

U-NEXT HOLDINGS

2025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)

2025年4月10日

目次

1. 連結決算概要
2. 事業セグメント別業績
3. 直近のTOPICS
4. APPENDIX



1. 連結決算概要

エグゼクティブサマリー

連結の売上高および各段階利益で
上半期/クォーターベースともに過去最高業績を達成

コンテンツ配信、店舗・施設ソリューションは
上半期ベースでの過去最高業績を達成

通信・エネルギーはクォーターベースでの過去最高業績を達成

直近のマクロ経済動向が当社に与える影響は軽微と想定も
業績予想は据え置き

連結決算サマリー（予想対比）

- 売上高、各段階利益が業績予想対比で50%超と好調な進捗
- EBITDA-CAPEXの弱含みは子会社株式取得支出（32億円）が主要因

(百万円)	FY2025 予想	FY2025 2Q実績	進捗
売上高	360,000	186,782	52%
営業利益	31,000	16,608	54%
営業利益率（%）	8.6%	8.9%	-
経常利益	30,000	16,620	55%
親会社株主に帰属する当期純利益	16,700	9,436	57%
親会社株主に帰属する当期純利益 [のれん調整後]	19,850	11,062	56%
EBITDA	42,500	21,946	52%
EBITDAマージン	11.8%	11.7%	-
EBITDA-CAPEX（投融資、コンテンツ前払含む）	10,300	2,226	22%

連結決算サマリー（前年対比）

- 売上高は23%、各段階利益が1桁後半の増収増益
- EBITDA-CAPEXの減少は事業投資（商業ビル取得や新レジサービス開発）および子会社株式取得支出が主要因

（百万円）	FY2024 2Q実績	FY2025 2Q実績	増減額	増減率
売上高	152,249	186,782	+34,533	23%
営業利益	15,813	16,608	+794	5%
営業利益率（%）	10.4%	8.9%	-	-
経常利益	15,323	16,620	+1,296	8%
親会社株主に帰属する当期純利益	8,727	9,436	+709	8%
親会社株主に帰属する当期純利益 [のれん調整後]	10,299	11,062	+763	7%
EBITDA	20,665	21,946	+1,280	6%
EBITDAマージン	13.6%	11.7%	-	-
EBITDA-CAPEX（投融資、コンテンツ前払含む）	7,850	2,226	▲5,623	▲72%

事業セグメント別業績（予想対比）

- 店舗・施設ソリューションおよび金融・不動産・グローバルが予想を大きく上回って着地
- 通信・エネルギーの利益進捗率が50%を割り込んでいるものの、上期予想値は超過の状況

(百万円)		FY2025 予想	FY2025 2Q実績	進捗
コンテンツ配信	売上高	122,100	62,455	51%
	営業利益	9,800	5,815	59%
	営業利益率	8.0%	9.3%	-
店舗・施設ソリューション	売上高	93,100	49,191	53%
	営業利益	14,700	9,199	63%
	営業利益率	15.8%	18.7%	-
通信・エネルギー	売上高	142,100	73,784	52%
	営業利益	13,600	5,445	40%
	営業利益率	9.6%	7.4%	-
金融・不動産・グローバル	売上高	8,700	4,936	57%
	営業利益	1,400	795	57%
	営業利益率	16.1%	16.1%	-
調整額	売上高	-6,000	-3,584	60%
	営業利益	-8,500	-4,648	55%

※ 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）

- 通信・エネルギーを除く全てのセグメントで増収増益
- 電力容量拠出金等の影響で通信・エネルギーは増収減益も、減益幅は1Q時点から大幅縮小

(百万円)		FY2024 2Q実績	FY2025 2Q実績	増減	増減率
コンテンツ配信	売上高	53,048	62,455	+9,406	18%
	営業利益	4,420	5,815	+1,394	32%
	営業利益率	8.3%	9.3%	-	-
店舗・施設ソリューション	売上高	45,200	49,191	+3,990	9%
	営業利益	7,893	9,199	+1,305	17%
	営業利益率	17.5%	18.7%	-	-
通信・エネルギー	売上高	52,700	73,784	+21,084	40%
	営業利益	6,470	5,445	▲1,024	▲16%
	営業利益率	12.3%	7.4%	-	-
金融・不動産・グローバル	売上高	4,260	4,936	+676	16%
	営業利益	733	795	+61	8%
	営業利益率	17.2%	16.1%	-	-
調整額	売上高	-2,961	-3,584	▲623	21%
	営業利益	-3,705	-4,648	▲943	25%

※ 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

連結売上高・営業利益・EBITDA

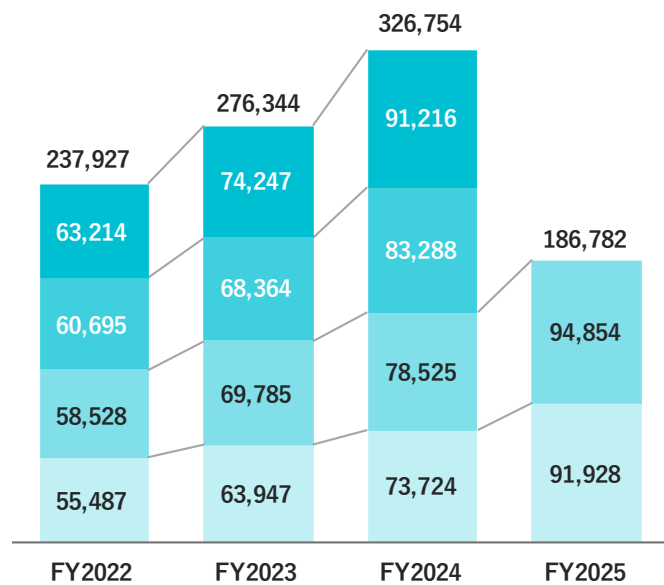
- 売上高、営業利益、EBITDAは上半期/クォーターベースともに過去最高を更新

(百万円)

売上高

YoY +23% QoQ + 3%

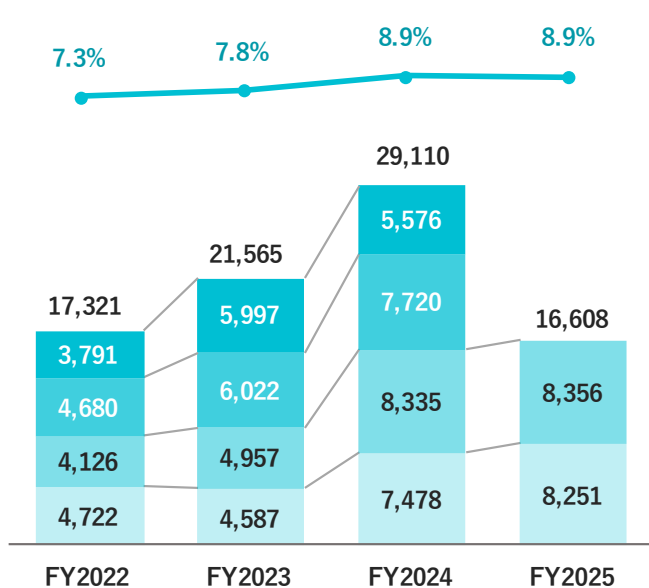
■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q



営業利益/率

YoY +5% QoQ + 1%

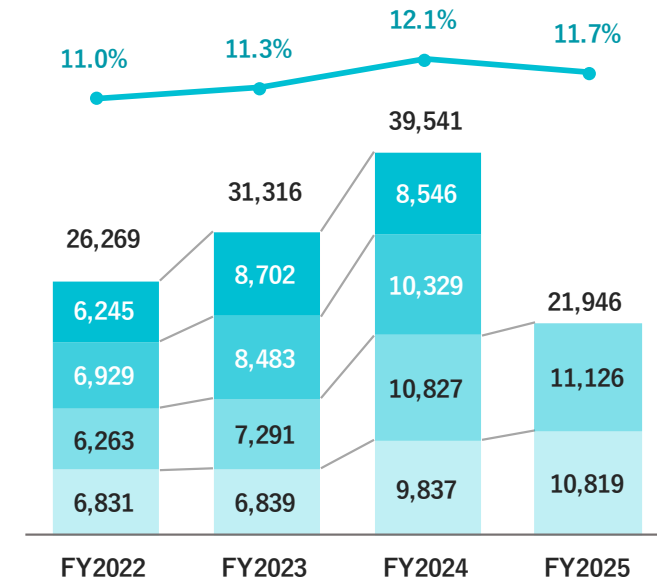
■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q ● 営業利益率 (累計)



EBITDA/率

YoY + 6% QoQ + 3%

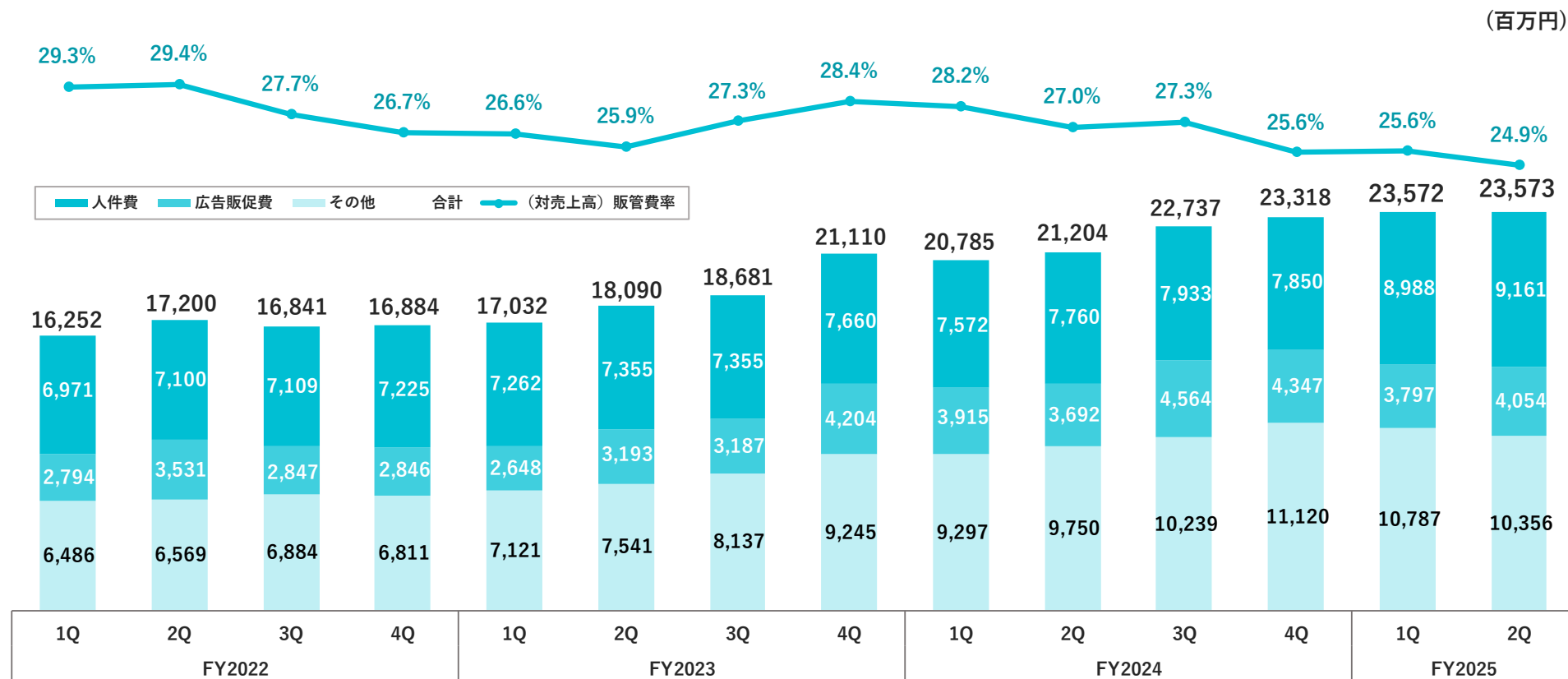
■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q ● EBITDAマージン (累計)



※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で増加も対売上高比率は減少傾向が継続、直近で25%を下回る水準
- QoQは人件費や広告販促費が増加するも、M&A専門家費用の減少等で相殺されて横ばい



販管費率

YoY ▲ 2 pt
(3ヶ月)

QoQ ▲ 0 pt

販管費

YoY +11%
(3ヶ月)

QoQ + 0%

連結当期利益

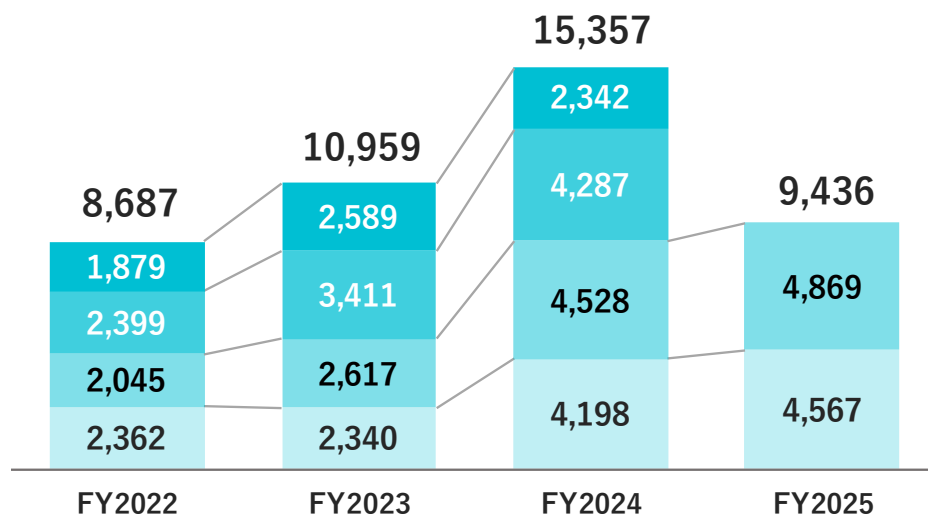
YoY/QoQで増益となり、上半期/クォーターベースで過去最高を更新

(百万円)

親会社株主に帰属する当期純利益

YoY + 8 % QoQ + 7 %

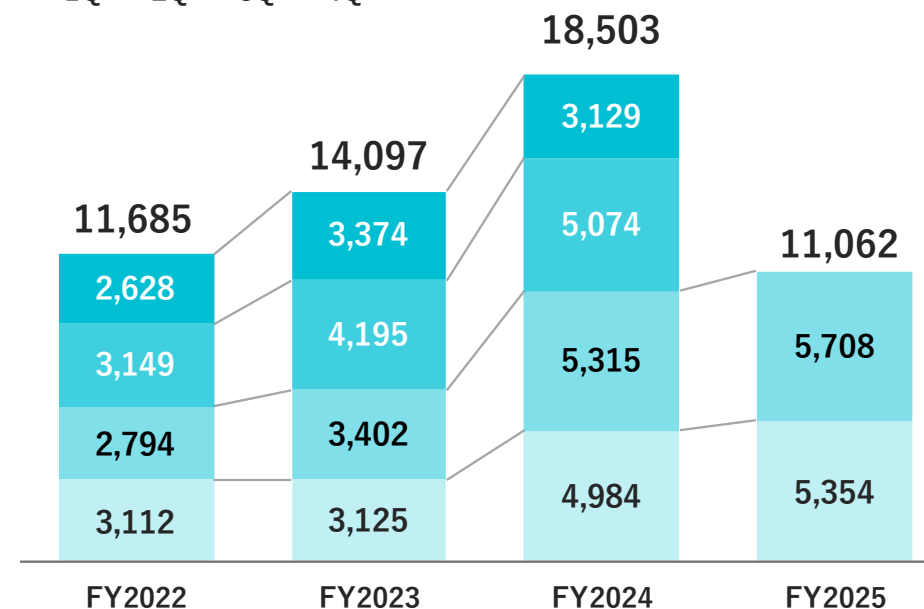
■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q



