

平成24年8月期(48期) 第1四半期決算補足資料

---

平成24年1月11日

おかげさまで 50周年



1. 第1四半期TOPIX	...	P2
2. 業績関連	...	P3
3. 財務関連	...	P8
4. 事業関連	...	P11
5. 免責事項	...	P15

## IR/PR関連

第47期定時株主総会開催（平成23年11月29日）

---

副社長執行役員2名新任

---

EXILE TRIBE番組もスタート！ USEN♪総チャンネル数533に

---

USEN50周年記念番組「あなたとUSEN」放送開始

---

「2011年クリスマスBGMセレクション」過去最大全97チャンネルで放送

---

グルメGyaO「グルメ川柳」募集・受賞作品発表 応募総数3,000件超

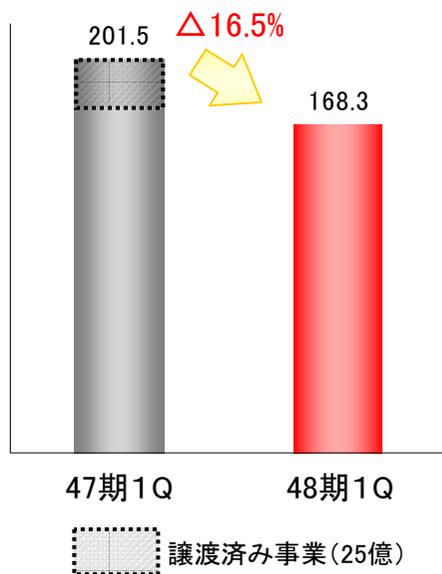
---

# || 業績関連 || 48期第1四半期経営成績(連結/前期対比)

- ・ 事業の選択と集中および音楽配信事業の顧客数減少等により減収  
- 但し、音楽配信事業における減収幅については縮小基調
- ・ 不採算事業の切離し、コスト削減施策等により増益

