



2026年 8 月期 第 1 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 1 月14日

目次

1. 連結決算概要



2. 事業セグメント別業績



3. APPENDIX



1. 連結決算概要

エグゼクティブサマリー

連結ベースの売上高および営業利益において第1四半期における過去最高業績を更新、通期予想に対しても順調なスタート

全ての事業セグメントで課金ユーザーや契約件数が純増、今後のリカーリング収益基盤を強化

財務レバレッジ活用に向けて普通社債200億円の資金調達を実施

『JOYSOUND』ブランドで業務用カラオケ事業を展開する(株)エクシング株式の70%を取得する株式譲渡契約を締結

連結決算サマリー（予想対比）

売上高、各段階利益ともに概ね25%を上回る水準で順調なスタート

（百万円）	FY2026 予想	FY2026 1Q実績	進捗
売上高	424,000	104,673	25%
営業利益	33,500	8,766	26%
営業利益率（%）	7.9%	8.4%	-
経常利益	32,200	8,221	26%
親会社株主に帰属する当期純利益	18,500	4,533	25%
親会社株主に帰属する当期純利益〔のれん調整後〕	22,000	5,394	25%
EBITDA	46,500	11,670	25%
EBITDAマージン	11.0%	11.1%	-
EBITDA-CAPEX（投融資、コンテンツ前払含む）	21,500	5,885	27%

連結決算サマリー（前年対比）

前期発生した改刷に伴う自動精算機入替需要剥落の減益影響▲10億円を跳ね返して
営業増益を達成、経常利益以下は前期発生した営業外収益が無くなったことで横ばい

（百万円）	FY2025 1Q実績	FY2026 1Q実績	増減額	増減率
売上高	91,928	104,673	+ 12,746	14%
営業利益	8,251	8,766	+ 516	6%
営業利益率（%）	9.0%	8.4%	-	-
経常利益	8,277	8,221	▲55	▲1%
親会社株主に帰属する当期純利益	4,567	4,533	▲34	▲1%
親会社株主に帰属する当期純利益〔のれん調整後〕	5,354	5,394	+ 40	1%
EBITDA	10,819	11,670	+ 851	8%
EBITDAマージン	11.8%	11.1%	-	-
EBITDA-CAPEX（投融資、コンテンツ前払含む）	4,233	5,885	+ 1,653	39%

事業セグメント別業績（予想対比）

- 店舗・施設ソリューションおよび金融・不動産・グローバルにおいて大きく進捗
- その他のセグメントにおいても概ね順調なスタート

(百万円)		FY2026 予想	FY2026 1Q実績	進捗
コンテンツ配信	売上高	136,300	34,940	26%
	営業利益	11,100	2,790	25%
	営業利益率	8.1%	8.0%	-
店舗・施設ソリューション	売上高	96,900	24,096	25%
	営業利益	16,300	4,671	29%
	営業利益率	16.8%	19.4%	-
通信・エネルギー	売上高	178,200	43,461	24%
	営業利益	15,300	3,028	20%
	営業利益率	8.6%	7.0%	-
金融・不動産・グローバル	売上高	21,000	4,287	20%
	営業利益	1,400	562	40%
	営業利益率	6.7%	13.1%	-
調整額	売上高	-8,400	-2,111	25%
	営業利益	-10,600	-2,286	22%

※ 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）

- 通信・エネルギー、金融・不動産・グローバルが40%を上回る増益を達成
- コンテンツ配信は前期進めたスポーツ配信などの強化、店舗・施設Sは改刷需要剥落で微減益

(百万円)		FY2025 1Q実績	FY2026 1Q実績	増減	増減率
コンテンツ配信	売上高	30,572	34,940	+ 4,369	14%
	営業利益	3,189	2,790	▲398	▲12%
	営業利益率	10.4%	8.0%	-	-
店舗・施設ソリューション	売上高	25,623	24,096	▲1,527	▲6%
	営業利益	5,101	4,671	▲430	▲8%
	営業利益率	19.9%	19.4%	-	-
通信・エネルギー	売上高	35,362	43,461	+ 8,100	23%
	営業利益	2,068	3,028	+ 961	46%
	営業利益率	5.8%	7.0%	-	-
金融・不動産・グローバル	売上高	2,044	4,287	+ 2,243	110%
	営業利益	393	562	+ 170	43%
	営業利益率	19.3%	13.1%	-	-
調整額	売上高	-1,673	-2,111	▲439	26%
	営業利益	-2,501	-2,286	+ 215	▲9%

※ 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

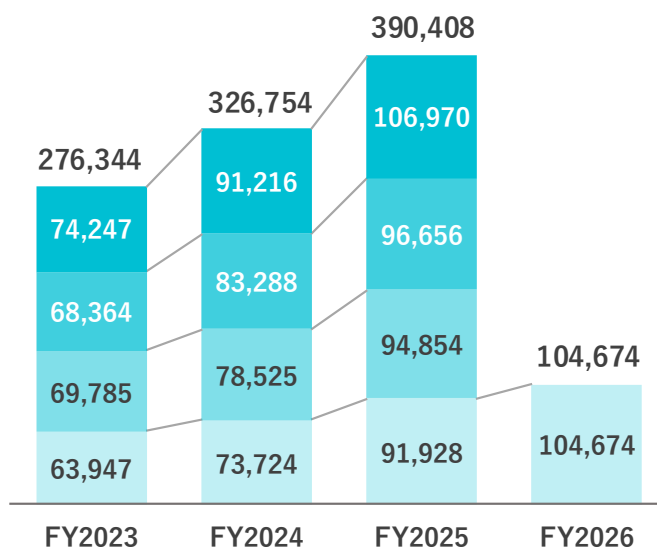
売上高、営業利益およびEBITDAともに第1四半期における過去最高業績を更新

(百万円)

売上高

YoY +14% QoQ ▲2%

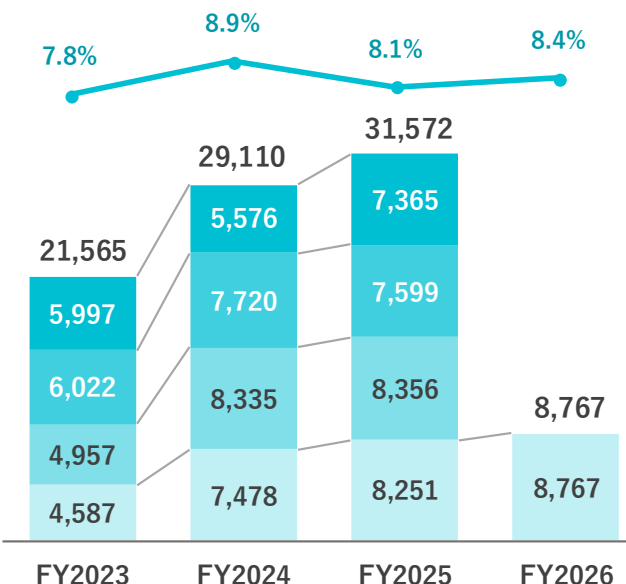
■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q



営業利益/率

YoY +6% QoQ +19%

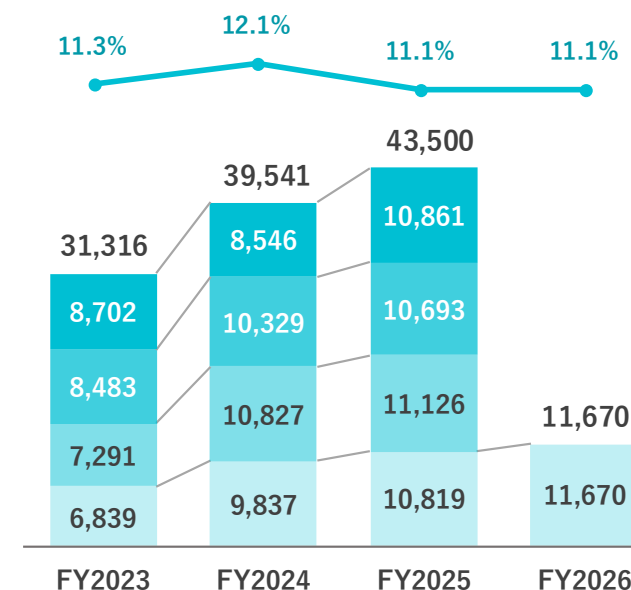
■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q ● 営業利益率（累計）



EBITDA/率

YoY +8% QoQ +7%

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q ● EBITDA マージン（累計）

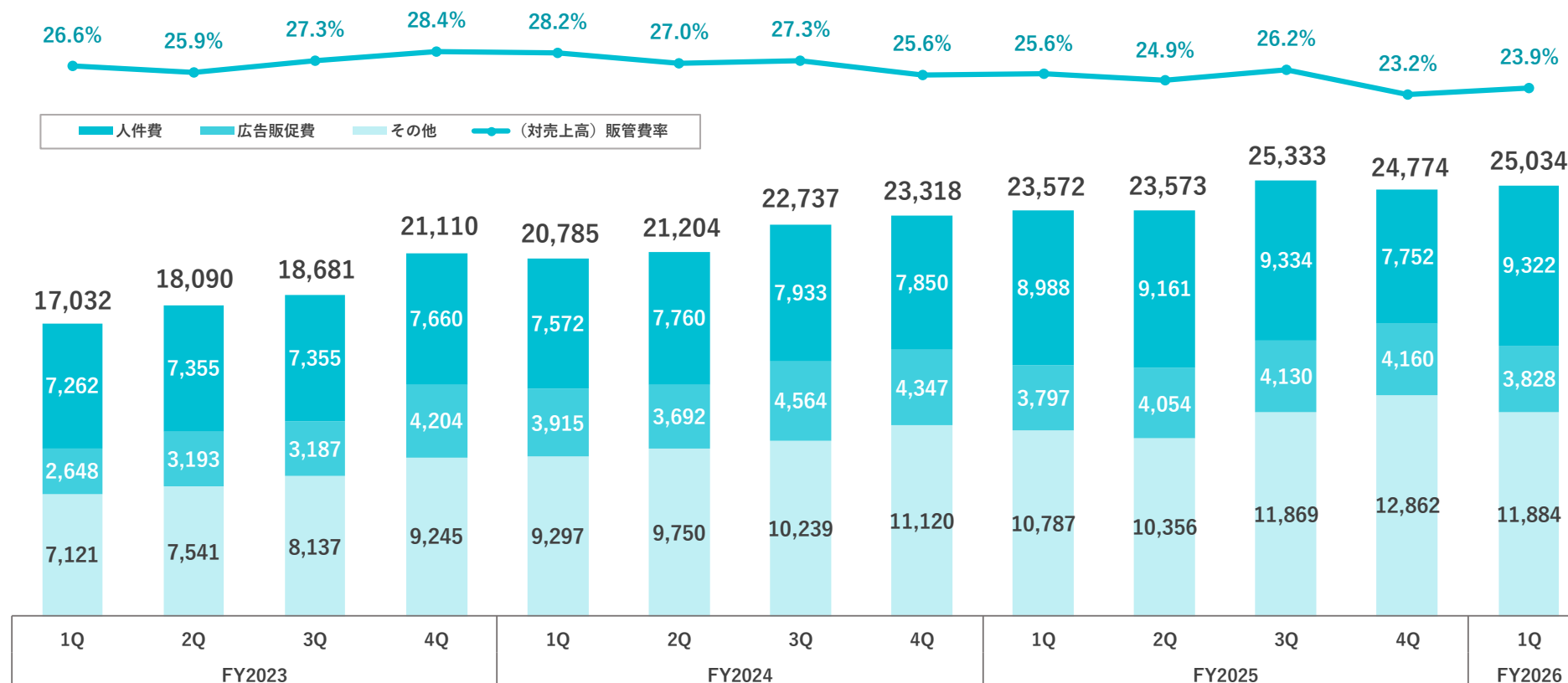


※EBITDA：営業利益+減価償却費+のれん償却費

連結販管費

- 収益規模拡大に伴いYoYで増加も、対売上高比率は25%を下回る水準
- QoQにおける「人件費」と「その他」の差分は主に前期4Qでの計上区分修正による入り繰り

(百万円)



販管費率

YoY ▲ 2 pt
(3ヶ月)

QoQ + 1 pt

販管費

YoY + 6 %
(3ヶ月)

QoQ + 1 %

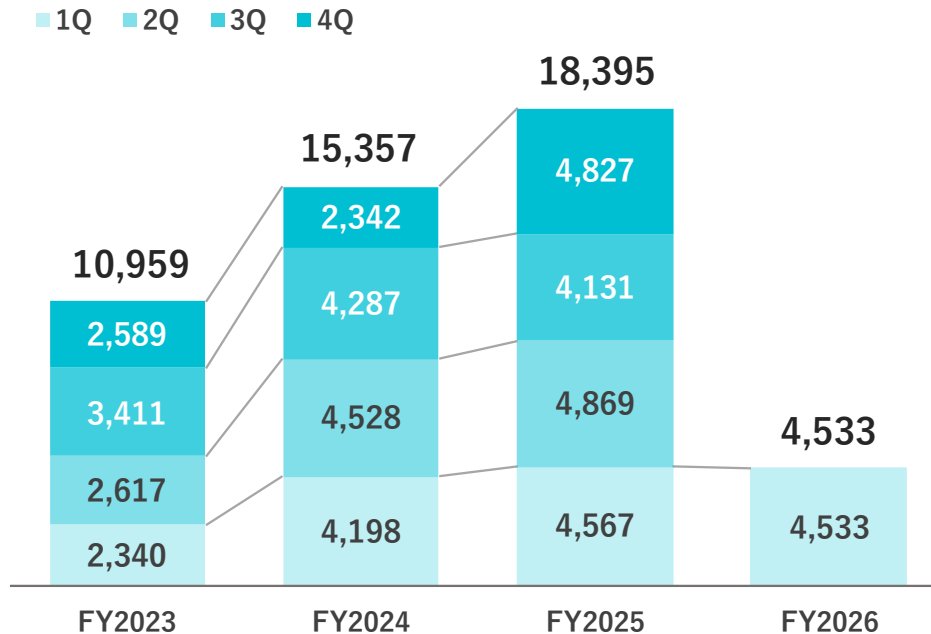
連結当期利益

YoYはほぼ横ばい、QoQは前期4Qが一過性要因で税負担が軽かったこともあり減益

(百万円)

