

ORICON

2011年3月期 第3四半期決算説明会

2011年2月9日

# 2011年3月期 第3四半期決算の概要

---

## ■スマートフォン対応を積極的に推進

### ・「ORICON STYLE」サイトの無料アプリ

⇒2010年7月より提供開始したiPhone版に引き続き、Android携帯電話版も  
2010年9月より提供を開始

⇒Android携帯電話版では、音楽配信サービスを開始

⇒すでにダウンロード数が40万を超え、広告枠の販売を開始

### ・スマートフォン向け音楽プレイヤーアプリの提供を開始(2010年12月)

### ・「オリコンアプリランキング」を発表(2010年12月)

## ■業績では、WEB広告販売と着うたフル配信サービスが、収益をけん引

⇒連結の売上高(3Q累計) : 5,096百万円(前年同期比15.7%増)

⇒連結の営業利益(3Q累計) : 889百万円(前年同期比72.9%増)

※3Q累計期間におけるスマートフォン関連の費用は約50百万円。3Qのみで40百万円が発生

# 連結損益計算書



(単位:百万円)	10年3月期 第3Q累計	11年3月期 第3Q累計	増減	
			金額	増減率
売上高	4,404 (100%)	5,096 (100%)	692	15.7%
売上原価	2,713 (61.6%)	2,962 (58.1%)	248	9.2%
差引売上総利益	1,690 (38.4%)	2,134 (41.9%)	443	26.2%
販管費	1,176 (26.7%)	1,245 (24.4%)	68	5.8%
営業利益	514 (11.7%)	889 (17.4%)	374	72.9%
経常利益	496 (11.3%)	829 (16.3%)	332	67.0%
税金等調整前 四半期純利益	369 (8.4%)	800 (15.7%)	431	117.0%
四半期純利益	205 (4.7%)	558 (11.0%)	352	171.3%

## 増収要因

- ・着うたフル[728百万円増(61.3%増)]
- ・WEB事業[104百万円増(15.7%増)]
- ・データサービス事業[37百万円(8.5%増)]

## 減収要因

- ・着メロ[59百万円減(14.7%減)]
- ・雑誌事業[14百万円減(1.4%減)]

## 粗利益率が3.5ポイント上昇

### (主な要因)

- ・着うたフルの会員化が進み、月額定額売上の割合が上昇
- ・WEB事業で粗利益率の高い広告商品の比率が上昇

## 営業利益率が5.7ポイント上昇

スマートフォン関連の費用が50百万円発生(3Qのみで40百万円発生)

前年同期においては、投資損失引当金繰入額120百万円を特別損失として計上

少数株主利益の額が、前年同期の62百万円から21百万円に減少

# セグメント別売上高



(単位:百万円)	2010年3月期 第3四半期累計	2011年3月期 第3四半期累計	増減	
			金額	増減率
WEB事業	669	773	104	15.7%
モバイル事業	2,088	2,753	664	31.8%
着メロ	402	343	▲59	▲14.7%
着うた	376	380	4	1.2%
着うたフル	1,188	1,917	728	61.3%
情報系など	120	111	▲9	▲7.7%
雑誌事業	1,101	1,086	▲14	▲1.4%
データサービス事業	439	476	37	8.5%
その他	104	5	▲99	▲94.3%
売上高合計	4,404	5,096	692	15.7%

