

ORICON

2010年3月期 第1四半期決算説明会

2009年8月18日

2010年3月期 第1四半期決算の概要

メディア事業

●WEBメディア事業

- ・09年6月度の月間ユニークユーザー数は1,434万3千人(前年同月比20.2%増)となり、サイトが着実に成長。
 - ⇒「Yahoo! JAPAN」「mixi」へのエンタテインメント系ニュースの提供を強化したことが奏功
 - ⇒コンテンツの拡充も継続的に実施
- ・WEB広告(ORICON STYLE広告)の売上高は、広告市況低迷の影響を受け、前年同期比6.4%減。

●モバイル事業

- ・08年9月からユニバーサル ミュージックおよびエイベックスの配信楽曲が大幅に充実したことが主な要因となり、前年同期と比べ、着うたフルが152.7%増、着うたが9.8%増と大幅な増収となり、着メロの減収分を吸収して、モバイル事業全体で38.5%の増収。

●雑誌事業

- ・広告市況低迷の影響を受け、売上高は前年同期比3.5%減。

データサービス事業

●新サービス「ORICON BiZ online」を開始

- ・前年度に立ち上げた新サービスを、09年4月より有料化。旧来のサービス「真大樹」からのユーザー移行に注力。メニュー追加による単価アップと新規ユーザー獲得を推進。
- ⇒当新サービスの増収分が、データサービス事業に含まれる他のサービスの減収分(特に放送局向けの売上の減)を補って上回り、データサービス事業全体で前年同期比10.7%の増収。

連結損益計算書



(単位:百万円)	09年3月期 第1四半期	10年3月期 第1四半期	増減	
			金額	増減率
売上高	1,242 (100%)	1,283 (100%)	41	3.3%
売上原価	705 (56.8%)	784 (61.1%)	79	11.2%
差引売上総利益	536 (43.2%)	499 (38.9%)	▲37	▲6.9%
販管費	449 (36.2%)	383 (29.9%)	▲66	▲14.7%
営業利益	87 (7.0%)	116 (9.0%)	29	33.6%
経常利益	70 (5.7%)	125 (9.7%)	54	76.6%
税金等調整前 四半期純利益	280 (22.6%)	128 (10.0%)	▲151	▲54.2%
四半期純利益	240 (19.4%)	72 (5.6%)	▲168	▲70.0%

増収要因

- ・着うたフル[171百万円増(152.7%増)]
- ・データサービス事業[13百万円増(10.7%増)]

減収要因

- ・着メロ[25百万円減(15.2%減)]
- ・WEB「ORICON STYLE」広告[17百万円減(6.4%減)]
- ・雑誌事業[11百万円減(3.5%減)]
- ・連結除外となったORICON CNSの影響[106百万円減]
⇒ORICON CNSの売上高を除いて比較すると、
13.0%の増収

