

平成24年8月期(48期) 第2四半期決算補足資料

平成24年4月6日

おかげさまで 50周年



1. 第2四半期TOPIX	...	P2
2. 業績関連	...	P5
3. 財務関連	...	P11
4. 事業関連	...	P14
5. 免責事項	...	P20

IR/PR関連

2011年12月 「ハイブリッドアクセス」販売開始 法人向け1Gbps帯域保証付き回線

2011年12月 USEN音楽放送 2011年年間総合ランキング発表 J-POP、洋楽、演歌

2012年1月 チェーン店向けのモバイル販促CRMシステム販売開始 (株)GNTと提携

2012年2月 グルメGyaO スマートフォン対応サイトを公開

2012年2月 アニメ専門のリクエスト番組、総合チャート番組の放送開始決定

|| 第2四半期TOPIX || 2011 USEN年間ランキング

平成23年12月8日に『2011 USEN年間ランキング』を発表

○2位のRakeは史上初の1年間連続チャートイン！

2011 USEN J-POP 年間総合ランキング		
順位	タイトル	アーティスト
★1	また明日...	JUJU
2	100万回の「I love you」	Rake
3	永遠はただの一秒から	JAYED×JUJU
4	Still	FLOWER
5	さいごのひ	スキマスイッチ

○JUJUの「また明日...」は総合で1位、リクエストでも2位！

2011 USEN J-POP 年間リクエストランキング		
順位	タイトル	アーティスト
★1	家族になろうよ	福山雅治
2	また明日...	JUJU
3	Wonder Woman	安室奈美恵 feat. AI&土屋アンナ
4	歩み	RAM WIRE
5	More Kiss	Fairies

○上位5曲を女性アーティストが独占！

2011 USEN 洋楽 年間総合ランキング		
順位	タイトル	アーティスト
★1	オン・ザ・フロア feat. ビットブル	ジェニファー・ロペス
2	ベイビー・アイラブユー(English Ver.)	シェネル
3	ワット・ザ・ヘル	アヴリル・ラヴィーン
4	ホールド・イット・アゲインスト・ミー	ブリトニー・スピアーズ
5	ボーン・ディス・ウェイ	レディー・ガガ

○現代への応援歌として幅広い世代が支持、1位獲得！

2011 USEN 演歌 年間リクエストランキング		
順位	タイトル	アーティスト
★1	男なら～平成節～	西方裕之
2	テレサの羽根	エンレイ
3	庄内平野 風の中	水森かおり
4	あの娘と野菊と渡し舟	氷川きよし
5	男のなみだ雨	北山たけし

※平成23年度(集計期間:平成23年1月7日～平成23年12月1日)、株式会社USEN調べ http://music.usen.com/special/2011_chart/

※総合ランキング:各ジャンル主要チャンネルのオンエア実績をもとに総合的に集計

※リクエストランキング:お客様からのリクエスト実績を集計

|| 第2四半期TOPIX || サービス改編、強化

平成24年2月27日より、当社運営グルメサイト「グルメGyaO」においてスマートフォン対応サイトを公開

- スマートフォンから「グルメGyaO」へアクセスした場合に、ブラウザ最適化されたサイトを表示
- PC、モバイル、スマートフォンの各デバイスに合わせて最適化された形でのグルメ検索やお店閲覧が可能に
- 地図ページでお店を探しながらの電話予約やWeb予約機能など、スマートフォンを利用してお店予約がより簡単に

○「グルメGyaO スマートフォン対応サイト」 ※イメージ

トップページ



現在地検索ページ



お店ページ



○「グルメGyaO デバイス別サイト

- ・グルメGyaO(PC版) : <http://ggyao.usen.com/>
- ・グルメGyaO(スマートフォン対応サイト) : <http://sggyao.usen.com/>
- ・グルメGyaO(モバイル版) : <http://mggyao.com/>

4

平成24年4月2日より、USEN音楽放送においてアニメ専門リクエスト、チャート番組を開始(2/28プレスリリース)

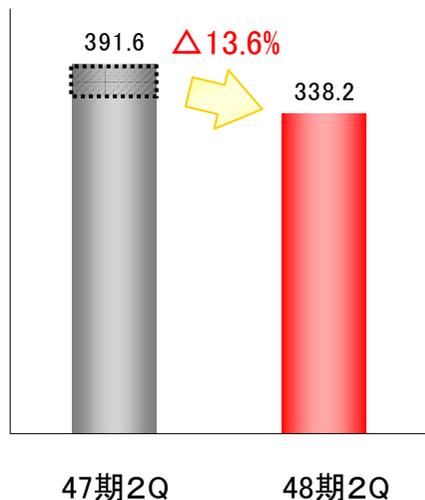
- 当社音楽放送の強みであるリクエストやチャートに対応したアニメ専門番組を立ち上げ
- 幅広い年代の個人ユーザーはもとより、多様化したアニメ関連業界のニーズに対応

|| 業績関連 || 48期第2四半期連結業績(累計/前期対比)

- ・ 事業の選択と集中および音楽配信事業の顧客数減少等により減収
- 但し、音楽配信事業における減収幅については縮小基調
- ・ 不採算事業の切離し、コスト削減施策、有利子負債の圧縮等により増益