親会社株主に帰属する当期純利益【のれん調整後】

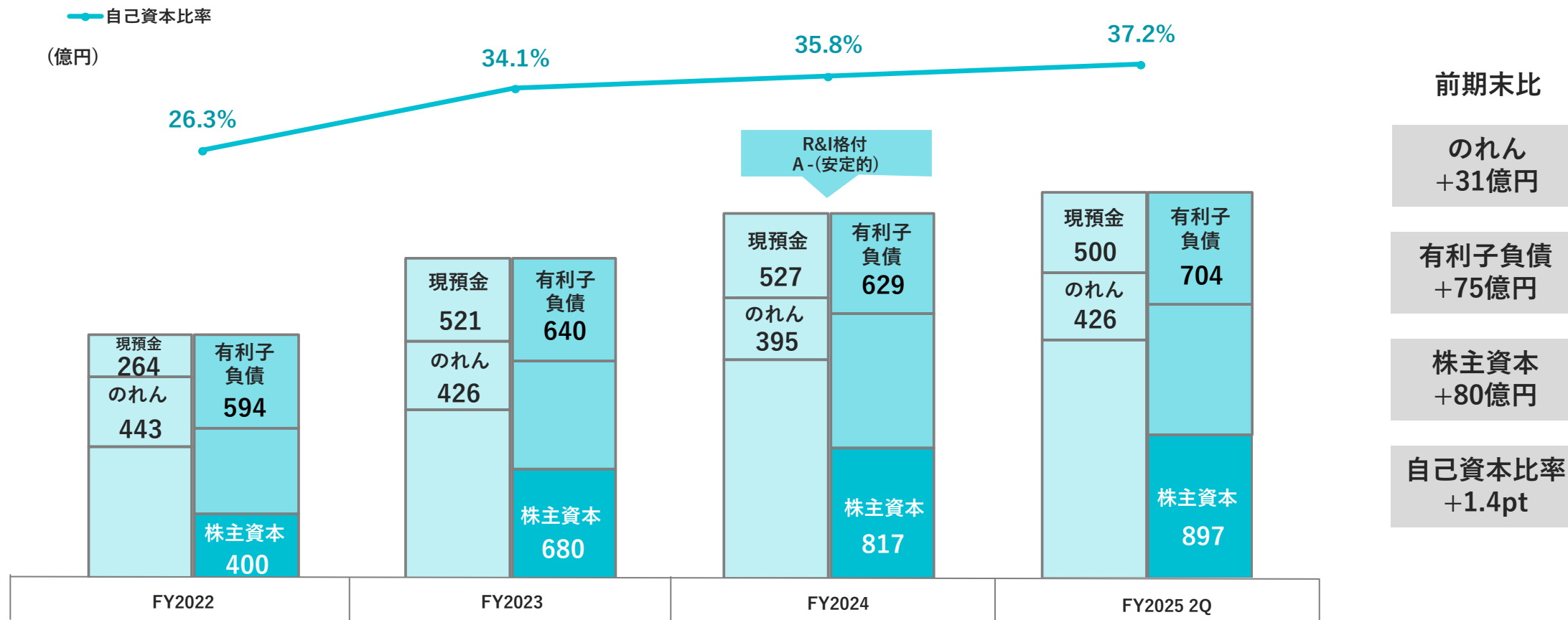
YoY + 7 % QoQ + 7 %

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q



連結貸借対照表

有利子負債および株主資本ともに増加傾向、自己資本比率は37%を超過

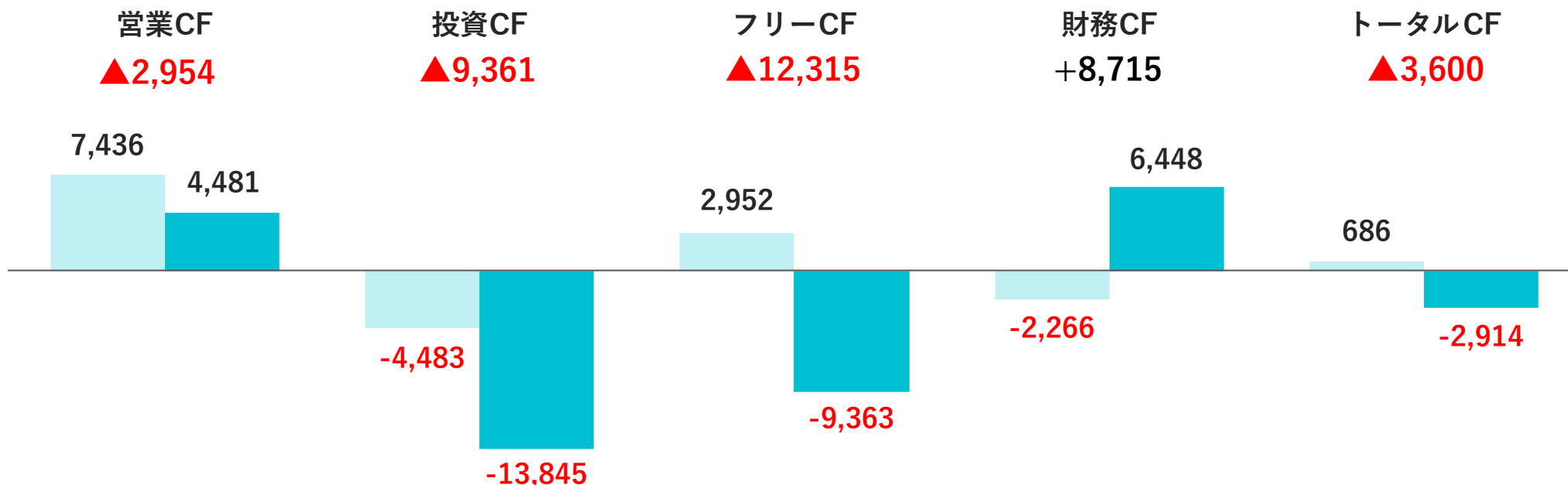


連結キャッシュフロー（サマリー）

- 営業C/F : 税前利益 + 11億も法人税負担増▲37億（うち15億は税制改正影響で増加）等により収入減少
- 投資C/F : 主に商業ビル取得や新レジ開発に伴う事業投資60億の増加、子会社取得32億により支出増
- フリーC/F : 営業C/F、投資C/Fともに前期対比で悪化したためフリーC/Fでは▲94億の支出超過に
- 財務C/F : 子会社取得資金として65億、商業ビル取得資金として26億の借入を実行

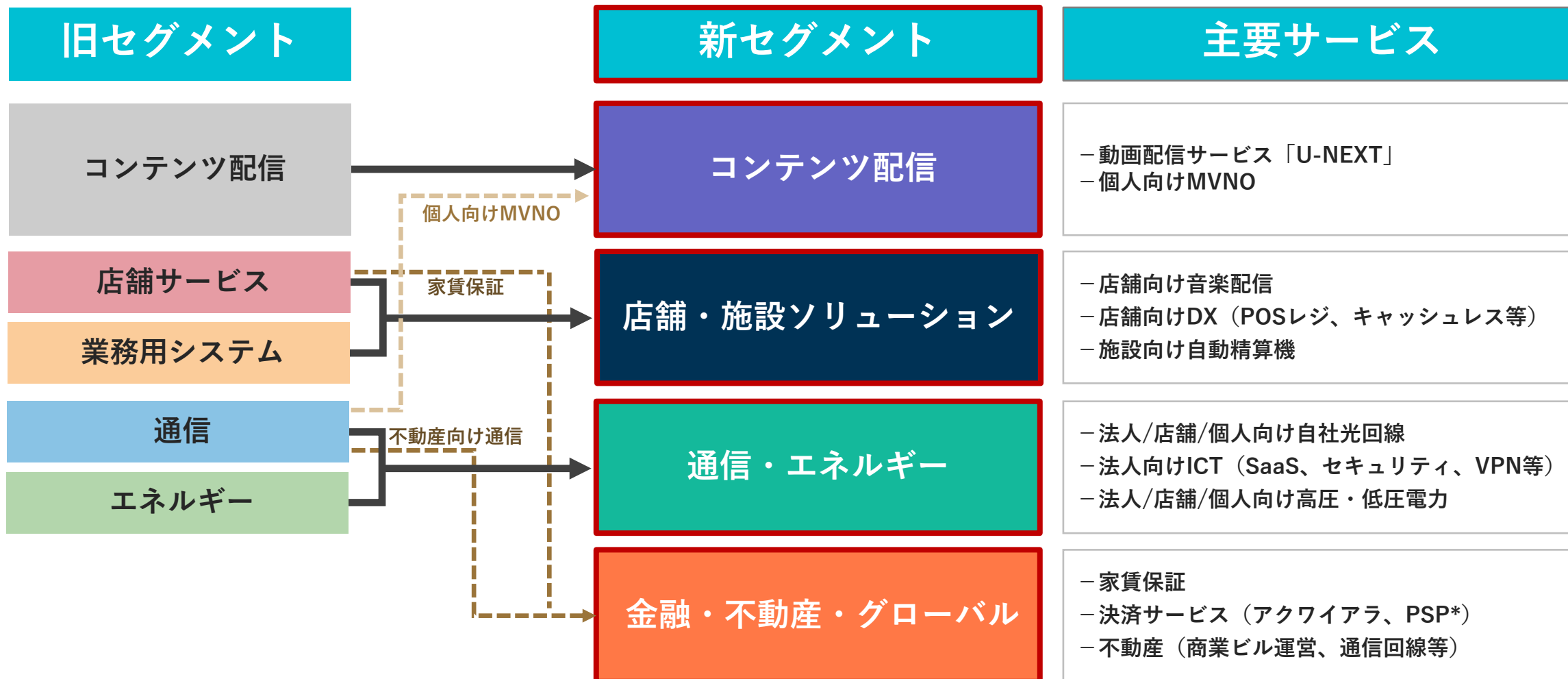
■ FY2024 2Q累計 ■ FY2025 2Q累計

(百万円)



2. 事業セグメント別業績

開示セグメント変更の概要（再掲）



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

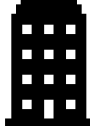
事業セグメント概要

BtoC

BtoB

 ユーザー数
460万人

 店舗数 83万
(飲食店・小売店・理美容など)

 施設数 3万
(ホテル・病院など)

総合ソリューションで店舗・施設をサポート

コンテンツ配信

動画配信サービス「U-NEXT」



動画配信
国内シェア※1
No.2

見放題コンテンツ
ラインナップ数※2
No.1

店舗・施設ソリューション

店舗ソリューション

音楽配信、POSレジ、カメラ、Wi-Fi、配膳ロボット等



店舗BGM
国内シェア※3
No.1

施設ソリューション

自動精算機、再来受付機、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※4
No.1

通信・エネルギー

通信

通信回線、ICT・クラウドサービス



エネルギー

高圧電力、低圧電力、グリーン電力



金融・不動産・グローバル

金融

- ・キャッシュレス決済
- ・割賦/リース

不動産

- ・不動産向け通信
- ・家賃保証
- ・商業ビル運営

グローバル

(事業プラン検討中)

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

※2 GEM Partners調べ (2024年11月時点)

※3 自社調べ

※4 自社調べ

事業セグメント別 決算サマリー

コンテンツ配信

(YoY) 課金ユーザーの40万人増に加えてサッカーパックも貢献し大幅な増収増益
(QoQ) 売上は順調に増加も、コンテンツコストおよび広告販促費の増加で減益

店舗・施設 ソリューション

(YoY) 店舗Sにおける音楽配信やDXサービスの堅調な推移を主要因に大幅な増収増益
(QoQ) 店舗Sでイニシャル売上弱含み、施設Sで改刷需要の反動減があり減収減益

通信・エネルギー

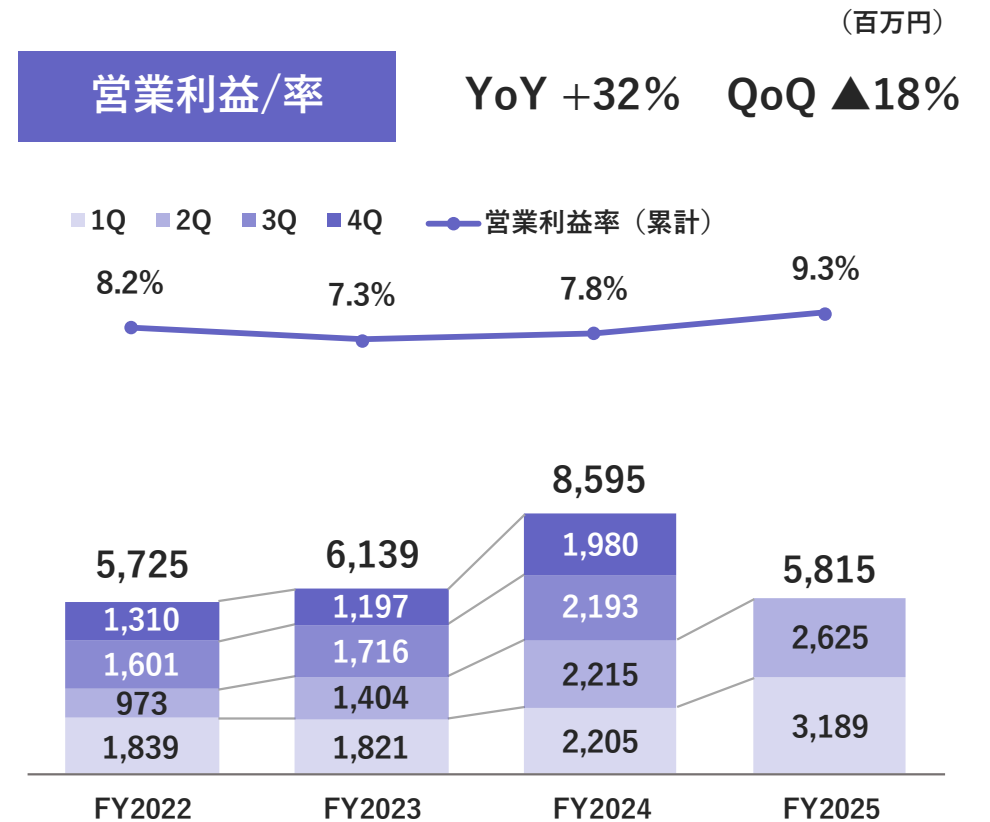
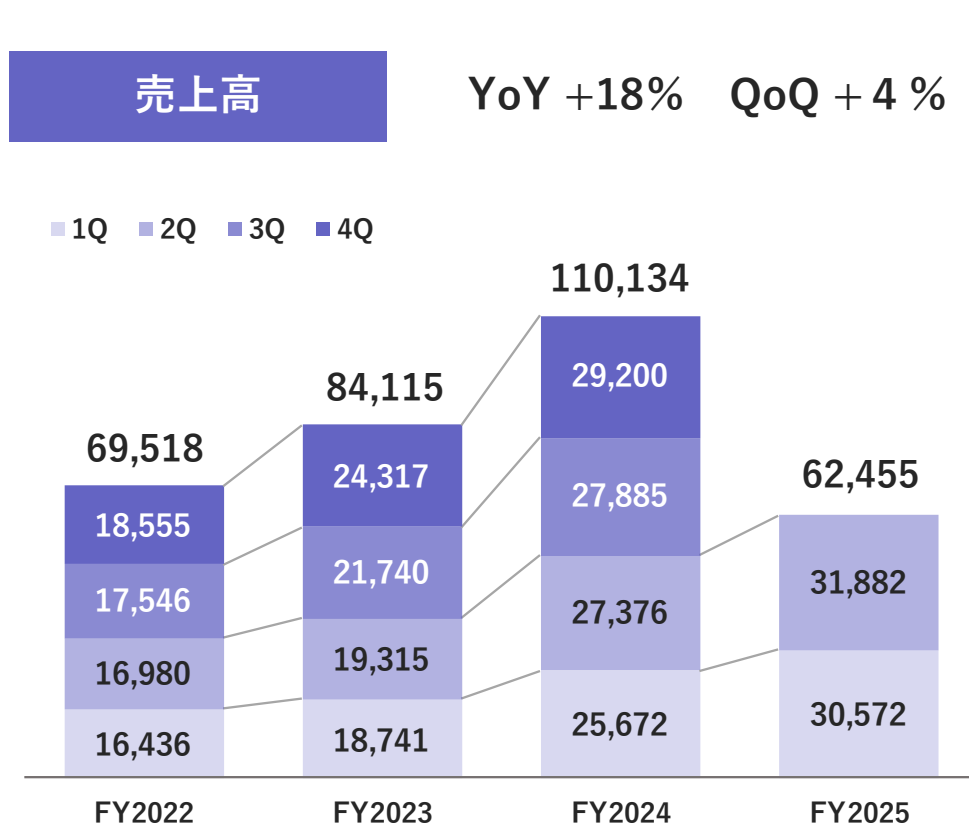
(YoY) エネルギーが顧客増により大幅増収も、主に容量拠出金によるコスト増で減益
(QoQ) エネルギーが冬場の消費電力量増加という季節性を受けて大幅な増収増益

金融・不動産・ グローバル

(YoY) 不動産向け通信、家賃保証、商業ビル運営ともに安定的な増収増益を達成
(QoQ) 2QからM&Aで取込開始したキャッシュレス関連事業は若干の赤字でスタート

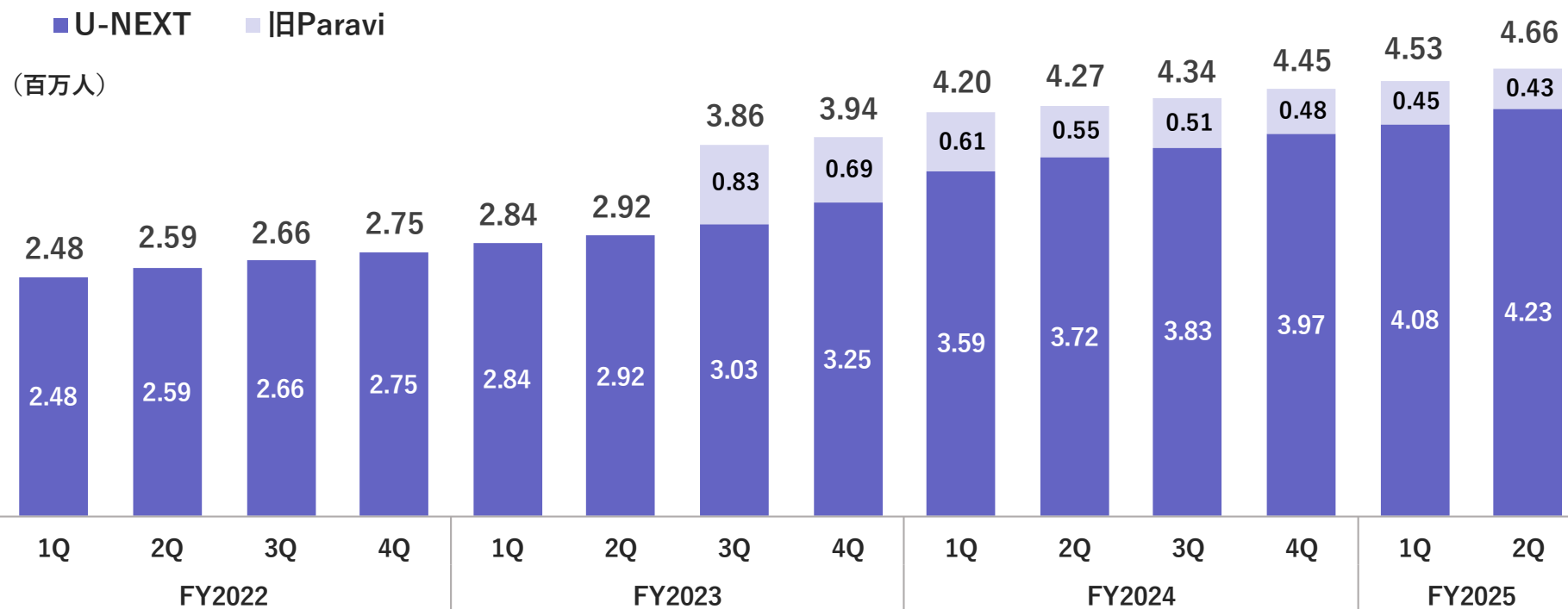
コンテンツ配信事業（業績推移）

- 課金ユーザーの伸長、サッカーパックの貢献等により上半期ベースにおける過去最高業績を達成
- QoQはコンテンツ原価と広告販促費の増加で減益



コンテンツ配信事業（課金ユーザー）

YoYで39万人、QoQで13万人のユーザー増により460万人を突破



YoY
+39万人
(+9%)

