



2025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)

2025年10月14日

1. 2025年8月期 連結決算概要
2. 2025年8月期 事業セグメント別業績
3. 2026年8月期 業績予想
4. APPENDIX



JPX-NIKKEI 400

2021-2025年度選定



1. 2025年 8 月期 連結決算概要

エグゼクティブサマリー

連結売上高*および営業利益で9期連続の過去最高業績を達成、
YoYでも売上高で19%、営業利益で8%の増収増益

*売上高は2018年8月期の8ヶ月変則決算値を12ヶ月換算

セグメント別ではコンテンツ配信と通信・エネルギーが過去最高業績、
店舗・施設ソリューションも改刷需要の反動減を吸収してYoYで横ばい

金融・不動産・グローバルはM&Aを実行したキャッシュレス決済事業が
顧客獲得費用の積極投下により赤字取込も既存事業の成長で営業増益

課金ユーザーや契約件数などのKPIは全事業セグメントで順調に成長、
将来の収益基盤を構築

連結決算サマリー（予想対比）

- 売上高、各段階利益ともに通期予想を達成
- EBITDA-CAPEXはM&Aのクロージング遅延含む投資計画の未消化で大幅に超過

（百万円）	FY2025 予想	FY2025 実績	進捗
売上高	360,000	390,408	108%
営業利益	31,000	31,571	102%
営業利益率（%）	8.6%	8.1%	-
経常利益	30,000	30,900	103%
親会社株主に帰属する当期純利益	16,700	18,395	110%
親会社株主に帰属する当期純利益〔のれん調整後〕	19,850	21,724	109%
EBITDA	42,500	43,500	102%
EBITDAマージン	11.8%	11.1%	-
EBITDA-CAPEX（投融資、コンテンツ前払含む）	10,300	16,887	164%

連結決算サマリー（前年対比）

- 売上高は19%、営業利益は8%の増収増益を達成
- 親会社株主に帰属する当期純利益の大幅増益はグループ再編に伴う繰越欠損金の活用や含み損を抱えていた不動産の売却による損金算入等で法人税負担が軽減された一過性要因

（百万円）	FY2024 実績	FY2025 実績	増減額	増減率
売上高	326,754	390,408	+63,654	19%
営業利益	29,110	31,571	+2,461	8%
営業利益率（%）	8.9%	8.1%	-	-
経常利益	28,321	30,900	+2,579	9%
親会社株主に帰属する当期純利益	15,357	18,395	+3,038	20%
親会社株主に帰属する当期純利益〔のれん調整後〕	18,503	21,724	+3,221	17%
EBITDA	39,541	43,500	+3,959	10%
EBITDAマージン	12.1%	11.1%	-	-
EBITDA-CAPEX（投融資、コンテンツ前払含む）	13,371	16,887	+3,516	26%

事業セグメント別業績（予想対比）

- 売上高は全事業セグメントで超過、営業利益は計画インライン～10%超で着地
- 調整額は堅調な事業成長に連動した人員増強などの組織強化に伴うコスト超過

(百万円)		FY2025 予想	FY2025 実績	進捗
コンテンツ配信	売上高	122,100	128,394	105%
	営業利益	9,800	9,648	98%
	営業利益率	8.0%	7.5%	-
店舗・施設ソリューション	売上高	93,100	97,066	104%
	営業利益	14,700	16,361	111%
	営業利益率	15.8%	16.9%	-
通信・エネルギー	売上高	142,100	161,295	114%
	営業利益	13,600	13,186	97%
	営業利益率	9.6%	8.2%	-
金融・不動産・グローバル	売上高	8,700	11,115	128%
	営業利益	1,400	1,484	106%
	営業利益率	16.1%	13.4%	-
調整額	売上高	-6,000	-7,463	124%
	営業利益	-8,500	-9,109	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）

- コンテンツ配信および通信・エネルギーが大幅な増収増益で全体を牽引
- 店舗・施設ソリューションは改刷需要の反動減を吸収して横ばい
- 金融・不動産・グローバルはM&Aで取り込んだキャッシュレス決済事業が顧客獲得費用の積極投下で赤字取込も既存事業の成長でカバーして増益達成

(百万円)		FY2024 実績	FY2025 実績	増減	増減率
コンテンツ配信	売上高	110,134	128,394	+18,260	17%
	営業利益	8,595	9,648	+1,053	12%
	営業利益率	7.8%	7.5%	-	-
店舗・施設ソリューション	売上高	96,793	97,066	+273	0%
	営業利益	16,778	16,361	▲417	▲2%
	営業利益率	17.3%	16.9%	-	-
通信・エネルギー	売上高	117,194	161,295	+44,101	38%
	営業利益	11,574	13,186	+1,612	14%
	営業利益率	9.9%	8.2%	-	-
金融・不動産・グローバル	売上高	9,141	11,115	+1,974	22%
	営業利益	1,394	1,484	+90	6%
	営業利益率	15.3%	13.4%	-	-
調整額	売上高	-6,509	-7,463	▲954	15%
	営業利益	-9,232	-9,109	+123	▲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

連結売上高・営業利益・EBITDA

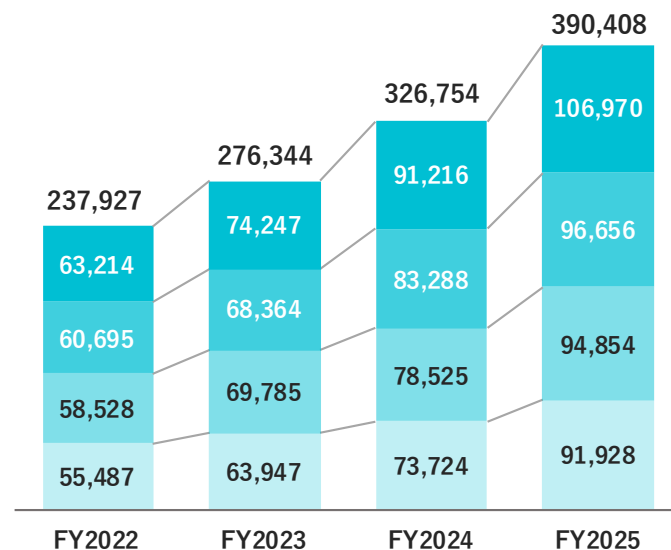
- 売上高、営業利益、EBITDAの全てで過去最高を更新
- QoQにおける営業微減益は店舗・施設ソリューション事業の弱含みが主要因

(百万円)

売上高

YoY +19% QoQ +11%

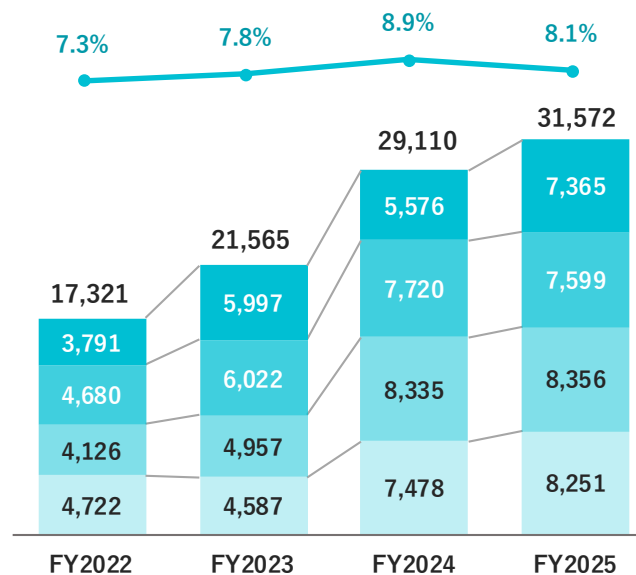
■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q



営業利益/率

YoY +8% QoQ ▲3%

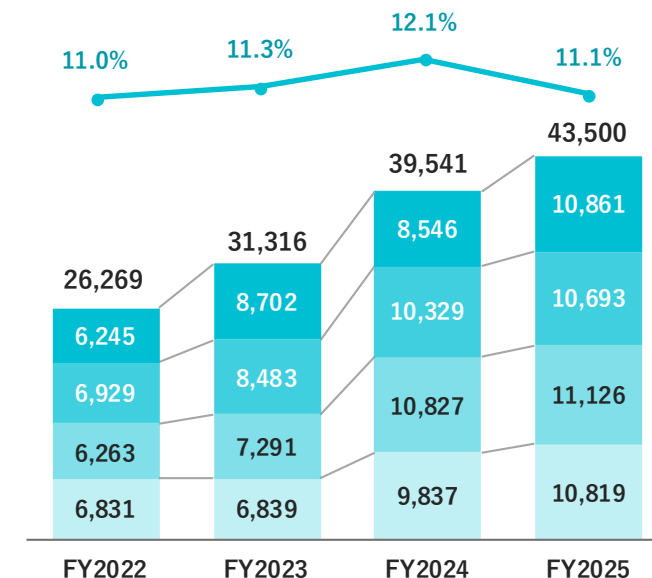
■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q ● 営業利益率（累計）



EBITDA/率

YoY +10% QoQ +2%

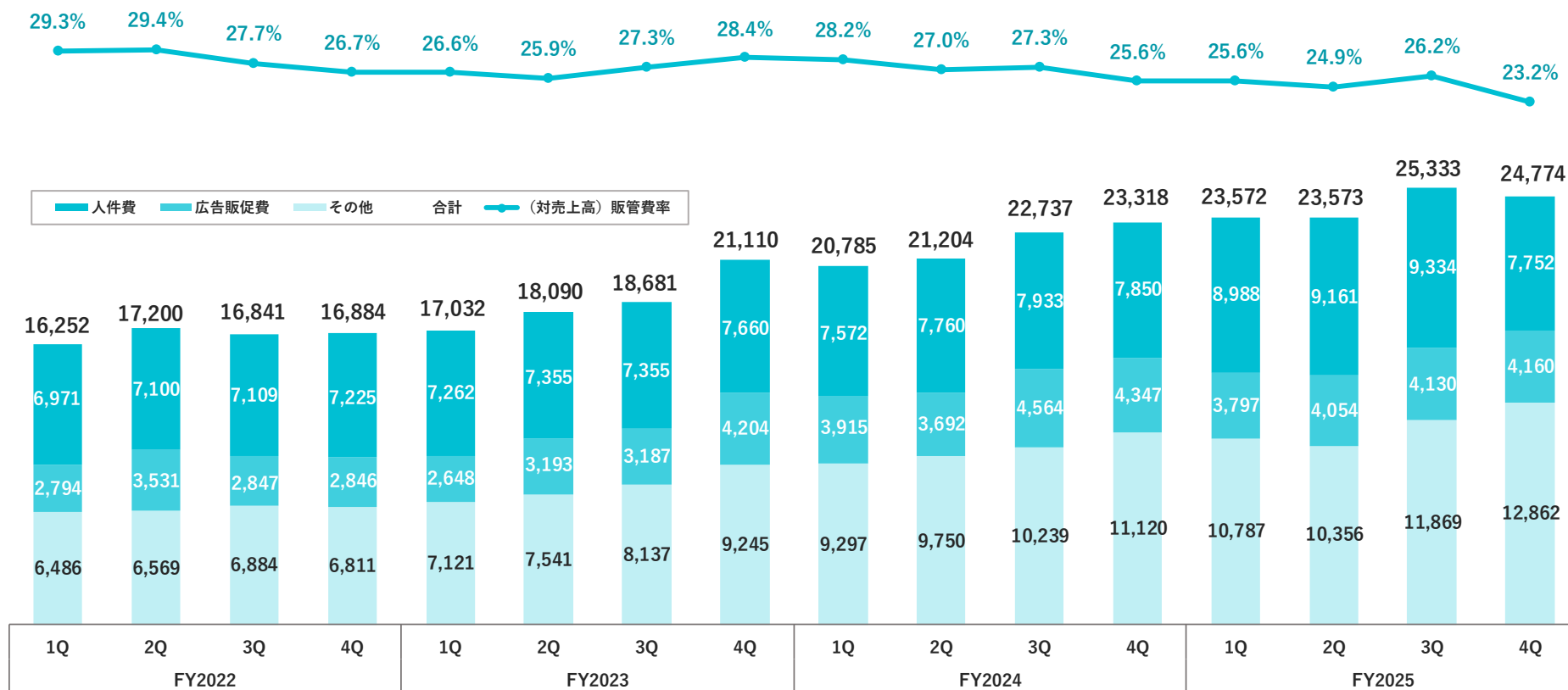
■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q ● EBITDA マージン（累計）



※EBITDA：営業利益+減価償却費+のれん償却費

連結販管費

- 4 Qにおいて一部減価償却費の計上区分を販管費から売上原価へ変更したことにより約8億円の入り繰りが発生（本影響を補正した実態値ではQoQ + 2億円程度）
- 販管費内でも総額に影響ないものの人件費とその他販管費の間に計上区分変更を実施（影響額18億円）



販管費率

YoY ▲2.4pt
(3ヶ月)

QoQ ▲3 pt

販管費

YoY +6.2%
(3ヶ月)

QoQ ▲2 %

連結当期利益

YoY、QoQともに大幅な増益となり、過去最高を更新

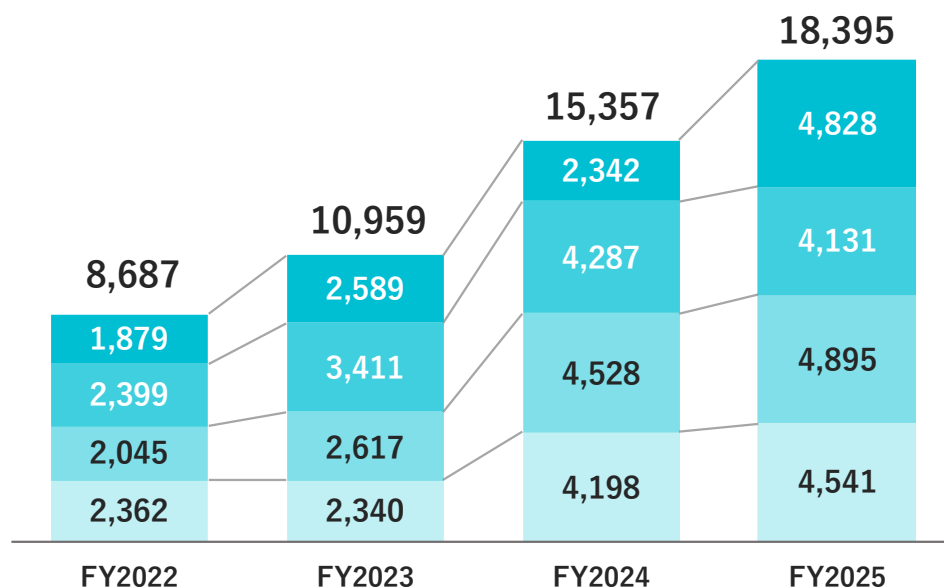
(百万円)

