2008年3月期第３四半期 決算説明会

2008年２月13日

2008年3月期第3四半期の業績の概要

2008年3月期第3四半期ハイライト

◎WEBメディア事業が伸展

・自社でキャスティングした大型タイアップ広告の受注が堅調
・10月、サイトを大幅にリニューアル
・代理店の活用を強化
→ORICON STYLE広告売上高は、前年同期比54.1%増に拡大

◎「Yahoo!ファンクラブ」をヤフーと共同で立ち上げの準備開始(11月)

◎ｵﾘｺﾝ･ﾓﾊﾞｲﾙ(現、oriconME)の一部株式をｴﾇ･ｱｲ･ｴﾌSMBCﾍﾞﾝﾁｬｰｽﾞ、ﾒﾃﾞｨｱ工房に譲渡し、ﾓﾊﾞｲﾙ分野でのｱﾗｲｱﾝｽを強化(11月)

◎ケータイ小説サイト「おりおん★」をゴマブックス等と共同で立ち上げ(12月)

中間期までに不採算事業の整理・縮小を進めたことで、10月～12月においては
WEB広告の売上増などが寄与し、収益力を回復

[営業利益　08.3 第1Q(4月～6月):36百万円、第2Q(7月～9月):39百万円、第3Q(10月～12月):143百万円]

2008年3月期第3四半期 連結損益計算書

（単位：百万円）	07年３月期 第３四半期 （4月～12月）	08年３月期 第３四半期 （4月～12月）	増減	
			金額	増減率
売上高	4,502 （100%）	4,436 （100%）	▲65	▲1.5%
売上原価	2,825 （62.8%）	2,736 （61.7%）	▲88	▲3.1%
差引売上総利益	1,677 （37.2%）	1,700 （38.3%）	23	1.4%
販管費	1,656 （36.8%）	1,481 （33.4%）	▲ 175	▲10.6%
営業利益	20 （0.4%）	218 （4.9%）	198	985.0%
経常利益	▲ 42 （▲0.9%）	147 （3.3%）	189	―
税金等調整前 当期純利益	▲ 196 （▲4.4%）	▲ 62 （ ▲1.4%）	133	―
当期純利益	▲ 393 （▲8.7%）	▲ 169 （ ▲3.8%）	224	―

売上高の主な変動要因

「増収要因」
- WEB広告［217百万円増］
- ORICON CNS（映像配信代行ｻｰﾋﾞｽ「NEFF-PRO」が寄与）［286百万円増］
- 着うた、着うたﾌﾙ［267百万円増］

「減収要因」
- ﾌﾗﾝｸﾘﾝ・ﾐﾝﾄ事業［506百万円減］
- 着メロ［183百万円減］

営業利益の主な変動要因

「増益要因」
- WEB広告［298百万円増］
- 着うた、着うたﾌﾙ［135百万円増］

「減益要因」
- ORICON CNS（特にﾃﾞｼﾞﾀﾙｺﾝﾃﾝﾂ配信ｻｰﾋﾞｽ向けｿﾘｭｰｼｮﾝ「NEPI」の立ち上げ費用が影響）［88百万円減］
- 着メロ［59百万円減］

主な特別利益
- 子会社（ｵﾘｺﾝ・ﾓﾊﾞｲﾙ）株式譲渡益（417百万円）

主な特別損失
- ﾌﾗﾝｸﾘﾝ・ﾐﾝﾄ事業からの撤退損失（236百万円）
- ORICON CNSにおける持分投資損失（112百万円）
- ORICON CNSののれん代一括償却（183百万円）
- ｵﾘｺﾝDDがﾔﾌｰの持分法適用会社になった際の持分変動損失（103百万円）

⇒以上は中間期で計上

2008年3月期 四半期毎の業績の概要

（単位：百万円）	第1四半期（4月～6月）	第2四半期（7月～9月）	第3四半期（10月～12月）	計（4月～12月）	通期業績予想 [07年11月発表]
売上高	1,521	1,453	1,462	4,436	5,800
営業利益	36	39	143	218	295
経常利益	8	7	132	147	200
四半期純利益	12	▲632	450	▲169	▲90
自己資本比率	19.3%	9.8%	20.2%		

