

**USEN-NEXT
HOLDINGS**

2023年8月期 第3四半期決算説明資料

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

2023.7.10

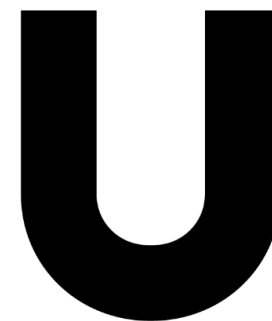
I. 決算ハイライトおよび業績予想修正

II. U-NEXT第三者割当増資の概要

III. 連結決算概要

IV. 事業セグメント別業績

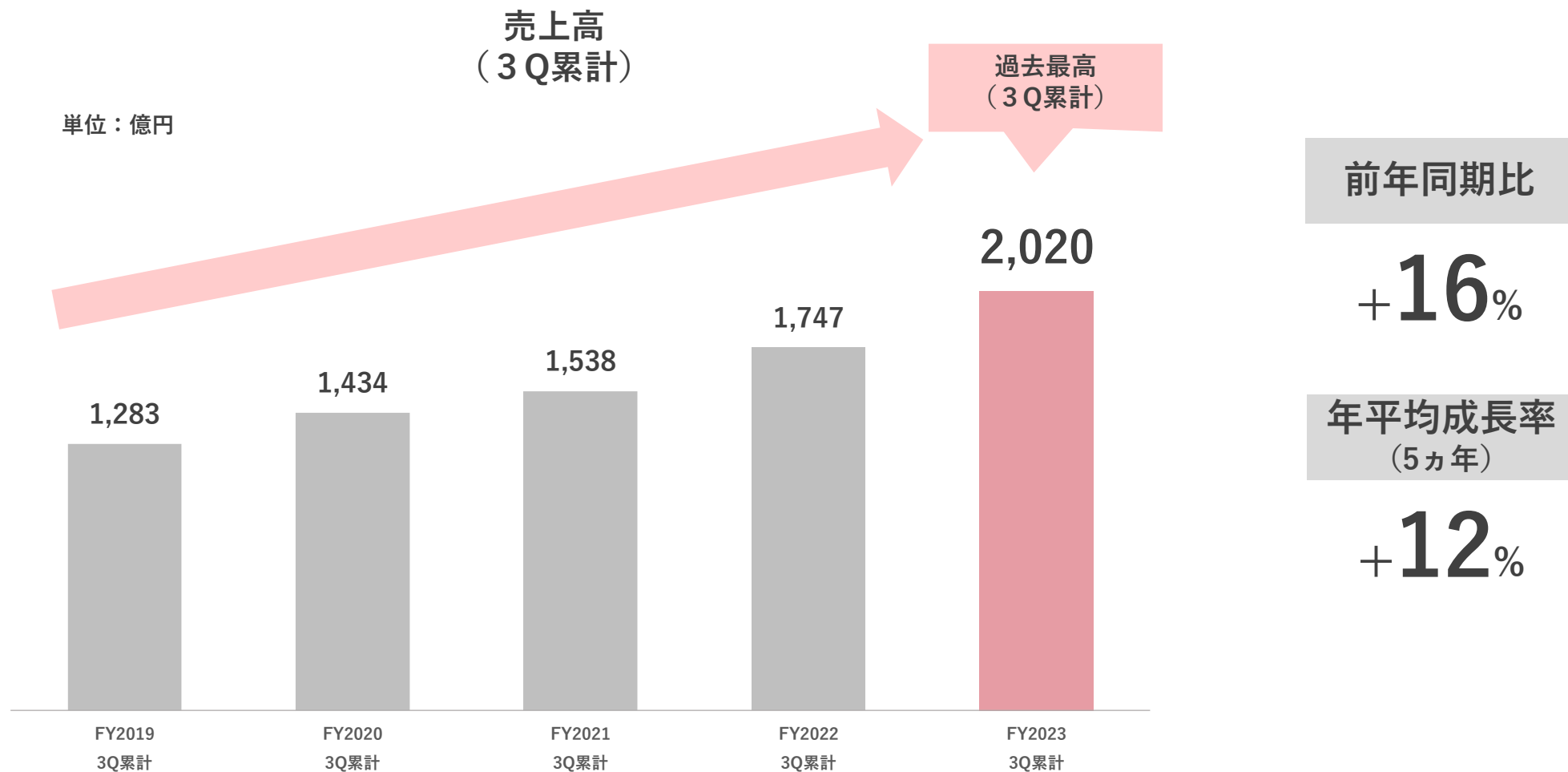
V. APPENDIX



**USEN-NEXT
HOLDINGS**

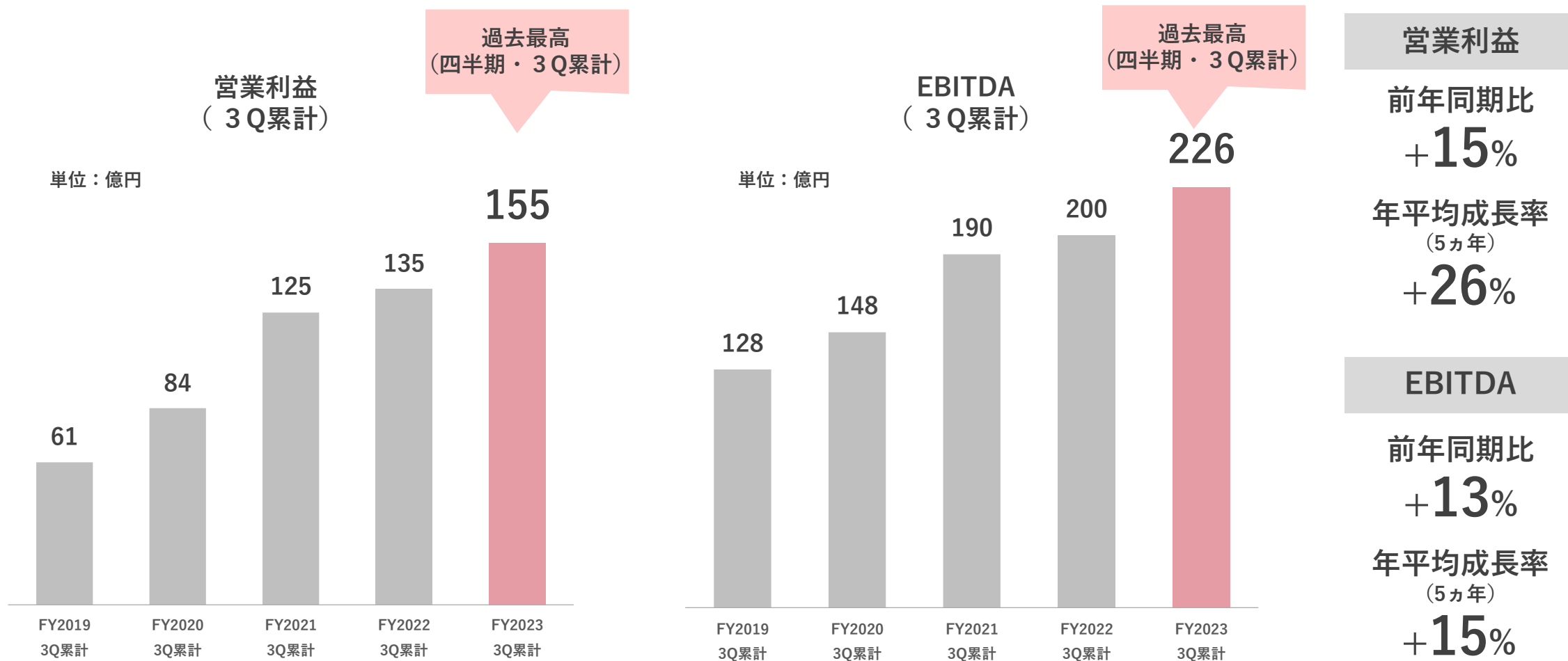
1. 決算ハイライトおよび業績予想修正

- ✓ 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、3Q累計で過去最高売上高を更新



連結営業利益・EBITDA

✓ 営業利益、経常利益、EBITDAは四半期および3Q累計で過去最高を更新



2023年8月期業績予想の修正（連結）

- ✓ 3Qまでの順調な業績進捗をふまえ、通期の業績予想を以下の通り上方修正
- ✓ 計画外のPPJ※買収とコンテンツ調達投資によるCAPEX増加でEBITDA-CAPEXは期首予想から乖離

※(株)プレミアム・プラットフォーム・ジャパン、次ページ以降も同様

（単位：百万円）	FY2023 期首予想	FY2023 修正予想	増減額	増減率
売上高	247,000	270,000	+23,000	+9%
営業利益	18,400	20,500	+2,100	+11%
営業利益率（%）	7.4%	7.6%	-	-
経常利益	17,300	19,000	+1,700	+10%
親会社株主に帰属する当期純利益	9,200	10,500	+1,300	+14%
親会社株主に帰属する当期純利益 [のれん調整後]	12,340	13,640	+1,300	+11%
1株当たり連結当期純利益（円）	153.10	175.74	-	-
1株当たり連結当期純利益 [のれん調整後]（円）	205.36	227.63	-	-
EBITDA	28,500	30,000	+1,500	+5%
EBITDAマージン	11.5%	11.1%	-	-
EBITDA-CAPEX（投融資、コンテンツ前払含む）	15,000	4,000	▲11,000	▲73%

2023年8月期業績予想の修正（セグメント別）

(単位：百万円)		FY2023 期首予想	FY2023 修正予想	増減額	増減率	修正理由
コンテンツ配信事業	売上高	74,000	83,000	+9,000	+12%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ユーザー数の計画超過とPPJ経営統合で売上は計画超過 ✓ ユーザー獲得に伴う販促コスト増、想定を上回る円安でコンテンツコストが増加し利益は下振れ
	営業利益	7,300	6,700	▲600	▲8%	
店舗サービス事業	売上高	61,000	63,000	+2,000	+3%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 配膳ロボット等店舗向けDX商材のイニシャル販売が計画を上回って堅調に推移し売上・利益ともに計画超過
	営業利益	8,700	9,800	+1,100	+13%	
通信事業	売上高	53,000	54,500	+1,500	+3%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 法人向けICTおよび業務店向け自社光回線が計画超過 ✓ 回線取次と個人向けはほぼ期首計画どおりの着地を見込む
	営業利益	5,700	6,000	+300	+5%	
業務用システム事業	売上高	21,000	20,000	▲1,000	▲5%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 前期の補助金特需反動減と改刷を見越した買い控えて計画未達 ✓ 4Qより改刷対応による特需発生を見込む
	営業利益	3,400	3,000	▲400	▲12%	
エネルギー事業	売上高	42,000	53,500	+11,500	+27%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ U-POWER顧客件数の計画超過により期首計画は達成済み ✓ 4Qは電力需給ひっ迫等による利益率悪化を想定
	営業利益	700	3,000	+2,300	+329%	
調整額	売上高	▲4,000	▲4,000	-	-	<ul style="list-style-type: none"> ✓ M&A等のアドバイザー費用や人的資本経営施策等によるコスト増を見込む
	営業利益	▲7,400	▲8,000	▲600	▲8%	

連結決算サマリー

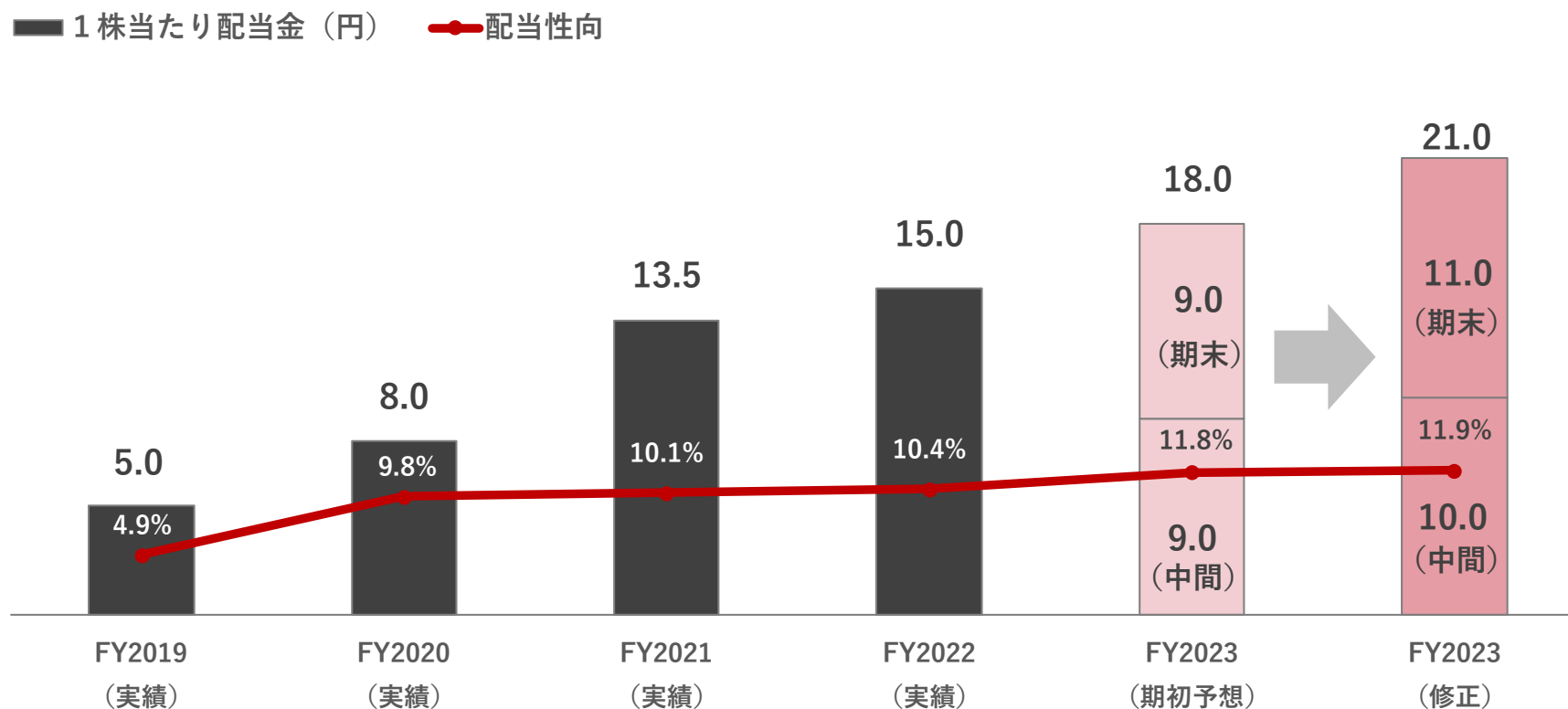
(単位：百万円)	FY2023 修正予想	FY2023 3Q累計実績	進捗
売上高	270,000	202,097	75%
営業利益	20,500	15,567	76%
営業利益率 (%)	7.6%	7.7%	-
経常利益	19,000	14,664	77%
親会社株主に帰属する当期純利益	10,500	8,369	80%
親会社株主に帰属する当期純利益 [のれん調整後]	13,640	10,722	79%
1株当たり連結当期純利益 (円)	175.74	140.08	-
1株当たり連結当期純利益 [のれん調整後] (円)	227.63	179.47	-
EBITDA	30,000	22,614	75%
EBITDAマージン	11.1%	11.2%	-
EBITDA-CAPEX (投融資、コンテンツ前払含む)	4,000	2,580	65%

セグメント別決算サマリー

(単位：百万円)		FY2023 修正予想	FY2023 3Q累計実績	進捗
コンテンツ配信事業	売上高	83,000	60,625	73%
	営業利益	6,700	5,063	76%
店舗サービス事業	売上高	63,000	47,135	75%
	営業利益	9,800	7,435	76%
通信事業	売上高	54,500	41,644	76%
	営業利益	6,000	4,684	78%
業務用システム事業	売上高	20,000	13,811	69%
	営業利益	3,000	1,820	61%
エネルギー事業	売上高	53,500	41,667	78%
	営業利益	3,000	2,165	72%
調整額	売上高	▲4,000	▲2,786	70%
	営業利益	▲8,000	▲5,601	70%

配当予想の修正

- ✓ 通期業績予想の修正を踏まえ、期末配当予想を1株当たり10.0円から11.0円に増額
- ✓ 引き続き継続的且つ安定的な増配に努めていく



< FY2023 期末配当金予想 >

1株当たり**11.0円**に修正

(2Q決算において期初予想9.0を10.0円に修正していたが今回さらに増額修正)

