

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

USEN-NEXT HOLDINGS

9418 東証 1 部

企業情報はこちら >>>

2020 年 12 月 16 日 (水)

執筆：客員アナリスト

宮田仁光

FISCO Ltd. Analyst **Kimiteru Miyata**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 音楽配信を主軸にシナジーを創出し、成長を促進する	01
2. 幅広い事業にきめ細かくサポートする体制を構築	01
3. 2020 年 8 月期は中期経営計画中間目標を 2 年前倒しで達成	01
4. 2021 年 8 月期は IoT 商材の拡販、動画配信の成長に注力	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
3. 事業概要	04
■ 業績動向	08
1. 2020 年 8 月期の業績動向	08
2. 2020 年 8 月期のセグメント別業績動向	10
3. 中期経営計画に対する進捗	15
■ 業績予想	16
1. 2021 年 8 月期のグループ経営方針	16
2. 2021 年 8 月期の業績見通し	18
■ 株主還元策	20
1. 配当政策	20
2. 株主優待制度	21
■ 情報セキュリティ	22

要約

需要強まる IoT/DX、利益成長期入りする動画配信を背景にコロナ禍でも増収増益

1. 音楽配信を主軸にシナジーを創出し、成長を促進する

USEN-NEXT HOLDINGS<9418> は、飲食・小売など業務店やホテル・病院・オフィスなど各種施設へ向け、音楽配信を中心に店舗や施設の運営に必要な各種機器・サービスを提供している。個人向けには、定額制動画配信サービス「U-NEXT」を提供している。2017 年 12 月に (株)USEN と (株)U-NEXT が再統合し商号変更を行った。再統合の目的は、キャッシュカウな音楽配信事業から定額制動画配信サービスや店舗運営ソリューションなど成長余地の大きい事業へ資金を還流して、各事業の成長を促すことにある。また、顧客基盤、音楽・動画コンテンツ、IoT 機器などグループ各社の持つ強みや各社の販売チャネルを緊密に連携し、各社の主力商品をクロスセルすることでグループシナジーを創出し、1 顧客当たりの売上げを最大化することも大きな目的となっている。

2. 幅広い事業にきめ細かくサポートする体制を構築

同社は 6 事業を展開している。店舗サービス事業では、業務店や商業施設などに向けた音楽配信や音楽著作権管理のほか、IoT 商材や周辺サービスなど店舗経営に関わるあらゆるソリューションサービスを提供している。通信事業では、法人向けブロードバンドインターネット回線や個人向け MVNO サービスの販売などを行っている。業務用システム事業では、ホテルや病院などに向けて自動精算機やフロント管理システムなどを販売している。コンテンツ配信事業では、個人向けに動画や電子書籍などデジタルコンテンツを配信している。エネルギー事業では電力・ガスの販売、メディア事業では集客支援サービスを飲食店などに対して行っている。このように事業ドメインが広いにもかかわらず、状況変化や新規ニーズにきめ細かく対応するサポート体制を構築し、シナジーを発揮している。

3. 2020 年 8 月期は中期経営計画中間目標を 2 年前倒して達成

2020 年 8 月期の業績は、売上高 193,192 百万円(前期比 9.9% 増)、営業利益 10,883 百万円(同 32.1% 増)となった。2020 年 8 月期は各事業で収益基盤の構築が進んだ 1 年だったが、2020 年に入って新型コロナウイルス感染症の拡大(以下、コロナ禍)の影響が顧客の店舗や施設にも広がってきた。そうしたなか、巣ごもりやテレワークの広がりを背景にコンテンツ配信や IoT/DX に対する需要が堅調に推移する一方、緊急事態宣言により飲食店やホテル向けの事業が苦戦するなど、各事業間で好不調が様々となった。結果的に同社は、事業ポートフォリオ効果などによってコロナ禍の影響をある程度抑え込むことができ、利益面で 2022 年 8 月期の中期経営計画中間目標を 2 年前倒して達成することとなった。

USEN-NEXT HOLDINGS

9418 東証 1 部

2020 年 12 月 16 日 (水)

https://usen-next.co.jp/ir/index.html

要約

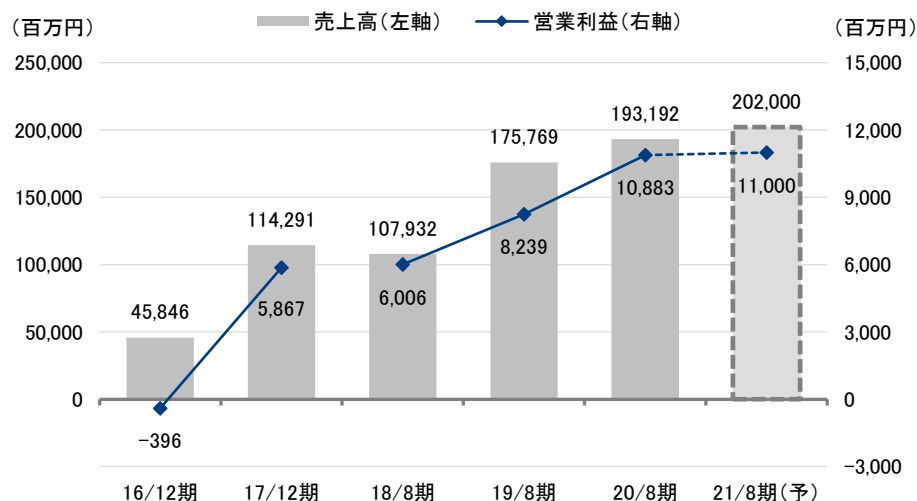
4. 2021 年 8 月期は IoT 商材の拡販、動画配信の成長に注力

2021 年 8 月期の業績見通しは、売上高 202,000 百万円（前期比 4.6% 増）、営業利益 11,000 百万円（同 1.1% 増）としている。少なくとも中間目標はリセットされると思われるが、経営方針は大きく変わらない見込みである。特に 2021 年 8 月期は、店舗サービス事業で顧客インフラの導入促進、業務用システム事業で IoT/DX 商材の拡販、コンテンツ配信事業では高成長の更なる加速という戦略にフォーカスする計画になっている。加えて、通信事業は店舗・オフィス・個人宅においてデジタルトランスフォーメーション（以下、DX）の追い風を受け、コンテンツ配信事業は利益成長期という新たなステージに入りつつある。コロナ禍の影響で引き続き厳しい環境となる事業もあるが、全社的な回復感が膨らんでくることが期待される。

Key Points

- ・ 2020 年 8 月期はコロナ禍も、ポートフォリオ効果で 2 ケタ増益
- ・ 利益面で中期経営計画中間目標を 2 年前倒しで達成
- ・ 2021 年 8 月期は IoT/DX 商材の拡販と動画配信の成長に注力する方針

業績推移



注：2017 年 12 月に U-NEXT と USEN が経営統合、18/8 期は 8 ヶ月の変則決算。なお、USEN については 17/12 期は 3 月 - 11 月の 9 ヶ月間、18/8 期は 12 月 - 8 月の 9 ヶ月間の取り込み。16/12 期以前は統合前の U-NEXT の数値

出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

店舗運営を支援、個人には動画を配信

1. 会社概要

同社は持株会社として、傘下の子会社を通じ、祖業の音楽配信を主軸に店舗・施設運営のための支援ツールやソリューションなどの商材・サービスを、飲食・小売などの業務店や各種商業施設などに提供している。また、一般個人へ向けては動画を定額制で配信するサービスを行っている。同社は 75 万件に上る顧客基盤を持ち、音楽・動画コンテンツ、業務店支援ノウハウ、ネットワークインフラ、直販体制やテレマーケティング、代理店網といった販売力などグループ企業がそれぞれの強みを持つ。各社の主力商品をクロスセルすることでシナジーを創出する一方、5G や IoT、AI といった次世代技術を取り込みながら機動的な成長戦略を推進している。

