

平成27年8月期(51期) 第1四半期決算補足資料

平成27年1月7日

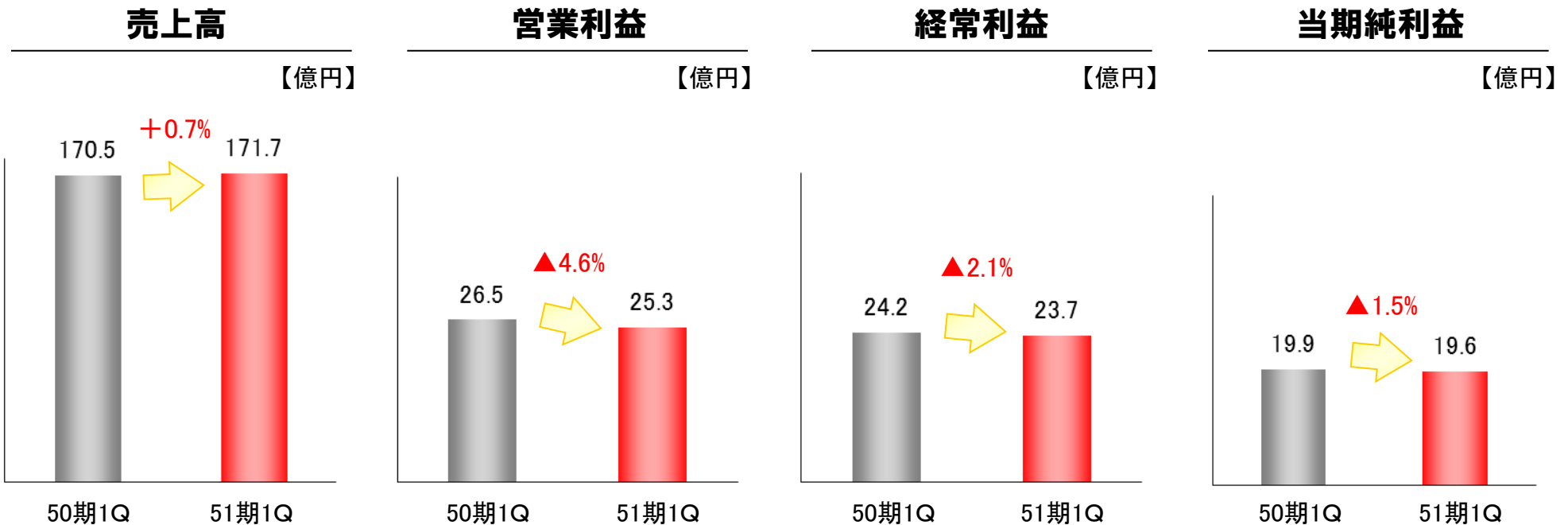


目次

- 1. 業績関連 ... P2
- 2. 財務／経営指標関連 ... P7
- 3. 事業関連 ... P12
- 4. 第1四半期TOPICS ... P19
- 5. 免責事項 ... P22

|| 業績関連 || 51期第1四半期連結業績(前期対比)

- ・ 売上高は業務用システム事業が微減収も、その他の事業の増収により前年同期比1.2億円の増加
- ・ 各事業において将来施策を含む費用投下を進めた結果、各段階利益においては微減益



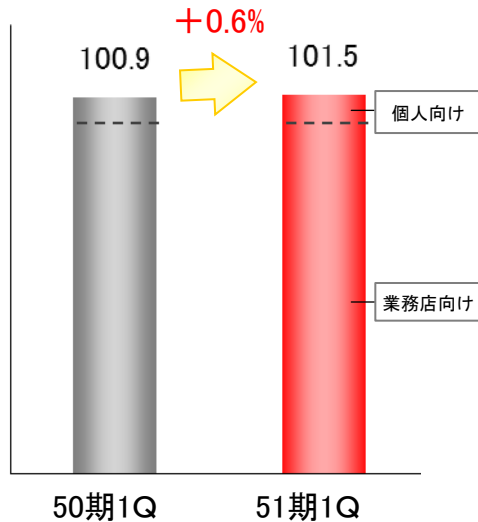
※ 実績値は端数切捨て、パーセンテージは小数点第2位以下を四捨五入

|| 業績関連 || 51期第1四半期経営成績(前期対比)