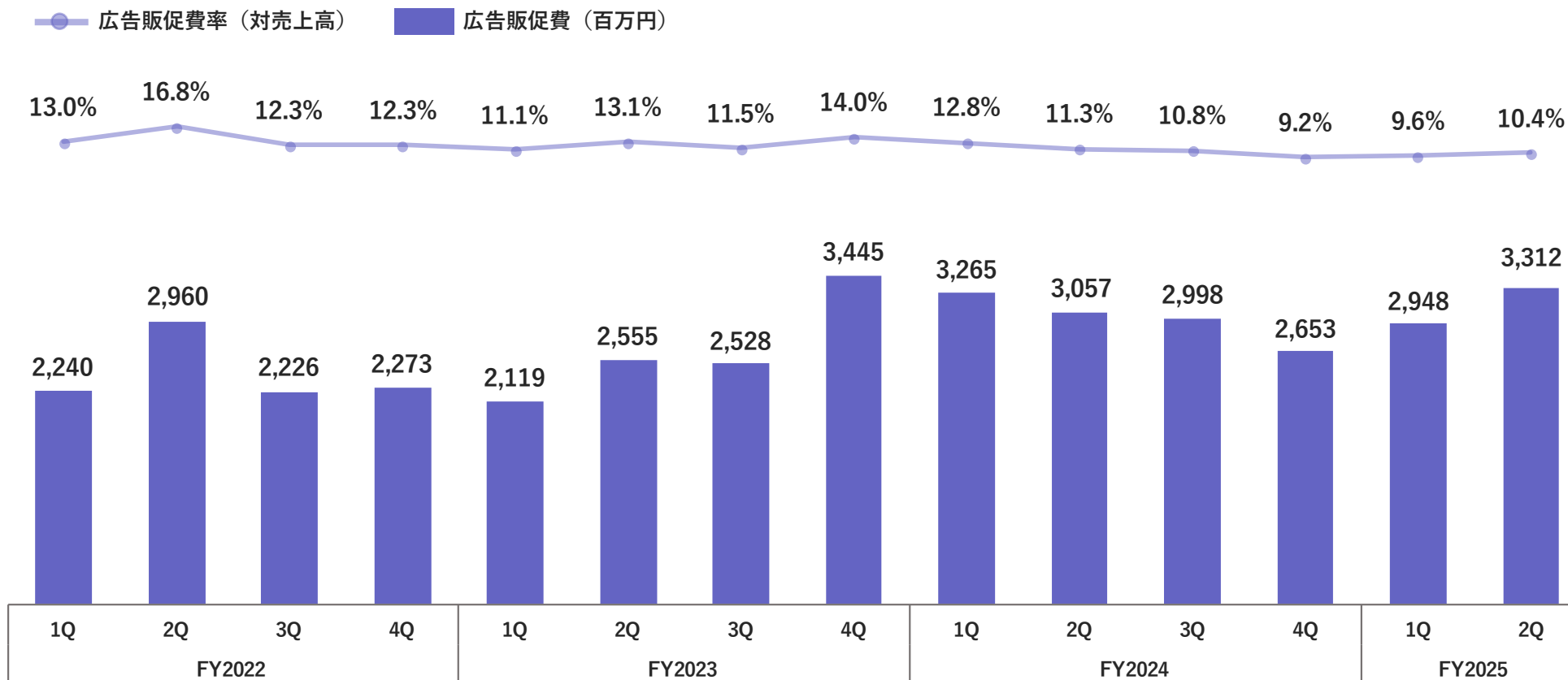
QoQ
+13万人
(+3%)

	FY2022 1Q	FY2022 2Q	FY2022 3Q	FY2022 4Q	FY2023 1Q	FY2023 2Q	FY2023 3Q	FY2023 4Q	FY2024 1Q	FY2024 2Q	FY2024 3Q	FY2024 4Q	FY2025 1Q	FY2025 2Q
U-NEXT	+95	+107	+69	+94	+88	+87	+107	+221	+333	+138	+109	+137	+106	+155
旧Paravi	-	-	-	-	-	-	+829	▲137	▲80	▲63	▲43	▲28	▲25	▲21

※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）

12月に配信した格闘技での新規加入ユーザー大幅増加と連動、QoQで増加



広告販促費

YoY + 8 %
(3ヶ月)

QoQ + 12%

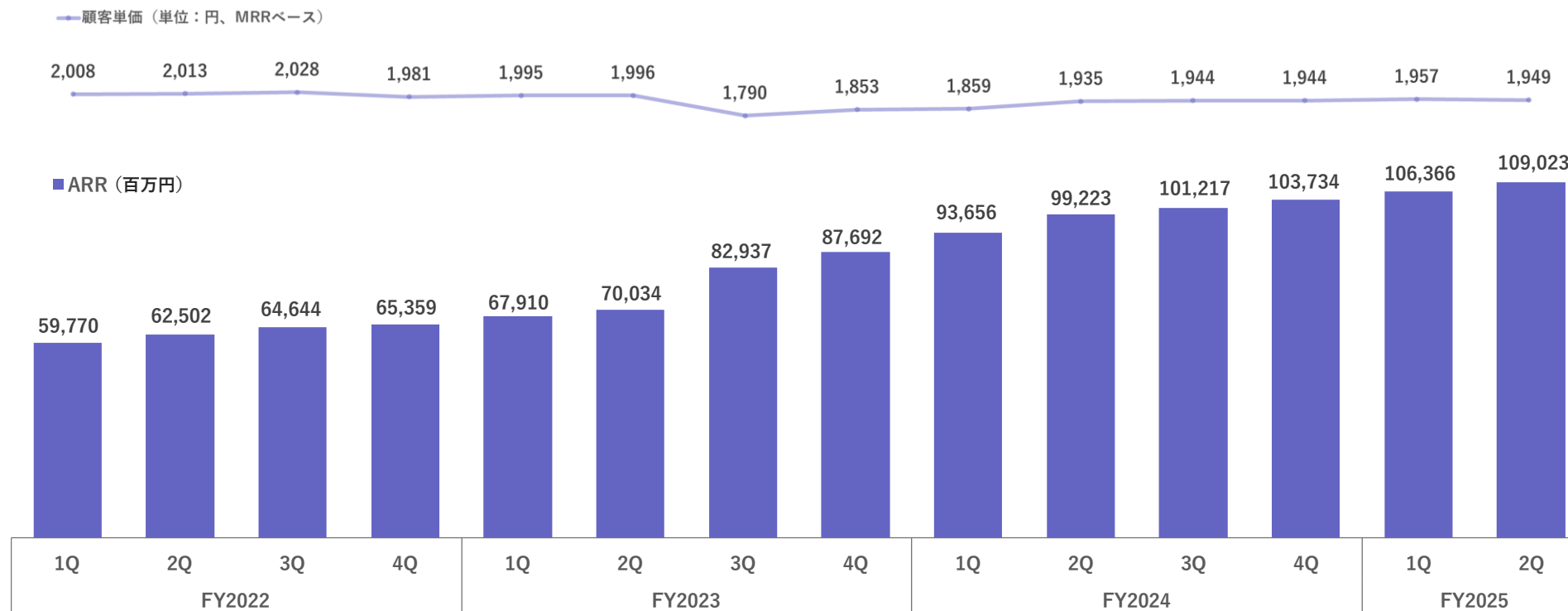
広告販促費率

YoY ▲0.9pt
(3ヶ月)

QoQ + 0.8pt

コンテンツ配信事業（ARR）

課金ユーザーの増加に連動してARRも着実に増加



YoY
+98億円
(+10%)

QoQ
+27億円
(+2%)

※Annual Recurring Revenue : Monthly Recurring Revenue の12倍

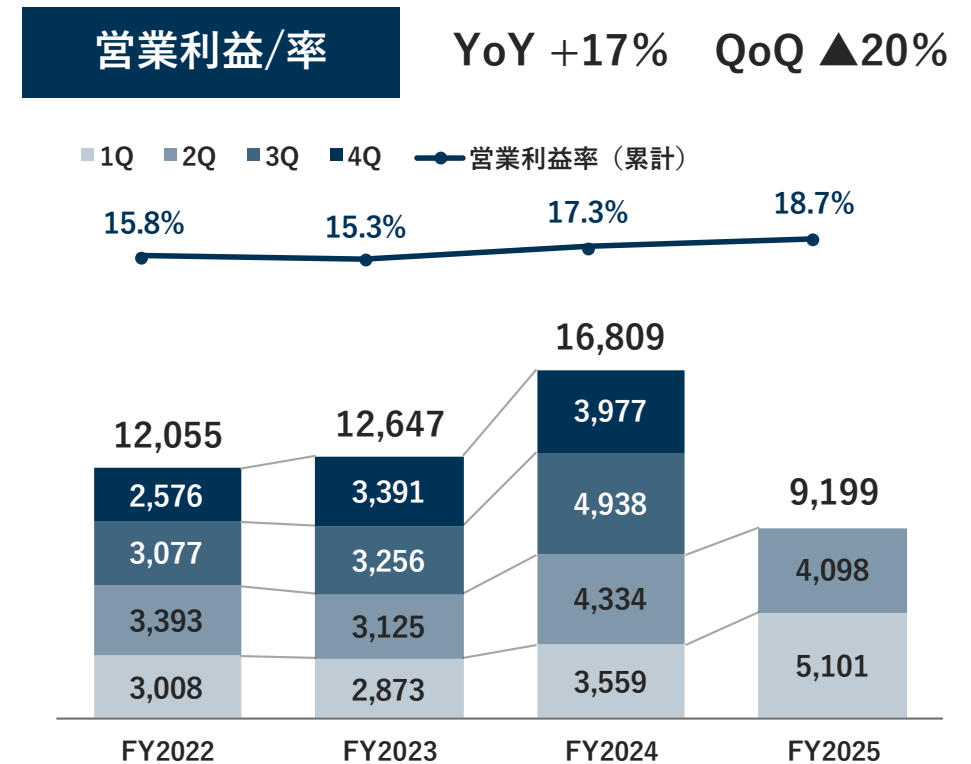
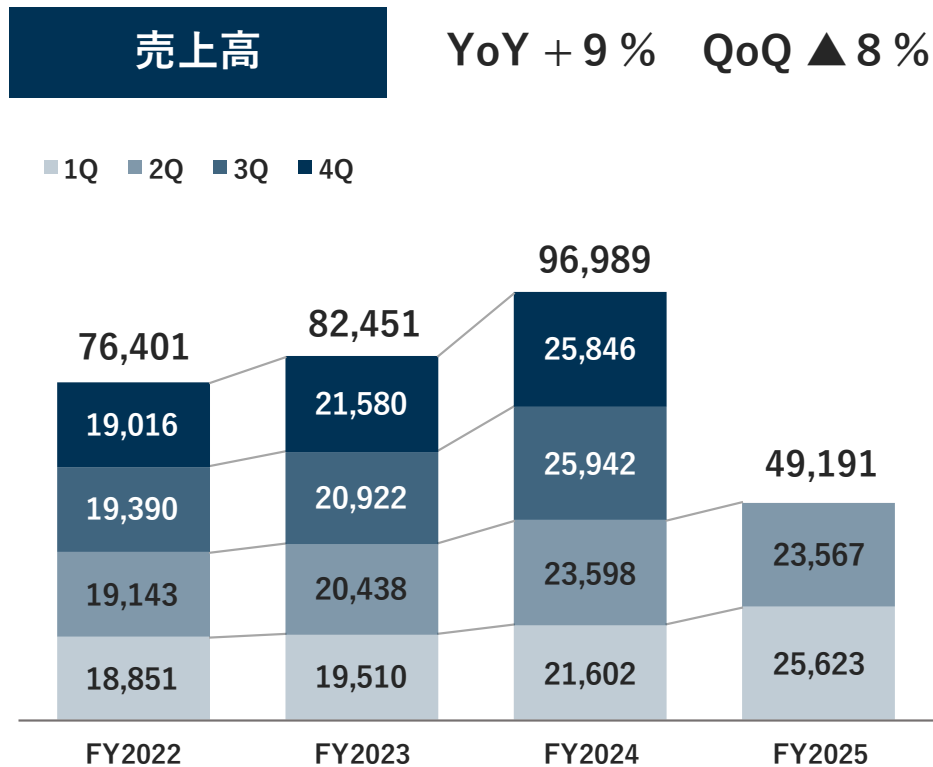
※Monthly Recurring Revenue : U-NEXTサービス全体の継続課金売上高（PPV等のフロー売上高を除き、音楽配信等付帯月額サービスを含む）

※各四半期最終月の単月売上高ベース

店舗・施設ソリューション事業（業績推移）

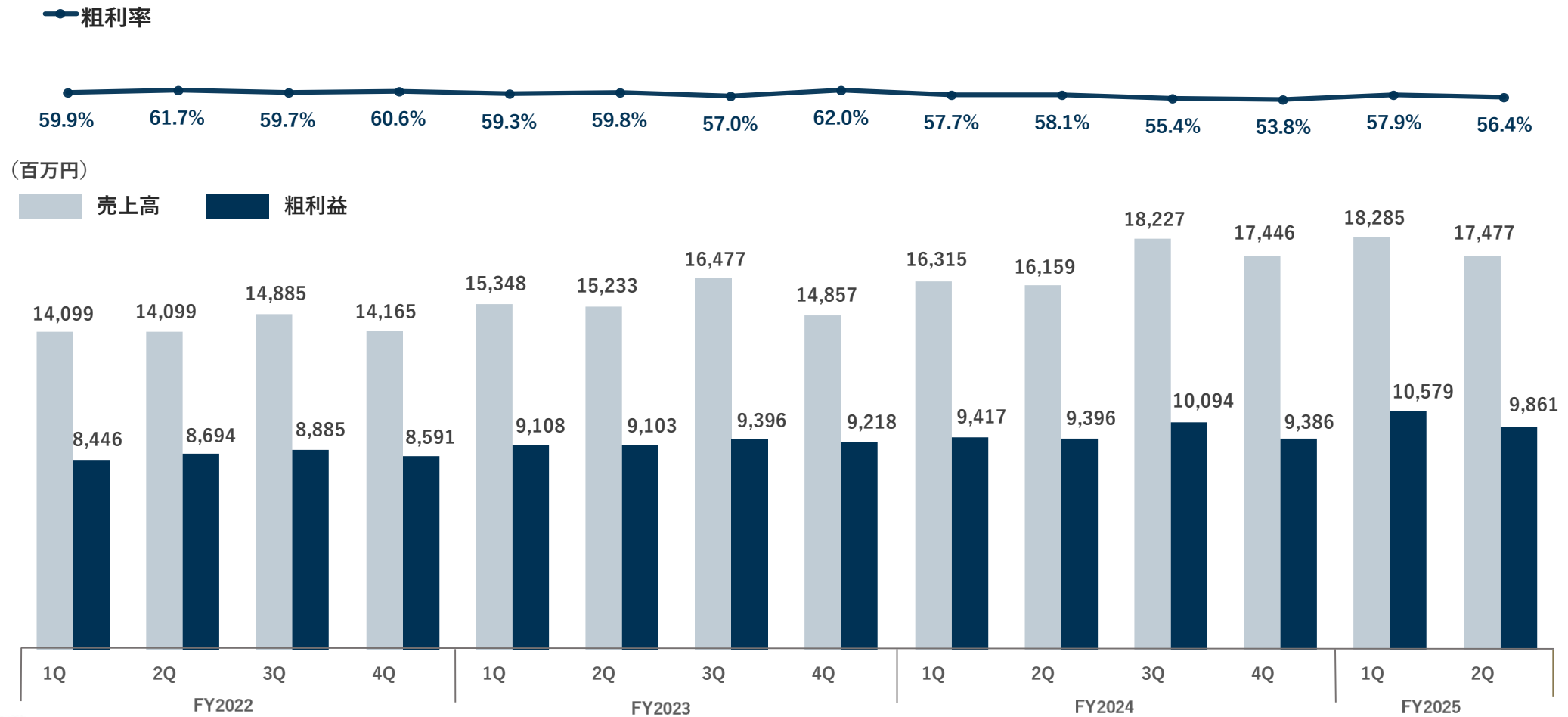
- YoYは主に店舗Sでの音楽配信やDXサービス伸長が牽引、上半期ベースでの過去最高益を達成
- QoQは店舗Sでイニシャル売上弱含み、施設Sで改刷需要の反動減があり減収減益

(百万円)