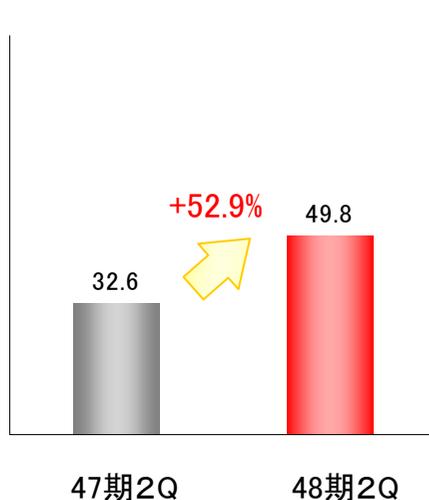
売上高

【億円】



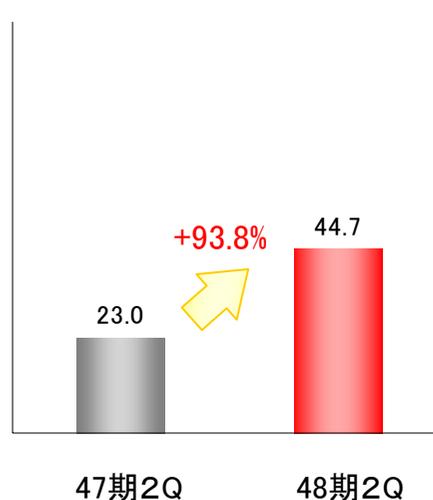
営業利益

【億円】



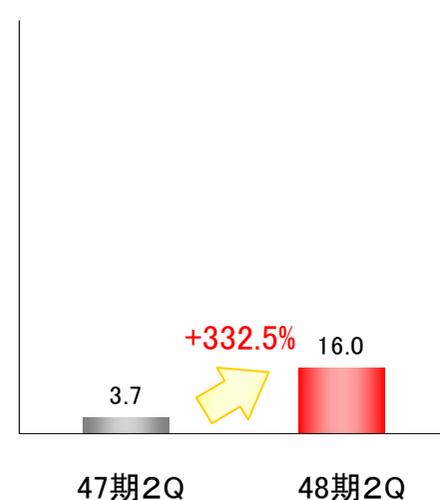
経常利益

【億円】



当期純利益

【億円】



■ 譲渡済み事業 (32億)

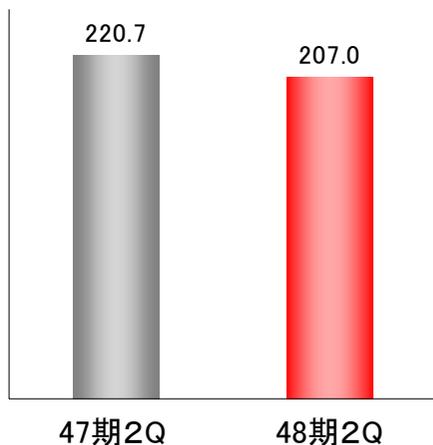
※ 各数値は端数切捨て

|| 業績関連 || 48期第2四半期経営成績(累計/前期対比)

セグメント別 売上高

音楽配信事業

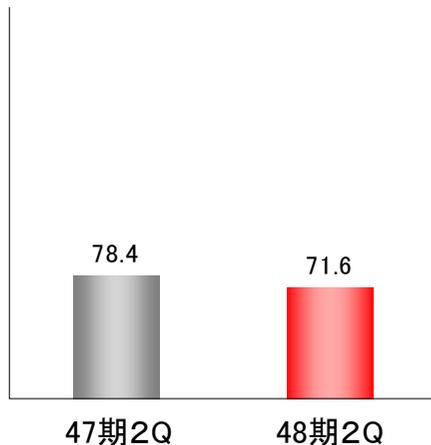
【億円】



・主に個人向け放送顧客数の減少等により減収

業務用システム事業

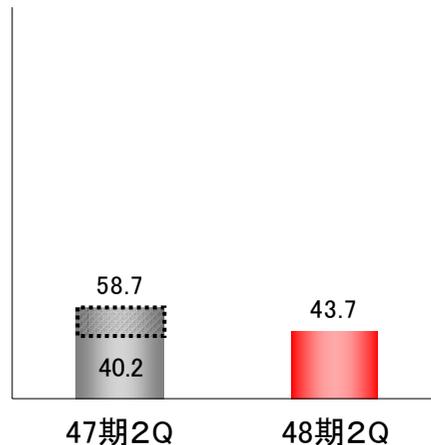
【億円】



・地デジ関連の特需(TV販売/デジアナ変換工事等)終了の影響により減収

ICT事業

【億円】

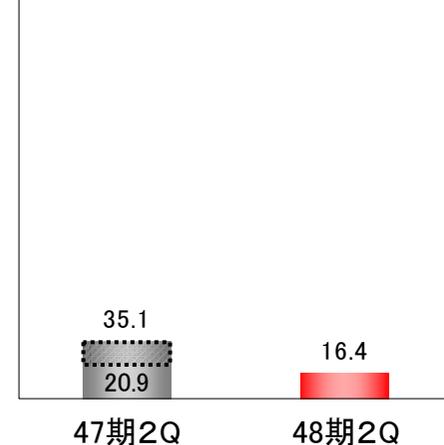


..... 譲渡済み事業(18.6億)

・譲渡済み事業(個人向け光回線販売事業等)の影響により減収も
既存事業は堅調に推移(40.2億→43.7億)

その他

【億円】



..... 譲渡済み事業(14.2億)

・譲渡済み事業(U-NEXT事業等)の影響により減収

※ 47期セグメント売上高は、セグメント間取引消去等により、四半期連結売上高と△1.4億円の調整を行っております。

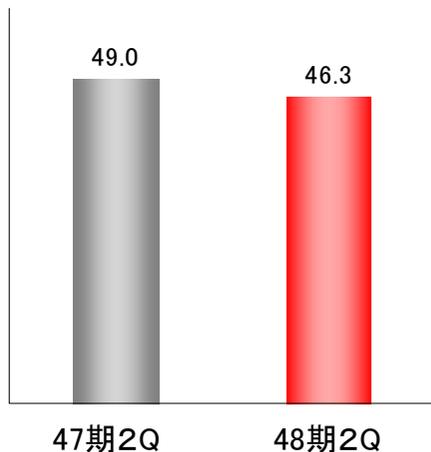
※ 48期セグメント売上高は、セグメント間取引消去等により、四半期連結売上高と△0.7億円の調整を行っております。

|| 業績関連 || 48期第2四半期経営成績(累計/前期対比)

