

U-NEXT HOLDINGS

2026年8月期 第2四半期決算説明資料

株式会社U-NEXT HOLDINGS
(東証プライム市場 9418)

2026年4月13日

目次

1. 連結決算概要
2. 事業セグメント別業績
3. 直近のTOPICS
4. APPENDIX



JPX-NIKKEI 400

2021-2025年度選定



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
上半期／クォーターベースともに過去最高を更新

コンテンツ配信は上半期で年間のユーザー純増計画をほぼ達成、
利益ハードルが低くなる下半期においてYoY増益幅の+ α を狙う

店舗・施設Sは着実な成長により前期発生した自動精算機の
入替需要（利益影響+16億）を補正したプロフォーマ対比で14%増益

通信・エネルギーは電力需要期という季節性もありQoQで大幅増益、
金融・不動産・グローバルの利益は上半期で通期予想対比8割超の進捗

連結決算サマリー（予想対比）

- 売上高、各段階利益ともに50%超の進捗
- EBITDA-CAPEXの弱含みは今期の商業ビル取得予算前倒し消化と成長投資が主要因

(百万円)	FY2026 予想	FY2026 2Q実績	進捗
売上高	424,000	212,823	50%
営業利益	33,500	18,116	54%
営業利益率 (%)	7.9%	8.5%	-
経常利益	32,200	17,087	53%
親会社株主に帰属する当期純利益	18,500	9,884	53%
親会社株主に帰属する当期純利益 [のれん調整後]	22,000	11,611	53%
EBITDA	46,500	24,269	52%
EBITDAマージン	11.0%	11.4%	-
EBITDA-CAPEX (投融資、コンテンツ前払含む)	21,500	7,273	34%

連結決算サマリー（前年対比）

- 売上高は14%、営業利益は9%の増収増益
- EBITDA-CAPEXは増益要因に加えてコンテンツ投資／成長投資の減少で大幅に良化

(百万円)	FY2025 2Q実績	FY2026 2Q実績	増減額	増減率
売上高	186,782	212,823	+26,041	14%
営業利益	16,602	18,116	+1,514	9%
営業利益率 (%)	8.9%	8.5%	-	-
経常利益	16,615	17,087	+472	3%
親会社株主に帰属する当期純利益	9,436	9,884	+448	5%
親会社株主に帰属する当期純利益 [のれん調整後]	11,051	11,611	+560	5%
EBITDA	21,946	24,269	+2,323	11%
EBITDAマージン	11.7%	11.4%	-	-
EBITDA-CAPEX (投融資、コンテンツ前払含む)	2,226	7,273	+5,047	227%

事業セグメント別業績（予想対比）

全てのセグメントが順調な進捗。特に店舗・施設S、金融・不動産・グローバル、
 全社調整の営業利益は上期計画に対して大幅な有利差異

(百万円)		FY2026 予想	FY2026 2Q実績	進捗
コンテンツ配信	売上高	136,300	70,617	52%
	営業利益	11,100	5,782	52%
	営業利益率	8.1%	8.2%	-
店舗・施設ソリューション	売上高	96,900	47,505	49%
	営業利益	16,300	8,729	54%
	営業利益率	16.8%	18.4%	-
通信・エネルギー	売上高	178,200	89,892	50%
	営業利益	15,300	7,027	46%
	営業利益率	8.6%	7.8%	-
金融・不動産・グローバル	売上高	21,000	9,026	43%
	営業利益	1,400	1,165	83%
	営業利益率	6.7%	12.9%	-
調整額	売上高	-8,400	-4,219	50%
	営業利益	-10,600	-4,588	43%

※ 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）

- コンテンツ配信は前年上期の利益ハードルが高い中で横ばい着地
- 店舗・施設Sは自動精算機入替需要の剥落（売上▲43億、利益▲16億）を相当程度カバー

(百万円)		FY2025 2Q実績	FY2026 2Q実績	増減	増減率
コンテンツ配信	売上高	62,455	70,617	+8,162	13%
	営業利益	5,815	5,782	▲33	▲1%
	営業利益率	9.3%	8.2%	-	-
店舗・施設ソリューション	売上高	49,191	47,505	▲1,686	▲3%
	営業利益	9,199	8,729	▲470	▲5%
	営業利益率	18.7%	18.4%	-	-
通信・エネルギー	売上高	73,784	89,892	+16,108	22%
	営業利益	5,445	7,027	+1,582	29%
	営業利益率	7.4%	7.8%	-	-
金融・不動産・グローバル	売上高	4,936	9,026	+4,090	83%
	営業利益	789	1,165	+376	48%
	営業利益率	16.0%	12.9%	-	-
調整額	売上高	-3,584	-4,219	▲635	18%
	営業利益	-4,648	-4,588	+60	▲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

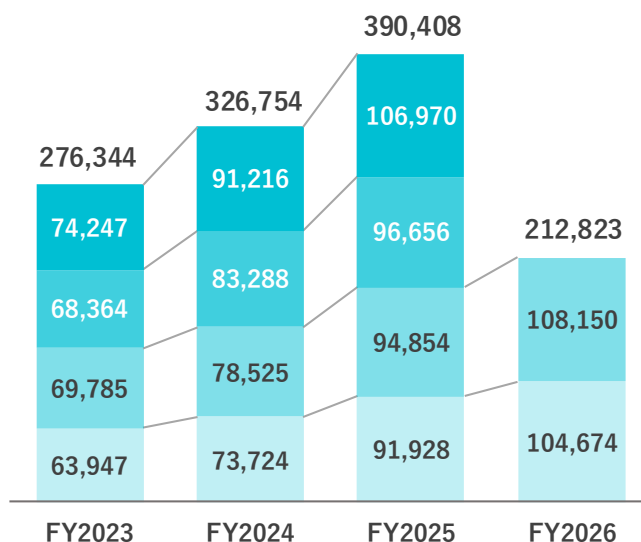
売上高、営業利益、EBITDAの全てで上半期/クォーターベースともに過去最高を更新

(百万円)

売上高

YoY +14% QoQ + 3 %

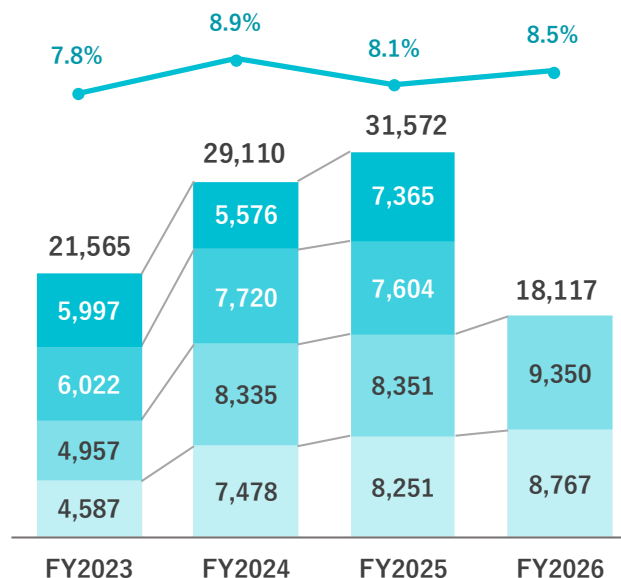
■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q



営業利益/率

YoY + 9 % QoQ + 7 %

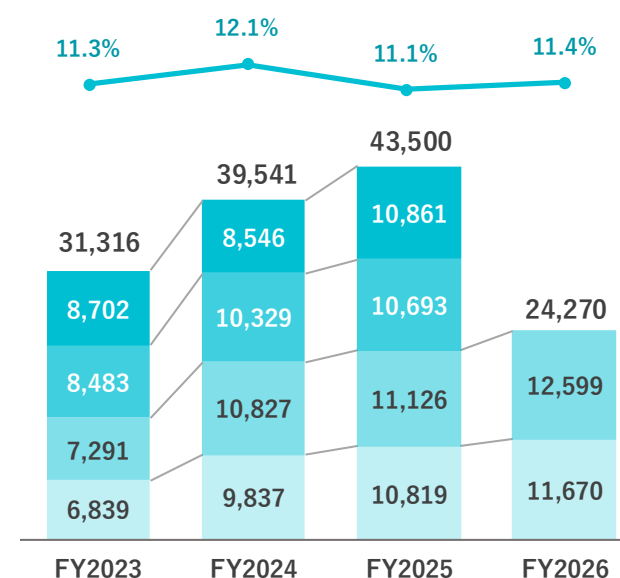
■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q ● 営業利益率 (累計)



EBITDA/率

YoY +11% QoQ + 8 %

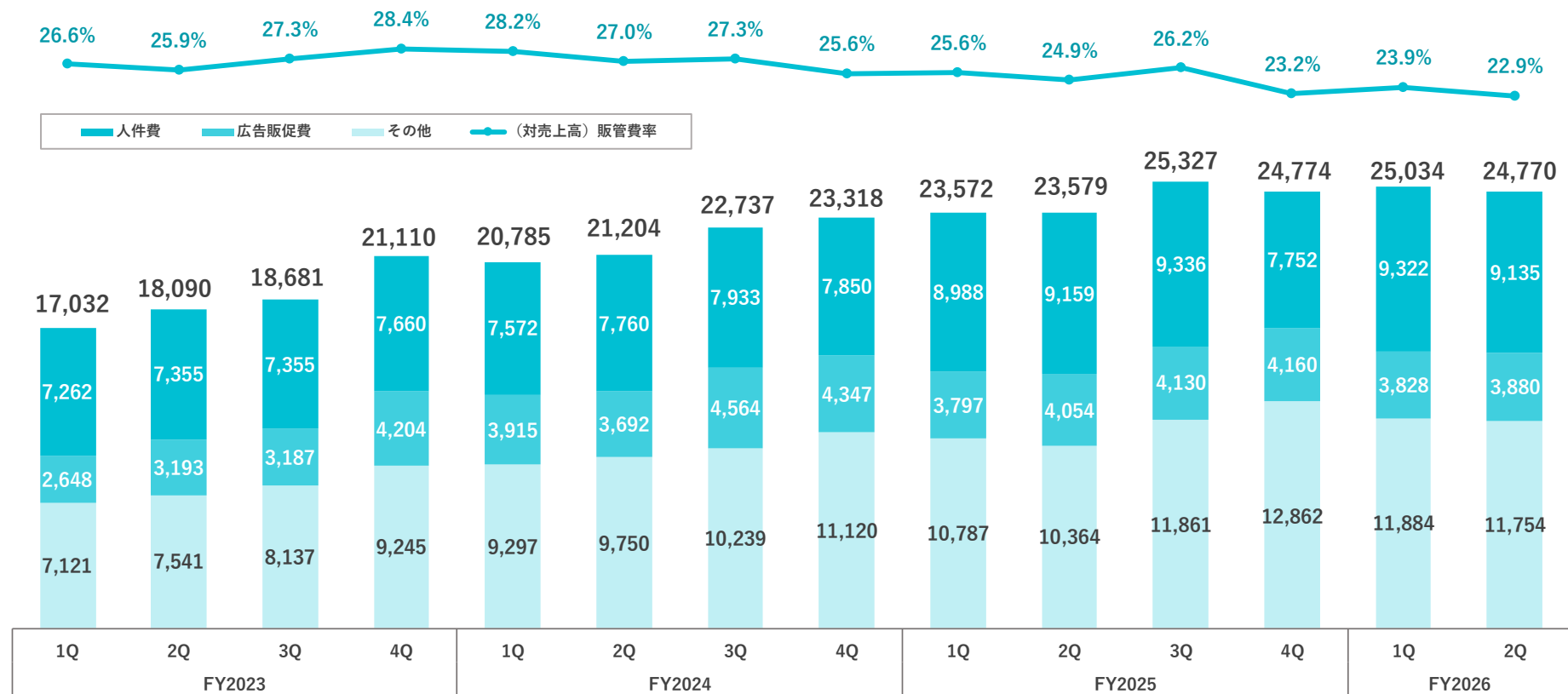
■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q ● EBITDA マージン (累計)



※EBITDA：営業利益+減価償却費+のれん償却費

連結販管費

事業拡大に伴いYoYで増加もQoQは微減、対売上高比率は減少傾向が続き23%未滿



販管費率

YoY ▲ 2 pt
(3ヶ月)

QoQ ▲ 1 pt

販管費

YoY + 5 %
(3ヶ月)

QoQ ▲ 1 %

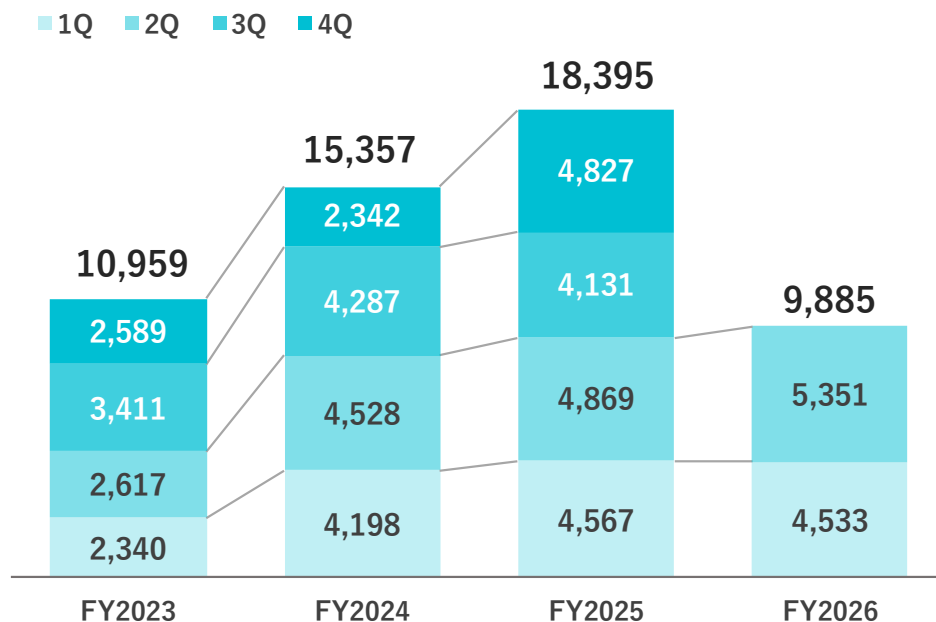
連結当期利益

営業利益に連動する形で上半期/クォーターベースにおいて過去最高を更新

(百万円)

