

U-NEXT HOLDINGS

2024年8月期 決算説明資料

株式会社U-NEXT HOLDINGS
(東証プライム市場 9418)

2024年10月10日

目次

1. 2024年8月期 連結決算概要
2. 2024年8月期 事業セグメント別業績
3. 2025年8月期以降の開示セグメント変更
4. 直近の主なコーポレートアクション
5. 2025年8月期 業績予想
6. APPENDIX

1. 2024年8月期 連結決算概要

エグゼクティブサマリー

連結の売上高*及び営業利益で8期連続の過去最高業績を達成、
YoYの各段階利益は35%~40%という大幅増益

※売上高は2018年8月期の8ヶ月決算値を12ヶ月換算

コンテンツ配信は積極的なコンテンツ投資を実行しつつ
年間50万ユーザー積み上げ、営業利益はYoYで36%増益

業務用システムは改刷に伴う入替需要により
営業利益がYoYで2.2倍の記録的な成長を達成、全社成長を牽引

エネルギーはU-POWERの契約件数が大幅に伸長、
営業利益はYoYで50%増益

連結決算サマリー（予想対比）

- 売上高、各段階利益ともに中間決算で上方修正した通期予想を達成
- コンテンツ調達を中心に積極投資を進めた結果、EBITDA-CAPEXは計画ビハインド

(百万円)	FY2024 予想	FY2024 実績	進捗
売上高	316,000	326,754	103%
営業利益	28,500	29,110	102%
営業利益率 (%)	9.0%	8.9%	-
経常利益	27,500	28,321	103%
親会社株主に帰属する当期純利益	14,700	15,357	104%
親会社株主に帰属する当期純利益 [のれん調整後]	17,850	18,503	104%
1株当たり連結当期純利益 (円)	244.50	255.44	-
1株当たり連結当期純利益 [のれん調整後] (円)	296.89	307.77	-
EBITDA	39,000	39,541	101%
EBITDAマージン	12.3%	12.1%	-
EBITDA-CAPEX (投融資、コンテンツ前払含む)	17,000	13,371	79%

連結決算サマリー（前年対比）

売上高は18%、各段階利益は35%~40%の大幅な増収増益を達成

(百万円)	FY2023 実績	FY2024 実績	増減額	増減率
売上高	276,344	326,754	+50,410	+18%
営業利益	21,565	29,110	+7,545	+35%
営業利益率（%）	7.8%	8.9%	-	-
経常利益	20,386	28,321	+7,935	+39%
親会社株主に帰属する当期純利益	10,959	15,357	+4,398	+40%
親会社株主に帰属する当期純利益 [のれん調整後]	14,097	18,503	+4,406	+31%
1株当たり連結当期純利益（円）	183.16	255.44	-	-
1株当たり連結当期純利益 [のれん調整後]（円）	235.61	307.77	-	-
EBITDA	31,316	39,541	+8,225	+26%
EBITDAマージン	11.3%	12.1%	-	-
EBITDA-CAPEX（投融資、コンテンツ前払含む）	5,962	13,371	+7,409	+124%

事業セグメント別業績（予想対比）

- エネルギーを除く全ての事業セグメントで売上高／営業利益ともに修正予想を達成
- 調整額の営業利益はグループブランディングや支払手数料、人件費等を中心にコストが修正予想を超過

(百万円)		FY2024 予想	FY2024 実績	進捗
コンテンツ配信	売上高	108,200	109,124	101%
	営業利益	8,400	8,486	101%
店舗サービス	売上高	68,700	70,000	102%
	営業利益	9,900	9,966	101%
通信	売上高	62,000	63,679	103%
	営業利益	7,000	7,248	104%
業務用システム	売上高	26,100	28,841	111%
	営業利益	5,700	7,023	123%
エネルギー	売上高	55,500	60,146	108%
	営業利益	6,100	5,614	92%
調整額	売上高	-4,500	-5,037	112%
	営業利益	-8,600	-9,227	107%

※調整額には本部コスト、のれん償却、セグメント間連結消去等を含む。

事業セグメント別業績（前年対比）

- 全ての事業セグメントで増収増益を達成
- 調整額の営業利益は主にグループブランディングによる費用増加

(百万円)		FY2023 実績	FY2024 実績	増減	増減率
コンテンツ配信事業	売上高	85,150	109,124	+23,974	+28%
	営業利益	6,252	8,486	+2,234	+36%
店舗サービス事業	売上高	63,440	70,000	+6,560	+10%
	営業利益	9,831	9,966	+135	+1%
通信事業	売上高	56,201	63,679	+7,478	+13%
	営業利益	6,391	7,248	+857	+13%
業務用システム事業	売上高	20,533	28,841	+8,308	+40%
	営業利益	3,172	7,023	+3,851	+121%
エネルギー事業	売上高	54,865	60,146	+5,281	+10%
	営業利益	3,731	5,614	+1,883	+50%
調整額	売上高	-3,847	-5,037	▲1,190	▲31%
	営業利益	-7,813	-9,227	▲1,414	▲18%

※FY2024/08より連結子会社の(株)TACTをコンテンツ配信から通信事業へセグメント変更しておりますが、影響が軽微なため過去業績数値の遡及修正はしていません。

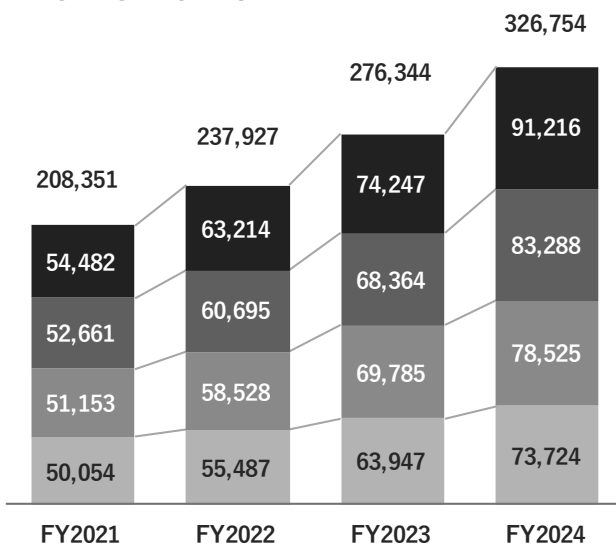
連結売上高・営業利益・EBITDA

- 売上高、営業利益、EBITDAの全てで過去最高を更新
- QoQでは店舗サービス事業とエネルギー事業を主要因に減益

売上高

YoY +18% QoQ +10%

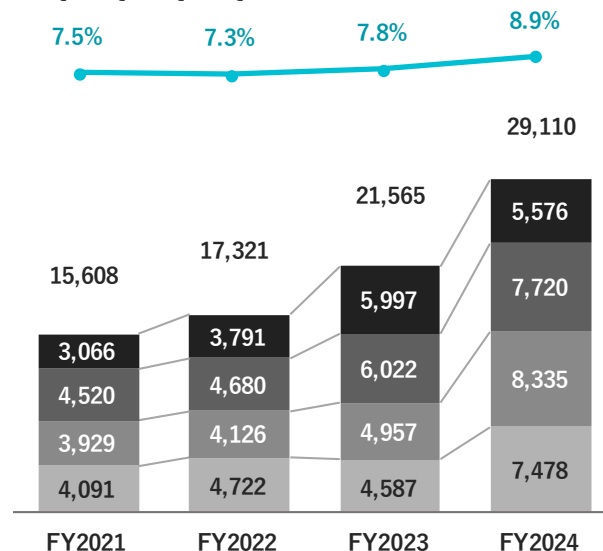
■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q



営業利益/率

YoY +35% QoQ ▲28%

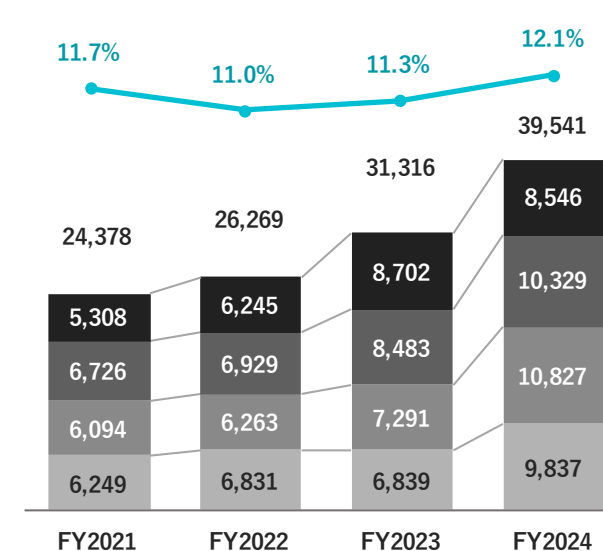
■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q ● 営業利益率 (累計)



EBITDA/率

YoY +26% QoQ ▲17%

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

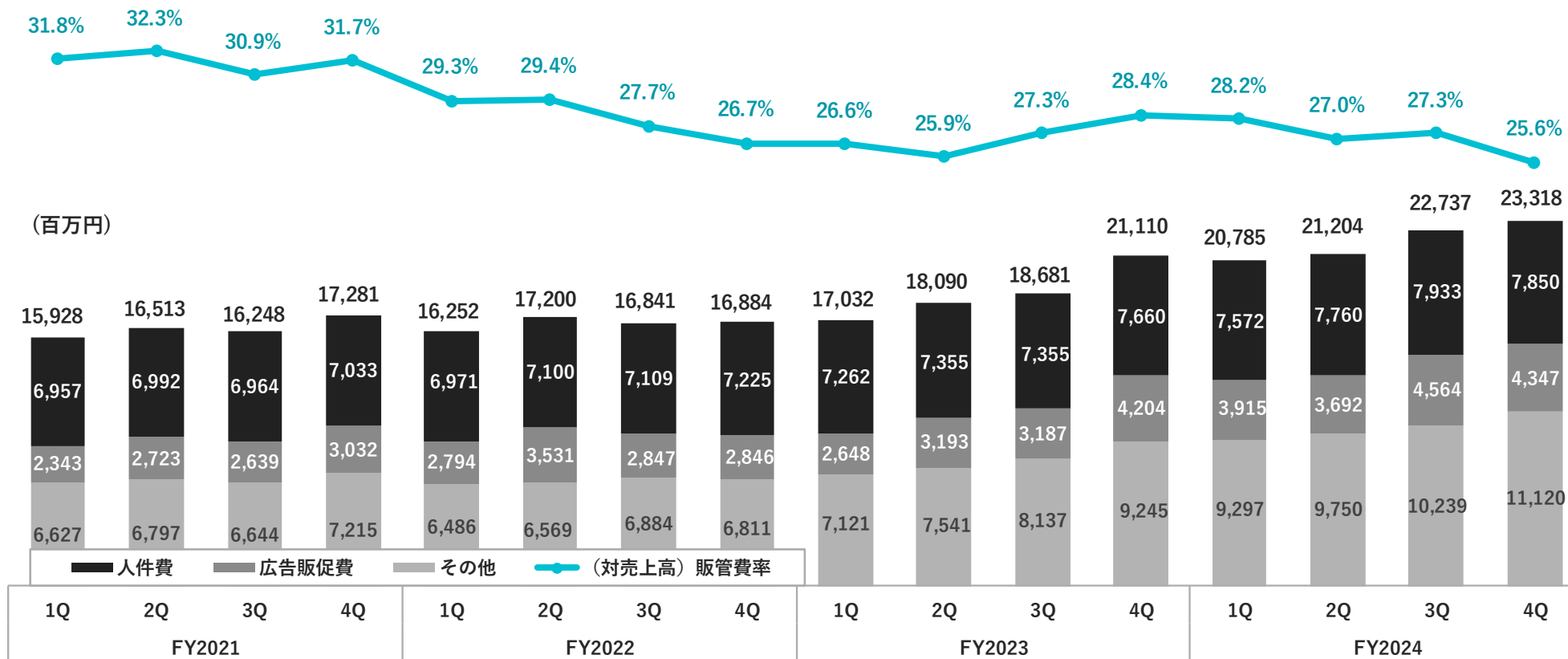


(百万円)

※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30%を下回る水準を維持
- QoQでは決済手数料などを中心に増加



販管費率

YoY ▲3pt
(3ヶ月)

QoQ ▲2pt

販管費

YoY +10%
(3ヶ月)

QoQ +3%

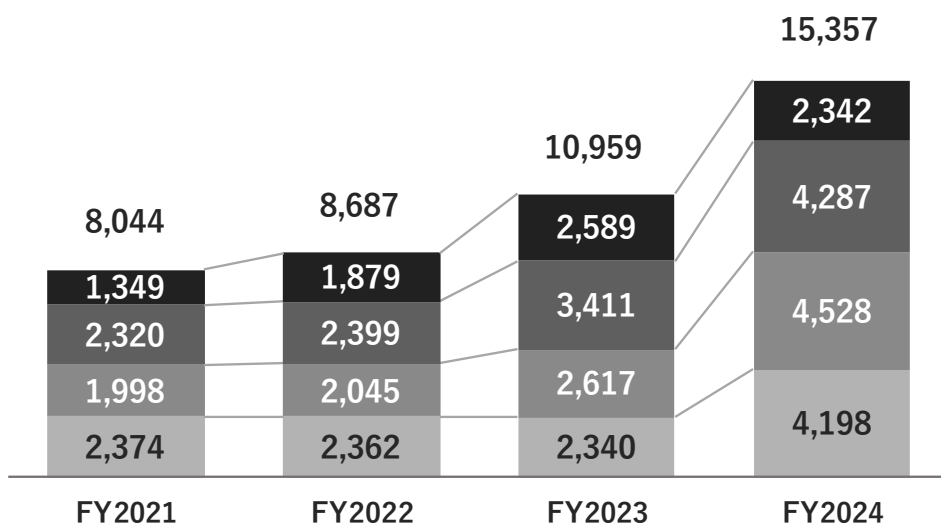
連結当期利益

YoYで大幅な増益となり、過去最高を更新

親会社株主に帰属する当期純利益

YoY +40% QoQ ▲45%

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q

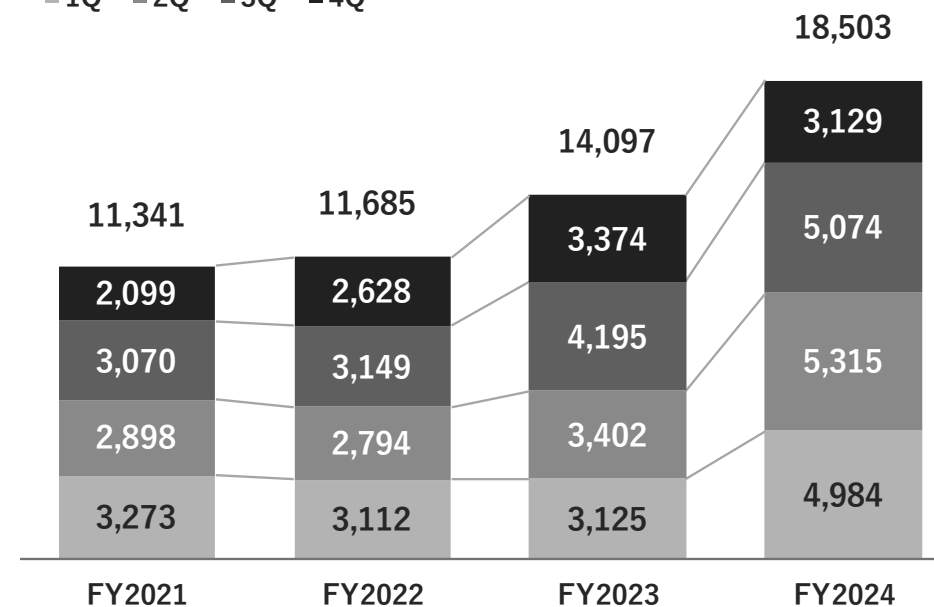


親会社株主に帰属する当期純利益【のれん調整後】

(百万円)

