

# 2021年8月期中間決算 機関投資家様向け説明会

2021年4月27日

株式会社 USEN-NEXT HOLDINGS  
(東証第一部・9418)

Copyright © 2021 USEN-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

**USEN-NEXT  
HOLDINGS**



1.

当社グループ概要

2.

コンテンツ配信事業（U-NEXT）の事業環境および成長性について

3.

東京証券取引所の市場区分見直しに対する対応方針について

4.

2021年8月期の業況および上方修正について

5.

グループ成長戦略および中期経営計画に対する進捗について

**1.** 当社グループ概要

**2.** コンテンツ配信事業（U-NEXT）の事業環境および成長性について

**3.** 東京証券取引所の市場区分見直しに対する対応方針について

**4.** 2021年8月期の業況および上方修正について

**5.** グループ成長戦略および中期経営計画に対する進捗について

## USEN-NEXT HOLDINGS

(東証 1 部 連結グループ19社 連結従業員4,800名 ※HD従業員200名)

店舗サービス事業 (3,100名)	通信事業 (400名)	業務用システム事業 (700名)
<ul style="list-style-type: none"> <li>- 音楽配信</li> <li>- 店舗向けIoT/DXサービス</li> <li>- グルメサイト (自社運営/販売代理)</li> <li>- 楽曲著作権管理</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 法人向けICT</li> <li>- 回線取次</li> <li>- 業務店向け自社光回線</li> <li>- 個人向け自社光回線</li> <li>- MVNO</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 自動精算機製造販売                             <ul style="list-style-type: none"> <li>┆ レジャー/ビジネスホテル</li> <li>┆ 大規模病院</li> <li>┆ ゴルフ場</li> </ul> </li> <li>- ホテルオペレーション管理システム</li> <li>- 再来受付機、案内表示システム</li> </ul>
<p><b>音楽配信サービスの 国内シェアは90%超</b></p>	<p><b>回線取次のフロー収益を 自社回線によるストック収益へ スイッチング中</b></p>	<p><b>自動精算機は 各市場で国内シェアNo.1</b></p>