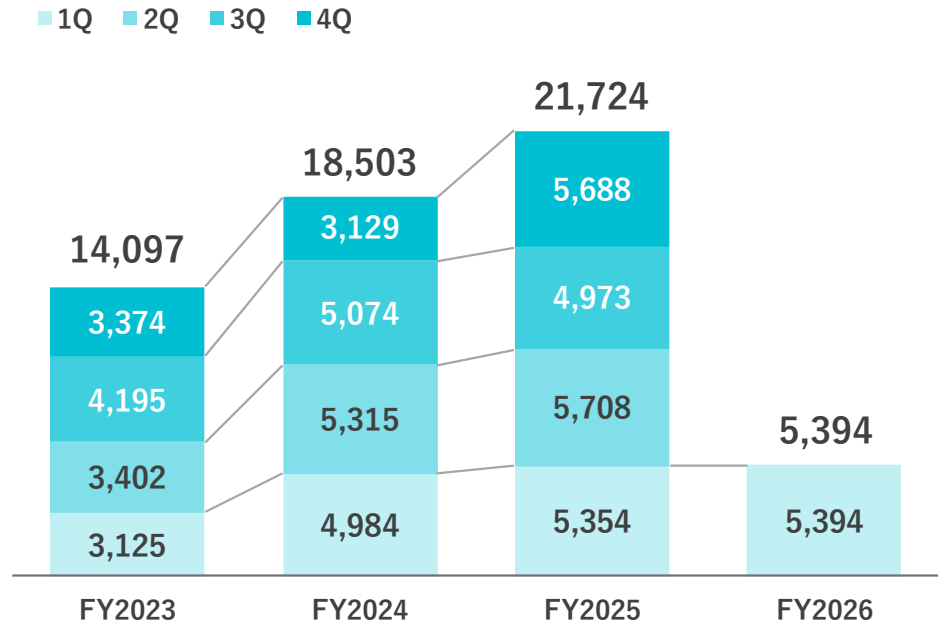
親会社株主に帰属する当期純利益

YoY ▲ 0 % QoQ ▲ 6 %



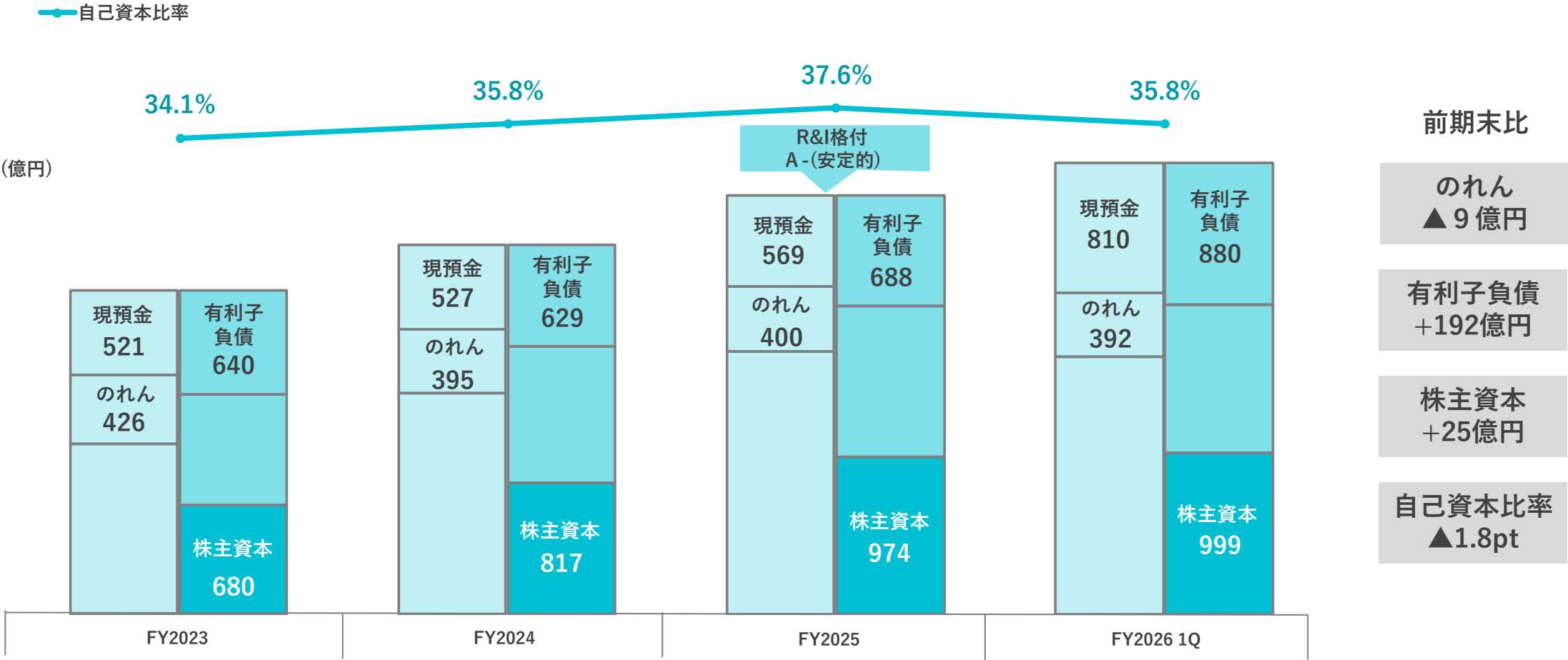
親会社株主に帰属する当期純利益【のれん調整後】

YoY + 1 % QoQ ▲ 5 %



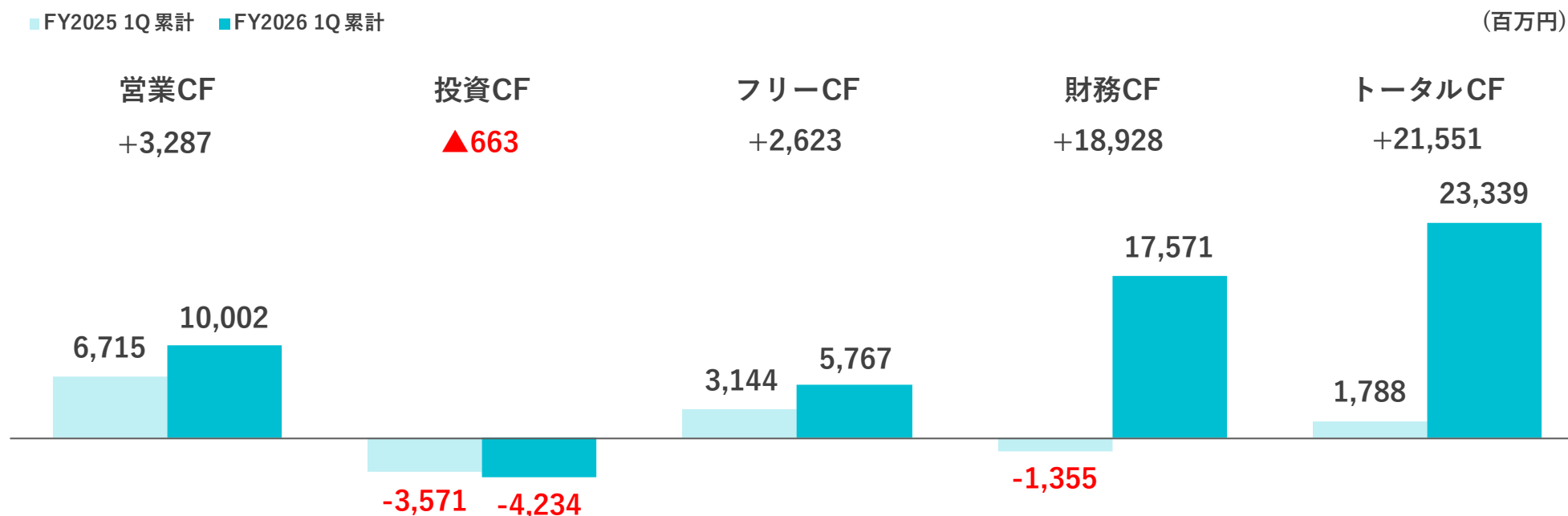
連結貸借対照表

財務レバレッジ活用に向けて社債による有利子負債で200億円を調達



連結キャッシュフロー（サマリー）

- 営業C/F：YoYで税前利益はほぼ横ばいも、運転資本増減＋20億や前払費用増減＋8億等で収入増加
- 投資C/F：YoYは主に有形／無形の事業投資が4億増加したことによる支出増加
- 財務C/F：収入超過の理由は主に社債200億円の調達によるもの



連結キャッシュフロー（前年対比）

（百万円）	FY2025 1Q	FY2026 1Q	増減
営業CF			
税前当期純利益	8,114	7,897	▲217
減価償却費	1,781	2,042	+262
のれん償却費	786	860	+74
支払利息	160	210	+50
固定資産除却損	131	324	+193
売上債権の増減	3,961	8,250	+4,288
棚卸資産の増減	-695	-677	+18
仕入債務の増減	2,730	287	▲2,443
未払金の増減	759	322	▲438
契約負債の増減	-265	-920	▲655
前払費用の増減	-3,343	-2,535	+808
その他	-1,119	715	+1,835
小計	13,001	16,777	+3,776
法人税等の支払額	-6,128	-6,577	▲449
その他	-157	-197	▲40
営業CF合計	6,715	10,002	+3,287

（百万円）	FY2025 1Q	FY2026 1Q	増減
投資CF			
有形固定資産の取得による支出	-2,236	-1,631	+605
有形固定資産の除却による支出	-149	-134	+15
無形固定資産の取得による支出	-1,090	-2,105	▲1,015
その他	-95	-363	▲268
投資CF合計	-3,571	-4,234	▲663
財務CF			
長期借入れによる収入	450	-	▲450
長期借入金の返済による支出	-769	-788	▲19
社債の発行による収入	-	20,000	+20,000
配当金の支払額	-1,022	-1,533	▲511
その他	-14	-106	▲92
財務CF合計	-1,355	17,571	+18,928
トータルCF合計	1,788	23,339	+21,551

※第1、第3四半期の決算短信において連結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
500万人



店舗数 83万
(飲食店・小売店・理美容など)



施設数 3万
(ホテル・病院など)

総合ソリューションで店舗・施設をサポート

コンテンツ配信

動画配信サービス
「U-NEXT」



動画配信
国内シェア
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



金融・不動産・グローバル

金融

- ・キャッシュレス決済
- ・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
- ・家賃保証
- ・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（2024年11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

U-NEXT
HOLDINGS

事業セグメント別 決算サマリー

コンテンツ配信

(YoY) 課金ユーザー増加で増収もコンテンツ強化に伴う原価率増加を主要因に微減益
(QoQ) 課金ユーザーおよびサッカーパック加入者の増加で増収増益

店舗・施設 ソリューション

(YoY) 改刷需要の剥落により減収減益
(QoQ) 堅調なフロー収益に加えて季節性での減価償却費減少などもあり大幅増益

通信・エネルギー

(YoY) 通信/エネルギーともに増収増益
(QoQ) エネルギー事業における季節性での消費電力量減少を主要因として減収減益

金融・不動産・ グローバル

(YoY) M&Aや新規連結子会社の貢献で大幅増収、増益は家賃保証が牽引
(QoQ) YoY同様に増収は新規連結子会社、増益は家賃保証が主要因

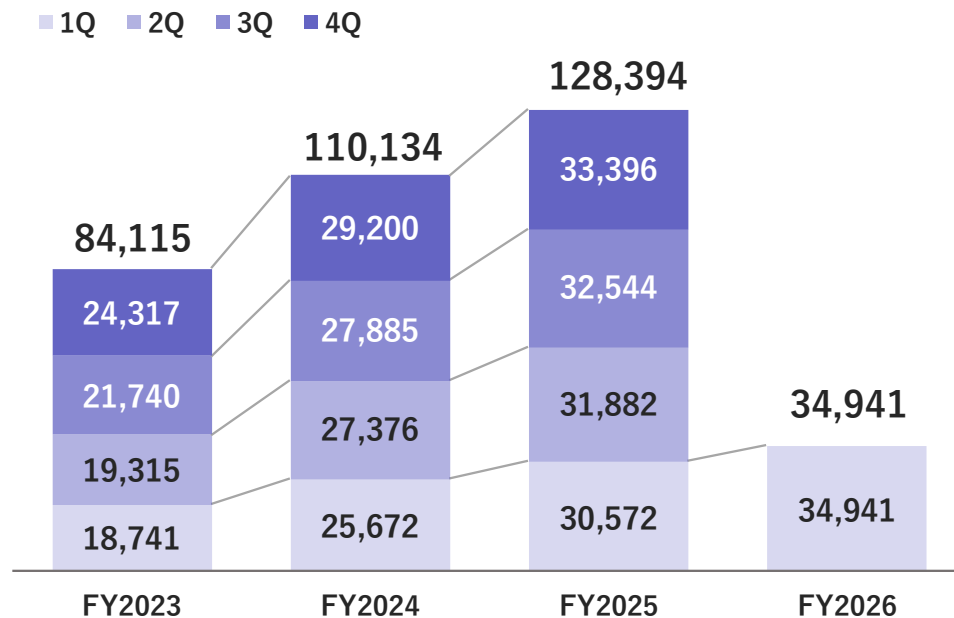
コンテンツ配信事業（業績推移）

- YoYの売上成長はユーザー数の着実な増加によるもの、
営業利益は前期中に進めたスポーツコンテンツの強化による原価率上昇を主要因として微減益
- QoQは課金ユーザー伸長に加えて新シーズン開幕に伴うサッカーパックの加入増で増収増益

