



2021年3月期 スモールミーティング資料

2021年3月26日（金）

オリコン株式会社

（証券コード：4800）

2003年

患者満足度に基づいた
医療ランキング本



『患者が決めた！いい病院』 発刊

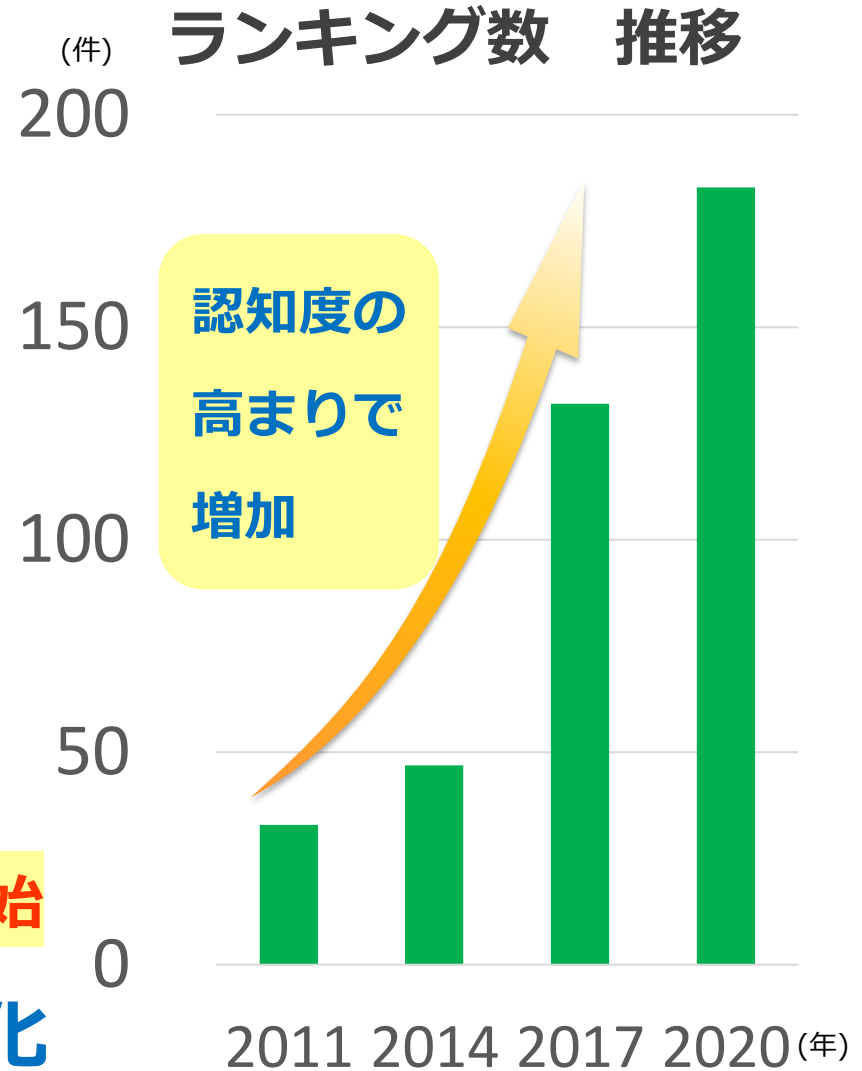
⇒ **ブルーオーシャンを開拓**

2006年

『**オリコン顧客満足度ランキング**』 開始

+ **ニュースコンテンツ外部配信事業** 開始

⇒ **競争力を強化**



潜在ライバル

「自社調査で No.1」 vs



オリコン顧客満足度

日本生産性本部 (JCSI)

J.D.パワー

競合しない

(百万円)

