

**USEN-NEXT  
HOLDINGS**

# 2022年8月期 決算説明会資料

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

2022.10.18

I. 2022年8月期 総括

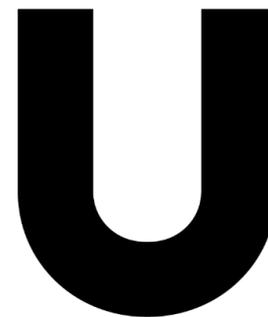
II. 中期経営計画の進捗について

III. 2022年8月期 連結決算概要

IV. 2022年8月期 事業セグメント別業績

V. 2023年8月期 業績予想および株主還元方針

VI. APPENDIX



**USEN-NEXT  
HOLDINGS**

# I . 2022年8月期 総括

# 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  
6期連続で過去最高を更新

\*売上は2018/08期の8ヶ月決算値を12ヶ月換算

当社初となる社債を100億円発行、  
硬軟兼備な財務基盤を構築



コロナ禍や  
インフレ下においても  
店舗DXは安定成長



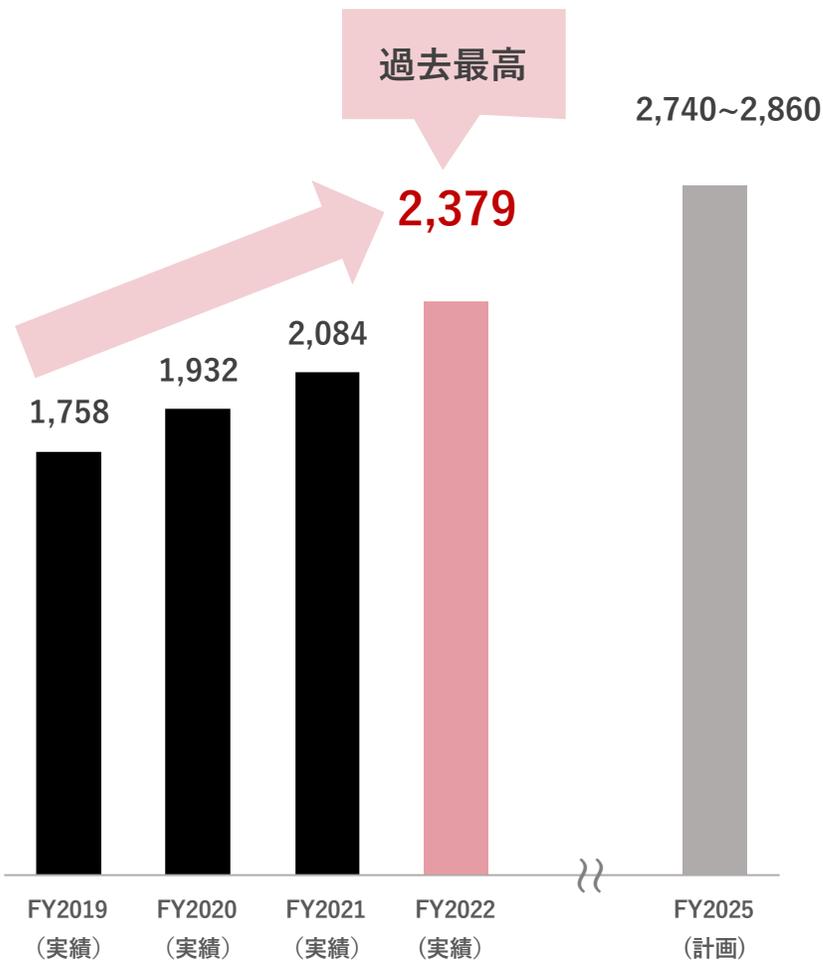
コンテンツ配信の  
ユーザー数は  
順調に拡大

未来を今に近づける“ソーシャルDX”カンパニー

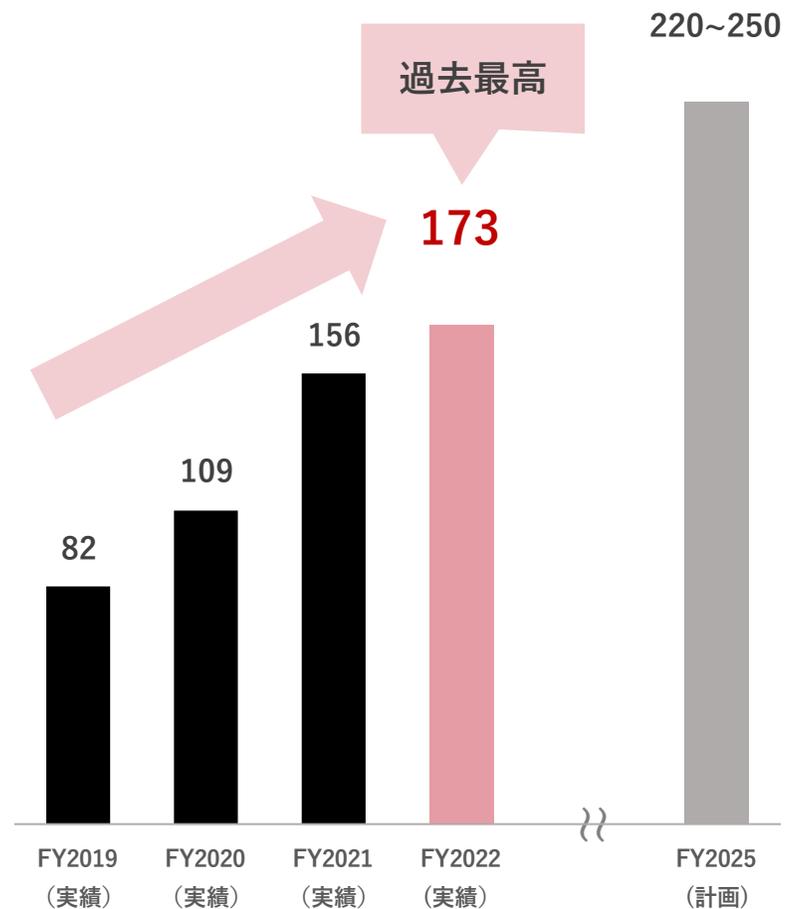
# 連結売上高／連結営業利益

## 連結売上高

(単位：億円)



## 連結営業利益

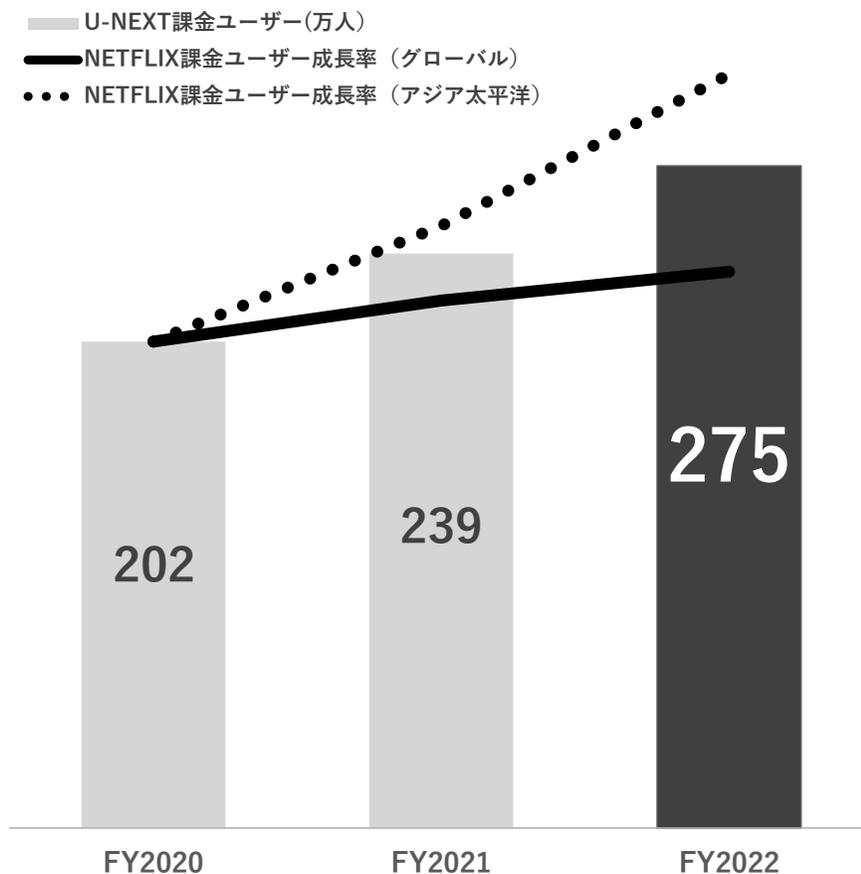


経営統合後、

**売上\*、営業利益が  
6期連続で  
過去最高を更新**

\* 売上は2018/08期の8ヶ月決算値を12ヶ月換算

## U-NEXT課金ユーザー数



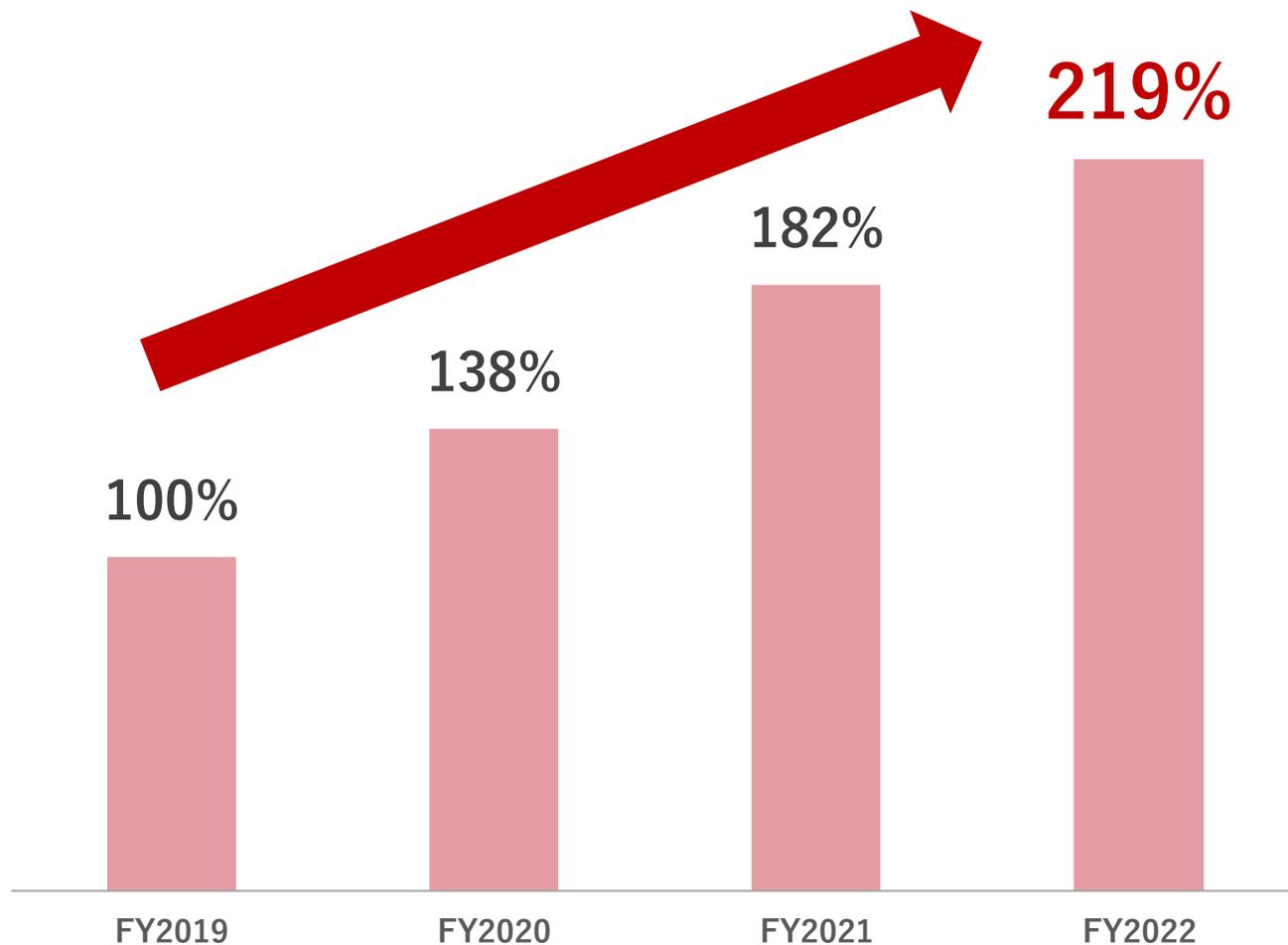
**+ 36万人** (前期比 + 15%)

リオープニングが進む中でも  
順調に拡大

※各期末時点 (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)

※NETFLIXの課金ユーザー成長率はNETFLIXの各年度2Q (6月末) 実績でFY2020を100としてグラフ化

## 店舗向けクロスセル商材契約数



コロナ禍、インフレ下においても  
過去3年間で

**店舗向けクロスセル商材は  
200%以上成長**

# デビュー債となる第1回無担保社債の発行

- ✓ 現在の不透明な事業環境を踏まえ、硬軟兼備な財務基盤を構築すべくデビュー債を発行
- ✓ 社債投資家の需要が回復途上の厳しい環境下において100億円を調達

項目	概要
銘柄名	第1回無担保社債
年限	5年
発行額	100億円
利率	1.020%
主幹事	大和証券

## <起債評価>

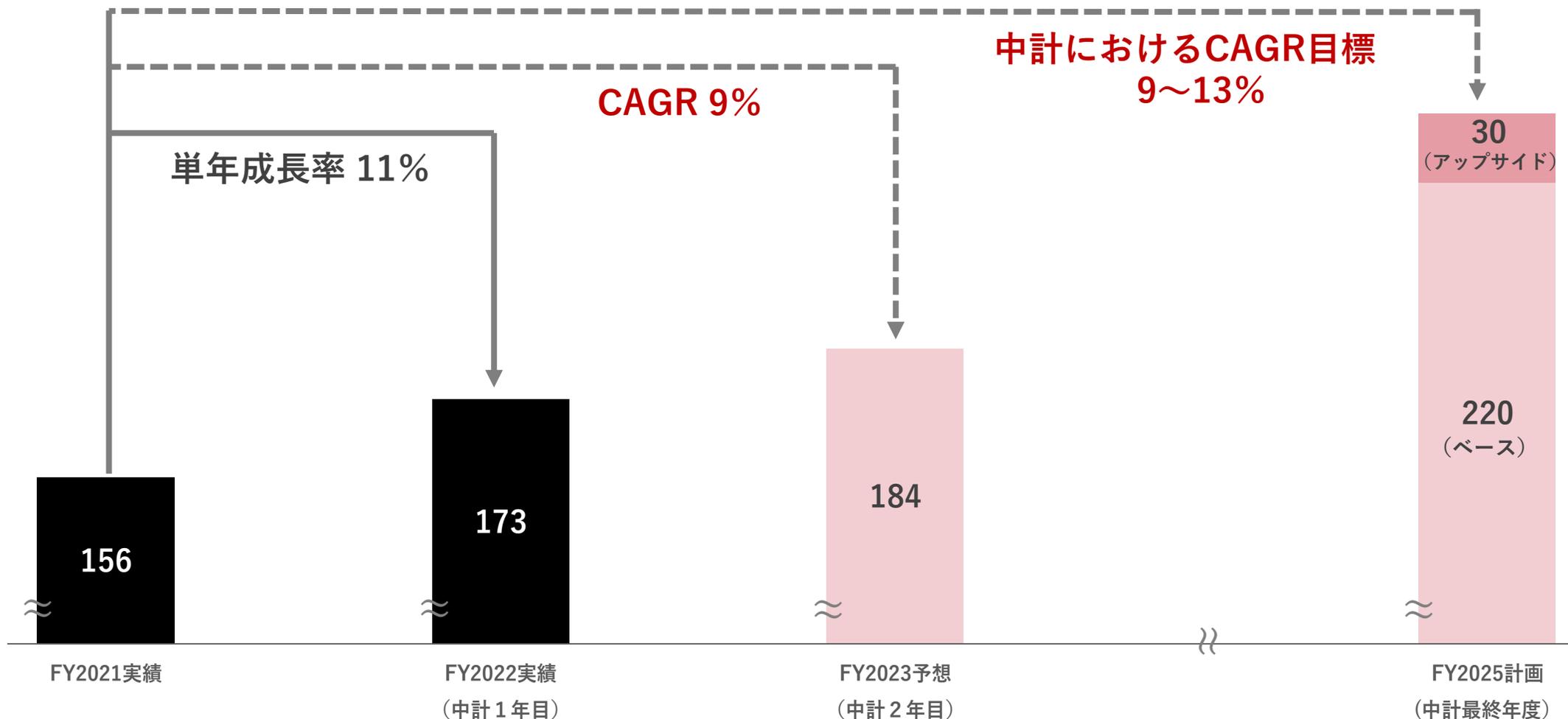
- ・段階的に募集を増額、最終的に146億円のオーダーを集める（Capital Eye）
- ・同社業績の評価に加え事業モデルからも手掛けやすかった（Deal Watch）

## II. 中期経営計画の進捗について

# 中期経営計画の進捗①（連結営業利益）

（単位：億円）

✓ FY2023予想に基づくCAGRは中計のベースケースである9%を維持



※FY2023の為替レートは130円/1ドルで算出

## 中期経営計画の進捗②（セグメント別）

単位：億円		FY2021 実績	FY2023予想		FY2025計画 (ベース)		FY2025計画 (アップサイド)	
			目標	CAGR	目標	CAGR	目標	CAGR
コンテンツ配信事業	売上	600	740	+11.1%	810	+7.8%	850	+9.1%
	営業利益	57	73	+13.2%	82	+9.5%	100	+15.1%
	営業利益率	9.6%	9.9%	-	10.1%	-	11.8%	-
店舗サービス事業	売上	561	610	+4.3%	705	+5.9%	705	-
	営業利益	86	87	+0.6%	105	+5.1%	110	+6.3%
	営業利益率	15.3%	14.3%	-	14.9%	-	15.6%	-
通信事業	売上	482	530	+4.9%	635	+7.1%	635	-
	営業利益	45	57	+12.5%	68	+10.9%	68	-
	営業利益率	9.4%	10.8%	-	10.7%	-	10.7%	-
業務用システム事業	売上	189	210	+5.4%	235	+5.6%	250	+7.2%
	営業利益	29	34	+8.3%	40	+8.4%	43	+10.3%
	営業利益率	15.3%	16.2%	-	17.0%	-	17.2%	-
エネルギー事業	売上	280	420	+22.5%	450	+12.6%	515	+16.5%
	営業利益	4	7	+32.3%	5	+5.7%	15	+39.2%
	営業利益率	1.3%	1.7%	-	1.1%	-	2.9%	-
調整額※	売上	▲27	▲40	-	▲95	-	▲95	-
	営業利益	▲65	▲74	-	▲80	-	▲86	-

※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が含まれております。

## 機会



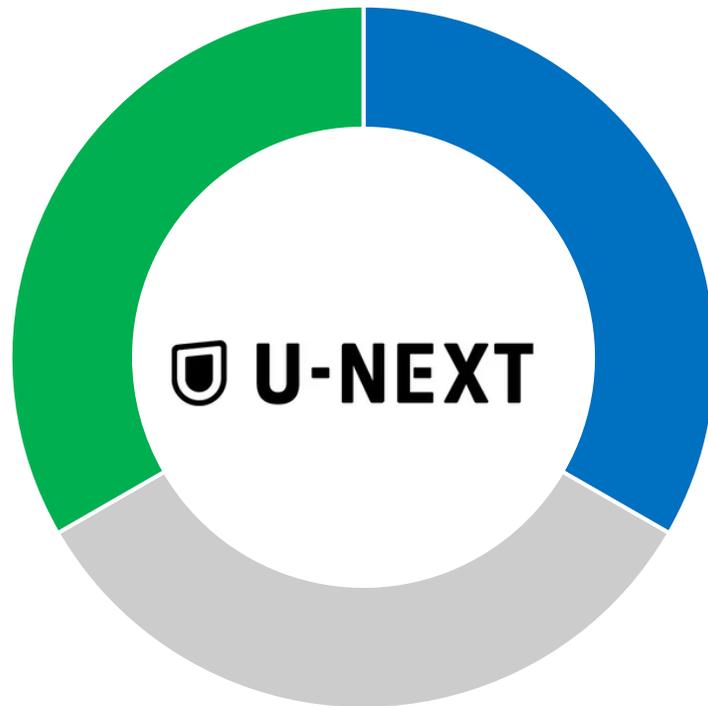
- ✓ リオープニングの進展で店舗顧客の収支が改善し、店舗DX商材を中心としたサービス導入機会が増加
- ✓ インバウンド再興に伴うホテル顧客のIT投資需要の取り込み（日本政府はインバウンド消費5兆円の早期達成を目指す）
- ✓ 深刻な人手不足を背景にした店舗・施設DXにおける省人化需要の取り込み

## リスク



- ✓ 為替影響による減益インパクトは想定以上。今後も必要に応じて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
- ✓ サプライチェーン滞留に対しては引き続き機器や部品の先行調達を適宜実施

