

ORICON

2008年3月期決算説明会

2008年5月20日

2008年3月期 決算概要

WEBメディア事業が伸展

- ・07年5月に月間ユニークユーザー総数が初めて1,000万人を突破。08年3月は1,211万人に。
- ・WEB広告の売上高は前期比56.1%増と大幅に増加。
- ・特に、大型のタイアップ広告の受注が下期以降、増加。自社でタレントをキャスティングする広告の販売が拡大。
- ・顧客満足度(CS)ランキング連動型広告は着実に成長。
- ・オリコンDDが07年6月、ヤフー株式会社と資本・業務提携契約を締結。
オリコンDDはヤフー株式会社の持分法適用会社に
「ORICON STYLE」と「Yahoo! JAPAN」との連携を強化
ヤフー株式会社との共同プロジェクト「Yahoo! ファンクラブ」が08年3月、スタート

不振の子会社2社を譲渡し、“本業”に専念する体制に転換

- ・通販事業を行うフランクリン・ミント株式会社を07年9月に譲渡。また、韓国で映像配信事業を行うORICON CNS INC.も08年5月に譲渡(連結除外になるまでの損失は全て08年3月期決算で吸収)。
- 09年3月期からは、WEB広告など伸展事業に経営資源を集中。

譲渡した2社合計の08年3月期における損失(連結): 営業損失242百万円、特別損失994百万円

連結損益計算書



(単位:百万円)	07年3月期	08年3月期	増減	
			金額	増減率
売上高	6,131 (100%)	5,824 (100%)	306	5.0%
売上原価	3,750 (61.2%)	3,626 (62.3%)	124	3.3%
差引売上総利益	2,380 (38.8%)	2,198 (37.7%)	181	7.6%
販管費	2,365 (38.6%)	2,007 (34.4%)	358	15.1%
営業利益	14 (0.2%)	190 (3.3%)	176	-
経常利益	79 (1.3%)	53 (0.9%)	133	-
税金等調整前 当期純利益	474 (7.7%)	638 (11.0%)	164	-
当期純利益	676 (11.0%)	600 (10.3%)	75	-

売上高の主な変動要因

「増収要因」

- ・WEB広告[318百万円増]
- ・着うた、着うたフル[330百万円増]
- ・ORICON CNS(映像配信代行サービス「NEFF-PRO」が寄与)[175百万円増]

「減収要因」

- ・フソクリン・ミト事業[719百万円減]
- ・着メロ[235百万円減]
- ・雑誌[174百万円減](「キッズスタイル」の休刊)

営業利益の主な変動要因

「増益要因」

- ・WEB広告[357百万円増](売上増+固定費削減)
- ・着うた、着うたフル[165百万円増]

「減益要因」

- ・ORICON CNS[241百万円減]
- ・雑誌事業[113百万円減]
- ・着メロ[85百万円減]

主な特別利益

- ・oricon ME 株式売却益(417百万円)
- ・投資有価証券売却益(24百万円)

特別損失については次スライドで説明いたします。

主な特別損失



ORICON CNS Inc. 関連

持分法投資損失(保有する韓国の映画投資ファンド管理会社の株式の評価見直しによる) 112百万円

のれんの一括償却(純資産が毀損したため) 183百万円

減損損失(減損処理を行った上で ORICON CNS INC.の株式を譲渡) 450百万円

フランクリン・ミント株式会社 関連

事業撤退損失 245百万円

オリコンDD株式会社 関連

持分変動損失(オリコンDDがヤフー株式会社に第三者割当増資を行った際に発生) 103百万円

内訳: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

上記の特別損失はいずれも新たな資金流失を伴うものではありません。

セグメント別売上高内訳



(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	5,083	407	8.7%
WEBメディア事業	1,507	1,927	420	27.9%
ORICON STYLE 広告	567	885	318	56.1%
ORICON CNS(旧 シネウェルカム)	867	1,042	175	20.2%
WEB用コンテンツ提供等	73	0	73	-
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)	1,548	1,708	160	10.3%
着メロ	1,203	968	235	19.5%
着うた・着うたフル	324	654	330	101.9%
その他事業	21	86	65	309.5%
雑誌事業	1,622	1,448	174	10.7%
データベース事業	480	487	7	1.5%
フランクリン・ミント事業	973	254	719	73.9%
売上高合計	6,131	5,824	307	5.0%

四半期毎の業績の推移



(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)	第4四半期 (1月~3月)	通期 (4月~3月)
売上高	1,521	1,452	1,460	1,392	5,824
営業利益	36	39	143	29	190

ORICON CNSが売上債権に対する貸倒引当金 97百万円を計上

譲渡した2社(フランクリン・ミント社、ORICON CNS)を除いた損益

(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)	第4四半期 (1月~3月)	通期 (4月~3月)
売上高	1,083	1,113	1,157	1,177	4,528
営業利益	71	92	148	121	433

