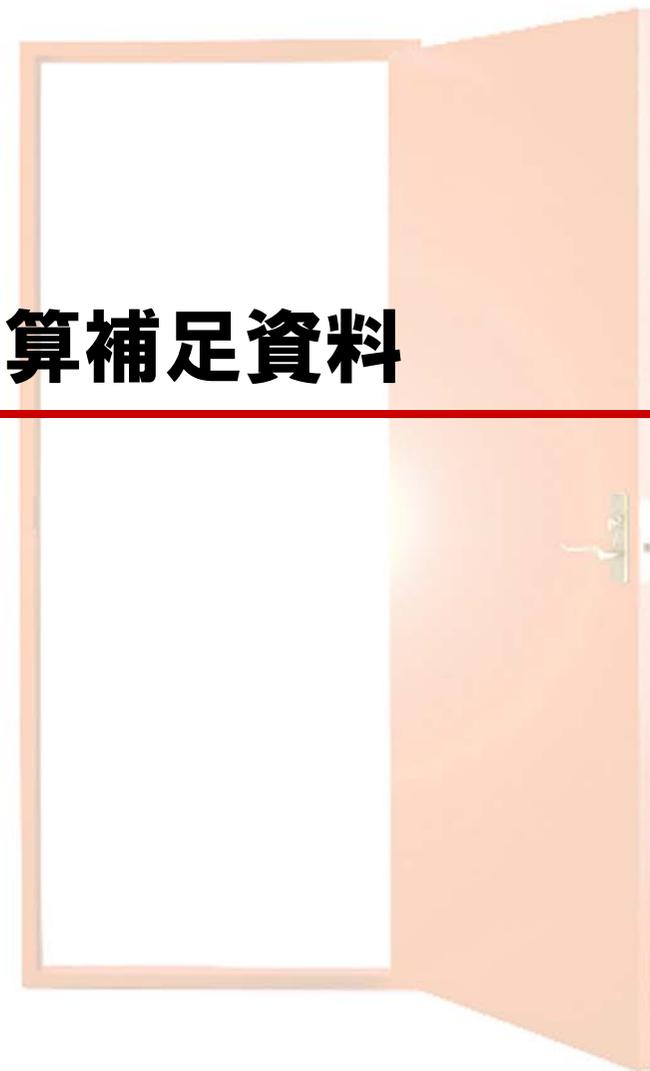


平成27年8月期(51期) 決算補足資料

平成27年10月9日

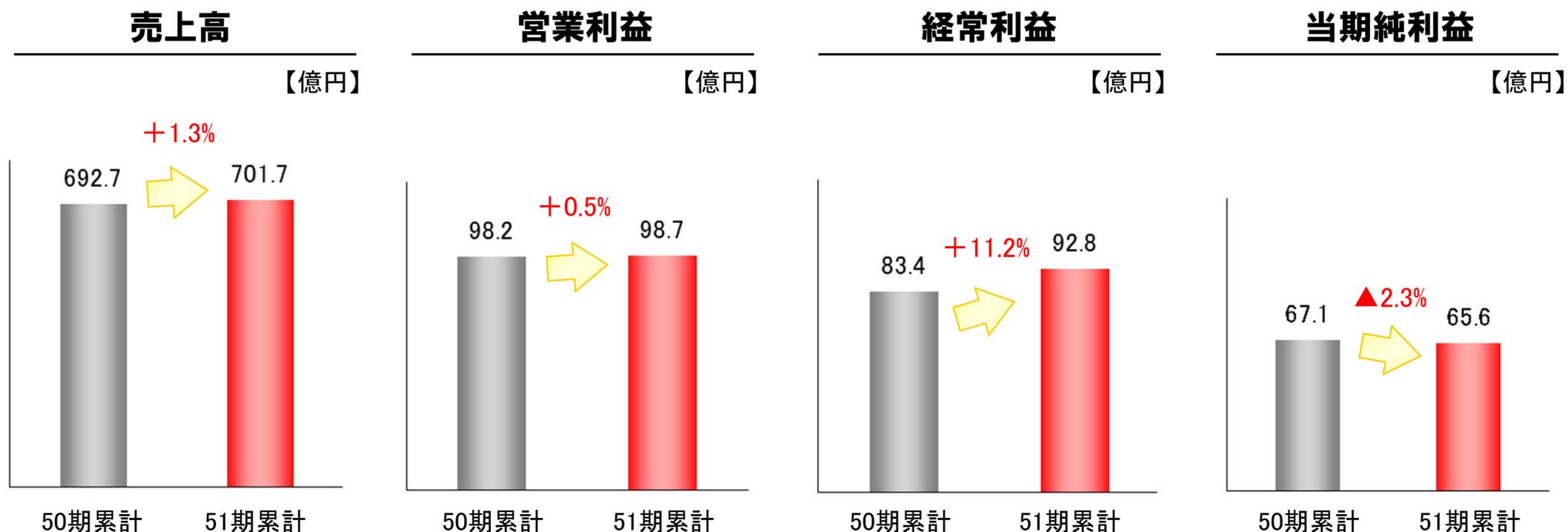


目次

1. 業績関連	...	P2
2. 財務／経営指標関連	...	P8
3. 事業関連	...	P13
4. 第4四半期TOPICS	...	P21
5. 免責事項	...	P22

|| 業績関連 || 51期通期連結業績(前期対比)

- 売上高は業務用システム事業において前期に発生した特需の反動減による減収を、集客支援事業、ICT事業の増収によりカバー。音楽配信事業は、業務店向けの増加と前期に実施した基幹システム変更に伴う前受値引き処理の影響がなくなったため増収達成。
- 営業利益は各事業の堅調な推移により増益達成。また、借入金圧縮に伴う金利負担の減少や前期発生したリファイナンスを含む財務・資本施策関連コストがなくなり、経常利益は前期比で約11%の増益を達成。当期純利益は法人税等が増加したことにより減益で着地。

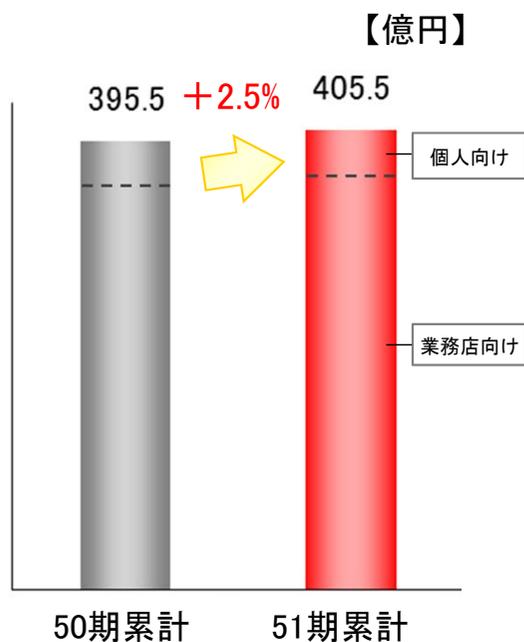


※ 実績値は端数切捨て、パーセンテージは小数点第2位以下を四捨五入

|| 業績関連 || 51期通期経営成績(前期対比)