セグメント別 売上高

音楽配信事業

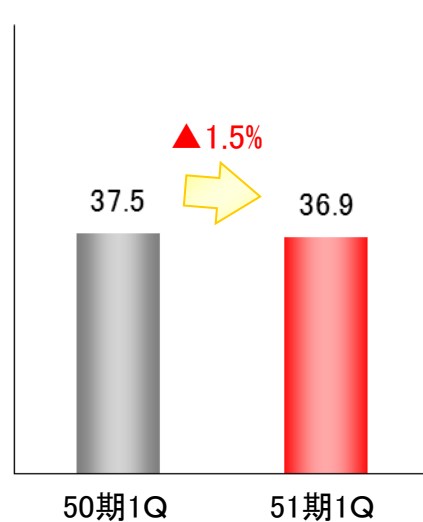
【億円】



個人向けは微減も
業務店向けの増加が寄与し増収

業務用システム事業

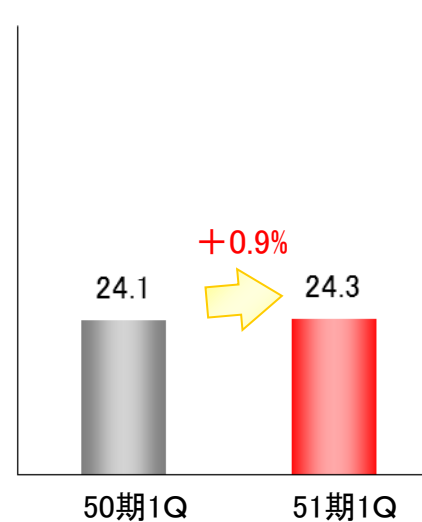
【億円】



主に病院/外食向けの
納品減少により微減収

ICT事業

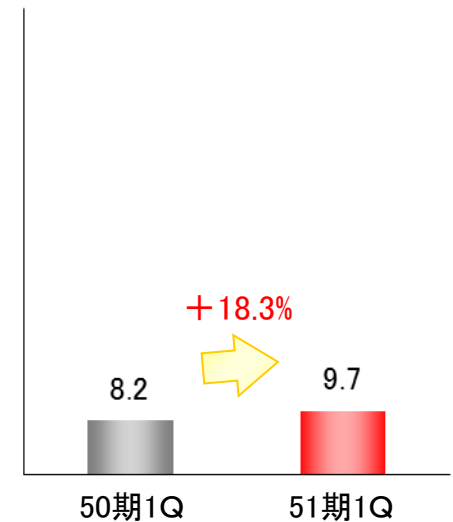
【億円】



サービスラインナップ拡充や
提供件数増加により増収

その他

【億円】



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

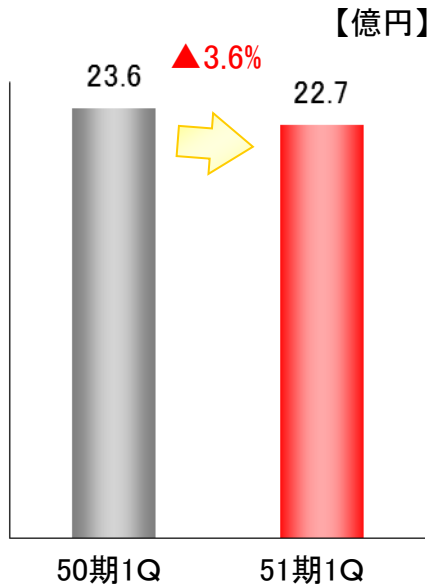
※ 50期セグメント売上高はセグメント間取引消去等により、連結売上高と▲0.2億円の調整を行っております

※ 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▲0.7億円の調整を行っております

|| 業績関連 || 51期第1四半期経営成績(前期対比)

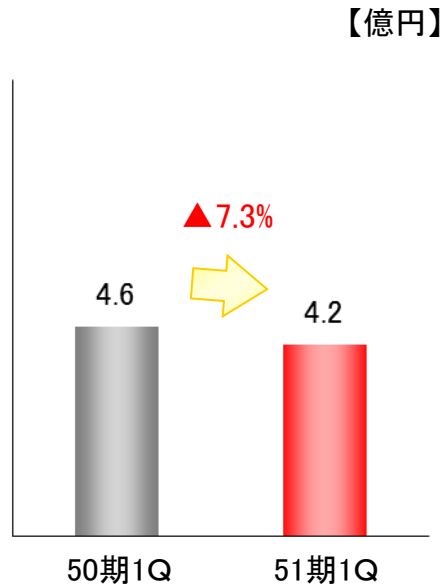
セグメント別 営業利益

音楽配信事業



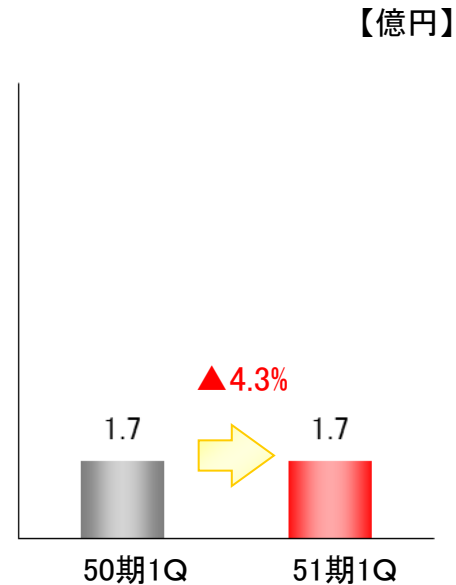
将来施策を含む
費用投下などにより減益

業務用システム事業



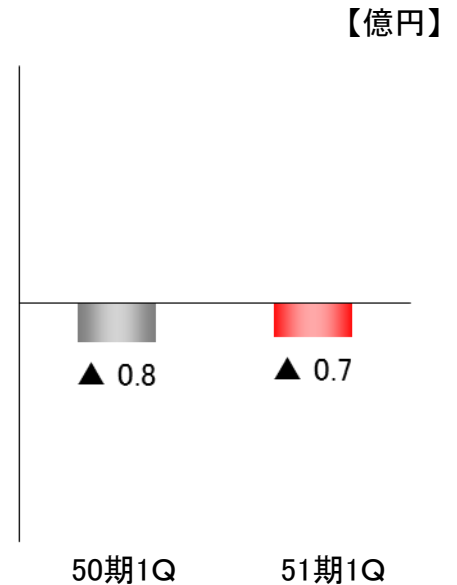
粗利率上昇で売上総利益は
前期比増、コスト投下による減益

ICT事業



前期比ほぼ同水準で推移

その他



前期比ほぼ同水準で推移

※ 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▲2.6億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▲2.6億円の調整を行っております

