

平成25年8月期(49期) 第2四半期決算補足資料

平成25年4月4日

1. 第2四半期TOPIX	... P2
2. 業績関連	... P8
3. 財務関連	... P14
4. 事業関連	... P17
5. 免責事項	... P21

IR/PR関連

2012年12月 USEN音楽放送 2012年の年間総合ランキング発表

2012年12月 営業支援ツールとしてiPad導入、仮想空間型のプレゼンテーションを実現

2012年12月 連結子会社アルメックスがレジジャーホテル向け製品を拡大

2013年2月 有線放送の法人向けサービス『Sound Design for OFFICE』を提供開始

2013年2月 USEN運営のグルメサイト『ヒトサラ』で新コンテンツ『料理人名鑑』を公開 ²

(※後発事象)

2013年3月 将来の事業発展に向けた『新事業戦略室』を新設

2013年4月 平成25年8月期通期連結業績予想を上方修正

2013年4月 平成26年4月1日付での単元株式変更方針を社内決議

|| 第2四半期TOPIX || 2012 USEN年間ランキング

平成24年12月6日に2012年のUSEN年間ランキングを発表

○史上初！外国人アーティストがJ-POP年間1位を獲得

2012 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	ピリーヴ	シエネル
2	Shine	家入レオ
3	ありがとう	JUJU
4	輝く月のように	Superfly
5	24karats TRIBE OF GOLD	EXILE TRIBE

○上半期に続き年間もAcid Black Cherry「イエス」が1位に！

2012 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	イエス	Acid Black Cherry
2	あんた	ティーナ・カリーナ
3	The Beginning	絢香
4	ひとつ	長瀬剛
5	真夏のSounds good!	AKB48

○1位はデビュー以来数々の記録を打ち立てたUKグループ

2012 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	ホワット・メイクス・ユー・ビューティフル	ワン・ダイレクション
2	伝説のヤングマン～ウィー・アー・ヤング～	ファン.
3	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
4	グッド・タイム with アウル・シティー	カーリー・レイ・ジェプセン
5	スターシップス	ニッキー・ミナージュ

○“ご当地ソングの女王”水森かおりの人気高まる

2012 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	ひとり長良川	水森かおり
2	新橋二丁目七番地	あさみちゆき
3	櫻	氷川きよし
4	霧笛	田川寿美
5	千羽鶴	栗田けんじ

※平成24年度(集計期間:平成24年1月6日～平成24年11月29日)、株式会社USEN調べ <http://music.usen.com/special/ranking2012/>

※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 || 有線放送の法人向け新サービス 提供開始

平成25年2月 法人向けの音楽放送サービス『Sound Design for OFFICE』を提供開始

- 2013年2月12日(火)より、法人向けに新たな音楽放送サービス『Sound Design for OFFICE～働く人のメンタルバランス・ミュージック(以下、SDO)』を提供開始、音楽を通じたオフィスの環境改善に取り組む
- SDOでは“音でオフィスの課題を解決する”をコンセプトにオフィスに欲しい4つの機能「集中力向上」、「リラックス」、「リフレッシュ」、「気づき」で音楽番組を編成。さらに、季節や時間帯に合わせたBGMをコーディネートするサービスコースも提供
- 免疫音楽療法学を専門とされている埼玉医科大学の和合治久教授をはじめ、精神科医や産業医など専門家の監修を受ける

職場における課題
メンタルヘルス対策
生産性の向上
残業の低減
コミュニケーションの活性化
...など



Sound Design for OFFICE～働く人のメンタルバランス・ミュージック～
4つの機能でBGMをカテゴライズして番組を編成
①集中力向上:集中力を高め、仕事の効率を上げるチャンネル・セレクション。
②リラックス :リラクセーションをもたらすサウンドで編成、働く人のストレスを緩和。
③リフレッシュ :気分転換を促すことで心身の健康を保ち、職場でのコミュニケーション活性化をはかるセレクション。
④気づき :「ノー残業デー」をアナウンスして定時退社を促す、ラジオ体操で適度な運動を促すなどメンタルヘルス対策を支援する便利なサウンド・ツール。