### コンテンツ配信事業 (300名)

- コンテンツプラットフォーム
  - ┆ VODサービス
  - ┆ 電子書籍

**当社が展開する『U-NEXT』は  
国内主要VODサービスの一つ**

### エネルギー事業 (100名)

- 電力小売
  - ┆ 高圧
  - ┆ 低圧
- 都市ガス小売

**施設向けインフラサービスで  
コスト削減を支援**

**1.** 当社グループ概要

**2.** **コンテンツ配信事業（U-NEXT）の事業環境および成長性について**

**3.** 東京証券取引所の市場区分見直しに対する対応方針について

**4.** 2021年8月期の業況および上方修正について

**5.** グループ成長戦略および中期経営計画に対する進捗について

✓以下の理由より、U-NEXTは今後も安定した成長性維持が可能

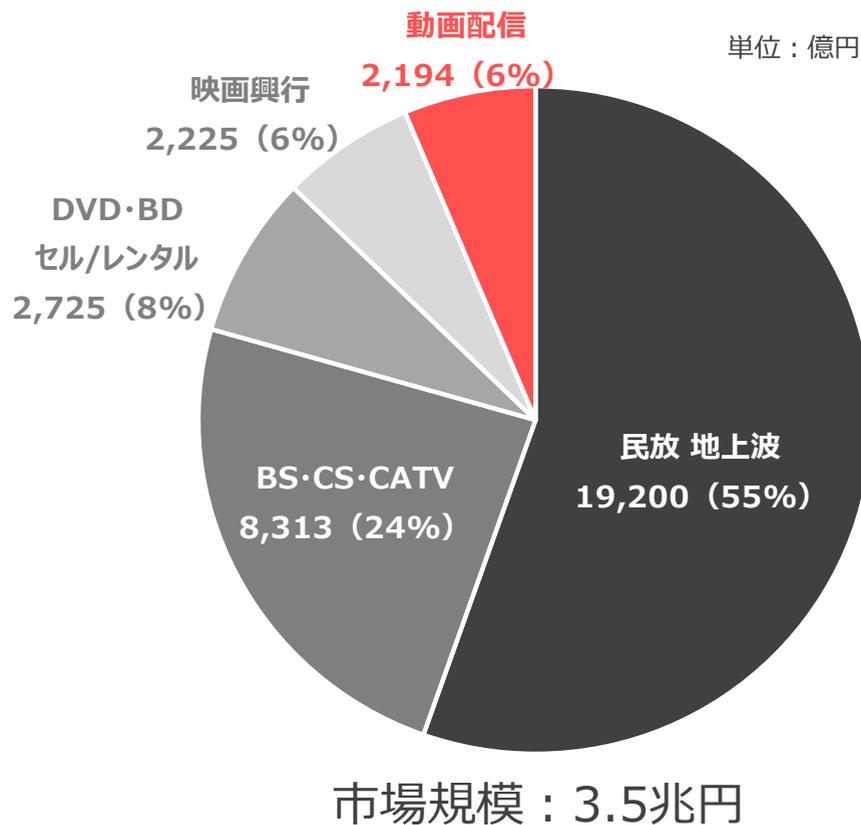
└ その他映像市場から動画配信市場へのユーザーリプレイス

└ 日本の人口構成に占めるデジタルネイティブ世代の増加

└ 動画配信市場における特徴的なポジショニング

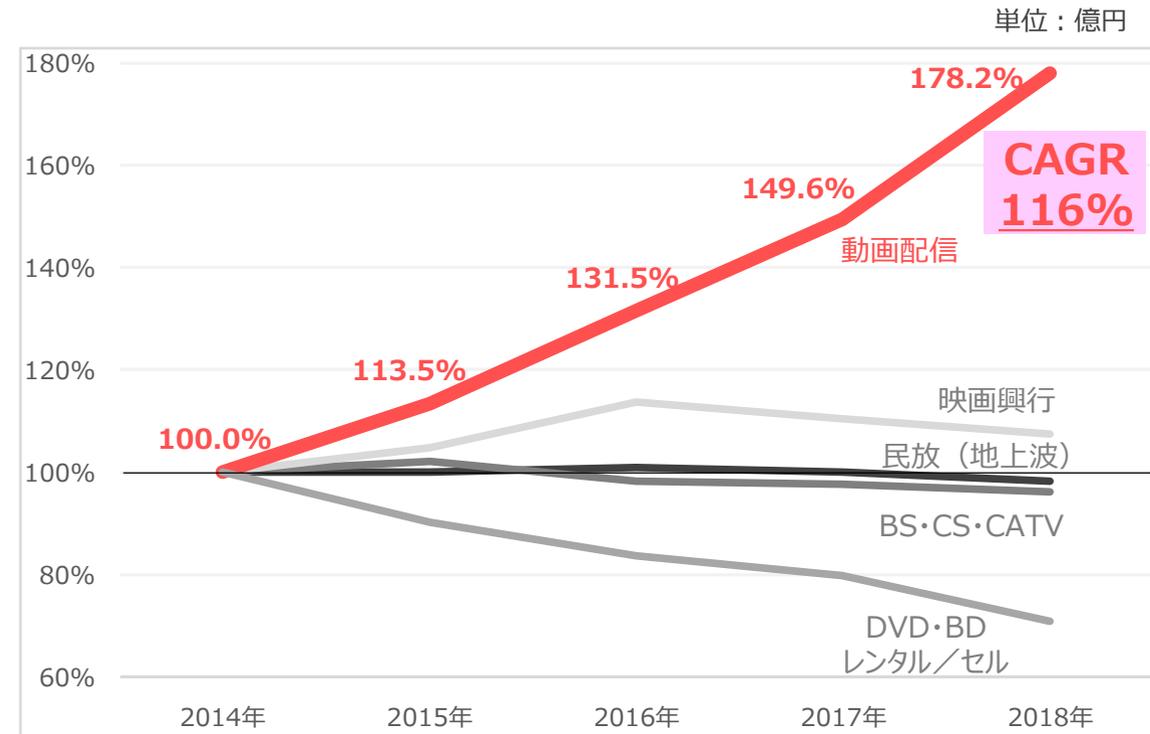
└ 1サービスで電子書籍もパッケージ

## ■ 市場規模及び構成比（2018年）



(出典) 矢野経済研究所「デジタルコンテンツ市場動向調査2020年版」

## ■ セグメント別市場推移

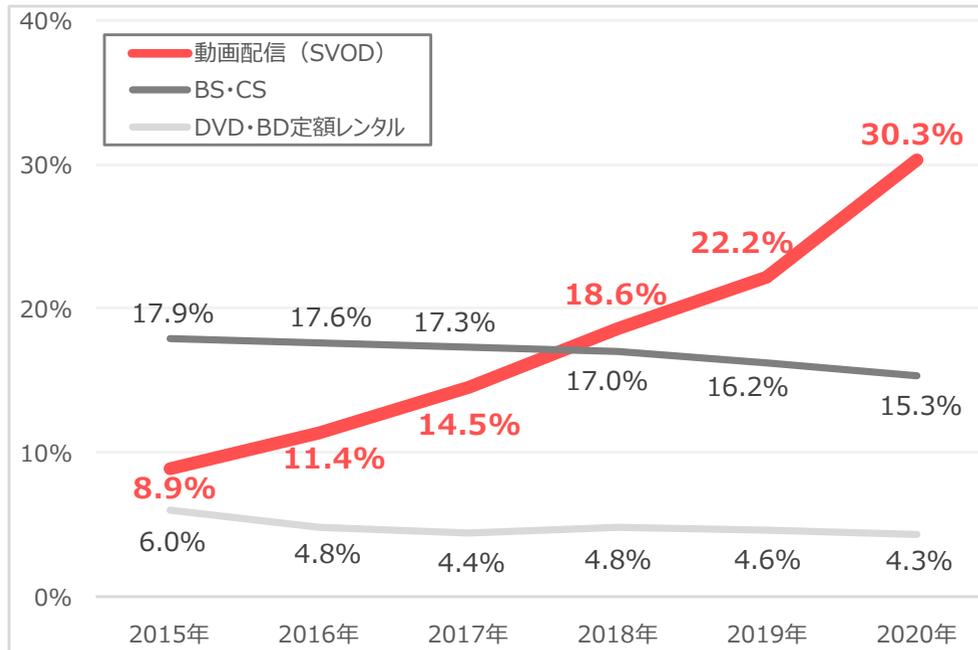


(出典) 矢野経済研究所「デジタルコンテンツ市場動向調査2020年版」

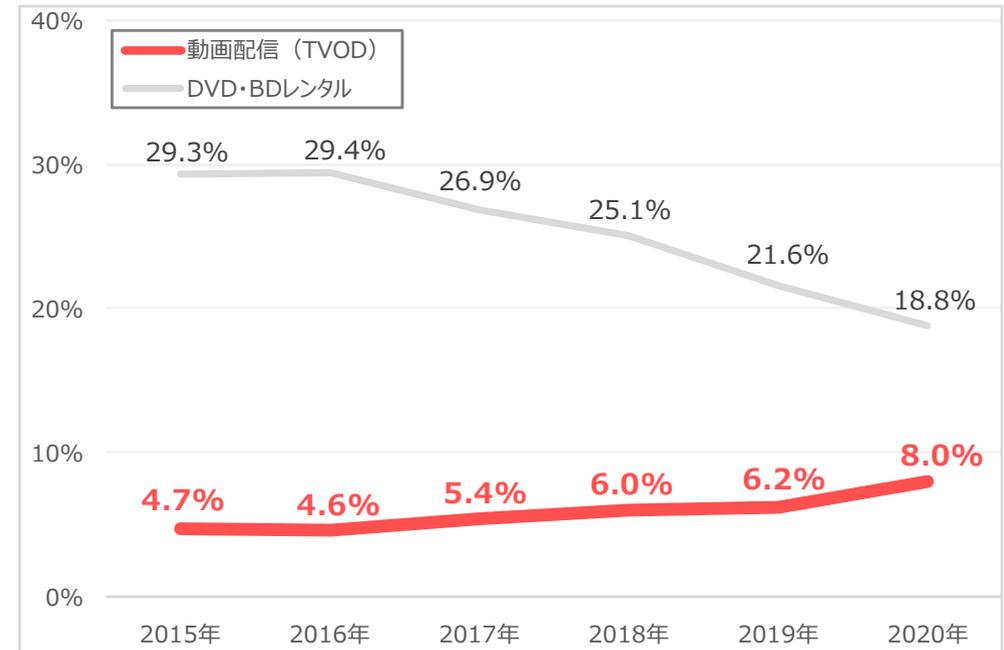
✓ 現状で動画配信の構成比は小さいものの、唯一の成長セグメント

# 有料映像サービスの利用率推移

## ■ 定額制サービス



## ■ レンタルサービス

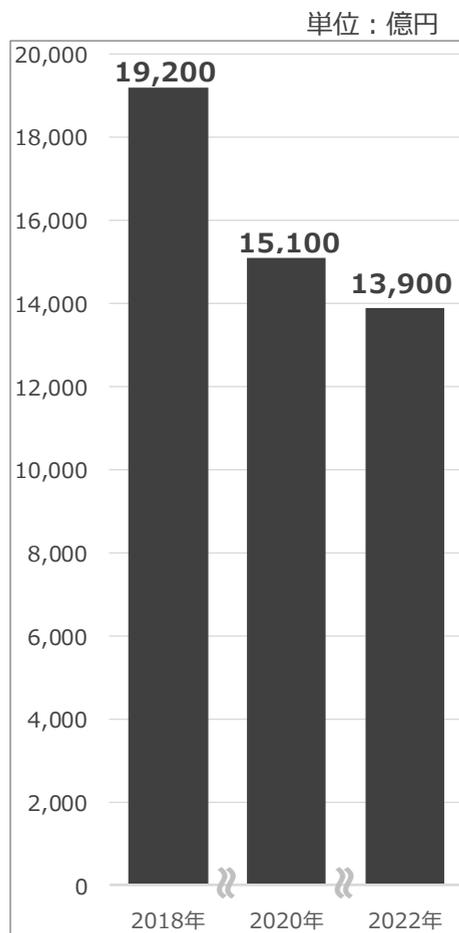


(出典) GEM Standard「2020年映像コンテンツ利用実態分析 (2020.12.4)」

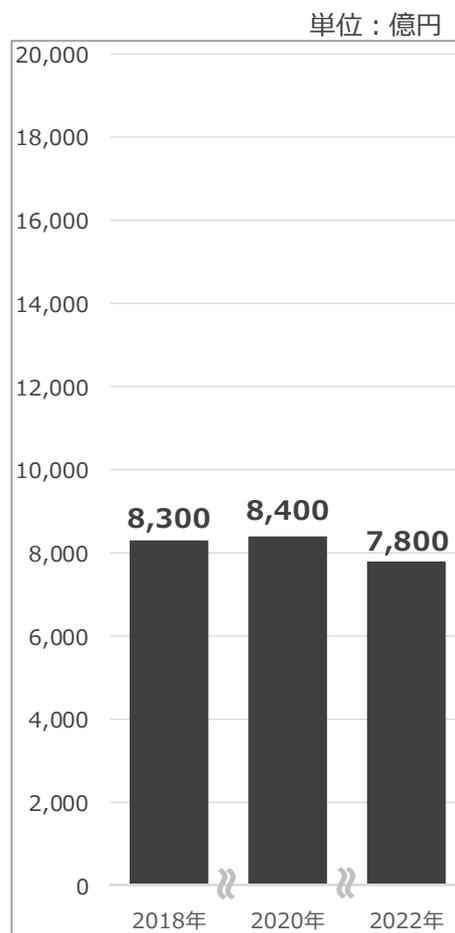
✓ 有料映像サービスにおいても動画配信が唯一の成長領域

# 映像配信以外の映像サービス市場予測

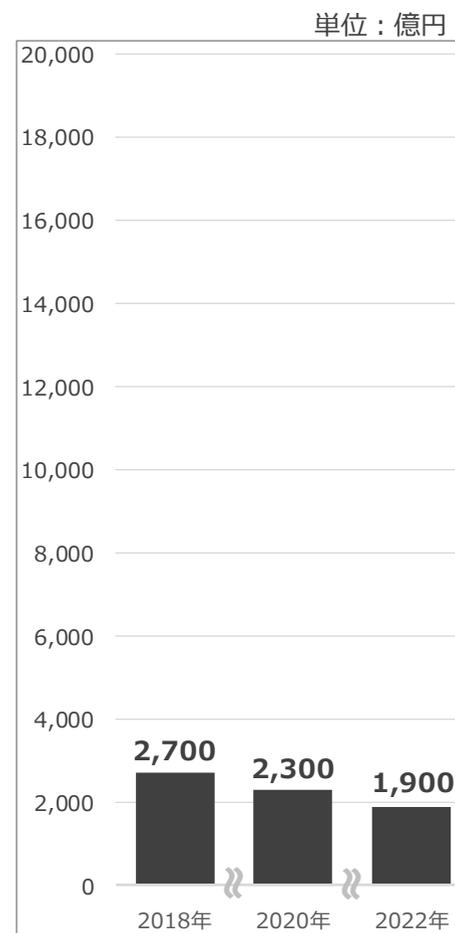
## <民放（地上波）>



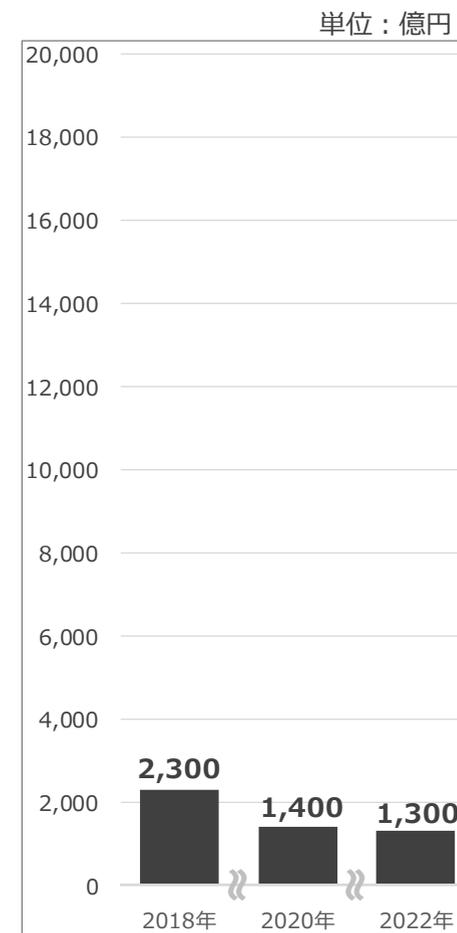
## <BS・CS・CATV>



## <DVD・BDレンタル/セル>



## <映画興行>

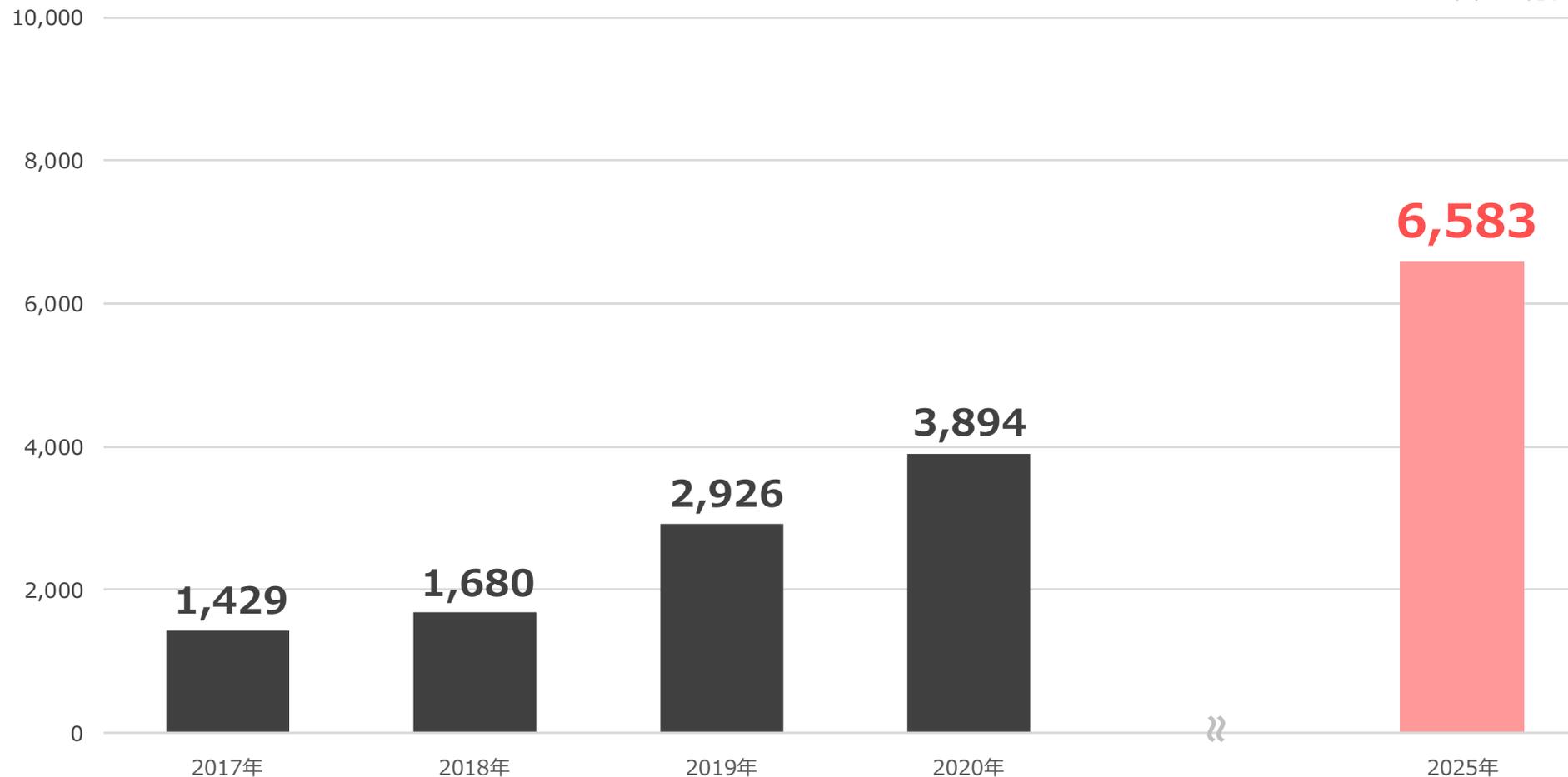


(出典) 矢野経済研究所「デジタルコンテンツ市場動向調査2020年版」、日本民間放送連盟HP、日本ケーブルテレビ連盟「ケーブルテレビ業界レポート2019」、デジタルコンテンツ協会「動画配信市場調査レポート2020」、GEM Partners「動画配信（VOD）市場5年間予測（2020-2024年）レポート」等より当社作成

✓ 今後、動画配信以外の各サービスは市場縮小が見込まれている

# 映像配信サービスの市場予測

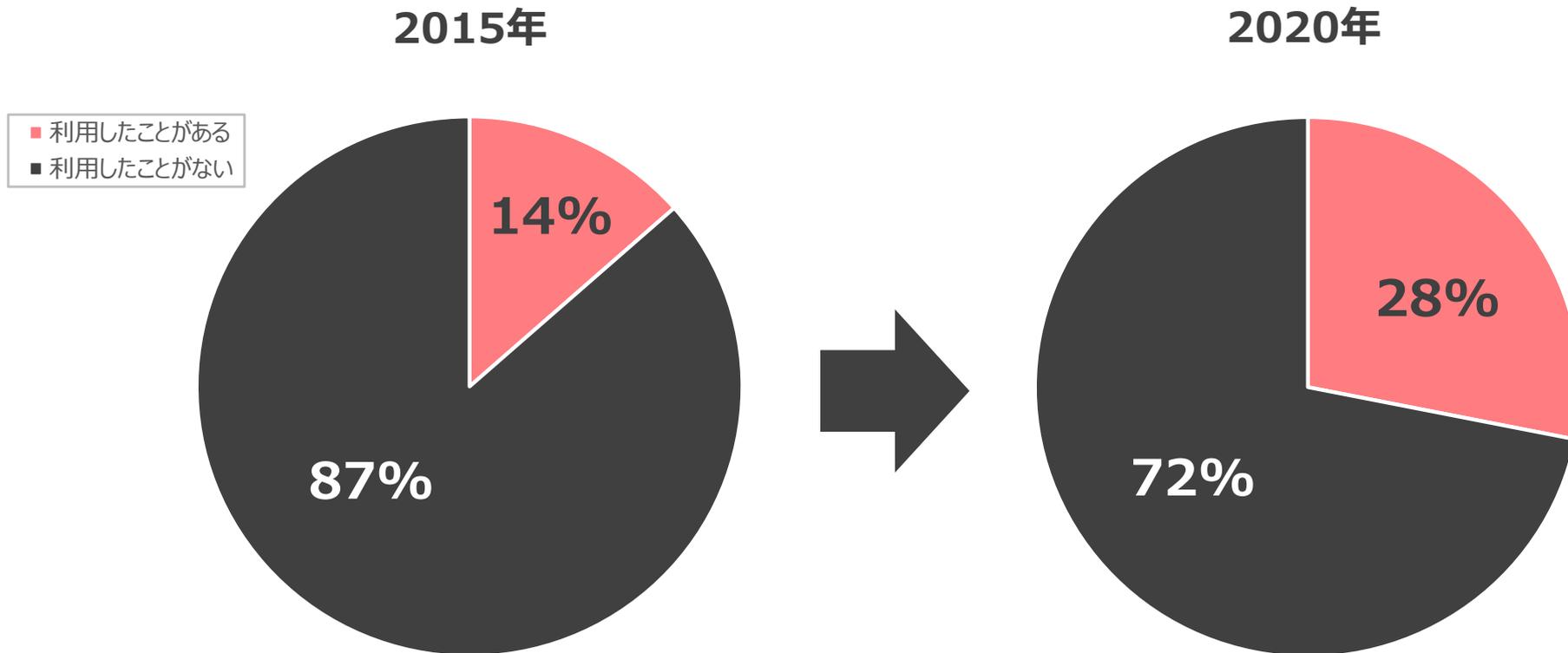
単位：億円



(出典) GEM Partners動画配信 (VOD) 市場 5年間予測 (2021-2025年) レポート

✓ 動画配信サービス市場に関しては 5年後に1.7倍となり、  
6,500億円を超える市場規模に成長

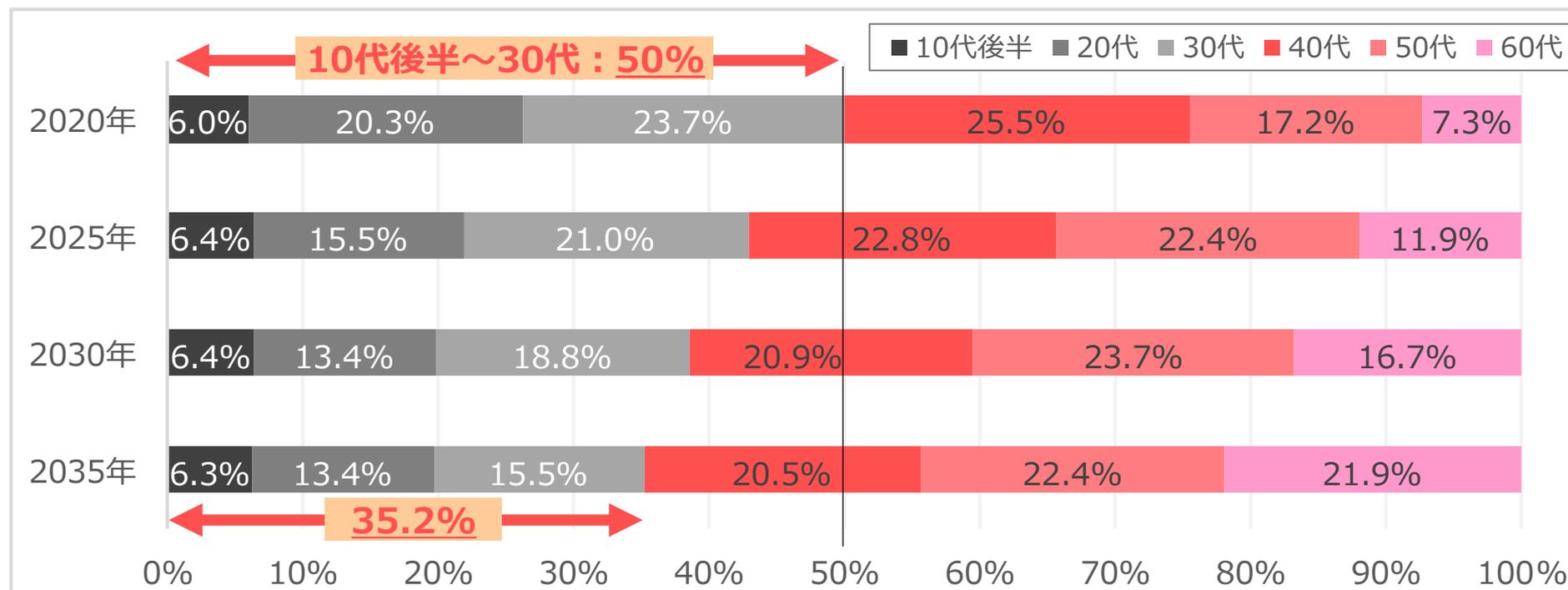
# 有料動画配信サービスの利用率



(出典) インプレス総合研究所「有料動画配信サービスの利用率の推移」

✓ 有料動画配信サービスの利用率はこの5年で倍増も市場浸透率はまだ低く、  
今後成長余地が大きい

# 動画配信サービス視聴世代の構成比予測



(出典) 矢野経済研究所「デジタルコンテンツ市場動向調査2020年版」

✓ 期間経過とともにデジタルネイティブ世代の人口構成割合が高くなるため、動画配信サービスも全世代に普及

# 当社サービス『U-NEXT』の特徴

- 📺 コンテンツラインアップ圧倒的NO.1（※2020年12月時点 GEM Partners調べ）
- 📺 200,000本以上の見放題コンテンツに加え、最新レンタル作品も充実
- 📺 60万冊以上の電子書籍もパッケージ、1契約で2種類のコンテンツサービスが利用可能
- 📺 毎月1,200ポイント提供（最新映像作品の視聴や電子書籍購入、映画チケットとの交換に）
- 📺 ファミリーアカウントにより4アカウントまで作成可能





