

**USEN-NEXT  
HOLDINGS**

# 2023年8月期 決算説明資料

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

2023.10.12

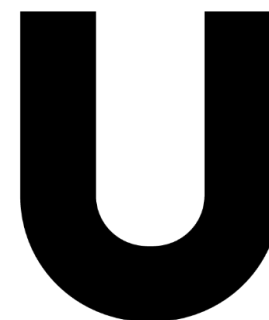
I. 2023年8月期 連結決算概要

II. 2023年8月期 事業セグメント別業績

III. 2024年8月期 業績予想

IV. 中期経営計画の進捗

V. APPENDIX



**USEN-NEXT  
HOLDINGS**

# I . 2023年8月期 連結決算概要

# エグゼクティブサマリー

経営統合後、売上高\*および営業利益が  
7期連続で過去最高を更新

シンジケートローンのリファイナンスにより  
定性面/定量面ともに借入条件が緩和、  
より柔軟な成長投資が可能に

\*売上は2018/08期の8ヶ月決算値を12ヶ月換算



Paraviとの統合効果で  
U-NEXTのユーザー数は400万規模まで拡大、  
国内企業でトップの  
シェア※を確立



U-POWERの急速な成長により  
エネルギー事業の  
営業利益は前年比  
7倍へ拡大

\*GEM Partners 動画配信（VOD）市場5年間  
予測レポートより、U-NEXTとParaviの  
2022年シェアの単純合算

未来を今に近づける“ソーシャルDX”カンパニー

## コンテンツ配信

- ✓ ユーザー数はParavi統合シナジー等により400万人規模まで拡大
- ✓ YoYで大幅な増収も、円安進行によるコンテンツ原価およびユーザー獲得による広告販促費の増加で利益横ばい

## 店舗サービス

- ✓ DX商材の契約数は順調に拡大
- ✓ YoYで人件費や減価償却費、一過性の貸倒引当金等のコストが増加するも増収増益

## 通信

- ✓ YoYで売上は個人向けを除く全てのサービスで増収、営業利益は全サービスで増益
- ✓ QoQでは回線取次の季節性反動減と業務店向け自社光回線の販促費先行投下で減収減益

## 業務用システム

- ✓ YoYで前期の補助金特需反動減と3Qまでの改刷を見越した買い控えにより増収減益
- ✓ QoQで来年の改刷に向けた自動精算機の特需が4Qから発生し大幅な増収増益

## エネルギー

- ✓ YoYでU-POWERの成長とUSENでんきの調達電源最適化等により大幅な増収増益
- ✓ QoQの顧客件数はUSENでんきの純減をU-POWERで吸収、セグメント全体で純増

# 連結決算サマリー（予想対比）

✓ 売上、各段階利益ともに3Qにおいて上方修正した業績予想を達成

（単位：百万円）	FY2023 予想	FY2023 実績	進捗
売上高	270,000	276,344	102%
営業利益	20,500	21,565	105%
営業利益率（%）	7.6%	7.8%	-
経常利益	19,000	20,386	107%
親会社株主に帰属する当期純利益	10,500	10,959	104%
親会社株主に帰属する当期純利益 [のれん調整後]	13,640	14,097	103%
1株当たり連結当期純利益（円）	175.74	183.16	-
1株当たり連結当期純利益 [のれん調整後]（円）	227.63	235.61	-
EBITDA	30,000	31,316	104%
EBITDAマージン	11.1%	11.3%	-
EBITDA-CAPEX（投融資、コンテンツ前払含む）	4,000	5,962	149%



# 連結決算サマリー（前年対比）

- ✓ 売上高は16%の増収、営業利益/経常利益/当期純利益は25%超の増益
- ✓ WannaEat (株) (旧(株)バーチャルレストラン) の株式取得およびPPJ※との経営統合、コンテンツ調達投資を中心にCAPEXが増加したことによりEBITDA-CAPEXは減少

(単位：百万円)	FY2022 実績	FY2023 実績	増減額	増減率
売上高	237,927	276,344	+38,417	+16%
営業利益	17,321	21,565	+4,244	+25%
営業利益率 (%)	7.3%	7.8%	-	-
経常利益	16,241	20,386	+4,145	+26%
親会社株主に帰属する当期純利益	8,687	10,959	+2,272	+26%
親会社株主に帰属する当期純利益 [のれん調整後]	11,685	14,097	+2,412	+21%
1株当たり連結当期純利益 (円)	144.59	183.16	-	-
1株当たり連結当期純利益 [のれん調整後] (円)	194.48	235.61	-	-
EBITDA	26,269	31,316	+5,047	+19%
EBITDAマージン	11.0%	11.3%	-	-
EBITDA-CAPEX (投融資、コンテンツ前払含む)	15,741	5,962	▲9,779	▲62%

※(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

# 事業セグメント別業績（予想対比）

- ✓ コンテンツ配信はイベント協賛金を含むユーザー獲得に伴う広告販促費の増加により計画未達
- ✓ その他事業はすべて業績予想を達成

(単位：百万円)		FY2023 予想	FY2023 実績	進捗
コンテンツ配信事業	売上高	83,000	85,150	103%
	営業利益	6,700	6,252	93%
店舗サービス事業	売上高	63,000	63,440	101%
	営業利益	9,800	9,831	100%
通信事業	売上高	54,500	56,201	103%
	営業利益	6,000	6,391	107%
業務用システム事業	売上高	20,000	20,533	103%
	営業利益	3,000	3,172	106%
エネルギー事業	売上高	53,500	54,865	103%
	営業利益	3,000	3,731	124%
調整額	売上高	-4,000	-3,847	96%
	営業利益	-8,000	-7,813	98%

※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。



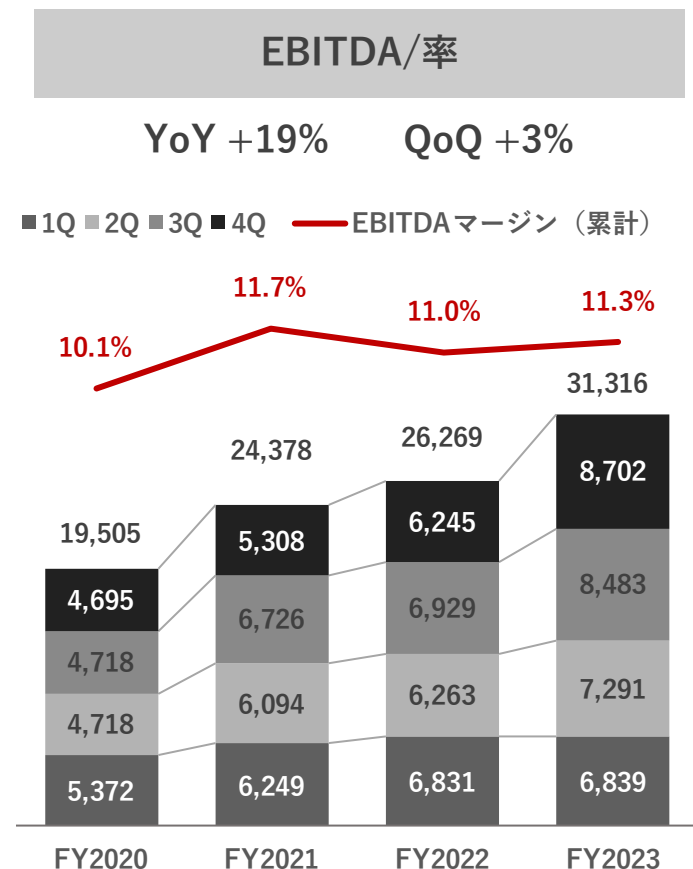
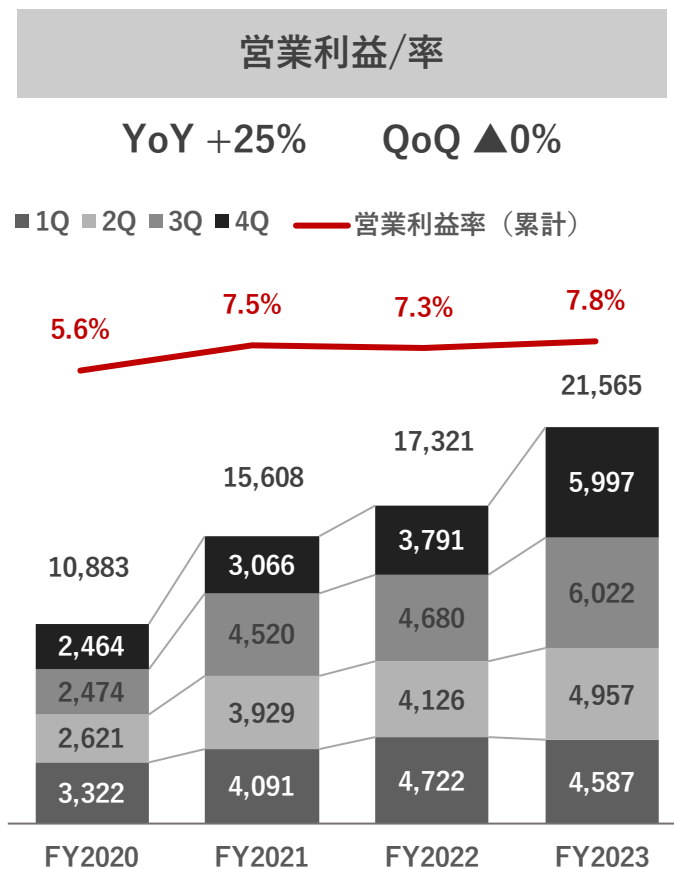
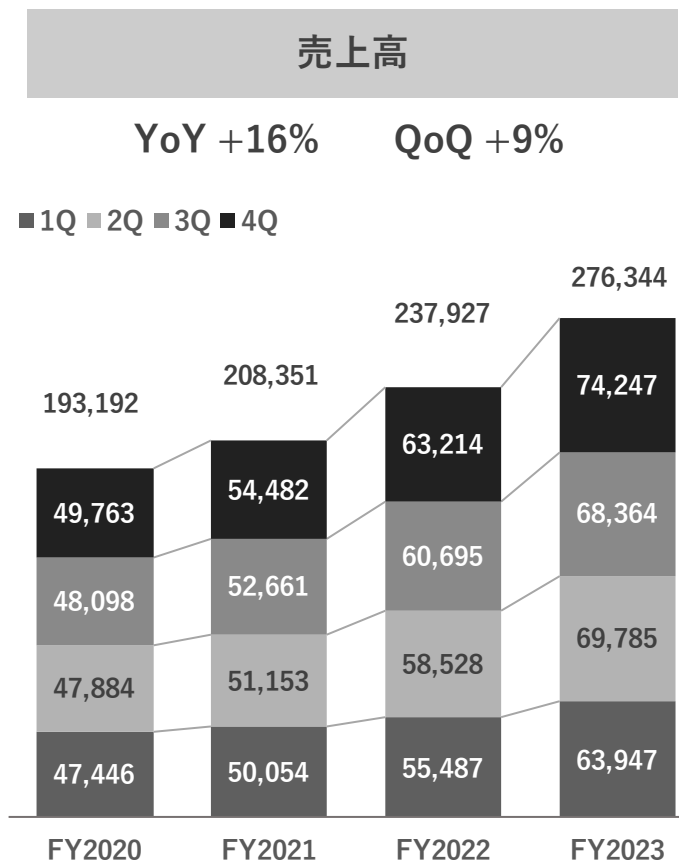
# 事業セグメント別業績（前年対比）

- ✓ 店舗サービス、通信、エネルギーは増収増益、特にエネルギーは前年比7倍以上の利益成長を達成
- ✓ コンテンツ配信は大幅増収も、円安進行によるコンテンツ原価およびユーザー獲得による広告販促費の増加で利益横ばい
- ✓ 業務用システムは前期の補助金特需反動減と3Qまでの改刷を見越した買い控えにより増収減益

(単位：百万円)		FY2022 実績	FY2023 実績	増減	増減率
コンテンツ配信事業	売上高	71,432	85,150	+13,718	+19%
	営業利益	6,294	6,252	▲42	▲1%
店舗サービス事業	売上高	58,172	63,440	+5,268	+9%
	営業利益	9,048	9,831	+783	+9%
通信事業	売上高	50,764	56,201	+5,437	+11%
	営業利益	5,367	6,391	+1,024	+19%
業務用システム事業	売上高	19,151	20,533	+1,382	+7%
	営業利益	3,277	3,172	▲105	▲3%
エネルギー事業	売上高	41,626	54,865	+13,239	+32%
	営業利益	512	3,731	+3,219	+629%
調整額	売上高	-3,220	-3,847	▲627	▲19%
	営業利益	-7,178	-7,813	▲635	▲9%

# 連結売上高・営業利益・EBITDA推移

- ✓ 売上高、営業利益、EBITDAは通期ベースで過去最高（売上高、EBITDAは四半期ベースでも過去最高）
- ✓ エネルギー事業の収益性改善により営業利益率およびEBITDAマージンが上昇

