株式会社 USEN-NEXT HOLDINGS

2023 年 8 月期第 3 四半期決算説明会

2023 年 7 月 11 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 月期第 3 四半期決算説明会
[決算期]	2023 年度　第 3 四半期
[日程]	2023 年 7 月 11 日
[ページ数]	34
[時間]	15:00 – 16:03 （合計：63 分、登壇：38 分、質疑応答：25 分）
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	2 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）

登壇

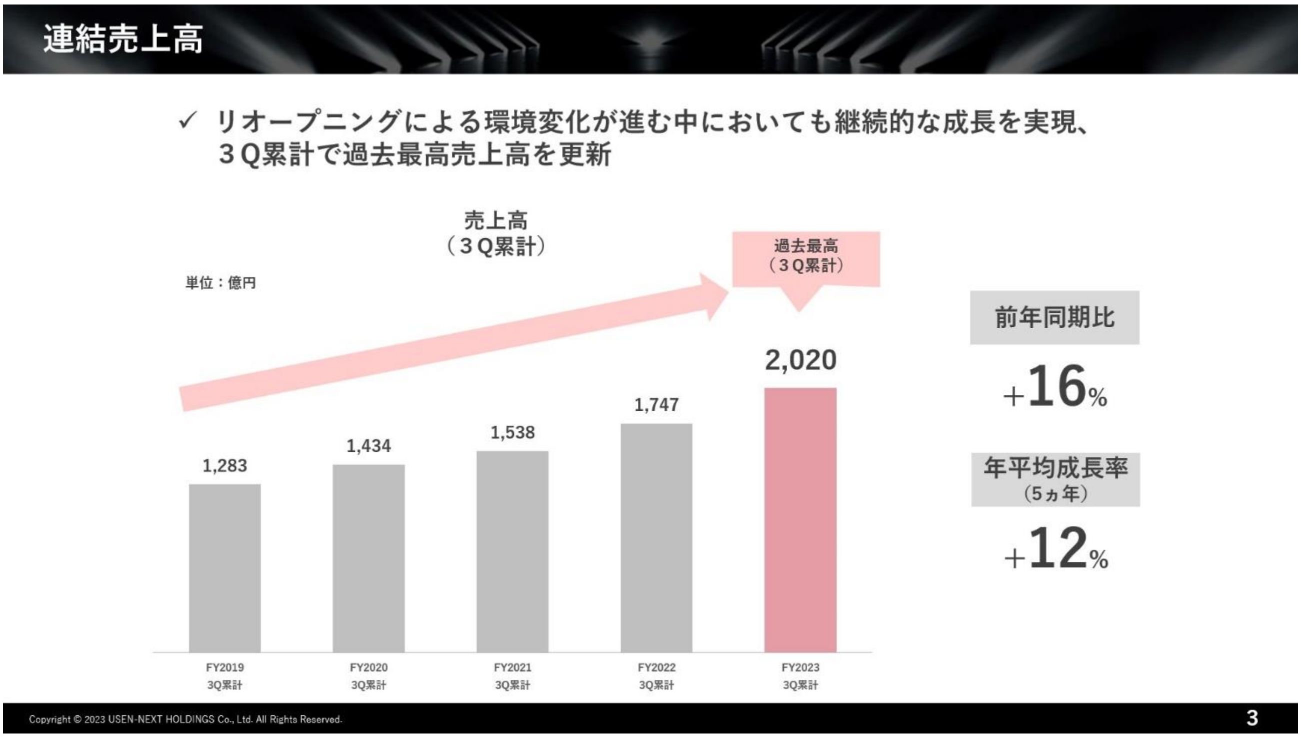
司会：それでは定刻となりましたので、ただ今より USEN-NEXT HOLDINGS、第 3 四半期決算説明会を開催させていただきます。

まず、はじめに本日の登壇者をご紹介いたします。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、まずはじめに宇野、馬淵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。宇野 CEO、よろしくお願いいたします。

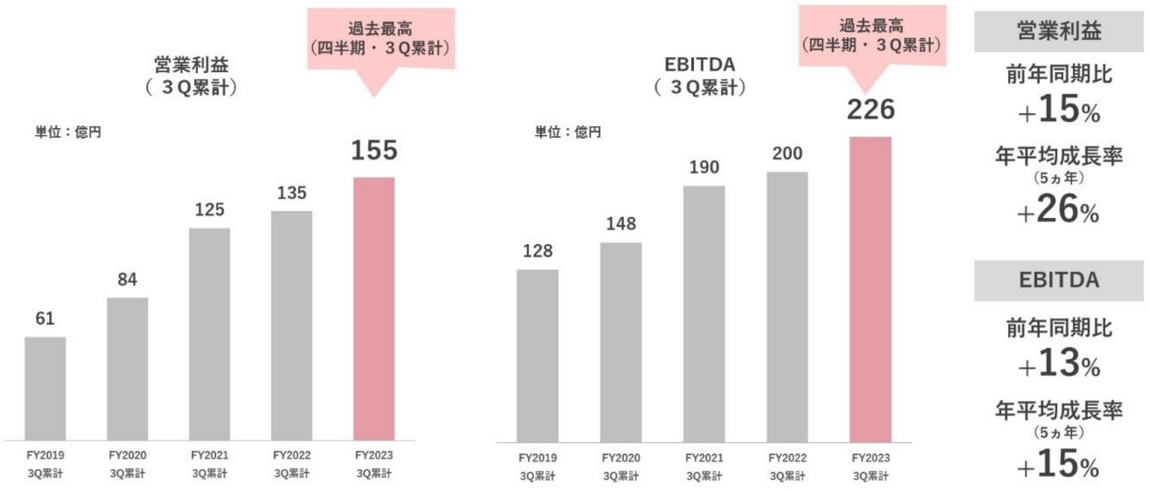
宇野：宇野でございます。本日はご多用の中ご参加いただきまして、誠にありがとうございます。第 3 四半期の決算説明ということで概要、ならびに今回 TBS との資本業務提携を結び直すかたちになりましたので、そこについて少し説明をさせていただければと思っております。



まず第 3 四半期の結果でございますが、連結売上高 2,020 億円で、過去最高、前年同期比で 16%増加となっております。

連結営業利益・EBITDA

✓ 営業利益、経常利益、EBITDAは四半期および３Q累計で過去最高を更新



Copyright © 2023 USEN-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved. 4

続きまして、連結営業利益、EBITDA ですが、こちらもそれぞれ過去最高、営業利益で 155 億円、EBITDA で 226 億円、前年同期比でそれぞれ 15%、13%の増で、グラフにあるとおり順調に増収増益を続けることができてきております。

2023年8月期業績予想の修正（連結）

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

※(株)プレミアム・プラットフォーム・ジャパン、次ページ以降も同様

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

Copyright © 2023 USEN-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved. 5

そういう中で、このたび通期の予想につきまして修正発表をさせていただいております。現在の第 3 四半期までの積み重ね、ならびに第 4 四半期の予想を織り込んだ値となっておりますが、売上高

を 2,470 億円から 2,700 億円で、230 億上方修正しております。営業利益につきましても 200 億円を超えて 205 億円、21 億円のプラス。経常利益が 190 億円、17 億円のプラス。そして当期純利益が 105 億円で、13 億円のプラスと、以下なっております。

一番下の EBITDA-CAPEX のところでございますが、こちらのほうは当初の予想よりも下方の修正になっております。これにつきましては当初想定していなかった今回の Paravi、PPJ の買収の部分と、加えて主に U-NEXT におけるコンテンツの調達、これは積極的に行ってまいりますので、前払の費用というかたちで出ている部分。これらを合算して、当初より 110 億円のマイナスとなっております。

2023年8月期業績予想の修正（セグメント別）

（単位：百万円）		FY2023 期首予想	FY2023 修正予想	増減額	増減率	修正理由
コンテンツ配信事業	売上高	74,000	83,000	+9,000	+12%	✓ ユーザー数の計画超過とPPJ経営統合で売上は計画超過 ✓ ユーザー獲得に伴う販促コスト増、想定を上回る円安でコンテンツコストが増加し利益は下振れ
	営業利益	7,300	6,700	▲600	▲8%	
店舗サービス事業	売上高	61,000	63,000	+2,000	+3%	✓ 配膳ロボット等店舗向けDX商材のイニシャル販売が計画を上回って堅調に推移し売上・利益ともに計画超過
	営業利益	8,700	9,800	+1,100	+13%	
通信事業	売上高	53,000	54,500	+1,500	+3%	✓ 法人向けICTおよび業務店向け自社光回線が計画超過 ✓ 回線取次と個人向けはほぼ期首計画どおりの着地を見込む
	営業利益	5,700	6,000	+300	+5%	
業務用システム事業	売上高	21,000	20,000	▲1,000	▲5%	✓ 前期の補助金特需反動減と改刷を見越した買い控えで計画未達 ✓ ４Qより改刷対応による特需発生を見込む
	営業利益	3,400	3,000	▲400	▲12%	
エネルギー事業	売上高	42,000	53,500	+11,500	+27%	✓ U-POWER顧客件数の計画超過により期首計画は達成済み ✓ ４Qは電力需給ひっ迫等による利益率悪化を想定
	営業利益	700	3,000	+2,300	+329%	
調整額	売上高	▲4,000	▲4,000	-	-	✓ M&A等のアドバイザリー費用や人的資本経営施策等によるコスト増を見込む
	営業利益	▲7,400	▲8,000	▲600	▲8%	

Copyright © 2023 USEN-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved. 6

そして業績予想の修正につきまして、セグメント別について説明してまいりたいと思います。

まずコンテンツ配信事業でありますが、今回の Paravi 統合の部分を含めて、売上高につきましては 90 億円のプラスで見ております。一方、営業利益につきましては、先ほど少し触れたコンテンツの積極的な投資の部分と、当初の予想以上にユーザーの獲得が上回ってまいりましたので、その獲得にかかる費用。それらが少し当初より膨らんでということで、6 億円のマイナスとなっておりますが、トップラインのところ、および加入者増という意味では当初の予想を上回ることでございますので、特に問題のない下振れかと考えております。

店舗サービス事業についてでございますが、こちらも配膳ロボット等、店舗 DX 関連商材に今力を入れており、そちらの販売が非常に順調に推移しておりまして、売上高で 20 億円、営業利益で 11 億円のプラス予想とさせていただいております。

通信事業も、主に法人向けおよび業務店向けの自社回線の販売が好調に推移したことで、売上高が 15 億円、営業利益が 3 億円の増加となっております。

一方業務用システム事業でございますが、こちらは下方の修正ということで、残念ながら出させていただいております。主に前期の補助金の特需が反動減になったことに加えて、来年行われます改刷の時期が直近まで明確になっていなかったことにより、やや買い控えが進んでいったという大きな環境的なことがございまして、売上高で 10 億円、営業利益で 4 億円の減となっておりますが、第 4 クォーターよりいよいよ来年に向けての改刷対応が始まってまいりますので、ここから大きく盛り返していく予想でもございます。

そしてエネルギー事業でありますが、U-POWER の顧客件数の計画が順調に伸びたことと、電源の仕入れの部分について想定以上に良いかたち、利幅が取れるかたちでの市場調達ができてきたことで、利益のほうも 23 億円のプラスとなっております。

