



2001年3月期（決算説明会）

株式会社 おりこんダイレクト デジタル

証券コード: 4800 (NASDAQ Japan)

<http://www.oricondd.co.jp/>

May 21 , 2001

会社概要



- **設立:** 1999年10月1日 (株式上場:ナスダック・ジャパン市場 2000年11月6日)
- **事業内容:** 音楽情報データベース事業、携帯電話へのコンテンツ提供(デジタルコンテンツ)事業
- **所在地:** 東京都港区六本木
- **代表者:** 代表取締役社長 小池 恒
- **発行株式数:** 13,094株(11/6/2000) (※株式分割により、2001年6月29日付効力発生で26,188株になる予定)
- **資本金:** 1,046,750千円 (11/6/2000)
- **関連会社:** 株式会社ドリームスピナーズ(55%出資) (3/31/2001)
- **売上高:** **627,556千円 (第2期単体:4/1/2000~3/31/2001)**
- **主要取引先:** [データベース部門] HMV、JBOOK、CDNOW、電通、デジキューブ、ヤフー、ライコス、ニフティ、東芝、マイクロソフト(メディアプレーヤー)、新星堂、日本テレコム、リクルート 他
[デジタルコンテンツ部門] KDDI、NTTドコモ、三井物産(J-PHONE) 他
- **従業員数:** 49名(うちパート32名、他に役員7名) 3/31/2001
- **主要取引銀行:** 三井住友(新橋)、東京三菱(六本木)、第一勧銀(六本木)
- **主要株主:** 小池聰行事務所(33.7%)、小池聰行(20.4%)、小池恒(9.9%)、ブルースター、DHC、NTT-X、角川書店、東芝、徳間書店、ヤフー、ソフトバンク・ファイナンス、電通ドットコム第1号投資事業有限責任組合 (3/31/2001)

第2期単体決算 (4/1/2000～3/31/2001)



単位:千円	2期 4/1/00～ 3/31/01	(比率)	対前期 増減率	1期 10/1/99～ 3/31/00	(比率)	主要因
売上高	627,556	100%	387.6%	128,711	100%	
データベース事業	273,629	43.6%	223.5%	84,572	65.7%	ECにおける貸出先増加
デジタルコンテンツ事業	327,741	52.2%	794.5%	36,639	28.5%	有料会員大幅増加
その他	26,186	4.2%	249.1%	7,500	5.8%	CLUBイベント売上等
売上原価	253,056	40.3%	346.4%	56,691	44.0%	
売上高総利益	374,499	59.7%	420.0%	72,020	55.9%	
販管費	236,767	37.7%	294.1%	60,071	46.7%	
人件費	134,707	21.5%	279.1%	35,537	27.6%	人員増 第1期末時点・30名 →第2期末時点・49名
販売費	23,565	3.8%	1,037.9%	2,071	1.6%	広告宣伝費の増加等
管理費	78,495	12.5%	249.4%	22,463	17.5%	事務所賃貸料の増加等
営業利益	137,731	21.9%	1,052.8%	11,948	9.3%	
営業外損益	▲15,330			▲5,607		株式上場に伴う関連支出増
経常利益	122,402	19.5%	1,830.2%	6,341	4.9%	
当期利益	65,157	10.4%	1,811.2%	3,409	2.6%	

第2期決算ハイライト(単体)(4/1/00~3/31/01)

科目	金額 (千円)
流動資産	1,354,598
現金及び預金	189,467
売掛金・手形	236,347
有価証券	881,033
固定資産	965,204
有形固定資産	83,439
無形固定資産	137,242
投資その他の資産	744,523
投資有価証券	601,492
関係会社株式	110,000
総資産	2,319,803

MMF、中国ファンド
や満期1年以内の
債券等の運用商品
のみ

主に事務所の内装
とサーバー機器

うち約4億円は債券、
投信等の運用商品

ドリームスピナーズ
株式

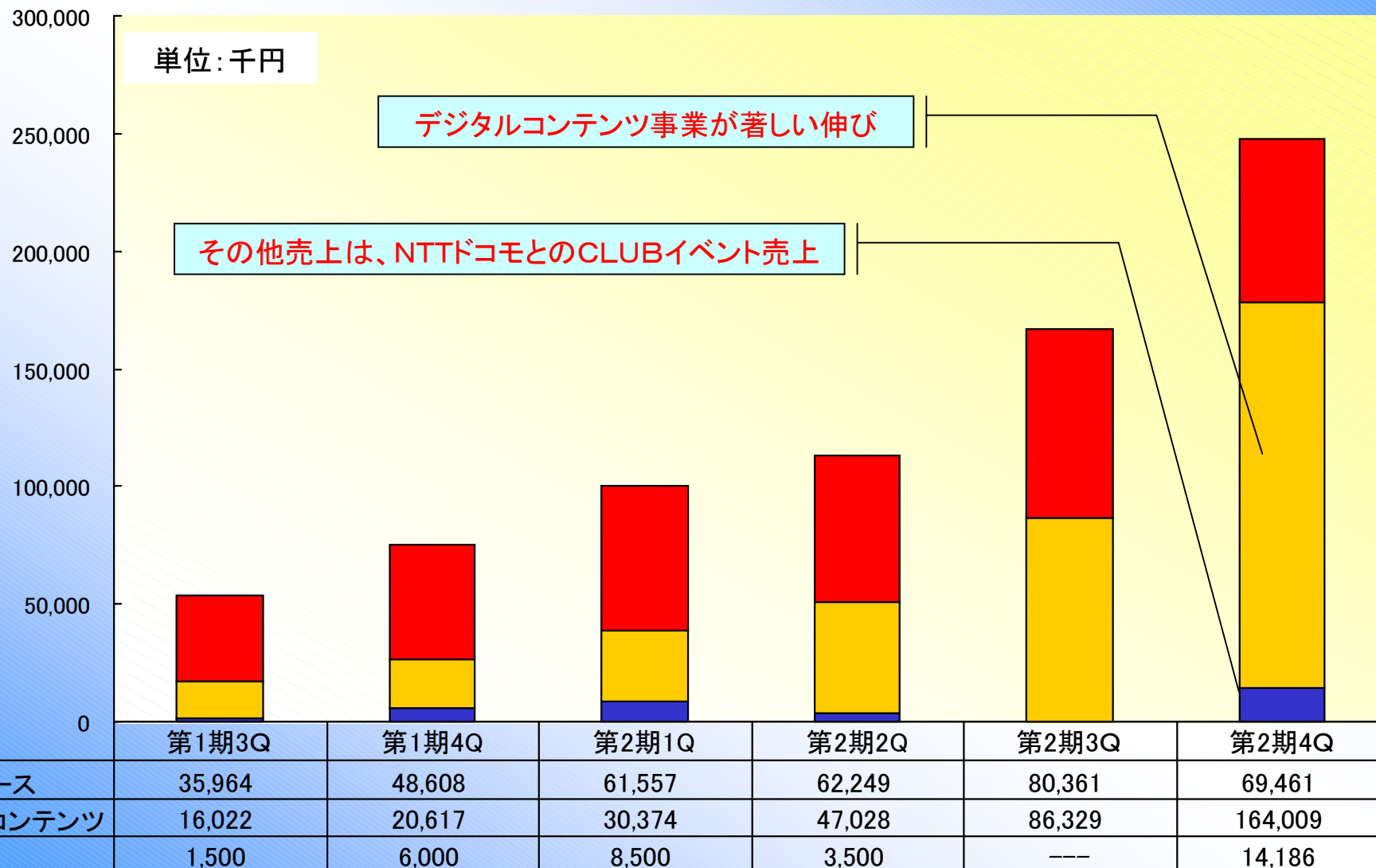
科目	金額 (千円)
流動負債	302,425
買掛金	62,194
短期借入金	100,000
未払金	65,101
未払法人税等	53,500
負債の部合計	302,425
資本金	1,046,750
法定準備金	902,150
剰余金	68,566
負債+資本	2,319,803

メイン銀行との
取引親密化を
図るべく実行。
4/6付一括返済

サーバー機器の
一部未払分

昨年11月の上場
に伴う公募増資

セグメント情報(売上高)

