



株式会社 U-NEXT HOLDINGS

2024 年 8 月期 決算説明会

2024 年 10 月 15 日

イベント概要

[企業名]	株式会社 U-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]	2024 年 8 月期 決算説明会
[決算期]	2024 年度 通期
[日程]	2024 年 10 月 15 日
[ページ数]	35
[時間]	15:00 - 15:49 (合計：49 分、登壇：32 分、質疑応答：17 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) 執行役員 CFO 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@scriptasia.com



登壇

司会：それでは定刻となりましたので、ただ今より、U-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。

宇野：よろしくお願いします。

司会：執行役員 CFO、西本翔でございます。

西本：よろしくお願いいたします。

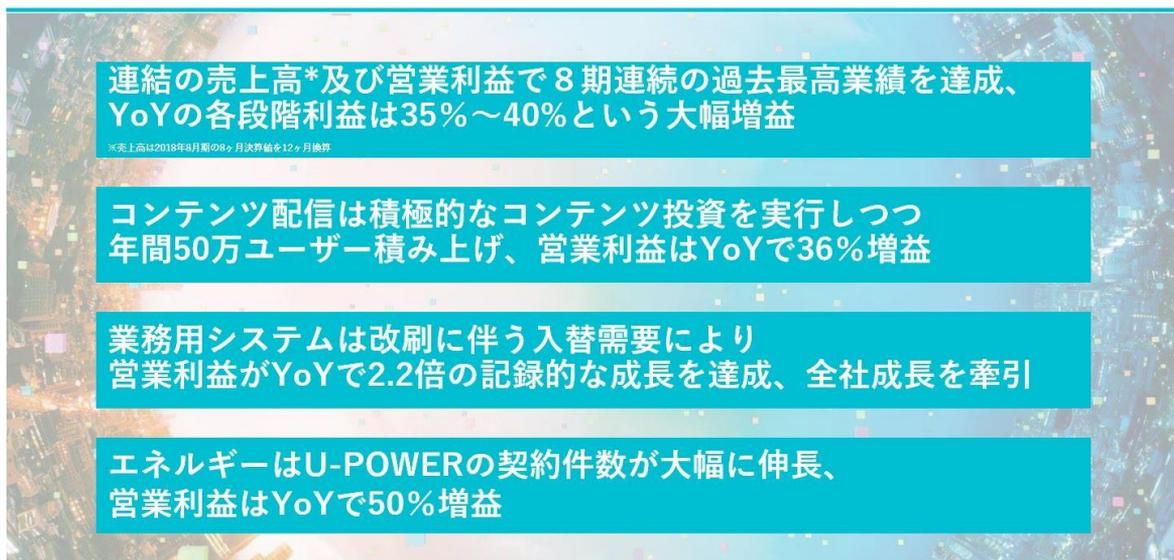
司会：本日の流れでございますが、まず初めに、当社よりプレゼンテーションさせていただき、その後、質疑応答に入らせていただきます。

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

西本：西本でございます。本日はお忙しい中、決算説明会にご参加いただき、ありがとうございます。

まず私から、終わりました 2024 年 8 月期の決算概況等についてご説明させていただきます。

エグゼクティブサマリー



連結の売上高*及び営業利益で8期連続の過去最高業績を達成、YoYの各段階利益は35%~40%という大幅増益
*売上高は2018年8月期の8ヶ月決算額を12ヶ月換算

コンテンツ配信は積極的なコンテンツ投資を実行し、年間50万ユーザー積み上げ、営業利益はYoYで36%増益

業務用システムは改刷に伴う入替需要により、営業利益がYoYで2.2倍の記録的な成長を達成、全社成長を牽引

エネルギーはU-POWERの契約件数が大幅に伸長、営業利益はYoYで50%増益

U-NEXT
HOLDINGS

3

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

サポート

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

では、資料に沿って3ページ目、今回の決算のサマリーでございます。

2024年8月期に関しましては、連結ベースの売上高および営業利益で8期連続の過去最高業績を達成できております。

Year-on-Year、いわゆる前年対比の営業利益以下の各段階利益、こちらに関しましては35%から40%という形で、非常に大幅な増益が達成できているような状況でございます。

事業ごとのハイライトでございますけれども、コンテンツ配信に関しましては、継続して積極的なコンテンツ調達投資は実行しております一方で、それがきちんと結果に結び付いておりまして、ユーザーに関しましては年間で50万の純増、営業利益に関しましてはYoYで36%の増益という状況になっております。

業務用システム事業に関しましては、こちらは7月からの日本国内での新しい紙幣の流通開始、こちらに伴いまして既存のユーザーさんを中心に、いわゆる自動精算機のリプレース需要というものが発生いたしまして、こちらの影響もあり、営業利益が前年対比2.2倍の大幅な成長が達成できているという形になっております。

エネルギー事業でございますけれども、こちらは2022年8月期の下期から開始しておりますU-POWERという変動料金メニューのサービス、こちらが非常に順調に成長を続けておりまして、営業利益に関しましては今年度もYoYで50%の増益になっております。

連結決算サマリー（予想対比）

- 売上高、各段階利益ともに中間決算で上方修正した通期予想を達成
- コンテンツ調達を中心に積極投資を進めた結果、EBITDA-CAPEXは計画ビハインド

(百万円)	FY2024 予想	FY2024 実績	進捗
売上高	316,000	326,754	103%
営業利益	28,500	29,110	102%
営業利益率 (%)	9.0%	8.9%	-
経常利益	27,500	28,321	103%
親会社株主に帰属する当期純利益	14,700	15,357	104%
親会社株主に帰属する当期純利益 [のれん調整後]	17,850	18,503	104%
1株当たり連結当期純利益 (円)	244.50	255.44	-
1株当たり連結当期純利益 [のれん調整後] (円)	296.89	307.77	-
EBITDA	39,000	39,541	101%
EBITDAマージン	12.3%	12.1%	-
EBITDA-CAPEX (投融资、コンテンツ前払含む)	17,000	13,371	79%

U-NEXT
HOLDINGS

4

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

サポート

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

続きまして、4 ページ目でございますけれども、連結決算の修正予想対比のサマリーになります。こちらの詳細な説明は割愛させていただきますけれども、全て売上、営業利益以下の各段階利益100%超の達成になっています。

連結決算サマリー（前年対比）

売上高は18%、各段階利益は35%~40%の大幅な増収増益を達成

(百万円)	FY2023 実績	FY2024 実績	増減額	増減率
売上高	276,344	326,754	+50,410	+18%
営業利益	21,565	29,110	+7,545	+35%
営業利益率 (%)	7.8%	8.9%	-	-
経常利益	20,386	28,321	+7,935	+39%
親会社株主に帰属する当期純利益	10,959	15,357	+4,398	+40%
親会社株主に帰属する当期純利益 [のれん調整後]	14,097	18,503	+4,406	+31%
1株当たり連結当期純利益 (円)	183.16	255.44	-	-
1株当たり連結当期純利益 [のれん調整後] (円)	235.61	307.77	-	-
EBITDA	31,316	39,541	+8,225	+26%
EBITDAマージン	11.3%	12.1%	-	-
EBITDA-CAPEX (投融資、コンテンツ前払含む)	5,962	13,371	+7,409	+124%



前年対比でございますけれども、こちらも冒頭、エグゼクティブサマリーでご説明いたしましたとおり、営業利益以下の各段階利益は35%から40%、トップラインに関しましても18%成長という形で順調に成長を遂げております。

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



事業セグメント別業績（予想対比）

- エネルギーを除く全ての事業セグメントで売上高／営業利益ともに修正予想を達成
- 調整額の営業利益はグループブランディングや支払手数料、人件費等を中心にコストが修正予想を超過

(百万円)		FY2024 予想	FY2024 実績	進捗
コンテンツ配信	売上高	108,200	109,124	101%
	営業利益	8,400	8,486	101%
店舗サービス	売上高	68,700	70,000	102%
	営業利益	9,900	9,966	101%
通信	売上高	62,000	63,679	103%
	営業利益	7,000	7,248	104%
業務用システム	売上高	26,100	28,841	111%
	営業利益	5,700	7,023	123%
エネルギー	売上高	55,500	60,146	108%
	営業利益	6,100	5,614	92%
調整額	売上高	-4,500	-5,037	112%
	営業利益	-8,600	-9,227	107%

※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。

U-NEXT
HOLDINGS

6

6 ページ目がセグメントごとの予想対比になります。

エネルギー事業の営業利益のみ、この4月から始まっている新制度、容量拠出金というもののコスト負担が若干重かった部分もございまして、業績予想に対して若干ビハインドしておりますけれども、その他の事業に関しましては、売上、営業利益ともに修正予想を達成できているという着地でございました。