2020 年に入って、コロナ禍の影響が世界的規模で社会と経済に打撃を与えている。国内企業はもれなく影響を受け、中小事業者の多い同社顧客及び同社も例外ではなかった。ただし、グループのポートフォリオ効果により事業リスクを分散できるため、マイナスの影響ばかりでなくプラスの効果も同社には生じた。加えて、収益基盤の構築が進んできたこともあり、コロナ禍の影響は一般企業に対して比較的小さいと言える。特に中小の事業者にとって同社の存在が大きな拠り所となった。現在では回復途上にあると考えられるが、コロナ禍の影響に関しては業績の項で詳述する。

USEN と U-NEXT の再統合を弾みに収益力を急拡大

2. 沿革

同社は、宇野元忠（うのもとただ）氏が 1961 年に創業、(株)大阪有線放送社を設立し、その後全国を網羅する有線放送網を構築した。1998 年に宇野康秀（うのやすひで）氏が社長に就任すると、有線放送で培った顧客基盤・インフラを利用して、店舗支援サービスやブロードバンドサービス、動画配信・電子書籍などのコンテンツ提供サービスなど多角化とデジタル化へと舵を切った。そのなかで、ブロードバンド事業を展開していた(株)U's ブロードコミュニケーションズ（後の U-NEXT）が、2010 年 12 月に USEN からテレビ向け有料動画配信サービス事業と個人向け光回線などの販売代理店事業を承継して独立した。しかし 2017 年 12 月、USEN と U-NEXT が別々に保有する顧客基盤などの経営資源を生かしシナジーを創出するため、両社は再統合することになった。現在、グループの共通機能を集約するなどオペレーションの効率化によって収益力の強化を進めているところである。

事業間のシナジー追及に加え、各事業で収益性の改善を推進

3. 事業概要

事業セグメントは、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 つとなる。主として法人や個人事業主などの中小事業所向けビジネスで構成され、子会社を通じて顧客に提供されている。店舗サービス事業では、飲食・小売などの業務店や各種施設に対して、音楽配信サービスの提供や配信機器の販売・施工、音楽著作権の管理、IoT 商材など店舗経営のためのソリューションサービスを提供している。エネルギー事業やメディア事業では、そうした顧客に対し、電力・ガスの販売と「ヒトサラ」など自社メディアによる集客支援サービスを行っている。業務用システム事業では、ホテルや病院などに自動精算機やフロント管理システムを販売している。通信事業では、法人向けブロードバンドインターネット回線や個人向け MVNO サービスなどを販売している。コンテンツ配信事業では、個人向けに動画や電子書籍といったデジタルコンテンツを配信している。なお、事業間のシナジーを追求するだけでなく、販売時のワンショット収益から月次利用料を収受するランニング収益などへと、各事業においても収益性の改善を進めている。

連結子会社の事業内容

事業	事業子会社	事業内容
店舗サービス事業	USEN、キャンシステム、ユーズミュージック、USEN テクノサービス	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
通信事業	USEN NETWORKS、U-NEXT、USEN ICT Solutions、USEN Smart Works、USEN-NEXT LIVING PARTNERS、U-MX、Next Innovation、Y.U-mobile 他 2 社 minimini-NEXT（持分法適用関連会社）	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
業務用システム事業	アルメックス	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
コンテンツ配信事業	U-NEXT、TACT	個人向け映像配信サービス「U-NEXT」の提供・運営・販売
エネルギー事業	USEN	業務店や商業施設向けサービスラインナップの一環で、高圧・低圧電力やガス等省エネサービスの販売
メディア事業	USENMedia	飲食店向け集客支援サービス「ヒトサラ」の運営や WEB マガジン、フリーマガジンの発行等
その他の事業	USEN-NEXT Design	コールセンター受託業務
	USEN-NEXT フィナンシャル（持分法適用関連会社） 他 15 社	クレジットカード業務、包括信用購入あっせん・個別信用購入あっせん業務

出所：決算短信、ニュースリリース、ホームページよりフィスコ作成

会社概要

(1) 店舗サービス事業

店舗サービス事業では、グループの主軸で祖業でもある音楽配信事業と店舗運営に関するソリューションサービスを行っている。音楽配信事業は 50 年以上の歴史を有し、J-POP や洋楽などの専門チャンネルからリクエストチャンネルまで、全国の店舗や施設へ向けて音楽や情報などを放送する「USEN」サービスを提供している。顧客の大多数は業務店で、特に飲食、小売、理美容、クリニックが多く、チェーン店も全国チェーンから地域密着チェーンまで幅広い。楽曲数は 950 万曲以上あり、どのような業種にも業態にも適したプレイリストを作成できるうえ、来店客向けや従業員向けなど 1,000 種類の店内アナウンスも標準搭載している。グループで全国 170 拠点、営業職 1,100 人、技術職 900 人という強力なサポート体制を擁し、設置施工からアフターケアまで万全の態勢をとっている。加えて月額 4,000 ～ 5,000 円で CD プレイヤーの導入や継続的なソフト購入・選曲、面倒な著作権処理などの手間が解消されることを考えると、コストパフォーマンスは高く、長く続く人気の理由となっている。このため現在、顧客件数は 75 万件に上り、店舗・施設用 BGM で 90% 超という圧倒的なシェアを誇っている。こうした強固な収益基盤を背景に、グループの成長戦略を資金面で支える役割も果たしている。

音楽配信事業の周辺サービスとして、店舗周りの商品やサービス、機器・内装の設置施工、音楽著作権の管理、人材獲得支援、開業支援、業務環境構築、販売促進まで、店舗運営に関する様々なソリューションサービスも提供している。近年、小売・サービス業でも IT 化が進んでいるが、中小事業者が独力で最先端の機器やシステムを導入するのはハードルが高いため、同社が代わってワンストップで届けている。なかでも高い伸びを示しているのがタブレット POS レジ「U レジ」とキャッシュレス決済用サービス「U ペイ」である。また、無線 LAN の普及と業務機器の IoT 化を背景に、店舗経営をスマート化する Wi-Fi や店舗 BGM、カメラ、分析サービスが一体となったワンストップ・ソリューション「USEN IoT PLATFORM」をスタートした。キーサービスは、「U AIR」「U MUSIC」「U EYES」である。「U AIR」は工事不要で即日使えるビジネス向け Wi-Fi である。「U MUSIC」は AI が選曲する BGM で各種アナウンスや通信機能もある。「U EYES」は防犯対策と来店客分析を兼ね備えた AI カメラユニットである。同社は「USEN IoT PLATFORM」構築をバネにクロスセルを拡大していく意向である。「USEN IoT PLATFORM」は 2021 年 8 月期の経営戦略で重要な役割を果たすことから、後に詳述する。

店舗サービス事業の新たなサービス

通信	音楽配信+アナウンス+通信	カメラ+分析
 U AIR 工事不要、即日使える お店の新しいWi-Fi	 U MUSIC AI BGM、アナウンス、通信が オールインワン	 U EYES 防犯と分析を兼ね備えた AIカメラユニット

出所：ホームページより掲載

USEN-NEXT HOLDINGS

9418 東証 1 部

2020 年 12 月 16 日 (水)

https://usen-next.co.jp/ir/index.html

会社概要

(2) 通信事業

通信事業では、法人向けに ICT ソリューション「USEN GATE 02」とブロードバンドインターネット回線「USEN 光」、業務店向け光回線サービス、個人向けに MVNO サービス「y.u mobile」とブロードバンドインターネット回線「U-NEXT 光 01」を提供している。ICT ソリューションでは、Google やサイボウズ<4776>などのクラウドサービスやモバイルサービス、データセンターサービスなど SaaS に連なる ICT 商材・サービスを提供しており、着実に実績を積み重ねている。常に変化し発展し続ける ICT 業界で 4 万社を超える企業にサービスを提供してきた同社の強みは、サービスラインアップの幅の広さと、ネットワーク環境に関するあらゆるニーズに 1 つの窓口で対応できる利便性にある。こうした取り組みが評価され、コロナ禍におけるテレワーク需要の取り込みにつながったと考えられる。個人向けでは、競争激化が続く個人向け MVNO サービスに関して、複雑な料金体系で分かりにくい「U-mobile」を見直し、分かりやすさをコンセプトにした新たな格安 SIM サービス「y.u mobile」を再スタートした。小さな変化かもしれないが、実は後述する「USEN IoT PLATFORM」の構築に一枚噛む重要なアイテムとなっている。

