



株式会社 U-NEXT HOLDINGS

2025 年 8 月期 第 2 四半期決算説明会

2025 年 4 月 15 日

イベント概要

[企業名]	株式会社 U-NEXT HOLDINGS
[企業 ID]	9418
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2025 年 8 月期 第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2025 年度 第 2 四半期
[日程]	2025 年 4 月 15 日
[ページ数]	26
[時間]	15:30 – 15:59 (合計：29 分、登壇：22 分、質疑応答：7 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
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

登壇

司会：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。

まず初めに、本日の登壇者をご紹介します。代表取締役社長 CEO、宇野康秀でございます。執行役員 CFO、西本翔でございます。

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

それでは、ご説明に入らせていただきます。西本 CFO、お願いいたします。

西本：投資家の皆様、お忙しい中、本日は当社の中間決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。CFO の西本でございます。

まず、私から今回の中間決算における数字周りのところを中心にご報告させていただければと思いますので、よろしくをお願いいたします。

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

U-NEXT
HOLDINGS

3

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

まず、エグゼクティブサマリーでございます。

サポート

日本 050-5212-7790
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

今回の中間決算に関しましては、連結ベースの売上高および各段階利益におきまして、上半期および四半期、3カ月間ベースの損益が過去最高業績を達成できております。

セグメント別で申し上げますと、コンテンツ配信および店舗・施設ソリューションに関しましては、上半期6カ月間ベースでの過去最高業績を達成できています。通信・エネルギー事業に関しましては、クォーター、3カ月間損益において過去最高の業績を達成できています。

現在のマクロ環境です。こちらが当社の業績に与える影響の部分でございますけれども、まず、相互関税に伴いまして、いわゆるアメリカの景気の動向に不透明感が出ている中で、円高傾向が進んでおります。当社に関しましては、コンテンツの調達の一部をドル建てで実施をしておりますので、この円高の進行に関しましては、業績に対しては直接的にポジティブな影響が出てまいります。

その一方で、仮にアメリカの景気が悪化してしまい、それにつられて日本の景気が悪化してしまった場合、いわゆる日本のマクロ経済環境が悪くなってしまった場合においては、当社の飲食店さん、施設さん、こういったところの設備投資ニーズが減退してしまうリスクはございますけれども、その影響は今のところは大きく顕在化していかないだろうと考えておりまして、総じて今のマクロ環境は当社に対してはポジティブかなと思っております。不透明感が強い中で、業績予想は期首のものを据え置きにさせていただいているという捉まえ方をさせていただければと思っております。

連結決算サマリー（予想対比）

- 売上高、各段階利益が業績予想対比で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 (投融资、コンテンツ前払含む)	10,300	2,226	22%



サポート

日本 050-5212-7790
 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、連結決算のサマリーでございます。予想対比でございます。

売上高および各段階利益ともに 50%を上回って、好調な進捗となっております。

EBITDA-CAPEX のみ進捗率が悪く見えておりますけれども、こちらは第 2 四半期のところでクロージングをさせていただきましたキャッシュレス関連の M&A による資金支出が主要因となっておりますので、健全な成長投資の結果と捉えていただければなと思っております。

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 (投融资、コンテンツ前払含む)	7,850	2,226	▲5,623	▲72%



続きまして、前年対比になります。

こちらは売上高が 20%超、各段階利益が一桁後半の増収増益を達成できております。EBITDA-CAPEX に関しましては、先ほど来申し上げました M&A および事業支出、商業ビルの取得の部分であったり、後段、宇野より説明があります、新しいレジサービスの開発コスト、こういったところの投資を行っている結果、YoY で EBITDA-CAPEX が減少しているという形になります。

サポート

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



事業セグメント別業績（予想対比）

- 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

U-NEXT
HOLDINGS

6

続きまして、事業セグメント別のフォーキャスト対比になります。

まず前提としましては、全ての事業セグメントにおいて对外公表はしていないんですけれども、この通期の業績予想の上半期の予想値に関しましては上回って着地をできております。ですので、全ての事業セグメントは順調に折り返し地点に来ていると。その中でも上回り幅が大きいのは、店舗・施設ソリューションおよび金融・不動産・グローバルとなっております。