WEB広告、モバイル、雑誌、データベースなどの基幹事業に限ると、収益は堅調に推移

連結貸借対照表



(単位:百万円)	07年3月期	08年3月期	増減	主な増減要因
資産合計	5,312	3,870	1,441	
流動資産	2,707	2,111	596	フランクリン・ミントが連結除外となり、売掛金、たな卸資産が減少
有形固定資産	239	162	77	システム関連の古い資産を除却
無形固定資産	725	425	300	ORICON CNSののれんの償却、オリコンDDにあるのれんの減額
投資その他	1,639	1,172	467	ORICON CNSの長期前払費用の減額
負債合計	4,216	3,167	1,048	
流動負債	3,006	2,244	761	短期借入金の減少
固定負債	1,209	922	287	社債の一部の早期償還
純資産合計	1,096	703	392	
株主資本	974	374	600	当期純損失600百万円を計上
評価・換算差額等合計	68	116	47	
少数株主持分	52	212	159	

有利子負債が大幅に削減された(3,134百万円 2,347百万円)。 08年5月においては、さらに2,200百万円まで減少。

自己資本比率が19.6%から12.7%に低下した。

09年3月期第1四半期でoricon MEの株式譲渡益140百万円を計上することが、自己資本・自己資本比率を改善させる見込み。

08年3月期においては償却および減損処理が進み、資産が圧縮され、借入金も減少した。

連結キャッシュフロー



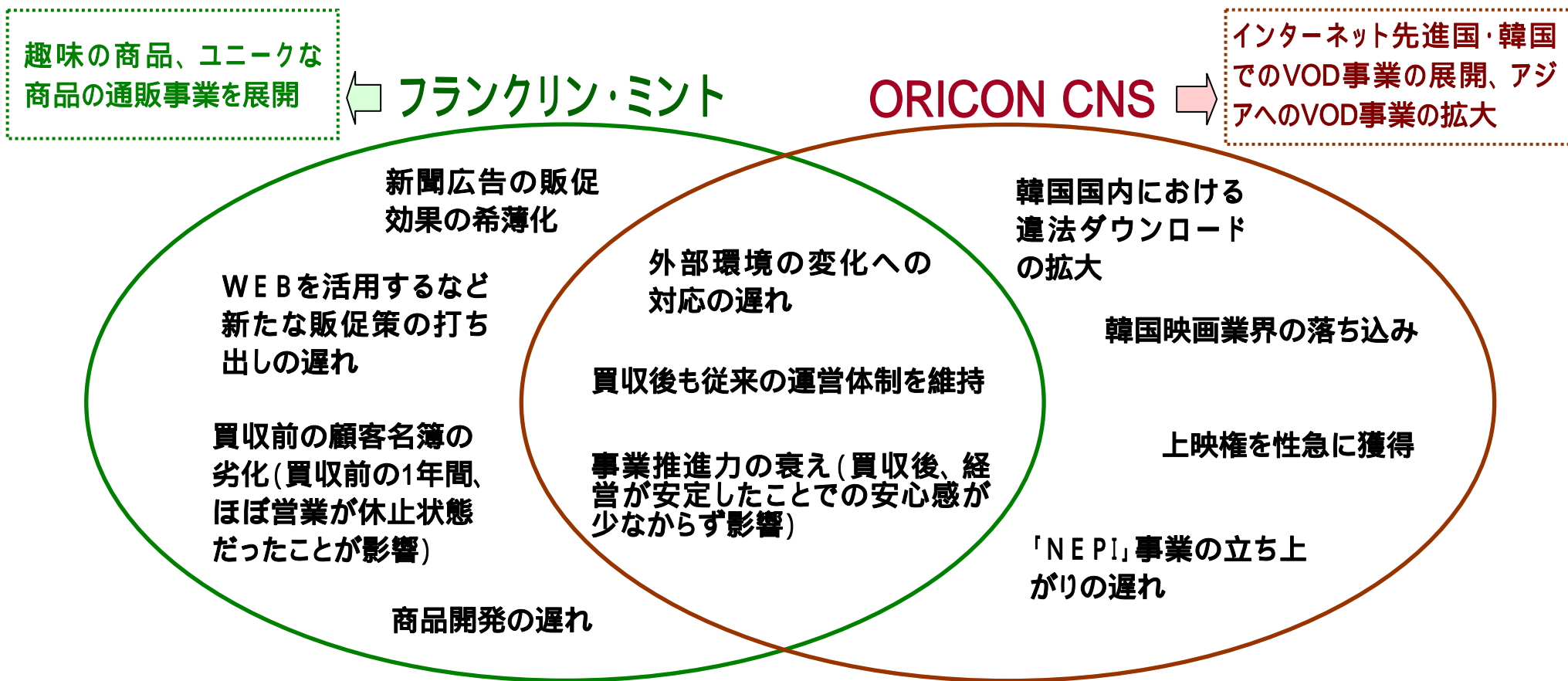
(単位:百万円)	07年3月期	08年3月期	前年同期比 増減額
現金及び現金同等物の期首残高	947	694	253
営業活動によるキャッシュフロー	101	249	315
投資活動によるキャッシュフロー	779	402	1,182
財務活動によるキャッシュフロー	587	663	1,250
現金及び現金同等物に係る換算差額	40	-	41
現金及び現金同等物の期末残高	694	683	11

