

2019年8月期 決算短信〔日本基準〕(連結)

2019年10月10日

上場会社名 株式会社USEN-NEXT HOLDINGS 上場取引所 東
 コード番号 9418 URL https://usen-next.co.jp/
 代表者 (役職名)代表取締役社長CEO (氏名)宇野 康秀
 問合せ先責任者 (役職名)常務取締役CFO (氏名)馬淵 将平 (TEL) 03-6823-7015
 定時株主総会開催予定日 2019年11月28日 配当支払開始予定日 2019年11月29日
 有価証券報告書提出予定日 2019年11月29日
 決算補足説明資料作成の有無 : 有
 決算説明会開催の有無 : 有 (アナリスト・機関投資家向け)

(百万円未満切捨て)

1. 2019年8月期の連結業績(2018年9月1日~2019年8月31日)

(1) 連結経営成績

(%表示は対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2019年8月期	175,769	—	8,239	—	6,702	—	6,069	—
2018年8月期	107,932	—	6,006	—	5,012	—	3,169	—

(注) 包括利益 2019年8月期 6,165百万円(—%) 2018年8月期 3,237百万円(—%)

	1株当たり当期純利益	潜在株式調整後1株当たり当期純利益	自己資本当期純利益率	総資産経常利益率	売上高営業利益率
	円 銭	円 銭	%	%	%
2019年8月期	101.05	100.96	33.6	5.0	4.7
2018年8月期	52.77	52.71	23.5	4.0	5.6

(参考) 持分法投資損益 2019年8月期 25百万円 2018年8月期 19百万円

(注) 2018年8月期は、決算期変更に伴い8か月決算となっております。このため対前期増減率については記載しておりません。

(2) 連結財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率	1株当たり純資産
	百万円	百万円	%	円 銭
2019年8月期	142,250	21,170	14.9	351.71
2018年8月期	125,936	15,004	11.9	249.07

(参考) 自己資本 2019年8月期 21,124百万円 2018年8月期 14,959百万円

(3) 連結キャッシュ・フローの状況

	営業活動によるキャッシュ・フロー	投資活動によるキャッシュ・フロー	財務活動によるキャッシュ・フロー	現金及び現金同等物期末残高
	百万円	百万円	百万円	百万円
2019年8月期	19,599	△6,666	△6,082	20,559
2018年8月期	10,078	△5,486	△3,922	13,708

2. 配当の状況

	年間配当金					配当金総額(合計)	配当性向(連結)	純資産配当率(連結)
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計			
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	百万円	%	%
2018年8月期	—	0.00	—	0.00	0.00	—	—	—
2019年8月期	—	0.00	—	5.00	5.00	300	4.9	1.7
2020年8月期(予想)	—	0.00	—	8.00	8.00		14.6	

3. 2020年8月期の連結業績予想(2019年9月1日~2020年8月31日)

(%表示は、対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する当期純利益		1株当たり当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
通 期	197,000	12.1	9,000	9.2	7,700	14.9	3,300	△45.6	54.94

※ 注記事項

(1) 期中における重要な子会社の異動（連結範囲の変更を伴う特定子会社の異動）：有
新規 2社（社名）キャンシステム(株)、(株)USEN Smart Works

(2) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

- ① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更 : 無
② ①以外の会計方針の変更 : 無
③ 会計上の見積りの変更 : 無
④ 修正再表示 : 無

(3) 発行済株式数（普通株式）

① 期末発行済株式数（自己株式を含む）	2019年8月期	60,063,011株	2018年8月期	60,060,011株
② 期末自己株式数	2019年8月期	一株	2018年8月期	一株
③ 期中平均株式数	2019年8月期	60,062,180株	2018年8月期	60,057,393株

(参考) 個別業績の概要

2019年8月期の個別業績（2018年9月1日～2019年8月31日）

(1) 個別経営成績 (%表示は対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2019年8月期	7,405	—	3,428	—	1,457	—	△98	—
2018年8月期	4,443	—	1,384	—	331	—	433	—
	1株当たり 当期純利益		潜在株式調整後 1株当たり当期純利益					
	円 銭		円 銭					
2019年8月期	△1.63		△1.63					
2018年8月期	7.22		7.21					

(注) 2018年8月期は、決算期変更に伴い8か月決算となっております。このため対前期増減率については記載しておりません。

(2) 個別財政状態

	総資産		純資産		自己資本比率		1株当たり純資産	
	百万円		百万円		%	円 銭		
2019年8月期	103,329		11,672		11.3	194.34		
2018年8月期	106,412		11,778		11.1	196.11		

(参考) 自己資本 2019年8月期 11,672百万円 2018年8月期 11,778百万円

※ 決算短信は公認会計士又は監査法人の監査の対象外です

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

(将来に関する記述等についてのご注意)

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。業績予想の前提となる条件及び業績予想のご利用にあたっての注意事項等については、2ページ「1. 経営成績等の概況（1）当期の経営成績の概況」をご覧ください。

(決算補足資料の入手方法について)

2019年8月期 決算補足資料は、2019年10月10日当社ホームページに掲載する予定です。

併せて、当社は、2019年10月24日（木）に機関投資家向け説明会を開催する予定です。

○添付資料の目次

1. 経営成績等の概況	1
(1) 当期の経営成績の概況	1
(2) 当期の財政状態の概況	4
(3) 当期のキャッシュ・フローの概況	5
(4) 今後の見通し	5
(5) 利益配分に関する基本方針及び当期・次期の配当	5
(6) 事業等のリスク	6
2. 企業集団の状況	11
3. 経営方針	14
(1) 会社の経営の基本方針	14
(2) 目標とする経営指標	14
(3) 中長期的な会社の経営戦略	14
(4) 会社の対処すべき課題	14
4. 会計基準の選択に関する基本的な考え方	17
5. 連結財務諸表及び主な注記	18
(1) 連結貸借対照表	18
(2) 連結損益計算書及び連結包括利益計算書	20
連結損益計算書	20
連結包括利益計算書	21
(3) 連結株主資本等変動計算書	22
(4) 連結キャッシュ・フロー計算書	24
(5) 連結財務諸表に関する注記事項	25
(継続企業の前提に関する注記)	25
(セグメント情報等)	26
(1株当たり情報)	30
(重要な後発事象)	31

1. 経営成績等の概況

当連結会計年度における当社グループ（当社、連結子会社及び持分法適用会社）の財政状態、経営成績及びキャッシュ・フロー（以下、「経営成績等」という。）の状況の概要は次のとおりであります。

なお、当社は、前連結会計年度より決算期の末日を12月31日から8月31日に変更致しました。これに伴い、前連結会計年度は経過期間となり、8ヶ月間（2018年1月1日～2018年8月31日）の変則決算となっております。このため、前年同期との比較分析は行っておりません。

（1）当期の経営成績の概況

当社グループは、BtoB市場において主軸事業である音楽配信サービスの提供先である業務店を始め、ホテル・病院・ゴルフ場や中小オフィスといった様々な顧客が当社グループにとっての最大の資産であると考えております。

これらを最大限に活用するとともに、「店舗サービス事業」、「通信事業」、「業務用システム事業」、「コンテンツ配信事業」、「エネルギー事業」、「メディア事業」の6セグメントにおける様々な顧客ニーズ・課題をワンストップで解決するソリューション提供企業としての地位を更に確固たるものとするための取り組みに注力しております。

当連結会計年度においては、既存事業の強化を図るとともに、高成長事業と位置付ける電力を中心としたエネルギー事業への取り組みや、同じく高成長事業と位置付けるコンテンツ配信事業における映像配信サービスでは、引き続き市場規模が順調に広がりを見せていることから、一層の事業規模の拡大を図るために、サービスの拡充、新規顧客の獲得に取り組んでまいりました。

また、店舗向けIoTを始めとするサービスラインナップの充実にも積極的に取り組んでまいりました。

2019年10月1日の消費税率改定を控え業務店においては、軽減税率への対応、増税後の買い控えへの対策、ポイント還元のためのキャッシュレス決済化など様々な対策が急務となっております。

当社グループでは、それらの課題に向け、タブレットPOSレジ等の商品や省人化のための商品を取りそろえ、きめ細やかな対応によって業務店の課題解決の一助となる取り組みを行ってまいりました。業務用システム事業では、長年培った技術と知見を集大成した顔認証機能搭載の次世代型キオスクを市場投入いたしました。また、AIによる音声認識を活用した電話自動注文サービスを提供するなど、先端テクノロジーを駆使したサービスの提供にも注力してまいりました。

2018年10月1日付でキャンシステム(株)を連結子会社（2018年11月30日をみなし取得日としております。）としており、同社業績は、当連結会計年度の経営成績に含まれております。

この結果、当社グループの当連結会計年度における業績は、売上高175,769百万円、営業利益8,239百万円、経常利益6,702百万円、また、親会社株主に帰属する当期純利益につきましては、6,069百万円となりました。

当社グループの各セグメント別の売上高及び営業利益は以下のとおりであります。

<店舗サービス事業>

店舗サービス事業は、連結子会社の(株)USEN、キャンシステム(株)、(株)ユーズミュージック、(株)USENテクノサービスが運営しており、音楽配信を始めとする店舗ソリューションの提供・販売・施工、音楽著作権の管理・開発等を行っております。

店舗サービス事業は、当社グループの事業の軸であり、その安定的な収益基盤を軸に、店舗のIoT市場の開拓を積極的に進めていく方針であります。このため、特に、業務店向け市場において顧客との取引の維持拡大、新規顧客の獲得及びブランド力の向上に取り組んでまいりました。

業務店・チェーン店向けには、店舗及び商業施設向けサービスのラインナップの充実を企図し、音楽配信サービスやIoTサービスを中心に開業支援や事業環境の構築から集客・販売促進までトータルのソリューションの提供やサポートを提案してまいりました。