- ・連結除外となったORICON CNSの前年同期の営業利益
13百万円を除いて比較すると58.7%増の増益

- ・営業外収益として投資事業組合運用益22百万円を計上
- ・前年同期と比べ、有利子負債を削減したこと等により、
支払利息が2百万円減少

- ・前年同期には、関係会社株式売却益215百万円を特別
利益として計上

売上高の内訳

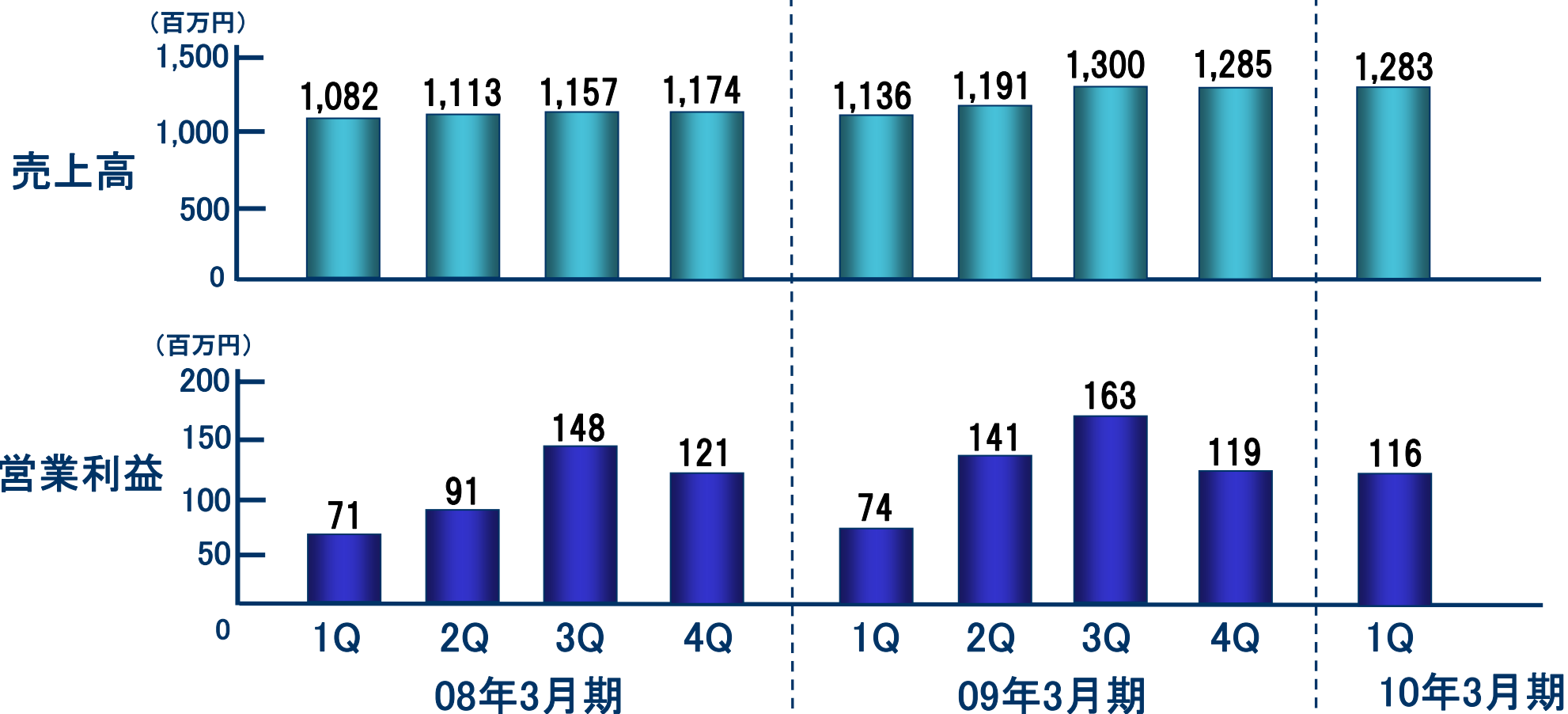


(単位:百万円)	09年3月期 第1四半期	10年3月期 第1四半期	増減	
			金額	増減率
WEBメディア事業(ORICON STYLE 広告)	264	247	▲17	▲6.4%
モバイル事業	421	583	162	38.5%
着メロ	164	139	▲25	▲15.2%
着うた	112	123	11	9.8%
着うたフル	112	283	171	152.7%
情報系サイト、サイト制作受託	33	38	5	15.2%
デジタルコンテンツ制作	17	16	▲1	▲5.9%
雑誌事業	312	301	▲11	▲3.5%
データサービス事業 ¹⁾	123	136	13	10.7%
小計(現在の事業内容での売上高合計)	1,136	1,283	147	13.0%
ORICON CNS ²⁾	106	0	▲106	▲100.0%
売上高合計	1,242	1,283	41	3.3%

1) 従来の「データベース事業」を「データサービス事業」に名称変更。

2) ORICON CNS INC.は、09年3月期第1四半期に連結除外。

業績の推移 (ORICON CNSとフランクリン・ミントを除いた数値)



■当社グループの業績には、エンタテインメント業界が、通年、年末年始を中心とした時期に活況となることから、下期偏重(特に、第3四半期に偏重)となる季節変動が存在します。