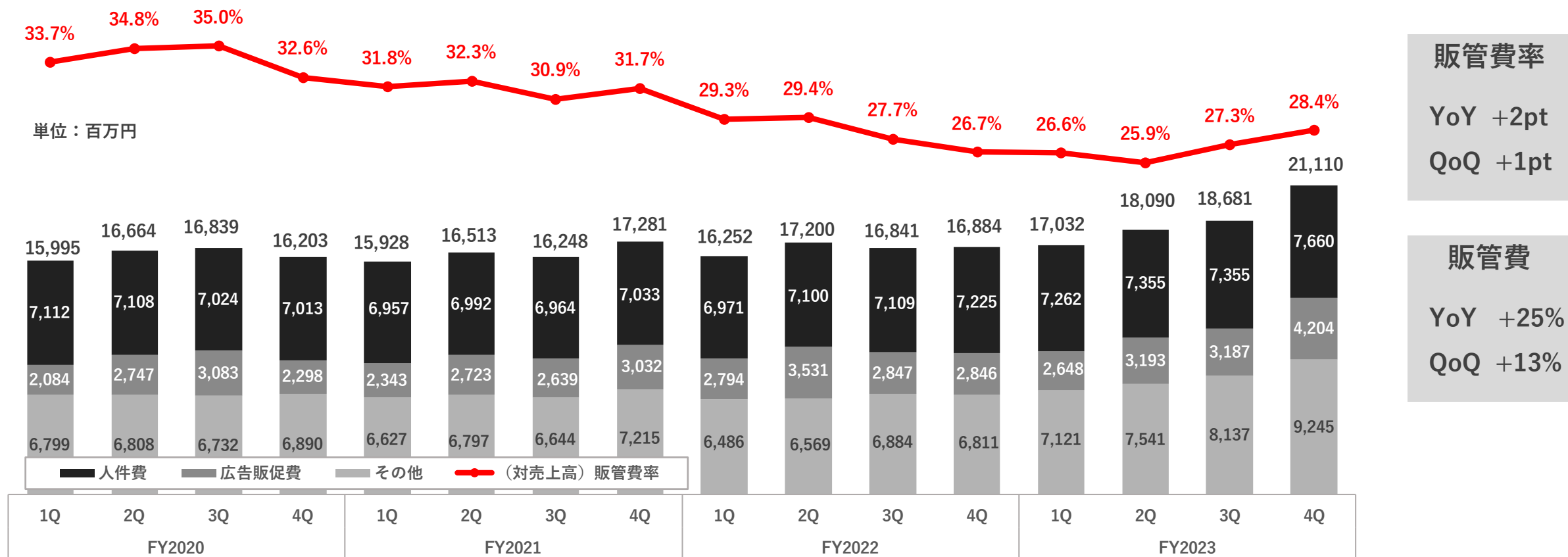


単位：百万円

※EBITDA：営業利益+減価償却費+のれん償却費

# 連結販管費推移

✓ YoY・QoQともにグループ全体の人件費、コンテンツ配信の広告宣伝費や支払手数料等が増加



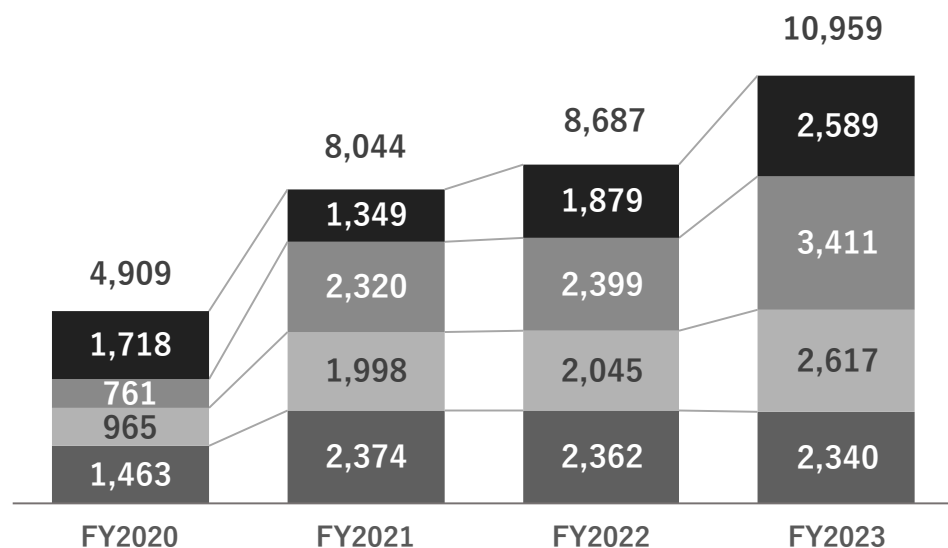
# 連結当期利益推移

- ✓ YoYでは営業利益の増加により増益
- ✓ QoQでは特別損益および少数株主持分の影響で減益

## 親会社株主に帰属する当期純利益

YoY +26%    QoQ ▲24%

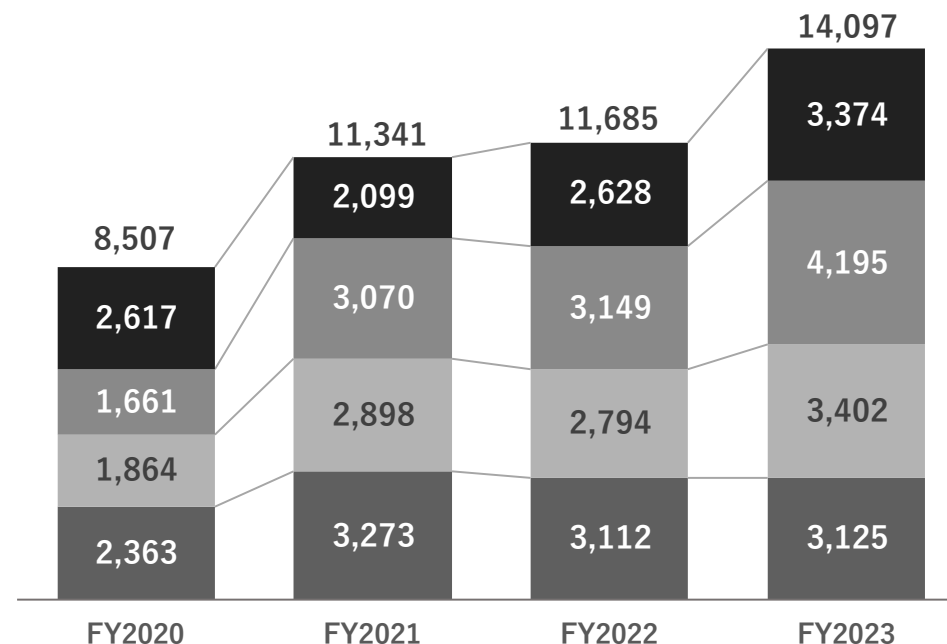
■ 1Q   ■ 2Q   ■ 3Q   ■ 4Q



## 親会社株主に帰属する当期純利益【のれん調整後】

YoY +21%    QoQ ▲20%

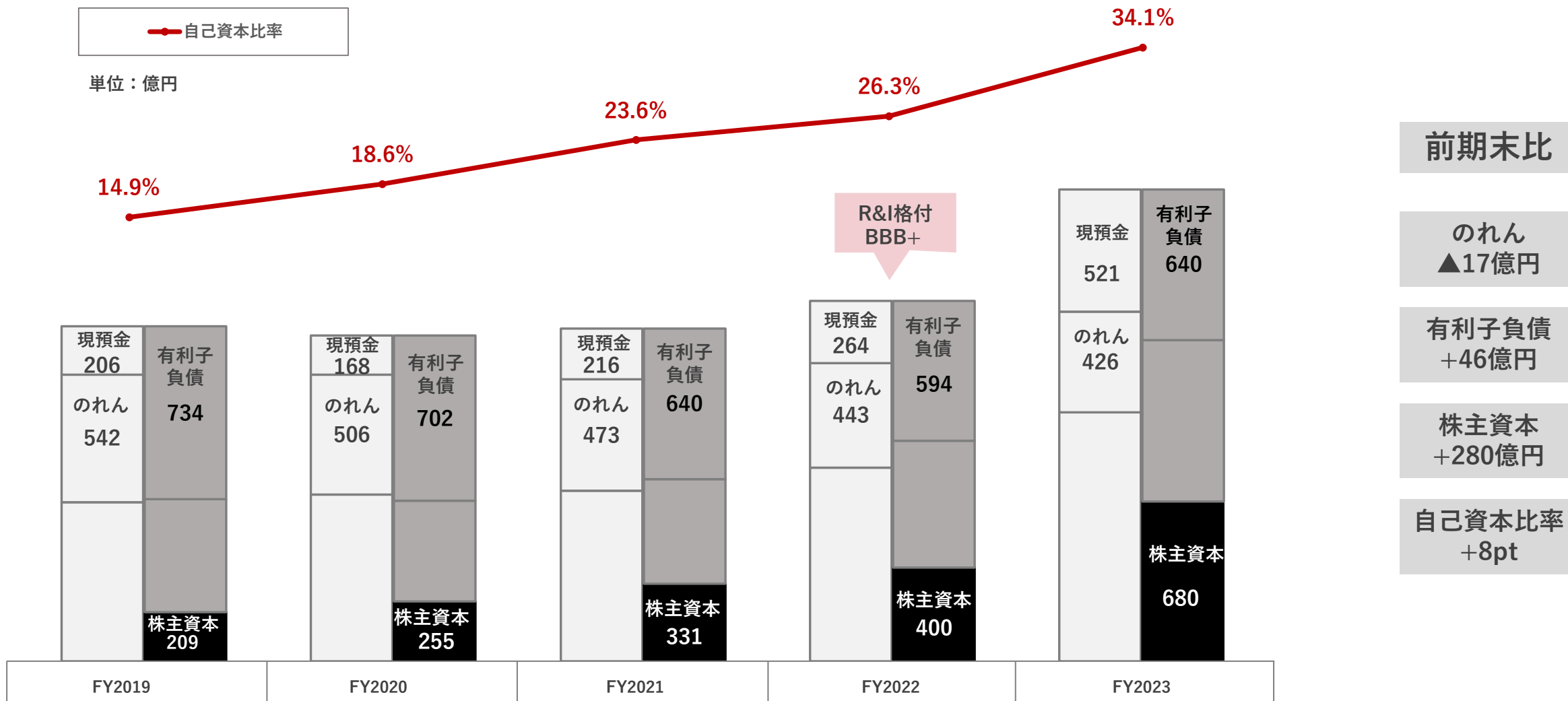
■ 1Q   ■ 2Q   ■ 3Q   ■ 4Q



単位：百万円

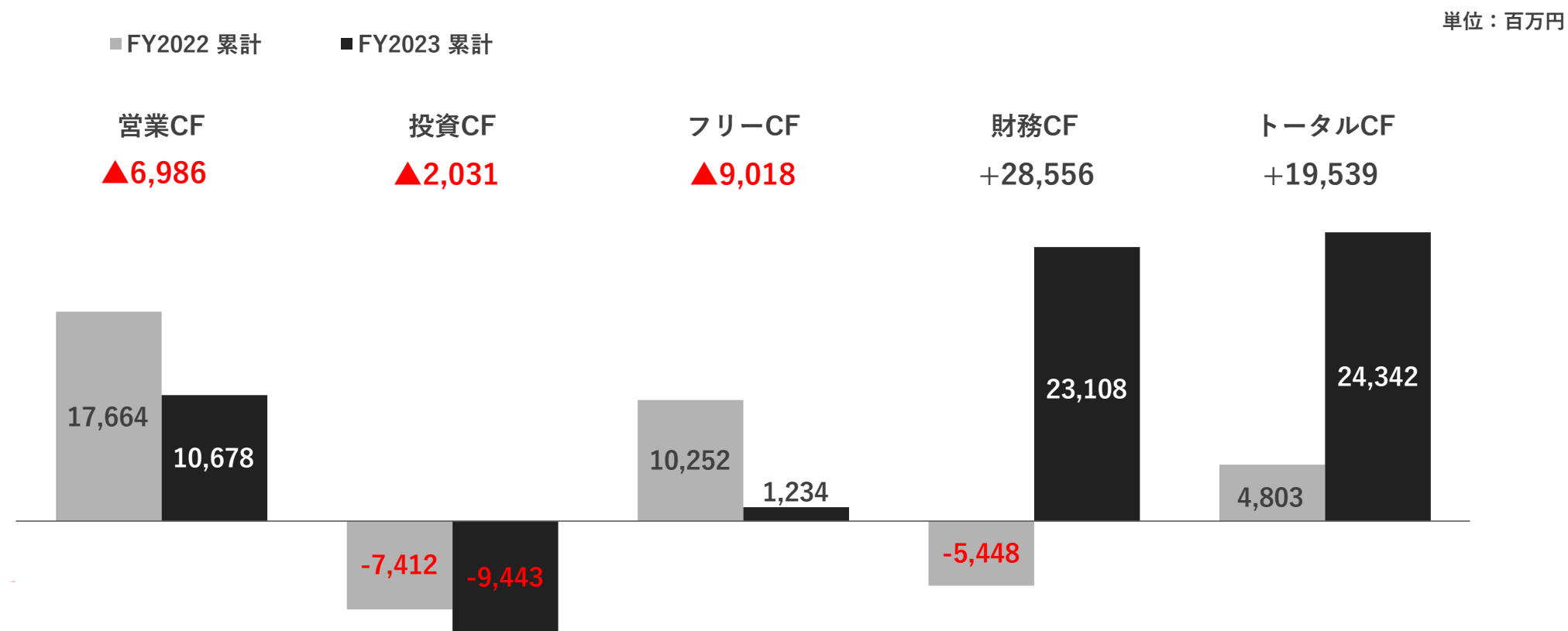
# 連結貸借対照表推移

- ✓ 株主資本の積み上げにより自己資本比率は34%まで向上
- ✓ 第三者割当増資による現預金増もあり、純有利子負債は100億円超まで減少



# 連結キャッシュフロー

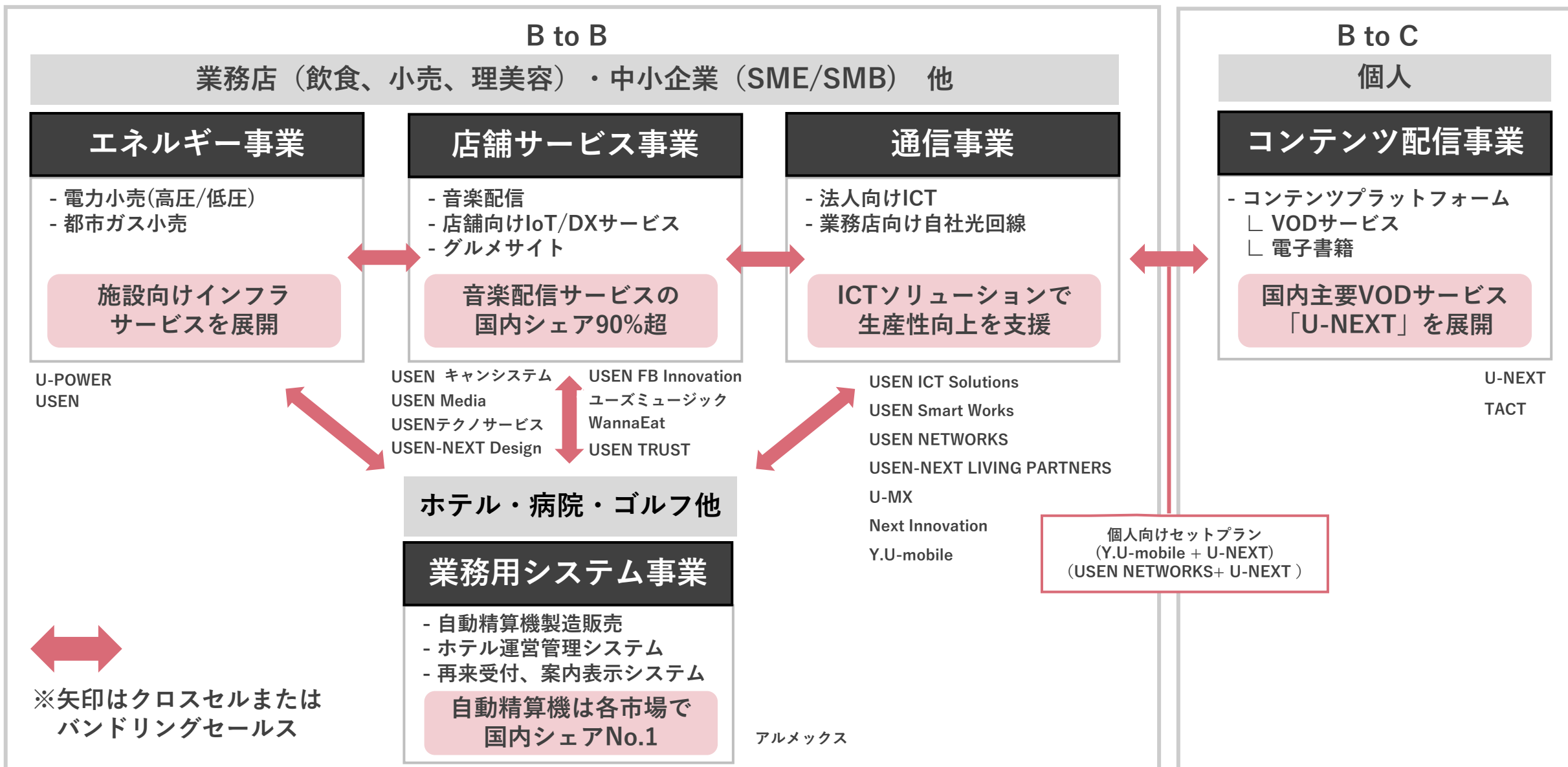
- ✓ 営業CF：主に繰越欠損金による課税所得控除がなくなったことによる法人税の増加と、コンテンツ調達投資の前払費用増加により減少
- ✓ 投資CF：事業投資の増加とWannaEat (株)の株式取得により増加
- ✓ 財務CF：PPJとの経営統合に向けた自己株式の取得と借入返済および配当金支払いの一方で、U-NEXT第三者割当増資と社債調達により収入超過





## II.事業セグメント別業績

# セグメント概要

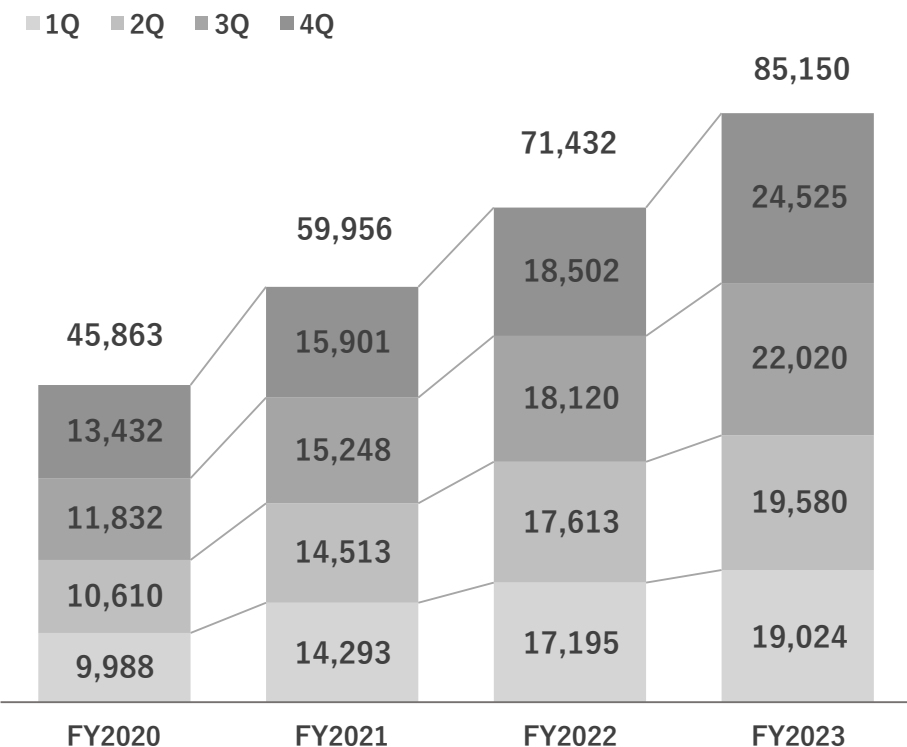


# コンテンツ配信事業（業績推移）

- ✓ QoQではユーザー増およびPPJとの経営統合により増収も、  
 広告宣伝費（ユーザーの大幅増に伴う獲得コストや一部協賛金等）の増加により減益
- ✓ YoYでは上記に加えて主に円安進行によるコンテンツ原価の増加も発生

