

ORICON

**2008年3月期中間決算説明会**

2007年11月19日

# 2008年3月期 中間決算の概要

---

## WEBメディア事業が伸展

- ・5月に月間ユニークユーザー数が初めて1,000万人を突破
- ・上期のWEB広告の売上高は前年同期比67.9%増に拡大
- ・大型のタイアップ広告の受注が堅調

広告営業の体制が最適化されていなかったこと、広告商品企画が遅れたこと等を主な要因として上期のWEB広告売上の実績は期初計画を12.7%下回った

## 6月29日、オリコンDD(株)がヤフー(株)と資本業務提携を締結(ヤフー(株)の持分法適用会社に)

- ・ヤフーへのエンタテインメント系ニュース提供を強化&ヤフーからのトラフィックの誘導を促進
- ・ヤフーのアドネットワークサービスでの連携を強化
- ・ヤフーの広告枠変更(スーパーバナーからプライムディスプレイ)に逸早く対応し、サイトをリニューアル  
Yahoo! ID、Yahoo! ウォレットなどのツールを下期に導入へ  
顧客満足度(CS)ランキングのYahoo! JAPAN内での掲載を具体的に検討中

## 9月5日、フランクリン・ミント(株)をオペラ(株)に譲渡

- ・2期連続の赤字で、業績の回復に相当の時間を要すものと考えられ、WEBメディア事業を中心とした“本業”に経営資源をシフトさせるため、DMなどのセールスプロモーションに実績のあるオペラ(株)に譲渡

譲渡に伴い、当中間期で事業撤退損失として連結で236百万円、個別で267百万円を特別損失として計上

# 中間連結損益計算書(実績比較)



(単位:百万円)	07年3月期 中間期	08年3月期 中間期	増減	
			金額	増減率
売上高	2,779 (100%)	2,974 (100%)	195	7.0%
売上原価	1,782 (64.1%)	1,836 (61.7%)	53	3.0%
差引売上総利益	996 (35.9%)	1,138 (38.3%)	142	14.3%
販管費	1,094 (39.4%)	1,063 (35.8%)	31	2.8%
営業利益	97 ( 3.5%)	75 (2.5%)	172	-
経常利益	141 ( 5.1%)	15 (0.5%)	156	-
税金等調整前 当期純利益	295 ( 10.6%)	601 ( 20.2%)	306	-
中間純利益	431 ( 15.5%)	620 ( 20.9%)	189	-

## 売上高の主な変動要因

### 「増収要因」

- ・WEB広告[159百万円増]
- ・ORICON CNS(映像配信代行サービス「NEFF-PRO」が寄与)[244百万円増]
- ・着うた、着うたフル[190百万円増]

### 「減収要因」

- ・フソクリン・ミト事業[224百万円減]
- ・着メロ[120百万円減]

## 営業利益の主な変動要因

### 「増益要因」

- ・WEB広告[247百万円増]
- ・着うた、着うたフル[101百万円増]

### 「減益要因」

- ・ORICON CNS(特にデジタルコンテンツ配信サービス向けソリューション「NEPI」の立ち上げ費用が影響)[70百万円減]
- ・雑誌事業[139百万円減]
- ・着メロ[25百万円減]

## 主な特別利益

- ・投資有価証券売却益(19百万円)

特別損失については次スライドで説明いたします。

# 中間期で計上した主な特別損失



## ORICON CNS Inc. 関連

保有する韓国の映画投資ファンド管理会社DCG PLUS INC.の株式の厳格な評価見直しにより、連結で持分法投資損失112百万円、個別で関係株式評価損111百万円を計上。

これによってORICON CNS Inc.の純資産が毀損し、ORICON CNS Inc.ののれん代183百万円を一括償却。

## オリコンDD株式会社 関連

平成19年6月29日付でヤフー株式会社への第三者割当増資(所有割合:34.0%)を決議し、7月19日付で払込が行われましたが、会計処理上、9月30日よりヤフー株式会社の持分法適用会社となりました。厳格に会計基準に従い、オリコンDD単体の中間純利益のうちヤフー株式会社持分比率相当額31百万円、オリコンDDののれん代のうちヤフー株式会社持分比率相当額72百万円とを合わせて持分変動損失として計上。