通期業績予想に対する進捗率



		第1四半期 実績値 (A)	第2四半期累計期間		通期	
			今期: 予想値 前期: 実績値 (B)	進捗率 (A/B)	今期: 予想値 前期: 実績値 (C)	進捗率 (A/C)
(単位: 百万円)						
売上高	今期	1,283	2,700	47.5%	5,700	22.5%
	前期(参考)*	1,136	2,327	48.8%	4,913	23.1%
営業利益	今期	116	230	50.4%	600	19.3%
	前期(参考)*	74	215	34.4%	498	14.9%
経常利益	今期	125	180	69.4%	525	23.8%
	前期(参考)*	59	145	40.7%	365	16.2%

※前期の実績値は、前期第1四半期に計上したORICON CNS INC. (前期第1四半期に連結除外)の売上高106百万円、営業利益13百万円、経常利益11百万円を除いた数値になっています。

連結貸借対照表



(単位:百万円)	09年3月期末	10年3月期 第1四半期末	増減
資産合計	3,690	3,825	135
流動資産	2,051	2,116	65
有形固定資産	170	174	4
無形固定資産	421	491	70
投資その他	1,043	1,040	▲3
繰延資産	3	2	▲1
負債合計	2,696	2,636	▲60
流動負債	2,570	2,487	▲83
固定負債	126	149	23
純資産合計	994	1,188	194
株主資本	707	780	73
評価・換算差額等合計	▲19	▲1	18
少数株主持分	306	410	104

