

U-NEXT HOLDINGS

2025年8月期決算および 新中計「Road to 2030」説明会

株式会社U-NEXT HOLDINGS
(東証プライム市場 9418)

2025年10月16日

目次

1. 2025年8月期決算概要
2. 前中期経営計画の振り返り
3. 2026年8月期業績予想
4. 新中期経営計画「Road to 2030」の概要

1. 2025年8月期決算概要

エグゼクティブサマリー

連結売上高*および営業利益で9期連続の過去最高業績を達成、
YoYでも売上高で19%、営業利益で8%の増収増益

*売上高は2018年8月期の8ヶ月変則決算値を12ヶ月換算

セグメント別ではコンテンツ配信と通信・エネルギーが過去最高業績、
店舗・施設ソリューションも改刷需要の反動減を吸収してYoYで横ばい

金融・不動産・グローバルはM&Aを実行したキャッシュレス決済事業が
顧客獲得費用の積極投下により赤字取込も既存事業の成長で営業増益

課金ユーザーや契約件数などのKPIは全事業セグメントで順調に成長、
将来の収益基盤を構築

連結決算サマリー（予想対比）

- 売上高、各段階利益ともに通期予想を達成
- EBITDA-CAPEXはM&Aのクロージング遅延含む投資計画の未消化で大幅に超過

(百万円)	FY2025 予想	FY2025 実績	進捗
売上高	360,000	390,408	108%
営業利益	31,000	31,571	102%
営業利益率 (%)	8.6%	8.1%	-
経常利益	30,000	30,900	103%
親会社株主に帰属する当期純利益	16,700	18,395	110%
親会社株主に帰属する当期純利益 [のれん調整後]	19,850	21,724	109%
EBITDA	42,500	43,500	102%
EBITDAマージン	11.8%	11.1%	-
EBITDA-CAPEX (投融資、コンテンツ前払含む)	10,300	16,887	164%

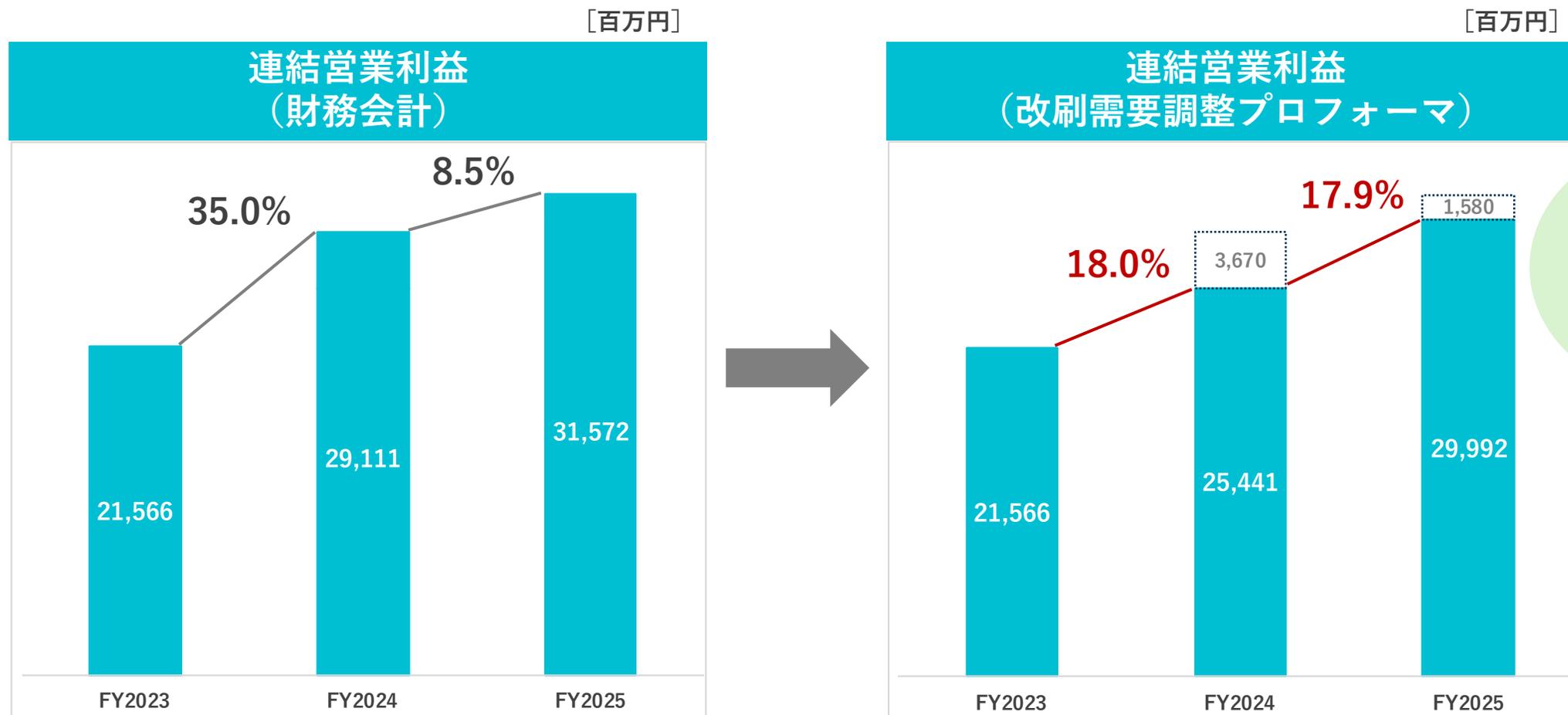
連結決算サマリー（前年対比）

- 売上高は19%、営業利益は8%の増収増益を達成
- 親会社株主に帰属する当期純利益の大幅増益はグループ再編に伴う繰越欠損金の活用や含み損を抱えていた不動産の売却による損金算入等で法人税負担が軽減された一過性要因

(百万円)	FY2024 実績	FY2025 実績	増減額	増減率
売上高	326,754	390,408	+63,654	19%
営業利益	29,110	31,571	+2,461	8%
営業利益率 (%)	8.9%	8.1%	-	-
経常利益	28,321	30,900	+2,579	9%
親会社株主に帰属する当期純利益	15,357	18,395	+3,038	20%
親会社株主に帰属する当期純利益 [のれん調整後]	18,503	21,724	+3,221	17%
EBITDA	39,541	43,500	+3,959	10%
EBITDAマージン	12.1%	11.1%	-	-
EBITDA-CAPEX (投融資、コンテンツ前払含む)	13,371	16,887	+3,516	26%

改刷に伴う機器入替需要の影響

ここ2年間施設ソリューションで発生した改刷需要影響を補正した成長率プロフォーマは以下のとおり



実態は前期も
10%を大きく
上回る成長

事業セグメント別業績（予想対比）

- 売上高は全事業セグメントで超過、営業利益は計画インライン～10%超で着地
- 調整額は堅調な事業成長に連動した人員増強などの組織強化に伴うコスト超過

(百万円)		FY2025 予想	FY2025 実績	進捗
コンテンツ配信	売上高	122,100	128,394	105%
	営業利益	9,800	9,648	98%
	営業利益率	8.0%	7.5%	-
店舗・施設ソリューション	売上高	93,100	97,066	104%
	営業利益	14,700	16,361	111%
	営業利益率	15.8%	16.9%	-
通信・エネルギー	売上高	142,100	161,295	114%
	営業利益	13,600	13,186	97%
	営業利益率	9.6%	8.2%	-
金融・不動産・グローバル	売上高	8,700	11,115	128%
	営業利益	1,400	1,484	106%
	営業利益率	16.1%	13.4%	-
調整額	売上高	-6,000	-7,463	124%
	営業利益	-8,500	-9,109	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

事業セグメント別業績（前年対比）

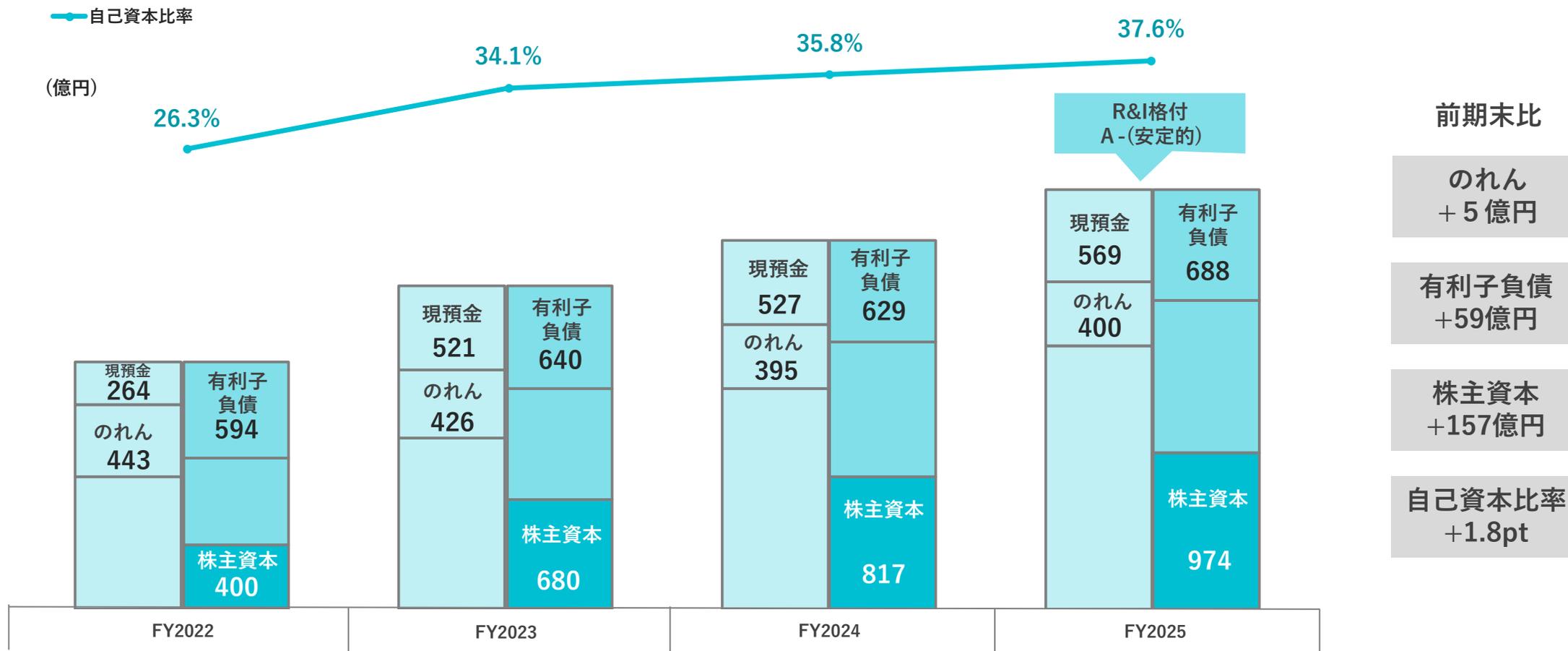
- コンテンツ配信および通信・エネルギーが大幅な増収増益で全体を牽引
- 店舗・施設ソリューションは改刷需要の反動減を吸収して横ばい
- 金融・不動産・グローバルはM&Aで取り込んだキャッシュレス決済事業が顧客獲得費用の積極投下で赤字取込も既存事業の成長でカバーして増益達成

(百万円)		FY2024 実績	FY2025 実績	増減	増減率
コンテンツ配信	売上高	110,134	128,394	+18,260	17%
	営業利益	8,595	9,648	+1,053	12%
	営業利益率	7.8%	7.5%	-	-
店舗・施設ソリューション	売上高	96,793	97,066	+273	0%
	営業利益	16,778	16,361	▲417	▲2%
	営業利益率	17.3%	16.9%	-	-
通信・エネルギー	売上高	117,194	161,295	+44,101	38%
	営業利益	11,574	13,186	+1,612	14%
	営業利益率	9.9%	8.2%	-	-
金融・不動産・グローバル	売上高	9,141	11,115	+1,974	22%
	営業利益	1,394	1,484	+90	6%
	営業利益率	15.3%	13.4%	-	-
調整額	売上高	-6,509	-7,463	▲954	15%
	営業利益	-9,232	-9,109	+123	▲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

連結貸借対照表

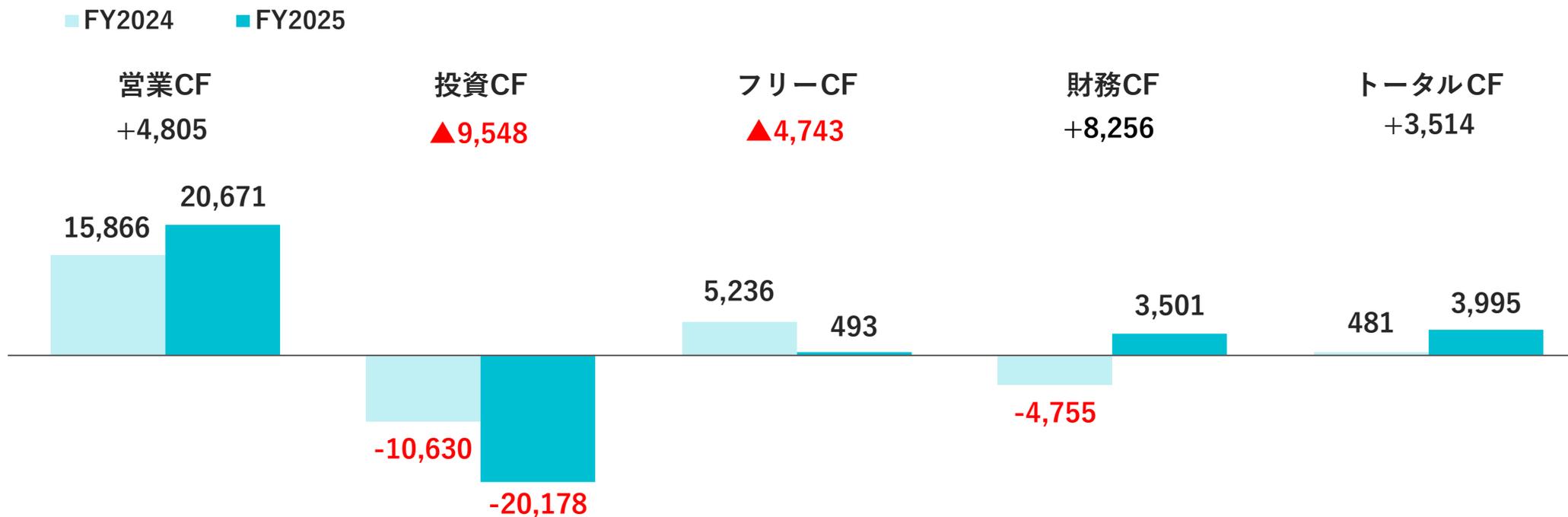
収益規模に連動してバランスよく拡大、自己資本比率は37.6%に



連結キャッシュフロー

- 営業C/F : 税前利益+28億、コンテンツ配信権増減+68億、法人税支払▲54億等により収入増加
- 投資C/F : 商業ビル取得や新レジ開発に伴う事業投資増加▲68億、M&A含む成長投資▲29億で支出増
- フリーC/F : 事業創出資金の範囲内で投資を実行し、ほぼフラット
- 財務C/F : 収入超過はM&A資金および商業ビル取得資金の借入91億によるもの

(百万円)