フランクリン・ミント事業からの事業撤退損失など、特別損失653百万円を計上

子会社株式の譲渡益417百万円を特別利益として計上

セグメント別売上高内訳

（単位：百万円）	07年3月期 第3四半期	08年3月期 第3四半期	増減 金額	増減 増減率	08年3月期 通期計画
メディア事業	3,384	3,818	434	12.8%	5,080
WEBメディア事業	997	1,446	449	45.1%	1,960
ORICON STYLE 広告	401	618	217	54.1%	870
ORICON CNS（旧 ｼﾈｳｪﾙｶﾑ）	541	827	286	52.9%	1,090
WEB用ｺﾝﾃﾝﾂ提供等	54	0	▲54	―	0
モバイル事業（07年3月期は音楽ﾃﾞｨｽﾄﾘﾋﾞｭｰｼｮﾝ）	1,154	1,280	126	10.9%	1,690
着メロ	931	748	▲183	▲19.6%	950
着うた・着うたフル	202	469	267	132.0%	630
その他事業	21	63	42	200.0%	110
雑誌事業	1,233	1,089	▲144	▲11.7%	1,430
データベース事業	357	363	6	1.7%	466
フランクリン・ミント事業	760	254	▲506	▲66.6%	254
売上高合計	4,502	4,436	▲66	▲1.5%	5,800

WEBメディア事業の現状と今後の展開

2008年3月期 ORICON STYLE 広告売上の推移

（単位：百万円）	第1Q	第2Q	第3Q	前期通期
CSランキング連動型広告関連	79	71	81	109
その他の広告商品	118	125	144	457
ORICON STYLE 広告売上合計	197	196	225	566

○下期において、広告売上は着実に増加。特に、12月以降、ナショナルクライアントへの広告販売が拡大。代理店対応強化が奏功。

○月間ユニークユーザー数は1,000万人前後で推移。

○タイアップ型広告は、自社でタレントをキャスティングする案件が増加。一件当たりの受注金額アップに注力。

○CSランキング連動型広告は、2月1日現在、契約クライアント数65社。各月、契約継続率は90%前後の高い水準を持続。「Yahoo! JAPAN」でのCSランキングの掲載を、カテゴリー毎に具体的に調整中。

※経済産業省がサービス産業生産性協議会に運営を委託し、指導を行っている品質認証委員会に委員として参画し、第2回会合で「オリコンCSランキング」を紹介。

ナショナルクライアントがユニーク性を評価

ナショナルクライアントからの主な広告受注実績

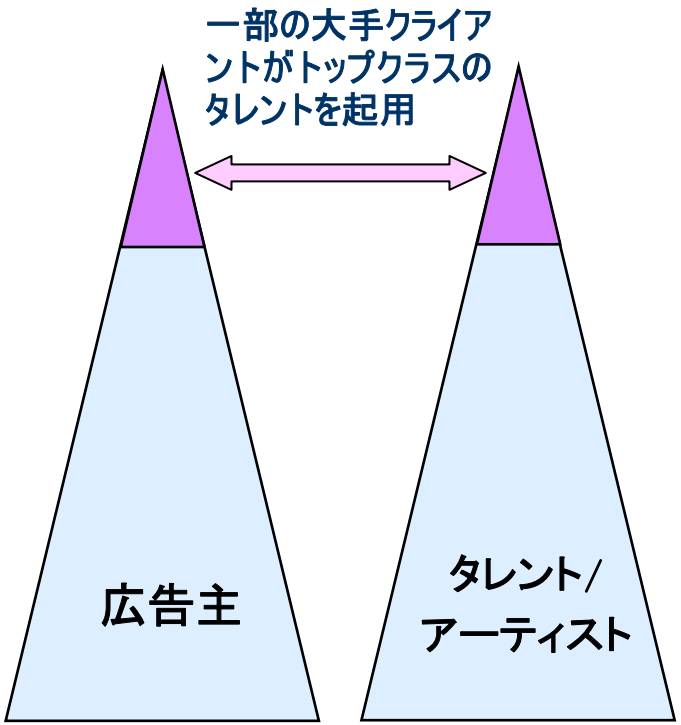
- 江崎グリコ
- KDDI
- P&G
- カルピス
- アップルジャパン
- 松下電器
- トヨタ自動車
- セガ
- カプコン
- リクルート
- パソナ
- ジョンソン・エンド・ジョンソン

