

# 2012年3月期 第3四半期決算説明会

2012年2月8日

# 2012年3月期 第3四半期決算の概要

#### 業績ハイライト



- スマートフォンへの対応を積極的に推進。⇒先行投資に伴う人員増により、前年同期と比べ労務費・人件費が54百万円増加。費用が先行する状況で推移。
- ●東日本大震災によってキャンペーンが延期・中止されたため、キャンペーンに依存した広告の販売において一時的な機会損失が発生(15百万円)。
- ●顧客満足度(CS)ランキング連動型広告は、震災の影響をほぼ受けず、堅調に推移。売上が前年同期比14.2%増加。検索結果の上位表示を獲得していることが、安定的に収益を伸ばしている要因。
  - ⇒収益機会を拡充すべく、従来からのクリック課金以外に、「一括見積り」「一括資料請求」の機能を追加し、 ハイブリッド型にするためのシステム開発に着手。
- ●着うたフルの売上は、第1四半期と第2四半期は、前年同期と比べ微増だったが、第3四半期においては、市場縮小による影響が大きくなり、前年同期を下回った。第3四半期累計期間では、前年同期と比べ1.7%減。一方、Android端末向けの音楽配信の売上が、着実に伸びており、フィーチャーフォン向けの着うたフルの売上高の8%(平成23年12月度)の売上規模に。
- ●データサービス事業は、放送局向けのデータ販売が回復。「ORICON BiZ online」の売上も堅調。
- ●今期より税金費用が法定実効税率並みになったため、四半期純利益の減少率が経常利益の減少率を上回った。

売上高 : 4.869百万円(前年同期比 4.5%減)

営業利益 : 733百万円(前年同期比17.5%減)

経常利益 : 671百万円(前年同期比19.0%減)

四半期純利益: 357百万円(前年同期比35.9%減)

#### 連結損益計算書



	11年3月期	12年3月期	増減	
(単位:百万円)	第3四半期 累計期間	第3四半期 累計期間	金額	増減率
売上高	5,096	4,869	▲227	<b>▲</b> 4.5% /
	(100%)	(100%)		
売上原価	2,962	2,872	▲89	▲3.0%
	(58.1%)	(59.0%)		
差引売上総利益	2,134	1,997	▲137	<b>▲</b> 6.4%
2年91961年本の不り300	(41.9%)	(41.0%)		
販管費	1,245	1,263	18	1.5%
双目貝	(24.4%)	(26.0%)		/
営業利益	889	733	<b>▲</b> 155	<b>▲</b> 17.5%
<b>百木竹並</b>	(17.4%)	(15.1%)		
経常利益	829	671	▲157	▲19.0%
水生 市 小皿	(16.3%)	(13.8%)		
税金等調整前	800	638	▲162	▲20.3%/
四半期純利益	(15.7%)	(13.1%)		/
四半期純利益	558	357	▲200	▲35.9%/
日十分が代かり重	(11.0%)	(7.4%)		/

#### 主な増収要因

- ・顧客満足度(CS)ランキング連動型広告 「43百万円増(14.2%増)]
- データサービス事業 [39百万円増(8.4%増)]

#### 主な減収要因

- ・着うた [97百万円減(25.6%減)]
- 着メロ[71百万円減(20.8%減)]
- ・着うたフル [33百万円減(1.7%減)]
- -雑誌事業 [29百万円(2.7%減)]

スマートフォン対応などの先行投資に伴って人員が増加し、 労務費(売上原価)及び人件費(販管費)が54百万円増加。 一方、モバイル事業の売上減少に伴い、音源使用料が 136百万円減少。

特別損失として、投資有価証券売却損26百万円、災害による損失10百万円を計上。

前年同期には税効果会計の適用により、税務上発生した 繰越欠損金が税金費用を抑えていたが、前連結会計年度 末で課税所得と相殺可能な繰越欠損金がなくなり、今期に おいては税金費用が、法定実効税率並みになり、前年同期 と比べ、35百万円増加。

