



2026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)

2026年 7 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

9ヶ月累計における連結ベースの売上高、営業利益で過去最高を更新

中東問題影響を受けたエネルギー及び前期発生した改刷需要の影響（店舗・施設S）を除いた3Q累計の補正営業利益は前年対比20%成長

この3Qより店舗・施設Sでカラオケ事業（株）エクシング）、金融・不動産・グローバルでアクワイアリング事業を連結取込開始

各セグメントのKPIは3Qも順調に推移

連結決算サマリー（予想対比）

- 売上高、営業利益、EBITDAは75%超の進捗
- EBITDA-CAPEXの投資超過は、3Qで実行した(株)エクシングの株式取得が主要因

(百万円)	FY2026 予想	FY2026 3Q実績	進捗
売上高	424,000	332,320	78%
営業利益	33,500	25,233	75%
営業利益率（%）	7.9%	7.6%	-
経常利益	32,200	23,728	74%
親会社株主に帰属する当期純利益	18,500	12,919	70%
親会社株主に帰属する当期純利益 [のれん調整後]	22,000	15,640	71%
EBITDA	46,500	35,735	77%
EBITDAマージン	11.0%	10.8%	-
EBITDA-CAPEX（投融資、コンテンツ前払含む）	21,500	▲3,017	N/A

連結決算サマリー（前年対比）

- 売上高は17%、営業利益は4%の増収増益
- 経常利益以下は、前期発生した営業外収益の剥落と支払利息、為替差損の増加等で微減益

（百万円）	FY2025 3Q実績	FY2026 3Q実績	増減額	増減率
売上高	283,438	332,320	+48,881	17%
営業利益	24,206	25,233	+1,026	4%
営業利益率（%）	8.5%	7.6%	-	-
経常利益	23,952	23,728	▲223	▲1%
親会社株主に帰属する当期純利益	13,567	12,919	▲648	▲5%
親会社株主に帰属する当期純利益〔のれん調整後〕	16,035	15,640	▲395	▲2%
EBITDA	32,639	35,735	+3,096	9%
EBITDAマージン	11.5%	10.8%	-	-
EBITDA-CAPEX（投融資、コンテンツ前払含む）	10,681	▲3,017	▲13,698	▲128%

事業セグメント別業績（予想対比）

- 売上高については全てのセグメントで順調な進捗
- 営業利益は中東問題影響を受けたエネルギー事業が弱含みも、他セグメントは大幅な有利差異

(百万円)		FY2026 予想	FY2026 3Q実績	進捗
コンテンツ配信	売上高	136,300	107,623	79%
	営業利益	11,100	9,007	81%
	営業利益率	8.1%	8.4%	-
店舗・施設ソリューション	売上高	96,900	76,754	79%
	営業利益	16,300	13,059	80%
	営業利益率	16.8%	17.0%	-
通信・エネルギー	売上高	178,200	137,939	77%
	営業利益	15,300	8,644	56%
	営業利益率	8.6%	6.3%	-
金融・不動産・グローバル	売上高	21,000	16,523	78%
	営業利益	1,400	1,758	126%
	営業利益率	6.7%	10.6%	-
調整額	売上高	-8,400	-6,520	78%
	営業利益	-10,600	-7,236	68%

※ 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）

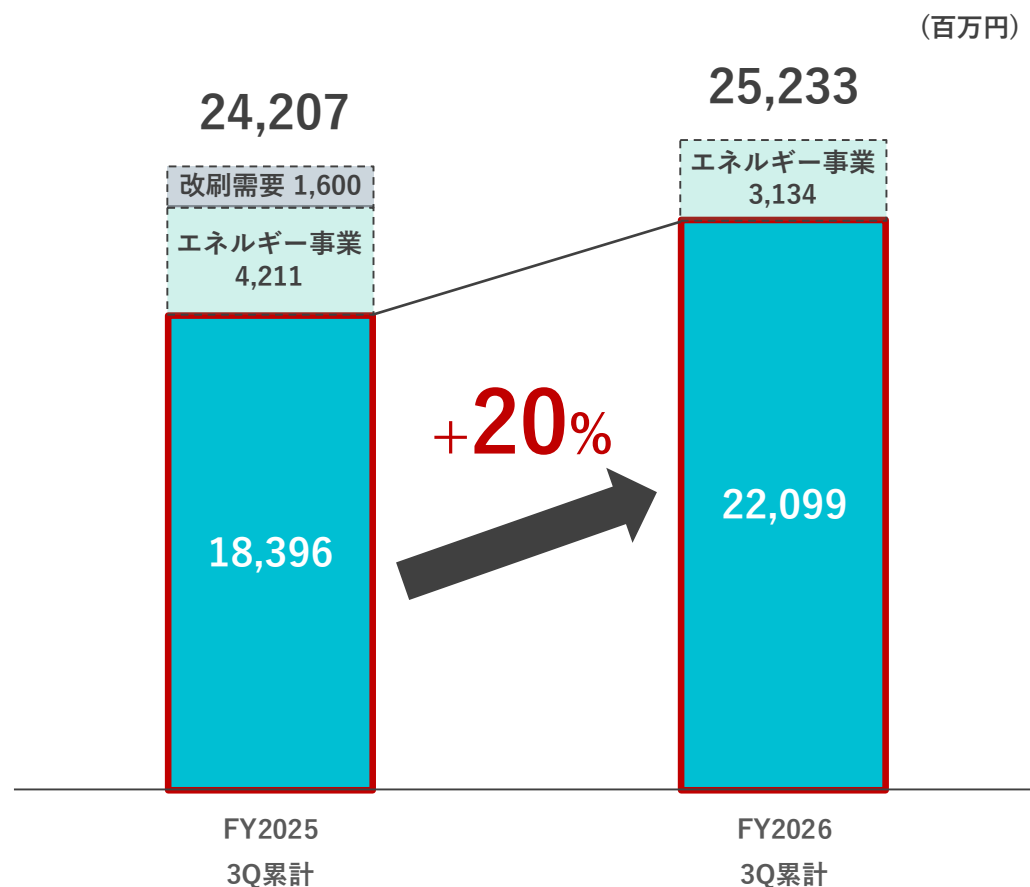
- コンテンツ配信、金融・不動産・グローバルが大幅な増収増益
- 店舗・施設Sはカラオケ事業取込開始による上乗せもあり、自動精算機入替需要の剥落をカバー

(百万円)		FY2025 3Q実績	FY2026 3Q実績	増減	増減率
コンテンツ配信	売上高	94,998	107,623	+12,624	13%
	営業利益	7,754	9,007	+1,253	16%
	営業利益率	8.2%	8.4%	-	-
店舗・施設ソリューション	売上高	73,138	76,754	+3,615	5%
	営業利益	13,320	13,059	▲261	▲2%
	営業利益率	18.2%	17.0%	-	-
通信・エネルギー	売上高	112,876	137,939	+25,062	22%
	営業利益	8,754	8,644	▲109	▲1%
	営業利益率	7.8%	6.3%	-	-
金融・不動産・グローバル	売上高	8,004	16,523	+8,518	106%
	営業利益	1,220	1,758	+537	44%
	営業利益率	15.3%	10.6%	-	-
調整額	売上高	-5,580	-6,520	▲939	17%
	営業利益	-6,843	-7,236	▲393	6%

※ 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

プロフォーマ営業利益の成長率（前年対比）

エネルギー事業及び前期の改刷需要を補正した営業利益は前年対比で20%の高成長



【補正内容】

改刷需要：店舗・施設ソリューション事業において
前期上期まで発生した2024年7月の改刷に伴う
自動精算機の入替需要による利益貢献額を控除

エネルギー事業：中東問題を主要因に
電源調達コストの高騰という
事業環境の大きな変化があったため除外
(※永続的な変化ではないと整理)

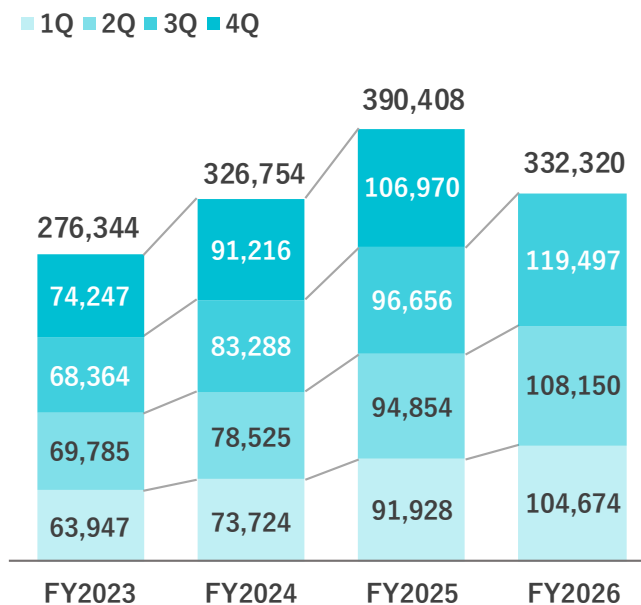
連結売上高・営業利益・EBITDA

3Q累計において売上高、営業利益、EBITDAの全てで過去最高を更新

(百万円)

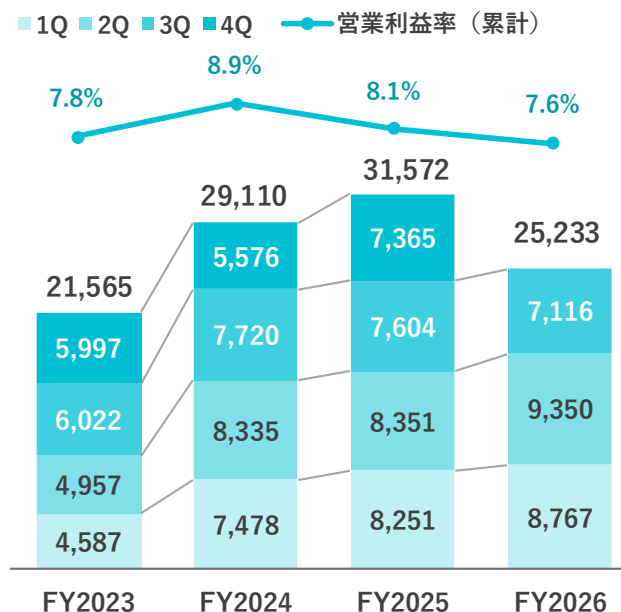
売上高

YoY +17% QoQ +10%



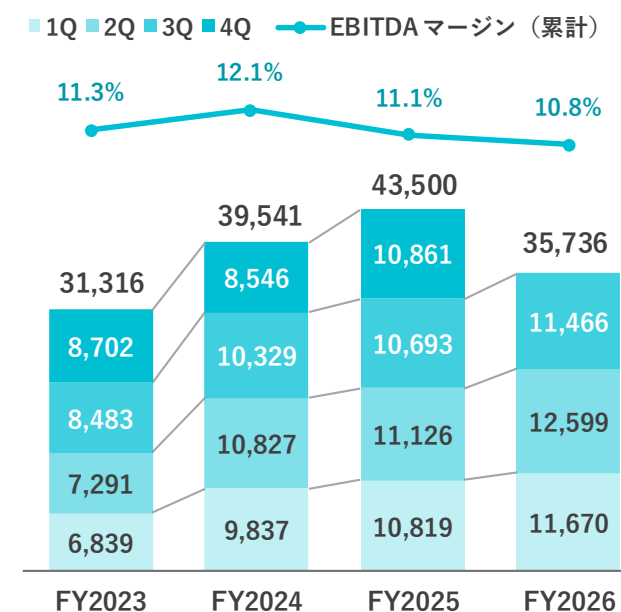
営業利益/率

YoY + 4 % QoQ ▲24%



EBITDA/率

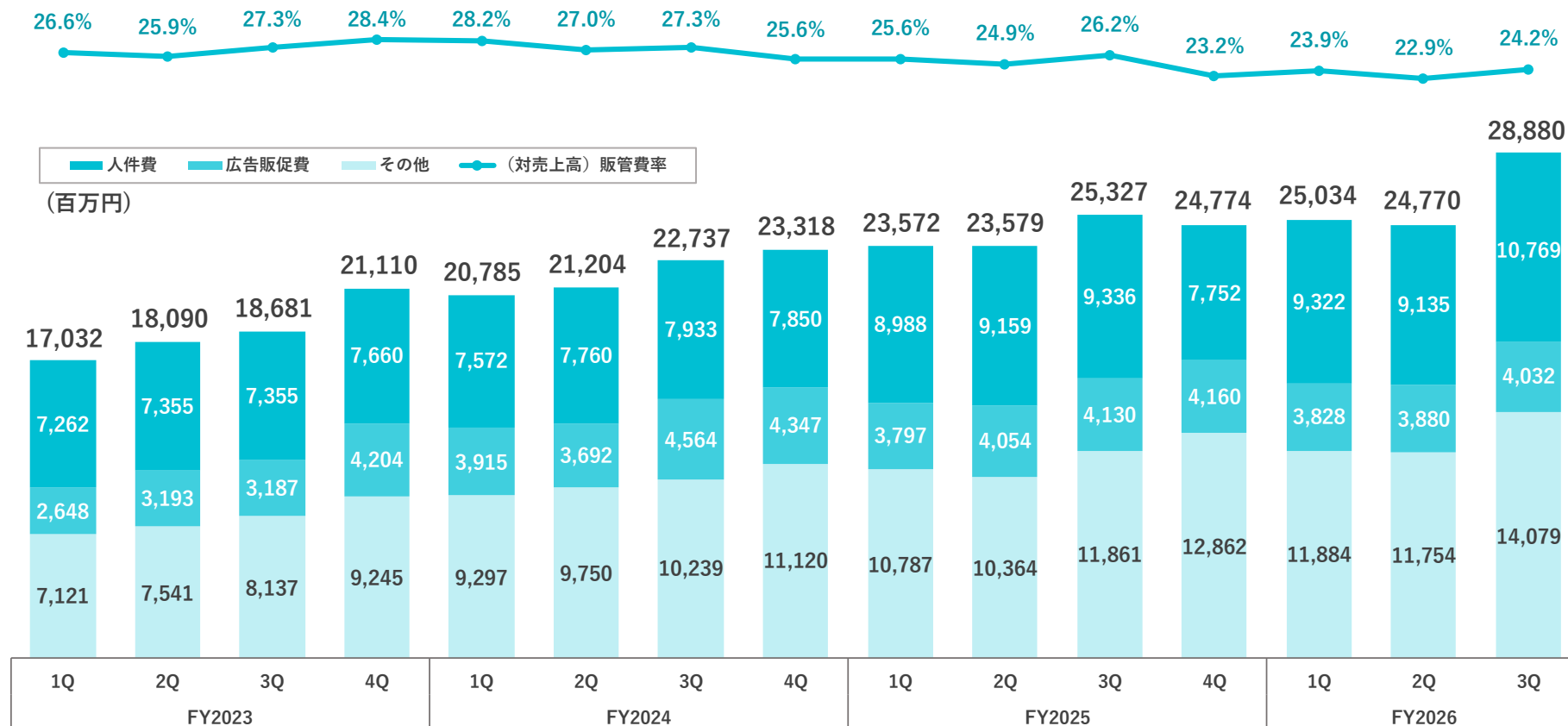
YoY + 9 % QoQ ▲ 9 %



※EBITDA：営業利益+減価償却費+のれん償却費

連結販管費

- カラオケ事業の新規取込や顧客獲得に連動した代理店手数料負担もありYoY/QoQともに増加
- 対売上高比率はQoQで微増も、YoYでは引き続き減少傾向



販管費率

YoY ▲ 2 pt
(3ヶ月)

QoQ + 1 pt

販管費

YoY +14%
(3ヶ月)

QoQ +17%

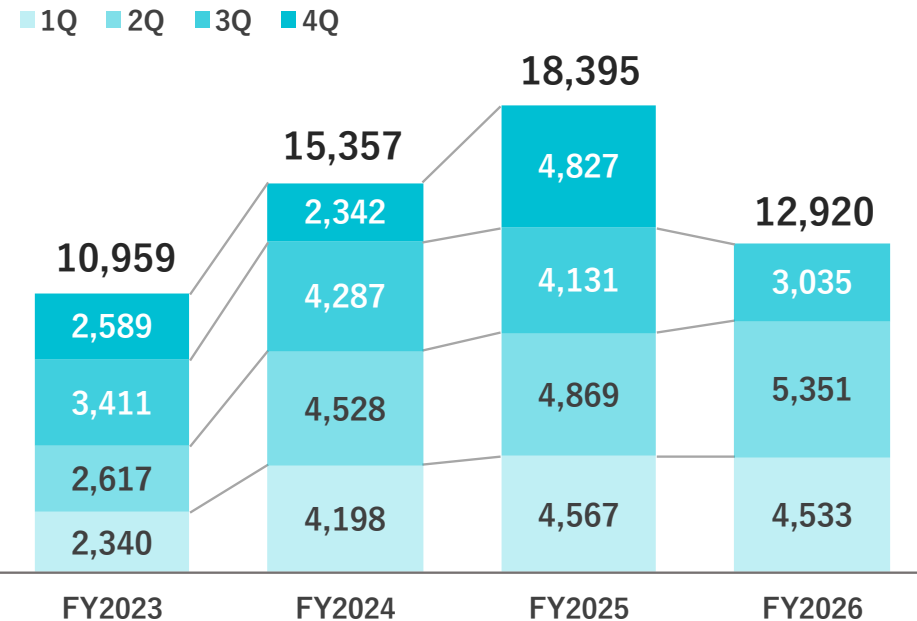
連結当期利益

四半期ベースではYoY/QoQともに弱含みも、3Q累計では横ばい

(百万円)