（順不同）

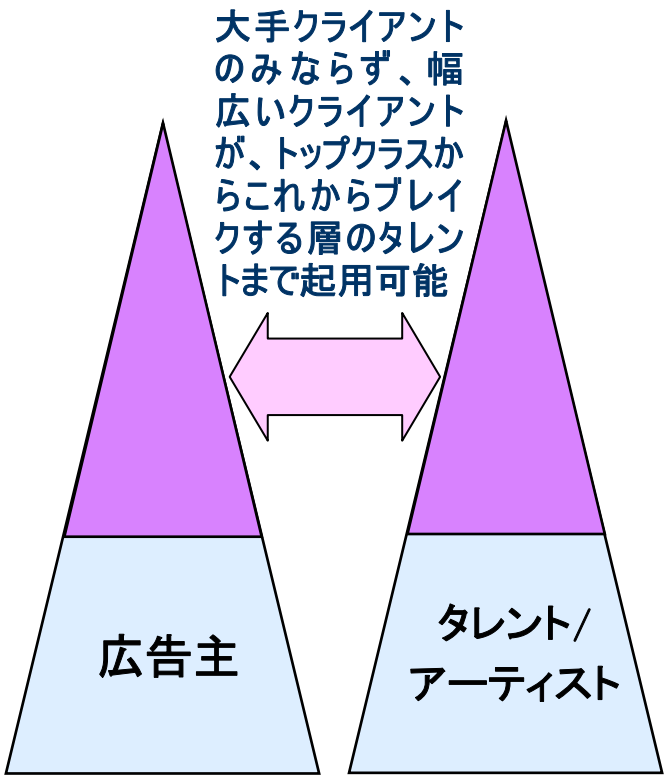
若い人へポピュラリティー（人気・流行）を訴求できるユニークなサイトとして、広告メディアとしての価値・存在感をさらに高めるため、自社でキャスティングするタイアップ広告の販売を強化。エンタテインメント業界とのネットワークを活用。キャスティングを行う専門セクションを立ち上げるなど、体制も整備済み。

当社グループのキャスティングの強み

旧来のメディアでのキャスティング



デジタル系メディアでのキャスティング



タレント/アーティストをキャスティングした主な実績

- DJ OZMA
- 青山テルマ
- ブラザートム
- 北陽
- にしおかすみこ
- TIM
- 夏川純
- mihimaru GT
- SEAMO
- 中ノ森バンド
- ET-KING

（順不同）

エンタテインメント業界とのネットワーク経由で当社グループに提供される様々な情報を収集・蓄積することで、クライアントニーズに幅広く対応できるキャスティングを効率良く実現。