2019年10月1日の消費税率改定を控え、店舗においては軽減税率やキャッシュレス決済化への対応ニーズが高まりをみせており、多機能で低価格なタブレットPOSレジである「Uレジ」や決済サービス「Uペイ」への引き合いも高く、その取り込みに注力してまいりました。

また、インバウンド対策として急務である商店街、大型商業施設やビルのエントランス、公園、駅、駐車場といった公共スペースへの公衆無線LANアクセスサービスの提供、更に、日英中韓の4ヵ国語で、いつでも、さまざまな館内アナウンスを的確に伝えることが可能な「USENおもてなしキャスト」のサービス提供にも注力してまいりました。

この結果、店舗サービス事業における売上高は48,699百万円、営業利益は7,703百万円となりました。

<通信事業>

通信事業は、連結子会社の(株)USEN NETWORKS、(株)U-NEXT、(株)USEN ICT Solutions、(株)USEN Smart Works、(株)USEN-NEXT LIVING PARTNERS、(株)U-MX、(株)Next Innovation、Y.U-mobile(株)が運営しており、ブロードバンドインターネット回線の販売代理店やオフィスのICT環境構築の提案・販売、MVNOサービス「U-mobile」のほか、個人向けブロードバンドインターネット回線の提供・販売を行っております。

ブロードバンドインターネット回線の販売代理は、小規模事業者向けを中心とした新規獲得活動が引き続き堅調に推移しており、ワンショット型手数料獲得となる代理店事業から自社のサービス提供によるサービス展開に移行していくことで、ランニング売上の拡大による収益の安定化へのシフトを図っております。

また、オフィスのICT環境構築においては、「USEN GATE 02」のブランドでネットワーク関連サービスやクラウドサービス、データセンターサービス等を手掛けており、オフィスに特化して、顧客ニーズにマッチした業務環境改善を提案するとともに、オフィスのICT環境構築をワンストップで提供可能な体制作りに取り組んでおります。

2019年5月には、今後伸長が期待されるSaaS事業に一層注力するべく、(株)USEN ICT Solutionsから新会社(株)USEN Smart Worksに当該事業を承継させ、活動を開始しております。

また、(株)Next Innovationにおいて、外国人材の採用を行う企業に対し、外国人の紹介から受入企業が行う支援義務までをワンストップで提供する外国人材採用支援サービス「Stay Worker」の提供を開始しております。

この結果、通信事業における売上高は40,027百万円、営業利益は2,643百万円となりました。

<業務用システム事業>

業務用システム事業は、連結子会社の㈱アルメックスが運営しており、ホテル・病院・ゴルフ場等の業務管理システム及び自動精算機の開発・製造・販売を行っております。

ホテル市場においては、2020年東京オリンピックに向け今後更に増加が見込まれる訪日外国人への対応や人手不足を補完するべく、ITソリューションの導入ニーズの高まりを受けて、引き続きホテル管理システム、自動精算機等の導入のニーズが高いことから、新商品の市場投入や提案型営業の強化により顧客ニーズを捕捉し、市場浸透率の向上とシェアの拡大に継続的に取り組んでまいりました。

ホテルにおいては、台湾の店舗予約サイト『FunNow』を運営するFunNow Ltd.との業務提携、エクスペディア・グループとの戦略的提携契約を実施してまいりました。国内におきましても、楽天トラベルとの業務提携に続き、株式会社ベンチャーリパブリック、LINE株式会社が共同で運営する国内最大の総合旅行情報メディア「LINEトラベルjp」にてレジャーホテルの検索・予約が可能となっております。

また、病院においては、長年培ったテクノロジーと知見を集大成し、人工知能を使った顔認証・保険証確認機能搭載の次世代型キオスクを市場投入いたしました。次世代型キオスクの投入により新たな病院の受付・精算スタイルを提案し病院経営の向上に貢献する一方、利用者の負担軽減を目指し、スマートフォンアプリひとつで病院会計を後払いとする決済サービス「Sma-pa CHECK OUT」の導入を開始いたしております。

それらに加えて、機器を導入頂いた後の保守メンテナンスや、顧客ニーズにマッチしたきめ細かいカスタマイゼーションを大切に、効率的で安定したサービスの提供により顧客との信頼関係を強化し、事業基盤の一層の強化・安定化に引き続き注力してまいりました。

この結果、業務用システム事業における売上高は20,434百万円、営業利益は3,512百万円となりました。

<コンテンツ配信事業>

コンテンツ配信事業は、連結子会社の㈱U-NEXT、㈱U-NEXTマーケティングが運営しており、映像配信サービス「U-NEXT」の提供・販売を行っております。

映像配信サービスの市場が活性化する中、引き続きユーザーエクスペリエンスの改良、コンテンツの拡充、マーケットの開拓を進め、引き続き順調に契約者数を伸ばしております。

コンテンツの拡充においては、着実にあらゆるジャンルにおいてラインナップを拡大した結果、2019年5月の集計で見放題作品数が15カ月連続でNo.1となりました（GEM Partners株式会社調べ）。ジャンル別の作品数でも、洋画、邦画、韓流・アジアドラマ、アニメにおいて作品数No.1となっており、多様化するニーズに応えられるサービスとして進化を続けております。

デバイス戦略においては、東芝映像ソリューション株式会社から2019年6月に発売された「レグザ」の対応リモコンに、リモコンから直接起動できる「U-NEXTボタン」が搭載されるなど、視聴される方々の利便性向上にも注力してまいりました。

この結果、コンテンツ配信事業における売上高は33,667百万円、営業利益は431百万円となりました。

<エネルギー事業>

エネルギー事業は、連結子会社の㈱USENが運営しております。

エネルギー事業では、業務店の店舗や建物並びに商業施設向けサービスラインナップの一環として取り組んでおり、高圧および低圧電力を中心に販売を進めてまいりました。

当該事業については、高成長事業と位置付けており将来の主力事業としてより一層成長させるべく、専従の営業部門を設ける等、積極的な投資並びに営業活動を推進しております。

2016年9月の立上げ以来契約者数は順調に増加しており、先行投資（固定費）を回収するため、引き続き積極的な拡販体制を維持し早期の黒字化を目指しております。

また、2018年10月から「USEN GAS」の販売を開始し、東京ガスの都市ガス供給エリアにおいてサービスの供給を開始しております。

この結果、エネルギー事業における売上高は30,022百万円、営業損失は368百万円となりました。

<メディア事業>

メディア事業は、連結子会社の㈱USEN Mediaが運営しており、飲食店向け集客支援サービス「ヒトサラ」やウェディングメディア・イベントへの出展、ビューティーマーケット向けのWEBマガジン、フリーマガジンの発行等を展開しております。

「ヒトサラ」は、料理人（ヒト）と料理（サラ）にフォーカスしたグルメレストラン情報メディアであり、シェフ情報の掲載数及び、シェフがおすすめするお店情報数では国内No. 1の情報量を誇っております（※東京商工リサーチ調べ）。また、関連する書籍の出版等、競合他社との差別化によるメディア力の強化を積極的に進めております。

「ヒトサラ」では加盟店向けサポートデスク業務に、当社のグループ会社の㈱U-NEXTマーケティングのAI（人工知能）を活用した自動応答サービス「AIコンシェルジュ」を導入することにより、24時間365日、時間に関係なくお問い合わせ内容に自動応答することができ、加盟店の疑問をスピーディに解消できるようになり、AIによる自動応答と、オペレーターによる有人対応をスムーズに切り替え、「AIと人」それぞれの得意分野を活かしながら、より加盟店に寄り添った円滑な対応が可能となりました。

更に、訪日外国人向けグルメサイト「SAVOR JAPAN」を運営しており、訪日旅行者向けWEBメディア「tsunagu Japan」を運営する㈱TSUNAGUと業務提携し、積極的なメディア連携による集客の最大化を図っております。

また、echo㈱とシェアリングサービスの普及と推進に関する業務提携契約を締結し、「SAVOR JAPAN」において荷物預かりサービスが使えるレストラン50選の公開を皮切りに、店舗の空きスペースを活用した新たな収益源の確保や顧客接点を生み出す取り組みを開始しております。

この結果、メディア事業における売上高は5,256百万円、営業利益は355百万円となりました。

（2）当期の財政状態の概況

（資産）

当連結会計年度末の総資産は、前連結会計年度末に比べ16,314百万円増加し、142,250百万円となりました。

流動資産は、前連結会計年度末に比べて11,284百万円増加し、48,632百万円となりました。

固定資産は、有形固定資産が499百万円増加したこと、キャンシステム㈱の子会社化等により、のれんが6,312百万円増加したこと、投資その他の資産が2,092百万円減少したこと等により、前連結会計年度末に比べて5,030百万円増加し、93,618百万円となりました。

（負債）

流動負債は、前連結会計年度末に比べ11,196百万円増加し47,062百万円となりました。

固定負債は、その他が3,909百万円増加したこと、長期借入金5,596百万円減少したこと等により、前連結会計年度末に比べて1,047百万円減少し、74,017百万円となりました。

（純資産）

純資産は、利益剰余金が6,069百万円増加したこと等により、前連結会計年度末に比べて6,166百万円増加し、21,170百万円となりました。

(3) 当期のキャッシュ・フローの概況

当連結会計年度における現金及び現金同等物(以下「資金」という。)は、前連結会計年度末に比べて6,851百万円増加し、当連結会計年度末の資金残高は20,559百万円となりました。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

当連結会計年度において営業活動の結果得られた資金は19,599百万円となりました。これは主に、税金等調整前当期純利益を4,747百万円計上、減価償却費5,759百万円、のれん償却額3,475百万円の計上等によるものであります。

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

当連結会計年度において投資活動の結果使用した資金は6,666百万円となりました。その主な要因は、有形固定資産の取得により資金が4,168百万円減少したこと、無形固定資産の取得により資金が1,405百万円減少したこと、キャンシステム㈱の子会社化による連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得により資金が885百万円減少したこと等によるものであります。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