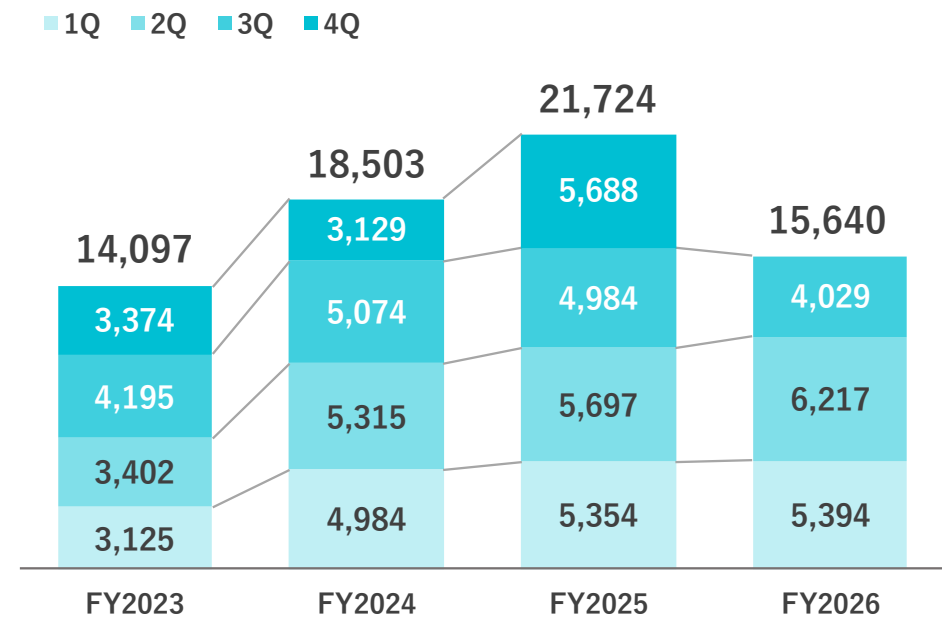
親会社株主に帰属する当期純利益

YoY ▲ 5 % QoQ ▲ 43 %



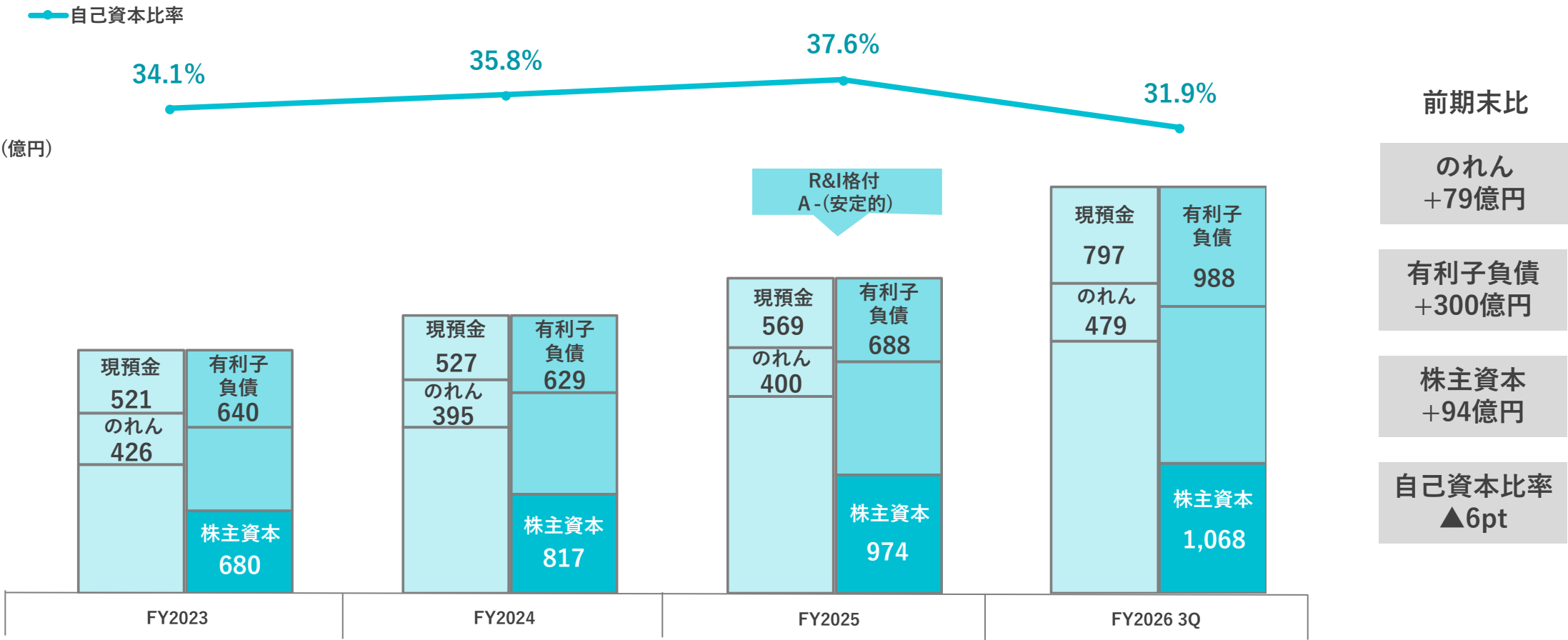
親会社株主に帰属する当期純利益【のれん調整後】

YoY ▲ 2 % QoQ ▲ 35 %



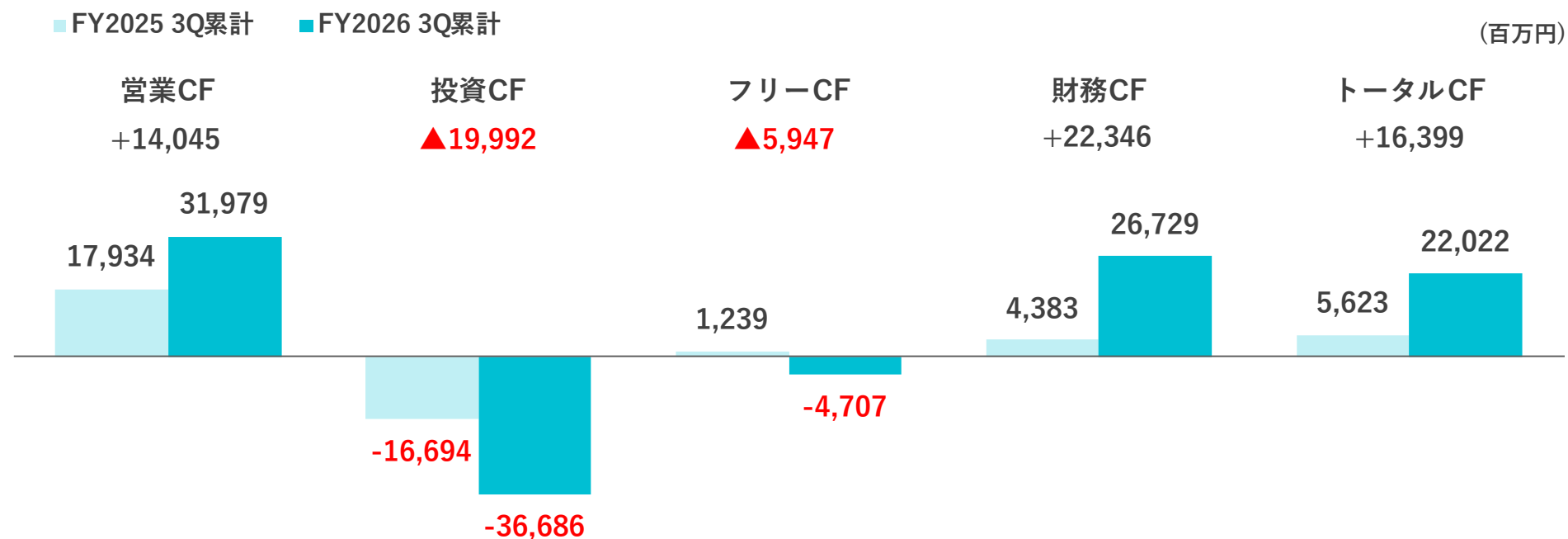
連結貸借対照表

M&A案件を主な使途として、社債やローンを通じて財務レバレッジを活用



連結キャッシュフロー（サマリー）

- 営業C/F：EBITDA + 31億、運転資本 + 93億等により大幅増加
- 投資C/F：(株)エクシングの株式取得やアクワイアリング事業承継等を主要因として支出増
- 財務C/F：1Qの社債調達に加えて、3Qでローンによる追加調達を実行



連結キャッシュフロー（前年対比）

（百万円）	FY2025 3Q	FY2026 3Q	増減
営業C/F			
税前当期純利益	23,413	22,962	▲451
減価償却費	5,964	7,782	+1,817
のれん償却費	2,467	2,720	+252
支払利息	570	928	+358
固定資産除却損	464	773	+309
売上債権の増減	357	-8,682	▲9,040
棚卸資産の増減	-1,705	-626	+1,078
仕入債務の増減	2,626	16,529	+13,903
未払金の増減	-207	3,160	+3,368
前払費用の増減	-6,388	-5,057	+1,330
預り金の増減	-108	3,995	+4,104
その他	1,426	-479	▲1,905
小計	28,880	44,007	+15,126
法人税等の支払額	-10,414	-11,201	▲787
その他	-532	-827	▲294
営業C/F合計	17,933	31,978	+14,045

（百万円）	FY2025 3Q	FY2026 3Q	増減
投資C/F			
有形固定資産の取得による支出	-7,668	-9,696	▲2,028
有形固定資産の除却による支出	-469	-254	+214
無形固定資産の取得による支出	-5,300	-6,492	▲1,192
事業譲受による支出	-	-1,000	▲1,000
子会社株式の取得による支出	-3,215	-17,517	▲14,302
その他	-42	-1,725	▲1,683
投資C/F合計	-16,694	-36,686	▲19,991
財務C/F			
長期借入れによる収入	9,050	12,422	+3,372
長期借入金の返済による支出	-2,333	-2,406	▲73
社債の発行による収入	-	20,000	+20,000
配当金の支払額	-2,284	-3,066	▲781
その他	-48	-219	▲171
財務C/F合計	4,383	26,729	+22,346
トータルC/F合計	5,622	22,022	+16,399

※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

事業セグメント概要

BtoC

BtoB



ユーザー数
522万人



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

カラオケ

業務用カラオケ機器 (JOYSOUND)



業務用カラオケ機器
国内シェア
No. 2 ※6

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/低圧電力、グリーン電力、太陽光発電併設蓄電池



金融・不動産・グローバル

金融

- ・キャッシュレス決済
- ・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

※6 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) 前期進めたコンテンツ強化の影響が一巡、ユーザー規模に連動して大幅な増収増益
(QoQ) 音楽ライブ配信事業が好調、複数の大型案件が収益貢献

店舗・施設 ソリューション

(YoY) 既存事業の成長を主要因に改刷需要反動減をカバーして大幅増収、利益横ばい
(QoQ) カラオケ事業を取込開始、QoQの増収増益に貢献

通信・エネルギー

(YoY) 顧客件数の積み上げにより大幅増収も利益横ばい
(QoQ) エネルギー事業における電源調達コスト高騰および代理店手数料負担増により減益

金融・不動産・ グローバル

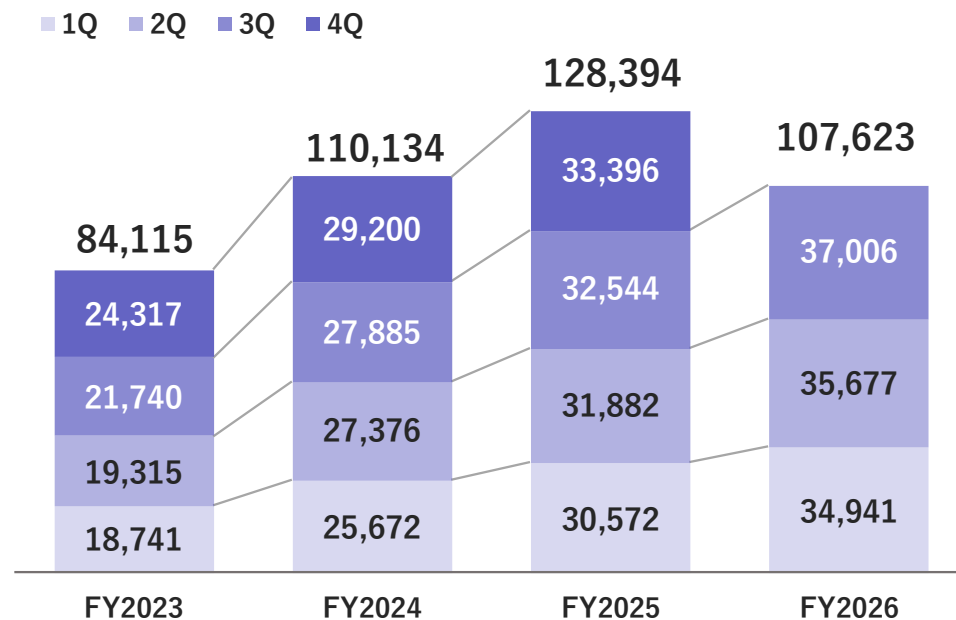
(YoY) 既存事業の成長に加えて、今期から新規連結した子会社も貢献して大幅な増収増益
(QoQ) アクワイアリング事業の取込開始で大幅増収も、一部販管費増などにより利益横ばい

コンテンツ配信事業（業績推移）

- 前期において段階的に進めてきたコンテンツ強化の影響が一巡、3Qから前年対比におけるコンテンツ原価率の乖離が縮小したことで課金ユーザーの規模に連動してYoYで大幅な増収増益
- QoQでは音楽ライブ配信事業が好調、複数の大型案件が収益貢献

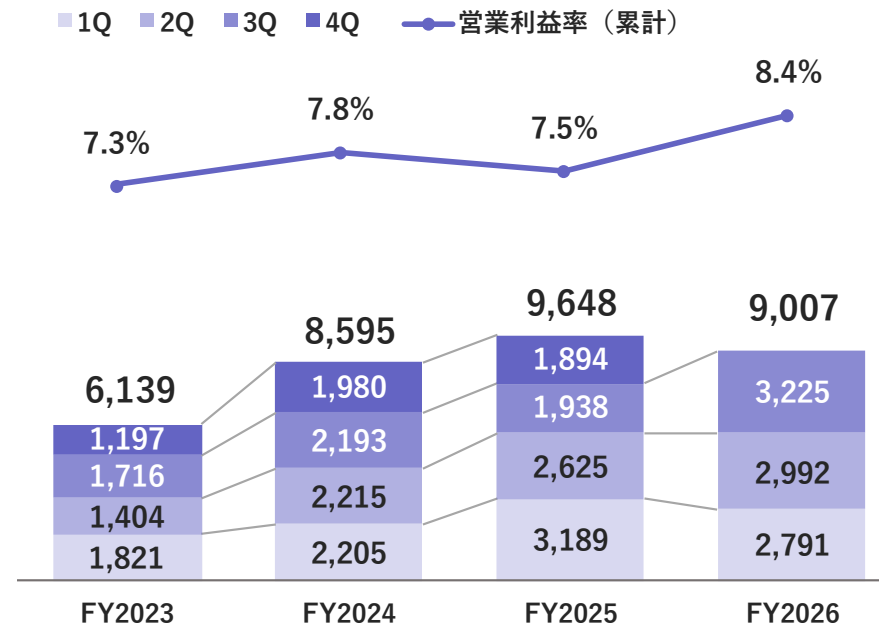
売上高

YoY +13% QoQ +4%



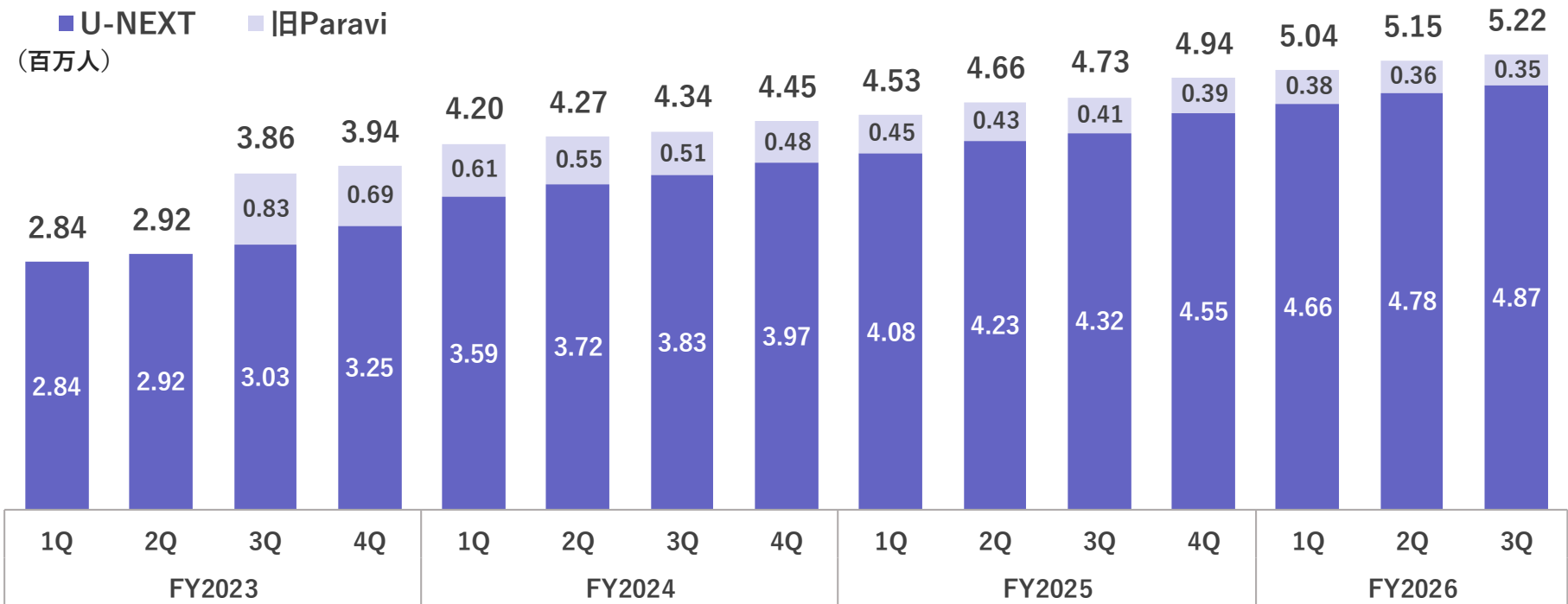
営業利益/率

YoY +16% QoQ +8%



コンテンツ配信事業（課金ユーザー）

YoYで49万人、QoQで7万人のユーザー純増となり通期計画を達成



YoY

49万人
(+ 10%)