### セグメント別売上高

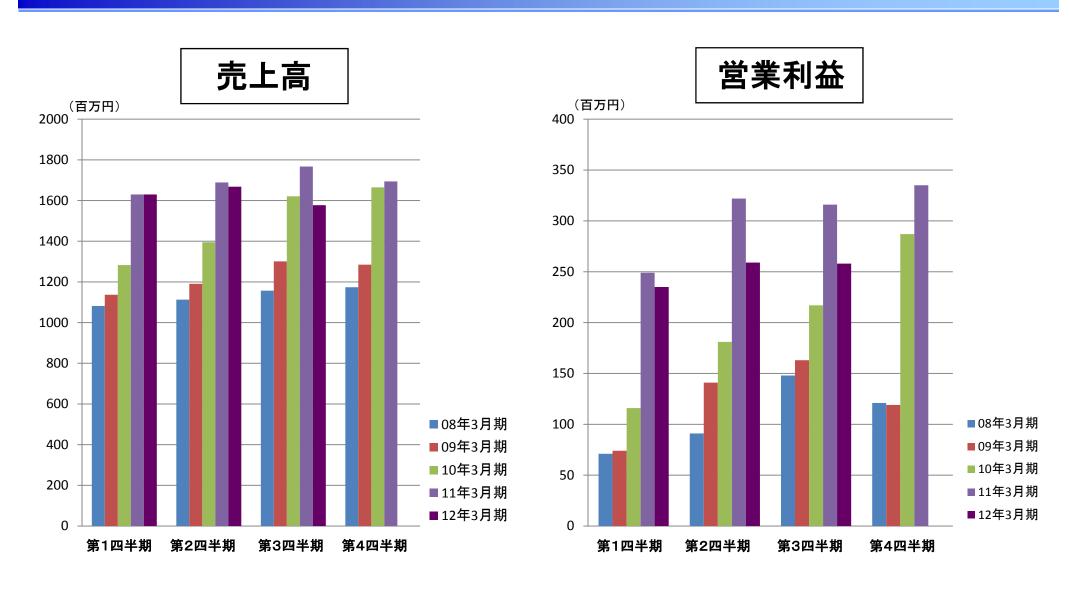


		2011年3月期 第3四半期	2012年3月期	増減	
(単位:百万円、百万円未満を切捨て)		累計期間	第3四半期 累計期間	金額	増減率
WEB	事業	773	749	<b>▲</b> 24	▲3.2%
	CSランキング連動型広告の販売	300	343	43	14.2%
	その他の売上※	473	406	<b>▲</b> 67	<b>▲</b> 14.2%
モバイ	(ル事業	2,753	2,542	<b>▲</b> 210	<b>▲</b> 7.6%
	着メロ	343	272	<b>▲</b> 71	▲20.8%
	着うた	380	283	<b>▲</b> 97	▲25.6%
	着うたフル	1,917	1,883	▲33	<b>▲</b> 1.7%
	情報系	111	92	▲18	▲16.5%
	スマートフォン関連	0	10	10	_
雑誌	事業	1,086	1,057	▲29	▲2.7%
データ	オサービス事業	476	516	39	8.4%
その作	也 ————————————————————————————————————	5	3	▲2	<b>▲</b> 41.6%
	売上高合計	5,096	4,869	▲227	<b>▲</b> 4.5%

※2012年3月期第3四半期累計期間においては、東日本大震災の影響による一時的な機会損失として15百万円が発生

### 業績の推移





※2008年3月期及び2009年3月期については、連結除外となったORICON CNS Inc. とフランクリン・ミント株式会社の数値を除いております。

#### 連結貸借対照表



	(単位:百万円)	2011年3月期末	2012年3月期 第3四半期末	増減
資産合計		5,060	4,805	<b>▲</b> 255
	流動資産	2,802	2,879	77
	有形固定資産	315	155	<b>▲</b> 160
	無形固定資産	1,006	989	▲16
	投資その他の資産	929	773	<b>▲</b> 155
	繰延資産	6	5	0
負債合計		2,890	2,654	▲236
	流動負債	1,793	1,695	<b>▲</b> 97
	固定負債	1,097	958	▲138
純資産合計		2,169	2,150	▲19
	株主資本	1,865	1,820	<b>▲</b> 44
	その他の包括利益累計額	▲17	▲16	<b>▲</b> 1
	新株予約権	<b>▲</b> 5	<b>▲</b> 4	1
	少数株主持分	326	350	23

