

|| 企業調査レポート ||

USEN-NEXT HOLDINGS

9418 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年12月11日(月)

執筆：客員アナリスト

宮田仁光

FISCO Ltd. Analyst **Kimiteru Miyata**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 厳しい環境下でも継続的な成長を実現。業績は 7 期連続で過去最高を更新	01
2. 音楽配信で培った厚い顧客基盤と強力な営業力という強みを 5 つの事業で共有	01
3. 業務店の業況が回復するなか、「Paravi」統合効果など各事業で好材料	01
4. 新たな中期経営計画の策定を検討。財務体質改善を背景に柔軟な成長投資を期待	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
3. 事業形態	04
4. 事業内容	05
■ 業績動向	10
1. 2023 年 8 月期の業績動向	10
2. 2023 年 8 月期のセグメント別業績動向	11
3. 2024 年 8 月期の業績見通し	15
4. 2024 年 8 月期のセグメント別業績見通し	16
■ 中期経営計画	17
1. 中期経営計画の進捗	17
2. 中期経営計画「Road to 2025」の要約	18
■ 株主還元策	19
1. 配当政策	19
2. 株主優待制度	20

要約

業績は7期連続で過去最高を更新。 中期経営計画を前倒しで達成見込み

1. 厳しい環境下でも継続的な成長を実現。業績は7期連続で過去最高を更新

USEN-NEXT HOLDINGS<9418>は、飲食・小売など業務店やホテル・病院・オフィスといった各種施設に、音楽配信を軸に店舗・施設の運営やDX（デジタルトランスフォーメーション）に必要な各種機器・ソリューションなどを提供している。個人向けには、映画や電子書籍などのデジタルコンテンツを定額制で配信するサービスを行っている。2017年12月に（株）USENと（株）U-NEXTが経営統合して設立された。これにより、キャッシュカウな音楽配信からコンテンツ配信事業など成長事業へと資金を還流して成長を促すとともに、グループ各社の持つ強みや販売チャネルを生かしてクロスセルするビジネスモデルを構築した。この結果、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）など厳しい環境下においても成長を続け、売上高及び営業利益は7期連続で過去最高を更新した。

2. 音楽配信で培った厚い顧客基盤と強力な営業力という強みを5つの事業で共有

同社は5つの事業を展開している。コンテンツ配信事業では、定額制配信サービス「U-NEXT」を通じて個人向けに映画や電子書籍などのデジタルコンテンツを配信している。店舗サービス事業では、店舗・施設向けに音楽配信や音楽著作権の管理を行うほか、店舗DXの商材・サービスなど店舗運営に関するあらゆるソリューションを提供している。通信事業では、法人向けICTや業務店向け自社光回線の販売・サービスなどを提供している。業務用システム事業では、ホテルや病院などに対し自動精算機やフロント業務管理システムなどの販売・保守を行っている。エネルギー事業では、店舗サービス事業を支援する商材として電力やガスの販売を行っている。各事業がそれぞれに強みを持つほか、音楽配信で培った厚い顧客基盤と強力な営業力という強みをグループ全体で共有している。

3. 業務店の業況が回復するなか、「Paravi」統合効果など各事業で好材料

2023年8月期の業績は、売上高で276,344百万円（前期比16.1%増）、営業利益で21,565百万円（同24.5%増）と2ケタ増収増益を達成し、また、期初予想に対しては売上高、利益ともに超過達成となった。コロナ禍収束後（以下、アフターコロナ）、外出やインバウンドが増加し業務店の回復が顕著となるなか、各事業で好材料が続いた。コンテンツ配信事業ではコンテンツ原価の上昇、業務用システム事業では新紙幣移行に伴う買い控えなどにより減益となったが、前者は「Paravi」統合などでシェアが急上昇し、後者は第4四半期から特需が発生し業績が回復した。また、店舗サービス事業では「POSレジ」や配膳ロボットなどDX商材が、通信事業では強みの営業力を背景に法人向けが、エネルギー事業では高採算の「U-POWER」が、それぞれ好調に推移して好業績をけん引した。

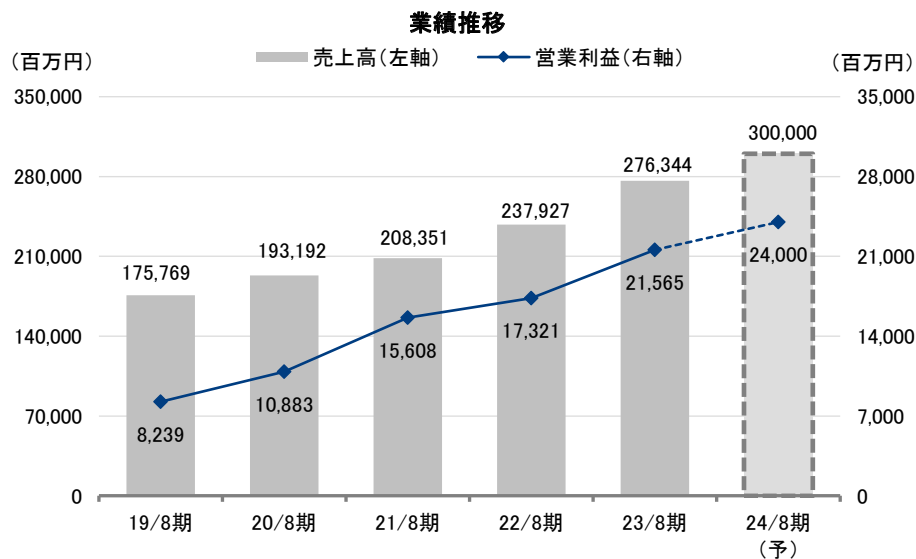
要約

4. 新たな中期経営計画の策定を検討。財務体質改善を背景に柔軟な成長投資を期待

同社は2024年8月期の業績見通しを、売上高が300,000百万円(前期比8.6%増)、営業利益が24,000百万円(同11.3%増)と見込んでいる。コンテンツ原価の上昇は引き続き懸念されるが、国内の定額制動画配信サービスの拡大が見込まれるうえ、インバウンド需要の回復や深刻な人手不足を背景とした店舗・施設におけるDXサービス需要の増加、新紙幣対応の自動精算機入れ替え特需などが見込まれる。2023年8月期業績は2022年2月策定の中期経営計画指標の一部においてベースケースを前倒しで達成し、2024年8月期はアップサイドケースをクリアする勢いである。このため新たな中期経営計画の策定を検討しているが、経営統合後は財務体質が大きく改善していることから、M&Aなどでより柔軟な成長投資が可能になったと弊社では考える。

Key Points

- ・コロナ禍など厳しい環境下でも成長を継続、業績は7期連続で過去最高を更新
- ・業務店の業況が回復するなか、「Paravi」統合効果など各事業で好材料
- ・新たな中期経営計画の策定を検討。財務体質改善を背景に柔軟な成長投資に期待