## フランクリン・ミント株式会社 関連

平成19年9月5日付でフランクリン・ミント株式会社の全株式をオペラ株式会社に譲渡。オペラ社への譲渡後にフランクリン・ミント社の企業価値が向上することを捉え、フランクリン・ミント社の優先株式(投資額206百万円)を引き受けた。中間期の監査時に監査人と協議し、当優先株式の減損処理を行うこととし、株式譲渡に伴う株式売却損と合わせて、事業撤退損失として連結で236百万円、個別で267百万円を計上。

上記の特別損失はいずれも資金流失を伴うものではありません。

# 中間連結損益計算書(予想値との対比)



(単位:百万円)	08年3月期中間期 (当初予想)	08年3月期中間期 (実績)	増減		07年3月期中間期
			金額	増減率	
売上高	3,030	2,974	56	1.8%	2,779
営業利益	130	75	55	42.3%	97
経常利益	80	15	65	81.2%	141
中間純利益	40	620	580	-	431

## 売上高

・WEB広告、フランクリン・ミントが計画を下回った一方、着うた・着うたフルが好調に推移。

## 営業利益・経常利益

・粗利率の高いWEB広告の売上が計画を下回り、ORICON CNS(韓国)のNEPI(デジタルコンテンツ配信サービス向けソリューション)の立ち上げ費用が増加。一方、着うた・着うたフルは、売上増およびコスト削減で利益増。

## 中間純利益

・営業利益、経常利益が計画を下回ったことに加え、特別損失を計上。

平成19年9月5日、フランクリン・ミント株式会社譲渡に伴って株式売却損が見込まれたため「40」を「40」に修正

# 中間期セグメント別売上高内訳



(単位:百万円)	07年3月期 中間期	08年3月期 中間期 (期初計画)	08年3月期 中間期 (実績)	増減			
				前期比		期初計画比	
				増減額	増減率	増減額	増減率
<b>メディア事業</b>	2,062	2,516	2,486	424	20.6%	31	1.5%
<b>WEBメディア事業</b>	550	975	918	368	66.9%	57	5.8%
<b>広告</b>	234	450	393	159	67.9%	57	12.7%
<b>ORICON CNS(旧 シネウェア)</b>	280	525	525	245	87.5%	0	0.0%
<b>WEB用コンテンツ提供等</b>	36	0	0	36	-	0	-
<b>モバイル事業</b> (07年3月期は音楽配信)	758	821	848	90	11.8%	27	3.3%
<b>着メロ</b>	635	515	515	120	18.9%	0	0.0%
<b>着うた・着うたフル</b>	103	260	293	190	184.5%	33	12.6%
<b>その他事業</b>	20	46	40	20	100.0%	6	13.0%
<b>雑誌事業</b>	754	720	720	34	4.5%	0	0.0%
<b>データベース事業</b>	239	224	234	5	2.1%	10	4.5%
<b>フランクリン・ミント事業</b>	478	290	254	224	46.9%	36	12.4%
<b>売上高合計</b>	2,779	3,030	2,974	195	7.0%	56	1.9%

**平成20年3月期中間期末自己資本比率:9.8%**

11月14日に決議したオリコン・モバイル(株)の株式譲渡益419百万円を第3四半期に特別利益として計上。

売却金額450百万円等で借入金の圧縮を行う予定。



**これらの後発事象を経て、自己資本比率は約19.9%に改善する見通し。**



# 連結キャッシュフロー



(単位:百万円)	07年3月期 中間期	08年3月期 中間期	前年同期比 増減額
現金及び現金同等物の期首残高	947	694	253
営業活動によるキャッシュフロー	68	247	315
投資活動によるキャッシュフロー	616	57	673
財務活動によるキャッシュフロー	371	30	401
現金及び現金同等物に係る換算差額	16	11	5
現金及び現金同等物の期末残高	649	980	331

**営業活動によるキャッシュフロー**：当中間期でWEBメディア事業等の営業利益が増加し、かつ前中間期の不採算事業から撤退したことで、営業キャッシュフローが改善しました。

**投資活動によるキャッシュフロー**：前中間期では子会社への投資および投資有価証券の取得での支出があり、当中間期ではフランクリン・mint社の譲渡による収入がありました。

**財務活動によるキャッシュフロー**：当中間期ではヤフー(株)からの増資払込があり、また、借入金の返済による支出がありました。

## 通期の見通し(業績予想の修正)

---

# 連結業績予想の修正



(単位:百万円)	08年3月期通期 (前回発表予想)	08年3月期通期 (修正予想)	増減		07年3月期通期
			金額	増減率	
売上高	6,100	5,800	300	4.9%	6,131
営業利益	510	295	215	42.2%	14
経常利益	420	200	220	52.4%	79
当期純利益	240	90	330	-	676