1,400

1,200

1,000

800

600

400

200

0

顧客満足度(CS)調査事業 売上高

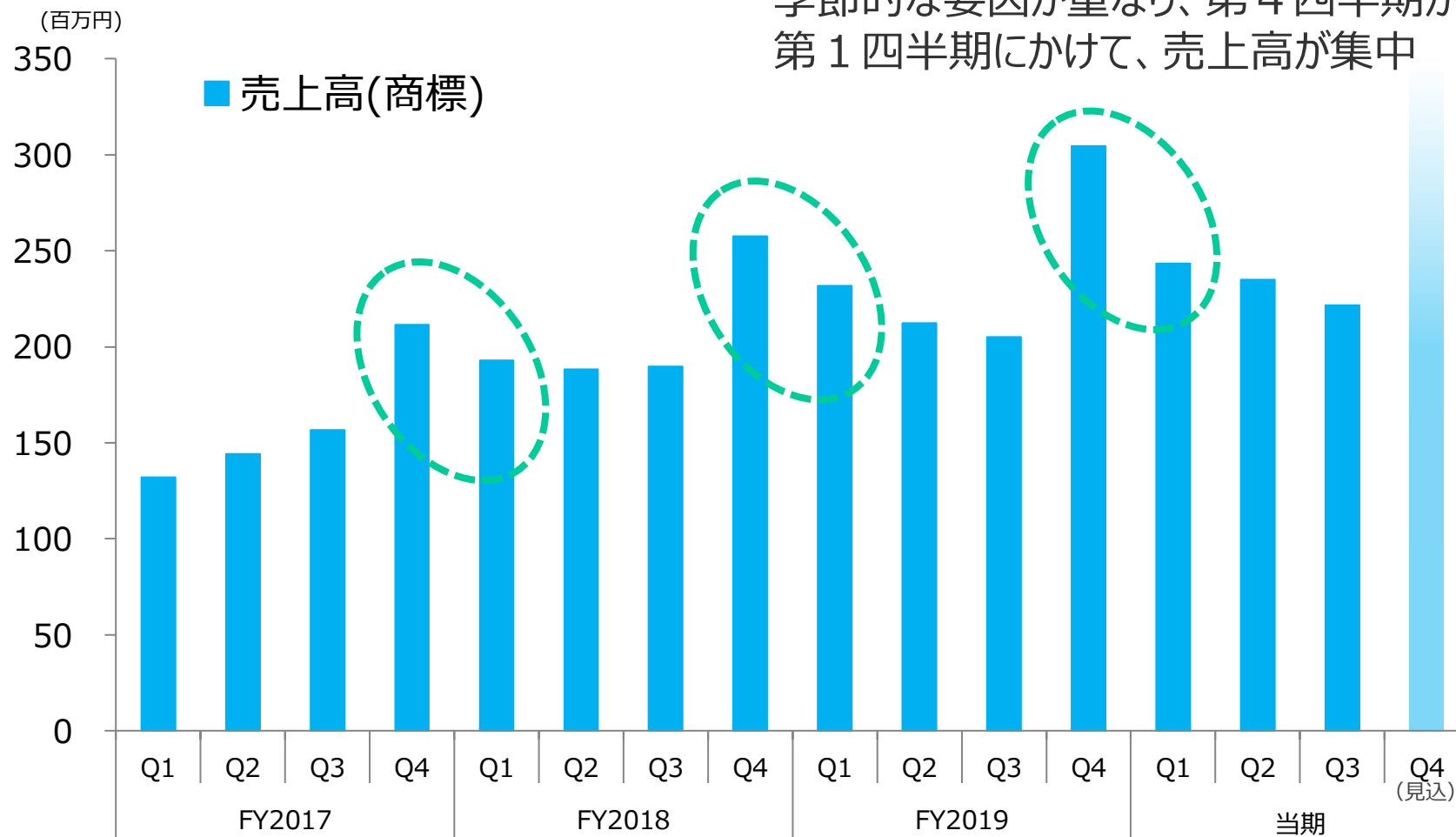
FY2010
FY2011
FY2012
FY2013
FY2014
FY2015
FY2016
FY2017
FY2018
FY2019