注：2022年8月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

未来を今に近づける“ソーシャル DX”カンパニー

1. 会社概要

同社は持株会社として、傘下のグループ企業を通じ、飲食・小売といった業務店やホテル・病院・オフィスなど各種施設に対し、祖業の音楽配信を主軸に、店舗・施設の運営や DX を支援する機器・ソリューションなどを提供している。また、個人向けには、映画や電子書籍などのデジタルコンテンツを定額制で配信するサービスを行っている。業務店など 110 万件以上の顧客基盤、400 万人近い動画配信サービスの課金ユーザー、業務店支援ノウハウ、ネットワークインフラ、直販体制・テレマーケティング・Web マーケティング・代理店網といった販売チャネルを生かした強力な営業力、営業力を支える全国約 1,200 人のセールス人員及び約 900 人のフィールドエンジニアなど、グループ企業がそれぞれに持つ強みを相互に生かし、各社の商品・サービスをクロスセルすることでシナジーを創出してきた。IoT や AI といった IT 技術を積極的に取り込みつつ、成長戦略も機動的に進めている。このように同社は、DX によって店舗やライフスタイルの「未来を今に近づける“ソーシャル DX”カンパニー」として、コーポレートスローガンである「必要とされる次へ。」を実践している。

経営統合やコロナ禍を経て、現在は追い風を享受

2. 沿革

同社は 1961 年に宇野元忠（うのもとただ）氏が個人事業として創業し、その後、(株)大阪有線放送社（のちの USEN）となって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、2001 年に民間企業で世界初の商用光ファイバーの提供を開始するなど一貫して IT インフラの普及に努めるとともに、有線放送で培った顧客基盤やインフラをベースに、店舗支援サービスやブロードバンドサービス、動画配信サービスなどへと事業を拡大した。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（のちの 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。2017 年 12 月には USEN と U-NEXT は、それぞれが保有する顧客基盤など経営資源を生かすため戦略的な経営統合を図った。そして経営統合を機にグループ共通機能を集約するとともに、グループシナジーによる効率化と業容拡大を並行して実行し、コロナ禍の厳しい状況のなかでも成長性の高い強固な収益基盤を構築した。アフターコロナとなった現在、同社は DX のさらなる進展と経済の正常化といった追い風を同時に享受している。

さらなる成長に向け経営体制をバージョンアップ

3. 事業形態

事業セグメントは、コンテンツ配信事業、店舗サービス事業、通信事業、業務用システム事業、エネルギー事業の5つである。コンテンツ配信事業では、個人向けに映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。そのほかの4事業では、法人や個人事業主による業務店など中小事業所・各種施設に対して運営支援などのサービスを提供しており、店舗サービス事業では、飲食・小売といった業務店や各種施設に対して、音楽配信や店舗DX、店舗向け集客支援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。通信事業では、オフィス向けなどに、ネットワーク・セキュリティなどのサービス提供やインターネットサービスなどの代理販売を行っている。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業務管理システムなどの機器販売や保守サービスを行っている。エネルギー事業では、店舗サービス事業や通信事業の顧客などに対し、高圧/低圧の電力やガスの販売を行っている。

こうした事業はそれぞれ、同社傘下の連結子会社が運営しており、コンテンツ配信事業は(株)U-NEXT、(株)TACT、店舗サービス事業は(株)USENのほかキャンシステム(株)、(株)USEN Media、(株)USENテクノサービス、USEN-NEXT Design(株)、(株)USEN FB Innovation、(株)ユーズミュージック、WannaEat(株)、(株)USEN TRUSTが運営している。通信事業はU-NEXT、(株)USEN ICT Solutions、(株)USEN Smart Works、(株)USEN NETWORKS、(株)USEN-NEXT LIVING PARTNERS、(株)U-MX、(株)Next Innovation、Y.U-mobile(株)、業務用システム事業は(株)アルメックス、エネルギー事業は(株)USENと(株)U-POWERが行っている。

後述するが、2023年8月期は様々な面で大きな成果があった。これを機に、同社は次の成長へ向け、2023年9月より経営体制をバージョンアップした。従来はホールディングスの役員が社長として各事業会社を営し、宇野社長がそれを束ねていたが、同社の規模が大きくなったこともあり、事業運営の権限を役員に委譲する体制とした。バージョンアップの目的は、各事業に管掌取締役を配置することで経営の監督機能を強化する、各取締役が管掌事業の意思決定を一任することでよりスピーディな事業展開を実現する、管掌を事業子会社よりも大きな枠組みとすることでグループシナジーを創出しやすい体制を構築する――の3つである。これにより、規模がさらに大きくなっても、成長を継続できるという考えだ。

各事業がそれぞれ差別化を進めている

4. 事業内容

(1) コンテンツ配信事業

個人向けコンテンツ配信サービス「U-NEXT」は、映画やテレビといった動画や電子書籍、音楽といったコンテンツを、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様々なデバイスで視聴できる月額課金型の有料サービスである。コロナ禍で急拡大した動画配信市場は、アフターコロナへシフトするなかで成長鈍化が指摘されていたが、日本では米国などに比べて定額制動画配信の利用が十分進んでいないこともあり、依然拡大傾向にあると見られている。日本の動画配信市場は伸びしろのある成長市場と言えるが、その分競争も激しく、キー局系ほか中小事業者の多くが伸び悩んでいる。そのなかで「U-NEXT」は独自の強みを生かして成長を続けており、国内のマーケットシェアにおいて Amazon プライム・ビデオやディズニープラスといった外資大手を抑え、Netflix に次ぐ第 2 位の座を固めている。

外資 3 社は、巨額資金を背景に制作したオリジナル作品に圧倒的な強みがある。これに対して国内勢は、資金力が乏しく、系列などに縛られた限定的なポジションをとっている。したがって大手外資に対抗しうるのは、コンテンツに対するポジションが異なり、国内外のコンテンツを網羅的にラインアップしている「U-NEXT」しかないと思われる。そしてそのポジションは、「カバレッジ戦略」と「ONLY ON 戦略」によって一層差別化を強めている。コロナ禍をきっかけにユーザーが複数の動画配信サービスと契約するケースが増えてきたが、こうした戦略で外資大手との差別化を進めている「U-NEXT」にとって有利な状況と言えよう。

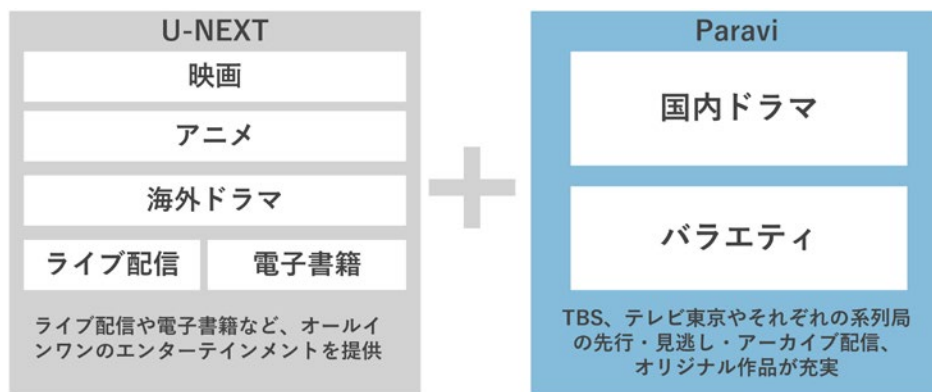
観たい作品をいつでも観られる「カバレッジ戦略」によって、同社は各ジャンルで作品数 No.1 を目指す。現在は総数で業界トップと言われる作品数を揃えており、映画やドラマ、アニメなど 30 万本以上の見放題作品に加え、公開・放送されたばかりの最新作を含む 3 万本以上のレンタル作品を視聴できる。新作の配信も早く、ニッチ分野や音楽ライブ・格闘技ライブなども配信している。また、漫画や書籍など 94 万冊以上の電子書籍や 190 誌以上の雑誌を読めるうえ、音楽配信もパッケージされているため、1 アプリで「観る」「読む」「聴く」をシームレスにジャンルを超えたエンターテインメント体験として楽しめる。同社サービスの月額利用料は 2,189 円 (税込) と相対的に高く見えるが、毎月 1,200 円分のポイントが付与されるため実質 989 円 (税込) になること (ポイントで劇場観賞用クーポンも取得できる)、1 アカウントで 4 人まで視聴できることなどを考え合わせれば、コストパフォーマンスはむしろ高く、課金ユーザー数は 394 万人に達している。(2023 年 8 月時点)