親会社株主に帰属する当期純利益

YoY +20%

QoQ +17%

1Q 2Q 3Q 4Q

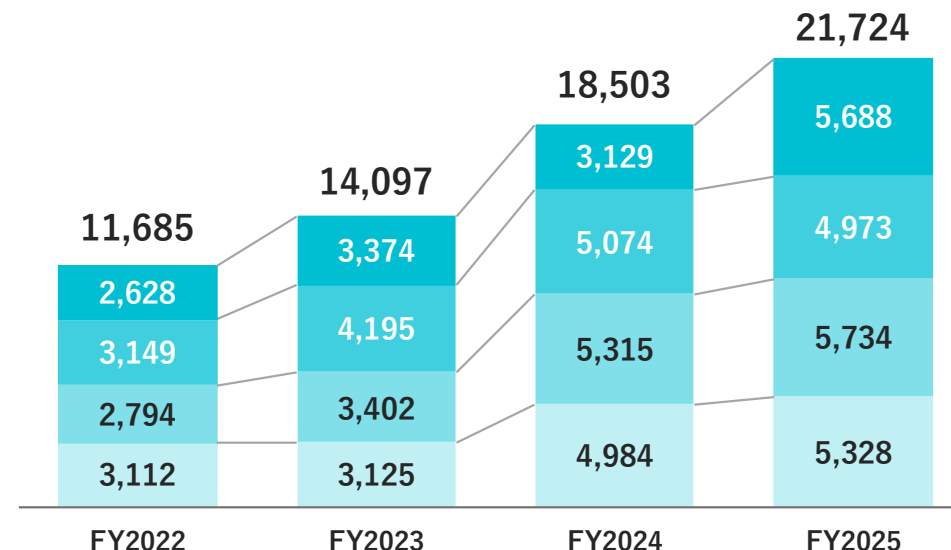


親会社株主に帰属する当期純利益【のれん調整後】

YoY +17%

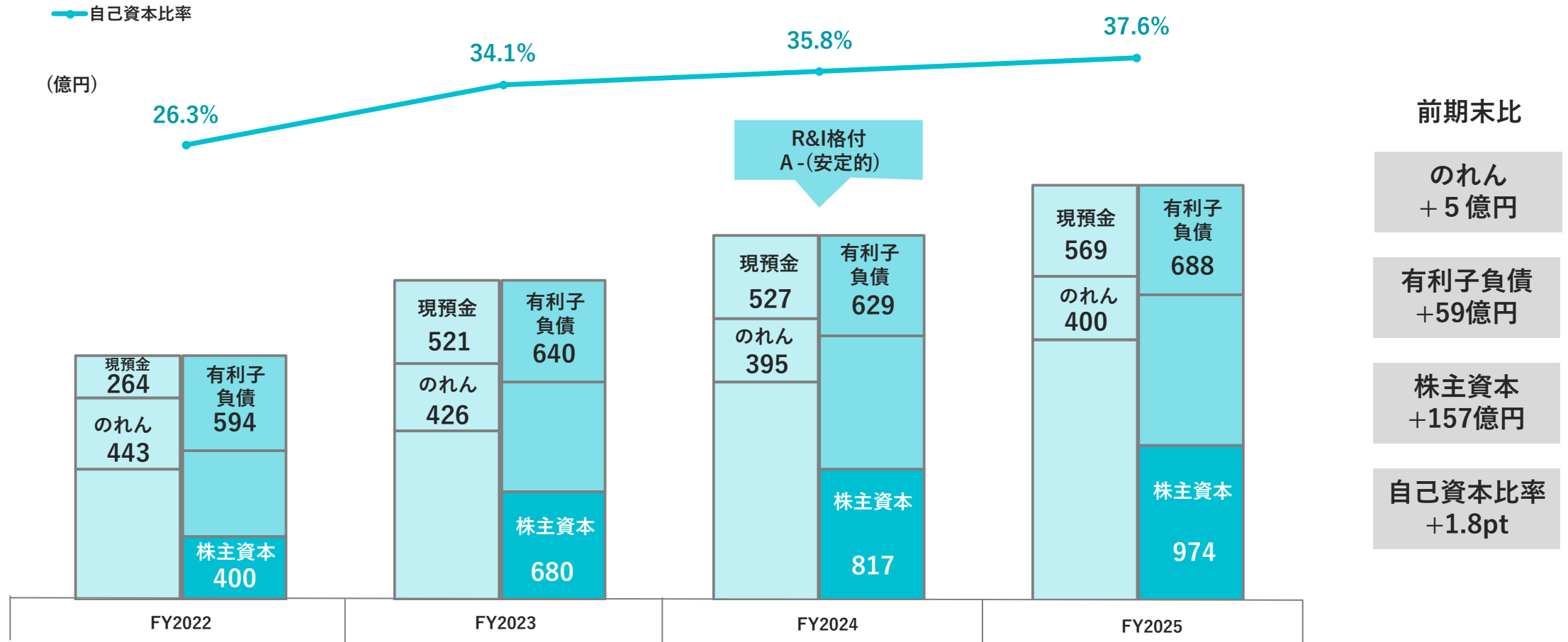
QoQ +14%

1Q 2Q 3Q 4Q



連結貸借対照表

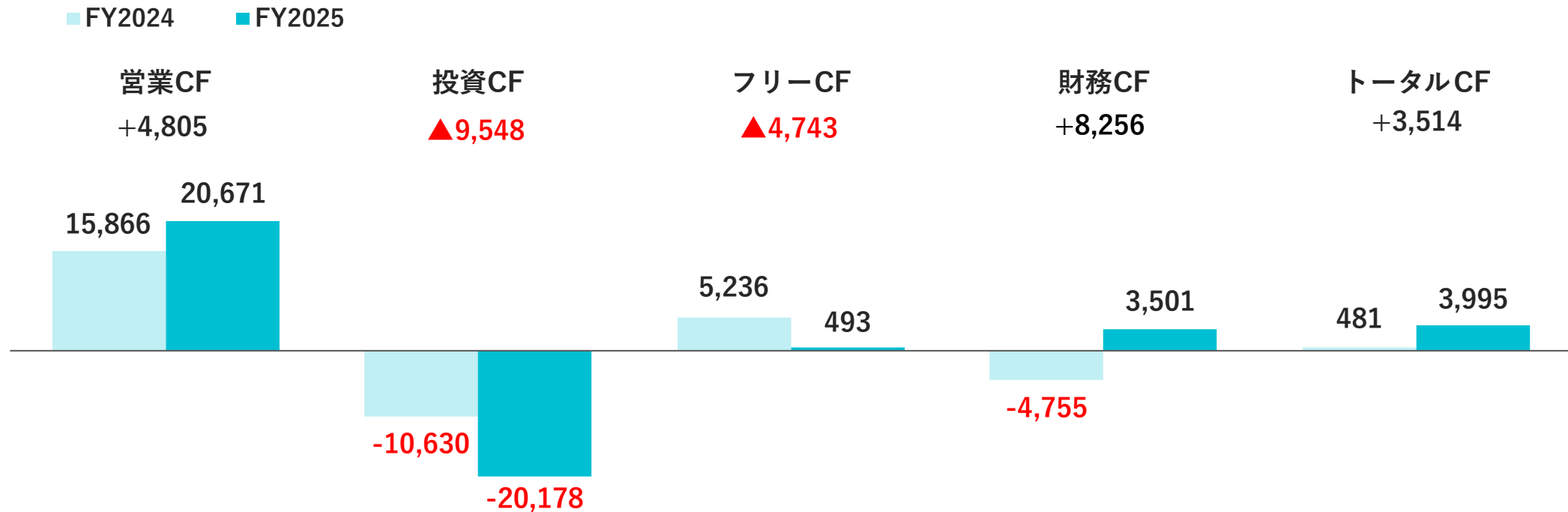
収益規模に連動してバランスよく拡大、自己資本比率は37.6%に



連結キャッシュフロー（サマリー）

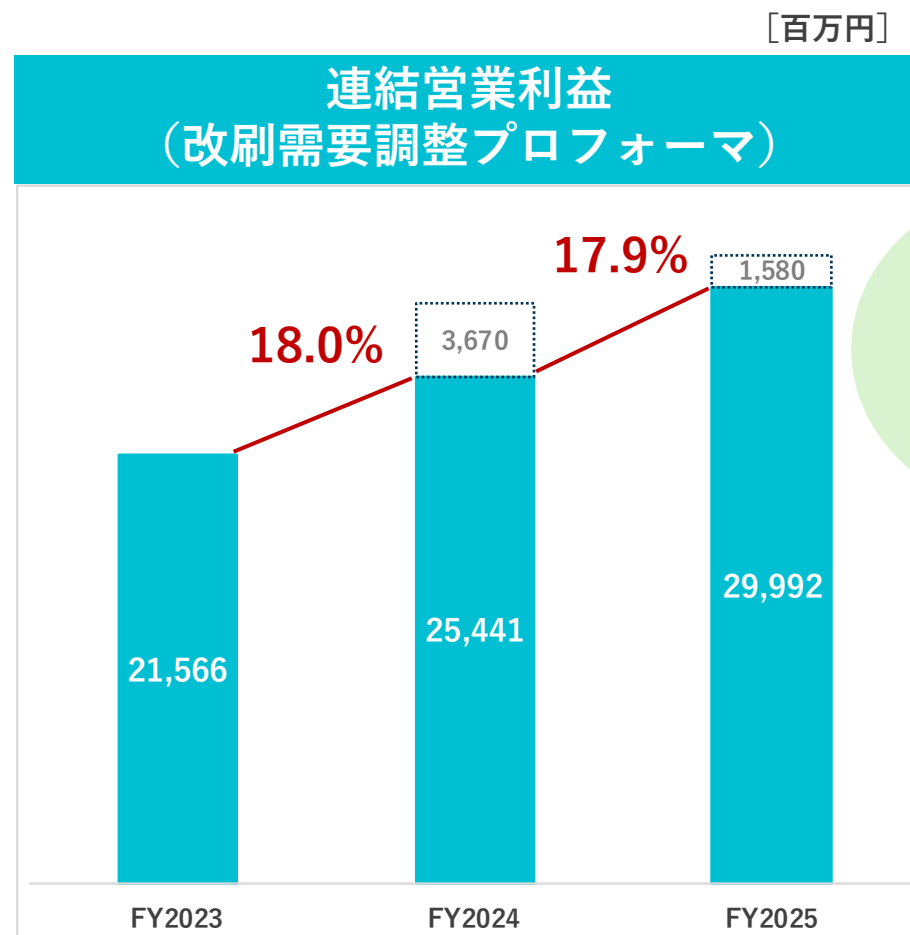
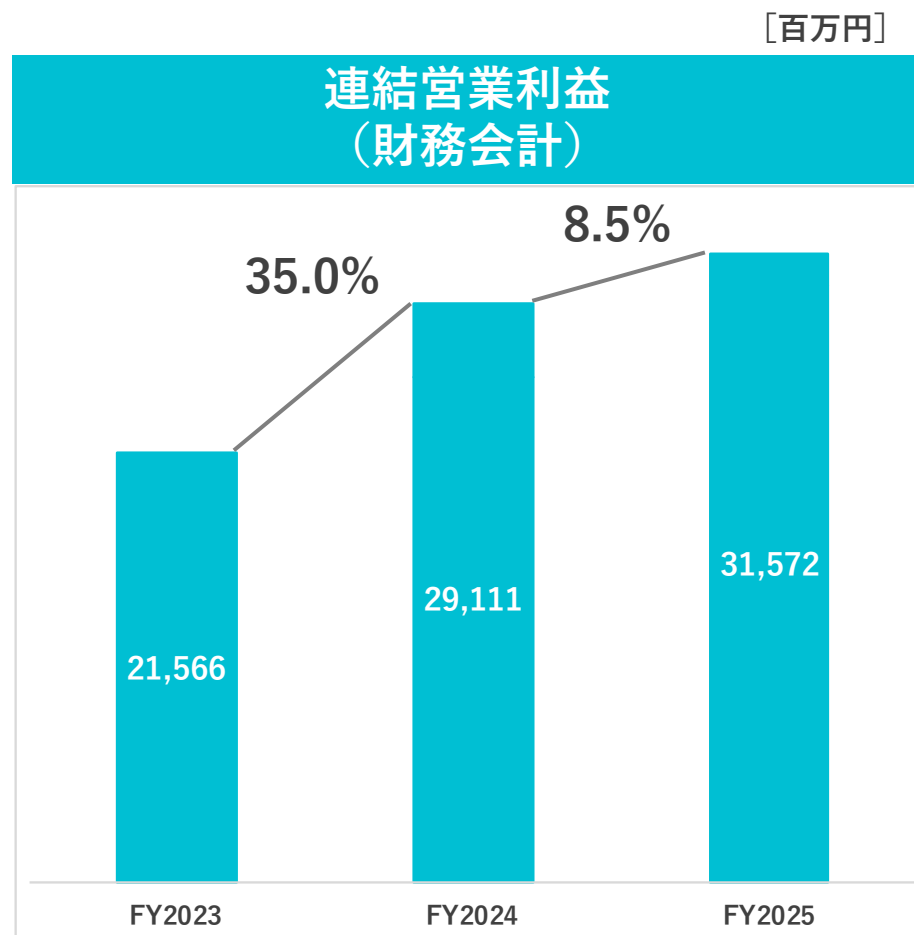
- 営業C/F : 税前利益+28億、コンテンツ配信権増減+68億、法人税支払▲54億等により収入増加
- 投資C/F : 商業ビル取得や新レジ開発に伴う事業投資増加▲68億、M&A含む成長投資▲29億で支出増
- フリーC/F : 事業創出資金の範囲内で投資を実行し、ほぼフラット
- 財務C/F : 収入超過はM&A資金および商業ビル取得資金の借入91億によるもの

(百万円)



改札に伴う機器入替需要の影響

ここ2年間施設ソリューションで発生した改刷需要影響を補正した成長率プロフォーマは以下のとおり



実態は前期も
10%を大きく
上回る成長

2. 2025年8月期 事業セグメント別業績

事業セグメント概要

BtoC

BtoB



ユーザー数
494万人



店舗数 83万
(飲食店・小売店・理美容など)



施設数 3万
(ホテル・病院など)

総合ソリューションで店舗・施設をサポート

コンテンツ配信

動画配信サービス
「U-NEXT」



動画配信
国内シェア
No. 2 ※1

見放題コンテンツ
ラインナップ数
No. 1 ※2

店舗・施設ソリューション

店舗ソリューション

音楽配信、POSレジ、カメラ、Wi-Fi、配膳ロボット等



店舗BGM
国内シェア
No. 1 ※3

有償モバイルPOS
国内シェア
No. 1 ※4

施設ソリューション

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



自動精算機
国内シェア
No. 1 ※5

通信・エネルギー

通信

通信回線、ICT・クラウドサービス



USEN+

エネルギー

高圧/低圧電力、グリーン電力、太陽光発電併設蓄電池



金融・不動産・グローバル

金融

- ・キャッシュレス決済
- ・少額短期保険
- ・割賦/リース

USEN PAY/USEN PAY+

不動産

- ・不動産向け通信
- ・家賃保証
- ・商業ビル運営
- ・不動産仲介/サブリース

グローバル

- ・インスタメディア・ハラル食関連
- ・飲食フランチャイズ支援
- ・ツーリズム

※1 GEM Partners 動画配信（VOD）市場5年間予測レポート

※2 GEM Partners調べ（2024年11月時点）

※3 自社調べ

※4 富士キメラ総研 モバイルPOSシステム市場シェア

※5 自社調べ

U-NEXT
HOLDINGS

事業セグメント別 決算サマリー

コンテンツ配信

(YoY)課金ユーザー50万人増に加えてサッカーパックも貢献し過去最高業績を更新
(QoQ)7 四半期ぶりに課金ユーザーの四半期純増数が20万を超過、500万人目前に

店舗・施設 ソリューション

(YoY)施設ソリューションにおける改刷需要の反動減を吸収してほぼ横ばいで着地
(QoQ)売上は横ばいも減価償却費の増加や一過性要因となる商品評価減などで減益

通信・エネルギー

(YoY)エネルギーの大幅成長により過去最高業績を更新、通信も安定的な増収増益
(QoQ)酷暑だった夏場の季節性を受けてエネルギーが大幅な増収増益

金融・不動産・ グローバル

(YoY)先行費用投下で赤字取込となったキャッシュレス決済を吸収し、増収増益を達成
(QoQ)全体で売上横ばいも、営業利益はキャッシュレス決済の販管費増などにより減益

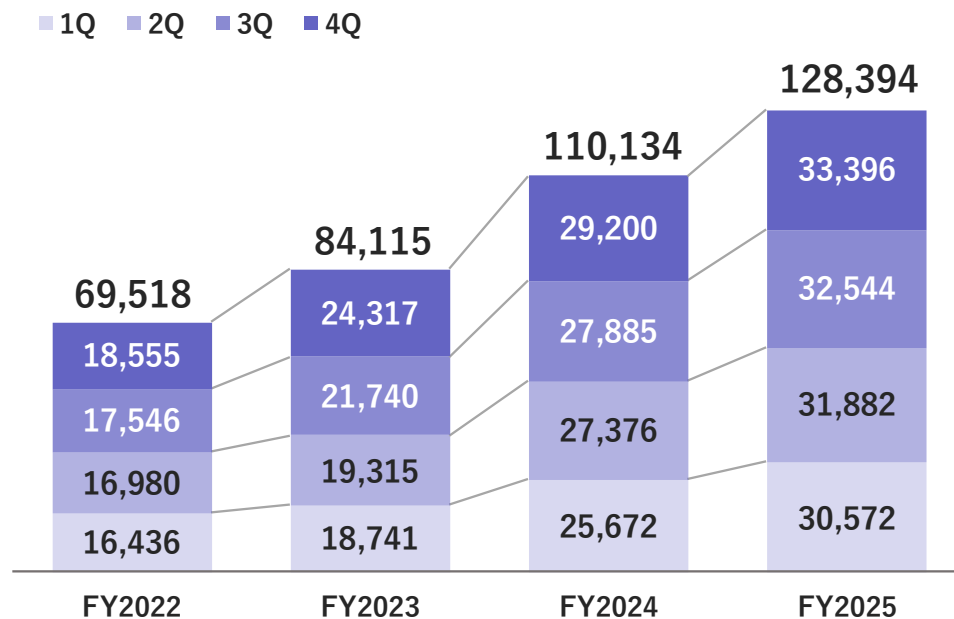
コンテンツ配信事業（業績推移）

- YoYは課金ユーザーの増加、サッカーパック貢献もあり過去最高業績を達成
- QoQでは欧州サッカーシーズンオフに伴う減収影響もあり営業利益横ばい

(百万円)

