



株式会社 U-NEXT HOLDINGS

2026 年 8 月期 第 2 四半期決算説明会

2026 年 4 月 14 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 第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2026 年度 第 2 四半期
[日程]	2026 年 4 月 14 日
[ページ数]	28
[時間]	15:30 – 16:21 (合計：51 分、登壇：37 分、質疑応答：14 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：それでは定刻となりましたので、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。

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。

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：U-NEXT HOLDINGS、CFO を務めております西本でございます。本日はお忙しい中、決算説明会へご参加いただき、誠にありがとうございます。まず、私から今回の中間決算の概要につきご説明させていただければと思います。

エグゼクティブサマリー

連結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を更新

コンテンツ配信は上半期で年間のユーザー純増計画をほぼ達成、
利益ハードルが低くなる下半期においてYoY増益幅の+ α を狙う

店舗・施設Sは着実な成長により前期発生した自動精算機の
入替需要（利益影響+16億）を補正したプロフォーマ対比で14%増益

通信・エネルギーは電力需要期という季節性もありQoQで大幅増益、
金融・不動産・グローバルの利益は上半期で通期予想対比8割超の進捗

U-NEXT
HOLDINGS

3

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

こちらは、全体のエグゼクティブサマリーになります。

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@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

まず一つ目でございますけれども、グループ連結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期間、いわゆるクォーターベースともに過去最高業績を更新することができております。

セグメント別の概況でございますけれども、コンテンツ配信に関しましては、上半期で年間の今期のユーザーの純増計画、こちらをおおむね達成できている状況でございます。後段、資料を見ていただければ分かるんですけれども、下半期に関しましては、このコンテンツ配信、前年度の利益ハードルが低くなる期間に入ってまいりますので、今回、上半期で積み上げられたユーザーに基づいて、下半期においてYoY増益のプラスアルファを狙っていきたいと考えております。

続きまして、店舗・施設ソリューションでございます。こちらは着実な成長を遂げている状況でございます。前年度上半期まで、新しいお札の流通に伴う自動精算機の入替需要が発生しております。前年度利益ベースで16億円程度のプラスの貢献をしてきていたんですけれども、こちらが、なかりせばの数字、補正したプロフォーマー対比で考えたときには、Year-on-Yearで14%程度の増益が達成できているというようなところで順調な進捗になっております。

通信・エネルギーのところでございますけれども、この第2四半期に関しましては、冬場という電力の需要期に当たりますので、この季節性も相まって大幅な増益ができていたというような形でございます。

金融・不動産・グローバルのところでございますけれども、上半期ベースで通期の業績予想14億円に対しまして8割超の進捗になっているところで、非常に計画を上振れる形で進捗ができていたところがエグゼクティブサマリーになります。

連結決算サマリー（予想対比）

- 売上高、各段階利益ともに50%超の進捗
- EBITDA-CAPEXの弱含みは今期の商業ビル取得予算前倒し消化と成長投資が主要因

(百万円)	FY2026 予想	FY2026 2Q実績	進捗
売上高	424,000	212,823	50%
営業利益	33,500	18,116	54%
営業利益率 (%)	7.9%	8.5%	-
経常利益	32,200	17,087	53%
親会社株主に帰属する当期純利益	18,500	9,884	53%
親会社株主に帰属する当期純利益 [のれん調整後]	22,000	11,611	53%
EBITDA	46,500	24,269	52%
EBITDAマージン	11.0%	11.4%	-
EBITDA-CAPEX (投融資、コンテンツ前払含む)	21,500	7,273	34%



こちらは、連結ベースの業績予想対比の進捗になります。

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@scriptsasias.com



売上高 2,128 億円、営業利益 181 億円、当期純利益 99 億円と、EBITDA243 億円という進捗でございまして、売上、各段階利益ともに 50%ないしそれプラスアルファという進捗で着地ができております。

EBITDA-CAPEX のみ、やや進捗が悪く見えておりますけれども、こちらは通期で予算化しておりました商業ビルの取得予算を上半期の段階で消化したことに伴う前倒しの部分ですとか、あとは成長投資を一部積極的にやらせていただいている部分もございまして、そういったところを主要因として、やや弱含みな進捗になっているという状況でございます。

連結決算サマリー（前年対比）

- 売上高は14%、営業利益は9%の増収増益
- EBITDA-CAPEXは増益要因に加えてコンテンツ投資／成長投資の減少で大幅に良化

(百万円)	FY2025 2Q実績	FY2026 2Q実績	増減額	増減率
売上高	186,782	212,823	+26,041	14%
営業利益	16,602	18,116	+1,514	9%
営業利益率 (%)	8.9%	8.5%	-	-
経常利益	16,615	17,087	+472	3%
親会社株主に帰属する当期純利益	9,436	9,884	+448	5%
親会社株主に帰属する当期純利益 [のれん調整後]	11,051	11,611	+560	5%
EBITDA	21,946	24,269	+2,323	11%
EBITDAマージン	11.7%	11.4%	-	-
EBITDA-CAPEX (投融资、コンテンツ前払含む)	2,226	7,273	+5,047	227%



こちらは昨年対比、前年対比になります。

一番右側の増減率を見ていただければと思いますけれども、売上高は14%成長、営業利益は、当社は10%成長というところを一つのベンチマークに置かせていただいておりますが、上半期におきましては9%成長と、それにならうような形で進捗ができています状況でございます。

EBITDA-CAPEX です。最下段のところに関しましては、こちらは前年対比大きく増加している状況でございまして、コンテンツの投資であったりとか成長投資が前年対比は減少しているところに伴いまして、220%超の増加という形の着地になっております。

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@scriptasia.com

事業セグメント別業績（予想対比）

全てのセグメントが順調な進捗。特に店舗・施設S、金融・不動産・グローバル、
 全社調整の営業利益は上期計画に対して大幅な有利差異

(百万円)		FY2026 予想	FY2026 2Q実績	進捗
コンテンツ配信	売上高	136,300	70,617	52%
	営業利益	11,100	5,782	52%
	営業利益率	8.1%	8.2%	-
店舗・施設ソリューション	売上高	96,900	47,505	49%
	営業利益	16,300	8,729	54%
	営業利益率	16.8%	18.4%	-
通信・エネルギー	売上高	178,200	89,892	50%
	営業利益	15,300	7,027	46%
	営業利益率	8.6%	7.8%	-
金融・不動産・グローバル	売上高	21,000	9,026	43%
	営業利益	1,400	1,165	83%
	営業利益率	6.7%	12.9%	-
調整額	売上高	-8,400	-4,219	50%
	営業利益	-10,600	-4,588	43%