財務活動の結果使用した資金は6,082百万円となりました。これは主に、長期借入金の返済による支出により資金が5,616百万円減少したこと等によるものであります。

(4) 今後の見通し

当社グループは、グループの経営資産である、映像コンテンツ、音楽コンテンツ、IoT各種商材、ネットワークインフラ、安定した顧客基盤を最大活用する事を企図し、強力な直販体制を今後も維持しつつ、同時にテレマーケティング、WEBマーケティング、代理店網などの販売チャネル等を最大活用することによりグループシナジーを最大化させ、更なるサービス創出力、成長性、利益創出力を強化して参ります。また、当社グループでは、急速に変化するテクノロジー／社会環境に対して、IoT・AIといったIT技術等を活用し市場におけるニーズやビジネス機会をいち早く捉え、迅速な意思決定の下で、株主価値及び企業価値の最大化に取り組むことが重要と捉えております。ホールディングス体制の下、顧客資産の共有化・事業会社間の連携強化・専門領域に特化するため、「店舗サービス事業」「通信事業」「業務用システム事業」「コンテンツ配信事業」「エネルギー事業」「メディア事業」の6つのセグメントにおいて事業価値の拡大に取り組み着実に中期経営計画を遂行してまいります。以上により、来期の業績の見通しは以下のとおりであります。

(連結)

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益
2020年8月期(予想)	197,000	9,000	7,700	3,300
2019年8月期(実績)	175,769	8,239	6,702	6,069

(5) 利益分配に関する基本方針及び当期・次期の配当

当社は、配当等につきましては、財政状態、利益の状況、新規投資計画等を総合的に勘案して業績に基づいて剰余金の配分を行うことを基本方針としております。

また、年1回、期末において剰余金の配当を行うことも基本としており、この剰余金の配当の決定機関は株主総会であります。

当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営の重要政策のひとつに位置づけており、2019年8月期の期末配当につきましては、基本方針に則り、当期業績等を総合的に勘案した結果、1株当たりの配当金の配当予想を5円とすることを決定いたしております。

また、次期の年間配当につきましては、1株あたり8円とすることを予定しております。

(6) 事業等のリスク

以下において、当社グループの事業の状況及び経理の状況等に関する事項のうち、リスク要因となる可能性があると考えられる主な事項及び投資者の判断に重要な影響を及ぼすと考えられる事項を記載しております。当社グループは、これらのリスク発生の可能性を認識した上で、発生の回避及び発生した場合の対応に務める方針でありますが、当社の有価証券に関する投資判断は本項及び本書中の本項以外の記載内容もあわせて、慎重に検討した上で行われる必要があると考えております。

なお、以下の事項のうち将来に関する事項は、当連結会計年度末現在において当社グループが判断したものであります。

<店舗サービス事業のリスク>

① 競合について

当事業においては、通信業界と放送業界の相互参入が進み、消費者の嗜好の多様化及びライフスタイルに大きな影響を与える様々なサービスが登場しております。それら競合サービスの台頭により、当社サービスの獲得会員数に影響を及ぼす可能性があり、このような場合には当事業の業績に影響を及ぼす可能性があります。

② 著作権等について

当事業において顧客に提供している音楽等のコンテンツは、著作権法上の著作物又は実演等に該当しうするため、著作権法の規制を受けております。

当社グループは法令・契約に従い、著作権使用料（二次使用料を含みます。以下同じ。）を支払っておりますが、かかる著作権使用料について、取引条件の変更等が生じた場合は、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

更に、今後において、著作権関連の法令の改正や、新たな課金制度の導入等がなされた場合には、新たな負が課され、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

<通信事業のリスク>

(販売代理店サービス)

① 通信事業者からの受取手数料について

当事業における販売代理店サービスにおいては、通信事業者が提供する通信サービスへの利用契約の取次を行うことにより、当該サービスを提供する事業者から契約取次の対価として手数料を収受しております。受取手数料の金額、支払対象期間等の取引条件は、各通信事業者によって、また時期によってもそれぞれ異なっております。したがって、今後、通信事業者の事業方針等により大幅な取引条件の変更が生じた場合には、当社グループの業績に重大な影響を及ぼす可能性があります。

② 二次代理店について

当事業における販売代理店サービスにおいては、通信事業者が提供する通信サービスへの利用契約の取次の多くを、二次代理店を通じて獲得しております。これらの代理店は、当社グループ経由での取次商品を専業で販売している場合は少なく、当社グループ以外の事業者の同行や代理店の販売方針の変更によって、当該代理店の当社グループのための取次活動が停滞した場合には、利用契約の取次件数が事業計画通りに進展せず、当社グループの業績に重大な影響を及ぼす可能性があります。

(固定ブロードバンド回線サービス)

①特定の通信事業者への依存について

当事業における固定ブロードバンド回線サービスにおいては、NTT東日本・西日本より光アクセスサービスの提供を受けて、自社サービスとして直接顧客へ提供しております。

両社の経営方針により、サービス提供条件が変更になった場合、又は他の同種のサービスとの競合激化、大幅な取引条件の変更等が生じた場合には、当社グループの業績に重大な影響を及ぼす可能性があります。

②競合について

当事業における固定ブロードバンド回線サービスにおいては、現在の競合に加え、今後の更なる新規参入により、一層の競争激化が予想されます。

よって、当社グループの競争力の低下又は価格競争激化に伴い、売上高が減少又は事業計画以上に広告宣伝及び販売促進などの費用が増加した場合には、当社グループの業績に重大な影響を及ぼす可能性があります。

(MVNOサービス)

①回線費用について

当事業におけるMVNOサービスにおいては、通信事業者よりモバイル通信サービス（電気通信役務）の提供を受けて、自社サービスとして直接顧客へ提供しております。通信事業者の経営方針により、サービス提供条件が変更になった場合、又は他の同種のサービスとの競合激化、大幅な取引条件の変更等が生じた場合には、当社グループの業績に重大な影響を及ぼす可能性があります。

②競合について

当事業におけるMVNOサービスにおいては、その市場が成長期にあることから、現在の競合に加え、今後の更なる新規参入により、一層の競争激化が予想されます。

よって、当社グループの競争力の低下又は価格競争激化により、売上高が減少又は事業計画以上に広告宣伝及び販売促進などの費用が増加した場合には、当社グループの業績に重大な影響を及ぼす可能性があります。

③技術革新について

当事業におけるMVNOサービスにおいては、技術革新のスピードが速く、その急激な変化に対応するための技術開発に多額な費用が生じ、当社グループの業績に重大な影響を及ぼす可能性があります。また、技術革新に対して適切に対応できず、当社サービスに使用している技術もしくはサービスが陳腐化した場合には、当社グループの業績に重大な影響を及ぼす可能性があります。

④行政の方針について

当事業におけるMVNOサービスにおいては、2014年に総務省が携帯電話各社に端末を自社の通信網でのみ利用できるようにするSIMロックを解除させる方針を出したように行政の方針に影響を受ける場合があります。従って今後の事業展開においても、行政の方針によっては、当社グループの業績に重大な影響を及ぼす可能性があります。

(オフィス向けICTサービス)

①競合について

当事業においては、特に需要の高いクラウド系サービス、データセンターサービスや法人向け回線販売において、サービスレベルや価格面での競争が厳しくなることが想定され、より高い信頼性、セキュリティ、新しい機能の付与といったサービスレベルが他事業者のサービスと比較したときに相対的に陳腐化又は品質面で評価が下がった場合、また、新たに競争力のある商品調達が不調となった場合、競争力低下による事業採算の悪化により、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

<業務用システム事業のリスク>

① 外部要因について

当事業においては、東京オリンピックを控え、年々訪日外国人の数が大幅に増加することが期待されており、また、人材不足等によりホテルや病院でのオペレーションの合理化が必須であることから、自動精算機等の活用が見込まれておりますが、円高やテロの脅威等によって訪日外国人数が期待値程増加しない場合においては、当事業の業績に影響を及ぼす可能性があります。

② 競合について

当事業においては、国内はもとより海外メーカーによる競合サービスの台頭を受けて、当社サービスを利用する顧客数に影響を及ぼす可能性があります、このような場合には当事業の業績に影響を及ぼす可能性があります。

<コンテンツ配信事業のリスク>

① 競合について

当事業においては、市場拡大に伴い、今後も他の映像配信サービスを展開する事業者との契約者獲得競争が一層強まることが予想されます。競争力の低下又は価格競争激化に伴い、売上高が減少又は事業計画以上に広告宣伝及び販売促進等の費用が増加した場合には、当社グループの業績に重大な影響を及ぼす可能性があります。

② コンテンツについて

当事業においては、契約者の嗜好に合致したコンテンツを安定的に供給することを第一義と考え、配給コンテンツの契約（配信）数・契約（配信）期間の増大に注力しております。

しかし何らかの理由により継続的にコンテンツのラインナップを維持できなかつたり、変化する契約者の嗜好に合致したコンテンツのラインナップとならなかった場合には、契約者の解約、他サービスへの流出につながる可能性があり、当社グループの業績に重大な影響を及ぼす可能性があります。

③ コンテンツ調達コストについて

当事業においては、他の映像配信サービスとの競合により、コンテンツの獲得競争が激化する可能性があります。これらのコンテンツ調達費用の増加により、当社グループが取得を希望するコンテンツが調達できない、又は、割高なコンテンツを調達することになり、当社グループの業績に重大な影響を及ぼす可能性があります。

さらに契約更新に関しても、取引条件や配信条件が合わないなどの理由で遅延する、又は各契約が更新されずコンテンツの調達ができなくなるなど、当社グループの業績に重大な影響を及ぼす可能性があります。