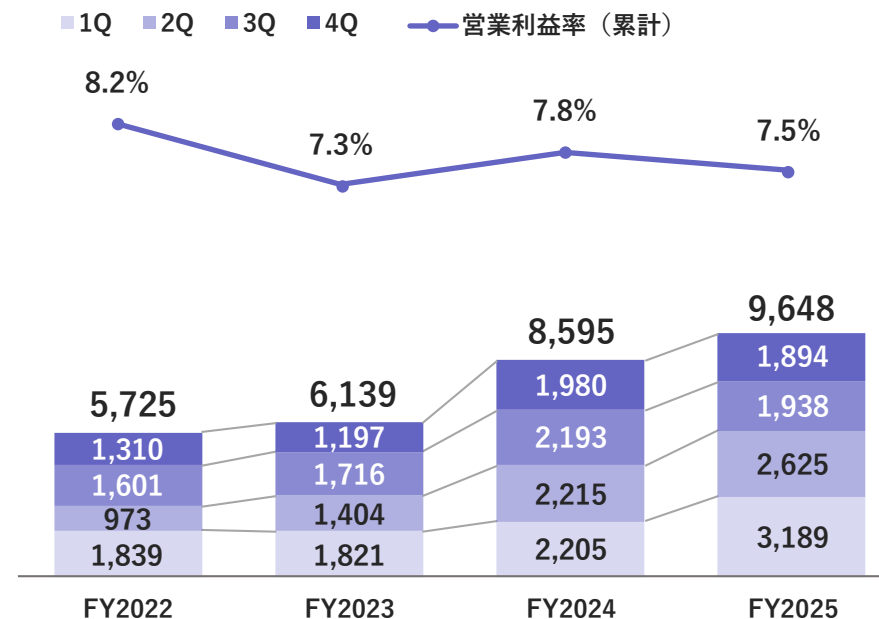
売上高

YoY +17% QoQ + 3 %



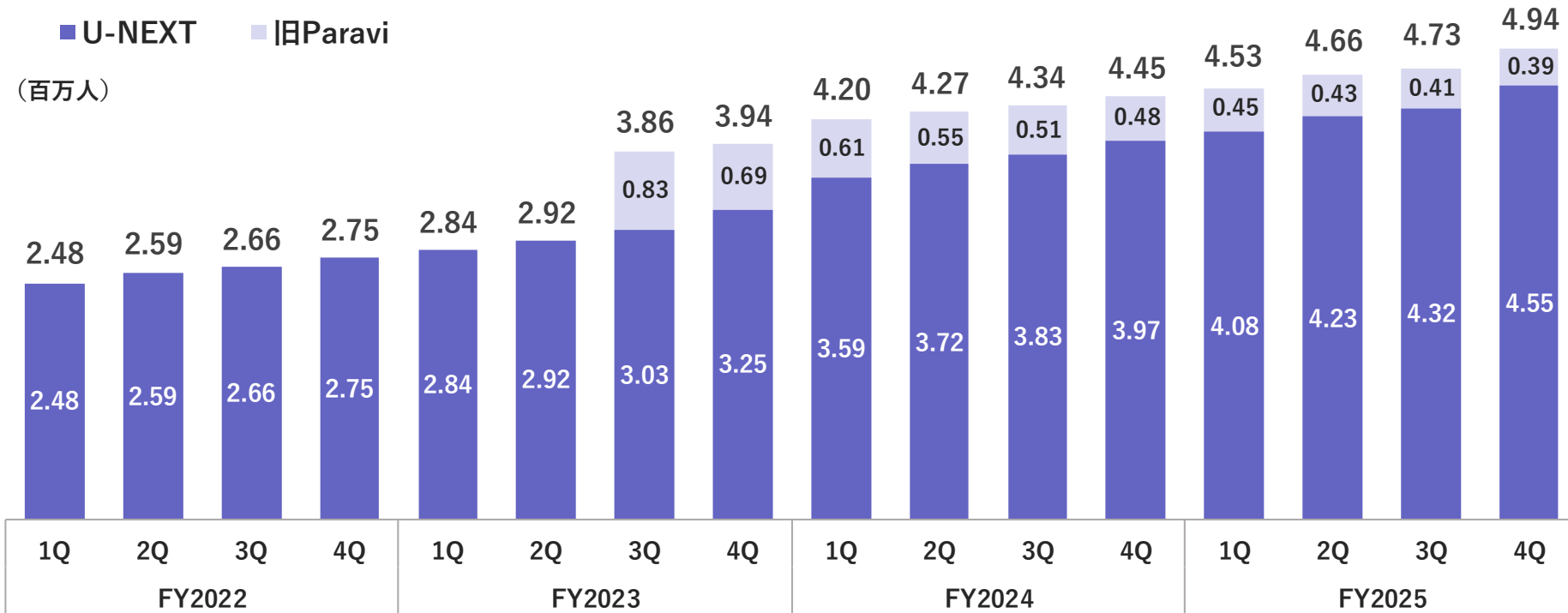
営業利益/率

YoY +12% QoQ ▲ 2 %



コンテンツ配信事業（課金ユーザー）

YoYで50万人増、QoQでも7四半期ぶりとなる20万超のユーザー増により500万人目前



YoY

+49万人
(+11%)

QoQ

+21万人
(+5%)

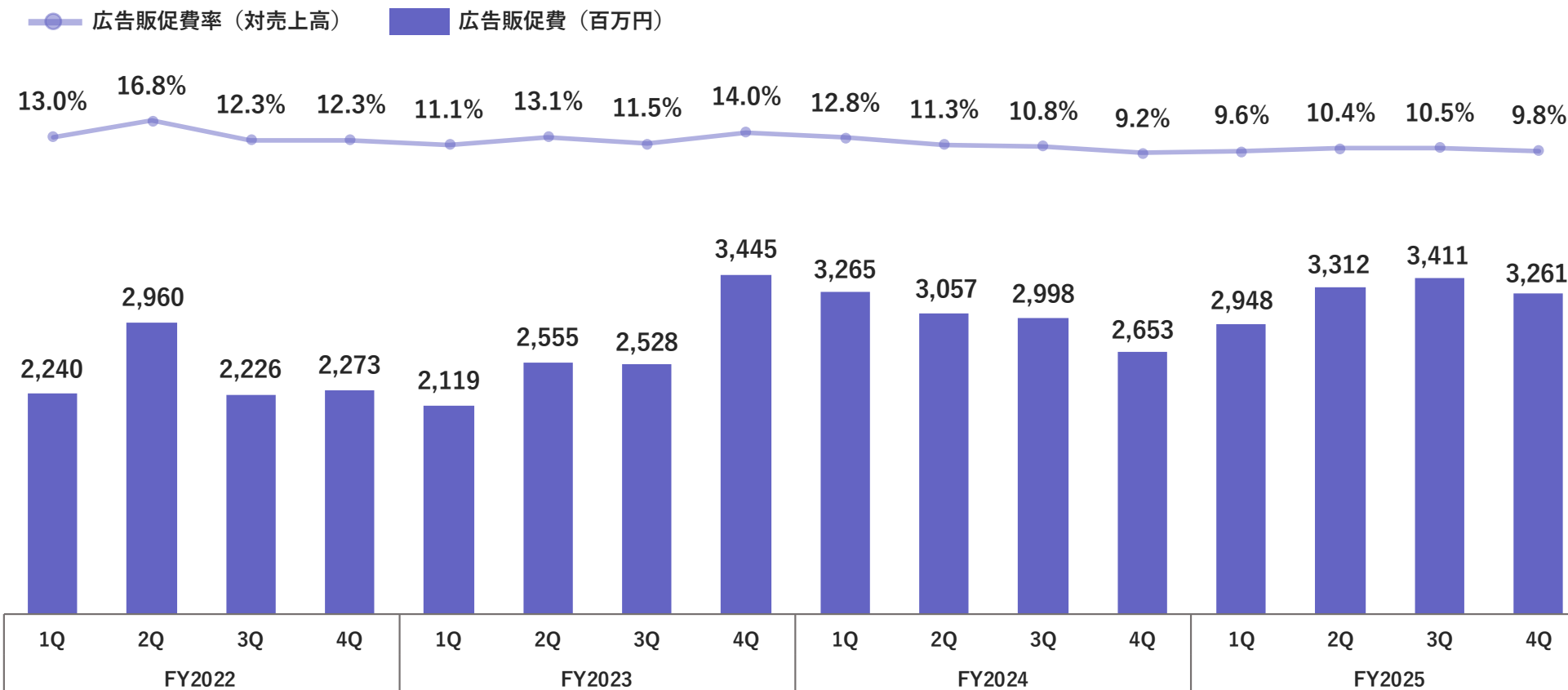
QoQ純増減
(千人)

U-NEXT	+95	+107	+69	+94	+88	+87	+107	+221	+333	+138	+109	+137	+106	+155	+87	+232
旧Paravi	-	-	-	-	-	-	+829	▲137	▲80	▲63	▲43	▲28	▲25	▲21	▲20	▲17

※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

コンテンツ配信事業（広告販促費）

自然流入など効率的な獲得が出来たためユーザー純増数に連動せずQoQで減少



広告販促費

YoY +22.9%
(3ヶ月)

QoQ ▲4.4%

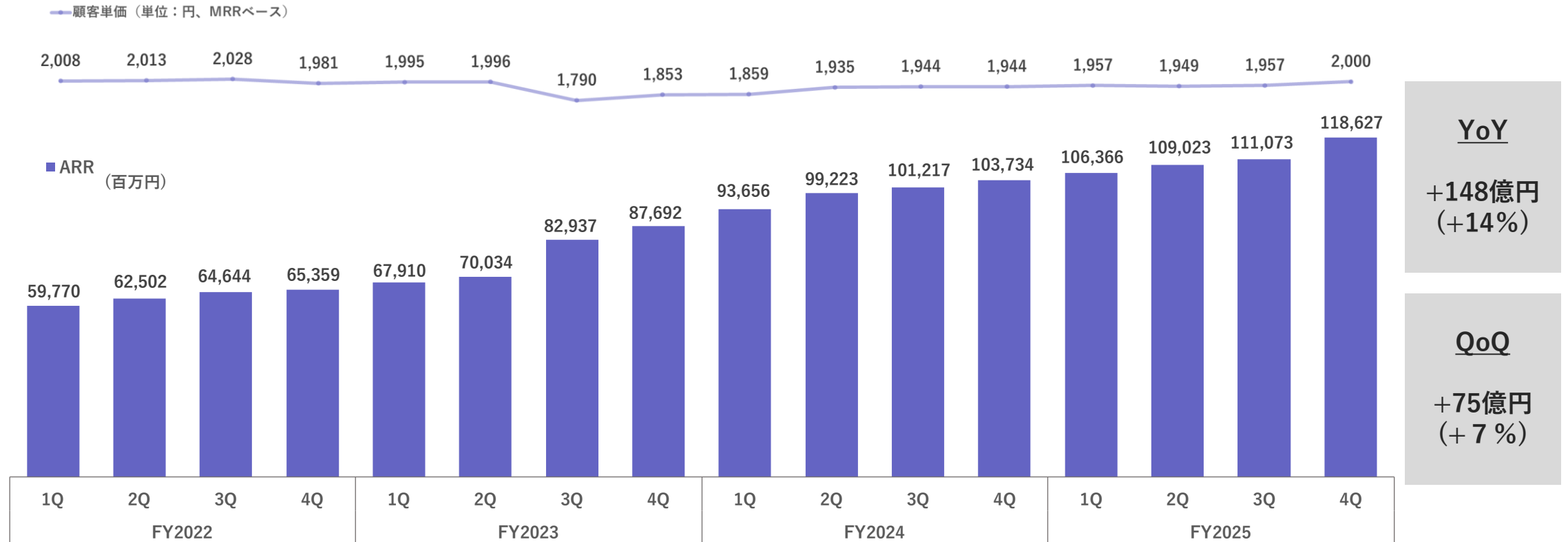
広告販促費率

YoY +0.6pt
(3ヶ月)

QoQ ▲0.7pt

コンテンツ配信事業（ARR）

特定の決済方法を行っている一部ユーザーに対して価格改定を実施、単価およびARRが増加



※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）

- 『モバイル set プラン』を提供開始
- 「Rakuten最強U-NEXT」は10月1日より提供開始、「U-NEXT MOBILE」は11月より提供開始予定



プレスリリース：

<https://www.unext.co.jp/ja/press-room/mobile-set-plan-2025-10-01>

■ 『モバイル set プラン』の概要

- ✓ 「Rakuten最強U-NEXT」と「U-NEXT MOBILE」を展開
- ✓ 35万本以上の動画コンテンツ、210誌以上の雑誌、3,700冊以上のキッズ児童書が視聴可能
- ✓ 「Rakuten最強U-NEXT」はデータ容量を気にせずギガ無制限でご利用したいユーザー向けプラン
- ✓ 「U-NEXT MOBILE」はU-NEXT月額プランユーザーに対して毎月付与する1,200ポイントを活用することにより、追加料金300円でデータ容量20GBがご利用いただけるプラン

■ 「U-NEXT MOBILE」とは

- ✓ U-NEXT社自身で提供する新たなMVNOサービス
- ✓ モバイルサービス単独でも加入可能だが、U-NEXTとセットにすることでよりお得にご利用可能

店舗・施設ソリューション事業（業績推移）

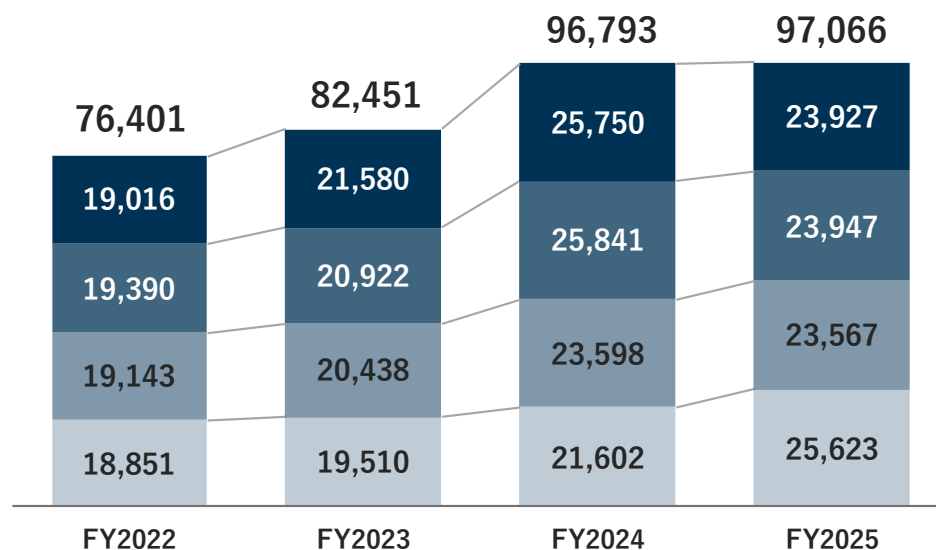
- YoYは施設ソリューションの改刷需要反動減（売上▲50億、営業利益▲20億）を吸収して横ばいで着地
- QoQは売上横ばいも、減価償却費の増加および一過性要因となる商品評価損の計上などで減益

