



2003年 3月期 第 3四半期 (会社説明会)

オリコン株式会社

証券コード 4800

<http://www.oricon.jp/>

February 27 , 2003

「アーティスト、タレントの価値創造企業」

今期9ヶ月間（'02年4～12月）の動き



会社分割によるグループ会社整理

勁文社よりデ・ビュー、キッス デ・ビュー部門買収

- ・“weekly oricon ”から“WO ”へ誌面リニューアル

- ・“オリジナル・コンフィデンス ”から“オリコン ”へ誌面リニューアル

- ・“キッス デ・ビュー ”の子供向けオーディション誌からファッション誌への路線変更

新携帯サイト立上げ（洋楽着信王、美(少)女ME、web De-View ）

新雑誌 “シロク・フレッセ ”、“オフステ ”創刊

台湾で“iモード”にコンテンツ提供開始

- ・フランスで“iモード”にコンテンツ提供開始

韓国で地元大手スポーツ紙 「スポーツウル」と組んで、韓国で初めて

全編日本アーティストを紹介する本を発行

会社概要



- 社 名 : オリコン株式会社
(旧社名 :オリコン・グローバルエンタテインメント株式会社)
- 設 立 : 1999年10月1日
- 株式上場 : 2000年11月6日 大阪証券取引所ヘラクレス市場
- 資本金 : 1,048,000千円 (2002年6月30日現在)
- 事業内容 (連結) : 音楽市場調査事業、音楽楽曲データベース事業、デジタルコンテンツ事業、雑誌出版事業
- 従業員数 : 連結141名 (2002年12月31日現在)
- 関連会社 : オリコン・エンタテインメント(株)、オリコン・グローバルネットワーク(株)、
デジタルライフライン(株)、オリコン・ネットワークプロモーション(株)、
海外現法 4社 (英国、台湾、韓国、香港) (2003年1月31日現在)
- 代表取締役
及び社外取締役 : 代表取締役社長
兼 CEO 小池 恒
取締役 (非常勤) 角川 歴彦 (現・角川書店社長)
取締役 (非常勤) 町井 徹郎 (元・東芝副社長、現・モバイル放送社長)
取締役 (非常勤) 松尾 修吾 (元・ソニー・ミュージックエンタテインメント社長、会長、元・レコード協会会長)
取締役 (非常勤) 早川 吉春 (元・中央監査法人代表社員、現・UFJホールディングス監査役)
- 主幹事証券 : 日興コーディアル証券
- 主要取引銀行 : 三井住友 (新橋) みずほ (六本木)

コーポレートガバナンス機能の
充実と経営陣の一層の強化のため、
4名の社外取締役が就任。

株式情報



■ 発行済株式数： 26,208株 (2002年9月30日現在)

■ 議決権あり株主数： 1,806名 (2002年9月30日現在)

■ 大株主： (有)リトルポンド(33.76%)、小池恒(11.48%)、小池尚子(3.96%)、
日本トラスティ・サービス信託銀行(信託口)(3.96%)、小池秀効(2.65%)、小池結実(2.54%)、
ブルースター(1.78%)、DHC(1.60%)、角川書店、東芝、電通、ヤフー、NTT-X
(各1.53%) (2002年9月30日現在)

【自社株買い】

取得する株式の種類	当社普通株式
取得する株式の総数	上限 350株 (平成15年1月31日迄の買付累計285株)
取得する取得価額の総額	上限 150百万円 (平成15年1月31日迄の買付累計46,112,800円)
取得する期間	平成15年6月下旬開催予定の次期定時株主総会終結の時迄。

企業グループ図

(2003年1月31日現在)



楽曲データベース事業

マーケティング事業 (ヒットチャート)

オリコン株式会社
旧社名: オリコン・グローバルエンタテインメント株式会社



雑誌出版事業

デジタルコンテンツ事業

オリコン・エンタテインメント株式会社 (100%出資子会社)
旧社名: 株式会社オリコン



海外事業 (携帯コンテンツ提供事業)

オリコン・グローバルネットワーク株式会社
(100%出資子会社)
旧社名: 株式会社ドリームスピナーズ

海外現地法人4社 (英国・台湾・韓国・香港)