< FY2023 通期配当予想 >

1株当たり**21.0円**

※前期比**+6.0円**

※中間、期末の年2回配当

II. U-NEXT第三者割当増資の概要

U-NEXTによる第三者割当増資概要

U-NEXTがTBSホールディングスを割当先とする第三者割当増資を実行
より強固なアライアンス体制構築とともに今後の成長資金を調達

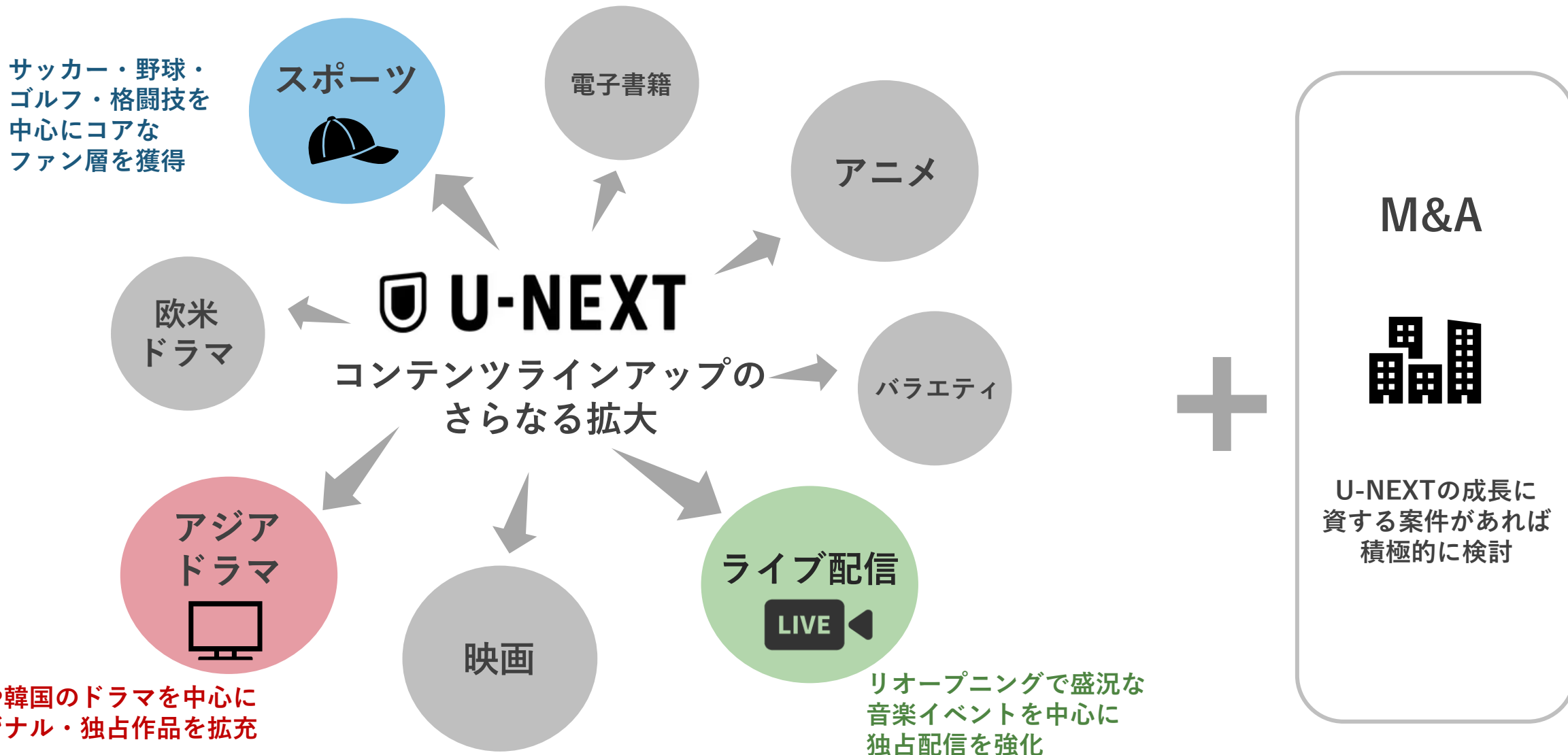
払込期日	2023年6月30日
発行新株式数	普通株式 12,310株
調達資金の額	24,289百万円
割当先	(株)TBSホールディングス 12,310株
増資後のU-NEXT 株主構成	当社 79.64% (株)TBSホールディングス 20.00% (株)博報堂DYメディアパートナーズ 0.36%



(左) TBSホールディングス・TBSテレビ 代表取締役社長 佐々木 卓氏
(右) 当社代表取締役社長CEO 宇野 康秀

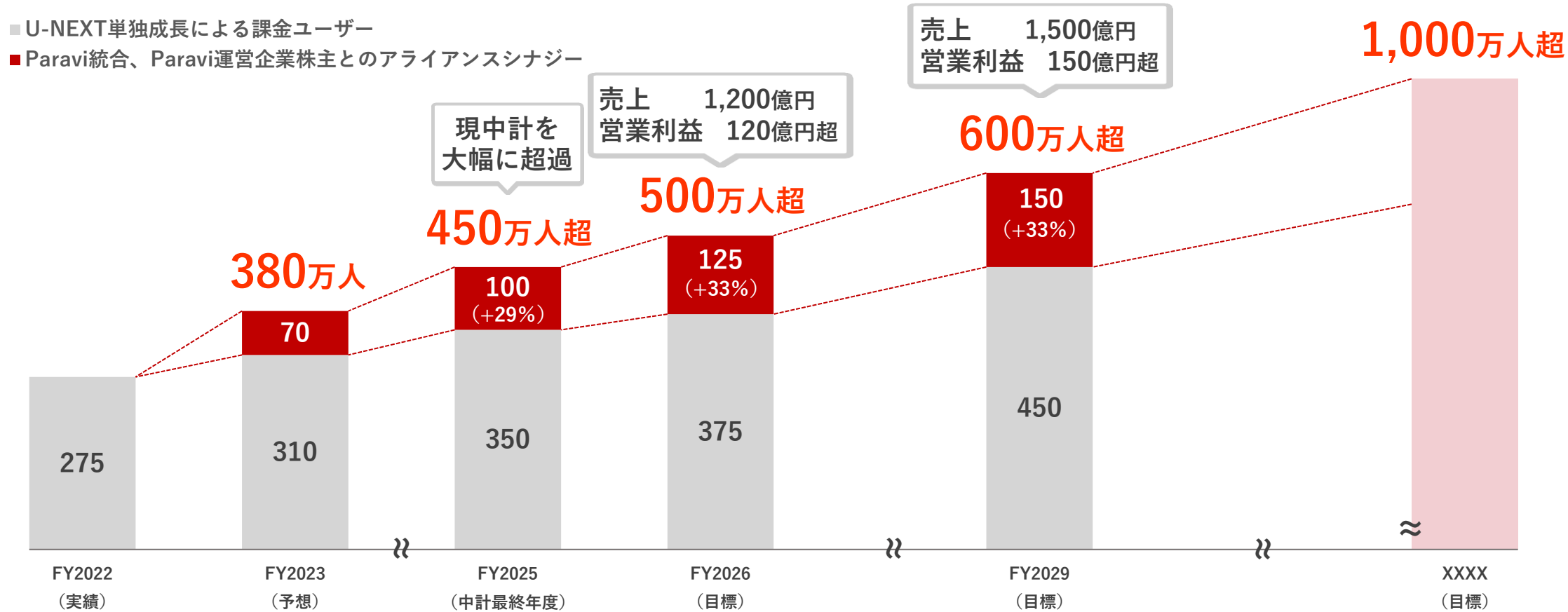
第三者割当増資による調達資金の用途イメージ

調達資金はアジアドラマ、スポーツ、ライブ配信を中心としたコンテンツ拡充とM&Aに活用



新U-NEXTの今後の成長イメージ

Paraviとのサービス統合およびParavi運営企業株主とのアライアンスにより
持分希薄化を上回るシナジーを創出、国内No.1のSVODサービスへ向け成長を加速



※FY2023予想値は過去2ヶ年のU-NEXTサービス平均ユーザー純増数に旧Paraviユーザー数（U-NEXT重複ユーザー想定数を控除）を加算して算出
※FY2026及びFY2029目標値におけるU-NEXT単独成長の値は現行中計の平均年間純増数（25万／年）より算出

III. 連結決算概要

連結

- ✓ 売上高、営業利益は3Q累計で過去最高を更新、営業利益は四半期ベースでも過去最高更新
- ✓ PPJとの経営統合で約65億円の成長投資を実行

コンテンツ配信

- ✓ ユーザー数は旧Paravi会員が加わったことにより380万人を突破
- ✓ 旧Paraviの黒字貢献も寄与しYoY、QoQともに増収増益

店舗サービス

- ✓ DX商材の契約数は順調に拡大
- ✓ YoYでは順調な粗利増に対して人件費や減価償却費、一過性の貸倒引当金等が増加し微増益

通信

- ✓ YoYでは業務店向け自社光回線が増収増益をけん引
- ✓ QoQでは回線取次における季節性の契約増と一時的な収入増で増収増益

業務用システム

- ✓ 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来年の改刷対応を見越した自動精算機の買い控えによりYoY、QoQともに減収減益

エネルギー

- ✓ U-POWERの成長がけん引しYoYで大幅な増収増益
- ✓ U-POWERの構成割合向上やUSENでんきの調達電源最適化等でQoQで大幅な増益

連結決算ハイライト（前年対比）

- ✓ 売上高は16%超の増収、営業利益は15%の増益
- ✓ 投資有価証券売却益や負ののれん発生益により当期純利益は23%の増益
- ✓ PPJとの経営統合とコンテンツ調達投資を中心にCAPEXが増加

（単位：百万円）	FY2022 3Q累計実績	FY2023 3Q累計実績	増減額	増減率
売上高	174,712	202,097	+27,384	+16%
営業利益	13,530	15,567	+2,037	+15%
営業利益率（%）	7.7%	7.7%	-	-
経常利益	12,810	14,664	+1,854	+14%
親会社株主に帰属する当期純利益	6,807	8,369	+1,561	+23%
親会社株主に帰属する当期純利益 [のれん調整後]	9,056	10,722	+1,666	+18%
1株当たり連結当期純利益（円）	113.31	140.08	-	-
1株当たり連結当期純利益 [のれん調整後]（円）	150.73	179.47	-	-
EBITDA	20,023	22,614	+2,590	+13%
EBITDAマージン	11.5%	11.2%	-	-
EBITDA-CAPEX（投融資、コンテンツ前払含む）	11,889	2,580	▲9,308	▲78%

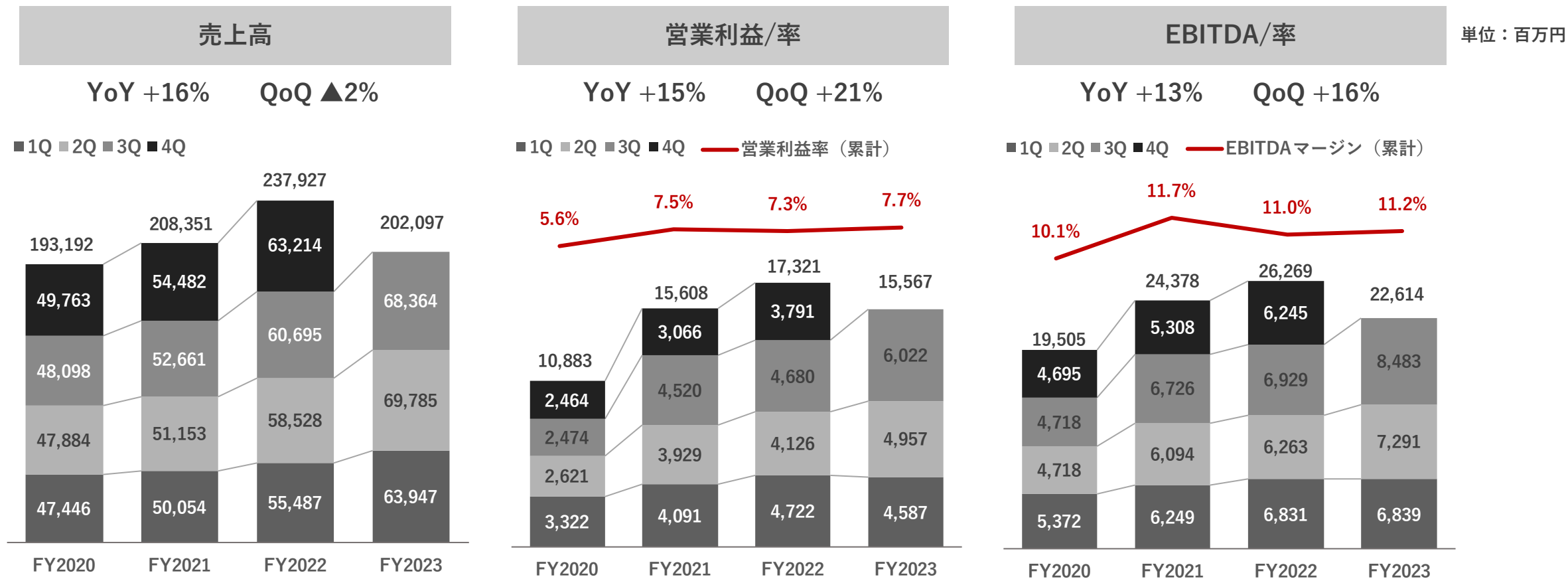
事業セグメント別業績（前年対比）

- ✓ 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 3Q累計実績	FY2023 3Q累計実績	増減	増減率
コンテンツ配信事業	売上高	52,929	60,625	+7,696	+15%
	営業利益	4,935	5,063	+128	+3%
店舗サービス事業	売上高	43,179	47,135	+3,955	+9%
	営業利益	7,034	7,435	+400	+6%
通信事業	売上高	38,955	41,644	+2,688	+7%
	営業利益	4,319	4,684	+364	+8%
業務用システム事業	売上高	14,300	13,811	▲488	▲3%
	営業利益	2,444	1,820	▲624	▲26%
エネルギー事業	売上高	28,255	41,667	+13,411	+47%
	営業利益	366	2,165	+1,798	+490%
調整額	売上高	▲2,908	▲2,786	+121	-
	営業利益	▲5,571	▲5,601	▲30	-

連結売上高及び連結営業利益推移

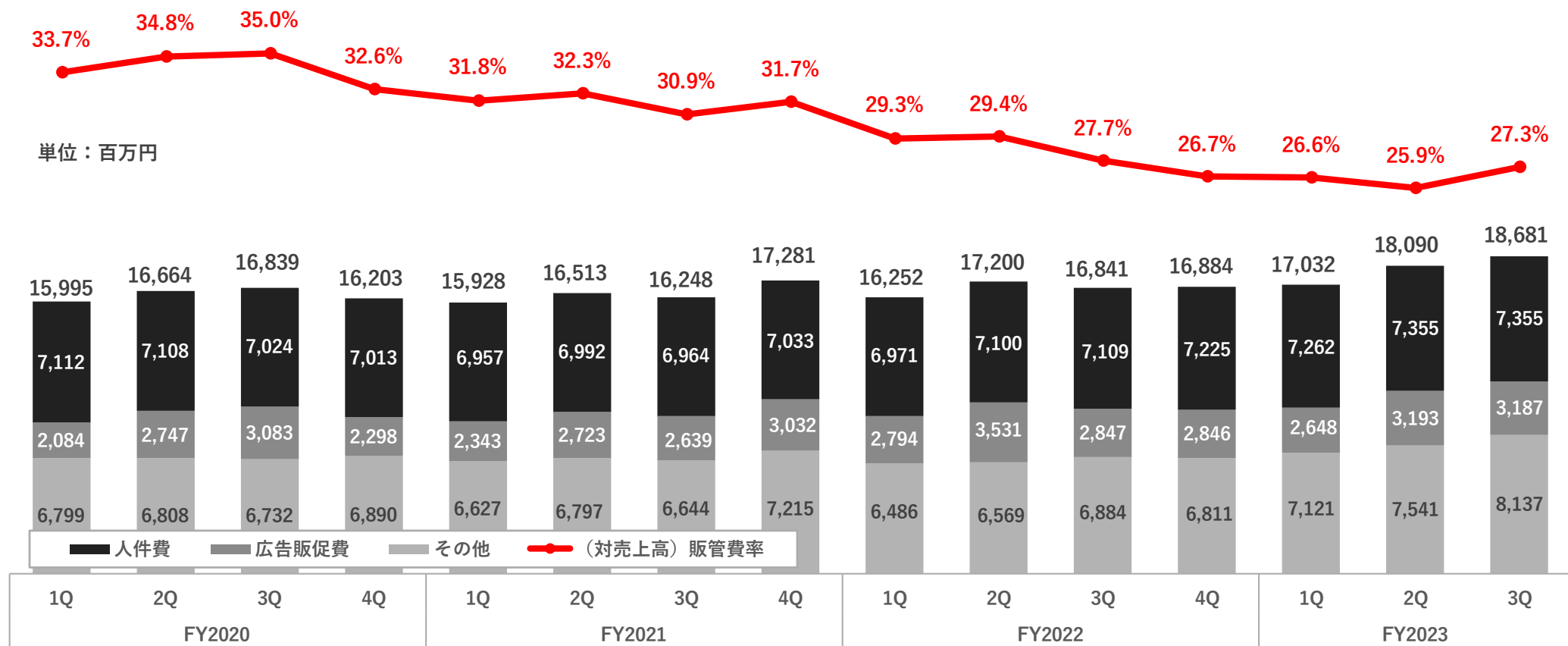
- ✓ 売上高、営業利益、EBITDAは3Q累計で過去最高を更新、
営業利益、EBITDAは四半期ベースでも過去最高を更新
- ✓ エネルギー事業の利益率が改善したことで営業利益およびEBITDAのマージンが増加



