

平成24年8月期(48期) 決算補足資料

平成24年10月12日

1. 第4四半期TOPIX	... P2
2. 業績関連	... P7
3. 財務関連	... P13
4. 事業関連	... P16
5. 免責事項	... P20

|| 第4四半期TOPIX ||

IR/PR関連

2012年6月 夏も音楽で涼しさを「涼感BGM」放送開始

2012年6月 法人向け「クラウドバックアップサービス」販売開始

2012年7月 2012年上半期USENランキング発表 & 表彰式

2012年7月 JOC公式オリンピック日本選手団テーマソング『強く美しく』CD発売

2012年7月 「グルメGyaO」を「ヒトサラ」へブランド名称変更

2012年8月 アルメックス製品の納入実績、導入事例を公表

|| 第4四半期TOPIX || 2012上半期USENランキング

平成24年7月11日に『2012上半期USENランキング』を発表

－ 発表に伴いアーティストやレコード会社、報道関係者を招いて本社1F「MUSIC GARDEN」にて表彰式を実施

○家入レオのセカンドシングルが1位を見事獲得！

2012 J-POP 上半期総合ランキング		
順位	タイトル	アーティスト
★1	Shine	家入レオ
2	ただいま	JUJU
3	Be...	Ms.OOJA
4	ストーリー	シエネル
5	世界はまだ君を知らない	阿部真央

○上位は人気アーティストが独占！

2012 J-POP 上半期リクエストランキング		
順位	タイトル	アーティスト
★1	イエス	Acid Black Cherry
2	The beginning	絢香
3	ひとつ	長渕剛
4	真夏のSounds good!	AKB48
5	STILL	東方神起

○ダンス・ポップな楽曲が多数ランクイン！

2012 洋楽 上半期総合ランキング		
順位	タイトル	アーティスト
★1	ミスター・サクソビート～恋の大作戦～	アレクサンドラ・スタン
2	伝説のヤングマン～ウィー・アー・ヤング～	ファン.
3	スターシブス	ニッキー・ミナージュ
4	ハッピー・ビルズ～幸せの特効薬	ノラ・ジョーンズ
5	ギヴ・ミー・オール・ユア・ラヴィンfeat. ニッキー・ミナージュ&M.I.A	マドンナ

○デビュー21年目の田川寿美が1位！更なる飛躍に期待

2012 演歌 上半期リクエストランキング		
順位	タイトル	アーティスト
★1	霧笛	田川寿美
2	櫻	氷川きよし
3	千羽鶴	栗田けんじ
4	おんなの山河	天童よしみ
5	ひとり長良川	水森かおり

※平成24年度(集計期間:平成24年1月6日～平成24年6月28日)、株式会社USEN調べ http://music.usen.com/special/1207_fhchart/

※各ジャンル主要チャンネルのオンエア実績及びリクエスト実績を総合的に集計

※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4四半期TOPIX || 「ヒトサラ」へのブランド名称変更

平成24年7月31日、グルメサイト「グルメGyaO」のブランド名称を「ヒトサラ」へ変更

ー 20代後半から40代女性をメインターゲットとして明確化、グルメサイト市場における独自性の確立を図る

■主な変更内容

1	ブランド名称		▶		コアターゲット層をより意識した 落ち着いた洗練されたトーンへ
2	URL	ggyao.usen.com	▶	hitosara.com	USENコーポレートサイトのサブドメインから、SEOにより 効果を発揮する名称と同期を取った独立ドメインへ
3	掲載情報への 編集方針	お店の出したい情報の掲載 (店舗情報シートの転記)	▶	お店の出したい情報に加え、 「ヒト」サラ」などのメディアとして 押し出したい情報を掲載 (ライターが意図を持って編集)	他グルメサイトとの差別化をより意識し、お店の料理人など、 独自の情報を掲載し、メディア価値向上へ

4

■「ヒトサラ」ブランドステートメント

気の置けない仲間と気兼ねなく語らい、楽しいひと時を過ごす。そんな食事の機会にはやはり「美味しい！」と心から思える 食事が欠かせません。食事の内容でお店を選ぶ。当たり前のことですが、今、最も大切なことだと考えます。

お店には、そのお店だけで食べられるメニューがあり、料理人やウエイターといった「ヒト」の想いが心のこもったメニューとなって「サラ」に表現されています。そんな「ヒト」と「サラ」とのめぐり合わせで「美味しい！」と心から思えるお店選びをお手伝いします。このヒトサラを通じて数多くの「美味しい！」と出会い、心ゆくまで仲間とのお食事を楽しめる『行きつけのお店』を見つけてください。

|| 第4四半期TOPIX || サービスバリエーションの強化①

平成24年6月 「涼感BGM」放送開始

- 6月1日より9月15日までの夏季期間限定で、水のせせらぎなどの自然音と心地良い音楽を効果的に編集したオリジナル番組で清涼感を演出する番組を放送。

〈対象チャンネル〉

K-02「涼感ボサノヴァ」… 爽やかで明るい雰囲気ボサノヴァに涼を誘う小鳥のさえずりや小川のせせらぎ音を織込み

K-03「涼感アコースティック」… アコースティックギターの穏やかな演奏に涼を誘う小鳥のさえずりや小川のせせらぎ音を織込み

K-28「涼感スムーズ・ジャズ」… フェージョン、サーフミュージック、ポップジャズ等ジャンルボーダレスな選曲によりスムーズジャズ発祥の地アメリカ西海岸で流れているラジオ局さながらの爽快で心地良い音楽を放送