事業セグメント別業績（前年対比）

- 全ての事業セグメントで増収増益を達成
- 調整額の営業利益は主にグループブランディングによる費用増加

(百万円)		FY2023 実績	FY2024 実績	増減	増減率
コンテンツ配信事業	売上高	85,150	109,124	+23,974	+28%
	営業利益	6,252	8,486	+2,234	+36%
店舗サービス事業	売上高	63,440	70,000	+6,560	+10%
	営業利益	9,831	9,966	+135	+1%
通信事業	売上高	56,201	63,679	+7,478	+13%
	営業利益	6,391	7,248	+857	+13%
業務用システム事業	売上高	20,533	28,841	+8,308	+40%
	営業利益	3,172	7,023	+3,851	+121%
エネルギー事業	売上高	54,865	60,146	+5,281	+10%
	営業利益	3,731	5,614	+1,883	+50%
調整額	売上高	-3,847	-5,037	▲1,190	▲31%
	営業利益	-7,813	-9,227	▲1,414	▲18%

※FY2024/08より連結子会社の(株)TACTをコンテンツ配信から通信事業へセグメント変更しておりますが、影響が軽微なため過去業績数値の遡及修正はしておりません。

U-NEXT
HOLDINGS

7

サポート

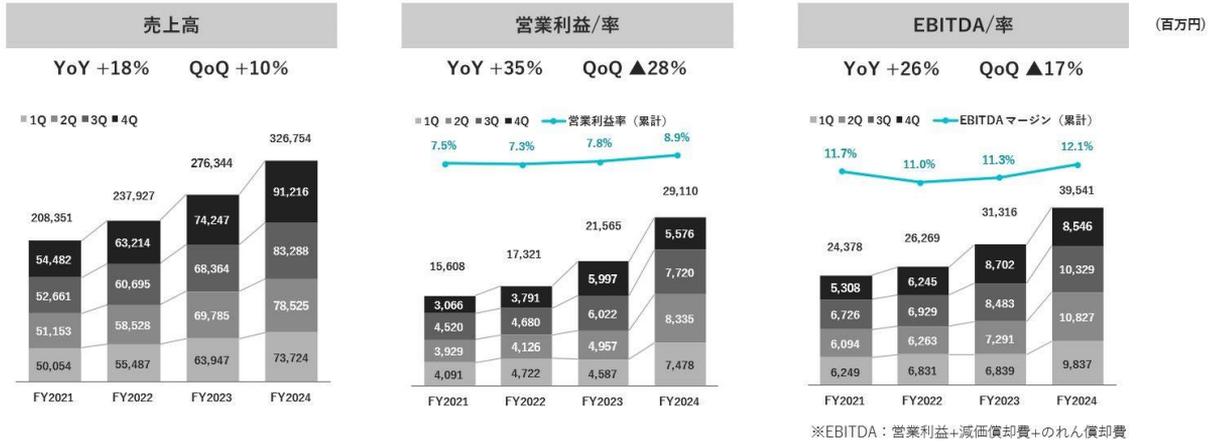
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

前年対比でございます。店舗サービス事業のみ1%の成長というところで、一過性のコスト等もありやや成長が弱含んで見えておりますけれども、その他の事業に関しましては10%を上回る利益成長で、非常に順調な成長を遂げられているかなと思っております。

連結売上高・営業利益・EBITDA

- 売上高、営業利益、EBITDAの全てで過去最高を更新
- QoQでは店舗サービス事業とエネルギー事業を主要因に減益



8 ページ目、こちらは売上・営業利益・EBITDA のトレンドでございます。

右肩上がりで成長できているというところが見て取れるかなと思っておりますし、加えまして収益性のところは、営業利益率、EBITDA マージン、こちらに関しましても順調に収益性が改善しています。

営業利益に関しましては、掲載している4カ年、2021年を起点とした4年のCAGRのところは24%成長と、一応私どもは中計で10%成長というCAGRのベンチマークを置いておりますけれども、それに対しまして今の直近のアクチュアルですと24%成長というCAGRになっております。

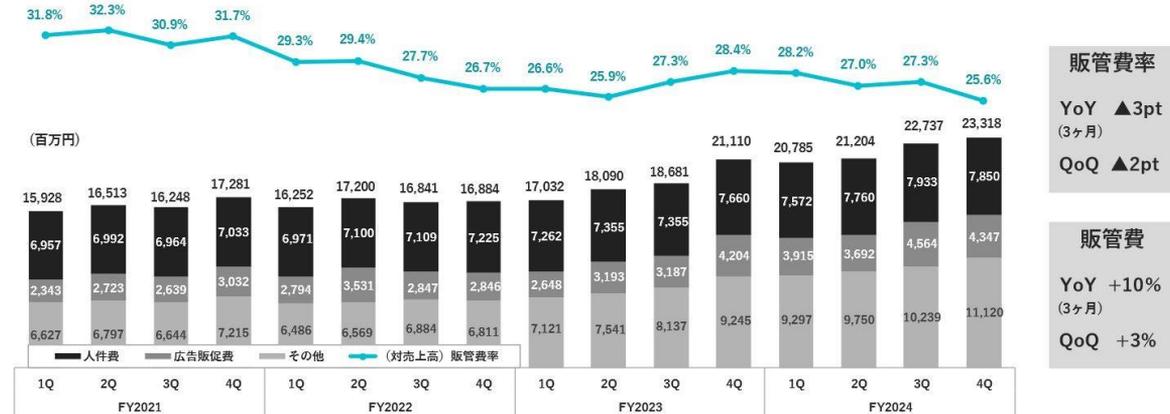
サポート

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



連結販管費

- 業容拡大に伴いYoYで増加も、対売上高比率は30%を下回る水準を維持
- QoQでは決済手数料などを中心に増加

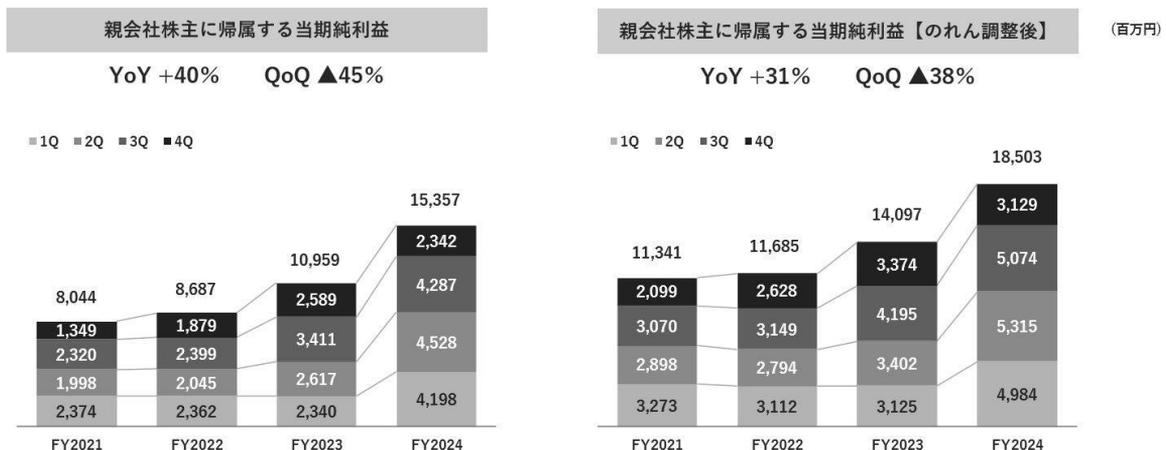


次のページが販管費でございます。

当然ながら販管費のところも収益規模の増加に応じて実額としては増えているんですけども、売上に完全連動して増えるような形ではございませんので、トップラインに対するパーセンテージとしましては非常に安定的に30%を割るような水準で推移をしているような直近のトレンドになります。

連結当期利益

YoYで大幅な増益となり、過去最高を更新



サポート

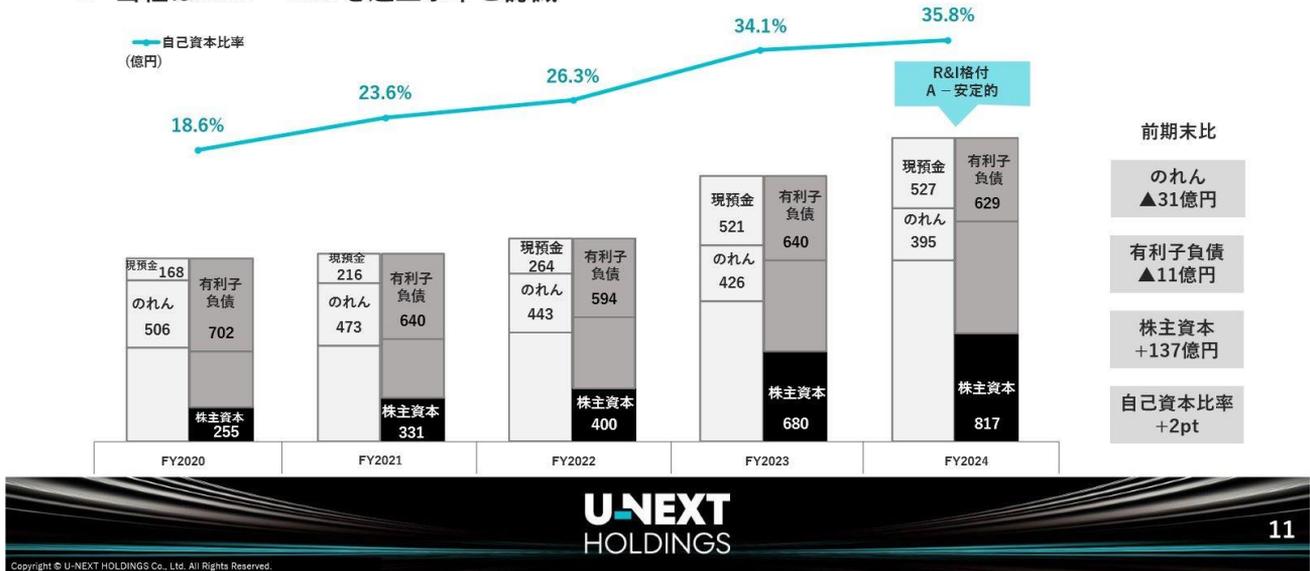
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