これからの戦略①  
オールインワン・  
エンターテインメント



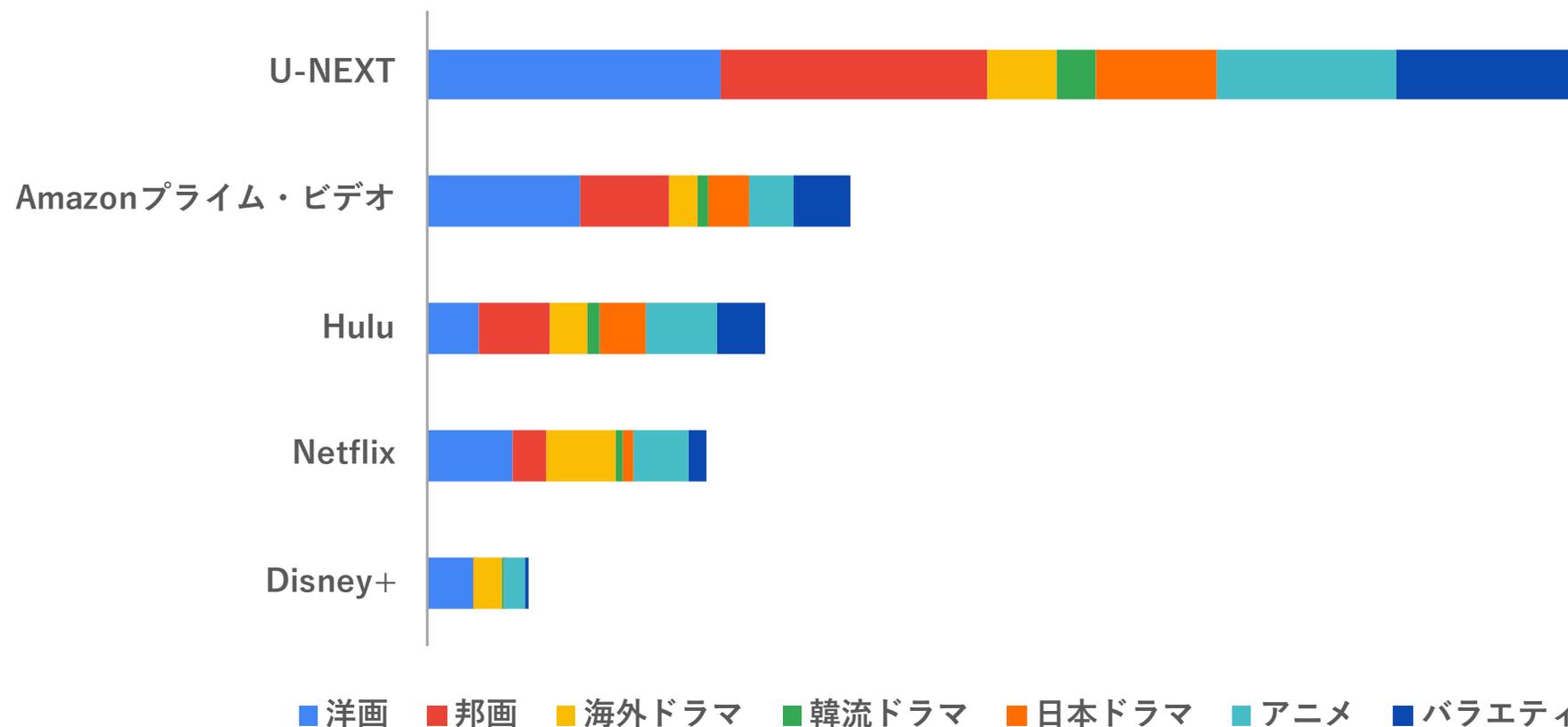
これからの戦略②  
ONLY ON

これまでの基本戦略  
圧倒的なカバレッジ

# コンテンツ配信事業：圧倒的なカバレッジ

見放題作品数は拡大を続け、2018年2月の調査開始時から継続して圧倒的No.1を維持

見放題作品数比較

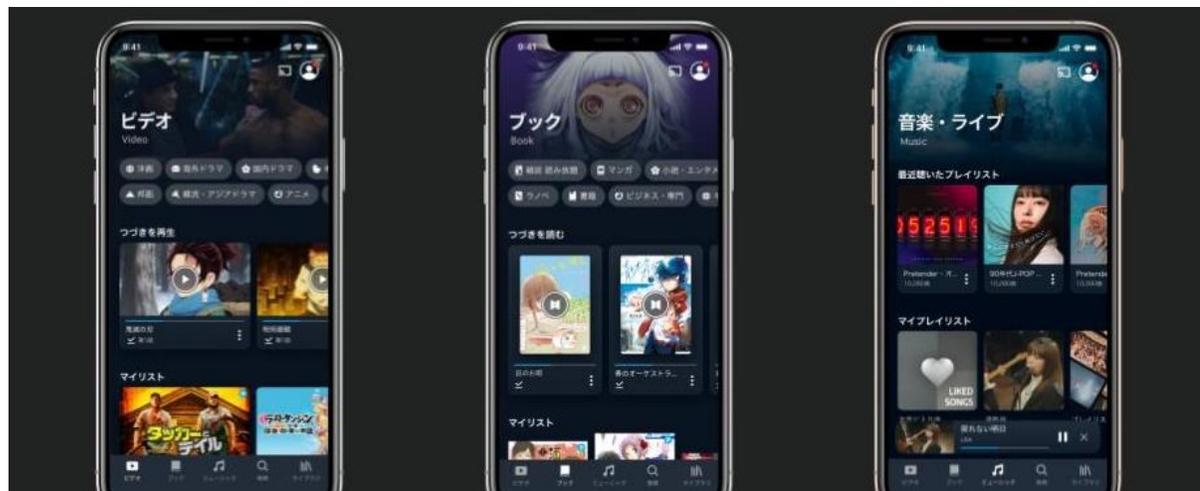


出典：GEM Partners調べ／2022年6月時点。国内の主要な定額制動画配信サービスにおける洋画/邦画/海外ドラマ/韓流・アジアドラマ/国内ドラマ/アニメ/バラエティを調査。別途、有料作品あり。

# コンテンツ配信事業：オールインワン・エンターテインメント

- ✓ 「映像」「書籍」「音楽」「ライブ」を1つのアプリで楽しめる新しいエンタメ体験の提供
- ✓ それぞれ別のサービスを使うより、「U-NEXTで完結できる」ことでユーザー満足度を向上

## U-NEXTの目指す世界



- 2019年1月に電子書籍を統合
- 2020年6月から課金型ライブ配信をスタート
- ミュージックビデオや音楽ライブ等のコンテンツを拡充
- 音楽聞き放題のオプションサービスもリリース予定

## オリジナル書籍



- 2020年8月から制作を開始したオリジナル書籍は20作品以上に拡大。今後人気コンテンツの映像化も視野に。
- 一部の作品をAmazon Audibleで配信スタート
- オリジナル書籍に加えて、オリジナルコミックが2022年始動予定、IP開発に着手

# コンテンツ配信事業： ONLY ON

✓ 「U-NEXTでしか観られない」「見放題で楽しめるのはU-NEXTだけ」という独占配信作品を強化



© Warner Bros Entertainment Inc. All rights reserved.



© 2022 Home Box Office, Inc. All rights reserved. HBO® and all related programs are the property of Home Box Office, Inc.



(600円/2日間) ©2022「流浪の月」製作委員会



© CJ ENM Co., Ltd, All Rights Reserved



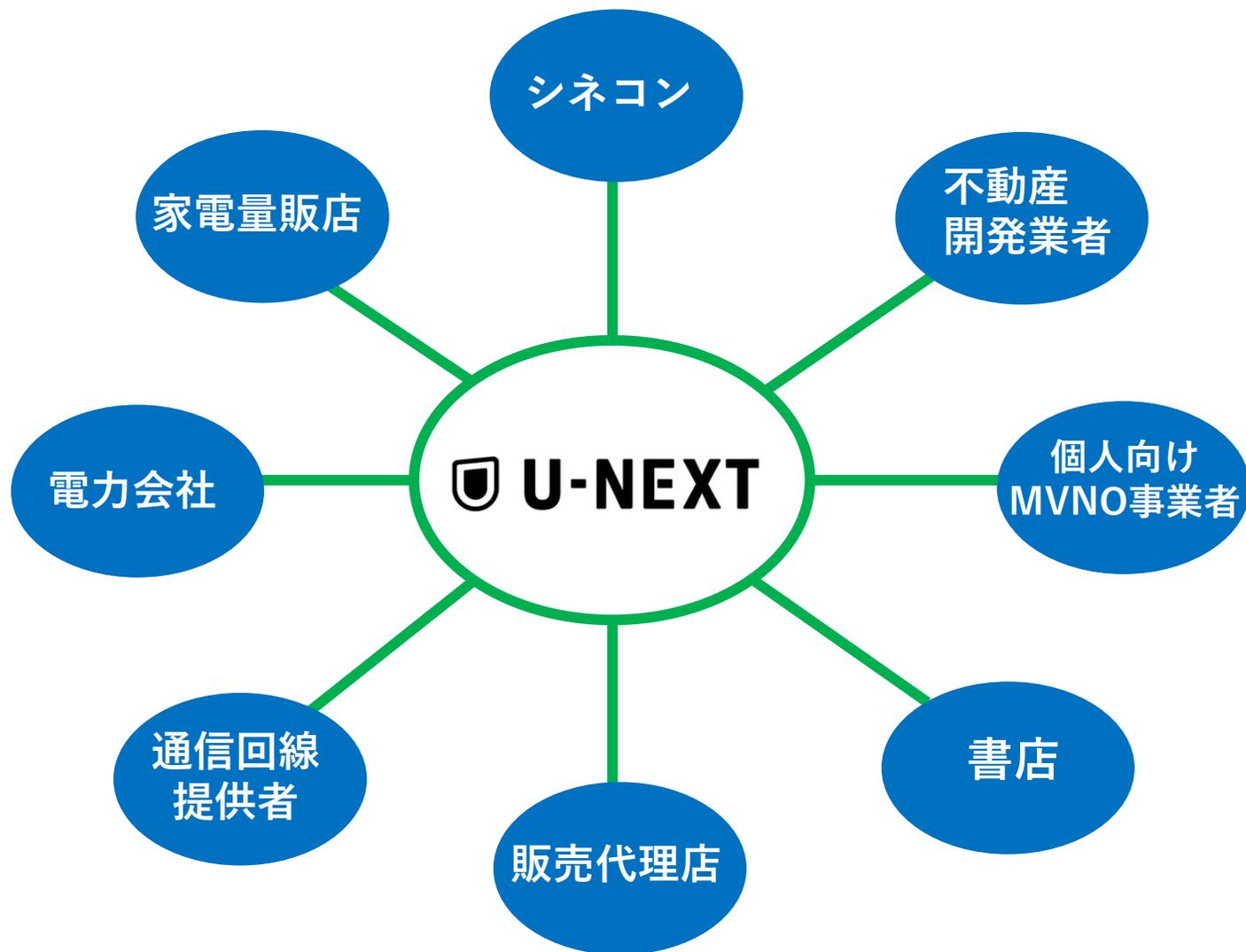
Sesame Street Mecha Builders メカビルダーズ™ and associated characters, trademarks and design elements are owned and licensed by Sesame Workshop. ©2022 Sesame Workshop. All rights reserved.



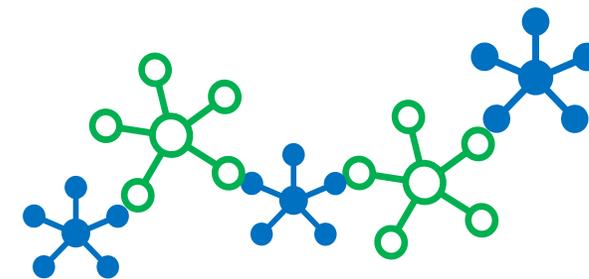
© 2022 Glory Kickboxing. All Rights Reserved.

※配信情報は10月13日時点のものです。

# コンテンツ配信事業：U-NEXTの販売チャネル



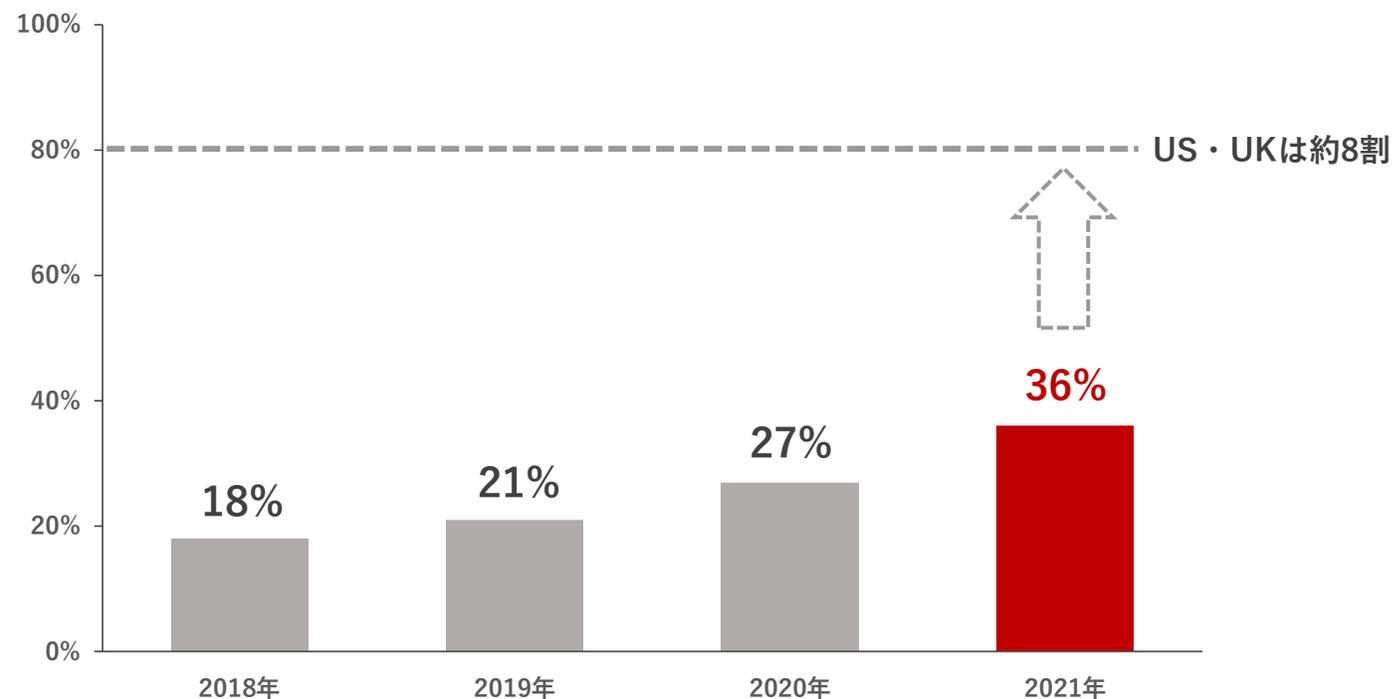
WEBプロモーションに加え、  
多様なパートナーとの  
販売ネットワークを保持



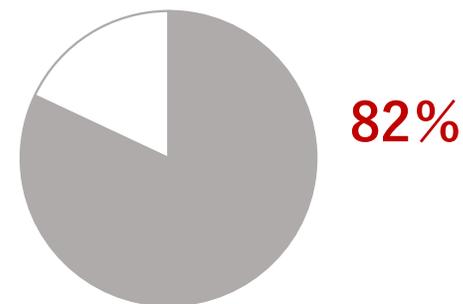
# コンテンツ配信事業：SVOD（定額制動画配信サービス）利用率

- ✓ 日本のSVOD利用率は年々上昇しているが、すでに利用率が高いUSやUKと比較すると開拓の余地は大きい

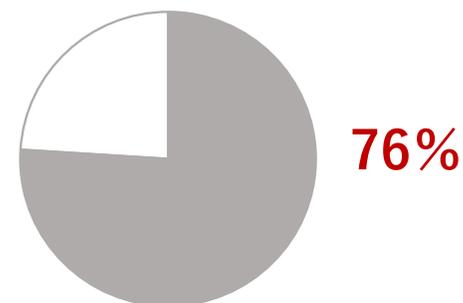
日本（2018年～2021年）



US（2021年）



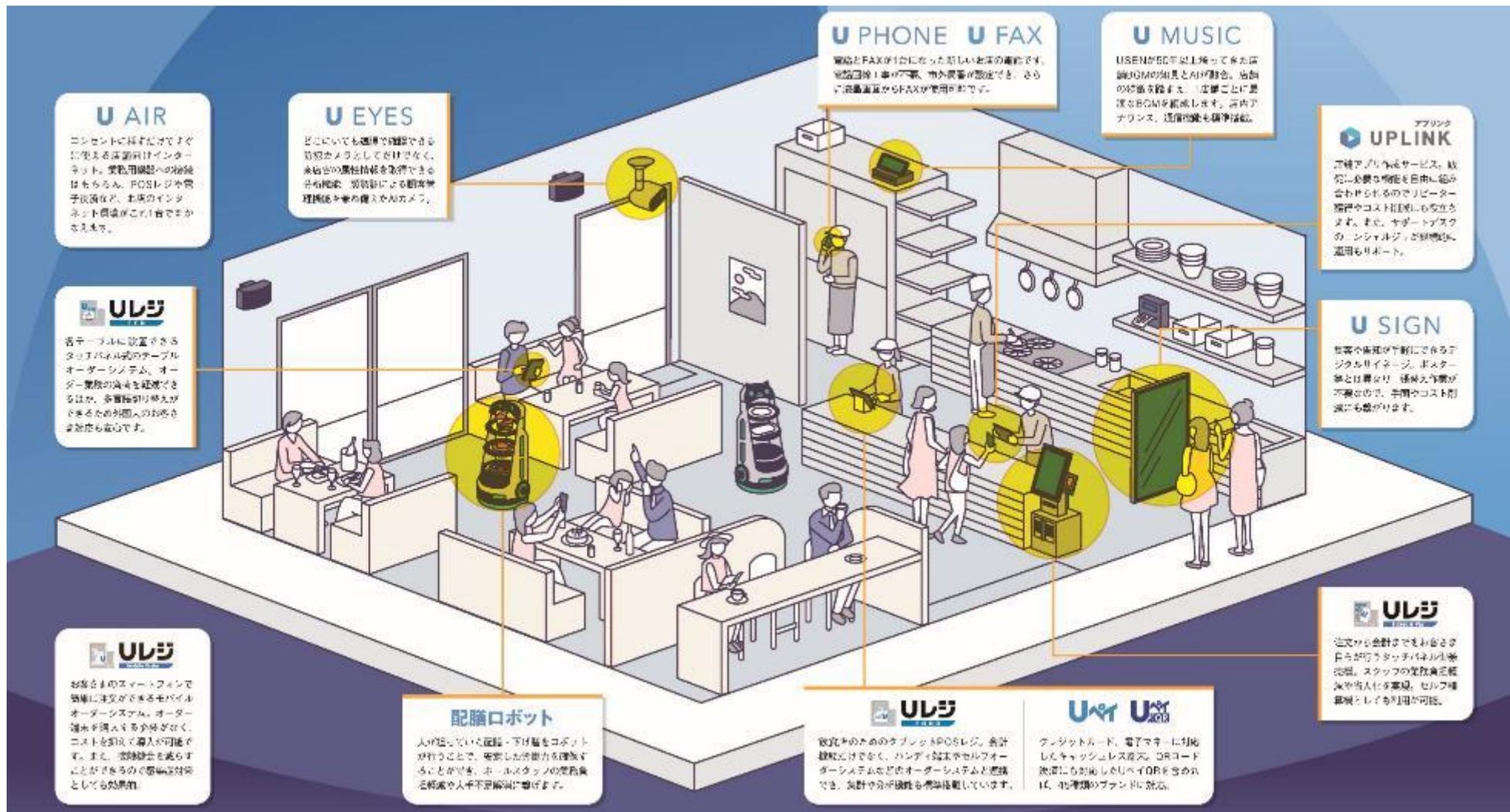
UK（2021年）



出典：デロイトトーマツ調査レポート 日本の動画配信市場の現状と将来展望 デロイト『Digital Consumer Trends 2021』日本版

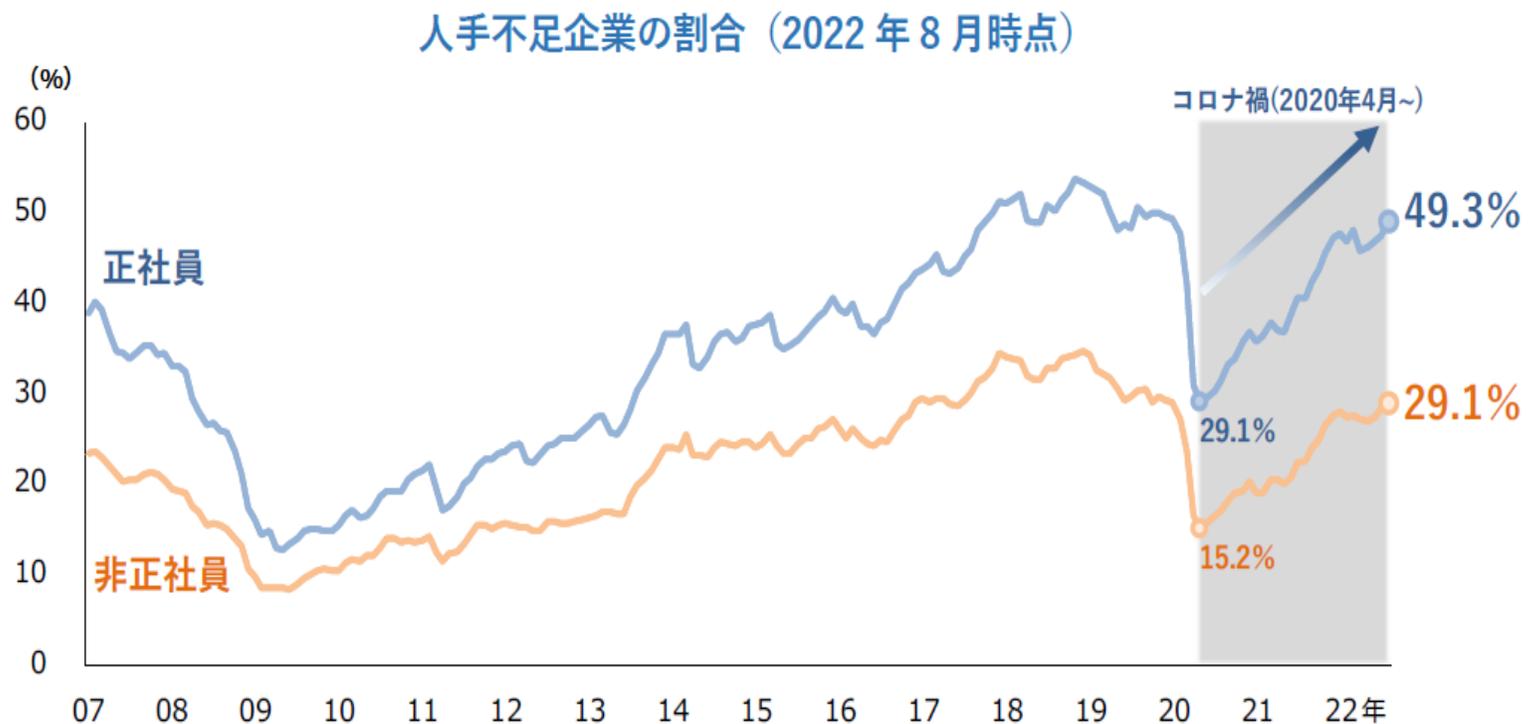
# 店舗サービス事業：店舗総合DXサービスの提供

入店から注文・会計、伝達、着席、呼び出し／配膳、退店に至るまで、テクノロジーでスマートな店舗運営を実現



# 店舗サービス事業：店舗DX需要増の背景（人手不足の深刻化）

- ✓ 人手不足に陥っている企業割合は正社員で5割、非正社員で3割に迫りコロナ禍以降で最大に。
- ✓ 特に当社主要顧客である飲食業や小売業の割合が多く、店舗DX需要の益々の高まりが想定される。



