

U-NEXT HOLDINGS

2024年8月期 第2四半期決算説明資料

株式会社U-NEXT HOLDINGS
(東証プライム市場 9418)

2024年4月9日

目次

I. 連結決算概要

II. 事業セグメント別業績

III. 業績予想および配当予想の修正

IV. 商号変更について

V. APPENDIX

I . 連結決算概要

エグゼクティブサマリー

連結売上高および各段階利益が上期/四半期ベースともに過去最高を更新

業務用システムは2024年7月の改刷に向けた自動精算機の入替特需でYoY/QoQともに大幅な増収増益

エネルギーはU-POWERの契約件数が堅調に推移、営業利益は期首予想に対して90%の進捗

各事業の堅調な推移を踏まえ、通期の業績予想および配当予想を上方修正

連結決算サマリー（期首予想対比）

各段階利益で期首予想を大幅に超過、60%以上の進捗

(百万円)	FY2024 期首予想	FY2024 2Q実績	進捗
売上高	300,000	152,249	51%
営業利益	24,000	15,813	66%
営業利益率（%）	8.0%	10.4%	-
経常利益	23,300	15,323	66%
親会社株主に帰属する当期純利益	12,100	8,727	72%
親会社株主に帰属する当期純利益 [のれん調整後]	15,280	10,299	67%
1株当たり連結当期純利益（円）	201.34	145.17	-
1株当たり連結当期純利益 [のれん調整後]（円）	254.26	171.32	-
EBITDA	34,500	20,665	60%
EBITDAマージン	11.5%	13.6%	-
EBITDA-CAPEX（投融資、コンテンツ前払含む）	12,600	7,850	62%

連結決算サマリー（前年対比）

売上高は14%、各段階利益は70%前後の増収増益

(百万円)	FY2023 2Q実績	FY2024 2Q実績	増減額	増減率
売上高	133,732	152,249	+18,517	+14%
営業利益	9,544	15,813	+6,269	+66%
営業利益率（%）	7.1%	10.4%	-	-
経常利益	9,050	15,323	+6,273	+69%
親会社株主に帰属する当期純利益	4,958	8,727	+3,769	+76%
親会社株主に帰属する当期純利益 [のれん調整後]	6,527	10,299	+3,772	+58%
1株当たり連結当期純利益（円）	82.64	145.17	-	-
1株当たり連結当期純利益 [のれん調整後]（円）	108.80	171.32	-	-
EBITDA	14,131	20,665	+6,534	+46%
EBITDAマージン	10.6%	13.6%	-	-
EBITDA-CAPEX（投融資、コンテンツ前払含む）	6,185	7,850	+1,665	+27%

事業セグメント別業績（期首予想対比）

- 全てのセグメントで営業利益の進捗率が50%を超過
- 業務用システムは70%超、エネルギーは90%まで進捗

(百万円)		FY2024 期首予想	FY2024 2Q実績	進捗
コンテンツ配信	売上高	106,000	52,567	50%
	営業利益	8,100	4,373	54%
店舗サービス	売上高	68,000	33,384	49%
	営業利益	9,900	5,167	52%
通信	売上高	61,500	31,026	50%
	営業利益	6,600	3,588	54%
業務用システム	売上高	24,000	12,726	53%
	営業利益	3,900	2,900	74%
エネルギー	売上高	45,000	24,815	55%
	営業利益	4,000	3,494	87%
調整額	売上高	-4,500	-2,271	50%
	営業利益	-8,500	-3,709	44%

※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。

事業セグメント別業績（前年対比）

- エネルギーを除く事業セグメントで増収増益（エネルギーはJEPX取引価格下落による減収）
- 業務用システムは130%、エネルギーは230%と大幅な増益

(百万円)		FY2023 2Q実績	FY2024 2Q実績	増減	増減率
コンテンツ配信事業	売上高	38,605	52,567	+13,962	+36%
	営業利益	3,323	4,373	+1,050	+32%
店舗サービス事業	売上高	30,630	33,384	+2,754	+9%
	営業利益	4,730	5,167	+437	+9%
通信事業	売上高	26,456	31,026	+4,570	+17%
	営業利益	2,839	3,588	+749	+26%
業務用システム事業	売上高	9,366	12,726	+3,360	+36%
	営業利益	1,270	2,900	+1,630	+128%
エネルギー事業	売上高	30,288	24,815	▲5,473	▲18%
	営業利益	1,068	3,494	+2,426	+227%
調整額	売上高	-1,615	-2,271	▲656	▲41%
	営業利益	-3,687	-3,709	▲22	▲1%

※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。

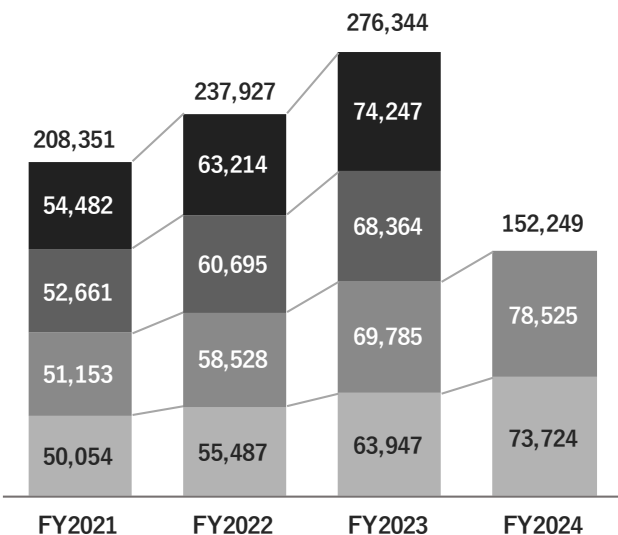
連結売上高・営業利益・EBITDA

- 売上高、営業利益、EBITDAは上期/四半期ベースともに過去最高を更新
- 業務用システムとエネルギーが牽引して連結ベースの収益性も前年度から大きく向上

売上高

YoY +14% QoQ +7%

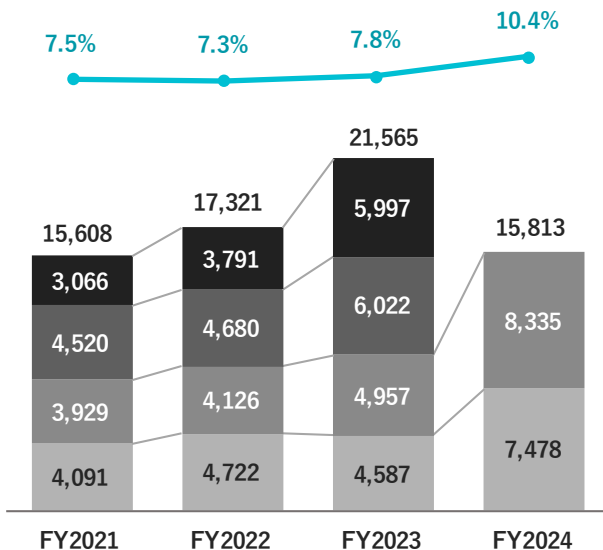
■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q



営業利益/率

YoY +66% QoQ +11%

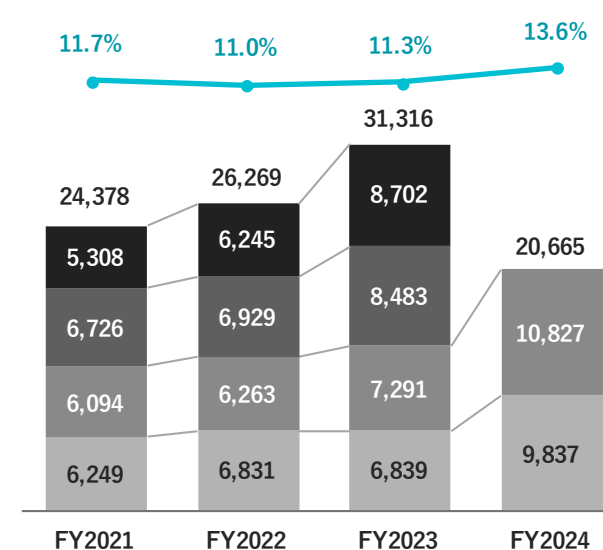
■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q ● 営業利益率（累計）



EBITDA/率

YoY +46% QoQ +10%

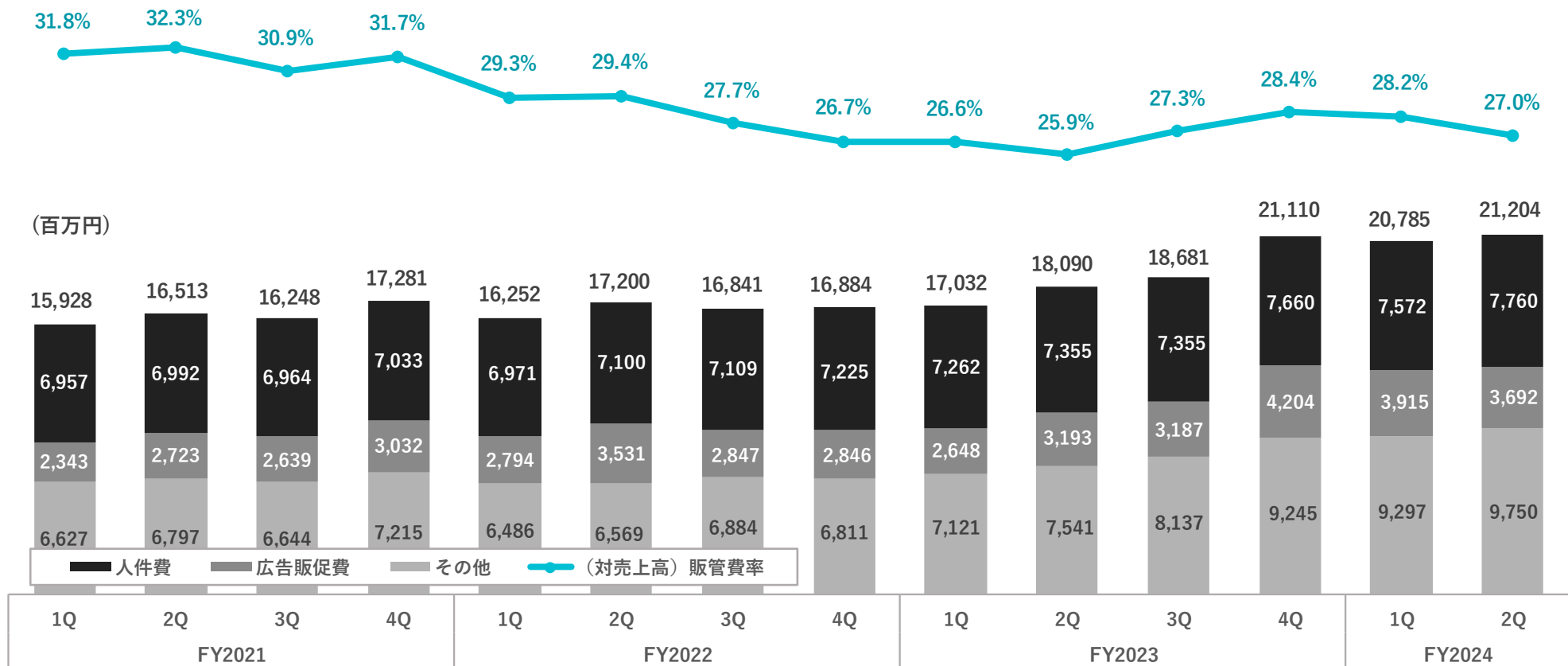
■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q ● EBITDA マージン（累計）



※EBITDA：営業利益+減価償却費+のれん償却費

連結販管費

- 業容拡大に伴いYoYで増加も、対売上比率は30%を下回る水準で前期4Qをピークに減少傾向
- QoQでは人件費と支払手数料を中心に増加、広告販促費は主にコンテンツ配信で減少



販管費率
YoY +1pt
(3ヶ月)
QoQ ▲1pt

販管費
YoY +17%
(3ヶ月)
QoQ +2%

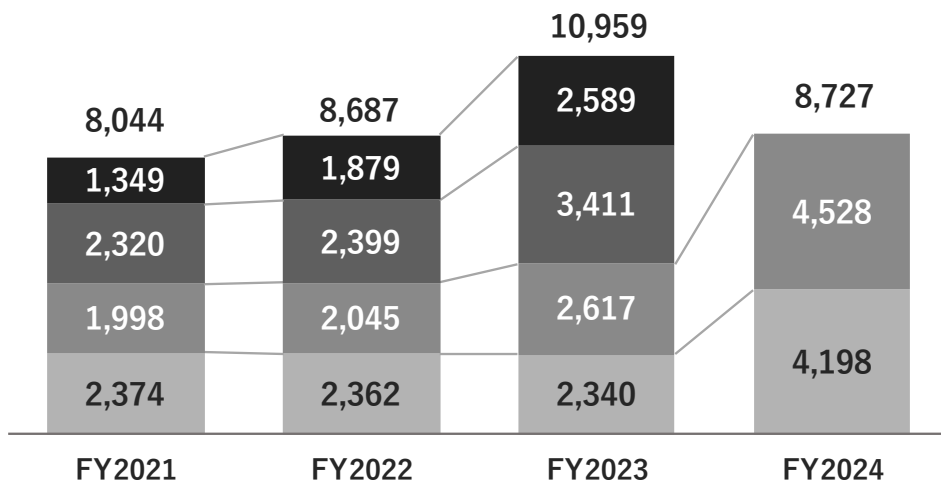
連結当期利益

YoY/QoQで増益となり上期/四半期ともに過去最高を更新

親会社株主に帰属する当期純利益

YoY +76% QoQ +8%

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q

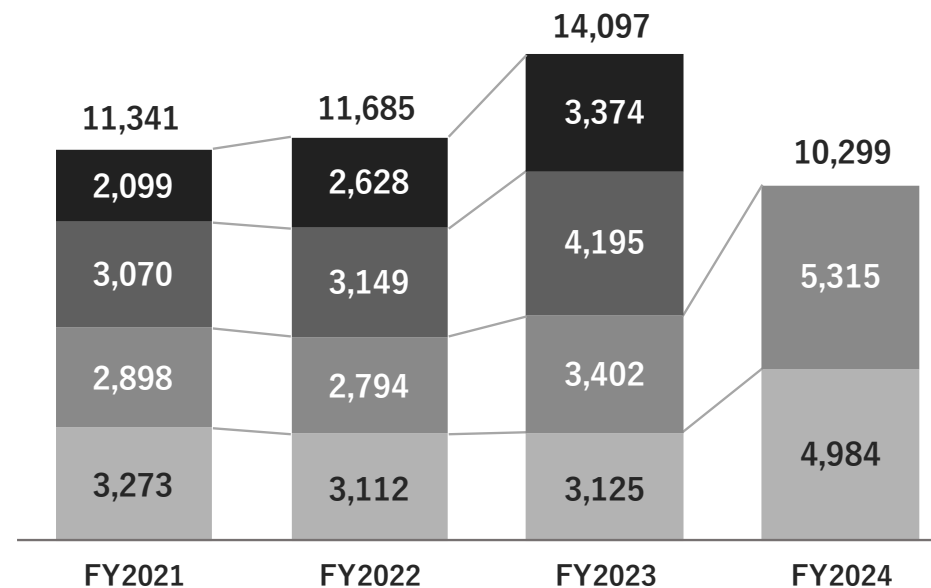


親会社株主に帰属する当期純利益【のれん調整後】

(百万円)