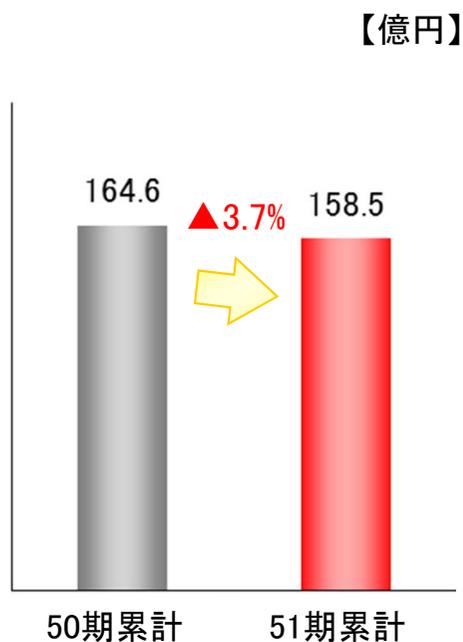
セグメント別 売上高

音楽配信事業



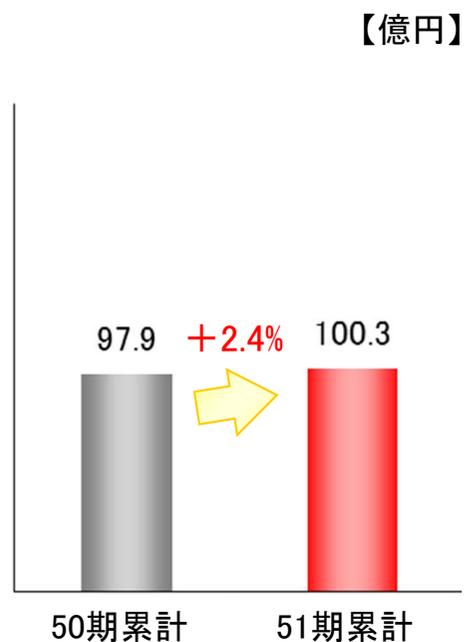
業務店向けの増収が、個人向けの微減収を上回り増収

業務用システム事業



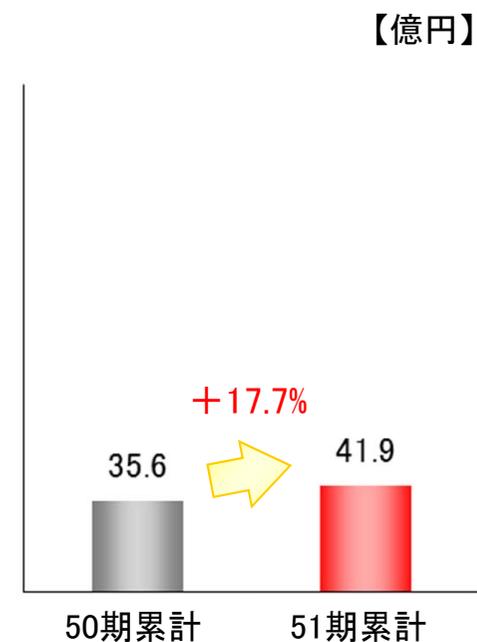
前期発生した特需の反動減により減収

ICT事業



サービス提供件数増加により増収

その他



集客支援事業の拡大により増収

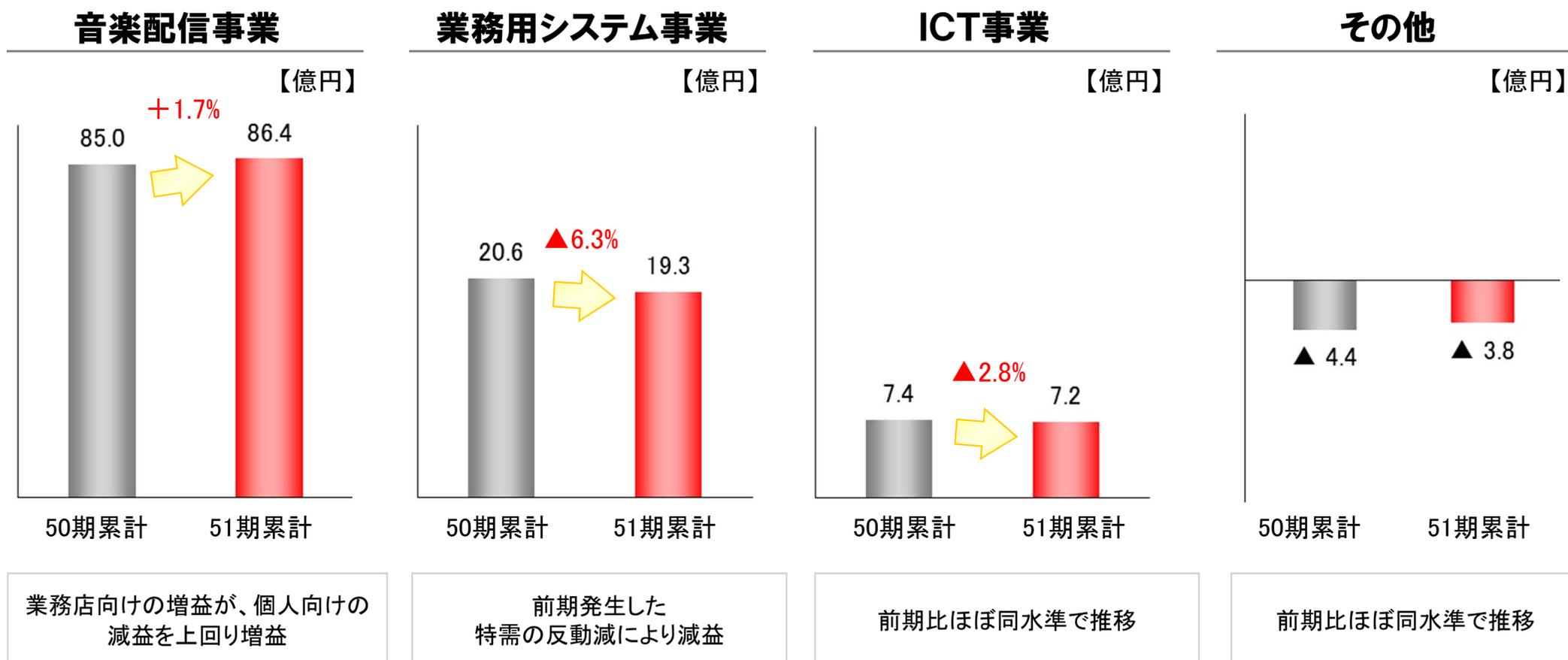
(参考) 業務店向け/個人向けの内訳は当社管理上の指標となります

※ 50期セグメント売上高はセグメント間取引消去等により、連結売上高と▲1.0億円の調整を行っております

※ 51期セグメント売上高はセグメント間取引消去等により、連結売上高と▲4.5億円の調整を行っております

|| 業績関連 || 51期通期経営成績(前期対比)