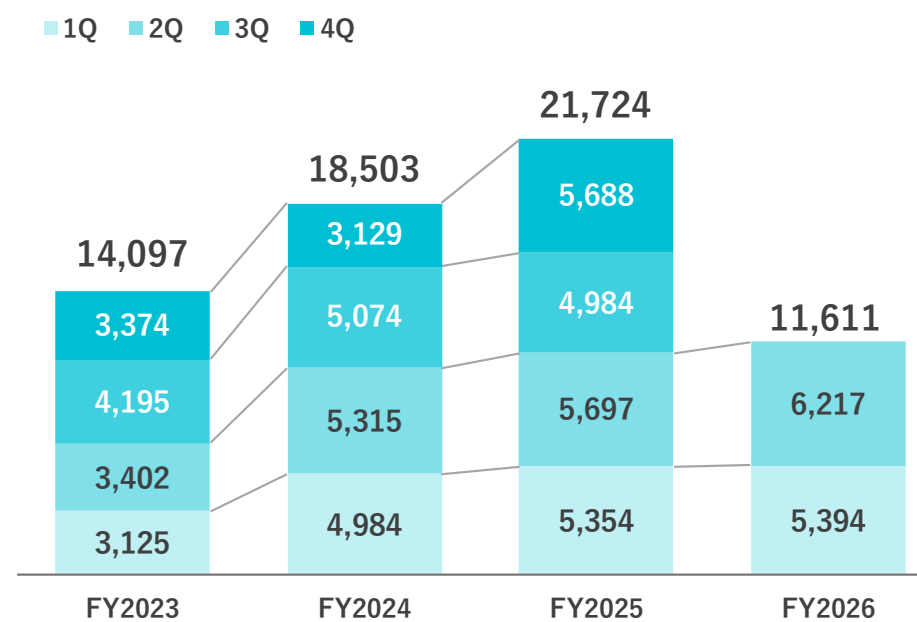
親会社株主に帰属する当期純利益

YoY + 5 % QoQ +18%



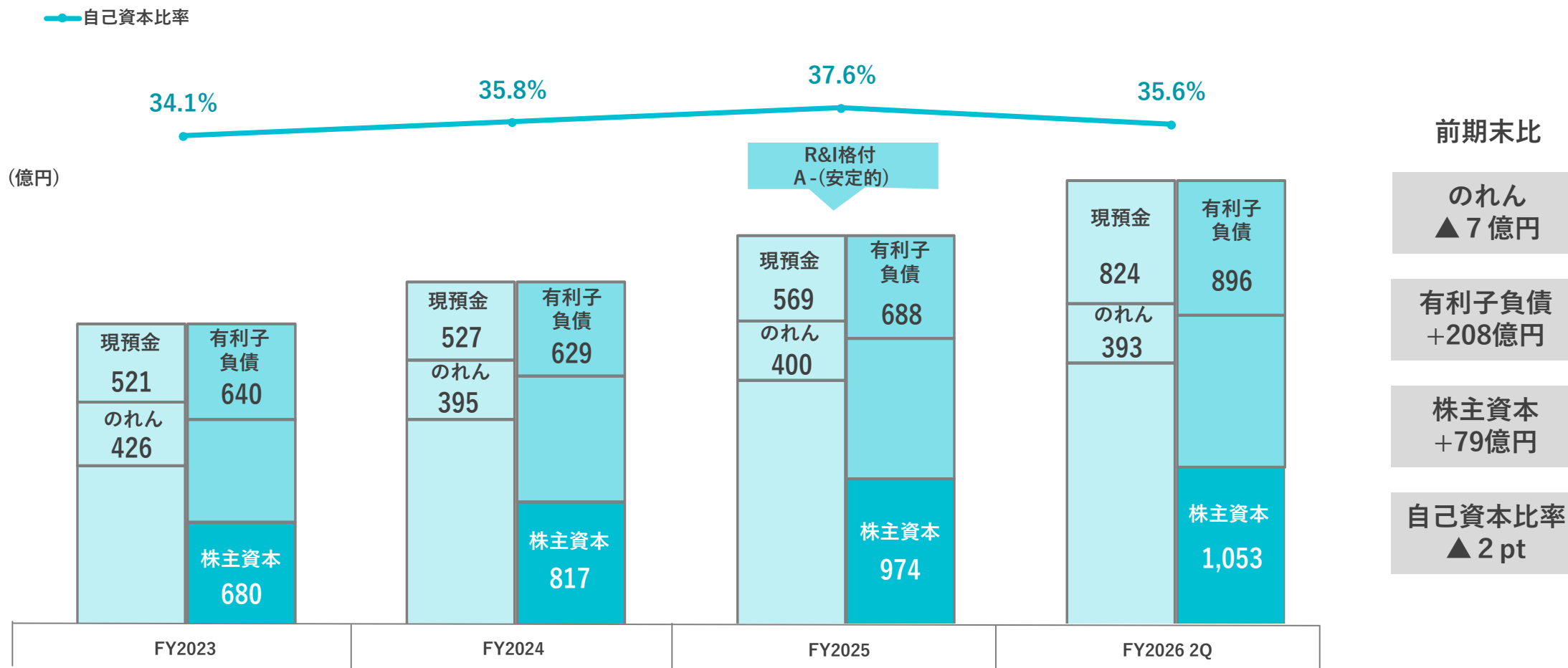
親会社株主に帰属する当期純利益【のれん調整後】

YoY + 5 % QoQ +15%



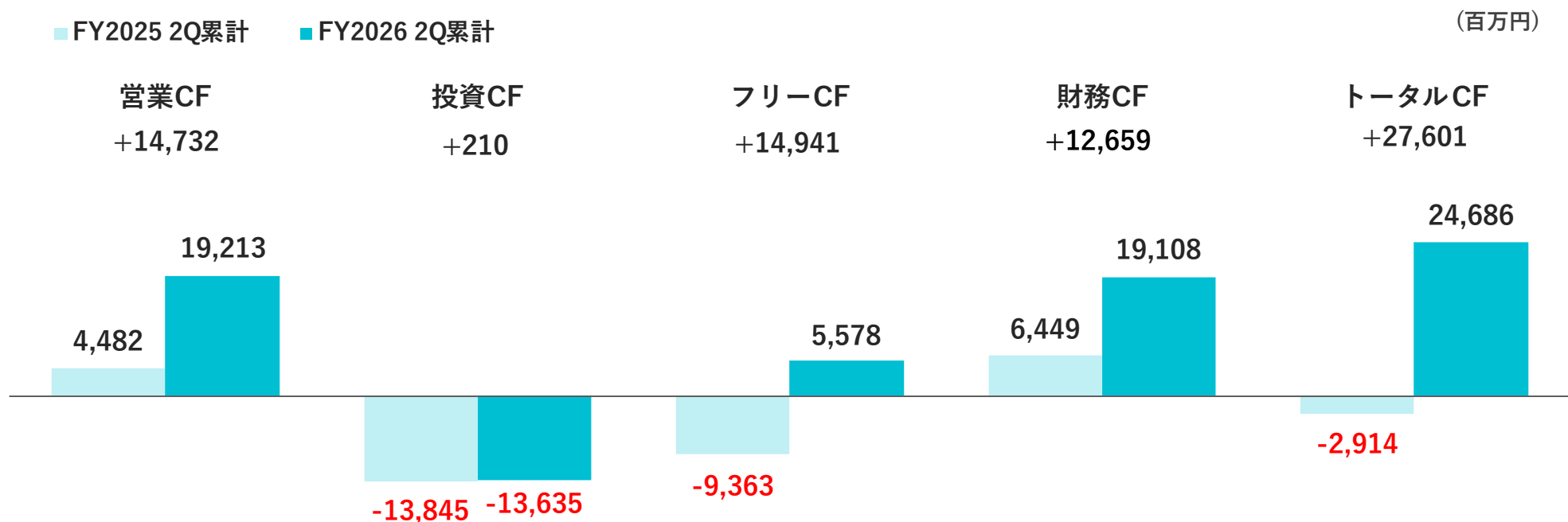
連結貸借対照表

1Qでの社債調達200億円も含めて、財務レバレッジ活用を推進



連結キャッシュフロー（サマリー）

- 営業C/F：EBITDA + 11億、運転資本 + 75億、預り金 + 41億などにより前期比で大幅増加
- 投資C/F：前期比ほぼ同額での着地
- 財務C/F：収入超過191億円の理由は主に社債調達200億円によるもの



2. 事業セグメント別業績

事業セグメント概要

BtoC



ユーザー数
515万人

BtoB



店舗数 86万
(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



未来の世界を守ろう

金融・不動産・グローバル

金融

- ・キャッシュレス決済
- ・家賃保証
- ・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
- ・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 (2025年12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

事業セグメント別 決算サマリー

コンテンツ配信

(YoY) 継続的なコンテンツ強化により利益横ばいも、課金ユーザー連動で大幅増収
(QoQ) 着実な課金ユーザーの積み上げに伴い増収増益

店舗・施設 ソリューション

(YoY) 減収減益も、前期発生した自動精算機の入替需要剥落影響を相当程度カバー
(QoQ) 1Q発生した一過性要因での増収増益（各5億円）の剥落により減収減益

通信・エネルギー

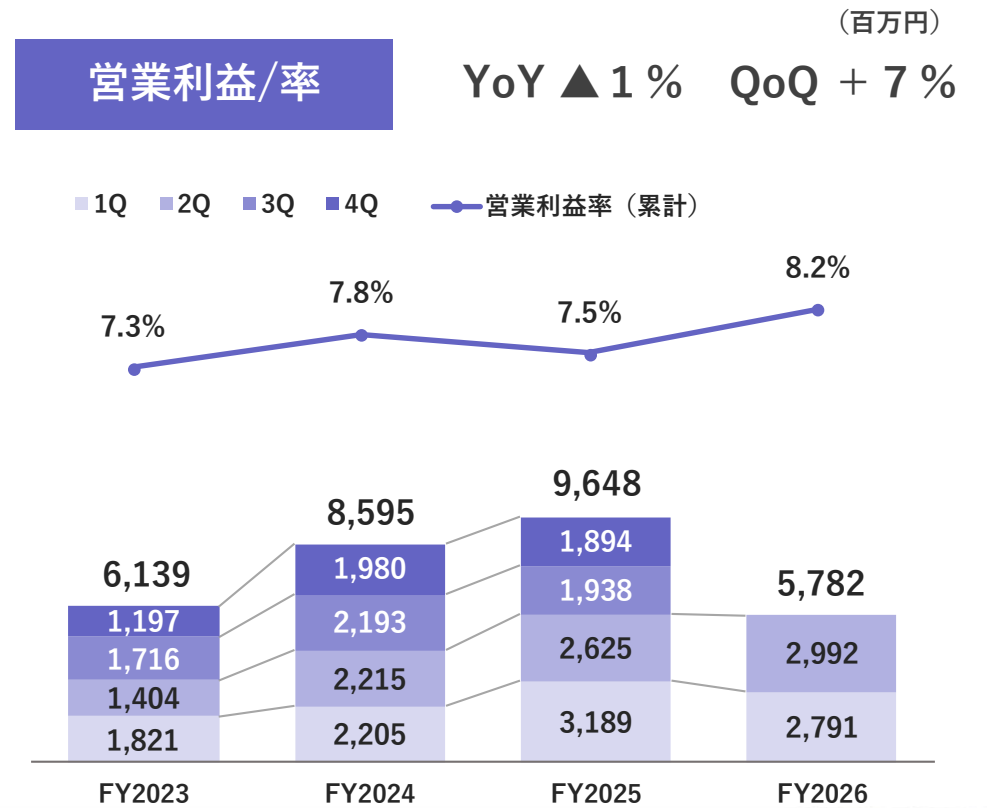
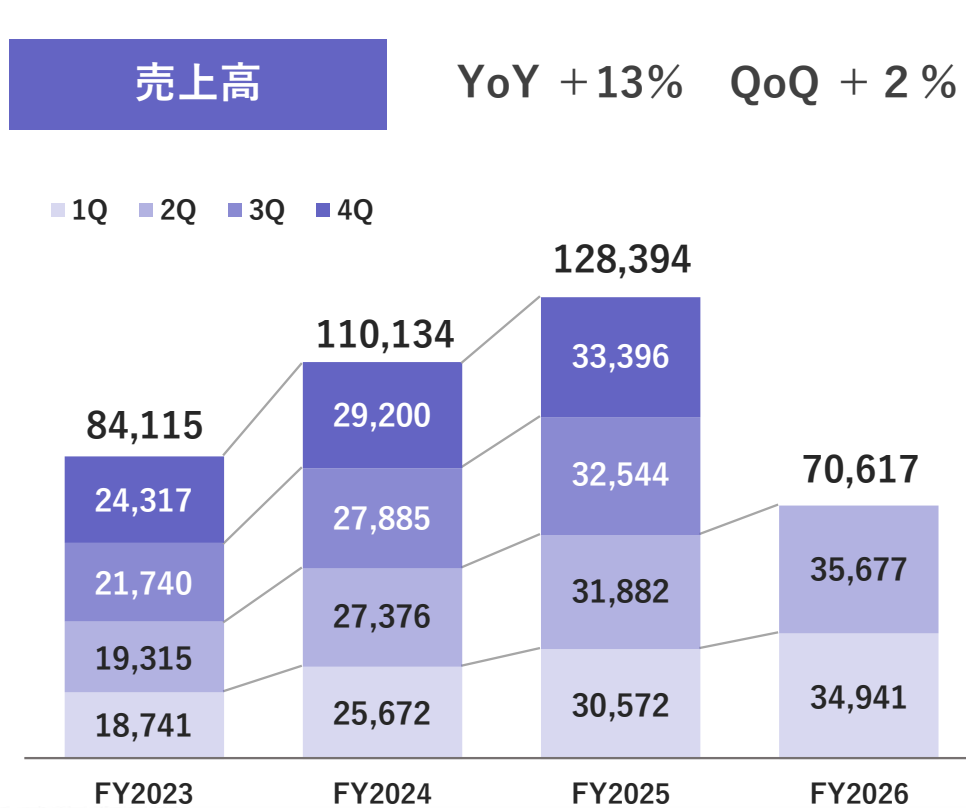
(YoY) 通信の安定成長、エネルギーの顧客増と容量拠出金負担軽減で大幅な増収増益
(QoQ) エネルギーの電力需要期に伴う販売量増加を主要因として増収増益

金融・不動産・ グローバル

(YoY) 既存事業の成長に加え、今期からの新規連結子会社も貢献して大幅な増収増益
(QoQ) 着実に契約件数を伸ばして増収増益

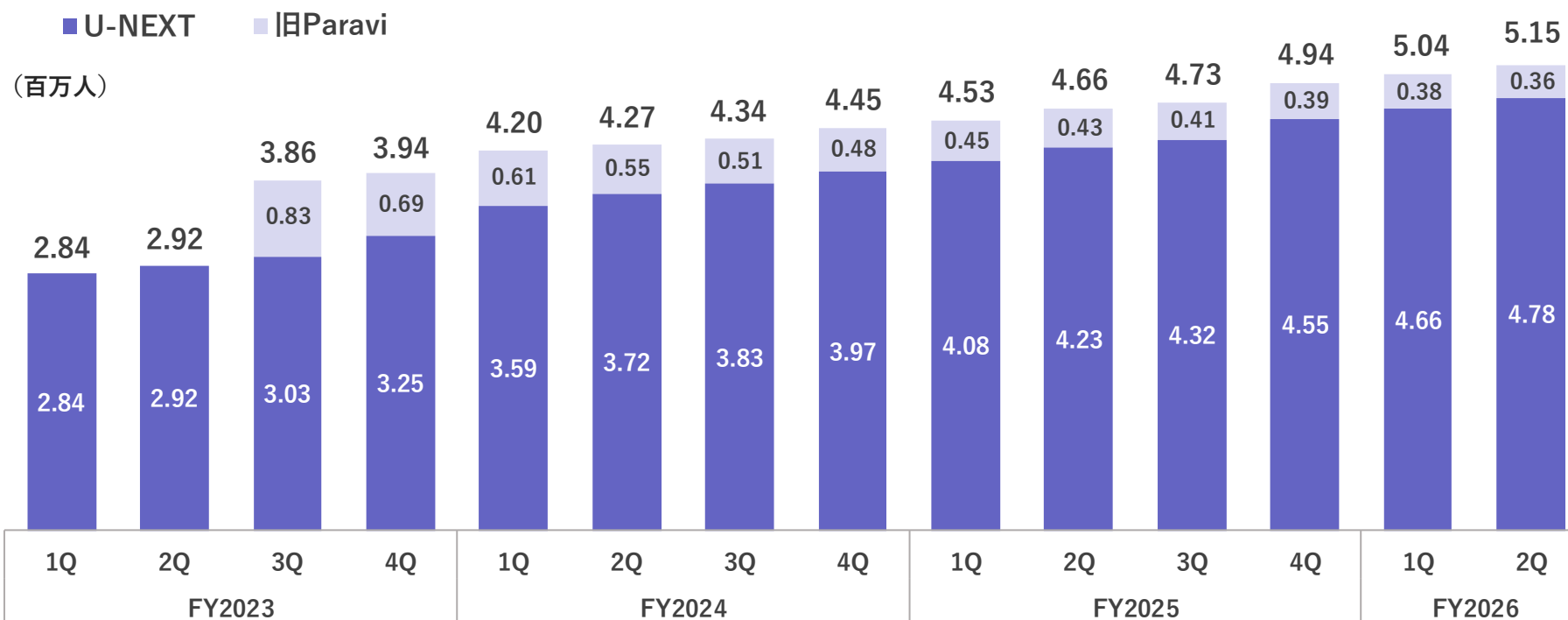
コンテンツ配信事業（業績推移）

- YoYは課金ユーザー伸長で大幅増収も、前期進めたスポーツ中心のコンテンツ強化で利益横ばい
- QoQは着実な課金ユーザーの積み上げにより増収増益
- 課金ユーザーの計画上振れ基調を受け、利益ハードルの低い下半期でYoY増益幅の+αを狙う