## 売上高

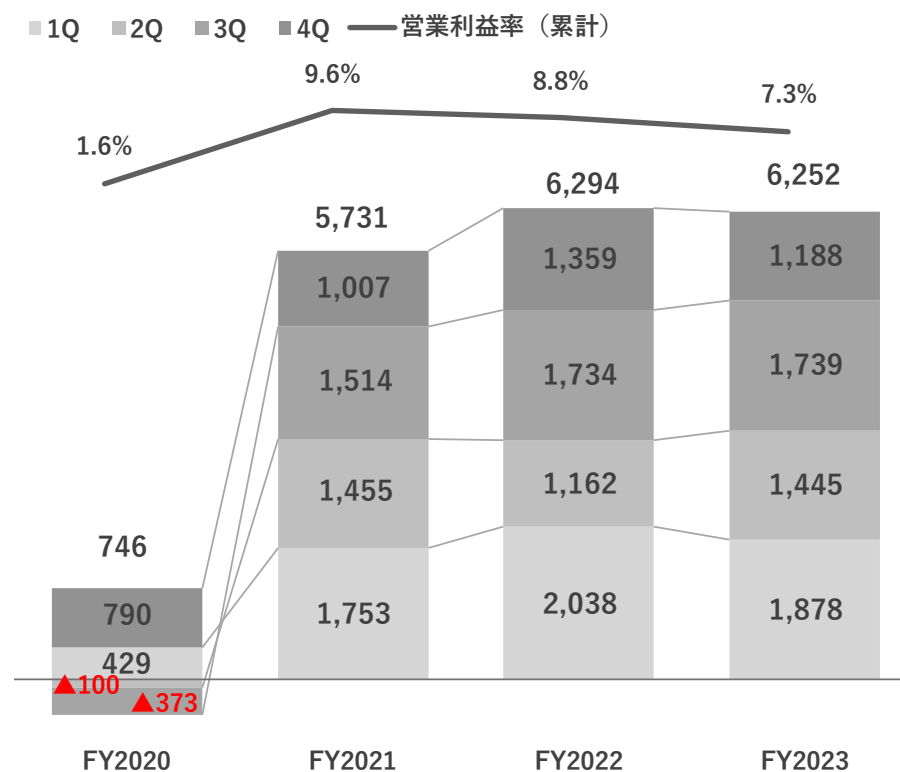
YoY +19%    QoQ +11%



## 営業利益/率

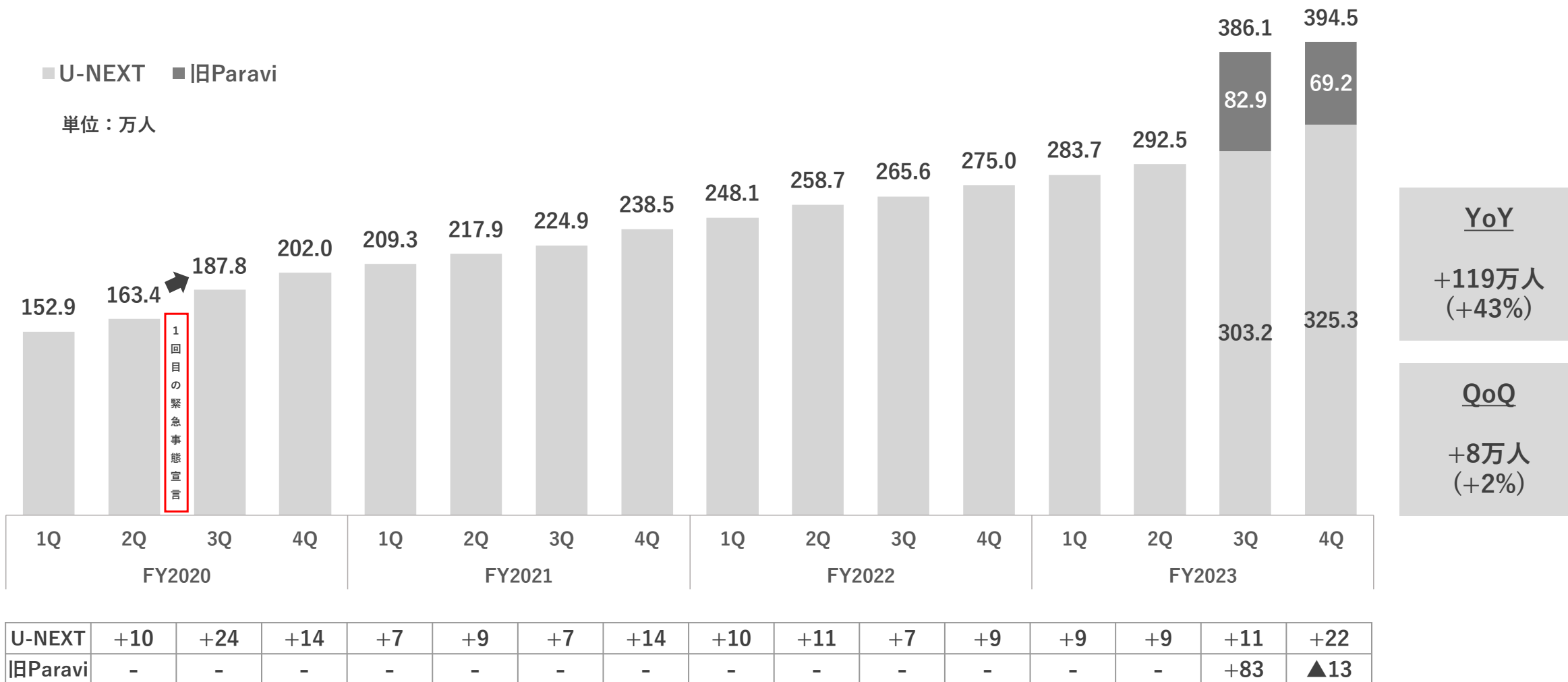
YoY ▲1%    QoQ ▲32%

単位：百万円



# コンテンツ配信事業（課金ユーザー）

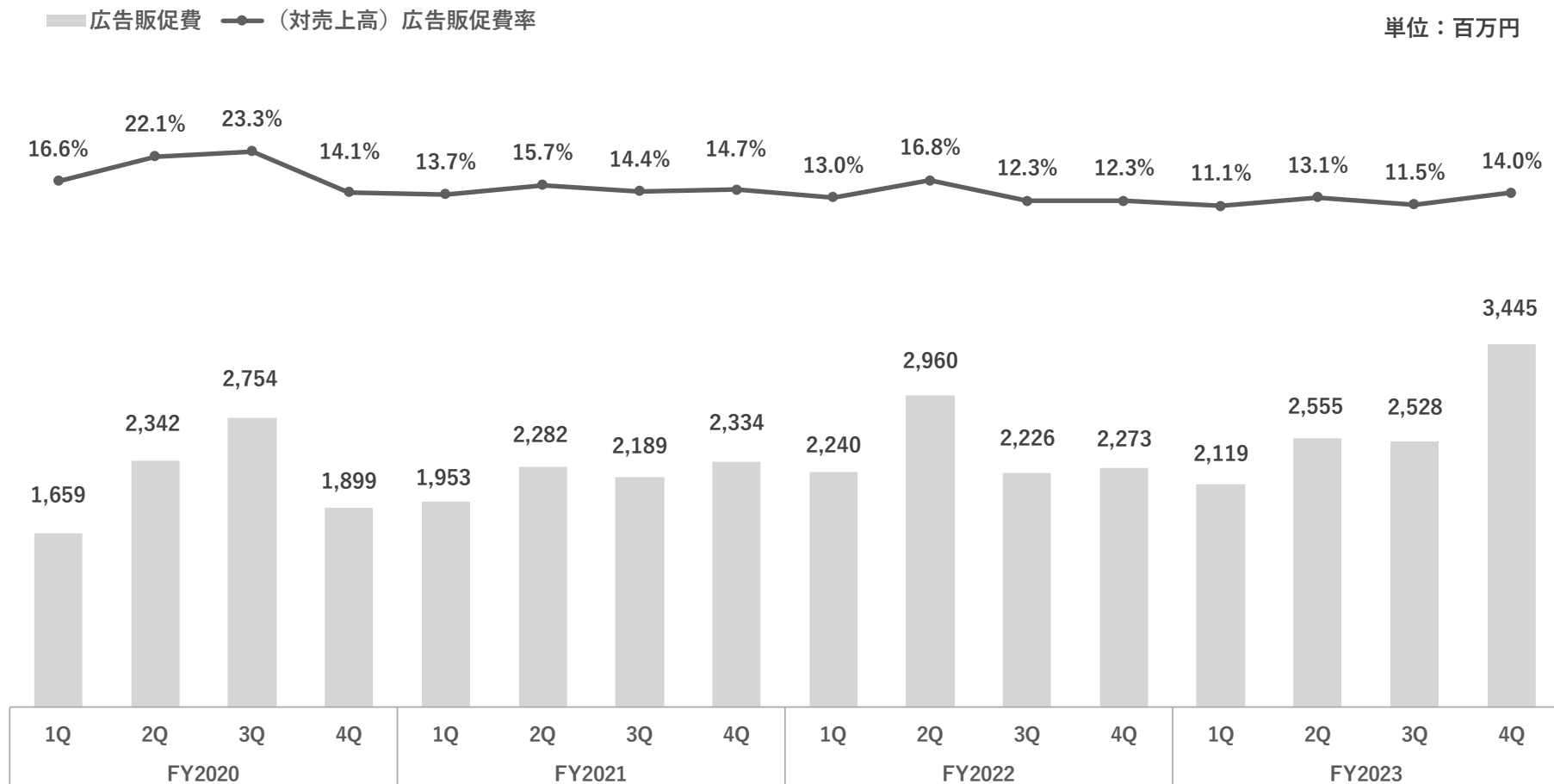
- ✓ 2023年7月からのParaviとのサービス統合や大型格闘技イベントのPPV等によりU-NEXTは20万超えの純増を達成
- ✓ 旧Paraviプランは新規受付停止、併用ユーザーの解約増により純減



※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）

✓ 大幅なユーザー増に伴う獲得コストとイベント協賛金等により広告販促費は増加



広告販促費

YoY +52%

QoQ +36%

広告販促費率

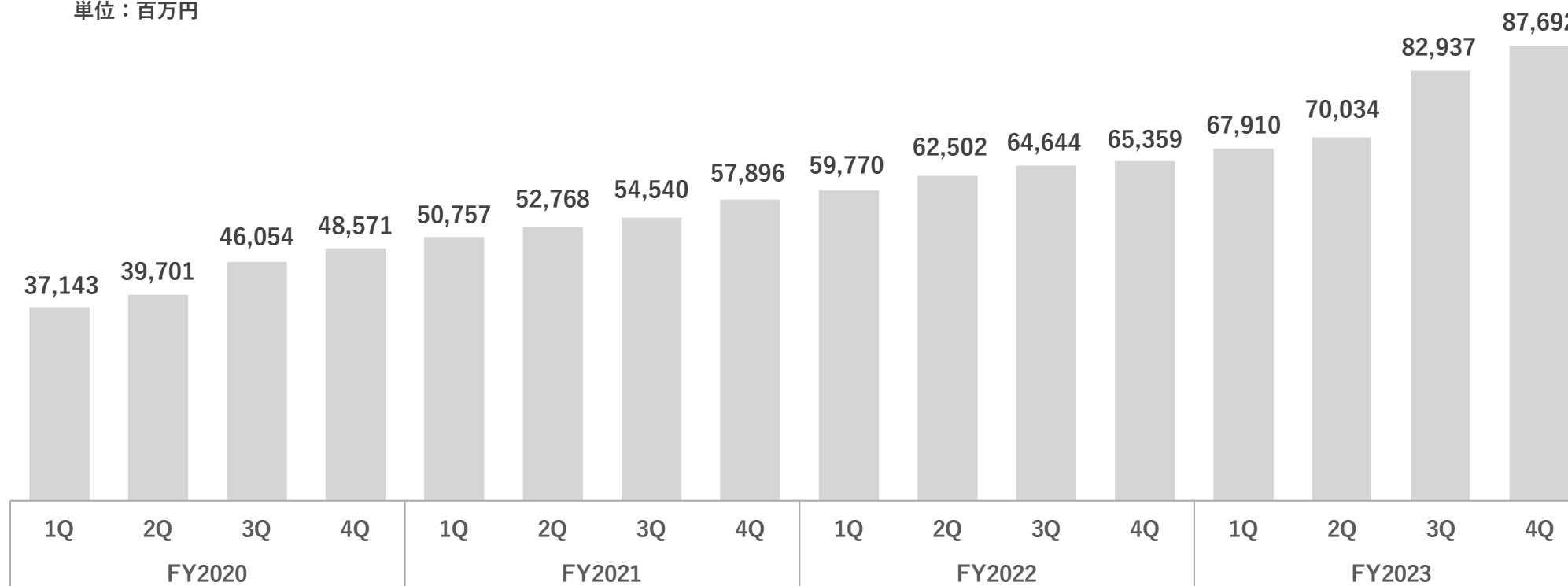
YoY +2pt

QoQ +3pt

# 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は約880億円へ成長

単位：百万円



YoY  
+223億円  
(+34%)

QoQ  
+48億円  
(+6%)

※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

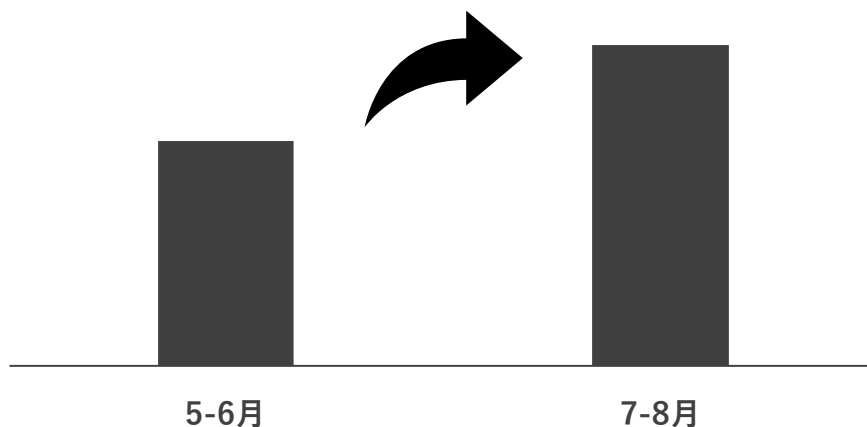


## ユーザー獲得数が大幅に増加

- ✓ サービス開始（無料体験開始）ユーザー数は、Paravi統合前後の2ヵ月間（2023年5-6月対比2023年7月-8月）で40%超増加
- ✓ スポーツコンテンツ強化等の要因もあるが、Paravi統合によるコンテンツの充実や地上波でのプロモーションが大きく貢献

サービス開始ユーザー数

**+40%超**



## TBS・テレビ東京がランキング上位を寡占

- ✓ ドラマの視聴ランキング上位作品の多くがTBS・テレビ東京に
- ✓ ドラマ上位に占める国内ドラマの割合が大幅に拡大（従来は韓国・アジアドラマが圧倒的）

ドラマ視聴者数ランキング(7月~8月)		制作国	放送局
1	VIVANT	日本	TBS
2	トリリオンゲーム	日本	TBS
3	半沢直樹(2020)	日本	TBS
4	半沢直樹(2013)	日本	TBS
5	ウソ婚	日本	カンテレ
6	18 / 40 ~ふたりなら夢も恋も~	日本	TBS
7	王様に捧ぐ薬指	日本	TBS
8	無駄なウソ - 誰にも言えない秘密 -	韓国	-
9	赤い袖先	韓国	-
10	女神降臨	韓国	-
11	AND JUST LIKE THAT... シーズン2 / セックス・アンド・ザ・シティ新章	アメリカ	-
12	ラストマン - 全盲の捜査官 -	日本	TBS
13	初恋、ざらり	日本	テレビ東京
14	ブラックペアン	日本	TBS
15	みなと商事コインランドリー2	日本	テレビ東京