※EBITDA：営業利益+減価償却費+のれん償却費

連結販管費推移

✓ 主にエネルギー事業の売上がQoQで減少したことで販管費率が増加



販管費率

YoY ▲0pt

QoQ +1pt

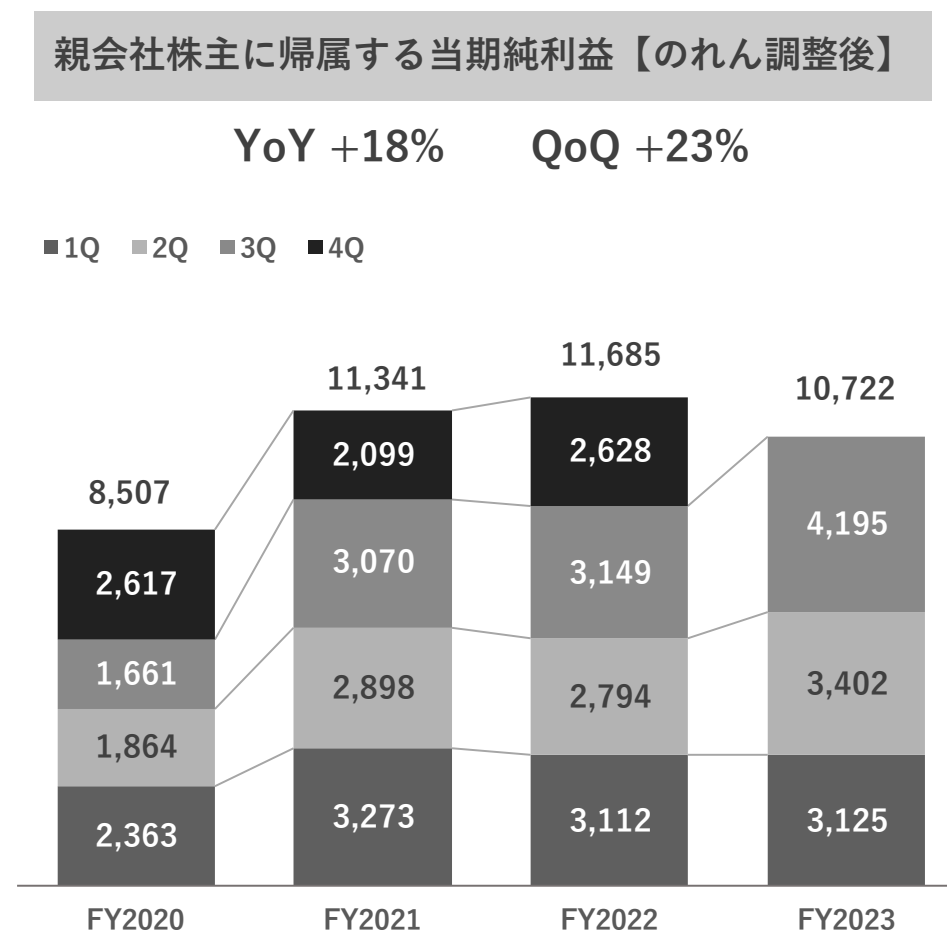
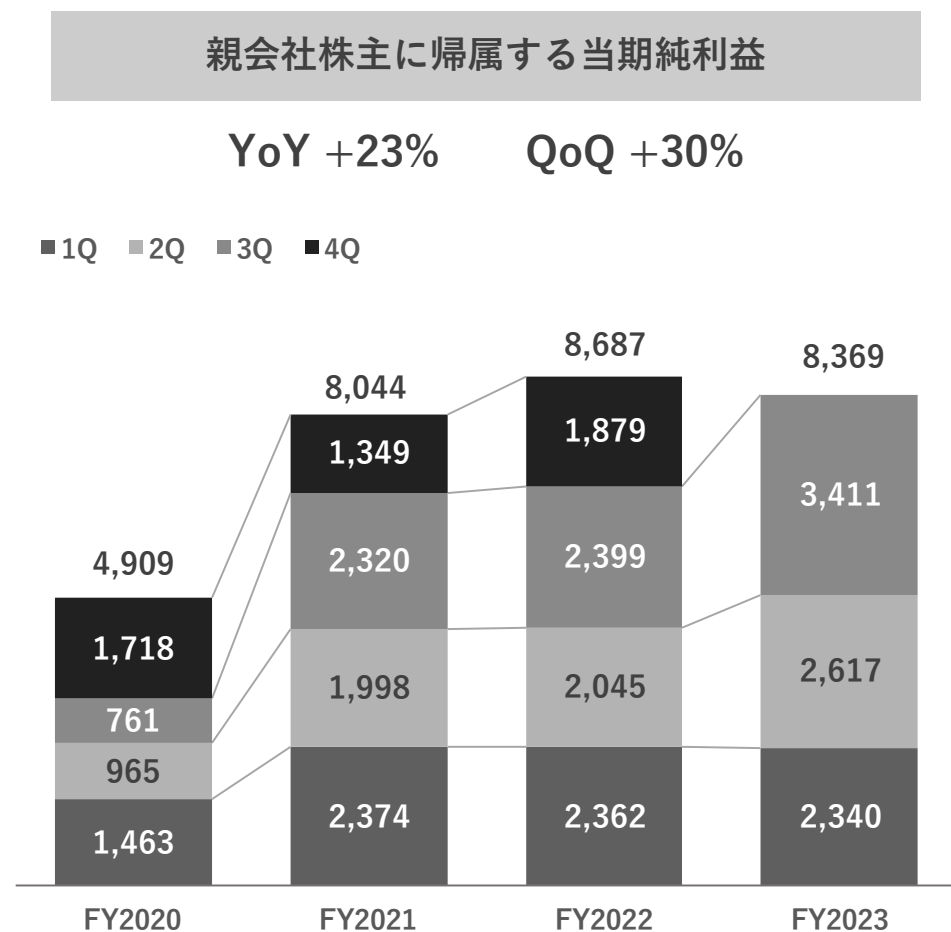
販管費

YoY +11%

QoQ +3%

連結当期利益推移

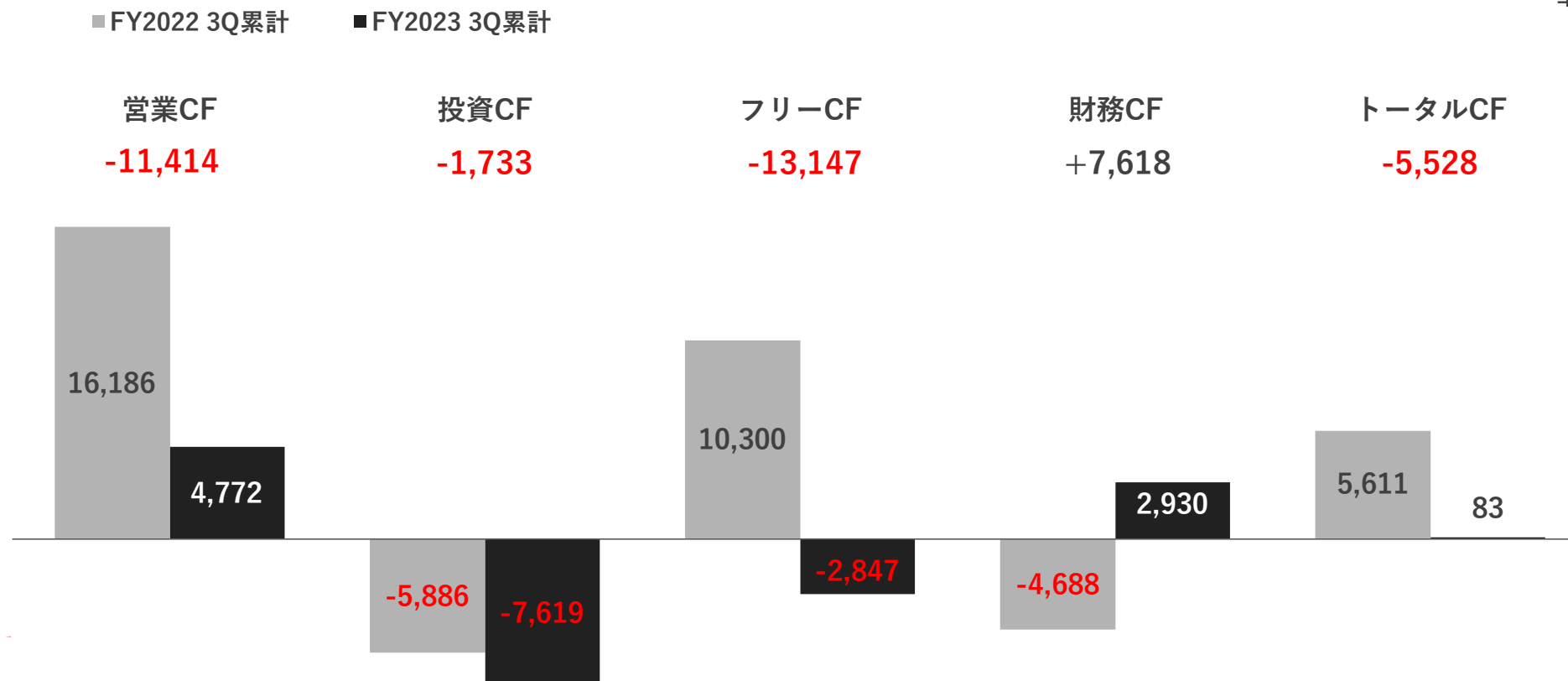
- ✓ 営業利益の増加に加え、投資有価証券売却益や負ののれん発生益による特別利益でYoY、QoQともに増益



連結キャッシュフロー

- ✓ 営業CF：EBITDAの増益分はエネルギー事業の運転資本増加により相殺、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、コンテンツ調達投資の前払費用増加により減少
- ✓ 投資CF：事業投資の増加とバーチャルレストランの株式取得により増加
- ✓ 財務CF：PPJとの経営統合に向けた自己株式の取得と借入返済および中間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）

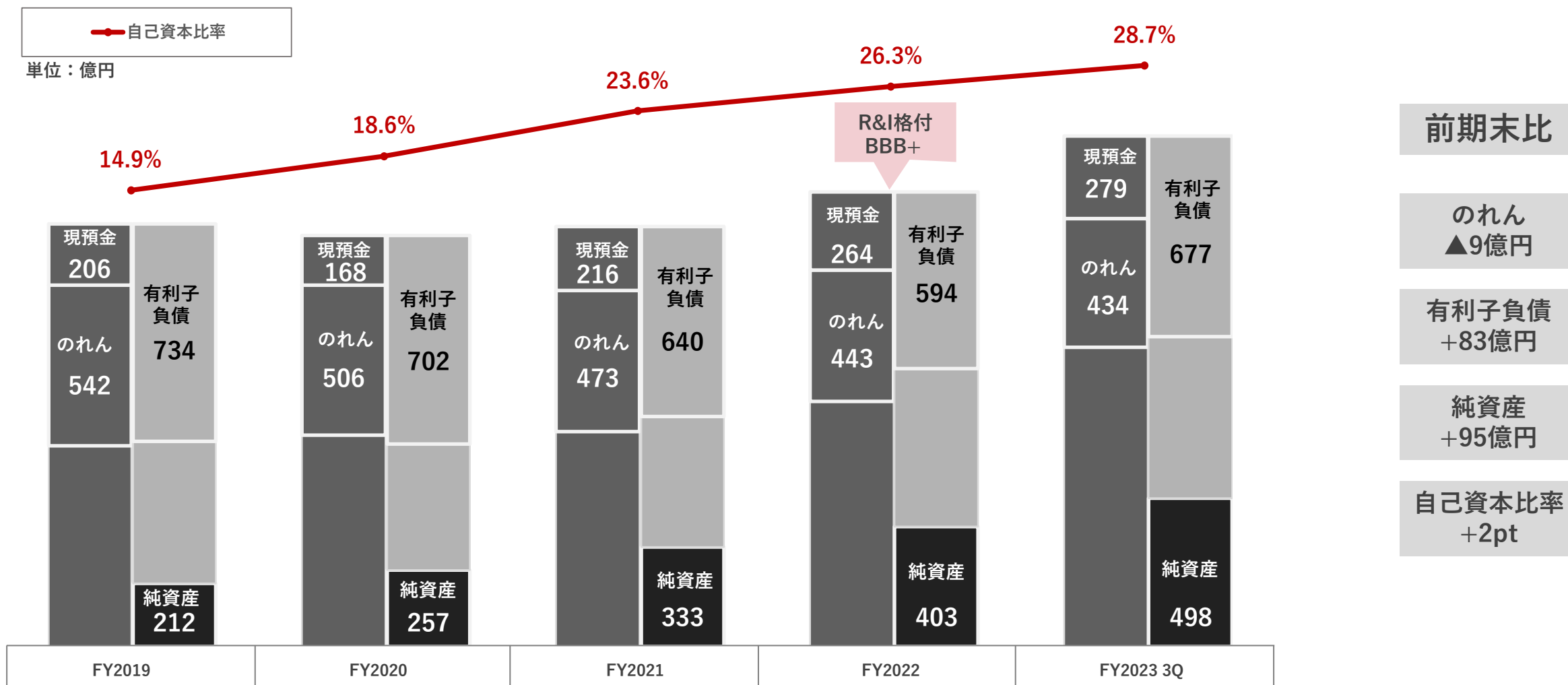
- ✓ 流動資産：棚卸資産は店舗DX機器や改刷対応に向けた自動精算機積み増し等で24億円増加、前払費用は主にコンテンツ調達投資で71億円増加
- ✓ 固定資産：PPJの繰越欠損金を繰延税金資産として「投資その他の資産」に50億円計上
- ✓ 負債：社債および短期借入金による調達で有利子負債は83億円増加
- ✓ 純資産：事業成長に伴う利益剰余金の着実な積み上げに加えて、PPJの経営統合時におけるU-NEXTの第三者割当増資で資本剰余金が増加

（単位：百万円）	FY2022 期末	FY2023 3Q	増減
（資産の部）			
流動資産	75,351	89,428	+14,076
現金及び預金	26,390	27,872	+1,481
売掛債権	25,987	27,710	+1,723
たな卸資産	7,808	10,256	+2,448
前払費用	13,528	20,652	+7,124
その他	1,635	2,935	+1,299
固定資産	77,655	82,487	+4,832
有形固定資産	19,143	19,129	▲13
無形固定資産	49,787	49,301	▲485
のれん	44,324	43,376	▲947
その他	5,462	5,924	+462
投資その他の資産	8,725	14,057	+5,331
資産合計	153,007	171,916	+18,908

（単位：百万円）	FY2022 期末	FY2023 3Q	増減
（負債の部）			
流動負債	51,757	53,951	+2,194
仕入債務	23,496	23,867	+371
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	24,084	+1,273
固定負債	60,968	68,200	+7,232
社債	-	10,000	+10,000
長期借入金	53,970	51,720	▲2,250
その他	6,998	6,480	▲517
負債合計	112,725	122,152	+9,426
（純資産の部）			
株主資本	39,952	48,973	+9,021
資本金	96	97	+0
資本剰余金	11,092	13,328	+2,236
利益剰余金	28,763	35,548	+6,784
自己株式	-0	-0	▲0
その他包括利益累計額	326	357	+30
非支配株主持分	2	433	+430
純資産合計	40,281	49,763	+9,482
負債純資産合計	153,007	171,916	+18,908

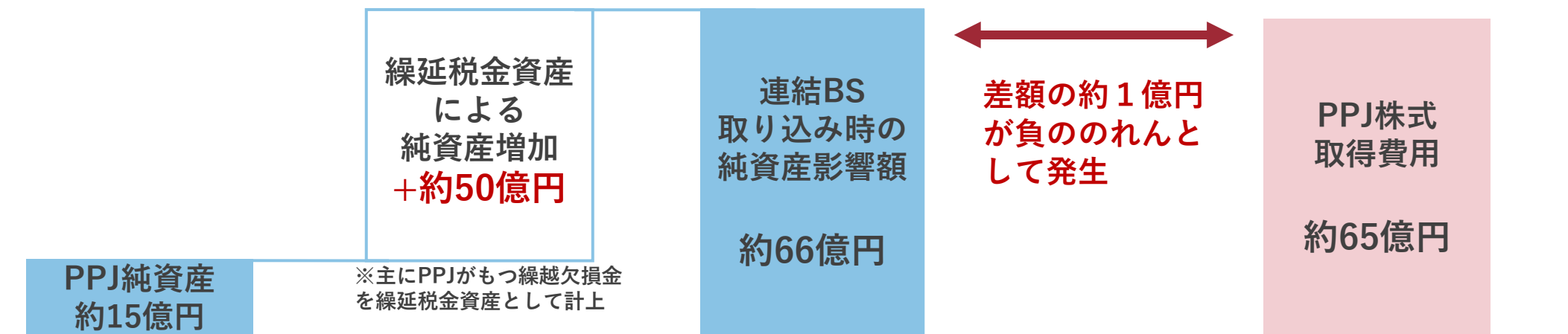
連結貸借対照表推移

✓ 株主資本の積み上げにより自己資本比率は約29%まで向上



PPJとの経営統合に伴う負のれんについて

2023年3月末に実施したPPJとの経営統合に伴い負のれんが約1億円発生



連結BS取り込み時点



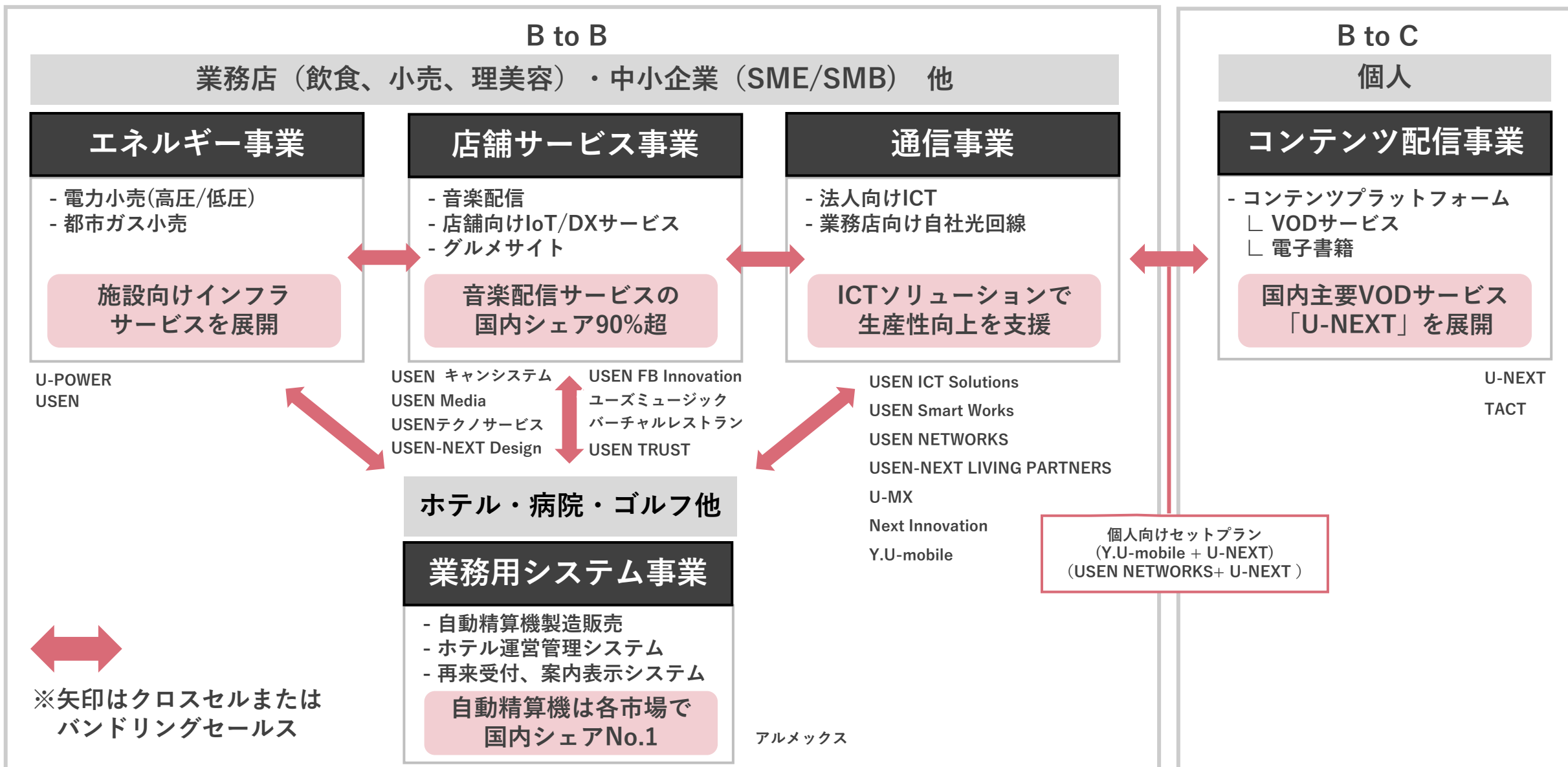
PPJ純資産は2022年3月期の約60億円から、下記2点の要因により約15億円に減少