⇒クライアントの拡大、成約率アップ、受注金額のアップを図る。

ユーザー参加機能の拡充

当社グループの膨大なデータベースを核にして、音楽CD、DVDなど作品毎にユーザーの評論・コメントを受け付ける機能を追加。

各評論・コメントには、他のユーザーからの評価がなされ、継続的に評価の高いユーザーを「エキスパート」として認定。様々な分野で活躍できる機会を提供。

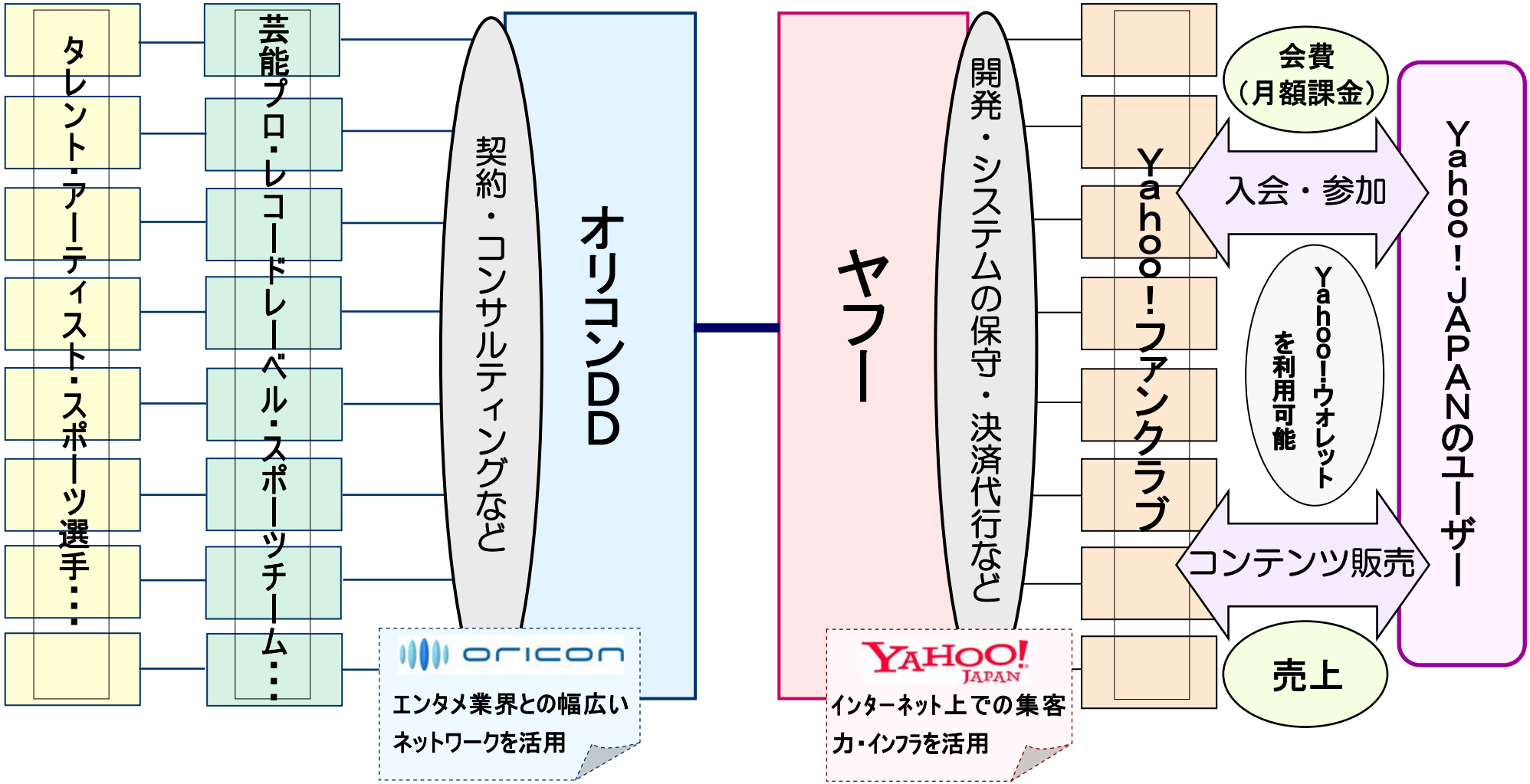
今後、映画、ドラマ、演劇などエンタテインメント全般に対象を拡大。

ユーザーの評論・コメントなどが付加されたデータベースのAPI(Application Programming Interface)を公開することで、来訪者導線の多様化、サイトロイヤリティーの向上を推進。