①店舗ソリューション（業績推移）

イニシャル売上の多寡によりややボラティリティあるも、総じて増収増益基調

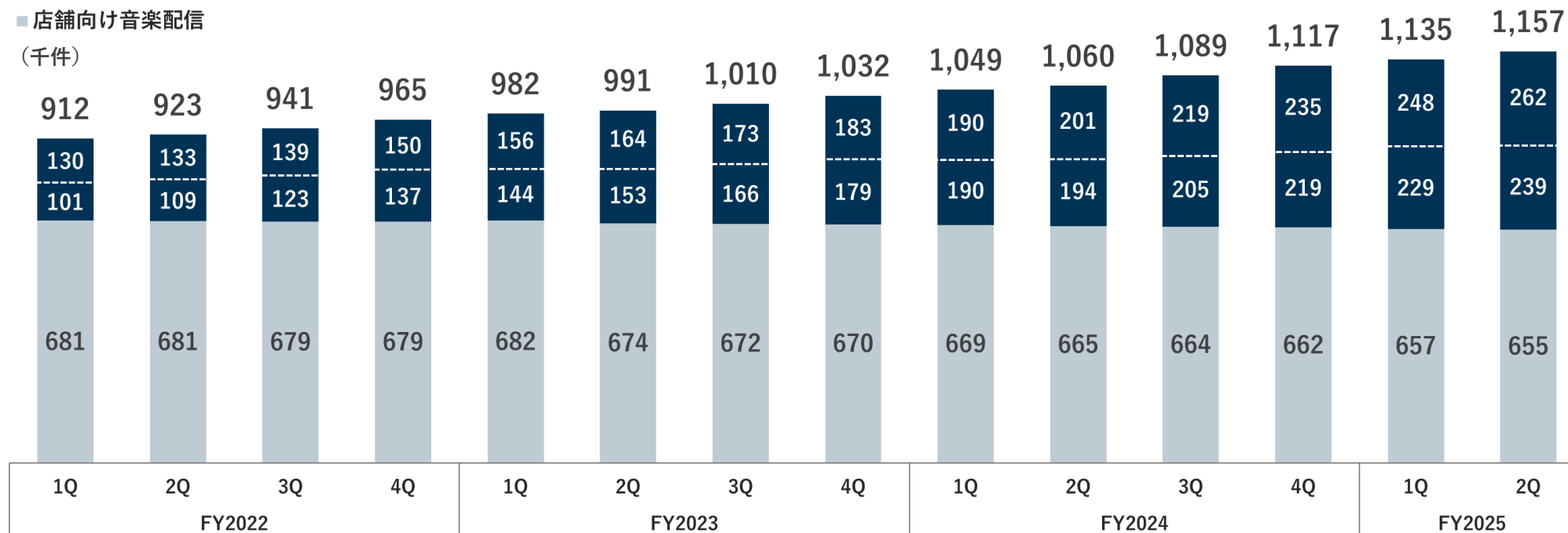


①店舗ソリューション（契約件数）

YoYで10万件、QoQで2万件の純増と着実に顧客基盤を拡大

- 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

(千件)



YoY
+9.7万件
(+9%)

QoQ
+2.2万件
(+2%)

※その他店舗向けサービス：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

※店舗向け通信回線の業績は「通信・エネルギー事業」にて開示

※前期まで上記に含めていたキャッシュレスサービスに関しては「金融・不動産・グローバル事業」でのGMV開示へ変更しているため、今期より過去分含めて控除

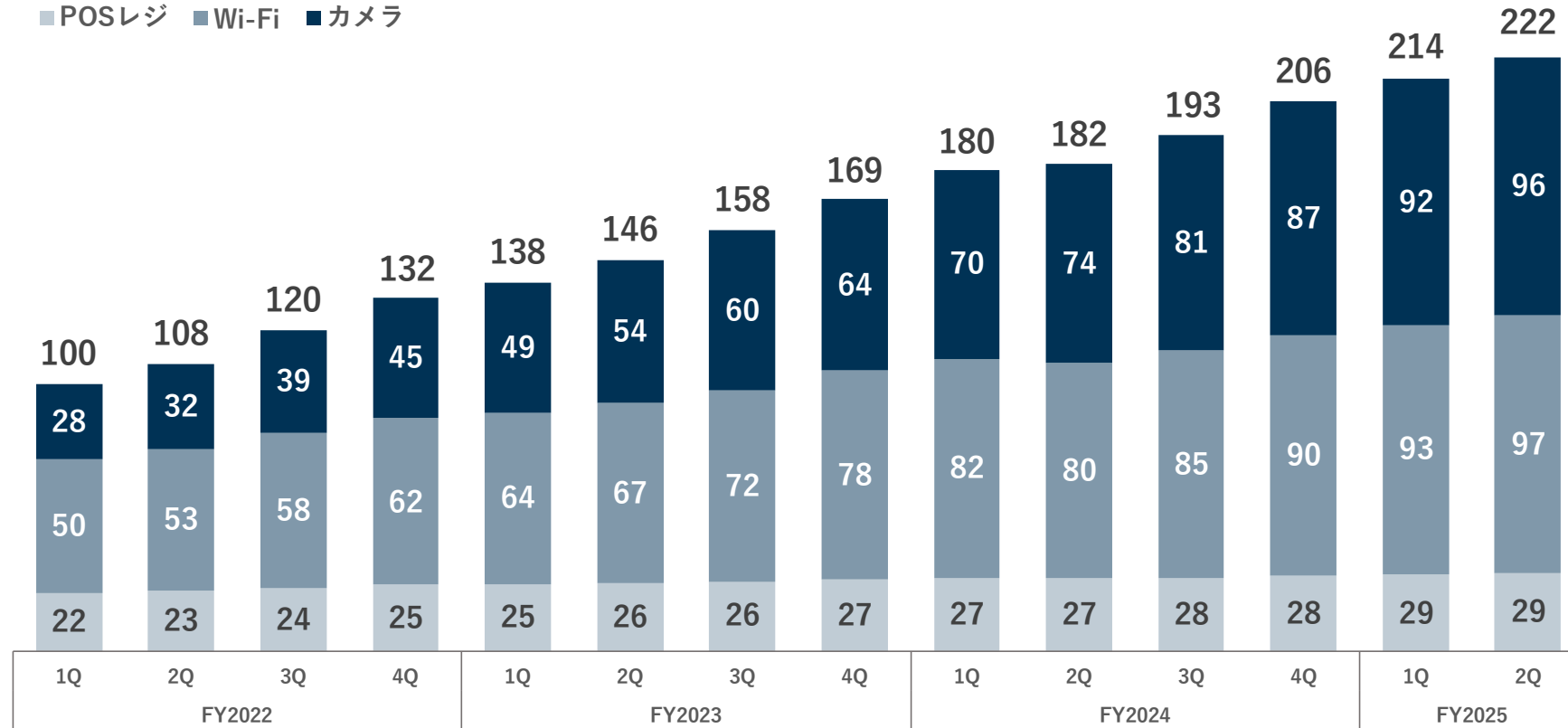
※1顧客が複数サービスを契約している場合、サービス毎に1件とカウント

①店舗ソリューション（主力3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

(千件)

■POSレジ ■Wi-Fi ■カメラ



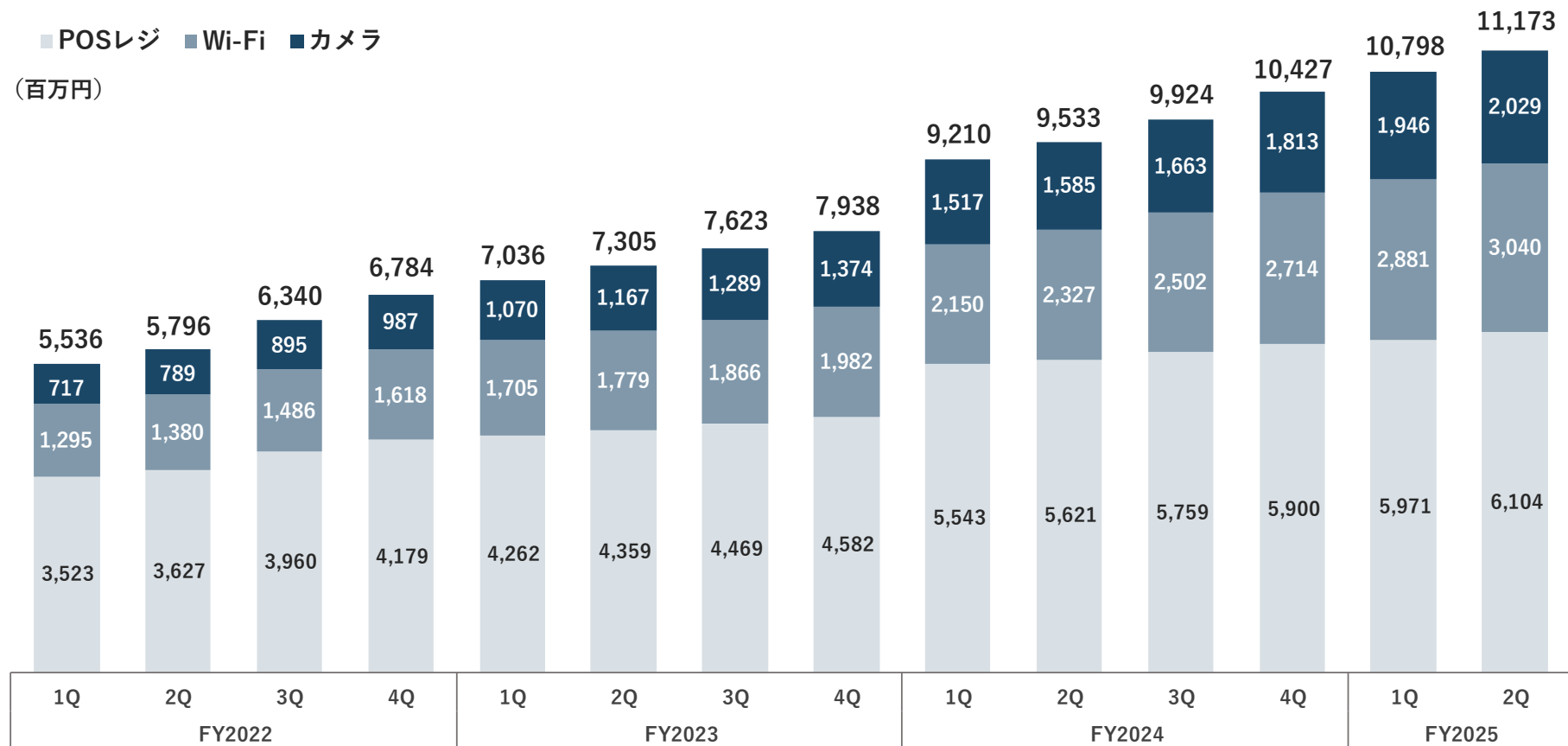
YoY
+4.0万件
(+22%)

QoQ
+0.8万件
(+4%)

※上記は、前頁に掲載した契約件数における「その他店舗向けサービス」の内数

①店舗ソリューション（主力3商材 ARR）

契約件数の増加に連動してARRも着実に積み上げ



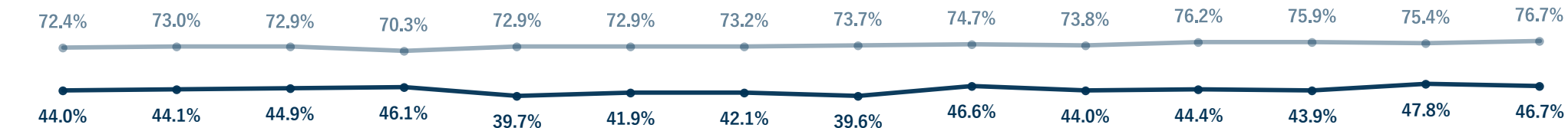
YoY
+16億円
(+17%)

QoQ
+4億円
(+3%)

※Annual Recurring Revenue：Monthly Recurring Revenue の12倍
 ※Monthly Recurring Revenue：機器販売や加入金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

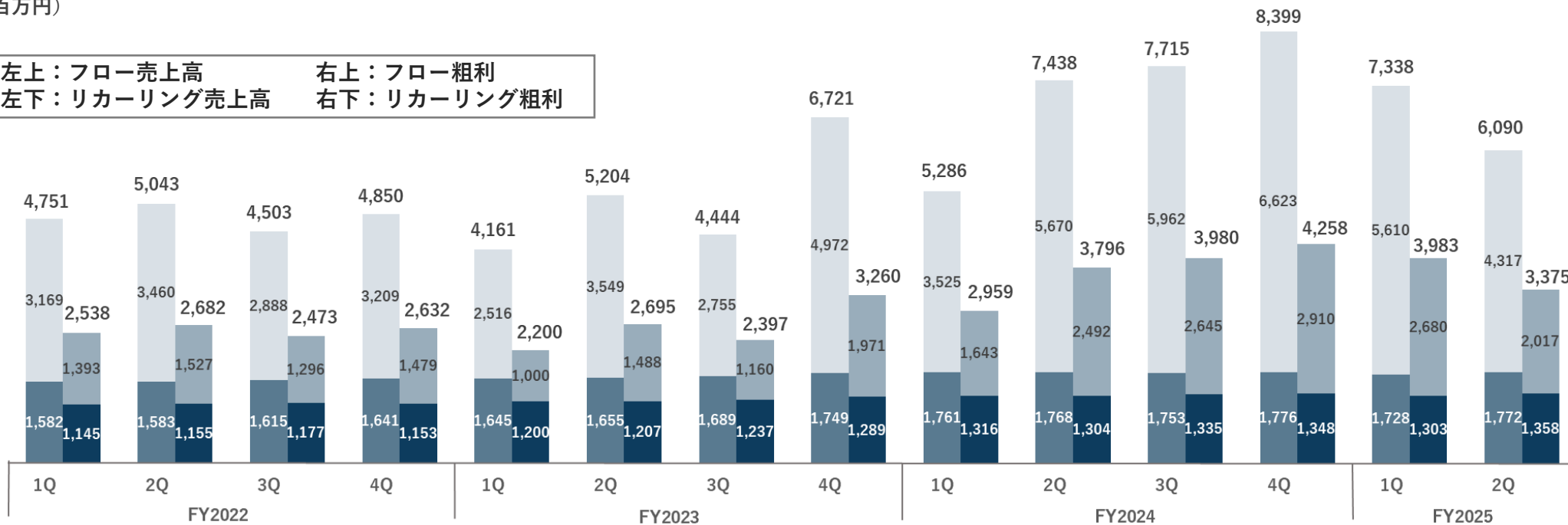
②施設ソリューション（フロー/リカーリング）

リカーリング粗利率 フロー粗利率



(百万円)

左上：フロー売上高 右上：フロー粗利
 左下：リカーリング売上高 右下：リカーリング粗利

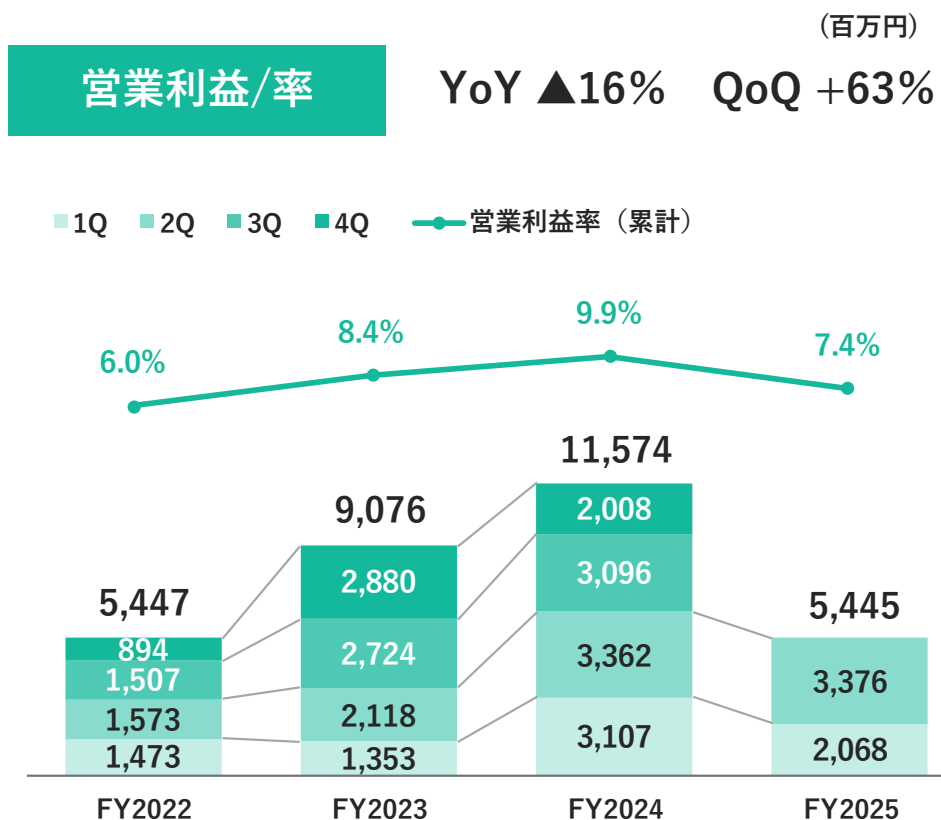
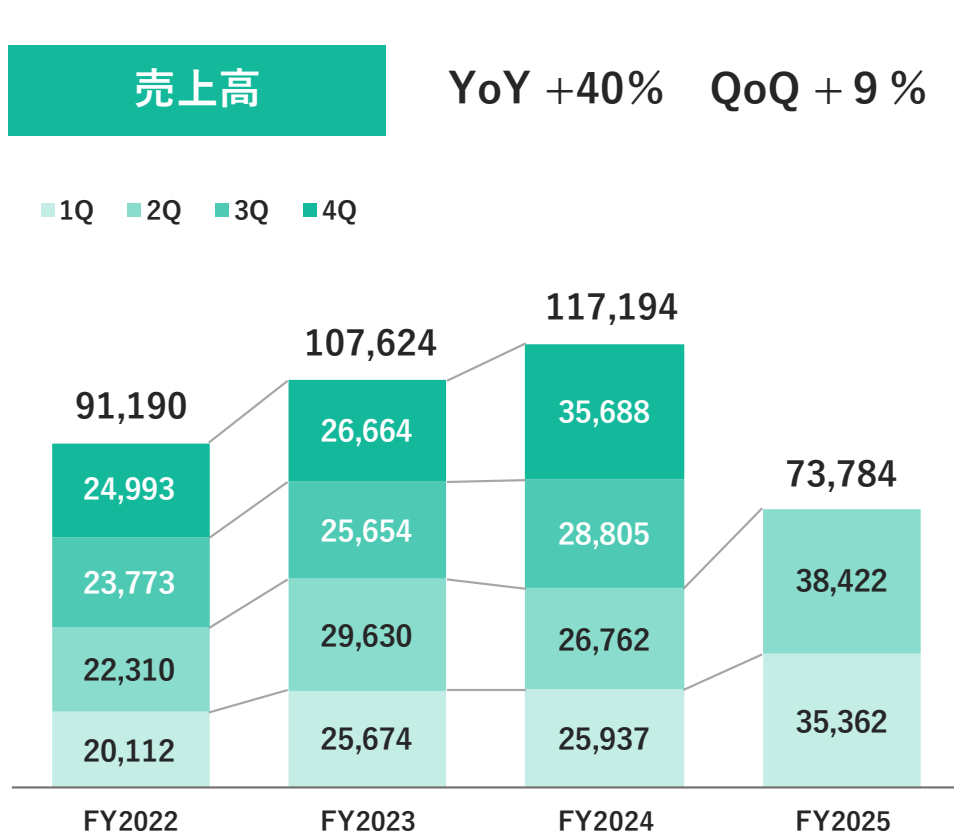