## 人手不足企業の割合 業種別トップ5（非正社員）

1位 飲食店	76.4%
2位 旅館・ホテル	67.9%
3位 各種商品小売	56.0%
4位 飲食料品小売	54.6%
5位 人材派遣・紹介	51.3%

出典：帝国データバンク 人手不足に対する企業の動向調査（2022年8月）

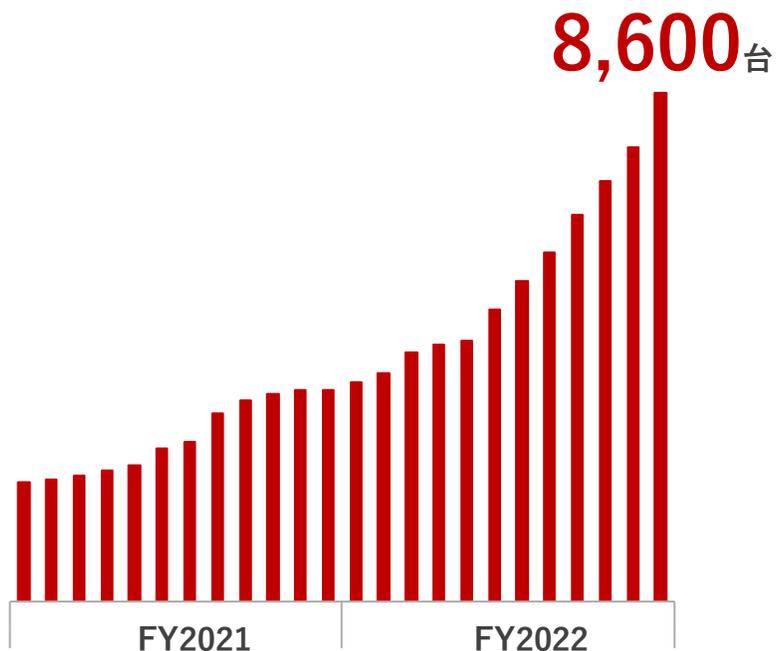
# 店舗サービス事業：デジタルサイネージ、配膳ロボット

✓ 人手不足に対応できるソリューションとして受注数を順調に拡大

## デジタルサイネージ

メニュー表や看板・店内掲示物をデジタルサイネージに置き換えることで印刷コスト・人件費を削減

デジタルサイネージ納品台数（累積）



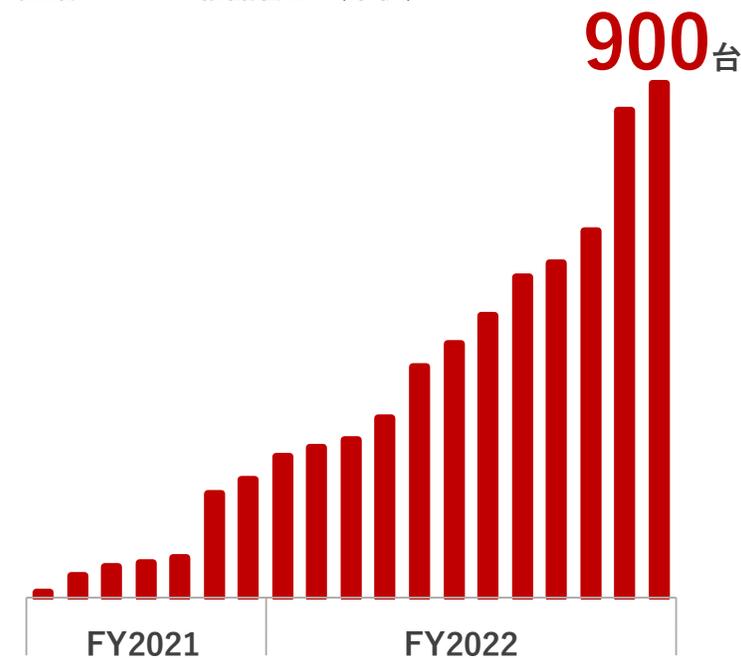
## 配膳ロボット

配膳・下げ膳などの単純作業を任せられる

配膳ロボット納品台数（累積）



Copyright©Pudu Robotics



# 店舗サービス事業：バーチャルレストラン

- ✓ 2022年9月、フードデリバリーブランド事業を展開する(株)バーチャルレストランを完全子会社化。

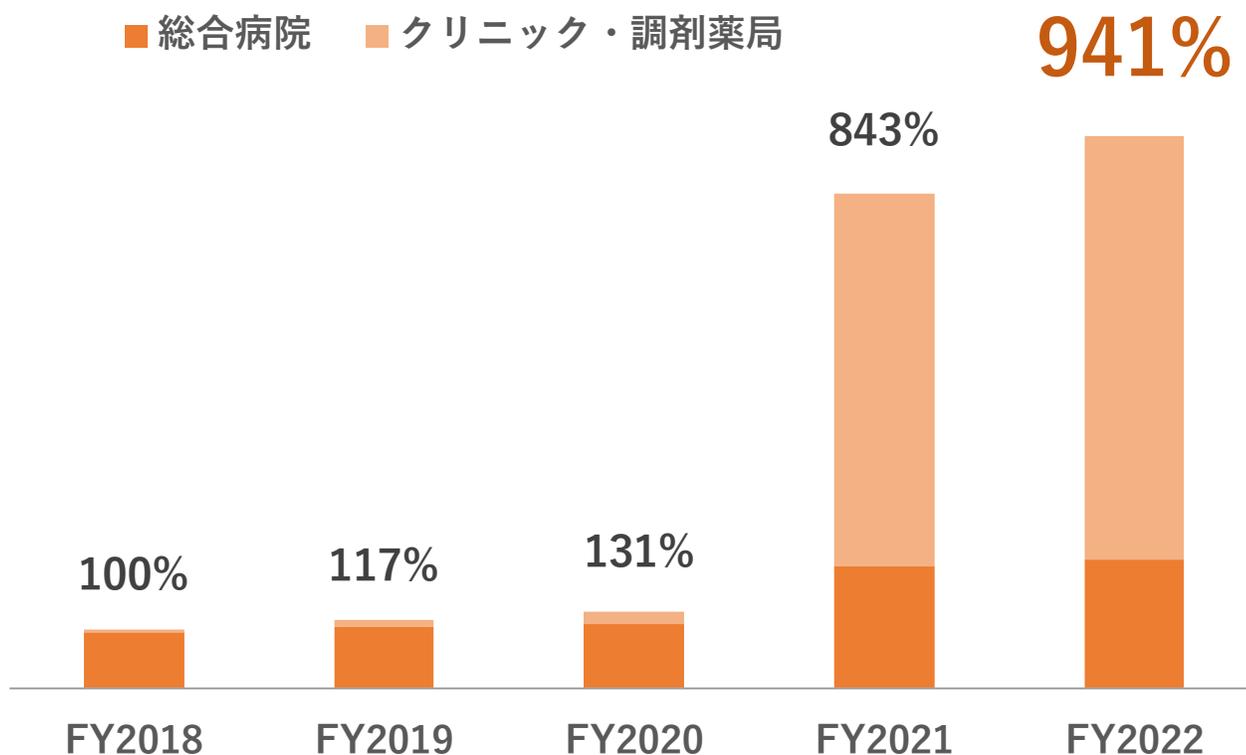


- ✓ 商品の調理は簡易オペレーションのため追加の人員確保が不要で、実店舗にプラスの収益を創出
- ✓ 当社グループの飲食店顧客基盤に対するクロスセル等のシナジーが見込める
- ✓ 店舗運営の効率化にとどまらず、売上の創出まで支援できる総合DXソリューションが提供可能に

総合病院に加えて、マイナタッチを起点にクリニック・調剤薬局の顧客数が大幅に拡大  
コロナ禍も含め、シェアは過去5年で10%以上拡大  
今後は政府主導の本格的取り組み開始による医療DXの加速期待

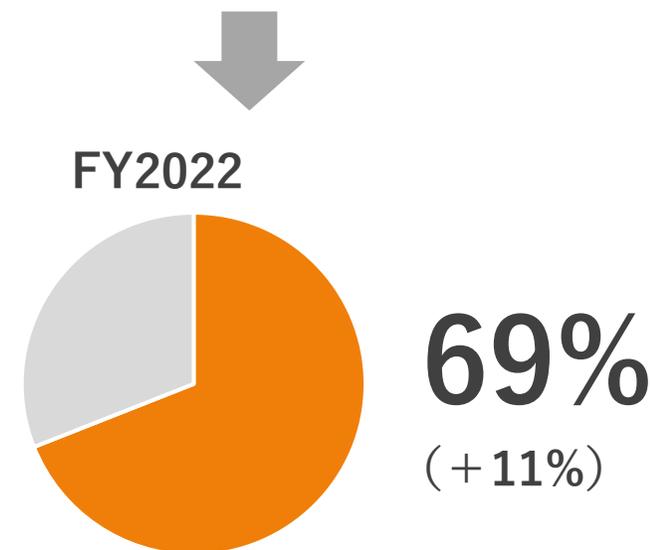
### 医療顧客施設数 5ヵ年成長率

■ 総合病院 ■ クリニック・調剤薬局



### 病院向け自動精算機シェア

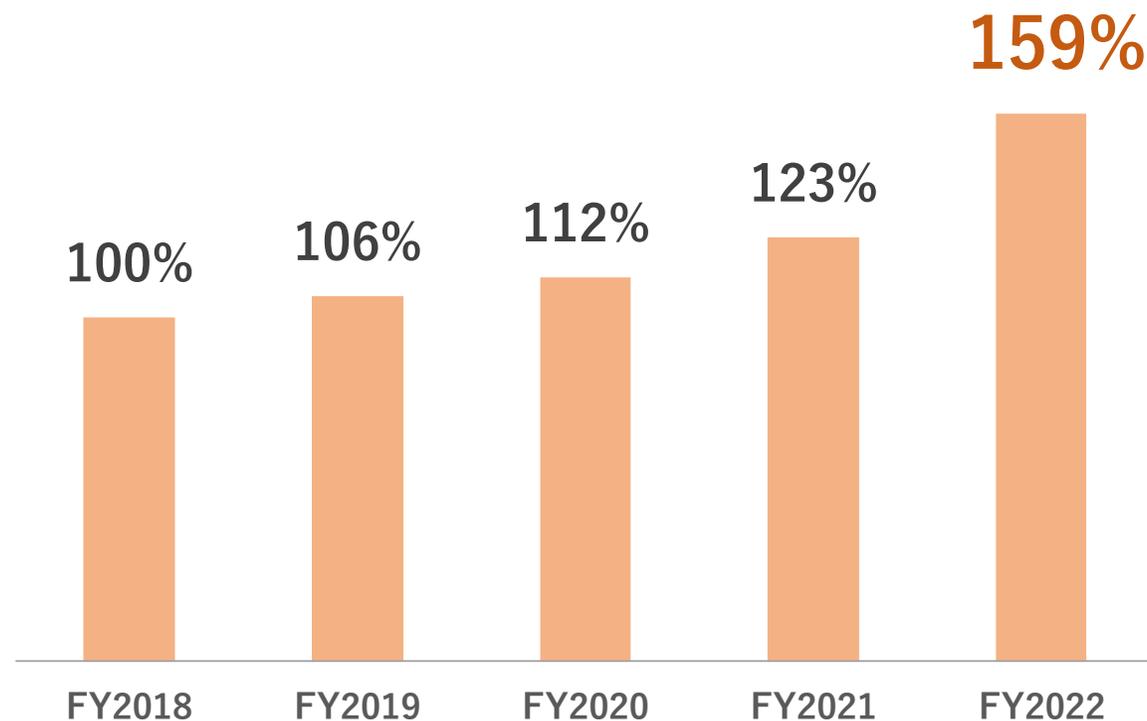
FY2018 : 58%



※有効市場における導入実績及び日本全国の対象施設数に基づき自社調べ  
(一部推計含む)

コロナ禍の間も施設数、シェアともに順調に拡大  
インバウンド再興、観光立国の復活によるホテルDX需要の力強い回復を期待

## ホテル顧客施設数 5ヵ年成長率



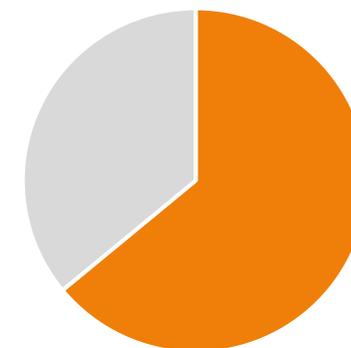
※精算機・PMS・VOD(d-time)・客室錠のうち、いずれかを納入した顧客

## ホテル向け自動精算機シェア

FY2018 : 61%



FY2022



64%  
(+3%)

※有効市場における導入実績及び日本全国の対象施設数に基づき自社調べ  
(一部推計含む、レジャーホテルを除く)

✓ アルメックスでは施設DXを支援する新製品や新サービスの開発・販売を推進

ゴルフ向け自動精算機で  
「楽天チェックインサービス」  
とシステム連携



ビジネスホテル向け  
顔認証レセプションサービス

公式アプリからの予約登録



セルフチェックイン機による顔認証



動物病院向け自動精算機  
(ペットコミュニケーションズ株式会社  
と共同開発)



## III. 2022年8月期 連結決算概要

## 連結

- ✓ YoYで売上高は14%超、営業利益および経常利益は10%超の増収増益
- ✓ 売上高、各段階利益ともに通期予想達成、過去最高を更新

## コンテンツ配信

- ✓ ユーザー数は堅調に増加し275万人を突破、YoYで36万人の増加
- ✓ 為替影響によるコンテンツ調達費増により、QoQで減益

## 店舗サービス

- ✓ 総契約数が順調に拡大し、YoY、QoQともに増収
- ✓ 一括償却資産の原価計上の影響等により営業利益はQoQで減益

## 通信

- ✓ 法人向けICT、業務店向け自社光回線は順調に契約数を拡大
- ✓ 繁忙期の反動減含む弱含みで回線取次はYoY、QoQともに減益

## 業務用システム

- ✓ レジャーホテル向けイニシャル機器販売が好調に推移しQoQで増収増益
- ✓ マイナ保険証システム導入義務化に伴いマイナタッチの受注数が増加

## エネルギー

- ✓ 顧客数の拡大と燃料調整単価の上振れ等でYoY、QoQともに増収
- ✓ USENでんき（高圧）のリバランスに伴う収益性改善によりQoQで増益

# 2022年8月期連結決算ハイライト（前年対比）

- ✓ 売上高は14%超、営業利益および経常利益は10%超の増収増益
- ✓ 前期2Qまで発生した通信事業ののれん償却が無くなったため調整後当期利益は増益額縮小

（単位：百万円）	FY2021 実績	FY2022 実績	増減額	増減率
売上高	208,351	237,927	+29,575	+14.2%
営業利益	15,608	17,321	+1,713	+11.0%
営業利益率（%）	7.5%	7.3%	—	—
経常利益	14,768	16,241	+1,472	+10.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	8,044	8,687	+643	+8.0%
親会社株主に帰属する当期純利益 [のれん調整後]	11,341	11,685	+343	+3.0%
1株当たり連結当期純利益（円）	133.90	144.59	—	—
1株当たり連結当期純利益 [のれん調整後]（円）	188.79	194.48	—	—
EBITDA	24,378	26,269	+1,890	+7.7%
EBITDAマージン	11.7%	11.0%	—	—
EBITDA-CAPEX（投融資、コンテンツ前払含む）	13,835	15,741	+1,905	+13.8%

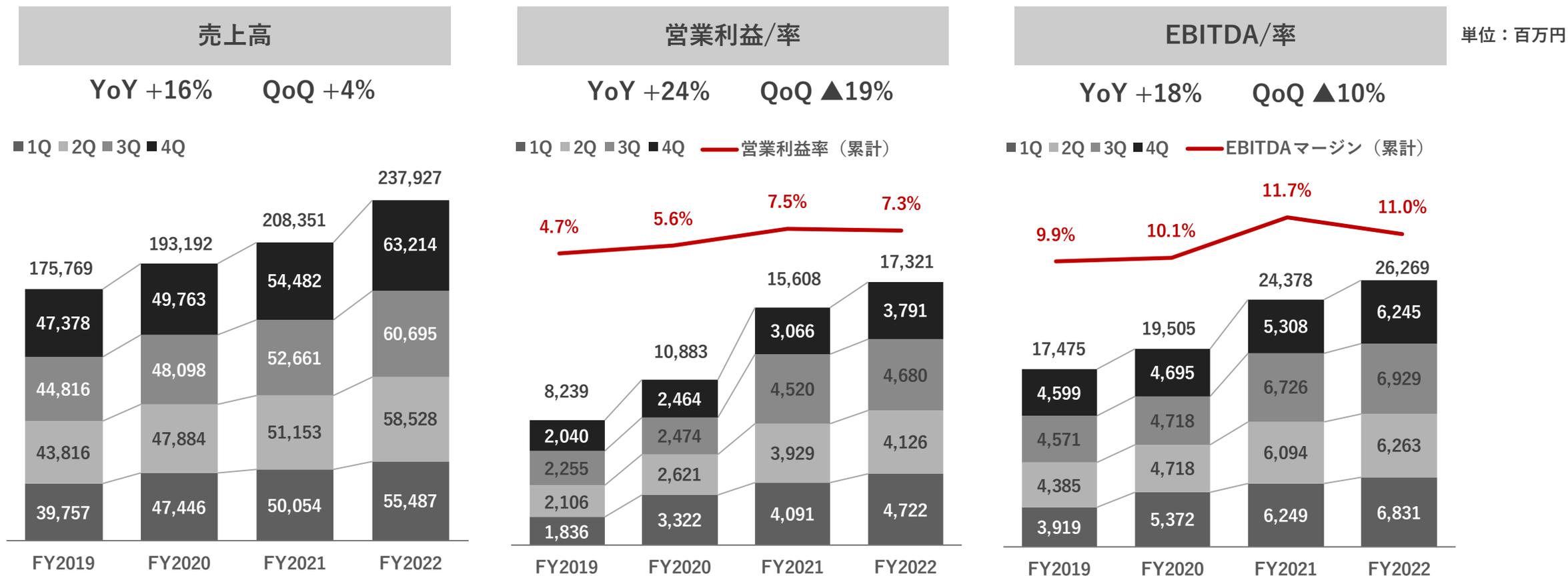
# 2022年8月期連結決算ハイライト（期首予想対比）

✓ 売上、各段階利益において通期予想を達成

（単位：百万円）	FY2022 通期予想	FY2022 実績	進捗
売上高	220,000	237,927	108.1%
営業利益	17,000	17,321	101.9%
営業利益率（%）	7.7%	7.3%	—
経常利益	16,000	16,241	101.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	8,500	8,687	102.2%
親会社株主に帰属する当期純利益 [のれん調整後]	11,500	11,685	101.6%
1株当たり連結当期純利益（円）	141.47	144.59	—
1株当たり連結当期純利益 [のれん調整後]（円）	191.40	194.48	—
EBITDA	26,000	26,269	101.0%
EBITDAマージン	11.8%	11.0%	—
EBITDA-CAPEX（投融資、コンテンツ前払含む）	16,000	15,741	98.4%

# 連結売上及び連結営業利益推移

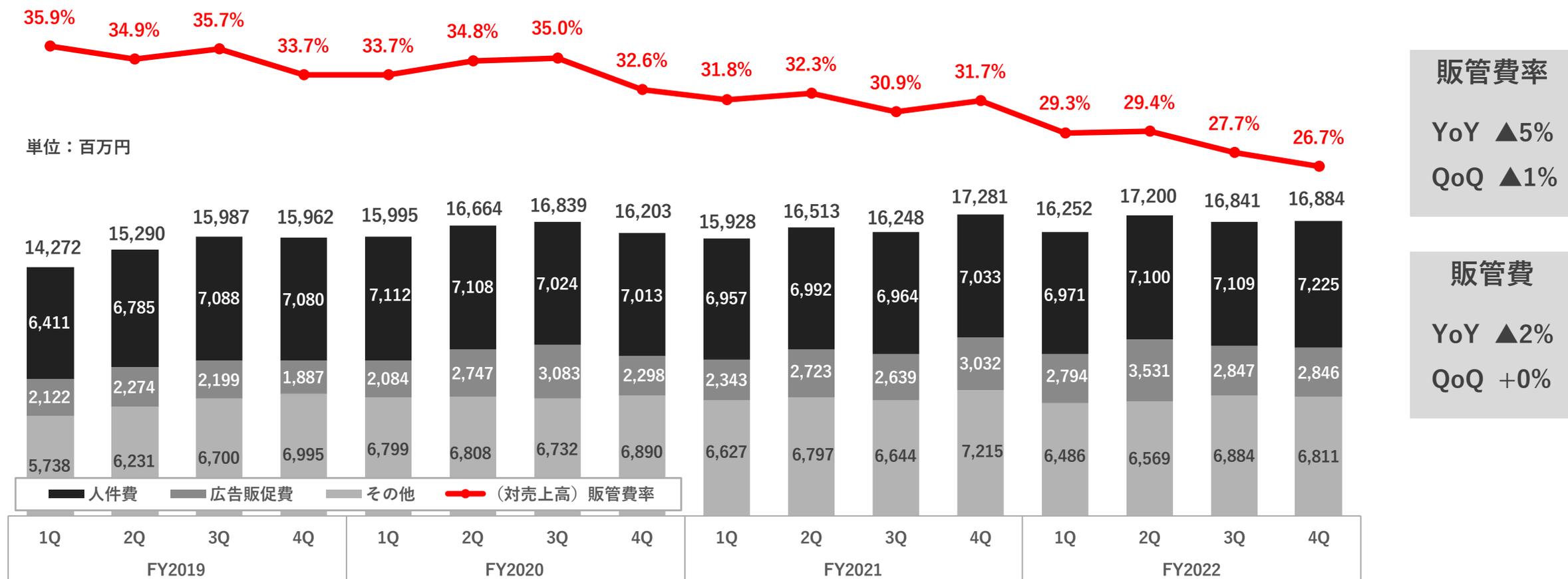
- ✓ 連結売上高は順調に成長し、通期・四半期ベースでの過去最高を更新
- ✓ 連結営業利益は前期4Qに実施した先行投資を実施しなかったためYoYで増益も、QoQではコンテンツ配信、店舗サービス、通信の減益を主要因として減益



