



2025年8月期 第3四半期決算説明資料

株式会社U-NEXT HOLDINGS
(東証プライム市場 9418)

2025年7月10日

目次

1. 連結決算概要

2. 事業セグメント別業績

3. APPENDIX



1. 連結決算概要

エグゼクティブサマリー

連結の売上高および各段階利益で3Q累計における過去最高業績を達成

セグメント別ではコンテンツ配信、店舗・施設Sが3Q累計における過去最高業績を達成

業績予想対比では店舗・施設Sと金融・不動産・グローバルが超過進捗、その他の2事業も概ねインラインで進捗

4Qにおいて施設Sで想定を上回る改刷需要反動減の発生、予想対比でエネルギーの収益性が弱含む懸念から業績予想は据え置き

連結決算サマリー（予想対比）

- 売上高、各段階利益が75%超と好調な進捗
- EBITDA-CAPEXは投資計画の未消化により 3 Q時点で通期計画を超過

(百万円)	FY2025 予想	FY2025 3Q実績	進捗
売上高	360,000	283,438	79%
営業利益	31,000	24,206	78%
営業利益率 (%)	8.6%	8.5%	-
経常利益	30,000	23,952	80%
親会社株主に帰属する当期純利益	16,700	13,567	81%
親会社株主に帰属する当期純利益 [のれん調整後]	19,850	16,035	81%
EBITDA	42,500	32,639	77%
EBITDAマージン	11.8%	11.5%	-
EBITDA-CAPEX (投融資、コンテンツ前払含む)	10,300	10,681	103%

連結決算サマリー（前年対比）

- 売上高は20%、各段階利益は3～5%の増収増益
- EBITDA-CAPEXの減少要因は商業ビル取得や新レジサービス開発、M&Aなど

（百万円）	FY2024 3Q実績	FY2025 3Q実績	増減額	増減率
売上高	235,537	283,438	+47,901	20%
営業利益	23,533	24,206	+673	3%
営業利益率（%）	10.0%	8.5%	-	-
経常利益	23,006	23,952	+946	4%
親会社株主に帰属する当期純利益	13,014	13,567	+553	4%
親会社株主に帰属する当期純利益〔のれん調整後〕	15,373	16,035	+662	4%
EBITDA	30,994	32,639	+1,645	5%
EBITDAマージン	13.2%	11.5%	-	-
EBITDA-CAPEX（投融資、コンテンツ前払含む）	12,025	10,681	▲1,344	▲11%

事業セグメント別業績（予想対比）

- 店舗・施設ソリューションおよび金融・不動産・グローバルが予想を上回って進捗
- 通信・エネルギーは利益進捗が75%を割り込んでいるものの、3Q予想対比ではインライン

(百万円)		FY2025 予想	FY2025 3Q実績	進捗
コンテンツ配信	売上高	122,100	94,998	78%
	営業利益	9,800	7,754	79%
	営業利益率	8.0%	8.2%	-
店舗・施設ソリューション	売上高	93,100	73,138	79%
	営業利益	14,700	13,320	91%
	営業利益率	15.8%	18.2%	-
通信・エネルギー	売上高	142,100	112,876	79%
	営業利益	13,600	8,754	64%
	営業利益率	9.6%	7.8%	-
金融・不動産・グローバル	売上高	8,700	8,004	92%
	営業利益	1,400	1,220	87%
	営業利益率	16.1%	15.3%	-
調整額	売上高	-6,000	-5,580	93%
	営業利益	-8,500	-6,843	81%

※ 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、店舗・施設ソリューションは増収増益を達成
- 通信・エネルギーは前期3Qから発生している電力容量拠出金によるコスト負担影響で減益

(百万円)		FY2024 3Q実績	FY2025 3Q実績	増減	増減率
コンテンツ配信	売上高	80,933	94,998	+14,065	17%
	営業利益	6,614	7,754	+1,140	17%
	営業利益率	8.2%	8.2%	-	-
店舗・施設ソリューション	売上高	71,042	73,138	+2,096	3%
	営業利益	12,812	13,320	+508	4%
	営業利益率	18.0%	18.2%	-	-
通信・エネルギー	売上高	81,506	112,876	+31,370	38%
	営業利益	9,566	8,754	▲812	▲8%
	営業利益率	11.7%	7.8%	-	-
金融・不動産・グローバル	売上高	6,761	8,004	+1,243	18%
	営業利益	1,224	1,220	▲4	0%
	営業利益率	18.1%	15.3%	-	-
調整額	売上高	-4,705	-5,580	▲875	19%
	営業利益	-6,684	-6,843	▲159	2%

※ 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

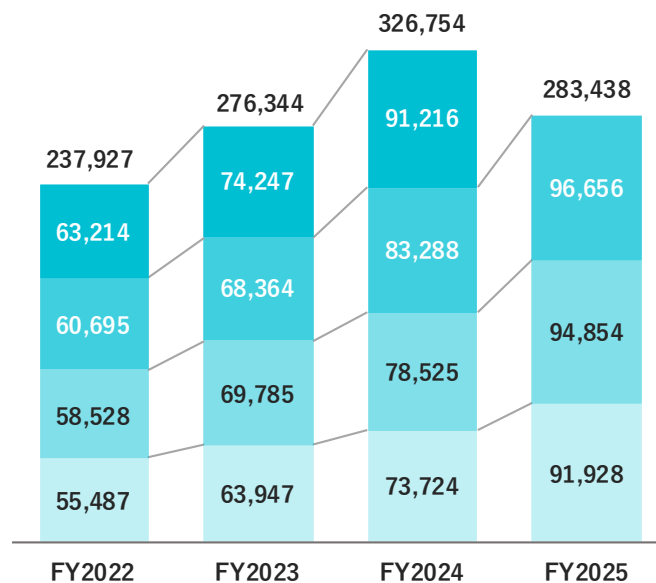
- 売上高、営業利益、EBITDAともに3Q累計での過去最高業績を更新
- QoQの営業減益は主にコンテンツ配信によるもの

(百万円)

売上高

YoY +20% QoQ +2%

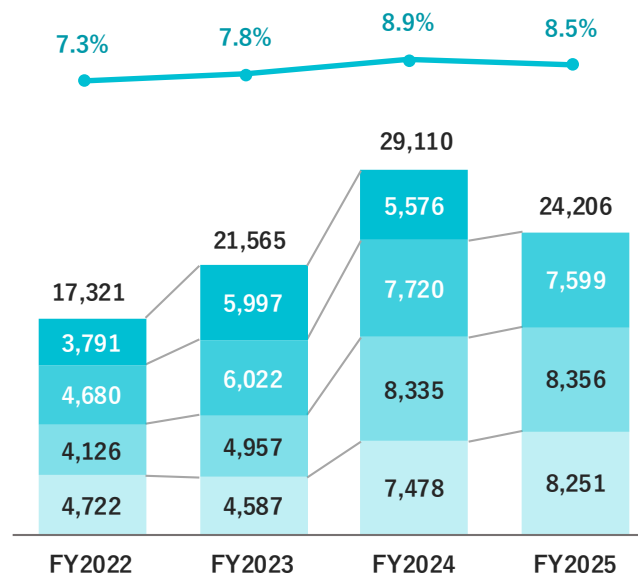
■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q



営業利益/率

YoY +3% QoQ ▲9%

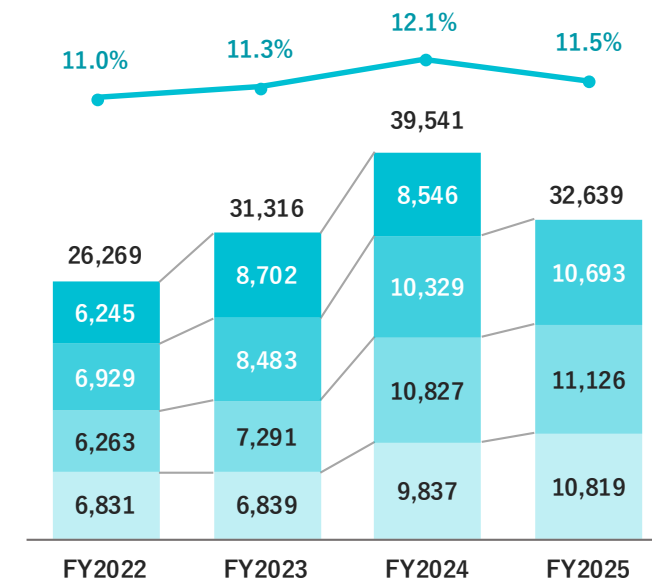
■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q ● 営業利益率（累計）



EBITDA/率

YoY +5% QoQ ▲4%

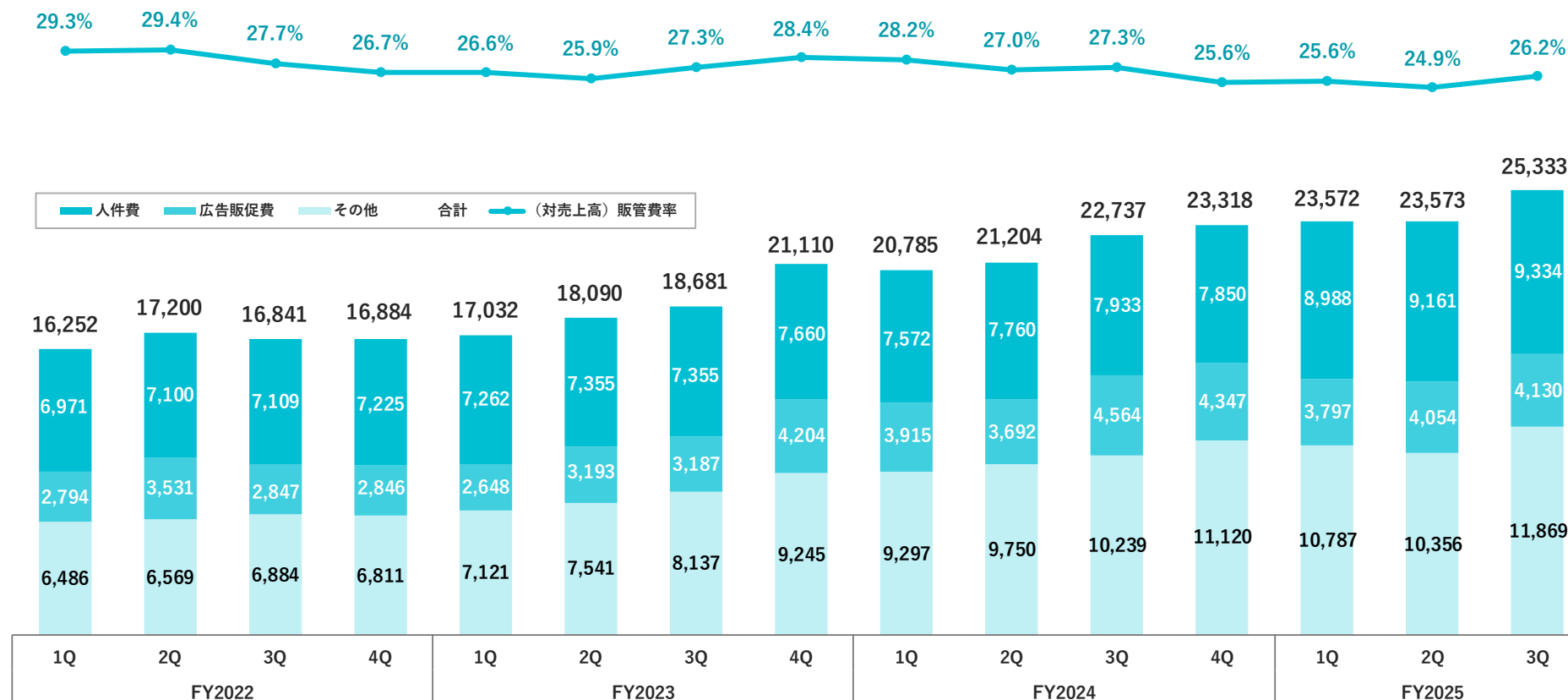
■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q ● EBITDA マージン（累計）



※EBITDA：営業利益+減価償却費+のれん償却費

連結販管費

- 業容拡大に伴いYoY/QoQともに増加も、対売上高比率は30%を下回る水準を維持
- QoQで販管費その他が大幅増も、大宗が原価との費用区分入り繰りであり営業利益では影響なし



販管費率

YoY ± 0 pt
(3ヶ月)

QoQ + 1 pt

販管費

YoY +13%
(3ヶ月)

QoQ + 9%

連結当期利益

営業利益に連動して3Q累計で過去最高を達成

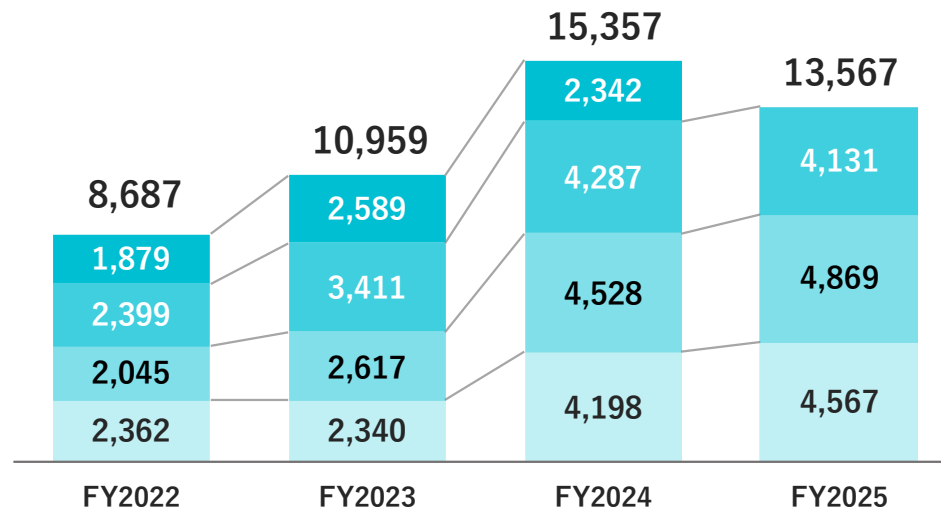
(百万円)