(3) 業務用システム事業

業務用システム事業は子会社の（株）アルメックスが行っている。ビジネスホテルやシティホテル、レジャーホテル向けに自動精算機や宿泊施設管理システム、総合病院など医療機関向けに自動精算機や再来受付機、ゴルフ場向けには自動精算機やチェックイン機などを提供している。そのほかに飲食店向けにオーダー端末やオペレーティングシステムの販売も行っている。自動精算機と言うと大手電機メーカー製をイメージしやすいが、同社はシェアトップとなっている。納入先別シェアでもレジャーホテル 85%、ビジネスホテル 65%、大規模医療機関 65%、ゴルフ場 70% となっている。ファブレスメーカーとして機器やシステムの開発から販売、メンテナンスまでを独自で行っていることが強みで、グループ内では異色な存在と言える。また、省人化など顧客のオペレーション効率化ばかりでなく、施設利用者の利便性までもターゲットにした製品開発に定評があり、大きな差別化要因となっている。直近では、医療機関トータルソリューション「Sma-pa（スマパ）シリーズ」において、2021 年 3 月のマイナンバーカードの保険証適用をにらんだ、オンライン資格確認対応の顔認証付きカードリーダー「Sma-pa マイナタッチ」を発売した。

オンライン資格確認対応顔認証付きカードリーダー「Sma-pa マイナタッチ」



出所：決算補足説明資料より掲載

USEN-NEXT HOLDINGS

9418 東証 1 部

2020 年 12 月 16 日 (水)

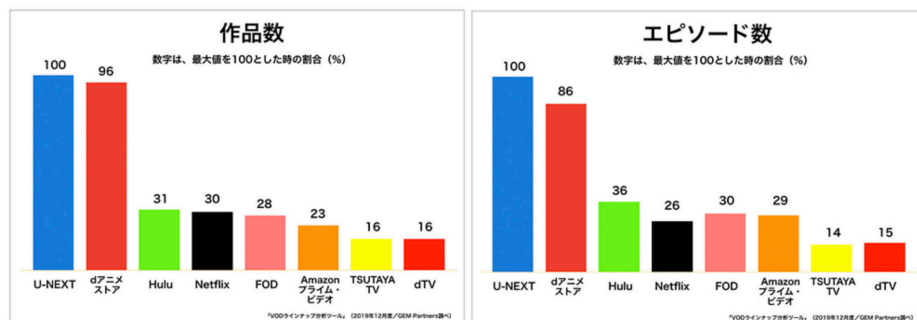
https://usen-next.co.jp/ir/index.html

会社概要

(4) コンテンツ配信事業

「U-NEXT」では、個人向けに動画配信サービスを提供している。映画やテレビといった動画コンテンツから電子書籍、音楽までを、インターネットを通じてテレビや PC、スマートフォンなどで視聴することができる月額課金型の有料サービスである。最大の特長が、20 万本以上で業界トップを誇る、コンテンツラインアップである。18 万本の見放題コンテンツに加え、最新作も充実しているうえ配信が早い。加えて、57 万冊の電子書籍もパッケージしているため、1 契約で 2 種類のコンテンツサービスが利用可能となっている。また、大手で唯一成人向け作品を手掛けているが、成人向けが需要拡大のカギを握るのは、レンタルビデオの成長期に (株)TSUTAYA が米国大手ブロックバスターを圧倒したことからも理解できる。さらに、同社の月額利用料は 1,990 円と一見高く見えるが、1 アカウントで 4 人まで視聴できること、毎月 1,200 円分のポイントが付与されるため実質 790 円となることなどを考え合わせれば、決して高いとは言えない。以上から、国内のブティック的な動画配信サービスを相手にするだけでなく、巨額資金を投じてオリジナル作品を制作し急速にプレゼンスを拡大している Amazon<AMZN> プライムビデオや Netflix<NFLX> にも対抗できる、唯一の国産動画配信会社と言えるだろう。なお、動画配信市場は、今や 2～3 の配信サービスを併用する時代に入っており、同社と Netflix、そしてもう 1 社というパターンが増えているようだ。

「アニメ見放題作品数・エピソード数 No.1」を獲得



※GEM Partners調べ：2019年12月時点
・洋画、邦画、海外TV・OV、国内TV・OVを含むすべてのアニメ作品・エピソード数の総数
・主要動画配信サービスの各社Webサイトに表示されているコンテンツのみをカウント
・ラインナップのコンテンツタイプは各動画配信サービス横断で分析できるようにするため、GEM Partners株式会社独自のデータベースにて名寄せ・再分類を実施

出所：プレスリリースより掲載

(5) エネルギー事業

エネルギー事業では、業務提携している東京電力ホールディングス<9501>から仕入れた高圧及び低圧の電力、都市ガスを、東京電力エリア外にある業務店や商業施設向けに販売している。省エネなどのコンサルティング・サービスも提供しており、店舗サービス事業における新規顧客の獲得やクロスセルのきっかけとなるフック商材として機能している。電力販売の自由化を受け 2016 年 9 月に立ち上げたばかりで、必ずスプレッドが取れる安定した商売だが再販のため利益率が低いとも言える。しかし、2020 年 8 月期には黒字化を果たした。今後もフック商材として拡販する考えだが、契約更新のタイミングで各地の地域電力会社との競争が激化している状況にあり、対応策を検討しているところである。

会社概要

(6) メディア事業

メディア事業は、オリジナルのグルメレストラン情報サイト「ヒトサラ」を使って、飲食店向けに集客支援サービスを提供しているほか、他社グルメサイトの販売代理も行っている。「ヒトサラ」は、料理人（ヒト）と料理（サラ）にフォーカスし、比較的ハイエンドな飲食店にターゲットを絞り込むことで差別化、一定のマーケットポジションを確保している。また、訪日外国人向けグルメサイト「SAVOR JAPAN」の運営、訪日旅行者向けサービス各社との業務提携、関連する書籍の出版など、積極的なメディア連携も特徴である。ところが 2020 年 8 月期は、上期からのインバウンド急減、下期のコロナ禍と非常に厳しい環境となった。このため事業モデルを定額型から従量課金型に変更し、巻き返しを図っているところである。

(7) その他（金融事業）

同社の 6 事業以外に、同社は（株）新生銀行と合併で USEN-NEXT フィナンシャルを設立し、2020 年 8 月より金融サービスを開始した。新たに事業を開始する顧客も含め、同社と取り引きのある個人事業主・法人を対象にビジネスクレジット（個品割賦・分割払い）及び事業用クレジットカードのサービスをスタートした。ビジネスクレジットは、分割払いをすることで事業開始時に必要な設備機器の支払い負担を平準化できる。事業用クレジットカードは、仕入れや経費の支払いに利用できるほか、支出をクレジットカードに集約することで支出管理を効率化することができる。これにより同社顧客の利便性は大きく向上する見込みだが、さらに現在、バンダーリースやレンディングなどの商品提供も準備を進めているところである。