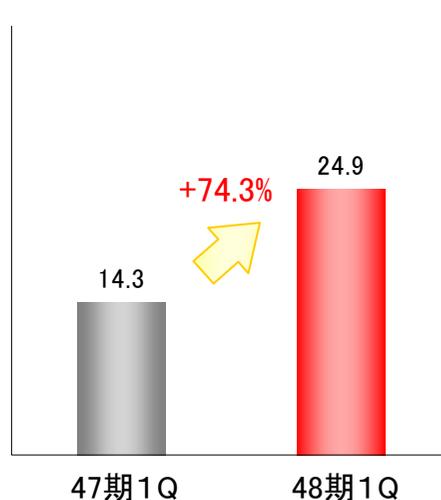
## 売上高

【億円】



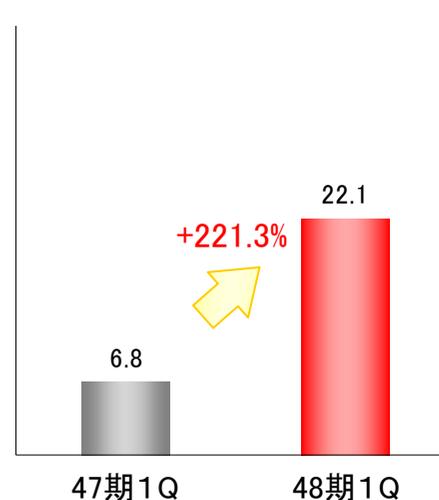
## 営業利益

【億円】



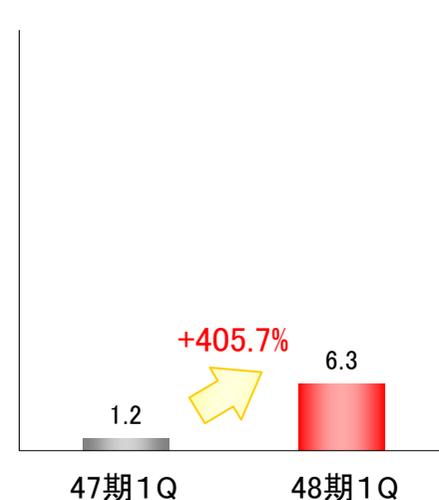
## 経常利益

【億円】



## 当期純利益

【億円】

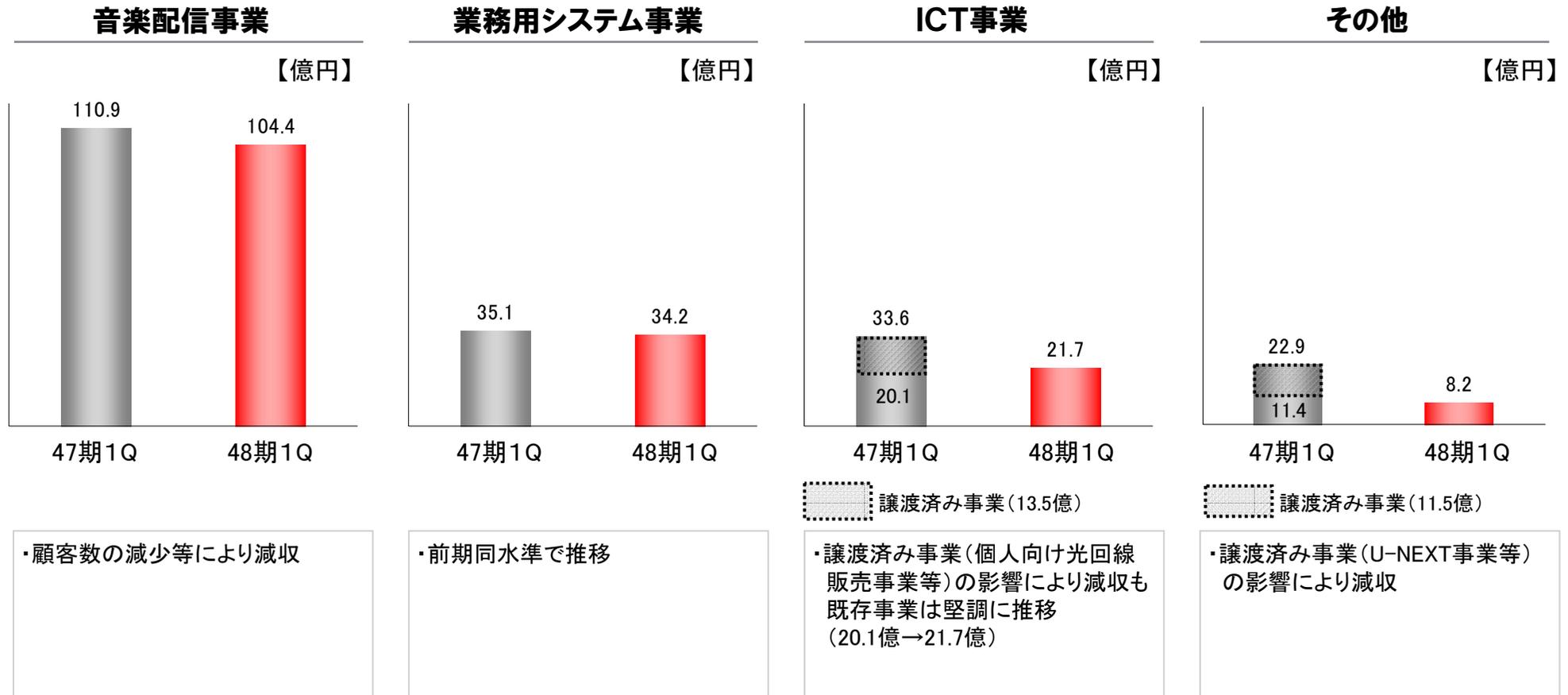


3

※ 各数値は端数切捨て

# || 業績関連 || 48期第1四半期経営成績(売上高/セグメント別)

## セグメント別売上高(前期対比)



※ 47期セグメント売上高は、セグメント間取引消去等により、四半期連結売上高と△0.9億円の調整を行っております

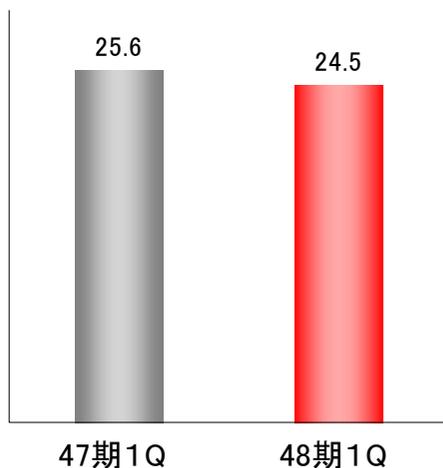
※ 48期セグメント売上高は、セグメント間取引消去等により、四半期連結売上高と△0.4億円の調整を行っております

