

2021年8月期第2四半期決算
補足説明資料

2021年4月8日

株式会社 USEN-NEXT HOLDINGS
(東証第一部・9418)

代表取締役社長 CEO

宇野 康秀

Copyright © 2021 USEN-NEXT HOLDINGS Co., Ltd. All Rights Reserved.

**USEN-NEXT
HOLDINGS**



1. 2021年8月期業績予想の上方修正について

2. 2021年8月期第2四半期連結決算について

3. 事業セグメント別業績について

4. 事業概要及び成長戦略について

5. APPENDIX

2021年8月期の修正予想（連結）

（単位：百万円）	期首予想	修正予想	増減額	増減率
売上高	202,000	204,000	+2,000	+1.0%
営業利益	11,000	15,500	+4,500	+40.9%
営業利益率（%）	5.4%	7.6%	—	—
経常利益	10,200	14,500	+4,300	+42.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	5,000	7,500	+2,500	+50.0%
親会社株主に帰属する当期純利益 [のれん調整後]	8,300	10,800	+2,500	+30.1%
1株当たり連結当期純利益（円）	83.23	124.85	—	—
1株当たり連結当期純利益 [のれん調整後]（円）	138.13	179.75	—	—
EBITDA	19,800	24,100	+4,300	+21.7%
EBITDAマージン	9.8%	11.8%	—	—
EBITDA-CAPEX（投融資含む）	11,800	16,500	+4,700	+39.8%

- ✓ 上期の業績進捗及び今後の事業環境を鑑みた上で期首業績予想を上方修正、
トップラインは微増収も営業利益は40%、親会社に帰属する当期純利益は50%の上振れを見込む

2021年8月期の修正予想（セグメント別）

(単位：百万円)		期首予想	修正予想	増減額	増減率	背景／根拠
■店舗サービス事業（※1）	売上高	54,500	55,500	+1,000	+1.8%	音楽配信、その他商材ともに堅調
	営業利益	7,200	9,000	+1,800	+25.0%	粗利増加及び販管費コントロール
■通信事業	売上高	43,500	47,000	+3,500	+8.0%	法人向けICT、回線取次の上振れ
	営業利益	4,200	4,300	+100	+2.4%	粗利増加分は自社回線の販促へ充当
■業務用システム事業	売上高	20,500	18,700	▲1,800	▲8.8%	期首想定より市場回復遅れで
	営業利益	3,300	2,800	▲500	▲15.2%	下方修正も病院DX投資は加速堅調
■コンテンツ配信事業	売上高	56,000	58,700	+2,700	+4.8%	課金ユーザー超過及びPPV好調
	営業利益	2,700	5,700	+3,000	+111.1%	売上超過及び粗利率改善
■エネルギー事業	売上高	30,500	27,400	▲3,100	▲10.2%	期首想定比で電力消費量減少
	営業利益	200	280	+80	+40.0%	東京電力との新施策による収益創出

※1 今期より旧メディア事業を店舗サービス事業へ統合したため、店舗サービス事業の期首予想値は旧店舗サービスと旧メディアの単純合算で作成

※2 各セグメントに配賦していない全社費用は含まず

- ✓ 店舗サービス事業及びコンテンツ配信事業で営業利益を大幅な上方修正、業務用システム事業は事業環境の回復が想定よりも遅れていることを鑑み下方修正

2021年8月期の修正予想（セグメント別 上期／下期）



(単位：百万円)		上期実績	下期予想	通期予想	背景／根拠
■店舗サービス事業	売上高	27,674	27,826	55,500	契約件数の積み上がりによる増収
	営業利益	4,674	4,326	9,000	減価償却や新卒人件費等のコストアップ
■通信事業	売上高	23,907	23,093	47,000	回線取次の弱含み
	営業利益	2,029	2,270	4,300	上期でのれん償却終了
■業務用システム事業	売上高	8,404	10,295	18,700	病院DX投資が加速牽引、 ホテル市場は段階的に回復見込み、
	営業利益	1,181	1,619	2,800	1Q業績をボトムに底打ち復調へ
■コンテンツ配信事業	売上高	28,806	29,894	58,700	課金ユーザーの順調な積み上がりによる増収
	営業利益	3,209	2,491	5,700	コンテンツ費用及び広告販促費の増加
■エネルギー事業	売上高	13,963	13,437	27,400	下期は季節性で電力消費量減少
	営業利益	211	69	280	上期は東京電力との新施策による収益創出

※ 各セグメントに配賦していない全社費用は含まず

- ✓ 店舗サービス事業及びコンテンツ配信事業は上期対比で投資・費用の増加を見込むため減益も、業務用システム事業は病院DXの加速及び市場環境の緩やかな回復で大幅な増益予想

1. 2021年8月期業績予想の上方修正について

2. 2021年8月期第2四半期連結決算について

3. 事業セグメント別業績について

4. 事業概要及び成長戦略について

5. APPENDIX

第2四半期連結決算のポイント

I 前年比で売上高6%増収、親会社株主に帰属する当期純利益は約2倍の増益

売上高	1,012 億円	(前年同期比 6%増収)
営業利益	80 億円	(同 35%増益)
経常利益	76 億円	(同 50%増益)
親会社株主に帰属する当期純利益	43 億円	(同 80%増益)

II 新型コロナウイルス感染拡大に伴う2度目の緊急事態宣言下においても店舗サービス事業の契約件数は大幅な純増を達成

III 通信事業における注力領域である業務店向け自社光回線サービスがこの四半期損益で初めて黒字化を達成

IV 業務用システム事業が4四半期ぶりにQoQで増収増益となり1Q実績をボトムに底打ち、復調へ

第2四半期連結決算ハイライト（前年対比）

(単位：百万円)	2020年8月期 2Q実績	2021年8月期 2Q実績	増減額	増減率
売上高	95,330	101,207	+5,877	+6.2%
営業利益	5,944	8,021	+2,077	+34.9%
営業利益率（%）	6.2%	7.9%	-	-
経常利益	5,103	7,632	+2,529	+49.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,428	4,373	+1,945	+80.1%
親会社株主に帰属する当期純利益 [のれん調整後]	4,227	6,172	+1,945	+46.0%
1株当たり連結当期純利益（円）	40.44	72.80	-	-
1株当たり連結当期純利益 [のれん調整後]（円）	70.39	102.74	-	-
EBITDA	10,090	12,343	+2,253	+22.3%
EBITDAマージン	10.6%	12.2%	-	-
EBITDA-CAPEX（投融資含む）	6,147	8,888	+2,741	+44.6%

- ✓ 売上及び営業利益はコンテンツ配信事業の収益化を主要因として大幅な増収増益
- ✓ 経常利益は前期発生したリファイナンス関連費用が無くなったことによる改善、親会社株主に帰属する当期純利益は法人税等の増加により営業利益とほぼ同額の19億円増で着地

第2四半期連結決算ハイライト（予想対比）

（単位：百万円）	2021年8月期 通期修正予想	2021年8月期 2Q実績	進捗
売上高	204,000	101,207	49.6%
営業利益	15,500	8,021	51.7%
営業利益率（%）	7.6%	7.9%	—
経常利益	14,500	7,632	52.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	7,500	4,373	58.3%
親会社株主に帰属する当期純利益 [のれん調整後]	10,800	6,172	57.1%
1株当たり連結当期純利益（円）	124.85	72.80	—
1株当たり連結当期純利益 [のれん調整後]（円）	179.75	102.74	—
EBITDA	24,100	12,343	51.2%
EBITDAマージン	11.8%	12.2%	—
EBITDA-CAPEX（投融資含む）	16,500	8,888	53.9%