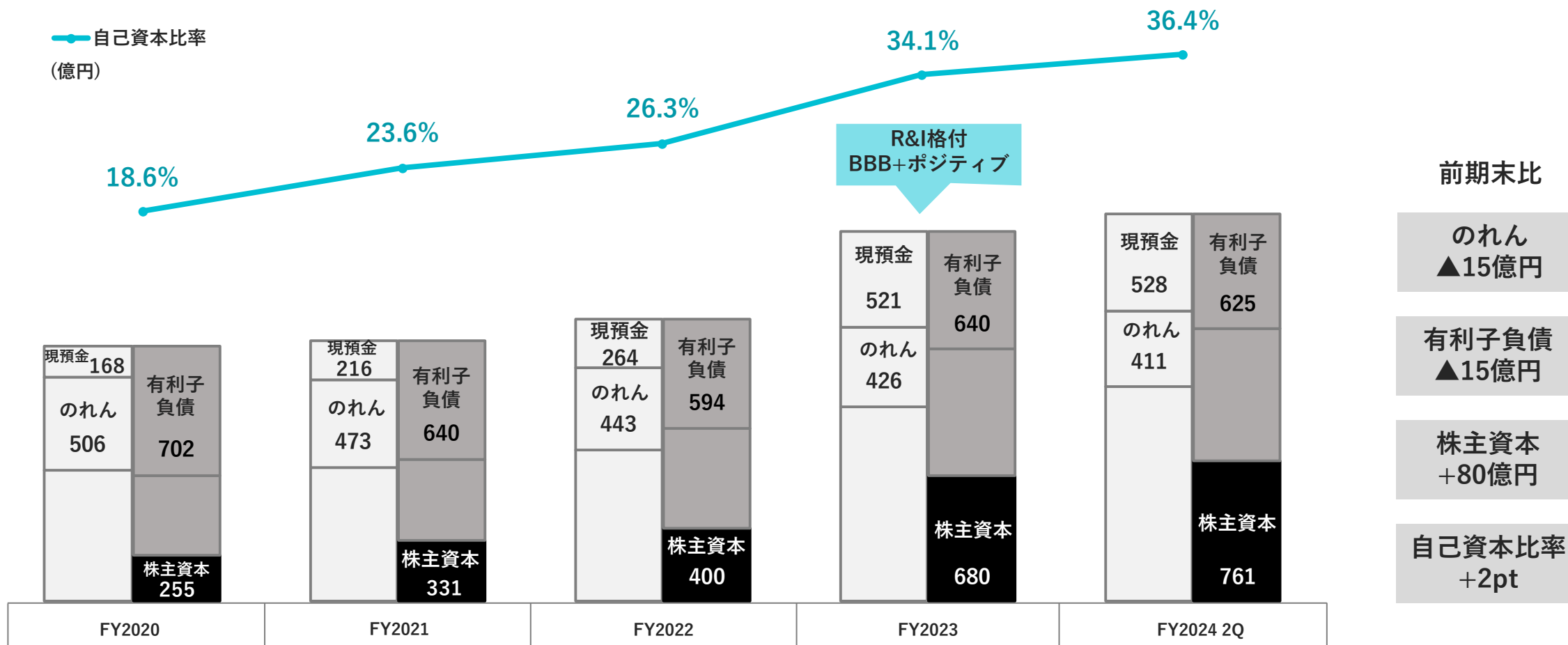
YoY +58% QoQ +7%

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q



連結貸借対照表

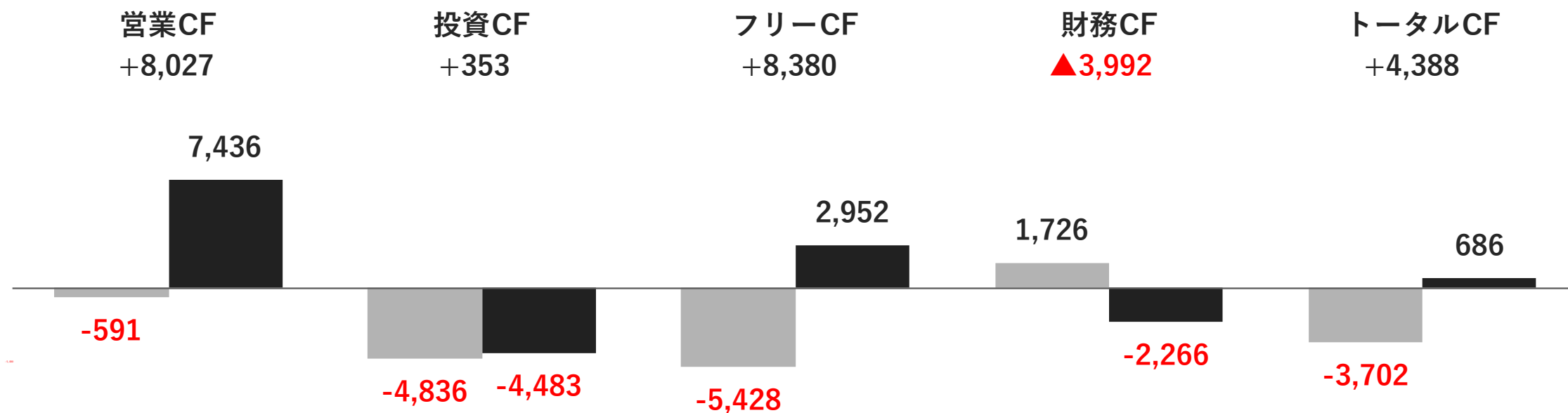
株主資本の積み上げにより自己資本比率は36%を超過



連結キャッシュフロー

- 営業C/F : 税前利益+65億、前払費用増減▲45億、運転資本増減+28億、法人税負担減+23億などにより収入増加
- 投資C/F : 事業投資支出が10億増加した一方、前期発生したWannaEat (株)の株式取得費用がなくなり支出減少
- フリーC/F : 前期▲54億の支出超過から+29億の収入超過へ改善
- 財務C/F : 社債調達100億がなくなり大幅な収入減

■ FY2023 2Q累計 ■ FY2024 2Q累計 (百万円)



II. 事業セグメント別業績

事業セグメント概要

BtoB

店舗・施設DX ～生産性を高め人手不足に対応～

店舗サービス事業

(飲食店・小売店・理美容)

音楽配信、POSレジ、キャッシュレス決済、配膳ロボット等



店舗BGM
国内シェア※1
No.1

業務用システム事業

(ホテル・病院)

自動精算機、受付機、ホテルオペレーション管理システム等



自動精算機
国内シェア※2
No.1

インフラサービス ～通信環境と電力を提供～

通信事業

通信回線、ICT・クラウドサービス

エネルギー事業

高圧電力、低圧電力、グリーン電力

BtoC

ライフスタイルDX

コンテンツ配信事業

動画配信サービス「U-NEXT」



動画配信
国内シェア※3
No.2

※1 自社調べ

※2 自社調べ

※3 GEM Partners 動画配信 (VOD) 市場5年間予測レポート

事業セグメント別 決算サマリー

コンテンツ配信

(YoY) Paraviの統合効果と大幅なユーザー増により増収増益
(QoQ) コンテンツ原価の増加により利益は微増

店舗サービス

(YoY) 売上で9%、営業利益で9%の増収増益
(QoQ) 1Q好調だったイニシャル商材の弱含みにより利益横ばい

通信

(YoY) 売上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
(QoQ) 回線取次は減収減益もその他サービスで吸収、セグメント全体で増収増益

業務用システム

改刷に向けた入替特需で自動精算機の販売堅調、粗利率も高水準維持で
YoY/QoQともに大幅な増収増益

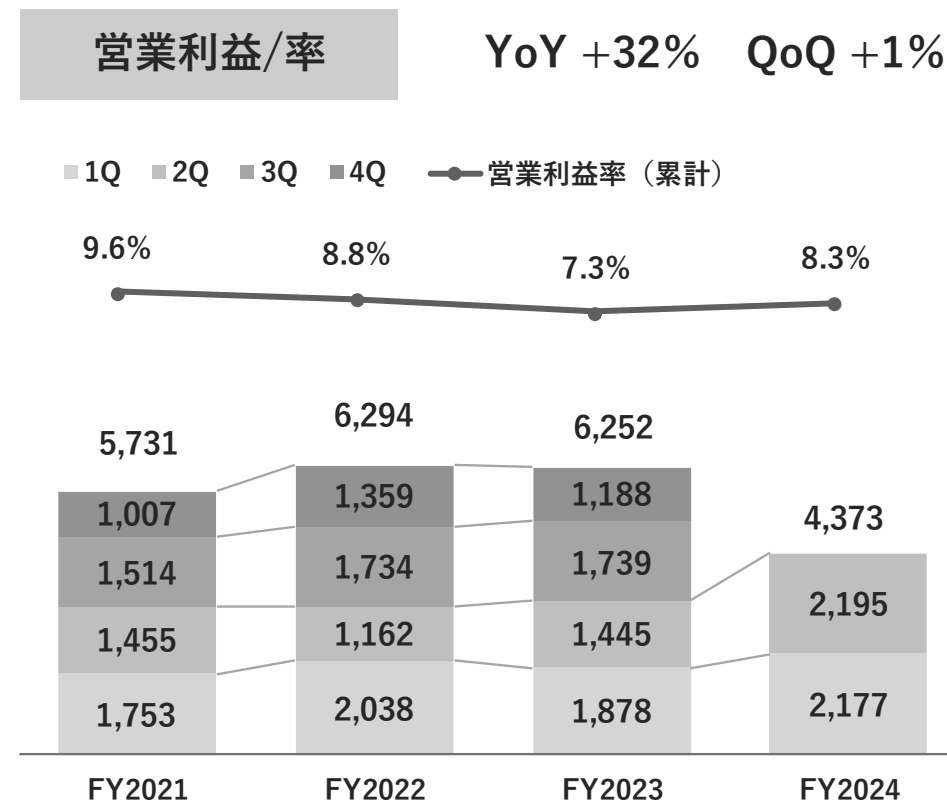
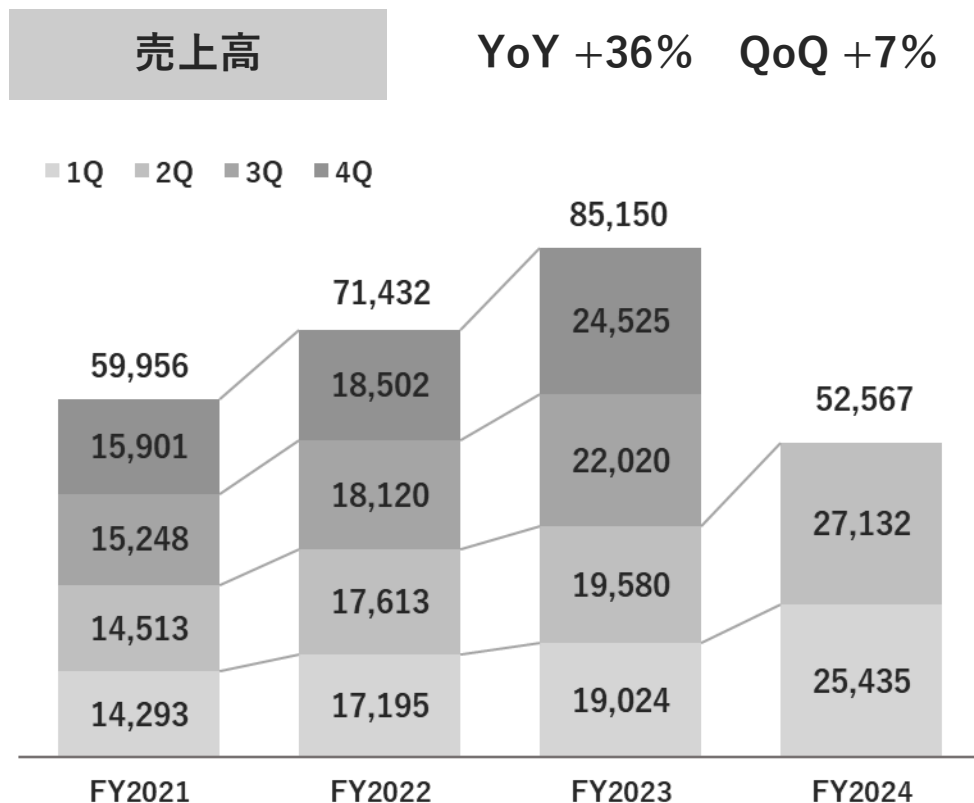
エネルギー

(YoY) JEPX価格下落で減収も、U-POWER顧客増とUSENでんき収益性改善で大幅増益
(QoQ) 顧客増および季節性の消費電力増により増収増益

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はコンテンツ原価の増加により利益微増に留まるも、上期累計の原価率は期首予想インライン

(百万円)

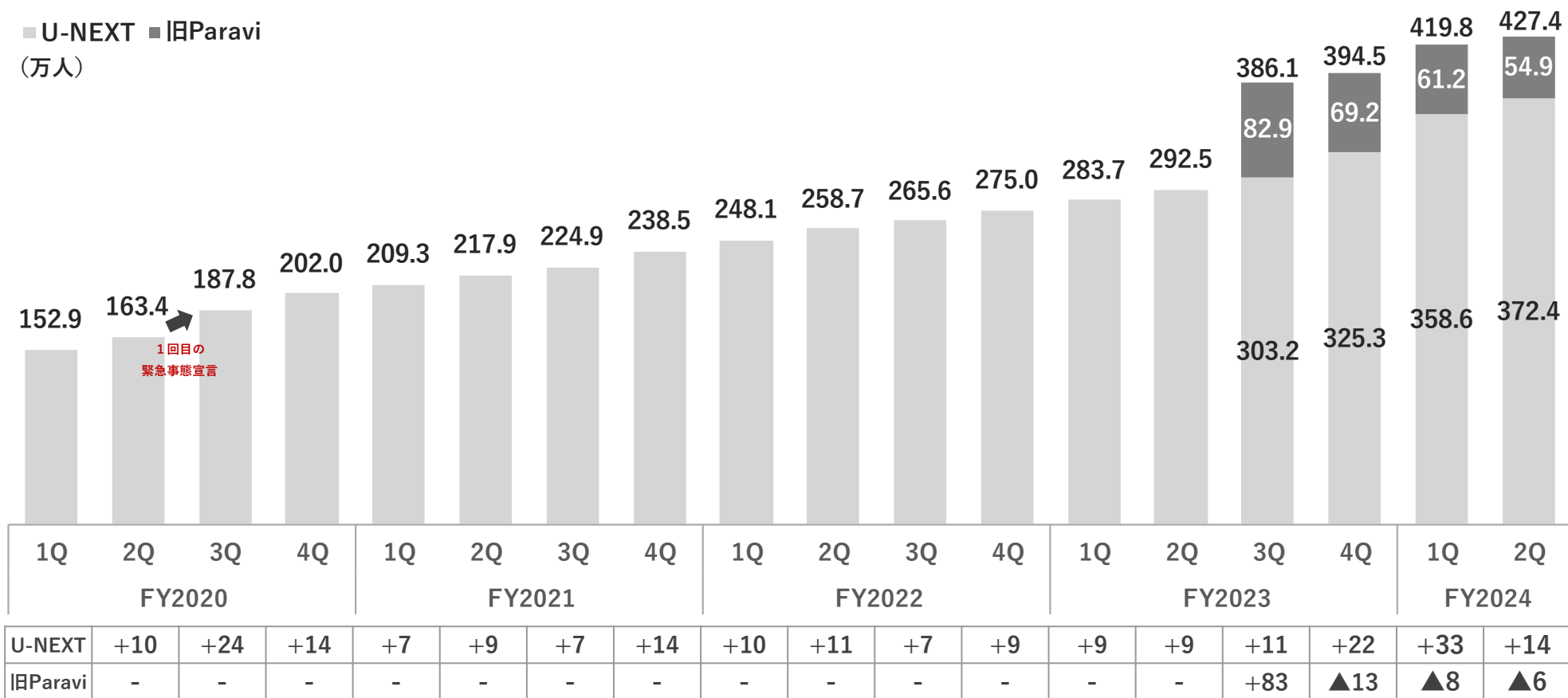


※FY2024/08より連結子会社の(株)TACTをコンテンツ配信から通信事業へセグメント変更しておりますが、影響が軽微なため過去業績数値の遡及修正はしていません。

コンテンツ配信事業（課金ユーザー）

- U-NEXTは1Qの大幅増から一服するも、着実にユーザーを積み上げ
- 2024年1月の旧Paraviプラン価格改定による影響は現時点で限定的も、継続して動向を注視

■ U-NEXT ■ 旧Paravi
(万人)



YoY
+135万人
(+46%)