事業セグメント別決算サマリー

コンテンツ配信

(YoY)課金ユーザー50万人増に加えてサッカーパックも貢献し過去最高業績を更新
(QoQ)7 四半期ぶりに課金ユーザーの四半期純増数が20万を超過、500万人目前に

店舗・施設 ソリューション

(YoY)施設ソリューションにおける改刷需要の反動減を吸収してほぼ横ばいで着地
(QoQ)売上は横ばいも減価償却費の増加や一過性要因となる商品評価減などで減益

通信・エネルギー

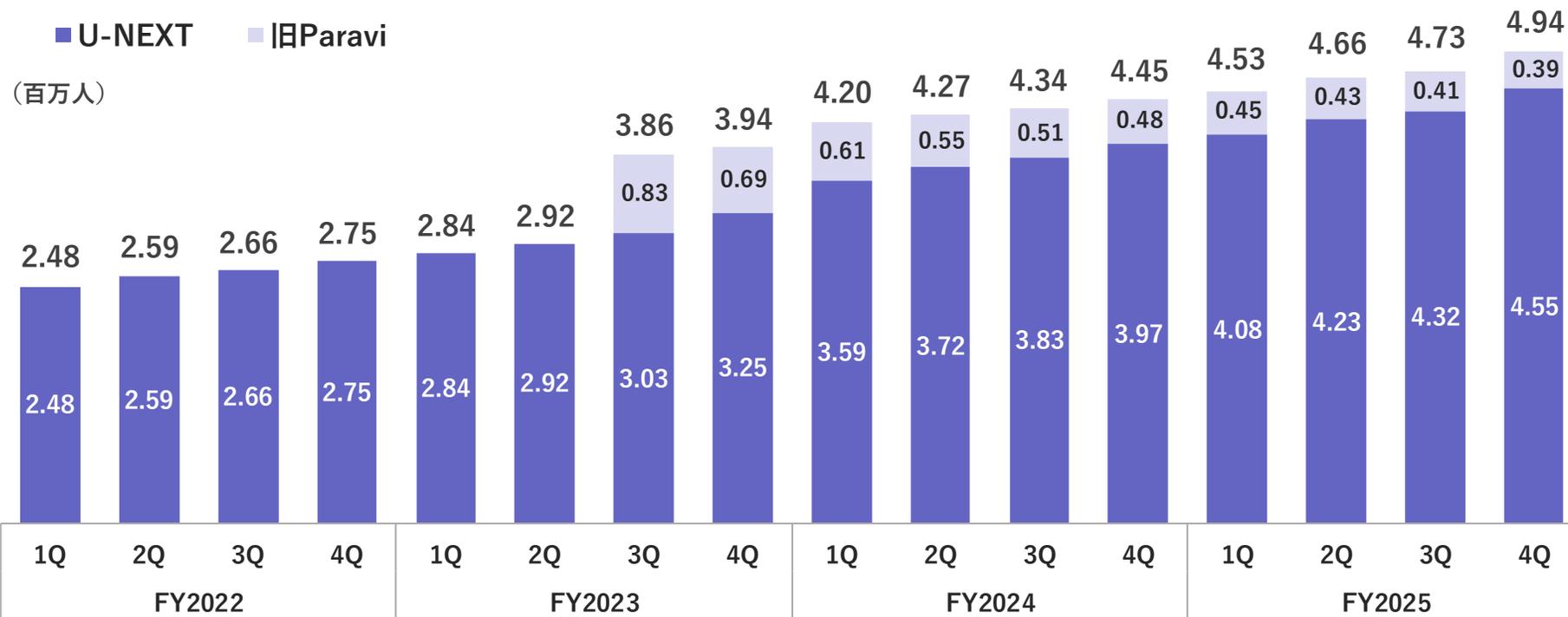
(YoY)エネルギーの大幅成長により過去最高業績を更新、通信も安定的な増収増益
(QoQ)酷暑だった夏場の季節性を受けてエネルギーが大幅な増収増益

金融・不動産・ グローバル

(YoY)先行費用投下で赤字取込となったキャッシュレス決済を吸収し、増収増益を達成
(QoQ)全体で売上横ばいも、営業利益はキャッシュレス決済の販管費増などにより減益

コンテンツ配信事業（課金ユーザー）

YoYで50万人増、QoQでも7四半期ぶりとなる20万超のユーザー増により500万人目前



YoY
+49万人
(+11%)

QoQ
+21万人
(+5%)

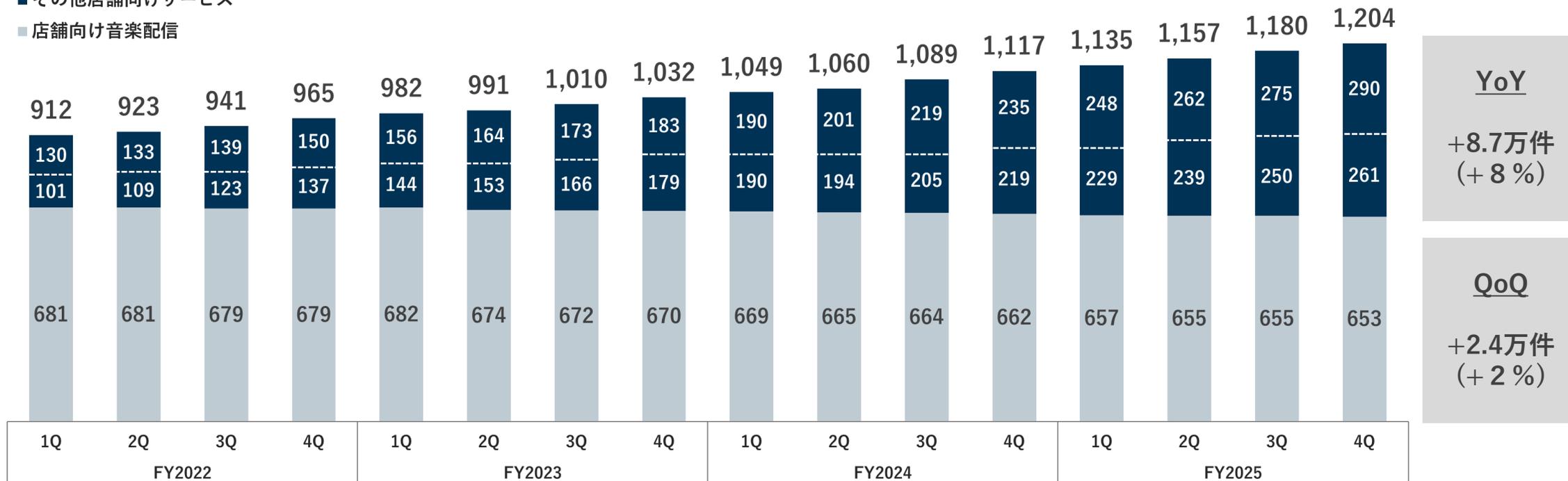
QoQ純増減 (千人)	U-NEXT	+95	+107	+69	+94	+88	+87	+107	+221	+333	+138	+109	+137	+106	+155	+87	+232
	旧Paravi	-	-	-	-	-	-	+829	▲137	▲80	▲63	▲43	▲28	▲25	▲21	▲20	▲17

※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

店舗ソリューション（契約件数）

YoYで9万件、QoQで2万件の増加

- 店舗向け通信回線
- その他店舗向けサービス
- 店舗向け音楽配信



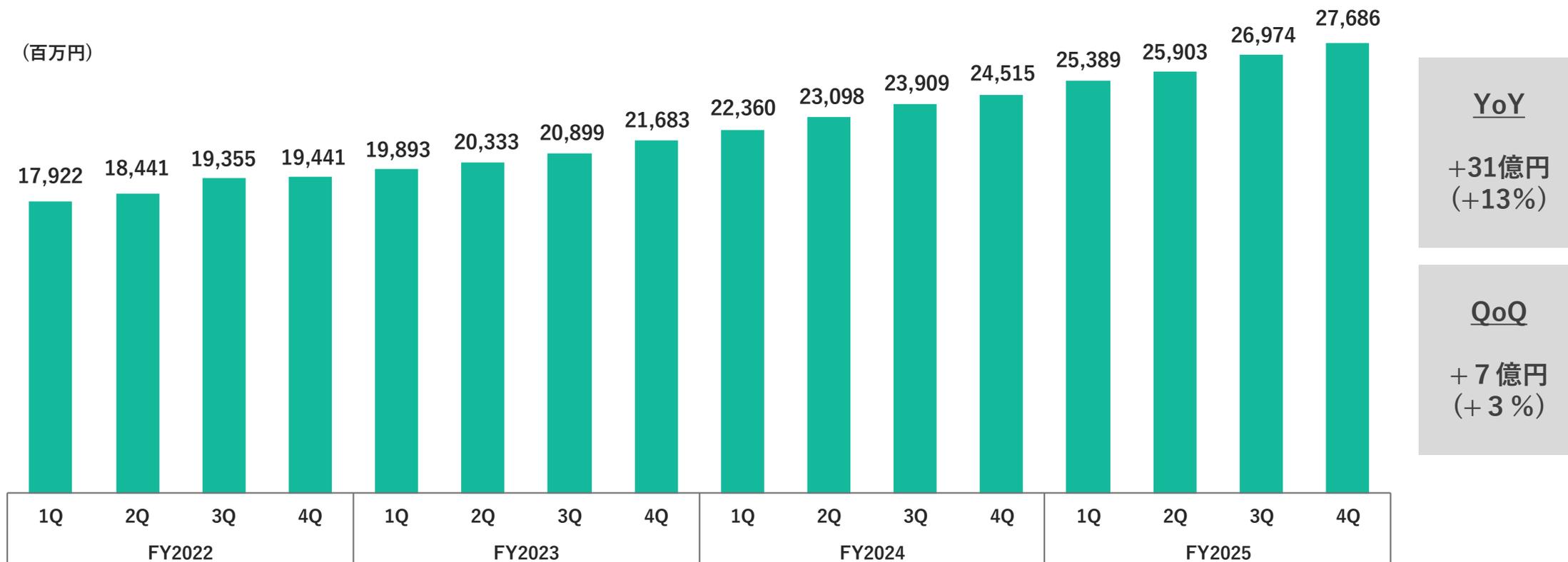
※その他店舗向けサービス：通信回線、POSレジ、Wi-Fi、IPカメラ、配膳ロボット、デジタルサイネージ、フードデリバリーフランチャイズの合算

※従前含めていたキャッシュレスサービスに関しては、公表済みM&Aの完了後において「金融・不動産・グローバル事業」でのGMV開示へ変更予定のため過去分含めて上記から控除

※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

通信：法人向けICT（ARR）

リカーリング売上の順調な拡大に伴い、ARRも着実に増加



※Annual Recurring Revenue：Monthly Recurring Revenue の12倍

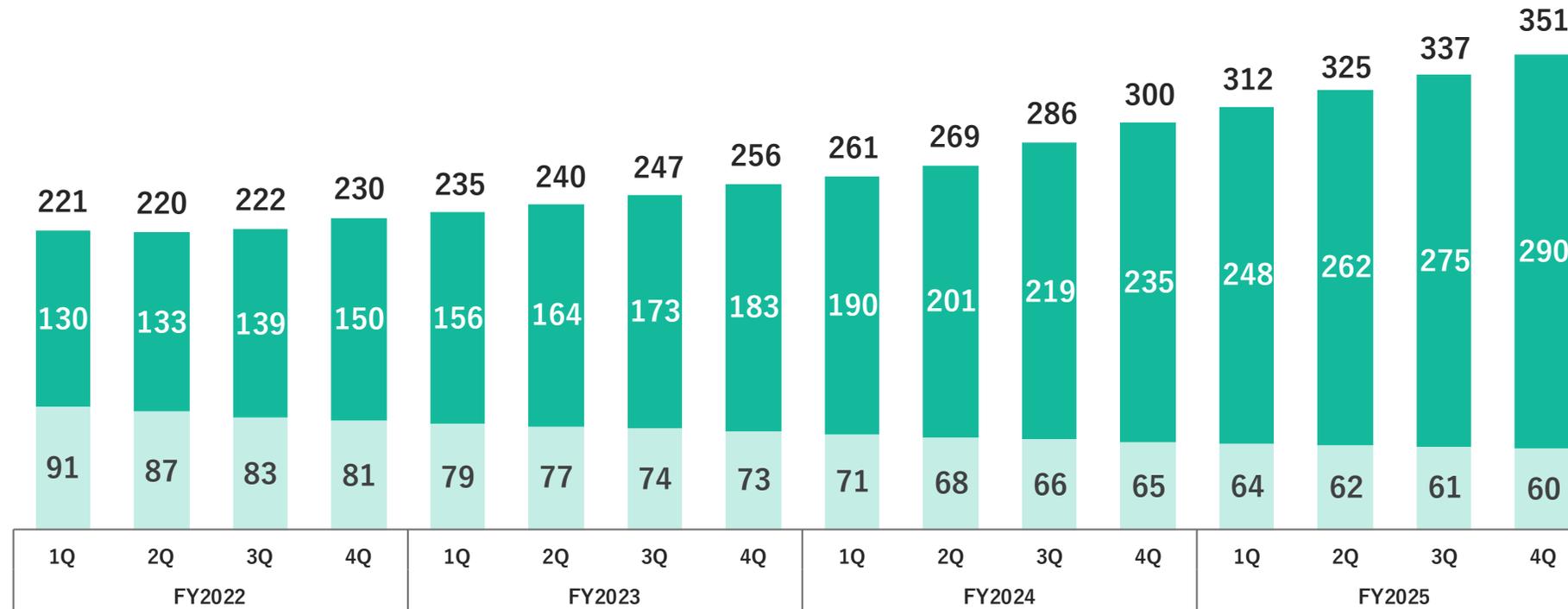
※Monthly Recurring Revenue：販売手数料などのフローを除く継続課金サービス売上高

※各四半期最終月の単月売上高ベース

通信：店舗・個人向け自社光回線（契約件数）

店舗向け回線で安定して契約件数を積み上げ

(千件) ■個人向け ■店舗向け



YoY
+ 5 万件
(+17%)

QoQ
+1.4 万件
(+ 4 %)

※上記の一部（店舗向け及びBtoBtoC商流）は24頁掲載の店舗ソリューション契約件数における「その他店舗向けサービス」の内数

エネルギー（契約件数）

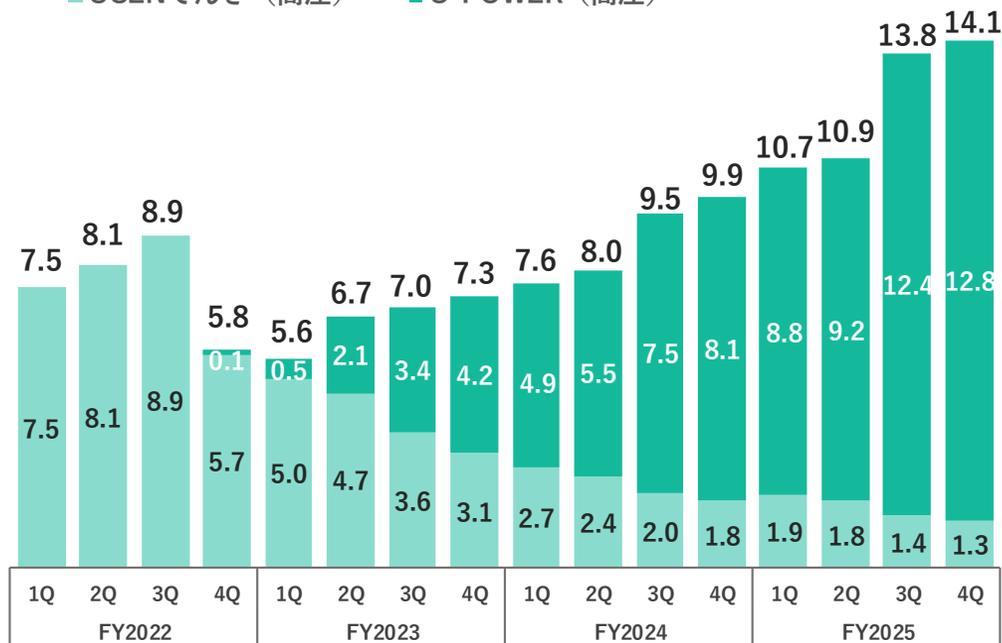
高圧/低圧ともに堅調に安定的に契約件数を積み上げ

高圧

YoY +42% QoQ + 2%

(千件)

