

**USEN-NEXT  
HOLDINGS**

**株式会社 USEN-NEXT HOLDINGS**

2023 年 8 月期 決算説明会

2023 年 10 月 17 日

## イベント概要

---

[企業名]	株式会社 USEN-NEXT HOLDINGS
[企業 ID]	9418
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2023 年 8 月期 決算説明会
[決算期]	2023 年度 通期
[日程]	2023 年 10 月 17 日
[ページ数]	30
[時間]	15:00 – 15:54 (合計：54 分、登壇：33 分、質疑応答：21 分)
[開催場所]	インターネット配信
[登壇者]	3 名 代表取締役社長 CEO 宇野 康秀 (以下、宇野) 常務取締役 CFO 馬淵 将平 (以下、馬淵) 執行役員 グループ管理統括部長兼 IR 部長 西本 翔 (以下、西本)

---

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 登壇

司会：それでは定刻となりましたので、ただ今より、USEN-NEXT HOLDINGS、通期決算説明会を開催させていただきます。

まず初めに、本日の登壇者をご紹介します。代表取締役社長 CEO、宇野康秀でございます。常務取締役 CFO、馬淵将平でございます。

本日の流れについて、まず初めに、馬淵、宇野よりプレゼンテーションさせていただき、その後、質疑応答に入らせていただきます。

それでは、ご説明に入らせていただきます。馬淵 CFO、よろしくお願いいたします。

**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

未来を今に近づける“ソーシャルDX”カンパニー

Copyright © 2023 USEN-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved. 3

馬淵：それでは私から、エグゼクティブサマリー、決算のご報告を差し上げたいと思います。お忙しいところご参加くださいますて、ありがとうございます。

それでは、既に関示させていただいております資料に沿ってご説明申し上げます。

まず、エグゼクティブサマリーでございますけれども、4点ございます。一つは、2017年の経営統合後、売上、営業利益、7期連続で過去最高の数値を更新することができております。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

それから2点目、前年度、Paraviさんとの統合を果たしまして、このシナジーそれからPMI、しっかりと予定どおり進めていくことができまして、U-NEXTのユーザー数は400万規模まで拡大しているという順調な出だしということが申し上げられると思います。

それから、U-POWERです。市場調達型の電力小売事業へ参入して実質1年でございますけれども、いわゆる事業所向けの不安定な電力供給をカバーすることで、しっかりと契約数を積み上げて、エネルギー事業の営業利益も前々年度に対して7倍の収益を創出することができました。

そして、財務面におきまして、シンジケートローンのリファイナンスをさせていただきまして、コベナンツ、それから定量的な財務制限、かなり緩和させていただきまして、より柔軟な今後の経営の投資も含めたフレキシビリティを整えることができたということでございます。

## 2023年8月期第4四半期 決算サマリー

コンテンツ配信	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 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</li> <li>✓ 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</li> </ul>
店舗サービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ DX商材の契約数は順調に拡大</li> <li>✓ 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</li> </ul>
通信	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 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</li> <li>✓ 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</li> </ul>
業務用システム	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 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</li> <li>✓ 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</li> </ul>
エネルギー	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 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</li> <li>✓ 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</li> </ul>

Copyright © 2023 USEN-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

4

各事業のサマリーになりますけれども、まずコンテンツ配信です。冒頭申し上げましたとおり、ユーザー数は9月で400万人を突破したということでございまして、U-NEXTの300万人、それからParaviの80万人を統合して、重複のユーザーが離脱しつつも400万人を捉えているということでございます。

一方、トップラインにつきましてはARRベースで870億円を超える安定収入基盤にまでなっておりますが、前期のコスト面で言いますと、円安の影響を一定程度受けているということと、おかげさまでユーザー数がさらに増えていることに伴いまして、変動費としての広告販促費が付带的に引

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



き上がっているということで、利益的には前々年度とほぼ横ばいに終結したという状況でございます。

続きまして、店舗サービスでございますが、DX 商材のバンドル契約数は順調に拡大しております。YoY でいきますと 7%程度の契約数増、グロスで 110 万契約を超えてきております。その中で POS、クラウド POS につきましては 2 万 7,000 契約で、YoY で 9%の成長を遂げているということでございます。YoY で人件費、減価償却費は積み増しているものの増収増益で着地することができました。

3 番目、通信の事業であります。こちらでも堅調に進捗しております。YoY は、個人向けサービスを除きますと、SMB、SME 向けのビジネスにおいては増収増益でございます。

QoQ でいきますと、第 3 クォーターに回線取次の季節性で大きく飛び跳ねたということがございますので、その落ち分がございまして若干減収減益でございましたけれども、通期でいきますと、ステディーに成長を続けているということでございます。

それから、業務用システムです。こちらは、第 3 クォーターまで非常に苦戦を強いられておりました。YoY で前期の補助金特需、ホテル向けの自動精算機の特需が剥落し、第 3 クォーターまで非常に苦戦を強いられておりましたが、ようやく第 4 クォーターに入りましていわゆる改刷が日銀、財務省からリリースされまして、顧客市場が動き出したということでございまして。3Q、4Q 対比でいきますと、来年の改刷に向けた自動精算機の特需で大幅な増収増益でございまして、利益にして 3Q の 2.5 倍の利益を 4Q で創出することができた状況でございます。

それから、エネルギー事業です。冒頭申し上げましたとおり、1 年前に（市場調達型で）小売参入しまして、非常に社会的な使命を担うことができたのではないかとということで、YoY で U-POWER の成長と、旧来からやってきた USEN でんきの調達の電源最適化、これによって大幅な増収増益ということで。マージンも粗利でいきますと、二桁を超える収益率を維持しながら収益成長ができているということでございます。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 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%

Copyright © 2023 USEN-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

5

数字全体としましては、これらを踏まえまして、売上高 2,760 億円でございまして、第3クォーターで上方修正をいたしましたけれども、その数字を超えて 102%の達成でございます。営業利益につきましては 205 億円、これも上方修正しておりますが、こちらを 5%超えて 215 億円で着地しております。それから最終当期純利益ですが、105 億円に対して 110 億円弱で、こちら 4%修正対比増益で着地をすることができたということでございます。