（百万円）

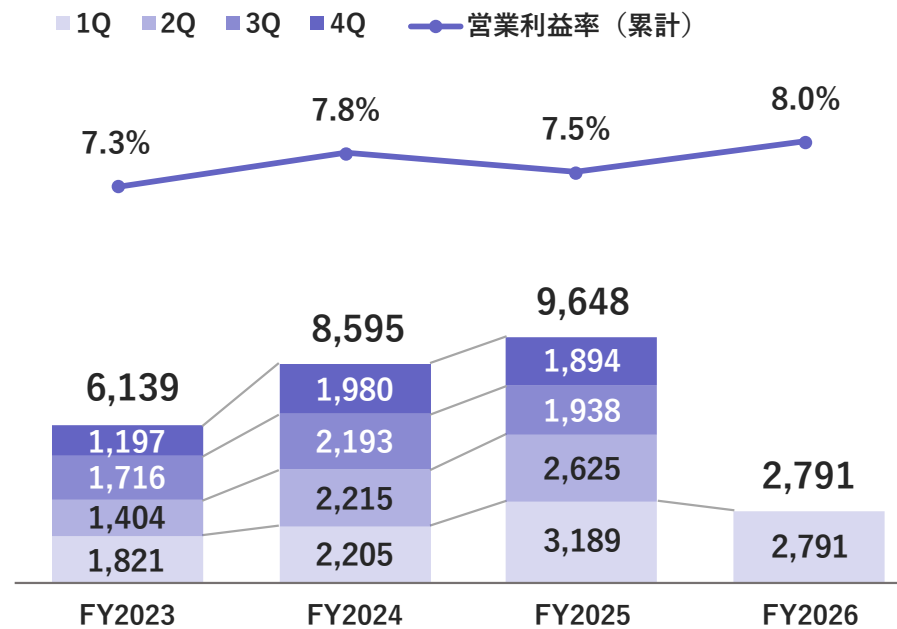
売上高

YoY +14% QoQ + 5 %



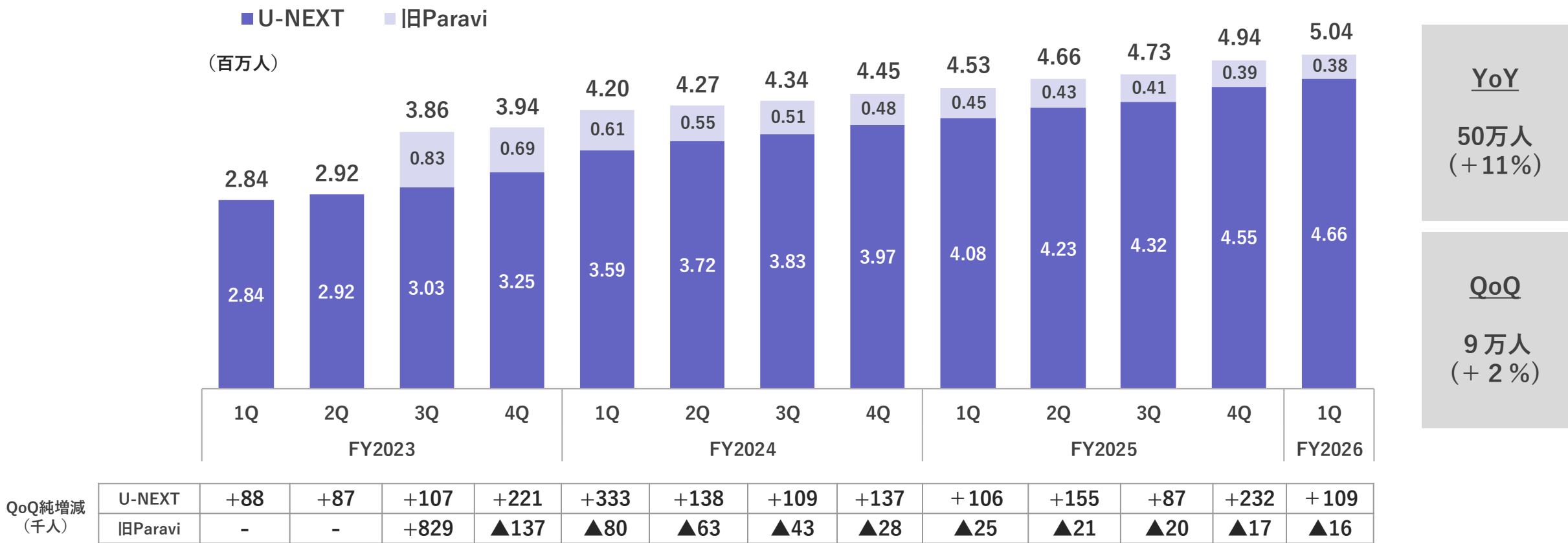
営業利益/率

YoY ▲12% QoQ +47%



コンテンツ配信事業（課金ユーザー）

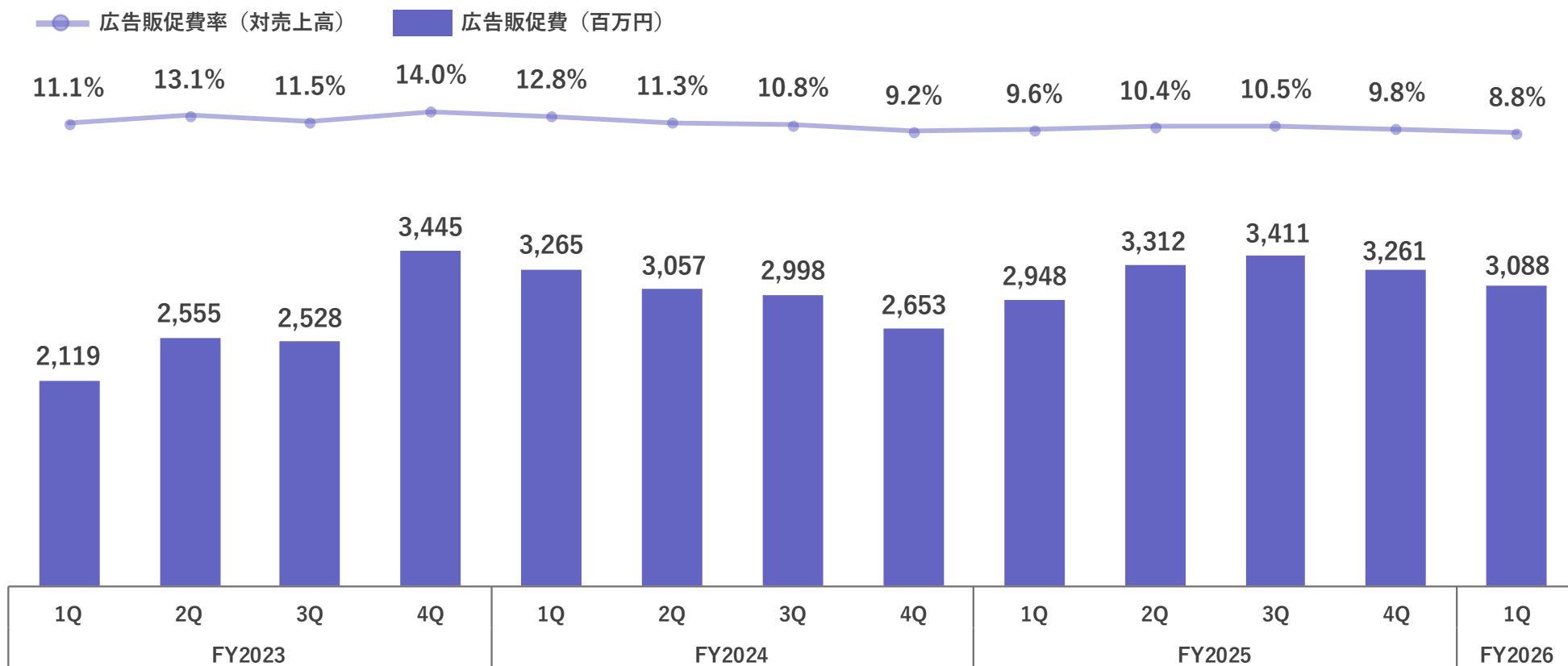
QoQで9万人のユーザー増により500万人を突破、通期純増計画に対しても堅調な推移



※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）

獲得効率は変わらず維持できており、増収基調に伴い対売上比率は逡減傾向で推移



広告販促費

YoY + 5 %
(3ヶ月)

QoQ ▲ 5 %

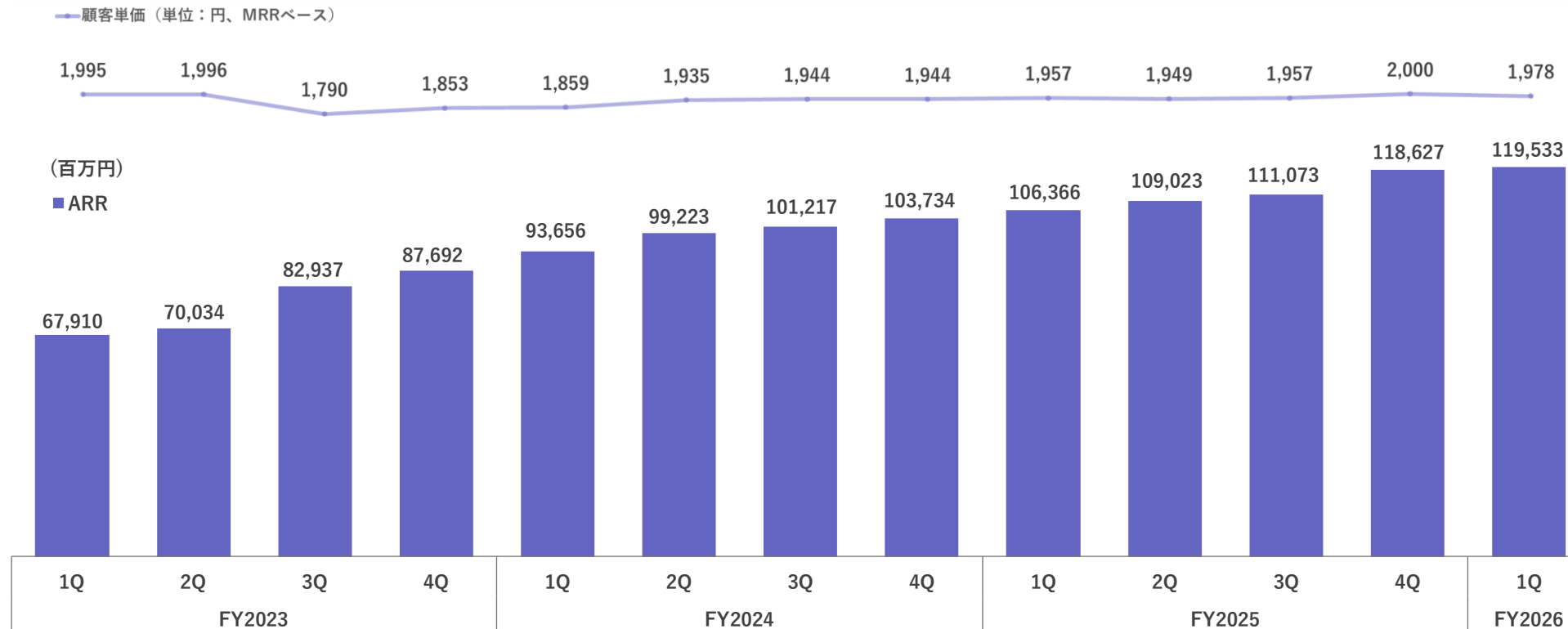
広告販促費率

YoY ▲ 1 pt
(3ヶ月)

QoQ ▲ 1 pt

コンテンツ配信事業（ARR）

ユーザー数に連動して収入基盤の拡大が進みARRは増加トレンドを維持



YoY

+ 131億円
(+ 12%)

QoQ

+ 9億円
(+ 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

コンテンツ配信事業（トピックス）

2025年12月より「ワールドゴルフパック」、「サッカーパックU23年齢割」を提供開始

■ 「ワールドゴルフパック」の概要



プレスリリース：

<https://www.unext.co.jp/ja/press-room/golf-2025-12-25>

- ✓ 世界の主要なゴルフツアーや大会を網羅的に視聴できるゴルフ特化型のパッケージ
- ✓ 2026年からLPGAツアーと女子メジャー全5大会を独占配信
- ✓ 男子PGAやJLPGA等も含め世界の主要ゴルフを視聴可能に

■ 「サッカーパックU23年齢割」の概要



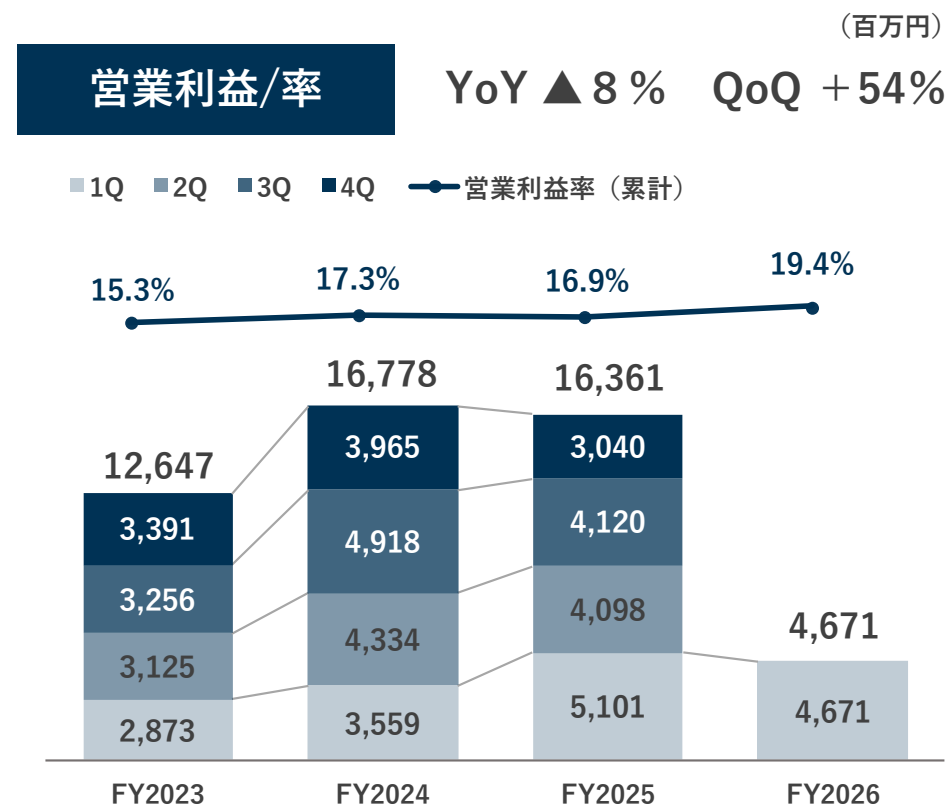
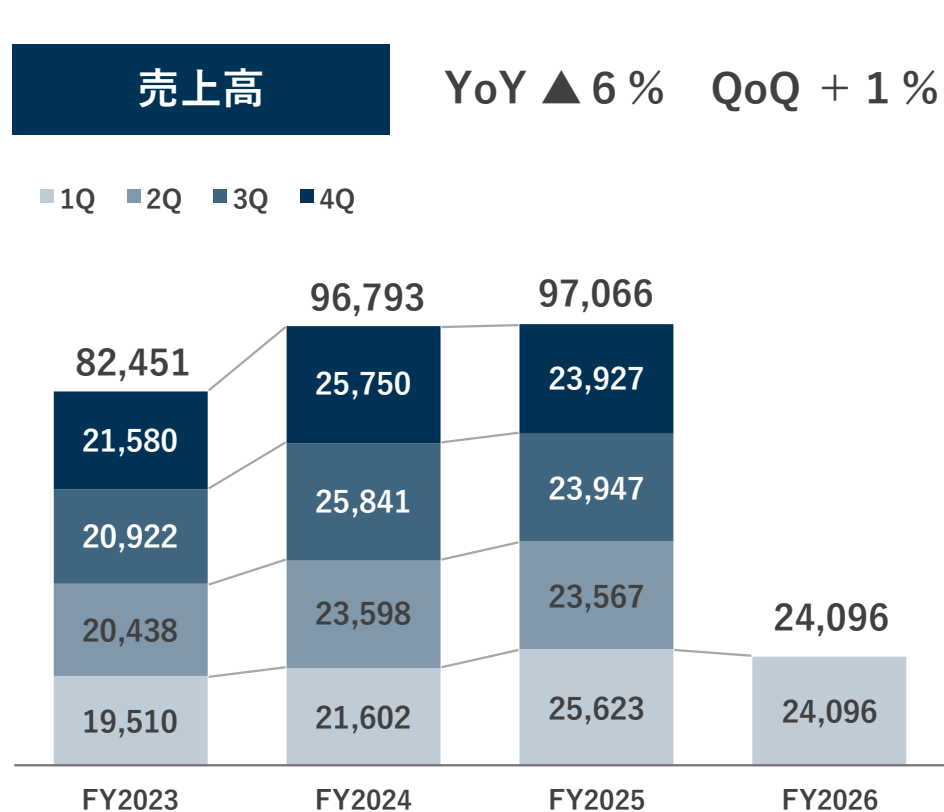
プレスリリース：

<https://www.unext.co.jp/press-room/u23-soccer-pack-2025-12-17>

- ✓ 23歳以下の「U-NEXT MOBILE」契約者が対象
- ✓ セット契約で月額税込3,700円（合計700円分の割引）
- ✓ 人気の高い欧州サッカー配信のサッカーパックを価格強化し若年層の獲得を狙う