当期純利益でございますが、こちらに関しましても右肩上がり成長しているというところで、ご覧いただけるかなと思います。

連結貸借対照表

- 株主資本の積み上げにより自己資本比率は約36%と前期末対比で2pt増加
- 当社は30%~40%を適正水準と認識



続きまして、バランスシートのサマリーです。

直近、24年8月末の自己資本比率が35.8%、Net Debt、現預金から有利子負債を差し引いた純有利子負債に関しましては、およそ100億円という状況でございます。過剰資金を持たない形で、マネージャブルな水準でバランスシートがコントロールできているかと、一応考えております。

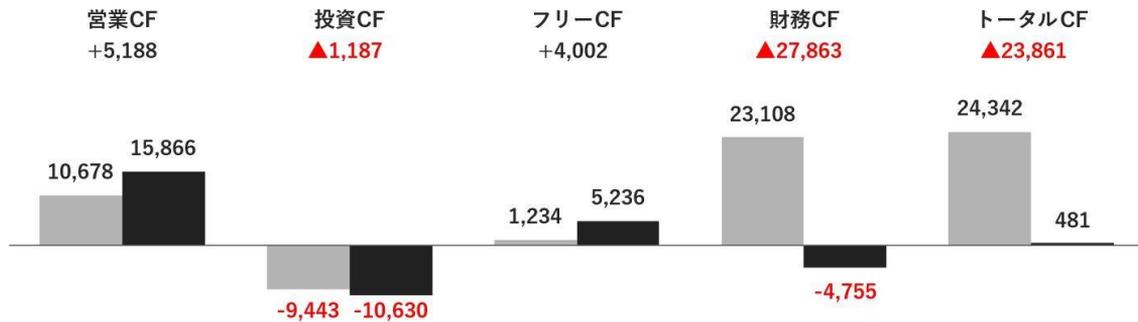
サポート

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

連結キャッシュフロー（サマリー）

- 営業C/F：税前利益+81億、前払費用増減▲56億、運転資本増減+10億、法人税負担減+18億などで収入増加
- 投資C/F：前期の子会社株式取得がなくなった一方で、事業投資が増加
- フリーC/F：約40億円の収支改善となり大幅に良化
- 財務C/F：前期の収入超過は主に株U-NEXTによる第三者割当増資268億と社債調達100億によるもの

■ FY2023 4Q累計 ■ FY2024 4Q累計（百万円）



続きまして、キャッシュフローでございます。

こちらに関しましては、真ん中のフリーキャッシュフローのところをご確認いただければと思いますが、前年対比 40 億円程度積み上げられております。

営業キャッシュフローのところはそれにひも付いているといえますか、その裏付けという形になるんですけども。いわゆる財務キャッシュフロー、約定弁済や配当金の支払を中心とした財務キャッシュフローのところを、単年の創出した資金のところを賄えているというところで、こちらもキャッシュフローとしては非常にマネージャブルというか、コントローラブルなところで動いているかなと思っております。

続きまして、セグメント別の業績でございますが、こちらは開示から 2 営業日程度たっておりますので、ある程度かいつまんでご説明させていただきます。

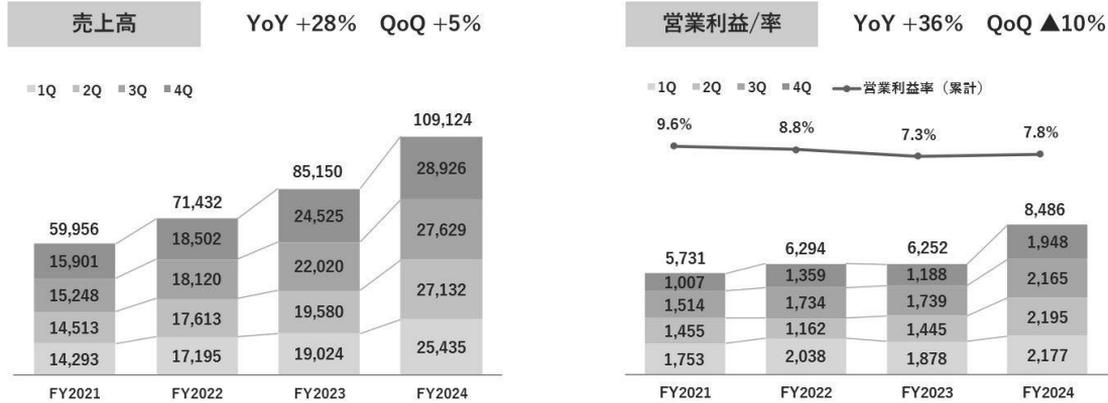
サポート

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

コンテンツ配信事業（業績推移）

- YoYはParavi統合効果と大幅なユーザー増により増収増益
- QoQは広告販促費が減少した一方で、コンテンツ契約のアmend等に伴う原価増で微減益
- 8月開始のサッカーパックはプレミアリーグ、ラリーグを含む調達コストを上回り黒字貢献

(百万円)



※FY2024/08より連結子会社の(株)TACTをコンテンツ配信から通信事業へセグメント変更しておりますが、影響が軽微なため過去業績数値の遡及修正はしていません。

U-NEXT HOLDINGS

16

まず、コンテンツ配信事業の業績推移のスライドでございます。

右側の営業利益のところで申し上げますと、Paraviを取り込んだ後の通期寄与の影響でございましたり、ユーザーが順調に伸びているというようなところで、非常に利益としては大きく伸びているのが前年度でございました。

三つ目のところに記載させていただいておりますけれども、サッカーパックです。今回、プレミアリーグの配信権を取得したことに伴いまして、プレミアリーグ、スペインのラ・リーガ、こういったところを中心としたサッカーのパックという形で始めさせていただいております。

8月から売上、原価ともに発生しておりますけれども、サッカーパックの業績の結果といたしましては、プレミアリーグのみならず、ラ・リーガの分の調達コスト、その他の調達コストも含めた調達の原価、こちらを上回るような売上が計上できておりまして、単月から、初月から黒字貢献をできている状況になっております。

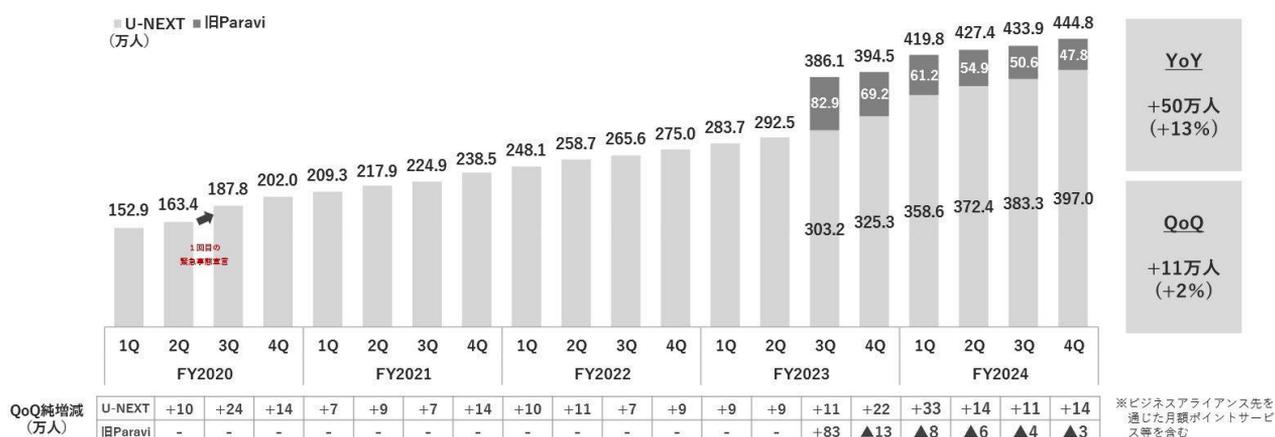
サポート

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

SCRIPTS
 Asia's Meetings, Globally

コンテンツ配信事業（課金ユーザー）

- バレーボールや格闘技等のスポーツジャンルが中心となり純増数はQoQで良好
- 旧Paraviユーザーの自然減は通減傾向



17 ページ、こちらは課金ユーザーの推移になります。

こちらで一つ注釈をさせていただきますと、サッカーパックのユーザーは含めておりません、今後に関しましても、こちらのユーザーに関してはサッカーパックを含めない形で開示をしようと思っております。