連結決算サマリー

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

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

サポート
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com
SCRIPTS Asia's Meetings, Globally

セグメント別決算サマリー

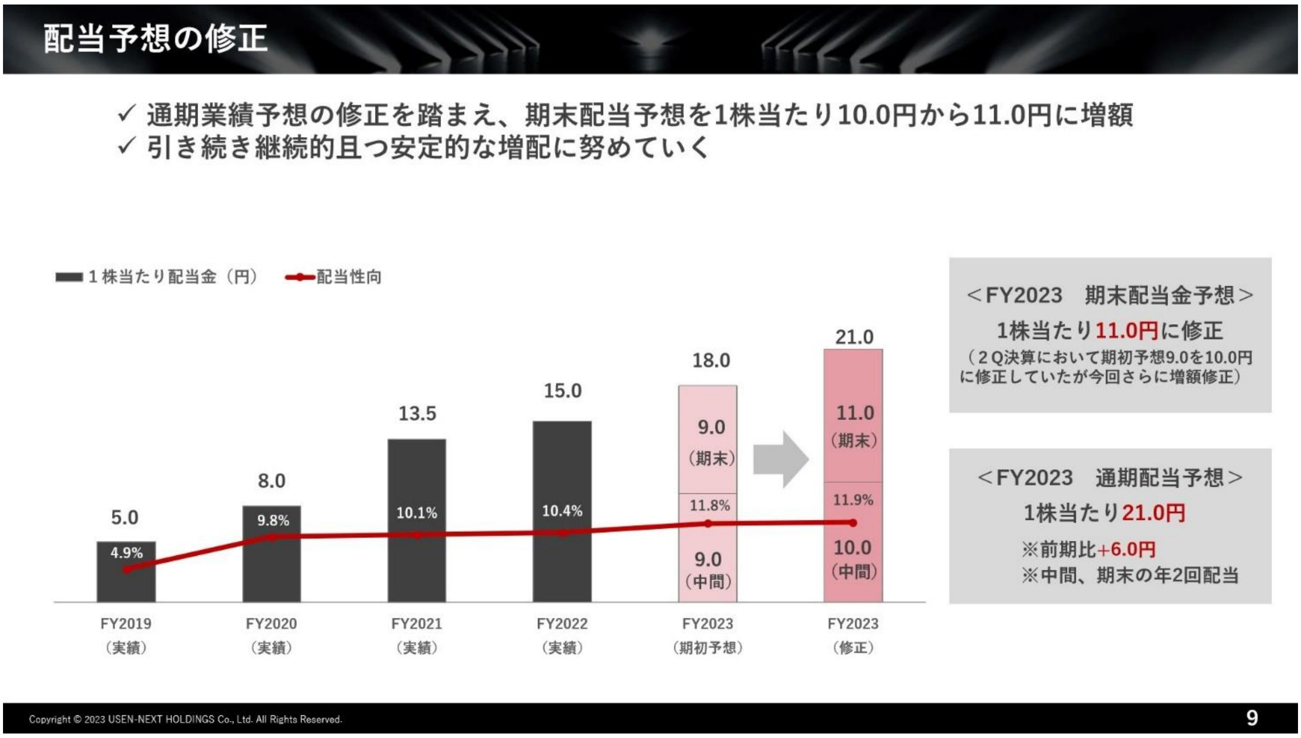
（単位：百万円）		FY2023 修正予想	FY2023 3Q累計実績	進捗
コンテンツ配信事業	売上高	83,000	60,625	73%
	営業利益	6,700	5,063	76%
店舗サービス事業	売上高	63,000	47,135	75%
	営業利益	9,800	7,435	76%
通信事業	売上高	54,500	41,644	76%
	営業利益	6,000	4,684	78%
業務用システム事業	売上高	20,000	13,811	69%
	営業利益	3,000	1,820	61%
エネルギー事業	売上高	53,500	41,667	78%
	営業利益	3,000	2,165	72%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

Copyright © 2023 USEN-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved. 8

続きまして連結決算サマリーということで、今回発表させていただいた修正予想に対しての 3Q の実績の進捗率でございます。

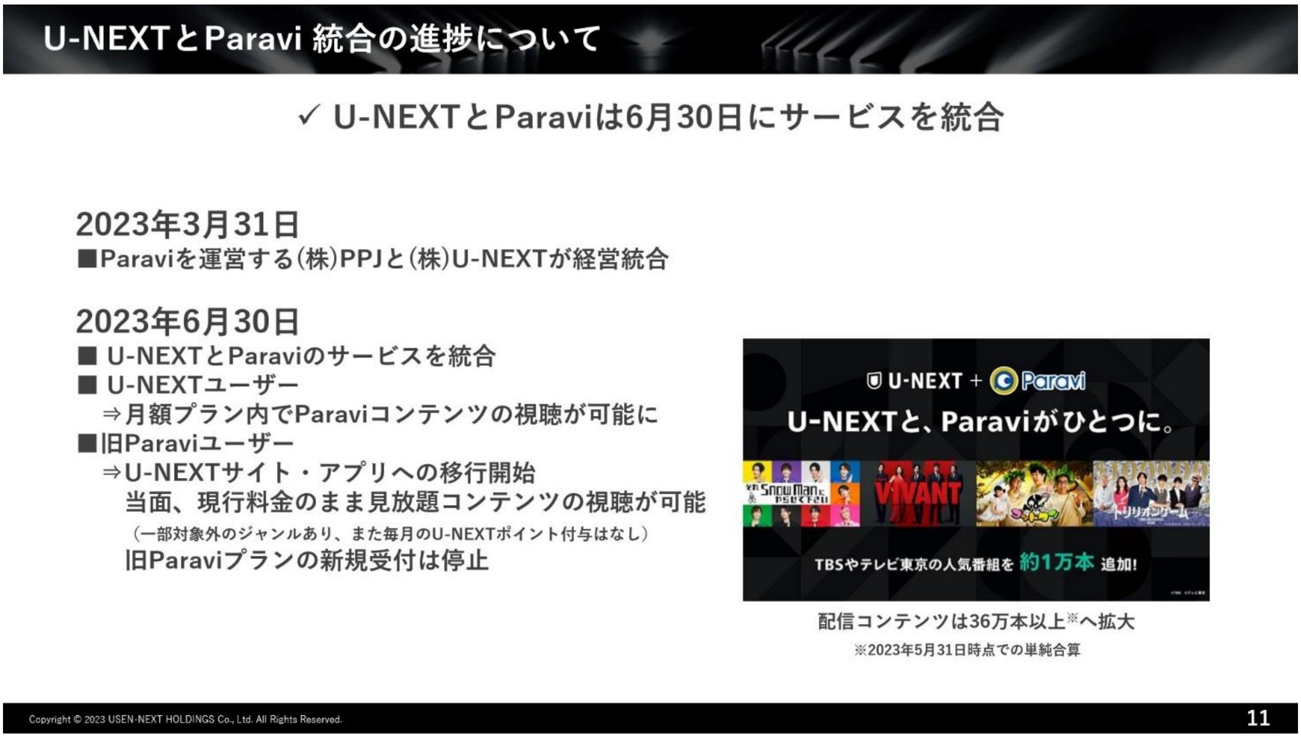
ご覧のとおり売上高 75%、営業利益 76%以下ということで、おおよそ計画に対して同じ推移かと思っておりますが、その下、次のページですね。セグメント別に見ていった場合でございますが、コンテンツ配信、ならびに店舗サービス、通信事業等々、基準値となる 75 をおおむね超えているところでございます。

業務用システムのところだけが売上高 69%、営業利益 61%で下回ってしまっておりますが、先ほど触れたとおり 4Q にはかなり盛り返していくところでありますので、先ほどの予想修正値にまでは届くと考えております。



そして次、配当予想の修正で、おかげさまで上方修正をさせていただき、堅調に推移しておりますので、わずかではございますが前回発表させていただいた増配から、さらに期末の配当を 11 円と修正させていただいております。

経営の方針として、順調に経営が推移していけば、この配当についても段階的に上げていきたいという考え方でございます。

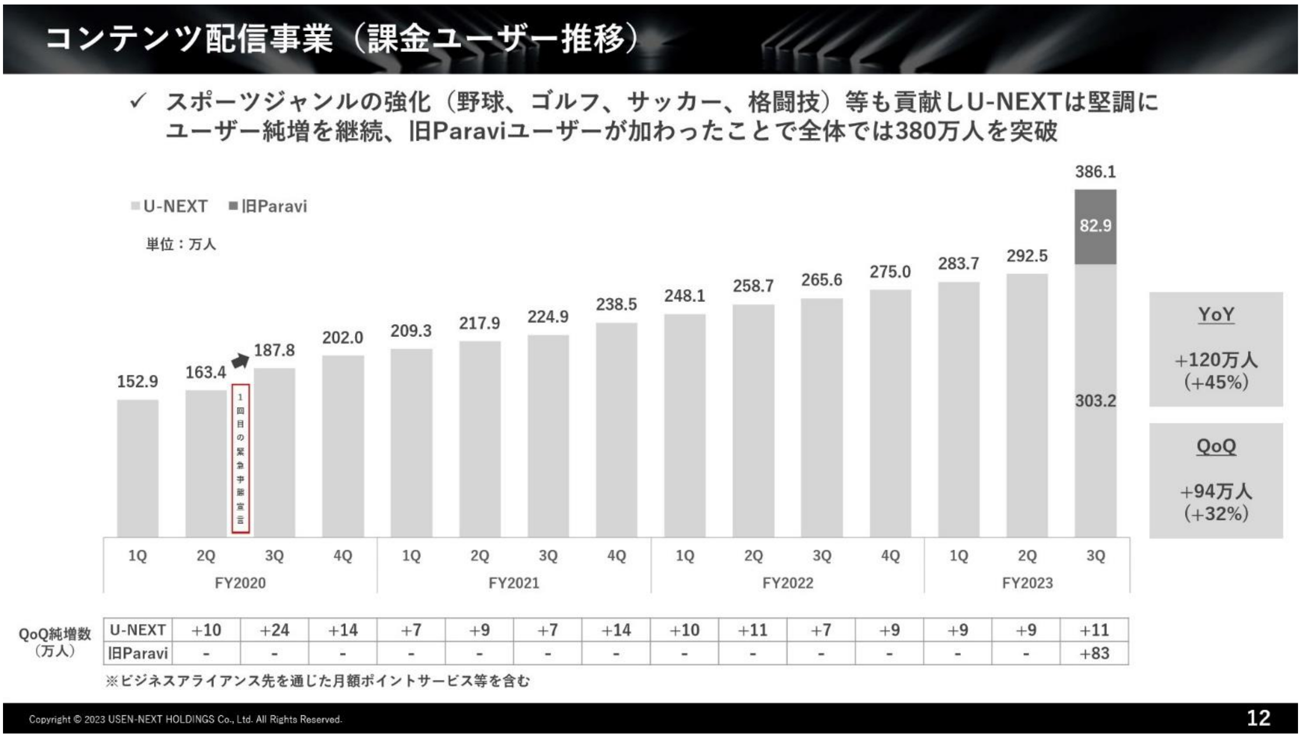


続きまして、U-NEXT と Paravi の統合進捗についてご説明していきたいと思います。

まず振り返っていただきまして、今年の 3 月 31 日に Paravi を運営する PPJ 株式会社と U-NEXT が経営統合を完了しております。ですので 4 月以降、PL、BS 含めてそういった統合の部分がありまして、この 3 月にその数値について、また後に触れますが統合が済んでいると考えていただければと思っております。

