株式会社 U-NEXT HOLDINGS

2026 年 8 月期　決算説明会

2026 年 10 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]	2026 年 8 月期　決算説明会
[決算期]	2026 年度　通期
[日程]	2026 年 10 月 15 日
[ページ数]	32
[時間]	15:30 – 16:20 （合計：50 分、登壇：31 分、質疑応答：19 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）

登壇

司会：それでは、定刻となりましたので、只今より U-NEXT HOLDINGS 2026 年 8 月期決算説明会を開催させていただきます。

本日はご多忙の中、ご参加いただき、誠にありがとうございます。

まず初めに、本日の登壇者を紹介いたします。代表取締役社長 CEO　宇野 康秀(うの やすひで)でございます。

宇野：よろしくお願いいたします。

司会：執行役員 CFO、西本翔でございます。

西本：よろしくお願いいたします。

司会：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。

質疑応答に関しましては、視聴画面下段に表示されている Q&A ボタンより随時ご入力いただくことが可能です。なお、ご質問の際には匿名欄にチェックを入れていただくことで、匿名にてご質問いただけます。

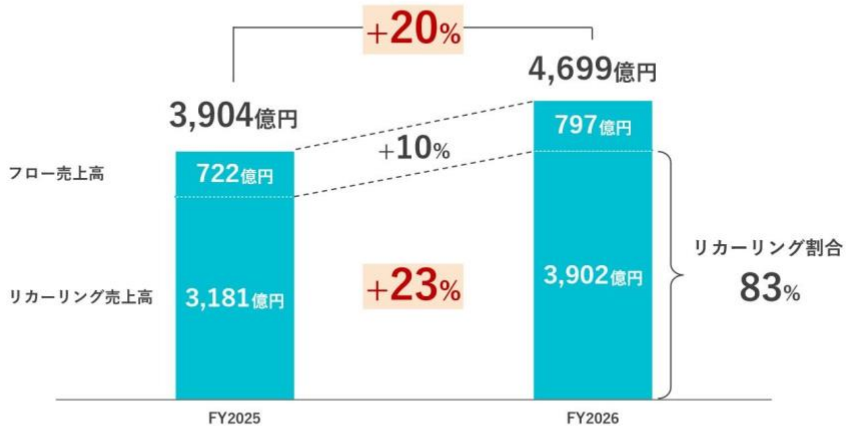
それでは、ご説明に入らせていただきます。西本 CFO、お願いいたします。

西本：CFO を務めております西本でございます。まず私の方から、昨日公表させていただきました 2026 年 8 月期決算の概況につき、ご説明させていただきます。

最初に、決算のサマリーになります。

連結売上高

８期連続で過去最高を更新、リカーリング売上は23%成長



※フロー売上高：機器販売や都度課金型サービスなどワンショット型の収入　※リカーリング売上：月額固定料金サービスなど継続的な収入

U-NEXT HOLDINGS

3

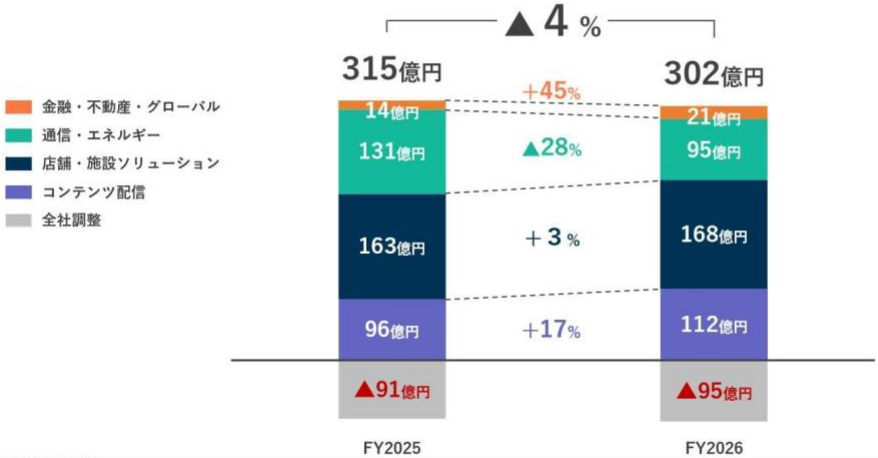
Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

まず、連結の売上高でございますけれども、８期連続で過去最高の売り上げを更新できております。加えまして、いわゆる毎月の利用料を頂戴するリカーリング売上、こちらに関しましても23%の増収を達成できているような状況でございまして、いわゆる将来に向けた収益基盤の強化が図れた１年でございました。

連結営業利益

通信・エネルギーを除く３事業で過去最高を更新、通信・エネルギーは中東問題で減益

（※）エネルギーのリカバリープランは後述



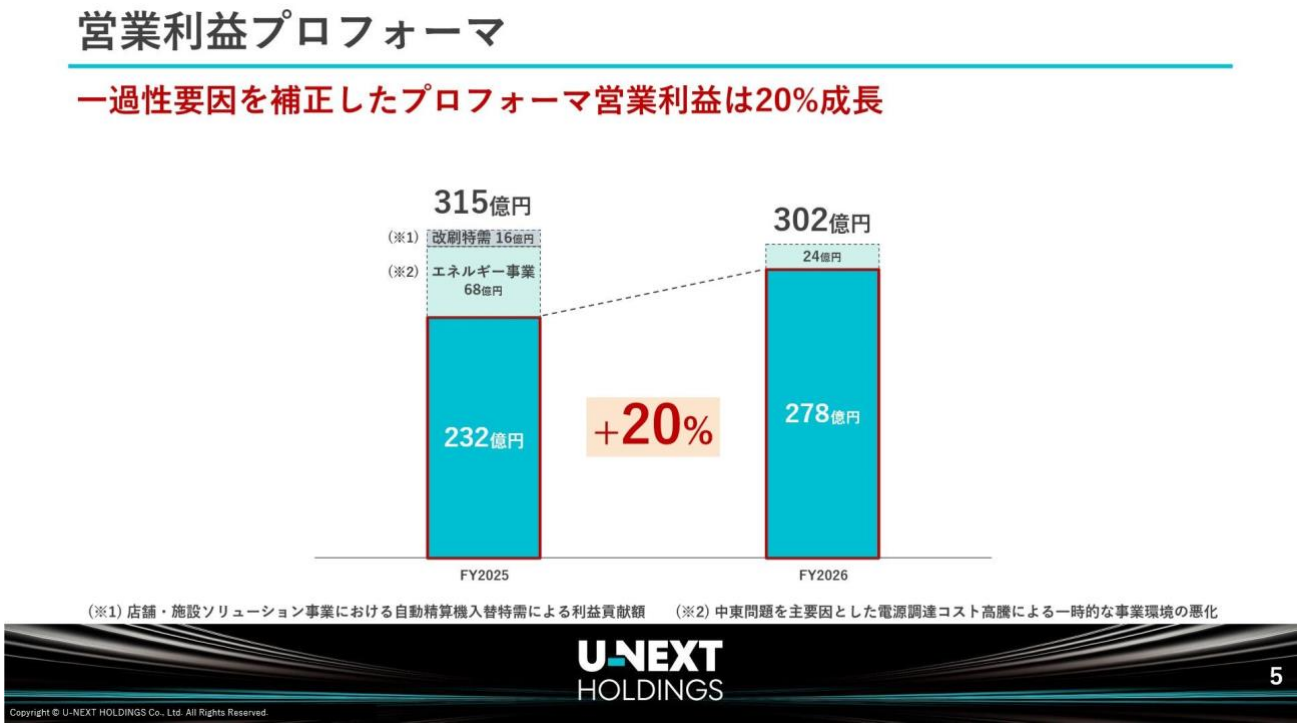
U-NEXT HOLDINGS

4

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

続きまして、連結の営業利益になります。

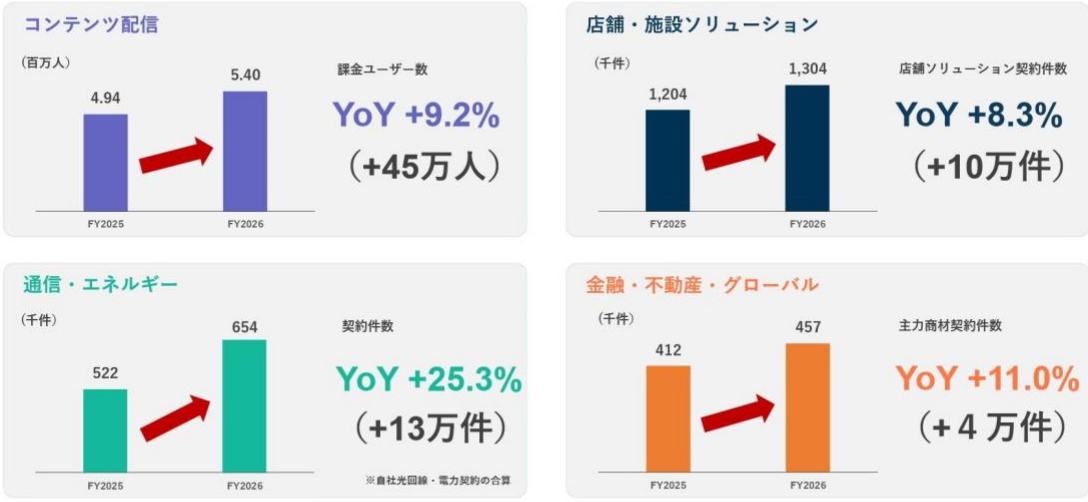
営業利益でございますけれども、グループ全体としてはほぼ横ばいの着地にとどまってしまっておりまして、特に中東問題の影響を受けたエネルギー事業、こちらが減益という形になってしまいましたけれども、その他の 3 事業に関しましては、過去最高の業績を更新できた 1 年となっております。



こちらの営業利益に関しまして、いわゆる一過性の要因を除いた補正ベースでどういうような実力値だったか、成長だったかというところを示しているのが、このスライドになります。

こちら昨年の上半期に発生しておりました新紙幣の流通開始に伴う自動精算機の入れ替え需要、あるいは先ほど申し上げた中東問題によるエネルギー事業の事業環境の悪化、こちらを控除したその他の事業の集合体における営業利益に関しましては、前年対比 20%の成長というところで、力強い成長を継続できているような状況でございます。

事業KPI



U-NEXT HOLDINGS
6
Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

続きまして、先ほど申し上げたリカーリング売上、こちらの土台となっている KPI、契約件数であったり、課金ユーザー、こちらの前年対比の比較グラフになっております。

こちらをご覧いただければわかります通り、全ての事業におきまして、前年対比安定的な成長を遂げられているような状況でございます。

連結決算サマリー（予想対比）

- 売上高は大幅超過、営業利益の未達はエネルギーが主要因
- カラオケ事業M&Aに伴う減価/のれん償却の増加もあり、EBITDAはほぼ期首予想どおり
- EBITDA－CAPEXの支出超過に関しては、M&A含む216億円の成長投融資が主要因