5

平成24年6月 法人向け「クラウドバックアップサービス」販売開始

- 法人向け ICT ソリューション「USEN BROAD-GATE 02」のクラウドサービス「Business OffiSuite」シリーズの新サービス。
- パソコンやサーバ内のデータを簡単・安全に自動でバックアップ。
- 1GB から 2TB まで10種類のサービスコースを用意し、中小企業から大企業まで様々なサイズのビジネスニーズに柔軟に応えられるラインナップ

|| 第4四半期TOPIX || サービスバリエーションの強化②

平成24年7月 JOC公式オリンピック日本選手団テーマソング『強く美しく』CD発売

- － 当社連結子会社のユーズミュージック(本社:東京都港区)が、公益財団法人日本オリンピック委員会(JOC)の公式オリンピック日本代表選手団のテーマソング『強く美しく』をCD発売。

■発売日:2012年7月11日

■価格:1,500円(税込)

■発売元:株式会社ユーズミュージック(※当社連結子会社)

■販売元:株式会社ソニー・ミュージックディストリビューション

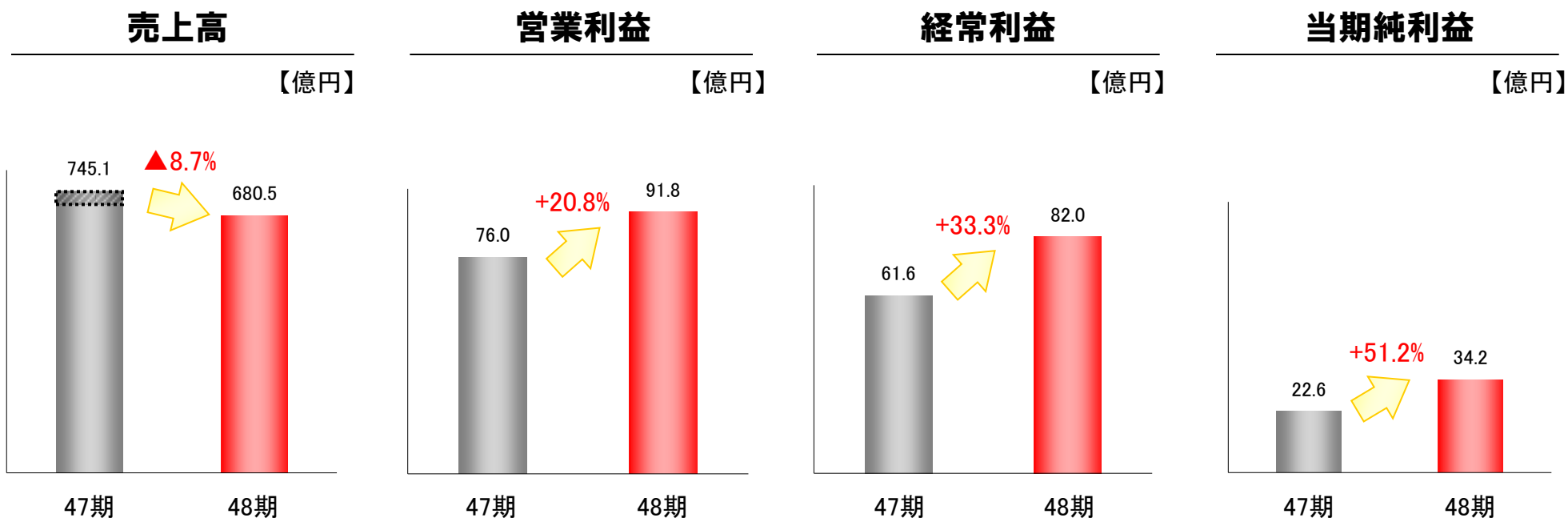
6

平成24年8月 当社連結子会社アルメックス製品の納入実績、導入事例を公表

- － 2012年8月24日にテーブルトップオーダーリングシステム「MAX NAVI」の導入事例を公表
- － 2012年8月29日にホテル向け、ゴルフ場向け製品の納入実績を公表

|| 業績関連 || 48期通期連結業績(前期対比)

- ・ 非中核事業の売却および音楽配信事業の顧客数減少等により前期比減収
- 但し、今期の四半期売上高はほぼ横ばいで推移
- ・ コスト削減や事業の選択と集中等の経営合理化を推進し収益構造が改善したことにより前期比増益
- 営業利益率:(47期)10.2% → (48期)13.4%