親会社株主に帰属する当期純利益

YoY + 4 %

QoQ ▲15%

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q

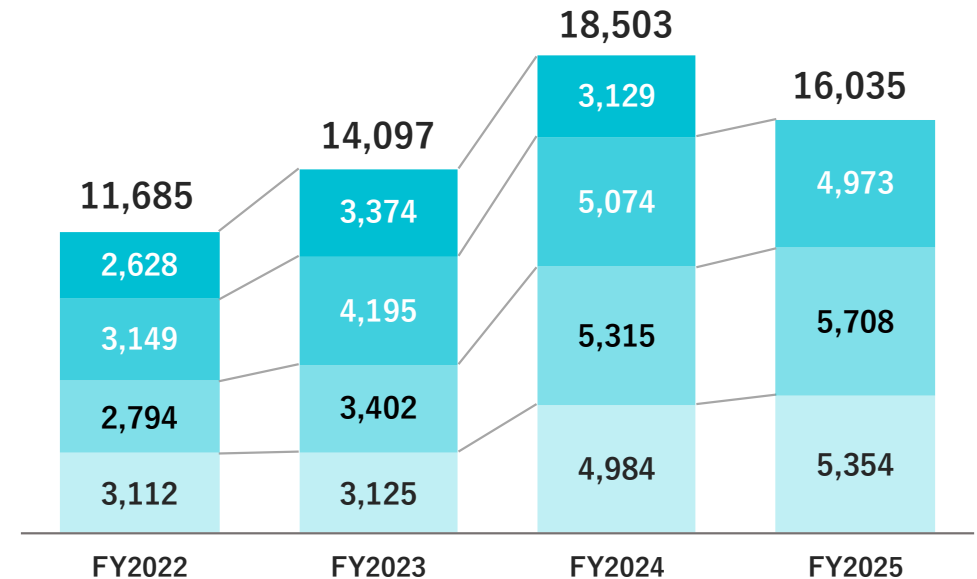


親会社株主に帰属する当期純利益【のれん調整後】

YoY + 4 %

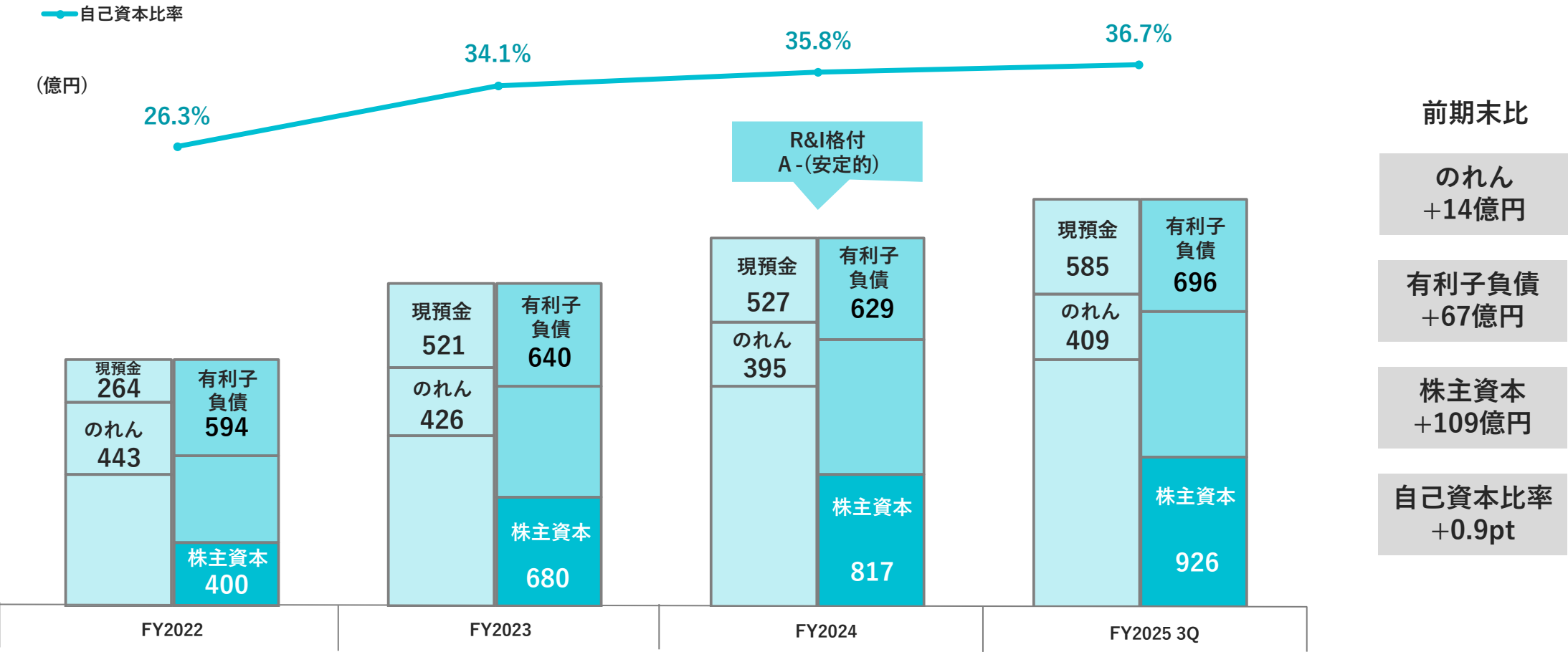
QoQ ▲13%

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q



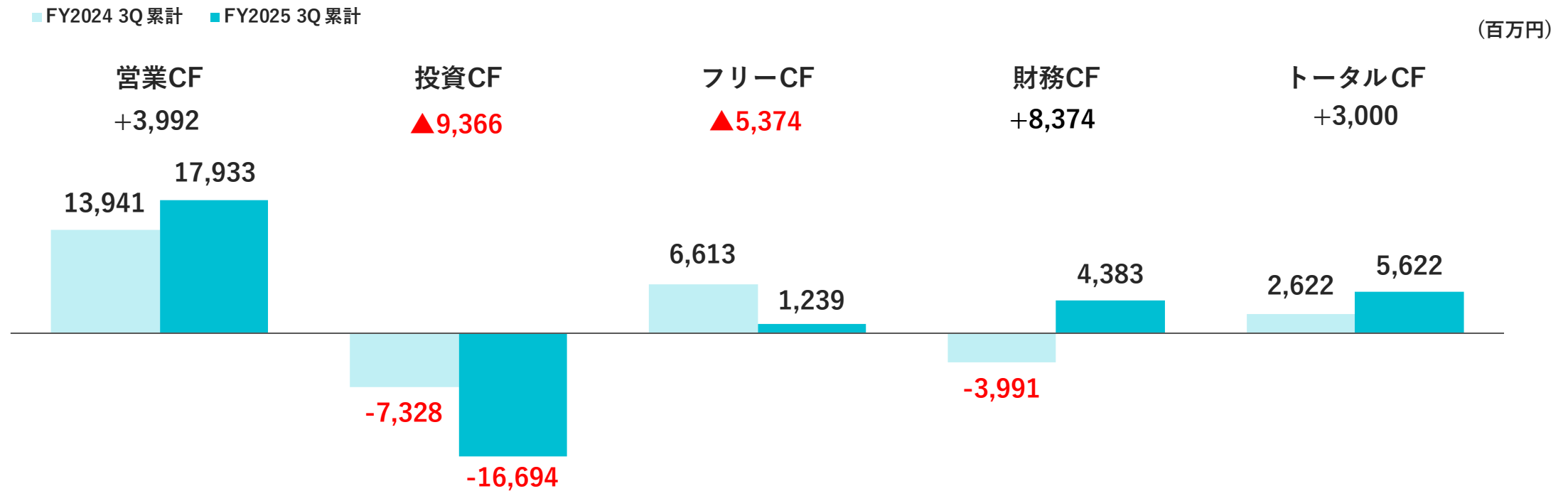
連結貸借対照表

各科目がバランスよく拡大しながら健全な形で推移



連結キャッシュフロー（サマリー）

- 営業C/F : 税前利益 + 8 億、減価/のれん償却 +10億、前払費用増減 +67億、法人税支払▲56億等により収入増加
- 投資C/F : 主に商業ビル取得や新レジ開発に伴う事業投資増加▲60億、M&A▲31億により支出増
- フリーC/F : 営業C/Fは増加したものの投資C/F悪化によりYoYで▲54億
- 財務C/F : 配当金増加▲ 6 億の一方、M&A資金および商業ビル取得資金の借入 +91億によりYoYで +84億



連結キャッシュフロー（前年対比）

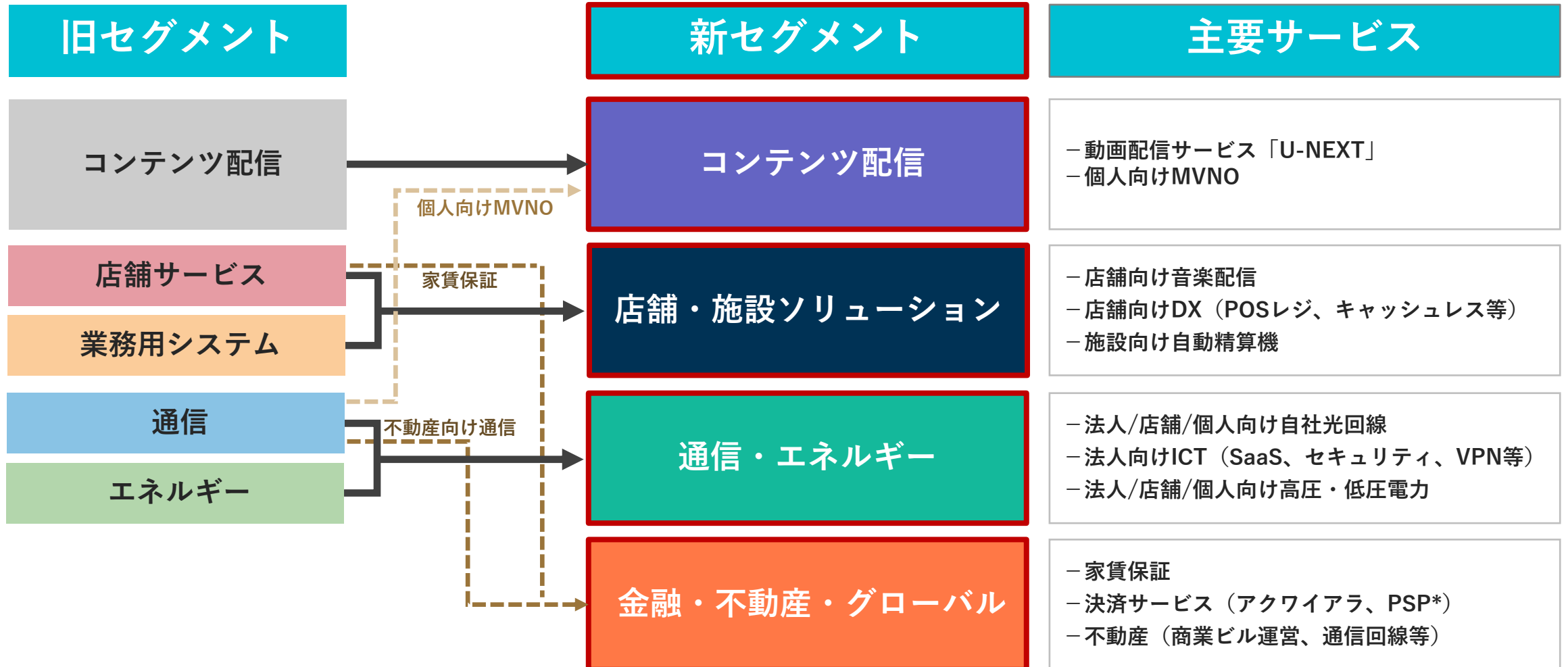
（百万円）	FY2024 3Q	FY2025 3Q	増減
営業C/F			
税前当期純利益	22,626	23,413	+787
減価償却費	5,101	5,964	+863
のれん償却費	2,359	2,467	+108
支払利息	375	570	+195
固定資産除却損	467	464	▲3
売上債権の増減	-3,398	357	+3,755
棚卸資産の増減	-1,707	-1,705	+2
仕入債務の増減	3,849	2,626	▲1,223
未払金の増減	804	-207	▲1,011
契約負債の増減	1,727	782	▲945
前払費用の増減	-13,100	-6,388	+6,712
その他	49	537	+488
小計	19,153	28,880	+9,727
法人税等の支払額	-4,847	-10,414	▲5,567
その他	-364	-532	▲168
営業C/F合計	13,941	17,933	+3,992

（百万円）	FY2024 3Q	FY2025 3Q	増減
投資C/F			
有形固定資産の取得による支出	-4,201	-7,668	▲3,467
有形固定資産の除却による支出	-501	-469	+32
無形固定資産の取得による支出	-2,711	-5,300	▲2,589
子会社株式の取得による支出	-71	-3,215	▲3,144
その他	156	-42	▲198
投資C/F合計	-7,328	-16,694	▲9,366
財務C/F			
長期借入れによる収入	-	9,050	+9,050
長期借入金の返済による支出	-2,280	-2,333	▲53
配当金の支払額	-1,653	-2,284	▲631
その他	-57	-48	+9
財務C/F合計	-3,991	4,383	+8,374
トータルC/F合計	2,622	5,622	+3,000

※第1、第3四半期の決算短信における連結C/F計算書の任意開示を省略しているため、上記の数字は会計監査人のレビューを受けていない参考値となります。

2. 事業セグメント別業績

開示セグメント変更の概要（再掲）



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

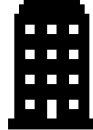
事業セグメント概要

BtoC

BtoB

 ユーザー数
460万人

 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※1
No.2

見放題コンテンツ
ラインナップ数※2
No.1

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※3
No.1

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等



自動精算機
国内シェア※4
No.1

通信・エネルギー

通信

通信回線、ICT・クラウドサービス



エネルギー

高圧電力、低圧電力、グリーン電力



金融・不動産・グローバル

金融

- ・キャッシュレス決済
- ・割賦/リース

不動産

- ・不動産向け通信
- ・家賃保証
- ・商業ビル運営

グローバル

(事業プラン検討中)

※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 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)課金ユーザーの40万人増に加えてサッカーパックも貢献し大幅な増収増益
(QoQ)課金ユーザー連動で順調に増収も、コンテンツ強化によるコスト増加で減益

店舗・施設 ソリューション

(YoY) 店舗 S の伸長が施設 S の改刷需要剥落を上回り増収増益
(QoQ)店舗 S はフロー中心に増収増益、施設 S の改刷需要剥落をカバーし増収増益

通信・エネルギー

(YoY)大幅増収も、エネルギーにおける電力容量抛出金負担等の影響で減益
(QoQ)通信の増収増益、エネルギーの減収減益により横ばい推移

金融・不動産・ グローバル

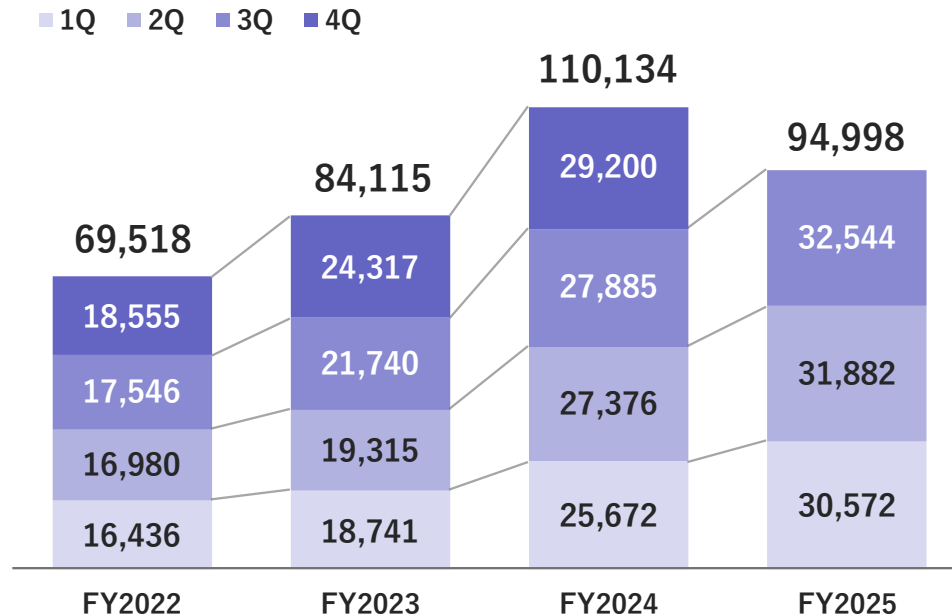
(YoY) 新規連結子会社の影響で大幅増収も、先行赤字負担で利益は横ばい
(QoQ)全てのサービスが安定的に成長していることにより増収増益