- ①PPJの2023年3月期の当期純損失による純資産の減少
- ②連結BS取り込み時におけるPPJ単体BSの時価評価による調整

U-NEXTとのサービス統合も見据え、主にコンテンツとソフトウェアの両資産を洗い替え
(それにより旧ParaviのP/Lにおける償却費負担が減少、取り込み直後の3Qから黒字貢献)

IV. 事業セグメント別業績

セグメント概要



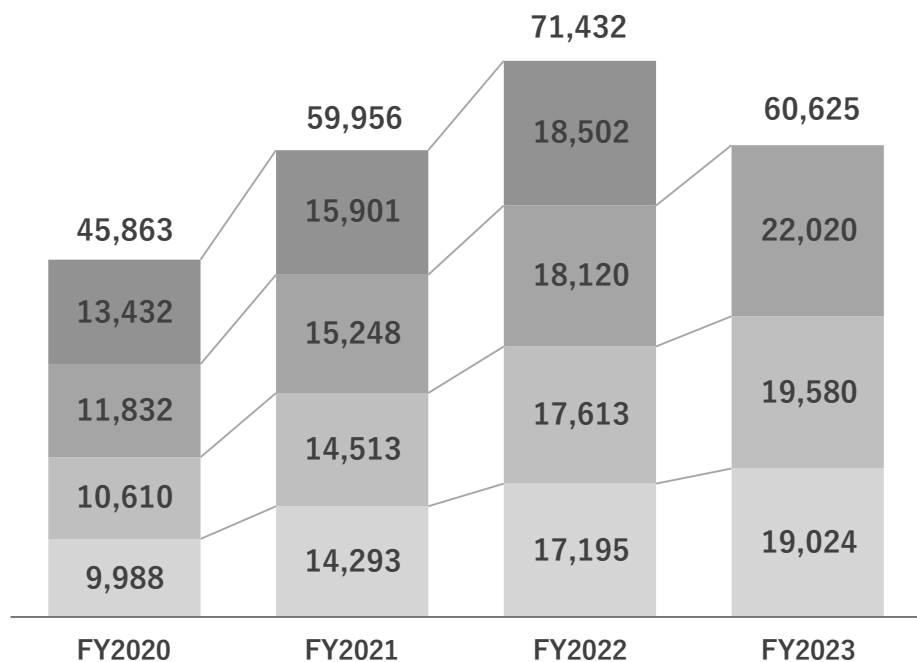
コンテンツ配信事業（業績推移）

- ✓ YoYではユーザー増およびPPJとの経営統合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U-NEXTが微増益にとどまるも旧Paraviの黒字貢献が寄与して全体で増益

売上高

YoY +15% QoQ +12%

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q

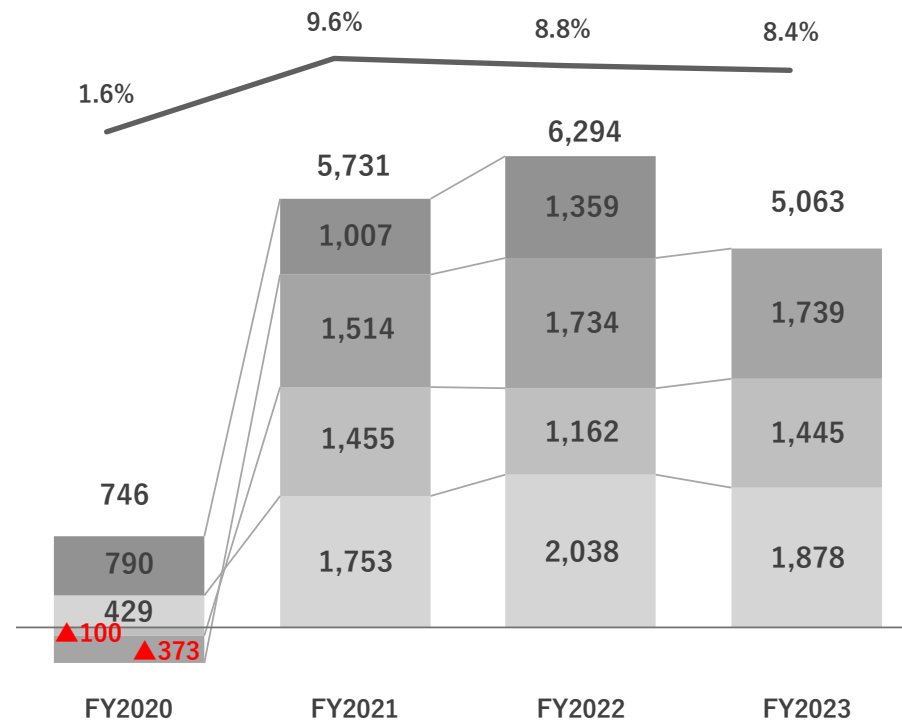


営業利益/率

YoY +3% QoQ +20%

単位：百万円

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q — 営業利益率（累計）



コンテンツ配信事業（業績内訳）

(単位：百万円)		FY2023 1Q	FY2023 2Q	FY2023 3Q
U-NEXT	売上	19,024	19,580	20,460
	営業利益	1,878	1,445	1,499
旧Paravi	売上	-	-	1,560
	営業利益	-	-	240
コンテンツ配信事業合計	売上	19,024	19,580	22,020
	営業利益	1,878	1,445	1,739

U-NEXT

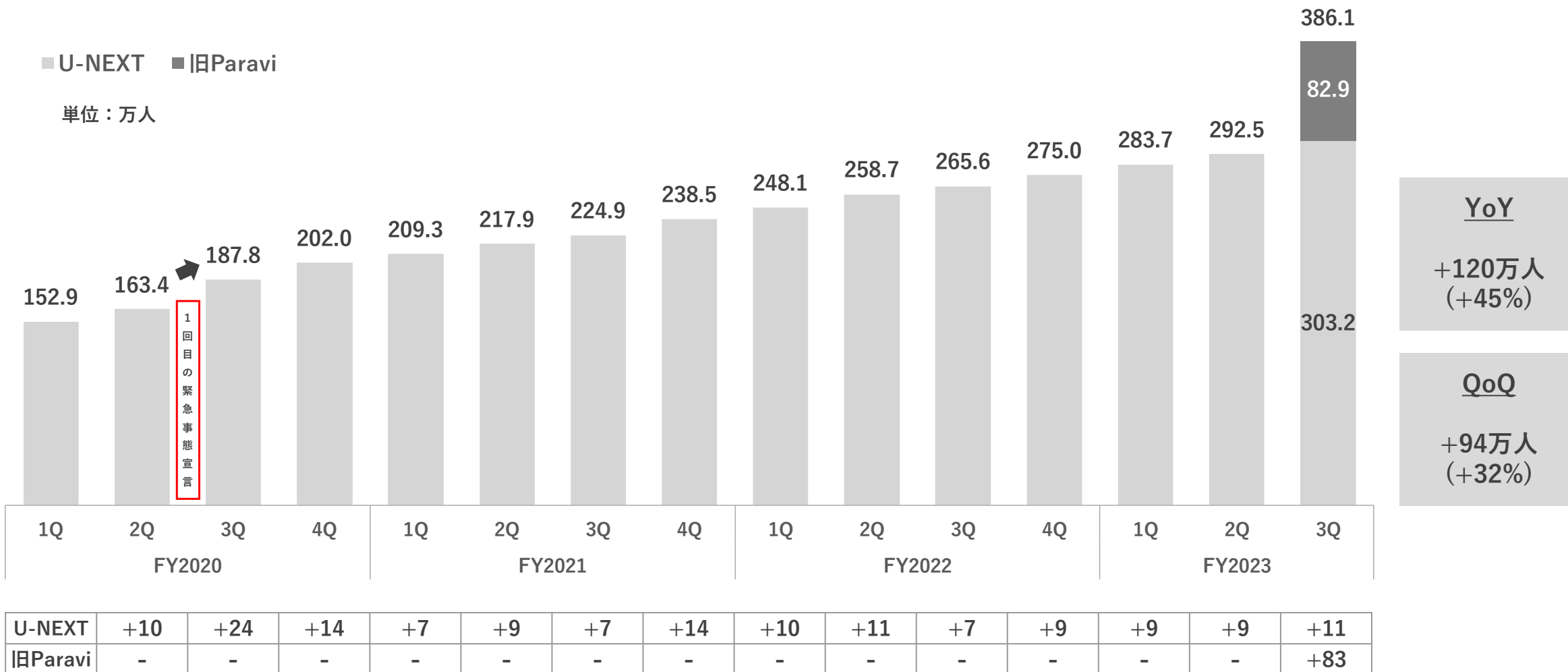
- ✓ ユーザー数の着実な純増と、格闘技イベント等PPV売上が伸長しQoQで増収
- ✓ 2Qを上回るユーザー獲得による販促コストの増加や、売上伸長のPPVが相対的に利益率が低いことから営業利益はQoQで横ばい

旧Paravi

- ✓ 2023年4月から連結取り込み開始
- ✓ 連結取り込み時のBS時価評価によるコンテンツ資産とソフトウェア資産の洗い替えでP/L償却費負担が減少したことで3Qから黒字貢献

コンテンツ配信事業（課金ユーザー推移）

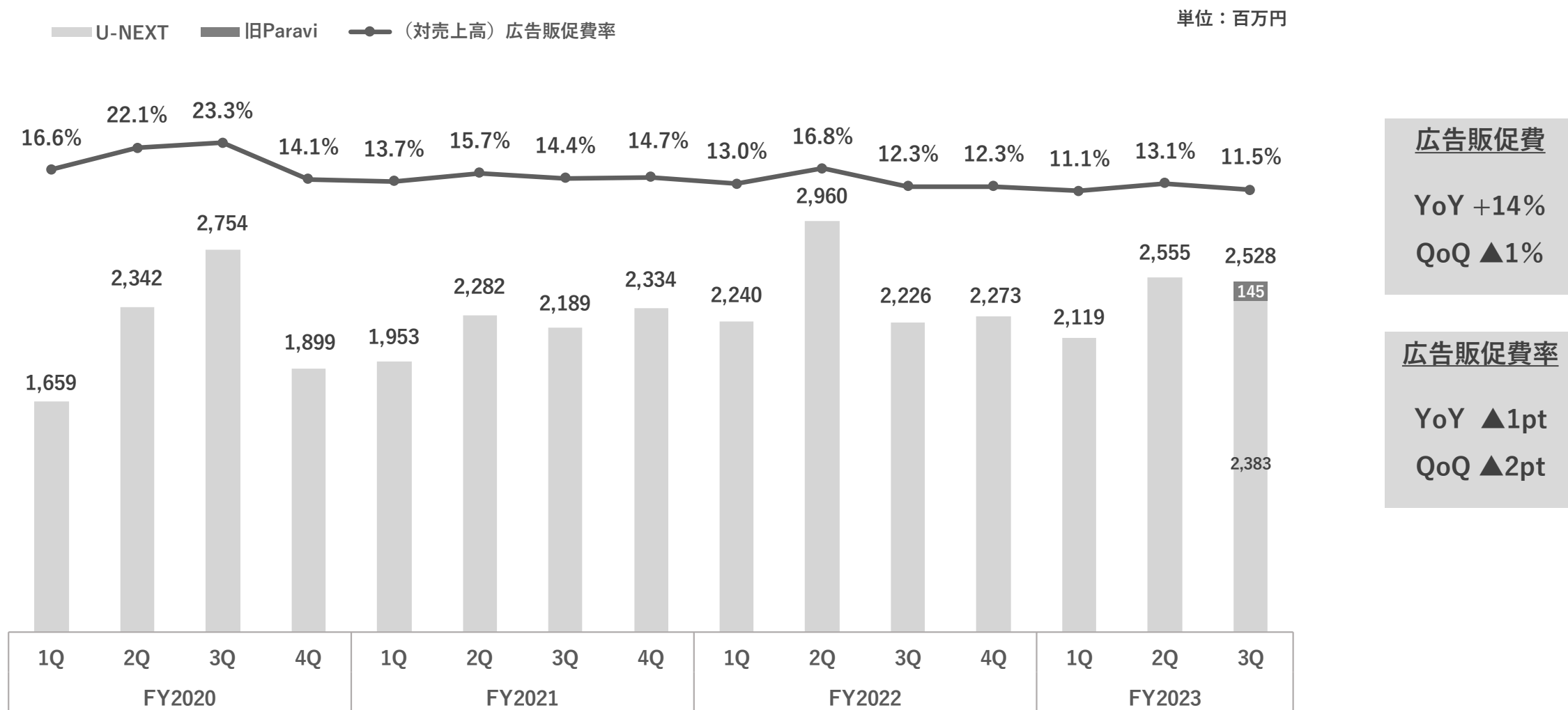
- ✓ スポーツジャンルの強化（野球、ゴルフ、サッカー、格闘技）等も貢献しU-NEXTは堅調にユーザー純増を継続、旧Paraviユーザーが加わったことで全体では380万人を突破



※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

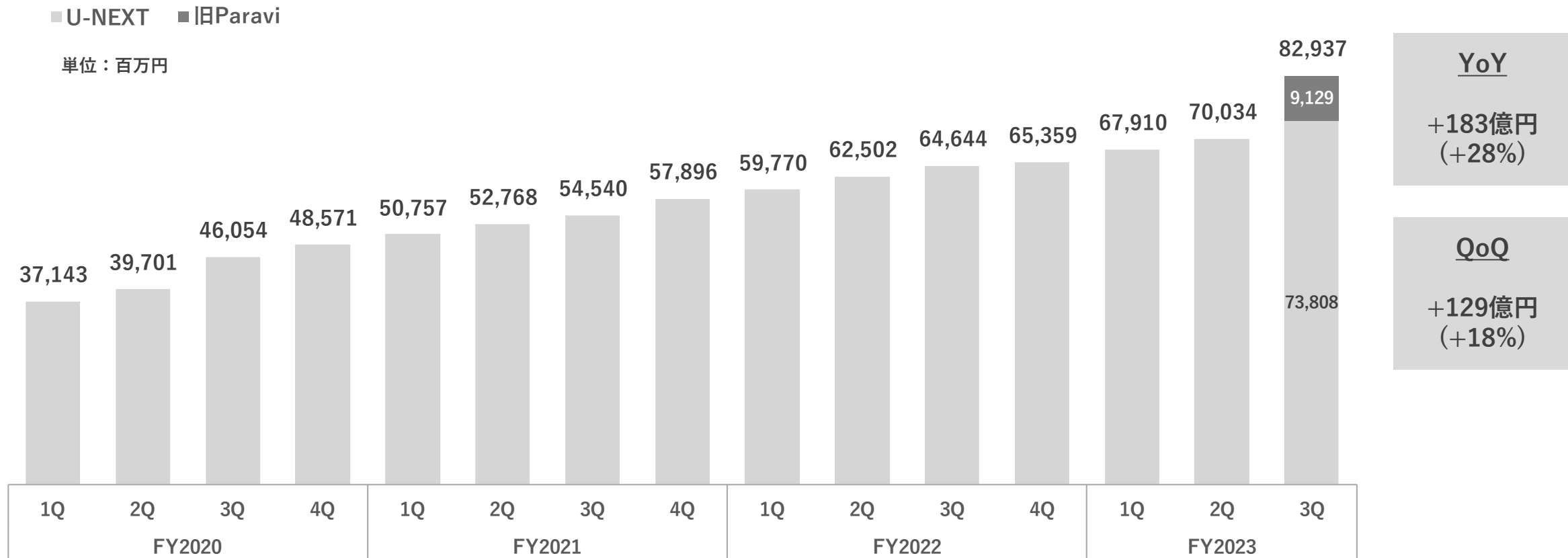
コンテンツ配信事業（広告販促費）

- ✓ U-NEXTにおいて2Qに実施したスポット広告がなくなったことでU-NEXTの販促費は減少も、旧Paraviの広告販促費が追加されたことでQoQで横ばい



コンテンツ配信事業（ARR）

✓ U-NEXTの課金ユーザー増に加え、旧Paraviが加わったことでARRは約830億円へ成長



※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

U-NEXTとParavi 統合の進捗について

✓ U-NEXTとParaviは6月30日にサービスを統合

2023年3月31日

■ Paraviを運営する(株)PPJと(株)U-NEXTが経営統合

2023年6月30日

■ U-NEXTとParaviのサービスを統合

■ U-NEXTユーザー

⇒ 月額プラン内でParaviコンテンツの視聴が可能に

■ 旧Paraviユーザー

⇒ U-NEXTサイト・アプリへの移行開始

当面、現行料金のまま見放題コンテンツの視聴が可能

(一部対象外のジャンルあり、また毎月のU-NEXTポイント付与はなし)

旧Paraviプランの新規受付は停止

The banner features the U-NEXT and Paravi logos at the top, followed by the text "U-NEXTと、Paraviがひとつに。" Below this, there are four rows of content thumbnails: a grid of actor portraits, a red "VIVANT" title card, a scene from "Snow Man", and a scene from "トリリオンゲーム". At the bottom, it says "TBSやテレビ東京の人気番組を 約1万本 追加!"

