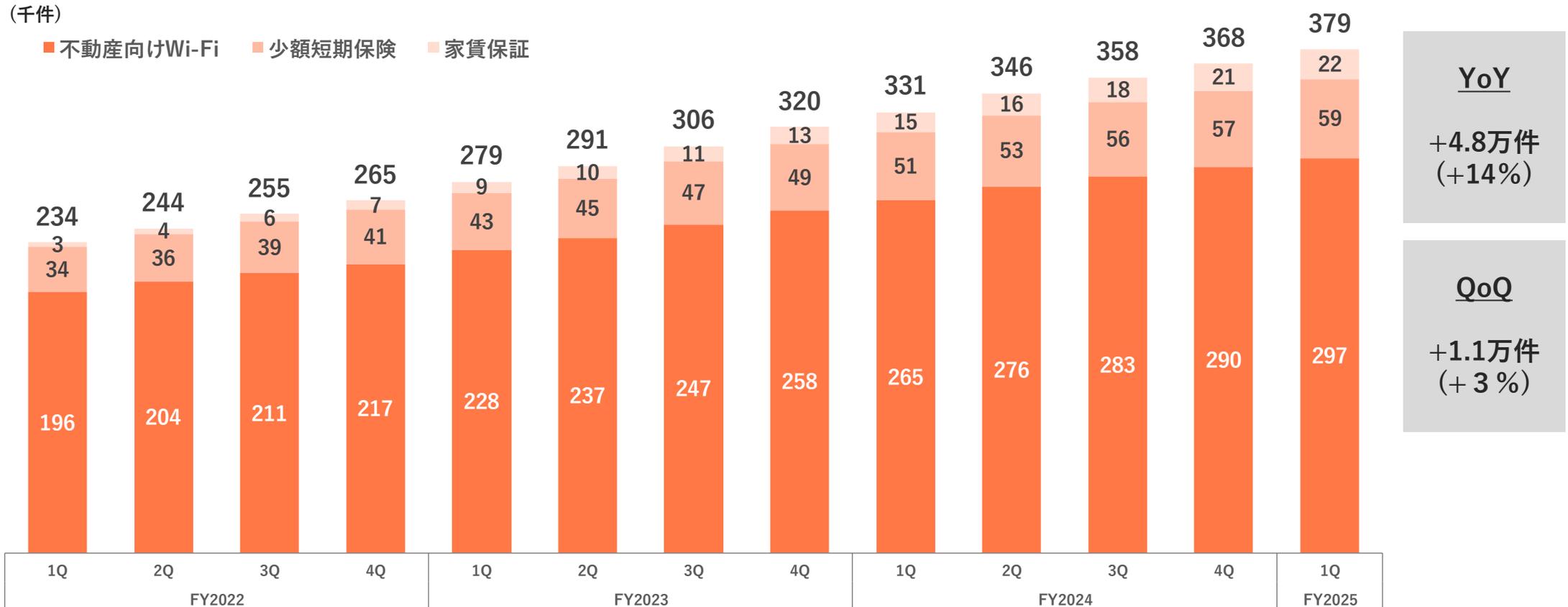
- YoY/QoQともに不動産向け通信、家賃保証の増収増益に加えて今期より商業ビル運営が貢献
- QoQの大幅増益は、前期4Qに発生した家賃保証にかかる一括引当費用の反動が主要因

(百万円)