サービス的には 6 月 30 日の日をもちまして、このサービス統合を行いました。大きな滞りなく順調に、Paravi のユーザーさんがログインすると同時に U-NEXT のアカウントに移行していただいていることが今、進んでいる途中でございます。

U-NEXT のユーザーから見ると、単純に今までのアカウントは今までの価格でコンテンツが一気に広がったことになります。今のところお客様からの非常に満足度が上がったという好評の評価をいただいておりますし、Paravi コンテンツが加わったことによって実際のアクティブユーザーの比率も増え、加入獲得もこれらのコンテンツを目的としたユーザーさんが増えているという状況となっております。また追って、その統合の効果についてはご報告していきたいと思っております。



いったん課金ユーザーの推移のグラフをご覧になっていただければと思いますが、今まで U-NEXT として積み上げてきた部分、単体でも 300 万を超えまして、そこに Paravi ユーザー82 万 9,000 が加わり、いったん 386 万 1,000 という数字になっております。

ただし、重複ユーザーさんがこの中には含まれていますので、まだ始まったばかりで正確な数字がなかなか予想できない部分もあるのですが、数万人ぐらいはこの統合による解約が出てこようかと思っております。これについても数カ月後にそれが明確になってくるかと思いますので、追ってご報告させていただければと思っております。

コンテンツ配信事業（業績内訳）

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

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

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

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

そして数値面でございます。U-NEXT の単体で、これはクォータリーベースで 1Q、2Q、3Q と数字を書かせていただいておりますが、売上高のほうは 190 億円、195 億円、200 億円とユーザーの増加について伸びています。

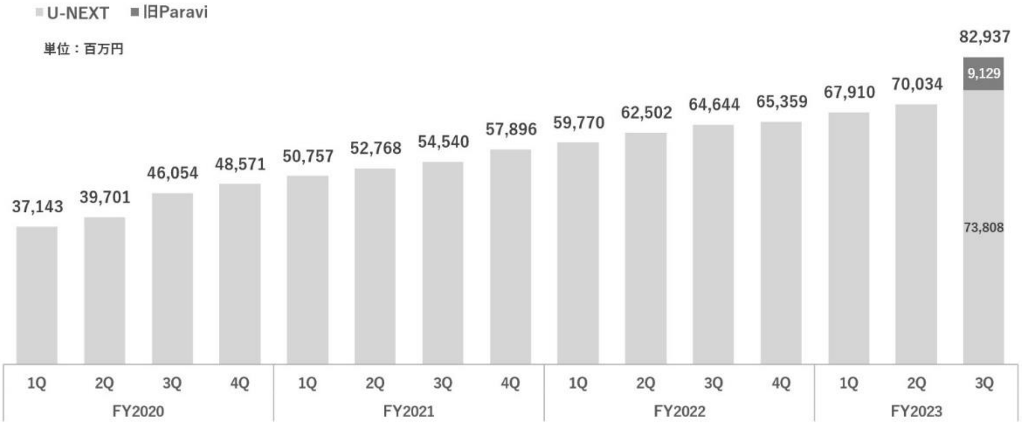
営業利益のところが 1Q から少し下がったところで横ばいになっておりますが、コンテンツならびに先ほど申し上げた獲得のほうが非常に順調になっていると。この二つの要因の中で、1Q よりは下がったところで推移しておりますが、これは前向きな投資費用が出ているとご理解いただければと思っております。

一方、旧 Paravi でございますが、旧 Paravi の償却資産の部分をこの 3Q で落とし込んだところもございまして、償却負担が減少しております。結果、売上高に対してしっかりと利益が出るかたちで 3Q を終えることができまして、4Q 以降もこのトレンドは変わらないかたちで寄与していくことになっております。

併せてコンテンツ配信事業で 220 億円、17 億円の営業利益という結果になりました。

コンテンツ配信事業（ARR）

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



YoY
+183億円
(+28%)

QoQ
+129億円
(+18%)

※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

Copyright © 2023 USEN-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved. 14

そしてコンテンツ配信事業の ARR ですが、この Paravi 統合を含めて 3Q 時点で 829 億まで見えてまいりました。おおよそ 1,000 億円事業ということがもうすぐ届きそうな、こういうトレンドを描くことができております。

U-NEXTによる第三者割当増資概要

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

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

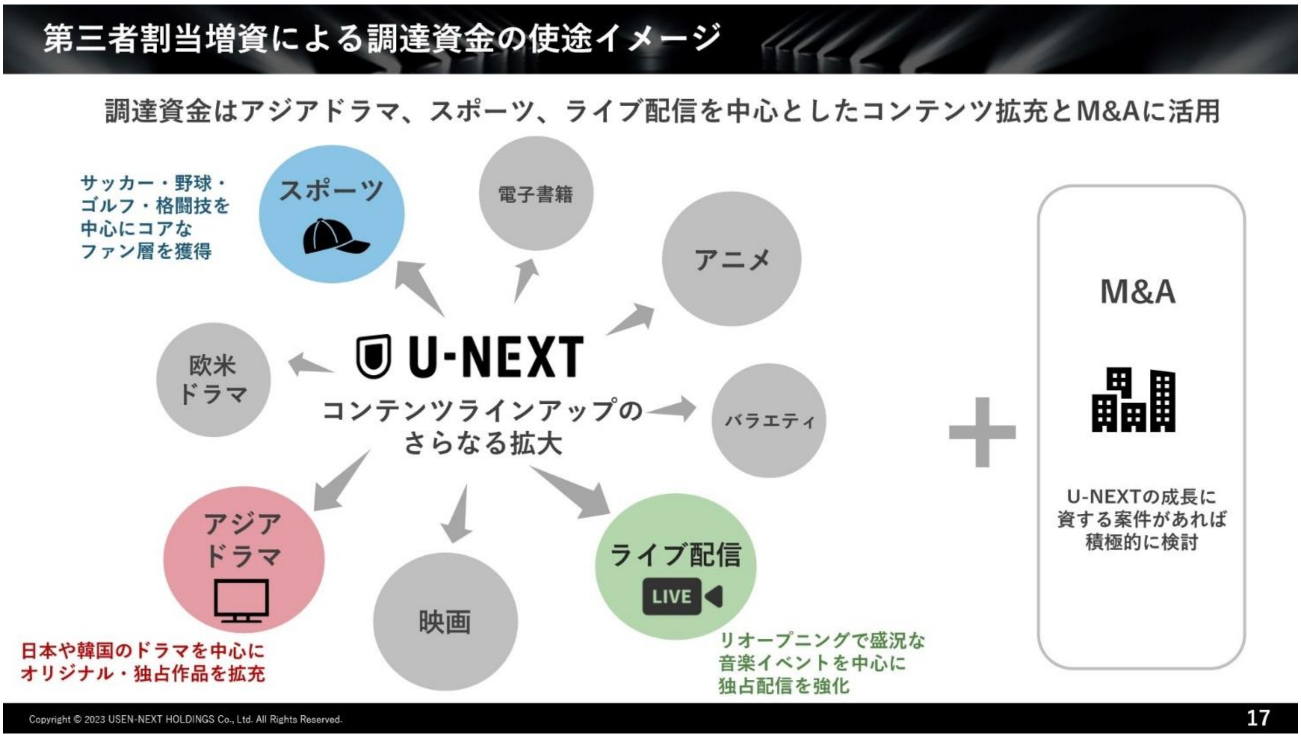
（左）TBSホールディングス・TBSテレビ 代表取締役社長 佐々木 卓氏
（右）当社代表取締役社長CEO 宇野 康秀

Copyright © 2023 USEN-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved. 16

続きまして、直近発表させていただきました Paravi 統合の後の話でございますが、TBS ホールディングスを割当先とする第三者割当増資を実行させていただきました。

目的は大きく二つございまして、一つにはこれを機に U-NEXT サービスを海外、Netflix 等々にしっかりと対抗するポジションに押し上げていくためのコンテンツ、その他の投資資金といった原資を確保していくことの資金調達が一つと。もう一つは今回せっかく TBS さんと、地上波との連携が図れる座組ができましたので、それを確固たるものに、さらに強固なものにするために、TBS さんから見ると 20%の持分法適用会社ということで、実際に事業として連携、連動していくようなかたちをつくることが、もう一つの目的でございます。

実際に既にご覧になっていただいた方もいらっしゃるんじゃないかなと思いますが、TBS の地上波でバレーボールの試合の放送の中で、U-NEXT でも見られますということから始まり、いろいろと放送連動で U-NEXT のアナウンス、告知をしていただいていることが始まってきております。



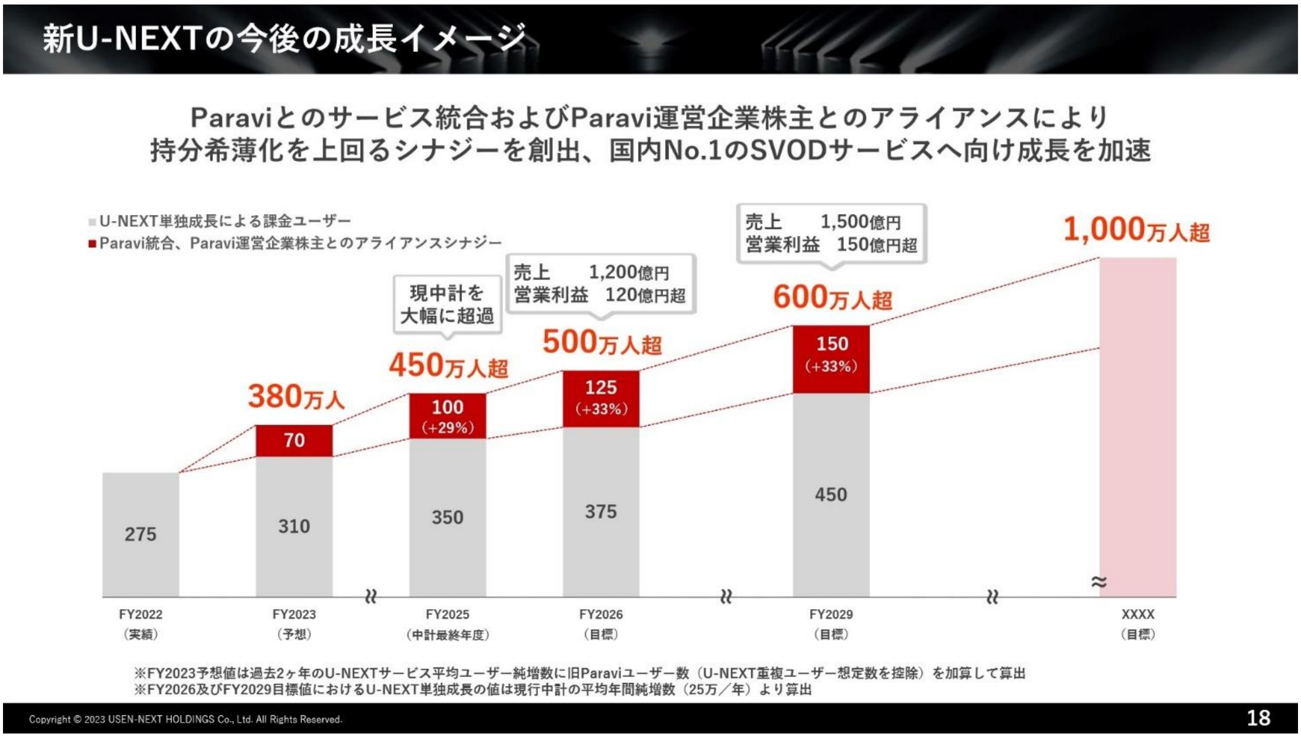
続きまして、調達資金の使途イメージでありますが、あくまでも 240 億円を超える資金、これを一気に何かに使おうというわけではございません。当然ながら必要に応じて、若干有力なコンテンツは前払契約みたいなところがあるものですから、先に費用をお支払いしてということが出ている部分もございます。

