

2022年8月期第1四半期決算
補足説明資料

2022年1月12日

株式会社 USEN-NEXT HOLDINGS
(東証第一部・9418)

代表取締役社長 CEO

宇野 康秀

Copyright © 2022 USEN-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

**USEN-NEXT
HOLDINGS**



1. 2022年8月期第1四半期連結決算について

2. 事業セグメント別業績について

3. 事業概要及び成長戦略について

4. APPENDIX

第1四半期連結決算のポイント

特別損益の入り繰り影響で前年同期比の当期純利益は横ばいも、売上および営業利益、経常利益に関しては10%超の増収増益となり四半期ベースでの過去最高益を更新

各事業セグメントも順調に進捗、コンテンツ配信事業に関しては過去最高の四半期利益を計上

収益認識基準変更の影響や配当金支払いにより四半期利益が減殺され純資産の積み上がりは少額になったものの、その他はバランスシートやキャッシュフローにおいても堅調に推移

第1四半期連結決算ハイライト（前年対比）

（単位：百万円）	2021年8月期 1Q実績	2022年8月期 1Q実績	増減額	増減率
売上高	50,054	55,487	+5,433	+10.9%
営業利益	4,091	4,722	+631	+15.4%
営業利益率（%）	8.2%	8.5%	—	—
経常利益	3,934	4,572	+638	+16.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,374	2,362	▲12	▲0.5%
親会社株主に帰属する当期純利益 [のれん調整後]	3,273	3,112	▲161	▲4.9%
1株当たり連結当期純利益（円）	39.53	39.32	—	—
1株当たり連結当期純利益 [のれん調整後]（円）	54.50	51.80	—	—
EBITDA	6,249	6,831	+582	+9.3%
EBITDAマージン	12.5%	12.3%	—	—
EBITDA-CAPEX（投融資、コンテンツ前払含む）	3,815	4,750	+935	+24.5%

- ✓ 売上および営業利益、経常利益は前年同期比増収増益で着地
- ✓ 親会社株主に帰属する当期純利益に関しては、前期対比で特別損益（資産売却益および損失引当金）の入り繰りによりほぼ横ばいで着地

第1四半期連結決算ハイライト（期首予想対比）

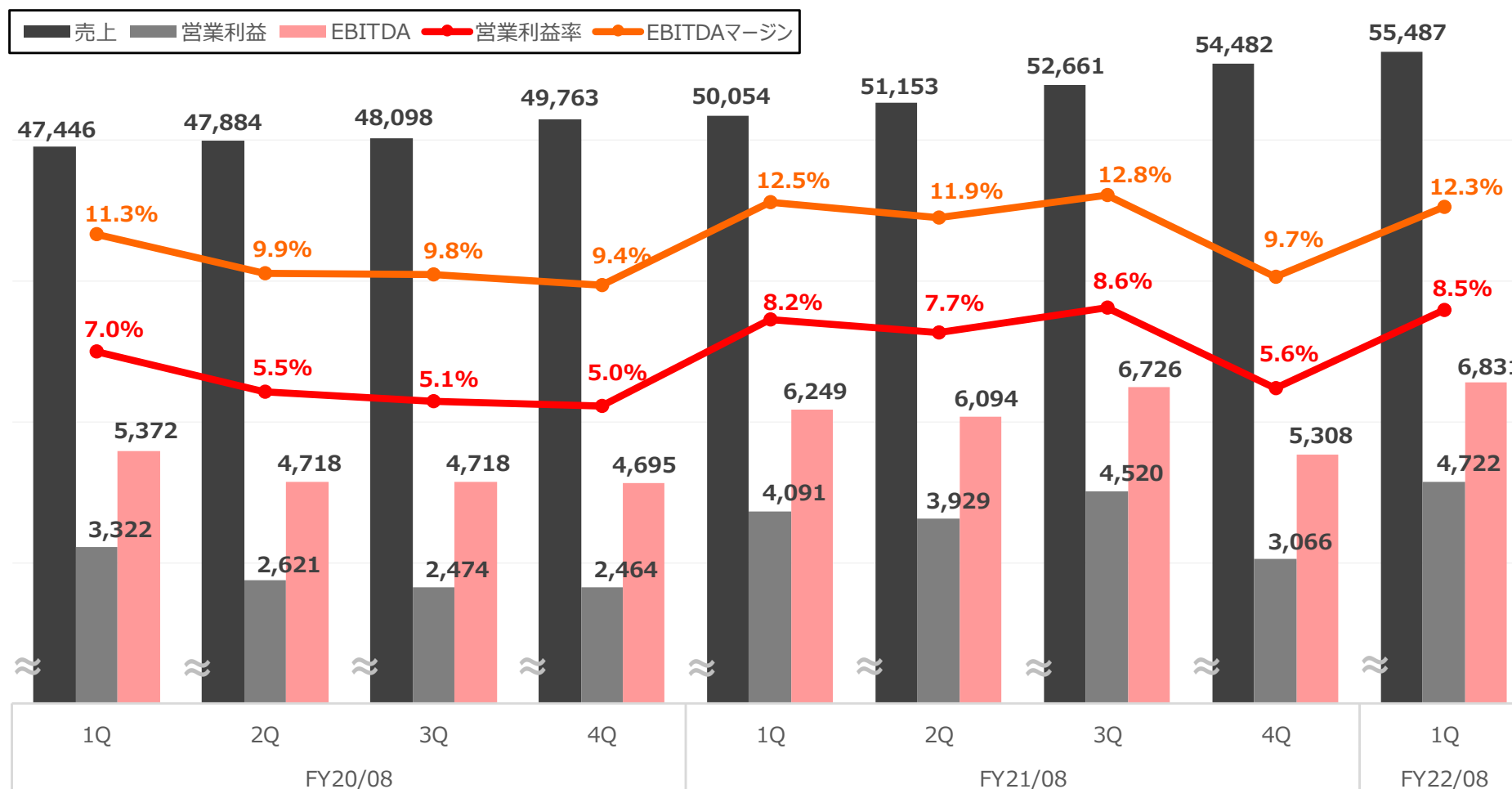
（単位：百万円）	2022年8月期 通期予想	2022年8月期 1Q実績	進捗
売上高	220,000	55,487	25.2%
営業利益	17,000	4,722	27.8%
営業利益率（%）	7.7%	8.5%	—
経常利益	16,000	4,572	28.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	8,500	2,362	27.8%
親会社株主に帰属する当期純利益 [のれん調整後]	11,500	3,112	27.1%
1株当たり連結当期純利益（円）	141.47	39.32	—
1株当たり連結当期純利益 [のれん調整後]（円）	191.40	51.80	—
EBITDA	26,000	6,831	26.3%
EBITDAマージン	11.8%	12.3%	—
EBITDA-CAPEX（投融資含む）	16,000	4,750	29.7%

✓ 1Qにおいては大きなイレギュラー要因もなく、売上は概ね計画どおり、各段階利益は順調な進捗で着地

第1四半期連結決算ハイライト（売上及び営業利益推移）

<YoY>

単位：百万円



売上
+11%

EBITDA
+9%

営業利益
+15%

※EBITDA：営業利益＋減価償却費＋のれん償却費

✓ 前期4Qに実施した広告販促施策のコストが無くなった結果、営業利益およびEBITDAが大幅な増益

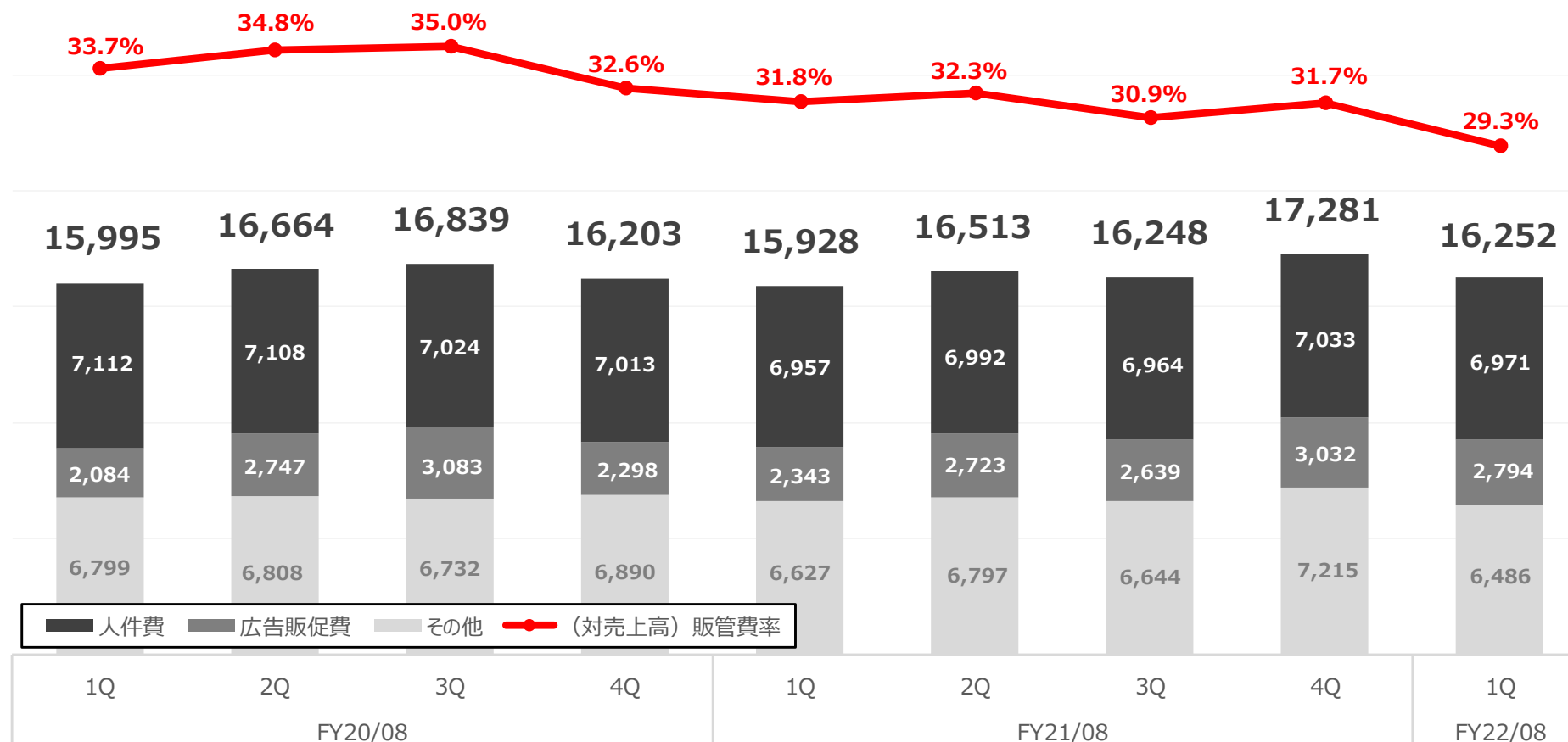
第1四半期連結決算ハイライト（販管費推移）

単位：百万円

<YoY>

販管費率
▲2.5%

販管費
+2%



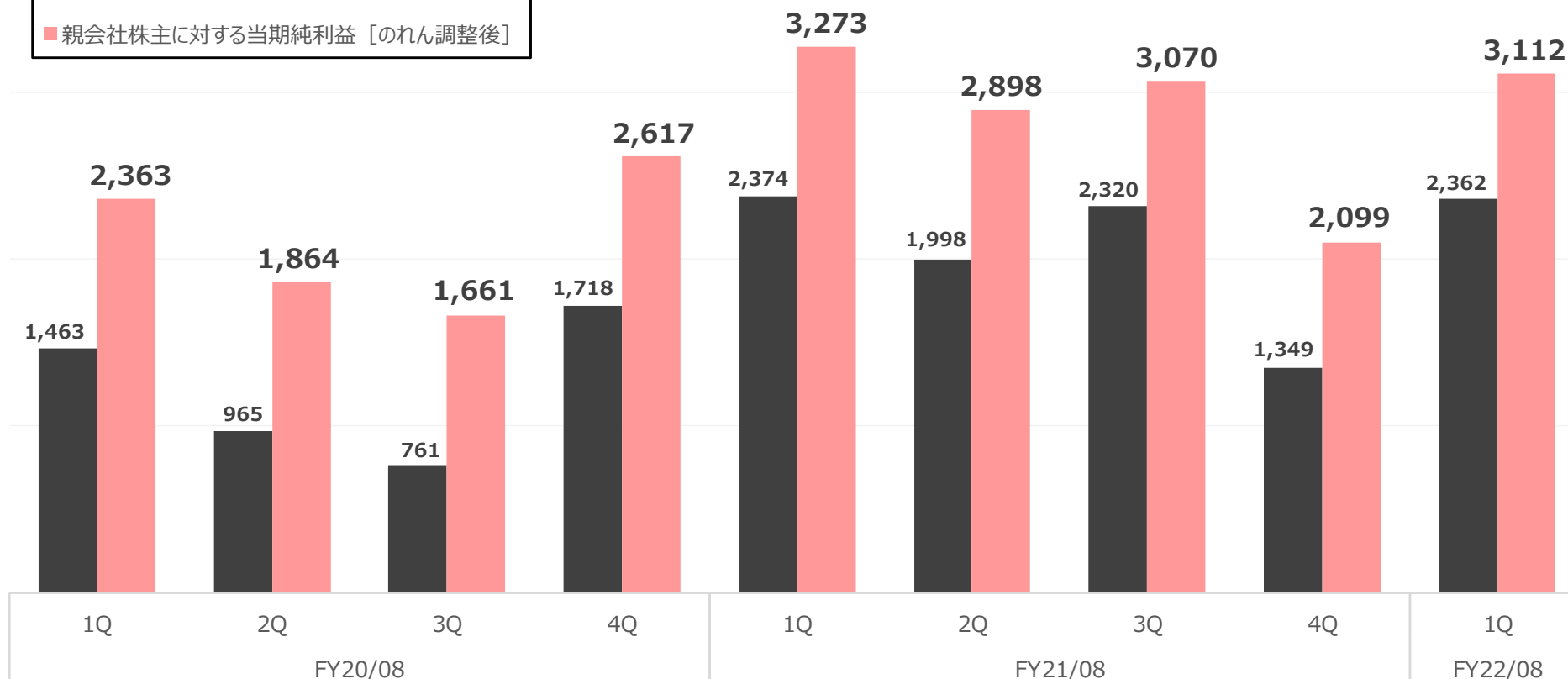
✓ 前期4Qの先行投資費用が無くなった結果、売上に対する販管費率は30%未済まで減少