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

U-NEXT
HOLDINGS

7

サポート

日本 050-5212-7790
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、前年対比です。

こちらも総じて増収増益を達成できています。通信・エネルギーセグメントのみ、前年度の第3四半期から発生している容量拠出金というコスト負担の影響で減益になっておりますけれども、この減益幅に関しましても、上半期の段階では1Qの時点よりもかなり縮小しているというところで、ビハインドの部分を一程度第2四半期で取り返しています。

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



続きまして、連結の当期純利益です。

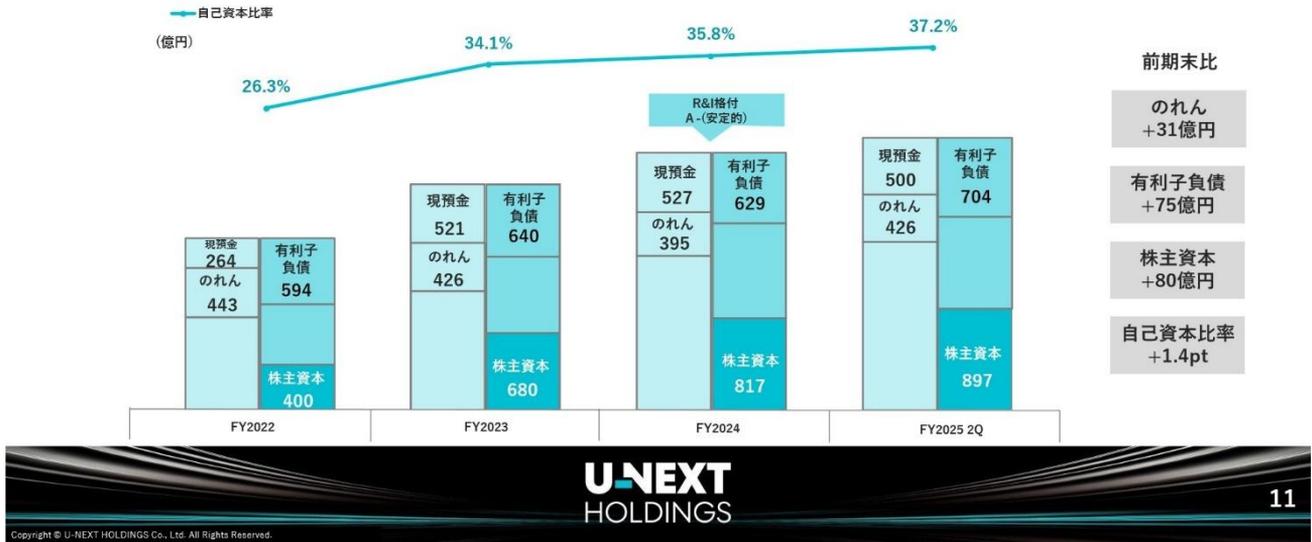
こちらはご案内のとおり、営業利益が順調に増益できておりますので、それに連動する形で当期純利益に関しましても、上半期6カ月、クォーターの3カ月間損益において過去最高を更新できている状況でございます。

サポート

日本 050-5212-7790
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

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



続きまして、バランスシートの概要になります。

こちらは前年末対比で有利子負債、先ほど申し上げた M&A や不動産の取得に連動させて借入を行っておりますけれども、それ以上の利益の積み上がり、いわゆる株主資本の積み上がりがございますので、自己資本比率は、前年末から 1.4 ポイントほど増加いたしました、37%超となっております。

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
- 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



サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

キャッシュフローでございます。

こちらは営業キャッシュフローに関しましては、法人税の負担が増加している兼ね合いで若干減少となっております。

投資キャッシュフローに関しましても、先ほど来申し上げております事業投資、あるいは M&A、こういったところでの支出が前年対比増加しておりますので、フリーキャッシュフローのところが大きく支出超過となっております。その一部に関しましては外部から資金調達で手当てを行っておりますので、トータルのキャッシュフロー、資金増減といたしましては、マネージャブルな範囲で着地ができています状況でございます。

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



続きまして、各事業セグメント別の概況になります。コンテンツ最新事業の業績トレンドでございます。

こちらは過去3期増収増益を達成できておりますけれども、この上半期におきましても増収増益、YoYでの増収増益が達成できている状況になっております。

営業利益サイド、QoQで減益になっておりますけれども、こちらは将来に向けたコンテンツの強化、あるいは新規のユーザーの流入が多かったことに伴うプロモーションコストの増加という形での、健全な形でのコストアップによる減益だと理解をしておりますので、特段問題視はしておりません。