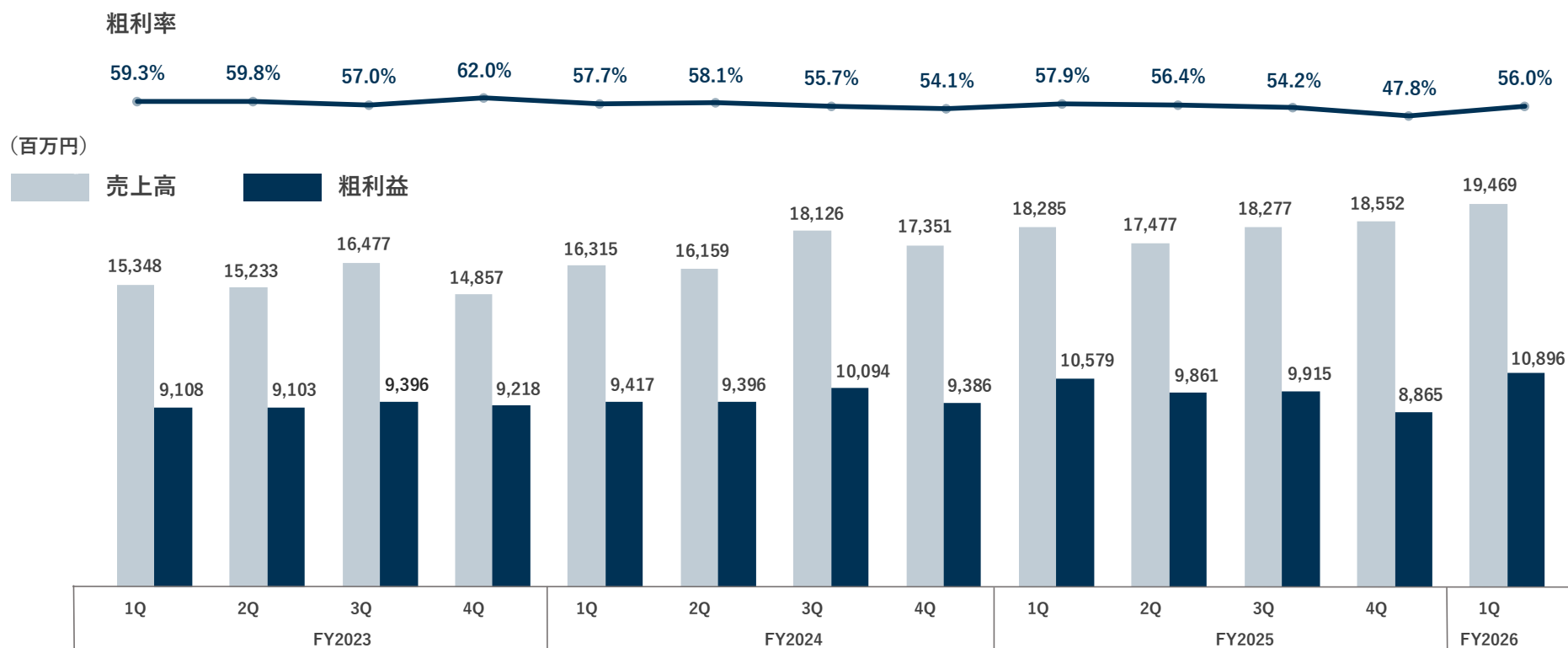
店舗・施設ソリューション事業（業績推移）

- YoYは施設Sの改刷需要（売上22億、営業利益10億）の剥落を主要因として減収減益
- QoQの利益は店舗Sで堅調なフロー収益に加えて季節性による減価償却費減少（▲5億）の影響、施設Sにおいて前期発生した商品評価損3億が無くなったことなどもあり大幅増益



①店舗ソリューション（業績推移）

- 売上、粗利ともに四半期ベースでの過去最高業績を達成
- 売上はフローが牽引、粗利は増収に加えて季節性での減価償却費減少（▲5億）の影響もあり



①店舗ソリューション（契約件数）

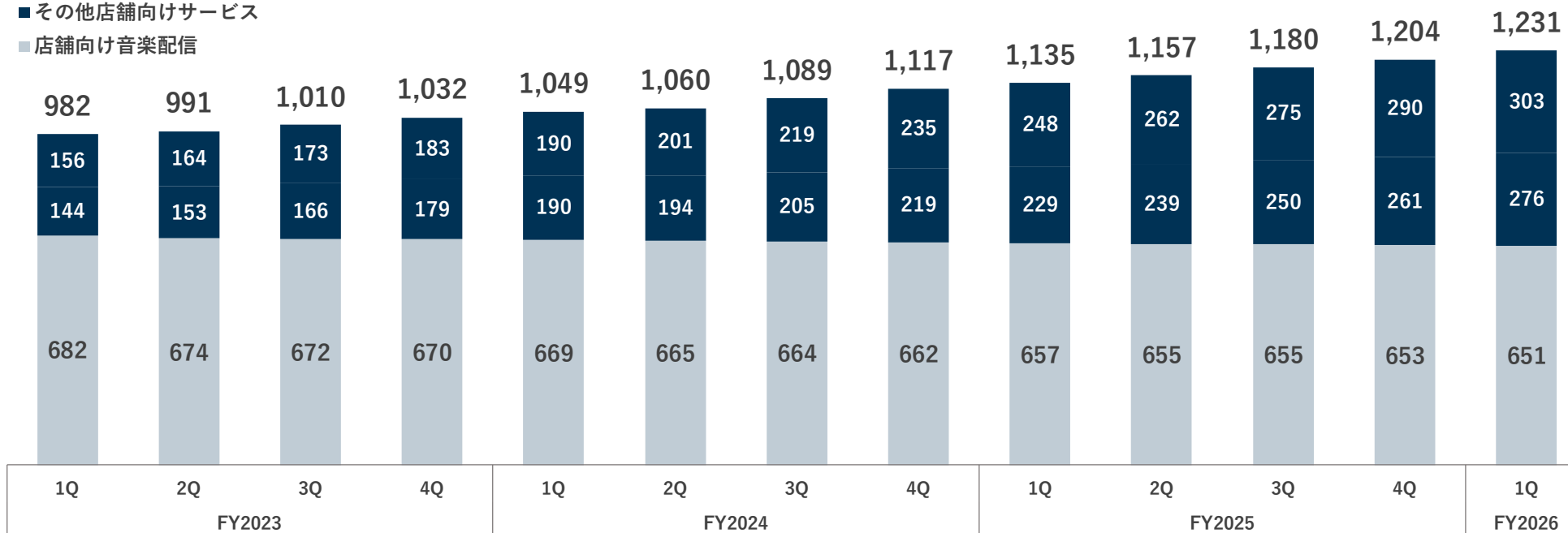
YoYで10万件、QoQで3万件の増加

（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

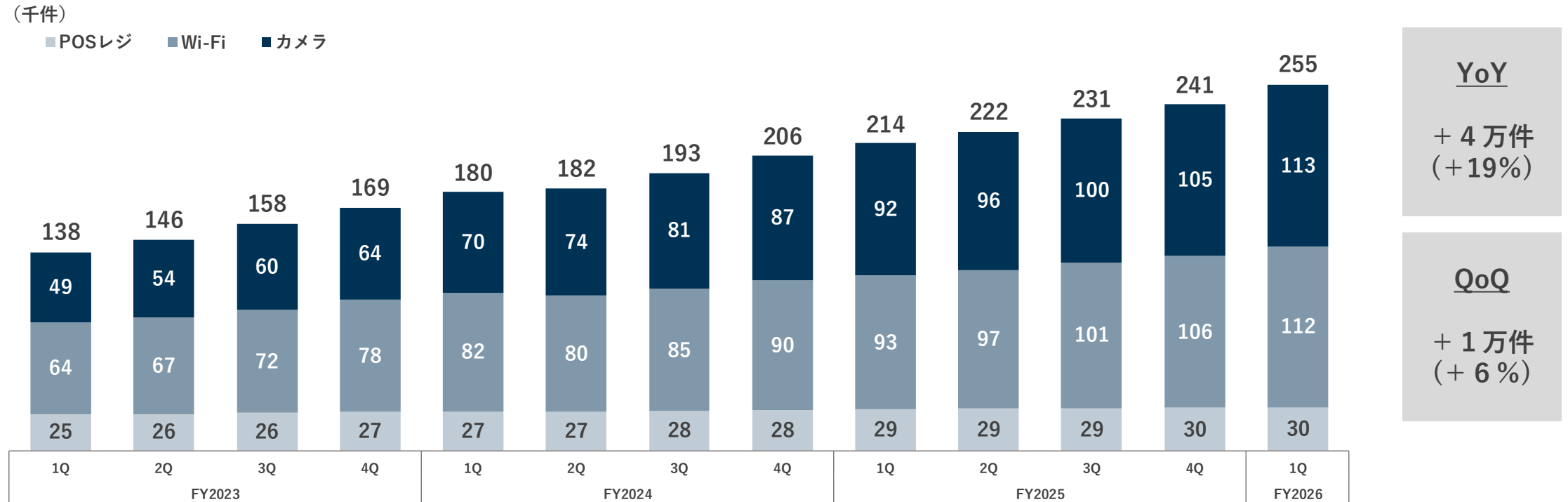
+ 3 万件
(+ 2 %)

※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）

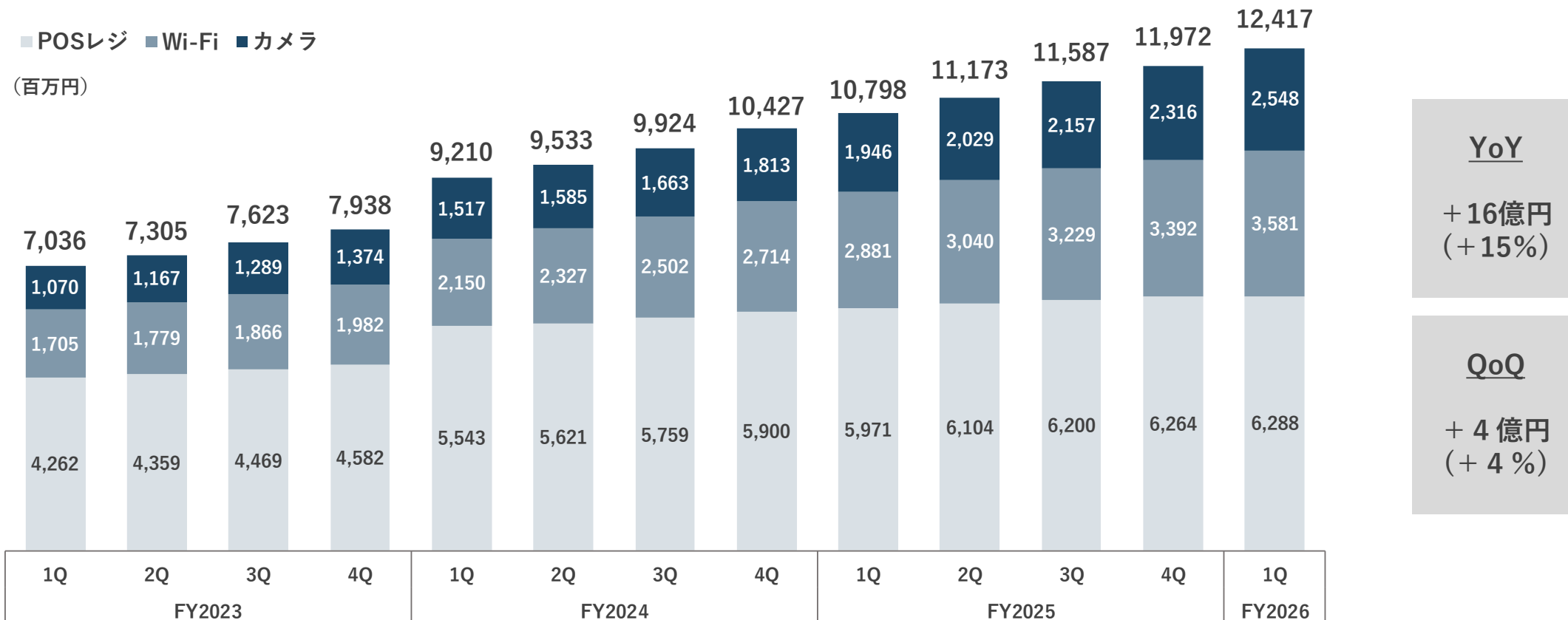
全ての商材が安定的に成長してYoYで4万件、QoQで1万件の増加



※上記は、前頁に掲載した契約件数における「その他店舗向けサービス」の内数

①店舗ソリューション（主力3商材 ARR）

契約件数の増加と連動してARRも着実に積み上げ



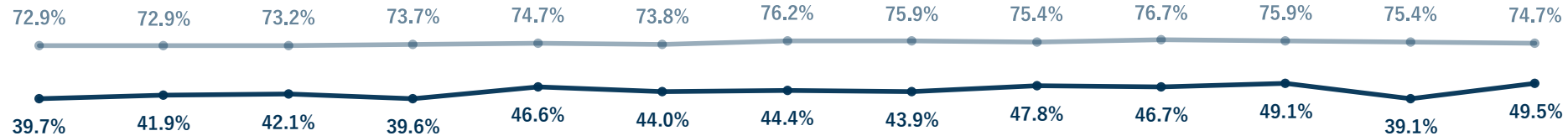
※Annual Recurring Revenue：Monthly Recurring Revenue の12倍

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

※各四半期最終月の単月売上高ベース

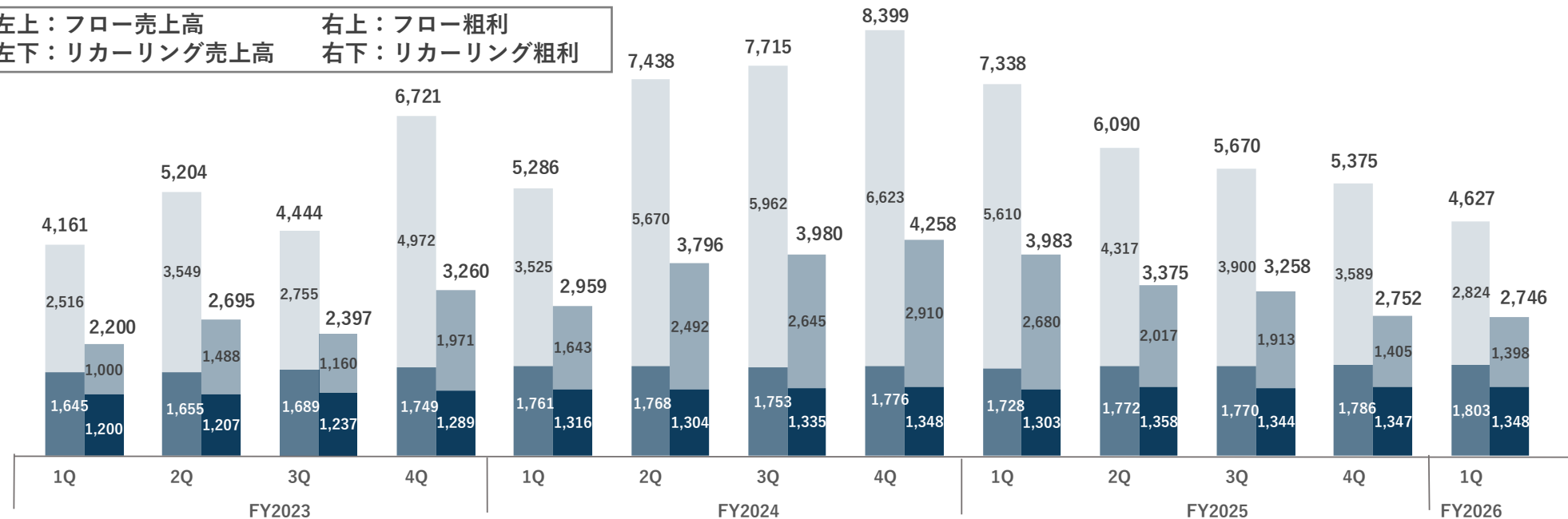
②施設ソリューション（フロー/リカーリング）

リカーリング粗利率 フロー粗利率



(百万円)