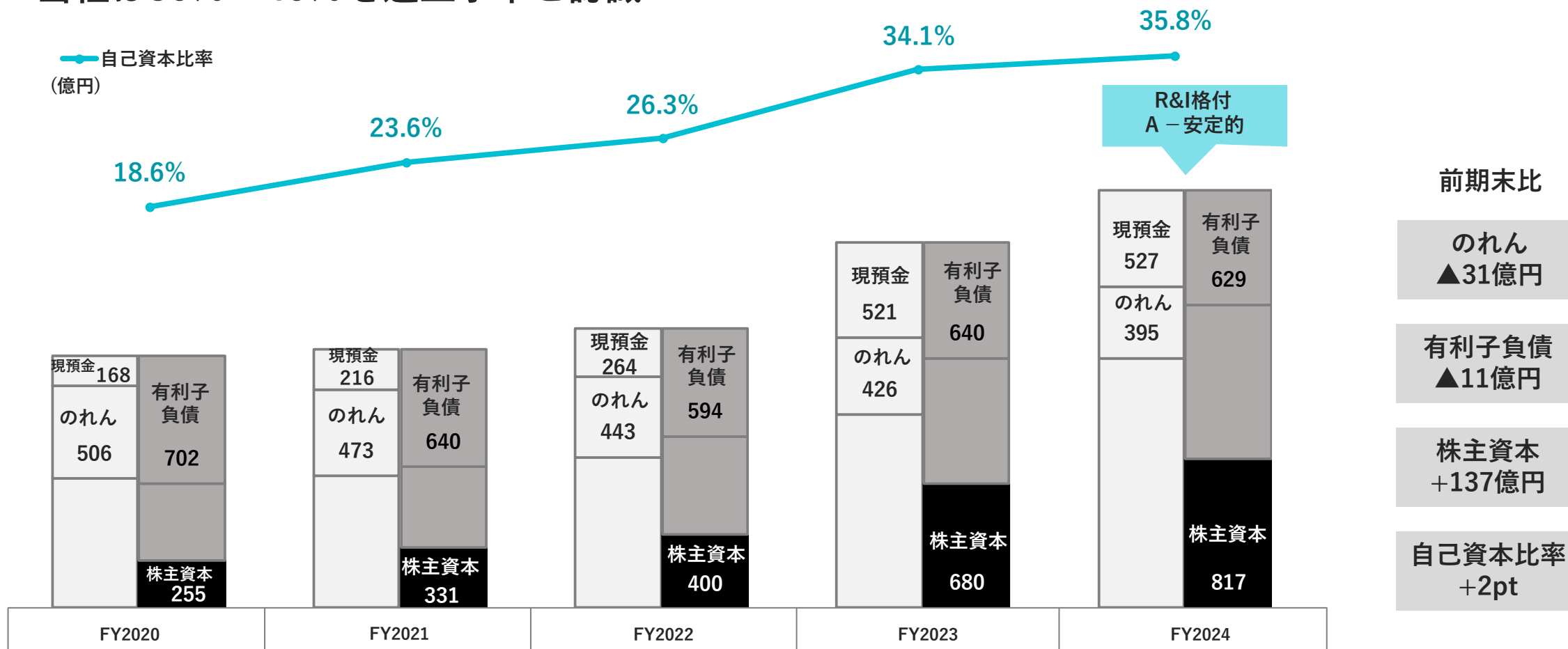
YoY +31% QoQ ▲38%

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q



連結貸借対照表

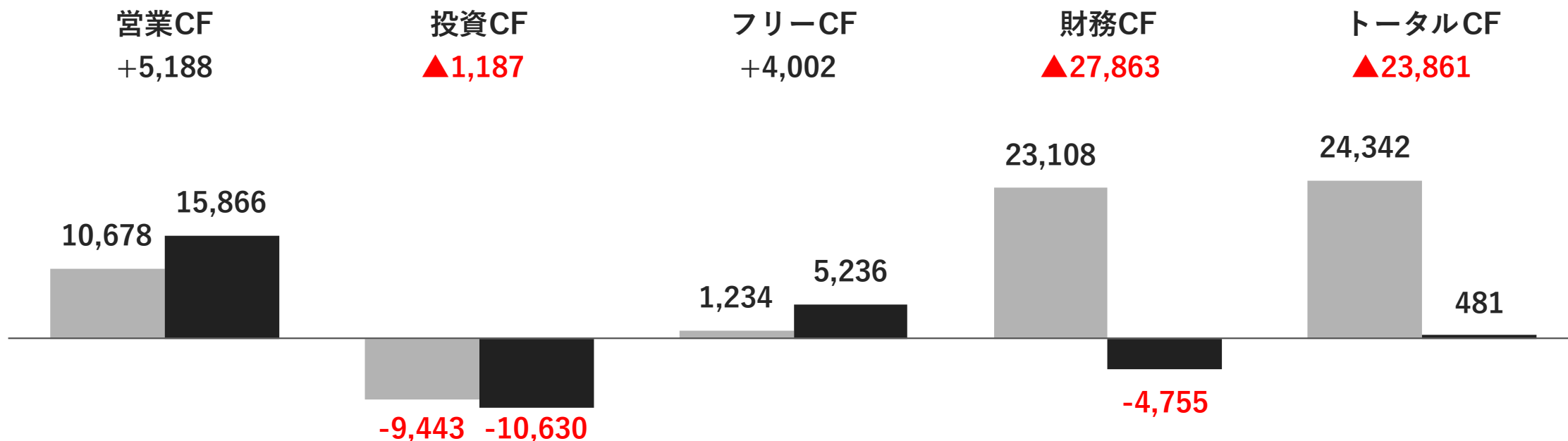
- 株主資本の積み上げにより自己資本比率は約36%と前期末対比で2pt増加
- 当社は30%～40%を適正水準と認識



連結キャッシュフロー（サマリー）

- 営業C/F : 税前利益+81億、前払費用増減▲56億、運転資本増減+10億、法人税負担減+18億などで収入増加
- 投資C/F : 前期の子会社株式取得がなくなった一方で、事業投資が増加
- フリーC/F : 約40億円の収支改善となり大幅に良化
- 財務C/F : 前期の収入超過は主に(株)U-NEXTによる第三者割当増資268億と社債調達100億によるもの

■ FY2023 4Q累計 ■ FY2024 4Q累計 (百万円)



2. 2024年8月期 事業セグメント別業績

事業セグメント概要

BtoB

店舗・施設DX ～生産性を高め人手不足に対応～

店舗サービス事業

(飲食店・小売店・理美容)

音楽配信、POSレジ、
キャッシュレス決済、配膳ロボット等



店舗BGM
国内シェア※1
No.1

業務用システム事業

(ホテル・病院)

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※2
No.1

インフラサービス ～通信環境と電力を提供～

通信事業

通信回線、ICT・クラウドサービス

エネルギー事業

高圧電力、低圧電力、グリーン電力

BtoC

ライフスタイルDX

コンテンツ配信事業

動画配信サービス「U-NEXT」



動画配信
国内シェア※3
No.2

※1 自社調べ

※2 自社調べ

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

事業セグメント別 決算サマリー

コンテンツ配信

(YoY) Paravi統合効果と大幅なユーザー増により増収増益
(QoQ) 広告販促費は減少も、コンテンツ契約のアmend等に伴う原価増で微減益

店舗サービス

(YoY) DX商材の安定成長を主要因として増収増益
(QoQ) 3Q好調だったフロー収益が剥落、販促強化や貸倒引当等の一過性費用もあり減益

通信

(YoY) 全てのサービス区分で営業増益を達成
(QoQ) 回線取次における季節性の反動減を主要因として減収減益

業務用システム

(YoY) 新紙幣発行に伴う自動精算機の入替需要により大幅な増収増益
(QoQ) 医療機関向けの機器販売が好調、四半期期間で過去最高の売上高／営業利益を更新

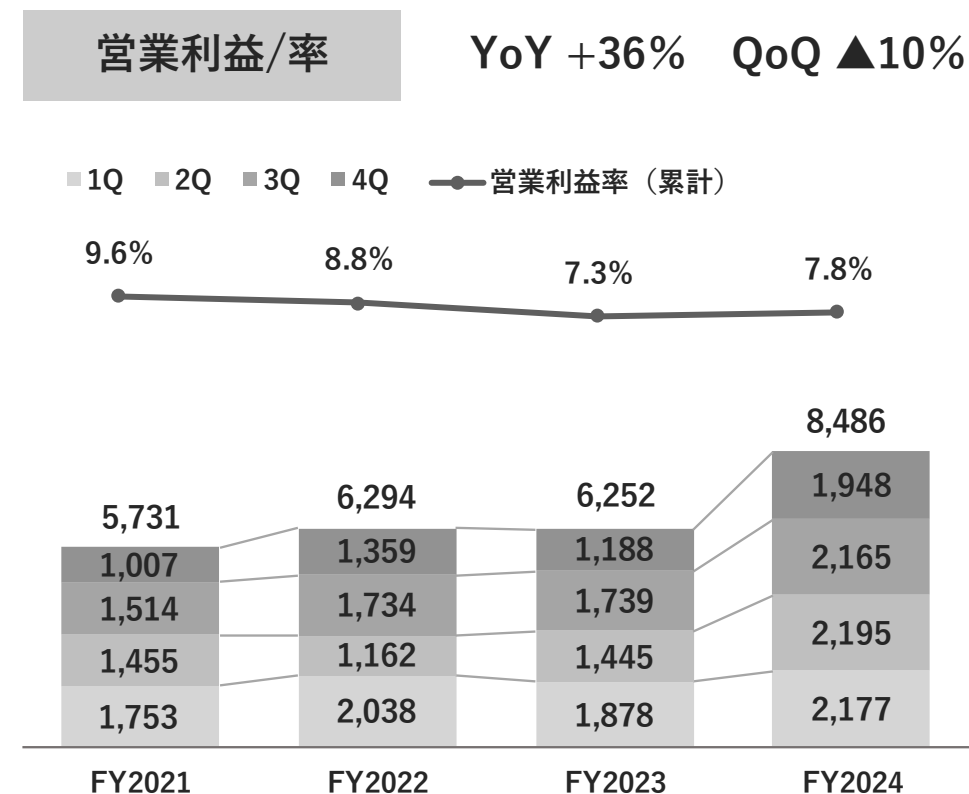
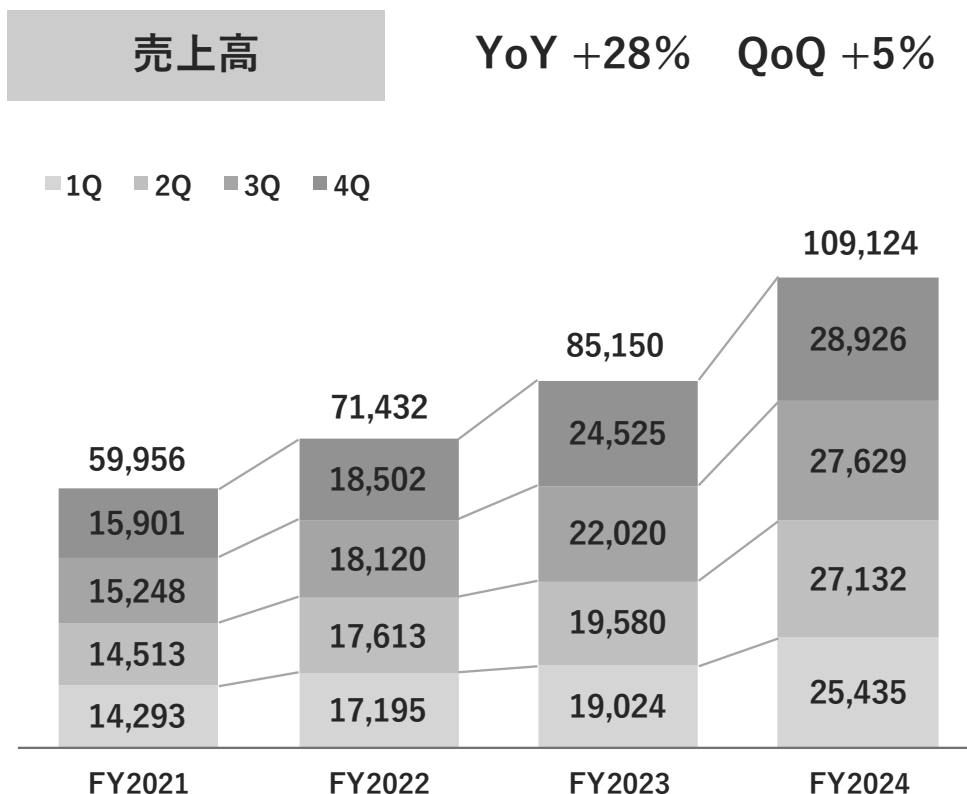
エネルギー

(YoY) U-POWER顧客増とUSENでんき収益性向上で大幅増益
(QoQ) 消費電力増加（季節性）と顧客純増により増収も、容量拠出金の負担等により減益

コンテンツ配信事業（業績推移）

- YoYはParavi統合効果と大幅なユーザー増により増収増益
- QoQは広告販促費が減少した一方で、コンテンツ契約のアmend等に伴う原価増で微減益
- 8月開始のサッカーパックはプレミアリーグ、ラリーグを含む調達コストを上回り黒字貢献

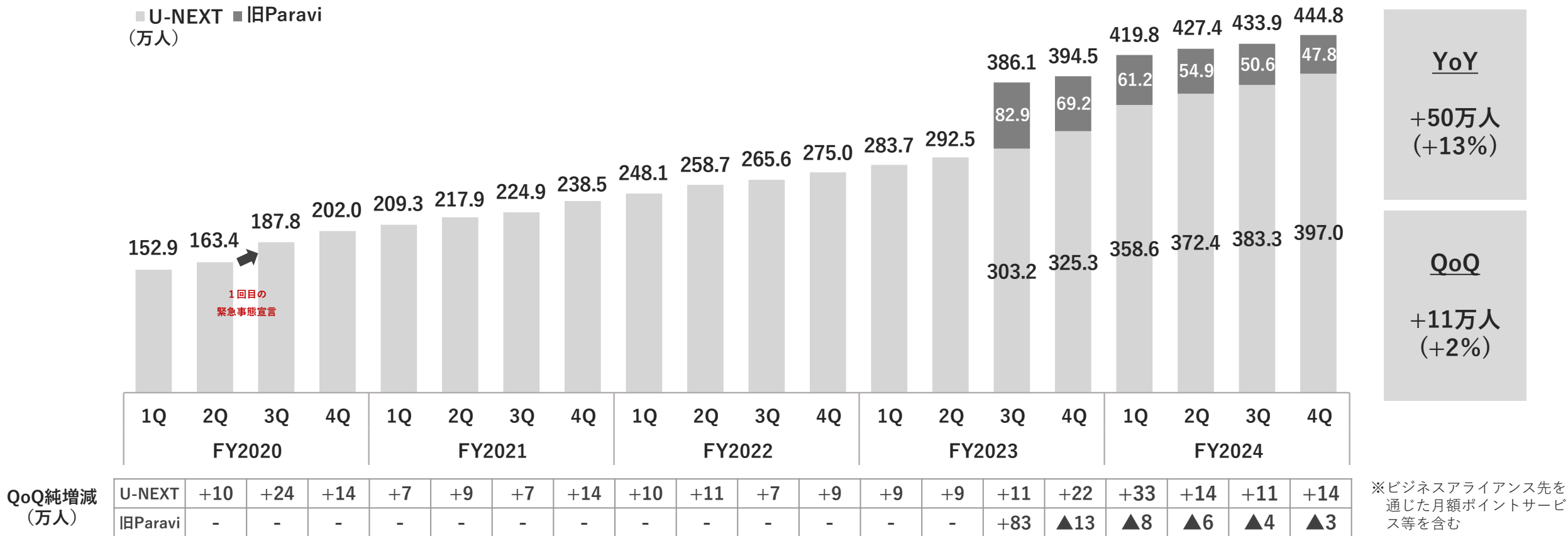
(百万円)



※FY2024/08より連結子会社の(株)TACTをコンテンツ配信から通信事業へセグメント変更しておりますが、影響が軽微なため過去業績数値の遡及修正はしていません。