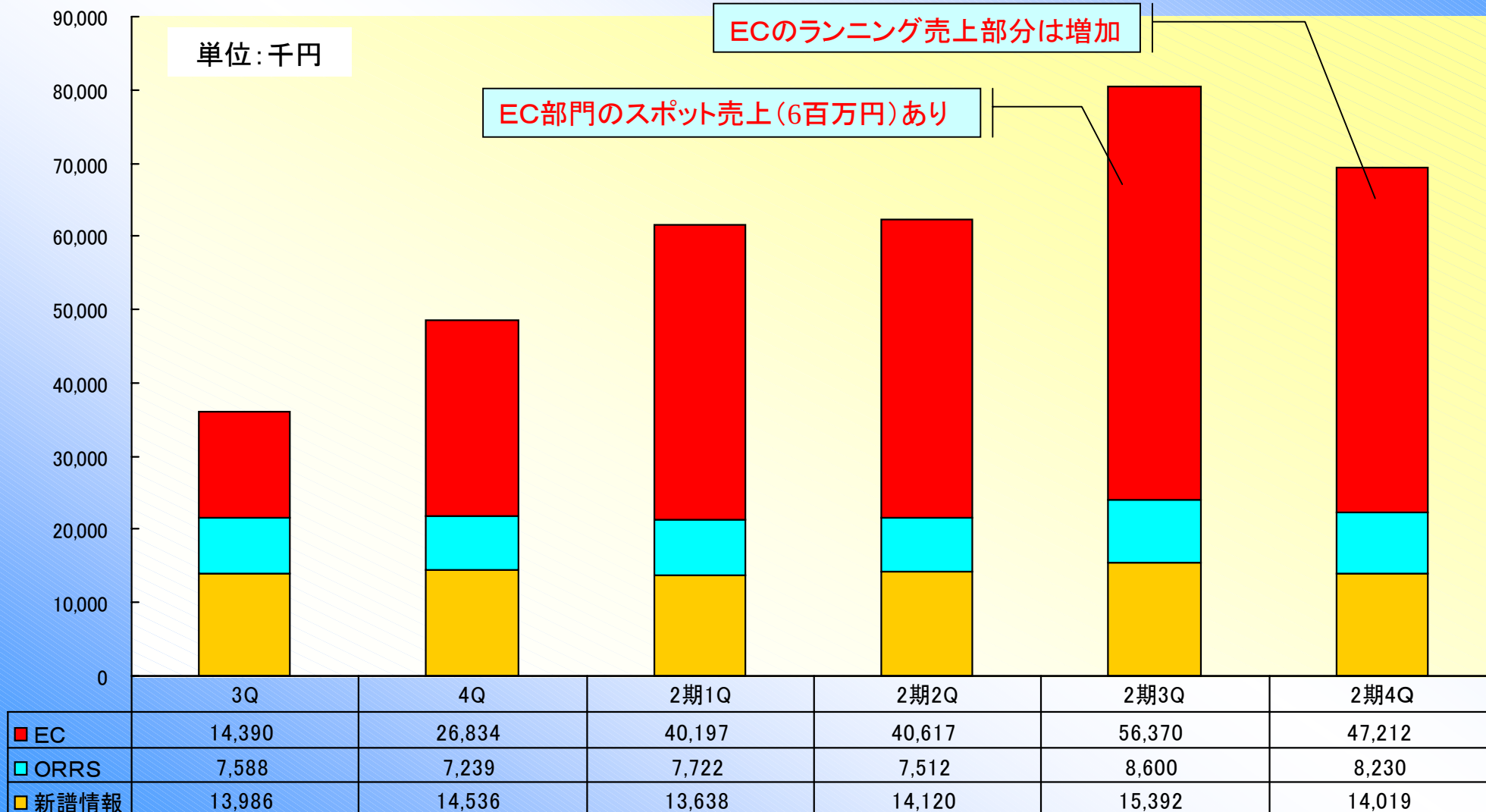


データベース事業・売上高(セグメント情報)

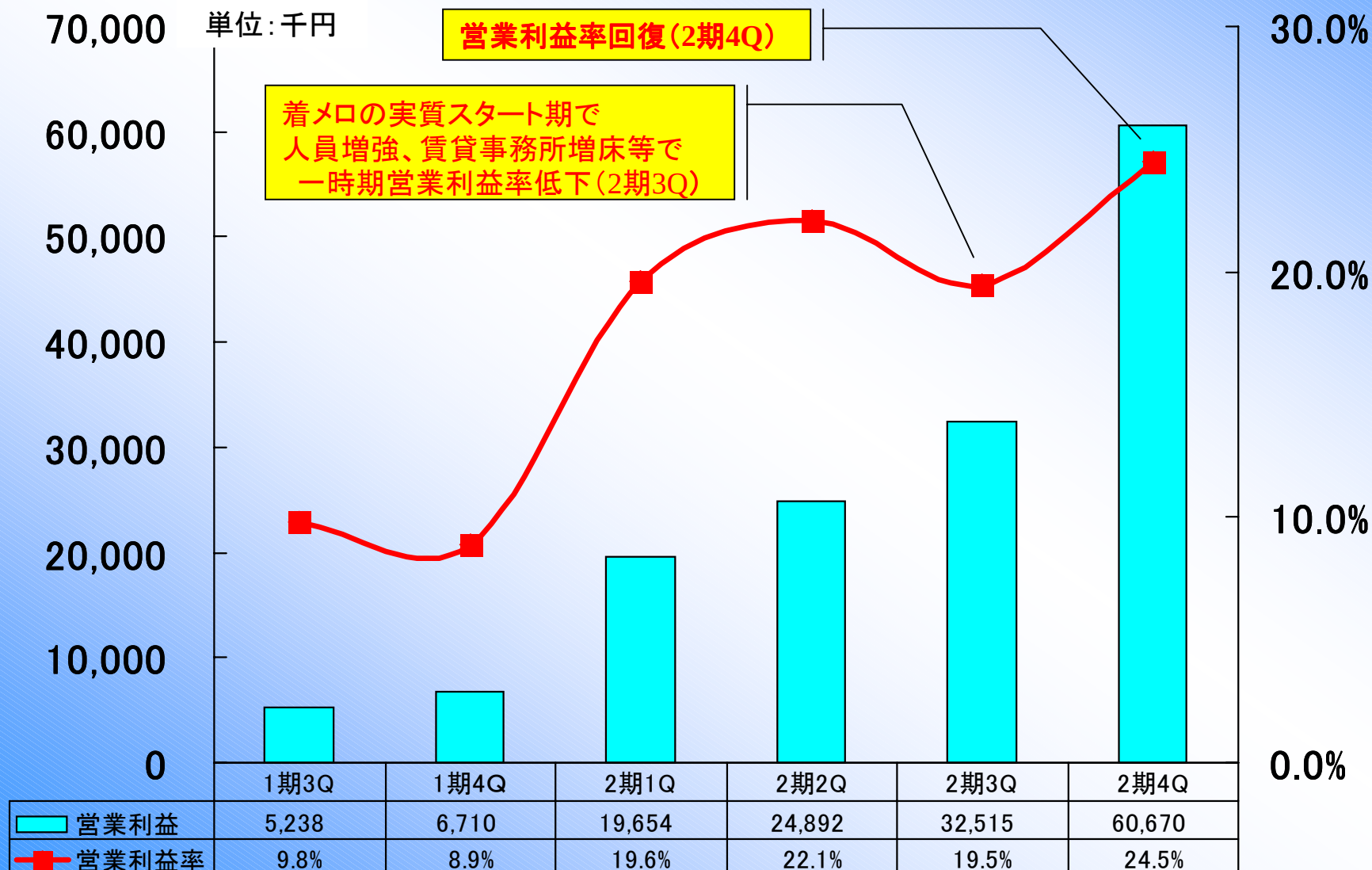
単位: 千円

ECのランニング売上部分は増加

EC部門のスポット売上(6百万円)あり

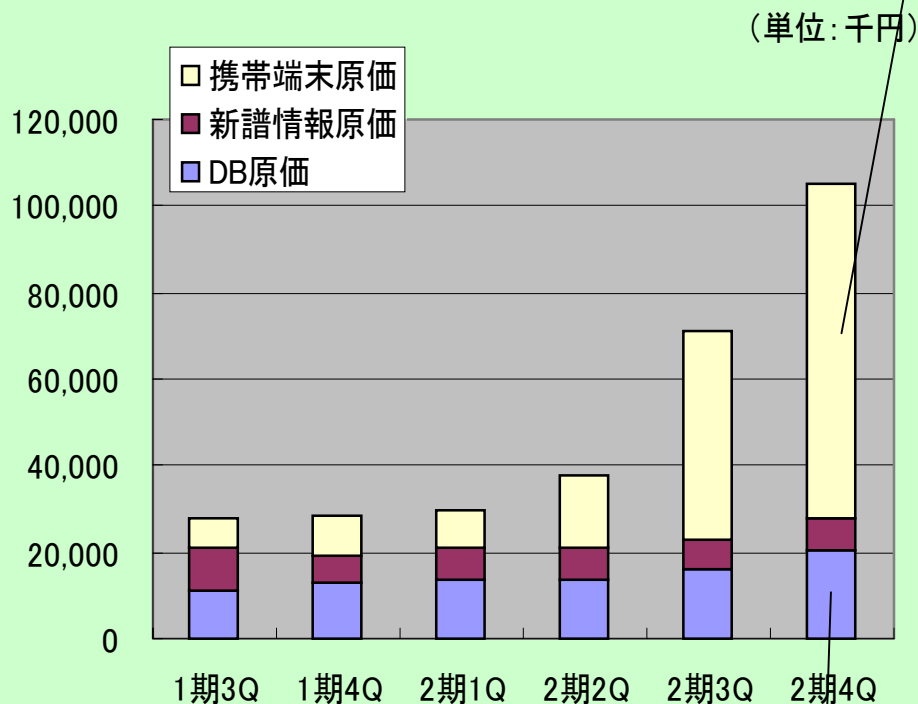


営業利益の推移



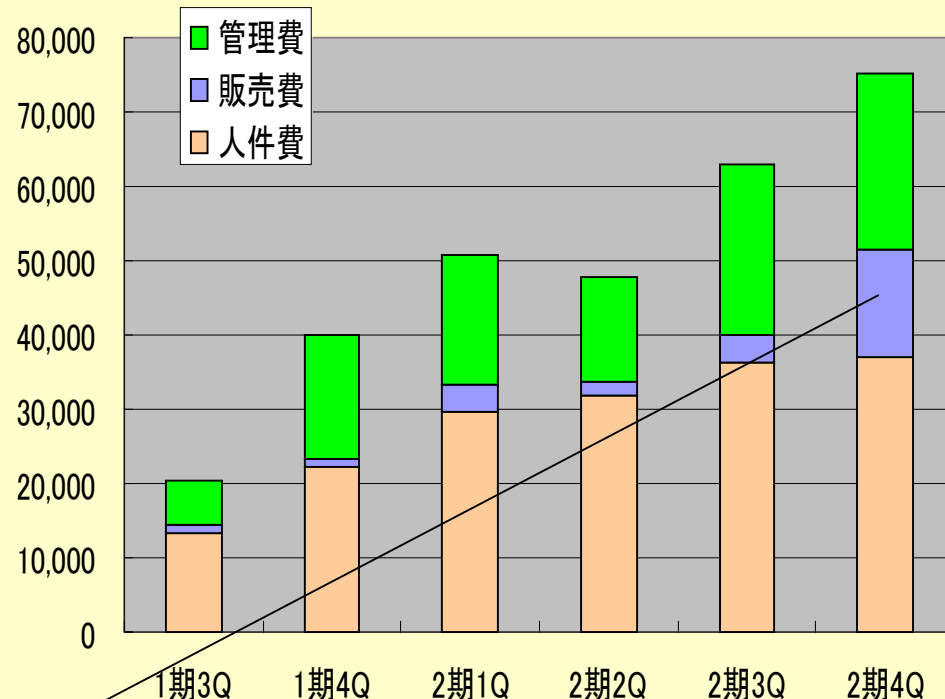
売上原価と販管費の構成

売上原価構成



着メロの売上大幅伸長に伴い、引き続きMIDI音源外注制作費、著作権料支払が増え、携帯コンテンツ部門の原価は今回も大幅増に

販管費構成



ダイキサウンドよりインディーズのデータベースを増強したため、その償却分だけDB原価は増加

携帯コンテンツの有料会員獲得のため、広告宣伝費増加が主要因

「データベース」 提携により更に補完・増強

おりこんDD優位性の源泉

収録楽曲数	戦後発売された作品のすべてを網羅 約30万タイトル以上 約300万曲以上
新作アップのスピード	信頼により確立された情報フロー
表記の統一性	30年以上に渡る作業ノウハウの蓄積
検索項目の多様性	ユーザー発の検索ニーズを熟知