100%出資 (間接保有)

デジタルライフライン株式会社 (100%出資子会社) ・ システムネットワーク管理

オリコン・ネットワークプロモーション株式会社 (100%出資子会社) ・ コマース事業

第4期第3四半期 連結

(2002年10月1日～12月31日)

試算表ベース

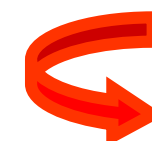


(単位 :千円)	4期3Q 10/1/02～ 12/31/02	(比率)	前年 同期比	3期3Q 10/1/01～ 12/31/01	(比率)
売上高	1,169,782	100%	109.4%	1,068,956	100%
売上原価	746,905	63.8%	123.3%	605,679	56.7%
差引売上総利益	422,877	36.2%	91.3%	463,277	43.3%
販管費	337,011	28.8%	95.5%	352,922	33.0%
営業利益	85,865	7.3%	77.8%	110,355	10.3%
経常利益	81,690	7.0%	74.7%	109,325	10.2%

第3Qの大きな要因

今期 1Qで立ち上げた新雑誌 2誌の撤退に伴う返品
▲ 60百万円

海外携帯コンテンツ部門
の赤字
9ヶ月で▲ 80百万円



音楽産業自体の
落ち込みも影響を受ける

昨年の音楽ソフトの
国内出荷額
対前年度比 ▲ 12%

第4期第3四半期 連結 累計

(2002年4月1日～12月31日)