第1四半期連結決算ハイライト（当期利益推移）

<YoY>

単位：百万円

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



調整後利益
▲4.9%

当期利益
▲0.5%

- ✓ 前年同期比で経常利益は600百万円超の増加も、
 特別損益の入り繰り影響により親会社株主に帰属する当期純利益はほぼ横ばいでの着地

第1四半期連結決算ハイライト（EPS推移 ※LTMベース）

※LTM : Last Twelve Month（直近12ヶ月）

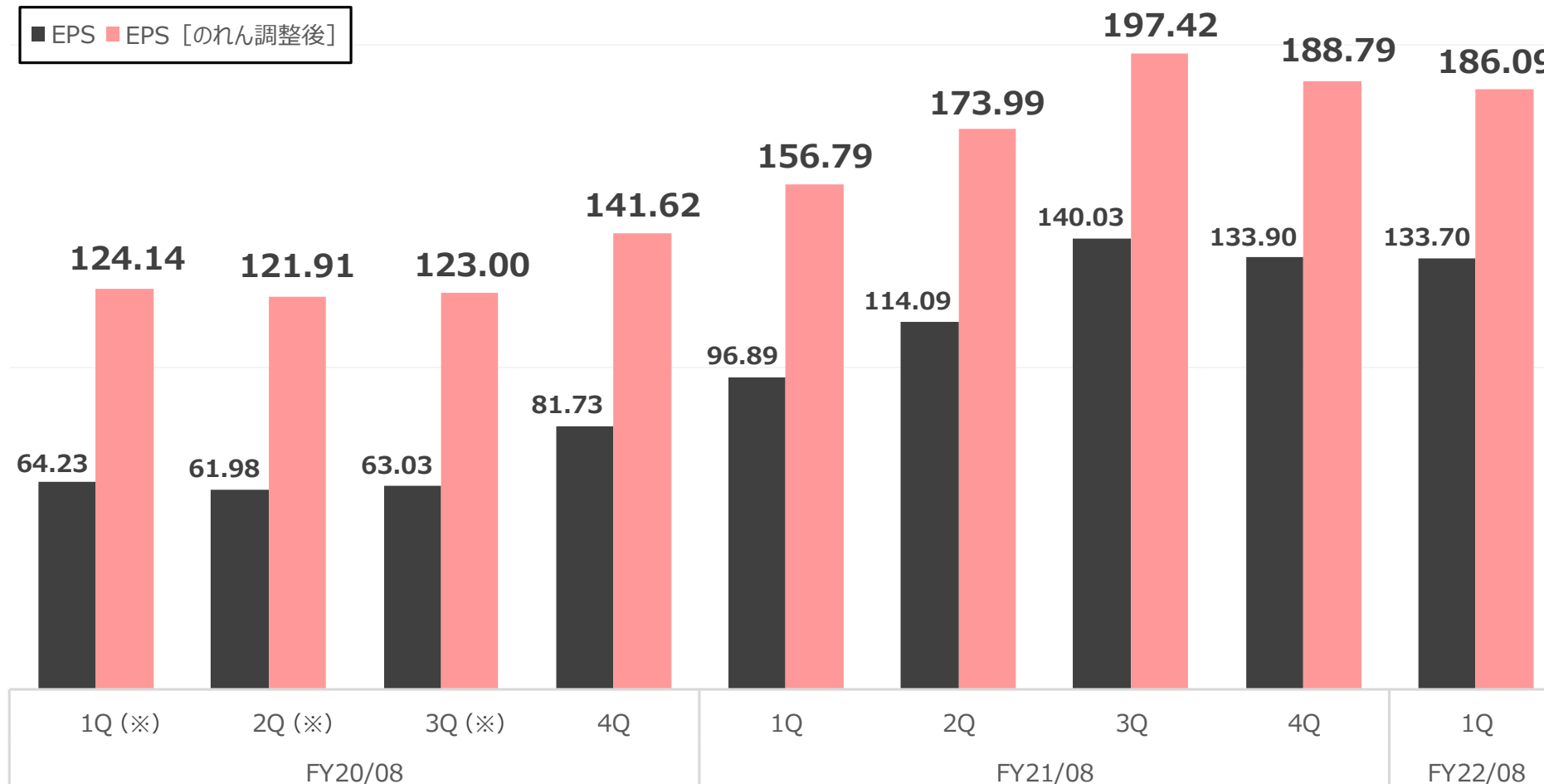
単位：円

<YoY>

■ EPS ■ EPS [のれん調整後]

調整後EPS
+ 29円

EPS
+ 37円



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

✓ LTMベースでのEPSは前四半期比ほぼ横ばいで推移

第1四半期連結決算ハイライト（連結貸借対照表）

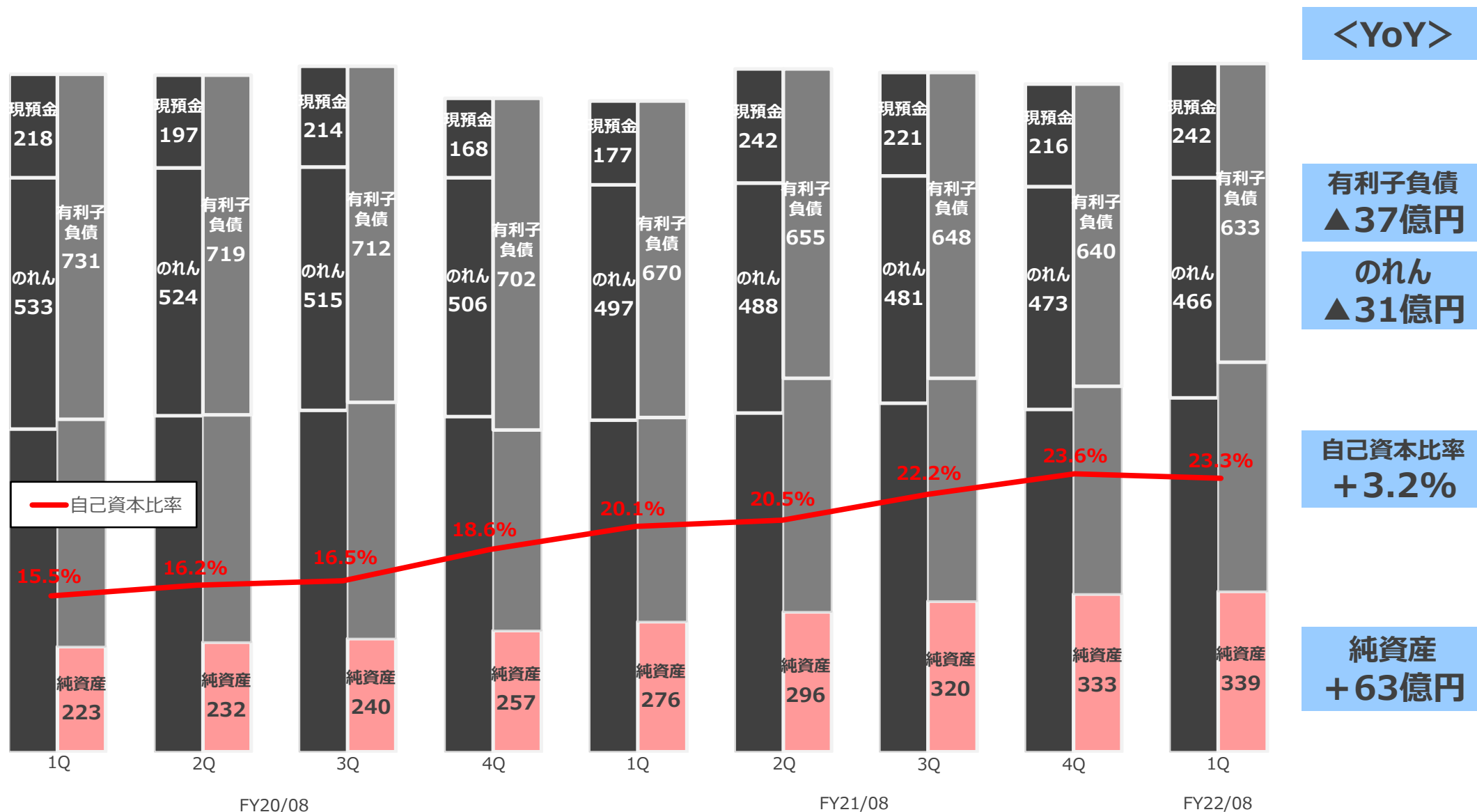
(単位：百万円)	2021年8月期 期末	2022年8月期 1Q末	増減
(資産の部)			
流動資産	60,692	65,123	+4,431
現金及び預金	21,585	24,219	+2,634
売掛債権	21,516	22,045	+529
たな卸資産	6,874	6,958	+84
前払費用	9,034	10,339	+1,305
その他	1,680	1,560	▲120
固定資産	80,624	80,536	▲88
有形固定資産	19,197	19,200	+3
無形固定資産	52,425	51,659	▲766
のれん	47,322	46,572	▲750
その他	5,103	5,086	▲17
投資その他の資産	9,000	9,676	+676
資産合計	141,316	145,659	+4,343

(単位：百万円)	2021年8月期 期末	2022年8月期 1Q末	増減
(負債の部)			
流動負債	40,833	45,319	+4,486
仕入債務	19,255	20,685	+1,430
短期借入金	-	-	-
1年以内返済予定の長期借入金	4,580	4,590	+10
その他	17,007	20,043	+3,036
固定負債	67,148	66,443	▲705
長期借入金	59,430	58,670	▲760
その他	7,708	7,773	+65
負債合計	107,981	111,762	+3,781
(純資産の部)			
株主資本	33,065	33,626	+561
資本金	96	96	-
資本剰余金	11,091	11,091	-
利益剰余金	21,877	22,438	+561
自己株式	-0	-0	▲0
その他包括利益累計額	266	266	+0
非支配株主持分	3	3	+0
純資産合計	33,334	33,896	+562
負債純資産合計	141,316	145,659	+4,343

- ✓ 資産：前期末対比で現預金が26億円増加、コンテンツ調達などを主要因として前払費用が13億円増加
- ✓ 負債：前期末対比で仕入債務が14億円増加、流動負債その他の増加要因は収益認識基準の変更に伴う「契約負債（主に期間按分計上する売上の前受入金）」の27億円増加が主要因

第1四半期連結決算ハイライト (連結貸借対照表推移)

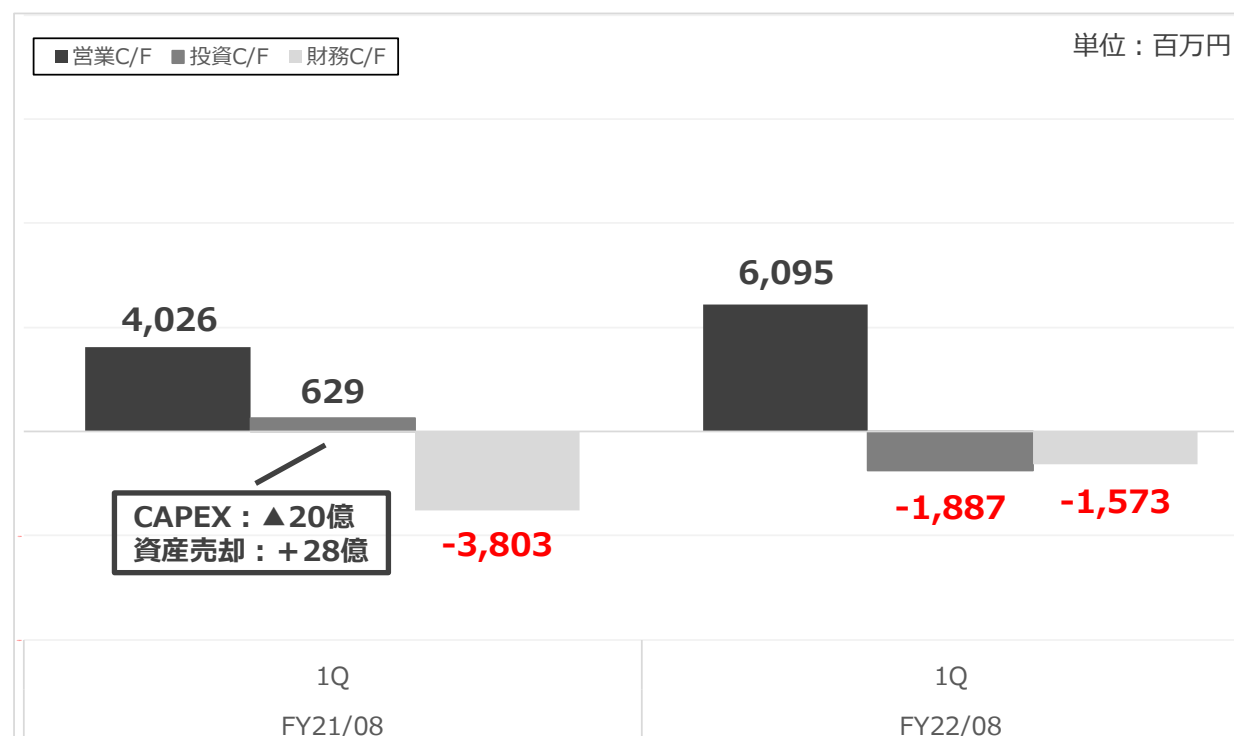
単位：億円



✓ QoQで現預金を中心に総資産が増加した一方、収益認識基準の変更に伴い今期首の利益剰余金が10億円減少、更に配当金支払いが8億円発生したことで四半期利益を減殺し、自己資本比率はほぼ横ばい

第1四半期連結決算ハイライト（連結キャッシュフロー）

(単位：百万円)	営業C/F (①)	投資C/F (②)	フリーC/F (③=①+②)	財務C/F (④)	C/Fトータル (③+④)
2021年8月期1Q	4,026	629	4,655	▲3,803	852
2022年8月期1Q	6,095	▲1,887	4,207	▲1,573	2,634



- ✓ 営業C/F：棚卸資産や前払費用（コンテンツ調達）の仕入額減少を主要因として増加
- ✓ 投資C/F及び財務C/F：今期は大規模な資産売却がなかったため、通常の事業活動により発生したC/F

1. 2022年8月期第1四半期連結決算について

2. **事業セグメント別業績について**

3. 事業概要及び成長戦略について

4. APPENDIX

事業セグメント別業績（前年対比）

(単位：百万円)		2021年8月期 1Q実績	2022年8月期 1Q実績	増減
■店舗サービス事業	売上高	13,802	14,139	+336
	営業利益	2,355	2,178	▲177
■通信事業	売上高	11,916	12,592	+675
	営業利益	990	1,358	+368
■業務用システム事業	売上高	4,007	4,752	+746
	営業利益	483	830	+346
■コンテンツ配信事業	売上高	14,293	17,195	+2,902
	営業利益	1,753	2,038	+285
■エネルギー事業	売上高	6,792	7,668	+877
	営業利益	64	102	+38

※ 各セグメントに配賦していない全社費用は含まず

- ✓ 店舗サービスはUレジ初期費用無料CPなどの広告販促施策やBPO業務委託費の増加等で増収微減益も、その他の事業セグメントは順調に増収増益を達成

事業セグメント別業績（期首予想対比）

（単位：百万円）		2022年8月期 通期予想	2022年8月期 1Q実績	進捗
■ 店舗サービス事業	売上高	56,000	14,139	25.2%
	営業利益	8,600	2,178	25.3%
■ 通信事業	売上高	50,000	12,592	25.2%
	営業利益	5,100	1,358	26.6%
■ 業務用システム事業	売上高	20,500	4,752	23.2%
	営業利益	3,100	830	26.8%
■ コンテンツ配信事業	売上高	67,000	17,195	25.7%
	営業利益	6,900	2,038	29.5%
■ エネルギー事業	売上高	30,000	7,668	25.6%
	営業利益	400	102	25.6%