※百万円未満を切捨てて表示しております。

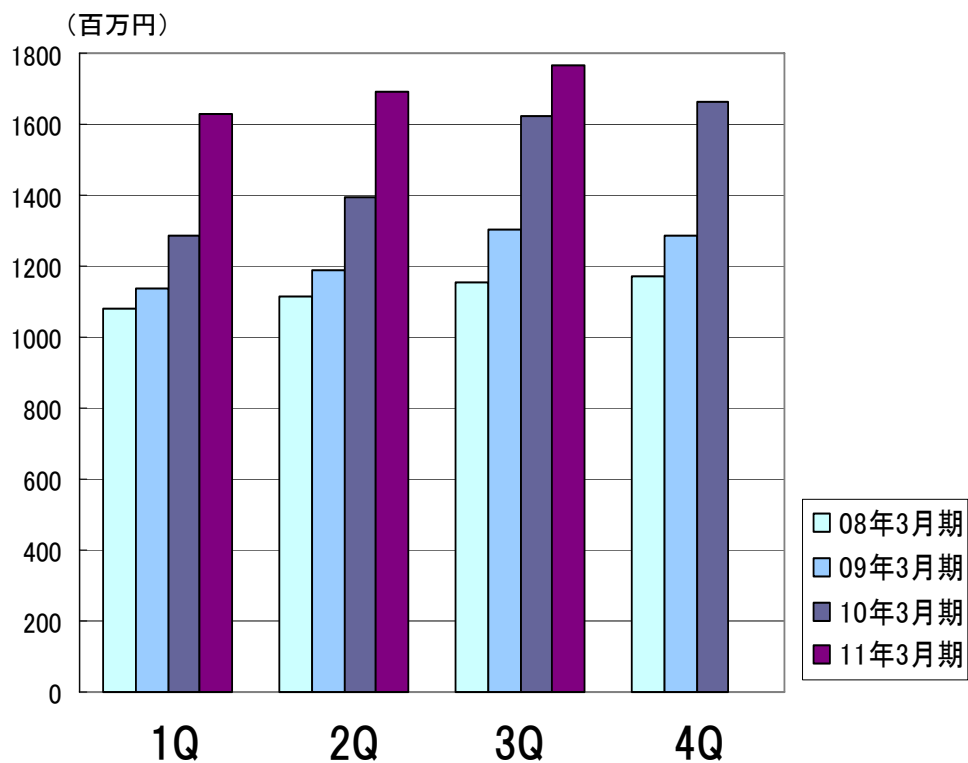
※第1四半期連結会計期間より適用した「セグメント情報等に関する会計基準」に準拠した新たなセグメントで区分しております。

前第3四半期連結累計期間についても新たなセグメントに組み替えて算出した数値になっております。

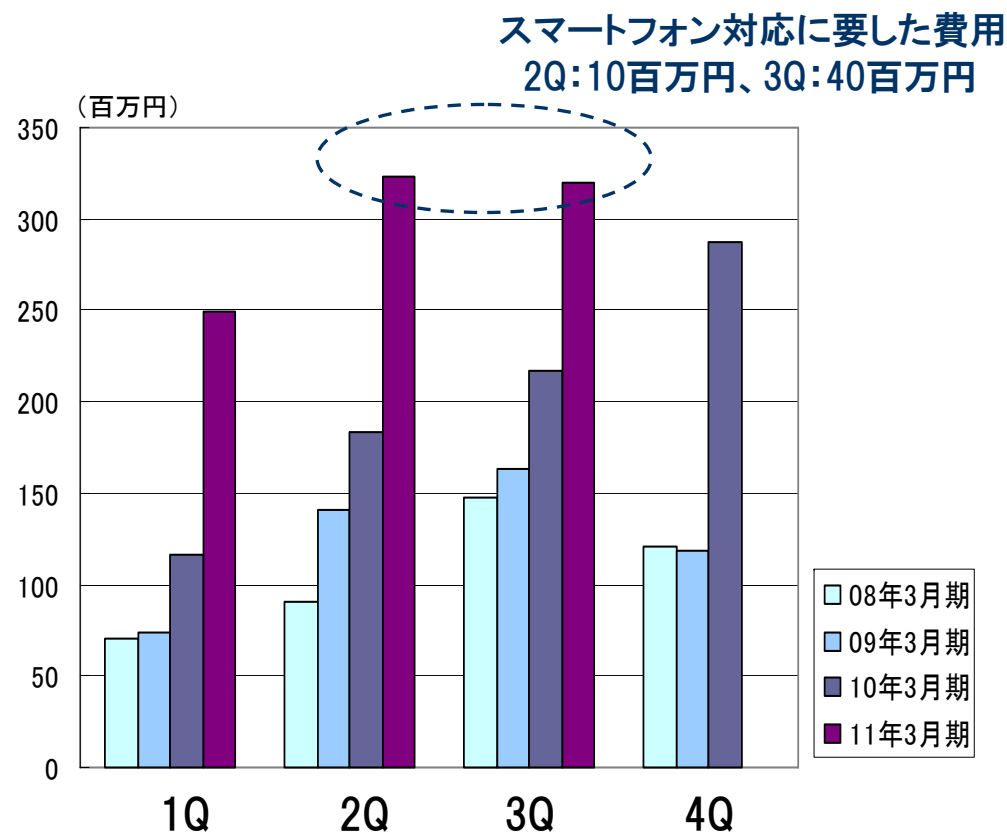
# 業績の推移



## 売上高



## 営業利益



※2008年3月期と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たものにしております。

# 連結貸借対照表



(単位:百万円)	2010年3月期末	2011年3月期 第3四半期末	増減
<b>資産合計</b>	4,672	5,340	668
流動資産	2,618	3,075	456
有形固定資産	325	321	▲3
無形固定資産	855	1,006	150
投資その他の資産	868	930	62
繰延資産	4	6	2
<b>負債合計</b>	3,289	3,458	169
流動負債	2,220	2,212	▲7
固定負債	1,068	1,245	177
<b>純資産合計</b>	1,383	1,882	499
株主資本	1,044	1,603	559
評価・換算差額等合計	▲14	▲18	▲3
新株予約権	12	▲9	▲22
少数株主持分	340	306	▲34