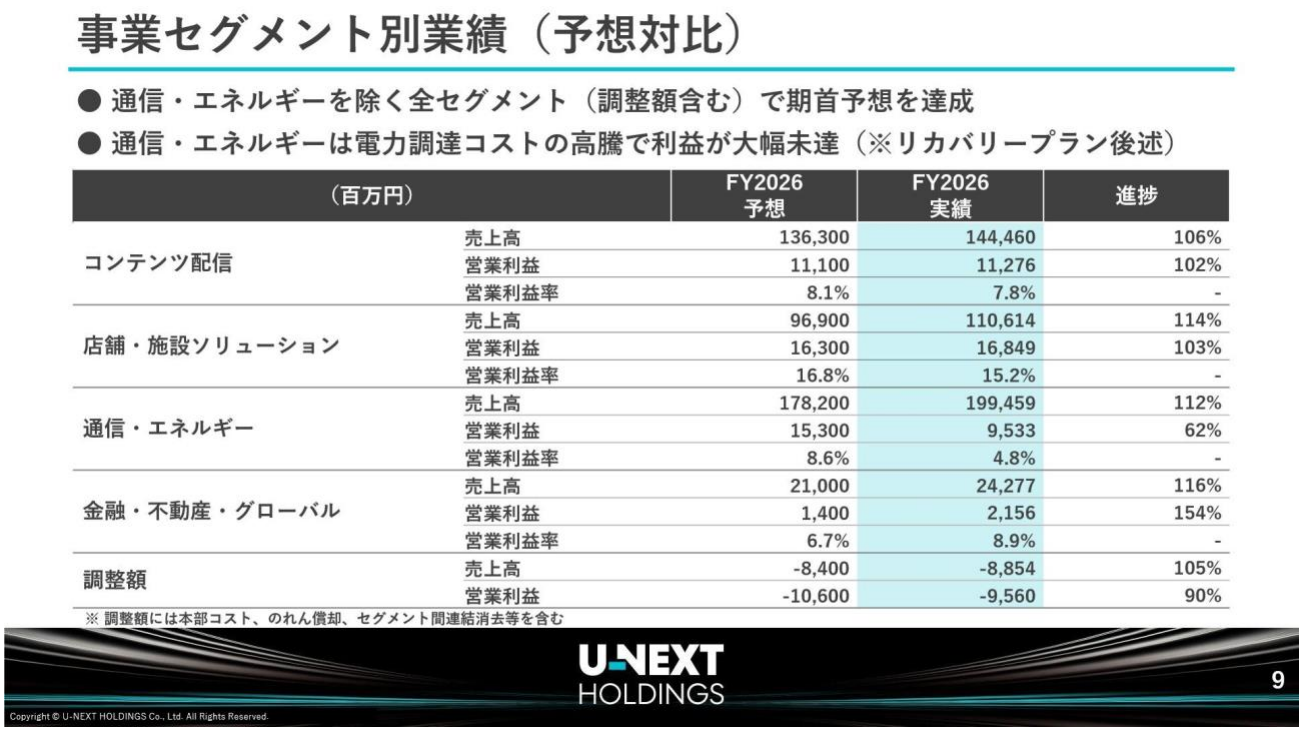
（百万円）	FY2026 予想	FY2026 実績	進捗
売上高	424,000	469,957	111%
営業利益	33,500	30,255	90%
営業利益率（%）	7.9%	6.4%	-
経常利益	32,200	28,169	87%
親会社株主に帰属する当期純利益	18,500	14,959	81%
親会社株主に帰属する当期純利益［のれん調整後］	22,000	18,711	85%
EBITDA	46,500	46,071	99%
EBITDAマージン	11.0%	9.8%	-
EBITDA-CAPEX（投融資、コンテンツ前払含む）	21,500	▲2,333	N/A

U-NEXT HOLDINGS
8
Copyright © U-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

続きまして、予想対比です。

前年度に公表させていただいた予想対比の進捗のところでございます。こちら売上高は 11%成長、一方で営業利益、当期純利益に関しましては 30 億円超の未達というような着地になってしまっております。

こちらに関しましても、先ほどご説明した通り、エネルギー事業の弱含み、こちらが主要因というような形になります。



事業セグメント別業績（予想対比）

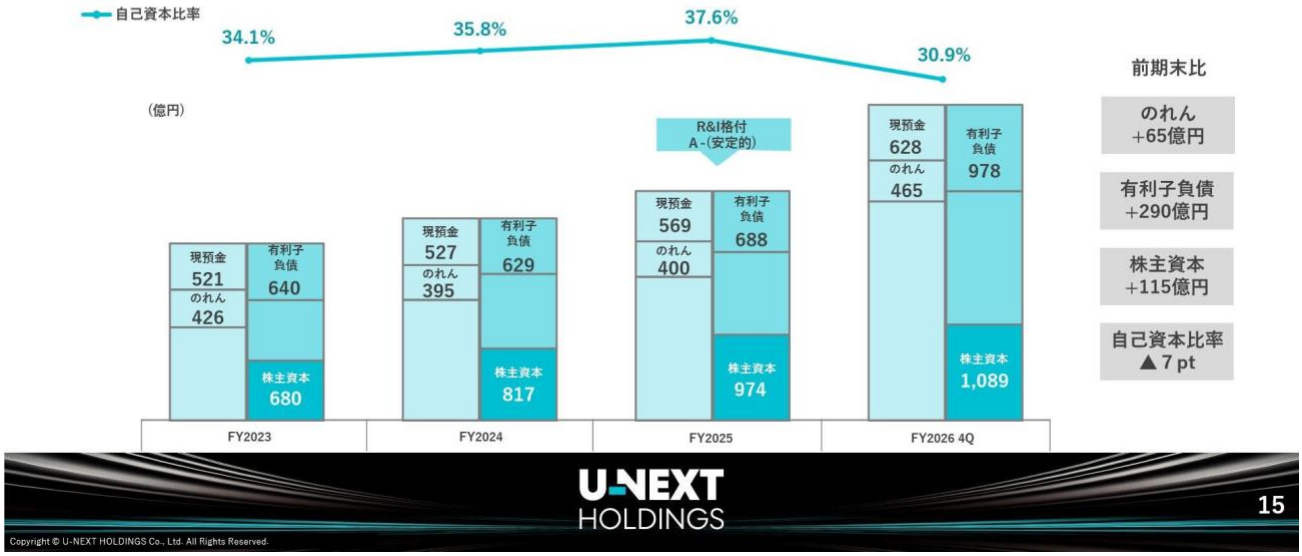
● 通信・エネルギーを除く全セグメント（調整額含む）で期首予想を達成
● 通信・エネルギーは電力調達コストの高騰で利益が大幅未達（※リカバリープラン後述）

（百万円）		FY2026 予想	FY2026 実績	進捗
コンテンツ配信	売上高	136,300	144,460	106%
	営業利益	11,100	11,276	102%
	営業利益率	8.1%	7.8%	-
店舗・施設ソリューション	売上高	96,900	110,614	114%
	営業利益	16,300	16,849	103%
	営業利益率	16.8%	15.2%	-
通信・エネルギー	売上高	178,200	199,459	112%
	営業利益	15,300	9,533	62%
	営業利益率	8.6%	4.8%	-
金融・不動産・グローバル	売上高	21,000	24,277	116%
	営業利益	1,400	2,156	154%
	営業利益率	6.7%	8.9%	-
調整額	売上高	-8,400	-8,854	105%
	営業利益	-10,600	-9,560	90%

※ 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

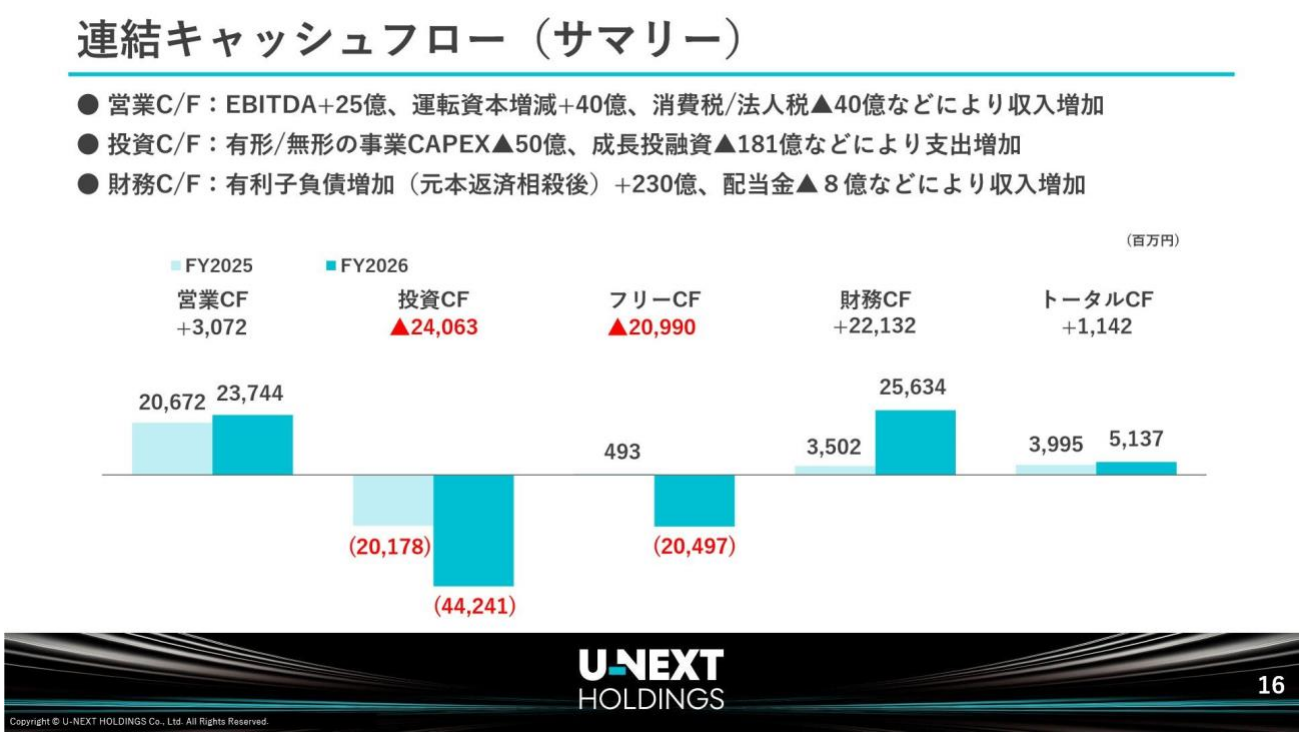
続きまして、セグメント別でございます。

こちらに関しましては、今申し上げましたエネルギー事業のところの弱含みにより、通信エネルギーのみ期首予想に対して未達というような状況になっておりますけれども、その他の 3 事業に関しましては全て過達、コスト部門である調整額、こちらに関しましても営業利益のマイナス幅が小さいというところで有利差異になっているというような状況でございました。



続きまして、バランスシートの概況になります。

こちら、今回 M&A 等も実行させていただきましたので、いわゆる資産の規模といたしましては大体 900 億円程度増加しているような状況でございますけれども、その中でもきちんとバランスシートの自己資本比率のところはコントロールできているような状況でございまして、中計でお示している 30%から 40%、こちらのレンジの中に留まるマネジメントができているような状況でございます。