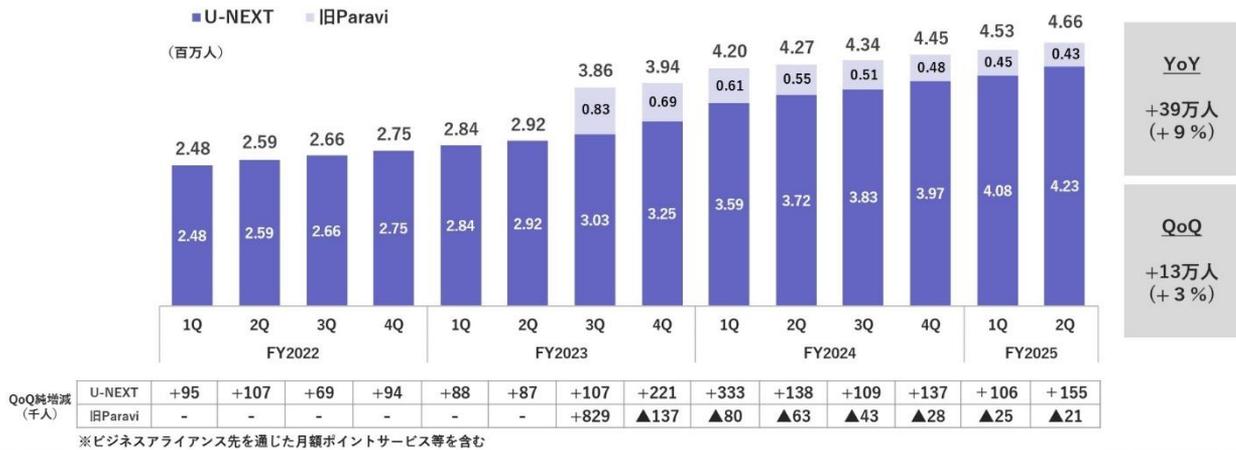
サポート

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



コンテンツ配信事業（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



続きまして、リカーリング収益の源泉となっている課金ユーザーの推移になります。

YoYで約40万、QoQでも13万人のユーザーが増加しておりまして、この第2四半期末では460万を超えるユーザーにご視聴いただいています。

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



続きまして、店舗・施設ソリューションの業績推移になります。

サポート

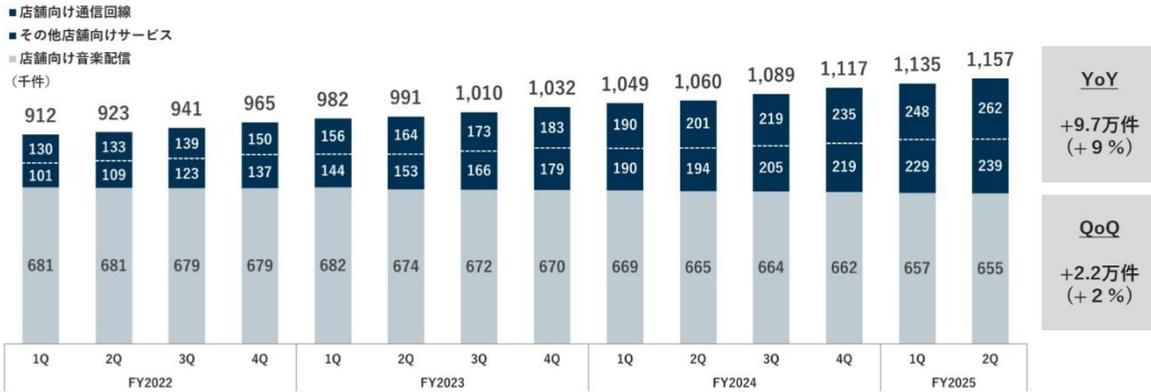
日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



こちら、過去3カ年増収増益を達成しております。特に前年度の営業利益のところで見ていただきますと、改札の需要が強かった期ではございますけれども、今期の上半期はさらにそれを上回る形の着地ができているというところで、特に店舗ソリューション側が順調に業績を伸ばしておりますので、こちらの部分で、YoYで増収増益を図れている状況でございます。