配信コンテンツは36万本以上※へ拡大

※2023年5月31日時点での単純合算

- ✓ U-NEXTがスペインのプロサッカーリーグ「ラ・リーガ」の日本配信パートナーに決定！
- ✓ 2023－2024シーズンより5シーズンにわたり、全380試合を見放題でライブ配信！



ラ・リーガについて

- ✓ プレミアリーグ（イギリス）、ブンデスリーガ（ドイツ）、セリエA（イタリア）、リーグ・アン（フランス）とともに、ヨーロッパの5大リーグの1つとして数えられるスペインのプロサッカーリーグ
- ✓ 欧州サッカー連盟（UEFA）が発表している国別リーグランキングではプレミアリーグに次ぐヨーロッパ2位につけており、世界最高峰のプロサッカーリーグとして日本でもファンが多い

関連リリース

<https://www.unext.co.jp/ja/press-room/acquisition-of-laliga-rights-2023-06-21>

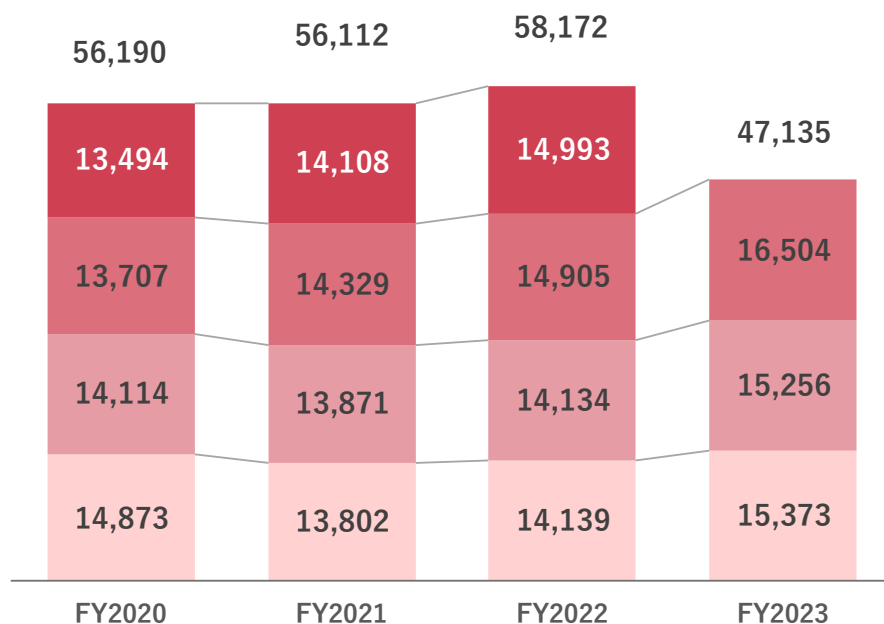
店舗サービス事業（業績推移）

- ✓ YoYではDX商材の契約件数伸長で増収も、人件費や減価償却費、一過性の貸倒引当金等が増加し微増益
- ✓ QoQでは配膳ロボットやPOSレジ等のイニシャル販売が堅調に推移したことに加えて、2Qに発生した一過性の貸倒引当金の影響もあり大幅増益

売上高

YoY +9% QoQ +8%

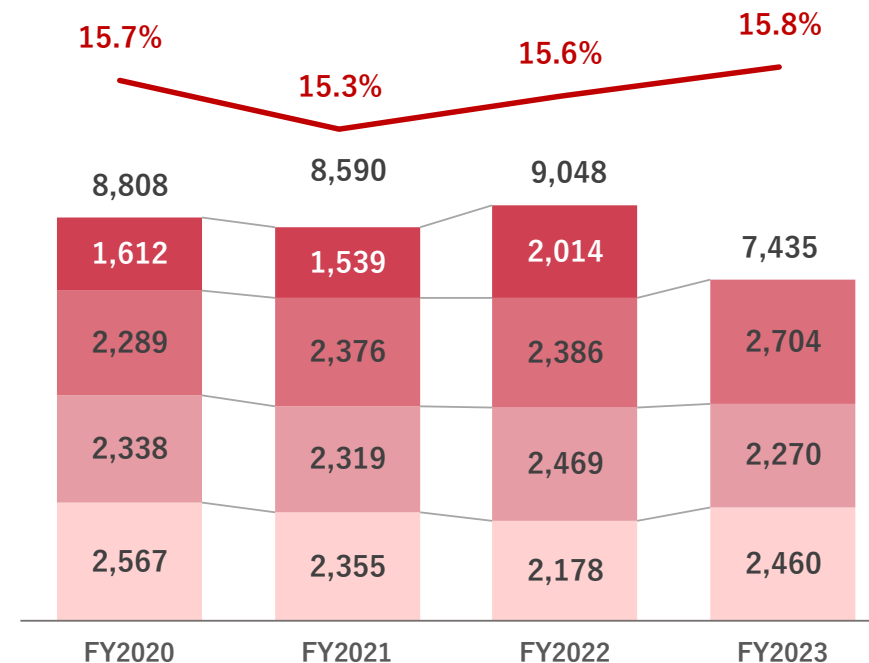
■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q



営業利益/率

YoY +6% QoQ +19%

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q — 営業利益率（累計）



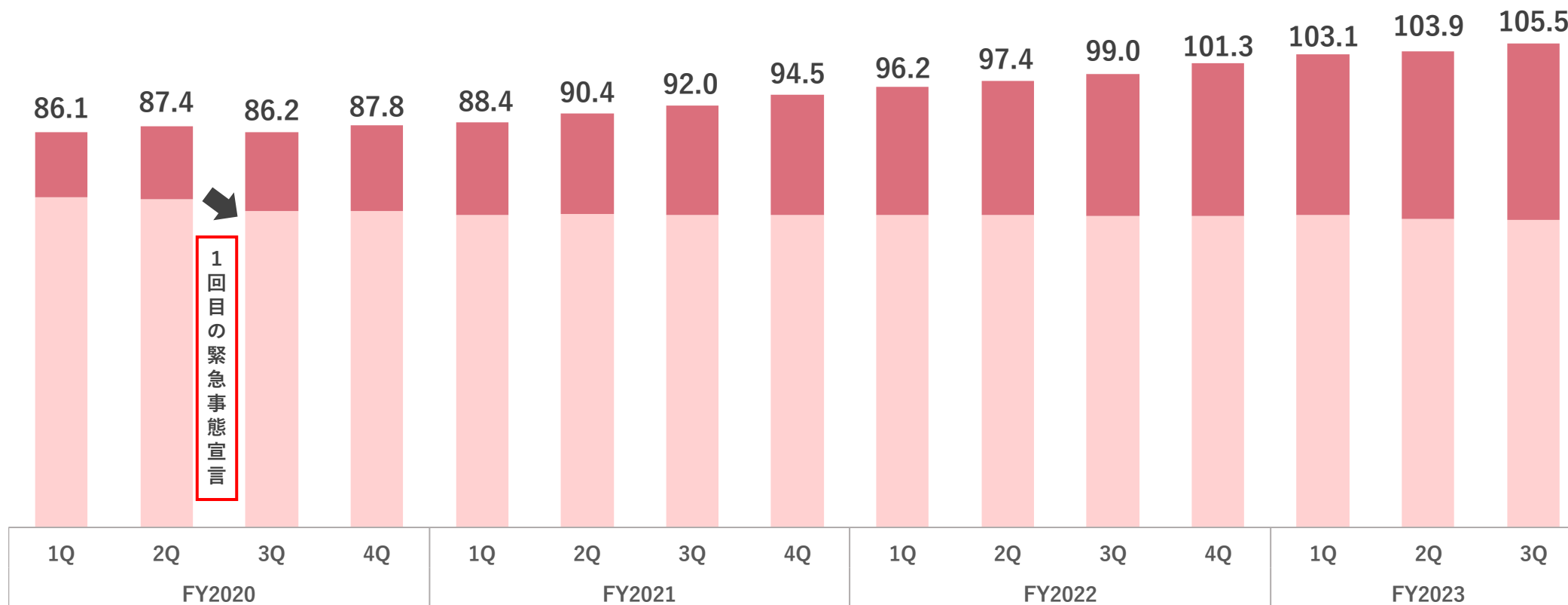
単位：百万円

店舗サービス事業（契約件数推移）

✓ 契約件数はYoYで+6.5万件、QoQでも+1.5万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
+6.5万件
(+7%)

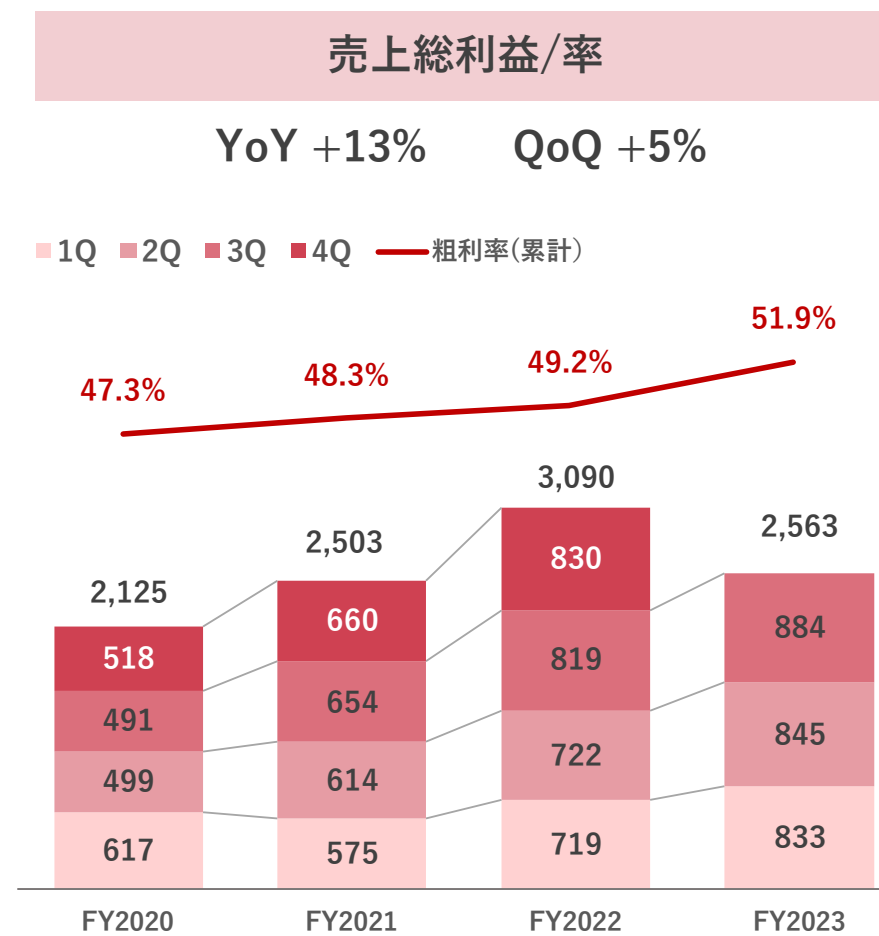
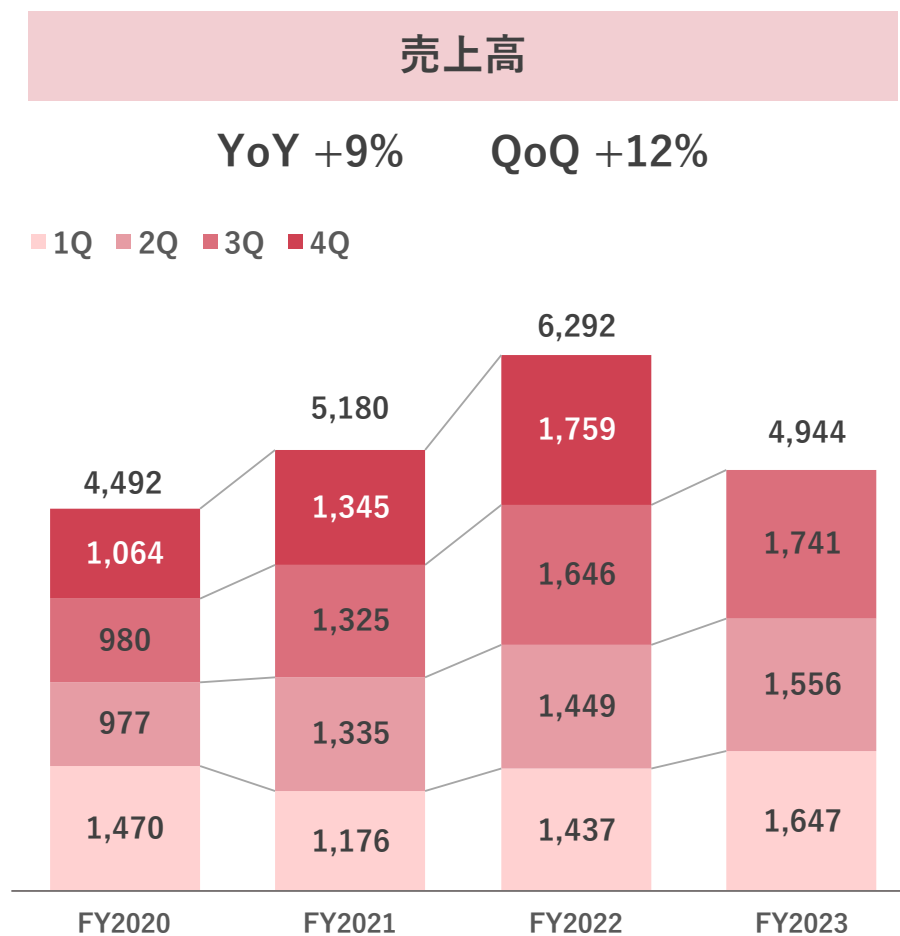
QoQ
+1.5万件
(+1%)

※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）

✓ YoYではランニング収益の積み上がりで増収増益、QoQではイニシャル販売が回復



単位：百万円

店舗サービス事業（POSレジ期末課金件数）

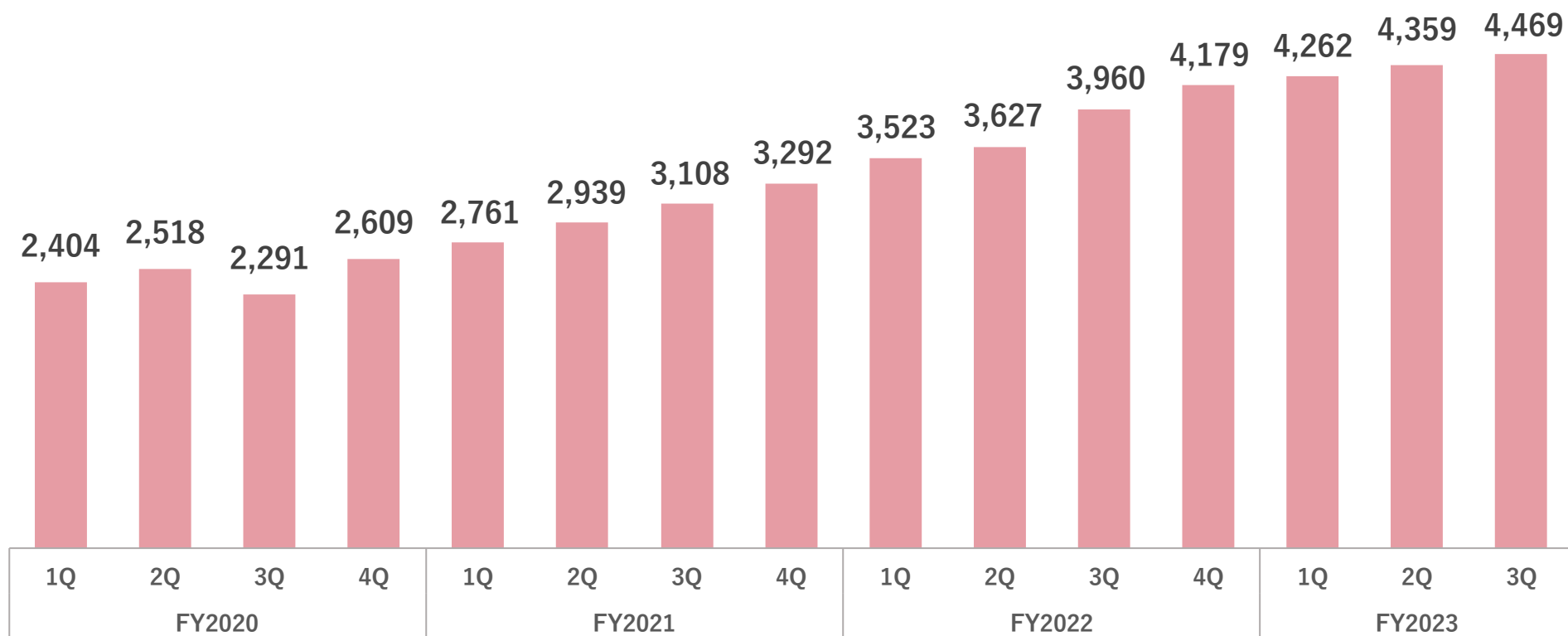
✓ 飲食店における閉店解約は継続的に発生も、新規獲得が堅調に推移したことで純増ペースが回復



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

+5.1億円
(+13%)

QoQ

+1.1億円
(+3%)

※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

店舗サービス事業（トピックス）

- ✓ 店舗の家賃保証や販売した機器等に対する保証延長等、BtoB領域における保証関連サービスを担う連結子会社を新たに設立
- ✓ これまでは(株)USENの一事業だったが、子会社として切り出すことで今後はサービス対象を当社グループの各事業会社へ拡大する等、柔軟性のある成長戦略を実行

