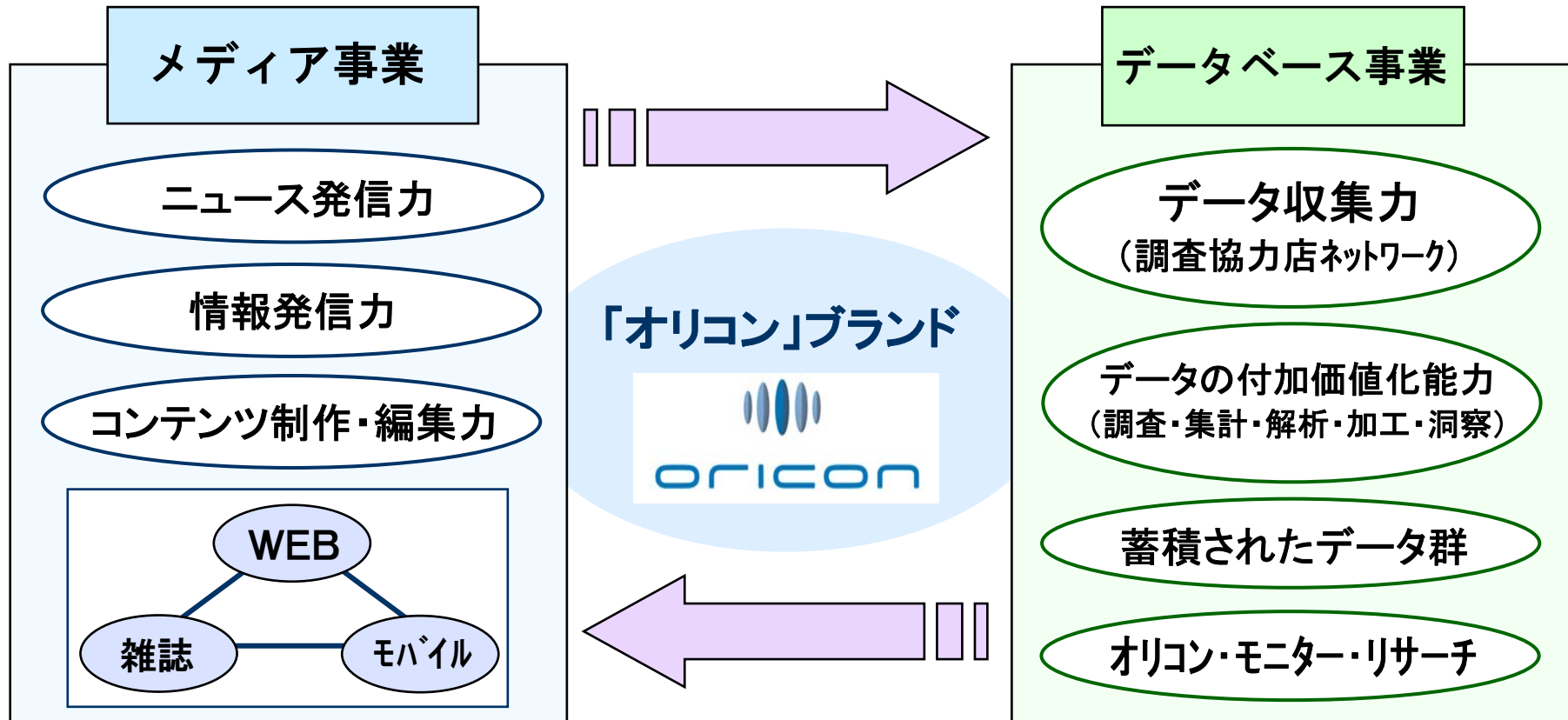


ORICON

2009年3月期第1四半期決算説明会

2008年8月18日

オリコングループ事業価値向上モデル



40年間かけてその価値を刻み込んできた「オリコン」ブランドのもと、
メディア事業とデータベース事業が互いにシナジー効果を発揮し、事業価値を向上

2009年3月期第1四半期 決算概要

メディア事業

●WEBメディア事業が伸展

- ・08年5月度に月間ユニークユーザー総数が1,225万3千人となり、最高記録を更新。
- ・WEB広告の売上高は前年同期比34.0%増と拡大。
- ・エンタテインメント系ニュースを5月から「mixi」にも提供を開始。
⇒8月からは「モバゲータウン」にも提供開始。インターネット分野におけるニュース配信では、No.1のポジションを獲得。

