

平成27年8月期(51期) 第2四半期決算補足資料

平成27年3月31日

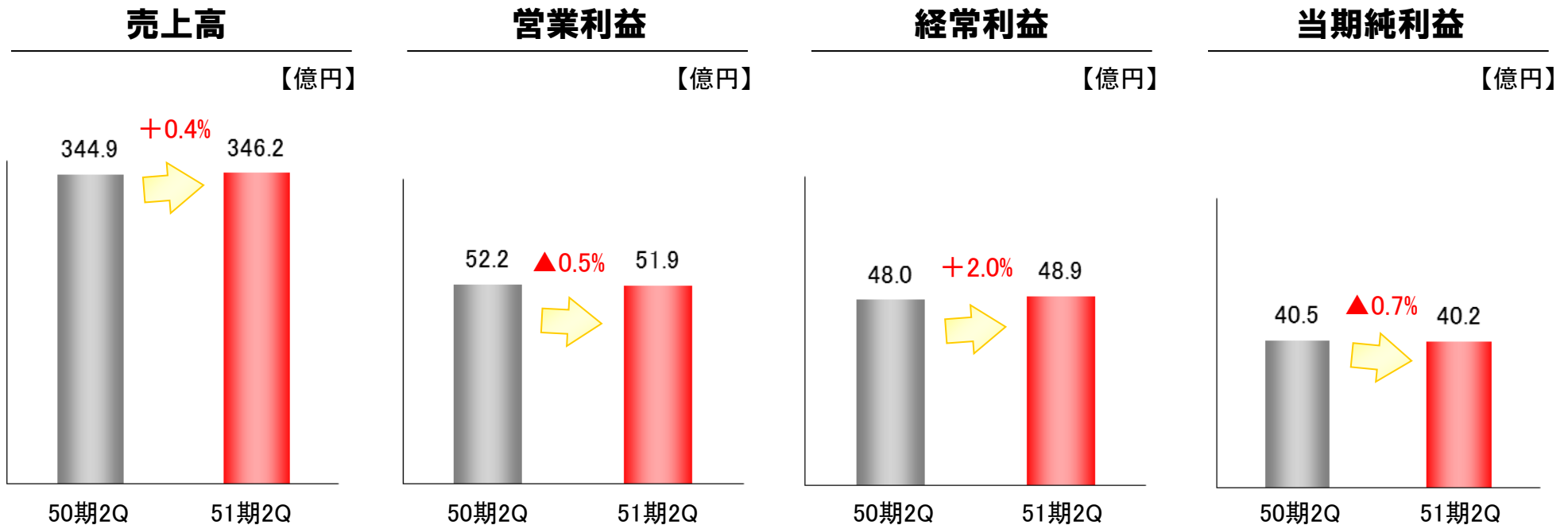


目次

- 1. 業績関連 ... P2
- 2. 財務／経営指標関連 ... P7
- 3. 事業関連 ... P12
- 4. 第2四半期TOPICS ... P18
- 5. 免責事項 ... P21

|| 業績関連 || 51期第2四半期連結業績(累計/前期対比)

- 売上高は業務用システム事業が微減収も、音楽配信事業やその他事業の堅調な推移により前年同期比で増収
- 営業利益は将来施策等の費用投下により微減益、借入金圧縮に伴う金利負担の減少で経常利益は増益となったが特別利益の減少に伴い当期純利益は僅かに減益



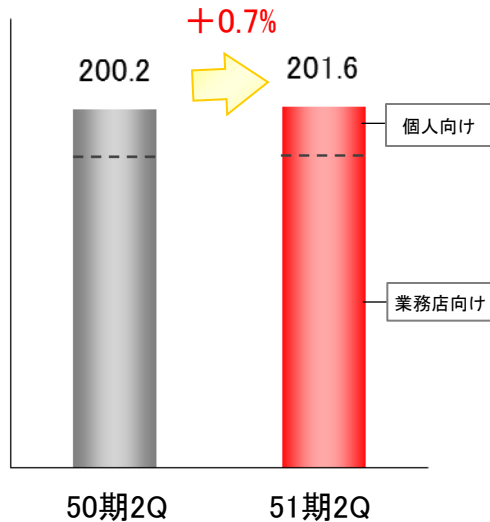
※ 実績値は端数切捨て、パーセンテージは小数点第2位以下を四捨五入

|| 業績関連 || 51期第2四半期経営成績(累計/前期対比)