- 無形固定資産の増加は、㈱oricon MEの株式を買い戻し、のれんが増加したことが主な要因
- 投資その他の資産の増加は、㈱ベストクリエイトとの業務提携に伴い、同社の株式を保有したことが主な要因
- 自己資本比率が、22.0%から29.7%に上昇(7.7ポイントの上昇)

# 連結キャッシュ・フロー



(単位:百万円)	2010年3月期 第3四半期	2011年3月期 第3四半期	前年同期比 増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	575	500	▲75
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲764	▲490	274
財務活動によるキャッシュ・フロー	401	52	▲348
現金及び現金同等物の増減額	211	62	▲149
現金及び現金同等物の期首残高	456	897	440
現金及び現金同等物の四半期末残高	668	960	291

## ■営業活動によるキャッシュ・フロー

11年3月期3Qは、前年同期と比べて、税金等調整前四半期純利益の額が増加したが、法人税等の支払額も前年同期と比べ127百万円増加

## ■投資活動によるキャッシュ・フロー

11年3月期3Qにおいては、業務提携に伴う(株)ベストクリエイトの株式の取得、および(株)oricon MEの株式の買戻しによって資金が減少

## ■財務活動によるキャッシュ・フロー

11年3月期3Qにおいては、長期借入金の増加によって、資金が増加



# ローソングループとの提携について



株式会社ローソンと業務・資本提携契約を締結（2010年12月8日）

## 提携の主な内容

### ① ローソン店舗で販売する商品と当社グループの運営するデジタルコンテンツ提供サービスの連携

⇒すでに2010年10月～11月にローソンが行った「けいおん！！」キャンペーンで、“着うたプレゼント”を当社グループが委託した実績有り。当社グループの着うた会員の獲得にも貢献。

### ② アーティストグッズやタレントとのコラボ商品の共同開発(当社が全国の調査協力店より販売データを収集している音楽ソフト・映像ソフトを除く)

### ③ 両グループのインターネットサービスの連携

- ・サイト間の相互送客
- ・コンテンツの相互提供
- ・広告枠の共同販売

事例:「ORICON STYLE」サイトに「チケットカテゴリー」を新設。ローソンより提供を受けたコンテンツも掲載。「ローチケ」サイトへユーザーを誘導。



### ④ 業務提携を強固で継続的なものにするため、当社の株式の2%相当をローソンが取得

スマートフォン向けサービスにおいても、両グループで連携すべく、具体的な協議を開始

# 当社グループのスマートフォン対応について

---

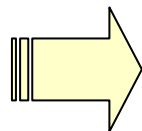
# 「ORICON STYLE」の無料アプリ



iPhone版  
(’10 7~)



Android版  
(’10 9~)



「ORICON STYLE」アプリを「オリコン芸能ニュース」アプリとしてリニューアル。ユーザーの声を反映し、機能を拡張。

音楽配信サービス



Android版(’10 12~)  
iPhone版(’11 2~)

※Android版「オリコンスタイル」は、音楽配信サービスを中心に継続

「オリコン芸能人事典」アプリを提供開始



Android版(’11 2~)  
iPhone版(’11 2~予定)

「ORICON STYLE」アプリは、40万ダウンロードを突破。当社グループの音楽配信サービスの顧客獲得に結び付くよう、音楽系ニュースを継続的に拡充。広告枠の販売も開始。

# 「オリコン音楽プレイヤー」アプリ



- ・当社グループのデータベースと連動し、当社グループが保有する楽曲の詳細データや音楽情報を付加した音楽プレイヤーアプリ。
- ・歌詞も表示。
- ・アプリ内から外部サイト(YouTube・Twitter・Google検索)とも連動。
- ・Android携帯向けに2010年12月22日より提供開始。
  - ⇒すでにAndroid携帯のみで8万ダウンロードを突破。
  - ⇒iPhone向けは、すでにApple社に申請済み。近日中に提供開始になる見込み。



