



2026年 8 月期 決算説明資料

株式会社U-NEXT HOLDINGS
(東証プライム市場 9418)

2026年10月14日

目次

1. 決算サマリー
2. 2026年8月期 連結業績
3. 2026年8月期 事業セグメント別業績
4. 2027年8月期 業績予想
5. APPENDIX



JPX-NIKKEI 400

2021-2026年度選定



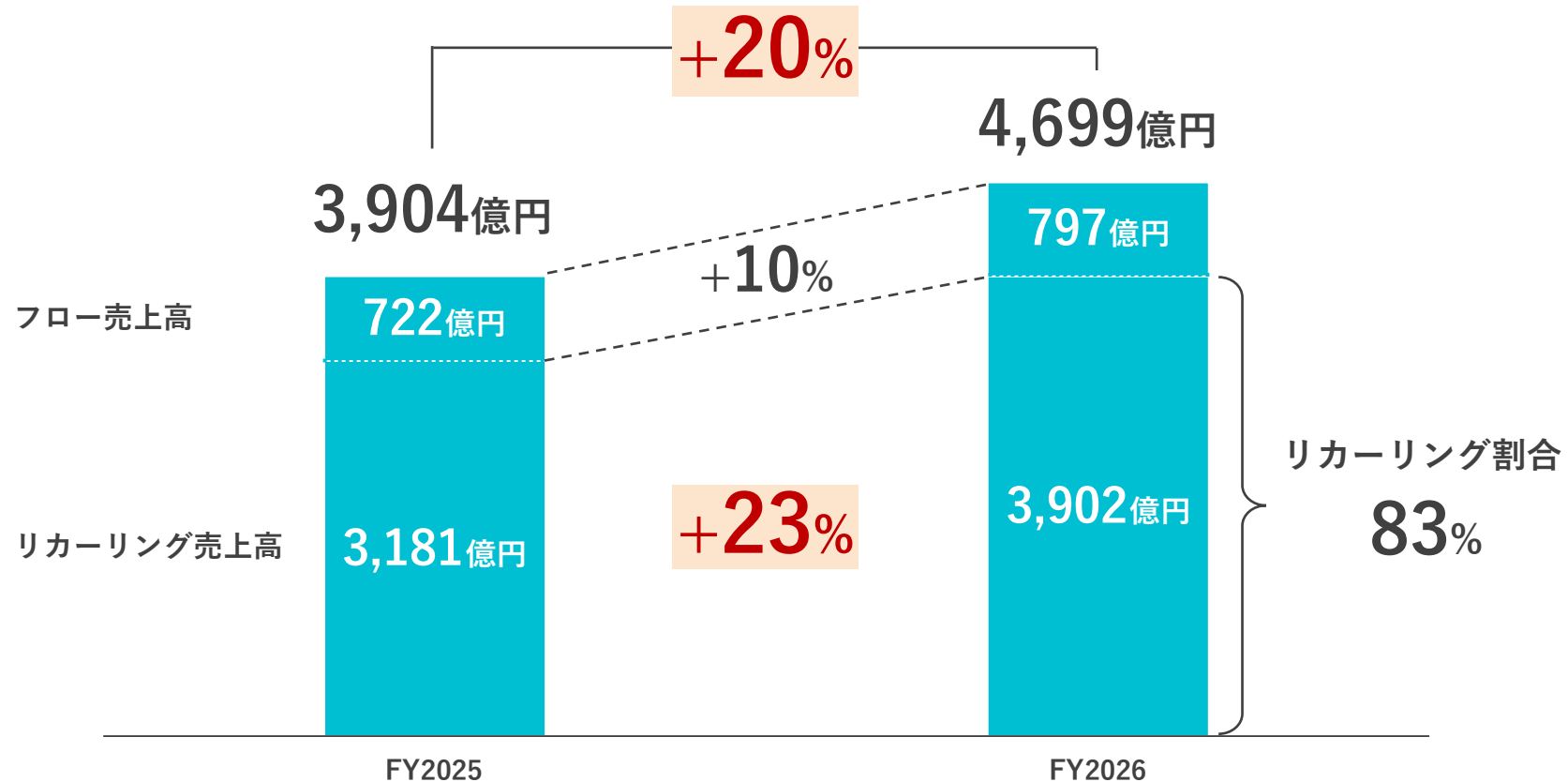
2025-2026年度選定



1. 決算サマリー

連結売上高

8期連続で過去最高を更新、リカーリング売上は23%成長



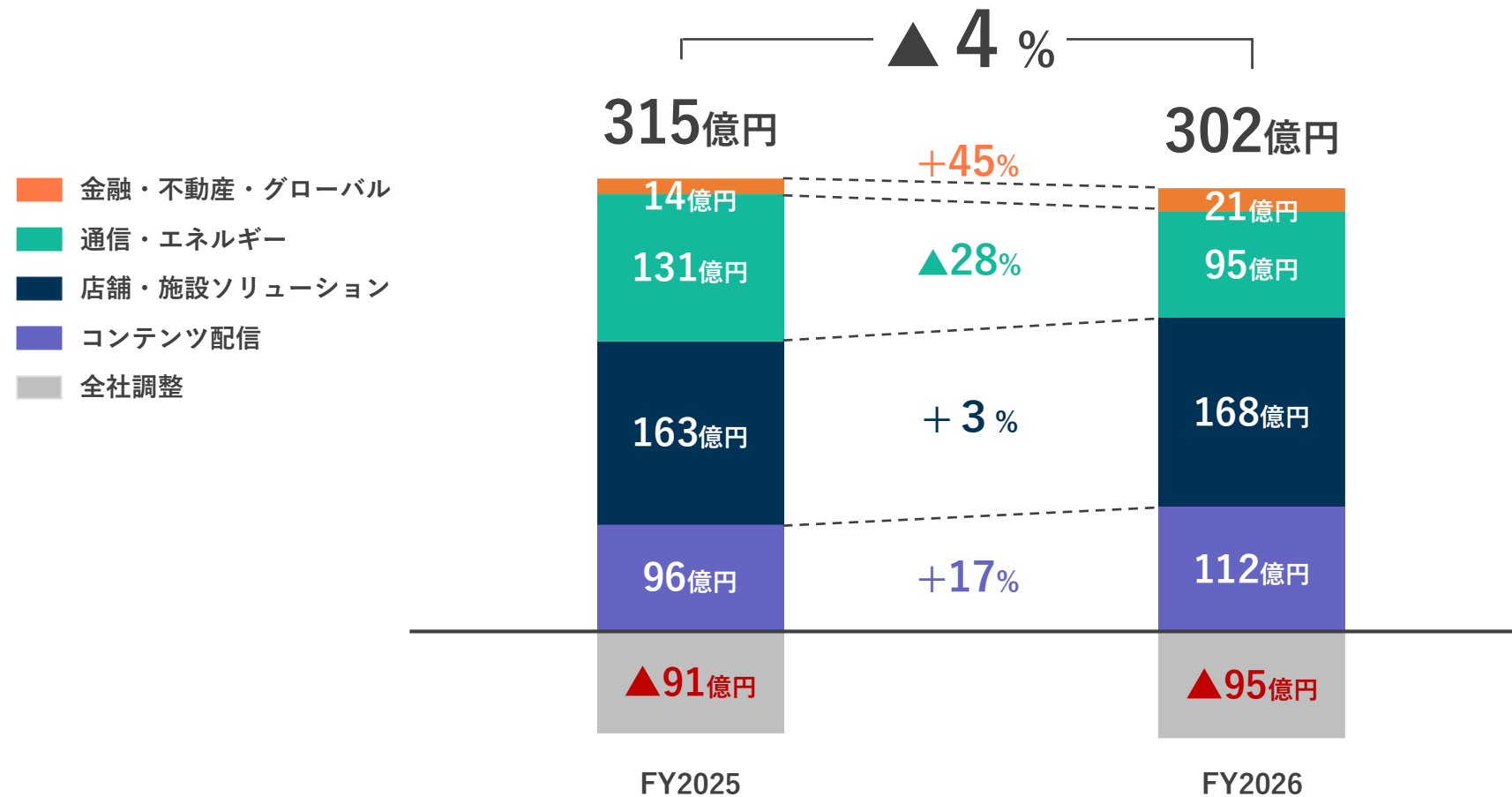
※フロー売上高：機器販売や都度課金型サービスなどワンショット型の収入

※リカーリング売上：月額固定料金サービスなど継続的な収入

連結営業利益

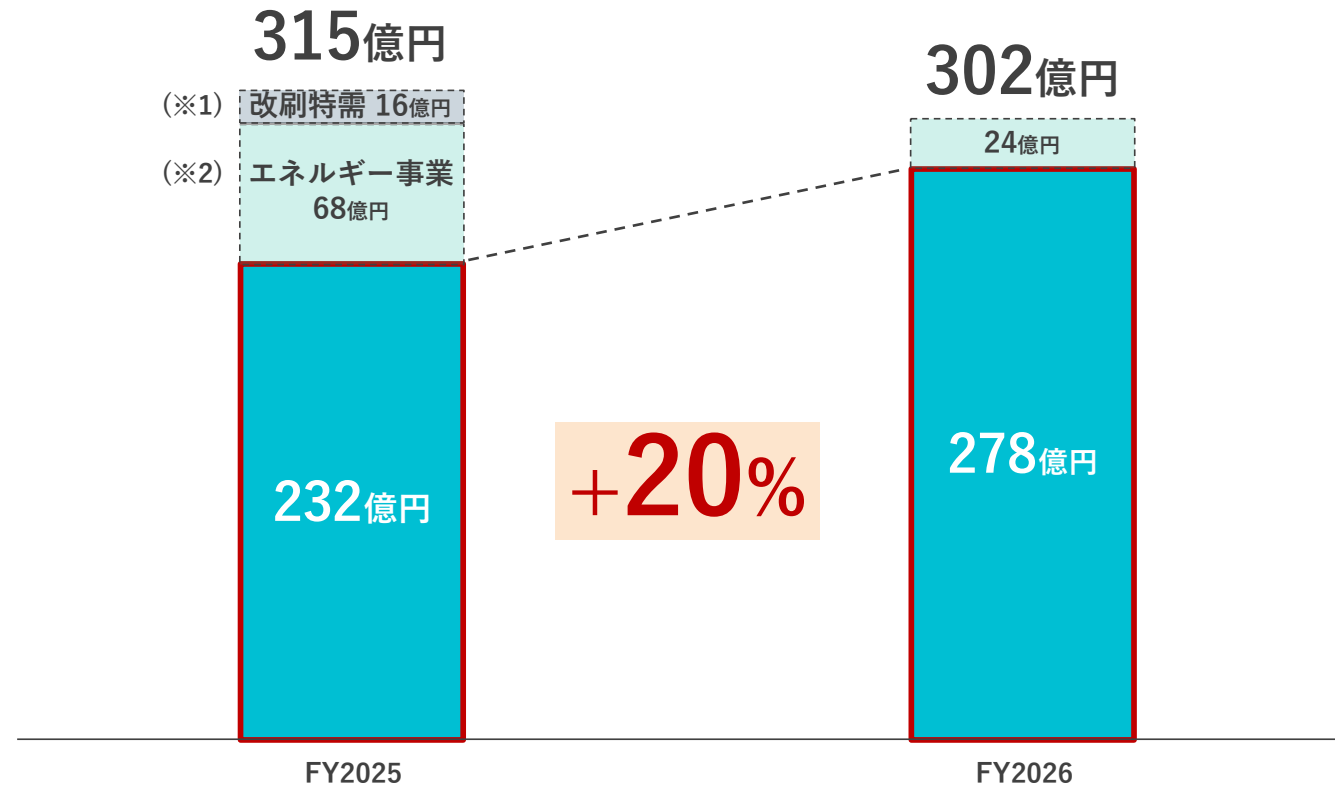
通信・エネルギーを除く 3 事業で過去最高を更新、通信・エネルギーは中東問題で減益

(※) エネルギーのリカバリープランは後述



営業利益プロフォーマ

一過性要因を補正したプロフォーマ営業利益は20%成長

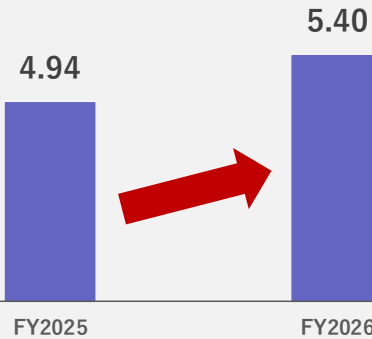


(※1) 店舗・施設ソリューション事業における自動精算機入替特需による利益貢献額 (※2) 中東問題を主要因とした電源調達コスト高騰による一時的な事業環境の悪化

事業KPI

コンテンツ配信

(百万人)

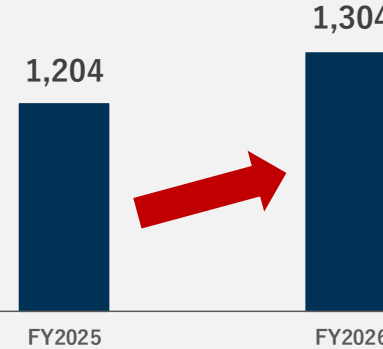


課金ユーザー数

YoY +9.2%
(+45万人)

店舗・施設ソリューション

(千件)

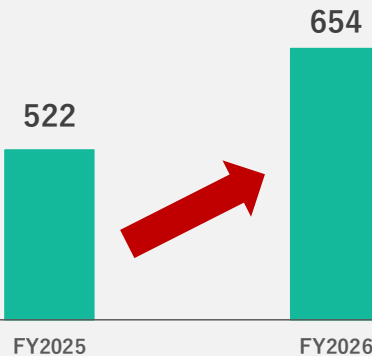


店舗ソリューション契約件数

YoY +8.3%
(+10万件)

通信・エネルギー

(千件)



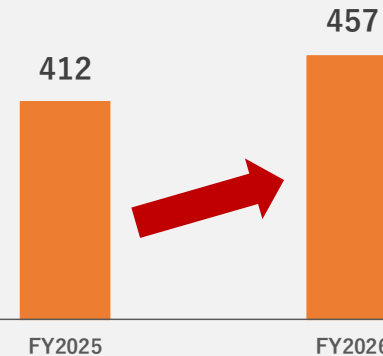
契約件数

YoY +25.3%
(+13万件)

※自社光回線・電力契約の合算

金融・不動産・グローバル

(千件)



主力商材契約件数

YoY +11.0%
(+4万件)

2. 2026年 8 月期 連結業績

連結決算サマリー（予想対比）

- 売上高は大幅超過、営業利益の未達はエネルギーが主要因
- カラオケ事業M&Aに伴う減価/のれん償却の増加もあり、EBITDAはほぼ期首予想どおり
- EBITDA－CAPEXの支出超過に関しては、M&A含む216億円の成長投融資が主要因

（百万円）	FY2026 予想	FY2026 実績	進捗
売上高	424,000	469,957	111%
営業利益	33,500	30,255	90%
営業利益率（%）	7.9%	6.4%	-
経常利益	32,200	28,169	87%
親会社株主に帰属する当期純利益	18,500	14,959	81%
親会社株主に帰属する当期純利益〔のれん調整後〕	22,000	18,711	85%
EBITDA	46,500	46,071	99%
EBITDAマージン	11.0%	9.8%	-
EBITDA-CAPEX（投融資、コンテンツ前払含む）	21,500	▲2,333	N/A

事業セグメント別業績（予想対比）

- 通信・エネルギーを除く全セグメント（調整額含む）で期首予想を達成
- 通信・エネルギーは電力調達コストの高騰で利益が大幅未達（※リカバリープラン後述）

(百万円)		FY2026 予想	FY2026 実績	進捗
コンテンツ配信	売上高	136,300	144,460	106%
	営業利益	11,100	11,276	102%
	営業利益率	8.1%	7.8%	-
店舗・施設ソリューション	売上高	96,900	110,614	114%
	営業利益	16,300	16,849	103%
	営業利益率	16.8%	15.2%	-
通信・エネルギー	売上高	178,200	199,459	112%
	営業利益	15,300	9,533	62%
	営業利益率	8.6%	4.8%	-
金融・不動産・グローバル	売上高	21,000	24,277	116%
	営業利益	1,400	2,156	154%
	営業利益率	6.7%	8.9%	-
調整額	売上高	-8,400	-8,854	105%
	営業利益	-10,600	-9,560	90%

※ 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

連結決算サマリー（前年対比）

- 売上高は20%の増収、営業利益は微減益
- 経常利益段階では支払利息および為替差損、当期純利益では少数株主利益が増加
- 減価/のれん償却の増加によりEBITDA増益、CAPEXはM&A含む成長投融資216億円を実行

（百万円）	FY2025 実績	FY2026 実績	増減額	増減率
売上高	390,408	469,957	+79,549	+20%
営業利益	31,571	30,255	▲1,316	▲4%
営業利益率（%）	8.1%	6.4%	-	-
経常利益	30,900	28,169	▲2,731	▲9%
親会社株主に帰属する当期純利益	18,395	14,959	▲3,436	▲19%
親会社株主に帰属する当期純利益 [のれん調整後]	21,724	18,711	▲3,013	▲14%
EBITDA	43,500	46,071	+2,571	+6%
EBITDAマージン	11.1%	9.8%	-	-
EBITDA-CAPEX（投融資、コンテンツ前払含む）	16,887	▲2,333	▲19,220	N/A

事業セグメント別業績（前年対比）

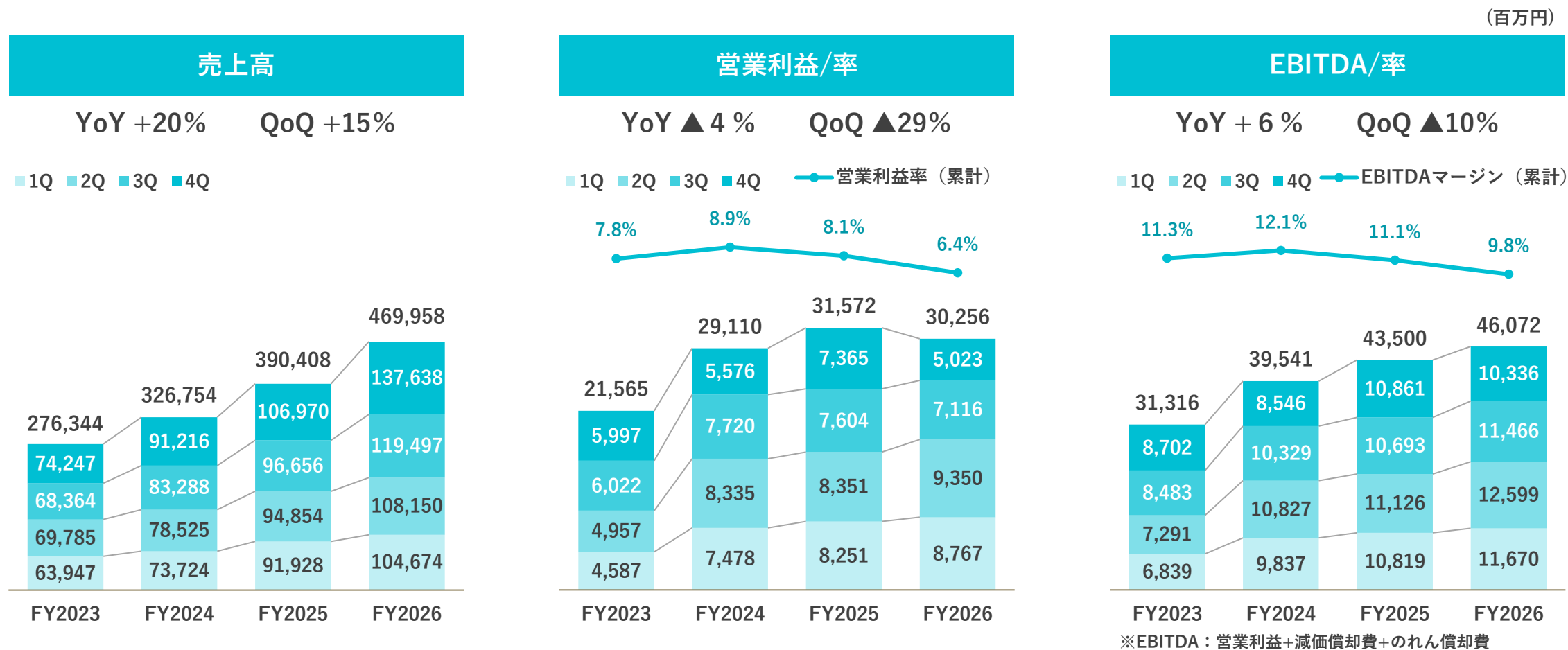
- コンテンツ配信は17%、金融・不動産・グローバルは45%の大幅増益を達成
- 改刷需要が剥落（利益影響▲16億円）した店舗・施設ソリューションについても増益を確保

