

ORICON

2007年3月期決算説明会

2007年5月21日

社是

Consumer Oriented（消費者本位）な立場から、最も信頼性の高いランキング情報を提供することによって、社会からの信頼を獲得し、文化、産業の発展に貢献することを目的とします。

2007年3月期 連結決算ハイライト

2007年3月期の概況



WEBメディア事業の収益基盤を構築

先行投資を積極的に行い、平成18年11月に単月黒字化を達成
サイト来訪者数（月間ユニークユーザー数）が900万人に
1年間で2.7倍に拡大
顧客満足度（CS）ランキング連動型広告の立ち上げ
広告クライアント契約の継続率が9割以上の水準で推移
WEB2.0化を推進（APIの公開、APIの取り込み、ユーザー参加機能の追加）

音楽ディストリビューションの収益構造が変化

着信メロディの売上減が継続（下げ幅は縮小）
着うた・着うたフルのサービスが本格化し、共に単月黒字化を達成
売上は伸びたものの、着信メロディの売上減少分を補えず
赤字計上の続いたPC向け音楽配信を事業撤退
事業撤退損失を特別損失として計上

フランクリン・ミント事業の収益が本格的に回復せず

売上は前期比で大幅に拡大したものの、効果的な販促の不足、
商品開発の遅れ等によって2期連続の赤字
固定資産の減損損失を特別損失として計上

売上高：6,131百万円
（前期比7.7%増）

営業利益：14百万円
（前期比97.6%減）

経常損失：79百万円

当期純損失：676百万円

連結損益計算書



(単位:千円)	06年3月期	07年3月期	増減率
売上高	5,693,662 (100%)	6,131,110 (100%)	7.7%
売上原価	3,259,227 (57.2%)	3,750,541 (61.2%)	15.1%
差引売上総利益	2,434,435 (42.8%)	2,380,569 (38.8%)	2.2%
販管費	1,822,137 (32.0%)	2,365,908 (38.6%)	29.8%
営業利益	612,298 (10.8%)	14,661 (0.2%)	97.6%
経常利益	590,204 (10.4%)	79,505 (1.3%)	-
税金等調整前 当期純利益	522,313 (9.2%)	474,411 (7.7%)	-
当期純利益	272,828 (4.8%)	676,432 (11.0%)	-

売上高の変動要因

- ・着信メロディの売上減
- ・着うた、着うたフルの売上増
- ・「ORICON STYLE」サイトの広告売上増
- ・フランクリン・ミント事業の売上増
- ・CINE WELCOME社(現、ORICON CNS社)の売上増

営業利益減少の主な要因

- ・新たな収益基盤の構築を行うため、先行投資・コストが利益を圧迫
- WEB事業への投資の継続
 - 「ORICON STYLE」サイトのコンテンツ拡充
 - ランキング・ニュースサイトの開設および目的別カテゴリーの新設
 - CSランキング構築のための大規模アンケート調査の実施
 - WEB広告営業の体制強化のための要員採用
 - 11月にWEB事業の単月黒字化を達成
 - 通期では96百万円の赤字
(上期:147百万円の赤字、下期:51百万円の黒字)
 - 携帯電話向け一般サイト開設のコスト
 - 着うたフルサービス開始に伴うコスト
 - PC向け音楽配信に関わる営業コスト(11月末で事業撤退)
- ・フランクリン・ミント事業における広告宣伝費の増加
- ・前期と比較し、利益率の高い着信メロディや書籍の重版等の売上が減少

主な特別損失

- ・PC向け音楽配信の事業撤退損失(245百万円)
- ・フランクリン・ミント㈱の営業権およびソフトウェアの減損損失(92百万円)
- ・CJ Media Japan㈱の投資有価証券評価損失(80百万円)
- ・SNSサイト立ち上げに関わるソフトウェアの減損損失(49百万円)

セグメント別売上高内訳



	06年3月期	07年3月期	増減	
			金額	増減率
(単位:百万円)				
メディア事業	4,668	4,676	8	0.2%
WEBメディア事業	1,288	1,506	218	16.9%
広告	370	566	196	53.0%
シネウェルカム等	439	866	427	97.3%
国内外向けWEB用コンテンツ提供	478	72	406	84.9%
音楽ディストリビューション	1,771	1,547	224	12.6%
着メロ	1,699	1,203	496	29.2%
着うた	38	192	154	405%
着うたフル	10	131	121	1210%
PC向け音楽配信	23	21	2	8.7
雑誌・情報	1,608	1,622	14	0.9%
データベース事業	442	480	38	8.6%
フランクリン・ミント事業	582	973	391	67.2%
合計	5,693	6,131	438	7.7%

四半期毎の業績の推移



(単位:千円)	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)	第4四半期 (1月～3月)	通期 (4月～12月)
売上高	1,363,671	1,416,256	1,722,183	1,628,999	6,131,110
営業利益	28,436	68,909	117,466	5,459	14,661
経常利益	39,490	102,502	99,556	37,069	79,505
四半期純利益	84,702	347,046	37,837	282,521	676,432