※ORICON CNS INC.の連結除外が当第1四半期に完了。連結除外になるまでの損失は、全て前期(08年3月期)に計上。海外事業からは全て撤退し、国内のメディア事業・データベース事業に専念する体制に転換。グループの事業所全てが一箇所に集まったことで、内部統制上のリスクも軽減。

データベース事業

●データベース事業を拡充

- ・08年4月、書籍ランキングの発表を開始。ランキングは、全国の書店から提供いただいた販売データ(全国シェア33%強)に基づくもの。国内初となる「推定売上部数」付きランキング。
- ・08年6月、Amazon.co.jpが音楽ソフト、映像ソフトに引き続き、書籍についても調査協力に参加。
- ・従来からの「音楽」「映像」に「書籍」を新たに加えた上で、ランキング情報中心のデータ提供サービスから、マーケティングデータ(市場動向・企業情報)を提供するサービスに拡充するため、システム開発に着手。競合他社の存在しない国内随一のデータ提供サービスを実現へ。
- ・サービス産業における顧客満足度(CS)に基づいた企業価値情報をデータベース化し、そのデータ提供サービスを行うため、新たな調査手法・解析手法の開発に着手。

連結損益計算書



(単位:百万円)	08年3月期 第1四半期	09年3月期 第1四半期	増減	
			金額	増減率
売上高	1,521 (100%)	1,242 (100%)	▲279	▲18.3%
売上原価	923 (60.7%)	705 (56.8%)	▲218	▲23.6%
差引売上総利益	597 (39.3%)	536 (43.2%)	▲60	▲10.2%
販管費	561 (36.9%)	449 (36.2%)	▲111	▲19.9%
営業利益	36 (2.4%)	87 (7.0%)	50	138.2%
経常利益	8 (0.6%)	70 (5.7%)	62	741.7%
税金等調整前 当期純利益	42 (2.8%)	280 (22.6%)	238	—
当期純利益	12 (0.8%)	240 (19.4%)	227	—

売上高の主な変動要因

「増収要因」

- ・WEB「ORICON STYLE」広告[67百万円増]
- ・着うた、着うたフル[54百万円増]

「減収要因」

- ・連結除外となった子会社2社の影響[332百万円減]
- ・着メロ[59百万円減]
- ・雑誌[30百万円減] (←「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「ORICON STYLE」広告の増益[51百万円]
- ・着うた、着うたフルの増益[21百万円]
- ・連結除外となった子会社2社の影響[49百万円]

「減益要因」

- ・書籍ランキング事業の立ち上げ費用[13百万円]
- ・人材情報提供サービスの立ち上げ費用[10百万円]
- ・着メロの減益[16百万円]
- ・内部統制関連費用などの管理系費用増[32百万円]

主な特別利益

- ・oricon ME 株式売却益[151百万円]
- ・連結除外となったORICON CNS INC.に関わる為替差益[63百万円]

セグメント別売上高内訳



(単位:百万円)	08年3月期 第1四半期	09年3月期 第1四半期	増減	
			金額	増減率
メディア事業	1,226	1,119	▲107	▲8.8%
WEBメディア事業	454	370	▲84	▲18.5%
ORICON STYLE 広告	197	264	67	34.0%
ORICON CNS ¹⁾	257	106	▲151	58.8%
モバイル事業 ²⁾	429	437	8	1.9%
着メロ	254	195	▲59	▲23.2%
着うた・着うたフル	134	189	55	41.0%
その他サービス	40	53	13	32.5%
雑誌事業 ²⁾	341	311	▲30	▲8.8%
データベース事業	114	123	9	8.3%
フランクリン・ミント事業 ¹⁾	181	0	▲181	▲100.0%
売上高合計	1,521	1,242	▲279	▲18.3%

1) ORICON CNS INC.及びフランクリン・ミント株式会社は、09年3月期第1四半期までに連結除外済み。

2) 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「モバイル事業」の「その他サービス」に移管。08年3月期の数値は09年3月期と同じ仕訳方法で算出。

- 当第1四半期に社債200百万円を償還し、有利子負債が前期末2,347百万円から2,151百万円に減少。
⇒今後さらに、増加した営業キャッシュフローを有利子負債の削減にあて、財務体質を強化させて参ります。
- 自己資本比率が前期末12.7%から16.9%に改善。
- 早期に配当が可能となる体制を整えること等を目的として、平成20年6月27日付で資本準備金の額を減少させて利益剰余金を増加させ、繰越損失を削減。
- 平成20年6月20日付で自己株式の全てを消却。

連結業績予想



	09年3月期連結業績予想			【ご参考】 08年3月期 (通期実績)
	第2四半期累計期間		通期	
	(単位:百万円)	(進捗率)		
売上高	2,410	51.5%	5,100	5,824
営業利益	150	58.0%	430	190
経常利益	110	63.6%	350	53
当期純利益	248	96.7%	384	▲600