QoQ

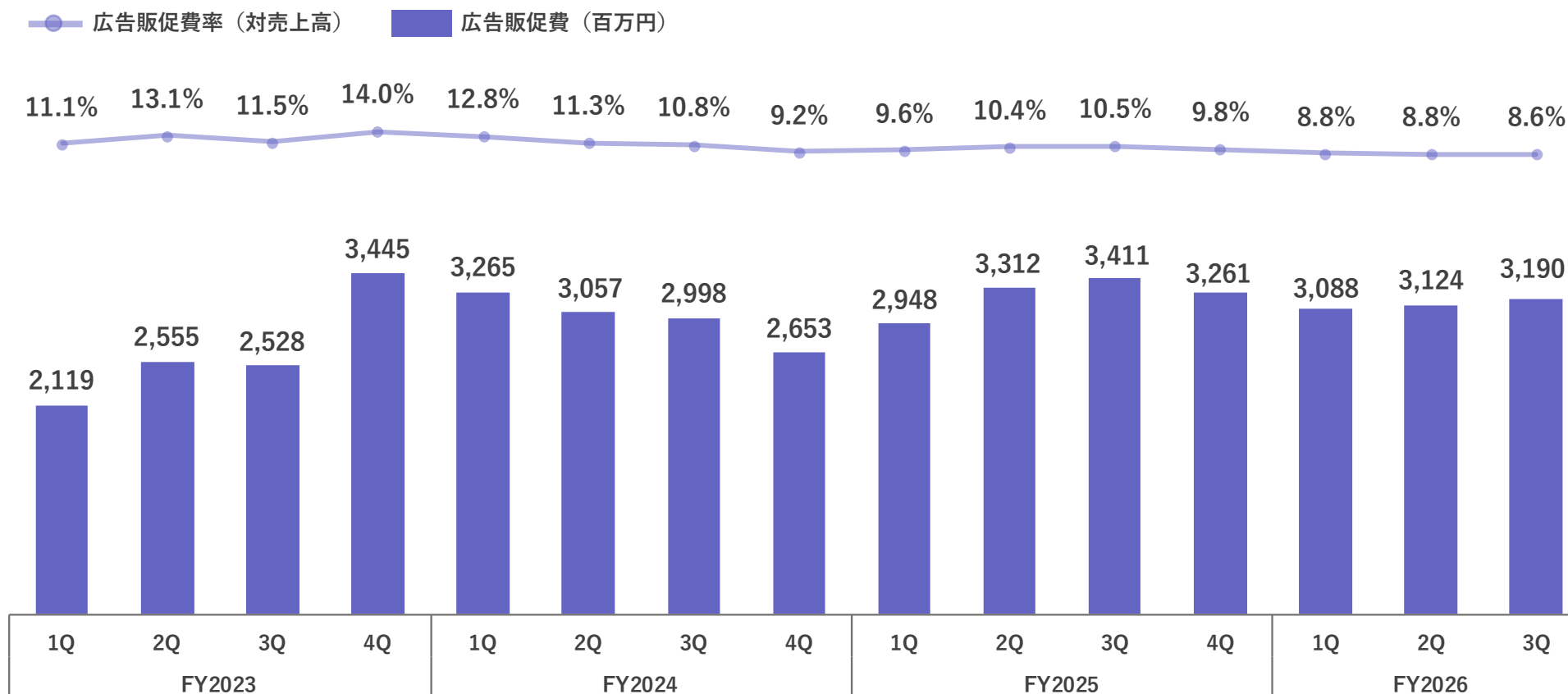
7万人
(+ 1%)

QoQ純増減 (千人)	U-NEXT	+88	+87	+107	+221	+333	+138	+109	+137	+106	+155	+87	+232	+109	+124	+86
	旧Paravi	-	-	+829	▲137	▲80	▲63	▲43	▲28	▲25	▲21	▲20	▲17	▲16	▲15	▲16

※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）

横ばい傾向で推移、増収基調に連動して売上高比率は継続して減少トレンド



広告販促費

YoY ▲6.5%
(3ヶ月)

QoQ +2.1%

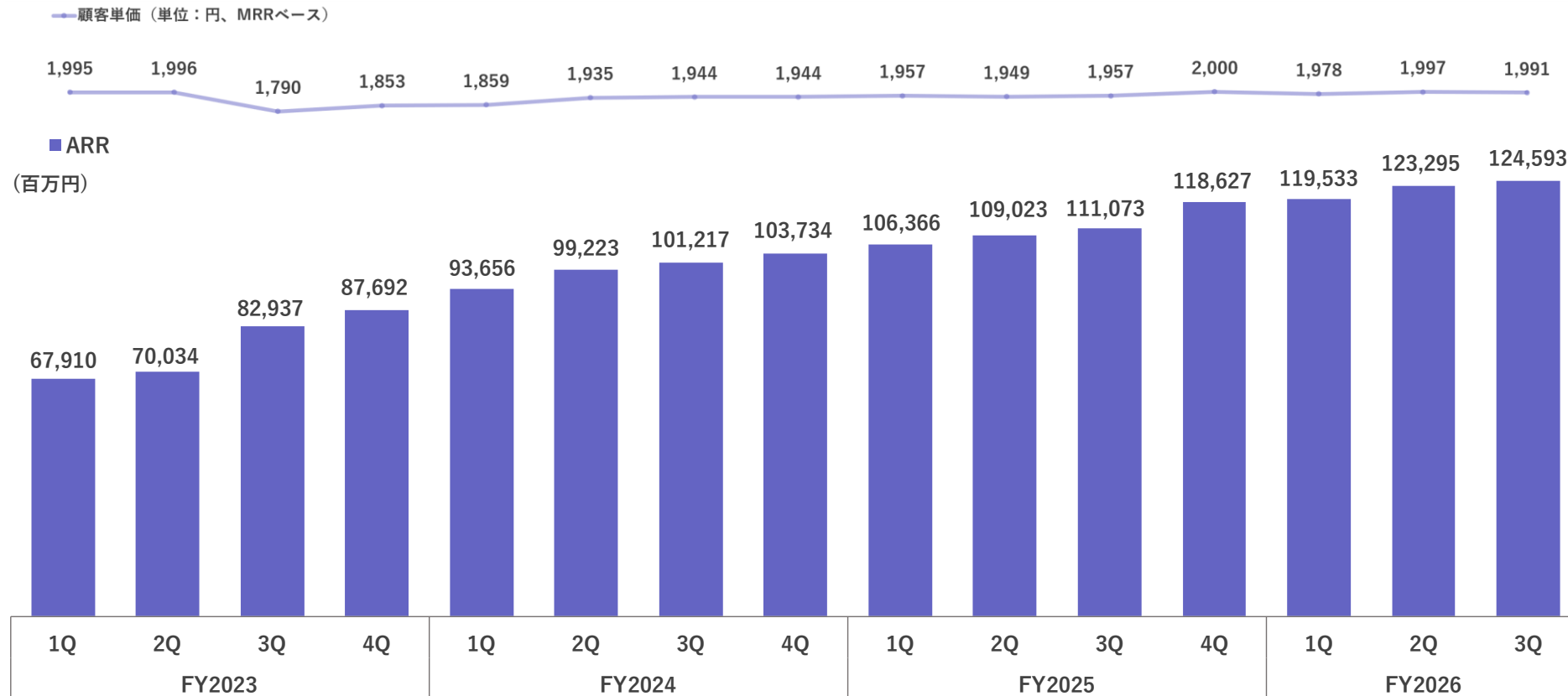
広告販促費率

YoY ▲1.9pt
(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伴いARRも着実に増加



YoY

+ 135億円
(+ 12%)

QoQ

+ 13億円
(+ 1%)

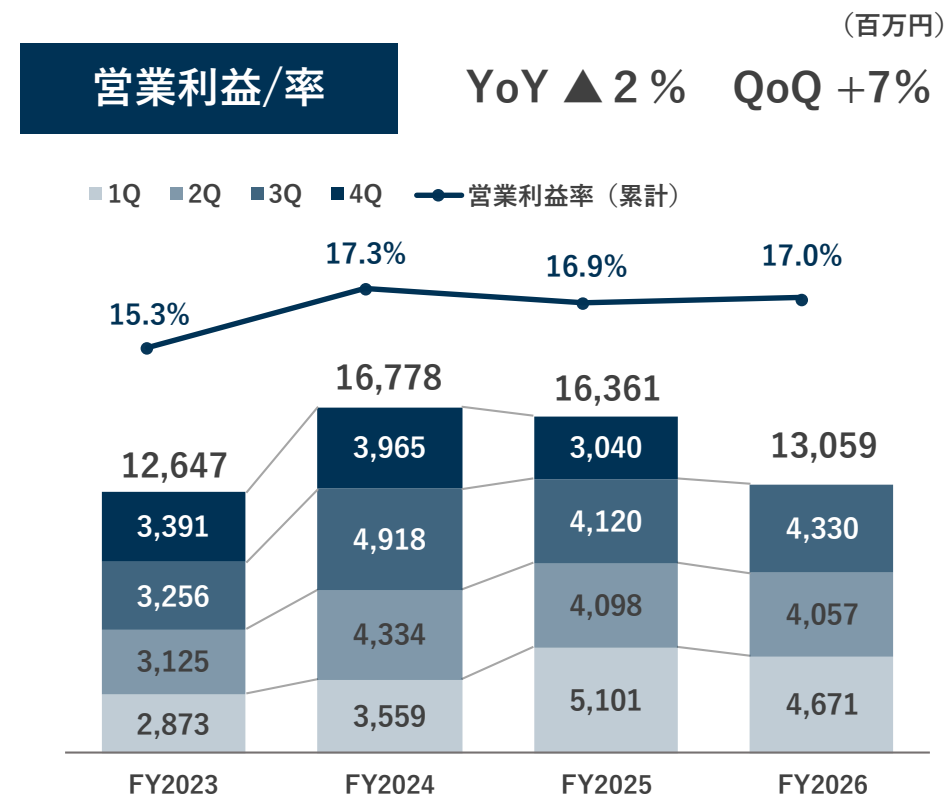
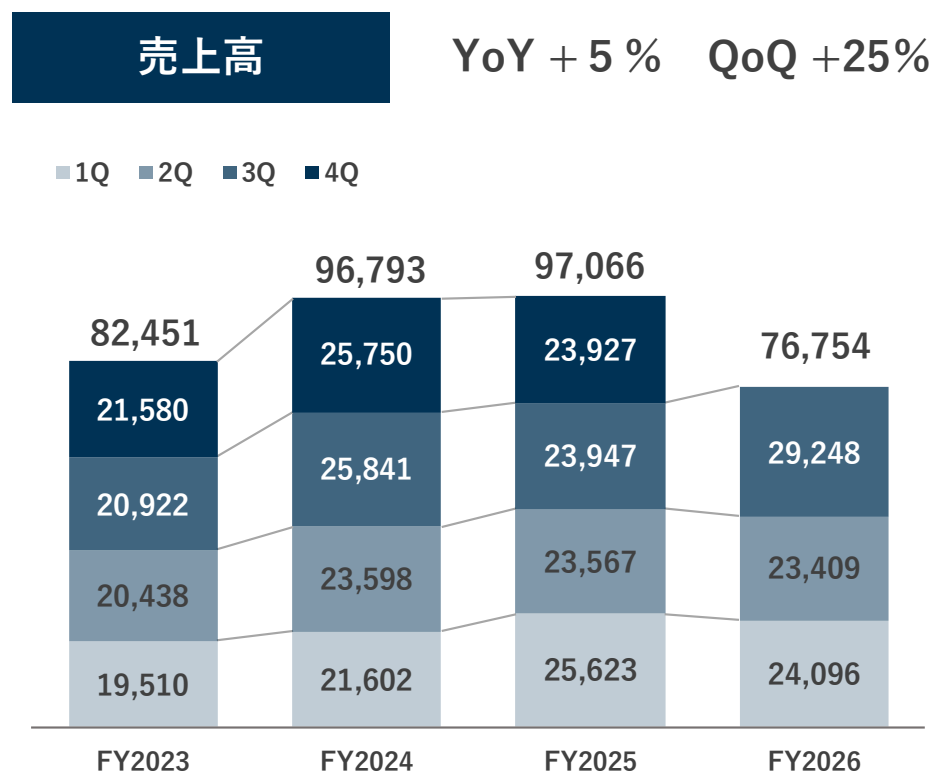
※Annual Recurring Revenue：Monthly Recurring Revenue の12倍

※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）

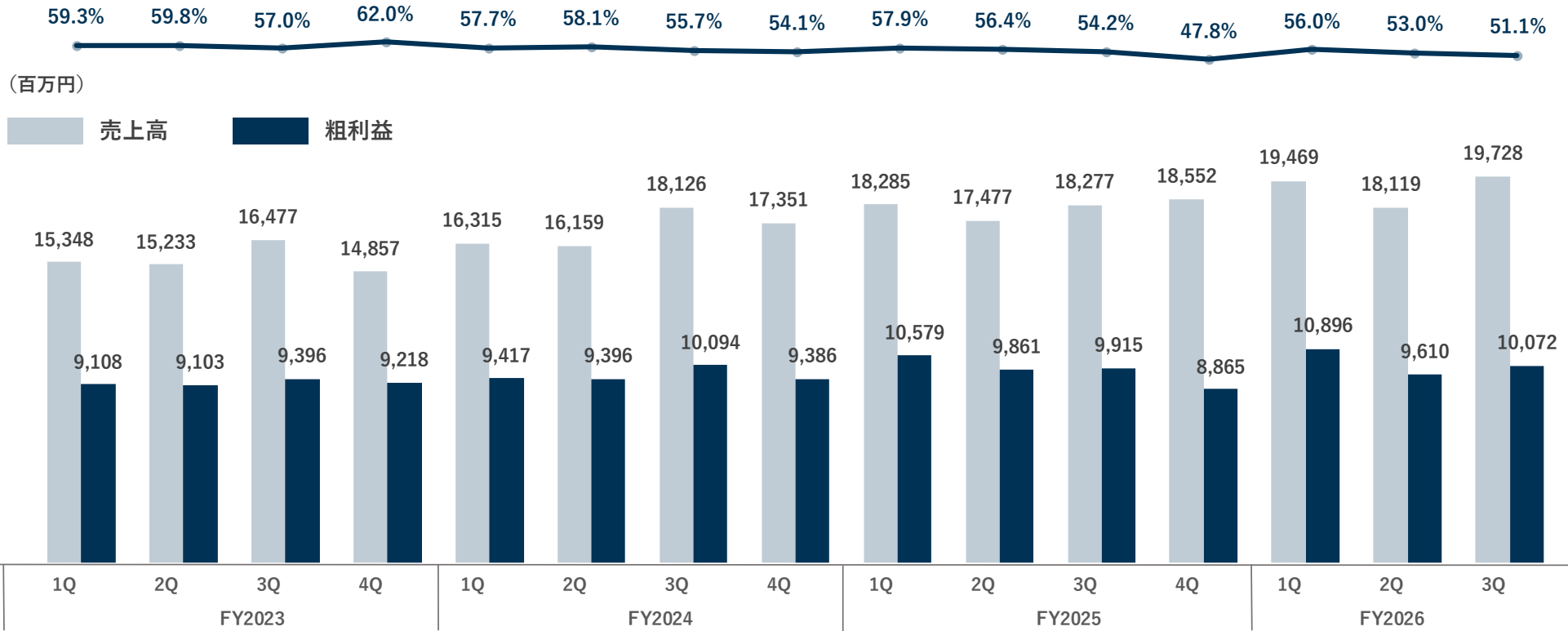
- 3Qよりカラオケ事業を取込開始、QoQの増収増益に貢献
- YoYでは前期上期の改刷需要の剥落（売上▲43億、利益▲16億）に対して大幅増収、利益横ばい