「患者が決めた！いい病院」の営業利益 60百万円
 フランクリン・ミント事業の営業利益 4百万円

「患者が決めた！いい病院」の営業利益 67百万円
 フランクリン・ミント事業の営業利益 49百万円
 過去に発行した書籍在庫の廃棄損 14百万円

: 返品在庫評価損および返品調整引当て

WEBメディア、モバイル、雑誌などの基幹事業に限ると、第2Qを底にして収益は堅調に回復

連結貸借対照表



(単位:千円)	06年3月期	07年3月期	増減	増減要因
資産合計	5,226,472	5,312,532	+ 86,059	
流動資産	2,697,766	2,707,693	+ 9,926	
有形固定資産	239,770	239,145	- 625	
無形固定資産	1,038,022	725,819	- 312,202	PC向け音楽配信に関わるソフトウェアの減損処理等
投資その他	1,250,913	1,639,873	+ 388,959	投資有価証券の増加等
負債合計	3,392,862	4,216,237	+ 823,374	
流動負債	2,002,862	3,006,263	+ 1,003,400	短期借入金の増加等
固定負債	1,390,000	1,209,974	- 180,025	
少数株主持分	58,111	-	-	
資本合計	1,775,498	-	-	
純資産合計	-	1,096,294	-	利益剰余金の減少等

2008年3月期 連結業績見通し

連結損益業績予想



(単位:百万円)	07年3月期	08年3月期	増減
売上高	6,131 (100%)	6,310 (100%)	+ 179
営業利益	14 (0.2%)	490 (7.7%)	+ 476
経常利益	79 (1.3%)	400 (6.3%)	+ 479
当期純利益	676 (11.0%)	300 (4.8%)	+ 976

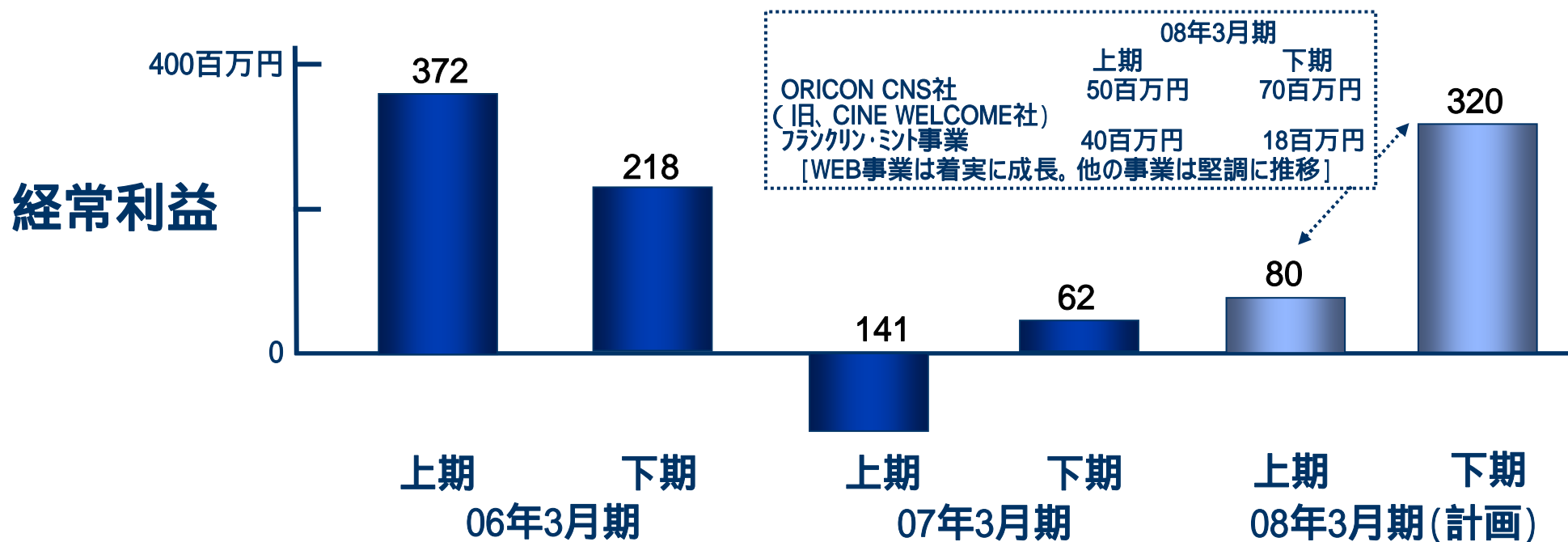
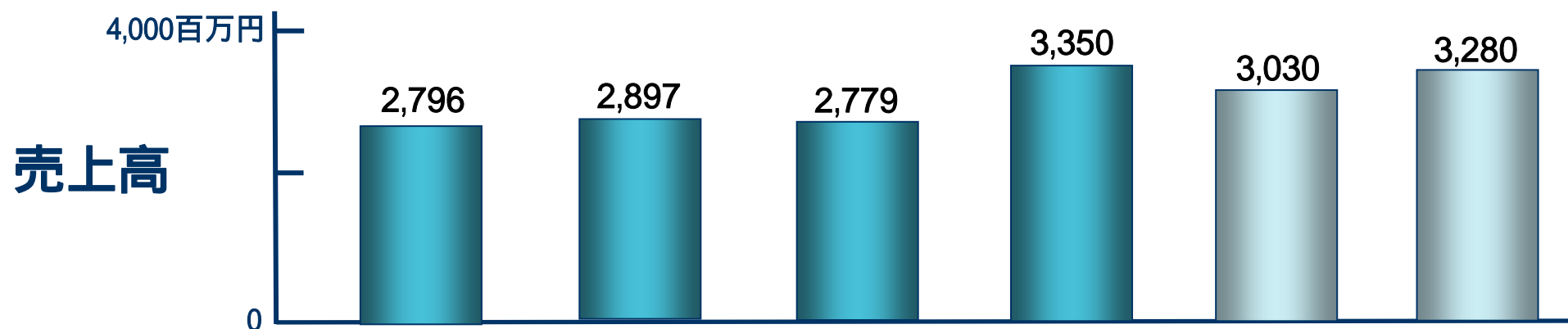
「新中期経営計画」を6月29日に発表予定(同日、事業戦略説明会を開催)