会社概要

同社は作品内容でも差別化を図っている。U-NEXT でしか観られない、見放題で楽しめるのは U-NEXT だけという「ONLY ON 戦略」によって、新作・話題作やスポーツコンテンツ、音楽コンテンツのライブ配信など独占配信作品の強化に取り組んでいる。このため、Netflix や Amazon プライム・ビデオに対抗したい海外のコンテンツホルダーとの独占契約が増えており、米ワーナーブラザース・ディスカバリー <WBD> とは SVOD 独占包括パートナーシップ契約を強化して、「SEX AND THE CITY」など HBO レーベルの独占配信を拡充している。このほか、サッカーのプレミアリーグ(イギリス)やセリエ A(イタリア)、野球のメジャーリーグ(アメリカ) など世界最高峰の試合をライブ配信で視聴できる「SPOTV NOW」や、世界最高峰の総合格闘技(MMA) 団体のイベントを開催する米 UFC などとパートナーシップ契約を締結し、全イベントをライブ配信している。「U-NEXT」ではラ・リーガなどスペインサッカーの配信も開始しており、これで欧州 5 大サッカーリーグの視聴が可能となった。音楽配信で構築した深い関係性を生かして独自の音楽ライブ配信を進めるなど、独自コンテンツの強化も続けている。さらに、大手では唯一成人向け作品の配信を手掛けている。レンタルビデオの成長期に TSUTAYA が米国大手のブロックバスターを圧倒した例からも、成人向け作品が大きな差別化要素であることが証明されている。

同社は 2023 年 7 月に、「U-NEXT」とキー局系動画配信サービスの 1 つ「Paravi」を統合した。これにより、コンテンツ面での差別化がさらに強まったと言える。「Paravi」は、TBS ホールディングス <9401>、(株)日本経済新聞社、テレビ東京ホールディングス <9413>、WOWOW <4839>、電通グループ <4324>、(株)博報堂 DY メディアパートナーズが共同出資した(株)プレミアム・プラットフォーム・ジャパン(以下、PPJ)の共同動画配信サービスである。TBS やテレビ東京、WOWOW のコンテンツを幅広くラインアップしているため、国内ドラマでは日本最大級のアーカイブ数を誇り、有料会員数も統合前で 85 万人に達していた。「Paravi」を統合したことで、同社は補完的なコンテンツや客層などが得られ、プラットフォームとして No.1 を目指す足がかりになると期待される。

「Paravi」統合によるコンテンツラインアップの充実



出所：「機関投資家向けスモールミーティング資料（U-NEXT と Paravi の統合について）」より掲載

会社概要

(2) 店舗サービス事業

店舗サービス事業は、60年以上の歴史を有する祖業で、キャッシュカウな音楽配信サービス「USEN MUSIC」及び店舗DXを支援するサービスを提供している。対象は飲食店、小売店、理美容店、医療機関、オフィスなど全国に約300万件近くある業務店や施設で、個人店から地域密着チェーン、全国チェーンまで幅広い。このうち全国約70万件的店舗や施設に対して、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多彩な音楽、そして各種情報を放送する音楽配信サービスを提供するほか、音響機器の販売・施工や音楽著作権の管理など付帯するサービスも行っている。楽曲数は1,000万曲程度あり、AIによってどのような業種・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約1,000種類の店内アナウンスも標準搭載している。このため、店舗向け音楽配信サービスにおけるシェアは90%超と推定される。

店舗DXは、音楽配信サービスの周辺事業として展開してきたが、近年、省人化・省力化に向けたデジタル支援のニーズが急増している。中小事業者が独力でIoTやDXなどを推進するのはハードルが高いため、同社のワンストップの導入サポートが評価されているためである。同社では、音楽配信「USEN MUSIC」を軸に、POSレジ「USEN レジ」、キャッシュレス決済「USEN PAY」、飲食店向けの集客支援サービス、Wi-Fi、IPカメラ、デジタルサイネージ、配膳ロボットなどのIoTサービス、加えて家賃保証サービスや損害保険サービスなど、店舗運営に必要なあらゆるソリューションを揃えている。その一環で、2022年9月に(株)パーチャルレストラン(現WannaEat)を子会社化、飲食店向けに既存のキッチンを利用するだけで導入できるフードデリバリーブランドのフランチャイズ事業を開始した。さらに、2023年9月にフードデリバリーオーダーの一元管理サービス「Orderly」を展開する(株)Toremoroを子会社化した。フードデリバリーブランドのフランチャイズサービスと「Orderly」をセット販売すること、及びPOS情報の統一による加盟店舗向けコンサルティングサービスの効率化を目的としている。サービスが豊富になったことを背景に同社は、DX関連の商材・サービスを無線でつなげIoT化したワンストップソリューション「USEN IoT PLATFORM」や、店舗DXの商材・サービスをパッケージ化した「USEN まるっと店舗DX」を開発し、新店などセット成約率の高い顧客向けに営業を推進している。

音楽配信を加えて110万件を超える顧客基盤は、同社にとって最大の経営資源と言える。同事業の強みは、顧客基盤のほか、グループで全国約150の拠点、約1,200人のセールス人員と約900人のフィールドエンジニアを擁する強力なサポート体制にある。音楽配信、店舗DXといったサービス提供とともに、機器の設置施工からアフターケア、面倒な著作権処理など開業から運営までを支援できる。音楽配信は、新店(新規契約)と閉店(契約解除)が拮抗し成長性に乏しいが、安定性と収益性が高くキャッシュカウであるため、グループ全体の成長戦略を資金面で支える事業である。店舗DXは、労働人口の減少に伴って省人化・省力化ニーズが急速に高まっているにもかかわらず、依然デジタル化が進んでいない個人店や中小チェーン店が多いため、成長余地が非常に大きい事業と言える。

会社概要

USENの店舗DX



出所：ホームページより掲載

(3) 通信事業

通信事業では、ブロードバンドインターネット回線の販売代理やオフィスのICT（Information and Communication Technology）環境構築の提案、MVNO サービスなどを行っている。法人向けには「USEN GATE02」ブランドでICTサービスを提供しており、ICTソリューションの「マルチサービスベンダー」として、Google やサイボウズ <4776> などのクラウドサービスやセキュリティ・ネットワークサービス、データセンターサービスといった SaaS に連なる様々な ICT 商材やソリューションサービスを提供している。変化の激しいICT業界で安定成長を続ける同社の強みは、マルチベンダー戦略によるサービスラインアップの幅広さと、1つの窓口ですべて対応できる利便性の高い直販営業にある。また、オフィスで働く従業員に向けて、「Sound Design for OFFICE」をはじめとする BGM サービスの提案や、従業員の働き方をサポートするための様々なクラウドサービス（SaaS サービス）も取り揃えており、各企業のニーズにマッチした業務環境改善を提案している。

