

平成29年12月期 決算短信〔日本基準〕(連結)

平成30年2月13日

上場会社名 株式会社USEN-NEXT HOLDINGS 上場取引所 東
 コード番号 9418 URL <https://usen-next.co.jp/>
 代表者 (役職名) 代表取締役社長CEO (氏名) 宇野 康秀
 問合せ先責任者 (役職名) 常務取締役CFO (氏名) 馬淵 将平 (TEL) 03-6823-7015
 定時株主総会開催予定日 平成30年3月29日 配当支払開始予定日 -
 有価証券報告書提出予定日 平成30年3月30日
 決算補足説明資料作成の有無 : 無
 決算説明会開催の有無 : 有 (アナリスト・機関投資家向け)

(百万円未満切捨て)

1. 平成29年12月期の連結業績 (平成29年1月1日～平成29年12月31日)

(1) 連結経営成績

(%表示は対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
29年12月期	114,291	149.3	5,867	-	3,303	-	427	-
28年12月期	45,846	35.0	△396	-	△436	-	△935	-

(注) 包括利益 29年12月期 2,713百万円 (-%) 28年12月期 △912百万円 (-%)

	1株当たり当期純利益	潜在株式調整後1株当たり当期純利益	自己資本当期純利益率	総資産経常利益率	売上高営業利益率
	円 銭	円 銭	%	%	%
29年12月期	21.21	21.12	5.4	4.6	5.1
28年12月期	△56.95	-	△22.0	△2.9	△0.9

(参考) 持分法投資損益 29年12月期 125百万円 28年12月期 3百万円

(注) 平成28年12月期の潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額については、潜在株式は存在するものの1株当たり当期純損失金額であるため記載しておりません。

(2) 連結財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率	1株当たり純資産
	百万円	百万円	%	円 銭
29年12月期	125,918	12,152	9.6	200.32
28年12月期	17,797	3,816	20.9	226.82

(参考) 自己資本 29年12月期 12,030百万円 28年12月期 3,725百万円

(3) 連結キャッシュ・フローの状況

	営業活動によるキャッシュ・フロー	投資活動によるキャッシュ・フロー	財務活動によるキャッシュ・フロー	現金及び現金同等物期末残高
	百万円	百万円	百万円	百万円
29年12月期	12,404	△59,523	58,150	13,010
28年12月期	△214	△4,916	3,955	1,978

2. 配当の状況

	年間配当金					配当金総額(合計)	配当性向(連結)	純資産配当率(連結)
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計			
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭			
28年12月期	-	0.00	-	0.00	0.00	-	-	-
29年12月期	-	0.00	-	0.00	0.00	-	-	-
30年8月期(予想)	-	-	-	-	-	-	-	-

(注) 1. 平成30年8月期については、平成30年1月1日～平成30年8月31日までの変則決算となっております。

詳細は7ページ「1. 経営成績等の概況(4)今後の見通し」をご覧ください。

2. 平成30年8月期の配当につきましては、現時点において未定であります。

3. 平成30年8月期の連結業績予想 (平成30年1月1日～平成30年8月31日)

(%表示は、対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する当期純利益	1株当たり当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	円 銭
通 期	108,000	-	5,500	-	4,500	-	1,700	28.31

(注) 平成30年8月期については、平成30年1月1日～平成30年8月31日までの変則決算となっております。

詳細は7ページ「1. 経営成績等の概況(4)今後の見通し」をご覧ください。

※ 注記事項

(1) 期中における重要な子会社の異動（連結範囲の変更を伴う特定子会社の異動）：有
新規 2社（社名）(株)USEN、(株)アルメックス、除外 1社（社名）—

期中における重要な子会社の異動に関する注記

(2) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

- ① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更 : 無
② ①以外の会計方針の変更 : 無
③ 会計上の見積りの変更 : 無
④ 修正再表示 : 無

(3) 発行済株式数（普通株式）

① 期末発行済株式数（自己株式を含む）	29年12月期	60,057,011株	28年12月期	16,425,600株
② 期末自己株式数	29年12月期	—株	28年12月期	—株
③ 期中平均株式数	29年12月期	20,163,347株	28年12月期	16,425,600株

(参考) 個別業績の概要

平成29年12月期の個別業績（平成29年1月1日～平成29年12月31日）

(1) 個別経営成績 (%表示は対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
29年12月期	46,219	5.4	958	—	816	—	603	—
28年12月期	43,862	39.2	△688	—	△731	—	△1,098	—
	1株当たり 当期純利益		潜在株式調整後 1株当たり当期純利益					
	円 銭		円 銭					
29年12月期	29.95		29.83					
28年12月期	△66.89		—					

(注) 平成28年12月期の潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額については、潜在株式は存在するものの1株当たり当期純損失金額であるため記載しておりません。

(2) 個別財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率	1株当たり純資産
	百万円	百万円	%	円 銭
29年12月期	92,124	11,924	12.9	198.55
28年12月期	17,313	3,402	19.6	207.13

(参考) 自己資本 29年12月期 11,924百万円 28年12月期 3,385百万円

※ 監査手続の実施状況に関する表示

この決算短信は、金融商品取引法に基づく監査手続の対象外であり、この決算短信の開示時点において、金融商品取引法に基づく財務諸表の監査手続は終了していません。

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

(将来に関する記述等についてのご注意)

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。業績予想の前提となる条件及び業績予想のご利用にあたっての注意事項等については、2ページ「1. 経営成績等の概況（1）当期の経営成績の概況」をご覧ください。

○添付資料の目次

1. 経営成績等の概況	2
(1) 当期の経営成績の概況	2
(2) 当期の財政状態の概況	6
(3) 当期のキャッシュ・フローの概況	7
(4) 今後の見通し	7
(5) 利益配分に関する基本方針及び当期・次期の配当	8
(6) 事業等のリスク	8
2. 企業集団の状況	13
3. 経営方針	17
(1) 会社の経営の基本方針	17
(2) 目標とする経営指標	17
(3) 中長期的な会社の経営戦略	17
(4) 会社の対処すべき課題	18
4. 会計基準の選択に関する基本的な考え方	20
5. 連結財務諸表及び主な注記	21
(1) 連結貸借対照表	21
(2) 連結損益計算書及び連結包括利益計算書	23
連結損益計算書	23
連結包括利益計算書	24
(3) 連結株主資本等変動計算書	25
(4) 連結キャッシュ・フロー計算書	27
(5) 連結財務諸表に関する注記事項	28
(継続企業の前提に関する注記)	28
(セグメント情報等)	28
(1株当たり情報)	32
(重要な後発事象)	33

1. 経営成績等の概況

(1) 当期の経営成績の概況

(当連結会計年度の経営成績)

映像配信サービス（ビデオ・オン・デマンド）の市場規模は、平成29年には1,826億円（前年比7.4%増）と推定され、順調に市場が拡大しており、平成35年には2,176億円に成長すると予測されています（野村総合研究所「ITナビゲーター2018年版」）。また、ブロードバンド通信サービス市場は、平成29年の固定ブロードバンド（光ファイバー）回線が1兆4,758億円（同）、MVNOの回線数は平成29年に1,128万回線に登り、平成35年には2,260万回線まで拡大することが予測されています（同）。

このような環境のもと、当社では、主力の映像配信サービスにおいて一層の事業規模の拡大を図るために、既存のサービスの拡充、新規顧客の獲得に取り組んでまいりました。

また、第2四半期連結会計期間より連結の範囲に含めたUSENグループ（㈱USEN及びその連結子会社）では、主軸事業である音楽放送サービスのお客様を始め、ホテル・病院・ゴルフ場や中小オフィスといった様々なBtoBマーケットのお客様のニーズや課題をワンストップで解決するソリューション提供企業としての地位を確固たるものとするため、引き続き既存事業を強化するとともに、開業支援コンテンツの提案や、電力を中心としたエネルギー事業への参入等、サービスラインナップの充実にも引き続き積極的に取り組んでまいりました。

なお、当社グループは、上述のとおり㈱USENを連結子会社としたため、第2四半期連結累計期間より売上高等が増加しております。当該取得に関しては、みなし取得日を平成29年3月1日としており、当連結会計年度の当社グループの業績につきましては、㈱USENの9ヵ月分（平成29年3月1日～平成29年11月30日）の連結業績が含まれております。

この結果、当社グループの当連結会計年度における業績は、売上高114,291百万円（前連結会計年度比149.3%増）、営業利益5,867百万円（前年同期は営業損失396百万円）、経常利益3,303百万円（前年同期は経常損失436百万円）、また、親会社株主に帰属する当期純利益につきましては、427百万円（前年同期は親会社株主に帰属する当期純損失935百万円）となりました。

当社グループの各セグメント別の売上高及び営業利益は以下のとおりであります。

<コンテンツプラットフォーム事業>

コンテンツプラットフォーム事業「U-NEXT」では、映像配信サービスの市場が活性化する中、引き続きユーザーエクスペリエンスの改良、コンテンツの拡充、マーケットの開拓を進め、順調に契約者数を伸ばしております。

コンテンツの拡充においては、韓流コンテンツの独占配信をはじめとして、着実にラインナップ強化が進んでおります。平成29年10月には同年の大ヒット映画『美女と野獣』が配信開始されるなど、最新作の配信によるユーザー満足度の向上も進めております。

また、平成29年7月より「ビデオ見放題サービス」をご利用中のお客様に毎月プレゼントしている「U-NEXT」ポイントを20%増量（1,000→1,200ポイント）、有効期限を2倍（45→90日間）にしており、このポイントを利用することで、最新作を従来よりも多く楽しんでいただくことができるようになりました。更に、視聴可能デバイスもPlayStation®4に対応するなど、マルチデバイス対応による利用者拡大を引き続き推進しております。一方、契約者数拡大を企図した積極的な販売促進費を投入し、またコンテンツ数の拡充や会員数増加によるコンテンツコストが増加しております。