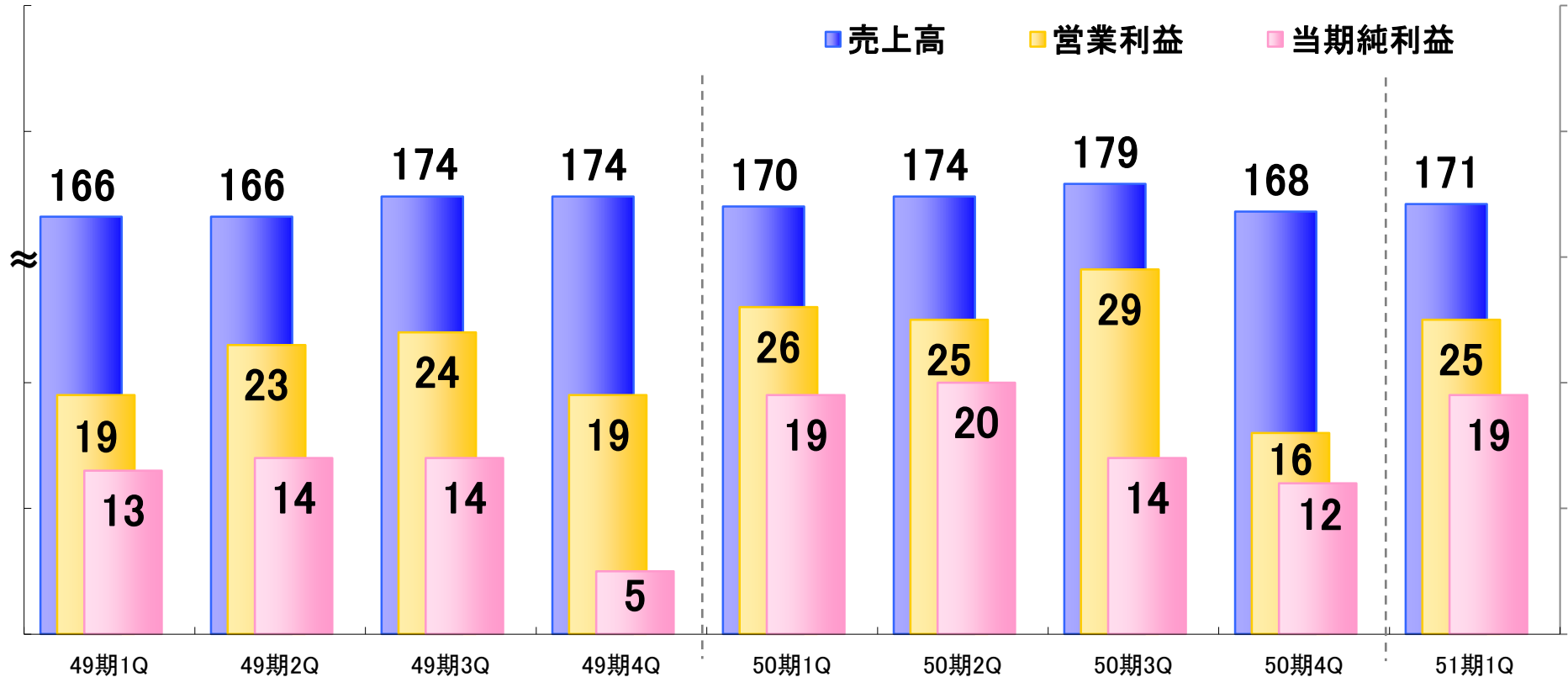
|| 業績関連 || 業績予想に対する進捗率

	【億円】	通期予想 (A)	1Q実績 (B)	進捗率 (B÷A)
売上高		700.0	171.7	24.5%
営業利益		86.0	25.3	29.5%
経常利益		80.0	23.7	29.6%
当期純利益		60.0	19.6	32.8%