そこに充当していくことが一つでありますが、その中でも力を入れていこうとしているのが一つにはスポーツ領域であります。これは他の Netflix さん等々があまりやっていない領域でありまして、サッカー、野球、ゴルフ等々によって、ユーザーがだいぶ今獲得できてきておりますので、しっかりとお金を払っていくコアなファン層をつかんでいくのが、一つの方向感であります。

もう一つが、これは引き続きということになりますが、韓流ドラマを中心にアジア系のコンテンツ。これは非常に強いファン層を得ているものでありますので、今回 TBS さんと統合することによって、国内ナンバーワンのドラマが入ってくることになりますので、日本、韓国、それ以外のアジア含めて、ここに対する強化、他社との圧倒的な差をつけていくのがもう一つの方向性です。

そしてもう一つ、もともと USEN を母体としてきた会社の強みとして、音楽関係者とのつながりを生かして、音楽ライブをかなり展開してきております。これについて、さらなる強化を今後もやっていきたいのが三つ目であります。

それに加えて、現在具体的な案件があるわけではございませんが、今後こういった映像関連サービスのなんらかの業界変遷みたいなことは起こってくるのかなと想定はしておりまして、そういった案件がありましたら M&A に投じることもあり得ると。その資金原資を確保できたと考えております。

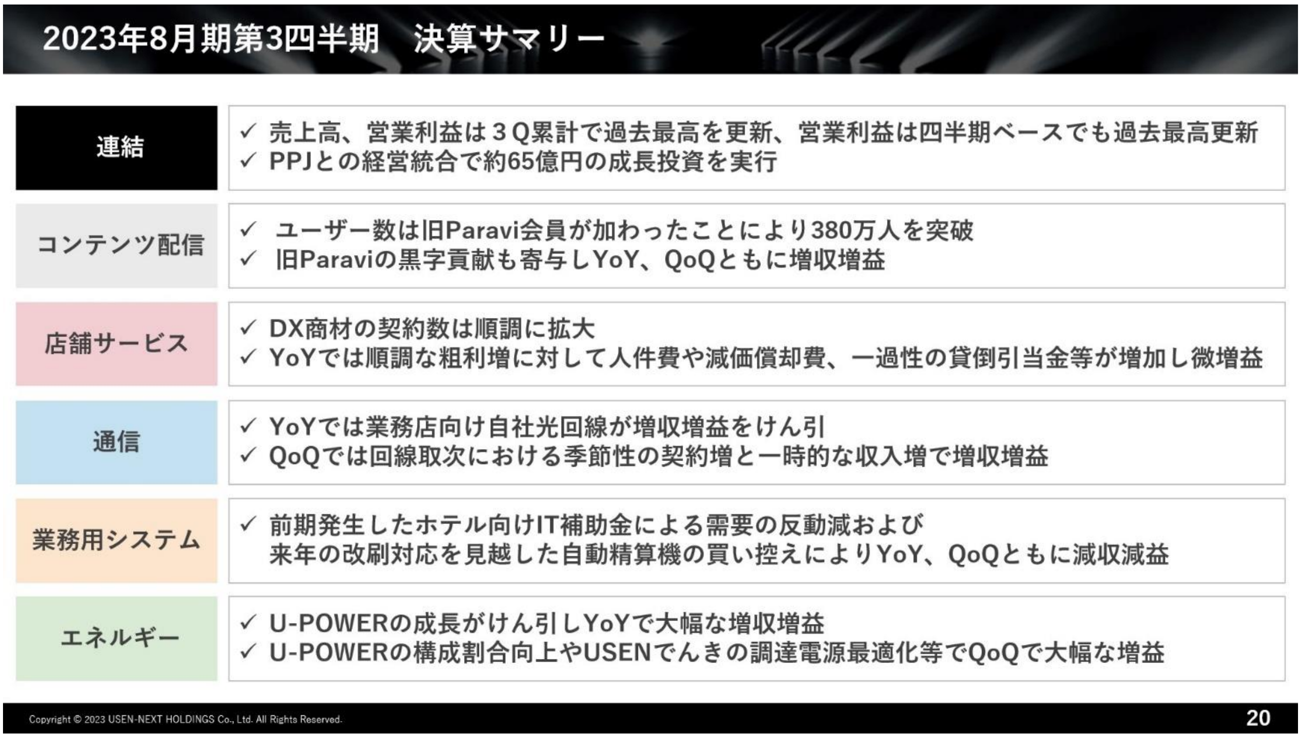


今後の成長イメージでありますが、現在 2023 年の予想で、予想というかこれは到達している数字でありますが 380 万人。これを 2025 年までに 450 万人、そして 2026 年に 500 万人到達させるという統合をベースにした計画を今、策定しております。

この先でいうと、あくまで本当に目標ということにしかならないわけでございますが、いずれ 1,000 万人ユーザーをつかむサービスにしていこうと、今新しい戦略を練っているところでございます。

以上、私のほうから説明させていただきまして、補足、数値面を中心に CFO の馬淵からお願いいたします。

馬淵：お忙しいところ、本日はありがとうございます。それでは私のほうから第 3 クォーターの決算、ならびに Paravi の買収、それから第三者割当増資に絡むところについて、定量的なところをご報告申し上げます。



第 3 クォーター、決算サマリーです。CEO のほうから説明がありましたとおりでございますが、全体としては非常に順調な数値で第 3 クォーターを終えることができておりまして、最後残り 2 カ月でございますが、良いトレンドを刻んでいると考えております。

コンテンツ配信につきましてはここに記載しているとおりです。それから詳細、U-NEXT と Paravi の PL 分解についてもご報告差し上げたとおりでございますが、ここについてはコンテンツの先行投資、そのキャッシュアウトと円安が今 141 円ぐらいですか。一時期の 150 円からは少し円高に調整されているものの、高止まりしているところによる外貨建て払いの原価増が、財務的には短期的に少し圧迫要因ということではございます。プラットフォームとしての順調な成長という意味では、問題なかろうと評価しております。

それから店舗サービスですが、こちら今年度、リオープニングがありまして、かなり飲食店さん、小売店舗さん、活況でございますけれども、一時期補助金切れで、今日の日経新聞にも取り上げられておりましたが中小零細店舗が店を閉めるという話もあります。年初から少し解約店がかさんだ

という話はさせていただきましたが、第 3 クォーターからはまた持ち返してきて、かなり DX 商材、POS も含めて順調に伸びているということでございます。

この一過性の貸引、1 億 5,000 万円ほどだったと思いますけれども、これはかなり小さな話なのですが、10 年前に中国上海のほうで日系企業さんの店舗、BGM 等を USEN としてサポートしようということでやっておったのですが、このコロナ期にそこに資源を張るのもということで撤退しております。その中国の子会社向け、これは連結外だったものですから、その代理店手数料、未収金になっていたものをいったん処理をし、計上したということであります。マテリアルな影響ではないということだけ、コメントさせていただきます。

それから通信事業ですけれども、こちらも堅調にトレンドを刻んでおります。リカーリングな光回線のコラボレーション、USEN 光 plus、業務店向け。それから法人 ICT、SaaS 系のアカウントも光回線、業務店向けですと ISP 合わせて 20 万の契約数を突破したことと、SaaS 系、Google さんだったり Microsoft365 といったアプリケーションを SME 向けにご提供していますが、50 万アカウントを突破し、順調に拡張しております。

NTT さんからも販促奨励金をしっかりまだいただけた結果、この第 3 クォーター、4 月、5 月につきましては取次の売上が非常に堅調だったこともあって、非常に強い数字で着地することができております。

それから業務用システムですけれども、こちらは冒頭来説明があるとおり、ディフェンシブな状況が続いております。前年のホテル向けのダイレクトな助成金がなくなった中で、リオープニングの中でホテルさんを中心にかなり稼働率、RevPAR は上がってきております。非常に好調になってきていますが、IT 投資はやはりその次と。まずは外客を受け入れるところで、まだ投資に直結していないところです。

やはり来年の 7 月に財務省、日銀のほうから発表となりましたけれども、正式に新札、新紙幣がようやくリリースされることで、いろいろ生産機の新紙幣対応の入れ替え、あるいはファームアップするということが周知され、ようやく IT 投資、フロントの受付、精算の投資が戻ってこようかということです。4Q 以降、V 字回復へのトレンドを刻んでいけるのではなかろうかと考えております。

それからエネルギー事業ですけれども、JEPX 調達を始めて、非常にこれが功を奏しておりまして、電力市場の非常な不安定さ、旧一電さんの解約店舗、解約施設さんに対して、安定的な電力を供給することで、高圧のほうも 3,000 契約を超えてきていることと。

従前より TEPCO さんと協業でやってきた USEN でんきの調達条件の最適化を努力してまいりまして、非常に大きな利益を創出することができたということでございます。

これが全体の 3Q までの総括になります。

連結決算ハイライト（前年対比）

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

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

Copyright © 2023 USEN-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved. 21