この結果、コンテンツプラットフォーム事業における売上高は19,710百万円（前連結会計年度比25.1%増）、営業利益は42百万円（同95.4%減）となりました。

<コミュニケーションネットワーク事業>

コミュニケーションネットワーク事業におけるブロードバンドインターネット回線の販売代理店サービスでは、小規模事業者向けを中心とした新規獲得活動が引き続き堅調に推移しております。MVNOサービス「U-mobile」においては、ヤマダ電機の協力のもと、「ヤマダニューモバイル」としての販売を開始しております。

また、前期に重要な貸倒損失を計上したことを受け、当期において、販売代理店の与信管理の徹底及び質の改善にも継続的に努め、債権管理体制の構築を進めてまいりました。

この結果、コミュニケーションネットワーク事業における売上高は32,385百万円(前連結会計年度比7.6%増)、営業利益は1,748百万円(前年同期は営業損失614百万円)となりました。

<音楽配信事業>

音楽配信事業は、当社グループの事業の主軸であり、今後においても、その安定的な収益基盤を維持し、強化していく方針です。このため、業務店向け・個人向け市場において顧客との取引の維持拡大、新規顧客の獲得及びブランド力の改善に取り組んでまいりました。

特に業務店・チェーン店向けには、店舗及び商業施設向けサービスのラインナップの充実を企図し、音楽放送サービスを中心に開業支援や事業環境の構築から集客・販売促進までトータル的なソリューションの提供やサポートをご提案してまいりました。

店舗及び商業施設向けサービスの主なラインナップとしては、多機能×低価格なタブレットPOSレジである「USEN Register」、飲食業界の課題であるスタッフ不足やインバウンド対応を解決するためのサービスとしてお客様自身が注文できるUSEN Registerのオプション機能「USEN Register Table Top Order」、店舗アプリ作成サービス「UPLink」、業務店向けWi-Fiサービス「USEN SPOT」やチェーン店向けWi-Fiサービス「USEN SPOT Enterprise」、スマートフォンやタブレットで簡単接続&操作で話題のIPカメラ「Viewlaシリーズ」、飲食店向け予約サービス「USEN Reservation」、カード決済サービス「USEN PAYGATE」、インターネット回線「USEN光」等を取りそろえ、更にオフィス向けサービスとして職場環境を改善するオフィスBGM「Sound Design for OFFICE」やメンタルヘルスケア対策支援のASPサービス「こころの保健室」等、音楽放送サービスと併せてこれらの商材の利用促進に注力してまいりました。

また、平成29年7月には全国の料理人(飲食店)と生産者をスマートフォンやタブレット端末でつなぎ新たな流通をつくるプラットフォーム「REACH STOCK」をリリースいたしました。今後、当社グループの集客支援のグルメ情報サービスである「ヒトサラ」による全国のプロの料理人のネットワークを生かしたシナジーも期待できるものと考えております。

この結果、音楽配信事業における売上高は31,463百万円、営業利益は6,861百万円となりました。

<業務用システム事業>

業務用システム事業は、連結子会社の(株)アルメックスが運営しており、ホテル・病院・ゴルフ場等の業務管理システム及び自動精算機の開発・製造・販売を行っております。

当該事業の市場環境は、金融緩和による資金需給の改善等に伴い設備投資需要は増加傾向にあります。

ホテル市場においては、平成32年東京オリンピックに向け今後更に増加が見込まれる訪日外国人への対応や人手不足を補完するべく、ITソリューションの導入ニーズの高まりを受けて、引き続きホテル管理システム、自動精算機等の導入のニーズが高いことから、新商品の市場投入や提案型営業の強化により顧客ニーズを捕捉し、市場浸透率の向上とシェアの拡大に継続的に取り組んでまいりました。

「変なホテル」においては開業当初より当社製品をご導入頂き、平成29年8月1日に開業した「変なホテルラグーナテンボス」においても当社製品をご導入頂いております。更に旅行予約サイト「楽天トラベル」と業務提携し、旅行者用宿泊施設として、レジャーホテル検索サイト「ハッピー・ホテル」に掲載のレジャーホテルが予約できるサービスをリリース、平成29年9月より順次、予約受付を開始しております。また、新規顧客の取引拡大に注力するとともに、機器を導入頂いた後の保守メンテナンスや、顧客ニーズにマッチしたきめ細かいカスタマイゼーションを大切に、効率的で安定したサービスの提供により顧客との信頼関係を強化し、事業基盤の一層の強化・安定化に努めてまいりました。

それらに加えて、新規製品やカスタマイズ製品の品質強化を図るため、開発・製造プロセスやフィールドサービスの改善活動に継続的に取り組んでおります。

新たな市場の獲得に向けては、省スペース化を実現したクリニック・調剤薬局向けの自動精算機を市場投下した他、ホテル・病院向けの次世代型ソーシャルロボット「Unibo」の市場投入準備等を行ってまいりました。

この結果、業務用システム事業における売上高は13,308百万円、営業利益は1,572百万円となりました。

<ICT事業>

ICT事業は、「USEN GATE 02」のブランドでネットワーク関連サービス事業やクラウドサービス事業を行っております。

当該事業は、当社グループの顧客基盤の一つであるオフィスに特化し、顧客ニーズにマッチした業務環境改善を提案するとともに、オフィスのICT環境構築をワンストップで提供可能な体制作りに取り組んでおります。

多くの顧客に接し、様々なご要望にお応えするためにサービスラインナップの強化を推し進め、現在約160以上のサービスを取りそろえるマルチサービスベンダーとして成長。顧客ニーズに応えるサービスラインナップの拡充に絶えず取り組んでおります。

ネットワーク関連サービス事業においては、アルテリア・ネットワークス(株)の法人向けインターネット接続サービスの販売取扱高では高い実績を誇り、また(株)インターネットイニシアティブのSMBマーケット向けベストパートナーとして活動しております。

クラウドサービス事業においてはGoogle Inc.のプレミアパートナーの認定を受け、「G Suite」(旧Google APPS for Work)の販売に注力する他、サイボウズ(株)からもプラチナパートナーの認定を受け各種SaaSサービスの販売に注力しております。また、ワークスモバイルジャパン(株)が提供する「LINE WORKS」のプラチナパートナーとして、当社が得意とする飲食・小売チェーン店を運営する企業のコミュニケーション改善提案に取り組んでおります。

この結果、ICT事業における売上高は9,088百万円、営業利益は675百万円となりました。

<その他事業>

その他事業として、業務店顧客の集客を支援する集客支援事業、エネルギー事業、音楽著作権の管理・開発事業や新規商材・サービスの開発・立ち上げを行っております。

集客支援事業では、飲食店向け集客支援サービス「ヒトサラ」を展開しております。「ヒトサラ」は、料理人（ヒト）と料理（サラ）にフォーカスしたグルメレストラン情報サイトであり、サイト開設から5周年を迎え、関連する書籍の出版等、競合他社との差別化によるメディア力の強化を積極的に進めております。

また、ビューティーマーケットに訴求するWEBマガジン、フリーマガジンの発行、ウェディングイベントへの出展等、周辺領域への進出を積極的に進めてまいりました。

また、エネルギー事業では、業務店の店舗や建物並びに商業施設向けサービスラインナップの一環として取り組んでおり、高圧小口を中心に電力販売等を進めてまいりました。

当該事業については、将来の主力事業としてより一層成長させるべく、専従の営業部門を設ける等、積極的な投資並びに営業活動を推進しております。

この結果、その他事業における売上高は9,954百万円、営業損失は1,246百万円となりました。

(2) 当期の財政状態の概況

① 資産、負債及び純資産の状況

(資産)

当連結会計年度末の総資産は、(株)USENとの間で実施した一連の経営統合の影響等により、前連結会計年度末に比べ108,120百万円増加し、125,918百万円となりました。

流動資産は、現金及び預金が11,032百万円増加、受取手形及び売掛金が5,938百万円増加、たな卸資産が3,071百万円増加及び繰延税金資産が2,448百万円増加したこと等により前連結会計年度末に比べて24,940百万円増加し、37,860百万円となりました。

固定資産は、有形固定資産が18,685百万円増加、無形固定資産が49,850百万円増加及び投資その他の資産が14,644百万円増加したこと等により前連結会計年度末に比べて83,180百万円増加し、88,057百万円となりました。なお、無形固定資産の増加には、上記経営統合により生じたのれんの発生が含まれております。

(負債)

流動負債は、支払手形及び買掛金が8,036百万円増加、1年内返済予定の長期借入金が3,981百万円増加及びその他が12,188百万円増加したこと等により、前連結会計年度末に比べ24,282百万円増加し35,499百万円となりました。なお、1年内返済予定の長期借入金の増加は、主として上記経営統合において(株)USENの株式取得等を目的としたシンジケートローンによる資金調達を行ったことによるものであります。

固定負債は、長期借入金が72,076百万円増加、退職給付に係る負債が2,724百万円増加したこと等により、前連結会計年度末に比べ75,502百万円増加し78,266百万円となりました。なお、長期借入金の増加は、主として上記経営統合において(株)USENの株式取得等を目的としたシンジケートローンによる資金調達を行ったことによるものであります。

(純資産)

純資産は、減資により資本金が1,681百万円減少したものの、一連の経営統合の一環として実施した(株)USENの吸収合併等により資本剰余金が9,352百万円増加したこと等により前連結会計年度末に比べ8,336百万円増加し、12,152百万円となりました。

② キャッシュ・フローの状況

当連結会計年度における現金及び現金同等物(以下「資金」という。)は、前連結会計年度末に比べて11,032百万円増加し、当連結会計年度末の資金残高は13,010百万円となりました。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

当連結会計年度において営業活動の結果得られた資金は12,404百万円(前年同期は214百万円の使用)となりました。これは主に、税金等調整前当期純利益を2,505百万円計上、減価償却費4,530百万円、のれん償却額2,482百万円の計上、仕入債務が87百万円増加した等によるものであります。

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

当連結会計年度において投資活動の結果使用した資金は59,523百万円(前年同期は4,916百万円の使用)となりました。これは主に、連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出52,744百万円及び有形固定資産の取得による支出3,008百万円等によるものであります。なお、連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出は、経営統合により(株)USENの株式を取得したことによるものであります。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