コンテンツ配信事業（課金ユーザー）

YoYで48万人、QoQで11万人のユーザー純増となり上半期で通期計画をほぼ達成



YoY
48万人
(+10%)

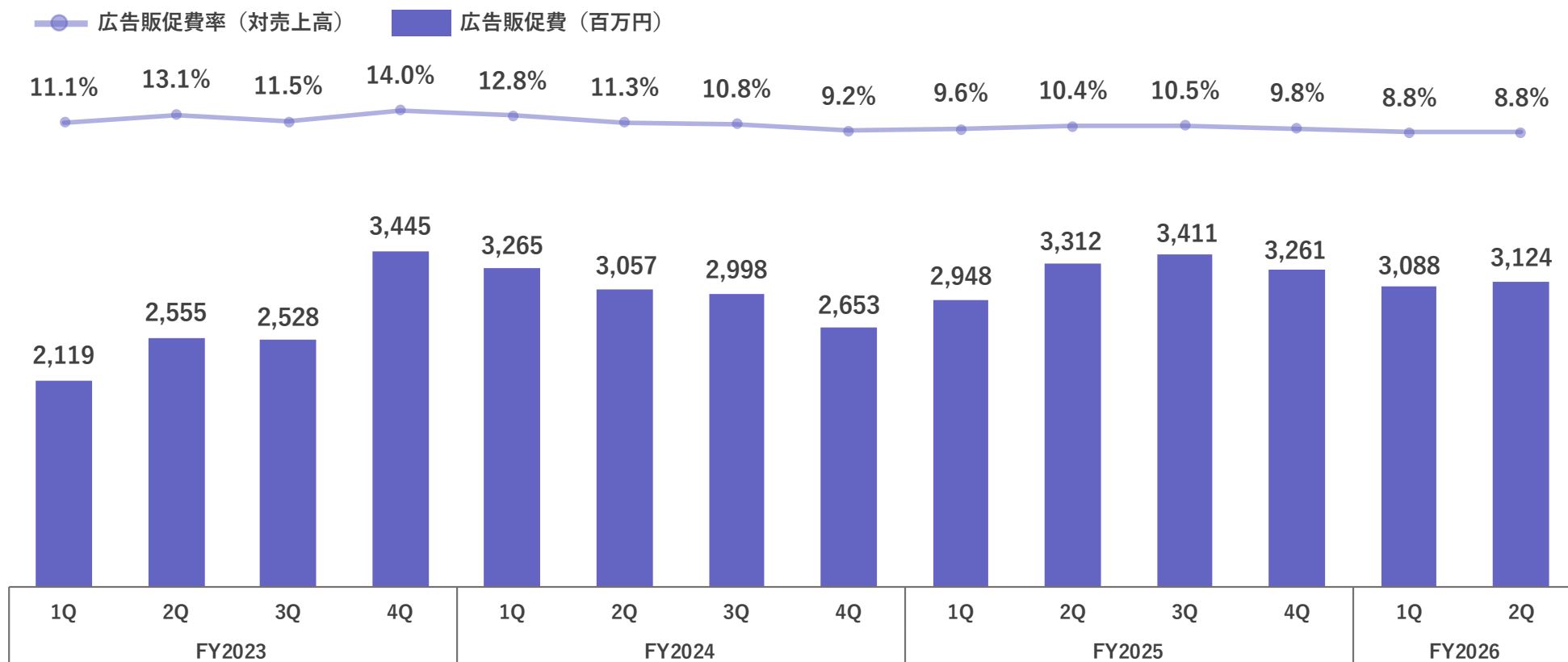
QoQ
11万人
(+2%)

QoQ純増減 (千人)	U-NEXT	+88	+87	+107	+221	+333	+138	+109	+137	+106	+155	+87	+232	+109	+124
	旧Paravi	-	-	+829	▲137	▲80	▲63	▲43	▲28	▲25	▲21	▲20	▲17	▲16	▲15

※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）

獲得効率は大きな変化なく、増収トレンドに伴い対売上高比率は減少傾向



広告販促費

YoY ▲5.7%
(3ヶ月)

QoQ +1.2%

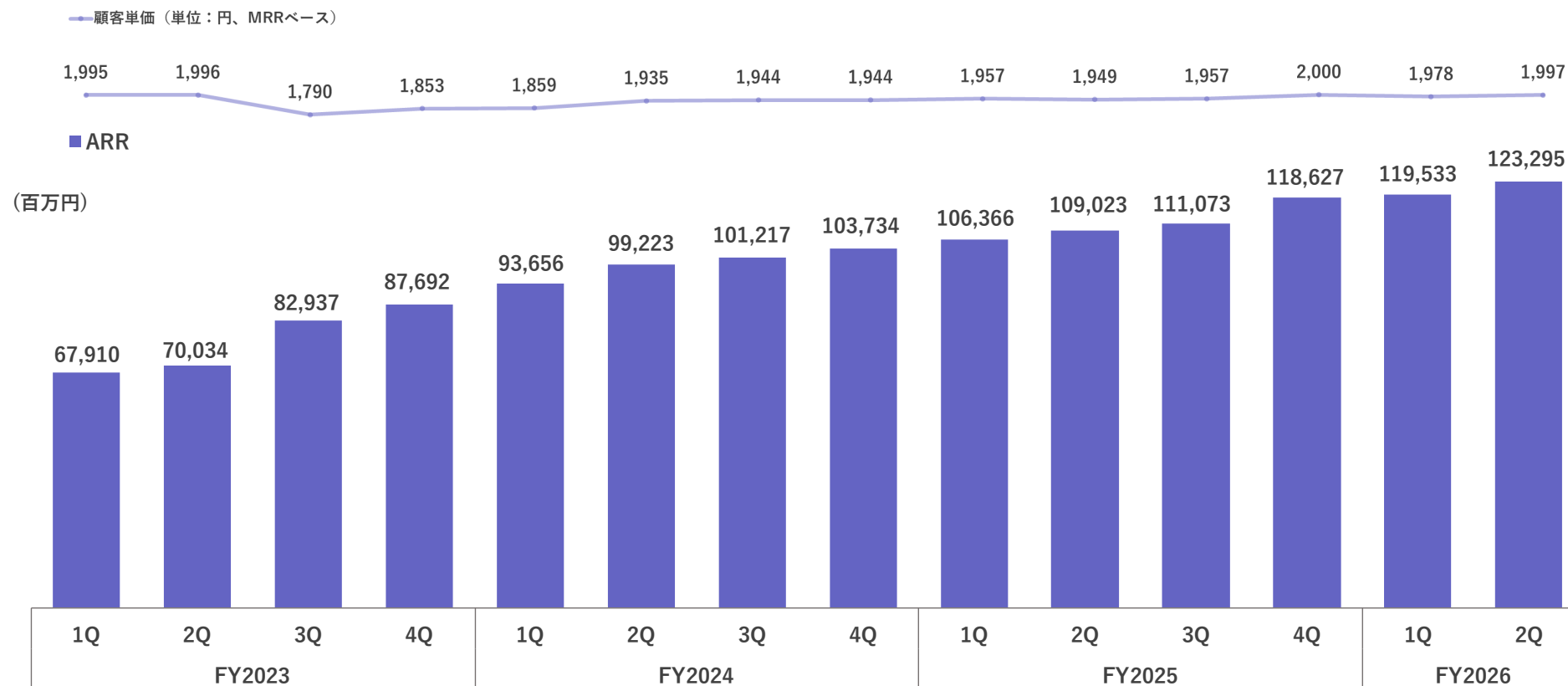
広告販促費率

YoY ▲1.6pt
(3ヶ月)

QoQ ▲0.1pt

コンテンツ配信事業 (ARR)

課金ユーザーの増加に連動してARRも着実に増加



YoY
+ 142億円
(+ 13%)

QoQ
+ 37億円
(+ 3%)

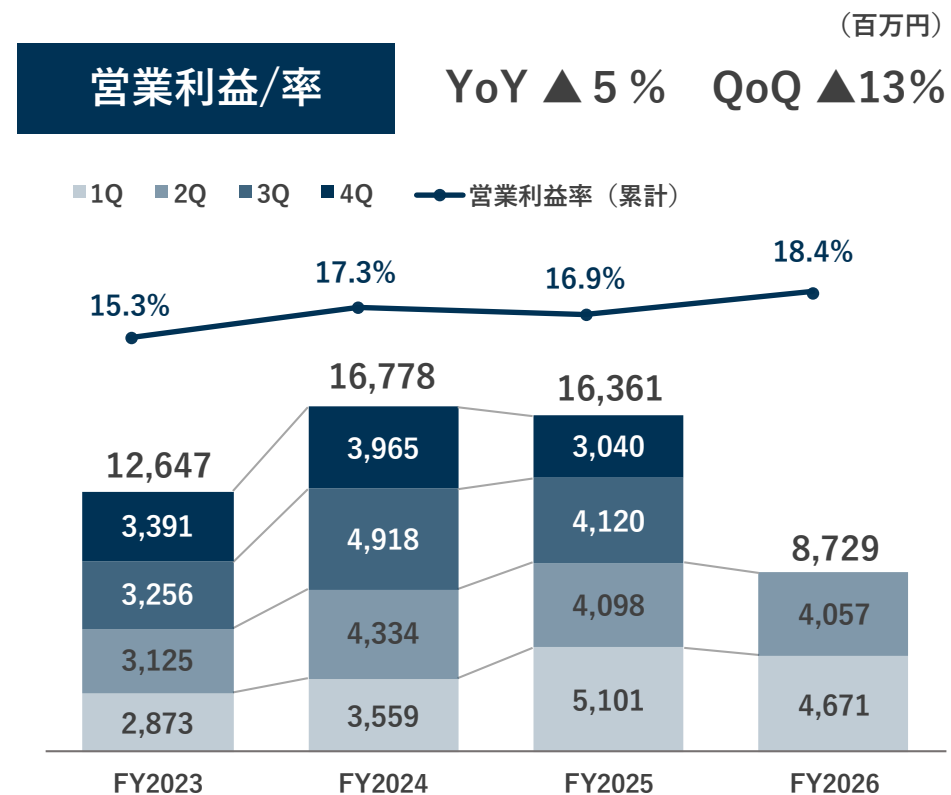
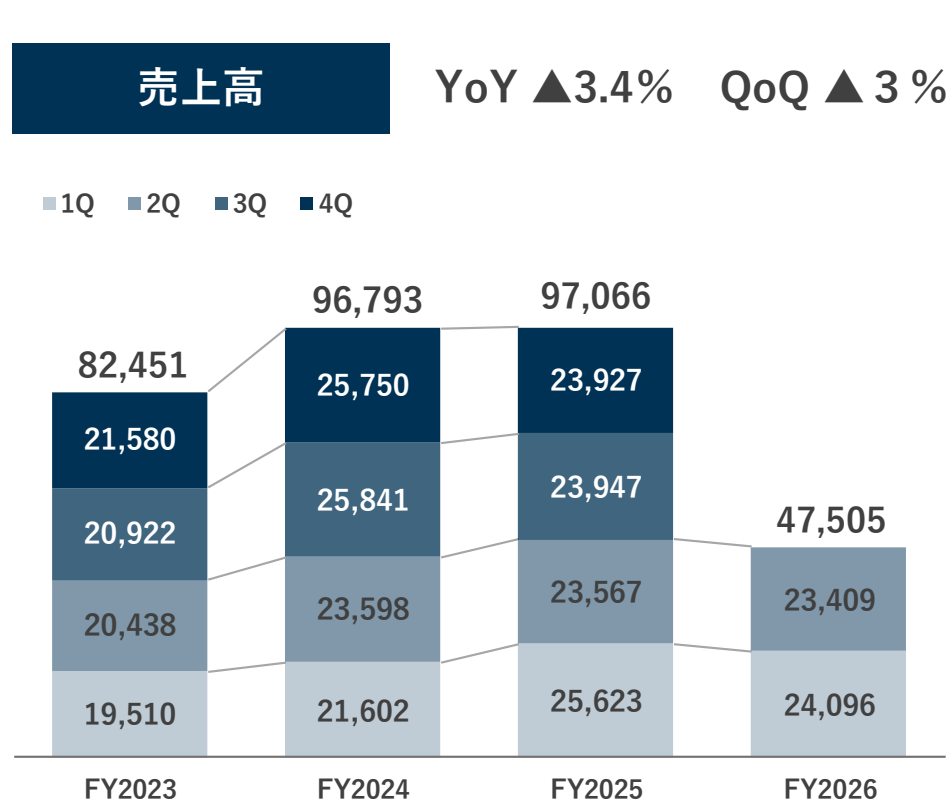
※Annual Recurring Revenue : Monthly Recurring Revenue の12倍

※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

店舗・施設ソリューション事業（業績推移）

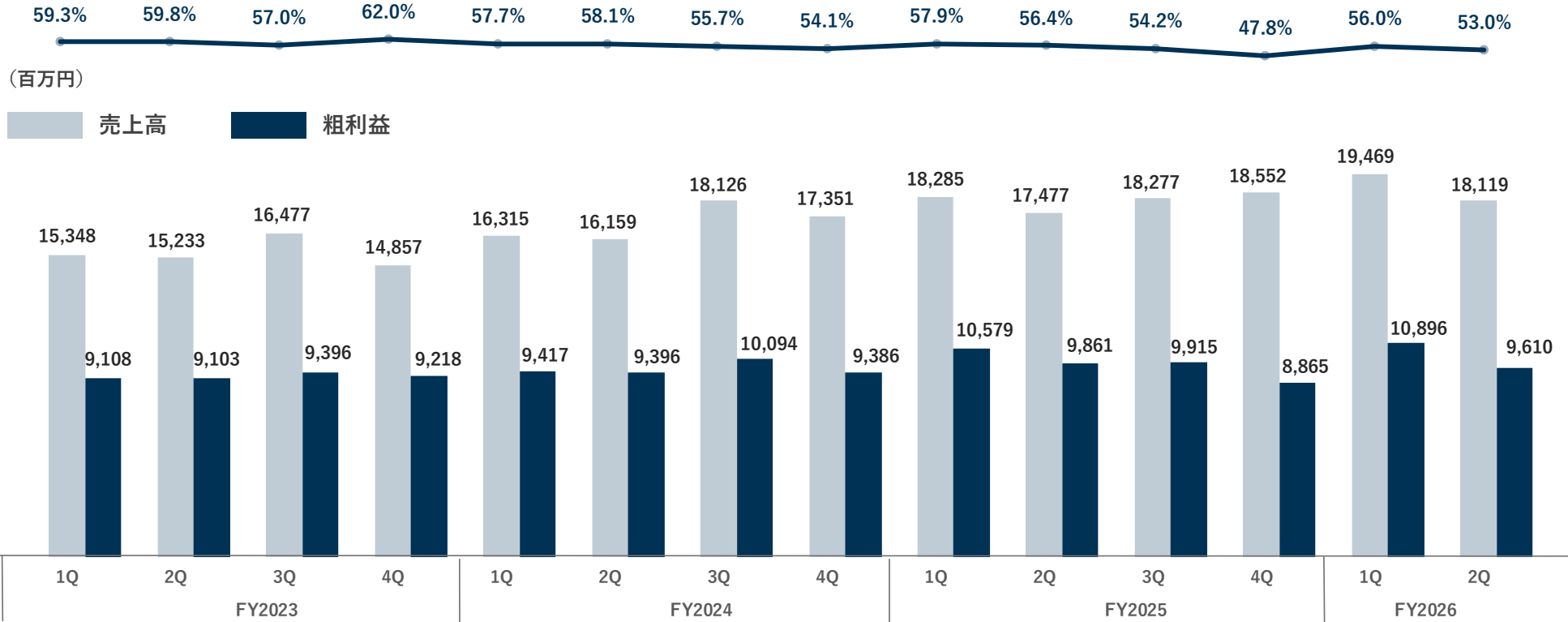
- YoYで減収減益も、自動精算機の入替需要剥落（売上▲43億、利益▲16億）を相当程度カバー（前期利益92億円から16億円を控除したプロフォーマ利益76億円に対しては14%増益）
- QoQは1Q発生した一過性要因での増収増益（各5億円）の剥落により減収減益