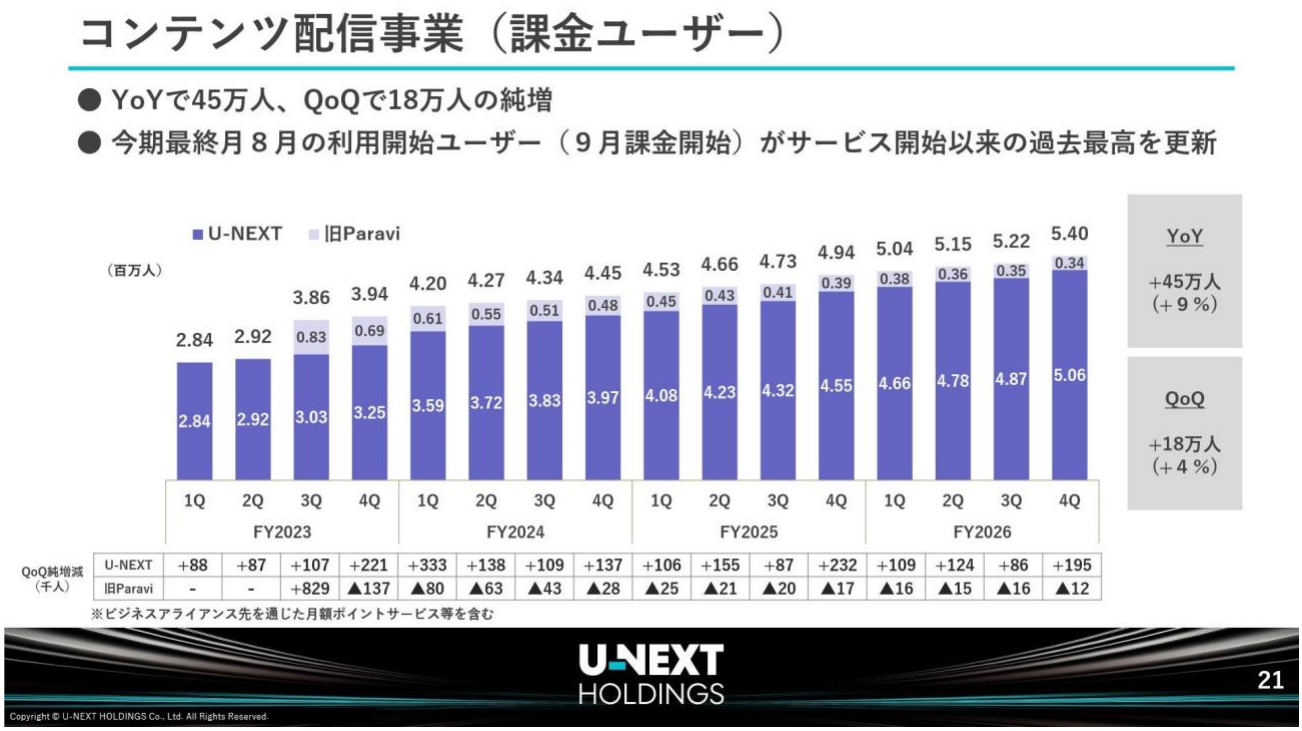


続きましてキャッシュ・フローになります。

一番左、営業キャッシュ・フローに関しましては、前年対比 30 億円の増加、資金の創出力がさらに高まっているような状況でございます。

一方で左から二つ目の投資キャッシュ・フロー、こちら表向きの数字は 442 億円というような形で営業キャッシュ・フローを上回る支出というような形になっているのですけれども、一方で、先ほど申し上げた M&A を中心とした成長投資、こちらこの内数として 216 億円程度積極的に資金を投入しておりますので、こちらがなかりせば大体 226 億円が純粋な事業投資。

この事業投資に関しましては、営業キャッシュ・フローの中できちんとコントロールできている、マネジメントできているというような、キャッシュ・フローの動きになっている状況でございます。

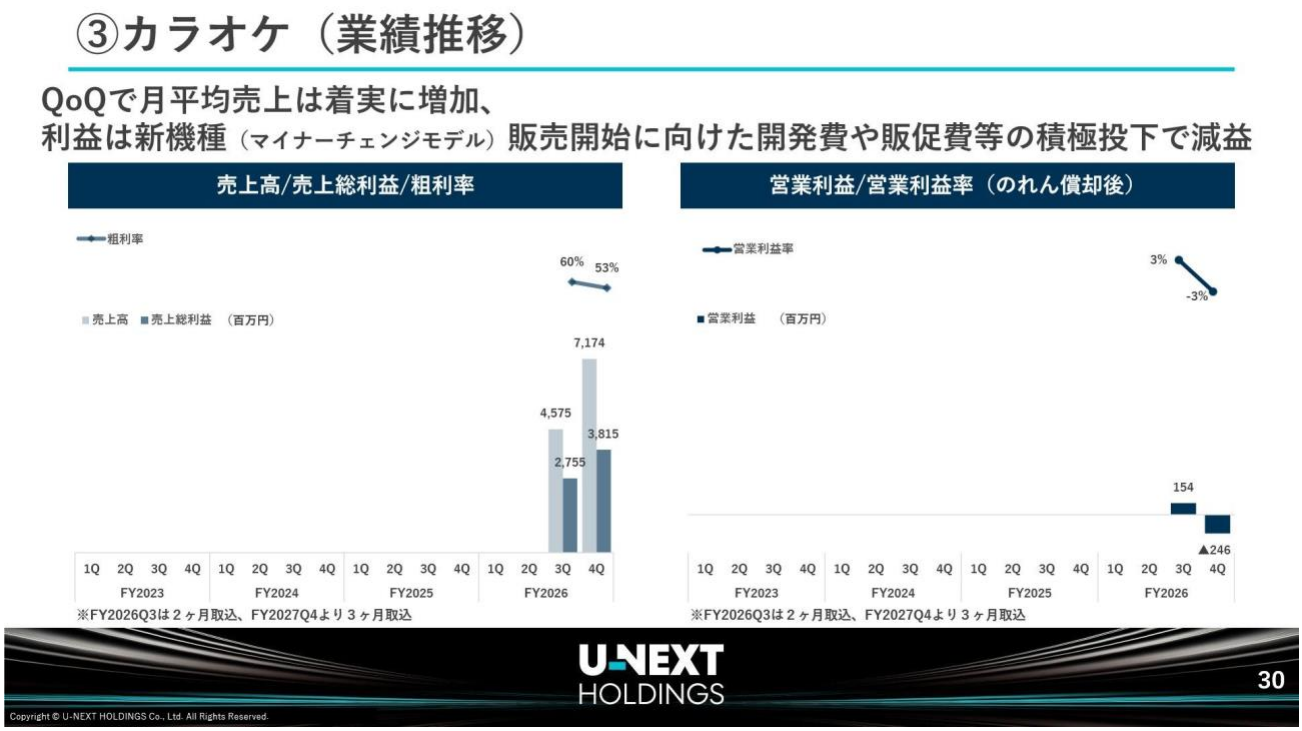


続きまして、セグメント別に関しましてはポイントを絞ってご説明させていただきます。

まず、コンテンツ配信事業の課金ユーザーでございますけれども、ポイントとしてはブレッドの二つ目でございまして、2026 年 8 月期の最終月、8 月の単月に関しましては、コロナ期間中も含めて、サービス開始以来過去最高のユーザーの加入がございました。

こちらに関しましては、1 ヶ月の無料トライアル期間を経て、9 月から課金ユーザーに移っていくという状況になりますので、今期の初月である 9 月に関しましては、大きなユーザーの加入が見込めるような状況になっています。

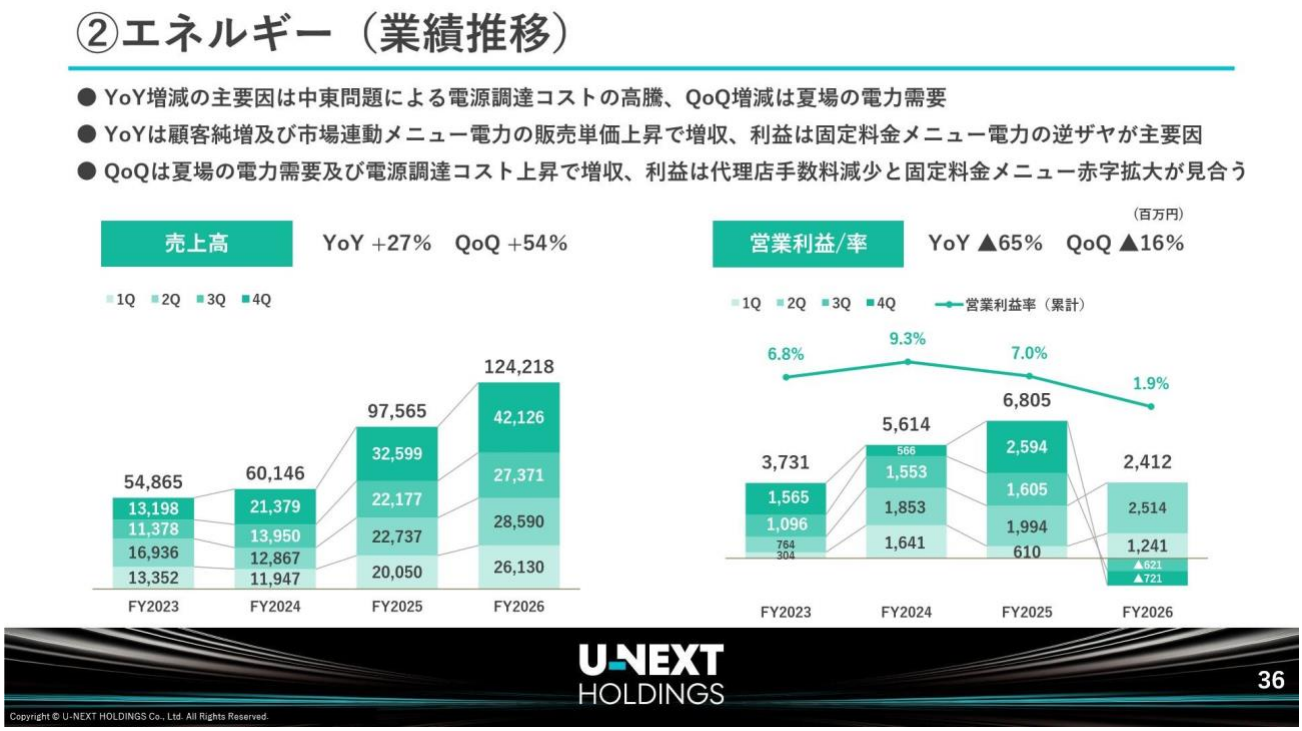
当然ながらこちらに関しましては、今期の計画を作る段階では読み込めているものではございませんでしたので、この 9 月に関しましては計画を上回る形でユーザーの加入が見込める状況になっている形でございます。