※ 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業績予想対比になります。

こちらは全てのセグメントは計画に沿った形で順調に進捗をしておりますけれども、特に店舗・施設ソリューション、金融・不動産・グローバル、最下段のコスト部門となります全社調整、ここに関しましては営業利益ベースで上半期計画に対して大幅な有利差異が遂げられている状況で、上半期を折り返している形になります。

事業セグメント別業績（前年対比）

- コンテンツ配信は前年上期の利益ハードルが高い中で横ばい着地
- 店舗・施設Sは自動精算機入替需要の剥落（売上▲43億、利益▲16億）を相当程度カバー

(百万円)		FY2025 2Q実績	FY2026 2Q実績	増減	増減率
コンテンツ配信	売上高	62,455	70,617	+8,162	13%
	営業利益	5,815	5,782	▲33	▲1%
	営業利益率	9.3%	8.2%	-	-
店舗・施設ソリューション	売上高	49,191	47,505	▲1,686	▲3%
	営業利益	9,199	8,729	▲470	▲5%
	営業利益率	18.7%	18.4%	-	-
通信・エネルギー	売上高	73,784	89,892	+16,108	22%
	営業利益	5,445	7,027	+1,582	29%
	営業利益率	7.4%	7.8%	-	-
金融・不動産・グローバル	売上高	4,936	9,026	+4,090	83%
	営業利益	789	1,165	+376	48%
	営業利益率	16.0%	12.9%	-	-
調整額	売上高	-3,584	-4,219	▲635	18%
	営業利益	-4,648	-4,588	+60	▲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

U-NEXT
HOLDINGS

7

こちらはセグメント別の前年対比です。

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@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

コンテンツ配信に関しましては、先ほど申し上げたとおり前年の上半期の利益ハードルが比較的高かったこともございましたので、フラットという形になっておりますが、一方でユーザーを着実に積み上げられておりますので、トップラインは13%成長という形になっています。

店舗・施設ソリューションでございますけれども、17億円の減収、5億円の減益という見え方になっておりますが、こちらは先ほど申し上げた機器の入替需要のところ、前年度上半期で売上43億円、利益16億円のプラスアルファがございましたので、こちらの部分を相当程度カバーしてこの減益幅になっているという状況でご理解いただければと思います。

通信・エネルギーに関しましては、基本的には顧客基盤の積み上げを主要因といたしまして、売上で161億円、営業利益で16億円の増収増益が達成できている。金融・不動産・グローバルに関しましても、既存事業の成長ないし今期から新たに連結に取り込んだ子会社の業績貢献もございまして、トップで41億円、営業利益で4億円の増収増益ができています。

連結売上高・営業利益・EBITDA

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



続きまして、連結の売上高・営業利益・EBITDAです。

こちらは全ての指標、グラフを見ていただければお分かりになりますとおり、上半期ベース、四半期ベースともに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

連結販管費

事業拡大に伴いYoYで増加もQoQは微減、対売上高比率は減少傾向が続き23%未満



続きまして、連結の販管費になります。

当然ながら今、業容が拡大しておりますので、販管費の絶対額としては増加基調にございますけれども、それ以上にトップラインが伸びているところで、上段の折れ線グラフのところを見ていただきますと、過去3カ年プラス今回の2四半期において、緩やかな低減傾向になっているというところが見受けられるかなと思います。直近は23%、売上高に対する比率が23%を割り込むような水準まで減少してきているところになっています。

