

ORICON

2013年3月期 第2四半期決算説明会

2012年11月8日

2013年3月期 第2四半期決算の概要

第2四半期累計期間 業績ハイライト



- スマートフォン向け音楽配信の売上が着実に拡大（前年同期比4.2倍 116百万円増）
- フィーチャーフォン向け着うたフル・着うた・着メロの売上が縮小（前年同期比35.0%減 604百万円減）
- 顧客満足度(CS)ランキング連動型広告は堅調に推移（前年同期比5.2%増 12百万円増）
- スマートフォン向けサイトの広告販売は伸びたが、タイアップ型広告の販売が低調
（CSランキング以外のWEB広告販売：前年同期比0.9%増 2百万円増）

フィーチャーフォン向けサービスの減収額の
影響が大きく

第2四半期累計期間連結業績

売上高	： 2,760百万円	（前年同期比 16.2%減	532百万円減）
営業利益	： 313百万円	（前年同期比 35.1%減	169百万円減）
経常利益	： 284百万円	（前年同期比 34.2%減	147百万円減）
四半期純利益	： 141百万円	（前年同期比 28.1%減	55百万円減）

第2四半期(7月～9月)は第1四半期(4月～6月)と比べ、モバイル事業全体の売上は減少したものの、WEB広告が売上を伸ばし、第2四半期の売上高は第1四半期と比べ3.4%増、営業利益は45.3%増

連結損益計算書



(単位:百万円)	2012年3月期 第2四半期累計	2013年3月期 第2四半期累計	増減	
			金額	増減率
売上高	3,293 (100%)	2,760 (100%)	▲532	▲16.2%
売上原価	1,951 (59.2%)	1,622 (58.8%)	▲329	▲16.9%
差引売上総利益	1,341 (40.7%)	1,138 (41.2%)	▲203	▲15.1%
販管費	858 (26.1%)	825 (29.9%)	▲33	▲3.9%
営業利益	483 (14.7%)	313 (11.4%)	▲169	▲35.1%
経常利益	432 (13.1%)	284 (10.3%)	▲147	▲34.2%
税金等調整前 四半期純利益	397 (12.1%)	273 (9.9%)	▲123	▲31.2%
四半期純利益	196 (6.0%)	141 (5.1%)	▲55	▲28.1%

主な減収要因

- ・着うたフル [454百万円減(35.7%減)]
- ・着うた [76百万円減(38.4%減)]
- ・着メロ [54百万円減(29.1%減)]
- ・雑誌事業 [67百万円(9.8%減)]
- ・コンテンツ販売 [71百万円(62.6%減)]

主な増収要因

- ・スマートフォン向け音楽配信
[116百万円(4.2倍)]
- ・顧客満足度ランキング連動型広告
[12百万円(5.2%増)]
- ・ソーシャルゲーム事業(その他事業)
[79百万円増]

モバイル事業の売上減少に伴い、音源使用料が209百万円減少。

連結損益計算書(四半期毎の推移)



	第1四半期 (平成24年4月1日～ 平成24年6月30日)	第2四半期 (平成24年7月1日～ 平成24年9月30日)	増減	
			金額	増減率
売上高	1,357百万円	1,403百万円	45百万円	3.4%
営業利益	127百万円	185百万円	57百万円	45.3%
経常利益	113百万円	170百万円	56百万円	49.8%
四半期純利益	47百万円	93百万円	45百万円	96.1%

- 第2四半期は、第1四半期と比べ、モバイル事業は減収になったものの、スマートフォン向けサイトの広告の販売が伸びるなど、WEB広告全体の売上が増加。雑誌事業も、3誌全て、第2四半期の売上は第1四半期より増加。
- 第2四半期は、第1四半期と比べ、広告売上など利益率の高い売上が増加したため、営業利益が45.3%増加。

2012年7月1日付で、当社の完全子会社であるオリコンDD株式会社(存続会社)とオリコン・コミュニケーションズ株式会社(消滅会社)が合併

従来、「データサービス事業」に属していたオリコン・コミュニケーションズ株式会社の「マーケティングソリューションの提供」「ランキング情報等の販売」を、オリコンDD株式会社の展開する「WEB事業」に編入