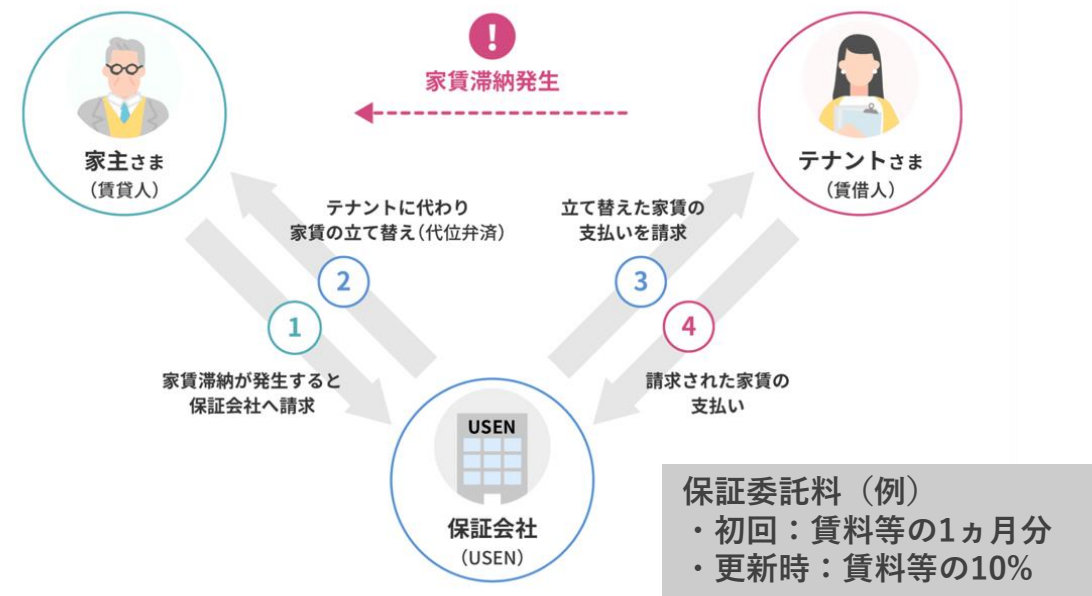
名称	株式会社USEN TRUST
代表者	代表取締役社長 富田 晃
事業内容	家賃債務保証事業、各種製品の品質・性能保証に関する業務等
設立年月日	2023年7月3日
株主	当社100%

関連リリース

<https://usen-next.co.jp/newsrelease/2023/06/hd-usentrust.html>

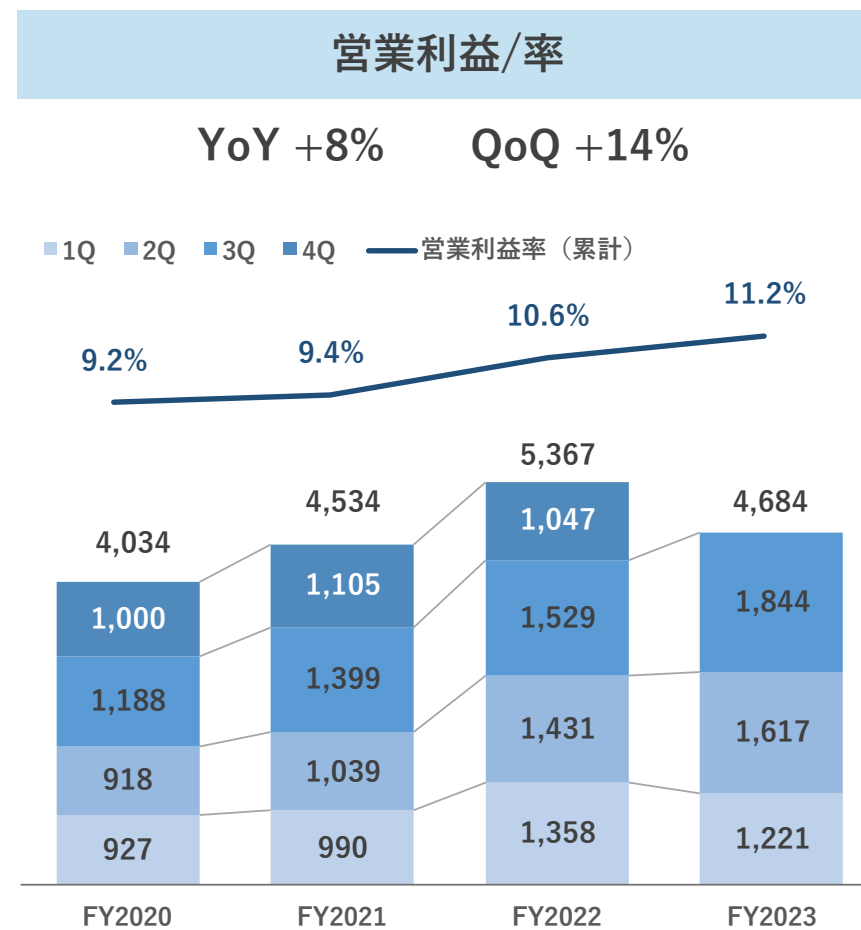
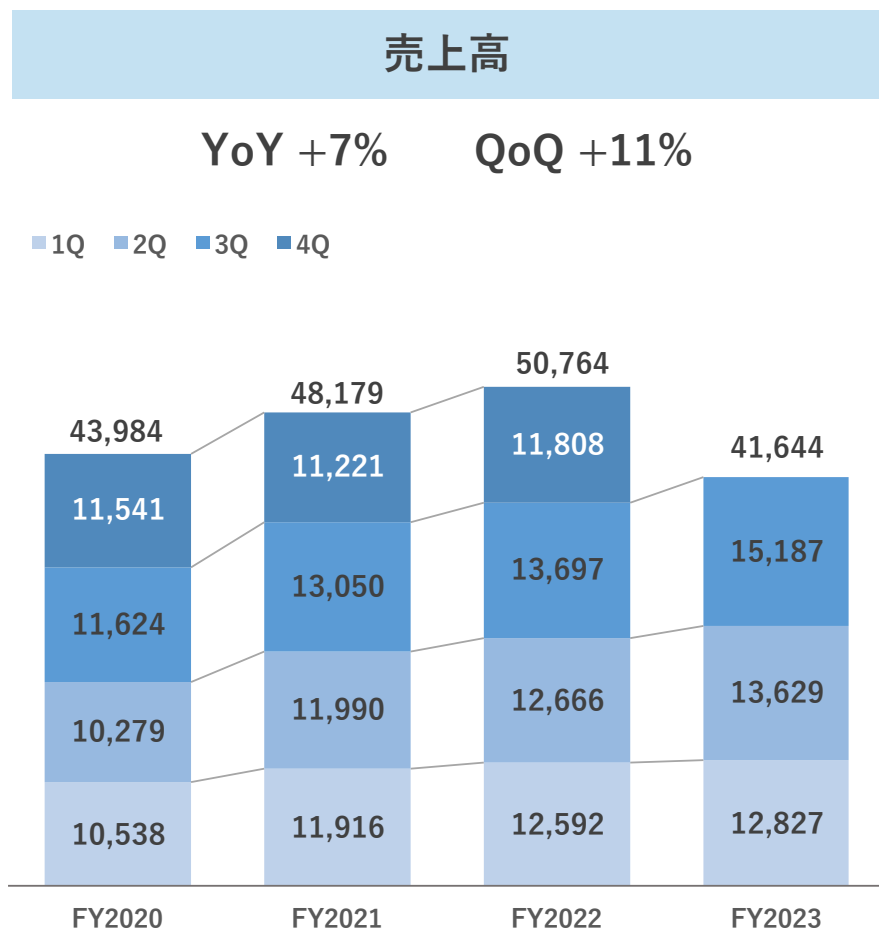
テナント家賃保証

家賃滞納が発生した際にテナント（賃借人）に代わり、家主（賃貸人）へ家賃の立て替えをUSENが行う



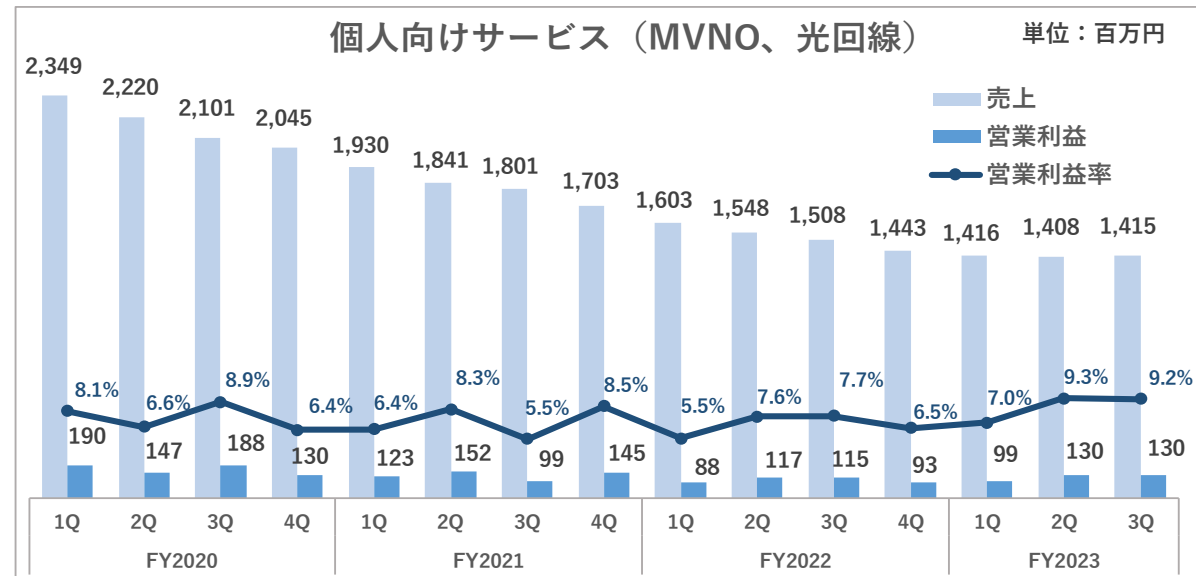
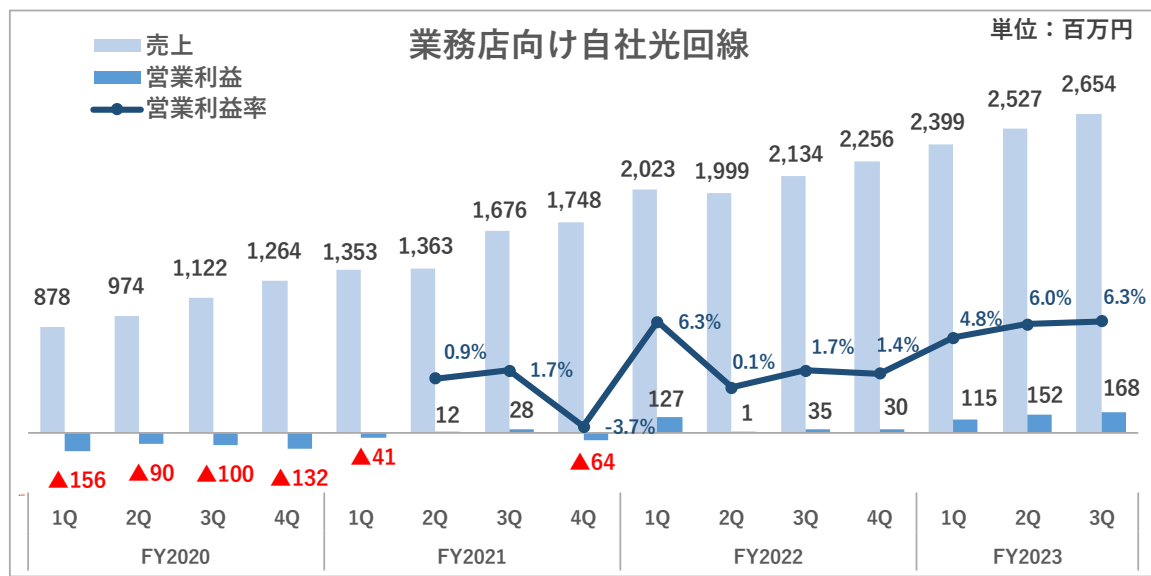
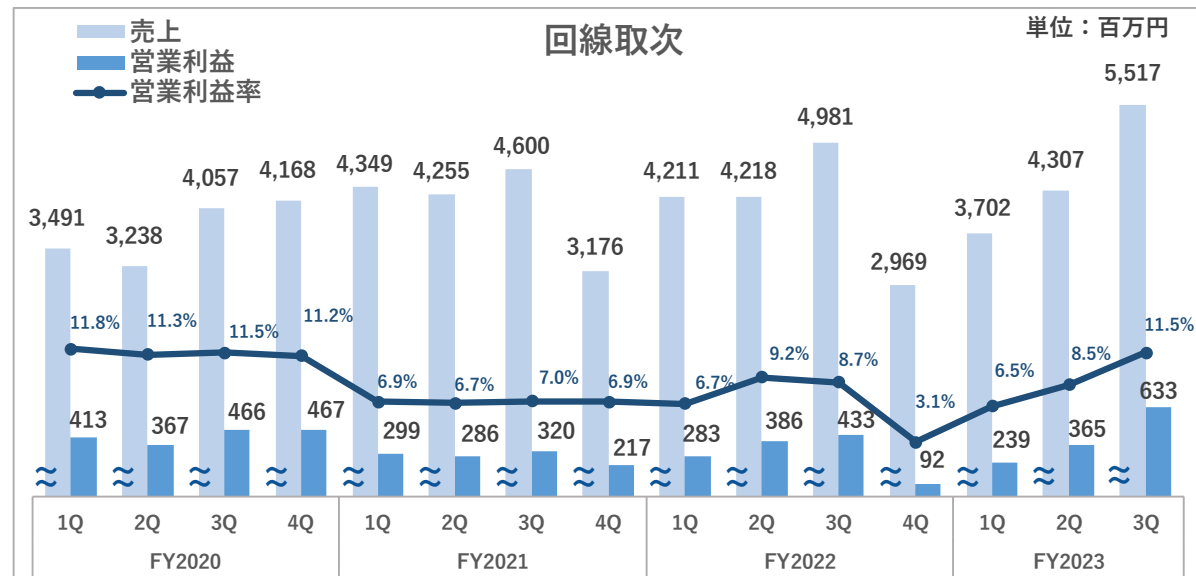
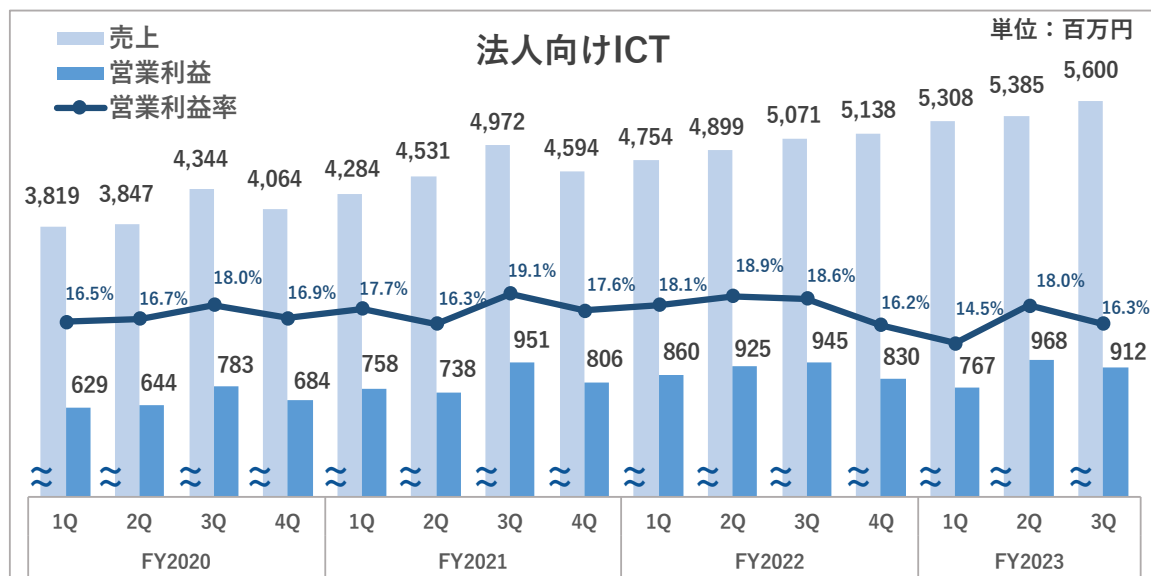
通信事業（業績推移）

- ✓ YoYでは業務店向け自社光回線が増収増益をけん引、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ことや1Qに発生した低粗利工事案件により増収減益
- ✓ QoQでは回線取次における季節性の契約増および一時的な収入増を主要因として増収増益



単位：百万円

通信事業（サービス区分別損益）



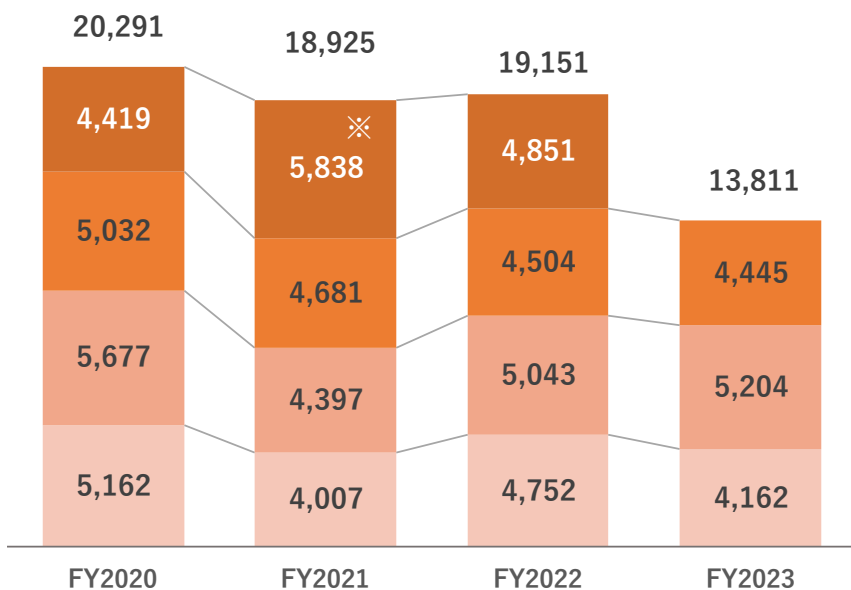
業務用システム事業（業績推移）

- ✓ 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2024年7月発行開始の新紙幣対応を見越した自動精算機の買い控えによりYoY、QoQともに減収減益