※EBITDA：営業利益+減価償却費+のれん償却費

# 連結販管費推移

- ✓ 前期4Q先行投資（広告販促費増やインサイドセールス委託費増）反動減によりYoYで減少
- ✓ QoQでは大きな差異はなく横ばい

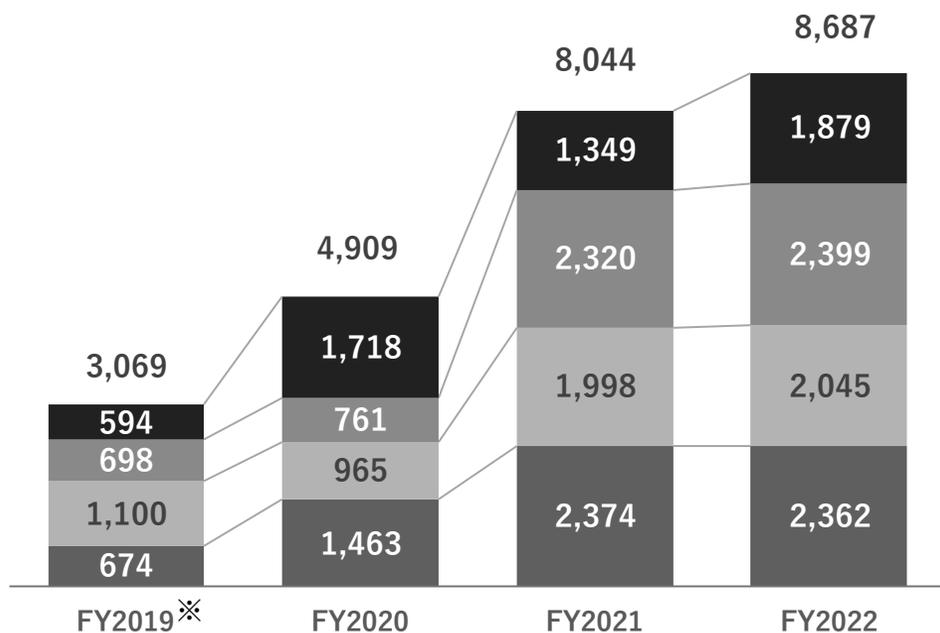


✓ 営業利益と連動しYoYでは増益、QoQでは減益

親会社株主に属する当期純利益

YoY +39% QoQ ▲22%

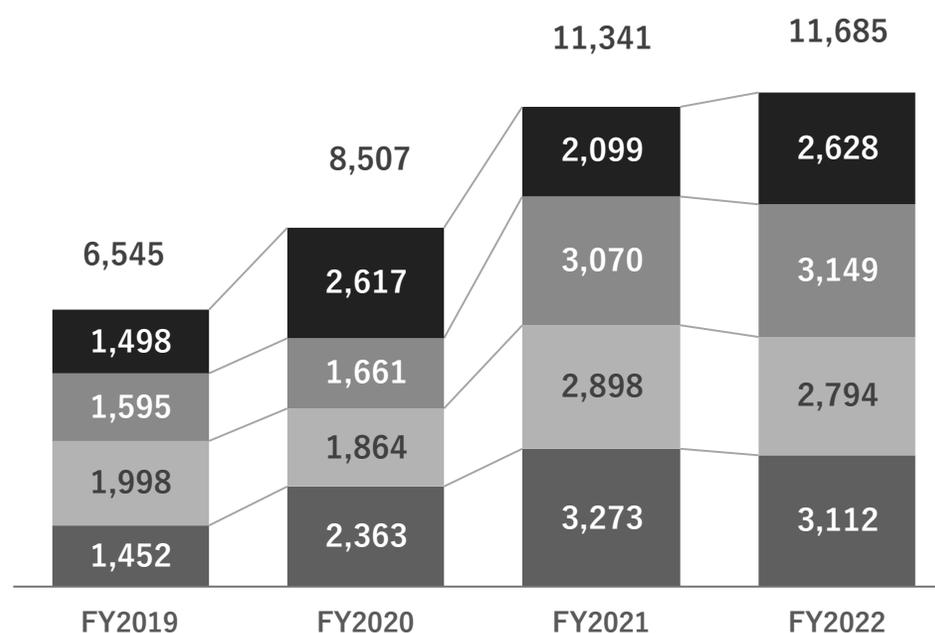
■1Q ■2Q ■3Q ■4Q



親会社株主に関する当期純利益【のれん調整後】

YoY +25% QoQ ▲17%

■1Q ■2Q ■3Q ■4Q



単位：百万円

※FY19/08 Q4については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

# 事業セグメント別業績（前年対比）

✓ すべての事業において増収増益を達成

（単位：百万円）		FY2021 実績	FY2022 実績	増減	増減率
コンテンツ配信事業	売上高	59,956	71,432	+11,475	+19.1%
	営業利益	5,731	6,294	+563	+9.8%
店舗サービス事業	売上高	56,112	58,172	+2,060	+3.7%
	営業利益	8,590	9,048	+458	+5.3%
通信事業	売上高	48,179	50,764	+2,584	+5.4%
	営業利益	4,534	5,367	+832	+18.4%
業務用システム事業	売上高	18,925	19,151	+226	+1.2%
	営業利益	2,898	3,277	+379	+13.1%
エネルギー事業	売上高	27,926	41,626	+13,700	+49.1%
	営業利益	354	512	+158	+44.7%

※各セグメントに配賦していない全社費用は含まず

# 事業セグメント別業績（期首予想対比）

- ✓ ほぼすべての事業において売上・営業利益ともに通期予想を達成
- ✓ コンテンツ配信の営業利益未達は広告販促費や為替影響によるコンテンツ調達費の増加が主要因
- ✓ 業務用システムの売上未達はマイナタッチを中心に医療機関向けのイニシャル機器販売弱含みが主要因

(単位：百万円)		FY2022 通期予想	FY2022 実績	進捗
コンテンツ配信事業	売上高	67,000	71,432	106.6%
	営業利益	6,900	6,294	91.2%
店舗サービス事業	売上高	56,000	58,172	103.9%
	営業利益	8,600	9,048	105.2%
通信事業	売上高	50,000	50,764	101.5%
	営業利益	5,100	5,367	105.2%
業務用システム事業	売上高	20,500	19,151	93.4%
	営業利益	3,100	3,277	105.7%
エネルギー事業	売上高	30,000	41,626	138.8%
	営業利益	400	512	128.0%

# 円安進行による利益インパクトシミュレーション

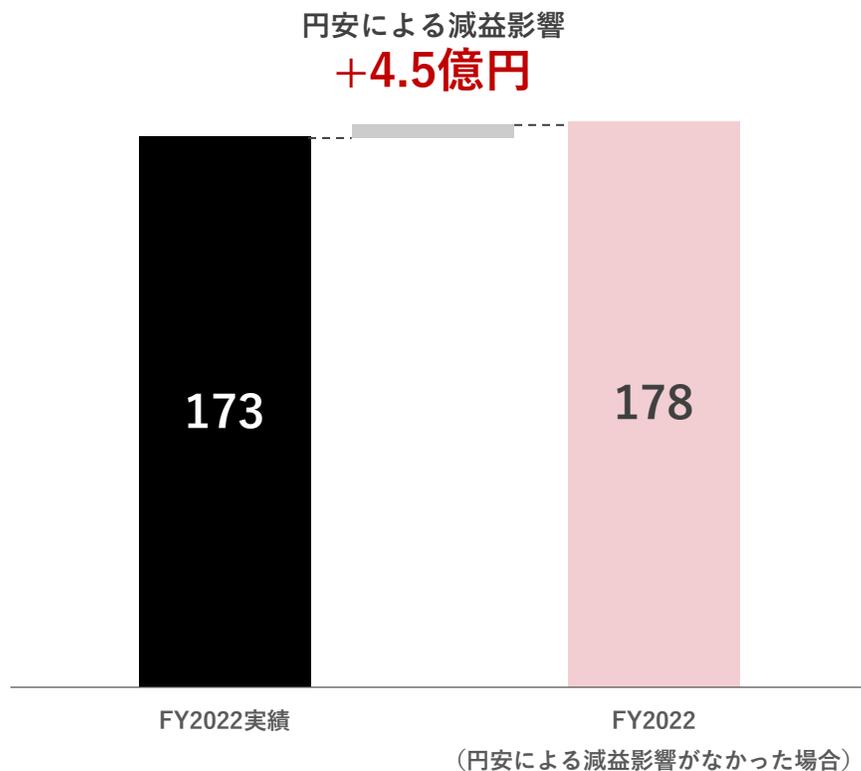
✓ 下半期（2022年3月）以降の円安進行により**営業利益▲4.5億円**、**経常利益▲7.0億円（※）**の減益影響が発生

※主にコンテンツ配信事業におけるコンテンツ調達コストにおいて発生

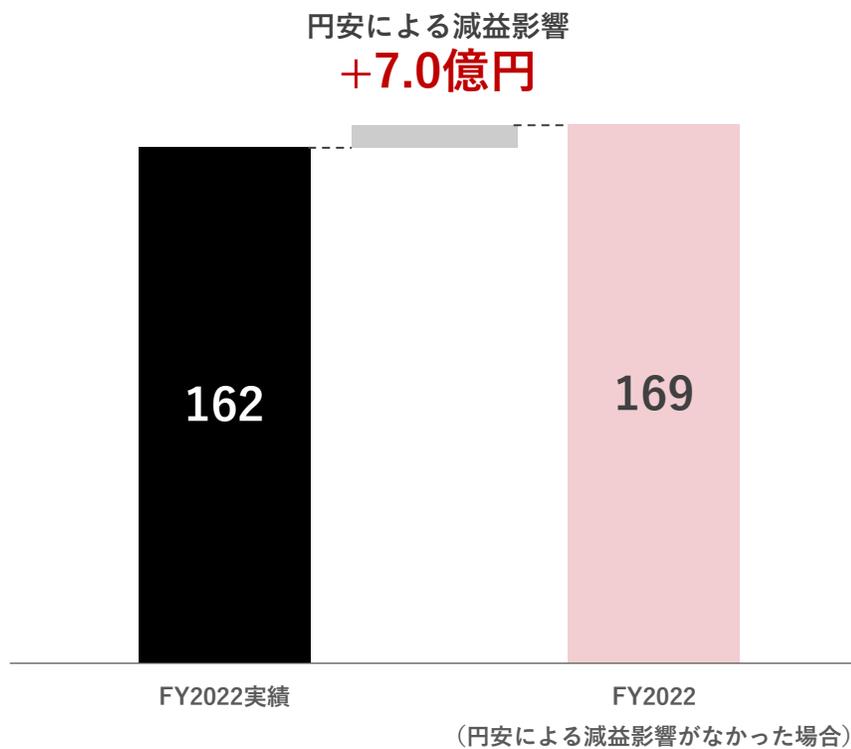
※費用計上時点の為替レートから資金決済までの円安進行分については営業外費用（為替差損）となり経常利益にインパクト

## 営業利益プロフォーマ

（単位：億円）



## 経常利益プロフォーマ



■FY2022上期  
(2021年9月~2022年2月)  
期中平均為替レート (1\$)  
¥114.2 - ①



■FY2022下期  
(2022年3月~2022年8月)  
期中平均為替レート (1\$)  
¥131.6 - ②

※円安による減益影響は  
上記①と②の差分で算出

# 連結貸借対照表（前期末対比）

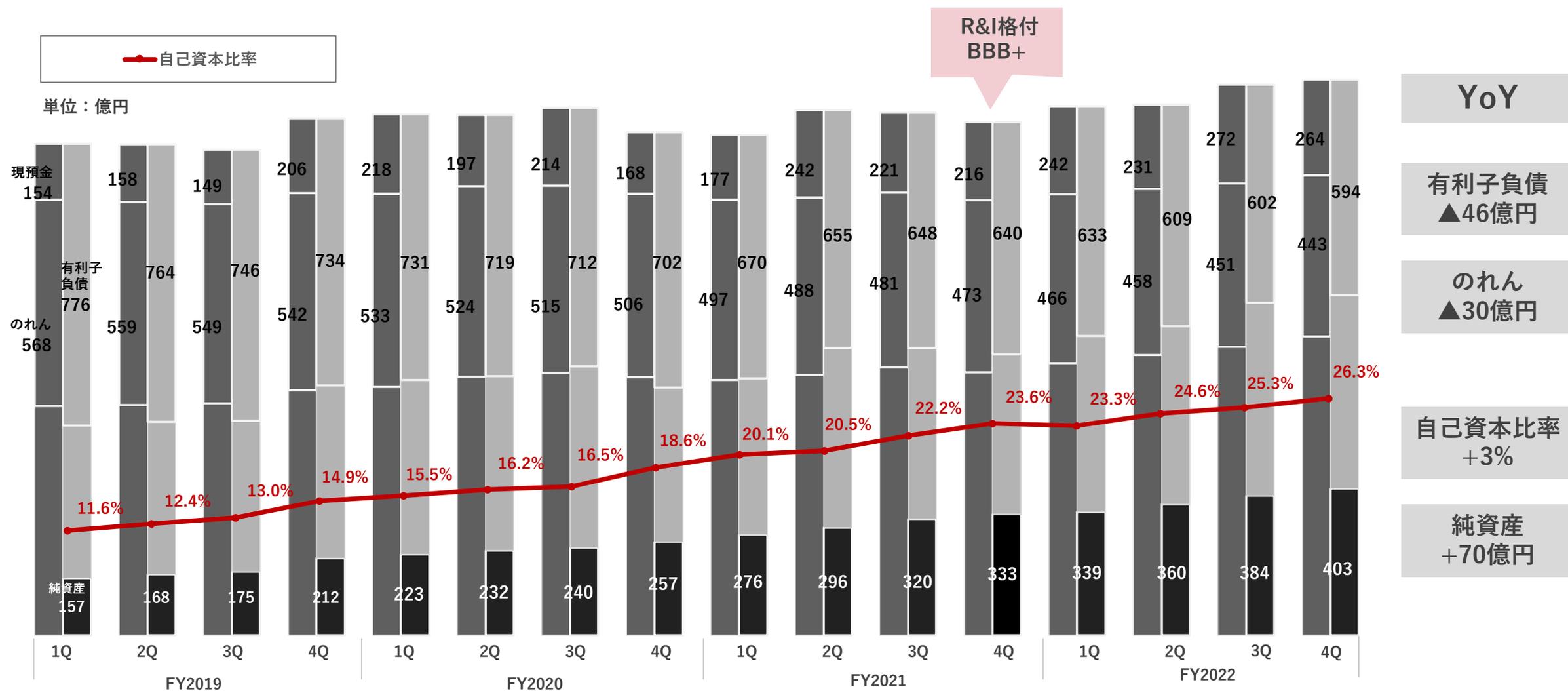
- ✓ 流動資産：現預金が48億円増加、前払費用はコンテンツ調達などにより45億円増加
- ✓ 負債：借入金は46億円減少。流動負債その他の増加は未払法人税および  
収益認識基準変更に伴う契約負債（主に期間按分計上する売上の前受入金）が主要因

（単位：百万円）	FY2021 期末	FY2022 期末	増減
<b>（資産の部）</b>			
流動資産	60,692	75,351	+14,659
現金及び預金	21,585	26,390	+4,805
売掛債権	21,516	25,987	+4,471
たな卸資産	6,874	7,808	+933
前払費用	9,034	13,528	+4,494
その他	1,680	1,635	▲44
固定資産	80,624	77,655	▲2,968
有形固定資産	19,197	19,143	▲54
無形固定資産	52,425	49,787	▲2,638
のれん	47,322	44,324	▲2,997
その他	5,103	5,462	+359
投資その他の資産	9,000	8,725	▲275
資産合計	141,316	153,007	+11,690

（単位：百万円）	FY2021 期末	FY2022 期末	増減
<b>（負債の部）</b>			
流動負債	40,842	51,757	+10,914
仕入債務	19,255	23,496	+4,241
短期借入金	-	-	-
1年以内返済予定の長期借入金	4,580	5,450	+870
その他	17,007	22,811	+5,803
固定負債	67,138	60,968	▲6,170
長期借入金	59,430	53,970	▲5,460
その他	7,708	6,998	▲710
負債合計	107,981	112,725	+4,744
<b>（純資産の部）</b>			
株主資本	33,065	39,952	+6,886
資本金	96	96	+0
資本剰余金	11,091	11,092	+0
利益剰余金	21,877	28,763	+6,886
自己株式	-0	-0	▲0
その他包括利益累計額	266	326	+60
非支配株主持分	3	2	▲0
純資産合計	33,334	40,281	+6,946
負債純資産合計	141,316	153,007	+11,690

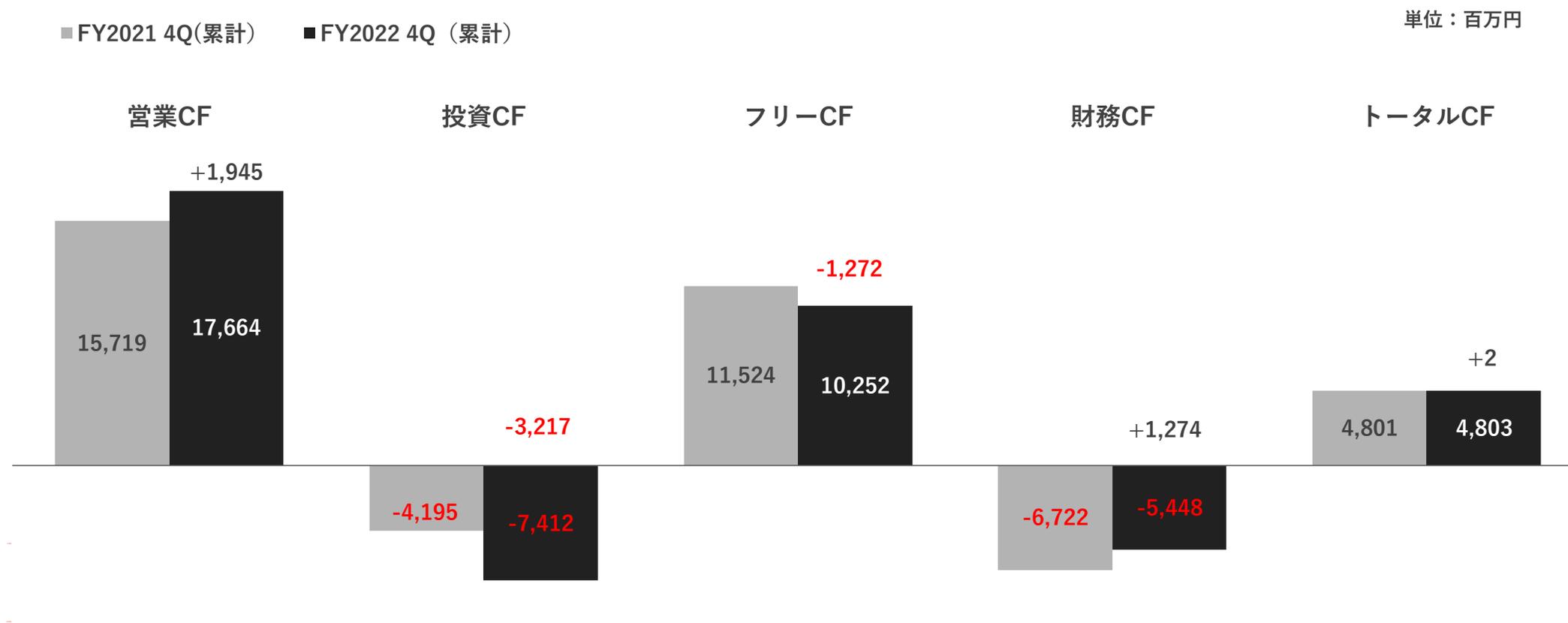
# 連結貸借対照表推移

✓ 株主資本の増加および有利子負債の減少に伴い自己資本比率は26%超まで改善



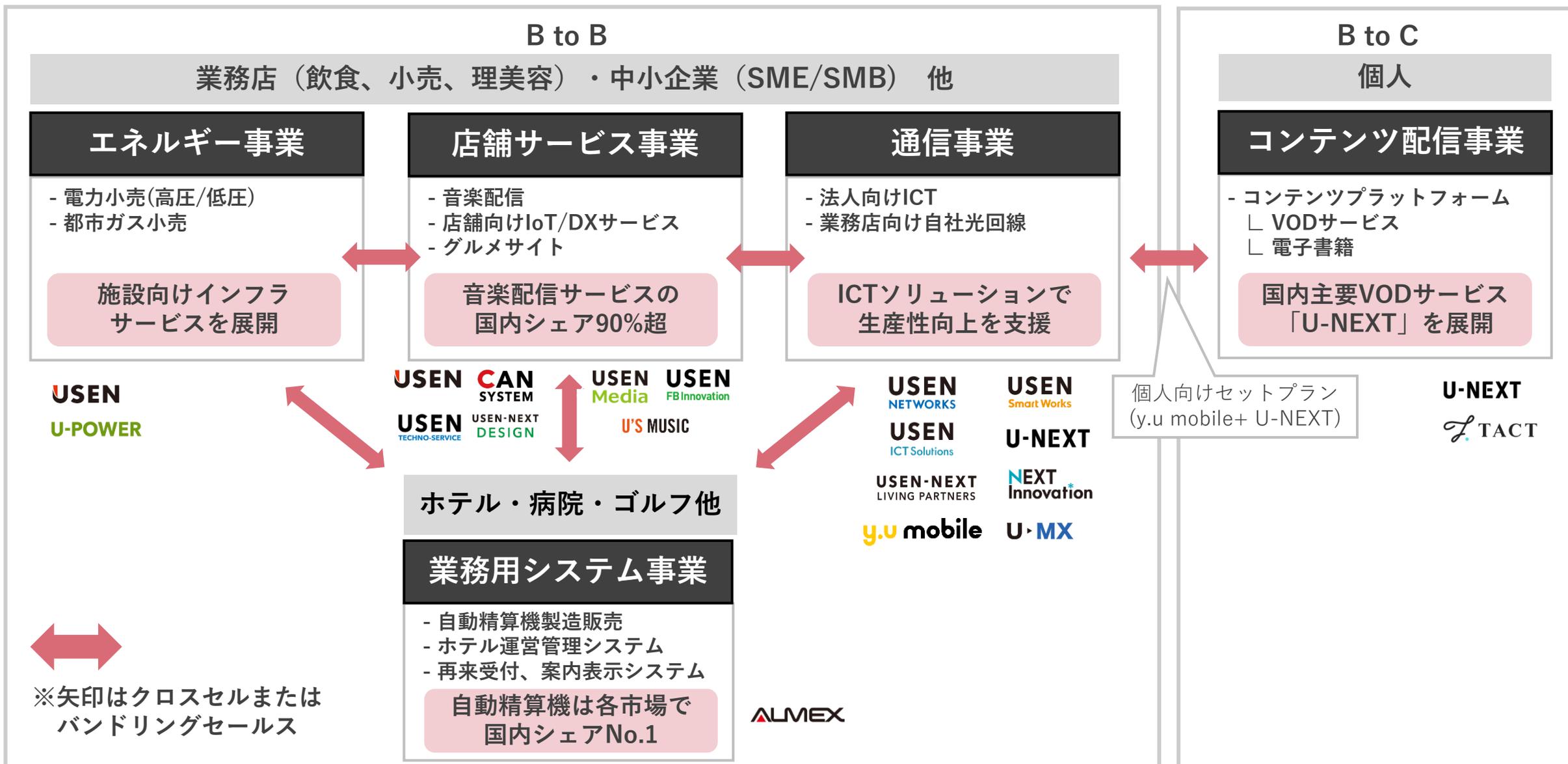
# 連結キャッシュフロー

- ✓ 営業CF：増加の主な要因は、税前利益の増加、前期発生した退職給付債務の取り崩しや固定資産売却益が無くなったこと、減価償却費の増加によるもの
- ✓ 投資CF：昨年は資産売却による収入が36億発生。今期は大規模な資産売却はなく、通常の事業活動により発生したCF
- ✓ 財務CF：主に借入返済および配当金支払い（前期は資産売却収入の一部を借入返済に充当）