コンテンツ配信事業（業績推移）

- 課金ユーザーの伸長、サッカーパックの貢献等により 3Q累計での過去最高業績を達成
- QoQはコンテンツ強化による原価増で減益

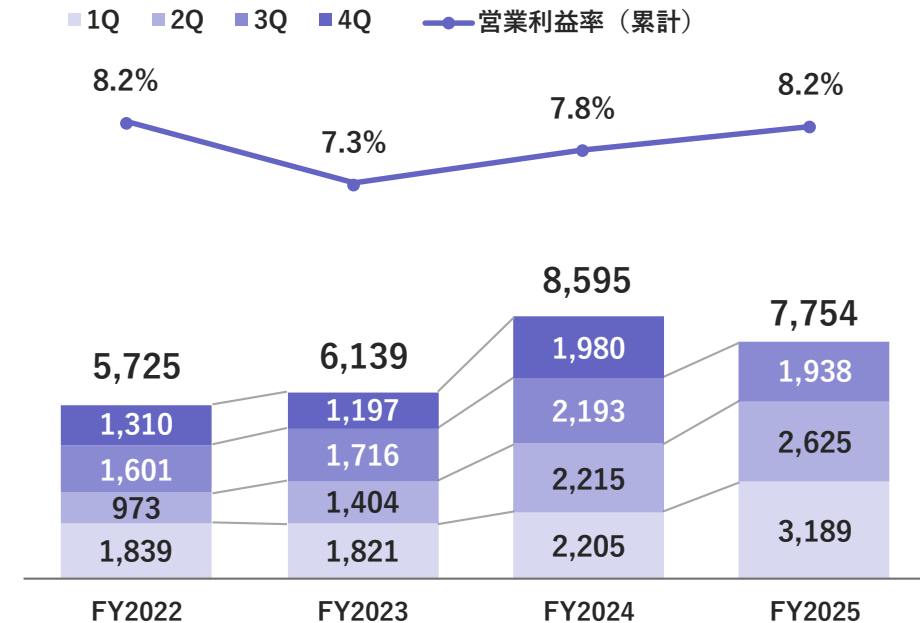
売上高

YoY +17% QoQ + 2 %



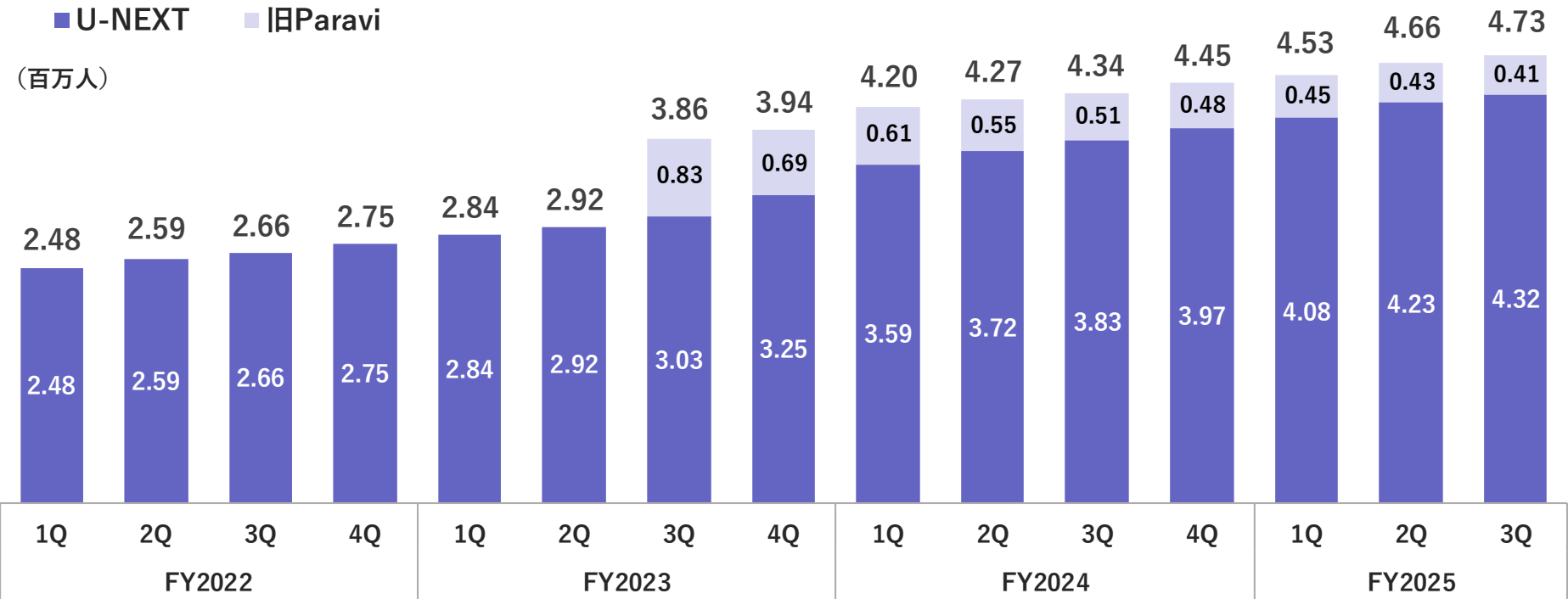
営業利益/率

YoY +17% QoQ ▲26%



コンテンツ配信事業（課金ユーザー）

YoYで39万人、QoQで7万人のユーザー増により470万人を突破



YoY

+39万人
(+ 9 %)

QoQ

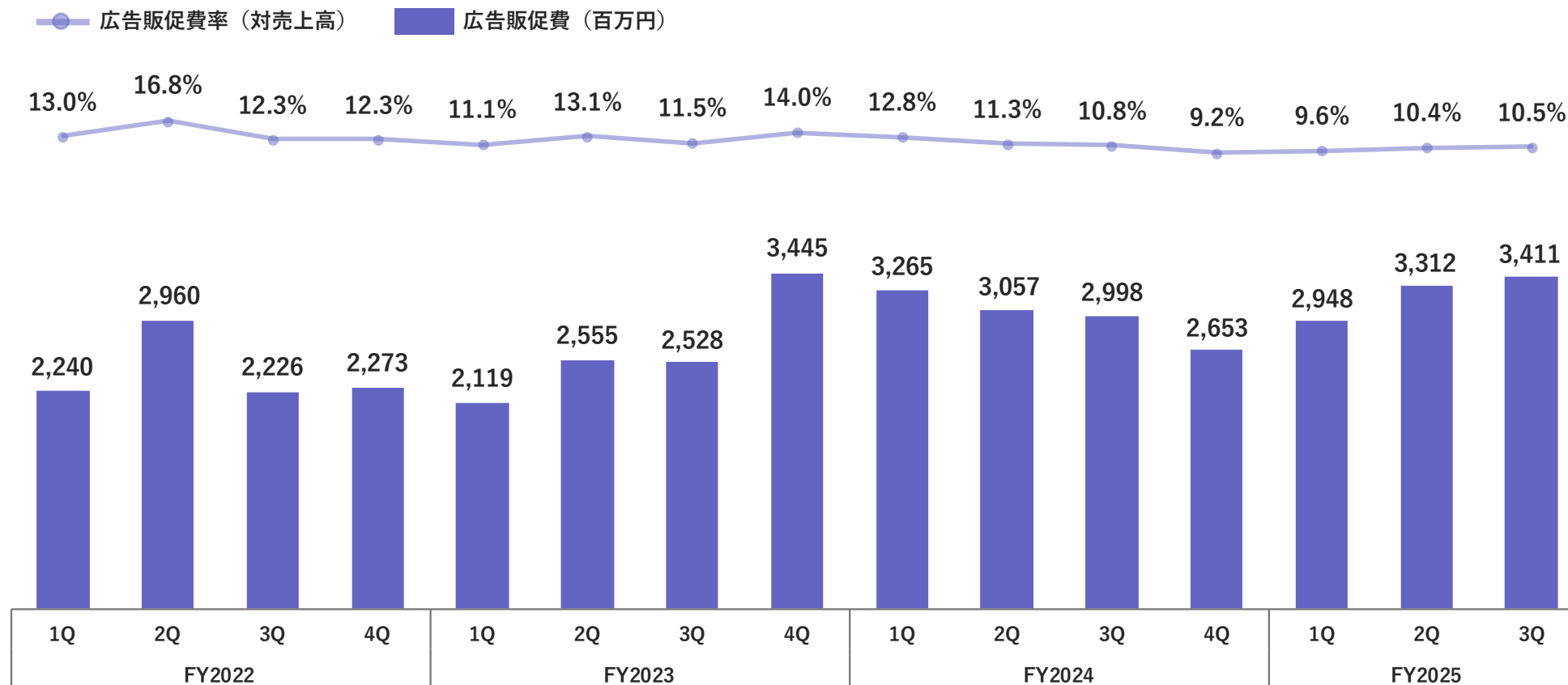
+ 7 万人
(+ 1 %)

QoQ純増減 (千人)	U-NEXT	+95	+107	+69	+94	+88	+87	+107	+221	+333	+138	+109	+137	+106	+155	+87
	旧Paravi	-	-	-	-	-	-	+829	▲137	▲80	▲63	▲43	▲28	▲25	▲21	▲20

※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）

課金ユーザーの純増数はQoQで減少したものの、獲得単価の微増に伴いコストアップ



広告販促費

YoY +14%
(3ヶ月)

QoQ + 3 %

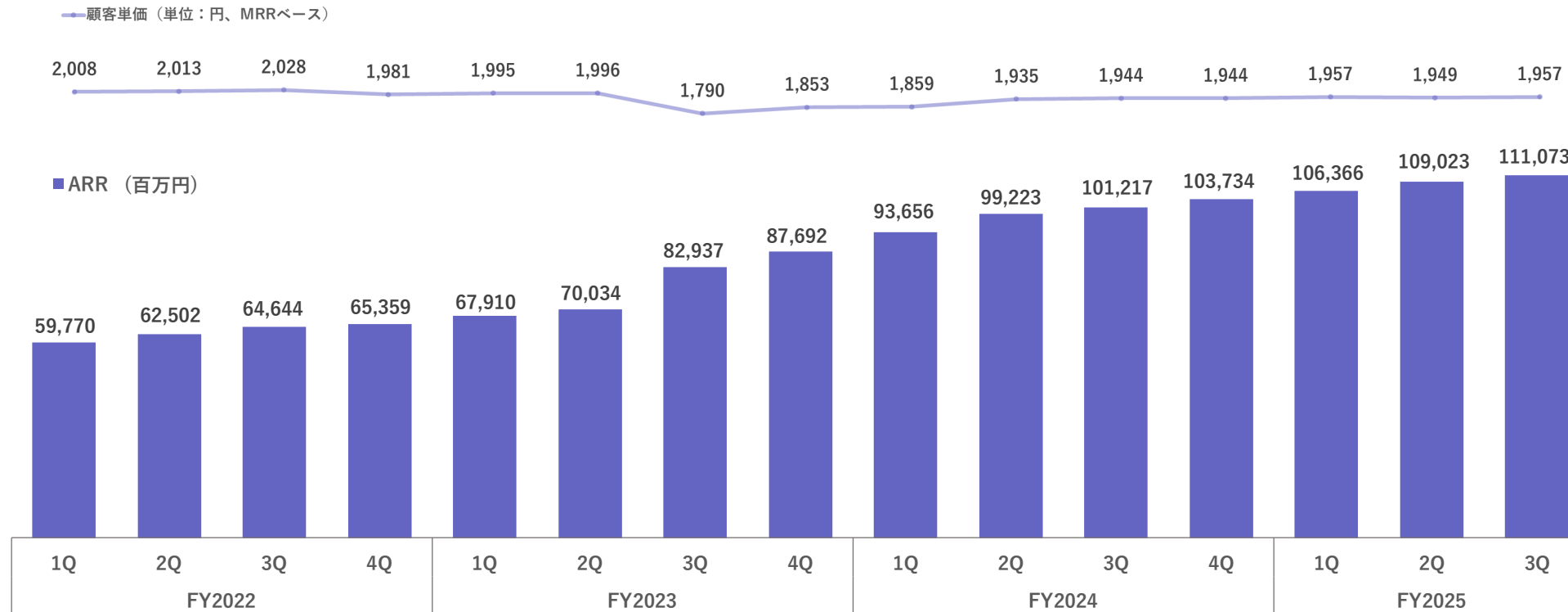
広告販促費率

YoY ▲0.4pt
(3ヶ月)

QoQ +0.1pt

コンテンツ配信事業（ARR）

課金ユーザーに連動してARRも着実に増加



YoY

+98億円
(+10%)

QoQ

+20億円
(+2%)

※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）

TBS、テレビ東京のドラマコンテンツを「Max」経由で世界各国へ配信決定



■概要

- ✓ U-NEXTの国内外パートナーシップを活かし、ワーナー・ブラザーズ・ディスカバリーが展開する動画配信サービス「Max」を通じてグローバル配信
- ✓ 2025年下半年期より米国、ブラジル、東南アジアを皮切りに世界各国で順次配信
- ✓ 第1弾は厳選したTBS・テレビ東京のドラマ10作品
- ✓ 今後は日本の映画・アニメ・バラエティなど良質なIPを世界へ発信

プレスリリース：<https://www.unext.co.jp/ja/press-room/japanese-content-to-stream-internationally-on-max-2025-05-22>

コンテンツ配信事業（トピックス）

- U-NEXTと楽天モバイルが業務提携に向けた基本合意書を締結
- 「U-NEXT」と「Rakuten最強プラン」がセットとなった新パック『Rakuten最強U-NEXT』を提供



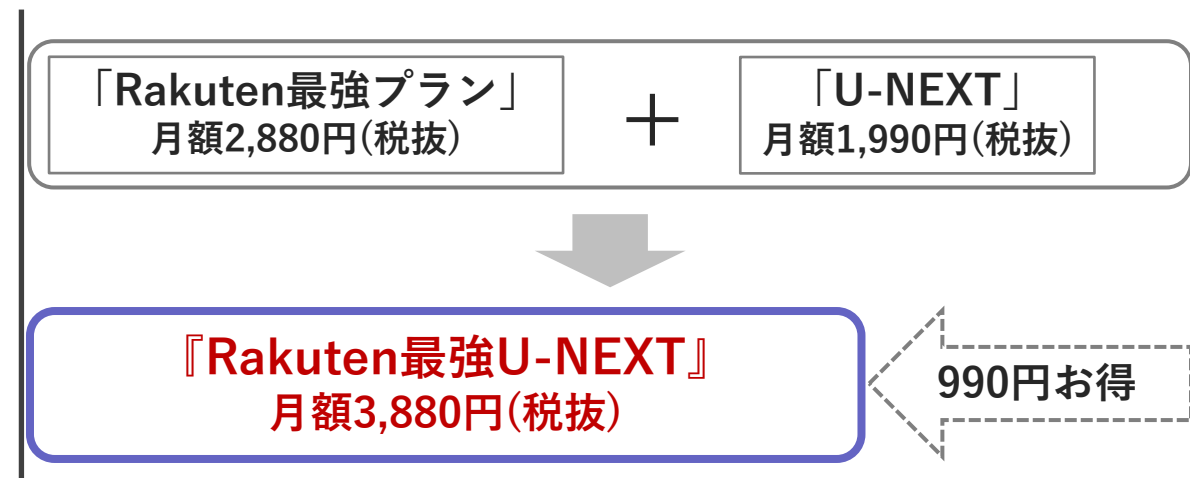
プレスリリース：

<https://www.unext.co.jp/ja/press-room/rakuten-mobile-2025-06-23>

■「Rakuten最強U-NEXT」とは

- ✓ U-NEXTの見放題作品をギガ無制限^{※1}で視聴できるパック
- ✓ 2025年10月中に正式な業務委託契約締結、提供開始予定

※1 公平にサービスを提供するため通信速度の制御を行うことがあります。

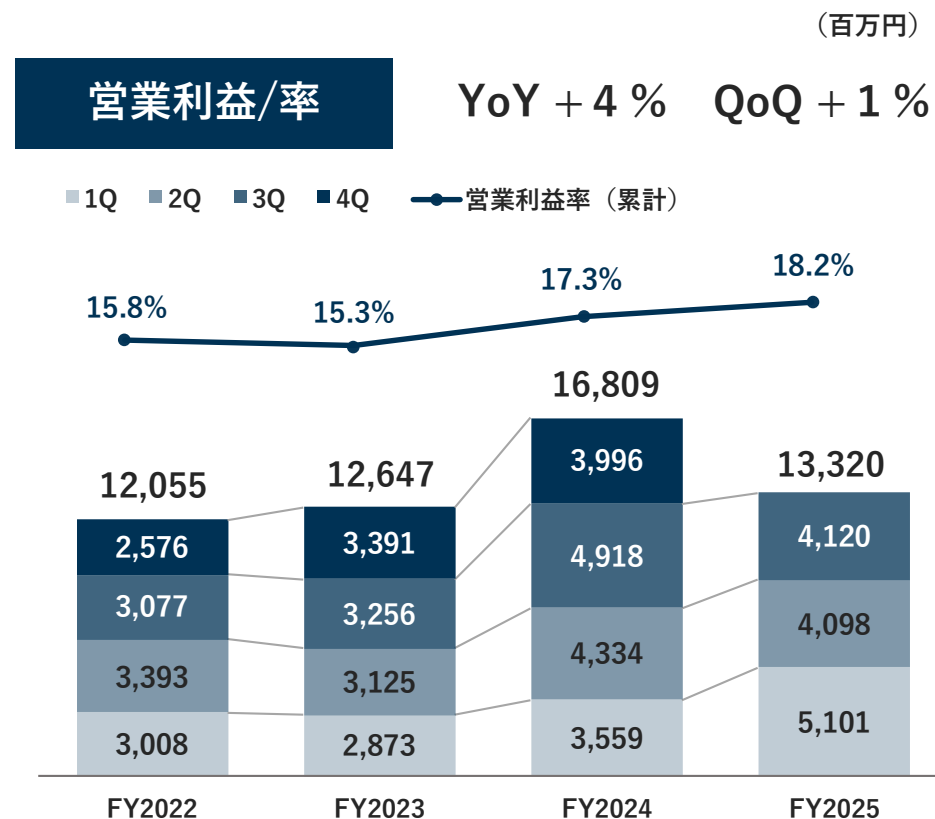
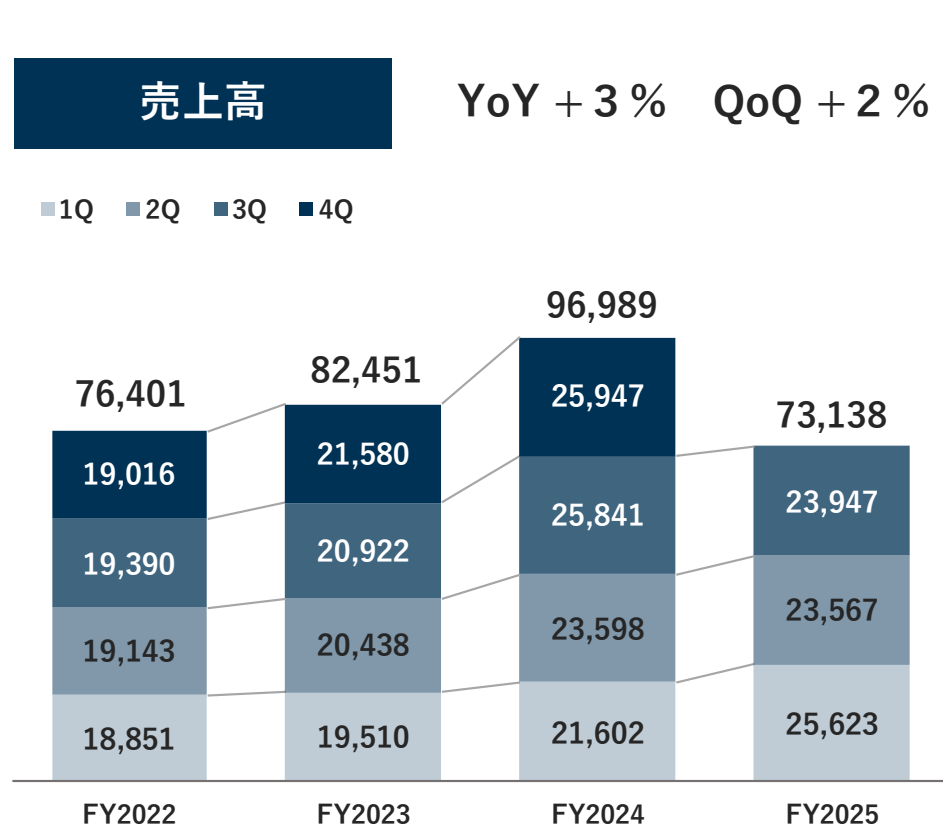