✓ 今回の修正予想に対する上期進捗率は上表の通り

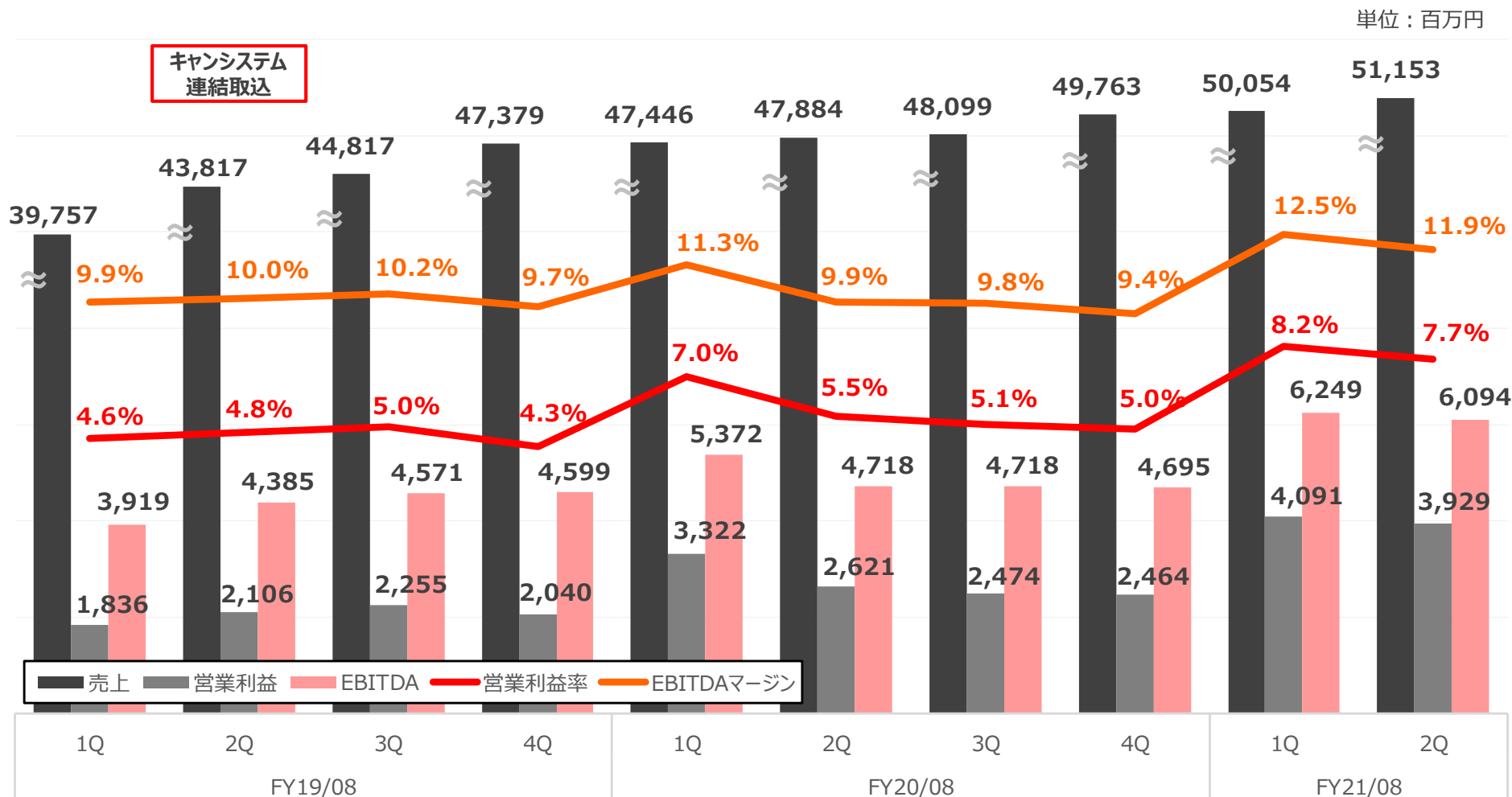
第2四半期連結決算ハイライト（売上及び営業利益推移）

<YoY>

売上
+ 7%

EBITDA
+ 29%

営業利益
+ 50%



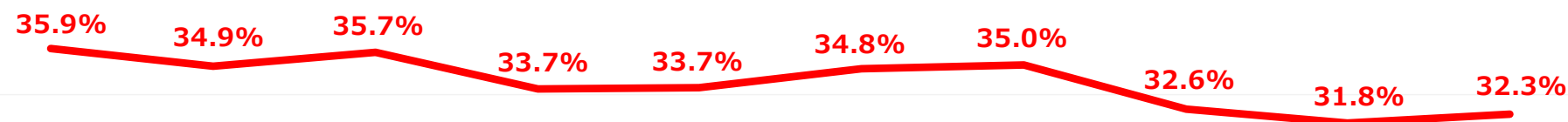
※EBITDA：営業利益+減価償却費+のれん償却費

- ✓ QoQの売上は全事業セグメントで増収を達成
- ✓ QoQの営業利益及びEBITDAはコンテンツ配信事業の広告販促費増加や株主優待費用等により横ばい

第2四半期連結決算ハイライト（販管費推移）

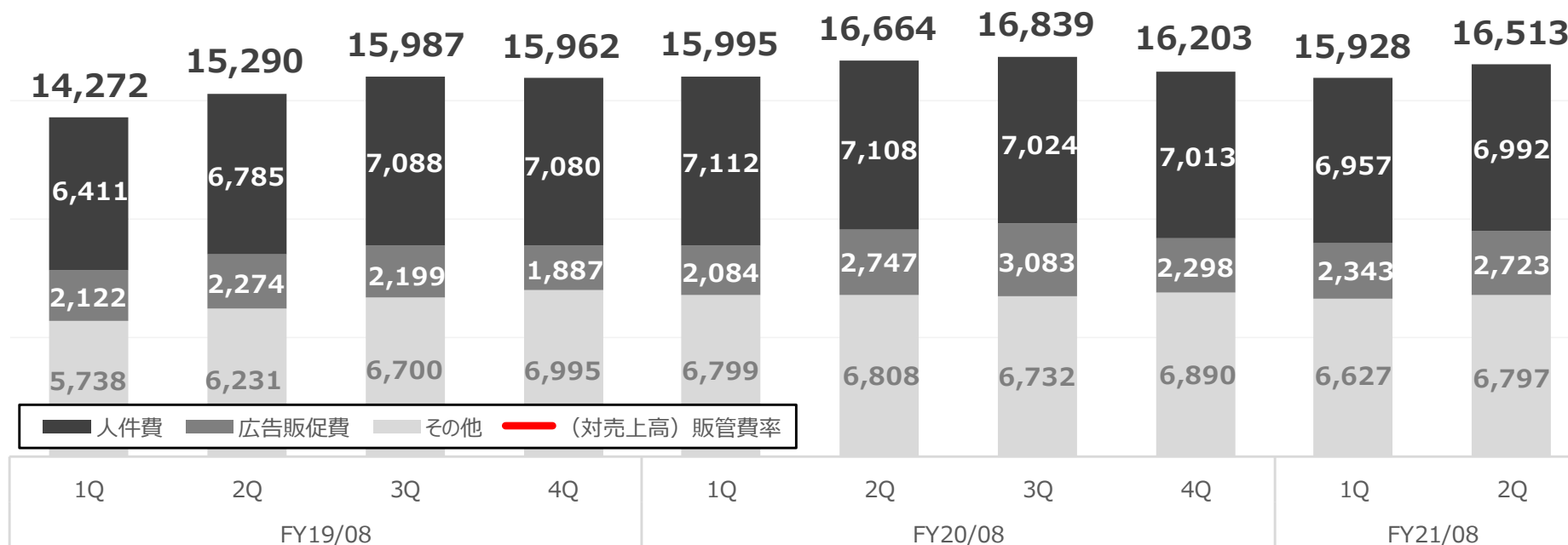
単位：百万円

<YoY>



販管費率
▲2.5%

キャンシステム
連結取込



販管費
▲0.9%

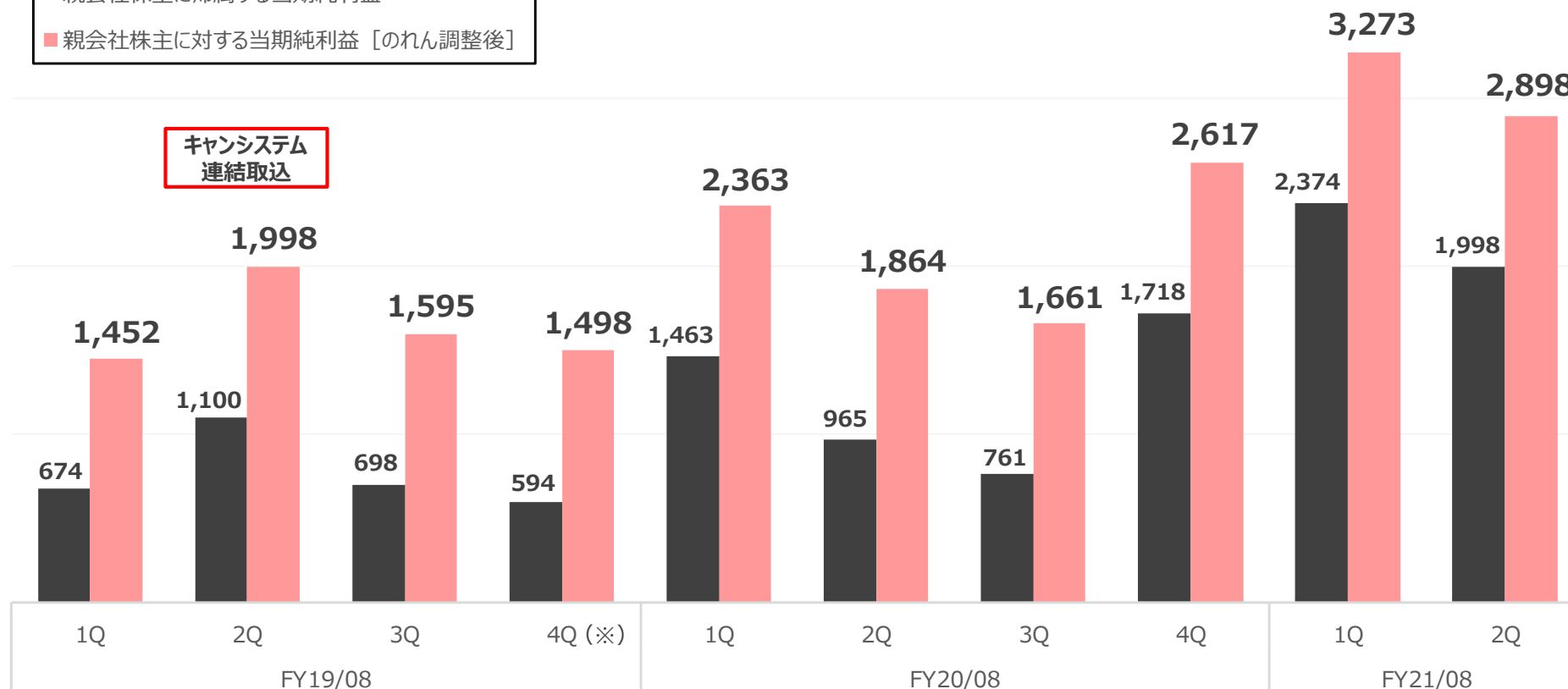
- ✓ QoQの広告販促費はTVCMなどコンテンツ配信事業へ積極投下したことにより増加
- ✓ QoQの「その他」は業務店向け自社光回線の販売手数料、株主優待費用などにより増加

第2四半期連結決算ハイライト（当期利益推移）

<YoY>

単位：百万円

■ 親会社株主に帰属する当期純利益
 ■ 親会社株主に対する当期純利益 [のれん調整後]



調整後利益 +55%

当期利益 +107%

※FY19/08Q4については資産売却による税効果会計等で発生した30億円の一過性利益増加を控除したプロフォーマベース

- ✓ 資産売却による特別利益の減少や固定資産除却による特別損失などによりQoQでは減益も、財務会計ベースで前年対比2倍超の利益を計上

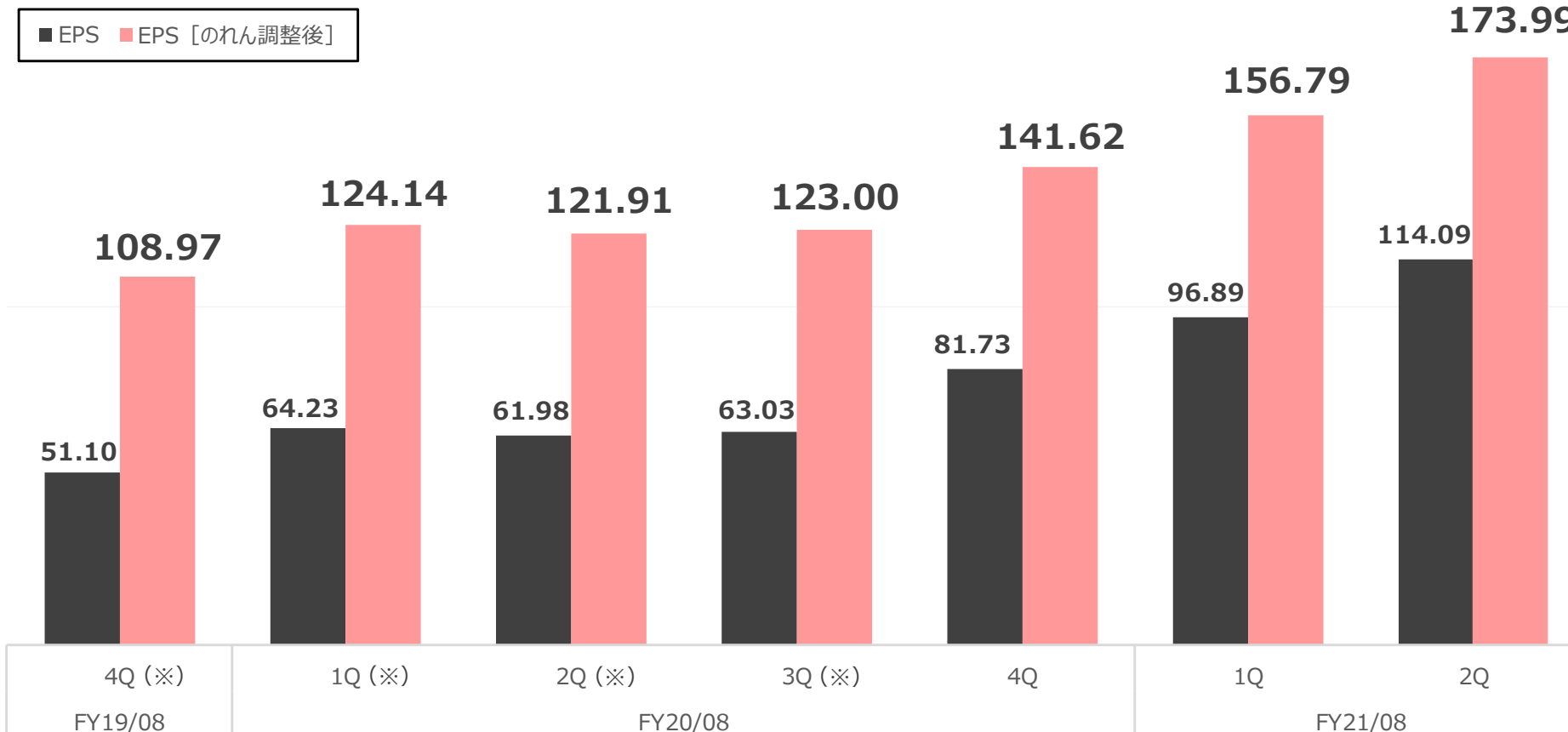
第2四半期連結決算ハイライト（EPS推移 ※LTMベース）



※LTM : Last Twelve Months（直近12ヶ月）

単位：円

<YoY>



調整後EPS
+52円

EPS
+52円

※FY19/08Q4に資産売却による税効果会計等で発生した30億円の一過性利益増加を控除したプロフォーマベース

✓ 発行済み株式数に大きな変動がないため、当期純利益に連動して実勢値EPSも増加傾向

第2四半期連結決算ハイライト（連結貸借対照表）

(単位：百万円)	2020年8月期 期末	2021年8月期 2Q末	増減
(資産の部)			
流動資産	49,242	59,900	+10,658
現金及び預金	16,785	24,175	+7,390
売掛債権	19,905	20,316	+411
たな卸資産	6,417	7,542	+1,125
前払費用	5,398	6,508	+1,110
その他	736	1,357	+621
固定資産	89,131	84,724	▲4,340
有形固定資産	21,109	18,002	▲3,107
無形固定資産	55,033	53,687	▲1,346
のれん	50,620	48,821	▲1,799
その他	4,413	4,866	+453
投資その他の資産	12,987	13,034	+47
資産合計	138,374	144,624	+6,250

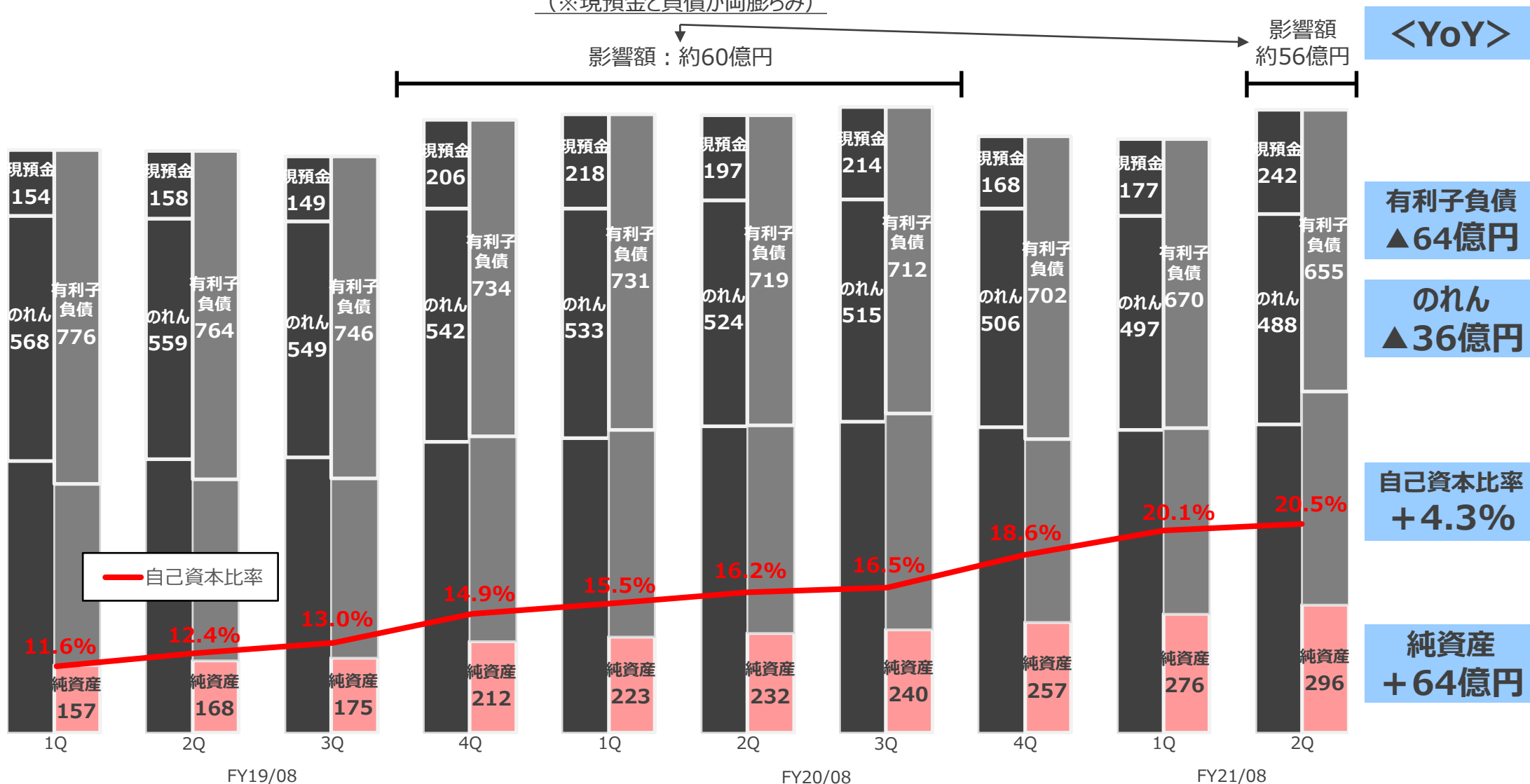
(単位：百万円)	2020年8月期 期末	2021年8月期 2Q末	増減
(負債の部)			
流動負債	40,986	45,399	+4,413
仕入債務	18,316	23,949	+5,633
短期借入金	-	-	-
1年以内返済予定の長期借入金	6,060	3,000	▲3,060
その他	16,609	18,449	+1,840
固定負債	71,645	69,578	▲2,067
長期借入金	64,120	62,510	▲1,610
その他	7,525	7,068	▲457
負債合計	112,631	114,977	+2,346
(純資産の部)			
株主資本	25,500	29,393	+3,893
資本金	95	95	-
資本剰余金	11,090	11,090	-
利益剰余金	14,313	18,206	+3,893
その他包括利益累計額	231	250	+19
非支配株主持分	11	3	▲8
純資産合計	25,742	29,646	+3,904
負債純資産合計	138,374	144,624	+6,250

- ✓ 流動資産：第2四半期末日が休日だったため、現預金において約56億円の支払い繰り越しが発生
- ✓ 固定資産：主に資産売却及びのれん償却による減少
- ✓ 負債：仕入債務の増加は第2四半期末日の休日要因による決済繰り越しが主要因、借入金は資産売却金での追加弁済などを含む返済により減少傾向

第2四半期連結決算ハイライト（連結貸借対照表推移）

単位：億円

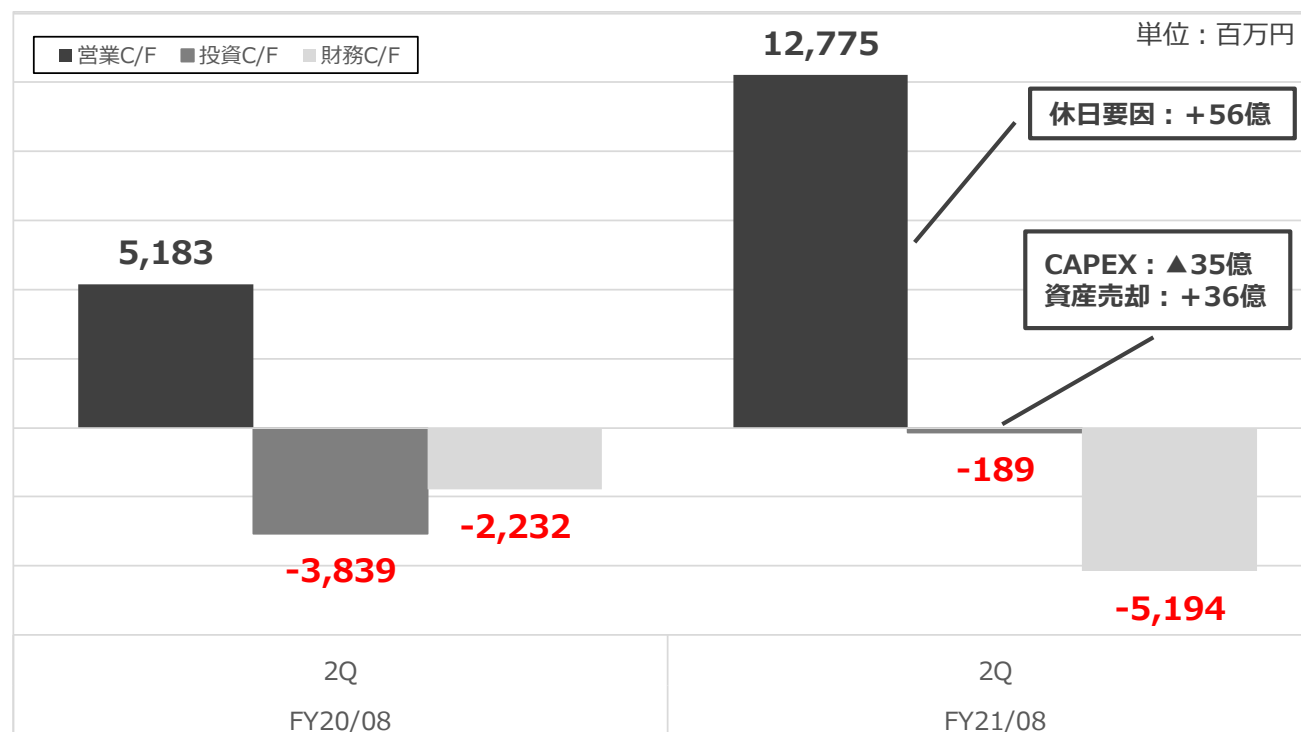
各四半期末日が休日で銀行休業日のため一部支払いが翌月繰り越し
（※現預金と負債が両膨らみ）



✓ 純資産の積み上がりとのれん及び有利子負債の減少によるリバランスで自己資本比率改善
（直近2Qは期末休日要因で56億円が支払い繰り越しされているため、自己資本比率の実勢値は21.3%）

第2四半期連結決算ハイライト（連結キャッシュフロー）

(単位：百万円)	営業C/F (①)	投資C/F (②)	フリーC/F (③=①+②)	財務C/F (④)	C/Fトータル (③+④)
2020年8月期2Q	5,183	▲3,839	1,344	▲2,232	▲887
2021年8月期2Q	12,775	▲189	12,586	▲5,194	7,391



- ✓ 営業C/F：期末休日による支払繰越額56億円を控除した実勢値でも前期比で20億円増加
- ✓ 投資C/F及び財務C/F：資産売却金36億円の一部を借入返済に充当

1.