売上高はほぼ予想通りに進捗
各段階利益は予想を上回って堅調に推移

業績関連 連結経営成績推移

【億円】

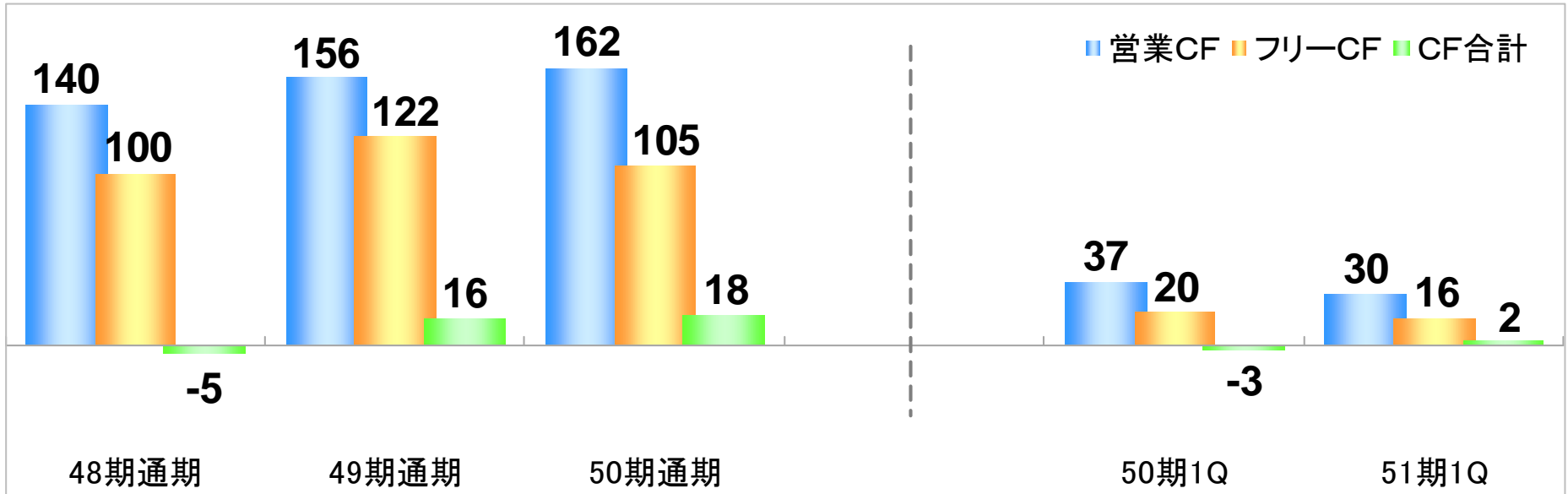


当四半期における売上高は過去2期の第1四半期と比較して微増
営業利益、当期純利益は前年同期比ほぼ同水準で推移

※ 各数値は端数切捨て

|| 財務／経営指標関連 || キャッシュフロー推移

【億円】



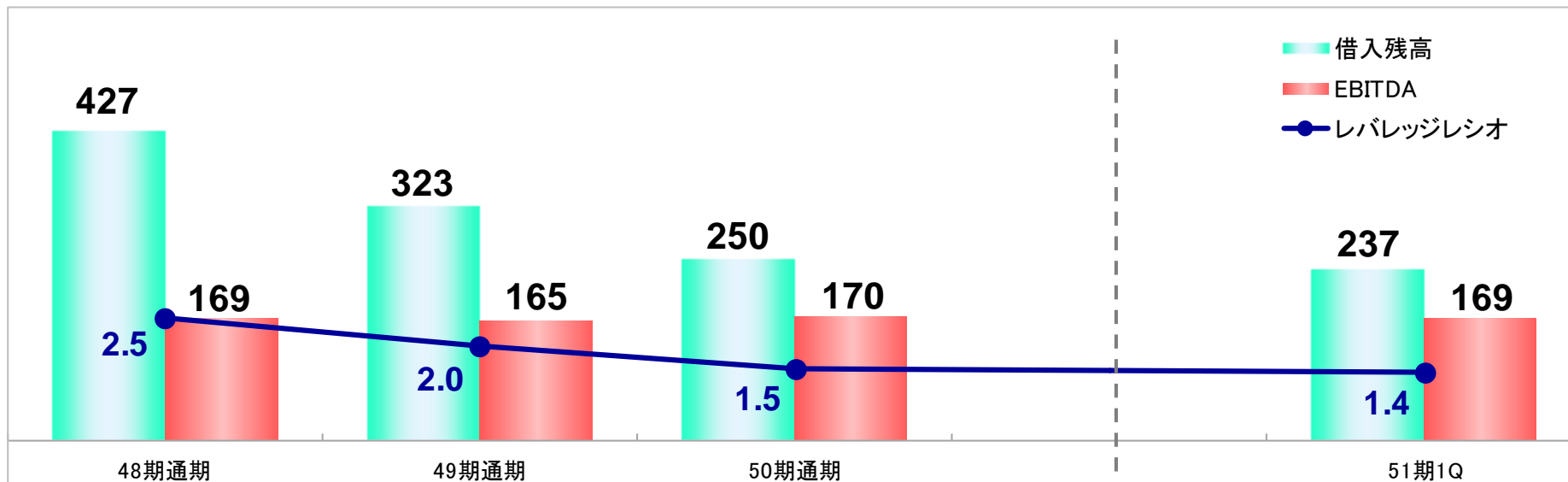
※フリーCF=営業CF+投資CF、CF合計=フリーCF+財務CF

<営業CF>	140	156	162	37	30
<投資CF>	▲40	▲33	▲56	▲17	▲14
<財務CF>	▲105	▲105	▲86	▲23	▲14

利益微減、法人税や消費税の支払増加、運転資本増加等により営業CFは7億円の減少も、投資CF及び財務CF支出の減少により、CF合計は前年同期比5億円の増加

|| 財務／経営指標関連 || 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

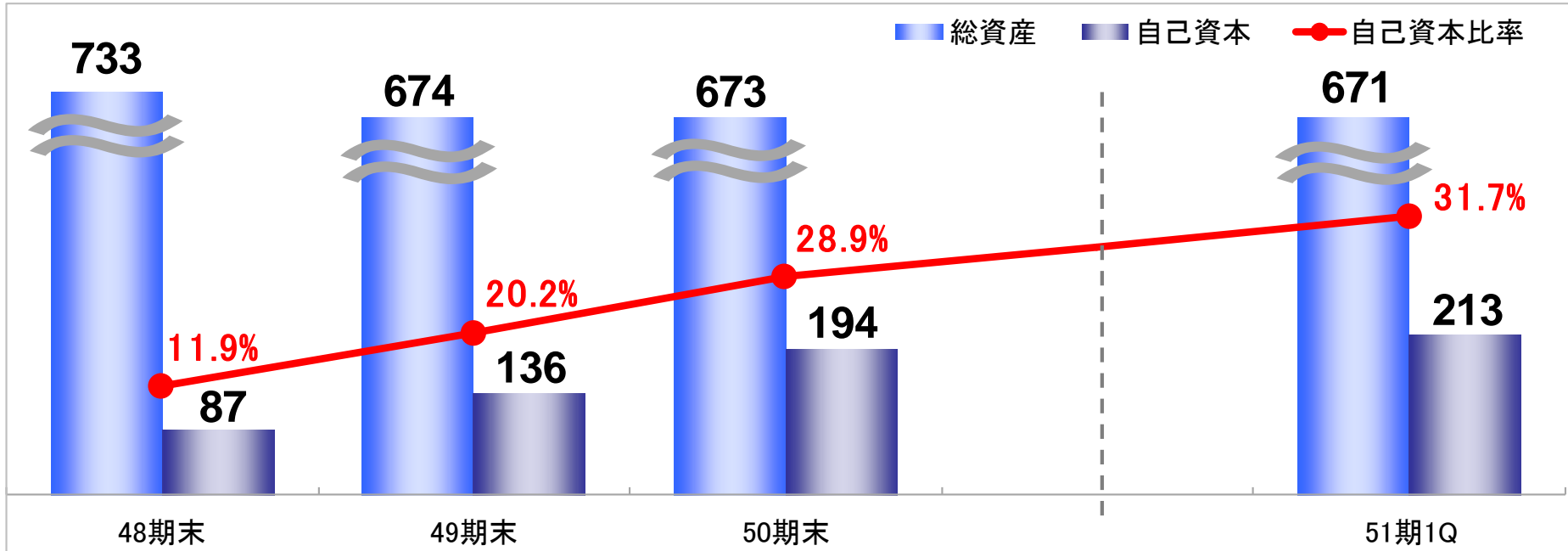