# || 業績関連 || 48期第1四半期経営成績(営業利益/セグメント別)

## セグメント別営業利益(前期対比)

### 音楽配信事業

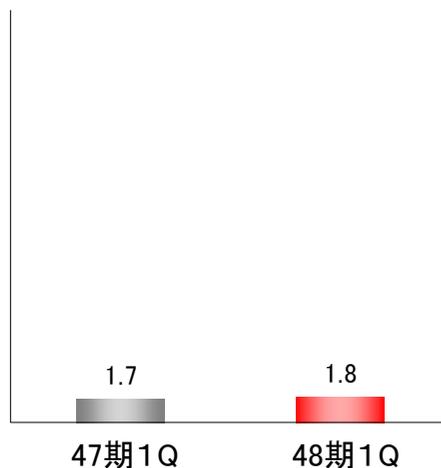
【億円】



・売上高の減収により減益

### 業務用システム事業

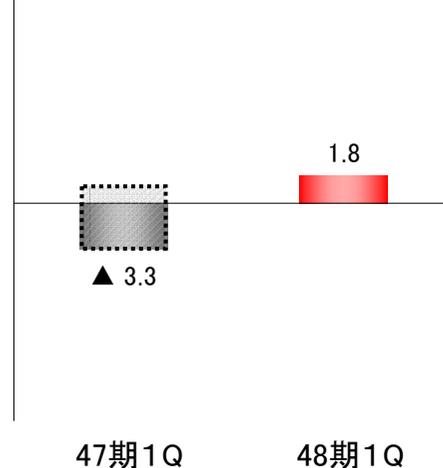
【億円】



・前期同水準にて推移

### ICT事業

【億円】

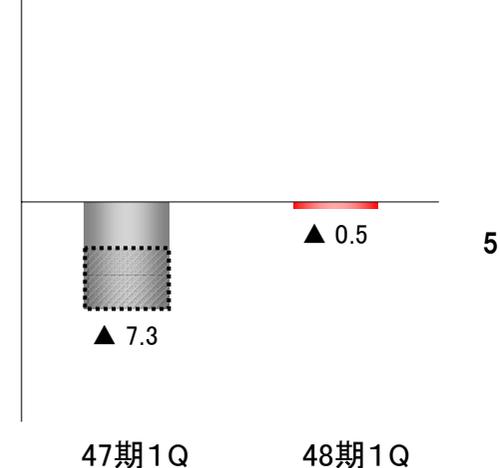


讓渡済み事業(▲4.6億)

・不採算事業の切離しにより大幅に収益改善。既存事業においても増益(1.3億→1.8億)

### その他

【億円】



讓渡済み事業(▲4.1億)

・不採算事業の切離しおよび、コスト削減施策等により大幅に収益改善

※ 47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、四半期連結営業利益と△2.4億円の調整を行っております

※ 48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、四半期連結営業利益と△2.8億円の調整を行っております