財務活動の結果得られた資金は58,150百万円(前年同期は3,955百万円の獲得)となりました。これは主に、長期借入れによる収入75,160百万円増加及び長期借入金の返済による支出により資金が18,905百万円減少したこと等によるものであります。なお、長期借入れによる収入は、一連の経営統合において(株)USENの株式取得等を目的としたシンジケートローンによる資金調達を行ったことによるものであります。

(3) 当期のキャッシュ・フローの概況

	平成25年12月期	平成26年12月期	平成27年12月期	平成28年12月期	平成29年12月期
自己資本比率(%)	9.0	46.6	38.9	20.9	9.6
時価ベースの 自己資本比率(%)	—	406.5	173.3	102.9	50.3
キャッシュ・フロー対 有利子負債比率(年)	1.8	1.9	—	—	6.4
インタレスト・ カバレッジ・レシオ(倍)	7.7	34.0	—	—	11.5

自己資本比率：自己資本／総資産

時価ベースの自己資本比率：株式時価総額／総資産

キャッシュ・フロー対有利子負債比率：有利子負債／キャッシュ・フロー

インタレスト・カバレッジ・レシオ：キャッシュ・フロー／利払い

(注1) いずれも連結ベースの財務数値により計算しております。

(注2) 株式時価総額は自己株式を除く発行済株式数をベースに計算しております。

(注3) キャッシュ・フローは、営業キャッシュ・フローを利用しております。

(注4) 有利子負債は連結貸借対照表に計上されている負債のうち利子を支払っているすべての負債を対象としております。

(注5) 平成25年12月期につきましては、当社株式は非上場であったため株式時価総額を把握できませんので、時価ベースの自己資本比率は記載しておりません。

(注6) 平成27年12月期及び平成28年12月期のキャッシュ・フロー対有利子負債比率及びインタレスト・カバレッジ・レシオは、営業キャッシュ・フローがマイナスのため記載しておりません。

(4) 今後の見通し

当社グループは、㈱U-NEXT及び㈱USENそれぞれが持つ経営資産である、映像コンテンツ、音楽コンテンツ、IoT各種商材、ネットワークインフラ、安定した顧客基盤を最大活用する事を企図し、強力な直販体制を今後も維持しつつ、同時にテレマーケティング、WEBマーケティング、代理店網などの販売チャネル等を最大活用していくことによりグループシナジーを最大化させ、更なるサービス創出力、成長性、利益創出力を強化して参ります。

また、当社グループでは、急速に変化するテクノロジー／社会環境に対し、IoT・AIといったIT技術等を活用し市場におけるニーズやビジネス機会をいち早く捉え、迅速な意思決定の下で、株主価値及び企業価値の最大化に取り組むことが重要と捉えております。本取り組みの一環として、ホールディングス体制の下、顧客資産の共有化・事業会社間の連携強化・専門領域に特化するため、「コンシューマー」「BtoB通信」「業務店事業」「メディア」「業務用システム」の5つのSector単位で事業価値の拡大に取り組んでまいります。

また、来期において、グループ本社の集約を企図した本社移転を行うことを予定しており、それに伴う移転コストが発生する見込みとなっております。

以上により、来期の業績の見通しは以下のとおりであります。

(連結)

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属 する当期純利益
平成30年8月期(予想)	108,000	5,500	4,500	1,700
平成29年12月期(実績)	114,291	5,867	3,303	427

(注) 平成29年7月10日開催の臨時株主総会において、事業年度を毎年9月1日から翌年8月31日までとする定款変更が決議されたため、当該業績見通しについては、平成30年1月1日から平成30年8月31日までの8ヵ月間の変則決算によるものとなります。

(5) 利益配分に関する基本方針及び当期・次期の配当

当社は、配当等につきましては、財政状態、利益の状況、新規投資計画等を総合的に勘案して業績に基づき剰余金の配分を行うことを基本方針としております。

また、期末配当の年1回の剰余金の配当を行うことも基本方針としており、この剰余金の配当の決定機関は株主総会であります。

当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営の重要政策のひとつに位置づけてはおりますが、平成29年12月期の期末配当につきましては、経営統合により新たな成長に向けた経営基盤の強化並びに経営環境の変化に対し機動的に対応することが優先課題であると判断し、誠に遺憾ながら剰余金の配当を見送らせていただくことといたしました。

(6) 事業等のリスク

以下において、当社グループの事業の状況及び経理の状況等に関する事項のうち、リスク要因となる可能性があると考えられる主な事項及び投資者の判断に重要な影響を及ぼすと考えられる事項を記載しております。当社グループは、これらのリスク発生の可能性を認識した上で、発生の回避及び発生した場合の対応に務める方針でありますが、当社の有価証券に関する投資判断は本項及び本書中の本項以外の記載内容もあわせて、慎重に検討した上で行われる必要があると考えております。

なお、以下の事項のうち将来に関する事項は、当連結会計年度末現在において当社グループが判断したものであります。

<コンテンツプラットフォーム事業のリスク>

① 競争について

当事業においては、市場拡大に伴い、今後も他の映像配信サービスを展開する事業者との契約者獲得競争が一層強まることが予想されます。競争力の低下又は価格競争激化に伴い、売上高が減少又は事業計画以上に広告宣伝及び販売促進などの費用が増加した場合には、当社グループの業績に重大な影響を及ぼす可能性があります。

② コンテンツについて

当事業においては、契約者の嗜好に合致したコンテンツを安定的に供給することを第一義と考え、配給コンテンツの契約（配信）数・契約（配信）期間の増大に注力しております。

しかし何らかの理由により継続的にコンテンツのラインナップを維持できなかつたり、変化する契約者の嗜好に合致したコンテンツのラインナップとならなかつた場合には、契約者の解約、他サービスへの流出につながる可能性があり、当社グループの業績に重大な影響を及ぼす可能性があります。

③ コンテンツ調達コストについて

当事業においては、他の映像配信サービスとの競争により、コンテンツの獲得競争が激化する可能性があります。これらのコンテンツ調達費用の増加により、当社グループが取得を希望するコンテンツが調達できない、又は、割高なコンテンツを調達することになり、当社グループの業績に重大な影響を及ぼす可能性があります。

更に契約更新に関しても、取引条件や配信条件が合わないなどの理由で遅延する、又は各契約が更新されずコンテンツの調達ができなくなるなど、当社グループの業績に重大な影響を及ぼす可能性があります。

④ システム障害及びネットワークについて

当社グループは、安定的にサービスを供給するため継続的に運営システムの改良、サーバー及びソフトウェア等の設備投資及び保守管理を行っております。しかしながらサイトへのアクセス急増等の一時的な過負荷や電力供給の停止、インターネット通信回線トラブル、ソフトウェアの不具合、コンピューターウィルスや外部からの不正な手段によるシステムへの侵入等、当社グループの予測不可能な様々な要因によってシステムが停止した場合には、当社グループの業績に重大な影響を及ぼす可能性があります。

<コミュニケーションネットワーク事業のリスク>

(販売代理店サービス)

① 通信事業者からの受取手数料について

当事業における販売代理店サービスにおいては、通信事業者が提供する通信サービスへの利用契約の取次を行うことにより、当該サービスを提供する事業者から契約取次の対価として手数料を収受しております。受取手数料の金額、支払対象期間等の取引条件は、各通信事業者によって、また時期によってもそれぞれ異なっております。したがって、今後、通信事業者の事業方針等により大幅な取引条件の変更が生じた場合には、当社グループの業績に重大な影響を及ぼす可能性があります。

② 二次代理店について

当事業における販売代理店サービスにおいては、通信事業者が提供する通信サービスへの利用契約の取次の多くを、二次代理店を通じて獲得しております。これらの代理店は、当社グループ経由での取次商品を専業で販売している場合は少なく、当社グループ以外の事業者の同行や代理店の販売方針の変更によって、当該代理店の当社グループのための取次活動が停滞した場合には、利用契約の取次件数が事業計画通りに進展せず、当社グループの業績に重大な影響を及ぼす可能性があります。

③ 特定の通信事業者への依存について

当事業における販売代理店サービスにおいては、通信事業者であるNTT東日本・西日本の商材である光アクセスサービス「フレッツ」の取次サービスの提供を行っており、今後も現状の取引関係を継続していく方針であります。しかしながら、両社の事業方針の変更、他の一次代理店との競合激化、大幅な取引条件の変更等が生じた場合には、当社グループの業績に重大な影響を及ぼす可能性があります。

(固定ブロードバンド回線サービス)

① 特定の通信事業者への依存について

当事業における固定ブロードバンド回線サービスにおいては、NTT東日本・西日本より光アクセスサービスの提供を受けて、自社サービスとして直接顧客へ提供しております。

両社の経営方針により、サービス提供条件が変更になった場合、又は他の同種のサービスとの競合激化、大幅な取引条件の変更等が生じた場合には、当社グループの業績に重大な影響を及ぼす可能性があります。

② 競合について

当事業における固定ブロードバンド回線サービスにおいては、現在の競合に加え、今後の更なる新規参入により、一層の競争激化が予想されます。

よって、当社グループの競争力の低下又は価格競争激化に伴い、売上高が減少又は事業計画以上に広告宣伝及び販売促進などの費用が増加した場合には、当社グループの業績に重大な影響を及ぼす可能性があります。

(MVNOサービス)

① 回線費用について

当事業におけるMVNOサービスにおいては、通信事業者よりモバイル通信サービス（電気通信役務）の提供を受けて、自社サービスとして直接顧客へ提供しております。通信事業者の経営方針により、サービス提供条件が変更になった場合、又は他の同種のサービスとの競合激化、大幅な取引条件の変更等が生じた場合には、当社グループの業績に重大な影響を及ぼす可能性があります。

② 競合について

当事業におけるMVNOサービスにおいては、その市場が成長期にあることから、現在の競合に加え、今後の更なる新規参入により、一層の競争激化が予想されます。

よって、当社グループの競争力の低下又は価格競争激化により、売上高が減少又は事業計画以上に広告宣伝及び販売促進などの費用が増加した場合には、当社グループの業績に重大な影響を及ぼす可能性があります。