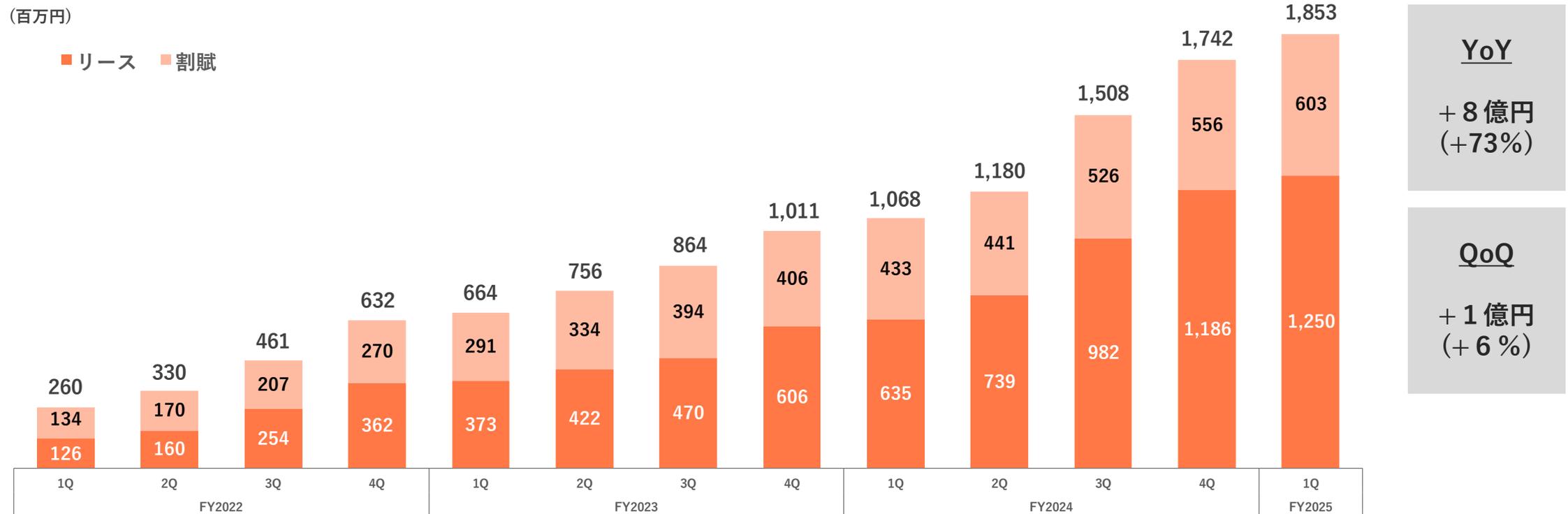
# 金融・不動産・グローバル事業（主力商材契約件数）

全ての商材が安定的に成長してYoYで5万件、QoQで1万件の増加



# ①金融（中小企業・店舗向け金融取引残高）

現状本サービスによる収益は持分法取り込みも、店舗向け与信を着実に積み上げ



※上記金融事業を行っている(株)USEN FINANCIALは現時点で持分法適用関連子会社になります

# 3. APPENDIX

# トピックス：「IR優良企業賞2024」を初受賞

一般社団法人日本IR協議会が選定する「IR優良企業賞2024」において「IR優良企業奨励賞」を受賞



- 一般社団法人日本IR協議会とは・・・  
IR活動の普及と質の向上を目指して活動している  
日本で唯一の民間の非営利団体。
- 『IR優良企業賞2024』とは・・・  
日本IR協議会がIRの趣旨を深く理解し、積極的に取り組み、  
市場関係者の高い支持を得るなどの優れた成果を挙げた  
企業を選び表彰するもの。

※関連リリース：<https://ssl4.eir-parts.net/doc/9418/tdnet/2528357/00.pdf>



## ●受賞理由（日本IR協議会のニュースリリースより抜粋）

- －多角化する事業への理解を促す情報開示を強化しており、説明会資料には  
詳細な業績変動要因やKPI達成状況などを掲載、IR部門は投資家の質問に  
迅速に答えている
- －セグメントごとのビジネスモデルや競争優位性などを説明する資料も作成し、  
新たな投資家層の開拓にも取り組んでいる
- －事業部門トップによる説明やイベント開催も積極的であり、経営トップの考え  
を知ってもらう取り組みや投資家との対話機会も増やしている