営業活動によるキャッシュフロー：WEBメディア事業等の営業利益が増加したことで営業キャッシュフローが改善。税金等調整前当期純損失を計上したものの、大半の損失が、資金流出を伴わない損失(のれん償却、持分法による投資損失、事業撤退損失、減損損失など)だった。

投資活動によるキャッシュフロー：子会社(フランクリン・ミント社、oricon ME)の株式を譲渡したことにより増加。

財務活動によるキャッシュフロー：社債の買入消却や短期借入金の返済により減少。

子会社2社を譲渡するに至った主要因



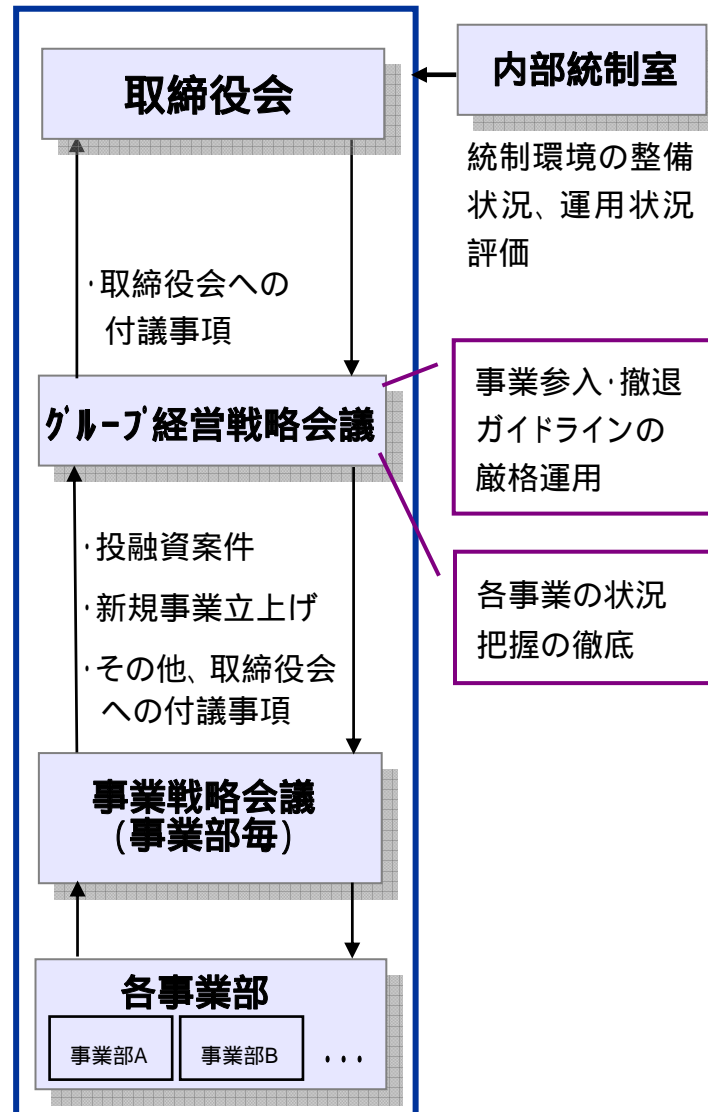
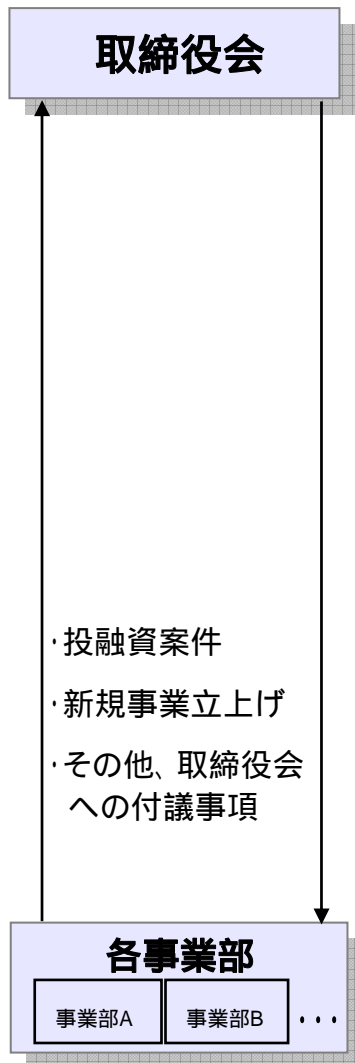
事業領域の拡大のためにM&Aを行い、買収後も同じ経営陣による運営体制を維持。当社として、共に未経験に近い分野であり、外部環境の変化や子会社内部の課題を分析・統合・洞察することが十分に機能せず、その対処が遅れた。