①店舗ソリューション（業績推移）

一過性要因含むフロー売上の弱含みを主要因にQoQで減収減益も安定的に推移

粗利率

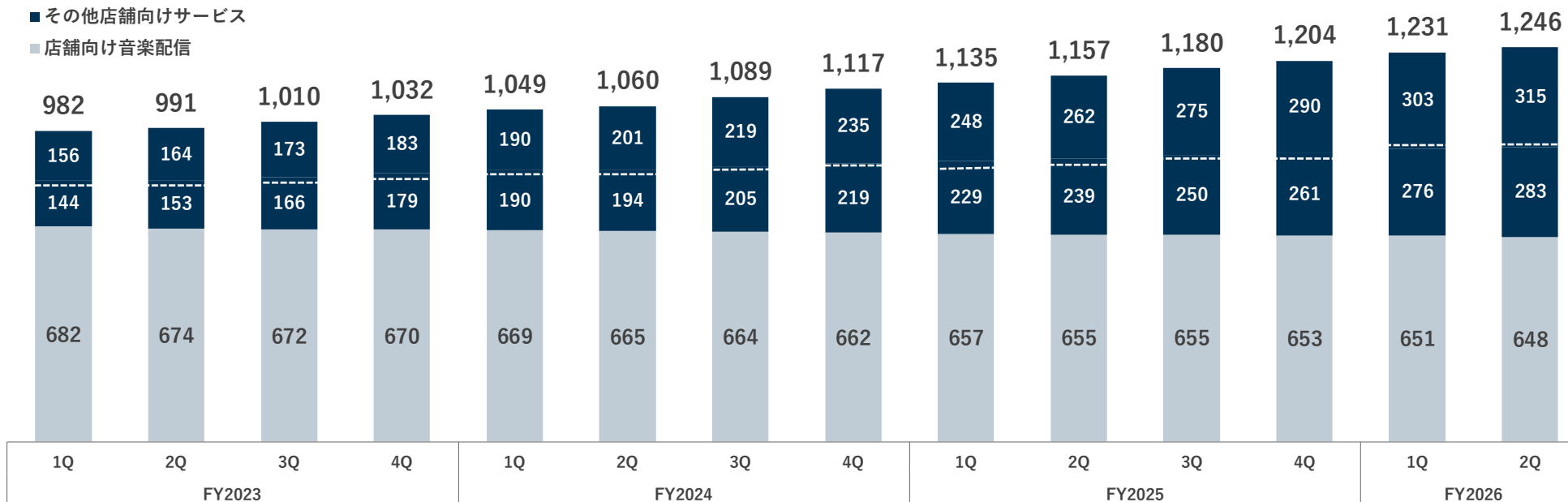


①店舗ソリューション（契約件数）

YoYで9万件、QoQで2万件の増加となり着実に顧客基盤を拡大

(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
+ 9万件
(+ 8%)

QoQ
+ 1.5万件
(+ 1%)

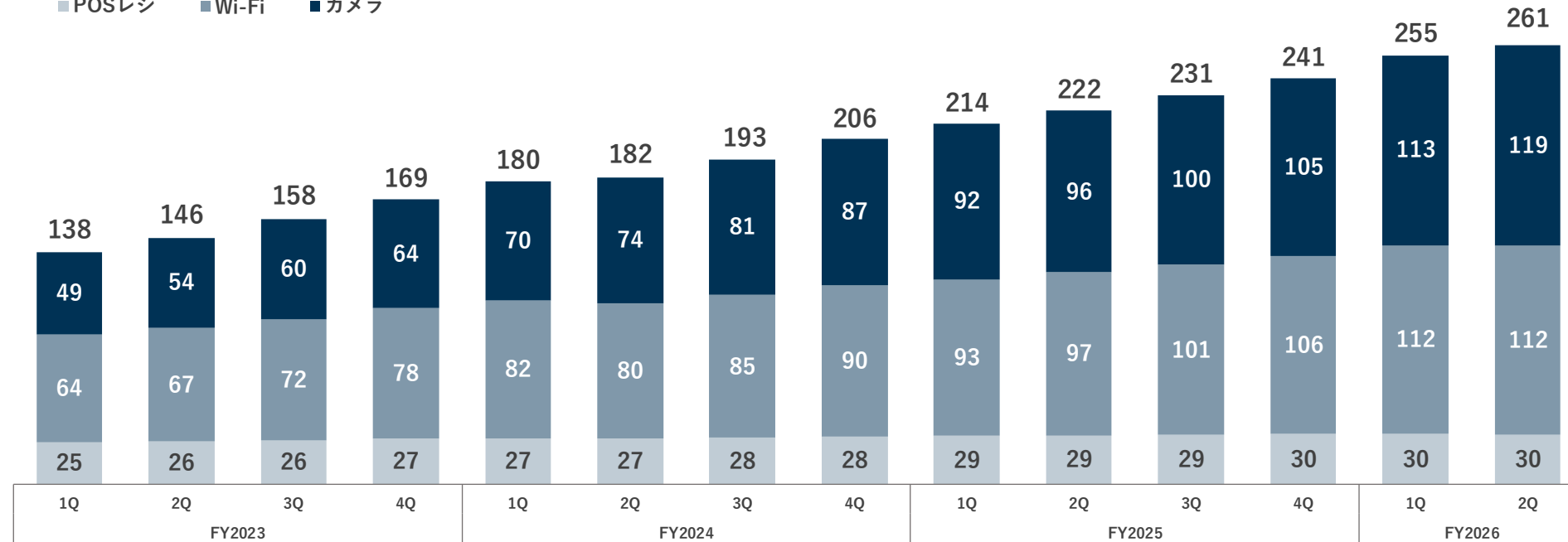
※その他店舗向けサービス：POSレジ、Wi-Fi、IPカメラ、配膳ロボット、デジタルサイネージ、フードデリバリーフランチャイズの合算
 ※1顧客が複数サービスを契約している場合、サービス毎に1件とカウント

①店舗ソリューション（主力3商材 契約件数）

カメラを中心に契約件数を伸ばしてYoYで4万件、QoQで1万件の増加

(千件)

■ POSレジ ■ Wi-Fi ■ カメラ



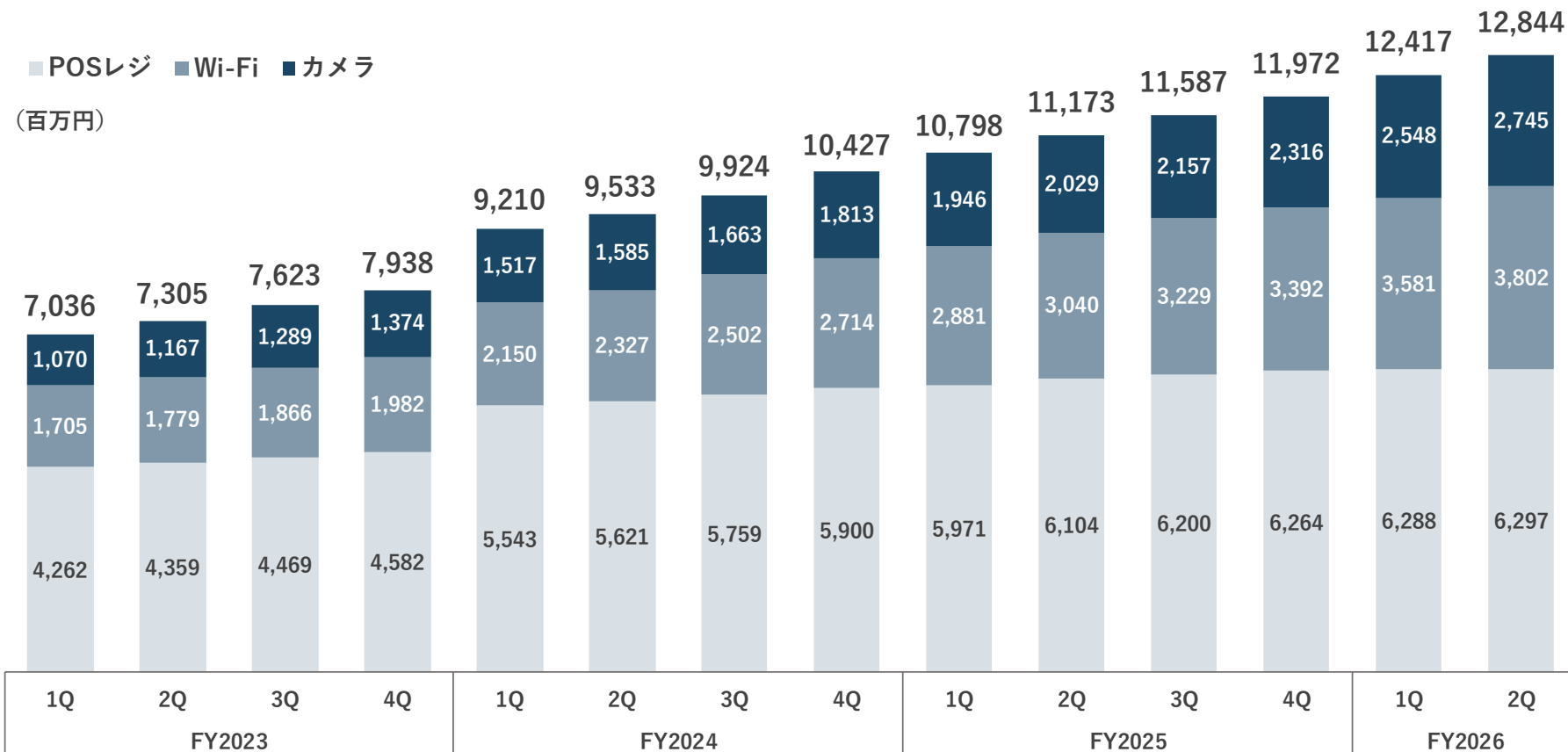
YoY
+ 4 万件
(+ 18%)

QoQ
+ 0.6 万件
(+ 2%)

※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）

契約件数と連動してARRも着実に積み上げ



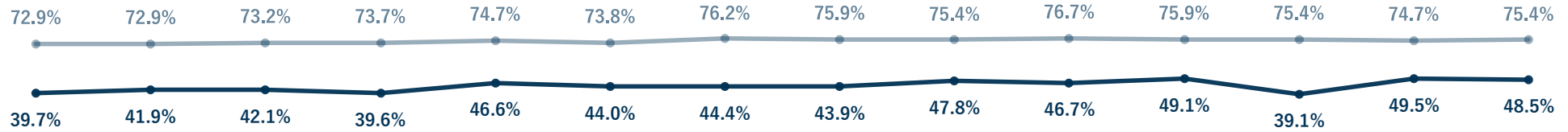
YoY
+ 16億円
(+ 15%)

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

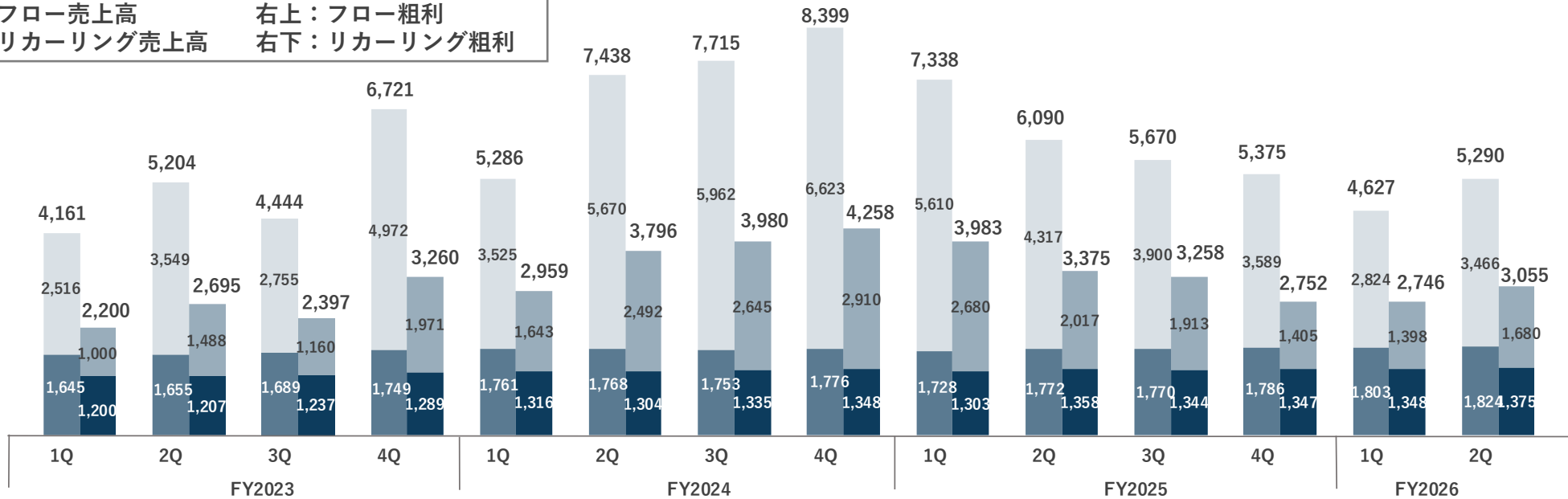
②施設ソリューション（フロー/リカーリング）

リカーリング粗利率 フロー粗利率



(百万円)

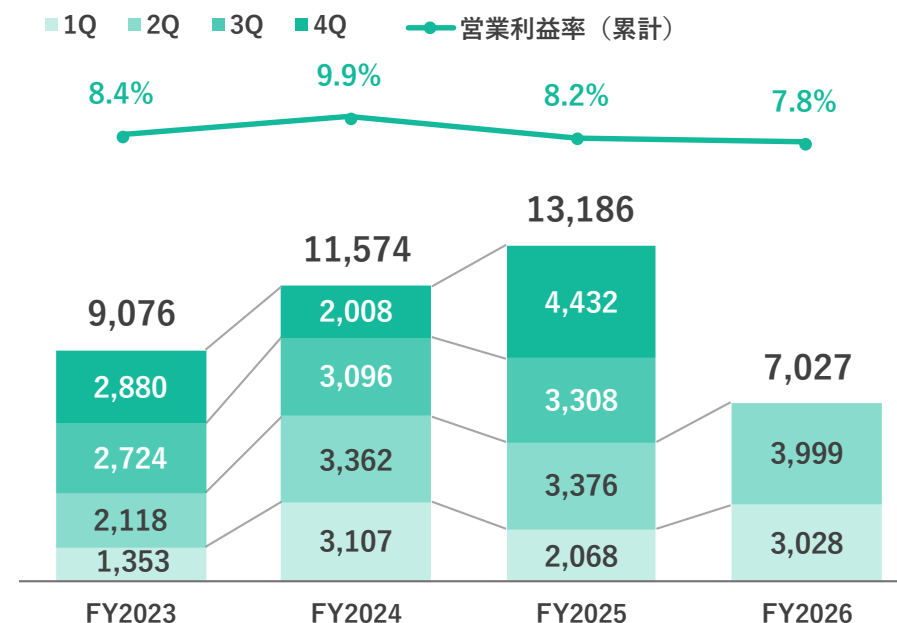
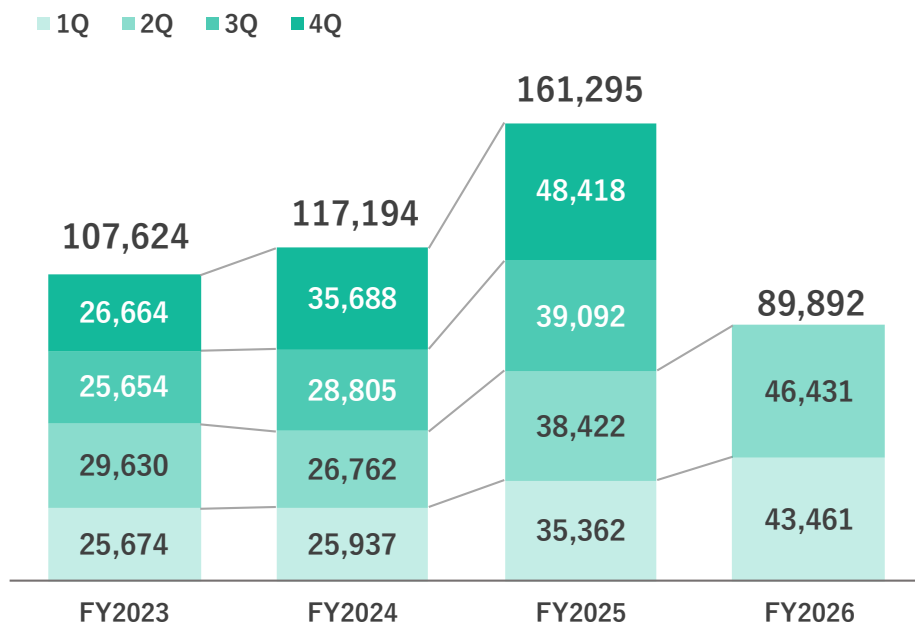
左上：フロー売上高 右上：フロー粗利
 左下：リカーリング売上高 右下：リカーリング粗利