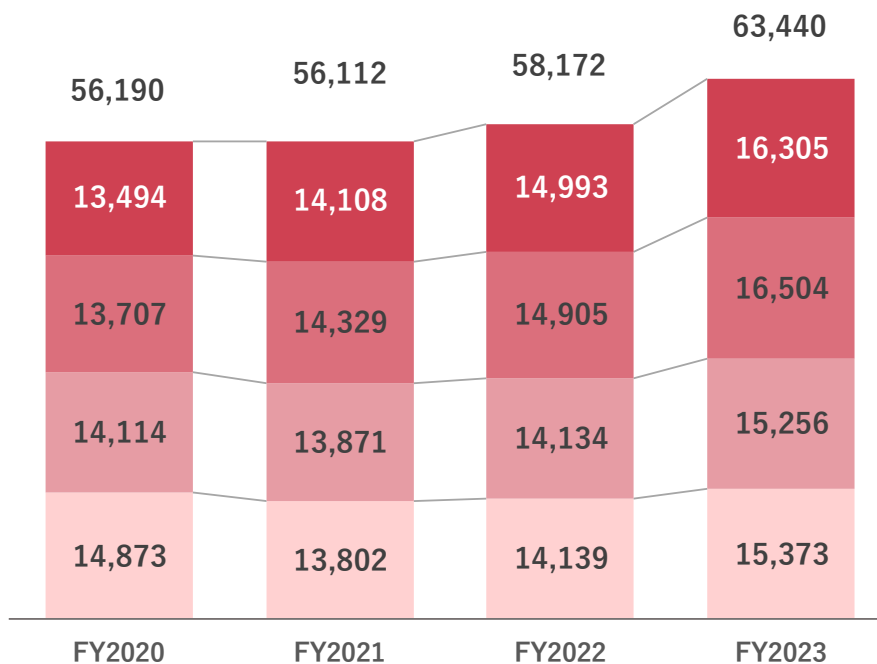
# 店舗サービス事業（業績推移）

- ✓ YoYでは人件費や減価償却費、一過性の貸倒引当金等が増加するもDX商材の契約件数伸長で増収増益
- ✓ QoQでは3Q好調だったイニシャル販売の反動減や、人件費や減価償却費の増加により減収減益

## 売上高

YoY +9%    QoQ ▲1%

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q

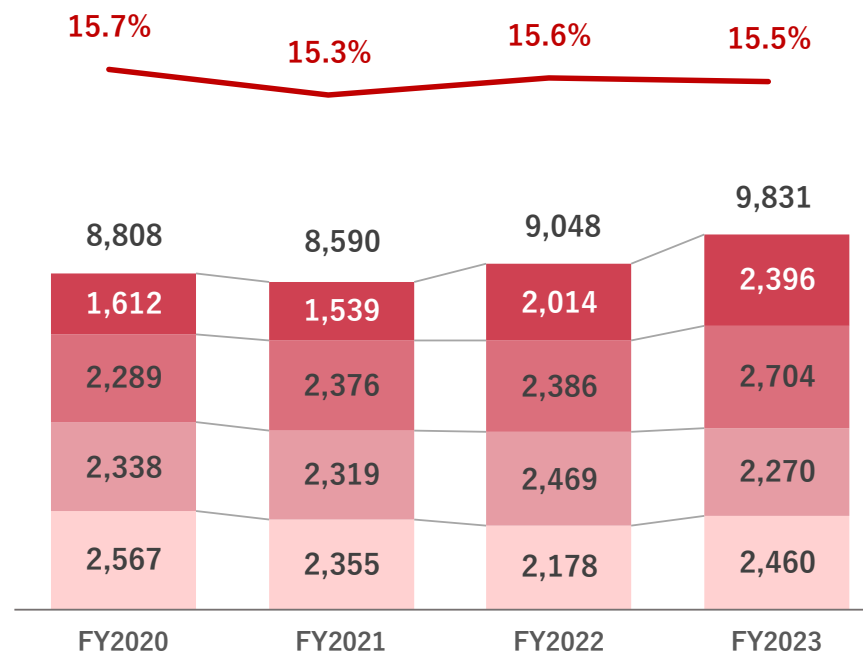


## 営業利益/率

単位：百万円

YoY +9%    QoQ ▲11%

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q    — 営業利益率（累計）

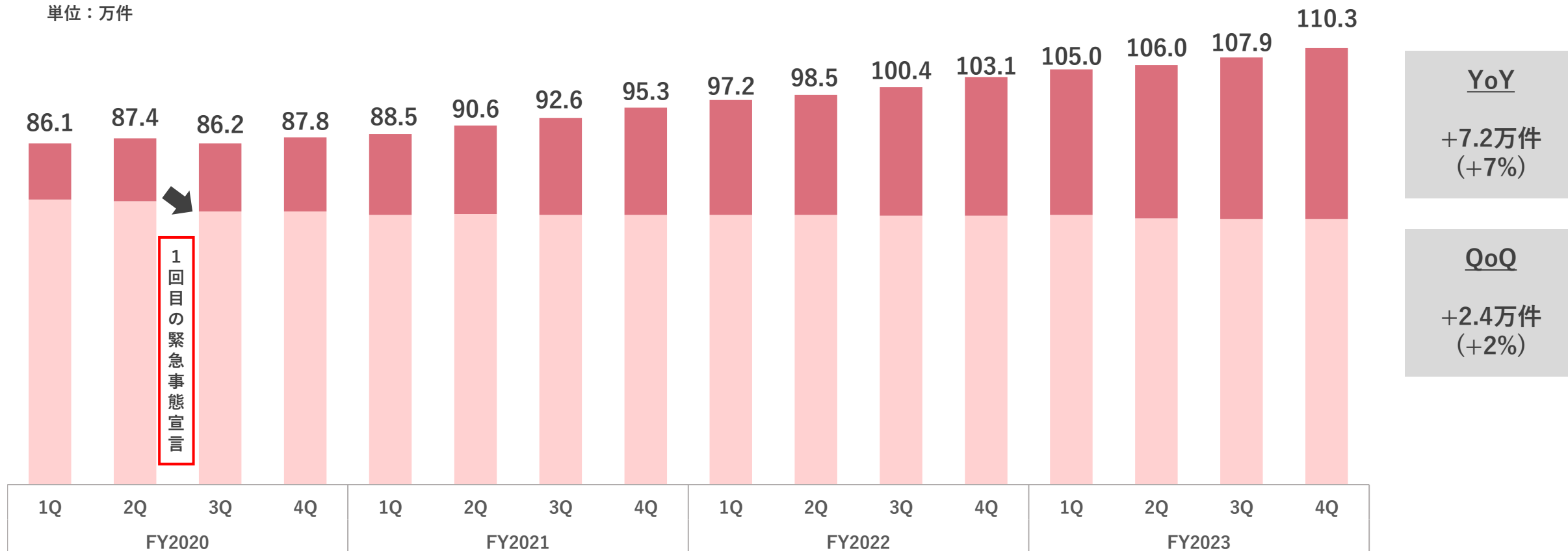


# 店舗サービス事業（契約件数）

✓ 契約件数はYoYで+7.2万件、QoQでも+2.4万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  
+7.2万件  
(+7%)

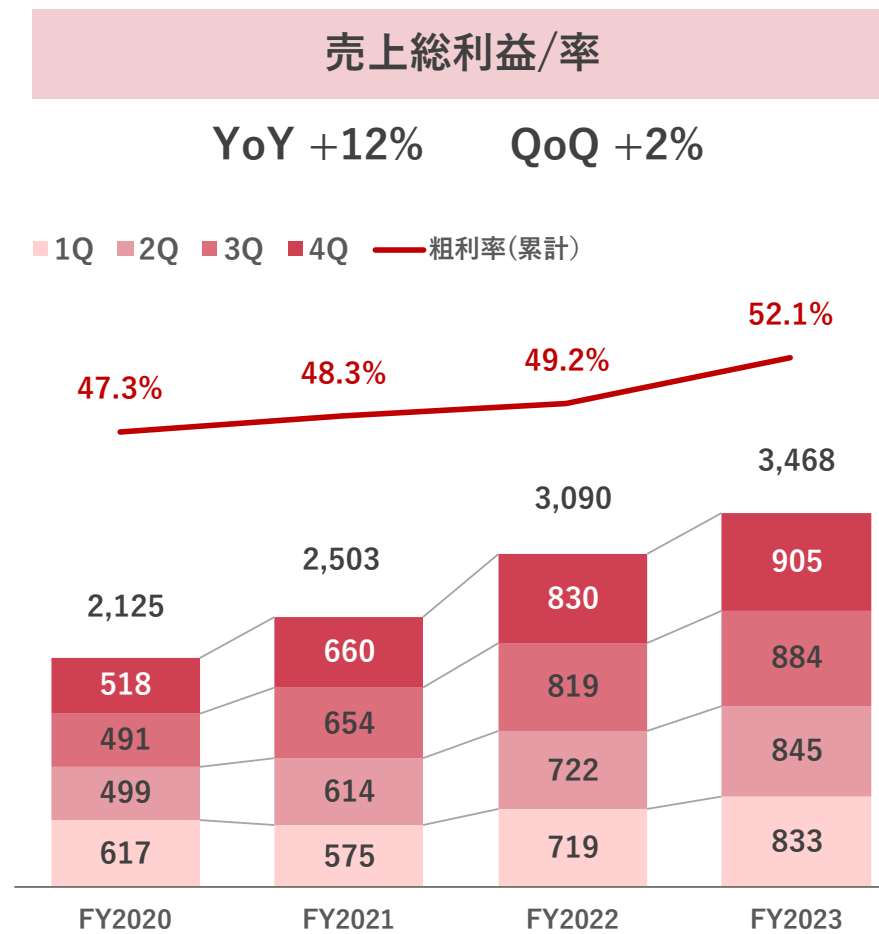
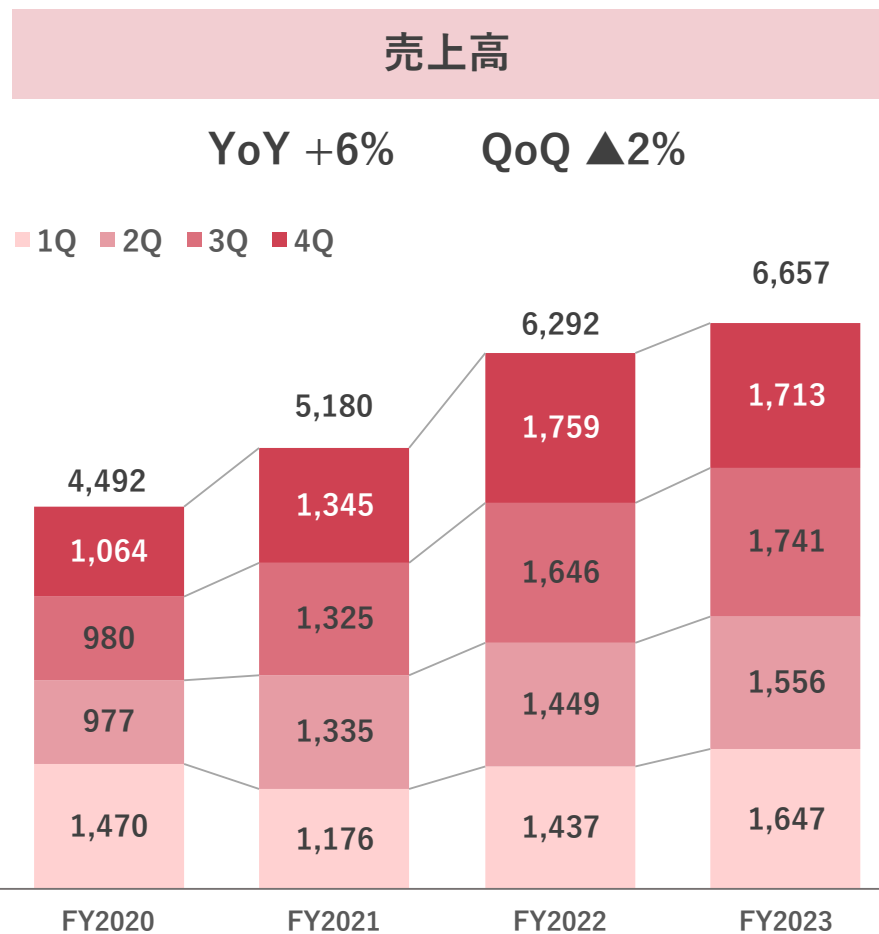
QoQ  
+2.4万件  
(+2%)

※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（今回からWi-Fiの対象サービスを拡大、フードデリバリーフランチャイズサービスも追加し過去実績を遡って修正）

※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)

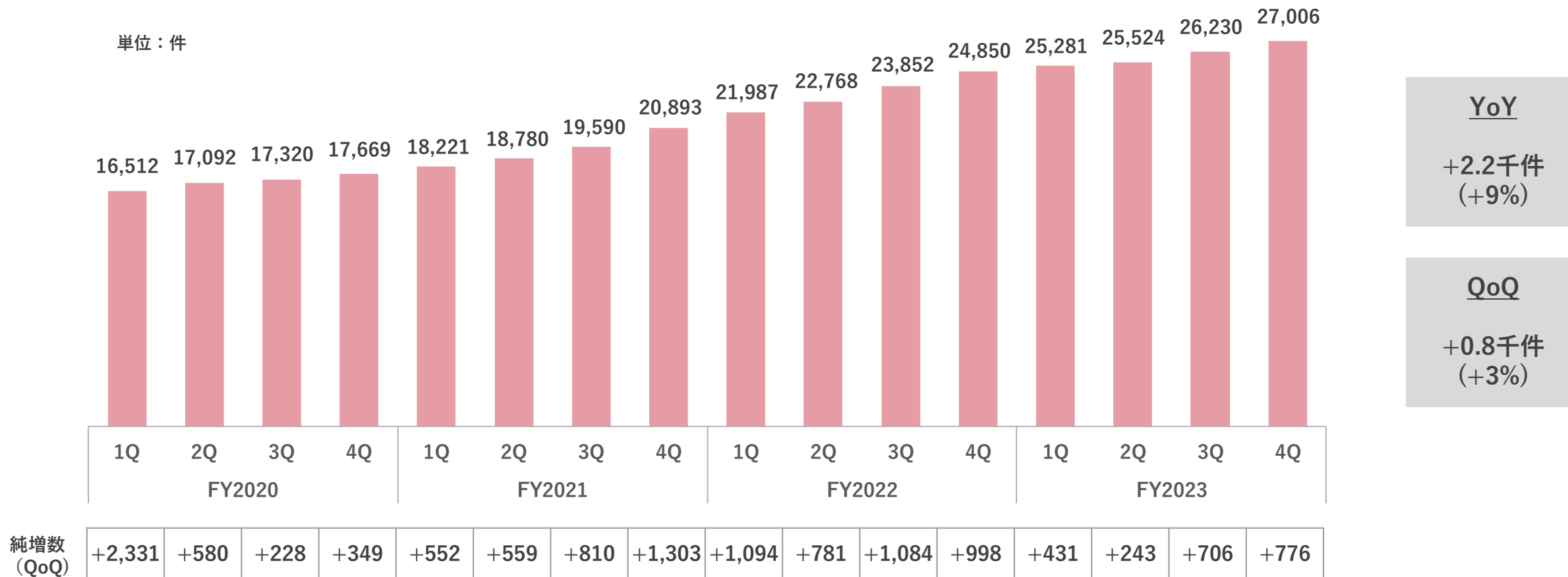
- ✓ YoYではランニング収益の積み上がりで増収増益
- ✓ QoQでは引き続きイニシャル販売が好調に推移し、売上・粗利ともに横ばいを維持