コンテンツ配信事業（課金ユーザー）

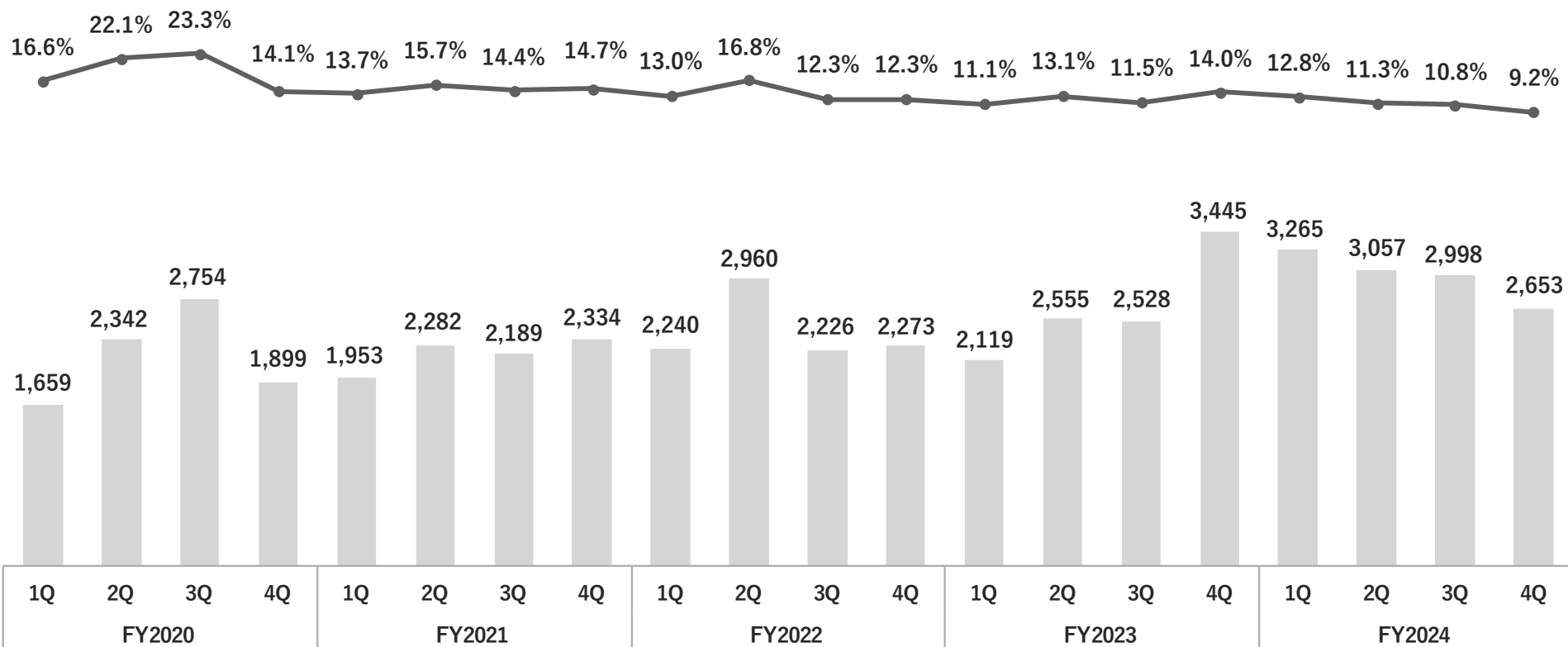
- バレーボールや格闘技等のスポーツジャンルが中心となり純増数はQoQで良化
- 旧Paraviユーザーの自然減は逡減傾向



コンテンツ配信事業（広告販促費）

- YoYは新規ユーザー獲得数に連動した費用増加
- QoQはデバイス広告費の決算修正（期中概算を確定値へ洗替）により▲6億円程度の戻りが発生

● 広告販促費率（対売上高） ■ 広告販促費（百万円）



広告販促費

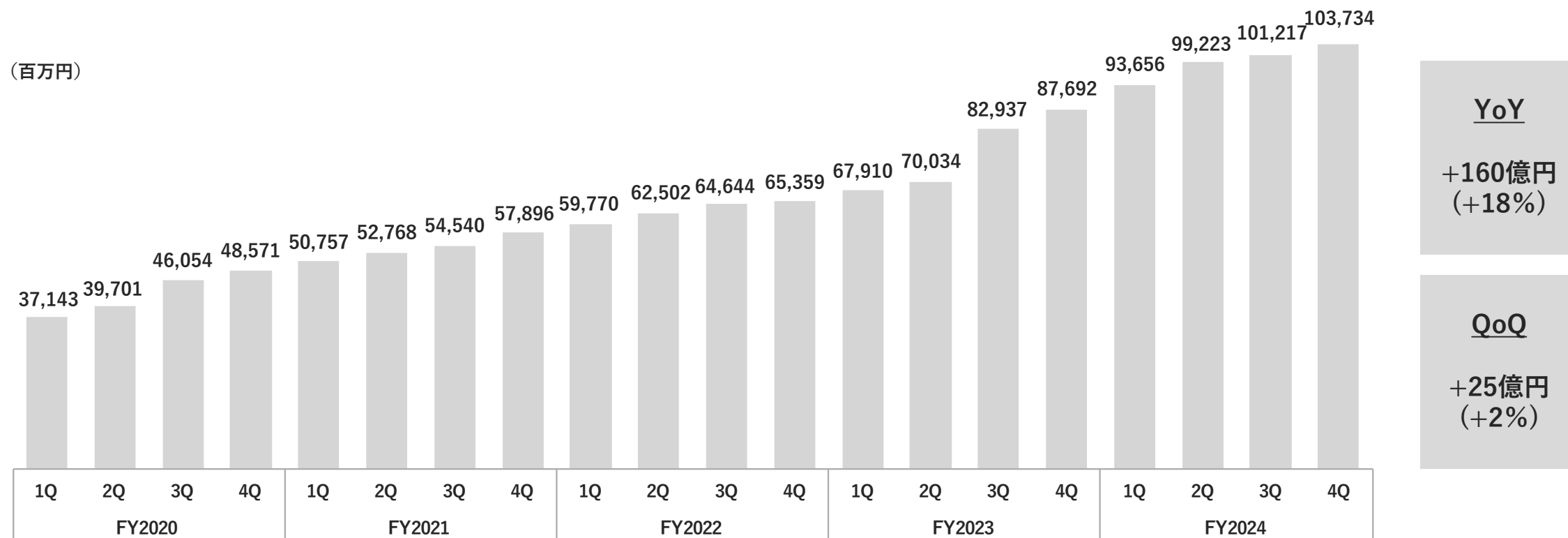
YoY ▲23%
(3ヶ月)
QoQ ▲11%

広告販促費率

YoY ▲5pt
(3ヶ月)
QoQ ▲2pt

コンテンツ配信事業（ARR）

順調な課金ユーザーの増加に伴いARRも増加



※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

コンテンツ配信事業（トピックス）

イングランドプレミアリーグと7年間のパートナーシップ契約を締結



プレミアリーグとは

- 世界最高峰であるイングランド・プロサッカー1部
- 三苫薫選手(ブライトン)や富安健洋選手(アーセナル)、遠藤航選手(リヴァプール)等の日本人選手も多く活躍し日本のサッカーファンからも大きな注目を集める

関連リリース：

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/9418/tdnet/2476940/00.pdf>

日本国内での全試合独占配信

- 2024-25シーズンから2030-31シーズンまでの配信権を取得
- 日本国内において全試合をU-NEXTで独占配信

「サッカーパック」の提供開始

- 8月より月額2,600円（税込）にて提供開始
- プレミアリーグに加えてラ・リーガ1部（スペイン）なども配信

ホテルや商業施設などにも提供

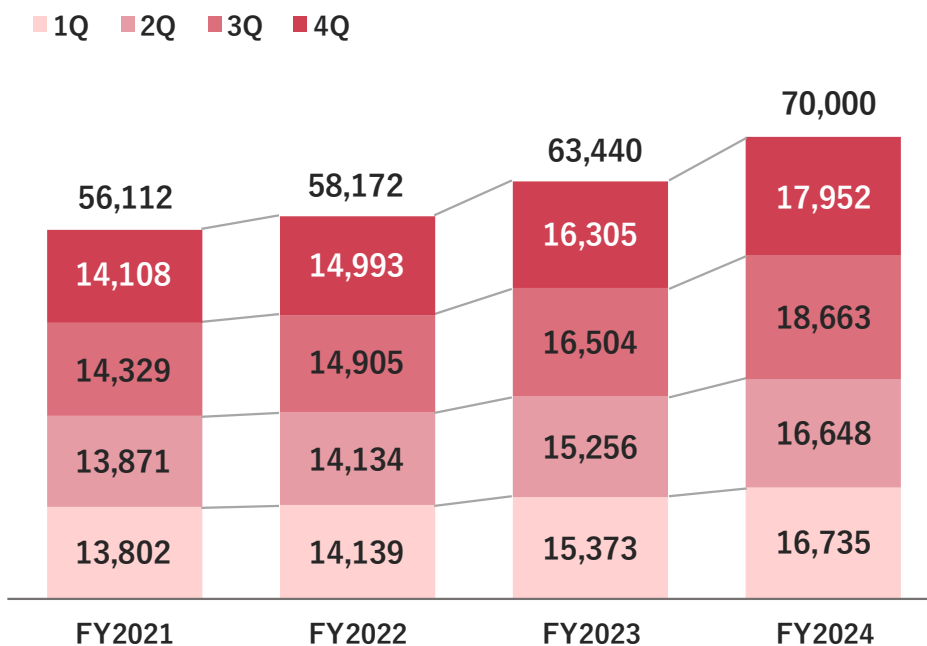
- 今後、ホテルや商業施設、スポーツバーなどにも提供予定
- 当社のBtoBの顧客基盤を活かしてグループシナジーを創出

店舗サービス事業（業績推移）

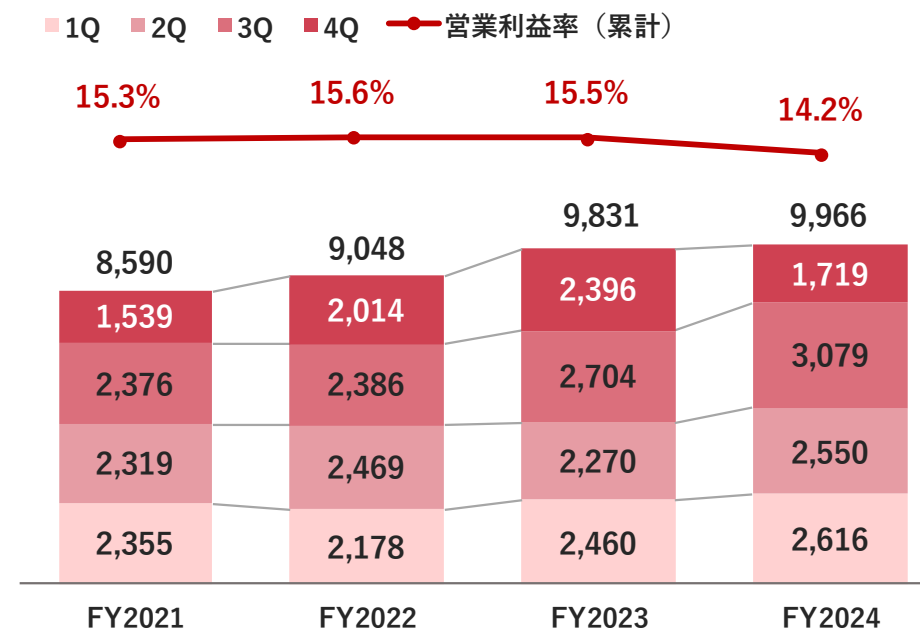
- YoYはDX商材の安定成長で増収、減価償却／人件費等の増加や4Qの一過性費用を吸収し黒字確保
- QoQは3Q好調だったフロー収益が剥落、減価償却／人件費等の増加に加えて販促強化や貸倒引当等の一過性要因もあり減益

(百万円)

売上高 YoY +10% QoQ ▲4%

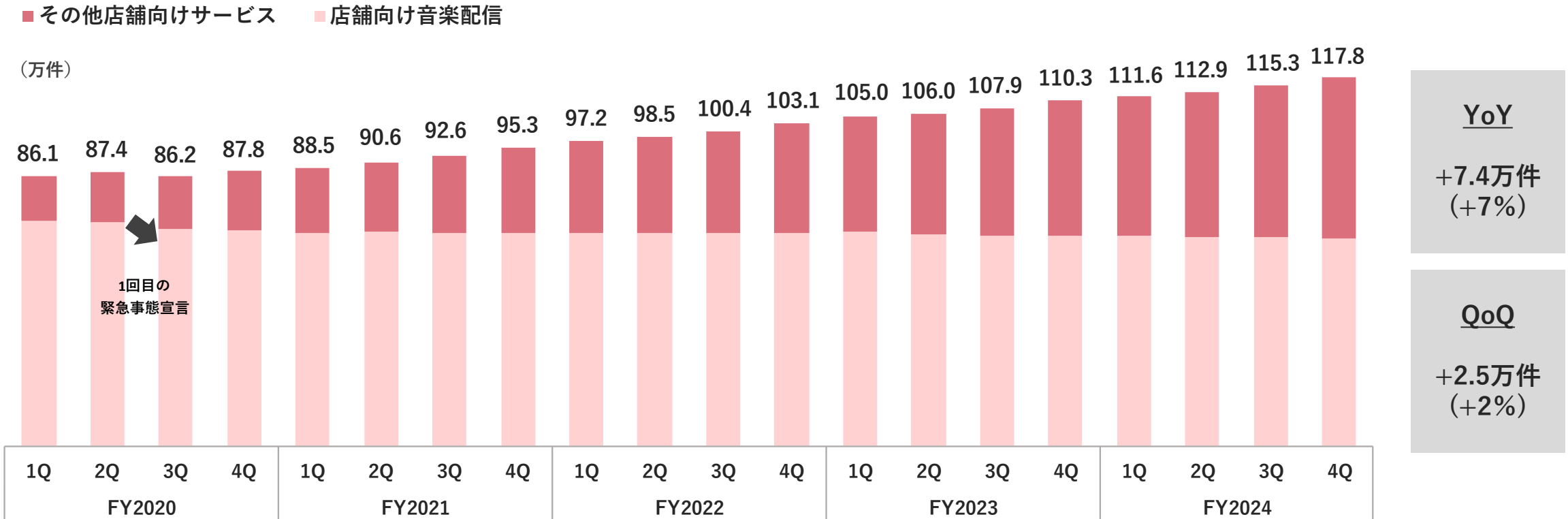


営業利益/率 YoY +1% QoQ ▲44%



店舗サービス事業（契約件数）

契約件数はYoYで+7.4万件、QoQで+2.5万件と着実に顧客基盤を拡大



※その他店舗向けサービス：通信回線、POSレジサービス、Wi-Fiサービス、IPカメラサービス、アプリ生成サービス、グルメサイトサービス、配膳ロボット、デジタルサイネージ、キャッシュレスサービス、フードデリバリーフランチャイズサービスの合算

※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

店舗サービス事業（POSレジ収益）

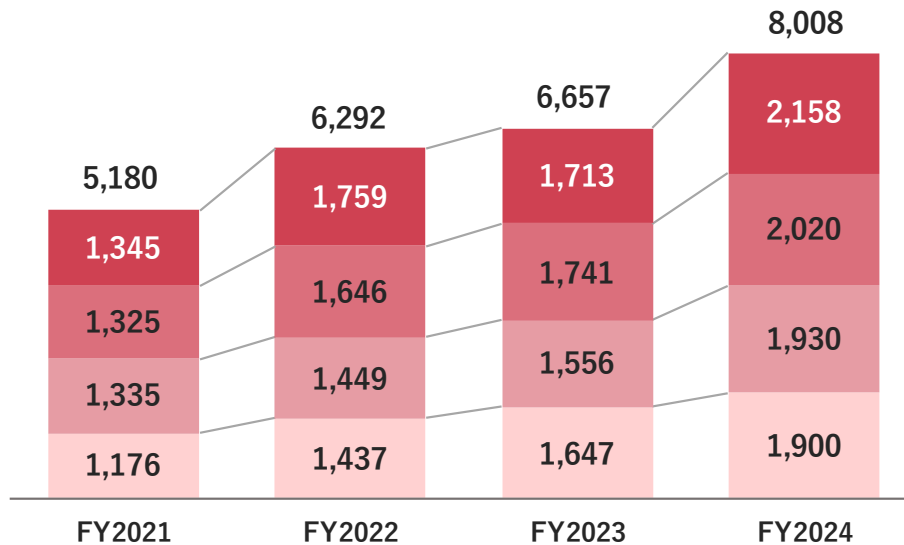
- YoYは1Q実施した月額利用料の価格改定により大幅な増収増益
- QoQは機器販売の回復を主要因に増収増益

(百万円)

売上高

YoY +20% QoQ +7%

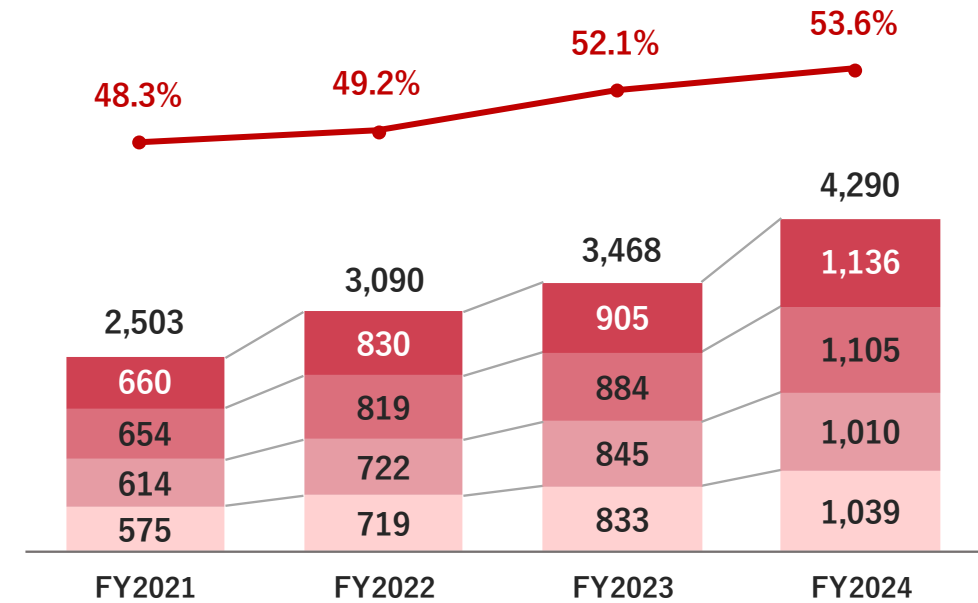
■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q