※楽天モバイルの家族割引適用時

※U-NEXT通常加入時の1,200ポイント/月は付与対象外

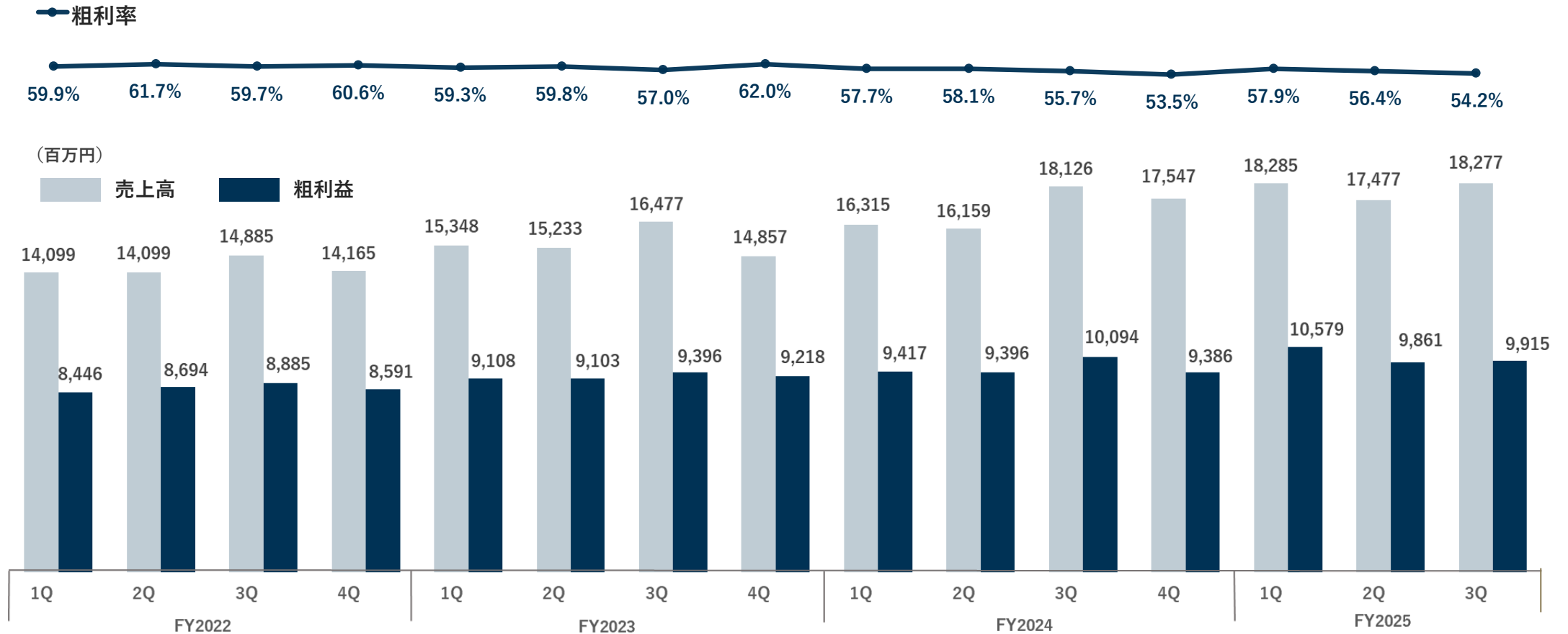
店舗・施設ソリューション事業（業績推移）

- 店舗 S の伸長が施設 S の改刷需要剥落影響を上回り、3 Q 累計で過去最高業績を達成
- QoQ も店舗 S が牽引して増収増益の着地



①店舗ソリューション（業績推移）

機器販売や外販工事等のフロー収益を中心にQoQで増収増益を達成

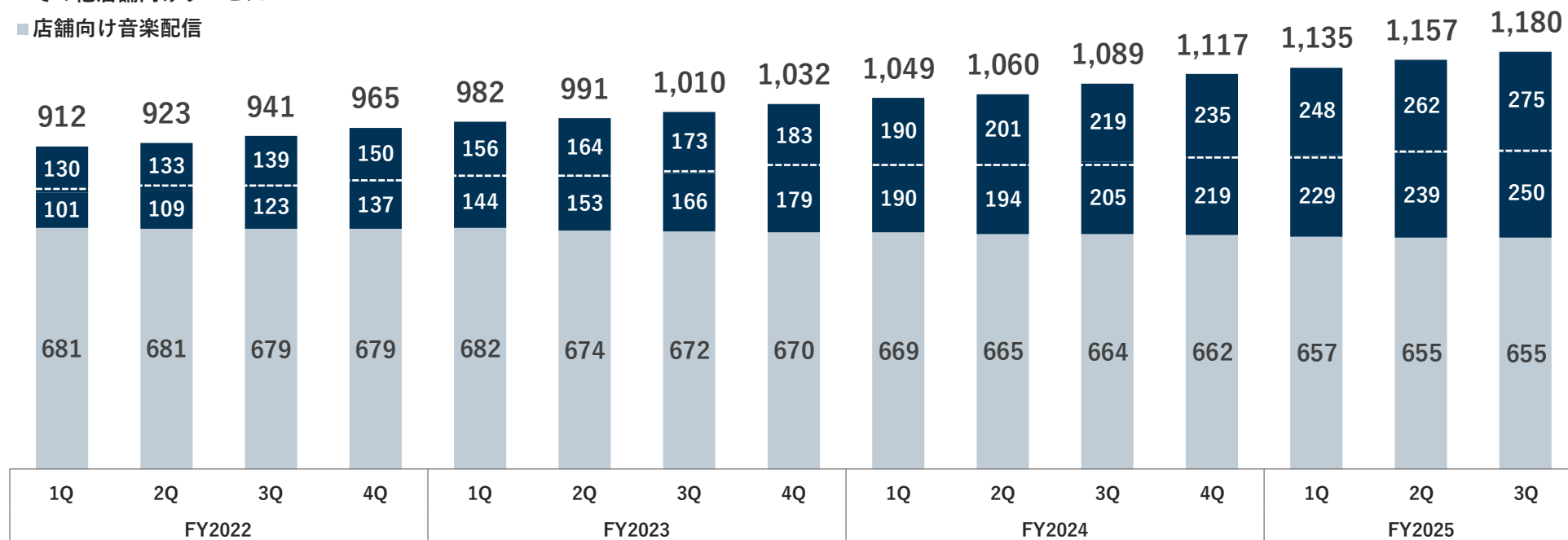


①店舗ソリューション（契約件数）

YoYで9万件、QoQで2万件の増加

（千件）

- 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



YoY
+9.1万件
(+8%)

QoQ
+2.3万件
(+2%)

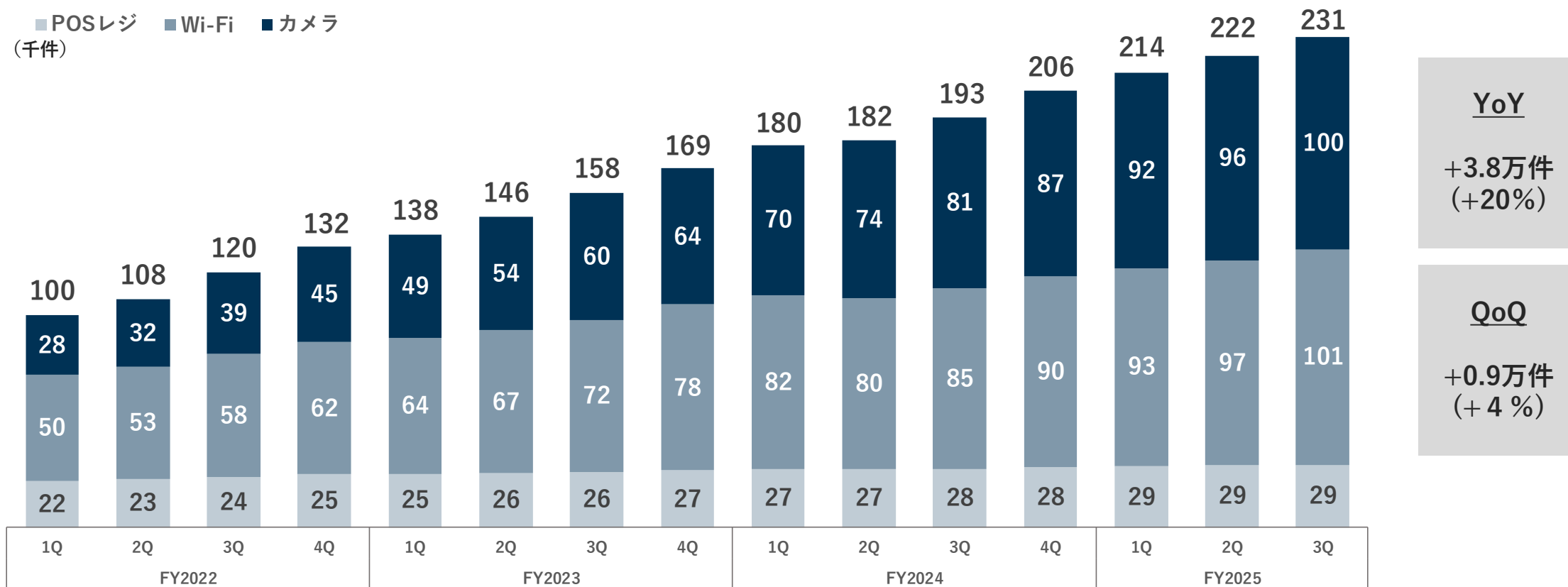
※その他店舗向けサービス：通信回線、POSレジ、Wi-Fi、IPカメラ、配膳ロボット、デジタルサイネージ、フードデリバリーフランチャイズの合算

※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）

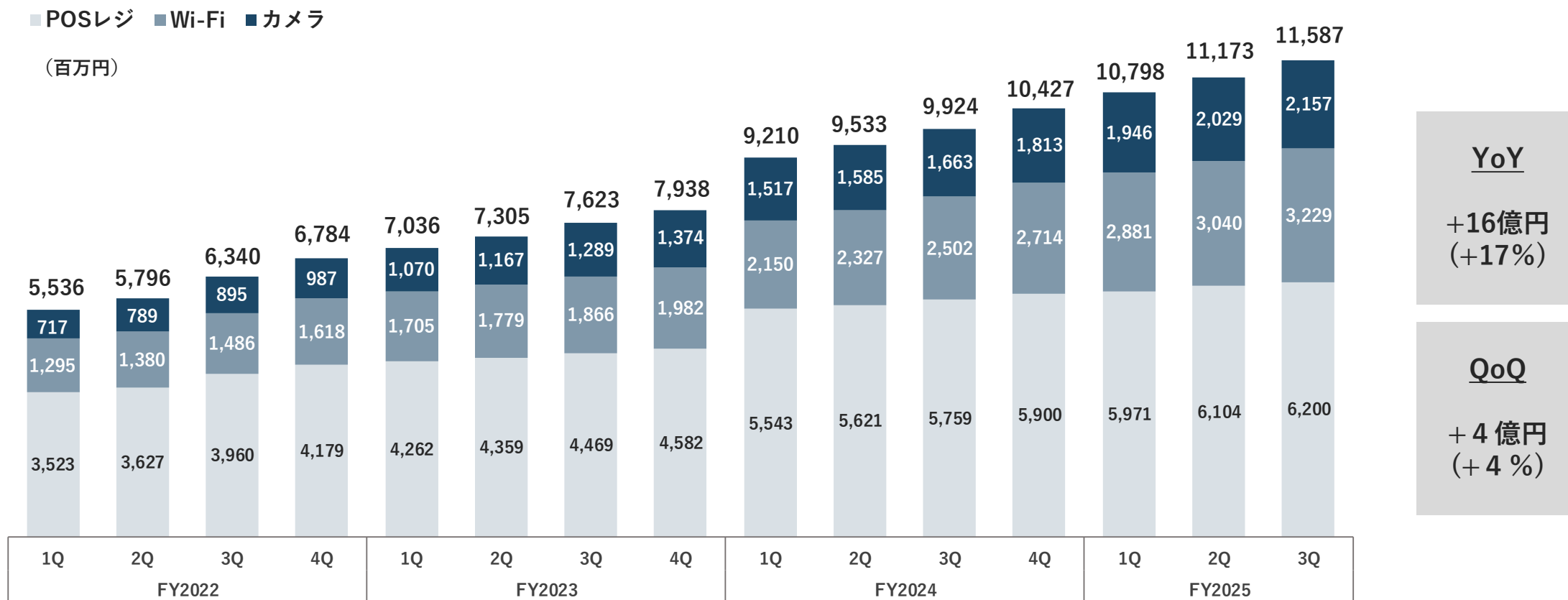
全ての商材が安定的に成長してYoYで4万件、QoQで1万件の増加



※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



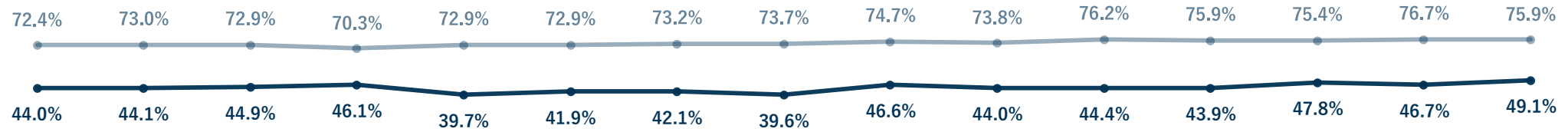
※Annual Recurring Revenue : Monthly Recurring Revenue の12倍