セグメント別 営業利益

音楽配信事業

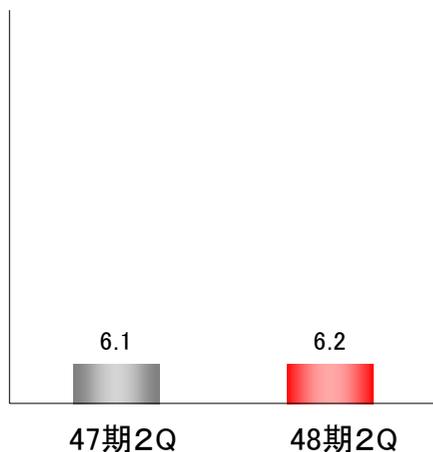
【億円】



・売上高の減収により減益

業務用システム事業

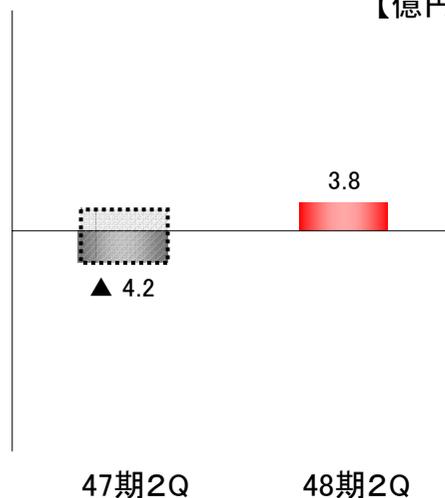
【億円】



・自社製品の販売好調により、収益改善

ICT事業

【億円】

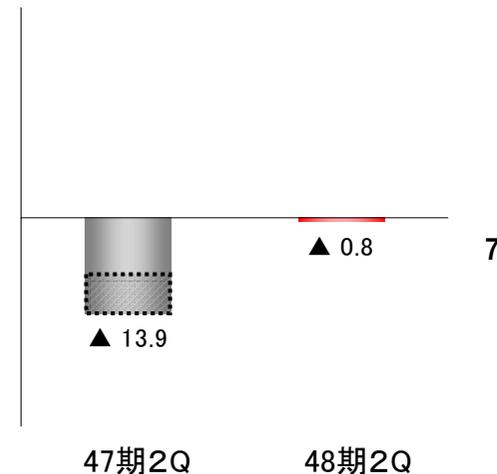


譲渡済み事業(▲6.8億)

・不採算事業の切離しにより大幅に収益改善。既存事業においても増益(2.6億→3.8億)

その他

【億円】



譲渡済み事業(▲5.6億)

・不採算事業の切離しおよび、コスト削減施策等により大幅に収益改善

※ 47期セグメント営業利益は、セグメント間取引消去等により、四半期連結営業利益と△4.4億円の調整を行っております。

※ 48期セグメント営業利益は、セグメント間取引消去等により、四半期連結営業利益と△5.6億円の調整を行っております。

|| 業績関連 || 48期 連結業績予想

【単位:億円】

	直近公表 予想	今回修正 予想	増減率
売上高	690	680	▲ 1.5%
営業利益	70	85	21.4%
経常利益	55	75	36.4%
当期純利益	20	30	50.0%