数字は先ほど来申し上げているところでございます。

事業セグメント別業績（前年対比）

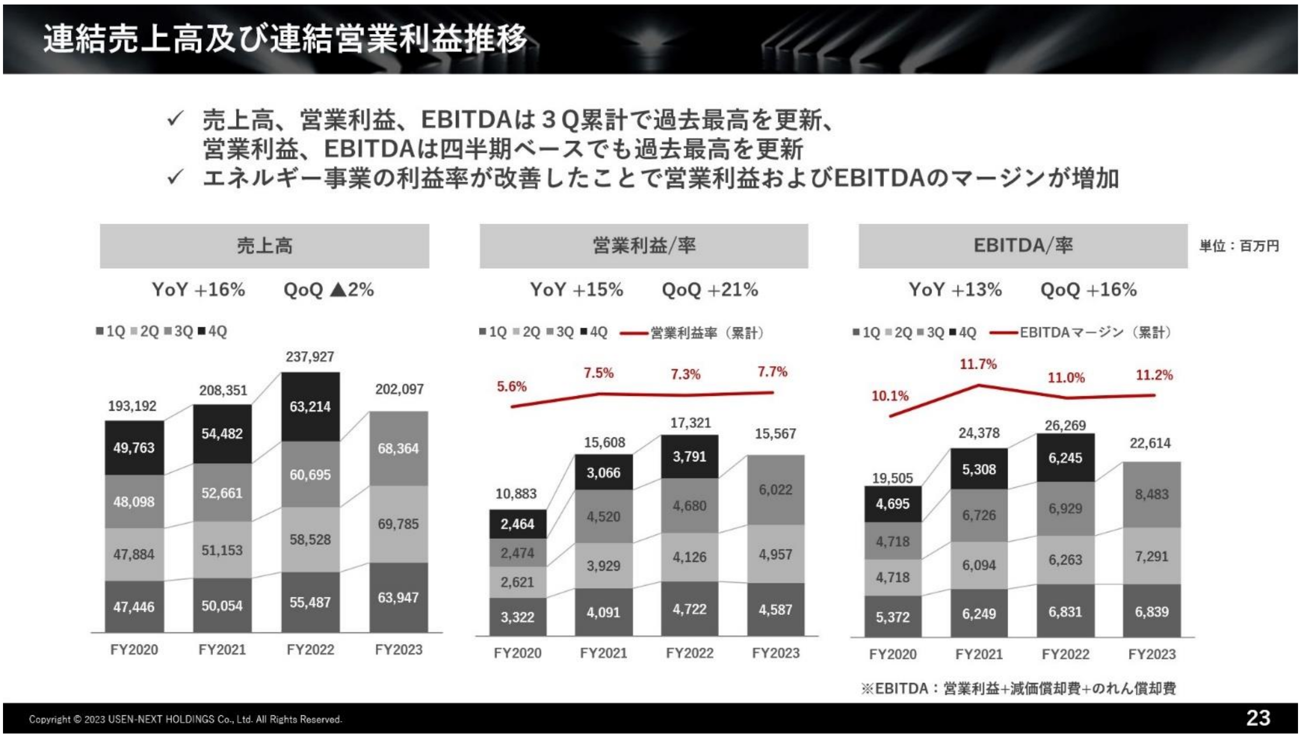
- ✓ 業務用システムを除くすべての事業において増収増益を達成
- ✓ 業務用システムは前期の観光庁IT補助金による一時的なホテル向け投資需要増の反動減もあり減収減益

（単位：百万円）		FY2022 3Q累計実績	FY2023 3Q累計実績	増減	増減率
コンテンツ配信事業	売上高	52,929	60,625	+7,696	+15%
	営業利益	4,935	5,063	+128	+3%
店舗サービス事業	売上高	43,179	47,135	+3,955	+9%
	営業利益	7,034	7,435	+400	+6%
通信事業	売上高	38,955	41,644	+2,688	+7%
	営業利益	4,319	4,684	+364	+8%
業務用システム事業	売上高	14,300	13,811	▲488	▲3%
	営業利益	2,444	1,820	▲624	▲26%
エネルギー事業	売上高	28,255	41,667	+13,411	+47%
	営業利益	366	2,165	+1,798	+490%
調整額	売上高	▲2,908	▲2,786	+121	-
	営業利益	▲5,571	▲5,601	▲30	-

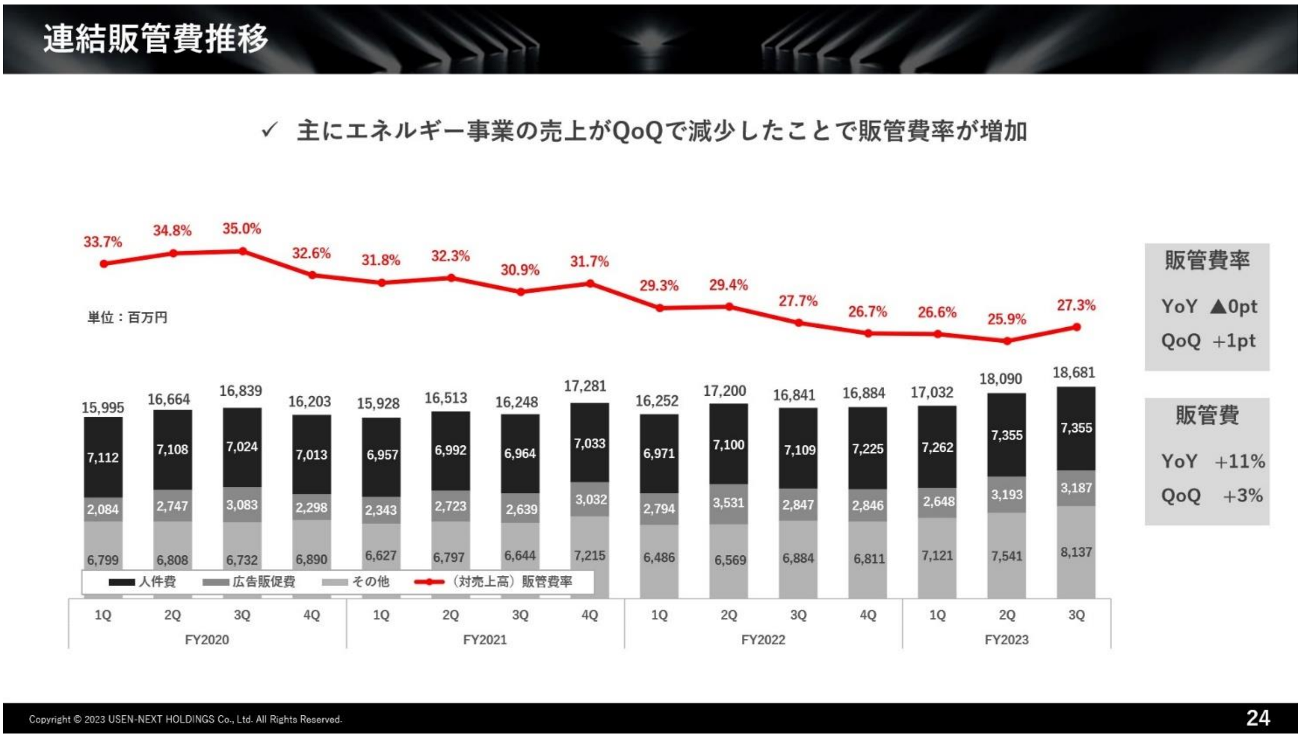
Copyright © 2023 USEN-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved. 22

こちらは前年の 3Q と今年度の 3Q 対比です。業務システム事業が非常に苦戦を強いられているということではございますが、環境については今申し上げたとおりでございまして、とりわけ店舗サービスにつきましては今申し上げましたとおり、トータルの契約件数も 105 万を超えてきているということです。

なにがしかの BGM 以外の商材とのバンドルレートも 30%をしっかり超えてきているということと、新しいサービスロボティクス、あるいは清掃ロボティクス、あるいはデジタルサイネージ、あるいは家賃保証といったオープン店に対してのギャランティビジネス。こういったものも非常に堅調に立ち上がってきているということでございます。

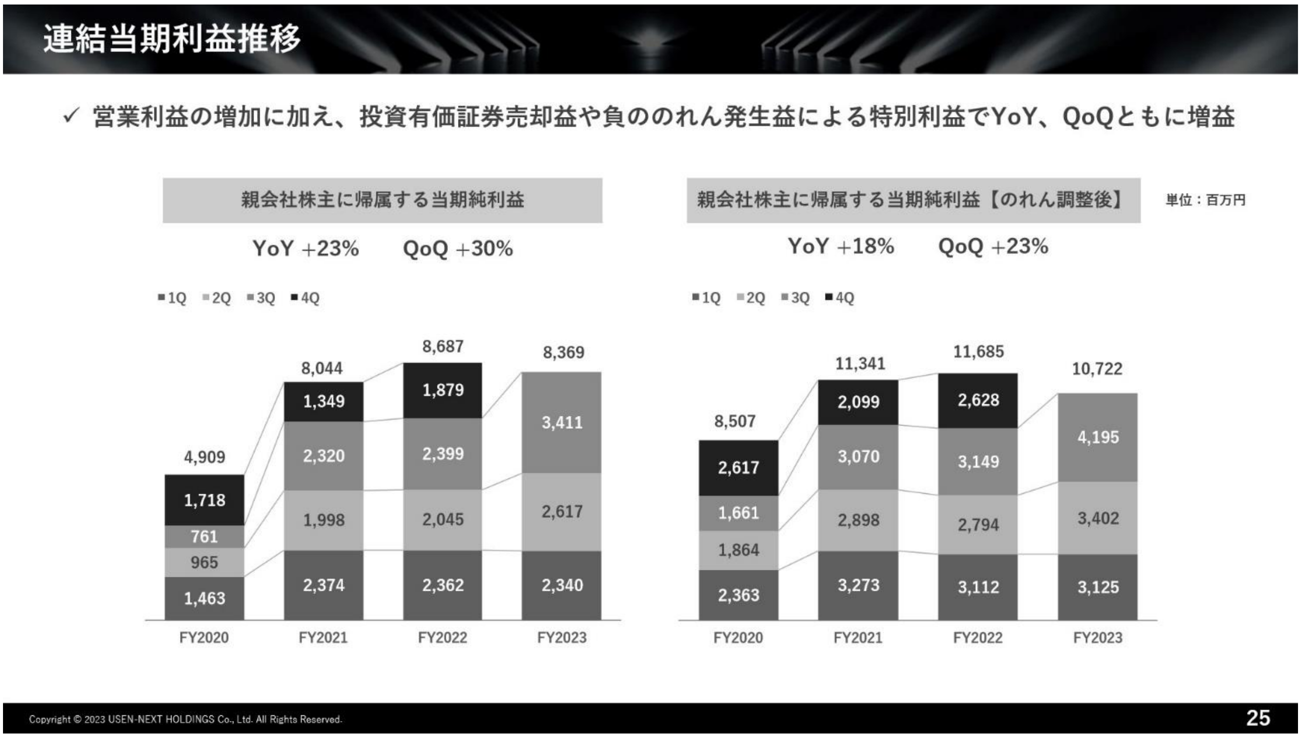


それから、これが各四半期ごとの過去 4 カ年の推移になります。売上高、営業利益、EBITDA ともに 3Q 累計ベースでは過去最高値を更新中ということと、とりわけ利益につきましてもエネルギー事業が利益率改善してきておりますので、こちらのほうも四半期ベースで、営業利益率がともに最高値を更新することができたということでございます。