■USENでんき（高圧） ■U-POWER（高圧）

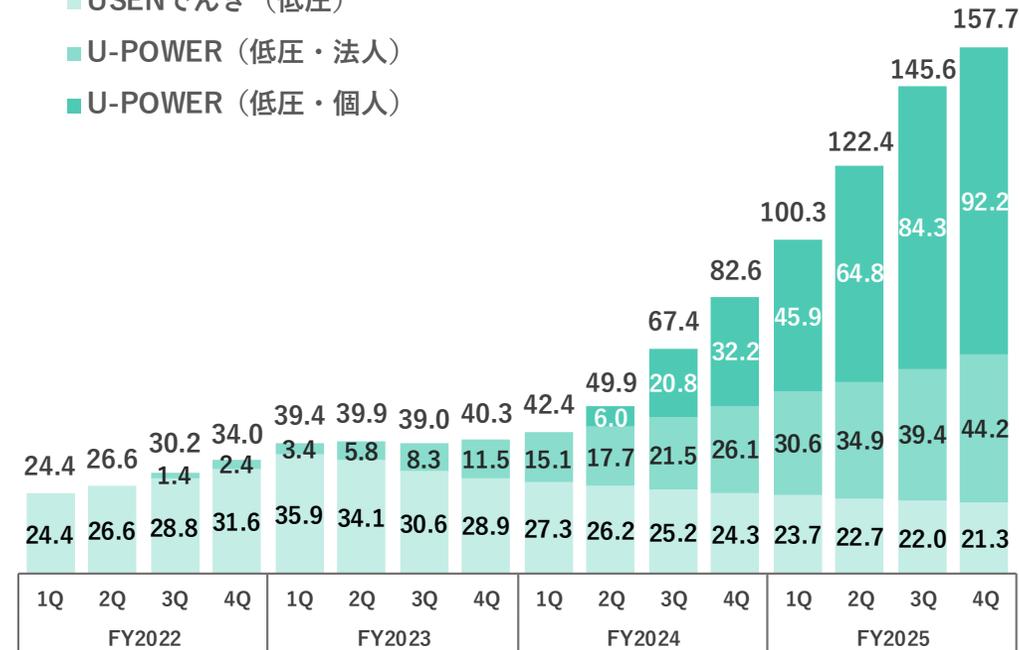


低圧

YoY +91% QoQ + 8%

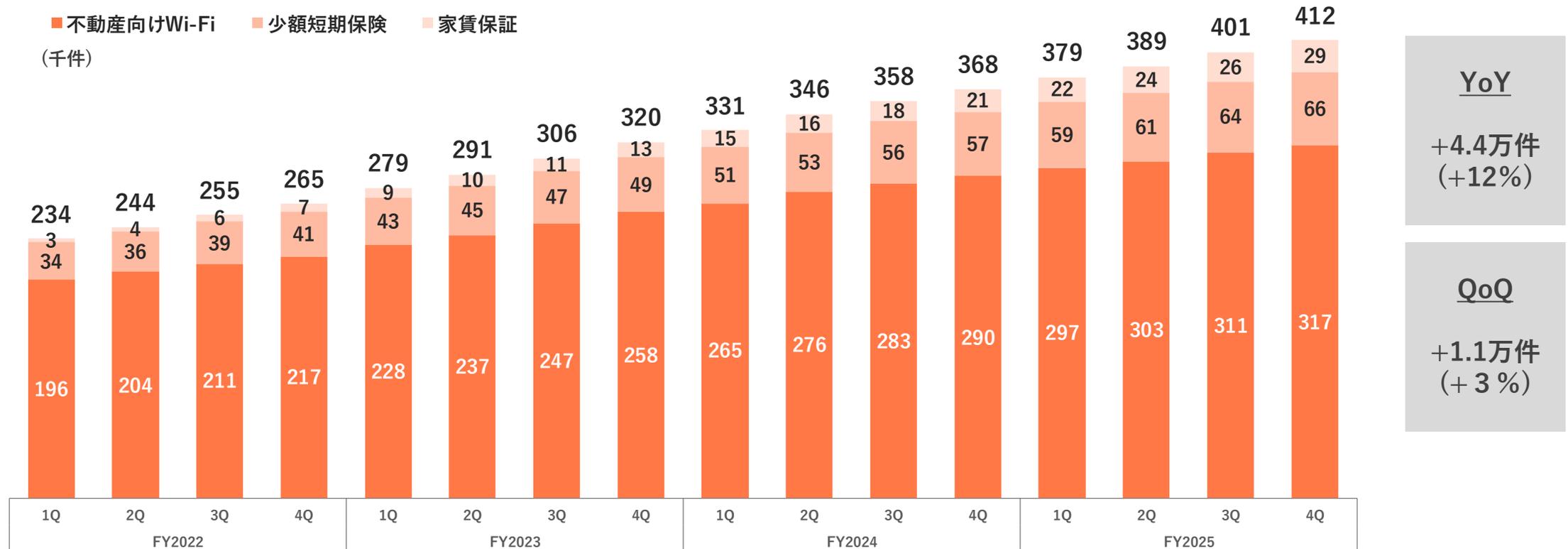
(千件)

■USENでんき（低圧）
■U-POWER（低圧・法人）
■U-POWER（低圧・個人）



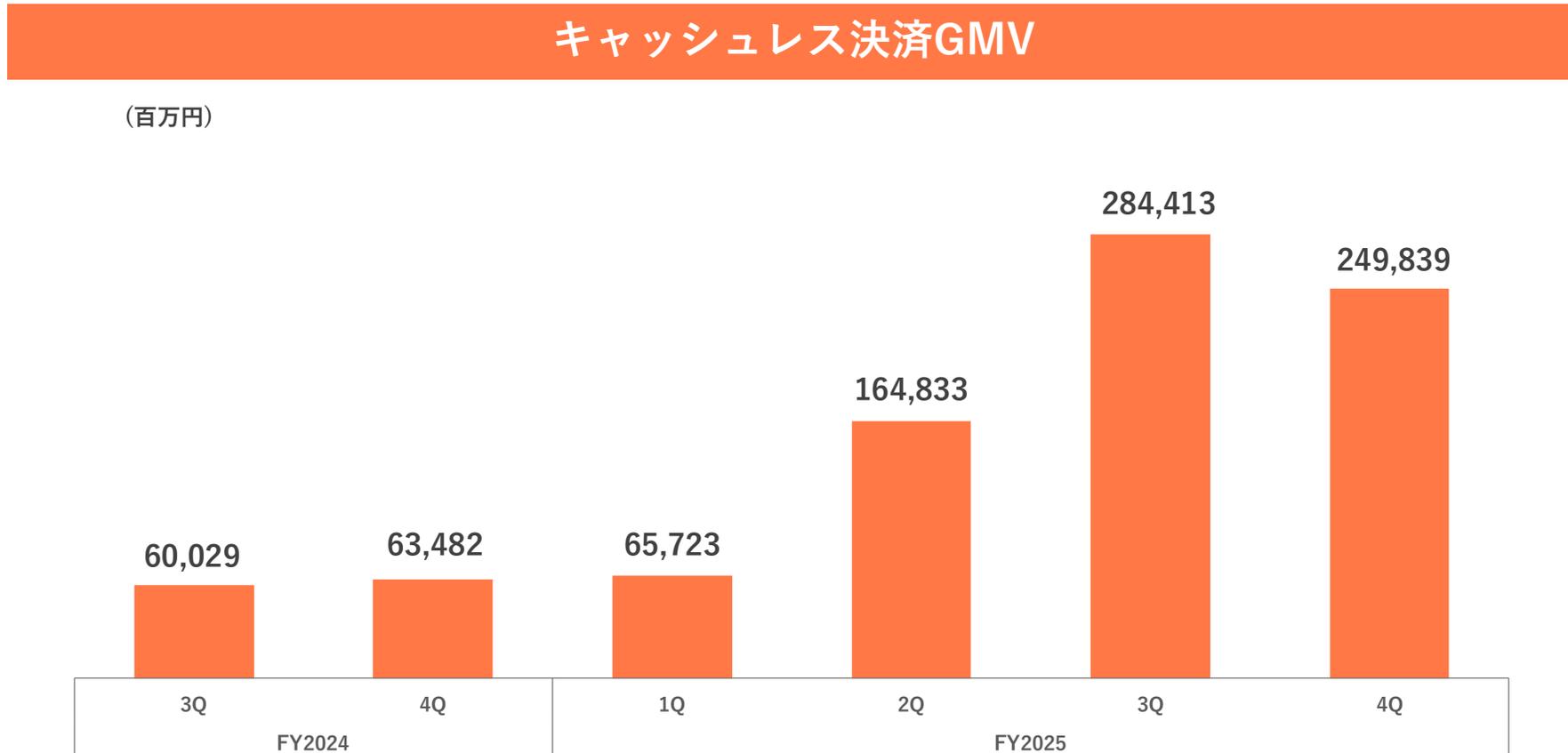
金融・不動産・グローバル事業（主力商材契約件数）

全ての商材が安定的に成長してYoYで4万件、QoQで1万件の増加



金融（キャッシュレスGMV）

加盟店舗数は堅調に増加も歓送迎会シーズンを終えた季節性もありGMVは微減

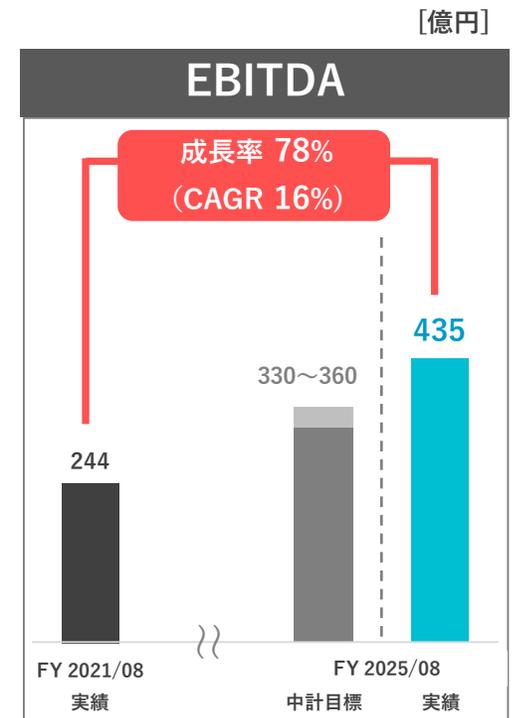
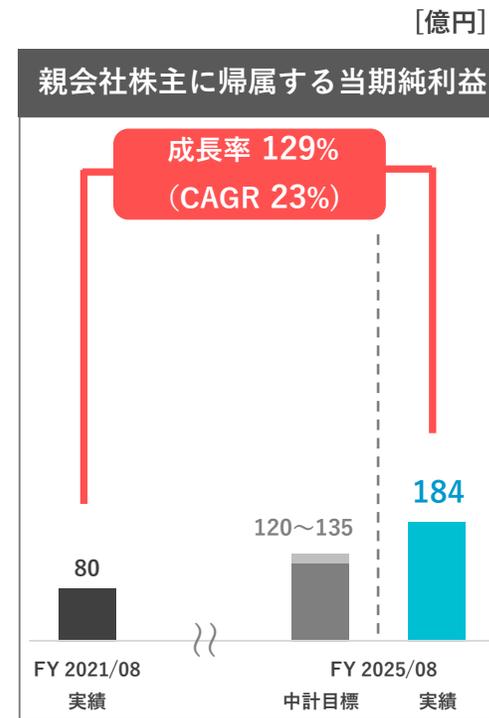
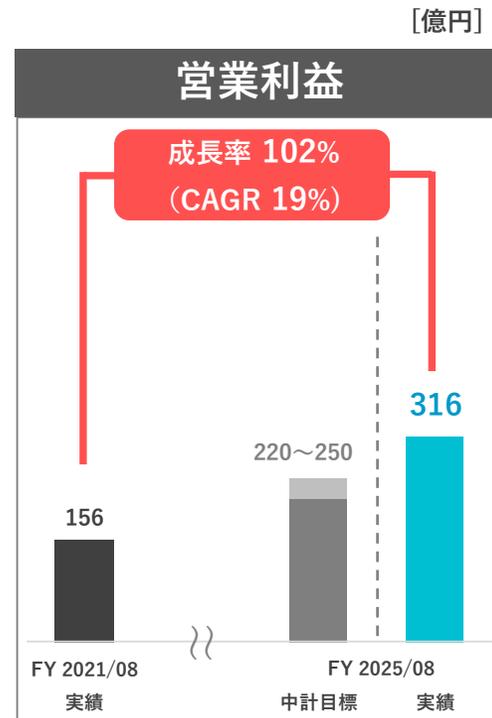
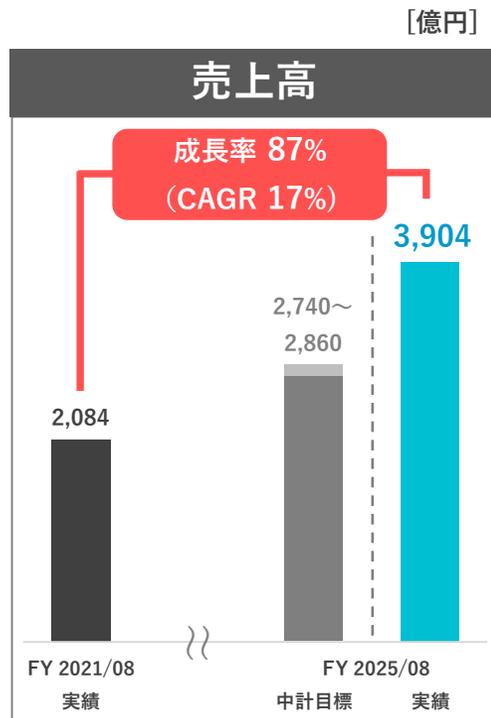