（百万円）

売上高

YoY +0.3% QoQ ▲0.1%

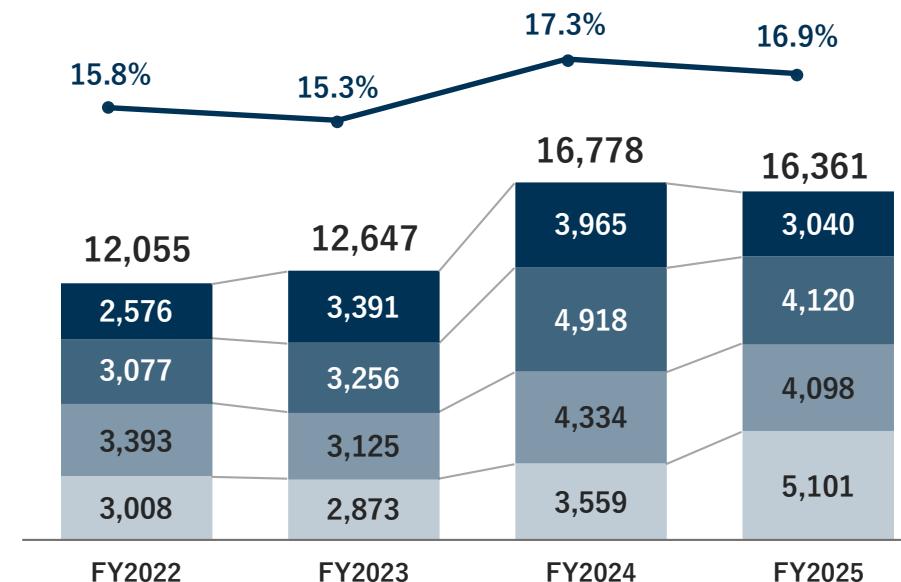
■1Q ■2Q ■3Q ■4Q



営業利益/率

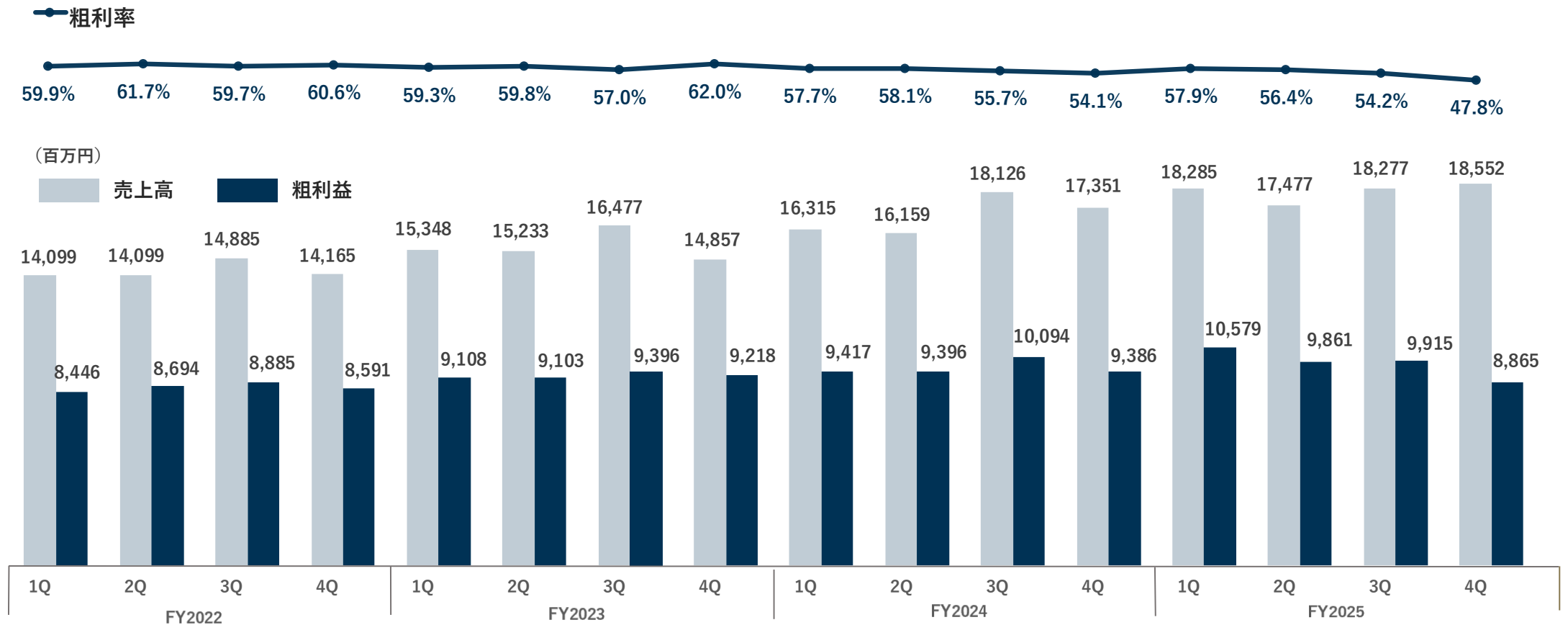
YoY ▲2.5% QoQ ▲26.2%

■1Q ■2Q ■3Q ■4Q ●営業利益率（累計）



①店舗ソリューション（業績推移）

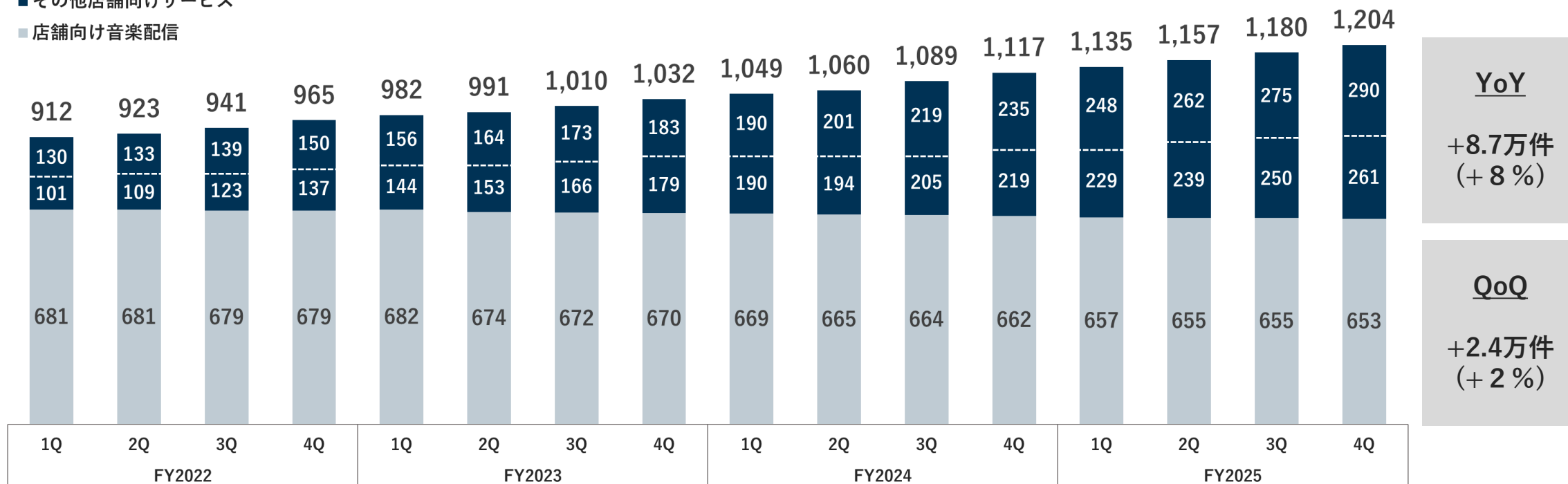
4 Qで一部減価償却費の計上区分を販管費から売上原価へ変更したことにより約8億円の費用増加



①店舗ソリューション（契約件数）

YoYで9万件、QoQで2万件の増加

- 店舗向け通信回線
- その他店舗向けサービス
- 店舗向け音楽配信



※その他店舗向けサービス：通信回線、POSレジ、Wi-Fi、IPカメラ、配膳ロボット、デジタルサイネージ、フードデリバリーフランチャイズの合算

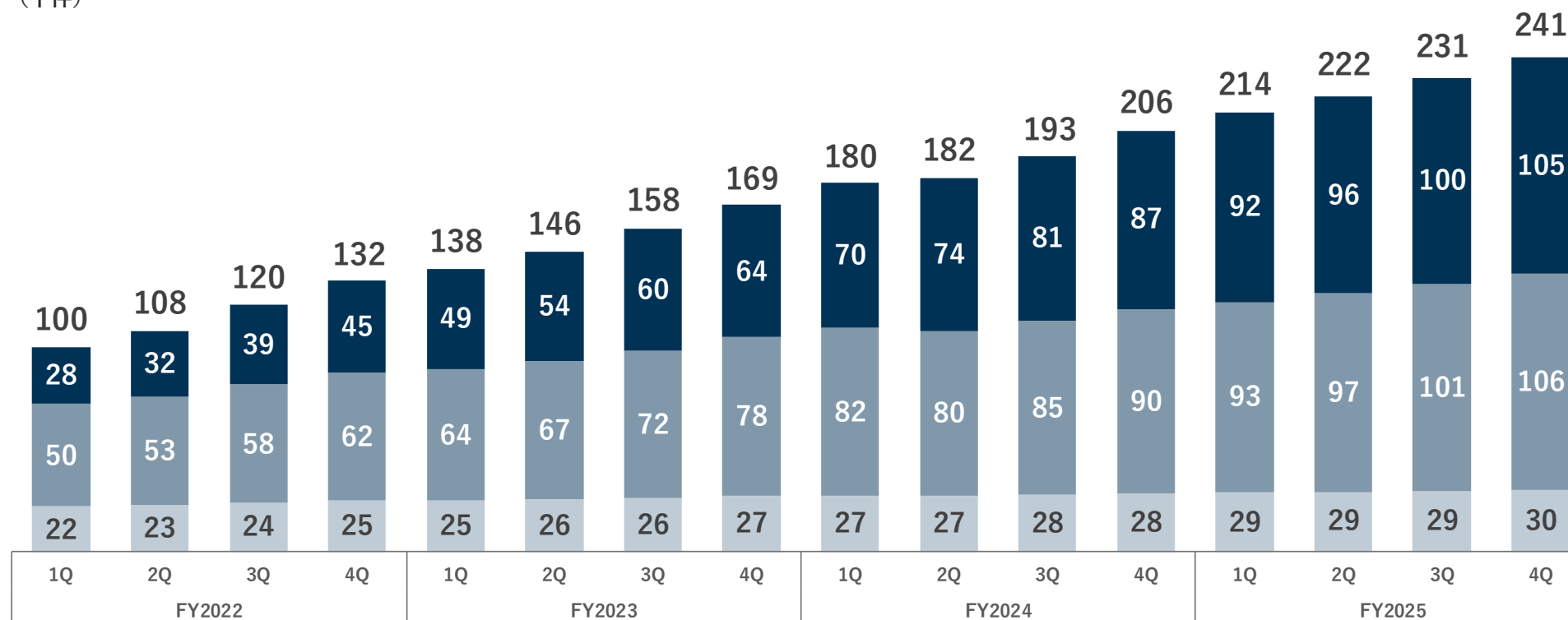
※従前含めていたキャッシュレスサービスに関しては、公表済みM&Aの完了後において「金融・不動産・グローバル事業」でのGMV開示へ変更予定のため過去分含めて上記から控除

※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

①店舗ソリューション（主力3商材 契約件数）

全ての商材が安定的に成長してYoYで3.5万件、QoQで1万件の増加

■POSレジ ■Wi-Fi ■カメラ
(千件)



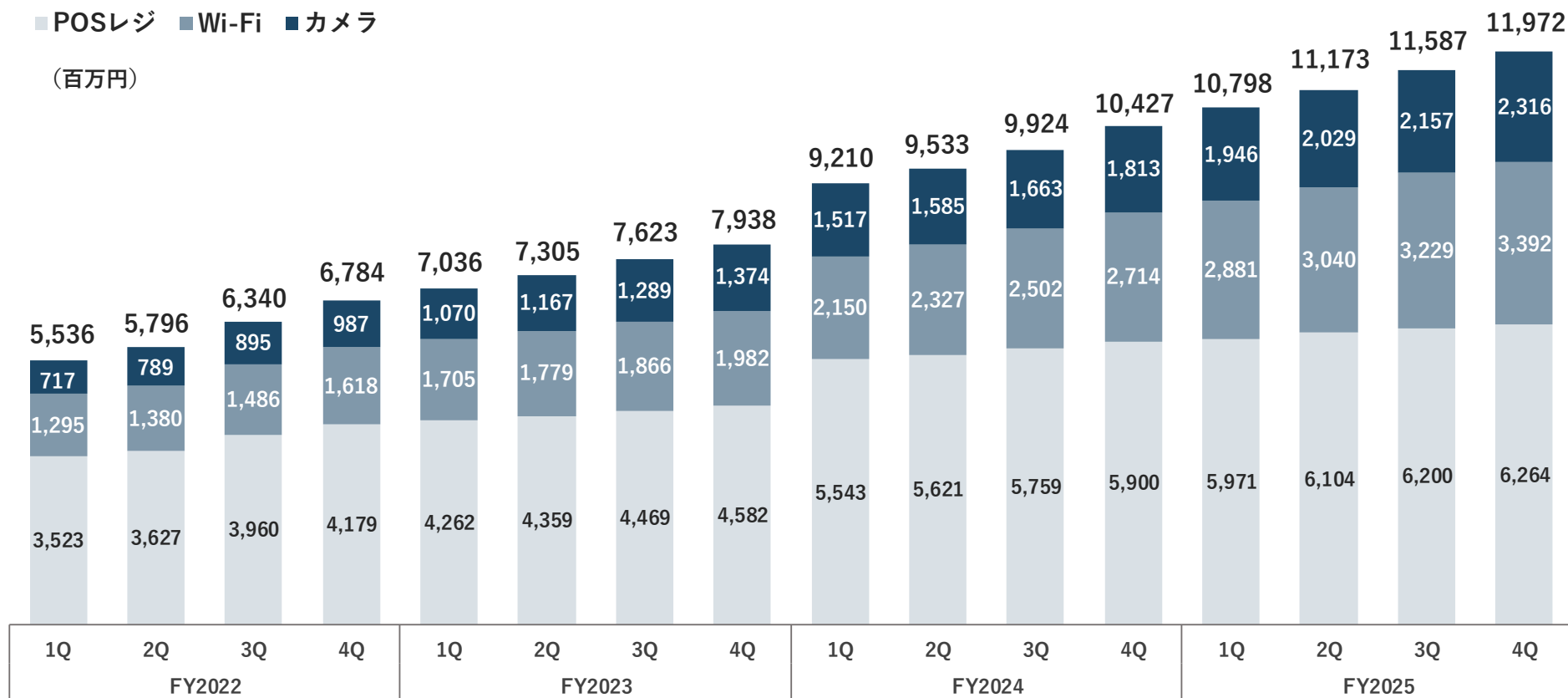
YoY
+3.5万件
(+17%)

QoQ
+1万件
(+4%)

※上記は、前頁に掲載した契約件数における「その他店舗向けサービス」の内数

①店舗ソリューション（主力3商材 ARR）

契約件数の増加と連動してARRも着実に積み上げ



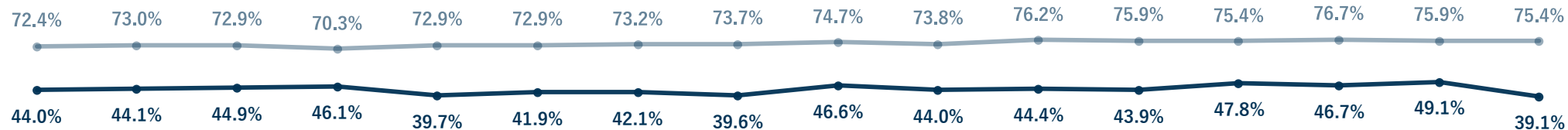
YoY
+15億円
(+15%)

QoQ
+4億円
(+3%)

※Annual Recurring Revenue：Monthly Recurring Revenue の12倍
※Monthly Recurring Revenue：機器販売や加入金などのフローを除く継続課金サービス売上高
※各四半期最終月の単月売上高ベース

