

平成27年8月期(51期) 第3四半期決算補足資料

平成27年6月30日

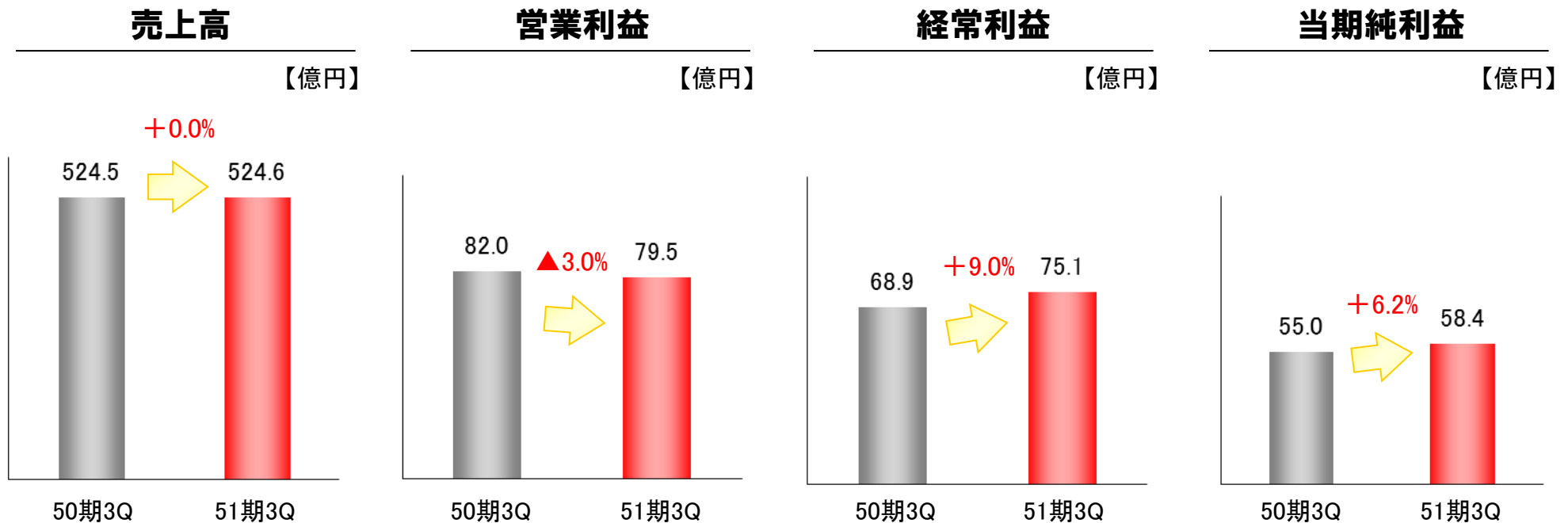


目次

- 1. 業績関連 ... P2
- 2. 財務／経営指標関連 ... P7
- 3. 事業関連 ... P12
- 4. 第3四半期TOPICS ... P17
- 5. 免責事項 ... P21

|| 業績関連 || 51期第3四半期連結業績(累計/前期対比)

- 売上高は業務用システム事業において前期に発生した特需の反動減による減収を音楽配信事業や集客支援事業の増収でカバーし前年同期比で微増収
- 営業利益は将来施策を含む費用投下により減益も、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ったため経常利益及び当期純利益については増益達成



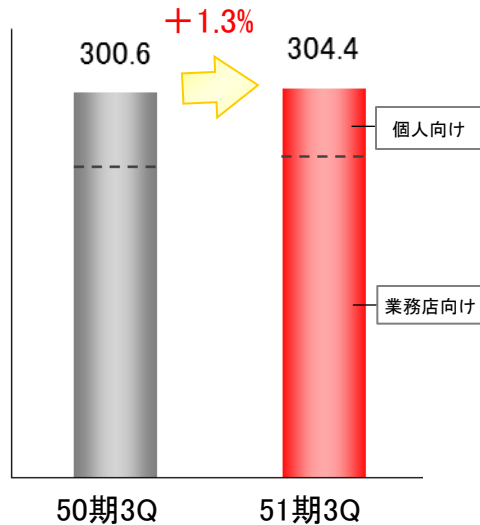
※ 実績値は端数切捨て、パーセンテージは小数点第2位以下を四捨五入

|| 業績関連 || 51期第3四半期経営成績(累計/前期対比)