## || 業績関連 || 業績予想に対する進捗率

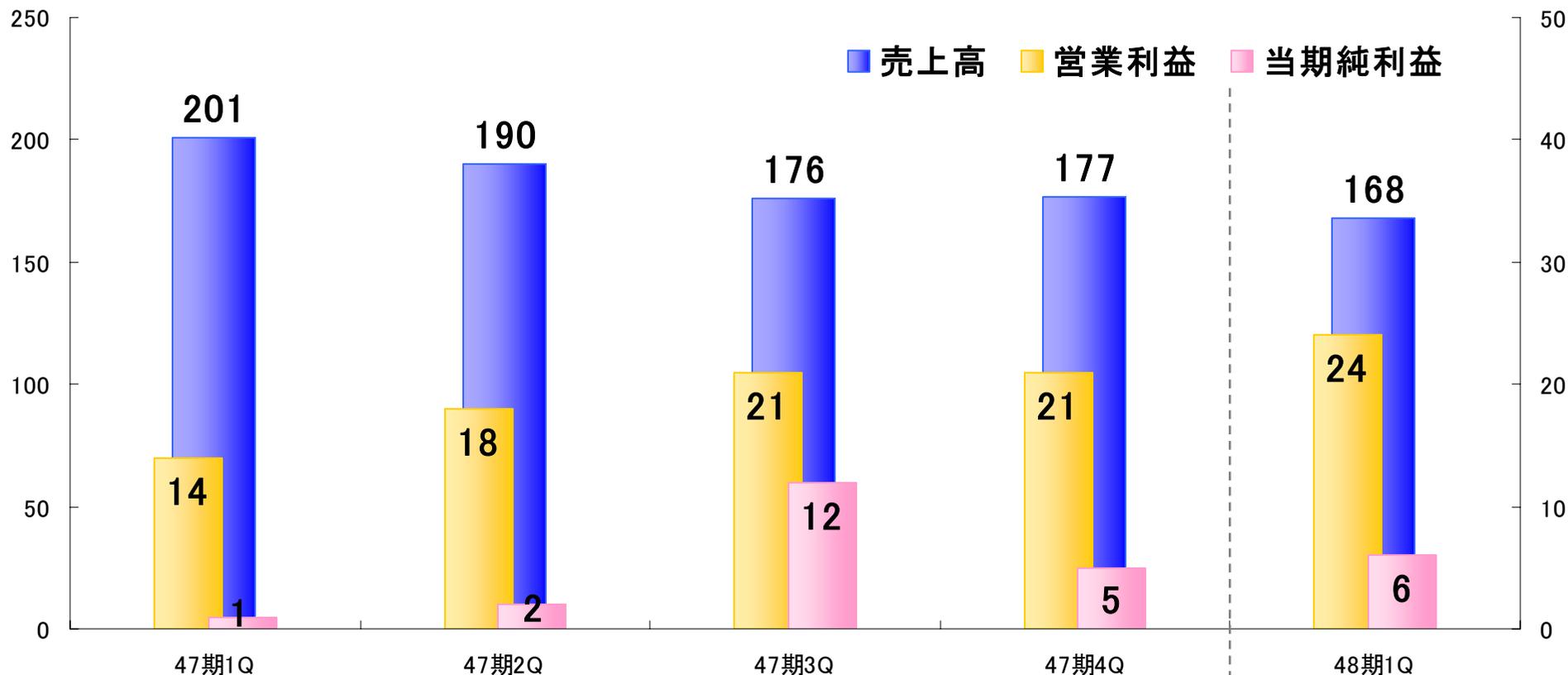
	1Q実績 (A)	上期予想 (B)	上期進捗率 (A÷B)	通期予想 (C)	通期進捗率 (A÷C)
【単位:億円】					
売上高	168.3	340	49.5%	690	24.3%
営業利益	24.9	35	71.1%	70	35.5%
経常利益	22.1	25	88.4%	55	40.1%
当期純利益	6.3	10	63.0%	20	31.5%