48期第2四半期累計業績を鑑み、通期業績予想を修正

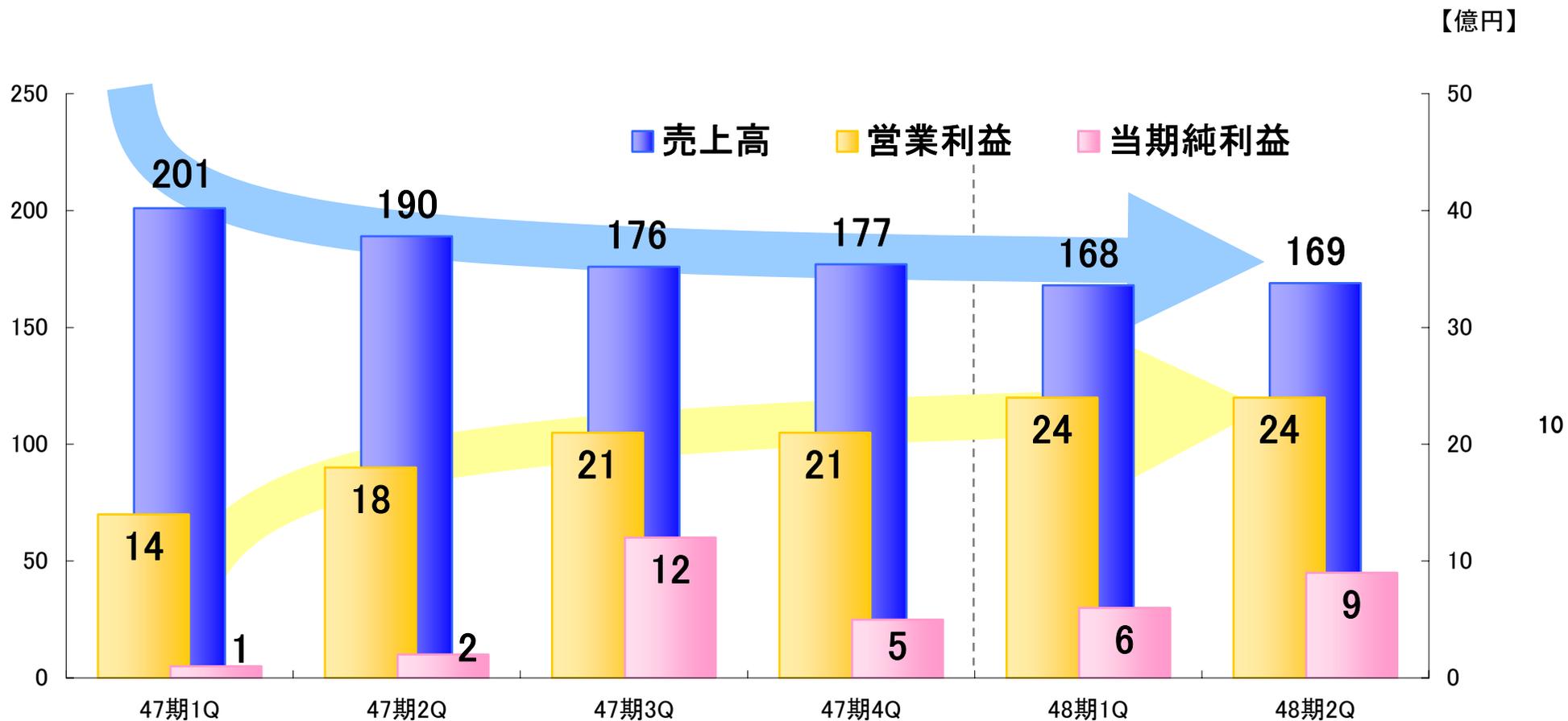
|| 業績関連 || 修正業績予想に対する進捗率

【単位:億円】

	上期実績 (A)	上期予想 (B)	上期進捗率 (A÷B)	通期予想 (C)	通期進捗率 (A÷C)
売上高	338.2	340	99.5%	680	49.7%
営業利益	49.8	35	142.5%	85	58.5%
経常利益	44.7	25	178.8%	75	59.6%
当期純利益	16.0	10	160.0%	30	53.3%

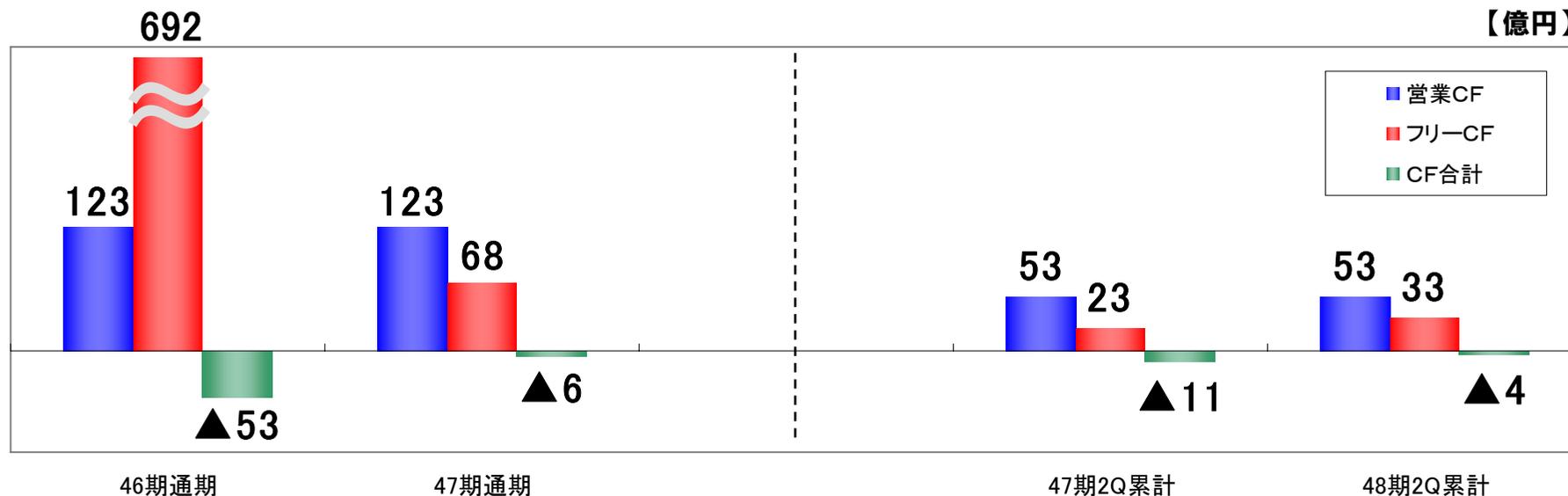
計画に対し順調に推移

|| 業績関連 || 連結経営成績推移



不採算事業撤退等により売上高は減少基調も、営業利益/当期純利益は順調に推移

|| 財務関連 || キャッシュフロー推移



※フリーCF = 営業CF + 投資CF、CF合計 = フリーCF + 財務CF

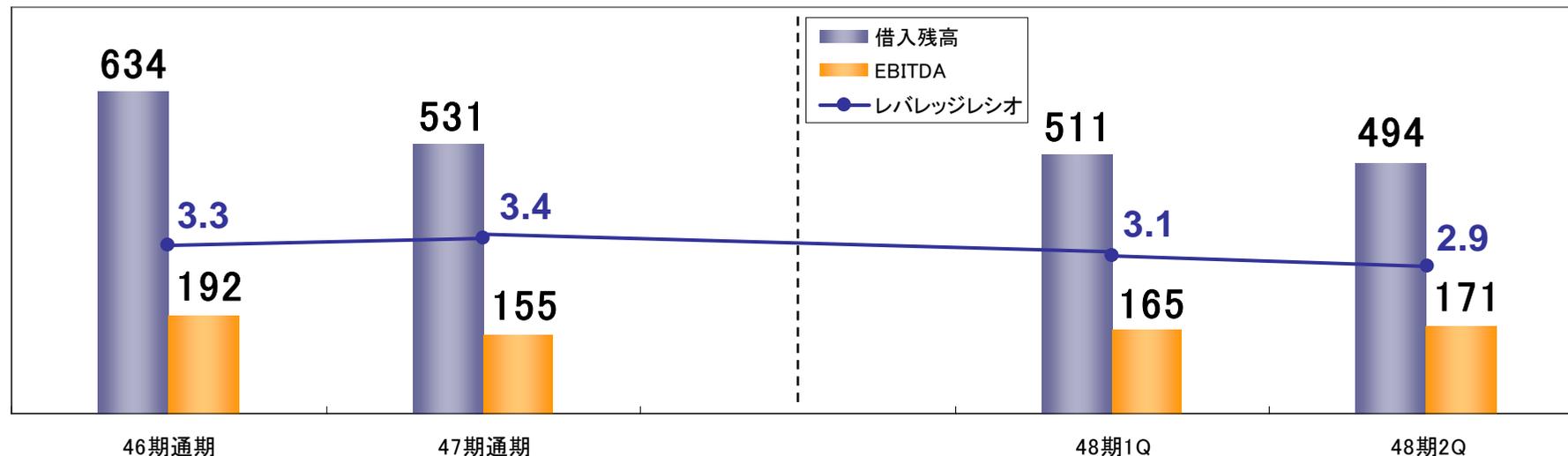
営業CF	123	123	53	53
投資CF	568	▲54	▲30	▲19
財務CF	▲745	▲75	▲34	▲37