売上総利益/率

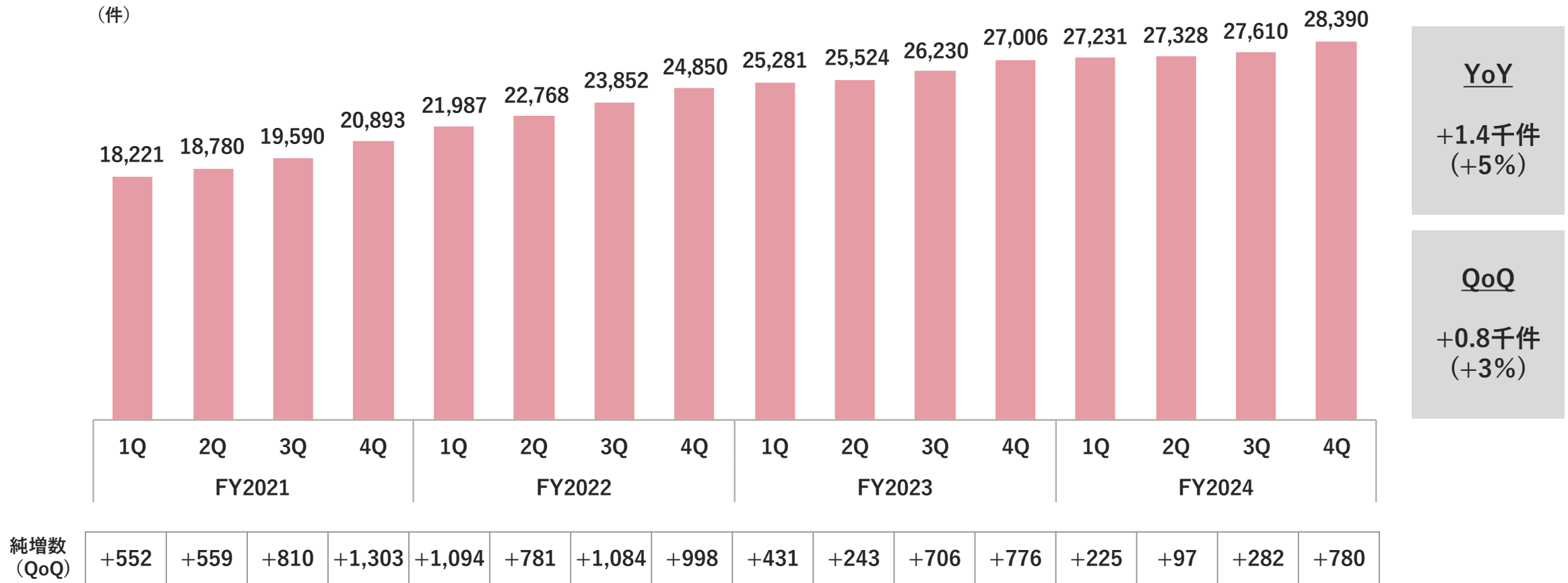
YoY +24% QoQ +3%

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q ● 粗利率(累計)



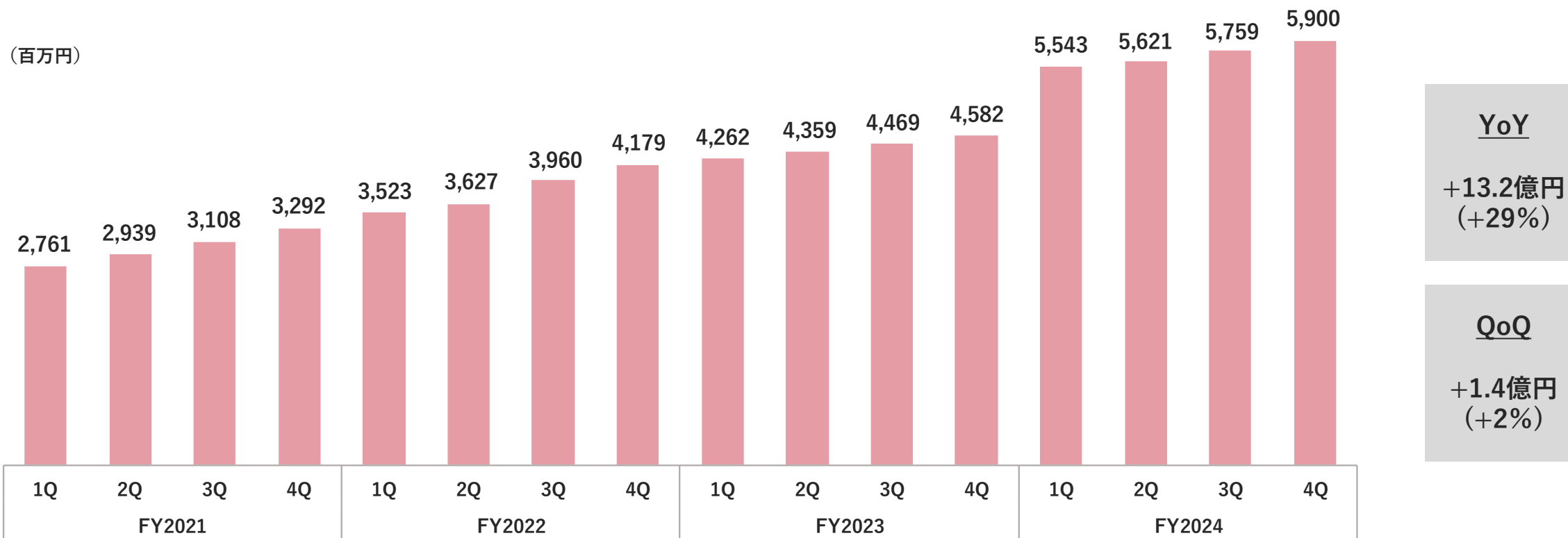
店舗サービス事業（POSレジ課金件数）

11月に実施した価格改定に伴う解約影響は一服し、純増数は回復傾向



店舗サービス事業（POSレジARR）

顧客純増に連動してARRも増加



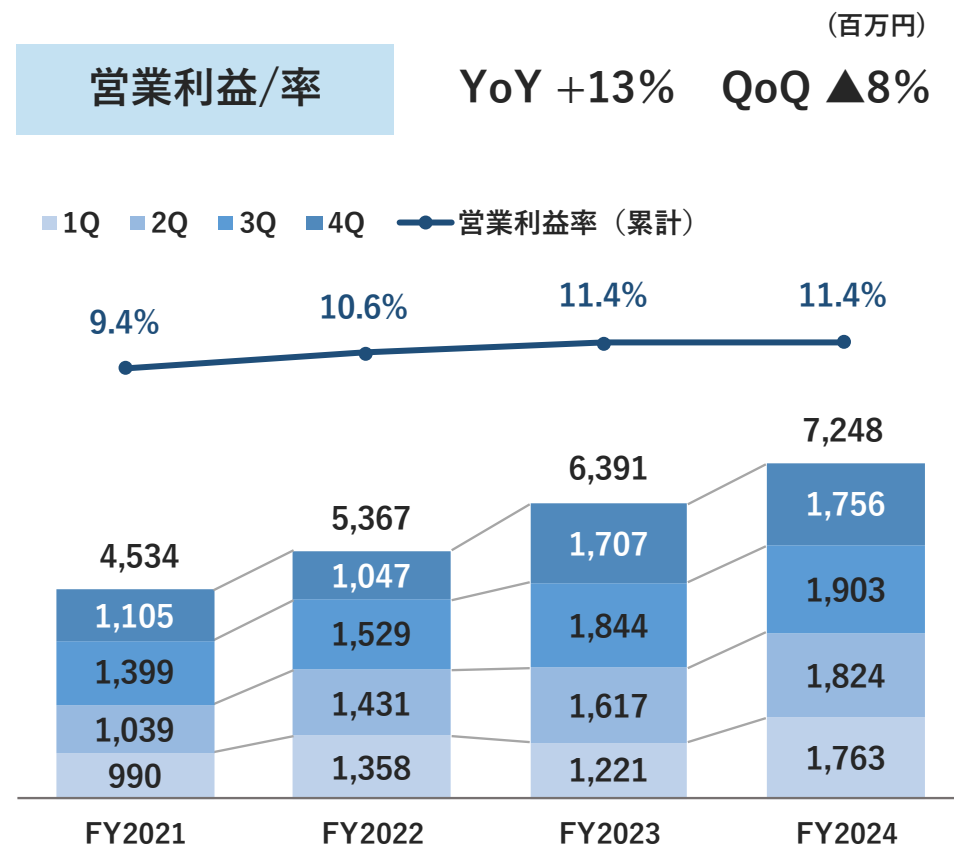
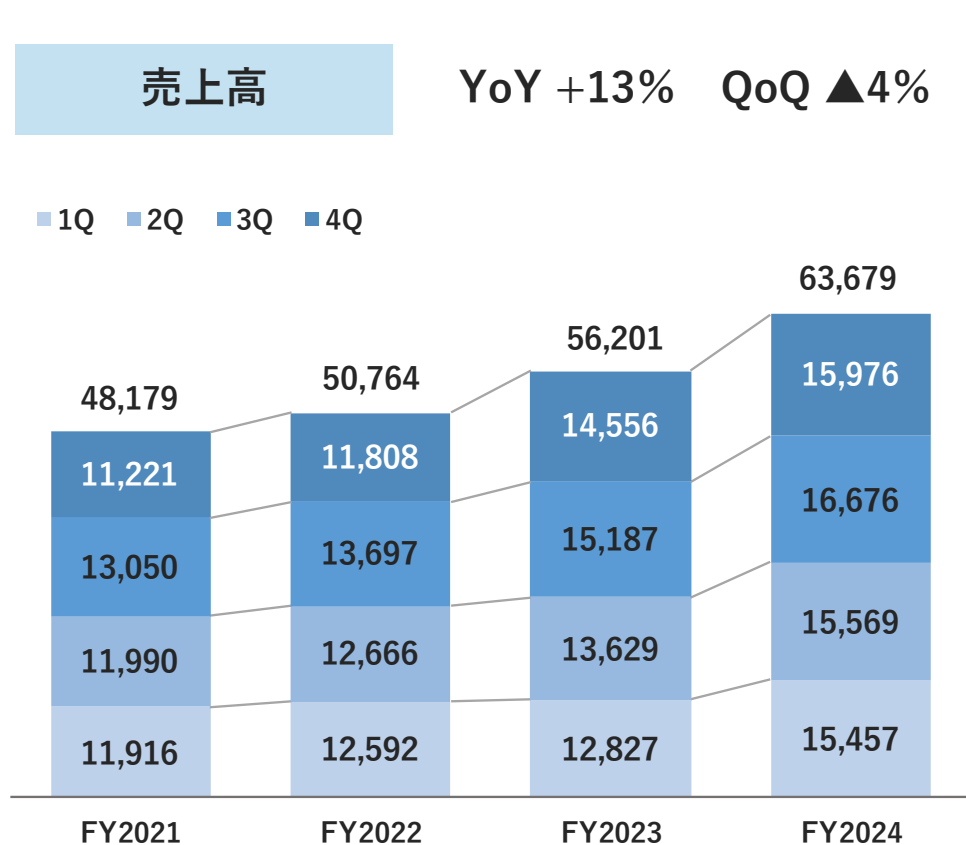
※Annual Recurring Revenue：Monthly Recurring Revenue の12倍

※Monthly Recurring Revenue：POSレジサービス売上高における継続課金売上高（機器販売や加入金等のフロー売上高を除く）

※各四半期最終月の単月売上高ベース

通信事業（業績推移）

- YoYの売上高は個人向けを除き増収、営業利益は全てのサービス区分で増益達成
- QoQは回線取次における季節性の反動減を主要因として減収減益

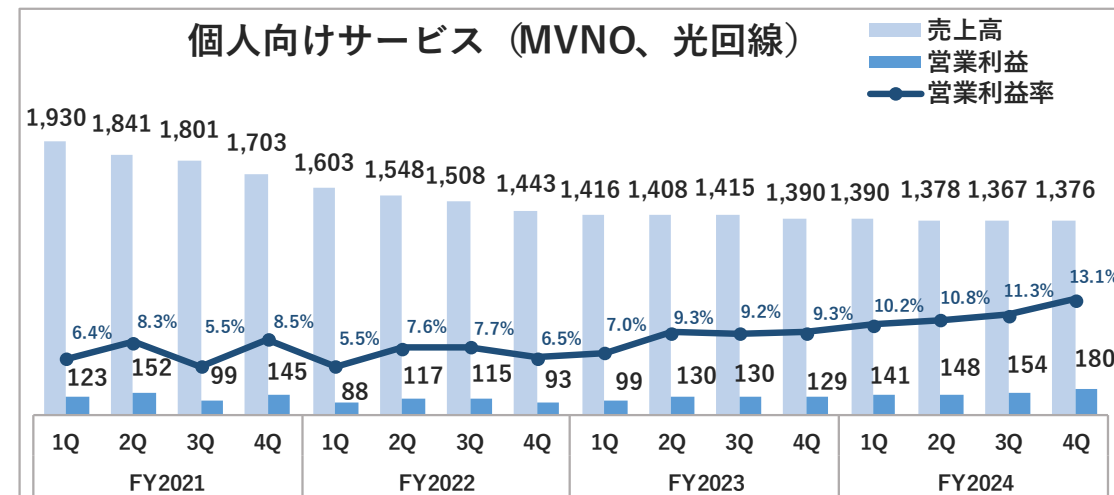
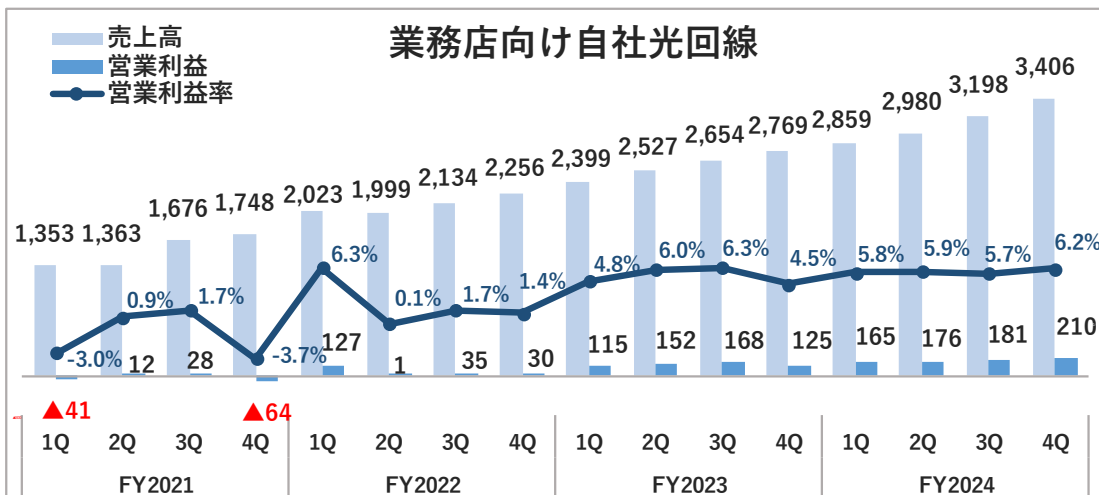
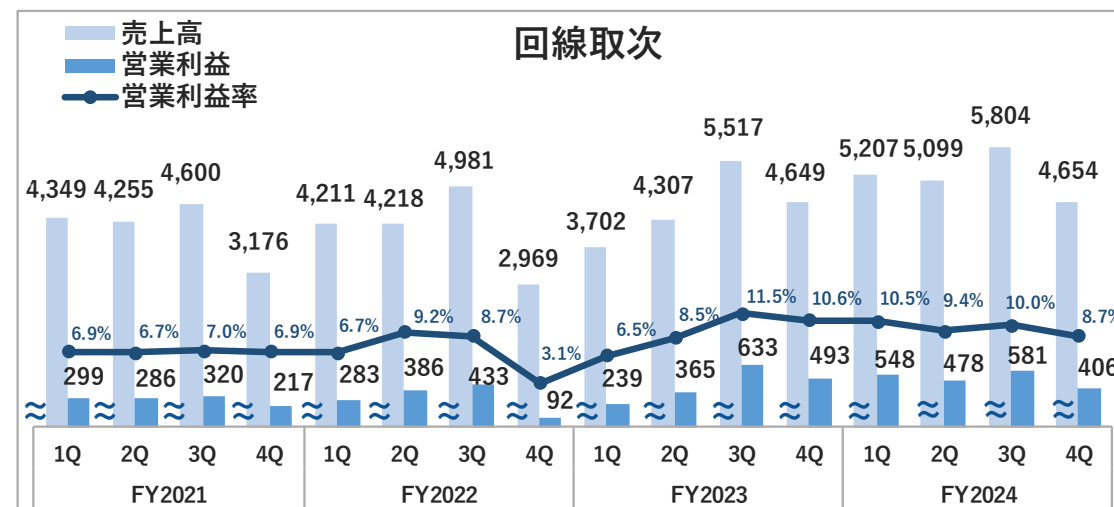
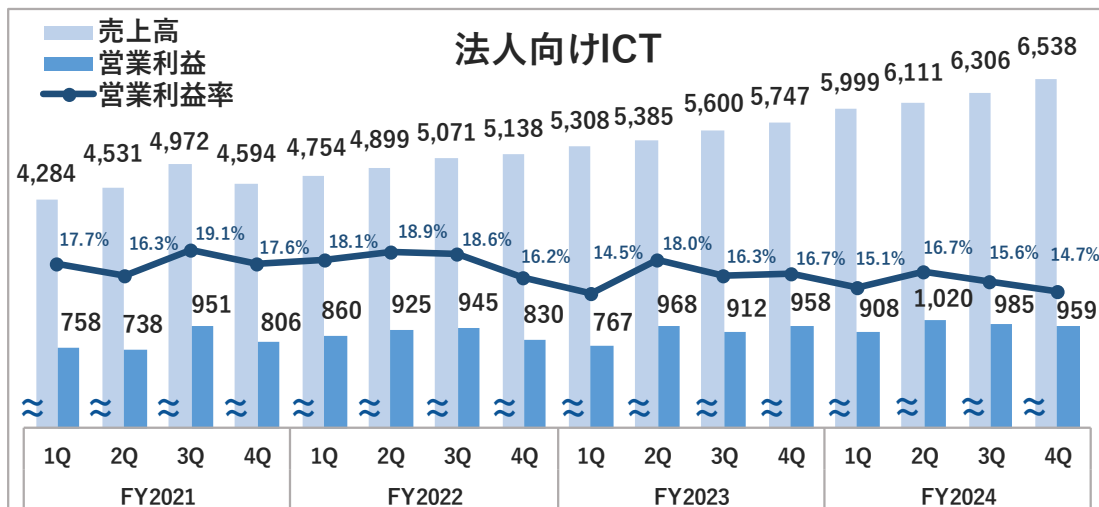