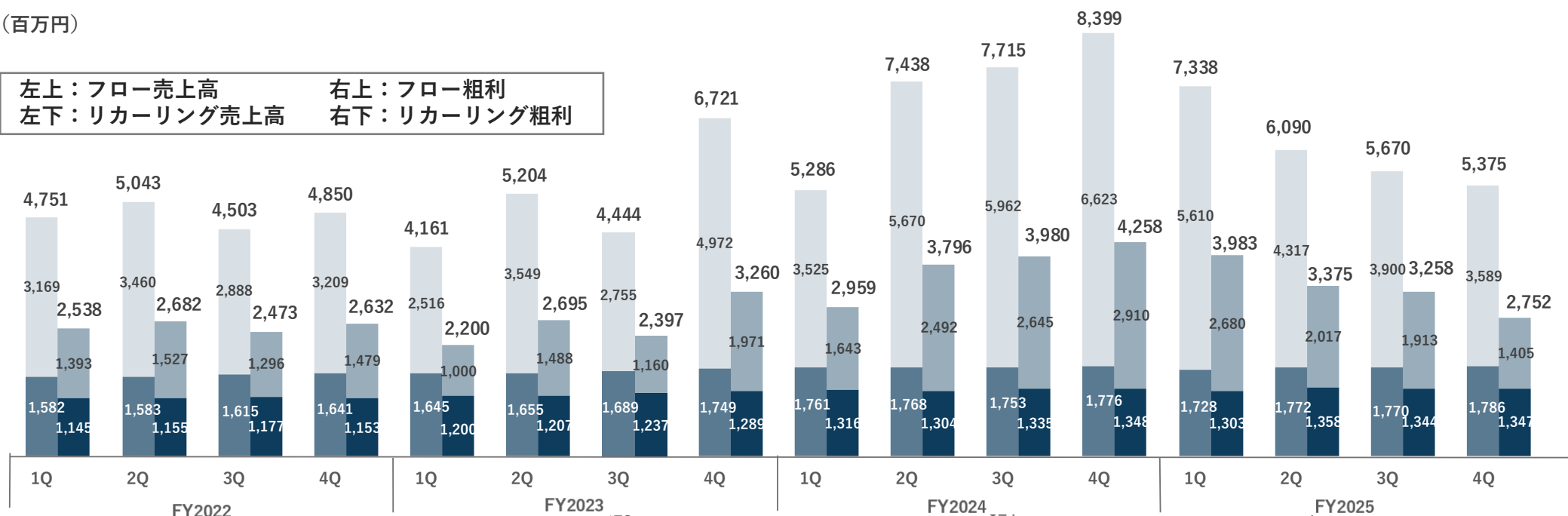
②施設ソリューション（フロー/リカーリング）

リカーリング粗利率 フロー粗利率



（百万円）

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

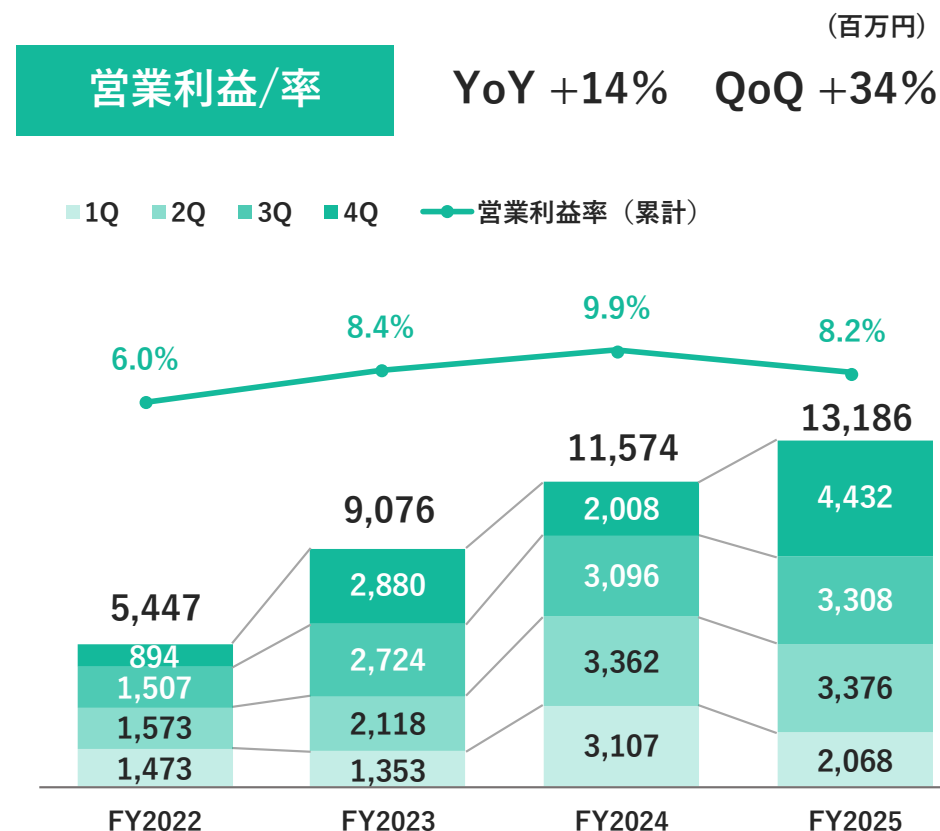
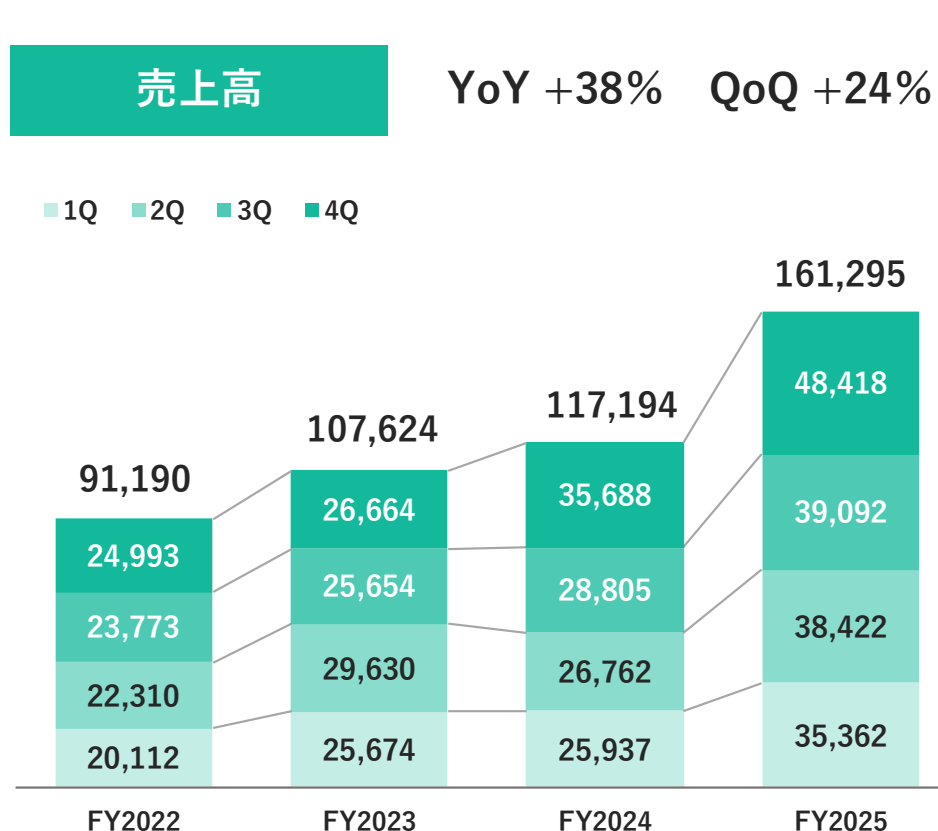


※リカーリング：機器の保守料金やホテル管理システムの利用料など継続的な収益

※フロー：自動精算機の機器販売などワンショット型の収益

通信・エネルギー事業（業績推移）

- YoYではエネルギーの大幅成長により過去最高業績を達成、通信も安定的な増収増益
- QoQでは酷暑だった夏場の季節性でエネルギーが大幅な増収増益、通信も増益基調が続く

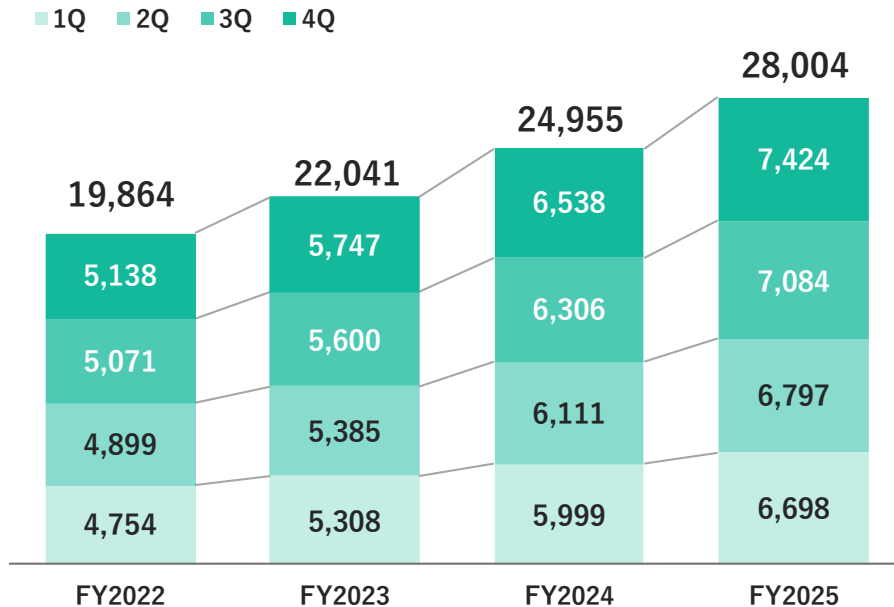


①通信：法人向けICT（業績推移）

SaaSサービスの継続した安定成長を主要因としてYoY/QoQともに増収増益

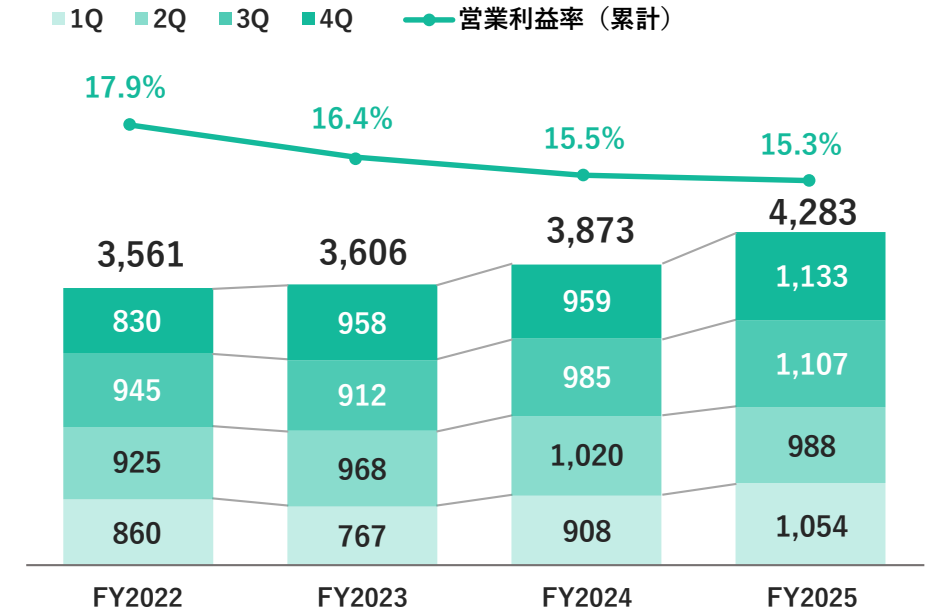
売上高

YoY +12% QoQ 5 %



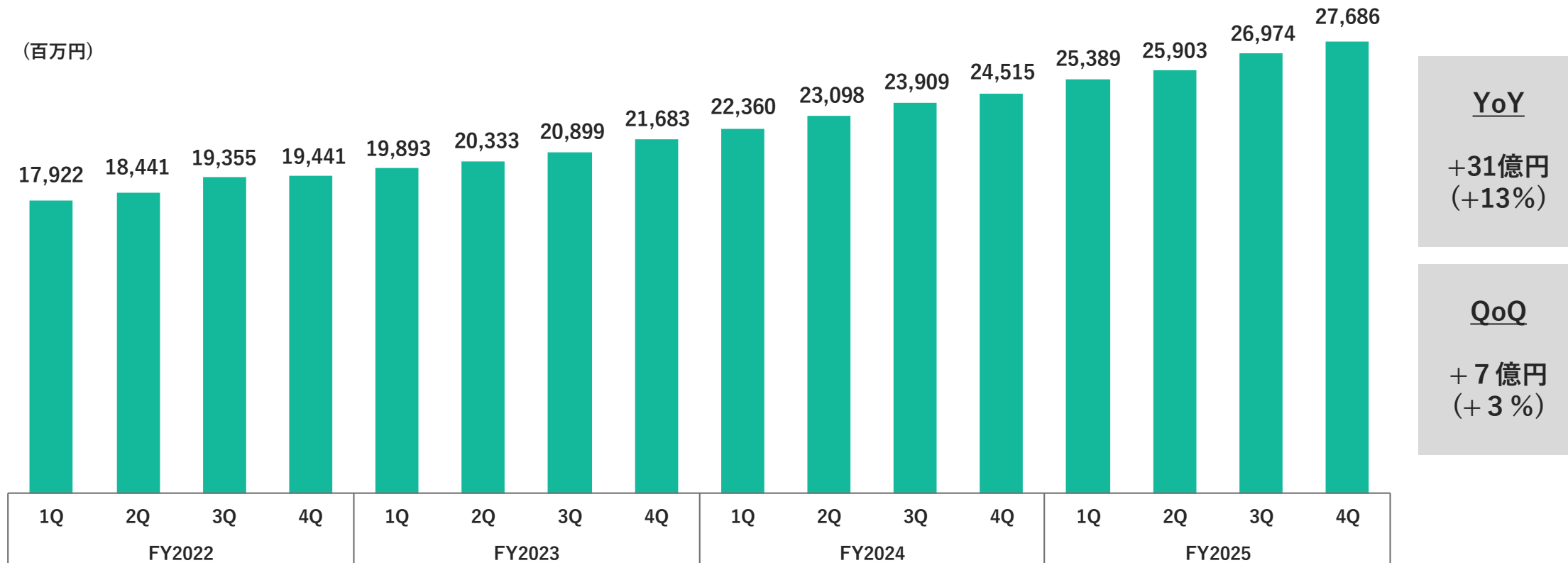
営業利益/率

YoY +11% QoQ + 2 %



①通信：法人向けICT（ARR）

リカーリング売上の順調な拡大に伴い、ARRも着実に増加



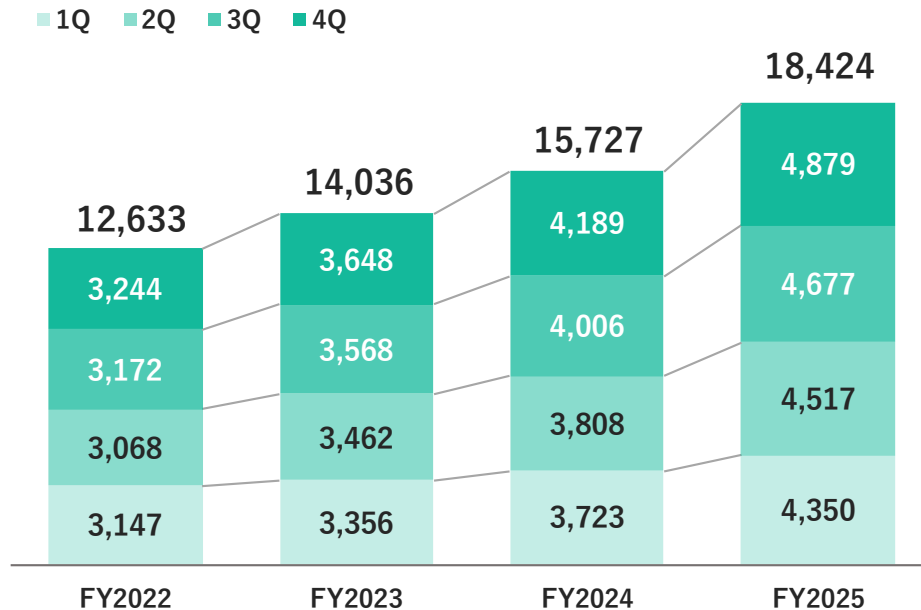
※Annual Recurring Revenue：Monthly Recurring Revenue の12倍
※Monthly Recurring Revenue：販売手数料などのフローを除く継続課金サービス売上高
※各四半期最終月の単月売上高ベース