※リカーリング：機器の保守料金やホテル管理システムの利用料など継続的な収益

※フロー：自動精算機の機器販売などワンショット型の収益

通信・エネルギー事業（業績推移）

- エネルギー事業の成長を主要因としてクォーターベースでの過去最高益を更新
- YoYは電力容量拠出金の費用増などで減益も、QoQは消費電力量増加の季節性で大幅増益



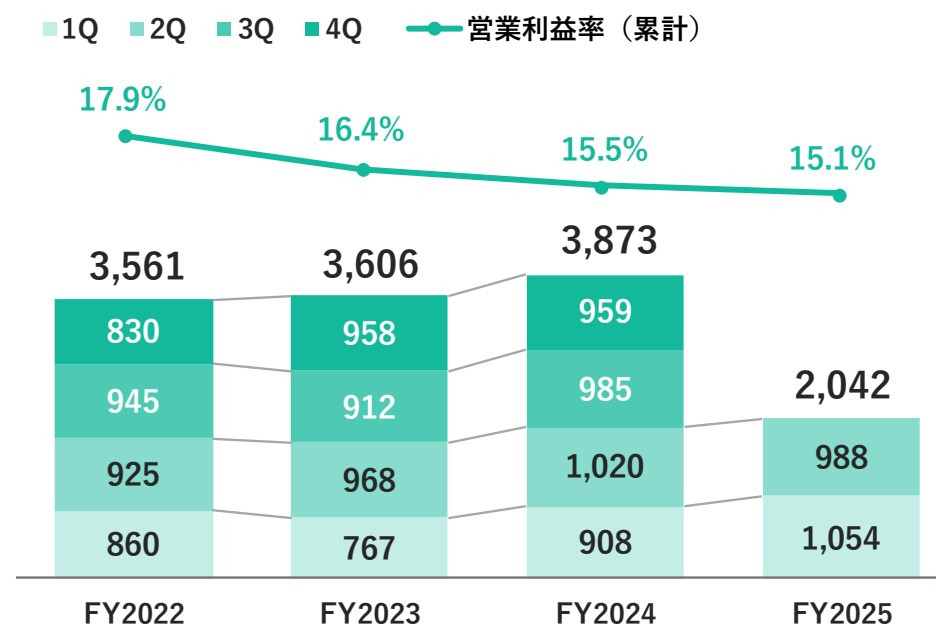
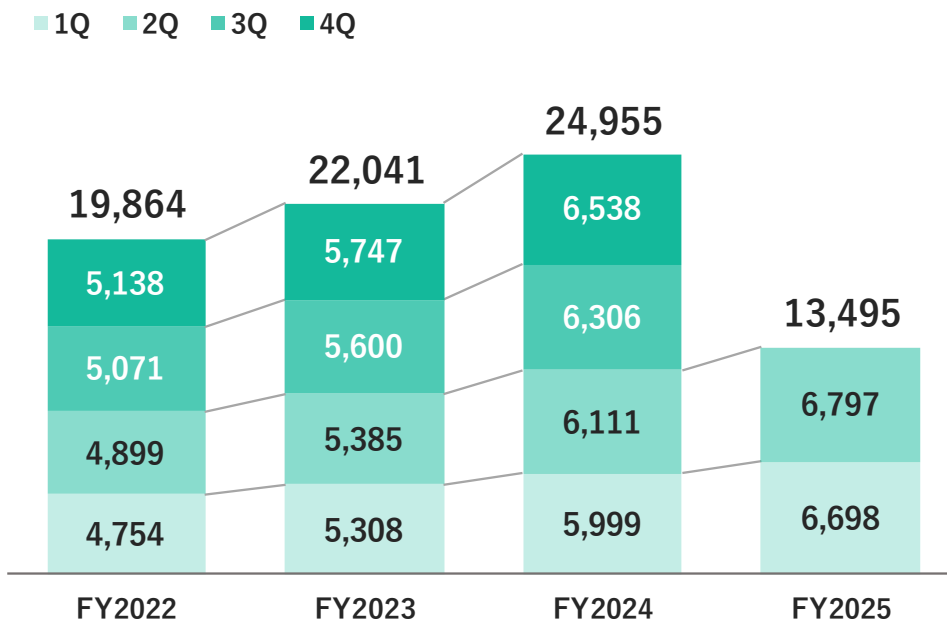
①通信：法人向けICT（業績推移）

SaaSサービスの安定的な成長を主要因にYoYで増収増益

(百万円)

売上高 YoY +11% QoQ +1%

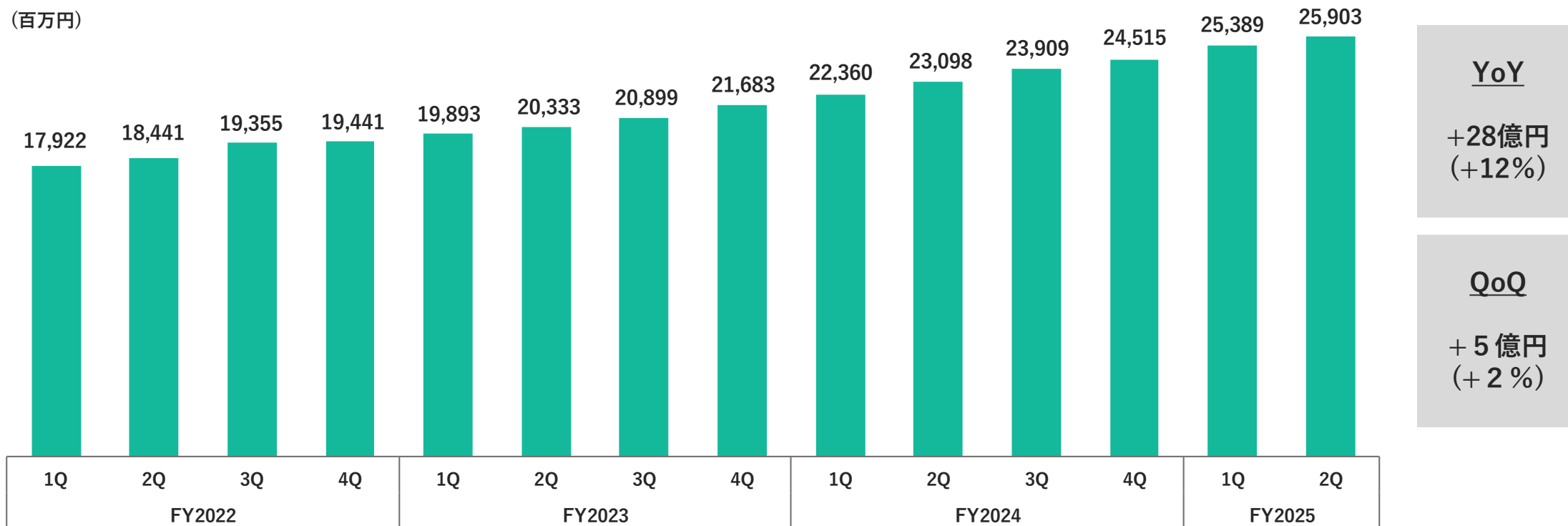
営業利益/率 YoY +6% QoQ ▲6%



※2025年8月期首のグループ組織再編に伴い1Qの業績集計に漏れがあったため遡及修正を実施、売上/営業利益ともに増加しております

①通信：法人向けICT（ARR）

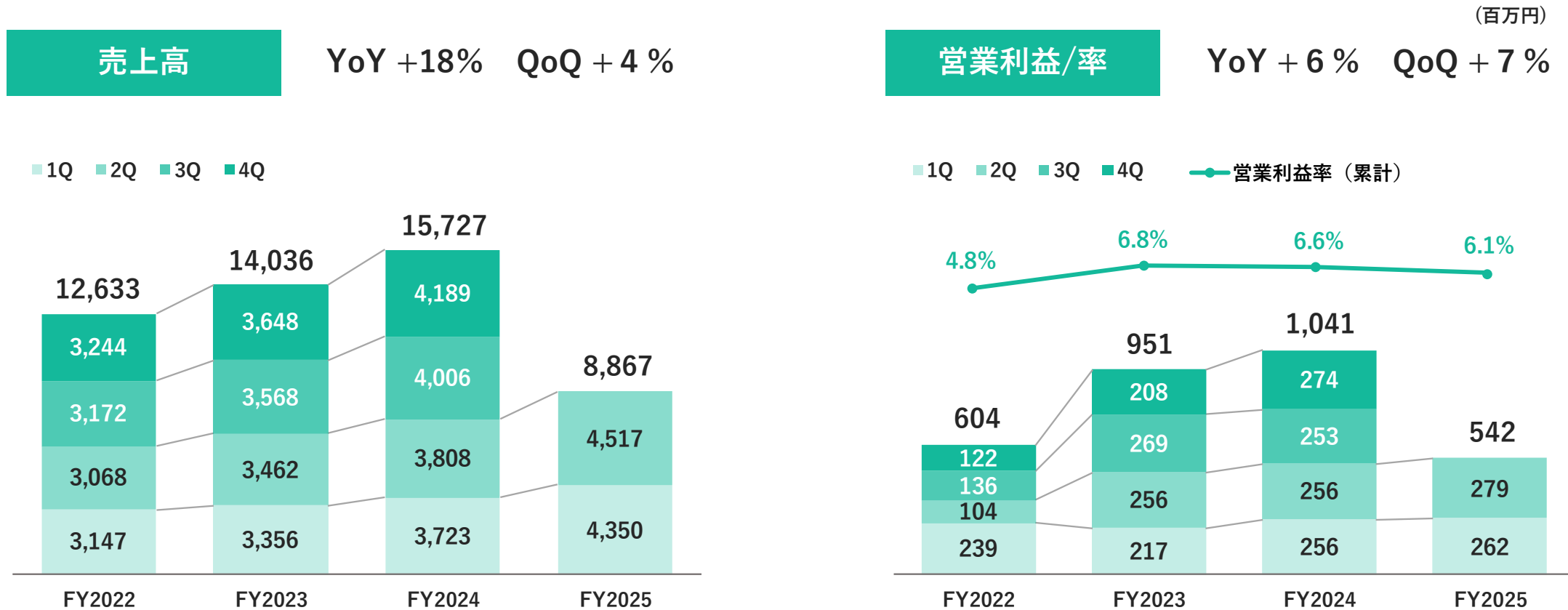
リカーリング売上の順調な拡大に伴い、ARRも着実に増加



※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

①通信：店舗・個人向け自社光回線（業績推移）

継続して店舗向けが堅調に推移、YoY/QoQともに着実な増収増益を達成

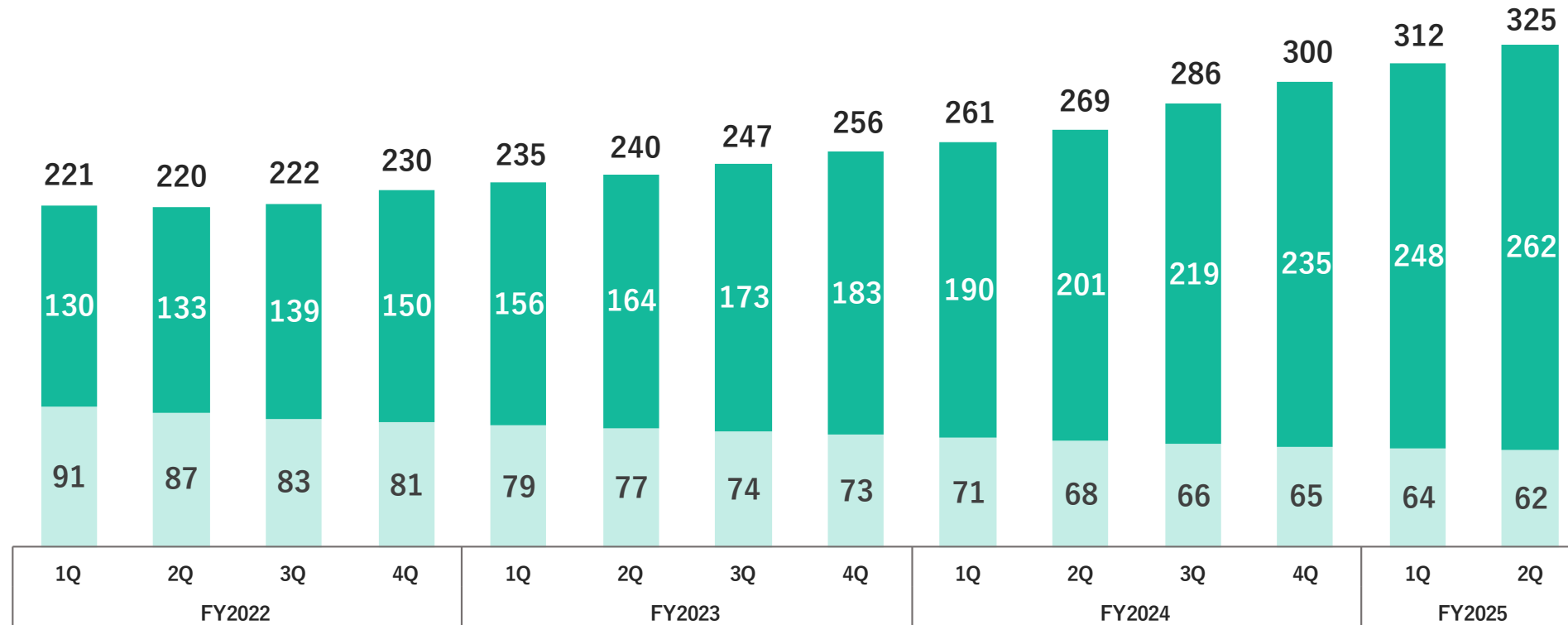


①通信：店舗・個人向け自社光回線（契約件数）

店舗向けの増加が個人向けの減少を大きく上回り、着実に契約件数を積み上げ

(千件)

■個人向け ■店舗向け



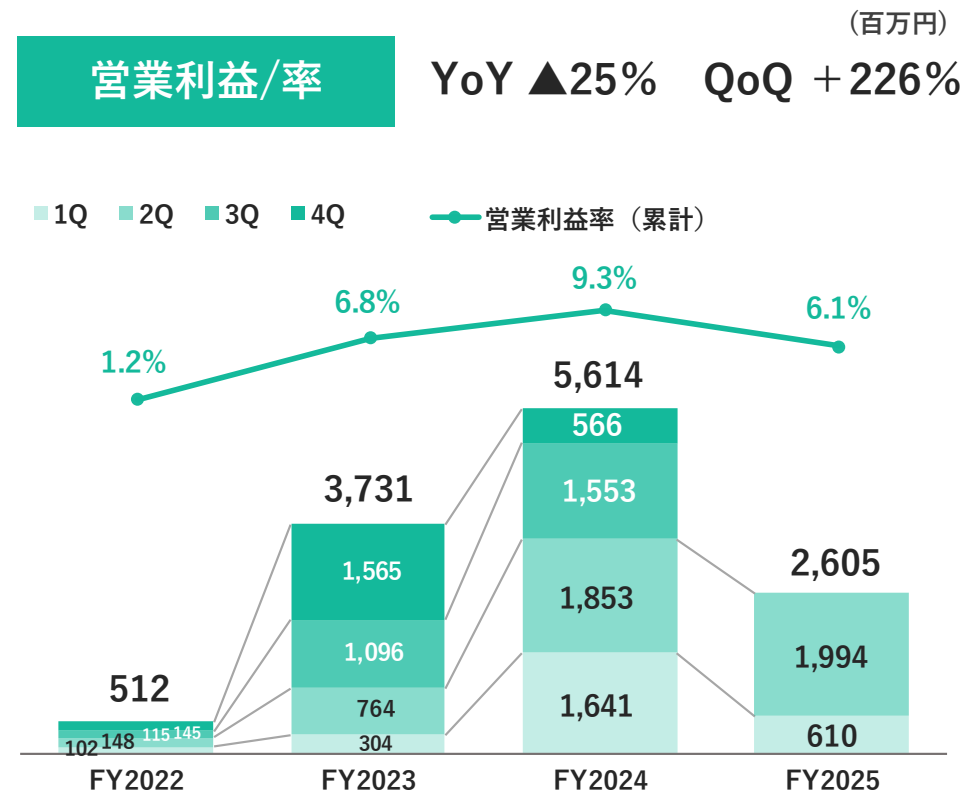
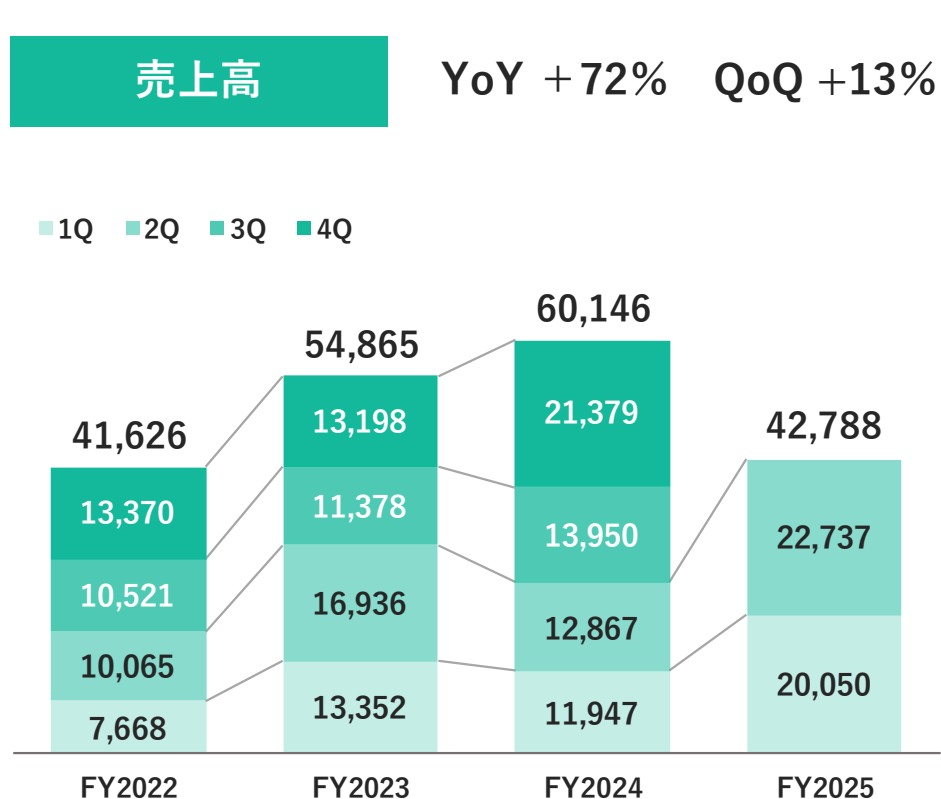
YoY
+5.5万件
(+21%)