## 売上高

- ・ORICON CNS(韓国)の「NEPI」の契約立ち遅れで165百万円減
- ・WEB広告が上期の計画未達の影響し、通期では期初計画比9.7%減の93百万円減
- ・雑誌事業が「キッズスタイル」を10月発売号で休刊すること等が影響し、103百万円減
- ・着うた・着うたフルが好調に推移し、82百万円増

## 営業利益・経常利益

- ・ORICON CNS(韓国)が、「NEPI」の立ち上げ費用の増加、並びに契約立ち遅れによる売上減少が影響して70百万円の営業黒字を見込んでいた下期も14百万円の赤字となる見通し。通期では計画を101百万円下回る見込み
- ・WEB広告の売上減が影響し、74百万円減
- ・雑誌の購読売上、広告売上の減少が影響し、87百万円減
- ・着うた・着うたフルの売上増およびコスト削減で36百万円増

## 当期純利益

- ・営業利益、経常利益が計画を下回ったことに加え、中間期で特別損失660百万円を計上
- ・オリコンモバイルの株式譲渡益419百万円を第3四半期で特別利益として計上

# 通期セグメント別売上高内訳の予想数値



(単位:百万円)	07年3月期 通期	08年3月期 通期 (前回予想)	08年3月期 通期 (今回修正)	増減			
				前期比		前回予想比	
				増減額	増減率	増減額	増減率
<b>メディア事業</b>	4,676	5,352	5,080	405	8.7%	272	5.1%
<b>WEBメディア事業</b>	1,507	2,218	1,960	453	30.0%	258	11.6%
<b>広告</b>	567	963	870	303	53.4%	93	9.7%
<b>ORICON CNS(旧 シネウェア)</b>	867	1,255	1,090	223	25.7%	165	13.1%
<b>WEB用コンテンツ提供等</b>	73	0	0	73	-	0	-
<b>モバイル事業</b> (07年3月期は音楽配信ソリューション)	1,548	1,601	1,690	142	9.2%	89	5.6%
<b>着メロ</b>	1,203	961	950	253	21.0%	11	1.1%
<b>着うた・着うたフル</b>	324	548	630	306	94.4%	82	15.0%
<b>その他事業</b>	21	92	110	89	423.8%	18	19.6%
<b>雑誌事業</b>	1,622	1,533	1,430	192	11.8%	103	6.7%
<b>データベース事業</b>	480	458	466	14	2.9%	8	1.7%
<b>フランクリン・ミント事業</b>	973	290	254	719	73.9%	36	12.4%
<b>売上高合計</b>	6,131	6,100	5,800	330	5.4%	300	4.9%

# 各事業の状況と見通しについて

---

# 雑誌事業の再編と強化



雑誌事業全体では、当中間期の売上高は、前年同期比34百万円減ながら、期初の計画通りに着地

音楽系2誌は堅調に推移。

「キッズスタイル」は、他誌との競争激化で収益力低下。上期は6百万円の営業損失を計上(期初計画比 9百万円)。前期は通期で黒字だったが、当期においては営業赤字が続き、赤字幅が拡大。

当社グループの事業ドメインから離れているということもあり、10月発売号で休刊

「月刊デビュー」は、上期の売上実績が、前年同期比 14百万円、期初計画比 11百万円となり、10月に抜本的なてこ入れを実施。

雑誌「oricon style」の編集部と一体化させ、編集の効率化と誌面の質向上を図る

WEB「De-View」との連携強化を図る(編集面、営業面)

「単行本等の出版事業」については、前期に引き続き、当期も通期で28百万円の営業損失となる見通し。

今後、新たな書籍を発行しても確実に利益を計上することが見通せないことから、上期末で事業として休止



「キッズスタイル」の休刊等が影響し、通期の売上高は前期比11.8%減少するが、当期下期の雑誌事業の営業利益率は上期の13.8%から4.6ポイントアップし、18.4%になる見通し。

収益力の落ちた部分を整理・てこ入れできたことで、来期以降、収益性が回復する見込み。



「月刊デ・ビュー」11月発売号

中間期の売上は、「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)の拡大で増加(前年同期比87.5%増)。