①店舗ソリューション（契約件数）

YoYで10万件、QoQで2万件的純増と着実に顧客基盤を拡大



※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

U-NEXT
HOLDINGS

23

続きまして、店舗ソリューションの全体の契約件数です。

こちらは一番下の薄いグレー、音楽配信のところは横ばい傾向で推移をしておりますけれども、今注力しておりますDX系のソリューションをきっちり積み上げられておりますため、全体としての契約件数を伸ばせていると。これがリカーリング収益の拡大、業績拡大につながっていった状況でございます。

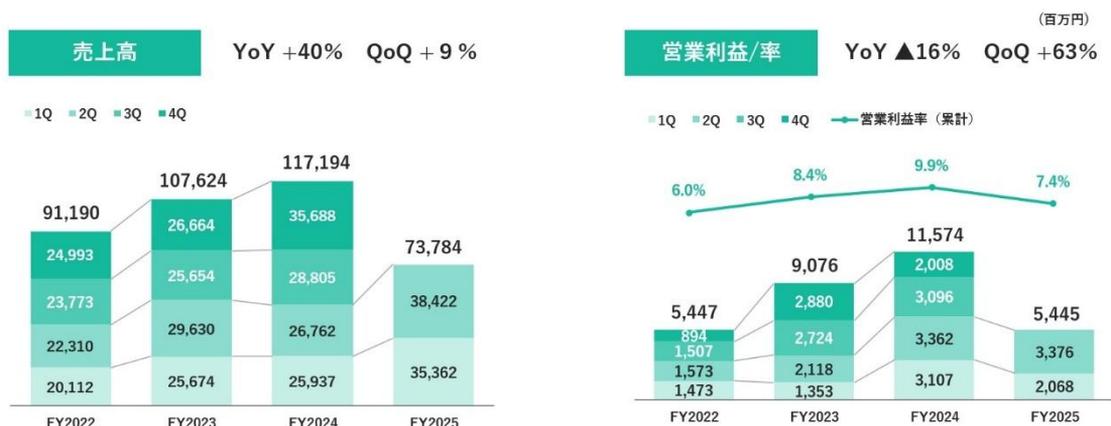
サポート

日本 050-5212-7790
 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

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



続きまして、通信・エネルギー事業になります。

こちらでございますけれども、エネルギー事業が、非常にこの第2四半期堅調でございました。特に冬場というシーズンナビリティで、季節性でかなり消費電力量が増加したこともございまして、エネルギー事業の成長が非常に大きかったと。その結果として、通信・エネルギー事業全体といたしましても、クォーターベース、3カ月間損益で過去最高の業績を更新できている状況でございます。

YoYで申し上げますと、容量拠出金、先ほど申し上げた容量拠出金の負担の部分がございますので、減益の見え方になっておりますけれども、QoQは大幅な増益が達成できているというところでございます。

サポート

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



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



その中でも大きく業績が動いておりますエネルギー事業のところでは。

こちらは特に営業利益サイドのほうを見ていただきますと、前年度の上半期に関しましては、容量拠出金の負担がない状態で、下半期から容量拠出金の負担が発生している状況でございます。

上半期のYoYの比較をいたしますと、やはり容量拠出金の負担が大きくなっていることから、減益という見え方になっておりますけれども、今年4月、いわゆる私どもの第3四半期から、この容量拠出金の価格改定が行われる形になります。ですので、この価格改定による一定程度コスト負担が低減するというのが確実といえますか、発生しておりますので、そこの部分も踏まえて通期ベースで増益を狙っていきたいと考えております。