①通信：店舗・個人向け自社光回線（業績推移）

顧客件数に連動して増収も、能動的にWEB販促を強化したため微減益

売上高

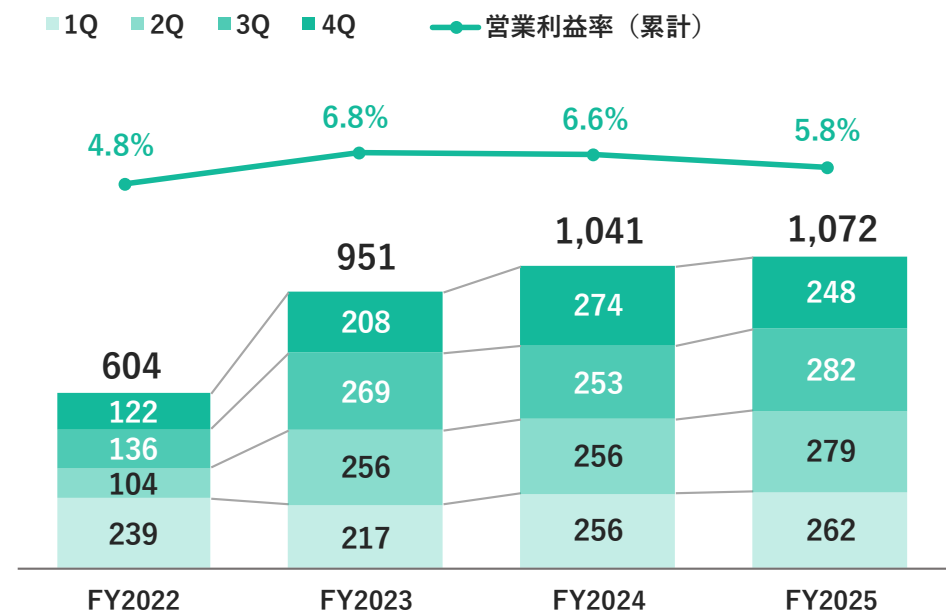
YoY +17% QoQ +4%



営業利益/率

YoY +3% QoQ ▲12%

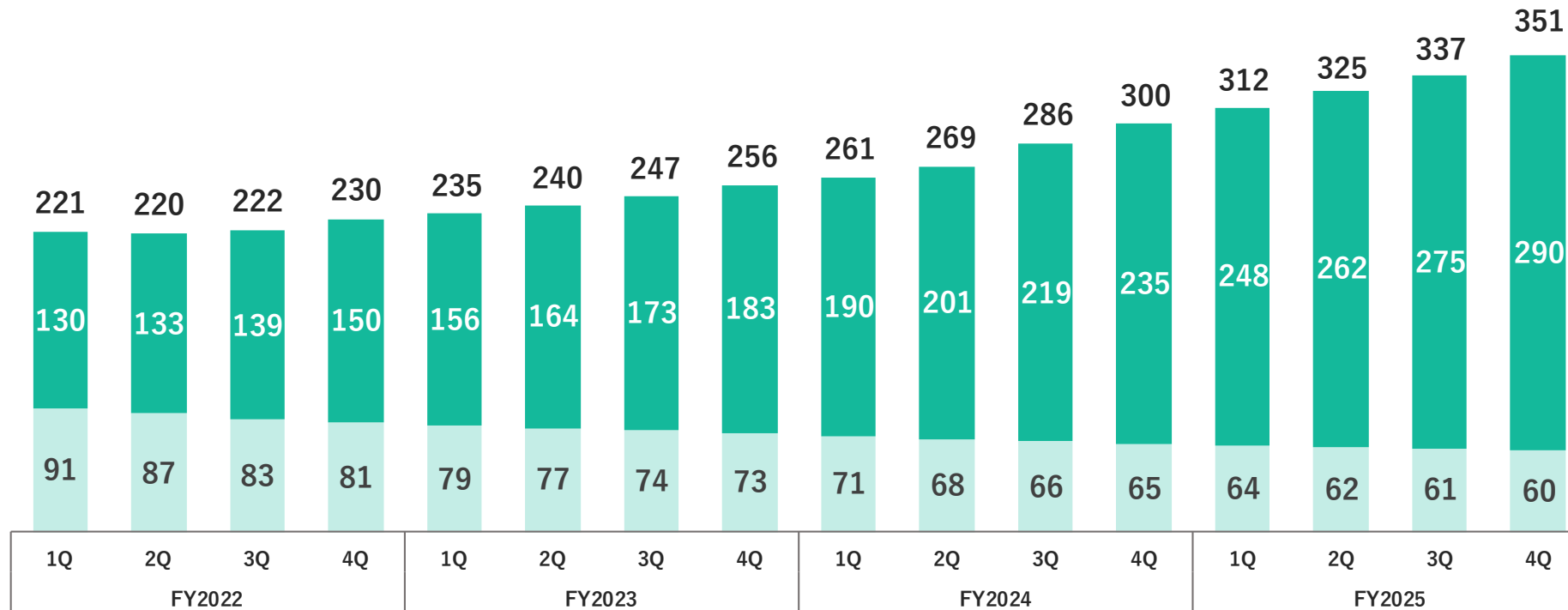
(百万円)



①通信：店舗・個人向け自社光回線（契約件数）

店舗向け回線で安定して契約件数を積み上げ

(千件) ■個人向け ■店舗向け



YoY
+ 5 万件
(+17%)

QoQ
+1.4万件
(+ 4 %)

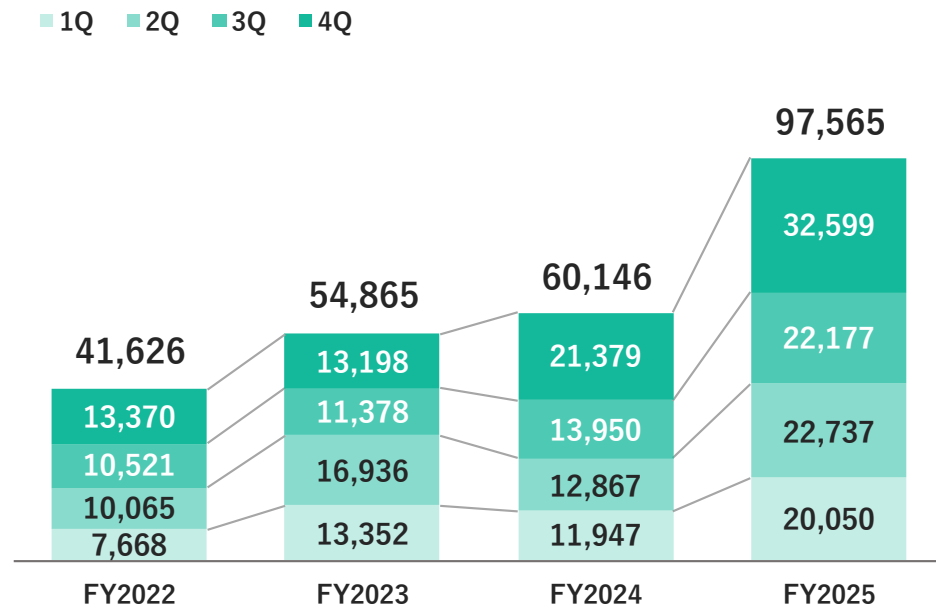
※上記の一部（店舗向け及びBtoBtoC商流）は24頁掲載の店舗ソリューション契約件数における「その他店舗向けサービス」の内数

②エネルギー（業績推移）

YoYは顧客数の増加、QoQは酷暑だった夏場の季節性でそれぞれ増収増益

売上高

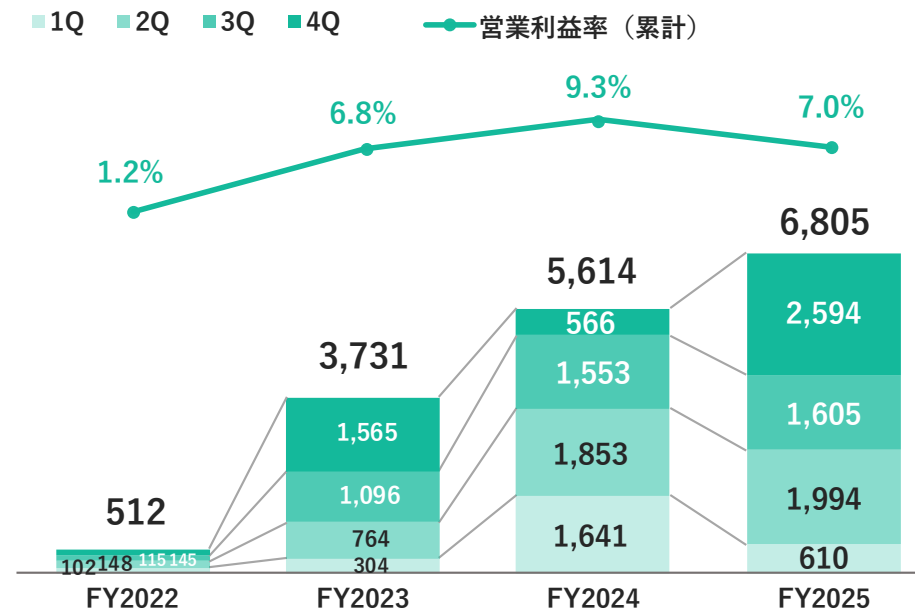
YoY +62% QoQ +47%



営業利益/率

YoY +21% QoQ +62%

(百万円)



②エネルギー（契約件数）

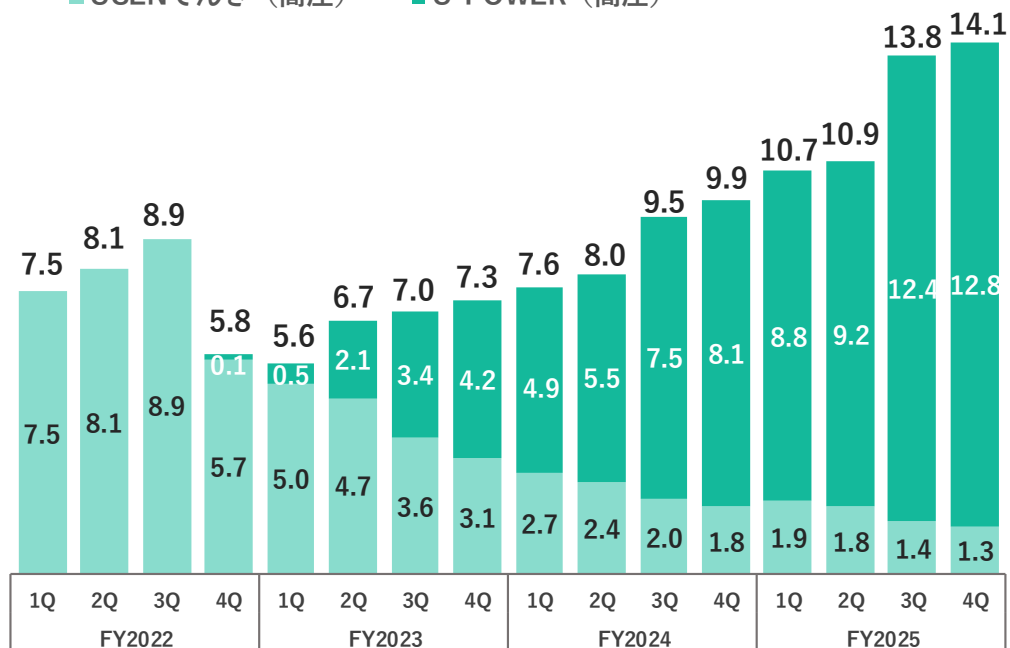
高圧/低圧ともに堅調に安定的に契約件数を積み上げ

高圧

YoY +42% QoQ + 2 %

(千件)

■USENでんき（高圧） ■U-POWER（高圧）

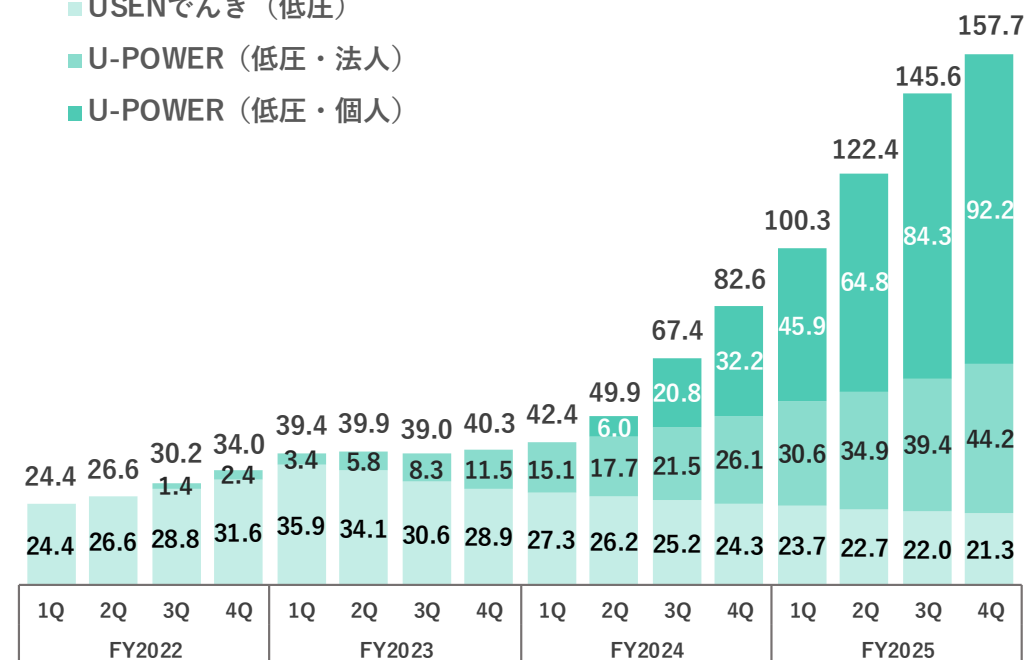


低圧

YoY +91% QoQ + 8 %

(千件)