単位：百万円

# 店舗サービス事業（POSレジ期末課金件数）

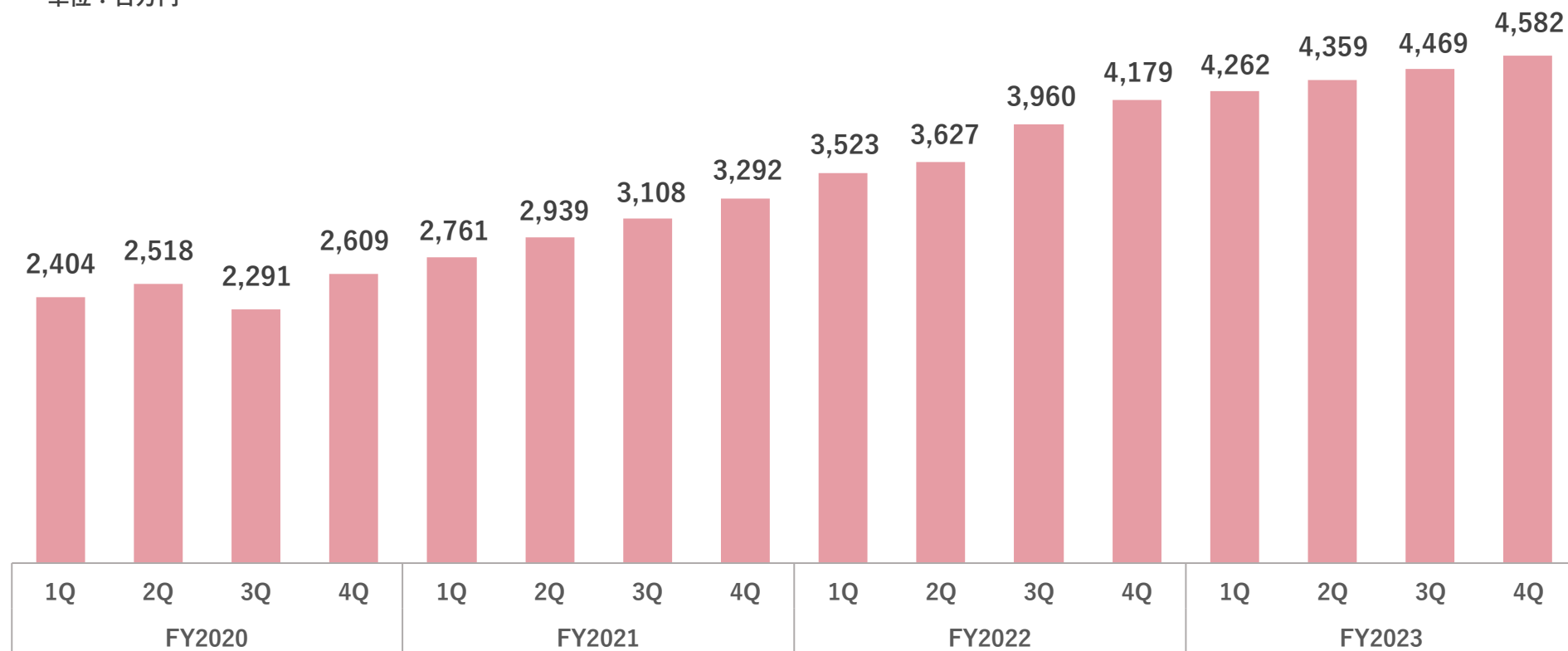
✓ 年間を通じて飲食店における閉店解約が高止まりも、下半期は新規獲得が堅調に推移



# 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

+4.0億円  
(+10%)

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



## 9月1日に株式会社Toremoroの全株式を取得し子会社化

※今後WannaEat（株）を吸収合併存続会社、（株）Toremoroを吸収合併消滅会社とする吸収合併を予定

### Toremoroの概要

名称	株式会社 Toremoro
代表者	代表取締役 中野 凱仁
事業内容	フードデリバリーオーダーの一元管理サービス「Orderly」を展開
設立年月日	2018年6月29日
株主	当社100%

### Orderlyの概要

- ・フードデリバリーオーダーの一元管理サービス
- ・オペレーションの負担を増やすことなく複数のフードデリバリープラットフォームで導入でき、飲食店の売上機会の最大化を実現



### 協業によるシナジー効果

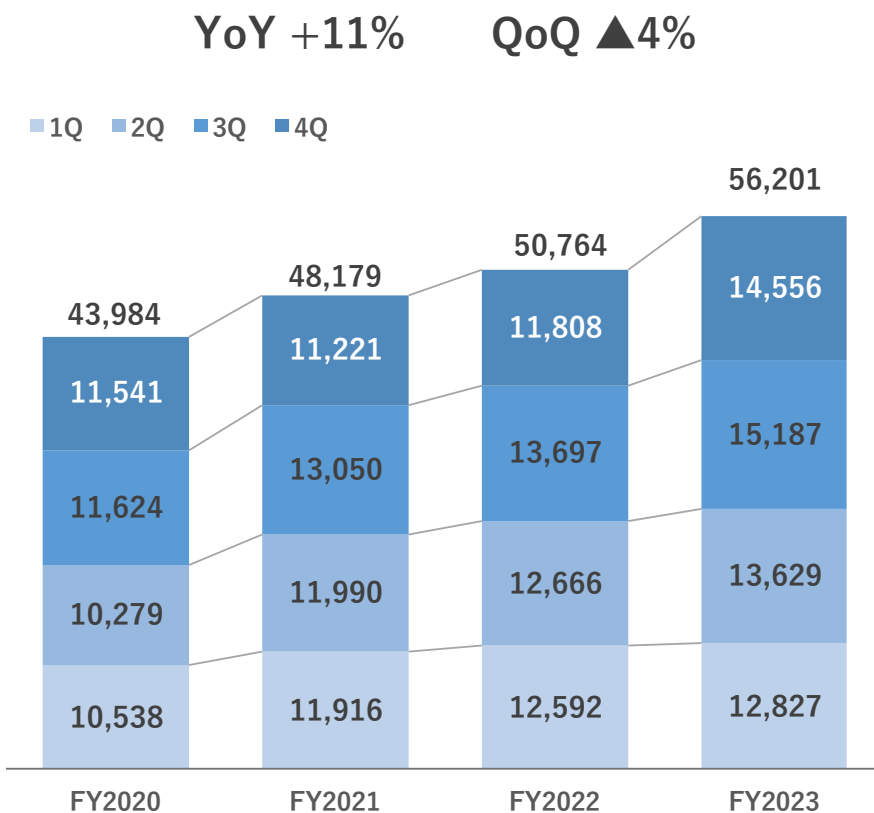
- ✓ WannaEat（株）が展開するフードデリバリーブランドのフランチャイズサービスと「Orderly」のセット販売
- ✓ POS情報の統一化による加盟店舗向けコンサルテーションサービスの効率化

関連リリース <https://usen-next.co.jp/newsrelease/2023/09/wannaeat-toremoro.html>

# 通信事業（業績推移）

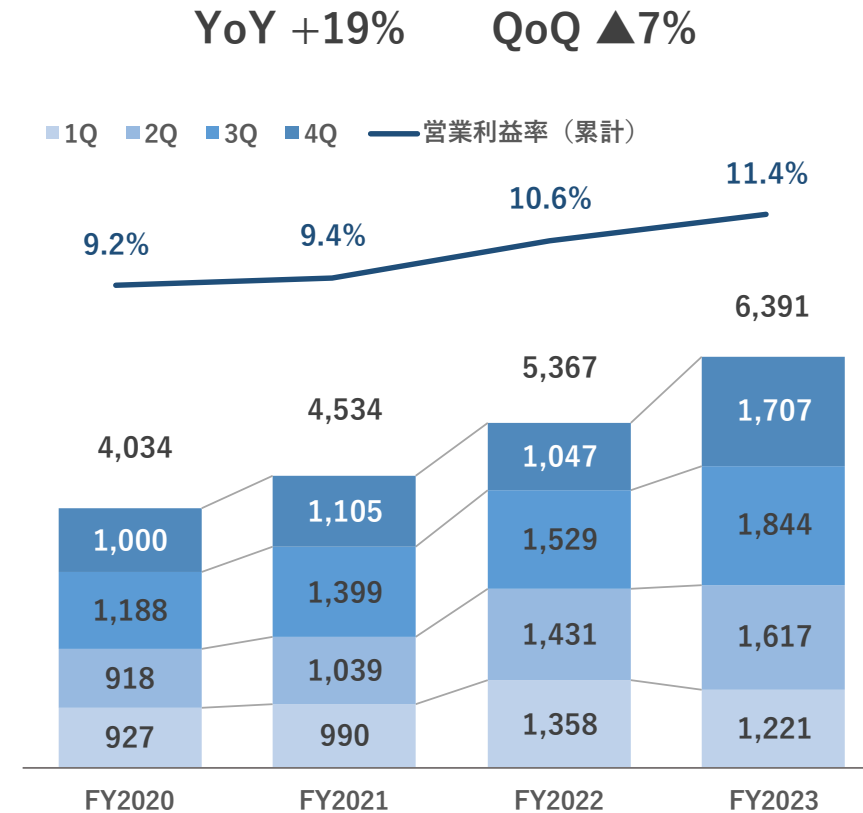
- ✓ YoYでは売上が個人向けを除く全てのサービスで増収、営業利益は全てのサービスにおいて増益を達成
- ✓ QoQでは回線取次で3Qに発生した季節性の契約増等の反動減や、業務店向け自社光回線における計画を上回る進捗だったことを踏まえた販促費の先行投下で減収減益

## 売上高



## 営業利益/率

単位：百万円





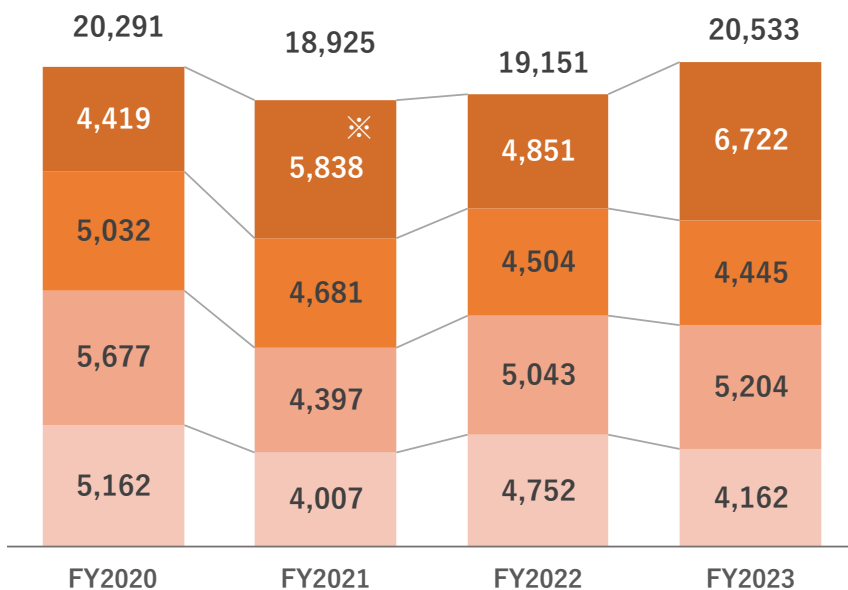
# 業務用システム事業（業績推移）

- ✓ 2024年7月の改刷に向けた特需が4Qから発生、レジヤホテル向けの自動精算機販売を中心にQoQで大幅な増収増益
- ✓ YoYでは前期の補助金特需反動減と3Qまでの改刷を見越した買い控えにより増収減益

## 売上高

YoY +7%    QoQ +51%

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q



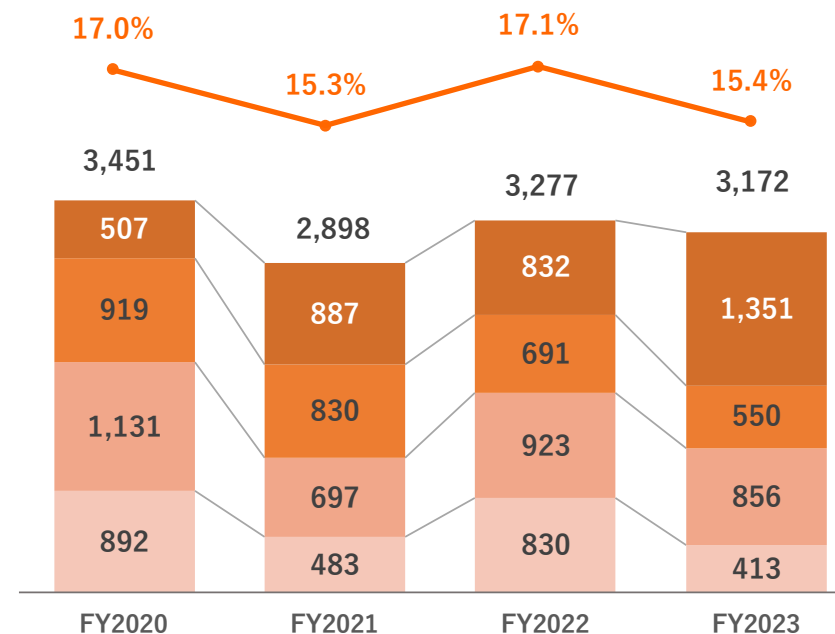
※FY2021 4Qはマイナタッチの機器販売売上高 1,170百万円を含む

## 営業利益/率

単位：百万円

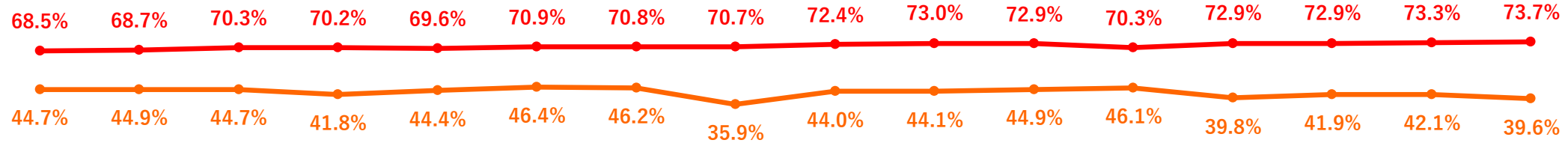
YoY ▲3%    QoQ +146%

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q ● 営業利益率（累計）



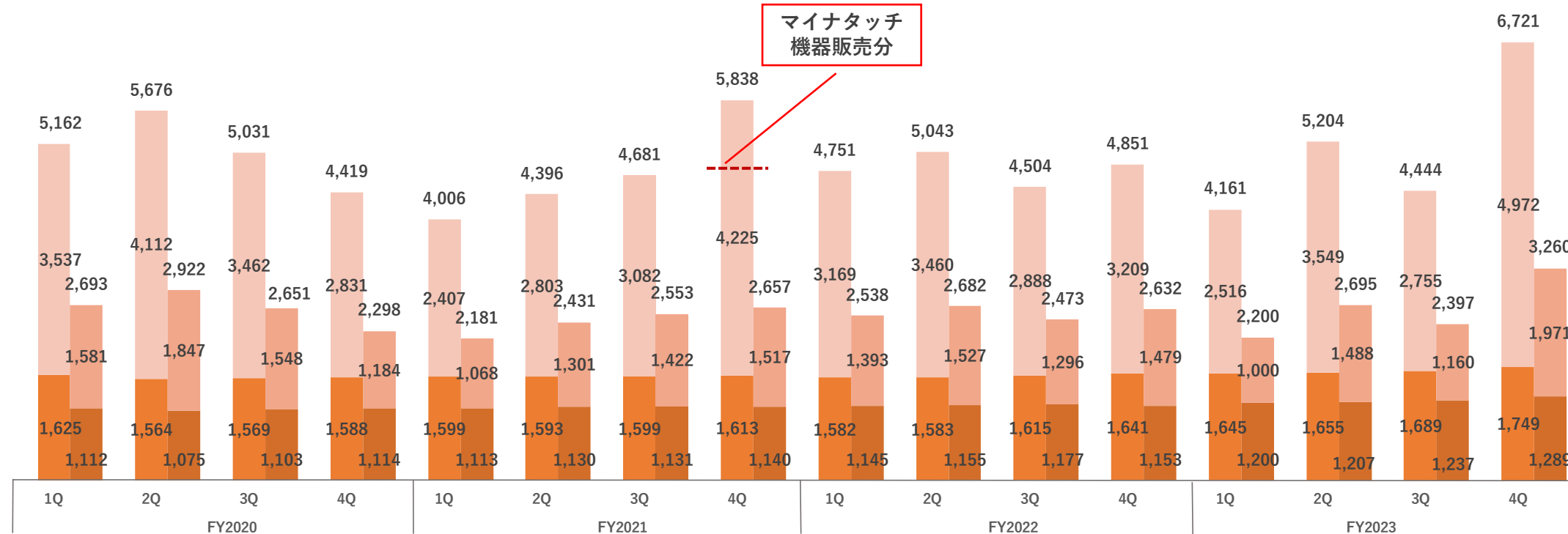
# 業務用システム事業（イニシャル／ランニング別収益）

● 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  
+55%

ランニング  
売上高  
+7%

ランニング  
粗利  
+12%

# 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、様々な不具合の影響もあり市場全体で導入が遅れている
- ✓ 今期1.5万台程度の追加受注計画に対して約8,000台の受注に留まったが、今後も引き続き既存顧客へのアップセルや新規開業施設への営業を強化していく

## ■顔認証付きカードリーダー申込数（市場全体）

約210,000施設 / 約230,000施設  
(進捗率：91%)