※EBITDAは直近12ヶ月ベースで算出

※レバレッジレシオ = 借入残高 ÷ 直近12ヶ月ベースEBITDA

**EBITDAは前期末とほぼ同水準で安定的に推移、
継続した借入金圧縮によりレバレッジレシオは1.4倍に**

|| 財務／経営指標関連 || 自己資本比率

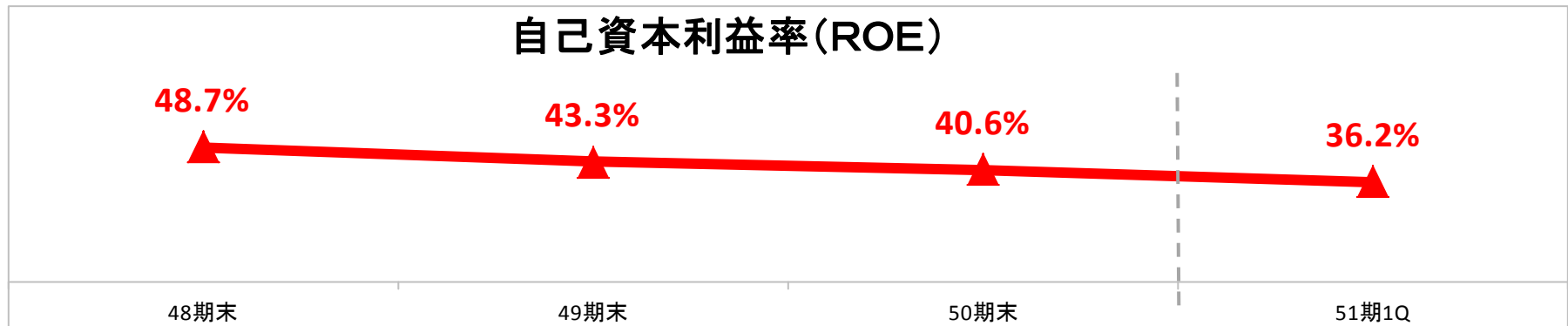
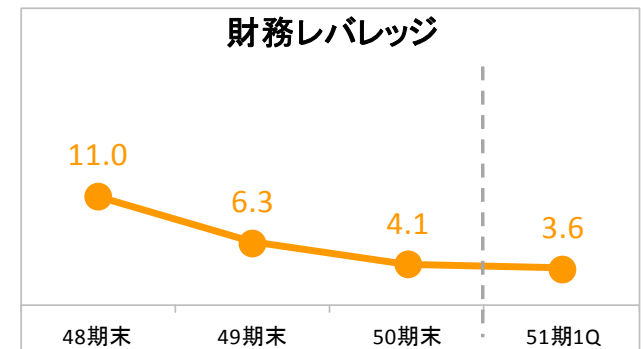
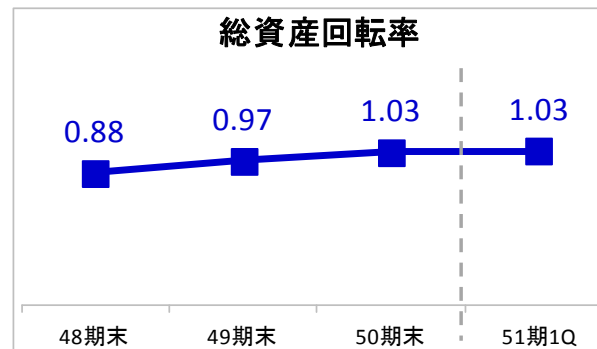
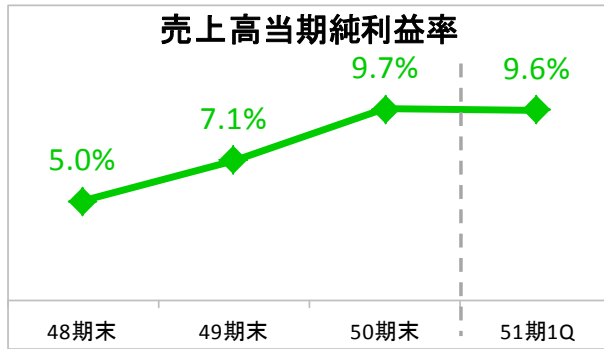
【億円、％】



※自己資本 = 純資産 - 新株予約権

総資産は前期末比ほぼ横ばいも、第1四半期において約20億円の当期純利益計上により自己資本を積み上げ、自己資本比率は30%超に

|| 財務／経営指標関連 || 自己資本利益率(ROE)



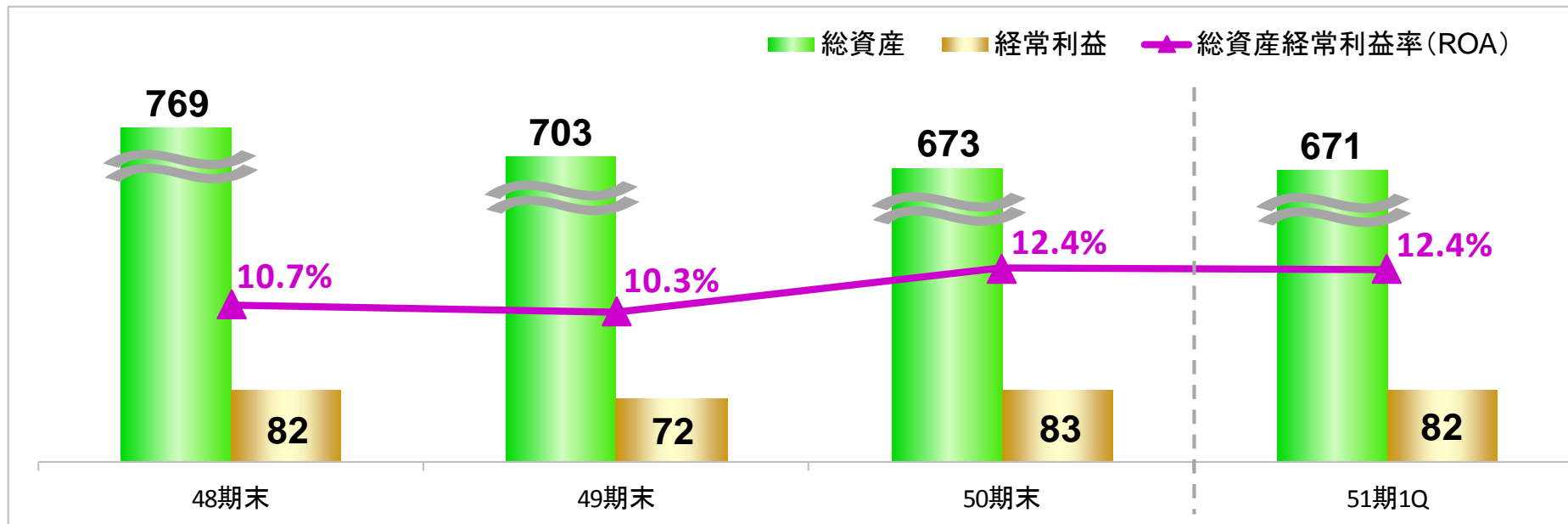
※自己資本利益率(ROE) = 売上高当期純利益率 × 総資産回転率 × 財務レバレッジ