※FY2024/08より連結子会社の(株)TACTをコンテンツ配信から通信事業へセグメント変更しておりますが、影響が軽微なため過去業績数値の遡及修正はしていません。

通信事業（サービス区分別損益）

(百万円)

※FY2024/08よりTACTをコンテンツ配信から回線取次へセグメント変更



業務用システム事業（業績推移）

- YoYは新紙幣発行に伴う自動精算機の入替需要および粗利率改善で大幅な増収増益
- QoQは6月の診療報酬改定を起因とした医療機関向け機器販売が堅調に推移、四半期期間における過去最高売上高／営業利益を更新

(百万円)

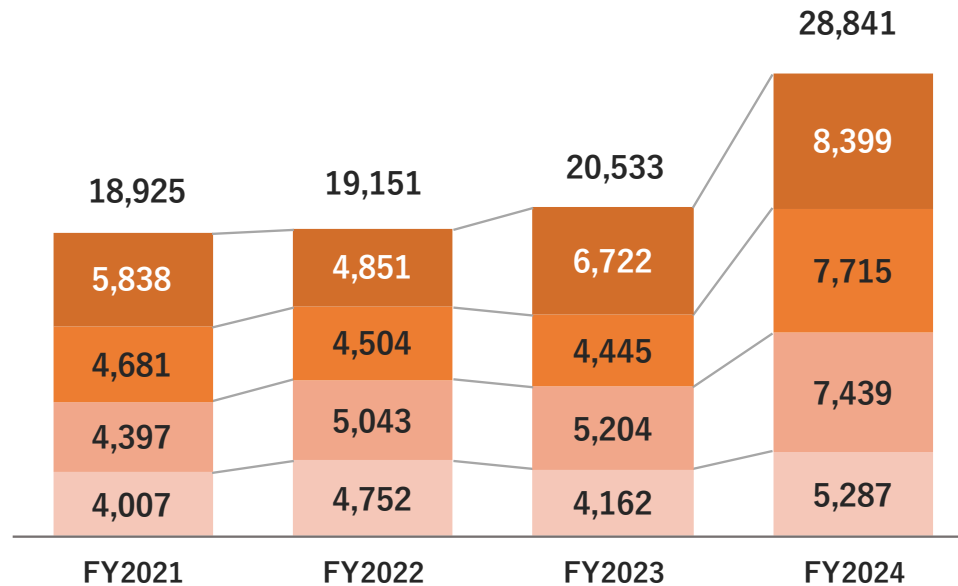
売上高

YoY +40% QoQ +9%

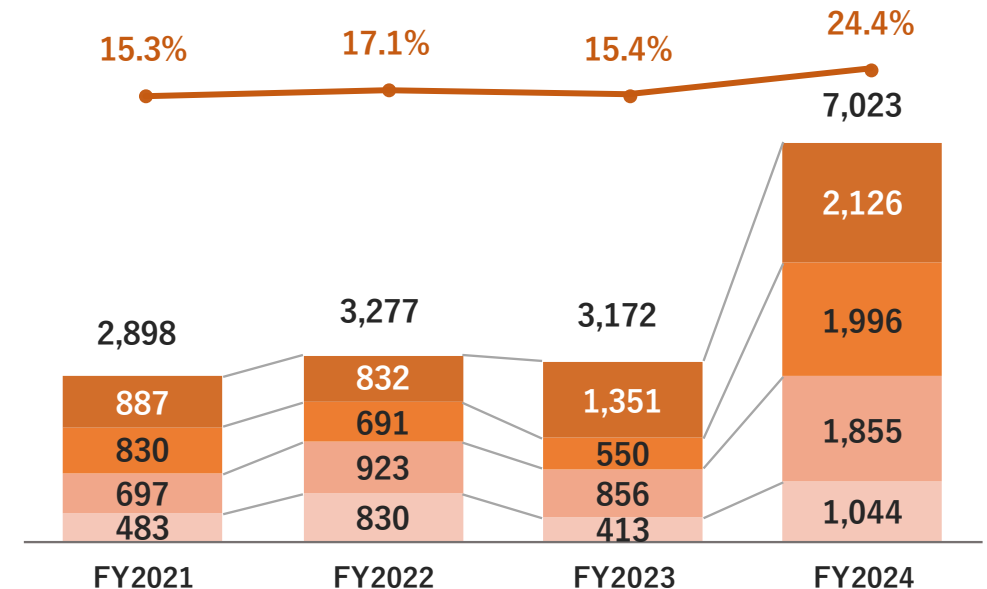
営業利益/率

YoY +121% QoQ +7%

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q



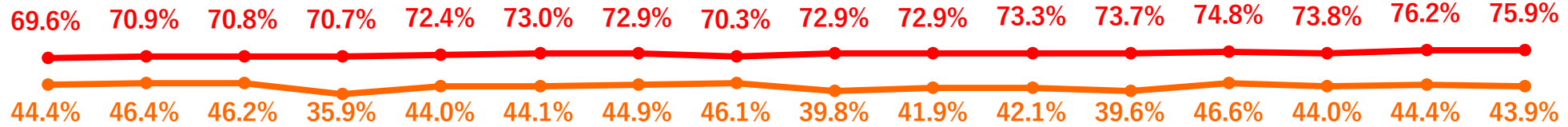
■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q ● 営業利益率（累計）



業務用システム事業（フロー/リカーリング）

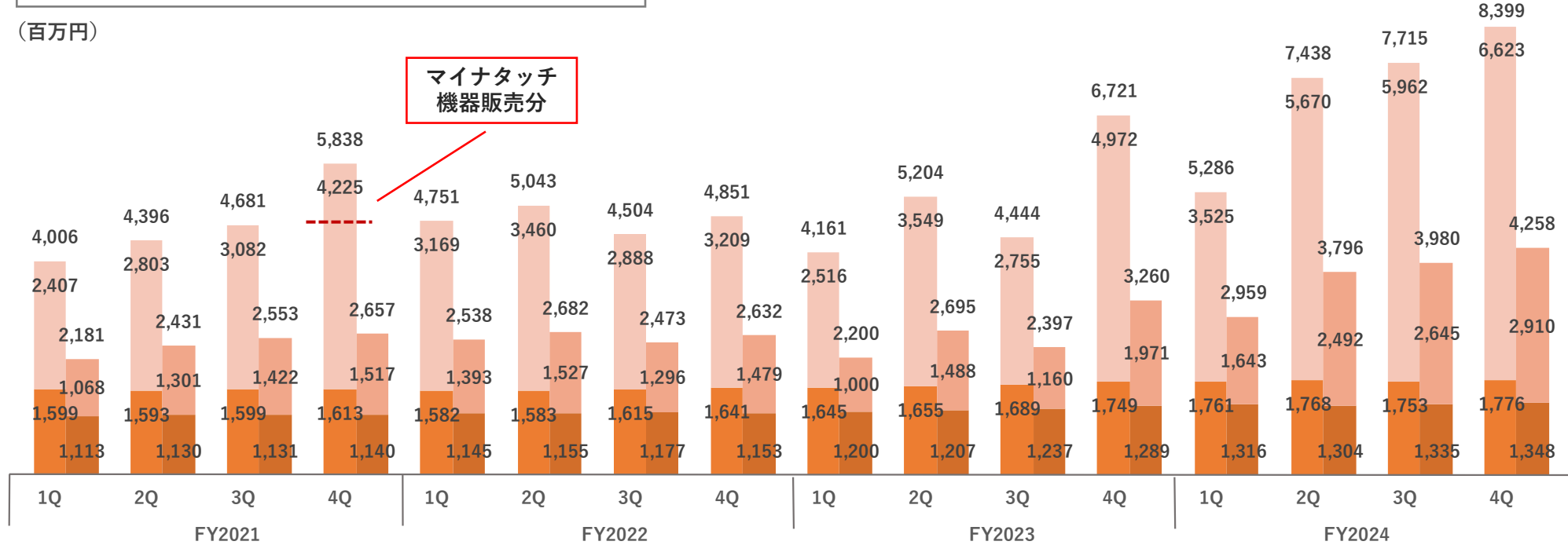
● リカーリング粗利率 ● フロー粗利率

※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等、継続的な収益
 ※フロー：自動精算機の機器販売等、ワンショット型の収益



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

(百万円)



YoY
(3ヶ月)

フロー
売上高
+33%

リカーリング
売上高
+2%

リカーリング
粗利
+5%

エネルギー事業（業績推移）

- YoYの売上高は市場取引価格下落に連動して10%増に留まるも、利益はU-POWERの顧客増およびUSENでんきの収益性向上で大幅増益
- QoQは消費電力増加（季節性）と顧客純増により増収も、容量拠出金の負担等により減益

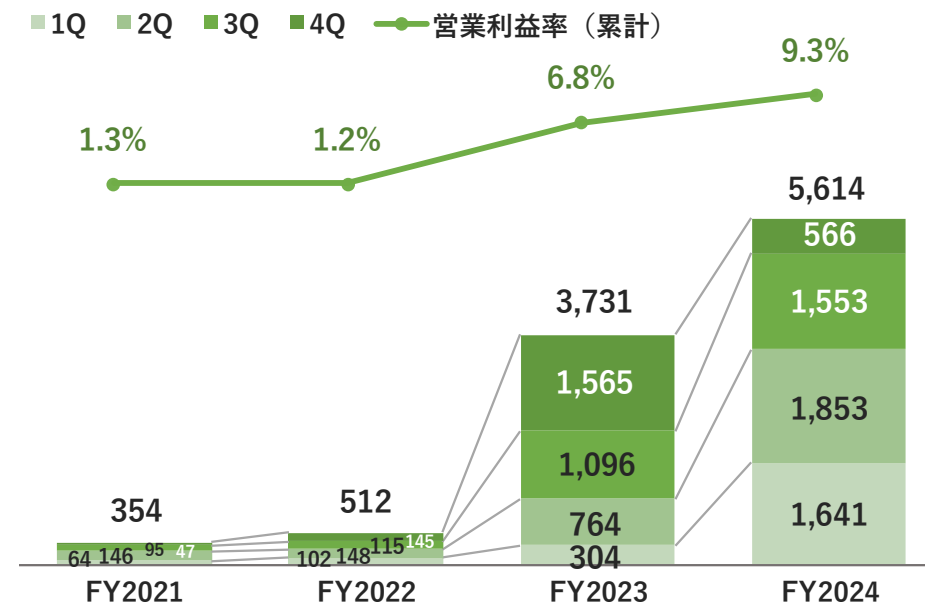
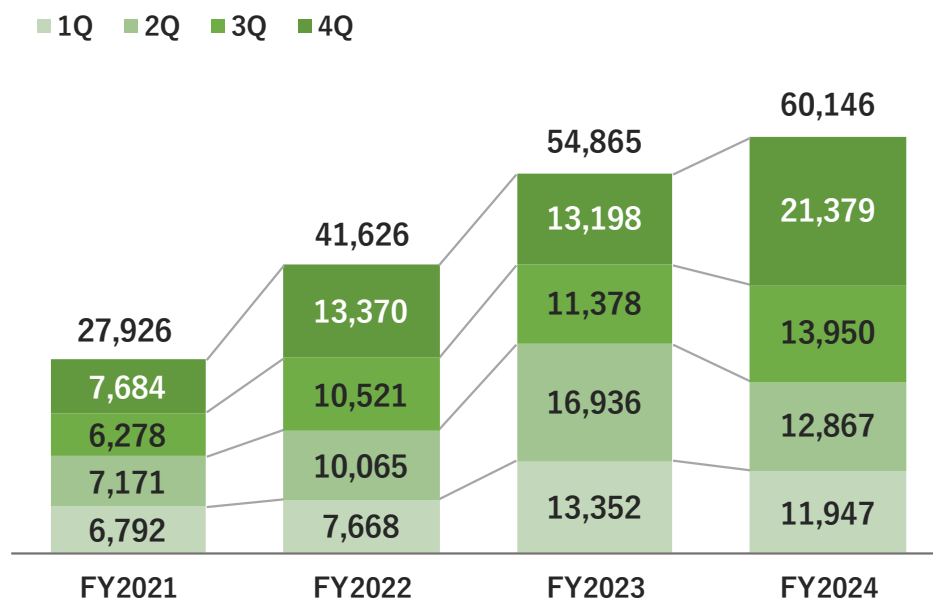
(百万円)

売上高

YoY +10% QoQ +53%

営業利益/率

YoY +50% QoQ ▲64%

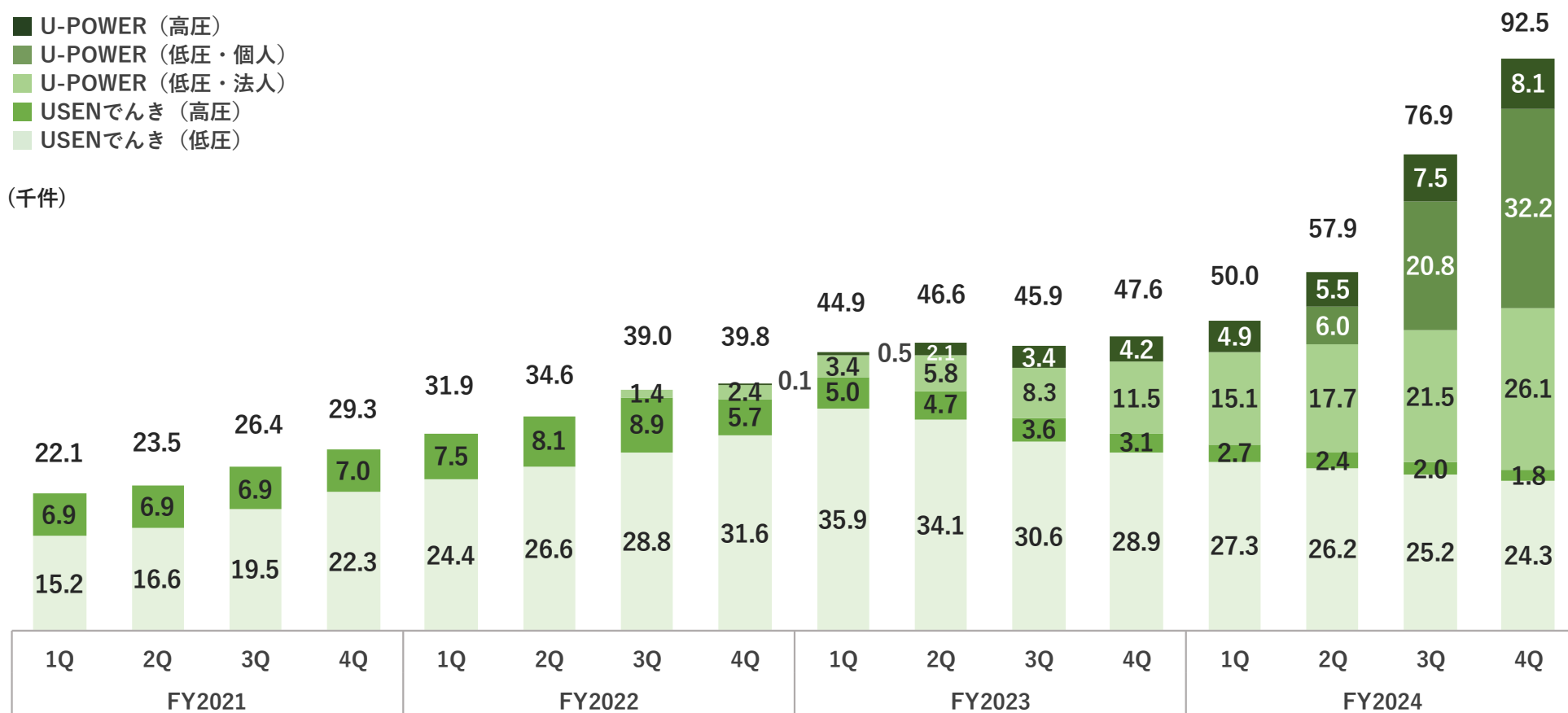


エネルギー事業（契約件数）

- U-POWERは高圧・低圧とも堅調に契約件数を積み上げ
- USENでんきの純減数も逡減傾向で推移

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

(千件)