業績動向

コロナ禍も、2020 年 8 月期営業利益は大幅増益

1. 2020 年 8 月期の業績動向

2020 年 8 月期の業績は、売上高 193,192 百万円（前期比 9.9% 増）、営業利益 10,883 百万円（同 32.1% 増）、経常利益 10,093 百万円（同 50.6% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 4,909 百万円（同 19.1% 減）となった。下期の大半がコロナ禍の影響を受けたにもかかわらず、当初予想を上回る好調な決算となり、営業利益、経常利益及び親会社株主に帰属する当期利益は、2024 年 8 月期を最終年度とする中期経営計画の中間目標（2022 年 8 月期）を 2 年前倒しで達成した。なお、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比で減益となっているが、これは 2019 年 8 月期に発生した固定資産売却に伴う税効果が無くなり、通常の税率に戻ったことで増加した法人税等が要因である。

USEN-NEXT HOLDINGS

9418 東証 1 部

2020 年 12 月 16 日 (水)

<https://usen-next.co.jp/ir/index.html>

業績動向

2020 年 8 月期の業績

(単位：百万円)

	19/8 期		20/8 期		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	175,769	100.0%	193,192	100.0%	9.9%
売上総利益	69,753	39.7%	76,586	39.6%	9.8%
販管費	61,513	35.0%	65,703	34.0%	6.8%
営業利益	8,239	4.7%	10,883	5.6%	32.1%
経常利益	6,702	3.8%	10,093	5.2%	50.6%
親会社株主に帰属する 当期利益	6,069	3.5%	4,909	2.5%	-19.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

同社の顧客である業務店は個人事業主や中小・零細企業が多く、コロナ禍による緊急事態宣言で店舗や商業施設の休業や営業時間短縮を余儀なくされ、苦境に陥った先も少なくなかった。緩慢とはいえ緊急事態宣言後の回復や「Go To キャンペーン」などでやや息をついた面はあるが、全面的な経済活動の再開にはいまだ至っていない。このような状況下、同社は、新型コロナウイルス感染症防止メッセージの全国の病院・スーパー・飲食店などへの無償提供や、飲食店向けのテイクアウト・デリバリー応援、休業中店舗の防犯対策として店舗向けクラウドカメラサービスの無償提供などの様々な支援を行った。また、非対面や非接触といったニーズに対応する、新たな店舗向け IoT サービスのラインアップ拡充にも取り組んだ。業務店向けの業績はこのように厳しかったものの、巣ごもりやテレワークの拡大に伴ってニーズが強まった個人向けの動画配信や法人向け ICT ソリューションなどが売上高をけん引した。売上総利益率は、高採算の店舗サービスと業務用システムが苦戦したものの、通信と動画配信でカバーし、わずかな低下にとどめた。また、コロナ禍以前から進めていた生産性改善プロジェクトが奏功し、統合で膨らんだ組織や M&A で子会社化したキャンシステム（株）のダブルコストを見直したことで生産性が改善した。また、業務店向け営業推進販促のデジタル化や効果の見えないリスティングやアフィリエイトの見直しなどにより販促効率も向上し、販管費の伸びは売上げを下回って販管費率の改善につながった。

コロナ禍の影響は事業によって様々

2. 2020 年 8 月期のセグメント別業績動向

2020 年 8 月期は、各事業セグメントで収益基盤の構築が進んだ 1 年であった。しかし、2020 年に入ってインバウンドの急減に続き、コロナ禍により 4 月に緊急事態宣言が発令されると顧客の業況は急激に悪化した。そのため、法人向け ICT ソリューションや個人向けのコンテンツ配信などが成長し、店舗サービス事業の展開余地が拡大した。一方、一部業務店などの苦戦、業務用システムやエネルギー販売の成長鈍化、インバウンドが減少となった。このため事業間で景況や利益進捗に差が生じることとなった。全体では事業ポートフォリオの効果で増益となったが、セグメント業績は、店舗サービス事業が売上高 52,204 百万円（前期比 7.2% 増）、営業利益 8,840 百万円（同 14.8% 増）、通信事業が売上高 43,984 百万円（同 9.9% 増）、営業利益 4,034 百万円（同 52.7% 増）、業務用システム事業が売上高 20,291 百万円（同 0.7% 減）、営業利益 3,451 百万円（同 1.7% 減）、コンテンツ配信事業が売上高 45,863 百万円（同 36.2% 増）、営業利益 746 百万円（同 73.1% 増）、エネルギー事業が売上高 29,453 百万円（同 1.9% 減）、営業利益 98 百万円（前期は 368 百万円の損失）、メディア事業が売上高 4,112 百万円（同 21.8% 減）、営業損失 36 百万円（前期は 355 百万円の利益）となった。以下、それぞれの事業の収益状況の詳細を見る。

2020 年 8 月期のセグメント別業績（調整前）

（単位：百万円）

	19/8 期		20/8 期		増減率
	実績	売上比	実績	売上比	
店舗サービス事業	48,699	27.3%	52,204	26.6%	7.2%
通信事業	40,027	22.5%	43,984	22.5%	9.9%
業務用システム事業	20,434	11.5%	20,291	10.4%	-0.7%
コンテンツ配信事業	33,667	18.9%	45,863	23.4%	36.2%
エネルギー事業	30,022	16.9%	29,453	15.0%	-1.9%
メディア事業	5,256	3.0%	4,112	2.1%	-21.8%

	19/8 期		20/8 期		増減率
	実績	利益率	実績	利益率	
店舗サービス事業	7,703	15.8%	8,840	16.9%	14.8%
通信事業	2,643	6.6%	4,034	9.2%	52.6%
業務用システム事業	3,512	17.2%	3,451	17.0%	-1.7%
コンテンツ配信事業	431	1.3%	746	1.6%	73.1%
エネルギー事業	-368	-1.2%	98	0.3%	黒転
メディア事業	355	6.8%	-36	-0.9%	赤転

出所：決算短信よりフィスコ作成

USEN-NEXT HOLDINGS

9418 東証 1 部

2020 年 12 月 16 日 (水)

https://usen-next.co.jp/ir/index.html

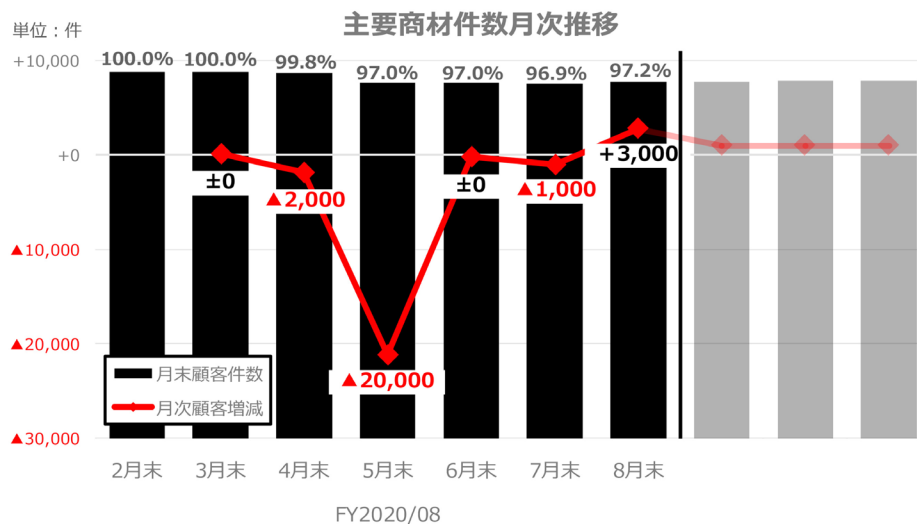
業績動向

(1) 店舗サービス事業

店舗サービス事業は、業務店・チェーン店向けに、店舗や商業施設向けサービスのラインアップの充実を図り、IoT/DX ニーズの開拓を積極的に進めた。また、音楽配信と IoT を中心に開業支援から事業環境の構築、集客、販売促進までトータルなソリューションサポートを推進した。このため、2019 年 10 月の消費税率改定を背景に軽減税率やキャッシュレス決済化への対応ニーズが大きな高まりを見せ、多機能・低価格のタブレット POS レジ「U レジ」や決済サービス「U ペイ」が好調に推移した。特に「U レジ」の売上高は前期比 46% 増と大きく伸びた。さらに、インバウンド対策として、商店街や大型商業施設、公園、駅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、日英中韓 4 ヶ国語による館内アナウンス「USEN おもてなしキャスト」を提供した。このため 2020 年 8 月期上期の業績は好調だった。