一方、自社で開発した「NEPI」(デジタルコンテンツの配信サービス向けソリューション)の立ち上げ費用が嵩み、中間期での営業赤字幅が拡大( 50百万円 67百万円)。

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したが、他の配給会社との契約締結が遅延。配信サービス事業者との契約件数も計画を下回っており、下期のORICON CNSの売上高は計画を20.0%下回る見通し。

9月に社長を交代し、当社からの人材も加わって、マネジメントを強化。徹底したコスト削減を断行。上期67百万円の営業損失が、下期では14百万円の営業損失まで赤字幅を縮小できる見通し。

「NEPI」のシステムを他の大手映画会社(韓国)等に BtoB で提供する交渉が進行中。来期以降の収益化を見通せる状況となってきた。

# WEBメディア事業の状況について

---



# WEB広告売上の推移(実績と計画)



(単位:百万円)	第1Q	第2Q	上期合計	第3Q (修正計画)	第4Q (修正計画)	下期合計 (修正計画)	通期 (修正計画)	前期通期
CSランキング連動型広告	79	71	150	79	108	187	337	109
その他の広告商品	118	125	243	136	154	290	533	457
<b>WEB広告売上合計</b>	<b>197</b>	<b>196</b>	<b>393</b>	<b>215</b>	<b>262</b>	<b>477</b>	<b>870</b>	<b>566</b>

## 上期

- ・タイアップ広告やCSランキング連動型広告の直営業を強化したため、代理店フォローが弱まり、バナー広告の販売が不振に
- ・問い合わせに即、対応できないための“取りこぼし”が発生
- ・広告商品の企画の遅れ