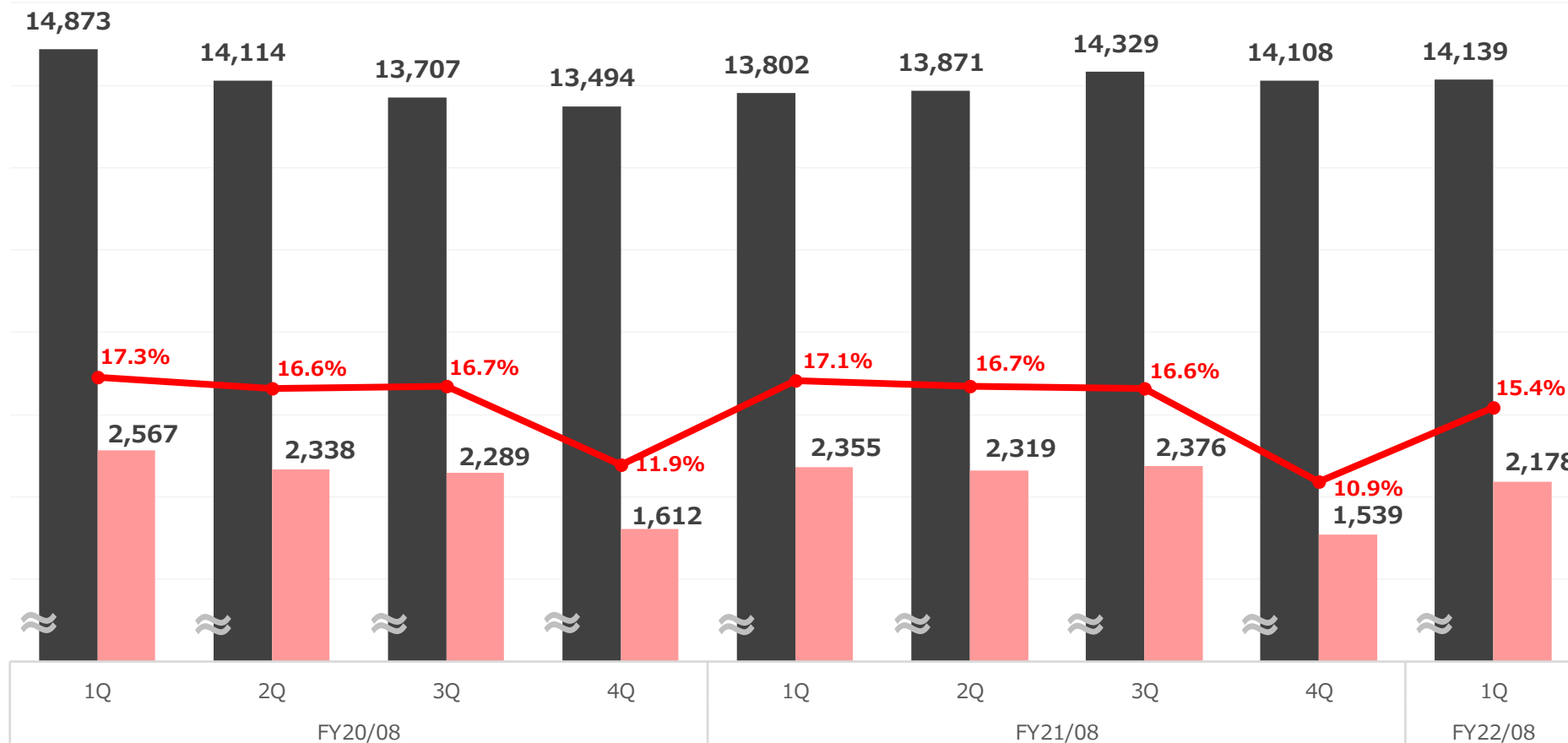
- ✓ 売上は各セグメントとも概ね期首通期予想どおり、
営業利益は通信、業務用システムおよびコンテンツ配信で期首通期予想に対して順調に進捗

店舗サービス事業（業績推移）

単位：百万円

<YoY>

■ 売上 ■ 営業利益 ● 営業利益率

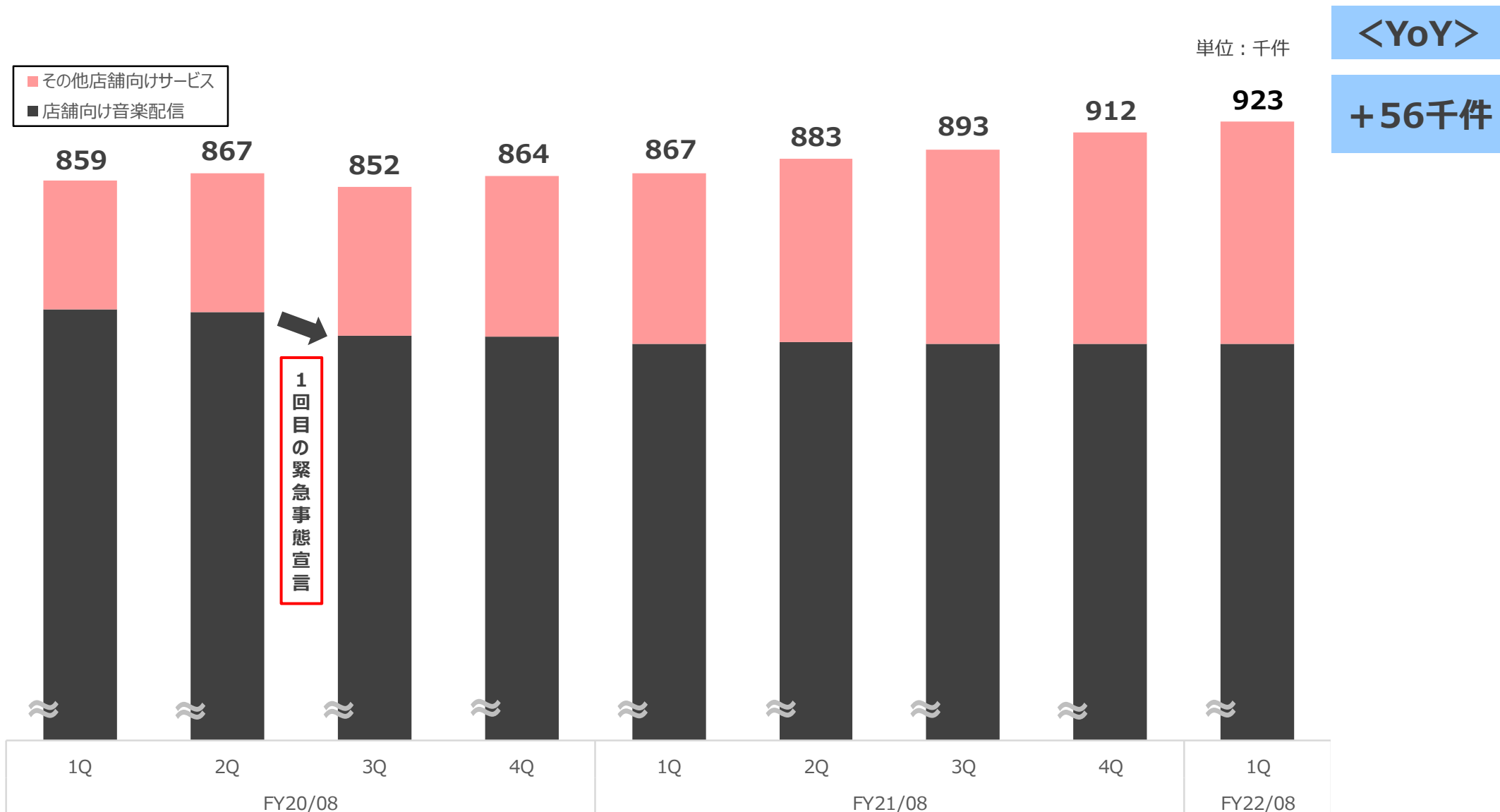


売上
+2.4%

営業利益
▲7.5%

- ✓ グルメサイトサービスで収益認識基準変更の影響を受けつつも売上全体はQoQで横ばいを維持、営業利益は前四半期に実施した先行投資がなくなり大幅な増益

店舗サービス事業（契約件数推移）

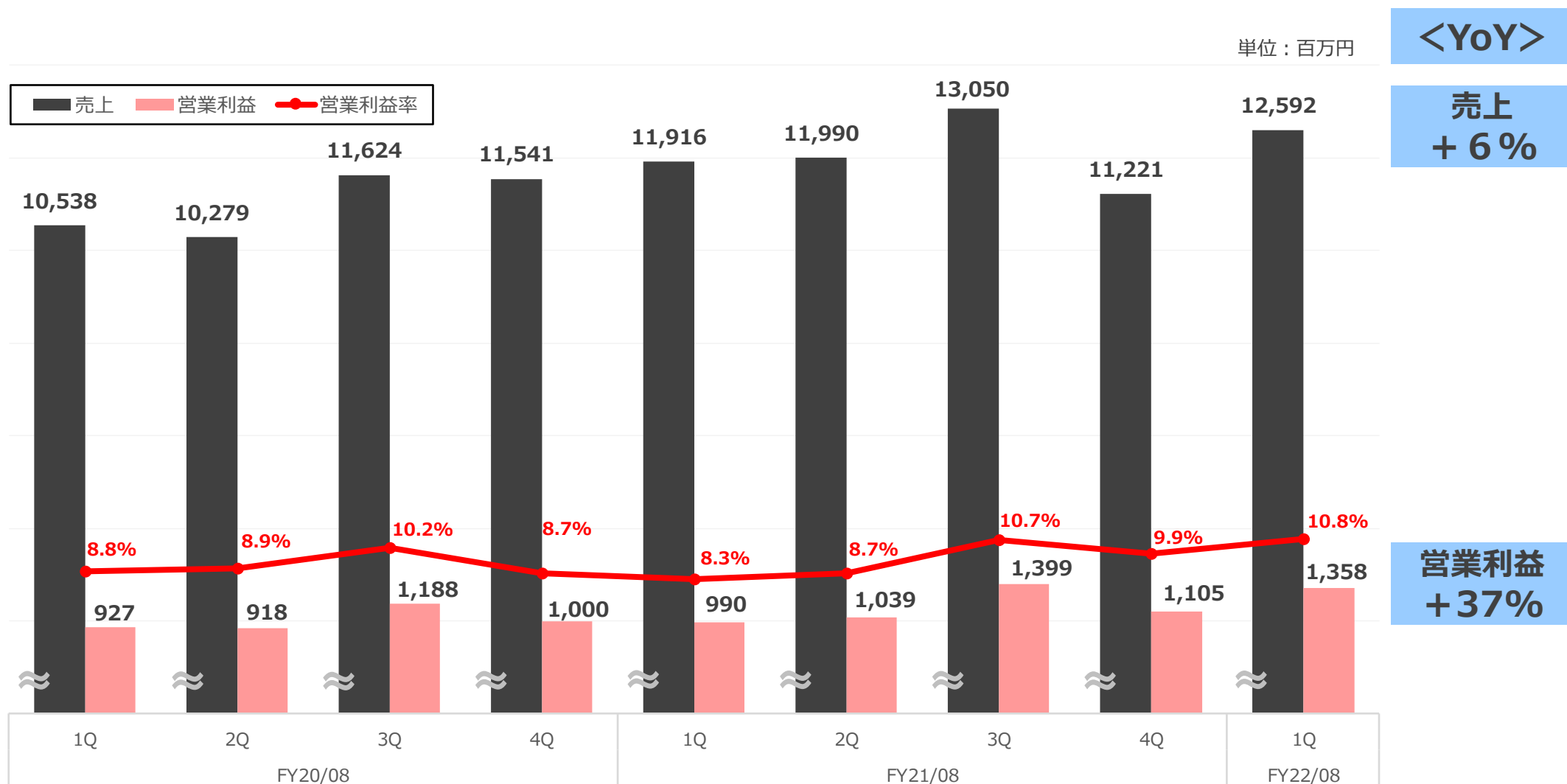


※その他店舗向けサービス：通信回線、POSレジサービス、Wi-Fiサービス、IPカメラサービス、アプリ生成サービス、グルメサイトサービスの合算

※1顧客が複数サービスを契約している場合、サービス毎に1件とカウント

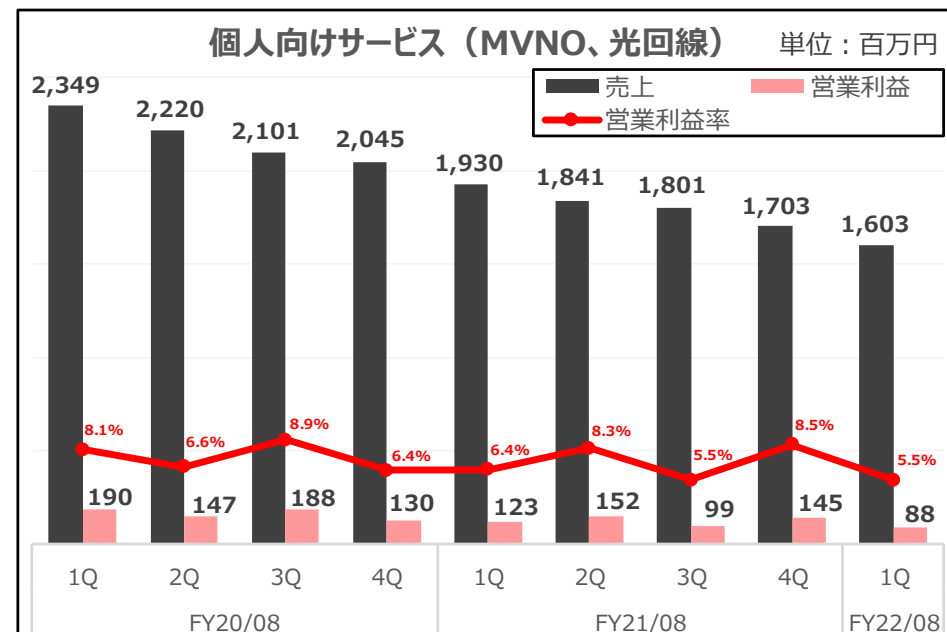
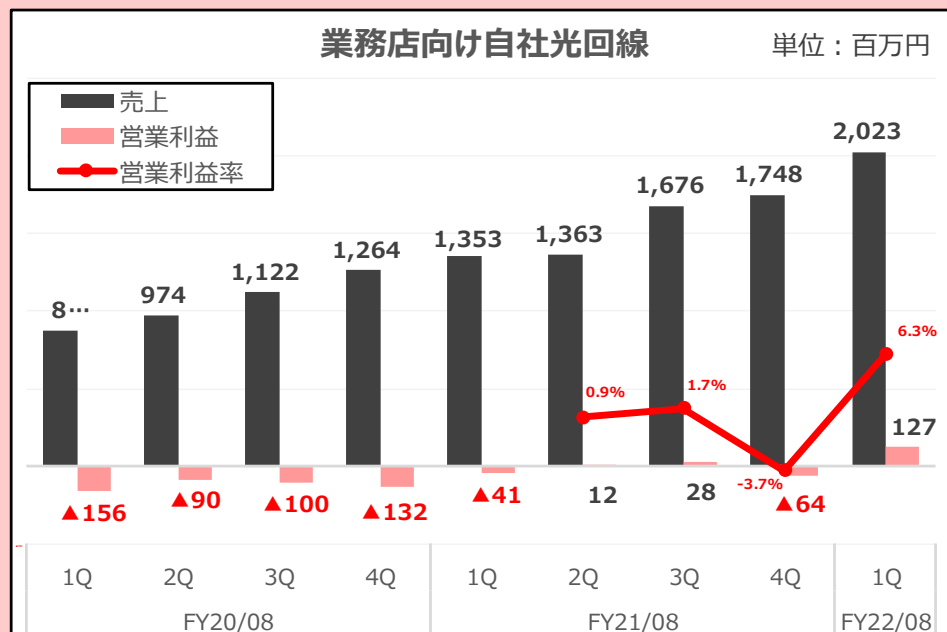
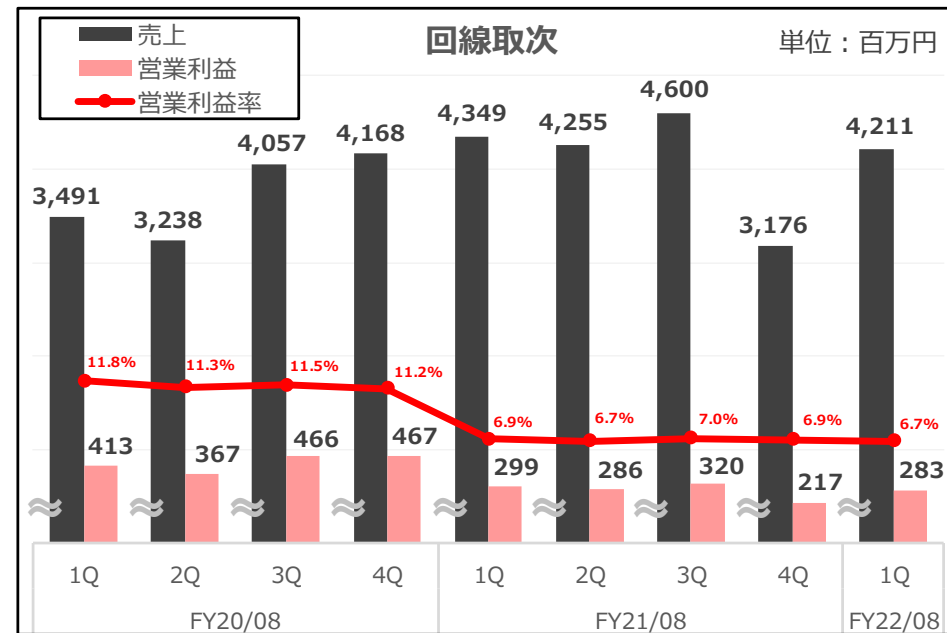
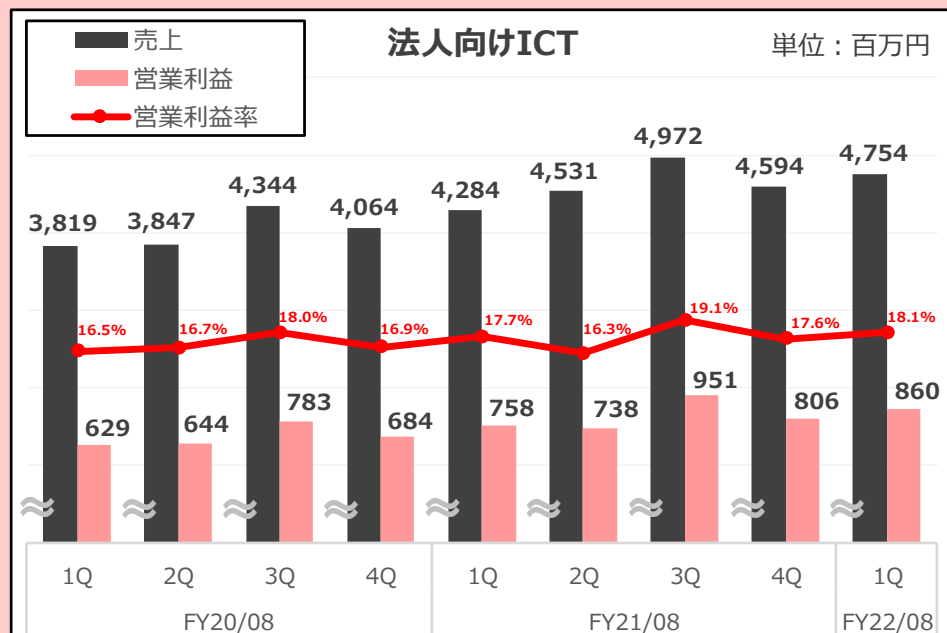
✓ 前年同期対比で+56千件、QoQでも+11千件の純増と着実に顧客基盤を拡大