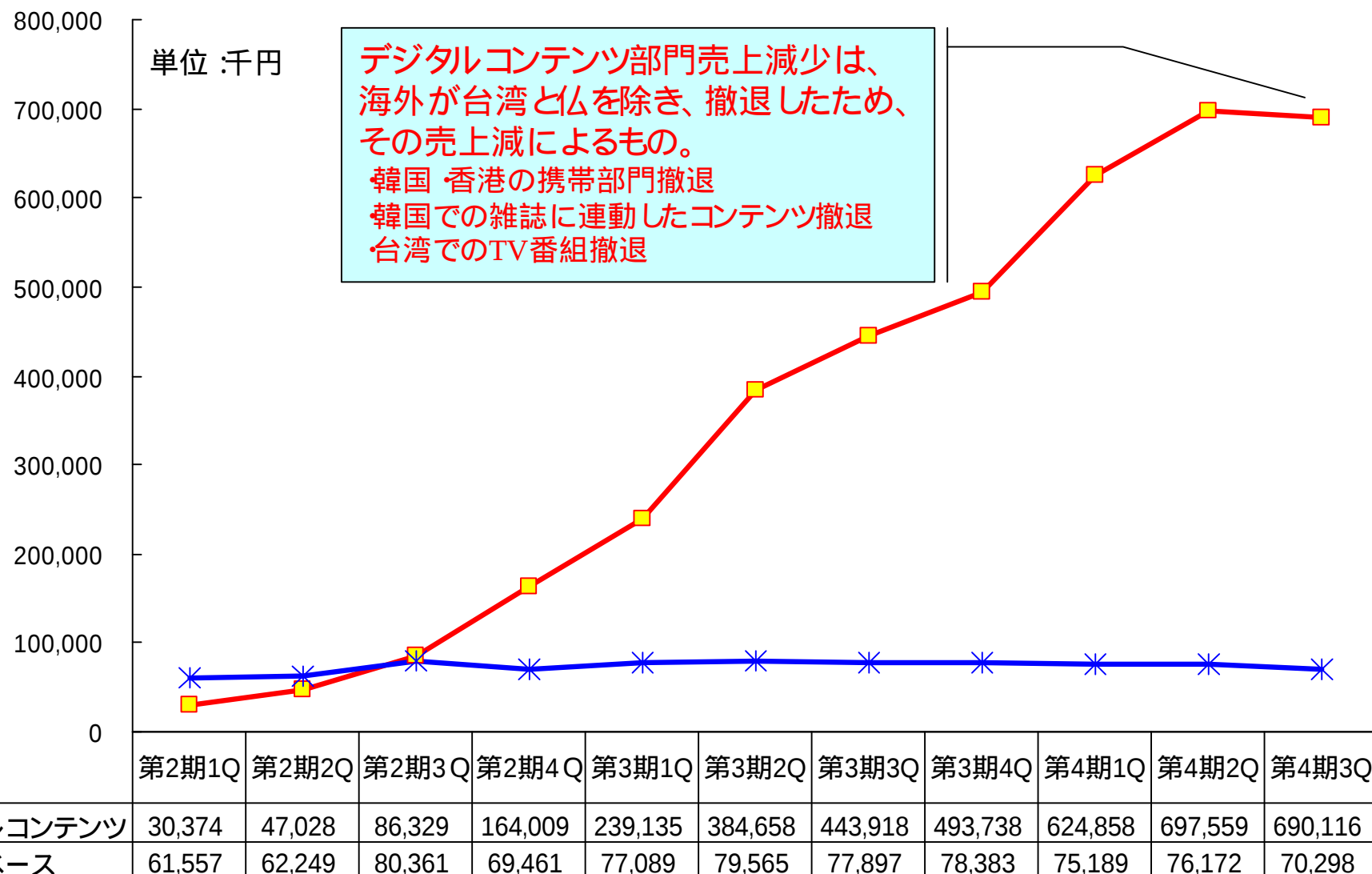
試算表ベース



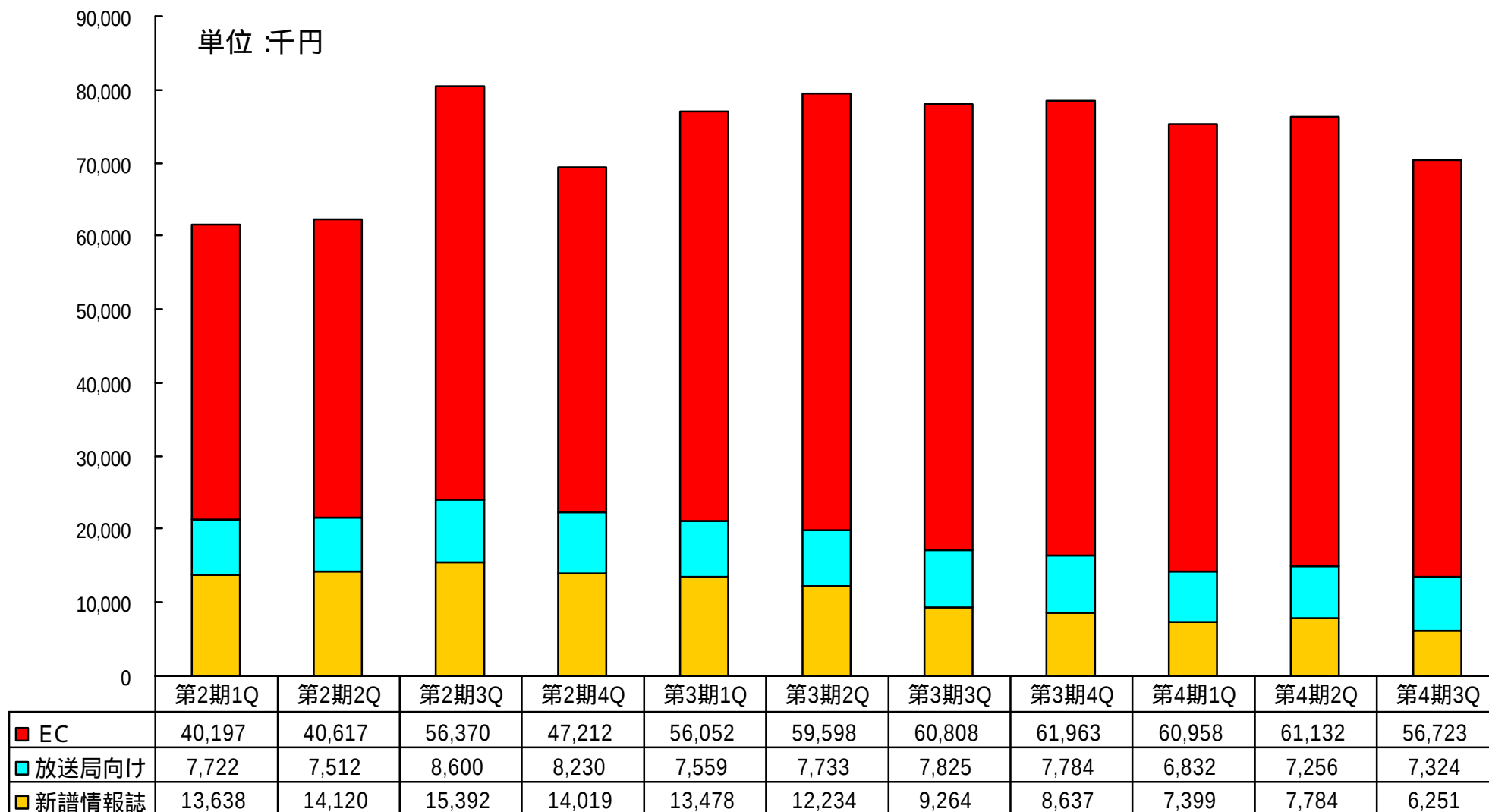
(単位:千円)	4期3Q累計 4/1/02～ 12/31/02	(比率)	前年 同期比	3期3Q累計 4/1/01～ 12/31/01	(比率)	3期通期 4/1/01～ 3/31/02	2期通期 4/1/00～ 3/31/01
売上高	3,365,155	100%	138.8%	2,424,141	100%	3,393,295	683,011
データベース事業	315,771	9.4%	94.1%	335,470	13.8%	308,283	278,129
メディア事業	3,049,383	90.6%	146.0%	2,088,670	86.2%	3,085,011	404,882
売上原価	2,034,033	60.4%	147.5%	1,379,108	56.9%	1,867,929	293,208
差引売上総利益	1,331,121	39.6%	127.4%	1,045,033	43.1%	1,525,366	389,803
販管費	951,209	28.3%	130.9%	726,403	30.0%	1,013,023	251,993
営業利益	379,911	11.3%	119.2%	318,602	13.1%	512,342	137,809
経常利益	354,411	10.5%	113.4%	312,543	12.9%	500,648	122,756
特別損失	▲ 303,879			▲ 1,463,317		▲ 1,499,429	▲ 20,625