■ 有利子負債（借入金＋社債）が前期末1,888百万円から1,751百万円に減少（137百万円の削減）。

■ 自己資本比率が、18.6%から20.4%に上昇（1.8ポイントの増加）。

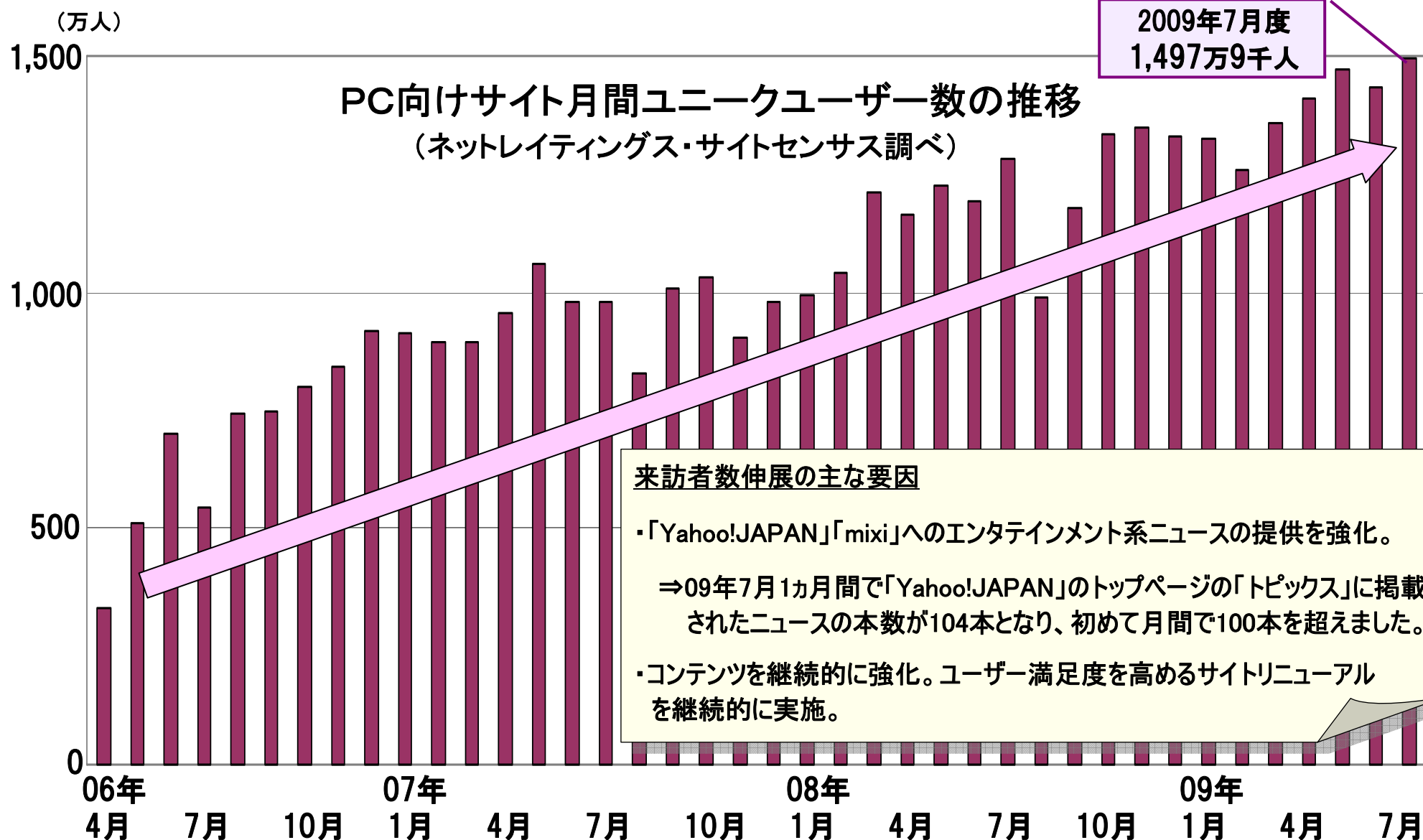
連結キャッシュ・フロー



(単位: 百万円)	09年3月期 第1四半期	10年3月期 第1四半期	前年同期比 増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	46	164	118
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲34	10	44
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲195	▲82	113
現金及び現金同等物に係る換算差額	▲38	—	38
現金及び現金同等物の増減額	▲222	92	314
現金及び現金同等物の期首残高	683	456	▲227
現金及び現金同等物の四半期末残高	460	549	89

■フリーキャッシュ・フロー(営業活動によるキャッシュ・フロー+投資活動によるキャッシュ・フロー)が前年同期の12百万円から174百万円に大幅に増加。

各事業の状況



- 09年6月度の月間ユニークユーザー数は、1,434万3千人となり、前年同期比240万6千人増(20.2%増)と大幅に増加。
- サイト来訪者数が伸びたことを背景として、バナー型広告の受注額は、前年同期を上回ったが、広告市況低迷の影響を受け、高単価のタイアップ型広告の販売に苦戦。全体として前年同期比6.4%減となった。
- バナー型広告では、「めくれる広告」など単価の高いリッチ系の広告商品に対して音楽系企業からの引き合いが多く、このこともバナー型広告の売上を伸ばす要因となった。