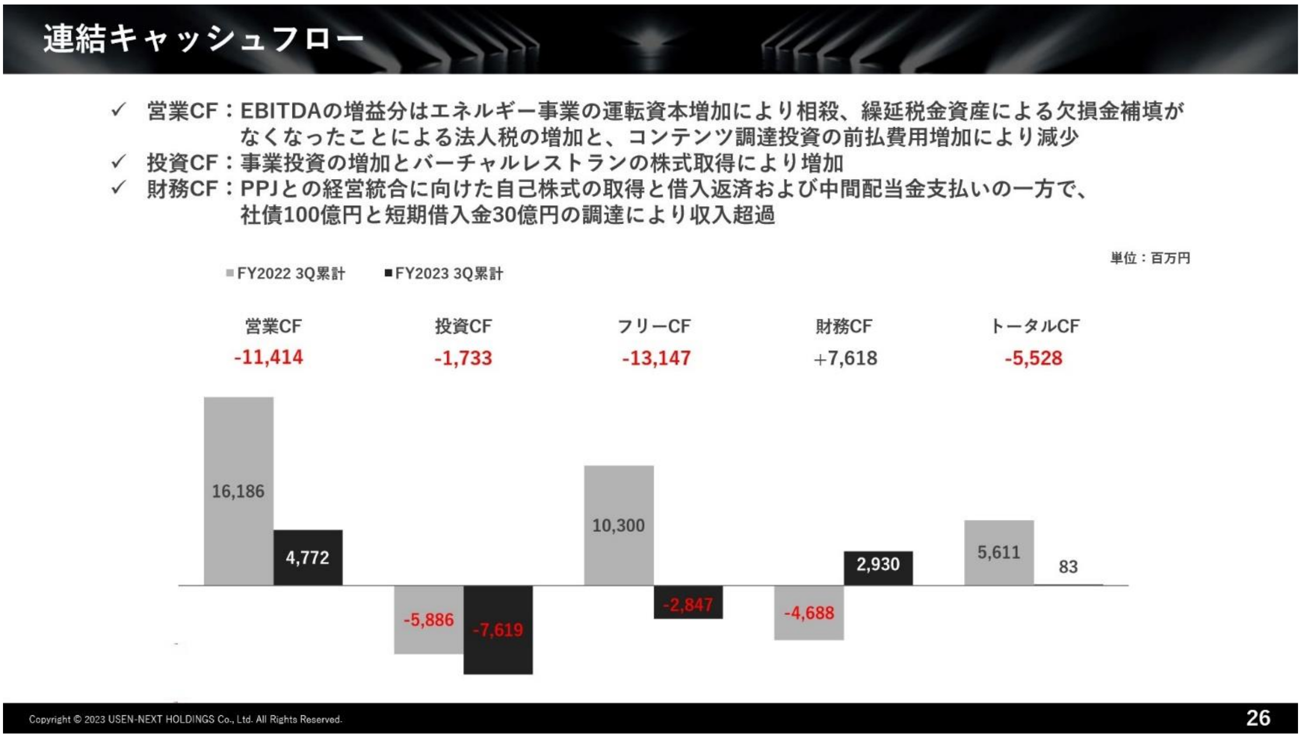


全体の連結の販管費率でございます。30%を下ってウェルマネージできているとは思うのですが、直近少し販管費率、売上高比率が上がっています。これはある意味でのエネルギー事業のトップラインが、第 2 クォーターが 170 億円ぐらいだったと思いますが、第 3 クォーター、直近のクォーターで 120 億円ぐらい。電気代が高騰しましたよね。それが今少し落ち着いてきているということで、エネルギー事業につきましては売上高が取扱いの電気代の総額になりますので、ここが落ち着いてきました。

かつ、しっかりマージンを頂戴できているということで、売上のかさが落ちていることに伴って、販管費、売上高比率は少し上回っていると、ご理解いただければとよろしいかと思います。



それから当期純利益です。こちらのほうは順調に積み上がってきておりまして、この直近の第 3 クォーターですと一部投資有価証券を売却し、1.5 億円ほどの特益。それからこの後にご説明しますが、PPJ の買収の連結処理をこの第 3 クォーターで行いましたが、負ののれん益 1 億円ほど計上することもあって、当期純利益はこのような 41 億円を超えてきた状況でございます。



キャッシュフローですけれども、こちらも U-NEXT の投資先行云々という話はございましたが、営業キャッシュフローについては前年の 3Q から比べると少し落ちています。120 億円弱ですね。

一つはエネルギー事業、JEPX 調達で仕入れが先行して売上回収が後にくるという、そのワーキングキャピタルがかさんでおり、これは財務的にも流動化のプログラムを入れて、今後改善していく手はもう打っているのですが、この第 3 クォーターではワーキングキャップが少しかさんだことです。

それから過去のだいぶ古い話ではありますが、過去の経営再建時の巨額の NOL、繰延欠損金の活用が全て終了していることに伴う、法人税の支払増が、キャッシュアウトベースで昨対でいくと 50 億円近く今年度については増加している。それから U-NEXT の先行コンテンツの調達がかさんだ結果、今期につきましては営業キャッシュフローがこのような 50 億円ぐらいになっています。

投資キャッシュフローにつきましてはここに記載しているとおり、事業の健全な成長に伴う事業投資、メンテナンス CAPEX、開発投資に加えて、期初バーチャルレストランを 100%化しておりますが、10 億円を超える投資をしています。こちら順調に利益も貢献してきており、そのキャッシュアウトがあったと。

したがってキャッシュアウトが先行したものを、期初の社債の調達とコミットメントラインの 30 億円でカバーすると。加えて PPJ 買収時の自己株取得で 65 億円、それから配当のほうも本決算配当、そして中間配当とキャッシュアウトしていると。この分を財務的な手当でカバーしたのが、この第 3 クォーターの総括になります。

連結貸借対照表（前期末対比）

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

（単位：百万円）	FY2022 期末	FY2023 3Q	増減
（資産の部）			
流動資産	75,351	89,428	+14,076
現金及び預金	26,390	27,872	+1,481
売掛債権	25,987	27,710	+1,723
たな卸資産	7,808	10,256	+2.448
前払費用	13,528	20,652	+7,124
その他	1,635	2,935	+1,299
固定資産	77,655	82,487	+4,832
有形固定資産	19,143	19,129	▲13
無形固定資産	49,787	49,301	▲485
のれん	44,324	43,376	▲947
その他	5,462	5,924	+462
投資その他の資産	8,725	14,057	+5,331
資産合計	153,007	171,916	+18,908

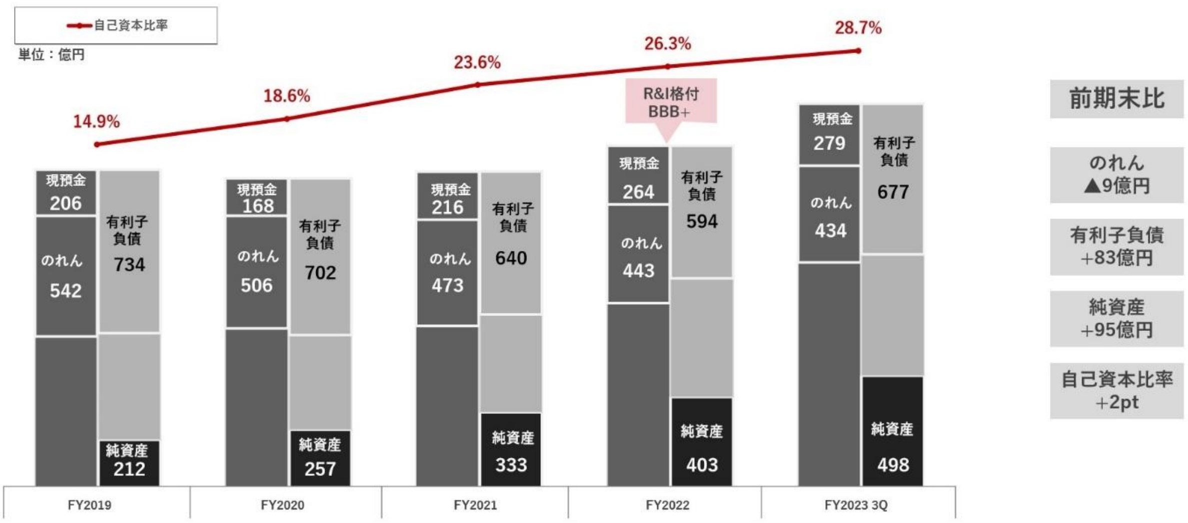
（単位：百万円）	FY2022 期末	FY2023 3Q	増減
（負債の部）			
流動負債	51,757	53,951	+2,194
仕入債務	23,496	23,867	+371
短期借入金	-	3,000	+3,000
1年以内返済予定の長期借入金	5,450	3,000	▲2,450
その他	22,811	24,084	+1,273
固定負債	60,968	68,200	+7,232
社債	-	10,000	+10,000
長期借入金	53,970	51,720	▲2,250
その他	6,998	6,480	▲517
負債合計	112,725	122,152	+9,426
（純資産の部）			
株主資本	39,952	48,973	+9,021
資本金	96	97	+0
資本剰余金	11,092	13,328	+2,236
利益剰余金	28,763	35,548	+6,784
自己株式	-0	-0	▲0
その他包括利益累計額	326	357	+30
非支配株主持分	2	433	+430
純資産合計	40,281	49,763	+9,482
負債純資産合計	153,007	171,916	+18,908

Copyright © 2023 USEN-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.
27

バランスシート、このような状況になっていまして、総資産1,700億円、純資産が、ちょっとスライドが見にくいのですが490億円という状況でございまして、大きな動きとしてはやはり棚卸資産、前払費用ですね。成長につながるUSEN、ALMEXの今後出ていくDX商材の先行調達、棚卸資産、それからU-NEXTのコンテンツの調達。このキャッシュアウトが先行している部分が大きいかと思います。それからPPJ関連ということになります。

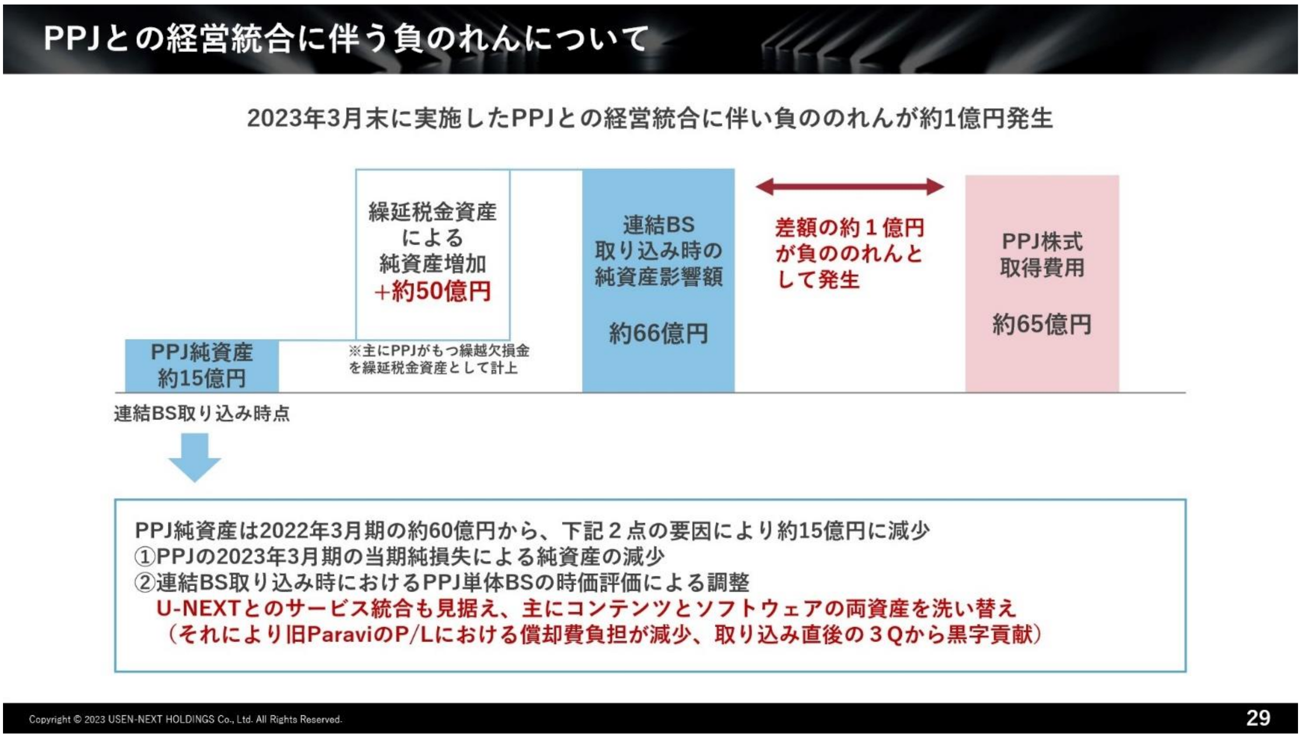
連結貸借対照表推移

✓ 株主資本の積み上げにより自己資本比率は約29%まで向上



Copyright © 2023 USEN-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.
28

その結果、株主資本につきましては自己資本比率、今直近で 28.7 ポイント、29%というところまで改善といいますか、財務の健全化が進んでいる状況でございます。



それから前回の第 2 クォーターの後発事象として、Paravi の買収、経営統合の話をし、その影響はどうなのかということ。ご質問もあったかと思いますけれども、この 5 月末の第 3 クォーターの決算処理で全て仕訳し切りましたということです。