・ 早期の借入返済を進めた結果、CF合計は赤字に

- 営業CFは前年同期と同水準で推移
- 投資支出の抑制によりフリーCFは+10億円増加
- 財務基盤強化のため余剰資金を借入返済へ充当したことにより、CF合計は▲4億円で着地

|| 財務関連 || レバレッジレシオ

【億円、倍】



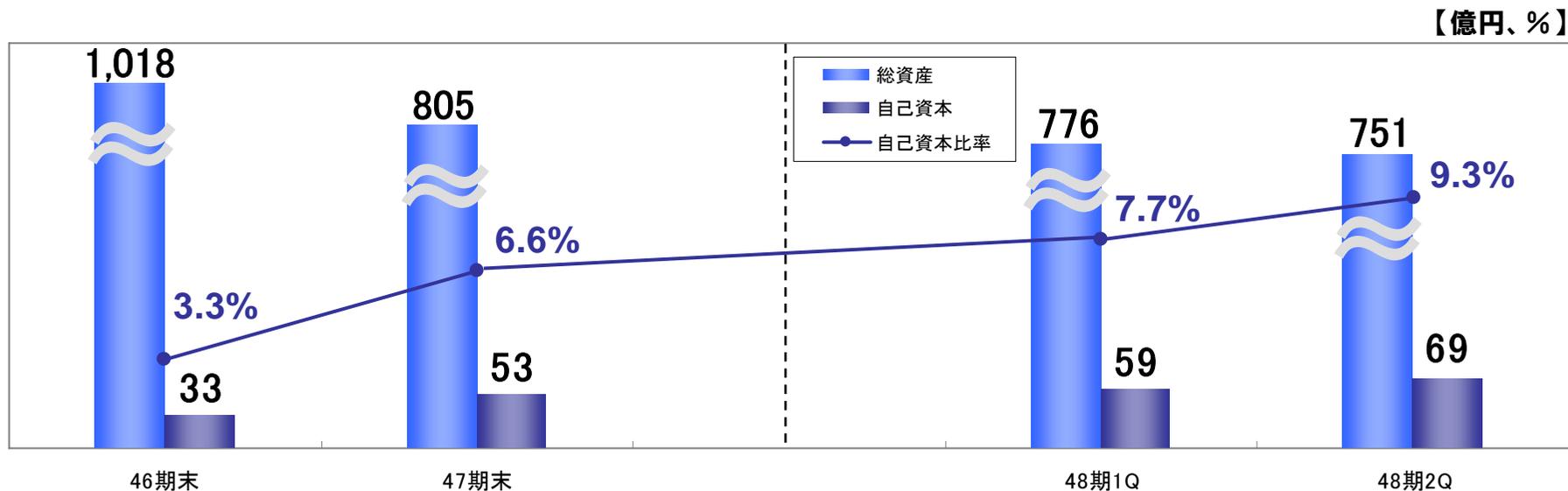
※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費
 ※EBITDAは直近12ヶ月ベースで算出
 ※46期EBITDAは撤退済みの「カラオケ」、「人材」事業を含む

※レバレッジレシオ = 借入残高 ÷ 直近12ヶ月ベースEBITDA

- ・ 直近12ヶ月ベースEBITDAは171億円
 - 不採算事業撤退およびコスト削減効果により営業増益基調、EBITDAベースで第1四半期比+6億円、前期比+16億円の増加
- ・ 借入金の圧縮も進み、レバレッジレシオは3倍を切る水準へ
 - 第2四半期においても16億円の借入返済を実施、EBITDAの増加もあり、レバレッジレシオは前期末の3.4倍から2.9倍へ

12

|| 財務関連 || 自己資本比率



※自己資本 = 純資産 - 新株予約権

- 第2四半期期間においても着実に当期純利益を計上、純資産積上げ
 - 第2四半期期間において約10億円の当期純利益を計上し、第1四半期比15%、前期末比30%の純資産積上げ
- 総資産は第1四半期比で約25億円減少、自己資本比率は9.3%へ
 - 設備投資を上回る減価償却費／のれん償却費、および不動産減損等により総資産が約25億円減少
 - 総資産減少および純資産増加により、自己資本比率は前期末の6.6%から9.3%へ回復

|| 事業関連 || 48期における重点施策

音楽配信事業

- 法人顧客(チェーン店市場)における新たな収益源の構築と顧客数増を目的とした付加価値商材/新サービスなどの提供
- 生涯収益が高いと見込まれる新規オープン店に対する営業活動への注力
- 既顧客に対するフォロー営業やCS向上施策による顧客数減少の抑止と長期利用の促進営業
- 地域特性に合わせた効率的な音楽配信形態によるサービス推進

