



ORICON

2008年3月期第1四半期 決算説明会

2007年8月20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。

# 2008年3月期 第1四半期連結業績の概要

---

# 第1四半期連結業績のポイント



## 黒字転換を達成

売上高	1,521百万円	(前年同期比 157百万円増、11.6%増)
営業利益	36百万円	(前年同期比 65百万円増、前年同期は28百万円の営業損失)
経常利益	8百万円	(前年同期比 47百万円増、前年同期は39百万円の経常損失)
四半期純利益	12百万円	(前年同期比 97百万円増、前年同期は84百万円の四半期純損失)

## WEBサイトの月間ユニークユーザー数が、5月に初めて1,000万人を突破

WEB広告の売上増が連結業績の回復に寄与。

顧客満足度(CS)ランキング連動型広告も高いクライアント契約率を維持して堅調に推移。

6月29日にオリコンDD(株)とヤフー(株)が資本・業務提携契約を締結。

〔オリコンDD(株)単体の当第1四半期の損益  
売上高:289百万円、営業利益:61百万円、四半期純利益:61百万円〕

## 連結子会社のうち、フランクリン・ミント(株)とORICON CNS Inc.は営業赤字

通販を行うフランクリン・ミント(株)は、徹底したコスト削減を断行し、事業の建て直しを継続中。

ORICON CNS Inc.(旧 CINE WELCOME CO.,Ltd.)は、新たに開発した映像配信支援・管理システム「NEPI」の立ち上げ費用が高み、営業赤字に。(07年7月より「NEPI」のサービスを提供開始。)

# 連結損益計算書



(単位:千円)	07年3月期 第1Q	08年3月期 第1Q	増減	
			金額	増減率
売上高	1,363,671 (100%)	1,521,452 (100%)	157,780	11.6%
売上原価	839,720 (61.6%)	923,659 (60.7%)	83,938	10.0%
差引売上総利益	523,951 (38.4%)	597,792 (39.3%)	73,841	14.1%
販管費	552,387 (40.5%)	561,206 (36.9%)	8,819	1.6%
営業利益	28,436 ( 2.1%)	36,586 (2.4%)	65,022	-
経常利益	39,490 ( 2.9%)	8,428 (0.6%)	47,919	-
税金等調整前 当期純利益	37,556 ( 2.7%)	42,403 (2.8%)	79,960	-
当期純利益	84,702 ( 6.2%)	12,681 (0.8%)	97,383	-

## 売上高の主な変動要因

### 「増収要因」

- ・WEB広告[88百万円増]
- ・ORICON CNS(映像配信代行サービス「NEFF-PRO」が寄与)[141百万円増]
- ・着うた、着うたフル[95百万円増]

### 「減収要因」

- ・フランクlin・ミト事業[70百万円減]
- ・着メロ[61百万円減]

## 営業利益の主な変動要因

### 「増益要因」

- ・WEB広告[70百万円増]
- ・着うた、着うたフル[44百万円増]

### 「減益要因」

- ・ORICON CNS(特に映像配信・管理システム「NEPI」の立ち上げ費用が影響)[46百万円減]
- ・フランクlin・ミト事業[4百万円減]
- ・着メロ[15百万円減]

## 主な特別利益

- ・投資有価証券売却益(19百万円)