④ システム障害及びネットワークについて

当社グループは、安定的にサービスを供給するため継続的に運営システムの改良、サーバー及びソフトウェア等の設備投資及び保守管理を行っております。しかしながらサイトへのアクセス急増等の一時的な過負荷や電力供給の停止、インターネット通信回線トラブル、ソフトウェアの不具合、コンピューターウィルスや外部からの不正な手段によるシステムへの侵入等、当社グループの予測不可能な様々な要因によってシステムが停止した場合には、当社グループの業績に重大な影響を及ぼす可能性があります。

<エネルギー事業のリスク>

当事業において当社グループは、主に業務店領域にて事業展開を行っておりますが、今後も他の電力小売事業を展開する事業者との契約者獲得競争が一層強まることが予想されます。競争力の低下又は価格競争激化に伴い、売上高が減少又は事業計画以上に広告宣伝及び販売促進などの費用が増加した場合には、当社グループの業績に重大な影響を及ぼす可能性があります。

<メディア事業のリスク>

① 競合について

当事業においては、飲食店向け集客支援サービス「ヒトサラ」が類似サービスを行う他の事業者と価格のみならず、サービスレベル面での競争が厳しいマーケットであり、また検索アルゴリズムの変更やソーシャルメディアの拡張といった時流の影響を受け、相対的に陳腐化又は品質面で評価が下がった場合、競争力低下による事業採算の悪化により、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

<その他のリスク>

① 法的規制について

当社グループの各事業においては、「放送法」、「著作権法」、「消費者契約法」、「不当景品類及び不当表示防止法」、「電気通信事業法」、「旅館業法」、「特定電子メールの送信の適正化等に関する法律」、「特定商取引に関する法律」、「風俗営業等の規制及び業務の適正化等に関する法律」、「建設業法」等の法的規制を受けております。

当社グループは、上記を含む各種法的規制等について誠実に対応しておりますが、不測の事態等により、万一当該規制等に抵触しているとして契約等の効力が否定された場合、当社グループが何らかの行政処分等を受けた場合又は当社グループの事業が制約を受ける場合、当社グループの事業及び業績に影響を与える可能性があり、また、今後、これらの法令や規則等の予測不能な変更あるいは新設が、当社グループの業績に重大な影響を及ぼす可能性があります。

② 知的財産権について

当社グループの各事業において取り扱うコンテンツは、原作者、脚本家、翻訳家、監督、カメラマン、作詞家、作曲家、実演家等の著作権、コンテンツ出演者の肖像権、権利元の商標権等多種多様な知的財産権を含んでおります。かかる知的財産権の取り扱いについては、権利元、映画興行会社、ビデオソフトメーカー、放送局等の関係者との間の契約等により、その範囲、内容等を明確にするとともに、各関係者がその責任において、かかる知的財産権を含む各種権利等を侵害しないように努めております。

しかし、当社グループの何らかの行為が権利元との契約に反する等として、買付契約の解除又は当該コンテンツの使用差止め若しくは損害賠償の請求を受ける可能性があります。同様に、各関係者において当社との契約に反する事態が生じる可能性は皆無ではなく、その場合には、権利元と直接の契約関係を有する当社が権利元から債務不履行の責任を追及され、買付契約の解除又は当該コンテンツの使用差止め若しくは損害賠償の請求を受ける可能性があります。

また、当社グループは、コンテンツに含まれる知的財産権の帰属に留意しておりますが、かかる知的財産権が許諾元に帰属せず、あるいは許諾元が使用权を有しない等として、許諾元と第三者との間で紛争が生じた場合には、当社グループが、権利元から買付契約を解除され、又は第三者からコンテンツの使用差止め若しくは損害賠償の請求を受ける可能性があります。かかる場合には、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

③ 内部管理体制について

当社グループは、企業価値の持続的な増大を図るには、コーポレート・ガバナンスが有効に機能することが不可欠であるとの認識のもと、業務の適正性及び財務報告の信頼性の確保、更に健全な倫理観に基づく法令遵守の徹底が必要と認識しております。

当社グループは内部管理体制の充実に努めておりますが、事業の急速な拡大に伴って、十分な内部管理体制の構築が追いつかない状況が発生する場合には、適切な業務運営が困難となり、当社グループの業績に重大な影響を及ぼす可能性があります。

④ 個人情報保護について

当社グループでは個人情報保護の体制強化と教育に継続して努めておりますが、完全な保護を保証できるものではなく、外部からの不正アクセスやシステム不具合、内部犯行、人的ミス、預託先や提供先の管理ミス等による個人情報漏洩の可能性が常に存在しています。

個人情報が漏洩した場合には、当社グループの信用の低下、損害賠償の請求、状況調査や対応策検討、システム改修等による対応コストが発生するおそれがあります。また、サービスの停止も含め、今後のサービス提供に関する計画変更を余儀なくされるおそれがあり、当社グループの業績に重大な影響を及ぼす可能性があります。

⑤ 財政状態等について

今後当社グループの各事業における営業活動から生じる損益又はキャッシュ・フロー、若しくは固定資産の市場価格等が変動することにより次期以降に追加の減損の必要が生じた場合、当該資産について相当の減損処理を行うことにより、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

⑥ 借入金等の財務制限条項について

当社のシンジケートローン契約（当連結会計年度末借入残高69,575百万円）には、財務制限条項が付されており、下記いずれかの条項に抵触した場合、契約上のすべての債務について期限の利益を喪失する可能性があります。

イ. 2017年12月期の次の決算期末以降（当該決算期を含む。）の各決算期末における当社を頂点とする連結ベースの経常利益が赤字となる状態を生じさせないこと。

ロ. 2017年12月期の次の決算期末以降（当該決算期を含む。）の各決算期末における当社を頂点とする連結貸借対照表上の純資産の部の合計金額を、直前の各決算期末における当社を頂点とする連結貸借対照表上の純資産の部の合計金額の80%以上かつ50億円以上に維持すること。

ハ. 2018年2月期以降（2018年2月期を含む。）の各中間期末及び2018年8月期以降（2018年8月期を含む。）の決算期末（いずれも直近12か月）における簡易連結（※1）ベースのグロス・レバレッジ・レシオ（※2）を、各中間期末及び決算期末に4.16～6.10以下に維持すること。

ニ. 2019年2月期以降（2019年2月期を含む。）の各中間期末及び2018年8月期以降（2018年8月期を含む。）の決算期末（いずれも直近12か月）における簡易連結（※1）ベースのデット・サービス・カバレッジ・レシオ（※3）を1.05以上に維持すること。

（※1）簡易連結：当社を頂点とした旧株式会社USENグループ会社とのプロフォーマベースの連結

（※2）グロス・レバレッジ・レシオ：有利子負債／EBITDA（※3）デット・サービス・カバレッジ・レシオ：フリー・キャッシュ・フロー（金利支払前）／（有利子負債に係る約定弁済額＋支払利息＋割引料＋コミットメントフィー）

⑦ 訴訟等について

現在、当社グループの業績に影響を及ぼす訴訟が提起されている事実はありません。しかしながら、これまでに実施した子会社譲渡並びに事業譲渡等に係り締結した各種契約書等において、当社の表明保証を要求するものが存在しております。これらの契約について、想定外の事象が発生した場合、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

⑧ 自然災害等の大規模災害による被害について

地震、津波、台風等の自然災害や火災等の事故及び通信ネットワークを含む情報システムの停止等により、当社グループの事業活動が停滞又は停止するような被害を受けた場合には、当社グループの業績に重大な影響を与える可能性があります。

⑨ 経営統合について

当初期待した経営統合効果を十分に発揮できないことにより、結果として当社グループの業績及び財政状態に影響が生じる可能性があります。経営統合効果の進展を妨げる主たる要因としては以下のものが考えられますが、これらに限定されるものではありません。

・当社及び当社グループにおける業務面での協調体制の強化や経営資源の相互活用が奏功せず、シナジー効果が十分に発揮できない場合。

・経営統合に伴う経営インフラの整備・統合・再編等により、想定外の追加費用が発生する場合。

2. 企業集団の状況

当社グループ（当社及び当社の関係会社）は、当社、連結子会社18社及び持分法適用関連会社1社で構成され、セグメントは、飲食店を始めとする店舗向けにIoTプラットフォームサービスや音楽配信サービスを提供する「店舗サービス事業」、通信事業者が提供するインターネットサービス等の代理店販売や個人向けのモバイル通信サービス及び固定ブロードバンド回線サービスを提供する「通信事業」、医療機関やホテルを中心に、自動精算機やフロントの管理システムを提供する「業務用システム事業」、個人向け映像配信サービスを提供する「コンテンツ配信事業」、主に業務店や商業施設向けに高圧、低圧電力を提供する「エネルギー事業」及び店舗向け集客支援サービスを提供する「メディア事業」の6つに分類しております。

（1）店舗サービス事業

店舗サービス事業は、連結子会社の㈱USEN、キャンシシステム㈱、㈱ユーズミュージック、㈱USENテクノサービスが運営しており、音楽配信を始めとする店舗ソリューションの提供・販売・施工、音楽著作権の管理・開発等を行っております。

音楽配信サービスにおいては、全国の業務店、チェーン店や個人のお客様に当社専用の同軸ケーブル・通信衛星・インターネット回線の3種のインフラを経由し、貸与した受信端末機（チューナー）を通じて、音楽・情報等の放送を提供するサービスを行っております。

お客様の大多数は業務店で、特に飲食、小売、理美容、医療、オフィスの領域の割合が高くなっております。

また、チェーンストアは、ナショナルチェーンから地域に密着したチェーンストアまで幅広いお客様にサービスを提供しております。

当事業では、業務店マーケットのベストパートナーとしての地位確立のため、音楽配信サービスの他、店舗及び商業施設向けサービスのラインナップの充実を企図し、IoTサービスを中心に開業支援や事業環境の構築から集客・販売促進までトータルのソリューションの提供・サポートを提案いたしております。