※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

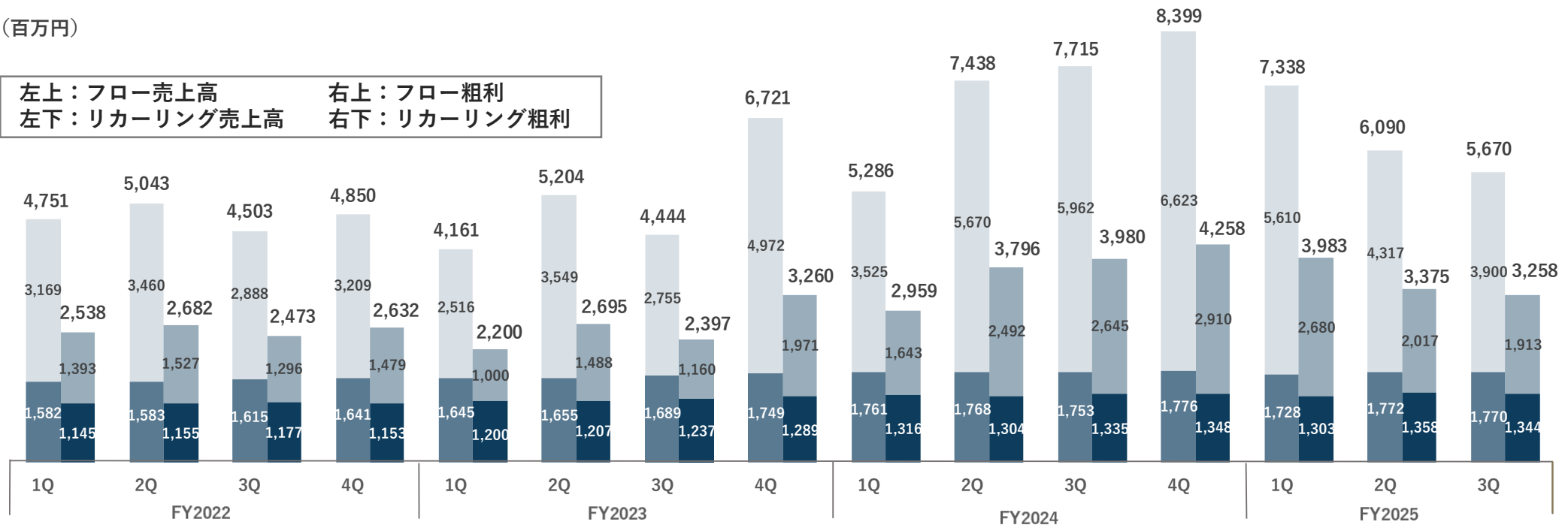
②施設ソリューション（フロー/リカーリング）

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

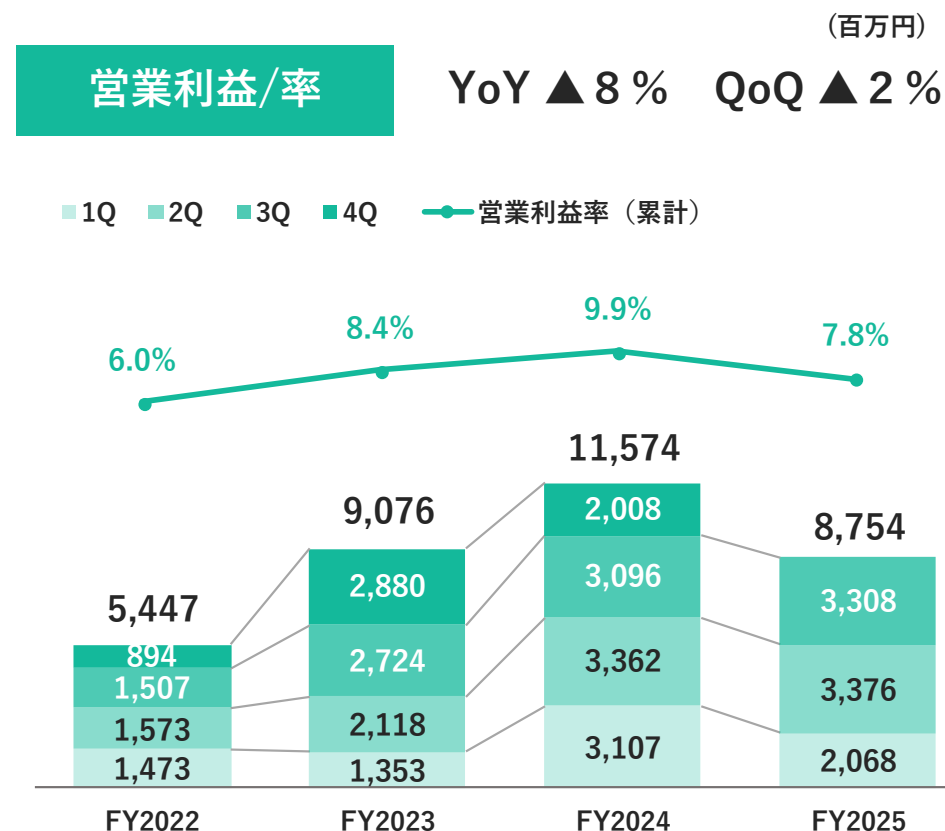
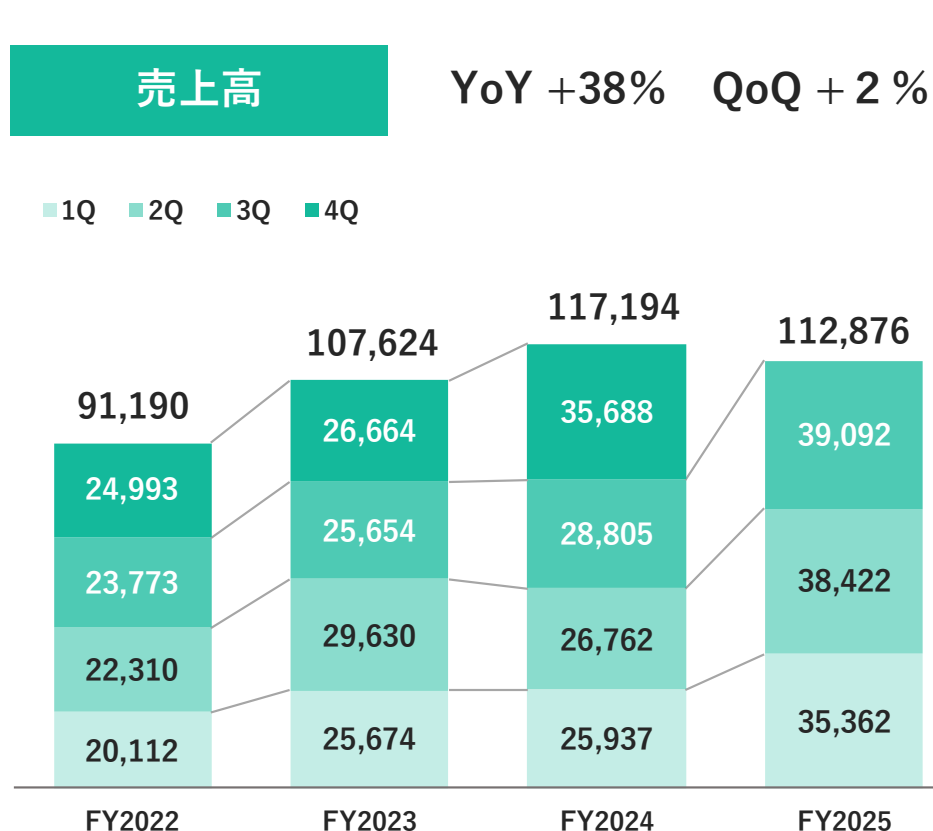


※リカーリング：機器の保守料金やホテル管理システムの利用料など継続的な収益

※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

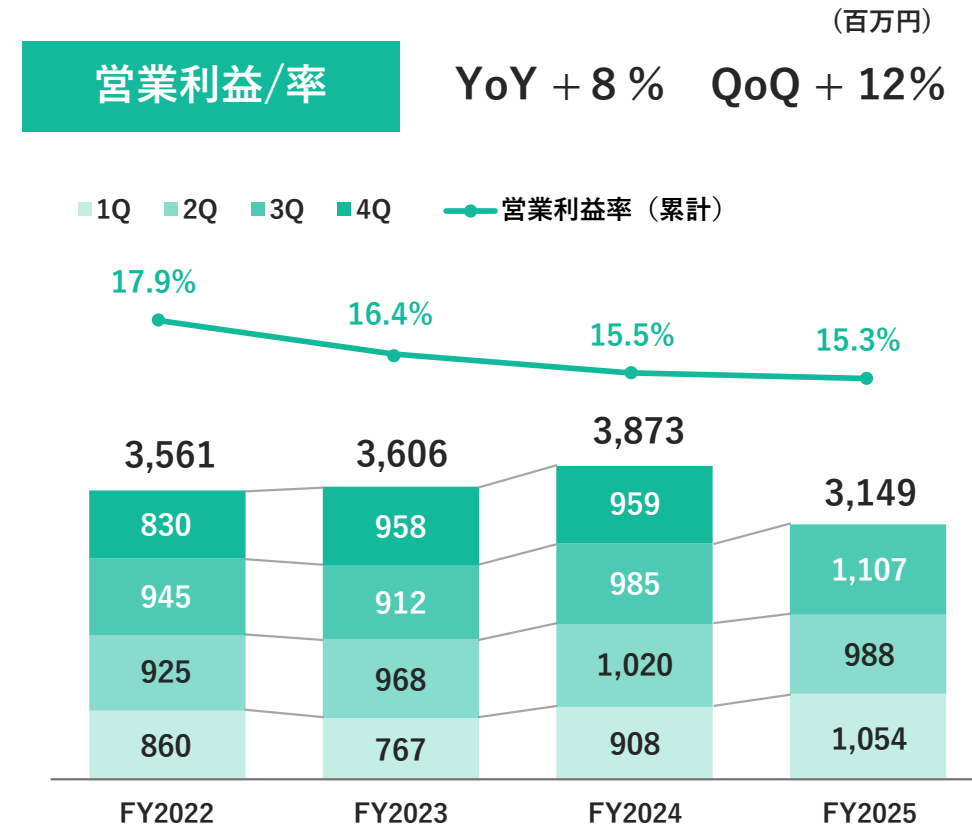
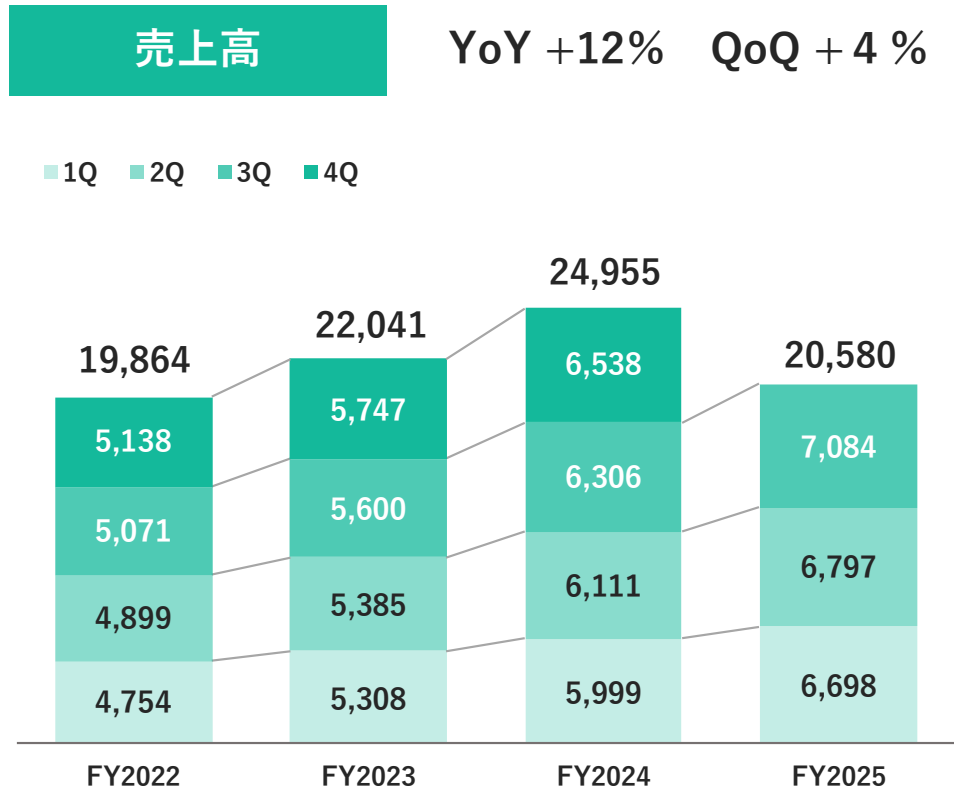
通信・エネルギー事業（業績推移）

- YoYで大幅増収も、エネルギーで前期3Qから発生している電力容量拠出金負担等により減益
- QoQは通信の増収増益、エネルギーの減収減益により横ばい推移



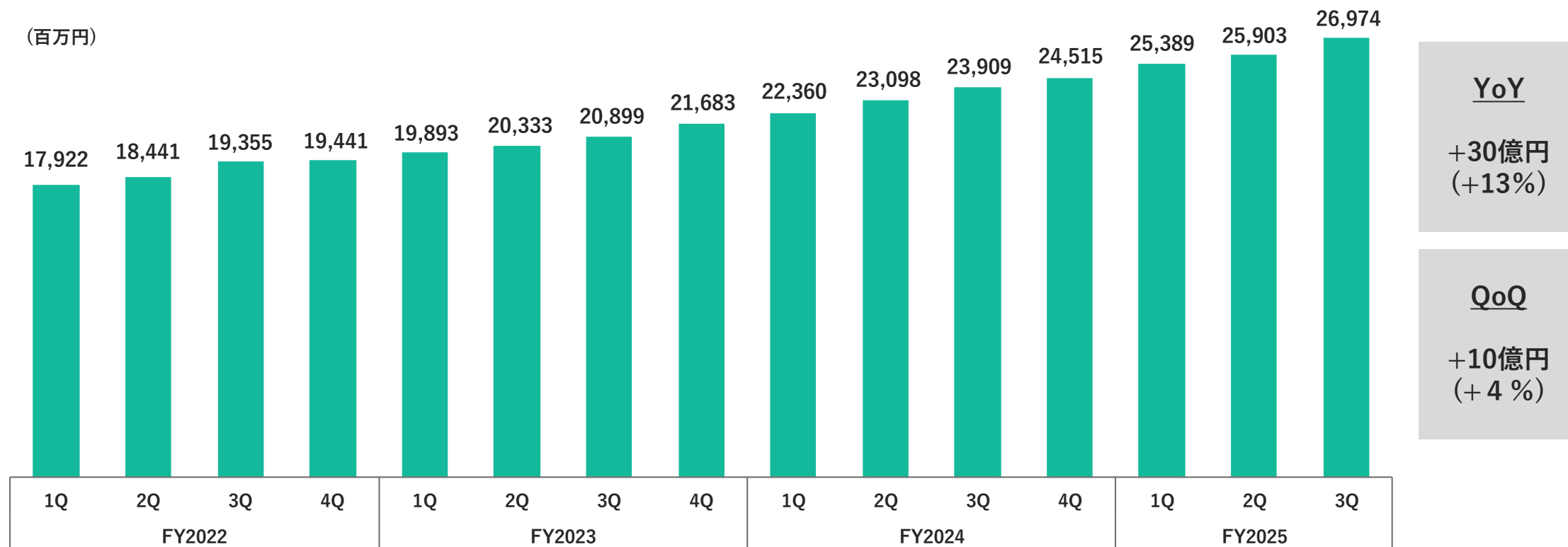
①通信：法人向けICT（業績推移）

SaaSサービスの安定的な成長により、YoY/QoQともに増収増益



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



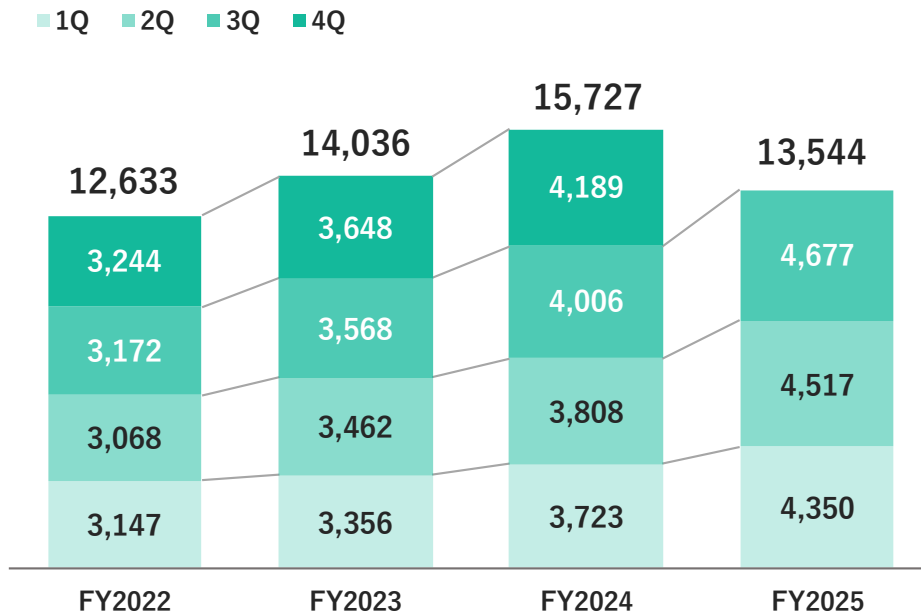
※Annual Recurring Revenue：Monthly Recurring Revenue の12倍
※Monthly Recurring Revenue：販売手数料などのフローを除く継続課金サービス売上高
※各四半期最終月の単月売上高ベース