(出典) アメリカ：ウォールストリートジャーナルによる市場調査会社の調査結果分析  
日本：GEM Partners「2020年映像コンテンツ利用実態分析」

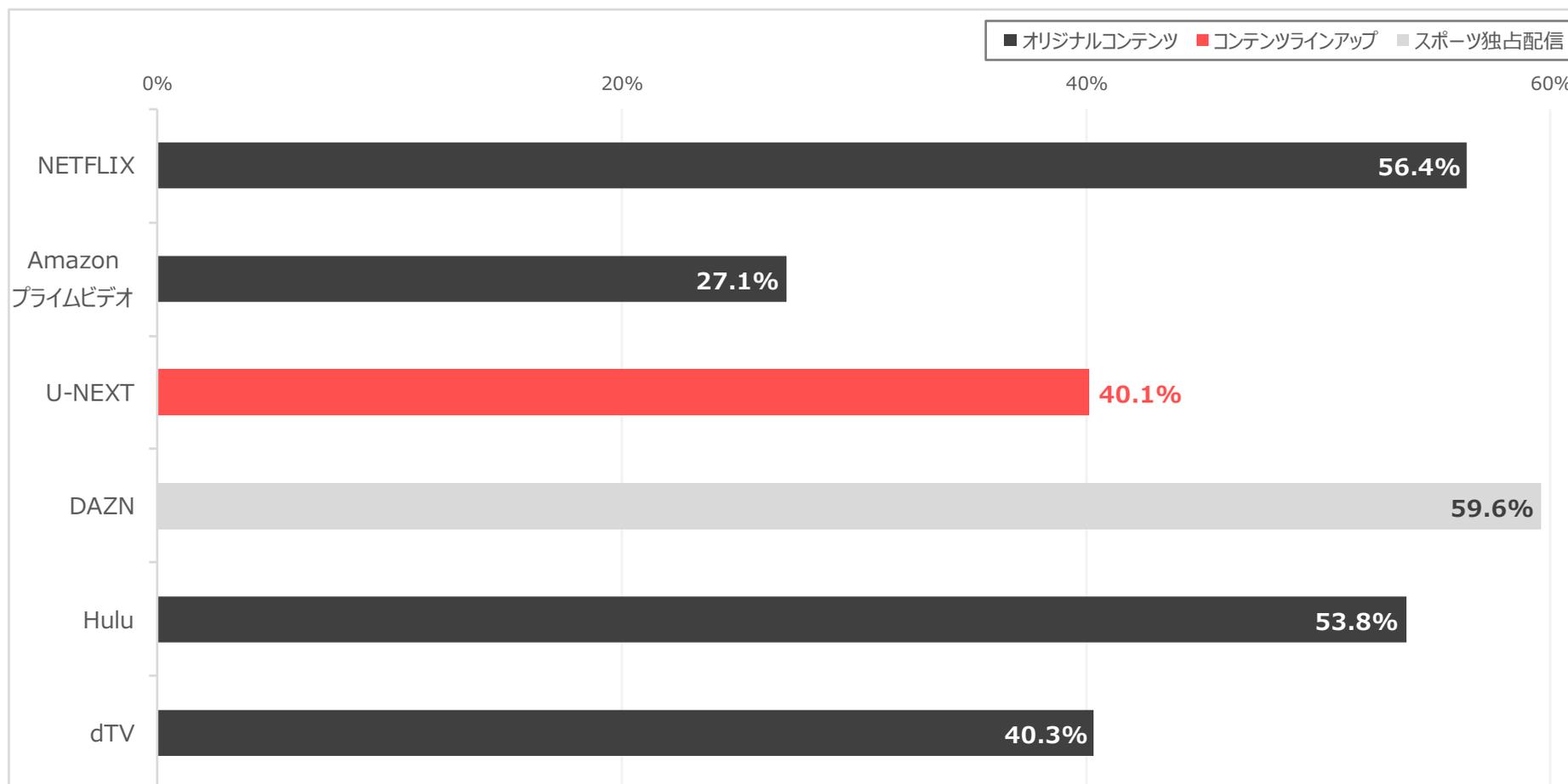
- ✓ アメリカには及ばないものの、日本でも1ユーザーあたり平均1.7サービスを利用、特徴の異なる2つのサービスを併用するのがスタンダードになっている