（2）通信事業

通信事業は、連結子会社の㈱USEN NETWORKS、㈱U-NEXT、㈱USEN ICT Solutions、㈱USEN Smart Works、㈱USEN-NEXT LIVING PARTNERS、㈱U-MX、㈱Next Innovation、Y.U-mobile㈱が運営しており、インターネット回線の「販売代理店サービス」、オフィスの「ICT環境構築の提案・販売」、MVNOサービス「U-mobile」、固定ブロードバンド回線サービス「U-NEXT光」の提供・販売を行っております。

「販売代理店サービス」では、従来から東日本電信電話㈱及び西日本電信電話㈱（以下、「NTT東日本・西日本」）の提供するフレッツ光回線の販売を中心に取り組んでおります。回線の販売数に応じた販売手数料をNTT東日本・西日本より受け取り、それを原資に全国に代理店網を広げて積極的に展開してまいりましたが、平成27年2月よりNTT東日本・西日本が光コラボレーションモデルと呼ばれる光アクセスサービスの卸売を開始したことで、フレッツ光回線の販売は減少傾向にあります。また最近ではフレッツ光に加えて、「U-NEXT光」の競合にもなりますが、顧客ニーズに合わせて、他企業が提供する光コラボレーションモデルの販売も行っております。

（3）業務用システム事業

業務用システム事業は、連結子会社の㈱アルメックスが行っております。

㈱アルメックスは「テクノホスピタリティ（technology×hospitality）を世界へ」をスローガンに、最新のテクノロジーを駆使した製品やサービスによってエンドユーザーの方々にホスピタリティを提供することを目指しており、ビジネスホテル・シティホテル、レジャーホテル、総合病院等の医療機関、ゴルフ場等向けに、自動精算機、ホテル管理システム、顧客管理システム、売上管理システム、受付システム、案内表示システム等の開発・製造・販売・メンテナンスを行っております。また、飲食店向けには、オーダー端末やオペレーティングシステムの販売等も行っております。

(4) コンテンツ配信事業

コンテンツ配信事業は、連結子会社の㈱U-NEXT、㈱U-NEXTマーケティングが運営しており、映像配信サービス「U-NEXT」の提供・販売を行っております。

「U-NEXT」は、映画館で上映された映画、テレビで放送されたドラマやアニメ、バラエティ等の映像コンテンツや、小説・コミック・雑誌・写真集等を取り揃えた電子書籍コンテンツ、及び邦楽・洋楽・クラシック・演歌等が聴ける音楽コンテンツを、インターネットを通じてテレビ（セットトップボックスを接続、もしくはインターネット対応テレビを利用）、PC、スマートフォン、タブレット等で視聴できる個人向けの月額課金型の有料サービスです。

(5) エネルギー事業

エネルギー事業は、連結子会社の㈱USENが運営しており、「USENでんき」「USEN GAS」の提供を行っております。

東京電力㈱との業務提携により、業務店向けに低圧電力を、商業施設向けに高圧電力の販売を行うとともに、都市ガスサービスの取次販売、並びに省エネルギー施策提案などのエネルギー・コンサルティング・サービスを提供しています。

(6) メディア事業

メディア事業は、連結子会社の㈱USEN Mediaが運営しており、飲食店向け集客支援サービス「ヒトサラ」やウェディングメディア・イベントへの出展、ビューティーマーケット向けのWEBマガジン、フリーマガジンの発行等を展開しております。

「ヒトサラ」はグルメレストラン情報サイトで、料理人（ヒト）と料理（サラ）にフォーカスしてお店の新しい魅力を訴求するとともに、集客したいターゲットにあわせたブランディングが可能な集客支援ツールを提供しております。また、「食ベログ」の代理店として、メディアミックスによる効率的な集客方法の提案を行っております。

更に、訪日外国人に特化したグルメサイト「SAVOR JAPAN（セイバージャパン）」を運営しております。

また、結婚を意識する女性をターゲットに、フリーマガジン、WEB、イベント、サロンという4つのメディアによって様々な角度から首都圏の女性ユーザーにアプローチできるウェディングメディア「ウエコレ」を展開しております。

セグメントの名称	会社名	事業内容
店舗サービス事業	(株)USEN (連結子会社)	有線放送、デジタル音楽放送の運営、販売、 業務店向けシステムソリューション販売
	キャンシステム(株) (連結子会社)	有線放送、デジタル音楽放送の運営、販売、 業務店向けシステムソリューション販売
	(株)ユーズミュージック (連結子会社)	音楽著作権の管理・開発事業
	(株)USENテクノサービス (連結子会社)	電気・通信設備工事請負業、各種機器・情報 通信端末などのリファービッシュ（再整備） やキッティング
通信事業	(株)USEN NETWORKS (連結子会社)	通信回線等の代理販売
	(株)U-NEXT (連結子会社)	個人向けMVNOサービス、固定ブロードバンド 回線サービスの提供、販売
	(株)USEN ICT Solutions (連結子会社)	法人向け回線販売、ICTサービスの販売
	(株)USEN Smart Works (連結子会社)	法人向けクラウドサービス等の販売
	(株)USEN-NEXT LIVING PARTNERS (連結子会社)	通信回線等の代理販売
	(株)U-MX (連結子会社)	通信回線等の代理販売
	(株)Next Innovation (連結子会社)	通信回線等の代理販売
	Y.U-mobile(株) (連結子会社)	個人向けMVNOサービスの提供、販売
	他1社（連結子会社）	
	(株)minimini-NEXT (持分法適用関連会社)	通信回線等の代理販売
業務用システム事業	(株)アルメックス (連結子会社)	ホテル・病院・ゴルフ場向け、自動精算シス テム等の開発、製造、販売
コンテンツ配信事業	(株)U-NEXT (連結子会社)	個人向け映像配信サービス、コンテンツプラ ットフォームの運営、販売
	(株)U-NEXTマーケティング (連結子会社)	映像配信サービスの販売
エネルギー事業	(株)USEN (連結子会社)	業務店、商業施設向け高圧・低圧電力の提供
メディア事業	(株)USEN Media (連結子会社)	集客支援事業
その他事業	USEN-NEXT Design(株) (連結子会社)	コールセンター受託業務

3. 経営方針

(1) 会社の経営の基本方針

当社グループは、「必要とされる次へ。」を経営の基本方針としております。

この基本方針の下、グループの顧客資産を最大限に活用し、グループ各社の販売チャネルの連携を行うことで主力商品のクロスセル、グループシナジーの効果を創出し、新しい価値・サービスの創造を通じて、社会から必要とされ、期待され続ける企業グループとして、株主価値及び企業価値の最大化に取り組んでまいります。

(2) 目標とする経営指標

当社グループは、グループ企業価値の最大化のための経営目標として、「売上高」、「EBITDA（利払い前・税引き前・減価償却前・その他償却前利益）」及び「CAPEX（資本的支出）」を計画どおり維持するとともに、財務バランスの健全性を計る指標である「自己資本比率」、及び①収益性（売上高当期純利益率）、②効率性（総資本回転率）、③負債の有効活用度（財務レバレッジ）で構成される「ROE（株主資本利益率）」を重要な経営指標として一定のベンチマークを設定し事業運営しております。

(3) 中長期的な会社の経営戦略

当社グループは、経営資産である、映像コンテンツ、音楽コンテンツ、IoT各種商材、ネットワークインフラ、安定した顧客基盤を最大限に活用する事を企図し、強力な直販体制を今後も維持しつつ、同時にテレマーケティング、WEBマーケティング、代理店網などの販売チャネル等を活用していくことによりグループシナジーを最大化させ、更なるサービス創出力、成長性、利益創出力を強化して参ります。

また、当社グループでは、急速に変化するテクノロジー／社会環境に対して、IoT・AIといったIT技術等を活用し市場におけるニーズやビジネス機会をいち早く捉え、迅速な意思決定の下で、株主価値及び企業価値の最大化に取り組むことが重要と捉えております。本取り組みとして、ホールディングス体制の下、顧客資産の共有化・事業会社間の連携強化・専門領域に特化するため、「店舗サービス事業」「通信事業」「業務用システム事業」「コンテンツ配信事業」「エネルギー事業」「メディア事業」の6つのセグメントにおいて事業価値の拡大に取り組んでまいります。

(4) 会社の対処すべき課題

当社グループは、当連結会計年度において、キャッシュ・フロー重視を経営の根幹に据え、財務体質の強化を推進しつつ顧客基盤である業務店マーケットにおけるベストパートナーとしての地位確立のために音楽配信事業等の既存事業の強化・浸透、新サービスの創出・展開、解約防止、CS向上等に積極的に取り組み、事業の収益力の向上を図ってまいりました。

今後も持続的な企業価値の向上と株主等ステイクホルダーの付託に応えるため、引き続き以下の施策を継続・強化してまいります。

- ① キャッシュ・フロー重視経営の徹底
- ② サービスの根本に立ち返り、顧客志向を重視しながら現在の各事業を堅実に運営し、「EBITDA（利払い前・税引き前・減価償却前・その他償却前利益）」と「CAPEX（資本的支出）」を計画に基づき厳格に管理いたします。
- ③ 企業価値向上に資する投資と株主還元
- ④ 新たな事業基盤強化のための新商品・新サービスの創出
- ⑤ グループ会社を含む総合的なCSの創造
- ⑥ 計画的な人材採用と育成、働き甲斐のある会社作りへの取り組み
- ⑦ 社内の予算実績管理上は上記の指標につながる「KPI（重要業績評価指標）」「人員数」「純利益」の三つを重視し、徹底した管理を実施いたします。
- ⑧ 労働環境の見直し（働き方改革・オフィス改革）による生産性向上・業務効率化

中核事業における経営課題は、以下のとおりであります。

<店舗サービス事業>

店舗サービス事業は、当社グループの事業の軸であり、今後においても、その安定的な収益基盤の維持及び強化を図っていく必要があると認識しております。このため、業務店向け・個人向け市場における顧客維持と取引拡大に向けた取り組みとともに、新たな顧客ニーズにマッチした商品・サービスの開発・提案が必要であると認識しており、引き続き以下の施策を実施・検討してまいります。