http://www.usen.com/sound_design/

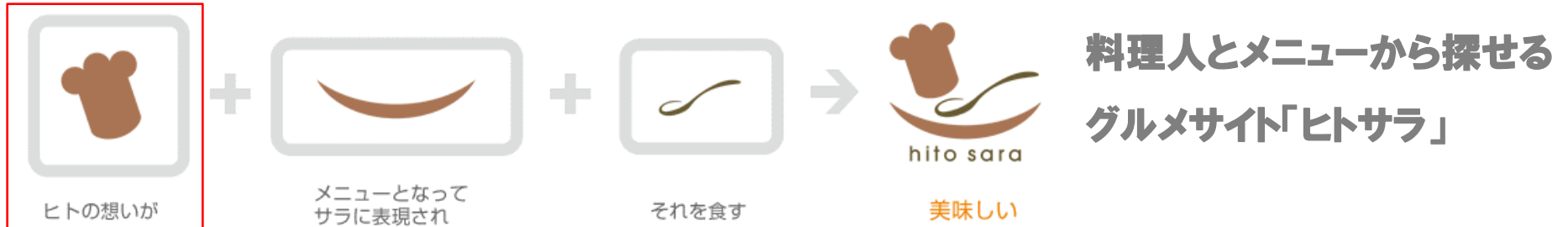
	初期費用		月額利用料
	サービス加入料金	初期BGMプランニング料金	
Greenコース [※1]	31,500円	52,500円	9,800円
Whiteコース	31,500円	有料オプション	5,250円

[※1] Greenコースは年2回のBGMメンテナンス訪問、年1回のセレクトBGM/バンド変更を月額利用料に含む(Whiteコースは有料オプション)

|| 第2四半期TOPIX || ヒトサラ新コンテンツ『料理人名鑑』リリース

平成25年2月 USEN運営グルメサイト『ヒトサラ』で新コンテンツ『料理人名鑑』を公開

- 平成24年7月31日にブランド変更し誕生したグルメサイト「ヒトサラ」の「ヒト」コンテンツとして、現役料理人約1,500人の情報を集約した『料理人名鑑』を新たにリリース。



料理人名鑑

- 約1,500人の現役料理人の情報を掲載
- 料理人の写真、専門ジャンルや経験年数などの基本情報に加え、自慢の一品やこだわり食材、もてなし方など、様々な角度から料理人を紹介
- 料理人の人となり、料理をかける想いを伝え、温度の感じられるサイトに

- 従来の店舗情報や口コミ中心の飲食店検索に加え、料理人名鑑の利用による『行きつけのお店』と出会う機会の創出を目指す

平成24年12月 営業支援ツールとしてiPad導入、仮想空間型のプレゼンテーションを実現

- 当社USEN音楽放送チャンネルの中から様々なジャンルの楽曲を用意、その場で撮影した店内写真画像と連動した仮想空間で、実際に「音」を視聴し、店舗の雰囲気合うBGMを選択していただける提案環境を実現。
- 開業支援サービス「ネットワーク監視カメラ」は、画面に触れてカメラを作動させるデモ実演が可能。
- これまで紙をベースにしていた音響器材をはじめとする各種カタログデータ、提案資料を電子化のうえ内蔵し、常に最新の情報でお客様への提案を実施。
- iPadでのインターネット接続を通じた、USEN運営グルメサイト『ヒトサラ』などお客様のニーズに合わせた多岐にわたる最適なソリューション提案が可能に。

6

平成24年12月 連結会社アルメックスがレジャーホテル向け製品を拡大

- 新モデルの自動精算機やサービス・セールス・プロモーション・システム、タブレットシステム『タブレオ』などレジャーホテル向け製品を拡充、多彩な商品ラインアップによる拡販を図る。

※ アルメックスホームページURL <http://www.almex.jp/>

|| 第2四半期TOPIX || その他IR/PR② (※後発事象)

平成25年3月 将来の事業発展に向けた『新事業戦略室』を新設

- 再成長の足掛かりを掴み取るべく全社的に既存事業の強化、新たなマーケットの開拓、新サービスの研究開発に取り組んできたが、より一層の推進体制強化に向け新事業戦略室を新設。
- 将来の事業発展に向け、組織横断的な視点で新事業や新サービスの企画/立案/推進を先頭に立って取り組んでいく。