セグメント別 売上高

音楽配信事業

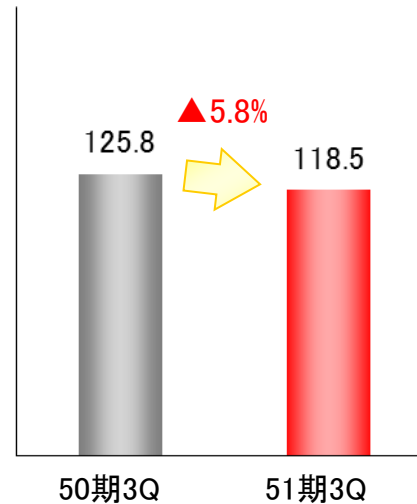
【億円】



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

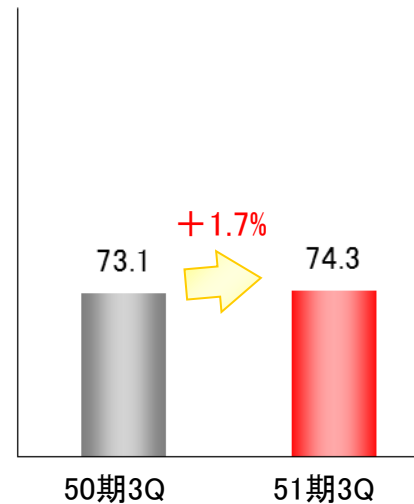
【億円】



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

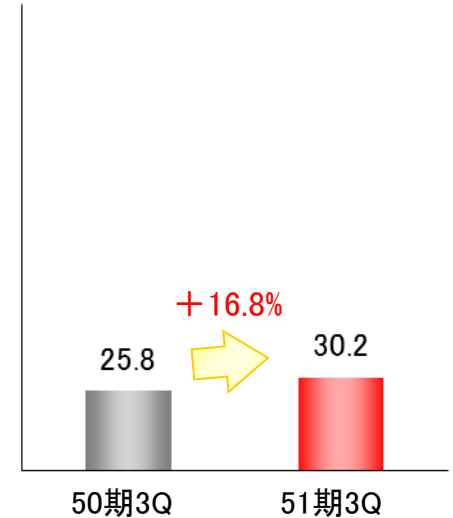
【億円】



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▲0.9億円の調整を行っております

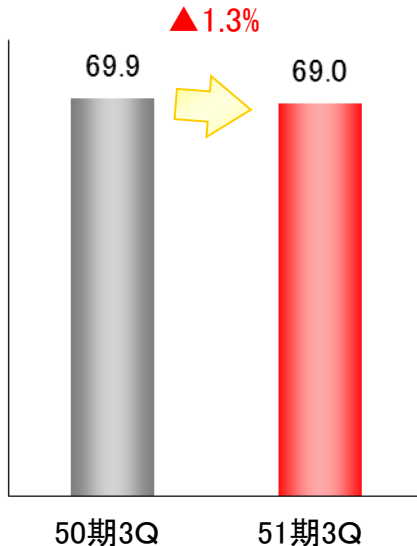
※ 51期セグメント売上高はセグメント間取引消去等により、連結売上高と▲2.8億円の調整を行っております

|| 業績関連 || 51期第3四半期経営成績(累計/前期対比)

セグメント別 営業利益

音楽配信事業

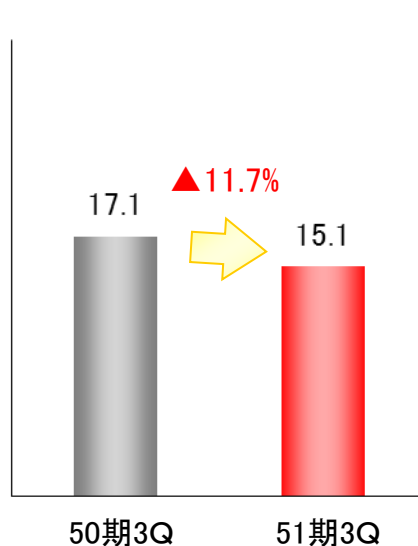
【億円】



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

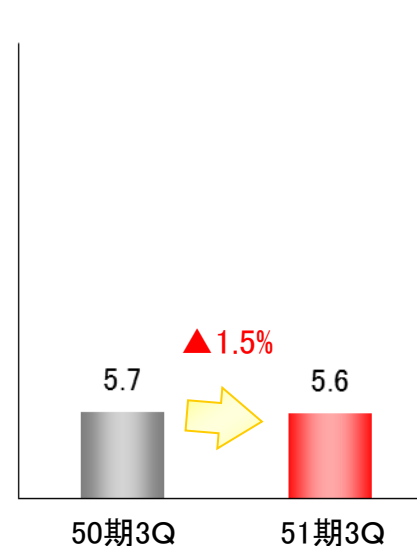
【億円】



前期発生した特需の反動減により
前年同期比で減益

ICT事業

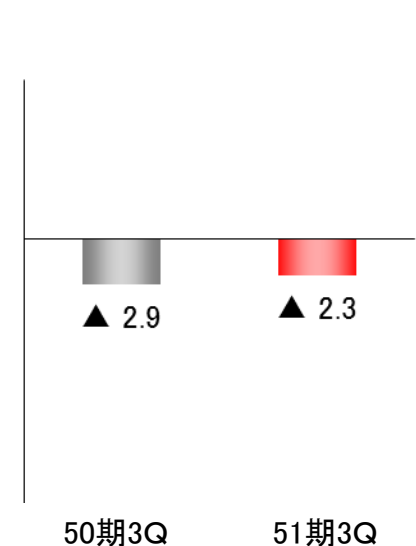
【億円】



前期比ほぼ同水準で推移

その他

【億円】



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▲7.8億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▲7.9億円の調整を行っております