※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）

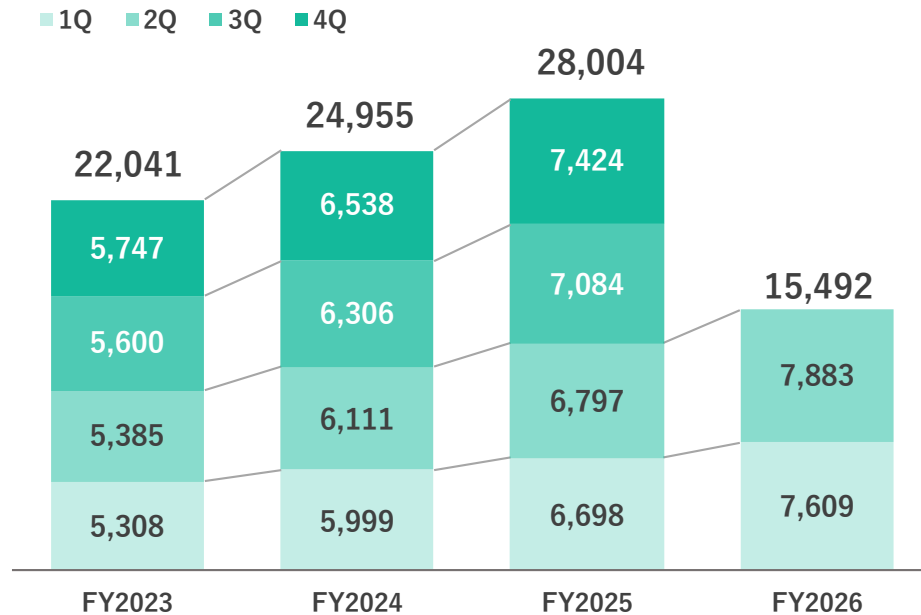
- YoYは通信の安定成長、エネルギーの顧客増加と容量拠出金負担軽減により大幅な増収増益
- QoQはエネルギーの電力需要期に伴う販売量増加を主要因として増収増益



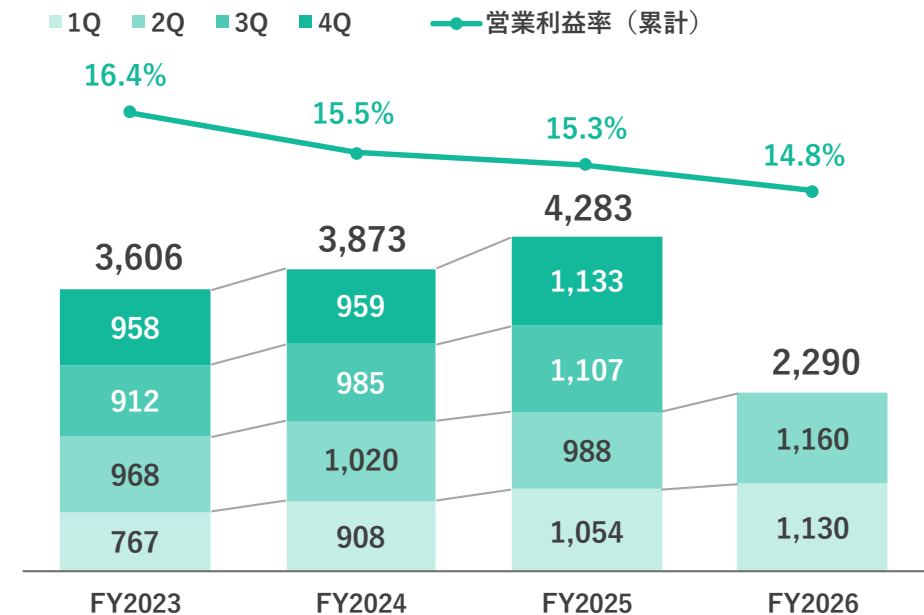
①通信：法人向けICT（業績推移）

安定成長を継続しており売上、利益ともに上半期／クォーターベースで過去最高を更新

売上高 YoY +15% QoQ +4%



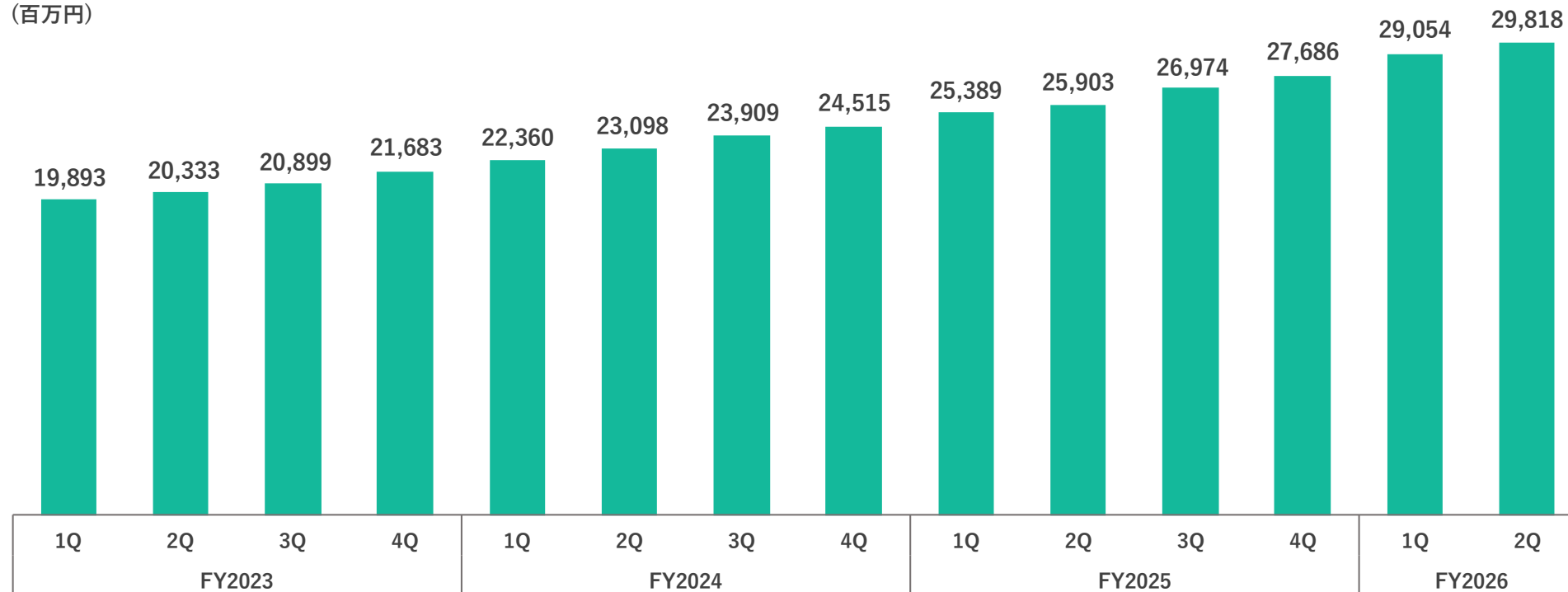
営業利益/率 YoY +12% QoQ +3% (百万円)



①通信：法人向けICT（ARR）

売上の大部分がリカーリングのため、ARRも着実に増加

(百万円)



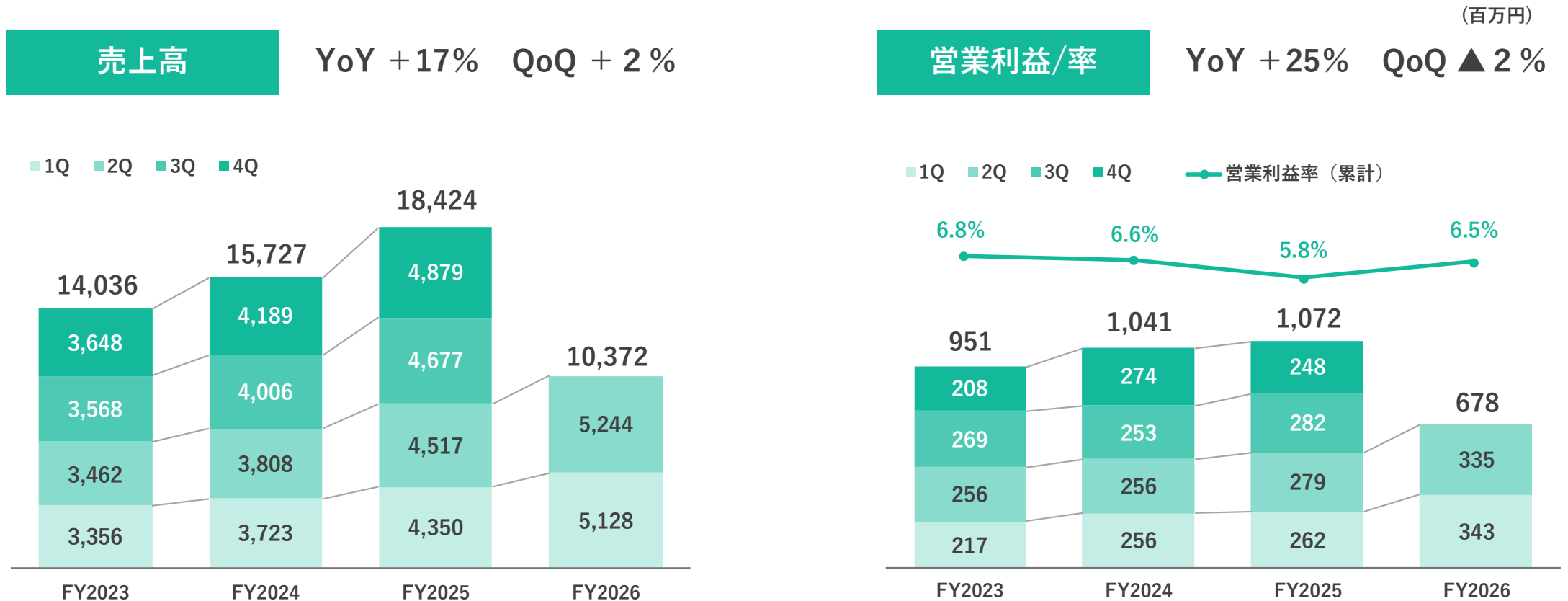
YoY
+ 39億円
(+ 15%)

QoQ
+ 7 億円
(+ 3%)