※2023年8月末時点の当社調べ

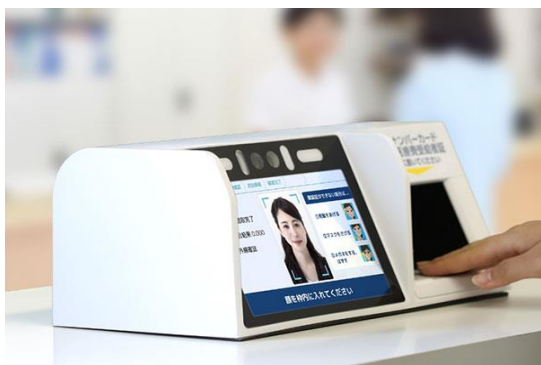
## ■アルメックス受注数（2023年8月末時点）

約23,000台

【売上インパクト】

機器販売売上高（累計）：2,070百万円

ARR：690百万円（稼働開始から1.5年目以降）



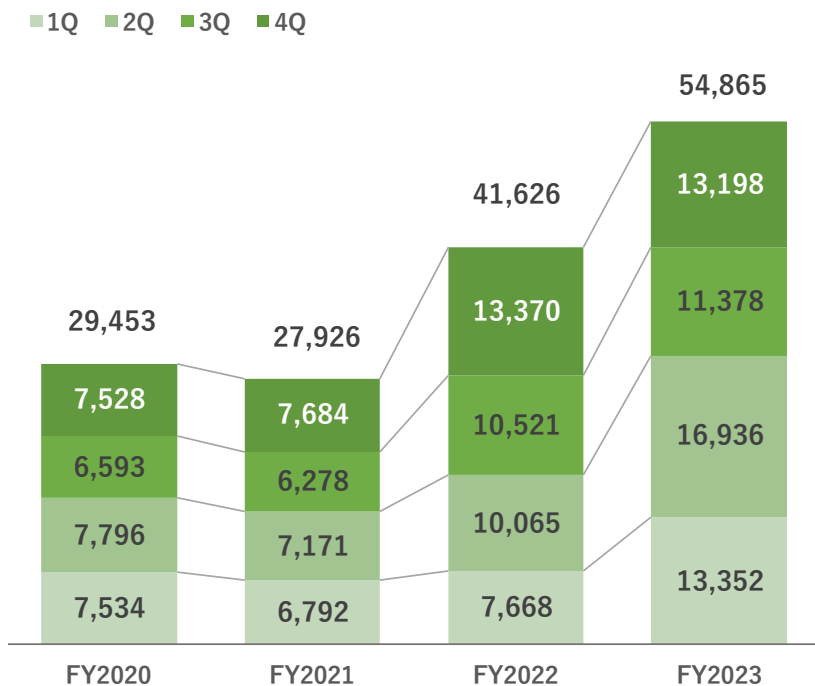


# エネルギー事業（業績推移）

- ✓ U-POWERの契約件数の継続的な伸長と下期から実施しているUSENでんきの調達電源最適化によりYoYで増収増益
- ✓ QoQの増収は季節性による消費電力量の増加が主要因

## 売上高

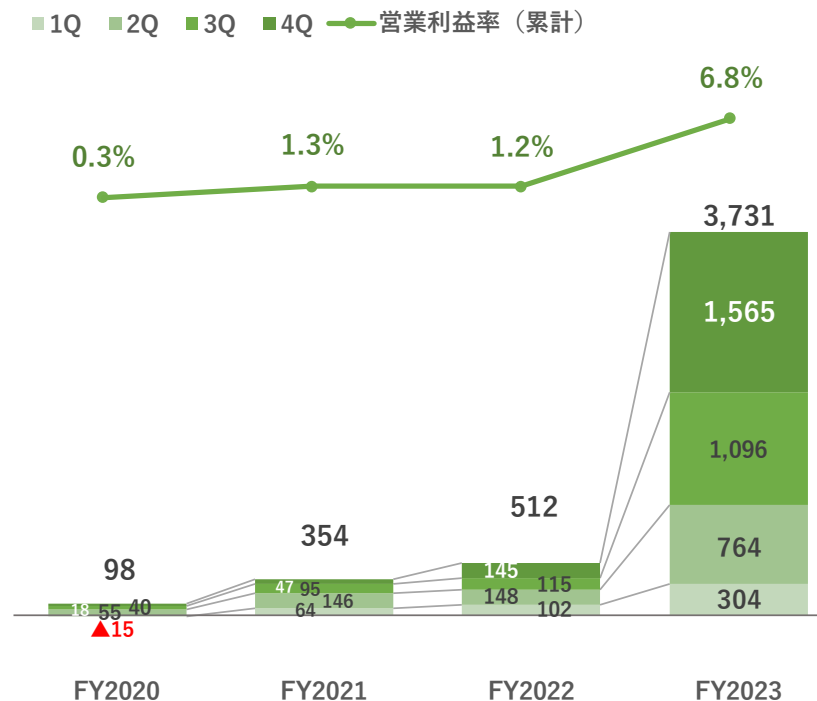
YoY +32%    QoQ +16%



## 営業利益/率

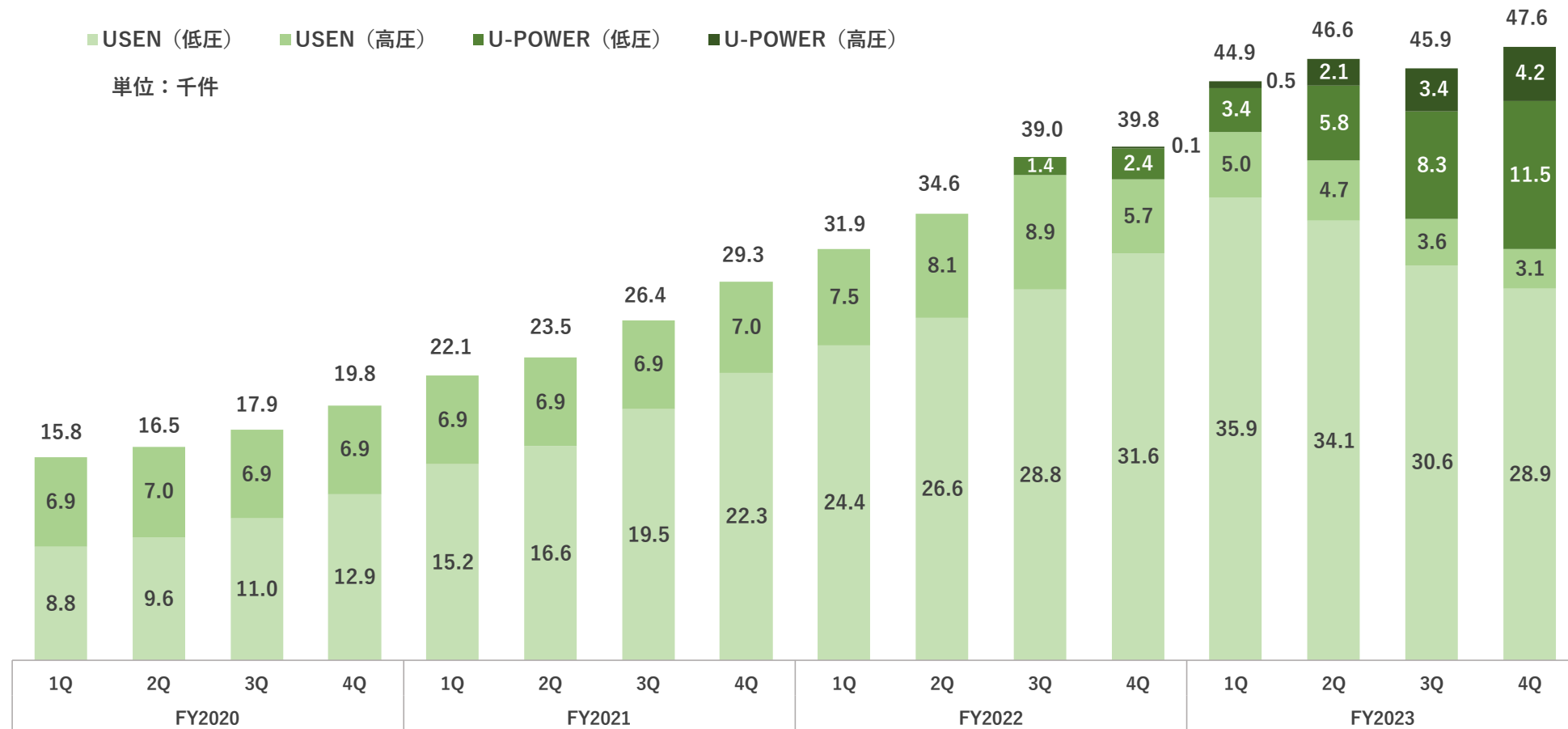
単位：百万円

YoY +629%    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により純減もU-POWERは順調に積み上げ





# III. 2024年8月期 業績予想

## 機会



- ✓ インバウンド需要の回復やリオープニングによる深刻な人手不足を背景に店舗・施設DXサービスの需要が増加
- ✓ 国内の定額制動画配信サービス市場は現在も成長期であり今後もさらなる拡大が見込まれる
- ✓ 改刷による自動精算機入れ替え特需の発生

## リスク



- ✓ 円安進行による海外コンテンツ原価の増加は引き続き懸念事項、今後もコンテンツ調達における取引内容や経済条件の見直し交渉を実施

# 2024年8月期 連結業績予想

✓ 売上は9%、営業利益/経常利益/当期純利益は10%超の増収増益を見込む

(単位：百万円)	FY2023 実績	FY2024 予想	増減	増減率
売上高	276,344	300,000	+23,656	+9%
営業利益	21,565	24,000	+2,435	+11%
営業利益率 (%)	7.8%	8.0%	+0.2%	-
経常利益	20,386	23,300	+2,914	+14%
親会社株主に帰属する当期純利益	10,959	12,100	+1,141	+10%
親会社株主に帰属する当期純利益 [のれん調整後]	14,097	15,280	+1,183	+8%
1株当たり連結当期純利益 (円)	183.16	201.34	-	-
1株当たり連結当期純利益 [のれん調整後] (円)	235.61	254.26	-	-
EBITDA	31,316	34,500	+3,184	+10%
EBITDAマージン	11.3%	11.5%	+0.2%	-
EBITDA-CAPEX (投融資、コンテンツ前払含む)	5,962	12,600	+6,638	+111%

※FY2024予想の為替レートは140円/1ドルで算出

# 2024年8月期 セグメント別業績予想

(単位：百万円)		FY2023 実績	FY2024 予想	増減額	増減率
コンテンツ配信事業	売上	85,150	106,000	+20,850	+24%
	営業利益	6,252	8,100	+1,848	+30%
	営業利益率	7.3%	7.6%	+0.3%	-
店舗サービス事業	売上	63,440	68,000	+4,560	+7%
	営業利益	9,831	9,900	+69	+1%
	営業利益率	15.5%	14.6%	▲0.9%	-
通信事業	売上	56,201	61,500	+5,299	+9%
	営業利益	6,391	6,600	+209	+3%
	営業利益率	11.4%	10.7%	▲0.6%	-
業務用システム事業	売上	20,533	24,000	+3,467	+17%
	営業利益	3,172	3,900	+728	+23%
	営業利益率	15.4%	16.3%	+0.8%	-
エネルギー事業	売上	54,865	45,000	▲9,865	▲18%
	営業利益	3,731	4,000	+269	+7%
	営業利益率	6.8%	8.9%	+2.1%	-
調整額	売上	-3,847	-4,500	▲653	▲17%
	営業利益	-7,813	-8,500	▲687	▲9%

※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

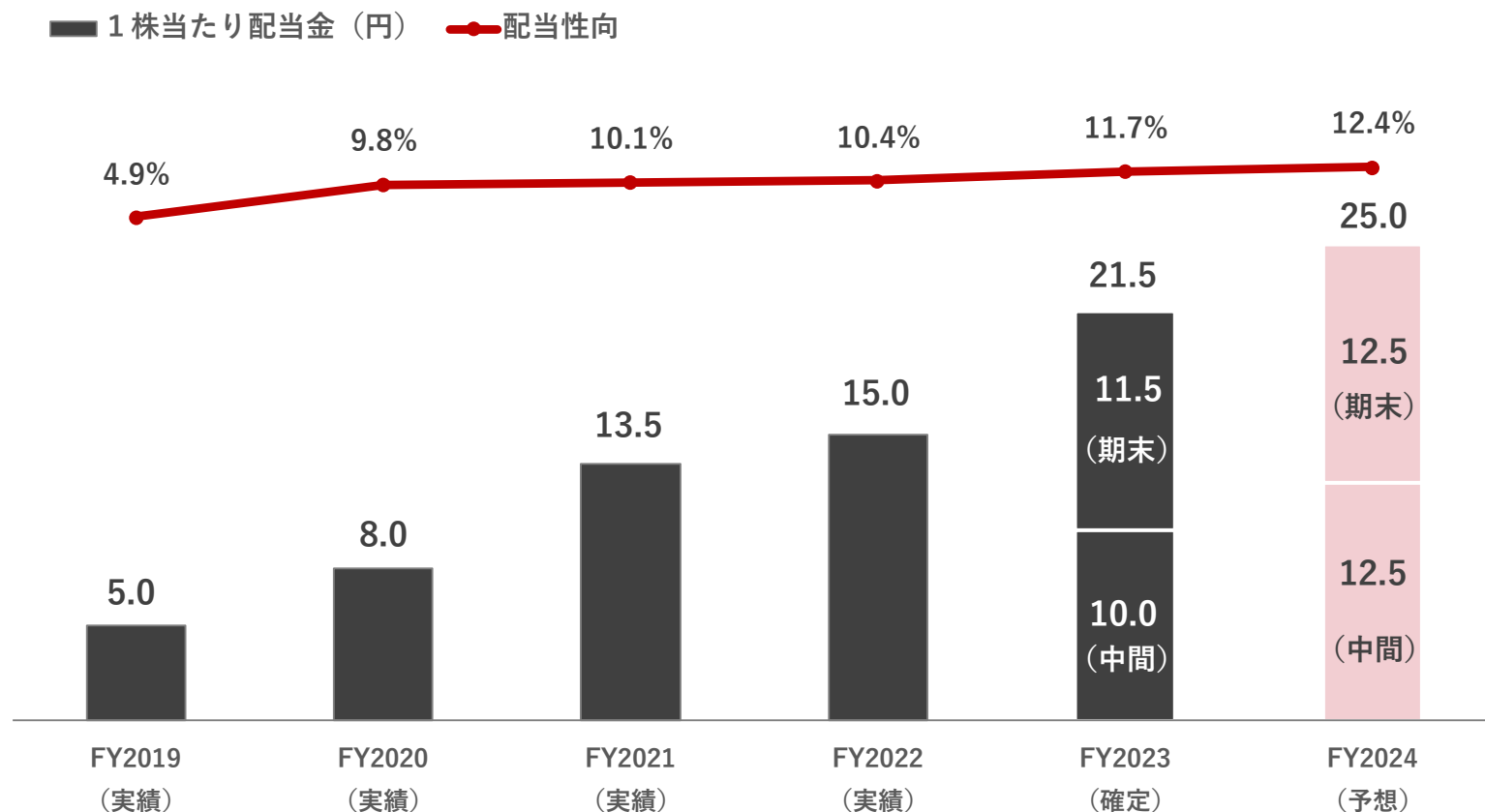
# 2024年8月期 業績予想のポイント

コンテンツ配信事業 (※)	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 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）</li><li>・ 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）</li><li>・ 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</li></ul>
店舗サービス事業	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 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</li><li>・ 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</li></ul>
通信事業 (※)	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 法人向けICT、業務店向け自社光回線は安定した増収増益</li><li>・ 回線取次は取次手数料減少を保守的に見込み減益</li><li>・ 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</li></ul>
業務用システム事業	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 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</li><li>・ 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</li></ul>
エネルギー事業	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 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</li><li>・ 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</li></ul>
全社コスト	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 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</li></ul>

※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

# 2024年8月期 配当予想

- ✓ 2023年8月期の期末配当は業績予想を上回る着地を踏まえ1株当たり11.0円から11.5円に増額
- ✓ 2024年8月期の通期配当は前期比3.5円増の25.0円を予定。引き続き継続的且つ安定的な増配に努めていく



< FY2023 配当 >  
期末配当：1株当たり11.5円  
(従来予想 +0.5円)  
通期配当：1株当たり21.5円  
(期初予想 +3.5円)

< FY2024 配当予想 >  
通期配当：1株当たり25.0円  
※前期比 +3.5円  
(配当性向 +0.7%)