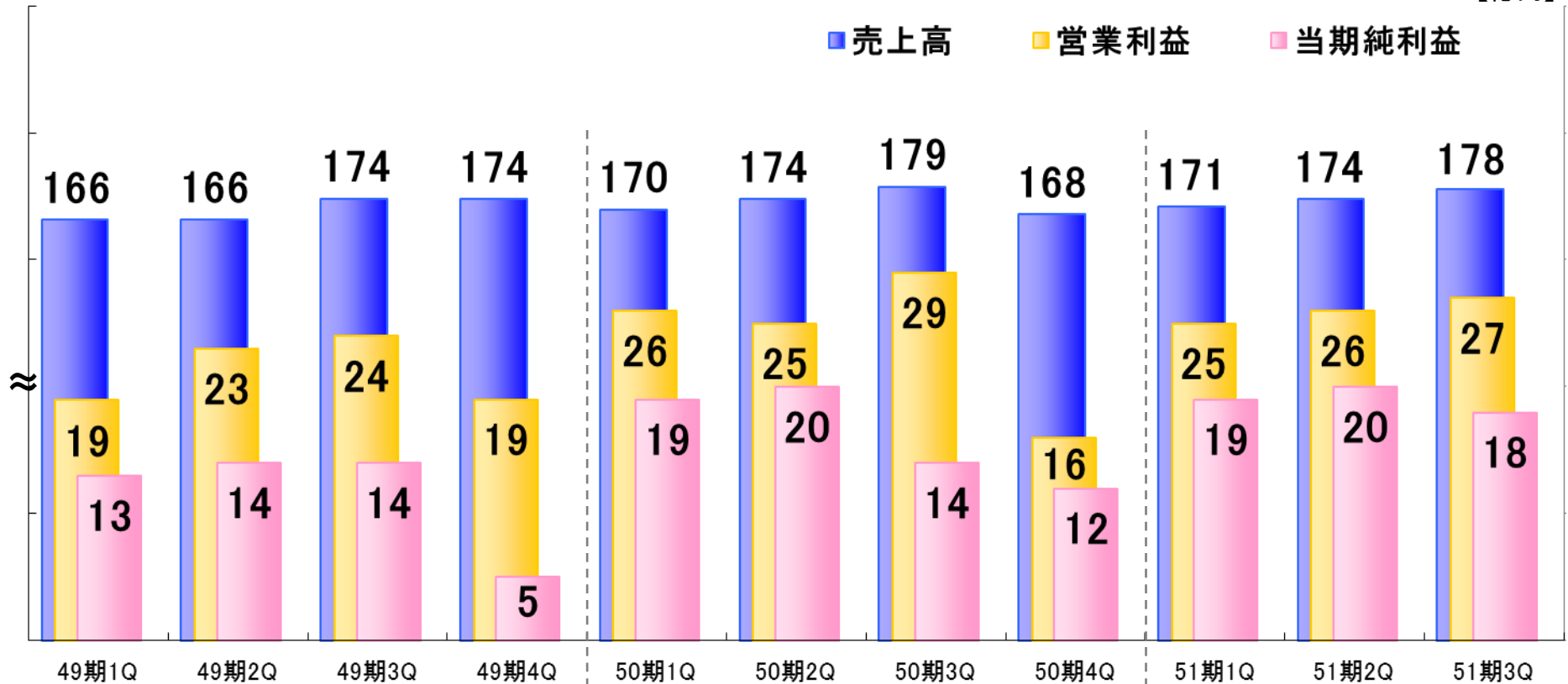
|| 業績関連 || 業績予想に対する進捗率

	【億円】	通期予想 (A)	3Q累計実績 (B)	進捗率 (B÷A)
売上高		700.0	524.6	75.0%
営業利益		86.0	79.5	92.5%
経常利益		80.0	75.1	93.9%
当期純利益		60.0	58.4	97.4%