2021年8月期業績予想の上方修正について

2.

2021年8月期第2四半期連結決算について

3.

事業セグメント別業績について

4.

事業概要及び成長戦略について

5.

APPENDIX

事業セグメント別業績（前年対比）

(単位：百万円)		2020年8月期 2Q実績	2021年8月期 2Q実績	増減額	増減率
■ 店舗サービス事業（※1）	売上高	28,988	27,674	▲1,314	▲4.5%
	営業利益	4,906	4,674	▲232	▲4.7%
■ 通信事業	売上高	20,818	23,907	+3,089	+14.8%
	営業利益	1,845	2,029	+184	+10.0%
■ 業務用システム事業	売上高	10,839	8,404	▲2,435	▲22.5%
	営業利益	2,024	1,181	▲843	▲41.7%
■ コンテンツ配信事業	売上高	20,598	28,806	+8,208	+39.8%
	営業利益	329	3,209	+2,880	+875.4%
■ エネルギー事業	売上高	15,331	13,963	▲1,368	▲8.9%
	営業利益	39	211	+172	+441.0%

※1 今期より旧メディア事業を店舗サービス事業へ統合したため、前年実績も今期実績と同ロジックで作成

※2 各セグメントに配賦していない全社費用は含まず

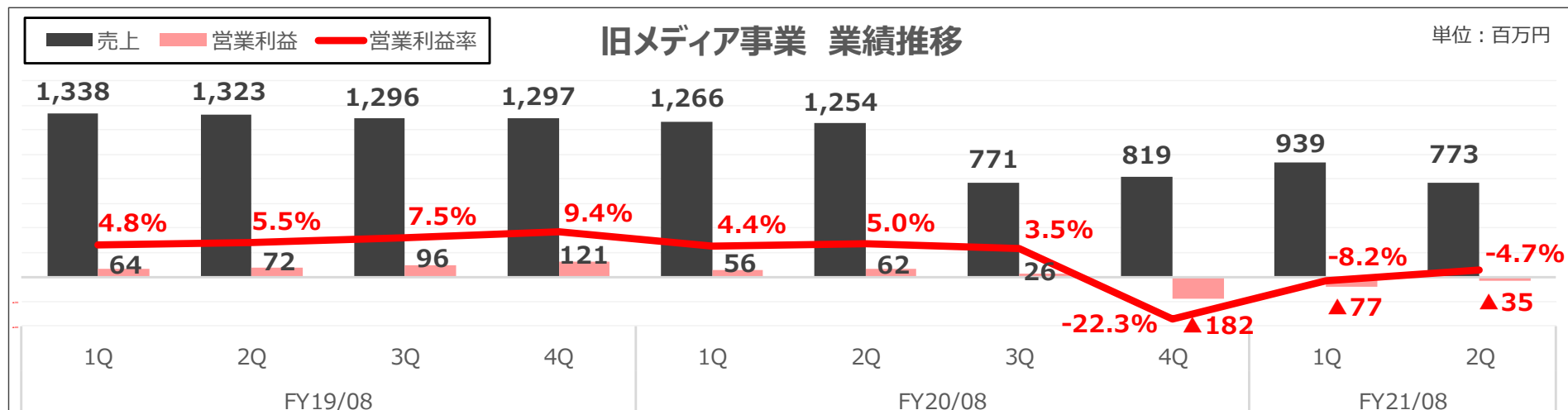
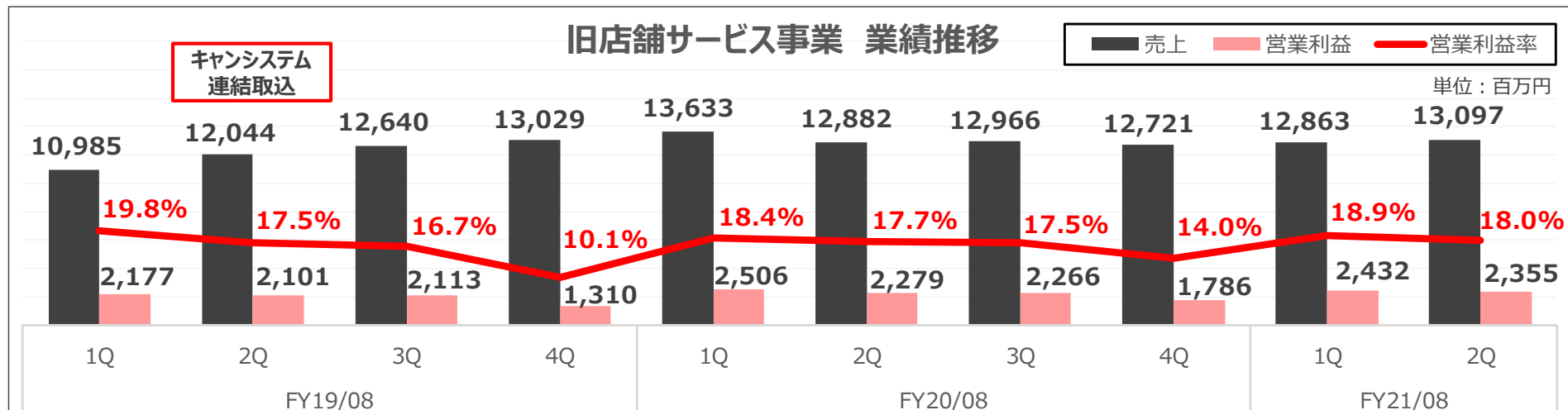
- ✓ コロナ禍のネガティブ影響を受けている店舗サービス（主に旧メディア）及び業務用システムが減収減益も、堅調な通信、コンテンツ配信がグループ全体の売上/利益成長を牽引

事業セグメント別業績（予想対比）

（単位：百万円）		2021年8月期 通期修正予想	2021年8月期 2Q実績	進捗
■ 店舗サービス事業	売上高	55,500	27,674	49.9%
	営業利益	9,000	4,674	51.9%
■ 通信事業	売上高	47,000	23,907	50.9%
	営業利益	4,300	2,029	47.2%
■ 業務用システム事業	売上高	18,700	8,404	44.9%
	営業利益	2,800	1,181	42.2%
■ コンテンツ配信事業	売上高	58,700	28,806	49.1%
	営業利益	5,700	3,209	56.3%
■ エネルギー事業	売上高	27,400	13,963	51.0%
	営業利益	280	211	75.4%

✓ 今回の修正予想に対する上期進捗率は上表の通り

店舗サービス事業（旧セグメントプロフォーマ）



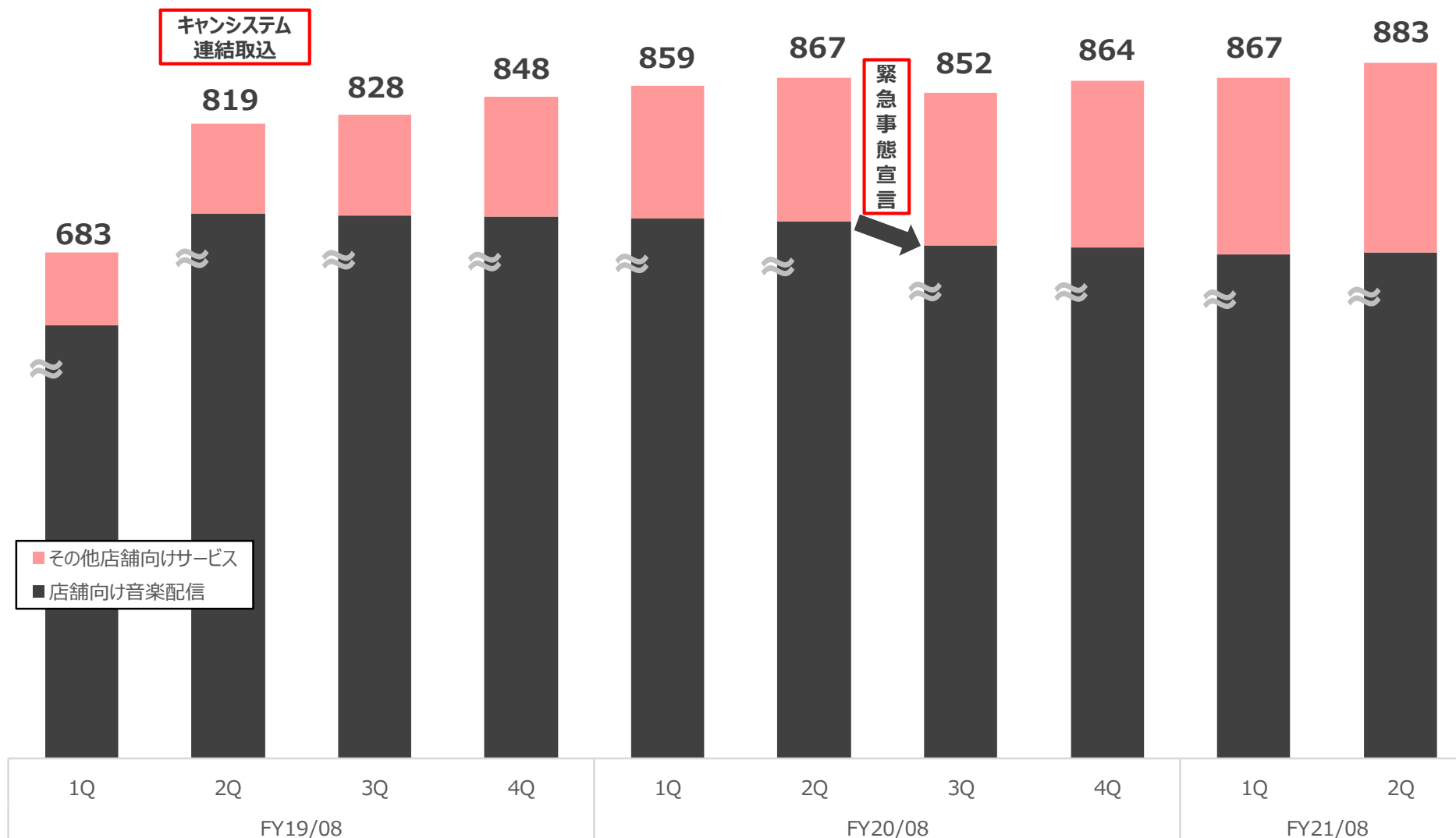
- ✓ コロナ禍での緊急事態宣言中においても旧店舗サービスは2 四半期連続増収、YoYで増収増益を達成
- ✓ 旧メディア事業はQoQで売上が大きく落ち込むも、コストコントロールにより赤字幅は縮小

店舗サービス事業（契約件数推移）

単位：千件

<YoY>

+16千件



※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

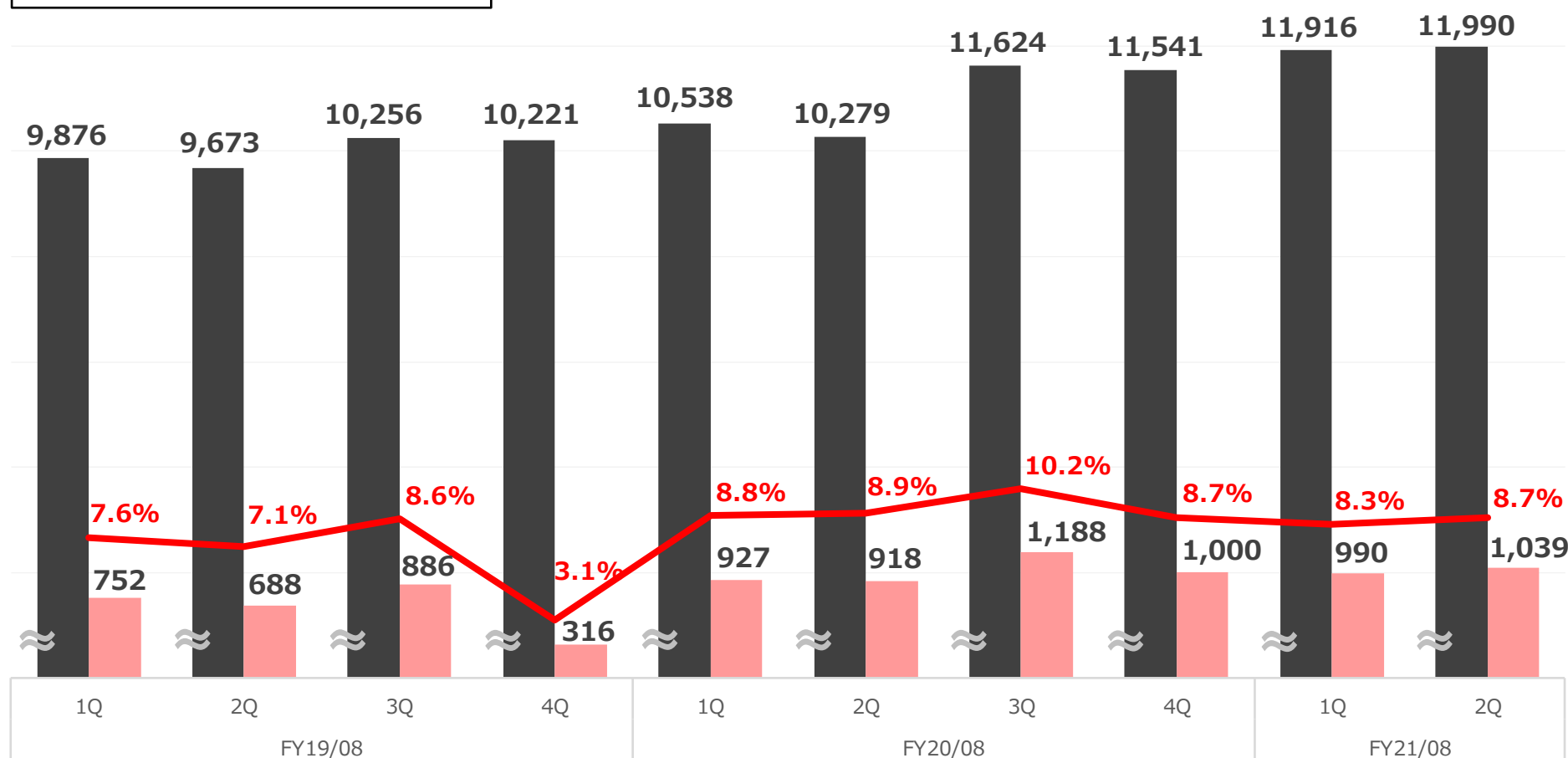
✓ この第2四半期期間においては店舗向け音楽配信、その他店舗向けサービスの両方で顧客純増を達成