いわゆるサッカーパックと月額プランを両方加入していただいているユーザーさんの月額プランの分はカウントしていきますけれども、サッカーパック単体で加入されているユーザーさん、こちらに関しましては、このユーザーにはカウントせずという形で今後も継続していこうと思っております。前年対比、先ほど申し上げたとおり 50 万の純増ができています状況でございます。

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



店舗サービス事業（業績推移）

- YoYはDX商材の安定成長で増収、減価償却／人件費等の増加や4Qの一過性費用を吸収し黒字確保
- QoQは3Q好調だったフロー収益が剥落、減価償却／人件費等の増加に加えて販促強化や貸倒引当等の一過性要因もあり減益



U-NEXT HOLDINGS

21

続きまして、店舗サービス事業の全体業績でございます。

こちらは、やや営業利益の伸びが鈍化しているように見えますが、一応二つ目のコメントにも記載しておりますとおり、一部上半期の業績が堅調だったことによる販促の強化施策であったり、一部貸倒引当を含め一過性のコスト要因がございましたので、そちらがなかりせば4Qの業績も、今出ている17億円からは数億円上振れて着地ができていたと思っております。

通信事業（業績推移）

- YoYの売上高は個人向けを除き増収、営業利益は全てのサービス区分で増益達成
- QoQは回線取次における季節性の反動減を主要因として減収減益



※FY2024/08より連結子会社の(株)TACTをコンテンツ配信から通信事業へセグメント変更しておりますが、影響が軽微なため過去業績数値の遡及修正はしていません。

U-NEXT HOLDINGS

26

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

SCRIPTS
 Asia's Meetings, Globally

続きまして、26 ページ目、通信事業の業績推移でございます。

こちらも売上、営業利益ともに右肩上がり成長ができております。加えまして、私どもは四つのサービス区分で開示をさせていただいておりますが、その全てのサービス区分に関しまして Year-on-Year で営業増益でございます。通信という非常にサービス自体での差別化が難しいところではございますけれども、順調に顧客基盤を拡大し、収益につながられている状況でございます。

業務用システム事業（業績推移）

- YoYは新紙幣発行に伴う自動精算機の入替需要および粗利率改善で大幅な増収増益
- QoQは6月の診療報酬改定を起因とした医療機関向け機器販売が堅調に推移、四半期期間における過去最高売上高／営業利益を更新



続きまして、業務用システム事業になります。

こちらも右肩上がりの基調で推移をしておりますけれども、前年度に関しましては、冒頭申し上げた新紙幣の発行に伴う自動精算機の入替需要、こちらが大きく発生しております。およそですけれども売上高で 70 億円、営業利益で 35 億円程度、前年度の実績に含まれているような形になります。

ただ、一方でこの金額を差し引いて計算をしていただいても、Year-on-Year、前年対比で増収増益が達成できているということは申し添えさせていただきます。

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



エネルギー事業（業績推移）

- YoYの売上高は市場取引価格下落に連動して10%増に留まるも、利益はU-POWERの顧客増およびUSENでんきの収益性向上で大幅増益
- QoQは消費電力増加（季節性）と顧客純増により増収も、容量拠出金の負担等により減益



続きまして、エネルギー事業になります。

こちらは、どちらかという売上伸びよりも利益の伸びのほうが大きいような形になっております。

エネルギー事業の一部の商材に関しましては、いったん今は新規の受付を停止しておりますので、伸びている商材と自然減の商材がネットされている関係で、売上の伸びとしてはやや鈍化して見えております。

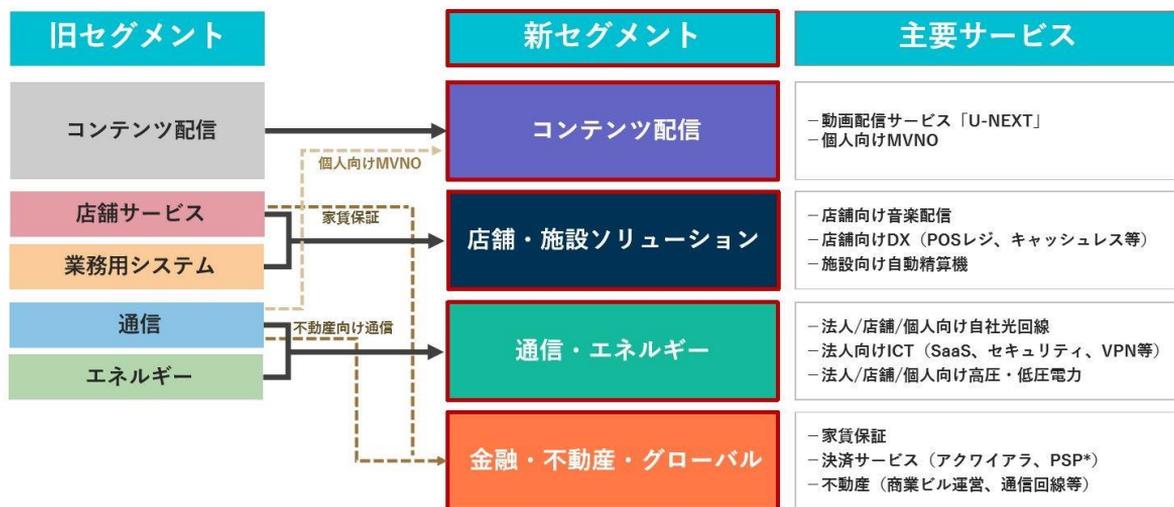
一方で、今伸びている商材のほうが相対的に収益性が高いというところもございますので、営業利益に関しましては売上の伸び以上に伸びている状況でございます。前年対比 50%の増益を達成できています。

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



開示セグメント変更の概要



PSP・・・Payment Service Provider (ペイメントサービスプロバイダー)、クレジットカード会社等と加盟者 (店舗やEC事業者等) との決済代行サービス



ここまでの業績のハイライトでございまして、ここからが今年度以降の開示セグメントの変更について簡単にご説明をさせていただきます。

今回、セグメント変更をする背景でございまして、大きく二つと整理をさせていただいております。一つ目が、昨年の9月から、私どもグループのマネジメント体制として、いわゆるホールディングスの取締役がセクター制という形で、各セクターを管掌するというすみ分けに役割分担をさせていただいております。

ですので、前年度以降、実は社内マネジメント、業績マネジメント等に関しましてはセクター制という形でやっているんですけれども、一方で対外的な財務会計上のセグメントに関しましては変更せず、1年間を走ってきた状況になります。

今回、このタイミングで、いわゆる社内のマネジメント体制に財務会計と管理会計を合わせにいくような形で、セクターと、この開示セグメントの同期を取るという形で、今回、セグメントの変更をさせていただこうという判断に至っております。

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



新セグメントプロフォーマ業績

(百万円)		旧セグメント (※1)			新セグメントプロフォーマ (※2)			差異		
		FY2022	FY2023	FY2024	FY2022	FY2023	FY2024	FY2022	FY2023	FY2024
コンテンツ配信	売上高	71,432	85,150	109,124	69,518	84,115	110,134	▲1,913	▲1,035	+1,010
	営業利益	6,294	6,252	8,486	5,725	6,139	8,595	▲569	▲113	+108
店舗・施設ソリューション	売上高	77,324	83,974	98,841	76,401	82,451	96,989	▲923	▲1,522	▲1,852
	営業利益	12,326	13,004	16,989	12,055	12,647	16,809	▲270	▲356	▲180
通信・エネルギー	売上高	92,390	111,067	123,825	91,190	107,624	117,194	▲1,199	▲3,443	▲6,630
	営業利益	5,879	10,122	12,862	5,447	9,076	11,574	▲431	▲1,046	▲1,287
金融・不動産・グローバル	売上高	-	-	-	4,512	6,650	7,938	+4,512	+6,650	+7,938
	営業利益	-	-	-	1,150	1,483	1,363	+1,150	+1,483	+1,363
調整額	売上高	-3,220	-3,847	-5,037	-3,696	-4,496	-5,503	▲475	▲648	▲465
	営業利益	-7,178	-7,813	-9,227	-7,057	-7,781	-9,232	+121	+32	▲4

(※1) 『店舗・施設ソリューション』は現在の「店舗サービス」と「業務用システム」、『通信・エネルギー』は現在の「通信」と「エネルギー」のそれぞれ単純合算値
(※2) 新セグメントプロフォーマは監査法人によるレビュー完了前の暫定値



もう一つといたしましては、今の私どものグループの収益規模を勘案いたしまして、もう少し大きな塊で業績を見ていただいて、成長を見ていただくというところがよろしいかなと思っておりました。