セグメント別 売上高

音楽配信事業

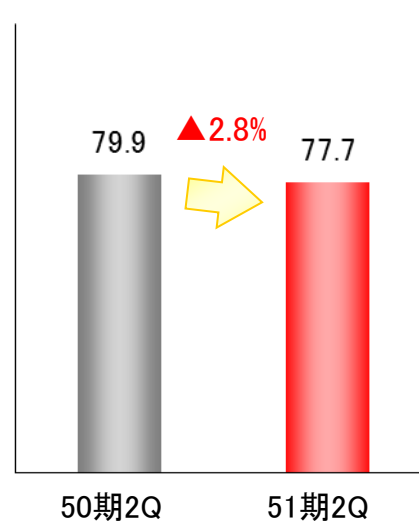
【億円】



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

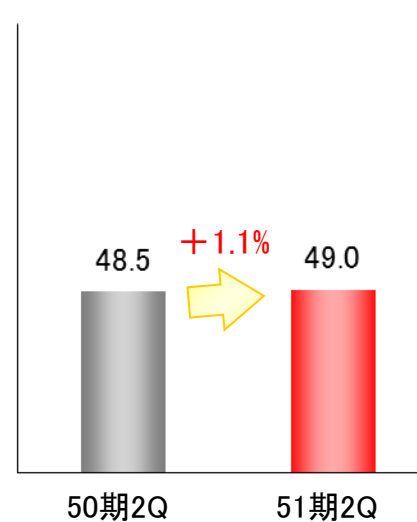
【億円】



前期発生した特需の反動減により前年同期比で減収

ICT事業

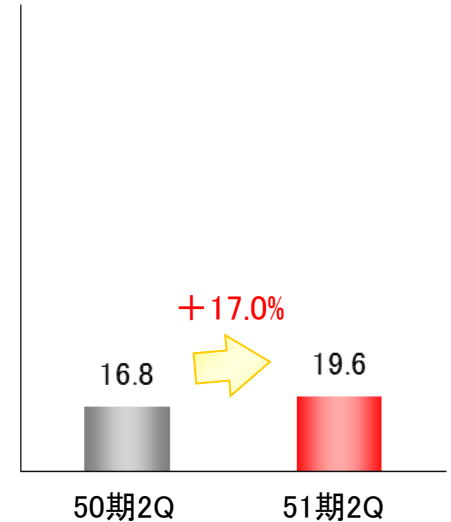
【億円】



サービス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

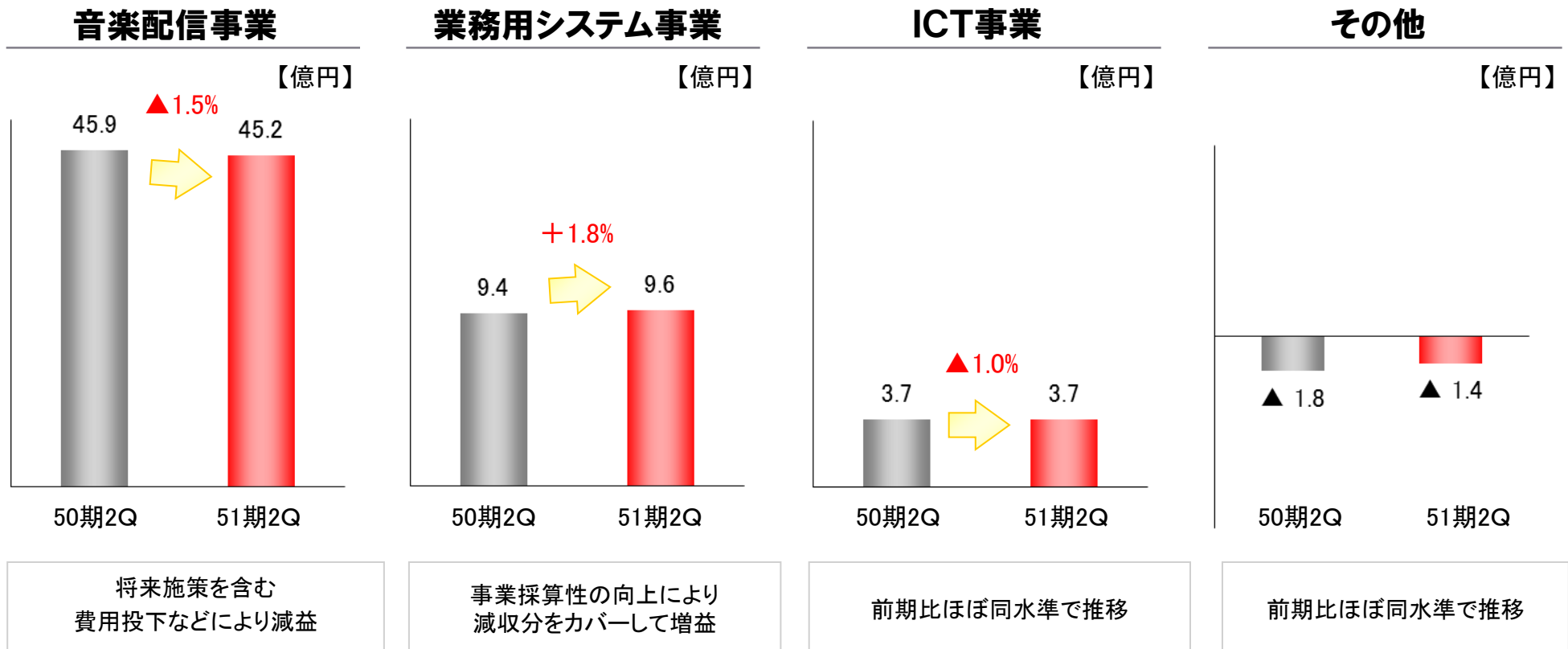
(参考) 業務店向け/個人向けの内訳は当社管理上の指標となります

※ 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▲0.5億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▲1.8億円の調整を行っております

|| 業績関連 || 51期第2四半期経営成績(累計/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▲5.2億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▲5.2億円の調整を行っております