連結当期利益

営業利益に連動する形で上半期/クォーターベースにおいて過去最高を更新



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

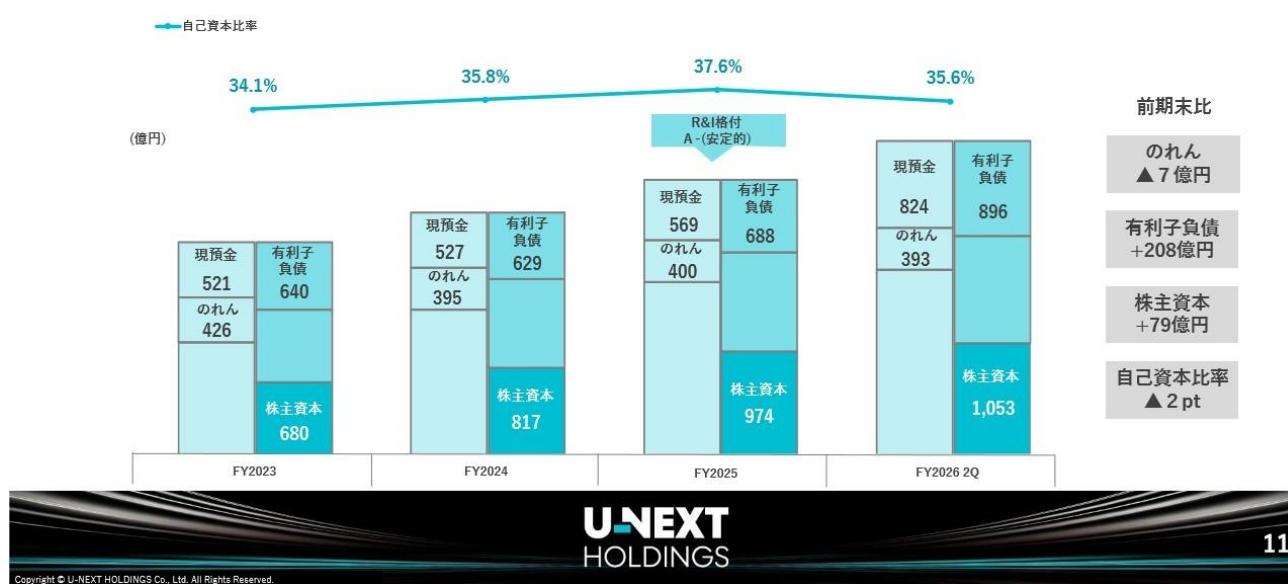


続きまして、連結の当期純利益になります。

こちらに関しましては営業利益の増益に連動するような形で、こちらも上半期、四半期期間において過去最高を更新できている状況になります。

連結貸借対照表

1Qでの社債調達200億円も含めて、財務レバレッジ活用を推進



続きまして、バランスシートの概要です。

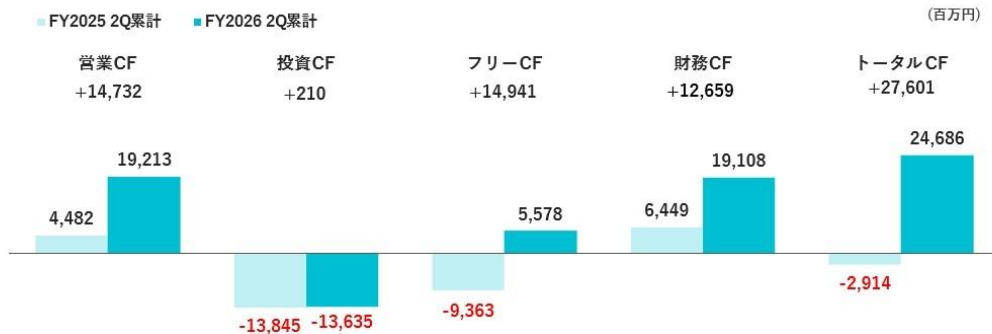
今期、1Qで200億円の社債調達を行っておりまして、こちらはまだ現預金の中に留保されている状況でございますので、前年度末対比で申し上げますと、現預金および有利子負債が大きく増加している形になりますけれども、この一部に関しましては4月1日にクローリングを迎えました。エクシングの株式取得資金に充当されていく形の動き方になってまいります。

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

連結キャッシュフロー（サマリー）

- 営業C/F：EBITDA+11億、運転資本+75億、預り金+41億などにより前期比で大幅増加
- 投資C/F：前期比ほぼ同額での着地
- 財務C/F：収入超過191億円の理由は主に社債調達200億円によるもの



こちらは連結のキャッシュフローになります。

特筆すべきは営業キャッシュフローかなと思っておりまして、前年対比、上半期ベースで147億円の増加という形になっています。リード文のところで記載させていただいておりますとおり、いわゆるEBITDAベースで考えたときには11億円程度の増益という形になっているんですけども、前年度の4Qがエネルギー事業が非常に売上が伸びたと。その部分のいわゆる債権の回収が今期に入ってから1Qの段階で進んできたような状況でございますので、こちらを主要因として運転資本の増加が75億円、その他、預り金の増加という要因等もございまして、147億円という形で大幅に収入が増加している状況になっております。

投資キャッシュフローに関しましては、是々非々で判断をしながら、都度事業投資ないし成長投資を実行しておりますので、絶対額としては前年ほぼ同水準、財務キャッシュフローの増分に関しましては社債の200億円の調達による現預金の積み上がりという大まかな構成になっております。

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@scriptasia.com

事業セグメント別 決算サマリー

コンテンツ配信	(YoY) 継続的なコンテンツ強化により利益横ばいも、課金ユーザー連動で大幅増収 (QoQ) 着実な課金ユーザーの積み上げに伴い増収増益
店舗・施設ソリューション	(YoY) 減収減益も、前期発生した自動精算機の入替需要剥落影響を相当程度カバー (QoQ) 1Q発生した一過性要因での増収増益 (各5億円) の剥落により減収減益
通信・エネルギー	(YoY) 通信の安定成長、エネルギーの顧客増と容量拋出金負担軽減で大幅な増収増益 (QoQ) エネルギーの電力需要期に伴う販売量増加を主要因として増収増益
金融・不動産・グローバル	(YoY) 既存事業の成長に加え、今期からの新規連結子会社も貢献して大幅な増収増益 (QoQ) 着実に契約件数を伸ばして増収増益



では、私からのプレゼンの最後になります。こちらはセグメント別の決算サマリーになります。

まずコンテンツ配信のところでございますけれども、前年度、1Q から 4Q にかけて、特にスポーツ系のコンテンツを中心に強化を進めてまいりました。ゴルフであったりですとか、一部サッカーみたいなものも強化を進めてきているんですけれども。このコンテンツ強化の兼ね合いで、コンテンツの原価率がこの上半期段階では前年対比で増加しております。ですので、トップラインが伸びている部分はあるつつも、利益が横ばいになってしまっていると。ただ、下半期にかけては原価率のところは Year-on-Year でそこまでギャップが生じないようなトレンド感になってまいりますので、ここの部分で下半期の増益をつくっていくという整理の仕方をしております。

QoQ に関しましては、第 2 四半期も 10 万人超のユーザーの加入をいただいている状況でございますので、この課金ユーザーの積み上げによって増収増益が達成できている状況でございます。

店舗・施設ソリューションでございますが、先ほど申し上げたとおり財務会計数値としては減収減益になっておりますけれども、前年発生した自動精算機の入替需要、こちらの剥落影響を相当程度オーガニックな成長のところカバーができているところが、Year-on-Year のハイライトになるかなと思います。

QoQ でございますが、こちらは一部、一過性の要因のフロー系の収益のところの剥落もございまして、やや減収減益になってしまったところがございますけれども、本質的な当社の実力値であるリカーリングのところは着実に 2Q のところも積み上げられているというような状況でございます。

通信・エネルギーのところでございますが、Year-on-Year に関しましては通信の安定成長、エネルギーに関しましては顧客の契約件数をきちんと伸ばせていることと、あとは前年度の 3Q から容

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

量拠出金の負担が軽減されておりますので、こちらのコスト減少効果もありまして、大幅な増収増益が達成できている状況でございます。QoQは先ほど申し上げたとおり、冬場によるエネルギーの需要期に伴って増収増益になっている状況でございます。

金融・不動産・グローバルでございますけれども、こちら先ほど申し上げたとおり Year-on-Year に関しましては既存事業の成長に加えまして、今期から新たに連結に取り込んだ子会社、こちらの業績貢献もあり、大幅な増収増益。QoQはその他の事業セグメント同様に、着実にリカーリングの契約件数を伸ばしておりますので、増収増益が達成できている形になります。

以降、セグメント別の詳細ページになりますけれども、本日は詳細な説明は割愛させていただきます。ただ、先ほど申し上げたとおり当社として注目していただきたいポイントとしては、やはりリカーリングの収益につながる KPI、課金ユーザーであったり契約件数がきちんと右肩上がり成長曲線を描いているかどうかということが将来収益につながっていく部分も最も重要視される部分かなと思っておりますので、そちらは全てのセグメントで伸びているというところを後ほどご確認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、2Q 決算の概要説明という形にさせていただきます。ありがとうございます。