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



※リカーリング：機器の保守料金やホテル管理システムの利用料など継続的な収益

※フロー：自動精算機の機器販売などワンショット型の収益

店舗・施設ソリューション事業（トピックス）

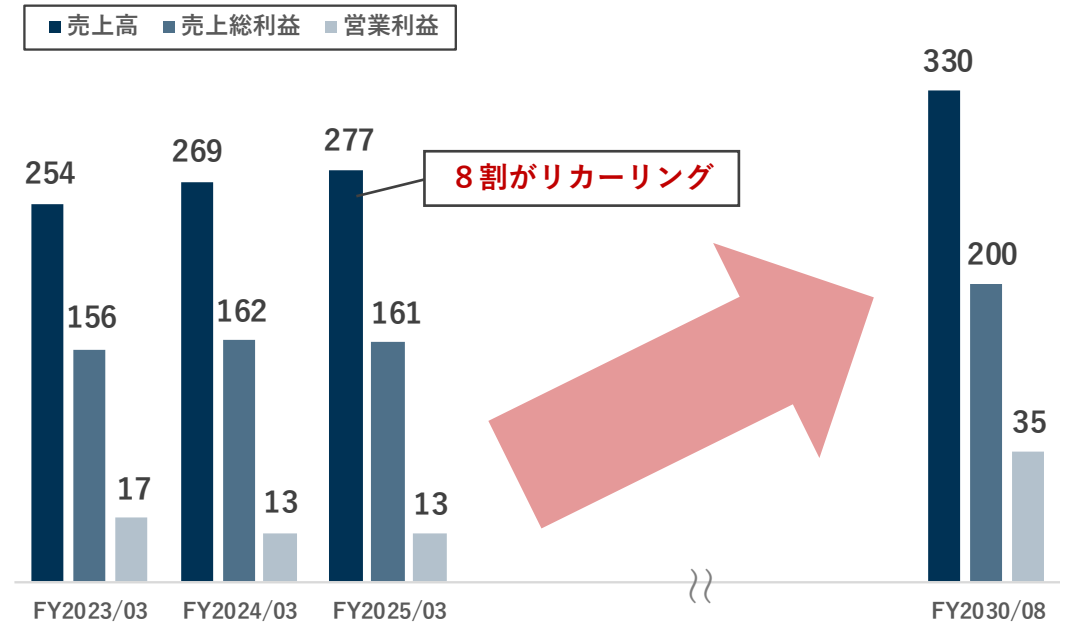
『JOYSOUND』ブランドで業務用通信カラオケ事業を展開する(株)エクシング株式の70%を取得する株式譲渡契約を締結、クロージングは2026年4月1日予定

シナジー領域



P/L計画

(億円)



※エクシングの子会社を含まない単体ベース

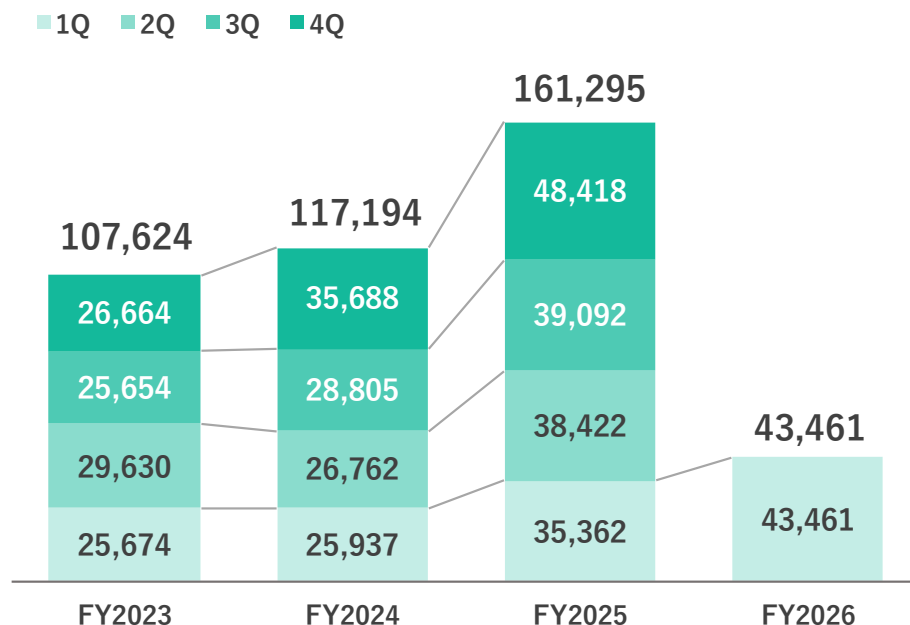
※FY2023/03～FY2025/03の実績は決算公告より当社作成、FY2030/08の計画値は当社策定

通信・エネルギー事業（業績推移）

- YoYは通信、エネルギーともに増収増益を達成
- QoQはエネルギー事業における季節性での消費電力量減少を主要因として減収減益

売上高

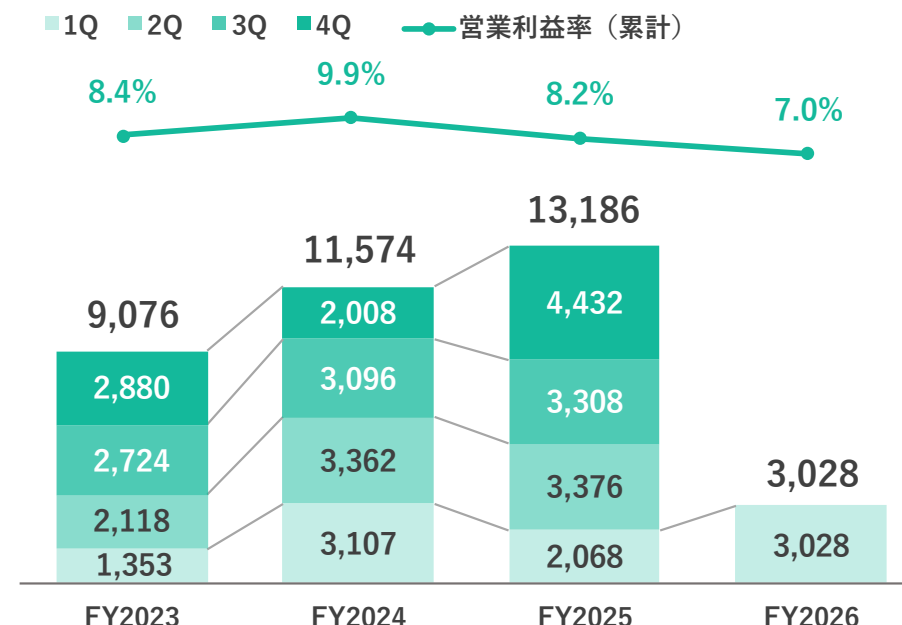
YoY +23% QoQ ▲10%



営業利益/率

YoY +46% QoQ ▲32%

(百万円)