③ 技術革新について

当事業におけるMVNOサービスにおいては、技術革新のスピードが速く、その急激な変化に対応するための技術開発に多額な費用が生じ、当社グループの業績に重大な影響を及ぼす可能性があります。また、技術革新に対して適切に対応できず、当社サービスに使用している技術もしくはサービスが陳腐化した場合には、当社グループの業績に重大な影響を及ぼす可能性があります。

④ 行政の方針について

当事業におけるMVNOサービスにおいては、平成26年に総務省が携帯電話各社に端末を自社の通信網でのみ利用できるようにするSIMロックを解除させる方針を出したように行政の方針に影響を受ける場合があります。従って今後の事業展開においても、行政の方針によっては、当社グループの業績に重大な影響を及ぼす可能性があります。

<音楽配信事業のリスク>

① 競合について

当事業においては、通信業界と放送業界の相互参入が進み、消費者の嗜好の多様化及びライフスタイルに大きな影響を与える様々なサービスが登場しております。それら競合サービスの台頭により、当社サービスの獲得会員数に影響を及ぼす可能性があります、このような場合には当事業の業績に影響を及ぼす可能性があります。

② 著作権等について

当事業において顧客に提供している音楽・映像等のコンテンツは、著作権法上の著作物又は実演等に該当するため、著作権法の規制を受けております。

当社グループは法令・契約に従い、著作権使用料（二次使用料を含みます。以下同じ。）を支払っておりますが、かかる著作権使用料について、取引条件の変更等が生じた場合は、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

更に、今後において、著作権関連の法令の改正や、新たな課金制度の導入等がなされた場合には、新たな負担が課され、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

<業務用システム事業のリスク>

① 外部要因について

当事業においては、東京オリンピックを控え、年々訪日外国人の数が大幅に増加することが期待されており、また、人材不足等によりホテルや病院でのオペレーションの合理化が必須であることから、自動精算機等の活用が見込まれておりますが、新たな競合の出現、顧客の業績悪化や設備投資意欲の減退、円高やテロの脅威等によって訪日外国人数が期待値程増加しない場合においては、当事業の業績に影響を及ぼす可能性があります。

<ICT事業のリスク>

① 競合について

当事業においては、特に需要の高いクラウド系サービス、データセンターサービスや法人向け回線販売において、サービスレベルや価格面での競争が厳しくなることが想定され、より高い信頼性、セキュリティ、新しい機能の付与といったサービスレベルが他事業者のサービスと比較したときに相対的に陳腐化又は品質面で評価が下がった場合、また、新たに競争力のある商品調達が不調となった場合、競争力低下による事業採算の悪化により、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

<その他事業のリスク>

① 競合について

集客支援事業においては、飲食店向け集客支援サービス「ヒトサラ」が類似サービスを行う他の事業者と価格のみならず、サービスレベル面での競争が厳しいマーケットであり、当社のサービスが他事業者のサービスと比較した場合に相対的に陳腐化又は品質面で評価が下がった場合、競争力低下による事業採算の悪化により、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

<その他のリスク>

① 法的規制について

当社グループのコンテンツプラットフォーム事業及びコミュニケーションネットワーク事業においては、「放送法」、「著作権法」、「消費者契約法」、「不当景品類及び不当表示防止法」、「電気通信事業法」、「旅館業法」、「特定電子メールの送信の適正化等に関する法律」、「特定商取引に関する法律」、「風俗営業等の規制及び業務の適正化等に関する法律」、「建設業法」等の法的規制を受けております。

当社グループは、上記を含む各種法的規制等について誠実に対応しておりますが、不測の事態等により、万一当該規制等に抵触しているとして契約等の効力が否定された場合、当社グループが何らかの行政処分等を受けた場合又は当社グループの事業が制約を受ける場合、当社グループの事業及び業績に影響を与える可能性があり、また、今後、これらの法令や規則等の予測不能な変更あるいは新設が、当社グループの業績に重大な影響を及ぼす可能性があります。

② 知的財産権について

当社グループの各事業において取り扱うコンテンツは、原作者、脚本家、翻訳家、監督、カメラマン、作詞家、作曲家、実演家等の著作権、コンテンツ出演者の肖像権、権利元の商標権等多種多様な知的財産権を含んでおります。かかる知的財産権の取り扱いについては、権利元、映画興行会社、ビデオソフトメーカー、放送局等の関係者との間の契約等により、その範囲、内容等を明確にするとともに、各関係者がその責任において、かかる知的財産権を含む各種権利等を侵害しないように努めております。

しかし、当社グループの何らかの行為が権利元との契約に反する等として、買付契約の解除又は当該コンテンツの使用差止め若しくは損害賠償の請求を受ける可能性があります。同様に、各関係者において当社との契約に反する事態が生じる可能性は皆無ではなく、その場合には、権利元と直接の契約関係を有する当社が権利元から債務不履行の責任を追及され、買付契約の解除又は当該コンテンツの使用差止め若しくは損害賠償の請求を受ける可能性があります。

また、当社グループは、コンテンツに含まれる知的財産権の帰属に留意しておりますが、かかる知的財産権が許諾元に帰属せず、あるいは許諾元が使用权を有しない等として、許諾元と第三者との間で紛争が生じた場合には、当社グループが、権利元から買付契約を解除され、又は第三者からコンテンツの使用差止め若しくは損害賠償の請求を受ける可能性があります。かかる場合には、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

③ 内部管理体制について

当社グループは、企業価値の持続的な増大を図るには、コーポレート・ガバナンスが有効に機能することが不可欠であるとの認識のもと、業務の適正性及び財務報告の信頼性の確保、更に健全な倫理観に基づく法令遵守の徹底が必要と認識しております。

当社グループは内部管理体制の充実に努めておりますが、事業の急速な拡大に伴って、十分な内部管理体制の構築が追いつかない状況が発生する場合には、適切な業務運営が困難となり、当社グループの業績に重大な影響を及ぼす可能性があります。

④ 個人情報保護について

当社グループでは個人情報保護の体制強化と教育に継続して努めておりますが、完全な保護を保證できるものではなく、外部からの不正アクセスやシステム不具合、内部犯行、人的ミス、預託先や提供先の管理ミス等による個人情報漏洩の可能性が常に存在しています。

個人情報が漏洩した場合には、当社グループの信用の低下、損害賠償の請求、状況調査や対応策検討、システム改修等による対応コストが発生するおそれがあります。また、サービスの停止も含め、今後のサービス提供に関する計画変更を余儀なくされるおそれがあり、当社グループの業績に重大な影響を及ぼす可能性があります。

⑤ 財政状態等について

今後当社グループの各事業における営業活動から生じる損益又はキャッシュ・フロー、若しくは固定資産の市場価格等が変動することにより次期以降に追加の減損の必要が生じた場合、当該資産について相当の減損処理を行う必要が生じることがあり、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

⑥ 訴訟等について

現在、当社グループの業績に影響を及ぼす訴訟が提起されている事実はありません。しかしながら、これまでに実施した子会社譲渡並びに事業譲渡等に係り締結した各種契約書等において、当社の表明保証を要求するものが存在しております。これらの契約について、想定外の事象が発生した場合、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

⑦ 自然災害等の大規模災害による被害について

地震、津波、台風等の自然災害や火災等の事故及び通信ネットワークを含む情報システムの停止等により、当社グループの事業活動が停滞又は停止するような被害を受けた場合には、当社グループの業績に重大な影響を与える可能性があります。

⑧ 経営統合について

当初期待した経営統合効果を十分に発揮できないことにより、結果として当社グループの業績及び財政状態に影響が生じる可能性があります。経営統合効果の進展を妨げる主たる要因としては以下のものが考えられますが、これらに限定されるものではありません。

- ・当社及び当社グループにおける業務面での協調体制の強化や経営資源の相互活用が奏功せず、シナジー効果が十分に発揮できない場合。
- ・経営統合に伴う経営インフラの整備・統合・再編等により、想定外の追加費用が発生する場合。

2. 企業集団の状況

当社グループ（当社及び当社の関係会社）は、当社、連結子会社13社及び持分法適用関連会社2社で構成され、セグメントは、個人向けデジタルコンテンツ配信サービスを提供する「コンテンツプラットフォーム事業」、通信事業者が提供するインターネットサービス等の代理店販売や個人向けのモバイル通信サービス及び固定ブロードバンド回線サービスを提供する「コミュニケーションネットワーク事業」、飲食店を始めとする店舗向けBGMサービスを提供する「音楽配信事業」、医療機関やホテルを中心に、自動精算機やフロントの管理システムを提供する「業務用システム事業」、オフィス向け通信回線を提供する「ICT事業」、及び「その他」の6つに分類しております。

なお、第2四半期連結会計期間より、株式の取得により(株)USEN及び同社の連結子会社3社を連結の範囲に含めております。(株)USEN及び同社の連結子会社の事業は、第1四半期連結累計期間まで報告セグメントに含まれない事業セグメントとなるため、第2四半期連結累計期間より、新たに「音楽配信事業」、「業務用システム事業」、「ICT事業」及び「その他」のセグメントを追加しております。

(1) コンテンツプラットフォーム事業

コンテンツプラットフォーム事業では、映像配信サービス（ビデオ・オン・デマンド（VOD））「U-NEXT」の提供を行っております。

「U-NEXT」は、映画館で上映された映画、テレビで放送されたドラマやアニメ、バラエティなどの映像コンテンツや、小説・コミック・雑誌・写真集などを取り揃えた電子書籍コンテンツ、及び邦楽・洋楽・クラシック・演歌などが聴ける音楽コンテンツを、インターネットを通じてテレビ（セットトップボックスを接続、もしくはインターネット対応テレビを利用）、PC、スマートフォン、タブレットなどで視聴できる個人向けの月額課金型の有料サービスです。