6

期初計画に対し順調に推移

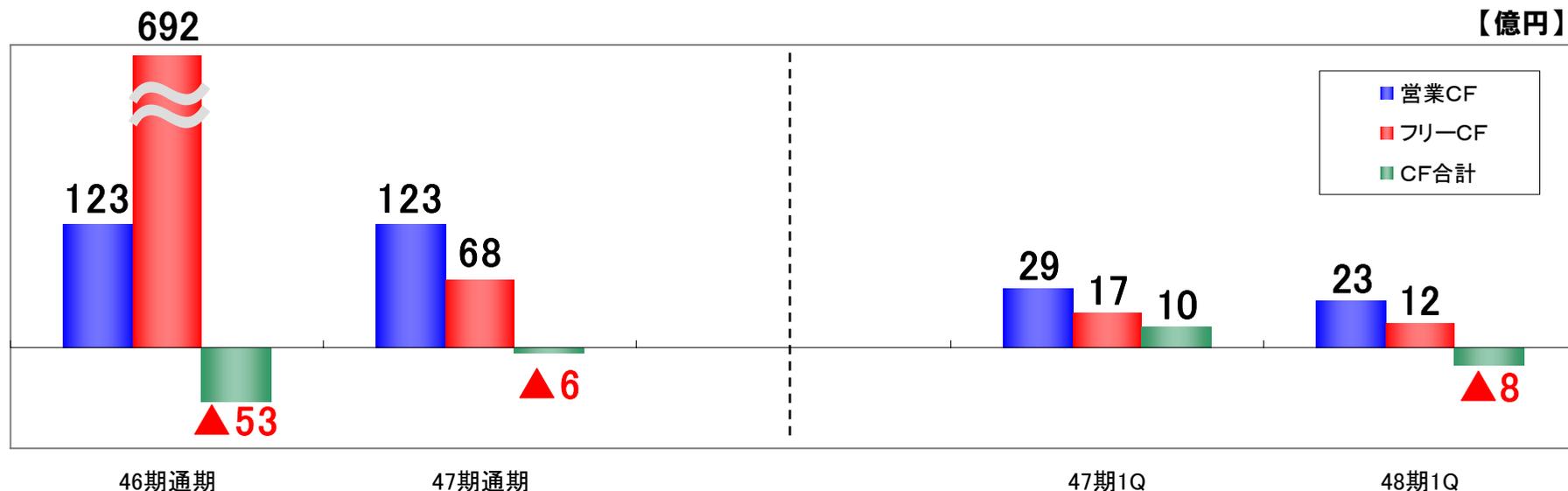
# 業績関連 連結経営成績推移

【億円】



不採算事業撤退等により売上高は減少基調も、営業利益/当期純利益は順調に推移

# || 財務関連 || キャッシュフロー推移



※フリーCF = 営業CF + 投資CF、CF合計 = フリーCF + 財務CF

営業CF	123	123	29	23
投資CF	568	▲54	▲12	▲11
財務CF	▲745	▲75	▲7	▲21

## ・ 営業CFは前期比▲6億円

- 税引前当期純利益は前期比+5億円(減損損失10億円計上後)も、前期引当債務の取り崩しなどBS増減で前期比▲22億円

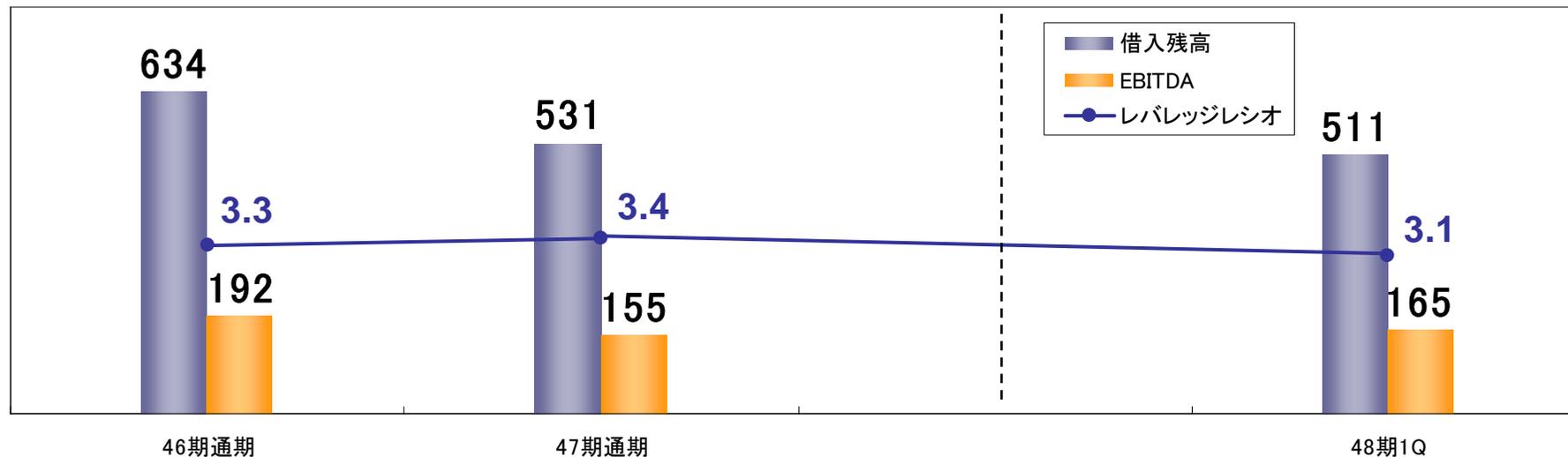
## ・ 早期の借入返済を進めた結果、投資CF／財務CFを含めたCF合計は赤字に