今期より売上セグメントを変更。前期までの「コンテンツ事業」は今期より「メディア事業」として合算で表示。

セグメント情報 (データベース、デジタルコンテンツ売上高推移)



セグメント情報 (データベース事業 売上高構成比推移)



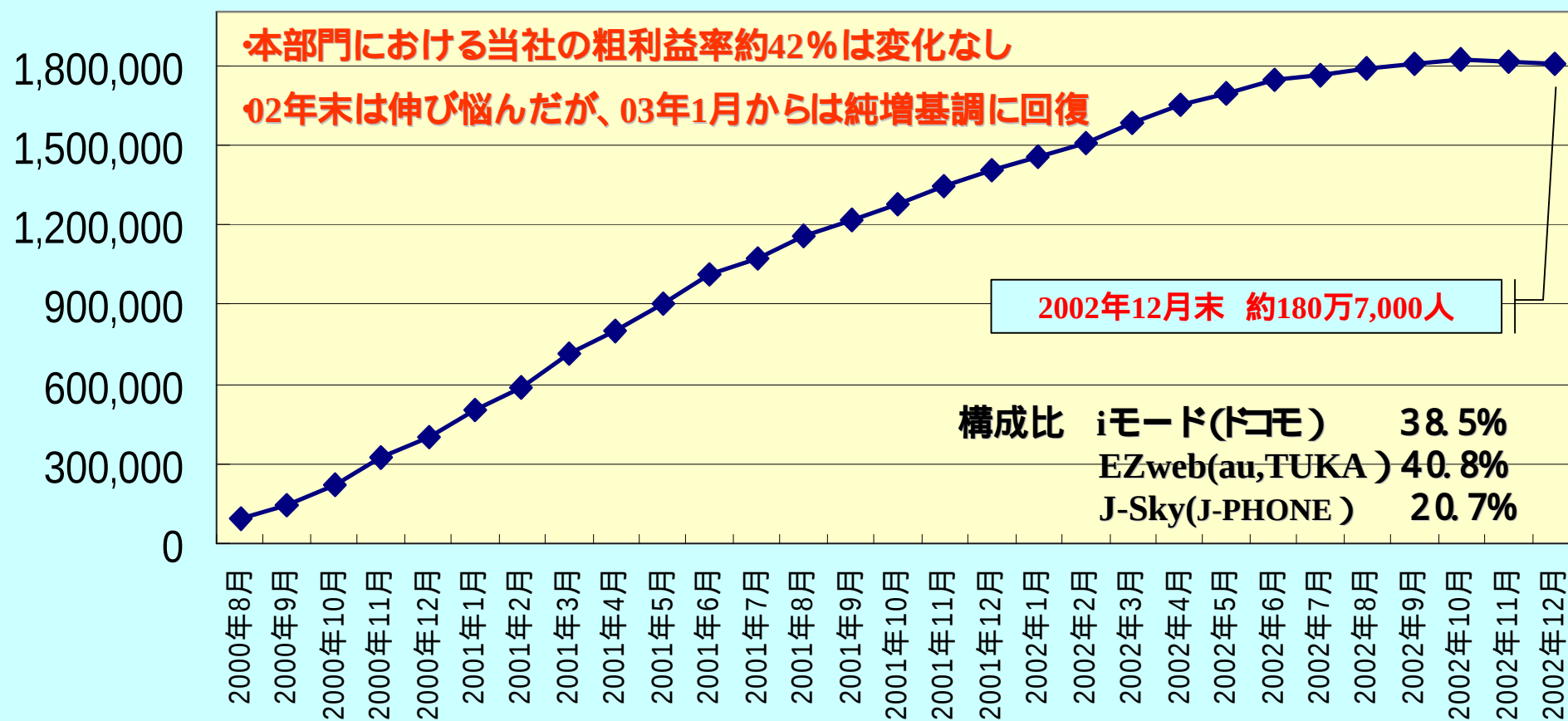
EC :EC事業者向けデータベース提供、放送局向け :CD管理用データベース提供、新譜情報誌 紙媒体 「月刊データベース」関連売上

デジタルコンテンツ」 有料登録者総数



(単位 : 人)