「U-NEXT」では、旧作を中心とした見放題作品と、視聴ごとに課金される準新作・新作を中心とした有料課金作品（ペイ・パー・ビュー（PPV）作品）をあわせて提供しております。月額料金には有料課金作品を視聴することができる有料課金ポイントを含めておりますので、契約者はポイントの範囲で有料課金作品（準新作・新作）を追加料金なしで視聴することができます。

また販売面では、様々な企業と提携関係を構築していることに特徴があります。これまでに通信・流通・不動産業者等の大きな顧客基盤を有する企業と協力し、OEM形式でサービスを提供しており、相手先のブランドを有効に活用し、大きな広告投資を行うことなく、安定的に新規加入契約を獲得できる体制を構築しております。

(2) コミュニケーションネットワーク事業

コミュニケーションネットワーク事業では、インターネット回線の「販売代理店サービス」、MVNOサービス「U-mobile」、固定ブロードバンド回線サービス「U-NEXT光」を主に提供しております。

「販売代理店サービス」では、従来から東日本電信電話(株)及び西日本電信電話(株)（以下、「NTT東日本・西日本」）の提供するフレッツ光回線の販売を中心に取り組んでおります。回線の販売数に応じた販売手数料をNTT東日本・西日本より受け取り、それを原資に全国に代理店網を広げて積極的に展開してまいりましたが、平成27年2月よりNTT東日本・西日本が光コラボレーションモデルと呼ばれる光アクセスサービスの卸売を開始したことで、フレッツ光回線の販売は減少傾向にあります。また最近ではフレッツ光に加えて、「U-NEXT光」の競合にもなりますが、顧客ニーズに合わせて、他企業が提供する光コラボレーションモデルの販売も行っております。

また、MVNOサービス「U-mobile」では、(株)NTTドコモとソフトバンク(株)の通信回線を利用し、個人顧客向けに格安スマホや格安SIMなどと呼ばれるサービスを提供しております。「U-mobile」サービスは、通信機器に利用されるSIMカードを提供し、このSIMカードをスマートフォンやタブレットに差し込むことによって、モバイルインターネットの利用が可能になるものです。従来の大手携帯電話会社によるサービスに比べ、月額利用料金を低く設定し、家電量販店・WEB等中心に販売を展開しております。

(3) 音楽配信事業

音楽配信事業においては、全国の業務店、チェーン店や個人のお客様に当社専用の同軸ケーブル・通信衛星・インターネット回線の3種のインフラを経由し、貸与した受信端末機（チューナー）を通じて、音楽・情報等の放送を提供するサービスを行っております。

お客様の大多数は業務店で、特に飲食、小売、理美容、医療、オフィスの領域の割合が高くなっております。

また、チェーンストアは、ナショナルチェーンから地域に密着したチェーンストアまで幅広いお客様にサービスを提供しております。

当事業では、業務店マーケットのベストパートナーとしての地位確立のため、音楽放送サービスと併せて、お店の開業支援や店舗の業務環境構築から販売促進までトータルのサポートをめざし、サービスの拡充に注力しております。

(4) 業務用システム事業

業務用システム事業は㈱アルメックス（連結子会社）が行っております。

㈱アルメックスは「テクノホスピタリティ（technology×hospitality）を世界へ」をスローガンに、最新のテクノロジーを駆使した製品やサービスによってエンドユーザーの方々にホスピタリティを提供することを目指しており、ビジネスホテル・シティホテル、レジャーホテル、総合病院等の医療機関、ゴルフ場等向けに、自動精算機、ホテル管理システム、顧客管理システム、売上管理システム、受付システム、案内表示システム等の開発・製造・販売・メンテナンスを行っております。また、飲食店向けには、オーダー端末やオペレーティングシステムの販売等も行っております。

(5) ICT事業

ICT事業は、「USEN GATE 02」ブランドで法人向けのネットワークサービス（インターネット回線、専用線等）やクラウドサービス（Google Apps for work、サイボウズ等）、モバイルサービス（データ通信、MDM）データセンターサービス等のICT商材の販売事業を行っております。

(6) その他事業

その他事業として、集客支援事業、エネルギー事業、音楽著作権の管理、開発事業や新規商材・サービスの開発・立ち上げ等を行っております。

集客支援事業では、飲食店向け集客支援サービス「ヒトサラ」のほか、ビューティーマーケット及びウェディング領域でのメディア展開等を行っております。

エネルギー事業としては、東京電力㈱との業務提携により、高圧・低圧電力の提供も執り行っております。

音楽著作権の管理、開発事業は㈱ユーズミュージック（連結子会社）が行っており、㈱USENと連携しレコードメーカーに対して当社グループの音楽配信をはじめとする楽曲プロモーション媒体を的確に提案・提供を行っております。

セグメントの名称	会社名	事業内容
コンテンツプラットフォーム事業	(株)U-NEXT (連結子会社)	個人向け映像配信サービス、コンテンツプラットフォームの運営、販売
	(株)U-NEXTマーケティング (連結子会社)	映像配信サービスの販売
コミュニケーションネットワーク事業	(株)U-NEXT (連結子会社)	個人向けMVNOサービス、固定ブロードバンド回線サービスの提供、販売
	(株)USEN NETWORKS (連結子会社)	通信回線等の代理販売
	(株)USEN-NEXT LIVING PARTNERS (連結子会社)	通信回線等の代理販売
	(株)U-NEXTマーケティング (連結子会社)	コールセンター・AI事業
	(株)Next Innovation (連結子会社)	通信回線等の代理販売
	Y. U-mobile(株) (連結子会社)	個人向けMVNOサービスの提供、販売
	(株)U-MX (連結子会社)	通信回線等の代理販売
	D. U-NET(株) (持分法適用関連会社)	マンション向け通信回線の提供、販売
(株)minimini-NEXT (持分法適用関連会社)	通信回線等の代理販売	

セグメントの名称	会社名	事業内容
音楽配信事業	(株)USEN (連結子会社)	有線放送、デジタル音楽放送の運営、販売、 業務店向けシステムソリューション販売
業務用システム事業	(株)アルメックス (連結子会社)	ホテル・病院・ゴルフ場向け、自動精算シス テム等の開発、製造、販売
ICT事業	(株)USEN ICT Solutions (連結子会社)	法人向け回線販売
その他事業	(株)USEN (連結子会社)	エネルギー事業
	(株)USEN Media (連結子会社)	集客支援事業
	(株)ユーズミュージック (連結子会社)	音楽著作権の管理・開発事業
	(株)USENテクノサービス (連結子会社)	電気・通信設備工事請負業、各種機器・情報 通信端末などのリファービッシュ（再整備） やキッティング
	他8社（内訳 4社 非連結子会社 4社 持分法非適用関連会社）	

3. 経営方針

(1) 会社の経営の基本方針

平成29年12月1日付で、㈱U-NEXTと㈱USENとの経営統合を行い、当社を持株会社とするホールディングス体制を発足いたしました。

当社グループは、「必要とされる次へ。」を経営の基本方針としております。

この基本方針の下、新しい価値・サービスの創造を通じ、社会から必要とされ、期待され続ける企業グループとして、株主価値及び企業価値の最大化に取り組んでまいります。

(2) 目標とする経営指標

当社グループは、グループ企業価値の最大化のための経営目標として、「売上高」、「EBITDA（利払い前・税引き前・減価償却前・その他償却前利益）」及び「CAPEX（資本的支出）」を計画どおり維持するとともに、財務バランスの健全性を計る指標である「自己資本比率」、及び①収益性（売上高当期純利益率）、②効率性（総資本回転率）、③負債の有効活用度（財務レバレッジ）で構成される「ROE（株主資本利益率）」を重要な経営指標として一定のベンチマークを設定し事業運営しております。

(3) 中長期的な会社の経営戦略

当社グループは、㈱U-NEXT及び㈱USENそれぞれが持つ経営資産である、映像コンテンツ、音楽コンテンツ、IoT各種商材、ネットワークインフラ、安定した顧客基盤を最大活用する事を企図し、強力な直販体制を今後も維持しつつ、同時にテレマーケティング、WEBマーケティング、代理店網などの販売チャネル等を最大活用していくことによりグループシナジーを最大化させ、更なるサービス創出力、成長性、利益創出力を強化してまいります。

また、当社グループでは、急速に変化するテクノロジー／社会環境に対し、IoT・AIといったIT技術等を活用し市場におけるニーズやビジネス機会をいち早く捉え、迅速な意思決定の下で、株主価値及び企業価値の最大化に取り組むことが重要と捉えております。本取り組みの一環として、ホールディングス体制の下、顧客資産の共有化・事業会社間の連携強化・専門領域に特化するため、「コンシューマー」「BtoB通信」「業務店事業」「メディア」「業務用システム」の5つのSector単位で事業価値の拡大に取り組んでまいります。

(4) 会社の対処すべき課題

当社グループは、当連結会計年度において、キャッシュ・フロー重視を経営の根幹に据え、財務体質の強化を推進しつつ顧客基盤である業務店マーケットにおけるベストパートナーとしての地位確立のために音楽配信事業等の既存事業の強化・浸透、新サービスの創出・展開、解約防止、CS向上等に積極的に取り組み、事業の収益力の向上を図ってまいりました。

今後も持続的な企業価値の向上と株主等ステイクホルダーの付託に応えるため、引き続き以下の施策を継続・強化してまいります。

- ① キャッシュ・フロー重視経営の徹底
- ② サービスの根本に立ち返り、顧客志向を重視しながら現在の各事業を堅実に運営し、「EBITDA（利払い前・税引き前・減価償却前・その他償却前利益）」と「CAPEX（資本的支出）」を計画に基づき厳格に管理いたします。
- ③ 企業価値向上に資する投資と株主還元
- ④ 新たな事業基盤強化のための新商品・新サービスの創出
- ⑤ グループ会社を含む総合的なCSの創造
- ⑥ 計画的な人材採用と育成、働き甲斐のある会社作りへの取り組み
- ⑦ 社内の予算実績管理上は上記の指標につながる「KPI（重要業績評価指標）」「人員数」「純利益」の三つを重視し、徹底した管理を実施いたします。