通信事業（業績推移）

単位：百万円

<YoY>

■ 売上 ■ 営業利益 — 営業利益率



売上
+17%

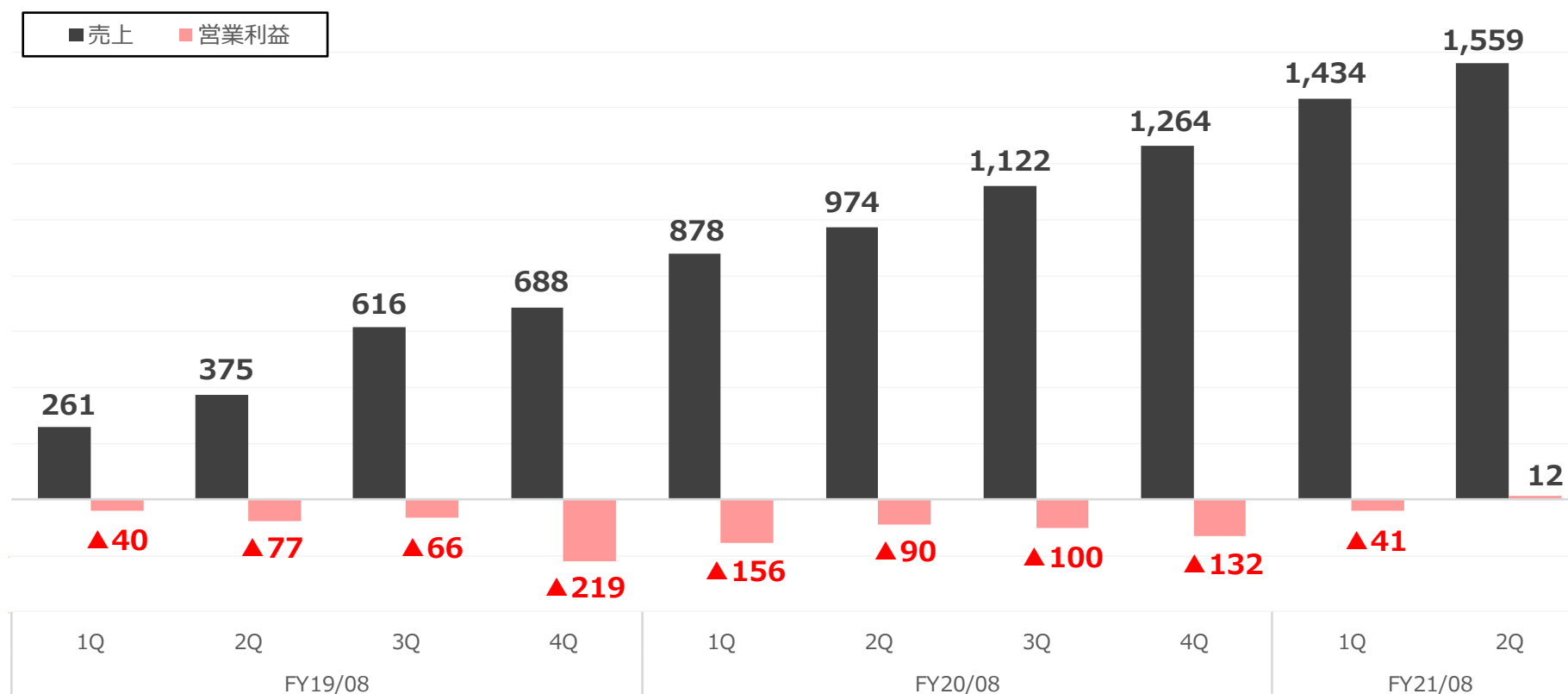
営業利益
+13%

✓ サービス区分ごとに増益/減益あるものの、セグメント全体としてはQoQで増収増益を達成
(※内訳はAPPENDIX参照)

通信事業（業務店向け自社光回線）

単位：百万円

<YoY>



売上
+60%

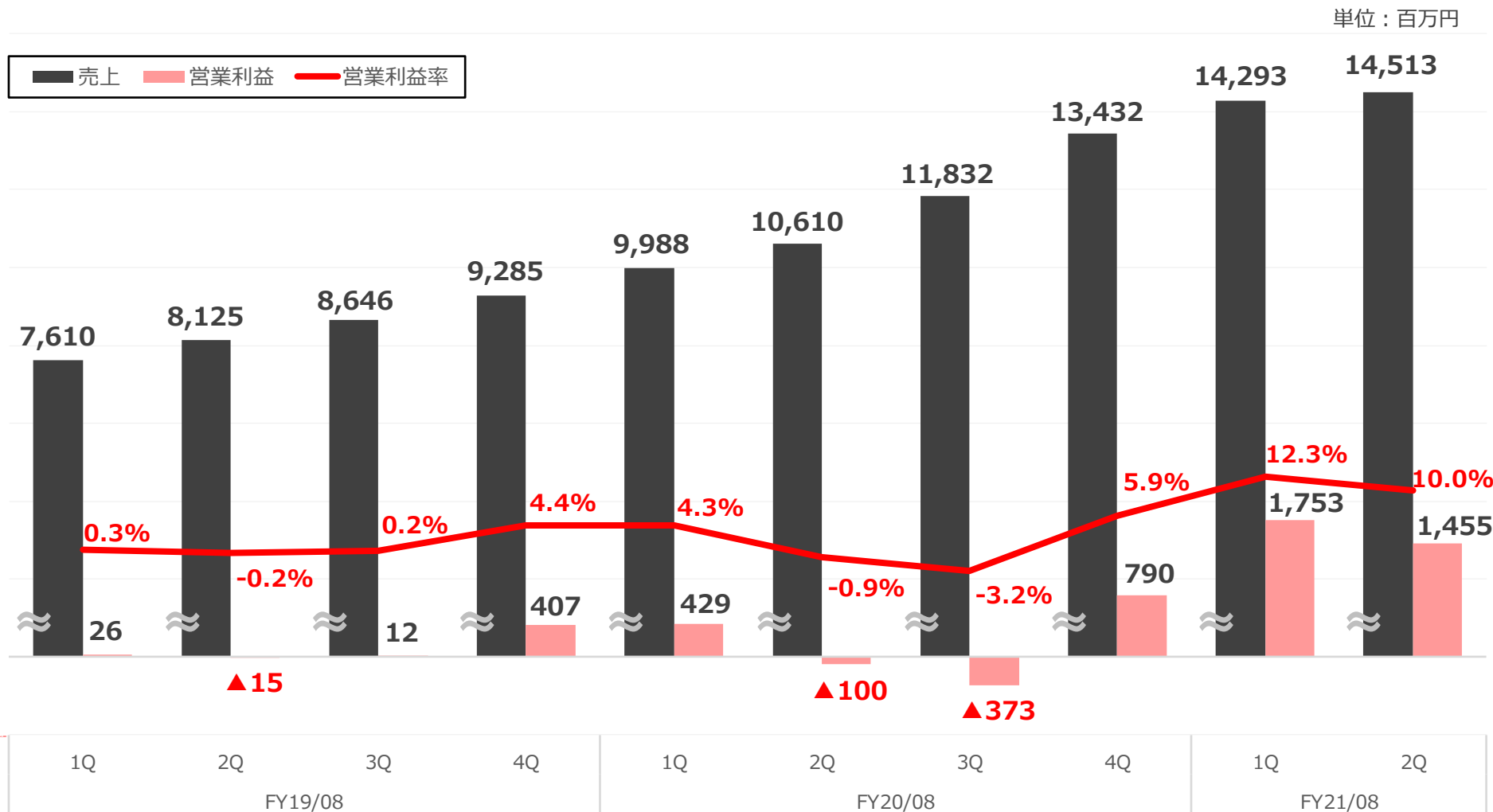
営業利益
黒転

- ✓ 店舗のIoT/DX化支援（USEN IoT PLATFORM構想 ※APPENDIX参照）に向けたインフラサービスの1つとして獲得注力している業務店向け自社光回線がこの四半期損益で初めて黒字達成
- ✓ 下期は将来的な収益基盤構築に向けて販売をより積極化する方針のため手数料増加による赤字を見込むも、上期は安定黒字化までのマイルストーンを着実に達成

コンテンツ配信事業（業績推移）

<YoY>

売上
+37%



営業利益
大幅黒転

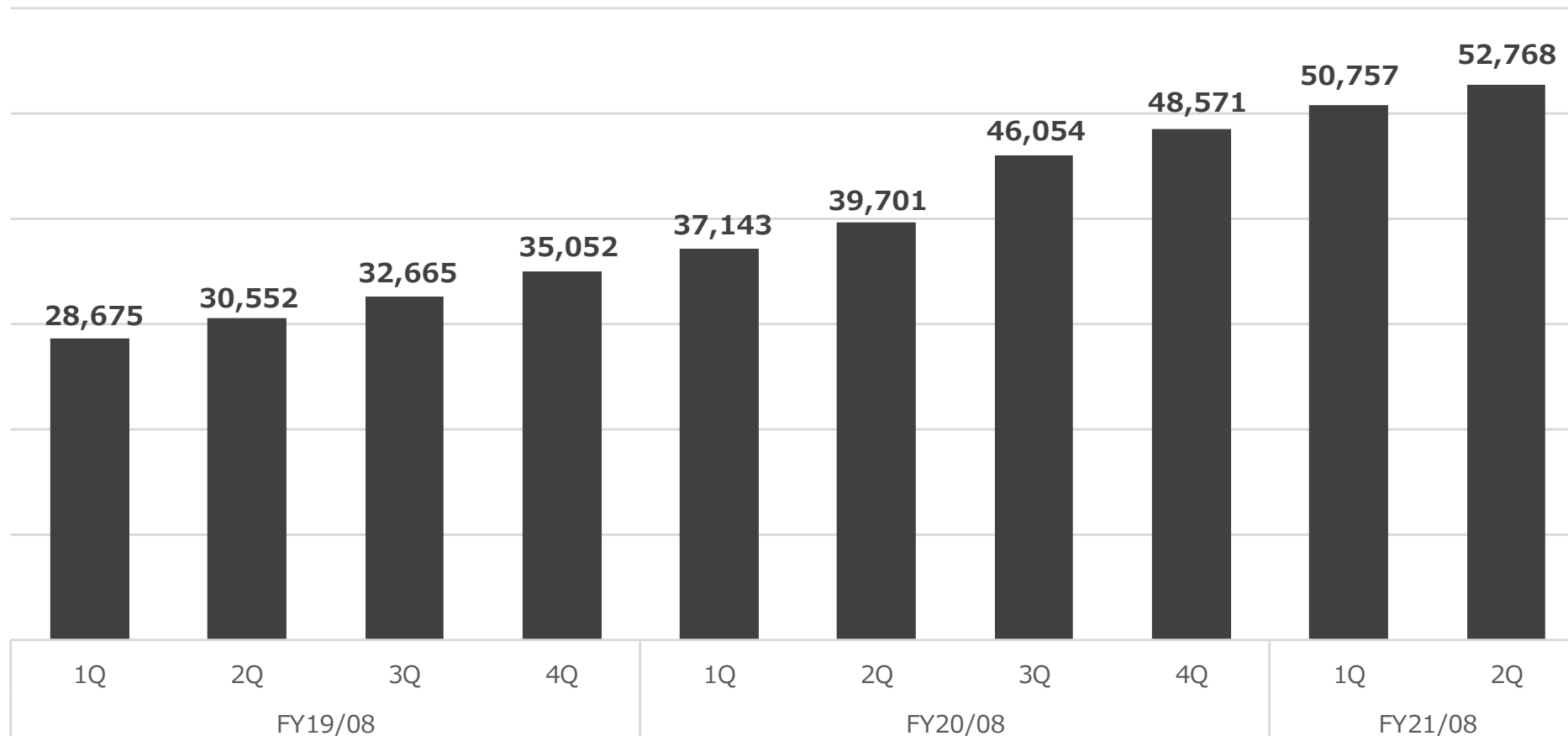
- ✓ QoQ売上成長の鈍化はPPVなどショット売上が弱含んだことによるもの
- ✓ TVCMなど広告販促を積極投下した結果、QoQで営業利益は減益も15億円を着地、利益率も10%を確保

コンテンツ配信事業 (ARR)

単位：百万円

<YoY>

+131億円
(+33%)



※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 (PPVなどショット売上を除き、音楽配信など付帯月額サービスを含む)

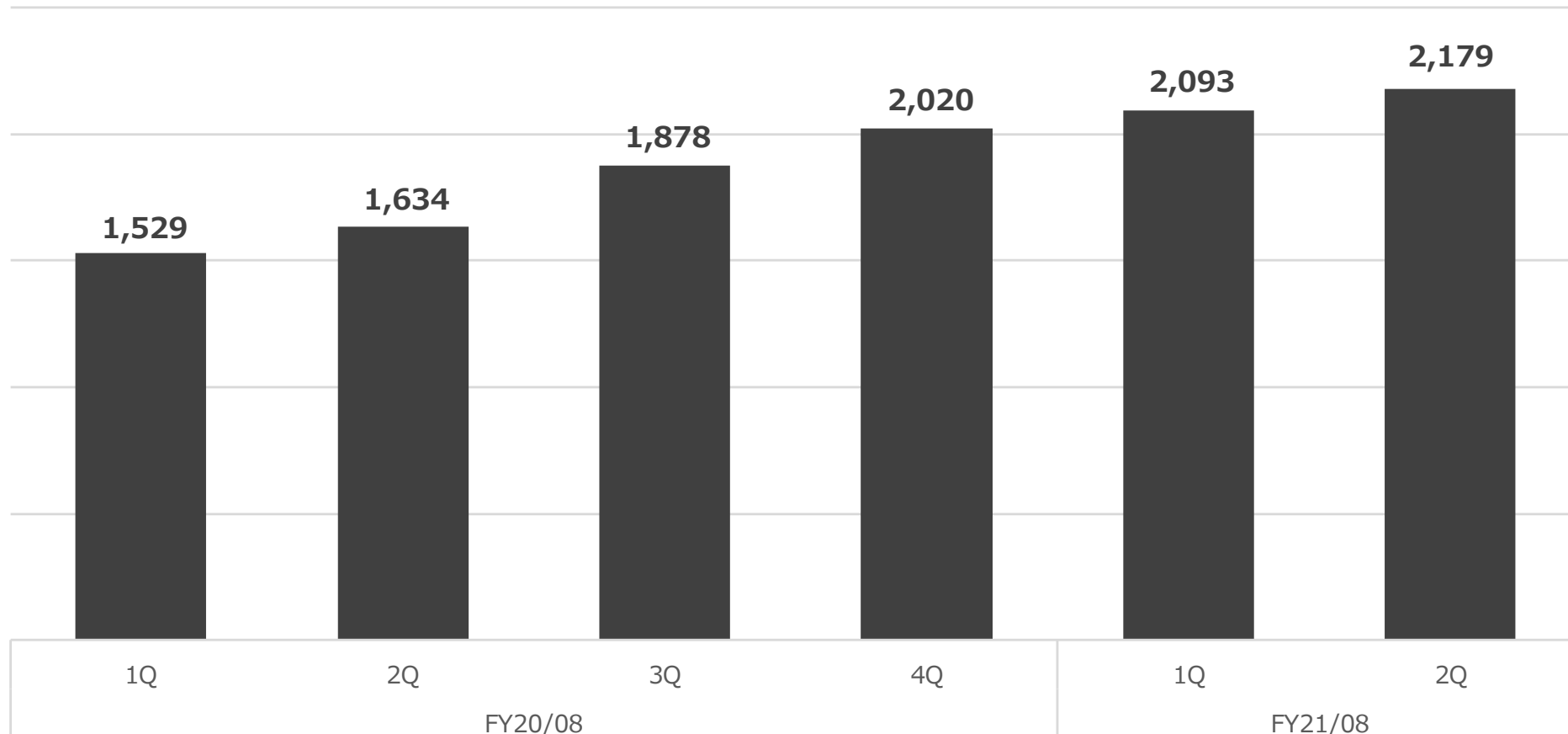
※各四半期最終月の単月売上ベース

✓ ビフォーコロナ時 (FY19/08~FY20/08Q2) と同水準でARRは順調に成長

コンテンツ配信事業（課金ユーザー推移）

<YoY>

単位：千件



+545千人
(+33%)