# セグメント別売上高

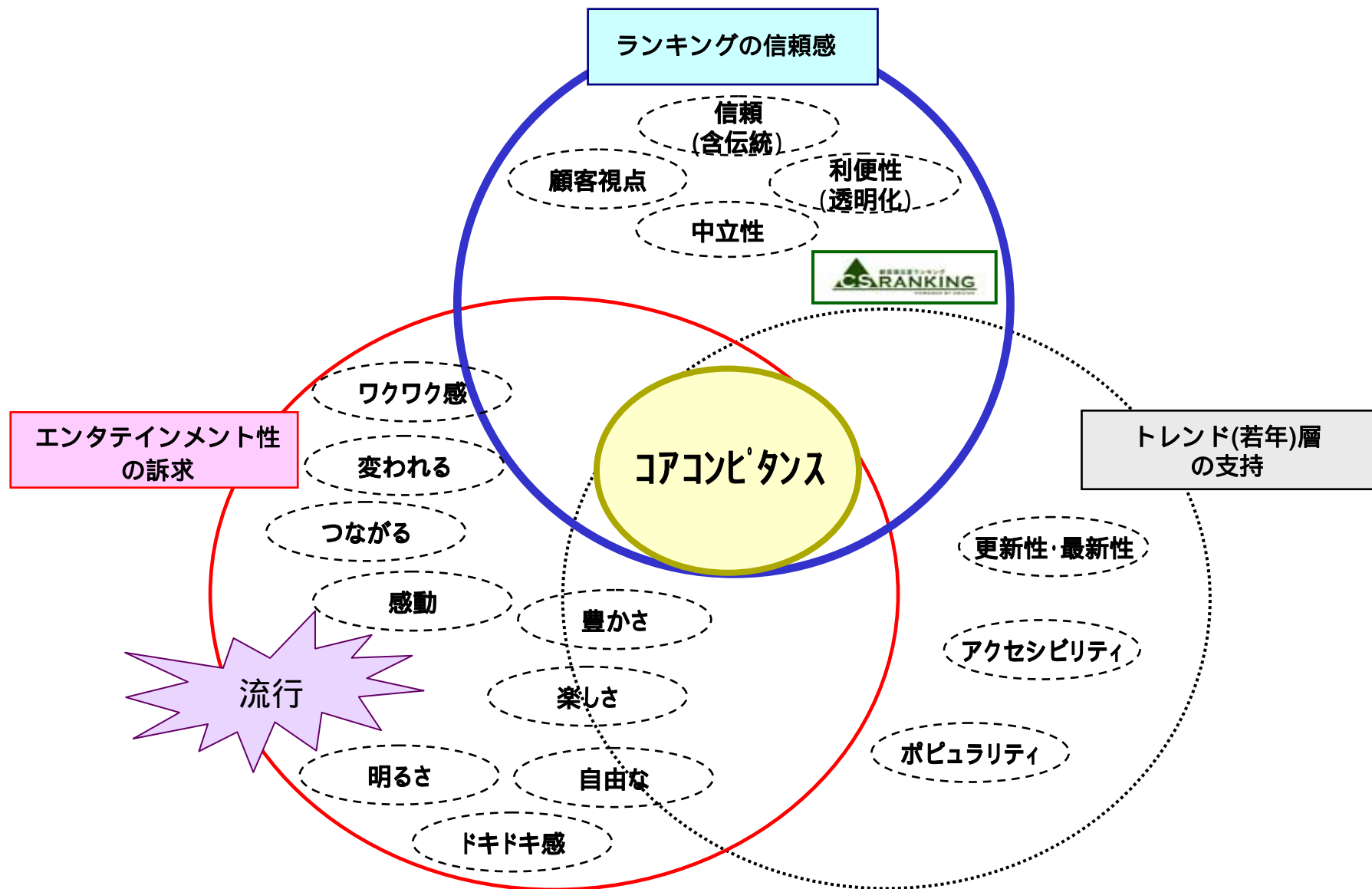


(単位:百万円)	07年3月期 第1Q	08年3月期 第1Q	増減	
			金額	増減率
<b>メディア事業</b>	990	1,226	236	23.8%
<b>WEBメディア事業</b>	244	454	210	86.1%
広告	109	197	88	80.7%
ORICON CNS (旧 シネウェルカム)	116	257	141	121.6%
WEB用コンテンツ提供	19	0	19	100%
<b>モバイル事業</b> (07年3月期は音楽ディストリビューション)	375	418	43	11.5%
着メロ	327	266	61	18.7%
着うた・着うたフル	39	134	95	243.6%
その他事業	9	18	9	100.0%
<b>雑誌事業</b>	371	353	18	4.9%
<b>データベース事業</b>	122	114	8	6.6%
<b>フランクリン・ミント事業</b>	251	181	70	27.9%
合計	1,363	1,521	158	11.6%