中核事業における経営課題は、以下のとおりであります。

＜コンテンツプラットフォーム事業＞

当事業においては、適正な収益確保を図りながら、新規契約者増のためのマーケティング活動、及び顧客満足度向上のためのコンテンツ調達バランスを取り、着実に成長させることを重要な経営課題と認識しております。

- ① デジタルエンターテインメントプラットフォームとしての品質向上
高画質対応・Webサイトの機能性向上・映像・音楽・書籍等の多様なコンテンツの充実などによる顧客の利用頻度及び利用満足度の向上と、カスタマーサポートも含めた総合的なサービス品質の向上
- ② 認知度の向上
流通チャネルの拡大・メディアタイアップによるプロモーション開発等、PR強化によるサービスの認知度向上
- ③ 販売力の強化
通信キャリア・小売流通業者・不動産業者などとのアライアンスでのOEM提供による協力販売体制の拡大

＜コミュニケーションネットワーク事業＞

当事業においては、MVNO市場の拡大、NTT東日本・西日本による光アクセスサービス卸の開始などの市場環境の変化を受けて、従来型の販売代理店サービスでの収益も一定規模で維持しながら、自社サービスの「U-mobile」「U-NEXT光」などの収益確保も図っていくことを重要な経営課題と認識しております。

- ① 他の通信事業者等との関係
他の通信事業者等のサービスの販売代理店としての活動を継続し、多様な顧客ニーズに応えられる体制を構築すること。
- ② 販売力の強化／拡大
従来の販売代理店網の拡充とあわせて、家電量販店や不動産会社、旅行会社等との異業種企業での販路拡大や、アライアンス構築によるOEM提供を基にした協力販売体制の拡大。
株USENの持つ顧客接点を活用した販売マーケットの拡大及び販売手法の確立
- ③ サービス品質向上
競争が激化するMVNO市場において、他のコンテンツサービスとの組み合わせでの付加価値の提供、回線品質マネジメントによる競争優位の確立

<音楽配信事業>

音楽配信事業は、当社グループの事業の主軸であり、今後においても、その安定的な収益基盤の維持及び強化を図っていく必要があると認識しております。このため、業務店向け・個人向け市場における顧客維持と取引拡大に向けた取り組みとともに、新たな顧客ニーズにマッチした商品・サービスの開発・提案が必要であると認識しており、引き続き以下の施策を実施・検討してまいります。

- ① 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加を目的とした付加価値商材・新サービス等の提案
- ② 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
- ③ 既存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
- ④ 競合他社との差別化可能な商品開発や顧客に必要とされる価値提供
- ⑤ 商業施設、交通機関等の新たな販売先の開拓
- ⑥ オフィス向け音楽放送「Sound Design for OFFICE」により音楽の効能を打ち出した拡販への注力
- ⑦ 最適ナリソースの再配置とスキルアップの推進

<業務用システム事業>

業務用システム事業は、当社グループにおいて重要な事業であり、今後においても、その安定的な収益基盤の維持及び強化を図っていく必要があると認識しております。

少子高齢化社会の到来、労働人口減少による雇用代替需要の拡大や訪日外国人の増加等による、お客様の課題解決をサポートするため、更なる商品開発力、商品品質の向上やメンテナンス体制の拡充が課題であることから、引き続き以下の施策を実施・検討してまいります。

- ① 「品質マネジメントシステム (ISO9001)」の認証取得により、企画から設計の各段階における品質担保、並びに販売後のメンテナンス体制の更なる強化を図ってまいります。
- ② お客様のニーズに的確に対応した製品の開発はもとより、人工知能や新たな技術を生かした新商品の開発・提案
- ③ お客様仕様へカスタマイズするための技術の向上
- ④ 訪日外国人対応フォローするための自動精算機等の性能向上
- ⑤ 市場環境の変化に即応した製品開発及びサービス提供するための社員教育の充実、外部技術の取り込み
- ⑥ 最適ナリソースの再配置、効率的な体制の構築

<ICT事業>

ICT事業は、当社の顧客基盤であるB to B領域においてSMBマーケットを主なターゲットとした事業を展開しており、当社グループの戦略的な事業と位置付けております。

各企業におけるクラウド系サービスやデータセンターサービスに対する需要の高まりを受け、更なる技術革新に伴い新たなサービスが次々と創出される状況において、お客様のニーズにマッチしたより良い事業環境をご提案するために、引き続き以下の施策を実施・検討していく必要があると認識しております。

- ① 顧客ニーズに応えるサービスラインナップ
- ② 回線利用顧客拡大のためのサービスの開発・投入
- ③ 顧客ニーズに対応する提案能力を向上させるための知識の習得
- ④ マーケットにおける「USEN GATE 02」認知度向上

<その他事業>

その他事業として、業務店顧客の集客を支援する集客支援事業、エネルギー事業や音楽著作権の管理・開発事業、更に将来当社を支えるべく育成中の新規商材・新サービスを含んでおります。

集客支援事業においては、飲食店向け集客支援サービス「ヒトサラ」、ウエディングメディア「ウエコレ」、美容メディア「bangs」などを展開しております。独創的な競合優位性のあるメディアとしての基盤を強化すべく、引き続き以下の施策を実施・検討してまいります。

- ① プロダクト価値向上に注力し新規顧客開拓並びに既存顧客へのアップセルの推進
- ② 顧客数の増加及び単価アップ
- ③ 訪日外国人を対象とした集客支援や業務店を取り巻く経営環境の変化に即応したツールの開発・サービスの提案

音楽著作権の管理・開発事業においては、レコードメーカー顧客に対して当社の音楽配信を始めとする楽曲プロモーション媒体を的確に提案・提供することで、効率的で効果的なヒット作りのパートナーとして、顧客との信頼関係を強固なものにするよう取り組んでまいります。

エネルギー事業は、当社顧客基盤である業務店の利便性の向上の観点から、引き続き以下の施策を実施・検討してまいります。

- ① 電力のみならずガスを含めたエネルギー事業への参画
- ② 東京電力(株)域外での高圧小口を中心とした電力販売の強化

<全社>

① コンプライアンス

当社グループは社会的責任を果たすべく全社的にコンプライアンス体制の強化を推進しております。消費者保護の要請が高まる中、役員及び従業員のコンプライアンスに対する意識を高め、当社グループの事業に関連する外部変化に対応できるよう、コンプライアンス体制の一層の強化に取り組んでまいります。

② コーポレート・ガバナンス

当社グループが今後も成長を維持し、継続的に企業価値を高めていくためには、内部管理体制及び内部統制体制の整備など、コーポレート・ガバナンスの一層の強化が重要な課題であると認識しております。今後も事業規模の拡大や事業内容に合わせて優秀な人材の確保、組織体制の整備を行うほか、会議体や職務権限の見直しを適切に行い、コーポレート・ガバナンスの充実に取り組んでまいります。

4. 会計基準の選択に関する基本的な考え方

当社グループは、主に国内での事業展開や資金調達を行っており、当面は日本基準を採用することとしております。

5. 連結財務諸表及び主な注記

(1) 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (平成28年12月31日)	当連結会計年度 (平成29年12月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	1,978	13,010
受取手形及び売掛金	9,516	15,455
たな卸資産	249	3,321
繰延税金資産	499	2,947
その他	1,805	4,435
貸倒引当金	△1,129	△1,309
流動資産合計	12,920	37,860
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	275	12,077
減価償却累計額及び減損損失累計額	△121	△1,042
建物及び構築物 (純額)	153	11,035
土地	—	3,961
その他	315	4,158
有形固定資産合計	469	19,155
無形固定資産		
のれん	2,501	50,187
その他	1,406	3,571
無形固定資産合計	3,908	53,758
投資その他の資産		
投資有価証券	43	3,085
長期貸付金	—	8,201
繰延税金資産	175	6,020
その他	299	2,621
貸倒引当金	△19	△4,784
投資その他の資産合計	499	15,144
固定資産合計	4,877	88,057
資産合計	17,797	125,918

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (平成28年12月31日)	当連結会計年度 (平成29年12月31日)
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	4,637	12,673
短期借入金	2,689	2,500
1年内返済予定の長期借入金	927	4,908
設備関連補修引当金	—	30
移転損失引当金	—	75
販売促進引当金	18	123
役員賞与引当金	—	1
その他の引当金	—	52
その他	2,943	15,132
流動負債合計	11,217	35,499
固定負債		
設備関連補修引当金	—	266
長期借入金	2,731	74,807
退職給付に係る負債	—	2,724
その他	32	467
固定負債合計	2,764	78,266
負債合計	13,981	113,766
純資産の部		
株主資本		
資本金	1,776	94
資本剰余金	1,734	11,086
利益剰余金	215	767
株主資本合計	3,725	11,948
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	—	139
退職給付に係る調整累計額	—	△57
その他の包括利益累計額合計	—	81
新株予約権	16	—
非支配株主持分	74	122
純資産合計	3,816	12,152
負債純資産合計	17,797	125,918

(2) 連結損益計算書及び連結包括利益計算書
(連結損益計算書)

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (自 平成28年1月1日 至 平成28年12月31日)	当連結会計年度 (自 平成29年1月1日 至 平成29年12月31日)
売上高	45,846	114,291
売上原価	29,254	63,763
売上総利益	16,592	50,528
販売費及び一般管理費	16,988	44,660
営業利益又は営業損失(△)	△396	5,867
営業外収益		
持分法による投資利益	3	125
償却債権取立益	17	—
為替差益	0	—
その他	16	161
営業外収益合計	38	286
営業外費用		
支払利息	60	1,077
支払手数料	16	1,660
その他	1	112
営業外費用合計	78	2,851
経常利益又は経常損失(△)	△436	3,303
特別利益		
新株予約権戻入益	—	20
段階取得に係る差益	3	—
その他	0	—
特別利益合計	3	20
特別損失		
固定資産除売却損	—	664
移転損失引当金繰入額	—	75
その他	546	78
特別損失合計	546	818
税金等調整前当期純利益又は税金等調整前当期純損失(△)	△979	2,505
法人税、住民税及び事業税	443	1,381
法人税等調整額	△510	△1,516
法人税等合計	△66	△134
当期純利益又は当期純損失(△)	△912	2,640
非支配株主に帰属する当期純利益	23	2,212
親会社株主に帰属する当期純利益又は親会社株主に帰属する当期純損失(△)	△935	427