- ① 「Uレジ」「Uペイ」「U-SPOT」などのIoT商材による、店舗運営を支援するIoT Platformの構築
- ② 法人顧客（チェーン店市場）における新たな収益源の構築と顧客数増加を目的とした付加価値商材・新サービス等の提案
- ③ 生涯収益が高いと見込まれる新規オープン店に対する営業活動への注力
- ④ 既存顧客に対するフォロー営業やCS向上施策による顧客数減少の抑止と長期利用の促進
- ⑤ 競合他社との差別化可能な商品開発や顧客に必要なとされる価値提供
- ⑥ 商業施設、交通機関等の新たな販売先の開拓
- ⑦ オフィス向け音楽配信「Sound Design for OFFICE」により音楽の効能を打ち出した拡販への注力
- ⑧ 最適なリソースの再配置とスキルアップの推進

<通信事業>

当事業においては、MVNO市場の拡大、NTT東日本・西日本による光アクセスサービス卸の開始などの市場環境の変化を受けて、従来型の販売代理店サービスでの収益も一定規模で維持しながら、自社サービスとしての「USEN光」などの成長を実現していきつつ、適正な収益確保を図りながら、マーケティング活動や、品質向上の投資を行うこと、並びに、各企業におけるクラウド系サービスやデータセンターサービスに対する需要の高まりを受け、更なる技術革新に伴い新たなサービスが次々と創出される状況において、お客様のニーズにマッチしたより良い事業環境をご提案するために、引き続き以下の施策を実施・検討していく必要があると認識しております。

- ① 他の通信事業者等との関係
他の通信事業者等のサービスの販売代理店としての活動を継続し、多様な顧客ニーズに応えられる体制を構築すること。
- ② 販売力の強化
従来の販売代理店網の拡充とあわせて、家電量販店や不動産会社、旅行会社等との異業種企業での販路拡大や、アライアンス構築によるOEM提供を基にした協力販売体制の拡大
- ③ サービス品質向上
競争が激化するMVNO市場において、他のコンテンツサービスとの組み合わせでの付加価値の提供、品質の確保・向上、店舗展開によるサポート拠点増を通じての顧客対応品質向上
- ④ 顧客ニーズに応えるサービスラインナップ
- ⑤ 回線利用顧客拡大のためのサービスの開発・投入
- ⑥ 顧客ニーズに対応する提案能力を向上させるための知識の習得
- ⑦ マーケットにおける「USEN GATE 02」認知度向上
- ⑧ クラウドサービスへの注力

<業務用システム事業>

業務用システム事業は、当社グループにおいて重要な事業であり、今後においても、その安定的な収益基盤の維持及び強化を図っていく必要があると認識しております。

少子高齢化社会の到来、労働人口減少による雇用代替需要の拡大や訪日外国人の増加等による、お客様の課題解決をサポートするため、更なる商品開発力、商品品質の向上やメンテナンス体制の拡充が課題であることから、引き続き以下の施策を実施・検討してまいります。

- ① 「品質マネジメントシステム (ISO9001)」の認証取得により、企画から設計の各段階における品質担保、並びに販売後のメンテナンス体制の更なる強化を図ってまいります。
- ② 「ISMS情報セキュリティ (ISO/IEC27001:2013 JIS Q27001:2014)」の認定取得により、さまざまな情報資産を厳格に保護し、情報セキュリティレベルの強化を図ってまいります。
- ③ お客様のニーズに的確に対応した製品の開発はもとより、人工知能や新たな技術を生かした新商品の開発・提案
- ④ お客様仕様へカスタマイズするための技術の向上
- ⑤ 訪日外国人対応フォローするための自動精算機等の性能向上
- ⑥ 市場環境の変化に即応した製品開発及びサービス提供するための社員教育の充実、外部技術の取り込み
- ⑦ 最適なリソースの再配置、効率的な体制の構築

<コンテンツ配信事業>

コンテンツ配信事業においては、適正な収益確保を図りながら、新規契約者増のためのマーケティング活動、及び顧客満足度向上のためのコンテンツ調達のバランスを取り、着実に成長させることを重要な経営課題と認識しております。

- ① デジタルエンターテインメントプラットフォームとしての品質向上
高画質対応・Webサイトの機能性向上・映像・音楽・書籍等の多様なコンテンツの充実などによる顧客の利用頻度及び利用満足度の向上と、カスタマーサポートも含めた総合的なサービス品質の向上
- ② 認知度の向上
流通チャネルの拡大、・マスメディア等へのPR強化によるサービスの認知度向上
- ③ 販売力の強化
通信キャリア・小売流通業者・不動産業者などとのアライアンスでのOEM提供による協力販売体制の拡大

<エネルギー事業>

エネルギー事業は、当社顧客基盤である業務店の利便性の向上の観点から、引き続き以下の施策を実施・検討し、早期の事業黒字化を目指してまいります。

- ① 電力のみならずガスを含めたエネルギー事業への参画
- ② 東京電力圏域外での高圧小口を中心とした電力販売の強化

<メディア事業>

メディア事業においては、飲食店向け集客支援サービス「ヒトサラ」、訪日外国人向けグルメサイト「SAVOR JAPAN」、ウエディングメディア「ウエコレ」等を展開しております。独創的な競合優位性のあるメディアとしての基盤を強化するため、サービス開発力を高めるための取り組みに重点を置きながら、以下の施策を実施・検討してまいります。

- ① プロダクト価値向上に注力しターゲットングによるメディア構築の推進
- ② 「オンライン即時予約」対応店舗の充実と予約利用者増
- ③ 訪日外国人を対象とした集客支援、業務店を取り巻く経営環境の変化に即応した新たなサービスの提案

< 全社 >

① コンプライアンス

当社グループは社会的責任を果たすべく全社的にコンプライアンス体制の強化を推進しております。消費者保護の要請が高まる中、役員及び従業員のコンプライアンスに対する意識を高め、当社グループの事業に関連する外部変化に対応できるよう、コンプライアンス体制の一層の強化に取り組んでまいります。

② コーポレート・ガバナンス

当社グループが今後も成長を維持し、継続的に企業価値を高めていくためには、内部管理体制及び内部統制体制の整備など、コーポレート・ガバナンスの一層の強化が重要な課題であると認識しております。今後も事業規模の拡大や事業内容に合わせて優秀な人材の確保、組織体制の整備を行うほか、会議体や職務権限の見直しを適切に行い、コーポレート・ガバナンスの充実に取り組んでまいります。

③ 労働環境の見直しによる生産性向上・業務効率化

当社グループでは、働き方改革としてスーパーフレックスタイム制度やテレワーク制度、更に70歳定年制を導入するなど、働きやすい環境・いきいきと働ける環境を整備し、生産性の向上に取り組んでまいります。

4. 会計基準の選択に関する基本的な考え方

当社グループは、わが国において一般に公正妥当と認められる企業会計の基準（日本基準）を適用しております。国際会計基準（IFRS）につきましては、現在情報収集・研究の段階であり、今後の適用については未定です。

5. 連結財務諸表及び主な注記

(1) 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2018年8月31日)	当連結会計年度 (2019年8月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	13,708	20,562
受取手形及び売掛金	17,315	19,162
たな卸資産	3,520	4,895
その他	4,730	5,116
貸倒引当金	△1,927	△1,105
流動資産合計	37,348	48,632
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	48,161	47,489
減価償却累計額及び減損損失累計額	△36,699	△36,315
建物及び構築物（純額）	11,461	11,174
土地	3,960	4,778
その他	4,266	4,236
有形固定資産合計	19,689	20,189
無形固定資産		
のれん	47,905	54,217
その他	3,669	3,979
無形固定資産合計	51,574	58,197
投資その他の資産		
投資有価証券	2,945	1,628
長期貸付金	8,198	4,702
繰延税金資産	8,624	11,465
その他	2,334	2,432
投資損失引当金	—	△218
貸倒引当金	△4,778	△4,779
投資その他の資産合計	17,324	15,231
固定資産合計	88,588	93,618
資産合計	125,936	142,250

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2018年8月31日)	当連結会計年度 (2019年8月31日)
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	14,067	22,757
短期借入金	2,500	2,500
1年内返済予定の長期借入金	4,906	4,986
賞与引当金	658	714
販売促進引当金	132	207
役員賞与引当金	7	7
設備関連補修引当金	30	30
その他の引当金	7	4
その他	13,556	15,856
流動負債合計	35,866	47,062
固定負債		
設備関連補修引当金	241	221
長期借入金	71,534	65,938
退職給付に係る負債	2,699	3,230
役員退職慰労引当金	—	128
その他	588	4,498
固定負債合計	75,065	74,017
負債合計	110,931	121,080
純資産の部		
株主資本		
資本金	94	94
資本剰余金	11,089	11,090
利益剰余金	3,635	9,704
株主資本合計	14,819	20,890
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	152	141
退職給付に係る調整累計額	△13	93
その他の包括利益累計額合計	139	234
非支配株主持分	45	45
純資産合計	15,004	21,170
負債純資産合計	125,936	142,250

(2) 連結損益計算書及び連結包括利益計算書

連結損益計算書

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (自 2018年 1月 1日 至 2018年 8月 31日)	当連結会計年度 (自 2018年 9月 1日 至 2019年 8月 31日)
売上高	107,932	175,769
売上原価	61,984	106,016
売上総利益	45,948	69,753
販売費及び一般管理費	39,941	61,513
営業利益	6,006	8,239
営業外収益		
移転補償金	—	143
その他	135	227
営業外収益合計	135	370
営業外費用		
支払利息	995	1,423
支払手数料	16	274
その他	117	208
営業外費用合計	1,130	1,907
経常利益	5,012	6,702
特別利益		
固定資産売却益	—	310
投資有価証券売却益	0	56
特別利益合計	0	367
特別損失		
固定資産除却損	501	727
投資有価証券評価損	0	824
関係会社株式評価損	110	496
投資損失引当金繰入額	—	218
その他	54	56
特別損失合計	666	2,323
税金等調整前当期純利益	4,345	4,747
法人税、住民税及び事業税	857	1,063
法人税等調整額	307	△2,385
法人税等合計	1,165	△1,322
当期純利益	3,180	6,069
非支配株主に帰属する当期純利益	11	0
親会社株主に帰属する当期純利益	3,169	6,069