（百万円）		FY2025 実績	FY2026 実績	増減	増減率
コンテンツ配信	売上高	128,394	144,460	+16,066	+13%
	営業利益	9,648	11,276	+1,628	+17%
	営業利益率	7.5%	7.8%	-	-
店舗・施設ソリューション	売上高	97,066	110,614	+13,548	+14%
	営業利益	16,361	16,849	+489	+3%
	営業利益率	16.9%	15.2%	-	-
通信・エネルギー	売上高	161,295	199,459	+38,165	+24%
	営業利益	13,186	9,533	▲3,653	▲28%
	営業利益率	8.2%	4.8%	-	-
金融・不動産・グローバル	売上高	11,115	24,277	+13,163	+118%
	営業利益	1,484	2,156	+673	+45%
	営業利益率	13.4%	8.9%	-	-
調整額	売上高	-7,463	-8,854	▲1,391	-
	営業利益	-9,109	-9,560	▲452	-

※ 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

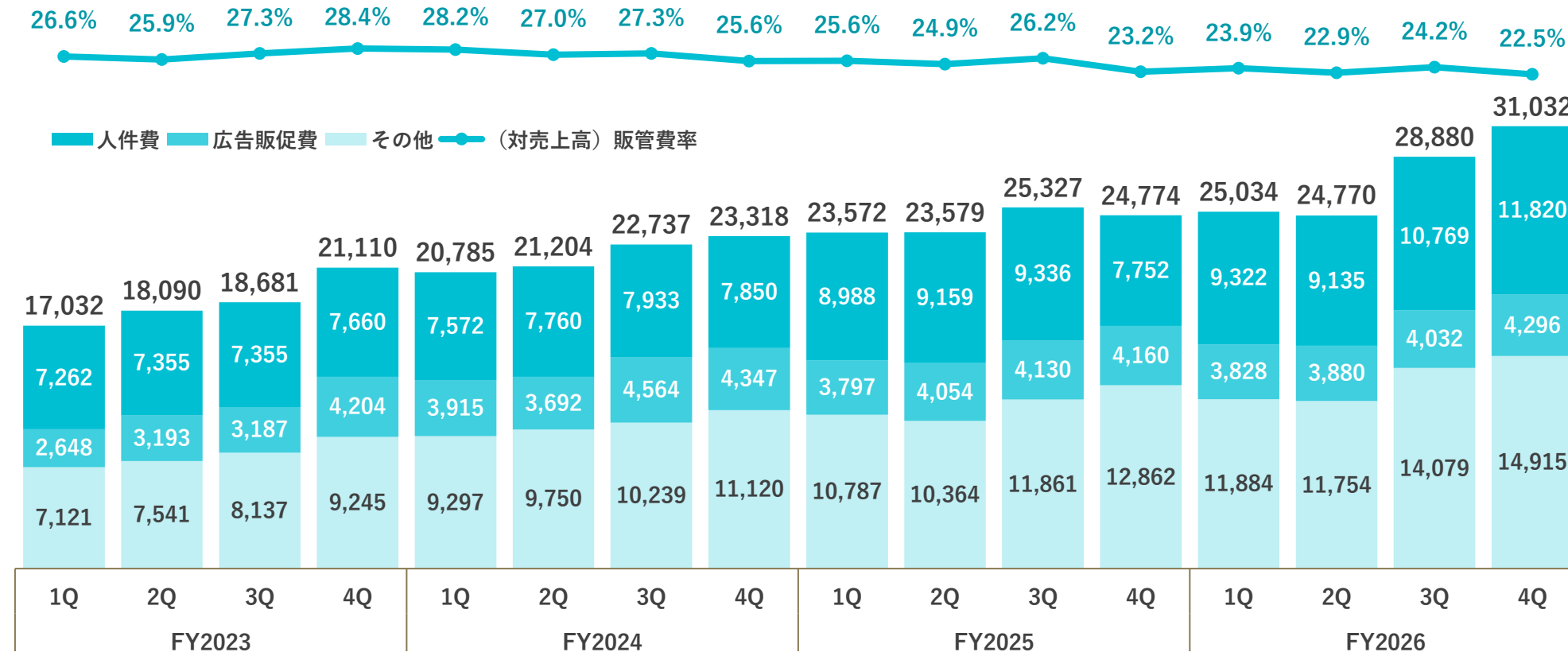
売上及びEBITDAで過去最高を更新



連結販管費

YoY/QoQともにカラオケ事業M&Aが主要因（取込期間は2Qは2ヶ月、3Qは3ヶ月）

（百万円）



販管費率

YoY ▲ 1 pt
(3ヶ月)

QoQ ▲ 2 pt

販管費

YoY +25%
(3ヶ月)

QoQ + 7 %

連結当期利益

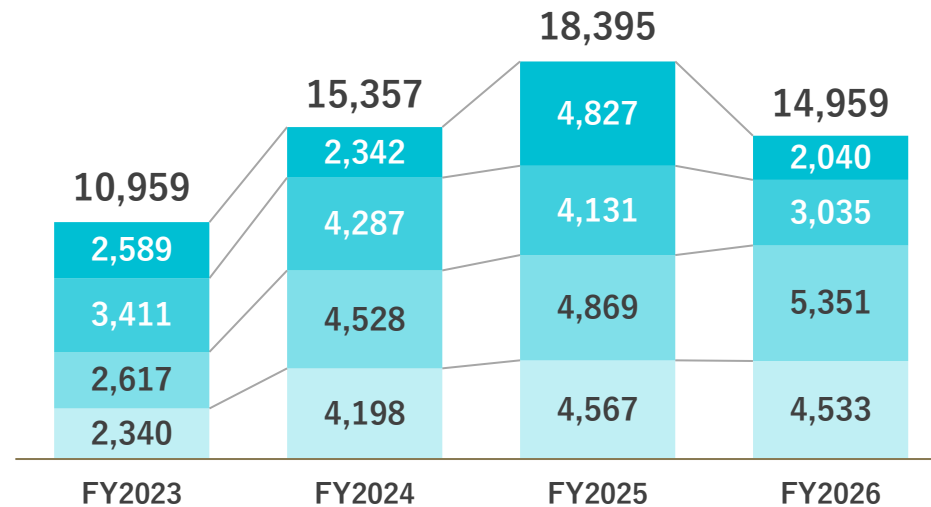
(百万円)

親会社株主に帰属する当期純利益

YoY ▲19%

QoQ ▲32%

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q

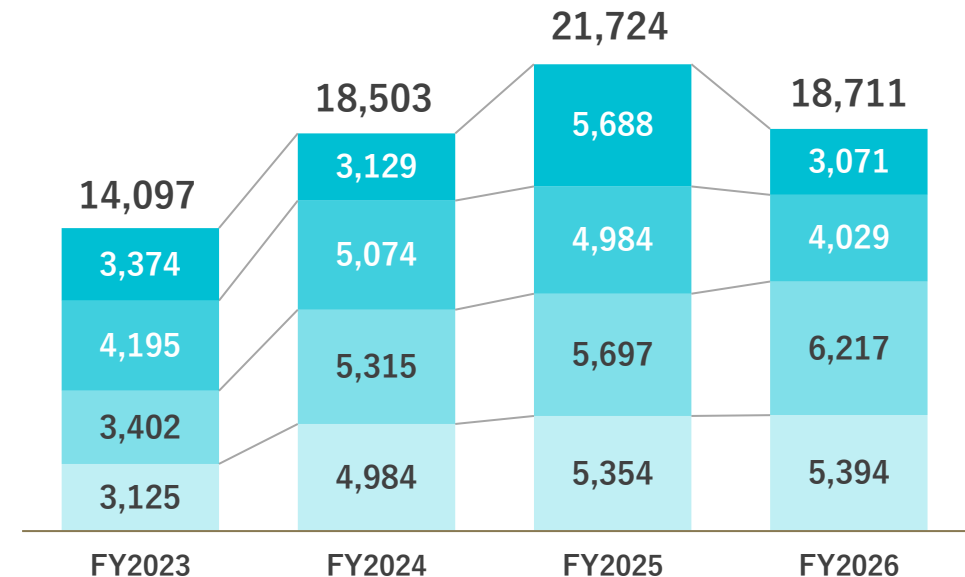


親会社株主に帰属する当期純利益【のれん調整後】

YoY ▲14%

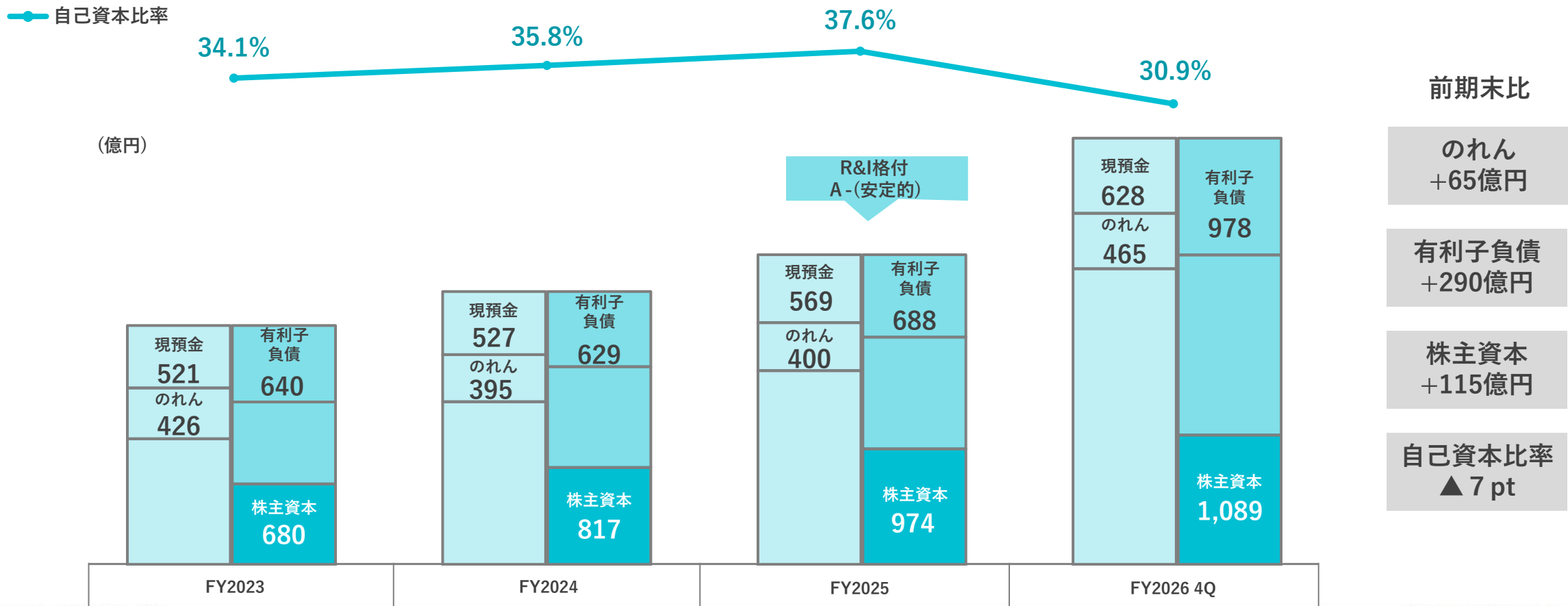
QoQ ▲23%

■ 1Q ■ 2Q ■ 3Q ■ 4Q



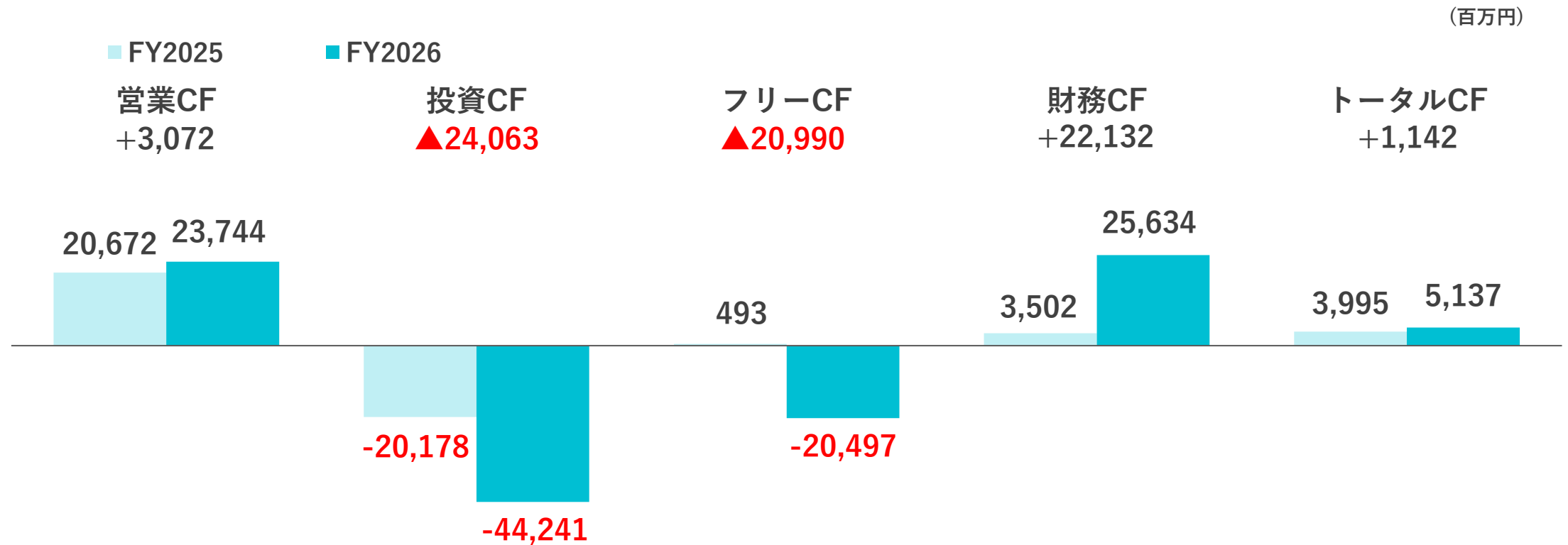
連結貸借対照表

カラオケ事業M&Aやキャッシュレス決済事業承継により拡大も、
自己資本比率は中期経営計画ベンチマークの範囲内



連結キャッシュフロー（サマリー）

- 営業C/F：EBITDA+25億、運転資本増減+40億、消費税/法人税▲40億などにより収入増加
- 投資C/F：有形/無形の事業CAPEX▲50億、成長投融資▲181億などにより支出増加
- 財務C/F：有利子負債増加（元本返済相殺後）+230億、配当金▲8億などにより収入増加



中期経営計画進捗サマリ

<P/L関連>		FY30/08 中計目標	FY26/08 初年度実績
連結売上高（CAGR）		9.0～10.6%	20%
連結営業利益（CAGR）		7.3～10.3%	減益
連結営業利益率		7.5～8.0%	6.4%
親会社株主に帰属する当期純利益（CAGR）		5.9～9.2%	減益
親会社株主に帰属する当期純利益（CAGR）〔のれん調整後〕		5.2～8.1%	減益
EBITDA（CAGR）		6.6～9.0%	5.9%
EBITDA－CAPEX（CAGR）（成長投資、コンテンツ投資含む）		9.7～12.9%	減益
コンテンツ配信	売上（CAGR）	4.0～5.6%	12.5%
	営業利益（CAGR）	9.2～12.0%	16.9%
	営業利益率	9.6～10.1%	7.8%
店舗・施設ソリューション	売上（CAGR）	5.9～7.4%	14.0%
	営業利益（CAGR）	4.1～6.1%	3.0%
	営業利益率	15.5～15.9%	15.2%
通信・エネルギー	売上（CAGR）	11.3～12.8%	23.7%
	営業利益（CAGR）	10.8～12.3%	減益
	営業利益率	8.0%	4.8%
金融・不動産・グローバル	売上（CAGR）	34.0～36.1%	118.4%
	営業利益（CAGR）	27.5～29.9%	45.3%
	営業利益率	10.4～10.6%	8.9%
全社調整	売上（年平均増加額）	▲1億～▲3億	▲14億
	営業利益（年平均増加額）	▲15億～▲16億	▲5億

<C/F関連、その他>	FY30/08 中計目標	FY26/08 初年度実績
営業C/F（CAGR）	6～10%	14.9%
投資C/F（年平均増加額）（※）	▲1億～▲5億	▲58億
自己資本比率	30～40%	30.9%
グロス・レバレッジ・レシオ	2.5倍程度	2.1倍
グロス・D/Eレシオ	1.0倍程度	0.9倍
ROE	16%以上	14.5%
エクイティスプレッド	8%以上	6.8%
ROIC	10%以上	10.4%
EVAスプレッド	5%以上	5.5%
配当性向	20～30%	20.5%

（※）成長投資除く事業投資

<キャピタルアロケーション>	中計目標 （5ヵ年累計）	FY26/08 初年度実績
事業投資（コンテンツ投資含む）	800億円超	278億
借入返済	150億円超	34億
配当金	180億円超	30億
成長投資	1,150億円超	216億

中期経営計画初年度の振り返り

概ねインライン以上の順調な滑り出し



主要KPI

すべての事業KPIについて
計画に対して好調な進捗



自己資本比率

30.9% / FY2030目標 30~40%

M&Aや資金調達等によりB/S拡大も、
ベンチマーク範囲内でコントロール



グロスレバレッジレシオ

2.1倍 / FY2030目標 2.5倍程度

資金調達を絡めた成長投資を実行しつつも、
ベンチマーク範囲内でコントロール



成長投資

216億円 / 中計5ヵ年にて1,150億円

エクシング取得175億円の大型案件を含めて
積極的な成長投資を実施



ROIC

10.4% / FY2030目標 10%以上

有利子負債/株主資本ともに
拡大させつつもベンチマーク以上を維持



利益成長 (EBITDAのCAGR)

5.9% / FY2030目標 6.6~9.0%

エネルギー事業は中東問題により減益も
その他のセグメントは2桁成長

3. 2026年8月期 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
540万人



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) ユーザー増加と単価上昇によるリカーリング売上の伸長で増収増益 **(過去最高)**
(QoQ) 欧州サッカーシーズンオフの影響と3Q音楽ライブ好調の剥落により減収減益

店舗・施設 ソリューション

(YoY) 売上はカラオケ事業の寄与、利益は店舗Sの安定成長で増収増益 **(過去最高)**
(QoQ) M&A影響を主要因に増収減益

通信・エネルギー

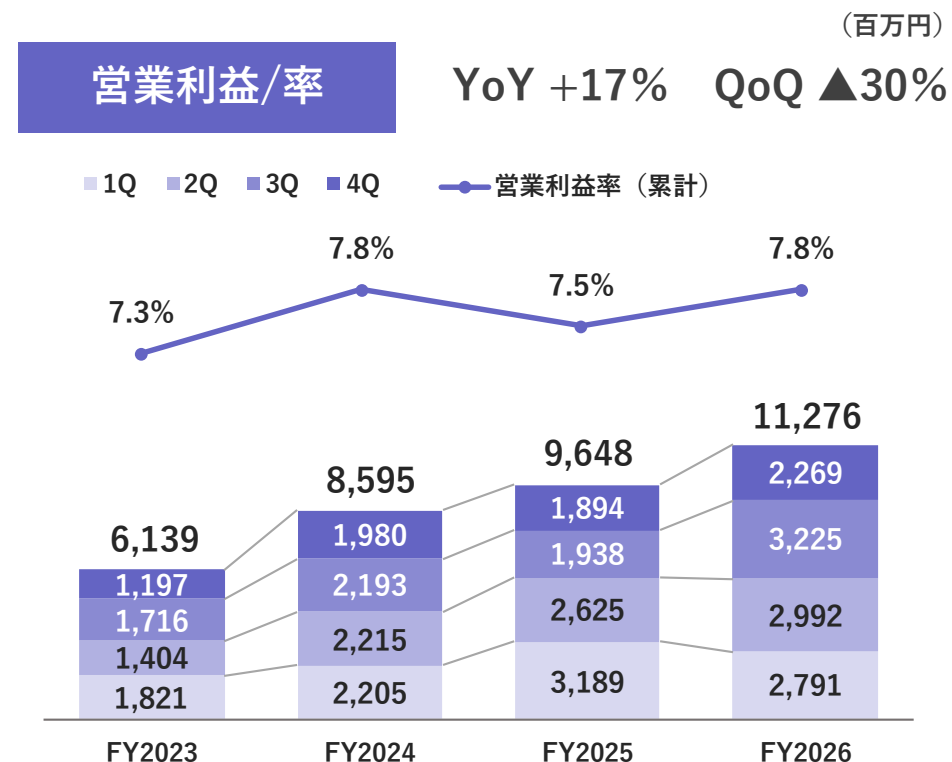
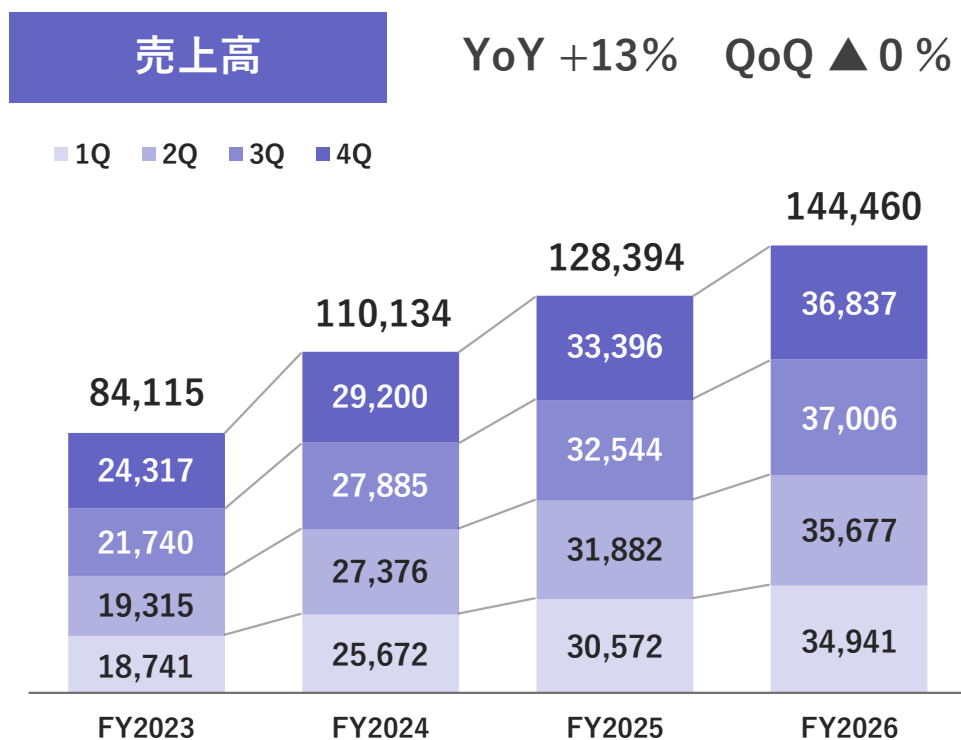
(YoY) 顧客純増やエネルギーの販売単価上昇で増収も、エネルギーが中東問題で大幅減益
(QoQ) エネルギーが夏場の電力需要で大幅増収も、通信のフロー事業弱含みで減益