旧セグメントベースで申し上げると、各セグメントの売上およそ 1,000 億円弱、営業利益が数十億円、100 億円に行かないぐらいというようなところの五つのセグメントでございましたけれども。今回、三つにまず集約をすることによって、それぞれのセグメントが売上規模でいうと 1,000 億円から 1,500 億円、営業利益の規模が 100 億円から 150 億円の塊になりますので、私どもグループ全体の収益規模に合わせて、まずはセグメントを集約することによって、大きな塊と見ていただくと。

それに加えて、一部、今後育成していく、新しく今後育成していこうという事業を別のセグメントとしてくり出してございまして、そちらが金融・不動産・グローバル事業という形になっております。

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



新セグメントにおける構成割合（売上高／営業利益）

育成領域である「金融・不動産・グローバル」を除く3事業がバランスよく構成



※FY2024の新セグメントプロフォーマ（連結調整は未考慮）



35 ページでは、この新しいセグメントでどのような売上、利益の構成になっているかというところでございます。左側が売上高、右側が営業利益という形になります。

グラフを見ていただければお分かりになりますとおり、非常にバランスよく構成されているかなと思っております。その中で今、3%の売上、4%の営業利益というような構成になっている金融・不動産・グローバルも育成していくと、その他のセグメントも当然ながら成長させていくところで事業を推進していきたいと考えております。

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



2025年8月期第1四半期以降の開示内容（予定）

セグメント	現状	FY2025以降（変更箇所赤字） ※今後変更の可能性あり
コンテンツ配信	<ul style="list-style-type: none"> ✓売上高、営業利益 ✓課金ユーザー ✓広告販促費 ✓ARR 	<ul style="list-style-type: none"> ✓変更なし（売上高、営業利益は新セグメントベースのプロフォーマで遡及修正）
店舗・施設ソリューション	店舗サービス <ul style="list-style-type: none"> ✓売上高、営業利益 ✓総契約件数 ✓POSレジ（売上高、粗利、課金件数、ARR） 業務用システム <ul style="list-style-type: none"> ✓売上高、営業利益 ✓売上高、粗利（フロー／リカーリング別） 	セグメント全体 <ul style="list-style-type: none"> ✓売上高、営業利益（過去分をプロフォーマで遡及修正） 店舗ソリューション <ul style="list-style-type: none"> ✓総契約件数 ✓主力3商材（POSレジ+カメラ+キャッシュレス）の契約件数、ARR 施設ソリューション <ul style="list-style-type: none"> ✓ホテル向け売上高、粗利（フロー／リカーリング別） ✓医療機関向け売上、粗利（フロー／リカーリング別）
通信・エネルギー	通信 <ul style="list-style-type: none"> ✓売上高、営業利益 ✓サービス区分別損益 エネルギー <ul style="list-style-type: none"> ✓売上高、営業利益、契約件数 	セグメント全体 <ul style="list-style-type: none"> ✓売上高、営業利益（過去分をプロフォーマで遡及修正） 通信 <ul style="list-style-type: none"> ✓法人向けICT（売上高、営業利益、ARR） ✓店舗・個人向け自社光回線（売上高、営業利益、契約件数） エネルギー <ul style="list-style-type: none"> ✓売上高、営業利益、契約件数
金融・不動産・グローバル		<ul style="list-style-type: none"> ✓売上高、営業利益 ✓主要商材契約件数（不動産向けWi-Fi、家賃保証、少額短期保険） ✓中小企業・店舗向け金融取引残高（リース、割賦、レンディング） ✓キャッシュレス決済GMV ※M&Aクロージングによる連結会計取込後

（※）新セグメントベースでの開示はFY2022/08以降の四半期推移を予定



最後の36ページ目、こちらは今回の本決算資料には掲載できなかったのですが、いわゆるセグメント変更に伴って、内訳のところの開示が劣化する、もしくは解約するようなどころのご懸念を投資家さんに持たれてしまうのは私どもとしても本望ではございませんので、今後、こういった形で内訳の開示をしていきますという方針、予定を掲示させていただいております。

基本的にはこれまでの開示内容から大きく変更するものではございませんで、かつ四半期ごとのトレンドで、過年度分は遡及した上で、新しいセグメントに組み替えた上で開示をしていこうと思っております。その点は情報の断絶ができる限り起こらないという形で投資家さんとコミュニケーションを取っていきたく思っておりますので、ご認識いただければと思います。

以上、簡単ではございますけれども、私から前年度の決算の概況という形でご説明させていただきました。

宇野： 続きまして、私から、直近の主なコーポレートアクションということで、今現在取り組んでいること、そして将来に向けての戦略的な部分について、加えてお話をさせていただければと思います。

サポート

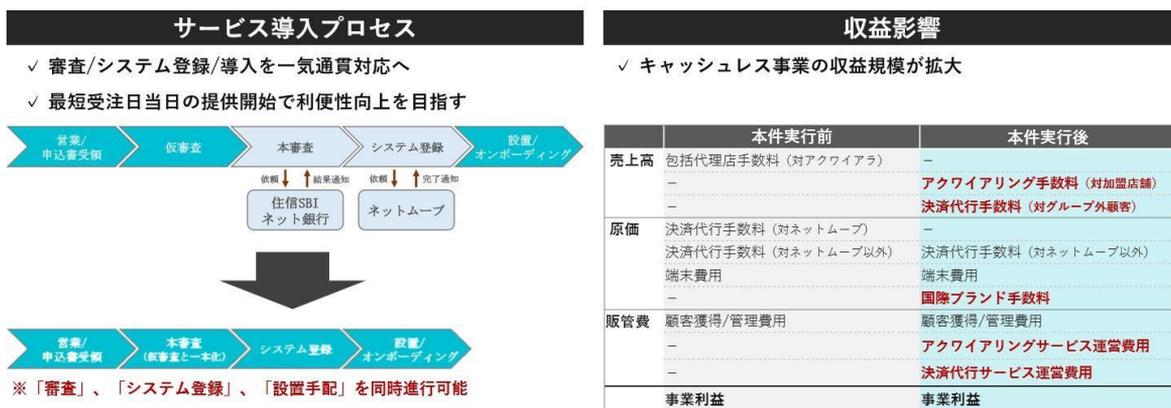
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasiasia.com



その中において、私どもがよりそれを伸ばしていくためにということで、現在、加盟契約のところだけを担っていたところ垂直統合化したしまして、今回、住信SBIネット銀行のアクワイアリング事業の事業譲渡と、そこに係るネットムーブ社というPSP事業を行っていたシステムの会社、これらを譲り受ける契約を行うことができました。時期的にはやや認可取得の関係でずれる部分もありますが、2月にはアクワイアリングから全て垂直統合した形が完成するということとなります。

トピックス：キャッシュレス事業に係るM&Aについて ※後発事象

- 両事業を垂直統合することでサービス提供開始までのリードタイムの大幅短縮を実現
- より上流からビジネスを展開することで収益規模が拡大
- 将来的に来店前の事前決済を含む非対面決済領域へのサービス拡大も検討



それによって何が良くなるのかというのが次のページでございます。

やはり私どもがこれをお客様にご提案していく中で、最終的にはご導入いただけるというところのサービス開始までのリードタイムをいかに短縮できるかということが一つの勝負ですが、これがどうしても他社さんということになりますと、時間軸、タイムラグが生じてしまうということがボトルネックになってしまっていた部分がございます。そこがスムーズに進むということで、即日の決済対応等々もできていくということが、非常に強みになっていくだろうということ。

それぞれ、今まででいうとアクワイアリングの事業、そして決済代行手数料等々、かかる手数料をそれぞれの事業者のレイヤーで案分するような構造になってしまっていた部分がございますが、これがグループ一貫できることによって柔軟性が高まり、かつそういった手数料の勝負みたいなところになったときも、そこに対する対応能力ができ、かつ全体としてもこの事業利益率を向上させることができるということになってまいります。

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



ビジネスは広がれど手数料率利益率が低いということではなくて、しっかりとビジネスを広げながらも利益率も改善していくという取り組みの一つだと考えていただければと思っております。

コンテンツ配信事業（トピックス）※後発事象

ワーナー・ブラザーズ・ディスカバリーと新たな独占パートナー契約を締結



動画配信サービス「Max」とは

- 世界で1億人超の会員を有するWBDの動画配信サービス
- 北米や南米に続いて直近ヨーロッパでサービスを開始、現在65の国と地域で展開

関連リリース：
<https://www.unext.co.jp/ja/press-room/max-coming-to-unext-2024-09-19>

日本作品をMaxを通じて全世界へ配信

- U-NEXTはこれまで国内配信のみだったが、今後は調達コンテンツを「Max」を通じて全世界配信も可能に
- 世界発信をフックにU-NEXTサービスの更なるバリューアップ、日本のコンテンツホルダーとの強固な関係構築を実現

「Max」の作品をU-NEXTで独占配信

- 2,500作品、16,000エピソード以上に及ぶライブラリを独占配信
- HBOとMaxのオリジナル映画・ドラマ全作品を本国アメリカと同時に独占配信
- U-NEXTで『ハリー・ポッター』全シリーズが見放題配信に切替