しかし、コロナ禍による緊急事態宣言に伴って、顧客先である店舗・商業施設などの収益環境が非常に厳しい状況となった。このため、特にインバウンド急減の影響も大きかった飲食業を中心に解約が加速し、2020 年 5 月には顧客件数が 2 万件純減するという事態となった。一方、同社は店舗経営のスマート化を提案し、体温検知センサーの取扱いや LINE と提携した飲食店向けタブレット POS レジ「U レジ FOOD」、店舗検索・注文・事前決済をスマートフォンアプリの LINE で完結できるテイクアウトサービス「LINE ポケオ」を開始するなど非対面・非接触ニーズへの対応を図った。また、「テナント家賃保証サービス」や「USEN 助成金診断サービス」を開始するなど、業務店に寄り添ったサービス展開を続けた。この結果、同年 6 月には業況が回復基調となり、その後は 5 月の落ち込みを少しずつ埋めているところである。なお、BGM チューナーの償却期間見直しにより 1,124 百万円が利益に乗っているが、これを除いても増益を確保することができた。

2020 年 3 月期主要商材件数月次推移



※月末顧客件数は2020年2月末（上期末）の顧客数を100%としてグラフ化

※店舗向け音楽配信、POSレジ、Wi-Fi、IPカメラにおける月額課金顧客の合算ベース

出所：決算補足説明資料より掲載

USEN-NEXT HOLDINGS

9418 東証 1 部

2020 年 12 月 16 日 (水)

<https://usen-next.co.jp/ir/index.html>

業績動向

(2) 通信事業

ブロードバンドインターネット回線の販売代理が小規模事業者向けを中心に堅調に推移する一方、自社光回線サービス「USEN 光 plus」の売上高が前期比 19% 増と順調に伸び、ワンショットからランニングへという収益構造改革も想定どおり進んだ。「USEN GATE 02」のブランドでは、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などをワンストップで手掛けた。ほかにも様々なクラウドサービスを取りそろえてオフィスでの働き方をサポートし、顧客オフィスの ICT 環境の構築を進めた。これによりコロナ禍の影響を受けながらも、リモートワークやオンライン会議など働き方の変化に対応した需要を取り込むことができた。なお、個人向けの MVNO サービスをリニューアルし、再注力を図っている。ヤマダホールディングス <9831> と提携し MVNO サービスを開始していたが、国内通信事業の通信自由化で雨後の筍のように登場したほかの MVNO サービス各社と同様の代理店や直販店を使ったコストの重い商売だったため、差別化が効かなかった。今回は、ヤマダホールディングスとの提携方法を見直すとともに、NTT ドコモ <9437> から回線を直接卸してもらい単純明快な料金体系に変更する。さらに後述する「USEN IoT PLATFORM」に組み込んで業務店向けにも展開することになったため、収益化しやすくなる見込みである。

(3) 業務用システム事業

2020 年 8 月期上期は、東京オリンピックの開催予定、インバウンドの拡大継続、開業ホテル数の増加、それに伴う競争激化や人手不足への対応、キャッシュレス化の流れなどから、主力顧客であるホテルで IT ソリューション導入のニーズが高まり、ホテル管理システムや自動精算機などの導入がはかどった。病院に対しては、長年培ったテクノロジーと知見により、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総合病院などに販売し、クリニック・歯科医向け精算機を開発したことで新たに小規模病院にもドメインを拡大した。しかし下期になると、コロナ禍の影響でインバウンドの減少と緊急事態宣言の直撃を受けたホテルで稼働率が大きく落ち込み、機器導入が計画どおり進捗しない事態にもなった。このような状況下、コスト高に悩む飲食店向けに会計の完全無人化を実現する精算システムを開発し、また、厚労省が認定するオンラインで資格確認ができる顔認証付きカードリーダー「マイナタッチ」をリリースした。加えて「Go To キャンペーン」の効果もあって、2020 年 4 月 - 7 月に 10 ~ 20% まで落ちたホテル稼働率が足元で 50% を超えるようになるなど、アルメックスの業績も回復傾向に入ったようだ。

USEN-NEXT HOLDINGS

9418 東証 1 部

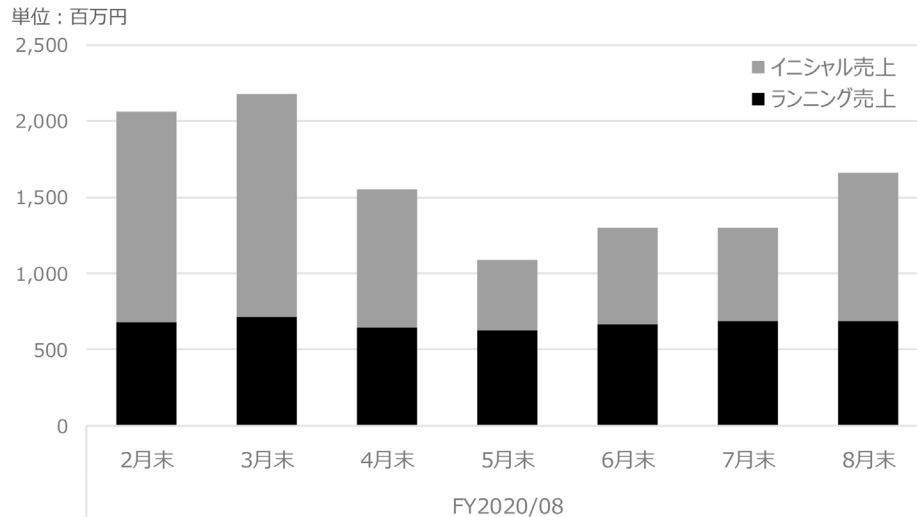
2020 年 12 月 16 日 (水)

<https://usen-next.co.jp/ir/index.html>

業績動向

業務用システム事業 主要 3 業種売上月次推移

主要 3 業種売上月次推移



※レジャーホテル、ビジネスホテル、医療機関の主要 3 業種売上の合算ベース

※イニシャル売上：自動精算機等の機器販売

※ランニング売上：フォローメンテナンスやホテル管理システムなど月額課金売上

出所：決算補足説明資料より掲載

(4) コンテンツ配信事業

外資系大手の参入などにより動画配信サービスの市場が活性化しており、「U-NEXT」は引き続きユーザーエクスペリエンスの改良やコンテンツの拡充、マーケットの開拓を進めるとともに、TVCM や Web 広告を強化、順調に契約者数を伸ばしていた。それが、コロナ禍による「巣ごもり」需要をきっかけに 2020 年 4 月 - 6 月は契約者数が一段と伸長し、2020 年 8 月期末には中期目標としていた 200 万人を超え、その後反動減もなく安定的に契約者数を伸ばしている。コンテンツ面では、ラインアップの拡大により引き続き見放題作品数業界トップの地位にあるが、音楽ジャンルの強化も図っており、初の取り組みとしてサザンオールスターズの横浜アリーナ無観客ライブを 2020 年 6 月 25 日に配信した。デバイス戦略においては、リモコンから直接起動できる「U-NEXT ボタン」の搭載やパナソニック <6752> のブルーレイディスクレコーダー「ディーガ」への対応を進めるなど、視聴者満足度の向上に注力した。