①店舗ソリューション（業績推移）

季節性に加えてサインージ事業が大きく伸張したため、YoY/QoQともに増収増益

粗利率

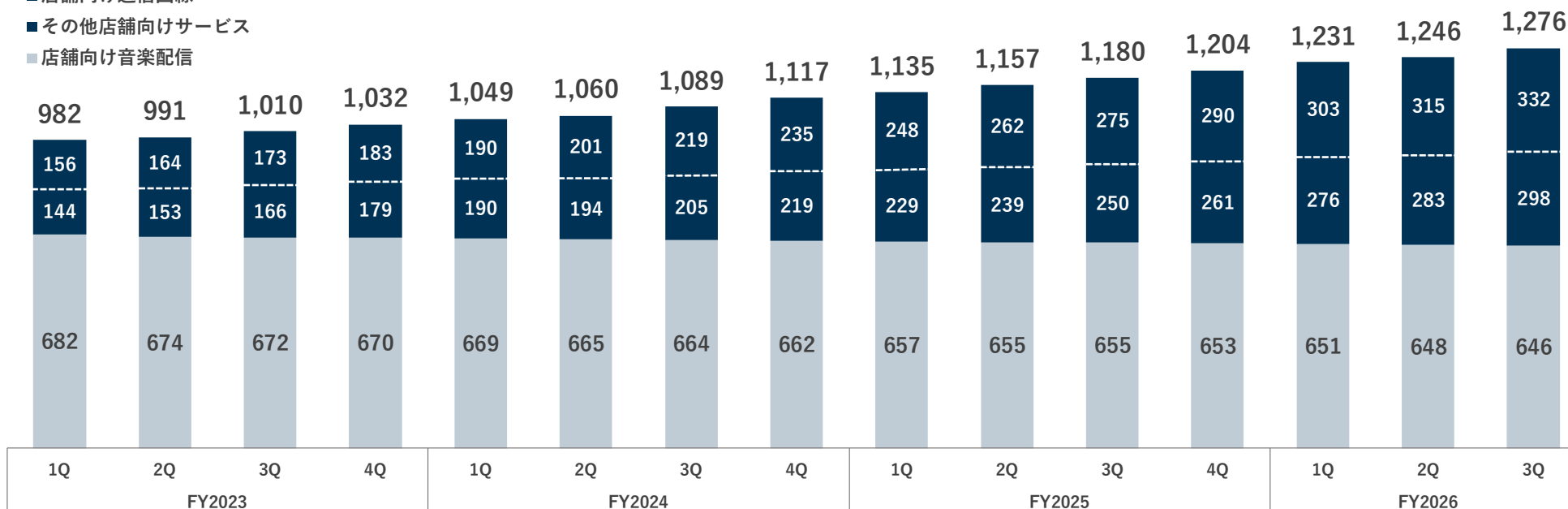


①店舗ソリューション（契約件数）

YoYで10万件、QoQで3万件の増加となり堅調に推移

（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
+10万件
(+ 8 %)

QoQ
+3.0万件
(+ 2 %)

※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

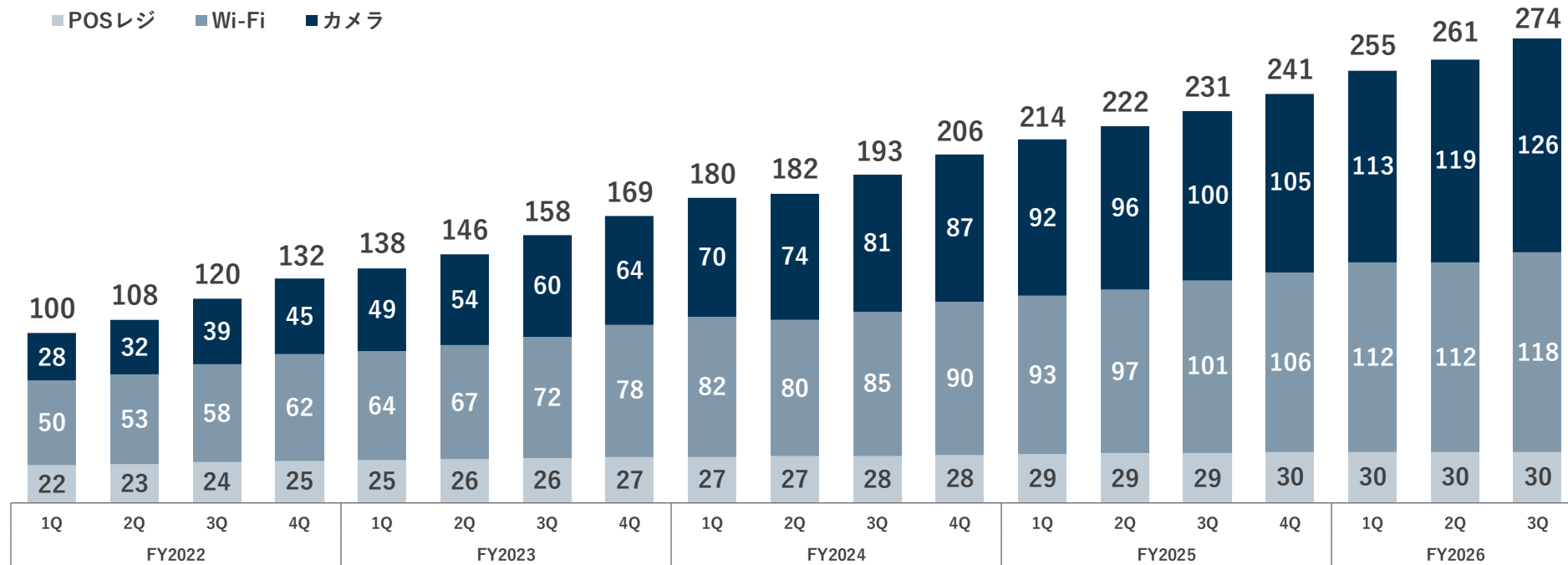
※1顧客が複数サービスを契約している場合、サービス毎に1件とカウント

①店舗ソリューション（主力3商材 契約件数）

YoYで4万件、QoQで1万件の積み上げ

(千件)

■ POSレジ ■ Wi-Fi ■ カメラ



YoY

+ 4 万件
(+ 18%)

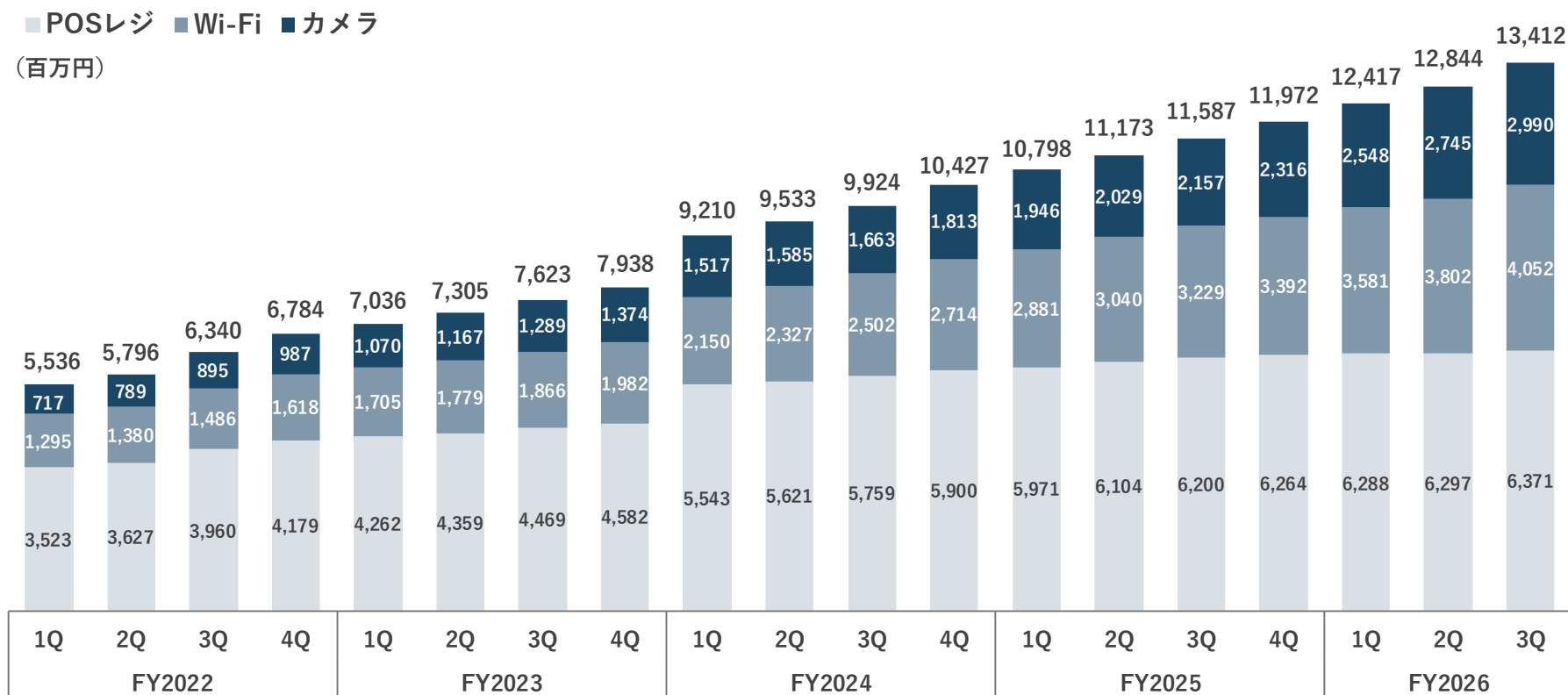
QoQ

+ 1.3 万件
(+ 5 %)

※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、ARRも着実に成長



YoY
+ 18億円
(+ 16%)

QoQ
+ 6 億円
(+ 4%)

※Annual Recurring Revenue : Monthly Recurring Revenue の12倍

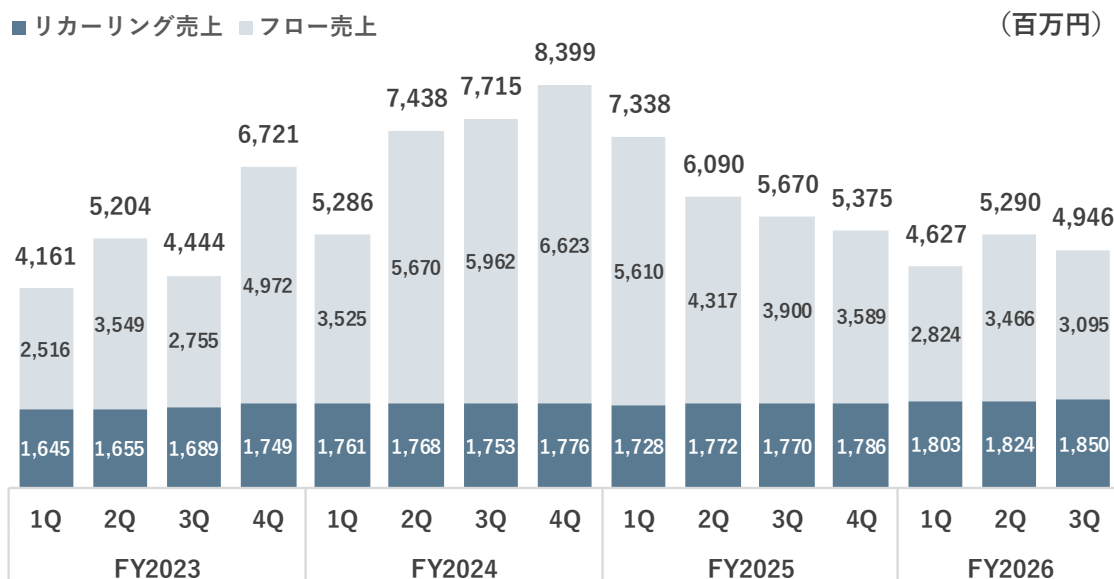
※Monthly Recurring Revenue : 機器販売や加入金などのフローを除く継続課金サービス売上高