続きまして、店舗・施設ソリューションの中で、前年度から連結に取り組んでおりますカラオケの事業のところになります。

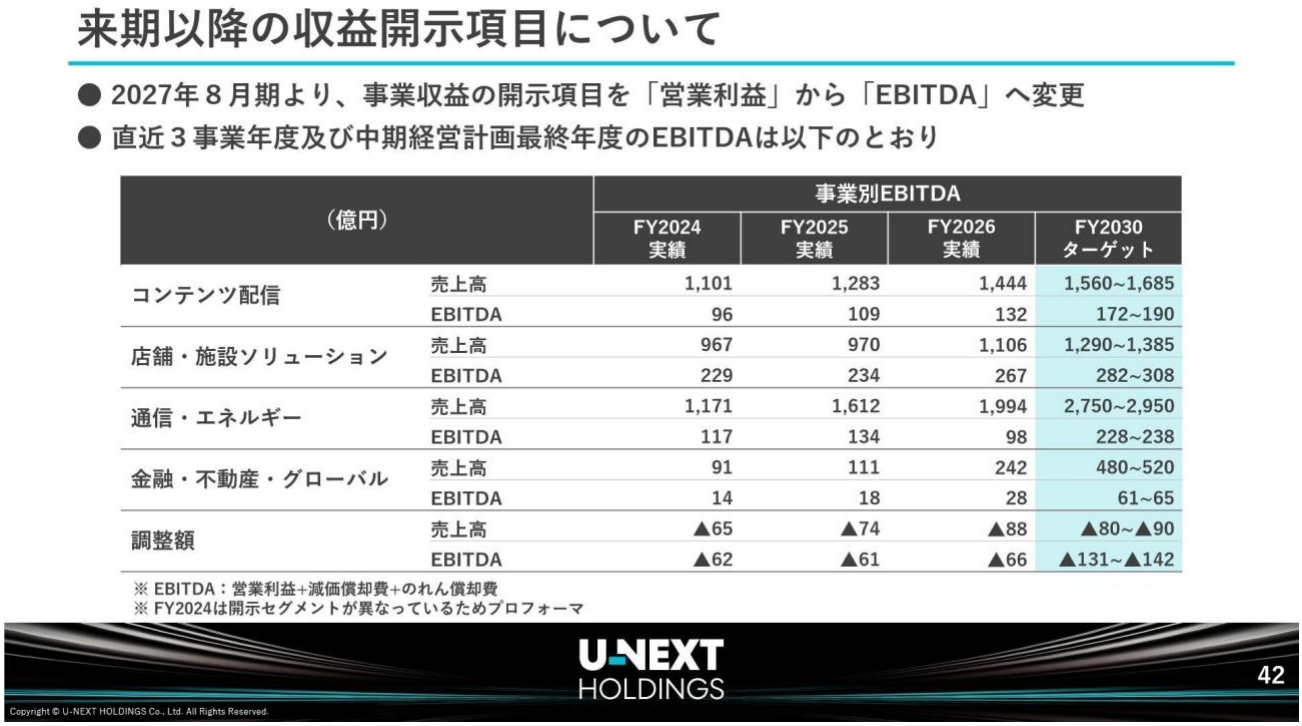
こちらに関しましては、第 4 四半期で営業利益が 2.5 億円程度の赤字というような着地になっておりますけれども、このうち大体 2 億円から 2 億 2,000 万円ぐらいに関しましては、11 月から販売を開始させていただく、いわゆる新たなカラオケ端末、フラグシップモデルのマイナーチェンジというような形になりますけれども、こちらの販売開始に向けた機器の開発であったり、販促、こういったものを前向きに、積極的に投下していることによる減益になっております。

ですので、そちらがなかりせば、ほぼ利益はフラットですので、ほぼ買収した時点での収益見込みに倣うような形で、この 3Q4Q が実態としては着地ができているというような状況になっております。



続きまして、懸案のエネルギー事業のところでございます。

こちらに関しましては 3Q に続いて 4Q も営業赤字というような形になっておりまして、特に 4Q に関しましては、夏場で電力の需要期に当たりますので、やはりその JEPX、私どもが電源を調達している取引市場、こちらの取引価格が上昇していること、かつ消費電力量が増加していること、こちらに伴いまして、やっぱり赤字幅がやや拡大してしまったというところでございますけれども、こちらは後ほど宇野の方からリカバリープランを含めてご説明させていただければと思っております。



最後に、今期以降の業績の開示項目変更に関してでございます。

今期から、収益の開示項目に関しましては、営業利益ではなくて、EBITDA の方に変更させていただきたいと考えております。

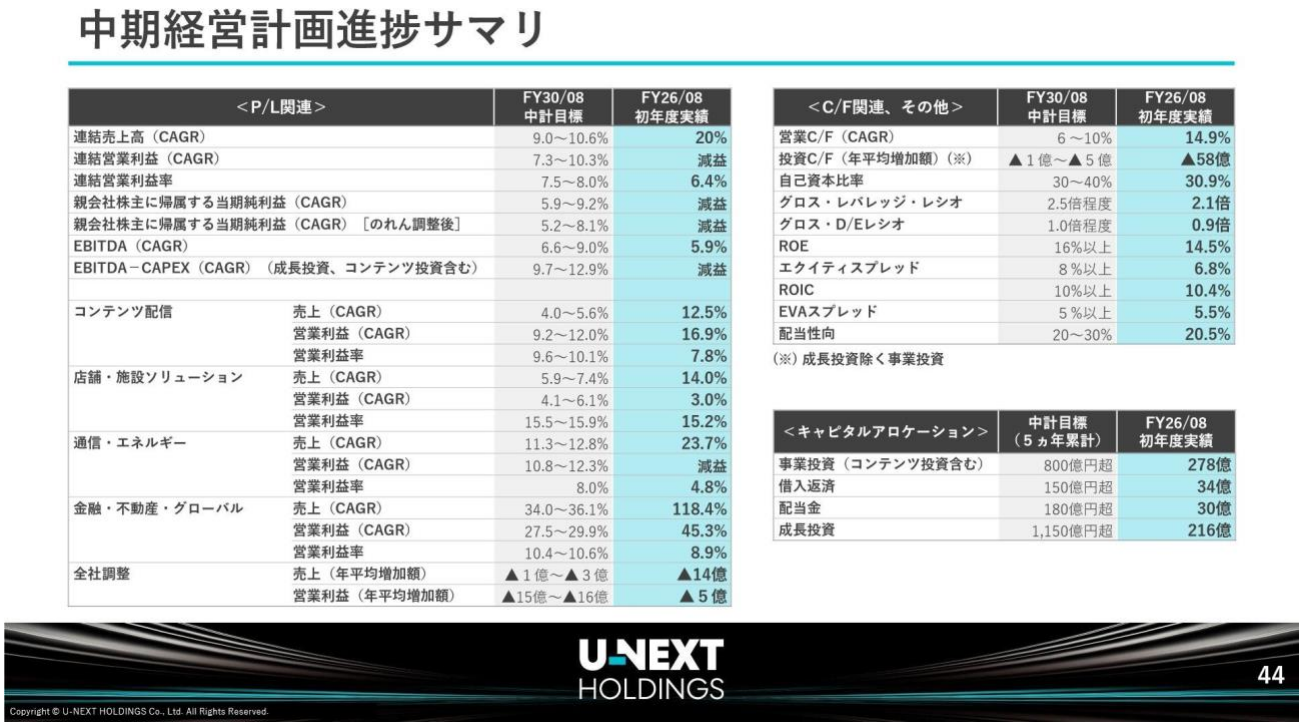
その背景といたしましては、やはり私ども日本の会計基準を適用しておりますので、一定額ののれん償却費の負担が生じていること、ここに加えていわゆる減価償却費、この減価償却費も含めたノンキャッシュアイテム、こちらを足し戻して、いわゆる本業の資金の創出力、こちらを示すことをできる指標である EBITDA が当社の実力値を示す数字としてより適切じゃないかという判断をしておりますので、今回から EBITDA の開示に変更させていただきたいと考えております。

こちらは、明日以降の投資家さんとの個別面談においてもご意見を賜って、ちょっとどういうような開示が適切かというところは、コミュニケーションとらせていただきたいと思っておりますので、何卒よろしくお願いいたします。

以上、駆け足ではございますけれども、前年度の決算の概況のご説明という形になります。ありがとうございます。

宇野：はい、社長の宇野でございます。日頃よりご支援いただいておりまして、誠にありがとうございます。本日もお忙しい中ご参加いただきまして、誠にありがとうございます。

私の方から、中期経営計画に対する進捗のサマリーと各事業のトピックスについて、お話をさせていただきます。



まず中期経営計画 30 年の 8 月を目指して発表させていただきますが、それに対して、出だしどのようなスピードでそれに合致しているかというところでございますが、まず連結売上高 CAGR につきましては、中計で 9%から 10.6%という指標を掲げさせていただいておりますが、それにつきましては 20%ということで大きく上回る形での売上成長ができたと。

ただし、その下にあります連結営業利益の成長率につきましては、残念ながらこの連続増収増益がここで途絶えてしまいまして、減益という結果になってしまっております。

原因については、先ほど西本から触れた通りでございまして、大きくは中東情勢から発生するエネルギー事業の赤字が発生してしまったということと、アルメックス社における改刷需要の減少というところにございます。

ここにつきましては、後に説明させていただきますが、これをいかにリカバリーをとっていくかということが、直近の課題と認識しております。

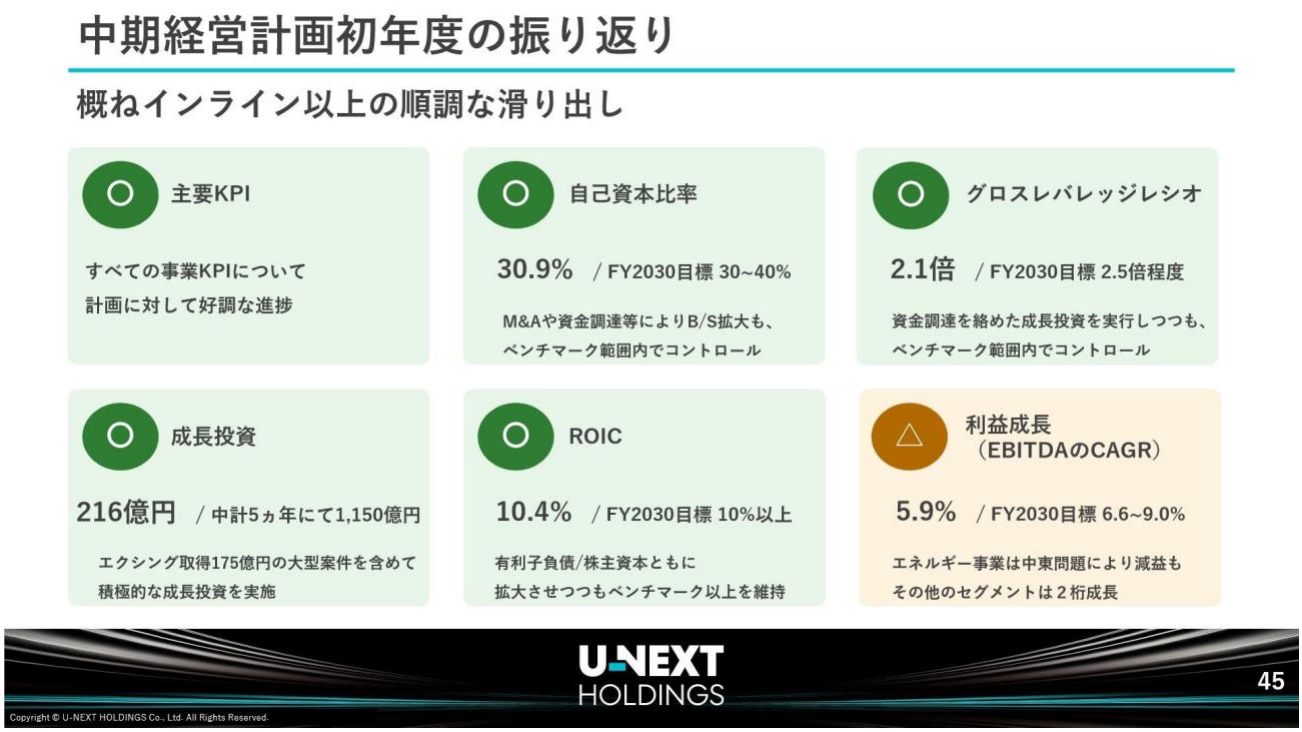
連結営業利益につきましては、その結果ということでやや目標値を下回るようなところになっております。当期純利益につきましても、その結果、減益ということになってしまっております。

ただし、各事業というところを見ていきますと、先ほど西本からもあった通り、それ以外の事業につきましては、順調な売上および利益の成長ということになっておりまして、コンテンツの配信におきましては、目標値 4～5%ぐらいのところが 2 桁の 12.5%、利益については 16.9%の成長ということで順調に進んでおります。