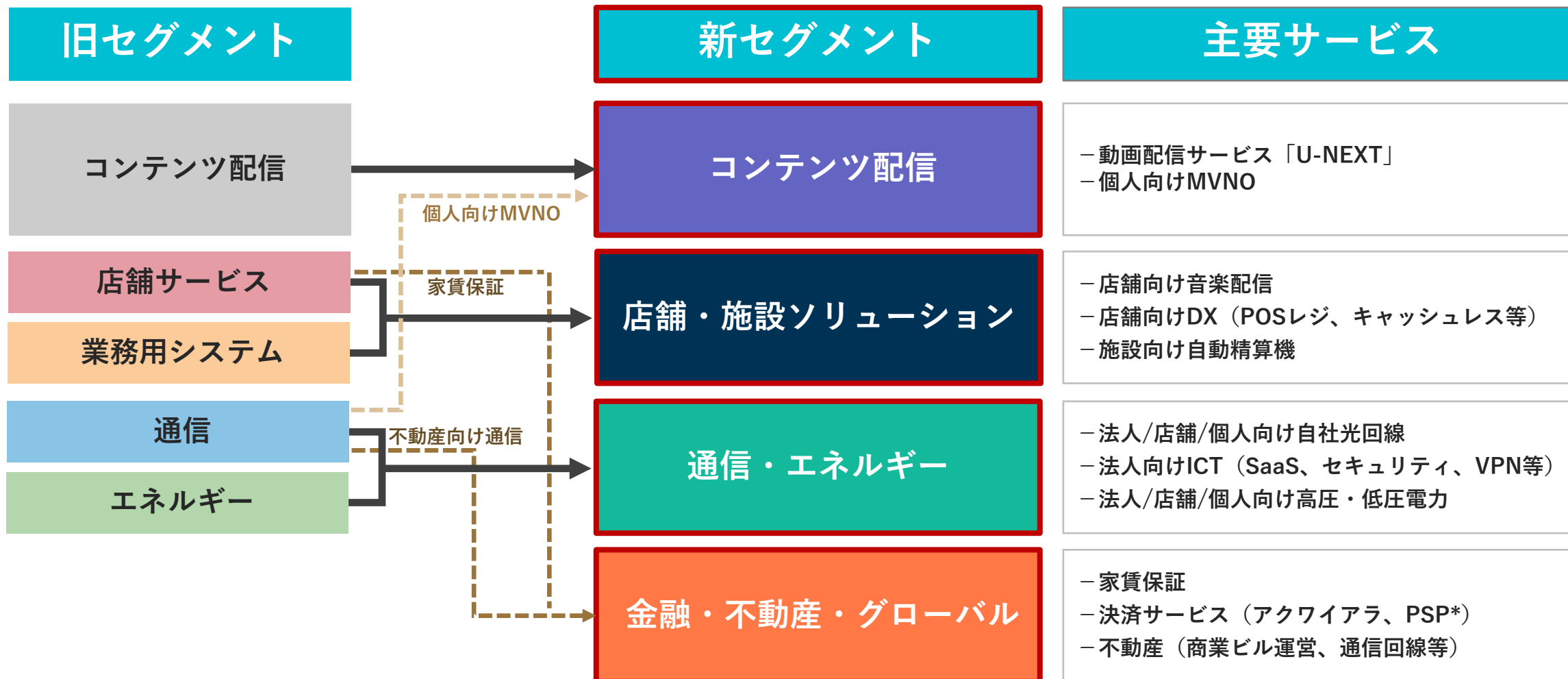


YoY
 +44.9千件
 (+94%)

QoQ
 +15.6千件
 (+20%)

3. 2025年8月期以降の開示セグメント変更

開示セグメント変更の概要



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

新セグメントプロフォーマ業績

(百万円)		旧セグメント (※1)			新セグメントプロフォーマ (※2)			差異		
		FY2022	FY2023	FY2024	FY2022	FY2023	FY2024	FY2022	FY2023	FY2024
コンテンツ配信	売上高	71,432	85,150	109,124	69,518	84,115	110,134	▲1,913	▲1,035	+1,010
	営業利益	6,294	6,252	8,486	5,725	6,139	8,595	▲569	▲113	+108
店舗・施設ソリューション	売上高	77,324	83,974	98,841	76,401	82,451	96,989	▲923	▲1,522	▲1,852
	営業利益	12,326	13,004	16,989	12,055	12,647	16,809	▲270	▲356	▲180
通信・エネルギー	売上高	92,390	111,067	123,825	91,190	107,624	117,194	▲1,199	▲3,443	▲6,630
	営業利益	5,879	10,122	12,862	5,447	9,076	11,574	▲431	▲1,046	▲1,287
金融・不動産・グローバル	売上高	—	—	—	4,512	6,650	7,938	+4,512	+6,650	+7,938
	営業利益	—	—	—	1,150	1,483	1,363	+1,150	+1,483	+1,363
調整額	売上高	-3,220	-3,847	-5,037	-3,696	-4,496	-5,503	▲475	▲648	▲465
	営業利益	-7,178	-7,813	-9,227	-7,057	-7,781	-9,232	+121	+32	▲4

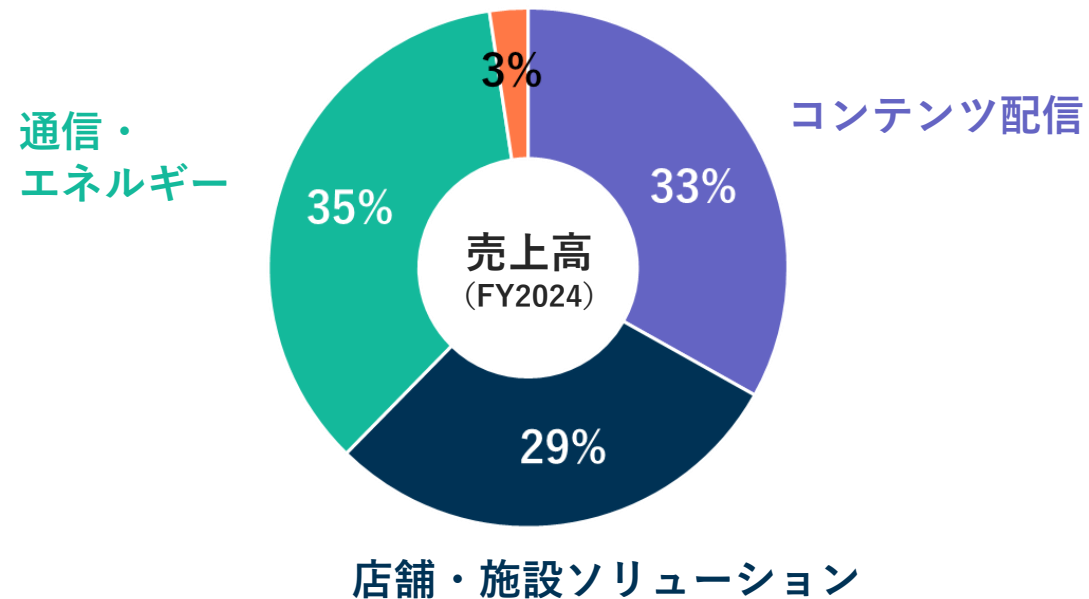
(※1) 『店舗・施設ソリューション』は現在の「店舗サービス」と「業務用システム」、『通信・エネルギー』は現在の「通信」と「エネルギー」のそれぞれ単純合算値

(※2) 新セグメントプロフォーマは監査法人によるレビュー完了前の暫定値

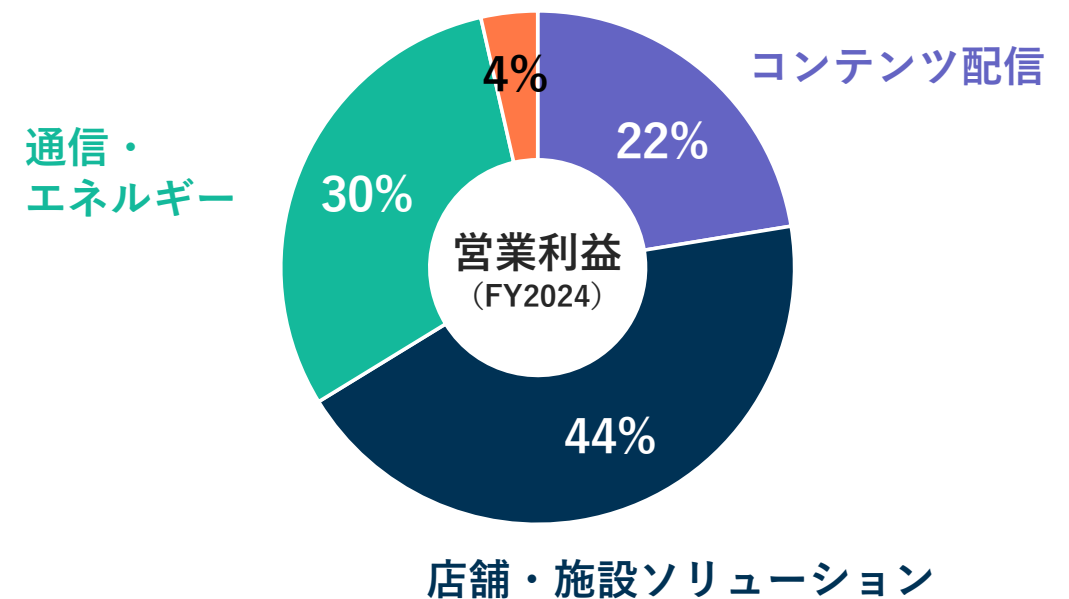
新セグメントにおける構成割合（売上高／営業利益）

育成領域である「金融・不動産・グローバル」を除く3事業がバランスよく構成

金融・不動産・グローバル



金融・不動産・グローバル



※FY2024の新セグメントプロフォーマ（連結調整は未考慮）

2025年8月期第1四半期以降の開示内容（予定）

セグメント	現状	FY2025以降（変更箇所赤字） ※今後変更の可能性あり
コンテンツ配信	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 売上高、営業利益 ✓ 課金ユーザー ✓ 広告販促費 ✓ ARR 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 変更なし（売上高、営業利益は新セグメントベースのプロフォーマで遡及修正）
店舗・施設ソリューション	<p>店舗サービス</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 売上高、営業利益 ✓ 総契約件数 ✓ POSレジ（売上高、粗利、課金件数、ARR） <p>業務用システム</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 売上高、営業利益 ✓ 売上高、粗利（フロー／リカーリング別） 	<p>セグメント全体</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 売上高、営業利益（過去分をプロフォーマで遡及修正） <p>店舗ソリューション</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 総契約件数 ✓ 主力3商材（POSレジ＋カメラ＋キャッシュレス）の契約件数、ARR <p>施設ソリューション</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ ホテル向け売上高、粗利（フロー／リカーリング別） ✓ 医療機関向け売上、粗利（フロー／リカーリング別）
通信・エネルギー	<p>通信</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 売上高、営業利益 ✓ サービス区分別損益 <p>エネルギー</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 売上高、営業利益、契約件数 	<p>セグメント全体</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 売上高、営業利益（過去分をプロフォーマで遡及修正） <p>通信</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 法人向けICT（売上高、営業利益、ARR） ✓ 店舗・個人向け自社光回線（売上高、営業利益、契約件数） <p>エネルギー</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 売上高、営業利益、契約件数
金融・不動産・グローバル		<ul style="list-style-type: none"> ✓ 売上高、営業利益 ✓ 主要商材契約件数（不動産向けWi-Fi、家賃保証、少額短期保険） ✓ 中小企業・店舗向け金融取引残高（リース、割賦、レンディング） ✓ キャッシュレス決済GMV ※M&Aクロージングによる連結会計取込後

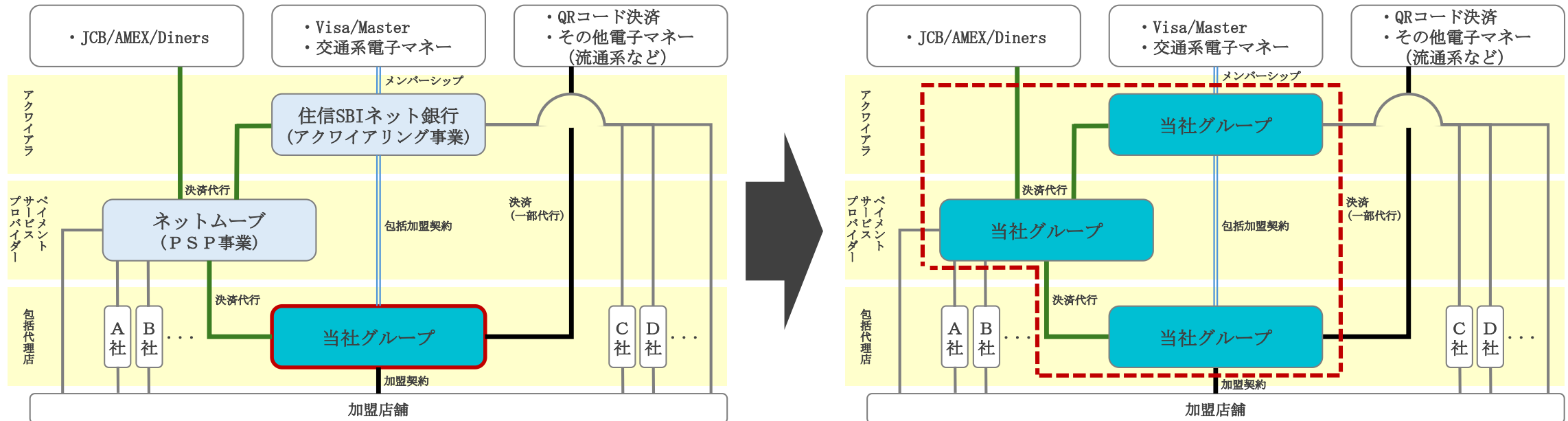
（※）新セグメントベースでの開示はFY2022/08以降の四半期推移を予定

4. 直近の主なコーポレートアクション

トピックス：キャッシュレス事業に係るM&Aについて ※後発事象

- 取得目的は、成長市場であり当社顧客基盤とシナジー創出できるキャッシュレス決済サービスの強化（一方、現時点において競争環境の激しい電子マネー／QRコード決済等のスキームホルダーへの参入は構想外）
- 取得事業が保有する当社グループ外の顧客基盤に対するクロスセルも推進
- 許認可取得の関係で12月にPSP事業(※)、2025年2月にアクワイアリング事業と2段階の取得を予定