セグメント別 営業利益

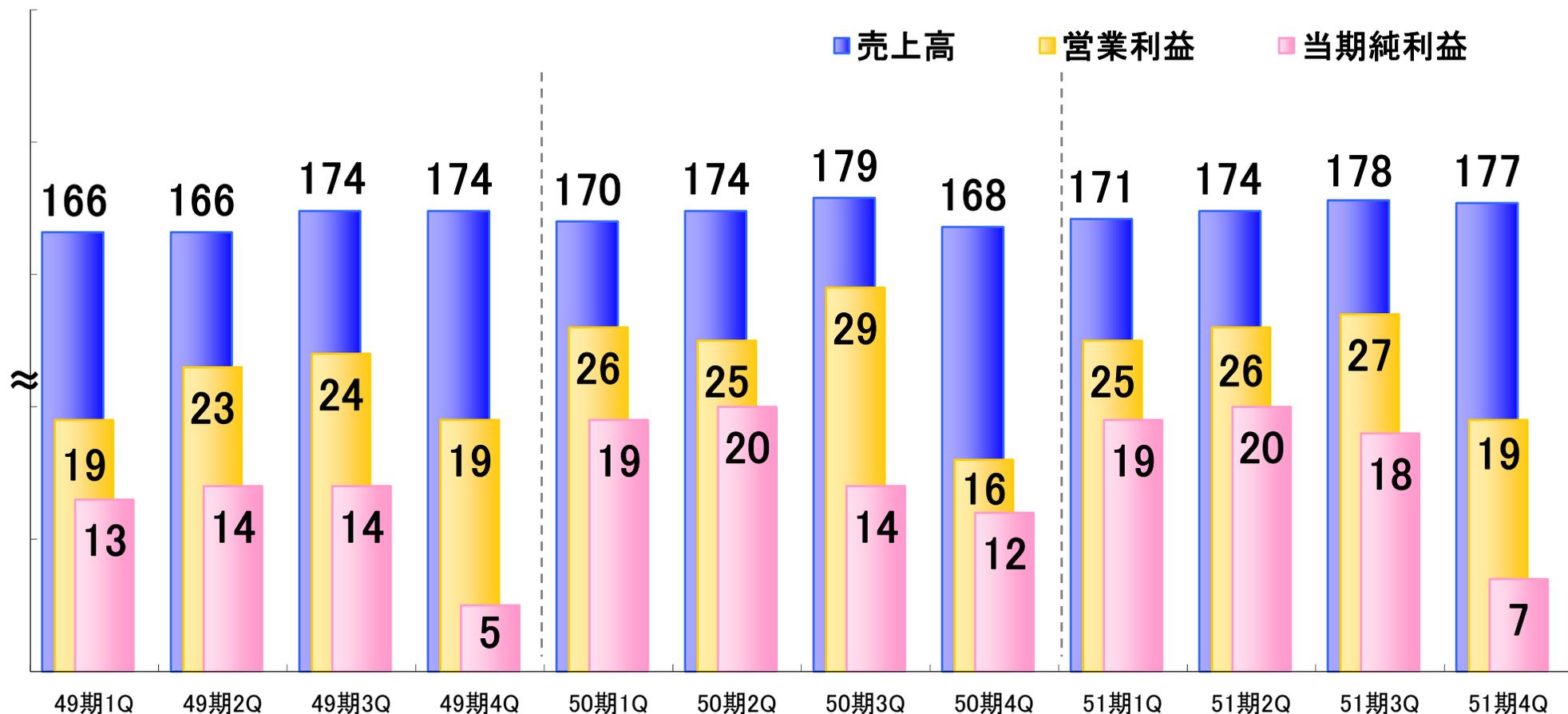


※ 50期セグメント営業利益はセグメント間取引消去等により、連結営業利益と▲10.4億円の調整を行っております

※ 51期セグメント営業利益はセグメント間取引消去等により、連結営業利益と▲10.5億円の調整を行っております

業績関連 連結経営成績推移

【億円】



当四半期売上高は前四半期比でほぼ同水準、
当四半期営業利益及び当期純利益は一過性費用や
特別損失の計上により前四半期比で減益

※ 各数値は端数切捨て

|| 業績関連 || 業績予想に対する達成率

【億円】	通期予想 (A)	通期実績 (B)	達成率 (B÷A)
売上高	700.0	701.7	100.3%
営業利益	86.0	98.7	114.8%
経常利益	80.0	92.8	116.0%
当期純利益	60.0	65.6	109.4%

売上高はほぼ予想通りに着地、
各段階利益は予想の約110%前後で達成

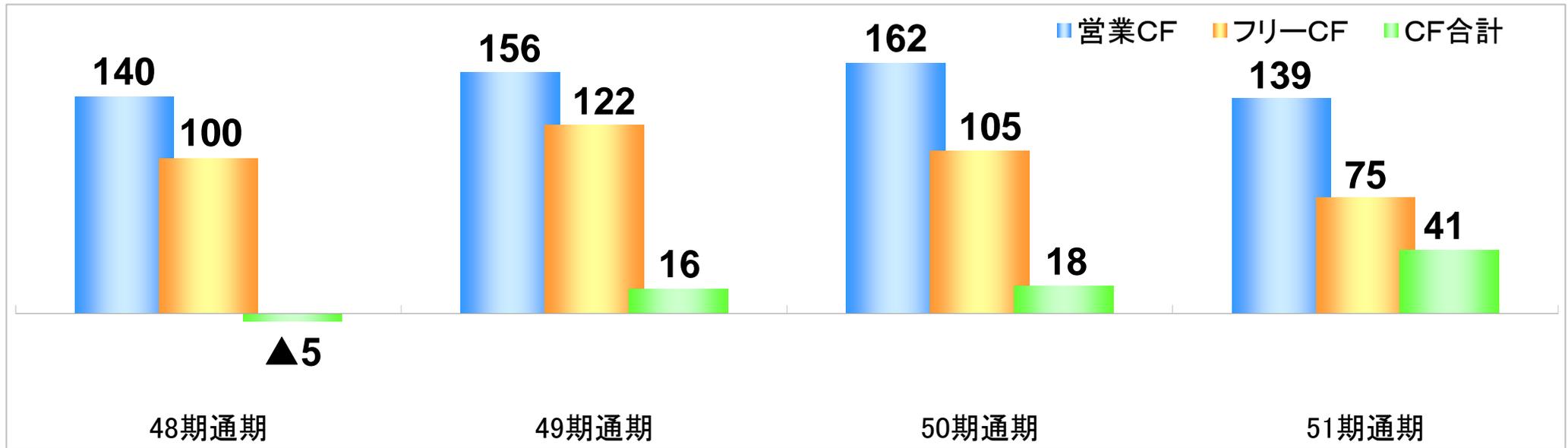
|| 業績関連 || 52期業績予想

	51期実績	52期業績予想
【単位:億円】		
売上高	701.7	720.0
営業利益	98.7	96.0
経常利益	92.8	87.0
当期純利益	65.6	66.0