業務用システム事業

- ホテル市場におけるニーズを捉えた新商品や新サービスの企画/開発
- 中小規模含めた医療マーケットの新規開拓/展開

ICT事業/その他

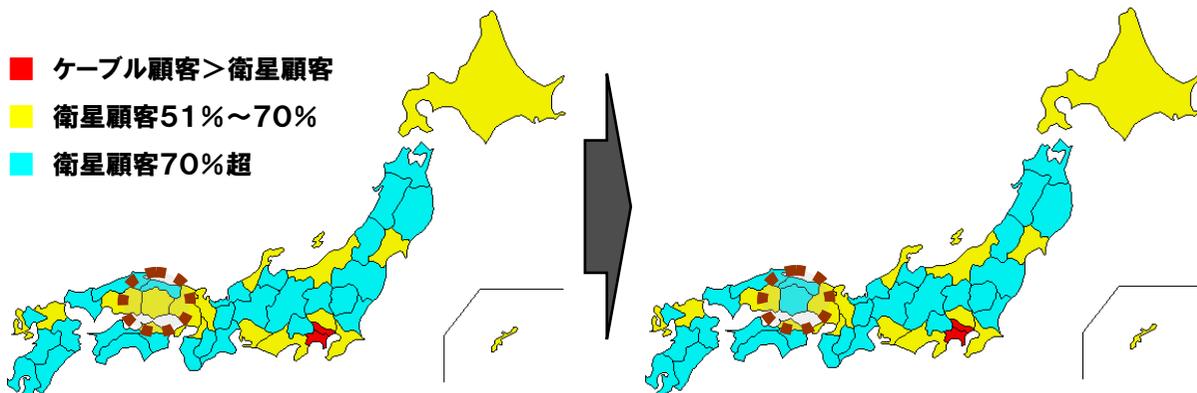
- 光回線顧客拡大のための新サービスの開発/投入
- 顧客ニーズに応えるサービスラインアップの拡充および、オフィス環境改善に向けた提案営業
- (集客支援事業)
音楽配信事業顧客への付加価値サービスとしての事業強化
- (ユーズミュージック)
レコードメーカーに対する当社音楽配信をはじめとした楽曲プロモーション媒体の的確な提案/提供

都道府県別配信割合

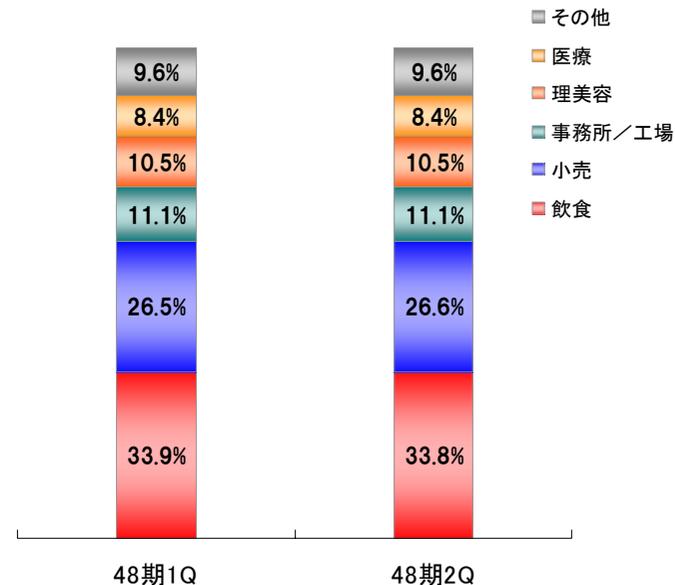
2011年11月末時点

2012年2月末時点

- ケーブル顧客>衛星顧客
- 衛星顧客51%~70%
- 衛星顧客70%超



業種別顧客割合推移



・ 岡山県において衛星配信比率が70%を超過

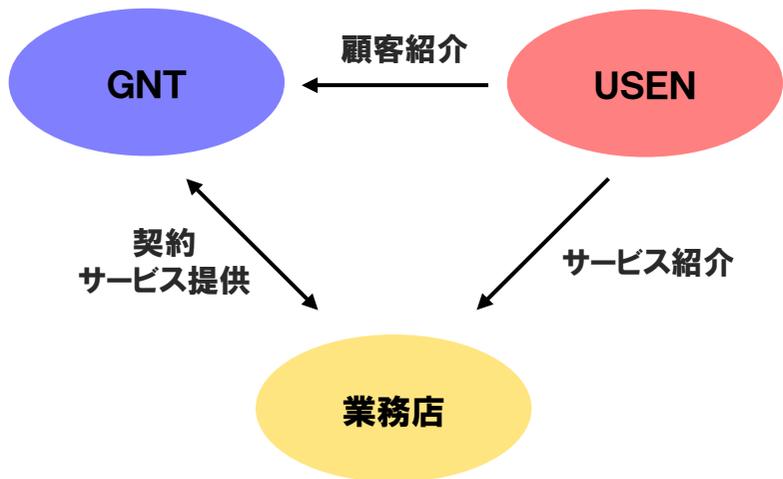
- 県郊外を中心にデジタル化(衛星配信への切替)を進めていた岡山県において衛星配信比率が70%を超過(11月:67% → 2月:74%)
- 今後も各地域における効率的な配信形態に向けデジタル化を進める

・ 業種別顧客割合についてはほぼ同水準で推移

- 飲食業で▲0.1%、小売業で+0.1%の変化があったものの、11月末対比ほぼ同水準で推移

|| 事業関連 || 音楽配信事業(チェーン店向け新サービス)

平成24年1月16日より、株式会社GNTと販売提携しチェーン店向けのモバイル販促CRMシステムを販売開始



顧客メリット

▶ 業界最高水準のCRM

会員管理からコンテンツ配信、マーケティングなど全てを賅えるワンストップソリューション。



サービス内容

- ▶ 簡単ホームページ制作機能
- ▶ 簡単操作で本格CRM活用機能 (顧客分析、メール販促、効果の可視化)
- ▶ マルチデバイス対応 & 顧客情報一元管理CMS

▶ 売上貢献 (ファーストフード事例)