有料登録者総数



3月以降の当社携帯サイトの動き



02年末は伸び悩んだが、03年1月からは有料会員数は純増基調に回復

03年1月実績 9,800人有料会員純増

03年2月は、現在までに2万人有料会員純増



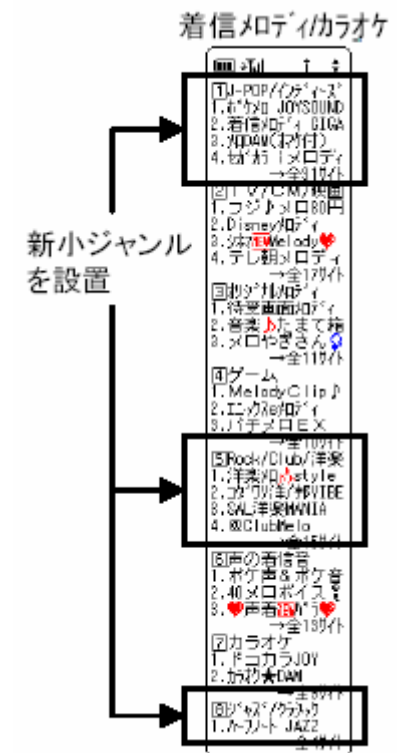
今年3月からは更に会員増を見込めるようなアドバンテージが！

「ORICON CLUBBER」が「iモード」において、4～5位に浮上予定

iモード着メロの3月メニュー改編で、「邦楽」「洋楽」のジャンル分割で浮上決定

Ezweb (KDDI)でも同様にメニュー上のランキングがアップ！

サイト名を「COOL LOVER」に変更、「総合洋楽サイト」として、更なる会員増を図る。



5月には「オリコンスーパーサウンド」も
「iモード」において、6～8位へ大幅ジャンプアップが内定

無料登録会員を03年1月よりスタート。現在無料会員だけで25万人突破！

→ その相乗効果で、有料会員も増加！

ドコモ新端末「505i」への対応



今春リリース予定のドコモ新端末「505i」シリーズは、新技術が盛り込まれており

「iアプリ」による待受画面が大きく変化

→ 待受iアプリを制すれば、大きなビジネスチャンスが生まれる



オリコンの強みを生かした「待受iアプリ」を準備

「オリコン デイリーチャート」からの試聴をはじめとした

毎日変わるコンテンツ」を提供

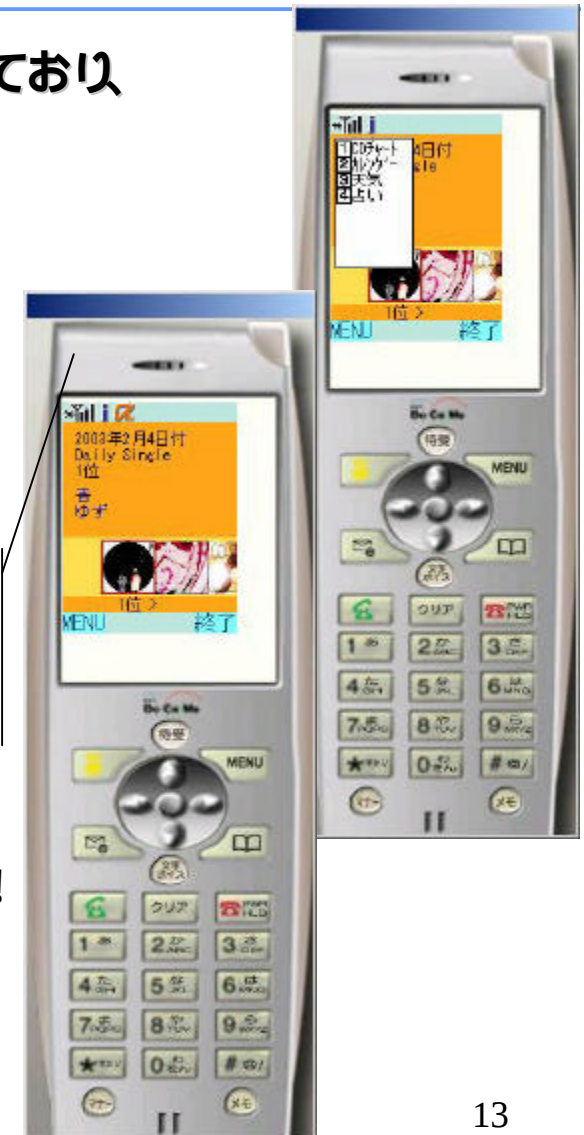
→ 当社有料会員増加を図るとともに、「ポータルサイト」
としての利用に期待！



QRコード(高性能なバーコード)によるナビゲーション・ビジネスへの展開が可能に！

- ・各音楽誌との連動した形でのCD通販ビジネス
- ・「暮らしの手帖」とのタイアップによる通販
- ・「キッズ・デビュー」による子供服通販 他、様々な企画を用意