売上高はほぼ予想通りに進捗、
各段階利益は当四半期時点で90%超の進捗

業績関連 連結経営成績推移

【億円】

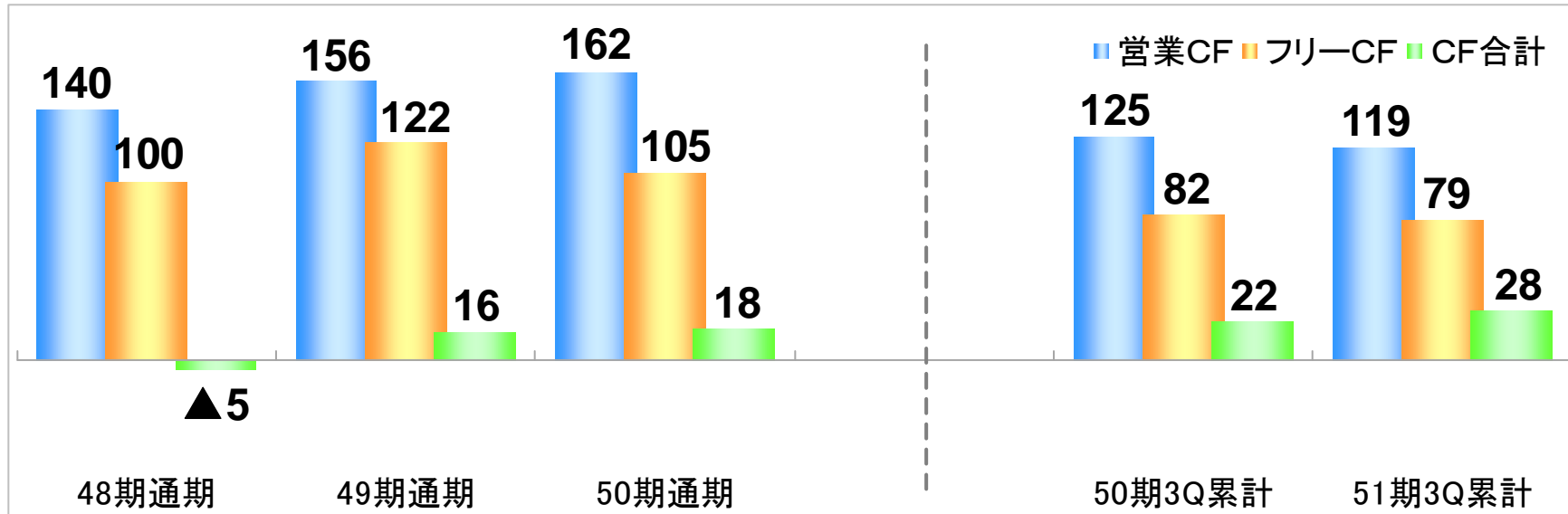


当四半期の売上高、営業利益は前四半期比で増収増益
当期純利益は前四半期比で微減も前年発生した一過性の
財務・資本施策関連コストがなかったため前年同期比では増益

※ 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】



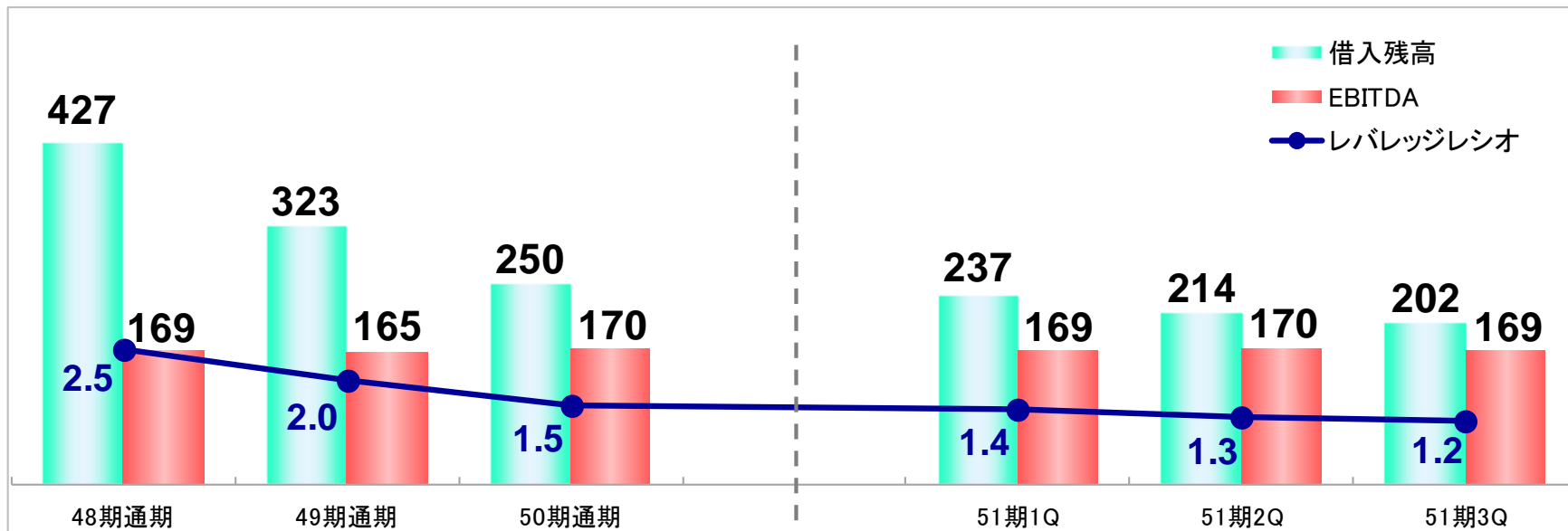
※フリーCF=営業CF+投資CF、CF合計=フリーCF+財務CF

<営業CF>	140	156	162	125	119
<投資CF>	▲40	▲33	▲56	▲43	▲40
<財務CF>	▲105	▲105	▲86	▲60	▲50

PL利益微増も法人税支払額の増加等により営業CFは前年同期比6億円の減少、投資CF支出はほぼ横ばいも財務CFにおいて前期発生したリファイナンス費用がなくなったことなどにより支出が10億円減少しCF合計は前年同期比で6億円の増加