提携



- ・ジャパン・ミュージック・データ
(ジャケット写真、試聴音源)
- ・ダイキサウンド(インディーズ)
- ・リッスンジャパン
(レビュー、アーティストID)



この提携・補完により、従来のデータベースに加えて、

『ジャケット写真、試聴音源、インディーズ・データ、アーティスト情報』等が盛り込まれ、
更にデータベースは優位性を増します。

「データベース」 Eコマース分野での主要貸出先

Oricon DD
Oricon Direct Digital Inc.



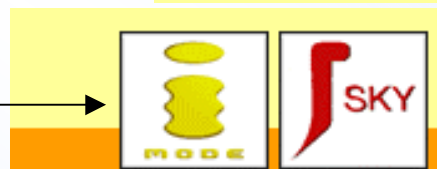
ジェイブック、ヤフー、HMVジャパン、CDNOW JAPAN、電通、新星堂、デジキューブ、マイクロソフト、ライコスジャパン、サイバーウイング、日本テレコム、NTTコミュニケーションズ、NTT PCコミュニケーションズ、ミュージックスター社、旭屋書店、日本レコード販売網、ネオ・ウイング、日本ソフトサービス、東芝 i/バリュークリエーション社、@ニフティ、第一興商、ハドソン、オムロン、ジャパンディストリビューションシステム、ネットコンテンツ、リクルート(ISIZE)、凸版印刷、石丸電気、エキサイト他(2001年3月末現在)

「デジタルコンテンツ」 提供プログラム①

Oricon DD
Oricon Direct Digital Inc.

ORICON HITNEXT

完全16和音対応の着信メロディに加え、オリコン独自取材の音楽・アーティスト情報を付加した『総合音楽サイト』



- ✓ 新曲をCD発売当日には着メロ配信開始
- ✓ 最新オリコンチャート(single TOP20)からすぐに着信メロディをダウンロードできる
- ✓ 料金は着メロ**1曲あたり20円**の安さ
(月額100円で5曲ダウンロード可能。「EZweb」と「J Sky Web」では200円10曲、300円15曲のコースもあり)
- ✓ 音楽情報、アーティスト情報では他の追随を許さない充実の内容

☆『ORICON HITNEXT 特別企画』

CD発売前の人気アーティストの新曲を着信メロディで無料配信

- ・ **小柳ゆき** new single「DEEP DEEP」「beautiful world」(4/16-4/22)
- ・ **MISIA** new album「MARVELOUS」より2曲(4/21-5/6)
- ・ **TUBE** new single「月と太陽」(5/7-5/13)
- ・ **Luv Tina** triple a-side new single「Naked Heart」「Baby Blue」「To Feel The FIRE (Luv Tina version)」(5/21-5/27)
- ・ **THE YELLOW MONKEY** best album「GOLDEN YEARS Single 1996-2001」全13曲(6/11-6/17)

スタート時期(すべて公式サイト)

iモード 2000年1月~(当初は「ORICON TOP HIT」)
EZweb 2000年8月~(当初は「ORICON DD 速メロ」)
J Sky Web 1999年12月~(当初は「ORICON D.D.」)
DDIポケット 2001年2月~

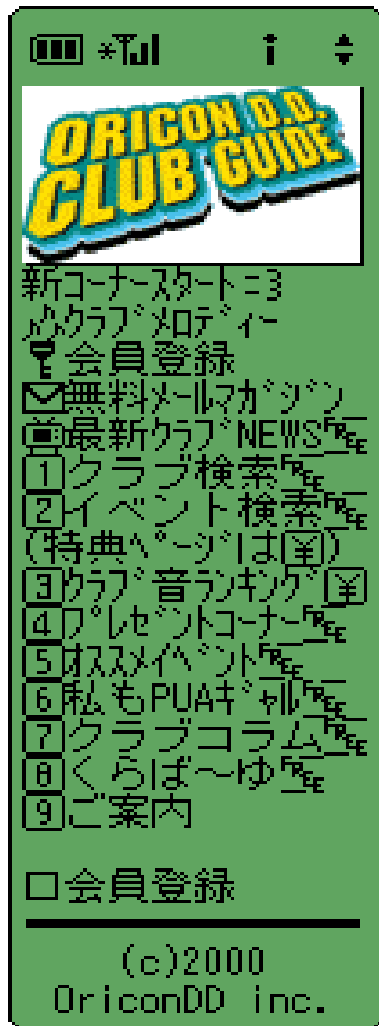
「デジタルコンテンツ」 提供プログラム②

Oricon DD
Oricon Direct Digital Inc.

全国CLUB情報

全国のCLUB約300店舗と月間約1800イベントの情報を網羅し、毎日更新！

「CLUB情報」では質量共にNo.1との評価

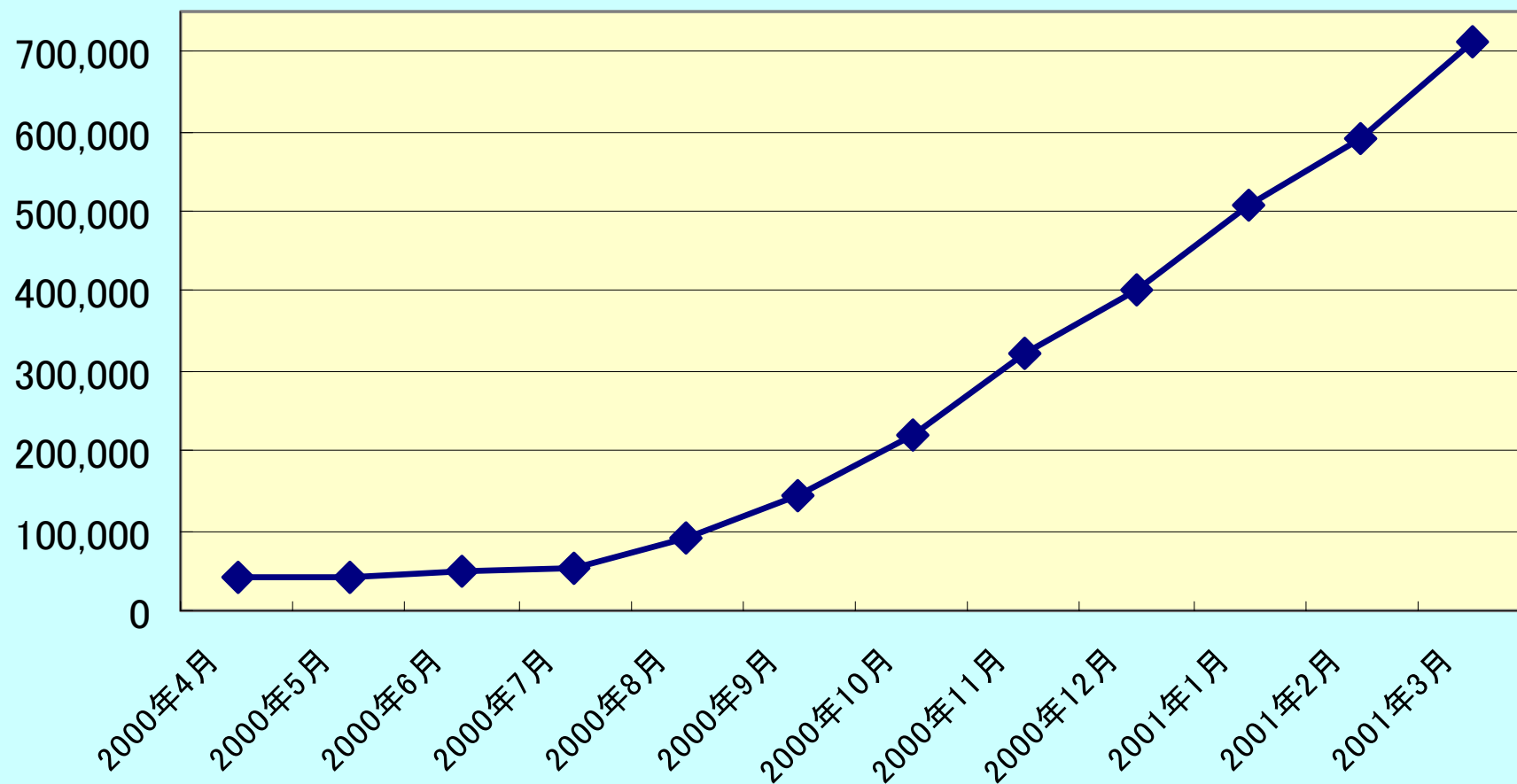


- ✓ 店舗とイベント検索は無料で提供
- ✓ 料金は月額300円の有料会員には、
CLUBでの「割引／無料」のサービス特典あり
- ✓ 6月より「CLUBサウンド」の着信メロディ開始
(「テクノ／ハウス」「トランス」「レゲエ」「R&B／HIPHOP」
「パラパラ」「ダンスクラシック」の6ジャンルを毎週更新)