業務店向けには、自社で提供する光回線「USEN 光 plus」、ISP「USEN NET」や次世代 IP 電話サービスなど、顧客ニーズに合わせて様々なサービスの提供を行っている。特に取次からのスイッチを進めている好採算の自社光回線サービスを、業務店向けにアップセル商材として販売を強化している。ほかに、シンプルな料金プランが好評の個人向け MVNO サービス「y.u mobile」と個人向けブロードバンドインターネット回線は、テレワークの定着などにより利用場面が広がった。通信事業の強みは、店舗サービス事業とのシナジーと 250 社にのぼる代理店による販売促進にある。不動産業界とのネットワークも強みで、大手賃貸住宅では入居者向け通信回線を一括提供している。競争激化のリスクもあるが、オフィスや業務店がデジタル化や業務効率化、セキュリティ対策のニーズを強めているため、高成長サービスとして期待が大きい。

会社概要

(4) 業務用システム事業

業務用システム事業は、子会社のアルメックスが行っている。「テクノホスピタリティ (technology × hospitality) を世界へ」をミッションに、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、顧客とその先にいるエンドユーザーに対する「究極のホスピタリティ」の提供を目指している。一般ホテルやレジャーホテル、総合病院・クリニック、ゴルフ場などに対して、自動精算機やフロント業務管理システム、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など、省人化・省力化に対応した最新機器の開発・製造・販売を行っている。このほか、ランニング収益となる保守・メンテナンスやソフトウェア更新サービスなども行っている。国内対象施設への納入実績はクリニックを除き高いシェアを誇っており、なかでも自動精算機はトップシェアである。

同事業の強みは、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点だ。市場環境は、患者の利便性向上に取り組み始めた医療業界や、アフターコロナのなかで国内旅行やインバウンドの回復が続くホテル業界において、DXによる省人化・省力化へのニーズが高まっている。なかでも、マイナンバーカード（以下、マイナカード）のシステム不具合は不安材料だが、同社の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」は、非接触フレームに加えて健康保険証や公費医療券などカードベースの各種証明書の読み取りが可能な独自機能を搭載しているため、総合病院から中小クリニックまで好評である。また、2024年7月に発行開始となる新紙幣に対応した新型自動精算機に対するニーズもレジャーホテルなどで盛り上がってきたようだ。こうした同社の業務用システム・機器は、ゴルフ場や小売、ペットクリニックなど隣接市場においても大きな需要があると考えられており、中期的に比較的高い成長が期待される。

(5) エネルギー事業

エネルギー事業は2016年の電力販売の自由化を受けて立ち上げた事業で、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商材として注力している。「USEN でんき」では、業務提携している東京電力ホールディングス<9501>（以下、東京電力）から相対で仕入れた低リスクの高圧/低圧の電力を、東京電力エリア外にある同社顧客の業務店（低圧電力）や商業施設（高圧電力）に販売している。「USEN GAS」では、都市ガスの取次販売や省エネのコンサルティングサービスなどを行っている。2022年3月に提供を開始した「U-POWER」では、企業や店舗のSDGs対応や環境保全意識の高まりを受け、グリーンエネルギー比率が異なる低圧3プランと市場連動型/ハイブリッド型の高圧2プランを用意し、企業や店舗のエネルギーのグリーン化を支援している。特徴は、自社調達モデルのため取次モデルより収益性が高く、電力卸価格高騰時に顧客への価格転嫁が可能で売上総利益が逆ざやとなるリスクがない点にある。また、ニーズに合わせた供給能力やSDGsへの対応、全国一括契約といった特徴も好評を博している。このため、エネルギー価格の高騰などを背景に地域電力との競争が激化して立ち行かなくなる新電力が多いなか、「U-POWER」は取次モデル「USEN でんき」の解約の足止めや、市場から退出した新電力の受け皿として非常に好調に推移している。

業績動向

2 ケタ増収増益、7 期連続で過去最高更新

1. 2023 年 8 月期の業績動向

2023 年 8 月期は、売上高で 276,344 百万円（前期比 16.1% 増）、営業利益で 21,565 百万円（同 24.5% 増）、経常利益で 20,386 百万円（同 25.5% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益で 10,959 百万円（同 26.2% 増）と 2 ケタ増収増益を達成し、また、期初予想に対しては売上高で 29,344 百万円、営業利益で 3,165 百万円の超過達成となるなど、非常に好調な業績だった。2017 年の経営統合後、売上高、営業利益ともに 7 期連続で過去最高を更新し、高い成長力と収益性を背景に借入条件の緩和や自己資本比率の向上など財務体質の改善も進んだ。また、2023 年 8 月期単年度でも、2023 年 3 月に M&A した Paravi を運営する（株）プレミアム・プラットフォーム・ジャパンの経営統合がスムーズに進行、業態の進化を進めたエネルギー事業は大幅に収益が改善し、2022 年 2 月に策定したばかりの中期経営計画のベースケースにほぼ到達するなど、様々な面で大きな成果があったと言える。

2023 年 8 月期業績

（単位：百万円）

	22/8 期		23/8 期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	237,927	100.0%	276,344	100.0%	16.1%
売上総利益	84,500	35.5%	96,480	34.9%	14.2%
販管費	67,178	28.2%	74,914	27.1%	11.5%
営業利益	17,321	7.3%	21,565	7.8%	24.5%
経常利益	16,241	6.8%	20,386	7.4%	25.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	8,687	3.7%	10,959	4.0%	26.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

日本経済は、2023 年 5 月に新型コロナウイルス感染症が、感染症法上の分類において 2 類相当から 5 類に移行したことで、脱コロナに向けて大きく前進している。このため、インバウンドや様々なイベントが復活し、国内旅行者、外国人旅行者ともに増加し、業務店の営業や施設の稼働が正常化するなど、明るい兆しが見えてきた。しかし円安が進行するなか、人件費、原材料費、運送費や光熱費など様々なモノの高騰が続き、人手不足が引き続き深刻な状況にあることから、同社の顧客を取り巻く事業環境は一層不透明な状況となっている。このような状況下で同社は、「未来を今に近づける“ソーシャル DX”カンパニー」をパーパスに、事業活動を通して社会のニーズや課題にワンストップで対応、業務店やサービス利用者をサポートするための取り組みに注力した。また、各セグメントにおいてグループ内のリソースを活用することでアフターコロナにおける顧客の様々なニーズや課題に対応した商品・サービスを提供し、スローガンである「必要とされる次へ。」を実践した。

「U-NEXT」ユーザー数が急拡大、「U-POWER」も急成長

2. 2023年8月期のセグメント別業績動向

セグメント別業績は、コンテンツ配信事業が売上高 85,150 百万円(前期比 19.2% 増)、営業利益 6,252 百万円(同 0.7% 減)、店舗サービス事業が売上高 63,440 百万円(同 9.1% 増)、営業利益 9,831 百万円(同 8.7% 増)、通信事業が売上高 56,201 百万円(同 10.7% 増)、営業利益 6,391 百万円(同 19.1% 増)、業務用システム事業が売上高 20,533 百万円(同 7.2% 増)、営業利益 3,172 百万円(同 3.2% 減)、エネルギー事業が売上高 54,865 百万円(同 31.8% 増)、営業利益 3,731 百万円(同 628.6% 増)となった。結果的に業績はまちまちだが、それぞれのセグメントで好材料があった。