|| 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

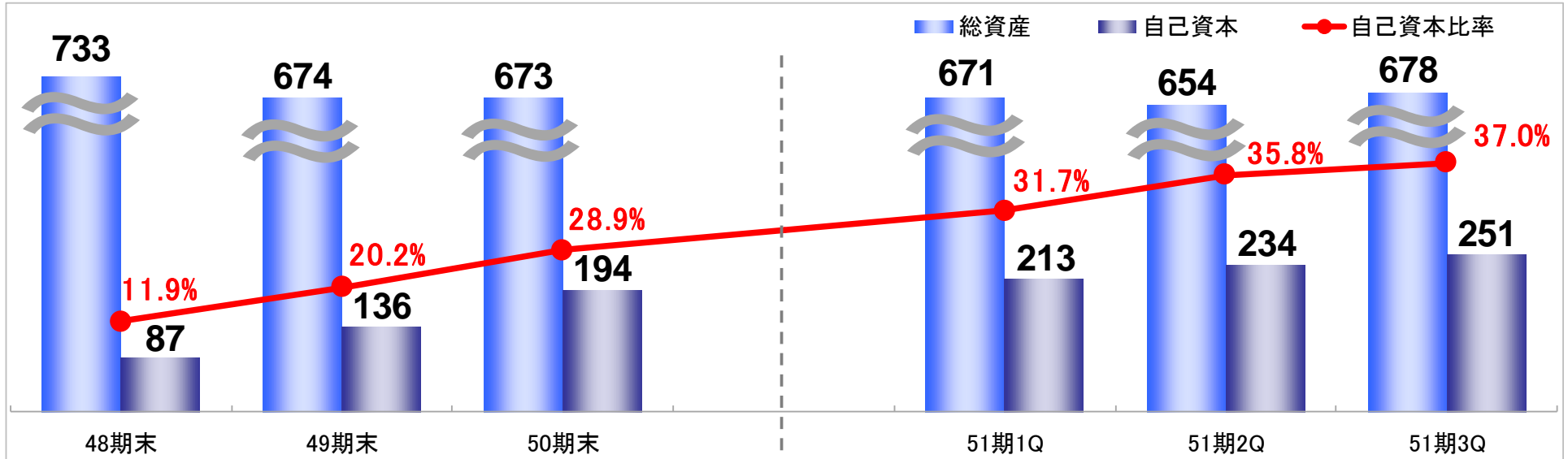
※EBITDAは直近12ヶ月ベースで算出

※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1.2倍に

|| 財務／経営指標関連 || 自己資本比率

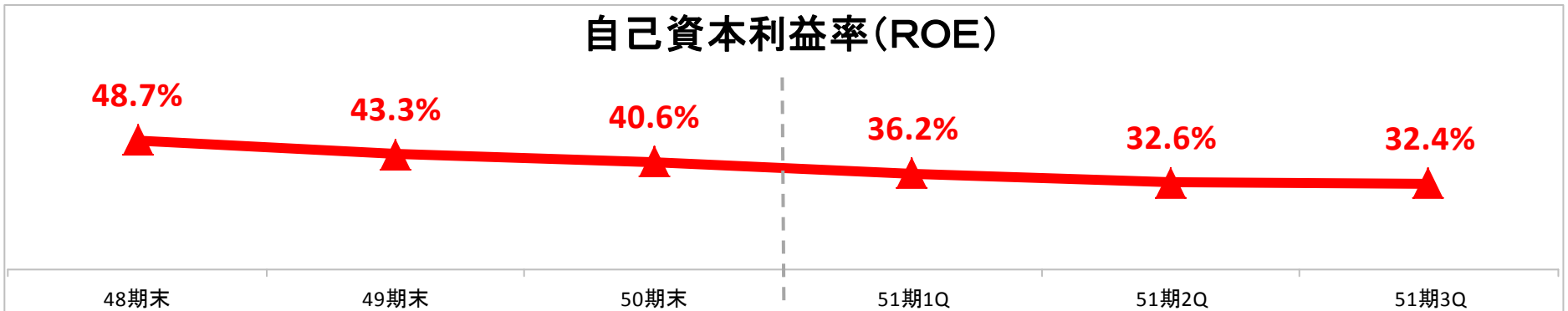
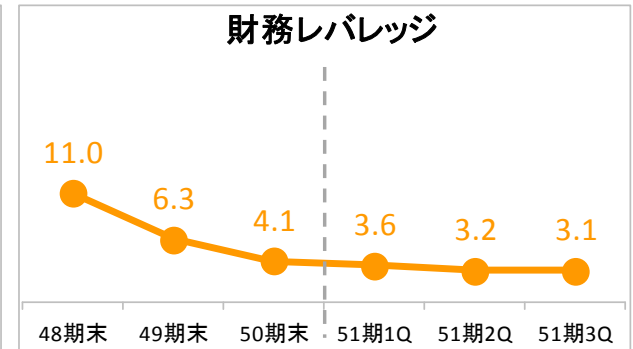
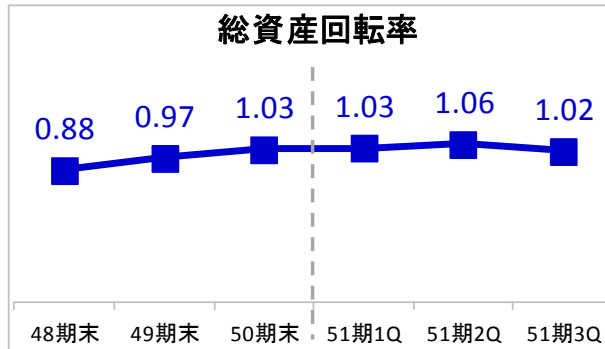
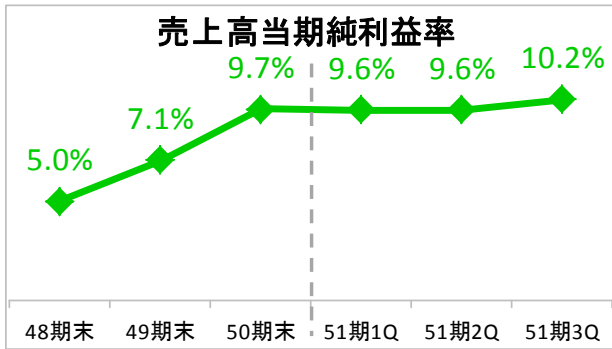
【億円、%】



※自己資本 = 純資産 - 新株予約権

音楽配信事業の聴取料前受による現預金の増加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37.0%に

|| 財務／経営指標関連 || 自己資本利益率(ROE)



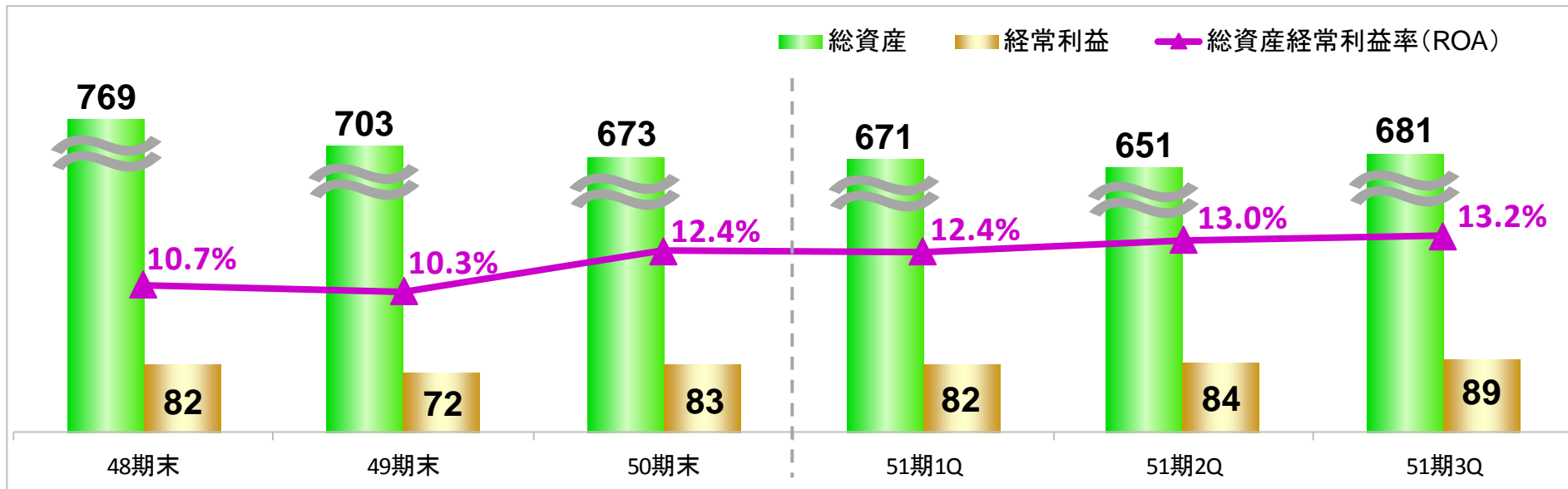
※自己資本利益率(ROE) = 売上高当期純利益率 × 総資産回転率 × 財務レバレッジ