## 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

Copyright © 2023 USEN-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

6

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



こちらは、前年対比の数字でございます。

冒頭来、細かいセグメントでお話を差し上げましたけれども、伸び率としましては、売上でいきますと 2,379 億円から 2,763 億円と 16%の増収、それから営業損益につきましては 173 億円から 215 億円で、25%の増益を果たすことができしております。最終当期純利益も 87 億円から 109 億円で、こちらも 25%の増益着地でございました。

## 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。

Copyright © 2023 USEN-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

7

各セグメントの修正予想に対しての着地でございます。

コンテンツにつきまして、先ほども申し上げましたとおり、統合後、非常に順調にユーザー数を増やしているということで、Web 広告の変動費がかさんで出ていった、それから原価としての、円安 140 円ぐらいを想定しておりましたが、また至近で 150 円ぐらいに張り付いていることもございまして、若干原価高を食らっているということでございますが、予想の 67 億円に対して 62.5 億円で、93%の進捗で終結しておりますが、ARR ベースで収益基盤は順調に拡大しておりますので、今後を踏まえますと十分に収益化できる土台が整っていると思います。

次に、店舗サービスでございますが、こちらは売上高それから営業利益ともに、トップもボトムも修正予想を超えて着地してございます。

通信事業も同じでございまして、DX をしっかり社会に浸透させようということをミッションに掲げておりますが、そのベースとなる通信サービスがしっかりと契約数とともに伸びていることを物語っております。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



それから、業務用システム事業です。こちらは3Qまで非常に苦戦を強いられたことは申し上げておりますが、かろうじてではございますが、修正予想に対してトップライン、それから営業損益も第4クォーターの改刷特需をしっかりと捉えて検収につなげることができたということで着地してございます。

エネルギーについては、申し上げておりますとおり、非常に堅調に進捗したということでございます。

## 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%

Copyright © 2023 USEN-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

8

これは前年対比のセグメントごとのご説明になります。

重複する部分はございますけれども、特筆すべきは、まず店舗サービス、通信エネルギーについては昨対でも増収増益をしっかりと記録したと。

エネルギーについては飛躍的に収益も7倍の成長を遂げることができたということと、コンテンツ配信につきましてはPMIが順調に進捗したということで、いわゆるプラットフォームの規模、スケラビリティは順調に拡大しておりますが、一過性と捉えておりますものの為替の不安定要因によるコンテンツ原価増、それからユーザー数がわれわれの想定する以上に入っただけに付随する広告、販促費の先行ということで、利益的には微減と、ほぼ横ばいに着地したと。

それから業務用システムにつきましては、説明したとおり、4Qに非常に跳ね上がったということで、3Qまでの昨対比の未達をカバーするまでには利益的にはいかなかったのですが、トップライ

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

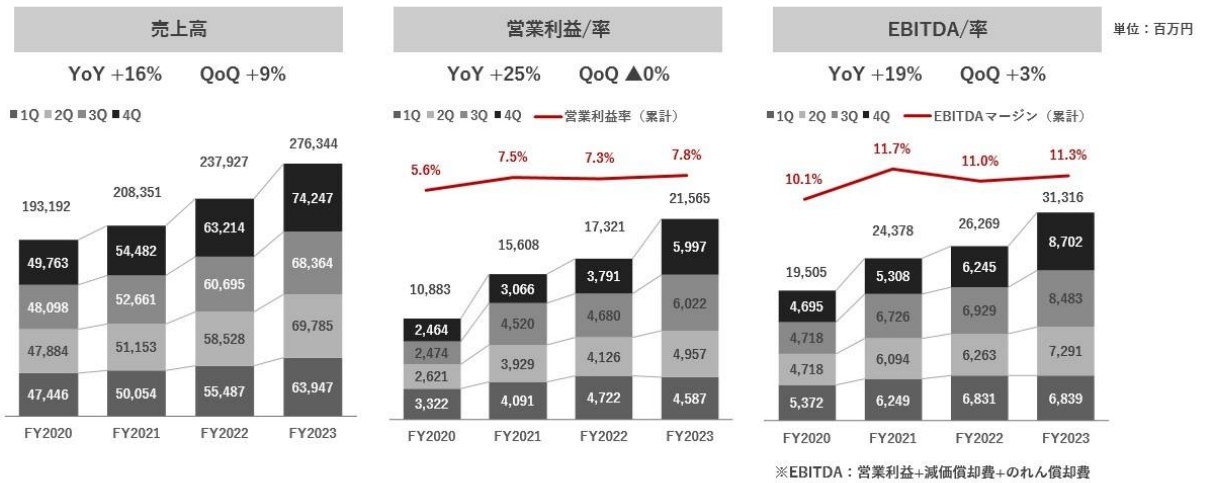




ン的にはもう一度 205 億円ということ、200 億円の台を捉えて、今年度に良い形で入っていているということと、利益につきましても微減益にとどまったということとございます。