日本のヒットの象徴として
「オリコン」ブランド価値を高める広報宣伝戦略
⇒ **他社の追隨を許さないペースで成長**

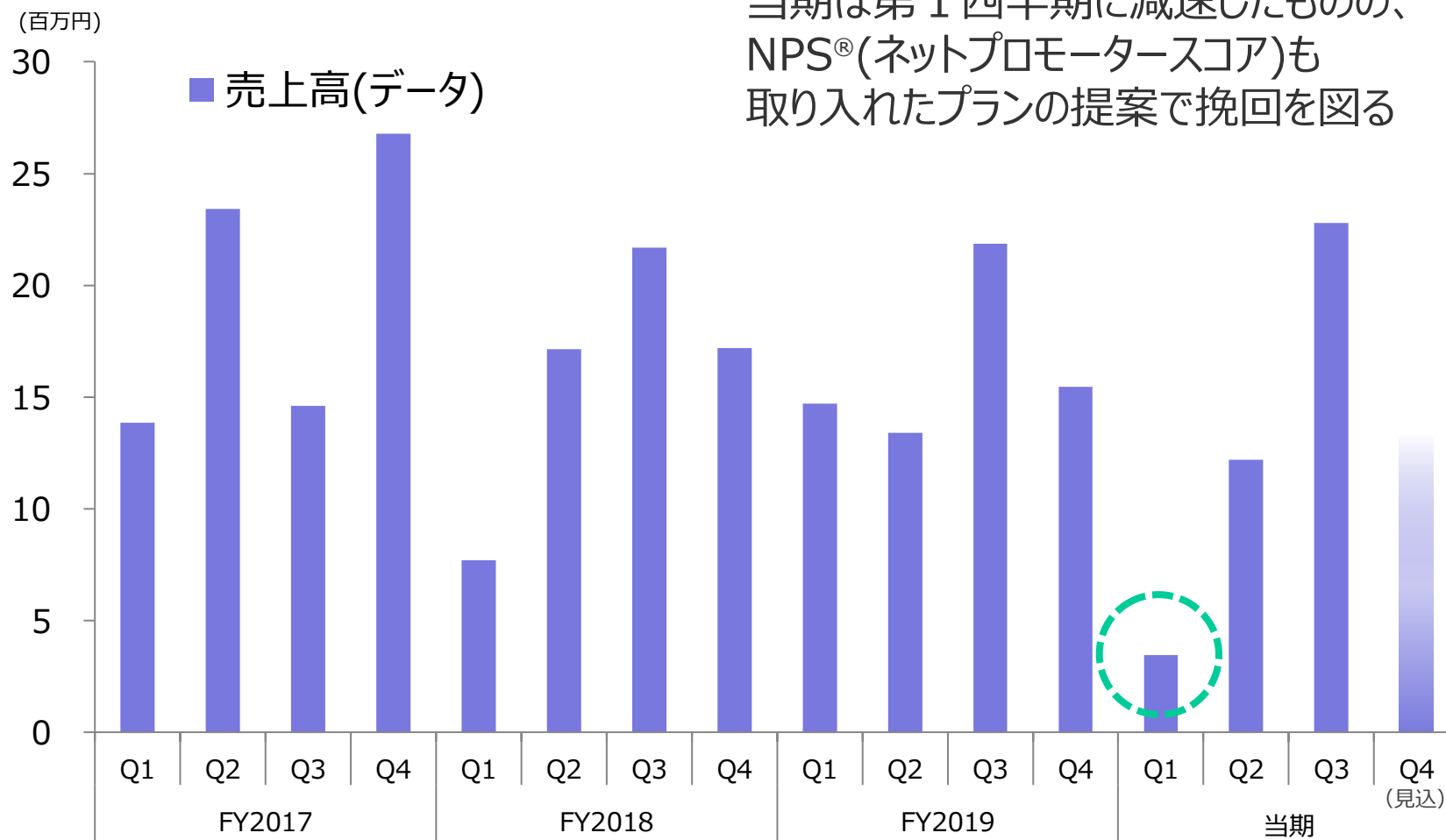
「商標利用契約」 四半期業績推移

〔四半期業績の傾向〕

ランキングの更新時期やキャンペーン等、季節的な要因が重なり、第4四半期から第1四半期にかけて、売上高が集中



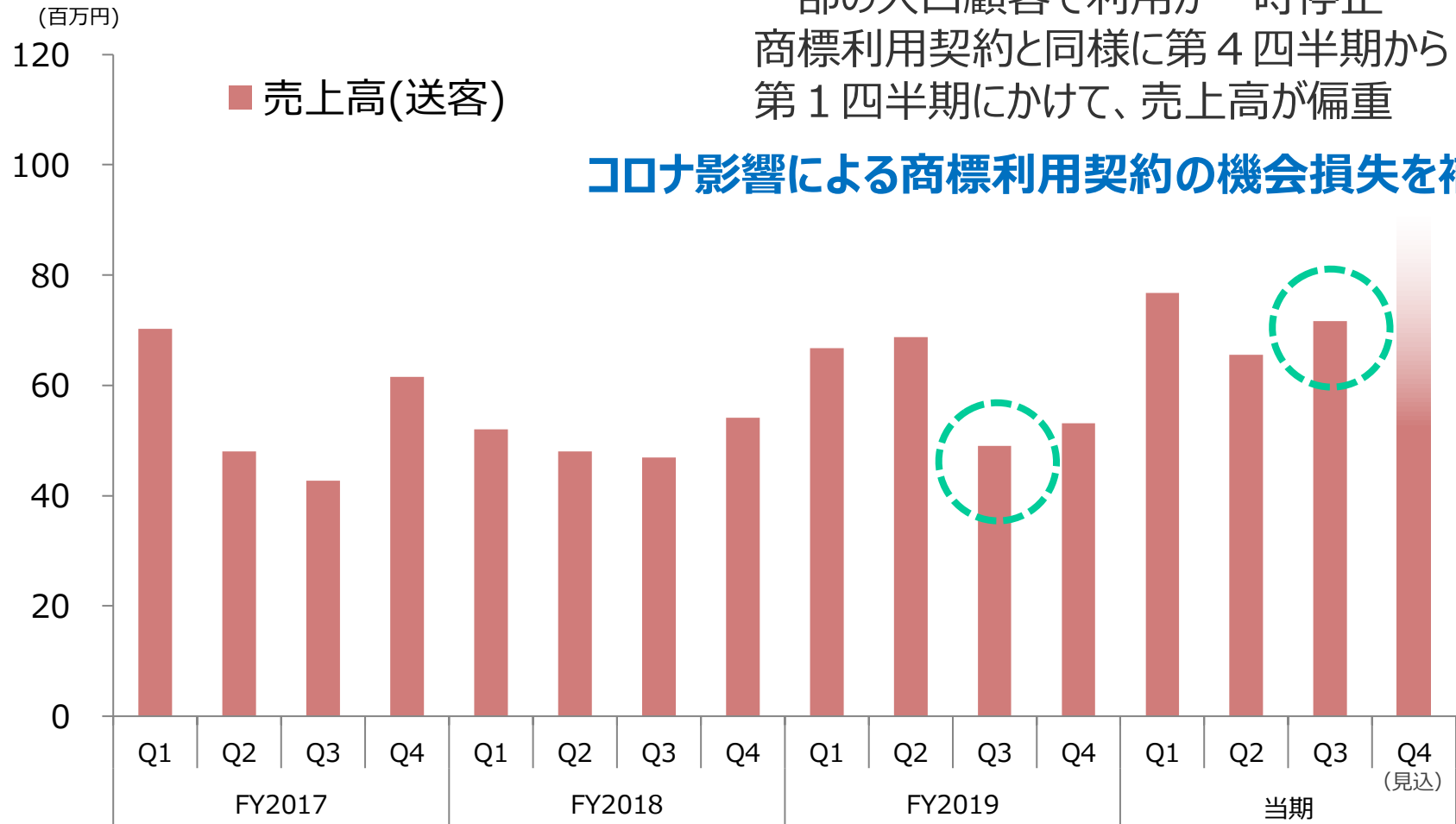
「データ販売」 四半期業績推移



〔四半期業績の傾向〕

新型コロナウイルス感染症の影響を受けて、当期は第1四半期に減速したものの、NPS®(ネットプロモータースコア)も取り入れたプランの提案で挽回を図る

「デジタルプロモーション（送客）」 四半期業績推移



〔四半期業績の傾向〕

前期(FY2019)第3四半期は、
一部の大口顧客で利用が一時停止
商標利用契約と同様に第4四半期から
第1四半期にかけて、売上高が偏重

コロナ影響による商標利用契約の機会損失を補填

- **ニュース配信・P V事業**

「バナー広告・ニュース配信」 **前年業績を大きく上回り好調**

「タイアップ広告」 ミニマム対応で業績下げ止まり

⇒ **成長領域へ経営資源を振り向け**

- **コンサルティング事業**：先行投資 ⇒ **来期に向けた種まき**

「来期の収益獲得のため、足かせ要因を払拭」

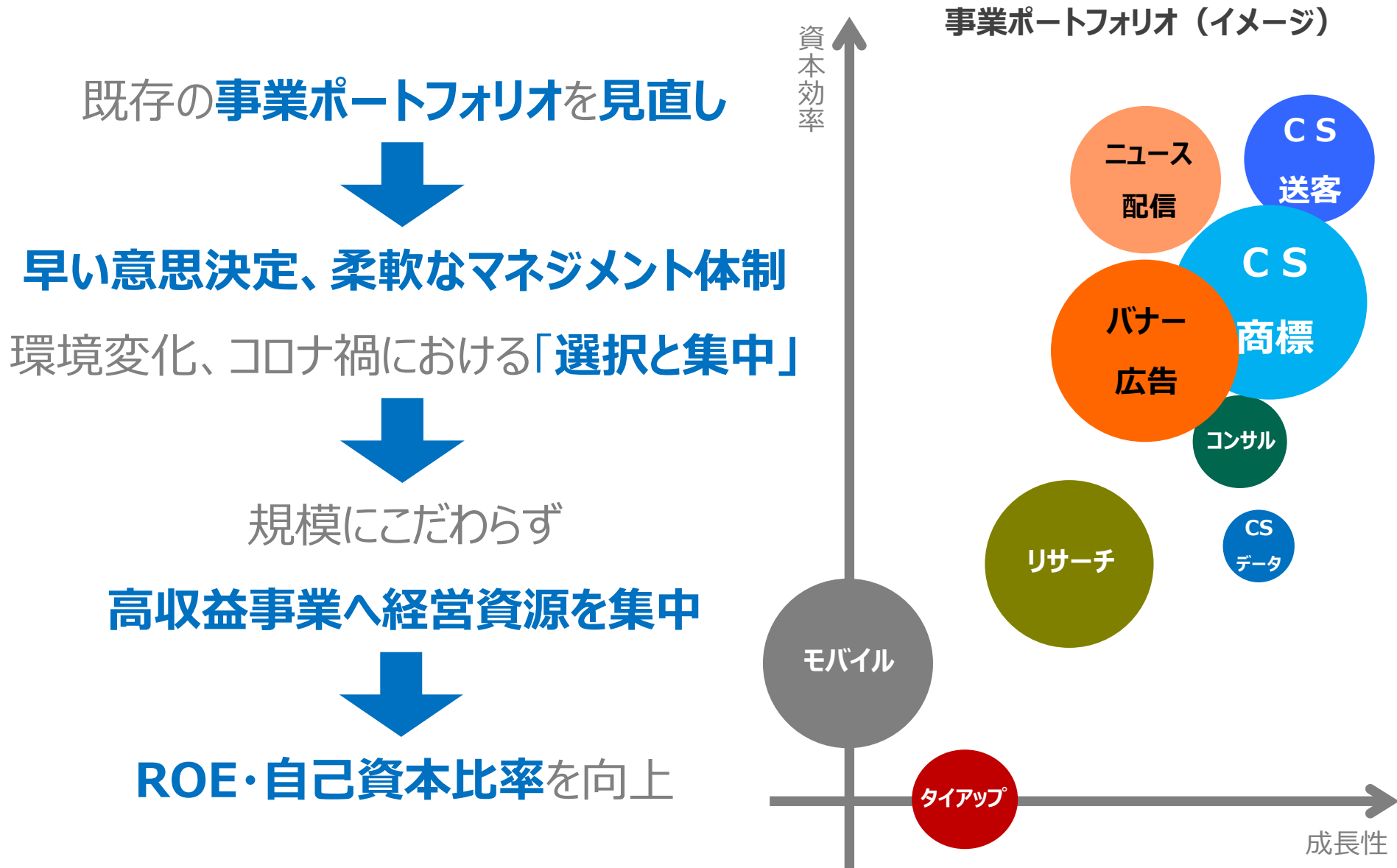
〔第3四半期までの新型コロナウイルス感染症拡大の影響による売上高押し下げ〕

コミュニケーション事業 約 190 百万円

(Q1：約 105 百万円、Q2：約 65 百万円、Q3：約 20 百万円)