連結包括利益計算書

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (自 2018年1月1日 至 2018年8月31日)	当連結会計年度 (自 2018年9月1日 至 2019年8月31日)
当期純利益	3,180	6,069
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	13	△10
退職給付に係る調整額	44	106
その他の包括利益合計	57	95
包括利益	3,237	6,165
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	3,226	6,164
非支配株主に係る包括利益	11	0

(3) 連結株主資本等変動計算書

前連結会計年度(自 2018年1月1日 至 2018年8月31日)

(単位：百万円)

	株主資本			
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	株主資本合計
当期首残高	94	11,086	767	11,948
当期変動額				
親会社株主に帰属する当期純利益			3,169	3,169
新株の発行(新株予約権の行使)	0	0		0
合併による増加		15	△294	△279
持分法の適用範囲の変動			△7	△7
子会社株式の追加取得		△11		△11
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)				
当期変動額合計	0	3	2,867	2,871
当期末残高	94	11,089	3,635	14,819

	その他の包括利益累計額			非支配株主持分	純資産合計
	その他有価証券評価差額金	退職給付に係る調整累計額	その他の包括利益累計額合計		
当期首残高	139	△57	81	122	12,152
当期変動額					
親会社株主に帰属する当期純利益					3,169
新株の発行(新株予約権の行使)					0
合併による増加					△279
持分法の適用範囲の変動					△7
子会社株式の追加取得					△11
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	13	44	57	△77	△19
当期変動額合計	13	44	57	△77	2,851
当期末残高	152	△13	139	45	15,004

当連結会計年度(自 2018年9月1日 至 2019年8月31日)

(単位：百万円)

	株主資本			
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	株主資本合計
当期首残高	94	11,089	3,635	14,819
当期変動額				
親会社株主に帰属する当期純利益			6,069	6,069
新株の発行(新株予約権の行使)	0	0		0
合併による増加				—
持分法の適用範囲の変動				—
子会社株式の追加取得				—
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)				
当期変動額合計	0	0	6,069	6,070
当期末残高	94	11,090	9,704	20,890

	その他の包括利益累計額			非支配株主持分	純資産合計
	その他有価証券評価差額金	退職給付に係る調整累計額	その他の包括利益累計額合計		
当期首残高	152	△13	139	45	15,004
当期変動額					
親会社株主に帰属する当期純利益					6,069
新株の発行(新株予約権の行使)					0
合併による増加					—
持分法の適用範囲の変動					—
子会社株式の追加取得					—
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	△10	106	95	0	95
当期変動額合計	△10	106	95	0	6,165
当期末残高	141	93	234	45	21,170

(4) 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (自 2018年1月1日 至 2018年8月31日)	当連結会計年度 (自 2018年9月1日 至 2019年8月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	4,345	4,747
減価償却費	4,492	5,759
のれん償却額	2,281	3,475
貸倒引当金の増減額 (△は減少)	580	△857
賞与引当金の増減額 (△は減少)	648	37
役員賞与引当金の増減額 (△は減少)	5	—
役員退職慰労引当金の増減額 (△は減少)	—	3
投資損失引当金の増減額 (△は減少)	—	218
移転損失引当金の増減額 (△は減少)	△75	—
設備関連補修引当金の増減額 (△は減少)	△24	△21
退職給付に係る負債の増減額 (△は減少)	△24	△129
その他の引当金の増減額 (△は減少)	△25	71
受取利息及び受取配当金	△13	△33
支払利息	995	1,423
持分法による投資損益 (△は益)	△19	△25
固定資産除却損	501	727
固定資産売却損益 (△は益)	—	△305
投資有価証券売却損益 (△は益)	—	△56
投資有価証券評価損益 (△は益)	0	824
関係会社株式評価損	110	496
移転補償金	—	△143
売上債権の増減額 (△は増加)	△1,789	△1,659
たな卸資産の増減額 (△は増加)	△199	△1,276
仕入債務の増減額 (△は減少)	1,339	8,177
未払金の増減額 (△は減少)	△1,137	1,308
前受金の増減額 (△は減少)	363	△195
その他	△238	△245
小計	12,116	22,321
利息及び配当金の受取額	12	34
利息の支払額	△1,001	△1,423
移転補償金の受取額	—	143
法人税等の支払額	△1,049	△1,474
営業活動によるキャッシュ・フロー	10,078	19,599
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△3,873	△4,168
有形固定資産の売却による収入	—	683
有形固定資産の除却による支出	△695	△867
無形固定資産の取得による支出	△979	△1,405
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	—	△885
関係会社株式の取得による支出	—	△434
その他	61	412
投資活動によるキャッシュ・フロー	△5,486	△6,666
財務活動によるキャッシュ・フロー		
長期借入金の返済による支出	△3,615	△5,616
連結の範囲の変更を伴わない子会社株式の取得による支出	△100	—
その他	△206	△466
財務活動によるキャッシュ・フロー	△3,922	△6,082
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	670	6,851
現金及び現金同等物の期首残高	13,010	13,708
新規連結に伴う現金及び現金同等物の増加額	27	—
現金及び現金同等物の期末残高	13,708	20,559

(5) 連結財務諸表に関する注記事項

(継続企業の前提に関する注記)

該当事項はありません。

(セグメント情報等)

(セグメント情報)

1 報告セグメントの概要

(1) 報告セグメントの決定方法

当社グループの報告セグメントは、当社グループの構成単位のうち分離された財務情報が入手可能であり、取締役会が経営資源の配分の決定及び業績を評価するために、定期的に検討を行う対象となっているものであります。

当社グループは持株会社制を採用しており、持株会社である当社はグループにおける経営戦略の立案や各事業を担う子会社の業績管理を行い、また当社子会社である各事業会社において、各社が取り扱う製品やサービスについて包括的な戦略を立案し、事業活動を展開しております。

当社グループは、事業規模やグループ戦略の重要性を鑑み、「店舗サービス事業」、「通信事業」、「業務用システム事業」、「コンテンツ配信事業」、「エネルギー事業」、「メディア事業」を中核事業と位置付け、報告セグメントとしております。

(2) 各報告セグメントに属する製品及びサービスの種類

「店舗サービス事業」は、連結子会社の(株)USEN、キャンシステム(株)、(株)ユーズミュージック、(株)USENテクノサービスが運営しており、音楽配信をはじめとする店舗ソリューションの提供・販売・施工、音楽著作権の管理・開発等を行っております。

「通信事業」は連結子会社の(株)USEN NETWORKS、(株)U-NEXT、(株)USEN ICT Solutions、(株)USEN Smart Works、(株)USEN-NEXT LIVING PARTERS、(株)U-MX、(株)Next Innovation、Y.U-mobile(株)が運営しており、ブロードバンドインターネット回線の販売代理店やオフィスのICT環境構築の提案・販売、MVNOサービス「U-mobile」のほか、個人向けブロードバンドインターネット回線の提供・販売を行っております。

「業務用システム事業」は、連結子会社の(株)アルメックスが運営しており、ホテル・病院・ゴルフ場等の業務管理システム及び自動精算機の開発・製造・販売を行っております。

「コンテンツ配信事業」は、連結子会社の(株)U-NEXT、(株)U-NEXTマーケティングが運営しており、映像配信サービス「U-NEXT」の提供・販売を行っております。

「エネルギー事業」は連結子会社の(株)USENが運営しており、業務店の店舗や建物並びに商業施設向けサービスラインナップの一環として、高圧および低圧電力を中心に販売を行っております。

「メディア事業」は連結子会社の(株)USEN Mediaが運営しており、飲食店向け集客支援サービス「ヒトサラ」やウェディングメディア・イベントへの出展、ビューティーマーケット向けのWEBマガジン、フリーマガジンの発行等を展開しております。

2 報告セグメントごとの売上高、利益又は損失、資産、負債その他の項目の金額の算定方法

報告されている事業セグメントの会計処理は、「連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項」における記載と概ね同一であります。

報告セグメントの利益は、営業利益(又は損失)ベースの数値であります。

3 報告セグメントごとの売上高、利益又は損失、資産、負債その他の項目の金額に関する情報
前連結会計年度(自 2018年1月1日 至 2018年8月31日)

(単位：百万円)

	報告セグメント							調整額 (注) 1	連結財務 諸表 計上額 (注) 2
	店舗 サービス 事業	通信 事業	業務用 システム 事業	コンテン ツ配信 事業	エネルギ ー 事業	メディア 事業	計		
売上高									
外部顧客への 売上高	32,166	27,345	13,808	17,238	13,743	3,595	107,898	34	107,932
セグメント間の 内部売上高又は 振替高	434	609	102	151	—	5	1,303	△1,303	—
計	32,600	27,955	13,911	17,390	13,743	3,600	109,201	△1,269	107,932
セグメント利益又は 損失(△)	6,063	2,390	2,506	125	△482	245	10,849	△4,842	6,006
セグメント資産	28,709	13,448	28,262	8,609	2,640	1,654	83,324	42,612	125,937
その他の項目									
減価償却費	3,279	84	392	559	5	85	4,405	86	4,492