2023年8月期セグメント別業績(調整前)

(単位:百万円)

調整前売上高	22/8期		23/8期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
コンテンツ配信事業	71,432	29.6%	85,150	30.4%	19.2%
店舗サービス事業	58,172	24.1%	63,440	22.6%	9.1%
通信事業	50,764	21.1%	56,201	20.1%	10.7%
業務用システム事業	19,151	7.9%	20,533	7.3%	7.2%
エネルギー事業	41,626	17.3%	54,865	19.6%	31.8%

調整前営業利益	22/8期		23/8期		前期比
	実績	利益率	実績	利益率	
コンテンツ配信事業	6,294	8.8%	6,252	7.3%	-0.7%
店舗サービス事業	9,048	15.6%	9,831	15.5%	8.7%
通信事業	5,367	10.6%	6,391	11.4%	19.1%
業務用システム事業	3,277	17.1%	3,172	15.4%	-3.2%
エネルギー事業	512	1.2%	3,731	6.8%	628.7%

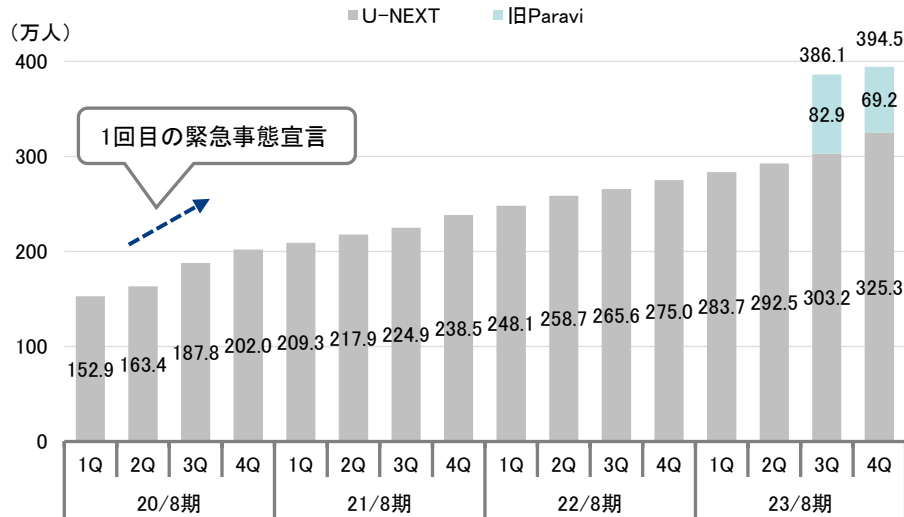
出所:決算短信よりフィスコ作成

(1) コンテンツ配信事業

アフターコロナで外出機会が増加し、ライブやコンサートなどのリアルイベントは活況である。映像配信サービスは消費者による選択と集中が進行しており、大手の外資3社が伸び悩み、国内勢の試行錯誤が続くなど競合は一層厳しくなっている。しかし「U-NEXT」は、もともと有しているラインアップなどの強みに加え「Paravi」統合もあって、会員数が一気に400万人に迫るなど、業界でのシェアを上昇させたと見られる(「U-NEXT」「Paravi」重複加入者の解約は既に一巡した模様である)。さらに、「Paravi」統合を機に資本業務提携した(株)TBSホールディングスなどとの協業関係などを通じて、「アジアドラマ」、「スポーツ」、「ライブ配信」を中心にラインアップをさらに拡充させた。

業績動向

コンテンツ配信事業の課金ユーザー推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

こうした状況下で、同社は「ひとりひとりに、最高の時間を配信する。」をミッションに掲げ、これまでの「カバレッジ戦略」に加えて「Paravi」が強みとする国内ドラマやバラエティジャンルを強化した。さらに、サッカーや格闘技、ゴルフなど注目度の高いスポーツコンテンツ、音楽ライブなどを独占配信する「ONLY ON 戦略」も強化した。2023年7月に大型格闘技イベント「超 RIZIN.2」を配信、2023年8月には、欧州5大サッカーリーグの1つであるスペイン「ラ・リーガ」全380試合のライブ配信を開始した。また、「U-NEXT」のサッカー公式X(旧Twitter)アカウントを開設して、ラ・リーガの試合告知や、プレミアリーグやセリエAといった他のヨーロッパサッカーリーグを視聴できる「SPOTV NOW パック(オプション)」の導入など、独占的なコンテンツの拡充に取り組んだ。「U-NEXT」が重視する「映画館で映画を観る体験」を楽しんでもらうため、「U-NEXTポイント」で映画チケットを購入できるようにするなど「映画館に送客できる動画配信サービス」の実現を目指した。

これにより売上高は大きく伸びたが、営業利益はわずかながら減益となった。この要因は、ラインアップ強化に向けてコンテンツの積極的な確保を図ったこと、円安などにより海外コンテンツの原価が上昇したこと、順調にユーザーを獲得していることに伴う先行費用としての広告販促費の発生による。しかし、同社の強みのコアである「カバレッジ戦略」と「ONLY ON 戦略」は、資金が豊富で自社で制作したオリジナル作品で差別化を図りたい外資3社や系列色の強い国内勢に対して非常に有効な戦略である。しかも業界環境から顧客確保のタイミングという判断もあり、戦略に則り計画どおりユーザーの獲得に向けて先行費用を投じた。為替については外部要因のため変動の影響は避けられないが、ラインアップポートフォリオや契約条件の見直しによってカバーに努めた。以上により、期初計画との比較で売上高は過達となったが、営業利益は未達となった。

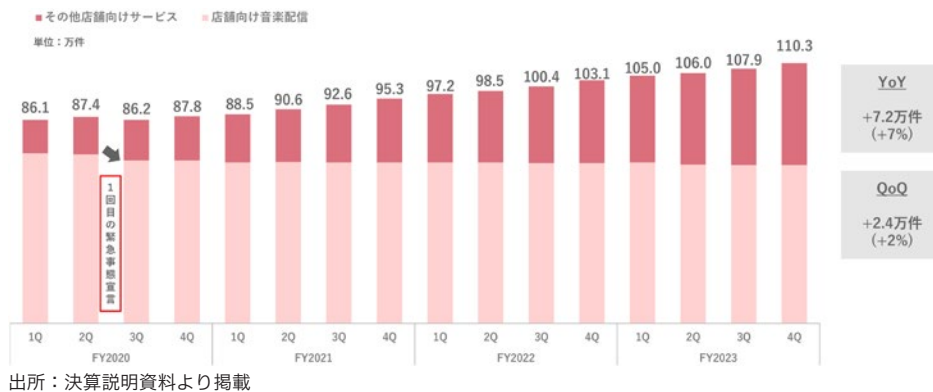
業績動向

(2) 店舗サービス事業

業務効率化や省人化、非接触化といった顧客ニーズに対し、フロントからバックオフィスまであらゆるオペレーションのDXを、サービス導入からアフターフォローまでパッケージで提供している。特に高単価・高採算の配膳ロボットについては、人手不足の解消、生産性の向上という顧客の課題解決や、非接触で安心かつ効率的な接客を実現できるため好評で、飲食店への導入を積極的に進めた。また、USEN Mediaが展開する飲食店向け集客支援サービス「ヒトサラ」や「食べログ」も、コロナ禍前の状態を取り戻しつつある。訪日外国人向けグルメサイト「SAVOR JAPAN」では、中国人観光客の需要取り込みを狙って「Alipay」との連携を開始した。バーチャルレストランは、サービス品質向上と認知拡大を狙って2023年8月に商号をWannaEatに変更し、コラボレーションによる新フードブランドを立ち上げるなど、グループ力を生かした加盟店獲得の促進やブランド開発に注力した。さらに、WannaEatとのシナジーを見込んで、出前館やウーバーイーツなどフードデリバリーオーダーの一元管理サービス「Orderly」を展開するToremoroを子会社化した。