# 『U-NEXT』の成長戦略（ポジショニング戦略）



✓ 最新作を含む多様なジャンルの作品を網羅的にラインアップすることで差別化、独自のポジションを確立しNetflixやアマゾンプライムビデオとも共存を図る

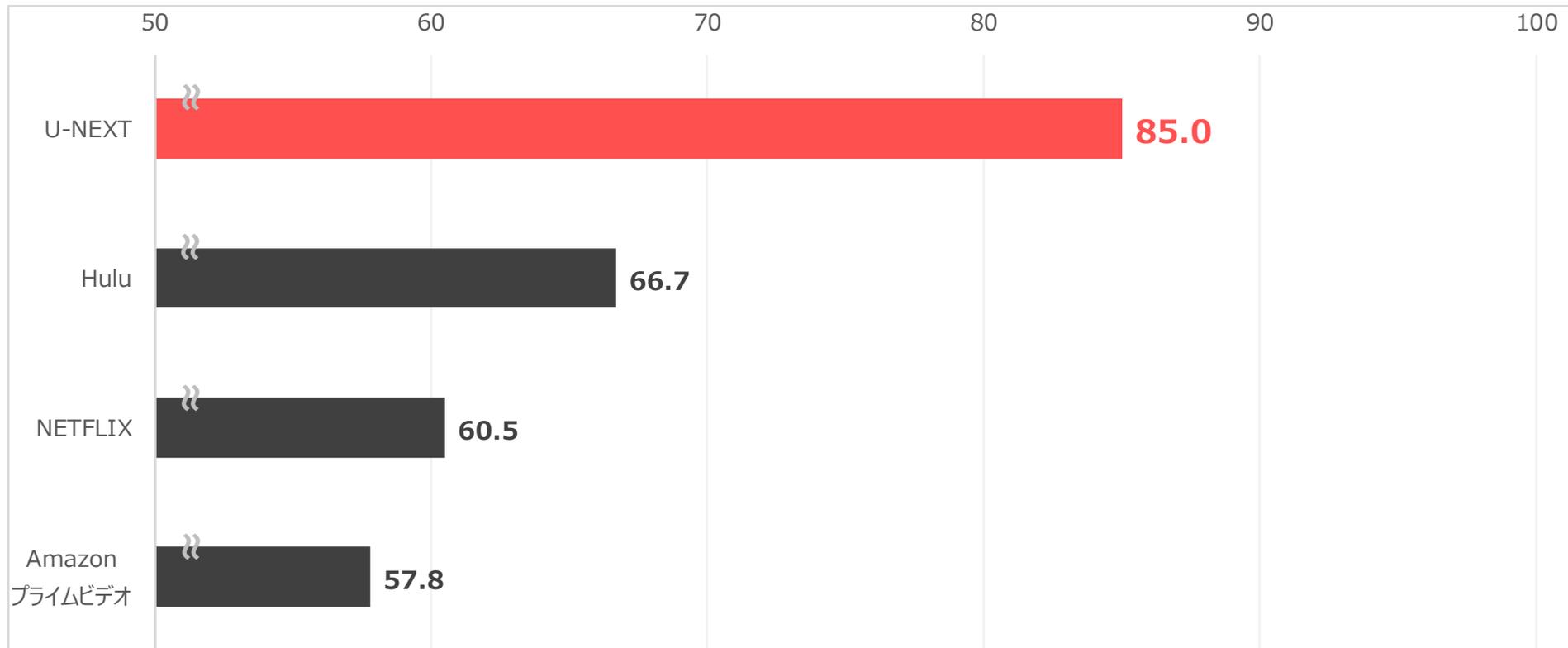
# 主要動画配信サービスにおける加入理由トップ



(出典) 一般社団法人日本映像ソフト協会「映像ソフト市場規模及びユーザー動向調査2019」

✓ 主要サービスの加入動機において、U-NEXTとDAZNが差別化できている

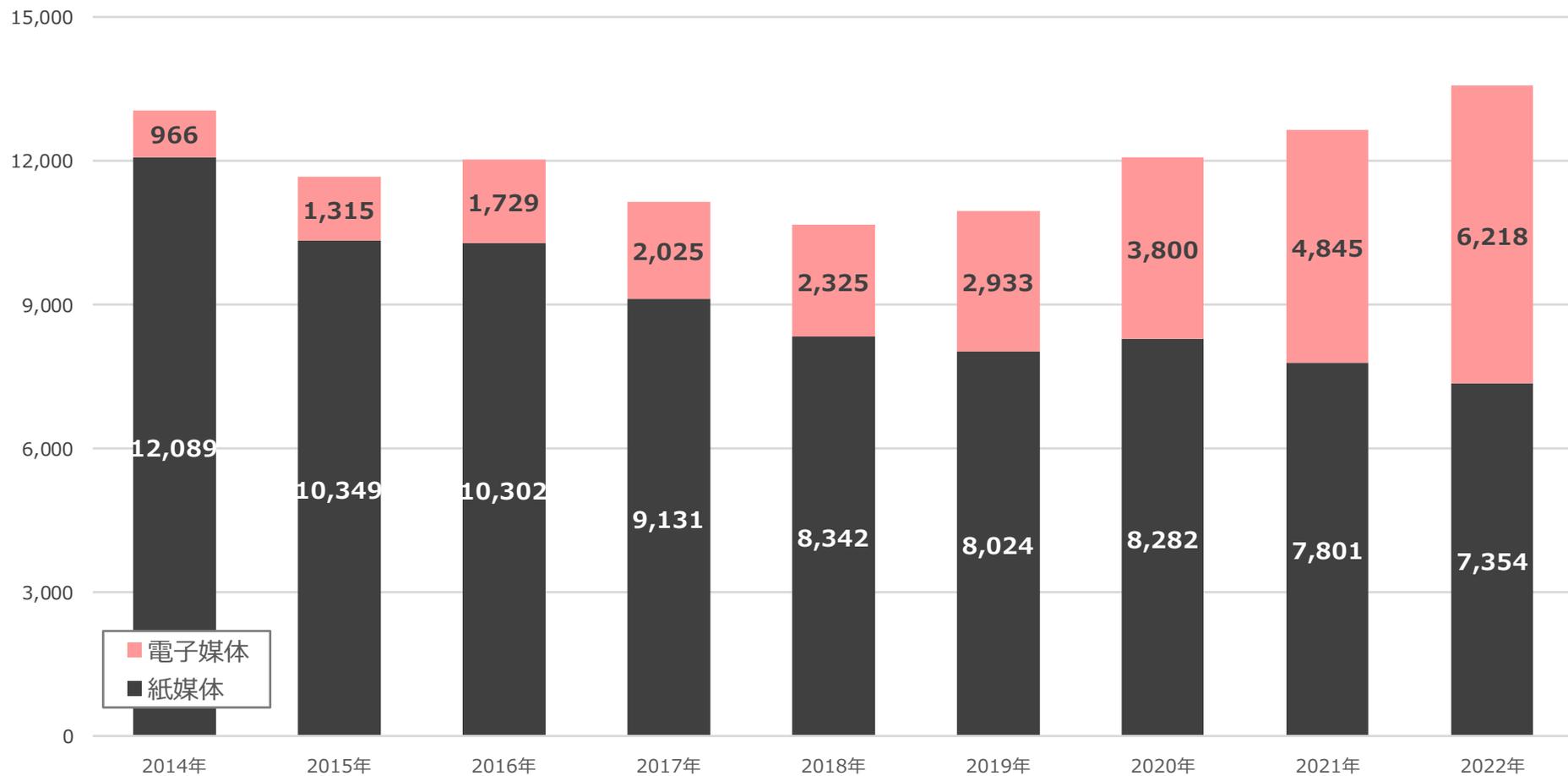
# 主要サービス年間平均視聴コンテンツ数（SVOD）



（出典）一般社団法人日本映像ソフト協会「映像ソフト市場規模及びユーザー動向調査2019」

✓ 継続的なアクティブユーザーが多く、U-NEXTが圧倒的なトップの状況

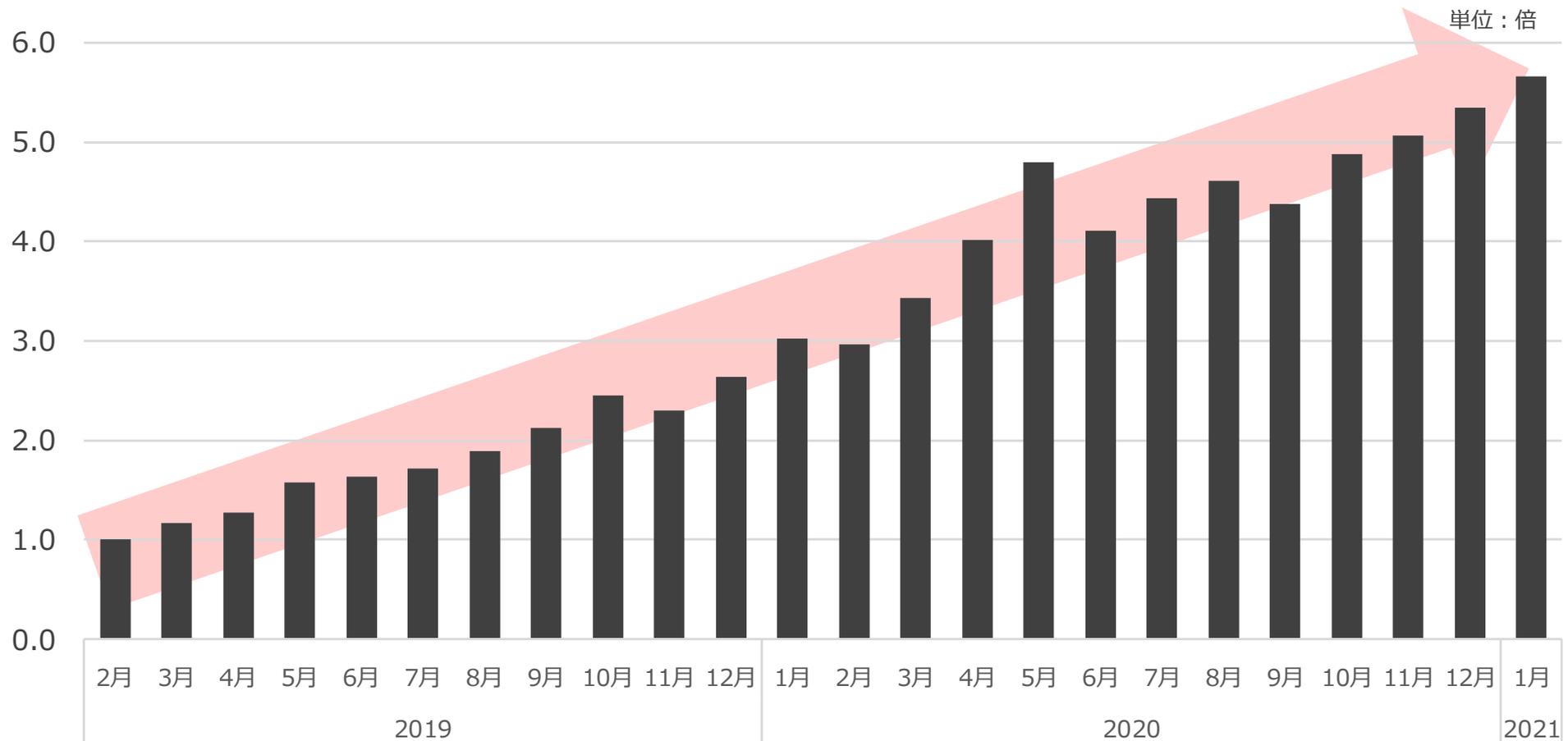
# 雑誌・コミック市場規模推移



(出典) 全国出版協会・出版科学研究所「NEWS RELEASE」、各社IR等より当社作成

✓ 紙媒体は縮小傾向も、電子書籍市場は今後も大きな成長が見込まれる

# 当社サービス『U-NEXT』の書籍売上推移



✓ ポイントプログラムによる購入分も含め、書籍売上は直近2年間で6倍へ増加

1. 当社グループ概要

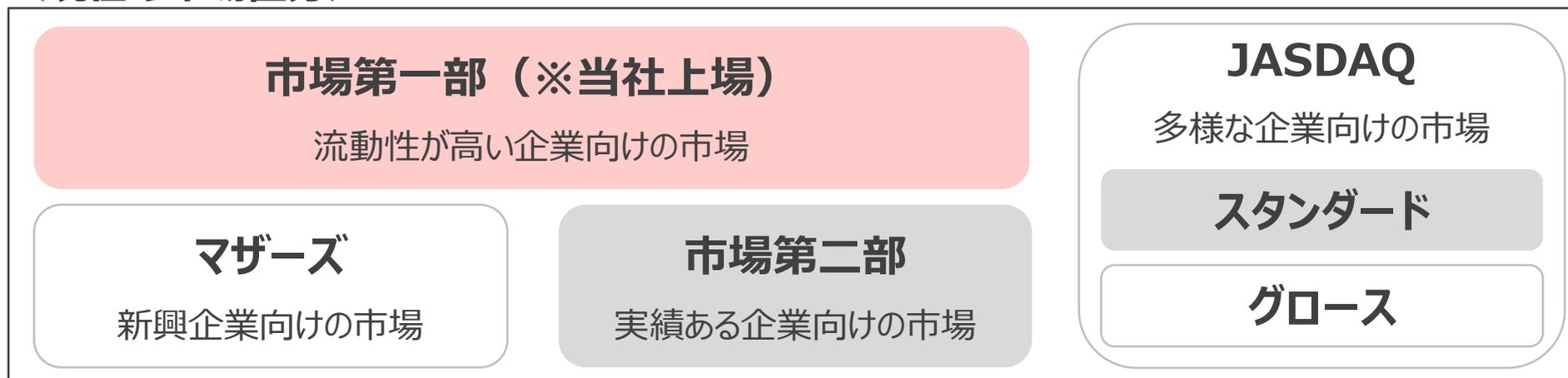
2. コンテンツ配信事業（U-NEXT）の事業環境および成長性について

3. 東京証券取引所の市場区分見直しに対する対応方針について

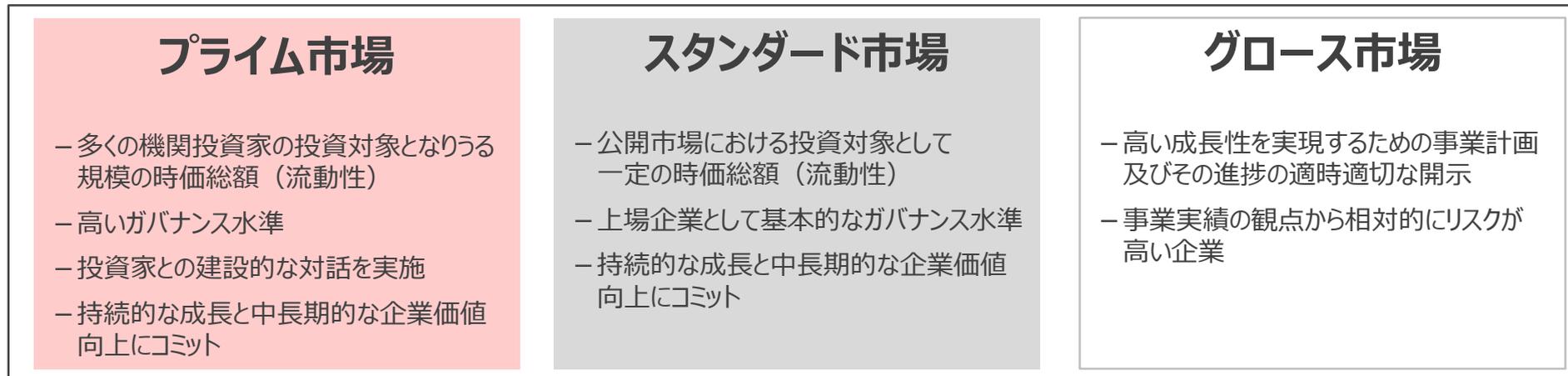
4. 2021年8月期の業況および上方修正について

5. グループ成長戦略および中期経営計画に対する進捗について

## <現在の市場区分>



## <新市場区分>



（出典）東証公表資料を元に当社作成

✓ 来年4月4日の市場区分見直しにおいて**プライム市場への移行を申請予定**、公表されたCGコード改訂案や6月末日基準の東証判定に基づき対応を検討、実施

**1.** 当社グループ概要

**2.** コンテンツ配信事業（U-NEXT）の事業環境および成長性について

**3.** 東京証券取引所の市場区分見直しに対する対応方針について

**4.** 2021年8月期の業況および上方修正について

**5.** グループ成長戦略および中期経営計画に対する進捗について

## 第2四半期連結決算のポイント

### I 前年比で売上高6%増収、親会社株主に帰属する当期純利益は約2倍の増益

売上高	1,012 億円	(前年同期比 6%増収)
営業利益	80 億円	( 同 35%増益)
経常利益	76 億円	( 同 50%増益)
親会社株主に帰属する当期純利益	43 億円	( 同 80%増益)

### II 新型コロナウイルス感染拡大に伴う2度目の緊急事態宣言下においても店舗サービス事業の契約件数は大幅な純増を達成

### III 通信事業における注力領域である業務店向け自社光回線サービスがこの四半期損益で初めて黒字化を達成

### IV 業務用システム事業が4四半期ぶりにQoQで増収増益となり1Q実績をボトムに底打ち、復調へ

## 第2四半期連結決算ハイライト（前年対比）

(単位：百万円)	2020年8月期 2Q実績	2021年8月期 2Q実績	増減額	増減率
売上高	95,330	101,207	+5,877	+6.2%
営業利益	5,944	8,021	+2,077	+34.9%
営業利益率（%）	6.2%	7.9%	-	-
経常利益	5,103	7,632	+2,529	+49.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,428	4,373	+1,945	+80.1%
親会社株主に帰属する当期純利益 [のれん調整後]	4,227	6,172	+1,945	+46.0%
1株当たり連結当期純利益（円）	40.44	72.80	-	-
1株当たり連結当期純利益 [のれん調整後]（円）	70.39	102.74	-	-
EBITDA	10,090	12,343	+2,253	+22.3%
EBITDAマージン	10.6%	12.2%	-	-
EBITDA-CAPEX（投融資含む）	6,147	8,888	+2,741	+44.6%

- ✓ 売上及び営業利益はコンテンツ配信事業の収益化を主要因として大幅な増収増益
- ✓ 経常利益は前期発生したリファイナンス関連費用が無くなったことによる改善、親会社株主に帰属する当期純利益は法人税等の増加により営業利益とほぼ同額の19億円増で着地

# 事業セグメント別業績（前年対比）

(単位：百万円)		2020年8月期 2Q実績	2021年8月期 2Q実績	増減額	増減率
■ 店舗サービス事業（※1）	売上高	28,988	27,674	▲1,314	▲4.5%
	営業利益	4,906	4,674	▲232	▲4.7%
■ 通信事業	売上高	20,818	23,907	+3,089	+14.8%
	営業利益	1,845	2,029	+184	+10.0%
■ 業務用システム事業	売上高	10,839	8,404	▲2,435	▲22.5%
	営業利益	2,024	1,181	▲843	▲41.7%
■ コンテンツ配信事業	売上高	20,598	28,806	+8,208	+39.8%
	営業利益	329	3,209	+2,880	+875.4%
■ エネルギー事業	売上高	15,331	13,963	▲1,368	▲8.9%
	営業利益	39	211	+172	+441.0%

※1 今期より旧メディア事業を店舗サービス事業へ統合したため、前年実績も今期実績と同ロジックで作成

※2 各セグメントに配賦していない全社費用は含まず

- ✓ コロナ禍のネガティブ影響を受けている店舗サービス（主に旧メディア）及び業務用システムが減収減益も、堅調な通信、コンテンツ配信がグループ全体の売上/利益成長を牽引

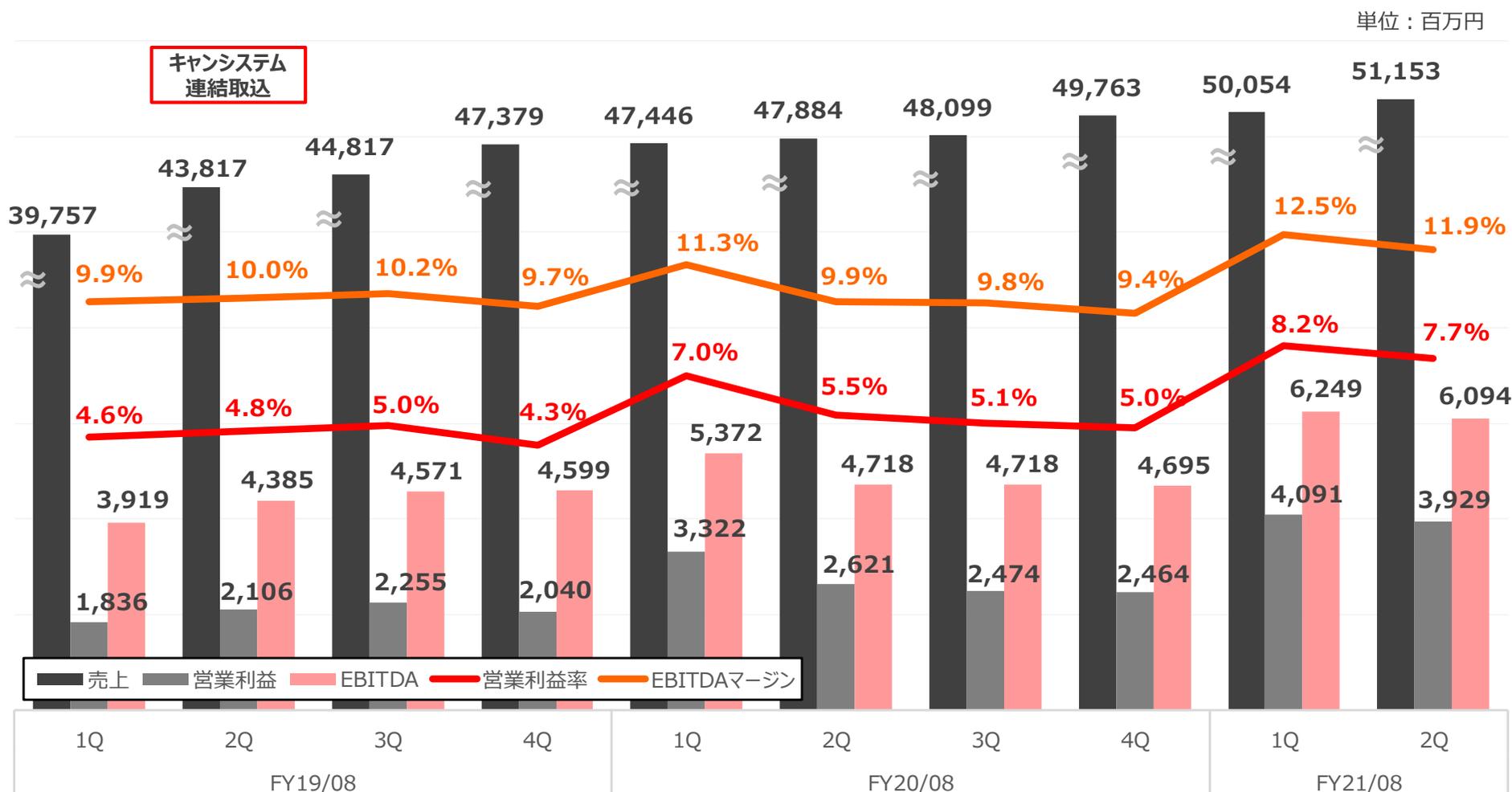
# 第2四半期連結決算ハイライト（売上及び営業利益推移）

<YoY>

売上  
+ 7%

EBITDA  
+ 29%

営業利益  
+ 50%



※EBITDA：営業利益+減価償却費+のれん償却費

- ✓ QoQの売上は全事業セグメントで増収を達成
- ✓ QoQの営業利益及びEBITDAはコンテンツ配信事業の広告販促費増加や株主優待費用等により横ばい

# 第2四半期連結決算ハイライト（販管費推移）

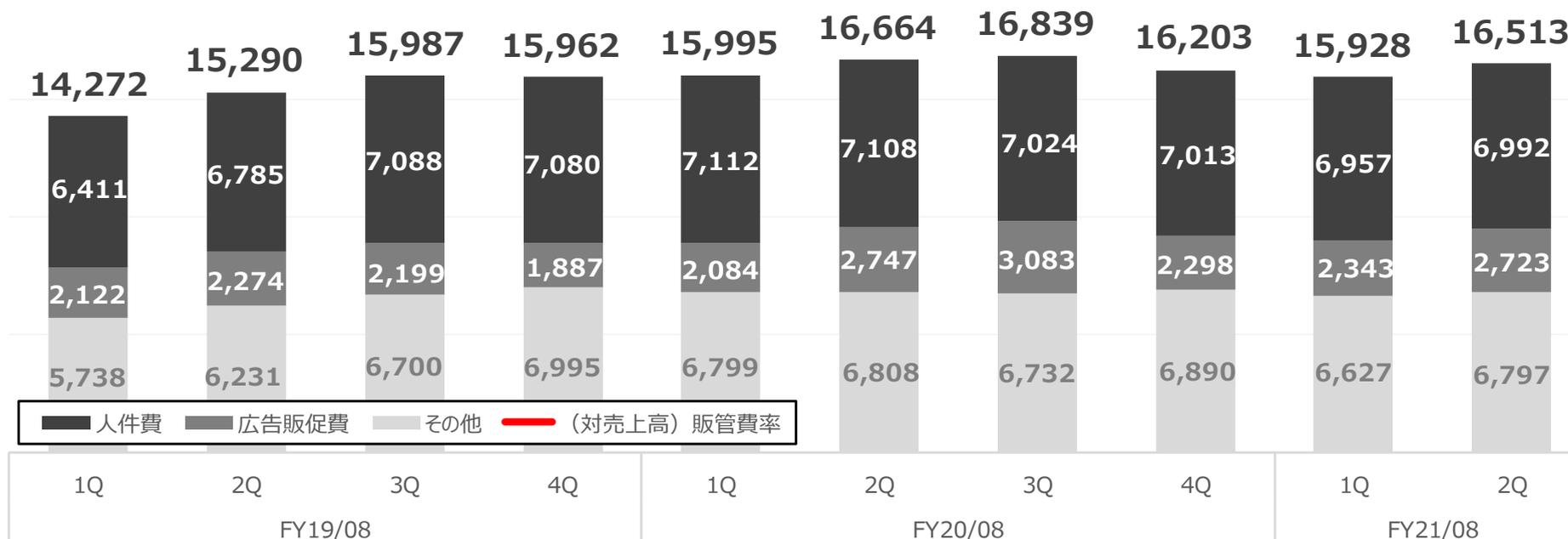
単位：百万円

<YoY>



販管費率  
▲2.5%

キャンシステム  
連結取込



販管費  
▲0.9%

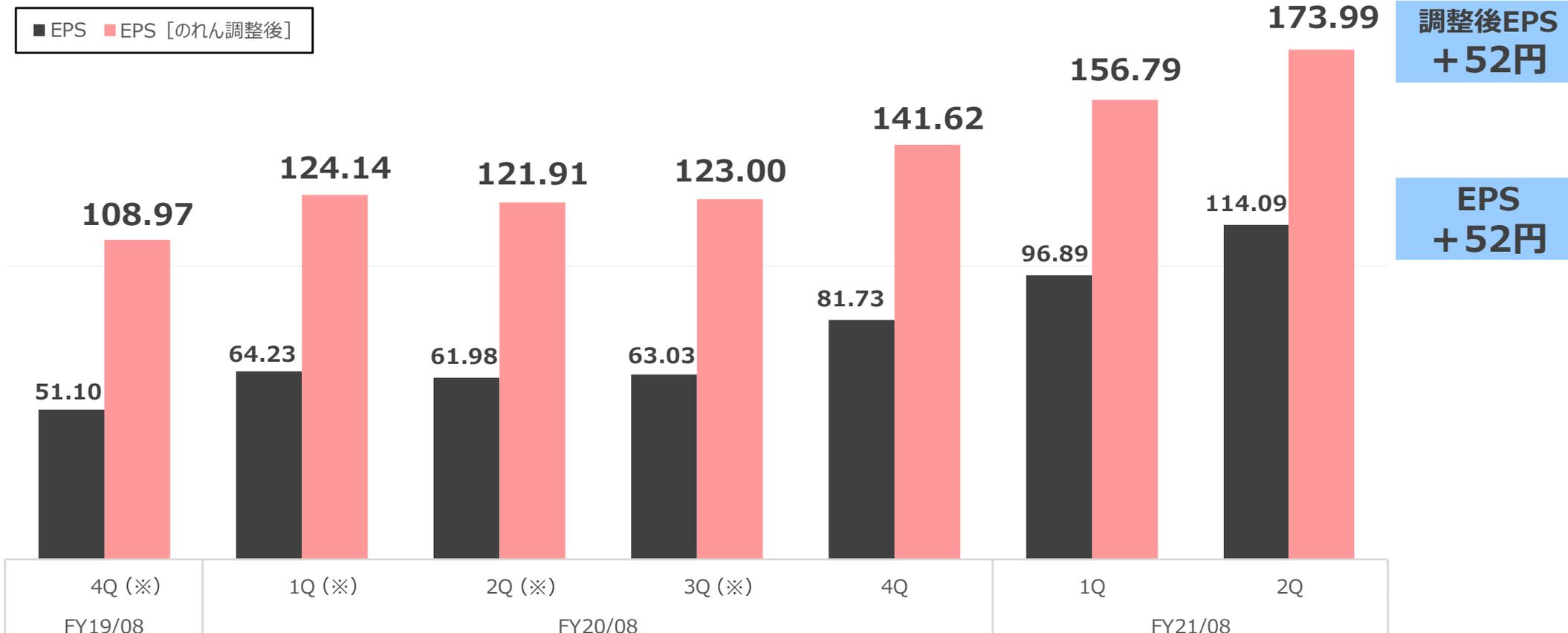
- ✓ QoQの広告販促費はTVCMなどコンテンツ配信事業へ積極投下したことにより増加
- ✓ QoQの「その他」は業務店向け自社光回線の販売手数料、株主優待費用などにより増加