通信事業（業績推移）



- ✓ 法人向けICTおよび業務店向け自社光回線の成長、回線取次における会計処理変更の影響がなくなったことにより売上はQoQで大幅な増収を達成、利益面では業務店向け自社光回線の黒字幅拡大が全体成長を牽引

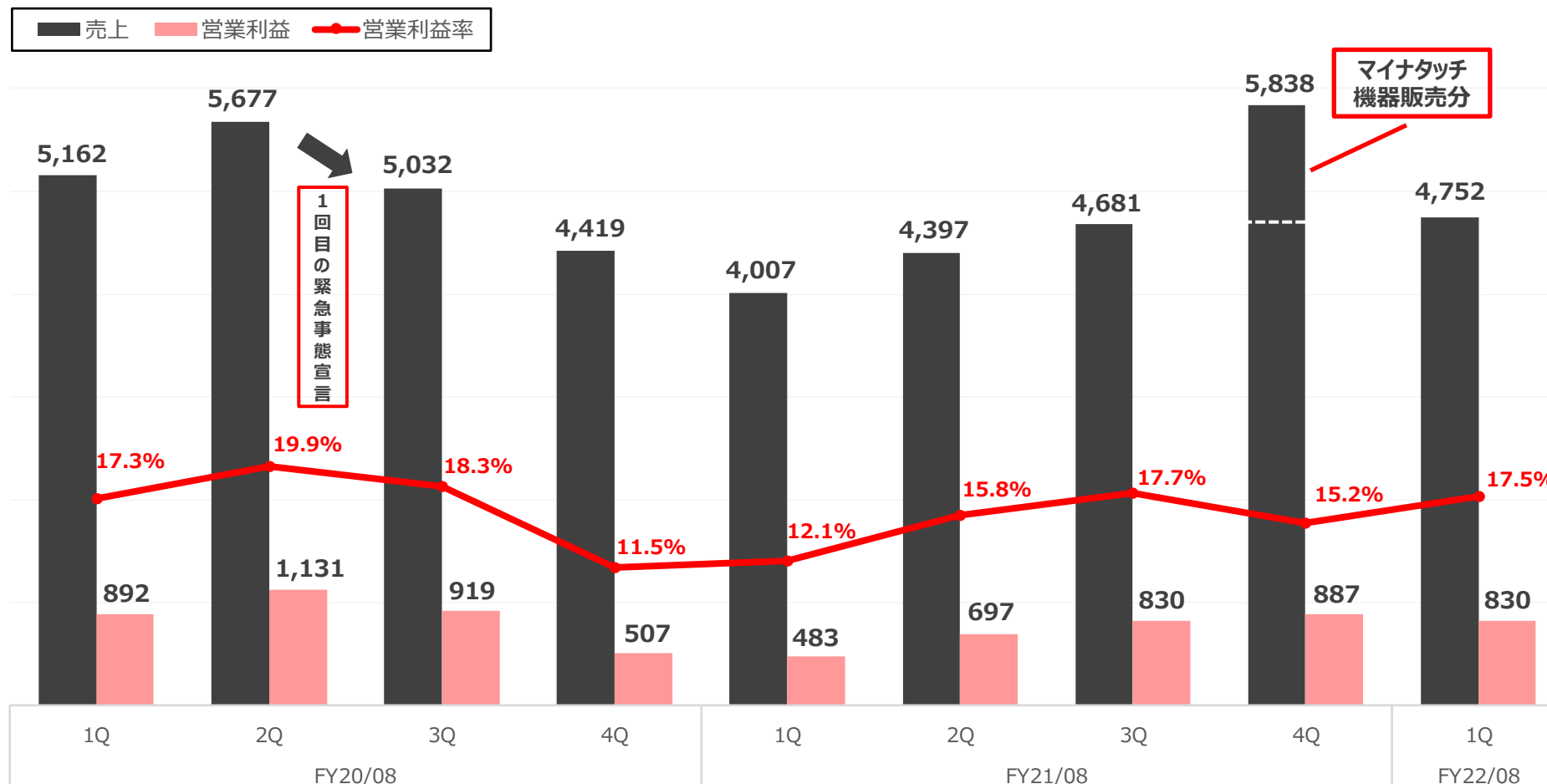
通信事業（サービス区分別損益）



業務用システム事業（業績推移）

単位：百万円

<YoY>



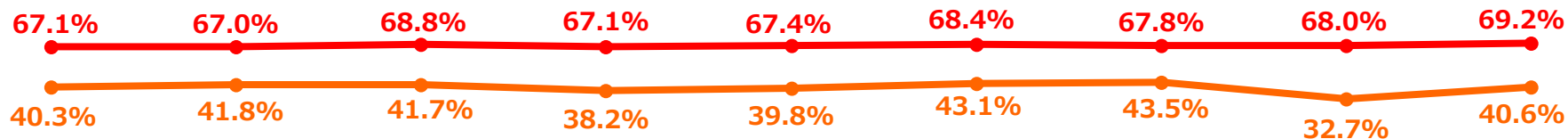
売上
+19%

営業利益
+72%

- ✓ レジャーホテル、ビジネスホテルおよび病院の主要3部門において前年同期比のイニシャル売上が増加、前四半期比における減収の主要因はマイナタッチの機器販売がなくなったことによるもの