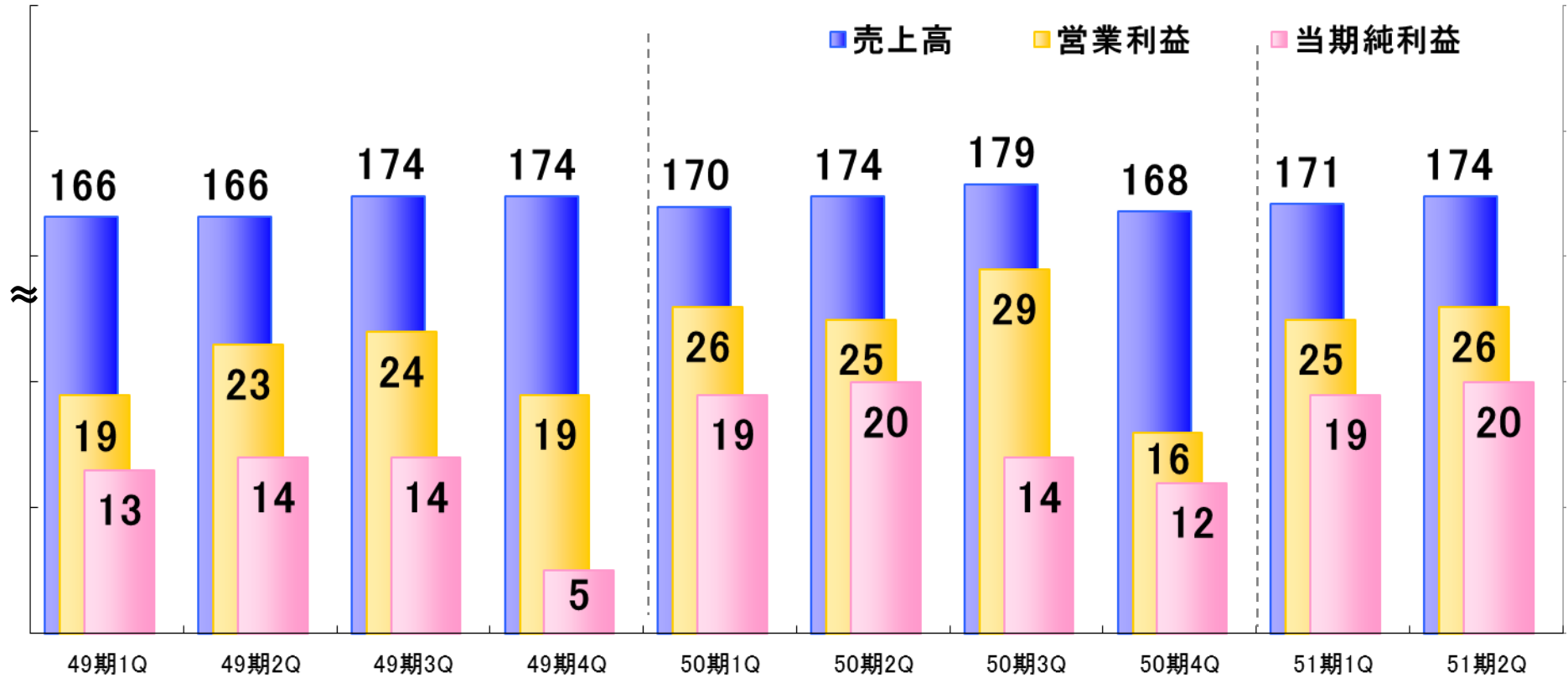
|| 業績関連 || 業績予想に対する進捗率

	【億円】	通期予想 (A)	2Q累計実績 (B)	進捗率 (B÷A)
売上高		700.0	346.2	49.5%
営業利益		86.0	51.9	60.4%
経常利益		80.0	48.9	61.2%
当期純利益		60.0	40.2	67.2%

売上高はほぼ予想通りに進捗
各段階利益は予想を上回るペースで堅調に推移

業績関連 連結経営成績推移

【億円】

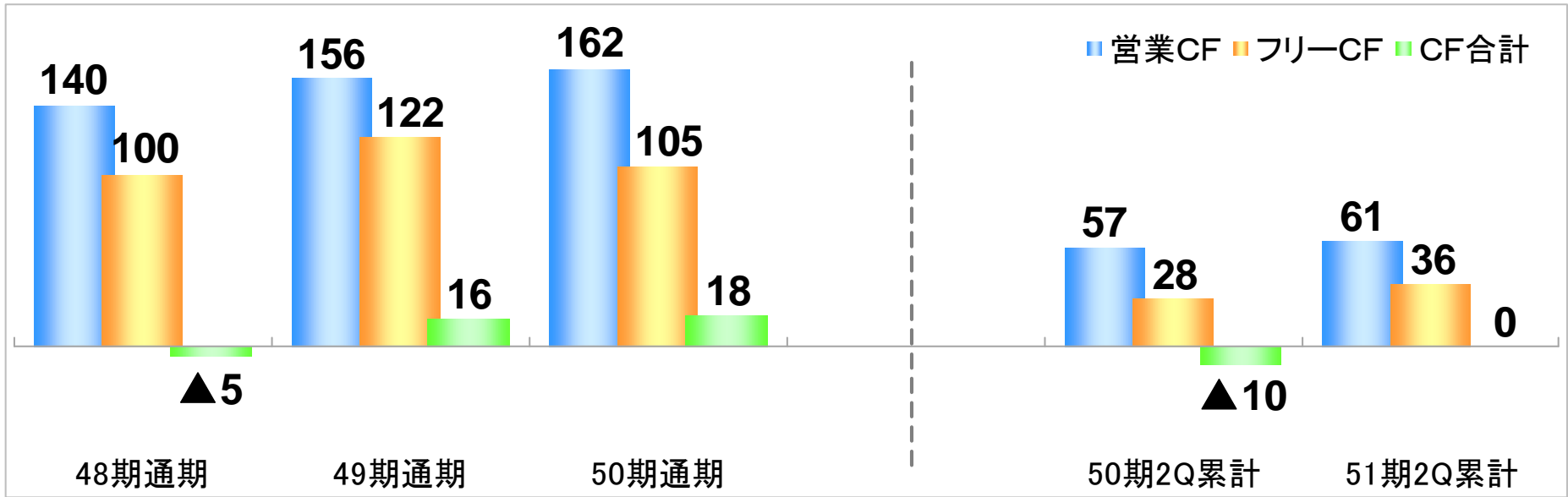


当四半期売上高、営業利益、当期純利益は前四半期比で増収増益、
前年同期比においてはほぼ同水準で安定的に推移

※ 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】



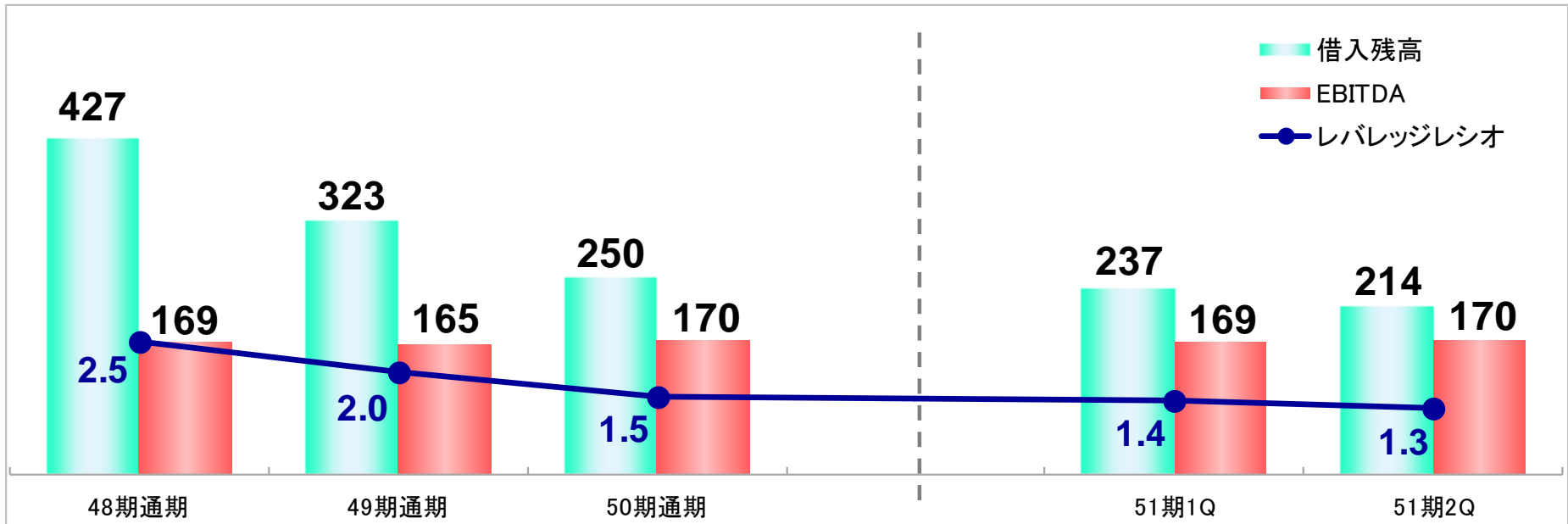
※フリーCF＝営業CF＋投資CF、CF合計＝フリーCF＋財務CF

<営業CF>	140	156	162	57	61
<投資CF>	▲40	▲33	▲56	▲29	▲25
<財務CF>	▲105	▲105	▲86	▲38	▲36

営業CFが4億円増加したことに加えて投資CF支出の減少もありフリーCFは前年同期比で8億円の増加、借入返済を含む財務CF支出も微減となった結果、CF合計は前年同期比で10億円の増加