(連結包括利益計算書)

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (自 平成28年1月1日 至 平成28年12月31日)	当連結会計年度 (自 平成29年1月1日 至 平成29年12月31日)
当期純利益又は当期純損失 (△)	△912	2,640
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	—	192
退職給付に係る調整額	—	△119
その他の包括利益合計	—	72
包括利益	△912	2,713
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	△935	509
非支配株主に係る包括利益	23	2,203

(3) 連結株主資本等変動計算書

前連結会計年度(自 平成28年1月1日 至 平成28年12月31日)

(単位：百万円)

	株主資本			
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	株主資本合計
当期首残高	1,776	1,734	1,249	4,759
当期変動額				
剰余金の配当			△98	△98
親会社株主に帰属する 当期純利益又は親会社 株主に帰属する当期純 損失(△)			△935	△935
新株の発行(新株予約 権の行使)				—
資本金から剰余金への 振替				—
資本剰余金から利益剰 余金への振替				—
合併による増加				—
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)				
当期変動額合計	—	—	△1,034	△1,034
当期末残高	1,776	1,734	215	3,725

	その他の包括利益累計額			新株予約権	非支配株主持分	純資産合計
	その他有価証券評 価差額金	退職給付に係る調 整累計額	その他の包括利益 累計額合計			
当期首残高	—	—	—	6	51	4,817
当期変動額						
剰余金の配当						△98
親会社株主に帰属する 当期純利益又は親会社 株主に帰属する当期純 損失(△)						△935
新株の発行(新株予約 権の行使)						—
資本金から剰余金への 振替						—
資本剰余金から利益剰 余金への振替						—
合併による増加						—
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)	—	—	—	9	23	32
当期変動額合計	—	—	—	9	23	△1,001
当期末残高	—	—	—	16	74	3,816

当連結会計年度(自 平成29年1月1日 至 平成29年12月31日)

(単位：百万円)

	株主資本			
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	株主資本合計
当期首残高	1,776	1,734	215	3,725
当期変動額				
剰余金の配当				—
親会社株主に帰属する 当期純利益又は親会社 株主に帰属する当期純 損失(△)			427	427
新株の発行(新株予約 権の行使)	4	4		8
資本金から剰余金への 振替	△1,686	1,686		—
資本剰余金から利益剰 余金への振替		△124	124	—
合併による増加		7,786		7,786
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)				
当期変動額合計	△1,681	9,352	552	8,222
当期末残高	94	11,086	767	11,948

	その他の包括利益累計額			新株予約権	非支配株主持分	純資産合計
	その他有価証券評 価差額金	退職給付に係る調 整累計額	その他の包括利益 累計額合計			
当期首残高	—	—	—	16	74	3,816
当期変動額						
剰余金の配当						—
親会社株主に帰属する 当期純利益又は親会社 株主に帰属する当期純 損失(△)						427
新株の発行(新株予約 権の行使)						8
資本金から剰余金への 振替						—
資本剰余金から利益剰 余金への振替						—
合併による増加						7,786
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)	139	△57	81	△16	47	113
当期変動額合計	139	△57	81	△16	47	8,336
当期末残高	139	△57	81	—	122	12,152

(4) 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (自 平成28年1月1日 至 平成28年12月31日)	当連結会計年度 (自 平成29年1月1日 至 平成29年12月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益又は税金等調整前当期純損失(△)	△979	2,505
減価償却費	585	4,530
のれん償却額	500	2,482
貸倒引当金の増減額(△は減少)	821	△29
販売促進引当金の増減額(△は減少)	△26	—
受取利息及び受取配当金	△0	△29
支払利息	60	1,077
持分法による投資損益(△は益)	△3	△125
支払手数料	—	1,660
売上債権の増減額(△は増加)	△3,744	△261
たな卸資産の増減額(△は増加)	3	△191
前払費用の増減額(△は増加)	△123	△953
仕入債務の増減額(△は減少)	1,912	2,000
未払金の増減額(△は減少)	514	1,432
賞与引当金の増減額(△は減少)	—	△572
移転損失引当金の増減額(△は減少)	—	75
設備関連補修引当金の増減額(△は減少)	—	△22
役員賞与引当金の増減額(△は減少)	—	△1
その他の引当金の増減額(△は減少)	—	16
退職給付に係る負債の増減額(△は減少)	—	△96
固定資産除却損	—	664
前受金の増減額(△は減少)	30	457
段階取得に係る差損益(△は益)	△3	—
その他	843	724
小計	388	15,343
利息及び配当金の受取額	1	24
利息の支払額	△60	△1,126
法人税等の支払額	△544	△1,837
営業活動によるキャッシュ・フロー	△214	12,404
投資活動によるキャッシュ・フロー		
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	△2	△52,744
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の売却による収入	5	—
有形固定資産の取得による支出	△247	△3,008
投資有価証券の取得による支出	△16	△911
無形固定資産の取得による支出	△1,601	△1,103
敷金及び保証金の差入による支出	△82	△964
事業譲受による支出	△3,000	—
有形固定資産の除却による支出	—	△782
その他	27	△7
投資活動によるキャッシュ・フロー	△4,916	△59,523
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の増減額(△は減少)	1,689	△189
長期借入れによる収入	3,240	78,400
長期借入金の返済による支出	△841	△19,746
リース債務の返済による支出	△24	△203
セール・アンド・割賦バックによる収入	85	—
割賦債務の返済による支出	△95	△42
配当金の支払額	△98	△1
その他	—	△65
財務活動によるキャッシュ・フロー	3,955	58,150
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△1,175	11,032
現金及び現金同等物の期首残高	3,154	1,978
現金及び現金同等物の期末残高	1,978	13,010

(5) 連結財務諸表に関する注記事項

(継続企業の前提に関する注記)

該当事項はありません。

(セグメント情報等)

【セグメント情報】

1. 報告セグメントの概要

(1) 報告セグメントの決定方法

当社グループの報告セグメントは、当社グループの構成単位のうち分離された財務情報が入手可能であり、取締役会が経営資源の配分の決定及び業績を評価するために、定期的に検討を行う対象となっているものであります。

当社グループは持株会社制を採用しており、持株会社である当社はグループにおける経営戦略の立案や各事業を担う子会社の業績管理を行い、また当社子会社である各事業会社において、各社が取り扱う製品やサービスについて包括的な戦略を立案し、事業活動を展開しております。

当社グループは、事業規模やグループ戦略の重要性を鑑み、「コンテンツプラットフォーム事業」、「コミュニケーションネットワーク事業」、「音楽配信事業」、「業務用システム事業」、「ICT事業」を中核事業と位置付け、報告セグメントとしております。

(2) 各報告セグメントに属する製品及びサービスの種類

「コンテンツプラットフォーム事業」は、映像配信サービス（ビデオ・オン・デマンド(VOD)）「U-NEXT」の提供を行っております。

「コミュニケーションネットワーク事業」は、インターネット回線の「販売代理店サービス」、MVNOサービス「U-mobile」、固定ブロードバンド回線サービス「U-NEXT光」を主に提供しております。

「音楽配信事業」は、主に業務店及び個人宅に対し、同軸ケーブル・通信衛星・インターネット回線等を通じて、音楽・情報等の放送を提供するサービスを行っております。

「業務用システム事業」は、ビジネスホテル、シティホテル、レジャーホテル、総合病院等の医療機関、ゴルフ場等向けに、業務管理システムの開発・製造・販売・メンテナンスを行っております。

「ICT事業」は、「USEN GATE 02」ブランドで法人向けのネットワークサービスやクラウドサービス等のICT商材の販売事業を行っております。

(3) 報告セグメントの変更等に関する事項

当連結会計年度において、音楽配信事業、業務用システム事業、ICT事業及びその他事業を営む(株)USEN及び同社の連結子会社3社を連結子会社化したことに伴い、セグメント区分方法の見直しを行い、報告セグメントを従来の「コンテンツプラットフォーム事業」及び「コミュニケーションネットワーク事業」の2区分から、「コンテンツプラットフォーム事業」、「コミュニケーションネットワーク事業」、「音楽配信事業」、「業務用システム事業」及び「ICT事業」の5区分に変更しております。

なお、前連結会計年度のセグメント情報については、当連結会計年度において用いた報告セグメント及び費用の配分方法に基づき作成したものを開示しております。

2. 報告セグメントごとの売上高、利益又は損失、資産、負債その他の項目の金額の算定方法

報告されている事業セグメントの会計処理は、「連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項」における記載と概ね同一であります。

資産及び負債については、資産及び負債に関する情報が最高意思決定機関に対して定期的に提供されておらず、使用されていないため記載を省略しております。

報告セグメントの利益は、営業利益(又は損失)ベースの数値であります。

3. 報告セグメントごとの売上高、利益又は損失、資産、負債その他の項目の金額に関する情報

前連結会計年度(自 平成28年1月1日 至 平成28年12月31日)

(単位：百万円)

	報告セグメント						その他	合計	調整額 (注) 1	連結財務諸表 計上額 (注) 2
	コンテ ンツプ ラット フォーム 事業	コミュ ニケー ション ネット ワーク 事業	音楽配 信事業	業務用 システ ム事業	ICT事業	計				
売上高										
外部顧客への売上高	15,760	30,085	—	—	—	45,846	—	45,846	—	45,846
セグメント間の 内部売上高又は振替高	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
計	15,760	30,085	—	—	—	45,846	—	45,846	—	45,846
セグメント利益又は 損失(△)	927	△614	—	—	—	313	—	313	△709	△396
その他の項目										
減価償却費	445	125	—	—	—	570	—	570	14	585