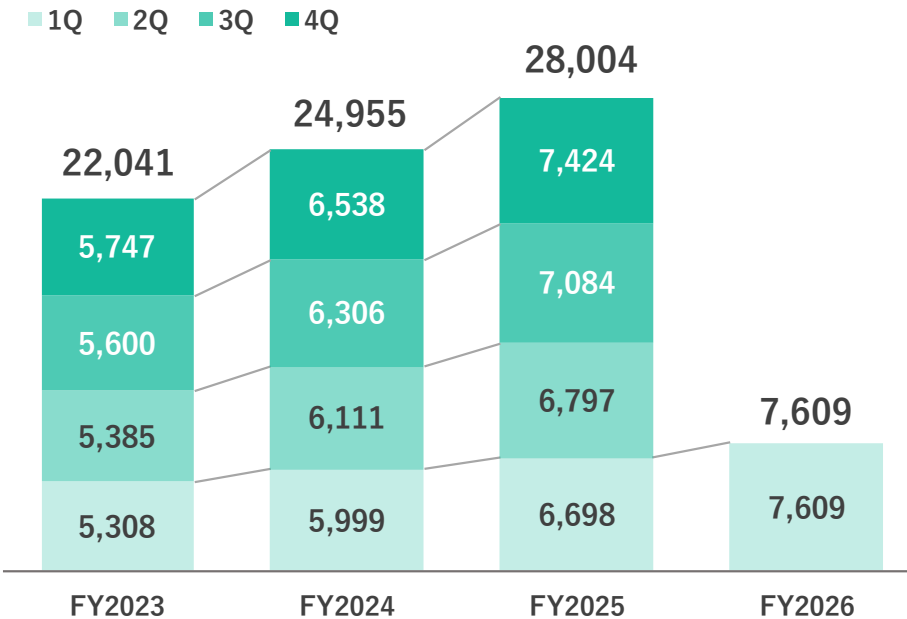


①通信：法人向けICT（業績推移）

SaaSサービスの成長を主要因としてクォーターベースでの過去最高売上を更新

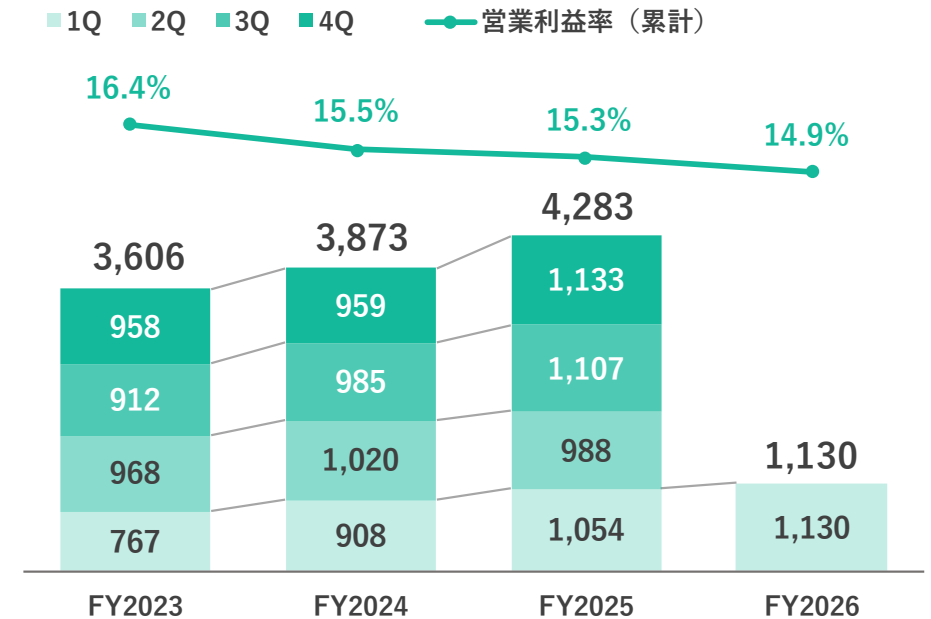
売上高

YoY + 14% QoQ + 2 %



営業利益/率

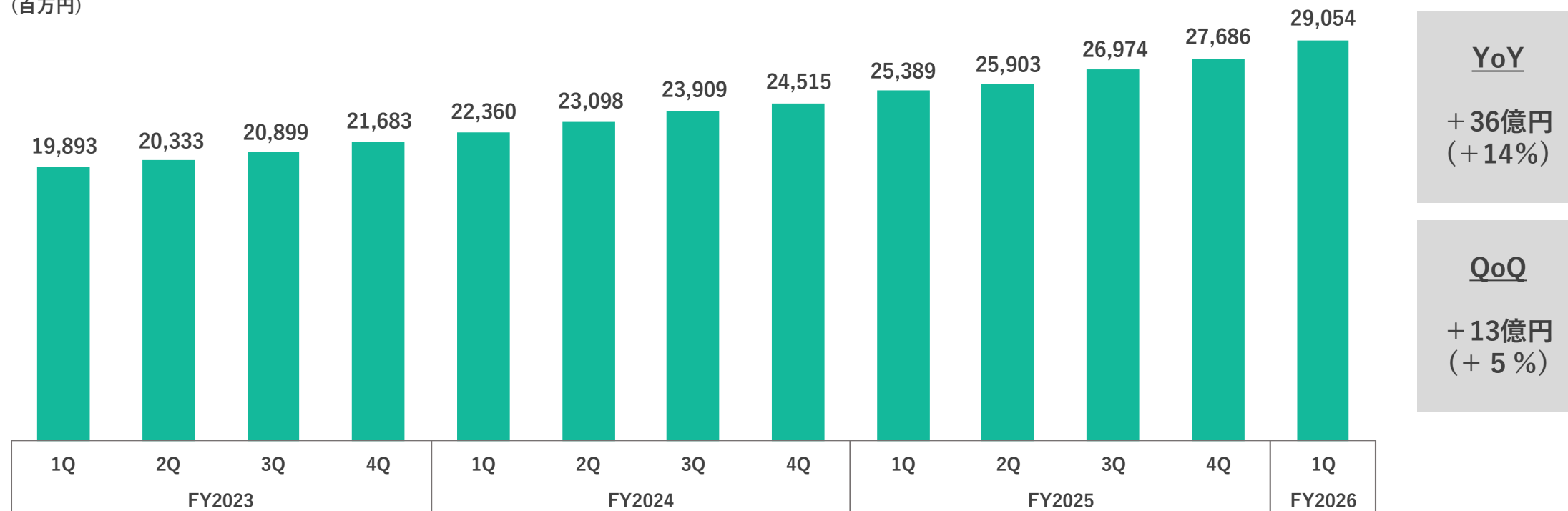
YoY + 7 % QoQ ▲ 0 %



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）



※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

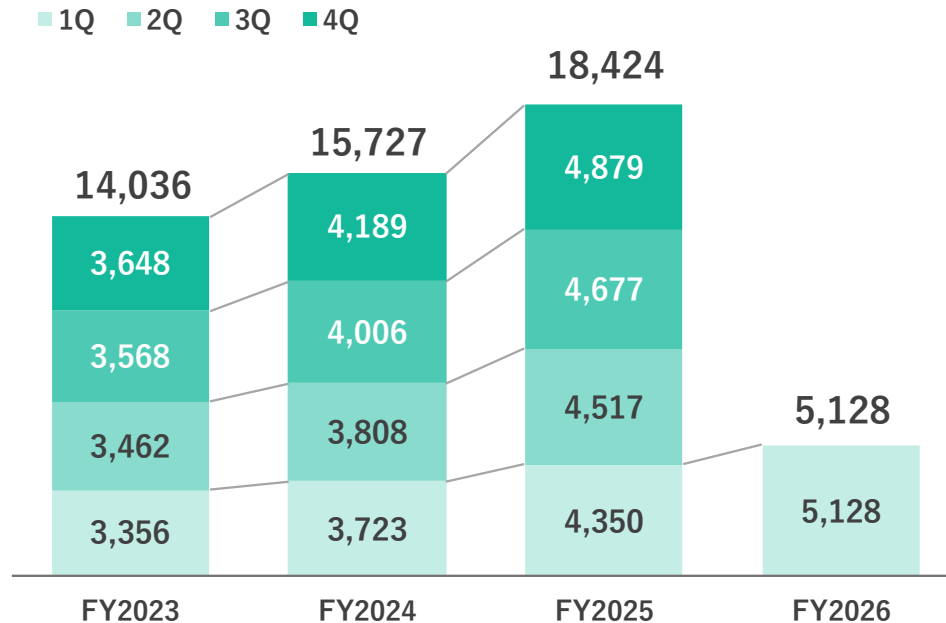
※各四半期最終月の単月売上高ベース

①通信：店舗・個人向け自社光回線（業績推移）

店舗向けが継続して堅調に推移、YoY/QoQともに着実な増収増益を達成

売上高

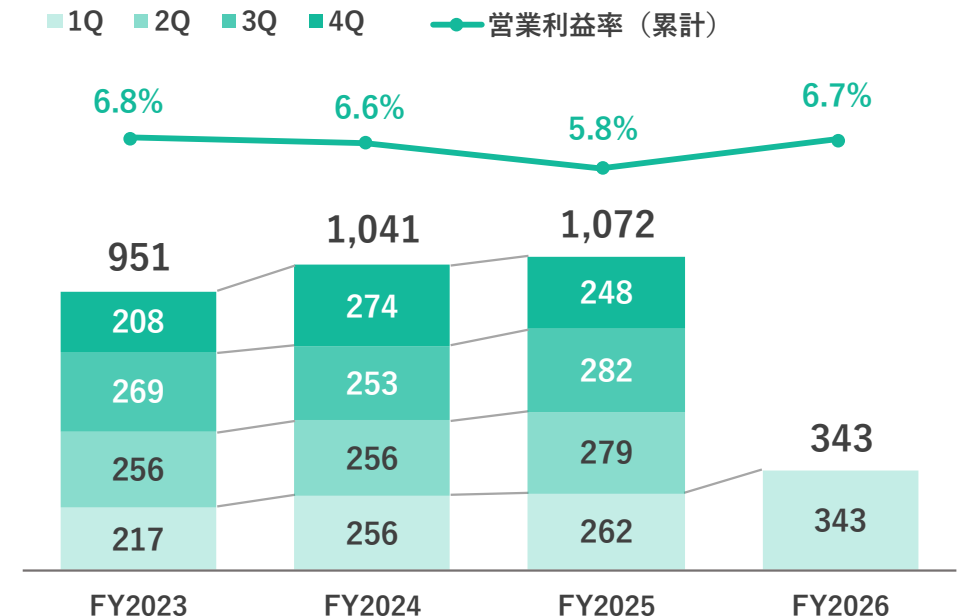
YoY +18% QoQ +5%



営業利益/率

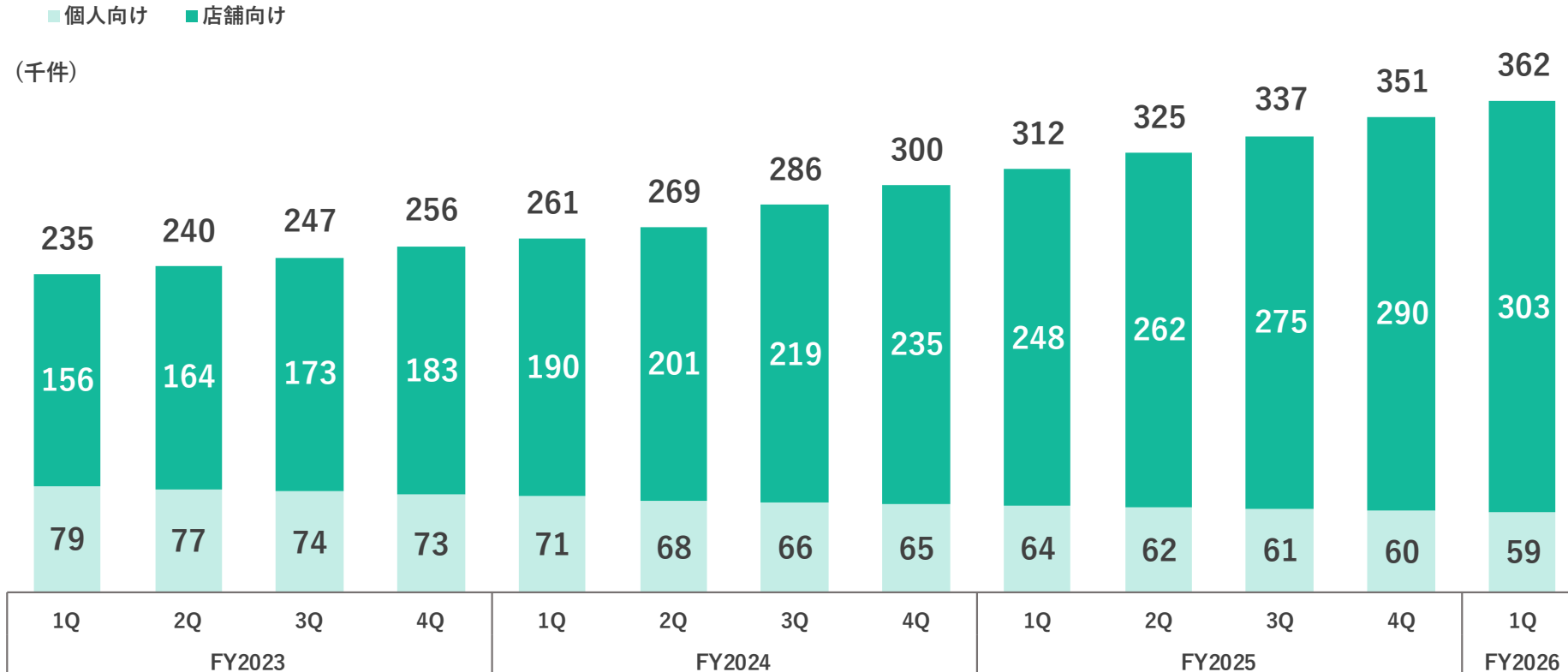
YoY +31% QoQ +38%

(百万円)



①通信：店舗・個人向け自社光回線（契約件数）

安定して契約件数を積み上げ、店舗向けは30万件を突破



YoY
+ 5 万件
(+ 16%)

QoQ
+ 1 万件
(+ 3%)

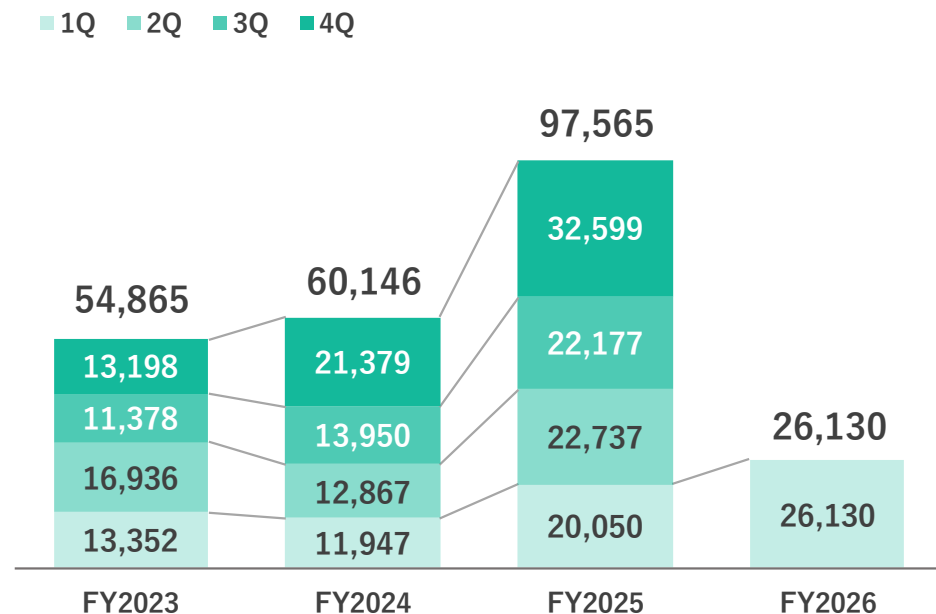
※『店舗向け』は店舗ソリューション（契約件数）における「店舗向け通信回線」と同義

②エネルギー（業績推移）

- YoYは顧客件数に連動して増収、利益は前期3Qからの容量拠出金負担軽減もあり大幅増益
- QoQは季節性による消費電力量の減少を主要因として減収減益

売上高

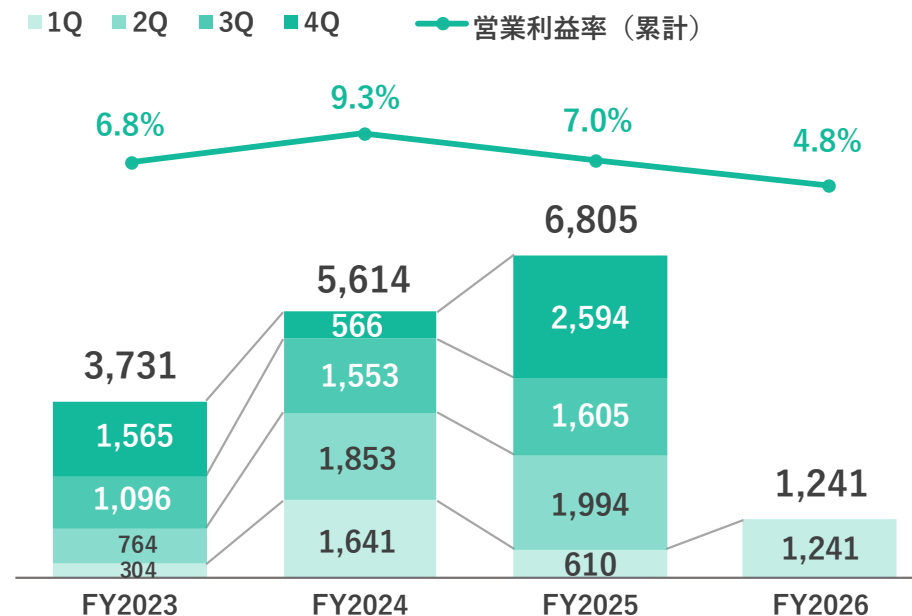
YoY +30% QoQ ▲20%



営業利益/率

YoY +103% QoQ ▲52%

(百万円)



②エネルギー（契約件数）

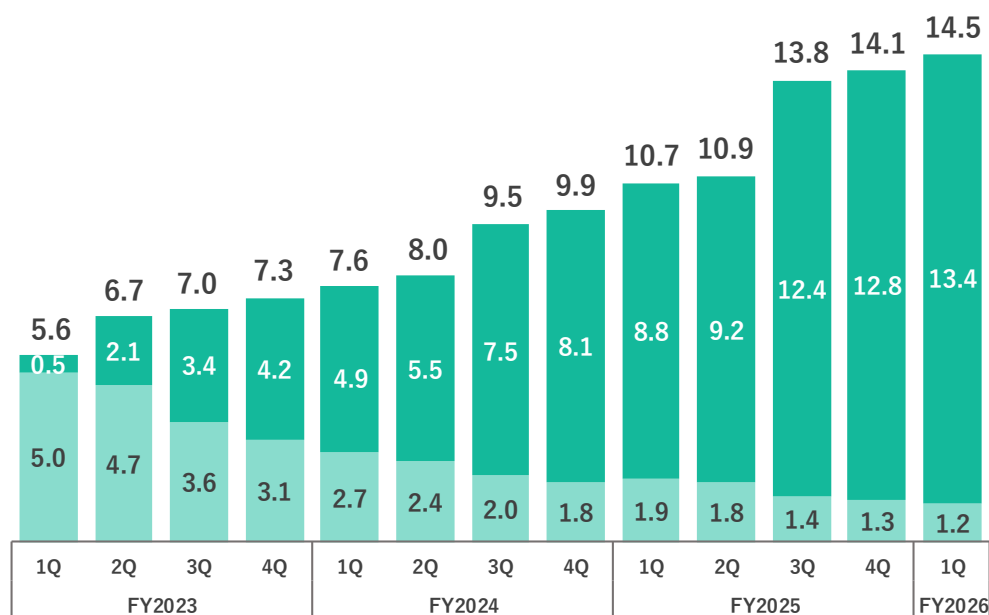
高圧、低圧ともにU-POWERが着実な契約件数の積み上げを牽引

高圧

YoY + 36% QoQ + 3 %

(千件)

■USENでんき（高圧） ■U-POWER（高圧）

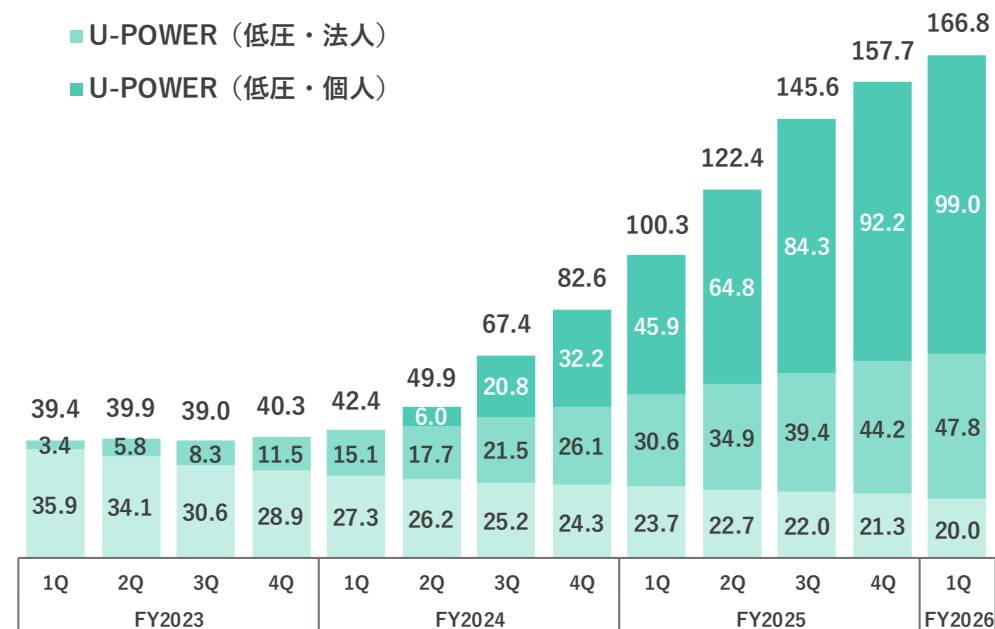


低圧

YoY + 66% QoQ + 6 %

(千件)