売上高は、新規事業の売上等が寄与し増収を見込む一方で、さらなる成長を目指し必要なコストを投下するため、営業利益および経常利益は減益。当期純利益はほぼ横ばいを見込む。また、52期末においてはグループの事業強化および早期の優先株式処理など経営財務上の課題を解消させることを前提に1株当たり3円(配当性向10%目途)の復配を予定。

|| 財務／経営指標関連 || キャッシュフロー推移

【億円】

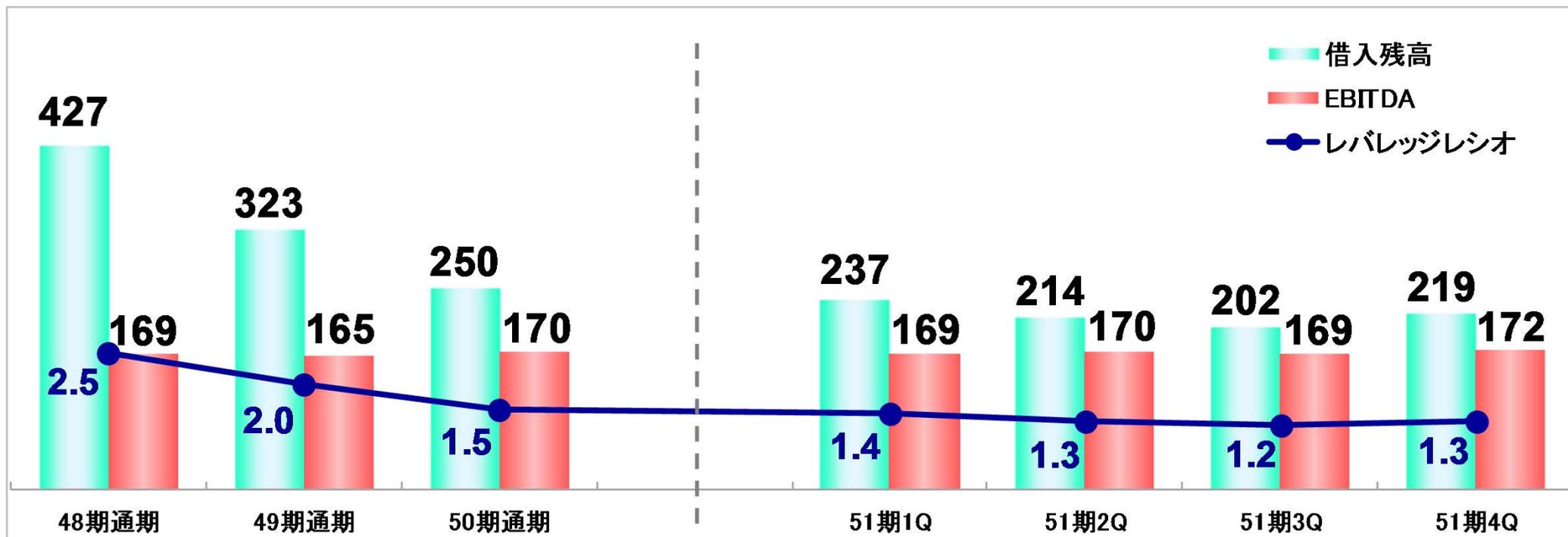


※フリーCF=営業CF+投資CF、CF合計=フリーCF+財務CF

<営業CF>	140	156	162	139
<投資CF>	▲40	▲33	▲56	▲63
<財務CF>	▲105	▲105	▲86	▲33

運転資本の増加並びに法人税支払額の増加等により営業CFが前年比23億円減少、フリーCFは30億円減少したものの、新規借入を実施したことで財務CF支出が減少し、CF合計は前年比23億円の増加で着地