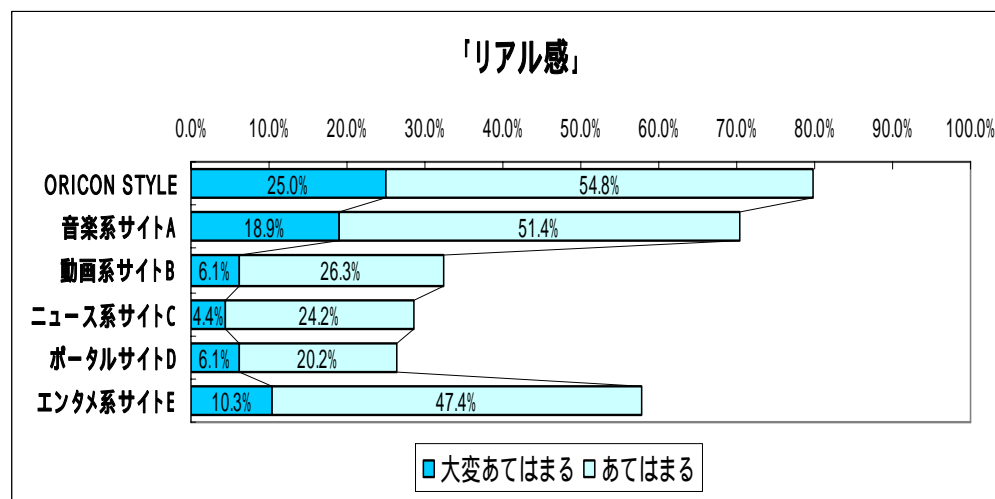
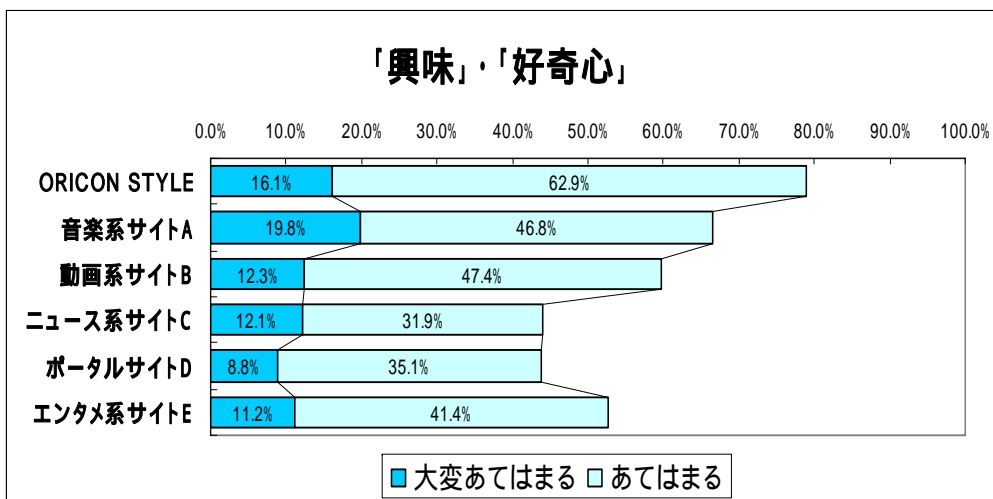
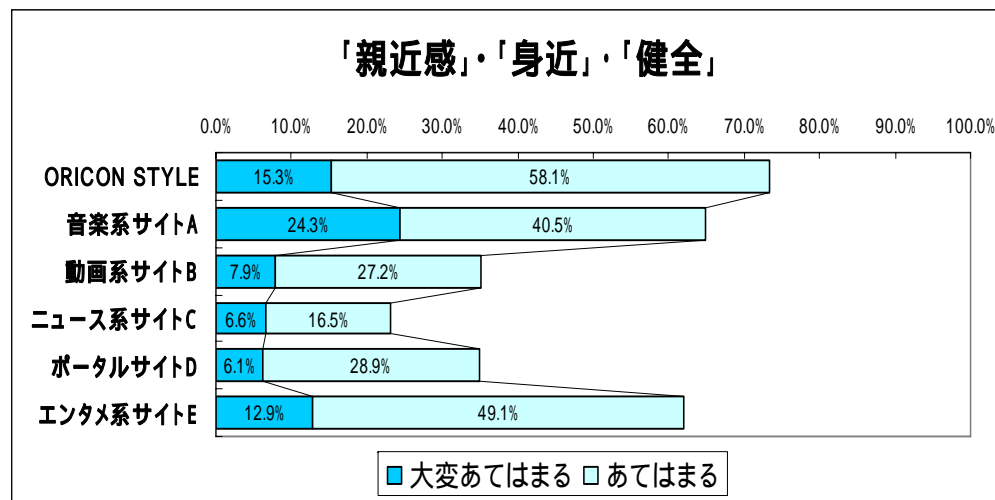
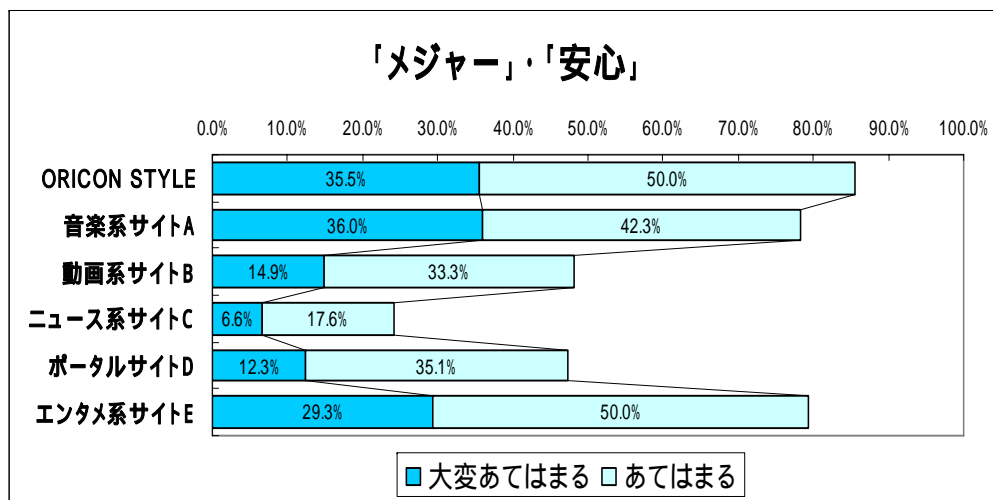
売上実績: 期初計画比57百万円減  
(前年同期比では67.9%増)

## 下期

- ・内勤を含めた営業体制の整備、見直しを実施済
- ・代理店インセンティブを含め、代理店の活用策を強化(11月30日にメディア説明会を実施)
- ・オリコンモニターリサーチを活用して post impression効果の測定を行い、その結果をクライアントへのレポートに付加することで、クライアント満足度を高め、バナー広告の拡販、リピート率のアップを図る  
(現在、効果測定方法を検証中)