QoQ
+1.2万件
(+4%)

※上記の「店舗向け自社光回線」は23頁掲載の店舗ソリューション契約件数における「店舗向け通信回線」と同様

②エネルギー（業績推移）

- 容量拠出金による費用負担を受けつつも、顧客増を主要因として過去最高の四半期業績を達成
- YoYは電力容量拠出金の影響で減益、QoQは冬場の消費電力量増加という季節性で大幅増益



②エネルギー（契約件数）

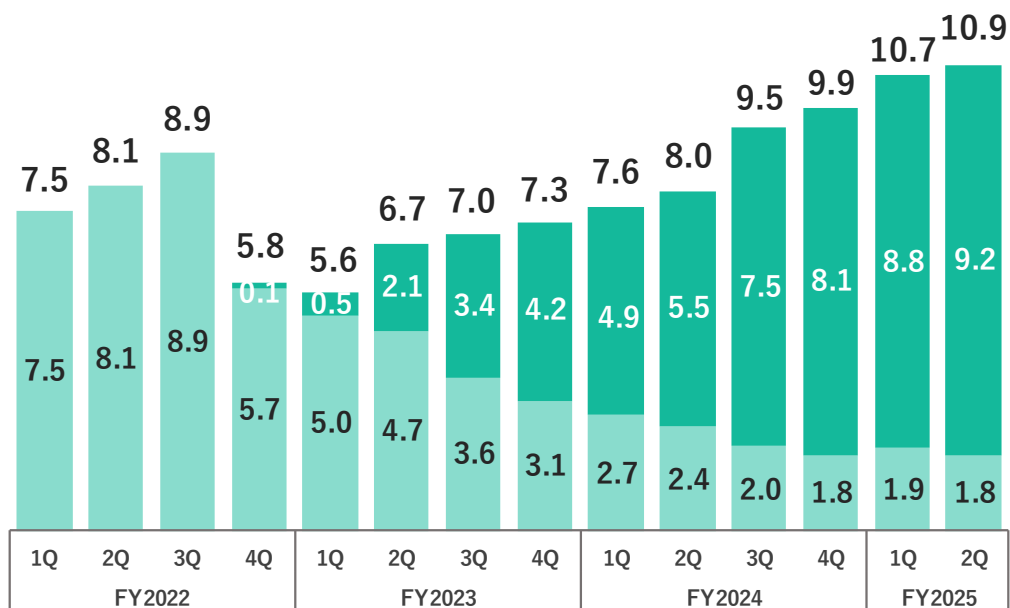
高圧、低圧ともにU-POWERが着実な契約件数の積み上げを牽引

高圧

YoY +37% QoQ +2%

(千件)

■USENでんき（高圧） ■U-POWER（高圧）

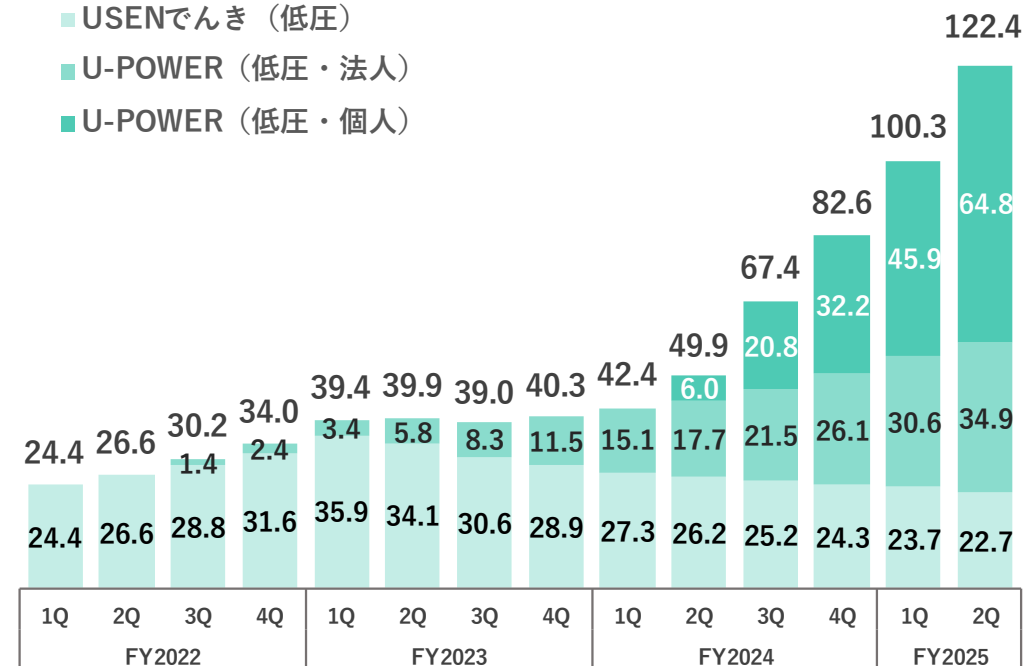


低圧

YoY +145% QoQ +22%

(千件)

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



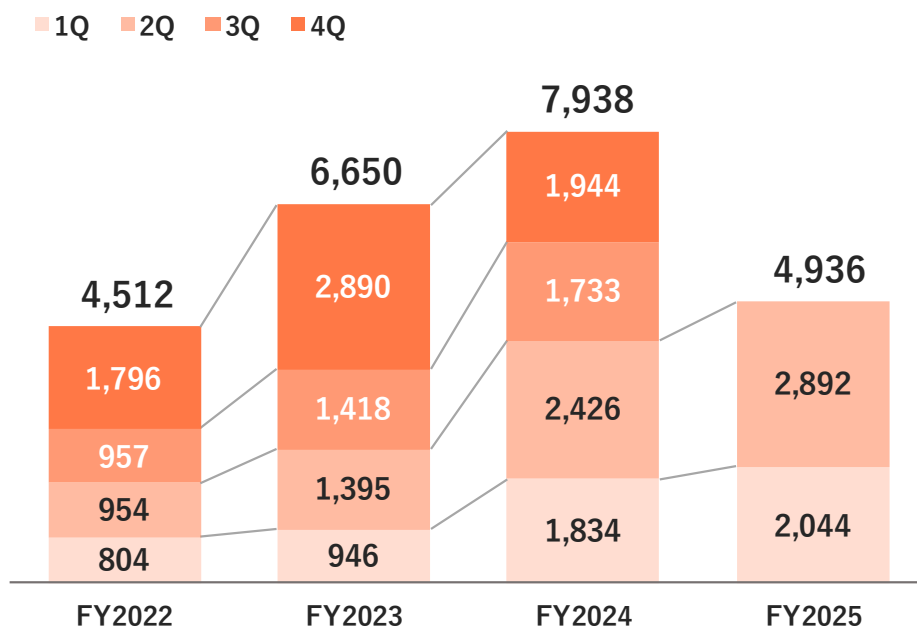
金融・不動産・グローバル事業（業績推移）

- 不動産向け通信、家賃保証、商業ビル運営ともにYoY/QoQで増収増益を達成
- 2QよりM&Aで取り込んだキャッシュレス事業の連結取込開始（主要指標はTOPICSで記載）

(百万円)

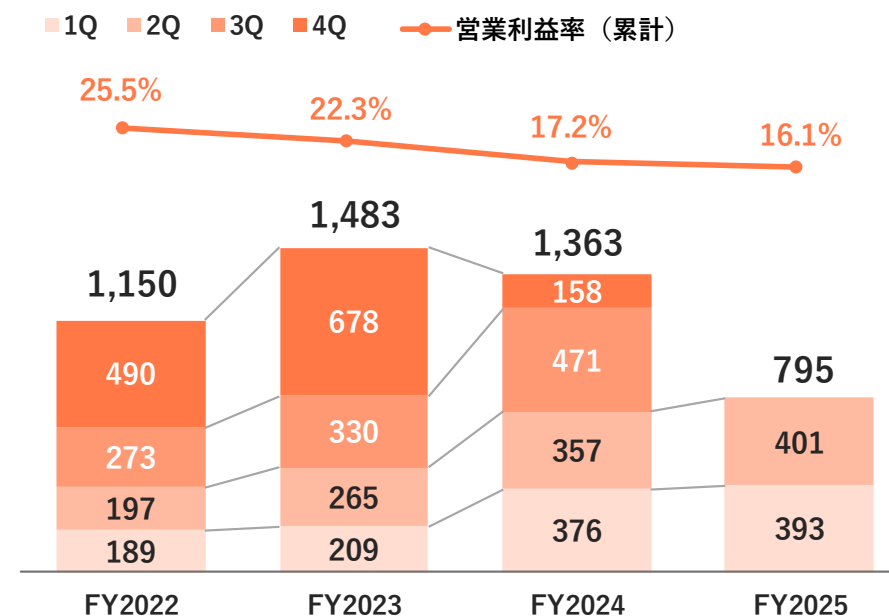
売上高

YoY +16% QoQ +42%



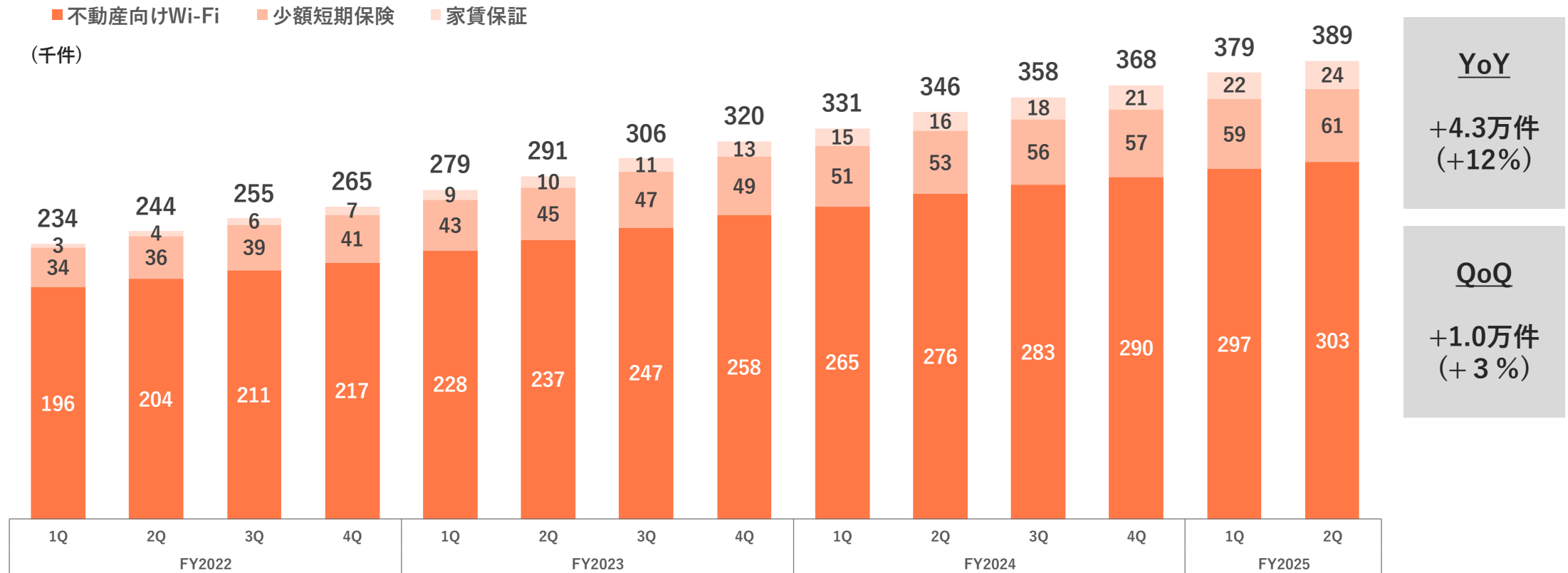
営業利益/率

YoY + 8% QoQ + 2%



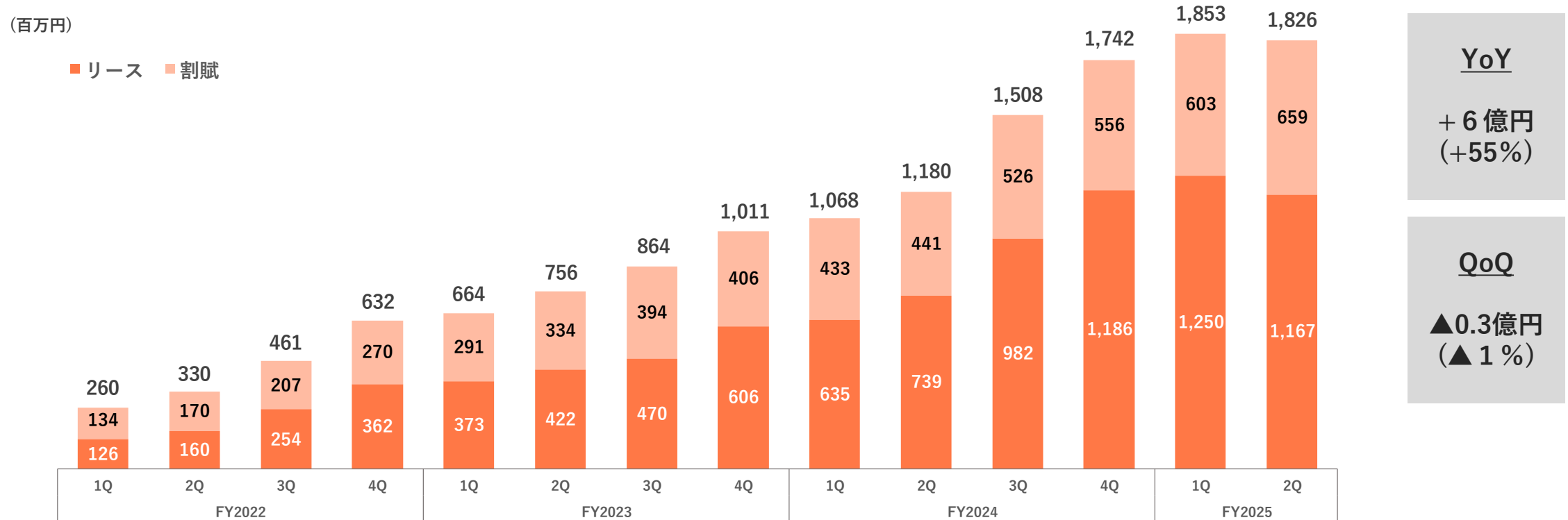
金融・不動産・グローバル事業（主力商材契約件数）

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



①金融（中小企業・店舗向け金融取引残高）

リースの新規取組が弱含んだため、割賦を含めた残高総額は横ばいで推移

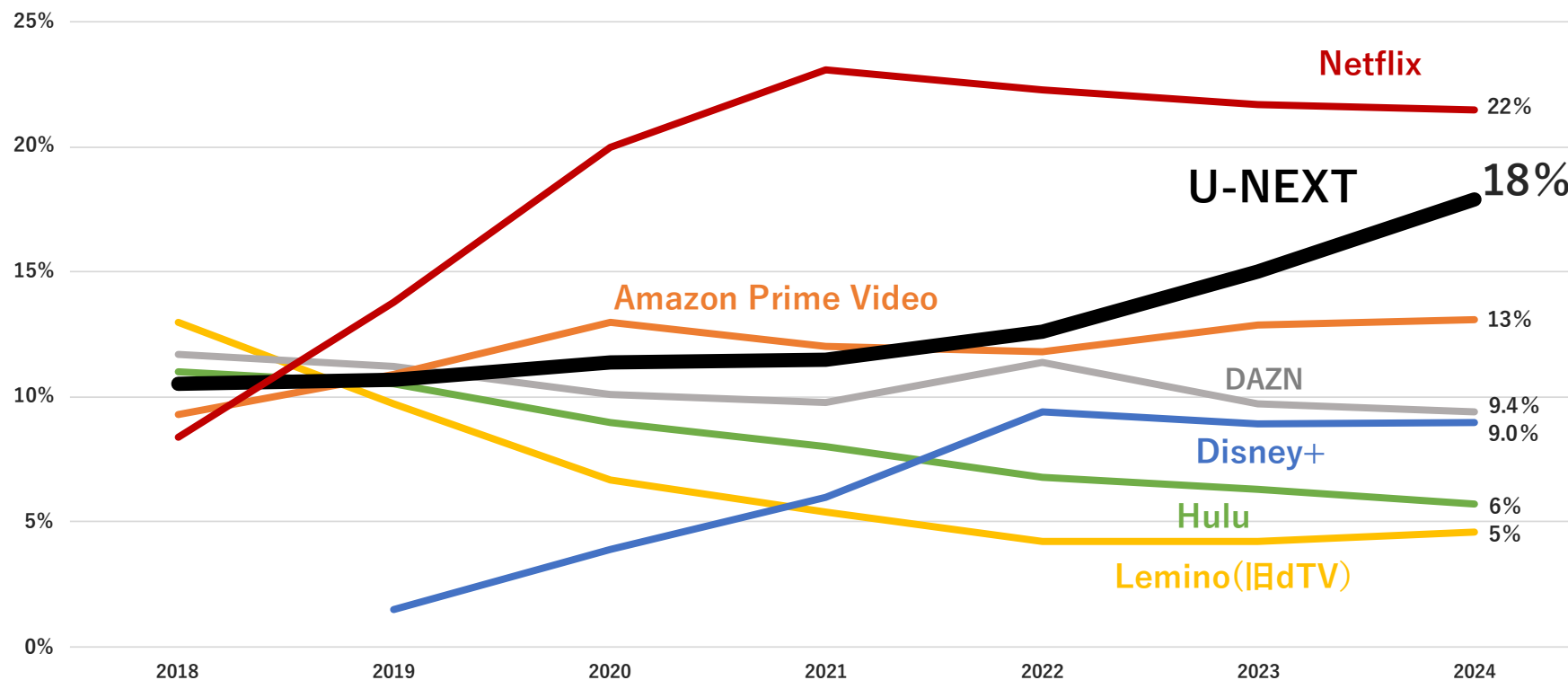


※上記金融事業を行っている(株)USEN FINANCIALは現時点で持分法適用関連子会社になります

3. 直近のTOPICS

コンテンツ配信（国内市場シェア）

- 国内企業としてはトップシェア、全体でもNETFLIXに次ぐ2位
- 継続的にシェアを伸ばしている唯一のサービスであり、直近1年間で15%から18%まで拡大



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

コンテンツ配信（ゴルフコンテンツの拡充）

- 海外男子メジャー全4大会、および国内女子ツアーの独占配信権を取得
- 海外メジャー全大会の単一プラットフォーム配信は『史上初』
- 全ゴルフコンテンツを追加料金なしの『見放題コンテンツ』として配信