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



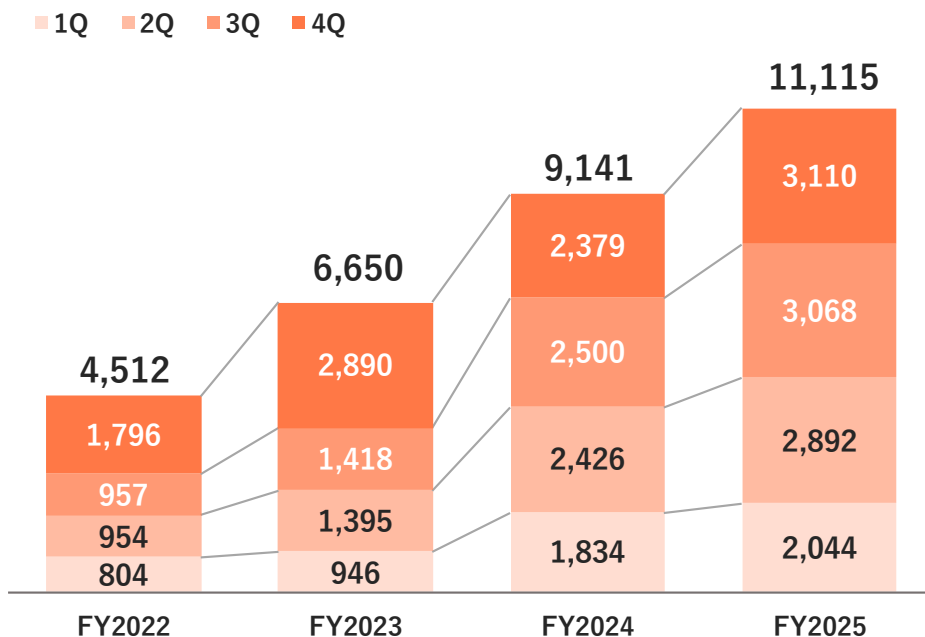
金融・不動産・グローバル事業（業績推移）

- YoYは新規連結も先行費用投下で赤字取込となっているキャッシュレス決済を吸収して増収増益
- QoQは売上横ばいも、キャッシュレスの販管費増などにより減益

（百万円）

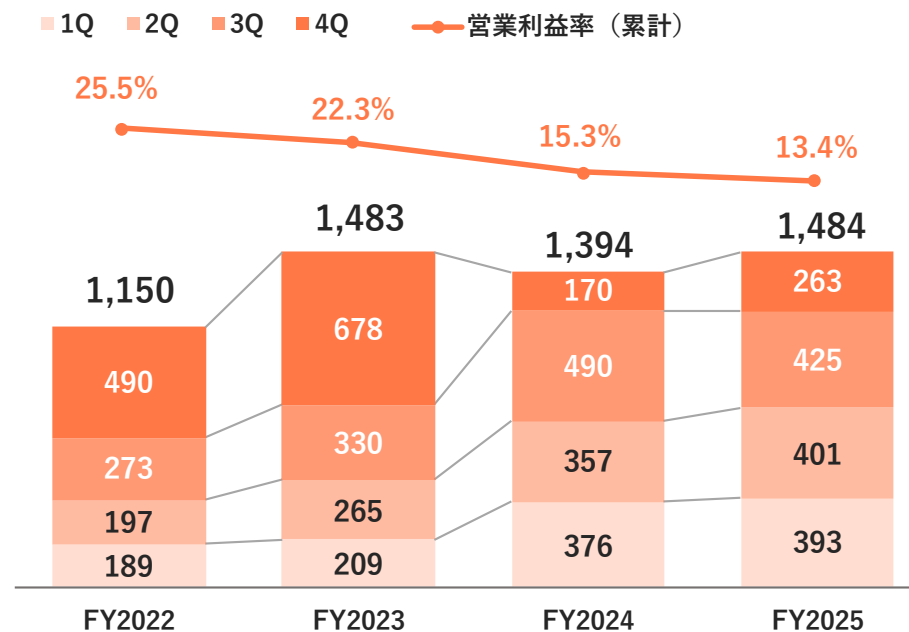
売上高

YoY +22% QoQ + 1 %



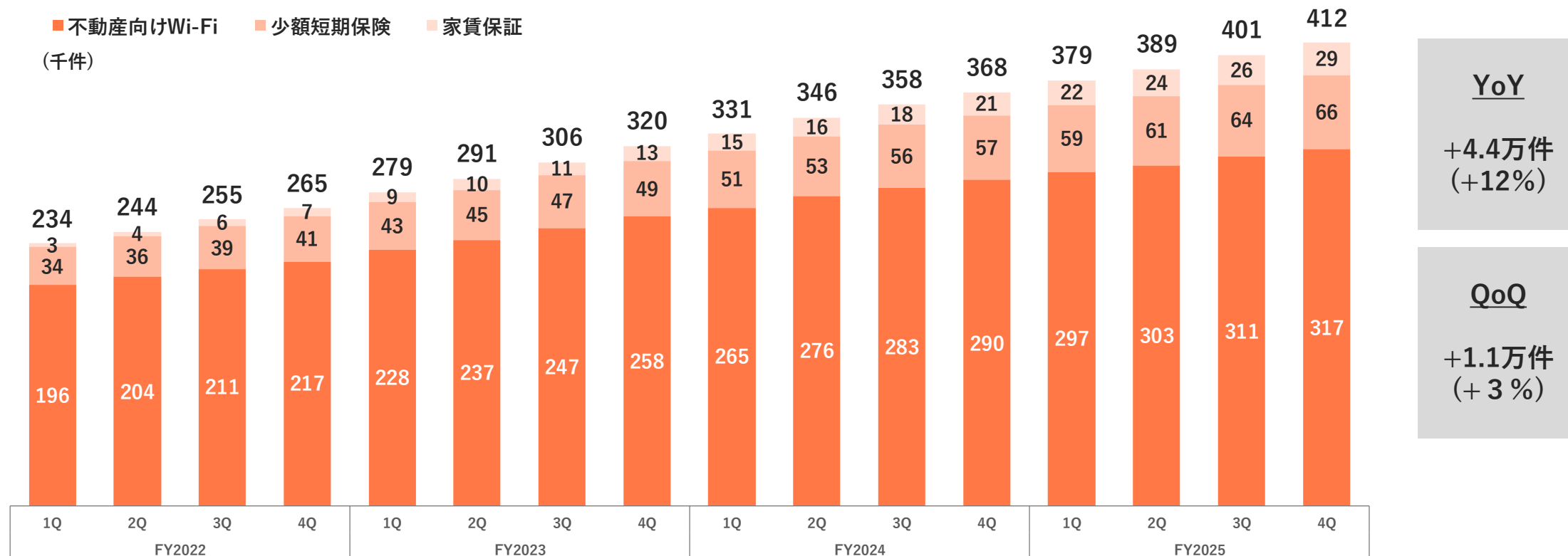
営業利益/率

YoY + 6 % QoQ ▲38%



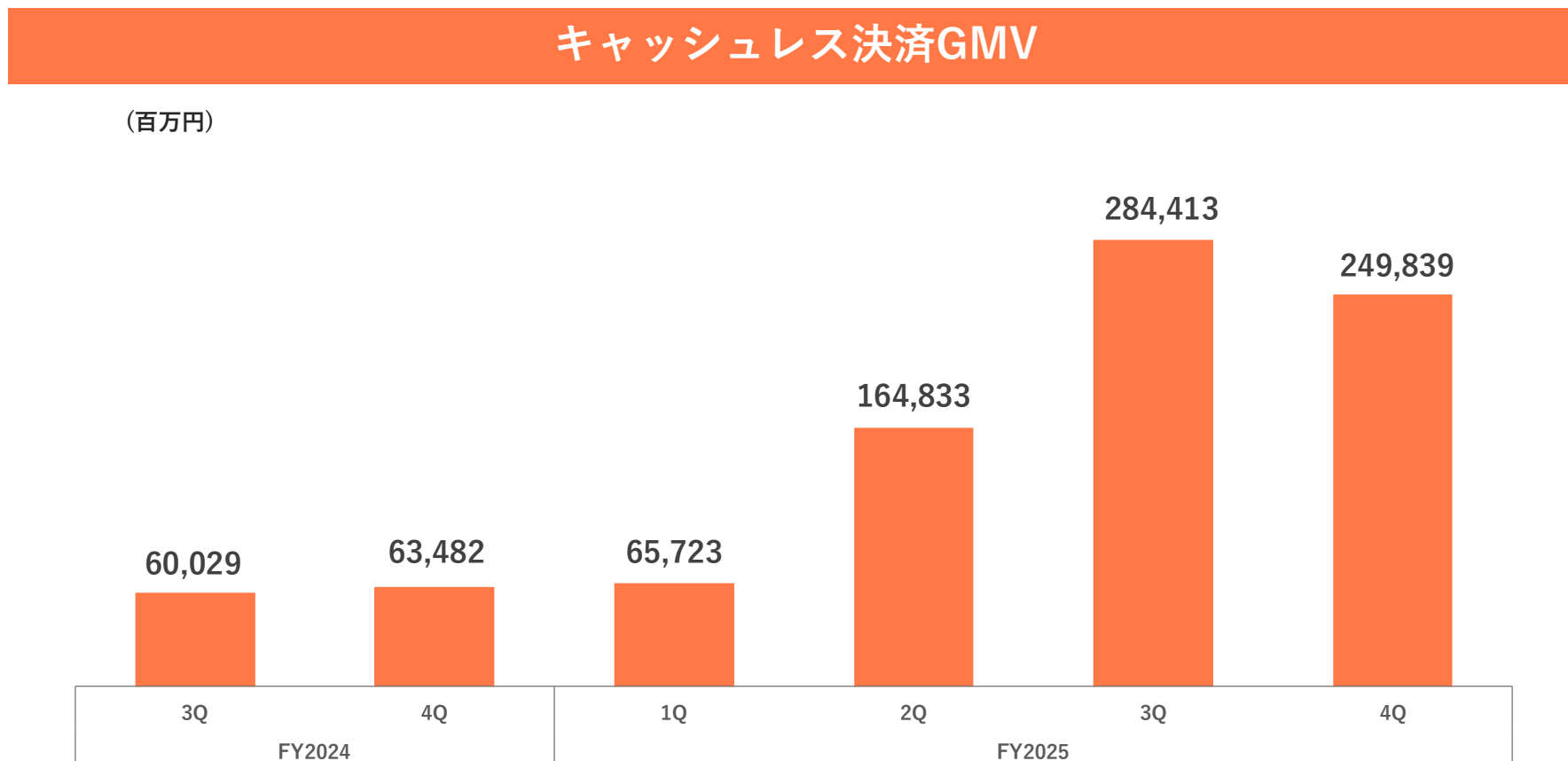
金融・不動産・グローバル事業（主力商材契約件数）

全ての商材が安定的に成長してYoYで4万件、QoQで1万件の増加



①金融（キャッシュレスGMV）

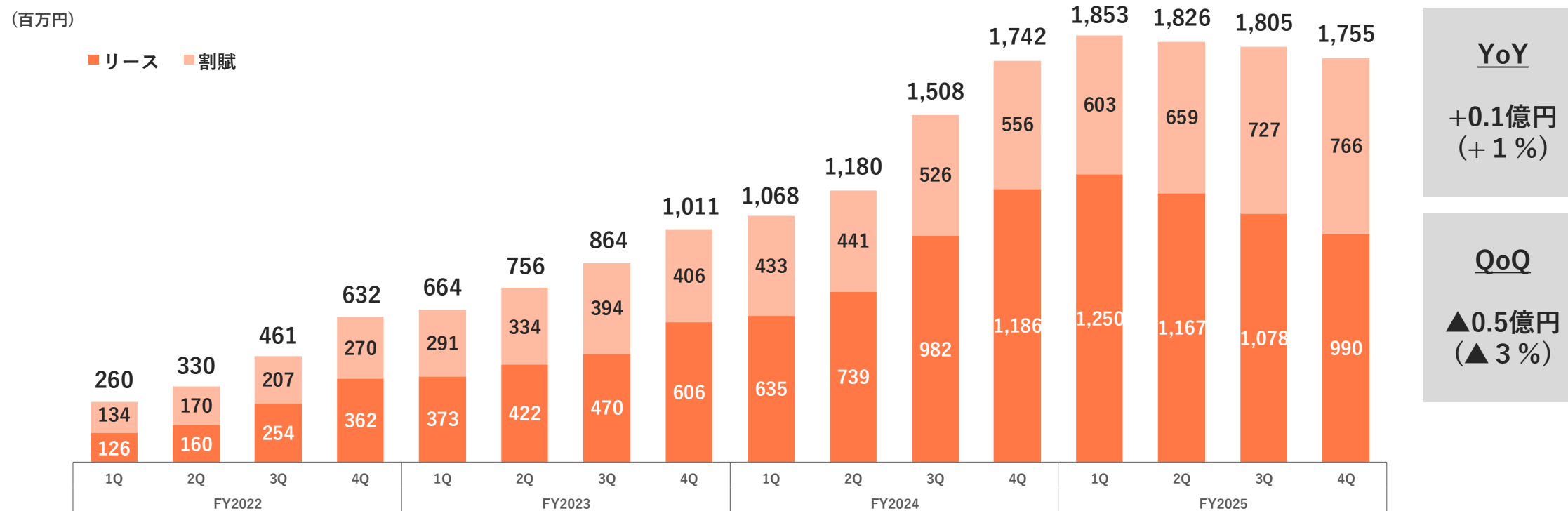
加盟店舗数は堅調に増加も歓送迎会シーズンを終えた季節性もありGMVは微減



※M&A取込によるFY2025の増加影響は2Qが2ヶ月、3Qが3ヶ月

①金融（中小企業・店舗向け金融取引残高）

リースの新規取組件数は伸びているものの、他社仲介が増えたため残高は減少傾向



※上記金融事業を行っている(株)USEN FINANCIALは現時点で持分法適用関連子会社になります

3. 2026年8月期 業績予想

2026年8月期 連結業績予想

- 2026年8月期においても改刷需要の反動減影響が一部残る中、売上高で9%、営業利益で6%の増収増益を見込む
- 親会社株主に帰属する当期純利益は前年度に一過性要因による法人税負担軽減があったため経常利益の増益幅よりも小さくなる見込み

(百万円)	FY2025 実績	FY2026 予想	増減額	増減率
売上高	390,408	424,000	+33,592	+9%
営業利益	31,571	33,500	+1,929	+6%
営業利益率 (%)	8.1%	7.9%	▲0.2pt	-
経常利益	30,900	32,200	+1,300	+4%
親会社株主に帰属する当期純利益	18,395	18,500	+105	+1%
親会社株主に帰属する当期純利益 [のれん調整後]	21,724	22,000	+276	+1%
EBITDA	43,500	46,500	+3,000	+7%
EBITDAマージン	11.1%	11.0%	▲0.1pt	-
EBITDA-CAPEX (投融資、コンテンツ前払含む)	16,887	21,500	+4,613	27%

2026年8月期 セグメント別業績予想

(百万円)		FY2025 実績	FY2026 予想	増減額	増減率
コンテンツ配信	売上高	128,394	136,300	+7,906	+6%
	営業利益	9,648	11,100	+1,452	+15%
	営業利益率	7.5%	8.1%	+0.6pt	-
店舗・施設ソリューション	売上高	97,066	96,900	▲166	+0%
	営業利益	16,361	16,300	▲61	+0%
	営業利益率	16.9%	16.8%	▲0.1pt	-
通信・エネルギー	売上高	161,295	178,200	+16,905	+10%
	営業利益	13,186	15,300	+2,114	+16%
	営業利益率	8.2%	8.6%	+0.4pt	-
金融・不動産・グローバル	売上高	11,115	21,000	+9,885	+89%
	営業利益	1,484	1,400	▲84	▲6%
	営業利益率	13.4%	6.7%	▲6.7pt	-
調整額	売上高	-7,463	-8,400	▲937	+13%
	営業利益	-9,109	-10,600	▲1,491	+16%

※ 調整額にはバックオフィスコスト、のれん償却、セグメント間連結消去等を含む

2026年8月期 業績予想のポイント

コンテンツ配信	● ユーザーの年間純増数は+21万（U-NEXT+27万、旧Paravi▲6万） ● 想定為替レートは期中平均\$1=147円 ● 広告販促費はユーザー純増数をFY2025より少なく見ていることもあり前年対比で微減 ● その他システムコストや人件費など固定費も横ばい程度、レバレッジ効果で利益率改善を見込む
店舗・施設ソリューション	● 自動精算機の入替需要反動減による影響は売上高▲43億、利益▲16億と試算 ● 上記要因を除いた補正ベースでは売上高+42億、利益+15億の増収増益計画 ● 店舗Sは引き続き店舗向けDXの安定成長が牽引
通信・エネルギー	● 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+97,000（うち法人+15,000、個人+82,000） ● 電力容量拠出金負担は前期比で減少（利益押し上げ要因） ● エネルギー事業は前期比で売上高+109億、利益+15億を見込む
金融・不動産・グローバル	● 不動産向け通信、家賃保証、商業ビル運営は安定成長による増収増益を見込む ● キャッシュレス決済については今期も先行投資期間と位置付け、営業利益▲8億円を見込む ● 期首より保険事業子会社と不動産事業子会社（サブリース、仲介）を新規連結、2社合わせて3億円の利益貢献を見込む
全社コスト	● 主に人件費やオフィスコストの増加などを見込む