売上予想: 上期比84百万円増(21.4%増)、  
期初計画比35百万円減に修正  
[第4Qでは期初計画を達成する見込み]

# ブランド調査結果 ~ ORICON STYLEにあてはまるキーワード ~



**調査対象** : 広告代理店担当者、企業広報・宣伝担当者 合計124名 (男性 : 82.3%、女性 : 17.7%)  
**調査期間** : 平成19年8月27日 ~ 9月3日 (インターネット調査)  
**調査機関** : エデルマン・ジャパン株式会社

# サイトのリニューアル



ロゴを変更(サイトコンセプトをより明確化)

Yahoo!IDのログイン機能を導入

顧客満足度(CS)ランキングへの誘導口を拡大



ヤフーのアドネットワークでの広告枠変更に対応し、ライトスクエアバナーをサイズアップ

大型タイアップの動画番組への誘導口を設置

各タイアップへの誘導口を拡大

10月度の月間ユニークユーザー数  
(ドメイン : oricon.co.jp)  
1,033万4千人

# 大型タイアップの受注



The screenshot shows the ORICON STYLE website interface. At the top, there are navigation links for 'チケット', 'ゲーム', 'RSS', '恋愛', 'モニター募集', and 'RANKING NEWS'. Below this is the 'ORICON STYLE' logo and a search bar. The main content area is titled '無料動画' (Free Video) and features a large advertisement for 'Pocky RANKING パラダイス'. The ad includes a video player showing a group of young women holding Pocky sticks. To the right of the video, there is a '今回のゲスト' (This Week's Guest) section listing 加藤和樹 (Kato Kazuki) and DJ OZMA. Below that is a '次回のゲスト' (Next Week's Guest) section listing DJ OZMA. At the bottom of the ad, there is a banner for a survey: 'アンケート実施中!' (Survey in progress!) with a 'Quoカード(500円)を抽選で50名様にプレゼント!!' (Presenting 50 lucky winners with a 500 yen Quo card!!).

## 「Pocky」とのタイアップ

- ・10月2日より女子高生をターゲットとした公開録画番組を配信(毎週更新)
- ・番組制作費込みで長期間契約 (半年以上)
- ・番組MC、ゲストなどのタレントは当社でブッキング

## ORICON STYLE のタイアップ広告の「強み」

“若者へのリーチが可能”

“自社で機動的なタレントブッキングが可能”