続いて、二つ目のトピックスを申し上げます。コンテンツ配信事業のところでございますが、私どもU-NEXTはおかげさまで、国内プレーヤーとしてはNo.1の座を何とか堅持することができてきているわけでございます。

そういう中で、私どもの課題としては、いかに海外戦略、海外マーケットに打って出るのか、もしくは海外も一緒にやっているプレーヤーとどうやって戦っていくのかと、そこが大きな戦略的な課題であったわけでございます。

この間もいろいろな形での海外戦略展開等々も検証はしてきたわけでございますが、今回、ワーナー・ブラザーズ・ディスカバリーさんと、大きな、包括的な提携を結ぶことができまして、それによって自分たちが展開していきたいということの道筋ができたのかなと思っております。

まず、私どもが海外展開していくという中で、各ローカルのところに拠点を立ててマーケティングをしてという、全ての国にゼロベースからやっていくというのはやはり非常に難易度の高い部分でもございますし、既にグローバルプレーヤーが出ているという意味では、後発の苦しみみたいなことも出てしまうわけではありますが。

既にワーナー・ブラザーズさんは、Maxというサービスの中で65カ国、そして1億人ということで、グローバル配信プレーヤーの中でも上位のプレーヤーとしてご活躍されているわけでした。こ

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



このネットワークをお借りして、私どもが国内で調達する、もしくは何かしらの形で制作関与をしていく場合もあるかと思いますが、そういった作品を海外展開にしていくと、それぞれのものが海外展開のビジネスになっていくということ。

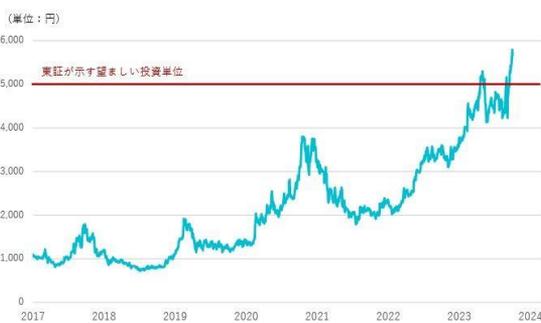
もう一つ大きなことは、私たちが国内でアグリゲーションしていくという中でも、やはりコンテンツホルダーの方々によっては海外を見据えた展開をしたいと、U-NEXTに出したいんだけど、U-NEXT だけだと国内に閉じてしまうので、他の Netflix やその他のところに出したいと、そういうお声が残念ながら少なからずあったということの中で、これが組むことによって、私たちは調達においても世界プレーヤーとして、調達能力が高まっていくことができると考えております。

今回、ワーナー・ブラザーズ・ディスカバリーさんが 65 カ国、ヨーロッパを中心に今まで展開してこられたわけですが、アジア展開の一番大きなマーケットである日本のマーケットの中で、独自に進出するというのではなくて、私たちと組んで、U-NEXT の中にこれを置くという、そういう選択をしていただいたということはとても大きな選択をしていただいたのではないかなと思っております。

当然、既に展開されている Max の、非常に数が多く人気の作品等々が私たちの中で独占配信されていくと。ハリー・ポッターの全シリーズ等々も見放題で展開していくことができるということで、こういったコンテンツ強化ということにも当然つながってまいります。

トピックス：株式分割について ※後発事象

- ✓ 期末日時点の当社株価が東証の示す望ましい投資単位*を超過、本件実行により投資家層の拡大を促進
- ✓ U-NEXT株主優待制度に関しては、基準となる株式数・提供内容などに変更なし



2024年12月1日を効力発生日として、1：3の割合で分割

	分割前 (~2024年11月30日)	分割後 (2024年12月1日~)
割合	1	3
発行済株式 総数	60,125,111株	180,375,333株
1株当たり 配当金	42円	14円
配当性向	15.1%	15.1%

関連リリース：「株式分割及び株式分割に伴う定款の一部変更に関するお知らせ」

*東証では、個人投資家が投資しやすい環境を整備すべく、望ましい投資単位として50万円未満という水準を明示。

東証HP「投資単位の引下げ / 株式分割の仕組み・効果」より (<https://www.jpx.co.jp/equities/listing/company-split/#:~:text=%E6%9D%B1%E8%A8%BC%E3%81%AF%E3%80%812022>)

U-NEXT
HOLDINGS

41

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

続きまして、三つ目のトピックスでございますが、今回、株式分割を発表させていただいております。

本年12月1日を効力発生日としまして、1対3の割合で分割をさせていただいております。分割の意図についてはご説明するまでもないと思いますが、おかげさまで私たちの株価も上昇傾向が続いてきておりまして、1単位の金額がそれなりに大きなものになってきたところで、その成長の範囲を超えているという状況だと認識しております。

私どもとしても、なるべく個人の投資家にも多く参加していただきたいということでございまして、1単位の金額を下げるということが趣旨でございます。私たちのU-NEXT等々の株主優待とかは単位は変えずにやっていきますので、個人株主さんを通じてU-NEXTの応援団を増やしていくと、そういうことにもつながってこようかと考えております。

2025年8月期 連結業績予想

売上高で10%、各段階利益において1桁後半の増収増益を見込む

(百万円)	FY2024 実績	FY2025 予想	増減額	増減率
売上高	326,754	360,000	+33,246	+10%
営業利益	29,110	31,000	+1,890	+6%
営業利益率 (%)	8.9%	8.6%	▲0.3pt	-
経常利益	28,321	30,000	+1,679	+6%
親会社株主に帰属する当期純利益	15,357	16,700	+1,343	+9%
親会社株主に帰属する当期純利益 [のれん調整後]	18,503	19,850	+1,347	+7%
1株当たり連結当期純利益 (円)	255.44	92.58	-	-
1株当たり連結当期純利益 [のれん調整後] (円)	307.77	110.05	-	-
EBITDA	39,541	42,500	+2,959	+7%
EBITDAマージン	12.1%	11.8%	▲0.3pt	-
EBITDA-CAPEX (投融資、コンテンツ前払含む)	13,371	10,300	▲3,071	▲23%

※FY2025の1株当たり連結当期純利益は2024年12月1日を予定している株式分割が期首で効力発生したと仮定した場合のプロフォーマ



続きまして、本年度の業績予想でございます。

まず、グロス数字から申し上げていきますと、売上高が3,600億円、営業利益が310億円、経常利益が300億円という数字になっております。それ以下、それぞれご覧になっていただければと思っております。

先ほど、西本からも話があったとおり、私どもは10%以上の継続成長を続けていくんだということを掲げております。売上高においては、ちょうど10%の成長ということになっておりますが、営業利益につきましては、残念ながら本年度6%という水準でいったん予想を置かせていただい

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



おります。これは低くなっているように見えるかもしれませんが、前年度、大きな特需が、改刷特需ということがあったのもありまして、前年度の 290 億円自体が大幅に増益になった部分もございます。

ですから、2 カ年でならしいただくと 20%以上を超えるという数字になってきておりますので、多少、昨年、本年度においてでこぼこがあったと。通年で見ますと 20%以上が今のところは続いていると、そういう状況だと見ていただければと思っております。

2025年8月期 セグメント別業績予想

(百万円)		FY2024 実績	FY2025 予想	増減額	増減率
コンテンツ配信	売上高	110,134	122,100	+11,966	+11%
	営業利益	8,595	9,800	+1,205	+14%
	営業利益率	7.8%	8.0%	+0.2pt	-
店舗・施設ソリューション	売上高	96,989	93,100	▲3,889	▲4%
	営業利益	16,809	14,700	▲2,109	▲13%
	営業利益率	17.3%	15.8%	▲1.5pt	-
通信・エネルギー	売上高	117,194	142,100	+24,906	+21%
	営業利益	11,574	13,600	+2,026	+18%
	営業利益率	9.9%	9.6%	▲0.3pt	-
金融・不動産・グローバル	売上高	7,938	8,700	+762	+10%
	営業利益	1,363	1,400	+37	+3%
	営業利益率	17.2%	16.1%	▲1.1pt	-
調整額	売上高	-5,503	-6,000	▲497	▲9%
	営業利益	-9,232	-8,500	+732	+8%

※ 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
 ※ FY2024実績に関しては監査法人レビュー完了前の暫定値



その説明も含めてセグメントに移りたいと思います。コンテンツ配信事業につきましては、売上 1,221 億円の営業利益 98 億円で、11%、14%の成長率ということで予想が立てられておりますが、一方、店舗・施設ソリューションが残念ながら売上、営業利益とも減収減益で、いったんこの予想を立てております。後にもう一度、ここの内訳についてご説明させていただきます。

通信・エネルギー事業でございますが、こちらは U-POWER の売上成長も大きく、売上について 21%成長の 1,421 億円、そして営業利益についても 20%近い 136 億円という数字になっております。U-POWER は電力事業だけではなくて通信事業も順調に増収増益を果たすことができしております。

金融・不動産・グローバル事業は、まだ立ち上げていったばかりということもございますが、売上高は 10%成長、そして先行投資等々もございますので、営業利益は 3%の成長ということになっております。