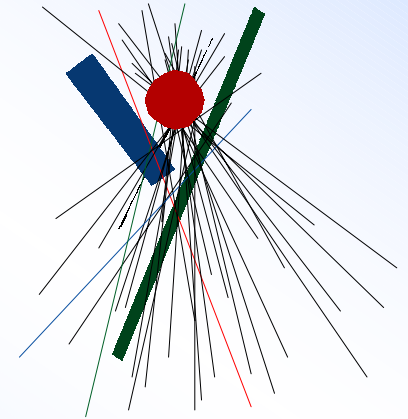
「デジタルコンテンツ」 有料登録者総数

有料登録者総数

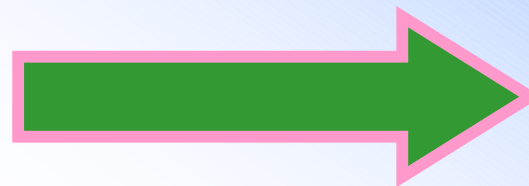
(単位:人)



今後の事業戦略について



(株)オリコンを完全子会社化



(株)オリコンの現在の資本金を減資したうえで、第三者割当増資(額面)により、おりこんDDが引受予定。

オリコンを100%子会社化へ。

6月30日みなし取得日

7月1日より連結決算入りの予定

オリコン会社概要

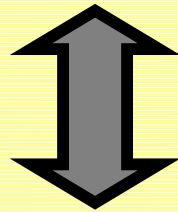
商 号	株式会社オリコン
所在地	東京都港区六本木7丁目17番16号
代表者	代表取締役社長 小池 秀効
資本金	320百万円
株 主	小池聰行 100% (現在相続手続中)
設立年月	昭和42年11月
従業員	65名 (平成13年4月末現在)
事業の内容	総合エンタテインメントにおける独自のランキングに基づいた出版物の制作・販売及び情報提供サービス業務
決算期	4月末日

オリコンとの関係



代表取締役会長兼社長 小池 聰行

□ 音楽の格付機関としてのオリコンの独立性・中立性の堅持



資本関係なく、お互いに別の路線を歩む会社としての関係



代表取締役社長 小池 恒

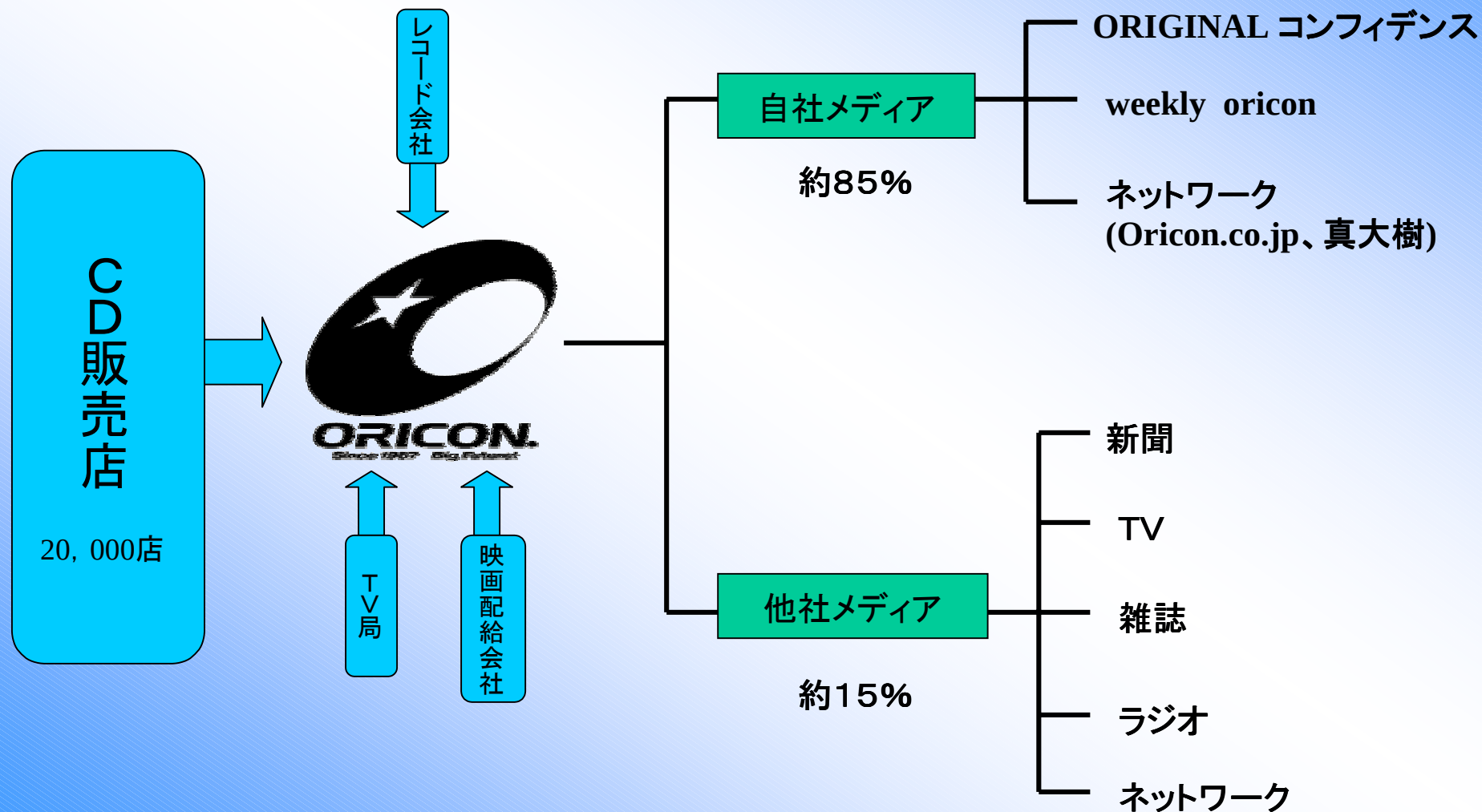
※小池聰行は大株主としてだけで、経営には参画せず。

- 資本提携を含む柔軟でタイムリーなアライアンスへの対応
- 早期に株式公開することで社会的信用と資金力を確保

□ 2001年1月20日小池聰行死去により、大きく状況が変化

- オリコンは**カリスマ経営者**なき後、混乱。求心力は長らくオリコンで副社長だった「小池恒」のもとへ
- ヒットチャート機関として、何者にも影響を受けないためには早期にオリコンを安定させる必要があり
→小池恒の下で「おりこんDD」による買収により、経営安定化へ

オリコンの収益構造



ヒットチャートとは

- ヒットチャートとは、全国の売上推定枚数を基に集計し、算出。
 - 流通 ⇒ CDの仕入れ指標
 - TV ⇒ オリコン30位に入るのが出演の基準
 - レコード会社 ⇒ 生産計画
 - ユーザー ⇒ 購買・レンタル・カラオケ
- ソフトの人気を示す指標となり、世の中に多くの影響を与えている。

これは世界で唯一の
ノウハウである。



ヒットチャートは、ソフトの人気を数値化したものである

ヒットチャート **WEEKLY** **DAILY**

総合エンタテインメント



DVD

ゲーム

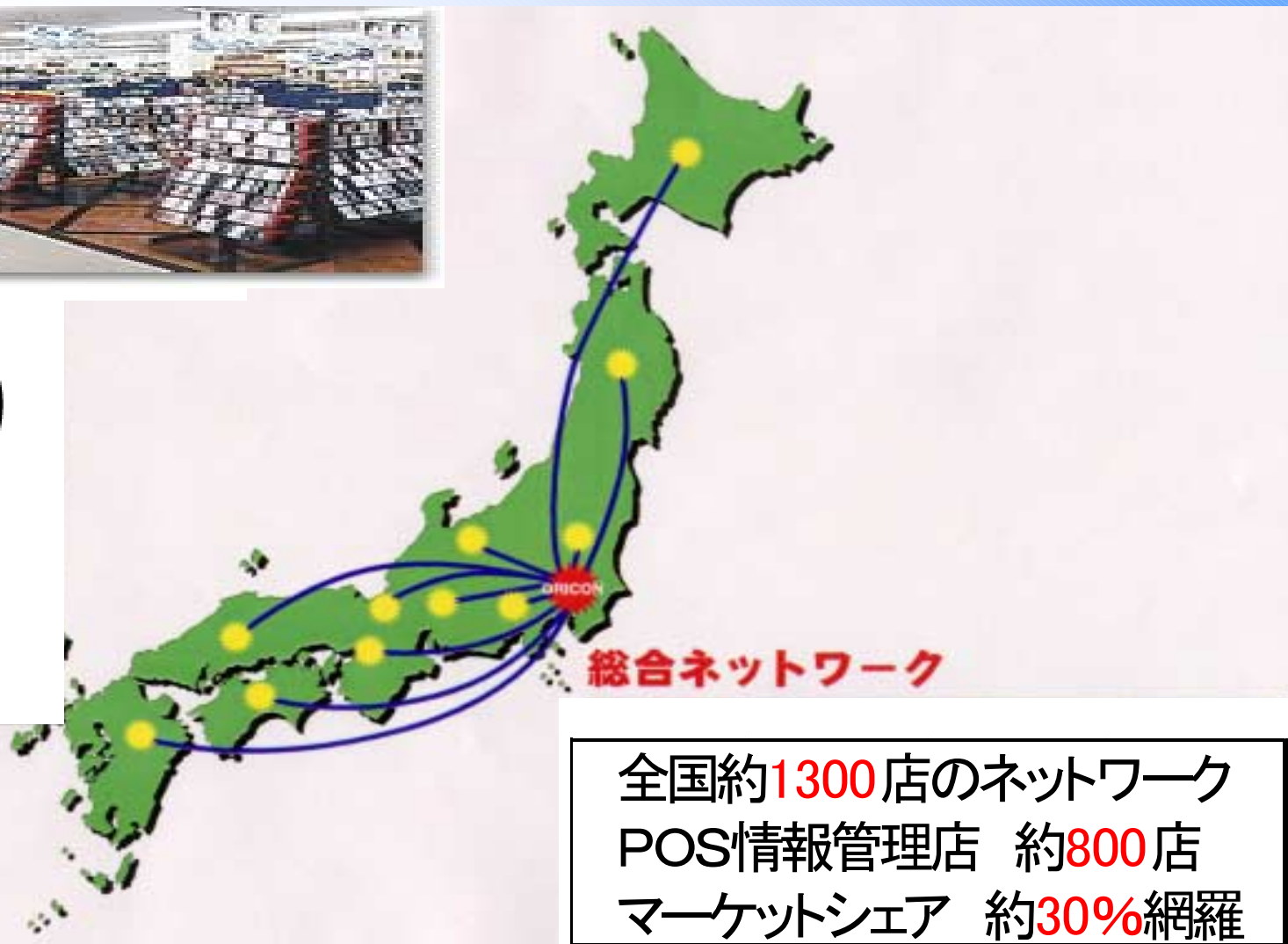
コミック

レンタル

オリコンの「販売店情報ネットワークシステム」

Oricon DD
Oricon Direct Digital Inc.