「Yahoo!ファンクラブ」について

Yahoo!ファンクラブとは、

ヤフーとオリコンDDが、双方の強みを活かし、共同で立ち上げるプロジェクト



プロジェクトコンセプト

従来のファンクラブの代替ではなく、コンテンツホルダーとファンとをダイレクトに結び、
新たなコンテンツ流通市場を創出するもの

様々なコンテンツホルダー

- 芸能プロダクション
- レコードレーベル
- 映像会社
- スポーツチーム（選手）
- キャラクター・アニメ等の権利者

有料会員ビジネス
＋
デジタルコンテンツ販売※

想定されるデジタルコンテンツ

デジタル写真集、壁紙、ブログパーツ、音楽、プロモーションビデオ、小説・エッセイ、お笑い“ネタ”、スポーツ系動画、着ボイス、着ムービー、着うた、待ち受け画面　等々

ヤフーの膨大なユーザー

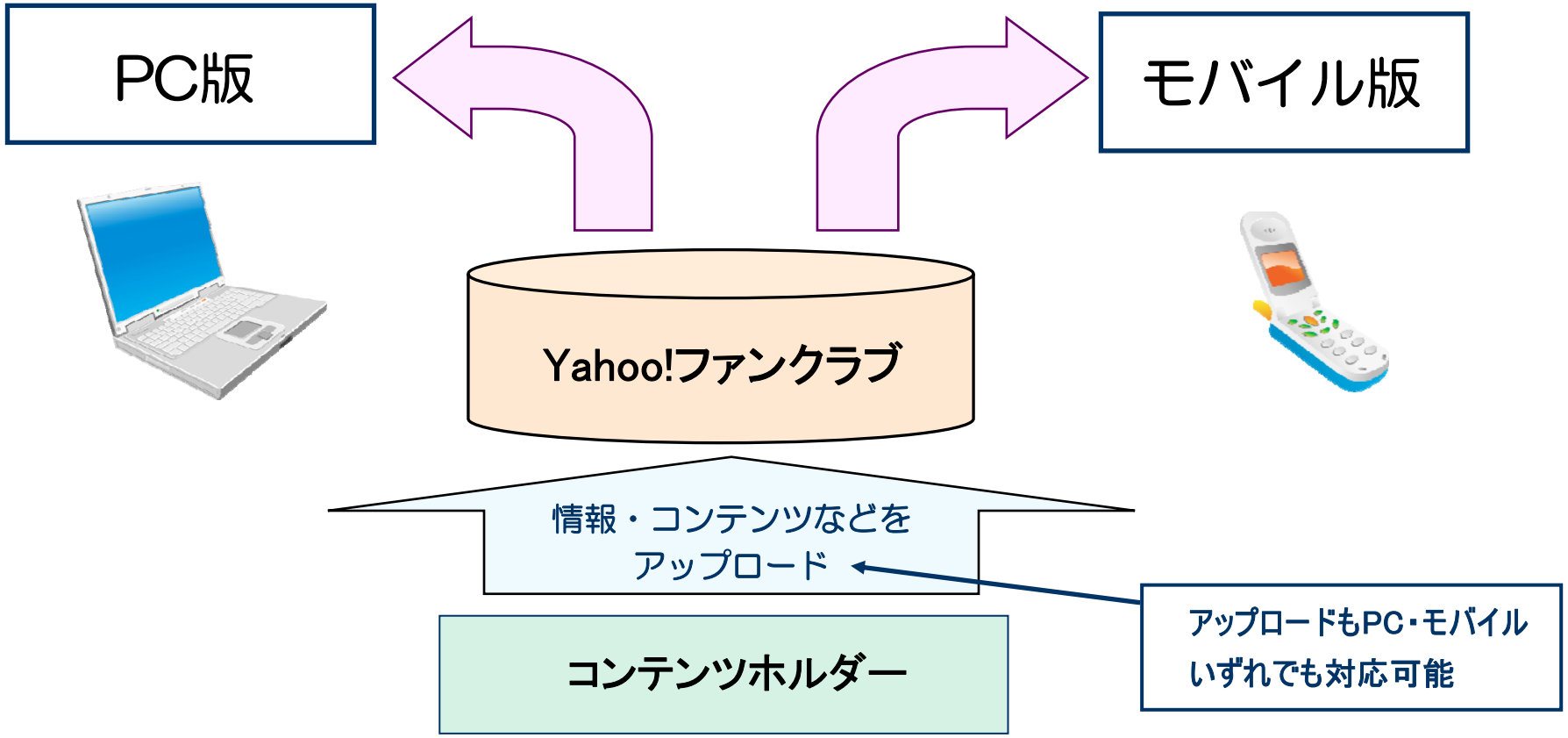
- Yahoo!プレミアム会員 682万ID（08年1月）
- Yahoo!ウォレット登録者 1,600万ID
- Yahoo! JAPAN アクティブID 2,288万ID（08年1月）
- Yahoo! JAPAN 利用者(UU) 4,800万人/月（07年12月）