プレスリリース：<https://www.unext.co.jp/ja/press-room/golf-lineup-2025-02-18>

■男子ゴルフ海外メジャーとは

『マスターズ』『全英オープン』『全米オープン』『全米プロ選手権』の4大会から構成される世界最高峰のゴルフトーナメント

■国内女子ゴルフツアーとは

日本女子プロゴルフ協会（JLPGA）が主催する日本女子のトップツアー

コンテンツ配信（音楽サブスクリプションサービス）

- U-NEXTで音楽サブスクリプションサービスを追加予定（※）
- U-NEXTポイントを使うことで『映像 × 音楽』が月額料金で利用可能に



■他社OTTと音楽サブスク併用ユーザーのU-NEXT加入を促進

他社OTTサービス + 音楽サブスクサービス



U-NEXT（映像 + 音楽サブスク）

■その他の特徴

- ✓アーティストライブ配信やMusic Videoまで含めた展開で差別化
- ✓月額980円で競合サブスクと同等ラインナップが聴き放題

※サービス開始時期は未定、料金体系/サービス内容については現時点における予定であり今後変更になる可能性があります。

店舗・施設ソリューション（新レジサービス）

- (株)NTTデータと飲食店向け新POSレジサービス『USENレジ』を共同開発
- 現在のレジサービス契約数3万件に対して、数年内に10万件を目指す

USEN | U-NEXT HOLDINGS NTT DATA



プレスリリース：<https://unext-hd.co.jp/newsrelease/2025/03/usen-nttdata-regi.html>

■新サービスの強み

- ✓ インバウンド来店客／外国人従業員の両方に活用できる「多言語対応」を実装
- ✓ 従前のOEM提供と比較して以下が容易になりサービスの拡張性や柔軟性が大きく向上
 - ① 機能拡張に向けたエンハンス開発
 - ② (自社／他社含む) 周辺サービスとの連携

通信・エネルギー（アライアンス拡充）

- (株)メルペイと連携、メルカリポイントが還元される通信/電力プランの提供を開始
- 個人ユーザーを抱える企業とのアライアンスを推進し、BtoBtoCスキームを強化

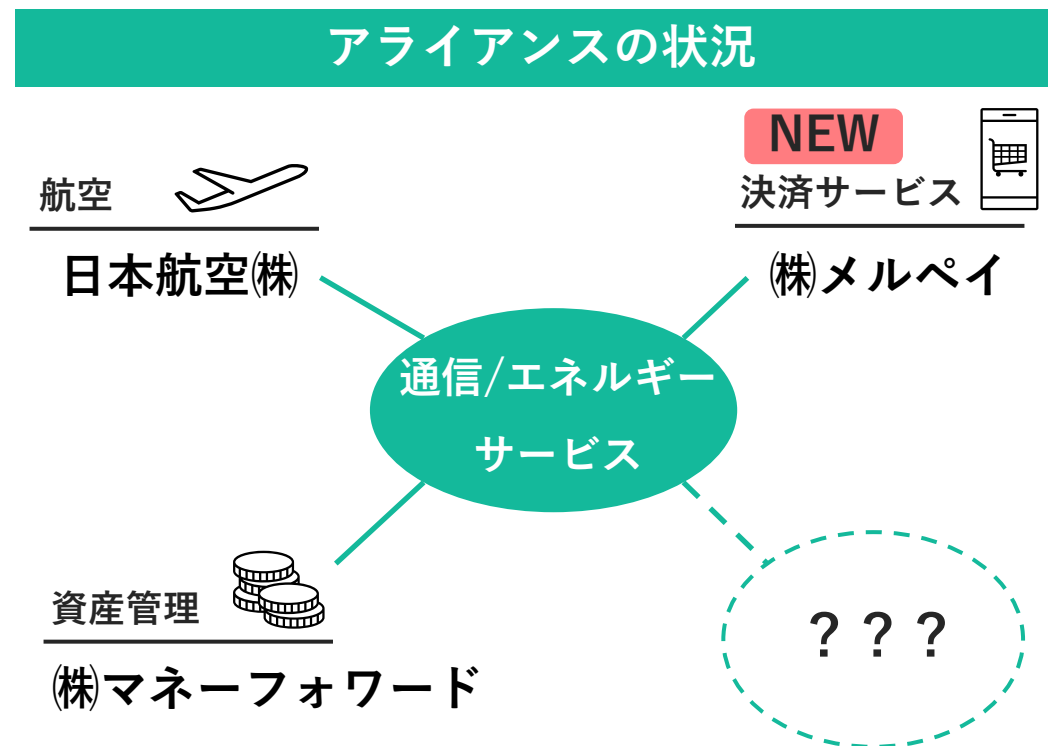
インターネットと電気の契約で
メルカリポイントがもらえる!

初回最大
20,000
ポイント

永年毎月最大
800
ポイント

プレスリリース:

<https://unext-hd.co.jp/newsrelease/2025/02/merpay-usennetworks-upower.html>



金融・不動産・グローバル（テナントマッチングサービス）

- 出店希望者と不動産業者のマッチングサービス『テナリード』を提供開始
- 開業店舗と上流工程で接点を構築、グループ商材のクロスセルを推進

待つだけで
テナント物件情報が
どんどん届く

テナントを導くマッチングサイト

テナリード



出店会員登録数

約1,700件

オファー件数

約350件

加盟店登録数（不動産業者）

約3,500件

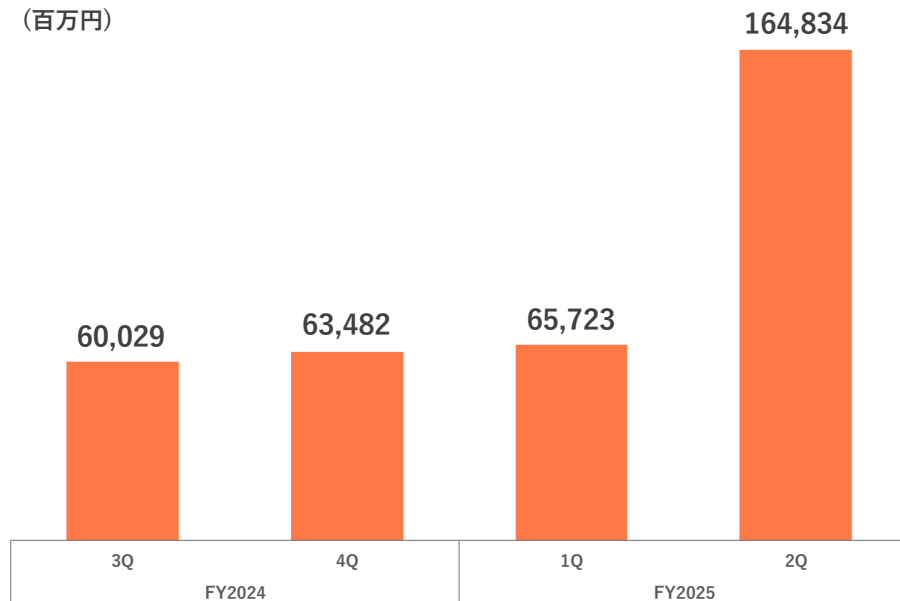
プレスリリース：<https://unext-hd.co.jp/newsrelease/2024/12/usen-trust-tenalead.html>

※2025年3月時点

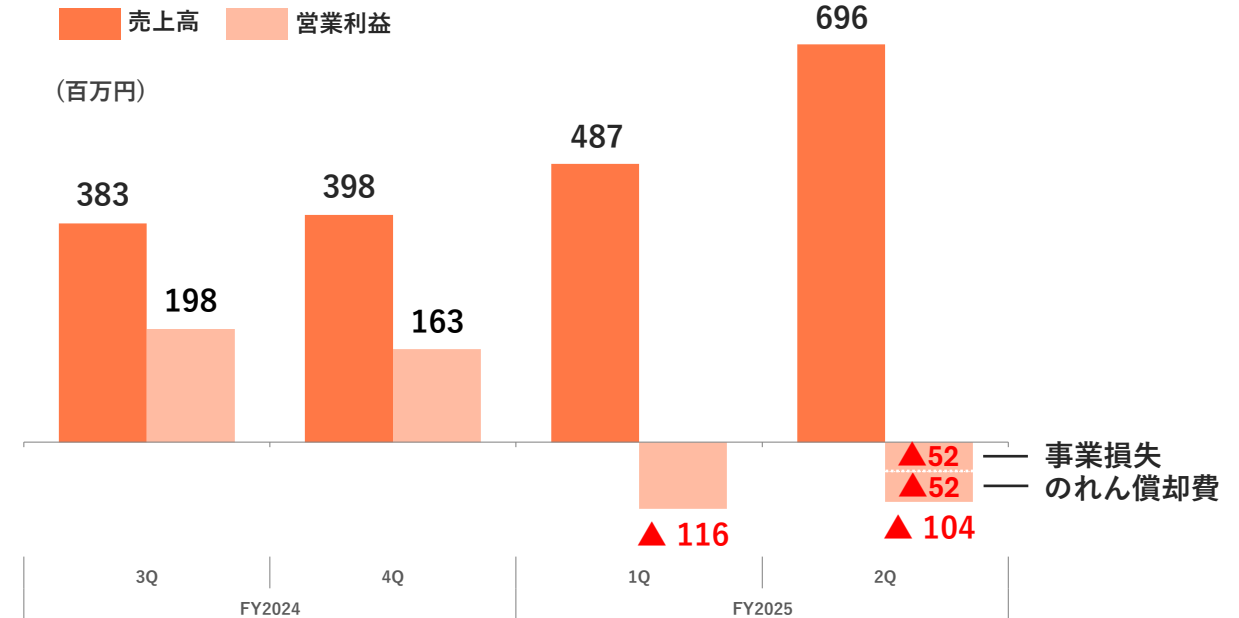
金融・不動産・グローバル（子会社の新規連結）

- 2024年12月よりネットムーブ(株)（現：(株)USEN FinTech）を新規連結
- 2Q時点では顧客獲得費用の投下やのれん償却で赤字負担も来期には黒字化を見込む

キャッシュレス決済GMV（LTM）



キャッシュレス業績推移（LTM）



*FY2025よりキャッシュレスサービスに特化したマーケティング機能を強化
*上記には3QにUSEN FinTechへ移管予定のUSEN損益（店舗S計上分）を含む

※GMV（Gross Merchandise Value）：流通取引総額

※上記はPSP（ペイメントサービスプロバイダー）事業のみの数字であり、今後クロージング予定のアクワイアリング事業は含まれておりません

4. APPENDIX

統合報告書2024を発行

<CEOメッセージ>



<サステナビリティへの取り組み推進>



<戦略の全体像>



業績などの財務情報に加え、
戦略やESGなどの非財務情報も
充実した一冊

統合報告書2024はこちらから↓

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/9418/ir material for fiscal ym4/174133/00.pdf>

アンケート

今後より良いものにブラッシュアップしていくために
ぜひ忌憚なきご意見を頂戴できますと幸甚です

<https://forms.gle/zUeJV74TTigN6vXJ9>



事業セグメント概要（再掲）

	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"> ✓ 国内シェア第2位※1、見放題コンテンツ数では圧倒的国内No. 1※2 ✓ 見放題と都度課金のハイブリッド且つ毎月1,200円分のポイント提供でHigh ARPUを実現 ✓ WEB、マス、リアルの三位一体マーケティングを駆使 ✓ 強力なエンジニア体制でクイックネス且つフレキシブルな開発が可能 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ オリジナル作品ではなく圧倒的なコンテンツラインナップで差別化 ✓ 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 ✓ 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・施設ソリューション	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 店舗向け音楽配信、施設向け自動精算機は国内シェアNo. 1 ✓ 60年の事業展開を通じた盤石な顧客基盤による安定収益 ✓ 全国を網羅したセールス1,400名とエンジニア1,100名の自社リソース体制を通じて受注～納品～保守まで一気通貫で対応 ✓ 全国に17,000社の顧客紹介パートナーネットワークを構築 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 通信環境をインフラとした60以上のDX/IoT商材によるクロスセル ✓ 店舗市場はセット成約率が高い新規OPEN店へより注力、既存店閉店→後継店OPENのサイクルを捉えて徐々に収益規模を拡大 ✓ 施設市場はビジネスホテル/総合病院/中小医療機関のホワイトスペース開拓 ✓ 顧客ニーズを捉えたサービスラインアップの構築
通信・エネルギー	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 法人向けに担当営業制によるマルチベンダーICTサービスを提供 ✓ 直販や250社の代理店網を通じて自社光回線の店舗顧客を開拓 ✓ 固定料金メニューの電力サービス「USENでんき」及び変動料金メニューの電力サービス「U-POWER」の2つを展開 ✓ 電力調達価格の変動に応じて提案する電力メニューを柔軟に変更 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 法人向けICTサービスはニーズに即したラインアップ構築で安定成長を企図 ✓ 店舗向け自社光回線の拡販を通じてDX/IoT商材のクロスセル機会を創出 ✓ 電力提供を通じてコスト削減を実現、グループ商材のクロスセルへ繋げる ✓ 電力は必須インフラのため当社グループが持つ多様な販売チャネル、顧客基盤の有効活用が可能
金融・不動産・グローバル	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 店舗の顧客基盤に対して多様な金融サービスを提供 ✓ 不動産に関してオフィスやレジデンスは対象外、商業ビル運営に特化 ✓ グローバルは海外進出よりもインバウンド需要の活用がメインスコープ 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ アクワイアリングや決済代行を含む一気通貫のキャッシュレス決済を提供、利便性向上を通じた顧客拡大とともにグループ商材のクロスセル機会を創出 ✓ ビルテナントからの賃料収入に留まらずグループ商材のクロスセルを推進 ✓ インバウンド需要と当社経営資源を掛け合わせたサービス/事業の創出