Android携帯向けについては、当社グループの音楽配信サービスへの誘導口として機能させ、顧客獲得に結び付けてまいります。  
また、楽曲プロモーションにおける価値の高いメディアとして成長させ、音楽マーケットの拡大に貢献してまいります。



スマートフォンユーザー5万人が選んだ

# オリコン アプリ ランキング ①



「iPhoneではAppStore、Android携帯ではAndroidマーケットにアプリが多数、並んでいるが、どのアプリが自分に有用なのか良くわからない」（いわゆる“カオス”状態）

この状態を可視化する社会的ニーズがあると確信

スマートフォンユーザー5万人を対象とした大規模な満足度調査を実施

調査結果に基づいた「オリコンアプリランキング」(全32カテゴリー)を発表し、PC向け「オリコンアプリランキング」サイトを新設 [2010年12月28日]。スマートフォンで最適化されて表示され、ランキングからアプリのダウンロードに誘導

立ち上げた初月(2011年1月)に、スマートフォンで最適化したページを閲覧した月間ユニークユーザー数は20万人超。すでに、Google及びYahoo!JAPANの検索サービスで「アプリ ランキング」で検索すると第1位に表示されています。

ユーザーの利便性を向上させるため、「オリコンアプリランキング」のアプリを提供開始  
[Android携帯向け：2011年2月1日～、iPhone向け：すでに申請済み]  
(Android携帯向けアプリは、提供開始後1週間でのダウンロード数が2万5千を超え、順調にスタート)

## 「オリコンアプリランキング」の収益モデル

### ■アフィリエイト

- ・アプリのダウンロードを獲得したことへの対価の支払い  
 ⇒現状の相場(CPA単価):500円~700円
- ・有料アプリがダウンロードされたことによる一定料率の支払い

### ■記事タイアップ広告

### ■バナー広告

⇒ユーザーのインセンティブとして、アプリのダウンロードに応じてポイントを付与する機能を構築中



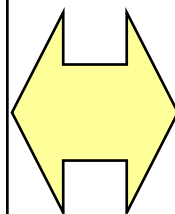
スマートフォンが今後、幅広い層に浸透していくものと想定し、スマートフォンユーザーがアプリを選ぶ際、「オリコンアプリランキング」が“分かりやすいポータル”として利用されるよう、「オリコンアプリランキング」のアプリのダウンロードを積極的に推進。

- Google検索結果の上位表示を既に獲得(国内最大のエンタテインメントサイト「ORICON STYLE」を運営し、成長させてきた成果)
- インターネットにおける芸能ニュースの情報発信力
- 携帯電話向けビジネスのみならず、PC向けビジネス、雑誌ビジネスを展開し、それぞれの分野で厳しい競争に勝ってきた実績とノウハウの蓄積
- 週刊誌「オリ★スタ」など他社が持ち得ないユニークなコンテンツ
- “オリコン”=“ランキング”であるブランド価値

# アーティスト名での検索結果の実例

Googleの検索結果で当社グループのサイトが  
上位表示される検索ワードの中から抜粋  
(調査日: 2011年2月1日)

検索ワード	Googleの検索結果
倅田來未	3位
B'z	3位
嵐	4位
安室奈美恵	4位
GReeeeN	4位
ポルノグラフィティ	4位
EXILE	5位
浜崎あゆみ	5位
SMAP	6位
DREAMS COME TRUE	6位
SPEED	6位
氷川きよし	6位
AKB48	7位
上戸彩	7位
TOKIO	7位
aiko	7位
福山雅治	8位
gackt	8位



「ORICON STYLE」サイトのページランクが高いため、  
検索結果の上位に表示されています

ページランクが高い主な要因(当社推測)

- ・当社の発信するエンタメ系ニュースの本数が多い  
など、ページ数が多いこと(コンテンツのボリューム  
が大きいこと)
- ・純度の高い被リンクが多いこと
- ・以上を長期間続けていること  
etc.