※51期1Q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1Qと51期1Qの平均値

売上高当期純利益率、総資産回転率は前期末比ほぼ横ばい、
財務レバレッジ低下により財務安全性は向上もROEは高水準を維持しつつ減少傾向

|| 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1Qの経常利益は直近12ヶ月ベース

※51期1Qの期中平均総資産は50期1Qと51期1Qの平均値

安定的な利益創出により経常利益がほぼ横ばいだった結果、
ROAは前期末同様の12.4%で推移

|| 事業関連(音楽配信事業) || 新チューナー ※一部再掲

▶▶ 2014年10月 コメント放送に対応した新チューナー「EZ-MESSE II」がグッドデザイン賞を受賞

【評価内容】

コメント放送チューナーとして業務用放送に必要とされる放送機能を1台の機器に収めており、1店舗においても誰にでも使いやすいものと評価した。業務に使う汎用的な放送コメントを収録しており、BGM放送と切り替えて使うことが容易である一方で、プログラムを設定してスケジュール化した放送を行うなど利用者によって高度な使い方も可能である。また、放送業務に精通しているわけではない店員にとって機械操作への抵抗が少ない親しみやすい外観となっている。



- ✓ 200種類以上のコメントやチャイム音源を標準搭載、オリジナル録音も可能
- ✓ 52週MD戦略を実現する年間放送スケジュールの運用が事業所側で可能
- ✓ 天候にも影響をうけず、5インチのカラー液晶による分かりやすい操作画面

|| 事業関連(音楽配信事業) || 付帯新サービス

▶▶▶ 2014年10月より、チェーン店での利用に特化したフリーWi-Fiサービス「USEN SPOT Enterprise」を販売開始

2014年1月より提供を開始していた業務店向けフリーWi-Fiサービス「USEN SPOT」に加える形での50店舗以上のチェーン店利用を想定した新サービス。
チェーン店企業と来店者の双方にメリットがあることを訴求して音楽配信事業との相乗効果を図る



- Wi-Fiサービス自体に自社名やブランド名などを自由に設定し、オリジナル性の強調が可能
- キャリアや端末にもこだわらないため、スマホをはじめタブレット端末やノートPCにも対応
- 外国人観光客に配慮した「外国人対応SSID」サービスを標準装備
- 登録画面では、2013年度の来日人数の上位11カ国の言語が選択可能
- 本社主導でのオペレーションが可能のためクーポンや広告などの販促&集客展開が効果的

|| 事業関連(音楽配信事業) || 資本・業務提携

▶▶ 2014年11月にシンガポール企業への資本参加及び業務提携を実施

シンガポールに本社を置き、シンガポールやマレーシアなどで音楽配信事業を手掛けている EXPRESS IN MUSIC PTE.LTD.(以下、EIM社)へ資本参加を行うとともにEIM社と業務提携契約を締結。当社の国内における50余年に渡るノウハウを活かしたコンサルティングや営業支援などを提供することでEIM社の企業価値向上を図るとともに当社の東南アジア地域における事業展開の足掛かりを創出。

【EIM社概要】

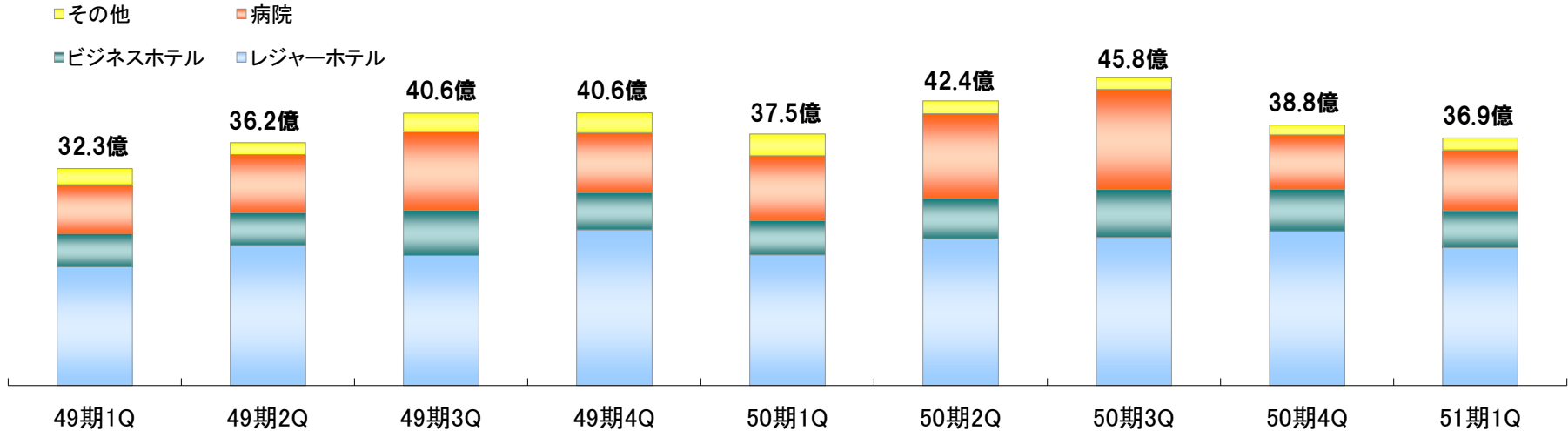
- (1) 商 号：EXPRESS IN MUSIC PTE.LTD.
- (2) 事業内容：シンガポール、マレーシア等における音楽配信事業
- (3) 設立年月日：2009年1月28日
- (4) 代表者：Chen Yongjie Jerry
- (5) 資本金：254,837シンガポールドル