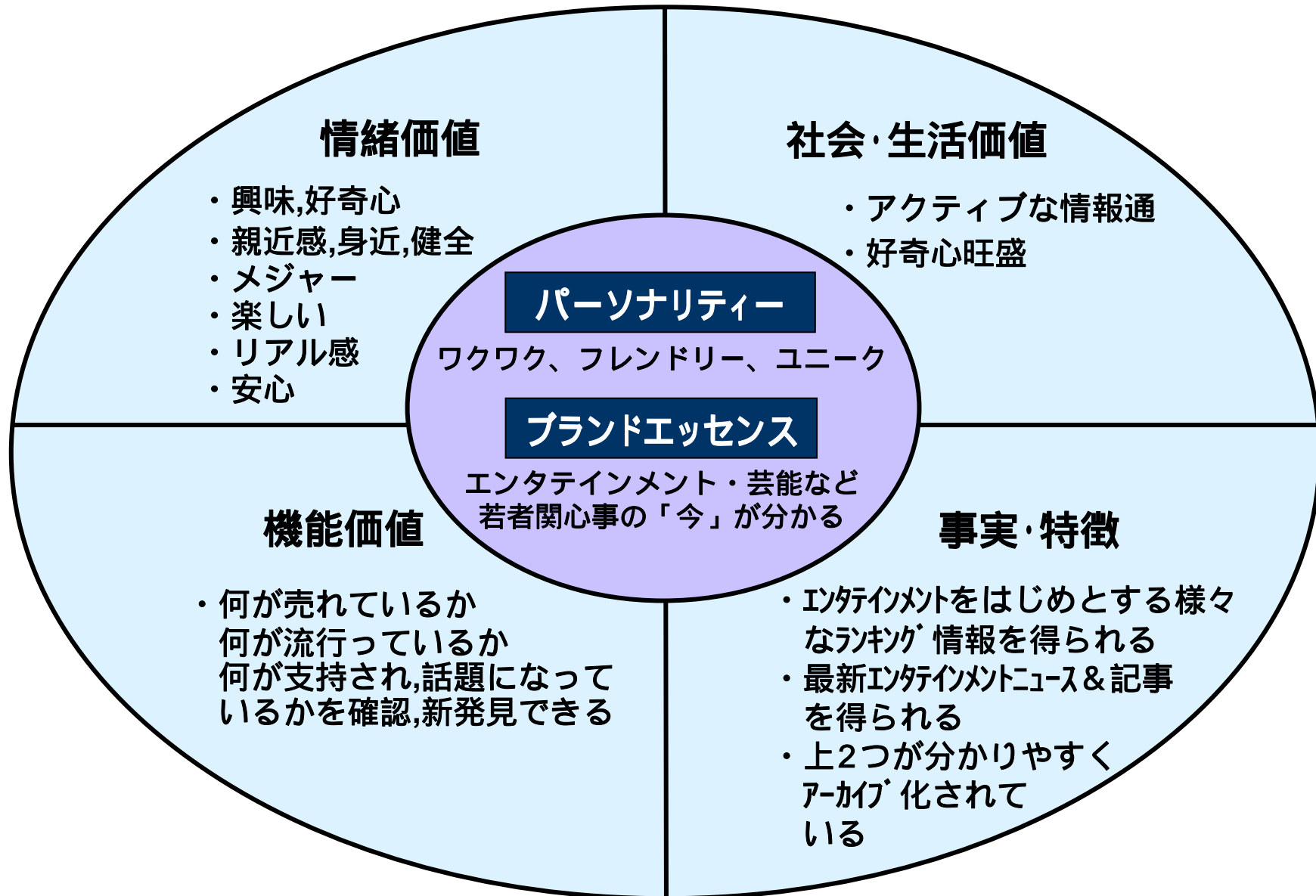
# WEBメディア事業の現状と今後の展開

---

# 「オリコン」ブランド







# オリコンのWEBサイト～1,000万人規模のサイトに成長～

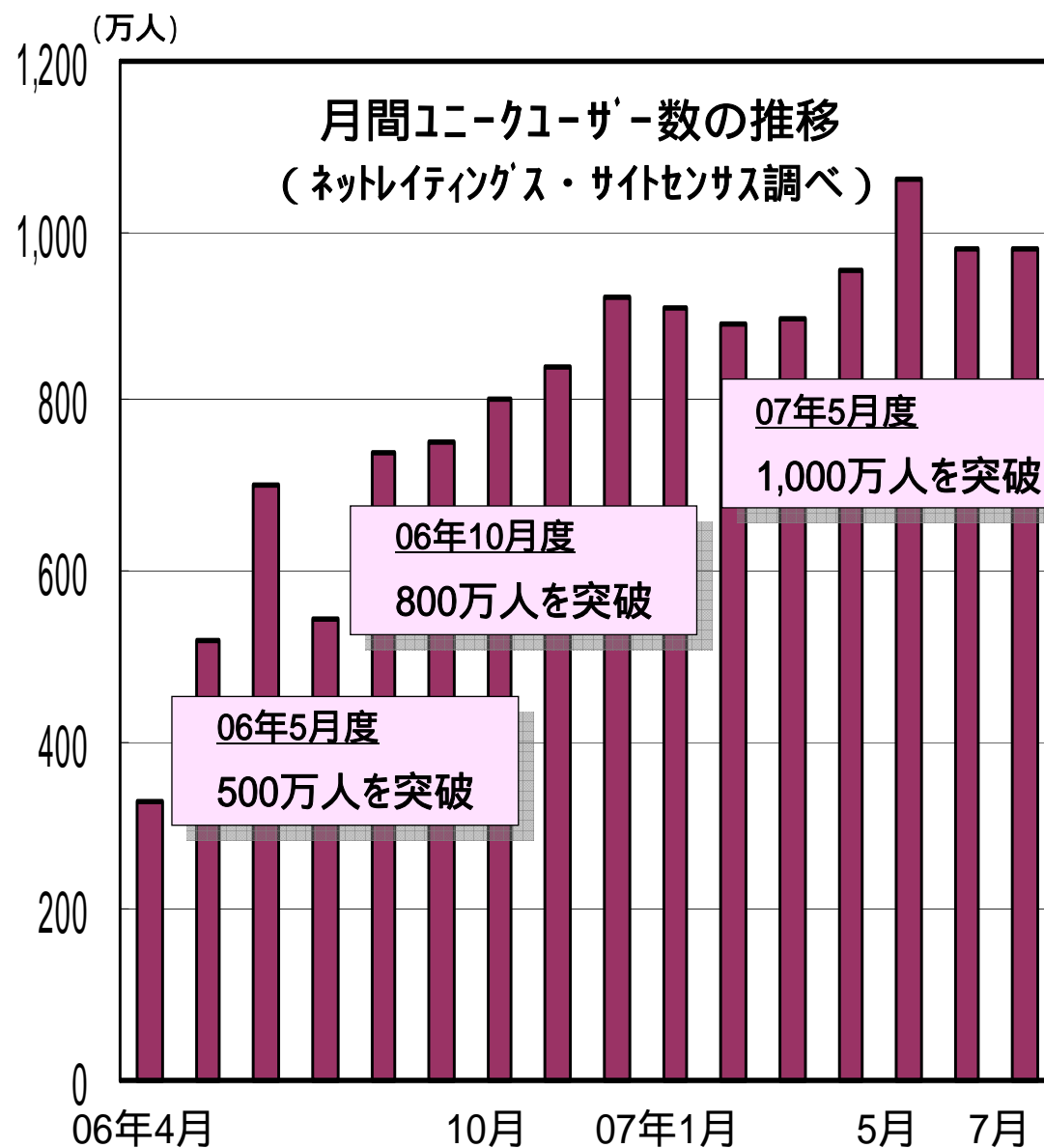


Yahoo!JAPANへのインタメ系ニュース提供を強化  
(ニュースコンテンツ中のリンクから当社サイトへの誘導が促進)

## コンテンツの拡充

サイトリニューアルを繰り返し実施  
(ユーザーの利便性向上のため)

顧客満足度(CS)ランキングの拡充



## 外部サイトへ音楽ランキング等の ブログパーツ提供を強化



## ユーザー参加型コンテンツを拡充



当社サイトへの導線を多様にする施策、ユーザー・ロイヤリティーを向上させる施策を推進

# 顧客満足度(CS)ランキング連動型広告の状況



	07年3月期3Q (06年10月～12月)	07年3月期4Q (07年1月～3月)	08年3月期1Q (07年4月～6月)
広告運用しているジャンル数	10	15	20
契約クライアント数	38社	52社	61社
継続率		92.1% (35 / 38)	90.4% (47 / 52)
四半期毎の売上高(百万円)	36	73	79

各四半期末の状況(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も含む)