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



2025年8月期 業績予想のポイント

コンテンツ配信	<ul style="list-style-type: none"> ● ユーザーの年間純増数は+30万（U-NEXT+40万、旧Paravi▲10万） ● 想定為替レートは期中平均\$1=155円 ● 広告販促費はFY2024対比で横ばい ● その他システムコストや人件費が増加も、収益構造に大きな変化なく利益率改善
店舗・施設ソリューション	<ul style="list-style-type: none"> ● 自動精算機の入替需要剥落による影響は売上高▲50億、利益▲25億と試算 ● 上記要因を除いた補正ベースでは売上高+10億、利益+5億の増収増益計画 ● 店舗Sは音楽配信が価格改定影響により微増収、店舗向けDXは安定成長 ● 施設Sはフロー売上高の剥落をリカーリング収益の積み上げで一部補填
通信・エネルギー	<ul style="list-style-type: none"> ● リカーリング収益の法人向けICT、個人・店舗向け自社光回線が引き続き安定成長 ● 高圧電力の年間純増数は+100、低圧電力は+38,000（うち法人+4,000、個人+34,000） ● 前期5ヶ月、今期12ヶ月負担となる電力容量拠出金のコスト増加影響は33億円と試算 ● 上記コスト増加を原則転嫁で吸収、エネルギー事業は前期比で売上高+200億、利益+17億
金融・不動産・グローバル	<ul style="list-style-type: none"> ● 家賃保証事業の安定成長による増収増益 ● 期首より商業ビル運営子会社を新規連結、売上高/利益へ貢献（期中5物件の追加取得を計画） ● 期中にクロージングするキャッシュレス決済事業M&Aの収益は織り込まず（現状では、売上増加ものれん償却費との見合いで連結損益への影響は限定的と想定）
全社コスト	<ul style="list-style-type: none"> ● 前期実施したブランディングコストの減少（FY2025実施規模は業況を踏まえ判断） ● その他人件費及び支払手数料の増加



各業績予想のポイントでございます。

コンテンツ配信につきましては、まずユーザーの年間純増数は30万人という数字で設定を考慮しております。U-NEXTにおいて40万人、そして旧Paraviのユーザーさんは、こちらは一定の解約に伴い純減をしてまいりますので、10万人のマイナス、そして合わせて30万人のプラスということでもあります。ちなみに、海外からのコンテンツ調達もございますので、為替レートによってこの収益性がやや変動する部分もございますが、いったん155円という為替レートで置かせていただいております。

続きまして、店舗・施設ソリューションであります。先ほど申し上げたアルメックス社における改刷需要の特需、これの剥落影響が売上で50億円、利益で25億円程度と見ております。ですから、単純にこれが剥落した部分が減収減益となってしまっているわけではありますが、この上記要因を除いてならした場合に、その比較でいいますと売上高で10億円、利益では5億円の増収増益計画になっているということでもあります。

そして、通信・エネルギーのところでございます。エネルギーにおいて少し4クォーターが先ほど利益が下がったという話がございますが、前期5カ月において、電気の容量拠出金というものが発生してくることになりまして、私どもは基本的には従量、価格変動型ということで、お客様にコストの部分はそのまま転嫁させていただくというビジネスモデルでやっております。この部分は、最終的にはこの容量拠出金を含めてお客様にご請求させていただくということになっているわけで

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



すが、急な変動ということもございましたので、少しずつ対お客様に丁寧に対応をやってきたということで、その間が潜った形になってきております。

今はしかるべくお客様に転嫁ができてきておりますので、今期においてはそれが大きく改善されるということも含めて、売上でプラス 200 億円、利益が 17 億円というように、成長トレンドに戻した形の計画を立てることができております。

そして金融・不動産・グローバルのほうですが、家賃保証事業は非常に順調に成長してきておりまして、これによる増収増益、そして USEN REALTY という、新しく私どもが商業ビルを直接購入、運営することで、私どものお客様である飲食店を中心としたテナントさんへの誘致、これによってビルごと、丸ごと DX であったりですとか、いろいろなソリューションを提供しながらお客様にご利用いただけると、そういう場の提供を行う趣旨で行っているビジネスです。こちらも期中 5 物件を追加取得する計画でございますので、売上、利益とも連結をしていくということになります。

2025年8月期 配当予想

株主還元方針

企業価値向上による還元を目的に事業C/Fは成長投資へ優先配分

キャピタルゲイン

成長投資に伴う収益力拡大で、長期的な企業価値向上を目指す



インカムゲイン

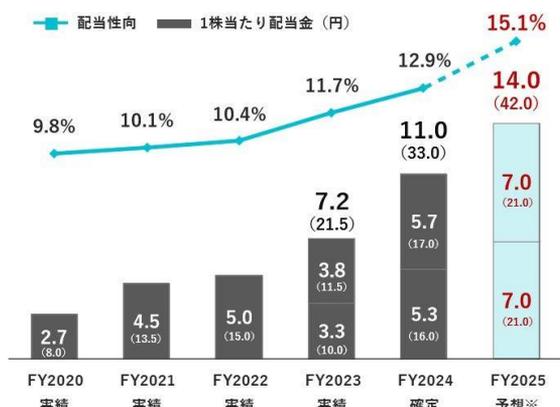
配当性向10%~30%のレンジで継続的な増配を実現

FY2024およびFY2025配当

- FY2024 通期配当
 - ✓ 1株当たり33.0円（従来予想比+1.0円）
 - ✓ 配当性向 12.9%
- FY2025 通期配当予想
 - ✓ 1株当たり14.0円（※）
 - ✓ 配当性向 15.1%（前期比+2.2pt）

（※）2024年12月1日を予定している普通株式1株⇒3株の株式分割の効力が発生した前提での金額。現在の発行済み株式数ベースでは「42.0円」となる。

配当金推移



※1株当たり配当金は2024年12月1日を予定している普通株式1株⇒3株の株式分割考慮後（カッコ内は分割考慮前）
※FY2023以降は棒グラフの下が中間配当、上が期末配当



続きまして、今年度の配当予想でございます。

基本的には私どもは業績を伸ばしていく、業績を伸ばすことによって会社の企業価値を高めていく、企業価値を高めることによるキャピタルゲインを目指していただきたいというのが、これが株主さんに第一義に考えていることであります。

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



それに加えてという形で、一定のインカムゲインも得ていただくということで、配当につきましては、10%から30%のレンジで継続的、可能な限り増配を実現していこうと、こういう方針だということで行ってきております。

前年度の通期配当が33円ということで、従来予想から1円、業績を上方修正した部分上乗せた形で実施させていただきます。そして、本年度の予想配当でございますが1株当たり14円と、配当性向は15%に上げるということでもあります。3分割いたしますので、3株分ということですので42円となります。

以上、私からトピックスならびに本年度の業績予想についてご説明をさせていただきました。これから以降、投資家さんのご質問等々にお答えをさせていただければと思いますので、よろしくお願いいたします。

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。

既にいくつかご質問を頂戴しておりますので読み上げさせていただきます。

質問者 [Q]：日経報道にあった商業ビルの運営事業の審議や業績の期待値、投資金額の見通しについて教えてください。

宇野 [A]：私どもとして、これを展開していく意義でございますが。私どもは、お客様がいわゆる町の飲食もしくはそのサービス業が中心になっている中で、DX化をいろいろと進めて、私どもがそれをサポートさせていただいているという立場でございます。

それをより進化した形でのDX化、もしくはAIというものも投入したお店のオペレーション、そういうさまざまなことを、ある種実験的に体現して、お客様と一緒にソリューションを見つけていくという意味でいうと、物件ごと保有して、それをリノベーションするなり、AI・DX対応のテナント化を進めていくために、それを取得していっているということが一つです。

そして、各地域に私どもはU-NEXT HOLDINGSグループ、そしてBtoBのブランドであるUSENというサービスがしっかりと根付いているという証しとして、それを提供して、一つの広告塔にしていくというような趣旨もございます。

それが本趣旨でございますので、あくまでもいわゆる不動産収益投資事業としてそれを大々的にやるんだということではございません。なので、私どもの一定当然ながらバランスシートを含めた、そういう範囲の中でいい物件があれば取得、対応していくということでございますので、大きく投資予算ということをもってやっていっているということではございません。

質問者 [Q]：次のご質問です。新しい中計の発表もしくは定量目標の更新などへの期待値が高まっていたと考えています。なぜ今回は発表、更新がなかったのでしょうか。今後はどのような条件がそろえば新しい中計の発表があると期待すればよいのでしょうか。

西本 [A]：中計でございますけれども、この9月から前回、第3四半期の決算説明資料でもご案内させていただいておりますとおり、特に旧店舗サービス事業の事業を中心に、いわゆる組織再編を行っております。先ほど宇野からもご説明させていただいたとおり、キャッシュレスに専門・特化する会社の設立、あるいはカメラソリューションを専門・特化する会社の設立、あるいはエンジニ