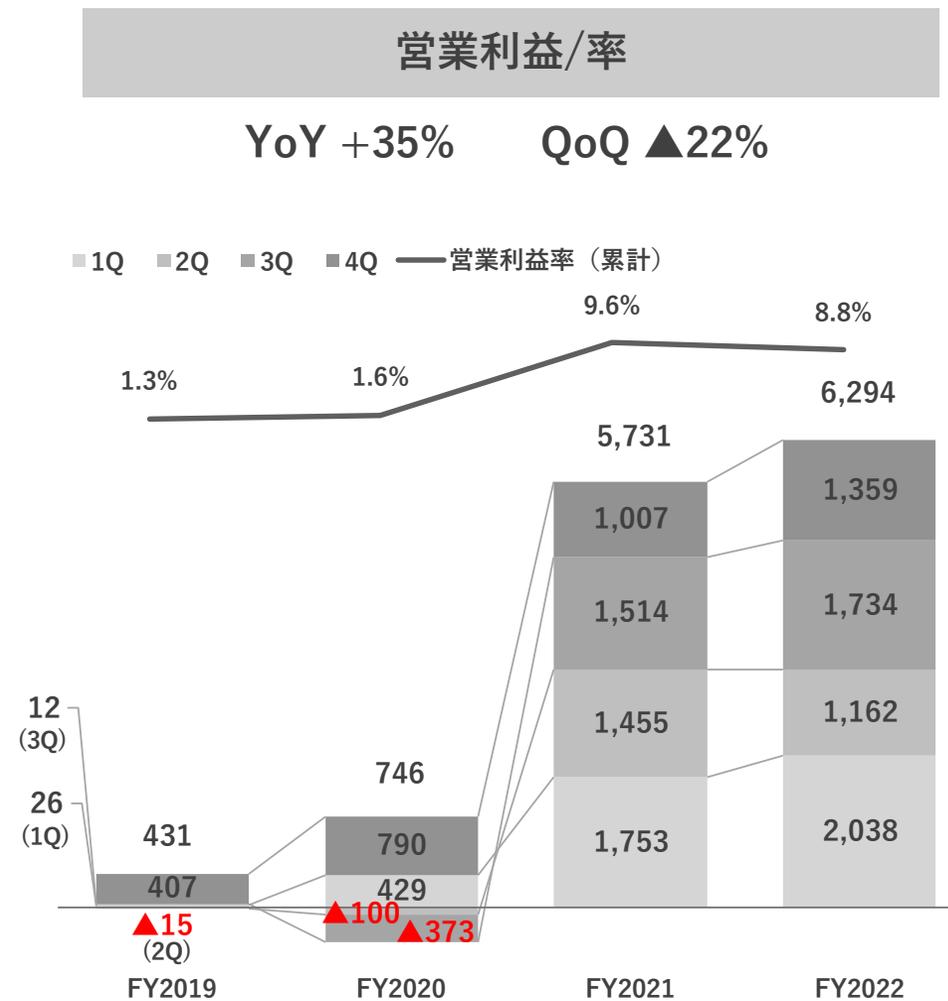
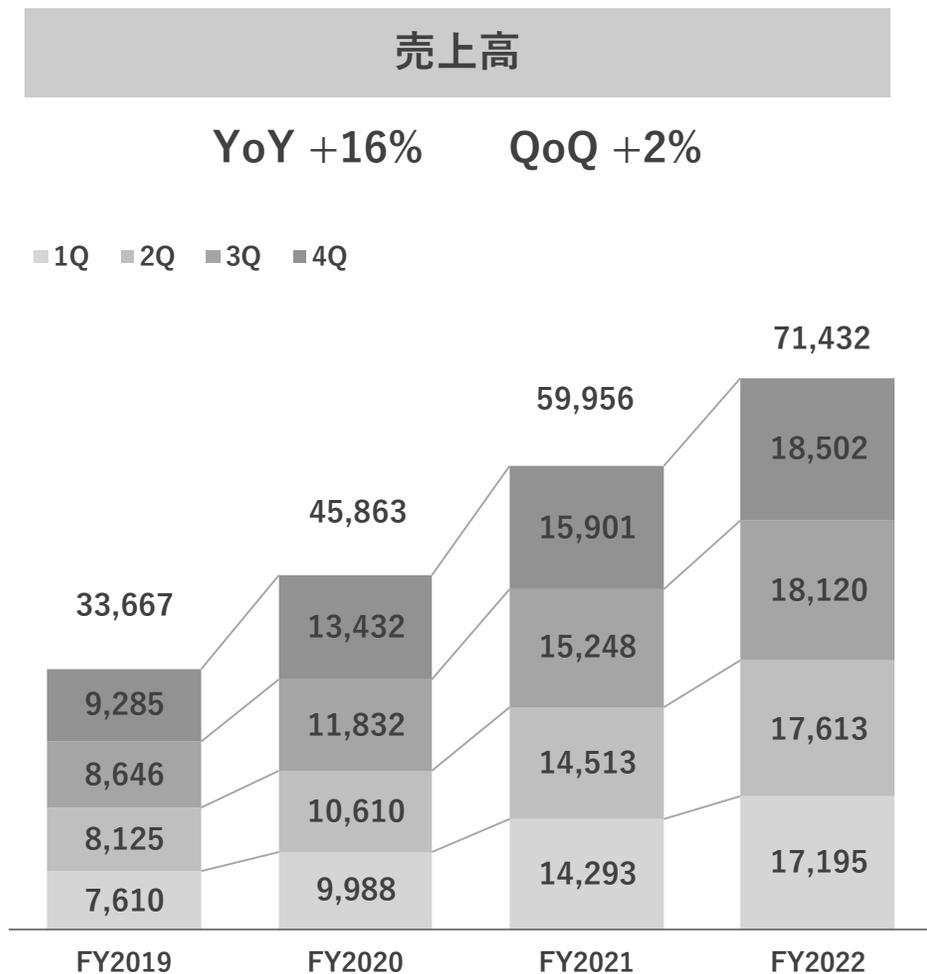
## IV. 2022年8月期 事業セグメント別業績

# セグメント概要



# コンテンツ配信事業（業績推移）

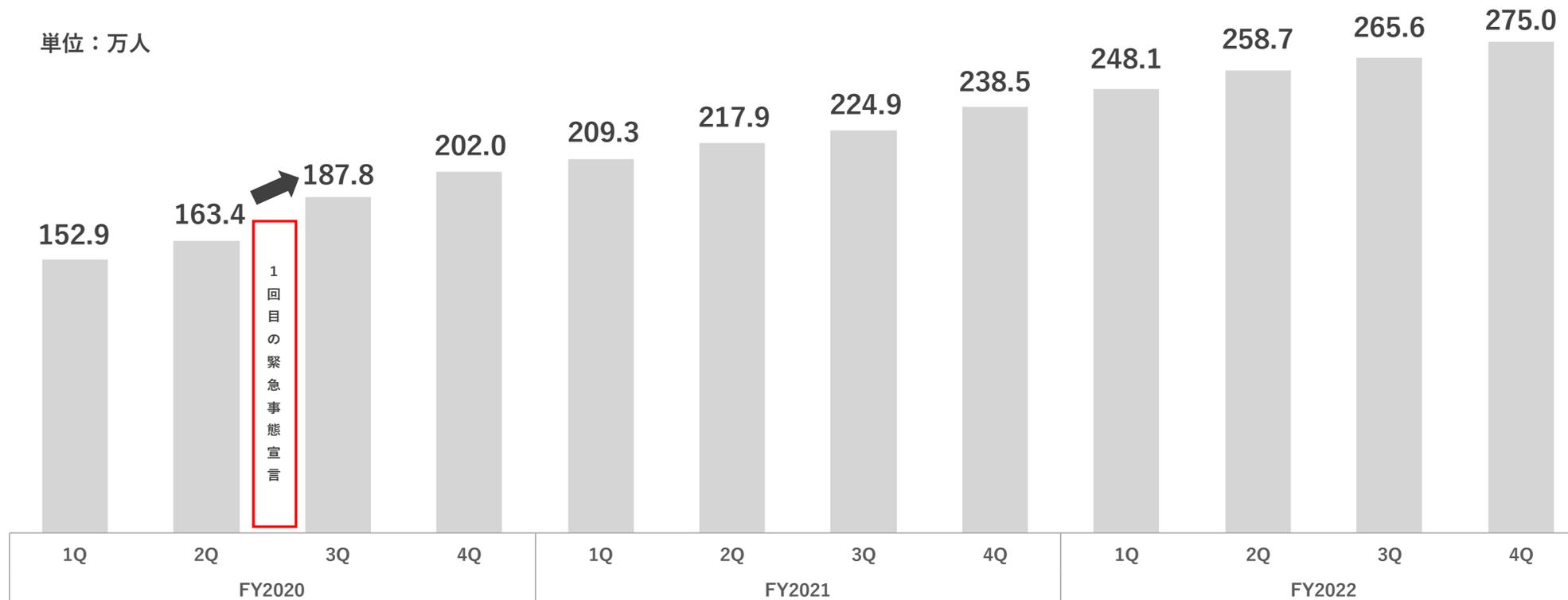
- ✓ 売上は課金ユーザーの純増に連動して安定的に増加
- ✓ 為替影響によるコンテンツ調達原価の増加等により、QoQでは減益



# コンテンツ配信事業（課金ユーザー推移）

- ✓ 4Q末における課金ユーザー数は前期比で+36万人、QoQで+9万の純増
- ✓ リオープンングによる巣ごもり逆風の影響も大きく受けず、純増基調を維持

単位：万人



YoY  
+36万人  
(+15%)

QoQ  
+9万人  
(+4%)

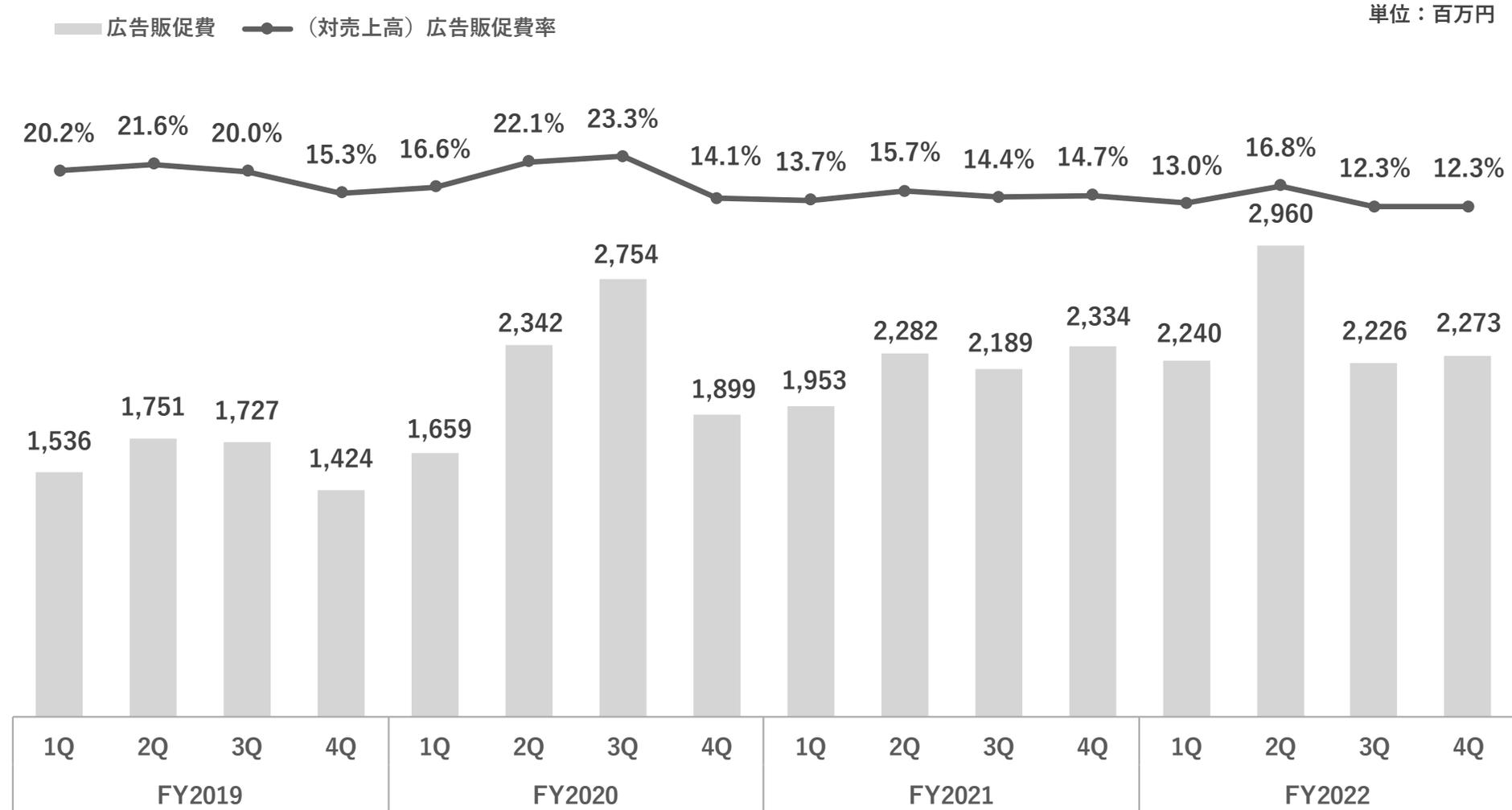
純増数  
(QoQ)

	+10.5	+24.4	+14.2	+7.3	+8.6	+7.0	+13.6	+9.5	+10.7	+6.9	+9.4
--	-------	-------	-------	------	------	------	-------	------	-------	------	------

※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）

✓ QoQでは横ばい



広告販促費

YoY ▲3%

QoQ +2%

広告販促費率

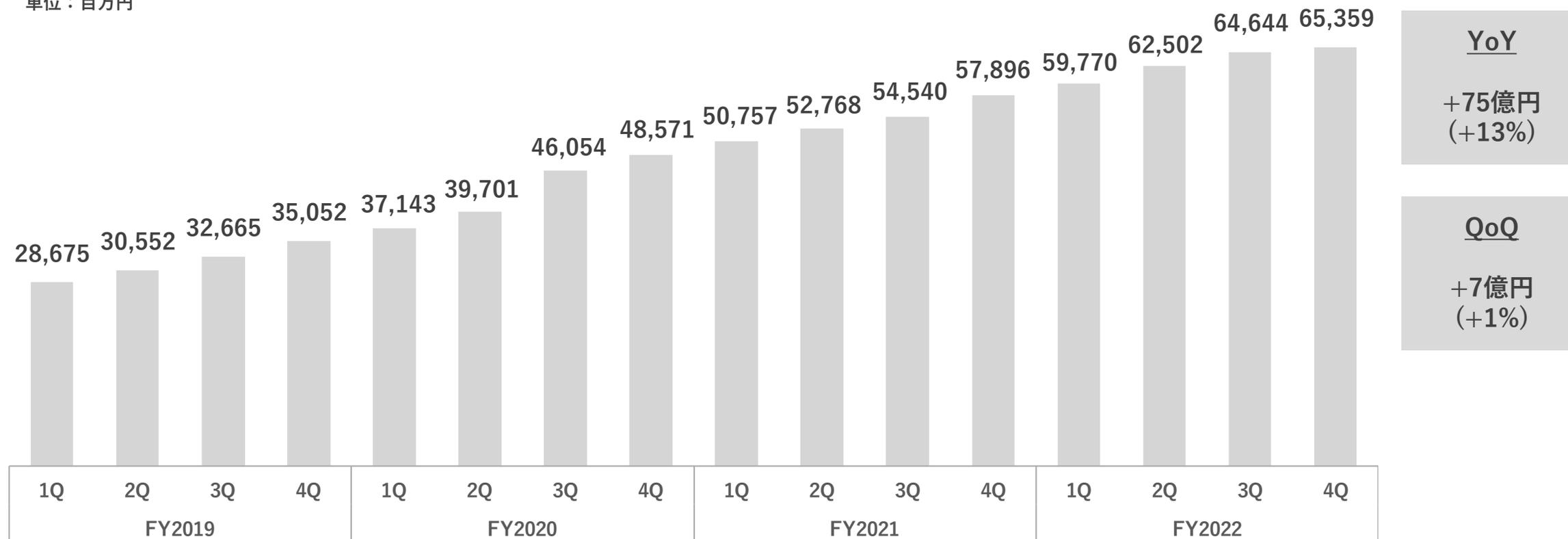
YoY ▲2%

QoQ +0%

# コンテンツ配信事業（ARR）

✓ 課金ユーザーに連動してARRも増加、QoQで7億円、YoYで75億円を積み上げ

単位：百万円



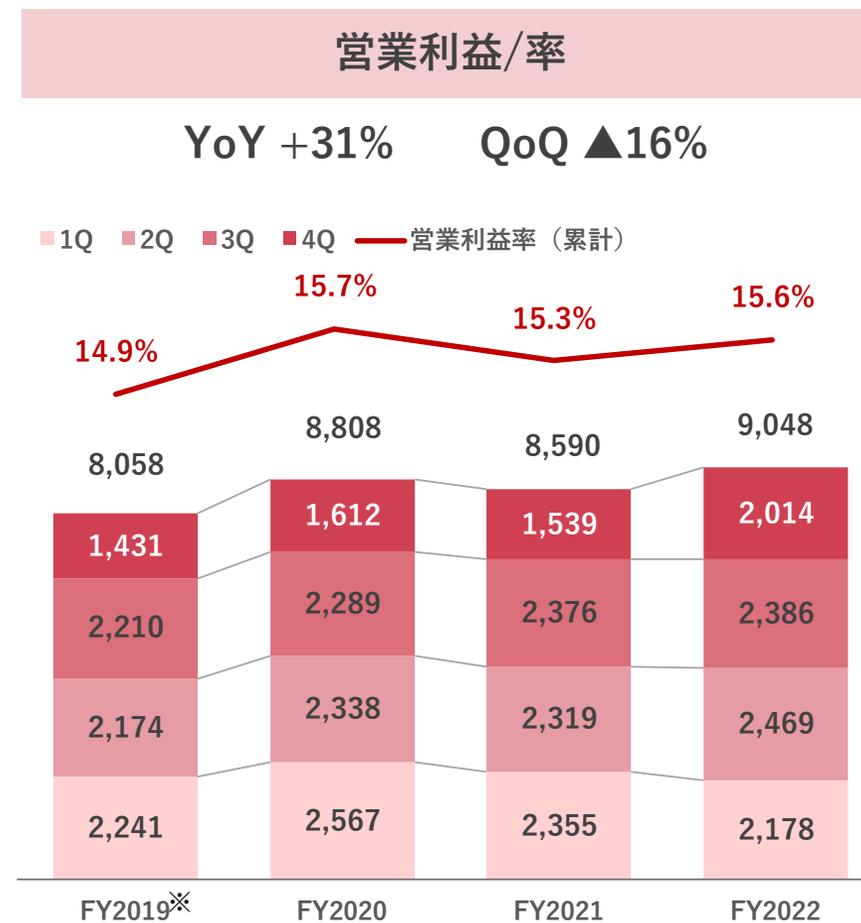
※Annual Recurring Revenue：Monthly Recurring Revenue の12倍

※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

# 店舗サービス事業（業績推移）

- ✓ 売上はPOSレジと配膳ロボットを中心に販売が堅調に推移しYoY、QoQともに増収
- ✓ 営業利益は前期実施したスポットでの先行投資を行わなかったためYoYで増益
- ✓ Wi-Fiルーターやキャッシュレス端末等の一括償却資産による3億程度の償却負担増などによりQoQでは減益



単位：百万円

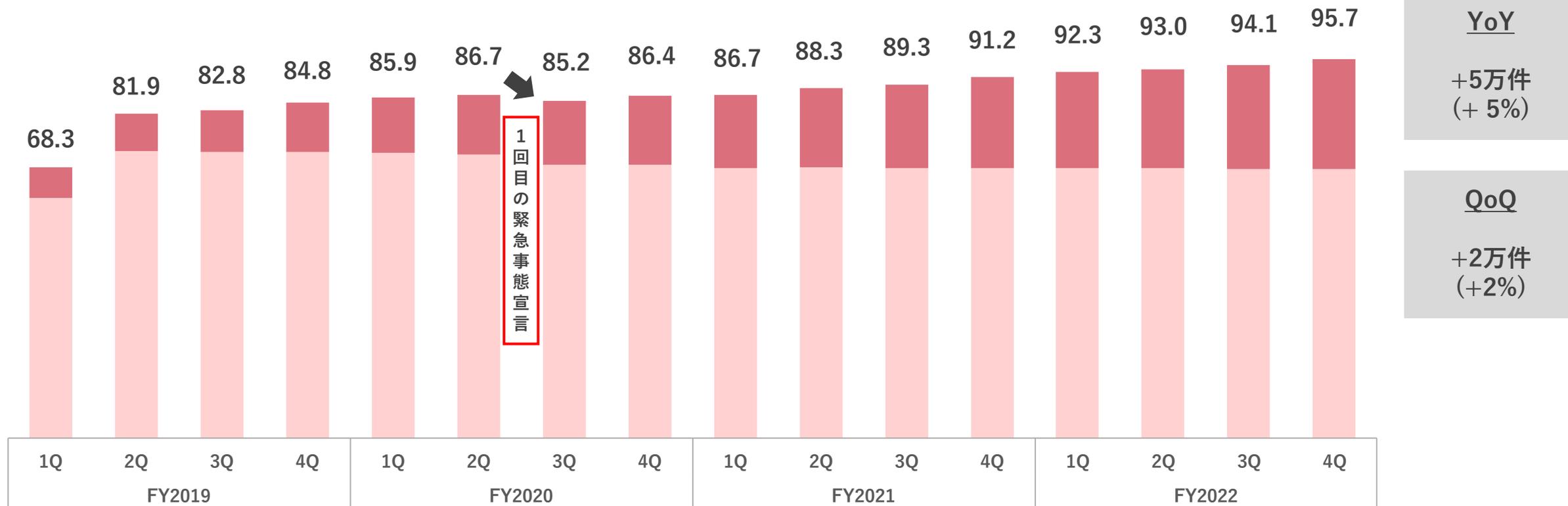
※FY2019は旧店舗サービス事業と旧メディア事業の単純合算

# 店舗サービス事業（契約件数推移）

- ✓ 契約件数はYoYで+5万件、QoQでも+2万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（クロスセル商材）の割合が年間を通じて順調に増加