売上高

YoY ▲3% QoQ ▲15%

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q

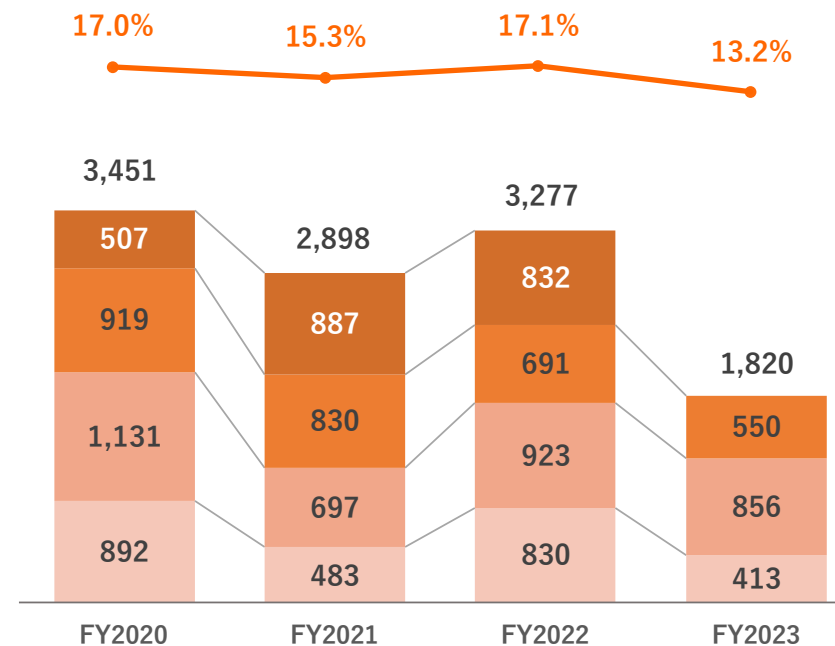


営業利益/率

単位：百万円

YoY ▲26% QoQ ▲36%

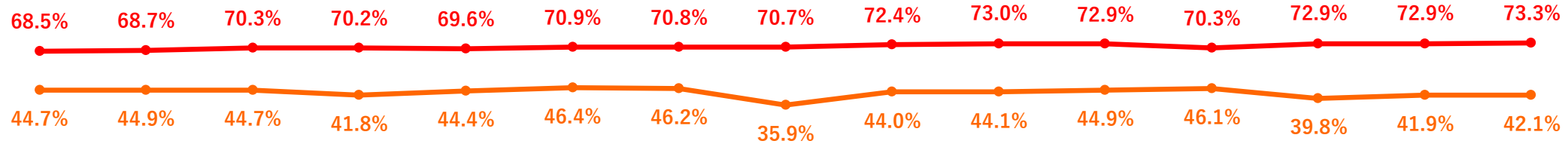
■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q ● 営業利益率（累計）



※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

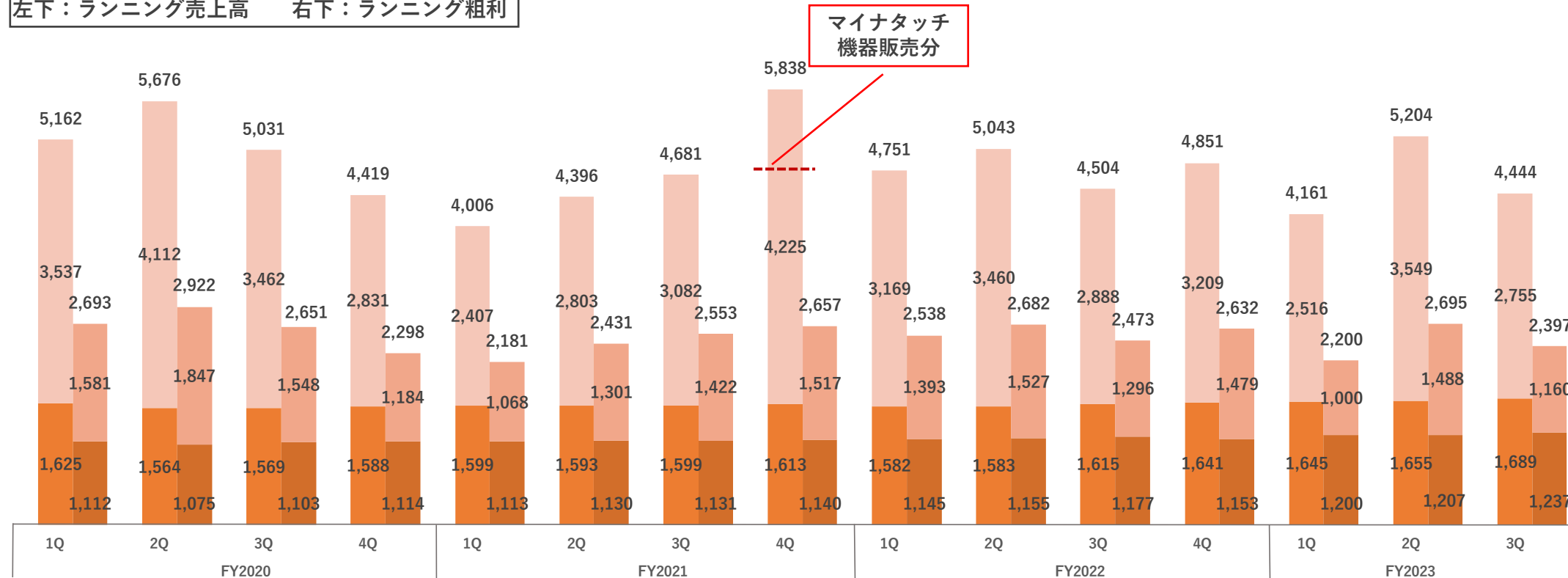
業務用システム事業（イニシャル／ランニング別収益）

● ランニング粗利率 ● イニシャル粗利率



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
▲5%

ランニング
売上高
+5%

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ている
- ✓ 今期1.5万台程度の追加受注計画に対して3Q累計で約8,000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5月末時点の当社調べ

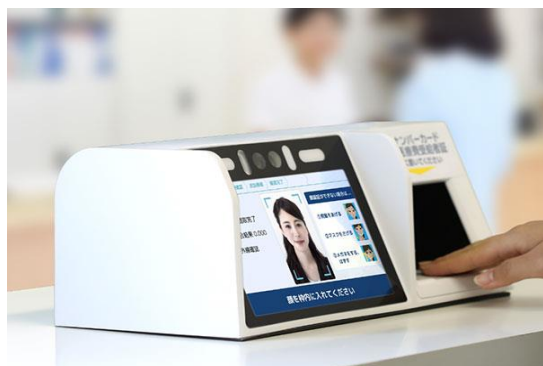
■アルメックス受注数（2023年5月末時点）

約22,000台

【売上インパクト】

機器販売売上高（累計）：1,980百万円

ARR：660百万円（稼働開始から1.5年目以降）

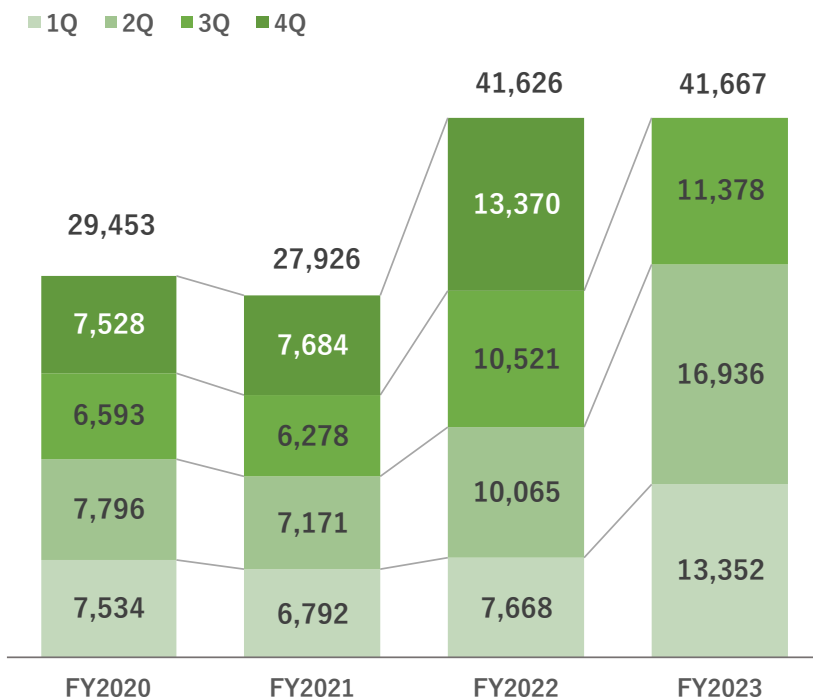


エネルギー事業（業績推移）

- ✓ YoYではU-POWERが契約件数を伸長させ早期黒字化したことで大幅な増収増益
- ✓ QoQでは燃料価格の低下と季節性の消費電力量減少で減収となった一方で、利益率の高いU-POWERの構成割合が向上したことやUSENでんきの調達電源最適化に努めたことで大幅な増益

売上高

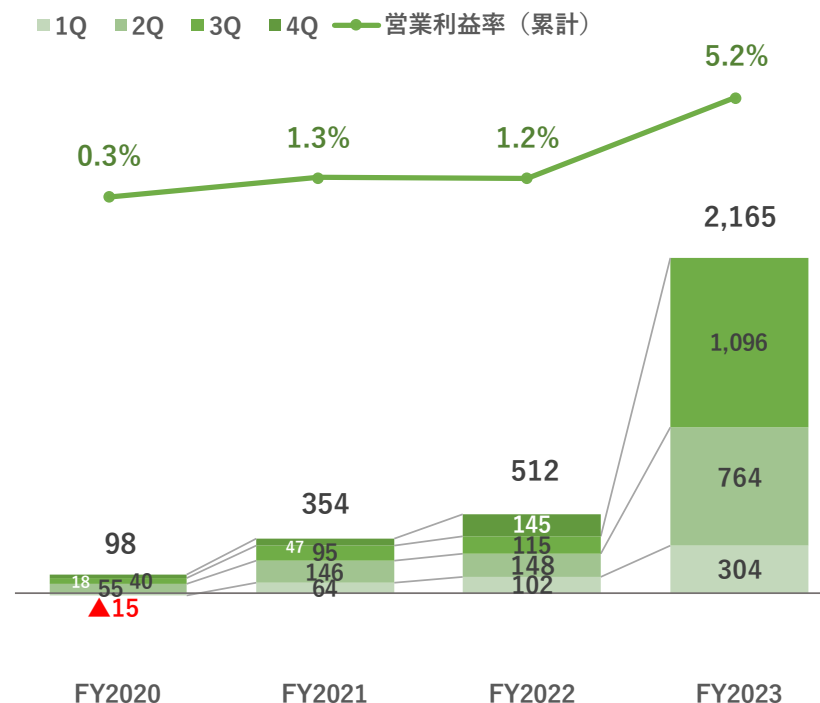
YoY +47% QoQ ▲33%



営業利益/率

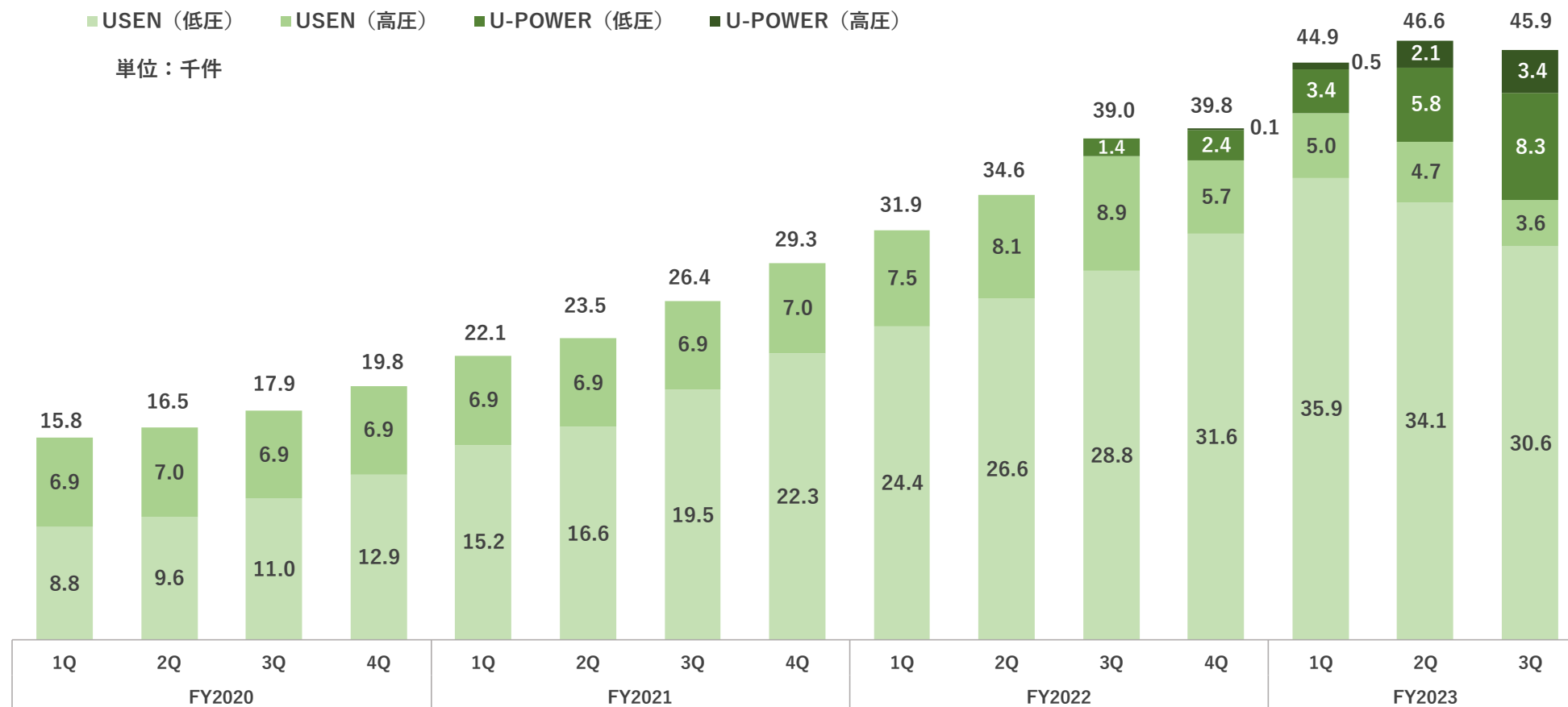
単位：百万円

YoY +490% QoQ +43%



エネルギー事業（顧客件数）

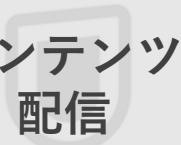




✓ USENでんきは高圧・低圧ともに新規受付停止や解約増により純減も、U-POWERは順調に積み上げ



V. APPENDIX



事業セグメント概要

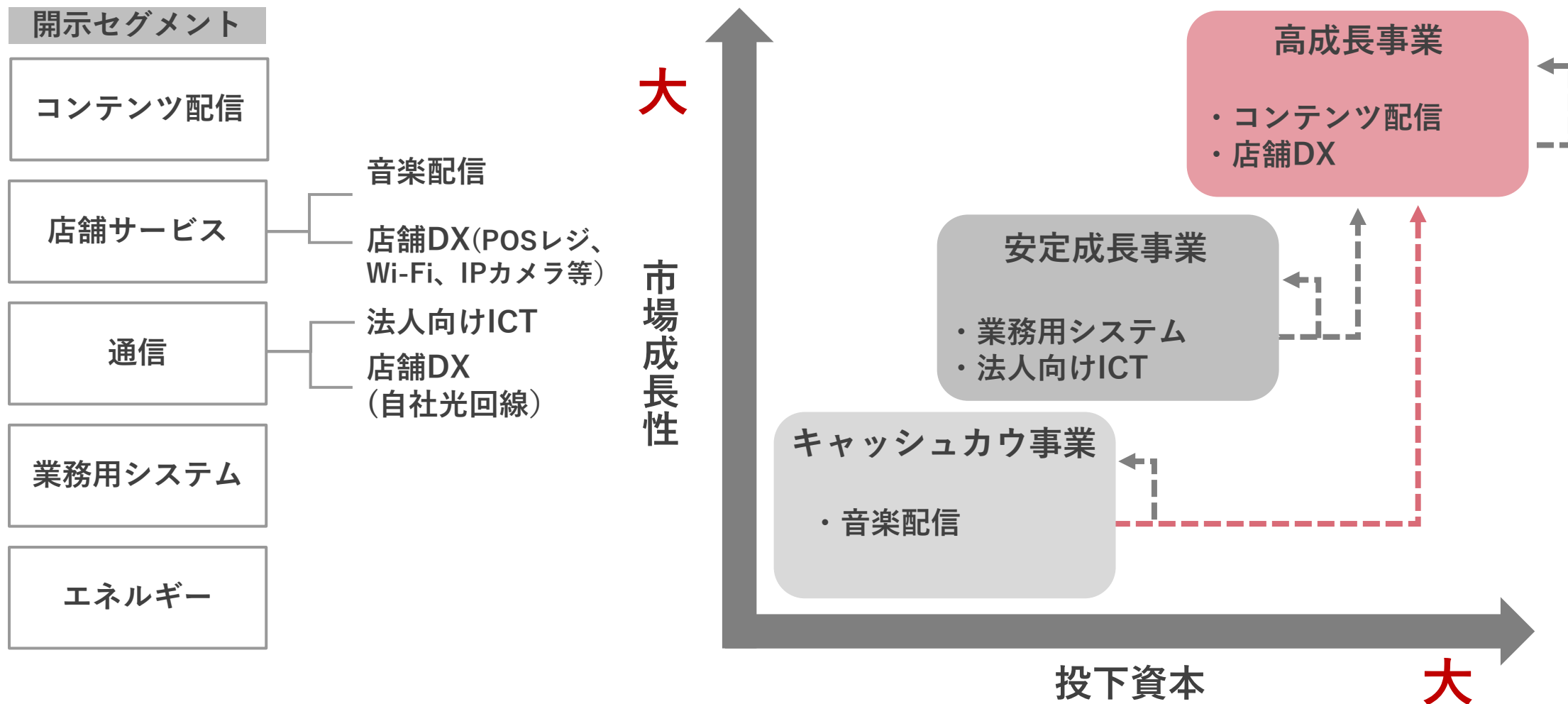
	特徴／競争優位性	成長戦略／注力領域
 <p>コンテンツ 配信</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 国内主要VODサービス「U-NEXT」を展開、日本国内のシェアは第2位※1 ✓ コンテンツ数圧倒的国内No. 1※2の見放題カバレッジ ✓ 91万冊以上の電子書籍も1つのアプリで提供 ✓ 見放題と都度課金のハイブリッド、かつ月額1,200円分のポイント提供でHigh ARPUを実現 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 圧倒的カバレッジ：オリジナルコンテンツの制作ではなくコンテンツラインナップの数で差別化 ✓ オールインワン・エンターテインメント：「ビデオ」「ブック」「音楽・ライブ」を1つのアプリで楽しめる唯一無二のサービスへ ✓ ONLY ON：U-NEXTでしか見られない独占配信作品を強化 ✓ 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～保守まで一貫通貫に対応） ✓ セット成約率が高い新規OPEN店により注力、既存店閉店→後継店OPENのサイクルで徐々にアップセルを浸透
 <p>通信</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 法人向けICT/SaaS：直販営業による担当営業制でのマルチベンダー戦略 ✓ 業務店向け自社光回線：店舗サービス事業のDX商材とのセット販売が可能、直販営業に加え250社の代理店網による販売促進 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 法人向けICT/SaaS：ニーズに即したラインアップ構築で安定成長を企図 ✓ 業務店向け自社光回線：契約取次から自社回線獲得へスイッチングしストック収益へ転換。店舗向け自社回線顧客増加でDX/IoT商材アップセル機会創出
 <p>業務用 システム</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ レジャーホテル、ビジネスホテル、大規模医療機関が主力市場 ✓ 自社製造ラインを持たないファブレスメーカーで、主力の自動精算機は国内シェアNo.1 ✓ ハード、ソフト・アプリ、エンジニア保守の三位一体価値の提供 ✓ 売上総利益のフロー/ストック構成比はおおよそ55：45で安定的 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 生産年齢人口減少等による効率化ニーズを踏まえたDX化支援 ✓ 販売機器へオプション提供するソフトウェアサービスでストック収益増 ✓ 「マイナタッチ」を起点とした中小規模医療機関への事業領域拡大や観光立国を支えるインバウンド再興によるIT投資需要の回復 ✓ ペットクリニックや観光施設等、隣接周辺市場の開拓
 <p>エネルギー</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 東京電力グループからの相対調達モデル「USENでんき」、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7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