①通信：店舗・個人向け自社光回線（業績推移）

店舗向けの成長が牽引し、YoY/QoQともに増収増益

売上高

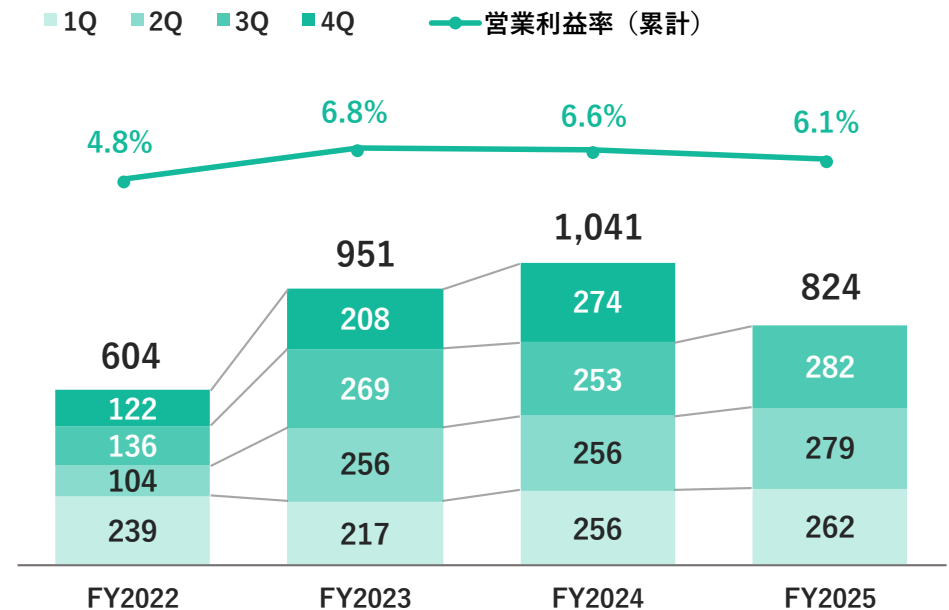
YoY +17% QoQ +4%



営業利益/率

YoY +8% QoQ +1%

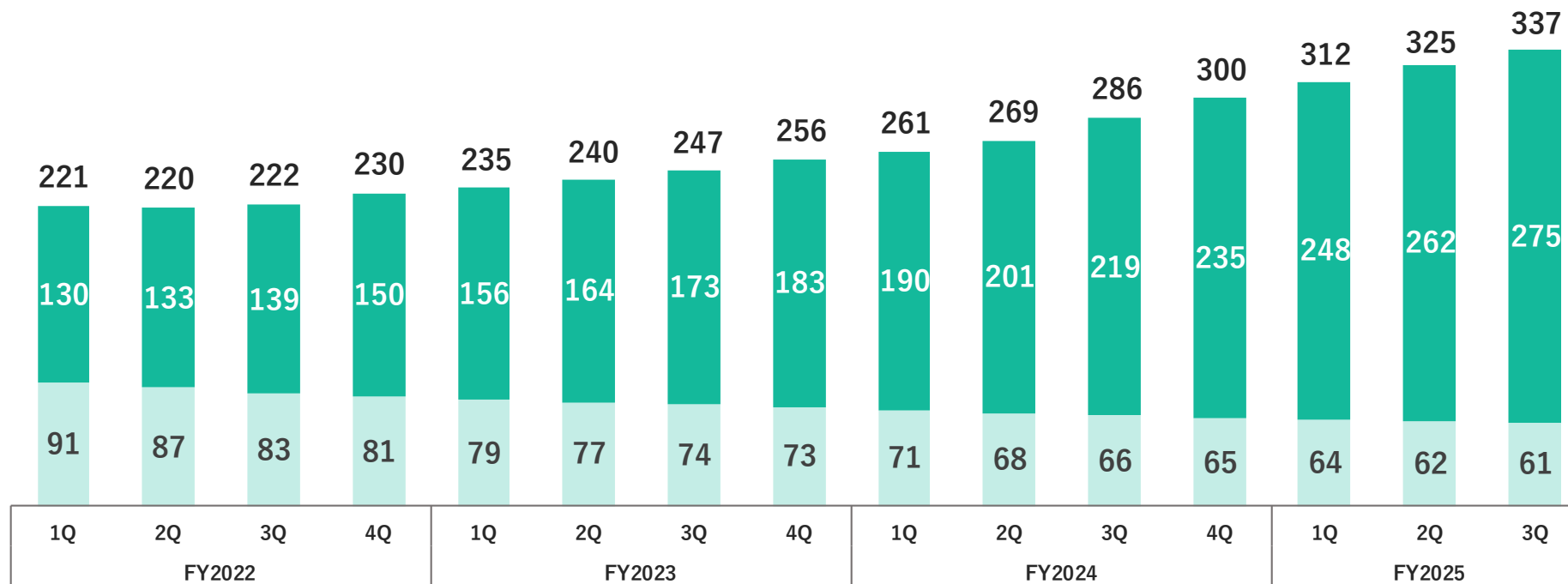
(百万円)



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
+5.1万件
(+18%)

QoQ
+1.2万件
(+4%)

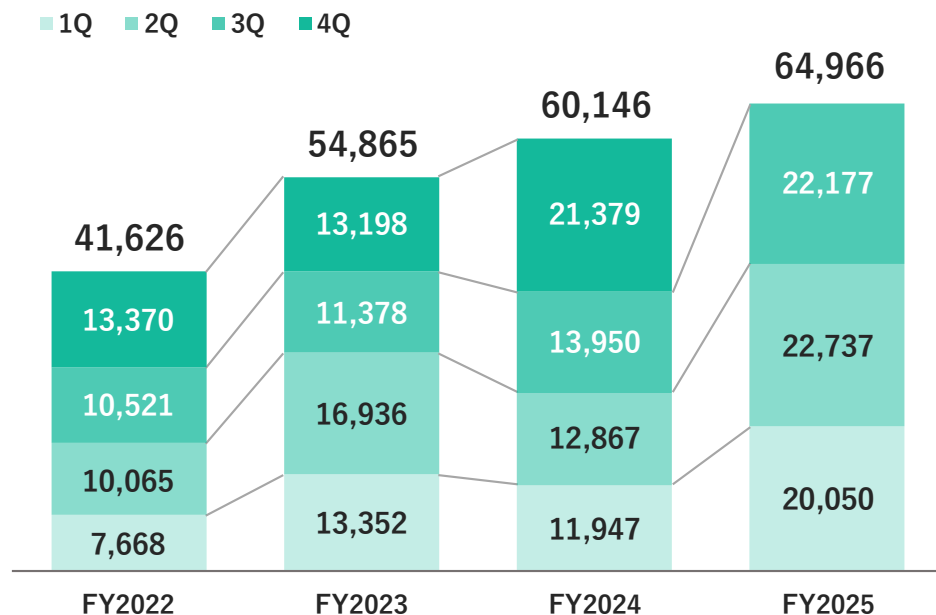
※上記の一部（店舗向け及びBtoBtoC商流）は24頁掲載の店舗ソリューション契約件数における「その他店舗向けサービス」の内数

②エネルギー（業績推移）

- YoYは顧客増加で大幅増収も、前期3Qから発生している容量拠出金負担を主要因に減益
- QoQは季節性による消費電力量の減少等で減収、顧客獲得手数料の増加もあり減益

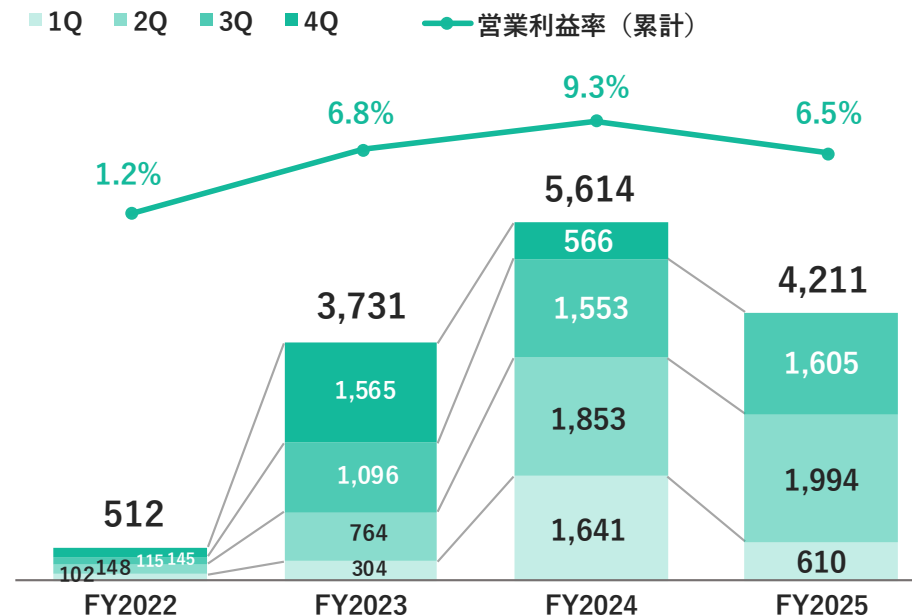
売上高

YoY +68% QoQ ▲2%



営業利益/率

YoY ▲17% QoQ ▲20%



②エネルギー（契約件数）

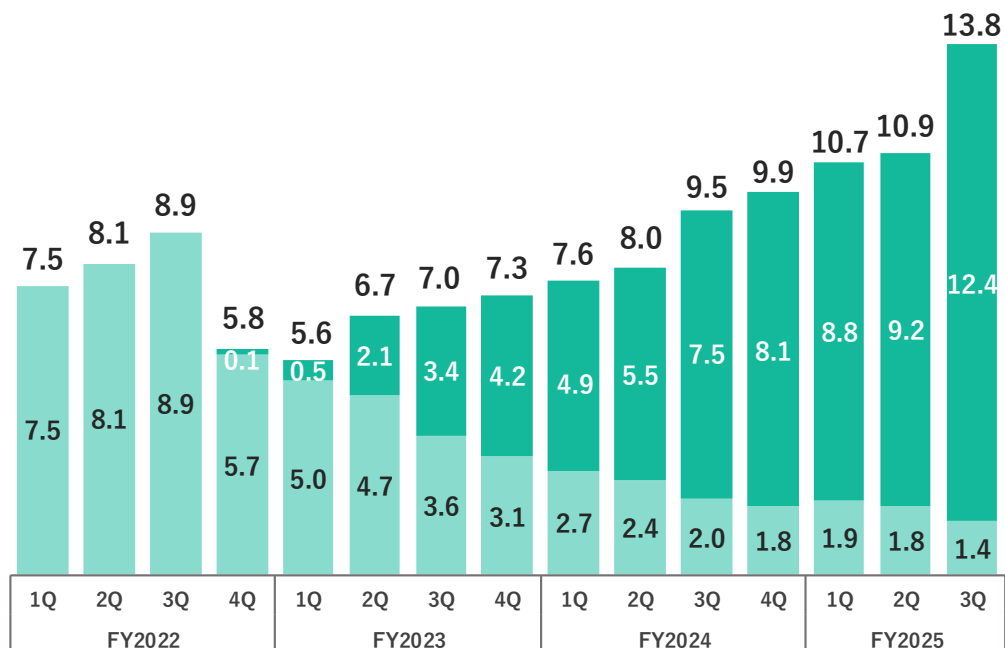
自治体などの入札案件における供給開始もあり、高圧帯で大幅な顧客増を達成

高圧

YoY +45% QoQ +26%

(千件)

■USENでんき（高圧） ■U-POWER（高圧）

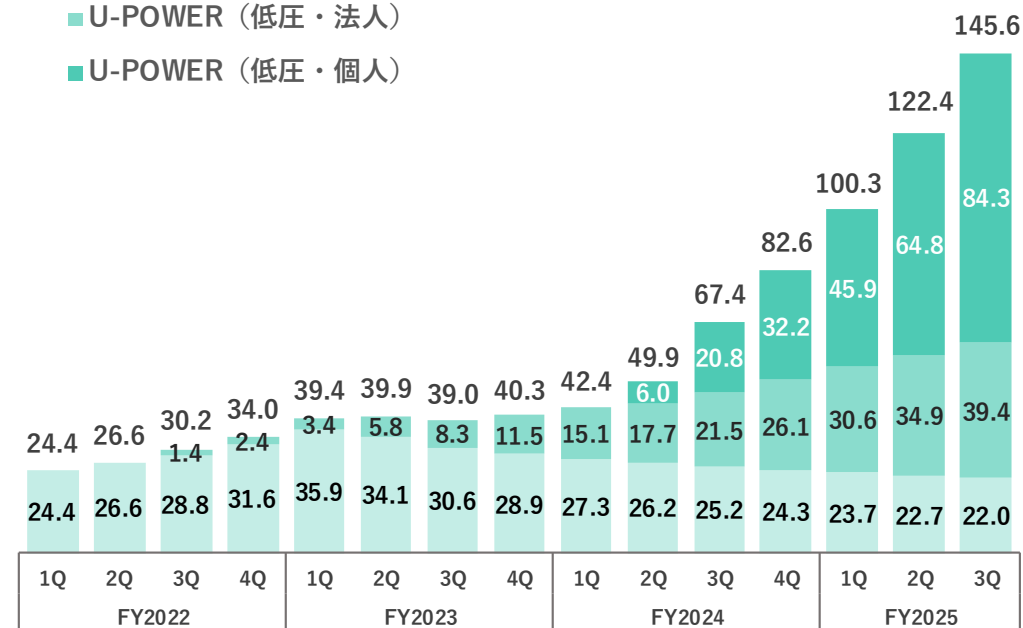


低圧

YoY +116% QoQ +19%

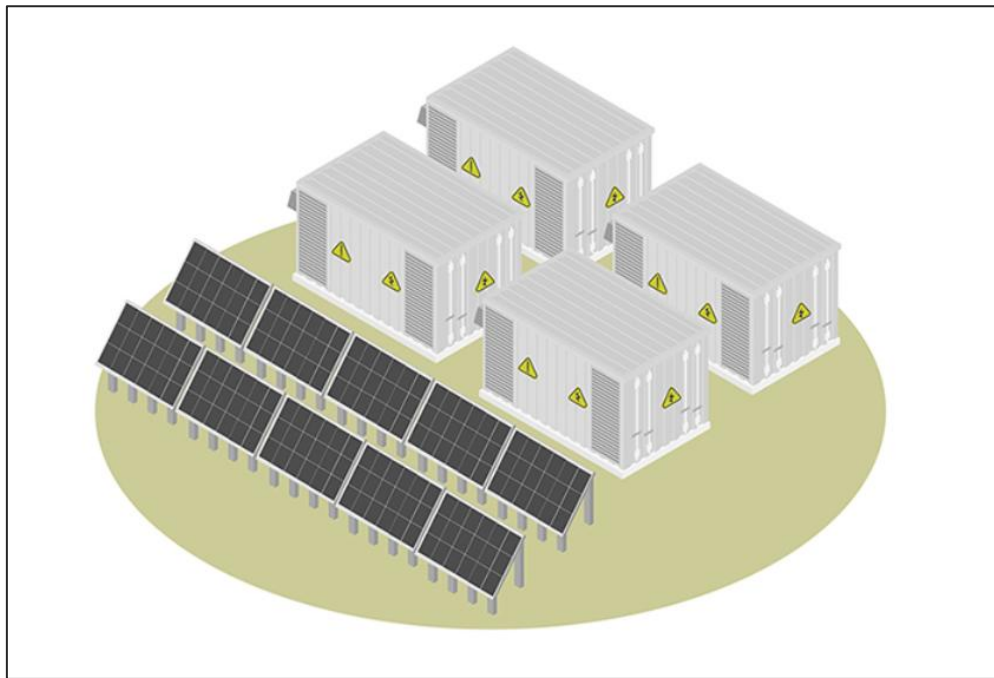
(千件)

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



②エネルギー（トピックス）

- 九州地域の太陽光発電所に大型蓄電池を無償提供
- 出力制御解消とFIP移行支援を通じて再エネ収益最大化を目指す新事業開始



※太陽光発電所併設型大型蓄電池の設置イメージ

プレスリリース：

<https://unext-hd.co.jp/newsrelease/2025/06/upower-largeess-freeprovision.html>

■サービス概要

- ✓ 蓄電池の無償設置に加えて固定価格買取制度（FIT※¹）から市場連動型の売電方式（FIP※²）への移行を支援
- ✓ 発電した電力を一旦蓄えた上で需要が高い時間帯に販売する「タイムシフト売電※³」で出力制御回避と収益改善を両立