店舗・施設ソリューションにつきましても、売上成長率が 14%と先ほど申し上げたアルメックスの要因もあり、やや利益率がターゲットに届いてないというところはございますが、通信・エネル

ギーが以下の通り、そして金融・不動産・グローバルの方は、新しい取り組みもあったということも含めて大きな成長になっております。

右側に財務関連の数字が書いてありますが、次のスライドでこのトピックについて、お話をさせていただければと思っております。



全体的に中期計画初年度を振り返ったところでございますが、まずその主要な KPI、私達かなりの多くがリカーリング収入におけるモデルということになっておりますので、事業のその KPI 獲得のお客様のこの積み上げということが、一番大きな指標になってくるわけでございますが、全ての事業 KPI について、計画に対して好調な進捗がすることができました。

そして二つ目、自己資本比率でございますが、これも先ほどの西本の話と重なってまいりますが、目標値 30%から 40%ということに対して、30.9%というところで合致してきていると。グロスレバレッジレシオにつきましても、2.1 倍ということで目標 2.5 倍の範囲にとどまっておるというところでございます。

成長投資につきましては、中計の 5 ヶ年累計で 1,150 億円という数字を出しておりますが、前年度エクシングの取得 175 億円、それ以外の案件を含めて 216 億円の成長投資を有効に実行できたと考えております。

そして ROIC につきましては 10.4%ということで、目標 10%以上のところをクリアできていると。ただし利益成長におきましては、先ほど来申し上げているエネルギー事業の問題により、低下してしまったということで、こちらだけが課題となった中計の出だしというように考えていただければと思います。

それでは続きまして、それぞれの事業のトピックを話させていただきます。



まずコンテンツ配信 U-NEXT の事業でございますが、先ほどあった通り獲得はこの 8 月、そして引き続きこの秋口も、非常に順調な伸びを示しております。

その中で更なる大きな取り組みとして、NBCUniversal さんと包括的な戦略パートナーシップを結び、この 10 月から Universal＋を日本で独占展開するということができております。

ご案内の通り、HBO との業務提携につきましては、このタイミングをもって終了しております。背景的には、私達のユーザーさんの中で、いわゆる海外ドラマを見るユーザーさんが全体的には割合として低くなってきておりまして、より私達としてはそれ以外のところのコンテンツ投資に力を入れるということで、映画の方でより強い Universal さんと提携をすると同時に、それ以外のコンテンツ獲得の余力をそこで作っていくという、そういう戦略的な判断でございます。

HBO の剥落による会員の影響というのもそんな大きくない軽微なものであるというように想定をしております。

NBCUniversal さんとの提携は、このコンテンツのみならず、ユニバーサルスタジオジャパンとの提携にも及んでおりまして、USJ を舞台にしまして音楽ライブイベントを共同開発して、それを U-NEXT 内で配信していくということでしたり、またユニバーサルスタジオジャパンの中のアトラクションで、私達がタイアップすることによって、U-NEXT の会員限定の体験やそういった会員ならではのスペシャリティをご用意させていただくということで会員価値を高めると同時に、この場所を使って、多くの来場者数があるテーマパークでございますので、そのお客様からの U-NEXT への入会についても、いくつかの策を講じていきたいと考えております。

また日本のコンテンツを海外に提供していくということも、私たちのこれからの大きな役割だというふうに考えておりまして、NBCUniversal さんが運営する Peacock でありましたり Universal＋

との連携を図り、日本の動画コンテンツ、私達が関与していくものについて、世界へ届けるための新しいその流通拠点を設けていきたいとこのように考えております。



続きまして、カラオケ事業でございます。

今期からフルに連結として入ってきたカラオケ事業でございますが、元々私達のこの店舗運営、および音楽を軸としたそのコンテンツの提供ということと、非常に相性のいい事業だと思っておりますので、現在、トップシェアを取られている第一興商さんとの差が少し大きくなってしまっておりますが、私たちはその連携をしていくことによって互角に戦っていく、もしくは、いつか市場シェアを逆転するところまで狙っていきたいと考えております。

一つはコンテンツ戦略のところでございますが、みるハコというサービスを元々やっておりまして、カラオケボックス等々でエクシングの機械を入れていただいているところに対して、ライブでそのコンテンツを提供していくというサービスでございます。

U-NEXT という視点から見ますと、家庭で音楽ライブもしくはスポーツの試合等々を見ていただくだけではなくて、カラオケボックス等々で、お友達であったり、もしくはそのファン仲間で集まっていただいて、一緒にその感動体験を味わっていただくと、そういうところになります。

また、いわゆるカラオケボックス等々をする運営のところからすると、カラオケというコンテンツだけではない新しい集客ツールということで、より稼働率を高める内容になってこようかと、そのようなご期待も高くいただいているところでございます。

既にサッカーを始め、人気のコンテンツの提供をし始めておりまして、強い参加率も見え始めているところでございます。

また、このカラオケというサービスですが、特に映像系のところにおきまして、競合である DAM さんにやや劣後してしまっていたと。

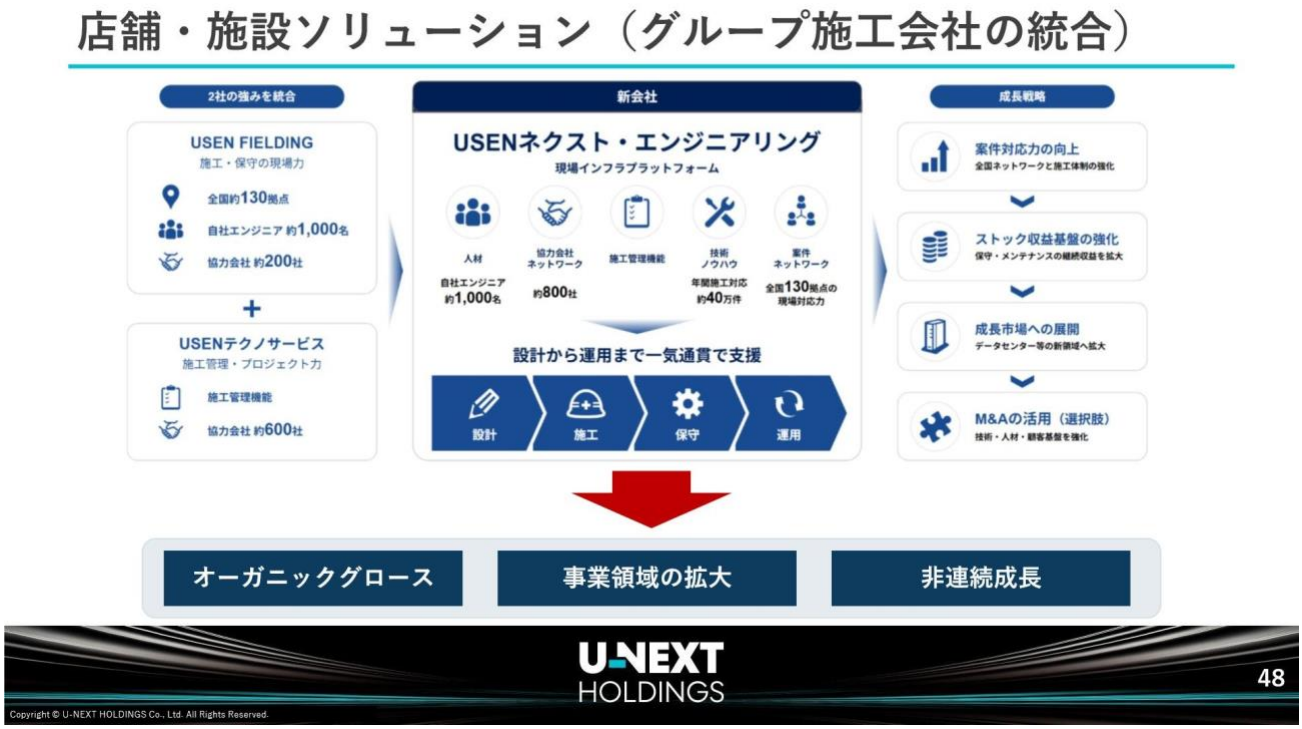
楽曲数におきましては、JOYSOUND の方が多いのですが、映像については少し負けているというような状況がマーケットシェアに少し影響を受けていたところもございますが、私たち、その映像の配信の会社でございますので、TBS さんを始めとする各テレビ局映像等の連携でありましたり、その他のライブの映像でございましたり、そういうところでもって背景映像については相当強化をして勝っていけるのかなと考えております。

そして、もう一方でオペレーション戦略でございますが、営業活動の最適化ということで、このカラオケの業界、機械を導入すると約 5 年間はそれぞれが契約で縛られている。

というのは、途中の切り替えがややしにくいというマーケット構造はございますが、新規については当然ながら関係ございませんので、私達、そういう U-NEXT HOLDINGS、USEN を基盤とする BtoB のところでいきますと、新規開業店の情報をどこよりも早く得て、そこに対して営業を仕掛けるというような構造が完全に出来上がっておりますので、カラオケについてもこの新規のカラオケ需要のあるお店さんをいち早くとらえて、そこに営業をかけていくということで、新規においては確実に競合他社よりも勝ってこれができるのではないかと考えております。

また、私達その単純なカラオケ会社じゃないところの強みということで、グループの商材を用いて、要はその競合がカラオケで入っているところに対しても、他の商材で展開していくということができます。そういうところから、お客様とのその関係軸を作っていくということをやっていきたいと。

そしてもう一つは、いわゆる AI の活用。楽曲の制作であったり、背景映像の制作であったり、そういったところ。もしくはまた新しいカラオケの楽しみ方の機能であったり、そういうところもやっていきたいと思っております。



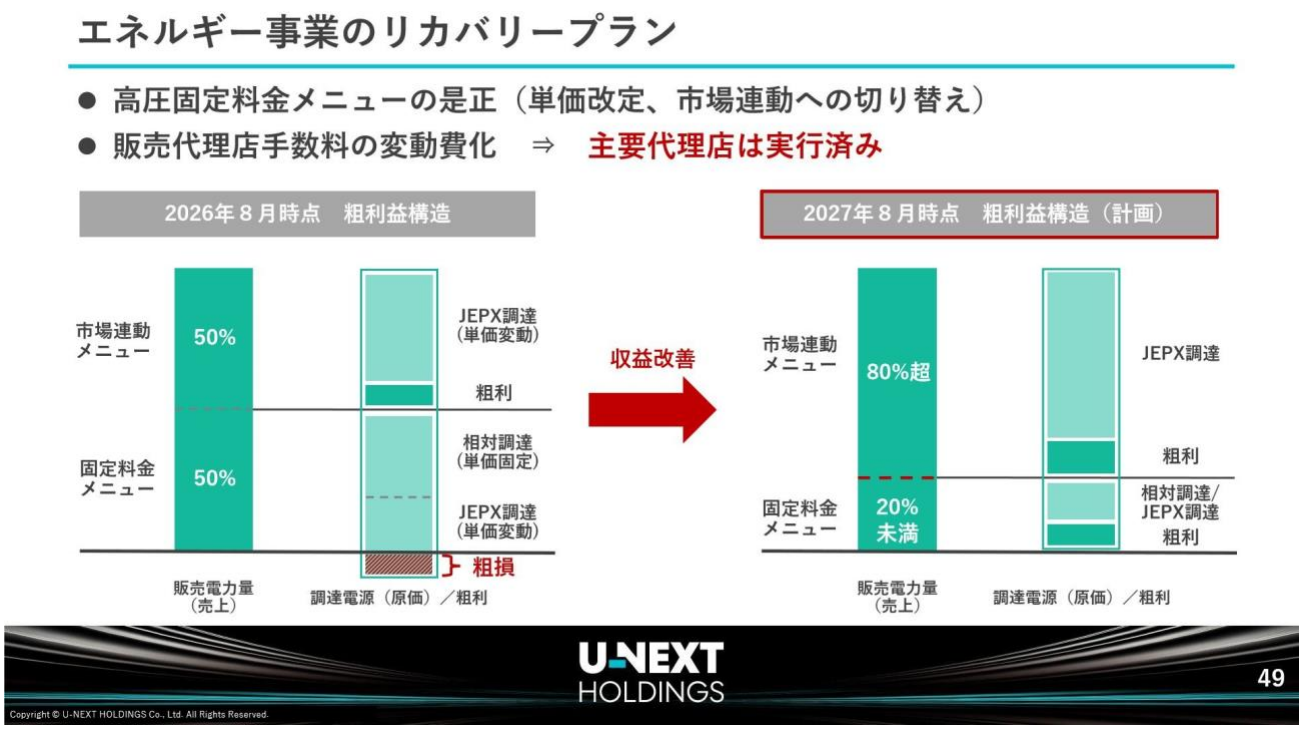
続きまして、もう一つのトピックでございますが、店舗・施設ソリューションの中でグループの施工会社の統合、新しい工事会社をスタートさせました、今期から。