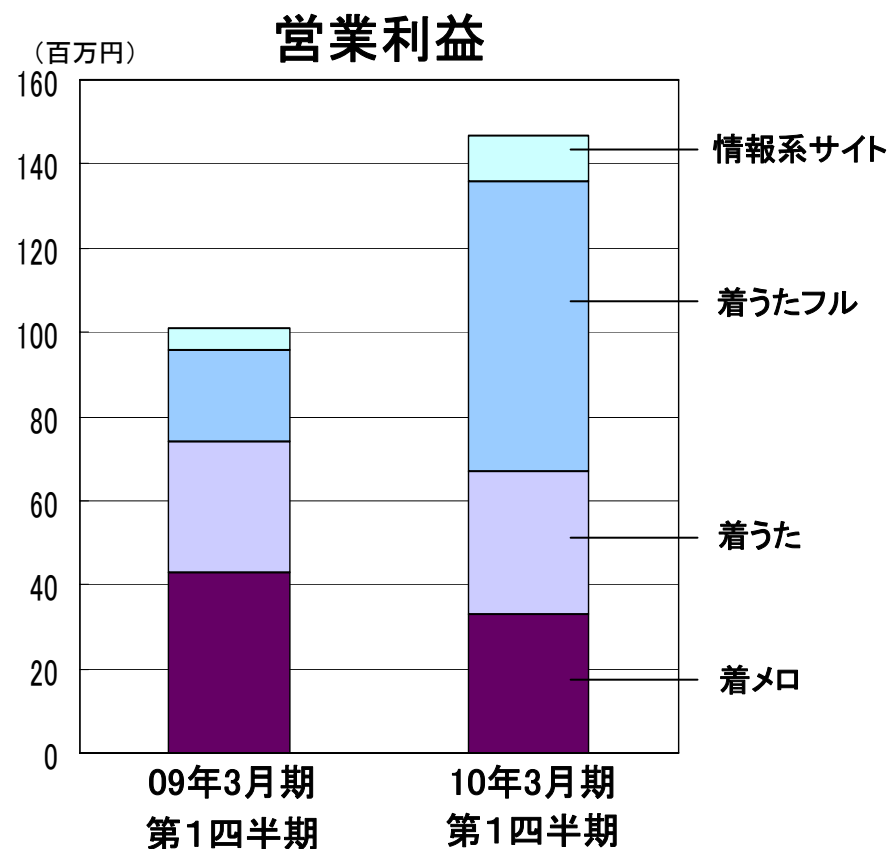
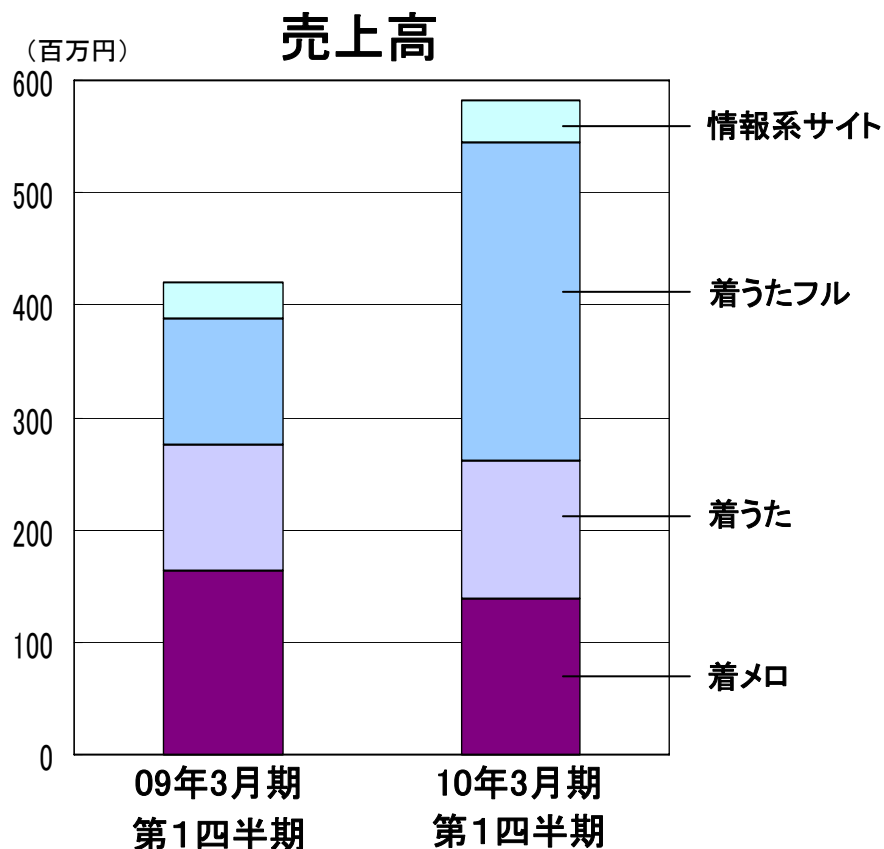


- 顧客満足度(CS)連動型広告については、人材系ジャンルなど前年同期を下回るジャンルがあったものの、本年2月から5月にかけて新規に立ち上げたジャンルの売上がその減収分をカバーし、前年同期並みの売上高(91百万円)を計上。
⇒本年8月下旬に「住宅リフォーム」、9月に「医療保険」を新規ジャンルとして立ち上げる予定。
- 本年7月に「ORICON STYLE」のリニューアルを行った際、「Yahoo!JAPAN」からの来訪者が“着地”するページの改修を行い、来訪者をCSランキングのページへ誘導する導線をさらに強化。
- 慶應義塾大学と産学連携で行ったCS調査の共同研究の成果を活用し、既に行なったCS調査について、調査結果のデータ販売に着手。

現在のCSランキング(28ジャンル)