※M&A取込によるFY2025の増加影響は2Qが2ヶ月、3Qが3ヶ月

2. 前中期経営計画の振り返り

連結P/L

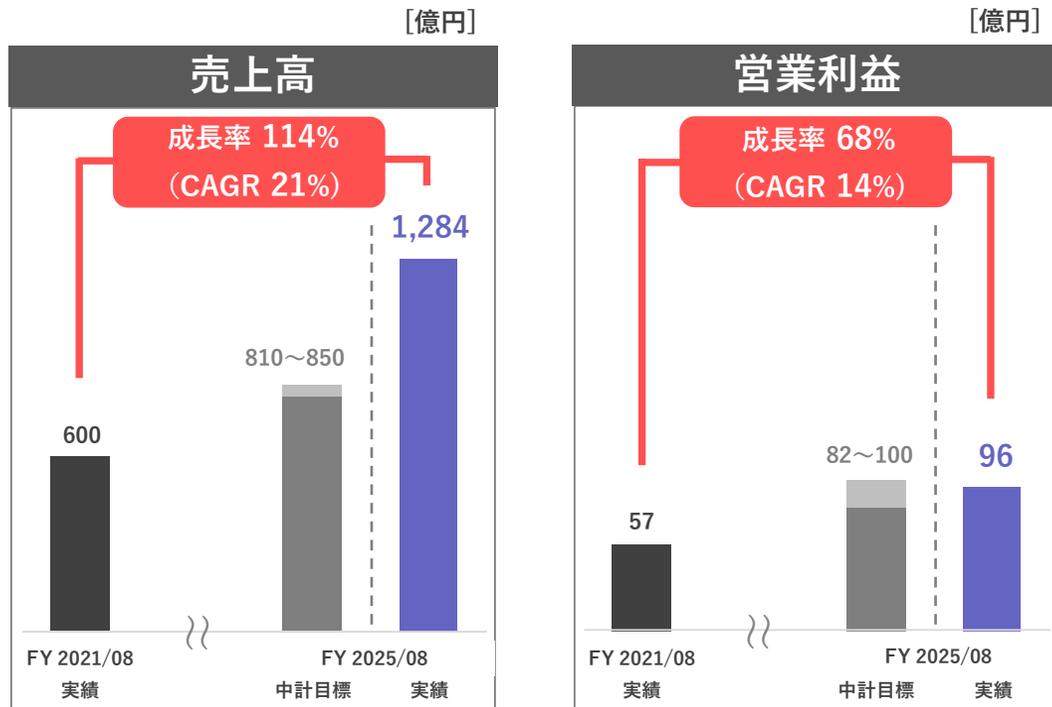
- この4ヶ年で1.8倍～2.3倍まで収益規模拡大、営業利益のベンチマークであるCAGR10%も大きく超過
- 売上高は全事業セグメントで最終年度計画を超過（大宗がリカーリング売上のため将来収益基盤）
- 営業利益の超過は通信・エネルギー事業が大きく牽引しているが、その他事業も着実に成長



事業セグメント別P/L①

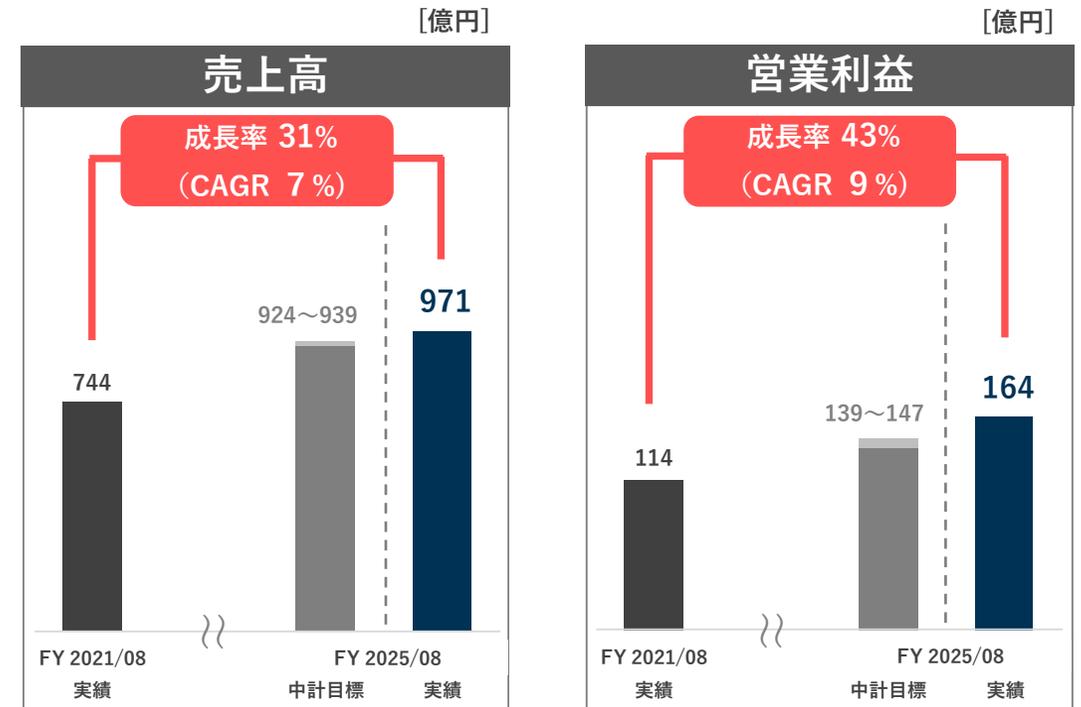
<コンテンツ配信事業>

- 中計最終年度における課金ユーザー数は計画比+150万の超過
(Paraviの統合、TBS/テレビ東京との提携、スポーツ強化など)
- 代理店手数料や決済手数料の対売上比率が想定を上回った結果、
営業利益は計画範囲内で着地もCAGRは14%を達成



<店舗・施設ソリューション事業>

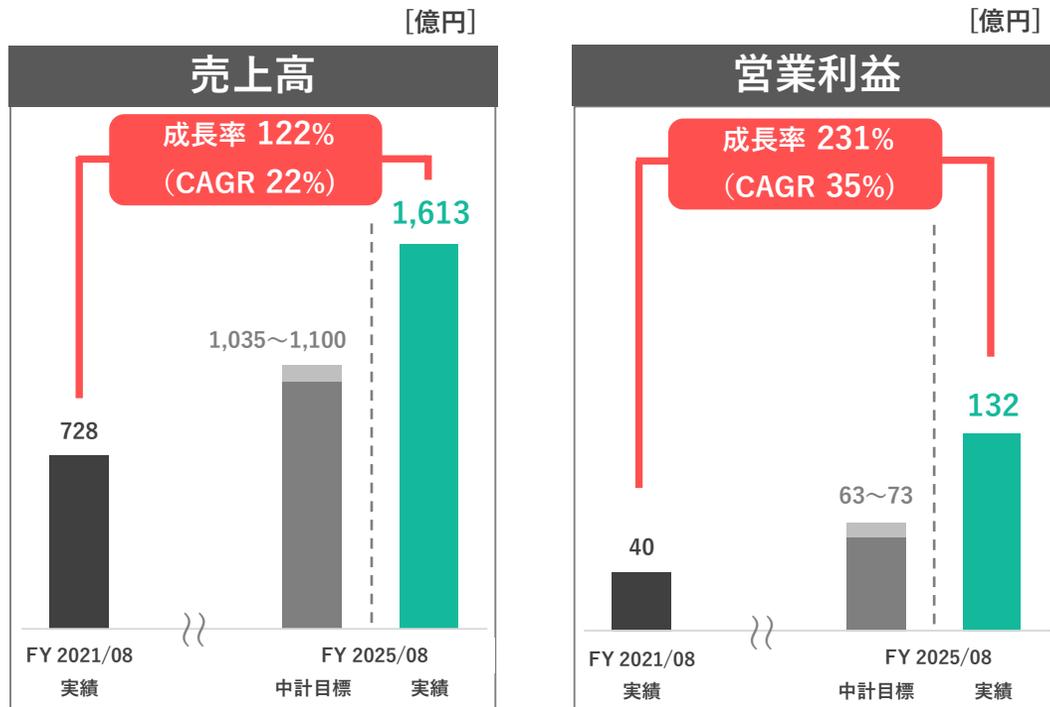
- 店舗ソリューションの総契約件数は計画比+15万の超過
(音楽配信はインライン、DX商材が大幅超過)
- 施設ソリューションもオンライン保険資格確認端末や新紙幣の
流通開始に伴う自動精算機の入替需要など国家施策影響を取込み



事業セグメント別P/L②

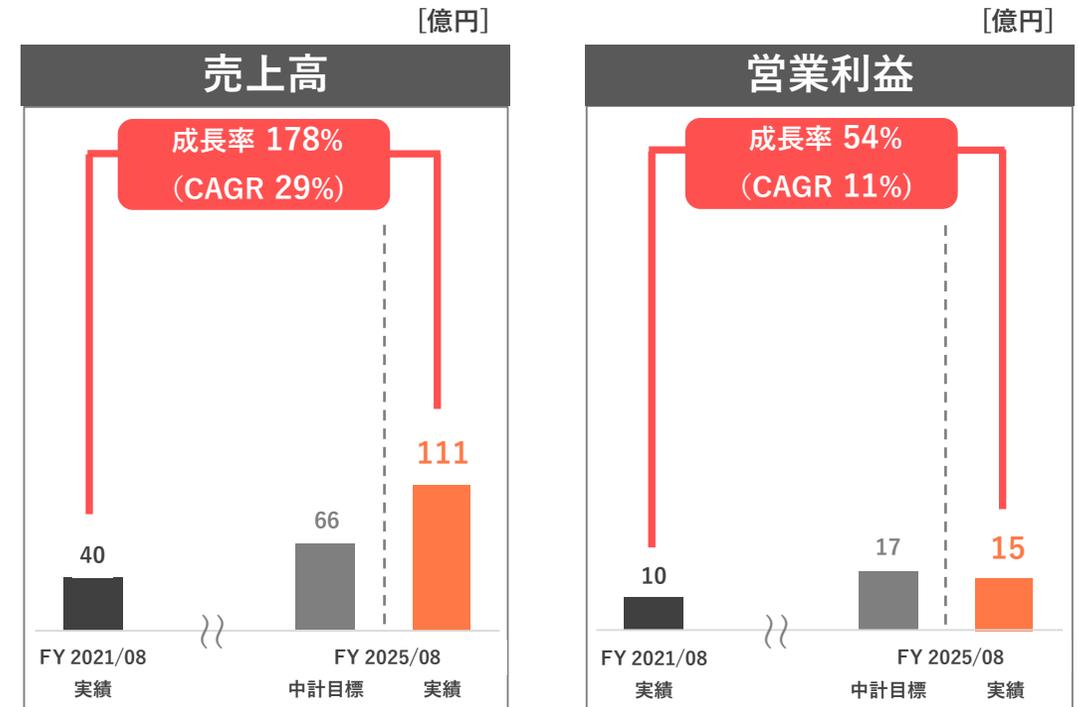
<通信・エネルギー事業>

- 通信事業では注力領域である法人向けICT、店舗向け自社光回線ともに計画を上回って成長
- エネルギー事業では中計に織り込んでいなかったU-POWERの高圧帯が大きく成長



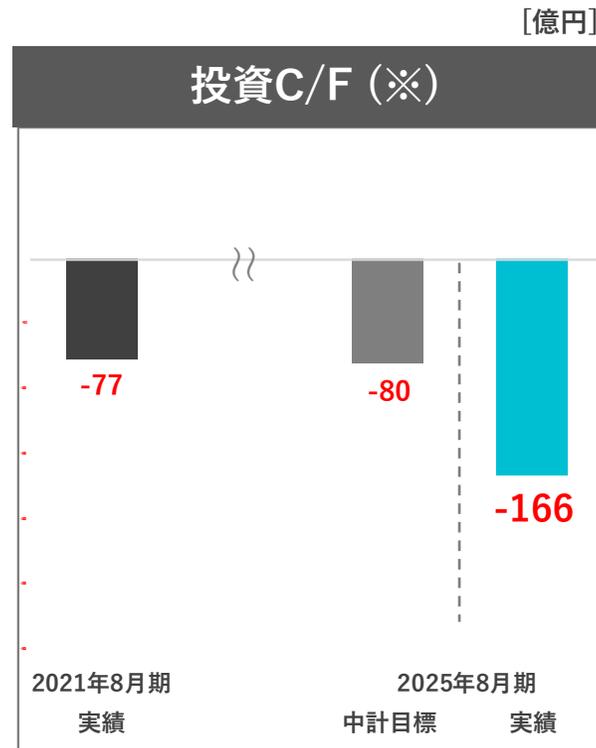
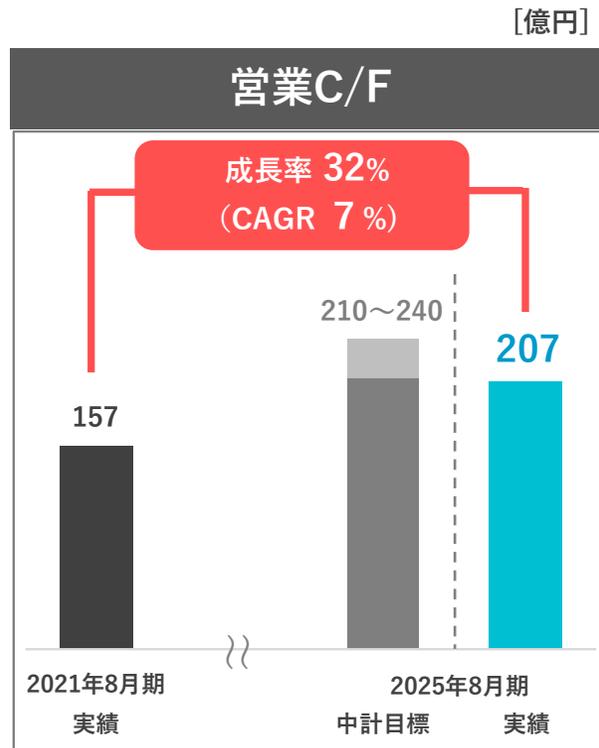
<金融・不動産・グローバル事業>

- 売上は不動産向け通信や家賃保証など従前主力事業の超過に加え、M&Aで取り込んだキャッシュレス決済サービスも貢献
- 営業利益はキャッシュレス決済サービスにおける顧客獲得コストの先行投下もあり、ほぼ計画通りの着地

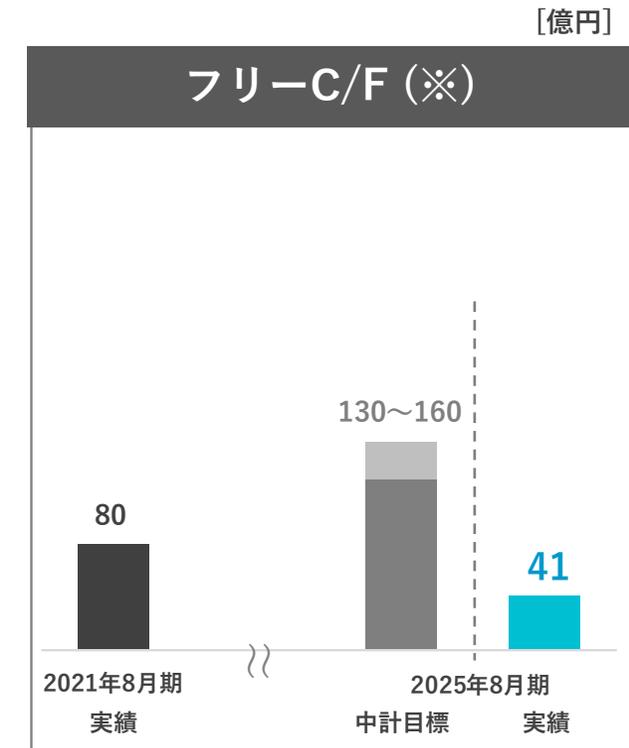


キャッシュフロー

- 流動資産（前払費用）に計上されるコンテンツ投資へ資金投下しているため、営業C/Fは営業利益と比較して緩やかな成長
- 投資C/Fでは事業創出資金をPOSレジ等の自社サービス開発や不動産取得などに活用