コーポレートガバナンスの強化



従来

現状



今回、強化するポイント

社外取締役を増員。当社経営に対する監督と助言を強化

内部統制専任取締役を就任させ、全社的
内部統制を厳格かつ適正に行い、内部管理
体制強化を推進

全ての子会社が六本木オフィスへ集結
事務所が離れているなどの物理的な
要因によるガバナンス上の問題を解消

平成20年6月27日開催予定の定時株主総会
で承認可決されることを条件といたします。

2009年3月期 連結業績見通し

連結損益業績予想



(単位:百万円)	08年3月期 (通期実績)	09年3月期 (通期予想値)	増減	
			金額	増減率
売上高	5,824	5,100	724	12.4%
営業利益	190	430	240	126.3%
経常利益	53	350	297	560.4%
当期純利益	600	320	920	-

- 売上高** WEB広告の売上が増加するものの、子会社2社が連結除外となったため減収。
- 営業利益** WEB広告の売上増、および営業不振の2社を連結除外にしたことが主な増益要因。内部統制に係る費用など管理部門コスト増が増益幅を抑える要因。
- 経常利益** 08年3月期に発生したM & A費用が発生しないこと、有利子負債削減によって支払利息が減少することなどにより営業外費用が減少。
- 当期純利益** 業績の回復、並びに第1四半期に oricon ME の株式譲渡益140百万円を計上。

セグメント別売上高内訳



	(単位:百万円)	08年3月期	09年3月期	増減	
				金額	増減率
メディア事業		5,083	4,397	686	13.5%
WEBメディア事業		1,927	1,217	710	36.8%
ORICON STYLE 広告		885	1,110	225	25.4%
ORICON CNS(09年3月期第1四半期に連結除外)		1,042	106	936	89.8%
モバイル事業		1,756	1,811	55	3.1%
着メロ		922	700	222	24.1%
着うた・着うたフル		654	780	126	19.3%
その他サービス(情報系サイト売上、サイト制作運営受託売上等)		180	331	151	83.9%
雑誌事業		1,400	1,369	31	2.2%
データベース事業		487	491	4	0.8%
フランクリン・ミント事業		254	0	254	100.0%
その他事業(人材事業、不動産販売等)		0	212	212	-
売上高合計		5,824	5,100	724	12.4%

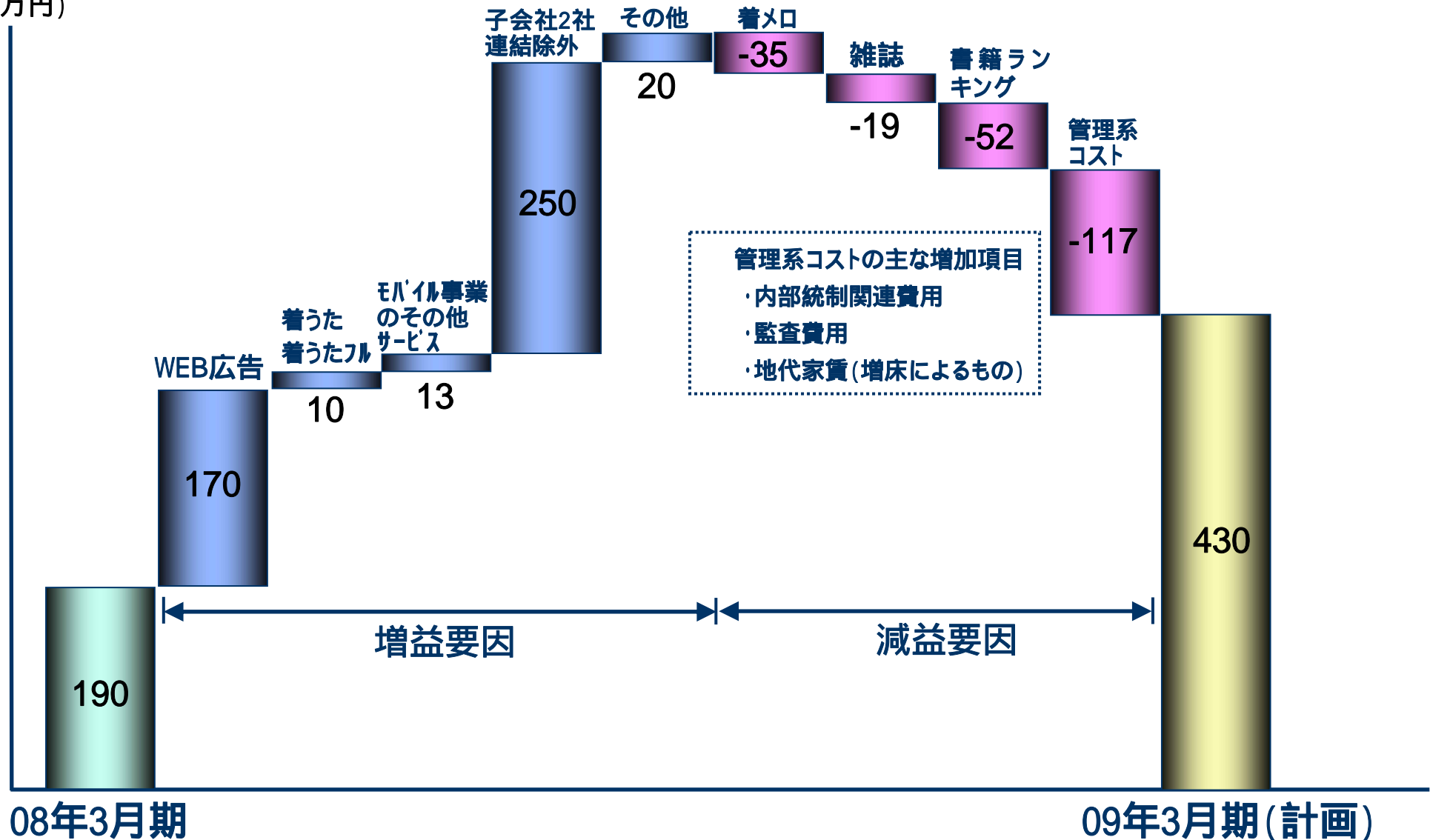
09年3月期より、音楽情報サイトの売上を「着メロ」から「その他サービス」に移管。