音楽



オリコンチャートの主な提供先 ①



情報(オリコンチャート) 提供先

新聞社

- ・朝日新聞社 『東京本社』
『大阪本社』
『朝日中学生ウィークリー』
- ・毎日新聞社 『毎日新聞』
『学生新聞』
- ・読売新聞社 『読売新聞』
『大阪本社』
- ・日本経済新聞社 『日経流通新聞』
『ウィークエンド』
- ・産経新聞社 『産経新聞』
- ・聖教新聞社 『聖教新聞』
- ・『日刊スポーツ』
- ・『スポーツニッポン』
- ・『デイリースポーツ』
- ・『東京中日スポーツ』
- ・『サンケイスポーツ』
- ・『内外タイムス』
- ・うたごえ新聞社『うたごえ新聞』

テレビ

- ・日本テレビ 『速報！歌の大辞テン！！』
『ジパングあさ6』
『ズームイン！朝！！』
『AX MUSIC FACTORY』
『THE 夜もヒッパレ』
- ・TBS 『うたばん』
『カウントダウンTV』
『ランク王国』
『エクスプレス』
『ワンダフル』
- ・フジテレビ 『HEY！ HEY！ HEY！』
『めざましテレビ』
- ・テレビ朝日 『虎ノ門』
『Mの黙示録』
- ・テレビ東京 『ASAYAN』
- ・読売テレビ 『あさイチ！』
- ・関西テレビ 『2時ドキッ！』
- ・千葉テレビ 『メッチャ E！』

オリコンチャートの主な提供先 ②



情報（オリコンチャート） 提供先

雑誌

・角川書店

『ザ・テレビジョン』
『東京ウォーカー』
『関西ウォーカー』
『東海ウォーカー』
『九州ウォーカー』
『北海道ウォーカー』
『神戸ウォーカー』
『シュシュ』
『関西ウォーカー シュシュ』
『CDで一た』
『DVD & ビデオで一た』
『Newtype』
『ぴあ』 『ぴあ中部版』
『ぴあ関西版』
『Can Do! ぴあ』

・ぴあ

・扶桑社
・講談社
・東京ニュース通信
・集英社

・ソニーマガジズ

・学習研究社
・徳間書店
・ダイヤモンド社
・ミュージックマガジン
・共同通信社

『Caz』
『KANSAI1週間』
『週刊テレビガイド』
『週刊プレイボーイ』
『明星』
『AX』
『ハイパープレイステーション』
『WHAT'S IN? Musicnet』
『アニメディア』
『プレイステーションマガジン』
『テレビステーション』
『ミュージックマガジン』
『FM FAN』

ラジオ

・FM東京
・文化放送
・FM北海道
・札幌STVラジオ
・FM岩手

・FM群馬
・東海ラジオ放送
・茨城放送
・北日本放送
・SBC信越

・岐阜放送
・山口放送
・FM山陰
・福岡放送
・琉球放送

オリコンのブランド力 ①



★★ 調査概要 ★★

調査目的	オリコンのブランド力を測定するために実施
調査方法	インターネット調査
調査地域	全国
調査対象	(株)インタースコプの会員組織「スコプネット」の中から10～49歳の男女560名を対象

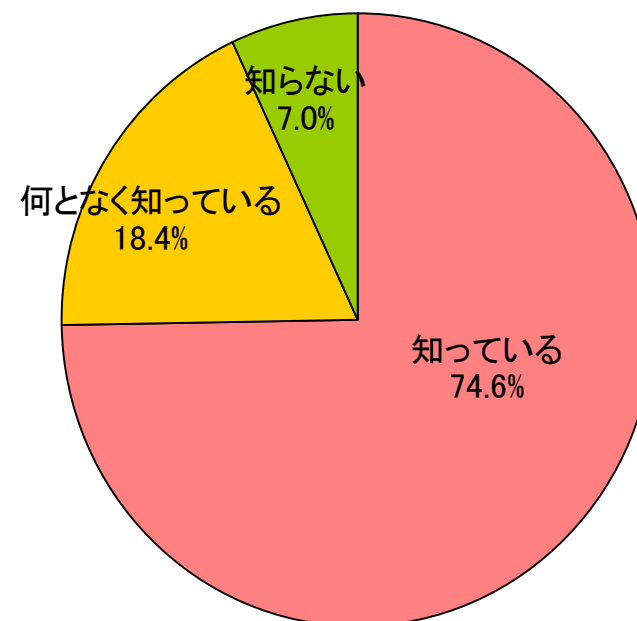
	男性	女性	合計
10～19歳	70	70	140
20～29歳	70	70	140
30～39歳	70	70	140
40～49歳	70	70	140
合計	280	280	560