- 各事業が概ね計画通りに推移しており、売上高、営業利益、経常利益については、平成20年5月15日に発表した予想数値に変更はありません。
- 当期純利益につきましては、当第1四半期の決算過程で、ORICON CNS INC.に関し、未実現の為替差益を特別利益として計上することになったことを主な要因として、第2四半期累計期間および通期の予想数値を平成20年7月28日に修正いたしました。

WEBメディア事業の状況について

「ORICON STYLE」広告の売上高

当第1四半期：264百万円(前年同期比34.0%増)

[内訳]

顧客満足度(CS)ランキング連動型広告	92百万円(前年同期比16.5%増)
その他の広告商品	172百万円(前年同期比45.8%増)



WEB広告堅調の理由

- サイト来訪者数の着実な伸び + サイト内回遊率のアップ
- インターネット分野におけるニュース発信力の向上
- 付加価値の高い広告商品を販売
 - ・顧客満足度(CS)ランキング連動型広告
 - ・タレントをキャスティングするタイアップ型広告

サイト来訪者数の着実な増加

サイト来訪者数

08年7月度に1,281万7千人となり、過去最高を記録

●ニュース提供の強化

- 08年5月より「mixi」にも提供を開始
⇒今月より「モバゲータウン」にも提供開始

●コンテンツの充実

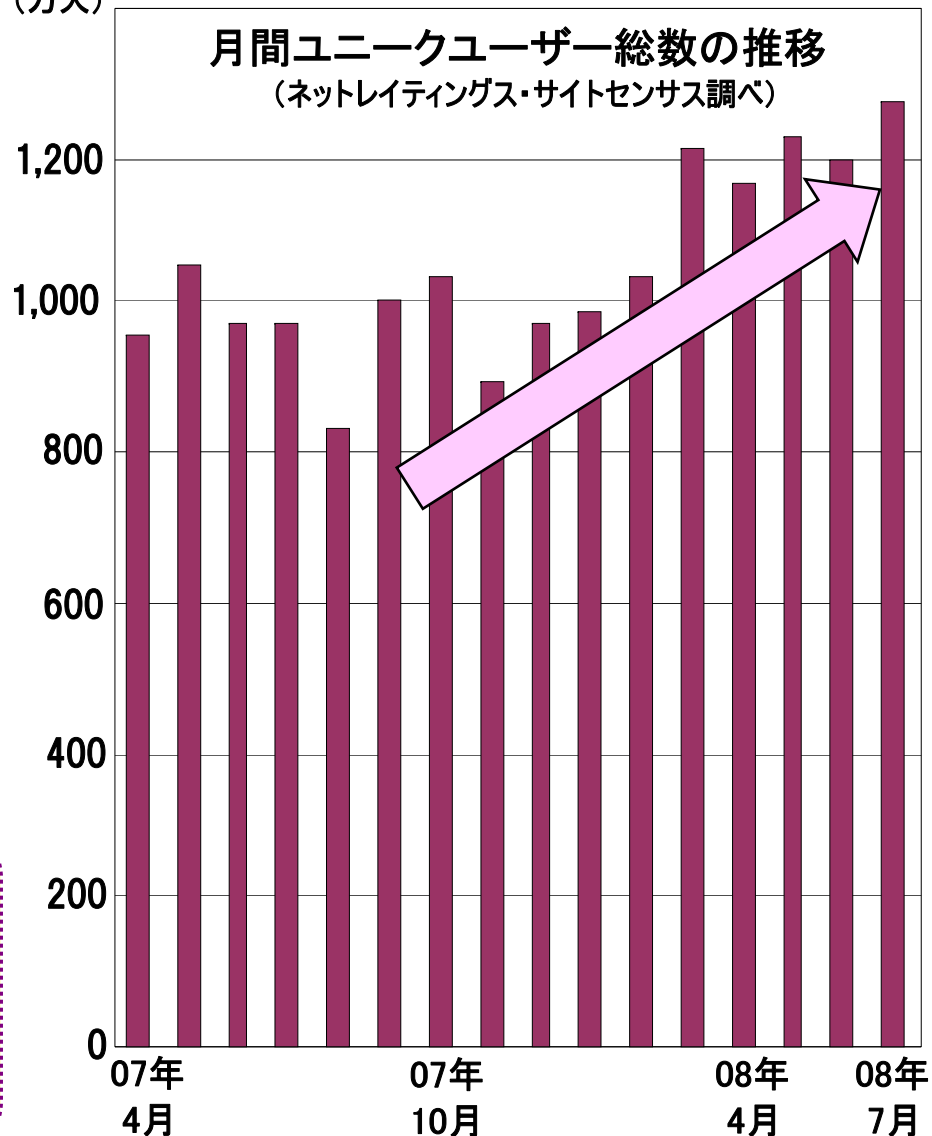
- 「音楽を語ろう」などユーザー参加型コンテンツの拡充
⇒ユーザーレビューなどをデータベース化することで、「データベース事業」においても活用