業務用システム事業（イニシャル／ランニング別収益）

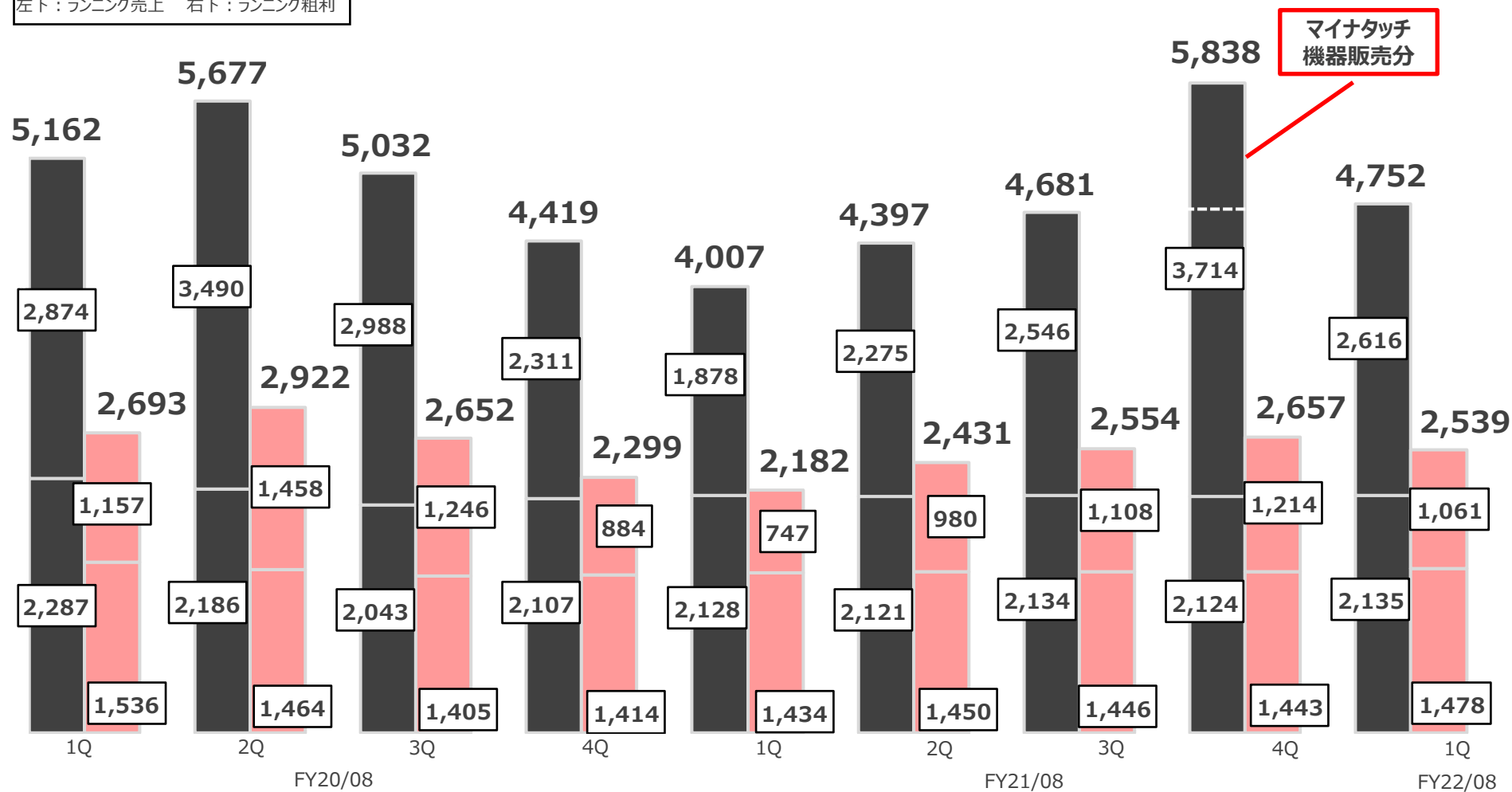
● ランニング粗利率 ● イニシャル粗利率



<YoY>

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

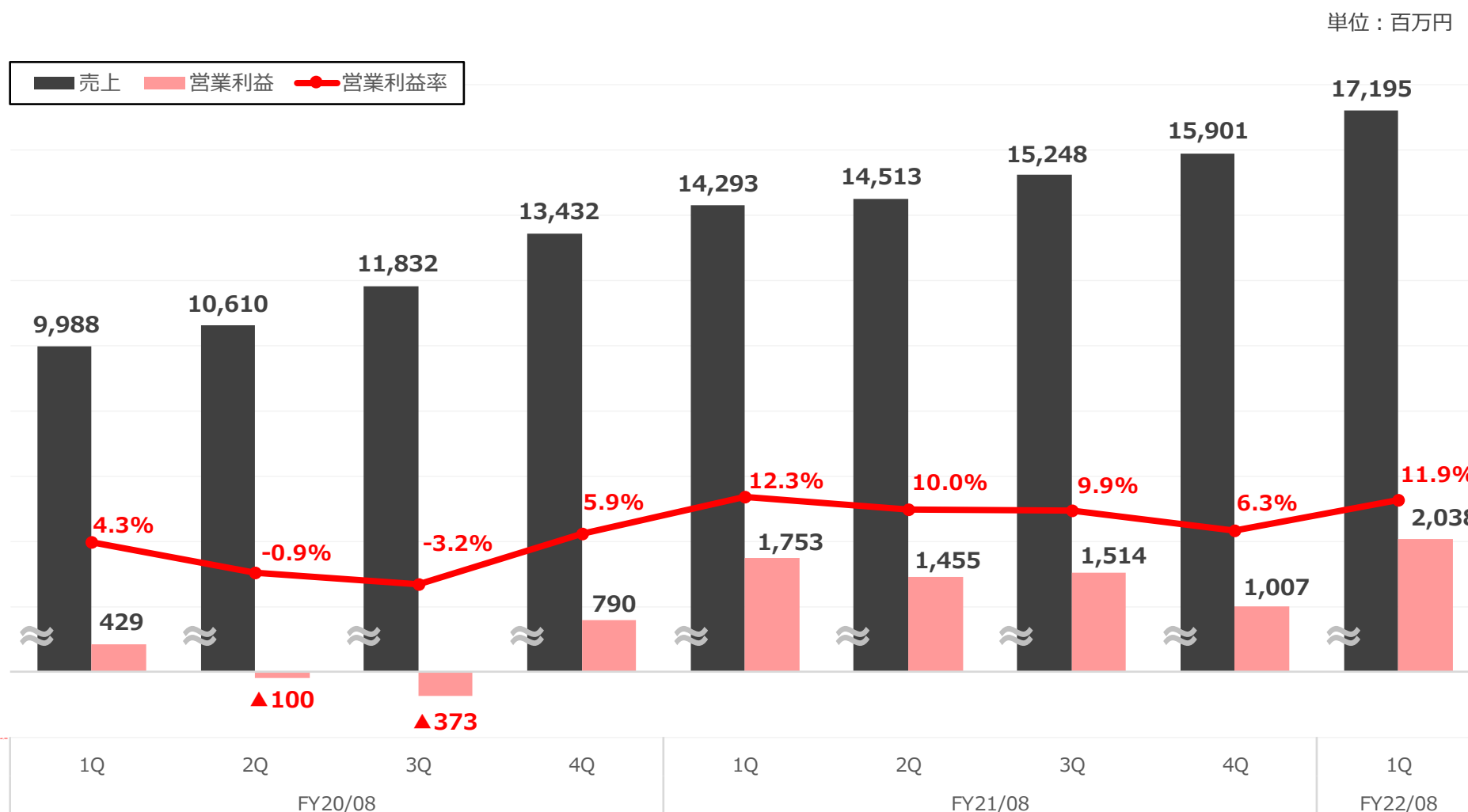


コンテンツ配信事業（業績推移）

<YoY>

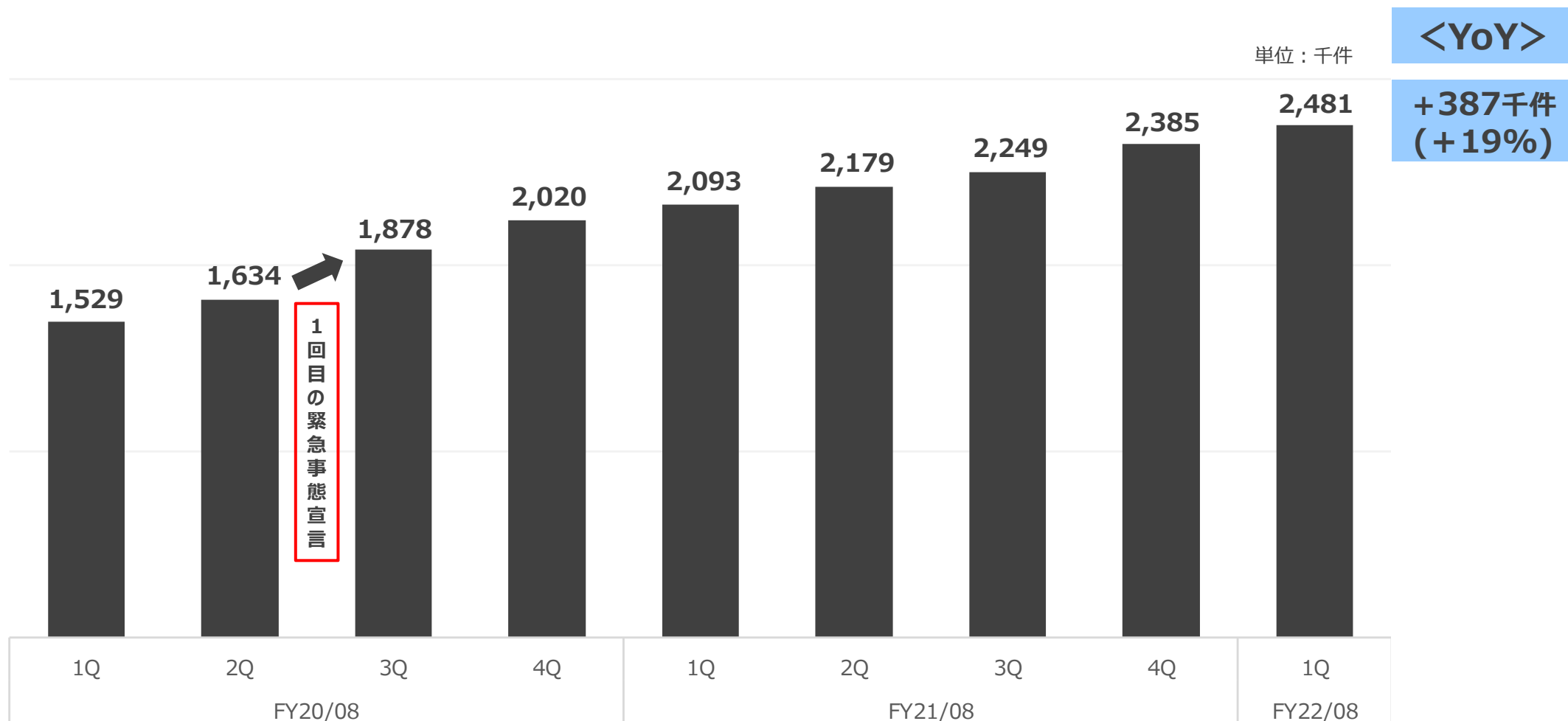
売上
+ 20%

営業利益
+ 16%



- ✓ 着実なユーザー増加に加え、10月に独占配信した格闘技イベントのPPVが好調だったため売上は大きく伸長、費用面では広告販促で大規模プロモーションなどを行わなかったことから過去最高の四半期利益に

コンテンツ配信事業（課金ユーザー推移）



※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

- ✓ 1Qにおける課金ユーザー数は前年同期比で+387千件、QoQでも+96千件の純増
- ✓ 課金ユーザーに連動してアクティブユーザーも増加



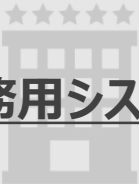


1. 2022年8月期第1四半期連結決算について

2. 事業セグメント別業績について

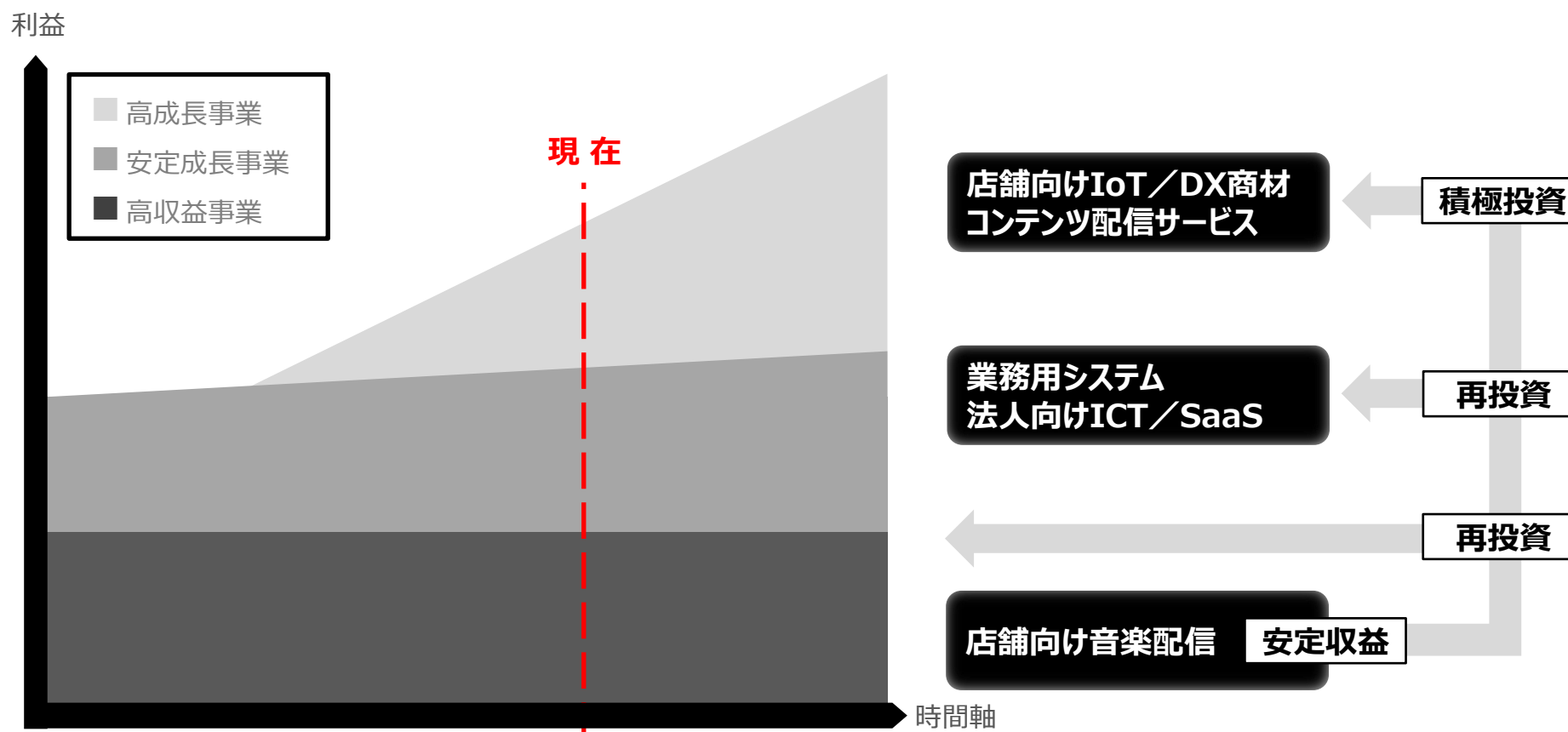
3. **事業概要及び成長戦略について**

4. APPENDIX

事業セグメント概要

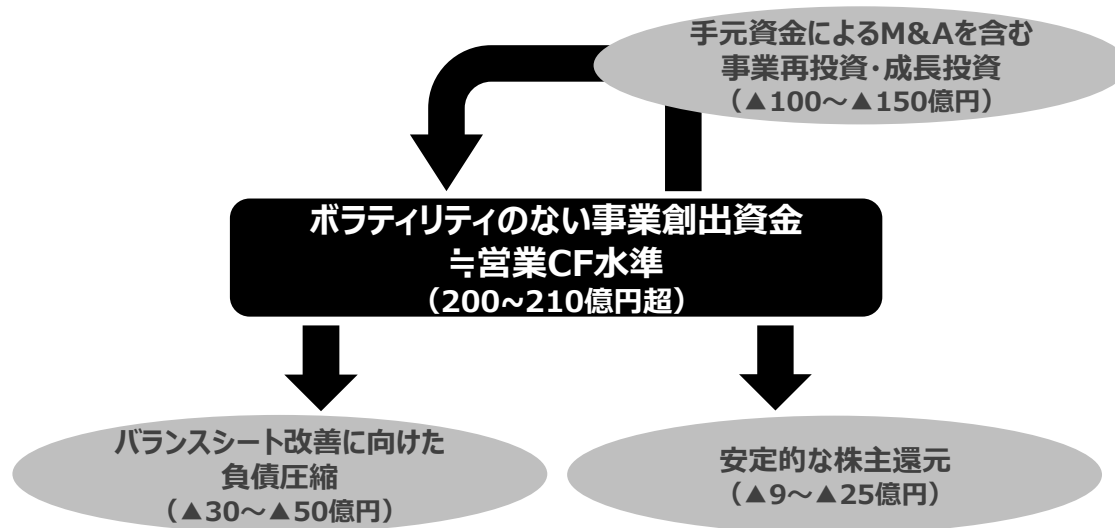
	特徴／競争優位性	成長戦略／注力領域
 店舗サービス	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 飲食や小売、理美容など業務店市場で展開 ✓ 国内シェアNo.1の店舗向け音楽配信による安定収益 ✓ 全国2,000名超の直販営業/施工人員が大きな競争優位性の1つ 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 通信環境をプラットフォームとしたIoT/DX商材によるアップセル（自社リソースで納品～保守・サポートまで一気通貫に対応） ✓ セット成約率が高い新規OPEN店により注力、既存店閉店→後継店OPENのサイクルで徐々にアップセルを浸透
 通信	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 中小企業(SME)、業務店舗、個人向けに通信サービスを展開 ✓ 法人向けICTは直販営業によるマルチベンダー戦略 ✓ 店舗向け(取次、自社回線)は250社の代理店を通じて展開 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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IoT/DX商材アップセル機会創出 ✓ 法人向けICTはニーズに即したラインアップ構築で安定成長を企図
 業務用システム	<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により差別化 ✓ 売上のフロー/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
 コンテンツ配信	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 国内主要VODサービスの一つである「U-NEXT」を展開 ✓ 見放題とポイントのハイブリッドでHigh ARPU実現、売上は業界トップクラス ✓ コンテンツ数は圧倒的No.1（※）、1契約で電子書籍もパッケージ 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 新規ユーザー獲得に向けた広告販促費は継続して積極投下 ✓ 既存ユーザーのリテンションに向けたコンテンツの更なる充実化 ✓ 音楽配信でのリレーションを活用した音楽ライブ配信の本格化検討
 エネルギー	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 収益ボラティリティを回避すべく市場調達ではなく東京電力より相対調達 ✓ 直販営業やアウトバウンド、代理店などグループ販売チャンネルを最大活用 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 東京電力エリア内で一部帯域の電力取り扱い開始 ✓ 対象業種を問わないインフラサービスで施設運用コスト削減に貢献

(事業ポートフォリオ別) 収益成長概念図



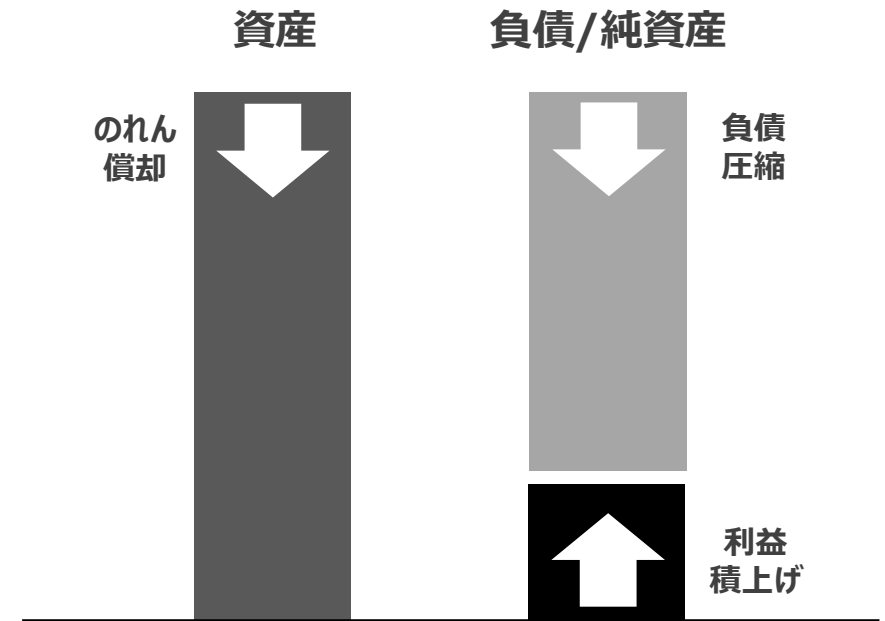
- ✓ ストック収益でキャッシュカウな店舗向け音楽配信による創出資金を成長事業へ積極投下
- ✓ コンテンツ配信を中心とした高成長事業も先行投資段階から収益化を達成、
今後は成長性を維持しつつ収益貢献していくステージへ