調査内容	①オリコンのイメージ	②オリコンの事業認知
	③オリコン事業の競争力	④オリコンに期待するサービス

調査時期 2001年3月26日～3月29日

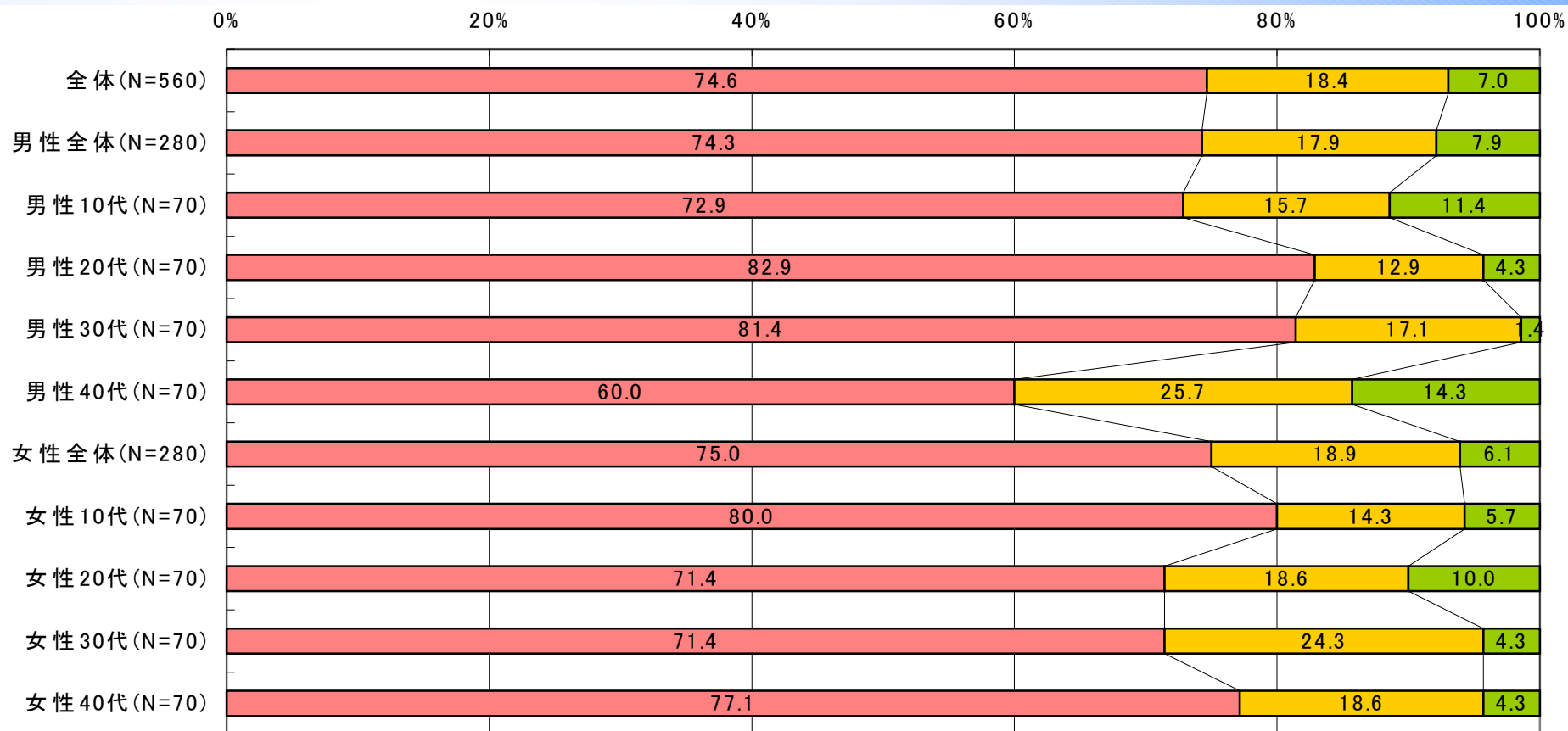
(株)アド・ベスト 2001年3月調査

「企業」oricon(オリコン)の認知度



オリコンのブランド力 ②

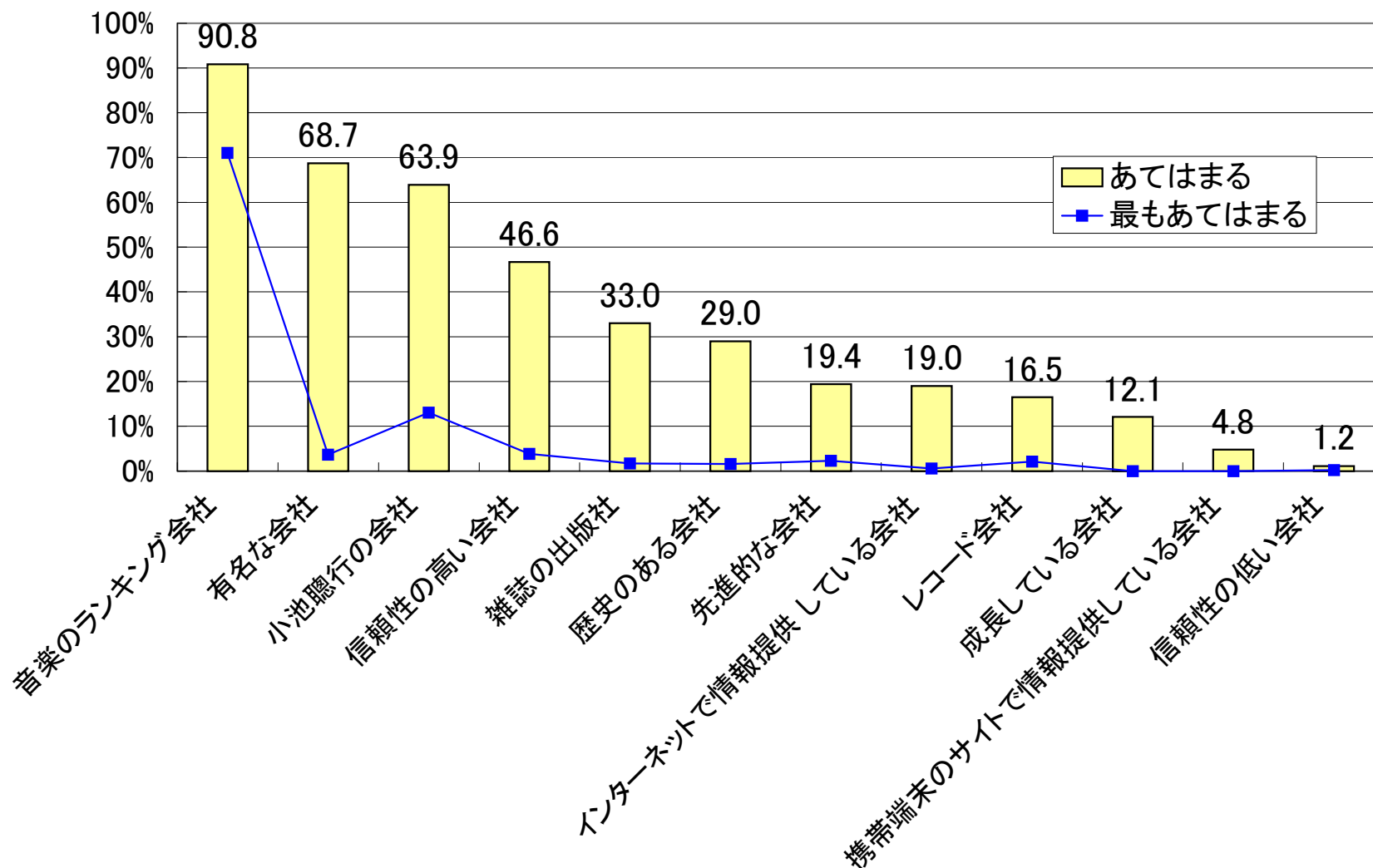
「企業」oricon(オリコン)の認知度



■ 知っている ■ 何となく知っている ■ 知らない

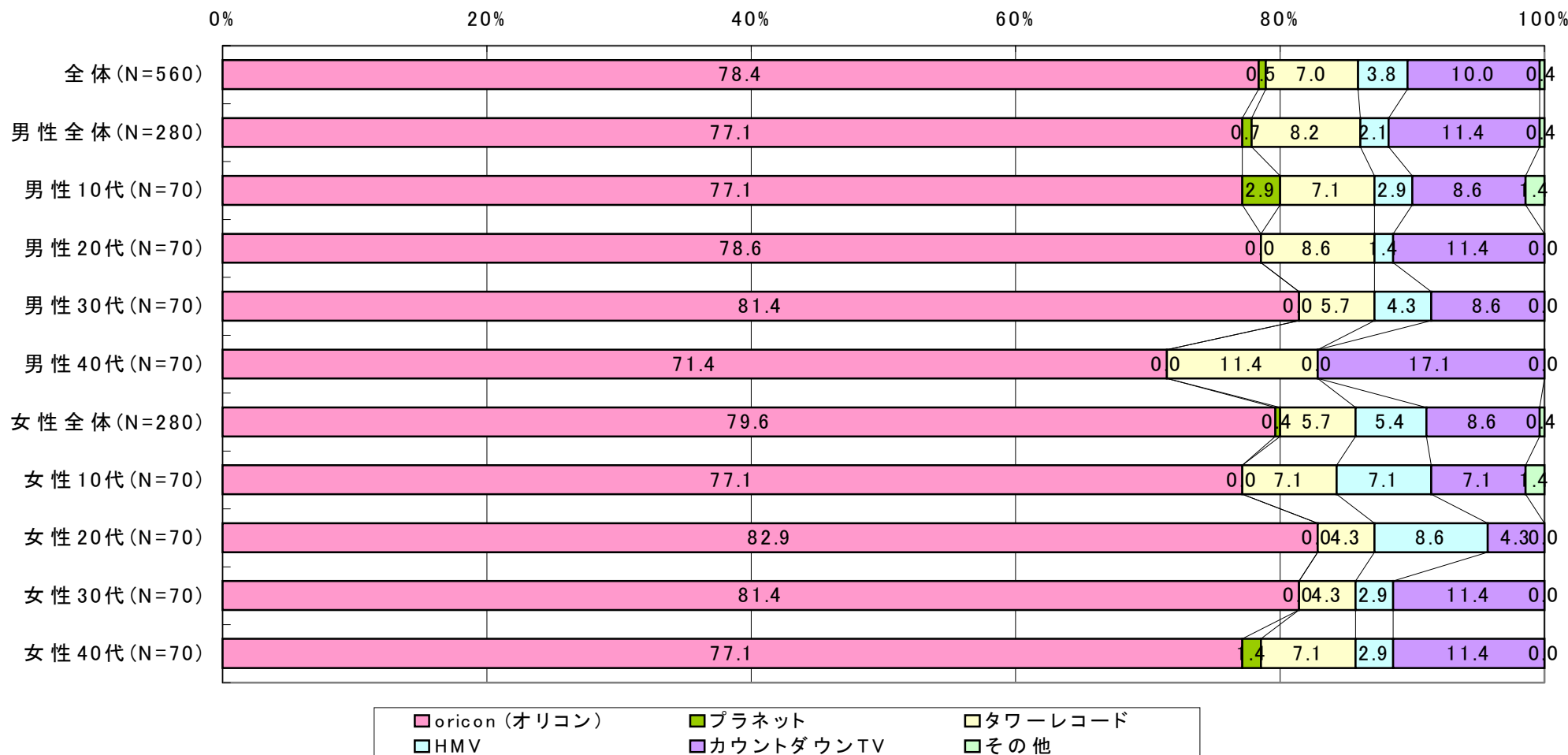
オリコンのブランド力 ③

オリコンの企業イメージ



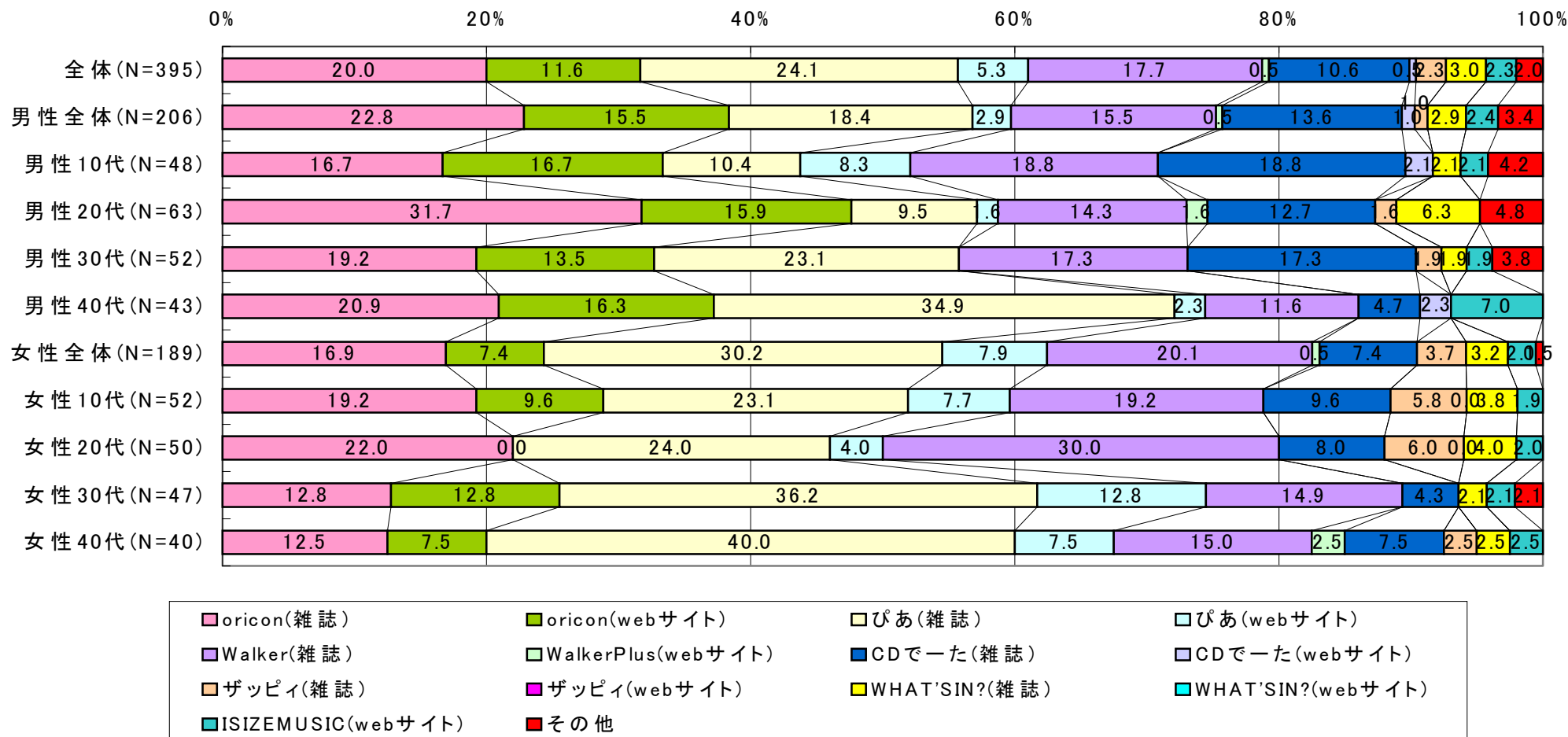
オリコンのブランド力 ④

最も信頼できる音楽情報としての認知度



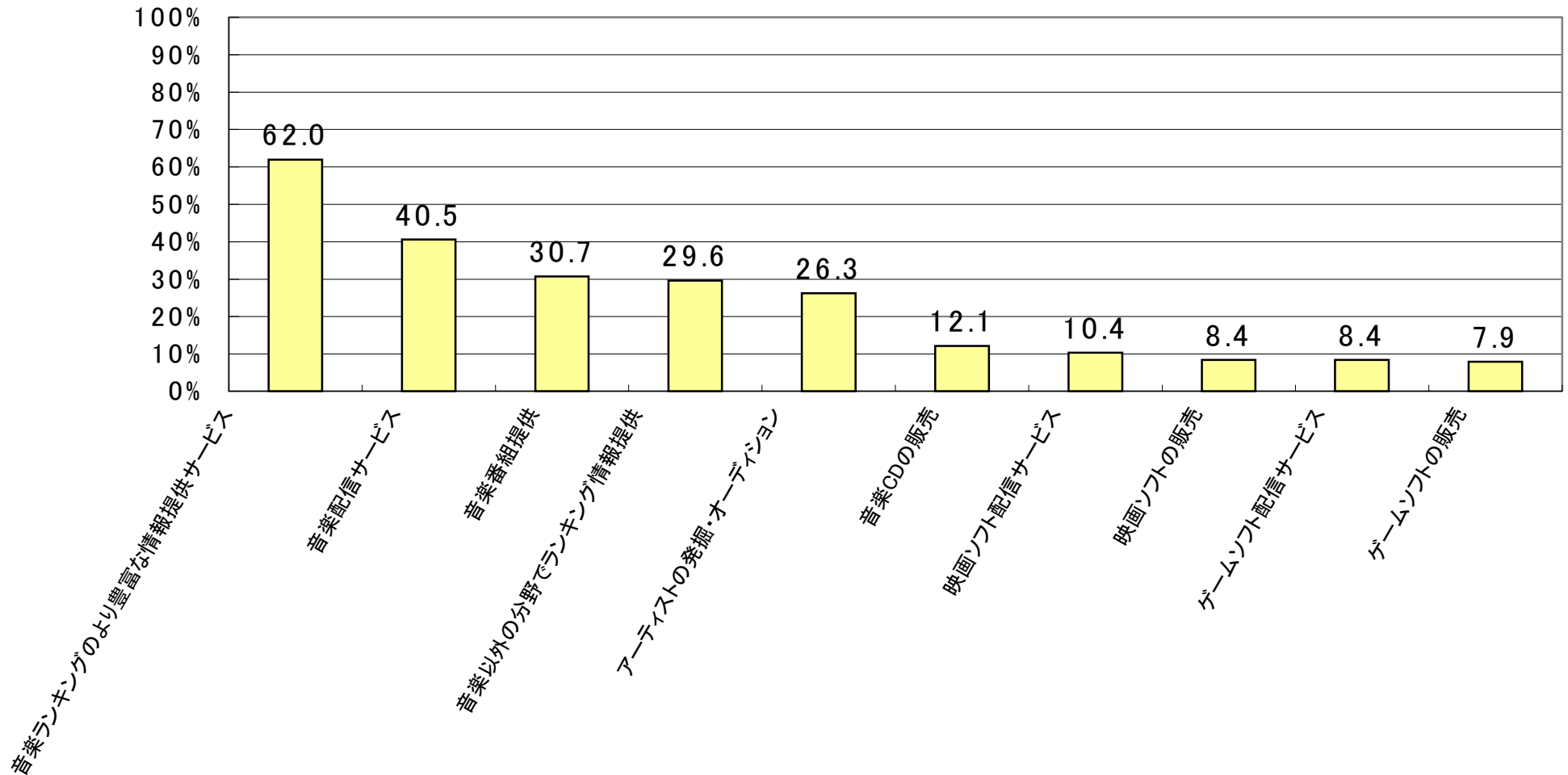
オリコンのブランド力 ⑤

最もよく利用する楽曲・アーティスト情報提供サービスとしての認知度



オリコンのブランド力 ⑥

オリコンに期待するサービス



オリコンの財務状況

現在2001年4月期第34期決算集計中

現在決算集計中のため未監査ながら、約13億円程度の債務超過になる見込み



要 因

①過去の事業による負債	約8億円
②本業以外の事業の赤字	約3.6億円
③リストラによる損失(償却損、除却損等)	約5億円
④不良資産(所有不動産等)の整理	約2億円

コアな事業(35年にわたって築きあげたヒットチャート部門)は収益上がっているが、それ以外(ネットワーク事業、健康事業等)が不採算だった → 今回リストラ済



不採算部門をリストラしたことで、今後は安定的な収益を確保

※(注意) おりこんDDとしては、上記財務状況を踏まえ、前提条件としてオリコンに対してDue Diligenceを受けさせ、問題ないことを確認してから完全子会社化を行います。

オリコン子会社化のメリット



- ①安定的な収益の確保
- ②「オリコン」ブランドの取得
- ③ソフトのトラッキングレコードの入手ー音楽・ゲーム・映像・書籍等の販売実績データ
- ④相乗効果による両社の利益のアップ



- ・音楽業界に深く携わってきた「オリコン」の影響力で、音楽分野において「キラコンテンツ」を入手しやすくなる。

- ・「オリコン」はアジアをはじめ、欧米にも知れわたっているJ-POPの代名詞であり、グローバル展開の最初として行っているアジア戦略がやりやすくなる。

- ・おりこんDDを通じて、アジアをはじめとしたグローバルな事業展開へ