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



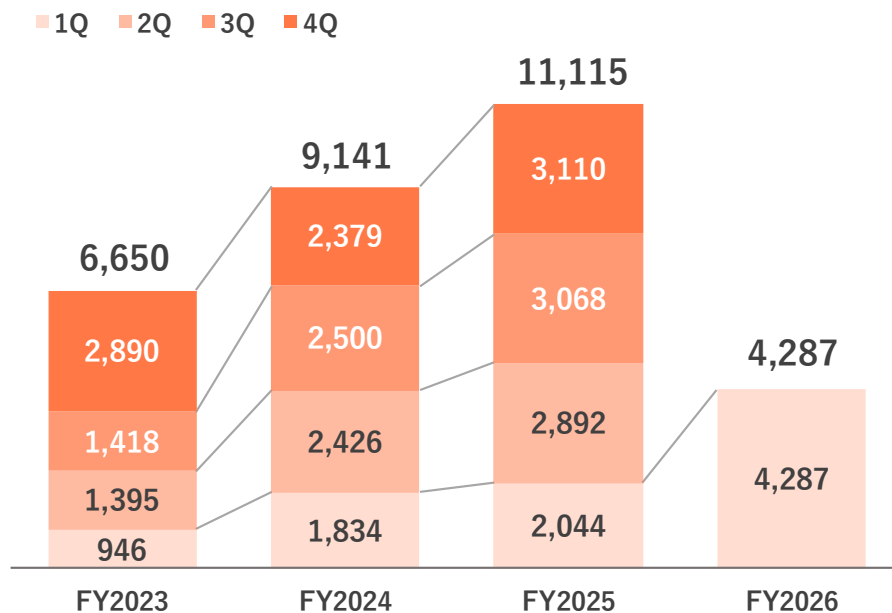
金融・不動産・グローバル事業（業績推移）

- YoYの売上は前期2QよりM&Aで取り込んだキャッシュレス決済や今期から新規連結した不動産仲介／保険の子会社が貢献したことで大幅増収、利益は家賃保証の増益が牽引
- QoQも傾向は同様に増収は新規連結子会社、増益は家賃保証が主要因

（百万円）

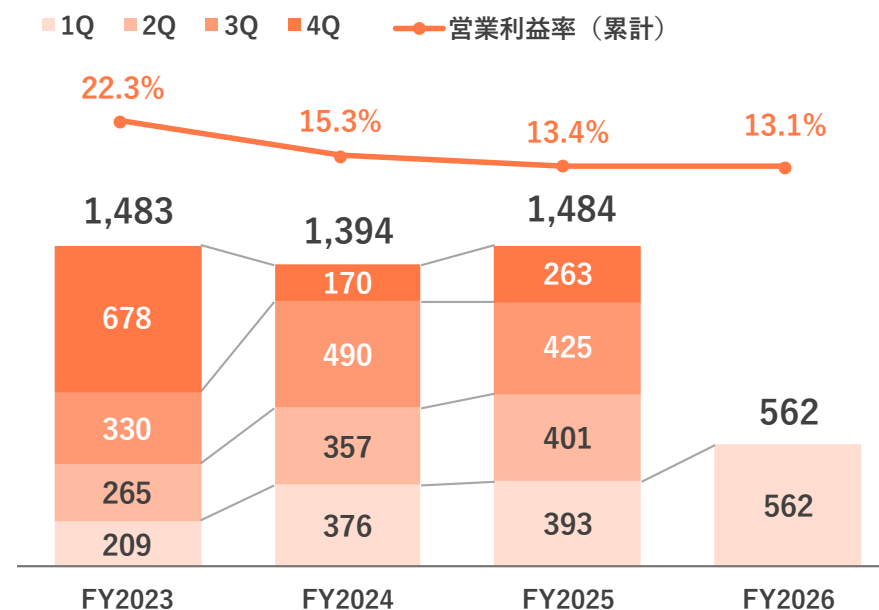
売上高

YoY +110% QoQ +38%



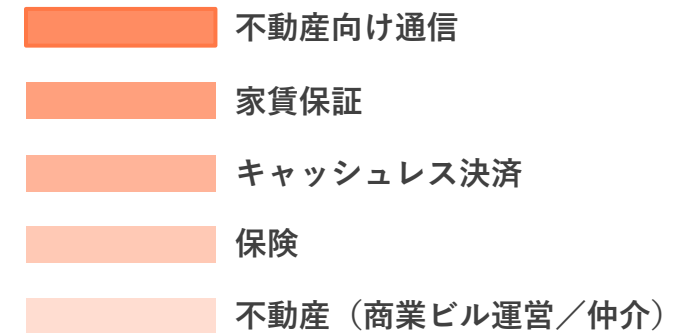
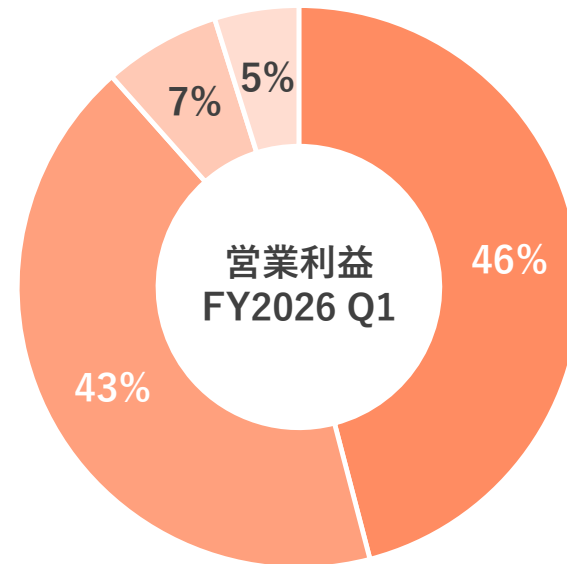
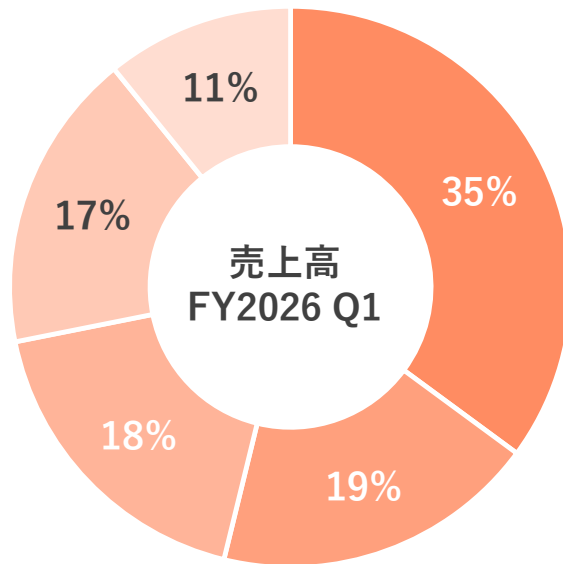
営業利益/率

YoY +43% QoQ +114%



金融・不動産・グローバル事業（収益ポートフォリオ）

今期から不動産仲介／保険の子会社を新規連結したことに伴い
前期は売上、利益ともに50%を超えていた不動産向け通信の割合が減少しバランスが改善



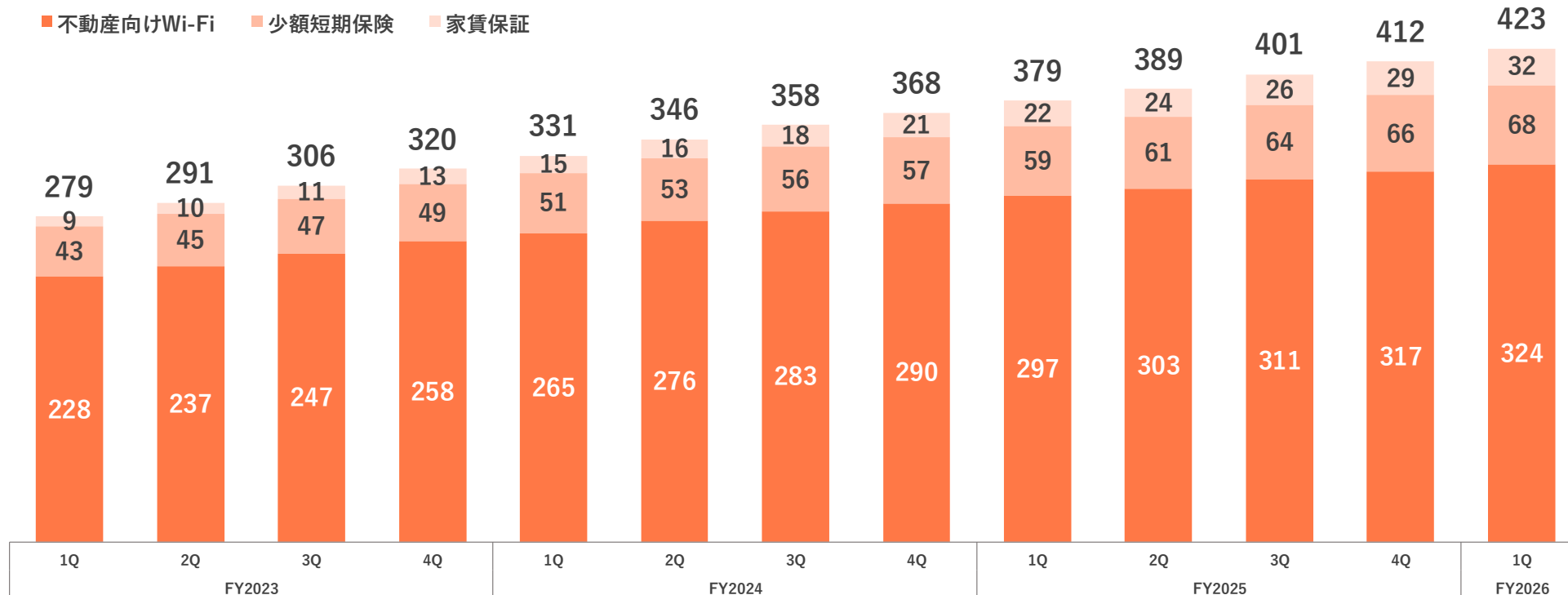
※キャッシュレス決済に関しては営業赤字

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4万件、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

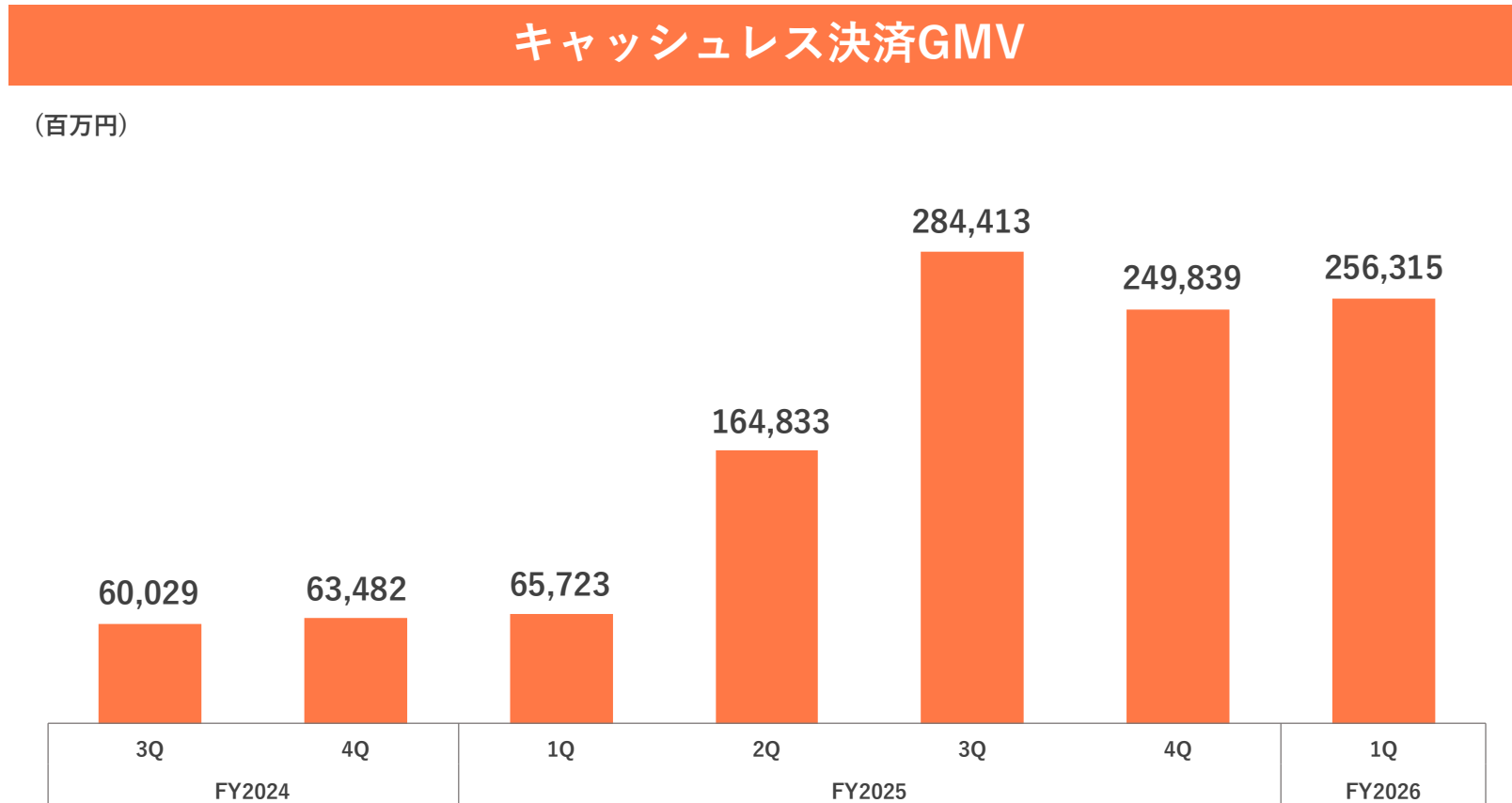


YoY
+ 4 万件
(+ 12%)

QoQ
+ 1 万件
(+ 3%)