|| 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

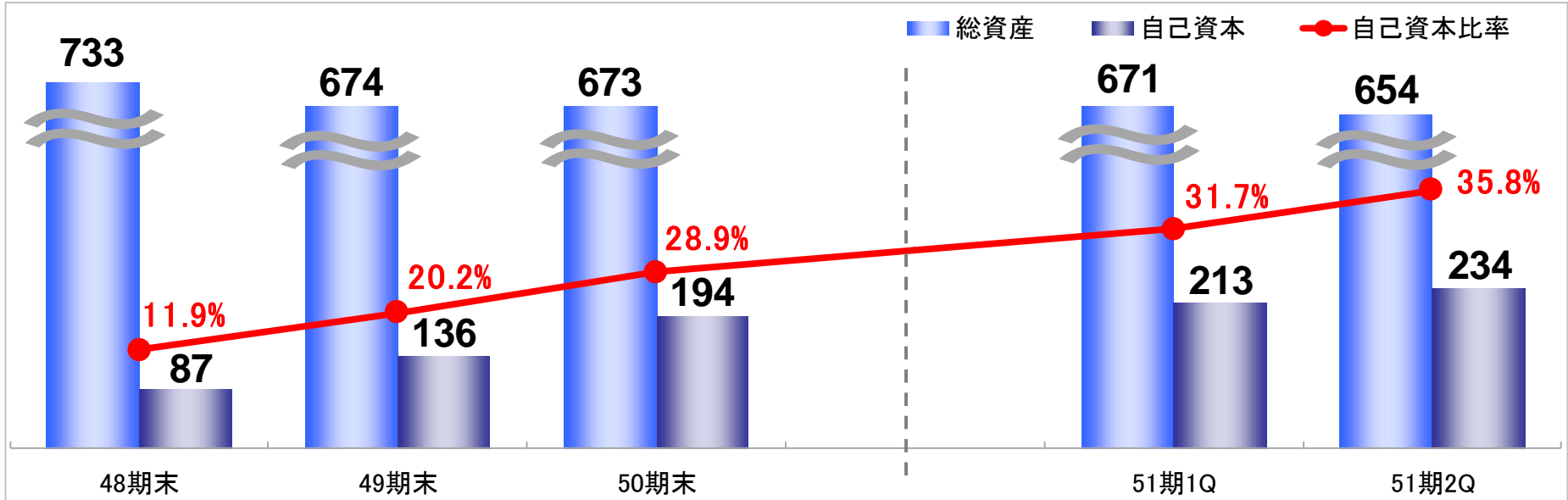
※EBITDAは直近12ヶ月ベースで算出

※レバレッジレシオ = 借入残高 ÷ 直近12ヶ月ベースEBITDA

EBITDAはほぼ同水準で安定的に推移、
第2四半期も継続した借入金圧縮によりレバレッジレシオは微減

財務／経営指標関連 自己資本比率

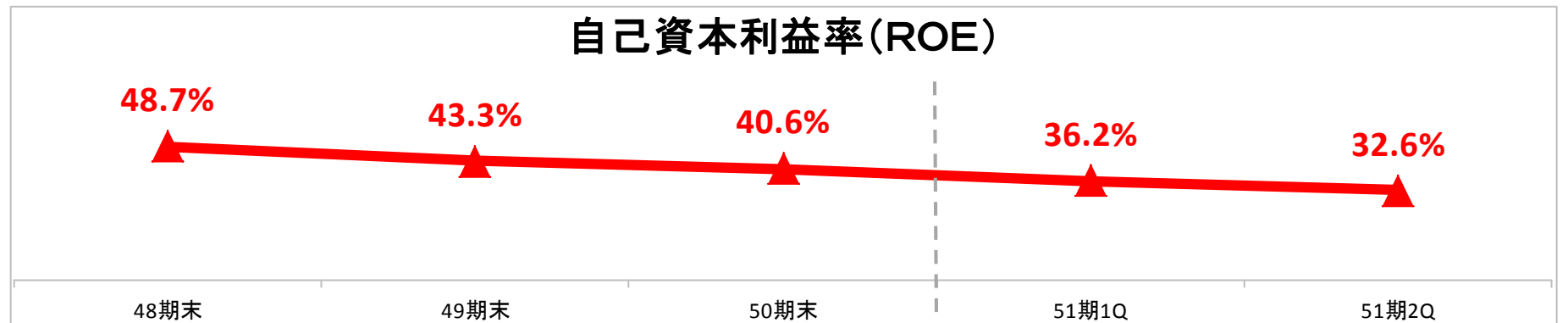
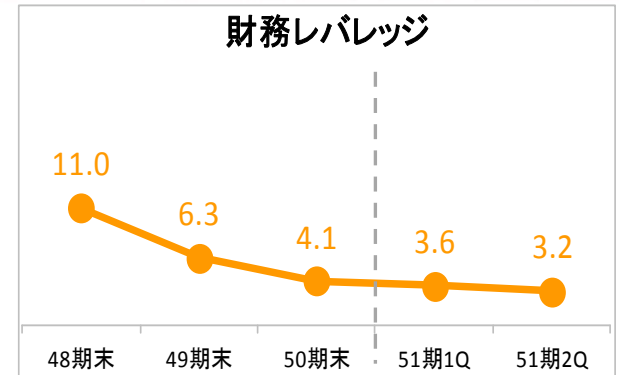
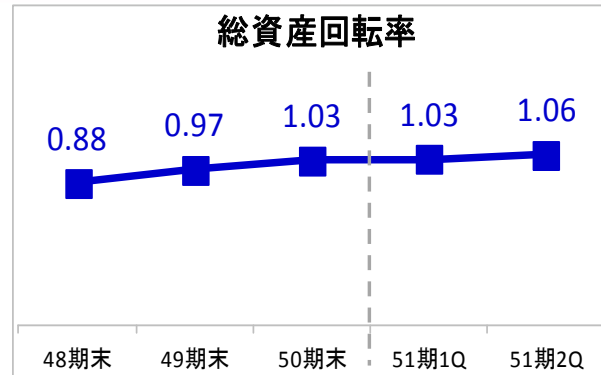
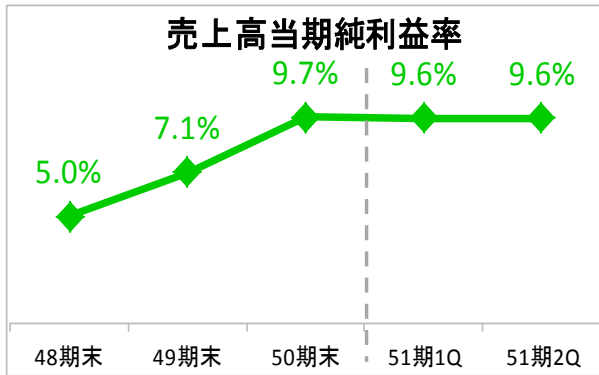
【億円、％】