# 事業セグメント概要（再掲）

	特徴／競争優位性	成長戦略／注力領域
コンテンツ配信	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 国内シェア第2位※1、見放題コンテンツ数では圧倒的国内No. 1※2</li> <li>✓ 見放題と都度課金のハイブリッド且つ毎月1,200円分のポイント提供でHigh ARPUを実現</li> <li>✓ WEB、マス、リアルの三位一体マーケティングを駆使</li> <li>✓ 強力なエンジニア体制でクイックネス且つフレキシブルな開発が可能</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ オリジナル作品ではなく圧倒的なコンテンツラインナップで差別化</li> <li>✓ 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</li> <li>✓ 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、音楽を強化</li> </ul>
店舗・施設ソリューション	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 店舗向け音楽配信、施設向け自動精算機は国内シェアNo. 1</li> <li>✓ 60年の事業展開を通じた盤石な顧客基盤による安定収益</li> <li>✓ 全国を網羅したセールス1,400名とエンジニア1,100名の自社リソース体制を通じて受注～納品～保守まで一気通貫で対応</li> <li>✓ 全国に17,000社の顧客紹介パートナーネットワークを構築</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 通信環境をインフラとした60以上のDX/IoT商材によるクロスセル</li> <li>✓ 店舗市場はセット成約率が高い新規OPEN店へより注力、既存店閉店→後継店OPENのサイクルを捉えて徐々に収益規模を拡大</li> <li>✓ 施設市場はビジネスホテル/総合病院/中小医療機関のホワイトスペース開拓</li> <li>✓ 顧客ニーズを捉えたサービスラインアップの構築</li> </ul>
通信・エネルギー	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 法人向けに担当営業制によるマルチベンダーICTサービスを提供</li> <li>✓ 直販や250社の代理店網を通じて自社光回線の店舗顧客を開拓</li> <li>✓ 固定料金メニューの電力サービス「USENでんき」及び変動料金メニューの電力サービス「U-POWER」の2つを展開</li> <li>✓ 電力調達価格の変動に応じて提案する電力メニューを柔軟に変更</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 法人向けICTサービス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> <li>✓ 店舗向け自社光回線の拡販を通じてDX/IoT商材のクロスセル機会を創出</li> <li>✓ 電力提供を通じてコスト削減を実現、グループ商材のクロスセルへ繋げる</li> <li>✓ 電力は必須インフラのため当社グループが持つ多様な販売チャネル、顧客基盤の有効活用が可能</li> </ul>
金融・不動産・グローバル	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 店舗の顧客基盤に対して多様な金融サービスを提供</li> <li>✓ 不動産に関してオフィスやレジデンスは対象外、商業ビル運営に特化</li> <li>✓ グローバルは海外進出よりもインバウンド需要の活用がメインスコープ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ アクワイアリングや決済代行を含む一気通貫のキャッシュレス決済を提供、利便性向上を通じた顧客拡大とともにグループ商材のクロスセル機会を創出</li> <li>✓ ビルテナントからの賃料収入に留まらずグループ商材のクロスセルを推進</li> <li>✓ インバウンド需要と当社経営資源を掛け合わせたサービス/事業の創出</li> </ul>