※51期3Q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3Qと51期3Qの平均値

売上高利益率は増加、財務レバレッジはほぼ横ばいも音楽配信事業の聴取料前受により
総資産回転率が減少した結果、ROEは継続して微減傾向も高水準で推移

|| 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3Qの経常利益は直近12ヶ月ベース

※51期3Qの期中平均総資産は50期3Qと51期3Qの平均値

聴取料前受に伴う現預金等の増加により期中平均総資産が増加、
経常利益も増加傾向で推移したため、ROAは13.2%と微増

|| 事業関連(音楽配信事業) || 付帯新サービス

▶▶ 2015年4月1日 24時間365日充実のサポート体制で、店舗向けに安心をお届け
iPad向け多機能レジアプリ『USEN Register』販売開始

【特徴】

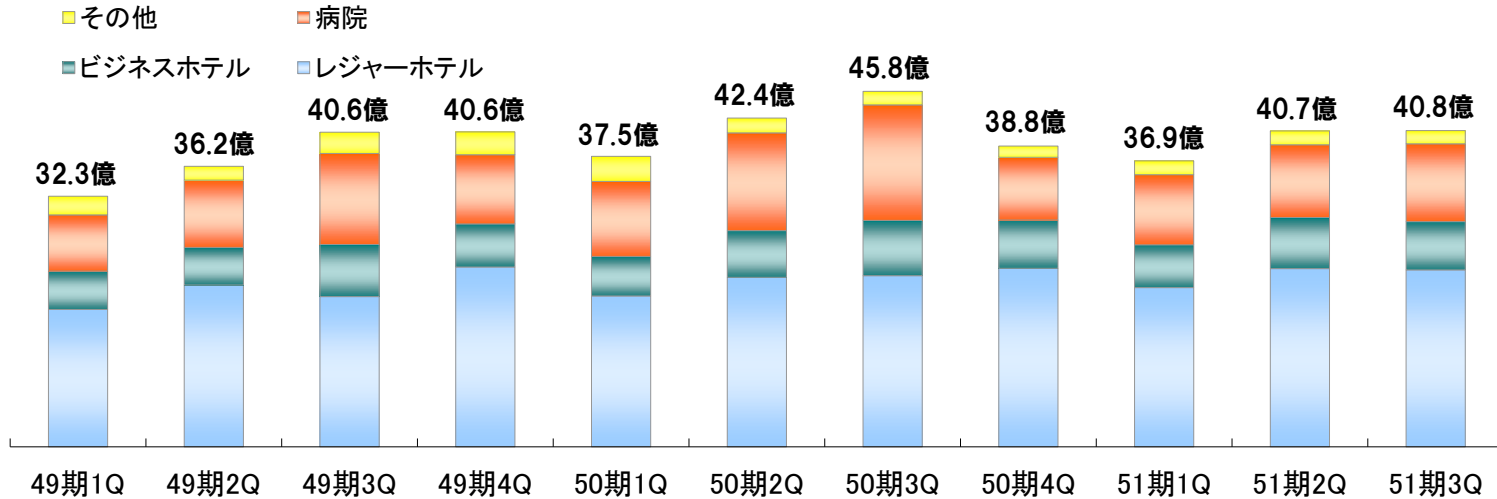
- ✓ 従来型POSレジと比較し、低価格な上に、USEN放送サービスとのパッケージプランも適用可能
- ✓ 他社アプリには少ないカスタマー向けサポートセンターで24時間365日サポート
- ✓ 初期設定や商品登録、現場での設置作業から利用開始までの作業をUSENが一貫して実施
- ✓ 飲食店に必要とされるオーダーエントリーシステムが安価で導入可能
- ✓ お客様の労務軽減を更に促すための「マスター登録・変更代行サービス」のリリース