【資本提携概要】

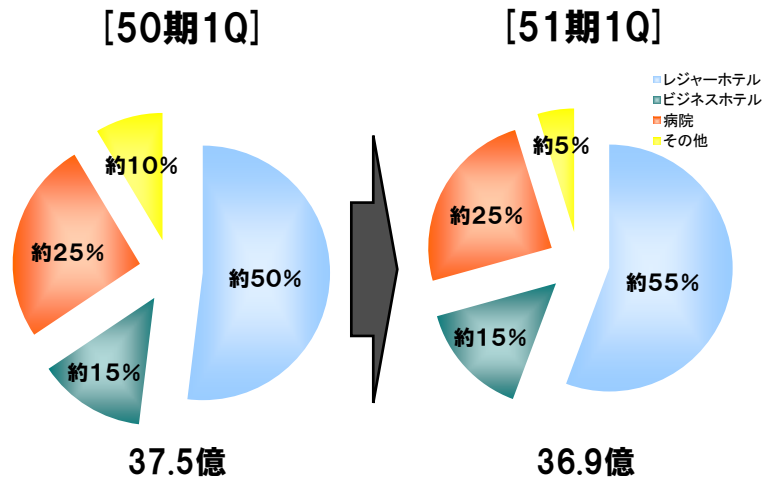
- (1) 出 資 額：600,000シンガポールドル
- (2) 当社持ち分比率：約10% (※潜在株式を含む)

|| 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

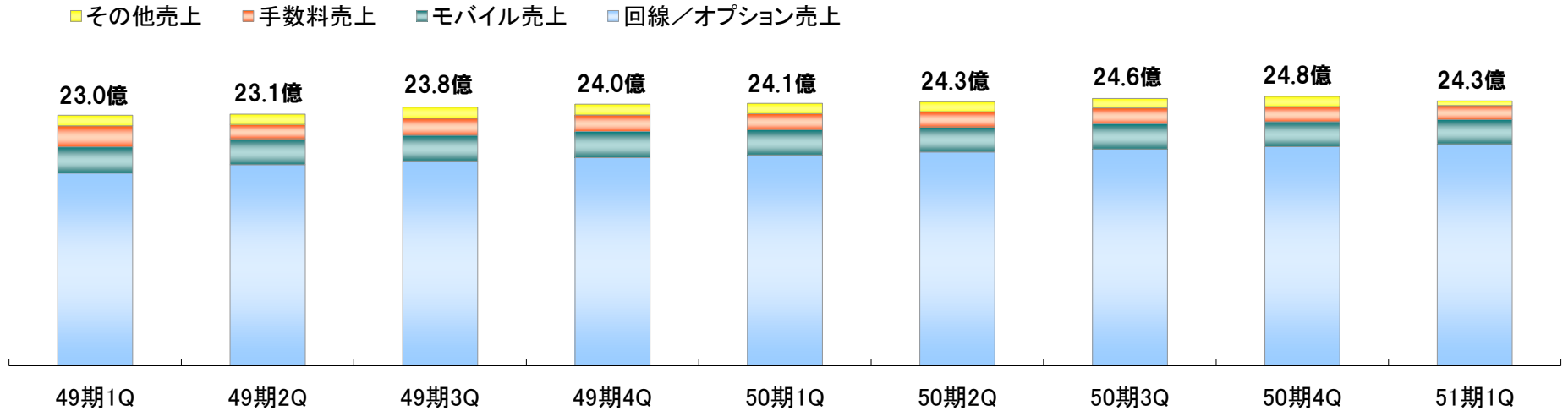


○ 過去トレンドと同様に前四半期比減収で着地

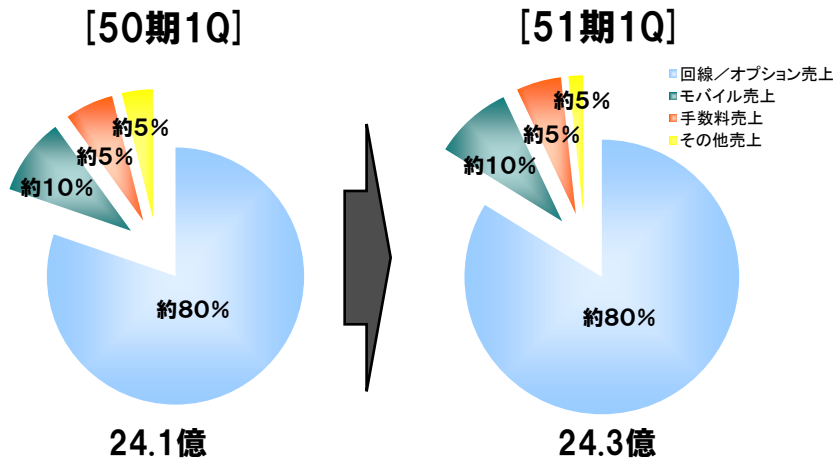
- 前期、前々期と同様に前四半期(前年4Q)対比で減収。
- 主要3事業合算での売上規模は前年同期とほぼ同額も、
その他事業が弱含んだため全社ベースでは微減。