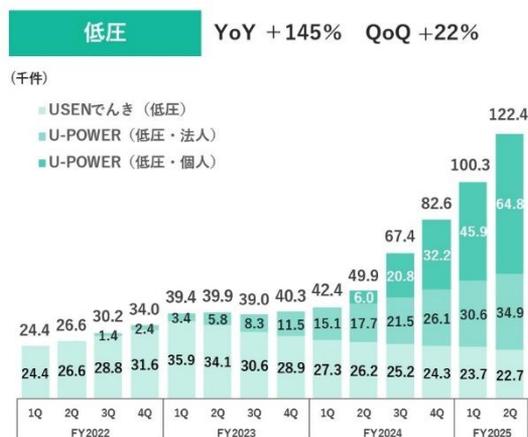
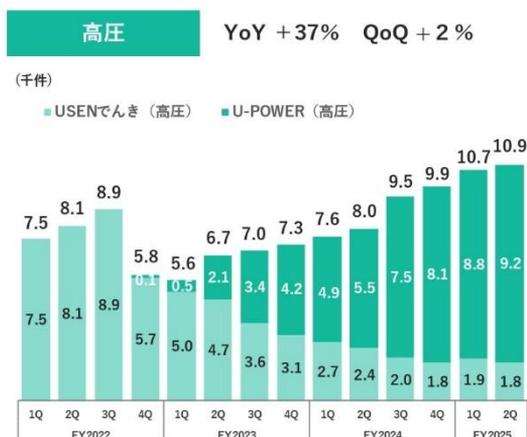
サポート

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



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



エネルギー事業の契約件数になります。

こちらは高圧帯、低圧帯ともに順調に契約件数を積み上げられてきておりまして、これがエネルギー事業の全体としてのトップラインの増加および増益基調につながっていているというところでございます。

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）



サポート

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



金融・不動産・グローバルのところでございます。

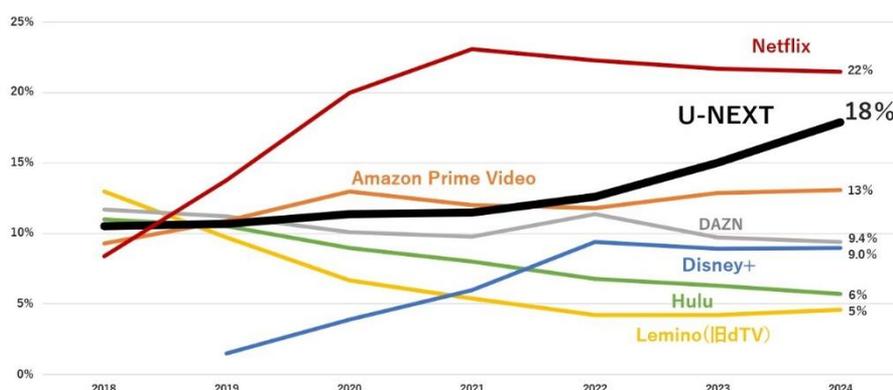
トップライン、営業利益ともに YoY で増収増益を達成できております。第 1 四半期からもともとこのビジネスの中に取り込んでおりました不動産向けの通信ビジネス、あるいは家賃保証ビジネス、あるいは商業ビル運営に関しましては、YoY、QoQ で着実に増収増益を達成できております。

新たな取り込み項目といたしましては、第 2 四半期の 3 カ月間における 2 カ月間取り込んでおりますけれども、今回、M&A で新たに取り込みましたキャッシュレス関連の子会社、この損益をこの第 2 四半期より取り込みの開始をしております。ですので、ここの部分がトップラインの増加に大きく寄与している状況でございます。こちらも詳細は後段ご説明させていただければと思います。

以上、私から簡単ではございますけれども、業績のハイライトという形でご報告させていただきます。ありがとうございました。

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

U-NEXT
HOLDINGS

38

宇野：皆様、貴重なお時間を頂戴してございまして、誠にありがとうございます。続きまして、私から、直近の事業に関するトピックスについて、少しご説明を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。先ほど、順調に会員数を伸ばすことができているという話をさせていただきました。これは GEM Partners さんという調査機関のものを出させていただいておりますが、他の事業者に比べて私たちが一人勝ちに近い構成になってきております。

サポート

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

Netflix が今、国内ナンバーワンとなっておりますが、わずかあと 4 ポイントのところまで迫ってきているということでございます。

当然顧客が拡大していきますと収益が増えて、よりそのコンテンツの調達力が増していくと。この好循環が起こっているものですから、このトレンドは当面続いていけるんだろうと思っております。

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



その流れの中で、コンテンツ配信の一つの目玉、直近、いわゆるスポーツ系のコンテンツの拡充に力を入れてっております。

いわゆるエンタメ系とコンテンツ系、これをスポーツ系と 2 軸にしながら、ハイブリッドのプラットフォームとして、より進化をしようということで行っております。その一つ大きな要素として、海外の男子メジャー全 4 大会、そして国内の人気のある女子ツアーの独占配信権を取得することに成功しております。