元々USEN の工事メンテナンスをやっていた部隊と、一部お客様から私達の対応ではなくて、お客様独自の工事保守の需要を受託するという二つの会社が分かれていたのですが、これを統合して自社サービスもやりますが、それ以上にお客様からのご要望の自社工事に関わらずのところの部分、それをどんどん請け負っていこうと。

これから AI 等々が広がっていったとしても、人間が必要とされる領域、これがまだまだその需要がございますので、ここを我々のお客様との関係値を繋ぎ合わせてきた、現在大田という者が社長になっておりますが、主にそのグループアライアンスということを担当してきておりまして、大型チェーン店さん含めて深い関係を持っております。そういうところからのご依頼を受けて対応していくということ。

もう一つの意味合いとしては私達、今、配膳ロボットであったり、清掃ロボットであったり、これからカメラも含めたいわゆるその店舗の AX 化ということを、どんどん、どんどん進めていこうと思っておりますが、こういったものが完全に運用されるためには店舗設計から入る必要性も出てきております。

要は、そのロボットが動きやすい店舗設計、そういったものをやっていくためには設計段階から入って、その工事対応をして、そしてその保守メンテナンスを完全にしていくということで、このエンジニアリング事業自体も伸びていくことになりますし、グループとしてはこの DX、AX の商品、商材が一気に広められていく可能性がさらに高まってくると、そういう意味合いもあると思っております。



続きまして、エネルギー事業のリカバリープランでございます。

先ほど来、前年度ちょうど 2 月から中東問題が勃発してというタイミングだったのですが、単純にその固定の仕入れ価格が上がってしまったというような問題があるわけですけれど、それを起こしてしまったという構造的な問題がございました。

どういうことかというと、元々私ども、こういった市場のリスクをなるべく抑えてということでこの電力事業には進出したというつもりでございます。

基本的にはその市場連動メニューを主としながら、固定のメニュー、これ一部、きちんとその固定で調達をした部分に対して、その固定で提供すると一定のその固定ニーズがあったものですから、そういった対応をしてやっていく予定であったわけでございますが、結果論として、昨年の 3 月ぐらいに、要は公共系の会社、団体等に対する入札、この入札を行っていたのですが、想定以上に多く受託ができてしまった。

ということによって、この固定メニューの比率が 50%という元々想定していたよりも多く受託できてしまったことにより、この比率が想定した以上に固定メニューが高まってしまったと。

そこに加えて、ちょうどタイミング悪く、ちょうどその 3 月から原料価格が高騰し、JPEX の価格が高まって、固定で調達する以外のところについては、大幅な差損が生まれてしまったというようなことが課題としてございました。先ほど西本からあった通り、特に夏場の需要期については、JPEX の価格も高まりましたし、全体の使用量も大きかった故に、赤字が少し膨らんでしまったということでございます。

それに対して今どういうことを取りかかっているかということでございますが、まず 1 年間の契約になってしまっておりますので、4 月から今年の 3 月末までという期間でございます。期間内の解

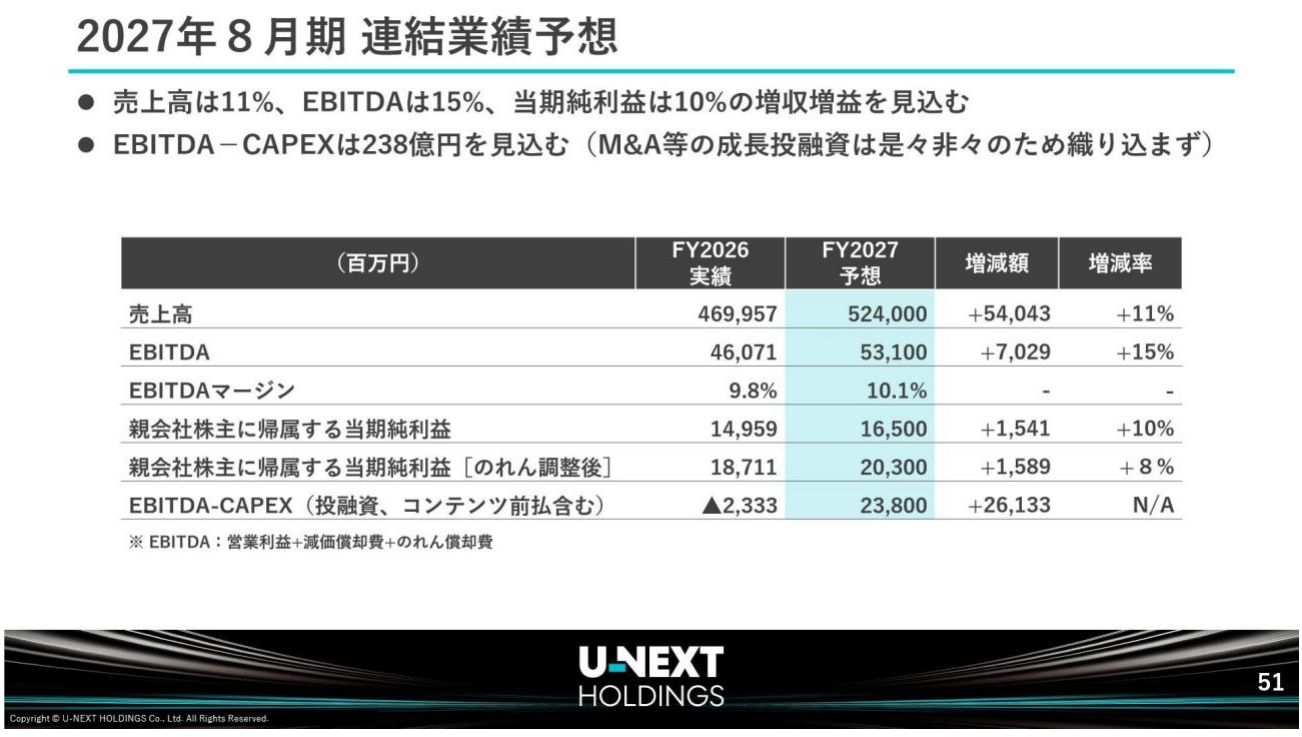
約対応をお願いしているところもございますが、基本的には値上げのお願いをさせていただいておりまして、おおむね今期の 1 クォーターでこの値上げに応諾をして、ここについては対応が済んでいこうということになっていこうかと思っております。

それによって、その差損がでていた部分については限りなくなくなってくるということになります。

それに加えまして、今度はこの来春からの、4 月からのところでございますが、原則は大きくこの市場連動を主にした形に戻していきまして、固定料金メニューのところについては、何らか相対電源で調達できる範囲、プラスある種一定の変動要素を持った、可能性を持ったプランを導入して、そこの差損が発生しないような対応をしていくということになっていきます。

ですから、ちょっと時間軸をかけてということでございますが、下期には、おおよそ健全な状態に戻していくということで考えております。

そのような今年度については、構造転換期ということになりますので、今期の予想の中でも電力事業の利益見込みについては、ほぼ横ばいに近いような形で一旦置いておりまして、来年度さらにこの成長に向けてもう一度加速させていきたいと考えております。



続きまして、今期の業績予想数値でございます。

ご覧の通りでございまして、売上高については 5,240 億円、11%の増。EBITDA につきましては、531 億円ということで 15%の増という数字を置かせていただいております。

2027年８月期 事業セグメント別業績予想

● 全ての事業セグメントで10%超の増益を見込む
● 調整額はM&A/事業規模拡大に伴うバックオフィスコストの増加、セキュリティ対策費用等

（百万円）		FY2026 実績	FY2027 予想	増減	増減率
コンテンツ配信	売上高	144,460	157,000	+12,540	+９%
	EBITDA	13,249	14,600	+1,351	+10%
	EBITDAマージン	9.2%	9.3%	-	-
店舗・施設ソリューション	売上高	110,614	135,300	+24,686	+22%
	EBITDA	26,737	32,600	+5,863	+22%
	EBITDAマージン	24.2%	24.1%	-	-
通信・エネルギー	売上高	199,459	205,300	+5,841	+３%
	EBITDA	9,839	11,400	+1,561	+16%
	EBITDAマージン	4.9%	5.6%	-	-
金融・不動産・グローバル	売上高	24,277	34,900	+10,623	+44%
	EBITDA	2,856	3,400	+544	+19%
	EBITDAマージン	11.8%	9.7%	-	-
調整額	売上高	▲8,854	▲8,500	+354	-
	EBITDA	▲6,611	▲8,900	▲2,289	-

※EBITDA：営業利益+減価償却費+のれん償却費　※ 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

U-NEXT HOLDINGS

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

セグメントごとに見ていただきますと、コンテンツ配信につきまして、売上 EBITDA を 10%程度と、店舗・施設ソリューションにつきましては、両方 20%を超える数字。そして通信・エネルギーにつきましては、売上は先ほど言ったようにエネルギーのところが固定のメニューを減らしていくということになりますので、一旦売上は減少するものの利益については大きく改善して、EBITDA がプラス 16%という構造になっております。

金融・不動産・グローバルについては以下の通りでございます。

2027年８月期 業績予想のポイント

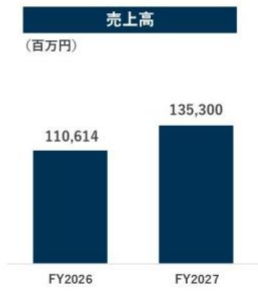
コンテンツ配信

- ✓ ユーザーの年間純増計画は+20万人前提も、初月の計画超過見込み含めて前期並みを目指す
- ✓ 想定為替レートは１ドル＝160円
- ✓ 増収による営業レバレッジ効果でEBITDAマージン改善

店舗・施設ソリューション

- ✓ 店舗/施設Ｓは安定成長、カラオケは通期寄与及び利益成長
- ✓ 各事業領域ごとの増収増益見込みは以下のとおり
  - └店舗Ｓ　：売上 +59億、EBITDA+18億
  - └施設Ｓ　：売上 +15億、EBITDA+７億
  - └カラオケ：売上+173億、EBITDA+34億