※M&A等の成長投資を除く事業投資



※営業C/F + 投資C/F

経営成績サマリ

<P/L、C/F関連> (億円)	FY21/08 実績	FY25/08		
		中計目標	実績	
売上高	2,084	2,740~2,860	3,904	
営業利益	156	220~250	316	
営業利益率	7.5%	8.0~8.7%	8.1%	
親会社株主に帰属する当期純利益	80	120~135	184	
親会社株主に帰属する当期純利益 [のれん調整後]	113	150~165	217	
EBITDA	244	330~360	435	
EBITDA - CAPEX (成長投資、コンテンツ投資含む)	138	165~195	169	
コンテンツ配信	売上	600	810~850	1,284
	営業利益	57	82~100	96
	営業利益率	9.6%	10.1~11.8%	7.5%
店舗・施設ソリューション	売上	744	924~939	971
	営業利益	114	139~147	164
	営業利益率	15.4%	15.0~15.6%	16.9%
通信・エネルギー	売上	728	1,035~1,100	1,613
	営業利益	40	63~73	132
	営業利益率	5.5%	6.1~6.6%	8.2%
金融・不動産・グローバル	売上	40	66	111
	営業利益	10	17	15
	営業利益率	24.1%	25.5%	13.4%
全社調整	売上	-27	-95	-75
	営業利益	-65	-80~-86	-91
営業C/F	157	210~240	207	
投資C/F (成長投資除く事業投資)	-77	-80	-166	

<経営指標その他>	FY21/08 実績	FY25/08	
		中計目標	実績
自己資本比率	23.6%	30~40%	37.6%
グロス・レバレッジ・レシオ	2.6倍	1.5倍未満	1.6倍
グロス・D/Eレシオ	1.9倍	1.0倍未満	0.7倍
ROE	27.2%	20%程度	20.5%
売上高当期純利益率	3.9%	4.3%	4.7%
総資産回転率	1.5回	1.7回	1.6回
財務レバレッジ	4.7倍	2.6倍	2.7倍
ROIC	9.2%	11.4%	13.0%
株主資本コスト	15.4%	10.4%	7.0%
WACC	5.1%	6.4%	4.6%
エクイティスプレッド	11.8%	8.4%	13.5%
EVAスプレッド	4.1%	5.0%	8.4%
配当性向	10.1%	10~30%	15.2%
従業員数 (人)	4,692	5,200~5,300	5,737

<キャピタルアロケーション> ※中計期間累計 (4ヶ年)	FY22/08~FY25/08	
	中計目標	実績
事業投資 (コンテンツ投資含む)	400億円超	762億円
借入返済	150億円超	(※1) n/a
配当金	40億円超	70億円
成長投資	160億円超	162億円

※1 計画以上の株主資本積み上げに伴い圧縮方針を見直した結果、基準年度対比で有利子負債が増加しているため

3. 2026年8月期業績予想

2026年8月期 連結業績予想

- 2026年8月期においても改刷需要の反動減影響が一部残る中、売上高で9%、営業利益で6%の増収増益を見込む
- 親会社株主に帰属する当期純利益は前年度に一過性要因による法人税負担軽減があったため経常利益の増益幅よりも小さくなる見込み

(百万円)	FY2025 実績	FY2026 予想	増減額	増減率
売上高	390,408	424,000	+33,592	+9%
営業利益	31,571	33,500	+1,929	+6%
営業利益率 (%)	8.1%	7.9%	▲0.2pt	-
経常利益	30,900	32,200	+1,300	+4%
親会社株主に帰属する当期純利益	18,395	18,500	+105	+1%
親会社株主に帰属する当期純利益 [のれん調整後]	21,724	22,000	+276	+1%
EBITDA	43,500	46,500	+3,000	+7%
EBITDAマージン	11.1%	11.0%	▲0.1pt	-
EBITDA-CAPEX (投融資、コンテンツ前払含む)	16,887	21,500	+4,613	27%

2026年8月期 セグメント別業績予想

(百万円)		FY2025 実績	FY2026 予想	増減額	増減率
コンテンツ配信	売上高	128,394	136,300	+7,906	+6%
	営業利益	9,648	11,100	+1,452	+15%
	営業利益率	7.5%	8.1%	+0.6pt	-
店舗・施設ソリューション	売上高	97,066	96,900	▲166	+0%
	営業利益	16,361	16,300	▲61	+0%
	営業利益率	16.9%	16.8%	▲0.1pt	-
通信・エネルギー	売上高	161,295	178,200	+16,905	+10%
	営業利益	13,186	15,300	+2,114	+16%
	営業利益率	8.2%	8.6%	+0.4pt	-
金融・不動産・グローバル	売上高	11,115	21,000	+9,885	+89%
	営業利益	1,484	1,400	▲84	▲6%
	営業利益率	13.4%	6.7%	▲6.7pt	-
調整額	売上高	-7,463	-8,400	▲937	+13%
	営業利益	-9,109	-10,600	▲1,491	+16%

※ 調整額にはバックオフィスコスト、のれん償却、セグメント間連結消去等を含む

2026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+21万（U-NEXT+27万、旧Paravi▲6万）● 想定為替レートは期中平均\$1=147円● 広告販促費はユーザー純増数をFY2025より少なく見ていることもあり前年対比で微減● その他システムコストや人件費など固定費も横ばい程度、レバレッジ効果で利益率改善を見込む
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反動減による影響は売上高▲43億、利益▲16億と試算● 上記要因を除いた補正ベースでは売上高+42億、利益+15億の増収増益計画● 店舗Sは引き続き店舗向けDXの安定成長が牽引
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+97,000（うち法人+15,000、個人+82,000）● 電力容量拠出金負担は前期比で減少（利益押し上げ要因）● エネルギー事業は前期比で売上高+109億、利益+15億を見込む
金融・不動産・グローバル	<ul style="list-style-type: none">● 不動産向け通信、家賃保証、商業ビル運営は安定成長による増収増益を見込む● キャッシュレス決済については今期も先行投資期間と位置付け、営業利益▲8億円を見込む● 期首より保険事業子会社と不動産事業子会社（サブリース、仲介）を新規連結、2社合わせて3億円の利益貢献を見込む
全社コスト	<ul style="list-style-type: none">● 主に人件費やオフィスコストの増加などを見込む

2026年8月期 配当予想

■株主還元方針

10/14に公表した新中期経営計画のとおり、投資家様への還元方針は従前から変更せず
配当によるインカムゲインに優先して成長投資を通じた企業価値向上で応えていく

※配当性向は中計最終年度である2030年8月期までに20～30%を目指して継続的な増配を実現

■配当金推移

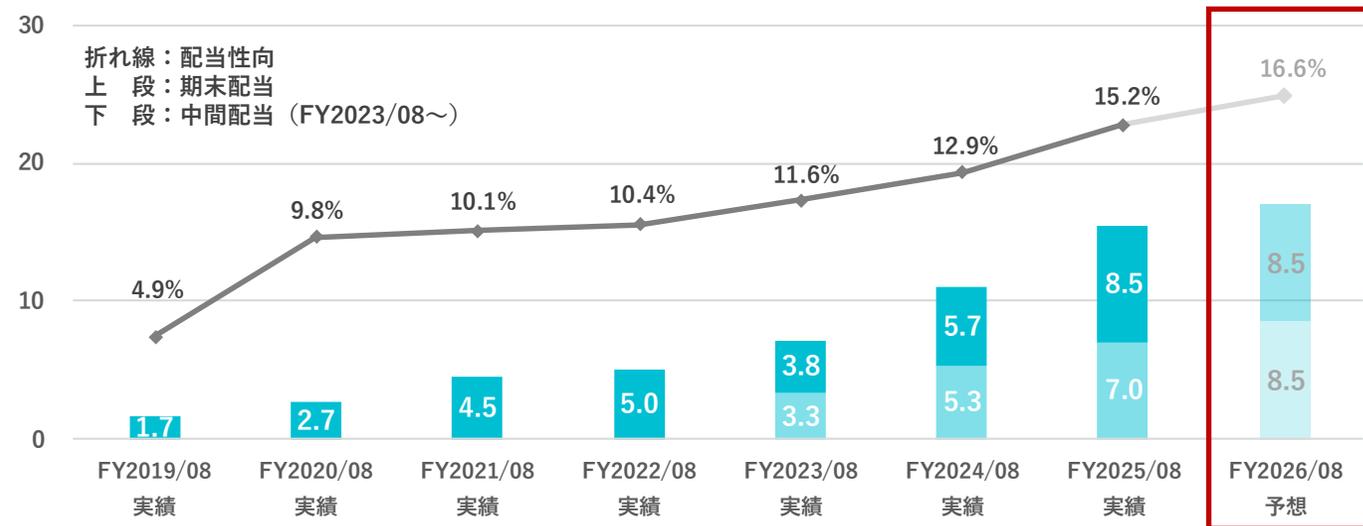
< 2025年8月期 >

期末配当確定額：8.5円

< 2026年8月期 >

中間配当予想額：8.5円

期末配当予想額：8.5円



※ 1株当たり配当金は2024年12月1日に実施した普通株式1株⇒3株の株式分割考慮後

4. 新中期経営計画「Road to 2030」の概要

『持続的な成長と未来型価値創造』



「デジタル」と「リアル」の両軸による安定成長で売上／利益ともに1.5倍以上を目指す

「安定化」から「財務規律を維持した拡大」へ財務戦略を転換

グループの将来を担う優秀人材の獲得・育成

社会トレンドを的確に読み解いた未来予測を通じて、事業で課題解決に貢献

既存事業とのシナジー領域で、グループの長期成長を牽引する新事業を創出

連結P/L計画（既存事業によるオーガニックグロース）

- 計画期間において売上、各段階利益ともに1.5倍以上の成長をベンチマーク
- 営業利益におけるセグメント構成割合の変化に伴うマージン減少見込みに対して、グループ横断したコスト最適化マネジメントを通じて収益性の維持・拡大に取り組む
- M&Aなどの成長投資を通じた非連続成長を実現してアップサイドケース + α の達成を目指す

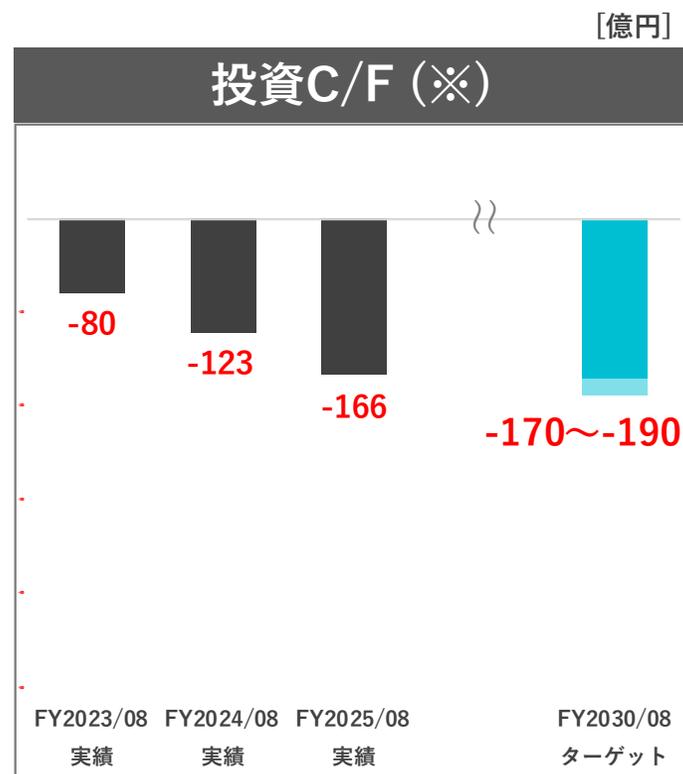
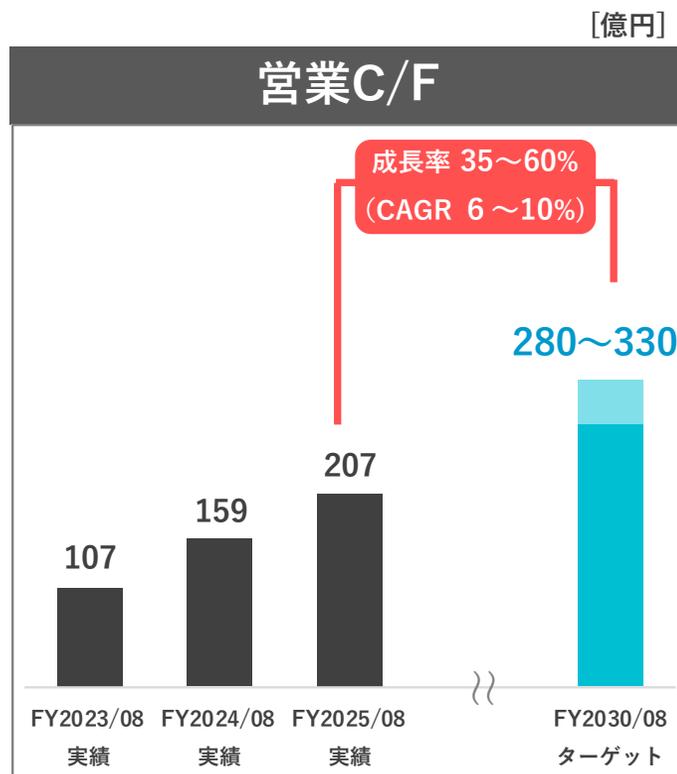
[億円]

	FY2025/08 実績	FY2030/08		
		ターゲット	5ヶ年成長率	CAGR
売上高	3,904	6,000~6,450	54~65%	9.0~10.6%
営業利益	316	450~515	43~63%	7.3~10.3%
営業利益率	8.1%	7.5~8.0%	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	184	245~285	33~55%	5.9~9.2%
親会社株主に帰属する当期純利益 [のれん調整後]	217	280~320	29~47%	5.2~8.1%
EBITDA	435	600~670	38~54%	6.6~9.0%
EBITDA - CAPEX（コンテンツ投資含む）	(※) 200	325~375	59~83%	9.7~12.9%

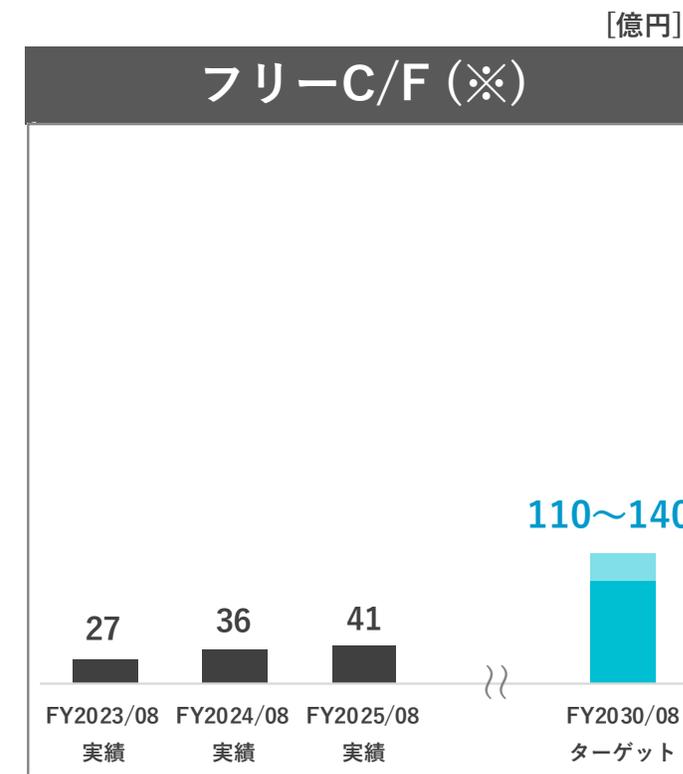
※計画値と同定義で比較するために、成長投資36億円を控除した金額

キャッシュフロー計画 (既存事業によるオーガニックグロース)