前四半期末のクライアントが当該四半期中にクライアント契約に至った率

現在、24ジャンルで運用中

1社が当該ジャンルを占有する「1社タイアップ型」で運用するケースも有り

CSランキングに接触したことを行動履歴情報化し、行動ターゲティング広告配信のネットワークへ提供を開始

CSランキングへのユーザーの誘導を促進させるため、Yahoo! JAPAN でのCSランキング掲載を検討中

## 大型タイアップ広告が決定

### 大手菓子メーカーとのタイアップ ~ 「WEB TV」

- ・10月2日より女子高生をターゲットとした10分間の公開録画番組を「ORICON STYLE」サイト内で配信(毎週更新)
- ・番組制作費込みでの長期間契約(1年間を予定)
- ・番組MCなどのタレントは当社でブッキング

### 大手飲料メーカーとのタイアップ ~ 「WEB限定CM」

- ・8月27日より4週間、「ORICON STYLE」サイト限定の新商品CMを4本連続で配信(毎週更新)
- ・出演するお笑い系タレントは当社でブッキング

## 行動ターゲティング広告のネットワークへ行動履歴情報の提供を開始(7月~)

(株)アイメディアドライブの運営する impAct™ ネットワークへ「ORICON STYLE」サイトおよび「RANKING NEWS」サイトでの閲覧状況を行動履歴情報として提供開始