- ■総資産は255百万円減少。現金及び預金は528百万円増加したが、売掛金、有形固定資産、のれん、投資有価証券が減少。
- ■負債合計は236百万円減少。未払法人税等が196百万円減少したことが主な要因。
- ■純資産については、四半期純利益357百万円を計上したものの、配当金126百万円の支払、自己株式275百万円の取得があり、19百万円減少。 自己資本比率は37.5%となり、前期末比1.0ポイント上昇。

# 顧客満足度(CS)ランキング連動型広告の成長戦略

# CSランキング① 最近の業績の推移



2006年9月よりPC向け「ORICON STYLE」サイト内でCSランキングの掲載を開始。 ランクインした企業のサイトに誘導することを広告商品(クリック課金)として販売。 毎年一度、大規模なユーザー調査を行い、ランキングを更新。現在、33ジャンルを 運営。安定的に収益を拡大。



#### 収益拡大の主な要因

- ●二次利用料の徴収
- ●ジャンルの拡大
- ●検索結果の上位表示を獲得
  - ⇒検索結果から誘導されてくるユーザーは、 目的意識が高く、消費行動に移りやすい 特性があり、そのユーザーの比率が上がる ことで、広告商品としての価値が増大。

# CSランキング② 検索結果の主な事例

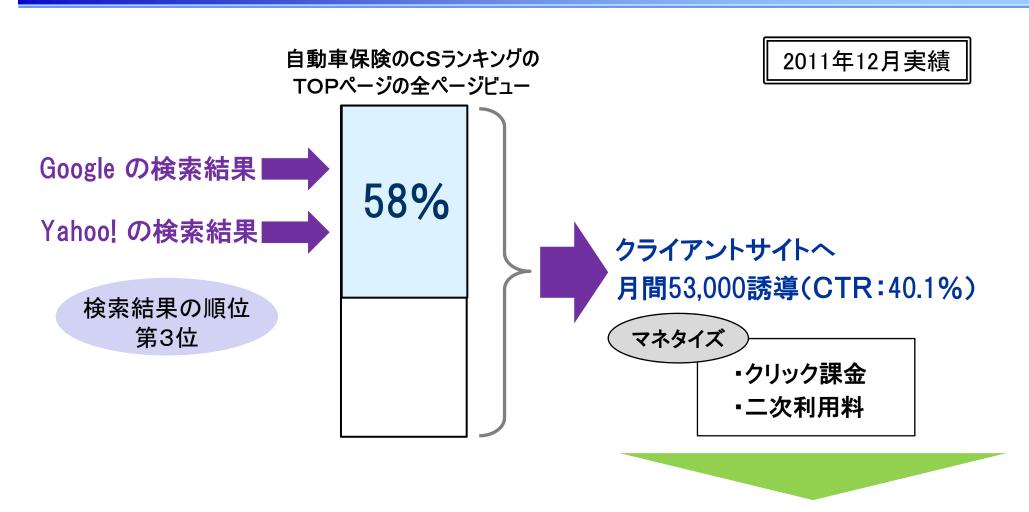


検索ワード	順位
エステ	25位
通販コスメ	3位
ダイエット食品	31位
審美歯科	6位
インプラント	34位
ビジネスホテル	21位
プロバイダ	2位
オンラインゲーム	50位
人材紹介	1位
人材派遣	24位
トランクルーム	58位
リフォーム会社	9位
車買取	圏外