- 営業C/FはP/L利益に連動する形での増加を見込む
- 投資C/Fは横ばい程度を計画しているため、営業C/Fの増加額がそのままフリーC/Fの改善に
(不動産取得は最大額として毎年40億円を計画化、仮に最大額で取得した場合でも総資産対比の不動産簿価は5%未満の見込み)



※過去実績は不動産取得を追加し、M&A等の成長投資を除いた事業投資プロフォーマ



※営業C/F+投資C/F

財務戦略

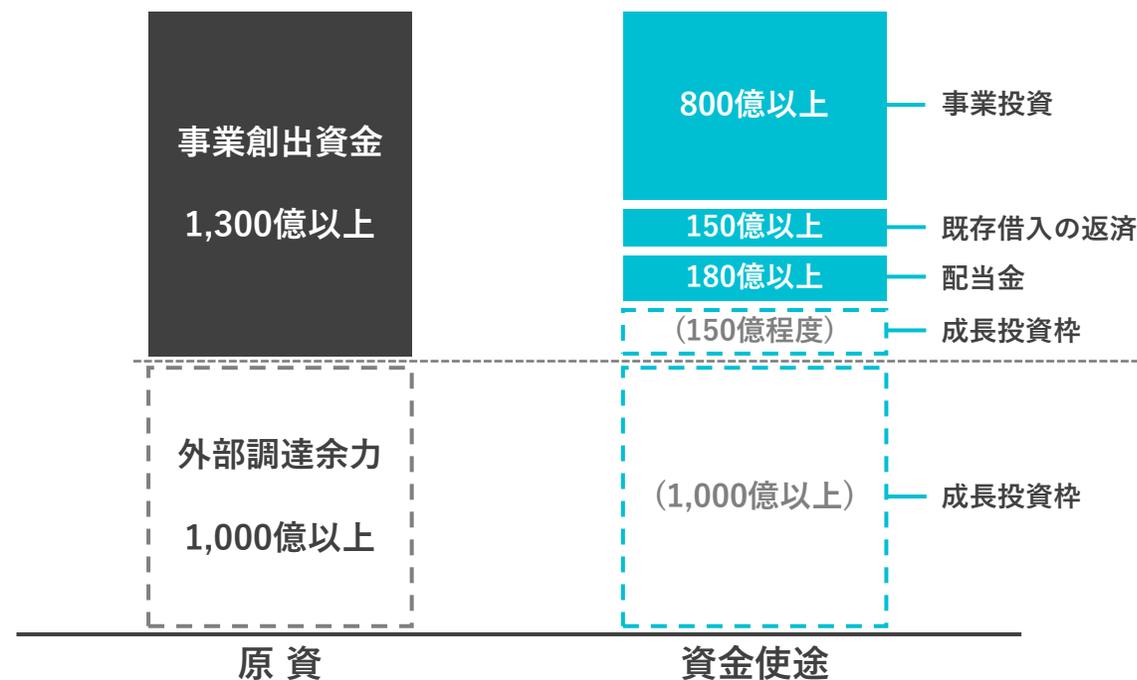
- 財務規律を維持しつつ、外部資金も活用した成長戦略へ転換
- 投資家への還元方針は従来から変更せず、配当によるインカムゲインに優先して成長投資（M&A、新規事業創出や新サービス開発）を通じた企業価値向上で応えていく

【主要経営財務指標】

	FY2025/08 実績	FY2030/08 ターゲット
自己資本比率	37.6%	30~40%
グロス・レバレッジ・レシオ	1.6倍	(※) 2.5倍程度
グロス・D/Eレシオ	0.7倍	(※) 1.0倍程度
ROE	20.5%	16%以上
エクイティスプレッド	13.5%	8%以上
ROIC	13.0%	10%以上
EVAスプレッド	8.4%	5%以上
配当性向	15.2%	20~30%

※調達余力を活用した最大値目線

【キャピタルアロケーション（5ヶ年累計）】



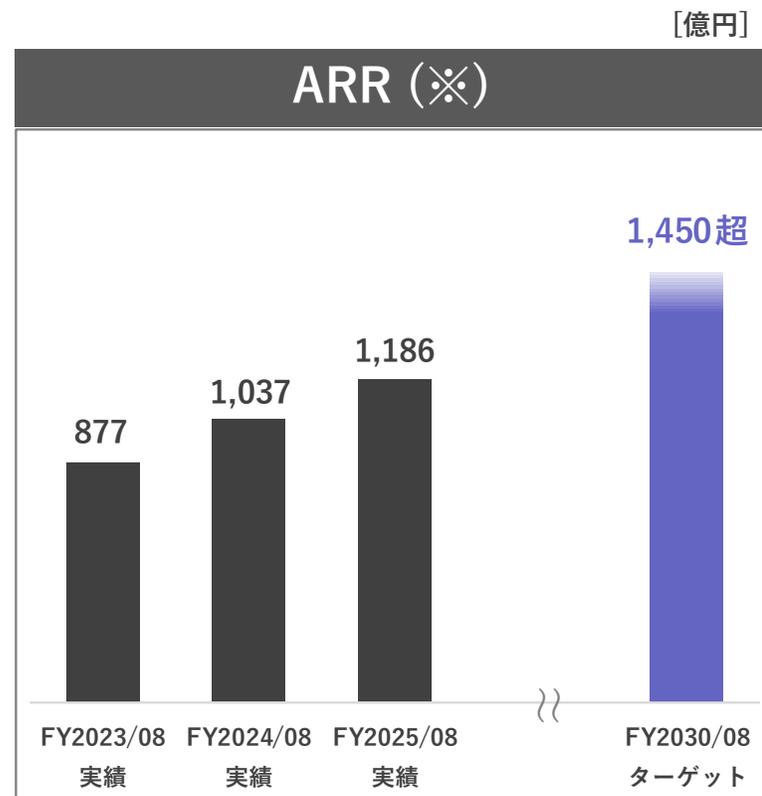
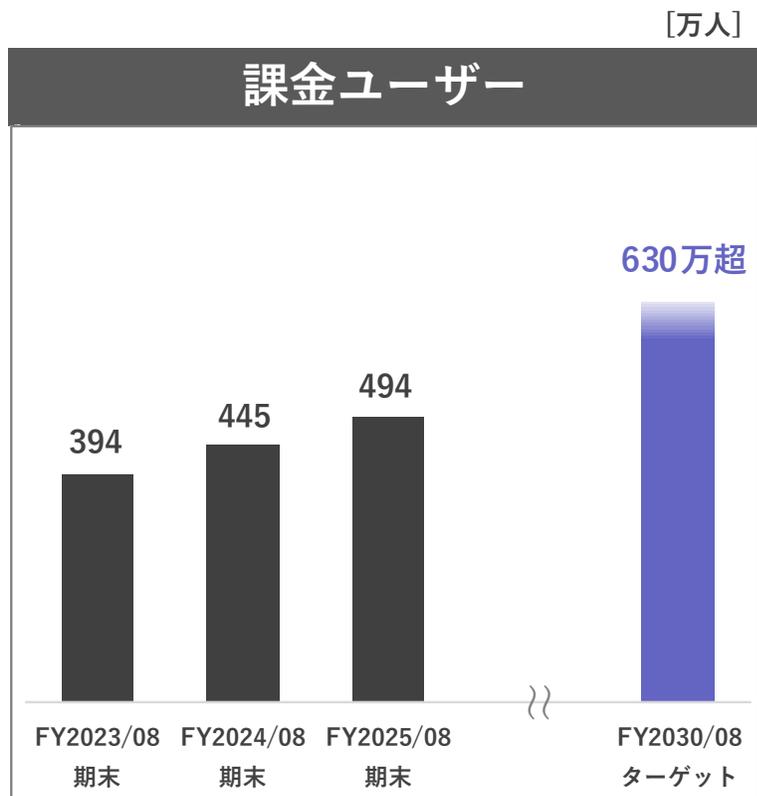
セグメント別計画サマリ

[億円]

		FY2025/08 実績	FY2030/08		
			ターゲット	5ヶ年成長率	CAGR
コンテンツ配信	売上	1,284	1,560~1,685	22~31%	4.0~5.6%
	営業利益	96	150~170	56~76%	9.2~12.0%
	営業利益率	7.5%	9.6~10.1%	-	-
店舗・施設ソリューション	売上	971	1,290~1,385	33~43%	5.9~7.4%
	営業利益	164	200~220	22~35%	4.1~6.1%
	営業利益率	16.9%	15.5~15.9%	-	-
通信・エネルギー	売上	1,613	2,750~2,950	71~83%	11.3~12.8%
	営業利益	132	220~235	67~78%	10.8~12.3%
	営業利益率	8.2%	8.0%	-	-
金融・不動産・グローバル	売上	111	480~520	332~368%	34.0~36.1%
	営業利益	15	50~55	237~271%	27.5~29.9%
	営業利益率	13.4%	10.4~10.6%	-	-
全社調整	売上	▲75	▲80~▲90	-	-
	営業利益	▲91	▲170~▲165	-	-

コンテンツ配信事業（KPI計画）

- 課金ユーザーは年平均で25万～30万の純増、計画最終年度で630万人超をターゲット
- 課金ユーザーに連動したリカーリング収益が成長の主軸となるため、ARRターゲットも1,450億円超



※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等のフロー売上高を除き、音楽配信等付帯月額サービスを含む）

※各期最終月の単月売上高ベース

コンテンツ配信事業（成長期待や事業ポテンシャル）

ユーザー基盤の強化（成長期待）

■モバイルsetプランの浸透

- ✓ 「Rakuten最強U-NEXT」と「U-NEXT MOBILE」を展開、新規ユーザーの増加に加えて解約率の低下も期待されるため加入者が計画を上回った場合は本中計に対するアップサイド要因



■オリジナルIPや独占配信による差別化

- ✓ 書籍出版や共同制作プロジェクトを通じてオリジナルIPを強化、独占配信を含めて「ONLY ON」の作品をラインアップすることにより競争プラットフォームと差別化



『五十嵐夫妻は偽装他人』©海石ともえ/U-NEXT
『団地のふたり』©藤野千夜/U-NEXT
『ちるらん 新選組鎮魂歌』@THE SEVEN

収益機会の拡大（ポテンシャル）

■海外展開

- ✓ 2025年10月より当社がHUBとなっている国内外パートナーと共同して厳選した日本ドラマの海外配信開始、将来的な海外からの収益機会へ繋げる
- ✓ 現時点で実現性は不透明も、自社プラットフォームによる海外展開も可能性を含めてマーケットを継続調査



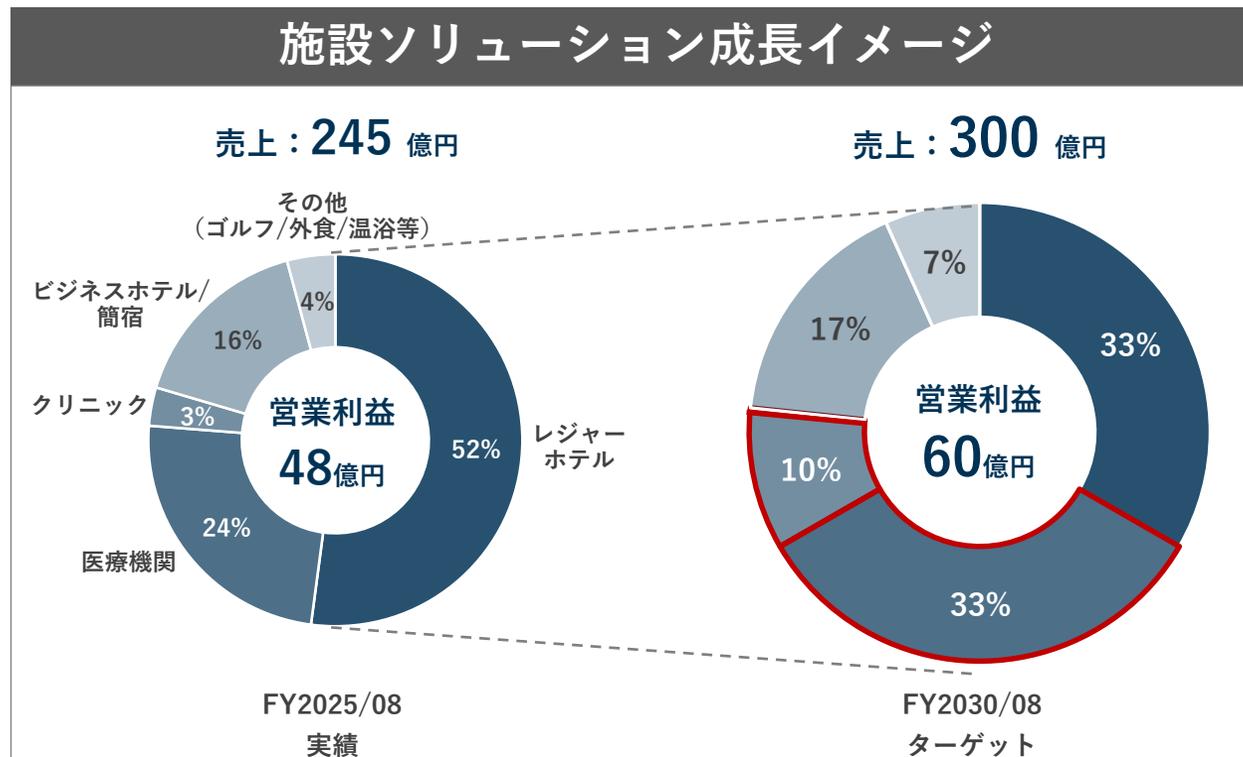
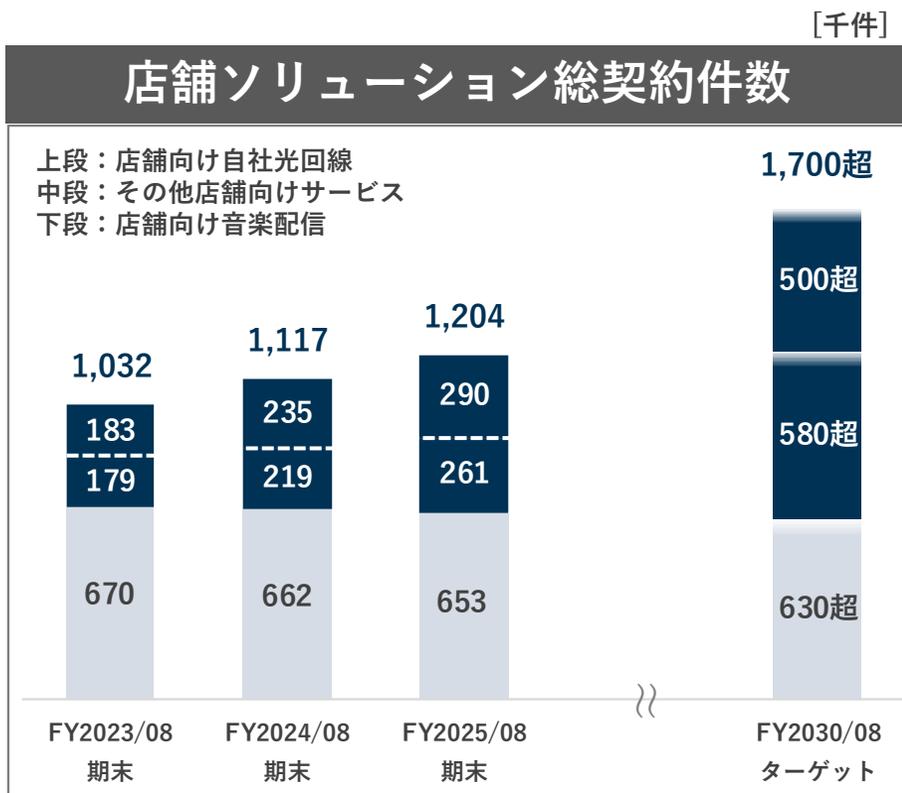
■新たな付加価値の創出