「Yahoo! JAPAN」などからの来訪者が“着地”するページの改良を重ねるなど、様々な施策が奏功し、月間の1人当たりページビュー数も着実に増加。

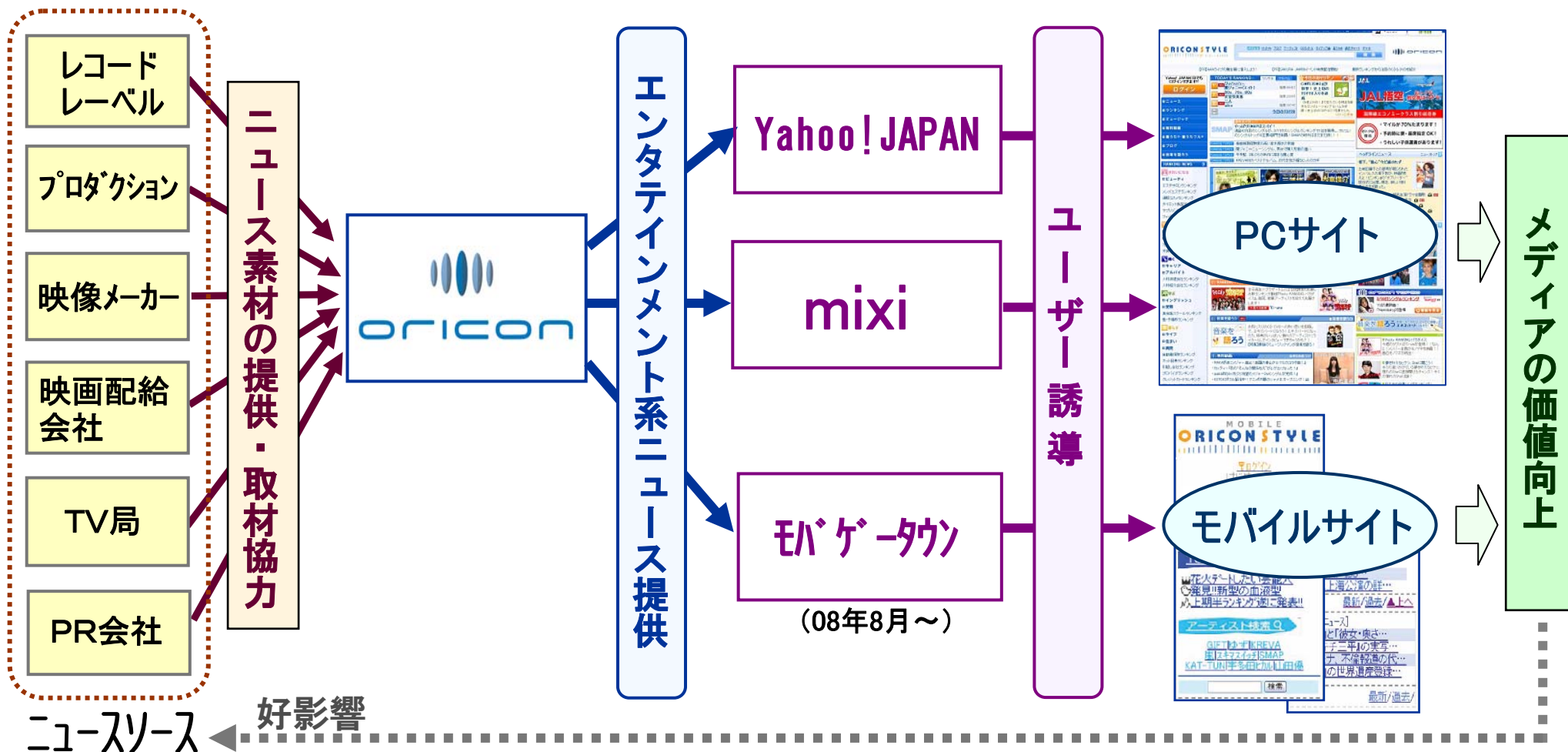
08年1月	4月	7月	
7.53	8.31	9.61	(月間ページビュー数/1人)