※自己資本 = 純資産 - 新株予約権

減価／のれん償却が設備投資を上回った結果、総資産は前四半期比で17億円減少、第2四半期も約20億円の当期純利益計上で自己資本を積み上げ、自己資本比率は35.8%に

|| 財務／経営指標関連 || 自己資本利益率(ROE)



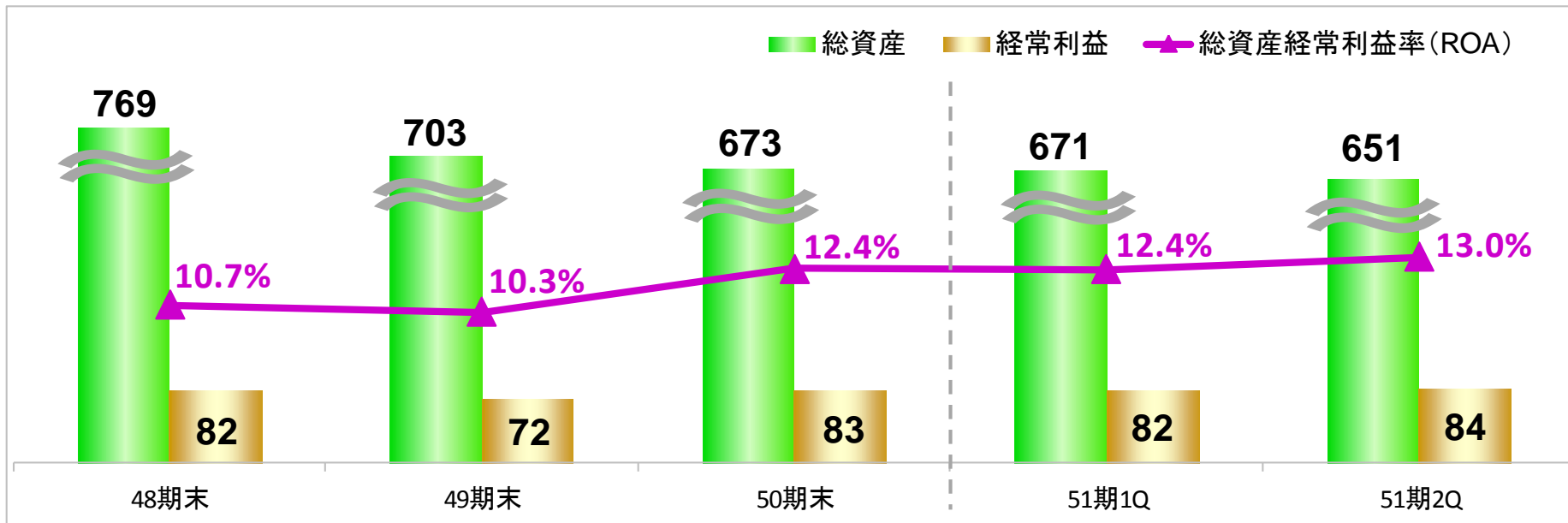
※自己資本利益率(ROE) = 売上高当期純利益率 × 総資産回転率 × 財務レバレッジ

※51期2Q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2Qと51期2Qの平均値

**売上高当期純利益率および総資産回転率は堅調に推移、
借入金圧縮に伴う財務レバレッジ逡減(財務安全性は向上)によりROE減少も高水準を維持**

|| 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2Qの経常利益は直近12ヶ月ベース

※51期2Qの期中平均総資産は50期2Qと51期2Qの平均値

期中平均総資産は減少傾向、
経常利益はほぼ横ばいで安定的に推移しているためROAは13.0%に

|| 事業関連(音楽配信事業) || 付帯新サービス

▶▶ 2015年2月5日 メンタルヘルス対策支援ASPサービス『こころの保健室』を販売開始

当社は、2013年2月より働く人に対するメンタルバランス・ミュージックとして『Sound Design for OFFICE』(http://www.usen.com/sound_design/)を展開、音楽を通じた職場環境向上に対する企業ニーズへ対応してきたが、今般のストレスチェック義務化を受けて更なるメンタルヘルス・マネジメント意識の向上が期待されるため、労働安全衛生法改正に伴い義務化されるストレスチェック対応から、eラーニング、組織診断に至るワンストップサービスを安価に提供。

ストレスチェック

※WEBでのご利用が基本ですが、紙によるチェックもオプションでお付けしております。



職業性ストレス簡易調査票を採用、10分程度で出来、また何度でも受検可能です。



結果はチェックをした本人がタイムリーに画面で確認できます。



ストレスチェックした結果と部署ごと、組織ごとに確認・分析もできます。

疲労度チェック



厚労省推奨のチェックリストを採用しており、セルフで何度でも利用できます。

情報提供



社内相談窓口や産業医など、連絡先が一目で確認できます。



セミナーなどイベントのお知らせや健康に関するいろいろな情報を掲載できます。

こころの保健室のeラーニング

★セルフケアコース 標準受講時間：約3時間

セルフケアとは、心の健康状態に自分自身で気づき、悪化させないようにすることをいいます。このコースでは心の健康とは何かを理解し、心を健康に保つ方法と、もしも不調になった時の気づき方、気づいた後の基本的な対処方法について学びます。

★ラインケアコース 標準受講時間：約3時間

ラインケアとは、管理監督者が行う職場環境の改善や部下の相談対応などのことをいいます。このコースでは、職場で働く人々のメンタルヘルスを良好に維持するために必要な対応方法や法的知識など管理監督者が知っておきたい知識を総合的に学習します。