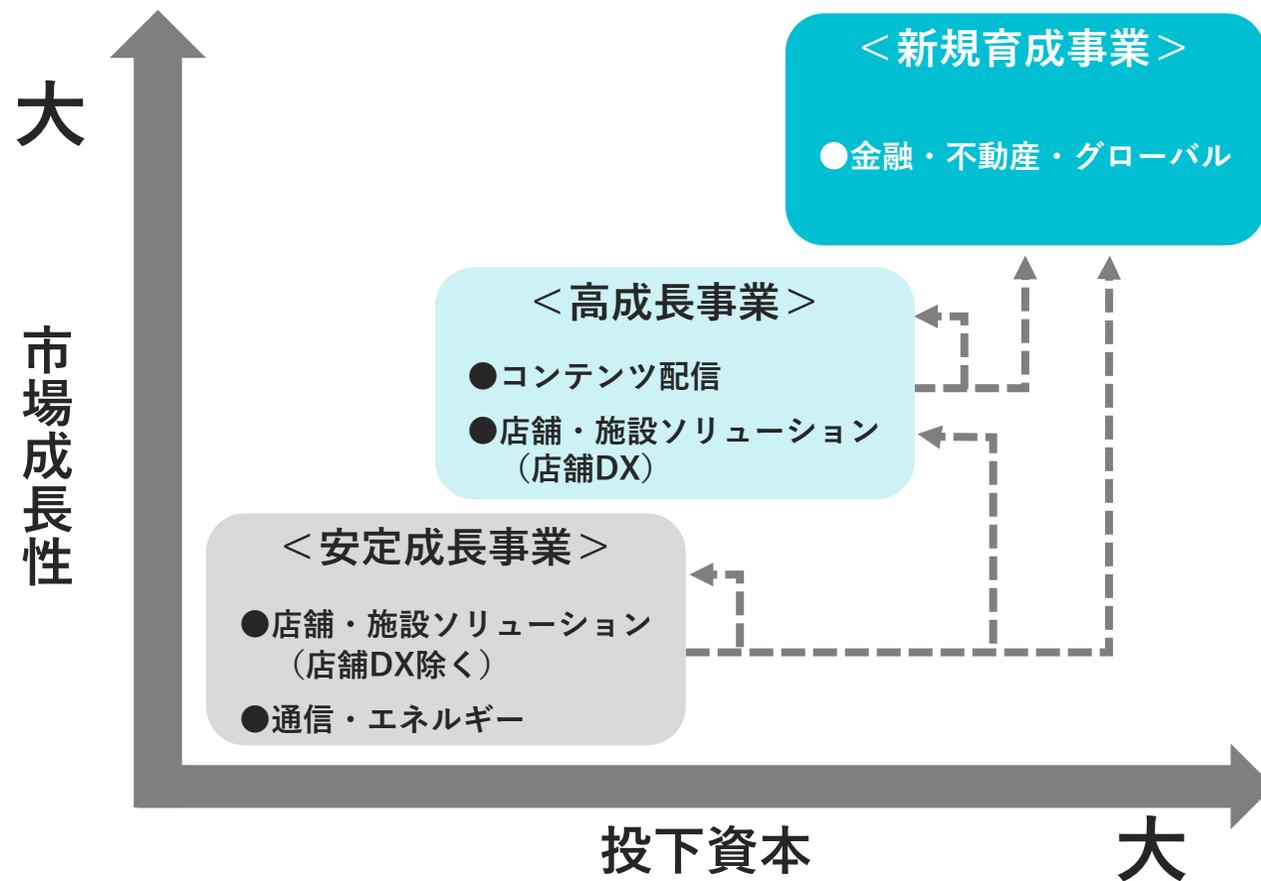
(※1) GEM Partners 動画配信 (VOD) 市場5年間予測レポート