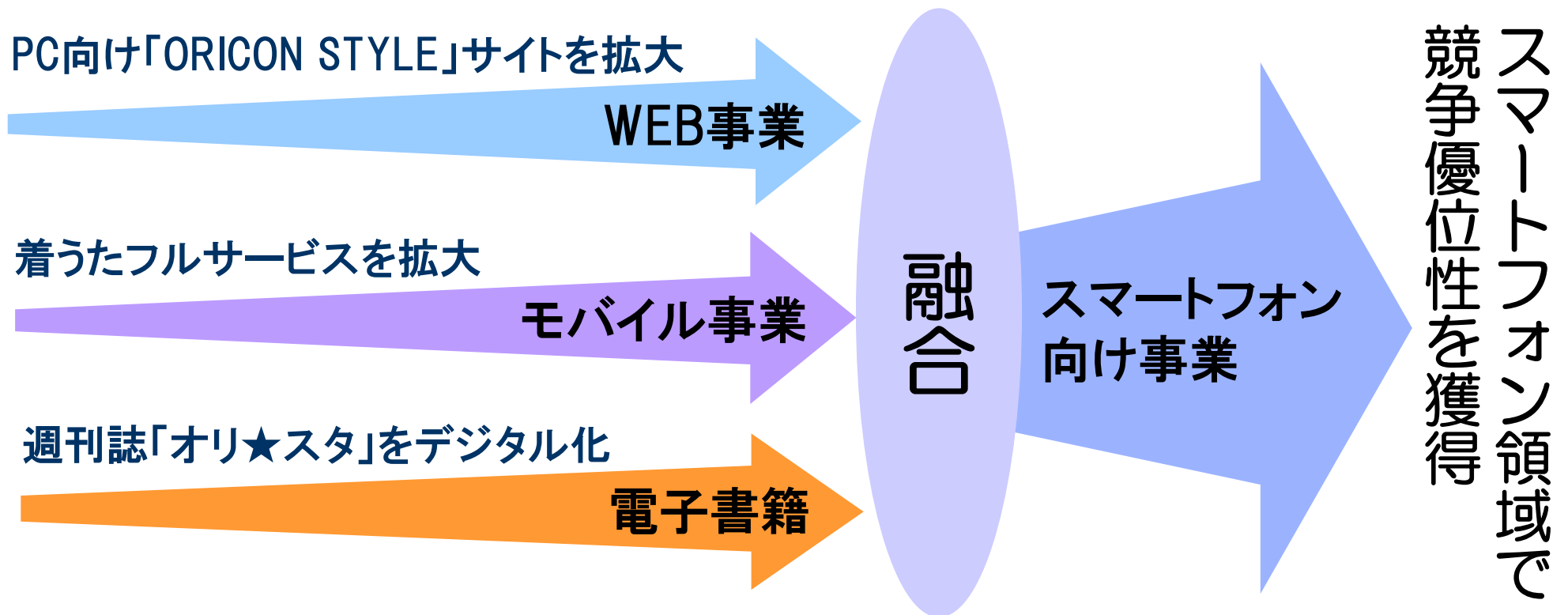
さらに、Googleの検索結果が表示されたページにおいて、  
当社サイトはクリックされる頻度が高いものと推測。

⇒着うたフルでユーザーを獲得する際、  
公式メニューリストや検索結果の表示に  
「オリコン」が含まれていることで、他の  
サイトよりクリックされる頻度が高くなる  
ことは既の実証済み。「オリコン」ブランドの効果)

検索結果における優位性をスマートフォンにおいても、効果的かつ効率的な集客導線として活用








# 競争力のある既存事業を融合して展開



当社グループのスマートフォン向け事業には、競争に勝つ独自のノウハウを蓄積し、実績を出してきたWEB事業、モバイル事業、電子書籍を融合させて展開できるメリットがあります。スマートフォン市場が拡大することをチャンスと捉え、各事業の強みを効果的に融合させ、競争力を高めてまいります。

# 各アプリの“ミッション”と収益モデル



アプリ	ミッション	本年3月末の ダウンロード数(目標)
 「オリコン芸能ニュース」 (旧「ORICON STYLE」)	音楽配信への集客マシーン + 広告メディア(アフィリエイトを含む)	iPhone版 : 35万 Android版 : 10万
 「オリコン音楽プレイヤー」	音楽配信への集客マシーン + 広告メディア(アフィリエイトを含む)	iPhone版 : 5万 Android版 : 10万
 「オリコンスタイル」	音楽配信サービス (課金収入)	Android版 : 20万
 「オリコンアプリランキング」	アプリのダウンロードメディア(課金収入) + 広告メディア(アフィリエイトを含む)	iPhone版 : 10万 Android版 : 16万
「オリ★スタ」 	広告メディア(雑誌とのセット広告を含む) + 音楽配信など個人向け課金への誘導口	本年3月 提供開始 予定

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。

## オリコン株式会社

IR用ホームページ

<http://www.oricon.jp/>

※iPhone、App Storeは、Apple Inc.の商標または登録商標です。Android、YouTubeは、Google Inc.の商標または登録商標です。Twitterは、Twitter Inc.の商標または登録商標です。着うたフル、着うたは、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。