①金融（キャッシュレスGMV）

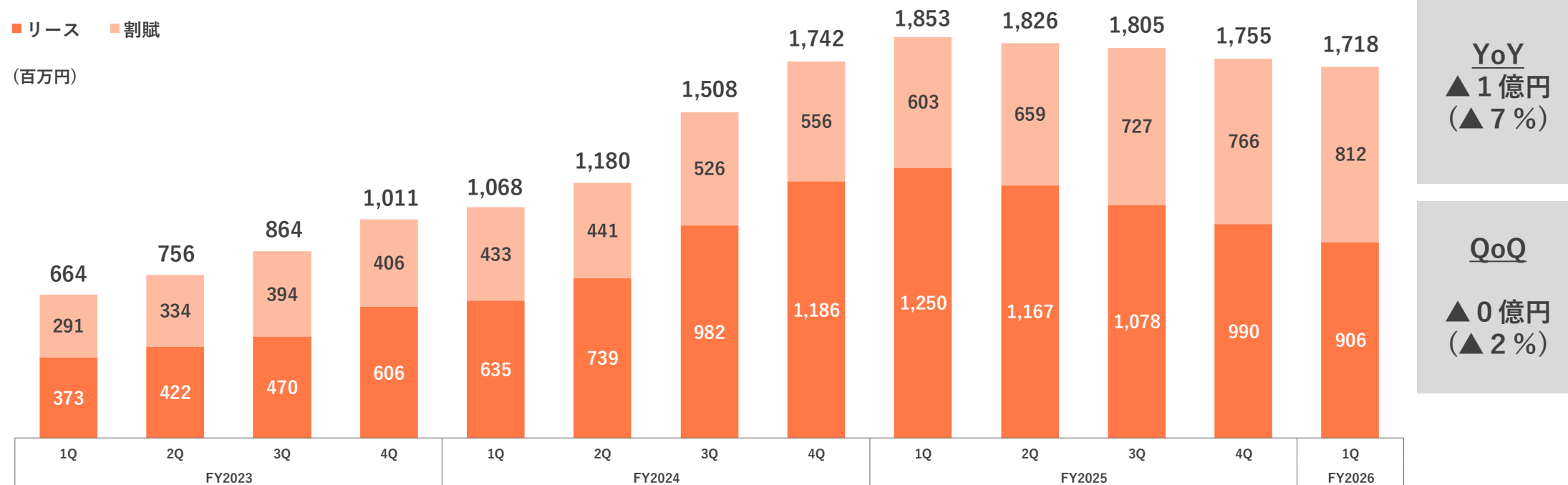
加盟店舗数の増加に連動してGMVも着実に増加基調



※ 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

①金融（中小企業・店舗向け金融取引残高）

自社のリース残高は獲得案件の他社仲介増加で減少傾向も、割賦残高は順調に拡大



※上記金融事業を行っている(株)USEN FINANCIALは現時点で持分法適用関連子会社になります

3. APPENDIX

事業セグメント概要（再掲）

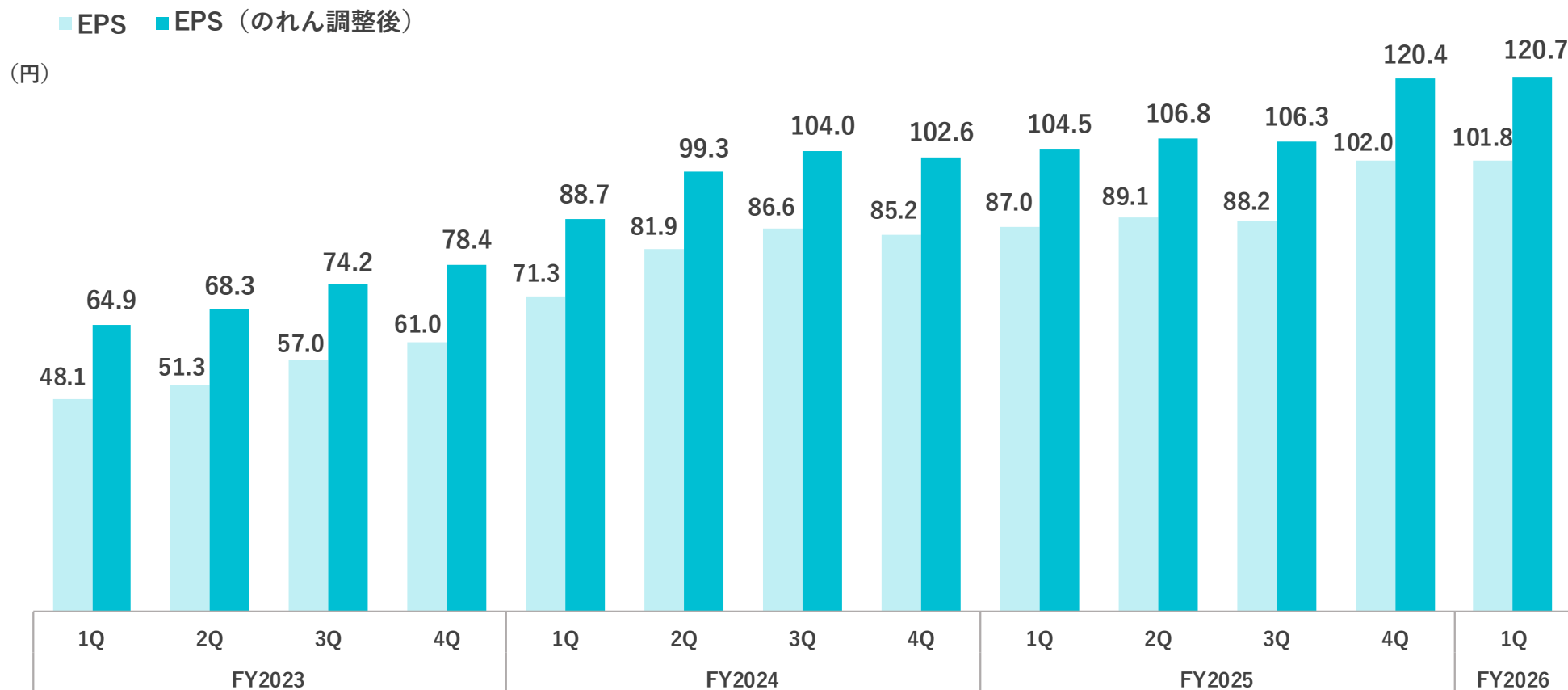
	特徴／競争優位性	成長戦略／注力領域
コンテンツ配信	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 定額見放題コンテンツと都度課金コンテンツのハイブリッド、且つ毎月1,200円分のポイント付与でHigh ARPUを実現 ✓ 調達／マーケティング／開発を網羅したエンドツーエンドの運営体制 ✓ WEB／マス／リアルの三位一体マーケティングを駆使 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 独占配信を含めてエンターテインメントとライブ（スポーツ、音楽）のハイブリッドでさらなるコンテンツ強化 ✓ 電子書籍出版を主軸に据えたオリジナルIP基盤の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

YoYで当期純利益が横ばいだったためEPSも大きな変化なし



調整後EPS

YoY +16.3円
(3ヶ月)

QoQ +0.3円

EPS

YoY +14.9円
(3ヶ月)

QoQ ▲0.2円

連結貸借対照表（前期末対比）

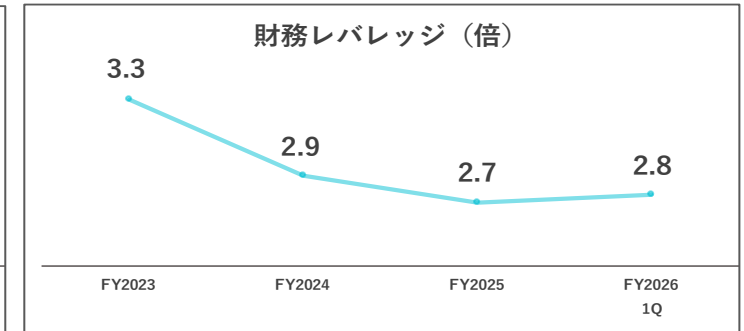
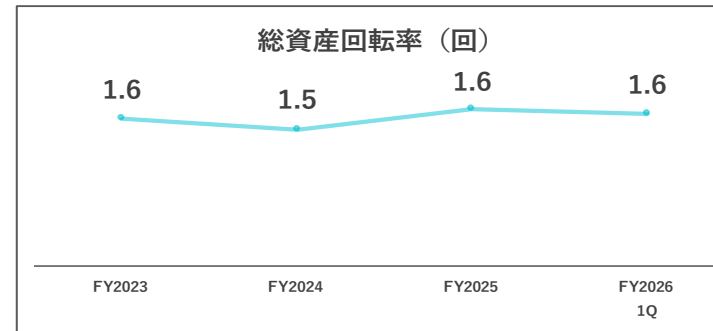
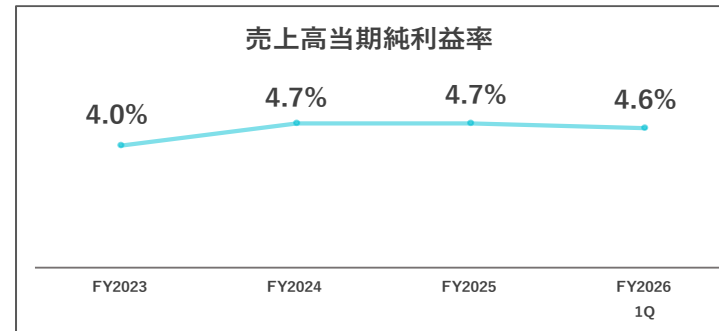
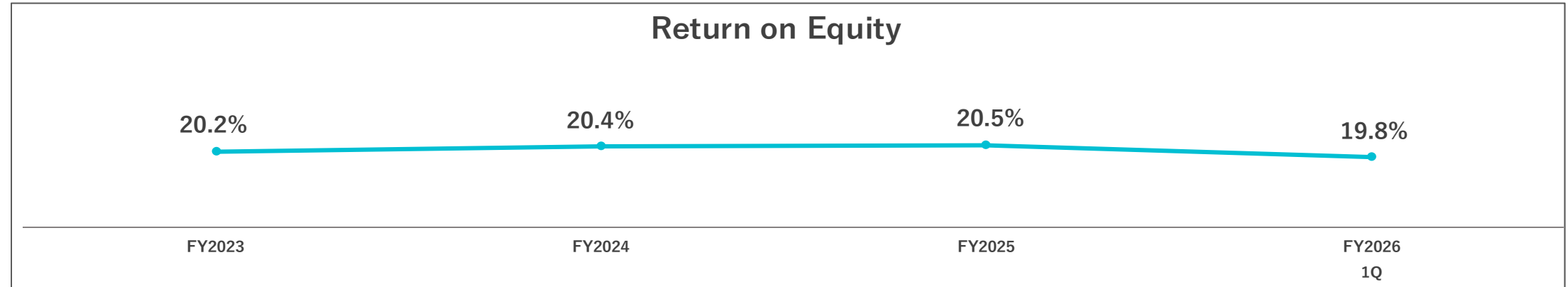
- 流動資産：現預金の増加は社債による200億円の調達为主要因、売掛債権の減少は主に電力サービスにおいて夏場需要期の債権回収が進んだ季節性要因
- 固定資産：無形資産「その他」の増加は主にソフトウェア資産
- 負債：流動負債「その他」の減少は主に法人税／消費税の納付によるもの
- 純資産：着実な当期純利益の計上により株主資本を積み上げ（配当金支払いにより一部相殺）

（百万円）	FY2025 期末	FY2026 1Q	増減
（資産の部）			
流動資産	172,358	190,645	+ 18,287
現金及び預金	56,882	81,039	+ 24,157
売掛債権	48,927	40,709	▲8,218
たな卸資産	12,196	12,882	+ 686
コンテンツ配信権	42,196	44,102	+ 1,906
その他	12,157	11,912	▲245
固定資産	87,424	89,230	+ 1,806
有形固定資産	24,387	24,392	+ 5
無形固定資産	53,182	54,386	+ 1,204
のれん	40,022	39,162	▲860
その他	13,159	15,223	+ 2,064
投資その他の資産	9,854	10,452	+ 598
資産合計	259,782	279,875	+ 20,093

（百万円）	FY2025 期末	FY2026 1Q	増減
（負債の部）			
流動負債	79,805	77,672	▲2,133
仕入債務	38,098	38,389	+ 291
短期借入金	-	-	-
1年以内返済予定の長期借入金	3,153	3,153	-
その他	38,553	36,129	▲2,424
固定負債	71,268	90,726	+ 19,458
社債	10,000	30,000	+ 20,000
長期借入金	55,663	54,875	▲788
その他	5,604	5,849	+ 245
負債合計	151,074	168,398	+ 17,324
（純資産の部）			
株主資本	97,420	99,926	+ 2,506
資本金	99	99	-
資本剰余金	29,786	29,786	-
利益剰余金	67,534	70,040	+ 2,506
自己株式	-0	-0	-
その他包括利益累計額	150	144	▲6
非支配株主持分	11,137	11,406	+ 269
純資産合計	108,708	111,477	+ 2,769
負債純資産合計	259,782	279,875	+ 20,093

経営財務指標（ROE ※LTMベース）

当期純利益率を主要因として前期末対比で微減



※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）

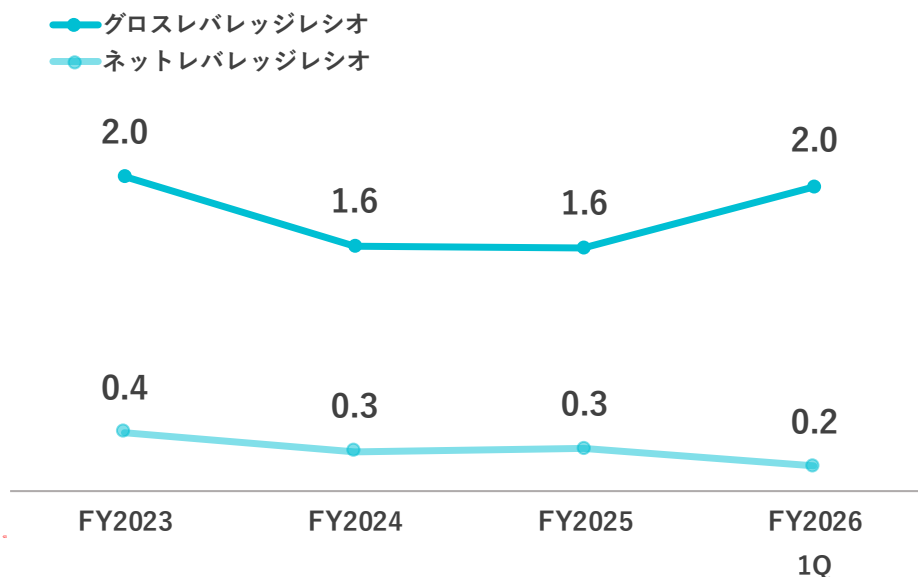
※自己資本：純資産 - 新株予約権 - 少数株主持分

経営財務指標（レバレッジレシオ、D/Eレシオ）

社債での200億円調達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）

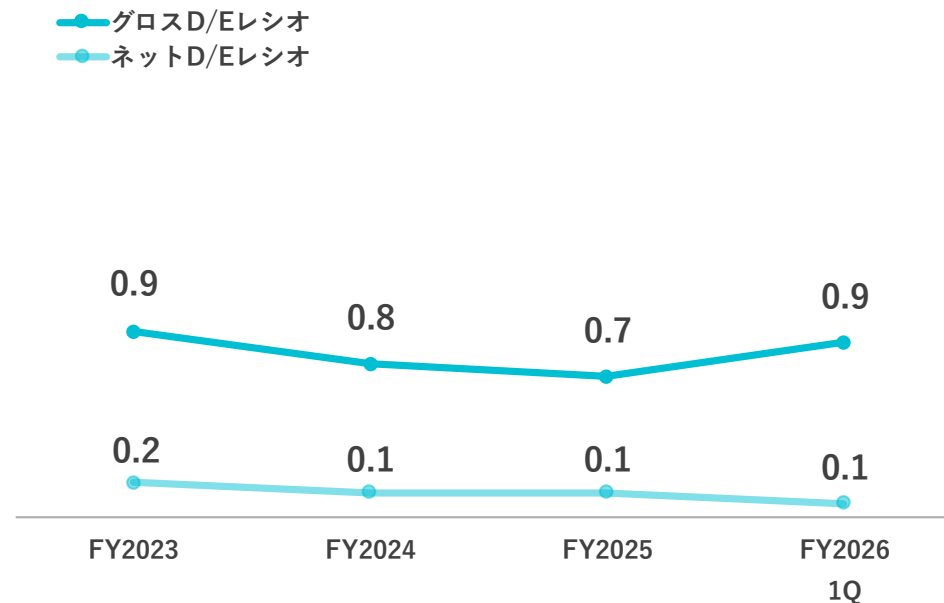
（倍）



※LTM：Last Twelve Month（直近12ヶ月）
※グロスレバレッジレシオ：有利子負債 ÷ EBITDA
※ネットレバレッジレシオ：（有利子負債－現預金） ÷ EBITDA

D/Eレシオ

（倍）



※グロスD/Eレシオ：有利子負債 ÷ 株主資本
※ネットD/Eレシオ：（有利子負債－現預金） ÷ 株主資本

経営財務指標（再掲）

（億円）

		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。