リピートしていただけるクライアント様が増加

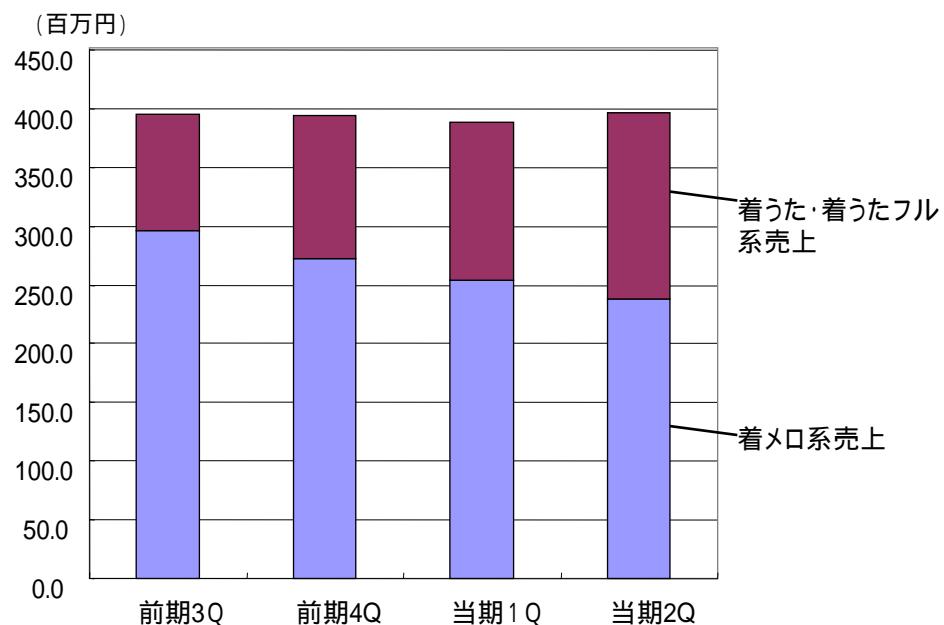
# オリコン・モバイルの事業展開について

---

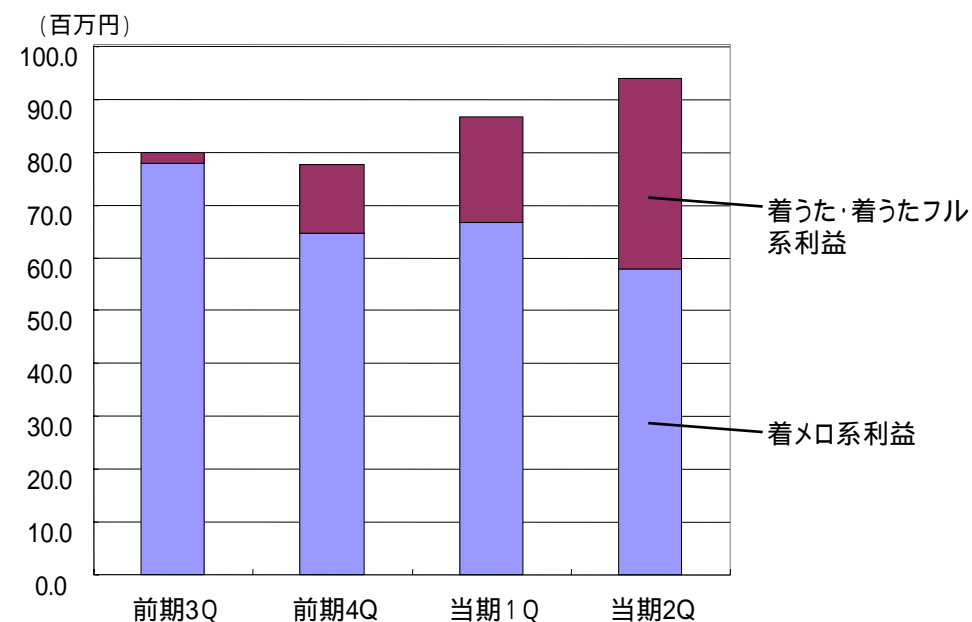
# オリコン・モバイルの主力事業の推移



## 売上高



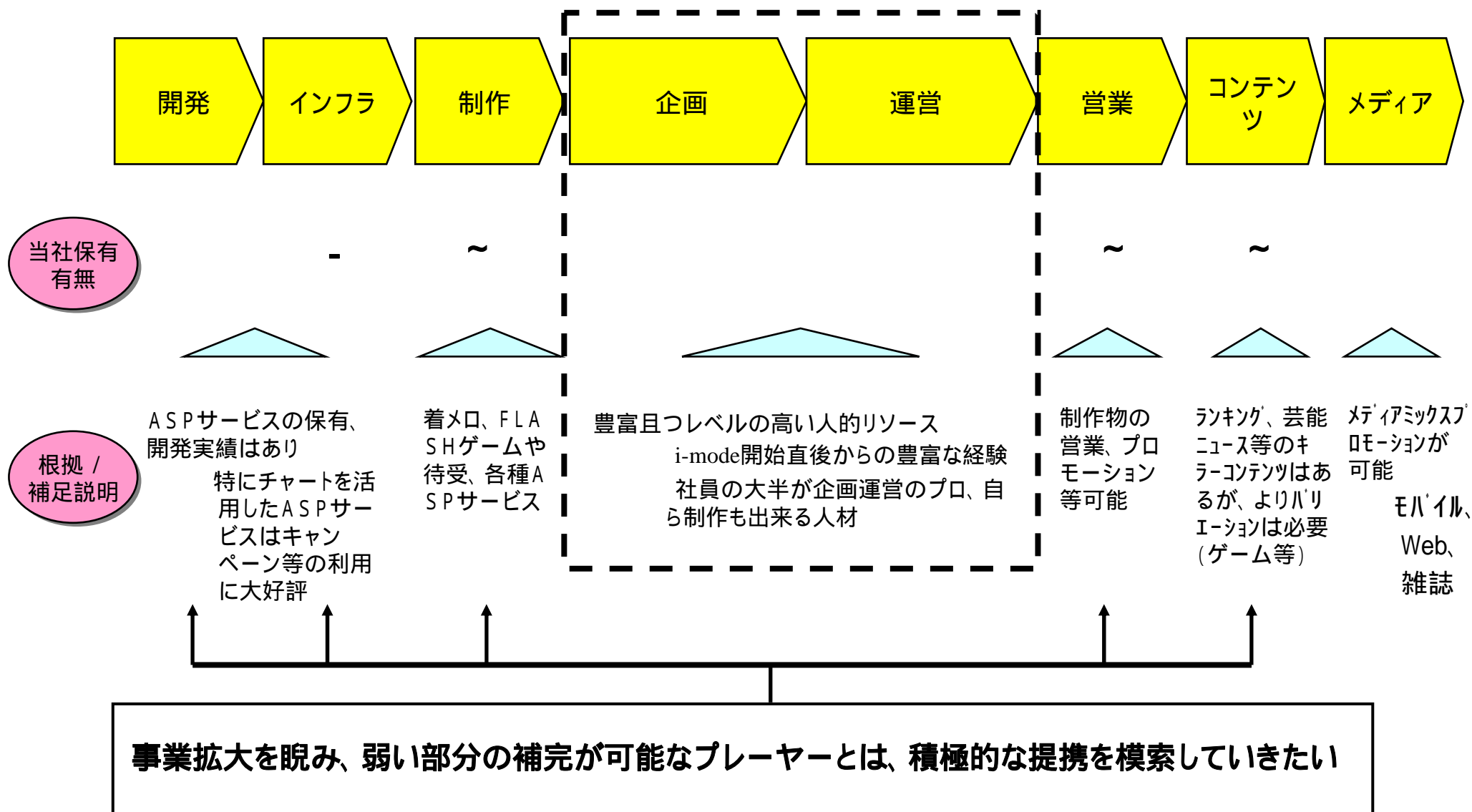
## 営業利益



売上面では、着メロ系サイトの減収を着うた・着うたフル系サイトの増収が補完  
利益面では、着うた・着うたフル系サイトのコスト管理が奏功し、全体として増益に転換

注1:「オリコン音楽情報」、「デビューしようよ」等の情報系サイトの数字を除く  
注2:営業利益は管理会計上の利益

# 強み ~ 企画力・運営力・制作力・クロスメディア ~



## オリコン株式会社の保有するオリコン・モバイルの株式の一部を以下の2社に譲渡 (平成19年11月14日決議)

### エヌ・アイ・エフSMB Cベンチャーズ株式会社(34.0%を譲渡)

- ・情報通信分野で先端技術を保有するベンチャー企業とのアライアンス等を通して、当社の弱いリソースを補完
- ・オリコン・モバイルの独立性を高めた上で、株式公開を目指す  
社員の目標意識・モチベーションの向上、競争力・展開力のアップ

### 株式会社メディア工房(10.0%を譲渡)

- ・当社が保有しない占い系のコンテンツ等を補完
- ・双方のサイトに相手先サイトの導入口を設けることで、ユーザーの誘導・回遊を促進

