



平成 21 年 5 月 11 日

各 位

会 社 名 オリコン株式会社  
代 表 者 名 代表取締役社長 小池 恒  
(コード番号 4800 大証ヘラクレス市場)  
問い合わせ先 執行役員企業広報部長 日高輝明  
T E L 03-3405-5252 (代表)

## オリコングループ「09-11 中期経営計画」の概要について

当社グループは、平成 22 年 (2010) 年 3 月期から平成 24 (2012) 年 3 月期まで 3 ヶ年の中期経営計画を策定いたしましたので、その概要についてお知らせいたします。

### 1. 経営の基本方針

当社グループは、昭和43年の音楽ランキング情報提供開始より、40年にわたって信頼性の高いデータを提供し続け、国内において高い知名度と信頼を確立しております。「オリコン」ブランドは、国内において最強のランキングブランドであるとともに、「オリコンのデータ」というフィルターを介すことで“信頼”“安心”という付加価値を創造できるブランドでもあります。

ランキングは、人気、流行などのポピュラリティーを最も分かりやすくデータ化（可視化）したものです。したがって「オリコン」ブランドは、ポピュラリティーを訴求する上でも最適なブランドです。さらに、景気の悪化が続く厳しい経済状況においては、より一層、コラボレーションを求められるブランドでもあります。

当社グループは、「オリコン」ブランドを活用し、音楽分野のみならず、様々な産業分野において中立・公平なランキングデータ化を施すことで商品・サービスの価値を可視化させ、広く社会にその情報を提供することを通して、より豊かな生活の実現と、生活に密着する様々な企業の発展に貢献する社会的価値の高い企業を目指すことを経営の基本方針としています。

### 2. 中期的な基本戦略

当社グループの最大の強みは、「オリコン」ブランドを活用できることです。さらに、「他社が真似できない強み」として、以下の点があります。

#### ・データ収集力

当社グループは、40年にわたって音楽ソフト・映像ソフト・書籍の販売データを収集する調査店網の拡大に努め、平成21年5月1日現在、調査協力店は全国4,070店に及んでおり、現在も調査店の拡充を進めています。現在では、主に音楽CDを取り扱う「メディアストア」の他、「家電量販店」「ECサイト」「ジャンル専門店」「書店」など、様々な流通形態を網羅しています。この中には、当社グループのみに販売データを提供しているという企業が少なくなく、これほどの調査店網を有している企業は他にありません。

#### ・情報発信力

当社グループは、長年にわたるデータ提供の実績の積み重ねで、全ての在京テレビキー局、全ての全国紙、全てのスポーツ紙をはじめとする国内の主要マスコミと信頼関係を構築しています。これらのマスコミを通して、「オリコン」の情報が国内外に幅広く伝播しています。

また、当社の提供する情報、特にエンタテインメント系ニュースは、「Yahoo! JAPAN」「mixi」「モバゲータウン」に提供し、それらのサイトから発信されることで、月間で数千万人に届いていると推定されます。

さらに、当社グループのPC向けサイト、モバイルサイト、雑誌の各メディア力も着実に高まっています。特に、PC向けサイトは、平成21年4月度の月間ユニークユーザー数が初めて1,400万人を超え、過去最高を記録するなど、サイトへの来訪者が伸び続けています。

・エンタテインメント業界とのネットワーク

当社グループは、長年にわたってエンタテインメント業界との信頼関係を維持、向上させてまいりました。それによって、エンタテインメント業界との良好なネットワークを有しており、これを活用することで、コンテンツの獲得の他、エンタテインメント業界との様々な提携を行う際に優位性があります。

当社グループでは、このような「他社が真似できない強み」を各事業において積極的かつ効果的に活用し、これによって安定的かつ継続的に収益を拡大させ、グループ全体の企業価値の持続的な向上を図ってまいります。

### 3. 各事業戦略および見通し

#### 1) WEBメディア事業

今期（2010年3月期）の上期は、広告市場が厳しい状況にあることを影響として受け、前期（2009年3月期）の上期並みを見込む。下期は、例年、第3四半期に音楽業界からの広告出稿が増えることを考慮し、前期下期の13%増を見込む。

来期以降は、前年同期比10%～13%の伸びで推移する見通し。その前提として、サイトの持続的成長、ブランドタイアップの広告の増、CSランキングのジャンル数の増、並びにCS調査のデータ販売が伸展していることなどを想定。