本件スキーム



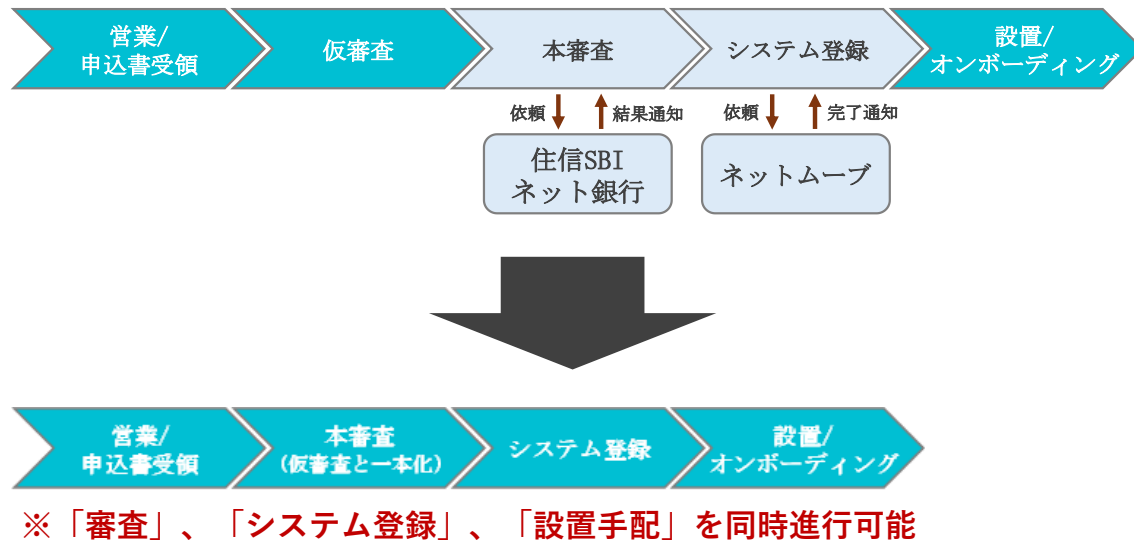
(※)PSP事業・・・ペイメントサービスプロバイダー事業

トピックス：キャッシュレス事業に係るM&Aについて ※後発事象

- 両事業を垂直統合することでサービス提供開始までのリードタイムの大幅短縮を実現
- より上流からビジネスを展開することで収益規模が拡大
- 将来的に来店前の事前決済を含む非対面決済領域へのサービス拡大も検討

サービス導入プロセス

- ✓ 審査/システム登録/導入を一気通貫対応へ
- ✓ 最短受注日当日の提供開始で利便性向上を目指す



収益影響

- ✓ キャッシュレス事業の収益規模が拡大

	本件実行前	本件実行後
売上高	包括代理店手数料 (対アクワイアラ)	—
	—	アクワイアリング手数料 (対加盟店舗)
	—	決済代行手数料 (対グループ外顧客)
原価	決済代行手数料 (対ネットムーブ)	—
	決済代行手数料 (対ネットムーブ以外)	決済代行手数料 (対ネットムーブ以外)
	端末費用	端末費用
	—	国際ブランド手数料
販管費	顧客獲得/管理費用	顧客獲得/管理費用
	—	アクワイアリングサービス運営費用
	—	決済代行サービス運営費用
事業利益	事業利益	事業利益

コンテンツ配信事業（トピックス） ※後発事象

ワーナー・ブラザーズ・ディスカバリーと新たな独占パートナー契約を締結



日本作品をMaxを通じて全世界へ配信

- U-NEXTはこれまで国内配信のみだったが、
今後は**調達コンテンツを「Max」を通じて全世界配信も可能に**
- 世界発信をフックに**U-NEXTサービスの更なるバリューアップ、日本のコンテンツホルダーとの強固な関係構築を実現**

「Max」の作品をU-NEXTで独占配信

- 2,500作品、16,000エピソード以上に及ぶライブラリを独占配信
- HBOとMaxのオリジナル映画・ドラマ全作品を本国アメリカと同時に独占配信
- U-NEXTで『ハリー・ポッター』全シリーズが見放題配信に切替

動画配信サービス「Max」とは

- 世界で1億人超の会員を有するWBDの動画配信サービス
- 北米や南米に続いて直近ヨーロッパでサービスを開始、
現在65の国と地域で展開

関連リリース：

<https://www.unext.co.jp/ja/press-room/max-coming-to-unext-2024-09-19>

トピックス：株式分割について ※後発事象

- ✓ 期末日時点の当社株価が東証の示す望ましい投資単位*を超過、本件実行により投資家層の拡大を促進
- ✓ U-NEXT株主優待制度に関しては、基準となる株式数・提供内容などに変更なし



2024年12月1日を効力発生日として、1：3の割合で分割

	分割前 (～2024年11月30日)	分割後 (2024年12月1日～)
割合	1	3
発行済株式 総数	60,125,111株	180,375,333株
1株当たり 配当金	42円	14円
配当性向	15.1%	15.1%

関連リリース：「株式分割及び株式分割に伴う定款の一部変更に関するお知らせ」

*東証では、個人投資家が投資しやすい環境を整備すべく、望ましい投資単位として50万円未満という水準を明示。

東証HP「投資単位の引下げ / 株式分割の仕組み・効果」より (<https://www.jpx.co.jp/equities/listing/company-split/#:~:text=%E6%9D%B1%E8%A8%BC%E3%81%AF%E3%80%812022>)

5. 2025年8月期 業績予想

2025年8月期 連結業績予想

売上高で10%、各段階利益において1桁後半の増収増益を見込む

(百万円)	FY2024 実績	FY2025 予想	増減額	増減率
売上高	326,754	360,000	+33,246	+10%
営業利益	29,110	31,000	+1,890	+6%
営業利益率 (%)	8.9%	8.6%	▲0.3pt	-
経常利益	28,321	30,000	+1,679	+6%
親会社株主に帰属する当期純利益	15,357	16,700	+1,343	+9%
親会社株主に帰属する当期純利益 [のれん調整後]	18,503	19,850	+1,347	+7%
1株当たり連結当期純利益 (円)	255.44	92.58	-	-
1株当たり連結当期純利益 [のれん調整後] (円)	307.77	110.05	-	-
EBITDA	39,541	42,500	+2,959	+7%
EBITDAマージン	12.1%	11.8%	▲0.3pt	-
EBITDA-CAPEX (投融資、コンテンツ前払含む)	13,371	10,300	▲3,071	▲23%

※FY2025の1株当たり連結当期純利益は2024年12月1日を予定している株式分割が期首で効力発生したと仮定した場合のプロフォーマ

2025年8月期 セグメント別業績予想

(百万円)		FY2024 実績	FY2025 予想	増減額	増減率
コンテンツ配信	売上高	110,134	122,100	+11,966	+11%
	営業利益	8,595	9,800	+1,205	+14%
	営業利益率	7.8%	8.0%	+0.2pt	-
店舗・施設ソリューション	売上高	96,989	93,100	▲3,889	▲4%
	営業利益	16,809	14,700	▲2,109	▲13%
	営業利益率	17.3%	15.8%	▲1.5pt	-
通信・エネルギー	売上高	117,194	142,100	+24,906	+21%
	営業利益	11,574	13,600	+2,026	+18%
	営業利益率	9.9%	9.6%	▲0.3pt	-
金融・不動産・グローバル	売上高	7,938	8,700	+762	+10%
	営業利益	1,363	1,400	+37	+3%
	営業利益率	17.2%	16.1%	▲1.1pt	-
調整額	売上高	-5,503	-6,000	▲497	▲9%
	営業利益	-9,232	-8,500	+732	+8%

※ 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

※ FY2024実績に関しては監査法人レビュー完了前の暫定値

2025年8月期 業績予想のポイント

コンテンツ配信	<ul style="list-style-type: none">● ユーザーの年間純増数は+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

2025年8月期 配当予想

株主還元方針

企業価値向上による還元を目的に事業C/Fは成長投資へ優先配分

キャピタルゲイン

成長投資に伴う収益力
拡大で、長期的な企業
価値向上を目指す



インカムゲイン

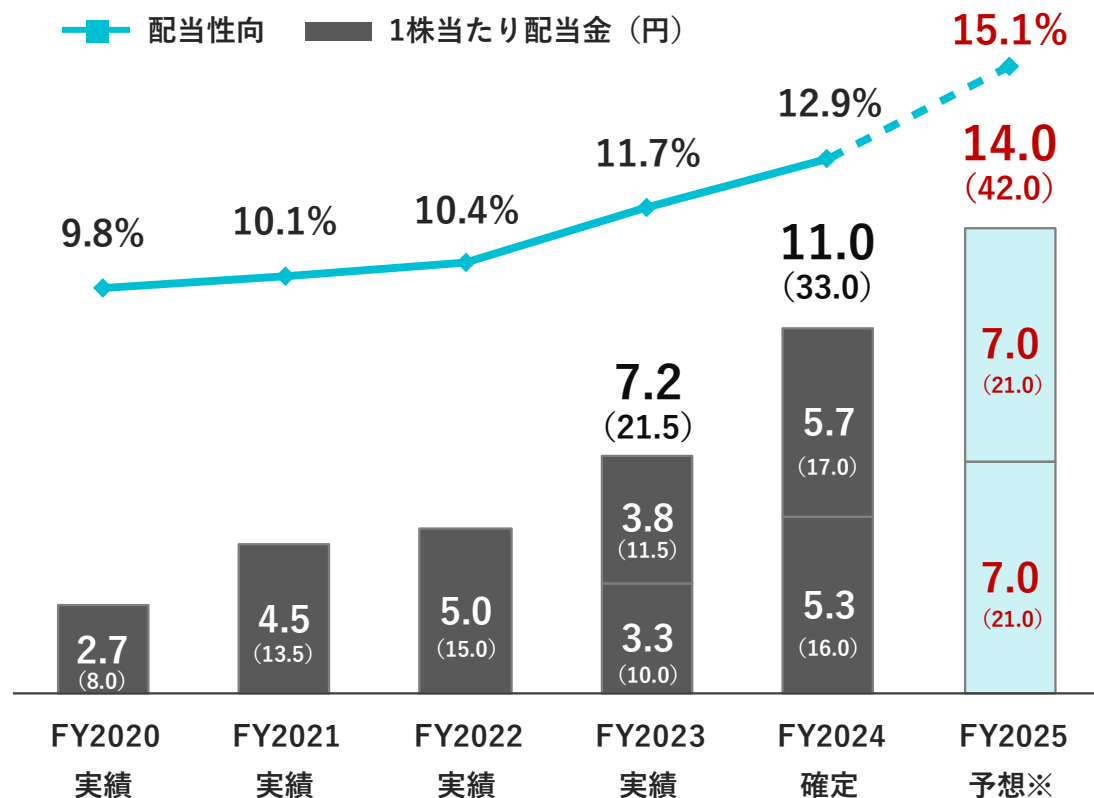
配当性向10%~30%の
レンジで継続的な増配
を実現

FY2024およびFY2025配当

- FY2024 通期配当
 - ✓ 1株当たり33.0円（従来予想比+1.0円）
 - ✓ 配当性向 12.9%
- FY2025 通期配当予想
 - ✓ 1株当たり14.0円（※）
 - ✓ 配当性向 15.1%（前期比+2.2pt）

（※）2024年12月1日を予定している普通株式1株⇒3株の
株式分割の効力が発生した前提での金額。
現在の発行済み株式数ベースでは「42.0円」となる。

配当金推移



※ 1株当たり配当金は2024年12月1日を予定している
普通株式1株⇒3株の株式分割考慮後（カッコ内は分割考慮前）
※ FY2023以降は棒グラフの下が中間配当、上が期末配当

6. APPENDIX

トピックス：発行体格付の引き上げについて

R&I（格付投資情報センター）による当社発行体格付が「A－」へ引き上げ

当社発行体格付の推移

取得/見直し時期	格付	格付の方向性
2021年7月	B B B +	安定的
2023年8月	B B B +	ポジティブ
2024年7月（今回）	A－	安定的

R&Iによる評価コメント（一部抜粋）

- 店舗サービス事業や通信事業をはじめとした法人向けサービスが収益貢献するとともにコンテンツ配信事業の拡充が進んでおり、**収益基盤が強化**されている。
- 着実に収益を稼ぐ法人向けサービスとコンテンツ配信事業の拡充で、**今後も格付に見合う収益力を維持**できる。
- 課題のあった**資本負債構成**は、2023年6月にU-NEXTがTBSホールディングスに対して第三者割当増資を実行したことで**大幅に改善**した。**堅調な業績を背景に利益による自己資本の蓄積が進む**だろう。

■格付の詳細（R&Iのwebサイト）

https://www.r-i.co.jp/news_release_cfp/2024/07/news_release_cfp_20240724_22157_jpn.pdf

事業セグメント概要

	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

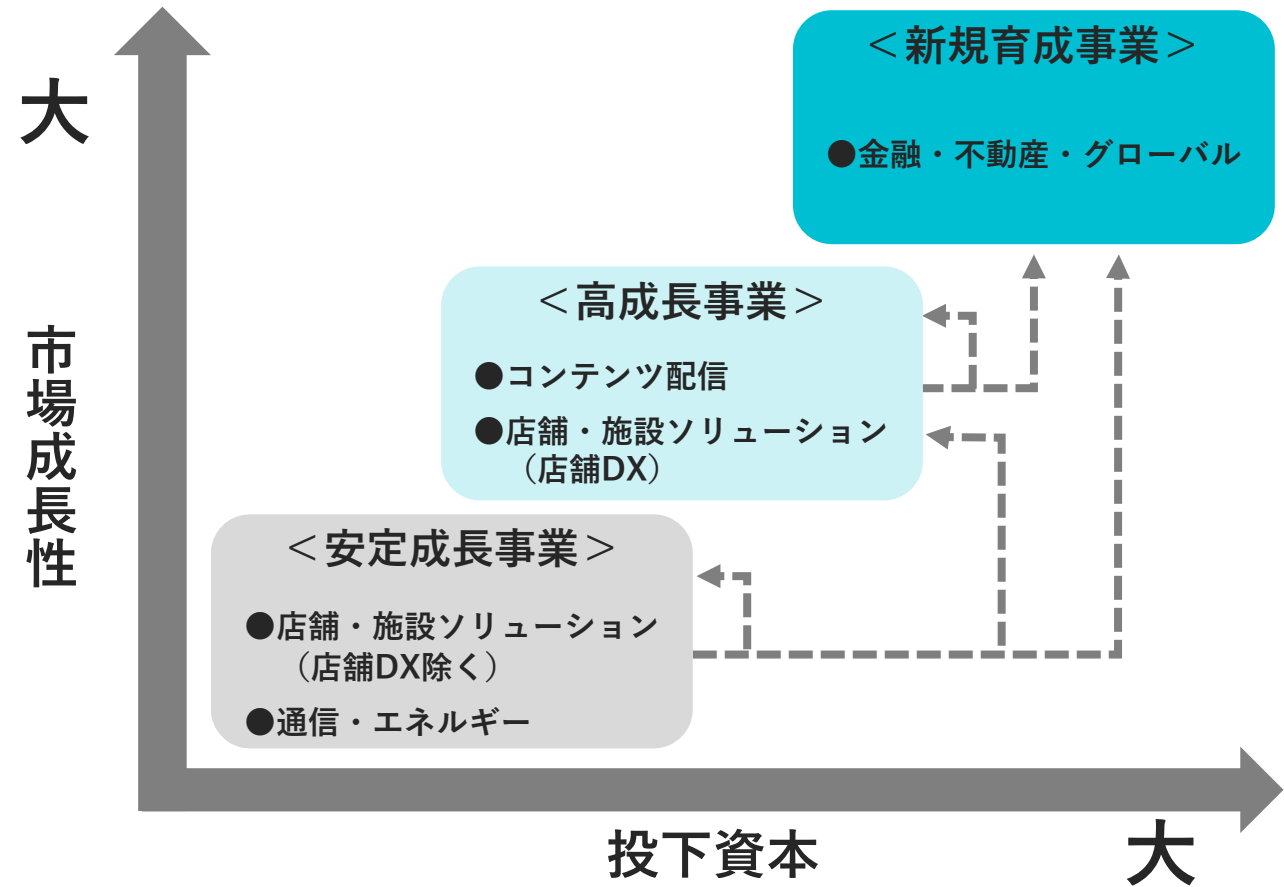
(※1) GEM Partners 動画配信 (VOD) 市場5年間予測レポート