海外メジャーの全大会の単一プラットフォーム配信は史上初でありまして、これらについては、サッカーパックとかとは違いまして、見放題コンテンツの中で配信をしております。結果、ゴルフファンの方の比較的シニアの方を中心にした顧客の獲得に成功しております。チャーンレートの低い、長い間ご契約いただけるユーザーさんが獲得できているとご報告させていただければと思います。

サポート

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



コンテンツ配信（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。



続きまして、今準備をしているサービスについて少し説明をさせていただきます。

私どもは、もともと母体がUSENということもあり、音楽領域に強いというのも私たちの特徴であります。それを活かして、音楽レコードメーカーさん、またその他の方々の関係者さんのご協力もいただきながら、音楽のサブスクサービスを開始するべく準備をしております。

映像配信の会社でございますので、単純に音楽を聴けるというだけではなくて、ほぼその映像付きの形で、ミュージックビデオ、その他の映像も見られる形での音楽サブスクのものも提供していこうと考えております。

これによって、現在いわゆる映像サブスクのサービスと、Spotifyやその他の音楽配信の二つを契約されていた方々が、1契約で映像も音楽も楽しめると、こういうサービスに進化することになりますので、より加入者の獲得、もしくはチャーンレートの低下に大きく寄与していくのではないかと考えております。

サポート

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



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



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



続きまして、店舗・施設ソリューションからでございます。

先ほど西本からも少し触れていましたが、この間、自社のレジの開発をNTTデータさんとともに行ってまいりました。

今まで提供していたものが、OEM供給の形でやっていたものですから、なかなか私たちの顧客に対して、直接的なご要望に対応することが、非常にスピードが十分ではなかったということ、もしくはできないことの制限が多かったことから、それによる失注うんぬんもかなりございました。であればということで、ここ数年かけて最新の私どもが自信を持って提供する、自社のレジサービスを提供することができるようになりました。

特徴としましては、今急激に増えているインバウンドの対応、これはお客様から見ても、いわゆるモバイルオーダーの形で、もしくはタブレットからのオーダー、これは多言語化しているというのは他も同じであります。いわゆる外国人従業員の方が増えていることもありまして、店側のスタッフの方も多言語対応でこれを操作ができる機能も持っております。

その他、かなりその機能拡張の自由度が高く展開していけるということで、今までは個店さんのところしか対応ができなかったのですが、いわゆるチェーン店さんにも提供が可能になってきたということになります。NTTデータさんの信用性も、そういったチェーン店さんとかには非常に好評をいただいております。

サポート

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

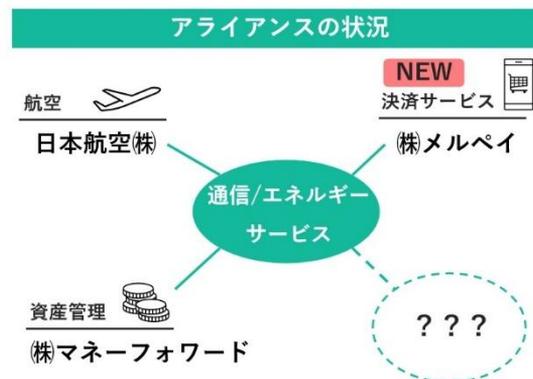


通信・エネルギー（アライアンス拡充）

- (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



プレスリリース：
<https://unext-hd.co.jp/newsrelease/2025/02/merpay-usennetworks-upower.html>



続きまして、通信・エネルギーでございます。

こちらはアライアンスを今いろいろ拡充しております、また他社さんの顧客に電力もしくは通信サービスをご提供するということを行っております。

一つ例を挙げますと、メルカリさんです。メルカリさんのところでインターネット、もしくは電気をご契約いただくと、ポイントを付与するというキャンペーンを走らせていただきました。またJALさん、もしくはマネーフォワードさんとも同じような連携をさせていて、それ以外の会社さんも随時これを広げていこうという動きをさせていただいております。