■ キャッシュフロー／キャピタルアロケーション



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

■ バランスシート



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

ウィズコロナ／アフターコロナへの適応

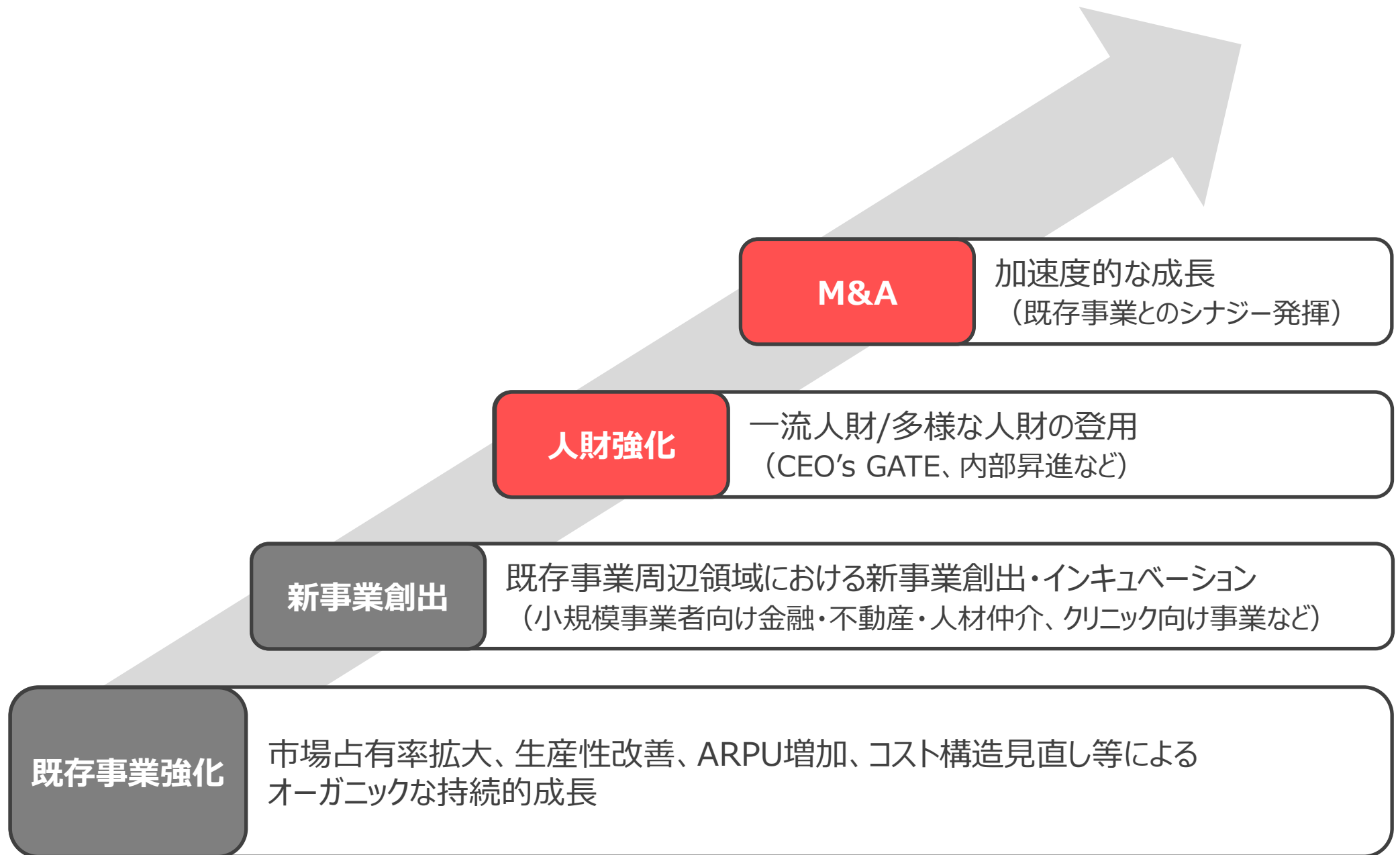
- ✓ 既存事業を環境変化に適応させ、安定成長トレンドを堅持
- ✓ 適切なポートフォリオマネジメント経営、バランスの取れた攻守戦略の継続

新中期経営計画、統合報告書

- ✓ 新中期経営計画及び統合報告書を策定中、2月に公表予定
- ✓ サステイナブル経営の推進（SDGs/ESG/コーポレートガバナンスコードへの対応）

非連続成長への挑戦

- ✓ 内部/外部を問わずグループの成長へ貢献しうる人財を積極活用
- ✓ 財務規律を維持しながらプロアクティブな新事業創出、M&Aなどで成長機会を追求



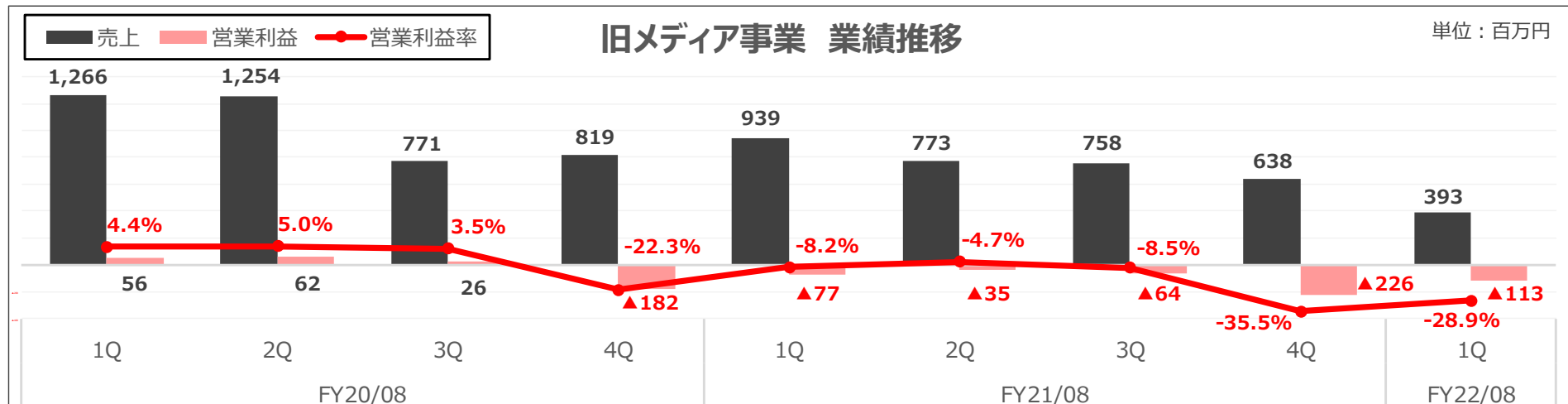
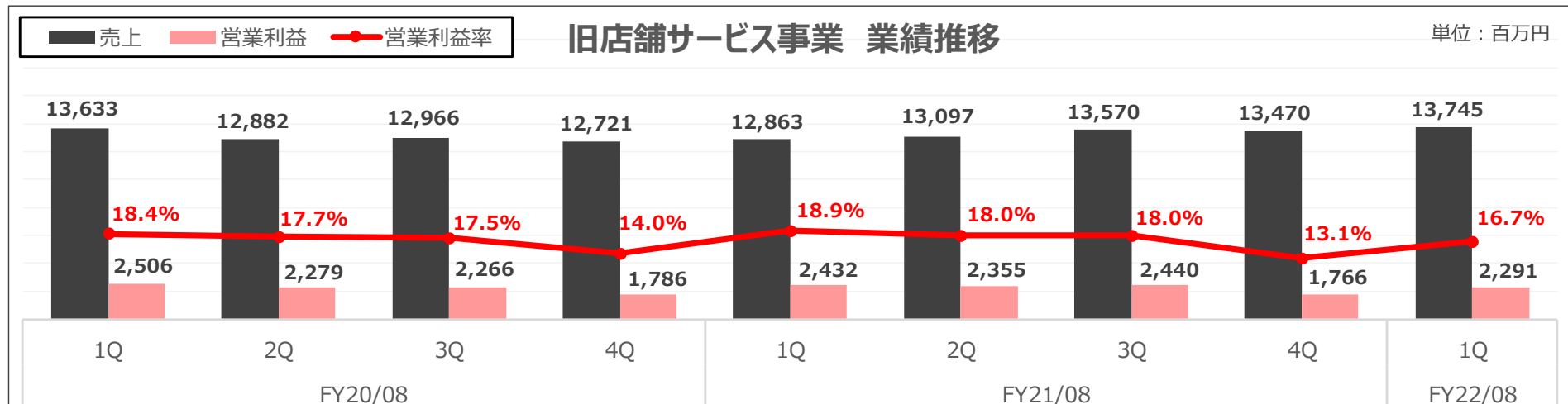
1. 2022年8月期第1四半期連結決算について

2. 事業セグメント別業績について

3. 事業概要及び成長戦略について

4. **APPENDIX**

店舗サービス事業（旧セグメントプロフォーマ）



- ✓ 旧店舗サービスは顧客純増に伴って売上および粗利は増加も、前四半期から継続してUレジ初期費用無料CPを実施、また、顧客拡大に伴うBPO業務委託費も増加した結果、YoYでやや減益
- ✓ 旧メディア事業は収益認識基準の影響を除いた実勢値ベースでの売上が減少した結果、YoYで減益着地

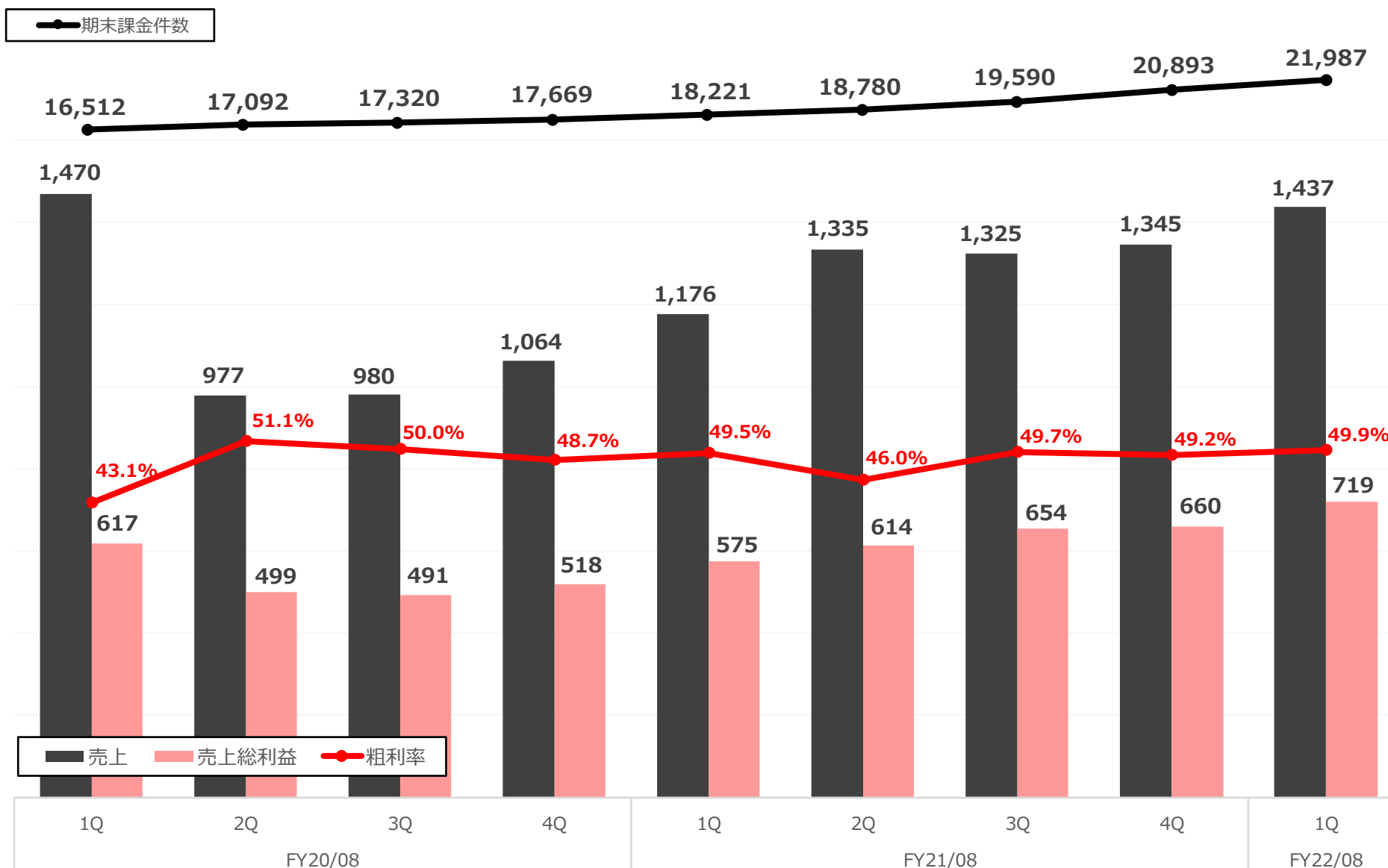
店舗サービス事業（POSレジサービス収益推移）

単位：百万円、件

<YoY>

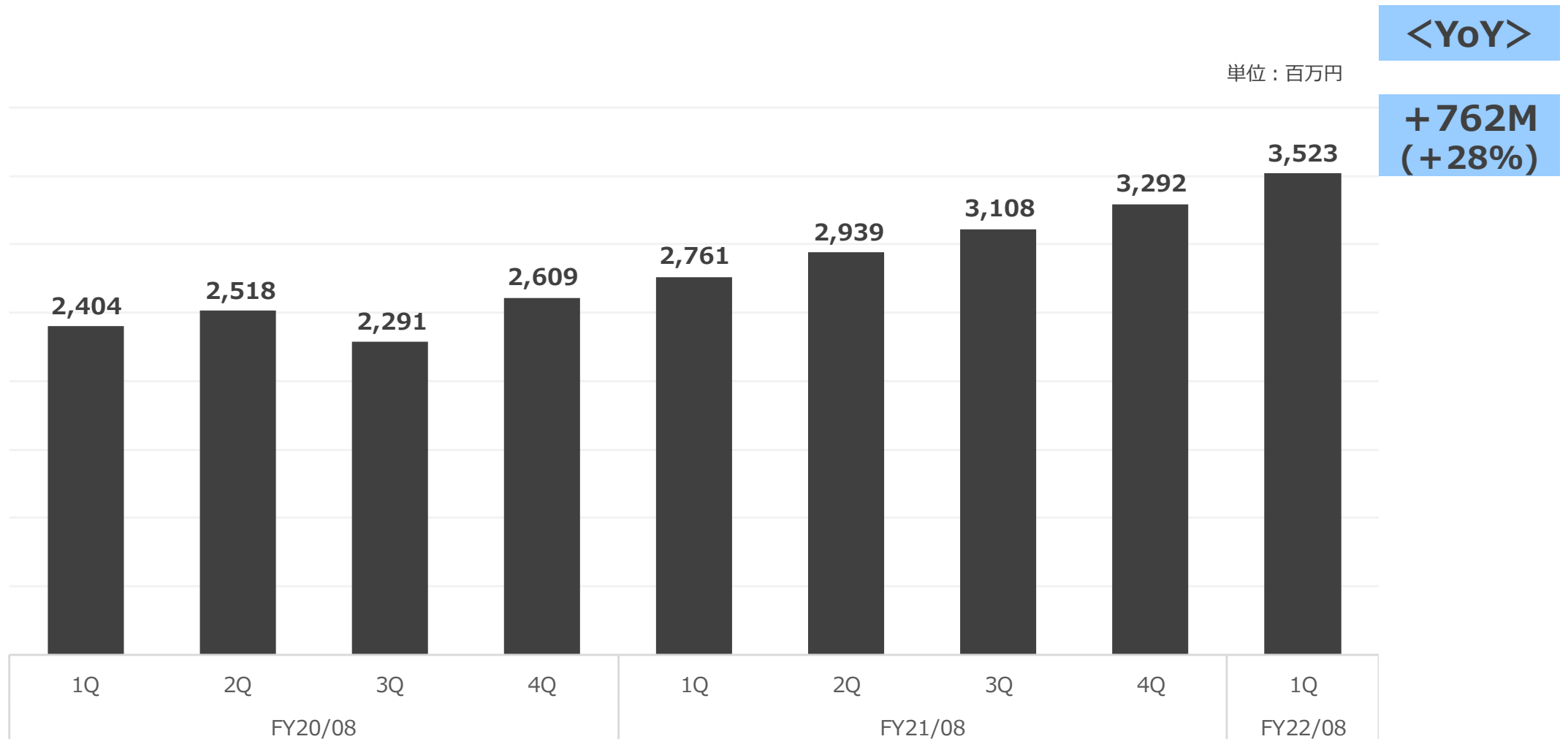
課金件数
+ 3.8千件

売上
+ 22%



✓ この四半期も1,000件を超える顧客純増を達成、イニシャル売上／ランニング売上ともに順調に成長

店舗サービス事業（POSレジサービスARR）



※Annual Recurring Revenue：Monthly Recurring Revenue の12倍

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

※各四半期最終月の単月売上ベース

✓ 安定的な顧客純増により、ARRも順調に成長

店舗サービス事業 (USEN IoT PLATFORM構想)



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

「Uペイ」「UペイQR」業界最大45種類の決済サービス導入 決済端末とキャッシュレスサービスを同時に提供できる事業者として国内最多



決済ブランド
45種
業界最大級



■追加されたキャッシュレスサービス

電子マネー：「iD」、「WAON」、「nanaco」、「QUICpay+」
QRコード：「楽天ペイ」、「Smart Code™」

■「Uペイ」「UペイQR」の特徴

- ✓ 決済端末費用および固定費用・初期設定費用・補償費用の無償化により、キャッシュレス導入事業者の初期費用負担を軽減
- ✓ 当社が提供するタブレットPOS サービス「Uレジ」とのシームレスな連携も可能