- ✓ 「音楽サブスクリプションサービス」の追加（開発中）や、スポーツコンテンツのLIVE配信という強みを活かした「公営競技/スポーツベッティング」への新規参入を検討、さらなるサービスプラットフォームの価値向上を狙う

店舗・施設ソリューション事業（KPI計画）

- 店舗向け商材の総契約件数は170万超をターゲット、1店舗あたり契約数も現状の1.4から2.0程度へ
- 施設向け事業は医事DX*を通じた医療機関向け、市場拡大期であるクリニックでの成長を中心に据える

(*)医事DX：深刻な人手不足でデジタル化が求められる医療業界に対して、IT技術を通じて事務職員の生産性向上や患者の満足度向上を目指すサービス



店舗・施設ソリューション事業（成長期待や事業ポテンシャル）

AIソリューションの強化（ポテンシャル）

■既存商材の組み合わせ

- ✓ 既存商材とAI技術を組み合わせることでさらなる付加価値を創出。一例として、AIカメラと配膳ロボを組み合わせてフロア周回中にドリンク残量を検知して再注文を促進するサービスを検討中

（イメージ）



■店舗特化型ソリューションの導入

- ✓ 主要顧客である店舗の運営支援に特化した概念や用語、事例の知識を持ち合わせたAIエージェントサービスのポテンシャルを検証中

（イメージ）



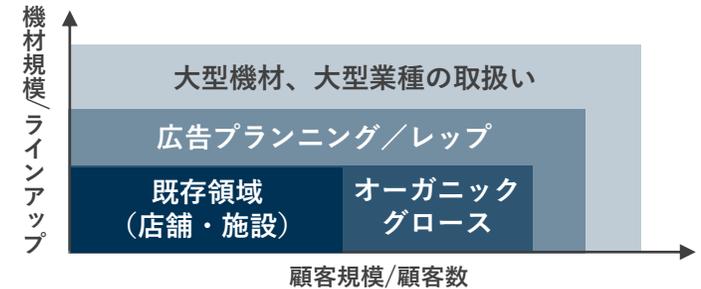
メニュー文書作成、売上データ分析、MEO口コミ分析、従業員マニュアル作成、指導やレクチャー etc.

プロダクト軸での収益規模拡大（ポテンシャル）

■サイネージサービスの分社化

- ✓ 実施済みのカメラ事業に続いてFY2026/08よりサイネージ事業を分社化。今後もロボット事業など育成した成長事業を専門特化させる分社スキームを通じて全体での収益規模拡大を図る

（成長イメージ）



■「手のひら認証サービス」の展開

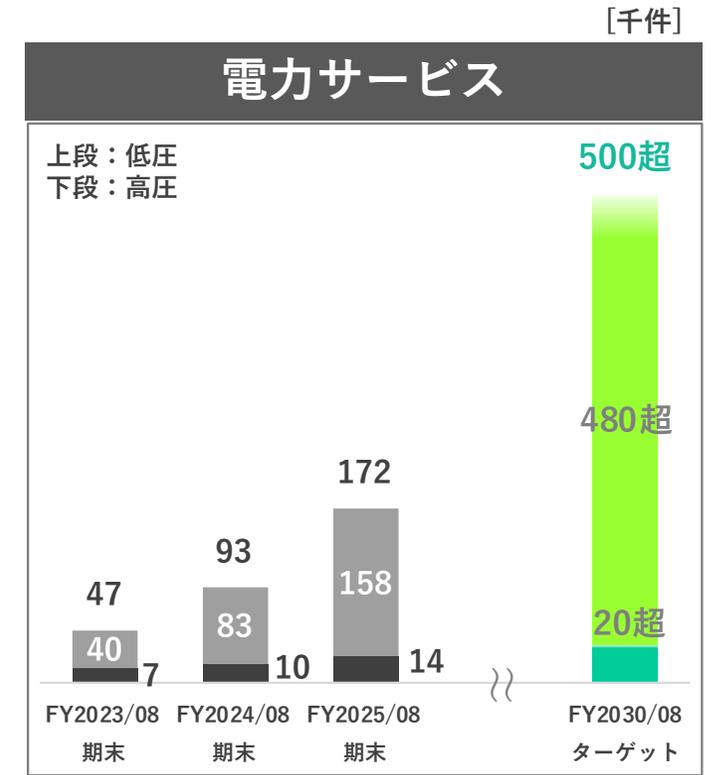
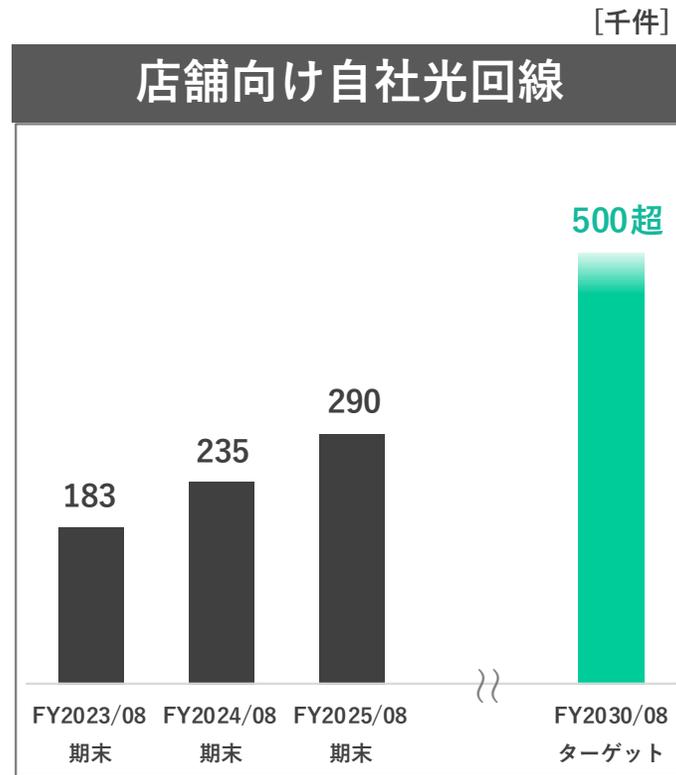
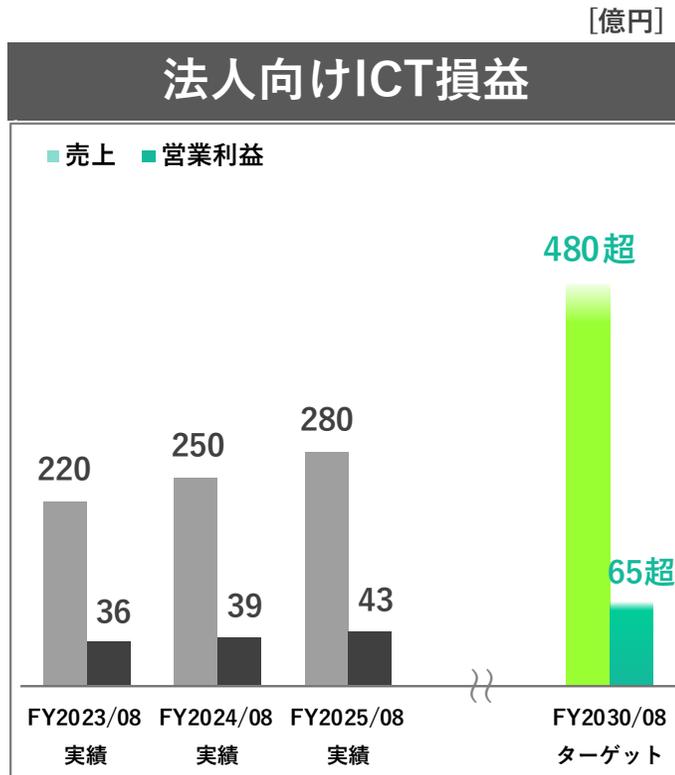
- ✓ 最先端技術を用いた手のひら認証デバイス『Gen-pa』の展開を予定。掌紋と掌静脈のダブル認証可能で精度が高くゲームチェンジャーと期待、まずはホテルや温浴施設へ導入していく方針



- ・ルームキー機能
- ・決済機能
- ・入退館管理機能
- ・ロッカー管理機能 等

通信・エネルギー事業（KPI計画）

- 法人向けICTは過去3期の成長トレンド + α を目指す
- 店舗向け自社光回線、電力サービスは計画最終年度でそれぞれ50万超の顧客基盤構築がターゲット



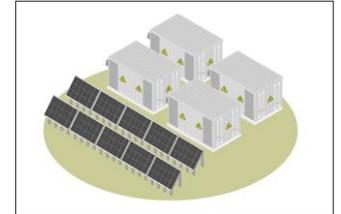
通信・エネルギー事業（成長期待や事業ポテンシャル）

エネルギー事業における収益構造の多様化（ポテンシャル）

■太陽光発電併設蓄電池事業

- ✓ 太陽光発電所へ大型蓄電池を設置（無償提供）することにより発電事業者の出力制御を解消、さらに固定価格買取制度（FIT）から市場連動型買取制度（FIP）へ売電方式の移行を支援して蓄電池に貯めた電力を需要の大きい時間帯に売却するタイムシフト売電で発電事業者の収益改善に寄与。現在第1号案件の実行を目指しており、再生可能エネルギーの最大活用を通じてESGやサステナビリティにも貢献

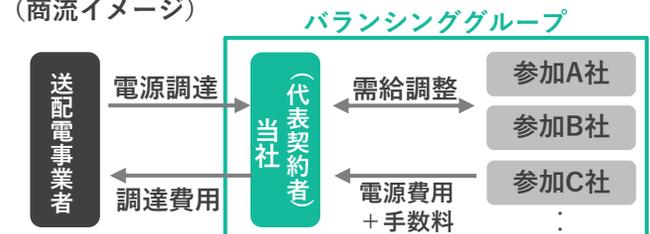
（設置イメージ）



■電源調達における効率化/収益化

- ✓ 自社で市場調達電源の需給管理を行ってきたノウハウを活かして当社が代表契約者になる形で共同購買体制（balancing group）を構築、調達電源を参加する各小売事業者の需給に応じてbalancing group内で融通することにより需給ギャップで生じる追加支払い（インバランス料金）を抑制するとともに手数料収入へ繋げる

（商流イメージ）

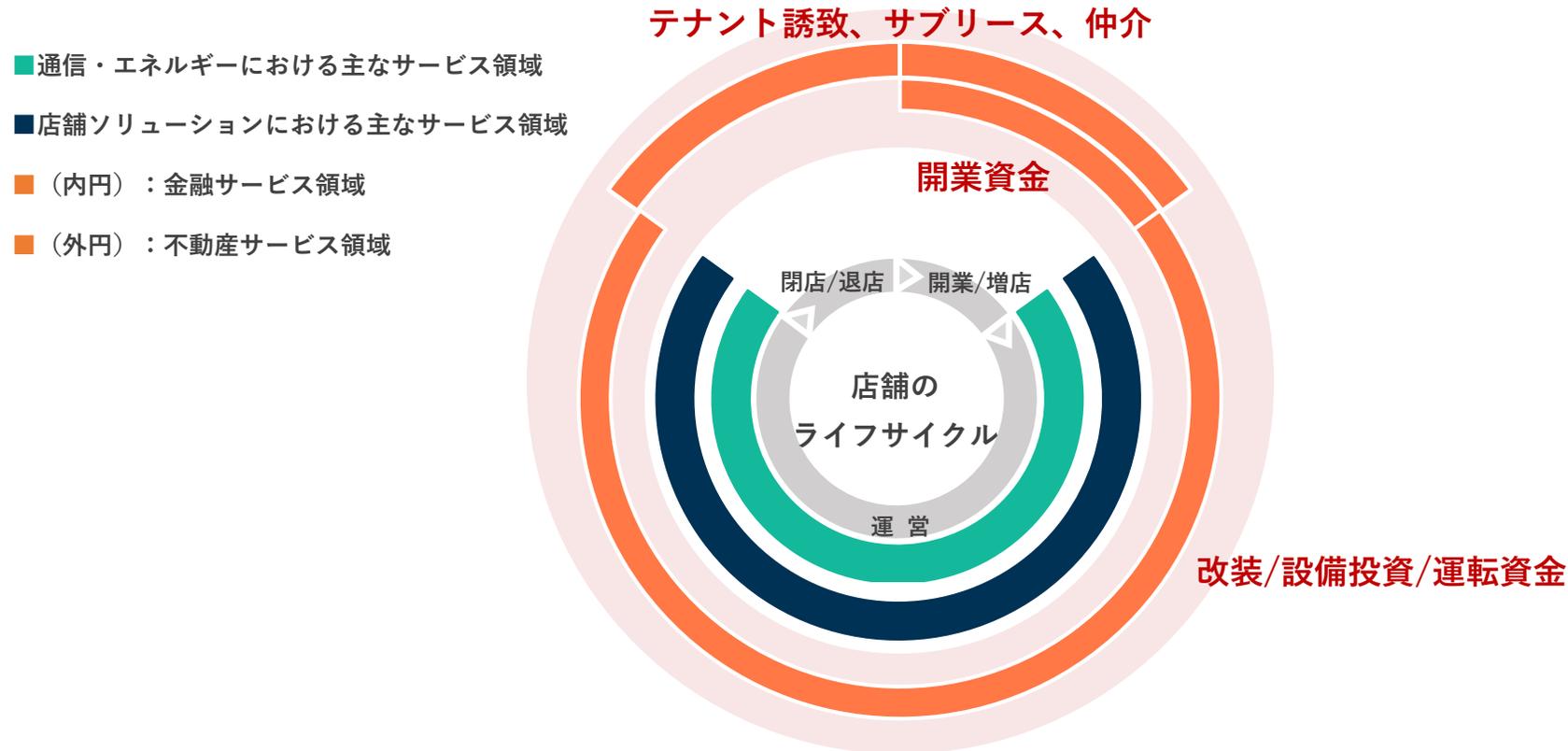


■ガスサービスへの再注力

- ✓ 電力サービスと親和性の高いガスサービスへの再注力を検討、既存の電力顧客基盤に対するクロスセルや新規契約時における電力とガスのセットセールスを通じてインフラサービスとしての収益構造に厚みを持たせることによりさらなる成長加速を図る