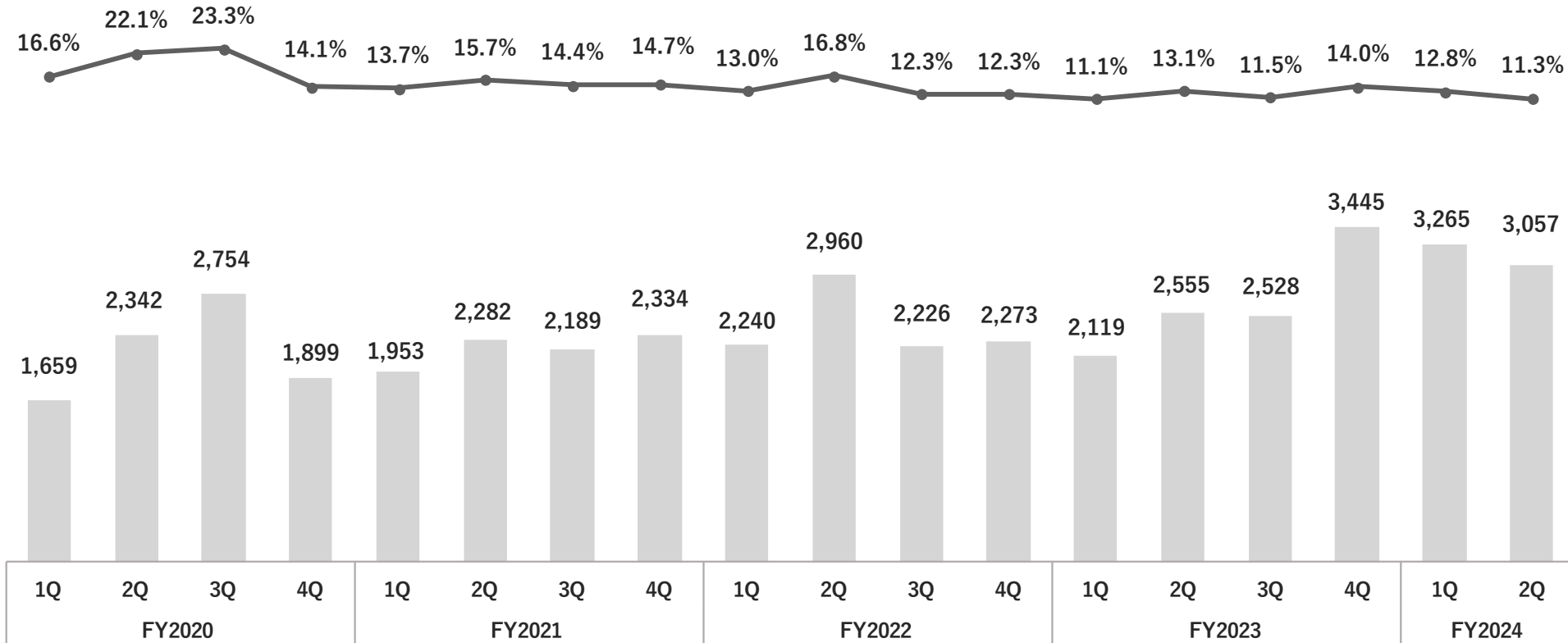
QoQ
+8万人
(+2%)

※ビジネスアライアンス先を通じた月額ポイントサービス等を含む

コンテンツ配信事業（広告販促費）

ユーザー獲得数に応じてYoYで増加、QoQで微減

● 広告販促費率（対売上高） ■ 広告販促費（百万円）



広告販促費

YoY +20%
(3ヶ月)

QoQ ▲6%

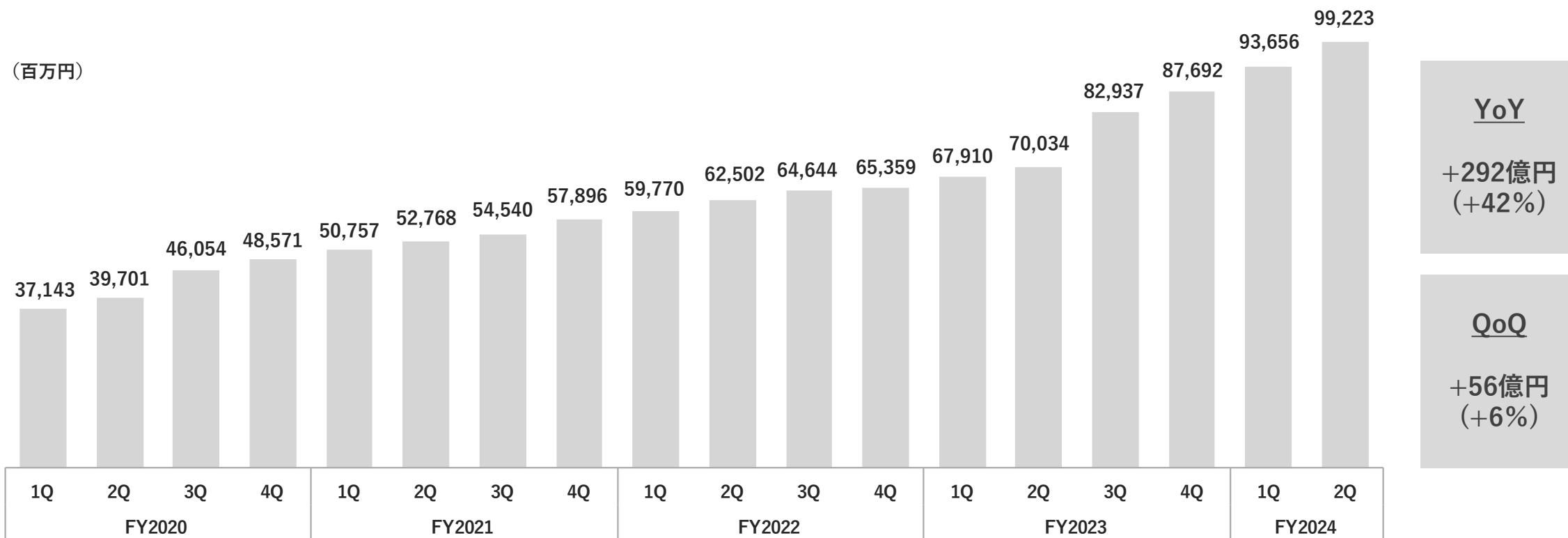
広告販促費率

YoY ▲2pt
(3ヶ月)

QoQ ▲2pt

コンテンツ配信事業 (ARR)

順調な課金ユーザーの増加により、ARRは約1,000億円まで拡大



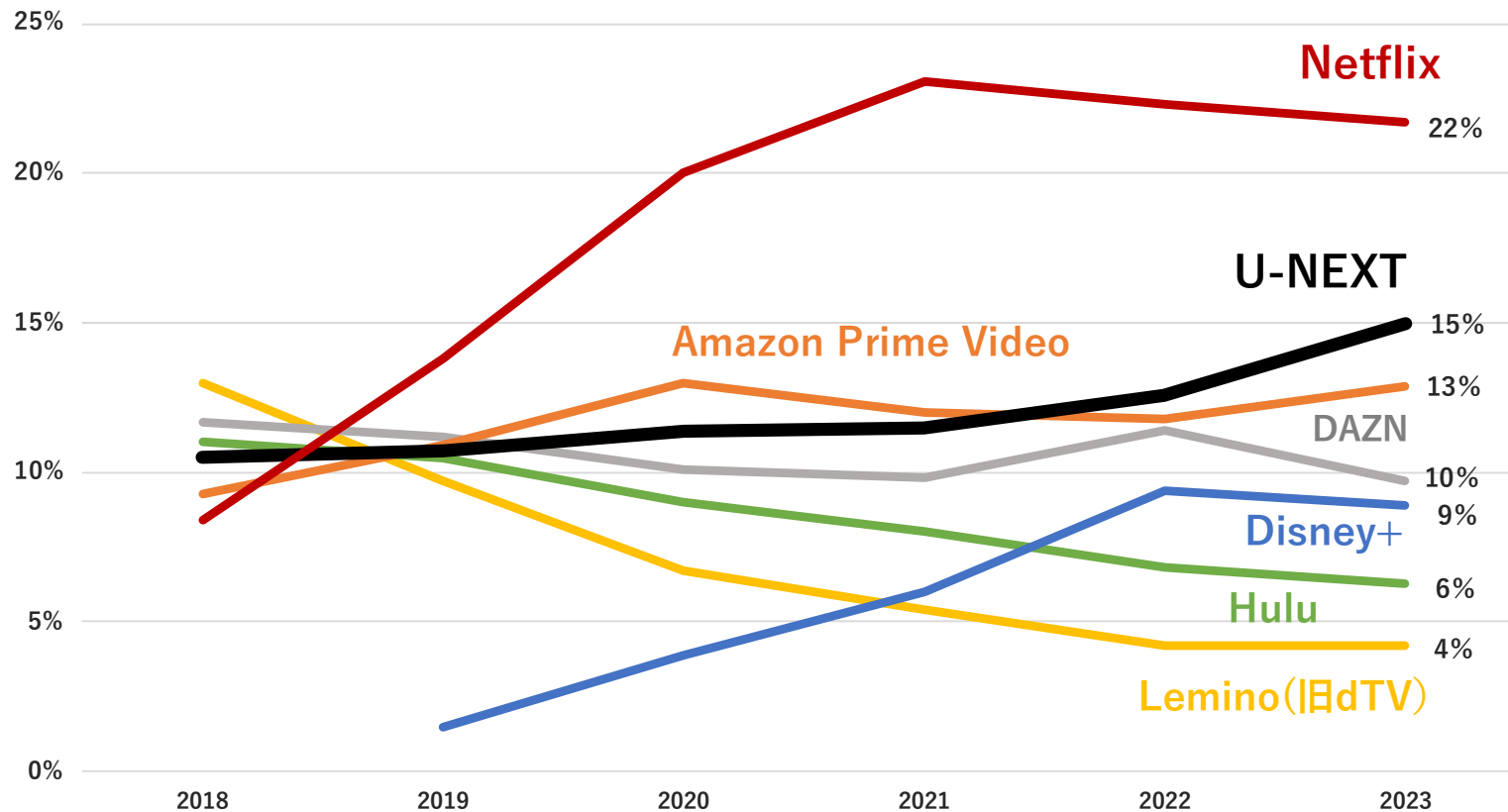
※Annual Recurring Revenue : Monthly Recurring Revenue の12倍

※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

コンテンツ配信事業（国内市場シェア）

継続的にシェアを拡大しているのはU-NEXTのみ



Netflixに次ぐ2位
日本企業としては1位

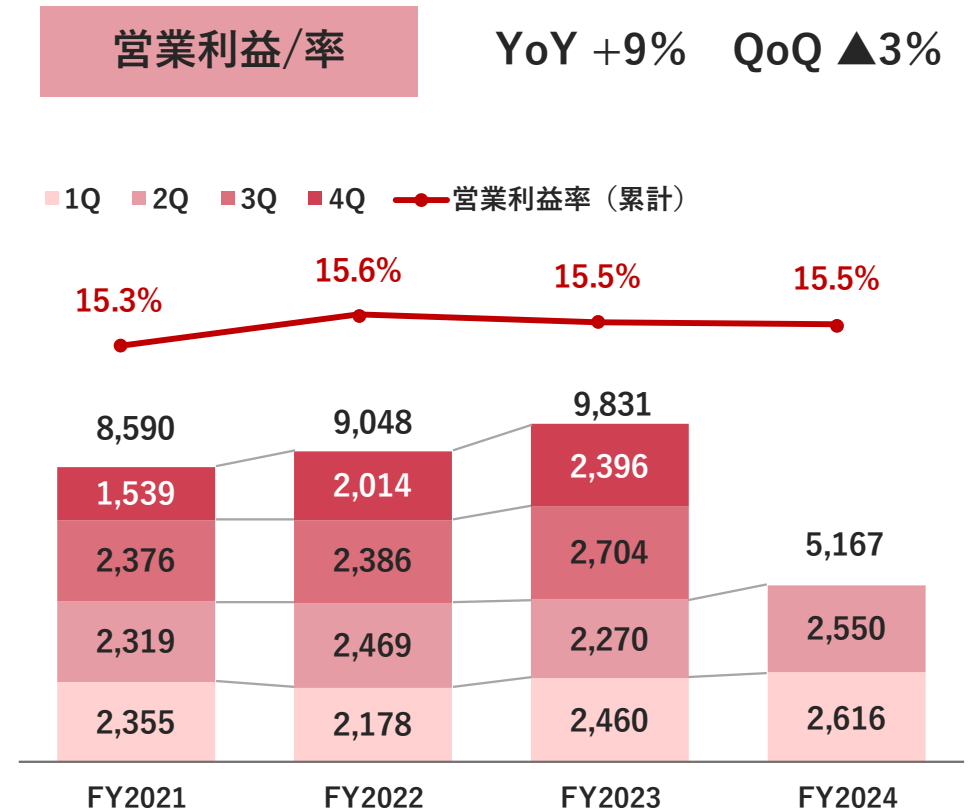
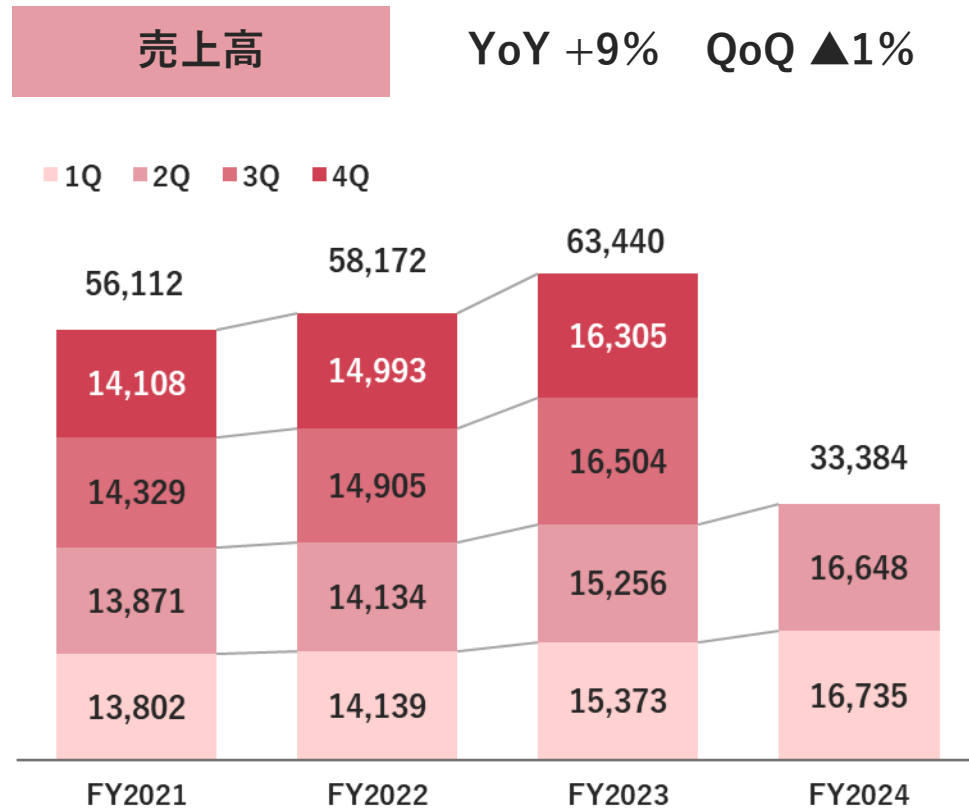
※Paraviはサービス統合後の2023年7月以降の6ヵ月分をU-NEXTへ取り込み

出典：GEM Partners 動画配信（VOD）市場5年間予測レポートより作成
消費者が動画配信サービスに支払った金額の総額によるシェア

店舗サービス事業（業績推移）

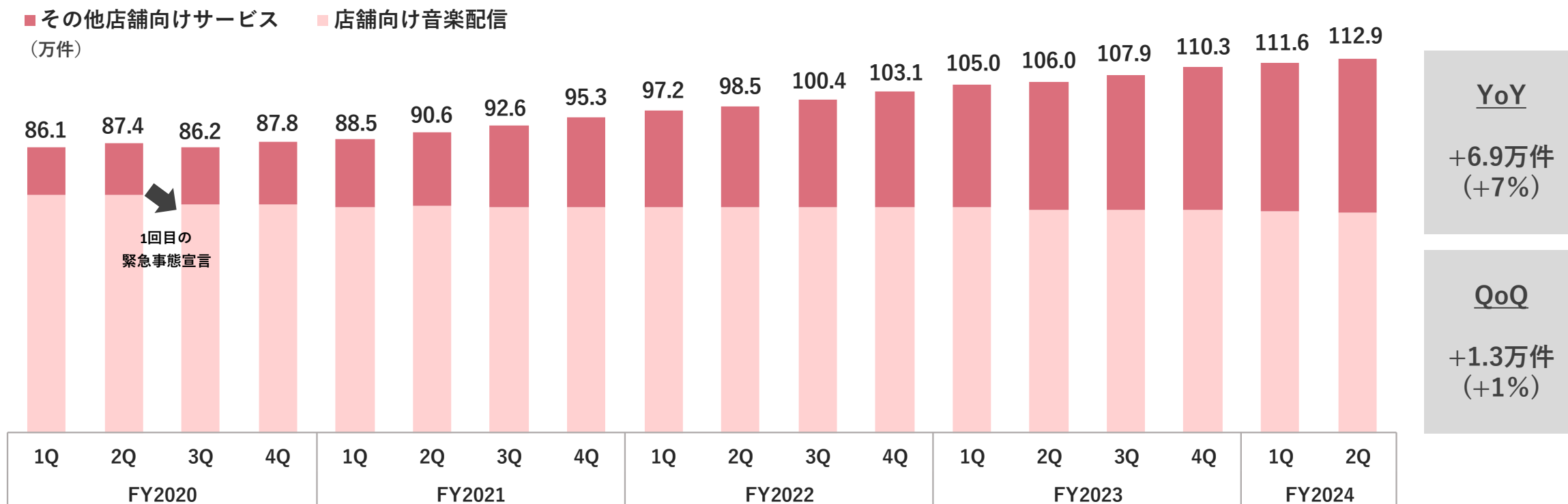
- YoYはDX商材が成長を牽引し増収増益
- QoQは1Q好調だったイニシャル商材の弱含みや人件費を中心に販管費が増加し利益横ばい