|| 財務／経営指標関連 || レバレッジレシオ



※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

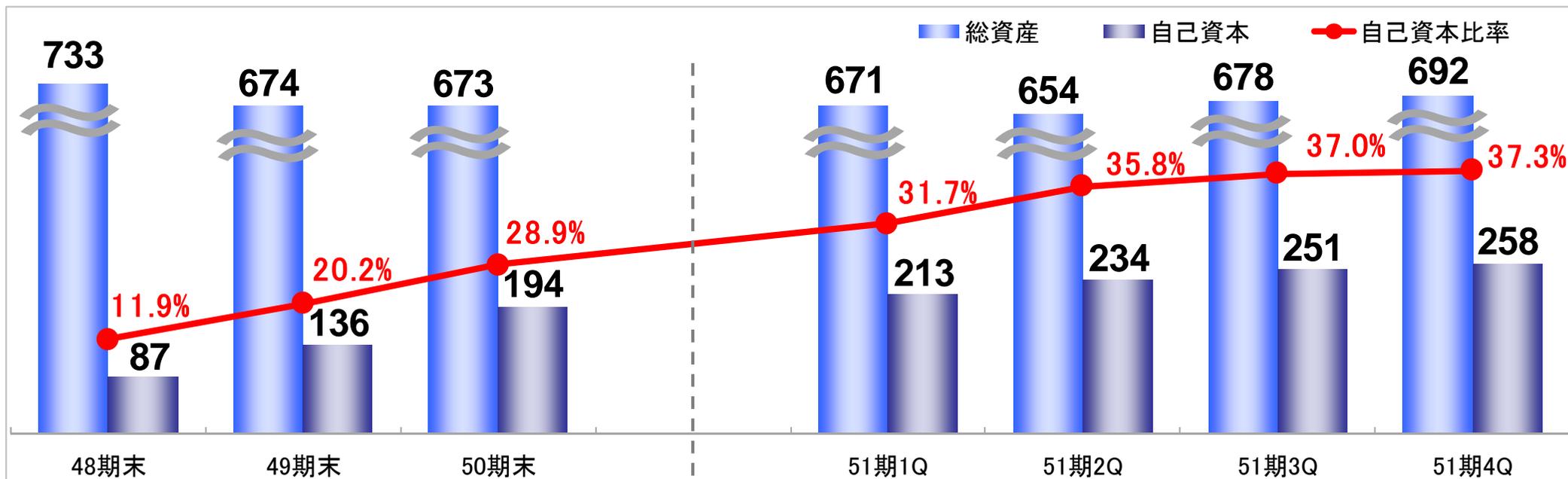
※EBITDAは直近12ヶ月ベースで算出

※レバレッジレシオ = 借入残高 ÷ 直近12ヶ月ベースEBITDA

EBITDAは通期を通して安定的に推移、
第4四半期は新規借入を実施したものの、レバレッジレシオは1.3倍とほぼ横ばい

財務／経営指標関連 自己資本比率

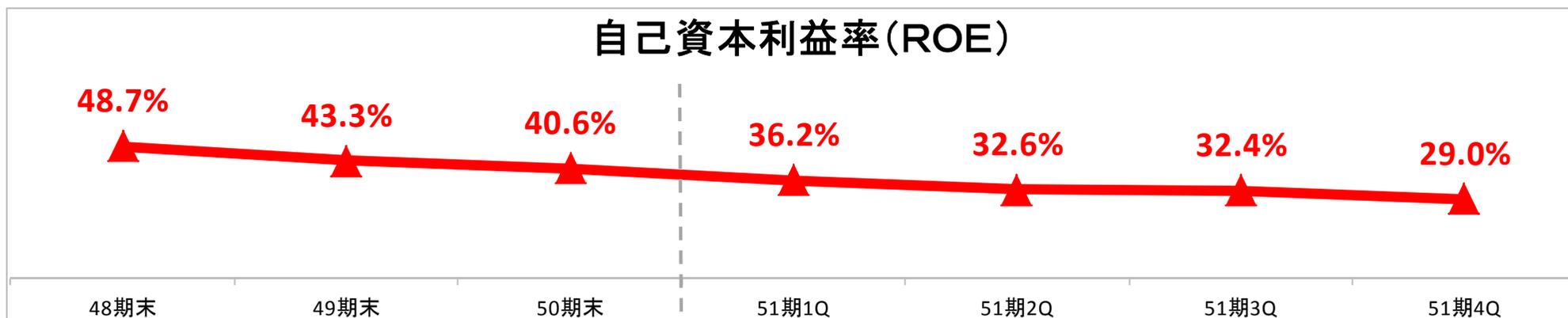
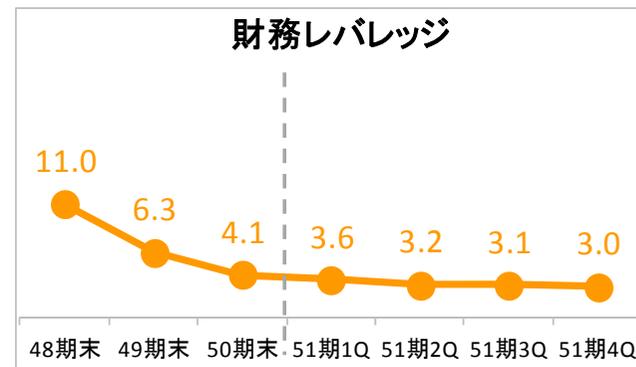
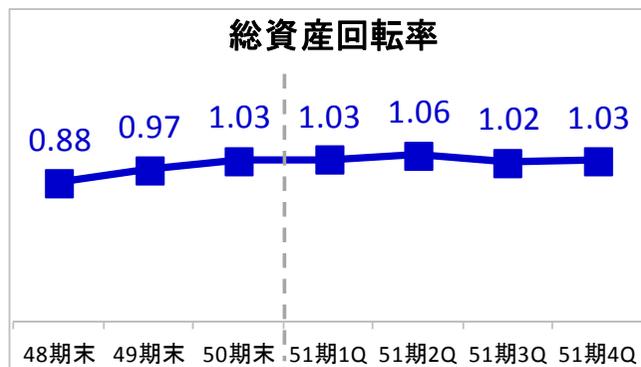
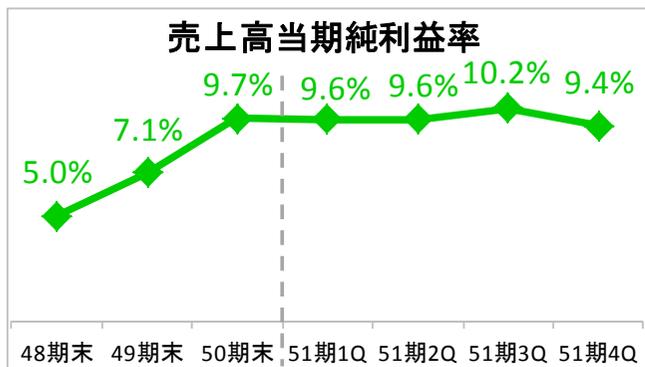
【億円、％】



※自己資本 = 純資産 - 新株予約権

新規借入の実施による現預金増加、並びに投資有価証券の取得等により
総資産は増加も、着実な当期純利益の積み上げにより自己資本比率は37.3%と微増

|| 財務／経営指標関連 || 自己資本利益率(ROE)



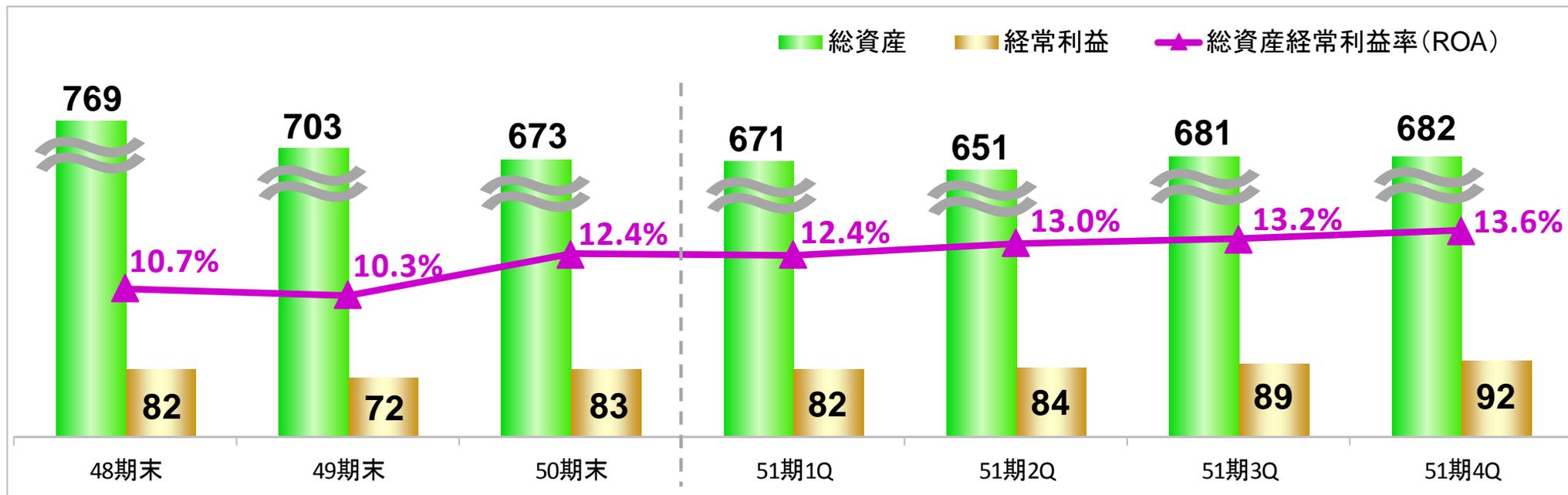
※自己資本利益率(ROE) = 売上高当期純利益率 × 総資産回転率 × 財務レバレッジ

※51期4Qの売上高及び当期純利益は直近12ヶ月ベース、総資産及び自己資本は50期4Qと51期4Qの平均値

売上高当期純利益率は前四半期比で減少、総資産回転率及び財務レバレッジは
ほぼ横ばいで推移した結果、ROEは減少するも依然として高水準を維持

財務／経営指標関連 総資産経常利益率(ROA)

【億円、%】



※総資産経常利益率(ROA) = 経常利益 / 総資産 × 100

※51期4Qの経常利益は直近12ヶ月ベース

※51期4Qの期中平均総資産は50期4Qと51期4Qの平均値

新規借入による現預金等の増加に伴い期中平均総資産が微増、
経常利益も安定的に増加基調で推移したため、ROAは13.6%と微増

|| 事業関連 || 成長戦略イメージ

▶▶▶ 既存事業の維持・拡大による強固な基盤を土台にサービスラインアップを拡充し
業務店へ様々なトータルソリューションを提供できる企業へ

Business Domain (事業領域の拡がり)