2026年8月期 配当予想

■株主還元方針

本日公表した新中期経営計画のとおり、投資家様への還元方針は従前から変更せず
配当によるインカムゲインに優先して成長投資を通じた企業価値向上で応えていく

※配当性向は中計最終年度である2030年8月期までに20～30%を目指して継続的な増配を実現

■配当金推移

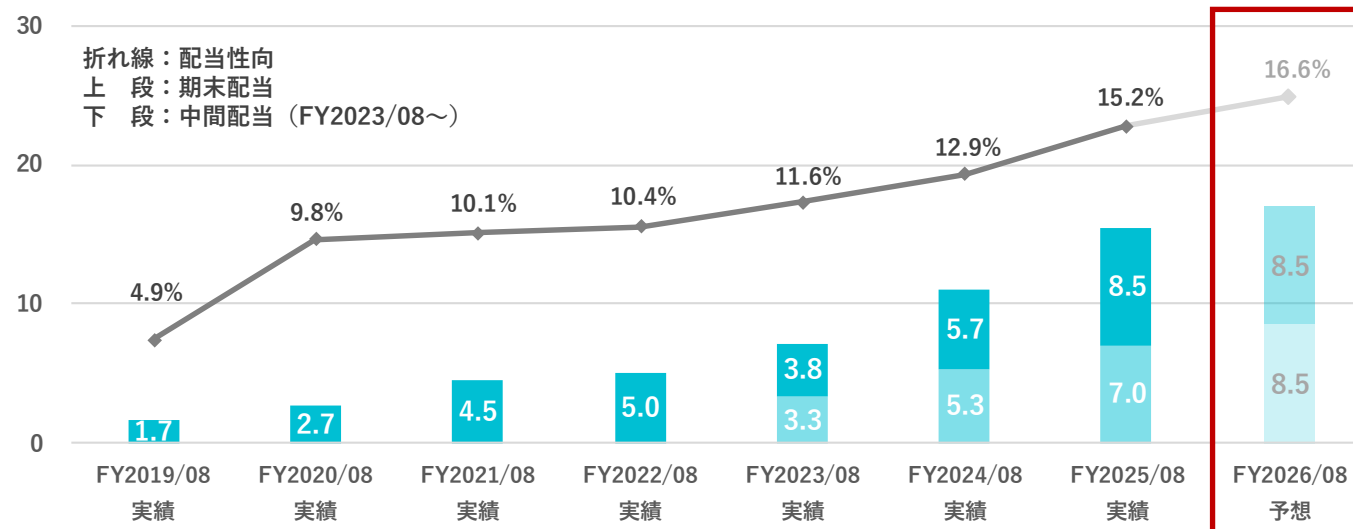
<2025年8月期>

期末配当確定額：8.5円

<2026年8月期>

中間配当予想額：8.5円

期末配当予想額：8.5円



※ 1株当たり配当金は2024年12月1日に実施した普通株式1株⇒3株の株式分割考慮後

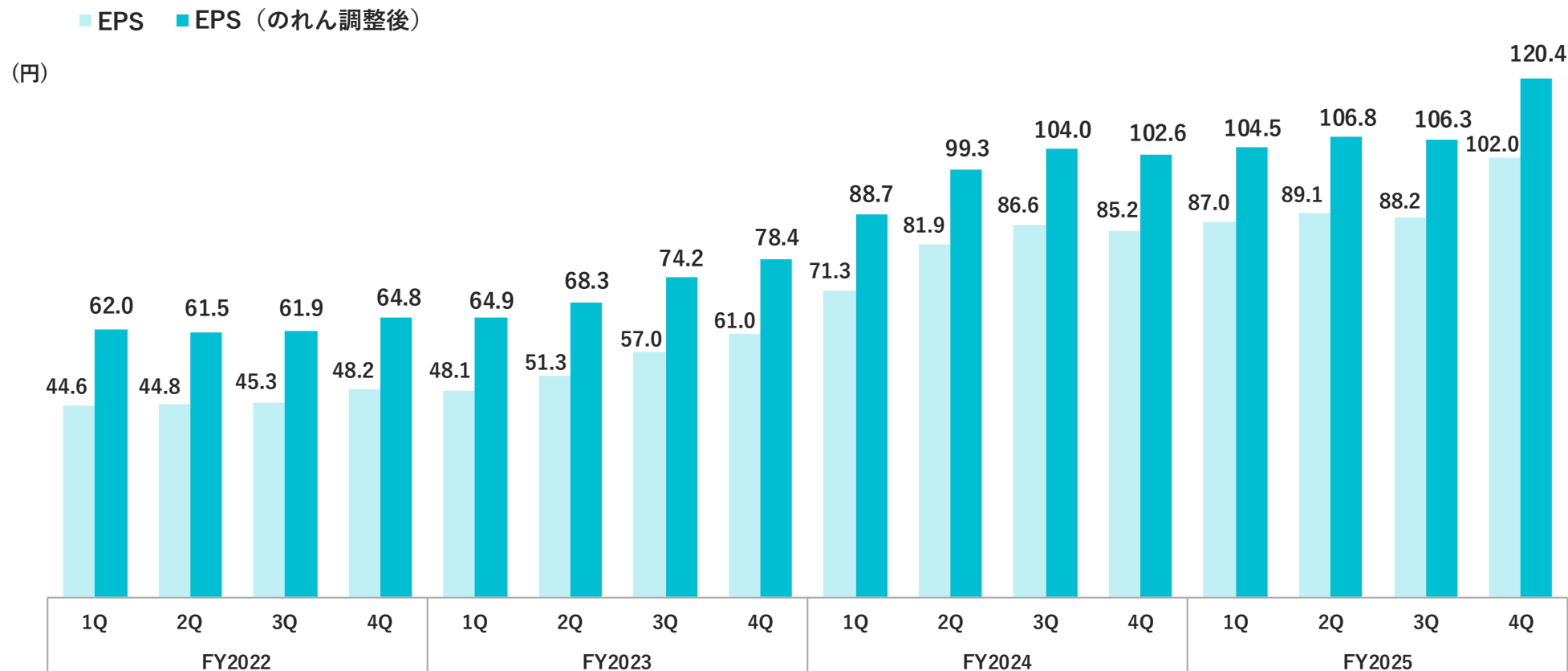
4. APPENDIX

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	✓ 定額見放題コンテンツと都度課金コンテンツのハイブリッド、且つ毎月1,200円分のポイント付与でHigh ARPUを実現 ✓ 調達／マーケティング／開発を網羅したエンドツーエンドの運営体制 ✓ WEB／マス／リアルの三位一体マーケティングを駆使	✓ 独占配信を含めてエンターテインメントとライブ（スポーツ、音楽）のハイブリッドでさらなるコンテンツ強化 ✓ 電子書籍出版を主軸に据えたオリジナルIP基盤の創出 ✓ オプションプラン拡充によるARPUアップ ✓ 外部アライアンスの強化
店舗・施設ソリューション	✓ 60年超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とエンジニア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18,000社の顧客紹介パートナーネットワークを構築 ✓ 自動精算機の高い汎用性を活かして、徐々に対象マーケットを拡大	✓ 通信環境をベースインフラとした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	✓ 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 ✓ 電力サービスは固定料金プランの「USENでんき」及び市場価格連動プランの「U-POWER」を展開 ✓ 電源調達費用の変動に応じて顧客提案する電力サービスを柔軟に変更	✓ 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	✓ 店舗の顧客基盤に対して多様な金融サービスを提供 ✓ 不動産取得に関してオフィスやレジデンスは対象外、商業ビルに特化 ✓ グローバルのプライオリティは海外進出よりもインバウンド需要の活用	✓ 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 ✓ インバウンド需要対応ビジネスの創出に加えて海外展開も挑戦

EPS推移（LTMベース）

当期純利益と連動しYoYで大幅成長



※LTM：Last Twelve Month（直近12ヶ月）

連結貸借対照表（前期末対比）

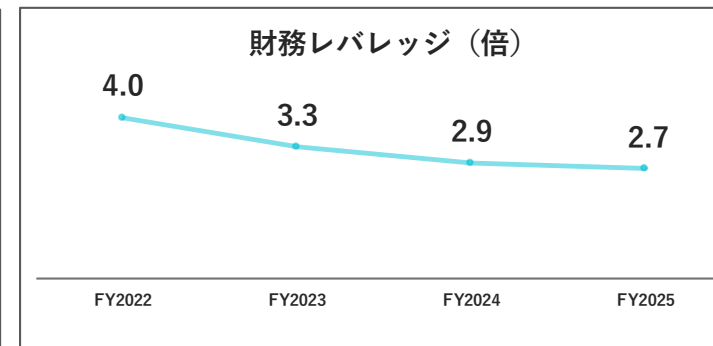
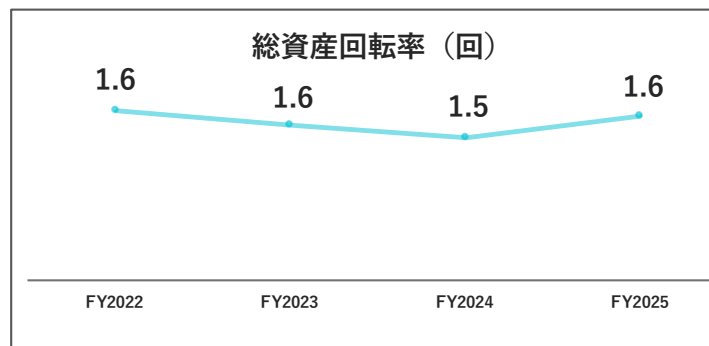
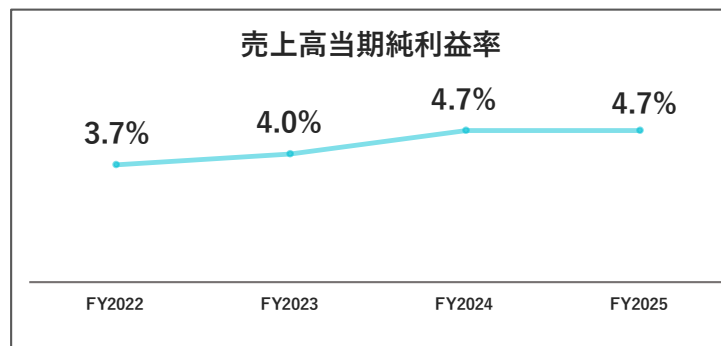
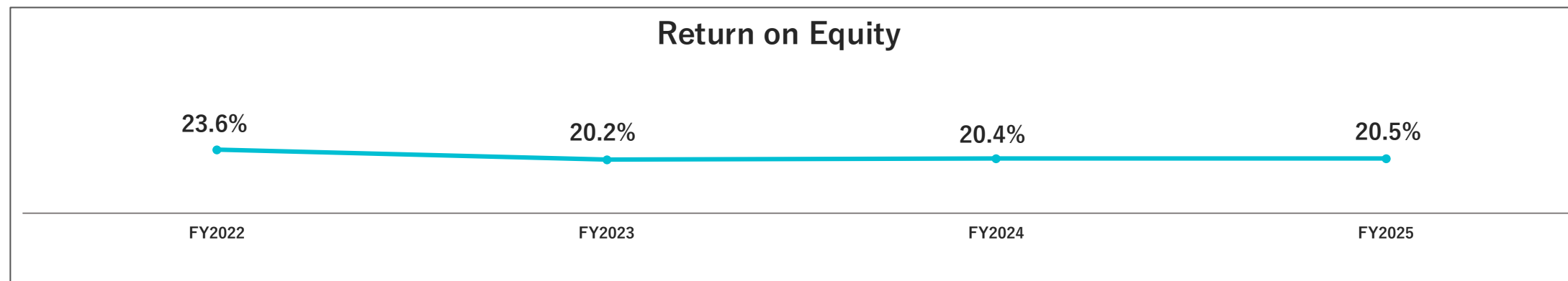
- 流動資産：売掛債権の増加は主にエネルギー、前払費用の増加は主にコンテンツ調達投資
- 固定資産：有形の増加は主に商業ビル取得、無形その他は新レジ開発に伴うソフトウェアとM&Aに伴う顧客関連資産の増加
- 負債：仕入債務は主にコンテンツで増加、長期借入金はM&Aや商業ビル取得に向けた新規借入の実行
- 純資産：着実な当期純利益の計上により株主資本を積み上げ（配当金支払いにより一部相殺）

(百万円)	FY2024期末	FY2025 期末	増減
(資産の部)			
流動資産	150,218	172,358	22,140
現金及び預金	52,738	56,882	4,144
売掛債権	41,246	48,927	7,681
たな卸資産	11,302	12,196	894
コンテンツ配信権	35,439	42,196	6,757
その他	9,493	12,157	2,664
固定資産	78,743	87,424	8,681
有形固定資産	21,056	24,387	3,331
無形固定資産	47,194	53,182	5,988
のれん	39,490	40,022	532
その他	7,704	13,159	5,455
投資その他の資産	10,491	9,854	▲637
資産合計	228,962	259,782	30,820

(百万円)	FY2024期末	FY2025 期末	増減
(負債の部)			
流動負債	71,529	79,805	8,276
仕入債務	33,686	38,098	4,412
短期借入金	-	-	-
1年以内返済予定の長期借入金	3,066	3,153	87
その他	34,776	38,553	3,777
固定負債	65,399	71,268	5,869
社債	10,000	10,000	0
長期借入金	49,822	55,663	5,841
その他	5,576	5,621	45
負債合計	136,928	151,074	14,146
(純資産の部)			
株主資本	81,729	97,420	15,691
資本金	99	99	0
資本剰余金	29,786	29,786	0
利益剰余金	51,843	67,534	15,691
自己株式	0	0	0
その他包括利益累計額	138	150	12
非支配株主持分	10,166	11,137	971
純資産合計	92,033	108,708	16,675
負債純資産合計	228,962	259,782	30,820

経営財務指標（ROE ※LTMベース）

ROEおよび構成3要素のいずれもほぼ横ばいで推移、20%超を維持



※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）

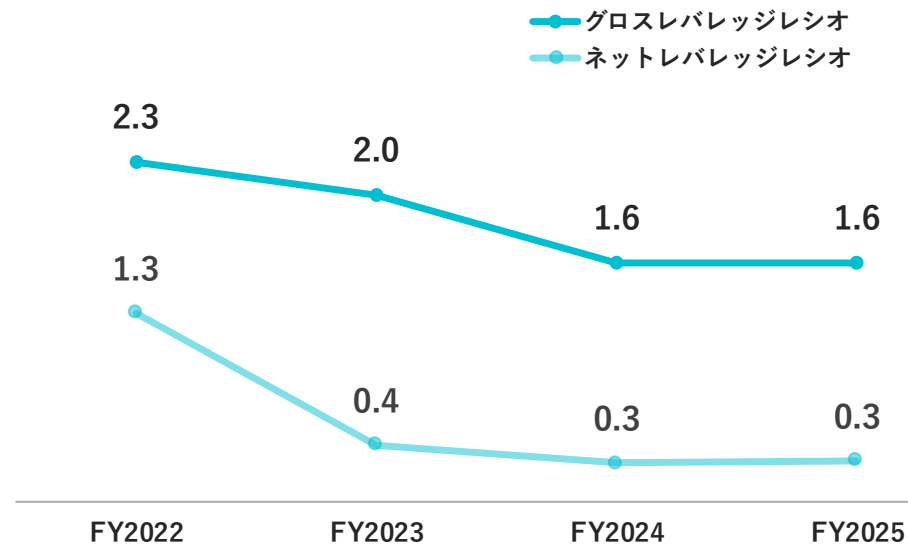
※自己資本：純資産 - 新株予約権 - 少数株主持分

経営財務指標（レバレッジレシオ、D/Eレシオ）

両指標ともに前期対比で横ばい推移

レバレッジレシオ（LTMベース）

（倍）



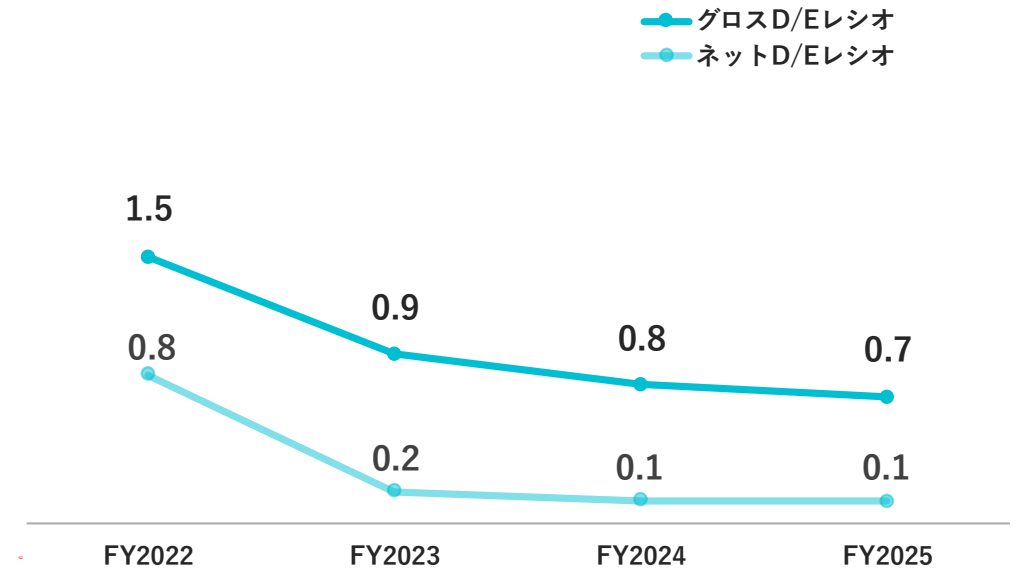
※LTM：Last Twelve Month（直近12ヶ月）

※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：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)

		FY23/08 実績	FY24/08 実績	FY25/08 実績	FY26/08 予想	備考
ROE	① = ② / ③	20.2%	20.4%	20.5%	17.6%	FY25/08は前期比で微増
当期純利益	- ②	110	154	184	185	
株主資本 (期中平均)	- ③	540	749	896	1,051	
ROIC	④ = (⑤ × (1 - ⑥)) / (③ + ⑦)	11.9%	13.5%	12.9%	11.7%	FY25/08は前期比で微減
営業利益	- ⑤	216	291	314	335	
実効税率	- ⑥	36%	36%	36%	36%	
株主資本 (期中平均)		540	749	896	1,051	
有利子負債 (期中平均)	- ⑦	617	634	659	786	FY26/08は一定の追加調達も検討
株主資本コスト	⑧ = ⑨ + (⑩ × ⑪)	10.6%	7.2%	7.0%	7.4%	FY25/08は前期比横ばい
10年国債レート	- ⑨	0.7%	0.9%	1.6%	2.0%	各期末日レート (FY26/08は政策金利上昇を想定)
マーケットリスクプレミアム	- ⑩	7.0%	5.5%	5.1%	5.1%	各期1年間の平均値
株主β	- ⑪	1.42	1.15	1.07	1.07	60ヶ月の信頼区間95%にて算出
WACC	⑫ = ⑧ × ⑬ + ⑭ × ⑮	5.9%	4.5%	4.6%	4.9%	
株主資本コスト		10.6%	7.2%	7.0%	7.4%	
株主資本比率	- ⑬	52%	57%	59%	56%	
負債コスト	- ⑭	0.8%	1.0%	1.2%	1.6%	政策金利上昇の影響
負債比率	- ⑮	48%	43%	41%	44%	
エクイティスプレッド	① - ⑧	9.5%	13.3%	13.5%	10.2%	
EVAスプレッド	④ - ⑫	6.1%	8.9%	8.3%	6.8%	

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。