当社が準備
している
待受iアプリ
の例

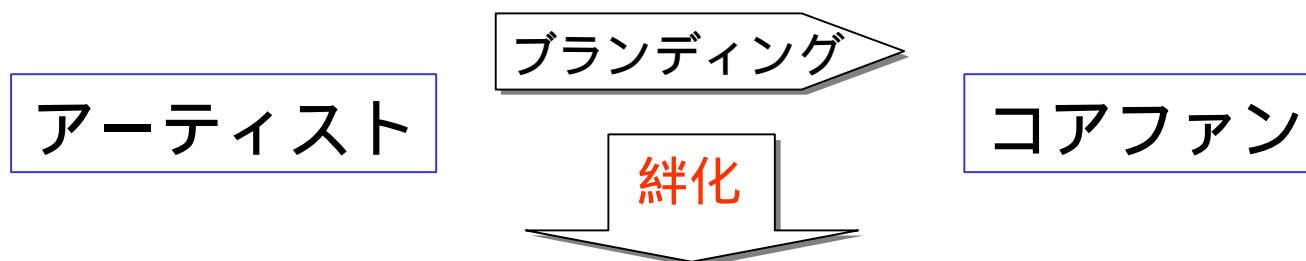


「アーティスト、タレントの価値創造企業」

メディア活動、マーケティング活動を通し
アーティスト・タレントの価値創造をバックアップする。

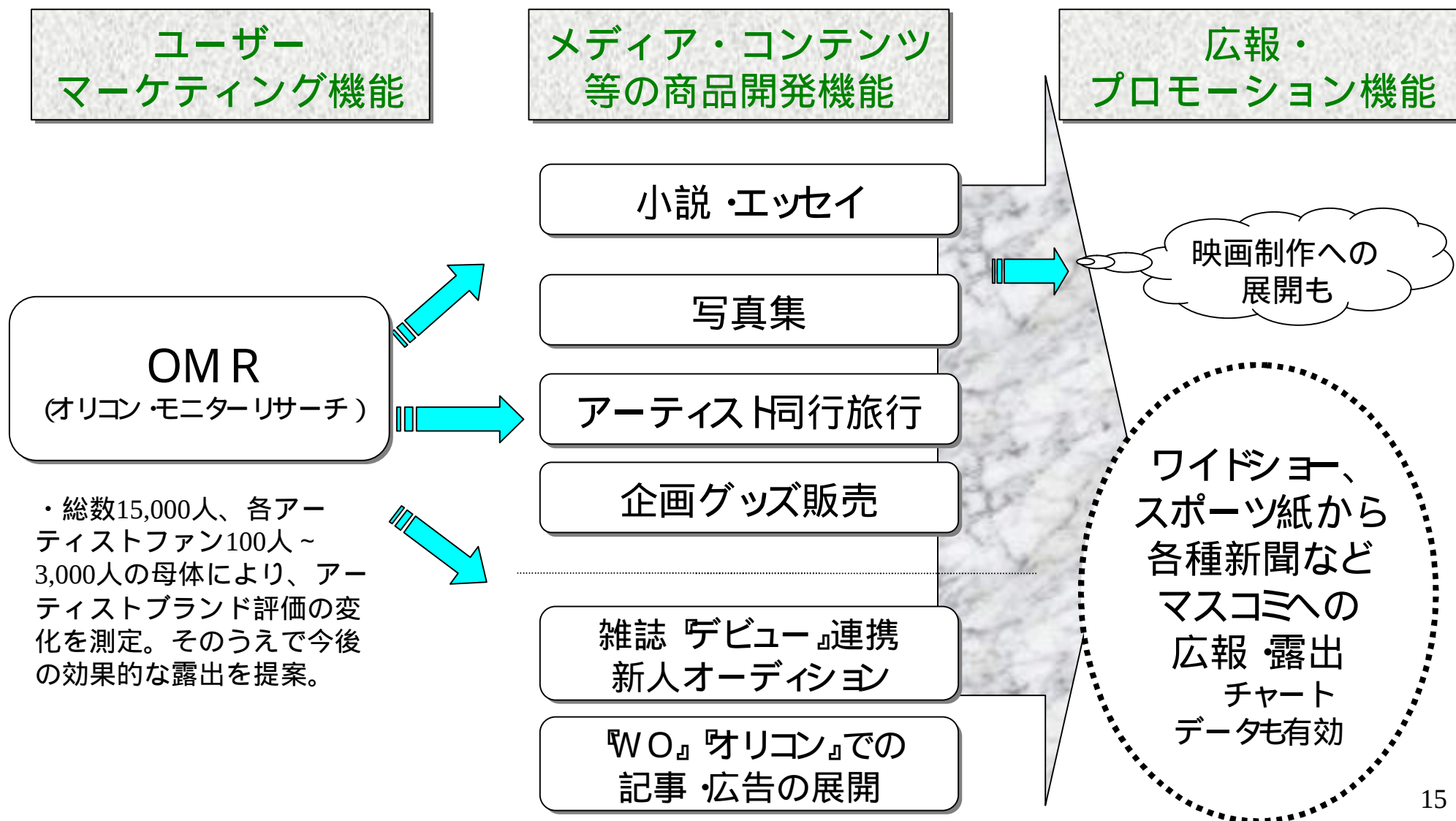
アーティストの価値創造とは

「アーティストを正しくブランディングし、アーティストのコアファン（＝絆化されたファン、ロイヤルユーザー）層を多く深く長く維持し続けること」



・絆化されたコアファンは、アーティストに対し喜んでお金を払い、結果、音楽業界各方面の収益につながってゆく
（絆の弱いファンは、極力お金を払わない。コピーに向かったり、入手してもすぐ中古に出してしまう）

オリコンがバックアップする 価値創造とコアファン形成



OMR (オリコン モニターリサーチ)とは？

オリコンならではの信頼度

- ・オリコンは、35年にわたって音楽市場調査・分析を行ってきた市場調査会社。これまで発表してきた市場調査の信頼度はそのまま、「オリコン」ブランドの信頼度となっている。
- ・「オリコン・モニターリサーチ」では、これまでの売上に関する分析ノウハウに加え、ユーザーの解析を行なうことで、他社には真似のできない調査アウトプット、提案ができる。

オリコンならではのモニター・パネルを用意

- ・「オリコン・モニターリサーチ」では、自社独自で集めた1万5000人のモニターを用意。
- ・年齢、性別、職種・業種、年収、お小遣いなどの基本属性、パソコン、携帯電話、車、そして特に音楽に関するライフスタイル、また、人生観、生活観の詳細なデータを持っている。
- ・全員が「音楽好きの」モニターであることが最大の特長です。アーティストファン、音楽業界に関心のある彼らならではの、熱く深い意見が収集が可能に。

各アーティストの方向性に沿って、重要軸と評価ベクトルを設定

芸術性軸、異性軸、「一般性軸」、鮮度 総合軸、周辺アートワーク軸」

発刊予定・準備中の単行本