※¹ 再エネ電力を国が定めた固定価格にて一定期間電力会社が買い取る制度

※² 再エネ電力を市場価格に一定のプレミアム（補助額）を上乗せして売電する新たな売電支援制度

※³ 市場価格が高い時間帯に電力を放電・売電することで収益を最大化する仕組み

■今後の展望

- ✓ 九州エリアに留まらずその他地域への展開も視野
- ✓ 蓄電池を活用したアグリゲーター事業※⁴ の本格参入
- ✓ 再エネ電力の活用促進や電力小売部門との連携による総合エネルギーサービスの強化

※⁴ 規模の小さな電力の供給源や需要を纏めて大きな電力市場で取引する事業

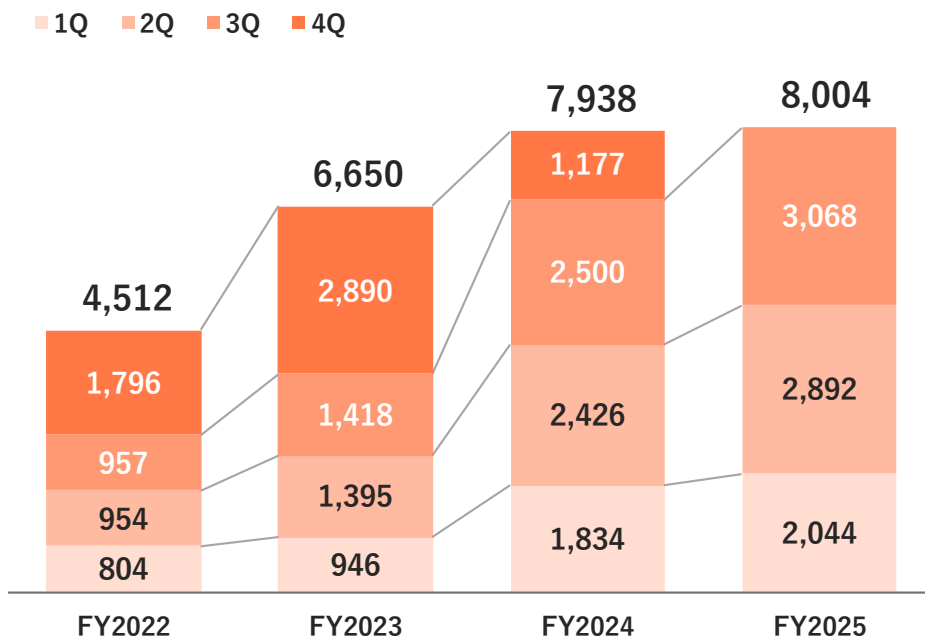
金融・不動産・グローバル事業（業績推移）

- 2Qからキャッシュレス子会社を新規連結したためYoYで大幅増収も、先行赤字で利益は横ばい
- 全てのサービスが安定的に成長し、QoQは増収増益

（百万円）

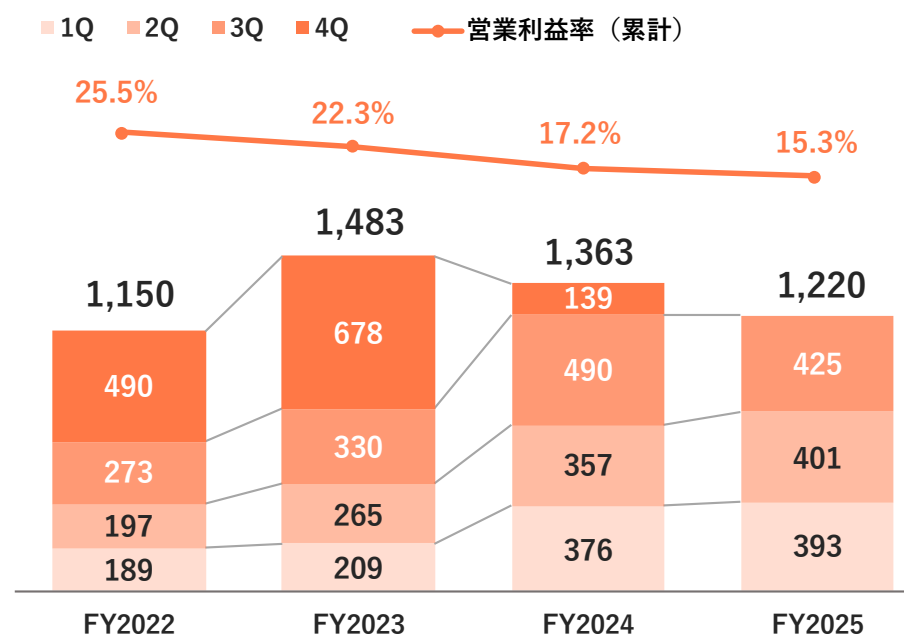
売上高

YoY +18% QoQ + 6 %



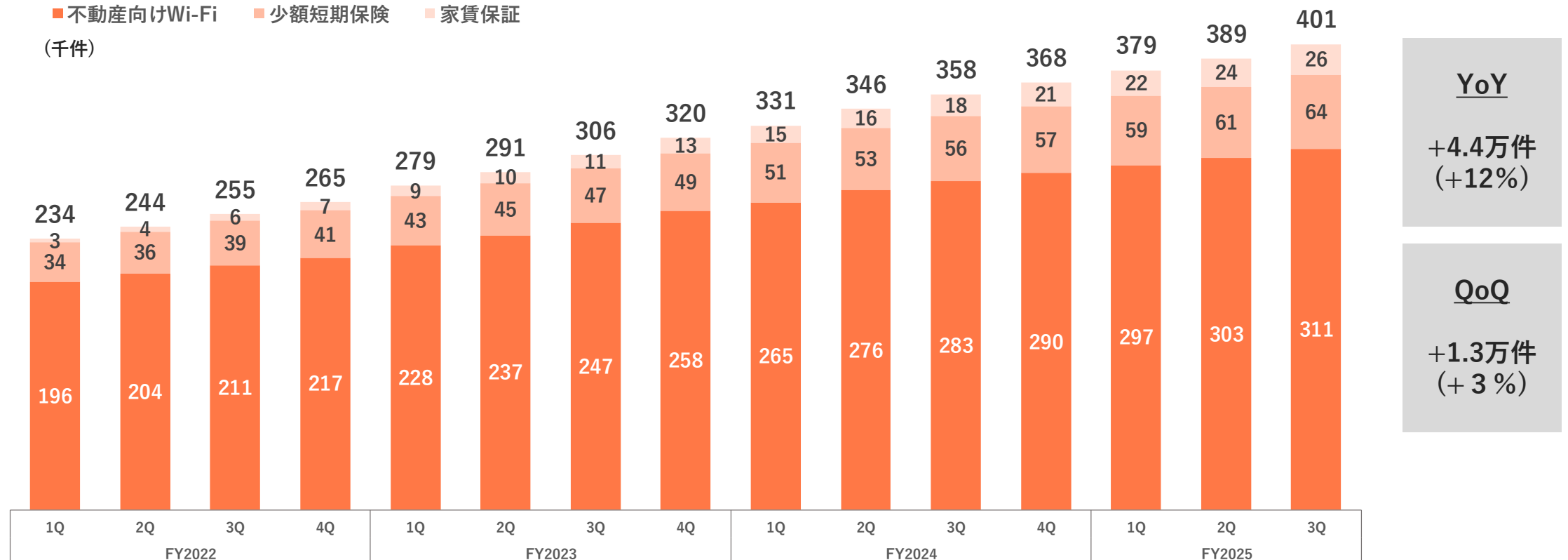
営業利益/率

YoY + 0 % QoQ + 6 %



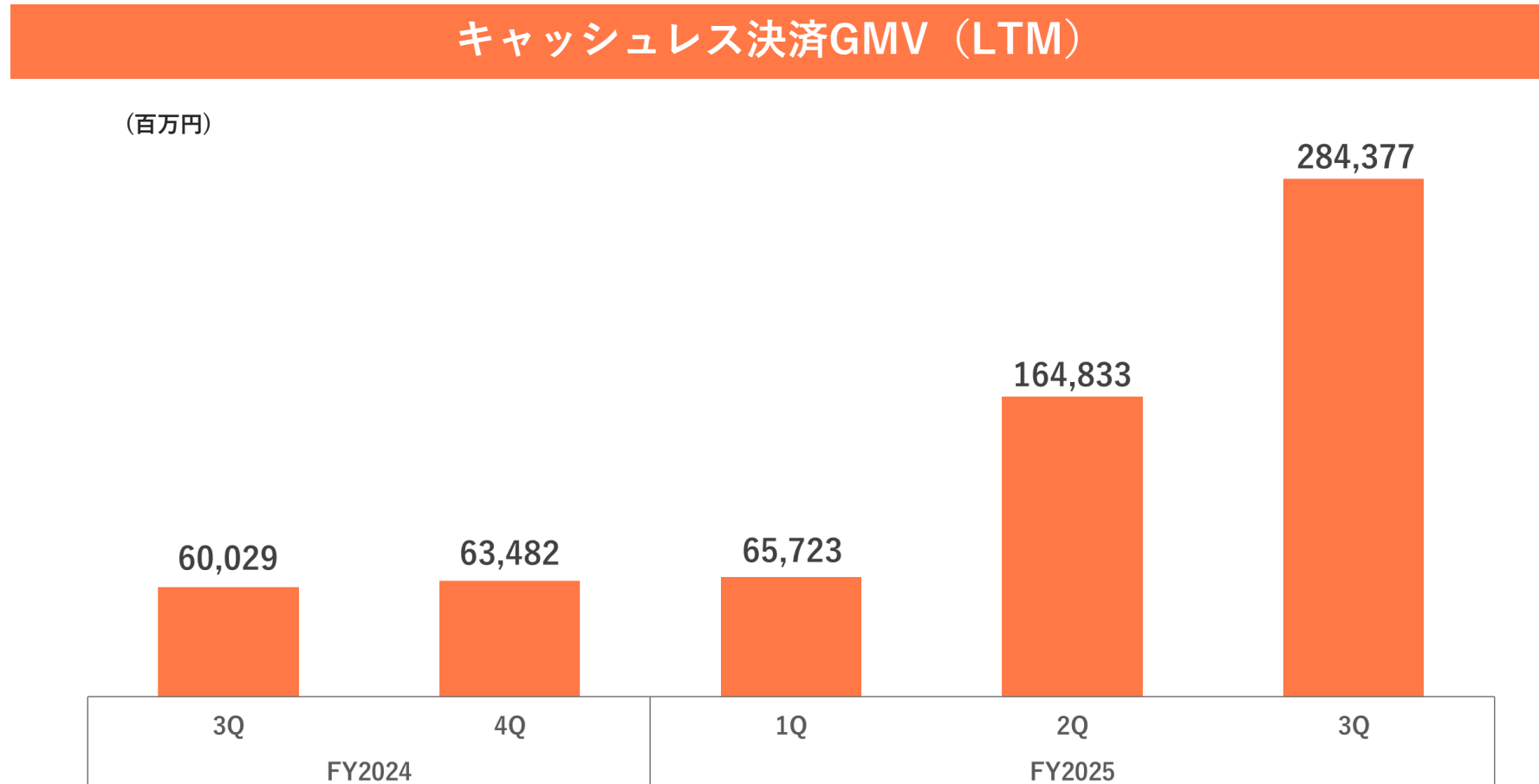
金融・不動産・グローバル事業（主力商材契約件数）

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）

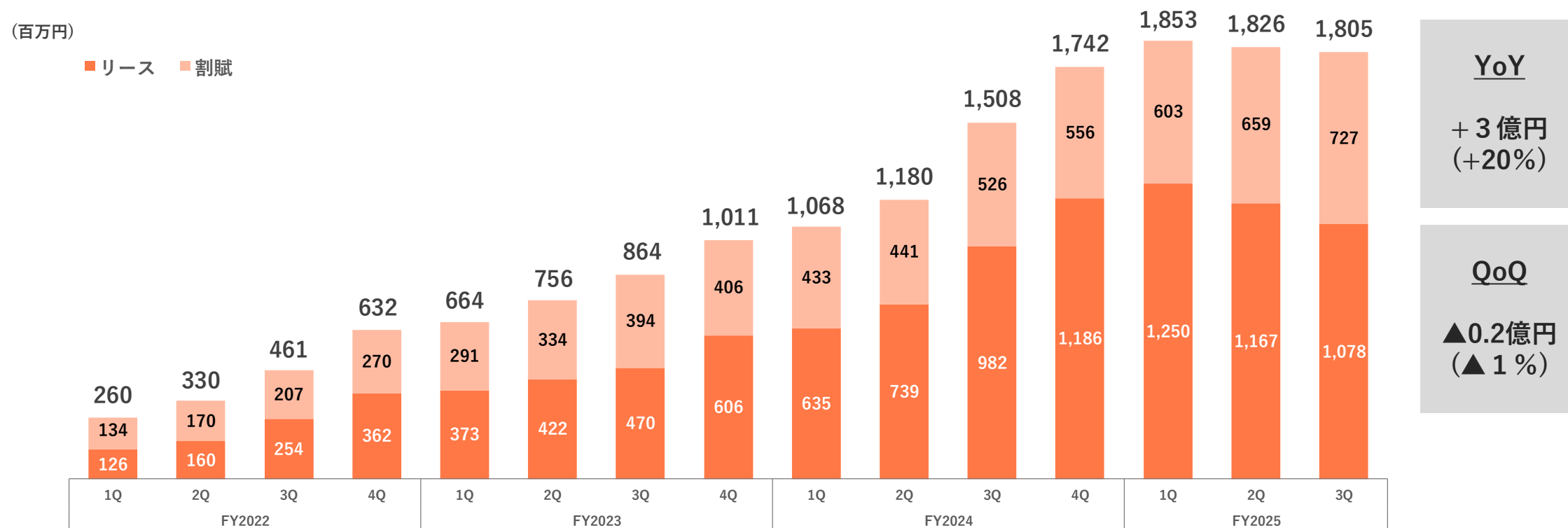
加盟店舗数の増加に連動してGMVも着実に増加



※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）

リースの新規取組が弱含んだため、割賦を含めた残高総額はやや低下基調



※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. APPENDIX

社債発行登録の実施及び予備格付の取得

- 2025年6月20日付で関東財務局へ社債発行登録書を提出するとともにR&Iより予備格付を取得

■発行登録書の概要

項目	内容
発行予定額（※）	30,000百万円
発行予定期間	2025年6月28日～2027年6月27日
資金使途	設備投資、投融資、不動産取得、借入金返済、社債償還及び運転資金

※発行予定期間における発行額の上限

■予備格付の概要

名称	格付	格付の方向性
発行登録（社債）	A-	安定的

R&Iのwebサイト：https://www.r-i.co.jp/news_release_cfp/2025/06/news_release_cfp_20250627_23650_jpn.pdf

事業セグメント概要（再掲）

	特徴／競争優位性	成長戦略／注力領域
コンテンツ配信	✓ 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	✓ 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	✓ 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	✓ 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	✓ 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	✓ 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	✓ 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