# 第2四半期連結決算ハイライト (EPS推移 ※LTMベース)

※LTM : Last Twelve Months (直近12ヶ月)

単位: 円

<YoY>



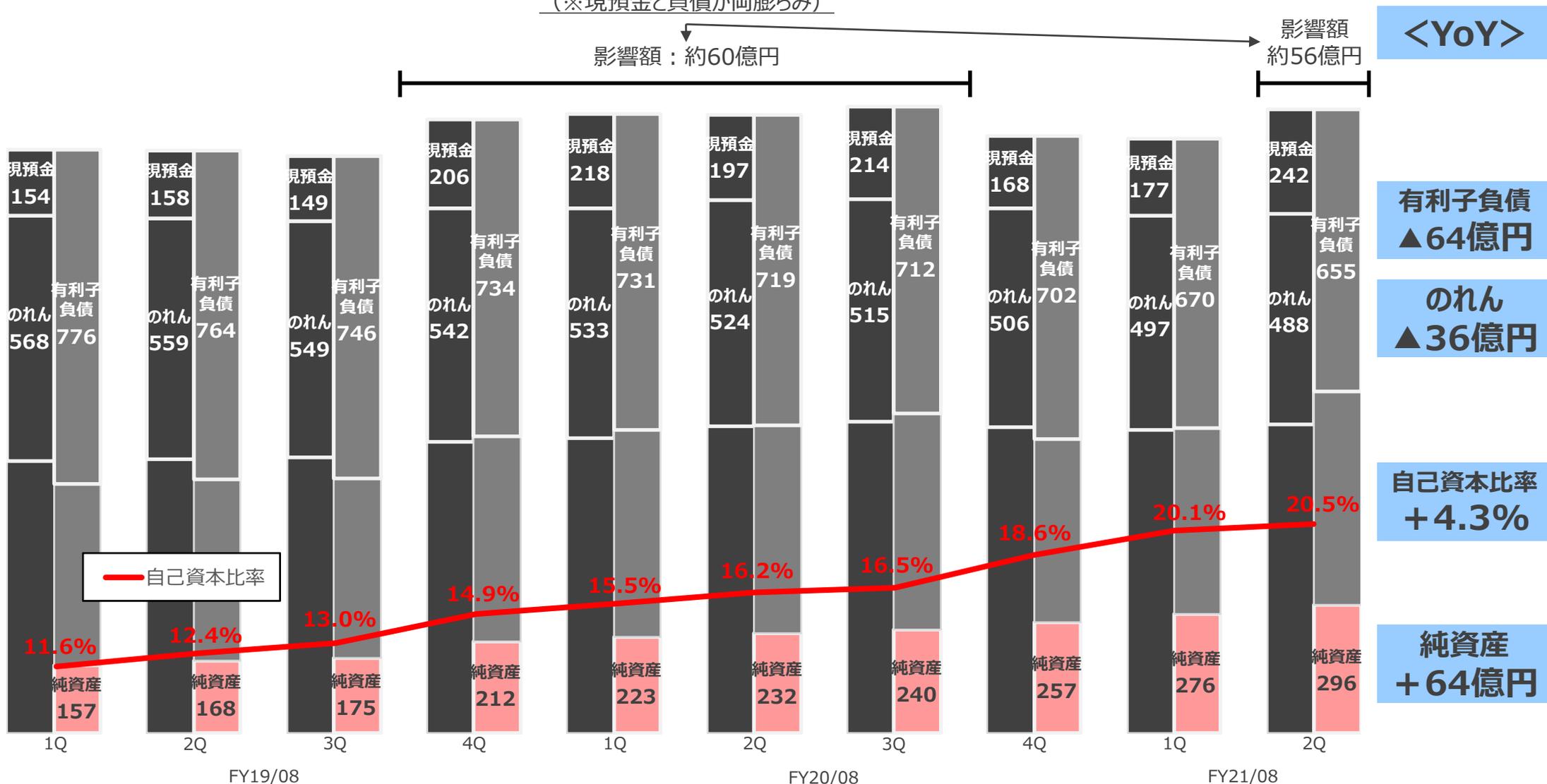
※FY19/08Q4に資産売却による税効果会計等で発生した30億円の一過性利益増加を控除したプロフォーマベース

✓ 発行済み株式数に大きな変動がないため、当期純利益に連動して実勢値EPSも増加傾向

# 第2四半期連結決算ハイライト（連結貸借対照表推移）

単位：億円

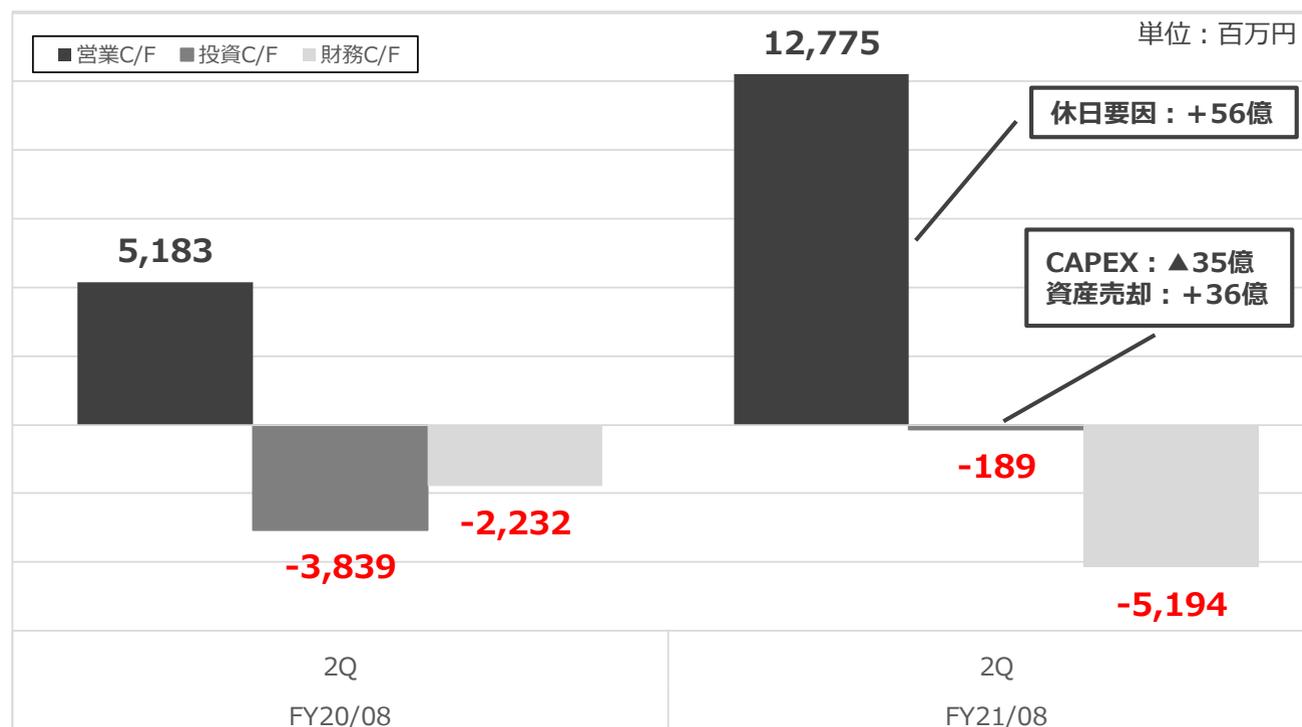
各四半期末日が休日で銀行休業日のため一部支払いが翌月繰り越し  
（※現預金と負債が両膨らみ）



✓ 純資産の積み上がりとのれん及び有利子負債の減少によるリバランスで自己資本比率改善  
 （直近2Qは期末休日要因で56億円が支払い繰り越しされているため、自己資本比率の実勢値は21.3%）

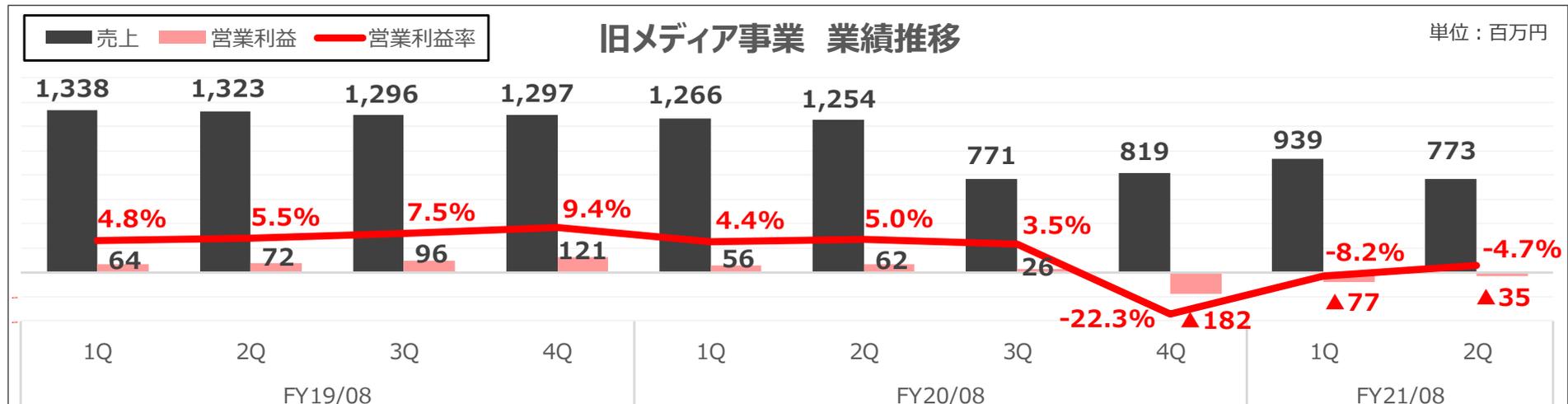
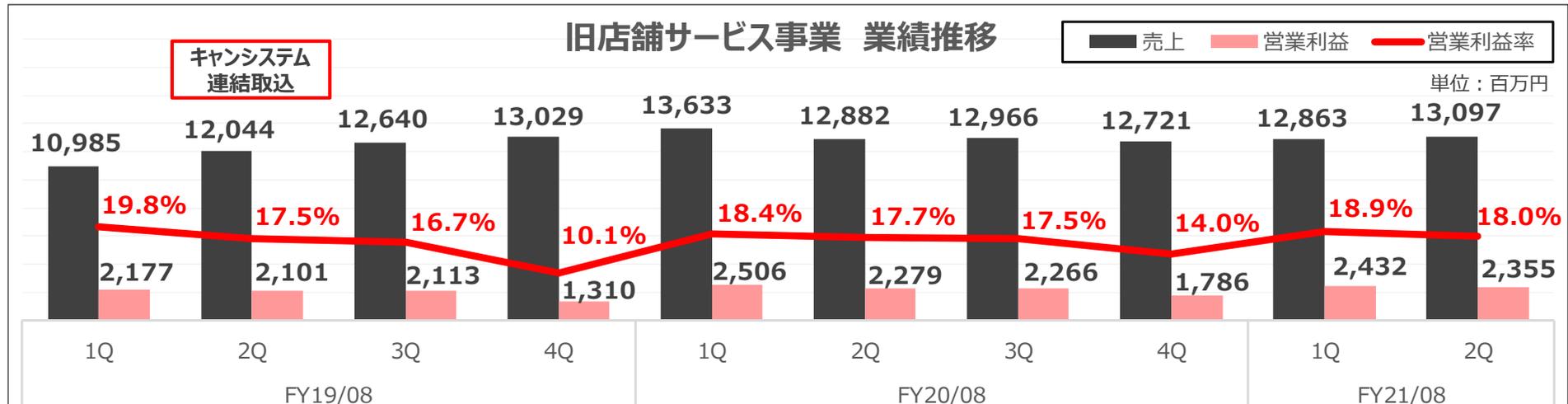
# 第2四半期連結決算ハイライト（連結キャッシュフロー）

(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)
2020年8月期2Q	5,183	▲3,839	1,344	▲2,232	▲887
2021年8月期2Q	12,775	▲189	12,586	▲5,194	7,391



- ✓ 営業C/F：期末休日による支払繰越額56億円を控除した実勢値でも前期比で20億円増加
- ✓ 投資C/F及び財務C/F：資産売却金36億円の一部を借入返済に充当

# 店舗サービス事業（旧セグメントプロフォーマ）



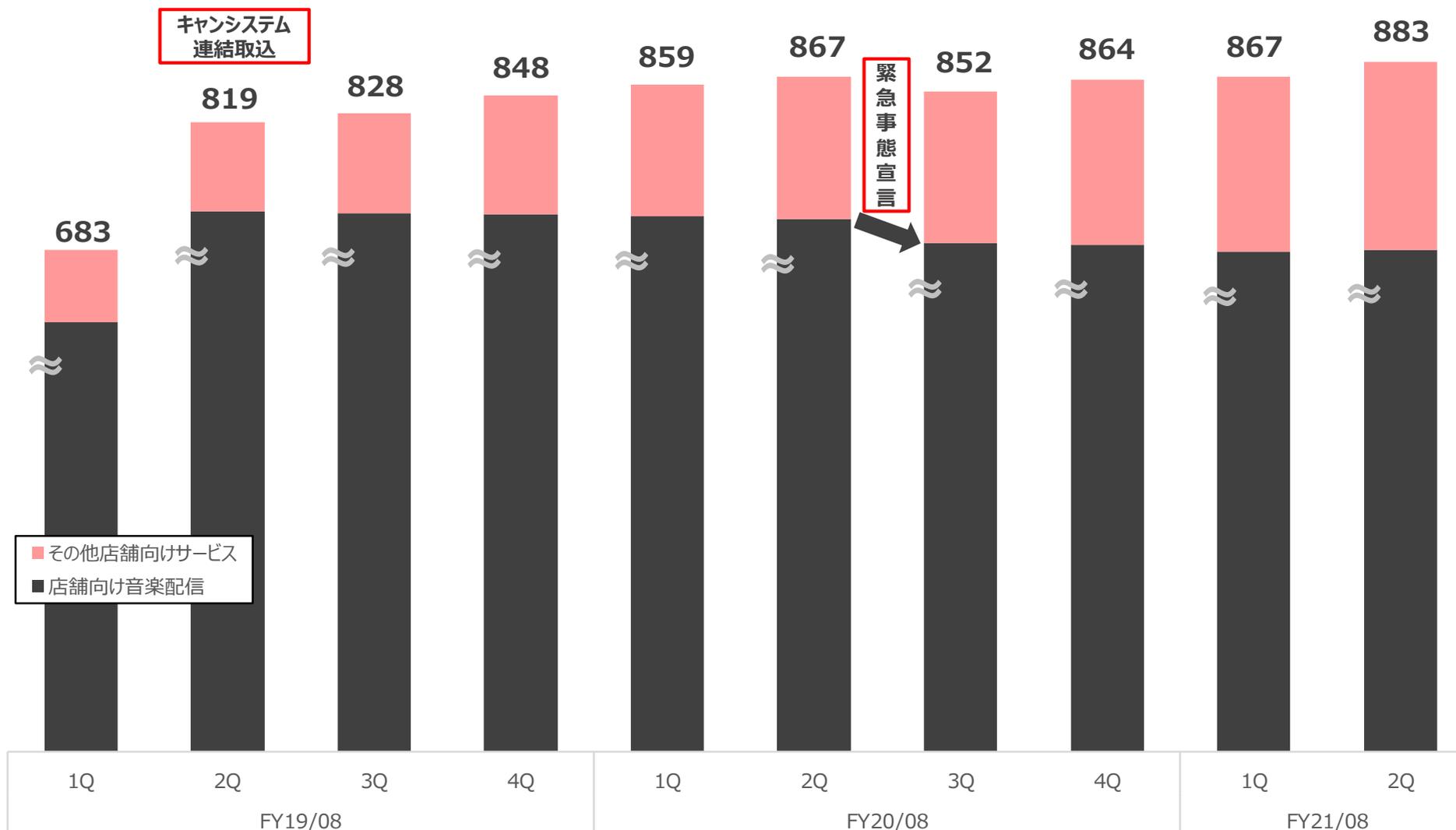
- ✓ コロナ禍での緊急事態宣言中においても旧店舗サービスは2 四半期連続増収、YoYで増収増益を達成
- ✓ 旧メディア事業はQoQで売上が大きく落ち込むも、コストコントロールにより赤字幅は縮小