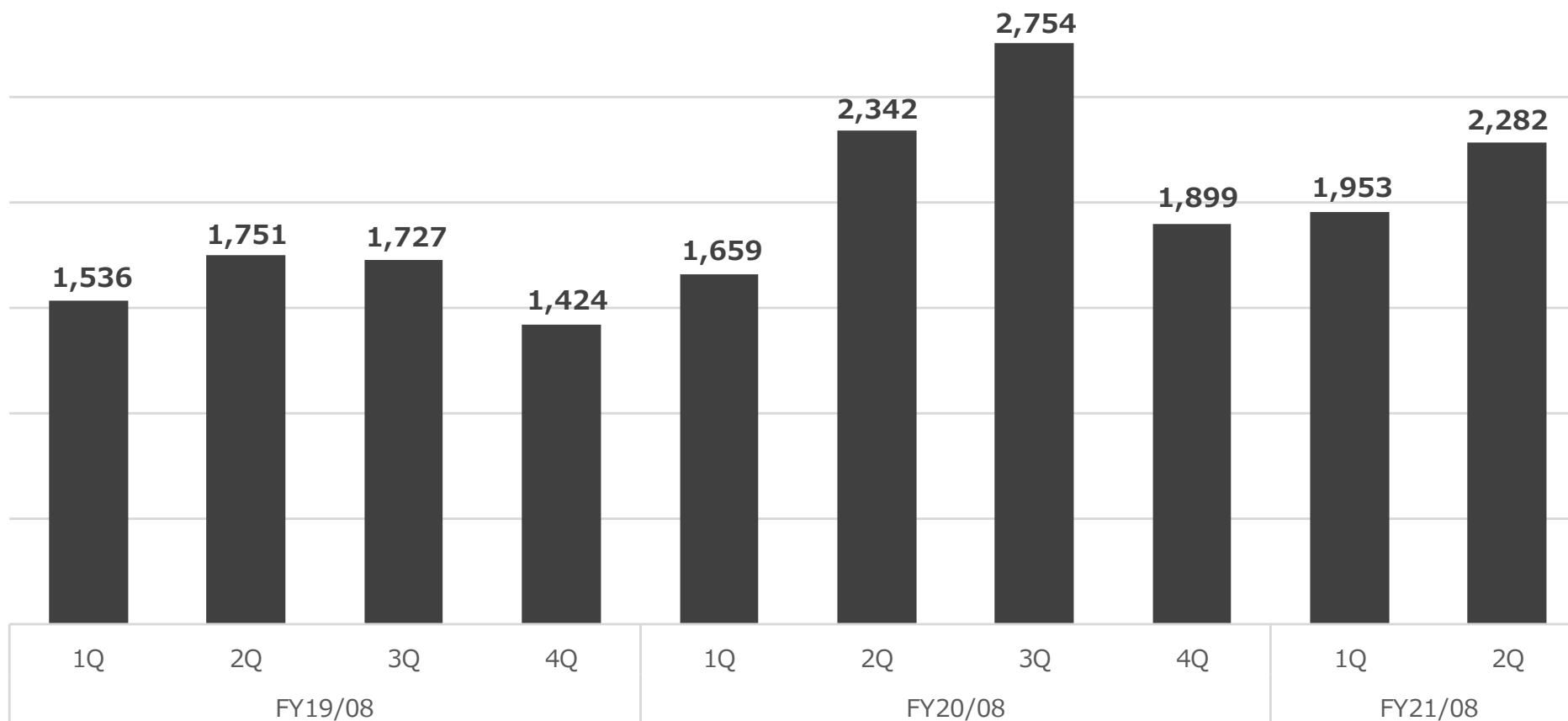
※ビジネスアライアンス先を通じた月額ポイントサービス等を含む

✓ QoQで+86千人と、四半期毎に着実に課金ユーザーを積み上げ

コンテンツ配信事業（広告販促費）

単位：百万円

<YoY>



広告販促費
▲ 3%

- ✓ 前年同様、年末年始にTVCMを実施したことなどによりQoQで330百万円の費用増加

1. 2021年8月期業績予想の上方修正について

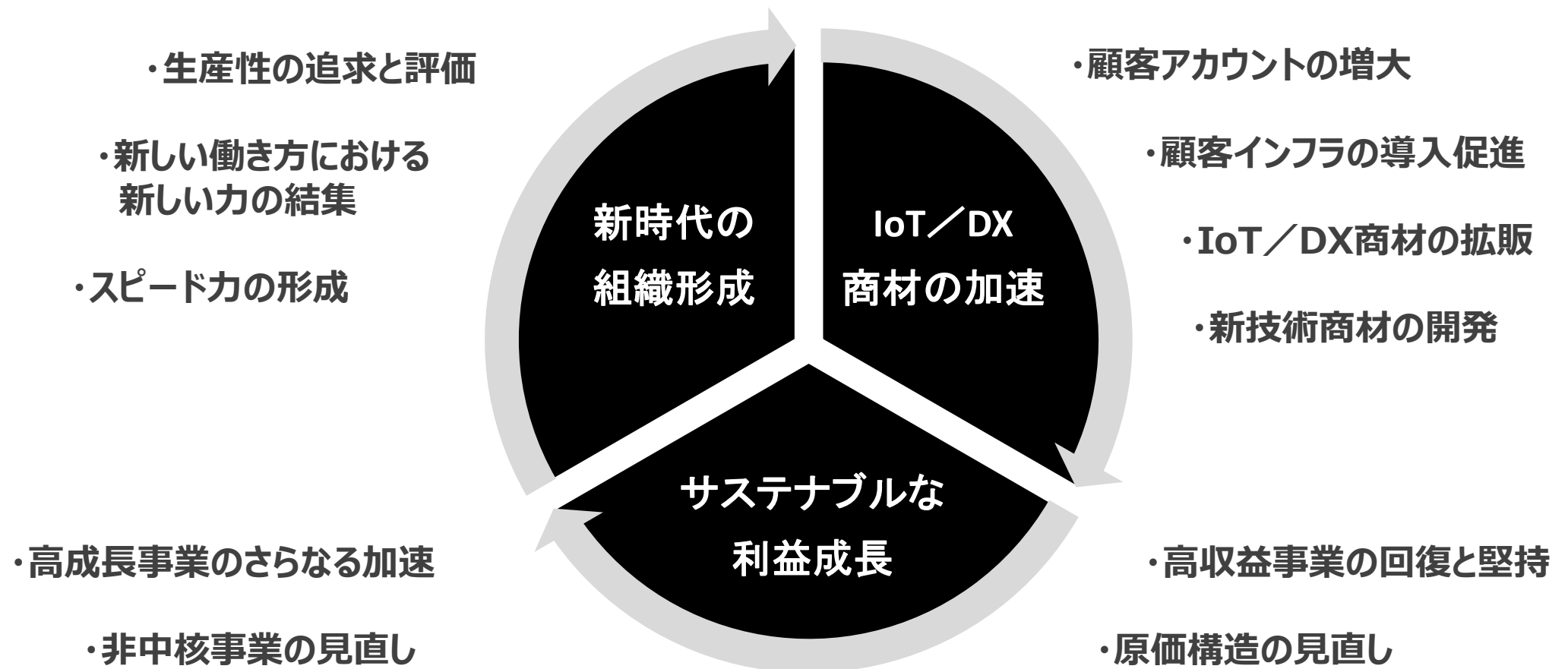
2. 2021年8月期第2四半期連結決算について

3. 事業セグメント別業績について



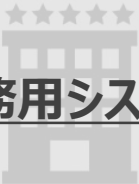


4. **事業概要及び成長戦略について**

5. APPENDIX

今こそ、必要とされる次へ。

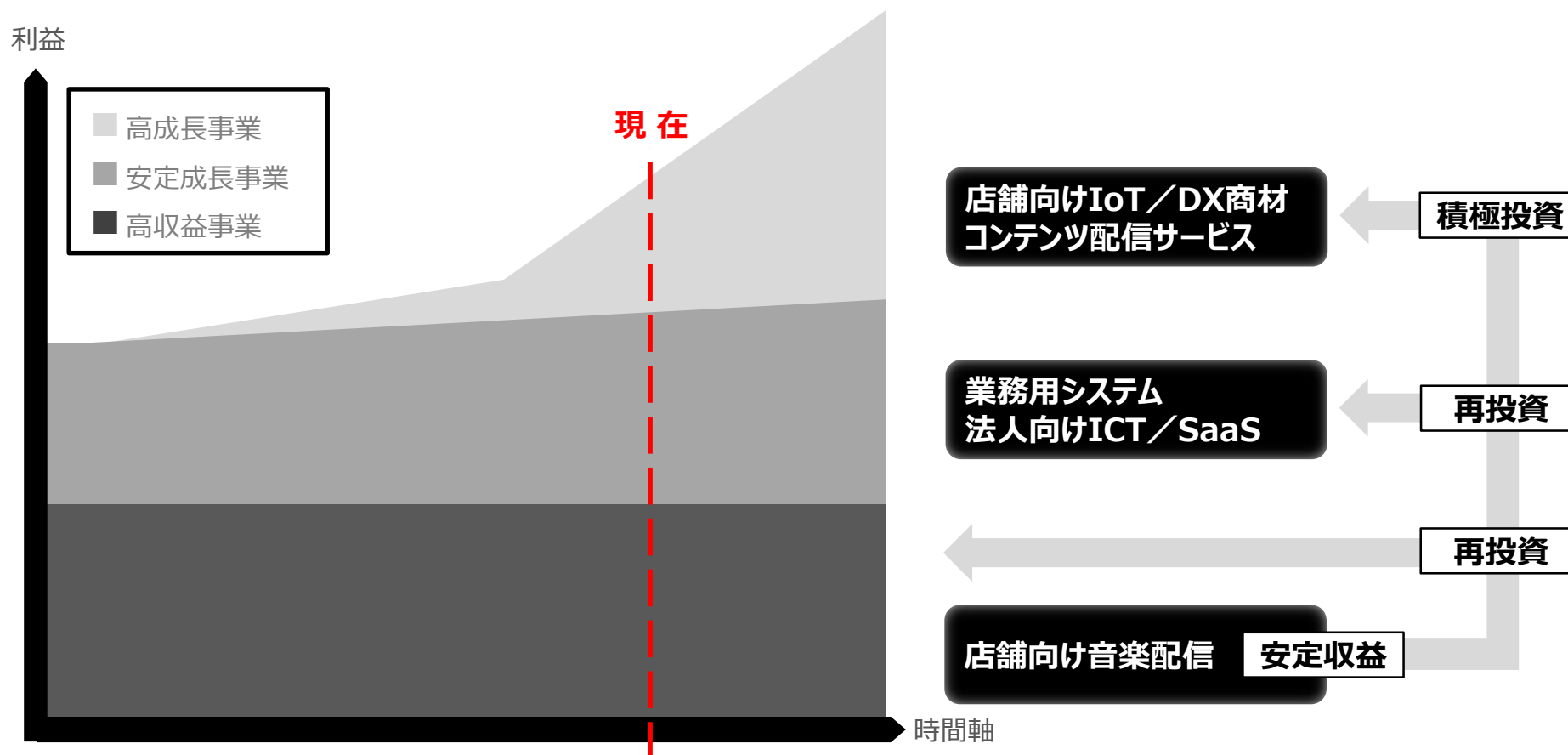


事業セグメント概要

	特徴／競争優位性	成長戦略／注力領域
 店舗サービス	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 飲食や小売、理美容など業務店市場で展開 ✓ 国内シェアNo.1の店舗向け音楽配信による安定収益 ✓ 全国2,000名超の直販営業/施工人員が大きな競争優位性の1つ 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 通信環境をプラットフォームとしたIoT/DX商材によるアップセル（自社リソースで納品～保守・サポートまで一気通貫で対応） ✓ セット成約率が高い新規OPEN店により注力、既存店閉店→後継店OPENのサイクルで徐々にアップセル浸透
 通信	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 中小企業(SME)、業務店舗、個人向けに通信サービスを展開 ✓ 法人向けICTは直販営業によるマルチベンダー戦略 ✓ 店舗向け(取次、自社回線)は250社の代理店を通じて展開 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 契約取次から自社回線獲得へスイッチングしストック収益へ転換 ✓ 店舗向け自社回線顧客増加でIoT/DX商材アップセル機会創出 ✓ 法人向けICTはニーズに即したラインアップ構築で安定成長を企図
 業務用システム	<ul style="list-style-type: none"> ✓ レジャーホテル、ビジネスホテル、大規模医療機関が主力市場 ✓ ファブレスメーカーであり主力製品の自動精算機は国内シェアNo.1 ✓ 売上のフロー/ストック構成比はおおよそ55：45で安定的 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 生産年齢人口減少等による効率化ニーズを踏まえたDX化支援 ✓ 販売機器へオプション提供するソフトウェアサービスでストック収益増 ✓ 「マイナタッチ」を起点とした中小規模医療機関への事業領域拡大
 コンテンツ配信	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 国内主要VODサービスの一つである「U-NEXT」を展開 ✓ 見放題とポイントのハイブリッドでHigh ARPU実現、売上は業界トップクラス ✓ コンテンツ数は圧倒的No.1（※）、1契約で電子書籍もパッケージ 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 新規ユーザー獲得に向けた広告販促費は継続して積極投下 ✓ 既存ユーザーのリテンションに向けたコンテンツの更なる充実化 ✓ 音楽配信でのリレーションを活用した音楽ライブ配信の本格化検討
 エネルギー	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 収益ボラティリティを回避すべく市場調達ではなく東京電力より相対調達 ✓ 直販営業やアウトバウンド、代理店などグループ販売チャンネルを最大活用 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 東京電力エリア内で一部帯域の電力取り扱い開始 ✓ 対象業種を問わないインフラサービスで施設運用コスト削減に貢献