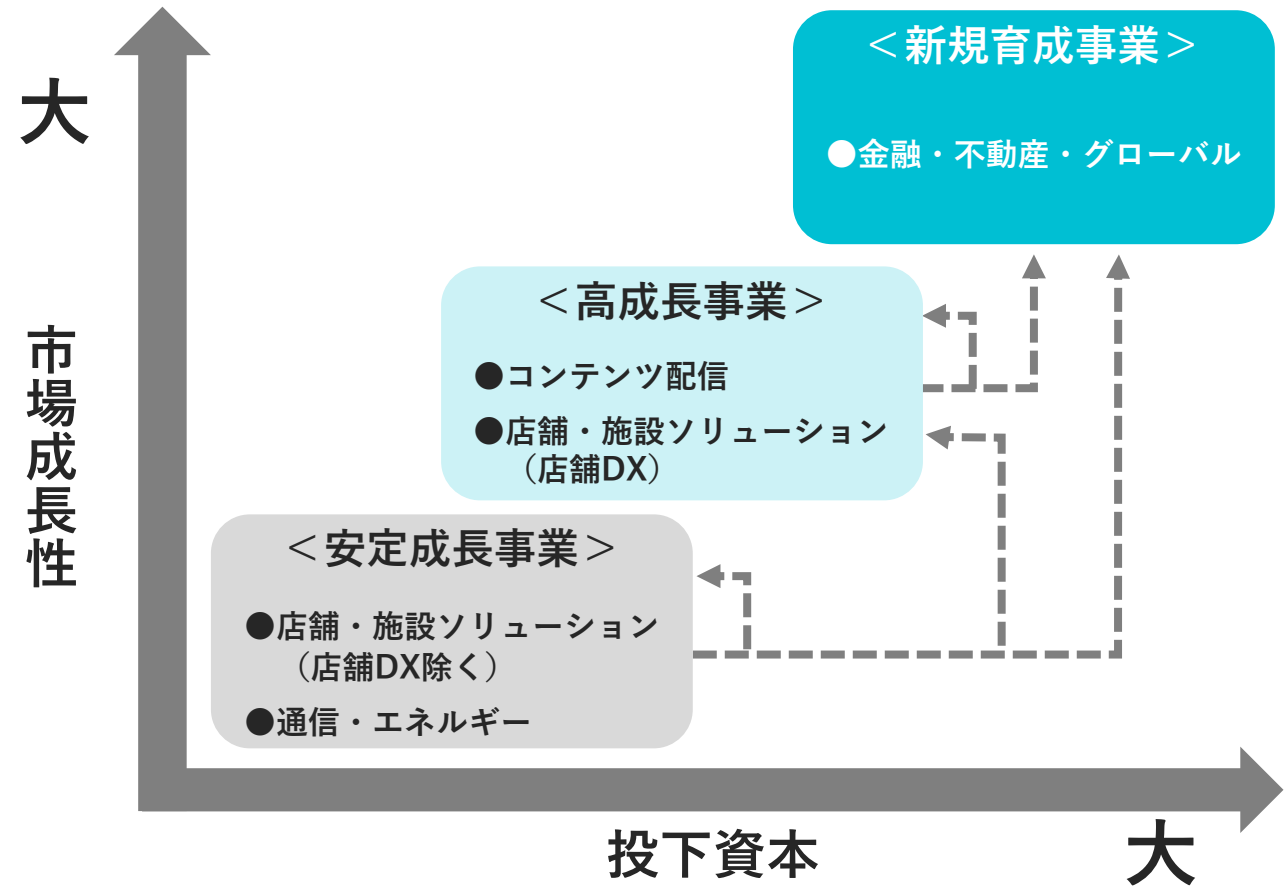
(※1) GEM Partners 動画配信 (VOD) 市場5年間予測レポート

(※2) 2024年11月GEM Partners調べ

ポートフォリオマネジメント（再掲）

安定的な事業創出資金を「高成長事業」と「新規育成事業」へ積極投資、持続的成長を実現

【開示セグメント】

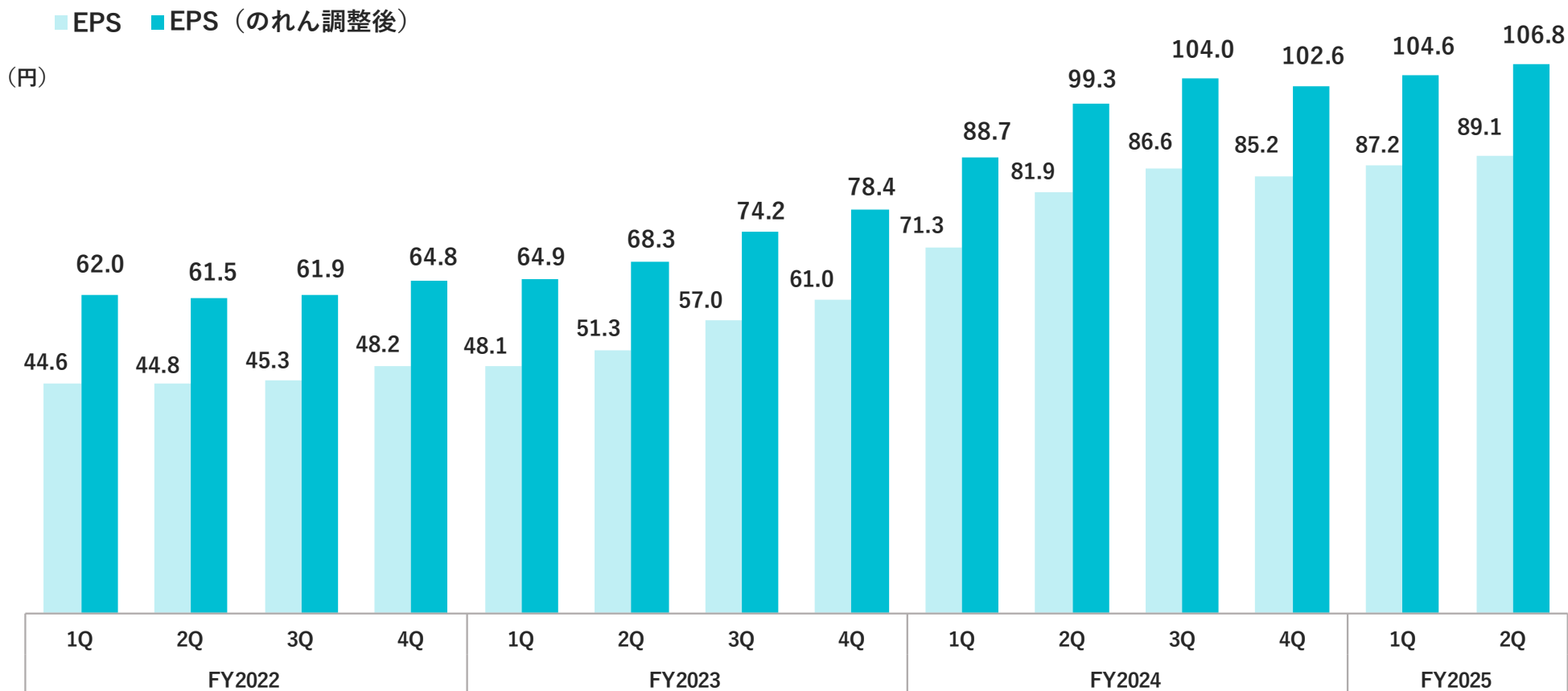


2025年8月期 業績予想のポイント（再掲）

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

EPS推移（LTMベース）

当期純利益のYoY増益により微増



調整後EPS

YoY +7.5円
(3ヶ月)

QoQ +2.2円

EPS

YoY +7.2円
(3ヶ月)

QoQ +1.9円

※LTM：Last Twelve Month（直近12ヶ月）

連結貸借対照表（前期末対比）

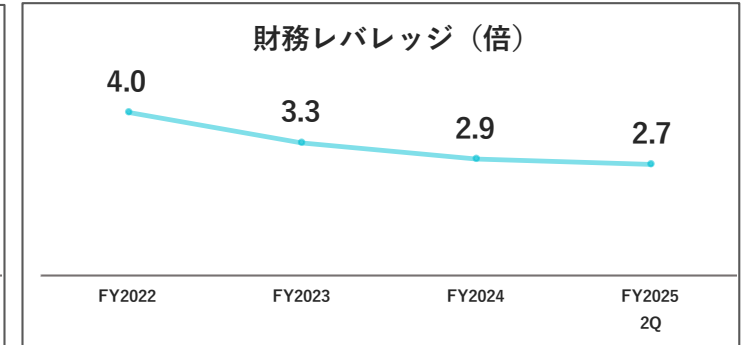
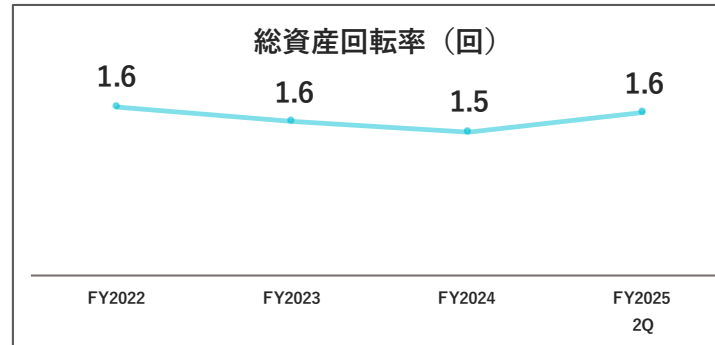
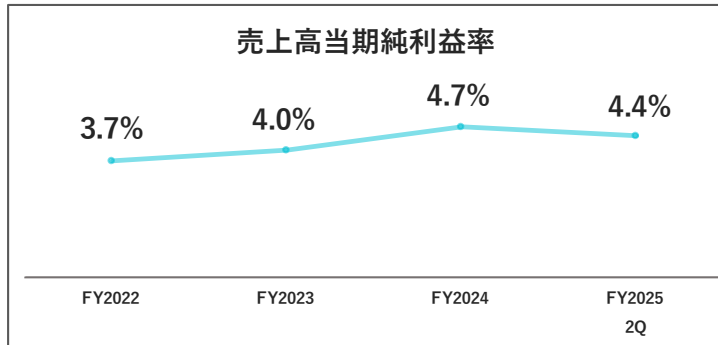
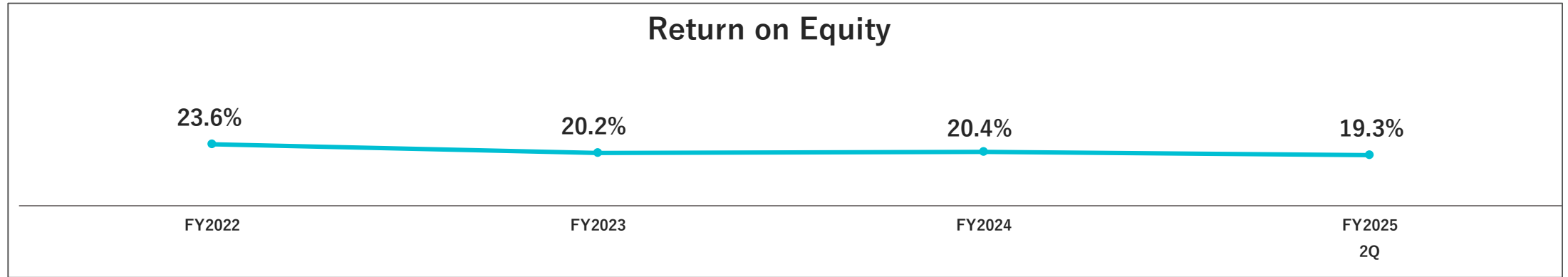
- 流動資産：前払費用の増加は主にコンテンツ調達投資
- 固定資産：商業ビル取得により有形固定資産が増加、無形固定資産その他は新レジサービス開発に伴うソフトウェアの増加
- 負債：流動負債その他は主に未払金の減少、長期借入金はM&Aや商業ビル取得に向けた新規借入による増加
- 純資産：着実な当期純利益の計上により株主資本を積み上げ（配当金支払いにより一部相殺）

(百万円)	FY2024期末	FY2025 2Q	増減
(資産の部)			
流動資産	150,218	154,260	+4,041
現金及び預金	52,738	49,962	▲2,775
売掛債権	41,246	39,768	▲1,478
たな卸資産	11,302	12,650	+1,348
前払費用	40,694	47,305	+6,611
その他	4,236	4,572	+336
固定資産	78,743	87,673	+8,930
有形固定資産	21,056	24,743	+3,686
無形固定資産	47,194	53,286	+6,091
のれん	39,490	42,563	+3,072
その他	7,704	10,722	+3,018
投資その他の資産	10,491	9,644	▲847
資産合計	228,962	241,934	+12,971

(百万円)	FY2024期末	FY2025 2Q	増減
(負債の部)			
流動負債	71,529	68,559	▲2,969
仕入債務	33,686	32,765	▲921
短期借入金	-	-	-
1年以内返済予定の長期借入金	3,066	3,153	+87
その他	34,776	32,640	▲2,135
固定負債	65,399	72,689	+7,290
社債	10,000	10,000	-
長期借入金	49,822	57,240	+7,417
その他	5,576	5,449	▲127
負債合計	136,928	141,249	+4,320
(純資産の部)			
株主資本	81,729	89,724	+7,994
資本金	99	99	-
資本剰余金	29,786	29,786	-
利益剰余金	51,843	59,838	+7,994
自己株式	-0	-0	-0
その他包括利益累計額	138	164	+26
非支配株主持分	10,166	10,795	+629
純資産合計	92,033	100,685	+8,651
負債純資産合計	228,962	241,934	+12,971

経営財務指標（ROE ※LTMベース）

ROE、構成3要素いずれもほぼ横ばいで推移



※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）

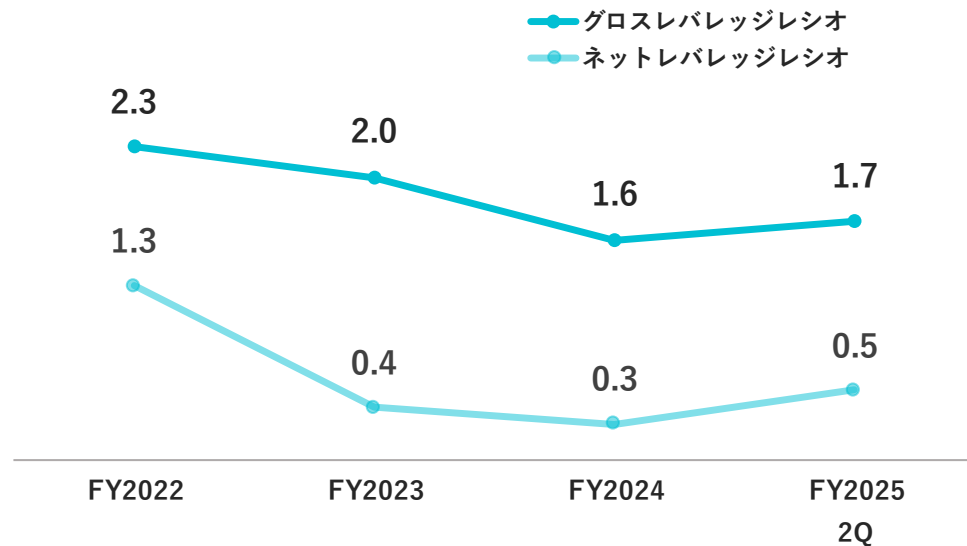
※自己資本：純資産 - 新株予約権 - 少数株主持分

経営財務指標（レバレッジレシオ、D/Eレシオ）

有利子負債および株主資本の増加でレバレッジレシオ、D/Eレシオともに微増

レバレッジレシオ（LTMベース）

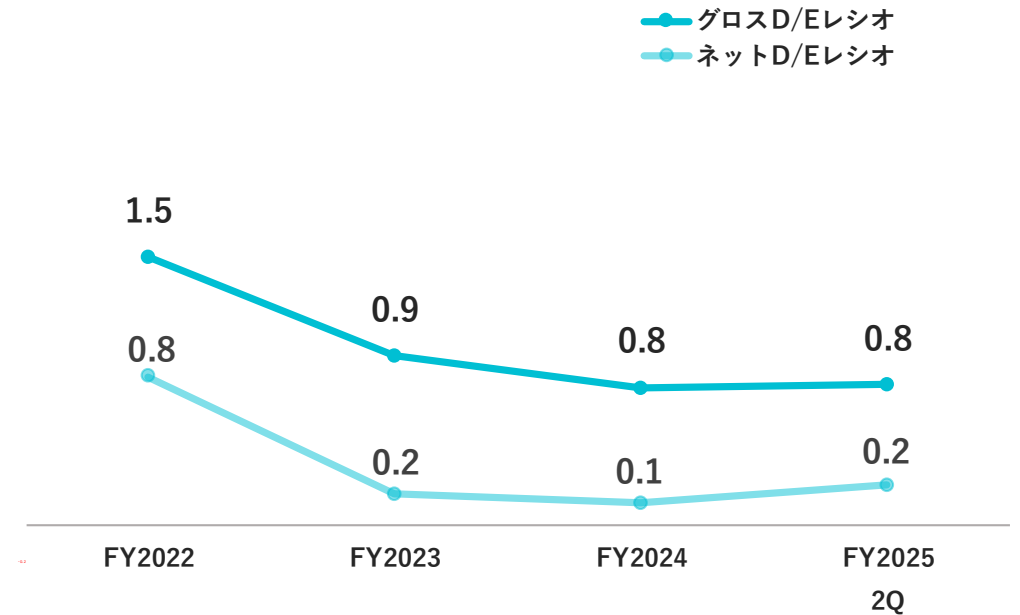
(倍)



※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

(倍)



※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（再掲）

（億円）

		FY22/08 実績	FY23/08 実績	FY24/08 実績	FY25/08 予想	備考
ROE	① = ② / ③	23.6%	20.2%	20.4%	18.8%	FY24/08は前期比で微増
当期純利益	- ②	87	110	154	167	
株主資本（期中平均）	- ③	365	540	749	889	
ROIC	④ = (⑤ × (1 - ⑥)) / (③ + ⑦)	11.3%	11.9%	13.5%	12.7%	FY24/08は前期比で大幅に増加
営業利益	- ⑤	173	216	291	310	
実効税率	- ⑥	36%	36%	36%	36%	
株主資本（期中平均）		365	540	749	889	
有利子負債（期中平均）	- ⑦	617	617	634	667	M&Aや不動産取得資金等の外部調達により増加基調
株主資本コスト	⑧ = ⑨ + (⑩ × ⑪)	10.3%	10.6%	7.2%	7.2%	FY24/08は前期比で大幅減少（FY25/08は横置き）
10年国債レート	- ⑨	0.2%	0.7%	0.9%	0.9%	各期末日レート
マーケットリスクプレミアム	- ⑩	7.4%	7.0%	5.5%	5.5%	各期1年間の平均値
株主β	- ⑪	1.36	1.42	1.15	1.15	60ヶ月の信頼区間95%にて算出
WACC	⑫ = ⑧ × ⑬ + ⑭ × ⑮	4.8%	5.9%	4.5%	4.5%	株主資本比率が増加基調（財務基盤良化）
株主資本コスト		10.3%	10.6%	7.2%	7.2%	
株主資本比率	- ⑬	40%	52%	57%	58%	
負債コスト	- ⑭	1.1%	0.8%	1.0%	0.9%	
負債比率	- ⑮	60%	48%	43%	42%	
エクイティスプレッド	① - ⑧	13.3%	9.5%	13.3%	11.6%	
EVAスプレッド	④ - ⑫	6.5%	6.1%	8.9%	8.2%	

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

2021-2024年度選定