# 店舗サービス事業（契約件数推移）

単位：千件

<YoY>

+16千件



※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

✓ この第2四半期期間においては店舗向け音楽配信、その他店舗向けサービスの両方で顧客純増を達成

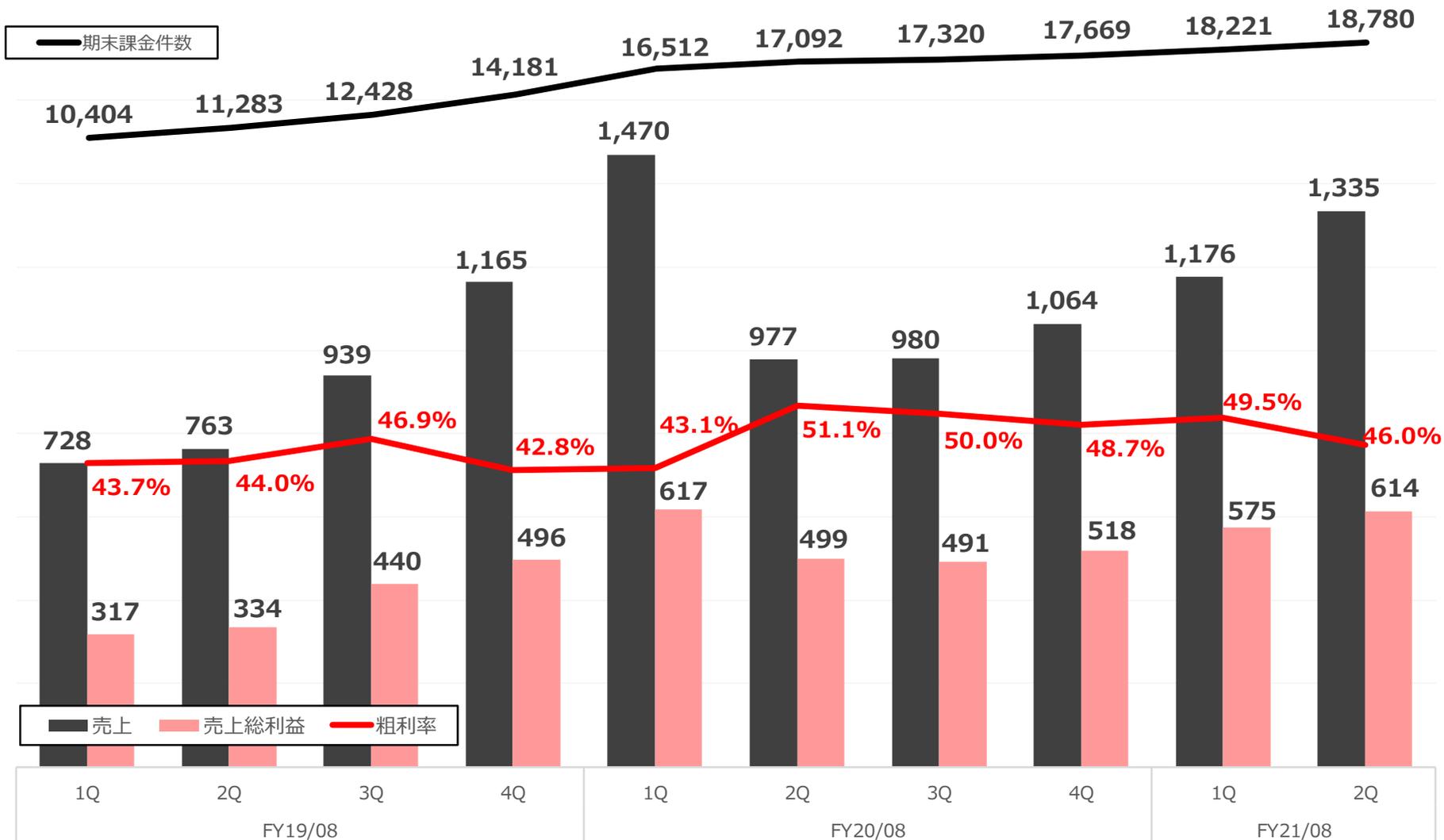
# 店舗サービス事業（POSレジサービス収益推移）

単位：百万円、件

<YoY>

課金件数  
+ 1.7千件

売上  
+ 37%



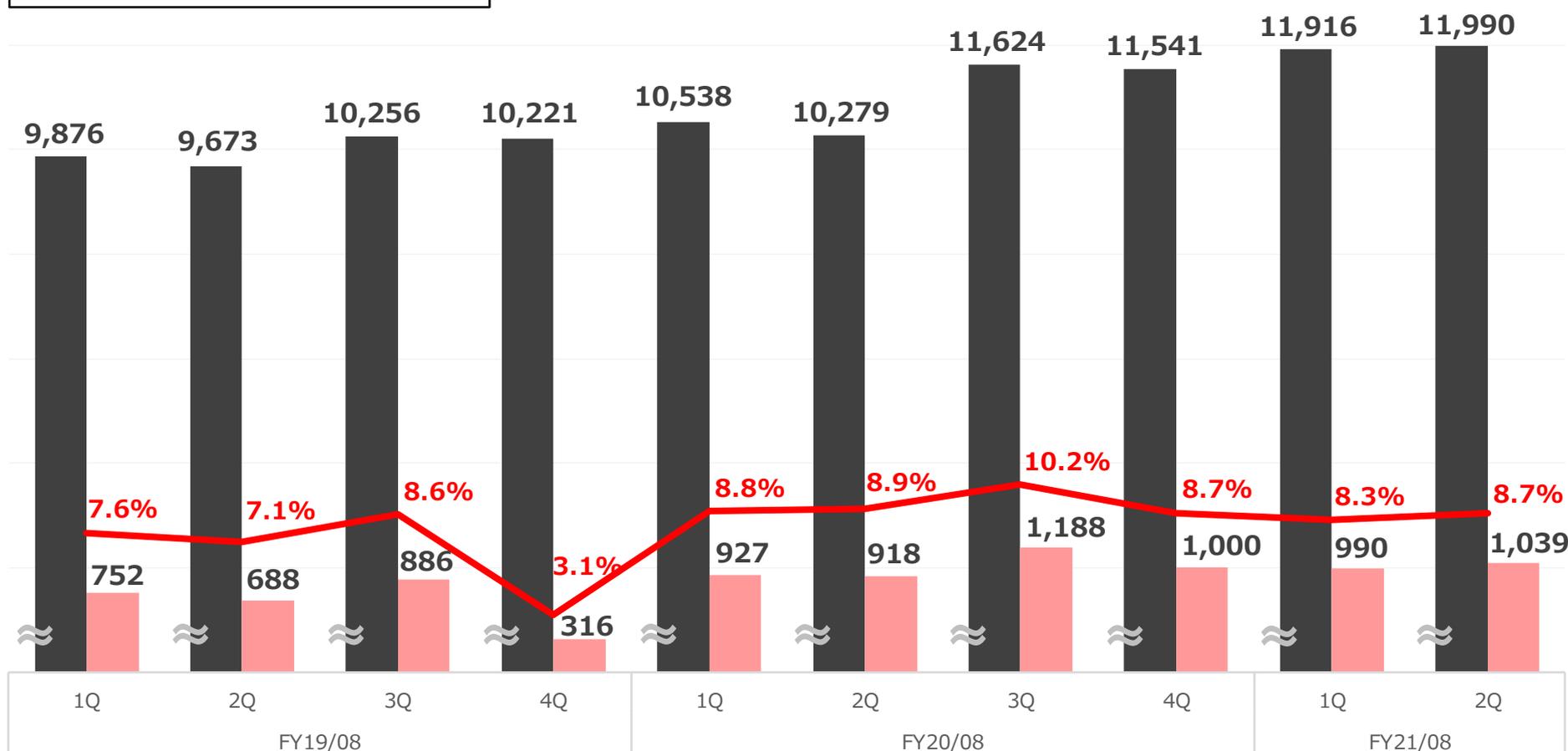
✓ 第2四半期はイニシャル売上が堅調だったためQoQで粗利率は微減

# 通信事業（業績推移）

単位：百万円

<YoY>

■ 売上 ■ 営業利益 — 営業利益率

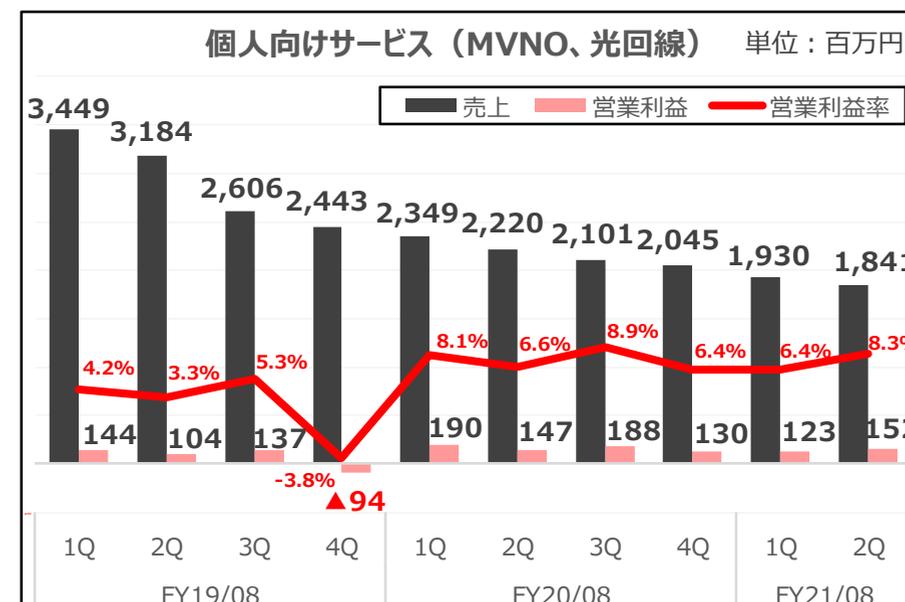
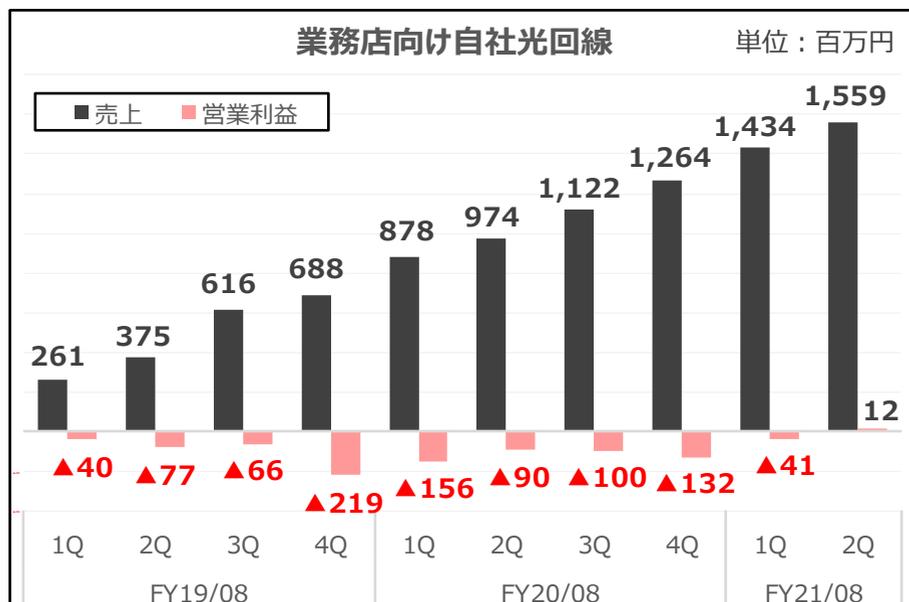
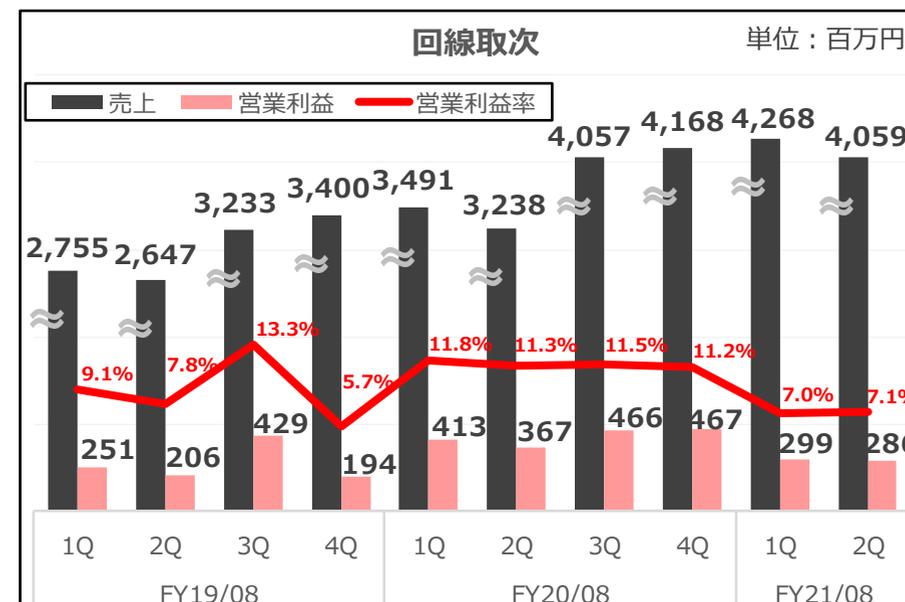
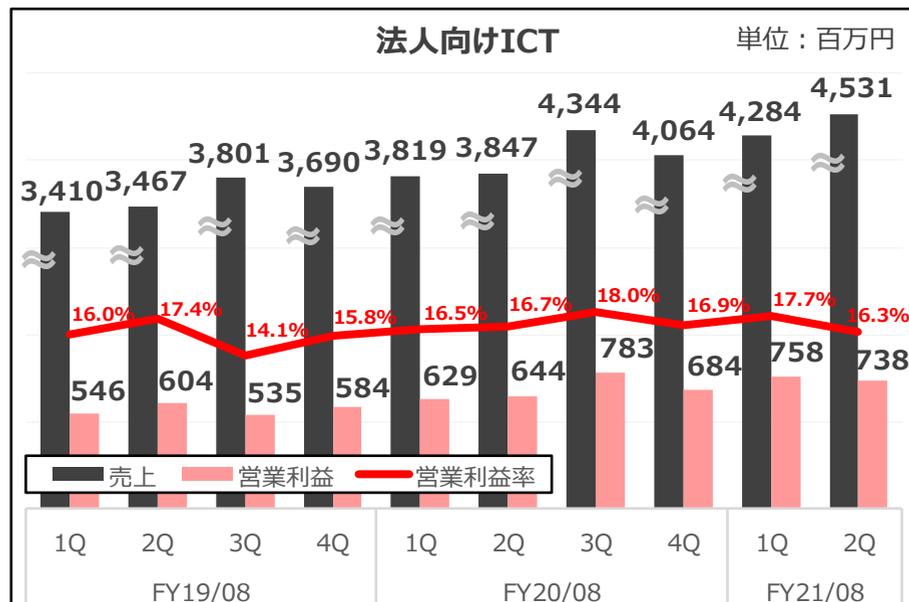


売上  
+17%

営業利益  
+13%

✓ サービス区分ごとに増益/減益あるものの、セグメント全体としてはQoQで増収増益を達成  
(※内訳はAPPENDIX参照)