(※2) 2024年9月GEM Partners調べ

ポートフォリオマネジメント

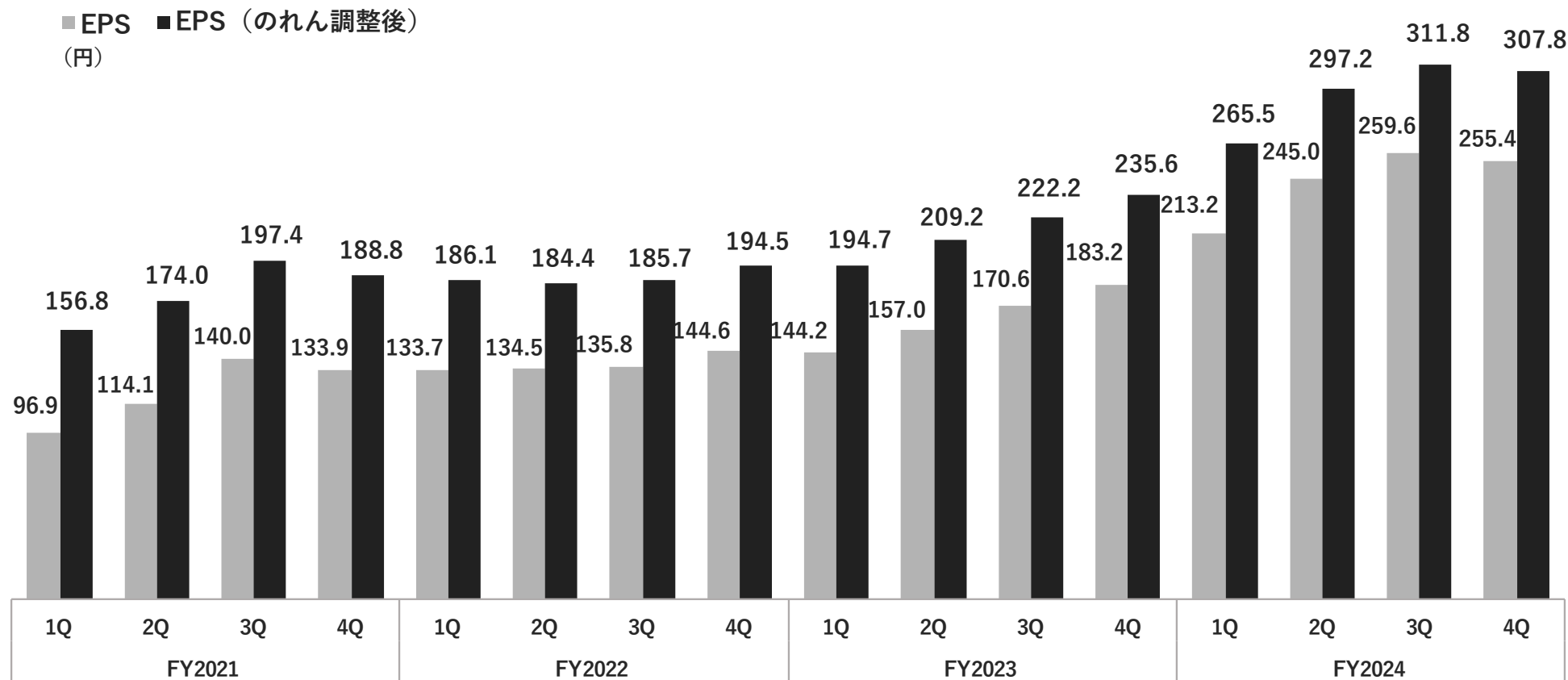
安定的な事業創出資金を「高成長事業」と「新規育成事業」へ積極投資、持続的成長を実現

【開示セグメント】



EPS推移（LTMベース）

当期利益と連動しYoYで大幅成長



調整後EPS

YoY +72円
(3ヶ月)
QoQ ▲4円

EPS

YoY +72円
(3ヶ月)
QoQ ▲4円

※LTM：Last Twelve Month（直近12ヶ月）

連結貸借対照表（前期末対比）

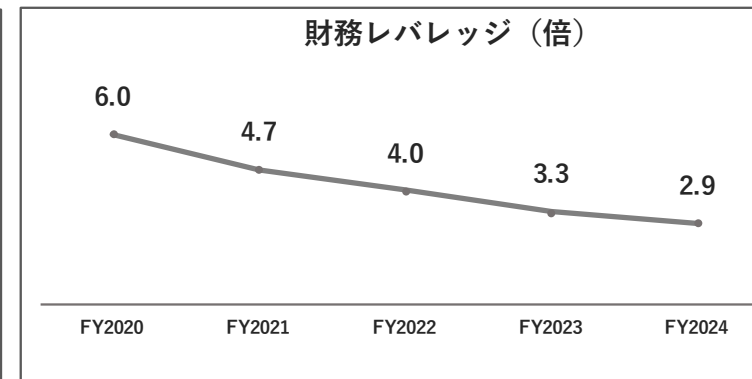
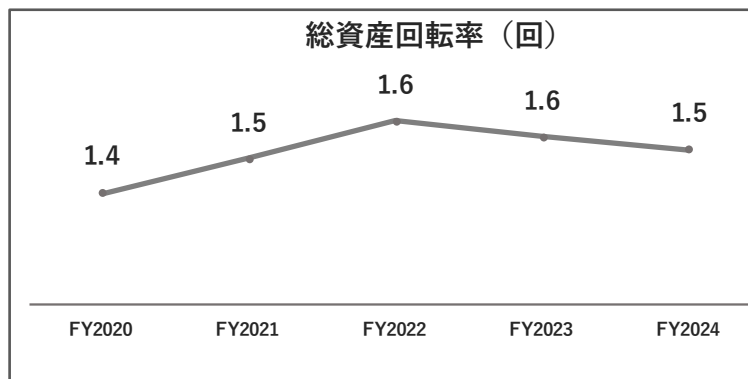
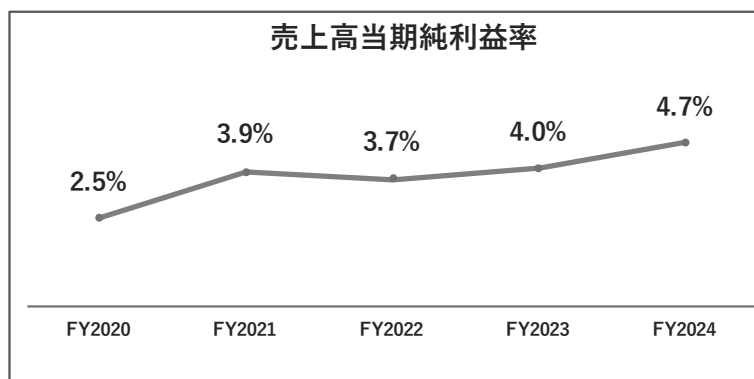
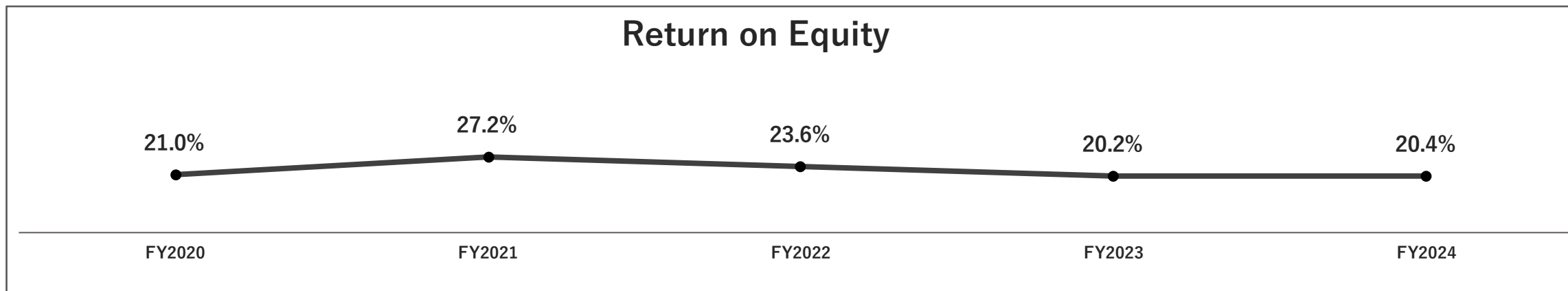
- 流動資産：前払費用の増加は主にコンテンツ調達投資
- 固定資産：商業ビル運営事業を行うUSEN REALTYでの物件取得により有形固定資産が増加も、のれん償却により全体では減少
- 負債：流動負債その他は主に未払法人税の増加
- 純資産：着実な当期純利益の計上により株主資本を積み上げ（配当支払いにより一部相殺）

（百万円）	FY2023期末	FY2024期末	増減
（資産の部）			
流動資産	121,225	150,218	+28,993
現金及び預金	52,132	52,738	+606
売掛債権	31,989	41,246	+9,258
たな卸資産	9,708	11,302	+1,594
前払費用	24,364	40,694	+16,330
その他	3,030	4,236	+1,206
固定資産	79,298	78,743	▲555
有形固定資産	18,419	21,056	+2,637
無形固定資産	48,675	47,194	▲1,480
のれん	42,591	39,490	▲3,101
その他	6,083	7,704	+1,621
投資その他の資産	12,204	10,491	▲1,712
資産合計	200,524	228,962	+28,438

（百万円）	FY2023期末	FY2024期末	増減
（負債の部）			
流動負債	55,527	71,529	+16,001
仕入債務	26,466	33,686	+7,220
短期借入金	-	-	-
1年以内返済予定の長期借入金	3,000	3,066	+66
その他	26,060	34,776	+8,716
固定負債	67,289	65,399	▲1,890
社債	10,000	10,000	-
長期借入金	50,970	49,822	▲1,148
その他	6,319	5,576	▲742
負債合計	122,817	136,928	+14,111
（純資産の部）			
株主資本	68,020	81,729	+13,709
資本金	97	99	+2
資本剰余金	29,784	29,786	+2
利益剰余金	38,138	51,843	+13,705
自己株式	-0	-0	▲0
その他包括利益累計額	431	138	▲293
非支配株主持分	9,255	10,166	+910
純資産合計	77,707	92,033	+14,326
負債純資産合計	200,524	228,962	+28,438

経営財務指標 (ROE ※LTMベース)

YoY同水準も、財務レバレッジ低下(安全性向上)と収益性改善で構造強化が進む



※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

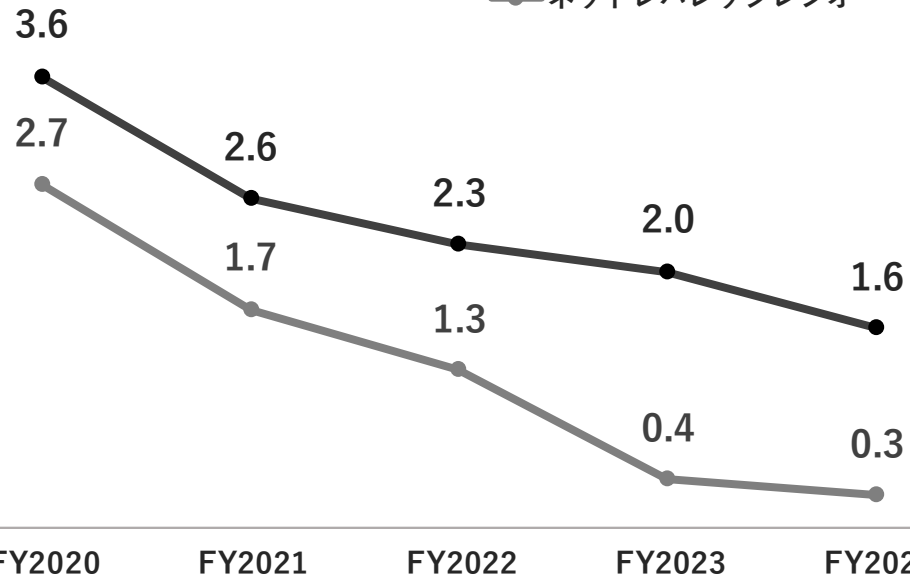
経営財務指標（レバレッジレシオ、D/Eレシオ）

EBITDA及び株主資本の増加でレバレッジレシオ、D/Eレシオともに減少傾向

レバレッジレシオ（LTMベース）

(倍)

● グロスレバレッジレシオ
● ネットレバレッジレシオ



※LTM：Last Twelve Month（直近12ヶ月）

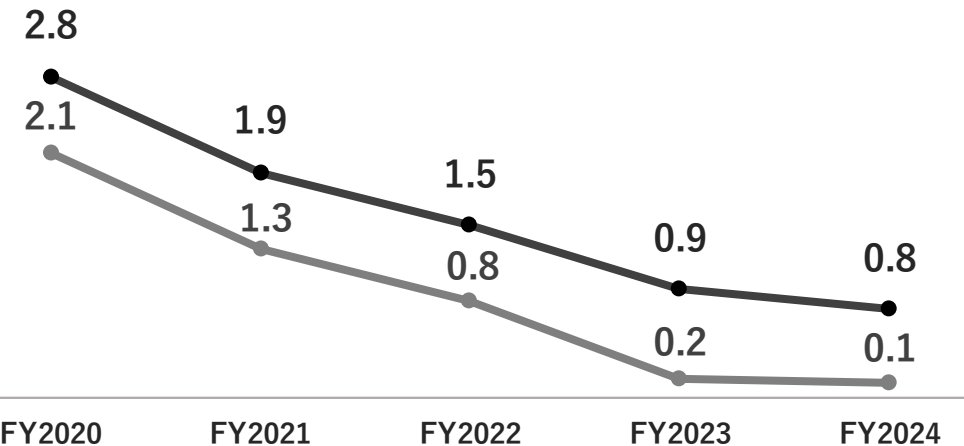
※グロスレバレッジレシオ：有利子負債 ÷ EBITDA

※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
● ネットD/Eレシオ



※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

(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)	11.5%	9.3%	5.8%	5.8%	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	1.52	1.23	0.89	0.89	52週/104週/36ヶ月/60ヶ月で信頼区間95%にて算出
WACC	⑫ = ⑧ × ⑬ + ⑭ × ⑮	5.2%	5.2%	3.7%	3.7%	株主資本比率が増加基調 (財務基盤良化)
株主資本コスト		11.5%	9.3%	5.8%	5.8%	
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	12.1%	10.9%	14.7%	13.0%	
EVAスプレッド	④ - ⑫	6.0%	6.8%	9.7%	9.0%	

中期経営計画の進捗（連結経営指標）

(億円)	FY2025計画 (ベース&アップサイド)		FY2024 実績	FY2025	
	目標	CAGR (FY2021対比)		予想	CAGR (FY2021対比)
売上高	2,740~2,860	+7%~8%	3,268	3,600	+15%
営業利益	220~250	+9%~13%	291	310	+19%
営業利益率	8.0%~8.7%	-	8.9%	8.6%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	120~135	+11%~14%	154	167	+20%
親会社株主に帰属する当期純利益 (のれん調整後)	150~165	+7%~10%	185	199	+15%
EBITDA	330~360	+8%~10%	395	425	+15%
EBITDA-CAPEX (投融资、コンテンツ前払い含む)	165~195	+5%~9%	134	103	▲7%
配当性向	10%~30%	-	12.9%	15.1%	-

中期経営計画の進捗（セグメント）

(億円)	FY2025計画 (ベース&アップサイド)		FY2024		
	目標	CAGR (FY2021対比)	実績	CAGR (FY2021対比)	
コンテンツ配信事業	売上高	810~850	+8%~9%	1,091	+22%
	営業利益	82~100	+10%~15%	85	+14%
	営業利益率	10.1%~11.8%	-	7.8%	-
店舗サービス事業	売上高	705	+6%	700	+8%
	営業利益	105~110	+5%~6%	100	+5%
	営業利益率	14.9%~15.6%	-	14.2%	-
通信事業	売上高	635	+7%	637	+10%
	営業利益	68	+11%	73	+17%
	営業利益率	10.7%	-	11.4%	-
業務用システム事業	売上高	235~250	+6%~7%	288	+15%
	営業利益	40~43	+8%~10%	70	+34%
	営業利益率	17.0%~17.2%	-	24.4%	-
エネルギー事業	売上高	450~515	+13%~17%	601	+29%
	営業利益	5~15	+6%~39%	56	+124%
	営業利益率	1.1%~2.9%	-	9.3%	-
調整額	売上高	-95	-	-50	-
	営業利益	-80~-86	-	-92	-

※FY2025よりセグメント区分変更のため、上記は旧セグメントのFY2024実績までを掲載

中期経営計画の進捗(経営財務指標)

- 第三者割当増資で財務安定性が大幅に改善し自己資本比率及びD/Eレシオは中計ターゲットを達成
- 一定の追加的レバレッジ活用と収益率向上のバランスを図りながら非連続な持続的成長を目指していく経営基盤が整う

項目	FY2021 実績	FY2025 中期経営計画	FY2024 実績	備考
ROE	27.2%	20%程度	20.4%	中計目標水準を維持
うち、売上高当期純利益率	3.9%	-	4.7%	収益性向上
うち、総資産回転率	1.5回	-	1.5回	同水準維持
うち、財務レバレッジ	4.7倍	-	2.9倍	低下傾向(財務安定性向上)
自己資本比率	23.6%	30%~40%	35.8%	目標範囲内
グロスレバレッジレシオ	2.6倍	1.5倍未満	1.6倍	ほぼ目標どおり
グロスD/Eレシオ	1.9倍	1.0倍未満	0.8倍	目標を上回る

※グロスレバレッジレシオ：有利子負債 ÷ EBITDA

※グロスD/Eレシオ：有利子負債 ÷ 株主資本

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