編入後の報告セグメントの名称を、「WEB事業」から「コミュニケーション事業」に変更

以上の変更を今期の第1四半期より適用

※本資料における前年同期との比較は、前年同期の数値を新たな報告セグメント区分に組み替えて算出された数値との比較により行っております。

報告セグメント別売上高



	2012年3月期 第2四半期累計	2013年3月期 第2四半期累計	増減	
			金額	増減率
(単位:百万円、百万円未満を切捨て)				
コミュニケーション事業	575	517	▲58	▲10.1%
広告販売	460	474	14	3.0%
CSランキング連動型広告	230	242	12	5.2%
バナー型広告・タイアップ型広告等	230	232	2	0.9%
データ販売・コンテンツ販売等	115	43	▲71	▲62.6%
モバイル事業	1,764	1,277	▲486	▲27.6%
フィーチャーフォン向け音楽配信	1,659	1,073	▲586	▲35.3%
着メロ	188	133	▲54	▲29.1%
着うた	198	122	▲76	▲38.4%
着うたフル	1,271	816	▲454	▲35.7%
スマートフォン向け音楽配信	36	152	116	320.7%
情報系等	69	51	▲17	▲25.5%
雑誌事業	685	618	▲67	▲9.8%
データサービス事業	266	266	0	0.0%
その他	1	80	79	—
売上高合計	3,293	2,760	▲532	▲16.2%

連結貸借対照表



(単位:百万円)		2012年3月期末	2013年3月期第2四半期末	増減
資産合計		4,552	4,263	▲289
	流動資産	2,623	2,359	▲264
	有形固定資産	139	164	25
	無形固定資産	1,042	1,033	▲9
	投資その他の資産	742	701	▲40
	繰延資産	4	3	▲0
負債合計		2,622	2,384	▲237
	流動負債	1,823	1,815	▲7
	固定負債	799	569	▲230
純資産合計		1,929	1,878	▲51
	株主資本	1,929	1,882	▲47
	その他の包括利益累計額	▲19	▲22	▲3
	新株予約権	18	18	▲0

- 総資産は289百万円減少。現金及び預金は66百万円増加したが、売掛金、のれん、投資有価証券等が減少。
- 負債合計は237百万円減少。短期借入金の増加、社債及び長期借入金の減少等が主な変動要因。
- 純資産は51百万円減少。四半期純利益141百万円を計上したものの、配当金119百万円の支払、自己株式68百万円の取得があったため。自己資本比率は43.6%となり、前期末比1.6ポイント上昇。(前年同期末と比べて5.1ポイントの上昇)

連結キャッシュ・フロー



(単位:百万円)	2012年3月期 第2四半期	2013年3月期 第2四半期	前年同期比 増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	636	411	▲224
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲123	▲123	▲0
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲216	▲227	▲10
現金及び現金同等物の増減額	296	61	▲234
現金及び現金同等物の期首残高	737	903	165
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,033	964	▲69

●2013年3月期2Qにおいては、前年同期と比べ、営業活動によるキャッシュ・フローが224百万円減少。主な要因は、税金等調整前四半期純利益が123百万円減少したことであります。

業績予想の修正① ～修正の内容～



最近の業績動向を踏まえ、2012年5月9日に公表した通期の連結業績予想を修正

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
前回発表予想(A)	6,440百万円	1,020百万円	930百万円	550百万円
今回修正予想(B)	5,900百万円	820百万円	750百万円	400百万円
増減額(B-A)	▲540百万円	▲200百万円	▲180百万円	▲150百万円
増減率(%)	▲8.4%	▲19.6%	▲19.4%	▲27.3%
(ご参考)前期実績 [2012年3月期]	6,408百万円	947百万円	871百万円	466百万円

※配当予想につきましては、2012年5月9日に公表した数値(1株につき800円)から変更ありません。

●顧客満足度(CS)ランキング連動型広告

- ・安定的に売上を伸ばしているが、契約単価のアップを図ることのできる時期が、多くのクライアントにおいてランキングを更新する2012年12月以降に繰り下がったため

●スマートフォン向け音楽配信サービス

- ・一部のレコードレーベルが楽曲単価の引き下げを下期に行うようになったため
- ・第3四半期にサービス開始を予定していたストリーミングサービスが、楽曲の配信許諾を得ることに時間を要し、第4四半期後半にずれ込む見込みとなったため

●ソーシャルゲーム事業(前年同期に社内ベンチャーとして立ち上げた新規事業)

- ・少人数で効率良く企画・運営を行い、すでに単月黒字化を果たしたものの、要員を増やさずに事業を継続する方針にしたため、下期に投入するゲームの絞り込みを行わざるを得なくなったため

業績予想修正③ ～上期実績vs下期計画～

	上期実績数値 (平成24年4月1日～ 平成24年9月30日)	下期予想数値 (平成24年10月1日～ 平成25年3月31日)	増減	
			金額	増減率
売上高	2,760百万円	3,140百万円	380百万円	13.8%
営業利益	313百万円	507百万円	194百万円	62.0%
経常利益	284百万円	466百万円	182百万円	64.1%
四半期純利益	141百万円	259百万円	118百万円	83.7%

- 下期は、上期と比べ、原価率の高い着うたフル等のモバイル事業の売上が減少し、顧客満足度(CS)ランキング連動型広告等の原価率の低い広告売上が増加するため、営業利益率が上昇し、下期の営業利益の額は、上期と比べ、62.0%増加する見通し。