宇野：続きまして、私から直近のトピックスということで、現在取り組んでいる事業の背景を含めて、少し補足的な説明をさせていただければと思っております。

コンテンツ配信（コンテンツラインアップ強化）

オリジナル作品の調達や独占配信など、継続的にラインアップを強化

大型グローバルプロジェクト	コンテンツ制作会社の共同設立	有力コンテンツの独占配信									
<p><ちるらん 新撰組鎮魂歌></p>  <ul style="list-style-type: none"> - TBS/U-NEXT/THE SEVENの共同Project - 2夜連続TBS系列で放送後、続きを毎週独占配信 - U-NEXT国内ドラマジャンルで最大級の初動 - 5/9よりHBO Maxを通じて100ヶ国以上で配信 	<table border="1"> <tr> <td>TBS HD</td> <td>CJ ENM</td> <td>当社</td> </tr> <tr> <td>40%</td> <td>51%</td> <td>9%</td> </tr> <tr> <td colspan="3">株StudioMonowa</td> </tr> </table> <ul style="list-style-type: none"> - 「愛の不時着」や「パラサイト」を制作したCJグループ、ドラマやバラエティを中心に確固たる制作力を持つTBSグループが共同設立するコンテンツ制作会社へ参画 - 新会社の制作コンテンツを配信することでU-NEXTの付加価値向上に繋げる 	TBS HD	CJ ENM	当社	40%	51%	9%	株StudioMonowa			<p><VIVANT 第2シーズン></p>  <ul style="list-style-type: none"> - 7月から2クールにてTBS系列で放送 - TVerでの配信を除き、地上波TVと連動した見逃し配信はU-NEXT独占 - 関連企画の配信も検討中
TBS HD	CJ ENM	当社									
40%	51%	9%									
株StudioMonowa											



まず主力事業の一つでありますコンテンツ配信事業でございますが、昨今ライブに力を入れてきておりまして、サッカー、その他のスポーツ、ゴルフ等々、これで会員をかなり押し上げてきたと。また、音楽ライブもこれから TWICE であったり、人気のものがどんどん続いていくわけござい

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



ますが。一方で、いわゆるユーザーの底堅く支えている映画、ドラマ、そういったコンテンツ。こちらにも力を入れてきております。

その一つとして、直近大型のプロジェクトとして、TBSさんとTHE SEVENの共同プロジェクトということで、ちるらんという、山田裕貴さん主演の、新撰組をテーマにした大きなアクションドラマを共同制作いたしまして、TBSさんで2夜連続放送して、その後の続きの話につきましては全てU-NEXT独占配信と、こういう新しい地上波との連携、連動型のコンテンツの制作、配信ということを行いました。

実際に非常に効果、反響が大きくて、後にも話しますが、今までで言うとVIVANTというドラマが過去、私たちにとっては最高の加入獲得につながったという作品だったんですが、それに次ぐ最大級の初動で加入が進んでいるということがございます。

もう一つ大きなニュースとしては、私たちは日本で作ったコンテンツ、日本で収集したコンテンツをHBOさんと提携して世界に配信していくと、これをやっていこうということでございますが、5月9日から、まさにHBO Maxを通じて、この日本の新撰組のドラマが100カ国で開始されるということになります。また、この結果については私どもも楽しみにしていることでございます。

そして二つ目、コンテンツ制作会社の共同設立ということで、コンテンツの制作能力、企画能力を高めていこうということで、TBSさんと有名な愛の不時着でありますとか、パラサイトを制作した韓国のCJグループ、こちらに私たちも出資参加させていただきまして、日本で日韓の企画力、技術力、それを持ち合ったような新しいスタジオをつくっていくということで、こちらの会社が立ち上がっていています。こちらで作られた作品につきましては、基本的にはU-NEXTで展開していくということになるかと思っております。

そして三つ目、右側書いているもの、これはまだ発表をきちんとできていない、ここで初めてお話しするような話かもしれませんが、先ほど触れたVIVANTという作品、これが数年前に大ヒットして、社会的に話題になるほどの高視聴率と、私たちの配信の中でも大きな加入獲得につながったという作品でございますが、この7月からTBS系さんで、いわゆる第2シーズンという形で、これがまたスタートしてまいります。

これにつきましては、TVerを除いて配信についてはU-NEXT独占ということでやっていくことが決まりました。残念ながら、前作のときはNetflixでの配信ということもありまして視聴者が分散してしまったということがございましたが、今回につきましては前回の期待を超えるところの中で、さらに私たちの独占ということで、大きくユーザー増につながるのではないかとこのように期待をしております。


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（エクシングのグループ参画と協業事例）

2026年4月1日付で70%の株式を取得して(株)エクシングを連結子会社化、
シナジー創出に向けた具体的な協業状況は以下のとおり

BtoC領域	BtoB領域
<p>- エクシングのカラオケルーム向け動画配信サービス「みるハコ(※)」でU-NEXT調達コンテンツをライブ配信</p> <p><サッカー日本代表親善試合> <TWICE ワールドツアー></p>  <p>3/29スコットランド戦及び 3/31イングランド戦を配信、 深夜帯にも関わらず 約320ルームの視聴実績</p> <p>4/28 MUFG STADIUM (国立競技場) 公演</p> <p>(※)「みるハコ」サービス詳細：https://miruhaco.jp/</p> <p>- その他、「ホームカラオケ領域」等においても検討中</p>	<p>- 5月より以下の施策を開始予定</p> <ol style="list-style-type: none">①全国19,000社のパートナー企業で順次JOYSOUNDの取扱開始、 当社グループの強みである新規開業店の開拓力を活用②エクシングの高談に当社グループ高材をバンドル、 ARPUアップを促進③自動精算機で国内トップシェアを持っている レジャーホテル市場においてJOYSOUND導入を強化 <p>- その他、「カラオケ機器開発領域」等においても検討中</p>



続きまして、セグメントを変えて店舗・施設ソリューションでございます。

一番大きなニュースとしましては、この4月1日付けでブラザーさんからエクシングの株を70%取得いたしまして、私たちの連結子会社としてスタートしております。

もともとUSENが持っているお店さん、飲食店、もしくは病院であったり、介護施設であったりですとか、いろんなところの中でカラオケというサービス、コンテンツというのは非常に親和性が高い事業であり、もともと私たちも手掛けていたわけですが。ある時期に単独での育成ということを断念して、ブラザーグループに入り、エクシングとしてやってきたわけですが。今一度、私たちと組んだ形のほうがエクシング社にとってもこれからの成長期待が大きいんじゃないかということで、当社グループ入りすることが決まったわけでございます。

カラオケのところというと、ご存じのとおり第一興商さんとエクシングの2社でほぼ寡占をしている状況でございます。ここのシェア争いということになってこようかと思っております。今までの単純なカラオケの機能開発、曲数の向上とか、そういうことを長年両社で競争していたわけですが、私たちU-NEXTグループに入ることによって、カラオケの楽しみ方みたいなものを劇的に変えられるんじゃないかということの中でスタートしております。