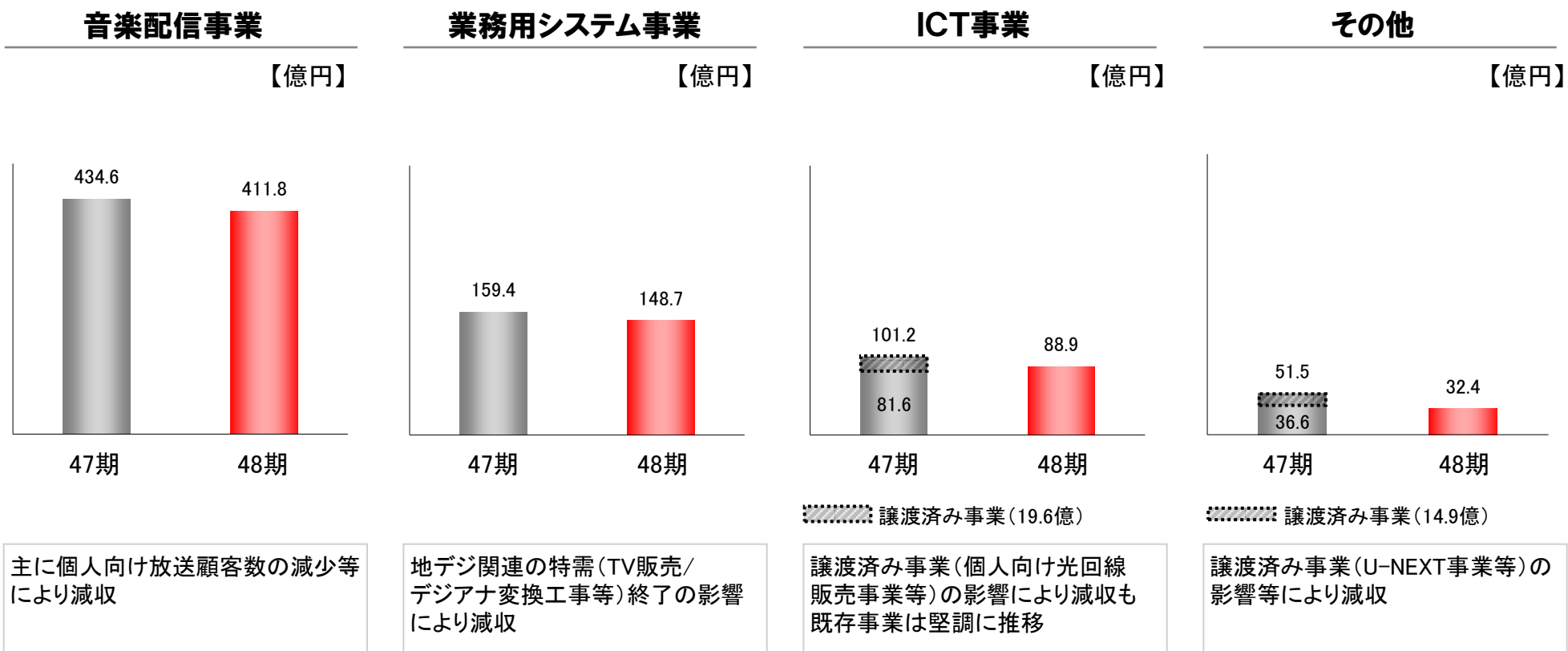


■ 譲渡済み事業(34億)

※ 実績値は端数切捨て、パーセンテージは四捨五入

|| 業績関連 || 48期通期経営成績(前期対比)

セグメント別 売上高



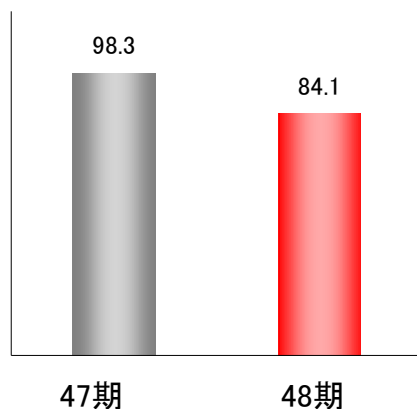
※ 47期セグメント売上高はセグメント間取引消去等により、連結売上高と△1.7億円の調整を行っております
 ※ 48期セグメント売上高はセグメント間取引消去等により、連結売上高と△1.4億円の調整を行っております

|| 業績関連 || 48期通期経営成績(前期対比)

セグメント別 営業利益

音楽配信事業

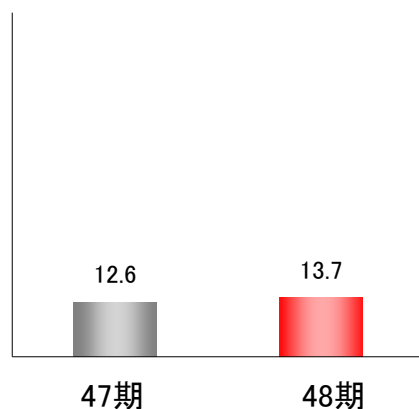
【億円】



売上高の減少をコスト削減でカバーできず減益

業務用システム事業

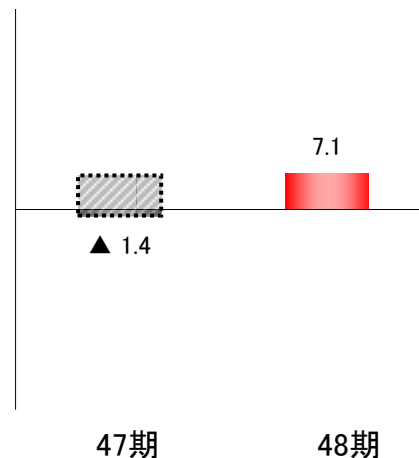
【億円】



利益率の高い自社製品の販売好調により収益改善

ICT事業

【億円】

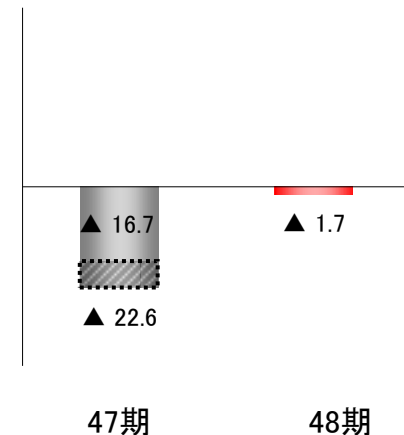


譲渡済み事業 (▲7.8億)

不採算事業切離しにより黒字転換
既存事業においても前期比増益
(6.4億→7.1億)