※各四半期最終月の単月売上高ベース

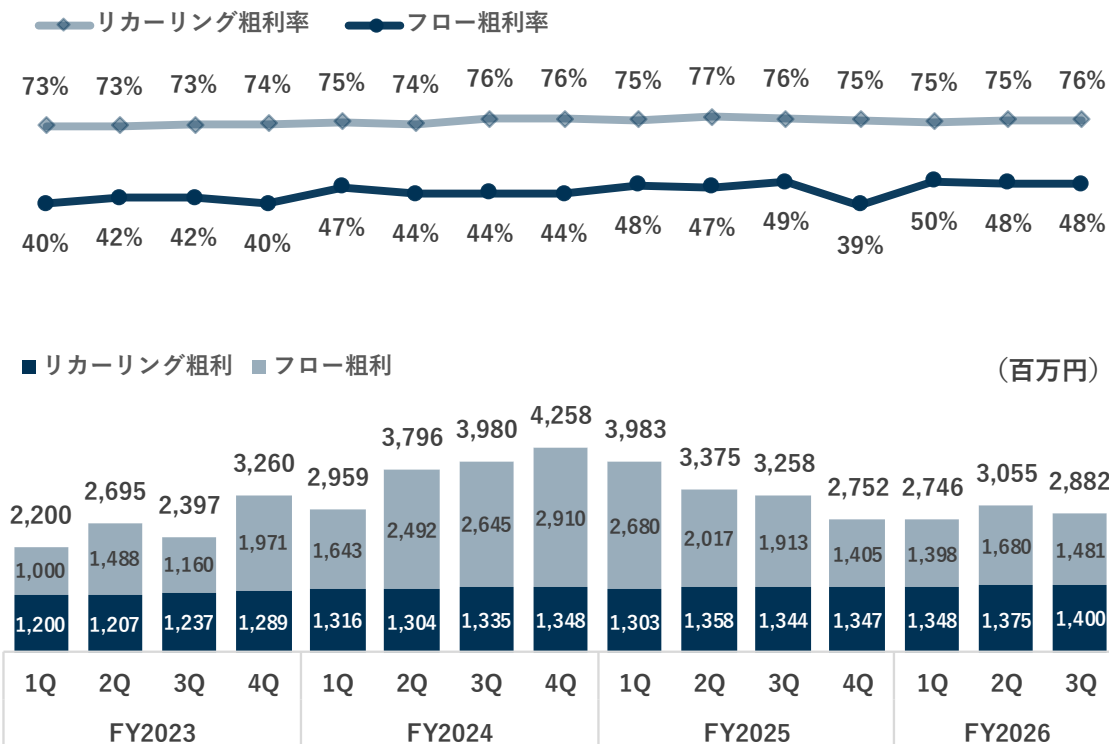
②施設ソリューション（フロー/リカーリング）

フロー収益は改刷需要剥落の底打ち感あり、リカーリング収益は継続して安定成長

売上高



売上総利益/率



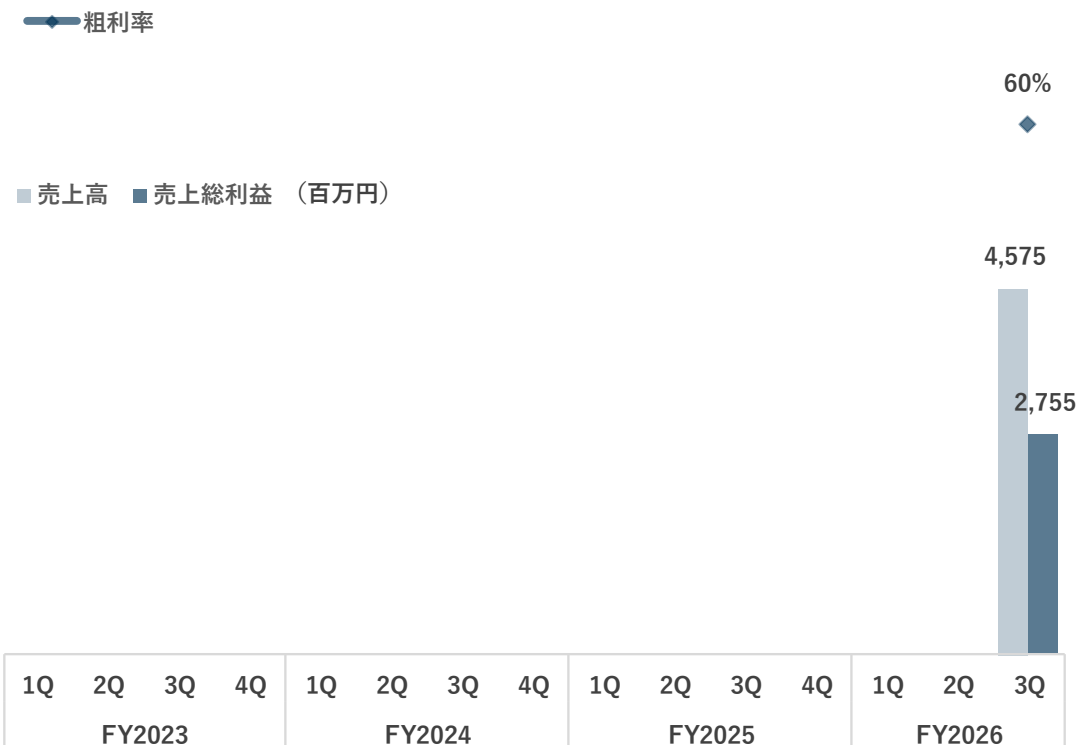
「リカーリング」：機器の保守料金やホテル管理システムの利用料など継続的な収益

「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

③カラオケ（業績推移）

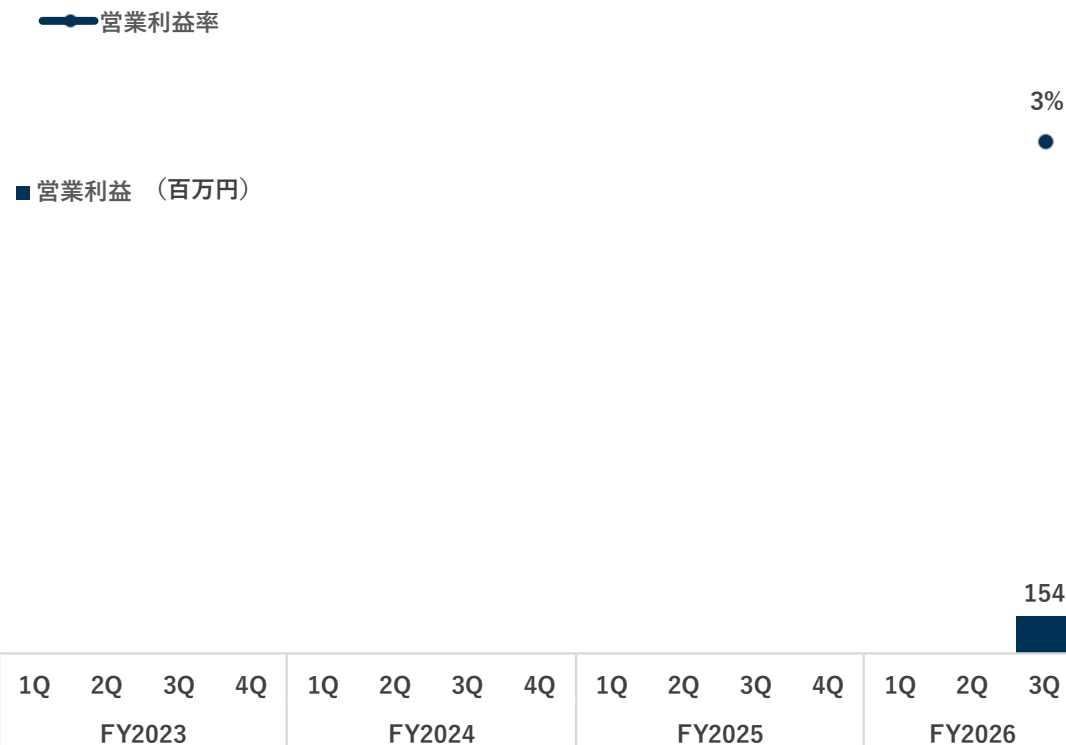
3Qより連結取込開始、グループシナジーによる事業規模拡大と収益性改善を狙う

売上高/売上総利益/粗利率



※FY2026Q3は2ヶ月取込

営業利益/営業利益率（のれん償却後）



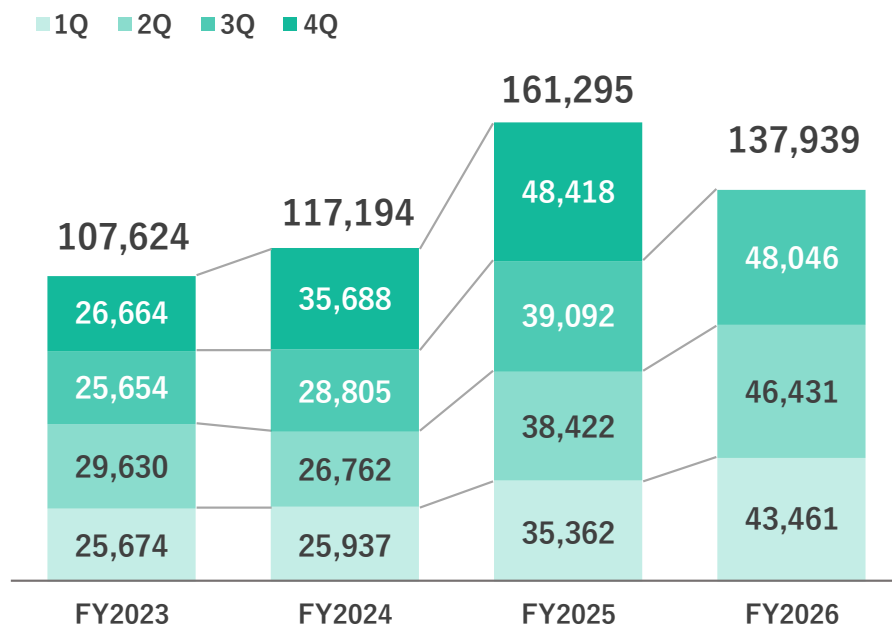
※FY2026Q3は2ヶ月取込

通信・エネルギー事業（業績推移）

- 売上は顧客数の増加によりYoY/QoQともに増収
- 利益はエネルギー事業における中東問題を受けた電源調達コスト高騰および代理店手数料の増加によりQoQで減益、YoYで横ばい

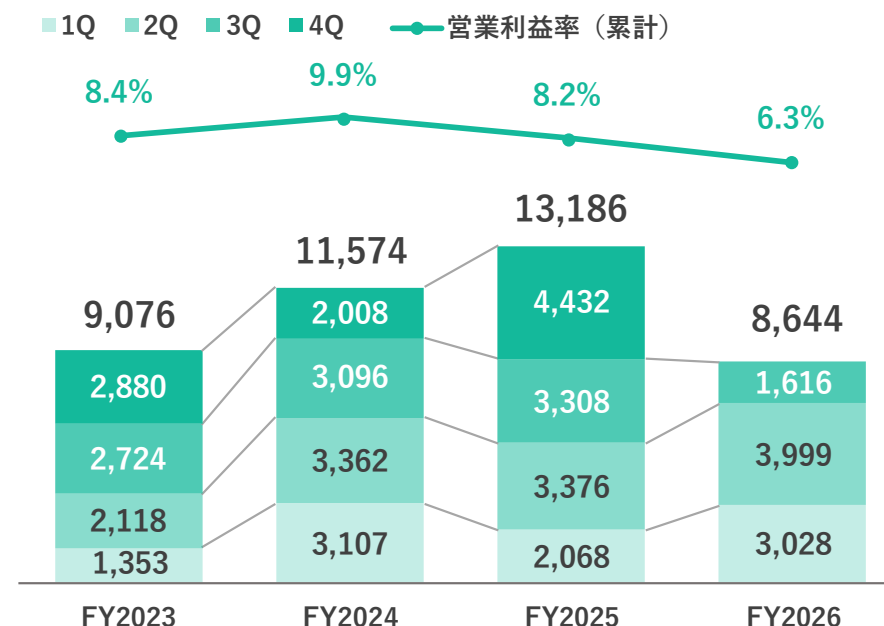
売上高

YoY +22% QoQ +3%



営業利益/率

YoY ▲1% QoQ ▲60%

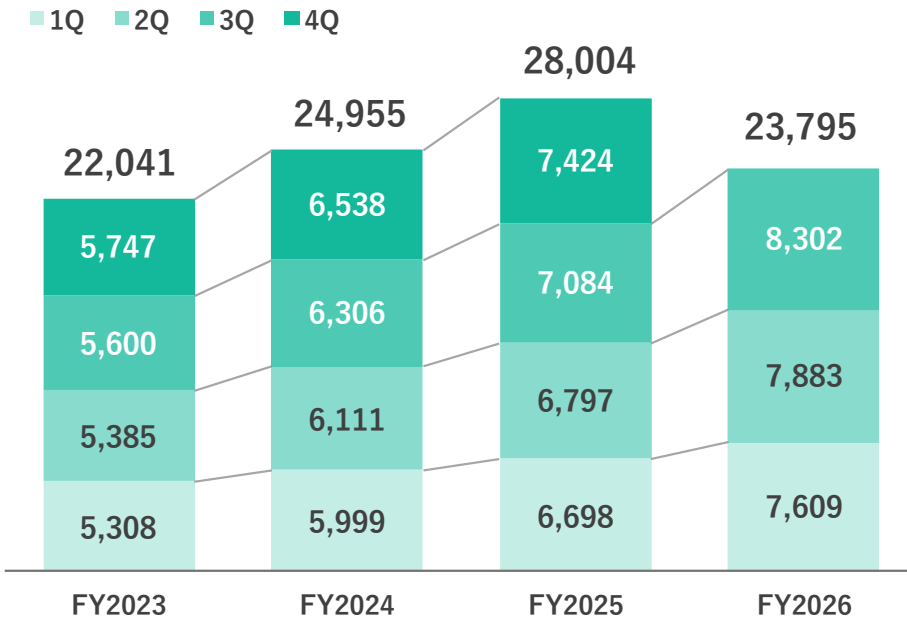


①通信：法人向けICT（業績推移）

安定成長を継続、YoY/QoQともに着実な増収増益を達成

売上高

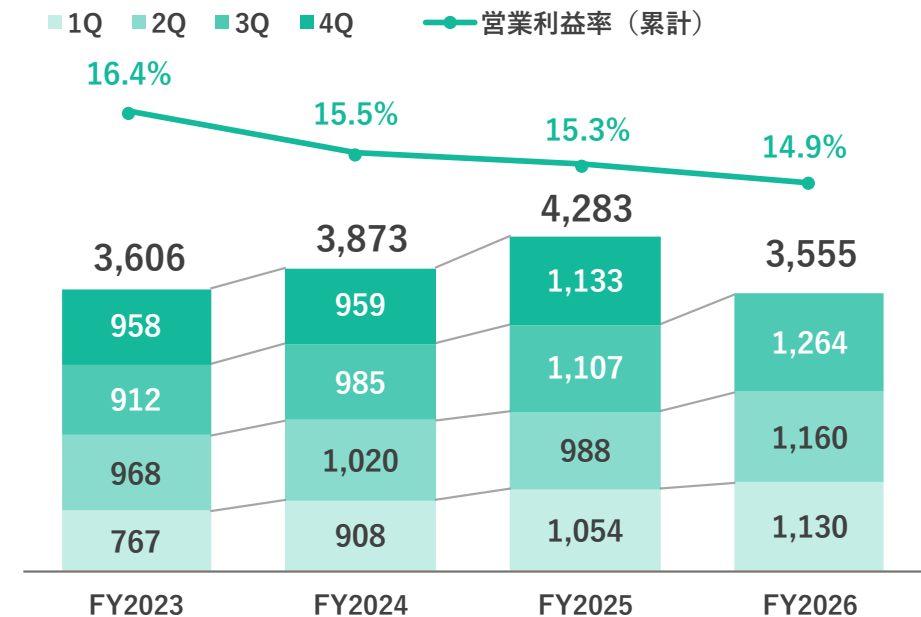
YoY + 16% QoQ + 5 %



営業利益/率

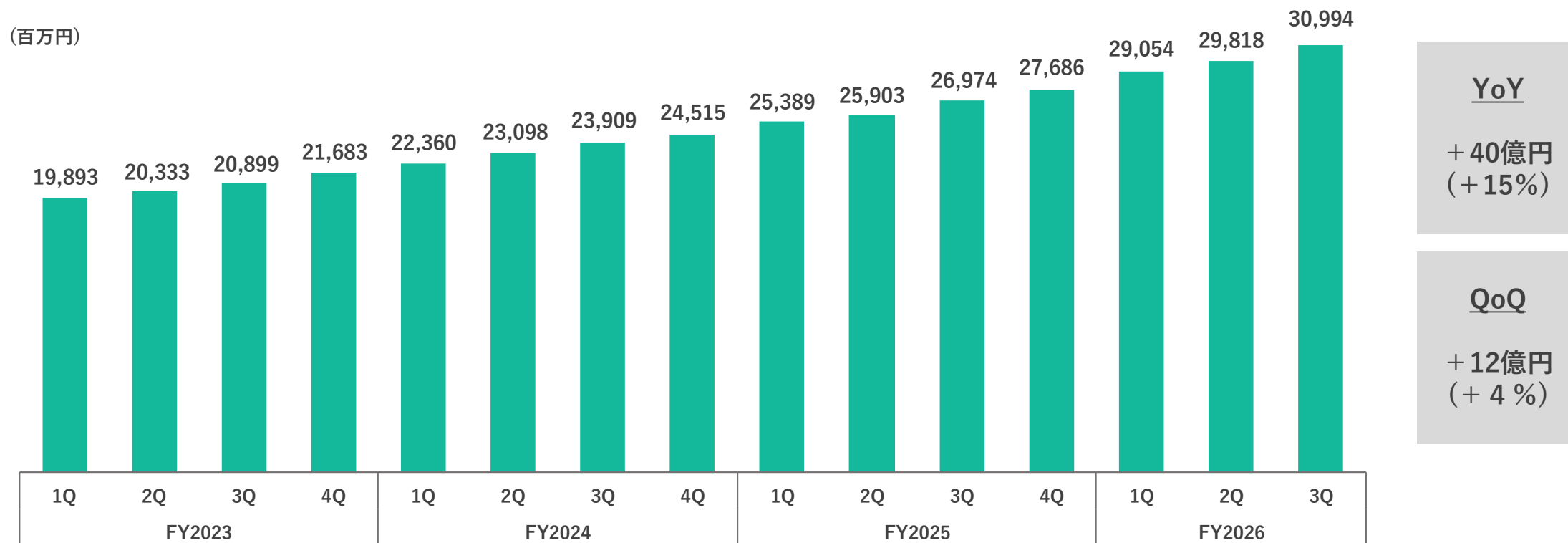
YoY + 13% QoQ + 9 %

(百万円)



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



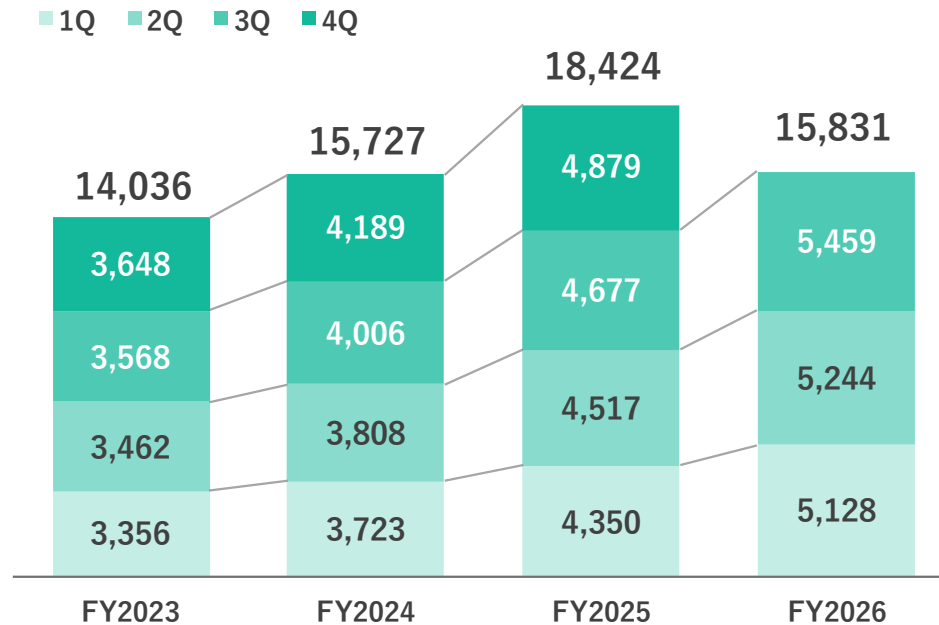
※Annual Recurring Revenue：Monthly Recurring Revenue の12倍
※Monthly Recurring Revenue：販売手数料などのフローを除く継続課金サービス売上高
※各四半期最終月の単月売上高ベース