## 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



Copyright © 2023 USEN-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

9

これは連結の売上高・営業利益・EBITDAの過去4年間のクォーターごとの進捗になります。

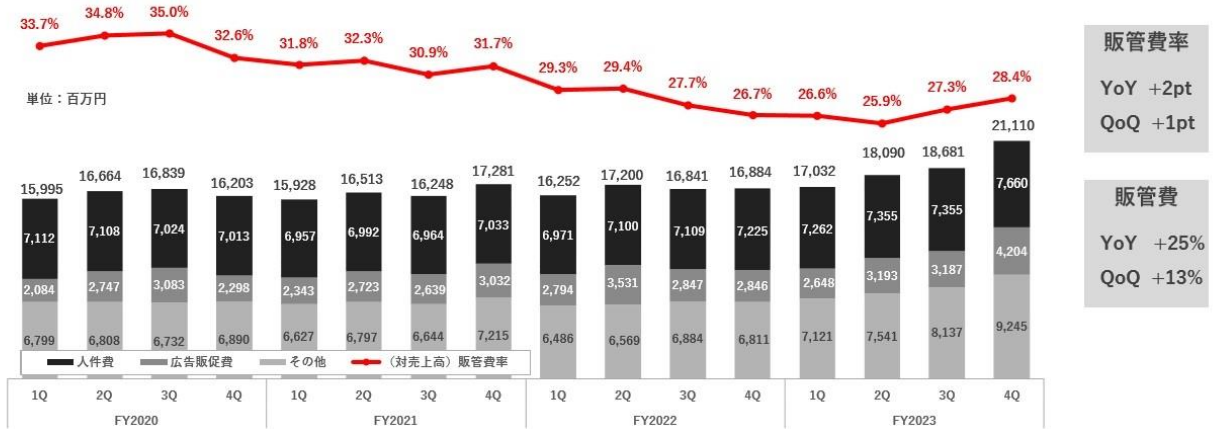
マージンもステップ・バイ・ステップではございますが、しっかり利益率維持、改善をさせながら成長していることが言えようかと思えます。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 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



Copyright © 2023 USEN-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

10

販管費のコントロールをホールディング体制になってやってきたことで、グループのアセットのシナジー、あるいは陣容の効率化を努めてきたわけでごさいます、売上高販管費率も30%という一つのスレッショールド、閾値以下でコントロールができています。

ただしながら、この3Q、4Q、Paraviさんを統合し、U-NEXTのプラットフォームをしっかりと拡充するという局面におきまして、販管費が少しかさんでいっているということと、DX、いわゆるSMB向けの商業施設、業務店、このデジタルライゼーションをしっかりと促進しようということ。営業はもといフィールドエンジニア、あるいはプロダクツのエンジニアリングの採用も強化していることで、人件費が少し先行して、従前よりは張っていることの結果として、販管費率は28%まで少し上がっているということでごさいます。業容の拡大とともに、これもしっかりとコントロールできるレベルではないかと考えております。

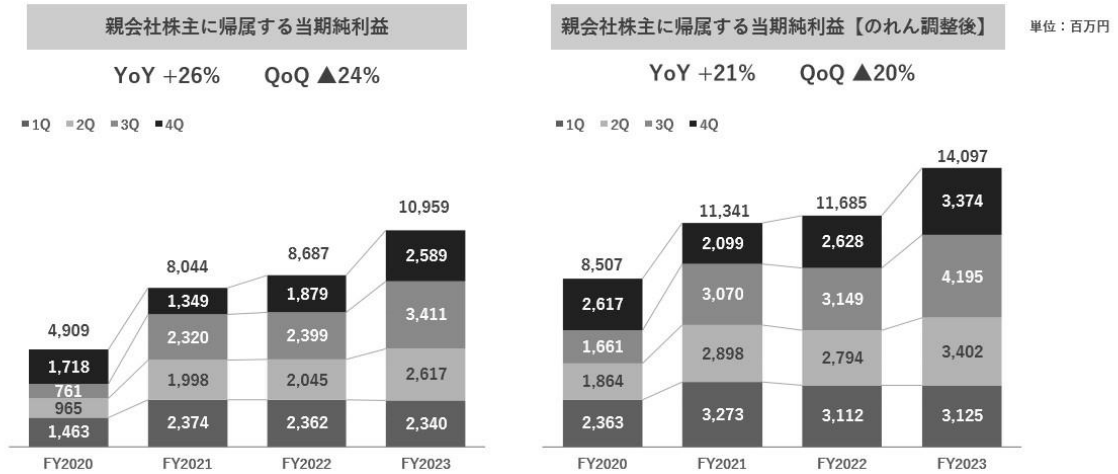
### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 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



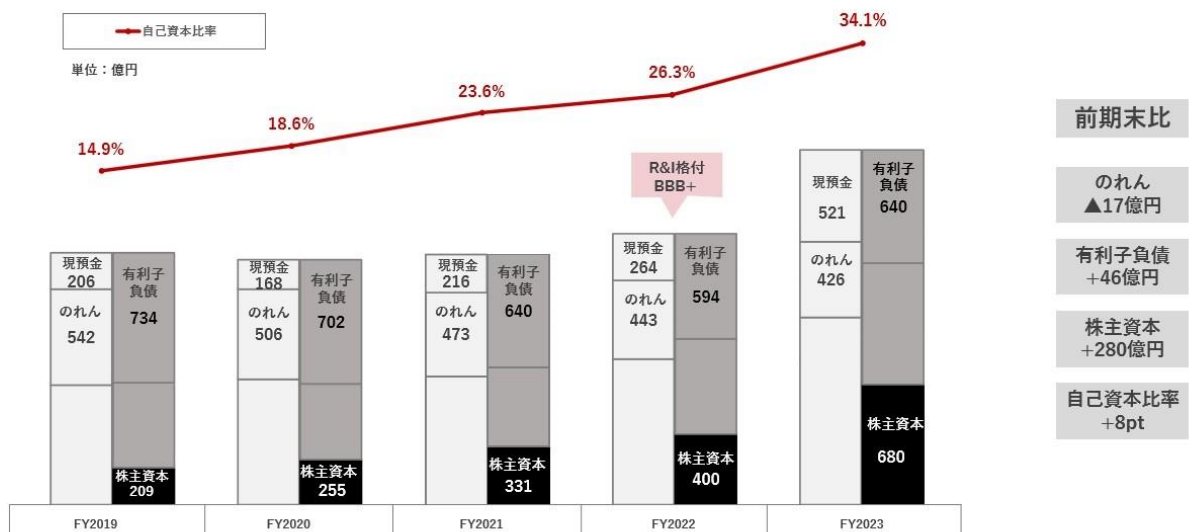
Copyright © 2023 USEN-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

11

連結の当期純利益の推移、こちらも同様に、過去4年間のクォーターごとの推移でございまして、2023年8月期につきましては、QoQでいきますと41億円から34億円になっていますが、これはTBSさんから20%分、240億円の増資を発行させていただいたということで、いわゆる非支配株主の持分の分が10億円程度落としていることによる影響が大きいということでございますが、順調に当期純利益も成長していると。