業績予想修正④ ～セグメント別売上高～



	2013年3月期 上期実績数値	2013年3月期 下期予想数値	増減	
			金額	増減率
(単位:百万円、百万円未満を切捨て)				
コミュニケーション事業	517	708	191	36.9%
広告販売	474	663	189	39.9%
CSランキング連動型広告	242	349	107	44.2%
バナー型広告・タイアップ型広告等	232	314	82	35.3%
データ販売・コンテンツ販売等	43	45	2	4.7%
モバイル事業	1,277	1,261	▲16	▲1.3%
フィーチャーフォン向け音楽配信	1,073	975	▲98	▲9.1%
着メロ	133	252	119	89.5%
着うた	122	86	▲36	▲29.5%
着うたフル	816	637	▲179	▲21.9%
スマートフォン向け音楽配信	152	198	46	30.1%
情報系等	51	88	37	72.5%
雑誌事業	618	697	79	12.8%
データサービス事業	266	275	9	3.4%
その他	80	198	118	147.5%
売上高合計	2,760	3,140	380	13.8%

注1)

注2)

注1): 株式会社セガより2012年11月1日付で、セガカラMelody事業(音楽配信事業)を譲受したため、下期は、上期と比べ売上が増加する見込み

注2): その他の事業のうち、ソーシャルゲーム事業は、上期実績79百万円、下期計画194百万円

伸長事業における注カポイント

顧客満足度(CS)ランキング連動型広告

- ・12月に大半のジャンルでランキングを更新
- ・SEOを継続的に強化
- ・契約単価をアップさせるべく、クライアントとの交渉に注力
- ・スマートフォン向け広告メニューの開発
- ・下期は、上期に対し44.2%の増収を見込む

スマートフォン向けサイト

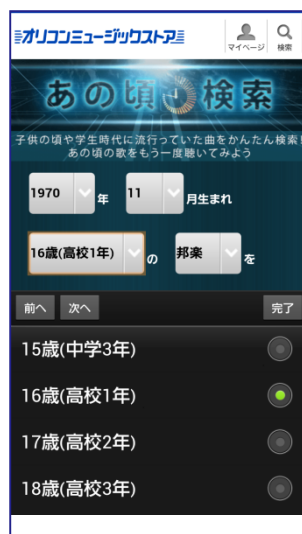
- ・第2四半期(7月～9月)は、映画配給会社、通信キャリア、コンビニ、電子書籍などのナショナルクライアントへの広告販売が伸び、第2四半期の売上高は第1四半期(4月～6月)と比べ84.0%増加
- ・コンテンツの拡充に注力。ユーザーのサイト内回遊を促すため、ユーザーインターフェイスを随時、改良



スマートフォン向け音楽配信サービスの拡充(1)

- ・ダウンロードサービスの楽曲ラインナップを強化。機能も継続的に拡充

☆機能拡充の一例：「あの頃検索」～着実に利用者が増加



生まれた年と月を入力し、
何歳の時のヒット曲を
調べたいか入力

検索



当該年の「オリコン年間ラン
キング」を基にして、ヒット曲を
紹介。試聴をして、手軽に
思い出の曲のダウンロードが
可能

CDとして店頭で販売されていない楽曲も多く、音楽市場の活性化のため、過去の「オリコンランキング」を活用して、旧譜のダウンロード(販売)を促進。
30代～40代の層をターゲットに訴求

スマートフォン向け音楽配信サービスの拡充(2)

- ・ストリーミングサービスを第4四半期後半にスタート予定
 - ⇒配信許諾を得るための交渉に注力
 - ⇒既存サービスとの差別化を図り、ユニークなコンセプトで新たな顧客を創造

その他の取り組み

- ・通信キャリアの展開する定額のアプリ配信サービスに参加
- ・11月1日付で株式会社セガより譲受したセガカラMelody事業(音楽配信事業)の会員を当社グループのサービスに移管
 - ⇒フィーチャーフォン、スマートフォンともに会員増に寄与

当社グループ内におけるゲーミフィケーションの展開などを睨み、「ゲーム」への対応力を蓄積すること等を目的として、前期に社内ベンチャーとして新規立ち上げ（セグメントは「その他」）

「CROSS † エクソシスト」 2011年9月16日～

「ドラゴン三国志」 2012年5月21日～

「ヴァンパイア † ブラッド」 2012年7月31日～

⇒8月に Mobage の“新着おすすめ”、9月に“イチオシゲーム”に取り上げられ、新規登録者を効率良く獲得



少人数で効率良く企画・運営を行い、単月黒字化を達成
要員を増やさずに事業を継続する方針

下期に投入するゲームの絞り込みを行い、3タイトルをリリースする予定
〈上期実績79百万円、下期計画194百万円〉

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。実際の業績等は、今後の様々な要因により大きく異なる可能性があります。

※ 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。

※ 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/>