■ その他店舗向けサービス    ■ 店舗向け音楽配信

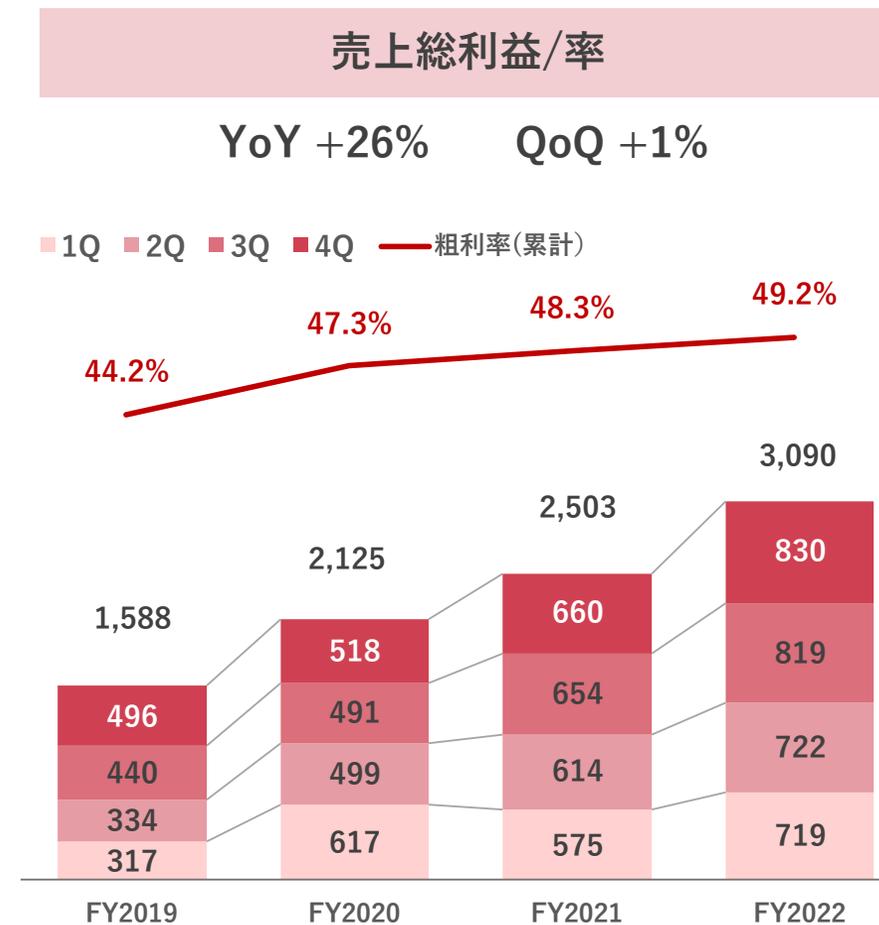
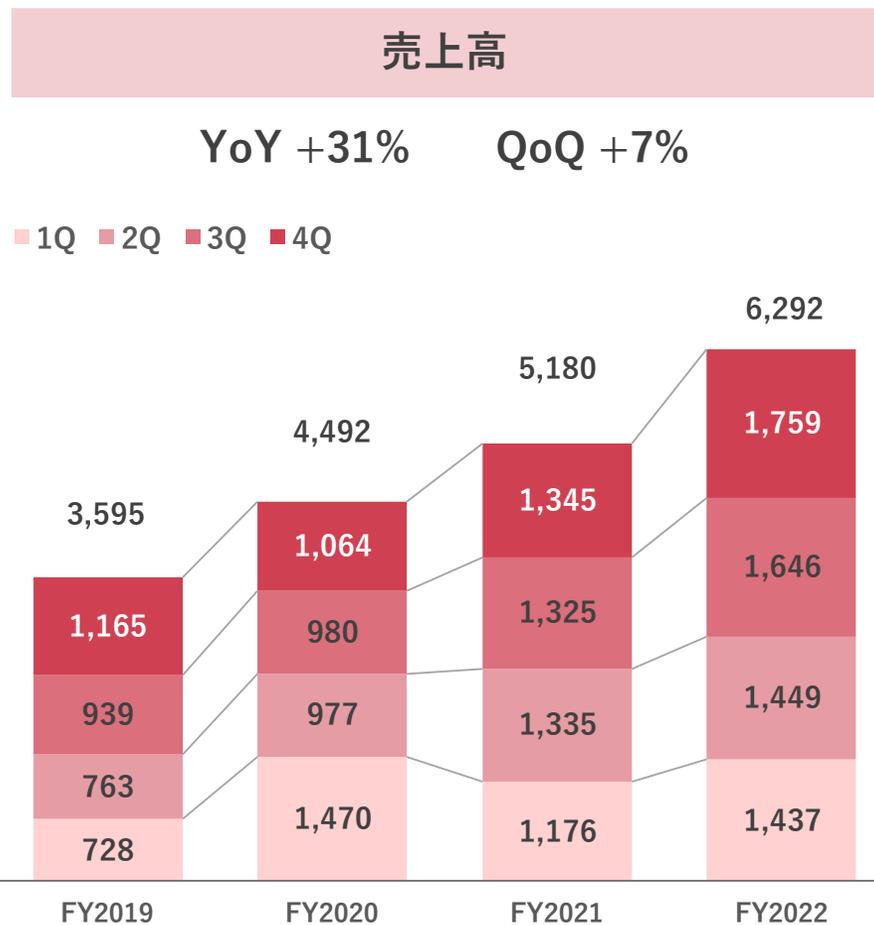
単位：万件



※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

# 店舗サービス事業（POSレジ収益推移）

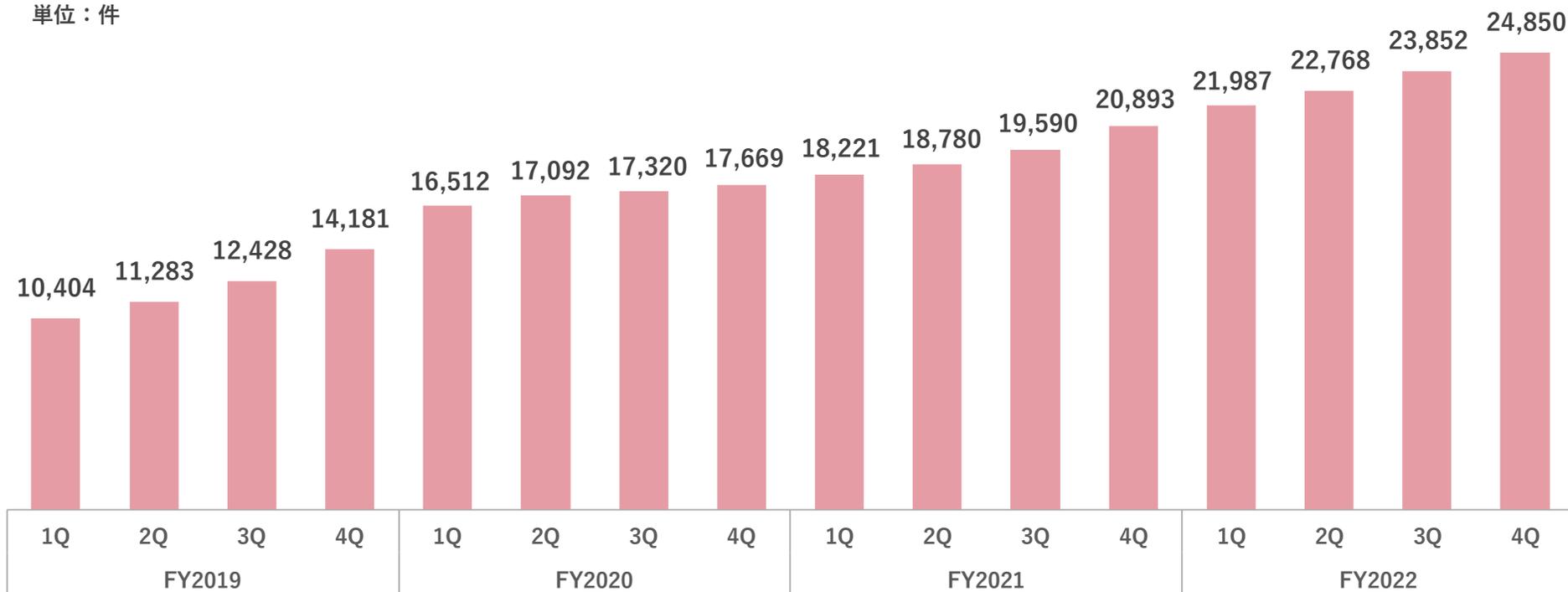
✓ 顧客基盤の拡大にともない、イニシャル・ランニングともに増収増益基調



# 店舗サービス事業（POSレジ期末課金件数）

✓ 1Qと3Qに実施したPOSレジ販促強化を4Qも実施、YoYで +4.0千件、QoQで +1.0千件の純増

単位：件



YoY  
+4.0千件  
(+19%)

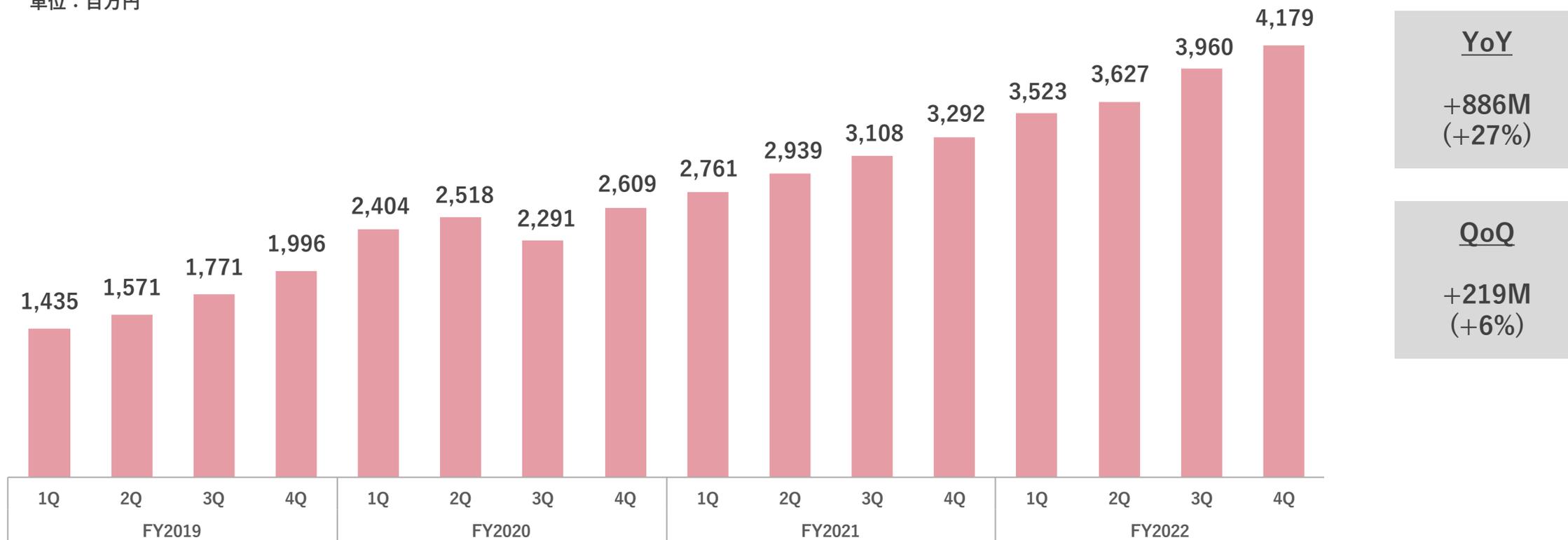
QoQ  
+1.0千件  
(+4%)

純増数 (QoQ)	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
		+879	+1,145	+1,753	+2,331	+580	+228	+349	+552	+559	+810	+1,303	+1,094	+781	+1,084	+998

# 店舗サービス事業 (POSレジARR)

✓ 安定的な顧客純増によりARRも順調に成長、40億円を突破

単位：百万円



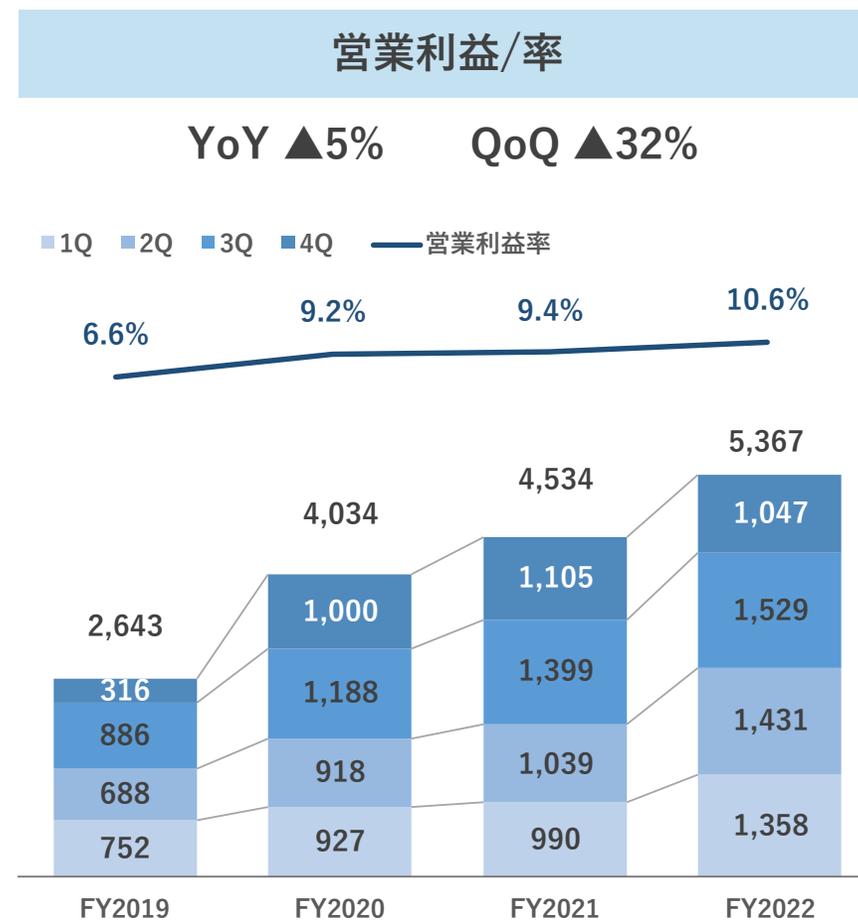
※Annual Recurring Revenue：Monthly Recurring Revenue の12倍

※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

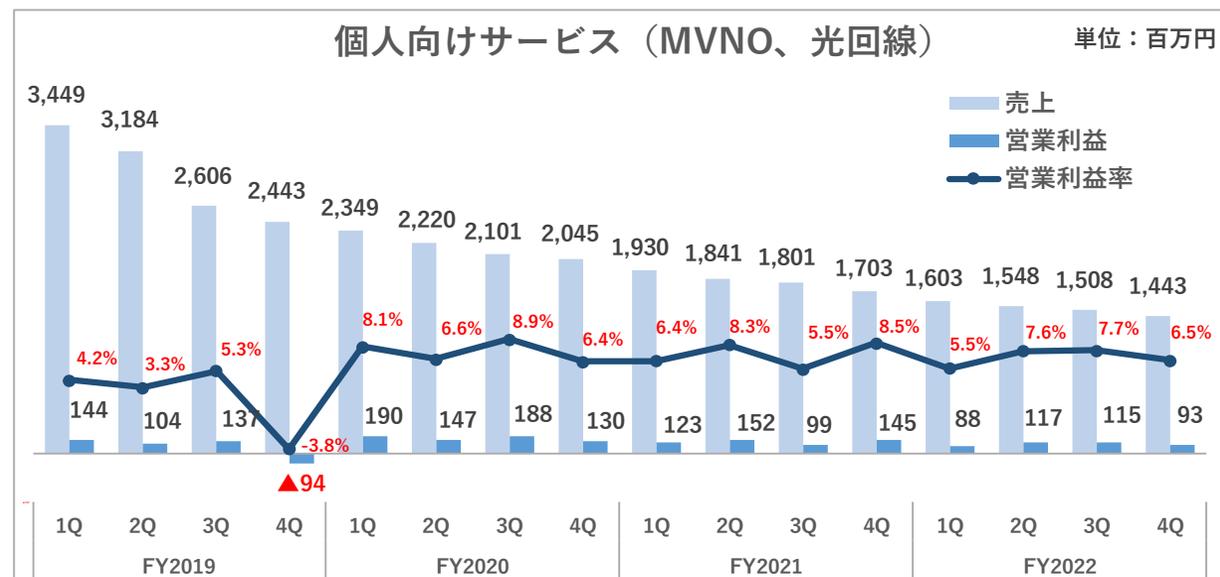
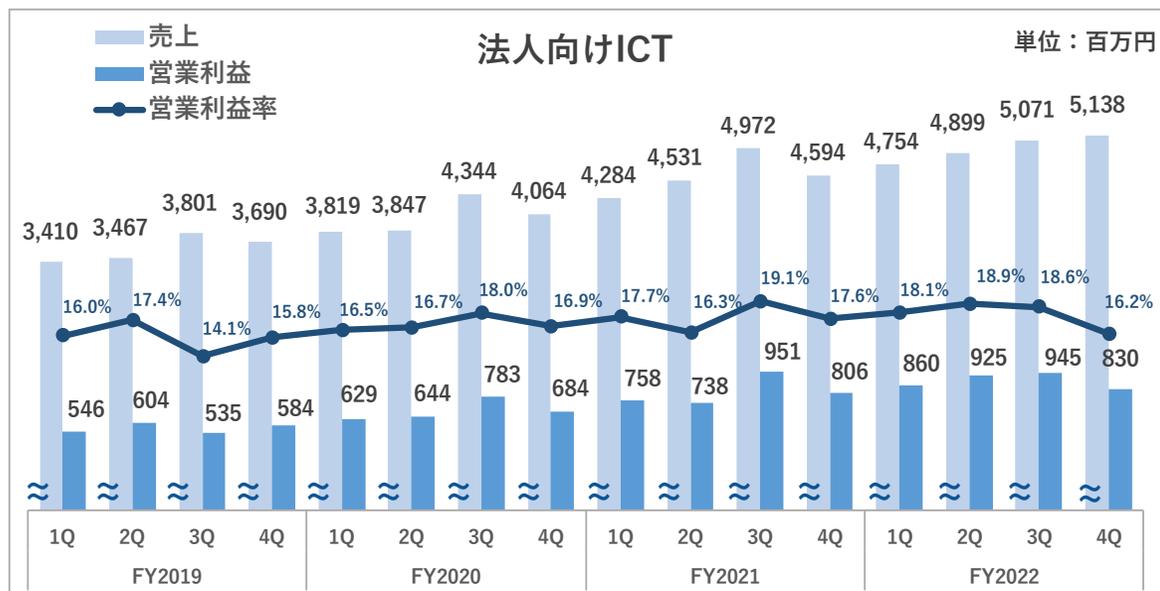
# 通信事業（業績推移）

- ✓ 法人向けICTは順調に契約数を伸ばすも、為替影響の原価増などによりQoQで増収減益
- ✓ 回線取次では繁忙期の反動減を含む取次件数弱含みと代理店手数料の単価増に伴いQoQで減収減益
- ✓ 業務店向け自社光回線は契約件数増加により順調に増収も、代理店手数料増加でQoQの営業利益は横ばい