※マスター…店舗管理画面での商品名や価格の変更や担当者設定やパスワード変更など

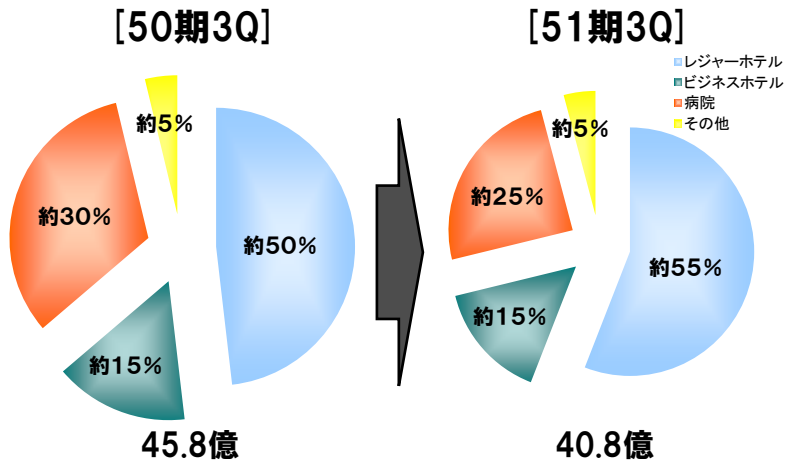


|| 事業関連(業務用システム事業) || 売上ポートフォリオ

■ 四半期推移



■ 前期比

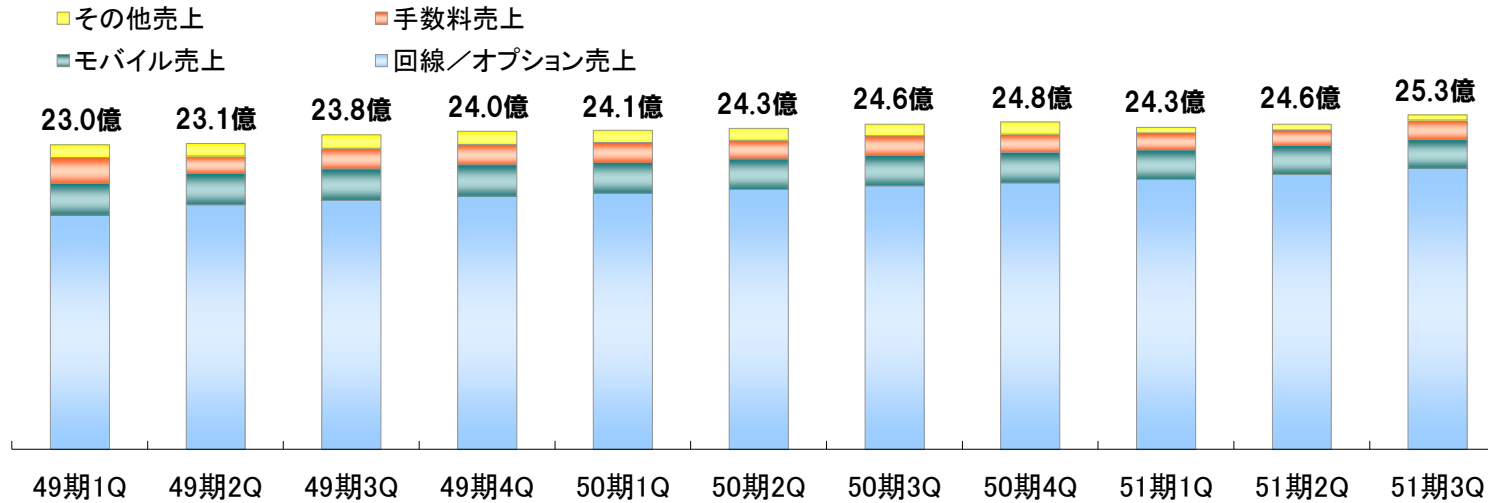


○ 特需影響を除けば安定的な成長を達成

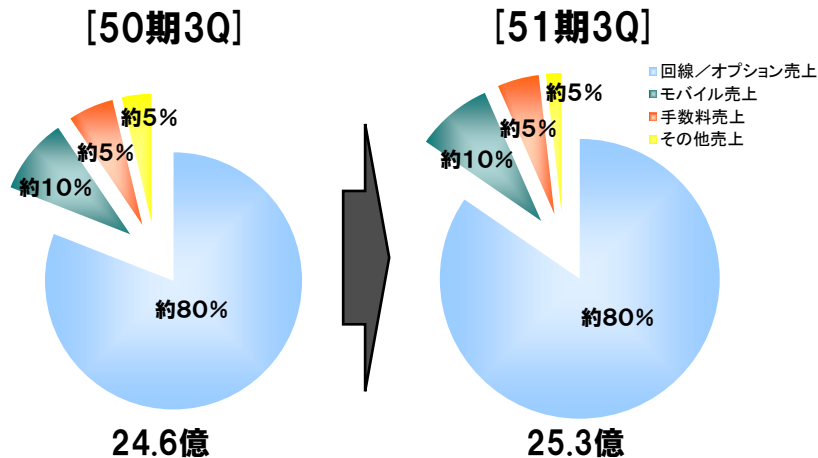
- 前年同期は病院事業を中心とした特需のピークだったため前年同期比で売上高は約5億円の大幅減収も前々年同期比や前四半期比では微増収を達成
- 今四半期はホテル事業でやや弱含むも病院事業が堅調に推移し全体を牽引
- 特需の影響がない49期比では各四半期で堅調に推移

|| 事業関連(ICT事業) || 売上ポートフォリオ

■ 四半期推移



■ 前期比

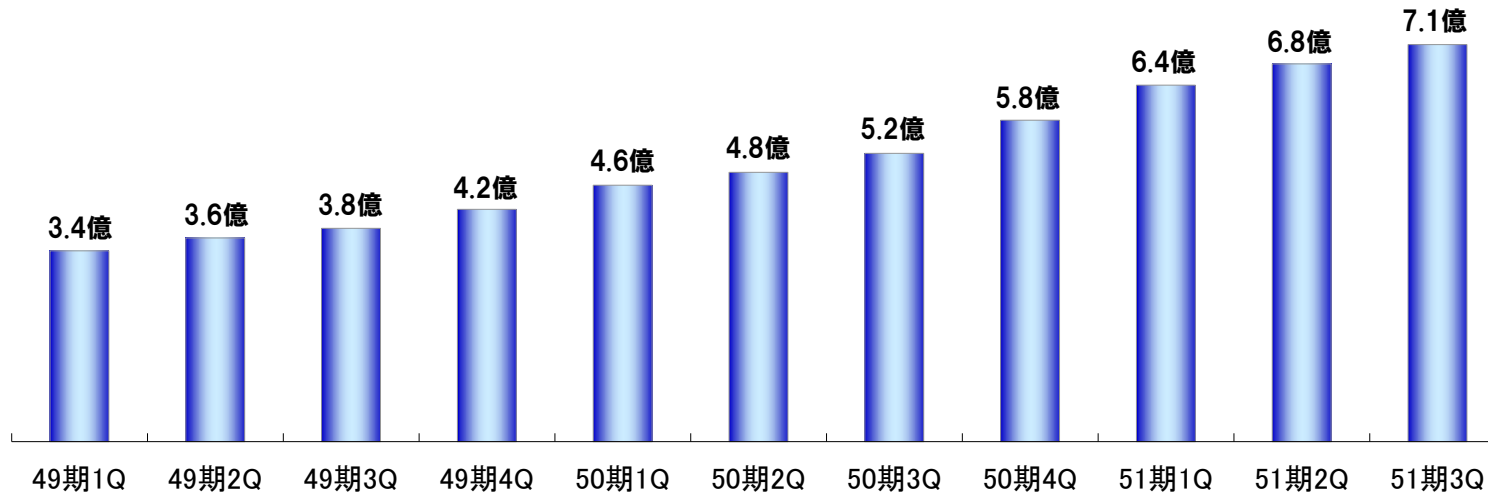


○ 第3四半期にて大きな増収を達成し25億円を超過

- 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
- モバイルについては継続して弱含むも、手数料売上が前四半期比増収
- 四半期売上として初めて25億円を突破
- 但し、競争が厳しい事業環境のためサービスラインアップ拡充を継続的に行い競争力強化を図っていく

|| 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、四半期売上が7億円を超過

- 自社運営グルメサイトであるヒトサラの販売が順調に伸長し、四半期売上が7億円を突破
- ヒトサラにおいて更なる付加価値提供を行うべく、“シェフのおススメからお店探しができる”新コンテンツを開始
(※次ページ参照)
- その他、現在行っている他社バンドルサービスの販売に加え、新たにリスティング広告の取扱いを開始
今後も市場や顧客のニーズに応じたサービスラインアップ拡充を図っていく予定

|| 事業関連(その他事業) || 集客支援事業(ヒトサラ)関連

▶▶ プロの舌が選んだ2,000店を一挙ご紹介 料理人にフォーカスするグルメサイト「ヒトサラ」で新コンテンツ『シェフがオススメするお店』を5/26(火)公開
～ユーザー評価とは一味違う、プロお薦めの飲食店で新しい発見を～