ご契約期間中、何度でもお好きな時に学習ができます。教材はすべて精神科医が全監修しています。

らくらく管理機能・・・eラーニングには学習の進捗管理や未受講者へのメール配信など、便利な管理機能も付いています。

講師 東京女子医科大学病院 精神科教授 **坂元 薫**

昭和57年 東京医科大学卒業
ドイツ・ボン大学留学

専門分野
臨床精神医学、精神病理学、気分障害、不安障害の臨床研究

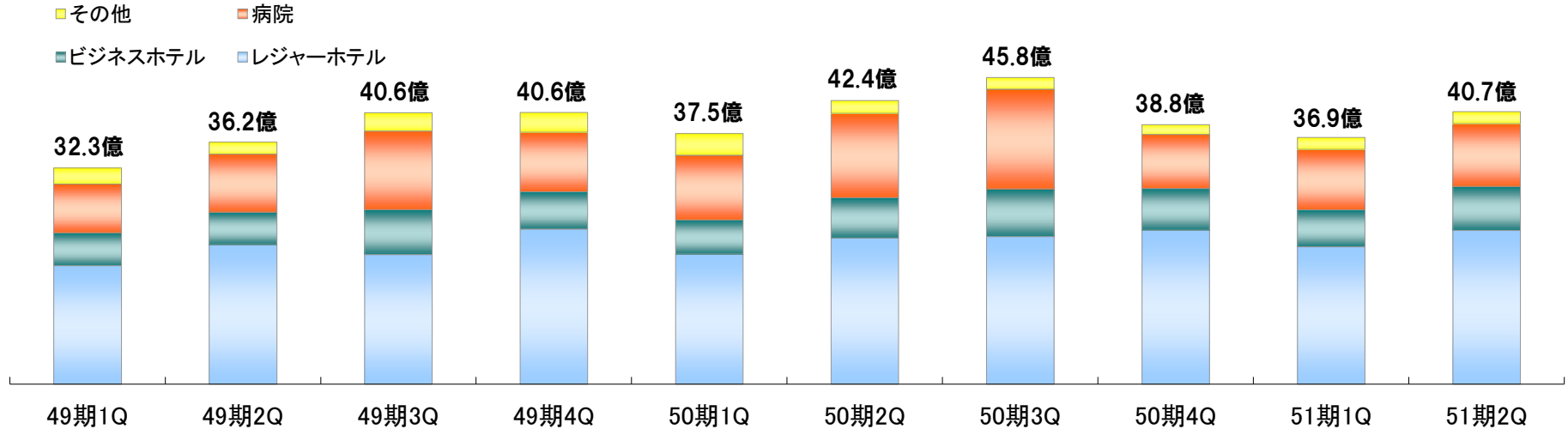
加入学会
日本精神神経学会 会員
日本精神科診断学会 評議員
日本総合病院精神医学会 評議員
日本うつ病学会 評議員
MDA-JAPAN 理事