(百万円)



店舗サービス事業（契約件数）

契約件数はYoYで+6.9万件、QoQでも+1.3万件の純増と着実に顧客基盤を拡大



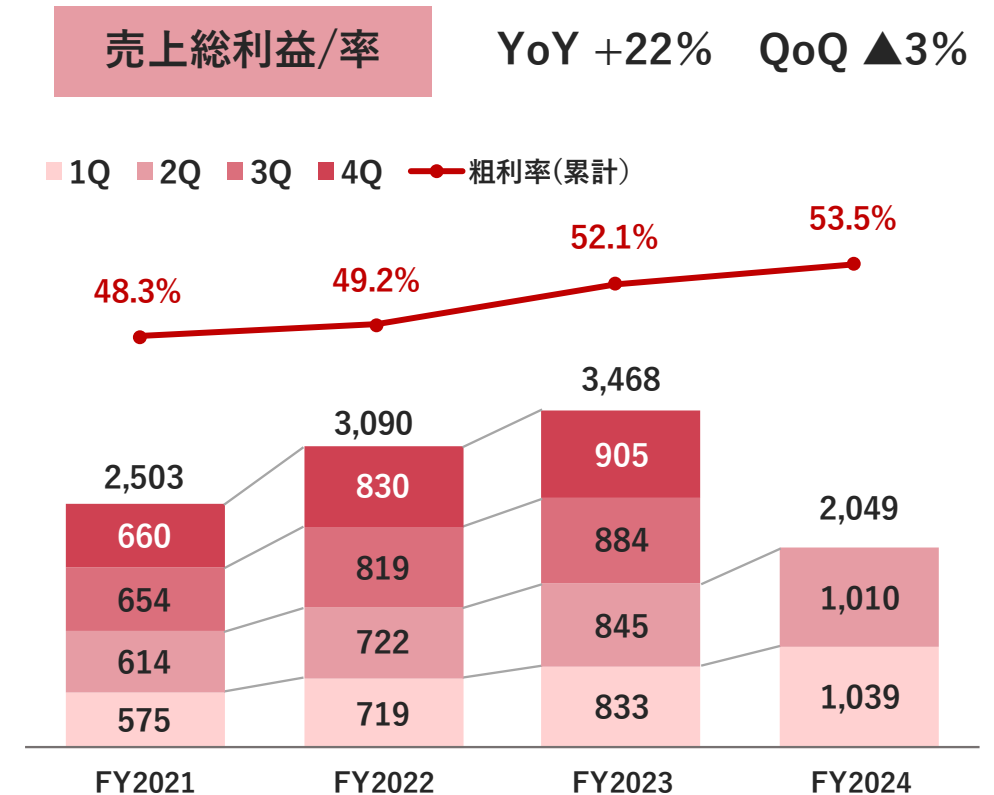
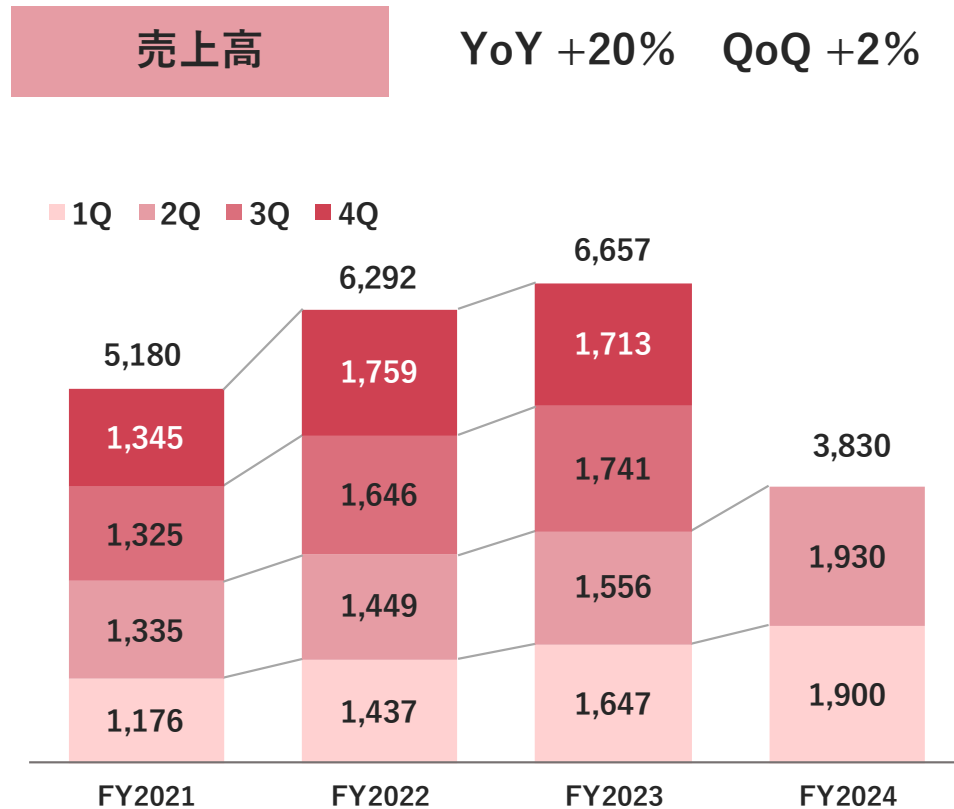
※その他店舗向けサービス：通信回線、POSレジサービス、Wi-Fiサービス、IPカメラサービス、アプリ生成サービス、グルメサイトサービス、配膳ロボット、デジタルサイネージ、キャッシュレスサービス、フードデリバリーフランチャイズサービスの合算

※1顧客が複数サービスを契約している場合、サービス毎に1件とカウント

店舗サービス事業（POSレジ収益）

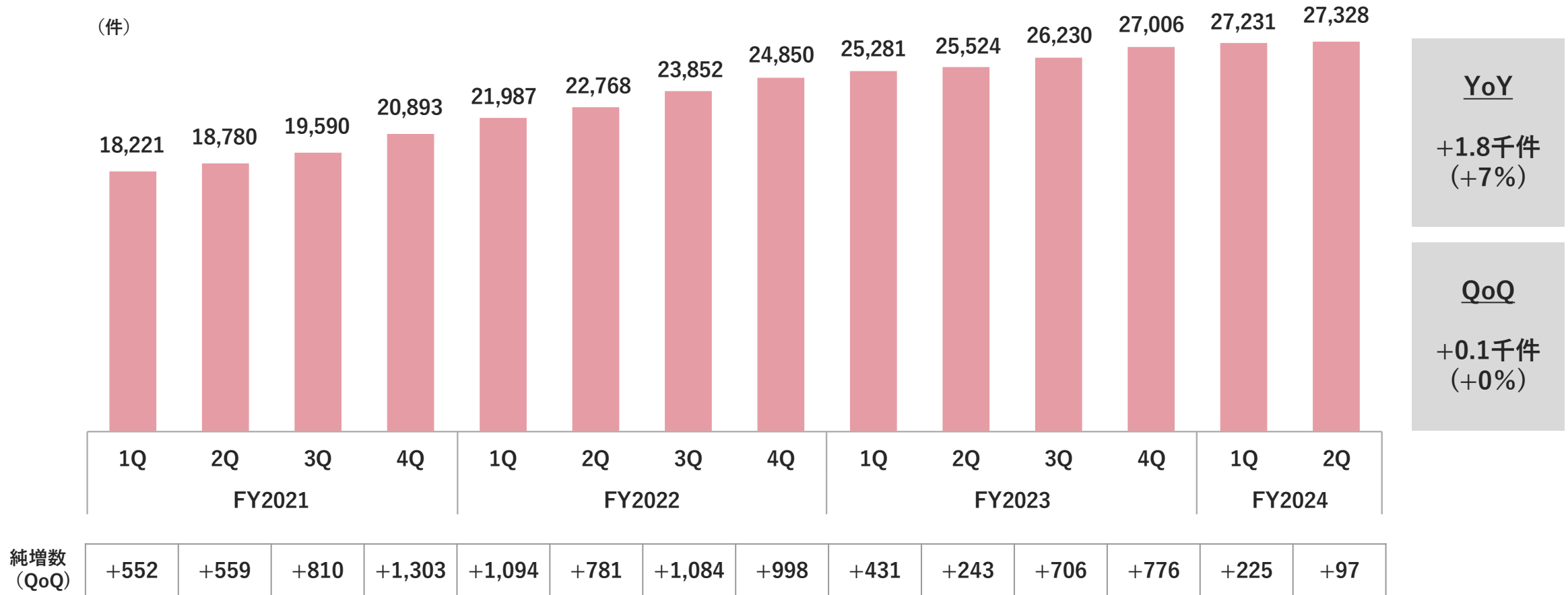
- 1Qに実施した月額利用料の価格改定によりYoYでは大幅な増収増益
- QoQは価格改定の影響でランニング増加も、季節要因によるイニシャル販売の弱含みにより微減益

(百万円)



店舗サービス事業（POSレジ期末課金件数）

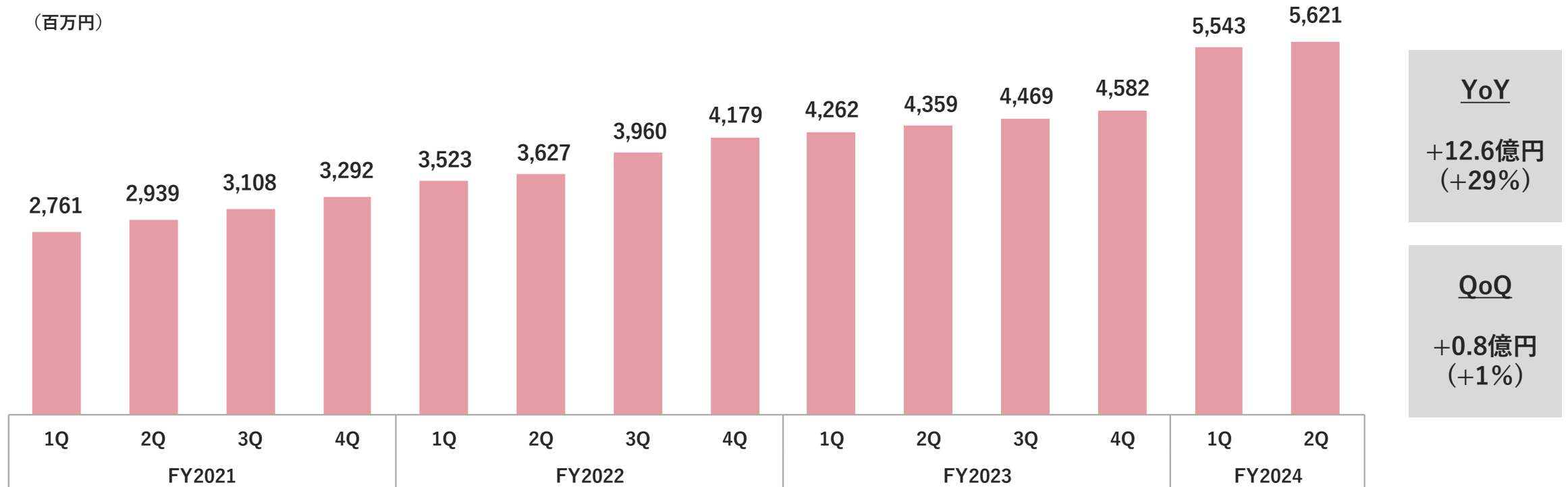
11月に実施した月額利用料の価格改定に伴い解約増も純増は確保



店舗サービス事業（POSレジARR）

2Qの顧客純増数が弱含んだため微増

(百万円)



※Annual Recurring Revenue：Monthly Recurring Revenue の12倍

※Monthly Recurring Revenue：POSレジサービス売上高における継続課金売上高（機器販売や加入金等のイニシャル売上高を除く）

※各四半期最終月の単月売上高ベース

店舗サービス事業（トピックス）

日本企業で唯一、PUDU社選定の2023年度『ベストパートナー賞』『最優秀サービスパートナー賞』を受賞、当社が考える「セールスとエンジニアの人的リソース」という競争優位性の一つに関して実績を伴う形でビジネスパートナーからも大きな評価をいただく

配膳・運搬ロボット



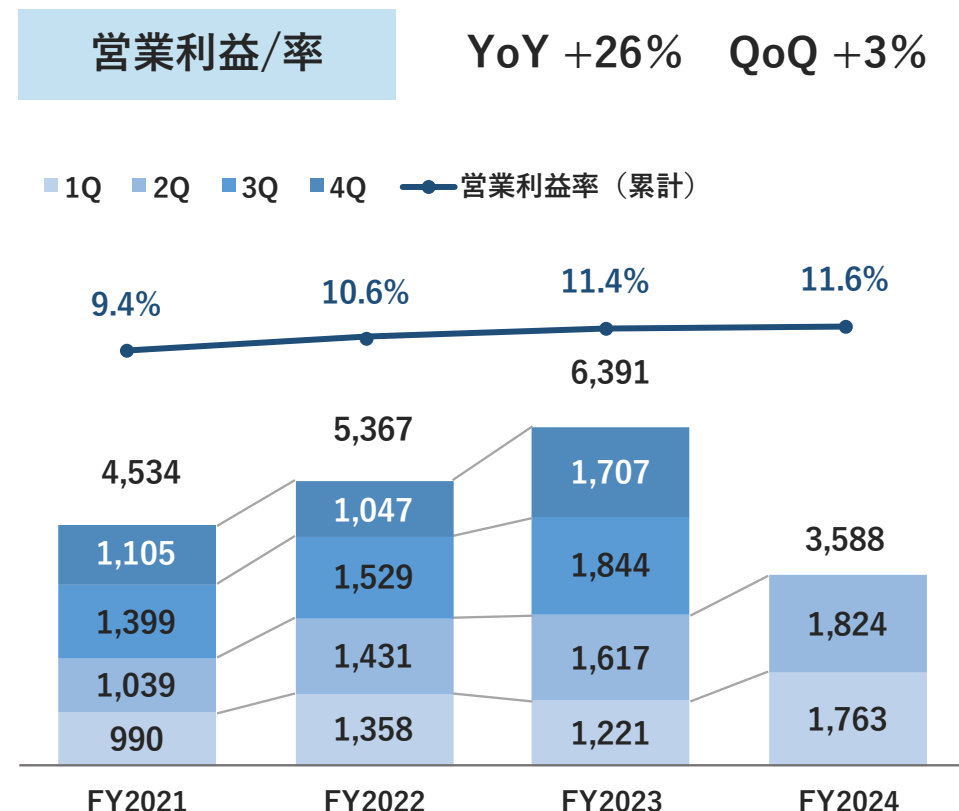
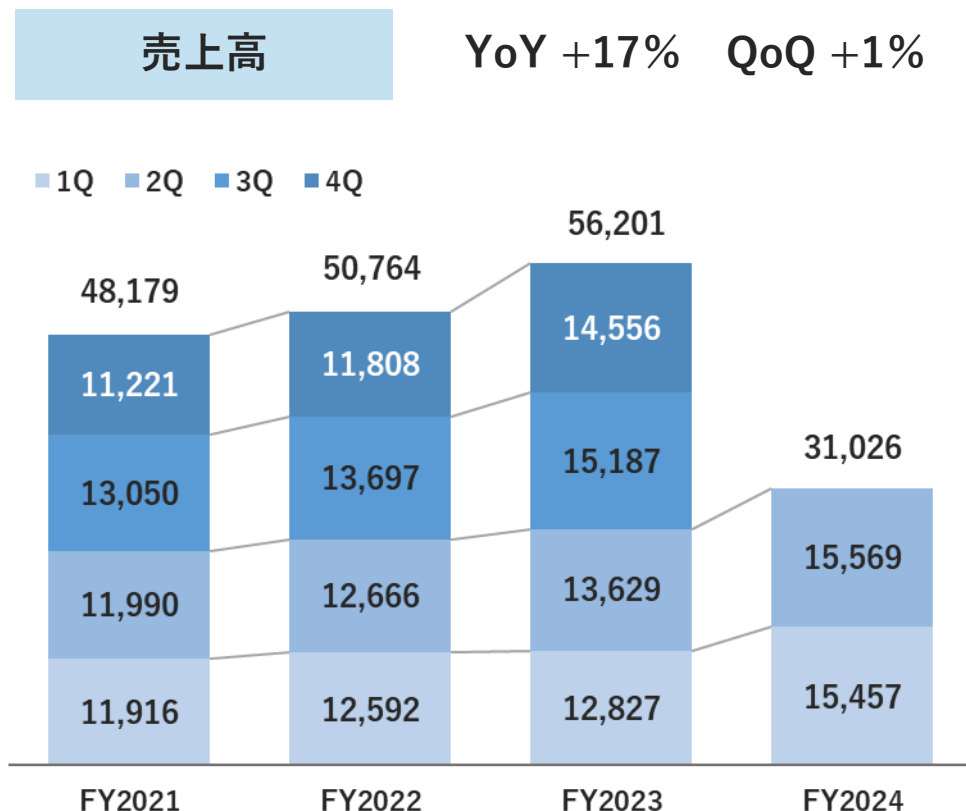
©Pudu Robotics