## 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金増もあり、純有利子負債は100億円超まで減少



Copyright © 2023 USEN-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

12

## サポート

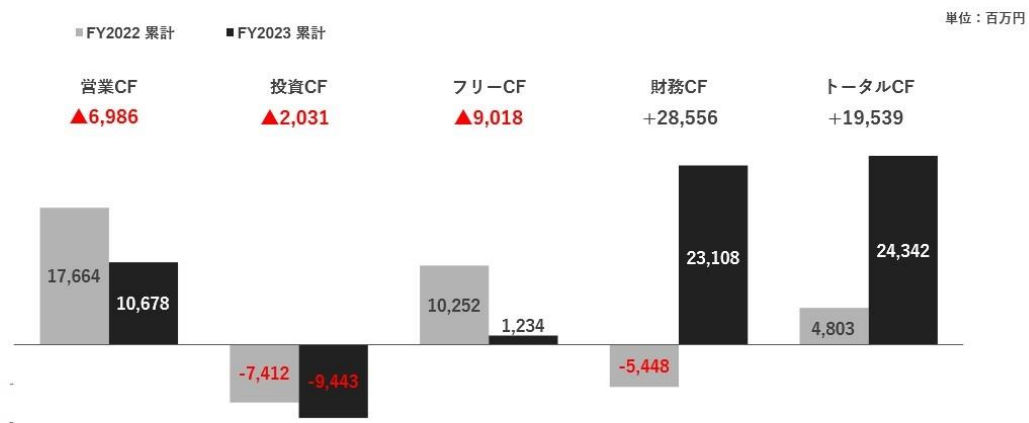
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

バランスシートです。

こちら、一つはやはり第三者割当増資で、資本充実が図られたということで、その分バランスシートが拡大している。現預金もこの8月末時点で500億円を超える現預金残高ということでございます。自己資本比率は、中計がターゲットとする数字までもう肉薄しております、34%です。R&I格付BBB+でございますが、財務の健全化は一つの象徴的な状況、コンディションに到達できたんだろうと考えております。

## 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



Copyright © 2023 USEN-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

13

それから、連結のキャッシュフローです。

直近年度、2023年度につきましては、営業キャッシュフローが106億円、投資キャッシュフローが94億円、フリーキャッシュフローが12億円、財務キャッシュフローが230億円でございます。どちらかという、いわゆるU-NEXTの前払資産計上をして、配信時から原価に振って償却していく、そのライセンスを拡充し、ポートフォリオの多様化、充実を図ってきた。これによるキャッシュアウトの先行が前々年度よりも前年度は増やしたということです。それによって営業キャッシュフローが69億円ほど減少している。

一方で、その分を財務キャッシュフロー、もう一段、TBSさん、テレビ東京さんと連合を組んでしっかりやっていくことに伴って、第三者割当増資で資金を調達したのと、あとは無担保で5年のストレートボンドを社債として発行したというものがございまして。その資金でもって先行的な、

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



将来につながる投資、キャッシュアウト、営業キャッシュアウトを先行したものをカバーしたというのが特徴的な前期のキャッシュフローの動きでございます。

以降は、事業セグメントごとの詳細の従前のアップデートになりますので、ぜひご確認をしていただければと思います。

いったん私からは以上になります。

## 2024年8月期における環境認識

### 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

**宇野：**それでは続きまして、私から、既に始まっている今期の業績予想ならびに中期経営計画に対する進捗の状況ということでお話をさせていただきます。

まず、全体的な環境認識であります。私たち BtoB の店舗 DX を主にしている、USEN、アルメックスを主体とするところにおきましては、インバウンドの需要の回復、また、いわゆるコロナが収束してということのリオープニングによる、かなり深刻な人手不足が起こっていることは、これはもうご承知のとおりかと思いますが。

それらを背景に、私たちが取り組んできている店舗 DX サービス、まず通信回線でありましたり、レジ等々のサービスでありましたり、もしくは配膳ロボットでありましたり、それらの需要が非常に高まっている環境でございます。これは当面続くのであろうというようにも考えております。

そして、映像配信サービスであります。先ほど申し上げたとおり、9月に400万人を達成してということではありますが、おかげさまでこのようなサービスは全体的に堅調に市場が伸びていって

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

ることに加えて、その中でも私たちはコンテンツが非常に豊富であるということの中で、勝ち組に入ってこられたのかなと思っております。

さらに、TBS、テレ東さんのドラマを中心としたコンテンツ強化で、この加入の状況に加速がついている状況であると足元のところ見ております。でありますので、今期もさらなる成長が十分に見込めるであろうと思っております。

また、アルメックスにつきましては、先ほど馬淵が少し触れたとおり、昨年度は今年度の改刷に向けた、若干買い控えもあったわけですが、それが一転して、実際の導入ということになっていきますので、ある種特需が発生していく状況であります。長期的に見ると、やはり自動化、省人・省力化は変わりませんので、この機会という好調な状況は変わらずであります。

一方、リスクのところではありますが、グループ全体として大きなリスク要因という意味ではそんなにはないのかなと思っておりますが、一つ挙げるとすれば、この円安がさらに進んでいくということになりますと、U-NEXTにおける海外コンテンツの分だけその変動要素があるということで挙げさせていただければと思います。

## 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

続きまして、今期の連結業績予想の具体的な数字であります。売上高につきましては、ようやく3,000億円を突破しようということで、増減で言いますと236億円になりますが、この数字を掲げております。営業利益におきましては、24億円プラスの240億円、当期純利益で121億円、EBITDAで345億円と、このような数値予想を挙げさせていただいております。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 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

Copyright © 2023 USEN-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

37

セグメント別に記載したものがこちらの図になりますが、コンテンツ配信事業の売上において、いよいよ1,000億円を超えてということでもあります。

そして店舗サービス、通信事業とも、売上は一定の増減率で伸ばしたということではありますが。店舗サービスと通信事業その他一部、かなり商品、商材が私たちは多岐にわたってきておまして、それぞれにマーケットに対する浸透度を高めていこう、シェアを高めていこうということで、営業人員を中心に人員の増強を図っている最中でありまして。