第1弾 氷川きよし
3月14日発売決定



『氷川本〜もっと!氷川きよし』

今後は以下のアーティスト、タレントの本(写真集)を予定!

成宮寛貴 (現在人気No.1の男性タレント)

(デジタス・イット・ヤンキー)

氣志團 『D×I×Y白書 奴をマークしろ!!』(仮題)

山本リンダ 『女性が美しく生きるために』(仮題)

亀田誠治 『ヒットの理由』(仮題)

一青窈 (現在執筆中)

アツキヨ (耳の聞こえないシンガー)

『世界の歌姫』

クリニー・スピアーズ、アプリル・ラヴィーン 他)

その他、小田和正、中島みゆき、ASKA・・・

現在、執筆を打ち合わせ中



成宮寛貴

『ブロードバンド時代のコンテンツの源流』= アーティスト
アーティストと結びついているオリコンが優位に!

収益管理を重視し、欧州にプライオリティを置く

【欧州】

・フランス iモードでの着メロ配信 = 損益分岐点越えている

今後のスペイン (テレフォニカ)も同様に損益分岐点クリアできる公算大

英国ボーダフォンへのアプローチ

現状は赤字だが、今後の展開が期待できるため、継続中。

【アジア】

台湾・iモードで当社コンテンツが第1位だが、
欧州に重点置くため、撤退予定。



IR用ホームページ <http://www.oricon.jp/>
エンタテインメント用ホームページ <http://www.oricon.co.jp/>

この資料に掲載されている今後の戦略・見通し等に関わる情報は、本資料の作成時点において、当社が合理的に入手可能な情報に基づき、通常予測し得る範囲内で為した判断に基づくものです。しかしながら現実には、通常予測しえないような特別事情の発生または通常予測しえないような結果の発生等により、本資料記載の見通しとは異なる結果を生じ得るリスクを含んでおります。

当社といたしましては、投資家の皆様にとって重要と考えられるような情報について、その積極的な開示に努めて参りますが、本資料記載の見通し等のみに全面的に依拠してご判断されることはくれぐれもお控えになられるようお願いいたします。