|| 事業関連(ICT事業) || 売上ポートフォリオ

■ 四半期推移



■ 前期比

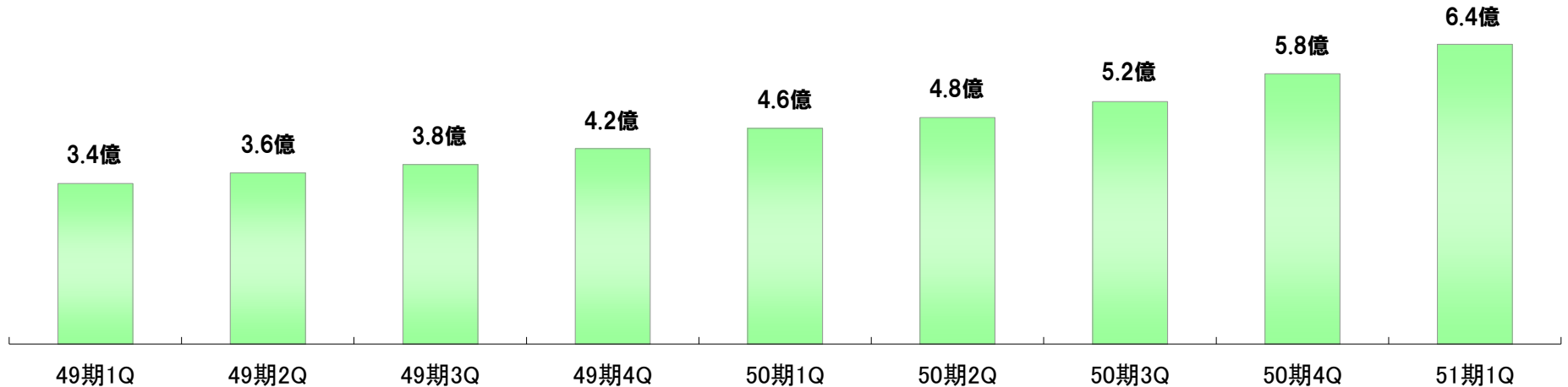


○ 前四半期比で減収も前年同期比は微増収

- 主力の回線／オプションサービスは引き続き増収基調を維持も、その他の事業が弱含んだため前四半期比で減収
- 前年同期比においては微増収を確保
- 継続して競争が厳しい事業環境

|| 事業関連(その他事業) || 集客支援事業売上ポートフォリオ

■ 四半期推移



○ 49期以降、売上は堅調に伸長

- 自社運営グルメサイトであるヒトサラに関して、48期第4四半期における料理人(ヒト)と料理(サラ)にフォーカスしたサイト構築というコンセプト明確化に伴うブランド名称変更以降、着実にメディアパワーは増加、他社サービスとのバンドル販売も堅調なため49期以降は増収基調

|| 事業関連(その他事業) || 集客支援事業新サービス

▶▶▶ ヘアスタイリスト検索サイト『bangs(バンクス)』を10月31日よりスタート
～ヘアサロンをお店ではなく、ヘアスタイリストで選ぶ時代に～

“どこで髪を切るかのサロン探しから、誰に髪を切ってもらうかのスタイリスト探しへ”をコンセプトに
都内人気エリアのトップヘアサロン100店舗及び500人以上のトップスタイリストの技術や人柄などの
深い情報からユーザーに合ったスタイリストを検索できるサイトをリリース。



>> 集客支援事業(ヒトサラ)関連

2014年9月 ●グルメサイト ヒトサラの『料理人名鑑』の料理人掲載数が5,000人を突破

>> その他PR関連

2014年11月 ●次世代育成支援対策推進法に係る取り組みについて
～「くるみん(次世代認定)マーク」取得を目指した行動計画の策定～

>> IR関連

2014年11月 ●第50期定時株主総会の開催及び定款の一部変更

|| 第1四半期TOPICS || 集客支援事業(ヒトサラ)関連

▶▶▶ 2014年9月2日 グルメ情報サイト「ヒトサラ」の『料理人名鑑』に掲載する料理人が5,000人を突破



サイトOPEN当初から、「料理人の顔が見えるグルメサイト」として、安心感を与える料理人情報を重視してきたコンセプトについて支持頂いた結果、2年で5,000人を突破。

展開① 『Chef's Table』10/3開始

ヒトサラ
Chef's Table

USENが展開しているスマートフォン向け定額音楽配信サービス「スマホでUSEN」にて、シェフが本音で語る番組「Chef's Table」をスタート。

展開② MOOK本第二弾11/14刊行



第一弾のMOOK本が好評だったことを受けて、今回は全国にてMOOK本を販売。

|| 第1四半期TOPICS || その他PR関連、IR関連

▶▶ 次世代育成支援対策推進法に基づき、「くるみん(次世代認定)マーク」取得を目指して2014年9月から2016年8月までの2年間を行動計画期間とする行動計画を策定

全従業員がその能力を十分に発揮できることを目的として、安心して育児休業などを取得でき仕事と子育ての両立が可能となる調和のとれた働きやすい雇用環境をつくるべく行動計画を策定

▶▶ 第50期定時株主総会の開催及び定款の一部変更

11月27日に第50期定時株主総会を開催。決議事項である第1号から第5号議案(会社提案)は全て承認可決、第6号議案から第9号議案(株主提案)は全て否決。
尚、承認可決された第2号議案に基づき定款に定める事業の目的に「旅行業法に基づく旅行業及び旅行業者代理業」を追加、今後更なる増加が予想される海外観光客に向けた新たな取り組みを検討。

■決議事項

第1号議案 剰余金の処分の件

第4号議案 監査役2名選任の件

第2号議案 定款一部変更の件

第5号議案 補欠監査役1名選任の件

第3号議案 取締役5名選任の件

第6号議案から第9号議案は株主提案

※第1号議案から第5号議案は原案どおり承認可決、株主提案はすべて否決

|| 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。