セグメント別売上高予想



(単位:百万円)	07年3月期	08年3月期	増減	
			金額	増減率
メディア事業	4,676	5,352	676	14.5%
WEBメディア事業	1,506	2,218	712	47.3%
広告	566	963	397	70.1%
シネウェルカム	866	1,255	389	44.9%
国内外向けWEB用コンテンツ提供	72	0	72	100%
モバイル事業 (07年3月期は音楽ディストリビューション)	1,547	1,601	54	3.5%
着メロ	1,203	961	242	20.1%
着うた・着うたフル	323	548	225	69.7%
その他事業	21	92	71	338%
雑誌事業	1,622	1,533	89	5.5%
データベース事業	480	458	22	4.6%
フランクリン・ミント事業	973	500	473	48.6%
合計	6,131	6,310	179	2.9%

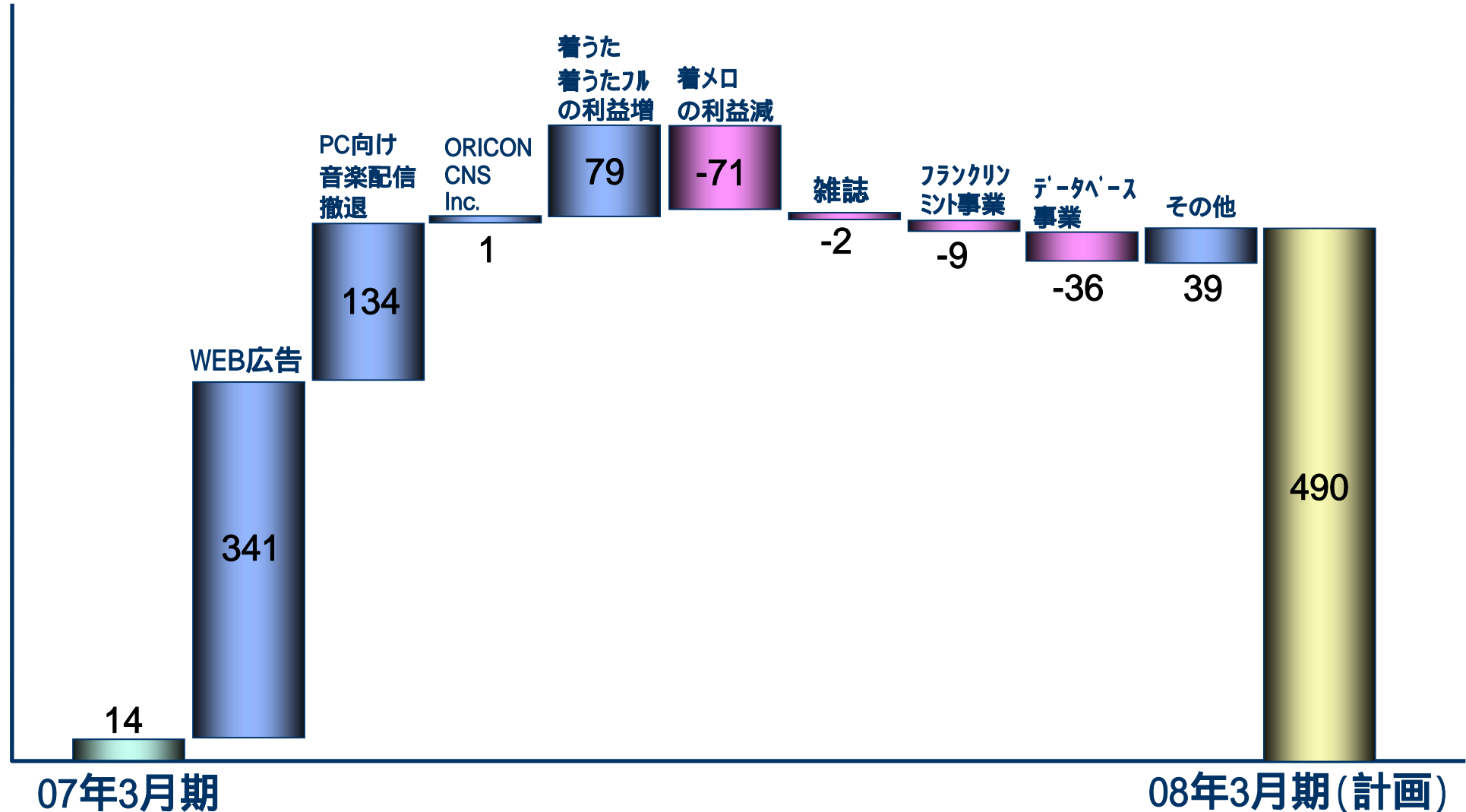
業績の推移



営業利益増減分析



(百万円)

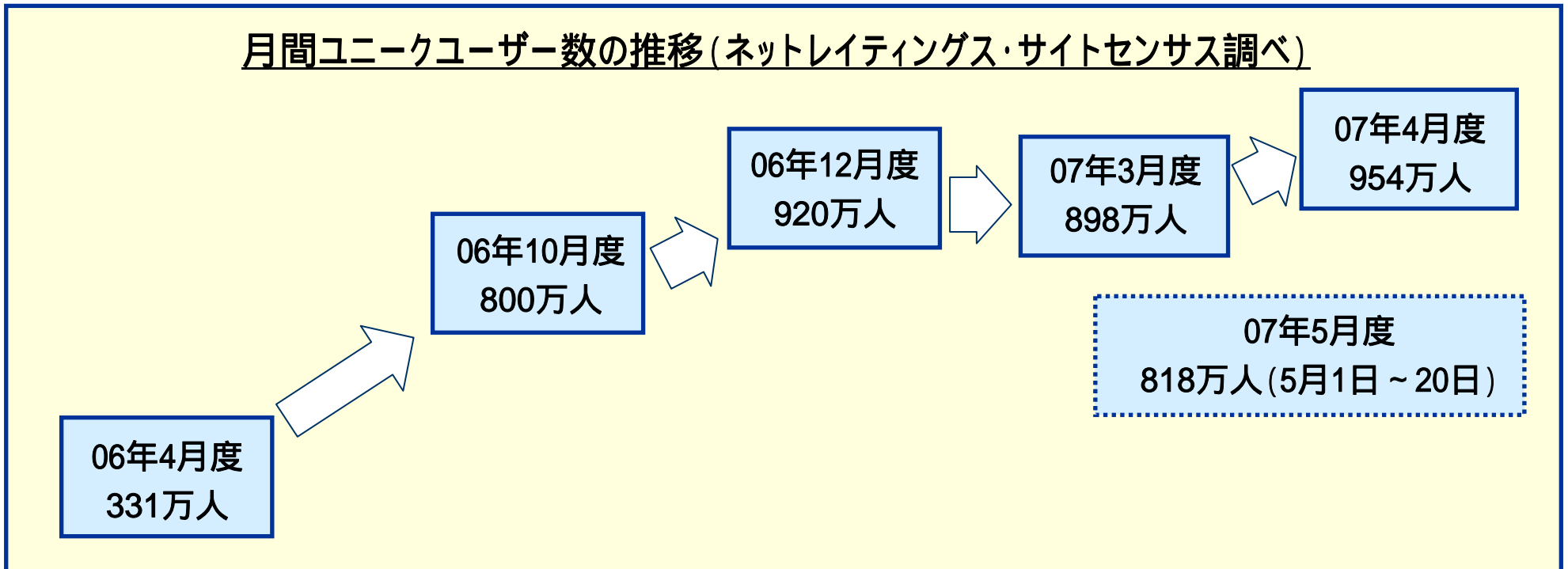


WEBメディア事業の現状と今後の展開

急成長を遂げたオリコンのWEBサイト



月間ユニークユーザー数の推移(ネットレイティングス・サイトセンサス調べ)



独自コンテンツの拡充
(様々なジャンルのランキング情報)
(エンタテインメント系ニュース)