# 通信事業（サービス区分別損益）

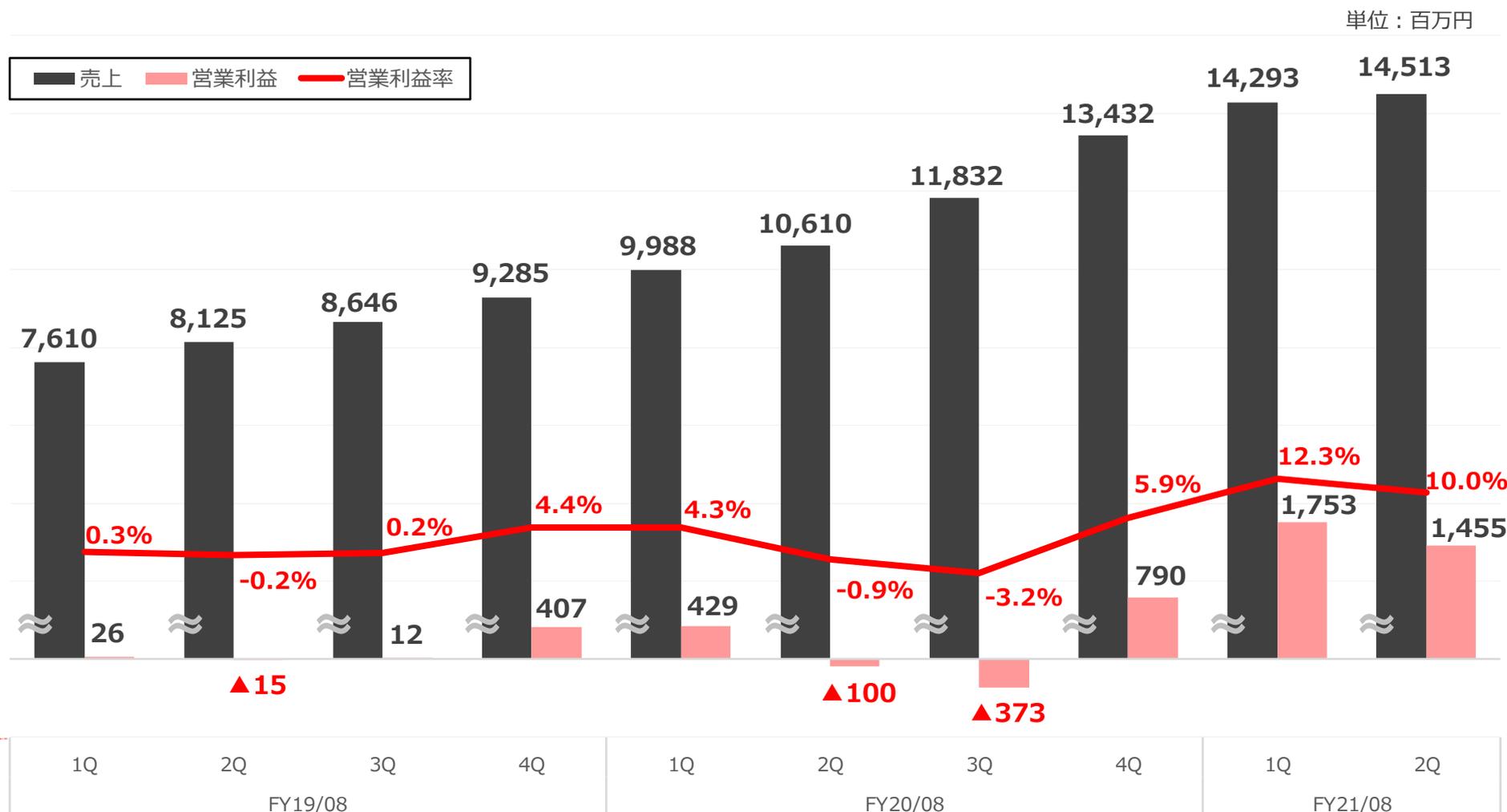


※通信事業の営業利益においては上記のほか年間6億円ののれん償却費が発生（今期上期で償却終了）

# コンテンツ配信事業（業績推移）

<YoY>

売上  
+37%



営業利益  
大幅黒転

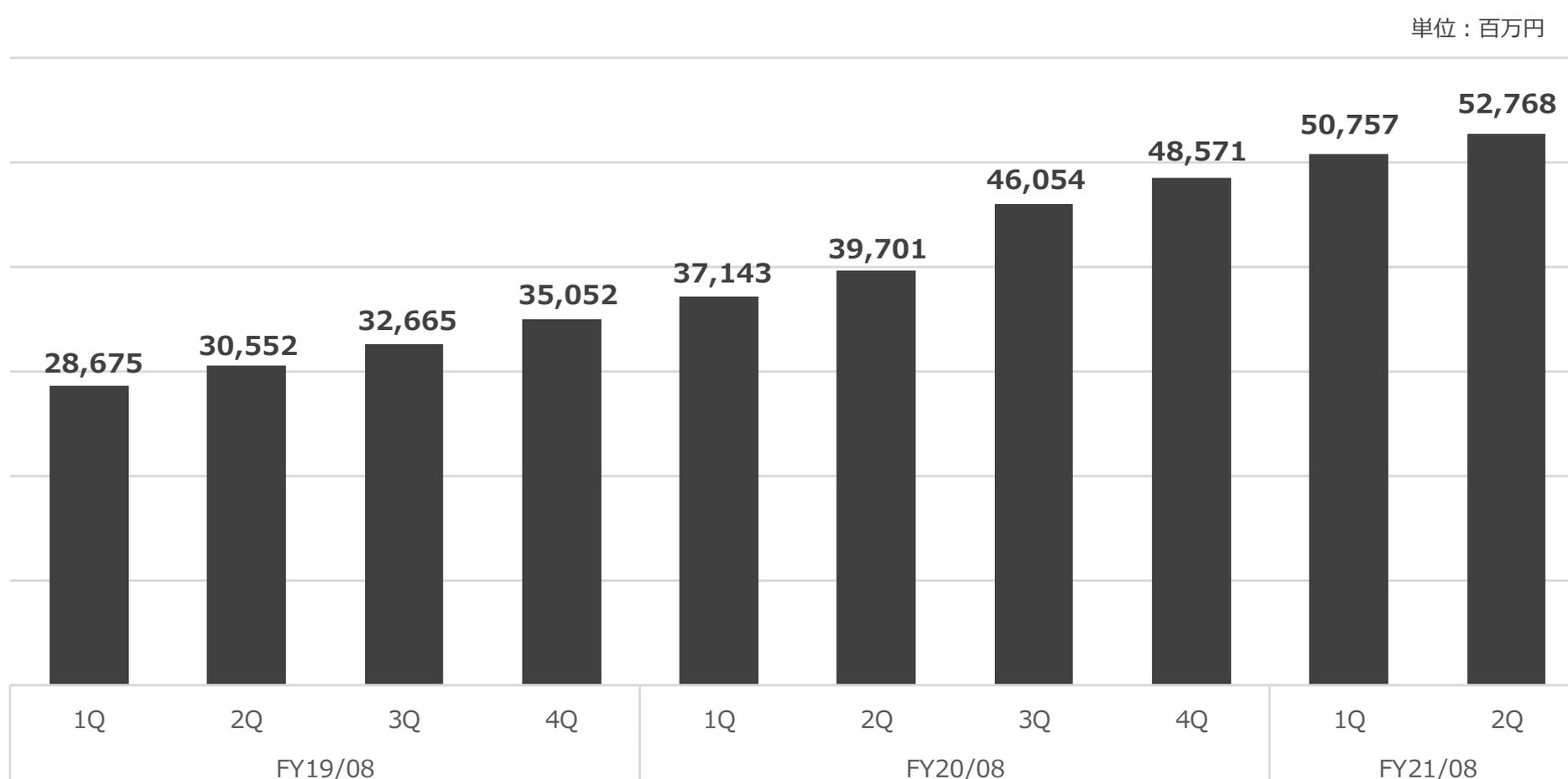
- ✓ QoQ売上成長の鈍化はPPVなどショット売上が弱含んだことによるもの
- ✓ TVCMなど広告販促を積極投下した結果、QoQで営業利益は減益も15億円を着地、利益率も10%を確保

# コンテンツ配信事業 (ARR)

単位：百万円

<YoY>

+131億円  
(+33%)



※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などショット売上を除き、音楽配信など付帯月額サービスを含む)

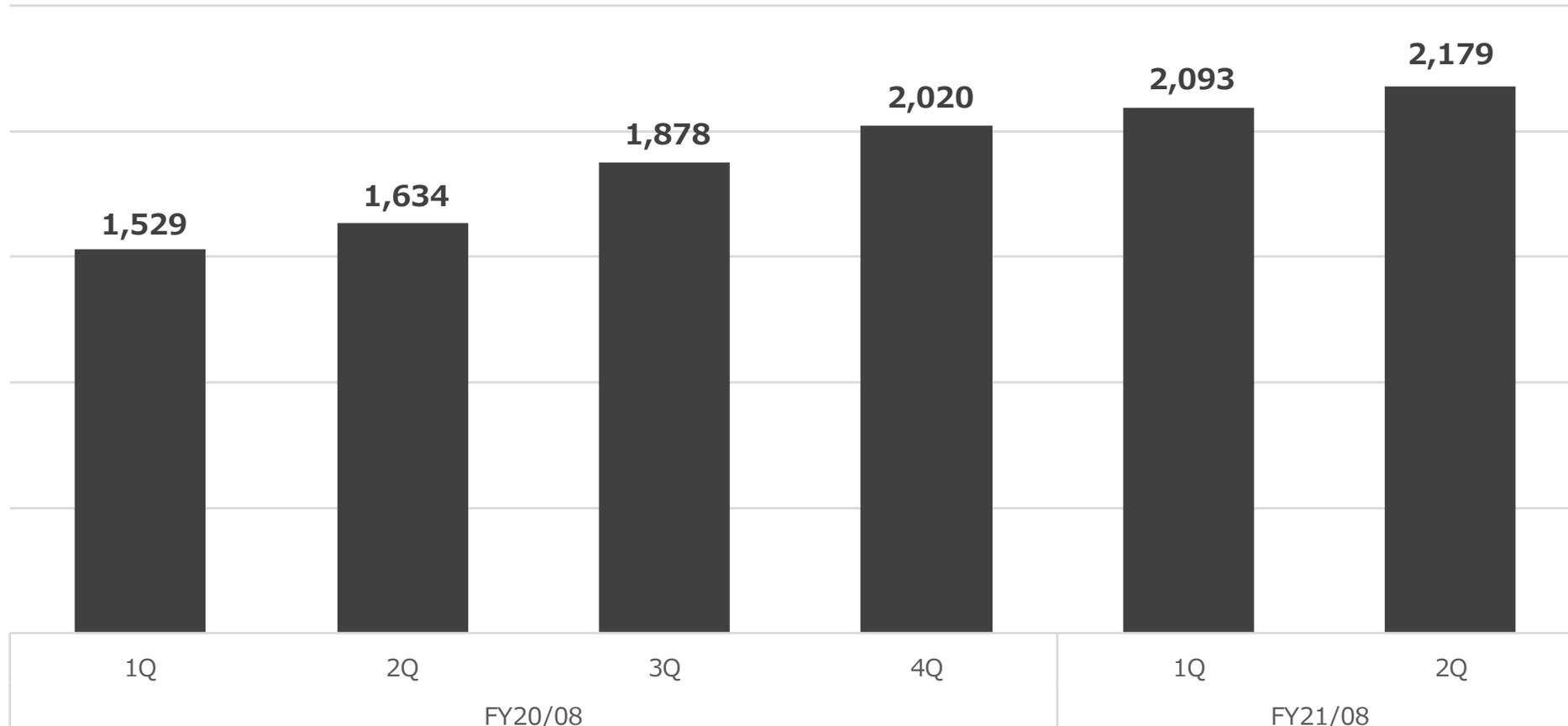
※各四半期最終月の単月売上ベース

✓ ビフォーコロナ時 (FY19/08~FY20/08Q2) と同水準でARRは順調に成長

# コンテンツ配信事業（課金ユーザー推移）

<YoY>

単位：千件



+545千人  
(+33%)

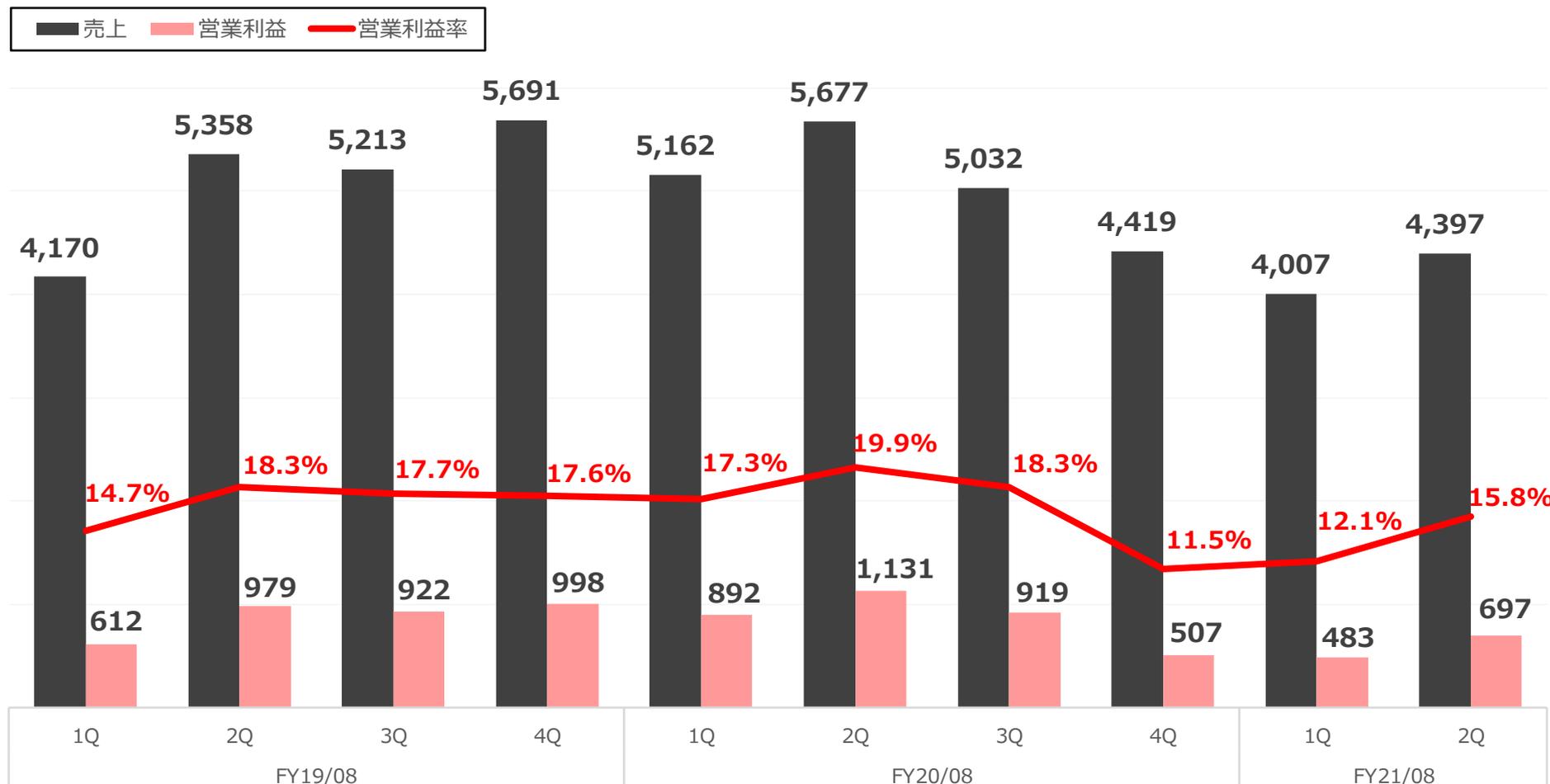
※ビジネスアライアンス先を通じた月額ポイントサービス等を含む

✓ QoQで+86千人と、四半期毎に着実に課金ユーザーを積み上げ

# 業務用システム事業（業績推移）

単位：百万円

<YoY>



売上  
▲23%

営業利益  
▲38%

- ✓ 緩やかな需要回復傾向により、コロナ禍での3四半期連続減収減益から反転しQoQで増収増益を達成、本格的な市場回復時期は不透明感残るも1Q業績をボトムに底打ち