サポート

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

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



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

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

※2025年3月時点



続きまして、金融・不動産・グローバルのところのトピックスでございます。

店舗さん、出店希望者の方に、その店舗情報をマッチングするテナリードというマッチングサービスを開始させていただきました。これは出店希望者さんが自分で探すわけではなくて、希望条件を入れていきますと、不動産会社さんから適した情報を提供させていただくというスタイルのものであります。

いわゆる一般的に出回っているサイトと違いますのは、既に完全にオープンになっているものではなく、これから空室、空きテナント化していくような情報も個別のものであればご提供できるということになっていきますので、出店希望者さんからすると、いわゆる出回り情報ではない最新の優良な情報を得られることができるというものであります。

私たちとしましては、なるべく開業の早期にオーナーさんと会うことができることによって、複数のグループ商材をご提供することができると、そういう強みになってこようかと考えております。

サポート

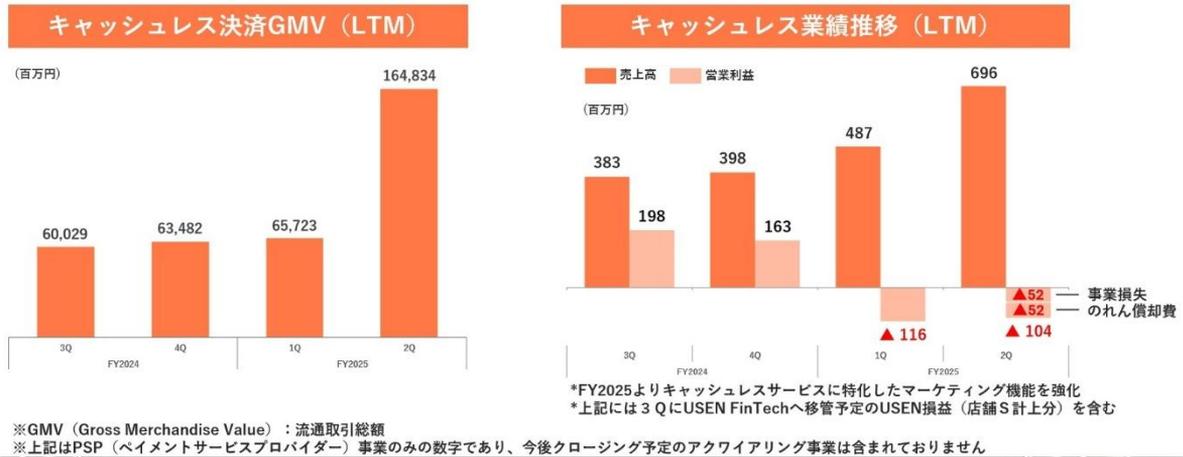
日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



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



U-NEXT HOLDINGS

44

続きまして、もう一つです。

これも先ほど西本からも出ました、ネットムーブ社、もともと住信 SBI 銀行さんでやっていたアクワイアリングの事業会社でございます。私たちはもともとこのキャッシュレス事業につきましては、他のアクワイアリング事業者さんから取り次ぎのような形で受けて、お店側の開拓ならびに機器の設置等々をやってきたわけでございます。

どうしても、審査に時間がかかってしまうということであったりですとか、個別の両立条件等々、柔軟に設定していくことであったり、そういうことが十分にできていなかった部分が獲得のチャンスを逃していたということもありまして、この金融決済事業、まだまだ日本はキャッシュレス事業を、ご存じのとおりまだ遅れておりますので、白地の余地を広げるべく、完全垂直統合して、迅速に対応していこうということで、グループ化をさせていただきました。

結果、もともとネットムーブ社さんが持っていた部分もございまして、GMV については、いきなりこういう形で、1,640 億円と急激に大きくなっております。

一方で、ここに力を入れていこうということで、USEN PAY という営業会社を新しく設立いたしまして、マーケティングを急加速しております。それによるいったんの営業マイナスが少し出ているのと、当該会社ののれんの償却費が出ますので、少し赤字を掘ることにはなりますが、これは GMV が上がっていくことによってプラスに転じていきます。これは近いうちにそのトレンドになってご報告できるものと思っております。