当時 3 月にご説明したとき、その時点での名目の Paravi の純資産が 60 億円ぐらいだったんですね。繰越欠損金が使えるということで、適正、適格合併で吸収統合しようというストラクチャーで連結化したのですが、35 億円ほどの繰延税金資産が使える算定で、この 3 カ月で資産査定を実施しました。

先ほど CEO のほうからも説明があったとおり、重複しているコンテンツであったり、いわゆる今後の収益をもたらすには若干疑義があると判断し得るコンテンツ等については、ライトオフしているということと。この 7 月 1 日から完全統合するに伴って、ソフトウェアのサンクコストにつきまして全て時価評価し、洗い替えしていること。

60 億円の純資産というのは 2 月の時点でしたので、Paravi の 3 月決算の 1 年間の赤字部分が 10 億円強ございましたので、それらを全て落とした結果、15 億円ほどの純資産。そこに対して繰延税金資産が 50 億円正当化できると、使えるということで、計 66 億円になりました。

弊社の株式交換に使った株式、PPJ、自己株取得の投資が 65 億円ということで、結果 1 億円ののれん益を立てることで、決算を終結させていただきました。

この結果、今後既に統合はしておりますが、プロフォルマで分けるとすれば旧 Paravi のコンテンツ関連の償却負担が非常に軽くなってくる。それからランニングのシステムのコストも、取捨選択して落とすものは落としておりますので、結果 Paravi 自身のスタンドアローンベースでも、黒字化への道が見えた状況であります。

最後、併せて 6 月の 29 日に発表しておりますが、TBS ホールディングスさんに 20%、U-NEXT、子会社の株式の第三者割当増資で 240 億円強、第三者割当増資をさせていただきました。しっかりコミットメントしていただいて、パートナーとしてやっていくことで、一段の戦略的なパートナーシップ契約を結んだわけでございますが、これによって U-NEXT、もちろん連結子会社としてハンドルしていくわけで、20%の資金調達をしております。かなりバランスシートに影響が出ます。そのプロフォルマを投資家の皆様に、いったんここでご説明しておきたいことがございます。

連結業績および経営財務指標の今期着地見込み

✓ 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クリアする見込み、
一定の追加的レバレッジの活用と収益率向上、資本効率改善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と土台が整う

［百万円］

区分	項目	3Q累計	4Q増減見込	通期見込	備考
P/L	売上高	202,097	+67,903	270,000	修正予想
	EBITDA	22,614	+7,386	30,000	修正予想
	親会社株主に帰属する当期純利益	8,369	+2,131	10,500	修正予想
B/S	総資産	171,916	+21,584	193,500	TBSHDに対するU-NEXT増資による現預金増（借入返済後）
	有利子負債	67,720	▲3,720	64,000	長短借入金の返済により減少
	株主資本（非支配株主持分除く）	48,973	+17,527	66,500	4Q利益及びTBSHDに対するU-NEXT増資による増加
経営財務指標	ROE（※3Q累計は直近12ヶ月ベース）	23.4%	-	19.7%	中期経営計画の目標値：20%程度
	うち、売上高当期純利益率	3.9%	-	3.9%	同水準を維持
	うち、総資産回転率	1.6倍	-	1.6倍	同水準を維持
	うち、財務レバレッジ	3.7倍	-	3.3倍	U-NEXT増資による資産増及び借入返済による負債圧縮で低下
	自己資本比率	28.7%	-	34.4%	中期経営計画の目標値：30%～40%
	グロスレバレッジレシオ	2.3倍	-	2.1倍	中期経営計画の目標値：1.5倍未満
	グロスD/Eレシオ	1.4倍	-	1.0倍	中期経営計画の目標値：1.0倍未満

Copyright © 2023 USEN-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved. 30

PL につきましては 3Q 累計と 4Q の見通し、先ほど既出させていただいた数字が経過する想定でございまして、バランスシートとしましてはこの 4Q の動きと、今般 6 月末に着金している第三者割当増資の資金。それから一部コミットメントラインは弁済しておりますが、それらを加味した上での総資産としては 1,930 億円程度になろうかと。現金にして 450 億円から 500 億円近い状況で、これをどう使っていくかという話でございます。

有利子負債は 640 億円程度の着地だろうと。株主資本は、非支配株主持分を除いたベースで 660 億円ぐらいまで積み上がるということです。U-NEXT 時価で評価した上で増資を引き受けていただいたということでございますから、これが資本剰余金としてかなり大きな金額、170 億円ほどが積み上がるという連結処理になりますよね。

結果、自己資本比率は 35%近くまで厚くなると。それからレバレッジレシオもグロスベースで 2 倍、ネットデットレバレッジレシオでいくと 1 倍を切っている水準。それからグロスのデットエクイティレシオも、グロスベースで 1 倍、ネットデットエクイティレシオでいくと 0.3 倍ぐらいまで、したがってかなり財務的な基盤は安定化、強化されたということであります。

一方 ROE、第 3 クォーターの 12 カ月の計算でいくと 23 ポイント。これが今般の増資で資本充実がかなり図られたこともありますが、20%弱ということでございます。当然取引上、経産省の指針として 8%というのがあるものの、当社としては 20%前後は維持していくことで、中計で謳っておりますが、その水準まで若干落ちるということです。

株主資本効率という意味では若干落ちるということです。クレジット的にはかなり改善するという、このトレードオフではございますが、純利益率と総資産回転率はほぼ同水準。レバレッジ効果がやはり落ちることで、これが ROE を若干減少させているということでございます。

この柱書きにも記載させていただいたとおり、財務の安定化を主に改善させていただいたことで、この安全性指標としては 2025、8 月期の中計のターゲット指標はほぼクリアする水準になっていると。一方、一定の今後追加的なレバレッジの活用余地が出てきていると、おかげさまで。

したがって収益率、それから資本効率をしっかりバランスをとりながら、次への持続的な成長、前向きな投資ということをしっかりとロングタームでやっていく経営基盤、土台が整ったのではなかろうかと経営としては評価している次第でございます。

次のページ以降は各セグメントごとの詳細なお話になりますので、今日のところは割愛させていただいて、個別にご紹介賜れればと思います。

私のほうからは以上です。

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。

質問者 [Q]：足元の業績は上振れ基調ですが、中期経営計画はいつ頃見直すご予定でしょうか。

馬渕 [A]：まずこの今年度の決算をしっかり出し、来年度 2024 年 8 月期の業績見通しを 10 月の 10 日前後に公表すると。それをしっかりやるということですね。

その上で今 2025 年 8 月期をターゲットにした中計の見直し、来年のどこかのタイミングで実施することを検討していこうと考えているのが現状でございまして。今、すぐに中計をこの時点から変えることは考えておりませんが、おかげさまで中計の 220 億円という連結利益、全体としてですね。でこぼこはもちろんありますけれども、がもう見えてきているところも鑑みて、次のタイミングで 2025、8 を待たずしてしっかり次の中計ゴール、事業の戦略を打ち出していくことになろうかとは思います。

質問者 [Q]：次のご質問です。店舗サービス事業について、店舗のイニシャル販売の上振れは、今後のストック収入の上振れにどの程度寄与してくるのでしょうか。

馬渕 [A]：店舗サービスですね。大きな商材として、配膳ロボット売上が非常にイニシャル売上寄与しておりますが、当然弊社を使っていただくお店のメリットは、ラストワンマイルのフィールドエンジニアリングのサービス、メンテナンス、あるいは設置のサポート。この保守料はしっかり頂戴しておりますので、当然売り切りであったとしても、ランニングの保守契約が積み上がっていくことでございます。非常にここは、じりじりとプラスに効いてくることは間違いなかろうと考えております。

質問者 [Q]：次のご質問です。コンテンツ配信事業の為替影響の推移と、修正予想における前提はどのようになっていますか。またコンテンツ負担上昇で、コンテンツ配信事業の利益率は低下傾向にありますが、今後についてはどのように考えればよろしいでしょうか。

馬渕 [A]：為替の影響、手元に細かな数字はないんですけれども、第 3 クォーターまでで期初 130 円に対してでいきますと、やはり 5 億円から 10 億円ほどの原価増の、表面的な圧迫原因はあります。これをその他の販管費の調整であったり、おかげさまでサブスク売上の増加等でカバーしてきているということでございます。

なんとか大きな、最初 150 円で推移すると 10 億円から 15 億円ぐらいやられるんじゃないかというご心配もありましたけれども、全くそこからは乖離して、良い状況で進んでいるところはいえるんじゃないかなと思います。

コンテンツの前払投資を少し積極的に今、重ねていることに対して、利益率を圧迫していないかというご指摘につきましては、もちろんそのとおりでございますが、CFO としては全体のコンテンツのポートフォリオをしっかり、その中で単年はもちろんですが、2 年、3 年というタームで営業利益率をしっかり 10%水準をとらえるべく、コントロールすることを求めていくことがございます。

宇野 [A]：コンテンツの費用が少し前倒しで出ているという話をさせていただきましたが、あくまでも一時的なものだと考えております。

当然大型の契約であったり、そういったときにチャンスはつかまなければいけないので、時期的にそういうこともございますが、全体としては加入者が増えて売上が増えており、同じ原価率だとしても、当然ながらその原価にかける費用自体はどんどん膨らんできておりますので、同じ率だとしてもバイイングパワーはどんどん増している今、状況だと思っております。

そういった意味では同じ率を保ちながら、さらにコンテンツを強化していくのは十分コントロール可能な範囲だと思っておりますので、そのようにお考えいただければ結構です。

質問者 [Q]：次のご質問です。エネルギー事業について、USEN でんきの契約数が減少していますが、いつ頃下げ止まるご予定でしょうか。

宇野 [A]：今 USEN でんきというメニューのものと、U-POWER としてやっていったものと、それを少しスイッチングさせていっているような時期でございます。もう少し下がったところで落ち着いてくるわけでございますが、全体としては変わらず伸びていくと考えていただいて結構です。