金融・不動産・ グローバル

(YoY) 事業承継M&A、子会社新規連結および既存事業成長で増収増益 **(過去最高)**
(QoQ) 顧客純増により増収、利益はキャッシュレス決済の原価増などで減益

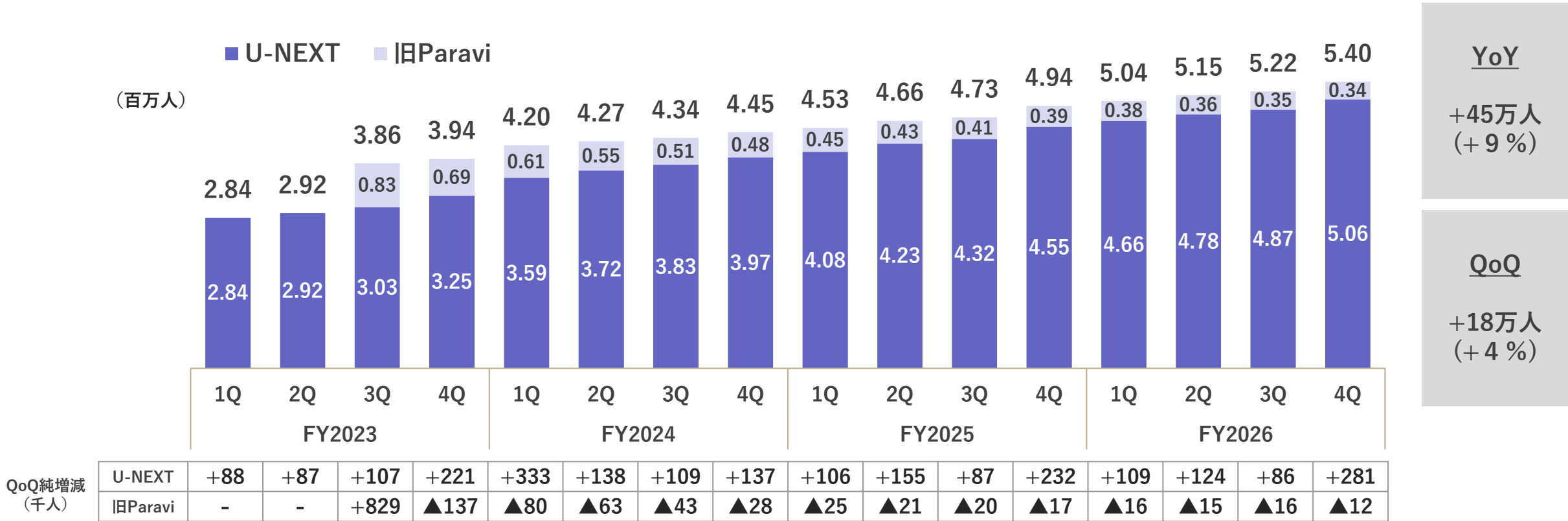
コンテンツ配信事業（業績推移）

- YoYはユーザー増加と単価上昇によるリカーリング売上の伸長で増収増益（過去最高）
- QoQは欧州サッカーシーズンオフによる一時解約影響と3Q堅調だった音楽ライブ反動減で減益



コンテンツ配信事業（課金ユーザー）

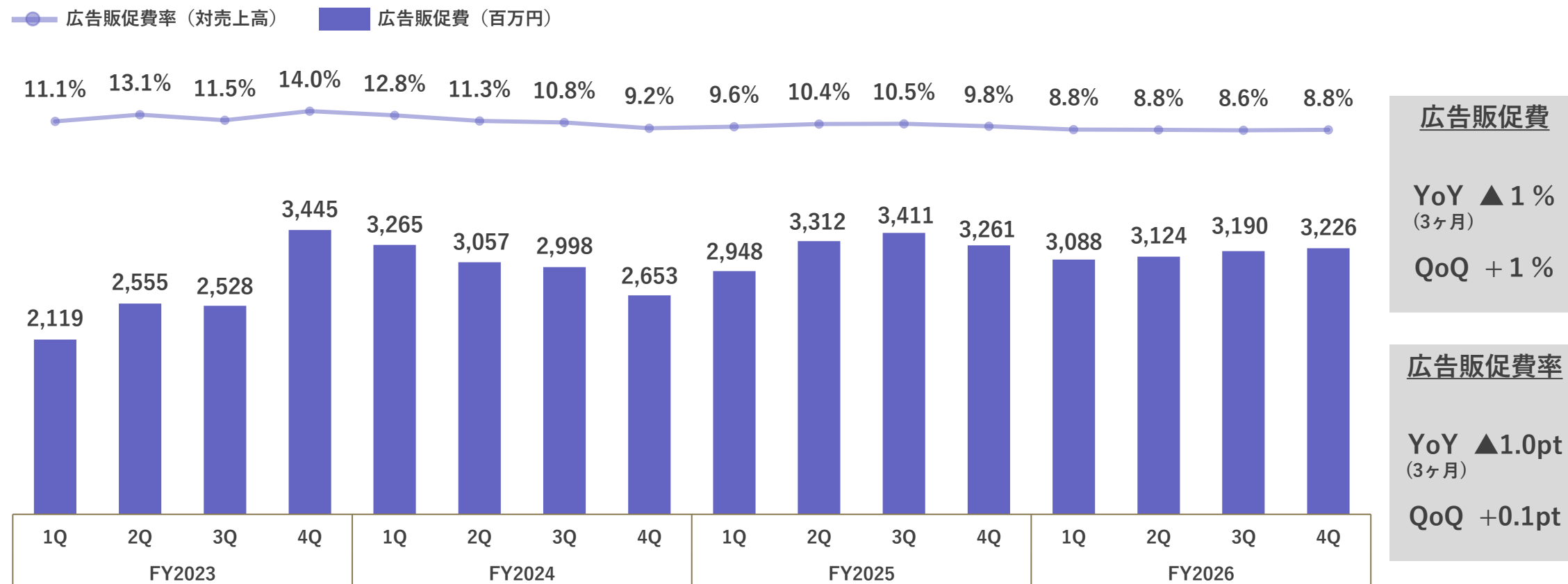
- YoYで45万人、QoQで18万人の純増
- 今期最終月 8 月の利用開始ユーザー（9 月課金開始）がサービス開始以来の過去最高を更新



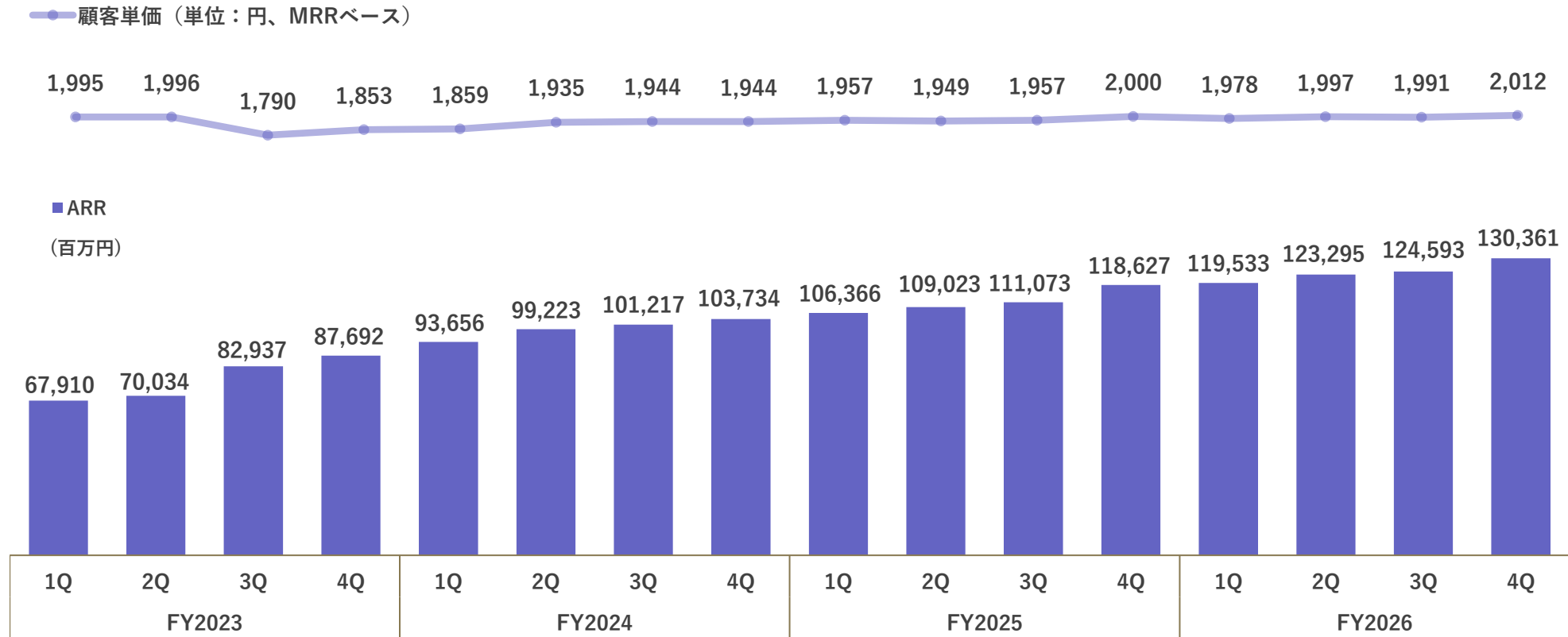
※ビジネスアライアンス先を通じた月額ポイントサービス等を含む

コンテンツ配信事業（広告販促費）

QoQで横ばいも、YoYの広告販促費率は増収レバレッジ効果で着実に減少



コンテンツ配信事業 (ARR)



※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

NBCUniversal との包括的戦略パートナーシップ

「コンテンツ強化」、「リアル体験の創出」、「グローバル展開」による事業価値最大化

 **U-NEXT**

NBCUniversal



Universal+

- 「Universal+」を日本で独占展開（2026年10月から）
- 来春以降、最新映画やドラマシリーズも独占配信予定

**ユニバーサル
スタジオ
ジャパン**

- 音楽ライブやイベントの共同開発
- 「U-NEXT」会員限定の体験や特典の提供
- 特別映像コンテンツの企画・制作に向けた協議

**グローバル
ネットワーク**

- 「Peacock」や「Universal+」等との連携
- 日本の動画コンテンツを世界へ届ける新たな流通拠点へ

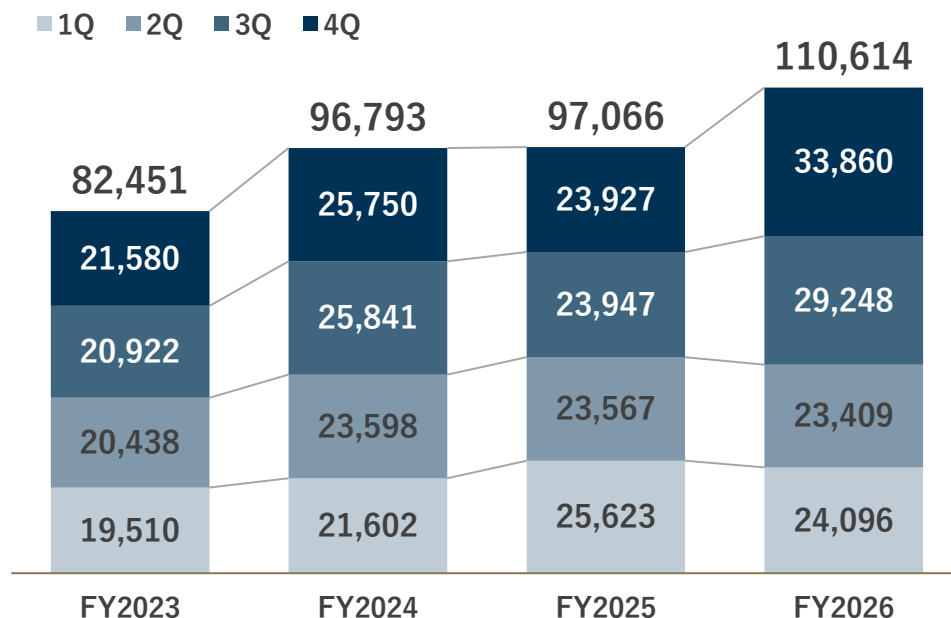
U-NEXT
HOLDINGS

店舗・施設ソリューション事業（業績推移）

- YoYはカラオケ連結、店舗S安定成長で改刷特需の剥落をカバーして増収増益（過去最高）
- QoQはカラオケ事業の3ヶ月寄与（※）と子会社の追加連結で増収も、カラオケ弱含みで減益
（※）3Qは2ヶ月取込

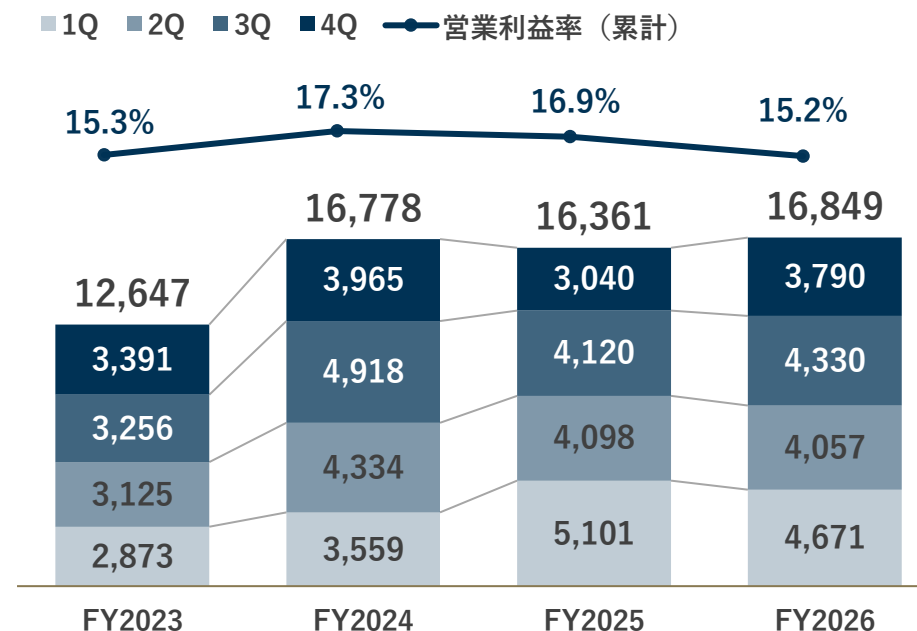
売上高

YoY +14% QoQ +16%



営業利益/率

YoY + 3% QoQ ▲12%



①店舗ソリューション（業績推移）

4 Qは外販工事等のフロー収益が堅調、加えてエクシングの子会社を追加連結（※）

（※） 4月～8月の5ヶ月取込

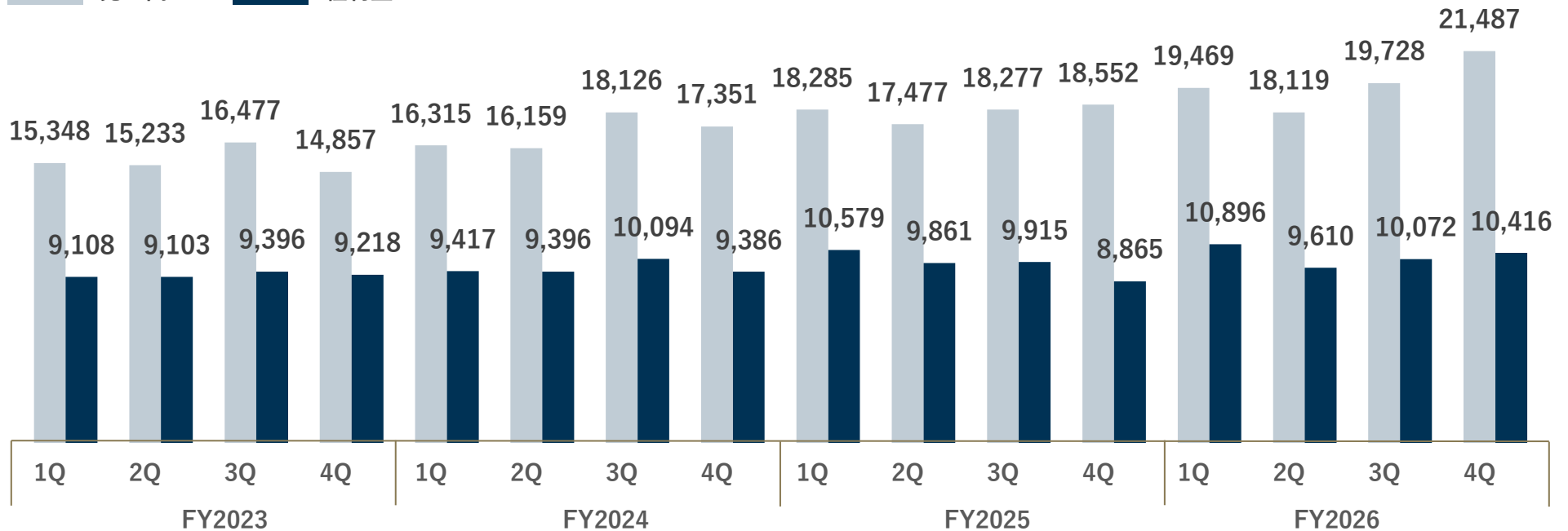
粗利率

59.3% 59.8% 57.0% 62.0% 57.7% 58.1% 55.7% 54.1% 57.9% 56.4% 54.2% 47.8% 56.0% 53.0% 51.1% 48.5%