※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

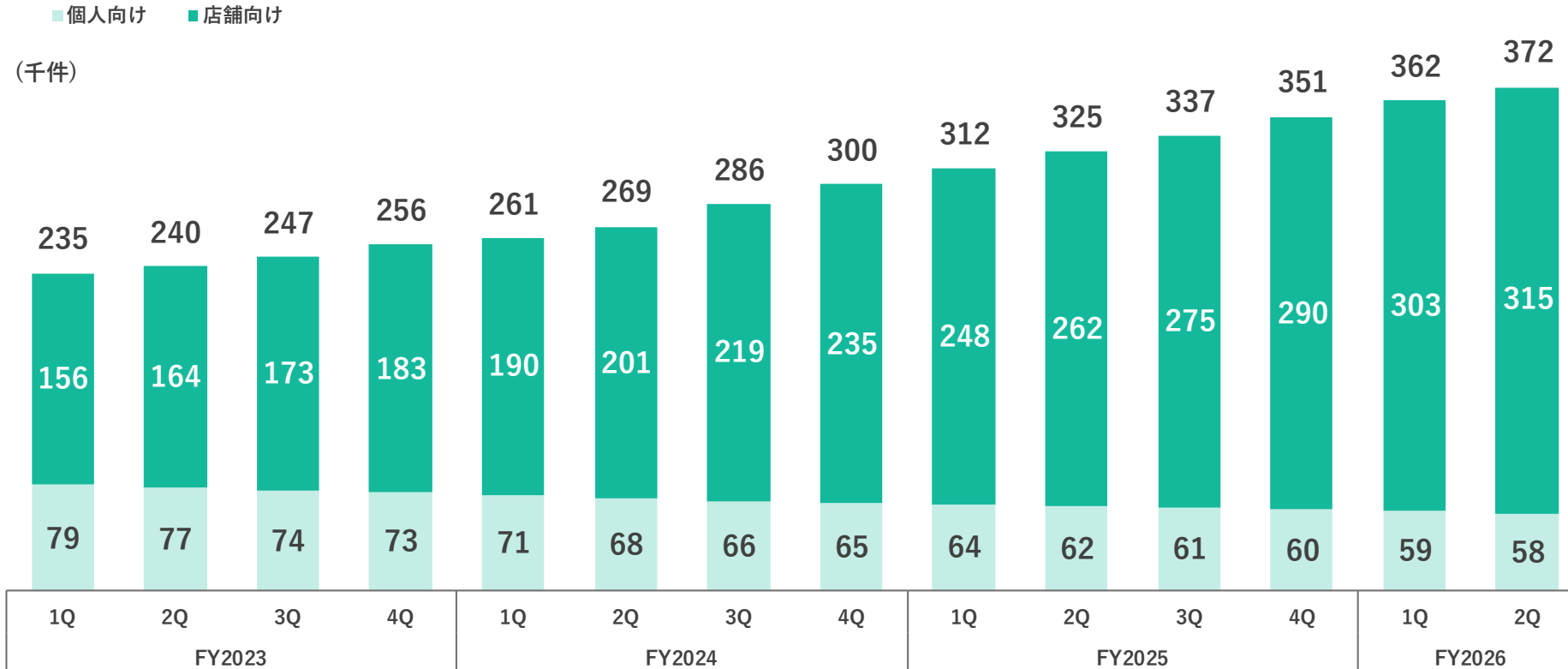
①通信：店舗・個人向け自社光回線（業績推移）

店舗向けが堅調に増収も、原価率の上昇に伴い利益は横ばい



①通信：店舗・個人向け自社光回線（契約件数）

店舗向けで引き続き安定して契約件数を積み上げ



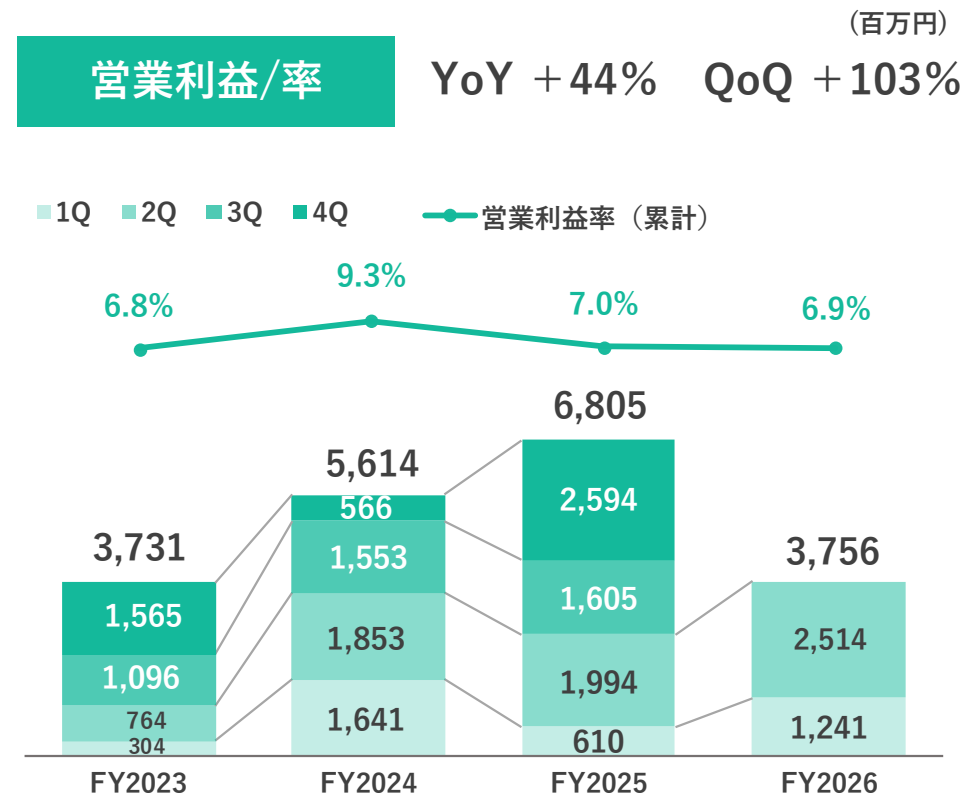
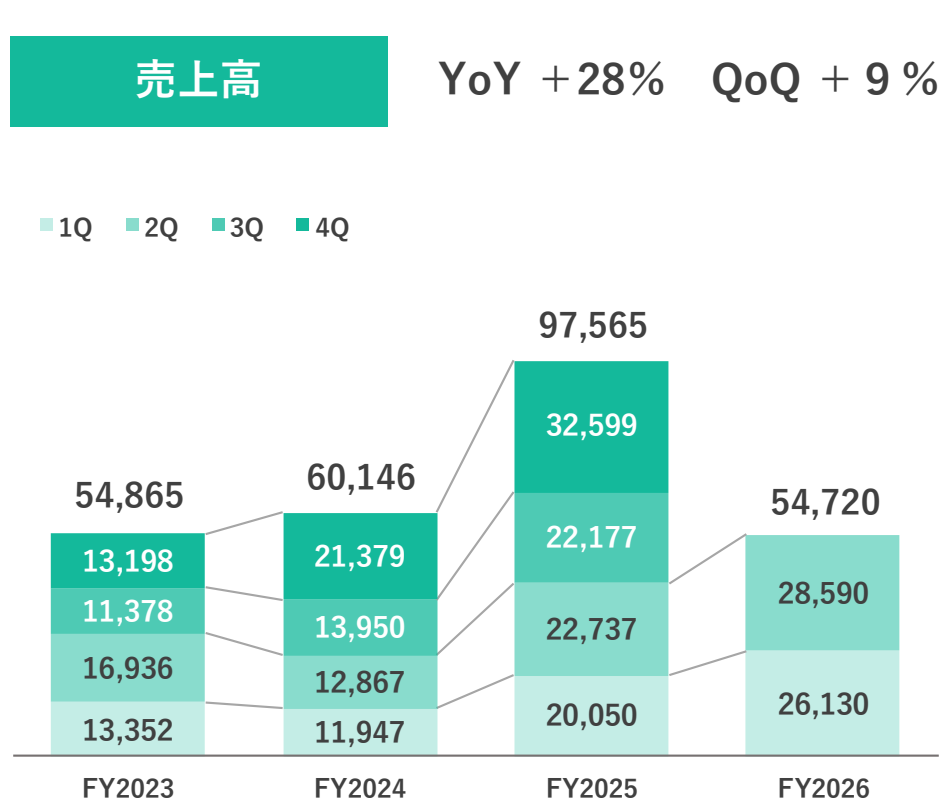
YoY
+ 5 万件
(+ 15%)

QoQ
+ 1 万件
(+ 3%)

※『店舗向け』は店舗ソリューション（契約件数）における「店舗向け通信回線」と同義

② エネルギー（業績推移）

- YoYは顧客件数連動で増収、利益は前期3Qからの容量拠出金負担軽減も加わって大幅増益
- QoQは電力需要期に伴う販売量増加の季節性を主要因として大幅増益



②エネルギー（契約件数）

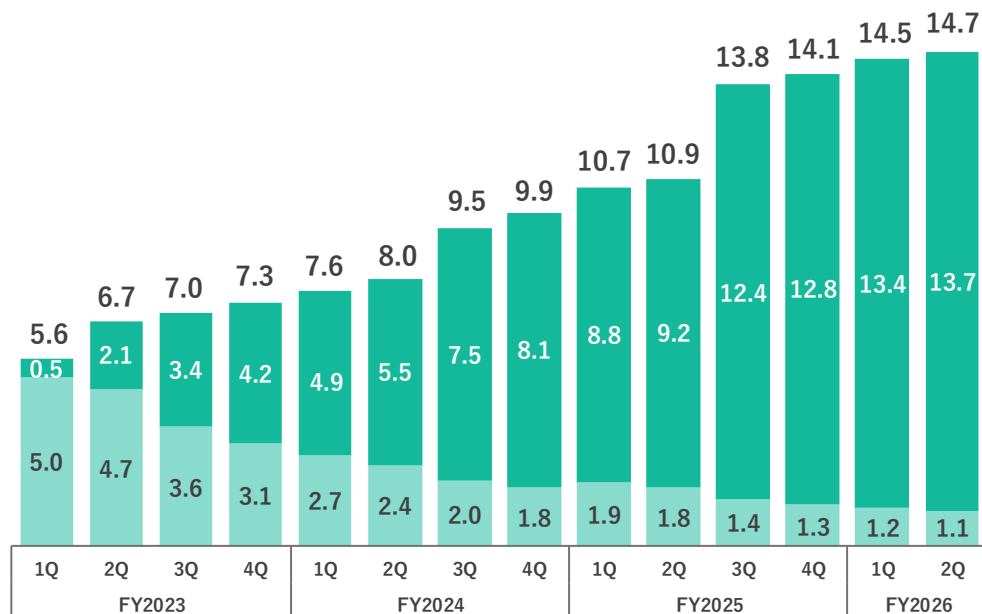
高圧、低圧ともにU-POWERが着実な契約件数の積み上げを牽引

高圧

YoY + 35% QoQ + 1%

(千件)

■USENでんき（高圧） ■U-POWER（高圧）

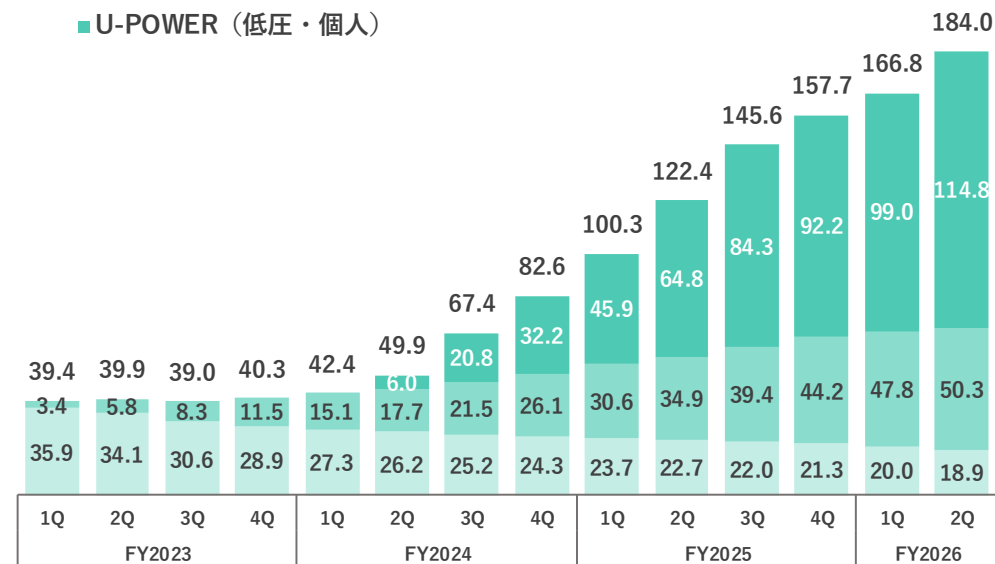


低圧

YoY + 50% QoQ + 10%

(千件)

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



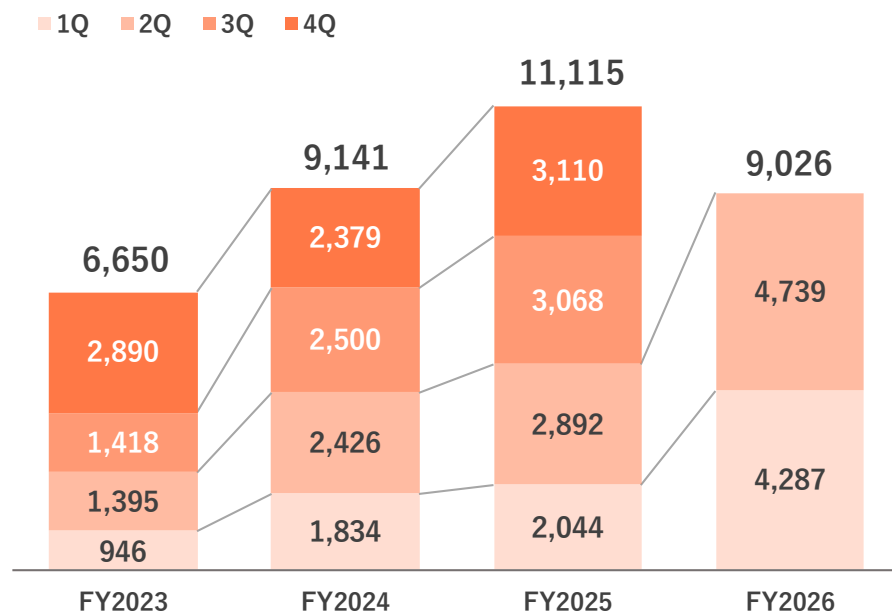
金融・不動産・グローバル事業（業績推移）

- YoYは既存事業の成長に加えて、今期から新規連結した子会社も貢献して大幅な増収増益
- QoQは着実な契約件数の伸長により増収増益

(百万円)

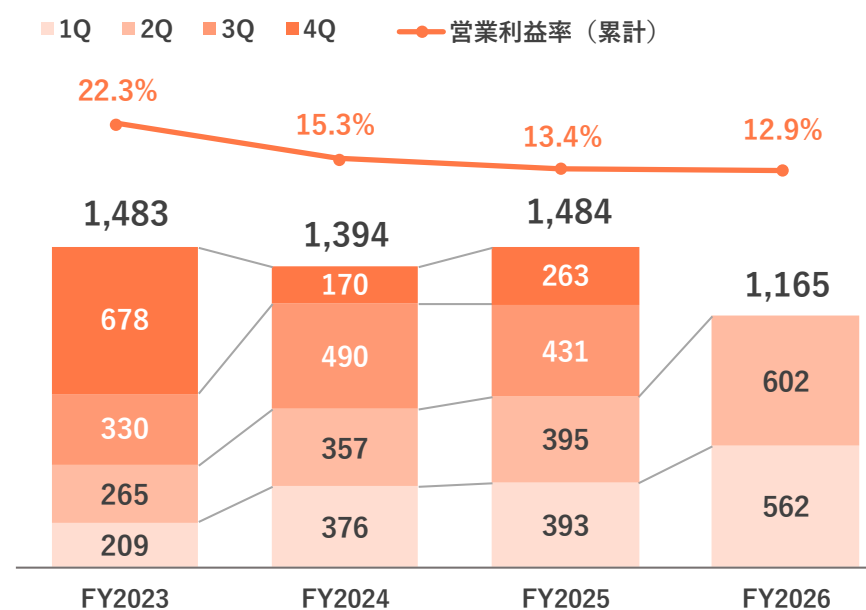
売上高

YoY +83% QoQ +11%



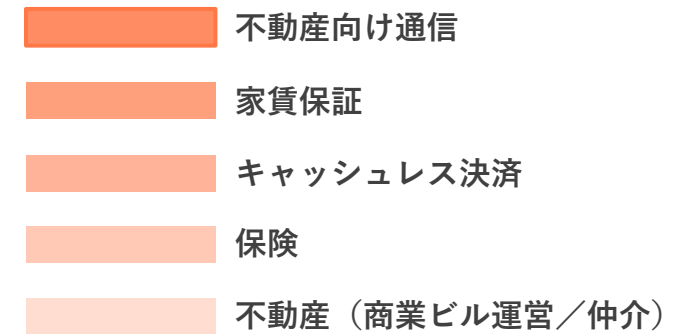
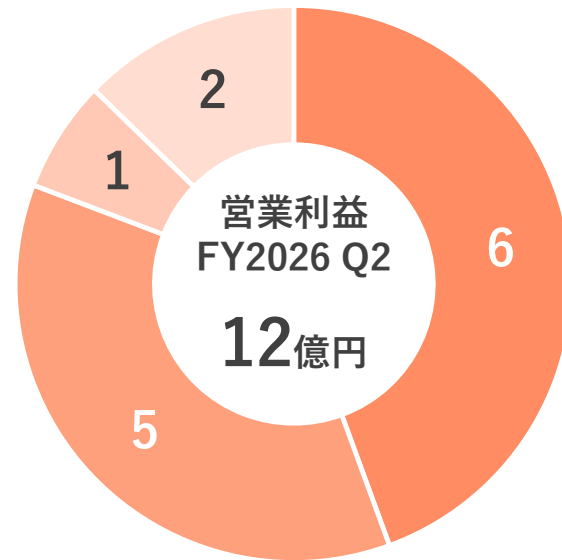
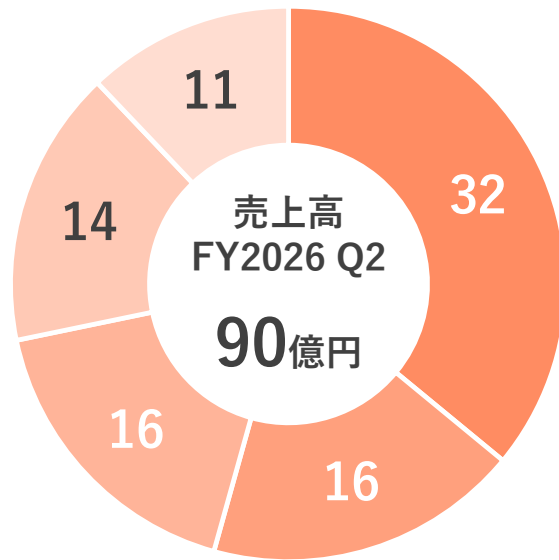
営業利益/率