単位：百万円

# 通信事業（サービス区分別損益）



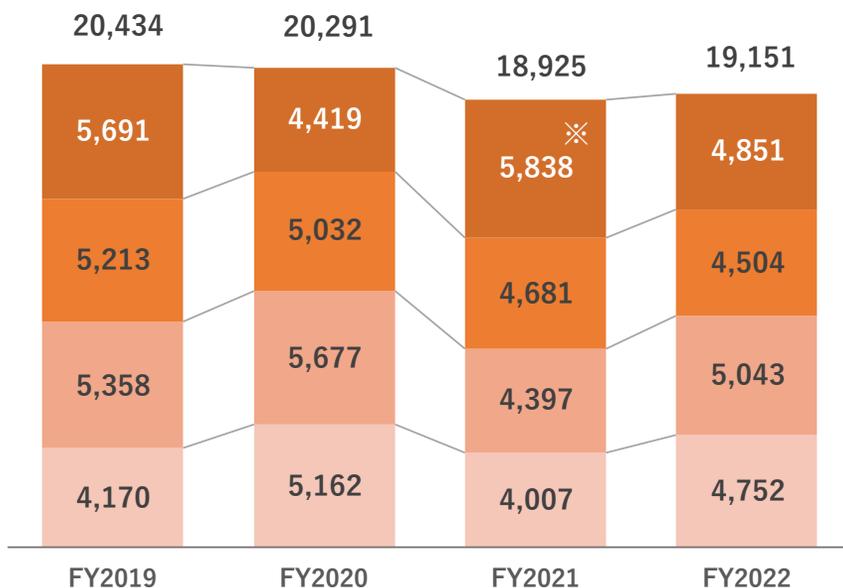
# 業務用システム事業（業績推移）

- ✓ 前期4Qのマイナタッチ一括納品の反動減もありYoYでは減収減益も、レジャーホテル向け自動精算機のイニシャル機器販売が好調に推移しQoQでは増収増益

## 売上高

YoY ▲17%    QoQ +8%

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q

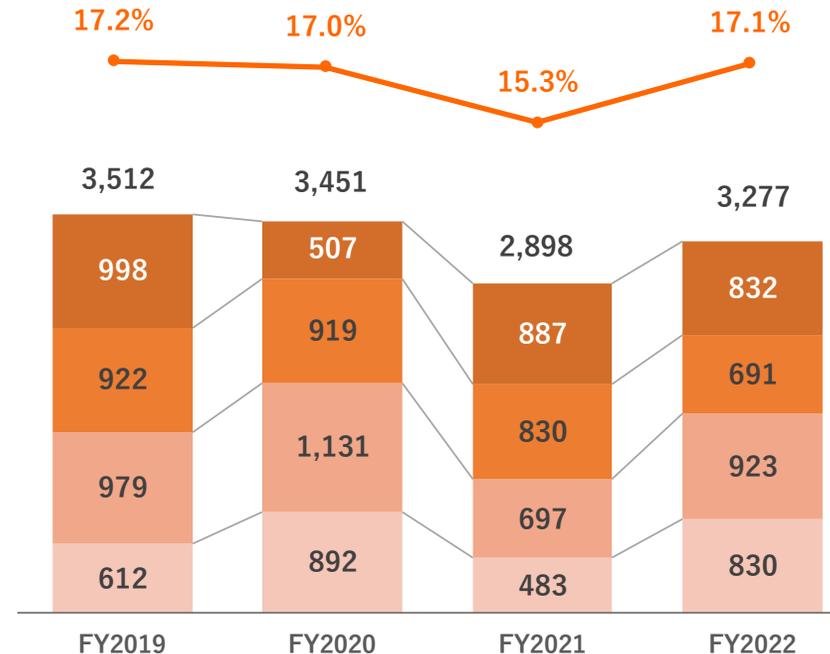


※FY2021 4Qはマイナタッチの機器販売売上 1,170百万円を含む

## 営業利益/率

YoY ▲6%    QoQ ▲21%

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q ● 営業利益率

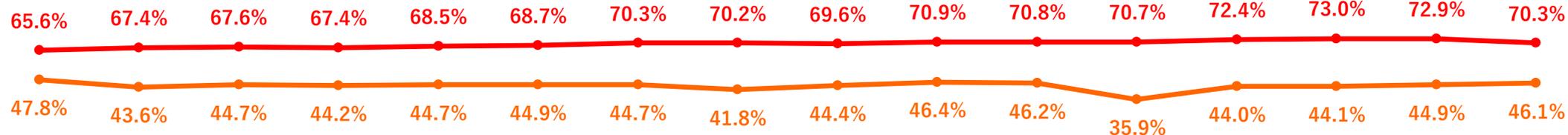


単位：百万円

# 業務用システム事業（イニシャル／ランニング別収益）

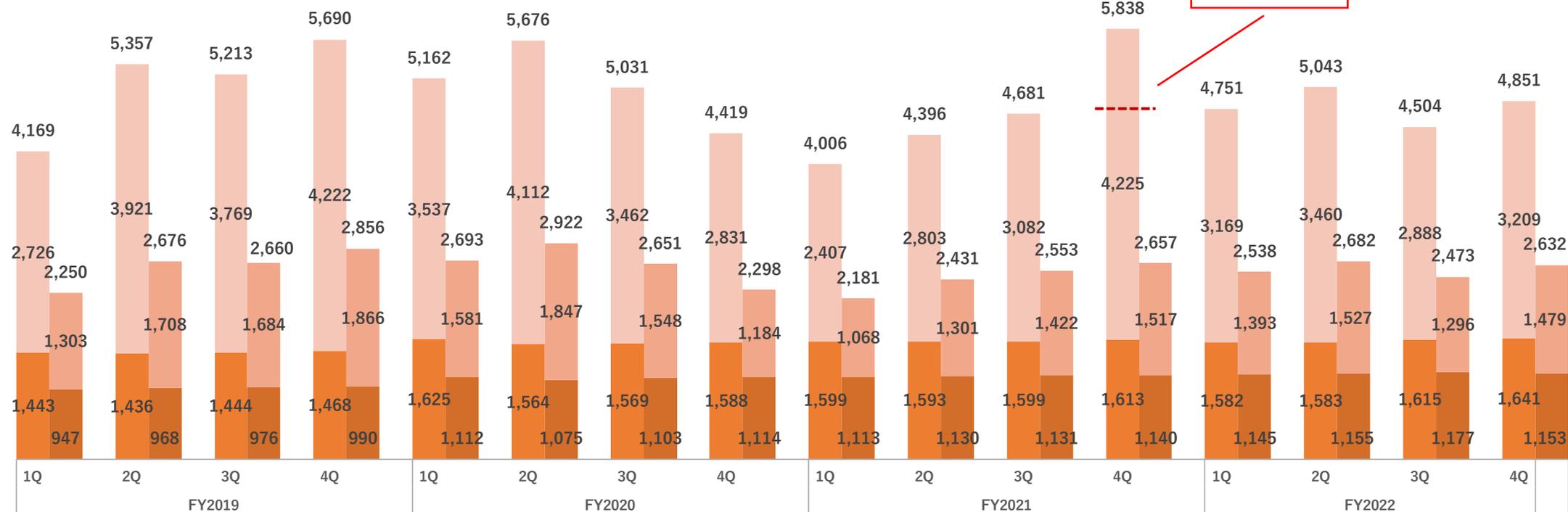
※FY2022 2Q決算資料より収益認識会計基準変更を適応した算出方法に変更しております

● 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 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



YoY

イニシャル売上 ▲24%

ランニング売上 +2%

ランニング粗利 +1%

# 業務用システム事業（マイナタッチ受注状況）

- ✓ 2023年4月の医療機関におけるマイナ保険証システム導入義務化に伴い、市場全体で申込数が急増
- ✓ アルメックスにおいても2023年8月期に1.5万台程度の追加受注を見込む  
(各メーカーの生産台数に上限があり、受付終了のメーカーが出てきていることから今後の追加申し込みに対する当社の割合は高くなる見込み)

## ■顔認証付きカードリーダー申込数（市場全体）

約160,000施設 / 約230,000施設  
(進捗率：70%)

※2022年8月末時点の当社調べ

## ■アルメックス受注数（2022年8月末時点）

約14,000台

【売上インパクト】

機器販売売上：1,260百万円

ARR：420百万円（本格稼働後の1.5年目以降～）



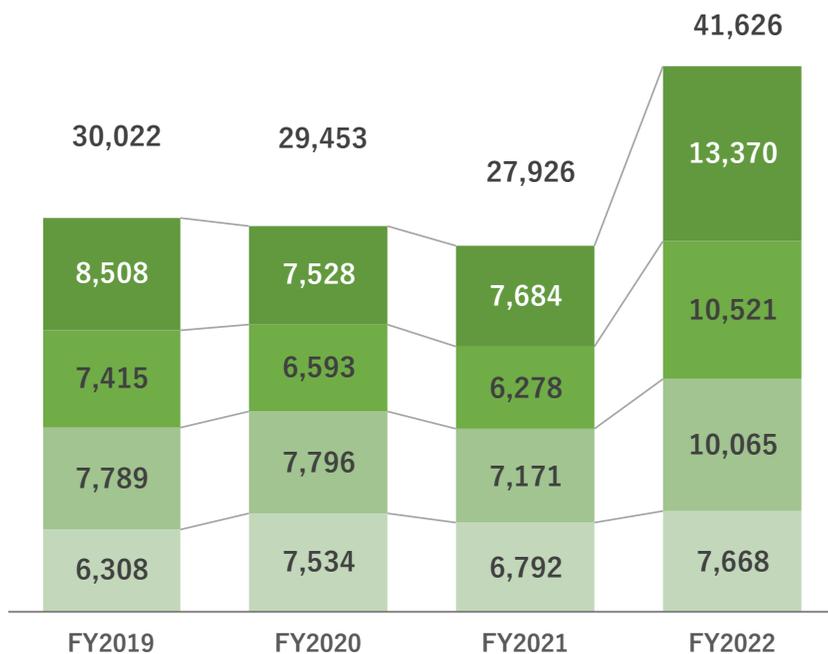
# エネルギー事業（業績推移）

- ✓ 顧客基盤の積み上げに加え、燃料調整単価の上振れ等により売上はYoY、QoQともに大幅増収
- ✓ USENでんき（高圧）のリバランスによる収益性改善によりQoQで増益

## 売上高

YoY +74%    QoQ +27%

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q

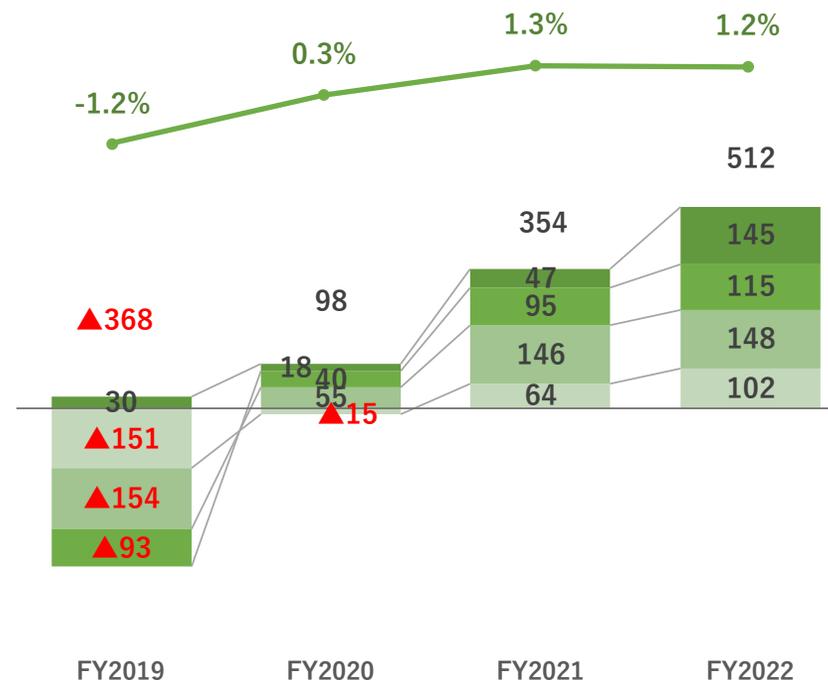


## 営業利益/率

単位：百万円

YoY +208%    QoQ +26%

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q ● 営業利益率



(単位：百万円)		USENでんき (取次モデル)	U-POWER (自社調達モデル)	合計
FY2022 3Q (2022年3月～5月)	売上	10,428	93	10,521
	営業利益	162	▲46	115
FY2022 4Q (2022年6月～8月)	売上	13,003	367	13,370
	営業利益	216	▲71	145

## USENでんき（取次モデル）

- ✓ 燃料単価高騰を受け高圧顧客に対して  
リバランス（価格改定）交渉を実施した結果、  
約3,000件の顧客解約が発生もその一部は  
U-POWERへの切り替えでグループ収益を確保、  
また、高圧顧客の解約影響を売上単価上昇及び  
低圧顧客の積み上げでカバーし増収増益

**USEN** でんき

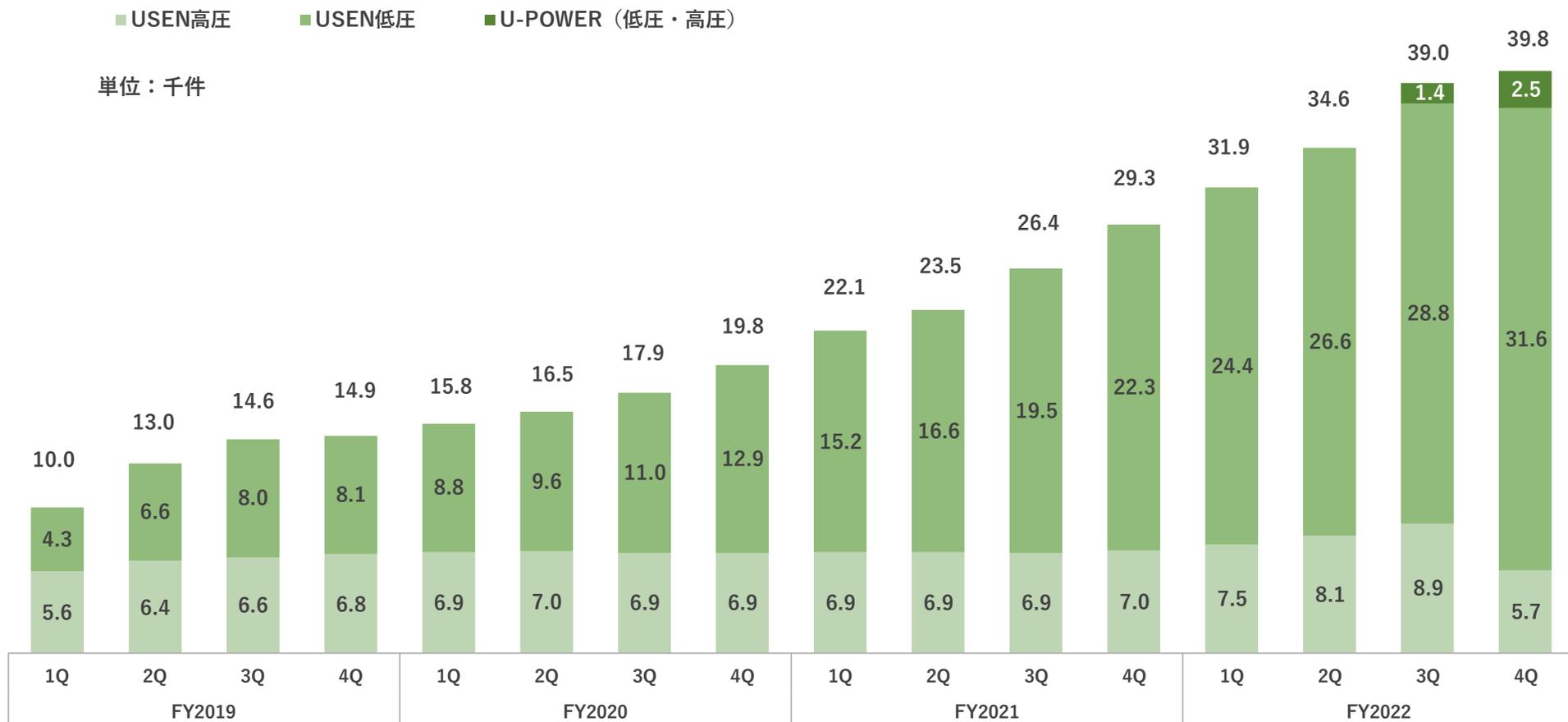
## U-POWER（自社調達モデル）

- ✓ 2022年3月から本格稼働
- ✓ 低圧のグリーン電力を提供していたが、  
USENでんきの解約意向顧客の巻き取りと  
ENECHANGE(株)との提携による顧客拡大を目指し、  
6月から市場連動型の高圧グリーン電力も提供開始

**U-POWER**

# エネルギー事業（顧客件数）

- ✓ USENでんき（高圧）はリバランスに伴う解約で顧客数減少も、USENでんき（低圧）およびU-POWERの契約件数が順調に増加し契約数全体は純増基調を継続



※各期末時点

V. 2023年8月期  
業績予想および株主還元方針

# 2023年8月期 連結業績予想

✓ 為替によるコスト増影響を受けながらも、売上・各段階利益ともに増収増益を予定

(単位：百万円)	FY2022 実績	FY2023 予想	増減額	増減率
売上高	237,927	247,000	9,072	+3.8%
営業利益	17,321	18,400	1,078	+6.2%
営業利益率 (%)	7.3%	7.4%	—	—
経常利益	16,241	17,300	1,058	+6.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	8,687	9,200	512	+5.9%
親会社株主に帰属する当期純利益 [のれん調整後]	11,685	12,340	654	+5.6%
1株当たり連結当期純利益 (円)	144.59	153.10	—	—
1株当たり連結当期純利益 [のれん調整後] (円)	194.48	205.36	—	—
EBITDA	26,269	28,500	2,230	+8.5%
EBITDAマージン	11.0%	11.5%	—	—
EBITDA-CAPEX (投融資、コンテンツ前払含む)	15,741	15,000	741	▲4.7%

※FY2023予想の為替レートは130円/1ドルで算出

# 2023年8月期 セグメント別業績予想

(単位：百万円)		FY2022 実績	FY2023 予想	増減額	増減率
コンテンツ配信事業	売上	71,432	74,000	+2,568	+3.6%
	営業利益	6,294	7,300	+1,006	+16.0%
	営業利益率	8.8%	9.9%	+1.1%	-
店舗サービス事業	売上	58,172	61,000	+2,828	+4.9%
	営業利益	9,048	8,700	▲348	▲3.8%
	営業利益率	15.6%	14.3%	▲1.3%	-
通信事業	売上	50,764	53,000	+2,236	+4.4%
	営業利益	5,367	5,700	+333	+6.2%
	営業利益率	10.6%	10.8%	+0.2%	-
業務用システム事業	売上	19,151	21,000	+1,849	+9.7%
	営業利益	3,277	3,400	+123	+3.8%
	営業利益率	17.1%	16.2%	▲0.9%	-
エネルギー事業	売上	41,626	42,000	+374	+0.9%
	営業利益	512	700	+188	+36.7%
	営業利益率	1.2%	1.7%	+0.4%	-
調整額	売上	▲3,220	▲4,000	▲780	▲24.2%
	営業利益	▲7,178	▲7,400	▲222	▲3%

※FY2023予想の為替レートは130円/1ドルで算出

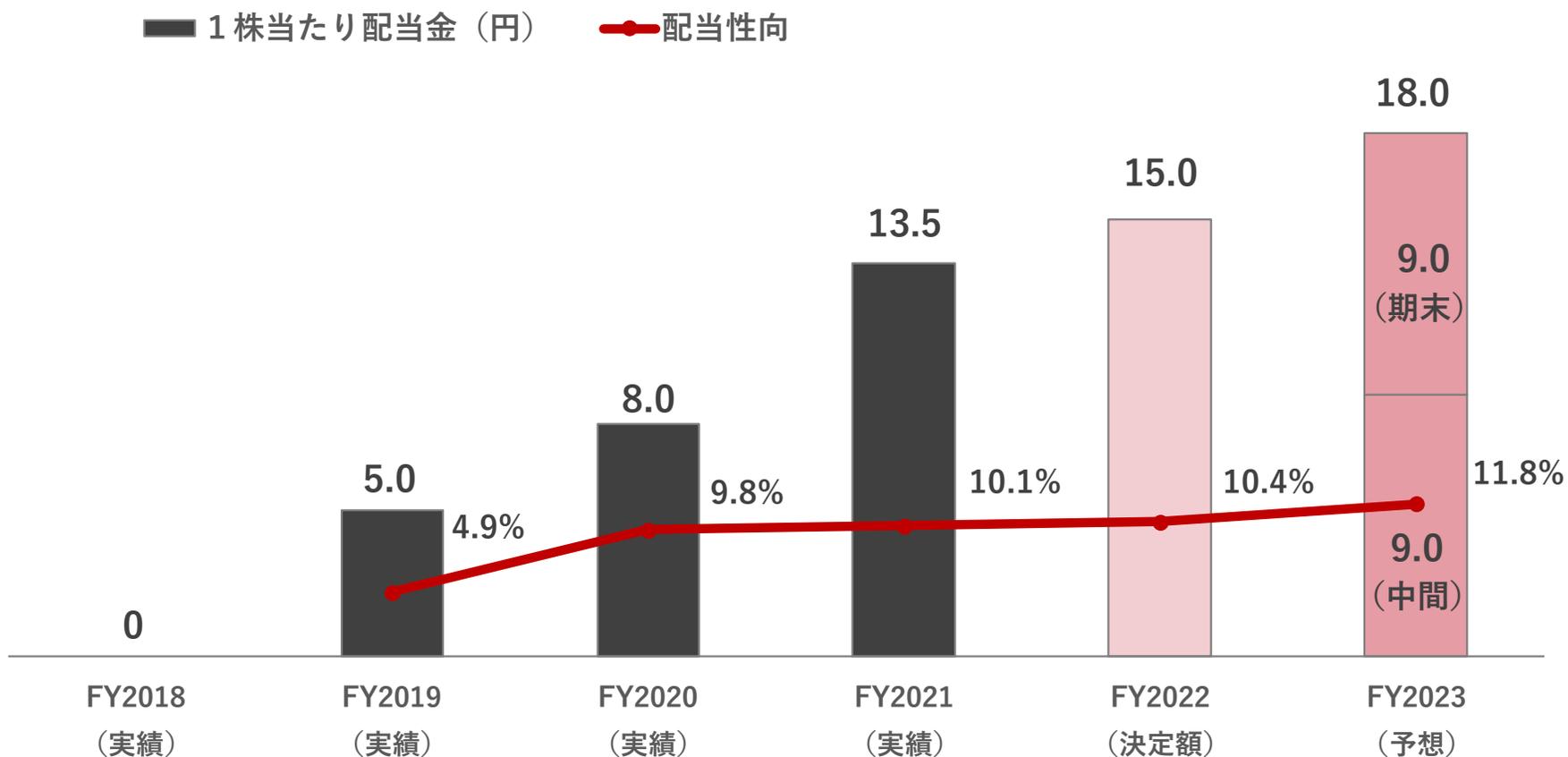
# 2023年8月期 業績予想のポイント

コンテンツ配信事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ リオープニングに伴う鈍化を保守的に見込むも、継続して課金ユーザーは純増</li> <li>・ 円安によるコンテンツ調達のコスト増により粗利率は減少するが、ユーザー獲得コストの減少や販管費コントロールにより営業利益率は改善</li> <li>・ コンテンツ調達では必要に応じて取引内容や経済条件の見直し交渉を実施</li> </ul>
店舗サービス事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 店舗DX商材は契約件数増加で増収（主な注力商材はPOSレジ、配膳ロボット、サイネージ等）、業務店向け音楽配信は顧客基盤維持を見込むもチューナーやDX機器の減価償却費増加および個人向け音楽配信の契約件数減少により減益</li> </ul>
通信事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 法人向けICTは増収基調維持も、為替影響によるコスト増および人員増強で営業利益は横ばい</li> <li>・ 業務店向け自社光回線は契約件数を順調に拡大し増収増益</li> <li>・ 回線取次は微増収微増益</li> <li>・ 個人向けサービスは従来通り減収トレンドも、MVNOの収益化により利益は横ばい</li> </ul>
業務用システム事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ビジネスホテル向けは前期に発生した観光庁補助金による特需の反動減を見込む</li> <li>・ 医療向けは新型再来受付機の拡販やクリニック向けクロスセル強化等で増収増益</li> <li>・ マイナタッチは1.5万台程度の追加受注想定も、仕入価格高騰等により利益貢献は見込まず</li> </ul>
エネルギー事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ USENでんきは高圧の新規契約受付停止による顧客数減少に伴い減収も、リバランスによる収益性改善および販売代理店手数料の減少により営業利益は微増</li> <li>・ U-POWERは契約件数を順調に積み上げることで損益分岐点を突破し、黒字化を想定</li> </ul>
全社コスト	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 引き続きオフィス、執務環境整備、セキュリティ対策等に取り組むものの大きな特殊要因はなくほぼ横ばい</li> </ul>

※FY2023予想の為替レートは130円/1ドルで算出

# 配当方針の変更について

- ✓ 配当政策のさらなる充実を図るため、配当回数の基本方針を年1回（期末配当）から年2回（中間配当および期末配当）へ変更
- ✓ 配当性向30%までの引き上げを目標として、継続的な増配に努めていく



< FY2022配当額 >  
1株あたり**15.0円**で決定  
(従来予想通り)

< FY2023配当予想 >  
1株あたり**18.0円**  
※前期比**+3.0円**  
※配当性向 **+1.4%**  
※**中間、期末の年2回配当**