シェフたちが実際に訪れたオススメのお店を掲載



Chef's Recommend

シェフがオススメするお店

> 特集を見る

<p>Restaurant Ryuzu</p> <p>飯塚 陸太 のオススメ</p> 	<p>東京都 目黒</p> <h3>レストランラッセ</h3> <p>イタリアン デートで 平均予算：10001円～15000円</p> <p>私がオススメする理由 目黒にある、おすすの一軒、同僚の料理人がオーナーシェフで腕を磨っていて、食材のおいしさを引き出したイタリアンが楽しめます。 2015.05.19 up</p>	
<p>キュイジーヌ [4] ミッシェル・トロワツゴロ</p> <p>ギヨーム・ブラカヴァル のオススメ</p> 	<p>東京都 初台/代々木上原</p> <h3>アニス</h3> <p>フレンチ 世界中で 平均予算：10001円～15000円</p> <p>私がオススメする理由 清水シェフは私の大切な日本の友人。そして、静かな場所でもちぎってランチやディナーができるあのレストランのスタイルが好きです。また、多くの野菜。. 2015.05.19 up</p>	
<p>北島 素平 のオススメ</p> 	<p>東京都 豊坂</p> <h3>株式会社辻留</h3> <p>日本料理・懐石 会席で 平均予算：30001円～</p> <p>私がオススメする理由 王道を貫くこの【懐石 辻留】には感激しました。今年何回もお料理を頂いて、自分も今のままでいいんだと気づけたように思います。 2015.05.19 up</p>	

>> 音楽配信事業関連

2015年4月 5/15(金)にオープンしたオフィスビル「テラススクエア」において初めて“共用部”に対する
オフィス向けBGMを提供

>> IR関連

2015年4月 5月1日施行の「改正会社法」に対する対応

2015年5月 6月1日より適用開始となる「コーポレートガバナンス・コード」導入を取締役会にて決議

(※後発事象)

2015年6月 株式会社サイファの株式取得(連結子会社化)

2015年6月 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実施

|| 第3四半期TOPICS || 音楽配信事業関連

▶▶▶ “初めて”オフィスビルの「共有部」へ提供
 ～ストレスチェック義務化を追い風に関心を集めるオフィス向けBGM『Sound Design for OFFICE』～
 5/15(金)に神田錦町でオープンした複合ビル「テラススクエア」へ提供



「テラススクエア」外観写真

ゾーン別・時間帯別に変化させたBGMが特徴

オフィスビル共有部への提供は初めて
 ストレスチェック義務化を追い風に、関心を集めるオフィス向けBGM『Sound Design for OFFICE』を活用



TERRACE SQUARE
 テラススクエア



1F 共有部

■ オフィスエントランス
 オフィスワーカーを優しく迎える
 機能性と美しさを併せ持つ音楽

Office Entrance

■ トイレ・パウダーコーナー (各フロア)
 オフィスワーカーの気持ちをリフレッシュさせ
 充実した気持ちで働ける音楽

Toilet, Powder Corner

■ 一般エントランス&テラス
 エントランスと豊かな緑を有するテラスに連した
 自然と調和する音楽

Entrance & Terrace



■ 朝のオフィス・ミュージック - アラジック -
 清々とした朝の空気を演出し、準備した音楽の心地よいサウンド
 デザインが特徴です。また、クラシック音楽の持つ上品なサウンドもオフィスの
 雰囲気を演出し、朝のスタートをスムーズにしてくれます。



■ Concentration - 一人の集中力UP -
 脳を活性化させる音楽で、リラックス効果のある音楽を取り入れ
 ながら、ワークロードをこなす。脳を活性化させる音楽を取り入れ
 ながら、ワークロードをこなす。脳を活性化させる音楽を取り入れ
 ながら、ワークロードをこなす。



■ salon classic - 洗練のオフィス -
 大人の気品あふれるサウンドを演出し、洗練されたオフィスの雰囲気を演出
 させ、ワークロードをこなす。脳を活性化させる音楽を取り入れ
 ながら、ワークロードをこなす。



■ ミュージック・セラピー - ビューティフル -
 アコースティック楽器が特徴的なサウンドを演出し、心地よい音楽を取り入れ
 ながら、ワークロードをこなす。脳を活性化させる音楽を取り入れ
 ながら、ワークロードをこなす。



■ スロウ・ボサノヴァ - ヘンリエッタ -
 “フレスコ”をテーマにしたサウンドを演出し、心地よい音楽を取り入れ
 ながら、ワークロードをこなす。脳を活性化させる音楽を取り入れ
 ながら、ワークロードをこなす。



■ カフェゾーン

朝～夕方までは居心地の良い“カフェ”を
 夜は活気溢れる“酒場”を演出

Cafe Zone



■ usen for Café Après-midi

昼～夕方にかけての時間帯に、音楽の心地よいサウンドを演出し、心地よい音楽を取り入れ
 ながら、ワークロードをこなす。脳を活性化させる音楽を取り入れ
 ながら、ワークロードをこなす。



■ ヤング会ナツメロ

夜は、19～20代の若者を中心に、音楽の心地よいサウンドを演出し、心地よい音楽を取り入れ
 ながら、ワークロードをこなす。脳を活性化させる音楽を取り入れ
 ながら、ワークロードをこなす。



>> 2015年5月1日に施行された「改正会社法」に対する対応

- － 日本企業の企業統治の在り方等の見直しを図るべく

2014年通常国会にて成立した「改正会社法」が2015年5月1日に施行。

上記を受け、当社においても「内部統制システム構築の基本方針」の一部改訂を取締役会にて決議

>> 2015年6月1日に導入された「コーポレートガバナンス・コード」に対する対応

- － 投資家の行動指針である「スチュワードシップ・コード」に続き、企業の持続的成長と中長期的な企業価値の向上を促進することを目的とした企業の行動指針である「コーポレートガバナンス・コード」が6月1日より導入されたため、JASDAQ上場企業に要求される「基本原則」(5原則)の実施を取締役会にて決議

|| 第3四半期TOPICS || IR関連(後発事象)

▶▶ 当社主要顧客基盤である業務店マーケットに対するサービスラインアップ拡充を企図して、
以下2案件を6月にIRリリース

－ 株式会社サイファの株式取得(子会社化)

『CouponLand(クーポンランド)』や『東京ウェディングコレクション』等のメディア事業、
マーチャンダイジング事業を展開する(株)サイファの株式を取得し子会社化。
当社事業との親和性が高く、業務店に対する事業シナジー効果を期待。

－ 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実施

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。

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する予定

|| 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。