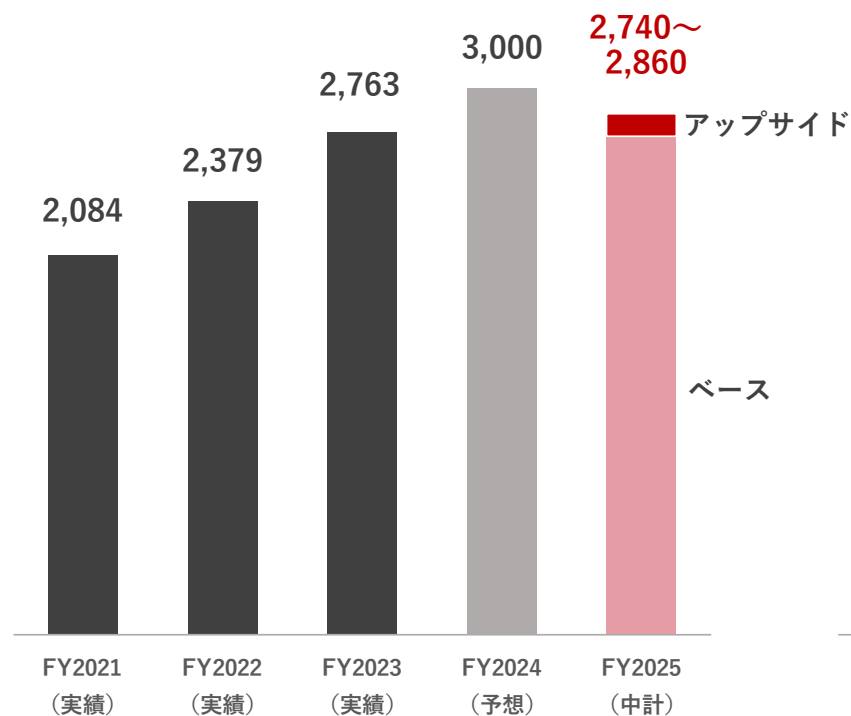
## IV. 中期経営計画の進捗

# 中期経営計画の進捗

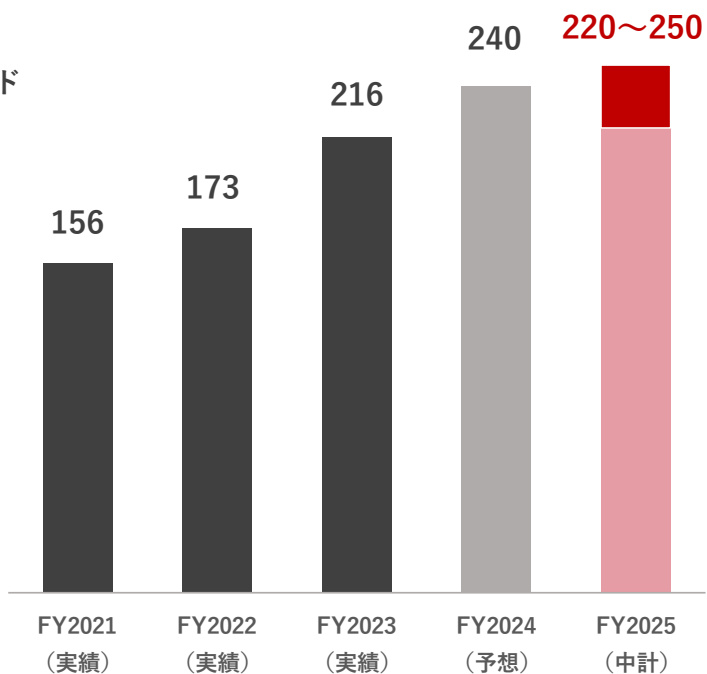
2024年8月期において中計ベースケースを達成見込み、引き続きアップサイドケースの達成を目指す

## 売上高

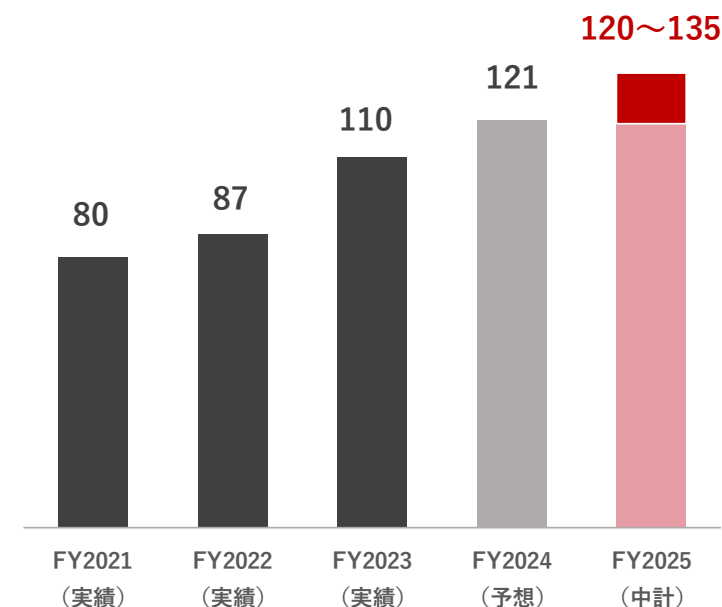
(億円)



## 営業利益



## 当期純利益





# 中期経営計画の進捗（連結経営指標）

(単位：億円)	FY2025計画 (ベース&アップサイド)		FY2023 実績	FY2024	
	目標	CAGR (FY2021対比)		予想	CAGR (FY2021対比)
売上高	2,740~2,860	+7%~8%	2,763	3,000	+13%
営業利益	220~250	+9%~13%	216	240	+15%
営業利益率	8.0%~8.7%	-	7.8%	8.0%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	120~135	+11%~14%	110	121	+15%
親会社株主に帰属する当期純利益 (のれん調整後)	150~165	+7%~10%	141	153	+10%
EBITDA	330~360	+8%~10%	313	345	+12%
EBITDA-CAPEX (投融资、コンテンツ前払い含む)	165~195	+5%~9%	60	126	▲3%
配当性向	10%~30%	-	11.7%	12.4%	-

# 中期経営計画の進捗(セグメント)

(単位：億円)		FY2025計画 (ベース&アップサイド)		FY2023 実績	FY2024	
		目標	CAGR (FY2021対比)		予想	CAGR (FY2021対比)
コンテンツ配信事業	売上	810~850	+8%~9%	852	1,060	+21%
	営業利益	82~100	+10%~15%	63	81	+12%
	営業利益率	10.1%~11.8%	-	7.3%	7.6%	-
店舗サービス事業	売上	705	+6%	634	680	+7%
	営業利益	105~110	+5%~6%	98	99	+5%
	営業利益率	14.9%~15.6%	-	15.5%	14.6%	-
通信事業	売上	635	+7%	562	615	+8%
	営業利益	68	+11%	64	66	+13%
	営業利益率	10.7%	-	11.4%	10.7%	-
業務用システム事業	売上	235~250	+6%~7%	205	240	+8%
	営業利益	40~43	+8%~10%	32	39	+10%
	営業利益率	17.0%~17.2%	-	15.4%	16.3%	-
エネルギー事業	売上	450~515	+13%~17%	549	450	+17%
	営業利益	5~15	+6%~39%	37	40	+124%
	営業利益率	1.1%~2.9%	-	6.8%	8.9%	-
調整額	売上	-95	-	-38	-45	-
	営業利益	-80~-86	-	-78	-85	-

※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

# 中期経営計画の進捗(経営財務指標)

- ✓ 第三者割当増資で財務安定性が大幅に改善し自己資本比率及びD/Eレシオは中計ターゲットを達成
- ✓ 一定の追加的レバレッジ活用と収益率向上のバランスを図りながら非連続な持続的成長を目指していく経営基盤が整う

項目	FY2021 実績	FY2025 中期経営計画	FY2023 実績	備考
ROE	27.2%	20%程度	20.2%	中計目標の水準を維持
うち、売上高当期純利益率	3.9%	-	4.0%	同水準を維持
うち、総資産回転率	1.5回	-	1.6回	同水準を維持
うち、財務レバレッジ	4.7倍	-	3.3倍	バランスシート改善により低下傾向
自己資本比率	23.6%	30%~40%	34.1%	中計目標を達成
グロスレバレッジレシオ	2.6倍	1.5倍未満	2.0倍	収益力向上により継続的に低下傾向
グロスD/Eレシオ	1.9倍	1.0倍未満	0.9倍	中計目標を達成

※グロスレバレッジレシオ：有利子負債 ÷ EBITDA

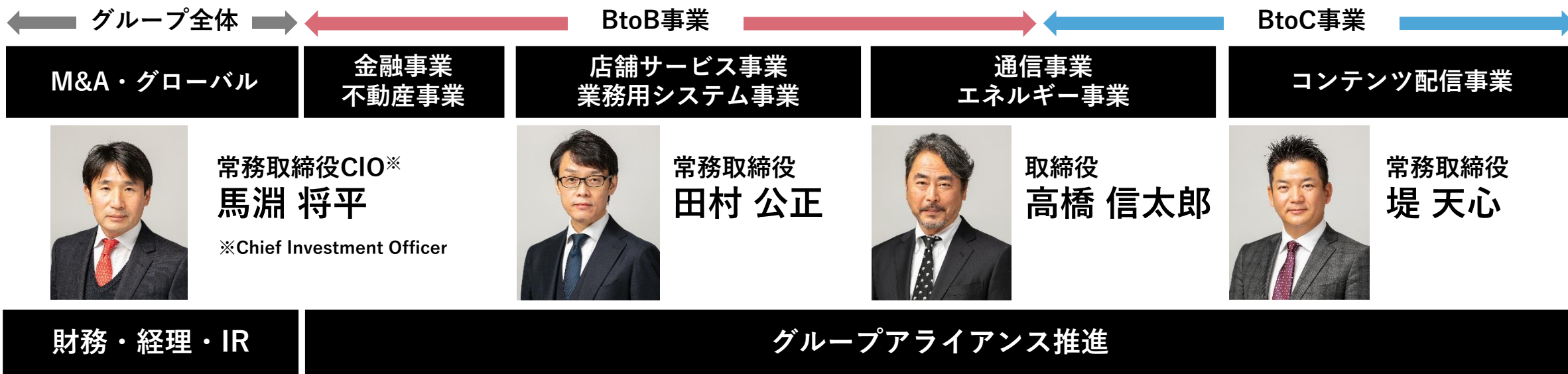
※グロスD/Eレシオ：有利子負債 ÷ 株主資本

# 経営体制の変更



代表取締役社長CEO  
宇野 康秀

- ✓ 2023年9月より各事業に管掌取締役を配置、経営の監督機能を強化
- ✓ 各取締役に管掌事業の意思決定を一任し、よりスピーディな事業展開を実現
- ✓ 各事業子会社よりも大きな枠組みで、グループシナジーを創出しやすい体制へ



執行役員CFO  
西本 翔



取締役  
大田 安彦

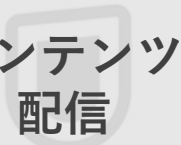




※馬淵、堤、西本の3名は2023年11月29日開催の定時株主総会および臨時取締役会での承認をもって上記役職に就任予定

# V. APPENDIX





# 事業セグメント概要

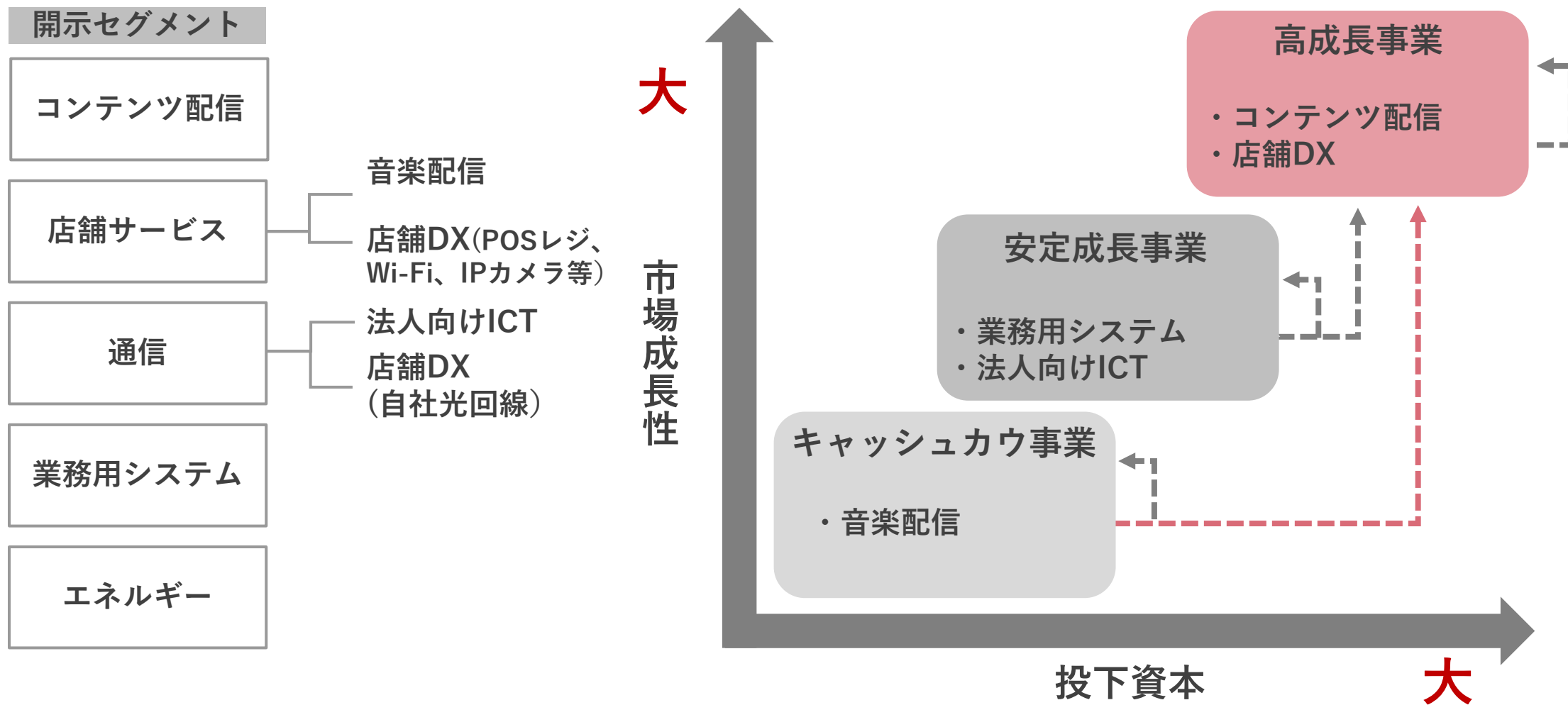
	特徴／競争優位性	成長戦略／注力領域
 <p>コンテンツ 配信</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 国内主要VODサービス「U-NEXT」を展開、日本国内のシェアは第2位※1</li> <li>✓ コンテンツ数圧倒的国内No. 1※2の見放題カバレッジ</li> <li>✓ 94万冊以上の電子書籍も1つのアプリで提供</li> <li>✓ 見放題と都度課金のハイブリッド、かつ月額1,200円分のポイント提供でHigh ARPUを実現</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 圧倒的カバレッジ：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～保守まで一貫通貫に対応）</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10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