サポート

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

以上、私から直近の事業トピックスを申し上げさせていただきました。後に皆さんからご質問を賜
れればと思います。どうぞよろしくお願いいたします。

サポート

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



質疑応答

司会 [M]：それでは、質疑応答に入らせていただきます。

既にいくつかご質問を頂戴しておりますので、読み上げさせていただきます。

質問者 [Q]：時期や規模についてのコメントは不要ですが、御社の非オーガニック成長施策として、どのような施策が可能性としてあり得るのでしょうか。もし方向性についてヒントをいただけるようであれば、今後の非オーガニック成長施策についてご示唆をいただけますと幸いです。

宇野 [A]：非オーガニック施策ということ言うと、一番現実的なことは、やはり M&A であると思っています。私たちがやっている事業領域に隣接するような事業会社さんですね。これは常に私たちも、そういったいわゆるロングリストみたいなところの中から、その可能性を探っておりまして、それによって私たちの顧客拡大につながる、もしくは私たちの顧客に対する、提供できる商品が広がるということであったり。

また、コンテンツ配信の領域においては、当然それによって、より優位なポジショニングをつくっていくということができたりですとか、いくつかそういった M&A による非オーガニック、飛躍的な成長というのは一つの柱として考えております。

それ以外で言うと、新たな事業創出ということは当然ながら考えているということと、また私たちは基本的には直販営業が主になって、各商品、商材を提供しているのですが。どうしてもそうすると、その出力に一定の限界があるということもございますので、先ほど触れたような開拓、顧客を獲得していくためのパートナーづくり、代理店の開拓、そういったことについても積極的に行っていきたいと考えております。以上です。

司会 [M]：次のご質問です。

質問者 [Q]：再保険事業への参入につきまして、中長期のバランスシートへの影響を懸念しています。今後の再保険事業の規模の見通しや戦略、バランスシートへの影響をどのようにヘッジしていくのか、可能な範囲でお考えをご教示いただけますと幸いです。

西本 [A]：今回、海外にグループ専属の再保険会社を設立させていただきますけれども、この会社で、全てのうちのグループの再保険を受けるという形で決めている状況ではございません。ですので、私どもが設立、新設する再保険会社から、さらに再々保険として外部の保険会社にリスクを引

サポート

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



き受けていただくと。そのところで一定程度私どものバランスシートをコントロールしていこうかなと考えている状況でございます。以上、ご回答申し上げます。

司会 [M]：次のご質問です。

質問者 [Q]：先ほどの質問に併せて、今後のバランスシートを活用した事業展開の可能性について、現在のマネジメントの考えをご教示いただけますと幸いです。

宇野 [A]：不動産の取得であったり、今のようなことであったり、少しバランスシートを使ったビジネスも一定やり始めてはおりますが、あくまでも私たちの事業の柱となる部分というようには考えておりません。

どちらかという、自分たちが現在行っている事業の可能性をより広げていくためであったり、そういうところに資するものについては一定の部分を、バランスシートを使った投資を行っていきたいと思っております。それ以上のことは考えておりませんので、大きく全社的な方針が変わるものではないとご説明させていただきます。

司会 [M]：次のご質問です。

質問者 [Q]：エネルギー事業の個人低圧の顧客件数の獲得が好調に推移している要因につきまして、御社のどのような強みが活かしているのでしょうか。好調の継続性についても、もしコメントをいただけるようでしたらお願いいたします。

宇野 [A]：私たちの一つの強みとしまして、もともと通信事業の時代から、いわゆる通信系代理店と言われている、全国にある営業代理店会社さん、これを 100 社以上ネットワークするというものを持っております。これらの代理店さんに電力の個人宅営業というのは今かなりお願いして、その成果が出てきているのが足元の状況でございます。

私たちの強みとしましては、もともとそういう関係値、また代理店を変な形ではなく、きちんと採算を取れた形でマネジメントしていくという体制、ノウハウがあるということとともに、私たちは通信サービスであったり、他の商材も持っておりますので、いわゆる代理店さんからしても U-NEXT グループの商材をまとめて受託して提供することによって、より代理店さんから見ても効率のいいビジネスができる形が取れていると。これが現在の好調な理由だということでご説明させていただければと思います。

司会 [M]：現在いただいておりますご質問は以上となります。その他、ご質問はございますでしょうか。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。

サポート

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



株主、投資家の皆様におかれましては、引き続きご支援のほど、よろしくお願い申し上げます。
本日は誠にありがとうございました。

宇野 [M]：ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

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