①通信：店舗・個人向け自社光回線（業績推移）

店舗向け回線の契約数に連動して、YoY/QoQで増収増益基調を維持

売上高

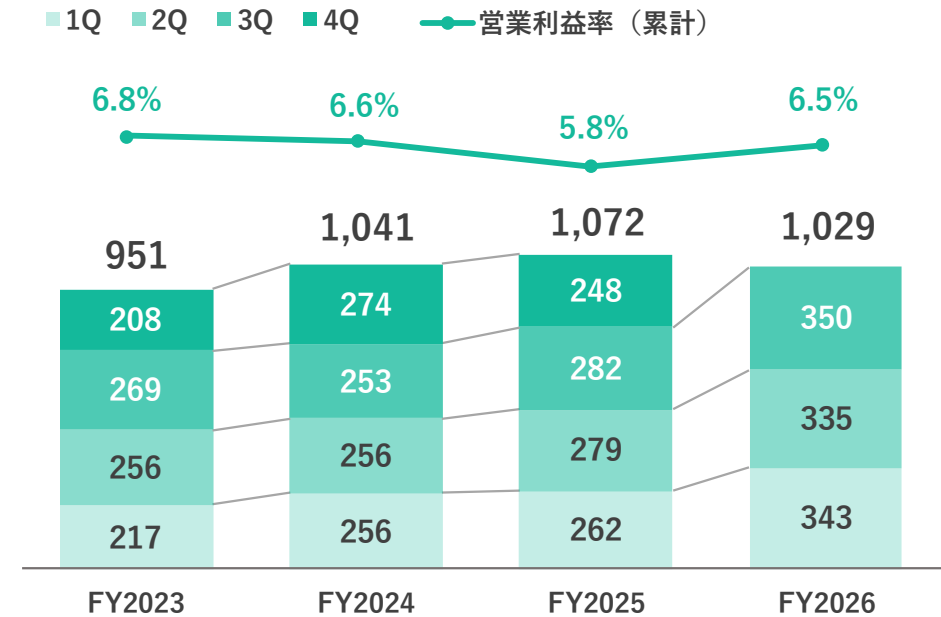
YoY +17% QoQ +4%



営業利益/率

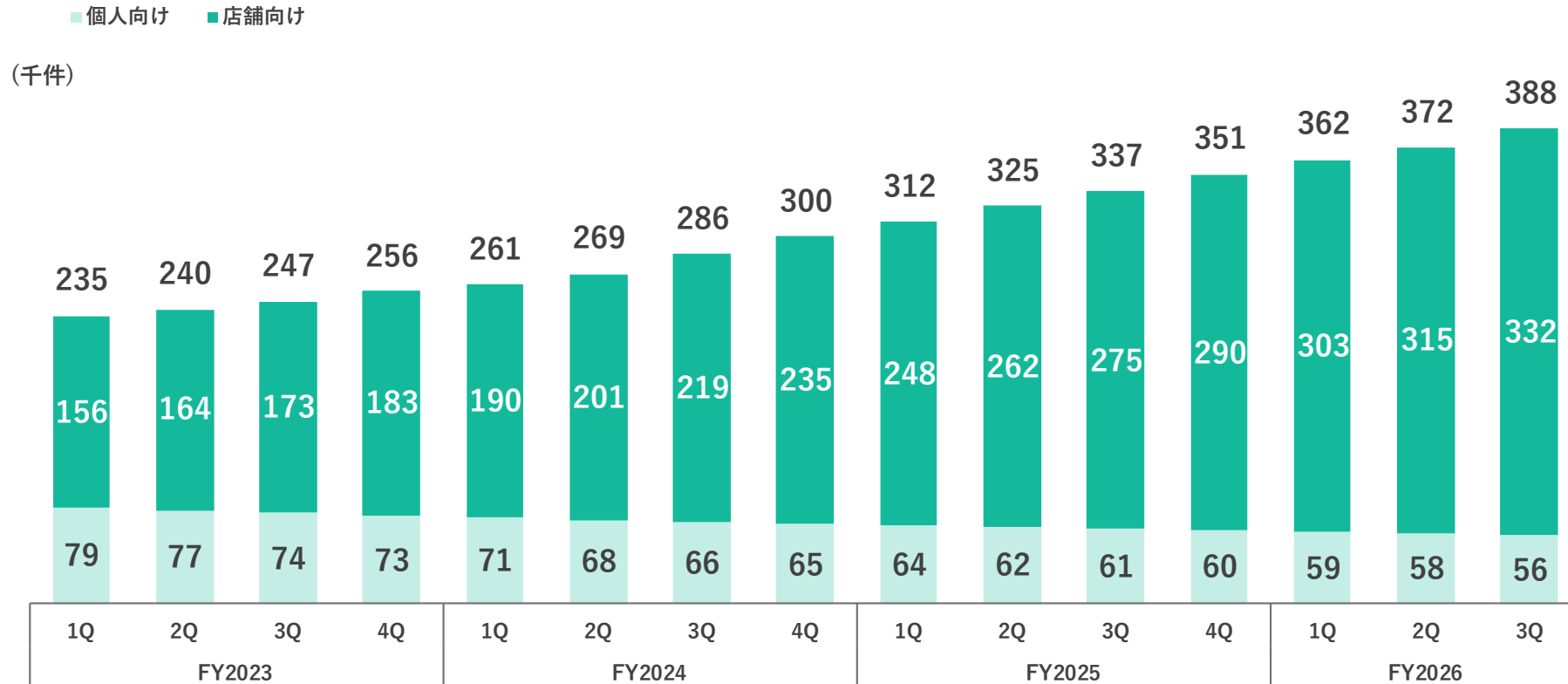
YoY +25% QoQ +4%

(百万円)



①通信：店舗・個人向け自社光回線（契約件数）

店舗向け回線において安定して契約件数を積み上げ



YoY
+ 5 万件
(+ 15%)

QoQ
+ 2 万件
(+ 4 %)

※『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）

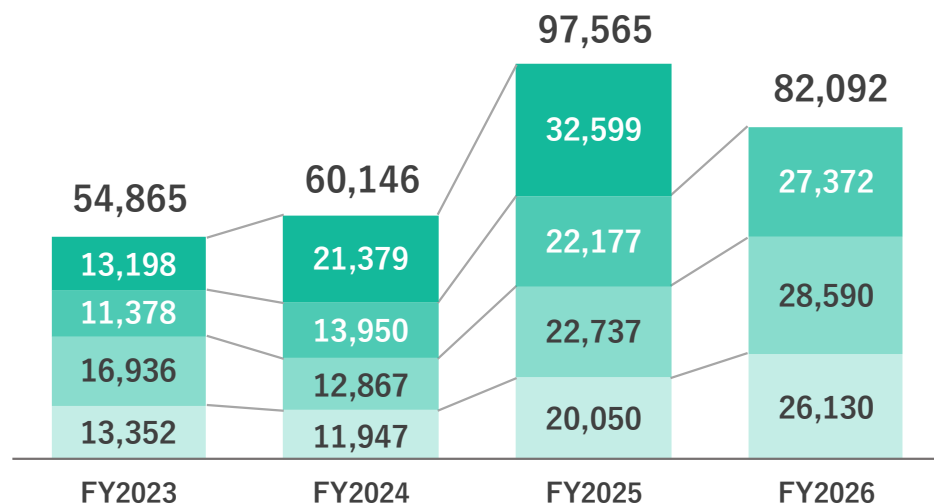
中東問題に起因した電源調達コスト高騰および家庭向け低圧電力の獲得好調に伴う
代理店手数料の増加によりYoY/QoQともに減益

売上高

YoY +26% QoQ ▲4%

(百万円)

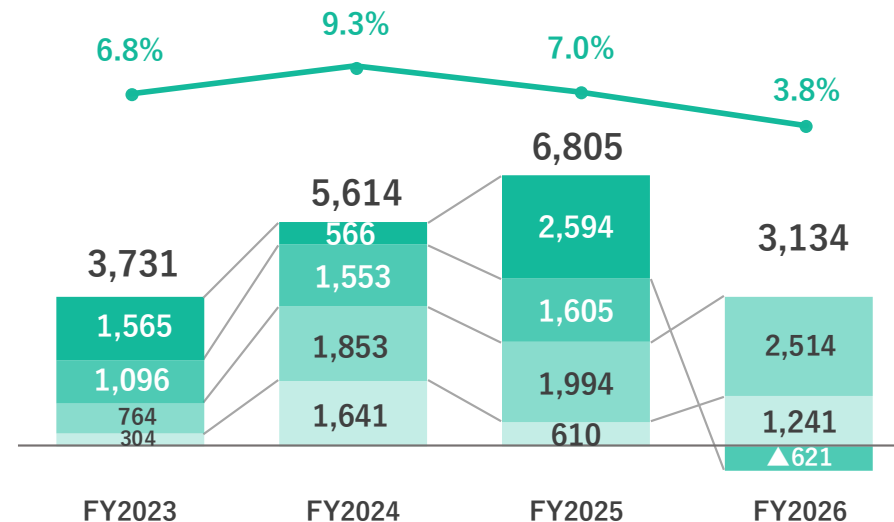
1Q 2Q 3Q 4Q



営業利益/率

YoY ▲26% QoQ ▲125%

1Q 2Q 3Q 4Q 営業利益率（累計）



②エネルギー（契約件数）

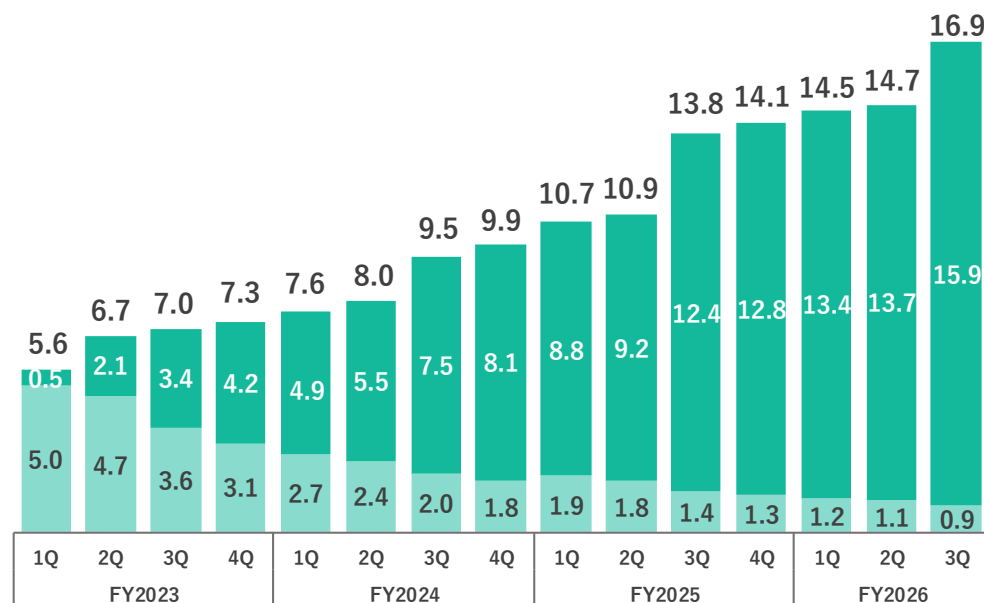
高圧純増の一部は中東問題発生前に入札済みだった固定料金メニューの供給開始を含む、
低圧は引っ越しシーズンに伴い家庭向けの獲得が大きく増加

高圧

YoY +23% QoQ +15%

(千件)

■USENでんき（高圧） ■U-POWER（高圧）

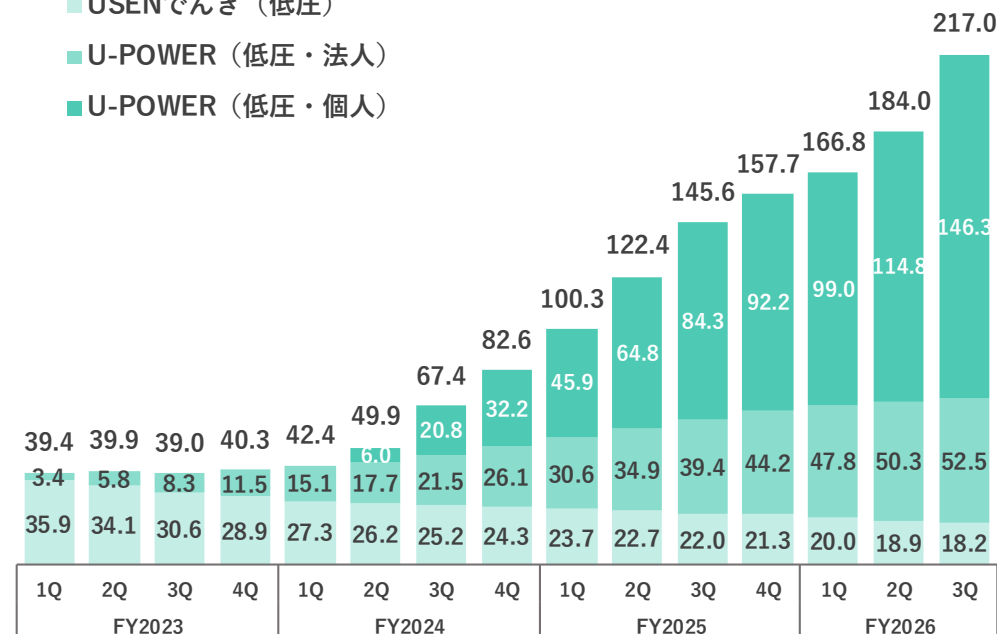


低圧

YoY +49% QoQ +18%

(千件)

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



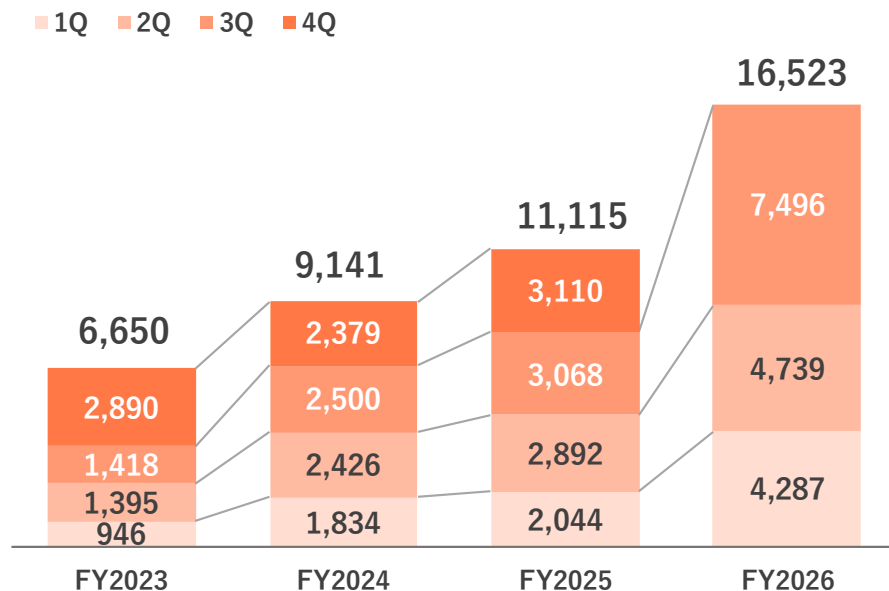
金融・不動産・グローバル事業（業績推移）

- 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はアクワイアリング事業の取込で大幅増収も、家賃保証事業で販管費増等により利益横ばい

(百万円)

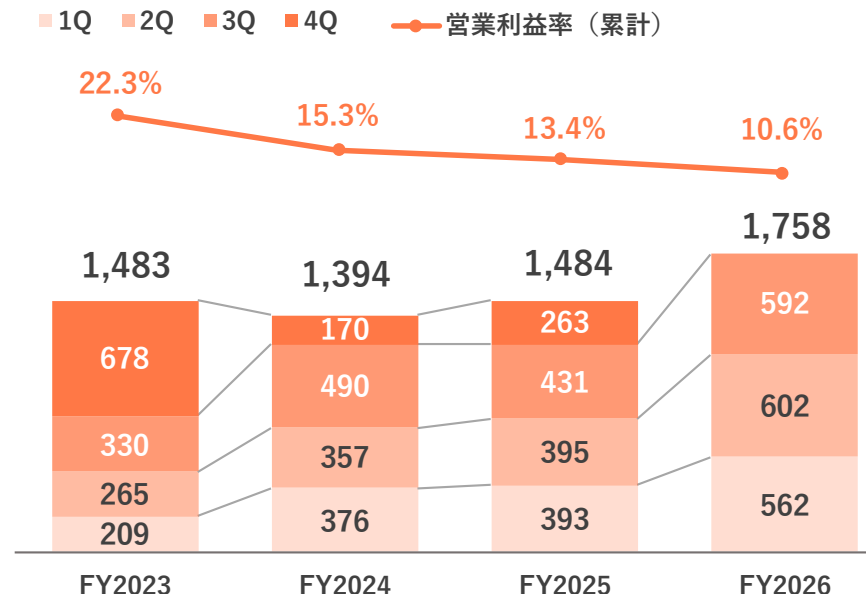
売上高

YoY +106% QoQ +58%



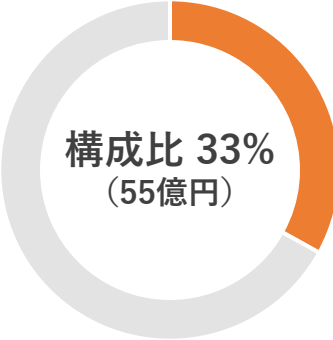
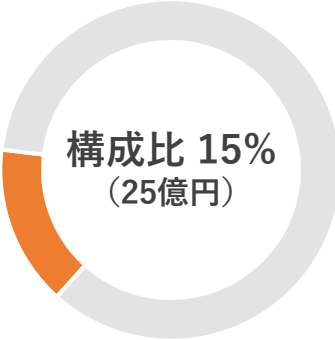
営業利益/率