- | | | |
|-------------------|------------------|-------------------|
| ・エステティックサロン | ・トランクルーム[本年5月開始] | ・人材派遣 |
| ・メンズエステ | ・宅配ピザ[本年2月開始] | ・人材紹介 |
| ・通販コスメ | ・ファミリーレストラン | ・英会話スクール |
| ・ダイエット食品 | ・オンラインゲーム | ・塾・予備校(中学受験) |
| ・フィットネスクラブ | ・インターネットプロバイダー | ・塾・予備校(大学受験) |
| ・審美歯科 | ・ネット証券 | ・自動車保険 |
| ・歯科インプラント[本年2月開始] | ・クレジットカード | ・引越し |
| ・矯正歯科クリニック | ・マンションブランド | ・ビジネスホテル[本年3月開始] |
| ・レーシック[本年5月開始] | ・戸建ブランド | ・結婚情報サービス[本年4月開始] |
| ・病院ランキング | | |

モバイル事業～着うたフルが大きく伸展



■08年9月からユニバーサル ミュージックおよびエイベックスの配信楽曲が大幅に充実したことを主な要因として、前年同期と比べ、特に着うたフルの売上が大幅増となり、モバイル事業全体で増収増益。09年4月からはソニー系の楽曲も包括的に配信可能となっている。

■09年6月にアニメ系ソングに特化した着うたフルサイトを立ち上げ、初月に単月黒字化するなど、順調な滑り出し。
⇒今後も、よりニッチな領域のサイトを順次、新規に立ち上げていく予定。



「ORICON BiZ」

- ・8月3日号より大幅リニューアル
- ・オンラインサービス「ORICON BiZ online」との連動を強化



「オリ★スタ」

- ・広告売上は前年同期を若干下回ったが、購読売上は前年同期を上回って着地
- ・ジャニーズ系アーティストのファンを中心に当誌のファンを醸成



「月刊デ☆ビュー」

- ・PCサイト、モバイルサイトとのクロスメディア型の広告販売が堅調
- ・購読、広告ともに前年同期と比べ増収

■音楽業界向けビジネス誌「ORICON BiZ」は、音楽業界の経営統合や経費削減の影響を受け、購読、広告ともに前年同期と比べ減収となったが、個人向けに販売している「オリ★スタ」「月刊デ☆ビュー」の2誌が健闘。雑誌事業全体の売上高は、前年同期比で微減(3.5%減)にとどまった。

⇒各誌、リニューアルを施すなど誌面の更なる充実を図り、購読を維持or微増にしつつ、広告出稿を着実に獲得。

2009年7月

調査協力店にセブン-イレブンがコンビニエンスストアとして初めて加わり、セブン-イレブンのデータ収集を開始

●全体のデータ精度の向上

現在の全国シェア

音楽ソフト: 約75%

映像ソフト: 約77%

書籍 : 約40%

●「ORICON BiZ online」でカバーしている流通形態に新たに「コンビニエンスストア」が加わったことで、「ORICON BiZ online」の商品価値が向上

今後とも、調査協力店の拡充を推進して参ります

主な調査協力店(2009年8月現在)