[業務店ソリューション事業]

インフラ整備

電気・ガス・水



USEN LTE
USEN HIKARI

開業支援

回線・設備



USEN Register

運営支援

サービス・アプリ

Concierge
デジタル・コンシェルジュ



[音楽配信事業]

USEN



音 × 楽

OTORAKU



スマホUSEN

[ICT/オフィス事業]



こころの
保健室



インターネット/専用線



音声



VPN/遠隔接続



モバイル



クラウド



データセンター/ホスティング

5G



セキュリティ

[集客支援事業]



|| 事業関連(音楽配信事業) || 新サービス

▶▶ レコチョクとの協業による店舗用BGM配信サービス「OTORAKU-音・楽-」を7月1日より提供開始

50年以上にわたり有線放送大手として、様々な店舗に音楽を届けてきたUSENと音楽配信大手のレコチョクが手を組み、低価格で高品質な店舗用BGMサービスをリリースいたしました。

タブレットを使ったアプリベースの音楽配信であり、300以上のプレイリストを用意しています。

さらに、店舗側で自由に選曲でき、オリジナルのプレイリストを作成できる機能が実装されていることも特徴です。サービス開始から、わずか2か月後の2015年9月には、グッドデザイン賞を受賞しました。

 GOOD DESIGN AWARD
2015年度受賞



音 × 楽
OTORAKU

300万曲以上の配信音源

工事不要。導入・設置がラクラク

300以上のプレイリスト

お持ちの設備で利用スタート※

20ジャンル 27のレコメンド (業種・イメージ別)

月額定額制 2,980円～

※推奨環境
対応端末/iPad、iPad Air、iPad mini、推奨環境OS/iOS8.1以上
回線/固定の光回線、Wi-Fi/5GHz帯 (ac/n/a) 対応の固定設置可能なルーター製品

|| 事業関連(音楽配信事業) || アライアンス

▶▶ 2015年8月6日 キャンシステム株式会社との包括的資本業務提携について

音楽放送事業者であるキャンシステム(株)と当社は、両者による新たなサービスの創造及び健全な音楽著作物の利用環境の育成のための啓蒙活動の検討に加え、デジタル化のためのノウハウや資源提供、並びにキャンシステム(株)の財務基盤の安定を図るための第三者割当増資の引受等の柱とする包括的資本業務提携を決議し契約を締結。

【キャンシステム(株)概要】

- (1) 名 称：キャンシステム株式会社
- (2) 事業内容：音楽・映像放送事業、セキュリティ事業、カード決済関連事業等
- (3) 設立年月日：1965年3月2日
- (4) 代表者：工藤 嘉高
- (5) 資本金：50百万円

【資本提携概要】

- (1) 取得株数：11,111株
- (2) 所有割合：10%

|| 事業関連(音楽配信事業) || 付帯新サービス

- ▶ マネーフォワードと業務提携、『MFクラウド会計 for USEN』を8/3より全国で販売開始
店舗のバックオフィス業務負担を大幅に削減し、会計面でも充実のサポートを実現



価格:月額費用個人事業主向け:800円、法人向け:1,800円

特徴:

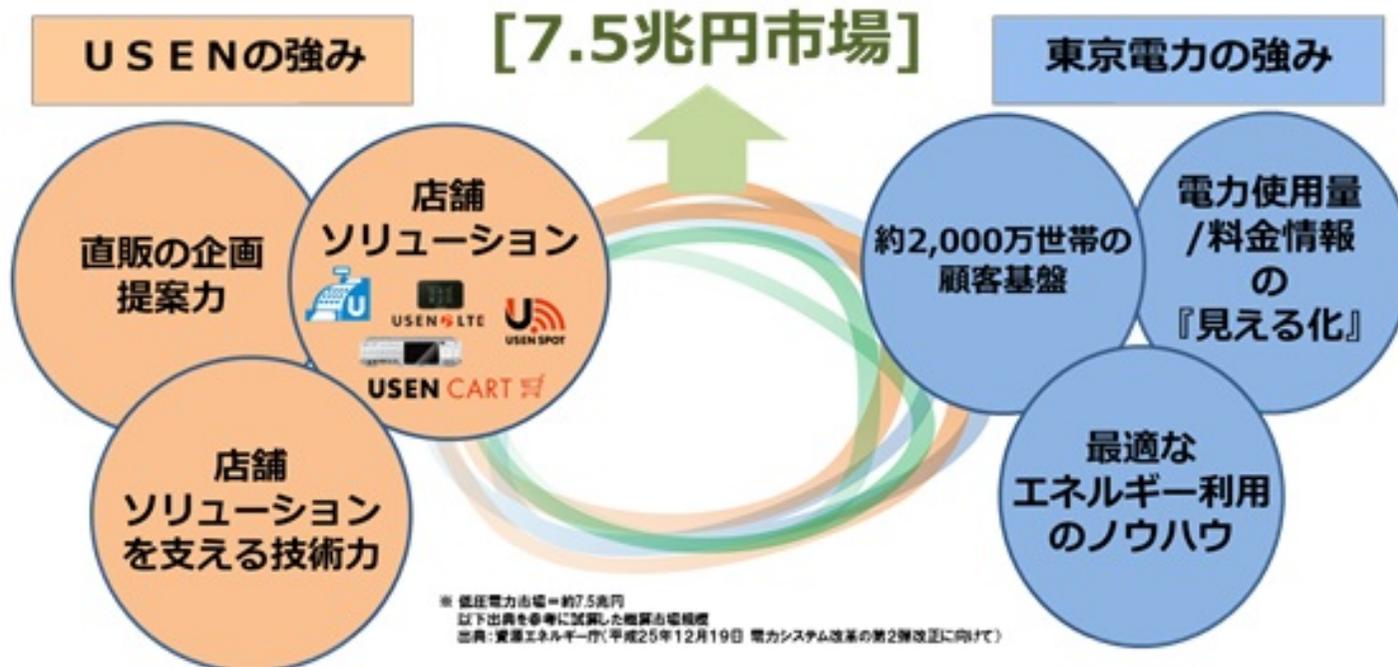
- 『USEN Register』の毎日の売上を自動取得・自動仕訳。
- 『USEN Register』との自動連携に必要な初期設定をUSENが代行。
- 銀行やクレジットカード等2,000以上の金融関連サービスから取引情報を自動取得。
- 仕訳ルール学習で入力の手間を削減。
- 他の会計ソフトからの乗り換えも簡単。充実したデータのインポート・エクスポート機能。
- 必要な会計帳簿、決算書、確定申告書はもちろん経営に役立つレポートを自動作成。
- 複数名でリアルタイムにデータを共有。社員間や社外の税理士とのコミュニケーションが容易に。

|| 事業関連(音楽配信事業) || 付帯新サービス(再掲)