- 投資CFは前期比ほぼ同水準で推移

- 財務CFは前期比▲14億円

# || 財務関連 || レバレッジレシオ

【億円、倍】



※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

※46期EBITDAは撤退済みの「カラオケ」、「人材」事業を含む

※レバレッジレシオ = 借入残高 ÷ 直近12ヶ月ベースEBITDA

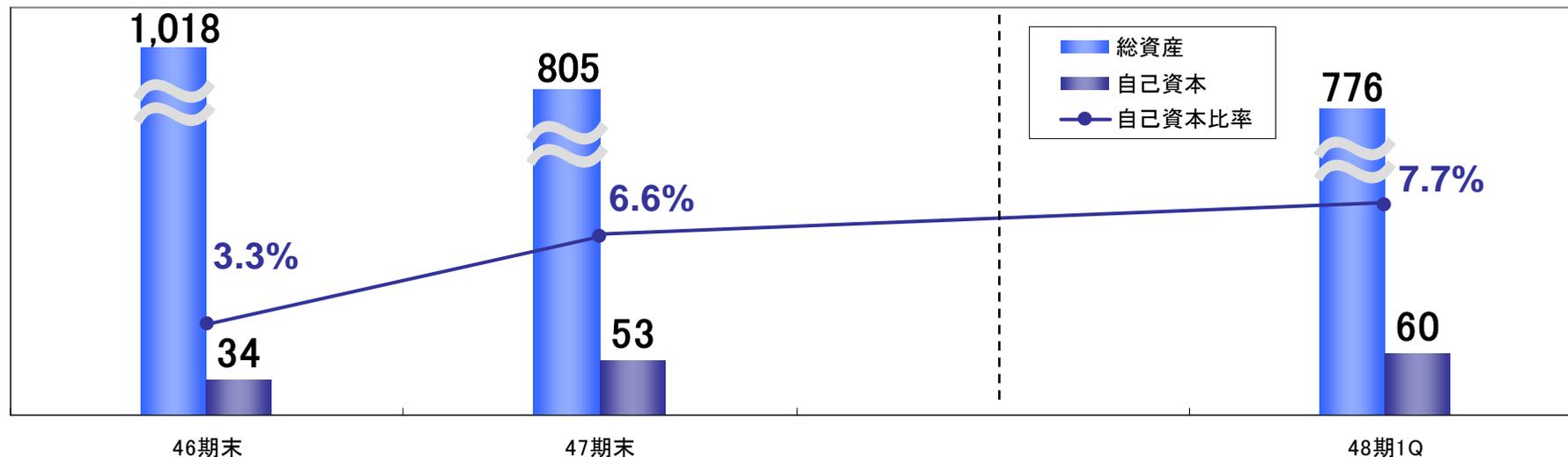
・ 直近12ヶ月ベースEBITDAは47期通期比+9億円

・ 借入金の圧縮も進み、レバレッジレシオは3.4倍から3.1倍へ改善

- 第1四半期に20億円の借入返済を実施、EBITDAの改善もあり、レバレッジレシオは前期末の3.4倍から3.1倍へ

# || 財務関連 || 自己資本比率

【億円、%】



※自己資本 = 純資産 - 新株予約権

## ・ 着実な当期純利益計上により純資産積上げ基調

- 第1四半期において6億円の当期純利益を計上し、前期末比10%超の純資産積上げ

## ・ 総資産も約30億円減少し、自己資本比率は7.7%へ

- 設備投資を上回る減価償却費／のれん償却費、および不動産減損等により総資産が約30億円減少
- 純資産増加および総資産減少により自己資本比率は前期末の6.6%から7.7%へ回復

## 音楽配信事業

- 法人顧客(チェーン店市場)における新たな収益源の構築と顧客数増を目的とした付加価値商材/新サービスなどの提供
- 生涯収益が高いと見込まれる新規オープン店に対する営業活動への注力
- 既顧客に対するフォロー営業やCS向上施策による顧客数減少の抑止と長期利用の促進営業
- 地域特性に合わせた効率的な音楽配信形態によるサービス推進