それによって、若干一時的に営業利益率が低下しているように見えておりますが、それはその先にストックで積み上がって解消していくものと考えております。戦略的な判断だとお考えいただければと思っております。

そして、エネルギー事業でございますが、今、もともと東京電力さんから電源を卸調達して、それを販売すると、なるべくエネルギーコストの変動要素のリスクを取りたくなく、このエネルギー事業に参入したいということから、そのようなスキームで始めていったのですが、どうしても利益率が非常に低いことがありまして、自社で市場から電源を調達するという、U-POWERの新しい事業に現在スイッチしているところであります。

なので、USEN でんきという旧来のものについては売り止めをしているものですから、解約だけが流れていくということで、利益率がほぼなかったものの売上が減少していっていると、そのように考えていただければと思っております。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



結果、営業利益につきましては、前期 37 億円という非常に大きな数字をたたき出したのですが、さらにそれを上回って、40 億円と、営業利益につきましても 2.1%アップの 8.9%の利益率まで向上させることができると見通しております。

## 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統合シナジーズの通期寄与や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</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>顧客件数は高压で▲1,000件、低压で▲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

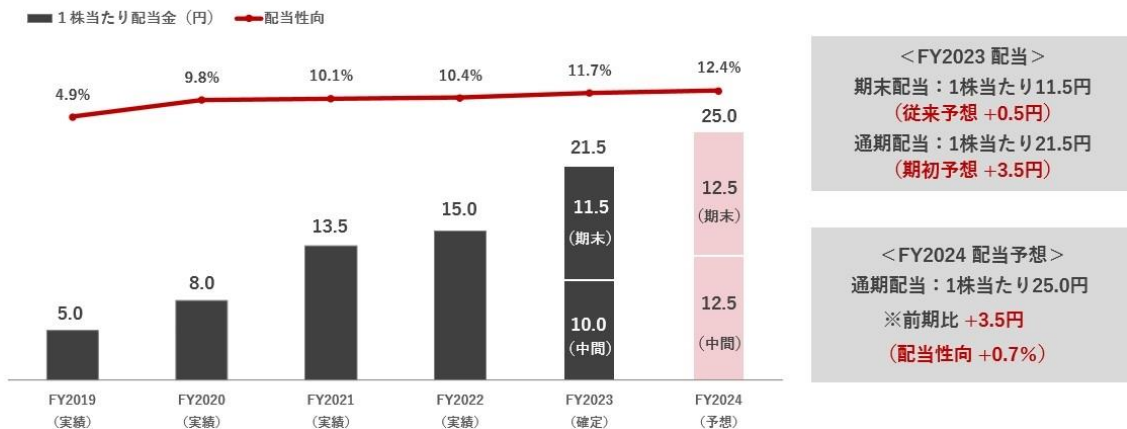
Copyright © 2023 USEN-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

38

次のページが、今申し上げたところを文章化して記載させていただいているものでございますので、お時間がございましたらご覧いただければと思います。

## 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



Copyright © 2023 USEN-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

39

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com





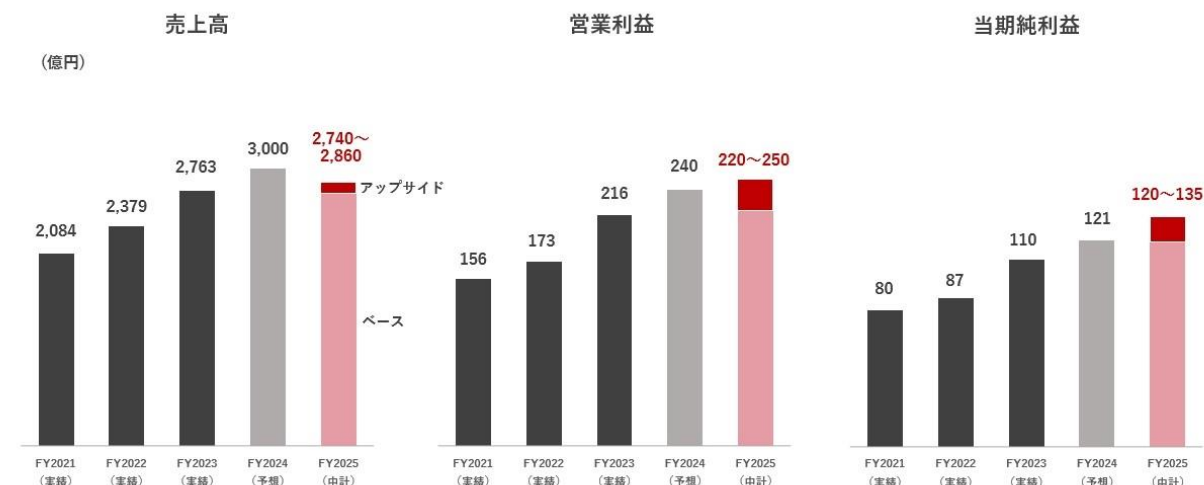
続きまして、こちらは配当の予想であります。

前期におきましては途中修正もさせていただきましたが、中間で10円、期末の11.5円で、21.5円の配当を実施させていただくことになりましたが、今期の予想といたしましては3.5円増加の、中間、期末合わせて25円の配当を予想させていただいております。

配当の考え方としては、今のところグループは堅調に売上収益を伸ばしてきておりますので、それに伴いその利益を段階的に還元率を高めていくと、そのような方針でこの配当施策を考えておるところであります。

## 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



Copyright © 2023 USEN-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

41

続きまして、中期経営計画の進捗ということで、こちらをご覧くださいいただければと思っております。

左から、売上につきましてではありますが、中期計画では、2,740億円からアップサイドで2,860億円と、このような数字を掲げていただいたのですが、これにつきましては前期、ほぼベースケースは達成で、今期の予想につきましては、1年前倒しでこれを上回る予想を立てさせていただいております。