(※2) 2024年9月GEM Partners調べ

# ポートフォリオマネジメント（再掲）

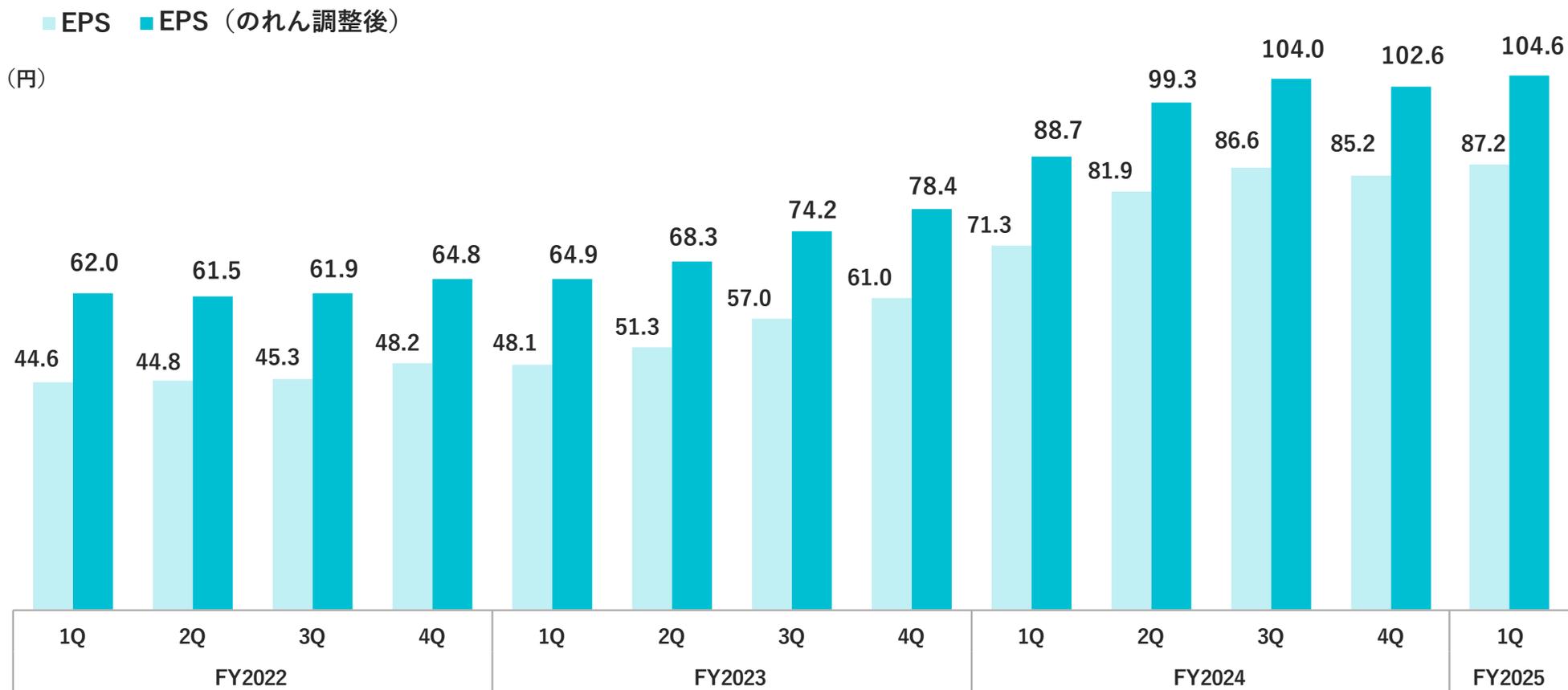
安定的な事業創出資金を「高成長事業」と「新規育成事業」へ積極投資、持続的成長を実現

## 【開示セグメント】



# EPS推移（LTMベース）

## 当期純利益のYoY増益により微増



### 調整後EPS

YoY +2.0円  
(3ヶ月)

QoQ +12.3円

### EPS

YoY +2.0円  
(3ヶ月)