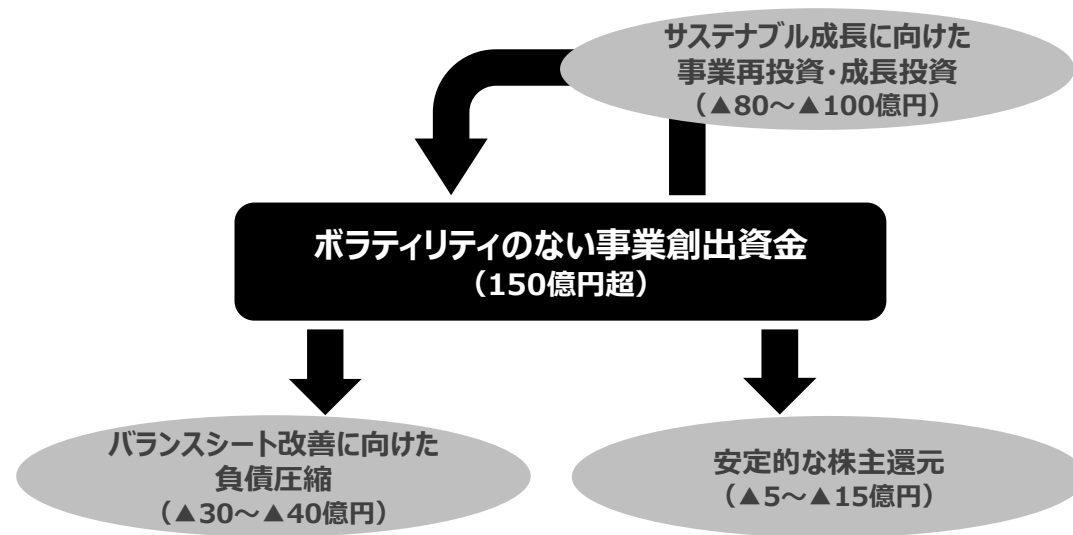
（※）2020年9月 GEM Partners調べ

(事業ポートフォリオ別) 収益成長概念図



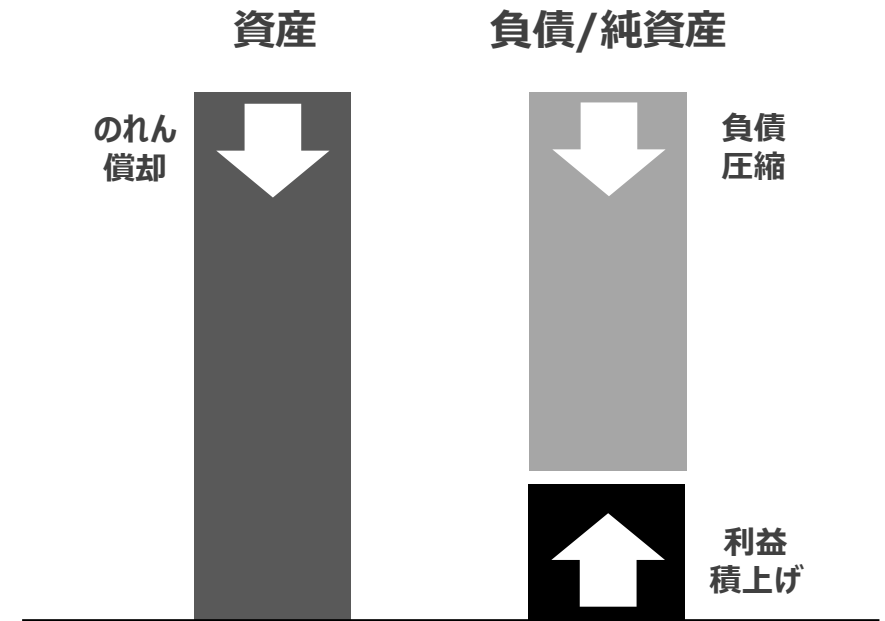
- ✓ ストック収益でキャッシュカウな店舗向け音楽配信による創出資金を成長事業へ積極投下
- ✓ コンテンツ配信を中心とした高成長事業も先行投資段階から収益化を達成、
今後は成長性を維持しつつ収益貢献していくステージへ

■ キャッシュフロー／キャピタルアロケーション



- ✓ 安定した事業C/Fを源泉に原則自己資金で事業・財務を運営
- ✓ 事業C/Fの自己評価指標としてキャッシュ・コンバージョン・サイクル (CCC) を重視

■ バランスシート



- ✓ D/EレシオとROEのバランスを考慮しつつオーガニックに財務基盤改善
- ✓ ボラティリティの低い収益構造のため一定のレバレッジ経営が可能

1. 2021年8月期業績予想の上方修正について

2. 2021年8月期第2四半期連結決算について

3. 事業セグメント別業績について

4. 事業概要及び成長戦略について

5. **APPENDIX**

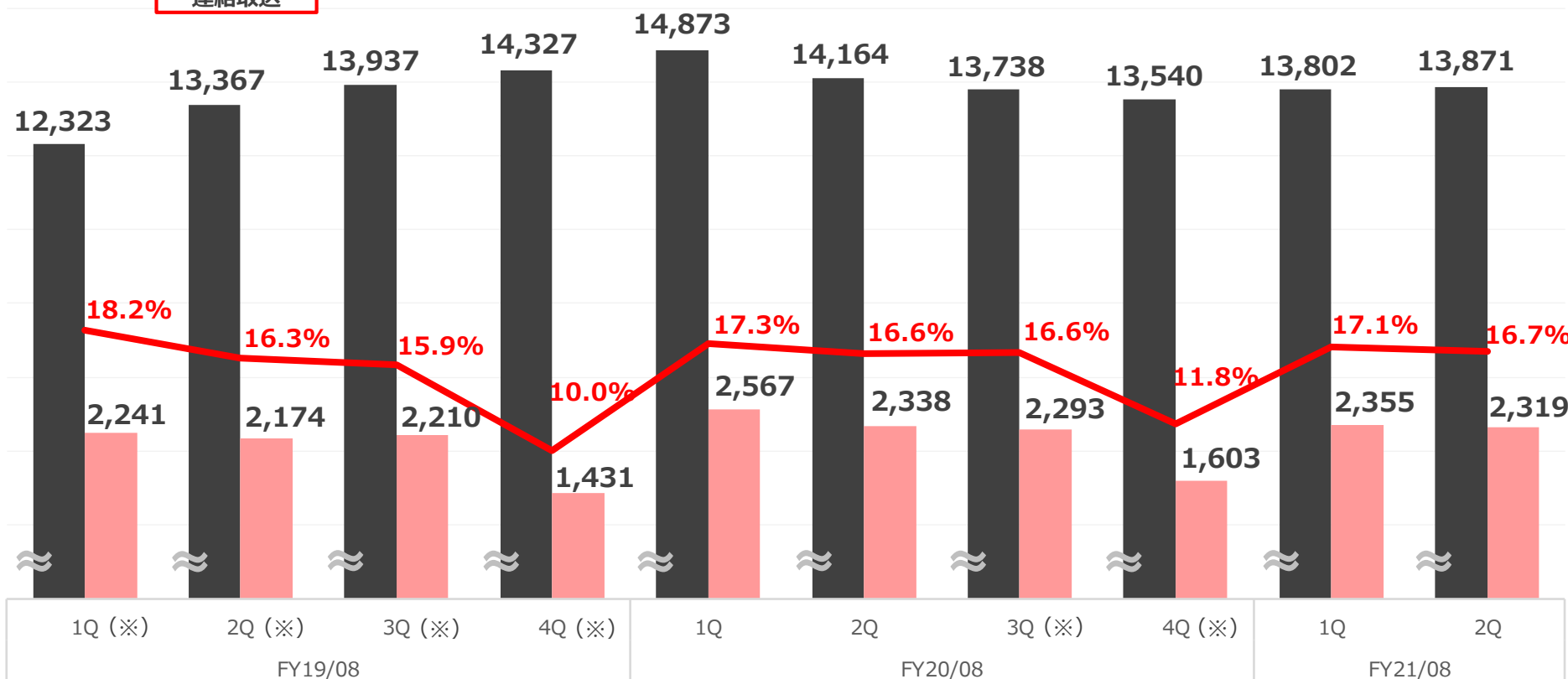
店舗サービス事業（業績推移）

単位：百万円

<YoY>

■ 売上 ■ 営業利益 — 営業利益率

キャンシステム
連結取込



売上
▲ 2%

営業利益
▲ 1%

※旧店舗サービス事業と旧メディア事業の単純合算

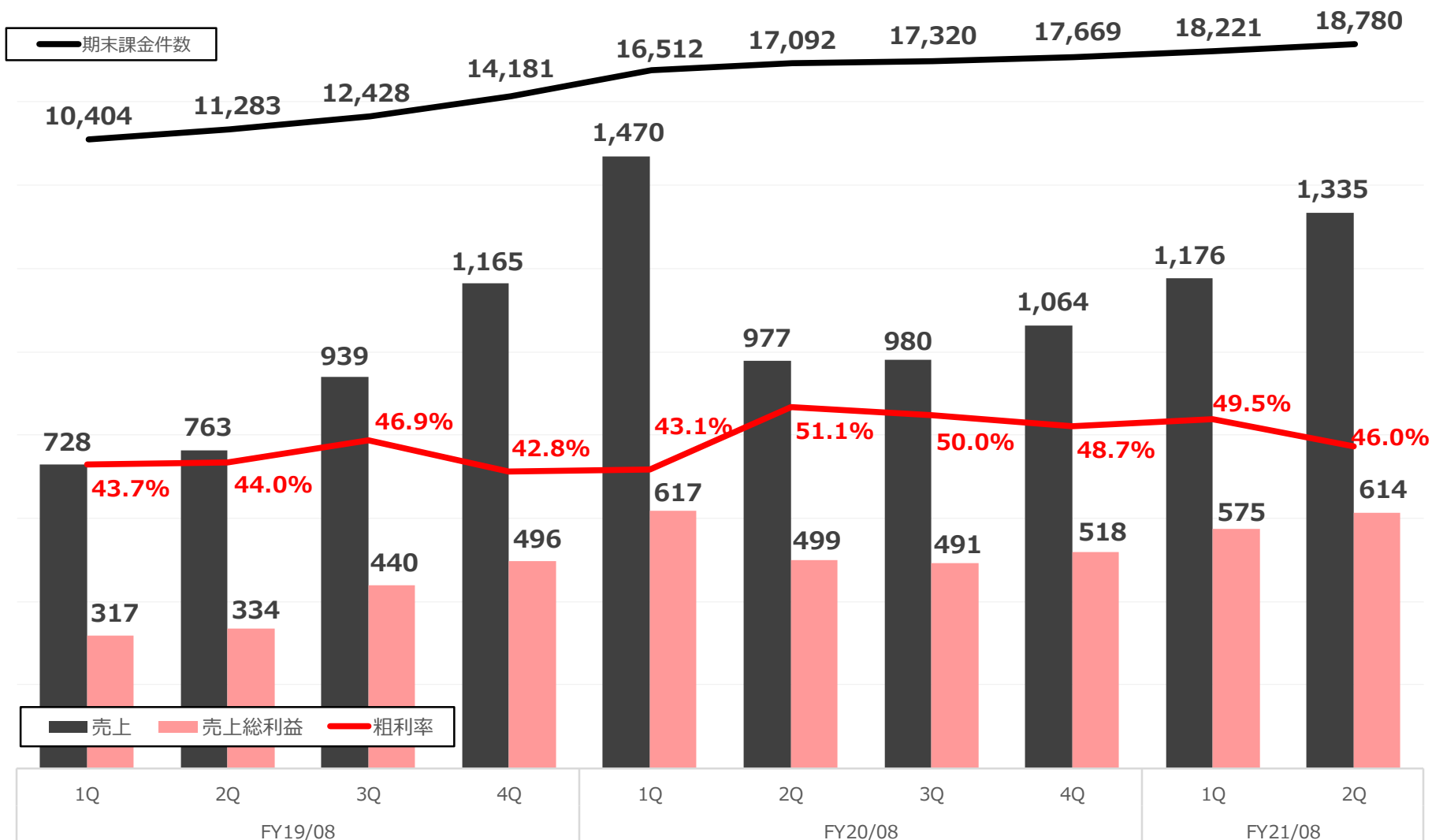
店舗サービス事業（POSレジサービス収益推移）

単位：百万円、件

<YoY>

課金件数
+ 1.7千件

売上
+ 37%



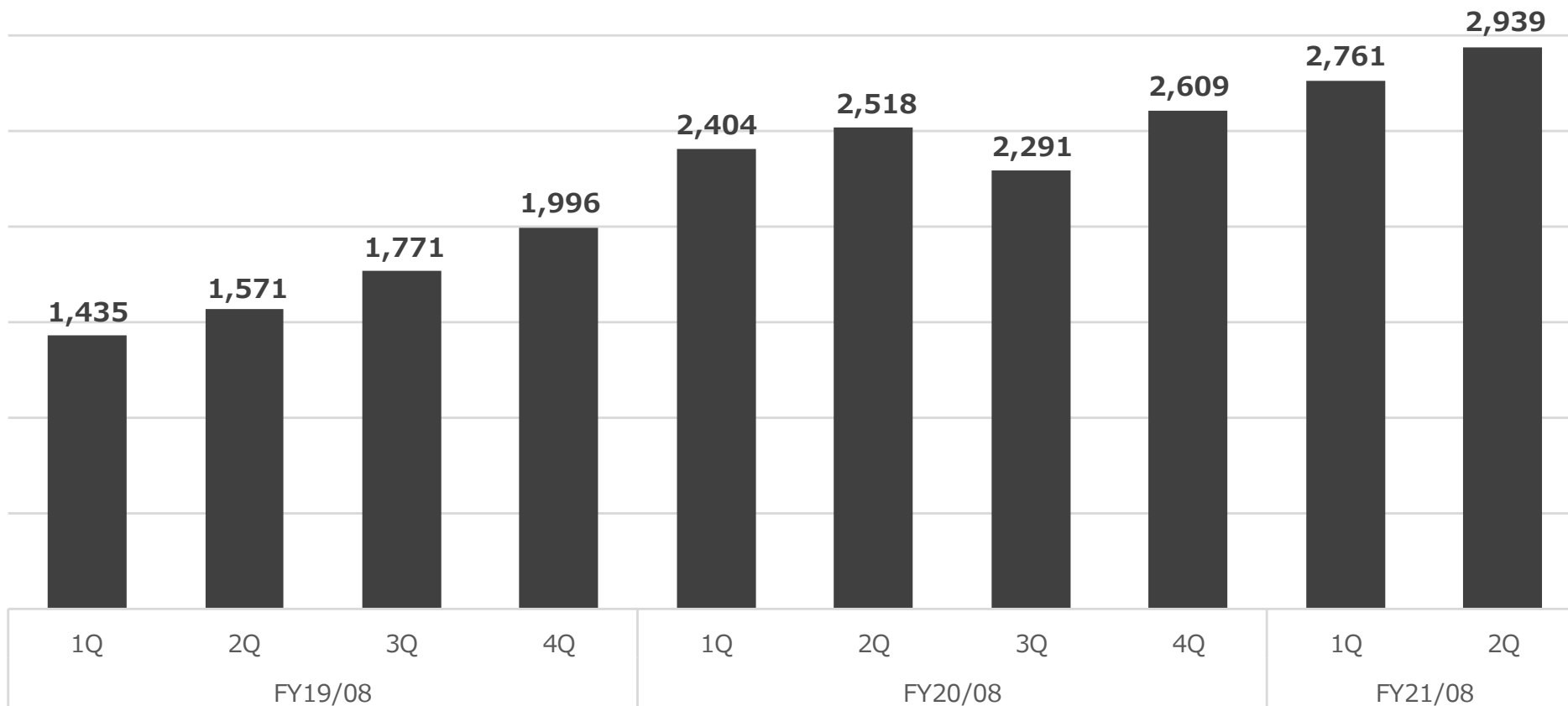
✓ 第2四半期はイニシャル売上が堅調だったためQoQで粗利率は微減

店舗サービス事業（POSレジサービスARR）

<YoY>

単位：百万円

+421M
(+17%)



※Annual Recurring Revenue：Monthly Recurring Revenue の12倍

※Monthly Recurring Revenue：POSレジサービス売上における継続課金売上（機器販売や加入金などのイニシャル売上を除く）

※各四半期最終月の単月売上ベース

✓ 安定的な顧客純増により、ARRも順調に成長

店舗サービス事業 (USEN IoT PLATFORM構想)



✓ 通信環境をプラットフォームとしてIoT/DXソリューションサービスをワンストップで提供し収益拡大へ

UレジFOODのオプションサービス『Uレジ Ticket & Pay』リリース

- ✓ オーダー＋セルフ精算機としても利用可能な券売機であり、UレジFOODの提供領域をラーメンや食堂、ファーストフード等のカウンターメイン／セルフキャリー業態へ拡大できるサービスとしてローンチ