## 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

103,000施設 / 230,000施設  
(進捗率：45%)

### ■ アルメックス受注数（2021年3月末時点）

12,500台

【売上インパクト】

機器販売売上：1,125百万円

ARR：375百万円（本格稼働後の1.5年目以降～）

(※) 2021年3月末時点の当社調べ



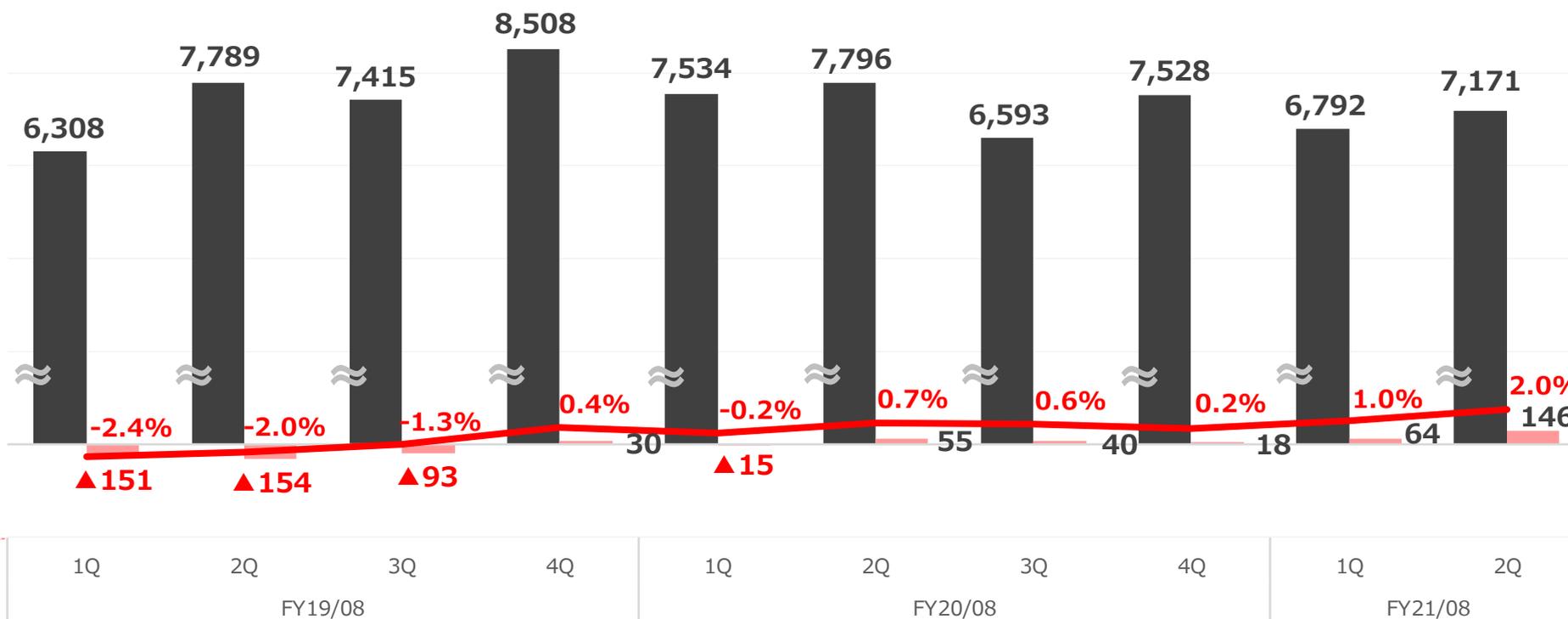
- ✓ 2021年3月納入開始のマイナタッチに関して、3月末時点におけるアルメックスの受注は12,500台
- ✓ 本格運用は10月へ先送りも、施設申し込み増に合わせ受注積み上げ増を促進

# 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  
▲ 8%

営業利益  
+ 165%

✓ 東京電力との新施策による収益創出で 2Qは利益率改善

## 2021年8月期の修正予想（連結）

（単位：百万円）	期首予想	修正予想	増減額	増減率
売上高	202,000	204,000	+2,000	+1.0%
営業利益	11,000	15,500	+4,500	+40.9%
営業利益率（%）	5.4%	7.6%	—	—
経常利益	10,200	14,500	+4,300	+42.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	5,000	7,500	+2,500	+50.0%
親会社株主に帰属する当期純利益 [のれん調整後]	8,300	10,800	+2,500	+30.1%
1株当たり連結当期純利益（円）	83.23	124.85	—	—
1株当たり連結当期純利益 [のれん調整後]（円）	138.13	179.75	—	—
EBITDA	19,800	24,100	+4,300	+21.7%
EBITDAマージン	9.8%	11.8%	—	—
EBITDA-CAPEX（投融資含む）	11,800	16,500	+4,700	+39.8%

- ✓ 上期の業績進捗及び今後の事業環境を鑑みた上で期首業績予想を上方修正、  
トップラインは微増収も営業利益は40%、親会社に帰属する当期純利益は50%の上振れを見込む

# 2021年8月期の修正予想（セグメント別）

(単位：百万円)		期首予想	修正予想	増減額	増減率	背景／根拠
■店舗サービス事業（※1）	売上高	54,500	55,500	+1,000	+1.8%	音楽配信、その他商材ともに堅調
	営業利益	7,200	9,000	+1,800	+25.0%	粗利増加及び販管費コントロール
■通信事業	売上高	43,500	47,000	+3,500	+8.0%	法人向けICT、回線取次の上振れ
	営業利益	4,200	4,300	+100	+2.4%	粗利増加分は自社回線の販促へ充当
■業務用システム事業	売上高	20,500	18,700	▲1,800	▲8.8%	期首想定より市場回復遅れで
	営業利益	3,300	2,800	▲500	▲15.2%	下方修正も病院DX投資は加速堅調
■コンテンツ配信事業	売上高	56,000	58,700	+2,700	+4.8%	課金ユーザー超過及びPPV好調
	営業利益	2,700	5,700	+3,000	+111.1%	売上超過及び粗利率改善
■エネルギー事業	売上高	30,500	27,400	▲3,100	▲10.2%	期首想定比で電力消費量減少
	営業利益	200	280	+80	+40.0%	東京電力との新施策による収益創出

※1 今期より旧メディア事業を店舗サービス事業へ統合したため、店舗サービス事業の期首予想値は旧店舗サービスと旧メディアの単純合算で作成

※2 各セグメントに配賦していない全社費用は含まず

✓ 店舗サービス事業及びコンテンツ配信事業で営業利益を大幅な上方修正、  
業務用システム事業は事業環境の回復が想定よりも遅れていることを鑑み下方修正

1. 当社グループ概要

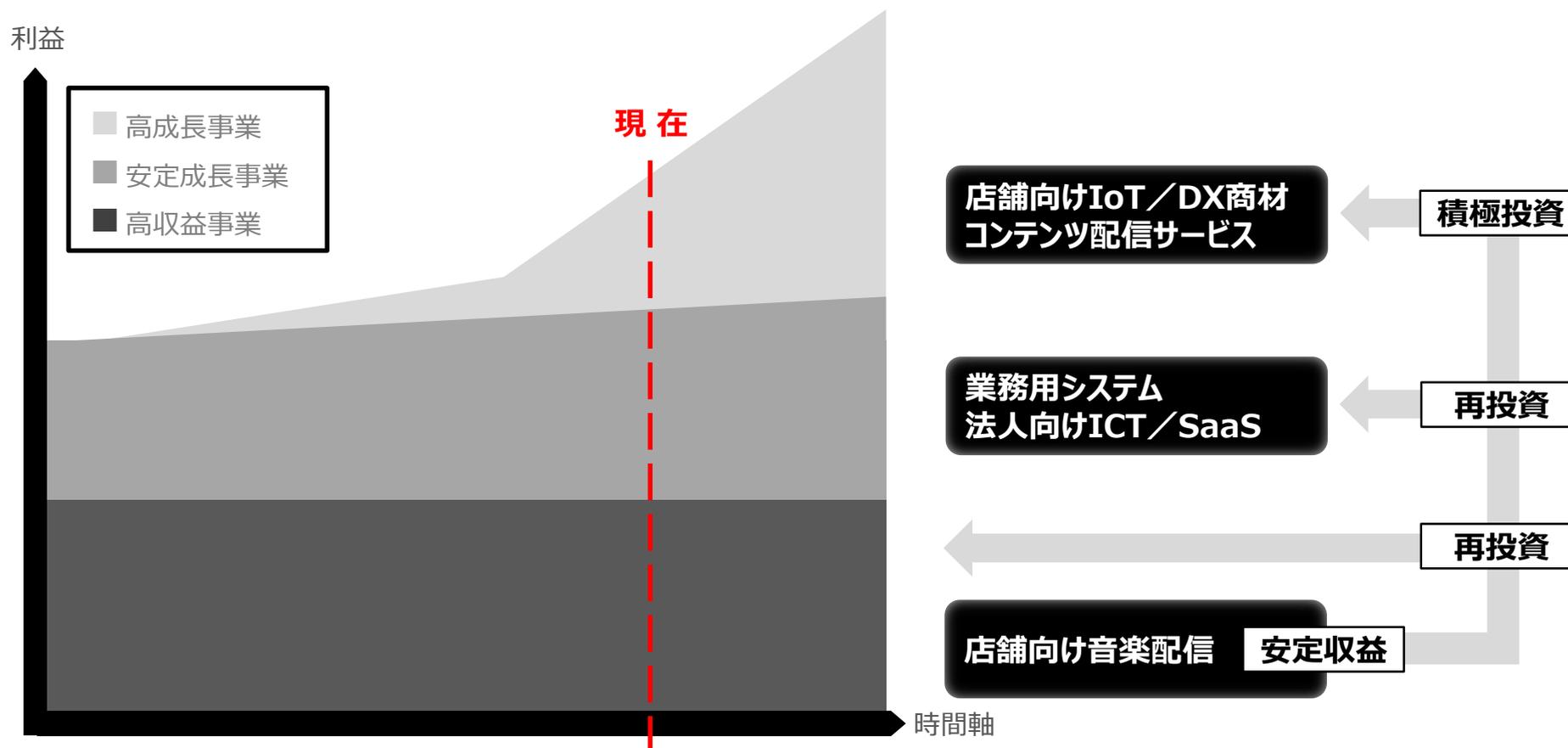
2. コンテンツ配信事業（U-NEXT）の事業環境および成長性について

3. 東京証券取引所の市場区分見直しに対する対応方針について

4. 2021年8月期の業況および上方修正について

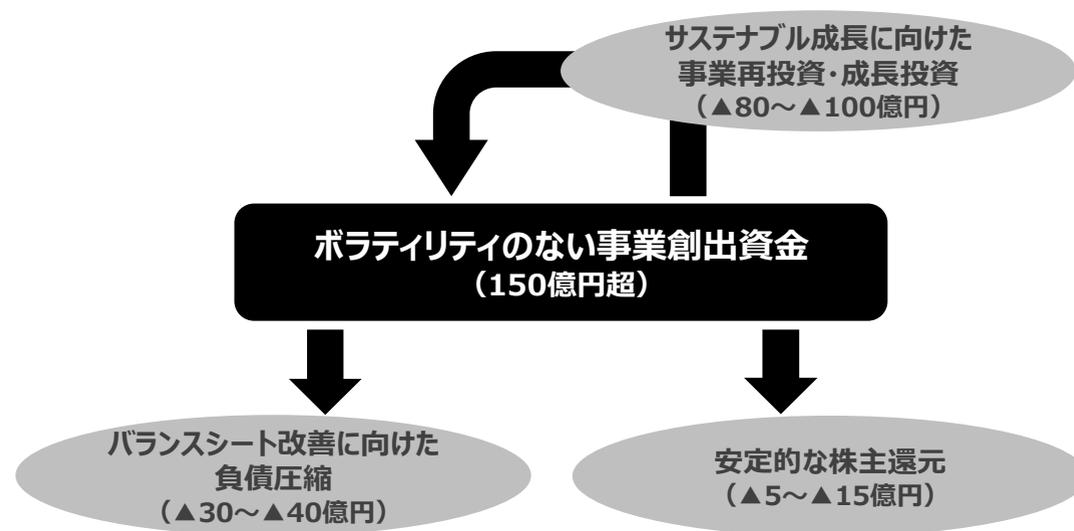
5. **グループ成長戦略および中期経営計画に対する進捗について**

# (事業ポートフォリオ別) 収益成長概念図



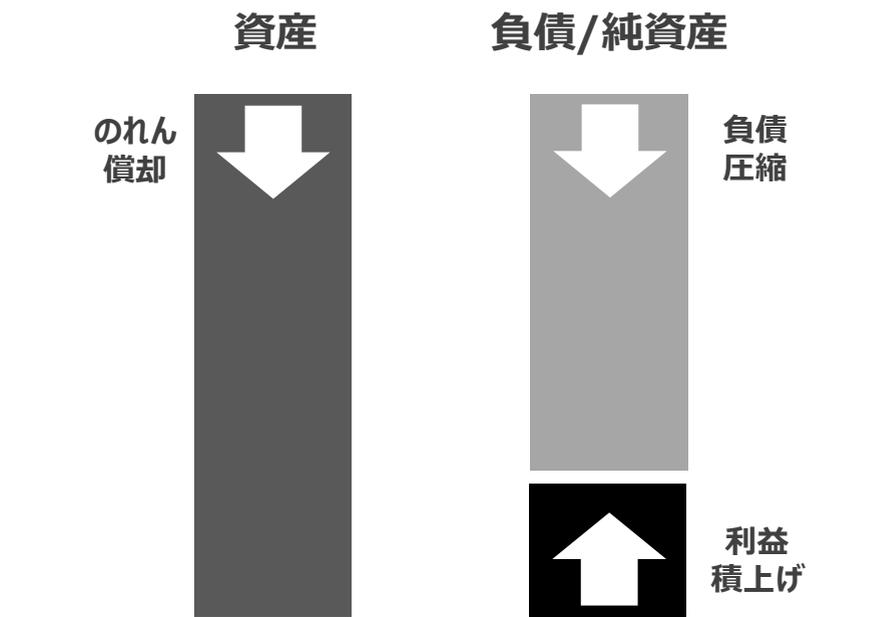
- ✓ ストック収益でキャッシュカウな店舗向け音楽配信による創出資金を成長事業へ積極投下
- ✓ コンテンツ配信を中心とした高成長事業も先行投資段階から収益化を達成、  
今後は成長性を維持しつつ収益貢献していくステージへ

## ■ 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

# 現行中期計画に対する進捗

(単位：百万円)		2020年8月期 実績	2021年8月期 予想	2022年8月期 計画	2024年8月期 計画
売上高		193,192	204,000	230,000	270,000
営業利益		10,883	<b>15,500</b>	10,000	<b>13,000</b>
経常利益		10,093	<b>14,500</b>	9,000	<b>12,000</b>
親会社株主に帰属する当期純利益		4,909	<b>7,500</b>	4,500	<b>6,500</b>
EBITDA		19,505	<b>24,100</b>	20,000	<b>23,500</b>
EBITDA-CAPEX（投融資含む）		11,658	<b>16,500</b>	10,000	<b>13,500</b>
■ 店舗サービス事業（※1）	売上高	56,316	55,500	59,000	63,500
	営業利益	8,804	9,000	7,400	7,700
■ 通信事業	売上高	43,984	47,000	41,500	49,500
	営業利益	4,034	4,300	4,500	6,000
■ 業務用システム事業	売上高	20,291	18,700	21,500	23,500
	営業利益	3,451	2,800	3,500	4,000
■ コンテンツ配信事業	売上高	45,863	58,700	46,000	52,000
	営業利益	746	5,700	1,000	2,000
■ エネルギー事業	売上高	29,453	27,400	65,000	85,000
	営業利益	98	280	500	1,000

✓ 現行中期経営計画の最終年度利益を今期で超過する見込み

**U**

**USEN-NEXT  
HOLDINGS**

必要とされる次へ。

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。