飲食店向け無利子・無担保融資の返済やアフターコロナの回復鈍化のため、飲食店の閉店解約が高止まりしているが、新規開店も少なからずあり、感染症法上の分類が5類へ移行したことが追い風となり、POSレジなどDX商材の契約が順調に伸び、2ケタ近い増収を達成した。利益面では、業況回復に伴い人件費や減価償却費が増加したほか、経済環境悪化の中国から事業撤退するため一過性の貸倒引当金などが増えたが、増収効果でカバーし、売上高に近い伸びを確保できた。期初計画との比較では、配膳ロボットが想定以上に伸びたため、売上高、利益ともに超過達成した。配膳ロボットは、大手飲食店への普及は進んだが、中小飲食店への普及が進んでいないため、業績への貢献は今後も見込めそうだ。なお、USENの1事業である家賃債務保証や機器などの保証延長サービスといった保証関連ビジネスが好評のため、グループを横断した柔軟性ある成長戦略としてサービス提供することを目的に、2023年7月に新たに設立したUSEN TRUSTに分割・承継した。

店舗サービス事業の契約件数



業績動向

(3) 通信事業

法人向けの ICT 環境構築において、オフィスで働く従業員のため音楽配信サービスも併せて提案するなど、企業ごとのニーズにマッチした ICT 環境をワンストップで提供できる体制作りに取り組んだ。クラウドサービス (SaaS サービス) においては、働き方の多様化が進むなかでの社内コミュニケーションの課題解決や業務効率化・省人化といった働き方のサポートを、導入後のきめ細やかな対応までを考慮しながら提案した。個人向けでは、リモートワークや音楽・動画配信などに適した環境への整備に対するニーズが引き続き強かった。

アフターコロナの環境において強みである営業力を発揮できたため、個人向けは減収となったが、法人向けで通信回線、ネットワーク、セキュリティサービスなど新規獲得活動が引き続き堅調に推移した。自社光回線「USEN 光 plus」では新規獲得が安定的に増加しており、引き続きワンショット型の手数料獲得モデルからランニング収益獲得モデルへシフトしており、縮小を見込んでいた回線取次でも需要の増加を捉えられた。さらに、東邦ガス<9533>と戦略的パートナーシップを締結し、東邦ガス会員サイトの加入者に対して高速で安定性の高いインターネット接続環境の提供を開始した。この結果 2 ケタ増収増益となり、期初計画との比較でも、手数料収入が下がる前提の回線取次が想定外に順調で、売上高、営業利益ともに超過達成となった。

(4) 業務用システム事業

コロナの感染症法上の分類が 5 類へ移行したことでようやく、レジャーホテルやゴルフ場にも投資拡大の機運が高まってきた。国内旅行の活況、訪日外国人の復調により宿泊客が増加しているホテルには、人手不足による省人化・省力化などの課題に積極対応した営業を展開した。買い控えが続いていた新紙幣対応機器に関しては、2024 年 7 月に新紙幣が発行開始となることが政府により正式に公表されたことで、レジャーホテルを中心に多くの施設で入れ替えや新規導入のニーズが顕在化し、第 4 四半期に入って大きく売上を伸ばした(2024 年 8 月期に向けて買い替え特需は続く見込み)。自動精算機などによる省人化・省力化が定着しつつあるゴルフ場などの施設に対して販売を強化し、特にゴルフ場向けに、AI 技術でプレイヤーに追従走行してゴルフバッグや荷物を搬送する、日本初のパーソナルキャディロボット「Hello Caddy」の販売を開始した。

病院・クリニックでは、受付窓口の人手不足や働き方改革、非対面での受付対応、省スペースといったニーズに対し、支払い方法の多様化と省人化に対応した新型の小型セルフレジの販売を開始した。また、JA 三井リース(株)との協業により、病院・クリニックの DX 推進をワンストップで支援するサービスを開始した。オンライン資格確認に対応した顔認証付きカードリーダー「Sma-pa マイナタッチ」については、2023 年 4 月のオンライン資格確認導入原則義務化に向けて引き続き導入に取り組んだが、マイナカードのシステム不具合などを背景に一部猶予期間が設けられたことなどから、導入ピッチは鈍った。

売上面では、前期にあった補助金特需の反動減及び第 3 四半期までの新紙幣対応機器の買い控えにより第 3 四半期まで減収となったが、第 4 四半期に発生した新紙幣対応の自動精算機特需でカバー、通期で増収を確保した。一方利益面では、第 4 四半期のみでは新紙幣対応特需で大幅増益となったが、第 3 四半期までの買い控えに加え、マイナカードのシステム不具合による「Sma-pa マイナタッチ」導入遅延で受注が計画の半分強にとどまったため減益となった。期初計画との比較では、新紙幣対応機器の買い控えにより、売上高、営業利益ともに未達となった。

業績動向

(5) エネルギー事業

コロナの感染症法上の分類が5類へ移行したことで社会経済活動が活発化し、店舗・施設などの電気消費量がコロナ禍前の状況に回復してきた。加えて夏の記録的な猛暑もあって、電力の消費量が拡大した。「USEN でんき（高圧）」では電気料金の高騰により一定の解約が続いているが、調達電源最適化のために始めた「U-POWER（高圧）」でそうした顧客の受け皿となるメニューを提案して加入促進を図り、また「U-POWER（低圧）」で代理店チャネルでの拡販を続けた結果、顧客数は順調に増加した。調達電源最適化策により同社の電源調達コストが低下基調にあるなか、大手電力会社で新たな料金メニュー（標準メニュー）への見直しが行われたことで規制料金の値上げが認可されたため、同社にとって採算を確保しやすい状況となった。この結果大幅な増収増益となり、期初計画との比較でも売上高、営業利益ともに大幅な過達となった。

上期は様子見で、やや保守的な印象

3. 2024年8月期の業績見通し

2024年8月期の業績見通しは、売上高が300,000百万円（前期比8.6%増）、営業利益が24,000百万円（同11.3%増）、経常利益が23,300百万円（同14.3%増）、親会社株主に帰属する当期純利益が12,100百万円（同10.4%増）を見込んでいる。なお、「Paravi」統合に伴って非支配株主に帰属する当期純利益が通年発生するため、親会社株主に帰属する当期純利益の伸びはやや低い。