営業利益につきましても、220億円から250億円と置いておりますが、今期予想で、ほぼほぼこの真ん中を超える値ぐらいのところまでは届いていくという進捗になっております。

当期純利益につきましても、120億円から135億円でありますので、今期予想でベースケースはクリアしていくと、そのような現在の進捗状況になっております。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 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%	-

Copyright © 2023 USEN-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

42

次のところが、今申し上げたところを表組にさせていただいておりますので、こちらにもまた時間があるときにご覧になっていただければと思っております。

## 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

Copyright © 2023 USEN-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

43

次が、中期経営計画のセグメントごとの対比であります。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



予想については、それぞれ計画に対して完全に超えているものとそうでないところとありますが、ご覧いただければと思っておりますが、もともと私たちは年平均成長率の目標値をしっかりと定めて、それをクリアしていこうということでやってきております。24年のCAGRを見ていただければと思いますが、こちらにつきましては確実にその計画を上回るペースができていえるのではないかと考えております。

## 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

Copyright © 2023 USEN-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

44

続きまして、中期経営計画の財務における進捗でございます。

ROEにつきましては、計画でいうと20%ですが、これが昨年ベースで20.2%で、この目標水準が維持できていると。そして、売上高当期純利益率、総資産回転率、財務レバレッジにつきましても、今見ていただいているのとおり、同水準を維持しているか、もしくはレバレッジリストについては、低下傾向に来ることができていると。

自己資本比率につきましては、先ほど馬淵が触れたとおり、34%で計画の中間値ベースのところまでは来ているということでありませう。

そして、グロスレバレッジレシオについては2倍、そしてD/Eレシオについては1倍を切って0.9倍ということで、こちらにも既に中期計画を達成しております。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 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



※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

Copyright © 2023 USEN-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

45

続きまして、今期より、私たちホールディング全体の経営体制を一部変更しておりますので、ここにつきまして皆様方にご説明を申し上げたいと思っております。

まず、私たちは事業が多岐にわたり、事業会社が25社を超えてということになってきましたので、今まで私が直接25人の社長を指揮してという形をとってきたわけではありますが、さすがにそれだと細かい戦略、戦術対応が出来にくいのではないかとということで、今まで事業会社の社長をやっていた者を中心に、ホールディングスとしての経営として事業会社を指揮、指導していく役割に変わっていただくというのが大きなこの体制変更の考え方です。

馬淵につきましては、今まで当グループの大きな課題でありました財務の健全化に、ここ10年ぐらい取り組んできていただいたわけではありますが、先ほど来申し上げているD/Eレシオ1倍を切ったということで、健全化という意味では到達して、次のステージへ向かうところだということで、いったんそこを離れまして、新しく今度は挑戦する領域として、M&A・グローバル、そして一部にわれわれの顧客基盤をもとに始めております金融事業、不動産事業の強化ということで、そちらの担当になってもらうことが決まっております。

そして、店舗サービス、業務用システム、こちらの領域については、前期までUSENの社長を務めておりました田村が担当役員となり、そして通信およびエネルギー領域、インフラの領域につきましては、高橋信太郎が担当。そしてコンテンツ配信事業、これはU-NEXT1社のみになりますので、引き続き堤が担当役員兼U-NEXT社長という形でやってまいります。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



そして、下にグループアライアンス推進ということで、大きく事業が多岐にわたっている、いわゆる顧客の共有、顧客資産の連携みたいなことはもっと積極的に図っていくべきだろうということで、今まで USEN でチェーン店を主に担当しておりました、USEN の副社長でありました大田がグループ全体のアライアンス推進ということで新しいチームをつくって活動し始めております。

そして、その左側であります、西本が、今までも皆様、投資家様向けの対応、IR をさせていただいておったわけですが、馬淵の退任とともに、11月29日の定時株主総会后、新しく執行役員 CFO として就任する予定でございます。西本は新卒で入りまして、当社グループの事業内容ならびに長い間 IR、経理、財務を中心にみてまいりましたので、その辺の明るい人物で、これからのグループをまとめていくのに非常に適した CFO ではないかと考えて、この人選に至っております。

それでは、せっかくの機会でございますので、新しく CFO に就任予定の西本から、一言ごあいさつをさせていただきます。

**西本：**このたび、12月1日より CFO を拝命することになりました、西本でございます。よろしくお願いたします。

先ほど宇野からご紹介いただきましたとおり、2006年に新卒で入社をいたしまして、一貫してバックオフィスの業務に携わらせていただきました。業績管理はもとより資金繰り、銀行担当、そういったところをやらせていただいております、2018年からは IR という形で投資家様ともコミュニケーションを取らせていただいているという状況でございます。

その他、もちろん資金調達案件ですとか USEN と U-NEXT の経営統合案件、あるいはキャンシテムの子会社、最近ですと Paravi さんとの経営統合案件も携わらせていただいております、そういったことを経験させていただいてきている状況でございます。

今後も、投資家様と密にコミュニケーションをとらせていただきながら、ご期待に応えられるよう誠心誠意頑張っておりますので、引き続きご指導ご鞭撻のほど、何卒よろしくお願いいたします。以上になります。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 質疑応答

---

**司会 [M]**：それでは、質疑応答に入らせていただきます。

ご質問いただいておりますので、読み上げさせていただきます。

**質問者 [Q]**：今期の業績予想に関して、営業利益から下の前提を教えてください。例えば営業外収支、特別損益、税率、非支配株主に帰属する当期純利益などになります。よろしくお願いいたします。

**馬淵 [A]**：詳細につきましては、あらためて個別に対応させていただきますけれども、営業利益240億円の下でございますね。経常損益につきましては特に大きなものは考えておりませんので、例年どおりの経常利益、経常損失でございます。

それから、特別損失、特別利益も、今現状大きなもの、あらかじめ見通すものはございませんので、店舗サービス業を中心に設備をお店にご提供をしたものの、仮に閉店、解約になった場合に撤去する、これは特損に振り替えているわけですが、こういったものが従前より計上してきた特別損失がメインになります。