一つにはBtoCの領域、いわゆるユーザー体験といたしましては、U-NEXTが提供するスポーツのコンテンツ、もしくは音楽のライブ、それらを1人で家で見るのではなくて、カラオケボックスであったり、もしくは、いわゆるスポーツバーみたいなところであったりですとか、そういう場所ですらみんなでこれを楽しんでいただくというようなことを展開していこうと。エクシング自体が既に、みるハコというカラオケボックス向けのシステムを持っていたわけですが、残念ながら有力なコンテンツということがなかなか調達できなかったという課題があったわけです。一方で、私たちは基

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

本的にはいろんな場所での配信権を取得しておりますので、そのまま提供できる体制になっております。

既に3月の末、日本代表のサッカー、スコットランド戦およびイングランド戦を配信しておりますが、かなり深夜深いところであったということにもかかわらず、また宣伝も十分に間に合わなかったんですが、320 ルームで、これらがグループで見られたということがございました。

そして4月28日には、非常に人気の韓国アイドルグループ、TWICE のワールドツアー、国立競技場で行われるものでございますが、これが応募が何十万もあって、なかなか抽選に当たらなかったという人たちがかなりいらっしゃるように聞いておりますが、その方たちが自宅でU-NEXTで見るか、もしくは友達たちとカラオケボックスで見るかという、こういう展開ができています。

ここを皮切りにどんどん新しいコンテンツの体験みたいなことを増やしていけると、また新しいビジネスの創造ということにつながっていくのではないかと考えております。

そして、BtoB の領域のところでございますが、エクシング社と私たち、USEN、U-NEXT グループが統合することによって生まれる、いわゆるシナジー効果の部分であります。私たちにUSEN社というのは、この十数年の中で直販だけに頼らない営業体制ということを全国で展開してきました。もともと、いわゆる有線放送だけ売っていた時代から、今はキャッシュレスの端末でありましたり、テーブルトップオーダーであったり、カメラであったり、さまざまな商品を扱っているんですが、私たちの営業員は実はそんなに増やしてきているわけではございません。

どうやってそれを増やしてきたかということ、いわゆるパートナー企業というものを開拓してきました。今、全国でパートナー契約をさせていただいている会社さんが1万9,000社ございます。不動産会社さんであったり、内装会社さんであったり、店舗関係に絡む企業さんが私たちに情報商品をトスアップしていただくことによって、われわれは刈り取ることのみをやるということで、このBtoB領域で売上を伸ばしてきたわけですが、このパートナー企業であったり代理店、それをそのまま使いまして、カラオケもここに投入していくということをやっています。

ですから、JOYSOUND、エクシング側からすると、非常に強力な情報網がここに加わっていくということになろうかと思っております。

また、ALMEXでトップシェアを持っております、レジャー・ホテル業界ですが、かなりの多くの部屋に、いわゆるカラオケが置かれていたりですとか、逆にまだカラオケは入れていないんだけど、グループユースみたいなことも高まっておりますので、カラオケを導入しようというような動きが大きいです。

繰り返しますが、このところは私どもがトップシェアで、直接ホテルさんにつながっているものですから、JOYSOUNDを強く推奨していくということで、ここも拡大できるのかなと思っております。

もう一方で、USEN側から見た場合に、この間、私たちとしましてはいろんな業種・業態対応であったり、いわゆるチェーン店さんの対応ですとか、そういうことに力を入れてきた部分もございま

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

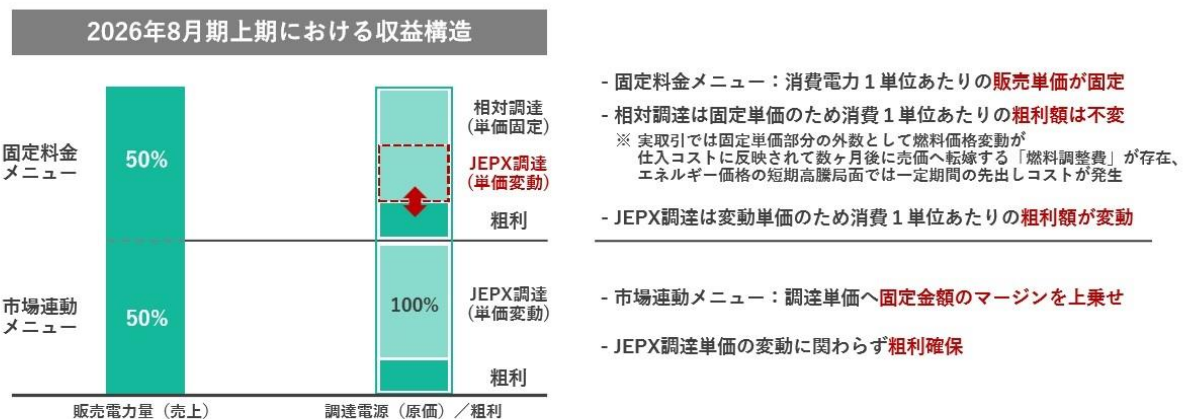


して。スナック、バーというような日本中にある、店舗数でいうとかなりある、いわゆるナイトマーケットと呼ばれるところ、それらに対してあまりアプローチが行き届いていなかったということがございました。

ですから、スナックと言われるようなところに行くと、カラオケは入っているんだけど、その他の有線系商材は全く入っていないという店舗が相当数ございます。ここは既にエクシング社がアカウントを持っておりますので、そこに行って有線の他の商材、DX系を含めて、そういったものをアップセルしていくと。それによって平均単価が上がっていくと同時に、複数商品を導入することによってチャーンレートが大きく下がっていくということは実証済みでございますので、双方にプラスが出るのかなと思っております。

通信・エネルギー（エネルギー事業の中東問題影響：収益構造と業績変動要因）

今般の中東問題に起因したエネルギー価格のボラティリティにより、
固定料金メニューにおいて大きな損益影響リスクが存在



続きまして、通信・エネルギーセクターのところについてお話をさせていただきます。

現在、中東問題によるエネルギーコストの高騰というところが懸念されている中で、投資家の皆様におかれましてもご心配の領域かと思っておりますので、少し私たちの収益構造についてのご説明をさせていただければと思っております。

まず、私たち市場連動メニューと呼ばれる JEPX の価格に連動した形でお客様に販売して、私たちは、いわゆる手数料としての利益を確保させていただくと。これをベースに U-POWER という会社はスタートしてまいりました。ただし USEN のお客様、特にチェーン店さんであったりですか、ホテルですとか、大きく電気を使用されるところについては、固定での料金メニューのご要望も非常に多かったものでございますので、それにも対応するべく、一部このメニューを販売スタートしてまいりました。