(注) 1. 調整額の内容は、以下のとおりであります。

(1) セグメント利益又は損失の調整額△709百万円は、各報告セグメントに配分していない全社費用であります。全社費用は、販売費及び一般管理費であります。

(2) 減価償却費の調整額は、各報告セグメントに配分していない全社資産に係る減価償却費であります。

2. セグメント利益又は損失は、連結損益計算書の営業利益(又は損失)と調整を行っております。

当連結会計年度(自 平成29年1月1日 至 平成29年12月31日)

(単位：百万円)

	報告セグメント						その他	合計	調整額 (注) 1	連結財務諸表 計上額 (注) 2
	コンテ ンツプ ラット フォーム 事業	コミュ ニケー ション ネット ワーク 事業	音楽配 信事業	業務用 システ ム事業	ICT事業	計				
売上高										
外部顧客への売上高	19,590	31,664	30,923	13,207	9,026	104,412	9,879	114,291	—	114,291
セグメント間の 内部売上高又は振替高	120	721	540	100	61	1,544	75	1,620	△1,620	—
計	19,710	32,385	31,463	13,308	9,088	105,957	9,954	115,912	△1,620	114,291
セグメント利益又は 損失(△)	42	1,748	6,861	1,572	675	10,899	△1,246	9,653	△3,785	5,867
その他の項目										
減価償却費	566	36	3,218	394	5	4,222	113	4,335	194	4,530

(注) 1. 「その他」区分は、報告セグメントに含まれない事業セグメントであり、既存業務店顧客の集客を支援する集客支援事業、エネルギー事業、音楽著作権の管理・開発事業や新規商材・サービスの開発・立ち上げ等を含んでおります。

2. 調整額の内容は、以下のとおりであります。

(1) セグメント利益又は損失の調整額△3,785百万円は、セグメント間取引消去及び各報告セグメントに配分していない全社費用であります。全社費用は、販売費及び一般管理費であります。

(2) 減価償却費の調整額は、各報告セグメントに配分していない全社資産に係る減価償却費であります。

3. セグメント利益又は損失は、連結損益計算書の営業利益(又は損失)と調整を行っております。

4. 音楽配信事業、業務用システム事業、ICT事業及びその他については、平成29年3月1日から平成29年11月30日までの9ヵ月の実績であります。

【関連情報】

前連結会計年度(自 平成28年1月1日 至 平成28年12月31日)

1. 製品及びサービスごとの情報

報告セグメントと同一区分のため、記載を省略しております。

2. 地域ごとの情報

(1) 売上高

本邦以外の外部顧客への売上高がないため、記載事項はありません。

(2) 有形固定資産

本邦以外に所在している有形固定資産がないため、記載事項はありません。

3. 主要な顧客ごとの情報

(単位：百万円)

顧客の名称又は氏名	売上高	関連するセグメント名
東日本電信電話㈱	4,760	コミュニケーションネットワーク事業

当連結会計年度(自 平成29年1月1日 至 平成29年12月31日)

1. 製品及びサービスごとの情報

報告セグメントと同一区分のため、記載を省略しております。

2. 地域ごとの情報

(1) 売上高

本邦の外部顧客への売上高が連結損益計算書の売上高の90%を超えるため、記載を省略しております。

(2) 有形固定資産

本邦に所在している有形固定資産の金額が、連結貸借対照表の有形固定資産の金額の90%を超えるため、記載を省略しております。

3. 主要な顧客ごとの情報

外部顧客への売上高のうち、連結損益計算書の売上高の10%以上を占める相手先がないため、記載を省略しております。

【報告セグメントごとの固定資産の減損損失に関する情報】

前連結会計年度(自 平成28年1月1日 至 平成28年12月31日)

(単位：百万円)

	報告セグメント						その他	全社・ 消去	合計
	コンテン ツプラット フォーム 事業	コミュニ ケーショ ンネット ワーク 事業	音楽配信 事業	業務用 システム 事業	ICT事業	計			
減損損失	—	546	—	—	—	546	—	—	546

当連結会計年度(自 平成29年1月1日 至 平成29年12月31日)

(単位：百万円)

	報告セグメント						その他	全社・ 消去	合計
	コンテン ツプラット フォーム 事業	コミュニ ケーショ ンネット ワーク 事業	音楽配信 事業	業務用 システム 事業	ICT事業	計			
減損損失	—	—	—	—	—	—	—	1	1

【報告セグメントごとののれんの償却額及び未償却残高に関する情報】

前連結会計年度(自 平成28年1月1日 至 平成28年12月31日)

(単位：百万円)

	報告セグメント						その他	全社・ 消去	合計
	コンテン ツプラット フォーム 事業	コミュニ ケーショ ンネット ワーク 事業	音楽配信 事業	業務用 システム 事業	ICT事業	計			
当期償却額	—	500	—	—	—	500	—	—	500
当期末残高	—	2,501	—	—	—	2,501	—	—	2,501

当連結会計年度(自 平成29年1月1日 至 平成29年12月31日)

(単位：百万円)

	報告セグメント						その他	全社・ 消去	合計
	コンテン ツプラット フォーム 事業	コミュニ ケーショ ンネット ワーク 事業	音楽配信 事業	業務用 システム 事業	ICT事業	計			
当期償却額	—	601	—	—	—	601	—	1,881	2,482
当期末残高	—	1,900	—	—	—	1,900	—	48,286	50,187

【報告セグメントごとの負ののれん発生益に関する情報】

該当事項はありません。

(1株当たり情報)

	前連結会計年度 (自 平成28年1月1日 至 平成28年12月31日)	当連結会計年度 (自 平成29年1月1日 至 平成29年12月31日)
1株当たり純資産額	226.82円	200.32円
1株当たり当期純利益金額又は 1株当たり当期純損失金額(△)	△56.95円	21.21円
潜在株式調整後 1株当たり当期純利益金額	－円	21.12円

(注) 1. 前連結会計年度の潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額については、潜在株式は存在するものの、1株当たり当期純損失金額であるため記載しておりません。

2. 1株当たり当期純利益金額又は1株当たり当期純損失金額及び潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額の算定上の基礎は、以下のとおりであります。

	前連結会計年度 (自 平成28年1月1日 至 平成28年12月31日)	当連結会計年度 (自 平成29年1月1日 至 平成29年12月31日)
1株当たり当期純利益金額又は 1株当たり当期純損失金額(△)		
親会社株主に帰属する当期純利益金額又は 親会社株主に帰属する当期純損失金額(△)(百万円)	△935	427
普通株主に帰属しない金額(百万円)	－	－
普通株式に係る親会社株主に帰属する当期純利益 金額又は親会社株主に帰属する当期純損失金額(△) (百万円)	△935	427
期中平均株式数(株)	16,425,600	20,163,347
潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額	－	－
親会社株主に帰属する当期純利益調整額(百万円)	－	－
普通株式増加数(株)	－	80,220
(うち新株予約権(株))	－	80,220
希薄化効果を有しないため、潜在株式調整後1株当たり 当期純利益金額の算定に含めなかった潜在株式の概要	第1回新株予約権(新株予 約権430個)、第2回新株 予約権(新株予約権174 個)	－

(重要な後発事象)

I キャンシステム㈱の100%子会社化に関する基本合意書締結

当社は、平成30年1月29日開催の取締役会において、当社の連結子会社である㈱USEN（以下「USEN」）およびキャンシステム㈱（以下「キャンシステム」）が事業を展開する音楽配信事業における市場環境の激変に対応し、両社が継続してサービス展開を行っていくことを目的として、キャンシステムの発行済株式の全てを取得する取引（以下「本件取引」）を実施し、USENと同社を同列に当社グループの一事業会社化することに関して、キャンシステムとの間で基本合意書（以下「本合意書」）を締結することを決議し、同日付で本合意書を締結いたしました。

なお、本件取引の具体的内容は本合意書の締結後に当社とキャンシステムの両社間にて協議されますので、現時点においては何ら決定されておられません。加えて、本件取引の実行は公正取引委員会の承認が得られることを条件としております。

1. 本合意書の内容

(1) 本件取引の内容等

- ・当社がキャンシステムに対して有する原貸付契約に基づく一切の債権およびその他の金融債権を現物出資することにより、キャンシステムが第三者割当の方法により発行しその総数を当社に割り当てる募集株式を当社が引き受けること。
- ・当社以外のキャンシステムの株主が保有するキャンシステムの株式すべてを当社が譲り受けること。
- ・キャンシステムの代表取締役社長は、本件取引実行後も一定期間は引き続き工藤嘉高氏とすること。

(2) 本件取引実行の条件

本件取引について、公正取引委員会の企業結合審査を経て、承認が得られることを条件とする。

(3) その他

当社は、本合意書の有効期間中、キャンシステムとの間で本件取引に係る交渉を独占的に行う権利を有する。

2. 相手先の概要

(1) 名称	キャンシステム㈱		
(2) 所在地	東京都杉並区天沼二丁目3番1号		
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役 工藤 嘉高		
(4) 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、インターネット関連事業、 LED照明事業、総合店舗支援CAN-CLUB事業		
(5) 資本金	50百万円		
(6) 設立年月日	昭和40年3月2日		
(7) 大株主及び持株比率	工藤 嘉高 84% 当社 10%		
(8) 上場会社と当該社の関係	資本関係	当社は、キャンシステムの普通株式（所有割合10.0%）を保有しております。	
	人的関係	記載すべき人的関係はありません。	
	取引関係	当社は、キャンシステムに対して原貸付契約に基づく貸付を行っているほか、USENはキャンシステムとの間で音楽放送サービス以外でのサービス提携等の取引を行っております。	
(9) 直近事業年度の財務状況及び経営成績（単位：百万円）			
決算期	平成27年2月期	平成28年2月期	平成29年2月期
純資産	1,429	1,603	1,145
総資産	6,250	6,651	6,108
売上高	5,628	5,515	5,260
営業利益	285	278	229
経常利益	210	200	210

3. 日程

- (1) 取締役会（最終契約締結に係る決議）：最終契約締結日
- (2) 最終契約締結：平成30年7月31日まで
- (3) 本件取引の実行：公正取引委員会による承認が得られたのちに速やかに本件取引の実行に係る取締役会決議を実施の上、本件取引を実行予定。