税率につきましては大体40%前後でございます、非支配株主持分につきましては、U-NEXTの税引後利益の20%を控除をした数字でございます、10億円から15億円程度だったと記憶しておりますが、詳細につきましてはIRにお問い合わせをいただければと思います。

結果としまして、121億円の親会社株主帰属の当期純利益と、こういう構成になってございます。

**質問者 [Q]**：次のご質問です。コンテンツ配信事業に関して、円安によるコスト増が終わった前年度、2023年8月期はどれぐらいあったのか。また、可能であれば為替の価格感応度について教えてください。

**馬淵 [A]**：前年度につきましては、これもIRで投資家の、ご質問をいただく皆様にはお答えしておりますが、1円円安に振れる都度、1億円程度の支出増の圧迫効果があり得ると。ポートフォリオの見直し、あるいは契約条件の見直しをしない、なかりせばということでございまして。前年度につきましては、130円でスタートしておりまして、平均して140円ぐらいで推移しているということでございますので、やはり10億円程度の支出増のインパクトを吸収しているということでございます。

---

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



**質問者 [Q]**：次のご質問です。4 クォーターの U-NEXT の契約数が加速していますが、この要因は何でしょうか。Paravi からのアップグレードの影響と、地上波のプロモーションの効果と、どちらが大きかったのでしょうか。また可能であれば、U-NEXT の純増における既存販路、テレビ販路、Paravi アップグレードの割合について教えてください。

**宇野 [A]**：増加の要因で申し上げますと、単純に Paravi が合算値になったと。私たちが想定していた以上に、いわゆる重複ユーザーさんの解約はさほど大きくなかったということに加えて、コンテンツが強化されたという、これがやはり一番大きな要素だと思っています。

特にタイミングよく、TBS さんの VIVANT をはじめ、大型の非常に集客力のあるコンテンツが提供され、そして、やはり地上波の中で全話を見るのには U-NEXT をご覧くださいと、これが連呼されたという、そのプロモーション効果が非常に多かったとっております。

実際に新規で加入された方が最初にどのコンテンツご覧になるか、ファーストタッチからコンテンツによる集客要因みたいなことを分析しておるんですが、この 4 クォーターにおいては、やはり TBS さんのドラマが相当強くそこに貢献したということがございました。

**質問者 [Q]**：U-NEXT の純増における既存のチャンネル、テレビ、地上波プロモーションにおけるチャンネル、Paravi からのアップグレードの各割合について教えてください。

**宇野 [A]**：詳細の内容については差し控えさせていただきますが。基本、いわゆる Web 周りを中心としたプロモーション、これが大きな割合を占めます。ただ、当然ながら地上波による、先ほど言ったプロモーション効果が、当然ながら Web での検索、加入率というところに相乗してきますので、テレビで何パーセント入ったかという分析そのものは難しいわけではありますが、Web プロモーションの押し上げとして相当効いてきているのではないかと考えております。

Paravi からのアップグレード、これも一定数はそこに入っておりますが、全体の会員数という意味ではそこにはカウントしておりませんので、元 Paravi ユーザー足す U-NEXT ユーザーということは、合算値としての 400 万という数字でご理解いただければと思っております。

**質問者 [Q]**：次のご質問です。4 クォーターの U-NEXT の会員増について、TBS やテレビ東京以外のコンテンツ、例えばスポーツやアジアドラマなど、そういったその他のコンテンツはどの程度寄与したのでしょうか。

**宇野 [A]**：スポーツ系コンテンツを強化した部分、サッカーでありますとか、その部分で貢献した部分と、また最近バレーボールでありましたりとか、一部 TBS さんで展開されたアジア大会、

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



そういったスポーツコンテンツがかなりその後押しをしていることは申し上げたいと思いますが、その具体的な数字については差し控えさせていただければと思います。

**質問者 [Q]**：今期の業績予想について。為替レートを 140 円で設定されておりますが、こういった背景で設定されたのでしょうか。

**馬淵 [A]**：前年度も議論になりましたし、投資家の皆様とも議論になっています。その当時は 130 円と 140 円ということです。今期につきましては 140 円と 150 円でございますが。

非常にグローバルな、世界経済、金利状況、インフレ状況、特に日米のところが読みにくい状況でございまして、日銀の政策金利の誘導、あるいは変更、これについては本当に誰も分からない部分がございます。いったん弊社としましては 150 円を上限に円高に修正されてくるだろうと。われわれでいう来年の 8 月まで、来年の春先に政府自身がどう動くか次第ではございますし、米国の金利政策次第ではございますけれども、140 円で置いて妥当という決断をしております。

もちろんその場合に、先ほどのご質問にもありましたとおり、10 億円程度の支出増、ポートフォリオの見直しをしなければという前提はございますけれども、その全体の数字についてはそのレベルであれば吸収、あるいはピボット可能だろうという判断に基づいて、いったん計画については 140 円で策定し、公表させていただいているところでございます。

**質問者 [Q]**：次のご質問です。エネルギー事業の今期見通しについて。顧客件数が減る見通しとなっておりますが、事業環境や競争環境などに変化があるのでしょうか。

**宇野 [A]**：先ほども少し説明させていただいたのですが、顧客数が減少しているというのは、旧 USEN でんきと申し上げております、東京電力さんからの卸販売、これについて新規の受付を既に停止をしております。よって、そちらのお客さんが一定の割合では解約をされていらっしゃるということで、そこについての減少が大きいと。

会社全体としては、それら利益率が低かったお客様から U-POWER という、しっかりと一定利益を確保できる価格転嫁型のサービス、そちらにお客様を寄せ替えている途中でありますので、全体の数はそのような形で減っておりますが、利益はしっかりと積み上げることができている状態ということでご理解いただければと思います。

**質問者 [Q]**：次のご質問です。Paravi における U-NEXT との重複ユーザーの解約は、4 クォーターでほぼ出尽くしたのでしょうか。

**宇野 [A]**：ほぼ出尽くしたと思われませんが、一部にやはりまだ未ログイン、アクセスされていないユーザーさんも若干残っておりますので、100%ということではございません。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com