携帯電話向けサイト「デ・ビューしようよ」の売上を「雑誌事業」から「その他サービス」に移管。

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

ORICON STYLE 広告売上の推移



(単位:百万円)	08年3月期実績				09年3月期 通期計画
	上期	下期	通期	前年比	
CSランキング連動型広告関連	150	175	325	+198.2%	380
その他の広告商品	243	316	560	+22.5%	730
ORICON STYLE 広告売上合計	393	491	885	+56.1%	1,110

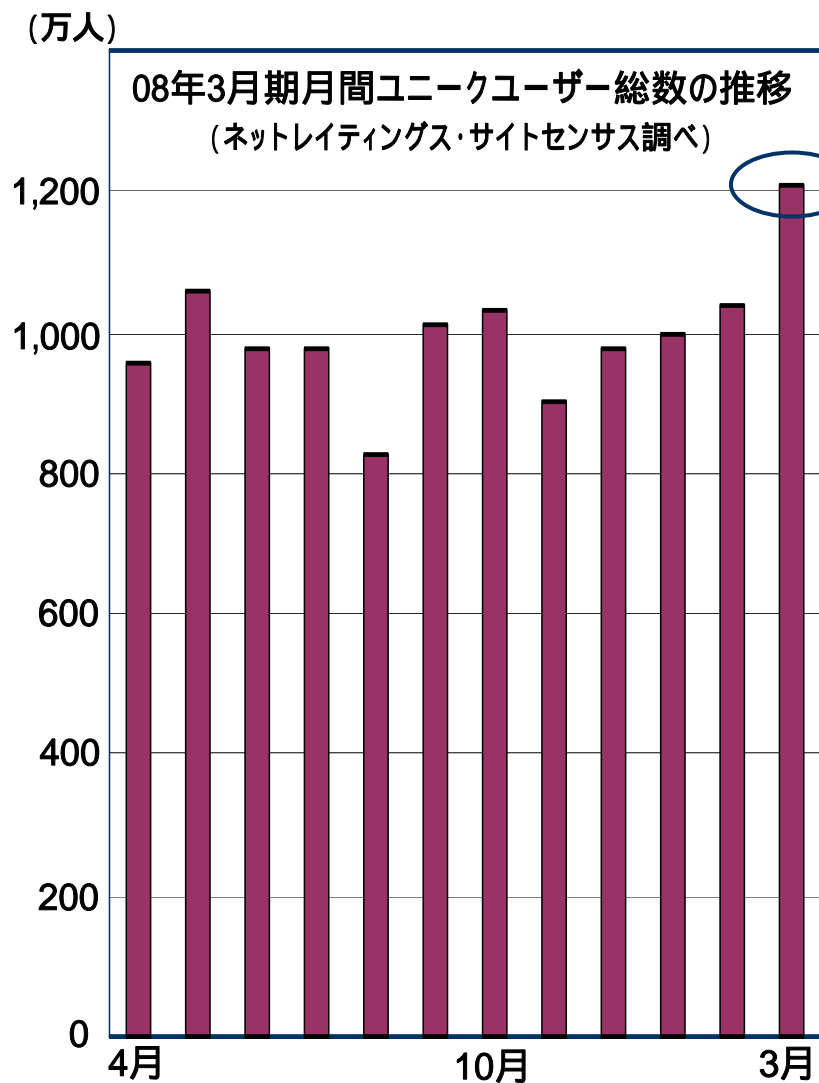
07年5月度において、月間ユニークユーザー総数が初めて1,000万人を突破。その後も堅調に推移(08年3月度:1,211万人)。