before

会員数: 320,000人
CTR: 4%
携帯会員の売上貢献率: 2%

会員数: 2.8倍

CTR: 5.0倍

売上貢献率: 2.5~4倍

after

16
会員数: 900,000人
CTR: 20%
携帯会員の売上貢献率: 5~8%

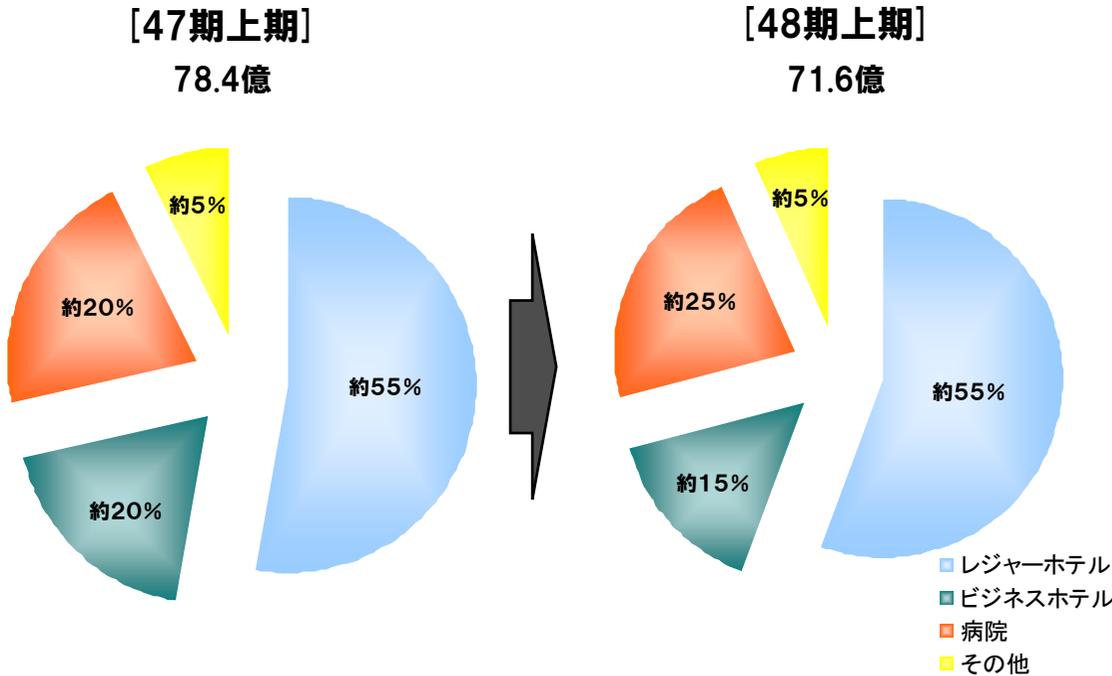
※CTR: click through rate (対配信広告クリック率)

▶ 機能詳細

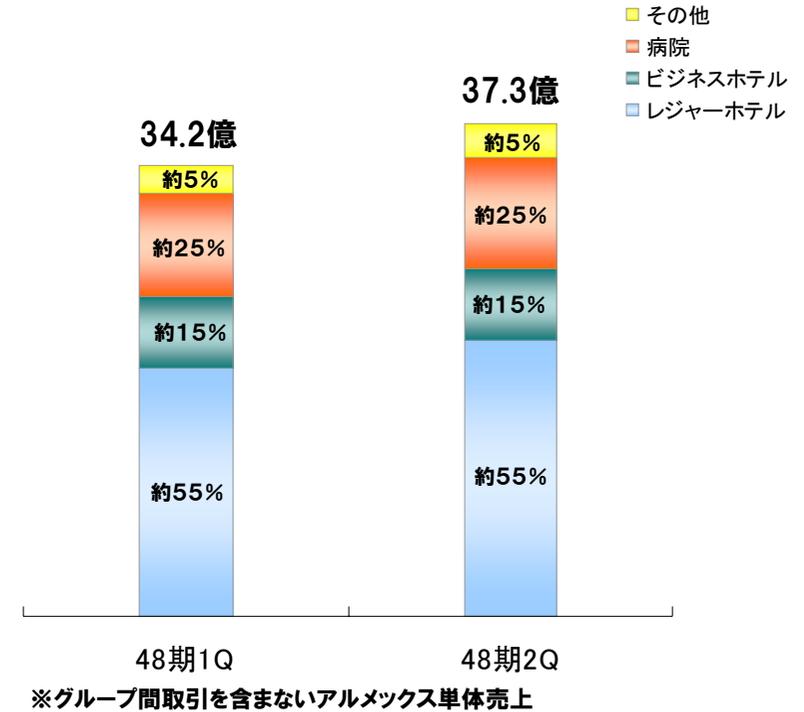
Twitter, Facebook連携	QRコード発行	携帯、スマートフォンサイト
メール配信(全店舗、個店別)	店舗、商品情報掲載	オンラインサポート
クーポン発行(おみくじ付)	会員、属性集計	SEO設定
POPダウンロード	メール、クーポン実績集計	店舗検索(GPS)

|| 事業関連 || 業務用システム事業(セグメント別売上ポートフォリオ)