（百万円）

売上高

粗利益

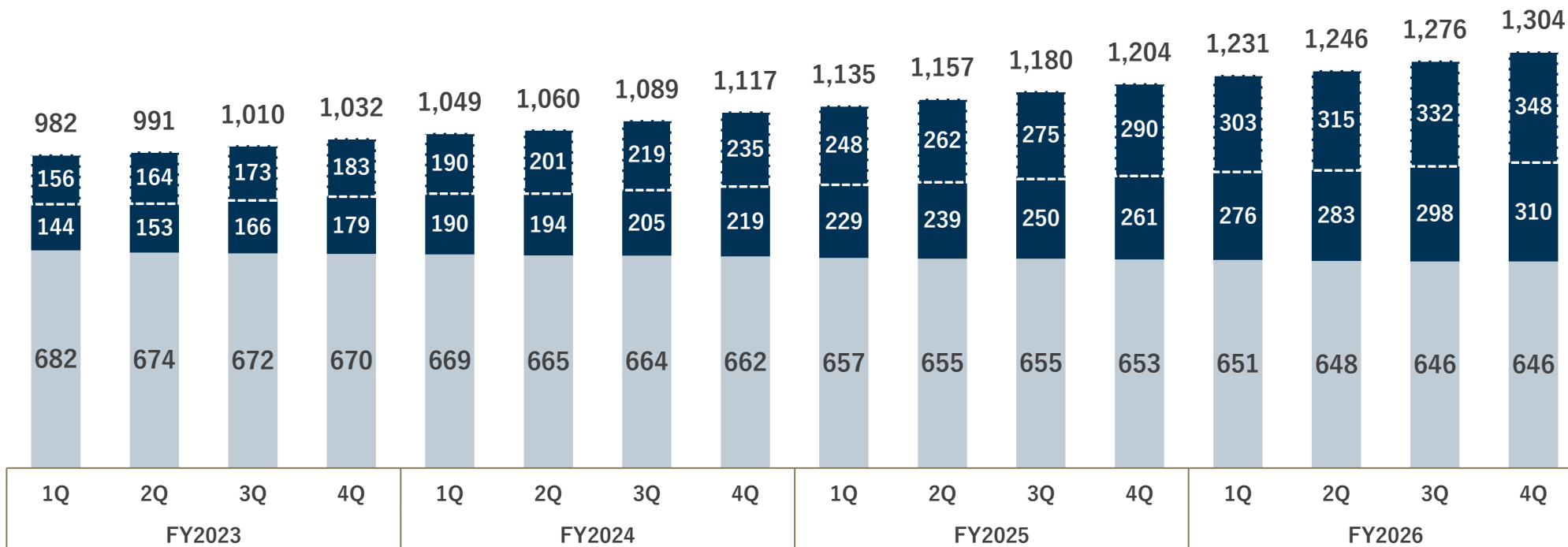


①店舗ソリューション（契約件数）

YoYで10万件、QoQで3万件の増加となり堅調に推移

■店舗向け通信回線
■店舗向け音楽配信

■その他店舗向けサービス



YoY
+10万件
(+ 8 %)

QoQ
+2.8万件
(+ 2 %)

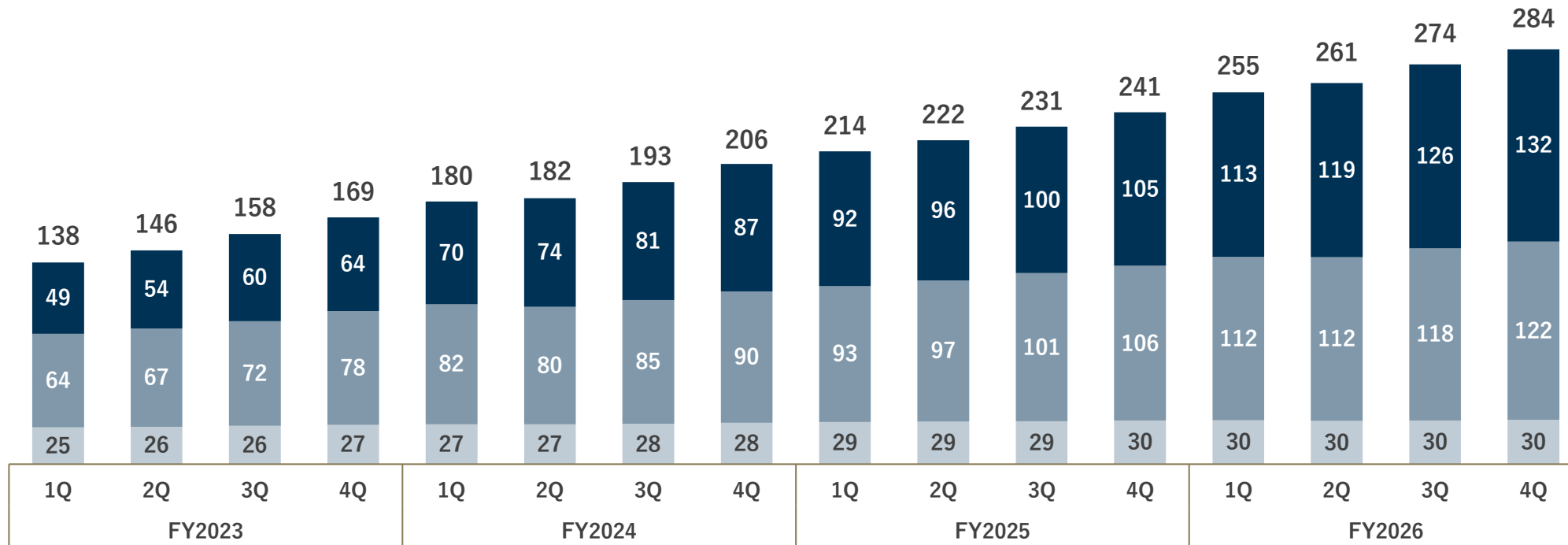
※その他店舗向けサービス：POSレジ、Wi-Fi、IPカメラ、配膳ロボット、デジタルサイネージ、フードデリバリーフランチャイズの合算

※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）

（千件）

■ POSレジ ■ Wi-Fi ■ カメラ



YoY

+ 4 万件
(+18%)

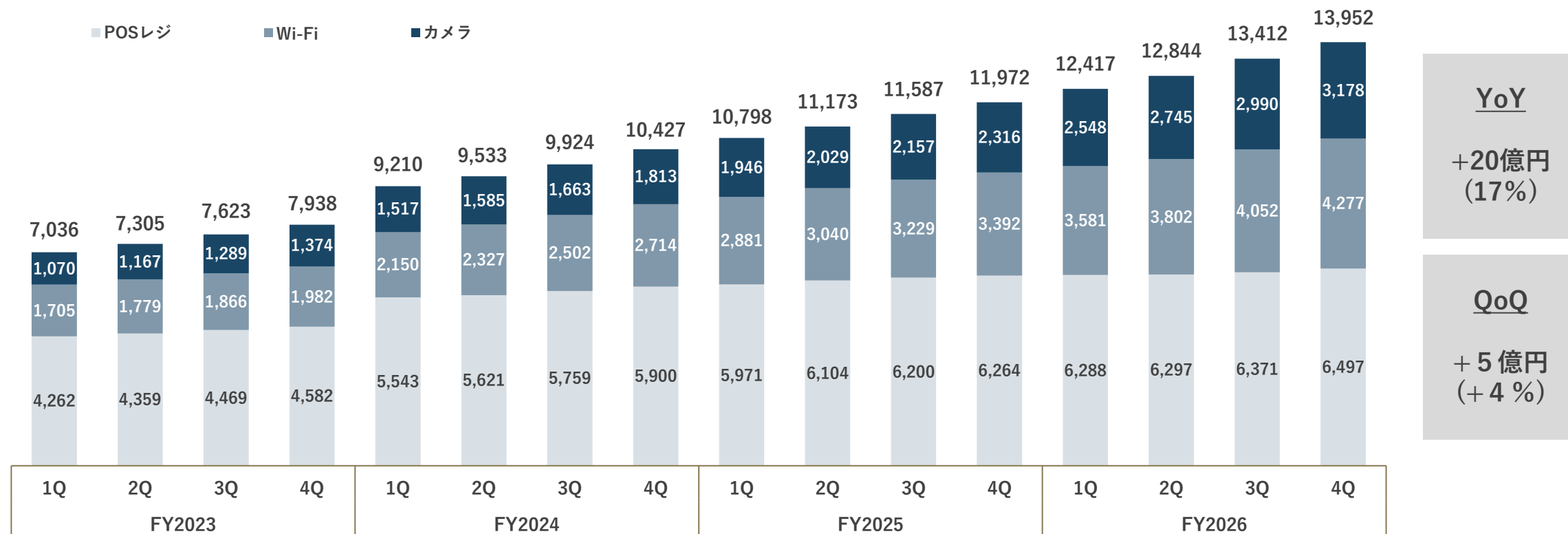
QoQ

+ 1 万件
(+ 4 %)

※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）

（百万円）



※Annual Recurring Revenue：Monthly Recurring Revenue の12倍

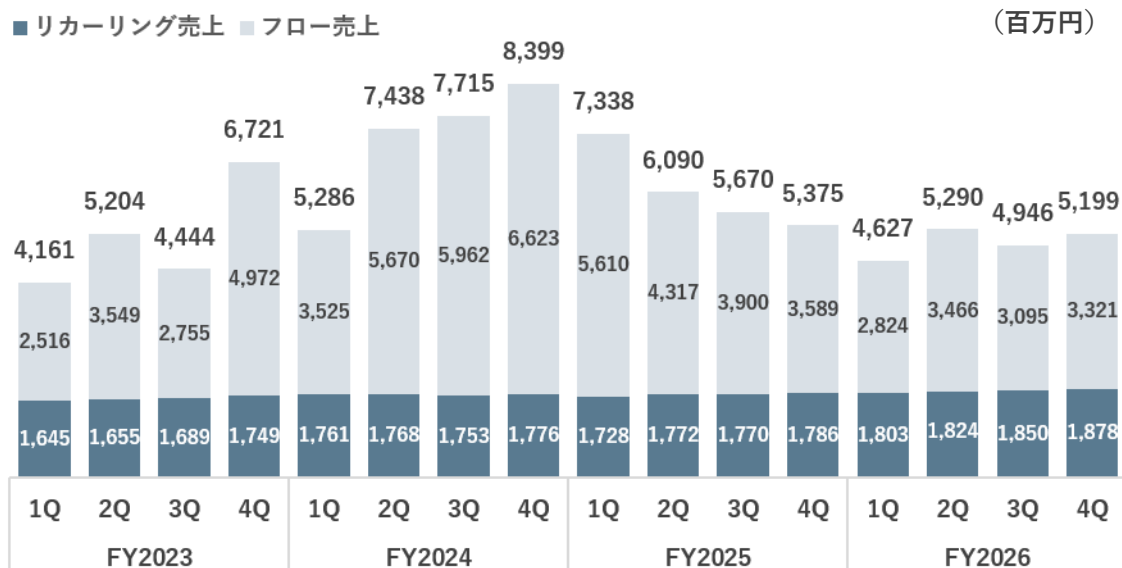
※Monthly Recurring Revenue：機器販売や加入金などのフローを除く継続課金サービス売上高

※各四半期最終月の単月売上高ベース

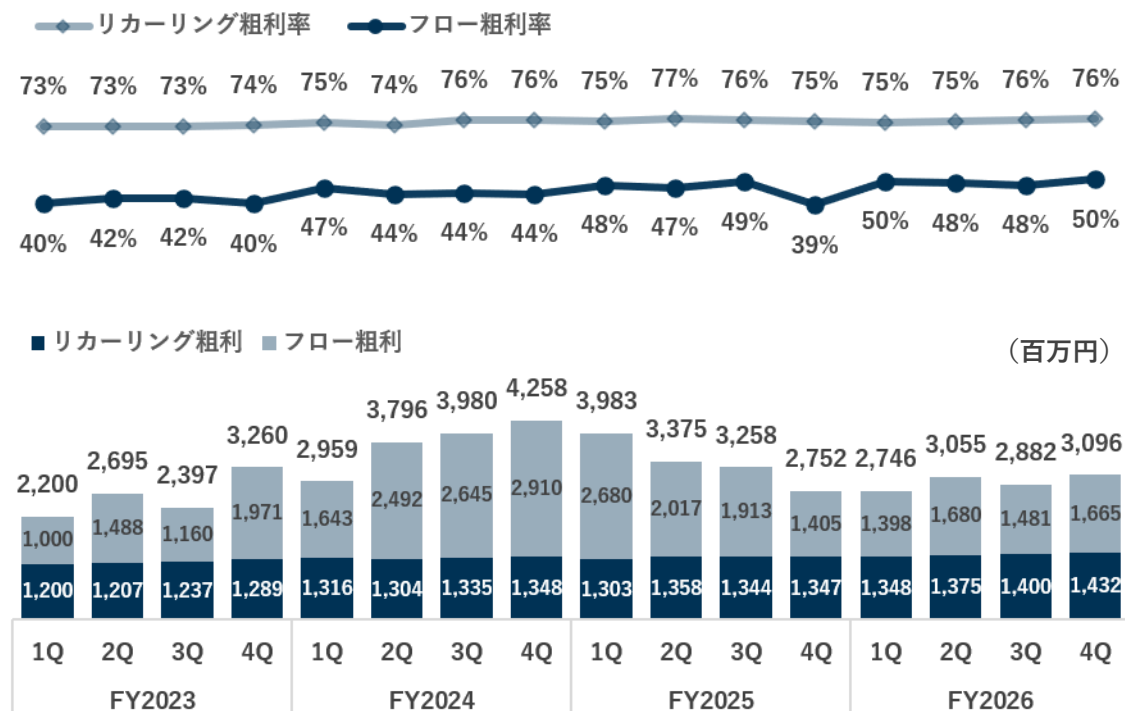
②施設ソリューション（フロー/リカーリング）

レジャーホテル向け機器販売の好調によりQoQで増収増益

売上高



売上総利益/率



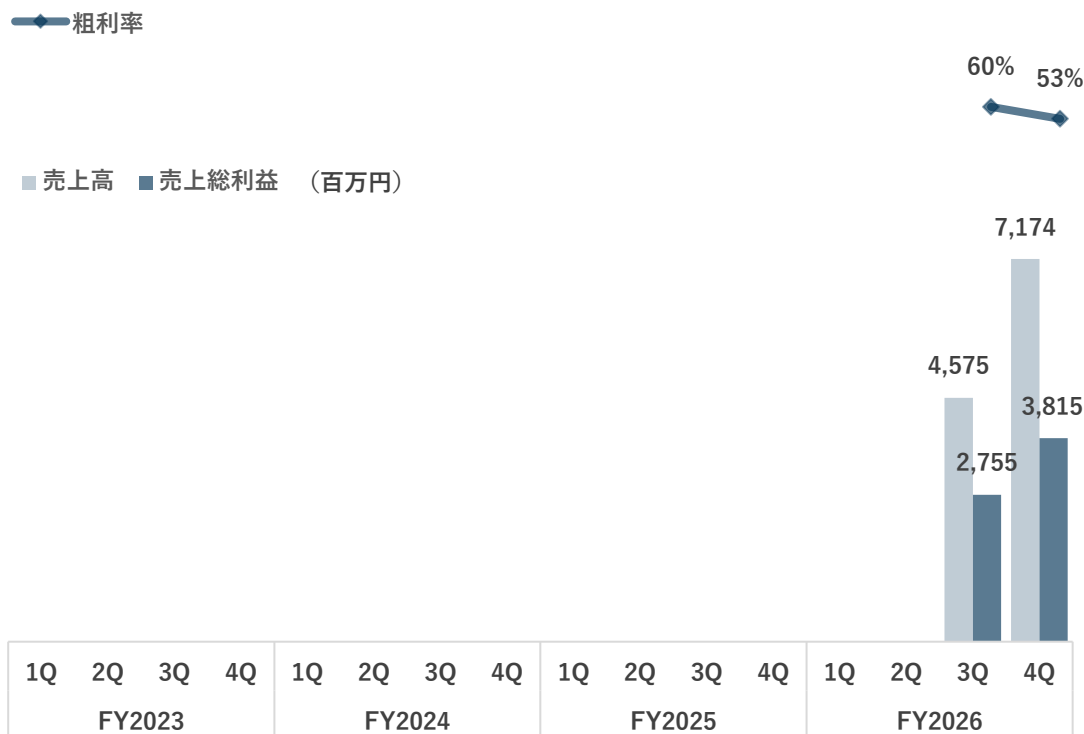
「リカーリング」：機器の保守料金やホテル管理システムの利用料など継続的な収益

「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）

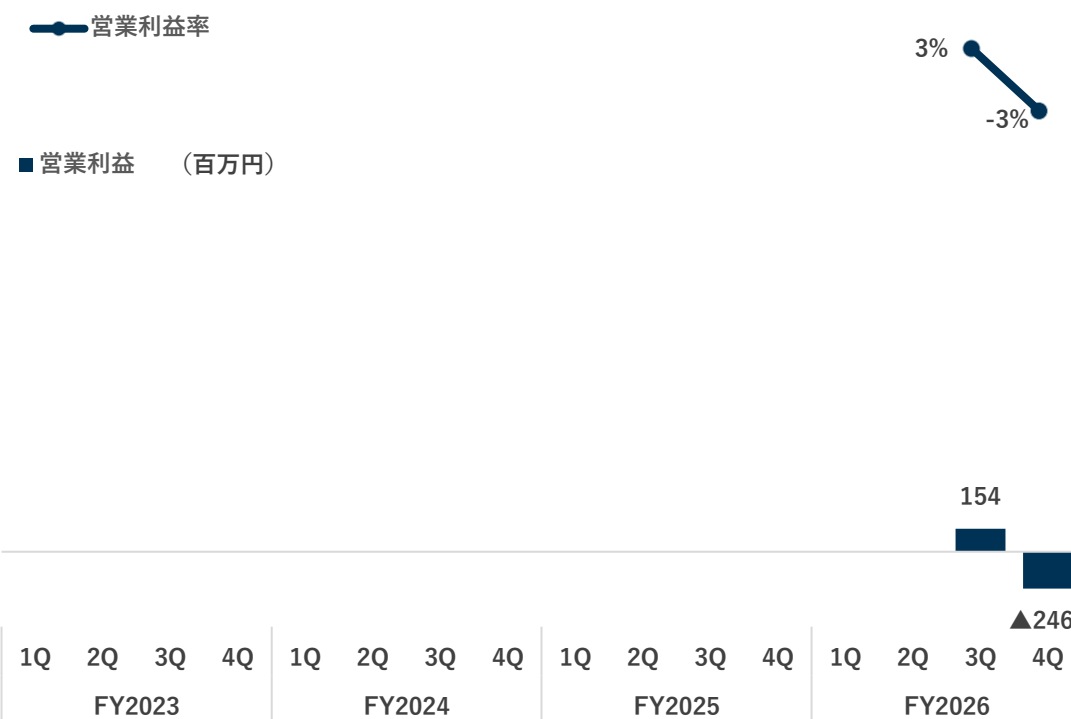
QoQで月平均売上は着実に増加、
利益は新機種（マイナーチェンジモデル）販売開始に向けた開発費や販促費等の積極投下で減益

売上高/売上総利益/粗利率



※FY2026Q3は2ヶ月取込、FY2027Q4より3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、FY2027Q4より3ヶ月取込

カラオケ事業（エクシング）の成長戦略

コンテンツ戦略



1. 「みるハコ」を軸とした利用価値の拡大
 - 「推し活」系コンテンツなどの調達による独自性強化
 - U-NEXTとの共同購買による、ビッグタイトル・定期配信コンテンツの獲得
2. 背景映像の強化
 - TV局映像コンテンツ連携を検討