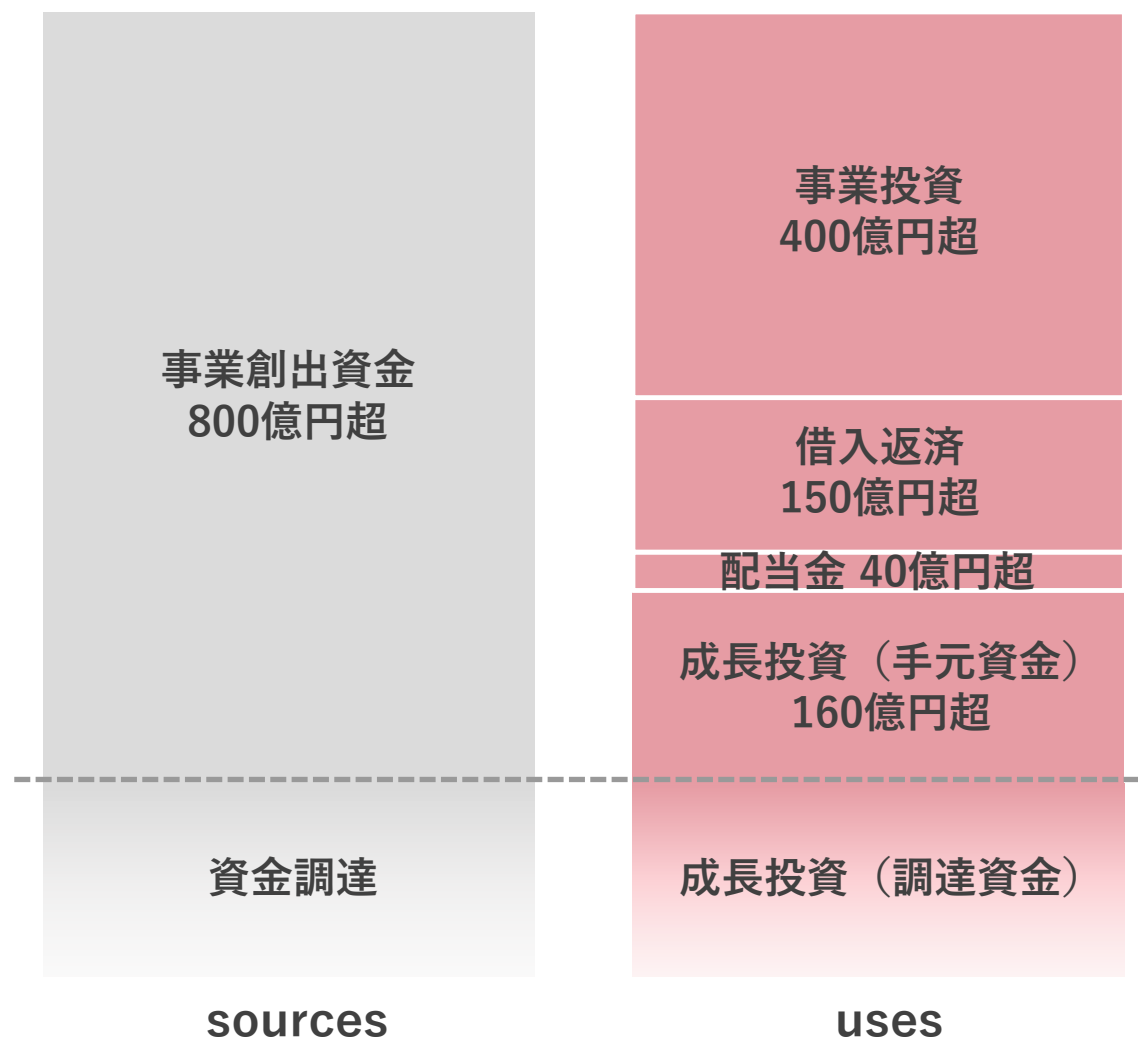
## 主要経営財務指標

	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

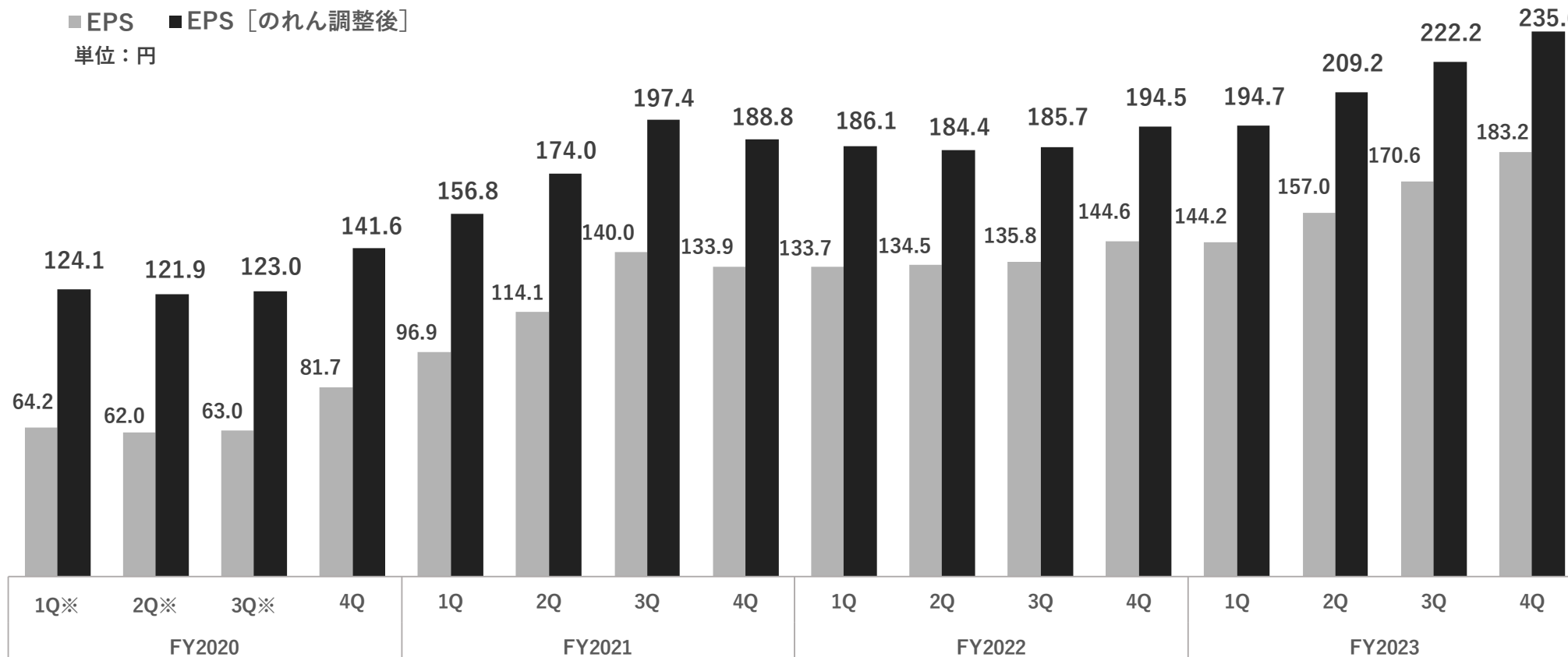
## キャピタルアロケーション（※4ヶ年累計）





# 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)



**調整後EPS**  
 YoY +41円  
 QoQ +13円

**EPS**  
 YoY +39円  
 QoQ +13円

※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

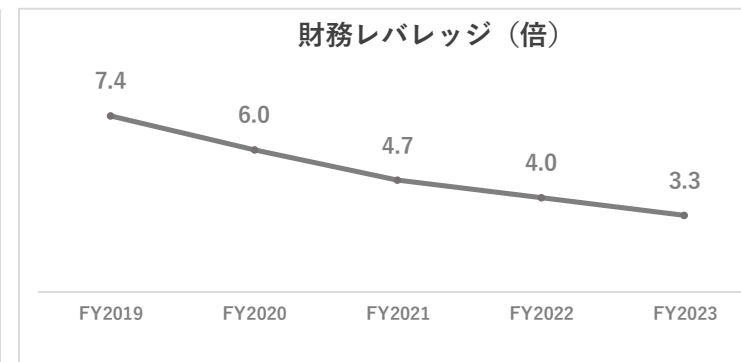
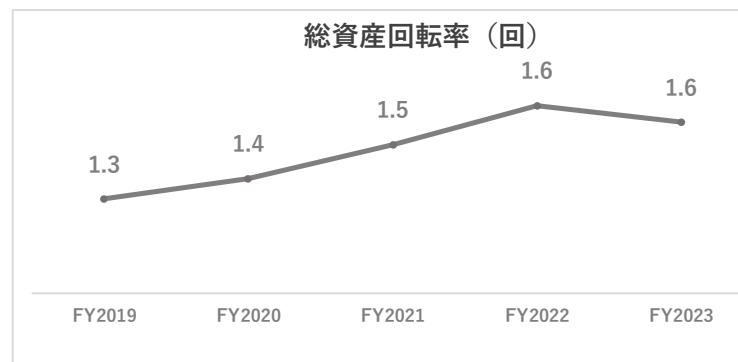
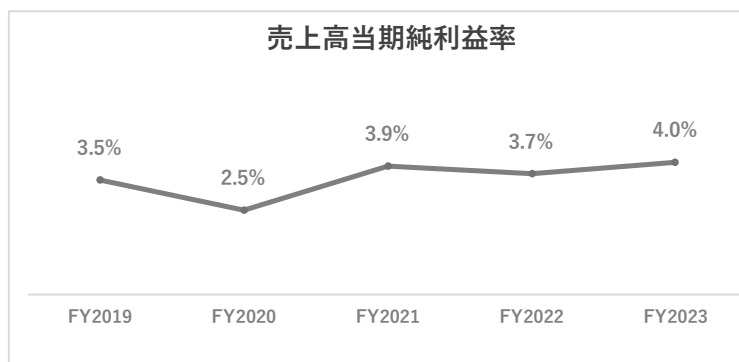
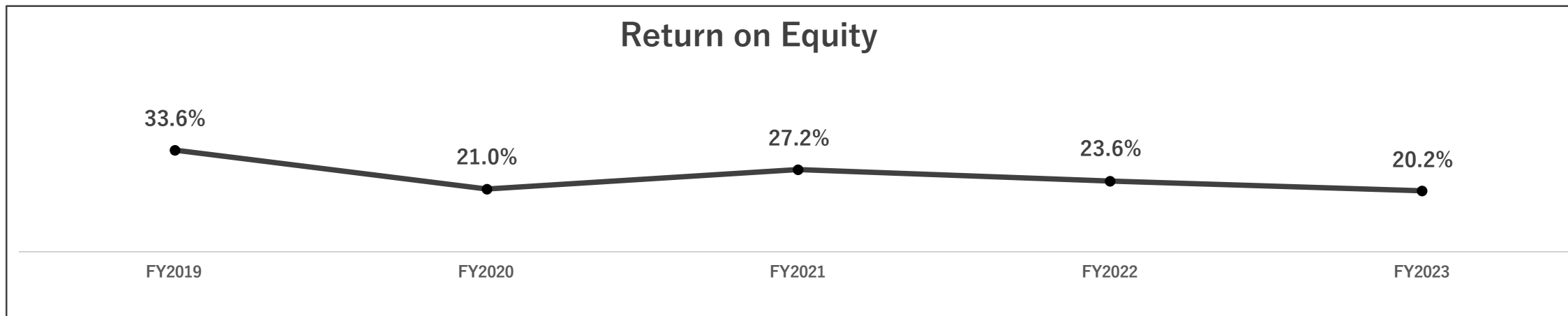
# 連結貸借対照表（前期末対比）

- ✓ 流動資産：現預金は主にU-NEXT第三者割当増資により257億円増加、前払費用は主にコンテンツ調達投資で108億円増加  
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19億円増加
- ✓ 固定資産：PPJの繰越欠損金を繰延税金資産として計上したことで「投資その他の資産」が35億円増加
- ✓ 負債：社債による調達で有利子負債は46億円増加
- ✓ 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、U-NEXTの第三者割当増資で資本剰余金と非支配株主持分が増加

（単位：百万円）	FY2022 期末	FY2023 期末	増減
<b>（資産の部）</b>			
流動資産	75,351	121,225	+45,874
現金及び預金	26,390	52,132	+25,741
売掛債権	25,987	31,989	+6,001
たな卸資産	7,808	9,708	+1,900
前払費用	13,528	24,364	+10,835
その他	1,635	3,030	+1,394
固定資産	77,655	79,298	+1,643
有形固定資産	19,143	18,419	▲723
無形固定資産	49,787	48,675	▲1,111
のれん	44,324	42,591	▲1,732
その他	5,462	6,083	+620
投資その他の資産	8,725	12,204	+3,478
資産合計	153,007	200,524	+47,517

（単位：百万円）	FY2022 期末	FY2023 期末	増減
<b>（負債の部）</b>			
流動負債	51,757	55,527	+3,770
仕入債務	23,496	26,466	+2,970
短期借入金	-	-	-
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	26,060	+3,249
固定負債	60,968	67,289	+6,321
社債	-	10,000	+10,000
長期借入金	53,970	50,970	▲3,000
その他	6,998	6,319	▲678
負債合計	112,725	122,817	+10,091
<b>（純資産の部）</b>			
株主資本	39,952	68,020	+28,067
資本金	96	97	+0
資本剰余金	11,092	29,784	+18,692
利益剰余金	28,763	38,138	+9,374
自己株式	-0	-0	▲0
その他包括利益累計額	326	431	+104
非支配株主持分	2	9,255	+9,253
純資産合計	40,281	77,707	+37,425
負債純資産合計	153,007	200,524	+47,517

✓ 自己資本の増加により財務レバレッジが低下も、利益率が向上しROEは引き続き20%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)

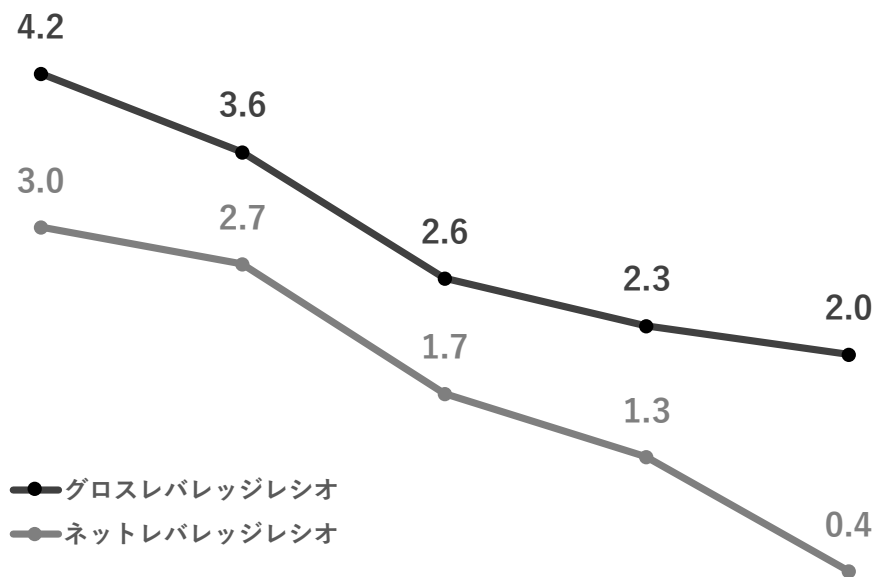
※自己資本：純資産 - 新株予約権 - 少数株主持分

# 経営財務指標（レバレッジレシオ、D/Eレシオ）

- ✓ 社債調達を主要因として有利子負債は増加した一方、第三者割当増資による現預金増で純有利子負債が減少しネットレバレッジレシオ、ネットD/Eレシオが大幅に低下

## レバレッジレシオ（LTMベース）

単位：倍



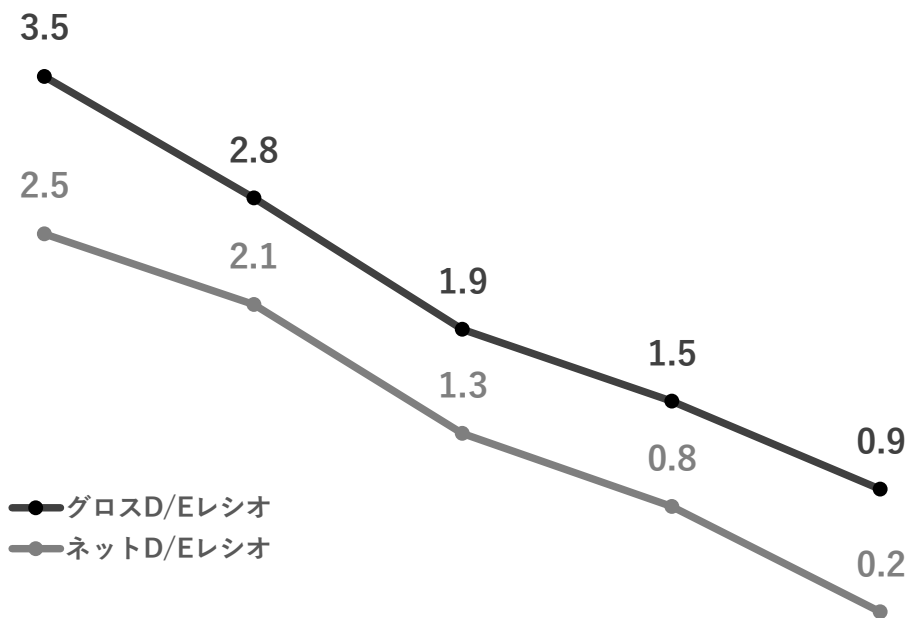
● グロスレバレッジレシオ  
● ネットレバレッジレシオ

FY2019 FY2020 FY2021 FY2022 FY2023

※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  
● ネットD/Eレシオ

FY2019 FY2020 FY2021 FY2022 FY2023

※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**