USEN-NEXT HOLDINGS

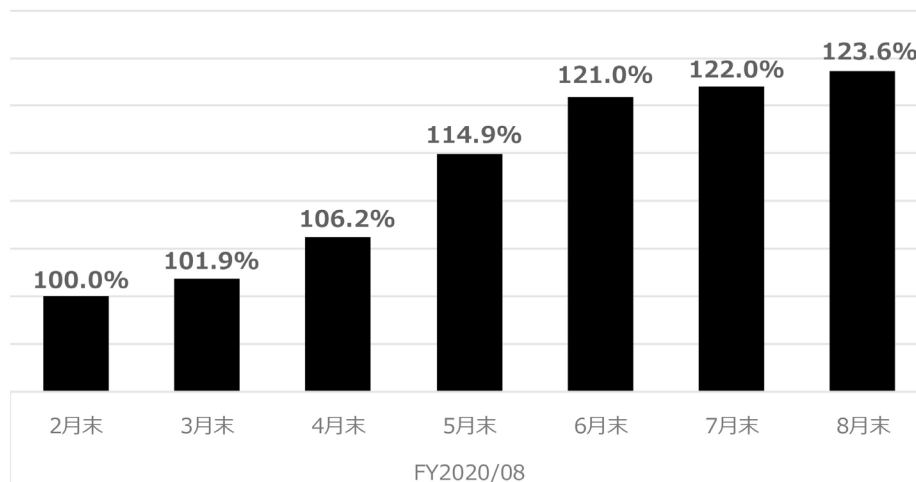
9418 東証 1 部

2020 年 12 月 16 日 (水)

<https://usen-next.co.jp/ir/index.html>

業績動向

「U-NEXT」 課金ユーザー月次推移



※2020年2月末（上期末）の課金ユーザー数を100%としてグラフ化

出所：決算補足説明資料より掲載

(5) エネルギー事業

エネルギー事業は、緊急事態宣言に伴う経済活動自粛の影響により、顧客先店舗・商業施設などの休業や営業時間短縮が進行したことで、電気消費量が減少する影響を受けた。また、高圧・低圧の全体供給契約数が純増となるなど、引き続き店舗サービス事業などにおけるフック商材という位置付けに変わりはないが、高圧帯において競争激化と価格競争力の相対的低下が課題となってきた。このため、東京電力ホールディングスとの料率交渉や営業体制の見直しなど抜本的な対策を講じているところである。

(6) メディア事業

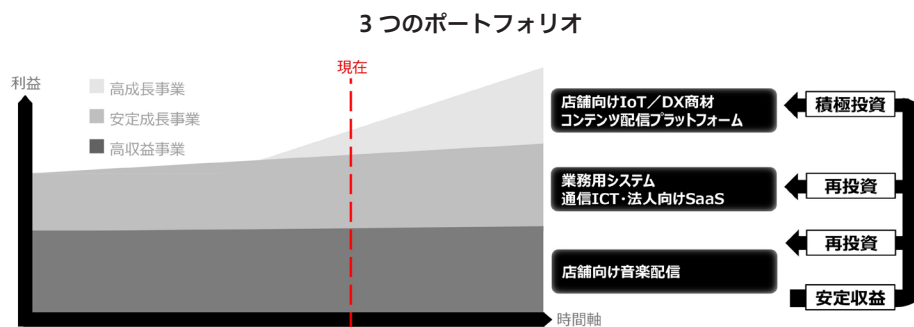
コロナ禍による休業・営業時間短縮や訪日外国人の減少の影響に直撃した飲食店が顧客に多かったことから、同社は「ヒトサラ」で支援策を展開し、テイクアウト情報を掲載する店に Instagram から料理を注文できる取り組みを開始した。また、新しい食体験「オンラインレストラン」や「飲食店舗の間借り」といったサービスも開始した。同社業績に関しては、厳しい業況のなかでプロモーションコストを抑制したため、損失額を圧縮することができた。

中期経営計画「NEXT for 2024」中間目標を早くも達成

3. 中期経営計画に対する進捗

同社は 2019 年 6 月に、「必要とされる次へ。」をスローガンに 5 ケ年の中期経営計画「NEXT for 2024」を策定した。基本戦略は、1) 顧客資産の最大活用と安定収益基盤の構築、2) キャッシュカウ事業の更なる強化及びその創出資金による成長領域への積極投資、3) 労働環境の見直しによる生産性の向上・業務効率化、4) 財務バランスの最適化、5) 持続可能な成長投資と継続的な株主還元——の 5 つである。事業を 3 つのポートフォリオ※に区分することで、メリハリを付けて基本戦略を遂行していく考えである。また、同社は、経営指標として最も重要と言われる ROE（自己資本当期純利益率）とその構成因子（自己資本と親会社株主に帰属する当期純利益）をベンチマークしていく方針で、2024 年 8 月期の売上高 2,700 億円、営業利益 130 億円、及び良質な財務バランスの実現を目標とした。可能な限り、配当性向を 30% へと引き上げていきたいという考えも示した。そしてその中間目標として 2022 年 8 月期の目標数値を設定したが、2020 年 8 月期に利益面において 2 年前倒しで達成した。このため、少なくとも中間目標については見直しが行われると思われるが、コロナ禍の収束が見えていないこともあり、中期経営計画の再設定に至るかは不明である（少なくとも短期的には再設定は想定しにくいだろう）。したがって、当面は、2021 年 8 月期業績の達成に注力することになるもようだ。

※ 事業ポートフォリオ：顧客基盤が盤石でキャッシュカウな安定高収益事業（音楽配信事業）、安定したニーズで成長を続ける安定成長事業（業務用システム事業、法人向け ICT/SaaS サービス）、将来の収益源と期待される高成長事業（コンテンツ配信事業、店舗向け IoT/DX サービス）としている。



出所：同社提供資料より掲載

USEN-NEXT HOLDINGS

9418 東証 1 部

2020 年 12 月 16 日 (水)

<https://usen-next.co.jp/ir/index.html>

業績動向

「NEXT for 2024」中間目標に対する進捗

(単位：億円)

	19/8 期	20/8 期	中間目標 22/8 期予想
売上高	1,758	1,932	2,300
営業利益	82	109	100
経常利益	67	101	90
親会社株主に帰属する 当期純利益	61	49	45
EBITDA	175	195	200
EBITDA-CAPEX	106	117	100
ROE	33.6%	21.0%	15.0%
自己資本比率	14.9%	18.6%	20.0%
レバレッジレシオ	4.2	3.6	3.0
D/E レシオ	3.5	2.7	2.0
配当性向	4.9%	9.8%	10 ～ 30%