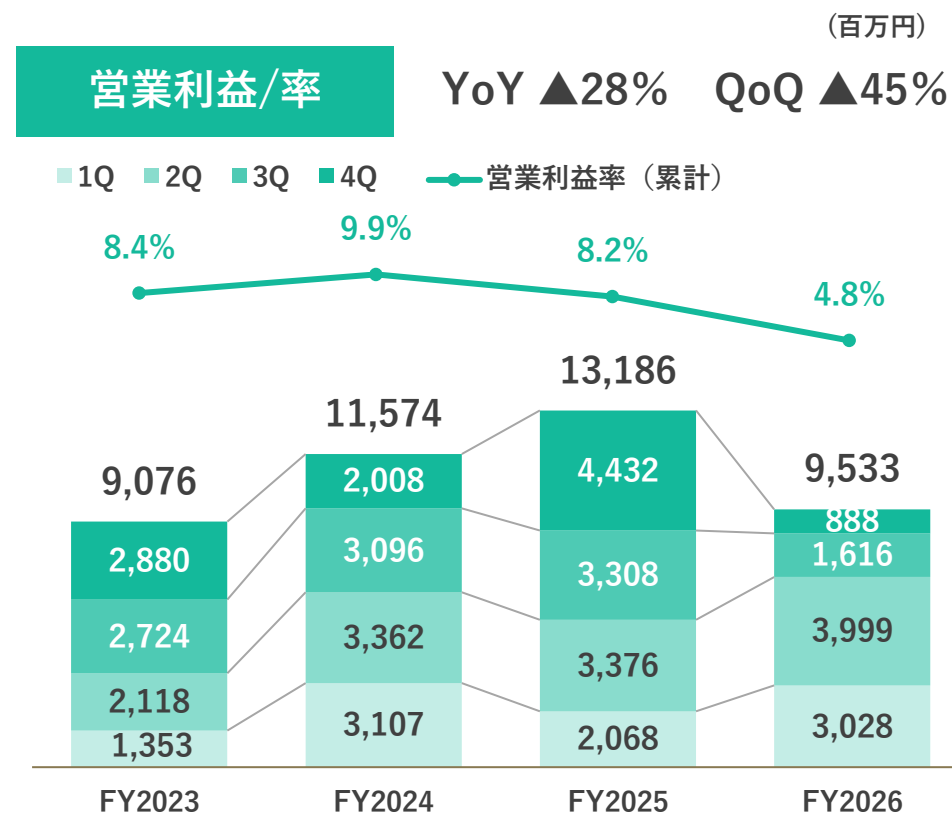
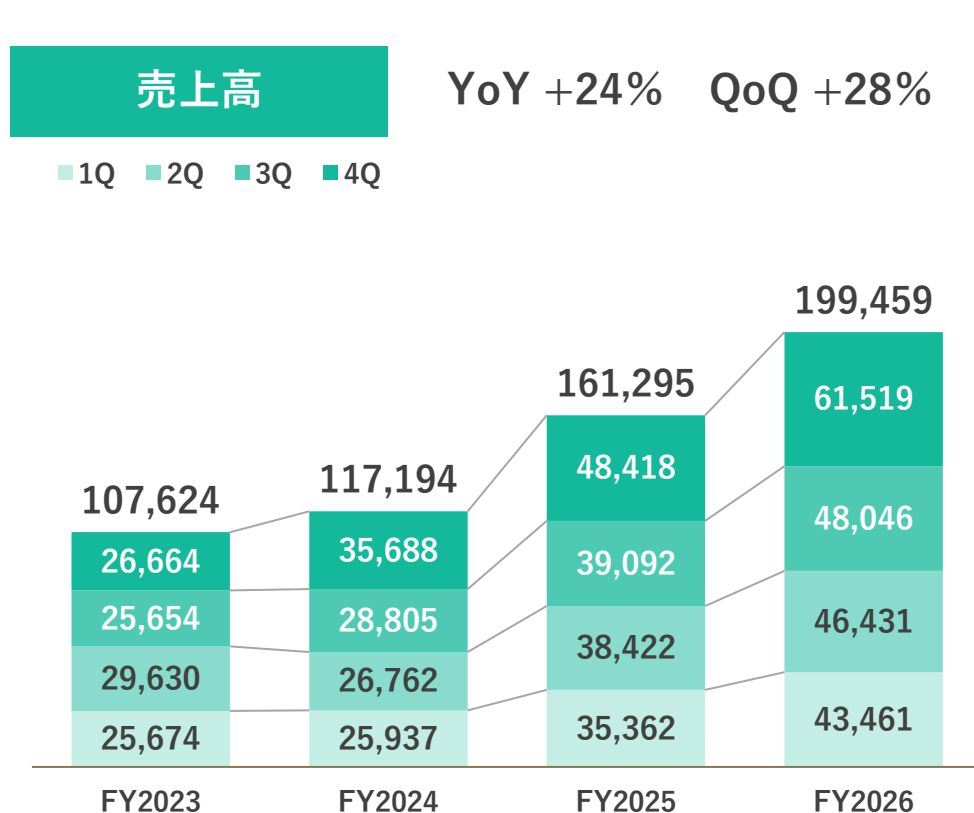
オペレーション戦略



1. 営業活動の最適化
 - グループ顧客開拓網により新規開業店舗を早期捕捉
 - 分業体制構築による生産性向上
2. グループ商材を起点とした顧客接点やARPUの拡大
 - キャッシュレス、カメラ、通信等
3. AXによる効率化
 - 楽曲製作へのAI活用（コスト圧縮・均一品質・増産）

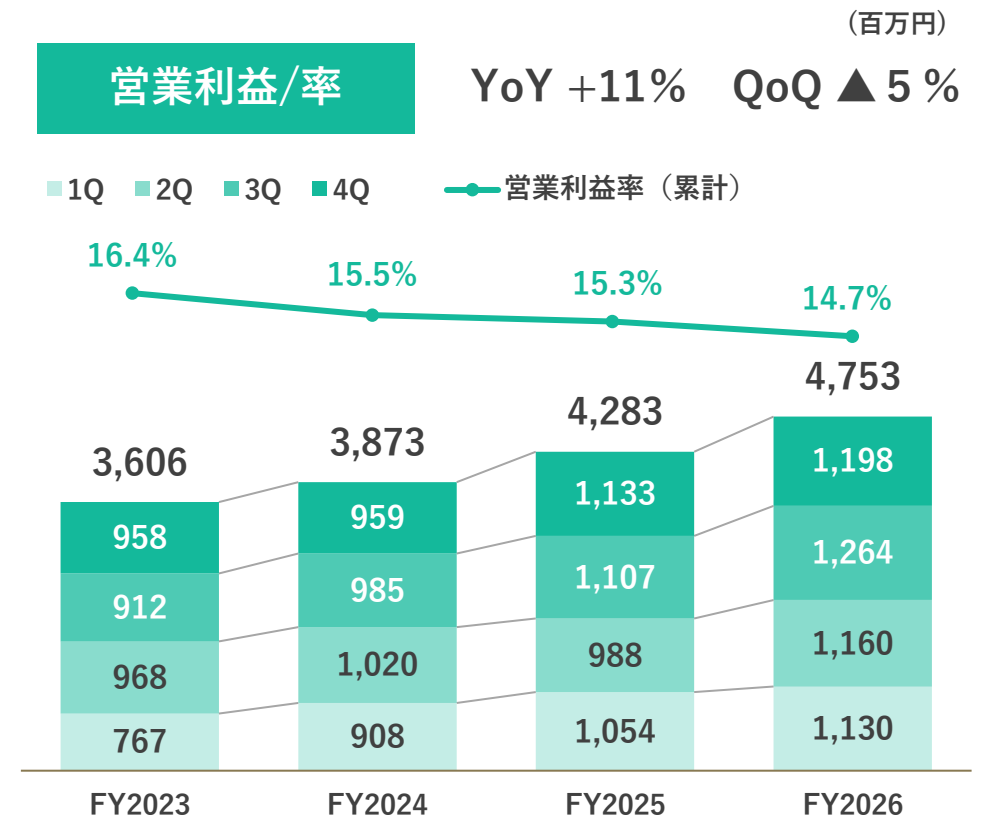
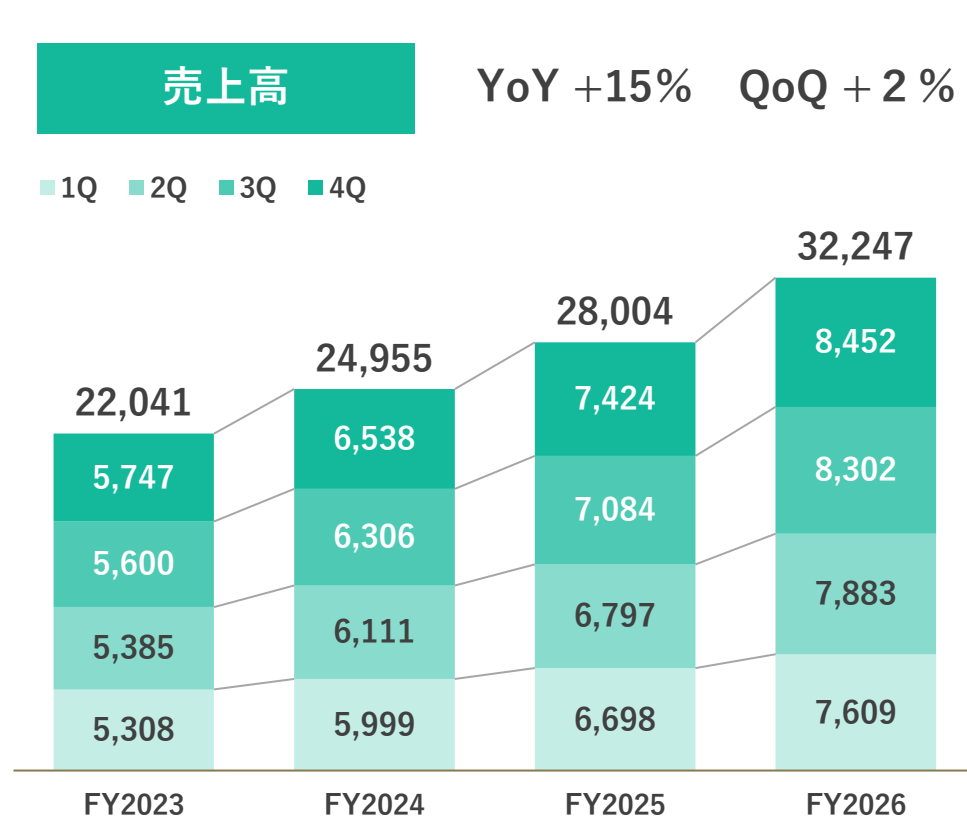
通信・エネルギー事業（業績推移）

- 売上は顧客数の積み上げ及びエネルギー事業の夏場の季節性によりYoY/QoQともに増収
- 利益はエネルギー事業の大幅減益によりYoY/QoQともに減益も通信事業は安定成長

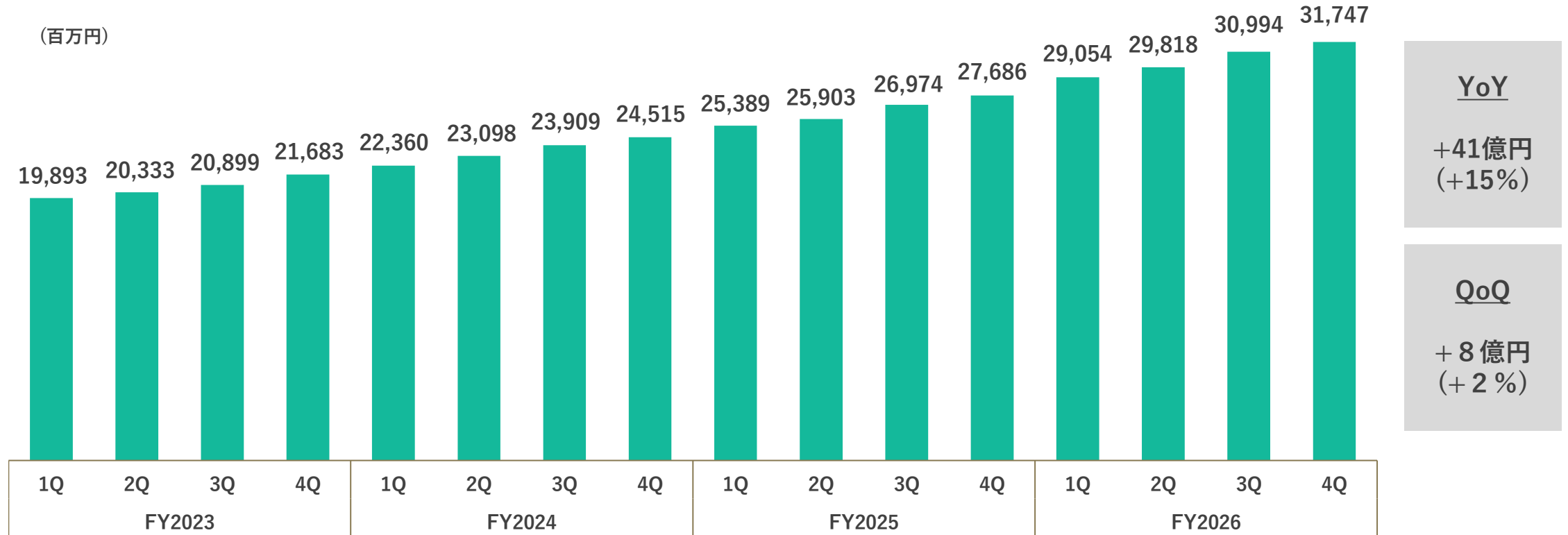


①通信：法人向けICT（業績推移）

YoYは継続して安定成長、QoQは3Qとの原価入り繰りがあり減益



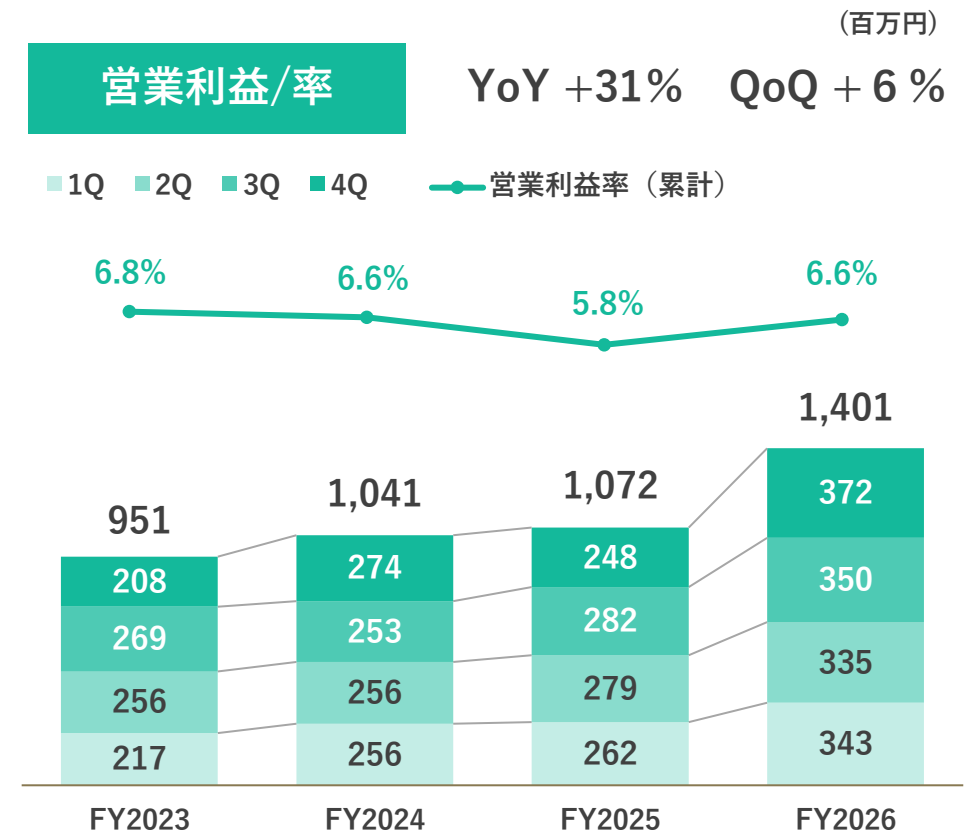
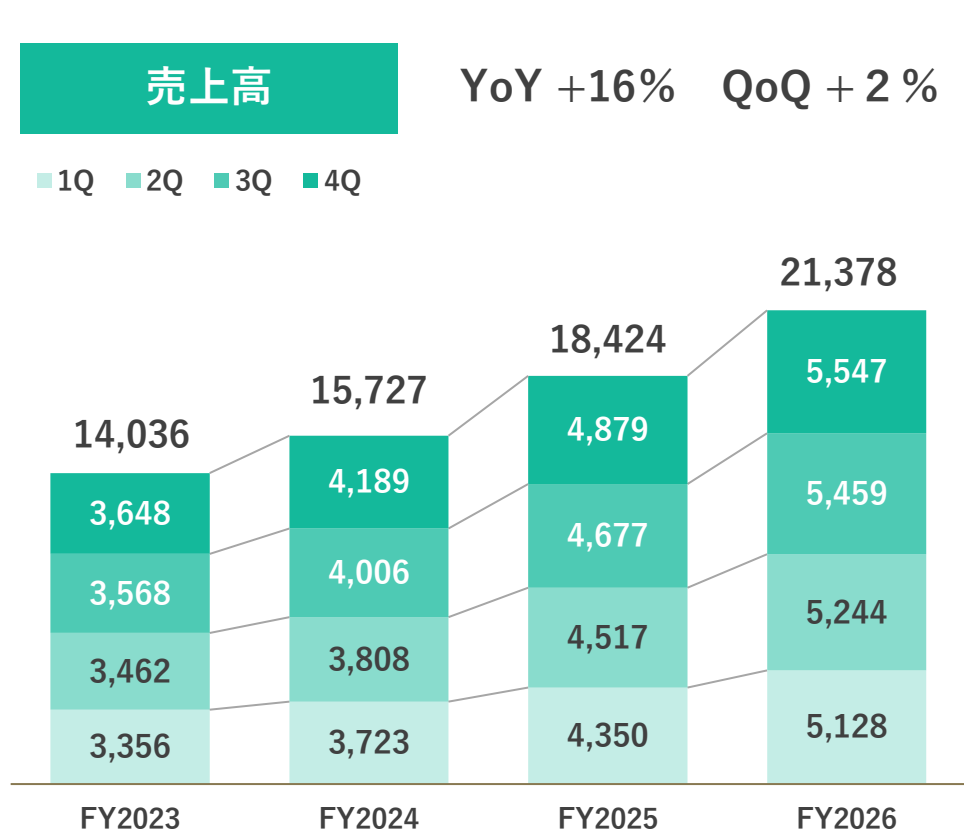
①通信：法人向けICT（ARR）



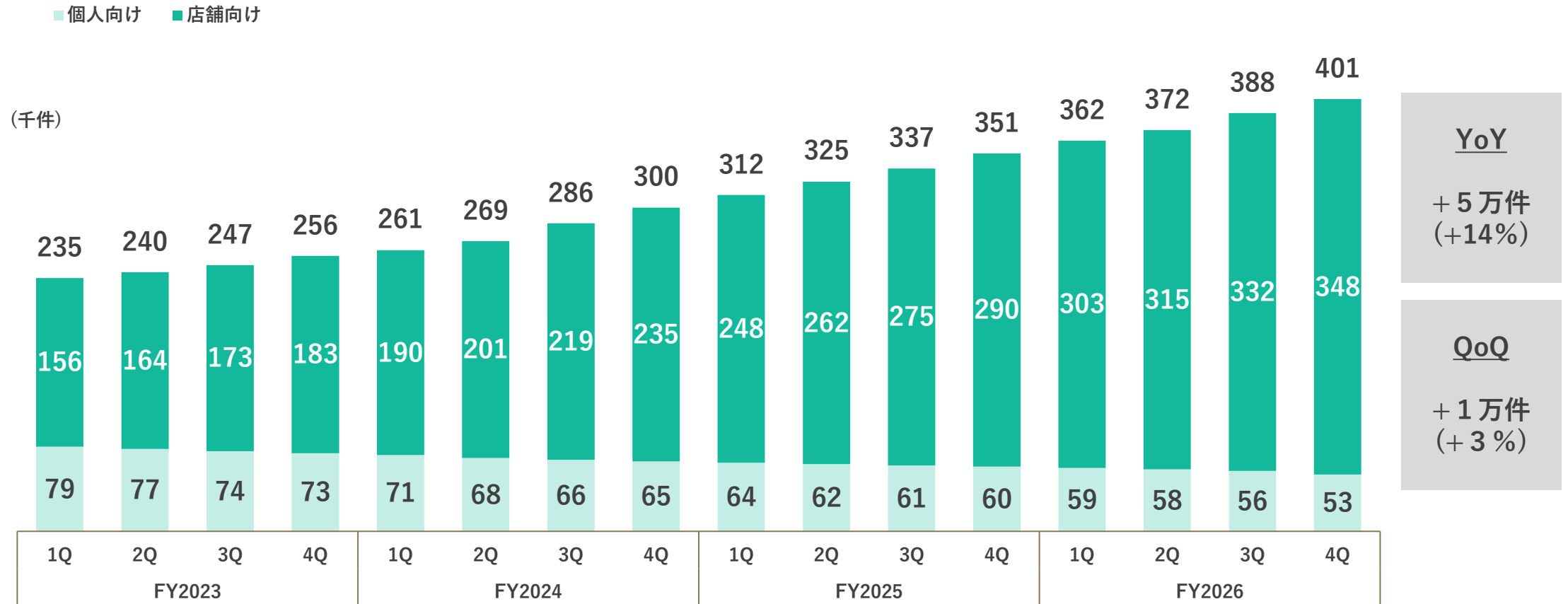
※Annual Recurring Revenue：Monthly Recurring Revenue の12倍
※Monthly Recurring Revenue：販売手数料などのフローを除く継続課金サービス売上高
※各四半期最終月の単月売上高ベース