YAHOO! JAPAN

●Yahoo!ニュースの記事、Yahoo!検索の検索結果などYahoo! JAPAN の様々なサービスの他、ORICON STYLEからもユーザーを誘導
⇒「グレーゾーン」「ホワイトゾーン」のユーザーを幅広く獲得可能
●課金決済はYahoo!ウォレットを利用可能
●システム構築など初期コストが不要

※会員ビジネスを今春開始し、デジタルコンテンツ販売はその後にサービス開始の予定

高い汎用性と利便性



○コンテンツホルダーが情報やコンテンツを一度、アップロードすると、PC版、モバイル版共に同時に更新。
○コンテンツホルダーは、PC版のみ、モバイル版のみを選択することも可能。
○ユーザーは、PC版、モバイル版のいずれでも利用可能。課金決済も、共にYahoo!ウォレットを利用可能。

書籍ランキングビジネスへの参入について

書籍ランキング①

40年間にわたって全国のレコード店・CDショップ（現在、3,020店）にご協力いただいて実売枚数に基づく音楽ランキングを提供してきたノウ・ハウを活かし、書籍のヒットをより正確に伝え、書籍のヒットを増幅させるため、大手書店各社にご協力いただき、「実売冊数に基づく書籍ランキング」の提供を本年4月より開始。

⇒4月の開始時点で、調査にご協力いただく書店のマーケットシェア合計は20%以上となる見込み。

※ランキングは、「書籍総合（コミック、文庫を除く）」「コミック」「文庫」を予定

［ご参考］2008年2月11日付けオリコン週間書籍ランキング（集計期間：08/01/28～08/02/03）

順位	推定週間売上冊数	作品	著者	出版社
1	38,840	女性の品格	坂東眞理子	PHP研究所
2	36,642	親の品格	坂東眞理子	PHP研究所
3	27,316	ホームレス中学生	田村裕	ワニブックス
4	23,247	陰日向に咲く	劇団ひとり	幻冬舎
5	19,424	ヘキサゴンドリル	―	扶桑社
6	19,355	家庭教師ヒットマンREBORN！　隠し弾2　X-炎＜イクス・フィアンマ＞	（著）子安秀明，（原作・イラスト）天野明	集英社
7	19,036	うちの3姉妹　6	松本ぷりっつ	主婦の友社
8	18,131	余命1ヶ月の花嫁	（編）TBSイブニング・ファイブ	マガジンハウス
9	17,791	夢をかなえるゾウ	水野敬也	飛鳥新社
10	15,090	新・御宿かわせみ	平岩弓枝	文藝春秋

書籍ランキング②

調査協力書店より、販売データを入手

↓

販売データを集計し、全国の実売冊数を推計

↓

ランキング化、並びにデータベース化

↓

推定売上冊数を付け、マスコミ各社へランキングを発表。自社メディアでも掲載

↓

ORICON STYLE サイトで書籍ランキングを核としたユーザー参加型コンテンツを拡充

↓

ユーザーの評論・コメントをデータベースに付加し、そのAPIを公開

オリコン株式会社

IR用ホームページ　　http://www.oricon.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。