- ・経営が安定することで、ヒットチャート事業としての中立性が保たれ、新たにソフトの評価会社として機能することも可能に

オリコン救済ではない！

オリコンのコアコンピタンスを勘案すれば、全くの第三者が今回のスキームでオリコンの完全子会社化を行う事は通常ありえない。



小池恒がおりこんDDの代表取締役社長であるとともに、小池聰行の相続人であったからこそ、なしえたスキーム。



小池恒とすれば、自分の経営している会社から、いくら相続人という立場であってもお金(株式譲渡資金)を受け取れない。



あえて一度オリコンを減資してから、第三者割当て子会社化へ！

オリコンの新規事業—ソフト評価 ①

パラダイムシフト。物から心へ。ハード中心主義からソフト中心主義へ。

日本における価値創造産業の中心が、
ハードウェアであった時代から、
ソフトを中心とした時代へとシフトしつつある

↓

ソフトの価値を評価する仕組みが
日本において確立していない。
→日本においてもソフトを公平かつ客観的に
評価する第三者機関が求められる。

米国においては、過去2～3年の実績から評価を導きだす第三者評価機関が存在する。
その評価を基に、Moody'sが格付を算定する。

＜格付の実績例＞

- David Bowie (1997/Feb) A3
- Supremes、Temptations、Four Tops (1998) A3

↓

将来の予測を行うためには、過去の実績・動向
を調査、ストックしている企業でないとできない。

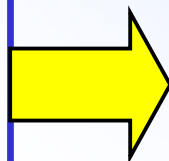


エンタテインメントにおいては、
オリコンでないとできない！

オリコンの新規事業—ソフト評価 ②

ソフトの評価ビジネスの必要な要素

- ①過去の実績データ
- ②ユーザーの調査
- ③リーガル面のチェック



ソフトの評価ビジネスの対象予定

『音楽』
『ゲーム』
『コミック』



さらに
マーケット拡大へ！



株式会社ミュージック・ガリ

設立日 2000年7月7日

事業内容 【1】音楽原盤制作
【2】デジタル音楽配信に向けた卸事業
【3】上記楽曲のマーケティング、プロモーション作業

資本金 6030万円(2001年2月現在)

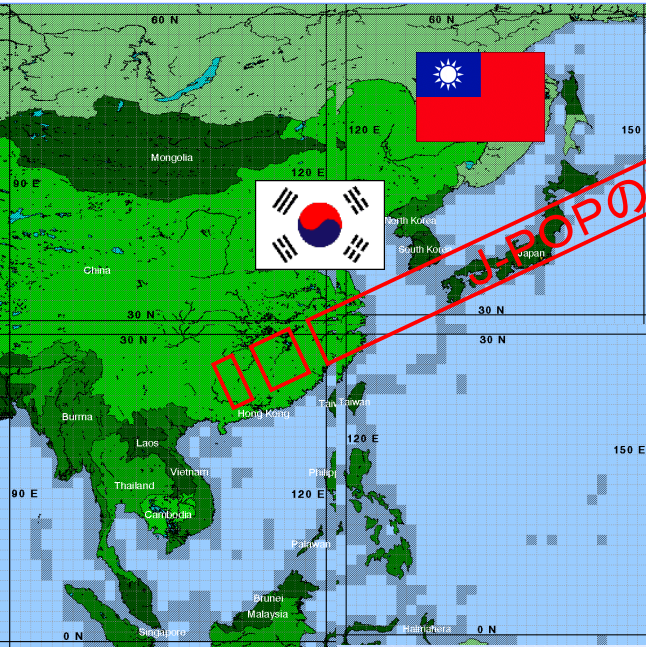
出資社 株式会社電通
株式会社アロハ・プロダクションズ
株式会社ENT Global
有限会社イノベーター
株式会社イメージクエストインタラクティブ
有限会社烏龍舎
株式会社エヌ・ダブル・ピー
有限会社コロニーサーフ音楽出版
株式会社シンコー・ミュージック
フューチャープラネット株式会社
株式会社ロードアンドスカイ