顧客満足度(CS)調査事業：Q1：約 12 百万円、Q2：約 15 百万円、Q3：約 4 百万円

ニュース配信・P V事業：Q1：約 93 百万円、Q2：約 50 百万円、Q3：約 16 百万円



【顧客満足度(CS)調査事業における具体的な変化】

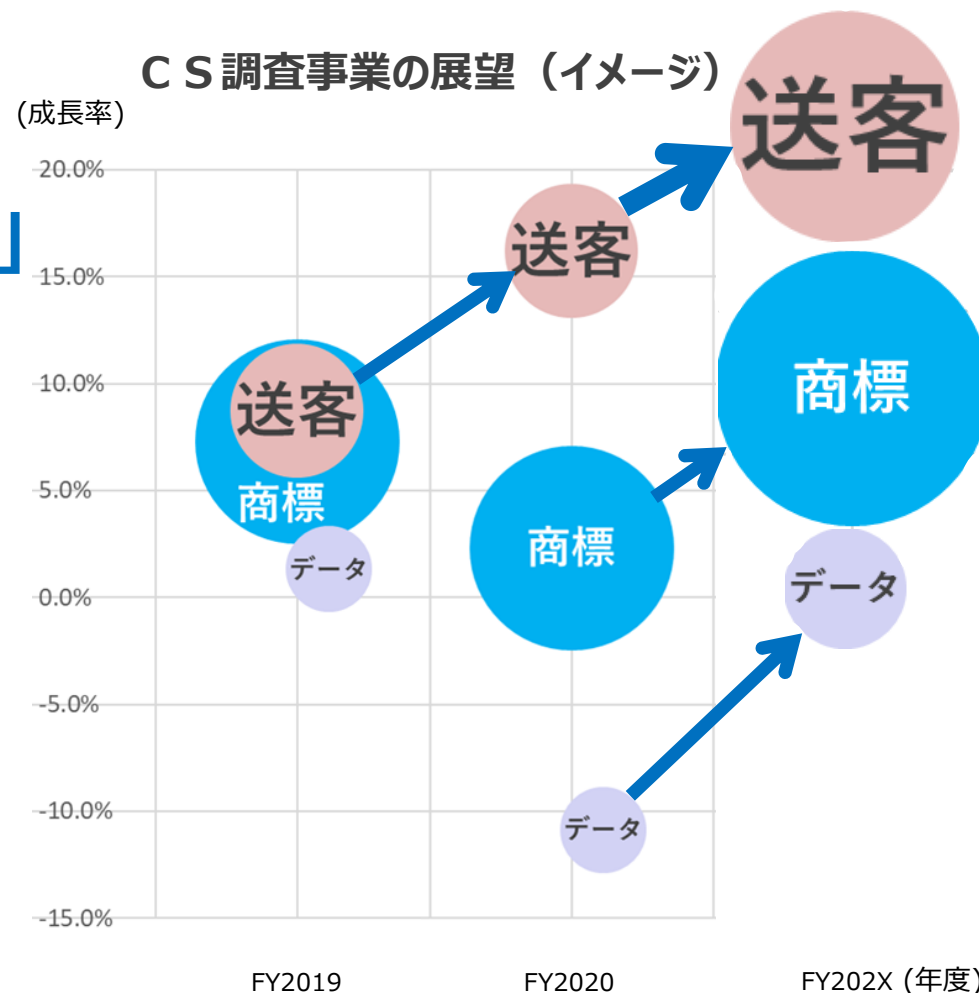
オリコン顧客満足度

「デジタルプロモーション(送客)」

成長率が高まる



コロナ禍における顧客企業の
マーケティング活動のなかで
評価が高まり選ばれる存在



コロナ禍における「選択と集中」から

事業拡大のステージへ

CS調査事業のデジタルプロモーション(送客)：
伸びしろは大きい 年間売上10億円を展望

コンサルティング事業：新たな成長ドライバー

〔新規ランキング予定〕

- ・暗号資産取引所（2021年4月）
- ・ロボアドバイザー（同年5月）
- ・中古車販売店（同年5月）ディーラー／専門店

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、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。実際の業績等は、今後の様々な要因により大きく異なる可能性があります。

オリコン株式会社
<https://www.oricon.jp/>