(万人)

月間ユニークユーザー総数の推移
(ネットレイティングス・サイトセンサス調べ)



ニュース発信力の強化



PC向けポータルサイト、SNSサイト、携帯電話向けポータルサイトそれぞれの国内最大級サイトへエンタメ系ニュースを提供することで、コストをかけず効率良く当社グループのPCサイトおよびモバイルサイトへユーザーを誘導。これによってメディアの価値が一層向上し、プロダクション等の取材協力も得やすくなるなど、好循環が生まれています。

現在のCSランキング

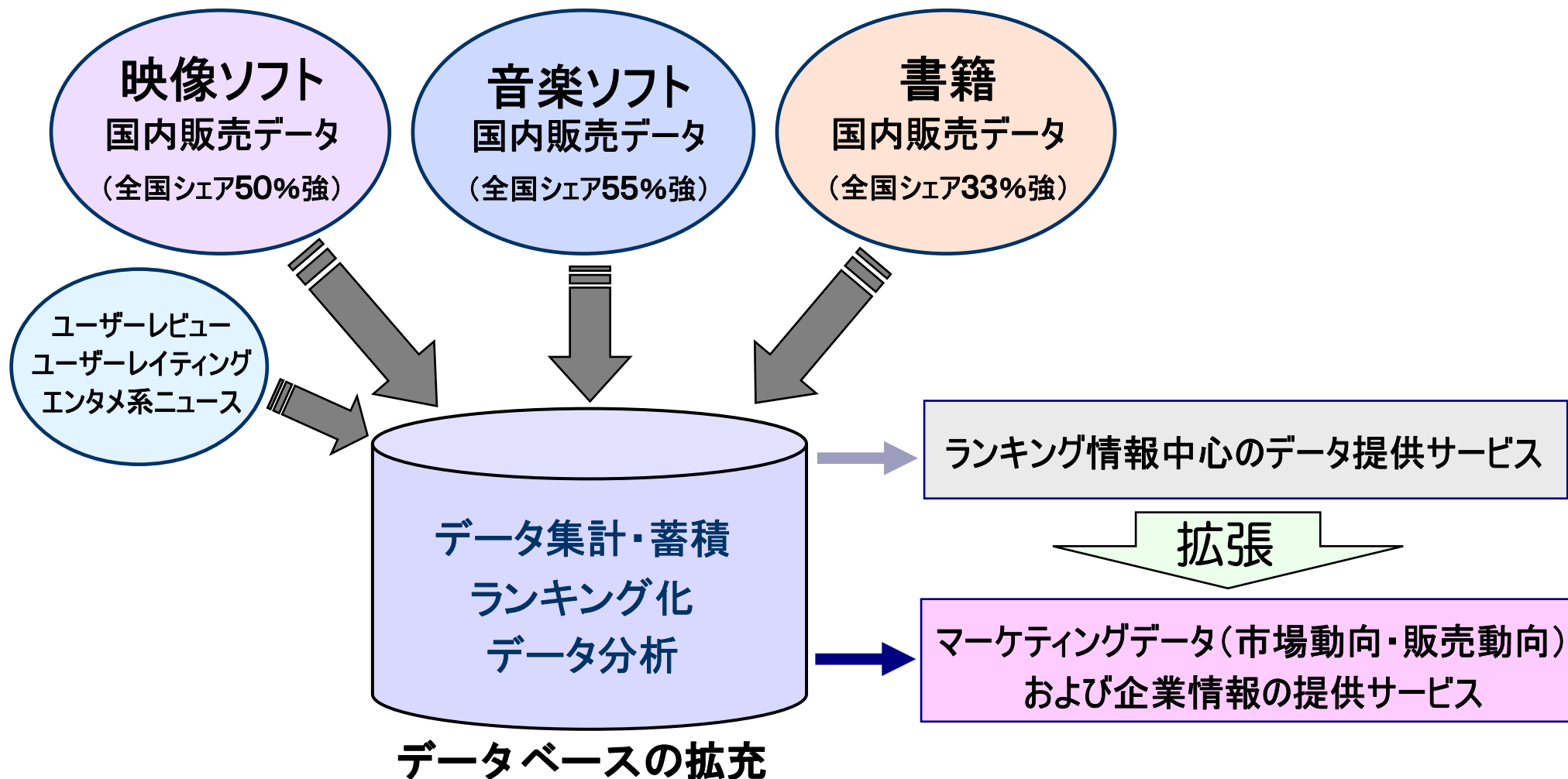
- ・エステティックサロン
- ・メンズエステ
- ・通販コスメ
- ・ダイエット食品
- ・サプリメント
- ・フィットネスクラブ
- ・審美歯科
- ・居酒屋チェーン
- ・ファミリーレストラン
- ・オンラインゲーム
- ・人材派遣
- ・人材紹介
- ・英会話スクール
- ・塾・予備校(中学受験)
- ・塾・予備校(大学受験)
- ・自動車保険
- ・ネット証券
- ・引越し
- ・インターネットプロバイダー
- ・クレジットカード
- ・マンションブランド
- ・戸建ブランド
- ・病院ランキング