質問者 [Q]：次のご質問です。コンテンツ配信事業について、U-NEXT 単体の 3 クォーターの課金契約者数の伸びが加速していますが、その背景は何でしょうか。

宇野 [A]：一部格闘技系のものであったりですとか、単発的なイベントのものが 3Q に多くあったのが一つの要因でございます。

質問者 [Q]：次のご質問です。Paravi の統合後の U-NEXT の加入者成長ペースが加速していますが、これは主にコンテンツの拡充によるものでしょうか。ほかに要因があれば教えてください。

宇野 [A]：Paravi の統合という発表以降、それらに対する期待値みたいなこと、これも大きくあったかと思っておりますが、それらに先ほど触れたいくつかのスポーツ系のイベント、またはライブ系のところで集客がかさんだこと。そして通常のコンテンツのところもラインナップが強化されたことによって、より増えていったものと考えております。

質問者 [Q]：次のご質問です。コンテンツ事業について、コンテンツの拡充に注力されるとのことなので、コンテンツ費用の考え方について教えてください。

コンテンツの費用が増加するのはあくまで加入者の増加に伴うもので、売上に対する比率は横ばい、もしくは低減していくという理解でよろしいでしょうか。

宇野 [A]：はい、そのとおりでございます。

質問者 [Q]：コンテンツ配信について、TBS と単なる業務提携ではなく、資本業務提携を結ばれたのはなぜでしょうか。また今後、さらなる他サービスとの統合も検討事項かとは思いますが、今回と同じようなスキームを検討していらっしゃるのでしょうか。

宇野 [A]：今回、資本業務提携というかたちで結ばせていただいたのは、私たちとしては地上波メディアのプロモーション能力、そしてテレビ局の長年培ってきたコンテンツの制作能力、これを大きく評価しております。

これが単純な最低限のお付き合いではなくて、TBS さんの制作陣、もしくは編成陣、本気を出して通信と放送の融合といった大きなテーマに挑んでいただくと。そのためには実際の TBS さんから見ても連結対象になってくる、持分法適用にしていただくのは、非常に大きな意味、意義があるんじゃないかと考えております。

その考えが TBS 経営陣、当社経営のほうの考え方が合致したということです。より強固な関係を築くことが目的であります。

そしてもう一つ、その他でありますが、現在のところ具体的に申し上げることはできません。ただ方向感としては、私としてはなんとか日本連合をしっかりと築いて、海外勢に負けない陣営をつくっていくことが、今回の統合の一つの始まりでもあると思っておりますので、あらゆるチャンスを考えていきたいと思っております。

今、そのスキームないし云々についても今回と同じ方式になるのか、そうじゃないのか。その他の可能性もいろいろ多岐にわたると思っておりますので、今申し上げることはできないということでございます。

質問者 [Q]：次のご質問です。U-NEXT のコンテンツ投資に関して、ラ・リーガの投資額はどれぐらいでしょうか。また今回会社計画の EBITDA-CAPEX が 110 億円の下方修正と、PPJ の買収影響を除いても大きいですが、ラ・リーガにかかわる部分が大きいのでしょうか。また、投資対効果をどのように見込んでいらっしゃいますでしょうか。

馬淵 [A]：ラ・リーガにつきましては、第 3 クォーターの決算期以降のお話なので、インパクトはしておりません。100 億円ほど中計からキャッシュアウトがかさんでいるということでございますが、PPJ の取得、それからバーチャルレストラン、それから U-POWER 等のワーキングキャピタル。

それから Paravi 統合実行前後から、アジアのドラマ、コリアンドラマ、あるいはスポーツの、ラ・リーガとは違うコンテンツの調達を積極的に踏んだ結果として、キャッシュアウトがトータル 100 億円強、当初の想定からは出ているということでございます。

ラ・リーガの金額につきましては、これは企業機密ということもありますし、CA がございますので、差し控えさせていただきたいと思います。ただ 5 年間、スペインリーグを配信することで、35 万のコアなファンがいるということでありますから、われわれのブレークイーブンとしては 13～14 万の課金がコンスタントに取れれば、十二分にペイできると考えております。以上でご容赦いただければと思います。

質問者 [Q]：今回、資産の洗い替えで Paravi が 2 クォーターより黒字化していますが、利益率が U-NEXT 並みになるタイミングはいつ頃になりますでしょうか。

宇野 [A]：そういう意味ではサービスが既に統合してしまっておりますので、Paravi 単体としての利益率は、計算がもはやできなくなっていく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。財務基盤についてかなり改善されたとのことですけれども、株主還元、配当性向や自社株買いなどを拡充するお考えはありますか。

馬淵 [A]：配当性向につきましては、あるいは配当金額ですね、まず。金額をしっかり上げて還元していく。結果、当然配当性向も改善させていくという方針は、宇野も申し上げたとおりですし、財務としても三方良しでやはりやっていくべきだろうと。

ただ自社株買いにつきましては、CEO の支配株主権が高いこともございますので、プライム企業として流動規制がございます。安易に自社株買いが実行できないということでございますから、まずはやはり配当還元をしっかりと、利益の成長とキャッシュの創出、それに見合う配当の着実な還元増をやっていくのが、当面の考え方でございます。

質問者 [Q]：次のご質問です。U-NEXT への TBS 出資による来期以降の親会社帰属当期純利益へのマイナス影響は、どの程度と想定しておけばよろしいでしょうか。また今回の増資によるキャッシュインの活用によって、コンテンツ配信の成長スピードはどのように加速させていくかについて、改めて教えてください。

馬淵 [A]：来期の計画につきましては、今まさに今年度残すところ 2 カ月、来年度が始まるということで、各事業、各社、戦略、予算組みをして、10 月の来期の業績見通しに向けて準備に入っているところでございますから、その全体の数字と今般の 20%、TBS さんに増資を引き受けていただいた持分がどれぐらい全体のインパクトとなるかは、それをもって説明させていただきたいと思います。

単純に純利益の 20%が、当社連結の税前利益で投資持分として引かれるということでありますから、例えば純利益 50 億円の U-NEXT の利益があった場合には、10 億円連結から引いたものとなります。したがって、全体の中でしっかり吸収できるのと、PL 面では先ほど宇野のほうから全体の 3 年後 500 万超え、5 年後 600 万目指してというゴール感を示しておりますが、その PL を着実にやることで、持分の希薄化分はリクープしていくことで考えております。

宇野 [A]：コンテンツ調達によりどれぐらい加速するかというご質問もいただいておりますが、当面見ている数値は先ほどのグラフで説明して、今馬淵が繰り返していた、まずは 500 万ということでありますが、当然今回の提携、ならびに資金がある程度確保できたことで、今までの連続した成長カーブではない新たなものが生まれてくる可能性は、非常に高いと思っております。

今、具体的にその数値なり何なりを申し上げるわけではないですが、その可能性を今つかめたところにあると申し上げておきたいと思います。

質問者 [Q]：次のご質問です。U-NEXT の今後の成長イメージのスライドについて、今期 2023 年 8 月期の課金件数が 380 万人となっており、これは 3 クォーター末の課金件数より減少する数となっておりますが、これは重複部分の解約によるものでしょうか。それはどの程度見込まれておりますでしょうか。また既に、7 月 1 日以降に顕在化しているのでしょうか。

宇野 [A]：この重複部分のユーザー減については、最大で 10 万程度だと見通しております。いったんこの 380 万という数字を置かせていただいておりますが、ここまではならないのではないかと想像はしております。

ただ、まだ 7 月統合してから数日しか経っておりませんので、今いま大きな解約が出ているわけではなく、その見通しの数字も今瞬間でいうと、精緻なものを申し上げにくい段階だと思っております。

司会 [M]：いただいたご質問、全て読み上げさせていただきました。ご質問がある方は、画面下段の質問欄にぜひご入力をお願いいたします。ご質問いただきましたので、読み上げさせていただきます。

質問者 [Q]：エネルギー事業に関して合計の顧客件数が減少していますが、今後の利益成長や利益の水準をどう考えていらっしゃいますでしょうか。

馬渕 [A]：旧 TEPCO さんとやってきた取次ビジネス、こちらが東電さんも非常に財務的に厳しいこともあって、域外への供給、われわれが販社としてやってきた、ここが供給もできない、それから単価も高止まっていることで、契約数を落とさざるを得ない。それを市場調達のビジネスを始めて、一定のマージンはしっかりいただき、しかしながら旧一電さんが非常に高い価格に値上げをせざるを得ない中で、低圧、それから高圧もこの 1 年、着実に積み上げてきた。

しかし USEN でんき、旧来のものが少し落ちが深かったので、横ばいから若干落ち込みつつあるということでありますけれども、全体のポートフォリオミックスとしましては市場調達型のマージンのほうが非常に高いということでございますし、資本効率も債権の流動化プログラムをしっかり活用することで、ワーキングキャピタルも改善させる措置はもう講じております。

きわめて契約数自体は、ここはドラスティックに落ちることはなかろうと思いますし、当然できれば旧来の USEN でんきが U-POWER にシフトしていく。あるいは東電さんが供給の正常化フェーズになられて、また引き続き弊社グループとしっかり座組を組んでいく。

われわれとしては一般市場調達型と東電を中心とする相対の固定調達、これを適切に弊社のお客様である施設、店舗に電力を安定的に供給していくと。こういうことをサステナブルにやっていく。

併せてカーボンニュートラルの非化石証書なんかも、積極的に取り組まれる法人さんが増えてきておりますから、こういったメニューも提供することによって、この若干契約数自体は少し今は落ちておりますが、ここをしっかりソフトランディングさせて、契約増、ならびに収益率の改善、ポートフォリオミックスの一段の改善を図っていけるんじゃなかろうかと。あるいはそうしなきゃいかんだろうと考えているところであります。

宇野 [A]：少し補足させていただきますと、旧 USEN の高圧、これが減少していったタイミングが、私たち東電さんの仕入価格が例のウクライナ戦争以降、エネルギーの原価高騰によって大きく

値上げせざるを得なかったことで、私どもが大きくお客様に値上げをさせていただいたことがありました。

一方で旧一電と呼ばれている方々の新メニューの価格、要は値上げした状態の価格がまだ開示されていなかったタイミングで、私たちのお客様がよりいったん安いところということで、最終保障契約その他に流れたと。こういう大きなマーケットのバランスの特異な状況が、ここで起こってたところがございます。

それが今落ち着いておりますので、この先、このカーブで下がっていくということはない状況を、説明を加えさせていただきます。

質問者 [Q]：もう一問、いただいております。外貨建てコンテンツの、為替リスクの対応策についてお聞かせください。

馬淵 [A]：為替予約、あるいは先物といった金融は当然検討はしてみたのですが、やはりコスト高ということで、いったん wait and see というか、今は様子見ということで。事業に対しては ROI をしっかり見て、今回ラ・リーガのライセンス契約の判断もそうでございますけれども、外貨建てのポートフォリオの意味、意義、それからライフタイムバリューへの貢献度をしっかりと見きわめながら、ポートフォリオの中の比率、比重を考えていくと。こういう方針で全体をコントロールしようということでございます。

司会 [M]：それではお時間になりましたので、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。冒頭申し上げましたとおり、画面の下枠にアンケートボタンがございますので、ぜひとも忌憚のないご意見を頂戴できますと幸いです。

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. 音声が不明瞭な箇所に付いては[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

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、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

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をしてはなりません。

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、すべて会員自身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、利用者自身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本規約に基づく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会員が被った損害、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。