平成25年4月 平成25年8月期通期連結業績予想を上方修正

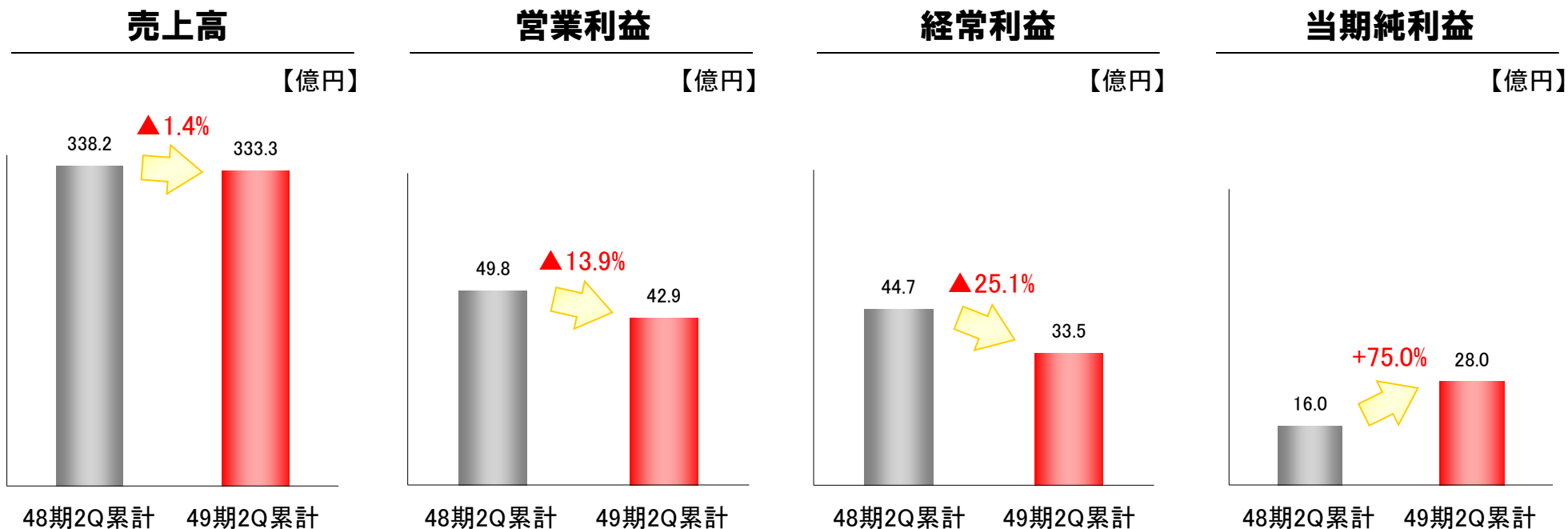
- 当四半期までの売上高、各段階利益が計画値を上回る状態で推移しており、平成25年8月期通期で想定した場合においても営業利益、経常利益が期首予想値を上回る可能性があること、且つ有価証券や不動産などの資産売却等による特別利益の計上により当期純利益が前回発表値を上回る見込みとなったため、当期純利益における通期連結業績予想を3,500百万円から4,500百万円へ上方修正。

平成25年4月 平成26年4月1日付での単元株式数変更方針を社内決議

- 全国証券取引所が公表している売買単位の100株と1,000株への集約方針という趣旨を鑑み、平成26年4月1日より当社単元株式数を10株から100株へ変更すべく平成25年11月28日開催予定の第49回定時株主総会において定款の一部変更を付議することについて取締役会決議。
- 既存株主における潜在的単元未満株式への対応検討期間を可能な限り確保すべく約1年前に前倒しで方針決定。

|| 業績関連 || 49期第2四半期連結業績(累計/前期対比)

- 音楽配信事業の顧客数減少および業務用システム事業の納品時期ズレ等によりわずかに減収
- 第1四半期の将来施策含めた一時的な費用発生やファイナンスコスト等により営業利益/経常利益は減益も、資産売却等による特別利益計上及び特別損失の減少で当期純利益は大幅に増加