その他

【億円】



譲渡済み事業 (▲5.9億)

不採算事業切離し及びコスト削減
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、連結営業利益と△10.8億円の調整を行っております

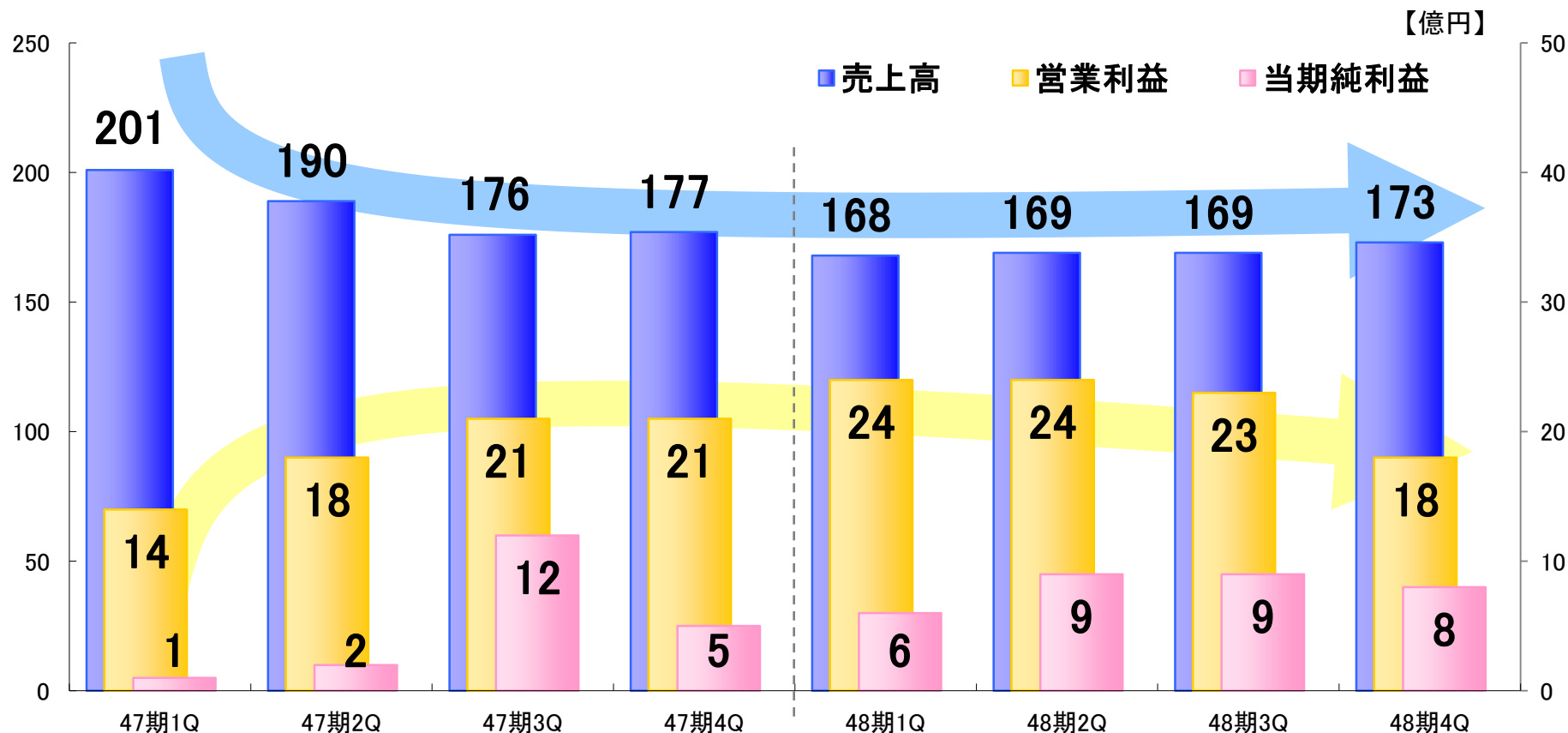
※ 48期セグメント営業利益はセグメント間取引消去等により、連結営業利益と△11.4億円の調整を行っております

|| 業績関連 || 48期業績予想に対する達成率

	実績 (A)	通期予想 (B)	通期達成率 (A÷B)
【単位:億円】			
売上高	680.5	680	100.0%
営業利益	91.8	85	108.0%
経常利益	82.0	75	109.3%
当期純利益	34.2	30	114.0%

売上高はほぼ通期予想どおり、
営業利益、経常利益、当期純利益は予想を上回る達成

業績関連 連結経営成績推移



売上高は不採算事業撤退や音楽配信事業の顧客数減少等により減少
 48期4Q営業利益は主にインフラ整備計画の前倒し実施により減少
 当期純利益は増益基調

※ 各数値は端数切捨て

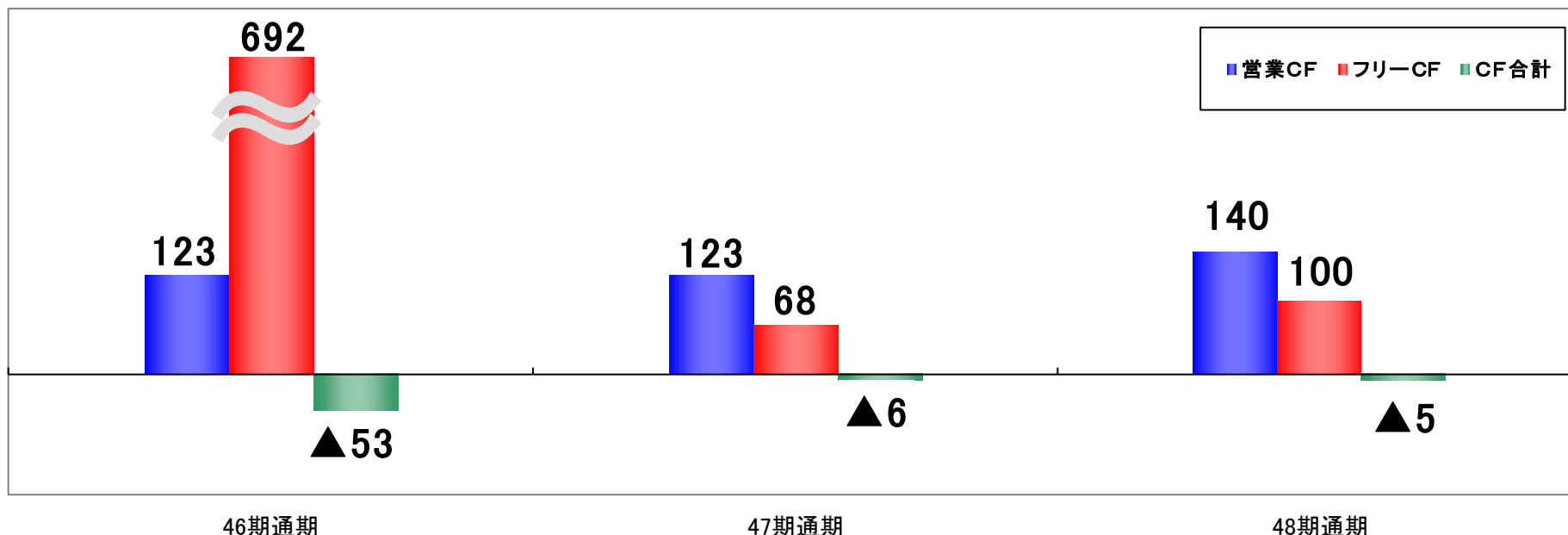
|| 業績関連 || 49期業績予想

	上期	通期
【単位:億円】		
売上高	330	680
営業利益	40	80
経常利益	30	65
当期純利益	22	35

売上高は今期比ほぼ横ばい、
将来施策コスト等を織り込んだため営業、経常利益減益も
当期純利益は今期比ほぼ横ばいを想定

|| 財務関連 || キャッシュフロー推移

【億円】



13

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

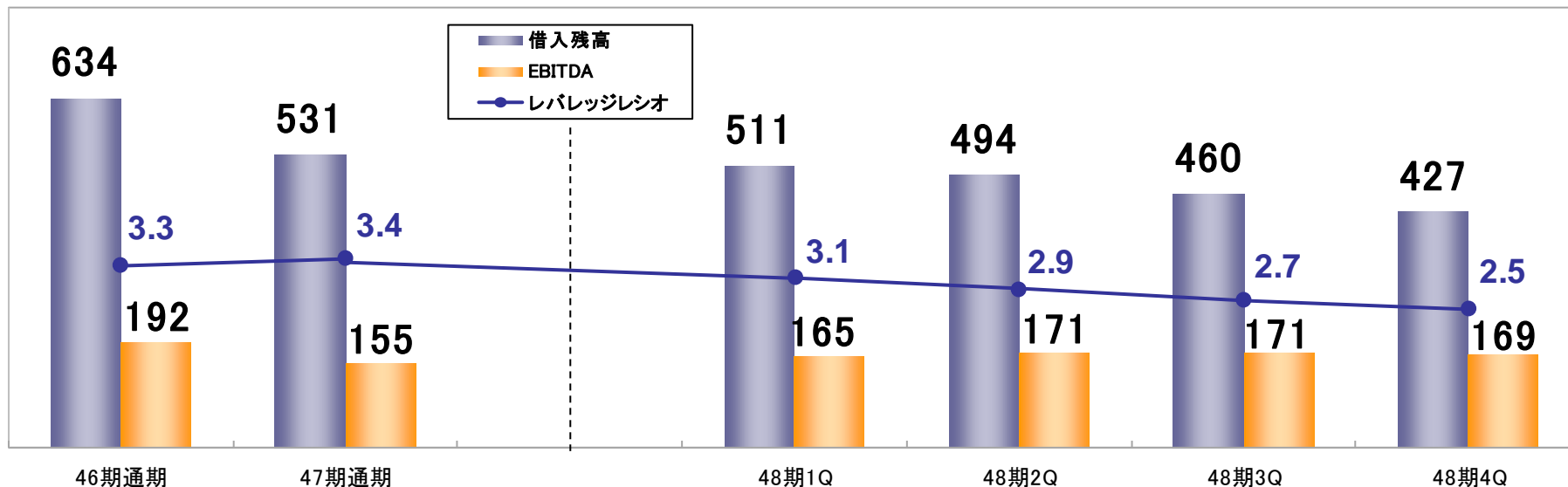
営業CF	123	123	140
投資CF	568	▲54	▲40
財務CF	▲745	▲75	▲105

・ 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▲5億円で着地

- 営業CFは前年比約17億円の増加
- 営業CFの増加に加え、投資支出の抑制によりフリーCFは前年比+32億円増加

|| 財務関連 || レバレッジレシオ

【億円、倍】



14

※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

※レバレッジレシオ = 借入残高 ÷ 直近12ヶ月ベースEBITDA

※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

・ 着実な営業利益の積み上げにより、直近12ヶ月ベースEBITDAは47期通期比+14億円

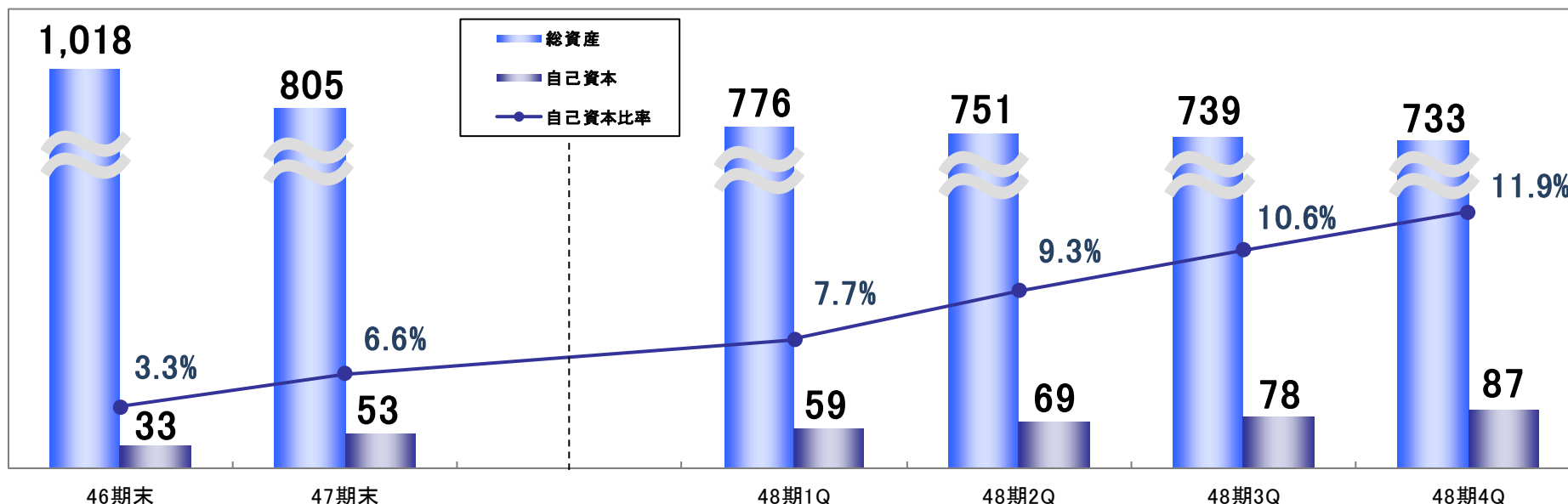
- 不採算事業撤退およびコスト削減効果により安定した推移

・ 借入金圧縮が進んだため、レバレッジレシオは減少トレンド

- 第4四半期においても安定したEBITDA、32億円の借入返済実施(今期累計103億円)により、レバレッジレシオは2.5倍へ

|| 財務関連 || 自己資本比率

【億円、%】



※自己資本 = 純資産 - 新株予約権

- 第4四半期期間においても着実に当期純利益を計上、自己資本積上げ
 - 第4四半期期間において約8億円の当期純利益を計上し、第3四半期比11%、前期末比63%の自己資本積上げ
- 総資産は第3四半期比約6億円、前期末比72億円減少し、自己資本比率は11.9%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減少
 - 総資産減少および自己資本増加により、自己資本比率は47期末6.6%⇒11.9%と+5.3%増加

|| 事業関連 || 49期における重点施策

① 事業の更なる強化/拡大

顧客基盤を生かした新サービス展開

- ・店舗の”開業支援事業者”として音楽放送以外のサービスも総合的に提案
- ・企業のオフィス環境や働き方の変化に合わせたクラウド商材の提案

新コンセプトでのマーケット開拓

- ・オフィス/病院等に向けて音楽が与える効果により快適な空間を提供するサービスを提案
- ・【ヒトサラ】ヒト(料理人)やサラ(メニュー)に注目し、オリジナリティある情報を掲載することで行きつけのお店と出会えるきっかけ作りを推進

強みを生かした新サービスの立ち上げ/提案

- ・デジタル機器を活用した新たな音楽サービスの検討
- ・中国での業務提携先との音楽放送事業の推進

16

② 円滑な事業遂行のための 業務インフラ整備

放送インフラ整備の推進

- ・全国でのインフラデジタル化によるサービス品質の向上
- ### 基幹業務システム見直しによる一層の業務効率化

③ 社員のやる気を引き出す ための仕組みづくり

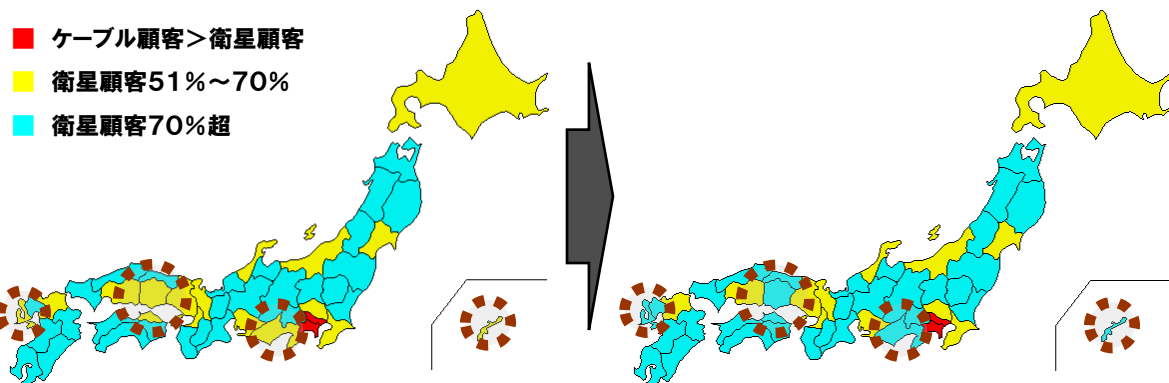
新人事制度の定着及び実効的な運用体制の確立

大阪ビル改修を含む就業環境の整備

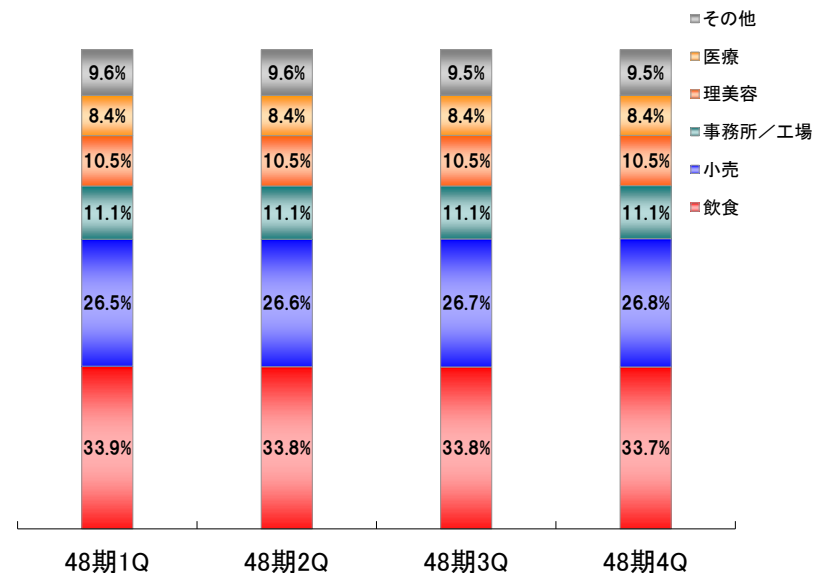
都道府県別配信割合

2011年1Q末時点

2012年4Q末時点



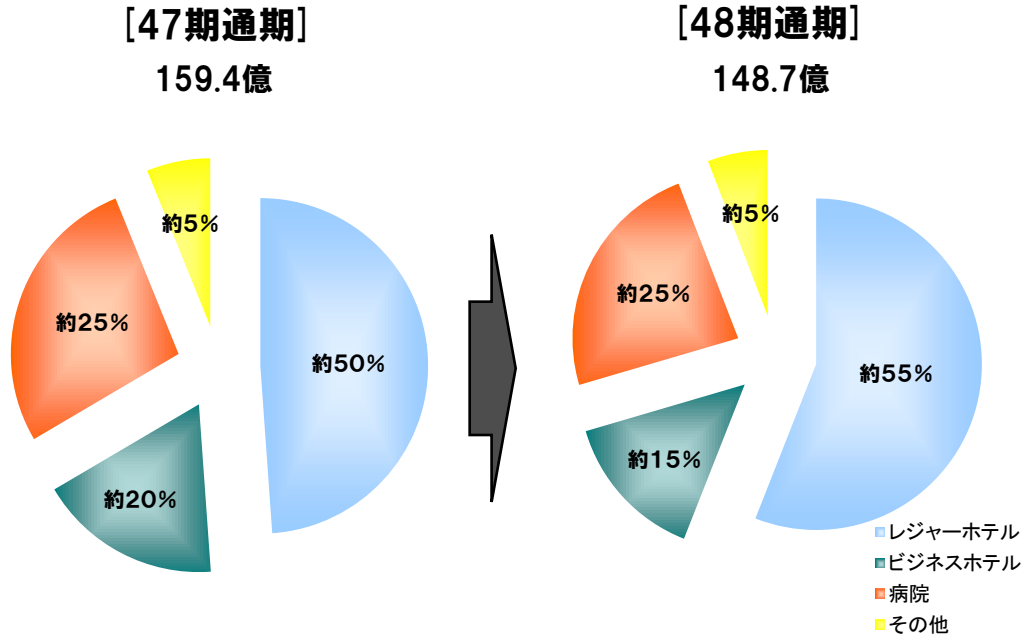
業種別顧客割合推移



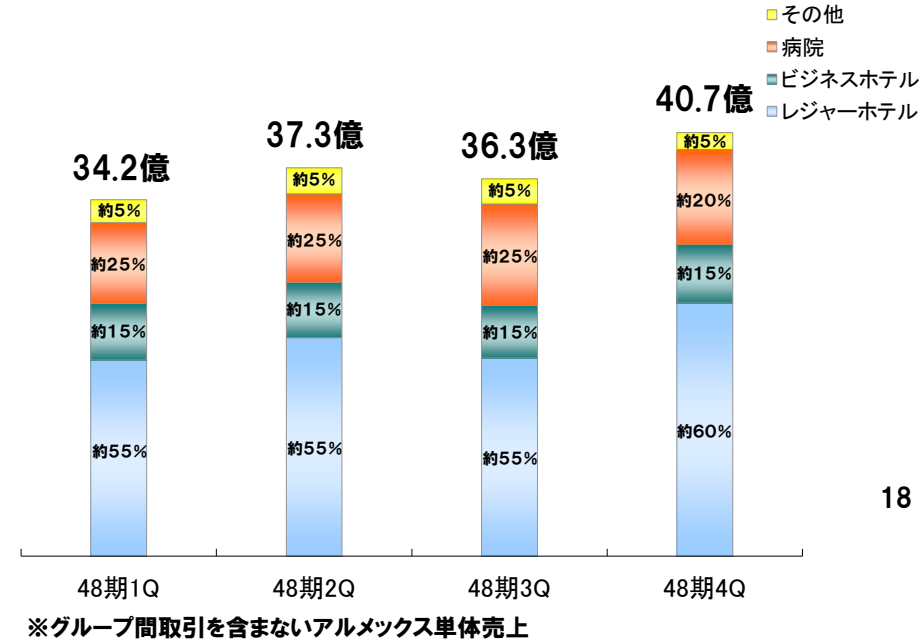
- 48期において5県の衛星配信比率が70%を超過、全顧客の衛星比率も60%を超過
 - 静岡県、岡山県、香川県、長崎県、沖縄県の5県において衛星配信比率が70%を超過
 - 48期末における業務店市場全体の配信比率において衛星が61%を超過、効率的な配信形態へのシフトが進む
- 業種別顧客割合は48期においてほぼ同水準で推移
 - 小売業で+0.3%、飲食で▲0.2%、その他で▲0.1%の変化があったものの、ほぼ同水準で推移

|| 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、各事業売上について安定的に推移

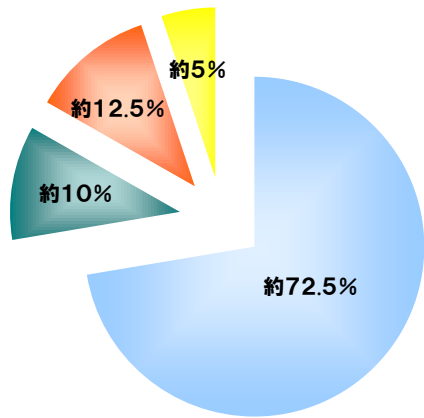
- 昨年の地デジ特需(TV販売やデジアナ変換工事等)終了に伴い、前年同期比で減収
- 売上構成に関しては大きな変動なく安定的に推移
- 48期4Qに関してはレジャーホテル事業売上が好調だったことで今期四半期ベースで最高額を計上
- タブレットシステムやゴルフ場向け精算機含め、49期以降も各事業セグメントにおける新サービス／新商材開発による拡販を図る

|| 事業関連 || ICT事業(サービス別売上ポートフォリオ)

■前期比

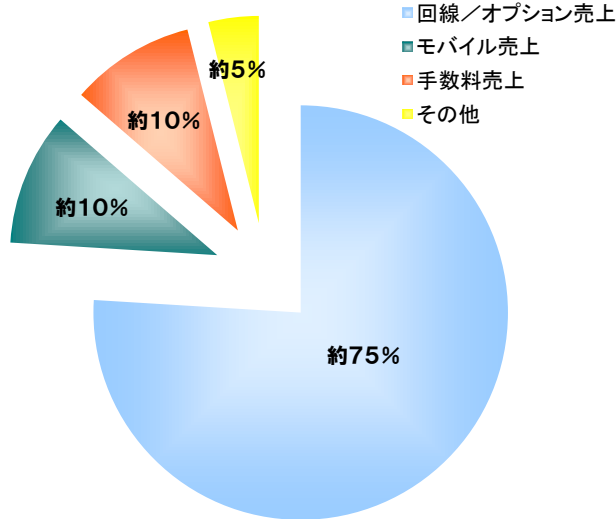
[47期通期]

81.9億



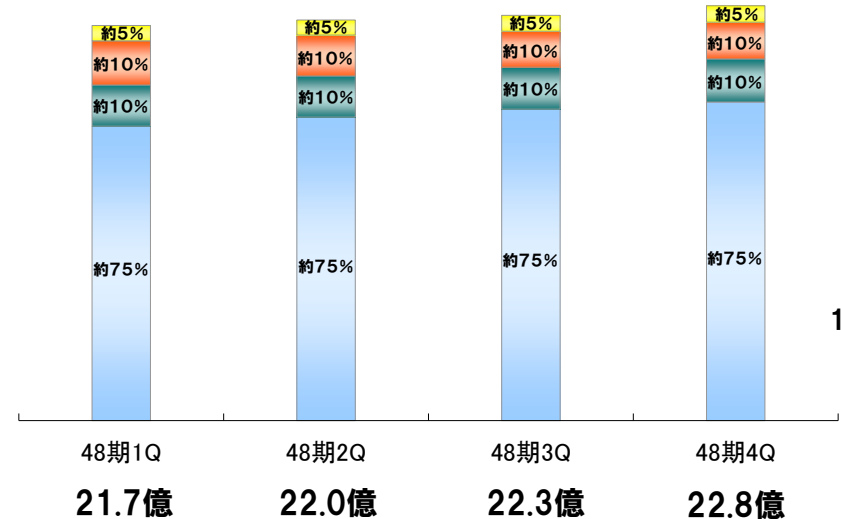
[48期通期]

88.9億



■四半期推移

■ その他売上
■ 手数料売上
■ モバイル売上
■ 回線/オプション売上



19

※既存事業比較(撤退部分を除く)

・ 回線/オプション、モバイル売上が前期から堅調に推移し約7億円の増収

- 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
- ランニング収入モデルである回線/オプションやモバイル売上の比重が高まっており事業のボラティリティが低下
- 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減収トレンドとなっている
- 平成24年6月より新サービス「クラウドバックアップサービス」を販売開始

|| 免責事項 ||

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。