①通信：店舗・個人向け自社光回線（業績推移）

店舗向け回線の顧客純増に連動してYoY/QoQともに増収増益



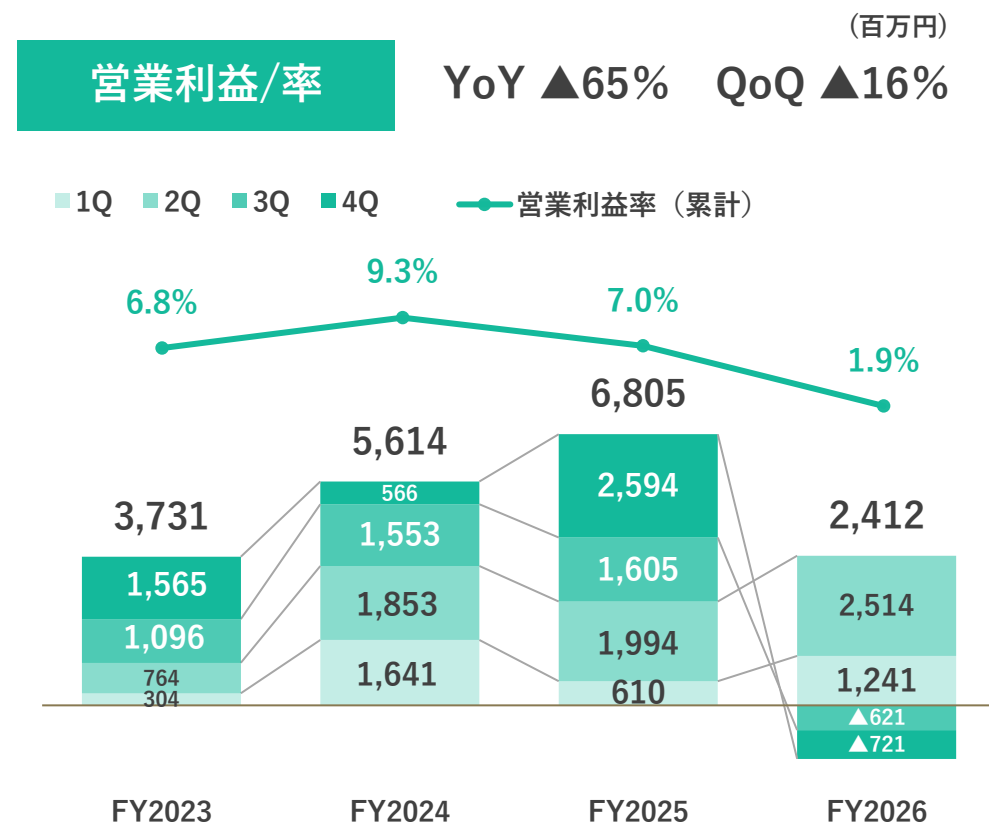
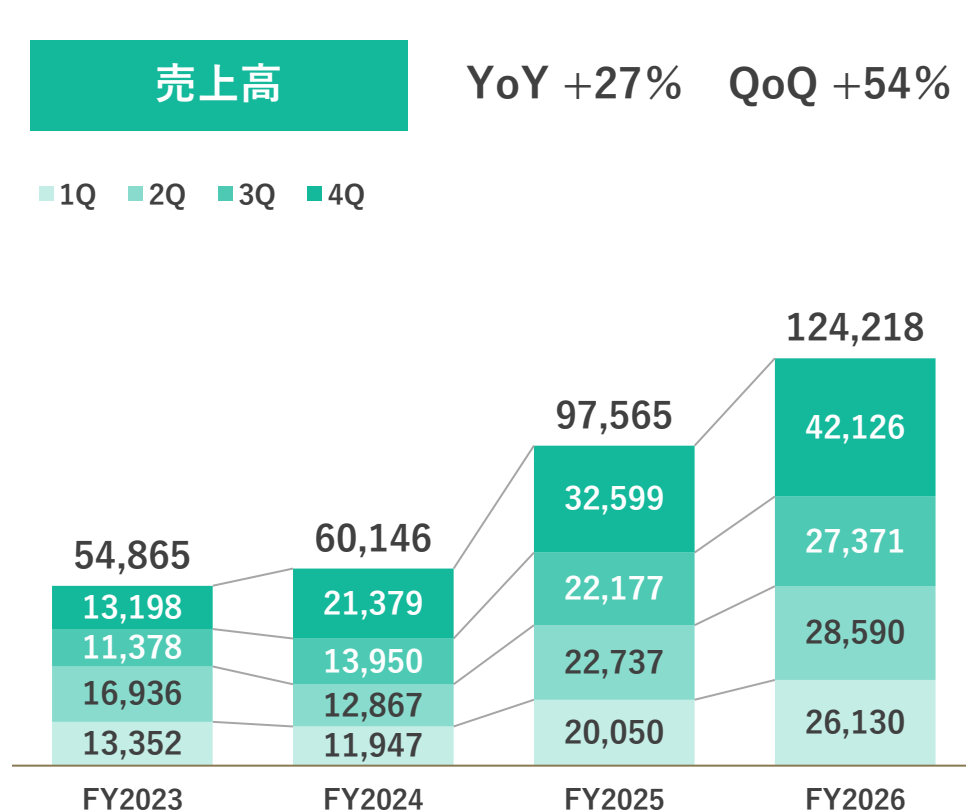
①通信：店舗・個人向け自社光回線（契約件数）



※『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増減の主要因は中東問題による電源調達コストの高騰、QoQ増減は夏場の電力需要
- YoYは顧客純増及び市場連動メニュー電力の販売単価上昇で増収、利益は固定料金メニュー電力の逆ザヤが主要因
- QoQは夏場の電力需要及び電源調達コスト上昇で増収、利益は代理店手数料減少と固定料金メニュー赤字拡大が見合う



②エネルギー（契約件数）

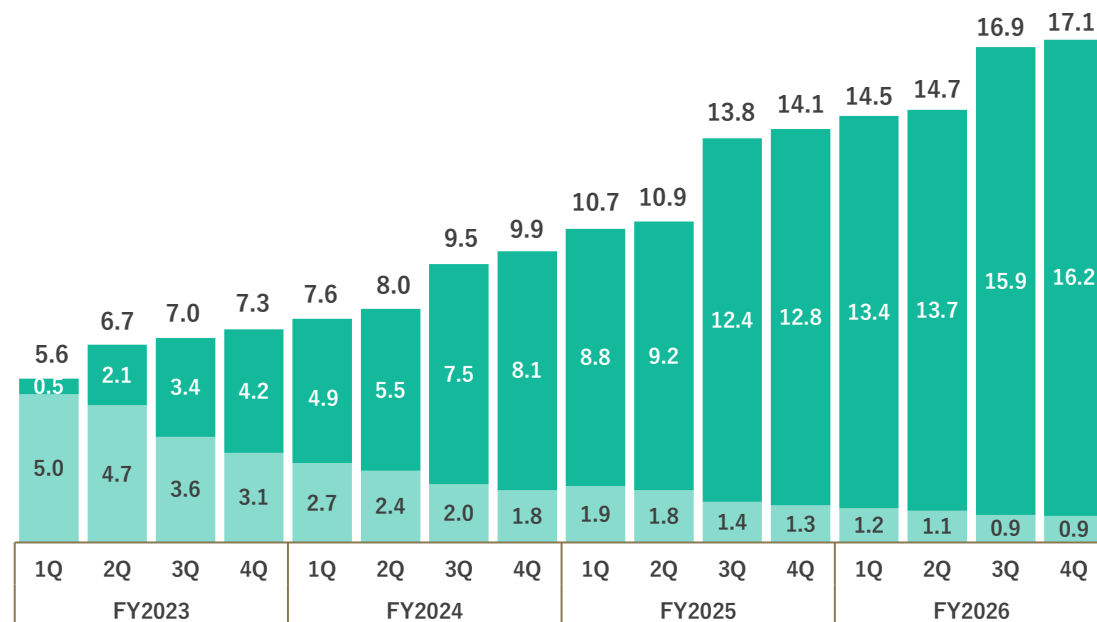
入札案件や引越シーズンの季節性があった3Qに対して純増ペースはマイルドに

高圧

YoY +22% QoQ + 1 %

(千件)

■USENでんき（高圧） ■U-POWER（高圧）

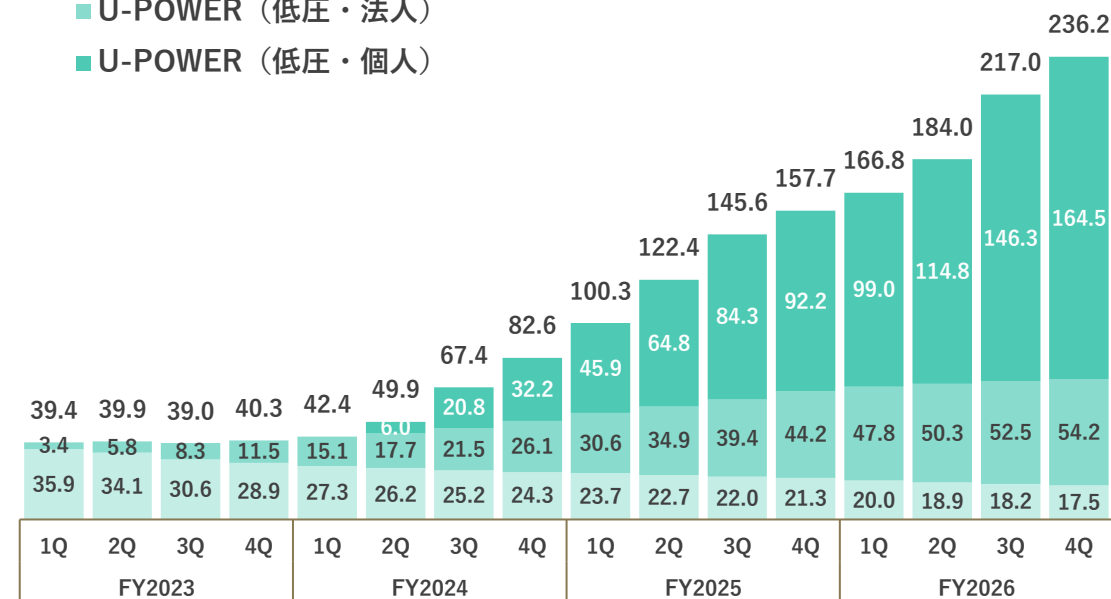


低圧

YoY +50% QoQ + 9 %

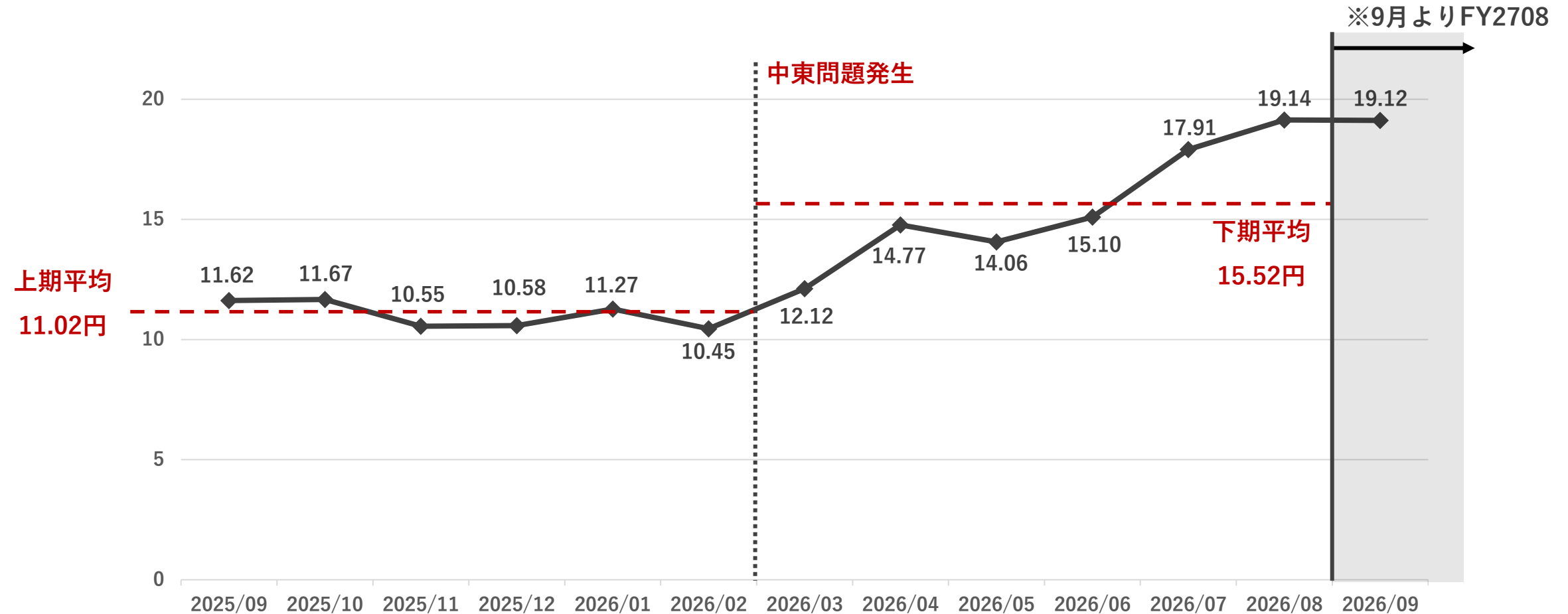
(千件)

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



エネルギー事業の中東問題影響：JEPX取引価格推移

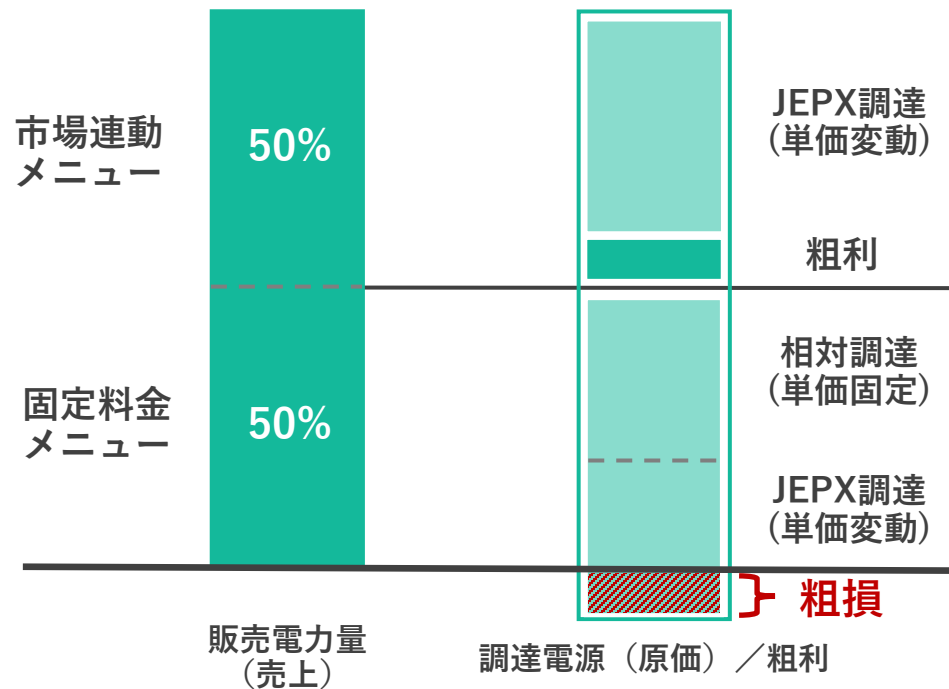
夏場の電力需要で4QのJEPX取引単価高騰、下半期合計で▲30億円の減益影響



エネルギー事業のリカバリープラン

- 高圧固定料金メニューの是正（単価改定、市場連動への切り替え）
- 販売代理店手数料の変動費化 ⇒ **主要代理店は実行済み**

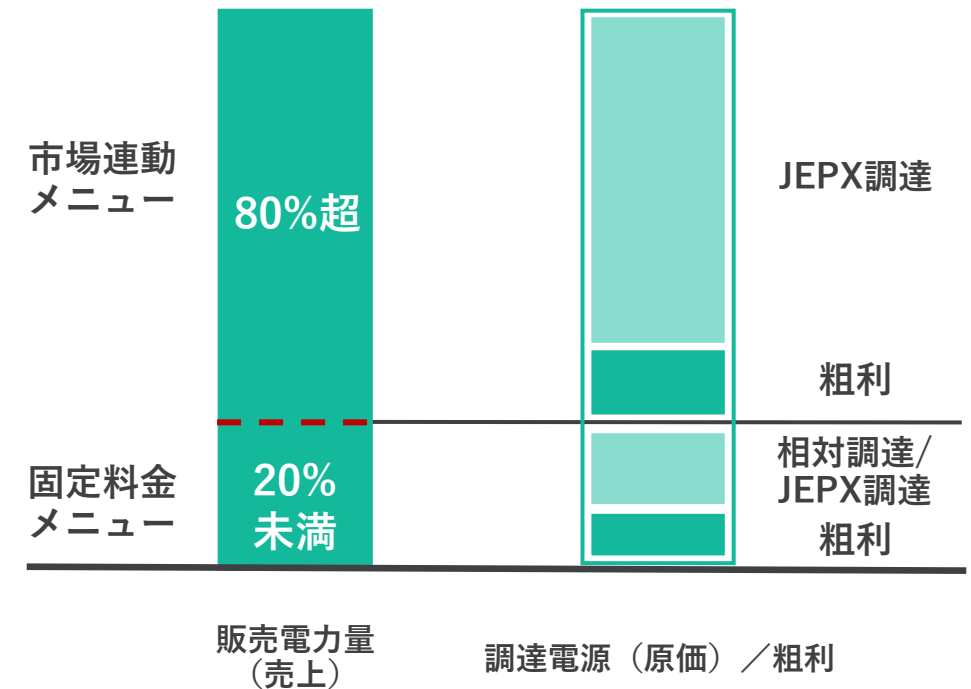
2026年8月時点 粗利益構造



収益改善



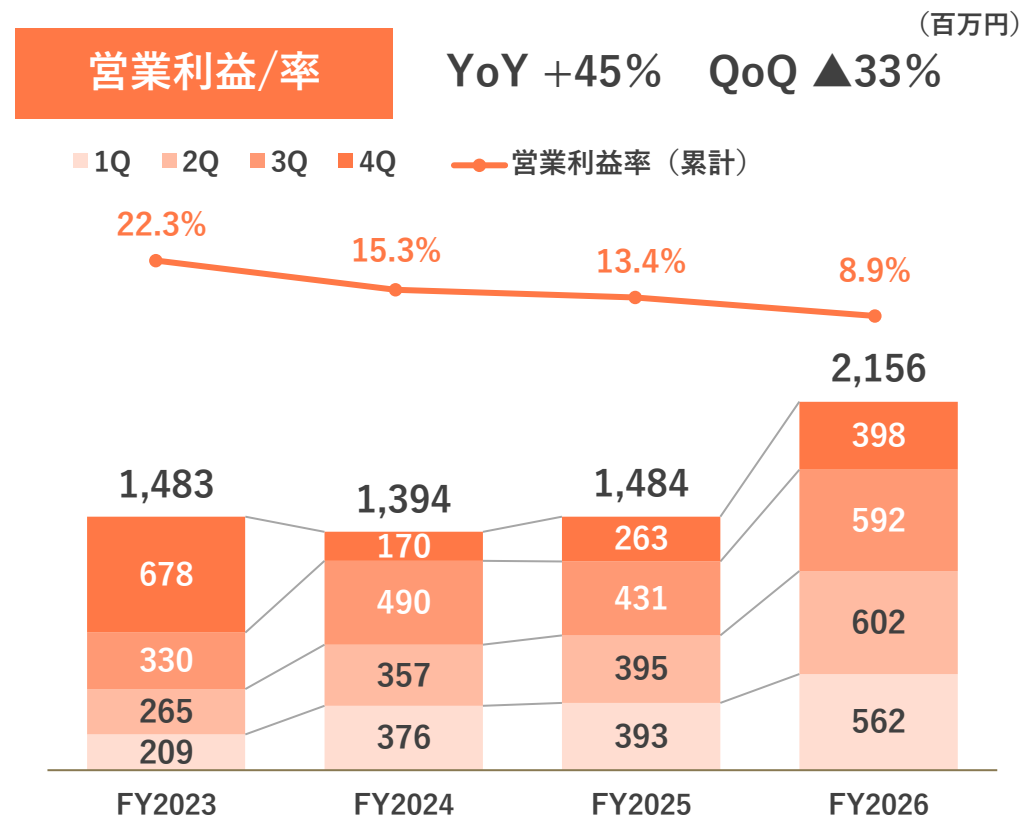
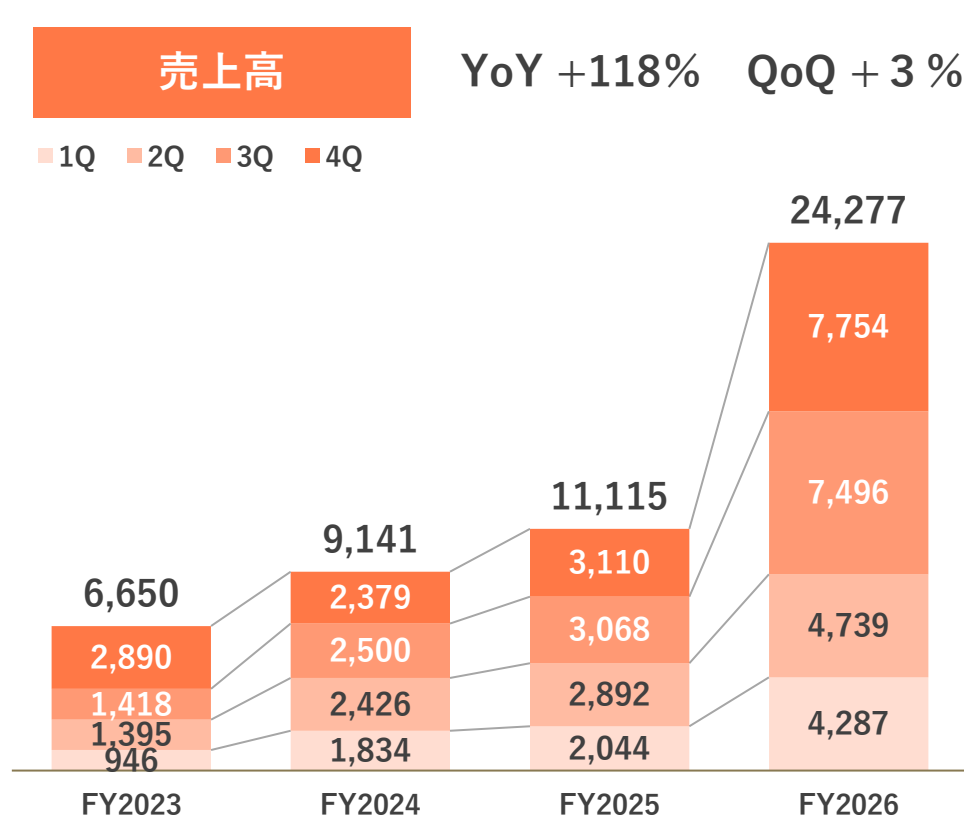
2027年8月時点 粗利益構造（計画）