YoY +48% QoQ +7%



金融・不動産・グローバル事業（収益ポートフォリオ）

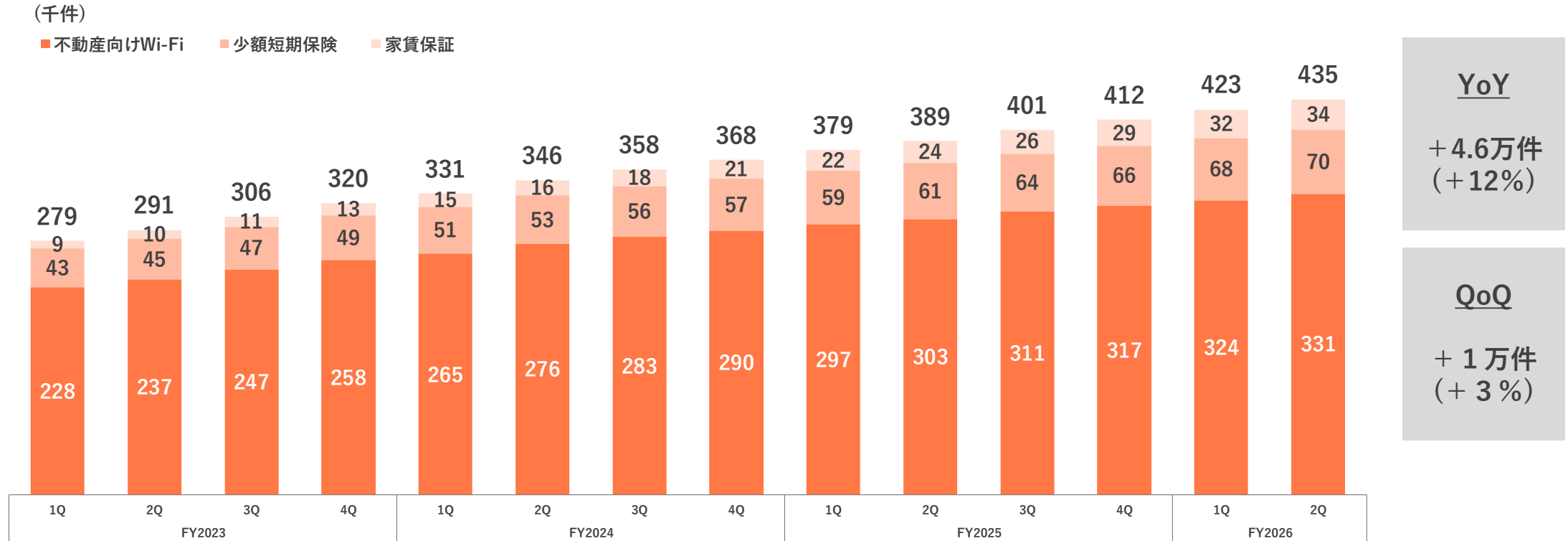
売上は分散も、利益はまだ不動産向け通信と家賃保証で8割超を占める構造



※キャッシュレス決済に関しては
▲1億円の営業赤字

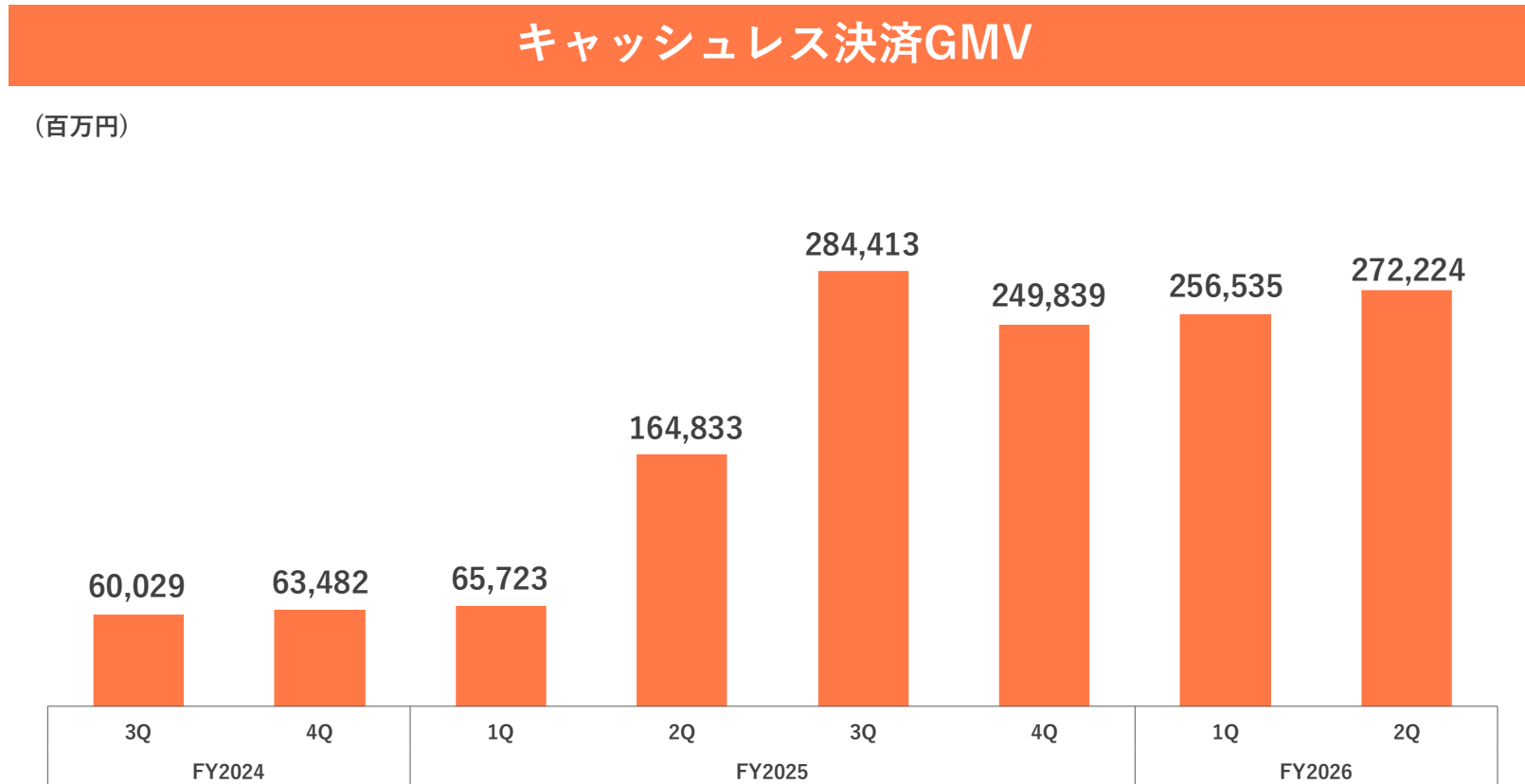
金融・不動産・グローバル事業（主力商材契約件数）

全ての商材が安定的に成長してYoYで5万件、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も着実に増加基調



※ FY2025におけるM&A取込による増加影響は2Qが2ヶ月、3Q以降は3ヶ月

3. 直近のTOPICS

コンテンツ配信（コンテンツラインアップ強化）

オリジナル作品の調達や独占配信など、継続的にラインアップを強化

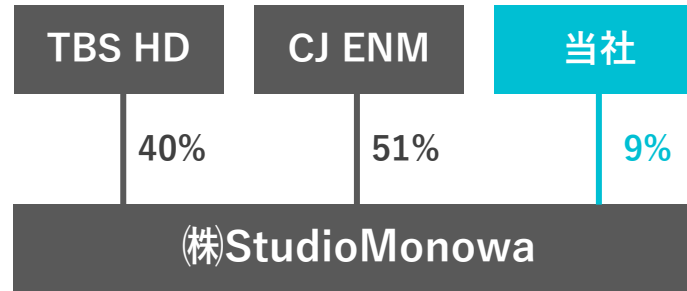
大型グローバルプロジェクト

<ちるらん 新撰組鎮魂歌>



- TBS/U-NEXT/THE SEVENの共同Project
- 2夜連続TBS系列で放送後、続きを毎週独占配信
- U-NEXT国内ドラマジャンルで最大級の初動
- 5/9よりHBO Maxを通じて100ヶ国以上で配信

コンテンツ制作会社の共同設立



- 「愛の不時着」や「パラサイト」を制作したCJグループ、ドラマやバラエティを中心に確固たる制作力を持つTBSグループが共同で設立するコンテンツ制作会社へ参画
- 新会社の制作コンテンツを配信することでU-NEXTの付加価値向上に繋げる

有力コンテンツの独占配信

<VIVANT 第2シーズン>



- 7月から2クールにてTBS系列で放送
- TVerでの配信を除き、地上波TVと連動した見逃し配信はU-NEXT独占
- 関連企画の配信も検討中

店舗・施設ソリューション（エクシングのグループ参画と協業事例）

2026年4月1日付で70%の株式を取得して(株)エクシングを連結子会社化、
シナジー創出に向けた具体的な協業状況は以下のとおり

BtoC領域

- エクシングのカラオケルーム向け動画配信サービス「みるハコ(※)」でU-NEXT調達コンテンツをライブ配信

<サッカー日本代表親善試合>



3/29スコットランド戦及び
3/31イングランド戦を配信、
深夜帯にも関わらず
約320ルームの視聴実績

(※)「みるハコ」サービス詳細：<https://miruhaco.jp/>

- その他、「ホームカラオケ領域」等においても検討中

<TWICE ワールドツアー>



4/28 MUFG STADIUM
(国立競技場) 公演

BtoB領域

- 5月より以下の施策を開始予定

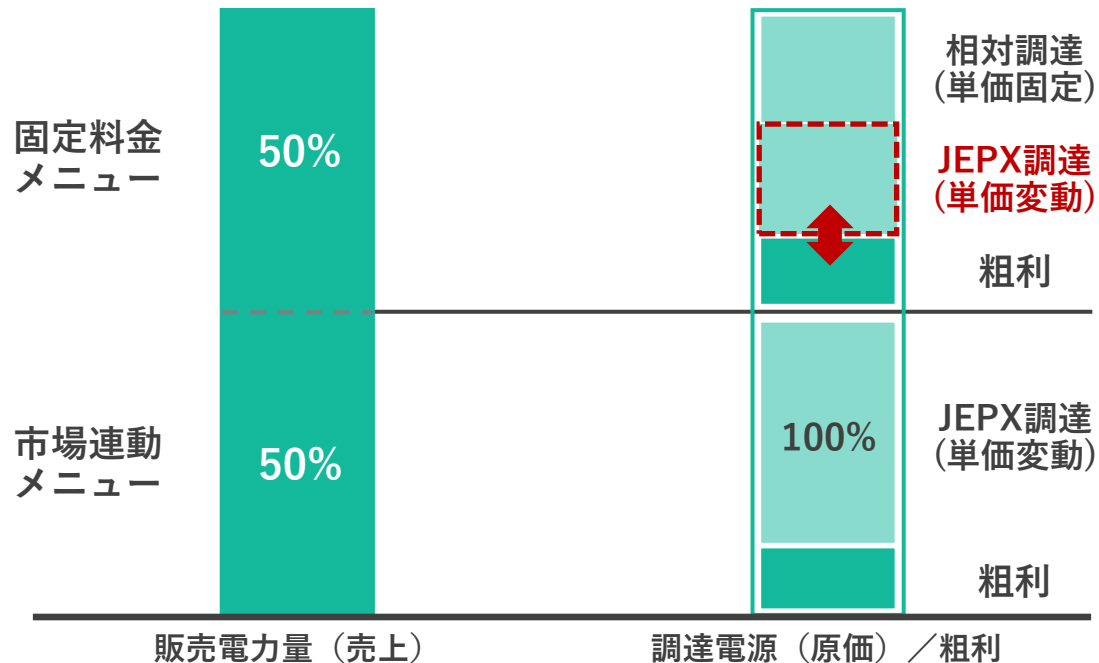
- ①全国19,000社のパートナー企業で順次JOYSOUNDの取扱開始、
当社グループの強みである新規開業店の開拓力を活用
- ②エクシングの商談に当社グループ商材をバンドル、
ARPUアップを促進
- ③自動精算機で国内トップシェアを持っている
レジャーホテル市場においてJOYSOUND導入を強化

- その他、「カラオケ機器開発領域」等においても検討中

通信・エネルギー（エネルギー事業の中東問題影響：収益構造と業績変動要因）

今般の中東問題に起因したエネルギー価格のボラティリティにより、
固定料金メニューにおいて大きな損益影響リスクが存在

2026年8月期上期における収益構造

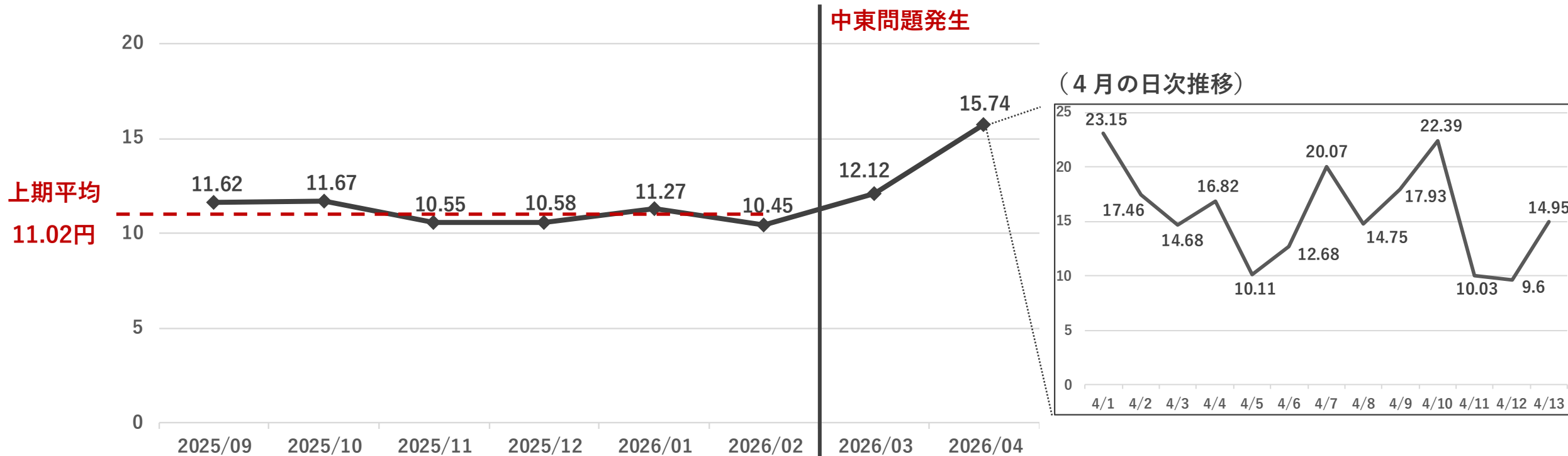


- 固定料金メニュー：消費電力1単位あたりの**販売単価が固定**
- 相対調達は固定単価のため消費1単位あたりの**粗利額は不変**
 - ※ 実取引では固定単価部分の外数として燃料価格変動が仕入コストに反映されて数ヶ月後に売価へ転嫁する「燃料調整費」が存在、エネルギー価格の短期高騰局面では一定期間の先出しコストが発生
- JEPX調達は変動単価のため消費1単位あたりの**粗利額が変動**
- 市場連動メニュー：調達単価へ**固定金額のマージンを上乗せ**
- JEPX調達単価の変動に関わらず**粗利確保**

通信・エネルギー（エネルギー事業の中東問題影響：JEPX取引価格推移）

下期の電力販売量が上期同数と仮定した場合、
JEPX取引単価が1円上昇した場合の利益インパクトは▲4.5億円と試算

JEPXシステムプライス推移（円）



(※)2026/04に関しては4/1~4/13の平均

通信・エネルギー（エネルギー事業の中東問題影響：他社動向、当社方針）

現状の事業環境を踏まえて顧客基盤拡大によるLTV最大化よりも利益毀損リスクの極小化を優先し、以下の対策を実施済み／検討中

直近の他社動向

- 特別高圧帯や高圧帯の新規受付停止
- 提出済み見積もりを撤回、再提示
- 見積もり有効期限の厳格運用
- 既存顧客の更新受付停止

当社の対応方針

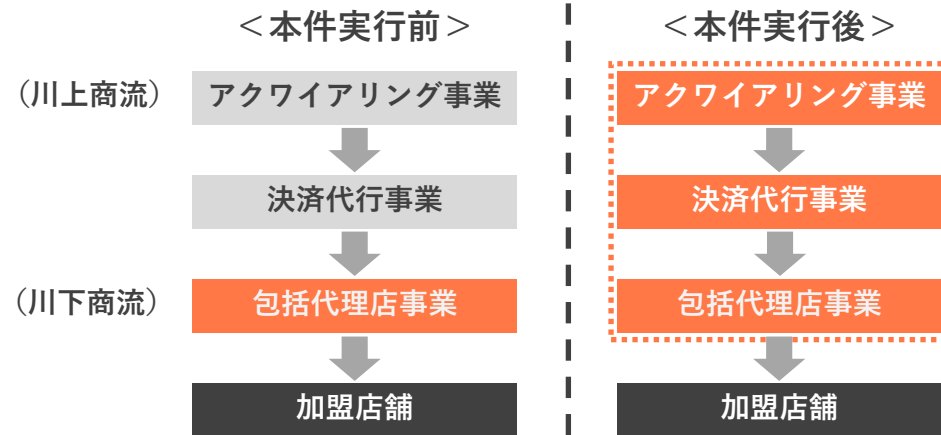
- 高圧固定料金メニューの新規受付停止
（実施済み、3月7日以降）
- 高圧固定料金メニュー顧客に対して
事業環境を丁寧に説明した上での価格改定
（またはメニュー切替）の実施を検討中。