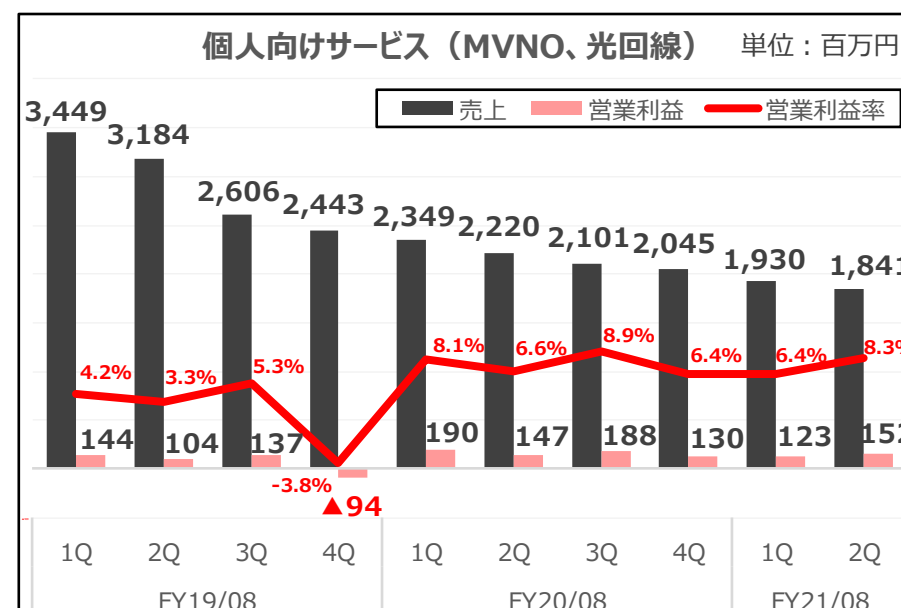
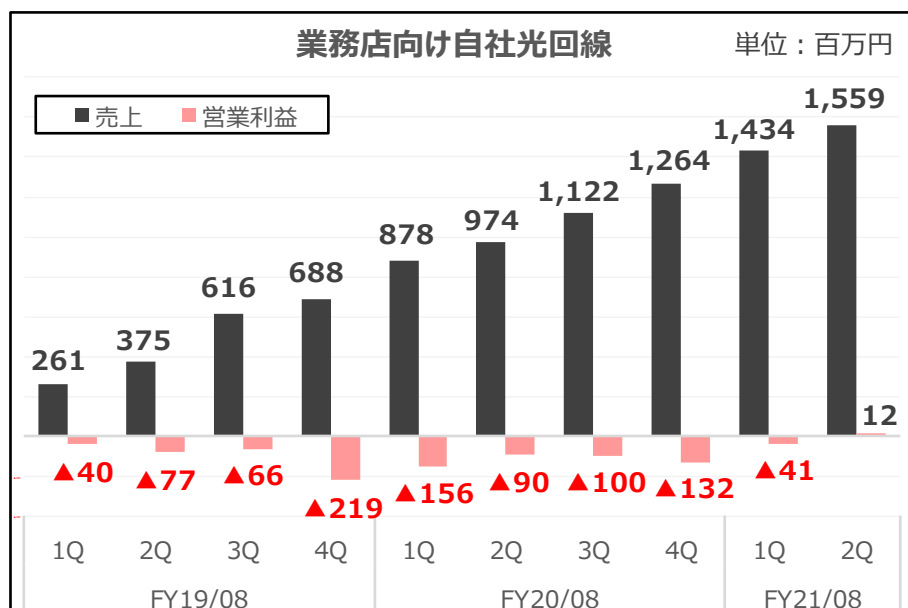
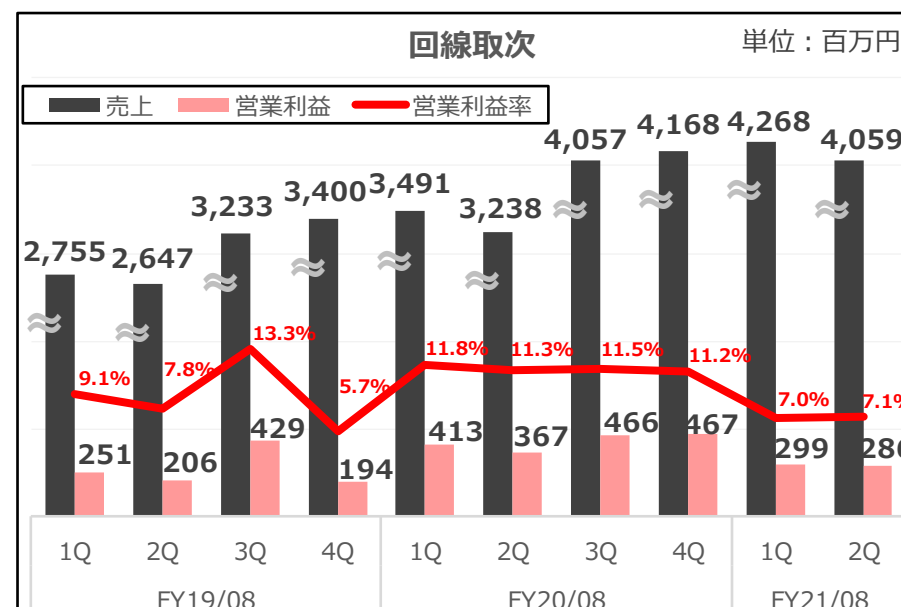
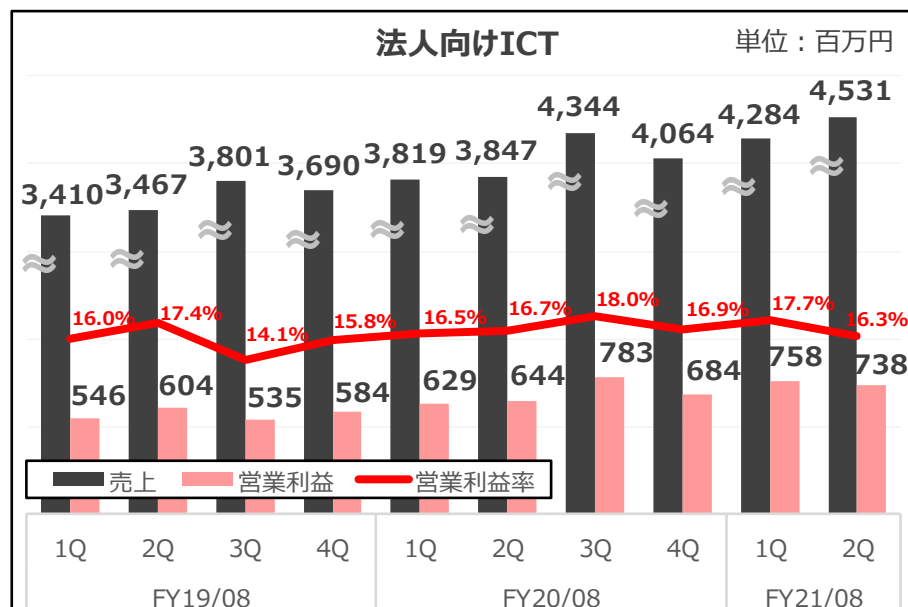


■当社グループの飲食店向けオーダーソリューション

POSレジ	連動	非連動
注文端末		
来店客スマホ		
店舗のタッチパネル		

注文環境	注文形態	サービス名称
店内	スタッフによる注文	Uレジ HANDY
	券売機	Uレジ Ticket and Pay
店外	テイクアウト	Mini app for Take out
	デリバリー	

通信事業（サービス区分別損益）



※通信事業の営業利益においては上記のほか年間6億円ののれん償却費が発生（今期上期で償却終了）

コンテンツ配信事業（大型独占契約）

2月：ViacomCBSと独占ライセンスパートナー契約を締結

～ 米プレミアムチャンネル「SHOWTIME」の最新作6作品を日本初、独占配信 ～



3月：ワーナーメディアとSVODにおいて独占パートナーシップ契約を締結

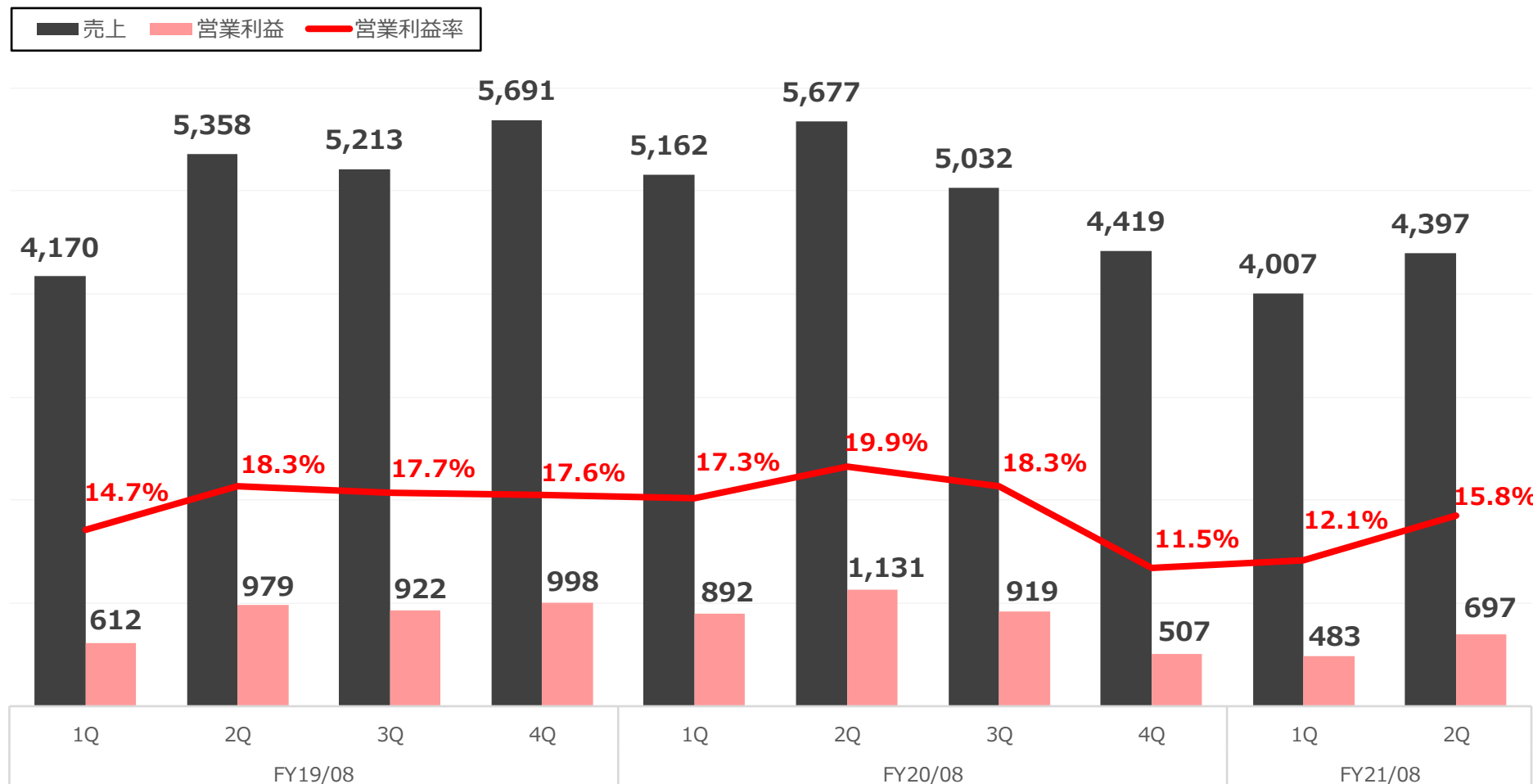
～ 米プレミアムチャンネル「HBO」、動画配信サービス「HBO Max」の日本初上陸オリジナル新作を含め独占配信 ～



業務用システム事業（業績推移）

単位：百万円

<YoY>



売上
▲23%

営業利益
▲38%

- ✓ 緩やかな需要回復傾向により、コロナ禍での3四半期連続減収減益から反転しQoQで増収増益を達成、本格的な市場回復時期は不透明感残るも1Q業績をボトムに底打ち

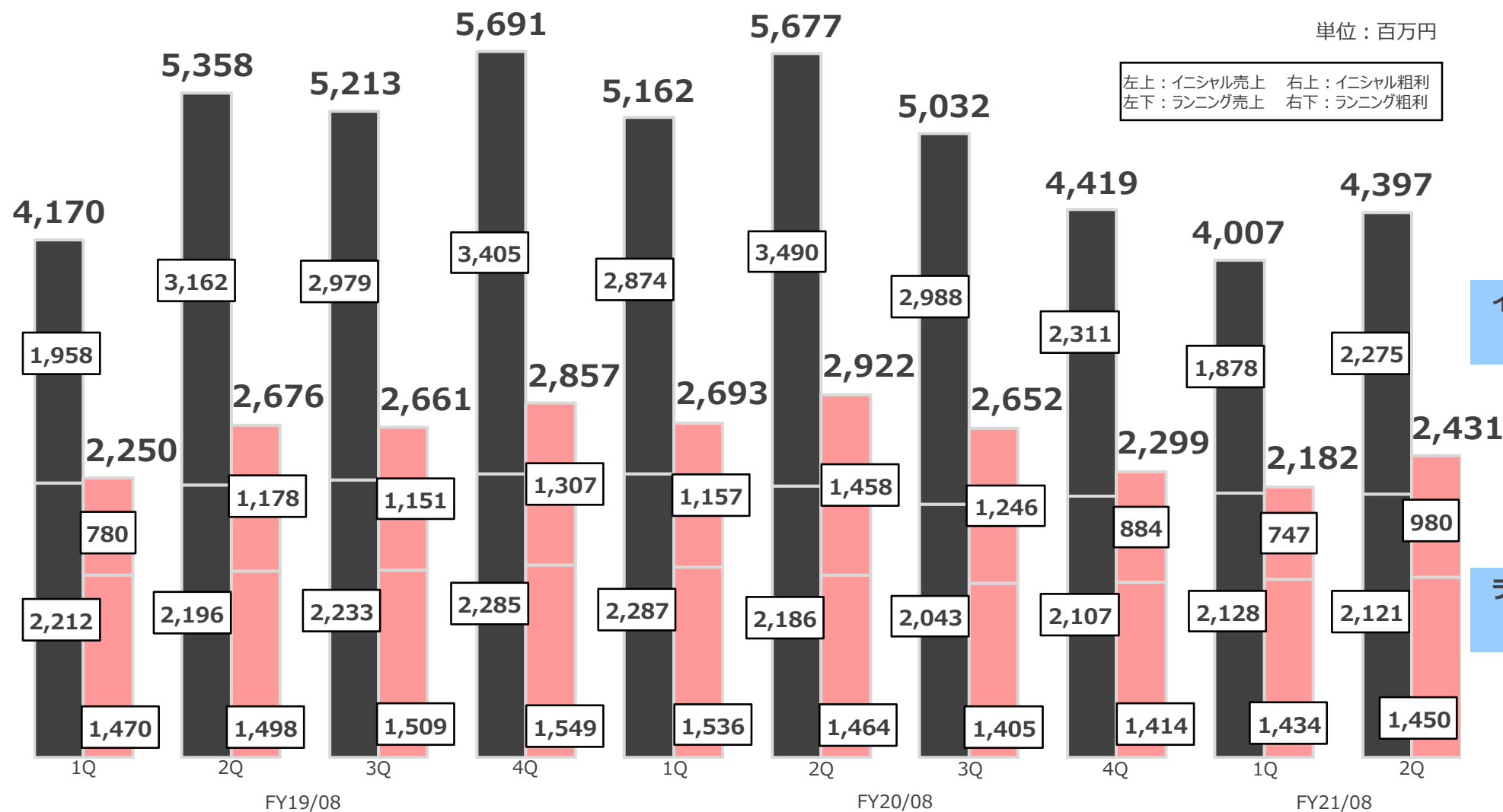
業務用システム事業（イニシャル／ランニング別収益）

— ランニング粗利率 — イニシャル粗利率

<YoY>

66.5% 68.2% 67.6% 67.8% 67.1% 67.0% 68.8% 67.1% 67.4% 68.4%

39.8% 37.3% 38.7% 38.4% 40.3% 41.8% 41.7% 38.2% 39.8% 43.1%



イニシャル売上
▲35%

ランニング売上
▲3%

医療機関・薬局向け顔認証付きカードリーダー『マイナタッチ』の受注状況

■ 顔認証付きカードリーダー申込数

103,000施設 / 230,000施設
(進捗率：45%)