医療機関・薬局向け顔認証付きカードリーダー『マイナタッチ』の受注状況

■ 顔認証付きカードリーダー申込数

130,000施設 / 230,000施設
(進捗率：57%)

■ アルメックス受注数（2021年11月末時点）

13,000台

【売上インパクト】

機器販売売上：1,170百万円

ARR：390百万円（本格稼働後の1.5年目以降～）

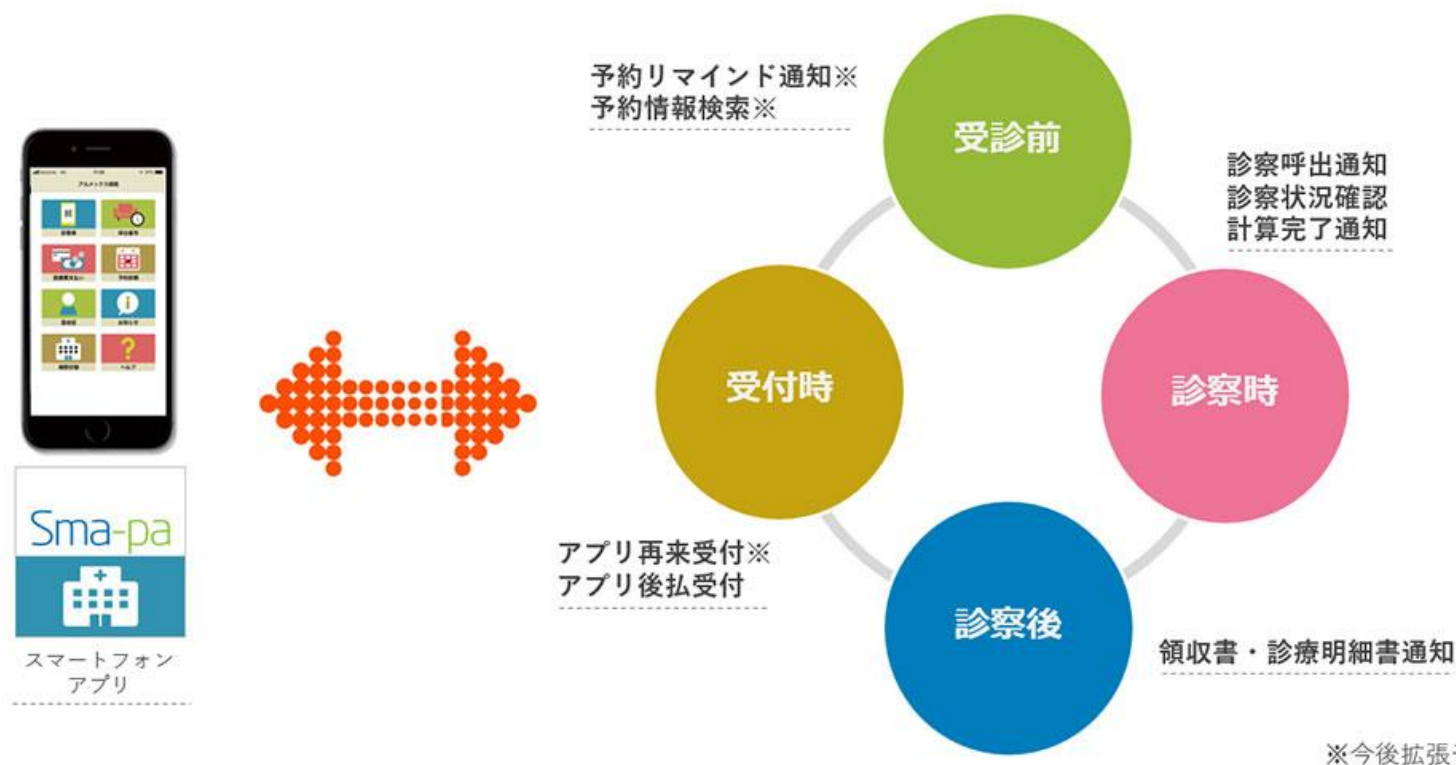
(※) 2021年11月末時点の当社調べ



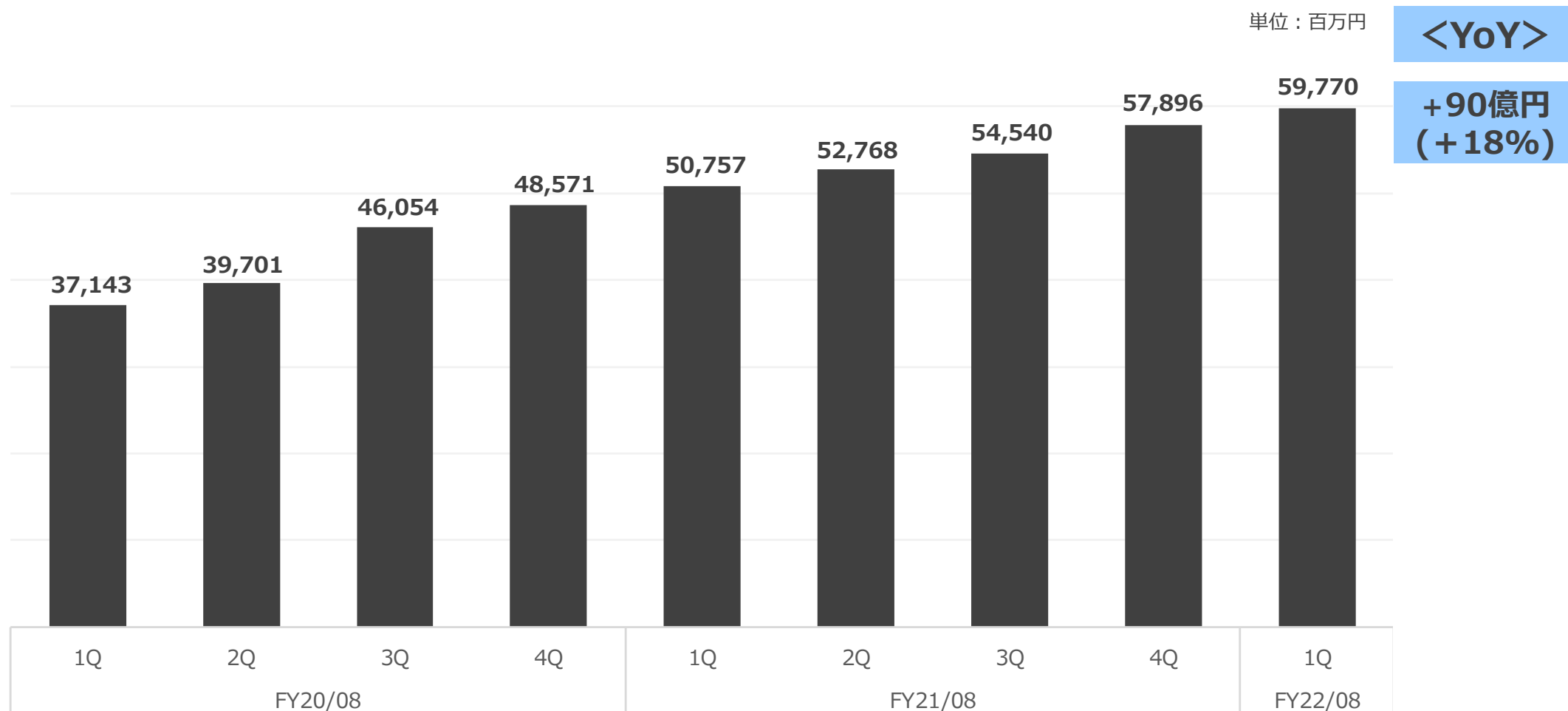
✓ 2021年10月20日より本格運用開始。1Qでは市場全体・当社ともに受注数に大きな動きなし

病院外来アプリ『Sma-pa』において、新たにメッセージングシステムの提供を開始

- ✓ 病院スタッフの業務負担を軽減する患者への一斉配信や既読確認機能を搭載
- ✓ スマートフォンからいつでも・どこでも予約や各種通知の確認ができ、患者の待ち時間を軽減
- ✓ 将来的には『マイナタッチ』や次世代型多機能受付機『スマパターミナル』との連携を予定



コンテンツ配信事業 (ARR)



※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)

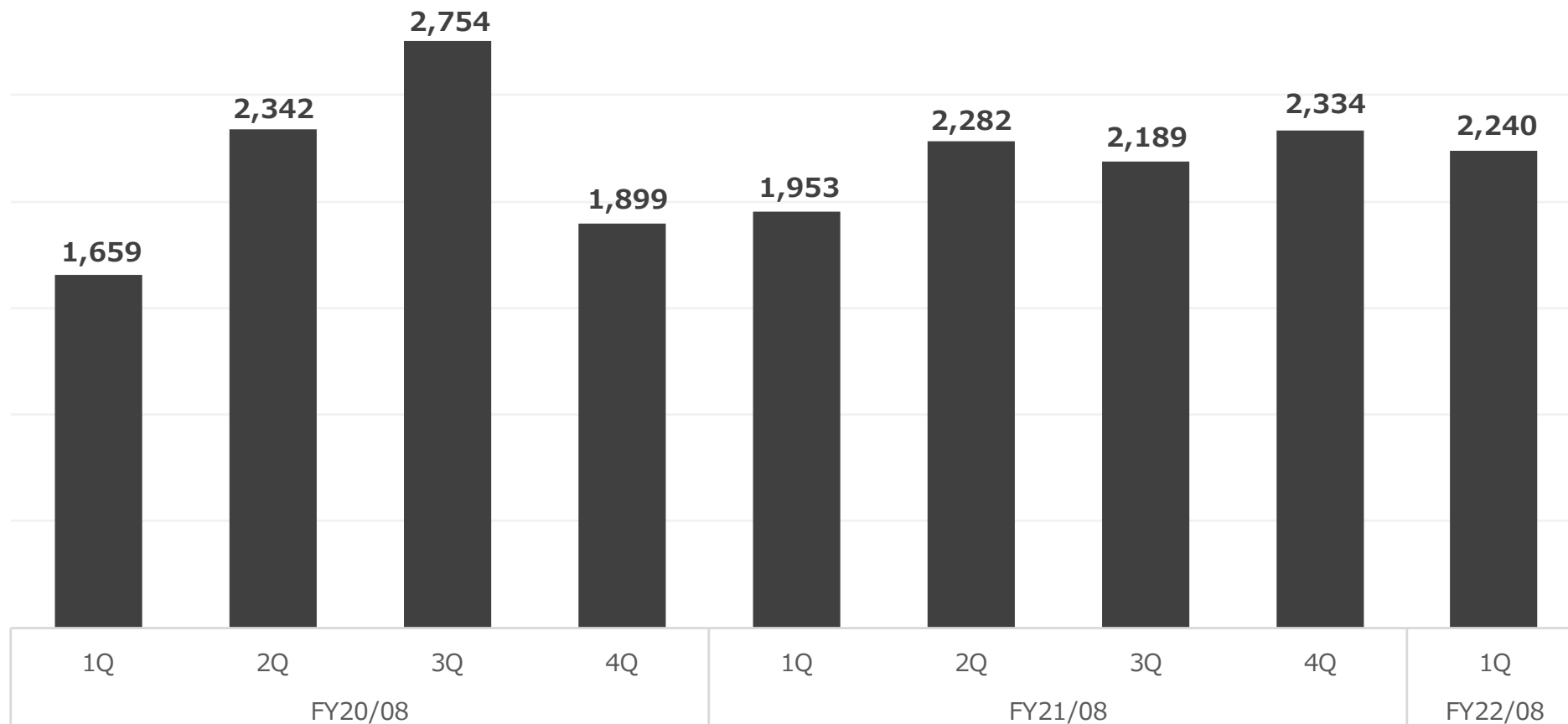
※各四半期最終月の単月売上ベース

✓ 課金ユーザーに連動してARRも増加、前年同期対比で約100億円を積み上げ600億円規模に

コンテンツ配信事業（広告販促費）

単位：百万円

<YoY>



+ 15%

✓ 1Qにおいては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（大型契約）

9月：CUBEエンターテインメント（韓国）と業務提携契約を締結

～ ウェブコミックWEBTOONの人気作品を映像化し、独占配信予定 ～



© 2021. CUBE ENTERTAINMENT. All Rights Reserved.

11月：「セサミストリート」の日本独占配信契約を締結。

～ 「学べるU-NEXT」も同時にスタート、絵本の読み聞かせ等子供たちが楽しく学べるコンテンツを展開 ～



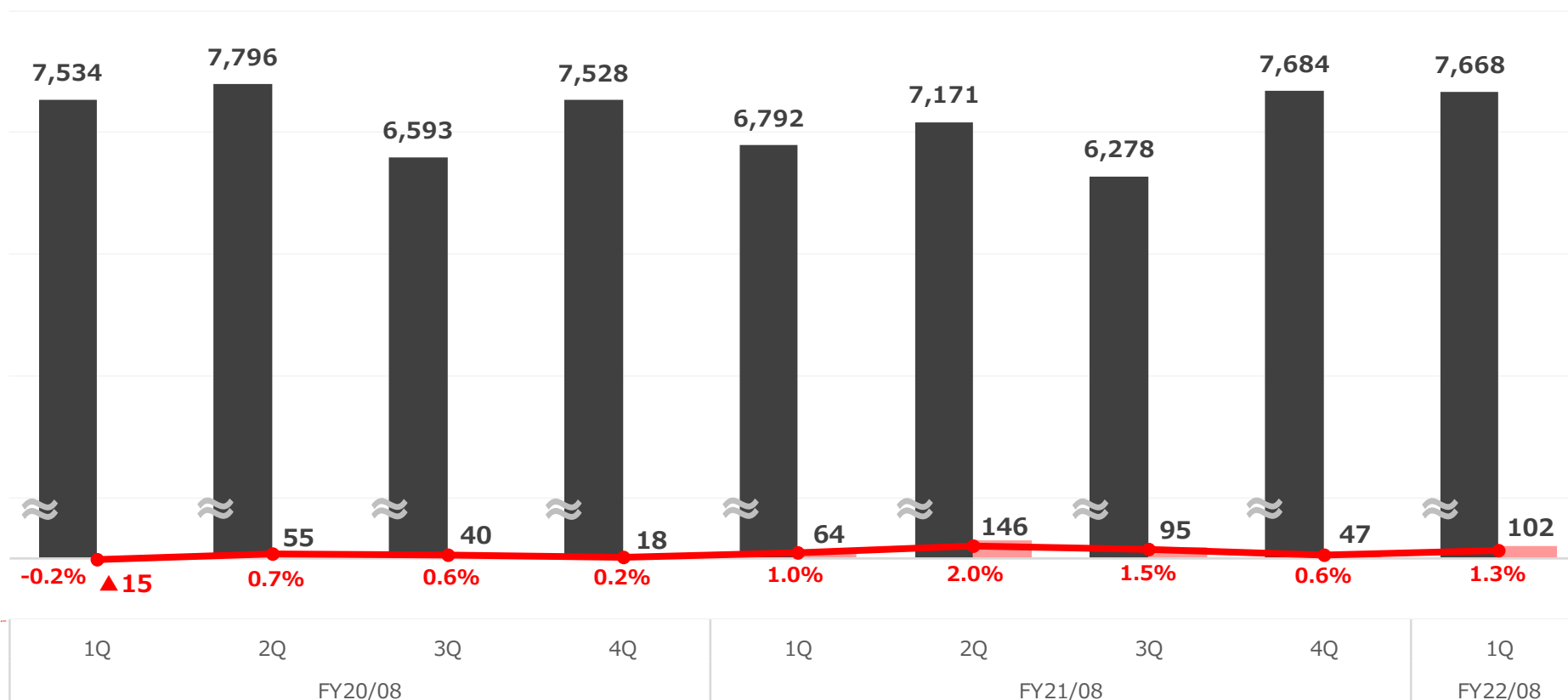
©2019 Sesame Workshop. Sesame Street® and associated characters, trademarks and design elements are owned and licensed by Sesame Workshop. All Rights Reserved.