(注) 1. 調整額の内容は、以下のとおりであります。

- (1) セグメント利益又は損失(△)の調整額△4,842百万円は、セグメント間取引消去及び各報告セグメントに配分していない全社費用であります。全社費用は、主に、報告セグメントに帰属しない販売費及び一般管理費であります。セグメント資産の調整額42,612百万円は、セグメントに配賦していない全社資産とセグメント間の相殺消去額になります。
 - (2) 減価償却費の調整額86百万円は、各報告セグメントに配分していない全社資産に係る減価償却費であります。
2. セグメント利益又は損失(△)は、連結損益計算書の営業利益(又は損失)と調整を行っております。
3. 2018年8月期は、決算期変更により2018年1月1日から2018年8月31日までの8か月間となっております。
4. 店舗サービス事業、通信事業(株)USEN ICT Solutions)、業務用システム事業、エネルギー事業、メディア事業については、2017年12月1日から2018年8月31日までの9か月の実績であります。

当連結会計年度(自 2018年9月1日 至 2019年8月31日)

(単位：百万円)

	報告セグメント							調整額 (注) 1	連結財務 諸表 計上額 (注) 2
	店舗 サービス 事業	通信 事業	業務用 システム 事業	コンテン ツ配信 事業	エネルギ ー 事業	メディア 事業	計		
売上高									
外部顧客への 売上高	48,138	38,654	20,295	33,423	30,022	5,232	175,766	3	175,769
セグメント間の 内部売上高又は 振替高	561	1,373	138	244	—	23	2,342	△2,342	—
計	48,699	40,027	20,434	33,667	30,022	5,256	178,108	△2,338	175,769
セグメント利益又は 損失(△)	7,703	2,643	3,512	431	△368	355	14,276	△6,036	8,239
セグメント資産	50,683	14,229	30,119	10,644	3,673	1,616	110,967	31,283	142,250
その他の項目									
減価償却費	4,138	59	517	684	8	146	5,555	204	5,759

(注) 1. 調整額の内容は、以下のとおりであります。

- (1) セグメント利益又は損失(△)の調整額△6,036百万円は、セグメント間取引消去及び各報告セグメントに配分していない全社費用であります。全社費用は、主に、報告セグメントに帰属しない販売費及び一般管理費であります。セグメント資産の調整額31,283百万円は、セグメントに配賦していない全社資産とセグメント間の相殺消去額になります。
 - (2) 減価償却費の調整額204百万円は、各報告セグメントに配分していない全社資産に係る減価償却費であります。
2. セグメント利益又は損失(△)は、連結損益計算書の営業利益(又は損失)と調整を行っております。

【関連情報】

前連結会計年度(自 2018年1月1日 至 2018年8月31日)

1. 製品及びサービスごとの情報

報告セグメントと同一区分のため、記載を省略しております。

2. 地域ごとの情報

(1) 売上高

本邦の外部顧客への売上高が連結損益計算書の売上高の90%を超えるため、記載を省略しております。

(2) 有形固定資産

本邦に所在している有形固定資産の金額が、連結貸借対照表の有形固定資産の金額の90%を超えるため、記載を省略しております。

3. 主要な顧客ごとの情報

外部顧客への売上高のうち、連結損益計算書の売上高の10%以上を占める相手先がないため、記載を省略しております。

当連結会計年度(自 2018年9月1日 至 2019年8月31日)

1. 製品及びサービスごとの情報

報告セグメントと同一区分のため、記載を省略しております。

2. 地域ごとの情報

(1) 売上高

本邦の外部顧客への売上高が連結損益計算書の売上高の90%を超えるため、記載を省略しております。

(2) 有形固定資産

本邦に所在している有形固定資産の金額が、連結貸借対照表の有形固定資産の金額の90%を超えるため、記載を省略しております。

3. 主要な顧客ごとの情報

外部顧客への売上高のうち、連結損益計算書の売上高の10%以上を占める相手先がないため、記載を省略しております。

【報告セグメントごとの固定資産の減損損失に関する情報】

前連結会計年度(自 2018年1月1日 至 2018年8月31日)

(単位：百万円)

	報告セグメント							全社・ 消去	合計
	店舗 サービス 事業	通信 事業	業務用 システム 事業	コンテンツ 配信 事業	エネルギー 事業	メディア 事業	計		
減損損失	1	53	—	—	—	—	54	—	54

当連結会計年度(自 2018年9月1日 至 2019年8月31日)

(単位：百万円)

	報告セグメント							全社・ 消去	合計
	店舗 サービス 事業	通信 事業	業務用 システム 事業	コンテンツ 配信 事業	エネルギー 事業	メディア 事業	計		
減損損失	25	—	—	—	—	24	50	—	50

【報告セグメントごとののれんの償却額及び未償却残高に関する情報】

前連結会計年度(自 2018年1月1日 至 2018年8月31日)

(単位：百万円)

	報告セグメント							全社・ 消去	合計
	店舗 サービス 事業	通信 事業	業務用 システム 事業	コンテンツ 配信 事業	エネルギー 事業	メディア 事業	計		
当期償却額	—	400	—	—	—	—	400	1,881	2,281
当期末残高	—	1,500	—	—	—	—	1,500	46,405	47,905

当連結会計年度(自 2018年9月1日 至 2019年8月31日)

(単位：百万円)

	報告セグメント							全社・ 消去	合計
	店舗 サービス 事業	通信 事業	業務用 システム 事業	コンテンツ 配信 事業	エネルギー 事業	メディア事 業	計		
当期償却額	367	600	—	—	—	—	967	2,508	3,475
当期末残高	9,421	900	—	—	—	—	10,321	43,896	54,217

【報告セグメントごとの負ののれん発生益に関する情報】

前連結会計年度(自 2018年1月1日 至 2018年8月31日)

該当事項はありません。

当連結会計年度(自 2018年9月1日 至 2019年8月31日)

該当事項はありません。

(1株当たり情報)

	前連結会計年度 (自 2018年1月1日 至 2018年8月31日)	当連結会計年度 (自 2018年9月1日 至 2019年8月31日)
1株当たり純資産額	249.07円	351.71円
1株当たり当期純利益金額	52.77円	101.05円
潜在株式調整後 1株当たり当期純利益金額	52.71円	100.96円

(注) 1株当たり当期純利益金額及び潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額の算定上の基礎は、以下のとおりであります。

	前連結会計年度 (自 平2018年1月1日 至 2018年8月31日)	当連結会計年度 (自 2018年9月1日 至 2019年8月31日)
1株当たり当期純利益金額		
親会社株主に帰属する当期純利益金額(百万円)	3,169	6,069
普通株主に帰属しない金額(百万円)	—	—
普通株式に係る親会社株主に帰属する当期純利益金額 (百万円)	3,169	6,069
期中平均株式数(株)	60,057,393	60,062,180
潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額		
親会社株主に帰属する当期純利益調整額(百万円)	—	—
普通株式増加数(株)	60,235	54,547
(うち新株予約権(株))	60,235	54,547
希薄化効果を有しないため、潜在株式調整後1株当たり 当期純利益金額の算定に含めなかった潜在株式の概要	—	—

(重要な後発事象)

借入金の借換え

当社は、2019年8月23日開催の取締役会において、新たなシンジケートローンの組成による現行シンジケートローンの総額借換え等を実施することにつき決議し、2019年9月25日付で契約締結・2019年9月30日付で総額借換え等を実施しております。

1. 調達の目的と期待される効果

本件総額借換えは以下記載のとおり当社にとってより有利な条件の借換え内容であると評価しております。

具体的には、2024年3月29日であった最終返済期日が2026年9月へ延長された点、借入利率及び約定する年間融資返済額の見直しにより借入期間中の資金負担額が減少する見込みである点、当社の連結子会社である㈱U-NEXTの外部借入金を本件調達資金で返済することによりグループの借入債務が集約される点などによって、安定した長期資金及び戦略的な成長投資実行に向けたグループの余剰キャッシュフローの確保を行い、当社の中期経営計画及び事業戦略に沿った企業価値向上を図っていく所存です。

2. シンジケートローン契約の概要

- (1) 組成総額：735億円
- (2) 契約日：2019年9月25日
- (3) 借入日：2019年9月30日
- (4) 最終返済期日：2026年9月30日
- (5) リードアレンジャー：㈱みずほ銀行
- (6) 参加金融機関：㈱みずほ銀行を含む10金融機関
- (7) 担保の有無：有（子会社株式等）
- (8) 適用利率：全銀協日本円TIBORに基づく変動金利＋スプレッド
- (9) その他：財務制限条項

借換え後のシンジケートローン契約には、財務制限条項が付されており、下記いずれかの条項に抵触した場合、契約上のすべての債務について期限の利益を喪失する可能性があります。

- イ. 2019年8月期以降（当該決算期を含む。）の各決算期末における借入人を頂点とする連結ベースの経常利益を赤字となる状態を生じさせないこと。
 - ロ. 2019年8月期以降（当該決算期を含む。）の各決算期末における借入人を頂点とする連結貸借対照表上の純資産の部の合計金額を、直前の各決算期末における借入人を頂点とする連結貸借対照表上の純資産の部の合計金額の75%以上かつ140億円以上に維持すること。
 - ハ. 2020年2月期以降（2020年2月期を含む。）の各中間期末及び2019年8月期以降（2019年8月期を含む。）の決算期末（いずれも直近12ヶ月）における連結ベースのグロス・レバレッジ・レシオ（※1）を、各中間期末及び決算期末に3.00～5.73以下に維持すること。
 - ニ. 2020年2月期以降（2020年2月期を含む。）の各中間期末及び2019年8月期以降（2019年8月期を含む。）の決算期末（いずれも直近12ヶ月）における連結ベースのデット・サービス・カバレッジ・レシオ（※2）を1.05以上に維持すること。
- （※1）グロス・レバレッジ・レシオ：有利子負債／EBITDA
（※2）デット・サービス・カバレッジ・レシオ：フリー・キャッシュ・フロー（金利支払前） / （有利子負債に係る約定弁済額＋支払利息＋割引料）