■ アルメックス受注数（2021年3月末時点）

12,500台

【売上インパクト】

機器販売売上：1,125百万円

ARR：375百万円（本格稼働後の1.5年目以降～）

(※) 2021年3月末時点の当社調べ



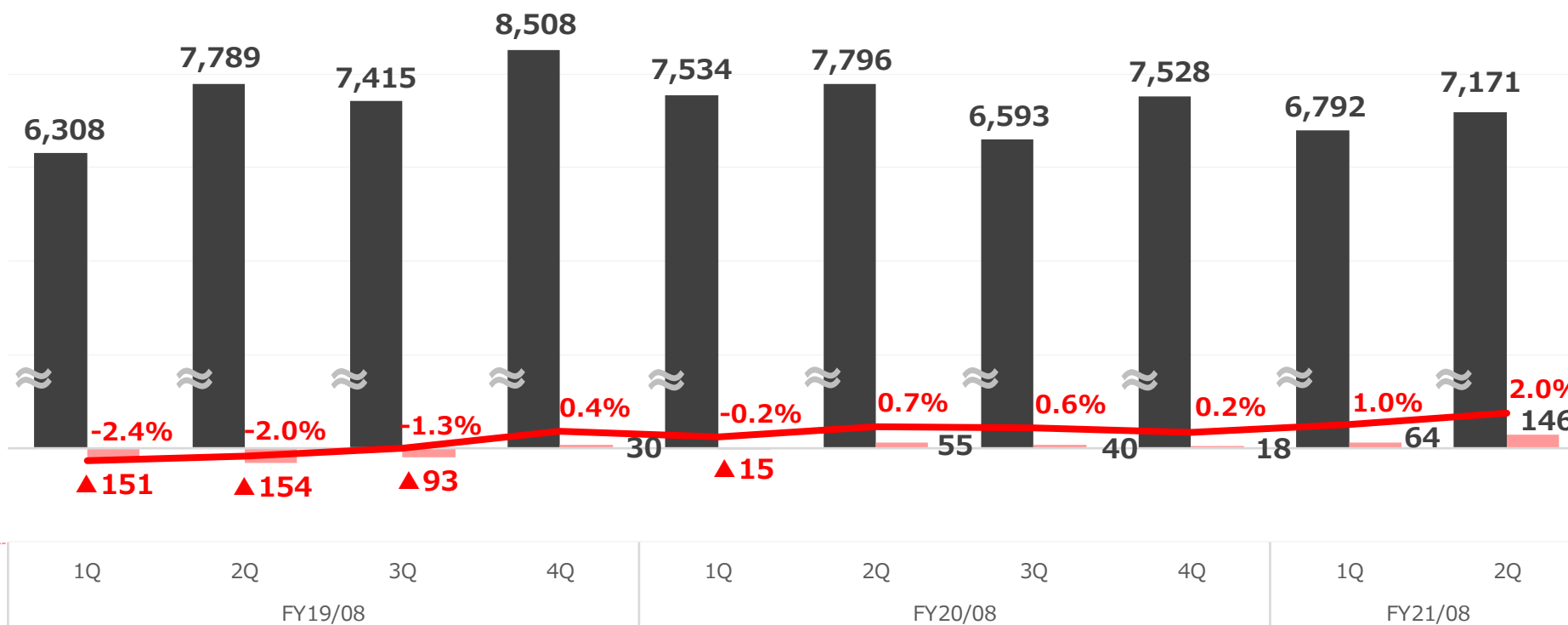
- ✓ 2021年3月納入開始のマイナタッチに関して、3月末時点におけるアルメックスの受注は12,500台
- ✓ 本格運用は10月へ先送りも、施設申し込み増に合わせ受注積み上げ増を促進

エネルギー事業（業績推移）

単位：百万円

<YoY>

■ 売上 ■ 営業利益 ■ 営業利益率



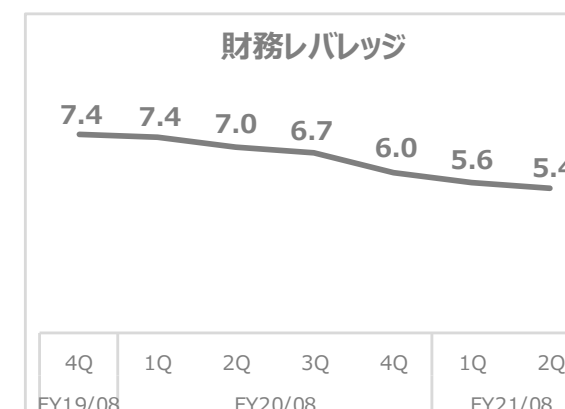
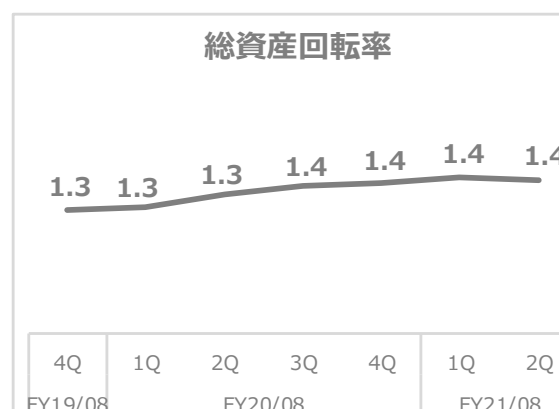
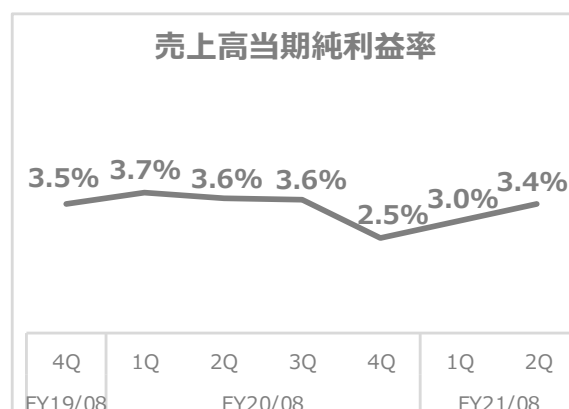
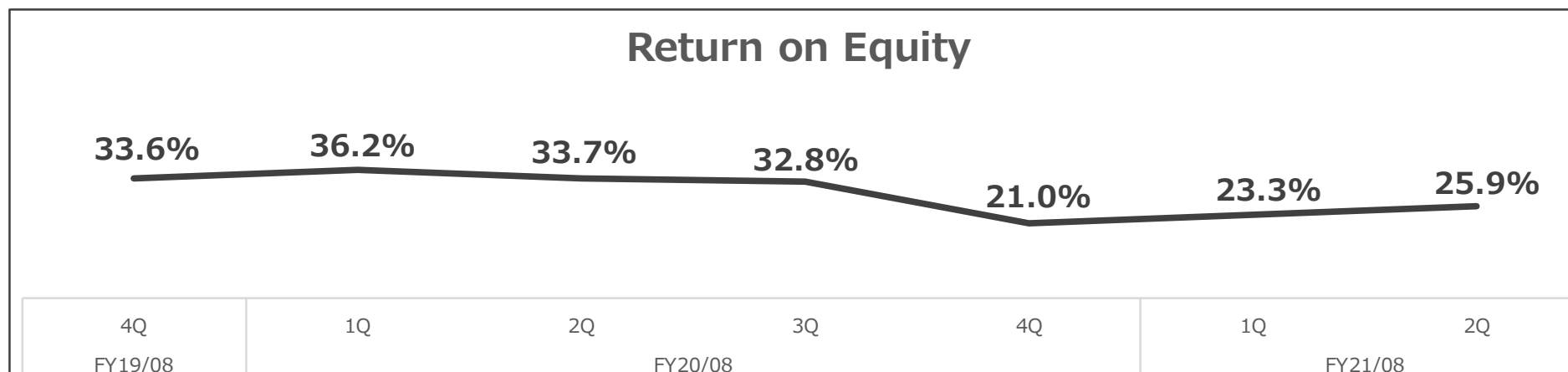
売上
▲ 8%

営業利益
+ 165%

✓ 東京電力との新施策による収益創出で2Qは利益率改善

経営財務指標 (ROE ※LTMベース)

※LTM : Last Twelve Months (直近12ヶ月)

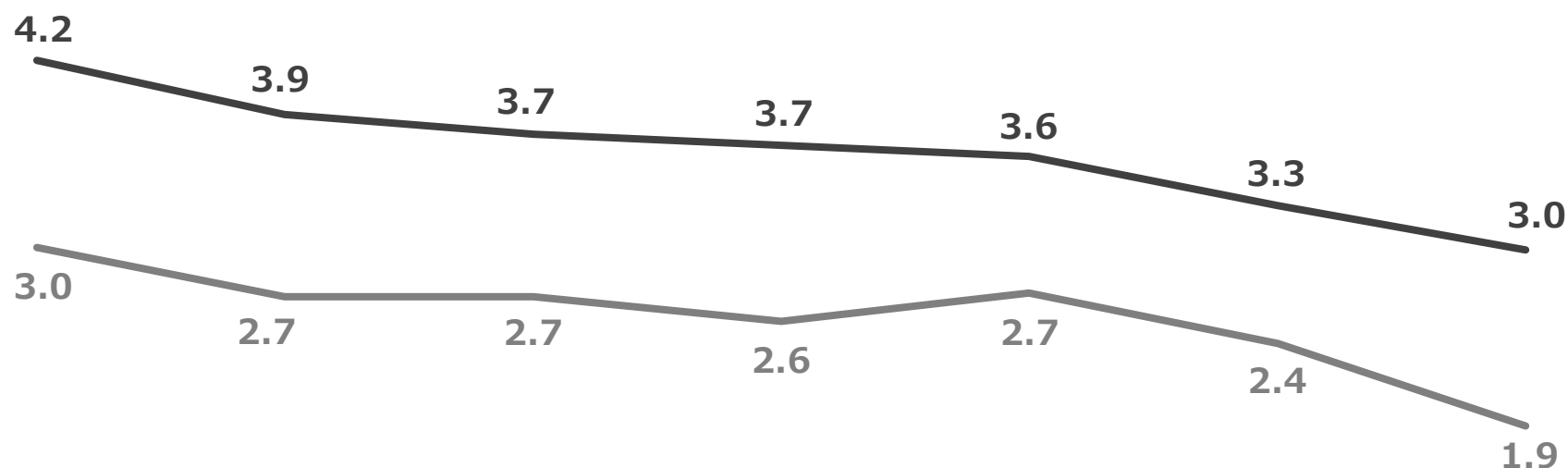


- ※Return on Equity (ROE) : 売上高当期純利益率 × 総資産回転率 × 財務レバレッジ
- ※売上高当期純利益率 : 当期純利益 ÷ 売上高
- ※総資産回転率 : 売上高 ÷ 総資産 (期中平均)
- ※財務レバレッジ : 総資産 (期中平均) ÷ 自己資本 (期中平均)
- ※自己資本 : 純資産 - 新株予約権 - 少数株主持分

✓ FY20/08 4Qをボトムにした収益力向上が財務レバレッジ低下 (= 安全性は向上) による減少影響を上回りROEは20%超を維持しつつ増加傾向

経営財務指標（レバレッジレシオ ※LTMベース）

※LTM : Last Twelve Months（直近12ヶ月）



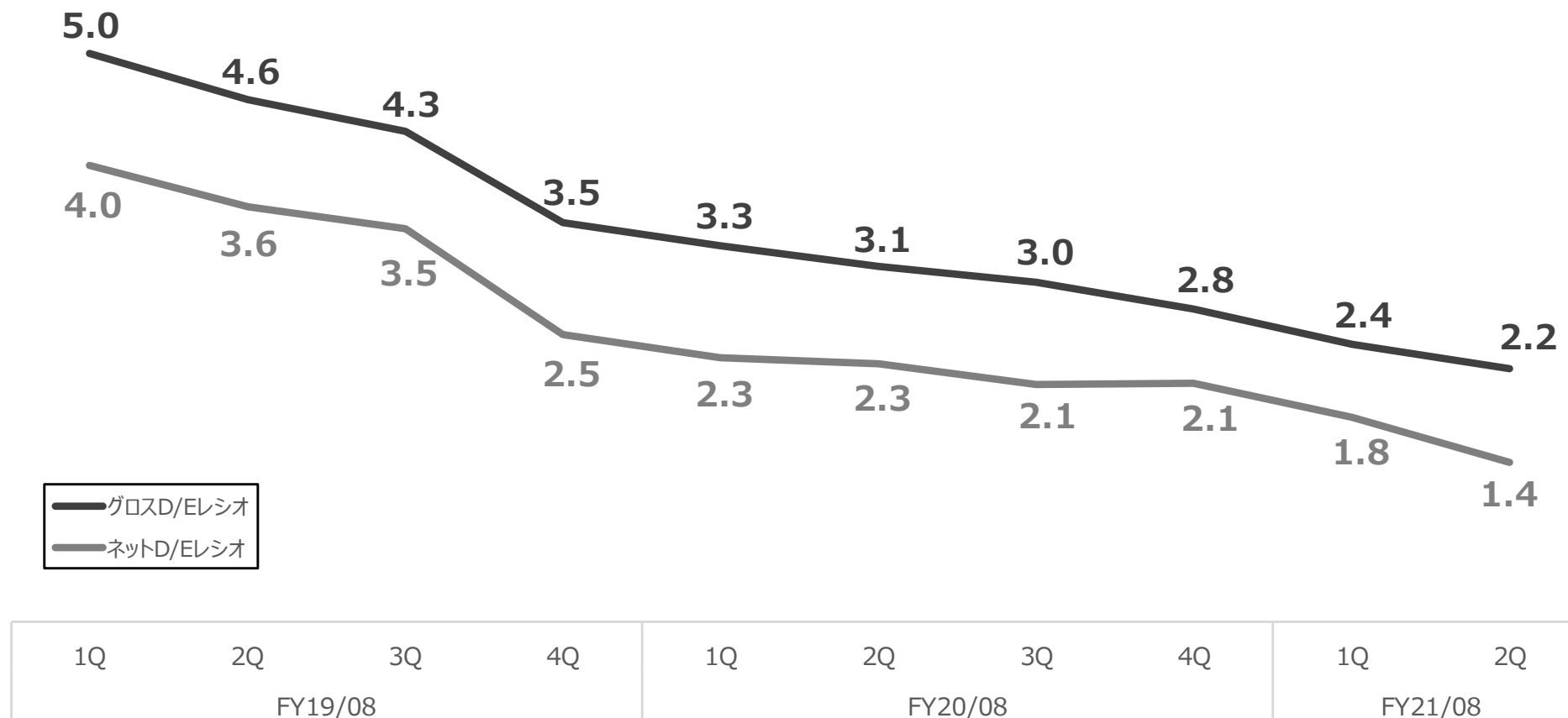
グロスレバレッジレシオ
 ネットレバレッジレシオ

4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
FY19/08						
		FY20/08				
					FY21/08	

※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

✓ EBITDAの増加と有利子負債圧縮で減少傾向
（直近2Qは期末休日要因で56億円が支払い繰り越しされているため、ネットレバレッジレシオの実勢値は2.2倍）

経営財務指標 (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

- ✓ 安定した利益計上と有利子負債圧縮により減少傾向で推移
(直近2Qは期末休日要因で56億円が支払い繰り越しされているため、ネットD/Eレシオの実勢値は1.6)

U

**USEN-NEXT
HOLDINGS**

必要とされる次へ。

本資料に記載されている意見や予測などは、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。