QoQ +12.3円

※LTM：Last Twelve Month（直近12ヶ月）

# 連結貸借対照表（前期末対比）

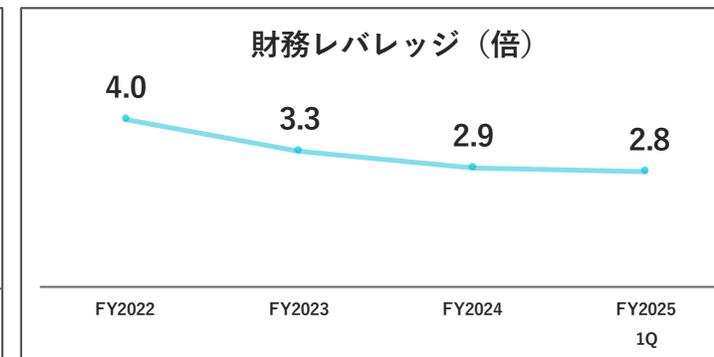
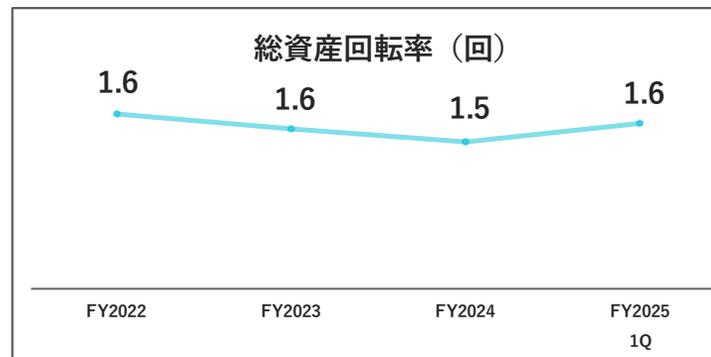
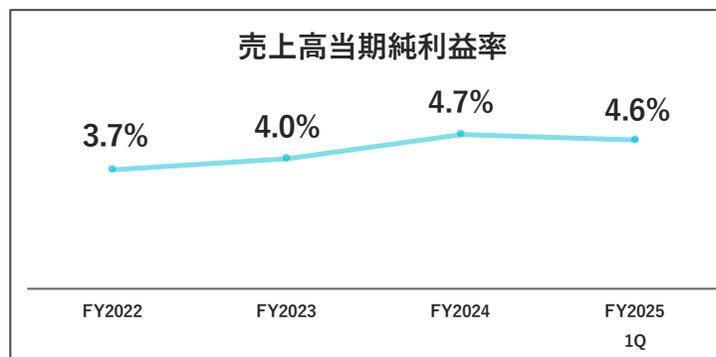
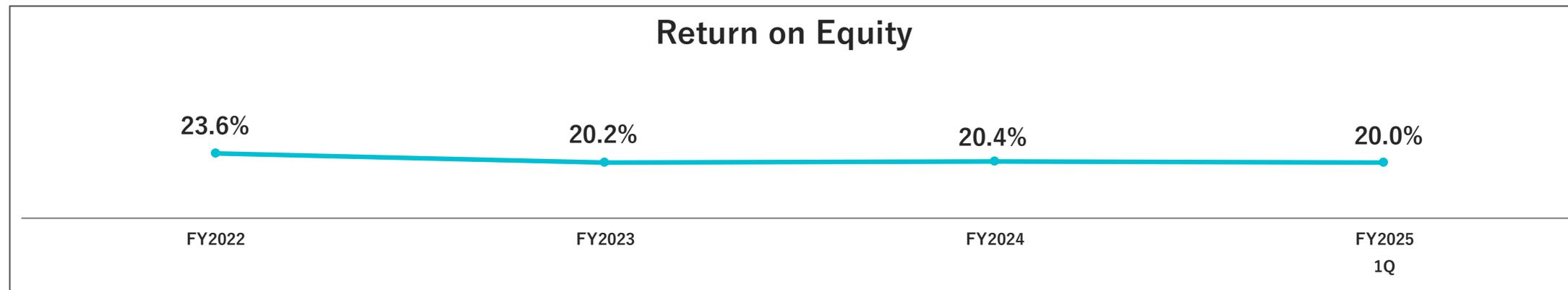
- 流動資産：売掛債権の減少は電力サービスの季節性要因、前払費用の増加は主にコンテンツ調達投資
- 固定資産：科目で増減あるものの全体としてほぼ横ばいで推移
- 負債：仕入債務の増加は1Q期末日休日による一部支払い繰り越しの影響、流動負債その他は主に未払法人税の減少
- 純資産：着実な当期純利益の計上により株主資本を積み上げ（配当金支払いにより一部相殺）

(百万円)	FY2024期末	FY2025 1Q	増減
<b>(資産の部)</b>			
流動資産	150,218	152,601	+2,383
現金及び預金	52,738	54,665	+1,927
売掛債権	41,246	37,471	▲3,775
たな卸資産	11,302	11,998	+696
前払費用	40,694	44,048	+3,353
その他	4,236	4,418	+182
固定資産	78,743	78,693	▲50
有形固定資産	21,056	21,889	+832
無形固定資産	47,194	46,978	▲216
のれん	39,490	38,703	▲787
その他	7,704	8,275	+571
投資その他の資産	10,491	9,825	▲667
資産合計	228,962	231,294	+2,332