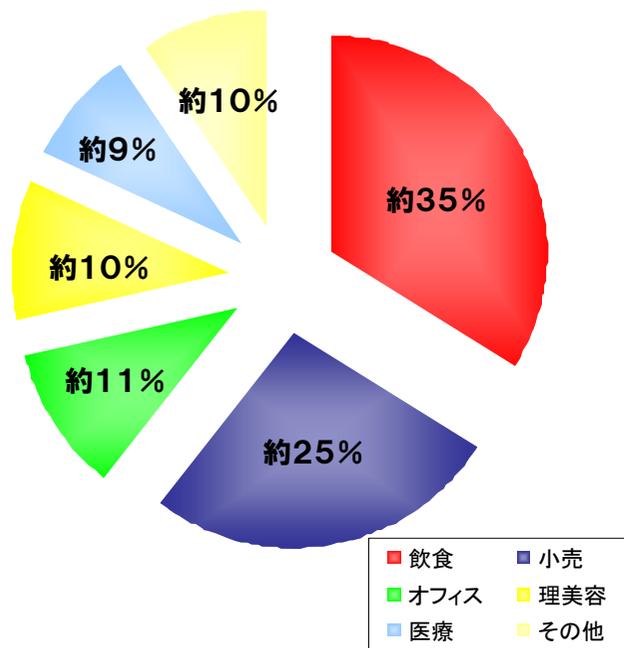
## 業務用システム事業

- ホテル市場におけるニーズを捉えた新商品や新サービスの企画/開発
- 中小規模含めた医療マーケットの新規開拓/展開

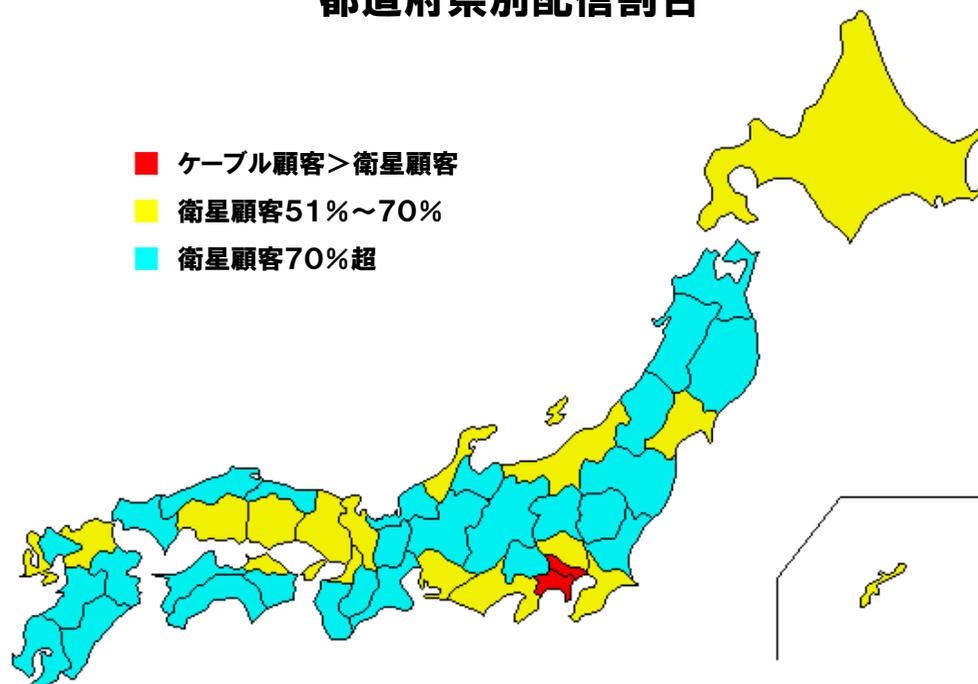
## ICT事業/その他

- 光回線顧客拡大のための新サービスの開発/投入
- 顧客ニーズに応えるサービスラインアップの拡充および、オフィス環境改善に向けた提案営業
- (集客支援事業)  
音楽配信事業顧客への付加価値サービスとしての事業強化
- (ユーズミュージック)  
レコードメーカーに対する当社音楽配信をはじめとした楽曲プロモーション媒体の的確な提案/提供

## 業種別加入顧客件数割合



## 都道府県別配信割合



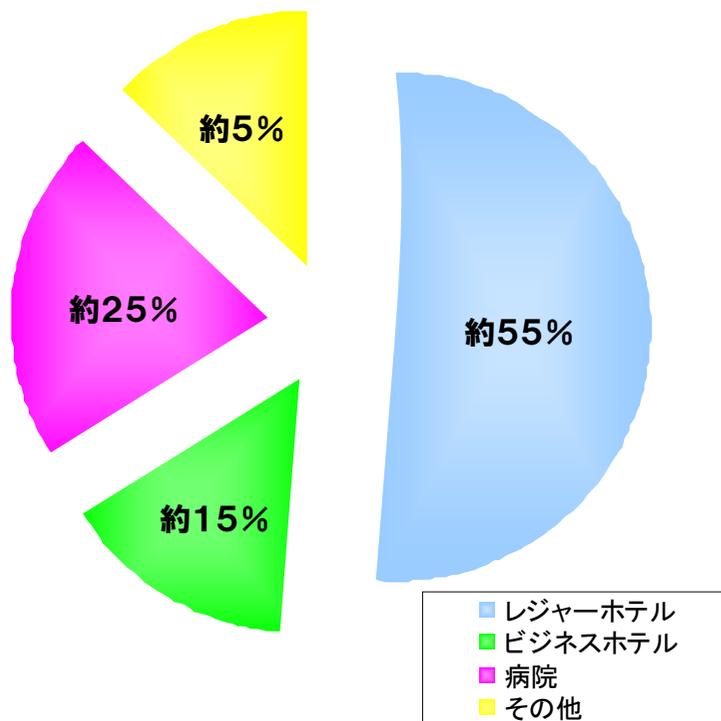
### ・顧客業種は全国的かつ網羅的にサービス提供

- 主要顧客となる「飲食」や「小売」で約60%と過半を占めるも、「オフィス」や「理美容」、「医療」など多種多様な顧客が加入

### ・配信形態についてはロケーションに合わせて効率的に実施

- 人口・建物密集度の高い東京都、神奈川県ではケーブル配信が中心
- 名阪や北海道、福岡など政令指定都市近郊ではケーブルと衛星がほぼ均衡、その他地域では衛星配信が中心