出所：中期経営計画資料、決算補足説明資料、有価証券報告書、決算短信よりフィスコ作成

業績予想

2021 年 8 月期のグループ経営方針は「新時代の組織形成」「IoT/DX 商材の加速」「サステナブルな利益成長」

1. 2021 年 8 月期のグループ経営方針

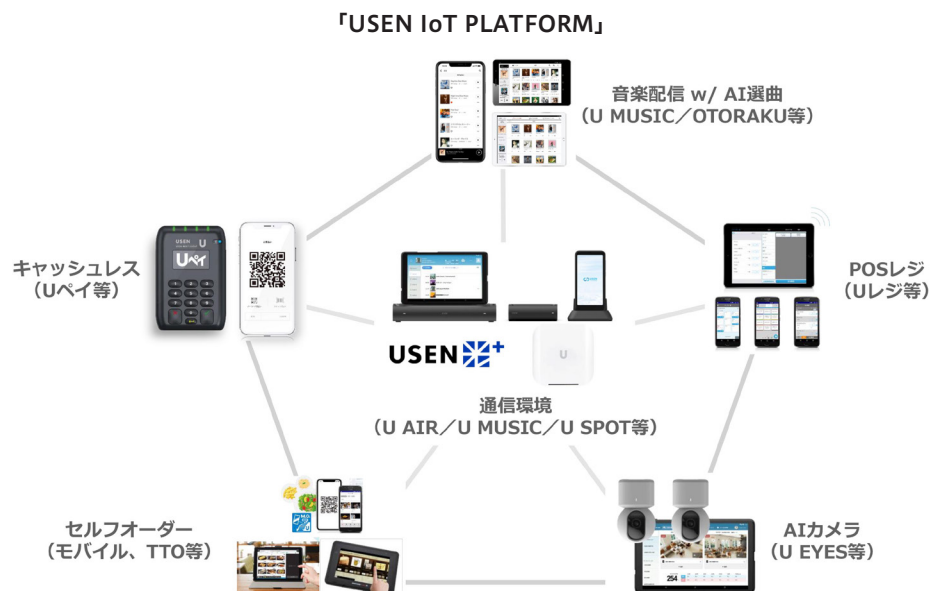
2021 年 8 月期は、2020 年 8 月期にコロナ禍に見舞われたこと、中期経営計画の中間目標を 2 年前倒しで達成したこと、やや特殊な期であったと言える。これまでの「必要とされる次へ。」というスローガンに「今こそ、」を付けた。コロナ禍に対応しつつ成長を見失わないという気持ちを込めたものと見ている。新しいスローガンの下、同社は 2021 年 8 月期のグループ経営方針を、「新時代の組織形成」「IoT/DX 商材の加速」「サステナブルな利益成長」とした。「新時代の組織形成」では、生産性の追求と評価、新しい働き方における新しい力の結集、スピード力の形成を行う。「IoT/DX 商材の加速」では、顧客アカウントの増大、顧客インフラの導入促進、IoT/DX 商材の拡販、新技術商材の開発を行う。「サステナブルな利益成長」では、高収益事業の回復と維持、原価構造の見直し、高成長事業の更なる加速を行う。3 つの経営方針それぞれが、具体的な目標を持っている。同社はこのうち、顧客インフラの導入促進と IoT/DX 商材の拡販、高成長事業の更なる加速にフォーカスする方針である。

業績予想

(1) 顧客インフラの導入促進・IoT/DX 商材の拡販

実は、前述した店舗サービス事業の新たなサービス「U AIR」「U MUSIC」「U EYES」が導入されたことで、店舗サービス事業のプラットフォームが「USEN IoT PLATFORM」として一定の完成形を見ることになった。プラットフォームの中心となるのが通信環境で、全体がリアル店舗の DX を推進するためのフォーメーションになっている。主軸となる通信環境の整備には、Wi-fi の普及はもちろんだが、MVNO サービスの SIM も店舗環境によっては強い武器になると考えられている。このため同社の業務店向け光回線サービスは、中期経営計画を 1 年前倒しで 2021 年 8 月期に単月黒字化が見込まれるまでになった。キャッシュレス対応などである意味フック商材でもあった「U レジ」については、2020 年 8 月期にコロナ禍の影響で横ばいとなったが、今後再び勢いが増してくると見込まれている。

医療機関・薬局向けには IoT/DX 商材を拡販する方針である。マイナンバーカードの保険証適用（オンライン資格確認）を促進するため、国庫補助金をテコに 2021 年 3 月から順次医療関連機関に、顔認証によるマイナンバーカードリーダーの設置が進められる予定になっている。総合病院は同社の高機能な「Sma-pa シリーズ」で対応可能だが、小規模な医療関連機関向けに「Sma-pa マイナタッチ」を同社は開発した。現在、厚生省に認定されているのは同社と富士通 Japan (株)、パナソニックシステムソリューションズジャパン (株) の 3 社だけで、なかでも同社の「Sma-pa マイナタッチ」は紙の各種証明書を読み取れる点で優位性がある。クリニックや歯科医院、薬局は全国に 20 万件以上あり、同社は新たな成長余地としてこの市場に特化したマーケティング会社 (株)USEN Healthcare を設立、営業を強化する方針である。



出所：同社提供資料よりフィスコ作成

USEN-NEXT HOLDINGS

9418 東証 1 部

2020 年 12 月 16 日 (水)

https://usen-next.co.jp/ir/index.html

業績予想

(2) 高成長事業の更なる加速

高成長事業と見なしていたコンテンツ配信事業が、巣ごもり需要を機に飛躍を開始した。前述したように、コンテンツラインアップなど明確な差別化要因はあるが、一方で Amazon プライムビデオや Netflix が資金力という脅威を発揮し始めており、他社も必死に食い下がろうとしている。このため同社は、コンテンツ配信事業のポジショニングを再設定し、成長戦略を見直した。ポジショニングとしては、オリジナルコンテンツ制作による差別化でなくライブラリーとしての価値を追求する。最新作を含む多様なジャンルの作品を網羅的に取り揃え、レンタルショップの代替サービスとしてのポジションを狙う。成長戦略としては、売上げの安定的成長が見込まれるなか、新規ユーザー獲得のためプロモーションコスト投下は継続しつつ、既存ユーザーを維持するためのコンテンツ調達のコストを積極的に使うことで満足度を上げ、客数の拡大及び利益成長を目指す。コロナ禍の最中に行ったサザンオールスターズのような音楽ライブ配信も、音楽配信で培ったノウハウや業界とのリレーションを活用して本格的に取り組んでいく計画である。また、各ジャンルの強化も図る方針だ。これにより、コンテンツ配信事業の成長を加速する考えである。

同社成長事業のポジショニング



出所：中期経営計画資料よりフィスコ作成

2021 年 8 月期の業績は増収増益を見通すも、やや保守的な印象

2. 2021 年 8 月期の業績見通し

同社の 2021 年 8 月期の業績見通しは、売上高 202,000 百万円（前期比 4.6% 増）、営業利益 11,000 百万円（同 1.1% 増）、経常利益 10,200 百万円（同 1.1% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 5,000 百万円（同 1.8% 増）である。コロナ禍の影響は功罪両面があるため評価が難しいが、業務店の動きや業況の回復傾向などを考慮すると、やや保守的な見通しになったという印象である。

USEN-NEXT HOLDINGS

9418 東証 1 部

2020 年 12 月 16 日 (水)

https://usen-next.co.jp/ir/index.html

業績予想

2021 年 8 月期の業績見通し

(単位：百万円)

	20/8 期		21/8 期 (予)		増減率
	実績	売上比	金額	売上比	
売上高	193,192	100.0%	202,000	100.0%	4.6%
売上総利益	76,586	39.6%	-	-	-
販管費	65,703	34.0%	-	-	-
営業利益	10,883	5.6%	11,000	5.4%	1.1%
経常利益	10,093	5.2%	10,200	5.0%	1.1%
親会社株主に帰属する 当期利益	4,909	2.5%	5,000	2.5%	1.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

同社は統合以来、経営資源と言える 75 万件の顧客基盤、映像・音楽コンテンツ、IoT 各種商材、ネットワークインフラ、直販を中心とする強力な販売力をそれぞれ強化するとともに、シナジーを発揮してきた。直近では、コロナ禍の影響により急速かつ大きく変化する消費行動や企業活動、テクノロジー、社会環境に対応し、迅速な意思決定の下、IoT・AI といった IT 技術などを活用して市場のニーズやビジネス機会をいち早く捉えることができた。2021 年 8 月期も「今こそ、必要とされる次へ。」向け、各事業で変化に対応していく方針である。

2021 年 8 月期のセグメント別業績見通し（調整前）

(単位：百万円)

	20/8 期		21/8 期 (予)		増減率
	実績	売上比	金額	売上比	
店舗サービス事業	52,204	26.6%	51,000	24.9%	-2.3%
通信事業	43,984	22.5%	43,500	21.2%	-1.1%
業務用システム事業	20,291	10.4%	20,500	10.0%	1.0%
コンテンツ配信事業	45,863	23.4%	56,000	27.3%	22.1%
エネルギー事業	29,453	15.0%	30,500	14.9%	3.6%
メディア事業	4,112	2.1%	3,500	1.7%	-14.9%

	20/8 期		21/8 期 (予)		増減率
	実績	利益率	金額	利益率	
店舗サービス事業	8,840	16.9%	7,700	15.1%	-12.9%
通信事業	4,034	9.2%	4,200	9.7%	4.1%
業務用システム事業	3,451	17.0%	3,300	16.1%	-4.4%
コンテンツ配信事業	746	1.6%	2,700	4.8%	261.9%
エネルギー事業	98	0.3%	200	0.7%	104.1%
メディア事業	-36	-0.9%	-500	-14.3%	赤拡