サイト来訪者の拡大を背景にして広告メディアとしての価値が向上。バナー広告、タイアップ広告の売上が拡大。特に、自社でタレントをキャスティングするタイアップ広告の受注がナショナルクライアントを中心に伸展。

CSランキング連動型広告は、08年5月1日現在、契約クライアント数69社。各月、契約継続率は90%前後の高い水準を持続。

07年6月、オリコンDDがヤフー株式会社と資本業務提携を締結。オリコンDDは、ヤフー株式会社の持分法適用会社として、「Yahoo! JAPAN」との連携を強化。提携強化の一環として、08年3月、ヤフー株式会社とオリコンDDとの共同プロジェクト「Yahoo!ファンクラブ」がスタート。

高付加価値広告商品 効率良くPVをマネタイズ



月間9,000万PV

1PVを1.0円以上という高額でマネタイズ

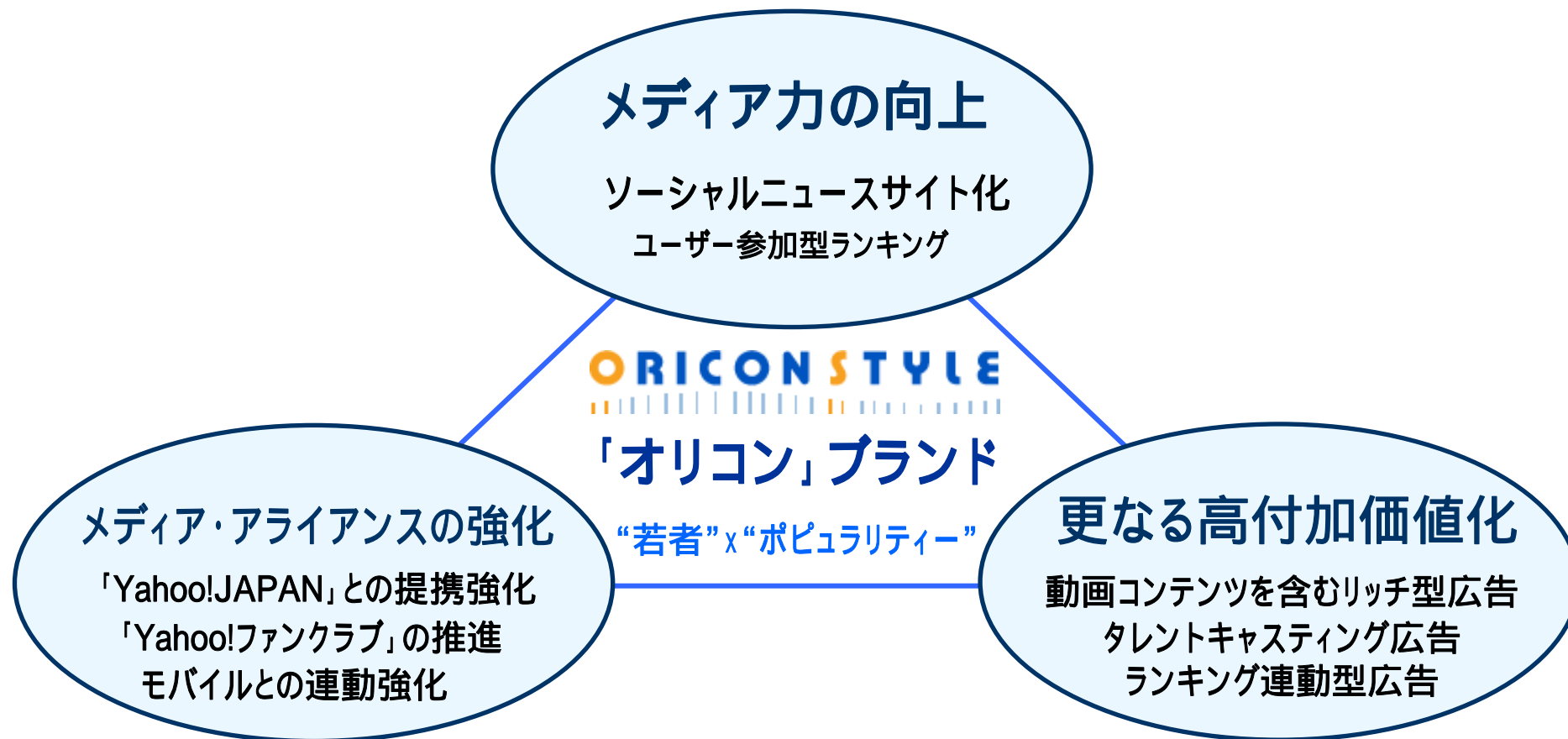
高付加価値の広告商品を販売

CSランキング連動型広告、各種ランキング広告

タレントキャスティング広告

動画コンテンツを盛り込んだリッチ型の
タイアップ広告

信頼感と安心感を及ぼし、「若い人×ポピュラリティー」の訴求を得意とする「オリコン」ブランドを活用して、「高付加価値広告商品」の販売を伸ばしており、極めて効率良くPVをマネタイズができています。



「オリコン」ブランドの強みを活かし、競争優位性を獲得。ユニークなWEBメディアとして存在感を増強

「ORICON STYLE」は、「ニュース発信」と「ランキング」において国内最強のブランド

インターネットユーザー



ソーシャルニュースサイト化
[ニュース投稿 + レcommend + ランキング化]

身近なニュース

インセンティブ

閲覧数に応じたポイントの付与
ユーザーは自身の管理ページで
閲覧状況を確認可能
ニュースがランキング化されることによる
モチベーションの向上
「Yahoo! JAPAN」などでの掲載の可能性

編集部が内容
閲覧数
などを考慮して採択

「Yahoo! JAPAN」
「mixi」などへ
コンテンツ発信



「ORICON STYLE」と「Yahoo! JAPAN」が双方の強みを活かした共同広告商品の販売を開始



ORICON STYLE の強み
若い人にポピュラリティーを訴求することが得意
独自性の高いコンテンツ力・編集制作力を保有



プロモーション効果の高い
企画サイトをオリコンDDが
制作



YAHOO! JAPAN の強み
広い属性のユーザーを大量に保有
コミュニケーションを誘発する様々な機能を保有



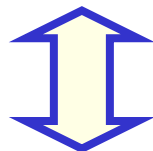
“「ORICON STYLE」の広告枠+「Yahoo! JAPAN」の広告枠+企画サイトの制作費”を
パッケージ化して、「Yahoo! JAPAN」が08年5月より販売(1企画1,700万円~)

戦略的新事業の取り組みについて

書籍ランキング

書籍業界のニーズ

- 1996年をピークに長期低落傾向が続いており、市場活性化材料を必要としている
- 実売部数に基づくマーケットデータが不在であることから、販売動向を正確に把握できないため、機会損失が発生（出版業界の委託販売における返品リスクや、書店にとっての発注リスク）



オリコンの実績とノウハウ

- 40年間提供し続けている音楽ランキングの信用と実績
・3000店舗以上の小売店からの実売枚数の集計し、露出することでヒットを可視化、増幅させることで業界の発展に寄与してきた実績

オリコンのニーズ

- ランキングブランドとしてのオリコンの幅の拡大

書籍ランキング事業の立上げ

(08年4月開始)

業界初となる、実売部数ランキングの提供でマーケットを可視化することにより、業界全体の発展・活性化に寄与する

全国の主要書店様のご協力を頂き、マーケットの30%にもなるデータを集計し、そこから推計実売部数を算出するため、極めて信用力のあるランキングデータとなります。

【協力書店様(一部抜粋)】

旭屋書店、アニメイト、紀伊國屋書店、くまざわ書店、コミックとらのあな、三省堂書店、三洋堂書店、セブンアンドワイ(WEB通販)、TSUTAYA、明屋書店、フタバ図書、丸善、未来屋書店、八重洲ブックセンター本店、有隣堂、LIBRO、WonderGOO 他 (2008年5月1日現在、五十音順)

オリコンのメディア露出ノウハウを活用



書籍の広告で活用された事例

すでに「オリコンブックランキング」の掲載実績のあるメディア

- ・TBSテレビ「王様のブランチ」
- ・日刊スポーツ
- ・読売新聞
- ・朝日新聞
- ・毎日新聞
- ・日経エンタテインメント！



他のマスコミに対しても
レギュラーでの掲載を交
渉中

書店においても店頭
でのランキングの利用
が増加



音楽ランキングで培った信用とオリコン独自のメディア露出ノウハウが活用可能

メディアへの露出

データの付加価値の
更なる向上

更なる換金化

ノウハウ化

ポジティブフィードバック

左記の内、当面データベース販売で目指す事業規模

想定事業規模	ターゲット市場 = 約850社	商品単価	売上																												
<p>2007年書籍マーケット = 9,026億円 (出版科学研究所調べ)</p> <p style="text-align: center;">(X)</p> <p>市場の0.1%*を獲得と想定 = 約9億円</p> <p style="text-align: center;">↑</p> <p>0.1%の根拠: ・2007年の音楽マーケット = 3,974億円 (オリジナルコンフィデンス調べ) ・弊社07年「オリジナルコンフィデンス」売上 = 6.3億円 ・弊社07年「真大樹」売上 = 2.3億円</p> <p>8.6億 ÷ 3,974億円 = 0.2%</p>	<p>年商5億円以上の出版社約700社</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>上位順位</th> <th>平均年商 (1社当り、 億円)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>1-100</td><td>183.6</td></tr> <tr><td>101-200</td><td>33.8</td></tr> <tr><td>201-300</td><td>17.8</td></tr> <tr><td>301-400</td><td>11.8</td></tr> <tr><td>401-500</td><td>8.7</td></tr> <tr><td>501-600</td><td>6.6</td></tr> <tr><td>601-700</td><td>4.4</td></tr> </tbody> </table> <p>年商10億円以上の書籍店約150社</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">全国書籍店売上規模別社数 (アルメディア調査より)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>売上1,000万円以上</td><td>: 23,324社</td></tr> <tr><td>売上2,000万円以上</td><td>: 20,007社</td></tr> <tr><td>売上5,000万円以上</td><td>: 13,743社</td></tr> <tr><td>売上1億円以上</td><td>: 7,712社</td></tr> <tr style="border: 2px solid black;"><td>売上10億円以上</td><td>: 142社</td></tr> </tbody> </table>	上位順位	平均年商 (1社当り、 億円)	1-100	183.6	101-200	33.8	201-300	17.8	301-400	11.8	401-500	8.7	501-600	6.6	601-700	4.4	全国書籍店売上規模別社数 (アルメディア調査より)		売上1,000万円以上	: 23,324社	売上2,000万円以上	: 20,007社	売上5,000万円以上	: 13,743社	売上1億円以上	: 7,712社	売上10億円以上	: 142社	<p>X万円/月を想定</p> <p>(参考価格: 真大樹 = 9万円/月 + オプション料金)</p> <p style="text-align: center;">(X)</p>	<p>年間約XX億円</p> <p>今期予算にはコ ストのみ織り込ん でいます</p> <p>当初はシステム 化されたデー タベース提供のみス タートするため、極 めて高利益率にな ると見込んでいま す</p> <p style="text-align: center;">(=)</p>
上位順位	平均年商 (1社当り、 億円)																														
1-100	183.6																														
101-200	33.8																														
201-300	17.8																														
301-400	11.8																														
401-500	8.7																														
501-600	6.6																														
601-700	4.4																														
全国書籍店売上規模別社数 (アルメディア調査より)																															
売上1,000万円以上	: 23,324社																														
売上2,000万円以上	: 20,007社																														
売上5,000万円以上	: 13,743社																														
売上1億円以上	: 7,712社																														
売上10億円以上	: 142社																														

10億の事業規模を睨んで、早期収益化を目指す

書籍ランキング 今後の拡張予定



BOOK TOP 50 5/19付 BOOKランキングより

順位	推定週間売上	書名	著者名	推定累積売上
1	65,432	B型自分の説明書	Jamais Jamais	326,777
2	41,033	A型自分の説明書	Jamais Jamais	169,519
3	40,594	夢をかなえるゾウ	水野敬也	272,502
4	21,404	脳を活かす勉強法	茂木健一郎	109,205
5	21,177	ヘキサゴンドリル	-	69,034
6	16,822	傷物語	西尾維新	16,822
7	16,181	余命1ヶ月の花嫁	(編)TBSイブニング・ファイブ	38,181
8	15,413	おつまみ横丁すぐにおいしい酒の肴185	(編)編集工房桃庵	57,541
9	11,861	ダーリンは外国人 with BABY	小栗左多里&トニー・ラズロ	141,656
10	11,579	ポケモンぜんこく全キャラ大事典	(構成)超音速 / (協力)小学館プロダクション	33,755
11	11,144	脳と気持ちの整理術 意欲・実行・解決力を高める	築山節	47,246
12	10,586	ゴールデンランパー	伊坂幸太郎	71,250
13	10,249	日本のおかず	西健一郎	41,130
14	10,068	ヘキサゴンドリル	-	85,983
15	9,881	不機嫌な職場 なぜ社員同士で協力できないのか	高橋克徳, 河合太介, 永田稔, 渡部幹	70,681

市場の30%を占めるサンプルから実売推計部数を明示した初めてのデータ

ランキング発表枠の拡大

- ・BOOK 現状50位 100位
- ・コミック 現状50位 100位

いずれは200位まで展開していく予定

ジャンル別ランキングの充実

- ・現状「新書」「ビジネス」各10位

・文芸

・ミステリー

・時代小説

・エッセイ

・実用書

～美容・ファッション

～ダイエット

・児童書

等のジャンルを順次拡張予定

戦略的新事業の取り組みについて

その他

4月に資本参加したDAC社との協業予定



ケータイ小説サイト「おりおん」における協業

- DAC社 : 広告配信システム提供
- インタースパイア社(DAC社子会社) : 広告営業

ORICON STYLE における協業

- DAC(Web) / インタースパイア社(モバイル) : 広告営業協力

その他新事業への取組み

特にモバイル領域における広告収益の確立を目指します

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。