エネルギー事業（業績推移）

単位：百万円

<YoY>

■ 売上 ■ 営業利益 ● 営業利益率



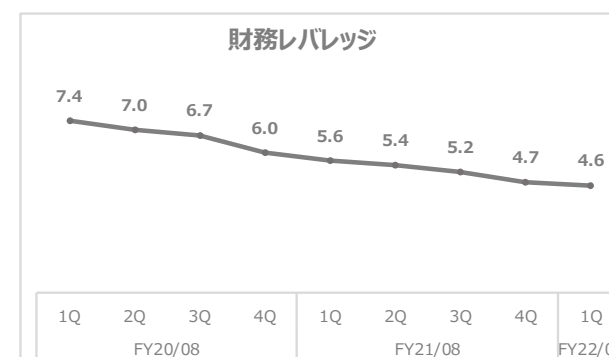
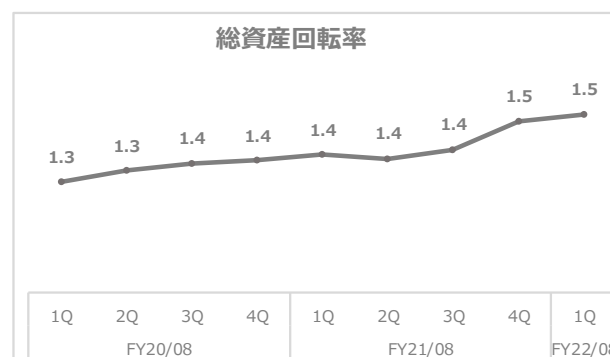
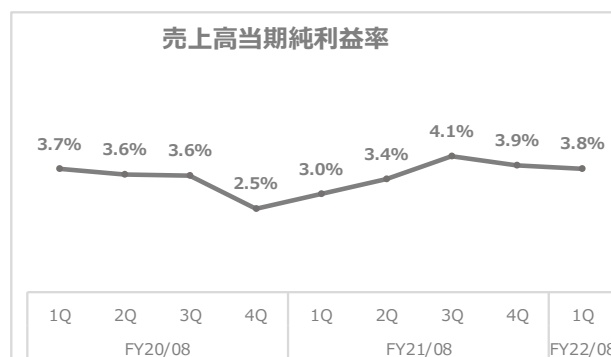
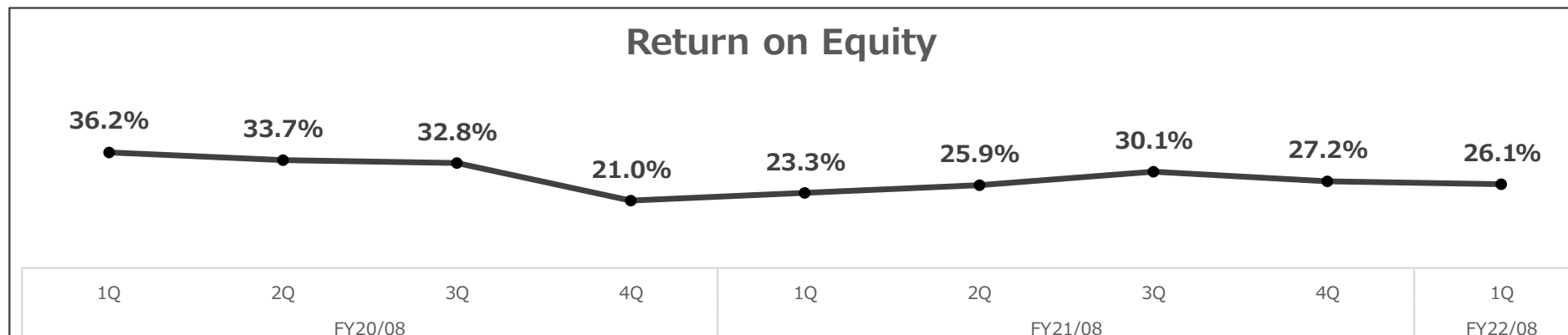
売上
+13%

営業利益
+58%

✓ 季節性で消費電力量が弱含むも、顧客基盤を着実に積み上げた結果、売上および利益を堅持

経営財務指標 (ROE ※LTMベース)

※LTM : Last Twelve Month (直近12ヶ月)

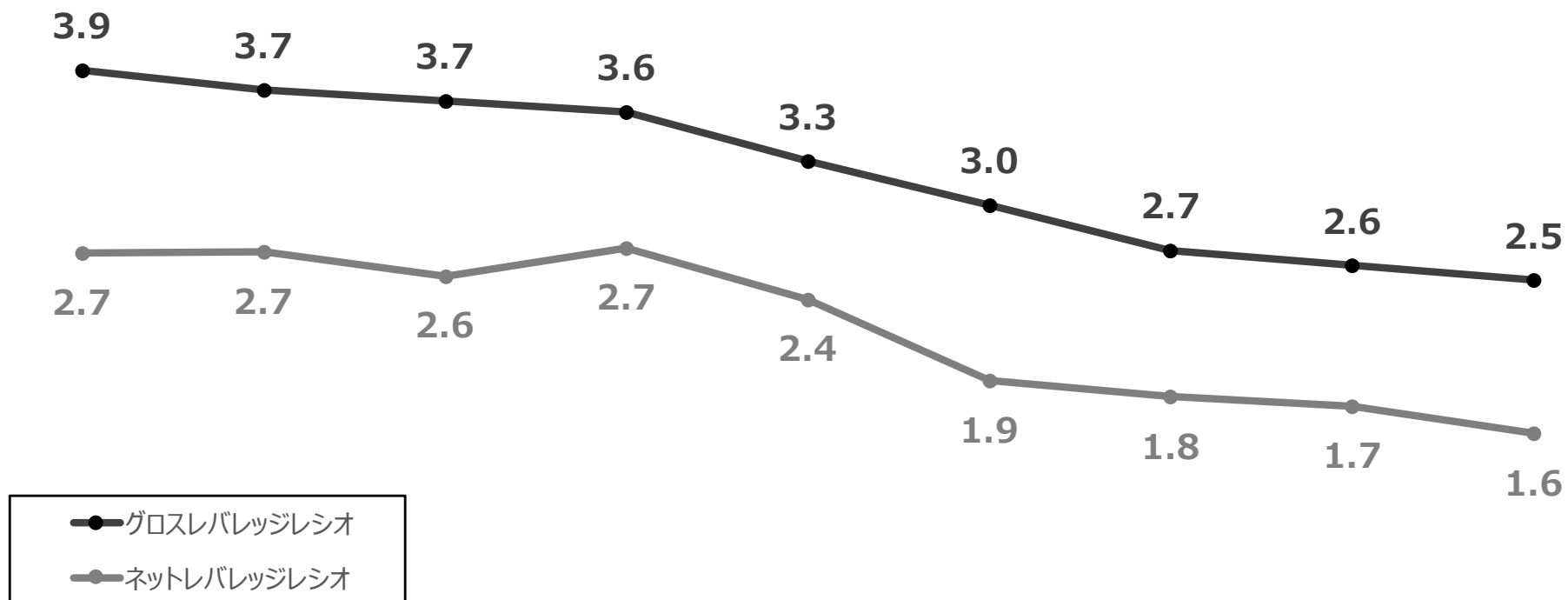


- ※Return on Equity (ROE) : 売上高当期純利益率 × 総資産回転率 × 財務レバレッジ
- ※売上高当期純利益率 : 当期純利益 ÷ 売上高
- ※総資産回転率 : 売上高 ÷ 総資産 (期中平均)
- ※財務レバレッジ : 総資産 (期中平均) ÷ 自己資本 (期中平均)
- ※自己資本 : 純資産 - 新株予約権 - 少数株主持分

✓ 構成する3項目が前四半期対比でほぼ横ばい推移し、ROEは25%超を維持

経営財務指標（レバレッジレシオ ※LTMベース）

※LTM : Last Twelve Month（直近12ヶ月）

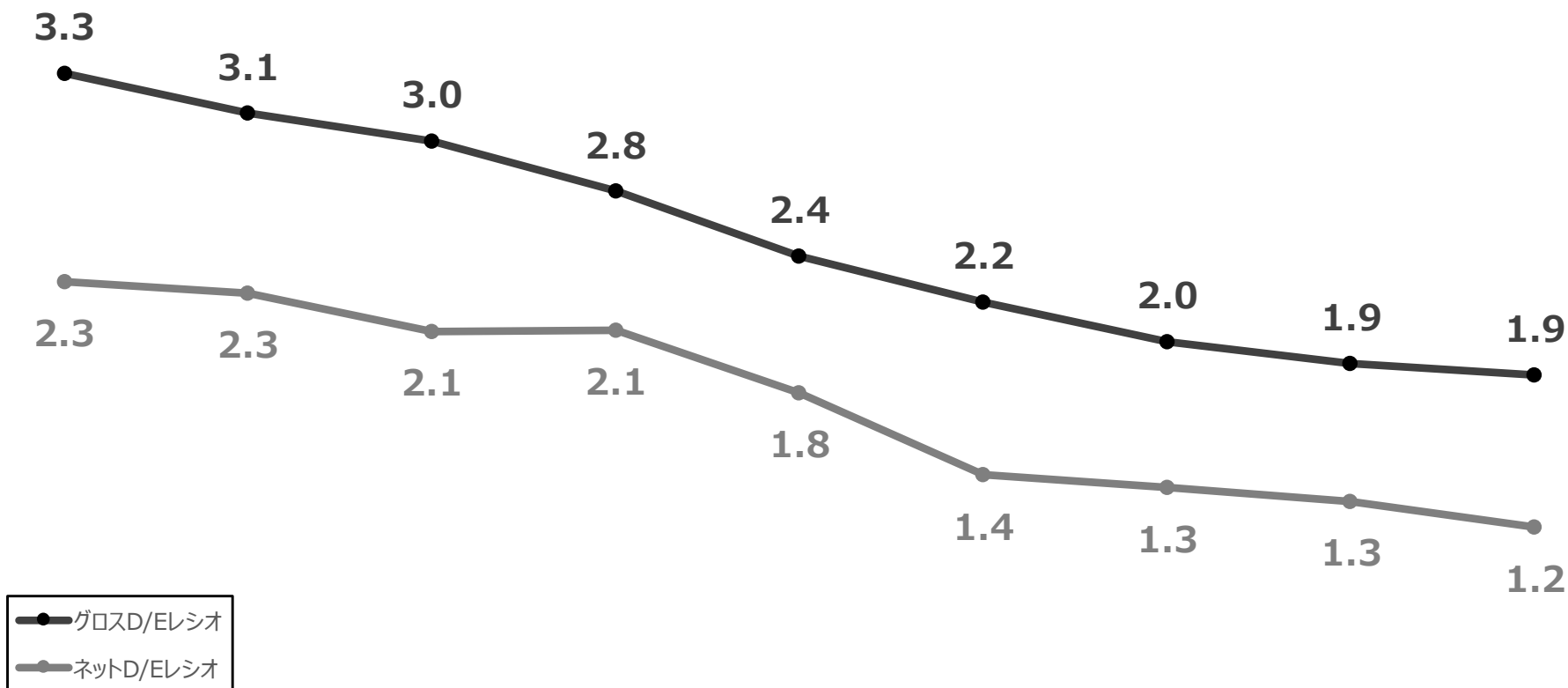


1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
FY20/08				FY21/08				FY22/08

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

✓ 有利子負債の減少およびEBITDA（LTMベース）の増加により微減

経営財務指標 (D/Eレシオ)



1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
FY20/08				FY21/08				FY22/08

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

✓ 安定した利益計上と有利子負債圧縮により、着実に減少傾向

「プライム市場」への市場選択申請が完了。今後流通株式比率を減少させる事象が生じない限り、2022年8月末日時点で当該基準に適合する見通し

東証による
一次判定

プライム市場上場維持に向けた定量的基準の順守状況

<適合> 流通株式数、流通株式時価総額、売買代金

<未適合> 流通株式比率（※基準35%以上に対して25%未満）

(完)

東証による
二次判定

「5年以内に売買実績があり、保有目的が純投資」である一部事業法人株主の保有株式につき流通株式への区分変更を申請、流通株式比率は35%弱へ増加

(完)

定時株主総会
(11月29日)

当該総会をもって退任する取締役の保有株式が固定株から流動株へ変わるため、株主総会終了時には実質的に流通株式比率の基準を適合している状況に
※11月29日時点の流通株式比率（当社試算）：36.3%

(完)

取締役会
(11月29日)

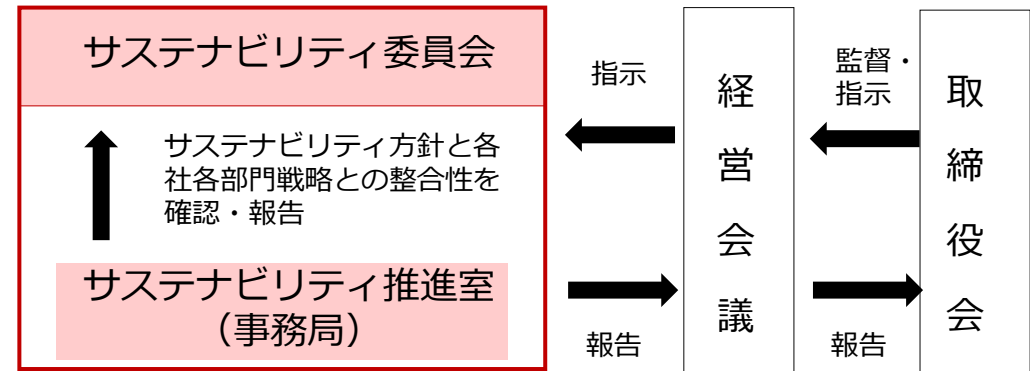
株主総会後の取締役会による決定を経てプライム市場への市場選択を申請し、「上場維持基準の適合に向けた計画書」を合わせて提出

(完)

サステナビリティの推進について

■ サステナビリティ推進体制の強化

- ✓ 2021年8月1日付でサステナビリティ推進室を新設
- ✓ サステナビリティ推進室が事務局となり、グループ内の連携を強化



■ マテリアリティの策定

Environment (環境)・Social (社会)・Governance (企業統治) に加え、『当社の事業』に掛け合わせた4つのマテリアリティを策定。これに基づく具体的なアクションプランを今後策定予定。

E 環境負荷の低減と循環社会への貢献

環境への取り組み、従業員ひとりひとりの環境配慮への意識向上、事業を通じた環境負荷の低減や循環社会への貢献

S イキイキと働ける環境による、すべてのステークホルダーとの共栄

イキイキと生産性高く、安心・安全に働ける環境・職場づくりで、すべての従業員の幸福を追求。全てのステークホルダーに対し持続的に価値を還元

G 変化・進化をし続ける、健全で透明性の高い経営

社会全体の課題解決を促し持続可能な経営・社会へ。内部統制制度や機能の実装、コーポレートガバナンスコードの遵守、リスク管理体制の構築

事業 テクノロジーで人々を、街を、社会を幸せに

プライベート空間へのエンターテインメントの提供で日々の生活を豊かにし、店舗や企業へのテクノロジー導入により効率性や快適を提供

本資料に記載されている意見や予測などは、資料作成時点での当社の判断であり、リスクや不確実性を含んでいるため、その情報の正確性、完全性を保証または約束するものではありません。