検索ワード	順位
自動車保険	3位
保険 自動車	4位
自動車保険 ネット	1位
医療保険	22位
ネット証券	3位
FX	圏外
ネット銀行	35位
住宅ローン	61位
ペット保険	32位
英会話スクール	6位
大学受験 予備校	3位
塾 大学受験	2位
中学受験 塾	5位

※2012年2月1日現在

# CSランキング③ 誘導の事例~自動車保険 🔰 ローロー



マネタイズを多様化(拡充)することで、さらに収益を伸ばせる余地有り

# CSランキング④ ハイブリッド型へ移行



#### 従来

- ・クリック課金
- •二次利用料

#### 今後

- ・クリック課金
- •二次利用料
- •「一括見積り」
- •「一括資料請求」

2012年2月2日より「大学受験塾・予備校」のジャンルで 「一括資料請求」を開始



1回の申し込みにつき、現状、平均約4万円の収入 (クリック課金では、1クリック平均150円の収入)

〈検索結果の順位:「塾 大学受験」⇒2位、「大学受験 予備校」⇒3位〉

# CSランキング⑤ 差別化のポイント





すでに「一括見積り」「一括資料請求」の機能を持つ比較サイトは 他に存在しますが、

- ・登録されている企業の選定根拠がユーザーに明確に伝わらず、 一方、当社グループのCSランキングでは、顧客満足度の高い 優良な企業が揃っているので、ユーザーに安心してご利用いた だけること。
- ・すでに検索結果の上位表示を獲得していること。 などを差別化のポイントとして訴求してまいります。

### CSランキング⑥ 利用実態調査



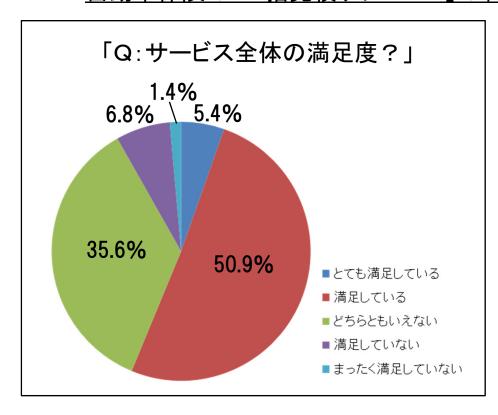
■調査対象 : 「一括資料請求サービス」「一括見積りサービス」の利用経験者

■調査方法 : インターネット調査(オリコンモニターリサーチ)

■調査地域 : 全国

■調査時期 : 2012年1月13日~1月16日

#### 自動車保険の「一括見積りサービス」の利用経験者222名を対象に満足度を調査



「Q: 良くなかった点、改善して欲しい点」

- DMがたくさん来るようになった
- 希望する会社から回答がこなかった
- ・回答時期がまちまちだった
- ・どこが良い会社なのか順位づけが欲しい
- ・用語の解説があると有り難い
- ・希望する会社を選べるようにして欲しい
- 参加している会社の特徴がわかりにくい

他

### CSランキング⑦ 強化すべきポイント



- ●検索結果の上位表示の維持・向上
- ●ユーザーの満足度を高めるコンテンツ(データ、情報など)の充実
- ●収益機会の更なる拡充(多様化)
- ●「ソーシャルゲームランキング」との統合?
- ●スマートフォン対応

現状、CSランキングの月次売上は、40百万円強。検索結果との親和性を高め、 収益機会の多様化に注力。早期に月次売上100百万円を果たし、更なる成長を 遂げるため、経営資源を当事業にシフトさせ、積極的に推進。機敏に対応。



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られるようお願いいたします。

- ※ 着うた、着うたフルは、株式会社ソニー・ミュージックエンタテインメントの登録商標です。
- ※ Android は、Google Inc. の商標または登録商標です。
- ※ その他記載されている製品名、サービス名などは、該当する各社の商標または登録商標です。

#### オリコン株式会社

IR用ホームページ http://www.oricon.jp/