▶▶ 東京電力との包括提携に向けた基本合意及び新サービス開発

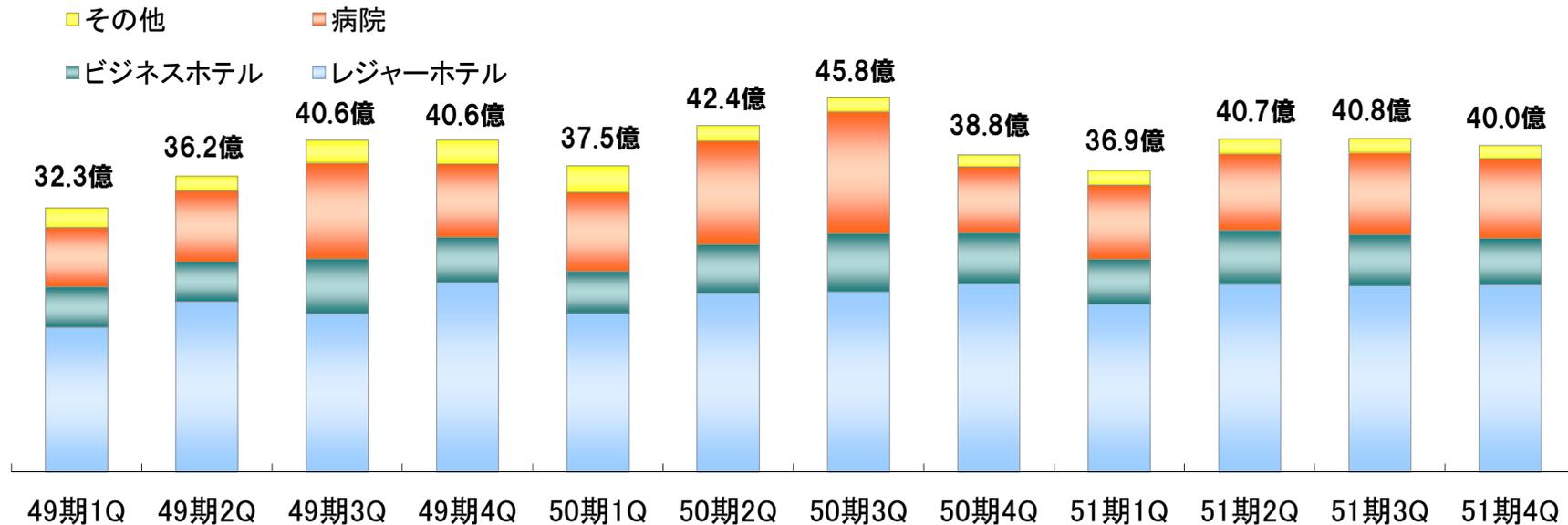
2016年4月より全面自由化となる電力事業について、東京電力(株)と包括提携に向けた協議を開始する内容の基本合意をするとともに両社が展開する商品・サービスと電力を組み合わせた新サービス開発の実施についても合意しました。当社が全国にもつ営業網を活用して中部・関西エリアからサービス提供を開始いたします。