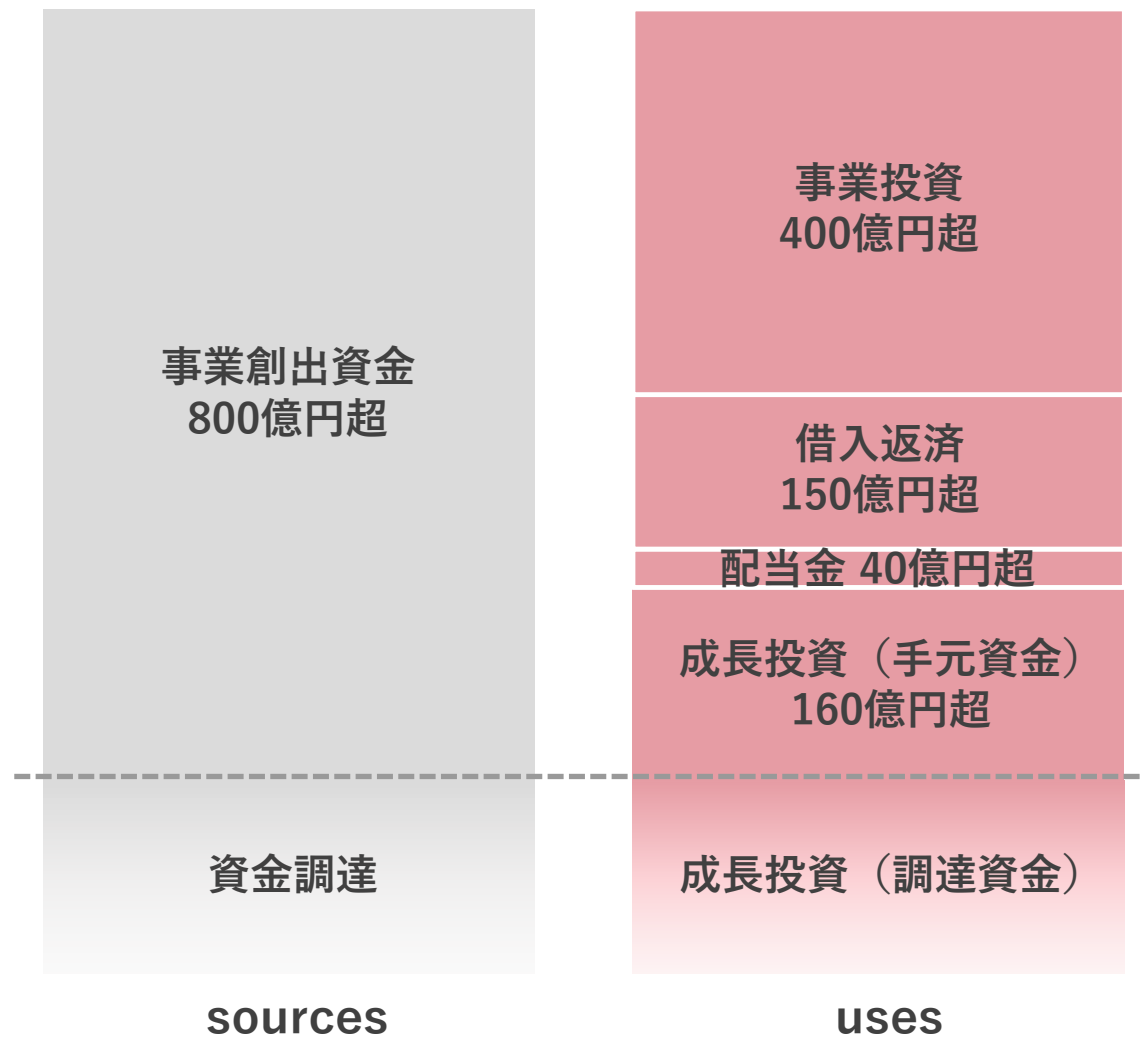
主要経営財務指標

	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

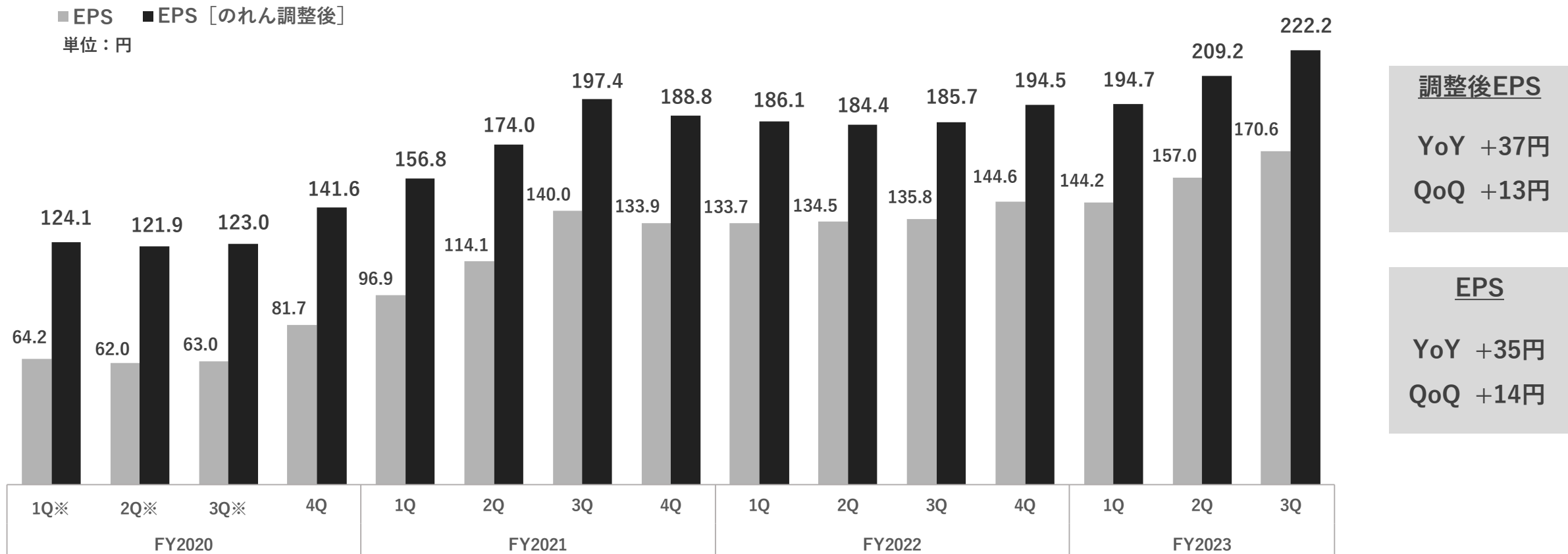
- レバレッジを活用した効率的な経営を継続
ROE 20%程度を維持、自己資本比率 30%～40%へ改善
- 機動的なM&Aを実行可能にすべく
レバレッジ・レシオやD/Eレシオを継続圧縮、
資金調達余力を確保

キャピタルアロケーション（※4ヶ年累計）



EPS推移 ※LTMベース

✓ 事業成長による純利益増に加えて、2Qにおいて自己株式取得で一時的に発行済株式総数が減少したため増加
 (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で発行済株式総数は1Q同水準に戻っているが、EPSはLTMで算出)

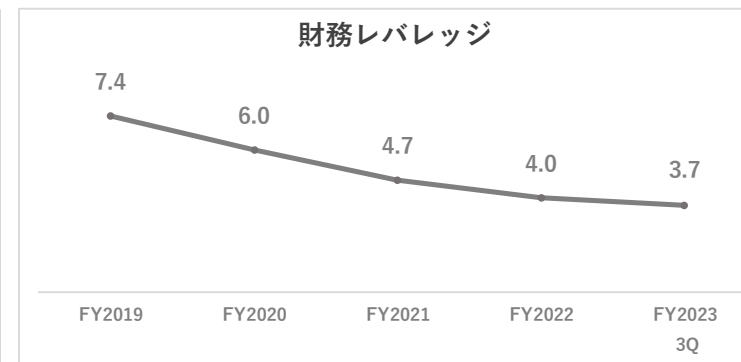
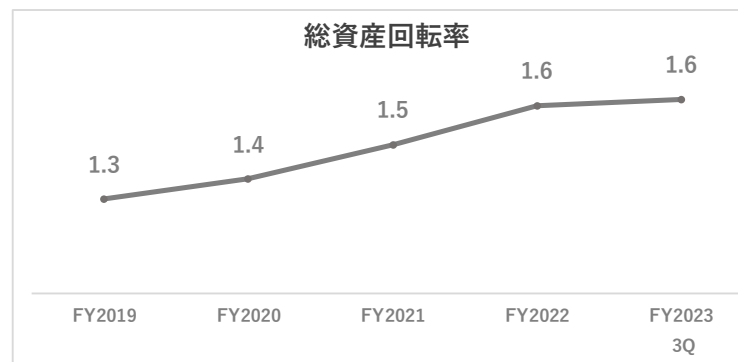
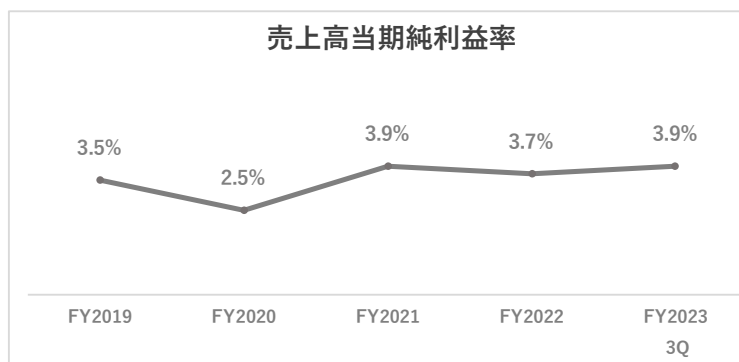
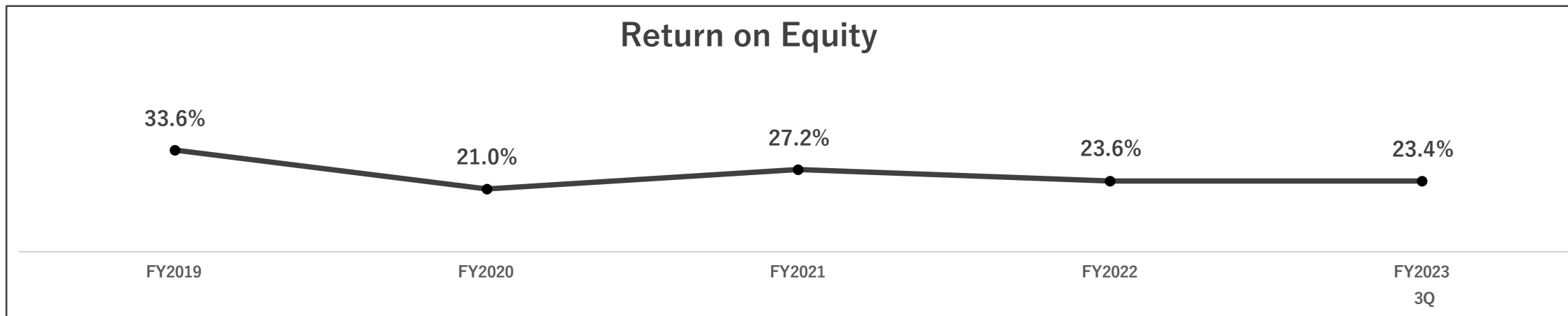


※LTM : Last Twelve Month (直近12ヶ月)

※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

経営財務指標 (ROE ※LTMベース)

✓ 自己資本の増加により財務レバレッジが低下も、利益率および回転率が向上し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）

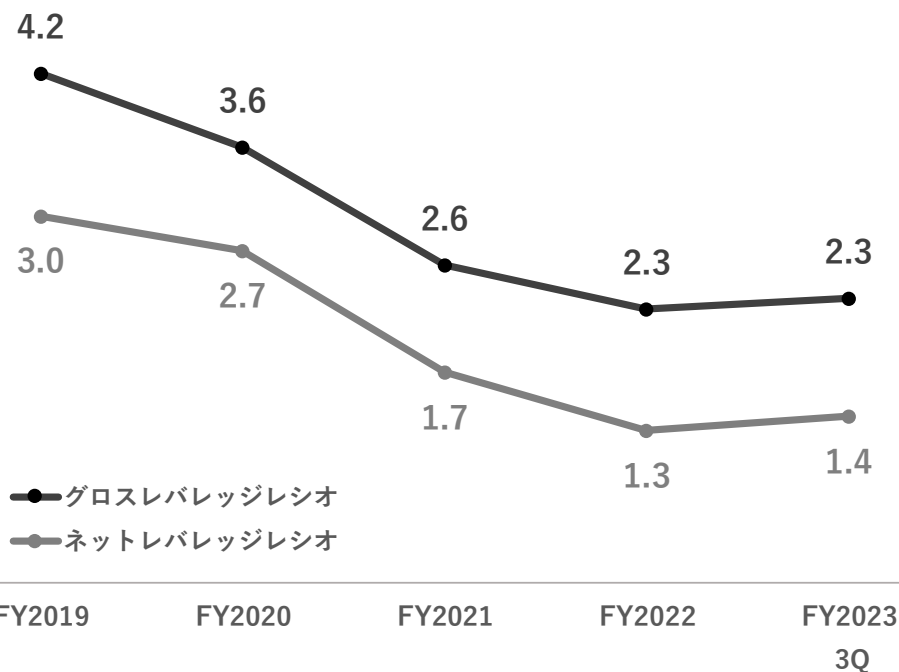
※財務レバレッジ：総資産（期中平均） ÷ 自己資本（期中平均）

※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）

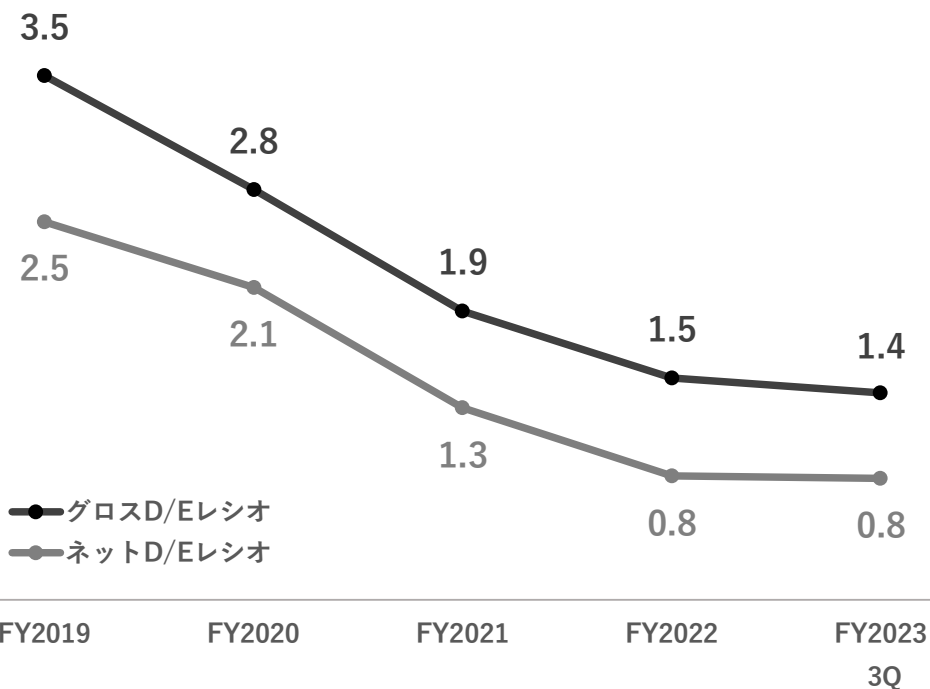
- ✓ 1Qの社債調達を主要因に有利子負債が増加したことでレバレッジレシオは微増
- ✓ 株主資本の積み上げによってD/Eレシオは微減

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