出所：決算補足説明資料よりフィスコ作成

USEN-NEXT HOLDINGS

9418 東証 1 部

2020 年 12 月 16 日 (水)

<https://usen-next.co.jp/ir/index.html>

業績予想

店舗サービス事業は、居酒屋など全国チェーン店の閉店が進む見通しもあり、2020 年 8 月期下期に引き続き厳しい環境が予想されている。加えて、2020 年 8 月期に発生した会計方針変更による利益がなくなること、2020 年 5 月の 2 万件の解約によりランニング収益が減少することから減益予想となった。短期の見通しは明るくないが、同社への業務店の支持が強いこと、顧客件数純増の前提を毎月 0 ～ 1000 件しか見ていないこと、解約閉店してもその後に薬局や中食店などが居抜きで入居することが少なくないことを踏まえると、前提を厳しく見たように思われる。通信事業は、企業の DX を背景に、中小企業向けオフィスソフトや業務店向け自社光回線の販売などランニング収益が積みあがる見込みで、増収増益予想となっている。業務用システム事業は、ホテルなど依然苦戦している顧客が多いが、「Go To キャンペーン」や延期された東京オリンピック・パラリンピックの開催により、2021 年 8 月期を通しての復調に期待している。また、これまでの取扱いが少なかった地方の高級旅館は、好調であるものの IT 化で遅れていることから、営業を強化する方針である。コンテンツ配信事業に関して、同社は利益成長期入りしたと認識しているもようで、プロモーションやコンテンツにコストをかけ顧客件数の増加、ひいては大幅増益を見込んでいる。エネルギー事業は、競争激化と東京電力ホールディングスとの料率交渉が課題だが、引き続きフック商材として他商材への拡大を狙う。メディア事業はコロナ禍の影響で業務店の広告費が抑制されるなか、定額課金から従量課金へとビジネスモデルを変更することで、再注力する方針である。このためオペレーションコストを使うことが見込まれ、損失幅が拡大する予想となっている。セグメント別業績見通しでは、このように 2021 年 8 月期も各事業間で収益にばらつきが出る見込みだが、全体としては事業ポートフォリオ効果によって増益を予想している。

株主還元策

中期的に充実が期待される株主還元

1. 配当政策

同社は、配当等については、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き、年 1 回、期末において剰余金の配分を行うことを基本方針とし、この剰余金の配当の決定機関は株主総会としている。同社は、株主に対する利益還元を経営の重要政策の 1 つに位置付けており、基本方針に則り業績等を総合的に勘案した結果、2020 年 8 月期の期末配当を 1 株当たり 8 円とした。また、2021 年 8 月期の年間配当については、1 株当たり 8.5 円とすることを予定している。なお、中期経営計画「NEXT for 2024」においては、10 ～ 30% を配当性向の目線として配当していく方針としている。

USEN-NEXT HOLDINGS

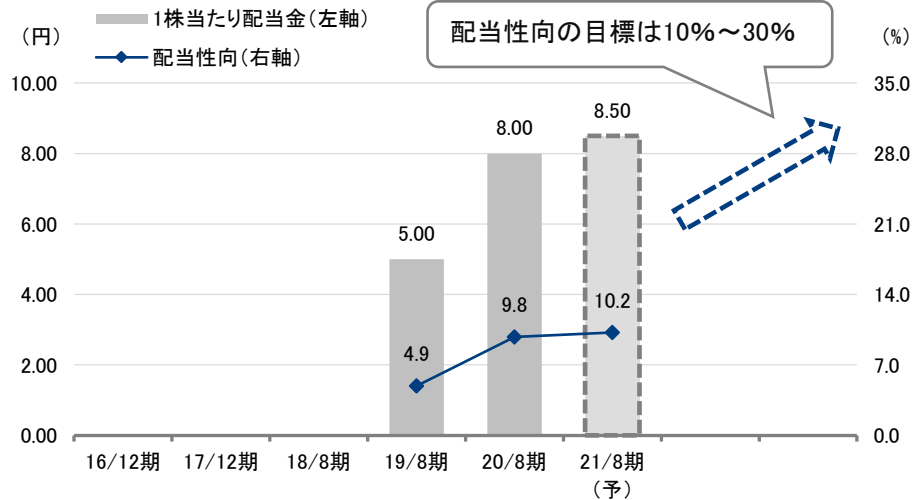
9418 東証 1 部

2020 年 12 月 16 日 (水)

<https://usen-next.co.jp/ir/index.html>

株主還元策

1株当たり配当金と配当性向



出所：決算短信よりフィスコ作成

手厚い株主優待制度

2. 株主優待制度

同社は、株主の日頃の支援に感謝するとともに、同社グループのサービスを利用することで事業内容について理解を深めてもらい、同社株式に対する投資魅力を高め長期的に保有してもらうことを目的として株主優待制度を導入している。現在導入している優待内容は、コンテンツ配信サービス「U-NEXT」と「プレミアム優待倶楽部」である。

100～999株を保有する株主には動画配信サービス「U-NEXT」の90日間分の利用料と1,000円分のポイントを贈呈し、1,000株以上を保有する株主には1年分の利用料と毎月1,800円分のポイントを贈呈する。「プレミアム優待倶楽部」では、500株以上を保有する株主を対象に、保有する株式数に応じて株主優待ポイントを贈呈し、株主限定特設サイト「USEN-NEXT HOLDINGS プレミアム優待倶楽部」にて、食品や電化製品、ギフト、旅行・体験など2,000点以上の商品に交換することができる。株主優待ポイントは保有株式数によって細かく設定されており、1年以上株式を保有するとポイントは初年度の1.1倍になる。株主優待の対象は、毎年2月末日時点、8月末日時点で同社株主名簿に記載または記録された1単元（100株）以上を保有する株主となる。「プレミアム優待倶楽部」は毎年2月末日現在の同社株主名簿に記載または記録された5単元（500株）以上を保有する株主が対象となる。

USEN-NEXT HOLDINGS

9418 東証 1 部

2020 年 12 月 16 日 (水)

<https://usen-next.co.jp/ir/index.html>

株主還元策

プレミアム優待倶楽部では、株主優待ポイントを共通株主優待コイン「WILLsCoin」と交換することができる。WILLsCoin は個人株主向け会員制サイト「プレミアム優待倶楽部 PORTAL」にて優待商品と交換することができる。WILLsCoin の有効期限は最後の交換（優待ポイントと WILLsCoin の交換、または WILLsCoin と優待商品の交換）から 12 ヶ月間となっている。有効期限までの間に優待ポイントを使用して WILLsCoin と交換するか、WILLsCoin を使用して優待商品と交換することで有効期限の延長が可能となっている。また、「プレミアム優待倶楽部 PORTAL」でのクレジットカード決済による買い物や、「プレミアム優待倶楽部 GIFT CARD」の登録でも、有効期限が操作の日付より 1 年間延長となる。

「USEN-NEXT HOLDINGS プレミアム優待倶楽部」で交換可能な商品例



出所：同社提供資料より掲載

情報セキュリティ

ワークスタイルの変革に合わせ徹底対策

同社は個人情報保護の体制強化と教育を継続して実施しているが、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などによる個人情報漏えいのリスクは常に存在している。このため同社は、より積極的な情報セキュリティ対策として、情報システムをデータセンター内で管理し、ファイアウォールの構築と Web アプリケーションの脆弱性診断を継続して実施している。また、働き方改革の一環として個人にノートパソコンとスマートフォンを配布しているが、ノートパソコンはセキュリティチップ（TPM）を搭載したものをを使用することで、スマートフォンはモバイル端末管理（MDM）を利用することで、セキュリティリスクを大きく減らしている。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp