

第40期(2004年8月期)中間決算説明会

2004年4月28日



株式会社有線ブロードネットワークス

目次

第1章 第40期(2004年8月期)中間決算ハイライト	2
第2章 放送事業	8
第3章 ブロードバンド事業	13
第4章 カラオケ事業	21

第1章. 第40期(2004年8月期)中間決算ハイライト

経営成績について

当中間期の実績と前中間期実績との差異について(連結)

	前中間期実績 (2003.2.28)	当中間期実績 (2004.2.29)【前期比】	決算予想 (2004.4.22修正後)	予想との差異
売上(百万円)	45,975	54,417【+8,441】	54,400	+17
売上総利益(百万円)	28,498	28,203【-294】	-	-
営業利益(百万円)	420	1,435【+1,856】	-	-
経常利益(百万円)	1,010	1,702【+2,712】	1,600	+102
中間純利益(百万円)	2,376	1,527【+3,904】	1,500	+27
1株あたり 中間純利益(円)	1,990.60	249.22【+2,239.82】	-	-

財政状況について

当中間期の実績と前年実績との差異について(連結)

	前期末実績 (2003.8.31)	当中間期末実績 (2004.2.29)【前期比】
総資産(百万円)	152,235	228,118 [+ 75,882]
株主資本(百万円)	19,468	26,351 [+ 6,882]
株主資本比率(%)	12.8	11.6 [1.2%] ^{*1}
1株あたり株主資本 (円)	16,313.41	4,239.33 [12,074.08] ^{*1 *2}
有利子負債残高 (百万円)	79,836	137,666 [+ 57,830] (250億円のCB発行を含む)

*1 250億円のCBが全て資本に振り変わった場合、22.5% (8,260.02円)へ改善する。

*2 2004年1月20日に1対5の株式分割を実施

最近実施した財務施策

▶▶ ^{*3}UCOMでの増資

ITX等事業パートナーより総額160億円の第三者割当増資
実施期間: 2003年8～11月

160億円

▶▶ 転換社債

2006年満期円貨建転換社債型新株予約権付社債^{*4}
発行日: 2003年10月25日

50億円

2009年満期ユーロ円建転換社債型新株予約権付社債
発行日: 2004年2月25日

250億円

▶▶ シンジケートローン

17金融機関によるシ団結成
実行日: 2004年3月30日
契約期間: 5年

200億円

*3 ユーズコミュニケーションズ・・・当社連結子会社

*4 全て資本への振替が完了

キャッシュフローについて

当中間期の実績と前中間期実績との差異について(連結)

	前中間期実績 (2003.2.28)
営業キャッシュフロー(百万円)	1,176
投資キャッシュフロー(百万円)	10,747
フリーキャッシュフロー(百万円)	9,571
財務キャッシュフロー(百万円)	982



	当中間期実績 (2004.2.29)【前期比】
	9,219 【 10,395】
	192 【 + 10,555】
	9,411 【 + 160】
	27,985 【 + 27,003】

セグメント別サマリー

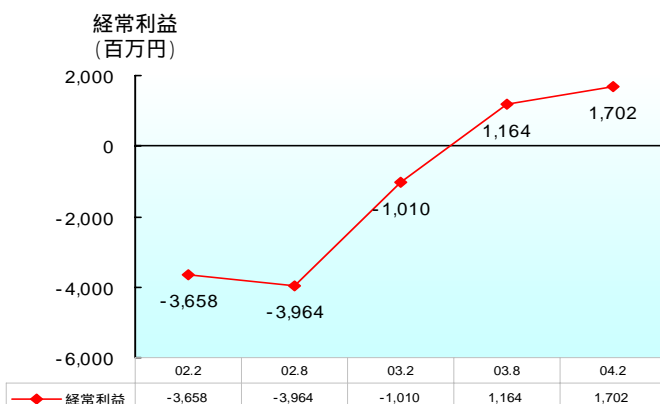
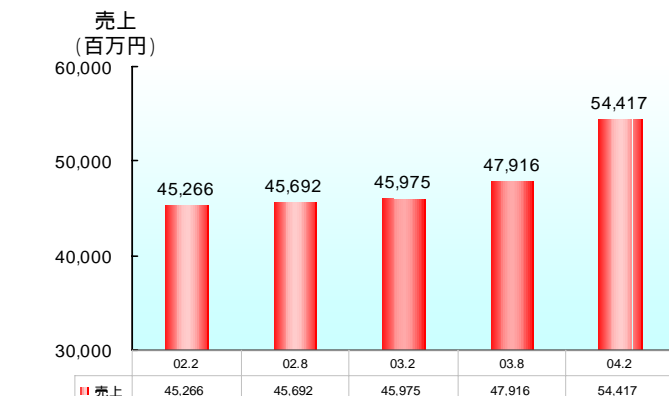
当中間期の実績と前中間期実績との差異について(連結)

(百万円)

	売上 【構成比】			営業利益 【営業利益率】		
	前中間期実績 (2003.2.28)	当中間期実績 (2004.2.29)	前期比 【%】	前中間期実績 (2003.2.28)	当中間期実績 (2004.2.29)	前期比 【%】
放送	32,436 [70.6%]	32,232 [59.2%]	204 [0.6%]	6,100 [18.8%]	7,102 [22.0%]	+ 1,002 [16.4%]
ブロードバンド	1,308 [2.9%]	5,136 [9.4%]	+ 3,828 [292.5%]	7,072 [-]	6,283 [-]	+ 789 [-]
カラオケ	3,741 [8.1%]	13,016 [23.9%]	+ 9,275 [247.9%]	740 [19.8%]	1,310 [10.0%]	+ 570 [77.1%]
店舗	5,802 [12.6%]	1,475 [2.7%]	4,327 [74.6%]	247 [4.3%]	2 [-]	249 [-]
インターネット	1,700 [3.7%]	903 [1.7%]	797 [46.9%]	435 [25.6%]	183 [20.2%]	252 [57.9%]
その他	985 [2.1%]	1,652 [3.0%]	667 [67.6%]	267 [27.1%]	192 [11.6%]	75 [27.8%]
消去又は全社	-	-	-	1,138 [-]	1,068 [-]	+ 69 [6.1%]
合計	45,975	54,417	8,441 [18.4%]	420 [-]	1,435 [2.6%]	1,856 [-]

半期別業績推移と予想

半期別業績推移



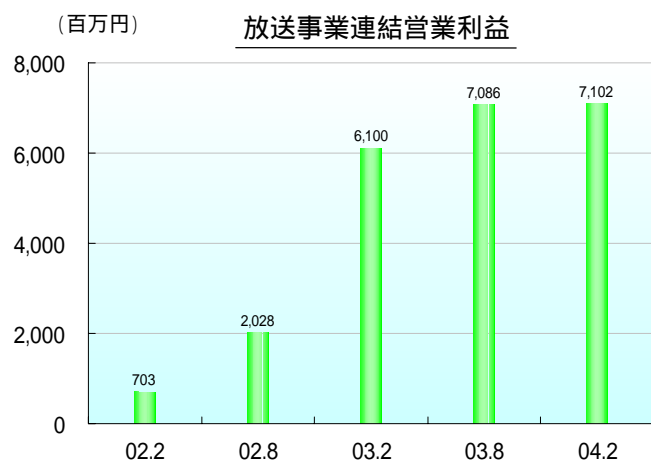
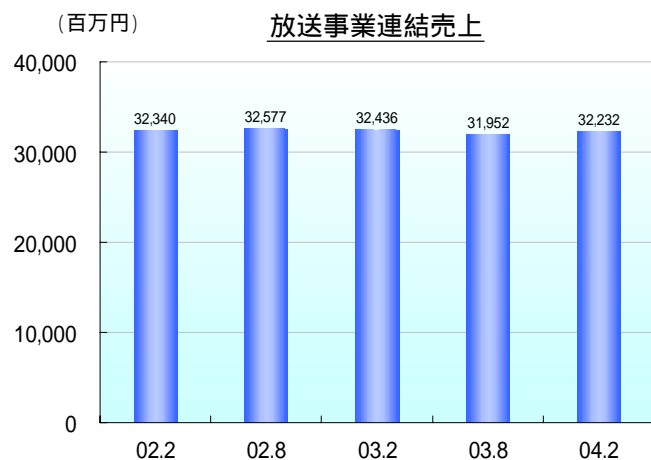
2004年8月期通期業績予想

		今期末業績予想 (2004.8.31)
連 結	売上 (百万円)	125,000
	経常利益 (百万円)	4,500
	当期純利益 (百万円)	1,500

単 体	売上 (百万円)	96,000
	経常利益 (百万円)	7,000
	当期純利益 (百万円)	3,000

第2章. 放送事業

放送事業 (現況と取り組み)



USEN440

前々期に実施したデジタル化プロジェクトでの収益基盤強化により、放送事業はキャッシュフローを安定的に生み出すビジネスとなっている。

景気低迷等により純減していたユーザー数は、5期ぶりに増加傾向に転じている

USENグループは、音楽を中心としたエンタテインメントコンテンツを、多様なインフラやデバイスをミックスして提供している。

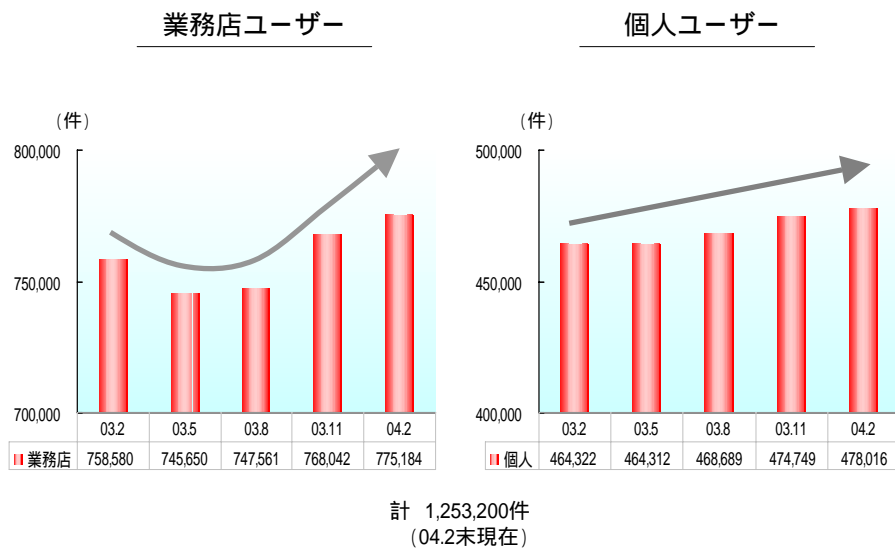


放送事業 (足元の状況)

事業構造改革の第一弾は終了し、その効果は持続している。

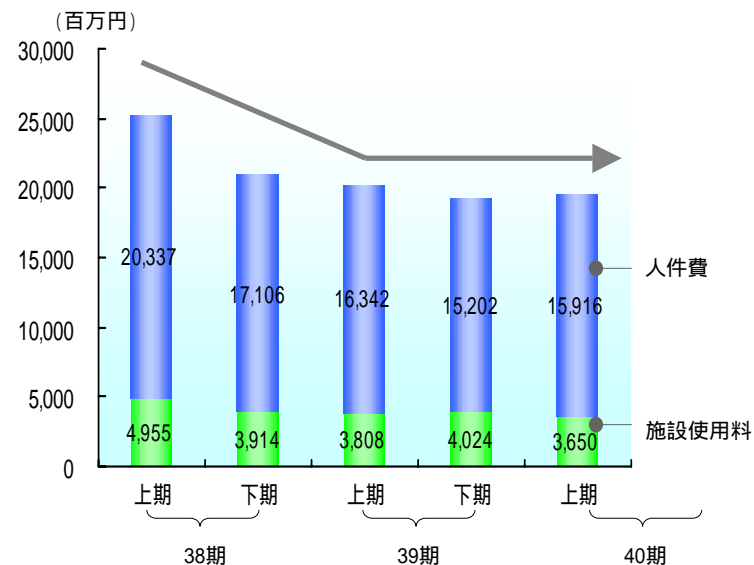
最近のユーザー数の推移

顧客タイプ別推移



- 個人ユーザーは代理店チャネルの活用によりユーザーが増加している。
- 業務店ユーザーは同業他社とのシェア獲得競争の結果、今期より5年ぶりに増加傾向となっている。

施設使用料と人件費の推移



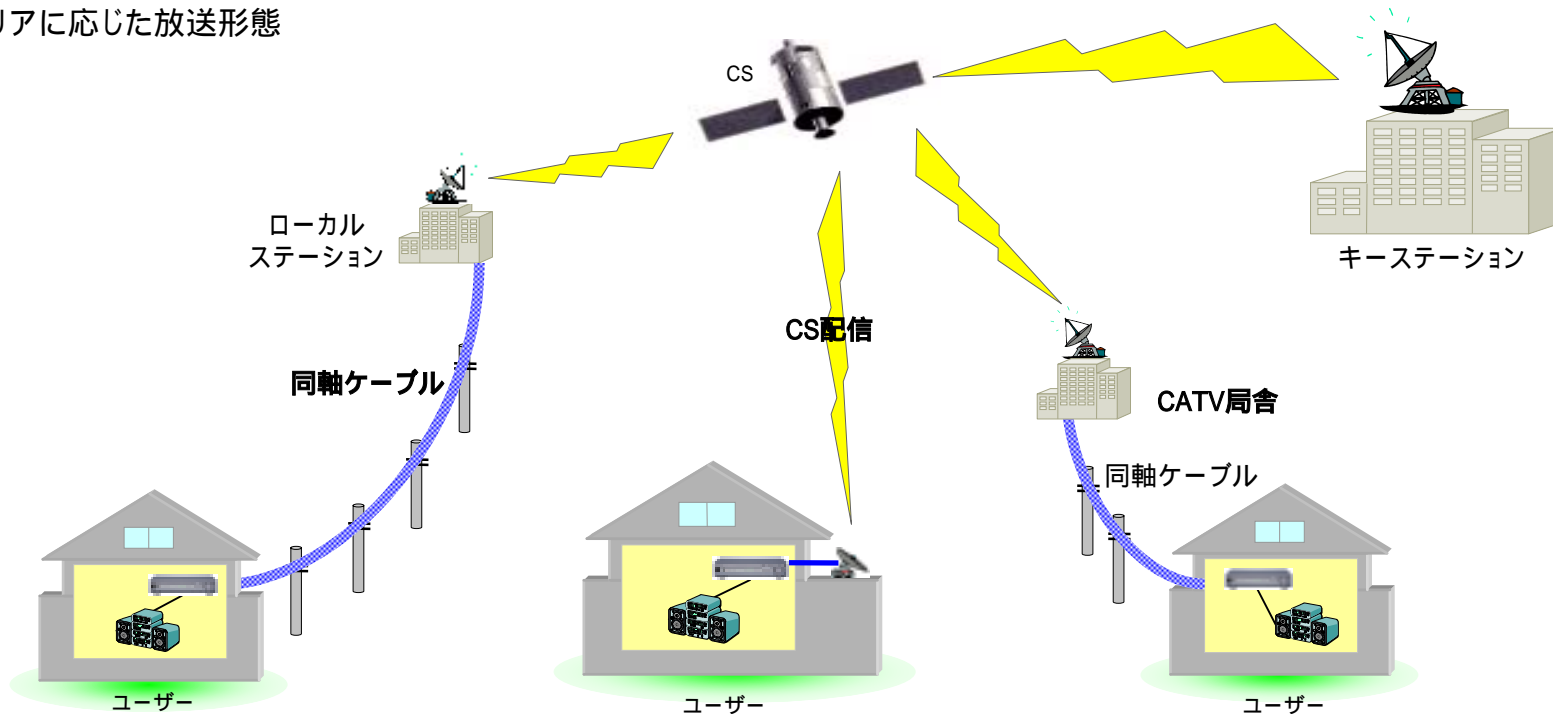
- * デジタル化プロジェクトにより圧縮したコストは、その後も増える事なく、固定的に推移している。

* 2001年10月～2002年11月頃実施した、人口非密集エリアにおいて同軸ケーブルを撤去し、CS(衛星)配信に切替える社内プロジェクト。これにより、電柱使用料の削減はもちろん、オフィスの統廃合による人件費削減も図れた。

放送事業 (効率性を重視したサービス展開)

従来の同軸ケーブルを利用した、有線放送に加え、CS(通信衛星)やCATV網等も組み合わせ、エリアやユーザーの特性に応じた、配信スタイルによってサービスを展開している。

エリアに応じた放送形態



同軸ケーブルによる
従来からの有線放送

USEN440

通信衛星による
デジタル音楽放送

SOUND PLANET

CATV会社のケーブルインフラを
利用した音楽放送

Music Delivery^{*}

* 主な提携先 (株)ケーブルテレビジョン東京
武蔵野三鷹ケーブルテレビ(株)
東京ケーブルネットワーク(株) 等他3社

放送事業 (新たなサービスの可能性)

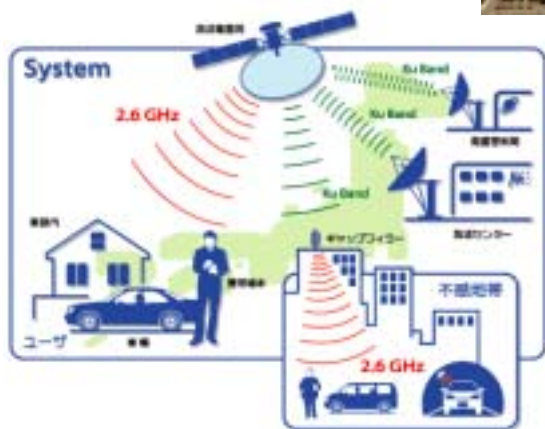
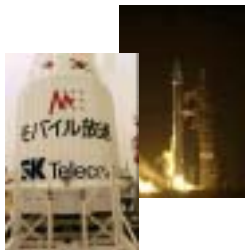
新たなインフラを活用したサービスへのコンテンツ供給にも積極的に取り組み、顧客層の拡大を図っている。

モバイル放送へのコンテンツ供給

モバイル放送への音楽番組コンテンツ供給をUSENが担当
 …サービスの提供会社はモバイル放送株*

2004年3月に専用衛星の打ち上げに成功、本年7月に開局予定

音声番組が約30ch、映像番組が6ch
 およびデータ放送チャンネルを
 含めた合計約40chからスタート



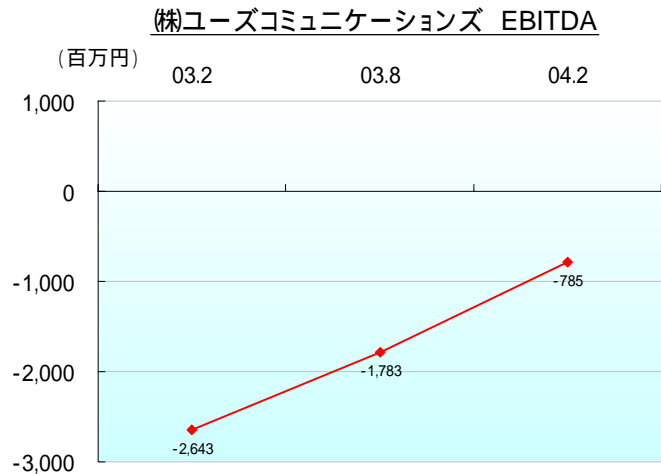
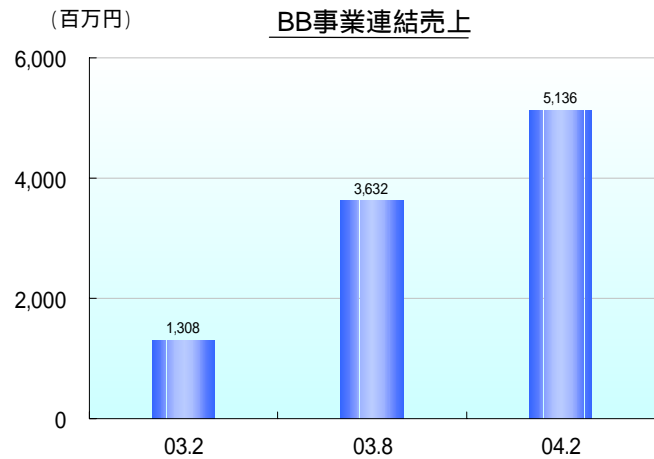
移動体端末向けコンテンツ配信の成功事例

	XM Radio	SIRIUS
		
会社名	XM Satellite Radio Inc. (NASDAQ)	Sirius Satellite Radio, Inc. (NASDAQ)
株主	GM、ホンダ	ダイムラー、フォード
開局時期	2001年11月	2002年7月
Ch数	120ch	100ch
月額利用料	\$9.99	\$ 12.95
ユーザー数	168万件(2004年2月)	26万件(2003年末)
		
	株価は前年比で5倍 2004年末までには 280万加入者と予測	2004年末までには 86万加入者と予測

* モバイル放送株式会社…東芝、トヨタ、富士通、他68社が出資 (<http://www.mbc.co.jp/>)

第3章. ブロードバンド事業

BB事業 (現況と取り組み)



引き続き、集合住宅への早期入線を推進し、展開エリアの中で
ドミナントプレイヤーを目指す。

法人については、IP電話とセットにしたサービス(FIフォン)の
好調もあり、着実にユーザーの増加を図っていく。

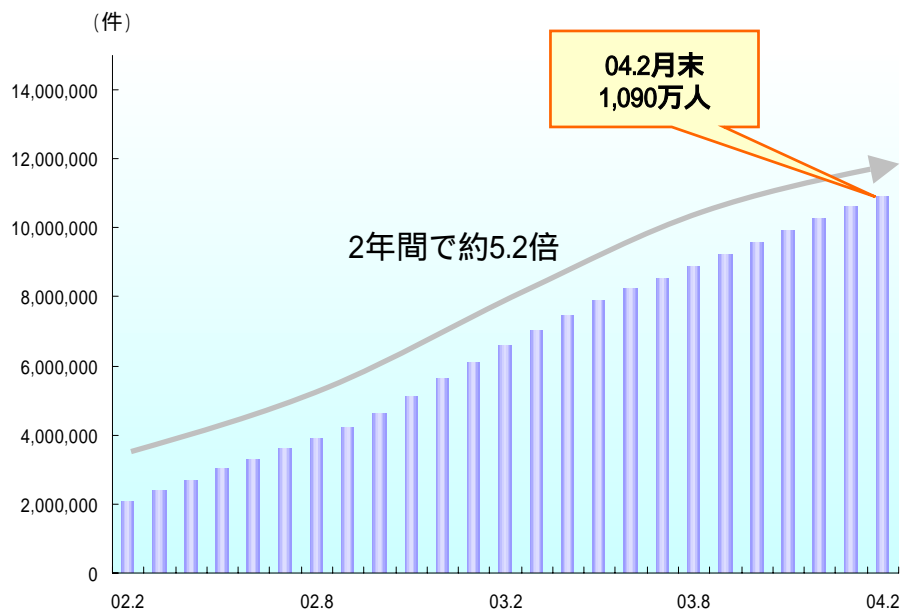
低価格サービスの投入により、入線棟数及び棟内加入者数の
増加を一気に加速させ、ブロードバンドサービスの
主役をFTTHに置き換える。



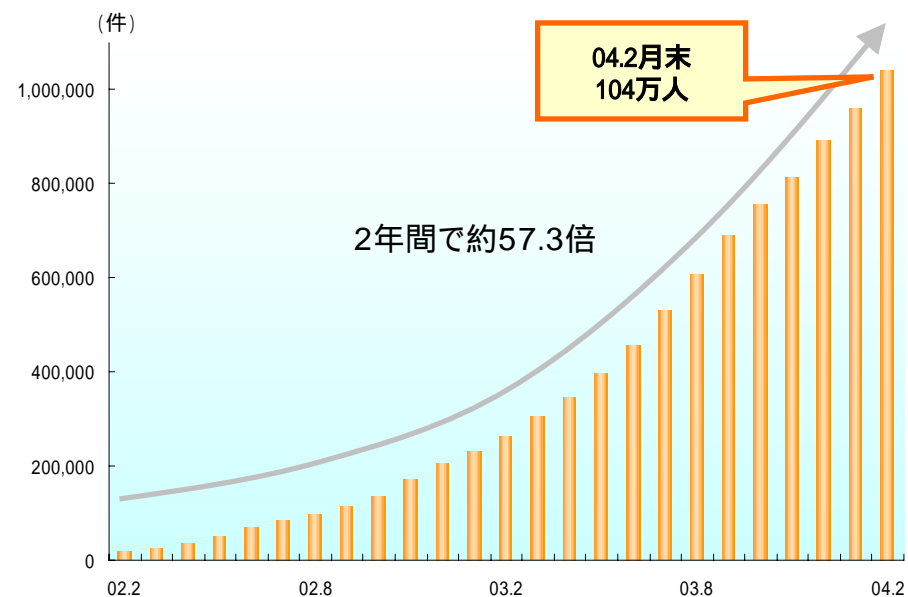
BB事業 (マーケットの状況)

NTT、電力グループに加えKDDIも光ファイバーサービスに参入を開始し、市場は本格的なFTTH普及期に入った。
ADSLサービスは、1,000万ユーザーを超えたものの、ピーク時と比べ、増加率は緩やかになってきている。

ADSLユーザーの推移



FTTHユーザーの推移



BB事業 (法人ユーザー)

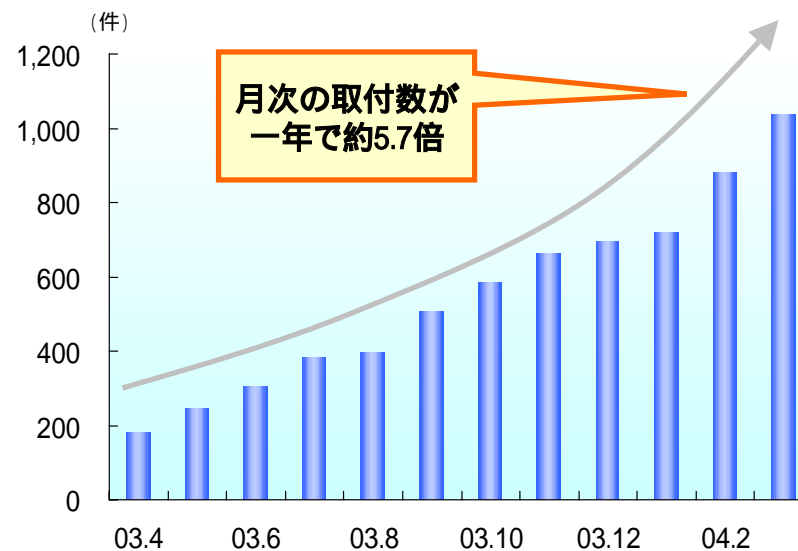
立ち上がりが遅れていた法人もIP電話をバンドルしたFTフォンが好調で、月次の加入者数は着実に増加している。

法人

- 中小法人向け光ファイバー対応IP電話サービス「FTフォン」の好調
 - ーIP電話と高速データ通信を安価でセット提供
 - ー従来の電話番号と同じ番号が使える
ナンバーポータビリティが可能
 - ーNTT基本料金不要等の大幅なコスト削減
- 法人へ向けた営業スキルの向上
- 法人に向けたチャネルの開拓

法人ユーザーの加入状況

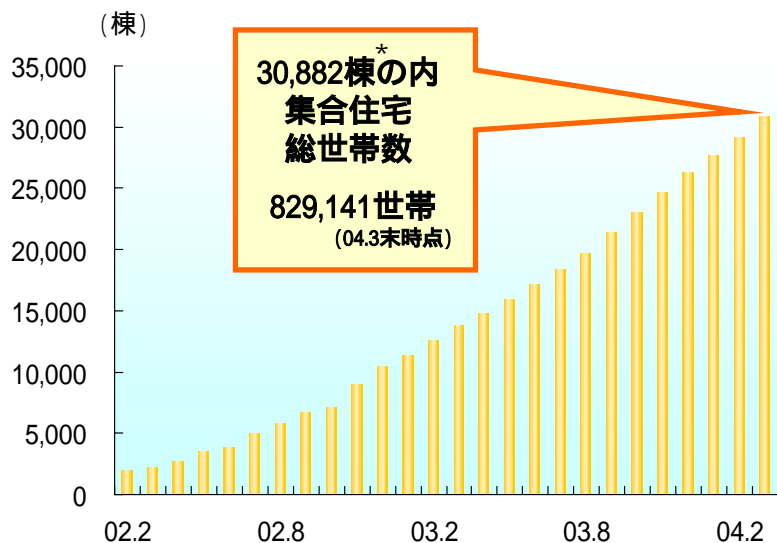
法人ユーザーの月次取付数推移



B B 事業 (集合住宅獲得状況)

既設集合住宅への入線作業は順調に推移し、集合住宅のFTTHユーザーにおいては圧倒的なシェアを誇っている。

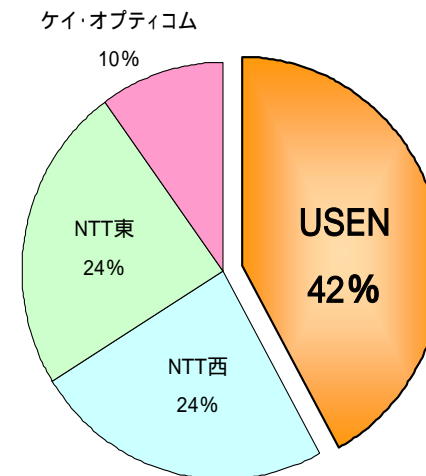
累計入線棟数の推移



- 最近6ヶ月に入線した集合住宅の棟に対する平均総世帯数と前年同期比較



集合住宅のみのマーケットシェア



日経コミュニケーションより

* 累計入線棟数の内、オフィス・商業ビルの入線棟数は7,399棟

BB事業 (新たな基軸)

入線棟数及び棟内加入者数の増加を一気に加速させ、ブロードバンドサービスの主役をFTTHに置き換える。

FTTH事業環境の変化

…攻めるべき好機の到来

市場・競争の状況

巨大なポテンシャルマーケットの形成
…ADSL 1,000万、CATV 250万ユーザーに

当社モデルを踏襲した競争事業者の参入
…NTT、電力、KDDI、ソフトバンク 他

技術・コスト構造の変化

技術進歩と機器性能向上
…100Mbps VDSL

棟内工事、投資コストの低下
…棟内配線利用によりLAN配線工事不要

低価格サービスの投入

100Mbps VDSL方式
ISP・メール・モデム込み
2,980円(税込)

期待する効果

…FTTHをBBの主役に

低価格によるFTTHへの乗換促進

- 既存のTypeV入線棟からの加入者増加
- 新規入線棟数の増加促進

ターゲットユーザーの拡大

- N・Bノードによる一部エリアの拡張
- 対象とする集合住宅の増加

導入時間の短縮

- 申込から工事・開通までの期間を短縮

対象世帯(約860万世帯)の20~25%(170~200万世帯)を、ターゲットと想定する。

BB事業 (マンションユーザーのポテンシャル)

マンションでのポテンシャルユーザーは約70%となり、その25%を移行させても現状のマンション内加入率(約10%)を大幅に向上できる。

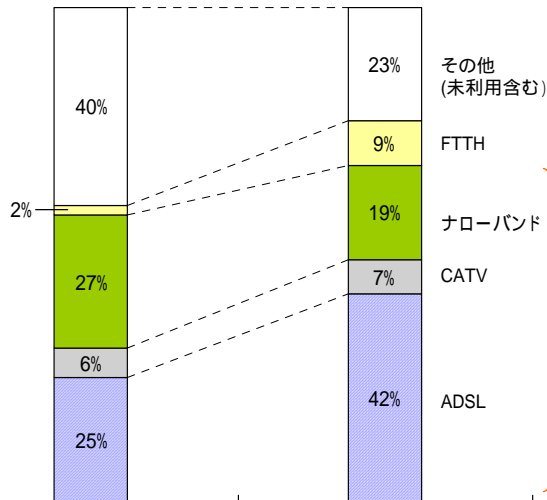
マンション内ユーザーのインターネット利用状況

国内のインターネット
利用状況
(総務省資料より推測)

当社の入線済み
マンションの状況
(実施アンケートより)

N=4,400万世帯

回答総数 = 32,096件



ポテンシャル
ユーザー 70%

BBは経験済み
「価格」「煩わしさ」
が理由で乗換えていない

全ての競合サービスより
格安かつ高性能となる
ことでの潜在顧客

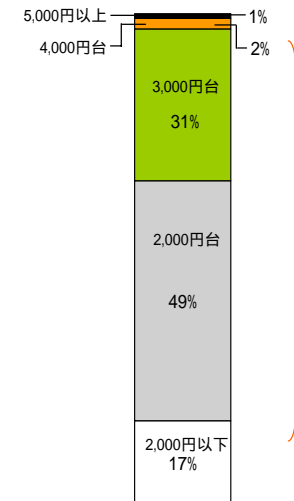
移行率

ADSL ... 42% × 50%
ナローバンド ... 19% × 50%
CATV ... 7% × 50%

約25%

価格に対する意識

FTTHサービスの
希望価格
(当社アンケートより)

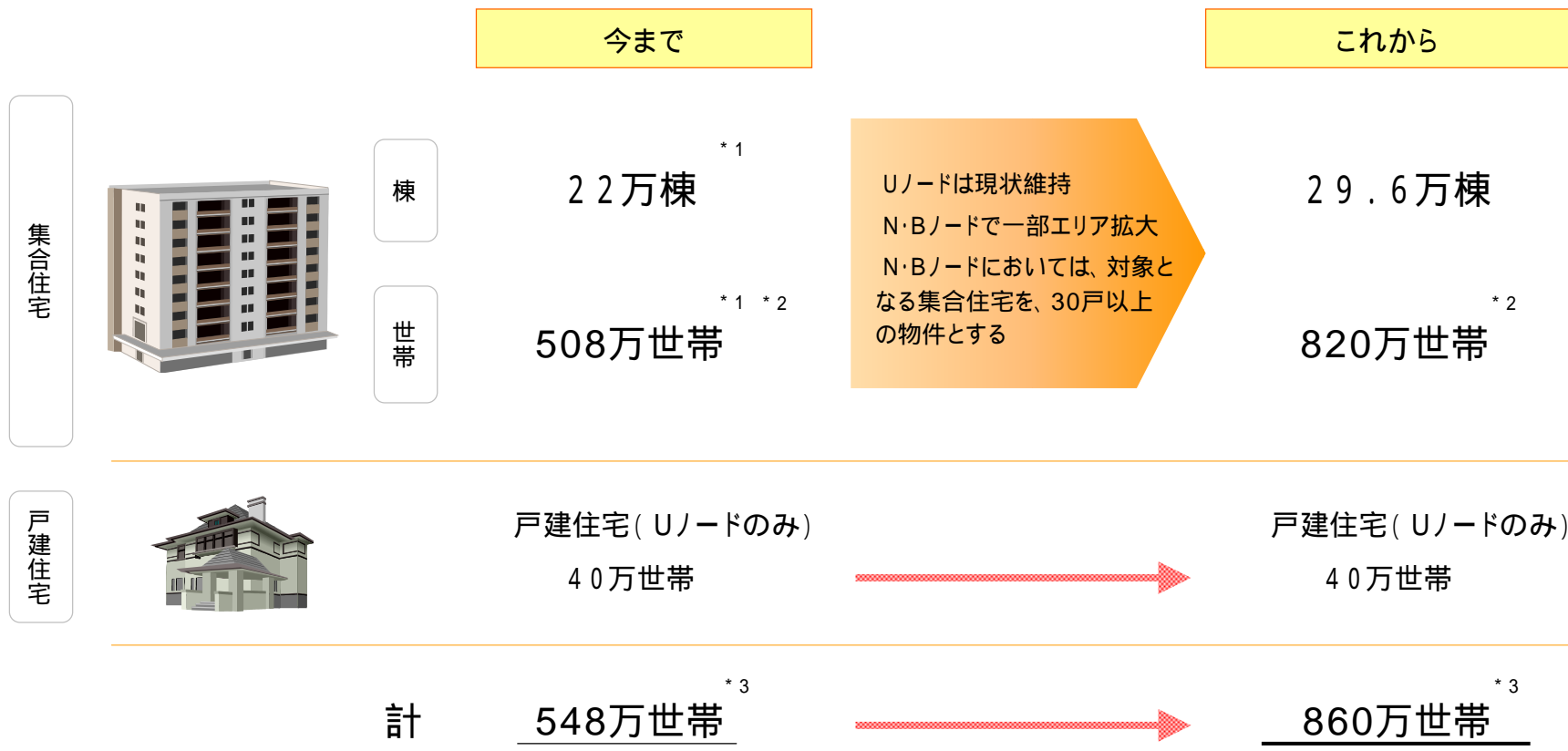


希望平均価格
3,077円

3,000円を切る
価格により、
80%超のユーザー
にリーチ可能

BB事業 (対象世帯数の拡大)

VDSL方式の低価格サービスを投入し、対象世帯数を548万 860万に広げる。



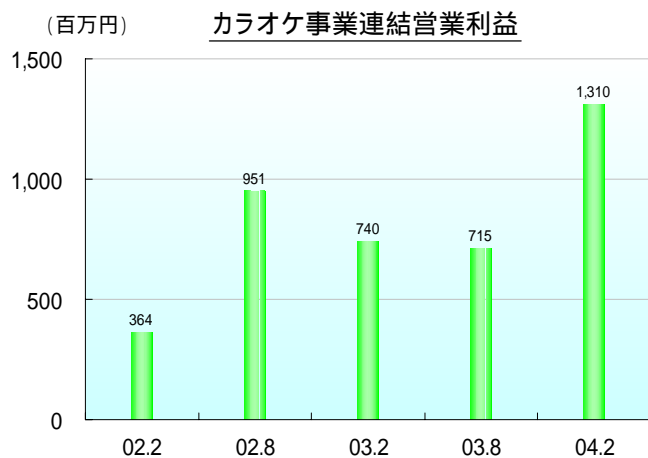
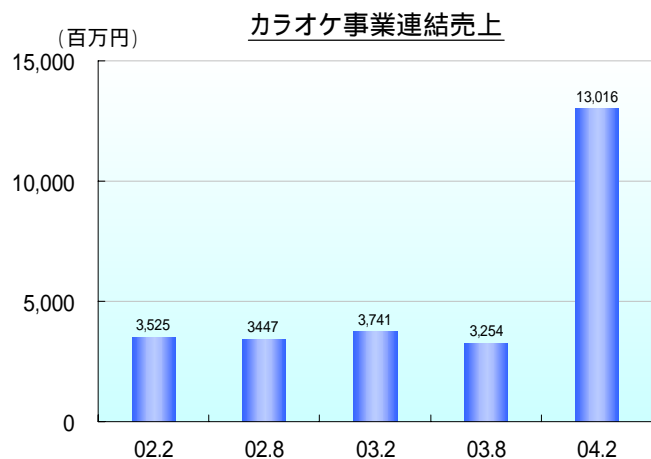
*1 前回の決算説明会資料では、U・Nノードの全集合住宅を記載していた為、「Uノードは全集合住宅、N・Bノードは30戸以上の集合住宅」で再計算しています。

*2 対象とする総戸数より、空室率20%を差し引いて算出しています。

*3 新築集合住宅(首都圏エリアにて8~9万世帯/年の竣工)は上記数値に含んでいません。

第4章. カラオケ事業

カラオケ事業 (現況と取り組み)



UGA
KARAOKE 77

今中間期より、ユーズBMB社が持分法適用から連結対象となり、売上・利益に寄与していく。BMB社はカラオケ関連会社のM&Aとリストラクチャリングにより体力強化を図っている。

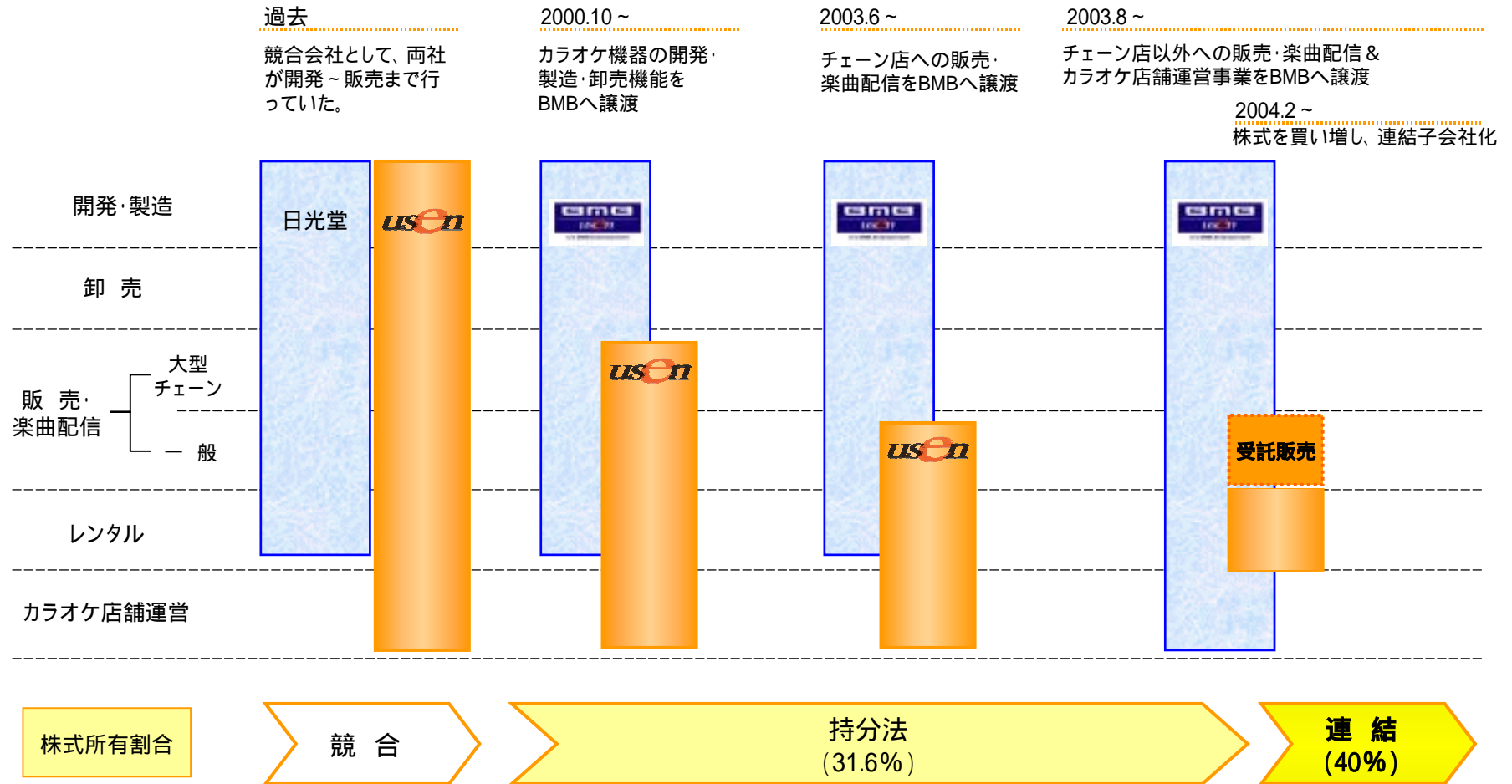
カラオケ事業はユーザーから毎月情報提供料収入を得るビジネスモデルであり、稼働台数シェアを確保することで安定した収益を得ることができる。

マーケットでは、機器の入れ替え需要時期を迎えるため、新機種の投入により、積極的にシェアの拡大を図っていく。



カラオケ事業 (これまでの経緯とBMB社の連結化)

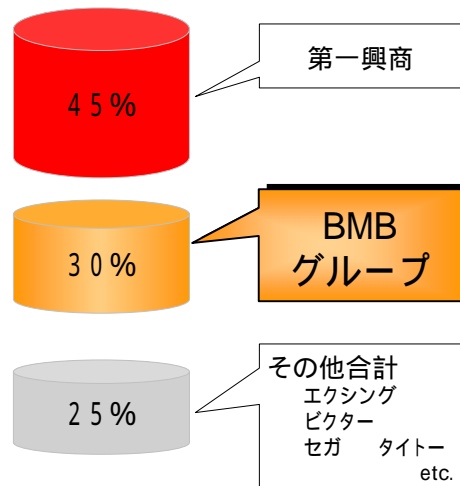
BMB社をカラオケ事業の中核企業に据えるため、段階的にUSENのカラオケ事業をBMBへ移管し、株式保有シェアを高めてきた。



カラオケ事業 (カラオケ業界の現況)

BMBは同業会社のM&Aにより業界トップに肉薄するシェアを確保した。市場は入れ替え需要による出荷拡大のチャンスを迎えている。

二強体制の市場構造

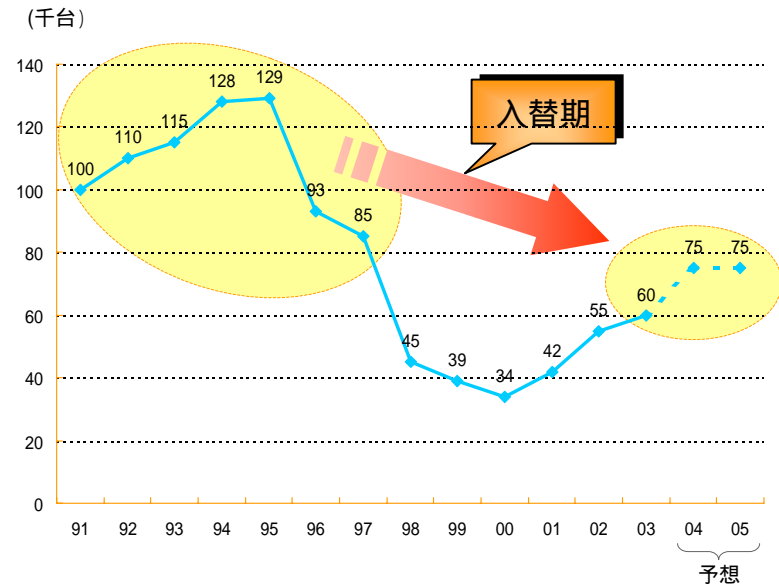


< 2003.9月現在 BMB社調べ >

業務用カラオケでのシェアNo.1を目指す。

業界出荷予想

業務用カラオケ機器年間出荷台数の推移



97年までの過剰出荷により、ここ数年は在庫調整期間となっていたが、市場に設置されている機器全体の約4割が、この2年程度で入れ替わると推測される。

カラオケ事業 (新機種投入・BMB社の業績予想)

グループ統合やリストラクチャリングによるコスト圧縮と新機種投入により、市場の買換え需要を確実に取り込み、収益の拡大を図る。

コスト圧縮による利益改善

希望退職者募集により、グループで184名の人員を削減
 M&Aにて統合した連結子会社10社は、営業を譲受けた上で清算
 グループ再編に伴うコスト削減
 (物流コスト、音源制作にかかる著作権費用等)

新機種投入による売上の向上

業界最多
70,000曲
以上

高級
オーディオ
デバイス

MPEG 4
の高精彩な
映像

UGA

360°
リモコン

新機種の市場投入により、ブランド力の向上と台数シェアの拡大を図る。

BMB社の機構改革と業績の推移