**質問者 [Q]**：次のご質問です。今期の Paravi のユーザー数について、20 万人減少する想定となっておりますが、これの主要因は1月の値上げに伴う解約という理解でよろしいでしょうか。

**宇野 [A]**：特に値上げを理由として想定しているわけではございません。一定の、従来の解約傾向から、そのまま行けばこういうことになるだろうという想定であります。

ただ、結果として U-NEXT へのアップグレードを含めて、それらのユーザーさんが多いのも足元の傾向でありますので、そこよりは下回るのではないかなとは期待はしているところであります。

**質問者 [Q]**：次のご質問です。今期のコンテンツ配信の利益計画について、Paravi の PMI や1月からの値上げ効果を考えれば増益幅が小さいように感じますが、どのようなコスト増を考えていらっしゃるのでしょうか。

**宇野 [A]**：コスト増につきましては、基本的にはコンテンツのさらなる強化ということで、私たちは、より強い私たちが独占できるコンテンツをしっかりと獲得しにいくと。ここにおきましては、世界マーケットの中でやや見通しにくい部分もあるんですけど、やはり価格が高騰している領域もございますので、それらを一定想定範囲の中で考えていかなければいけないということと。

あと、コンテンツの幅を、スポーツであったり、音楽であったり、もしくはコミックであったりとか、私たちは他社と違う戦略の中で多岐にわたるデジタルコンテンツのラインナップを考えておりますので、そこにも投下していくということで、おおむねコスト増はほぼほぼコンテンツの増加だと考えていただければと思っております。

**司会 [M]**：その他、ご質問がある方は、画面下段の質問欄にご入力をお願いいたします。ご質問をいただいております。

**質問者 [Q]**：円安の影響について。海外調達コンテンツの価格交渉や全体における海外コンテンツ比率の見直しで吸収するとおっしゃっていましたが、前期はこの効果はどの程度あったのでしょうか。また、今期はどのように予想に織り込んでいますか。

**宇野 [A]**：前期でいうと、契約が大抵複数年次にわたって契約させていただいているものが多く、その対応という意味では、あまり効果ということには前期中には至っていない。そして今期におきましても、同じくそれが大きく改善に直接的に寄与するということではございません。

ただし、全体的なコンテンツのポートフォリオ、枠組みを、当然ながら海外コンテンツだけに頼っているわけではございませんので、そういったところの見直し等々の中で、全体としてその調整を図っていくという考え方であります。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



**質問者 [Q]**：次のご質問です。今期の業務用システム事業の売上、利益率について、前期の4クォーターの水準から見ればやや慎重な予想のような気がします。前期の4クォーターは一時的な売上増も含まれていたのでしょうか。

**馬淵 [A]**：4Qに改刷特需の第1波をしっかりと捉え切ったということで、売上、利益とも伸ばさせていただいたと。そこはもう本当に新札対応の可能な精算機への入れ替えの取引が第4クォーターに一気に噴き上がったということでございまして。今年度は、来年の少なくとも7月まで全体の入れ替えなければいけないお客様の台数のうち、恐らく6割から7割ぐらいをやり切る。そして、新札が全て循環し、新札だけになると見込まれる来年の12月、われわれでいうと来年度になりますが、そこまで精算機の新札対応の入れ替え需要はずっと継続的に、永続的に続いていくということでございまして。

この8月までの今年度の計画につきましては、やはり改刷対応ということでございまして、そこできなかなかに暴利をむさぼるのもできませんので、それなりにお客様にも国策に沿ったところの理解をいただきながら対応していただくということで、マージンについては若干通常精算機を入れていただくよりは少しマージンを落とした形で計画を組んでいる結果とご理解いただければと思います。

**質問者 [Q]**：次のご質問です。中期経営計画の見直しについて、現状のお考えをお聞かせください。

**馬淵 [A]**：先ほど、宇野から1年前倒し、今年度は無事に進捗する見通しを前提にしておりますけれども。直近年度ではほぼベースケースは捉えた。そして今年度の計画で、アップサイドをのぞきにいくところまでということで、1年前倒しということでございますけれども。

やはり今年度しっかりやり切っていく過程で、来年度の業績予想につき単年予算を踏まえて組んでいく過程で、次のRoad to 2030あるいはRoad to 2028という中計を出ささせていただくスケジュール感だろうと思います。そこは新CFOの西本を中心に組んでご説明していくことになろうかと思っています。

**質問者 [Q]**：次のご質問です。動画配信業界における再編の可能性とM&A案件の動向について、足元でアップデートがありましたらお願いいたします。

**宇野 [A]**：全体、長期的に見ると何らかの再編、統合みたいなことは起こっていく流れだと思っております。足元、特に急速な動きが何か現実化しているかということと多分そういうことではないんだろうと思っております。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



もう少しわれわれは、さらにこの400万人から500万人に向けてということの中で、もう一段大きなそういった機会も増えてくるのではないかなと考えております。

**質問者 [Q]**：U-NEXT について、現在の解約率の推移について教えていただきたいですとのことです。

**宇野 [A]**：解約率の数値そのものは、申し訳ございませんが公表させていただいていないですが、これも長い年次にわたって、少しずつ少しずつ解約率が低下している状況が続いてきておりまして、その傾向は変わりません。

特に直近で申し上げますと、やはりTBSをはじめ、日本のドラマ強化ということが、この解約率低下にも貢献していただいています、一段少し低下した状態に今はなっているということだけ申し上げたいと思います。

**質問者 [Q]**：ご質問をいただいております。宇野社長の株式を資産管理会社に移していらっしゃいますが、特別な意図があれば教えていただけませんか。

**宇野 [A]**：特に特別な意図はございません。

**司会 [M]**：それでは、その他にご質問がないようですので、以上をもちまして決算説明会を終了させていただきます。

株主、投資家の皆様におかれましては、引き続きご支援のほど、よろしくお願い申し上げます。本日は、誠にありがとうございました。

**宇野 [M]**：ありがとうございました。

[了]

---

## 脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

---

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