2024年8月期業績見通し

（単位：百万円）

	23/8期		24/8期		前期比
	実績	売上比	予想	売上比	
売上高	276,344	100.0%	300,000	100.0%	8.6%
営業利益	21,565	7.8%	24,000	8.0%	11.3%
経常利益	20,386	7.4%	23,300	7.8%	14.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	10,959	4.0%	12,100	4.0%	10.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

同社は、グループの経営資産である映像コンテンツや音楽コンテンツ、IoT各種商材、ネットワークインフラ、安定した顧客基盤などの強みと、強力な直販体制及び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を最大限活用することにより、グループシナジーを最大化させ、さらなるサービス創出力、成長性、利益創出力を強化する方針である。また、急速に変化するテクノロジーや社会環境、アフターコロナにより大きく変化する消費行動や企業活動に対して、IoT・AIといったIT技術などを活用して市場におけるニーズやビジネス機会をいち早く捉え、迅速な意思決定のもと、サステナブルな利益成長により株主価値及び企業価値の最大化に取り組む考えである。

業績動向

2024年8月期は、円安などによる海外コンテンツ原価の上昇が引き続き懸念されるが、コンテンツ調達における取引内容や経済条件の見直し交渉などで対応する方針である。加えて今後も、国内定額制動画配信サービス市場のさらなる拡大や、景気やインバウンド需要の回復による深刻な人手不足を背景に店舗・施設でDXサービス需要の増加、改刷による自動精算機の入替え特需など好材料が各事業で予想されることから、会社予想以上の業績を見込みたいところである。そういう意味で、会社予想はやや保守的な印象を与える。この点について同社は、人的資本の強化やオフィス環境整備、セキュリティ対策などのコスト増を想定しているほか、統合した「Paravi」の効果や前期絶好調だったエネルギー事業の業況について、少なくとも上期は様子見する必要があると考えている。

コンテンツ配信と業務用システムが増益をけん引

4. 2024年8月期のセグメント別業績見通し

2024年8月期のセグメント別の業績見通しは、コンテンツ配信事業が売上高106,000百万円(前期比24.5%増)、営業利益8,100百万円(同26.9%増)、店舗サービス事業が売上高68,000百万円(同7.2%増)、営業利益9,900百万円(同0.7%増)、通信事業が売上高61,500百万円(同9.4%増)、営業利益6,600百万円(同3.3%増)、業務用システム事業が売上高24,000百万円(同9.4%増)、営業利益3,900百万円(同23.0%増)、エネルギー事業が売上高45,000百万円(同18.0%減)、営業利益4,000百万円(同7.2%増)であり、全セグメントで増益を見込んでいる。

2024年8月期セグメント別業績見通し(調整前)

(単位:百万円)

調整前売上高	23/8期		24/8期		前期比
	実績	売上比	予想	売上比	
コンテンツ配信事業	85,150	30.4%	106,000	34.8%	24.5%
店舗サービス事業	63,440	22.6%	68,000	22.3%	7.2%
通信事業	56,201	20.1%	61,500	20.2%	9.4%
業務用システム事業	20,533	7.3%	24,000	7.9%	16.9%
エネルギー事業	54,865	19.6%	45,000	14.8%	-18.0%

調整前営業利益	23/8期		24/8期		前期比
	実績	利益率	予想	利益率	
コンテンツ配信事業	6,252	7.3%	8,100	7.6%	29.6%
店舗サービス事業	9,831	15.5%	9,900	14.6%	0.7%
通信事業	6,391	11.4%	6,600	10.7%	3.3%
業務用システム事業	3,172	15.4%	3,900	16.3%	23.0%
エネルギー事業	3,731	6.8%	4,000	8.9%	7.2%

出所:決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

コンテンツ配信事業では大幅増収増益を見込んでいる。前提として、「Paravi」統合シナジーの通期寄与やTBS・テレビ東京との業務提携効果、スポーツ・韓流などコンテンツの強化により、ユーザー数は前期末比50万人増（「U-NEXT」70万人増、旧「Paravi」20万人減）を見込んでいるほか、コスト面で、コンテンツ原価率が前期と同水準（為替レートも前期同水準の140円/1米ドルを想定）、広告販促費はユーザー獲得数増加に伴う獲得コストを中心に増加を想定している。スポーツ・韓流などのコンテンツ強化は継続施策で、増益貢献が大きいのは統合した「Paravi」である。価格交渉によるコンテンツ原価率の抑制については、ほとんどが複数年契約であるため、即座にというより徐々に効いてくると思われる。また、店舗サービス事業は増収微増益の予想だ。店舗DX商材やデリバリーブランドのフランチャイズサービス、家賃保証といった商材・サービスで契約件数の増加を見込めおり、これに対して人件費やDX端末・ソフトウェア開発などの減価償却費が先行的に発生するためである。

通信事業は増収増益予想で、法人向けICTと業務店向け自社光回線が安定して増収増益、もともと強気でない回線取次は保守的に手数料減少を想定し減益、個人向けは光回線サービスの減少をMVNOでカバーして利益横ばい——という想定である。業務用システム事業は大幅増収増益で過去最高の業績を見込んでいる。レジャーホテルを中心とした自動精算機の特需に加え、ビジネスホテルや医療機関など既存顧客へのアップセルや新規開業施設に対する営業強化が背景にある。増益貢献は自動精算機の特需が大きく、インバウンド拡大によりホテルの設備投資意欲が膨らんだときは業績上振れも期待できそうだ。エネルギー事業は減収増益予想だが、減収予想は、「USEN でんき」の新規受付停止の継続により顧客件数が高压で1,000件、低压で9,000件の純減を見込んでいるためである。一方、増益予想は、高採算の「U-POWER」の構成比上昇や「USEN でんき」の調達電源最適化による利益率改善を見込んでいるためである。「USEN でんき」は一定の割合で解約が続くが、高採算の「U-POWER」に顧客を誘導することで利益率が上昇するという流れは今後も続くと思われる。

■ 中期経営計画

早くもベースケースを達成見込み。次期の中期経営計画が視野に

1. 中期経営計画の進捗

2025年8月期を目標に2022年2月に策定された中期経営計画「Road to 2025」であったが、2023年8月期に早くも一部の指標でベースケースを達成してしまった。ここまで述べてきたように各セグメントで業績が好調だったことから、これまでの成長戦略の大きな成果と言えよう。このため、2024年8月期はアップサイドケースの達成に尽くしたうえ、2025年8月期の予算を組む過程で次期の中期経営計画を策定することになりそうだ。

中期経営計画

中期経営計画の進捗

(単位：億円)

	23/8 期 実績	24/8 期		25/8 期計画 (ベース～アップサイドケース)	
		予想	成長率	目標	成長率
売上高	2,763	3,000	13%	2,740～2,860	7%～8%
営業利益	216	240	15%	220～250	9%～13%
営業利益率	7.8%	8.0%	-	8.0%～8.7%	-
親会社株主に帰属する当期純利益	110	121	15%	120～135	11%～14%
親会社株主に帰属する当期純利益 (のれん調整後)	141	153	10%	150～165	7%～10%
EBITDA	313	345	12%	330～360	8%～10%
EBITDA-CAPEX (投融资、コンテンツ前払い含む)	60	126	-3%	165～195	5%～9%
配当性向	11.7%	12.4%	-	10%～30%	-