# Yahoo! JAPAN との業務提携強化



## テーマ

エンタテインメント系ニュース提供の強化

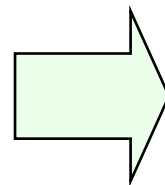
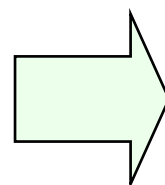
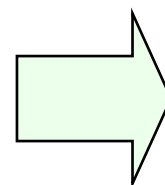
CSランキングをコンテンツとして提供

Yahoo! の検索エンジンの導入

「Yahoo! ID」の導入

アドネットワークサービスでの連携強化

・  
・  
・



## 効果・メリット

Yahoo! JAPAN から当社サイト  
へのトラフィックの誘導の促進

ユーザー参加型コンテンツの活性化  
ユーザーの利便性向上

マネタイズの強化

本年10月にYahoo! JAPAN のアドネットワークで配信される広告枠が「スーパーバナー」から「プライムディスプレイ」に変更されることにも逸早く対応し、サイトリニューアル作業を既に着手済み

両社の現場担当者間のコミュニケーションを密にし、各テーマ毎に具体化に向けた協議を進行中

## その他の事業について

---

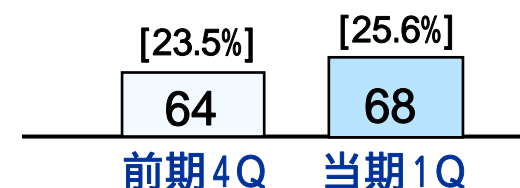
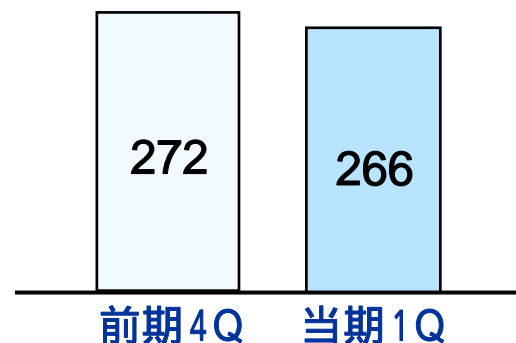
# モバイル事業～増収増益に転換～



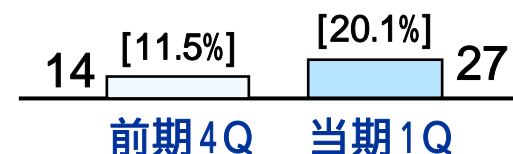
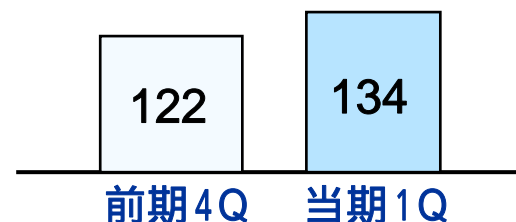
売上高(百万円)

営業利益(百万円)  
[営業利益率]

着メロ



着うた・着うたフル



週単位の予算管理、制作費の削減、費用対効果のモニタリング強化など、更なるコスト管理を強化  
SEOの強化、安価なコンテンツの獲得など、既存サイトの大幅テコ入れを継続的に実施  
着メロ事業の落ち込みを着うた・着うたフルの売上増でカバーしつつ、利益率の更なる改善を追及していく



## NEPI (映画等の映像配信支援・管理システム)

- ・2006年より自社で開発を始め、2007年4月にシステム構築を完了。
- ・2007年6月にワーナーブラザーズグループの韓国法人Warner Home Video(Korea)Inc.と「NEPI」を使用したコンテンツ配給について契約を締結。2007年7月11日より、ワーナーブラザーズグループの映画・ドラマ等の配信を開始。

第1四半期は、「NEPI」の開発費用および営業費用が高み、ORICON CNS Inc.は営業赤字に。2007年下期より、「NEPI」を収益に寄与させるべく、営業を強化。

## NEFF-PRO (Eコマースサイト等に向けた映像配信代行サービス)

- ・前期に営業を強化したことが奏功し、当第1四半期は前年同期比で売上を大幅に拡大。提携している約40サイトでの配信をNEPIに移管させる作業を進行中。

利益を生む企業体質に変貌させるため、コストの見直しを徹底して行う等、管理を強化

# 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。