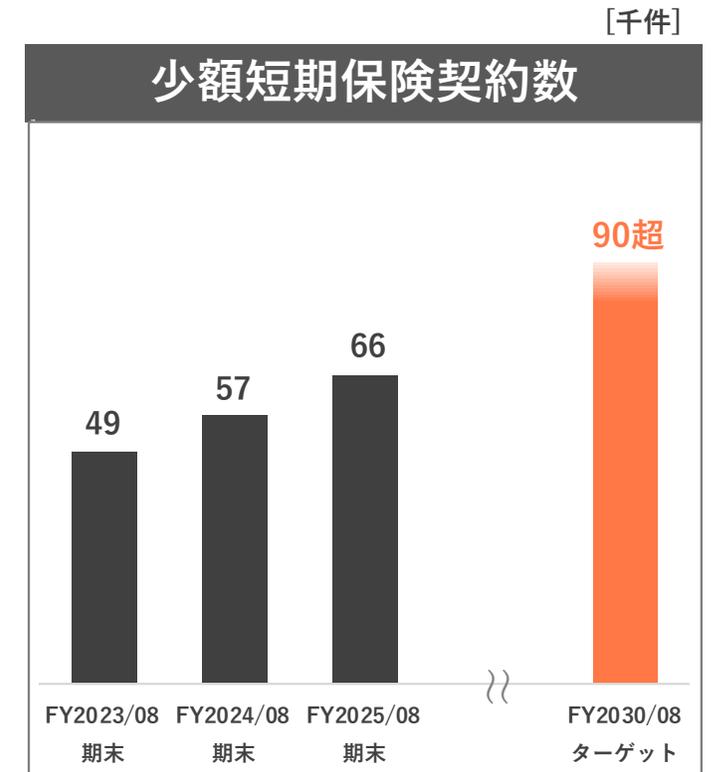
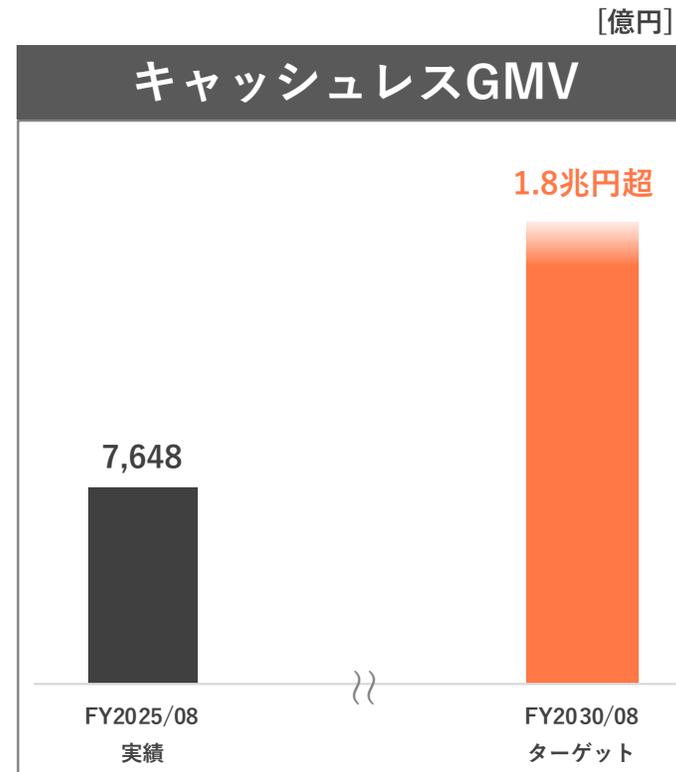
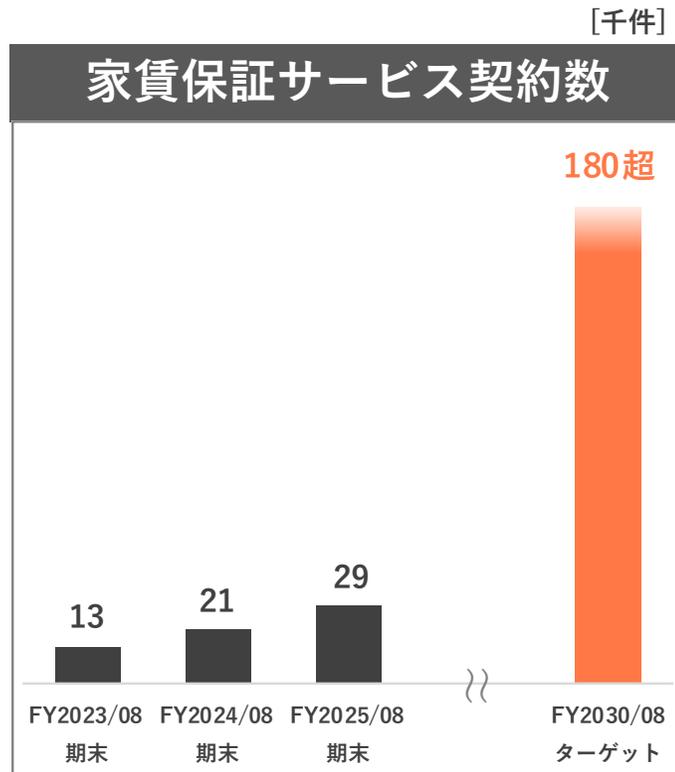
金融・不動産・グローバル事業（金融と不動産の位置づけ）

- 金融/不動産は店舗・施設運営において必要な「カネ」と「ハコ」を提供することで付加価値を重層化
- 特に川上（開業/増店）と川下（閉店/退店）での取引機会の創出が店舗ソリューション事業や通信・エネルギー事業のクロスセルポテンシャルに繋がる



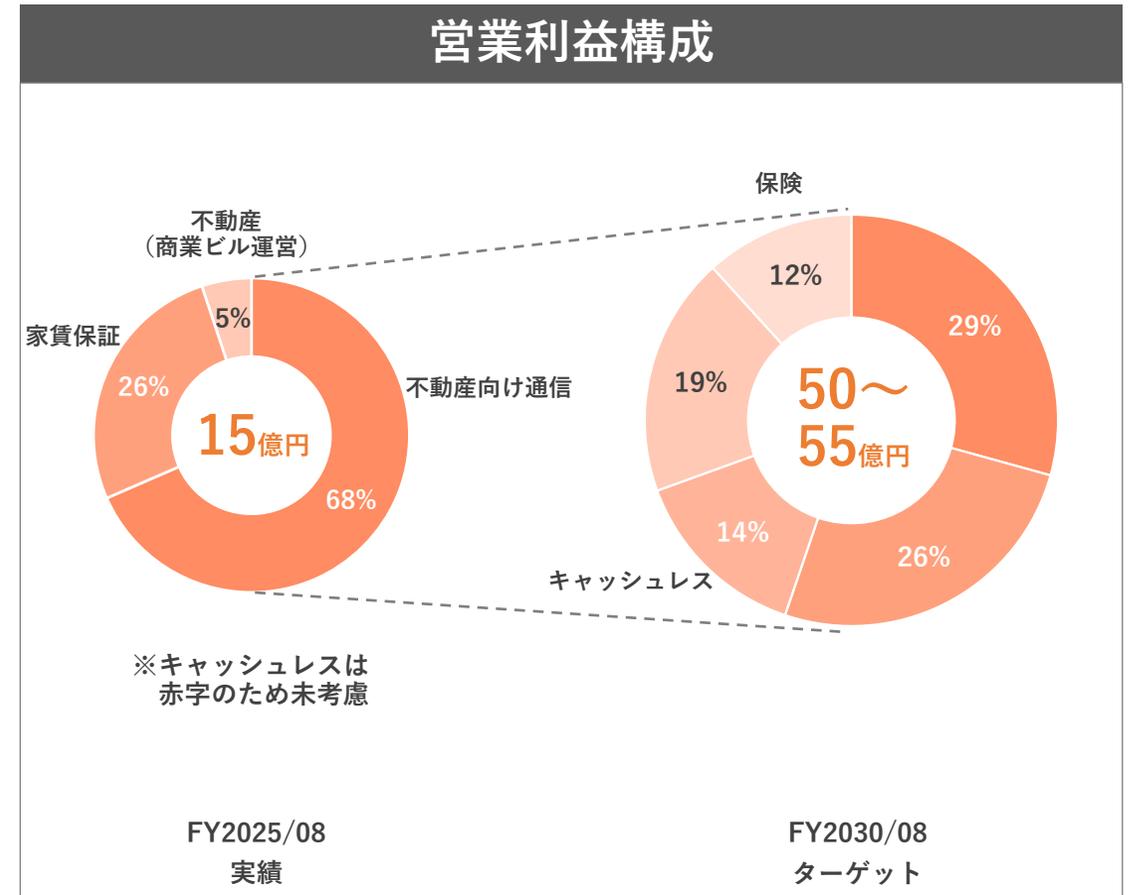
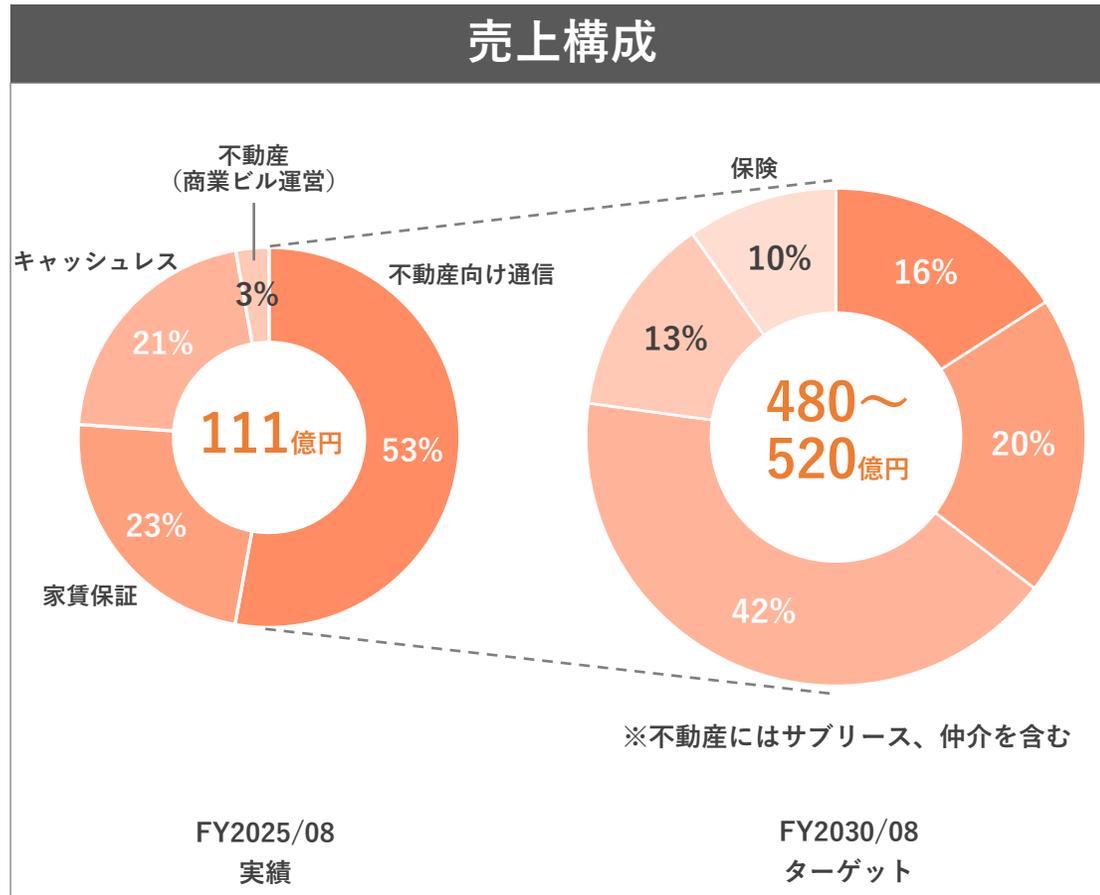
金融・不動産・グローバル事業（KPI計画）

- 家賃保証サービスは店舗向けの安定成長に加えて、FY2025/08より開始したレジデンス向けが牽引
- キャッシュレスGMVは現在先行投下しているマーケティングコストによる顧客基盤増加で大きく拡大



金融・不動産・グローバル事業（収益構成）

- 現状は不動産向け通信が過半を占めるも、中計期間でその他サービスが成長しバランスの取れた構成に



金融・不動産・グローバル事業（成長期待や事業ポテンシャル）

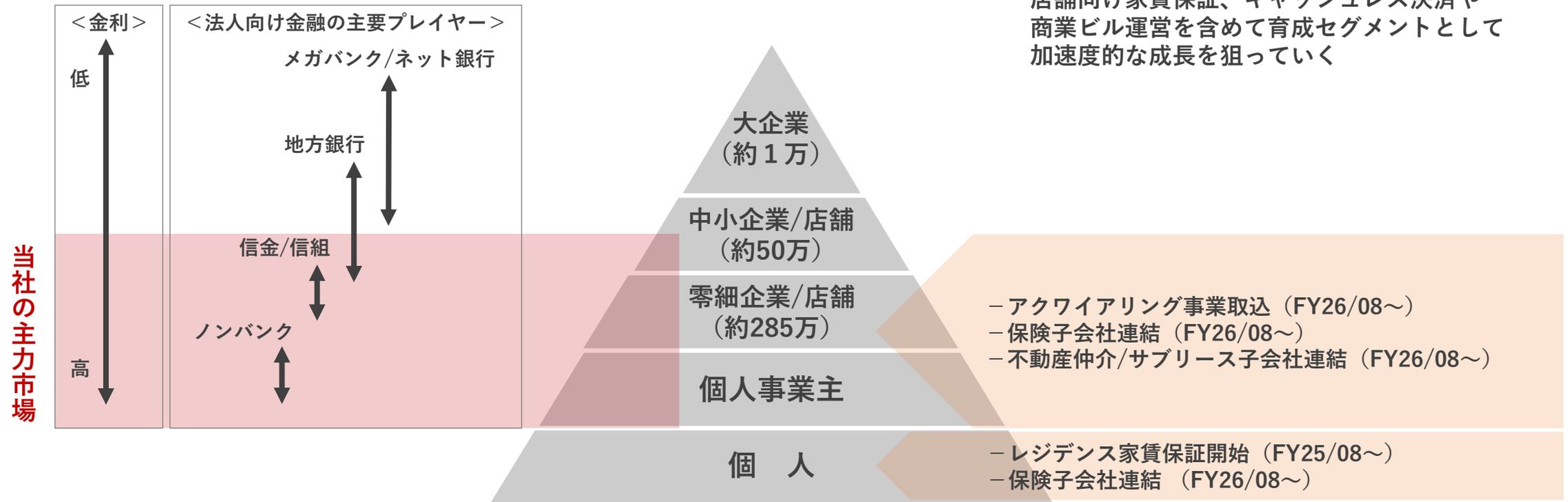
金融・不動産事業における収益構造の多様化（成長期待/ポテンシャル）

■ 中小零細に特化した金融サービスの開発

- ✓ 当社の事業特性を活かして既存金融サービスの層が薄い領域において高収益な金融サービス創出の可能性を模索

■ 既存ラインアップ周辺領域の強化

- ✓ 既存サービスラインアップの周辺領域を強化、現在の主力である不動産向け通信、店舗向け家賃保証、キャッシュレス決済や商業ビル運営を含めて育成セグメントとして加速度的な成長を狙っていく



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。

U-NEXT HOLDINGS

2025年8月期決算および 新中計「Road to 2030」説明会

株式会社U-NEXT HOLDINGS
(東証プライム市場 9418)

2025年10月16日