# 株主優待制度の一部廃止について

- ✓ 円安やインフレ進行などの不透明な事業環境を踏まえた販管費コスト削減及び公平な株主還元の観点から、現在2種類提供している株主優待制度のうち「プレミアム優待倶楽部」に関して次回進呈ポイントの変更と次回の提供をもって廃止することを決定

※詳細は本日付プレスリリース「株主優待制度の一部見直しおよび廃止、配当政策方針の変更に関するお知らせ」をご覧ください

## プレミアム優待倶楽部

保有する株式数及び保有期間に応じて、食品、電化製品、ギフトや旅行・体験などに交換できる優待ポイントを進呈

対象基準日：毎年2月末日

- ・ **次回2023年2月末日基準の進呈ポイントを変更（初回提供分のポイントを従来比50%へ減少）**
- ・ **2023年2月末日基準の提供をもって廃止**

## コンテンツ配信サービス「U-NEXT」

「U-NEXT」の視聴料及び有料コンテンツの購入にご使用いただけるポイントの付与

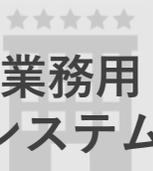
対象基準日：毎年2月末日、8月末日

変更なし

# VI. APPENDIX



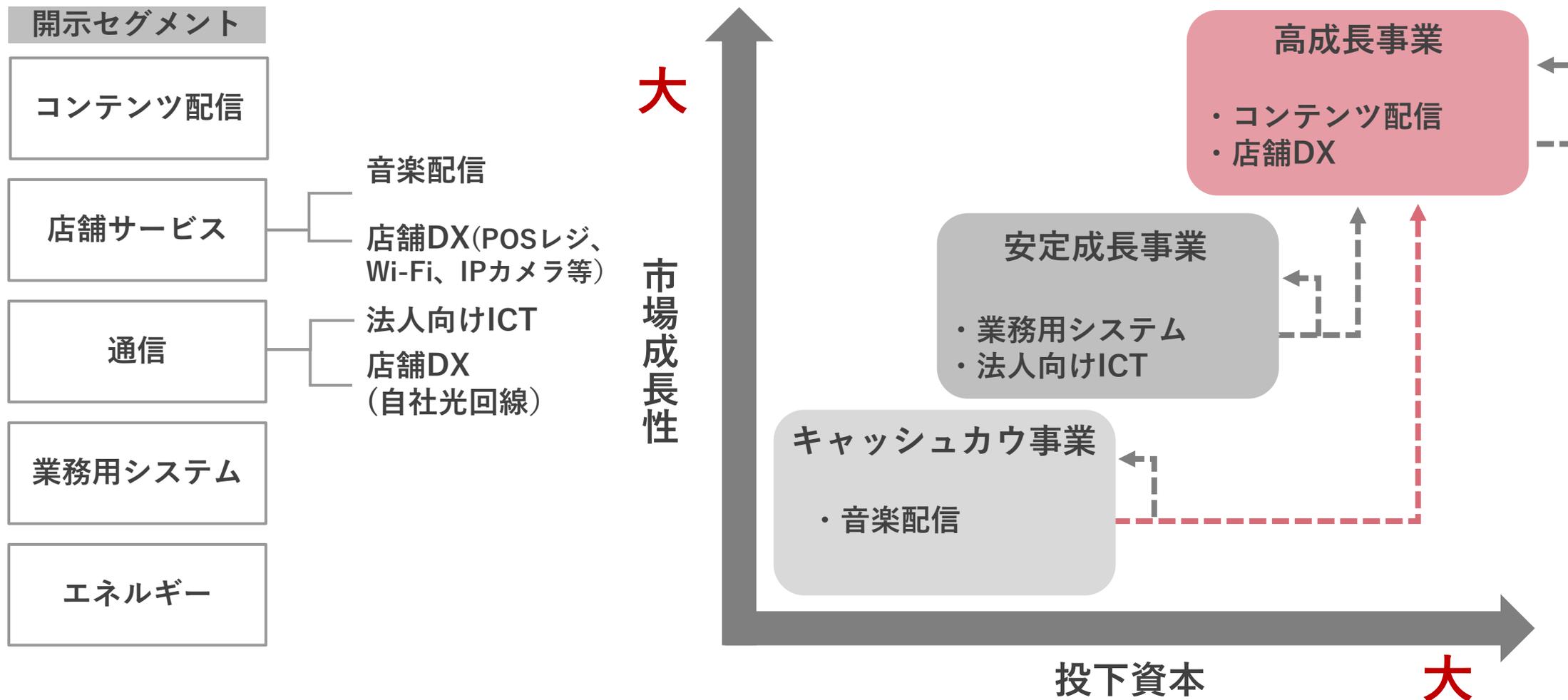
# 事業セグメント概要

	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サービスの一つである「U-NEXT」を展開</li> <li>✓ 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</li> <li>✓ 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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 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</li> <li>✓ 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</li> <li>✓ 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</li> </ul>
 <p>店舗サービス</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 飲食や小売、理美容など業務店市場で展開</li> <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>✓ 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</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）</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>✓ 中小企業(SME)、業務店舗、個人向けに通信サービスを展開</li> <li>✓ 法人向けICTは直販営業によるマルチベンダー戦略</li> <li>✓ 店舗向け(取次、自社回線)は250社の代理店を通じて展開</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 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</li> <li>✓ 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</li> <li>✓ 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</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により差別化</li> <li>✓ 売上のフロー/ストック構成比はおおよそ60：40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> </ul>
 <p>エネルギー</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 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</li> <li>✓ 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ネルを最大活用</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 東京電力エリア内で一部帯域の電力取り扱い開始</li> <li>✓ 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</li> </ul>

(※) 2022年8月 GEM Partners調べ

# ポートフォリオマネジメント

✓ 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



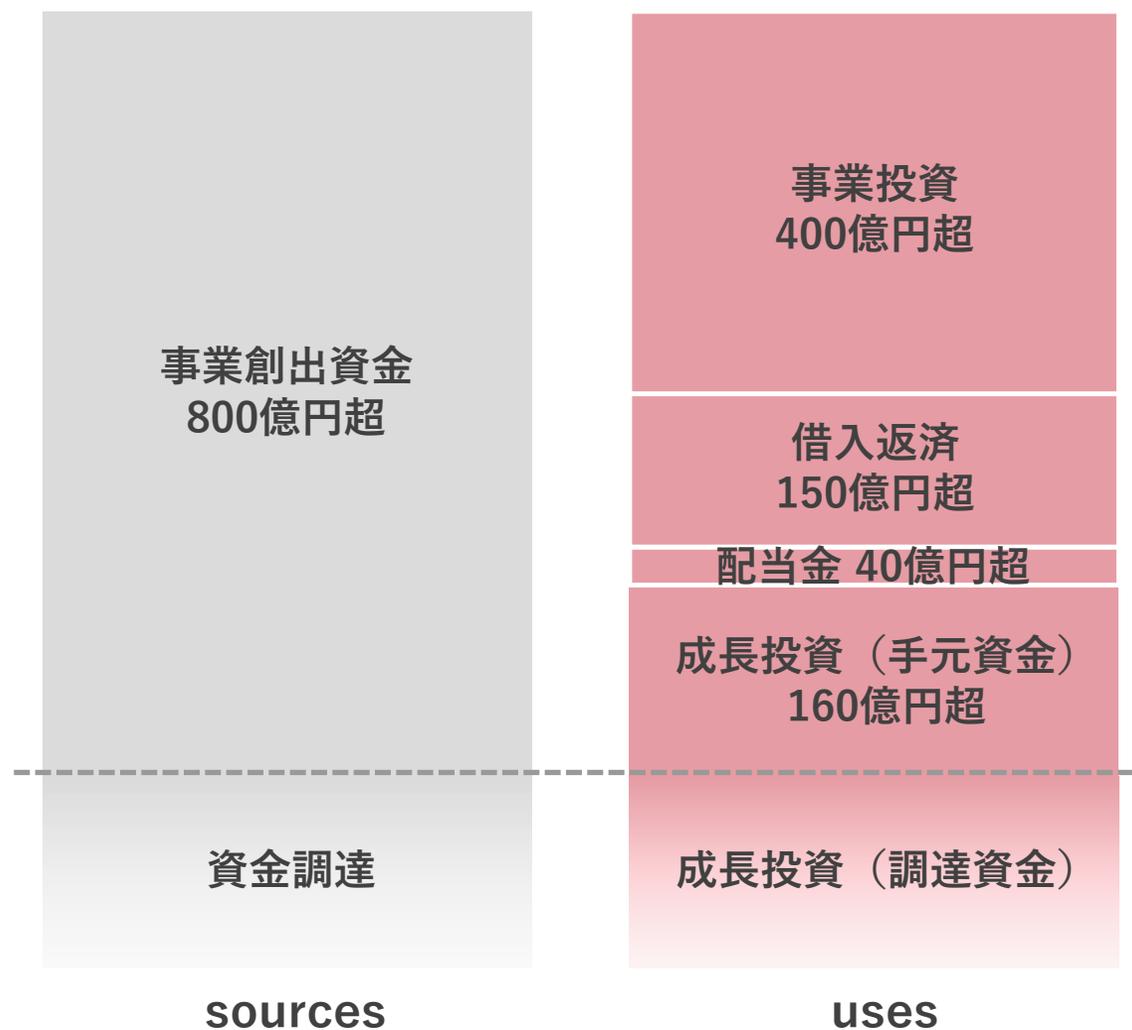
## 主要経営財務指標

	前中計期間（実績）		FY25/08 計画
	FY19/08	FY21/08	
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

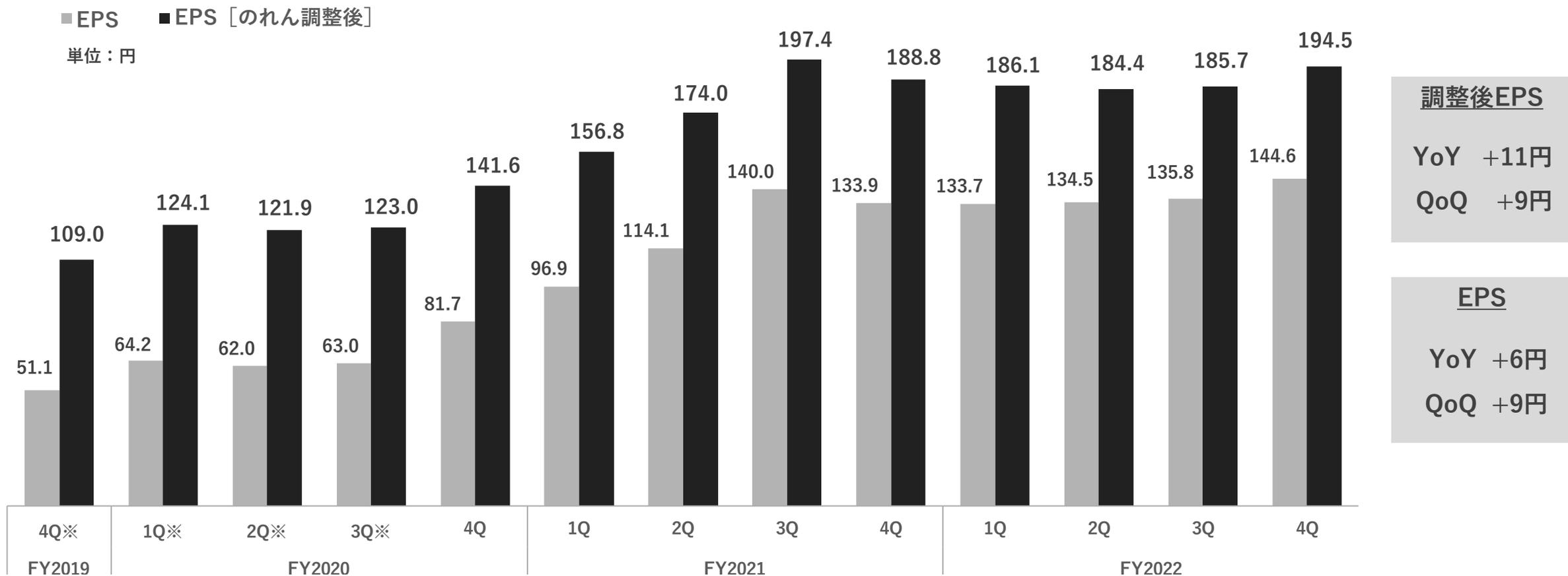
※計画において、資金調達を伴うM&Aを実施した場合の影響は織り込まず

- 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）



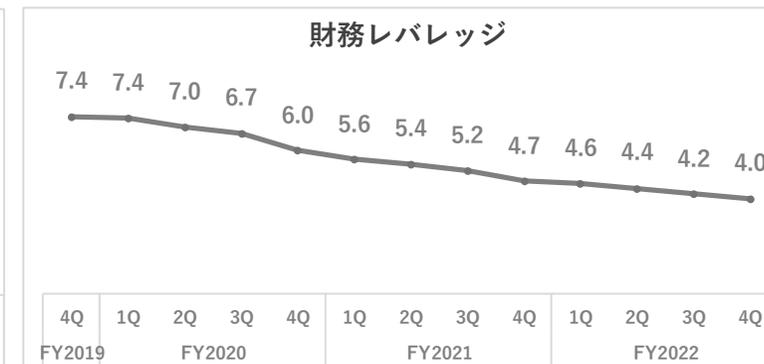
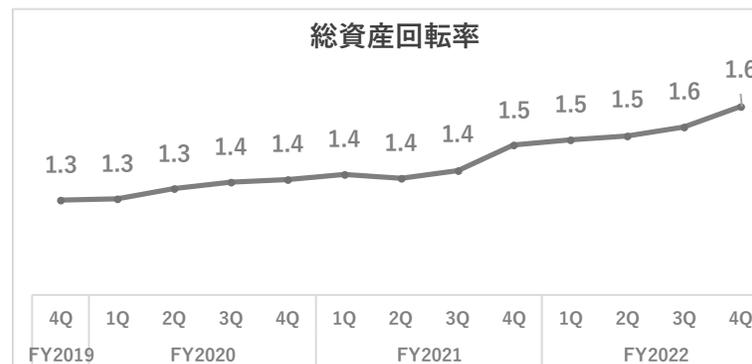
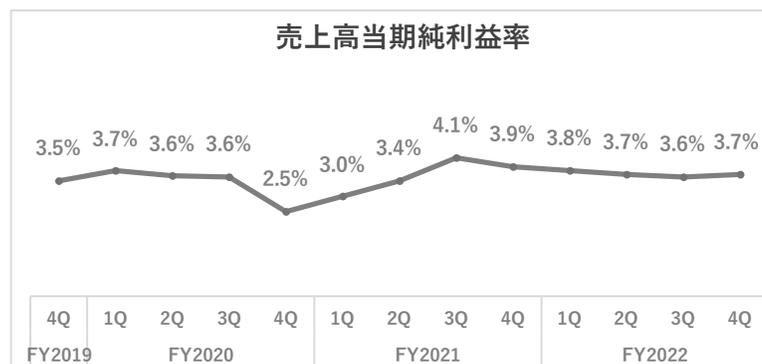
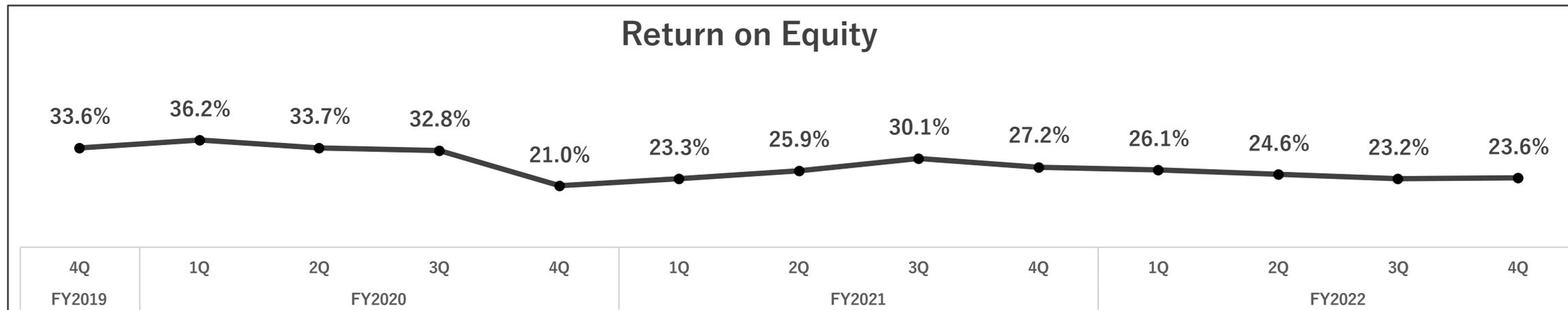
✓ LTMベースでのEPSはYoY、QoQともに微増



※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

✓ 財務レバレッジ低下（財務安定性は向上）もROEは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

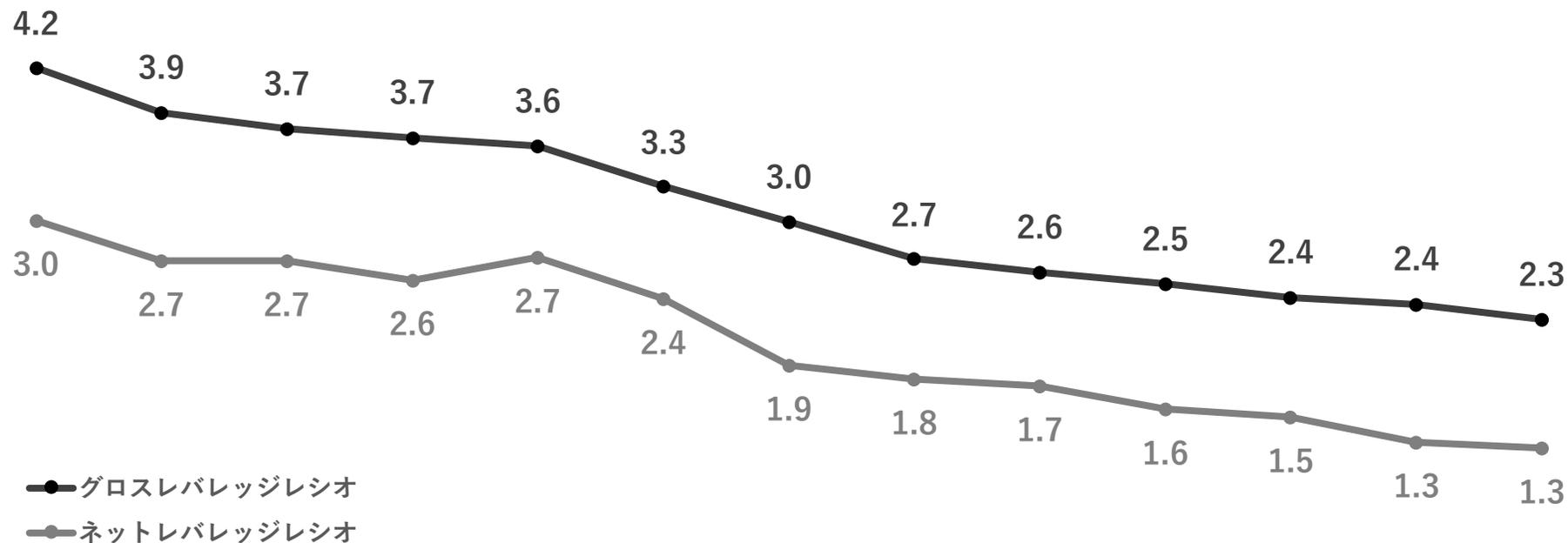
※総資産回転率：売上高 ÷ 総資産（期中平均）

※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 ※LTMベース）

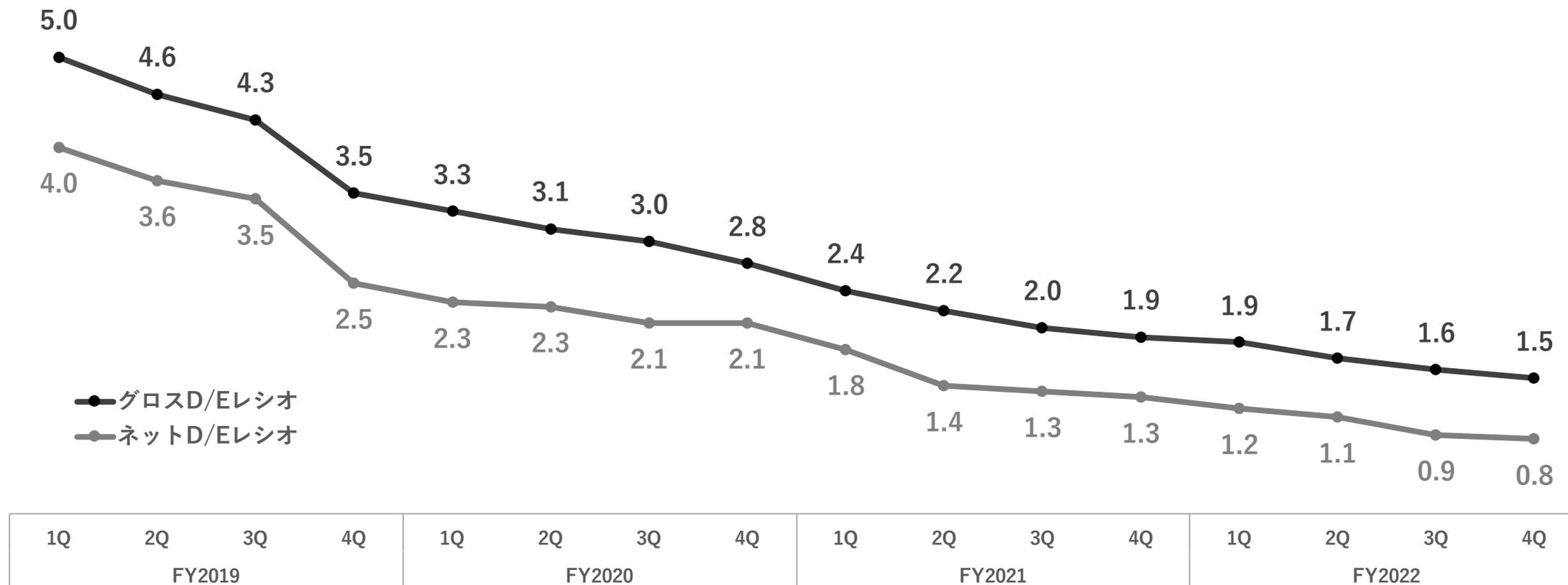
✓ 有利子負債の減少およびEBITDA（LTMベース）の増加により微減



※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

# 経営財務指標 (D/Eレシオ)

✓ 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



※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。

### 参考IR資料

中期経営計画資料 <https://usen-next.co.jp/ir/plan.html>

統合報告書 [https://usen-next.co.jp/ir/integrated\\_report.html](https://usen-next.co.jp/ir/integrated_report.html)