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



ア部門を、いわゆるグループの中でくり出すことによるコスト意識の醸成化による収益性の改善、こういったところを企図いたしまして組織再編を実行しております。

加えまして、今回、セグメント変更も行ってございまして、ある程度、数カ月間はこの業績のスタート、事業のスタート、走り出しですね、このところを見定めさせていただきたいというところもあって、今回、この決算のタイミングでは中計はお示ししておりません。

ですので、ある程度数カ月間業績の進捗を踏まえた上で、しかるべきタイミング、今のところ今期の下半期ぐらいが一つの目線感になってくるかなと。7月あるいは10月というような、今年度の決算の下期のところが目線になってくるかなと考えておりますが、そのタイミングではもともと今年度が最終年度になっている中計のところのアップデート版と、新中計というところを検討していきたいと思っております。以上、ご回答申し上げます。

質問者 [Q] : 次のご質問です。財務状況が改善し、フリーキャッシュフローもプラスの中でのキャッシュアロケーションについて。特に時価総額が3,000億円を超え、大型株というご認識も広がる中、もう少し踏み込んだ株主還元方針の発表があってもよかったように思います。株主還元のボトルネックや今後の方針についてもあらためてご解説をお願いできれば幸いです。

宇野 [A] : 先ほど少しお話をさせていただいたとおりでございますが、私どもは事業を伸ばして企業価値を高めて、株主様にとってのキャピタルゲインを第一優先的に考えております。

ですから、一定フリーキャッシュフローによって生まれてくる部分については、何らかの事業に資する投資財源として、内部留保もしていくということが大事だと考えております。また財務バランスみたいなのところも、もう少し余力のある状況にするということもございますので、とにかく配当を増やしていくんだということがベースにあるわけではございません。

ただ、私どもが、とはいえ事業成長していく中で、順当な範囲、身の丈に合った形での増配、これをむしろ自分たちの事業成長していく一つのモチベーションとしてもしっかりと増配していくんだという気持ちも持ち合わせて、この継続性のほうが大事なのかなというように思っております。

ですから、短期的な大きな還元策ということは、ここにおいては発表を差し控えさせていただくことを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。育成事業として金融・不動産を選ばれた理由と、目指している将来像を教えてください。

宇野 [A] : 金融・不動産だけが将来伸ばしていく事業だととらまえているわけではございません。結果論として、私どもがいろいろなお店さん、店舗・施設、それらに対してビジネスをやってきた

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



中で、通信が必要であったり、時にエネルギーが必要だったりということで、その提供サービスを広げてきたという背景がございます。

そういう意味では、ワンストップでいろいろお客様に提供をできるサービスであり、お客様から必要とされるということの中で、この金融・不動産ということが注視するべき一つのカテゴリーだろうと考えるように至ってきております。

先ほどキャッシュレスの話がございましたが、これはお店さんからすると単なるサービスの一つなのかもしれませんが、縦軸で考えた場合に、これは非常に大きなビジネスになっていくのではないかとということであったり。また、不動産においても USEN Properties という、お客様に私どもが物件を仲介差し上げて、新規出店の機会をつくっていく、もしくは店舗オーナーさんと一番早くから接点をつくれるということで、この不動産関連のところが私どもにとってはお客様サービスにもなり、ビジネスにもなるという、これが分かってきておりました。

単純な仲介だけではなくて、一部サブリースもやっておりますし、中では実際、自分たちで取得をして、先ほど言ったビルのリノベーションから関わっていく。そこまでやっていこうというようなことであったりします。

そして、グローバルについては、これはもう過去からずっと掲げてきているテーマでありまして、世の中が変わっていくということの中で、いわゆるインバウンド、訪日外国人の増加は、このコロナから戻って、やはり元のトレンドで成長してきておりますし、さらに成長を続けるだろうと思っております。

単純に、われわれのお客様にとっても潤ってくるわけですし、私たちにとってもビジネスチャンスもあるのですが、今、オーバーツーリズムということが課題になっているとおり、単純に増えればいいということではなくて、ここの中でいろいろなソリューションを提供していくということが健全なるグローバルインバウンドの成長ということにもなっていきますので、そこは私たちもやっていく必然性ということがあるだろうということで、この金融・不動産・グローバルということを掲げさせていただいております。

全体的な成長ドライバーで、ここにだけ期待をしていくんだということではないということは加えて説明させていただければと思います。

質問者 [Q]：次のご質問です。日本コンテンツの海外展開戦略について。Netflix や Amazon プライムなどの海外動画配信サービスと比較した際に、コンテンツホルダーから海外配信のプラットフォーム

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



フォームとしても御社が選ばれる理由、御社もしくは WBD の強みをご教示いただけますと幸いです。

宇野 [A]：今現在も海外プレーヤーではなくて、私どもに独占ないし何ならの形でご提供いただいているコンテンツホルダーの方は本当に多くいらっしゃいます。これは、それぞれのプレーヤーのコンテンツに対する考え方の部分の違いがございます。

よく言われるとおり、例えば Netflix さんであれば、完全に自分でお金を出してオールライツを自分たちで取得して、それで海外配信していくと、いわゆるオリジナルドラマ、オリジナル作品というもの、これが強さになっているわけでありまして。

ただ、コンテンツホルダーという立ち位置からすると、単純にお金をいただいただけで、あとはどれだけ世界で見られようが関係ないということを必ずしも望まないコンテンツホルダーの方が多かったりします。

あくまでもライツは自分たちの中で取得をして、その中で海外ビジネスを展開していきたいと。当然ながらどこの国でどれだけ見られたのかとか、どこでどういう反応か、その反応を知りたいということも当然あるわけでありまして。

そういった意味では、私どもは日本国内の企業であり、日本のコンテンツとともに今まで成長した、その信頼関係の中でしっかりとコンテンツホルダーさんのライツを守り、その中で海外展開のお手伝いをして、そしてきちんとそれをフィードバックしていく。そういった丁寧な対応ができるという意味では、多分私どもが一番強いのではないかと考えております。

いわゆるグローバルプレーヤーとして、日本もその中の一つということではなくて、本当の意味での日本発信をしていくという企業としては、私どもがその優位性に立てますし、立たなければいけないというように思っています。

質問者 [Q]：次のご質問です。WBD との提携について。コンテンツサプライヤーとしては調達コンテンツを、Max を通じて全世界配信可能になるとのことですが、この場合、Max から御社にコンテンツ原価の一部が支払われるなど、収益的な貢献はあるのでしょうか。

宇野 [A]：詳細内容についてお伝えすることができませんが、そういうビジネスモデルになるというようにお考えいただければと思います。

質問者 [Q]：次のご質問です。今期のコンテンツ配信事業の見直しには、WBD との提携による会員数増加はどれほど織り込まれているのでしょうか。

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



宇野 [A]：先ほどの国内のコンテンツを海外展開していくという部分については、これからということも含めて、予算内には反映しておりません。これによってコンテンツが増えることによる増加という意味では、これに限らず今、私どもはどんどんスポーツコンテンツを含めて強化しておりますので、その全体の中の一部ということで、特にここだけを見て何万件増えるというような算段はしておりません。

質問者 [Q]：次のご質問です。今後、キャッシュレス事業を拡大していくと、キャッシュフローへはどのような影響が予想されますでしょうか。資金需要は大幅に増えますか。

西本 [A]：キャッシュレス事業でございますけれども、大きなとらまえ方といたしましては、いわゆるお店さんが最終的に収受する資金が上流から下流に流れていくような形になります。ですので、アクワイアラーさんが全体の決済額を収受した上で、自分たちの取り分、スプレッドを差し引いた金額を、下の代理店さんにお支払すると、代理店さんも自分たちが収受するマージンのところを差し引いた上で、お店さんに決済でお金を流していくという流れになります。

基本的に私どもがこのキャッシュレスビジネスを展開していく上で、運転資金、いわゆるワーキングキャピタルを大きく費消する、消化するというようなビジネスモデルではございません。その点をご安心いただければと思います。

質問者 [Q]：次のご質問です。ワナー・ブラザーズとの提携の売上、利益への効果はどの程度と予想していますか。

宇野 [A]：それは、すみません、先ほどお答えさせていただいた質問と重なっているかと思いません。

質問者 [Q]：次のご質問です。最適なレバレッジ水準はどの程度だとお考えでしょうか。

西本 [A]：一応社内で今議論をしておりますのは、いわゆるグロスのレバレッジレシオで2.5倍、これがデットキャパシティだろうと思っております。ですので、今期の業績予想ベースで申し上げますと、EBITDAが425億円だったと思いますので、その2.5倍で、およそ1,000億円から1,100億円の間に、それに対して今期の末の、私どもが試算している有利子負債がおよそ700億円ぐらいになるかなと見ておりますので、今回のM&Aによる部分も含めてですね。

この700億円に対して1,000億円から1,100億円の、いわゆるレバレッジレシオの2.5倍というような水準で考えますと、調達余力といたしましては、今、300億円から350億円ぐらいあるのかなと思っておりまして、ここが一応私どもの中でベンチマークとして置いているデットキャパシティになります。

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



司会 [M]：現在いただいているご質問は以上になります。それではご質問もないようですので、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。

なお、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。

西本 [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@scriptasia.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