☆2000年のオーディオ関係 発売点数

シングル	3,991点
アルバム	13,588点
DVD	4,406点
VHS	5,789点

☆2000年の家庭用ゲームソフト の発売タイトル数 1,334点

電通と音楽制作者連盟加盟のプロダクション各社
で組織された「(株)ミュージック・ガリ」への参画に
より「原盤制作ファンド」という形で試験的に実行へ



台湾

1. 現地音楽の「オリコンチャート」の立ち上げ
→ 正規盤のみのカウントになるので、海賊盤の駆逐にも
貢献することに
※台湾の販売店約1,500店の内、既に150店と情報ネットワーク
を結ぶことで応諾得ている。
2. TV番組の放送（現在「オリコン」の音楽番組放送中）
3. オリコン雑誌の拡販 → 現在「J-POPチャート」誌のみ。
今後「ファッション」誌と「ビジネス」誌を発行予定。
4. J-POPの着メロをスタート（ドリームスピナーズで担当）

韓国

J-POPの着メロをスタート（ドリームスピナーズで担当）

※韓国について、日本文化開放政策に沿って、今後対応強化予定

グループ内における
今後の海外事業の
役割分担

おりこんDD：海外における「オリコン」ブランドの主としてロイヤリティ・
ビジネスを、今後オリコンより引き継いで担当

オリコン：基本的には今後日本国内の事業に特化していく予定

ドリームスピナーズ：アジアを中心にしたJ-POP着メロ事業をベースに、
主としてJ-POPコンテンツの輸出業務を担当。

また、アジアにおけるビジネス取引に精通していることから、
グループの海外戦略全体のアシスト的役回りも担当。

(株)ドリームスピナーズとしての活動

Oricon DD
Oricon Direct Digital Inc.

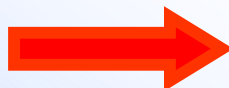
Oricon DD
Oricon Direct Digital Inc.

55%



三井物産株式会社

10%



(株)ドリームスピナーズ	
資本金	85百万円 (2001年1月増資後)
業績	直近決算(1/1~12/31/2000) 売上高: 197百万円 経常利益: 14百万円 当期利益: 9百万円

J-POP着メロ配信、
韓国、台湾で開始！



韓国(韓国着メロ最大手DANAL社と提携)、
台湾(ドリームスピナーズ単独)にて、スタート！

アジア各国の音楽を
世界に紹介！

CDレーベルを立ち上げ
(A.M.S Records)

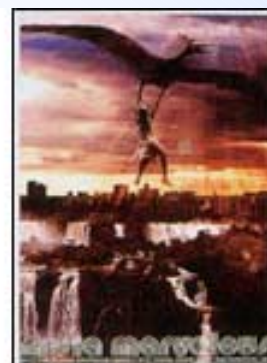
A.M.S Records
Asian Music Standard

オリコンとのジョイントー実際の動き



- ✓ **CDリリース前の人気アーティストの新曲を「HITNEXT」にて着信メロディとしてプレゼント**

→ レコードメーカーの協力によるCD販促も兼ねたもの
(オリコンとレコードメーカーの深い信頼関係によるもの)



- ✓ **「HITNEXT」の音楽情報が「weekly Oricon」とジョイント**
→ 独自取材の音楽情報、アーティスト情報により、「HITNEXT」が充実。
将来的にはアーティスト・インタビューの配信も。

オリコン・グループの収益構造

☆(株)オリコンを傘下に収めることで、グループとして収益構造を多角

(現状)

おりこんDD

- ・データベース事業
- ・デジタルコンテンツ事業

+

ドリームスピナーズ

- ・アジアにおけるJ-POP戦略
(着メロ、パッケージ販売、配信)
- ・アジア現地音楽のCDレーベル

(7月1日以降追加される事業)

オリコン

- ・ヒットチャート事業
- ・ソフト評価ビジネス

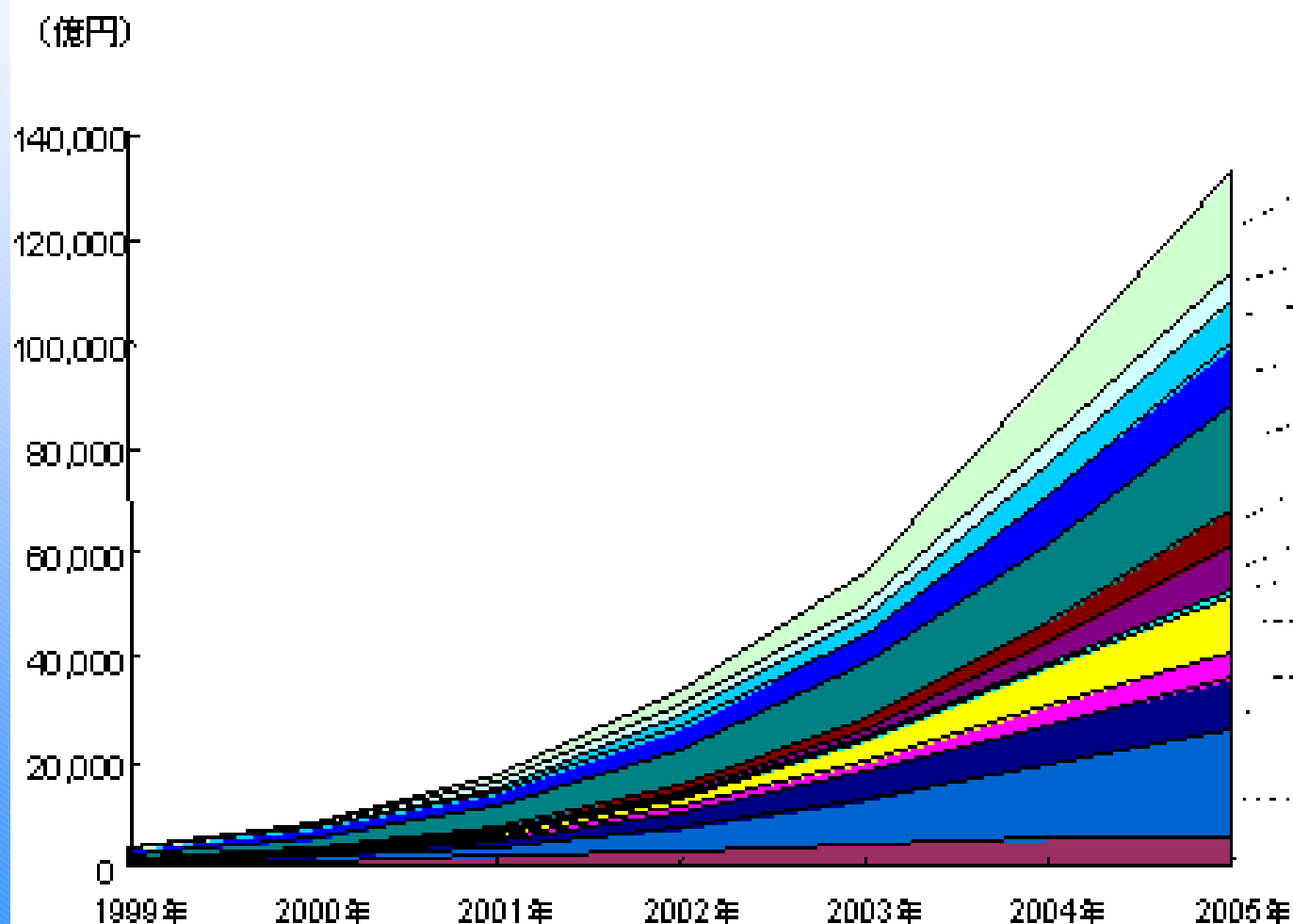


ECマース市場成長予測

電子商取引推進協議会 & アクセンチュア：
2001年1月31日発表資料より



B to C商品・サービスセグメント別電子商取引市場規模推移



	2005年	
	市場規模 (億円)	EC化率
全体	133,000	4.1%
サービス	19,390	1.6%
金融	5,290	6.5%
その他物販	8,330	3.7%
不動産	11,850	2.1%
自動車	20,020	19.8%
趣味・雑貨・家具	6,950	5.0%
食品	8,370	3.0%
家電商品	1,400	2.3%
衣類・ファッション	10,500	6.0%
書籍・音楽	4,950	17.7%
インターネット	9,880	6.7%
旅行	20,590	13.0%
PC	5,560	29.0%

社名変更(6月29日付予定)



株式会社おりこんダイレクトデジタル



オリコン・グローバルエンタテインメント株式会社



(変更理由)

- ・「オリコン・グループ」としての企業イメージの統一
- ・音楽を中心にしたエンタテインメント事業の世界展開を期するため

※ただし、平成13年6月28日開催予定の当社第2期定時株主総会において、「定款一部変更の件」が承認可決されることを条件といたします。

おりこんDD(オリコン・グローバルエンタテインメント) の新社外取締役候補



6月28日開催の株主総会で選任予定の社外取締役候補

角川歴彦 氏 (株式会社角川書店 代表取締役社長)

松尾修吾 氏 (元 株式会社ソニー・ミュージックエンタテインメント 代表取締役会長
前 財団法人音楽産業・文化振興財団 理事長)

早川吉春 氏 (元 中央監査法人 代表社員)



当社と密接に関わる業界に精通した方々であり、
今後の当社経営面での指導とチェック、
および経営の透明性を図るための就任依頼