## 事業別売上ポートフォリオ



### ○レジャーホテル部門

売上構成比: 約55%

マーケットシェア: 約55%

(管理システム導入率 ※当社調べ)

### ○ビジネスホテル部門

売上構成比: 約15%

マーケットシェア: 約6%

(フロントオペレーションシステム導入率 ※当社調べ)

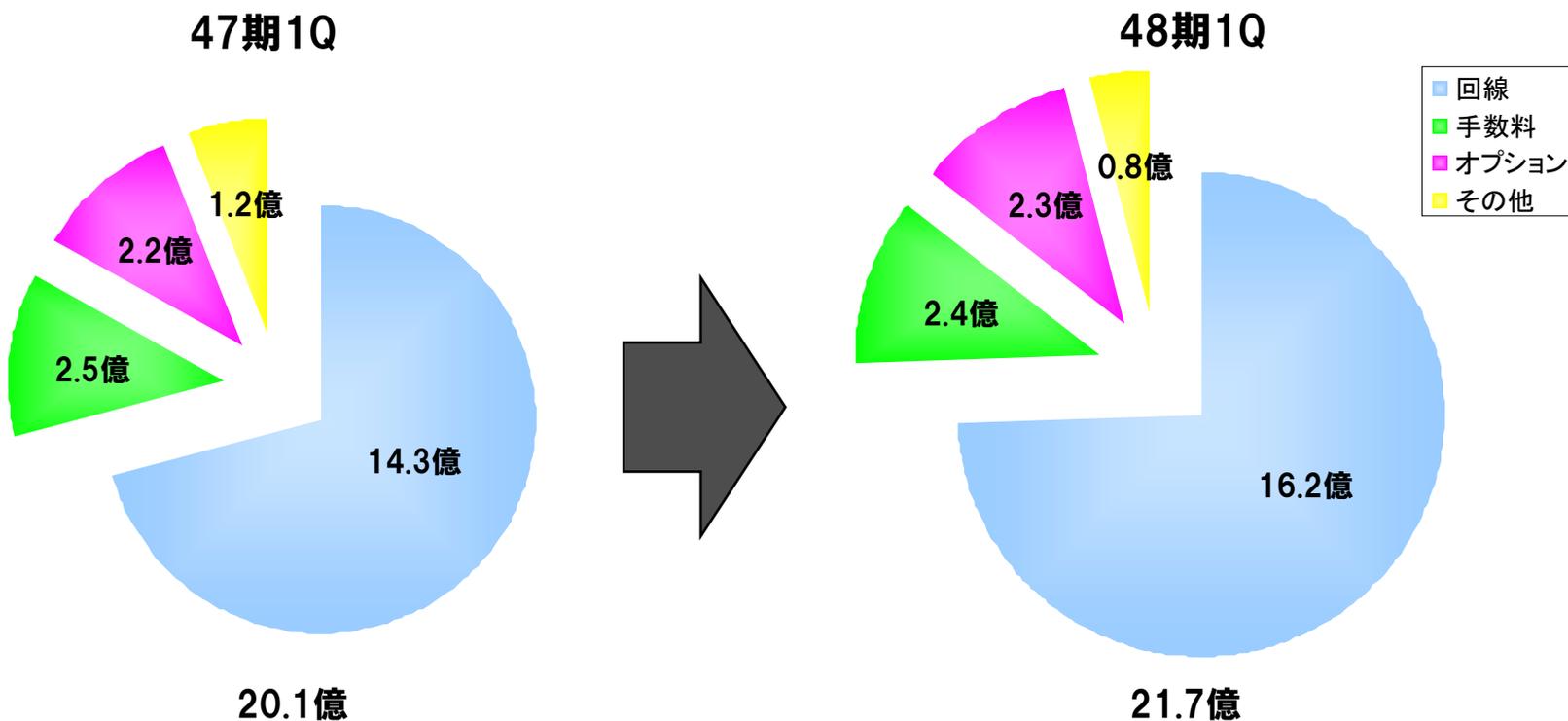
### ○病院部門

売上構成比: 約25%

マーケットシェア: 約60%

(200床以上の医療機関における自動精算機導入率 ※当社調べ)

## サービス別売上ポートフォリオ



- ・ **メインとなる回線売上加え、オプション売上也前期比増加**

- サービス顧客件数の順調な積上げにより、メインとなる回線売上で約2億円増収
- その他、クラウド系含むオプションサービスの拡販によりオプション売上也前期比0.1億円の増収

**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。**