金融・不動産・グローバル事業（業績推移）

●YoYは事業承継M&A、子会社新規連結および既存事業の安定成長で増収増益（過去最高）

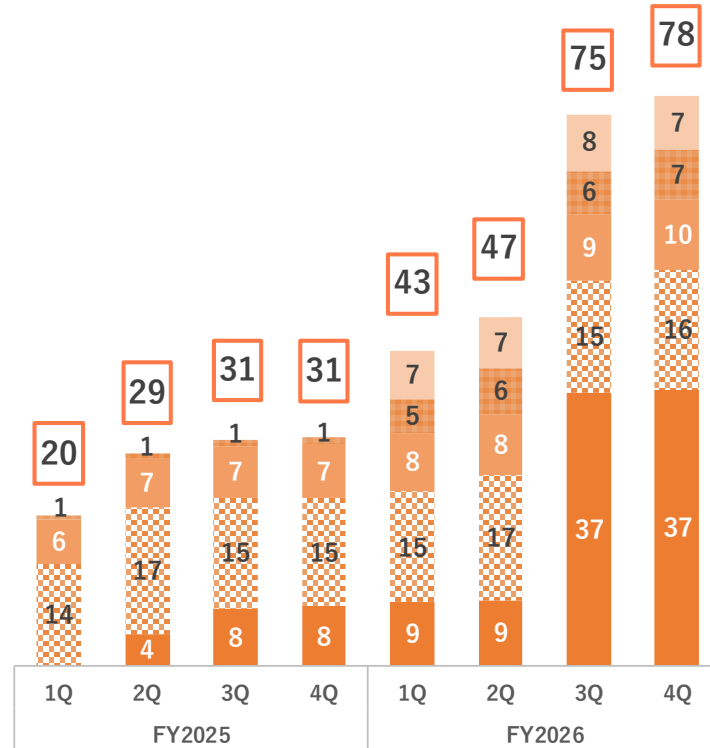
●QoQは顧客純増により増収も、キャッシュレス決済の原価増により減益



金融・不動産・グローバル事業（収益ポートフォリオ）

売上高

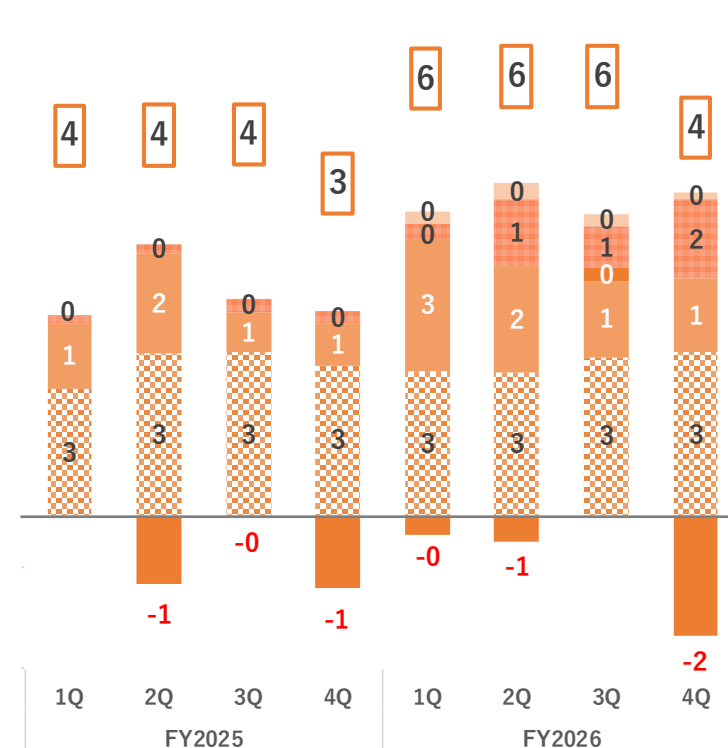
（億円）



※ 保険はFY2026より新規連結

営業利益

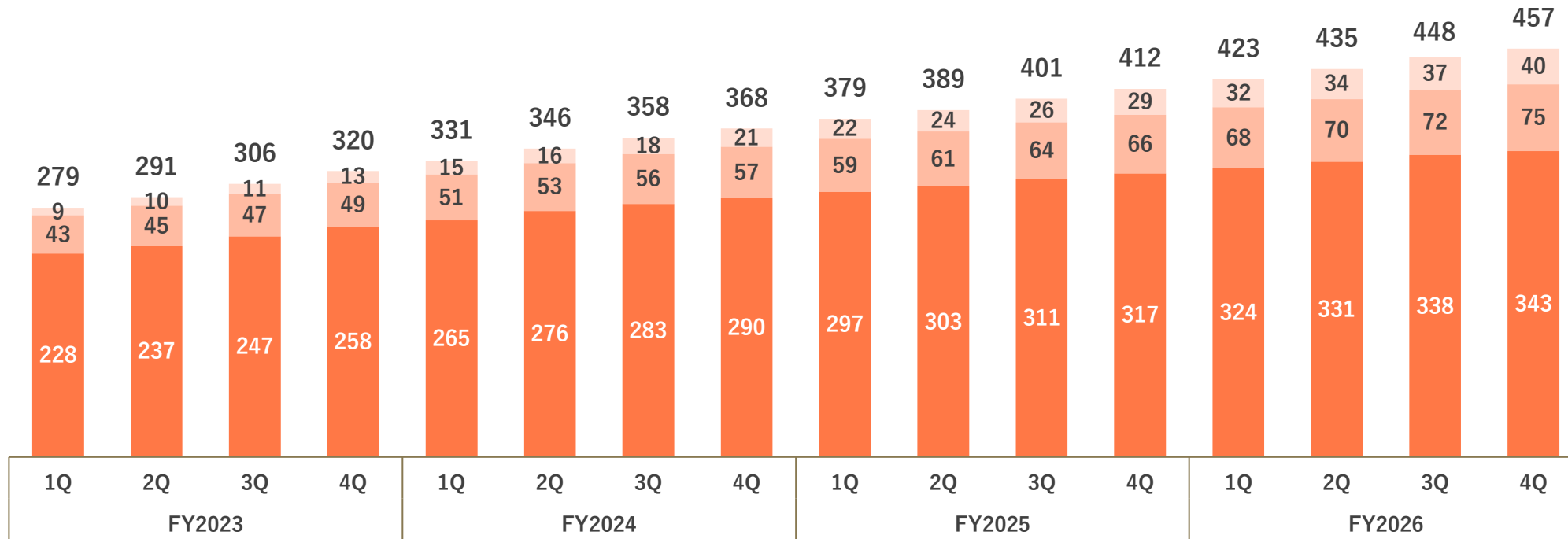
（億円）



金融・不動産・グローバル事業（主力商材契約件数）

（千件）

■ 不動産向けWi-Fi ■ 少額短期保険 ■ 家賃保証



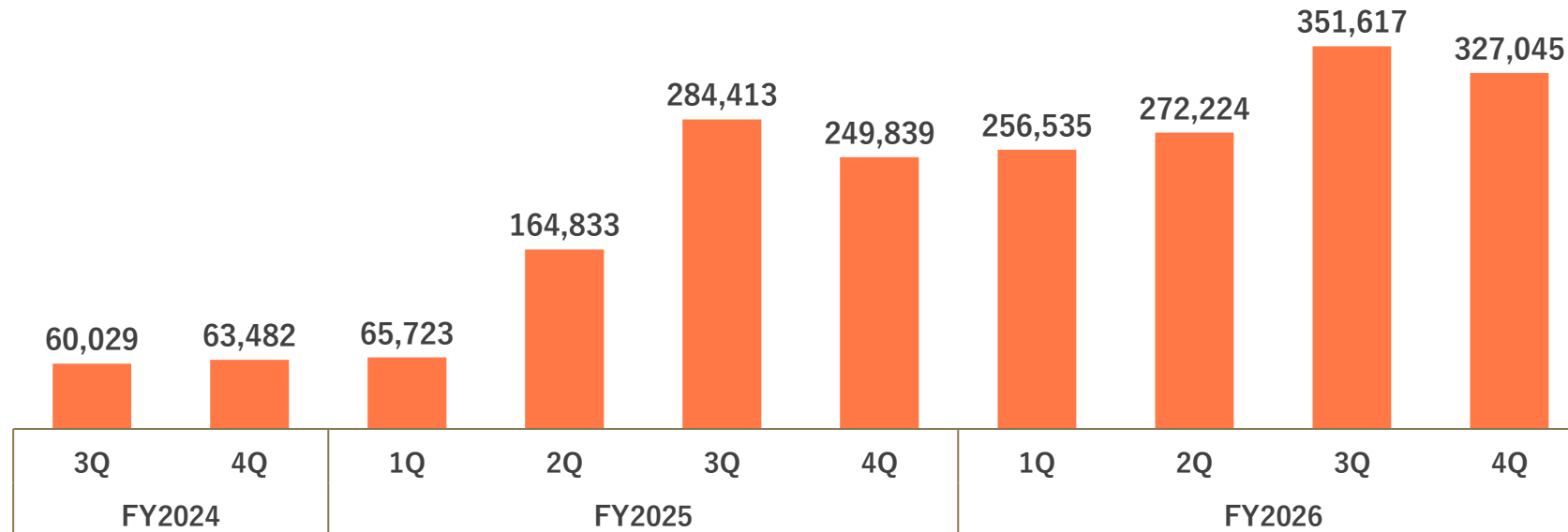
YoY
+ 5 万件
(+11%)

QoQ
+ 1 万件
(+ 2 %)

金融・不動産・グローバル事業（キャッシュレスGMV）

キャッシュレス決済GMV

(百万円)



※ 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

来期以降の収益開示項目について

- 2027年8月期より、事業収益の開示項目を「営業利益」から「EBITDA」へ変更
- 直近3事業年度及び中期経営計画最終年度のEBITDAは以下のとおり

(億円)		事業別EBITDA			
		FY2024 実績	FY2025 実績	FY2026 実績	FY2030 ターゲット
コンテンツ配信	売上高	1,101	1,283	1,444	1,560~1,685
	EBITDA	96	109	132	172~190
店舗・施設ソリューション	売上高	967	970	1,106	1,290~1,385
	EBITDA	229	234	267	282~308
通信・エネルギー	売上高	1,171	1,612	1,994	2,750~2,950
	EBITDA	117	134	98	228~238
金融・不動産・グローバル	売上高	91	111	242	480~520
	EBITDA	14	18	28	61~65
調整額	売上高	▲65	▲74	▲88	▲80~▲90
	EBITDA	▲62	▲61	▲66	▲131~▲142

※ EBITDA：営業利益+減価償却費+のれん償却費

※ FY2024は開示セグメントが異なっているためプロフォーマ

4 . 2027年 8 月期 業績予想

2027年 8 月期 連結業績予想

- 売上高は11%、EBITDAは15%、当期純利益は10%の増収増益を見込む
- EBITDA－CAPEXは238億円を見込む（M&A等の成長投融資は是々非々のため織り込まず）

（百万円）	FY2026 実績	FY2027 予想	増減額	増減率
売上高	469,957	524,000	+54,043	+11%
EBITDA	46,071	53,100	+7,029	+15%
EBITDAマージン	9.8%	10.1%	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	14,959	16,500	+1,541	+10%
親会社株主に帰属する当期純利益 [のれん調整後]	18,711	20,300	+1,589	+ 8 %
EBITDA-CAPEX（投融資、コンテンツ前払含む）	▲2,333	23,800	+26,133	N/A

※ EBITDA：営業利益+減価償却費+のれん償却費

2027年 8 月期 事業セグメント別業績予想

- 全ての事業セグメントで10%超の増益を見込む
- 調整額はM&A/事業規模拡大に伴うバックオフィスコストの増加、セキュリティ対策費用等

(百万円)		FY2026 実績	FY2027 予想	増減	増減率
コンテンツ配信	売上高	144,460	157,000	+12,540	+ 9 %
	EBITDA	13,249	14,600	+1,351	+10%
	EBITDAマージン	9.2%	9.3%	-	-
店舗・施設ソリューション	売上高	110,614	135,300	+24,686	+22%
	EBITDA	26,737	32,600	+5,863	+22%
	EBITDAマージン	24.2%	24.1%	-	-
通信・エネルギー	売上高	199,459	205,300	+5,841	+ 3 %
	EBITDA	9,839	11,400	+1,561	+16%
	EBITDAマージン	4.9%	5.6%	-	-
金融・不動産・グローバル	売上高	24,277	34,900	+10,623	+44%
	EBITDA	2,856	3,400	+544	+19%
	EBITDAマージン	11.8%	9.7%	-	-
調整額	売上高	▲8,854	▲8,500	+354	-
	EBITDA	▲6,611	▲8,900	▲2,289	-

※EBITDA：営業利益+減価償却費+のれん償却費

※ 調整額にはバックオフィスコスト、のれん償却、セグメント間連結消去等を含む

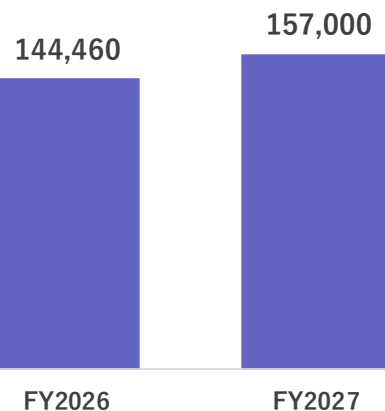
2027年8月期 業績予想のポイント

コンテンツ配信

- ✓ ユーザーの年間純増計画は+20万人前提も、初月の計画超過見込み含めて前期並みをを目指す
- ✓ 想定為替レートは1ドル=160円
- ✓ 増収による営業レバレッジ効果でEBITDAマージン改善

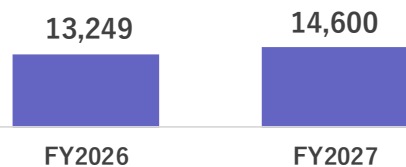
売上高

(百万円)



EBITDA

(百万円)

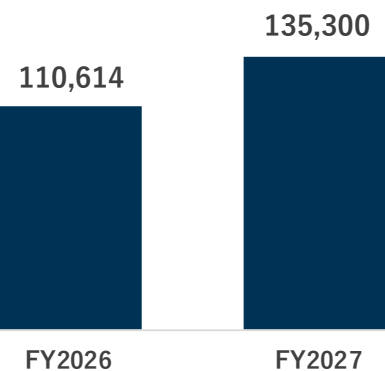


店舗・施設ソリューション

- ✓ 店舗/施設Sは安定成長、カラオケは通期寄与及び利益成長
- ✓ 各事業領域ごとの増収増益見込みは以下のとおり
 - └ 店舗S : 売上 +59億、EBITDA+18億
 - └ 施設S : 売上 +15億、EBITDA+7億
 - └ カラオケ : 売上+173億、EBITDA+34億

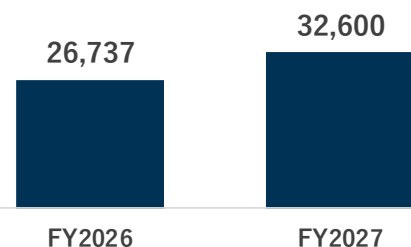
売上高

(百万円)



EBITDA

(百万円)



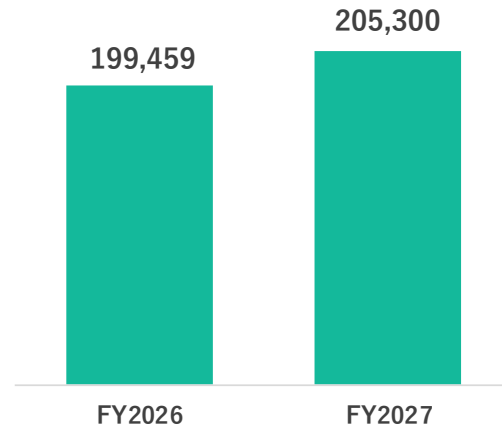
2027年8月期 業績予想のポイント

通信・エネルギー

- ✓ 通信は法人向けICT、店舗向け自社光回線が安定成長
- ✓ エネルギーはリカバリープラン実行により、顧客数純減（高圧▲5,300件、低圧▲53,400件）も売上横ばい、EBITDA+10億円を見込む

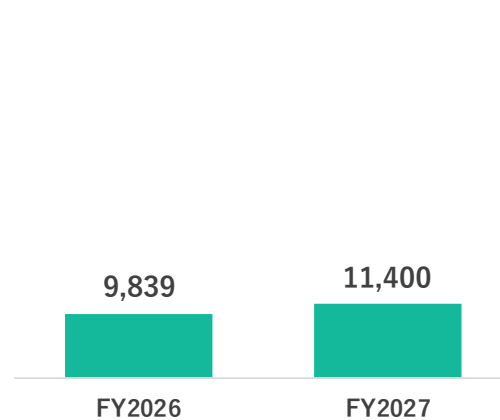
売上高

(百万円)



EBITDA

(百万円)

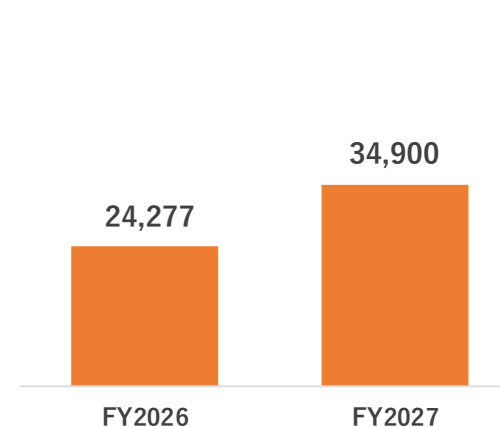


金融・不動産・グローバル

- ✓ 安定した顧客積み上げによる増収増益を見込む
- ✓ 前期の期中に承継したアクワイアリング事業の通期寄与で売上は大幅な増収を見込む

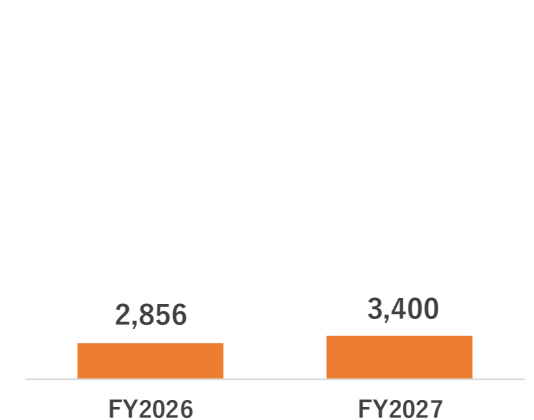
売上高

(百万円)



EBITDA

(百万円)



2027年8月期 業績予想のポイント

全社調整

- ✓ M&Aや事業規模拡大によるバックオフィスコストの増加
- ✓ サイバーセキュリティ対策の強化費用

キャッシュ・フロー

- ✓ 事業創出資金のほぼ全額を投資C/F、財務C/Fへ投下
- ✓ 投資C/F（事業CAPEX）は前期同水準 ※M&Aは見込まず
- ✓ 財務C/Fは借入金返済と配当金

売上高

(百万円)

-8,854

-8,500

FY2026

FY2027

EBITDA

(百万円)

-6,611

-8,900

FY2026

FY2027

(億円)