(計23ジャンル)

- 現在、23ジャンル、71クライアントで展開。
- 前月から当月へのクライアント契約継続率は、各月90%以上の高い水準を継続。
⇒一部のジャンルでは業界全体が厳しくなり、広告予算が絞り込まれる中、これまでのCSランキング連動型広告の広告効果、並びに企業広告への二次利用目的等で、「オリコンのCSランキング広告は継続する」と言われたクライアントが少なくない。
- 今期中に2～3ジャンルの追加を行うための予備調査を実施中【ジャンルの拡大】。
- 本年12月にほぼ一斉にランキングを更新。現在、各ジャンルのアンケート調査を実施中。
⇒ユーザーの価値観や心理状況を反映させたランキングに改良するべく、新たな調査手法・解析手法の開発に着手へ。これによってクライアント、ユーザーともにランキングの満足度を高め、ジャンル当たりの売上増を図る【ジャンルの深掘り】。
- 今年度もサービス産業生産性協議会品質認証委員会に参画。
⇒各サービスにおける業界動向、新たな取り組みなど、サービス産業の顧客満足度に関わる最新の状況を捉えた上で、当社グループとしての施策を立案。
- クライアントより顧客満足度調査の結果を活用したい(購入したい)という依頼が増加。
⇒アンケート調査結果のデータ販売・コンサルティングを視野に入れ、新たな調査手法・解析手法の開発に着手へ。

データベース事業の拡充について

マーケティングデータ提供サービスへの拡張①



他社では得られない情報を収集し、競合他社のないマーケティングデータ提供サービスを展開

マーケティングデータ提供サービスへの拡張②



拡充したデータベース

音楽ソフト

映像ソフト

書籍

真 大 樹

エンタテインメント・マーケット・データサービス

※次世
調査協力店一覧
集計期間一覧
主要ランキング概要及び更新タイミングについて
メーカー略記号一覧

□ TOP

- 音楽ソフト市場
 - ・音楽マーケットデータ
 - ・企業情報
 - 新譜消化予測データ
 - 【NINKI度】
 - CD基本ランキング
 - CDデイリーランキング
 - CD週間ランキング
 - CDその他&検索サービス
- 映像ソフト市場
 - ・DVDマーケットデータ
 - ・企業情報
 - DVD基本ランキング
 - DVDデイリーランキング
 - 検索サービス
 - ・Blue-Ray
 - 週間ランキングTOP50
 - 月間ランキング
- 書籍市場
 - ・マーケットデータ
 - ・企業情報
 - 書籍セールス推移(週/月)

2008年7月度のソフト市場動向

好調なオーディオ、音楽DVDに対して主要DVDが低迷

アルバムは前平均で06年実績をクリア

市場の谷間を形成する6月度の後を受け、前年、伸長傾向を示す7月度のセルパッケージ市場だが、今年は第1週である7月7日付週間市場の売上が150億円を超え、前年実績も大きく超える幸先の良い出足を切っていた。しかし、2週目以後は失速。結局、月間の売上合計は、対前月比86.7%、対前年同月比77.0%となる435.2億円に留まっている。

シングル7月度の実績

売上総額 **39.1**億円
対前年同月比 **89.6%**

アルバム7月度の実績

売上総額 **220.4**億円
対前年同月比 **81.3%**

音楽DVD7月度の実績

売上総額 **31.1**億円
対前年同月比 **83.7%**

主要DVD7月度の実績

売上総額 **144.6**億円
対前年同月比 **68.2%**

レポート詳細へ >

セルパッケージ市場全体の月間売上推移

作品別売上額のシェア (オーディオ+DVD)

週間ランキングでは最高2位だった純音の2ndアルバムがトップに

QReeseの『あゝ、とも、久しぶりです。』とともに7月7日付で初登場し、週間ランキングでは最高2位に留まった純音の2ndアルバムが、売上総ベースでは全メディア中の月間トップとなった。月間売上は50.3万枚

メディア別シェア

アルバムでは依然「J-POP」が高水準、DVDは「バラエティ」が伸長

QReeseN、純音、ケツメイシらの作品が市場を牽引したアルバムのジャンルシェアでは、月間TOP10中8作を占めた「J-POP」が売上金額、枚数とも6割を超える高い水準に、

7月度ジャンル別シェア

映像メディアも音楽DVDは好調で、売上総額は31.1億円、週平均売上額での前週比は81.8%に留まったものの、前年同月比は104.6%と、2月から6ヶ月連続

レポート詳細へ >

(ログイン後のトップページのイメージ)

音楽メーカー、映像メーカー、出版社、銀行(調査部・審査部など)、証券会社、機関投資家、マスコミ、シンクタンク等を販売先として、音楽・映像・書籍に関するマーケティングデータ(市場動向・企業情報)および企業情報をオンラインで提供

真大樹
エンタテインメント・マーケット・データサービス

運送協力店一覧
集計期間一覧
主要ランキング概要及び更新タイミングについて
ユーザー報告一覧

TOP

マーケットデータ
書籍売上推移(週間・月間)
ジャンル別売上動向
出版社別売上動向
エリア別売上動向
店舗形態別売上動向
キーワード分析
メディアミックス分析
マーケット分析レポート

検索データ
ISBN商品検索
キーワード検索
インデックス検索

ランキングデータ
週間ランキング(BOOK・文庫・コミック)
月間ランキング(BOOK・文庫・コミック)
ロングセラー(BOOK・文庫・コミック)
トータルセールス(BOOK・文庫・コミック)
作家セールス(BOOK・文庫・コミック) - 他ジャンル(新書・タレント本・ライトノベル)
地区別・出版社別・取次店別
年間ランキング・過去ランキング

●書籍セールス推移【月間との比較】
文庫・BOOKが好調で、全体も○運送継続に
8月25日付書籍市場の販売上額は○○億円*****

このBOOKの不振を補償したのがコミックだ。夏場○運*****

●作品別売上額のシェア

●書籍ジャンルシェア

●出版社メーカーシェア

○○○社がトップに
昨年○月から登場した自分○シリーズ、順位も後退したが増刷が*****

トータルセールス(BOOK・文庫・コミック)
作家セールス(BOOK・文庫・コミック) - 他ジャンル(新書・タレント本・ライトノベル)

「書籍」にログインした後の画面イメージ

現在の「真大樹」を発展させ、音楽・映像・書籍の3分野でユーザビリティの高い様々な検索が可能

真大樹
エンタテインメント・マーケット・データサービス

運送協力店一覧
集計期間一覧
主要ランキング概要及び更新タイミングについて
ユーザー報告一覧

商品検索<結果>

商品基本情報

書名	○○○
著者名	△△
出版社	□□□
発行年月	200803 大ジャンル 文学・ノンフィクション
価格	1,785 小ジャンル 国内文学
形態(区分)	単行本 表紙仕様ID
対象付日	08/7/7付
対象期間	08/6/30~08/7/6
当該取次売上件数	2,359 単行本売上件数 125,839
	累計売上件数 125,839
地区	シェア(%) 取次別 シェア(%)
北海道	8 表紙別 94
東北	6 エコマネス 9
関東	10
東京	17 店舗別 シェア(%)
中部・東海	9 取次別
北陸	7 取次別
近畿	20 取次別
中国	8 取次別
四国	6 取次別
九州	9 取次別

●ランキングデータ

●関連情報

同タイトル、関連タイトルの
DVDの情報を見る
CDの情報を見る
Amazonユーザーコメントを見る

年月日	冊数	売上売上	金額	累計売上
2007/12/17	2	26,922	274,904	26,922
2007/12/24	16	7,102	1,244,040	34,024
2007/12/31	33	3,221	1,285,420	37,245
2008/1/14	55	3,465	1,534,300	40,710
2008/1/21	64	993	1,012,860	41,703
2008/1/28	90	694	707,280	42,397
2008/2/4	144	530	540,600	42,927
2008/2/11	174	392	399,640	43,319

『恋愛』0/7付 全国分布

範囲変更(初週~)
表示切替(金額)
グラフ切替
売上詳細表示(地区)
売上詳細表示(店舗)
売上詳細表示(取次)
周辺状況表示
データダウンロード
検索TOPへ

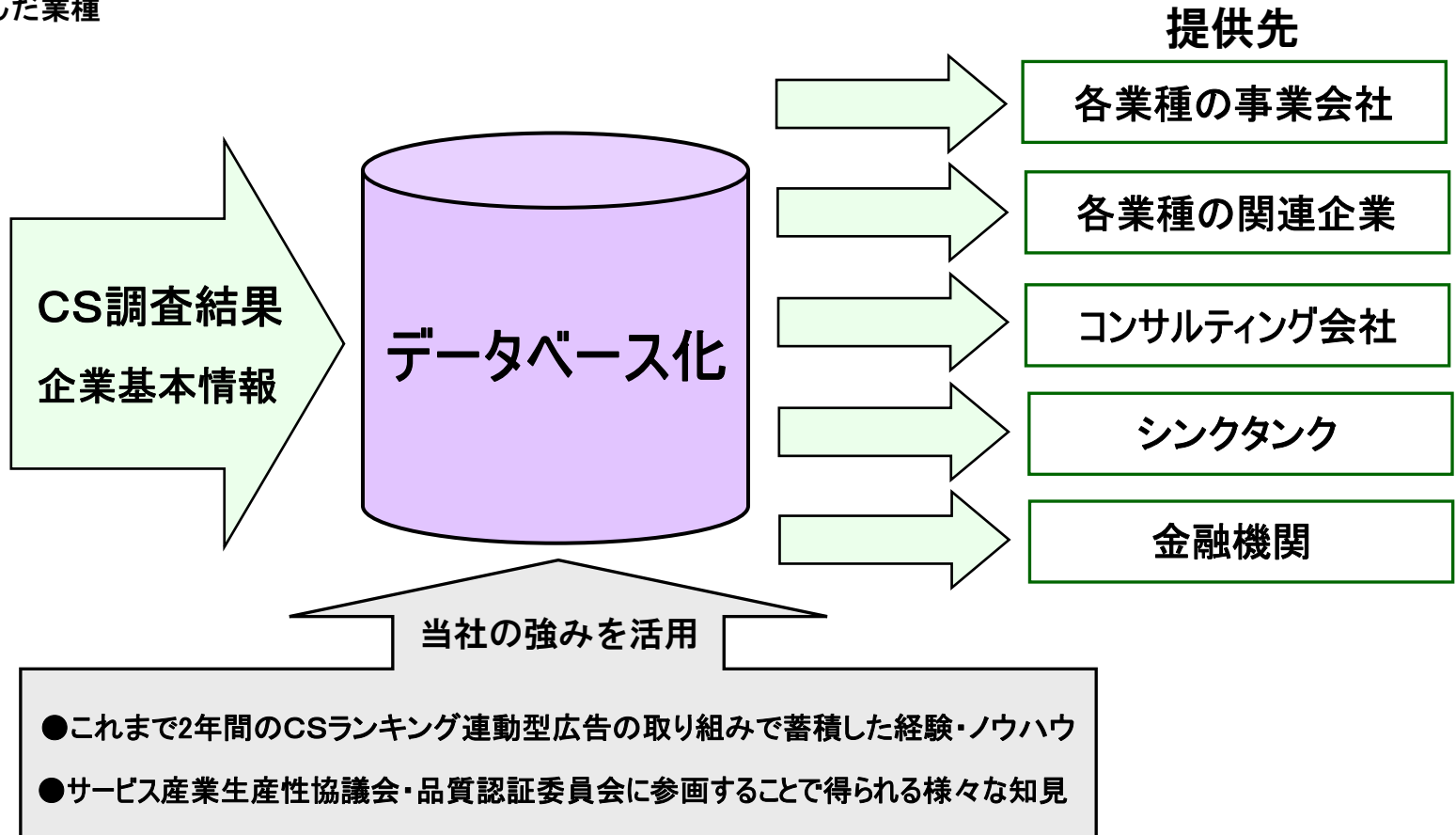
(作品名で検索した後の画面イメージ)

売れ筋動向・メーカー別シェア・地域分布などマーケティング、市場調査、企業調査などに活用できる付加価値の高いデータを提供。現在、システムを開発中。本年10月提供開始予定。

すでにCSランキングで取り組んだ業種

- ・エステティックサロン
- ・メンズエステ
- ・通販コスメ
- ・ダイエット食品
- ・サプリメント
- ・フィットネスクラブ
- ・審美歯科
- ・居酒屋チェーン
- ・ファミリーレストラン
- ・オンラインゲーム
- ・人材派遣
- ・人材紹介
- ・英会話スクール
- ・塾・予備校(中学受験)
- ・塾・予備校(大学受験)
- ・自動車保険
- ・ネット証券
- ・引越し
- ・インターネットプロバイダー
- ・クレジットカード
- ・マンションブランド
- ・戸建ブランド
- ・病院ランキング

(計23ジャンル)



顧客満足度(CS)に基づく企業価値情報をデータベース化し、
データ提供サービス(従量課金制)を展開

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。