- ベストパートナー賞 : 1年間のセールスアウト実績（店舗数）が顕著であった企業に贈賞
- 最優秀サービスパートナー賞 : 飲食店をはじめとする導入先に対してPUDU社が定めた基準を満たし優れたアフターサービスを提供した企業に贈賞

通信事業（業績推移）

- YoYの売上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は回線取次の減益をその他で吸収、法人向けICTは1Qの低採算案件がなくなり利益率改善

(百万円)

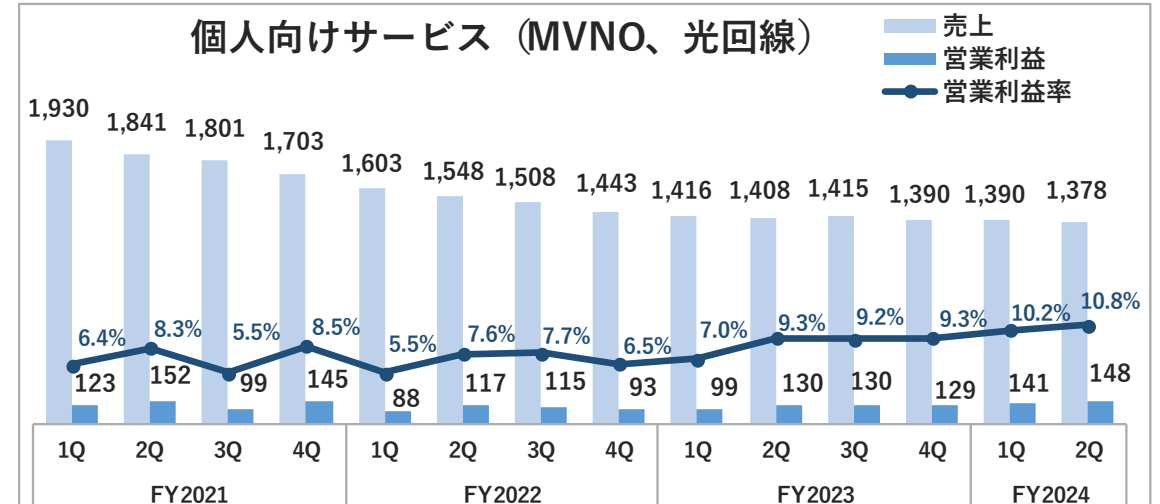
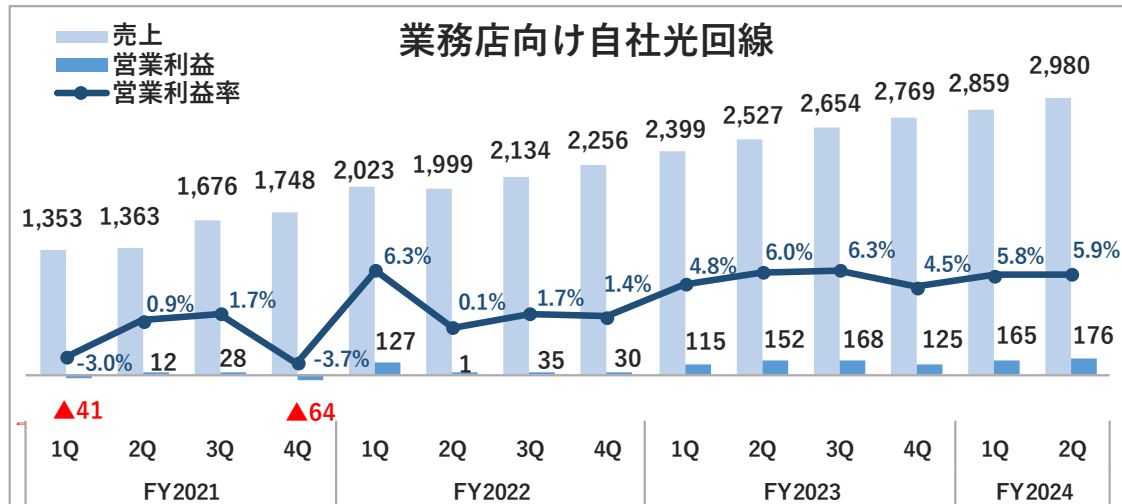
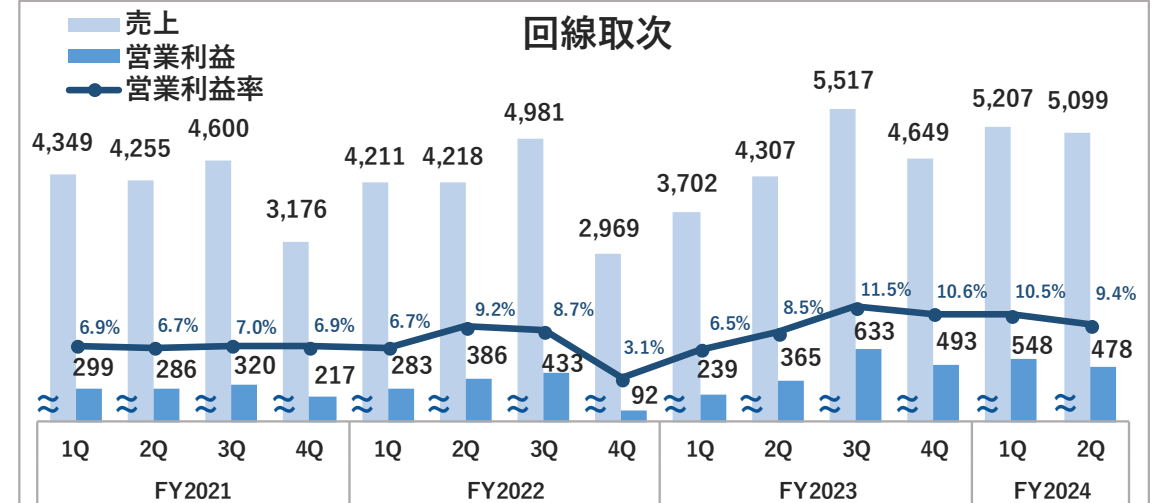
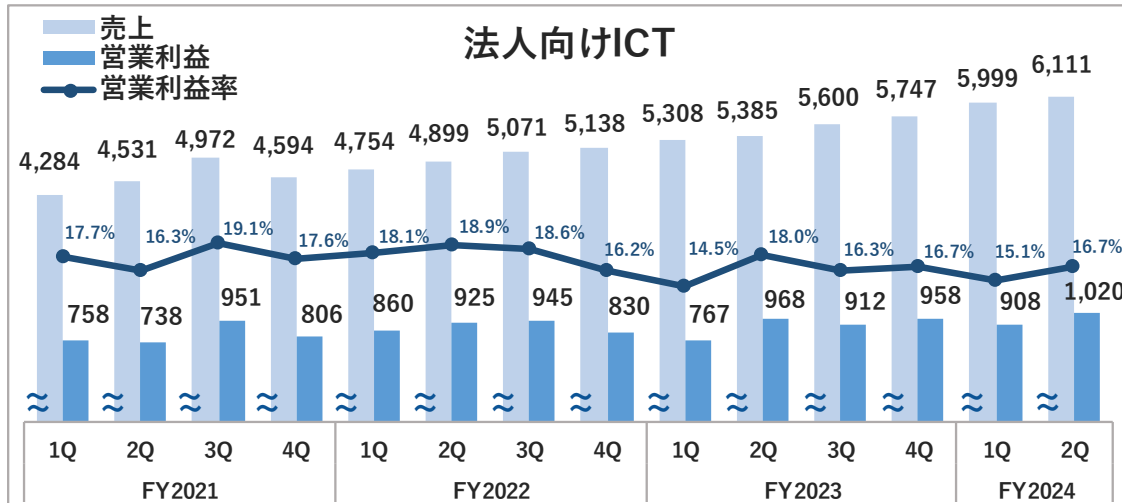


※FY2024/08より連結子会社の(株)TACTをコンテンツ配信から通信事業へセグメント変更しておりますが、影響が軽微なため過去業績数値の遡及修正はしていません。

通信事業（サービス区分別損益）

(百万円)

※FY2024/08よりTACTをコンテンツ配信から回線取次へセグメント変更



業務用システム事業（業績推移）

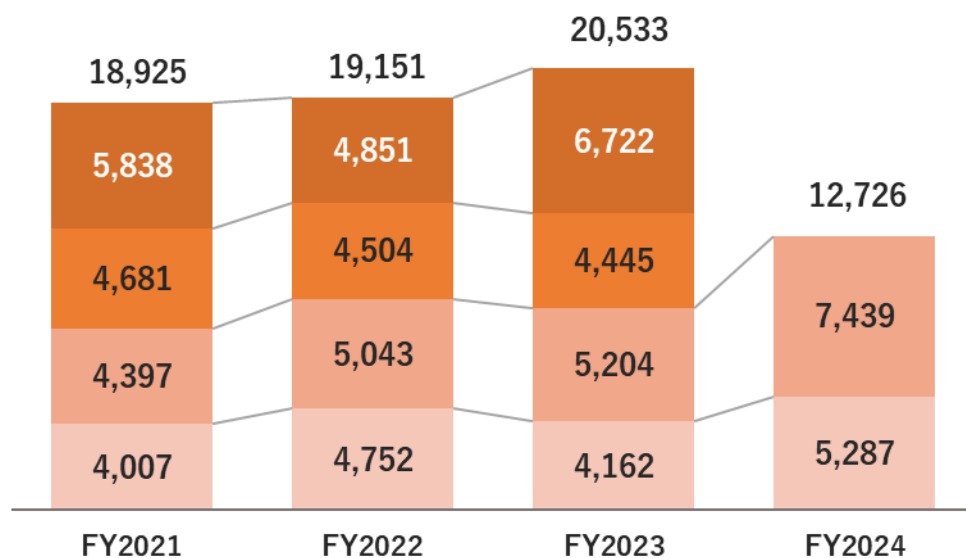
- 2024年7月の改刷に向けた自動精算機の入替特需によりYoY/QoQともに大幅な増収増益
- 機器販売によるイニシャル粗利率は高水準を維持

(百万円)

売上高

YoY +36% QoQ +41%

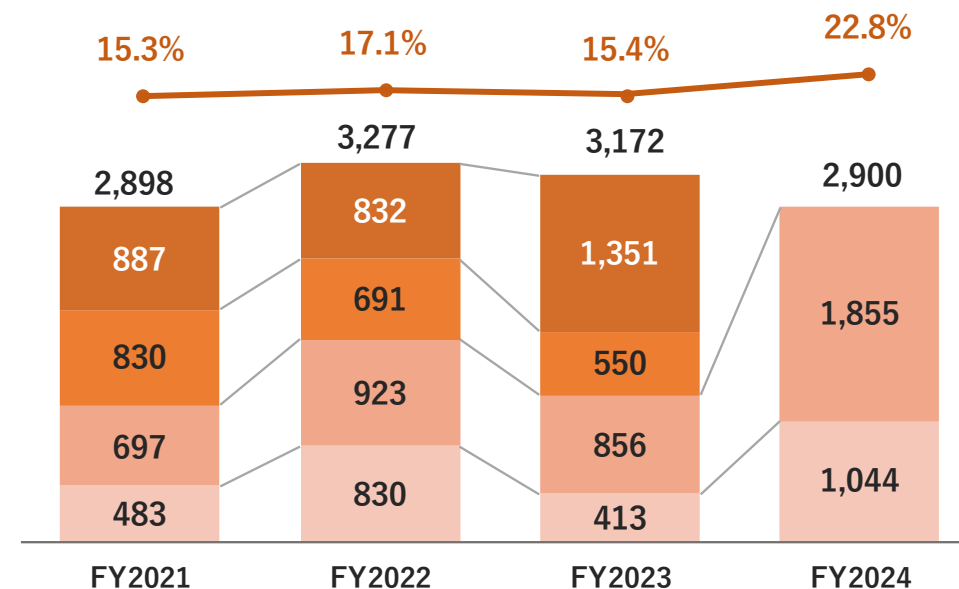
■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q



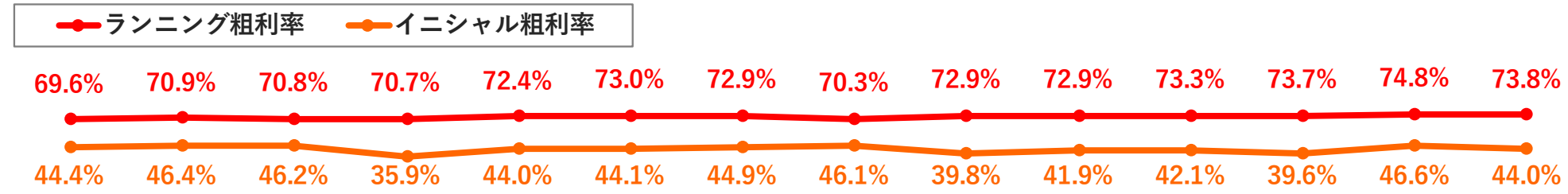
営業利益/率

YoY +128% QoQ +78%

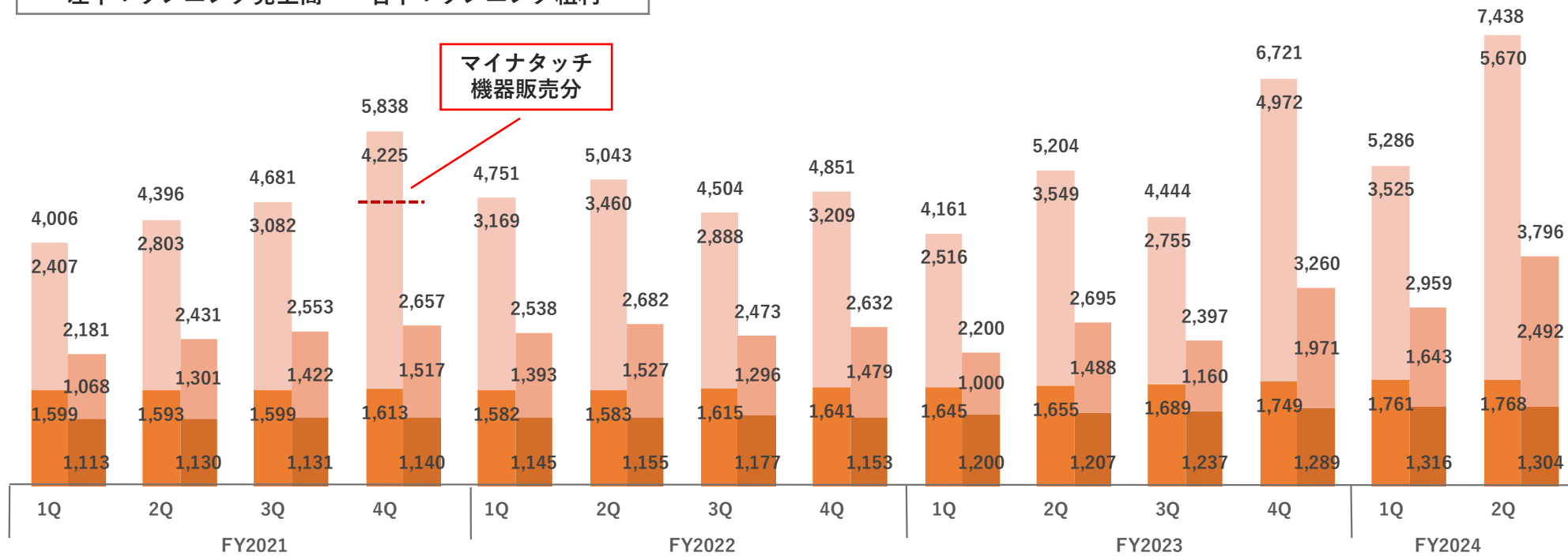
■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q ● 営業利益率（累計）



業務用システム事業（イニシャル/ランニング）



左上：イニシャル売上高
 右上：イニシャル粗利
 左下：ランニング売上高
 右下：ランニング粗利
 (百万円)



YoY (3ヶ月)
 イニシャル売上高 +60%
 ランニング売上高 +7%
 ランニング粗利 +8%

エネルギー事業（業績推移）

- YoYはJEPX取引価格下落により減収も、U-POWER顧客増およびUSENでんき収益性改善で大幅増益
- QoQは顧客増および季節性の消費電力増により増収増益

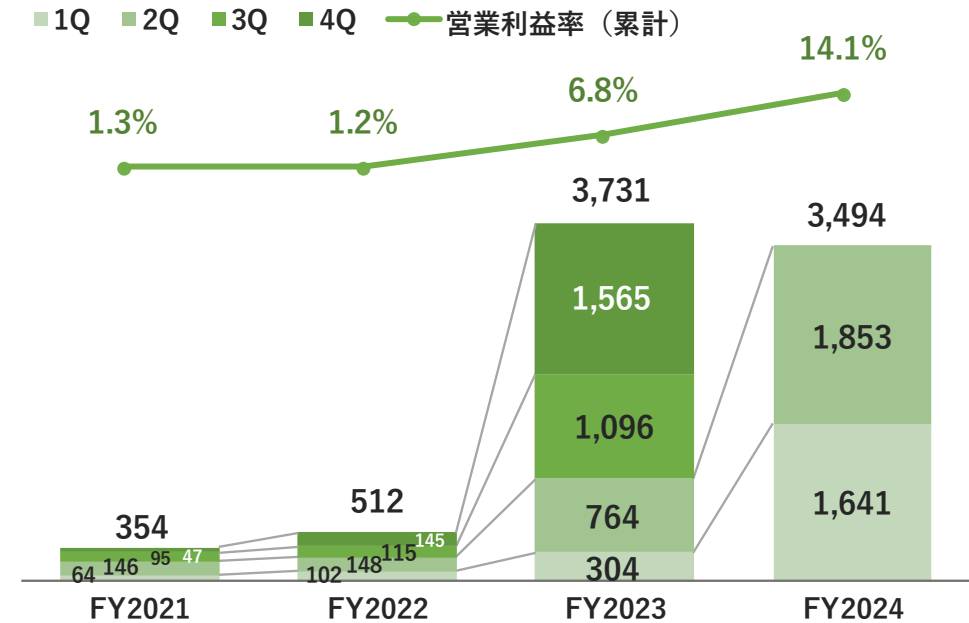
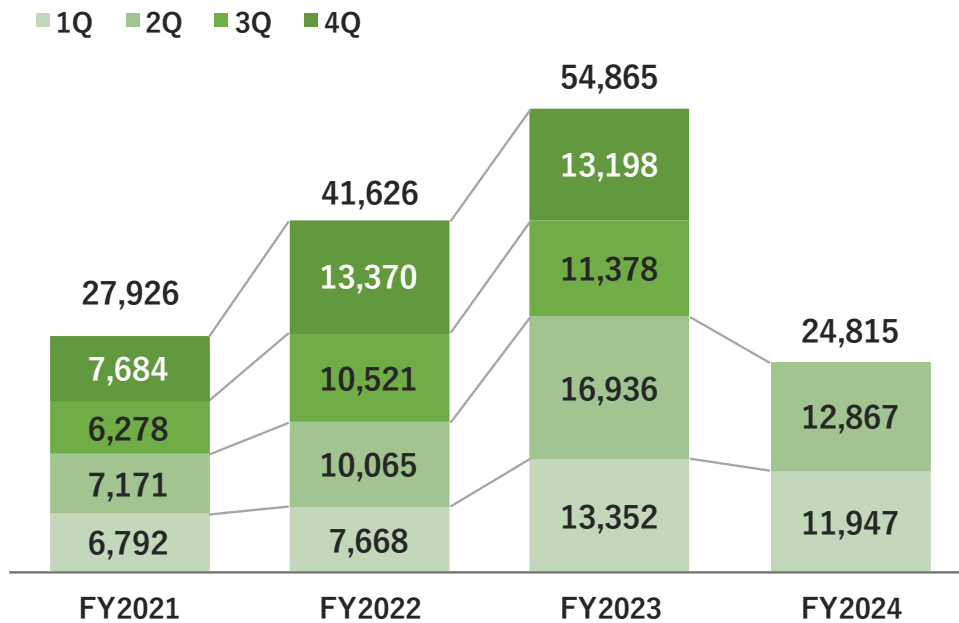
(百万円)

売上高

YoY ▲18% QoQ +8%

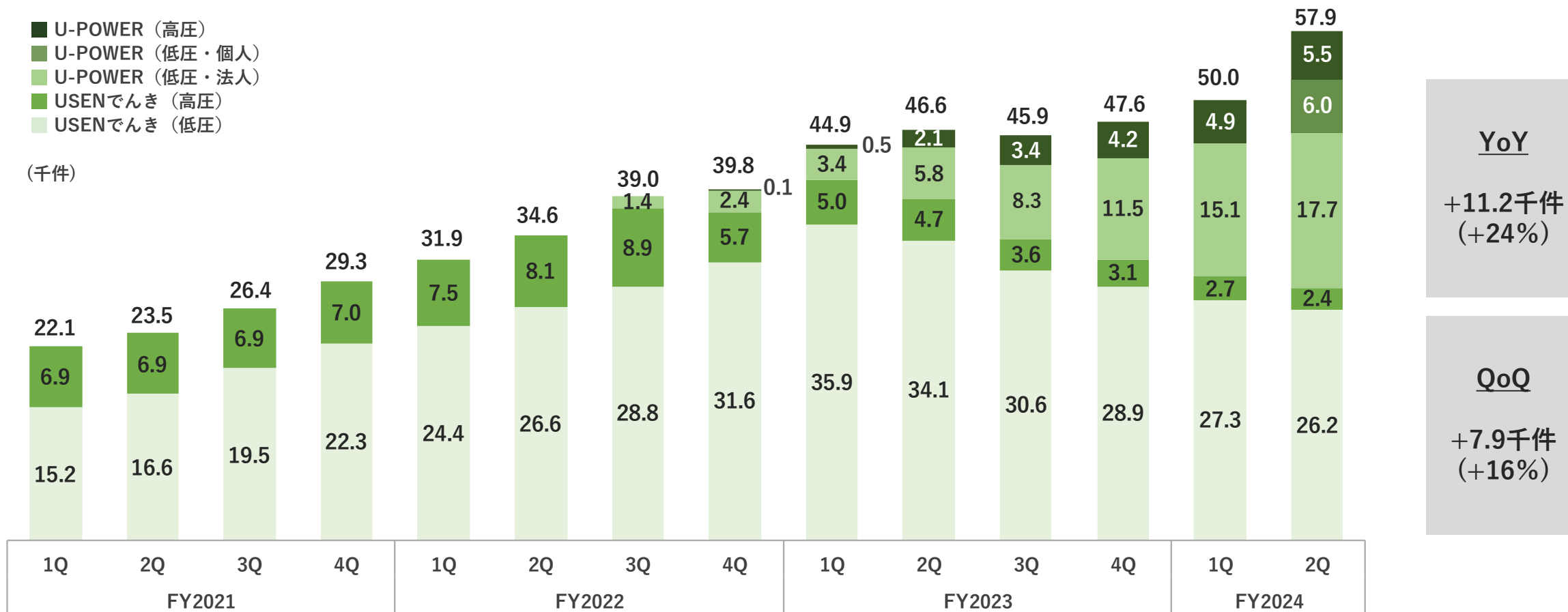
営業利益/率

YoY +227% QoQ +13%



エネルギー事業（顧客件数）

- U-POWER高圧/低圧、USENでんき低圧が期首予想を上回る顧客数を達成
- 1Q末より販売開始したU-POWER家庭向けプランが3ヶ月で顧客数6,000件を突破し好調なスタート



III. 業績予想および配当予想の修正

2024年8月期業績予想の修正（連結）

- 期首予想対比で業務用システム、エネルギーの大幅な超過を見込む
- 経常利益は為替差損による費用増加も、EBITDA-CAPEXは営業増益額とほぼ同額の超過を見込む

(百万円)	FY2024 期首予想	FY2024 修正予想	増減額	増減率
売上高	300,000	316,000	+16,000	+5%
営業利益	24,000	28,500	+4,500	+19%
営業利益率（%）	8.0%	9.0%	-	-
経常利益	23,300	27,500	+4,200	+18%
親会社株主に帰属する当期純利益	12,100	14,700	+2,600	+21%
親会社株主に帰属する当期純利益 [のれん調整後]	15,280	17,850	+2,570	+17%
1株当たり連結当期純利益（円）	201.34	244.50	-	-
1株当たり連結当期純利益 [のれん調整後]（円）	254.26	296.89	-	-
EBITDA	34,500	39,000	+4,500	+13%
EBITDAマージン	11.5%	12.3%	-	-
EBITDA-CAPEX（投融資、コンテンツ前払含む）	12,600	17,000	+4,400	+35%

2024年8月期業績予想の修正（セグメント別）

(百万円)		FY2024 期首予想	FY2024 修正予想	増減額	増減率	主な修正理由
コンテンツ配信	売上高	106,000	108,200	+2,200	+2%	U-NEXTユーザーの計画超過で増収増益を見込む
	営業利益	8,100	8,400	+300	+4%	
店舗サービス	売上高	68,000	68,700	+700	+1%	売上/粗利の超過見込みを踏まえ、 下期施策として5億程度の顧客獲得費用を追加
	営業利益	9,900	9,900	±0	-	
通信	売上高	61,500	62,000	+500	+1%	法人向けICT、業務店向け自社光回線の上振れ
	営業利益	6,600	7,000	+400	+6%	
業務用システム	売上高	24,000	26,100	+2,100	+9%	ホテル/医療機関ともに機器販売が上振れ、 粗利率も向上
	営業利益	3,900	5,700	+1,800	+46%	
エネルギー	売上高	45,000	55,500	+10,500	+23%	U-POWERの顧客獲得が堅調、 JEPX取引価格の下落で収益性も改善
	営業利益	4,000	6,100	+2,100	+53%	
調整額	売上高	-4,500	-4,500	±0	-	4月1日の商号変更に伴い 下期で10億程度のブランディング実施
	営業利益	-8,500	-8,600	▲100	▲1%	

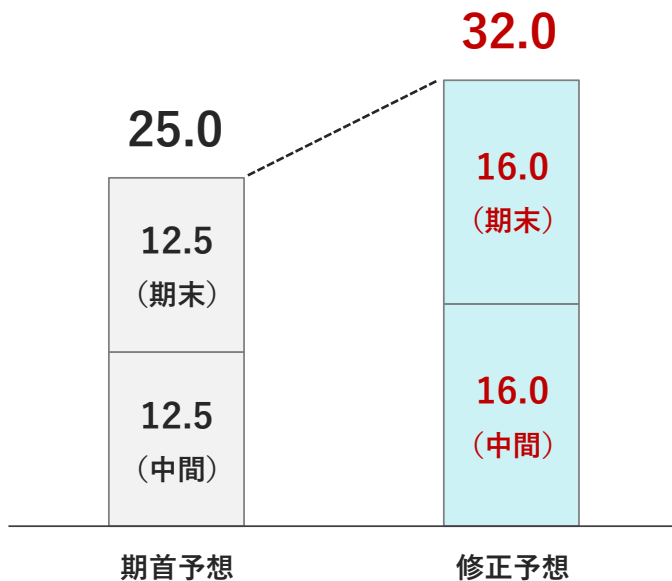
※調整額には本部コスト、のれん償却、セグメント間連結消去等を含む。

配当予想の修正

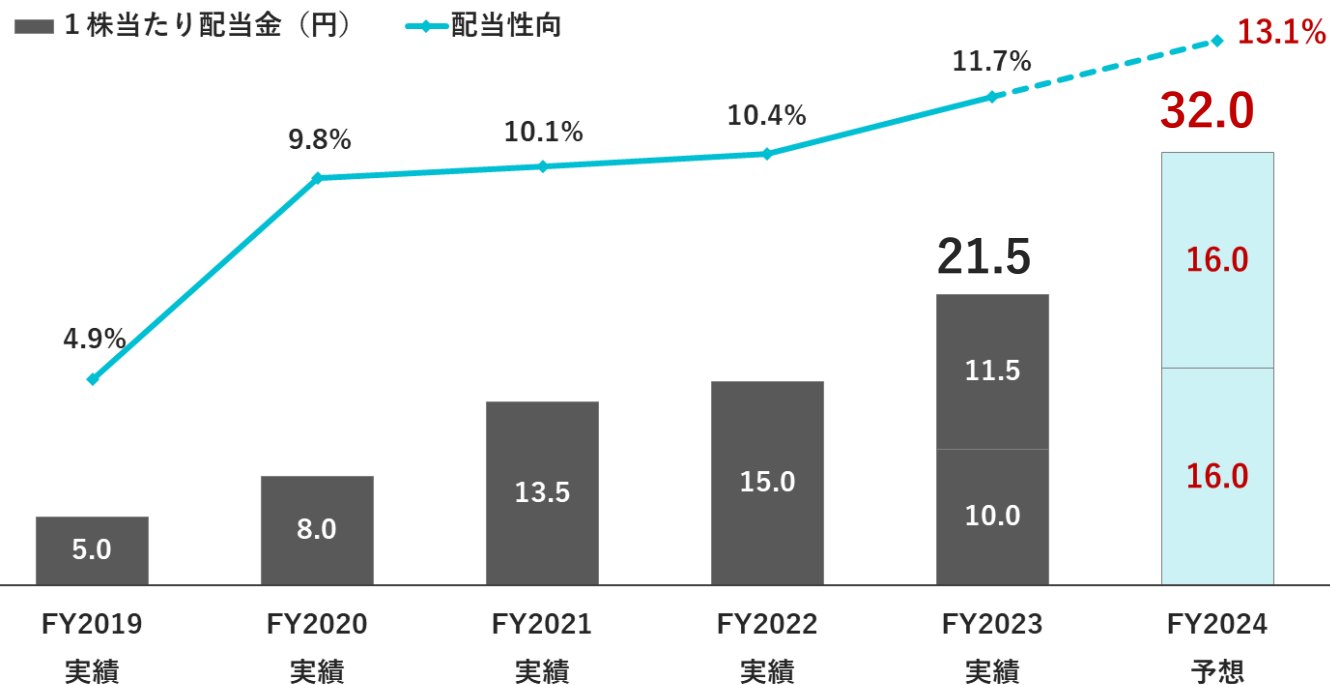
- 通期業績予想の修正を踏まえ中間配当及び期末配当予想をそれぞれ1株当たり12.5円から16.0円に増額
- 引き続き継続的且つ安定的な増配に努めていく

(FY2024/08) 修正内容

□ 1株当たり配当金 (円)



配当金推移



IV. 商号変更について

商号変更について

2024年4月1日を効力発生日として商号を変更

新商号

U-NEXT HOLDINGS

新VI

U-NEXT
HOLDINGS

ハイフンの意味

未来へつながっていく

お客様とこれからもつながっていく
グループのつながり
社員とのつながり
未来への成長・道のり

ブランドカラー

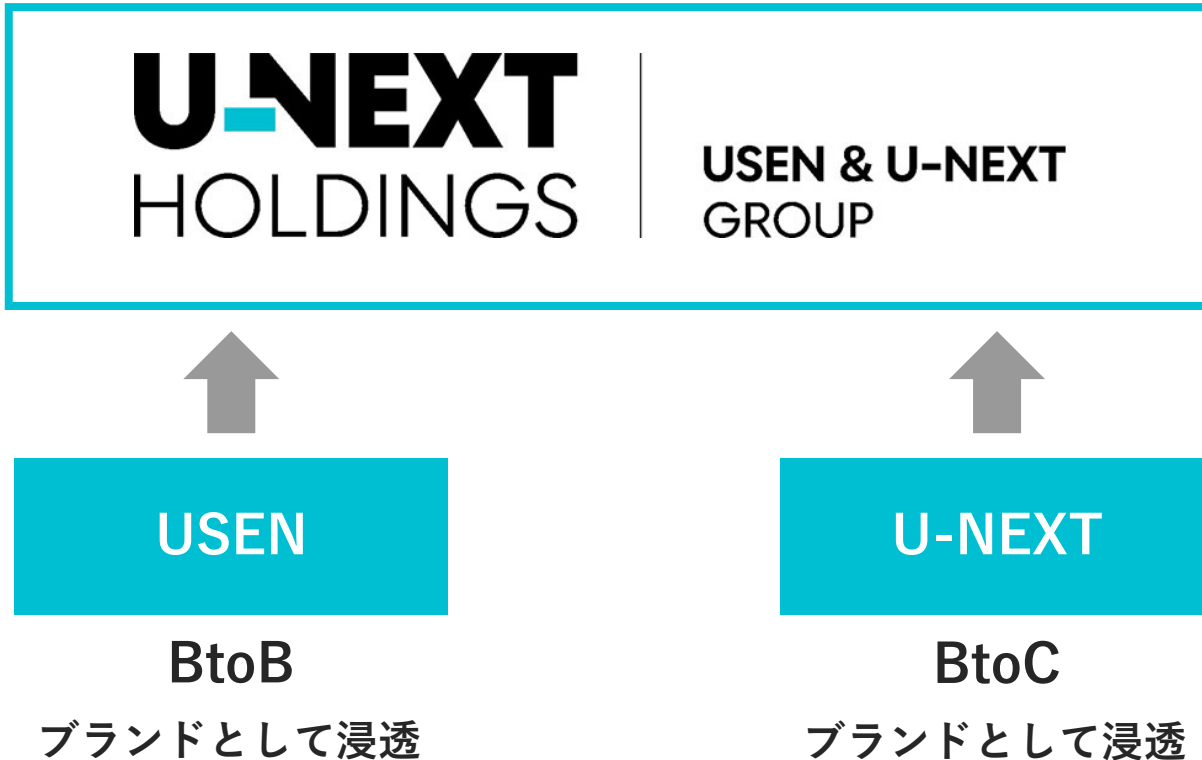
ターコイズブルー

未来を象徴する色

U-NEXT
HOLDINGS

商号変更の背景

多くの人に信頼され、期待される企業ブランドへ



- HD機能として人材採用・IRを重視、一般認知度の高いU-NEXTを活用
- グループ表記は「USEN & U-NEXT GROUP」とし、事業経営者等に認知度の高いUSENが同じグループであることを訴求

新コーポレートスローガン

新たなコーポレートスローガン「Next for U」を策定

U

私たちが思う「U」は、“あなた”だけでなく、“世の中の人々みな”が含まれています。

「人が集う店・街を変えたい」
「暮らしの中に喜びや感動を増やしたい」という当社の想いが「U」に込められています。

NEXT

「必要とされる次へ。」を
コーポレートスローガンに掲げ、
「あるべき未来」の実現を阻むさまざまな課題を
テクノロジーによって解決してきました。

「NEXT」には、「私たちの次のステップ」という
意味だけでなくこれからも、「未来をより良くしていきたい」
という当社の想いが込められています。



Next for U



V . APPENDIX

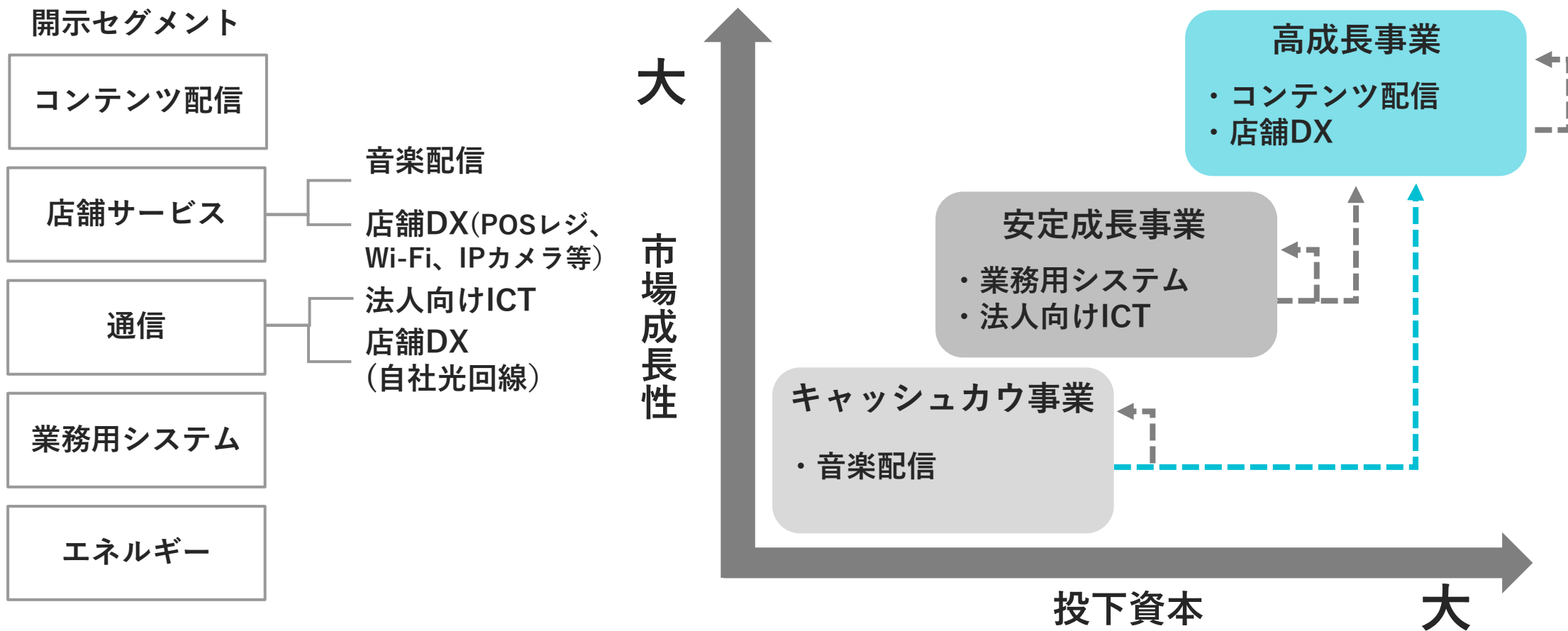
事業セグメント概要

	特徴／競争優位性	成長戦略／注力領域
コンテンツ 配信	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 国内主要VODサービス「U-NEXT」を展開、日本国内のシェアは第2位※1 ✓ コンテンツ数圧倒的国内No. 1※2の見放題カバレッジ ✓ 101万冊以上の電子書籍も1つのアプリで提供 ✓ 見放題と都度課金のハイブリッド、かつ月額1,200円分のポイント提供でHigh ARPUを実現 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 圧倒的コンテンツカバレッジ：オリジナルではなくラインナップで差別化 ✓ オールインワン・エンターテインメント： ビデオ/ブック/音楽・ライブを1アプリで楽しめる唯一無二のサービスへ ✓ ONLY ON：U-NEXTでしか見られない独占配信作品を強化 ✓ これまでの映画、アニメ、ドラマに加えてスポーツ、音楽を強化
店舗 サービス	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 国内シェアNo. 1の店舗向け音楽配信による安定収益 ✓ 60年超の事業展開を通じた盤石な顧客基盤 ✓ 全国を網羅したセールス1,200名とフィールドエンジニア900名の自社リソース体制で顧客関係性を維持・強化 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 通信環境をインフラとした60以上のDX/IoT商材によるアップセル（自社リソースで納品～保守まで一気通貫に対応） ✓ セット成約率が高い新規OPEN店により注力、既存店閉店→後継店OPENのサイクルで徐々にアップセルを浸透
通信	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 法人向けICT/SaaS：直販営業による担当営業制でのマルチベンダー戦略 ✓ 業務店向け自社光回線：店舗サービスのDX商材とのセット販売が可能、直販営業に加え250社の代理店網による販売促進 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 法人向けICT/SaaS：ニーズに即したラインアップ構築で安定成長を企図 ✓ 業務店向け自社光回線：契約取次から自社回線によるストック収益へ転換、顧客増加でDX/IoT商材のアップセル機会を創出
業務用 システム	<ul style="list-style-type: none"> ✓ レジャーホテル、ビジネスホテル、大規模医療機関が主力市場 ✓ 自社製造ラインを持たないファブレスで自動精算機は国内シェアNo.1 ✓ ハード、ソフト・アプリ、エンジニア保守の三位一体価値の提供 ✓ 売上総利益のフロー/ストック構成比は約55：45で安定的 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 生産年齢人口減少等による効率化ニーズを踏まえたDX化支援 ✓ 販売機器へオプション提供するソフトウェアサービスでストック収益増 ✓ 「マイナタッチ」を起点とした中小規模医療機関への事業領域拡大や観光立国を支えるインバウンド再興によるIT投資需要の回復 ✓ ペットクリニックや観光施設等、隣接周辺市場の開拓
エネルギー	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 東京電力グループからの相対調達モデル「USENでんき」、JEPXから市場調達したグリーンエネルギーを提供する「U-POWER」の2つを展開 ✓ 直販営業やインサイドセールス、代理店等当社グループの販売チャネルに加え、顧客基盤も有効活用が可能 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ USENでんき：業務店顧客基盤に対してコスト削減を提案、ドアノック商材として営業提案を拡大 ✓ U-POWER：ESG意識の高まりも受けてUSENや他社との協業により顧客基盤の拡大を目指す

※1 GEM Partners 動画配信（VOD）市場5年間予測レポート ※2 2024年3月GEM Partners調べ

ポートフォリオマネジメント（再掲）

各事業が創出利益を再投資しつつ高成長事業へ積極投資、持続的な成長を実現



財務戦略（再掲）

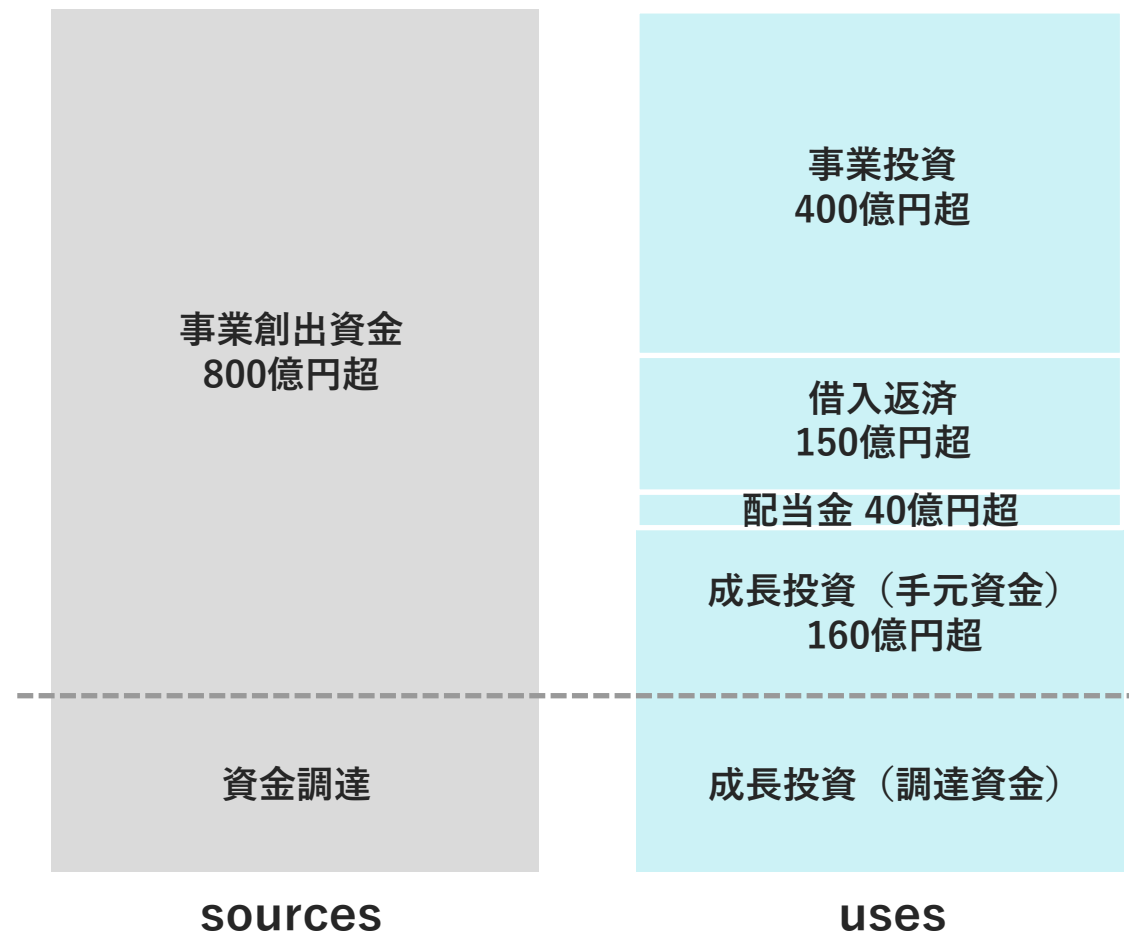
主要経営財務指標

	前中計期間（実績）		FY2025 計画
	FY2019	FY2021	
ROE	33.6%	27.2%	20%程度
自己資本比率	14.9%	23.6%	30%～40%
レバレッジ・レシオ	4.2倍	2.6倍	1.5倍未満
D/Eレシオ	3.5倍	1.9倍	1倍未満

※計画において、資金調達を伴うM&Aを実施した場合の影響は織り込まず

- レバレッジを活用した効率的な経営を継続
ROE 20%程度を維持、自己資本比率 30%～40%へ改善
- 機動的なM&Aを実行可能にすべく
レバレッジ・レシオやD/Eレシオを継続圧縮、
資金調達余力を確保

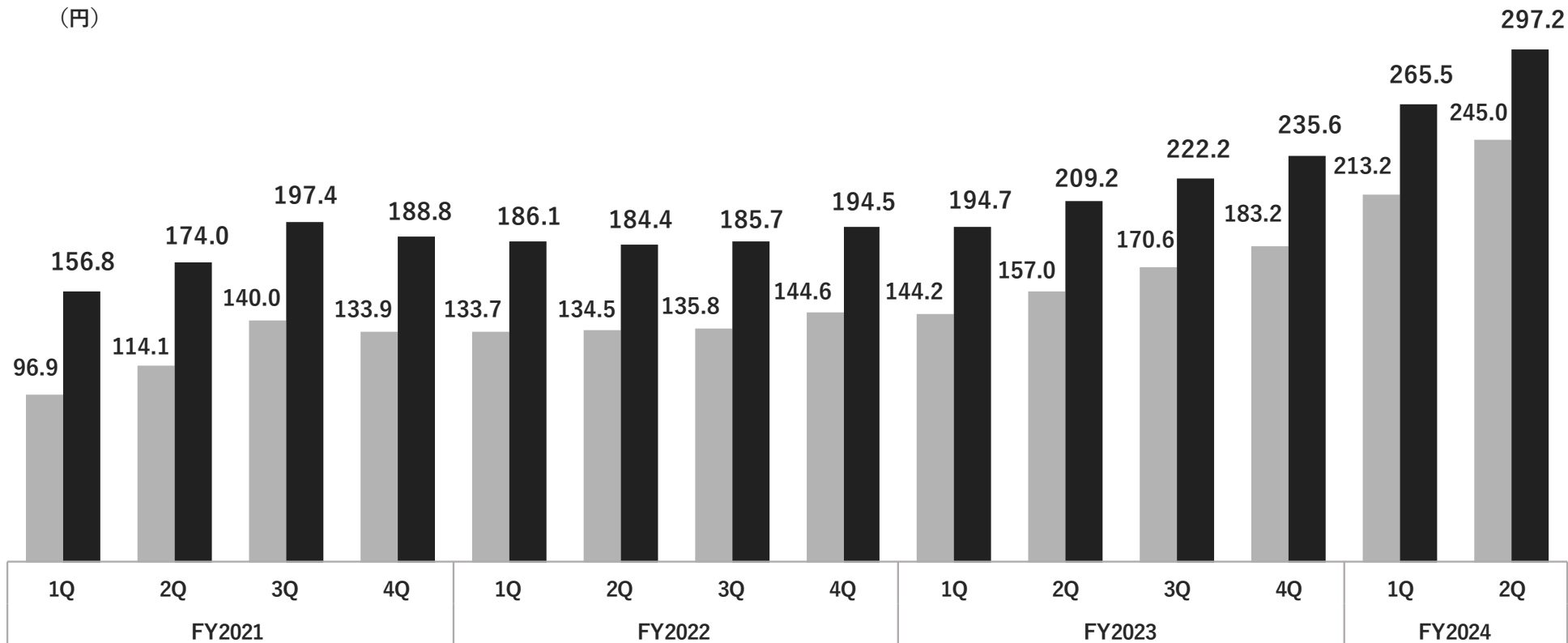
キャピタルアロケーション（※4ヶ年累計）



EPS推移（LTMベース）

YoYでの増益が寄与し大幅に増加

■ EPS ■ EPS（のれん調整後）
（円）



調整後EPS

YoY +88円
(3ヶ月)
QoQ +32円

EPS

YoY +88円
(3ヶ月)
QoQ +32円

※LTM：Last Twelve Month（直近12ヶ月）

連結貸借対照表（前期末対比）

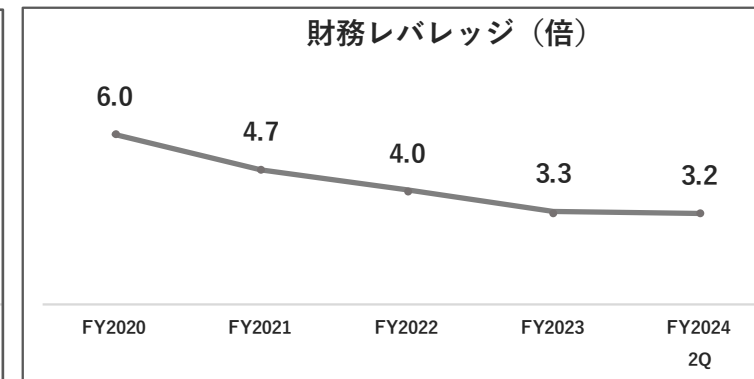
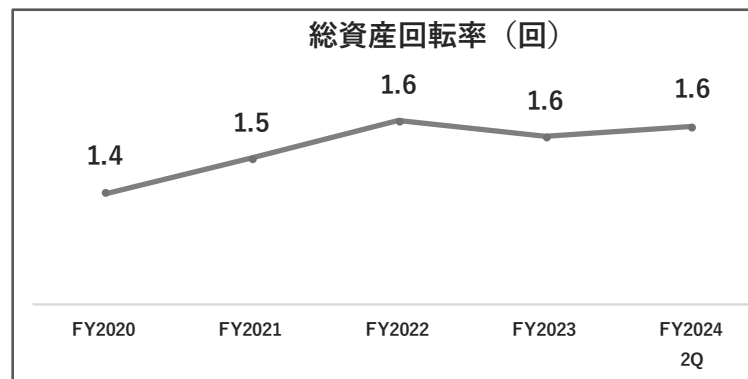
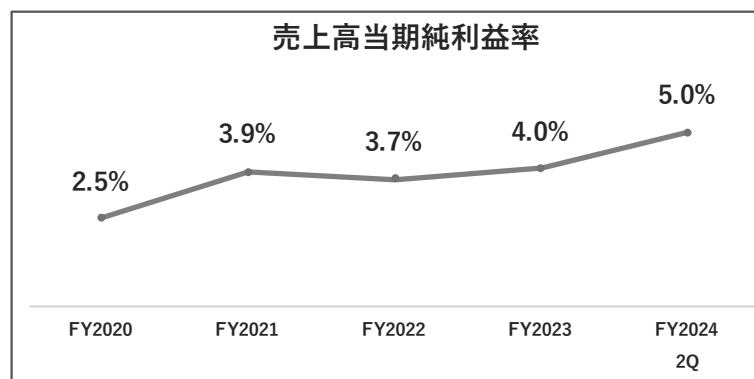
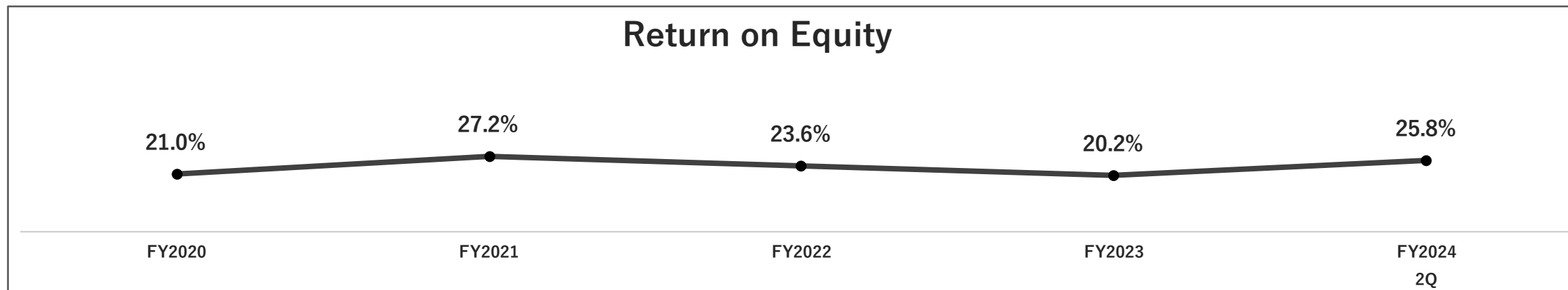
- 流動資産：前払費用の増加は主にコンテンツ調達投資
- 固定資産：有形固定資産やソフトウェアが増加も、のれん償却により全体では減少
- 負債：流動負債その他は主に未払法人税の増加
- 純資産：着実な当期純利益の計上により株主資本を積み上げ（前期末配当の支払いにより一部相殺）

（百万円）	FY2023期末	FY2024 2Q	増減
（資産の部）			
流動資産	121,225	131,382	+10,157
現金及び預金	52,132	52,818	+686
売掛債権	31,989	32,453	+465
たな卸資産	9,708	10,934	+1,226
前払費用	24,364	32,659	+8,295
その他	3,030	2,516	▲515
固定資産	79,298	78,539	▲760
有形固定資産	18,419	18,630	+212
無形固定資産	48,675	47,719	▲955
のれん	42,591	41,065	▲1,527
その他	6,083	6,654	+571
投資その他の資産	12,204	12,188	▲16
資産合計	200,524	209,921	+9,398

（百万円）	FY2023期末	FY2024 2Q	増減
（負債の部）			
流動負債	55,527	58,270	+2,743
仕入債務	26,466	26,654	+188
短期借入金	-	-	-
1年以内返済予定の長期借入金	3,000	3,000	-
その他	26,060	28,615	+2,555
固定負債	67,289	65,493	▲1,796
社債	10,000	10,000	-
長期借入金	50,970	49,470	▲1,500
その他	6,319	6,023	▲296
負債合計	122,817	123,763	+947
（純資産の部）			
株主資本	68,020	76,060	+8,040
資本金	97	99	+2
資本剰余金	29,784	29,786	+2
利益剰余金	38,138	46,174	+8,036
自己株式	-0	-0	-
その他包括利益累計額	431	391	▲40
非支配株主持分	9,255	9,705	+450
純資産合計	77,707	86,157	+8,451
負債純資産合計	200,524	209,921	+9,398

経営財務指標（ROE ※LTMベース）

収益性改善により直近12ヶ月のROEは前期末から増加し25%を超過



※LTM：Last Twelve Month（直近12ヶ月）

※Return on Equity (ROE)：売上高当期純利益率 × 総資産回転率 × 財務レバレッジ

※売上高当期純利益率：当期純利益 ÷ 売上高

※総資産回転率：売上高 ÷ 総資産（期中平均）

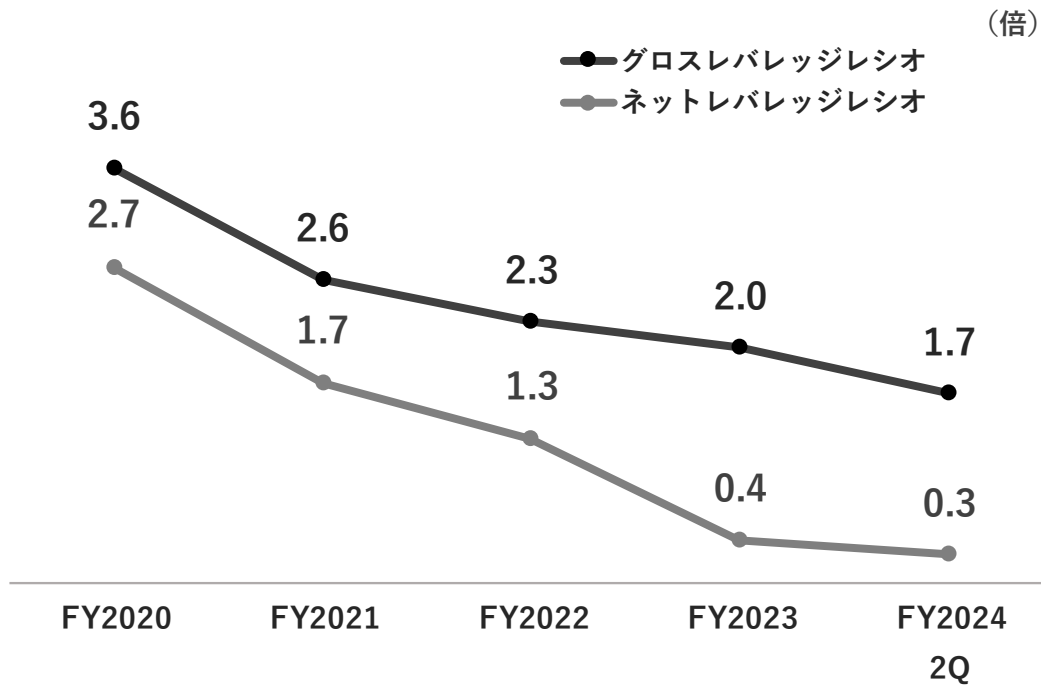
※財務レバレッジ：総資産（期中平均）÷ 自己資本（期中平均）

※自己資本：純資産 - 新株予約権 - 少数株主持分

経営財務指標（レバレッジレシオ、D/Eレシオ）

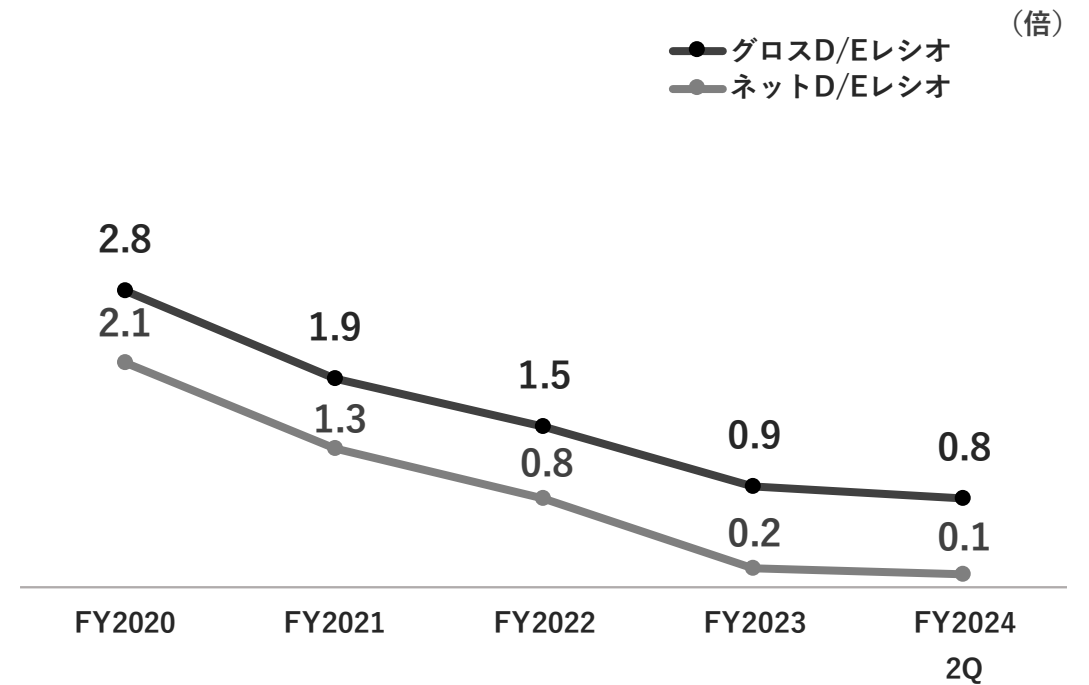
- EBITDAの増加によりグロスレバレッジレシオは2.0倍を割る水準へ低下
- D/Eレシオは横ばい推移

レバレッジレシオ（LTMベース）



※LTM：Last Twelve Month（直近12ヶ月）
 ※グロスレバレッジレシオ：有利子負債 ÷ EBITDA
 ※ネットレバレッジレシオ：（有利子負債－現預金） ÷ EBITDA

D/Eレシオ



※グロスD/Eレシオ：有利子負債 ÷ 株主資本
 ※ネットD/Eレシオ：（有利子負債－現預金） ÷ 株主資本

経営財務指標

(億円)

		FY21/08 実績	FY22/08 実績	FY23/08 実績	FY24/08 修正予想	備考
ROE	① = ② / ③	27.2%	23.6%	20.2%	19.7%	前期比ほぼ横ばい
当期純利益	- ②	80	87	110	147	
株主資本 (期中平均)	- ③	293	365	540	745	FY23/08に270億円の増資実行
ROIC	④ = (⑤ × (1 - ⑥)) / (③ + ⑦)	10.4%	11.3%	11.9%	13.3%	増加基調で今期予想は13%超
営業利益	- ⑤	156	173	216	285	
実効税率	- ⑥	36%	36%	36%	36%	
株主資本 (期中平均)		293	365	540	745	FY23/08に270億円の増資実行
有利子負債 (期中平均)	- ⑦	671	617	617	625	FY23/08に100億円の社債発行
株主資本コスト	⑧ = ⑨ + (⑩ × ⑪)	5.3%	11.5%	9.3%	7.8%	FY22/08をピークに減少傾向
10年国債レート	- ⑨	0.0%	0.2%	0.7%	0.7%	各期末日レート (FY24/08は中間期末)
マーケットリスクプレミアム	- ⑩	5.2%	7.4%	7.0%	6.2%	各期1年間の平均値 (FY24/08は中間期末LTM)
株主β	- ⑪	1.02	1.52	1.23	1.14	52週/104週/36ヶ月/60ヶ月で信頼区間95%にて算出
WACC	⑫ = ⑧ × ⑬ + ⑭ × ⑮	2.5%	5.2%	5.2%	4.8%	株主資本比率が増加基調 (財務基盤良化)
株主資本コスト		5.3%	11.5%	9.3%	7.8%	
株主資本比率	- ⑬	34%	40%	52%	57%	
負債コスト	- ⑭	1.1%	1.1%	0.8%	0.8%	
負債比率	- ⑮	66%	60%	48%	43%	
エクイティスプレッド	① - ⑧	22.0%	12.1%	10.9%	11.9%	
EVAスプレッド	④ - ⑫	7.9%	6.0%	6.8%	8.5%	

将来見通しに対する注記事項

本資料に記載されている意見や予測等は、資料作成時点での当社の判断であり、リスクや不確実性を含んでいるため、その情報の正確性、完全性を保証または約束するものではありません。



JPX-NIKKEI 400



JPX-NIKKEI Mid Small