■前期比



■四半期推移

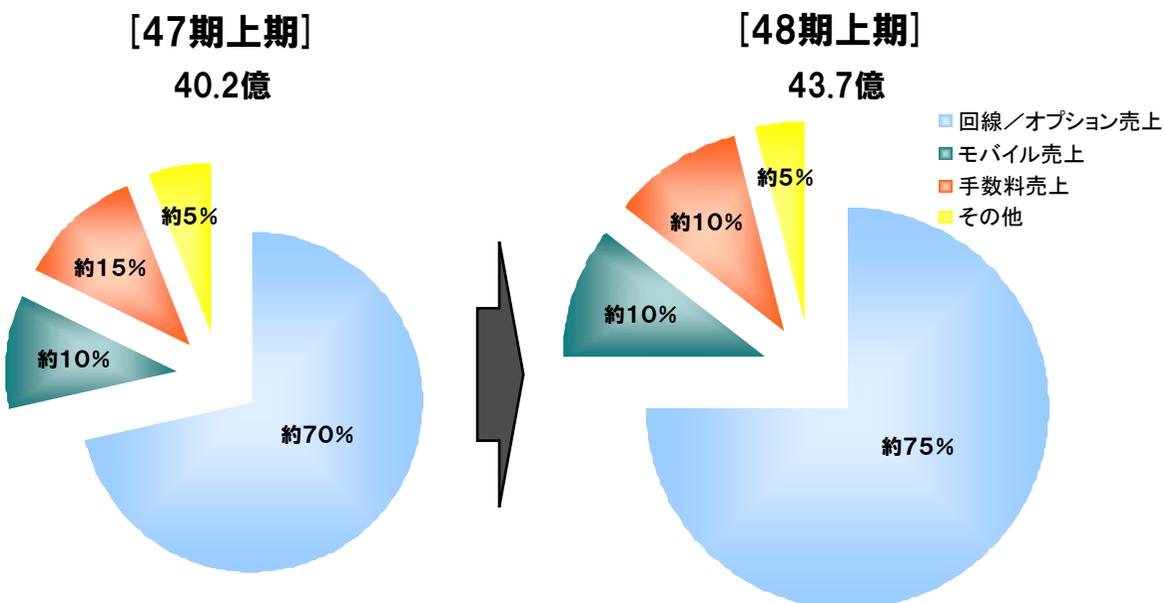


・地デジ特需終了により前期比減収も、注力している病院事業が堅調に推移

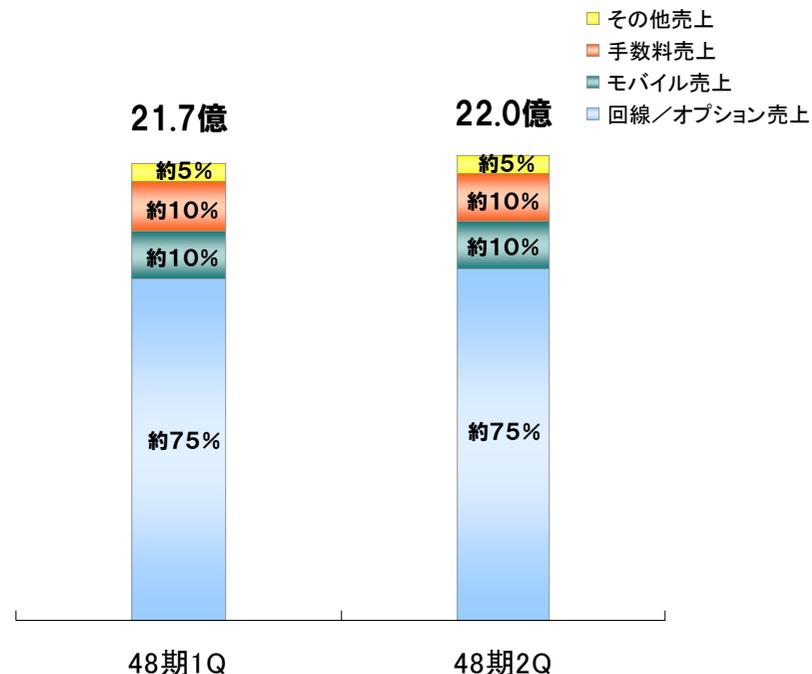
- 昨年の地デジ特需(TV販売やデジアナ変換工事等)終了に伴い、前年同期比で減収
- 注力している病院事業においては、売上比率が前年同期比増加となり堅調に推移
- レジャーホテル事業、ビジネスホテル事業においては前年同期比で売上微減も安定的に推移
- 今後も顧客ニーズを捉えた新サービス/新商材開発や、ビジネスフェアなど商品展示会への積極参加を通じた拡販を図る

|| 事業関連 || ICT事業(サービス別売上ポートフォリオ)

■前期比



■四半期推移



・ 回線売上が前期比、前四半期比ともに増収となり全体売上进行き上げ

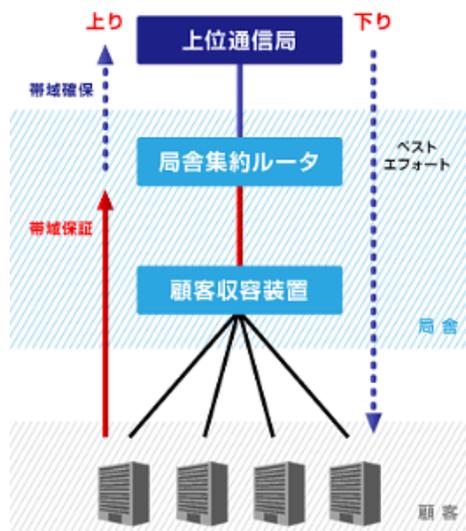
- メインサービスである回線売上において、サービス顧客件数の順調な積上げにより前期比、前四半期比ともに増収
- モバイル売上に関しては安定的に推移
- 手数料売上に関しては、レベニューシェア対象顧客数の減少により、前期比減収
- 平成23年12月より新たな回線サービス「ハイブリッドアクセス」を販売開始

|| 事業関連 || ICT事業(新サービス)

平成23年12月1日より、新たな回線サービスとして「ハイブリッドアクセス」を販売開始

- 下り最大1Gbps、上り最大100Mbps ~ 1Gbpsの帯域を選択可能なベストエフォート型インターネット接続サービス
- 上り契約帯域の10%を保証(帯域保証および帯域確保型サービス)、SLA(サービス品質保証制度)付
- その他「トラフィック監視ツール」、「夜間サポートサービス」、「死活監視サービス」を標準サポートサービスとして装備

■帯域保証および帯域確保について



「帯域保証型サービス」

- 顧客収容装置等のNW機器の機能を用い、通信速度の最低ラインを常に保証するサービス
- ユーザー間のトラフィックが重なった場合でも全ての保証帯域分のトラフィックを伝送できるようにNWを構築

「帯域確保型サービス」

- 局舎集約ルータの上位設備運用の中で、顧客に保証した帯域量の総和に応じて上位設備の帯域量を確保
- 本サービス提供後に帯域使用量が増大した場合は、計画的に設備を拡張することで上位設備の帯域量を確保

■SLA(サービス品質保証制度)について

- ①遅延時間に対する保証: 当社指定の区間において、IPパケット往復転送時間の遅延が当社指定の条件を満たした場合に一部料金を返金
- ②可用性に対する保証: 網内設備およびアクセス設備における利用不能状態が当社指定の条件を満たした場合に一部料金を減額

本資料は、信頼できると思われる各種数値に基づいて作成されておりますが、その正確性／完全性を保証するものではありません。

本資料に記載されている、USENの計画／戦略等のうち歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しであり、現在入手可能な情報から得られた当社経営者の判断に基づいております。実際の業績はさまざまな重要な要素によりこれらの業績見通しとは異なる結果となりうる事をご承知置き下さい。

本資料は、投資判断の参考となる情報提供のみを目的として作成しております。本資料に記載されるいかなる情報も、投資勧誘を目的としたものではありません。