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

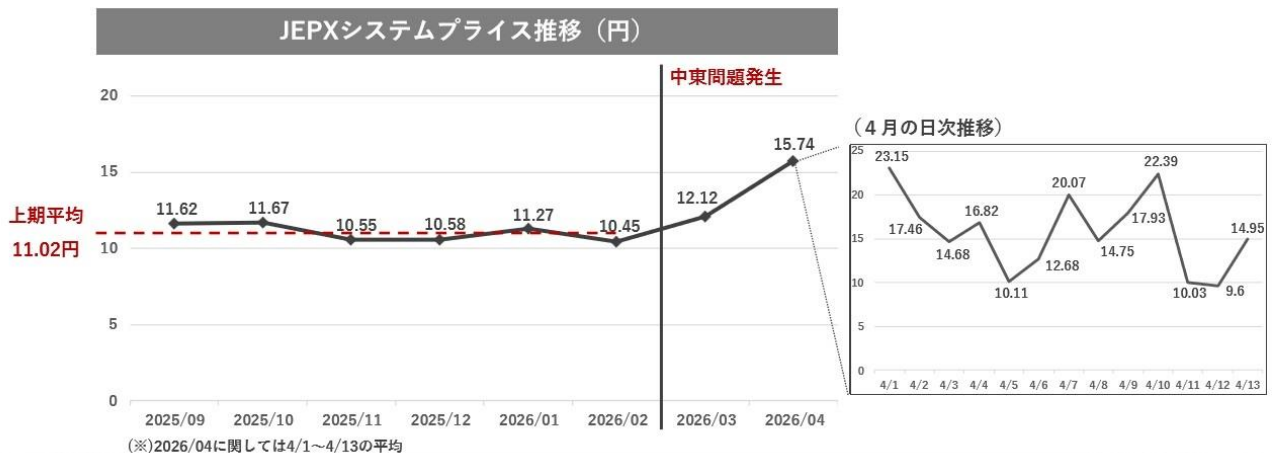
ただし全てのリスクを取るわけではなくて、半分につきましては固定の単価での調達を私たちも行い、そして残り半分を JEPX からの調達ということで。要は半分はリスクヘッジするような形で、この固定メニューを販売してまいりました。

社数アカウントでいうと、実は半々ではなくて、市場連動メニューのほうが多いんですが、どうしても大口のお客様が多いということで、現在、販売の電力量でいうと、フィフティ・フィフティというようなことになっております。

下の市場連動につきましては、ある意味 JEPX がいくら上がろうが下がろうが、私たちの収益には関係ないわけでありまして。上の固定メニューについては、その半分を JEPX 調達となっておりますので、JEPX のコストが上がれば、私たちからするとやはり原価増ということになってしまいう状況に今ございます。

通信・エネルギー（エネルギー事業の中東問題影響：JEPX取引価格推移）

下期の電力販売量が上期同数と仮定した場合、
JEPX取引単価が1円上昇した場合の利益インパクトは▲4.5億円と試算



次、足元どういう状況かということでございます。

皆様方ご存じのとおり、電力そのものは、今、LNG がほとんどでございますので、本来その原因に直接関係するわけではないですが、やはりその先物市場等々においてはそこが影響している問題も含めて、やはり上がる傾向にはなってきました。

上期の平均が11円ぐらいであったところに対して、中東問題が発生して、今、12円、17円と。この右側に足元のグラフを書いておりますが、単純にエネルギーコストの問題だけではなくて、再エネのところが多量に出るかというのは、これは日照の問題に影響しますので、天気の問題等を含めて、上がったたり下がったりということを直近のところ、国際情勢のことも含めてやっていると状況でございます。

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@scriptsasias.com



ですので、これは国際情勢的な話ということが絡む話ですので、私がなかなかいくぐらいで推移するのではないかとことを申し上げられる状況ではございませんということはご理解いただきたいわけですが。

一応、実際に私たちの利益インパクトがどれぐらい出てくるのかということについて申し上げますと、JEPXが1円上昇した場合に、この下半期ということでは約4.5億円ぐらい、それがダウンサイドに触れていくと、そのような状況が利益の構造であります。

やや原価増、収益悪化のほうが見込まれる部分もあるのかもしれませんが、今のところ通期の予想ということで申し上げますと、上期に貯金があるということと、まだ下期のマイナスインパクトがどの程度になるのかということがはっきり申し上げるわけにもいきませんので、業績予想については現状維持というままでさせていただきたいと考えております。

通信・エネルギー（エネルギー事業の中東問題影響：他社動向、当社方針）

現状の事業環境を踏まえて顧客基盤拡大によるLTV最大化よりも利益毀損リスクの極小化を優先し、以下の対策を実施済み／検討中

直近の他社動向	当社の対応方針
<ul style="list-style-type: none">- 特別高圧帯や高圧帯の新規受付停止- 提出済み見積もりを撤回、再提示- 見積もり有効期限の厳格運用- 既存顧客の更新受付停止	<ul style="list-style-type: none">- 高圧固定料金メニューの新規受付停止 (実施済み、3月7日以降)- 高圧固定料金メニュー顧客に対して 事業環境を丁寧に説明した上での価格改定 (またはメニュー切替)の実施を検討中。



通信・エネルギーにつきまして、他社の動向および今後の当社方針ということでまとめさせていただきます。

今、他社さんがどうされているかということと言うと、特高であったり高圧ということは、基本新規受付停止をされているところが多く出てきております。また、提出済みの見積もりを撤回しましたり、再提示されていたりですとか、当然ながら他社さんもコストアップになっておりますので、何らか既存の更新の受付を停止されたりですとか、そういうご対応をされているような状況になっております。

ですので、私たちも今この状況下の中、お客様にいろいろお願いするということは、この社会情勢のご理解であったり、他社の動向であったりを含めて一定理解を得られる状況でございますので、まずは新しく固定料金のメニューにつきましては新規の受付を3月7日から停止をさせていただ

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

ているのと、いったん固定のメニューでは出ささせていただいているのですが、現在の事業環境を丁寧にご説明していった上で価格の改定、要は値上げということでご説明、ご依頼をさせていただきまして、地域ごとによって変わってくるんですが、6月ぐらいから徐々に値上げということをお願いさせていただいているところでございます。