YoY +44% QoQ ▲2%



金融・不動産・グローバル事業（収益ポートフォリオ）

売上は分散が進むも、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	不動産向け通信	家賃保証	保険	不動産 (商業ビル運営／仲介)
売上	 構成比 33% (55億円)	 構成比 29% (47億円)	 構成比 15% (25億円)	 構成比 13% (21億円)	 構成比 10% (17億円)
営業利益	構成比 ▲3% (▲1億円)	構成比 50% (9億円)	構成比 35% (6億円)	構成比 5% (1億円)	構成比 14% (2億円)

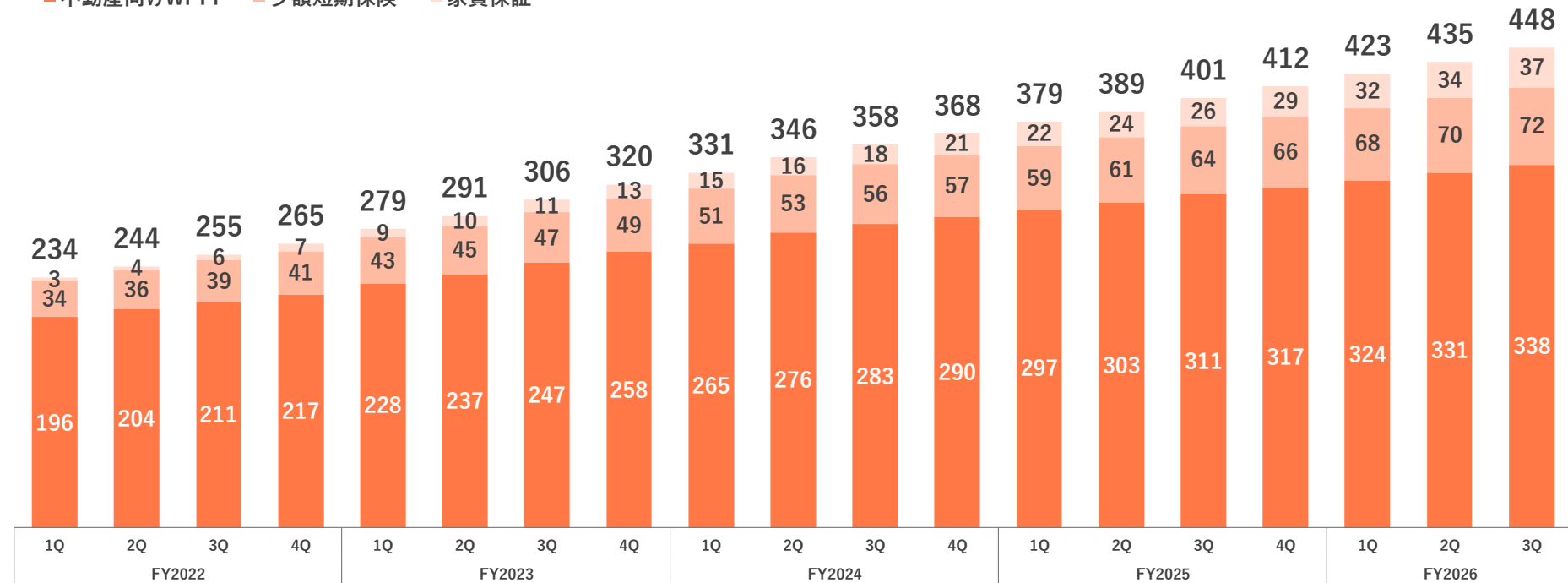
※営業利益における構成比は当該セグメント全体の営業利益に対する割合を表示。

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

(千件)

■不動産向けWi-Fi ■少額短期保険 ■家賃保証



YoY

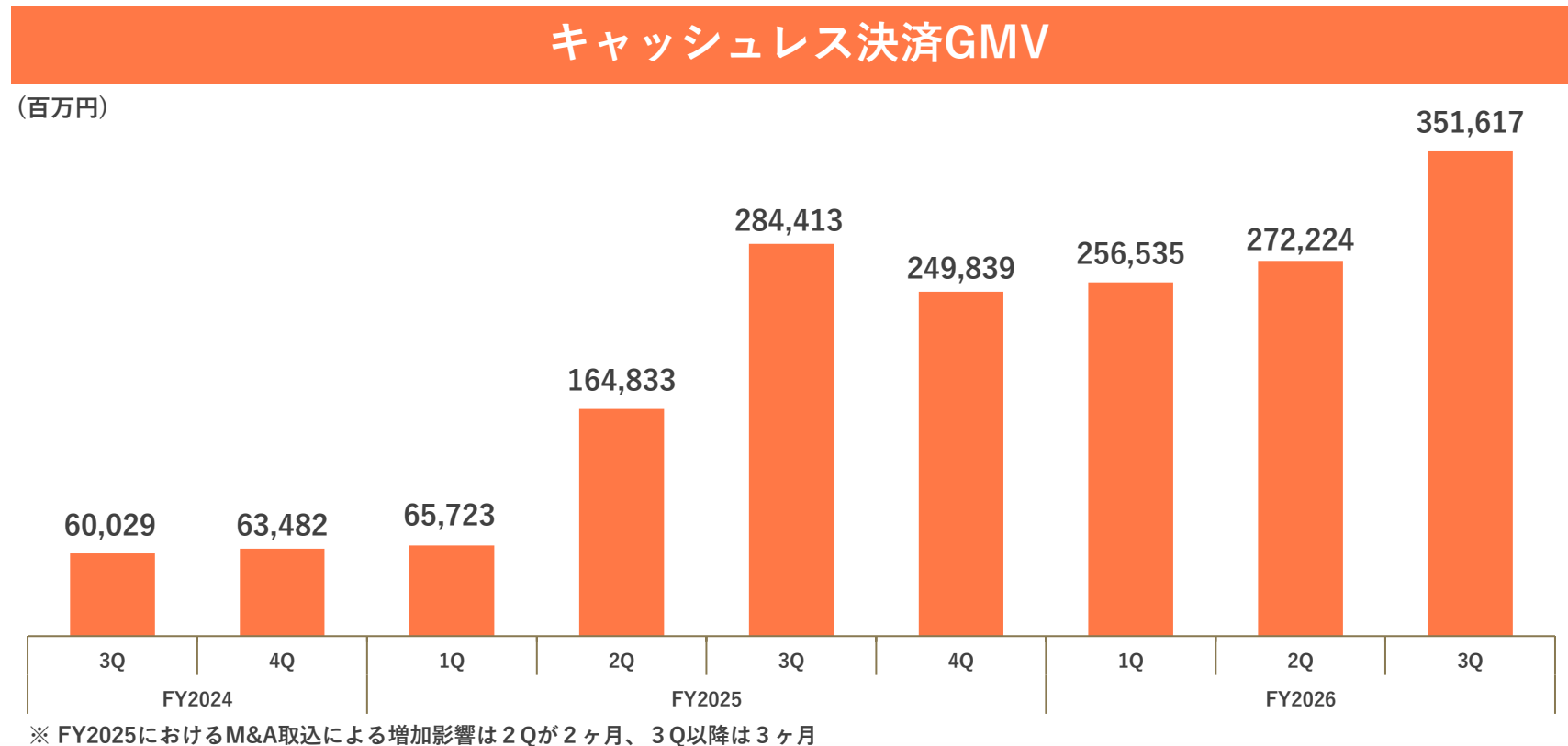
+ 4.6万件
(+ 12%)

QoQ

+ 1.3万件
(+ 3%)

金融・不動産・グローバル事業（キャッシュレスGMV）

- 直販による高額決済店舗の注力開拓を通じた1店舗あたりGMVの段階的な増加および着実な加盟店舗の積み上げに加えて、歓送迎会シーズンという季節性もありQoQで大幅に増加
- 短期的には、同業他社の倒産でキャッシュレスサービスが利用できなくなった店舗の支援に注力



3. 直近のTOPICS

U-NEXT HOLDINGS（TBSホールディングスとの資本業務提携）

2026年6月26日付でTBSホールディングスとの間で資本業務提携契約を締結

目的・背景

- ・ パートナーシップ協定による
2023年6月からのコンテンツ事業での
提携関係を発展的に強化
- ・ グローバル競争力を有する
オリジナルコンテンツの創出力及び
流通力をより一層強化
- ・ コンテンツ領域に留まらない
協業体制を構築
- ・ 上記を通じて
中長期的な企業価値向上を目指す

業務提携の主な検討対象

- ・ 合併会社設立を通じた「U-NEXT」の
コンテンツラインアップ強化
⇒ CJ ENMを含む3社の共同出資で
(株)Studio Monowaを設立済み
- ・ 店舗向けBGVや業務用カラオケと
TBSグループが保有する
映像コンテンツの連携
- ・ 店舗・施設の顧客基盤活用や
金融・不動産・グローバル事業を通じた
TBSグループ国内事業基盤との連携

資本提携の内容

- ・ TBSホールディングスが市場外で
当社代表である宇野より6.45%を譲受
⇒ 7月3日に決済完了、双方より
大量保有/変更報告書を提出済み

コンテンツ配信（アニメ制作会社：GoHandsの取得）

IP関連ビジネスを通じた収益構造のさらなる強化と多層化

株式会社GoHandsの取得



- 2026年6月1日付で発行済株式の100%を取得し、完全子会社化。
- 2008年8月設立。アニメ・ゲーム等の視聴覚コンテンツの企画・制作を手がけるアニメーション制作スタジオ（所在地：大阪市／代表者：岸本 鈴吾）。
- 高品質なアニメーション制作力を有し、当社グループのIP関連事業強化に向けた中核的な役割を担う。

技術提供と制作体制の内製化



- 短期間で実現可能なコストシナジーの創出
- 生産性及び品質の向上：U-NEXTが培った最先端デジタルテクノロジーを制作現場へ提供。制作管理やデータ連携、ワークフローを最適化。
- 人員増強等による制作ラインの拡張を進め、有力IPとの取り組み強化、および収益規模のさらなる拡大を図る。

自社IPのアニメ化による収益多層化



- 当社が注力するオリジナル書籍、オリジナルコミック等の自社IP創出とGoHands社の高品質なアニメーション制作力を直接結合。
- ヒット作品の自社アニメ化を通じて、グループ内におけるコンテンツ価値の最大化を実現。
- 配信プラットフォーム、出版、アニメ制作の一気通貫モデルの構築により、収益構造を多層化し持続的成長を牽引。

店舗・施設ソリューション（グループ施工会社の統合）

半世紀以上の歴史で培った「ラストワンマイルの現場力」の付加価値最大化へ



成長戦略

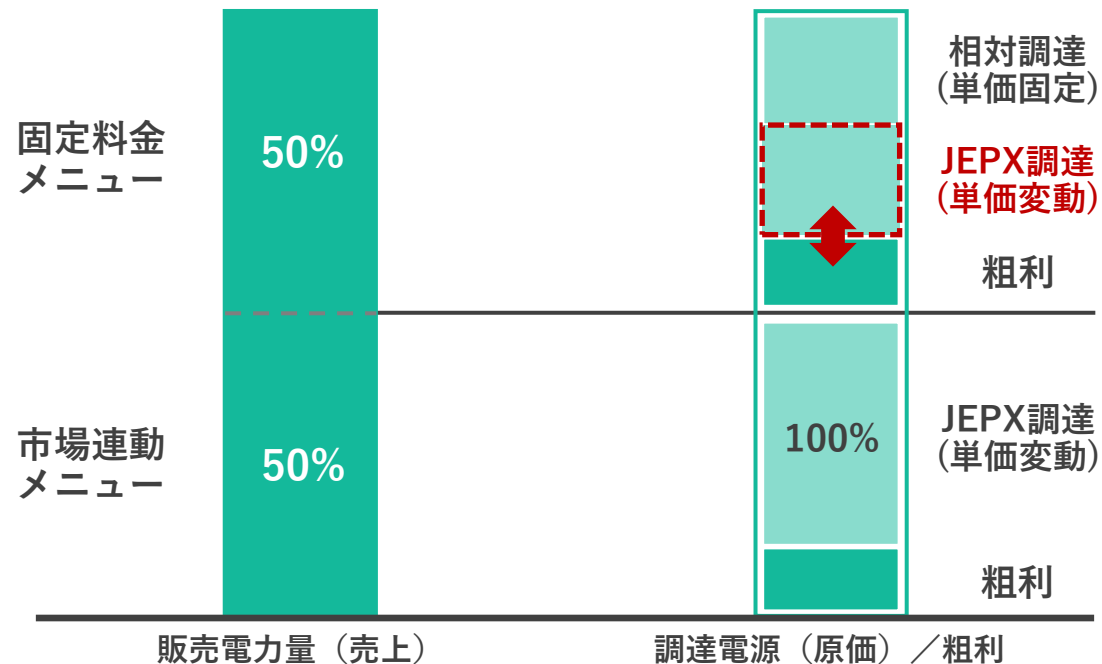
- ①オーガニックグロース：150億円の売上規模（グループ内受注含む）から年率5～10%の安定成長を狙う
- ②事業領域の拡大：施工管理機能も担う形で弱電工事から強電工事／空調工事／内装工事へ事業領域を拡大
- ③非連続成長：大型受注となるデータセンター案件（施工＋保守等のリカーリング収益）の獲得に加えて、M&Aも視野に