金融・不動産・グローバル（M&Aの完了、新保証サービス開始）

育成領域として事業の強化・拡充を推進

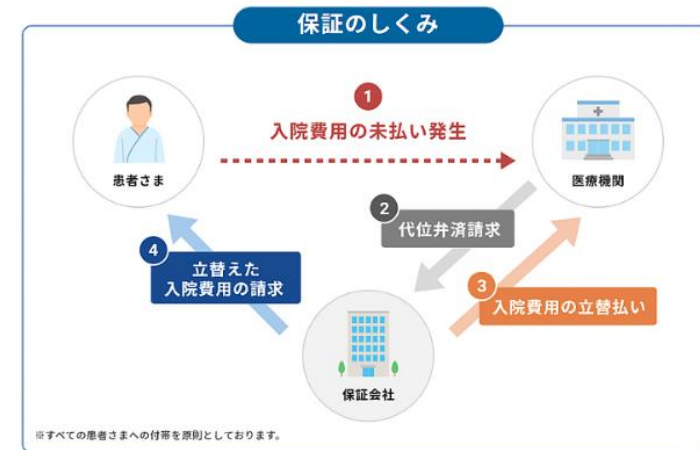
キャッシュレス事業のM&A完了

- 2026年2月にアクワイアリング事業を吸収分割承継、既に実行済みの決済代行業業を含めて2024年9月に公表したキャッシュレス関連事業のM&Aが完了
- 事業領域を川上へ広げたことで、収益拡大のみならず生産性の向上や機動的な事業戦略の立案・実行へ繋げていく



入院医療費保証サービス

- これまで家賃保証事業で蓄積してきたノウハウを活用して2026年3月より入院医療費保証サービス「U-Medical」を開始
- 病院側は訪日外国人や生活困窮者の受入に伴う入院医療費の未収リスクや督促業務の解消、患者側は身元/連帯保証人の確保不要に繋がるサービス



4. APPENDIX

事業セグメント概要（再掲）

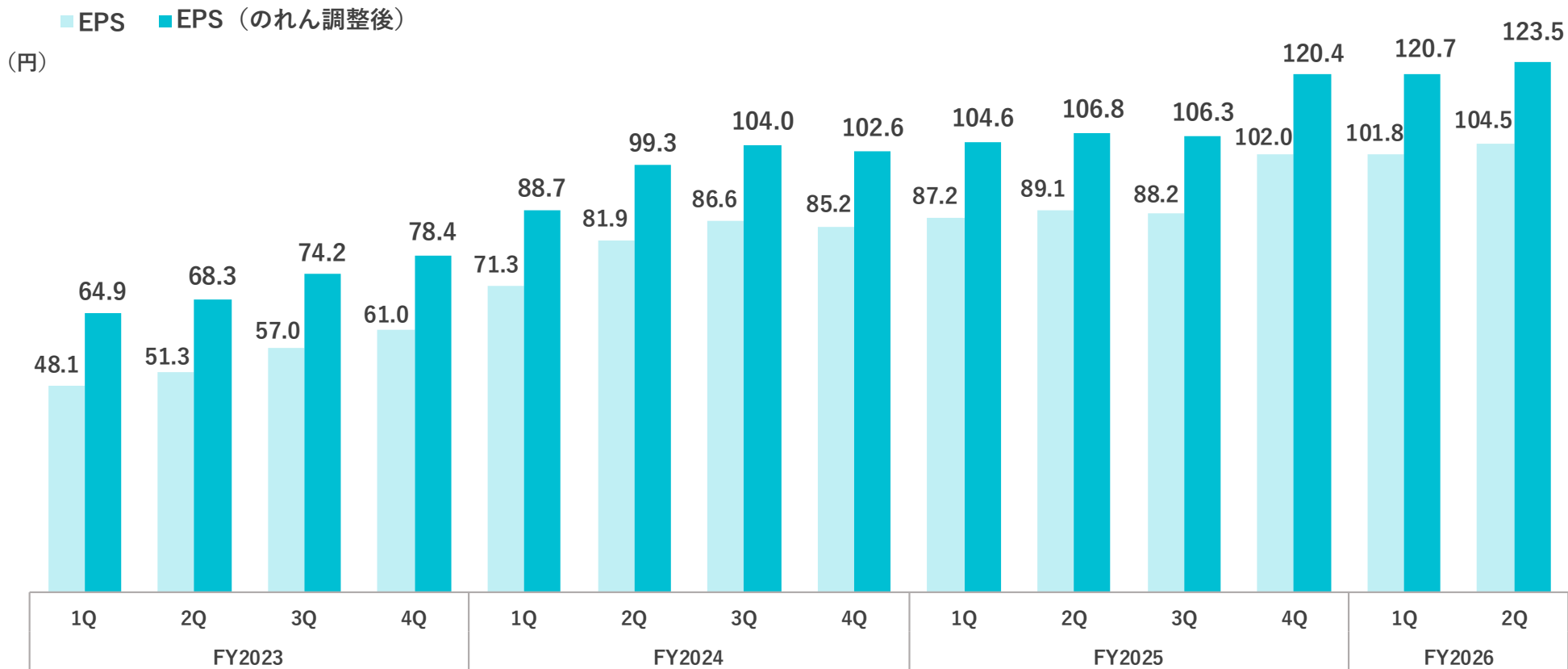
	特徴／競争優位性	成長戦略／注力領域
コンテンツ配信	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 定額見放題コンテンツと都度課金コンテンツのハイブリッド、且つ毎月1,200円分のポイント付与でHigh ARPUを実現 ✓ 調達／マーケティング／開発を網羅したエンドツーエンドの運営体制 ✓ WEB／マス／リアルの三位一体マーケティングを駆使 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 独占配信を含めてエンターテインメントとライブ（スポーツ、音楽）のハイブリッドでさらなるコンテンツ強化 ✓ 電子書籍出版を主軸に据えたオリジナルIP基盤の創出 ✓ 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	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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

2026年8月期 業績予想のポイント（再掲）

コンテンツ配信	<ul style="list-style-type: none">● 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	<ul style="list-style-type: none">● 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	<ul style="list-style-type: none">● 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	<ul style="list-style-type: none">● 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	<ul style="list-style-type: none">● 主に人件費やオフィスコストの増加などを見込む

EPS推移（LTMベース）

当期純利益のYoY増益により微増



調整後EPS

YoY +16.8円
(3ヶ月)

QoQ +2.9円

EPS

YoY +15.4円
(3ヶ月)

QoQ +2.7円

※LTM：Last Twelve Month（直近12ヶ月）

連結貸借対照表（前期末対比）

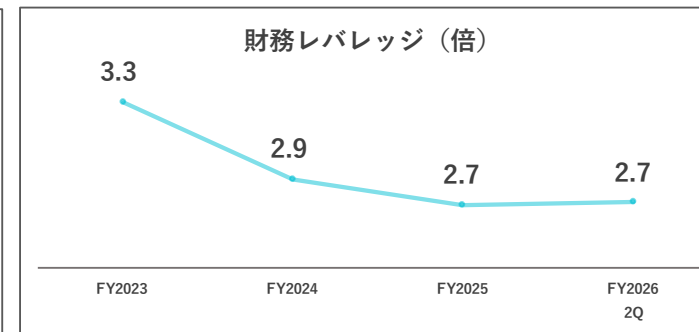
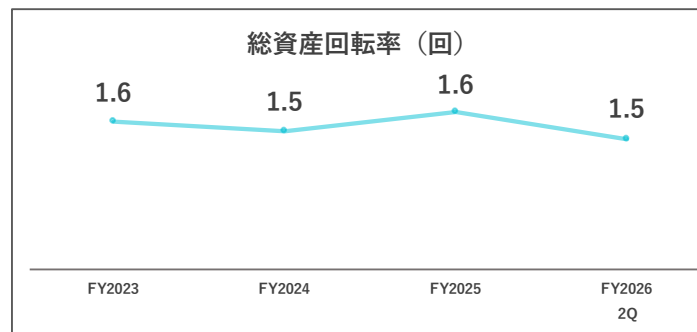
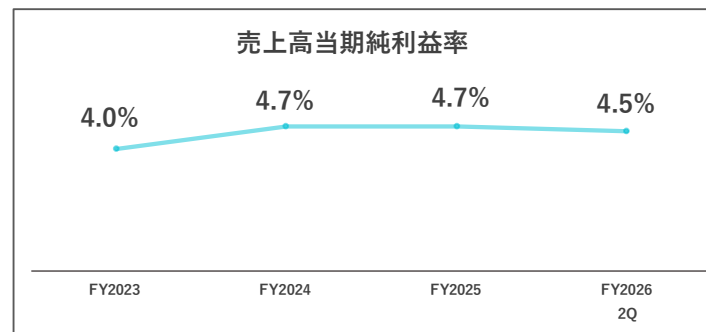
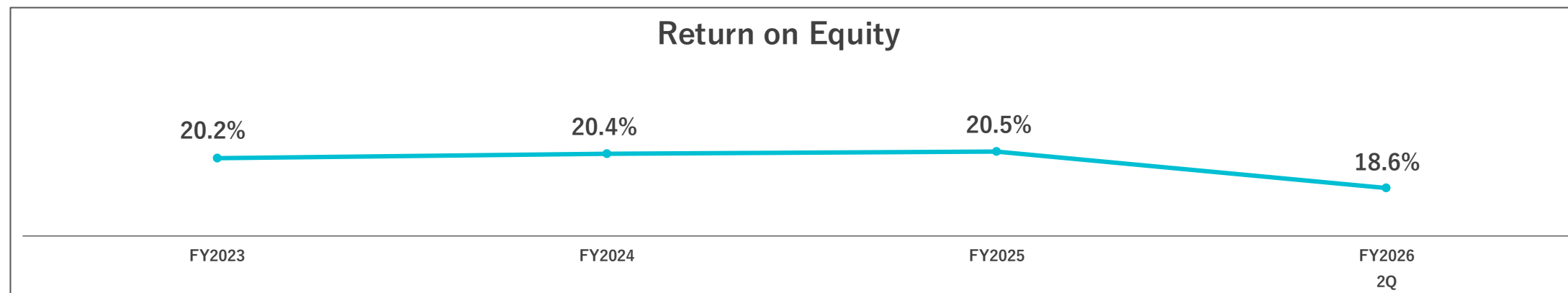
- 流動資産：現預金の増加は主に社債調達200億円によるもの
- 固定資産：有形資産は商業ビル取得、無形資産はソフトウェア、投資その他の資産は繰延税金資産の増加が主要因
- 負債：流動負債「その他」の増加は主にキャッシュレス事業における預り金

(百万円)	FY2025 期末	FY2026 2Q	増減
(資産の部)			
流動資産	172,358	199,283	+ 26,925
現金及び預金	56,882	82,386	+ 25,504
売掛債権	48,927	44,716	▲4,211
たな卸資産	12,196	13,113	+ 917
コンテンツ配信権	42,196	46,165	+ 3,969
その他	12,157	12,903	+ 746
固定資産	87,424	97,260	+ 9,836
有形固定資産	24,387	28,205	+ 3,818
無形固定資産	53,182	55,402	+ 2,220
のれん	40,022	39,296	▲726
その他	13,159	16,106	+ 2,947
投資その他の資産	9,854	13,651	+ 3,797
資産合計	259,782	296,543	+ 36,761

(百万円)	FY2025 期末	FY2026 2Q	増減
(負債の部)			
流動負債	79,805	87,248	+7,443
仕入債務	38,098	38,001	▲97
短期借入金	-	-	-
1年以内返済予定の長期借入金	3,153	3,236	+83
その他	38,553	46,010	+7,457
固定負債	71,268	92,118	+ 20,850
社債	10,000	30,000	+ 20,000
長期借入金	55,663	56,404	+ 741
その他	5,604	5,714	+ 110
負債合計	151,074	179,367	+ 28,293
(純資産の部)			
株主資本	97,420	105,277	+ 7,857
資本金	99	99	-
資本剰余金	29,786	29,786	-
利益剰余金	67,534	75,391	+ 7,857
自己株式	-0	-0	-
その他包括利益累計額	150	152	+2
非支配株主持分	11,137	11,747	+ 610
純資産合計	108,708	117,176	+ 8,468
負債純資産合計	259,782	296,543	+ 36,761

経営財務指標（ROE ※LTMベース）

売上高当期純利益率と総資産回転率の減少に伴い前期末対比で微減



※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

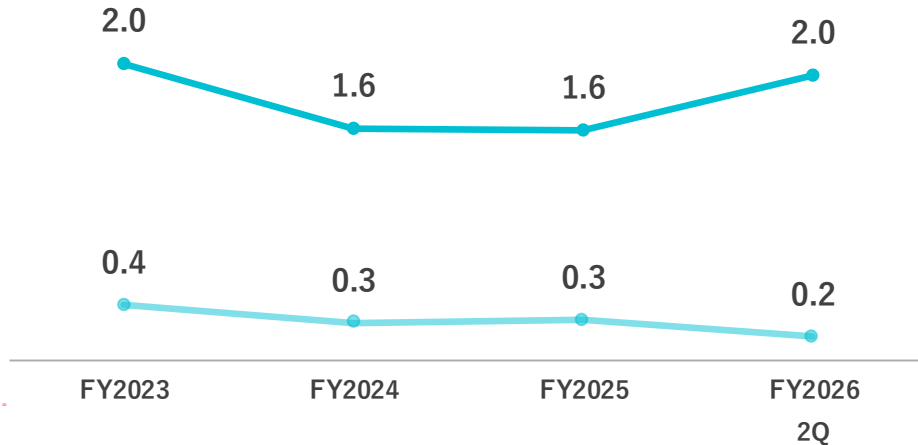
経営財務指標（レバレッジレシオ、D/Eレシオ）

社債調達200億円によりグロスレバレッジレシオ、グロスD/Eレシオともに増加

レバレッジレシオ（LTMベース）

(倍)

● グロスレバレッジレシオ
● ネットレバレッジレシオ



※LTM：Last Twelve Month（直近12ヶ月）

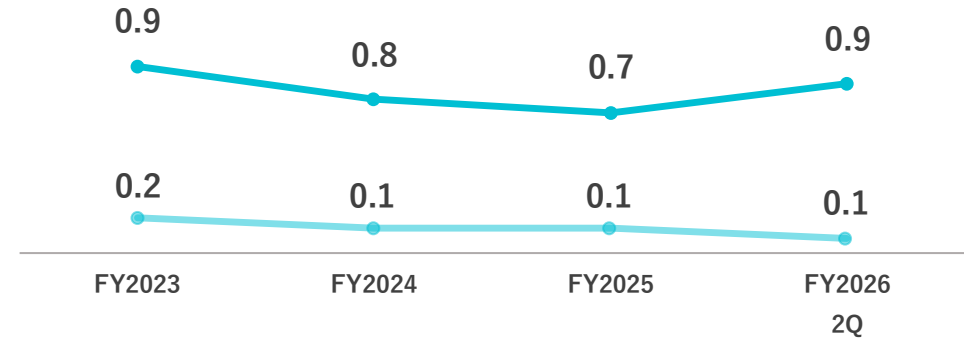
※グロスレバレッジレシオ：有利子負債 ÷ EBITDA

※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
● ネットD/Eレシオ



※グロスD/Eレシオ：有利子負債 ÷ 株主資本

※ネットD/Eレシオ：（有利子負債－現預金） ÷ 株主資本

経営財務指標（再掲）

（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。