メディアストア

山野楽器、新星堂、玉光堂、タワーレコード、HMV、TSUTAYA、すみや、WAVE、JEUGIA etc

家電量販店

ヤマダ電機、上新電機、石丸電気、ラオックス、さくらや、etc

EC

アマゾン、楽天ブックス、7 & Y、7ドリーム、EBS、ネオ・ウイング etc

ジャンル専門店

アニメイト、とらのあな、ライカエジソン、ブランドエックス etc

書店

紀伊国屋書店、丸善、三省堂、八重洲ブックセンター、くまざわ書店、フタバ図書 etc

コンビニエンスストア

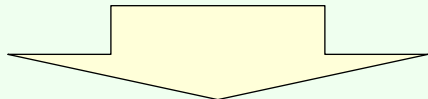
セブン-イレブン

※現在の調査協力店総数: 16,420店

■旧来のオンラインサービス「真大樹」を刷新して、2009年3月よりサービスを開始し、4月より有料化。

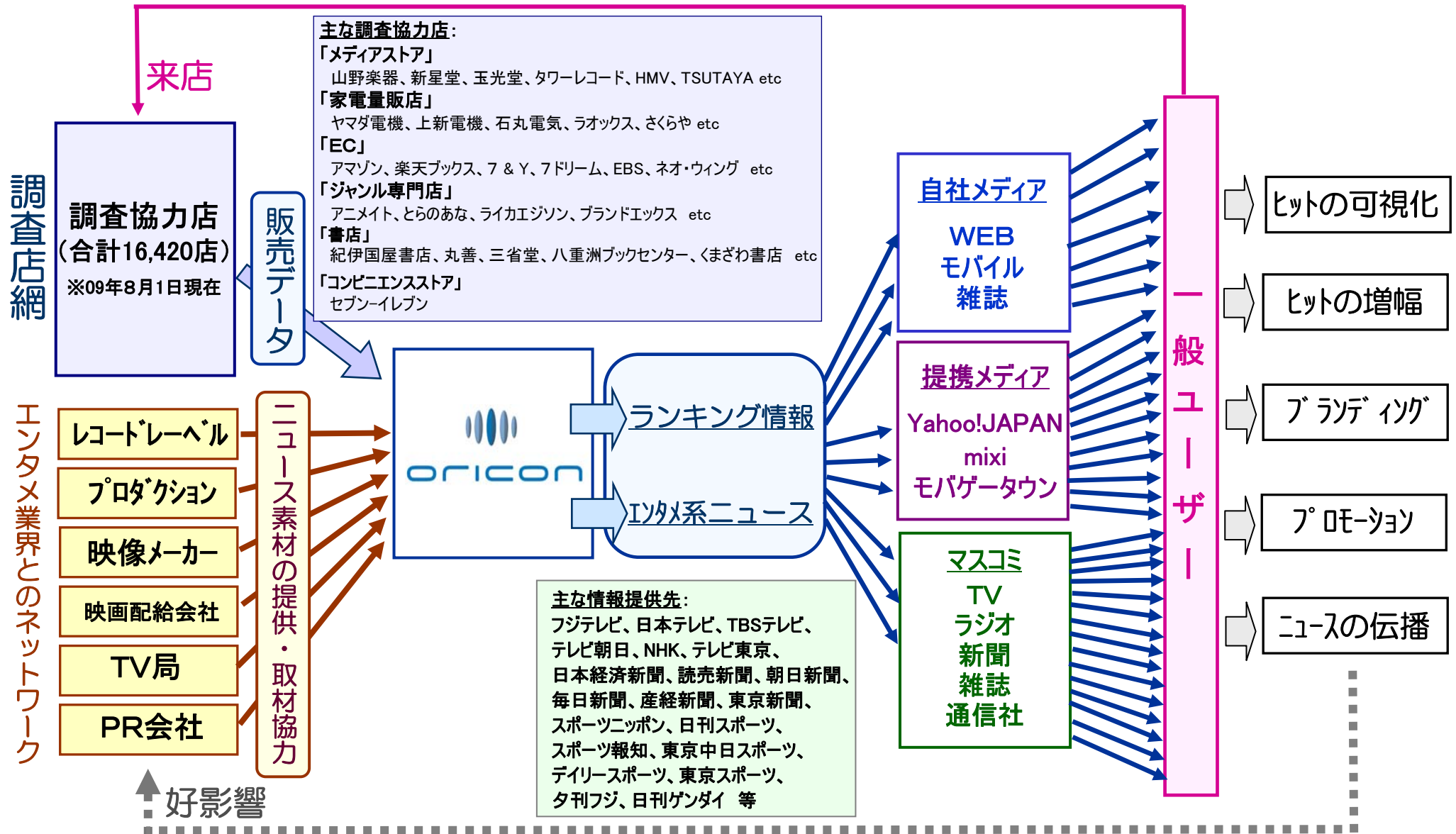
注力ポイント

- 「真大樹」からユーザー移行を推進
⇒「マーケット動向」などの新メニューを追加
いただくことによる契約単価のアップ
- 新規ユーザーの獲得



当新サービスの増収分が、データサービス事業に含まれる他のサービスの減収分(特に放送局向けの売上の減)を補って上回り、データサービス事業全体で前年同期比10.7%の増収。

オリコングループの強み～最強の「情報のバリューチェーン」



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。