【気分障害の臨床・治療とエビデンス】
【Affective Disorders】
【うつ病の診断と治療を語る】

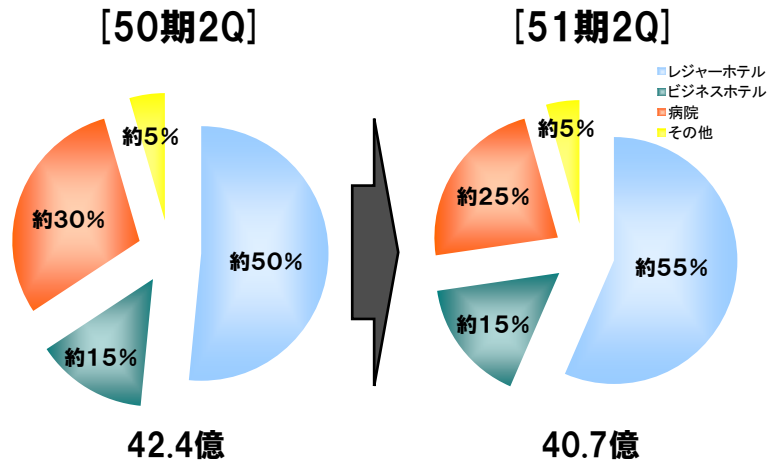


|| 事業関連(業務用システム事業) || 売上ポートフォリオ

■ 四半期推移



■ 前期比

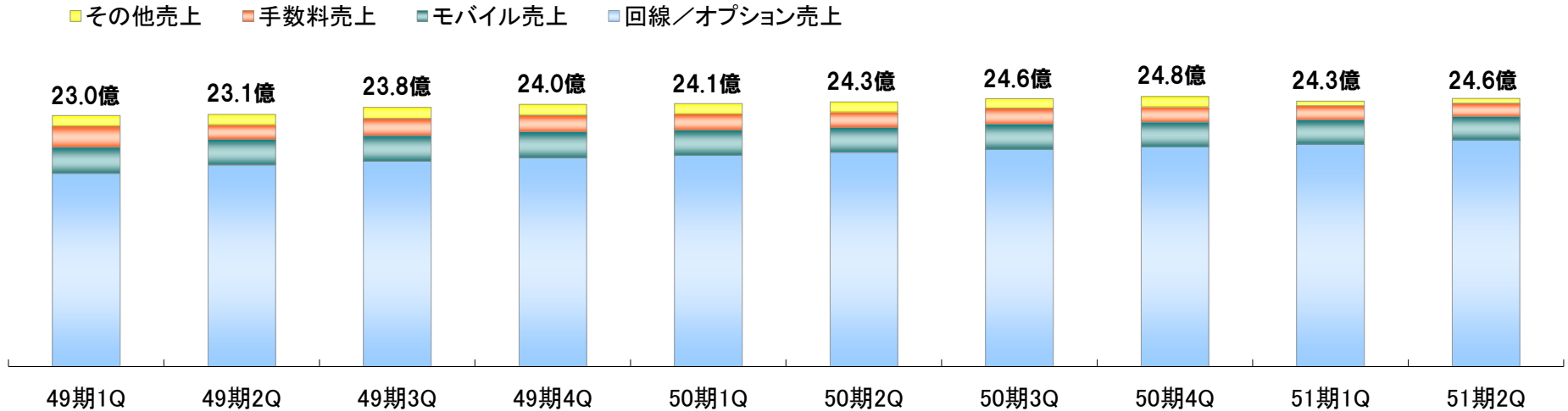


○ 主要3事業全てで前四半期比増収

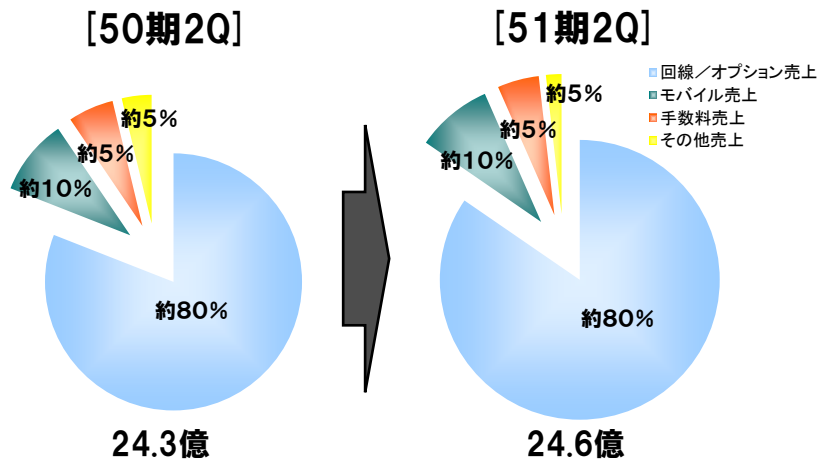
- 過去トレンド同様、主要3事業全てで第1四半期比増収
- 50期2Qにおいて病院事業を中心とした特需があったため、その反動減により前年同期比では微減収
- ホテル事業については第1四半期比及び前年同期比で増収

|| 事業関連(ICT事業) || 売上ポートフォリオ

■ 四半期推移



■ 前期比

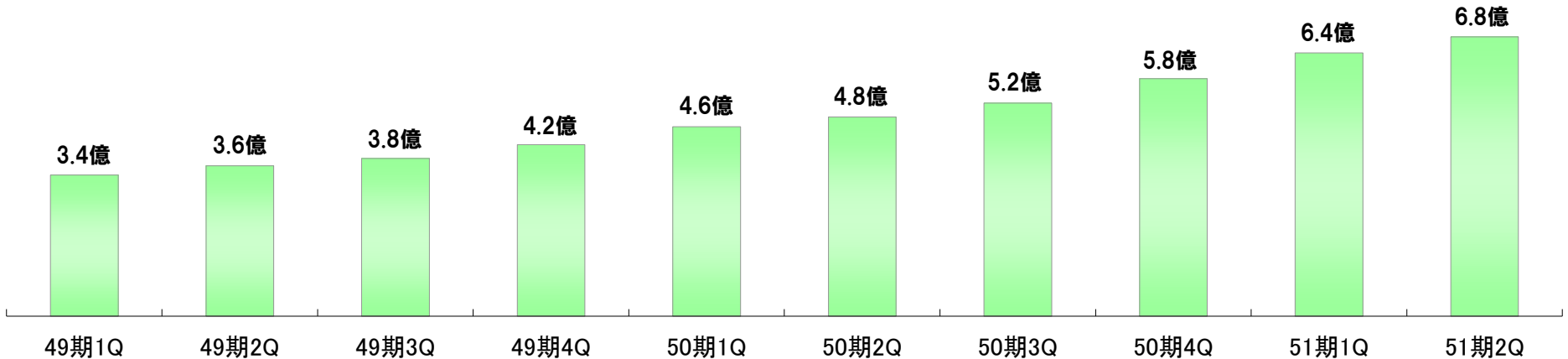


○ 第1四半期の減収から反転し増収で着地

- 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して事業全体の売上拡大を牽引
- モバイル、手数料売上についてはやや弱含んで推移
- 継続して競争が厳しい事業環境も、サービスラインアップ拡充を図り様々な顧客ニーズを捉えることで競争力を強化

|| 事業関連(その他事業) || 集客支援事業 売上推移

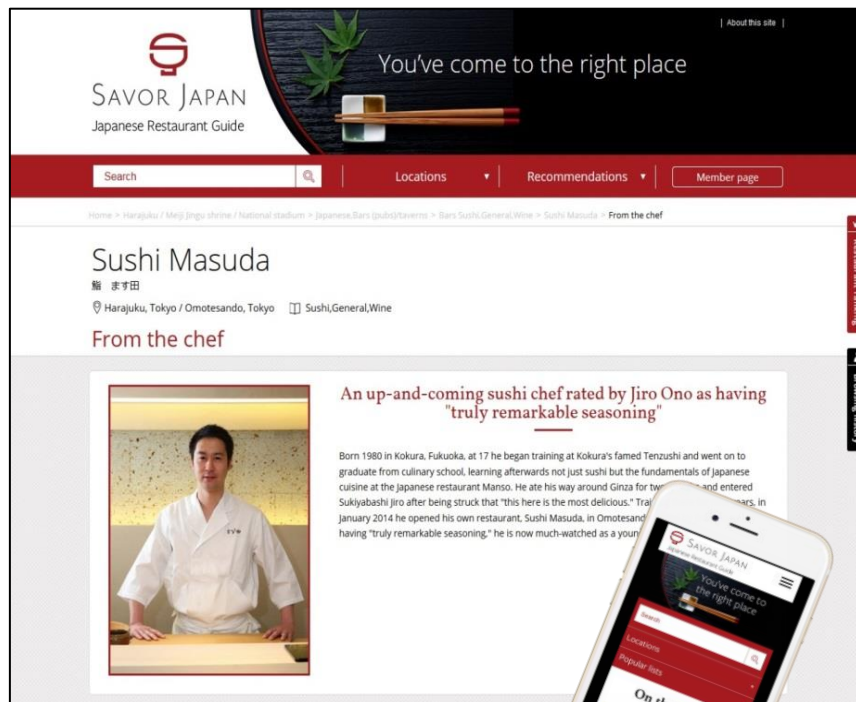
■ 四半期推移



○ 既存サービスは継続して堅調に推移、更なる付加価値の提供に注力

- 自社運営グルメサイトであるヒトサラや、既存の他社サービスバンドル販売は堅調に推移
- 更なる付加価値サービスの提供に向けてインバウンド対応(※次ページ参照)やSNSとの連携、特定の利用シーン特化型サービス、飲食以外の業態に対する関連サービスにも注力

▶▶▶ 2015年2月2日 日本の料理人の魅力を伝える訪日外国人に特化したグルメサイトとして2,000人の経歴や得意料理まで英語で紹介する『SAVOR JAPAN(セイバージャパン)』を開設