※成長率は 21/8 期を起点とする加重平均成長率。

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

次期の中期経営計画の発表は、早くも 2024 年 8 月期本決算あたりということになる。内容は、コンテンツ配信事業の成長などこれまでの成長戦略を継続しつつ、金融など新規事業の拡大もターゲットに入ってくると想定される。その際、M&A など投資を強めると予想されるが、2023 年 8 月期までの収益性・成長性・財務体質の改善を背景にしたシンジケートローンのリファイナンスにより、定性面・定量面ともに借入条件が緩和したことから、より柔軟な成長投資が可能になったと考えられる。以下で、経営統合以降の成長戦略も表象している「Road to 2025」について要約する。いずれも目下推進している戦略である。

店舗・施設やライフスタイルの DX を推進

2. 中期経営計画「Road to 2025」の要約

同社は、音楽配信で培った顧客基盤などの経営資源を生かし、価値創造プロセスをより高度化した店舗・施設やライフスタイルの DX を推進することを目標としている。また、既存事業の収益力・成長力の強化、M&A などを活用した非連続成長、規律を維持した柔軟な財務戦略、安定・継続的な株主還元への推進による企業価値の向上を目指している。各事業の市場特性や成長性が異なるため、セグメント別の戦略が重要なポイントとなる。

事業セグメントをキャッシュカウ事業、安定成長事業、高成長事業に分類して事業ポートフォリオマネジメントを行っており、キャッシュカウ事業から高成長事業へ成長資金を還流するという従来からの方針に変わりはない。なお、キャッシュカウ事業は店舗サービス事業の音楽配信で、安定成長事業は業務用システム事業と通信事業（うち法人向け ICT）、高成長事業はコンテンツ配信事業と店舗 DX（店舗サービス事業のうち POS レジや Wi-Fi、キャッシュレスなど）に分類し、セグメント別に成長戦略を組んでいる。

中期経営計画

コンテンツ配信事業では、動画配信市場は成長市場であるがゆえに競争が激しいため、競争優位の源泉である「カバレッジ戦略」と「ONLY ON 戦略」を一層強化して差別化を推進する。併せて音楽配信サービスで関係の深い音楽ライブや音楽コンテンツなど映像以外の独自配信を本格化し、漫画や小説などのオリジナル電子書籍で人気の出た IP を映像化などによってマネタイズしていく。こうした映像や書籍、音楽、ライブなど競争力が強い同社のコンテンツを、1つのアプリで楽しめるオールインワン・エンタテインメントを強化する。店舗サービス事業は、高成長を見込む店舗 DX を中心に戦略を組んでおり、音楽配信は横ばいから微減となる想定である。最も注力するのは Wi-Fi など通信環境構築や POS レジといったスマートデバイスで、店舗のフロントからバックオフィスまでの業務を引き続きワンストップで支援する。また、販売から保守まで一貫対応することでアップセルも推進する。

通信事業の法人向け ICT/SaaS では、複雑化するセキュリティ対策支援や BCP 対策にもなるクラウド / データセンターの保守運用の受託に注力する。デジタルインフラにはラインアップの拡充で、オフィス環境の改善には新サービスの開発で対応する。営業面では、デジタルマーケティングを強化することで新たな見込み顧客を創出するとともに、オンライン商談やインサイドセールスなど時代に即した新たな営業手法を確立する。業務店向け光回線は取次から好採算の自社回線へのスイッチを一層促進するとともに、IoT/DX 商材のアップセルを加速する。業務用システム事業では、既存顧客のホテルや総合病院に対して、非対面・非接触や省人化・効率化といったニーズを踏まえて DX 支援を強化し、インバウンド回復やマイナカード、新紙幣対応などのニーズを着実に取り込み、あわせてゴルフ場などの隣接市場もターゲットとしていく。エネルギー事業では自社調達モデルで高収益の「U-POWER」を強化し、なかでも競争力の強い SDGs 対応のグリーンエネルギーの供給拡大に注力する。

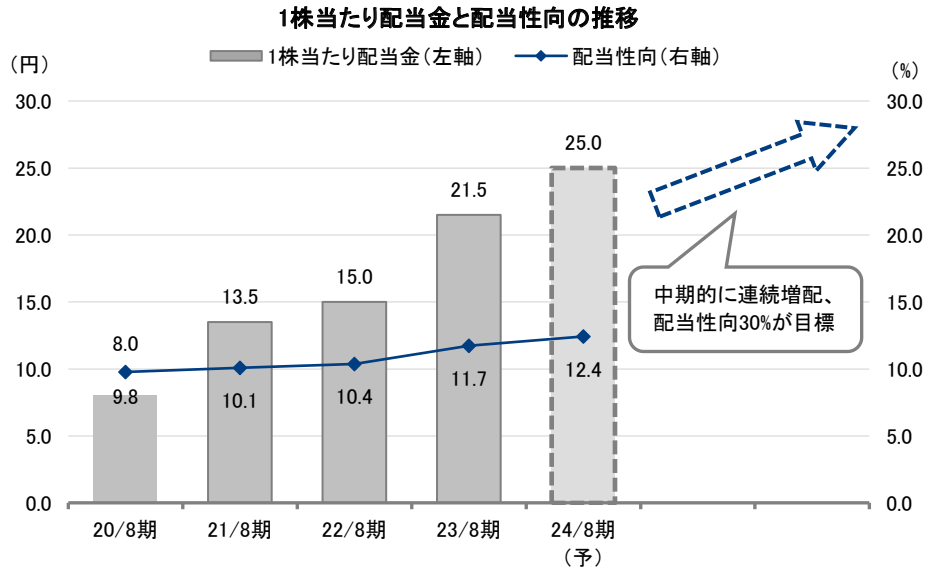
株主還元策

増配と配当性向の引き上げを継続

1. 配当政策

同社は配当金について、経営成績及び事業環境、投資計画等を勘案しつつ株主に対する安定的な配当の実施による利益還元と将来的な企業価値向上につながる機動的な事業活動を可能にするための内部留保の充実を重要な経営戦略としている。剰余金の配当は、中間配当及び期末配当による年2回を基本方針とし、また、重要な経営戦略の1つに位置付けていることから、配当性向を10%から中期的に30%に引き上げることを目標に増配を継続する。こうした方針に則り、2023年8月期の年間配当は、業績好調につき、期初予想の1株当たり18.0円(中間配当9.0円、期末配当9.0円)から1株当たり21.5円(中間配当10.0円、期末配当11.5円)へと増配し、配当性向は11.7%(前期10.4%)とした。2024年8月期の年間配当は25.0円(中間配当12.5円、期末配当12.5円)、配当性向は12.4%を予定している。

株主還元策



「U-NEXT」の視聴料とポイントを贈呈

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、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。優待内容はコンテンツ配信サービス「U-NEXT」の視聴料及び有料コンテンツが購入できるポイントの贈呈で、具体的には、100～999株を保有する株主に90日間分の利用料と1,000円分のポイント、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している。なお、対象となる株主は、毎年2月末日現在、8月末日現在の同社株主名簿に記載または記録された1単元（100株）以上を保有の株主である。2月末日基準の株主には5月上旬に専用の圧着ハガキを郵送し、8月末日基準の株主には11月中旬に定時株主総会招集通知巻末にて案内している。

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、配布等することは堅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 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp