



株式会社 U-NEXT HOLDINGS

2024 年 8 月期 第 2 四半期決算説明会

2024 年 4 月 11 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 第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2024 年度 第 2 四半期
[日程]	2024 年 4 月 11 日
[ページ数]	35
[時間]	15:00 – 15:43 (合計：43 分、登壇：33 分、質疑応答：10 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：大変お待たせいたしました。お時間を過ぎてしまいまして、申し訳ございません。ただ今より U-NEXT HOLDINGS、中間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します。執行役員 CFO、西本翔でございます。なお、代表取締役社長 CEO、宇野は事前収録映像にてプレゼンテーションをさせていただきます。

本日の流れでございますが、西本、宇野よりプレゼンテーションをさせていただきます。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。株主、投資家の皆様におかれましてはお忙しい中、決算説明会にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。また、ちょっと手続の兼ね合いで開始時刻が遅れてしまいまして、申し訳ございませんでした。

それでは冒頭、私のほうから第2四半期決算の概況について、ご説明させていただければと思います。

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

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

まずエグゼクティブサマリーでございますけれども、大きく4点だと考えております。一つ目、連結の売上高、および各段階利益に関しまして、上半期6カ月ベースと四半期の3カ月間、どちらも過去最高を更新できております。

二つ目、業務用システム事業に関しましては、今年の7月からの新紙幣の流通開始、改札に向けた自動精算機のリプレースの特需の部分が顕在化してきておりまして、Year on Year、QonQともに大幅な増収増益が達成できております。

三つ目、エネルギー事業でございますけれども、市場調達型のU-POWERに関しまして、計画を上回る水準での契約件数が獲得できております。こちらに伴いまして、営業利益が期首通期予想に対しまして今、上半期の段階で90%の進捗になっている状況でございます。

四つ目でございますけれども、総じて各事業、堅調に推移しておりますので、現在の状況を踏まえまして通期の業績予想、および配当の予想を上方修正させていただいております。

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 (投融资、コンテンツ前払含む)	12,600	7,850	62%



それでは、まず連結決算のサマリー表になります。こちらは期首予想対比となります。売上高1,522億円、営業利益が158億円、当期純利益が87億円という水準になっておりまして、売上高は進捗51%、各段階利益が60%を上回るような進捗で着地ができております。

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



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 (投融资、コンテンツ前払含む)	6,185	7,850	+1,665	+27%



続きまして前年対比でございますけれども、売上高が15%弱、各段階利益に関しましては70%前後の増収増益が達成できているところで、非常に順調に成長できていると捉えております。

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。



続いて、各セグメント別の数字でございます。こちらの数字は具体的に読み上げませんが、右側の進捗をご確認いただきますと、売上高も総じて50%を超過しておりますし、営業利益も全て50%を超過していると。その中でも上から四つ目の業務用システム事業に関しましては、通期

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



予想に対して74%の進捗、エネルギー事業に関しましては先ほど申し上げたとおり、90%弱の進捗というところで、非常に順調に推移ができております。

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。



続いて、前年対比です。こちらに関しましては、上から五つ目のエネルギー事業の売上高に関してのみ減収となっております。JEPX、いわゆる市場の取引価格の取引価格自体が前年から大きく下がってきておりました。私ども、基本的には仕入値連動で、お客様に対する電気料金を動かさずかたちにしておりますので、仕入値が下がっている兼ね合いで売上高が下がっている状況でございます。一方で利益のほうは着実に上げられている状況でございます。

コンテンツ配信から通信に関しましては、それぞれ30%、9%、10%から20%の増収増益。業務用システム事業に関しましては、営業利益ベースで前年対比2.3倍、エネルギー事業に関しましては3.3倍というところで、大幅に増益できている前年対比の状況になっております。

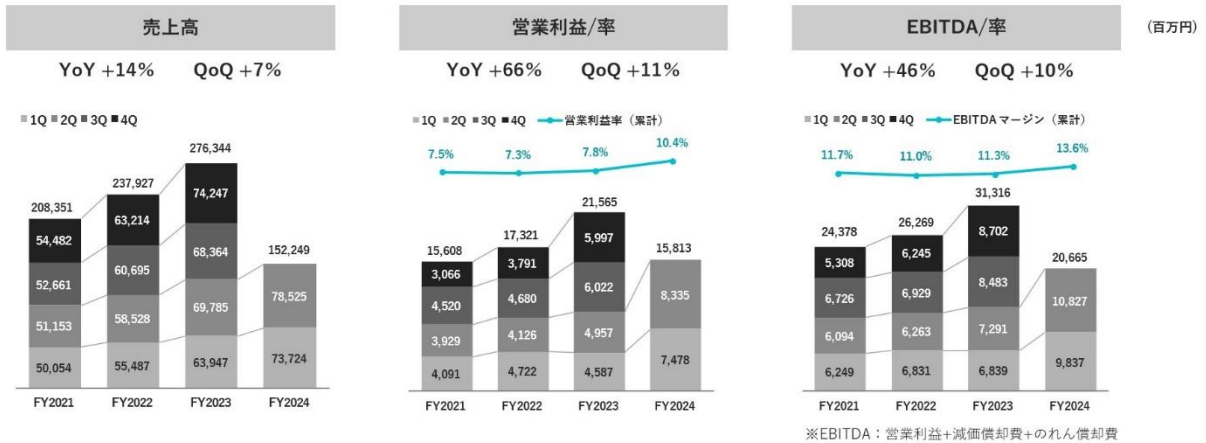
サポート

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



連結売上高・営業利益・EBITDA

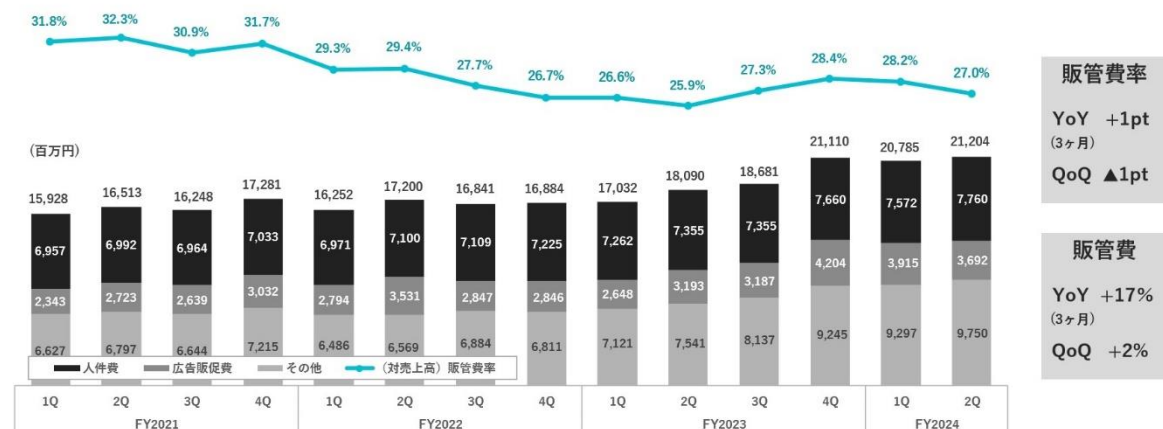
- 売上高、営業利益、EBITDAは上期/四半期ベースともに過去最高を更新
- 業務用システムとエネルギーが牽引して連結ベースの収益性も前年度から大きく向上



続きまして、売上高、営業利益、EBITDAの過去3年、および今上期の推移です。こちらはグラフを見ていただきましたら分かりますとおり、それぞれ着実に増収増益ができておりますし、特に連結の営業利益に関しましては、この上半期で10%を上回るところまでの利益率に向上しているかたちになっております。

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



サポート

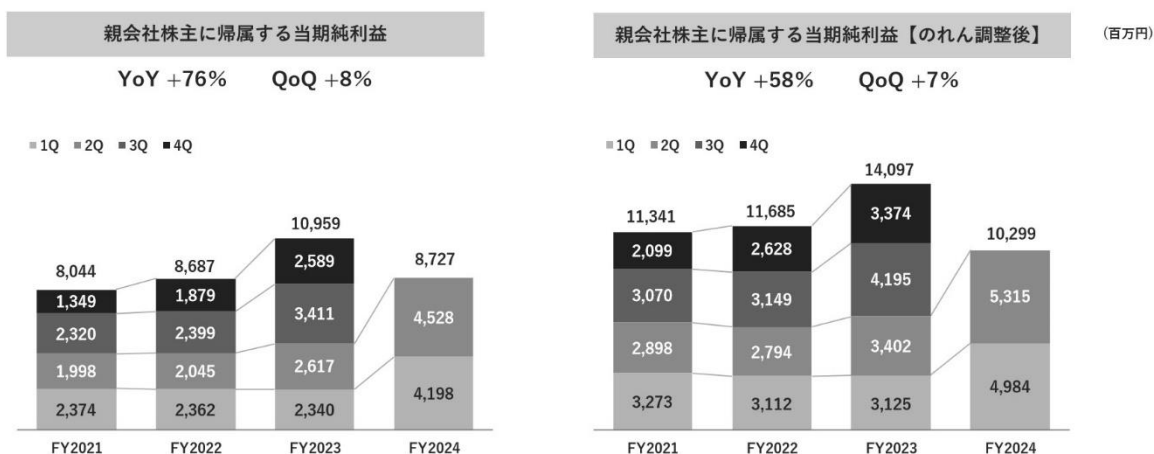
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



続きまして、連結の販管費になります。こちらに関しましては、やはり業容自体が拡大しておりますので、販管費全体の実数自体は増加傾向にありますけれども、一方でトップラインに対するパーセンテージは折れ線グラフでございますけれども、こちらは前年の第4四半期をピークに、徐々にピークアウトしてきて減少傾向にあるかたちで、販管費もきちんとコントロールができていますのかなと考えております。

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



続きまして、当期純利益です。こちらに関しましても、営業利益と同様のトレンドでございます。左側がのれんを調整する前、財務会計上の当期純利益。右側がのれんを加算させていただいた当期純利益でございますけれども、それぞれ前年対比で大きく増益できている状況でございます。

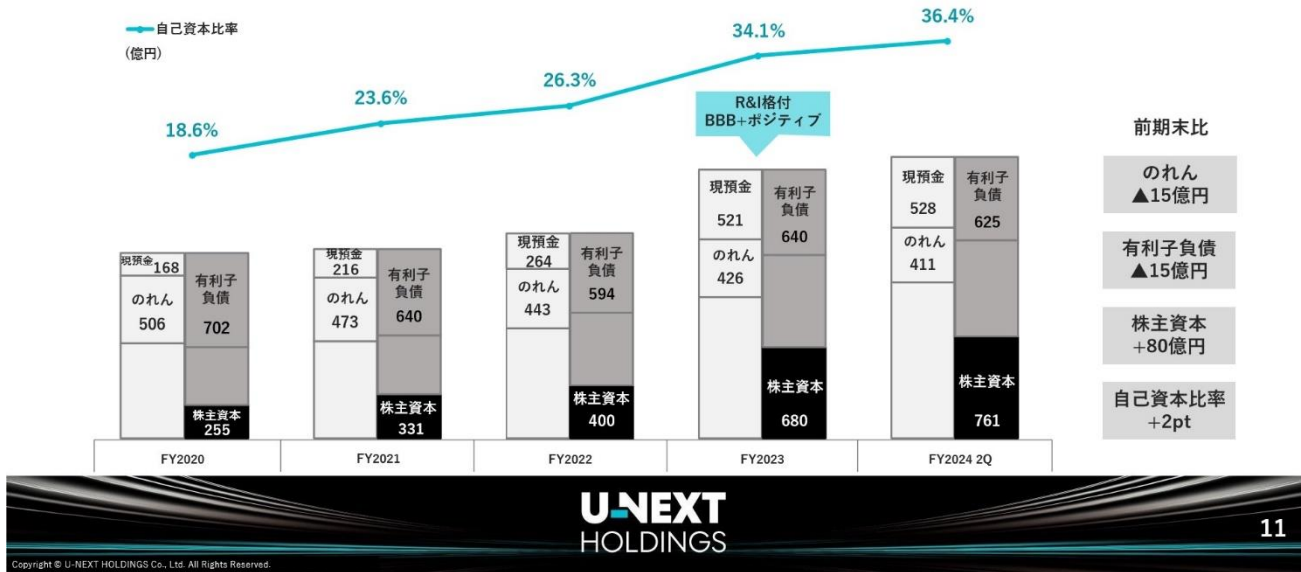
サポート

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



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

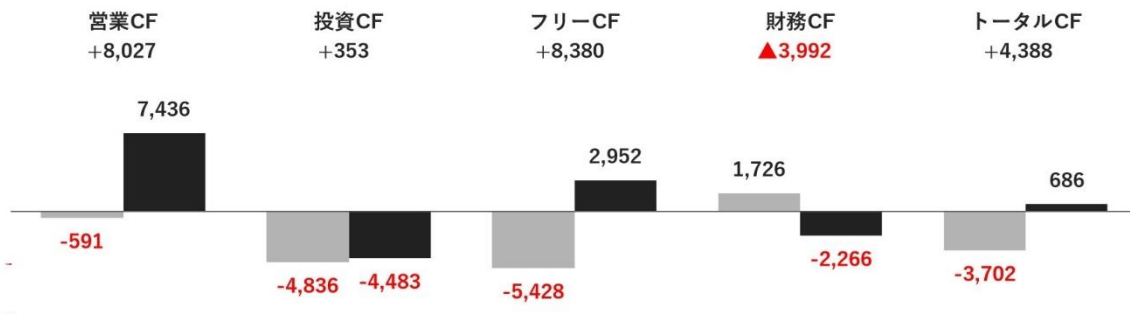


続きまして、バランスシートのサマリーでございます。大きな動きといたしましては、有利子負債を着実に圧縮している一方で、利益を着実に積み上げて株主資本を積み上げられておりますので、バランスシートのところのリバランスは着実に進んでいるかたちで、36.4%がこの上半期末での自己資本比率となっております。

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)



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

続いて、連結のキャッシュフローです。こちら前年から大きく改善ができております。特に前年に関しましては、繰越欠損金の兼ね合いで法人税の負担が大きかったこともございますし、税前利益の絶対額として今期と比較するとまだ少なかったこともございまして、前年度でいうと営業キャッシュフロー自体がマイナス、フリーキャッシュフローのところもマイナスとなっておりますが、今期に関しましては営業キャッシュフローでプラスの74億円。

投資キャッシュフローの支出自体は前年とほぼ変わりませんでしたけれども、フリーキャッシュフローベースでは、前年度のマイナス55億円のネガティブのかたちからプラスの30億円で、80億円超の改善となっております。

財務キャッシュフローに関しましては、前年度社債による100億円の調達がございましたので、収入超過となっておりますが、今期に関しましては借入金の返済、および配当金の支払が主立った支出項目になっておりまして、22億円の支出。

結果としてのキャッシュフローのトータルでございますけれども、前年度37億円の支出超過だったものが今年度は7億円のプラスというところで、キャッシュフローベースでも大きく改善できている状況となっております。

事業セグメント概要



続きまして、セグメント別です。こちらは改めて振り返り、ご存じの投資家様、株主様も多いと思いますけれども、事業セグメントの概要となります。

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@scriptasia.com



私どものビジネス、大きく BtoB と BtoC に分かれているかたちでございまして、さらに BtoB の中としてはインフラのサービス、お店さん、企業さん等に対する通信環境、ICT 環境、あるいはエネルギーという電力といったところのインフラサービスをご提供している部分と、さらに店舗さん、施設さんに対して DX を中心としたソリューションビジネスをやっているという、大きく二つに分けることができます。

BtoC のほうは U-NEXT のコンテンツの配信ビジネス、動画配信ビジネスとなっております、大きなかたまりとして今、売上高のイメージでいうと店舗・施設 DX と表示している部分で大体 1,000 億円弱ぐらい、その下段のインフラサービスのところという今 1,100 億円から 1,200 億円ぐらい。ライフスタイル DX が今期の業績予想で 1,000 億円ぐらいというところで、この三つのポートフォリオがうまくバランスがとれていると。おおよそ 1,000 億円ぐらいの売上規模でバランスがとれているかたちになっております。

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



各事業セグメント別の決算のサマリーでございます。コンテンツ配信ですけれども、Year on Year で比較した場合は前年度、Paravi さんのところを統合させていただいておりますので、そちらが通期寄与してきていると。逆ですね。前年度の上半期は逆に Paravi さんの業績インパクトがございませんでしたので、その部分が加算されているところと、着実にユーザーを増やせておりますので、その部分で増収増益ができていくかたちになります。

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@scriptasia.com



QonQ で見た場合、トップラインが伸びている一方で、利益は微増にとどまっている着地になっているのですが、こちらはコンテンツの原価が QonQ で若干増加しておりまして、上半期トータルで見た場合は、売上に対するコンテンツの原価率はおおむねインラインで進捗しているのですが、1Q、2Q で比較したときに若干、2Q のほうがコンテンツの原価率が高いところで、利益が微増にとどまっているかたちになっております。

店舗サービス事業でございますけれども、こちらは着実に各種商材を伸ばせておりますので、Year on Year で申し上げますとトップラインで 9%、営業利益でも 9%というかたちでの増収増益が達成できております。

QonQ で申し上げますと、1Q、ややイニシャル系の商材が強かったところもございますので、あとは 2Q にかけて若干、人件費等の販管費が増加しているところもございます、利益のところは QonQ では横ばいになっている状況ではございます。

通信に関しましては、総じて問題なく計画を達成しておりますし、着実に増収増益できているところで、Year on Year、QonQ ともに増収増益が達成できているかたちになります。

業務用システム事業に関しましても、先ほど来申し上げておりますけれども、7月の新紙幣の流通開始に向けた特需の部分で自動精算機の販売が堅調に推移しておりますのと、粗利率に関しましても、私どもが期首想定していたものよりも上回る水準で確保できておりますので、Year on Year、QonQ ともに大幅な増収増益が達成できている状況でございます。

エネルギー事業でございますが、こちら先ほどご説明させていただきましたとおり、JEPX の価格が下落しておりますので、Year on Year で見たときにトップラインは減収になっておりますけれども、一方で着実に顧客基盤を積み上げられておりますことと、JEPX の価格が下落していることによる原価の下落によって、収益性が改善しているところで、大幅な増益が達成できております。

QonQ で申し上げますと、顧客基盤を着実に伸ばせていることに加えて、私どもの第 2 四半期、12 月から 2 月という冬場になりますので、季節性として消費電力量が増えるところがございまして、QonQ でも増収増益ができていく状況になります。

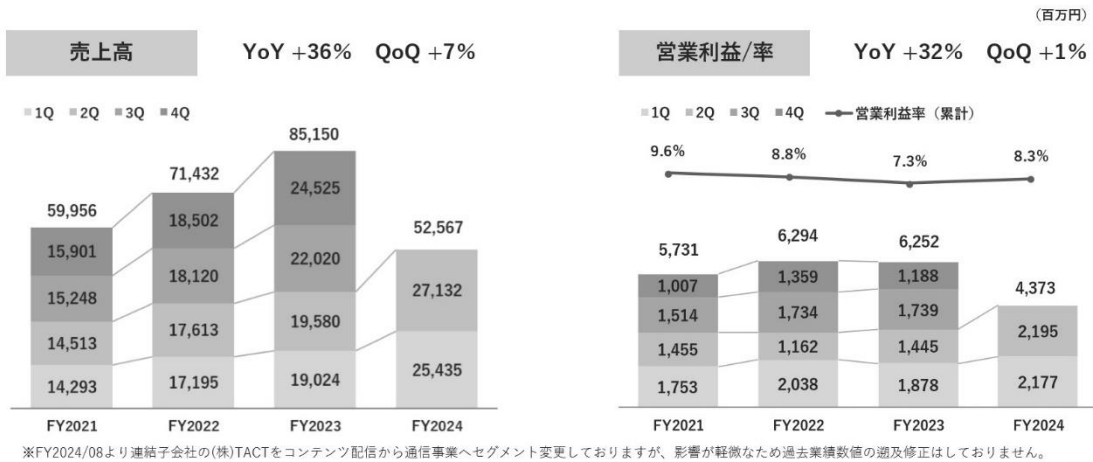
サポート

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



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



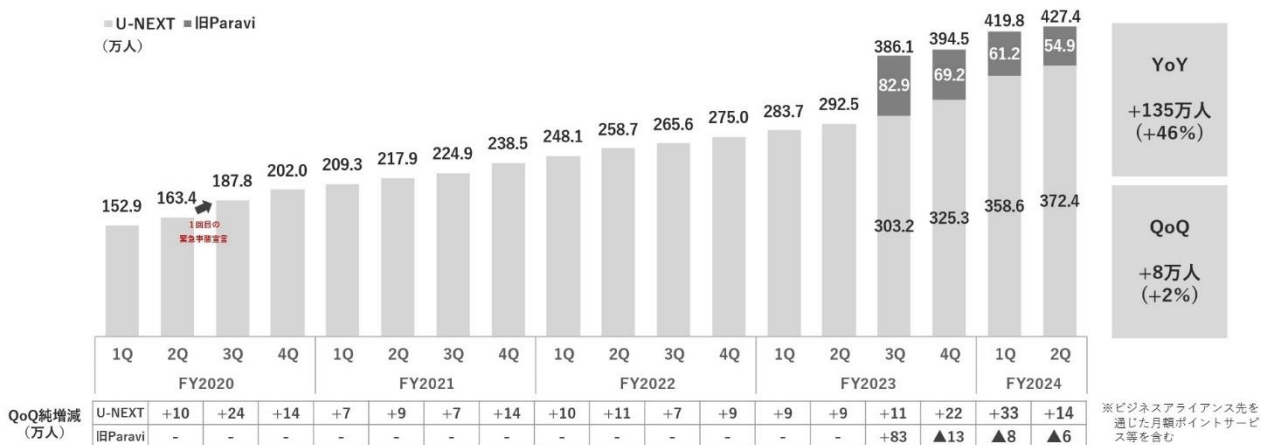
U-NEXT HOLDINGS

16

こちら、コンテンツ配信事業の売上と営業利益のグラフになります。着実に売上、利益ともに増収増益ができているところを見ていただけるかなと思います。

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 HOLDINGS

17

こちらが課金ユーザーです。今期の期首の業績予想ですと通期で50万のユーザー純増という予想を立てさせていただいておりましたが、実際上半期の着地ベースで申し上げますと33万の純増で、こちらは上期の予想を上回るかたちで今、進捗ができている状況でございます。

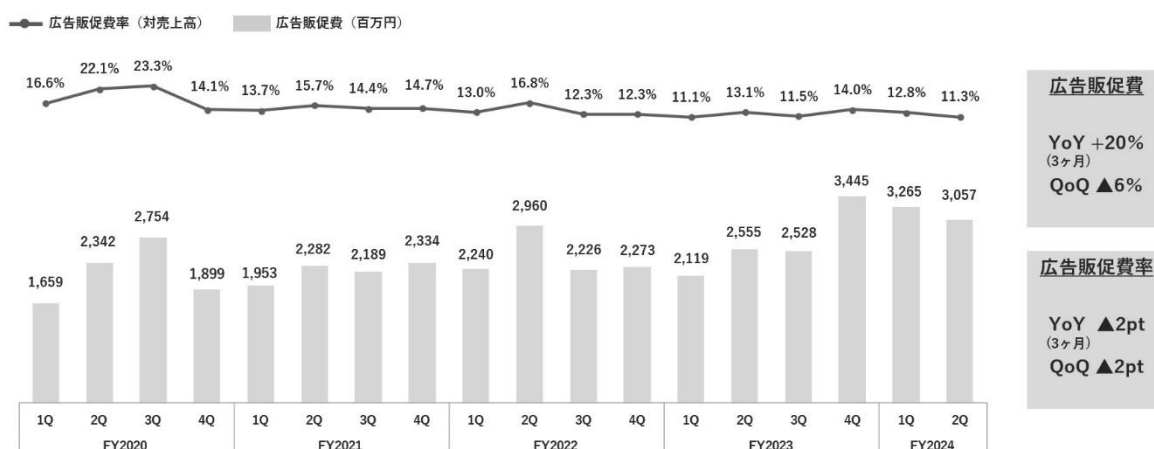
サポート

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@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

コンテンツ配信事業（広告販促費）

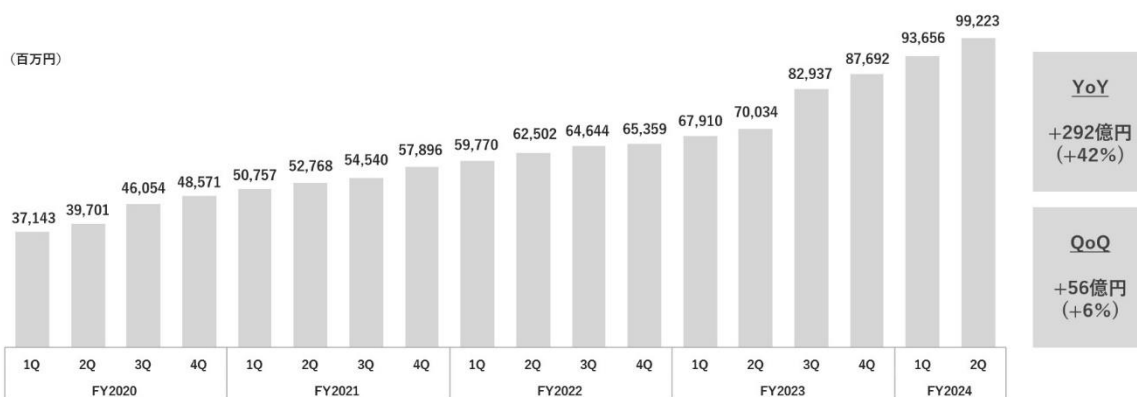
ユーザー獲得数に応じてYoYで増加、QoQで微減



こちらが広告販促費。私ども、ユーザー獲得の主要なチャンネルがウェブプロモーション、リスティングになってきますけれども、こちらに関しましては基本的に、ユーザー様の流入に連動してコストが発生してくるかたちになりますが、今期 1Q、2Q のところで申し上げると、売上に対するパーセンテージとしては 13% 下回るような水準で推移しておりまして、安定的にコストがコントロールできているかたちになっております。

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



サポート

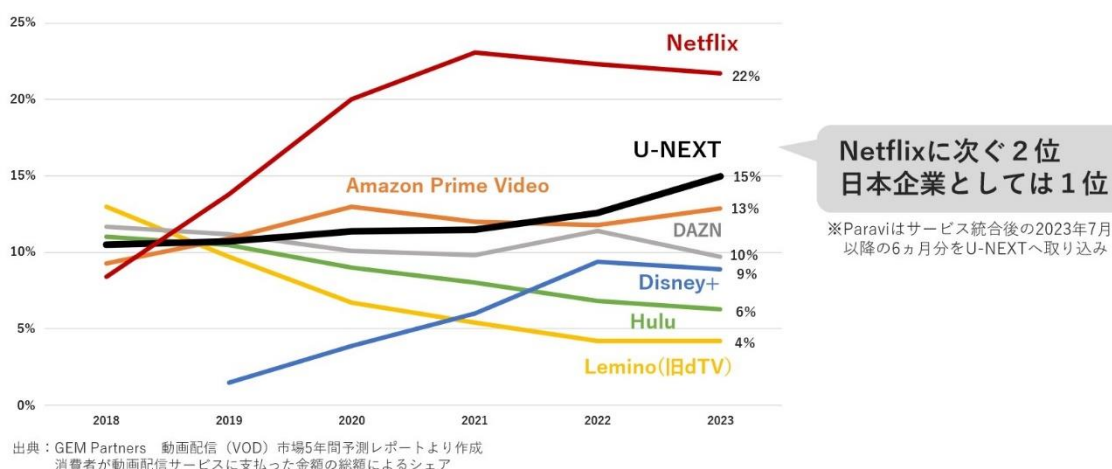
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



ARR です。こちらは各四半期末月の単月のリカーリング収益を 12 倍したものになりますけれども、この第 2 四半期末の MRR の 12 倍である ARR に関しましては、1,000 億円の大台が見えてきていると。ほぼ達成できているような状況まで積み上がってきております。

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



こちらが GEM Partners さんという外部の会社さんが公表されている、市場シェアの想定データでございますけれども、過去 5 年分の推移を折れ線グラフにさせていただいております。

この 5 年間、一貫してシェアを伸ばしているのは、実は私どものみ、U-NEXT のみというかたちになっておりまして。特に前年度からは Paravi さんを統合させていただいたことによって、シェアの上昇が大きくなっているかたちでございまして、今 Netflix さんに次ぐ 2 番手というポジションができております。

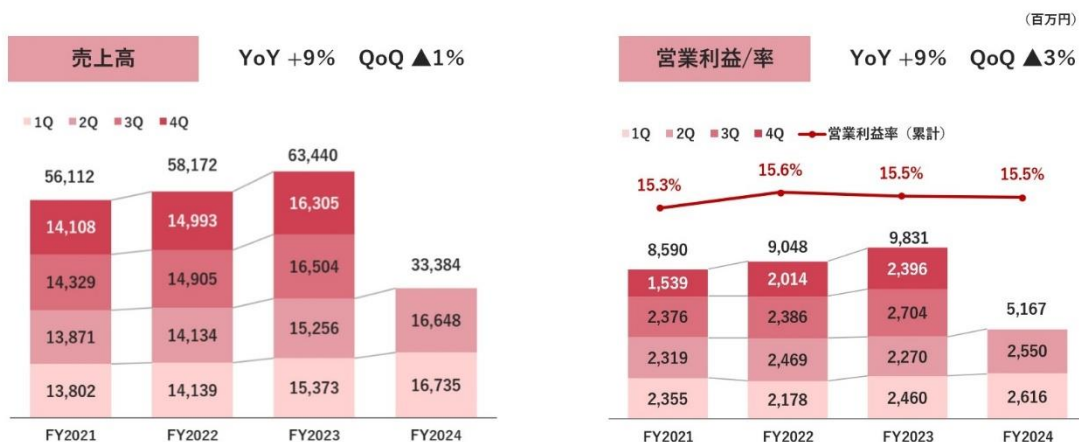
サポート

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



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



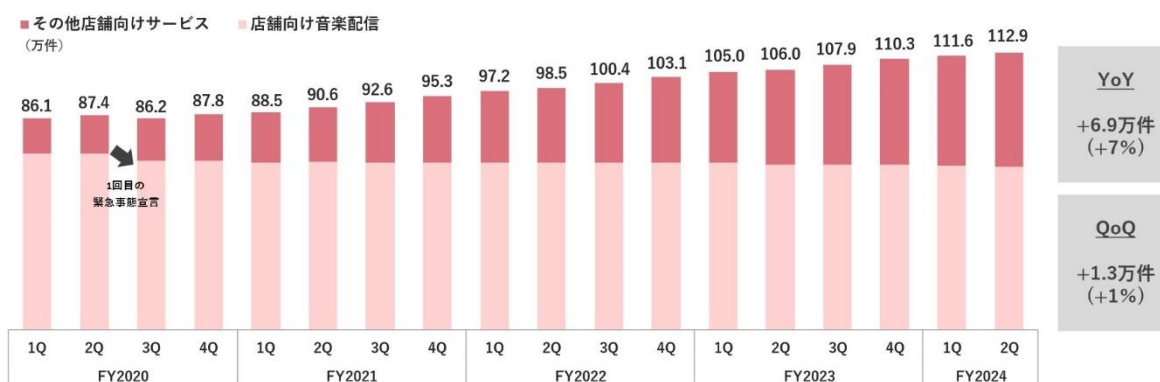
U-NEXT
HOLDINGS

21

続きまして、店舗サービス事業になります。こちらに関しましてはトップライン、営業利益ともに先ほど申し上げたとおり、それぞれ9%の増収増益で着実に顧客基盤を積み上げて、収益性も15.5%という15%半ばのところで維持しながら、成長ができています。

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

U-NEXT
HOLDINGS

22

サポート

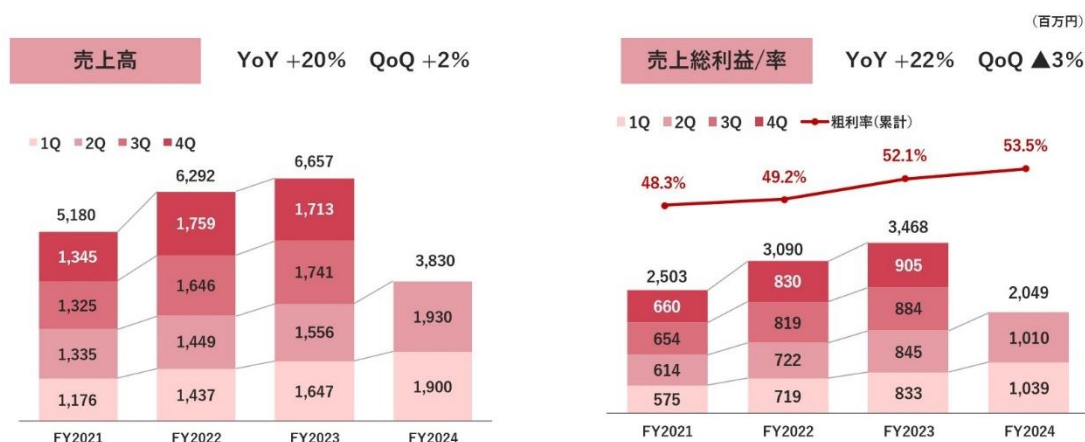
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

続きまして、契約件数です。契約件数に関しましても、特に過去のトレンドから大きく変わっているものはございません。この四半期に関しましても QoQ で 1 万 3,000 件の純増ができています。ここで、こちらで着実に増収増益基調が作れております。

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



こちらは店舗サービス事業の中の、いわゆる DX という中で一番収益貢献が大きい POS レジの内訳でございます。こちらは前年対比の売上高と粗利のグラフになりますけれども、特に今年の第 1 四半期の末、11 月のタイミングから月額の利用料を価格改定させていただいておりまして、それによって大幅な増収増益が達成できております。

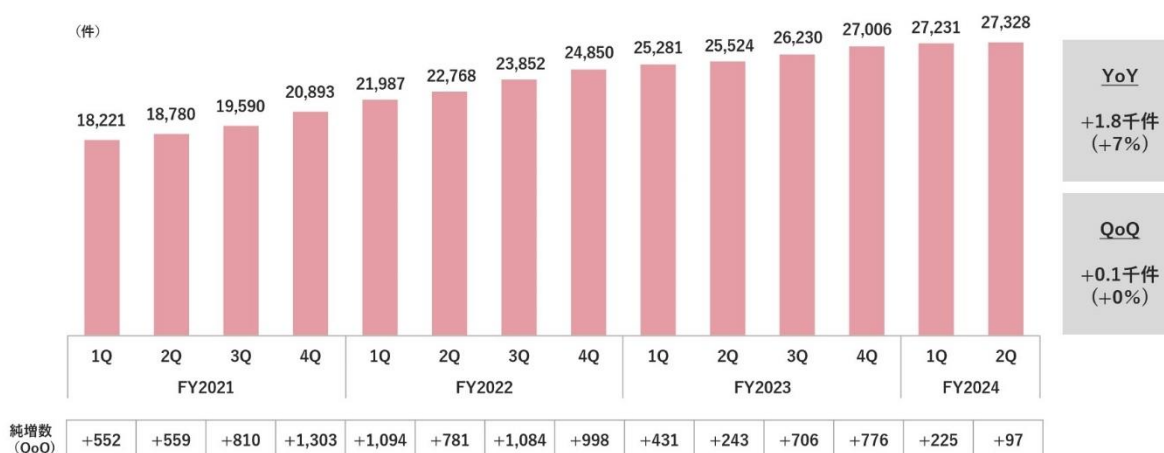
サポート

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



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



一方で課金件数、いわゆる契約件数のほうなんですけれども、商工リサーチさん等の報道でご案内のとおりだとは思いますが、昨今飲食店さんの倒産件数、閉店件数が非常に高くなってきているという報道がありまして。私どものレジサービス、顧客基盤の大部分が実は飲食店様でございますので、その部分での解約の高止まりが若干生じております。

加えまして、第1四半期末に実施させていただいた価格改定による解約の増も、この第2四半期のところはプラスされてきておりまして、この二つの要因が生じてしまっていることから、QonQでの純増としては100件を下回るかたちで、ややとどまってきておりますけれども。

一方で価格改定による粗利の増のインパクトが比較的大きくございますので、利益貢献としてはプラスとなっています。

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



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



U-NEXT
HOLDINGS

25

こちらが POS レジにくくり出したかたちでの ARR です。今期の 1Q から大きくジャンプアップしておりますけれども、こちらは価格改定による影響でご認識いただければと思います。

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

U-NEXT
HOLDINGS

26

こちらはトピックスですけれども、非常に誇らしい話かなと思っておりまして。この真ん中の右側のビジュアルですけれども、こちらは配膳ロボット。今、日本国内でも飲食店さん、チェーン店さ

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

んを中心に導入が進んでおりますけれども、私どももこちらの取扱いをさせていただいております。ゼンショーグループさんのココスさんですとかに導入させていただいております。

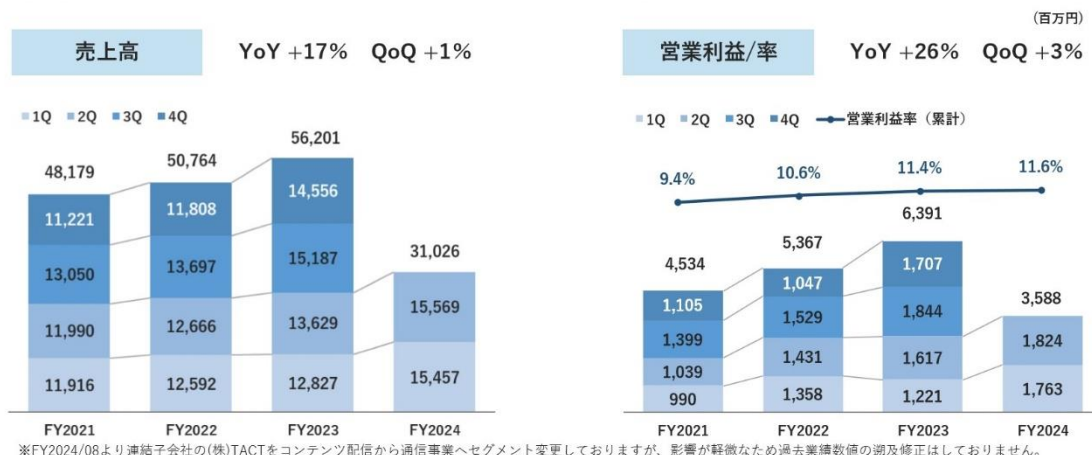
こちらに関して、実は日本企業で唯一セールスの領域と、アフターフォローの領域でベストパートナー賞という栄誉ある賞を頂戴しております。

私ども、これまで投資家さんにもご説明させて頂いてきておりますけれども、私どもの店舗サービス事業における競争優位性の一つにおいて、いわゆるセールスだったりエンジニアの、自社リソースによるラスト1マイルのフィジカルの対応による、お客様のロイヤリティを高める。お客様にとっての利便性を高めるところが、他社さんに対する競争優位性だろうと非常に考えております。

それに関して実際にビジネスパートナーさんのほうから、こういったかたちでご評価いただけるところが、非常にありがたいと思っておりますし、私どもがやっている戦略自体が間違っていないという証左になってきているのかなと考えております。

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



続きまして、通信セクターになります。こちらは売上高、営業利益ともに増収増益が達成できているところが、グラフで見ただけのかなと思います。

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@scriptasia.com



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



続きまして、サービス区分別の損益でございますけれども、こちらも総じて各サービス、順調に伸びてきております。

あえて申し上げるとするならば、左上の法人向け ICT でございますかね。こちらは私どもが今後成長させていきたい注力領域の一つでございますけれども、今期の 1Q に関しましては若干、採算性が悪いようなものがございまして、営業利益率が下がってきていたのですが、2Q のところはきちりそれを取り戻しているところで、増収増益の金額感が大きく出ているところを見ていただければかなと思います。

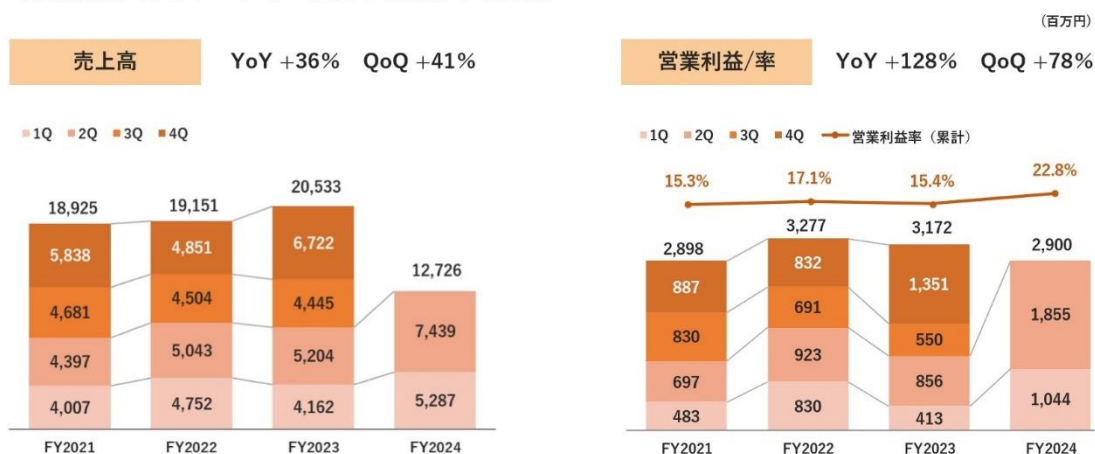
サポート

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@scriptasia.com



業務用システム事業（業績推移）

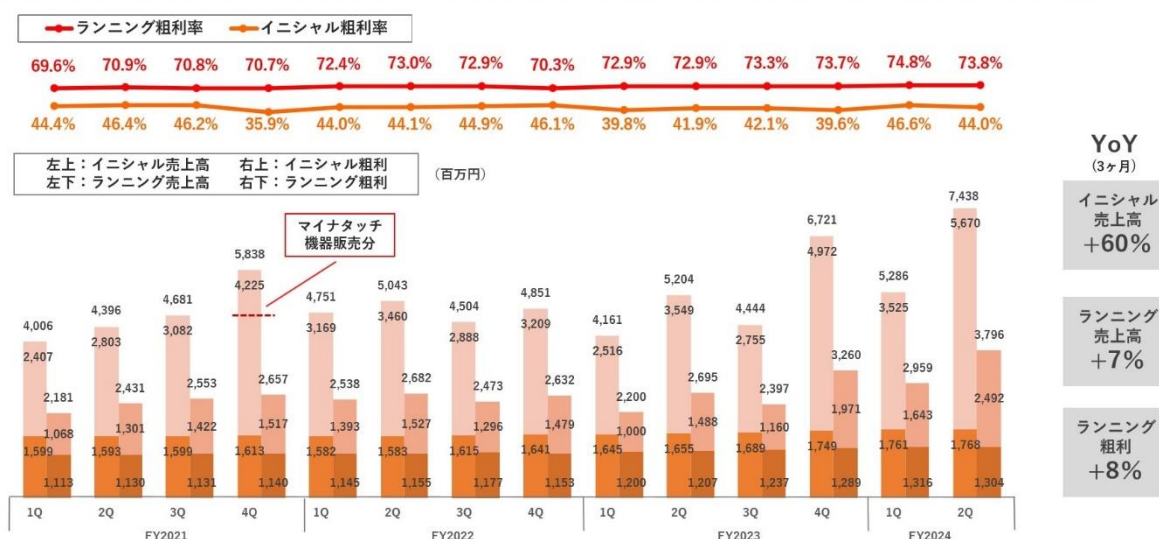
- 2024年7月の改刷に向けた自動精算機の入替特需によりYoY/QoQともに大幅な増収増益
- 機器販売によるイニシャル粗利率は高水準を維持



続きまして、業務用システム事業でございます。こちらの売上高と営業利益のグラフになっておりますが、特に右側の営業利益のところを見ていただきますと、前年度、前々年度の通期ベースでの営業利益、それぞれ 32 億円、33 億円という数字でございますけれども、こちら上半期の段階でおおむねそちらをキャッチアップできている水準感でございます。

やはり改札の特需が非常に効いているところで、数字に出てきております。

業務用システム事業（イニシャル/ランニング）



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

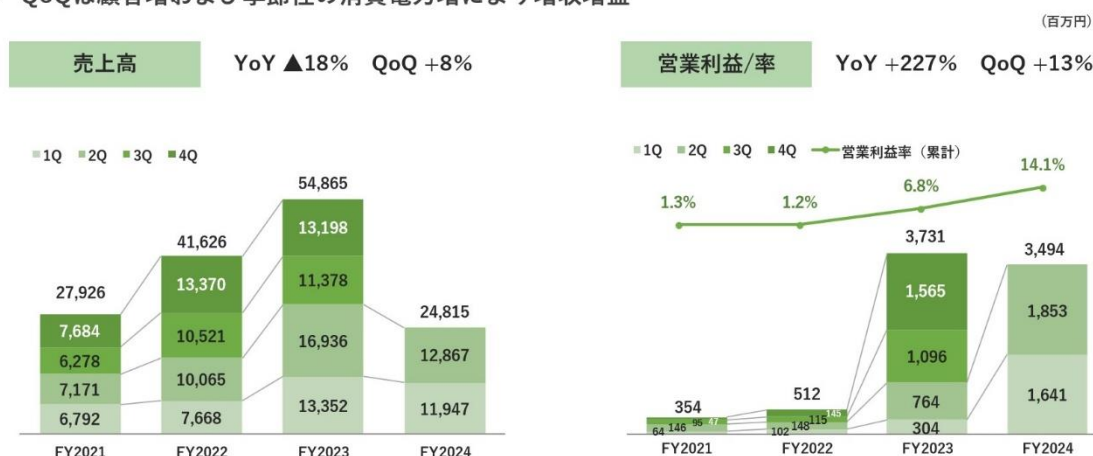


続きまして、イニシャルとランニング別の売上高、および粗利、それぞれのマージンの内訳でございます。こちら先ほどご説明させていただきましたとおり、粗利率、上段のオレンジの折れ線グラフでございますけれども、こちらが機器販売の部分の粗利率になります。

前年度1年間を見ていただきますと、大体40%内外で推移しておりましたのが、今期に入りましたからは45%内外で販売ができて、粗利が確保できているところでございまして、こちらが非常に利益貢献しているところの、二つ目の要因になっております。

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



続きまして、エネルギー事業になります。こちらに関しましても冒頭来ご説明させていただいておりますとおり、左側のトップラインに関しましてはJEPXの価格下落の影響で減収になっておりますが、一方で仕入値が下がっていること、および顧客基盤を着実に拡大できているという二つの要因によりまして、収益性が大幅に改善できております。

このエネルギー事業に関しましても、上半期の段階で前年度の通期ベースの数字をおおむね捉えているかたちに今、なっております。

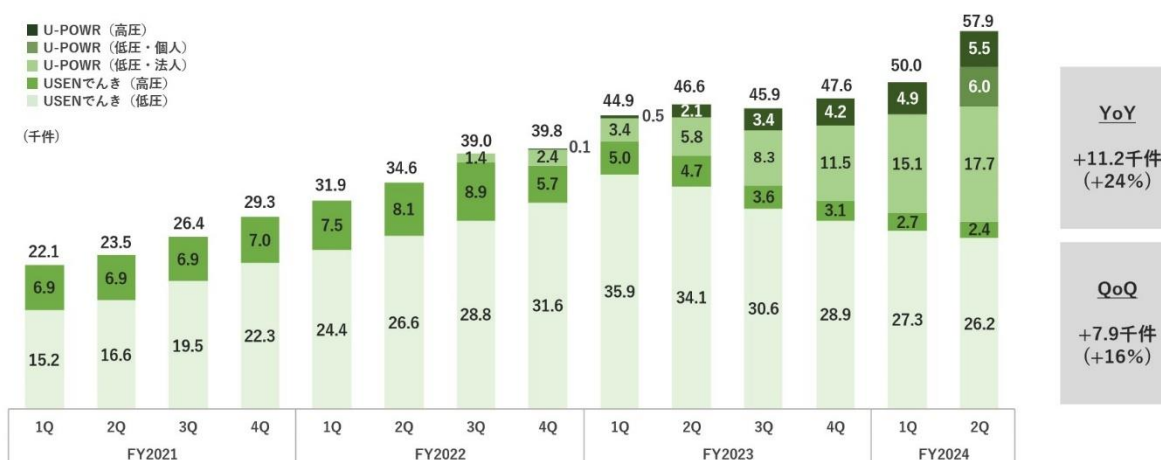
サポート

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@scriptsasias.com



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



こちらがエネルギー事業の顧客件数の推移になります。この2Q、大きくジャンプアップしているように見えるのですが、第1四半期の末のタイミングから家庭向けのプランを始めさせていただいております。市場調達型のU-POWERのほうで家庭向けのプランを始めさせていただいております、こちらが3カ月間でおおよそ6,000件の顧客アカウント、お客様を獲得できていると。

こちら棒グラフの上から二つ目、こちらが第2四半期から新たに加わっておりますので、こちらの数字がプラスされていること、およびその他の商材、通常の店舗さん、あるいは施設さん向けの電力に関しましても1,900件ぐらい、約2,000件弱純増できておりますので、これまでのトレンドに沿ったようなかたちで純増ができておりますので、順調に顧客基盤を拡大できていると。こちらが将来収益につながってくると理解しております。

以上、簡単ではございますが、私から第2四半期の業績の概要というかたちで、ご説明させていただきました。以降に関しましては、事前収録になりますけれども、代表の宇野からプレゼンテーション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@scriptasia.com



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（投融资、コンテンツ前払含む）	12,600	17,000	+4,400	+35%

U-NEXT
HOLDINGS

34

宇野：代表取締役社長の宇野でございます。私のほうからは今回、業績および配当の予想の修正を発表させていただいております。その内容について、説明させていただければと思います。

まず、2024年8月期の業績予想の修正でございます。全体の売上高としては、期首予想3,000億円に対して修正予想3,160億円で、160億円の増額とさせていただきます。営業利益につきましては期初予想から45億円増加いたしまして、285億円。経常利益につきましては期首予想から42億円増加の275億円、そして当期純利益につきましては26億円増加の147億円。

のれんの調整後の純利益につきましては、25億7,000万円増加の178億5,000万円となっております。

EBITDAにつきましては45億円増加の390億円、そしてEBITDA-CAPEXにおきましては、44億円増加の170億円という数字となっております。

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

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。



続きまして、これをセグメント別に砕いて説明させていただきます。まずコンテンツ配信事業でございますが、期初よりユーザーの獲得が当初より上回るペースで、順調にユーザー数を増やすことができましたので、それによる増収、ならびに増益となっております。数字で申し上げますと売上高が22億円増加の1,082億円、営業利益が3億円増加の84億円となっております。

続きまして店舗サービス事業でございますが、こちらもおおむね堅調で、売上のほうが7億円増加の687億円という修正をさせていただいております。一方でこのマーケット、こういったDXサービスに対する引合いが非常にこれからも期待されることで、この下期の施策として大きくマーケティング費用を5億円程度積み増して、顧客のさらなる拡大に充てたいということで支出を想定しておりますので、営業利益につきましては期初発表どおりの99億円という数字を置かせていただいております。

通信事業につきましては、法人向けICT、業務店向けの自社光回線が上振れることによりまして、売上で5億円増、営業利益で4億円増、それぞれ620億円、営業利益が70億円という数字となっております。

続きまして業務用システム事業でございますが、こちらのほうはホテル/医療機器とも、この改札需要が順調に取り込めていることで機器販売が上振れまして、また粗利益率も向上しております。売上につきましては21億円増の261億円、営業利益につきましては18億円増の57億円という数字となっております。

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

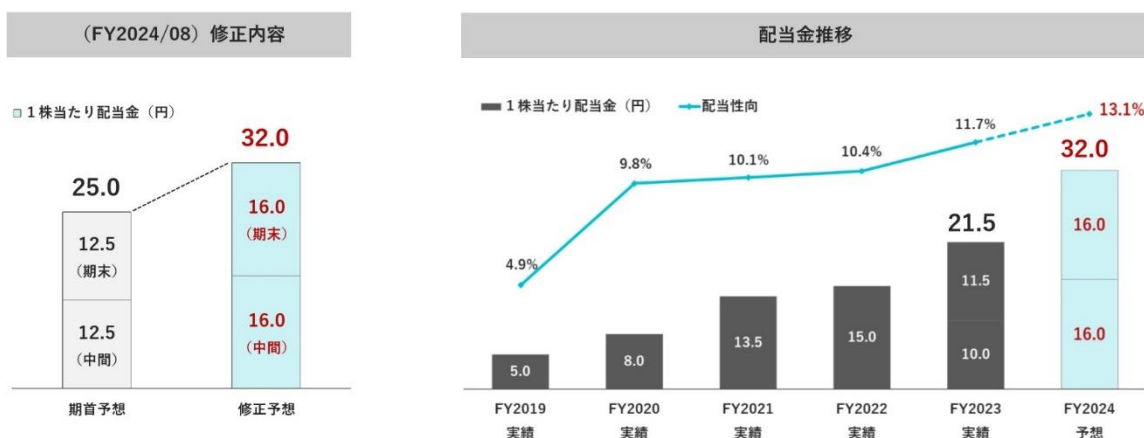


続きましてエネルギー事業のほうでございますが、U-POWERの顧客獲得が当初計画よりも順調に推移しております。よって売上については105億円増の555億円、そしてJEPXの取引価格も比較的下落傾向が続いてきておりましたので、収益性も改善されておりました、営業利益は61億円で21億円の増加になっております。

一方全体の調整額で、この間、ホールディングスの費用といたしまして4月1日付、後に説明しますが商号変更を行っております、これに伴うブランディング活動で10億円程度、当初計画よりも少し追加した状態でのブランディング、PR費用を検討しております、それにつきましてはマイナス1億円になっております。

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



続きまして、配当予想の修正内容であります。当初、今期につきましては中間、期末12.5円ずつの計25円という予定をしておりましたが、今回この業績の上振れ予想に伴いまして、配当のほうも中間、期末とも16円の合計32円ということで、修正発表をさせていただいております。

右のグラフのほうは配当金の推移となっております、2019年の実績から書かせていただいておりますが、ご覧のとおりおおむね順調に増配を続けることができしております。

中期経営計画でいいますと、配当性向として10%から30%という目標を掲げてきておりましたが、今回13.1%ということで、その範囲の中には入ってきております。また今後とも順調に業績を伸ばし、より増配についても検討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



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



続きまして、商号変更についてのご説明をさせていただきます。この4月1日からこの日を効力発生日といたしまして、商号を新たに U-NEXT HOLDINGS という社名に変更させていただいております。

USEN-NEXT HOLDINGS というグループ名を使ってきたわけではありますが、これはまさに旧 USEN と U-NEXT が統合した、その統合期間という間の商号であったということで、これからまたさらに次のステップ、成長を切り拓いていく中で、より多くの人に覚えてもらいやすい、そういうグループ名を冠していこうということで、U-NEXT HOLDINGS という社名に改めることにさせていただきました。

ご覧の VI でございますが、より分かりやすく、シンプルに力強さを表現できたのかなと思っておりますが、この U というのはあなた、また社会、お客様、もしくは私たちにとっての大事なパートナーである従業員。そういった多くのあなたと、その方々を未来につないでいく。そういう思いを込めた社名であります。

そして今回、この U-NEXT HOLDINGS という社名をより知っていただくために、全面的に現在テレビ CM、タクシー広告、交通広告などを展開させていただいております。タレントにアーティストとして、もしくは俳優さんとして著名な福山雅治さん、そして出口夏希さんという方を起用させていただいて、展開していくわけでございます。

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@scriptsasias.com



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



今後の私たちのプロモーション戦略といたしましては、全てをU-NEXTに統合していくということではなく、一方で私たち創業から60年以上使ってきたUSENというブランド、こちらはわれわれの顧客であります業務店の経営者、従業員の方々に今も非常に強い信頼と、多くの知名度を保つことができていると自負しております。

ですので、このBtoBブランドとしてのUSEN、これは一方でよりマーケットに刺さるように広げていながら、一方でU-NEXTサービスによって広がった個人向け認知の高いU-NEXTのブランド。残念ながら、この二つのサービスを一つのグループが展開していることについては、あまり知られていなかったということで、今回のプロモーション軸はUSENもU-NEXTも同じグループで展開している。そういう企業体なんだよということを広く知っていただくということを、主立った趣旨にしております。

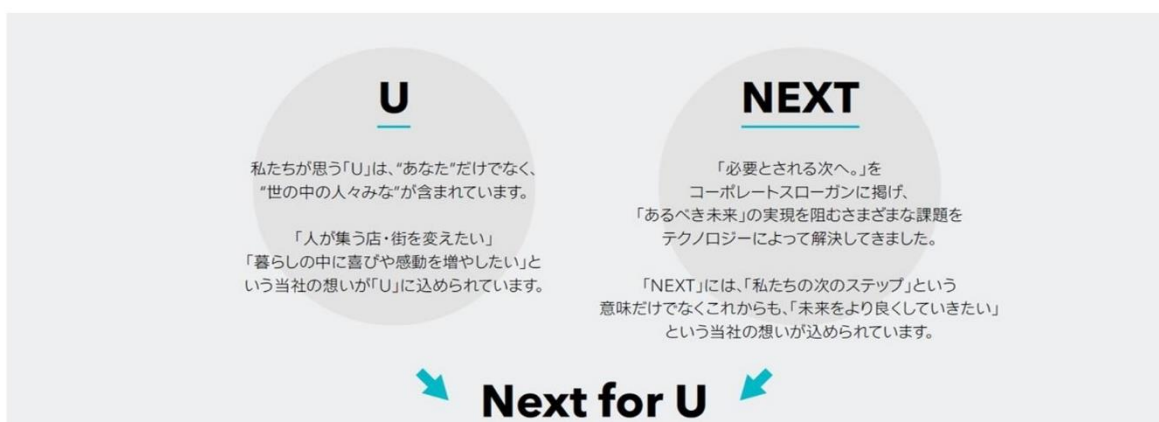
これが広がることによって、グループの私たちに対する親しみであったり、期待度であったり、そういうことが一層高まってくれるのではないかと信じて、この活動を引き続き続けていきたいと考えております。

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

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



そして新コーポレートスローガンでございますが、新たに「Next for U」というスローガンを掲げさせていただきます。これはU-NEXT HOLDINGS、このU-NEXTの意味合いがまさにNext for Uだと引っ繰り返したようないい方になりますが、シンプルにいろんな方に社名の意味合いみたいなことを分かっていたいただきやすくするために、この補完のスローガンを策定いたしました。

今まで「必要とされる次へ。」という言葉を使ってまいりましたが、大きな意味合いは同じであると思っておりますが、より覚えてもらいやすく、いいやすいスローガンに変えさせていただいたということであります。

以上、私のほうから業績修正、配当の修正、ならびに商号変更につきましてのご説明をさせていただきました。株主の皆様におかれましては、引き続きご支援のほど、どうぞよろしくお願い申し上げます。

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。

質問者 [Q]：良好な決算後、出尽くし感で株価が下落していますが、今後の業績見通しやその確度について、投資家に何か伝えたいメッセージがあればお願いいたします。

西本 [A]：おととい決算を公表させていただいてから、ちょっと株価のほうは下がってきてしまっておりますけれども、まず確実に今申し上げられることとしては、この第3四半期に入って今1カ月半ぐらい経過しておりますけれども、何か事業のモメンタムが変わっているのですとか、事業のコンディションが変わっていることはございません。

上期にならったかたちでというか、上期と同じようなかたちで事業のほうは進捗できていると、今の段階では申し上げられるかなと思います。

一方で上期と下期、通期予想から上期の実績を逆算していただいたときの下期の数字、売上高が100億円以上増える中で、営業利益が30億円ぐらいマイナスになる数字ですけれども、今回上半期での業績修正ということで、比較的三つの項目を織り込ませていただいております。

まず一つ目としては、着実に発生するであろう追加コスト。これは先ほど宇野のプレゼンテーションでもありました、グループのブランディングのコスト。こういったものに関しましては、確実に使っていこうと考えております。

二つ目は先ほど店舗サービスのところでもご説明させていただいておりますけれども、今後費用対効果を見ながら、より顧客基盤を拡大するため、より収益性を高めるための先行投資としての販促費等の費用投下に関しましては、一定額この下半期のところで見込ませていただいております。

三つ目といたしましては、決して起こる可能性が高くはないものも含めて、ある程度外部環境要因で収益性が悪化するリスク。この部分も一定程度、織り込ませていただいております。

この上半期の段階での業績修正ということで、出す数字は基本的に、コミットメントに近いようなレベル感の数字を出すべきだと考えておりますので、先ほどの三つ目の項目ですね、特に。こちらに関しましてはどこまで発生するか、もしくはしない可能性もあるところも含めて、一定額の費用、収益性の悪化を織り込ませていただいている数字だと、ご認識いただければなと思います。

質問者 [Q]：業務用システムの新札特需は、いつ頃まで続くと考えていますか。

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



西本 [A]：改札のところでございますけれども、この7月から、私どもの第4四半期にあたりますけれども、新紙幣の流通が開始いたします。一方で新紙幣の流通が開始した後も、一定期間は古いお札の入れ替わりの期間があるかなと思っておりますので、7月までに全てを完了させなきゃいけない。逆にいうと私どものリソースの兼ね合いで、そういったかたちの対応がなかなか難しいかなと考えております。

ですので、紙幣が完全にスイッチングというか、リプレースというんですか。入れ替わるまでのリードタイムも含めて、来期の上半期ぐらいまでは、この新紙幣の入替え対応が続いていくんじゃないかなというところが、今の段階での見立てになります。

質問者 [Q]：エネルギー事業について、上振れ要因の今後の動向はどう見ていらっしゃいますか。

西本 [A]：先ほど申し上げたとおり、上振れの要因としては大きく二つございまして、顧客基盤が今期期首予想ですと全体の契約件数、落とすという計画にしている中で、この上半期で着実に増加ができて、純増が達成できている。および JEPX の取引価格、市場価格自体が下がってきておりまして、そのところでマージンが確保できている。この二つの要因になっております。

少なくとも今の段階において、この事業のモメンタムが大きく変わっている、変わってきている見立てはしておりません。ですので、ある程度下期も継続して顧客基盤を増やしていき、JEPX の価格が今の水準、あるいは若干の増加程度でとどまるのであれば、ある程度収益性は確保できていく。もしくは収益の成長は維持できていくのではないかと考えております。

質問者 [Q]：動画配信事業の為替影響は、どの程度でしたか。

西本 [A]：こちら期首予想、年間平均で 140 円で置かせていただいておりますけれども、実際、上半期の着地で申し上げますと 147 円から 148 円で着地しております。

価格感応度としては、通期ベースで仮に 1 円当たり円安に振れてしまうと、5,000 万円程度という PL インパクトで見えておりました。一方で 6 カ月間で 7 円から 8 円でございますので、簡便的に計算すると大体 2.5 億円から 3 億円ぐらい、コストの負担は増えているようなかたちになります。

一方で、先ほどご説明させていただきましたとおり、その部分の為替によるコスト増を吸収した上で、上半期の売上に対するコンテンツの原価率は、期首予想対比インラインという状況になっております。

質問者 [Q]：動画配信事業について、広告宣伝費が低下したのは TBS との連携効果によるものでしょうか。

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@scriptasia.com



西本 [A]：そちらもあると思います。今期の1Qに関しましてはTBSさんのVIVANTというドラマ、あるいは過去U-NEXTをご利用いただいていた方への再加入のキャンペーンをやらせていただいたりですとか、あとは欧州のプロサッカーのシーズンの開幕というタイミングでの流入で、若干通常の実力値よりもプラスアルファの流入があったのかなと思っておりまして。その兼ね合いで、ウェブプロモーションのコストも増えてきたかたちになっております。

それとは別途TBSさん、テレビ東京さんのマス向けのプロモーションによる流入のプラスも効いております。一方で第2四半期に関しましては、実績のほうでお示しさせていただいておりますとおり、ユーザーの純増。これはU-NEXTのユーザーの純増でございますけれども、1Qがプラス33万だったものに対して2Qが14万で、やはり流入、あるいはネットの純増の一服感が出ているといえますか、特需が若干落ち着いた状況でございますので、プロモーションコストが下がっている背景になっております。

質問者 [Q]：エネルギー事業について、新しく始められた家庭向け含め、U-POWERの顧客獲得は順調な状況が続いておりますが、この要因は何でしょうか。また競争環境は一時より厳しくなりつつあるように思いますが、今後も順調な顧客獲得は続けられると考えてよいでしょうか。

西本 [A]：やはりこれまでのところで申し上げると、競争環境が私どもの想定よりも激化しなかったところで、ユーザーを積み上げられてきたところがあると思っておりますし、逆に今後伸ばしていくポイントとしてはおっしゃるとおり、競争環境自体は若干激化してきているのかなとも考えておりますので、私どものその他の商材における顧客基盤での獲得、こういったところのリレーションシップを通じた獲得で、伸ばしていけたらなと考えております。

質問者 [Q]：中計について、今回の業績予想の上方修正で、中期経営計画のアップサイドケースも1年前倒しで達成する見通しですが、中計見直しについてどのように考えていらっしゃるでしょうか。

西本 [A]：中計に関しては一応、最短であれば今期の本決算のタイミングかなと考えていたのですが、来期になる可能性も一定程度あるかなと思っております。

その背景としては、中計の年次自体は来年度まで残っています。今期に作成する来期の社内予算、および業績予想をいったん中計の最終年度からアップデートさせていただくかたちで、来期1年間の数字と置き換えさせていただいて、その1年間の間で向こう3年から4年ぐらいの中計を出させていただくような可能性も、一定程度あるかなと思っておりますので。

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@scriptasia.com



そういった点では一定、来期になる可能性があるところも、お含み置きいただければなと思います。

司会 [M]：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。株主、投資家の皆様におかれまして、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。

[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

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