531

-200

-230

-90

11

EBITDA

運転資本/
法人税等

投資C/F

財務C/F

トータルC/F

2027年8月期 配当予想

■株主還元方針

配当によるインカムゲインに優先して成長投資を通じた企業価値向上で応えていく

※配当性向は中計最終年度である2030年8月期までに20～30%を目指して継続的な増配を実現

■配当金推移

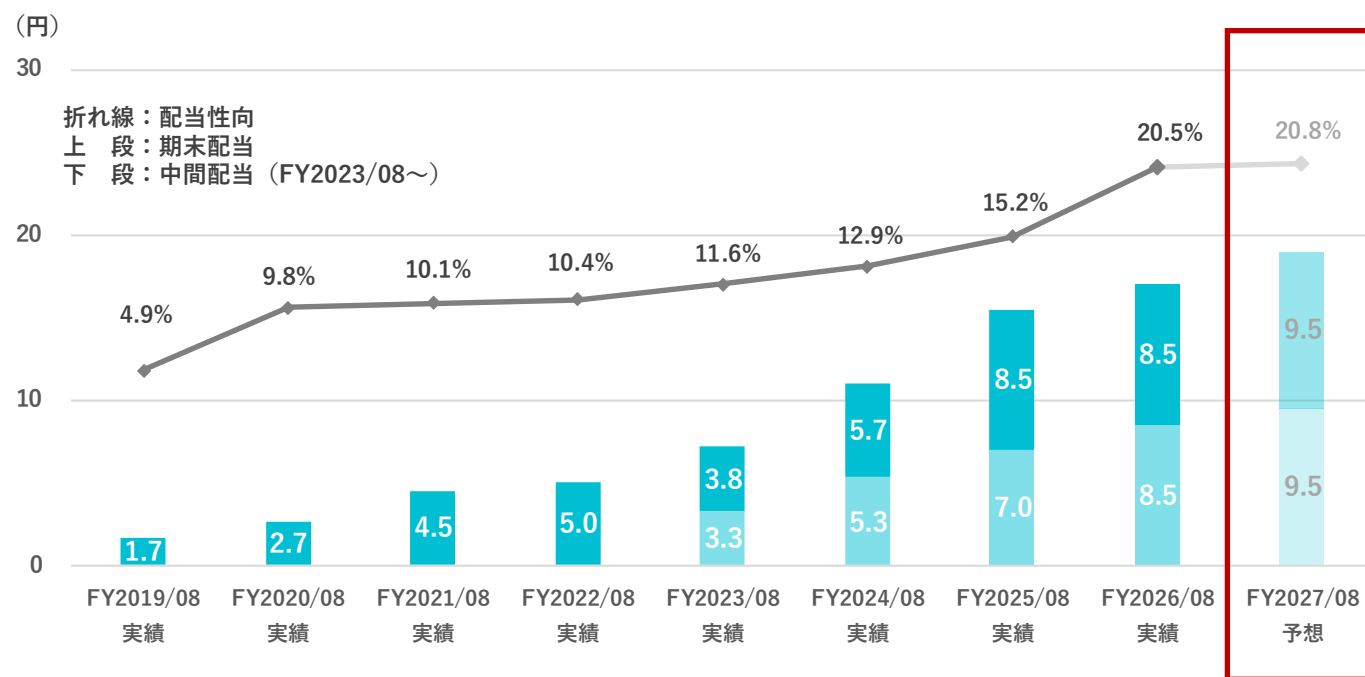
<2026年8月期>

期末配当確定額：8.5円

<2027年8月期>

中間配当予想額：9.5円

期末配当予想額：9.5円



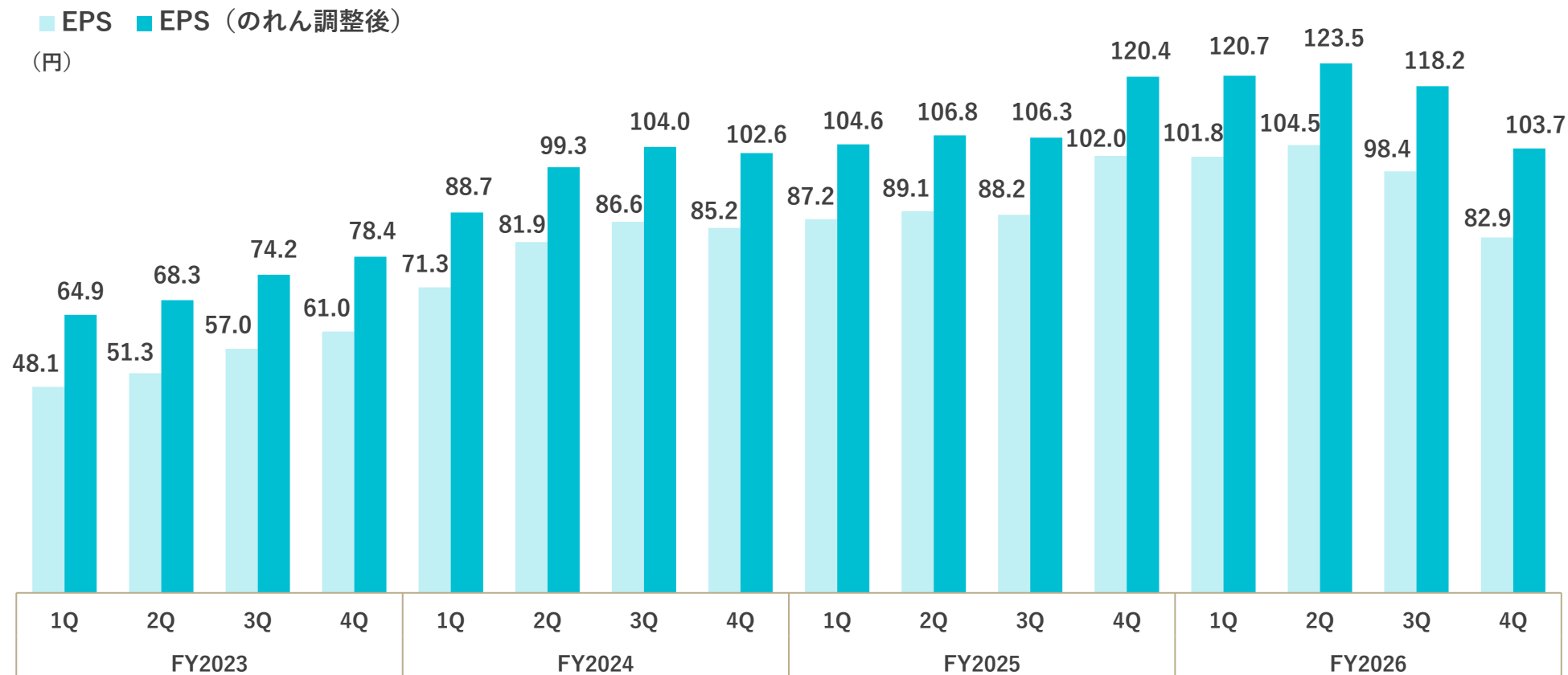
※ 1株当たり配当金は2024年12月1日に実施した普通株式1株⇒3株の株式分割考慮後

5 . APPENDIX

事業セグメント概要

	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（毎月1,200円分のポイント付与でHigh ARPUを実現） ✓ エンタメに加えてスポーツ・音楽ライブや電子書籍をシームレスに提供 ✓ 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	✓ 生活インフラであるモバイルとのsetプランによるロイヤリティの向上 ✓ 既存サービスと親和性のある周辺領域への事業拡大 ✓ オリジナルIPを軸とした収益チャネルの多層化 ✓ 国内外のパートナーと連携した日本コンテンツのグローバル展開
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19,000社の顧客紹介パートナーネットワークを構築 ✓ 店舗向け音楽配信「USEN」、ホテル/病院向け自動精算機、カラオケ「JOYSOUND」と確固たる国内シェアを持つ商材ラインアップ	✓ 通信環境をベースとしたIoT/DX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 ✓ AIやロボティクスを活用したプロダクト強化 ✓ コンテンツ連携でBtoCとの、営業連携でBtoB間のグループシナジー創出
通信・エネルギー	✓ 直販営業に加えて1,000社の販売代理店網を通じて顧客開拓 ✓ 通信事業は中小企業向けにICTサービスを提供する「法人向けICT」、店舗/個人へ通信回線を提供する「店舗・個人向け自社光回線」が主力 ✓ エネルギー事業は固定料金メニューと市場連動メニューの電力を展開	✓ 法人向けICTは市場ニーズに即したサービスラインアップを構築して安定成長 ✓ 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 ✓ エネルギーはグループの販売チャネル/顧客基盤を活用した拡販と顧客のコスト削減効果を活かした他商材のクロスセル推進
金融・不動産・グローバル	✓ BtoB顧客に対して商業インフラである金融/不動産サービスを提供 ✓ 家賃保証や商業ビル運営/不動産仲介などを通じて川上で取引関係を構築、その後店舗運営に必要な商材のクロスセルへ繋げる ✓ グローバルのプライオリティはマーケット成長期待が大きい東南アジア	✓ グループの新規開業店捕捉力を活用 ✓ キャッシュレス決済はアクワイアリング～決済代行～顧客管理まで自社完結、シームレスなサービス提供プロセスを通じて付加価値を最大化 ✓ マレーシアでハラール食品メーカー事業を開始、ジャパंकオリティの「食」を通じた東南アジアでの事業拡大

EPS推移（LTMベース）



※LTM：Last Twelve Month（直近12ヶ月）

連結貸借対照表（前期末対比）

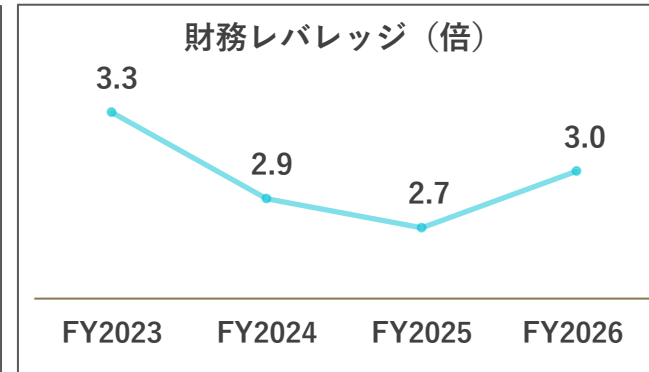
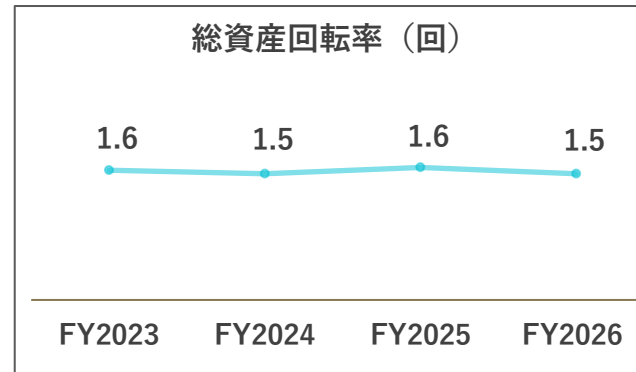
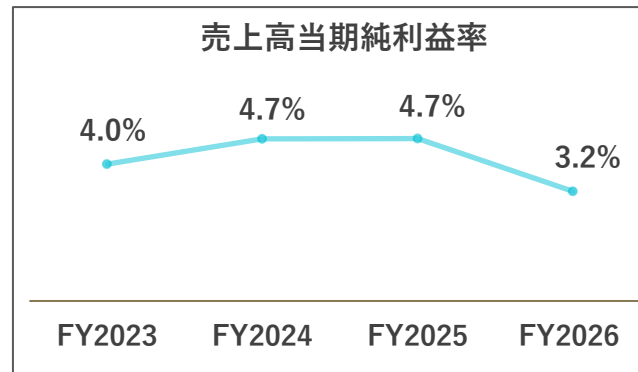
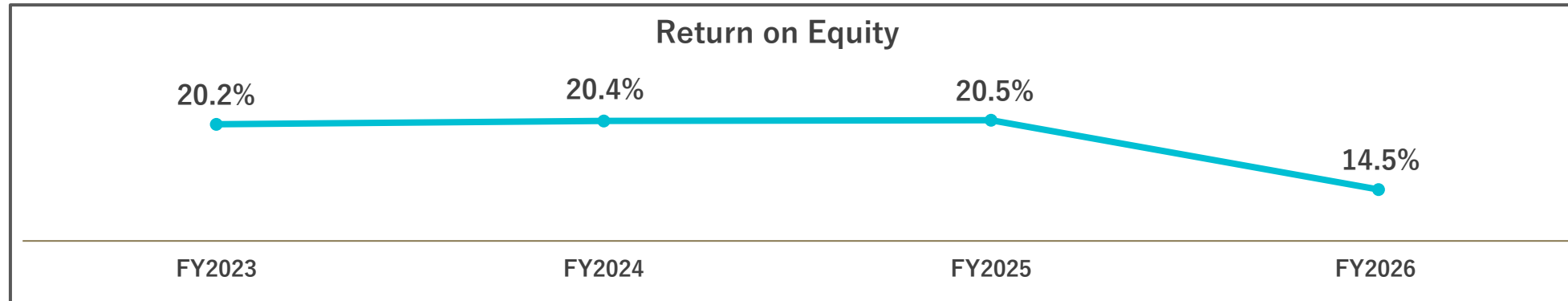
- 流動資産：売掛債権はアクワイアリング事業承継、エクシング連結及びエネルギー事業が主要因
- 固定資産：有形は商業ビル取得とエクシング、無形はソフトウェアとエクシングのれん、投資その他は成長投融資とエクシングが主要因
- 負債：仕入債務はアクワイアリング事業承継、固定負債は有利子負債調達が主要因

(百万円)	FY2025 期末	FY2026 期末	増減
(資産の部)			
流動資産	172,358	232,986	+60,628
現金及び預金	56,882	62,836	+5,954
売掛債権	48,927	91,589	+42,662
たな卸資産	12,196	14,876	+2,680
コンテンツ配信権	42,196	47,839	+5,643
その他	12,157	15,846	+3,689
固定資産	87,424	121,349	+33,925
有形固定資産	24,387	33,552	+9,165
無形固定資産	53,182	67,786	+14,604
のれん	40,022	46,482	+6,460
その他	13,159	21,303	+8,144
投資その他の資産	9,854	20,010	+10,156
資産合計	259,782	354,335	+94,553

(百万円)	FY2025 期末	FY2026 期末	増減
(負債の部)			
流動負債	79,805	126,171	+46,366
仕入債務	38,098	78,516	+40,418
短期借入金	-	16	+16
1年以内返済予定の長期借入金	3,153	4,236	+1,083
その他	38,553	43,401	+4,848
固定負債	71,268	103,110	+31,842
社債	10,000	30,000	+20,000
長期借入金	55,663	63,535	+7,872
その他	5,604	9,574	+3,970
負債合計	151,074	229,281	+78,207
(純資産の部)			
株主資本	97,420	108,853	+11,433
資本金	99	99	-
資本剰余金	29,786	29,786	-
利益剰余金	67,534	78,967	+11,433
自己株式	-0	-0	-
その他包括利益累計額	150	491	+341
非支配株主持分	11,137	15,708	+4,571
純資産合計	108,708	125,053	+16,345
負債純資産合計	259,782	354,335	+94,553

経営財務指標（ROE ※LTMベース）

売上高当期純利益率を主要因として大きく減少



※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）

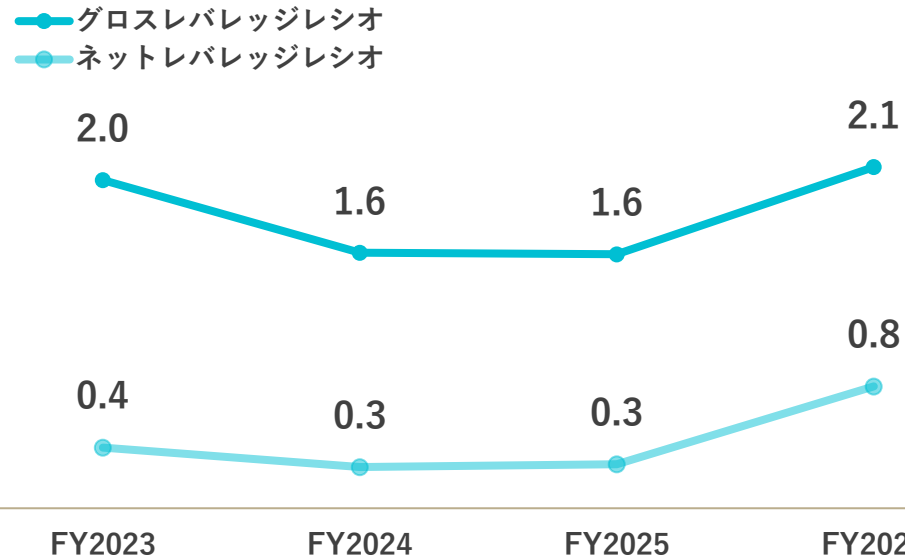
※自己資本：純資産 - 新株予約権 - 少数株主持分

経営財務指標（レバレッジレシオ、 D/Eレシオ）

M&A資金を含めて有利子負債調達も、中期経営計画のベンチマーク範囲内

レバレッジレシオ（LTMベース）

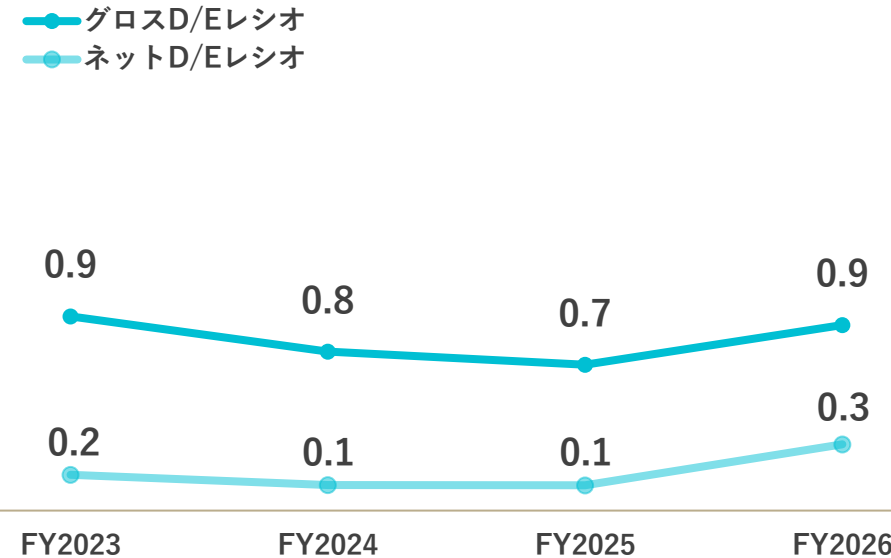
（倍）



※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

(億円)

		FY24/08 実績	FY25/08 実績	FY26/08 実績	FY27/08 予想	備考
ROE	① = ② / ③	20.4%	20.5%	14.5%	14.3%	FY26/08は当期純利益の減少が主要因
当期純利益	- ②	154	184	149	165	
株主資本 (期中平均)	- ③	749	896	1,031	1,155	
ROIC	④ = (⑤ × (1 - ⑥)) / (③ + ⑦)	13.5%	12.9%	10.4%	9.9%	FY26/08は投下資本の増加が主要因
営業利益	- ⑤	291	314	302	325	
実効税率	- ⑥	36%	36%	36%	36%	
株主資本 (期中平均)		749	896	1,031	1,155	
有利子負債 (期中平均)	- ⑦	634	659	833	956	FY26/08は324億円調達、FY27/08は調達予定なし
株主資本コスト	⑧ = ⑨ + (⑩ × ⑪)	7.2%	7.0%	7.7%	8.2%	長期金利の上昇が主要因
10年国債レート	- ⑨	0.9%	1.6%	2.9%	3.4%	各期末日レート (FY27/08は政策金利上昇を想定)
マーケットリスクプレミアム	- ⑩	5.5%	5.1%	5.7%	5.7%	直近5ヶ年の平均値 (FY27/08は横置き)
株主β	- ⑪	1.15	1.07	0.84	0.84	60ヶ月の信頼区間95%で算出 (FY27/08は横置き)
WACC	⑫ = ⑧ × ⑬ + ⑭ × ⑮	4.5%	4.6%	4.9%	5.6%	
株主資本コスト		7.2%	7.0%	7.7%	8.2%	
株主資本比率	- ⑬	57%	59%	53%	57%	
負債コスト	- ⑭	1.0%	1.2%	1.8%	2.1%	政策金利上昇の影響
負債比率	- ⑮	43%	41%	47%	43%	FY26/08は資金調達により増加
エクイティスプレッド	① - ⑧	13.3%	13.5%	6.8%	6.1%	
EVAスプレッド	④ - ⑫	8.9%	8.3%	5.5%	4.3%	

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。