オリコン・モバイルは年141百万円の営業権償却を平成22年3月期まで行うため、その間のオリコン・モバイル単体の税引前純利益が低くなることから、当面、連結業績の当期純利益が受ける影響は軽微

平成19年12月1日付で商号を変更(「オリコン・モバイル」 「oriconME」)

今回の株式譲渡によって、株式譲渡益419百万円を第3四半期において連結の特別利益に計上



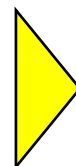
# 4つの事業の柱と取り組み



## 4つの事業の柱

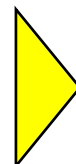
## 取り組み状況

1. 既存公式領域における徹底的刈り取り
  - ・新規サイト
  - ・コスト削減による高収益化



年に2,3の新規サイトを継続的に立上げ  
- 今年度は11月、12月に1サイトずつ立上げ  
着メロ・着うた系サイトでの継続的コスト管理の徹底  
- DLシェア、楽曲数、楽曲単価・・・の見直し

2. 一般サイト領域における楔打ちと収益化



新規CGM系サイトを近日中にローンチ予定  
オリコンスタイルモバイルはオリコンDD、ヤフー(株)との協業による大幅なPV数、UU数増加策を立案・検討中

3. 制作運営受託事業の収益化



ソリューション営業部隊を新設、現在超大型案件獲得に向け鋭意折衝中

4. 新事業の旗揚げと収益化



来年初頭ローンチに向け、準備中

# 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。