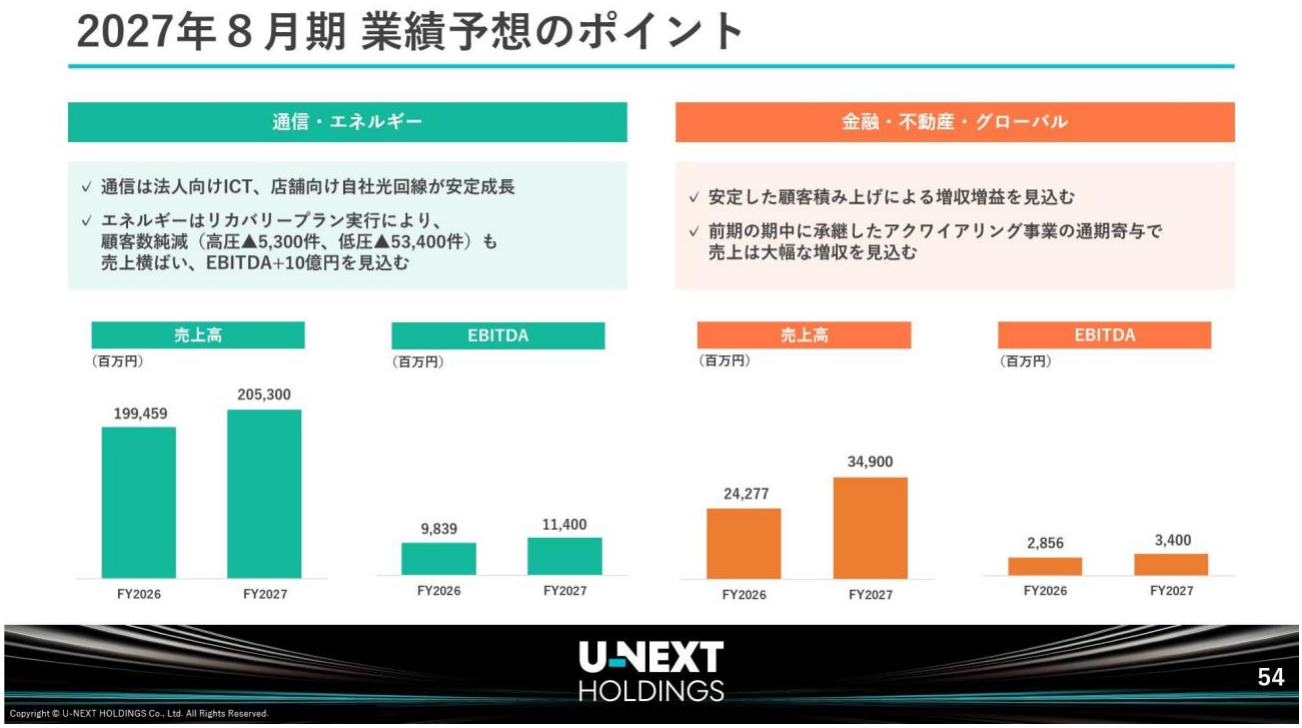
U-NEXT HOLDINGS

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

続きまして、業績予想のポイントでございます。

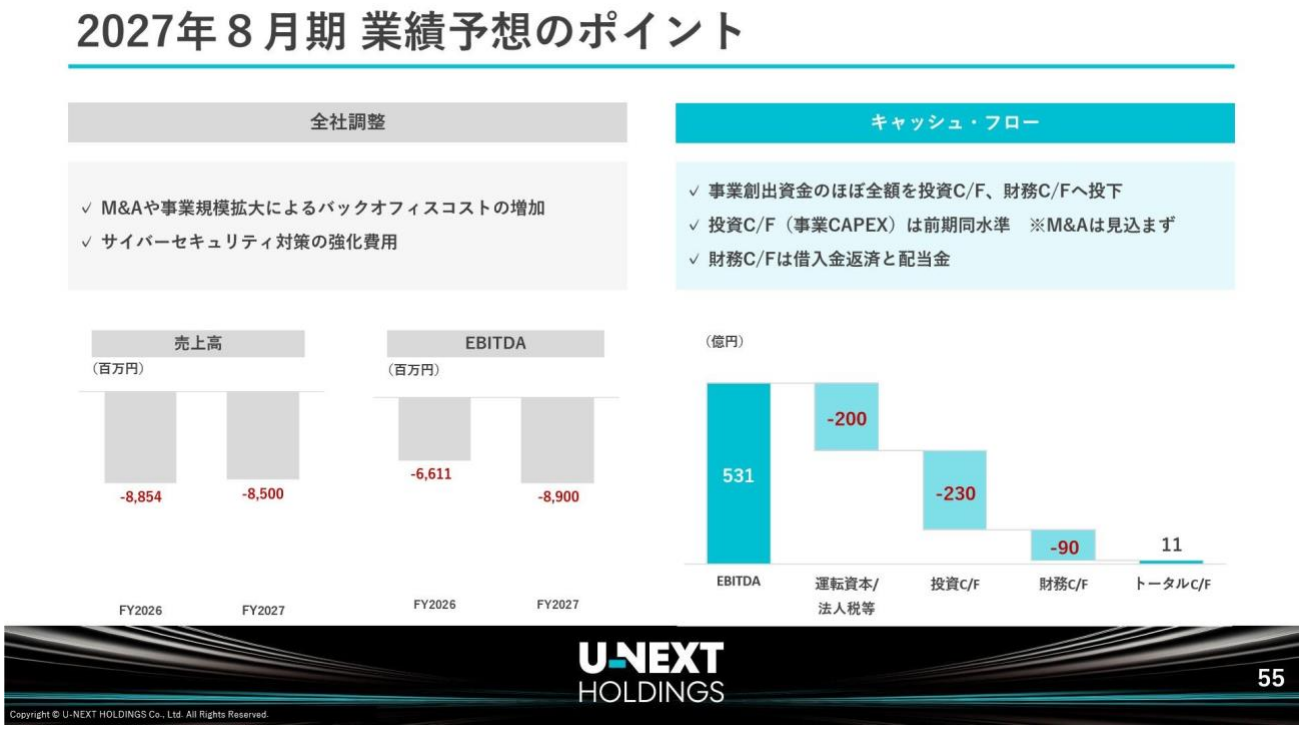
コンテンツ配信につきましては、ユーザーの純増計画で 20 万人前提を一旦置いておりますが、先ほど申し上げた通り、月初の見込みが既にこれを超えてきておりますので、前年度と同じぐらいのユーザー純増数ということは目指していきたいと思っております。

店舗・施設ソリューションの方でございますが、店舗ソリューションおよび施設ソリューションについては引き続き安定成長。カラオケにつきましては、通期寄与およびその成長を見ているというところであります。



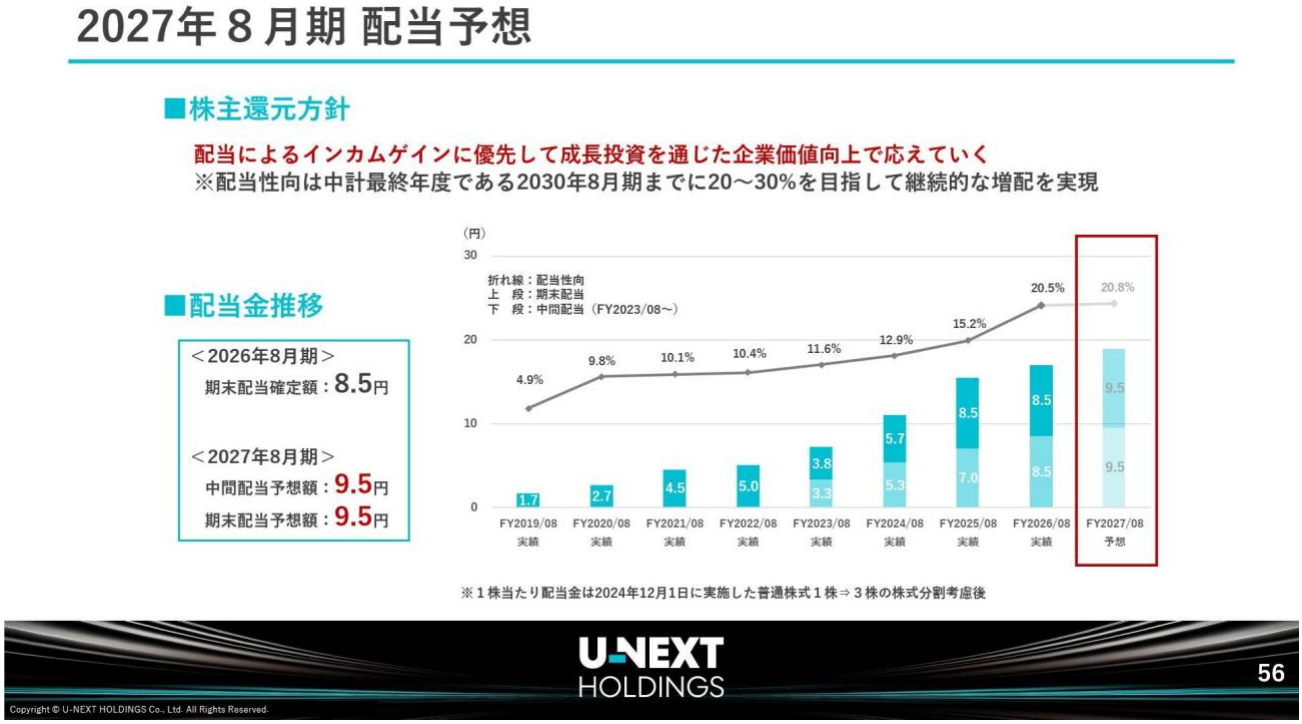
通信・エネルギーでございますが、通信法人向け ICT、店舗向け光回線については、引き続き安定の成長。エネルギーにつきましては、先ほど言ったようなリカバリープランを実行していくことによって、EBITDA でプラス 10 億円を見込んでおります。

金融・不動産・グローバルは、安定した顧客積み上げによって増収増益を見込んでおります。



全社調整のところはご覧の通りでございます。一部サイバーセキュリティの対策というところでは、これは各社同じくでございますが、更なる強化の必要性を感じておりますので、そこについては少し費用を積極的に投じるべきという判断はしております。

キャッシュ・フローについては、以下の通りでございます。EBITDA で 531 億円、運転資本/法人のところで 200 億円、投資キャッシュ・フローで 230 億円、財務キャッシュ・フローのところで 90 億円の圧縮というところで、トータルで 11 億円のキャッシュ・フローという予定をしております。



そして最後に、今期の配当予想でございますが、26 年の 8 月期の期末配当が 8.5 円、それに対しまして本年度の中間配当予想を 1 円加算いたしまして 9.5 円。期末の配当予想につきましても 9.5 円という計画をしております。

中計で 2030 年までに 20％から 30%の配当性向を目指して継続的な増配を実現していきたいと思っております。

以上、私からは、中計並びに各トピックをご説明させていただきました。

ここから後は、皆様の方からのご質問を賜りたいと思っておりますので、よろしくお願いします。

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。

ご質問がある方は、画面下段の Q&A ボタンよりご入力をお願いいたします。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]：エネルギー事業につきまして、短期ではイラン紛争長期化に伴う JPEX 取引価格の高止まり、中期では、経済産業省による新規制などの逆風があるかと思います。これらの逆風を踏まえたエネルギー事業への意気込みや、現時点での中期成長に向けた解決策につきまして、お考えをご教示いただけますと幸いです。