(百万円)	FY2024期末	FY2025 1Q	増減
<b>(負債の部)</b>			
流動負債	71,529	70,855	▲674
仕入債務	33,686	36,417	+2,730
短期借入金	-	-	-
1年以内返済予定の長期借入金	3,066	3,081	+15
その他	34,776	31,357	▲3,419
固定負債	65,399	64,954	▲444
社債	10,000	10,000	±0
長期借入金	49,822	49,488	▲334
その他	5,576	5,466	▲110
負債合計	136,928	135,810	▲1,118
<b>(純資産の部)</b>			
株主資本	81,729	84,855	+3,125
資本金	99	99	±0
資本剰余金	29,786	29,786	±0
利益剰余金	51,843	54,968	+3,125
自己株式	-0	-0	±0
その他包括利益累計額	138	135	▲2
非支配株主持分	10,166	10,493	+327
純資産合計	92,033	95,484	+3,450
負債純資産合計	228,962	231,294	+2,332

# 経営財務指標（ROE ※LTMベース）

構成3要素、ROEともにほぼ横ばいで推移



※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）

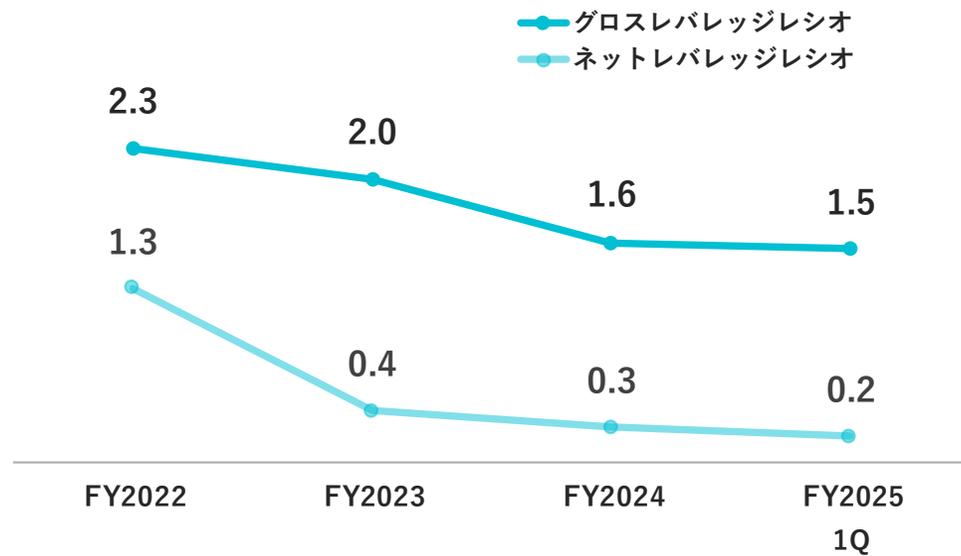
※自己資本：純資産 - 新株予約権 - 少数株主持分

# 経営財務指標（レバレッジレシオ、D/Eレシオ）

EBITDA及び株主資本の増加でレバレッジレシオ、D/Eレシオともに微減

## レバレッジレシオ（LTMベース）

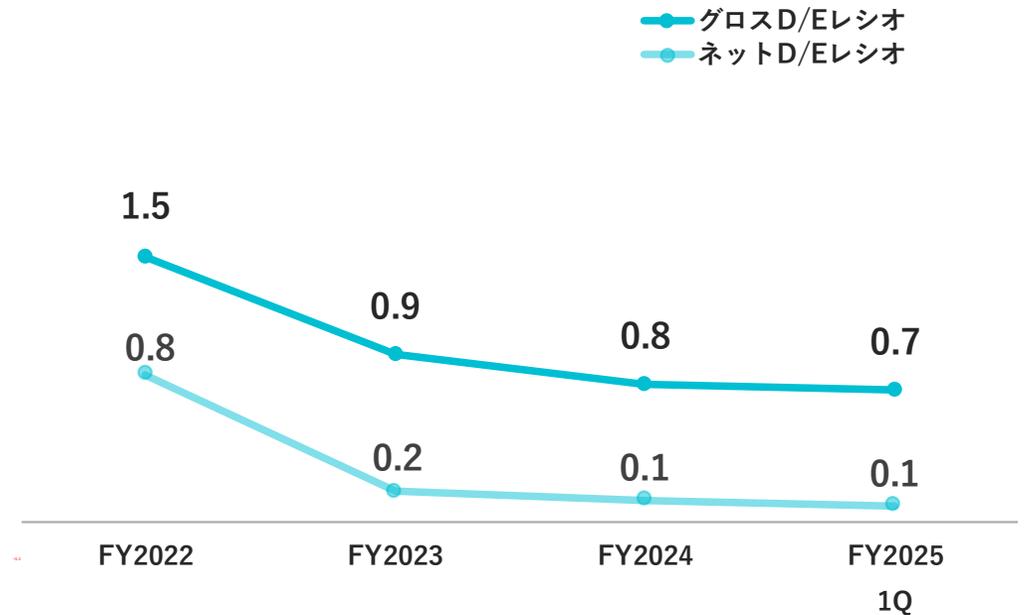
(倍)



※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

(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

(億円)

		FY22/08 実績	FY23/08 実績	FY24/08 実績	FY25/08 予想	備考
<b>ROE</b>	① = ② / ③	<b>23.6%</b>	<b>20.2%</b>	<b>20.4%</b>	<b>18.8%</b>	FY24/08は前期比で微増