4. APPENDIX

通信・エネルギー（中東問題影響：収益構造と業績変動要因）※再掲

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

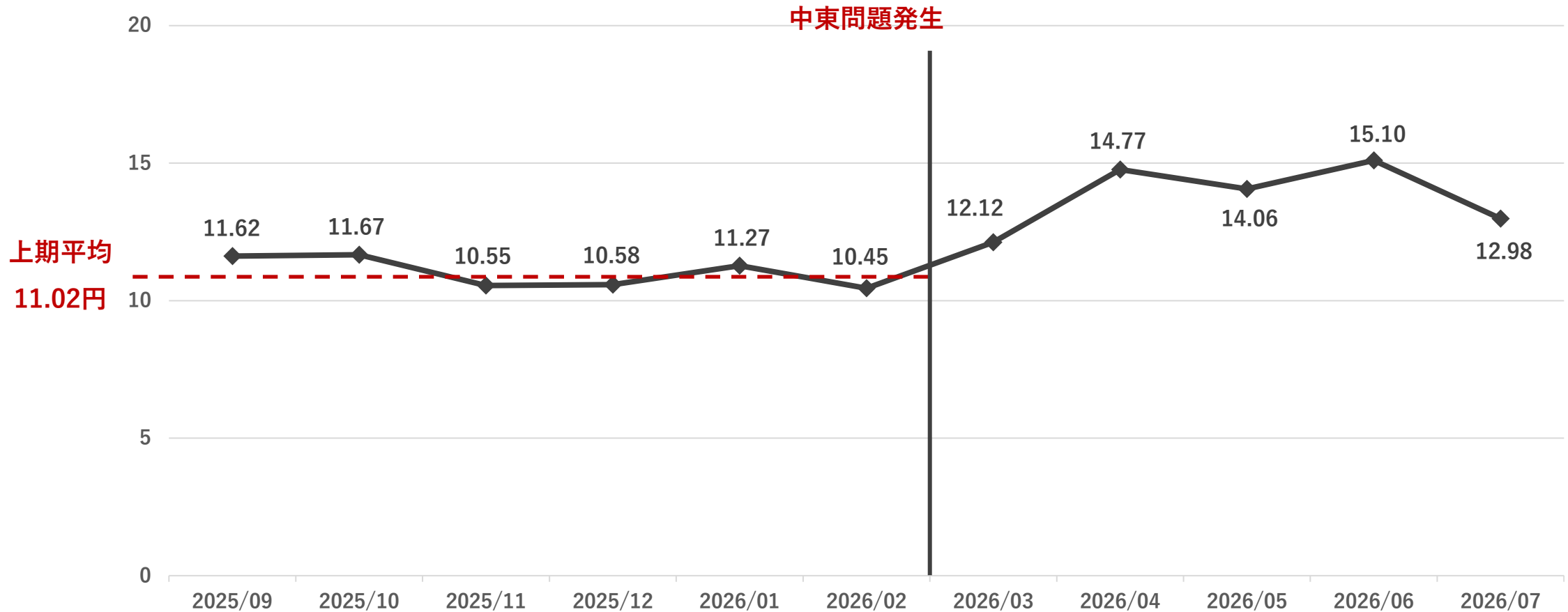
2026年8月期上期における収益構造



- 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）

4月以降は高止まりしていたが、6月中旬の停戦合意以降は下落傾向



※2026/07は7/1～7/12の平均

事業セグメント概要（再掲）

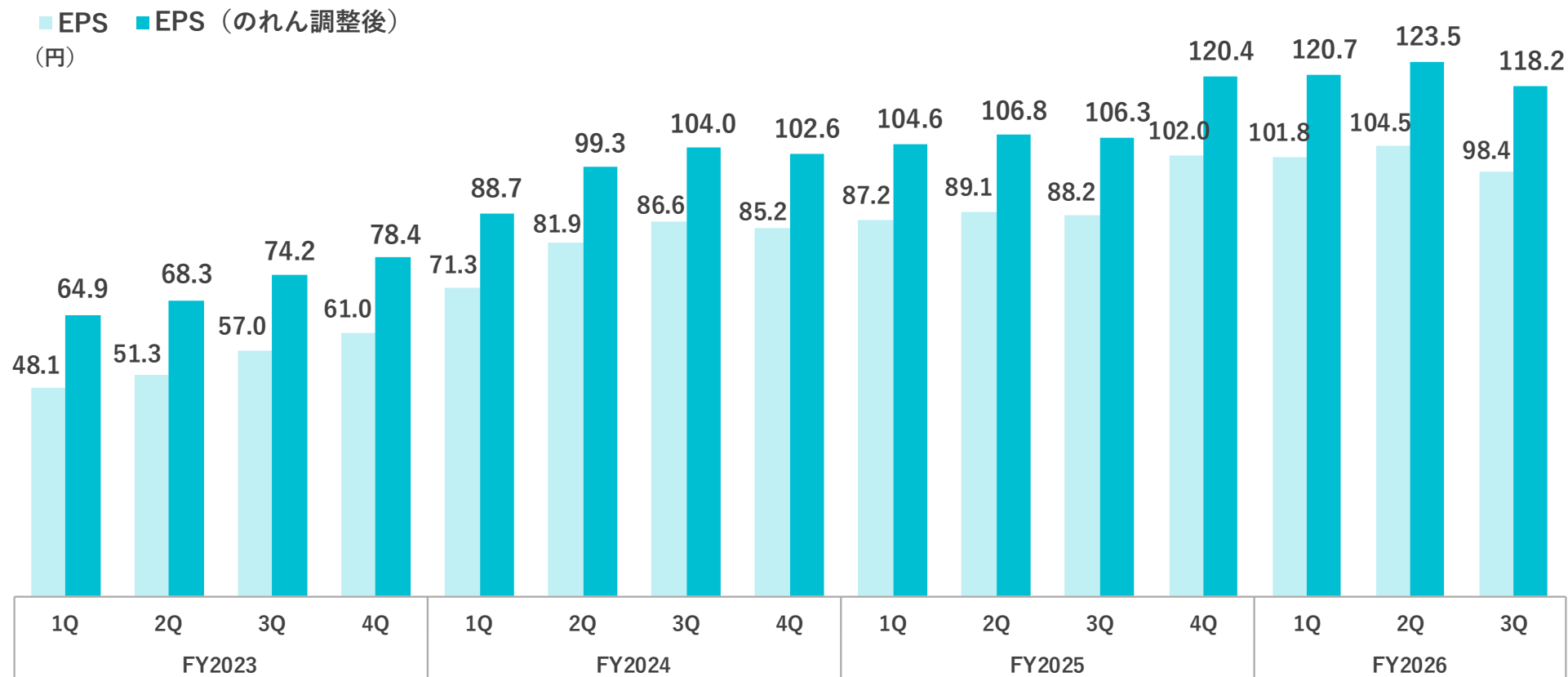
	特徴／競争優位性	成長戦略／注力領域
コンテンツ配信	✓ 定額見放題コンテンツと都度課金コンテンツのハイブリッド、且つ毎月1,200円分のポイント付与でHigh ARPUを実現 ✓ 調達／マーケティング／開発を網羅したエンドツーエンドの運営体制 ✓ WEB／マス／リアルの三位一体マーケティングを駆使	✓ 独占配信を含めてエンターテインメントとライブ（スポーツ、音楽）のハイブリッドでさらなるコンテンツ強化 ✓ 電子書籍出版を主軸に据えたオリジナルIP基盤の創出 ✓ オプションプラン拡充によるARPUアップ ✓ 外部アライアンスの強化
店舗・施設ソリューション	✓ 60年超の事業展開を通じた盤石な顧客基盤による安定収益 ✓ 全国を網羅したセールスとエンジニアの自社リソース体制を通じて受注～納品～保守まで一気通貫で対応 ✓ 全国に18,000社の顧客紹介パートナーネットワークを構築 ✓ 自動精算機の高い汎用性を活かして、徐々に対象マーケットを拡大	✓ 通信環境をベースインフラとした60以上のDX/IoT商材によるクロスセル ✓ 店舗市場はセット成約率が高い新規OPEN店へより注力、既存店閉店→後継店OPENのサイクルを捉えて徐々に収益規模を拡大 ✓ 施設市場はビジネスホテル/総合病院/中小医療機関のホワイトスペース開拓 ✓ 顧客ニーズを捉えたサービスラインアップの構築
通信・エネルギー	✓ 法人向けに担当営業制によるマルチベンダーICTサービスを提供 ✓ 直販や250社の代理店網を通じて自社光回線の店舗顧客を開拓 ✓ 電力サービスは固定料金プランの「USENでんき」及び市場価格連動プランの「U-POWER」を展開 ✓ 電源調達費用の変動に応じて顧客提案する電力サービスを柔軟に変更	✓ 法人向けICTサービスはニーズに即したラインアップ構築で安定成長を企図 ✓ 店舗向け自社光回線の拡販を通じてDX/IoT商材のクロスセル機会を創出 ✓ 電力提供を通じてコスト削減を実現、グループ商材のクロスセルへ繋げる ✓ 電力は必須インフラのため当社グループが持つ多様な販売チャネル、顧客基盤の有効活用が可能
金融・不動産・グローバル	✓ 店舗の顧客基盤に対して多様な金融サービスを提供 ✓ 不動産取得に関してオフィスやレジデンスは対象外、商業ビルに特化 ✓ グローバルのプライオリティは海外進出よりもインバウンド需要の活用	✓ アクワイアリングや決済代行を含む一気通貫のキャッシュレス決済を提供、利便性向上を通じた顧客拡大とともにグループ商材のクロスセル機会を創出 ✓ ビルテナントからの賃料収入に留まらずグループ商材のクロスセルを推進 ✓ インバウンド需要対応ビジネスの創出に加えて海外展開も挑戦

2026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+21万（U-NEXT+27万、旧Paravi▲6万） ● 想定為替レートは期中平均\$1=147円 ● 広告販促費はユーザー純増数をFY2025より少なく見ていることもあり前年対比で微減 ● その他システムコストや人件費など固定費も横ばい程度、レバレッジ効果で利益率改善を見込む
店舗・施設ソリューション	● 自動精算機の入替需要反動減による影響は売上高▲43億、利益▲16億と試算 ● 上記要因を除いた補正ベースでは売上高+42億、利益+15億の増収増益計画 ● 店舗Sは引き続き店舗向けDXの安定成長が牽引
通信・エネルギー	● リカーリング収益の法人向けICT、個人・店舗向け自社光回線が引き続き安定成長 ● 高圧電力の年間純増数は+100、低圧電力は+97,000（うち法人+15,000、個人+82,000） ● 電力容量拠出金負担は前期比で減少（利益押し上げ要因） ● エネルギー事業は前期比で売上高+109億、利益+15億を見込む
金融・不動産・グローバル	● 不動産向け通信、家賃保証、商業ビル運営は安定成長による増収増益を見込む ● キャッシュレス決済については今期も先行投資期間と位置付け、営業利益▲8億円を見込む ● 期首より保険事業子会社と不動産事業子会社（サブリース、仲介）を新規連結、2社合わせて3億円の利益貢献を見込む
全社コスト	● 主に人件費やオフィスコストの増加などを見込む

EPS推移（LTMベース）

3Qにおいて前年対比で当期純利益が減益になったことに連動



調整後EPS

YoY +12.0円
(3ヶ月)

QoQ ▲5.3円

EPS

YoY +10.2円
(3ヶ月)

QoQ ▲6.1円

※LTM：Last Twelve Month（直近12ヶ月）

連結貸借対照表（前期末対比）

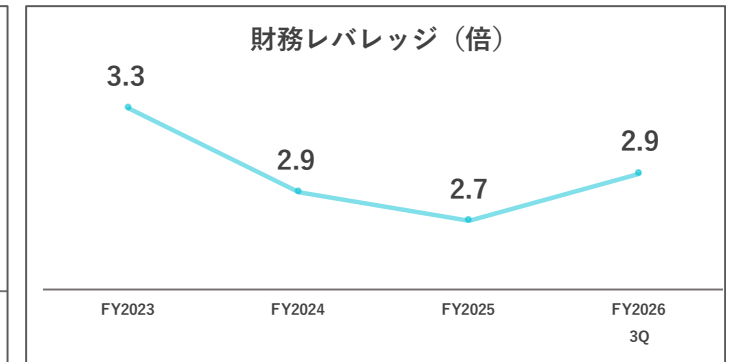
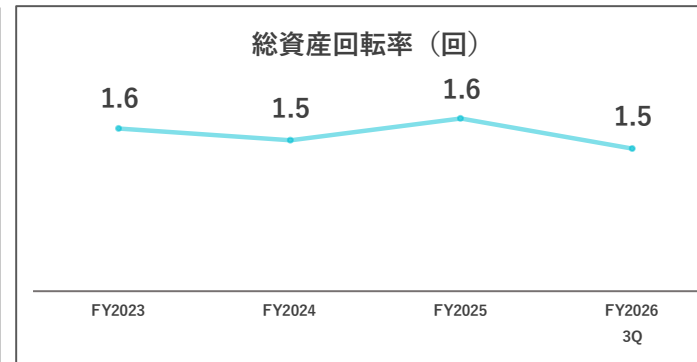
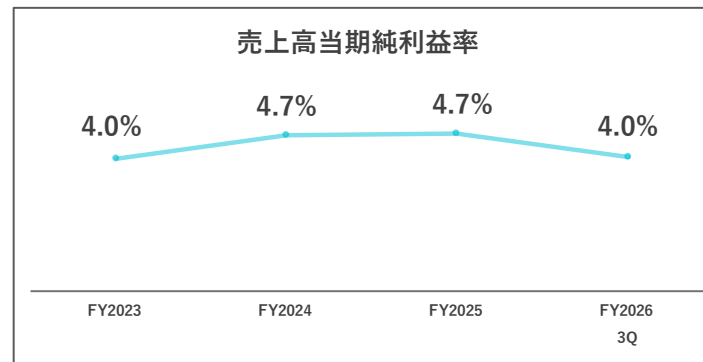
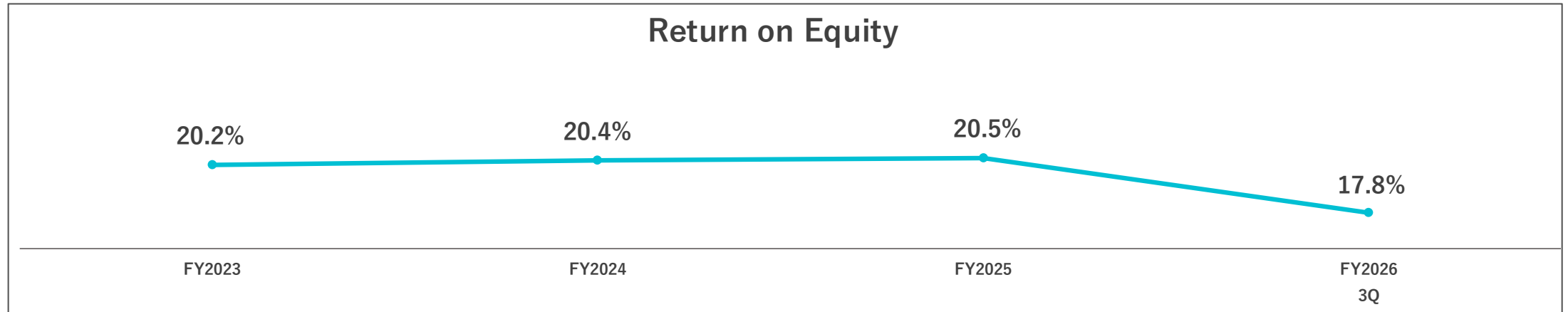
- 流動資産：現預金増加は有利子負債調達为主要因、売掛債権増加は主にアクワイアリング事業承継とエクシング連結によるもの
- 固定資産：有形は商業ビル取得とエクシング連結、無形はエクシングのれんとソフトウェア、投資その他の資産もエクシング連結が主要因
- 負債：仕入債務の増加はアクワイアリング事業承継が主要因、流動負債その他は未払金と預り金の増加、固定負債は有利子負債の調達

(百万円)	FY2025 期末	FY2026 3Q	増減
(資産の部)			
流動資産	172,358	215,979	+ 43,622
現金及び預金	56,882	79,721	+ 22,840
売掛債権	48,927	59,820	+ 10,892
たな卸資産	12,196	15,313	+ 3,118
コンテンツ配信権	42,196	45,460	+ 3,264
その他	12,157	15,663	+ 3,508
固定資産	87,424	119,478	+ 32,054
有形固定資産	24,387	33,295	+ 8,908
無形固定資産	53,182	68,705	+ 15,523
のれん	40,022	47,887	+ 7,865
その他	13,159	20,818	+ 7,658
投資その他の資産	9,854	17,476	+ 7,623
資産合計	259,782	335,458	+ 75,676

(百万円)	FY2025 期末	FY2026 3Q	増減
(負債の部)			
流動負債	79,805	109,112	+ 29,307
仕入債務	38,098	55,787	+ 17,688
短期借入金	-	-	-
1年以内返済予定の長期借入金	3,153	4,236	+ 1,084
その他	38,553	49,087	+ 10,535
固定負債	71,268	104,290	+ 33,022
社債	10,000	30,000	+ 20,000
長期借入金	55,663	64,595	+ 8,931
その他	5,604	9,695	+ 4,091
負債合計	151,074	213,403	+ 62,329
(純資産の部)			
株主資本	97,420	106,779	+ 9,358
資本金	99	99	-
資本剰余金	29,786	29,786	-
利益剰余金	67,534	76,893	+ 9,358
自己株式	-0	-0	-
その他包括利益累計額	150	158	+ 8
非支配株主持分	11,137	15,117	+ 3,980
純資産合計	108,708	122,055	+ 13,347
負債純資産合計	259,782	335,458	+ 75,676

経営財務指標（ROE ※LTMベース）

当期純利益率の低下を主要因として減少



※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

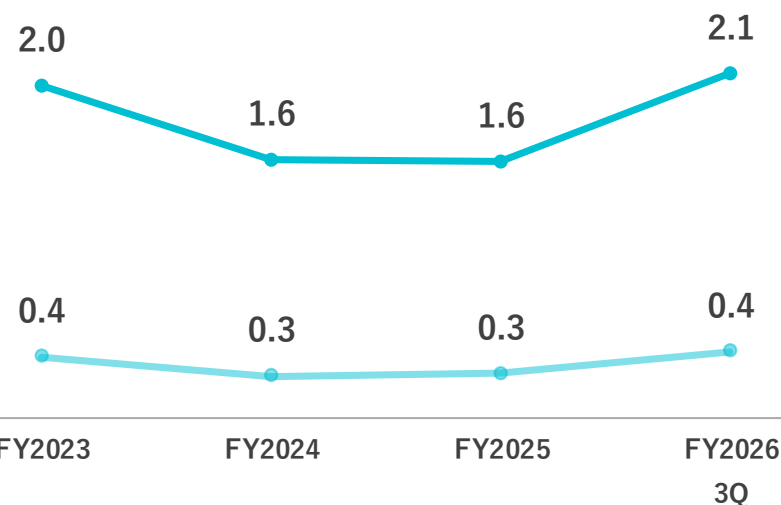
経営財務指標（レバレッジレシオ、D/Eレシオ）

M&Aを主な使途とした資金調達によりレバレッジレシオ、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）

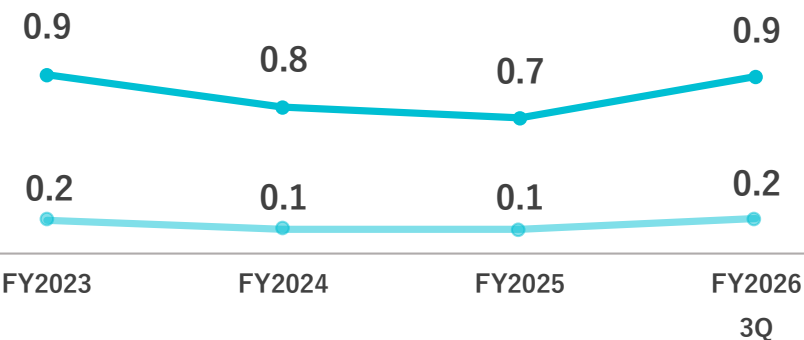
※グロスレバレッジレシオ：有利子負債 ÷ EBITDA

※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。