“強み”を効果的に組み合わせ、まずは高圧小口電力市場へ
そして、7.5兆円の低圧電力市場(※)へ新たなエネルギーサービスの提供を行います

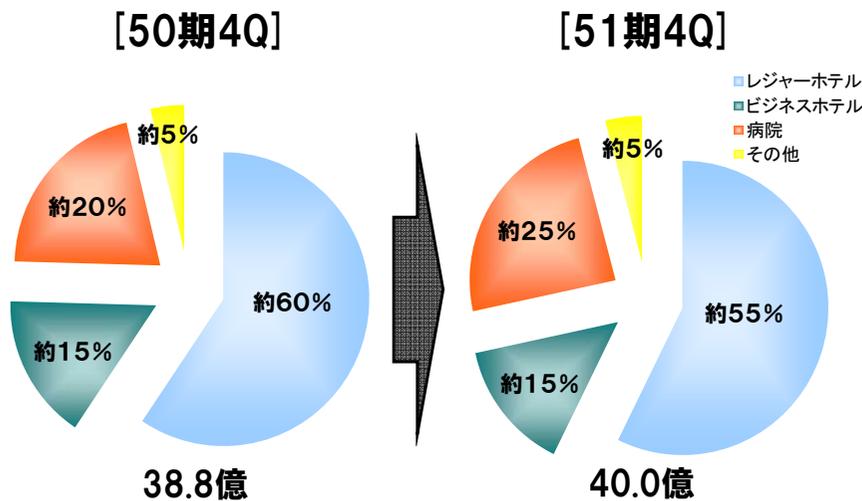


|| 事業関連(業務用システム事業) || 売上ポートフォリオ

■ 四半期推移



■ 前期比

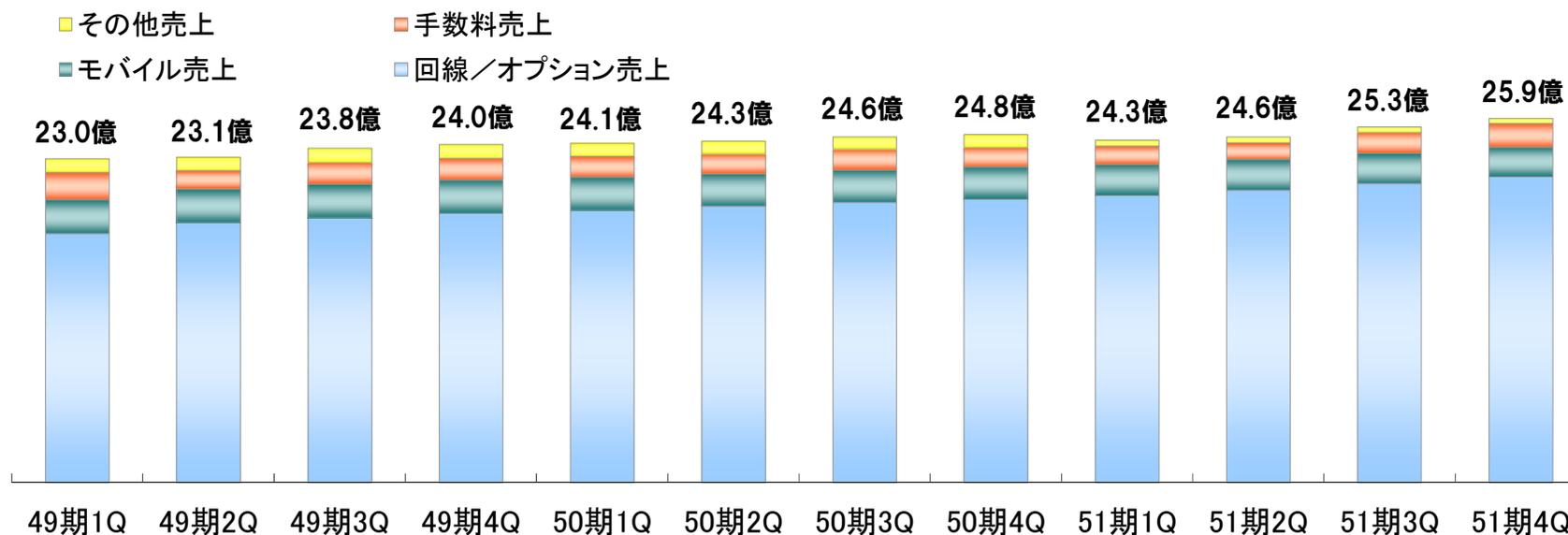


○ 四半期売上40億円を維持

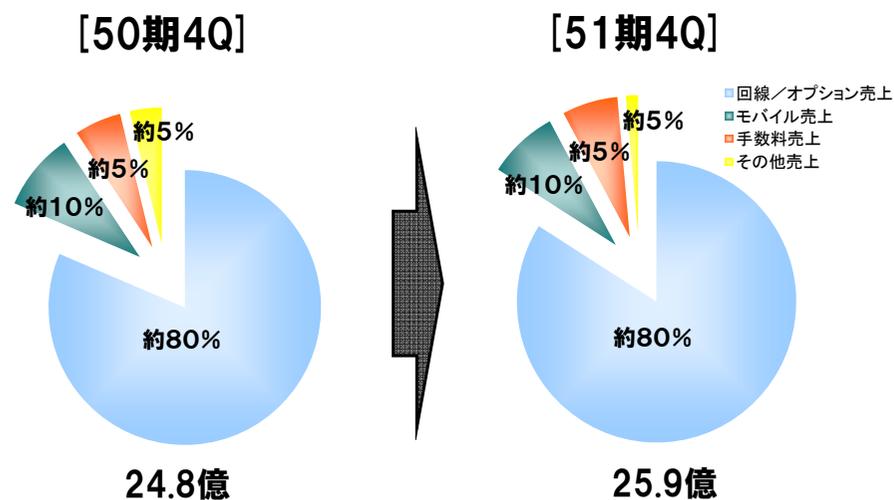
- 前年同期は特需の反動減もあり、前年同期比では売上高、約1.2億円の増収
- 今期は前期に発生した病院向け事業での特需がなかったもののホテル事業が堅調に推移したこともあり全体を牽引
- 51期第1四半期は特需の反動減の影響もあり弱含んだが第2四半期以降は40億を維持し着地

|| 事業関連(ICT事業) || 売上ポートフォリオ

■ 四半期推移



■ 前期比

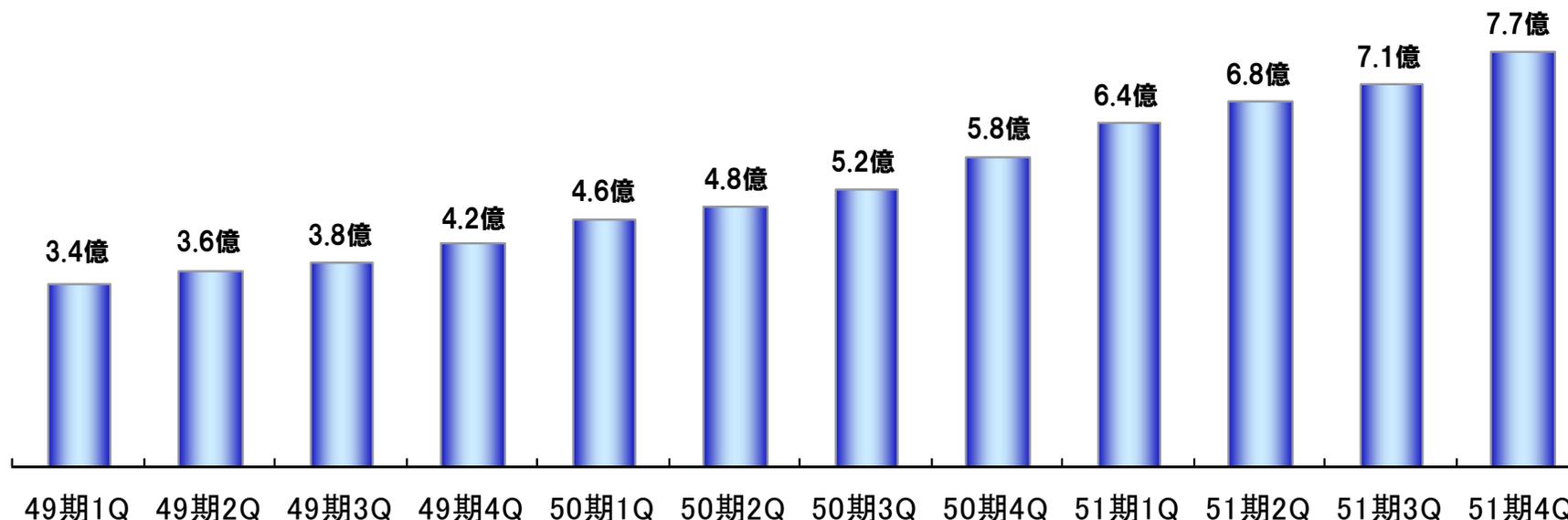


○ 今期、通期売上100億円を突破

- 主力の回線/オプションサービスは増収基調を維持して事業全体の売上拡大を牽引
- 第4四半期は四半期売上が過去最高で着地
- 但し、競争が厳しい事業環境のため、市場や顧客ニーズに応じたサービスラインアップ拡充を継続的に行い競争力を強化

|| 事業関連(その他事業) || 集客支援事業 売上推移

■ 四半期推移



○売上は順調に伸長し、通期売上は28億円、前期比+8億円で着地

- 自社運営グルメサイトであるヒトサラの販売が堅調に伸長した結果、前期比+8億円で着地
引続き、他社サービスとのバンドル販売も順調に推移
- 今期はヒトサラにおいて更なる付加価値提供を行うべく、インバウンド対応やSNSとの連携、
リスティング広告の取扱いなど、市場ニーズに応じたサービスを開始したこともあり売上増収に寄与

▶▶ 「被災地コミュニティ向け」音楽放送サービスの無償提供の実施について

復興庁の取組み「平成26年度 被災者支援コーディネート事業」に呼応し、
2015年6月より「被災地コミュニティ向け」音楽放送サービスの無償提供を実施いたしました。
交流機会の増大やコミュニケーションの活性化を目的に被災地域の「公共の集会所」、
「コミュニティースペース」等に対し、音楽放送サービス(BGM及び音響設備)の無償提供を行うものです。

■設置団体名:カリタス釜石

「ふらざ☆かだつて」(岩手県釜石市)

「食堂・厨房」(岩手県釜石市)

■設置団体名:岩手県住田町役場震災復興支援室

「住田町役場 交流プラザ」(岩手県住田町)

[ふらざ☆かだつて]



[食堂・厨房]



[岩手県 住田町役場 交流プラザ]



|| 免責事項 ||

本資料は、信頼できると思われる各種数値に基づいて作成されておりますが、その正確性／完全性を保証するものではありません。

本資料に記載されている、USENの計画／戦略等のうち歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しであり、現在入手可能な情報から得られた当社経営者の判断に基づいております。実際の業績はさまざまな重要な要素によりこれらの業績見通しとは異なる結果となりうる事をご承知置き下さい。

本資料は、投資判断の参考となる情報提供のみを目的として作成しております。本資料に記載されるいかなる情報も、投資勧誘を目的としたものではありません。