当期純利益	- ②	87	110	154	167	
株主資本 (期中平均)	- ③	365	540	749	889	
<b>ROIC</b>	④ = (⑤ × (1 - ⑥)) / (③ + ⑦)	<b>11.3%</b>	<b>11.9%</b>	<b>13.5%</b>	<b>12.7%</b>	FY24/08は前期比で大幅に増加
営業利益	- ⑤	173	216	291	310	
実効税率	- ⑥	36%	36%	36%	36%	
株主資本 (期中平均)		365	540	749	889	
有利子負債 (期中平均)	- ⑦	617	617	634	667	M&Aや不動産取得資金等の外部調達により増加基調
<b>株主資本コスト</b>	⑧ = ⑨ + (⑩ × ⑪)	<b>10.3%</b>	<b>10.6%</b>	<b>7.2%</b>	<b>7.2%</b>	FY24/08は前期比で大幅減少 (FY25/08は横置き)
10年国債レート	- ⑨	0.2%	0.7%	0.9%	0.9%	各期末日レート
マーケットリスクプレミアム	- ⑩	7.4%	7.0%	5.5%	5.5%	各期1年間の平均値
株主β	- ⑪	1.36	1.42	1.15	1.15	60ヶ月の信頼区間95%にて算出
<b>WACC</b>	⑫ = ⑧ × ⑬ + ⑭ × ⑮	<b>4.8%</b>	<b>5.9%</b>	<b>4.5%</b>	<b>4.5%</b>	株主資本比率が増加基調 (財務基盤良化)
株主資本コスト		10.3%	10.6%	7.2%	7.2%	
株主資本比率	- ⑬	40%	52%	57%	58%	
負債コスト	- ⑭	1.1%	0.8%	1.0%	0.9%	
負債比率	- ⑮	60%	48%	43%	42%	
<b>エクイティスプレッド</b>	① - ⑧	<b>13.3%</b>	<b>9.5%</b>	<b>13.3%</b>	<b>11.6%</b>	
<b>EVAスプレッド</b>	④ - ⑫	<b>6.5%</b>	<b>6.1%</b>	<b>8.9%</b>	<b>8.2%</b>	

※株主βの短期的なボラティリティを排除するため、今回より算出対象期間を「52週、104週、36ヶ月、60ヶ月の4期間」から「60ヶ月のみ」へ修正

## 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**

2021-2024年度選定