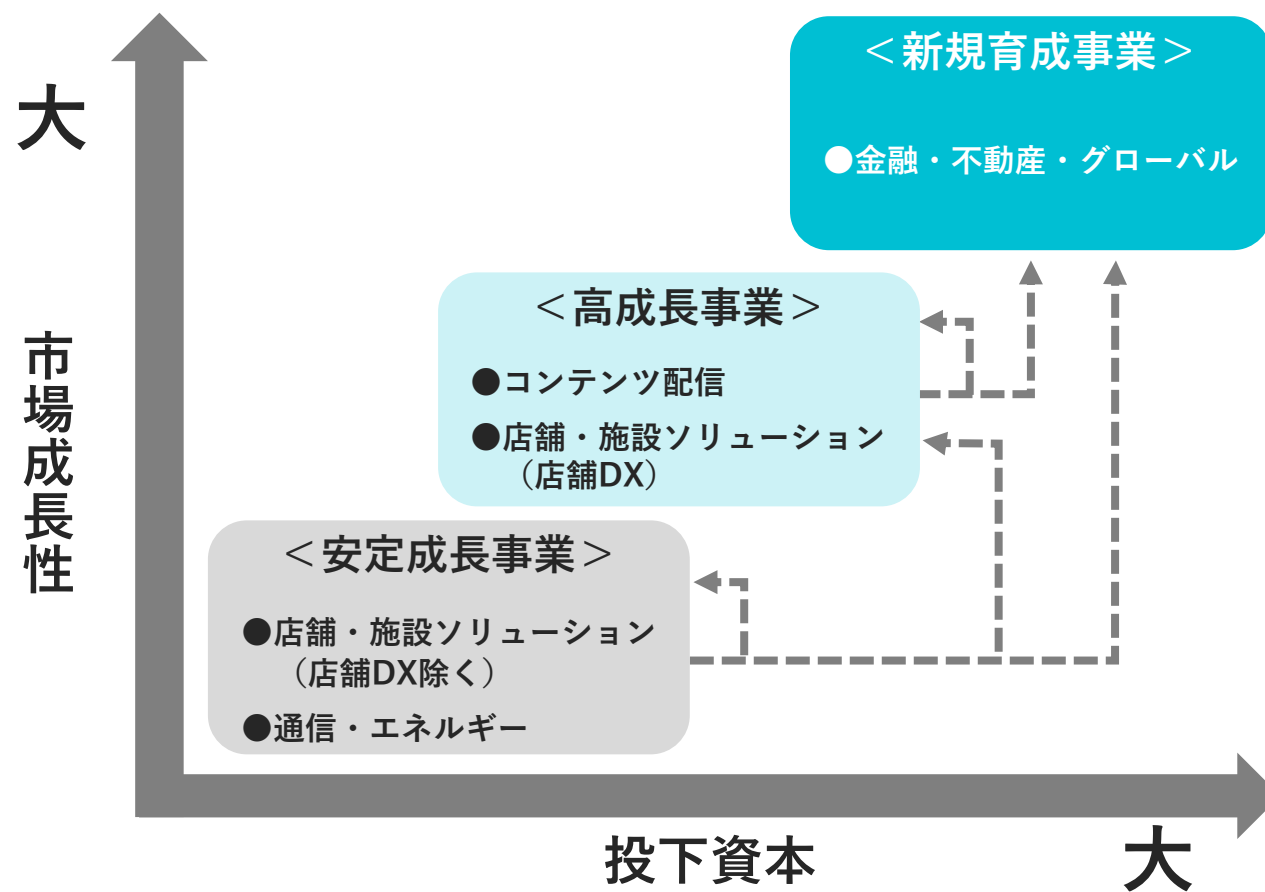
（※1）GEM Partners 動画配信（VOD）市場5年間予測レポート

（※2）2024年9月GEM Partners調べ

ポートフォリオマネジメント（再掲）

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】

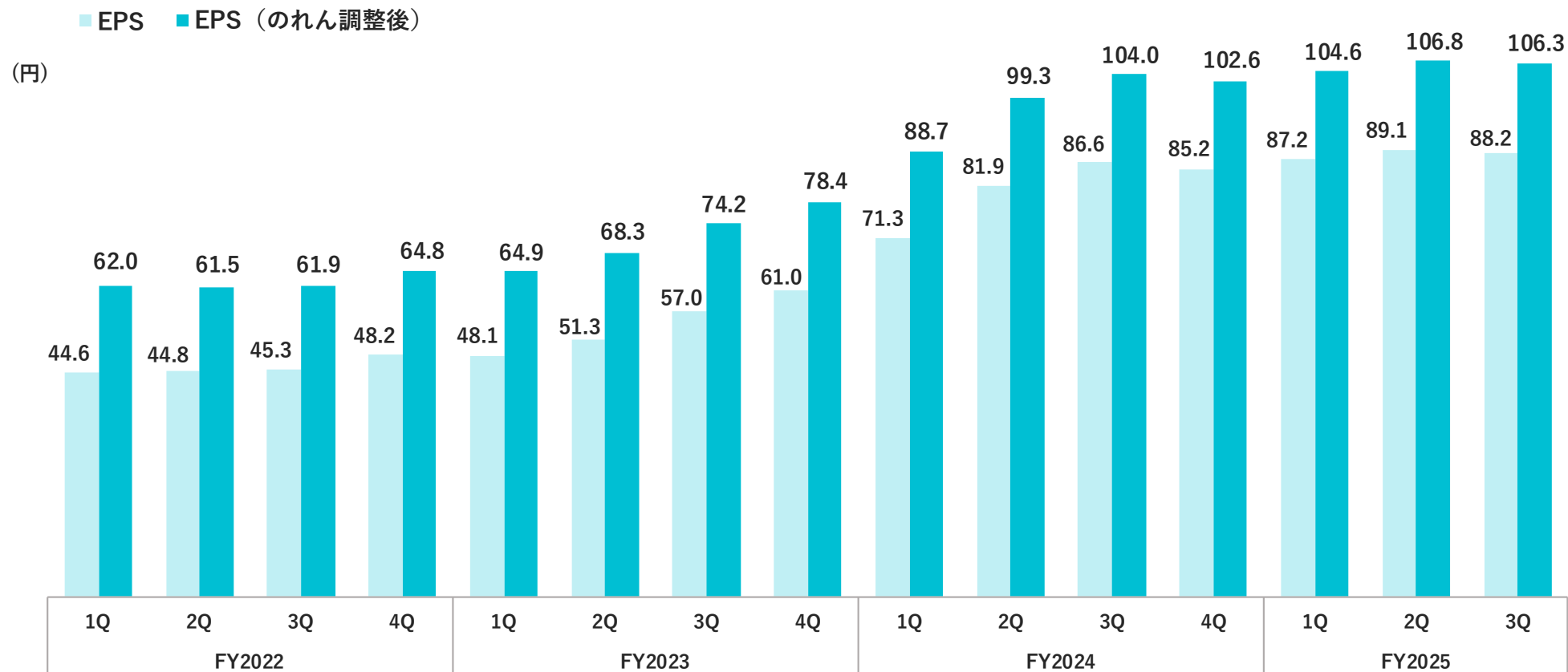


2025年8月期 業績予想のポイント（再掲）

コンテンツ配信	● 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	● 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	● 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	● 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	● 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

EPS推移（LTMベース）

前年同期比で四半期純利益が横ばいのためほぼ変動なし



調整後EPS

YoY +2.2円
(3ヶ月)

QoQ ▲0.6円

EPS

YoY +1.6円
(3ヶ月)

QoQ ▲1円

※LTM：Last Twelve Month（直近12ヶ月）

連結貸借対照表（前期末対比）

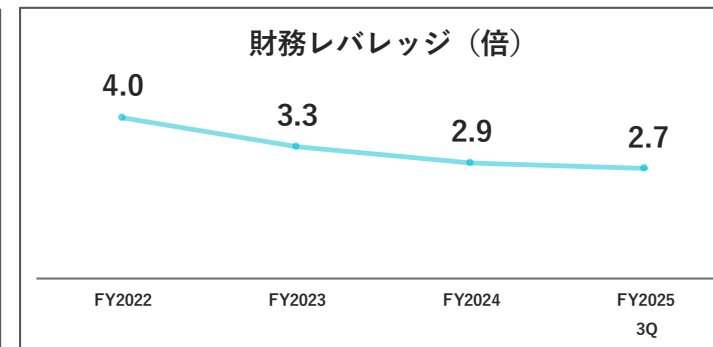
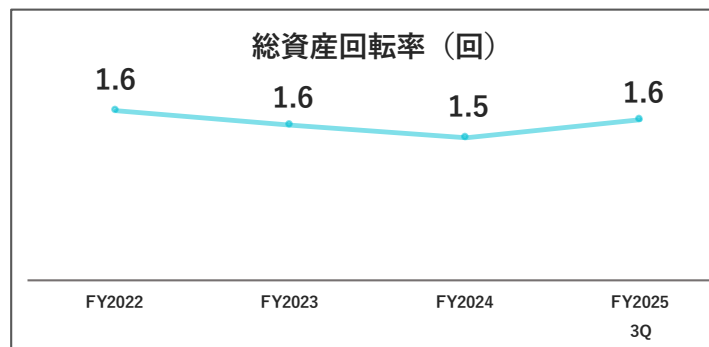
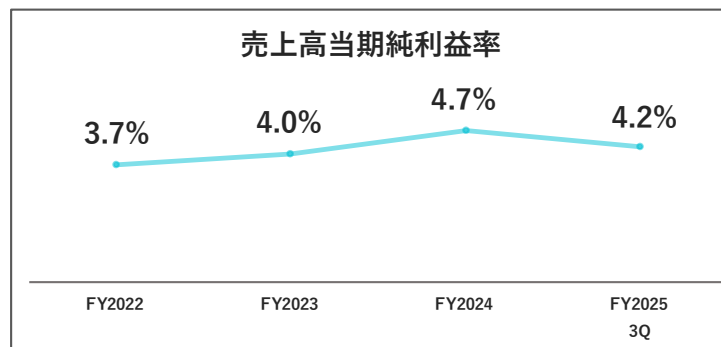
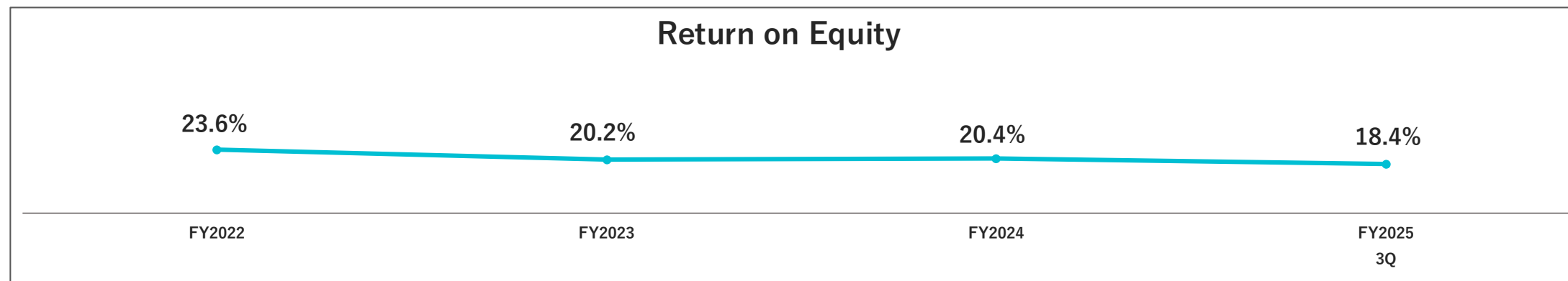
- 流動資産：現預金の増加は主に各商材の年払入金が多い季節性影響、前払費用の増加は主にコンテンツ調達投資
- 固定資産：有形資産の増加は主に商業ビル取得投資、無形固定資産その他の増加は新レジ開発に伴うソフトウェアや
今期発生したのれんの一部に関してPPA(Purchase Price Allocation)を通じて顧客関連資産へ区分したことが主要因
- 負債：流動負債その他は主に未払金の増加、長期借入金はM&Aや商業ビル取得に向けた新規借入の実行

(百万円)	FY2024期末	FY2025 3Q	増減
(資産の部)			
流動資産	150,218	164,479	+14,261
現金及び預金	52,738	58,499	+5,761
売掛債権	41,246	41,327	+81
たな卸資産	11,302	13,034	+1,732
前払費用	40,694	46,922	+6,228
その他	4,236	4,695	+459
固定資産	78,743	88,237	+9,494
有形固定資産	21,056	24,815	+3,759
無形固定資産	47,194	53,727	+6,533
のれん	39,490	40,883	+1,393
その他	7,704	12,844	+5,140
投資その他の資産	10,491	9,694	▲797
資産合計	228,962	252,717	+23,755

(百万円)	FY2024期末	FY2025 3Q	増減
(負債の部)			
流動負債	71,529	76,765	+5,236
仕入債務	33,686	36,442	+2,756
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	37,170	+2,394
固定負債	65,399	72,206	+6,807
社債	10,000	10,000	-
長期借入金	49,822	56,451	+6,629
その他	5,576	5,754	+178
負債合計	136,928	148,972	+12,044
(純資産の部)			
株主資本	81,729	92,593	+10,864
資本金	99	99	-
資本剰余金	29,786	29,786	-
利益剰余金	51,843	62,707	+10,864
自己株式	0	0	0
その他包括利益累計額	138	166	+28
非支配株主持分	10,166	10,985	+819
純資産合計	92,033	103,744	+11,711
負債純資産合計	228,962	252,717	+23,755

経営財務指標（ROE ※LTMベース）

収益性悪化を主要因として前期対比で微減も高水準を維持



※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）

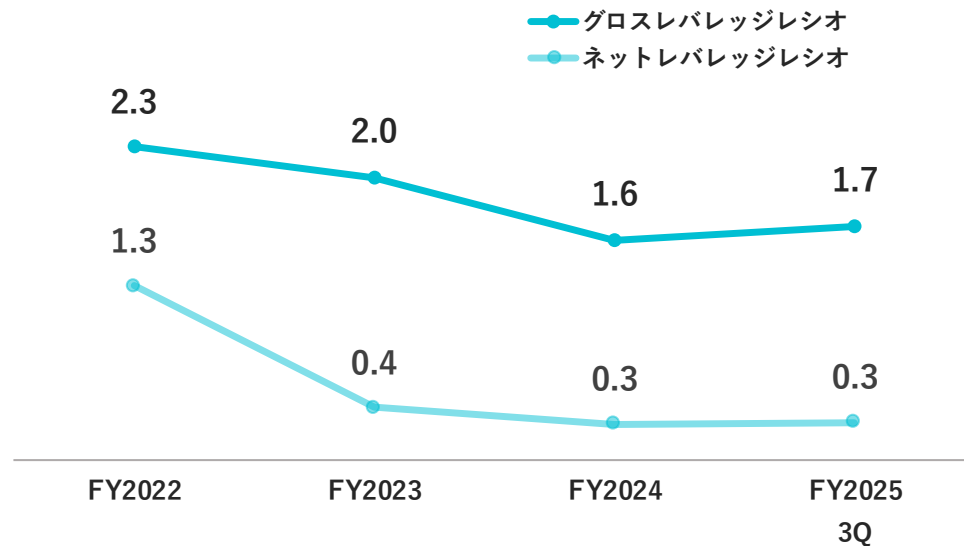
※自己資本：純資産 - 新株予約権 - 少数株主持分

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）



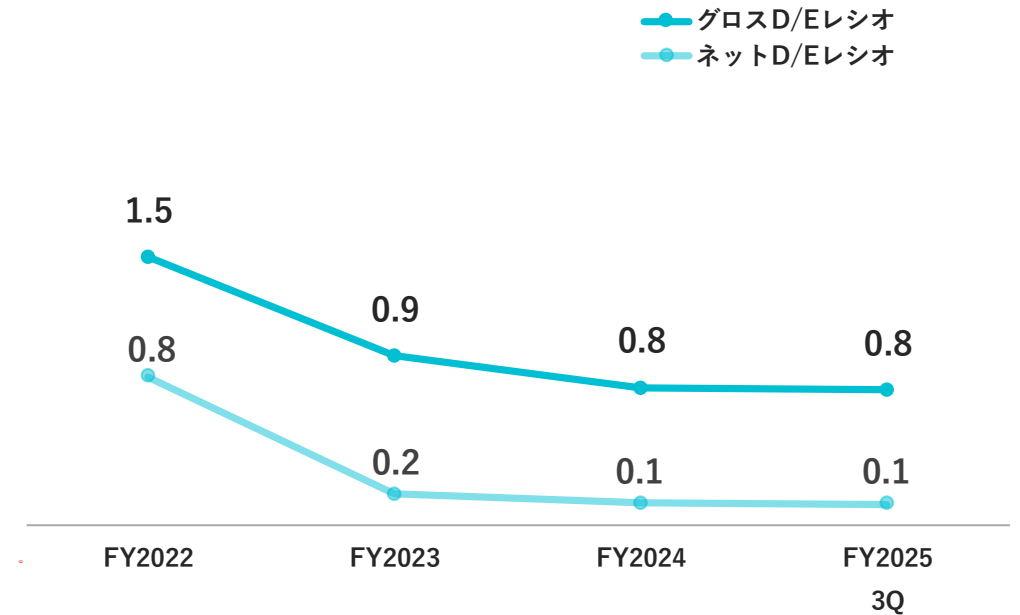
※LTM：Last Twelve Month（直近12ヶ月）

※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（再掲）

（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)	10.3%	10.6%	7.2%	7.2%	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	1.36	1.42	1.15	1.15	60ヶ月の信頼区間95%にて算出
WACC	⑫ = ⑧ × ⑬ + ⑭ × ⑮	4.8%	5.9%	4.5%	4.5%	株主資本比率が増加基調（財務基盤良化）
株主資本コスト		10.3%	10.6%	7.2%	7.2%	
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	13.3%	9.5%	13.3%	11.6%	
EVAスプレッド	④ - ⑫	6.5%	6.1%	8.9%	8.2%	

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