話者 [A]：はい、それでは私からご回答をさせていただきます。

エネルギー事業につきましては、現在もまだエネルギーコストの上昇、ニュースでも出ている通り、ガス、石炭等々全体的に上昇の傾向がございますので、単純に時間を経過すれば、これが解消していくことではないということと、その規制の部分についてはむしろ私たちにとっては、より競争ツール、コンペティターなどが増加することを抑制するということの中ではプラスと考えております。

そのような中、われわれができうる部分の強みというのは、やはり日本中にかなり電力の需要家さんを直接関与していくというところの、このネットワーク力だと思っておりますので、引き続きお客様の需要に合うようなプランをご提供させていただきながら、利益率について言いますと、ややしばらく厳しい、そんなに高い数値を見込めないのかもしれませんが、よりボリュームを上げていくことによって、絶対的な利益額の確保ということを目指していきたいということ。

加えて、蓄電池であったり、光パネルであったり、エネルギーの自給化を高めていくと、こういった部分については、全体的な日本の社会課題として出ていくところでございますので、私たちとしても単純な電力小売りから、それをやりながらも、いろいろな形でのエネルギー対応についてお客様と取り組んでいくということにおいて、ビジネスチャンスがまだまだあるのではないかと、このように考えております。

質問者 [Q]：コンテンツ配信事業につきまして、会社計画の契約の純増数が保守的な印象ですが、何をご懸念でしょうか。また、同事業の成長性をさらに高めていくためには、どのような施策が必要とお考えでしょうか。さらに、御社業績に追い風になると期待しているマクロイベントもございましたらご教示いただけますと幸いです。

話者 [A]：先ほど少し説明をさせていただきましたが、この純増獲得計画において、やや保守的な数字で計画は見込んでおりますが、足元既に非常に好調なスタートを切れたということもございますので、実態的には昨年と同等の数値を狙えるものなのかなと。ややちょっと保守的に見過ぎた感は否めないというように私自身も感じております。

そのために引き続き必要なところということでございますが、やはりそのコンテンツのどこまでいっても、強化というところが第一意義にございます。

スポーツであったり、ライブであったり、もしくはドラマであったり、他のプラットフォームと共有して見られる部分もございますが、私たちその ONLY ON 戦略という中で、U-NEXT でしか見られない、そういった作品も増やしてきておりまして、これがやはり大きくその会員獲得に繋がっております。

例えばと言いますと、今 TBS さんでやっています非常に話題の人気のドラマ「VIVANT」というものがございますが、これについては、シーズンの新しいものについては、全話見られるのは私どもU-NEXT に限るという中で、これが相当獲得に繋がっているのでございます。

また、スポーツイベント等々も同じくでございまして、この ONLY ON 戦略ということをさらに深掘っていくということが、私たちにとって今必要な戦略なのだと考えております。

マクロイベントということですが、先ほど申し上げたユニバーサルスタジオジャパンの中でということで、今いくつかちょうど計画をやり始めたところであります。それ以外についても、いくつかの商談ベースでお話をさせていただいているところがございますが、こちらの方は機密事項となりますので、差し控えさせていただければと思っております。

質問者 [Q]：カラオケ事業につきまして、今後の成長エンジンとしてご期待されている分野と考えますが、今後どのような施策をどのような時間軸で打っていくご計画でしょうか。また、株式取得から半年ほど経過しましたが、統合や改革進捗は予定通りでしょうか。もし新たに見えてきた課題などがございましたら、ご教示いただけますと幸いです。

話者 [A]：はい、統合から半年して、計画についてはほぼ予定通りということで、実数も含めて、西本の方からも説明をさせていただきました。

これからということですが、基本的には私たちのグループによるシナジー、これをどれだけ効かせられるかということが一番のポイントだと思っております。

ただ一つ良い例ですが、ちょうど少し前に全東信さんが経営破綻というニュースがありました。

それによって、私達はそのお客様に対して USEN PAY というキャッシュレス対応の部分を繋ぎ込んでいったのですが、このエクシング社からのトスアップ、カラオケのディーラーさんを含めて、それらが相当な数で来まして、まさにそのグループ連携みたいなことが象徴的に行われた瞬間だと感じていたのですが、やはりそのマーケットが近隣するところにあるゆえに、USEN を母体とする営業組織およびその関連会社さんがカラオケを販売していく。

もしくは、そのカラオケを今まで売っていただいていたエクシング社、並びにエクシング社の下には、かなり全国、いわゆるそのナイトマーケットを対象とするディーラーさんというのが存在します。このディーラーさんに対しても私達の USEN 商材を営業していただいて、そこに対して一定の手数料をお支払いするという、これをどんどん進めていっていますので、その両方のところのプラスが大きく影響してくるかと思っております。

もう一つは、コンテンツの提供と、あとは開発力もエクシング、カラオケだけでやっていたところから、グループ全体に AI も含めた総合的な開発力ということで、より高度なこのカラオケのサービス向上というところに繋がっていくものと、そのように考えております。

質問者 [Q]：次のご質問です。

セグメント別の会社計画の開示が EBITDA にご変更になった点は、御社が資産ベースの事業をあまり行っていない点を踏まえますと、ご判断に対する理解が難しい印象です。ぜひ、これまで通り営業利益ベースでの会社計画のご開示もお願いできましたら幸いです。もし細かい開示を行うハードルがございましたら、ご解説いただけますと幸いです。

話者 [A]：はい、私から回答させていただきます。

まず、営業利益で開示すること、今後ですね、それに対して何らかの障壁があるとか、何らかの問題があるというような事実はございません。

先ほどご説明させていただきました通り、より資金の創出力に近い指標が EBITDA だという整理をしている中で、一定のれん償却の負担があるものを加算する、減価償却も加算すると。これが適切なんじゃないかなと思っております。

一方で、決算短信ですね。決算短信の方には連結ベースの数字ではございますけれども、営業利益の業績予想の方は開示をさせていただいております。

あとは明日以降の投資家さんとの個別のコミュニケーションの中で意見交換をさせていただきながら、例えば私どもデータブックという形で、実績の数字をエクセルベースで開示をしているのですけれども、ここにいわゆる営業利益の指標、のれん償却、減価償却という内訳の実績を開示していく。

こういったところも検討としてはあり得るかなと思っておりますので、投資家さんにとって分かりやすいことを出していく、これはもちろんコミュニケーションをとる上で一番最重要視するべきだというふうには考えておりますので、その点も踏まえて、明日以降コミュニケーションをとらせていただければと思っております。

質問者 [Q]：エネルギー事業では、固定料金メニューはやめた方が良いのではないでしょうか。リスク要因を残す理由をご教示いただけますと幸いです。光通信と比べて経営判断とアクションが遅いように思われます。

話者 [A]：固定メニューが想定以上に増えてしまったというのは、先ほど申し上げた通りでございますし、それに対するリカバリーが、やや時間がかかってしまったというのは、私ども、やはりお客様を非常に大事に考えておりますので、エネルギーだけではない、総合的な深いお付き合いの中で、安易な対応がしきれなかったことが結果、やや少し対応が遅れてしまったということに繋がったのかなと思っておりますが、そこはその反省も含めて、対応を早期化させていきたいと考えております。

固定メニューについては、先ほど申し上げた通り、原則 JPEX からの調達に連動するような固定メニュー、これはやはりそのリスクがありますので、こちらの方には原則新規の受注は行わないという方針であります。

ただその固定メニューに対して、固定電源で確実に鞘が取れるというような構造も一方で進めていきます。これについては、どこまでいっても、一定やはり固定メニューをご要望するお客様がいらっしゃいますので、一定割合はリスクがない形での取り方のみをしていこうと考えております。

質問者 [Q]：AI の活用に伴う業務効率化余地につきまして、例えば AI 活用拡大に伴う御社オペレーションの効率化余地は大きいのでしょうか。それとも、人件費などについては、AI 活用に伴う効率化余地は大きくないのでしょうか。

AI 関連の御社事業への貢献、影響について、全般的にお考えをご教示いただけますと幸いです。

話者 [A]：各事業領域によって多少差が違いますが、ただいま絶賛、各部門で AI によるその効率化の検証、実証みたいなことをやっております。

私ども全体的な人件費割合で言いますと、直販と呼ばれている営業が 2,000 人に対して、いわゆるバックオフィス系のところが約同じ 2,000 人ぐらいの人員を抱えるということで、まだ人手による作業的な項目が相当ございます。

これについては、今の AI 対応ということで、かなり業務効率改善ができていくのではないかと考えておりますので、そこの販管費比率の圧縮というのは一定効果の期待をできるところだと思っておりますし、またその原価部分につきましても、例えばその映像の制作プロセスということであったり、システムの開発領域でありましたり、その原価に関わる部分についても相当これが効いてくる要素も高いのかなと思っております。

現在のところは、いくつかのチームを立ち上げて、それぞれにその検証を図っているところでございますので、この段階でいくらぐらい、何パーセントぐらいということを申し上げるまでにはいきませんが、自分たちのそのサービスの進化を含めていって、ここには力を注いでいく方針というのは変わりませんので、なるべく近いうちに、一定の数値的なことも指し示すことができたらいいなと思っております。

質問者 [Q]：カラオケ事業に関して、第 4 四半期は特殊要因を除いても、営業利益貢献は限定的であったと思います。一方、EBITDA ベースではありますが、今後の大きな貢献を見込んでいらっしゃるように思いますので、どのような収益改善施策を考えていらっしゃるのか、ご教示いただけますと幸いです。

話者 [A]：はい、まず比較的早期に効果が出る部分としましては、その組織グループ化による共有コストの統一化、特にその管理部門というところについては、既にその統合をやり始めておりますが、そこについては圧縮ができていくかと思っております。

エクシング社につきましては、残念ながら、現在のところあまり営業利益率が高くないところからスタートしておりますが、一定の販管費については減少が見込めるということに加えて、この製造

原価等々についても、ここに着手一定していけるということと、その販売価格の見直し等々で粗利幅を改善していくということ。

そして、その営業マーケティングのところについては、今まで代理店さんにかなり依存していたというところがありまして、そこの費用がかなり膨らんでいるところがございますが、代理店さんは代理店さんで活用しながら、この USEN グループという全体のところがここに寄与していくことになりますので、いわゆる一販売あたりのマーケティング費用は、かなり抑えた形でこれを増やしていくことができると思っております。

それらを合わせて、大きな利益改善は必ず達成できると思っておりますので、そのような見込みを立てさせていただいております。

質問者 [Q]：コンテンツ獲得競争が激化している中で、コンテンツを充実させることによるユーザー獲得と収益性とのバランスをどのようにとっていくのか。あるいは、どちらをより重視するのか、考え方をご教示いただけますと幸いです。

話者 [A]：はい、基本的には、コンテンツを獲得する際に、その費用とその効果による加入者がどれぐらいも見込めるのか、それによる売上利益増と、それが合致するかどうかということでコンテンツの獲得をするか、もしくはその値段を決定するかということを考えさせていただいております。

ですので、いわゆる先行して、どれぐらい加入が見込めるのか、どれぐらい売上を上げるのか、全く想定できないのだけれども、このタイトルは獲得しにいくんだということは、過去においてもやっておりませんし、今後においてもやっていくつもりはございません。確実にその投資分が見込める部分をやっていくと。

今までについては、これがサッカーであったり、他のものであったり、おおよそ私たちのシミュレーションどおりの加入獲得に繋がっているということができますので、このシミュレーションの精度をさらに高めながら、今後もそのコンテンツの獲得の見合いについては検討して参りたいとそのような方針であります。

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。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。

［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

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、株式会社 JPX 総研（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をしてはなりません。

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。