#### 2) モバイル事業

##### ①着メロ

今期の売上は、市場全体の縮小率とほぼ同じく、前年同期比約20%減を見込み、来期は前年同期比15%減、来々期は前年同期比10%減で推移する見通し。

##### ②着うた<sup>®</sup>

今期は、配信楽曲が充実したことを要因として、前年同期比約20%の増収を見込むも、すでに着うた<sup>®</sup>市場全体が着うたフル<sup>®</sup>に移行し、縮小に入っていることから、来期は前年同期比3%増、来々期は前年同期比13%減で推移する見通し。

##### ③着うたフル<sup>®</sup>

08年9月よりユニバーサルミュージック(株)およびエイベックス・グループ・ホールディング(株)の配信楽曲が大幅に充実したことから、前期の下期の売上が、前期の上期と比べ55%増となった実績を踏まえ、さらに今期より(株)ソニー・ミュージックエンタテインメントの楽曲が包括的に配信可能となったことから、今期の上期の売上は前期下期の16%増、今期下期は今期上期の25%増を見込み、通年比較では、今期は前年同期比58%増を見込む。

来期以降は、市場全体が飽和する傾向を強めるものと予測し、当社グループの来期は前年同期比27%増、来々期は前年同期比5%増の成長となる見通し。その前提として、継続的に楽曲ラインアップを充実させるとともに、アニメ系ソングに特化したサイトなど、よりニッチな領域のサイトを数サイト立ち上げることなどに取り組む。

##### ④その他

BtoCの音楽配信サービス以外、BtoBモデルとして、サイト制作運営受託、アライアンス（レベニューシェアモデル）などを推進。

### 3) 雑誌事業

#### ① 「オリスト」

コスト管理を徹底した上で誌面の拡充を継続的に実施。ジャニーズ系アーティストを毎号掲載するなどして、当誌のファンを醸成。購読売上は堅調に推移する見通しであり、当期以降、前年同期比3%~5%増を続ける見込み。広告売上は、横ばいで推移する見通し。音楽系の広告以外に、WEBやモバイルと連動したクロスメディア型広告商品の企画・販売をナショナルクライアントを中心に強化。

#### ② 「ORICON BiZ」

販売は定期購読のみの直販で行っているが、主要な販売先である音楽業界の経営統合や経費削減などが影響し、今期から来々期にかけて、購読売上は前年同期比1%~2%の微減を見込む。広告売上は、横ばいで推移する見通し。

#### ③ 「月刊デ・ビュー」

オーディション情報誌としてニッチな領域ながら、その存在感を増している。今期以降、購読売上は微増で推移する見通し。広告売上は、前年同期比で横ばい~微増にとどまるが、雑誌と連動するWEBサイトおよびモバイルサイトを強化させ、広告売上の上積みを図る。

### 4) データサービス事業

平成21年3月に開始した新サービス「ORICON BiZ online」は、従来の「真大樹」と比べ、ID・パスワードの管理を強化しており、従来の課金のロスを削減。「真大樹」から新サービスに移っていただくことで、増収効果あり。レコード会社の他、映像メーカー、出版社など新規のユーザー獲得を推進。また、「マーケット動向」などの新メニューを追加契約いただくことで月額単価をアップ。今期のデータサービス事業の売上は、「真大樹」からのユーザーの移動に伴う“自然増”が寄与し、前年同期比28%増を見込む。

来期以降も、調査店の拡充によってデータ精度の向上を図り、メニューの拡充、新規ユーザーの獲得を推進し、前年同期比20%の増収を続ける見通し。3年後、エンタテインメント業界の主要な方々に、当新サービスのID・パスワードを行き渡らせていることを目標に、当新サービスを積極的に展開。

## 4. 連結業績計画（数値目標）

（単位：百万円）

	平成21年3月期 (実績)	平成22年3月期 (予想)	平成23年3月期 (計画)	平成24年3月期 (計画)
売上高	5,019	5,700	6,200	6,800
営業利益	511	600	790	1,060
経常利益	376	525	700	970
当期純利益	332	350	420	520

(注) 上記の目標数値は、現時点で入手可能な情報に基づき算出しており、実際の業績は今後の様々な要因により異なる場合があります。

以上