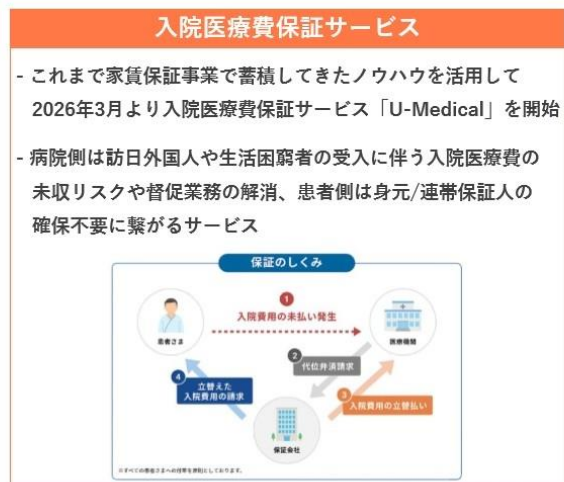
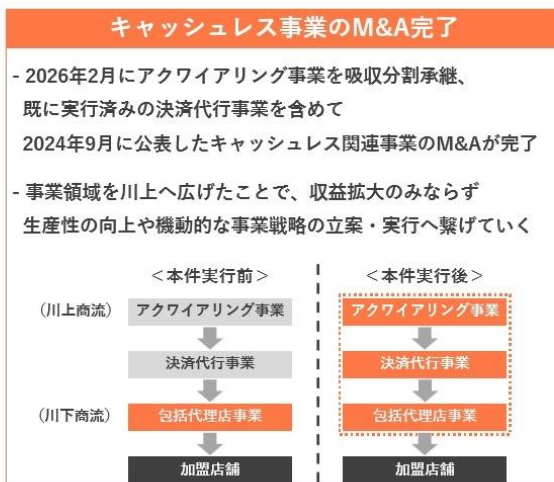
社会情勢、構造というのは皆さんよくご理解の上なので、かなりのお客様が、一定のご理解を示していただいているというのが直近の状況でございます。

そして、通信・エネルギー事業の今後ということについて申し上げますと、一定のサイクルで、何らかこういった変動リスクということはやはり避けられない面というのがありますので、中長期的なところで言いますと、今一度原点に戻ってということ、限りなく変動リスクを負わない形での電力事業にシフトし直していくということをやりたいと考えております。

これをやっていくことによって、利益の変動要素は限りなく縮小させていくことができるのではないかと考えております。いったんこの下期については、少しご心配を掛ける状況になってしまっただけで申し訳ございませんが、中長期的に申し上げますとそこに事業方針を戻していこうとは考えております。

金融・不動産・グローバル（M&Aの完了、新保証サービス開始）

育成領域として事業の強化・拡充を推進



続きまして、金融・不動産・グローバルでございますが、キャッシュレス事業、これは非常に順調にキャッシュレス化というのは全体的にも進んでおりますし、まだまだ未導入のお店さんもおりますが、今までのところという、いわゆる包括代理事業ということで、一部加盟店に契約して、一部の利鞘を頂戴するというところだけやってきたわけですが、

このアクワイアリング事業を M&A 事業吸収分割の継承が完了しましたので、完全その垂直統合が完成したことによって、一つには、いわゆるお客様への審査対応等々が非常にスピーディーにでき

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



るということ、全体としては収益の、今まで収益を分け合うような構造になっていた部分を、全て私たちの中で取得することができるということ。それによって一部お客様等は利率等々で競争するということがございますが、その競争の自由度が高まったということによって、今まで以上にこちらを伸ばしていくことができるのではないかと考えております。

最後に、非常に期待をしている新しいサービスをリリースしましたので、こちらをご説明させていただいております。USEN TRUST という家賃保証事業の会社がございますが、こちらはもともと店舗向け、私たちが得意とするお店様の家賃保証事業ということで、いろんな不動産会社さんとの取引を始めてまいりまして、これをどんどん伸ばしてきて、一部に個人向け、そしてオフィス向けということで、その対象を広げながら、この家賃保証事業が今大きく伸びてきているわけですが。

私たちはグループに ALMEX という、病院さんとのつながりを深く持った事業会社がございまして、このパイプを使って、病院さん向けに、いわゆる入院患者さんの入院医療費の補償を行うということを3月から開始しております。

皆さんよくご存じのとおり、病院の方も在日外国人の方であったり、また生活困窮者の方であったり、受け入れざるを得ない患者様への対応ということで、非常にお困りな部分もございますが、この病院に対する医療保障はまだまだごくごく一部でやられていただけでありまして、ほとんどがホワイトスペースということでもありますので。一気に私たちがここを入れていける可能性が高いのではないかと考えて、非常に成長期待ができるサービスだと考えております。

以上、各セグメントのトピックスをご説明させていただいたところで、これから後は皆様からのご質問を頂戴できればと思います。いったんはありがとうございました。

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

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]：エネルギー事業につきまして、今後どれくらいのペースで価格改定を進めて赤字発生を最小化させていく方針でしょうか。数カ月で進むものなのでしょうか。それとも、1月や4月の契約開始月のお客様が多く、しばらくは価格交渉のタイミングがないために、逆ざやが継続してしまう状況なのでしょうか。

宇野 [A]：ご回答申し上げます。今、地域ごとでしたり、またお客様ごとによって若干その対応が変わってくるわけですが。既に価格改定のお願いということは話をさせていただいております。一番早いところで6月1日から、いわゆる夏場の需要期が来る前に対応させていただくということをお願いしているところでございます。

ただ、結果その提示したところが全て6月ぴったりに、そのとおりになるのかということ、当然相対する企業様とのお話でございますし、それ以外のご関係性もある会社さんですので、個別の相談、実際の価格改定タイミングにおいては個別の相談をお受けするということがありますので、全てそこに標準がしっかり合ってくるということではございません。

また、地域的にはまだそこまで価格が上がっていないところについてはこれからの対応ということになりますので、そこになっていくということと。あと、公共入札で入れさせていただいている案件もございますので、これもまた別途行政さん関係とのご相談ということになります。

ですから、ちょっと歯切れの悪い言い方になってしまって申し訳ないですが、随時対応をして、一部その対応が今期中にも進んでいくということでございますが、全てが完了していくということではないということになるかと思っております。

質問者 [Q]：エネルギー事業につきまして、経済産業省の電力システム改革の検証を踏まえた制度設計、ワーキンググループの取りまとめにおいて、電力小売業界にとっては厳しい方針が示されているかと思えます。通期の業界に対する見方と、御社のエネルギー事業に対する取り組み姿勢について、現時点のお考えをご教示いただけますと幸いです。

宇野 [A]：私どもにとっては、必ずしも厳しい状況になっているとは考えておりません。一定電力の確保をしていかなければいけないということというのは、ユーザーの観点からすると、ある種当然のことでございますし、当然私たちもそれぐらいの体力を持ってやらなければいけない事業だと思っておりますし。