特徴

1、訪日外国人に関心の高いエリア・ジャンルの優先表示

訪日外国人の方が日本で訪れたいと思うエリア(全国の観光地など)、食べたいと思う日本食を中心とした料理ジャンルをすぐ探せるような検索方法を設定

2、SAVOR JAPANのオリジナル特集コンテンツ

訪日外国人の方々が知りたいと思う食に関するコンテンツ(掘りごたつのあるお店・早春の和野菜を味わえるお店、など)をオリジナル特集として編集・翻訳

3、「料理人」情報で作り手が見える安心感

現在USENが運営しているグルメサイト「ヒトサラ」(<http://hitosara.com>)のコンテンツ「料理人」ページの内容も『SAVOR JAPAN』で掲載
日本の食文化に興味のある訪日外国人の方々に「ヒト」の魅力を知ってもらうため、料理人ページも別途編集し翻訳

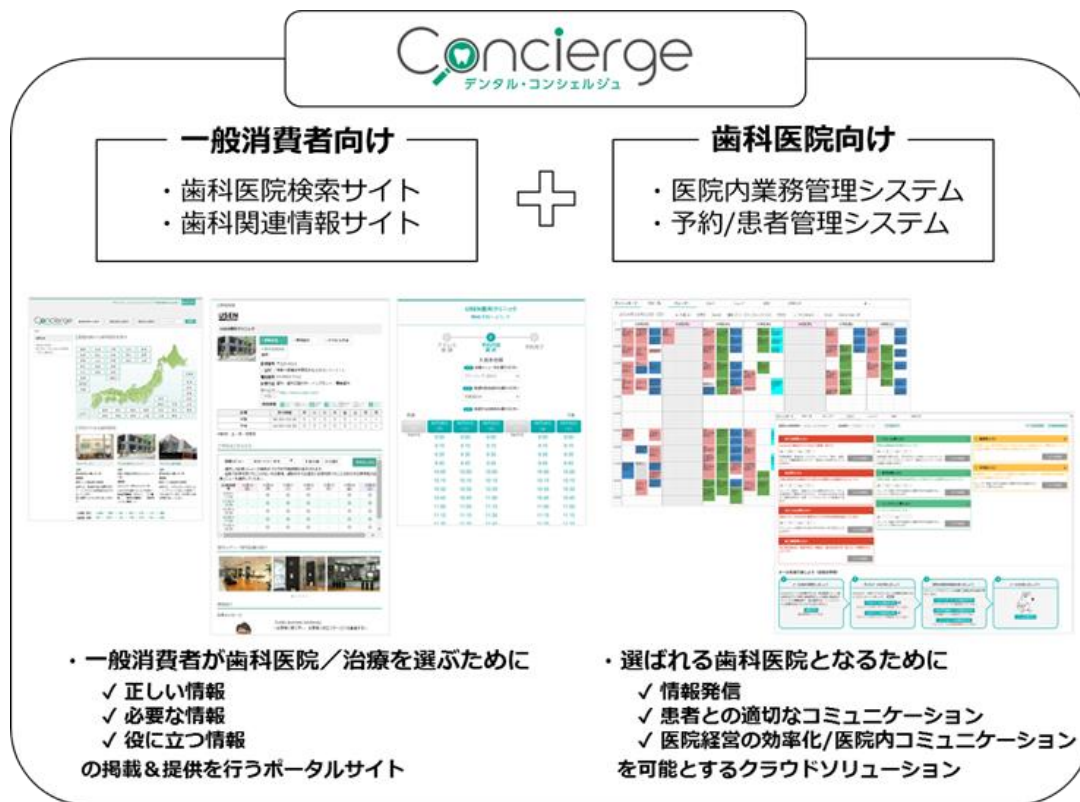
4、訪日外国人にとって使いやすい「お店設備」のアイコン表記

訪日外国人の方々にとってニーズの高い「英語メニューあり」、「英会話可能なスタッフがいる」、「Free Wi-Fi利用可」、「カラオケあり」、「深夜営業あり」、「全面禁煙」、「料理に対する個別リクエスト対応可」、「洋食器(カトラリー)あり」等8項目を検索結果・店舗ページにアイコンとして掲載

|| 事業関連(その他事業) || 新サービス

▶▶▶ 2014年12月1日 歯科業界に対する支援事業『デンタル・コンシェルジュ』を販売開始
～歯科医院検索ポータルサイト並びに歯科医院に特化した予約管理ツールで効率的な集患が可能に～

- BGM導入においてトップシェアを占める
歯科業界への支援事業に参入。
- 【歯科医院向け】
スマートフォン及びPCにて利用できる
歯科医院検索ポータルサイト、並びに
歯科医院向け予約管理ツールを提供。
- 【一般消費者向け】
全国約68,000件の歯科医院情報より、
住所、最寄りの駅名、現在地から検索ができ、
ご自宅や勤務先、学校近くの歯科医院を
手軽に検索可能。



>> 音楽配信事業関連

2014年12月 ●USEN音楽放送 2014年の年間総合ランキング発表

>> 集客支援事業（ヒトサラ）関連

2015年2月 ●社会貢献運動プログラム「ヒトサラ×TABLE FOR TWO」
～アフリカ・アジアの子どもたちに対する給食寄付数が5万食を突破～

|| 第2四半期TOPICS || 音楽配信事業関連

▶▶ 2014年12月9日 USEN本社にて2014年の年間ランキング表彰式を開催

J-POP1位『レット・イット・ゴー～ありのままで～(松たか子)』と

洋楽1位『ハッピー(ファレル・ウィリアムス)』の受賞者代表の皆様がお集まりになりました。

今回の結果に敬意を表し、社長の田村より記念の盾を贈呈致しました。



|| 第2四半期TOPICS || 集客支援事業(ヒトサラ)関連

▶▶▶ 2015年1月末日 社会貢献運動プログラム「ヒトサラ×TABLE FOR TWO」において
アフリカ・アジアの子どもたちに対する給食寄付数が5万食を突破

グルメ情報サイト『ヒトサラ』は、社会貢献運動プログラム「ヒトサラ×TABLE FOR TWO」の活動を通じて5万食を超える給食をアフリカ・アジアの子どもたちに届けることができました。グルメサイトを通じたお店予約が寄付へ繋がるのは当サイトが初めてとなります。今回の5万食突破も通過点として、引き続き本取組みを通じたアフリカ・アジアの子どもたちに対する支援活動を行って参ります。



|| 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。