大手ポータルサイトへの
ニュース提供の強化

顧客満足度(CS)ランキング
の掲載を開始

ユーザーの利便性向上のため
サイトリニューアルを繰返し実施

顧客満足度(CS)ランキング連動型広告の伸展



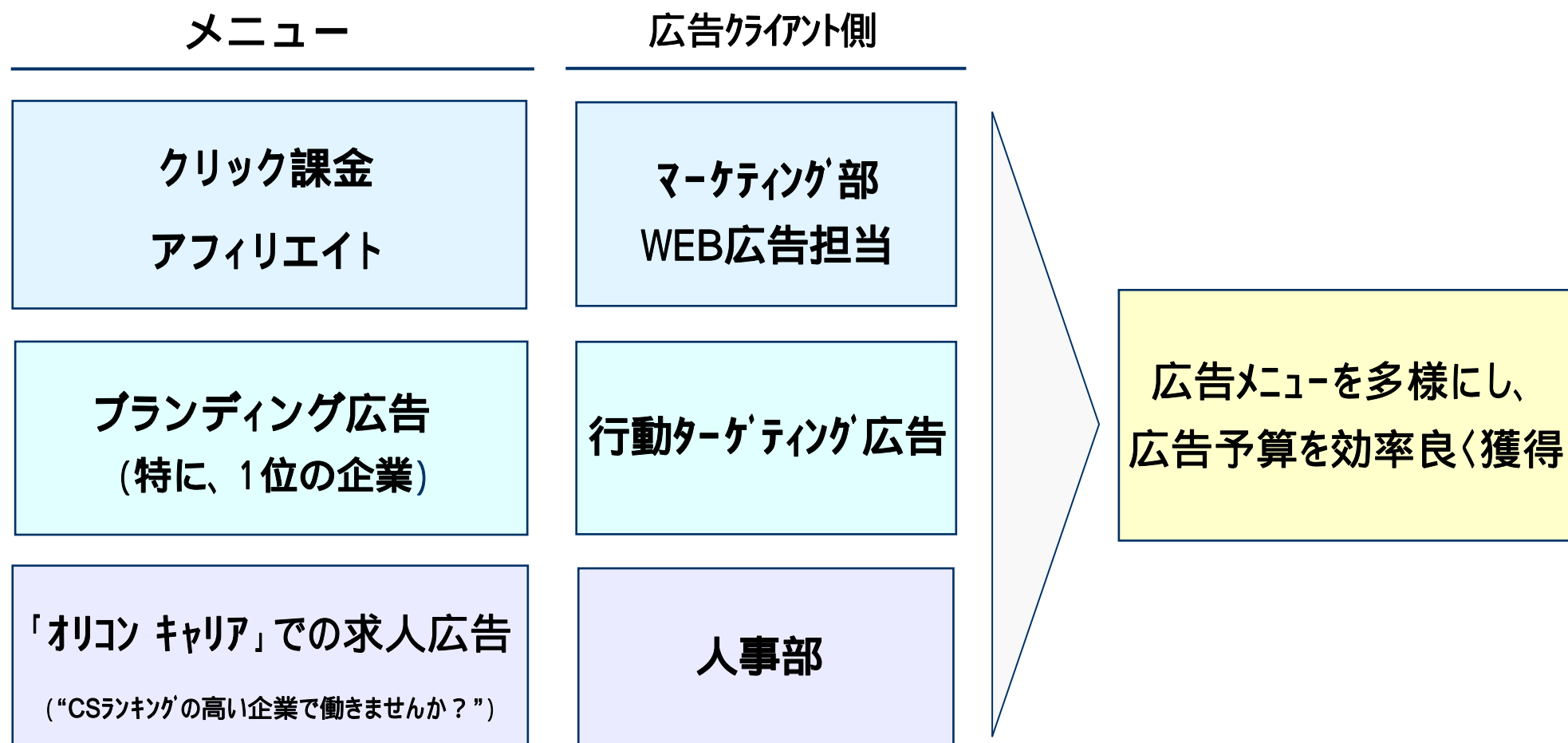
	2006年 9月	10月	11月	12月	2007年 1月	2月	3月	4月	5月 (見込み)
広告運用している ジャンル数	4	4	6	10	12	14	15	16	20
契約クライアント数	18社	22社	27社	38社	41社	50社	52社	55社	53社
継続率		94.4% (17 / 18)	90.9% (20 / 22)	92.6% (25 / 27)	89.4% (34 / 38)	100.0% (41 / 41)	92.0% (46 / 50)	90.4% (47 / 52)	90.9% (50 / 55)
月次の売上高 (百万円)	6	8	10	18	22	25	27	25	29

ランキングの発表直後で、クライアント数がゼロのジャンルを含みます。

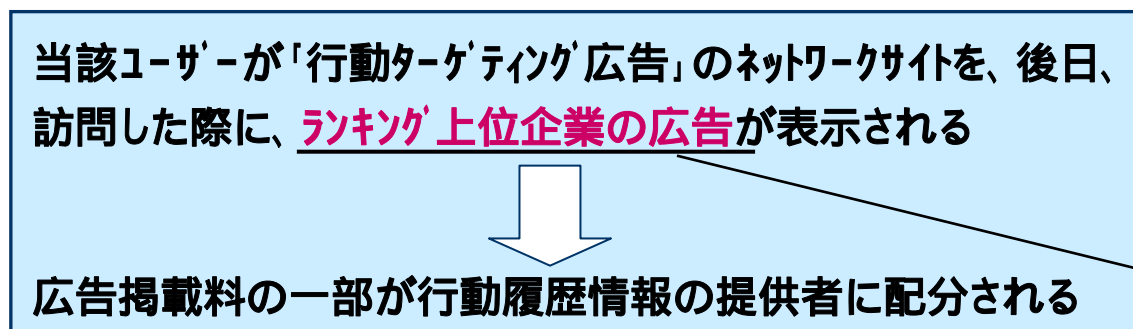
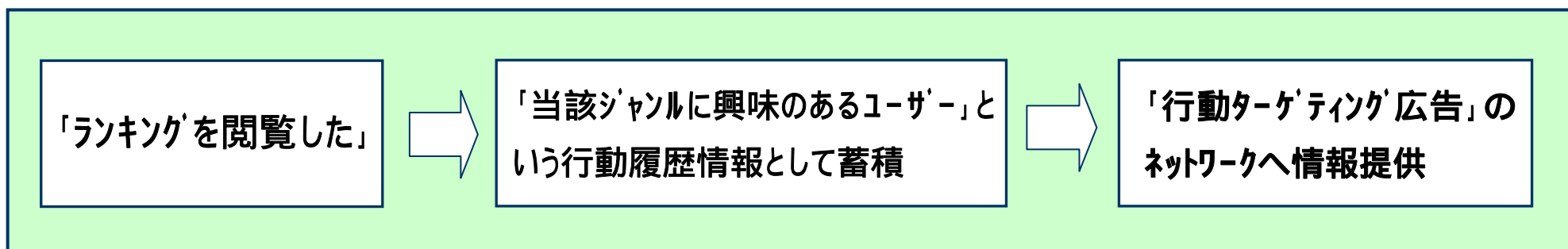
大半の広告クライアントとは毎月更新になっていますが、9割以上の高い継続率を持続しています

事例1) 英会話スクールランキングにランクインしているA社では、インターネット経由での新規の入学申し込みのうち、約20%がオリコンのCSランキング経由の方。

事例2) サービスを規定する基準に合致しなかったものの、満足度が高かったので「番外編」として掲載されていたB社は、ページの更新で掲載枠がなくなり、表示されなくなったところ、インターネットからのアクセスが3割減。オリコンのCSランキングページに掲載して欲しいと、純広告の申し込みがあった。



:新聞や雑誌など他の広告メディアを含めたメディアプランニングとして提案し、売上を拡大



「CSランキング1位の企業」の広告が表示されると、相当高い広告効果が期待できる (post impression 効果)

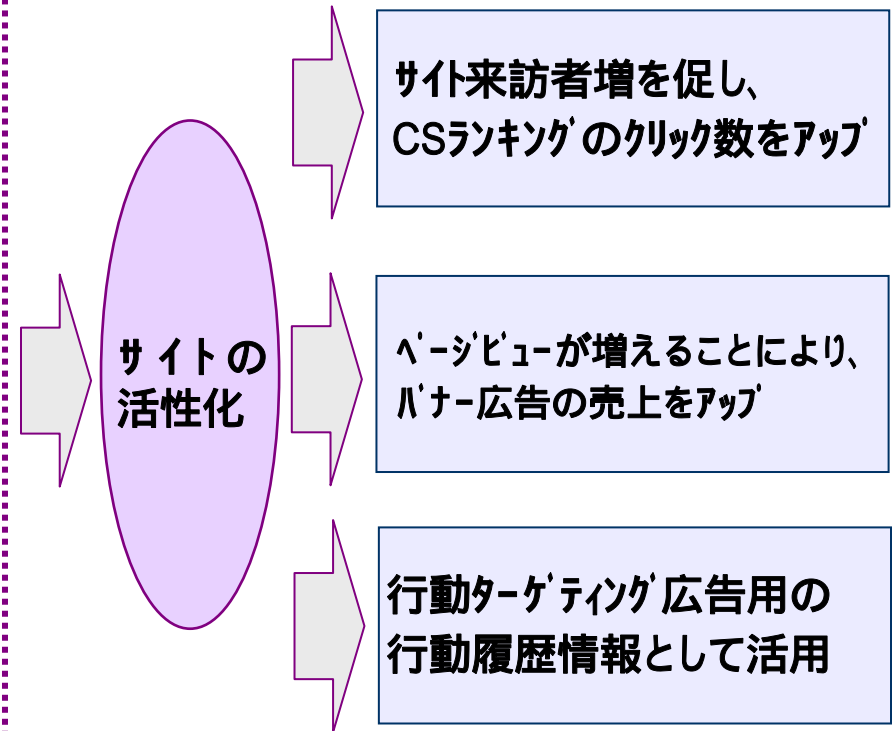
CSランキングの閲覧が行動履歴情報として高い価値を持つことを活用し、ネットワークへの参加を検討中

ユーザー参加型ランキング(UGR)の創出



カテゴリー	CSランキング	“UGR”の例
ビューティー	エステティックサロン ダイエット食品 メンズエステ 通販コスメ サプリメント フィットネスクラブ	美容法 育毛/ヘアコンタクト
キャリア	人材派遣 人材紹介	企業の従業員満足度
English	英会話スクール	参考書・教材
ライフ	引越し ネット証券 自動車保険 プロバイダ 自動車教習所 旅行情報 アルバイト クレジットカード	温泉 旅館 ホテル オンラインゲーム
不動産	不動産情報 マンションブランド ハウスメーカー	住みたい街 住宅リフォーム
グルメ	グルメ情報 チェーンレストラン 居酒屋チェーン ファーストフード	ラーメン店
受験	学習塾	中学・高校・大学
メディカル	病院	審美・矯正歯科

:07年6月に発表予定

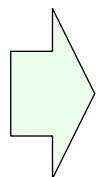


UGR (User Generated Ranking) とは、会員登録をしたユーザーが自由にレーティングをすることで生成されるランキング。一方、CSランキングは、調査モニターからサンプリングしてアンケートを実施。

UGRは、評価すべき対象が非常に多い場合、もしくは評価対象当たりの利用者数が少ない場合などに実施。

メディカルサイトの拡充

「ORICON medical」サイト



3年前に発行した「患者が決めた！いい病院」に掲載されている全データ(診療科別ランキング)を無料で公開中

(現状、月間150万ページビュー)

「病院ランキング」で検索すると、Yahoo! でも Google でも 1位で表示

昨年12月に発行した「患者が決めた！いい病院」に掲載されている全データ(傷病別ランキング)を近日中に無料公開開始



糖尿病、腰痛、アトピー性皮膚炎、不妊治療など16傷病の病院ランキング

ユーザー(患者)コメントの書き込み機能を追加し、「患者参加型医療情報サイト」としてコンテンツを拡充

広告メディアとしての価値を向上

ページビュー数を増やし、
バナー型広告を拡販

月間ページビュー数の目標
第一段階：1,000万超

行動履歴情報として蓄積

行動ターゲティング広告向け
に行動履歴情報を提供

広告掲載料の一部が収入
となる

想定される広告クライアント例

大衆薬	「アトピー性皮膚炎ランキング」	スキンケア商品
健康食品通販サイト	「虫歯ランキング」	オーラルケア商品
健康系飲料(脂肪燃焼系等)	「糖尿病ランキング」	加齢制限食(宅配)
PET検診施設		等々
治験参加者募集		

ユーザー参加機能の追加

CSランキングでユーザーレビューの書き込みを開始

音楽系コンテンツ、楽曲、ニュースなどにも書き込める機能を追加
サイトの活性化を図るとともに、

- 1) ページビューの増加によるバナー広告の売上増
- 2) 行動履歴情報として蓄積し、行動ターゲティング広告に活用

外部APIの取り込み

アマゾンのユーザーレビューの取り込みを開始

Yahoo!ショッピングとアマゾンの売れ筋商品ランキングのAPIを活用した
アフィリエイトを開始

さらに、ブログ検索機能など公開されている様々なAPIを
当社コンテンツとマッシュアップさせることを推進

APIの公開

英会話スクールなどのCSランキングのブログパーツの配布を開始

音楽ランキングのブログパーツも近々に配布を開始

今後、WEBサービスとしてAPIを公開し、外部での利便性を向上
当社サイトへのユーザーの誘導を促進

クライアントサイト、もしくはアマゾンへの直接の誘導が促進され、
クリック課金、もしくはアフィリエイト収入を拡大

収益の最大化



ORICON CNS Inc. (韓国)の事業展開

社名 : ORICON CNS Inc. (2007年4月、CINE WELCOME CO.,LTD. より変更)

設立 : 2000年7月 (2004年12月にオリコングループ入り)

所在地 : 韓国ソウル特別市江南区

従業員数 : 27名 (2007年5月1日現在)

主な事業内容:

B2C 

- ・「CINEWEL.COM」サイトでの映像配信 (VOD) サービス [定額会員 + ペイパービュー]
K-1の韓国内でのオンライン版權を獲得し、キラーコンテンツ化

B2B

- ・韓国内大手ポータルサイト等へのK-1コンテンツの提供
- ・映画等の版權販売および配信サービス
- ・NEPI (映画等の映像配信支援・管理システム) 2007年にソリューションとして提供開始

NEPI : on Network Entertainment contents of Platform Integrated

(ネットワーク上でのエンタテインメントコンテンツ配信サービス向けプラットフォーム)

特徴

コンテンツの管理、配信関連業務、売上管理までをワンストップ・ソリューションとして提供
ビジネスパートナー

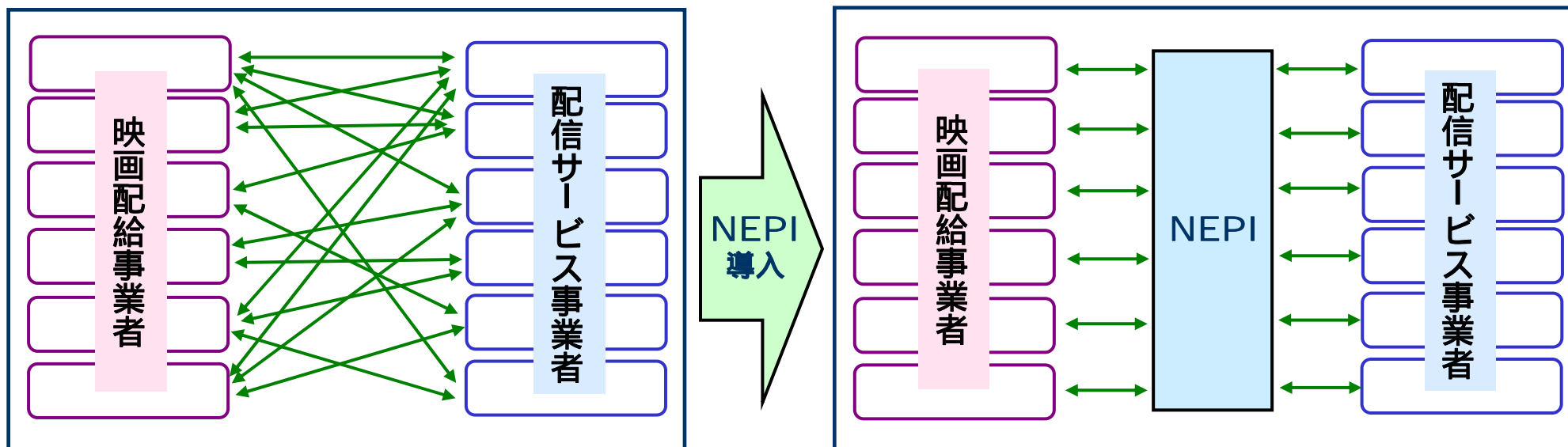
映画配給事業者

映像配信サービス事業者

売上

システム使用料として、配信サービス事業者の売上の一部を徴収する

2006年より開発を始め、2007年4月にシステム構築を完了。 2007年下期よりサービス提供を開始。



映画配給事業者の主なメリット

- ・コンテンツの管理負担が軽減
- ・リアルタイムでの売上管理が可能に
- ・新たな配信サービス・配信形態への対応が容易に
- ・映像配信サービス事業者との契約等の事務手続きを簡素化

映像配信サービス事業者の主なメリット

- ・配信に関わるコスト(回線使用料、配信設備コスト等)の軽減
- ・映画配給事業者との契約等の事務手続きを簡素化
- ・メタデータ管理等の配信関連業務を効率化

NEPI を導入することで、映画配給事業者、配信サービス事業者共に様々な負担が大きく軽減

2007年5月、世界的映画配給会社1社とのNEPI利用契約を締結完了予定

韓国大手映画配給会社2社(DCG Plus社、Studio2.0社)との契約を締結済み

韓国大手のネットカフェ向けコンテンツ流通会社 HybridENT社との業務提携契約を締結済み

2007年12月までに韓国国内約5,000店への映画配信サービスを提供

2007年7月、改正著作権法の施行

違法サイトおよび不正利用者への取締り強化(合法サイト運営事業者には“追い風”)

2007年下期より、収益に寄与
提携先の拡大に注力

対応すべき課題

収益の回復が遅れた主な要因

効果的な販促の不足したこと
による販売不振

商品開発の遅れ

原価率の高い他社商品への
依存度が上昇

新聞広告とDM発送を中心とした広告宣伝の見直し

WEBを活用した効率の良い新規顧客獲得策を推進

「ORICON STYLE」サイトのユーザーに親和性の高い商品を
CCRE(株) と共同で開発

「ORICON STYLE」サイトにクラシック、オペラ、フォークソング等
の 카테고리を立ち上げ、関連商品を効果的に販売する
ことで、新規顧客を獲得

当社からWEB事業に精通し、マネジメント経験のある者を
新社長として送り込み、事業の建て直しを強化

徹底したコスト削減を断行

CCRE株式会社

2005年10月、CCC(カルチャー・コンビニエンス・クラブ) (株)のコンテンツ企画グループがMBO方式により独立

「北斗の拳」のDVD-BOXをはじめ、様々なヒット商品を開発

当社が 19.39%を出資

特別損失の発生、業績予想の修正などを重く受け止め、
以下の施策を迅速かつ確実に実施して参ります。

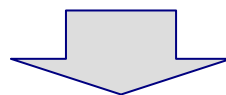
昨年12月に発足した経営戦略会議の意思決定、並びに各事業の状況把握などの
機能を強化

内部統制室の新設、並びに内部統制・関係会社管理責任者の招聘(7月予定)

本年2月に見直した事業参入・撤退ガイドラインの厳格運用

本年4月に設置した投融資委員会による各案件への精査およびモニタリングの強化

「着うた・着うたフル・PC向け音楽配信等の有料音楽配信の売上実績が、
CDシングルが生産実績(金額)を平成18年に初めて上回った。」
(日本レコード協会調べ)



音楽ソフト流通の多様化

「音楽のヒット」をより正確に捉えるため、レコードレーベル等のご協力のもと、
デジタル音楽流通の市場調査を行い、社会的にデファクトスタンダードとなる
新たなランキングの創出を目指します。

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れるようお願いいたします。