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

一方で、今かなりの電力小売りが10年前にちょうどスタートしたわけですが、相当数の企業さんがここに参入していたわけですが、そこが一定淘汰をされていくということが進んでくるのかなというように思っております。

私たちからすると、そういった事業者さんの場合によってはM&Aするということであったり、何らかの形でフランチャイズ化していくというようなことであったり、そういった業界再編については加速的に進んでいくでしょうし、新電力オールでいうとユーザーさんからの信頼性ですとか、そういったことも高まってくるのかなということで、必ずしも悪い影響ということではなく、むしろポジティブに考えております。

質問者 [Q]：コンテンツ配信事業につきまして、結果としてパラマウントによるワーナー・ブラザーズ・ディスカバリーの買収の方向となりました。御社とワーナー・ブラザーズ・ディスカバリーは提携をされていらっしゃいましたが、パラマウントにワーナー・ブラザーズ・ディスカバリーが買収されることによって変化する部分、変化しない部分につきましてご整理、ご解説いただけますと幸いです。

宇野 [A]：詳細については、私どももまだ正確なことを今、この段階で申し上げることはできませんが。少なくともNetflix社による買収がなくなったということで、私たちにとっては現在のHBO Maxさん、ワーナーさんとの提携関係は継続することになりましたので、これについてはまずよしということと。

そこにパラマウントグループ、もともとパラマウントさんとも接点がありますので、それを巻き込んだ中で大きなグローバルネットワークに発展していける可能性ということで言うと、私たちとしては非常に楽しみに期待をしておるという状況でございます。詳しくまた発表できるようになったらご説明させていただければと思います。

質問者 [Q]：電力事業において、原油高の影響と今後の対策について教えてください。

宇野 [A]：先ほど少し説明させていただいたと思っておりますが。もともと私たちは電力事業に参入するに当たって、エネルギーコストの上昇によるリスクを限りなく減らしてやっていこうということで、市場連動型というモデルで参入したということがございます。

基本的にはこの原点に戻って、市場連動型のメニュー、市場連動型のほうが安くなるお客様というのは必ずいらっしゃるんですね。日中の昼と夜の価格差のことでございますとかいろいろありますので、少しお客様の期待が大きかった故に、いろんなメニューを作って、いろいろ対応してきました故に、こういった価格変動リスクを負う要素ができてしまったんですけど。そこについては戻していくというのが大きな方向感ではございます。

質問者 [Q]：今後のエネルギー事業のコスト上昇影響に関して教えてください。今後、固定料金メニュー顧客の価格改定等で試算されているより利益インパクトが小さくなることはありますでしょうか。JEPX 価格高騰影響は懸念しなくてよいでしょうか。また、2026年4月からは容量拠出金の負担が増えるように思いますが、そういった影響は考えなくてもよいでしょうか。

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



宇野 [A]：先ほど、すみません、多分このご質問を説明の前にいただいたのかもしれませんが、JEPX の価格高騰については、固定で提供させていただいているお客様のうち、半分は私どもも既に固定で契約しているエネルギーを使いますので変わるんですけど、半分は JEPX からの調達になりますので、そのところは原価増ということになります。

ただ、JEPX がどれぐらいの平均単価で落ち着いていくのかということというのはなかなか読みにくいところでもありますので、ここでいくぐらいが利益減少になるのかなというようなことは、残念ながら今申し上げられる状況ではございません。

容量拋出金の上昇については、これはもともと織り込んでいるところがございますし、また一般の電力のところも、そこは増加していくということは、むしろ私たちが提供している市場連動メニュー、それと比較してもやはり私たちが提供しているメニューのほうが安いですよということでご説明しやすくなりますので、今、固定のメニューを提供させていただいているお客様には、固定の値段を上げさせていただくか、もしくは申し訳ございませんが市場連動に変更してくださいと、それがもうどうしても駄目でしたら、いわゆる旧一電、元の電力会社さんに戻っていただくしかないですよと、その検討をしていただいております。

元の電力に戻ったほうが当然安いってなれば、私たちから抜けてしまうということになるんですが、今いまのところ言うと、シミュレーションで言うと、これから先で見た場合に、先ほど言った容量拋出金の増大も含めて、多分私たちのほうはまだまだ安く、市場連動だとしても提供できるだろうということがシミュレーション上提示できる状況でございますので、そちらについてはむしろいい話なのかなと考えております。

質問者 [Q]：CJ グループ、TBS との合弁会社が制作したコンテンツは、御社が独占配信する形になりますでしょうか。また、いつ頃からコンテンツが供給されてくると考えればよろしいでしょうか。

宇野 [A]：まだ本当にスタートしたばかりですので、一定のペースで制作していくということは話合っているわけですが、いつというようなことについては、現段階ではまだリリースできない状況でございます。

それが必ずしも独占配信なのかというと、これについても制作費、内容について、私たちがいわゆるファースト룩といいますが、初めにやるかやらないかということをお願いすることはできるかと思っております。全て必ず U-NEXT で独占するかというと、私たちとしてもこれについてはやらないという判断ということもあり得るかもしれませんので。全部やらなければいけないというこの責務を背負っているわけではございません。

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。

宇野 [M]：最後に一つ、ぜひ投資家の皆さんに、今後の当社グループの方針ということでお話をさせていただきたいと思っております。

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



先ほど来、電力事業に関する懸念事項ということで、ご関心が高いところもあるかと思えます。私たちとしても、これについては何ともしがたく、忸怩たる思いの部分もございますが、グループ全体ということで言いますと、私たちはコンテンツ事業、そして店舗向けの事業、この店舗向けの事業の延長線上のサービスとして、お客様により安いエネルギーコストを提供しようと、こういうことでやってまいりました。

ですから、いわゆる本業の柱というところのコンテンツの事業で、店舗・施設事業と、ここに経営の資源を集中していくということは、中長期的な方針としてはそこが第一義だということでありまして、そこにつきましては、今のところ非常に順調に2桁成長を続けることができておりますし、これから先もそれを見込める状況であります。

この電力事業のところだけ、この中東問題、ややふわわやしてしまっている部分はありますが、グループ全体が何か大きく変わるということであったりとか、大きく失速するということはないだろうと思っておりますし、それに向かって進んでいくつもりでございますので、引き続きグループ全体を見てご支援、ご指導いただければありがたく思っております。どうぞよろしくお願い申し上げます。

司会 [M]：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@scriptasia.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@scriptsasiasia.com