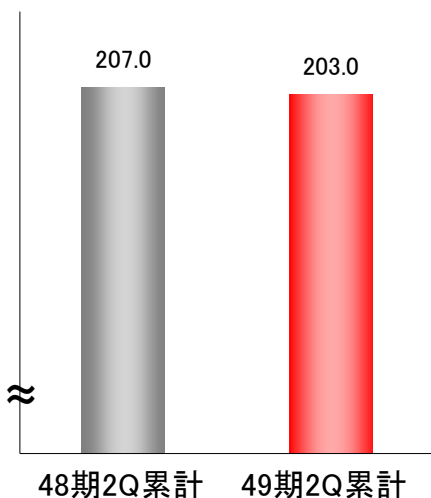
※ 実績値は端数切捨て、パーセンテージは四捨五入

|| 業績関連 || 49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

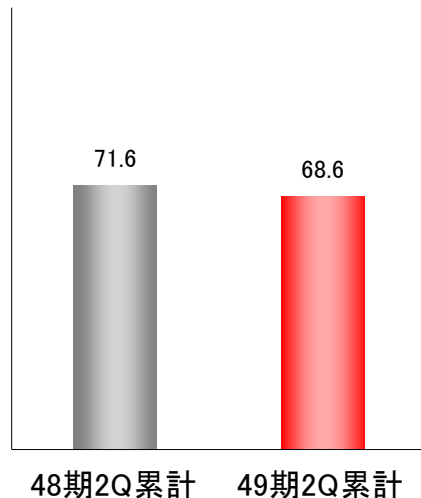
【億円】



業務店向けは改善傾向も
個人向け顧客数の減少により減収

業務用システム事業

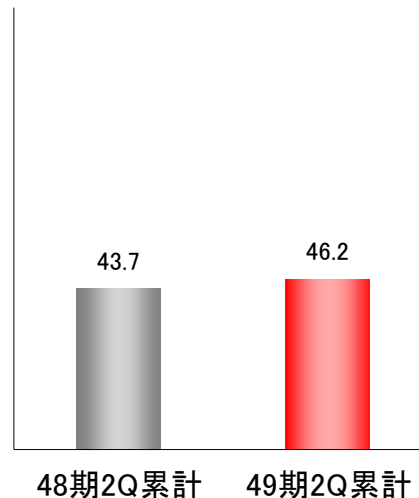
【億円】



納品時期ズレ及び案件減少等
により減収

ICT事業

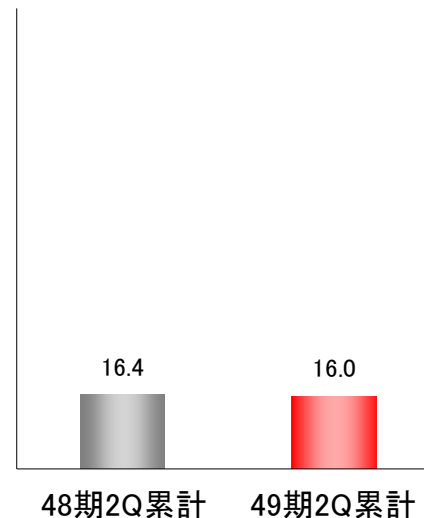
【億円】



サービス提供件数の増加により増収

その他

【億円】



前期比横ばいで推移

※ 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△0.7億円の調整を行っております

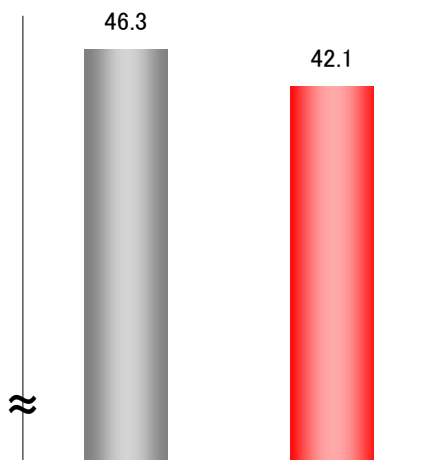
※ 49期セグメント売上高はセグメント間取引消去等により、連結売上高と△0.5億円の調整を行っております

|| 業績関連 || 49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】

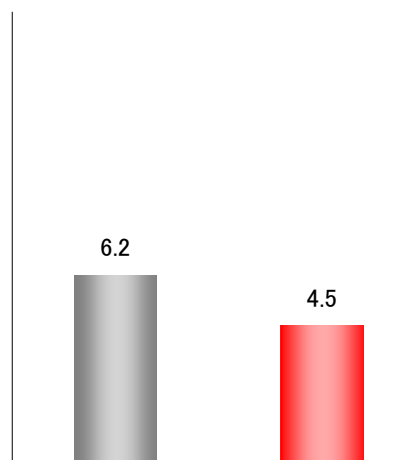


48期2Q累計 49期2Q累計

第1四半期に一時的な費用が発生
業務店向けは改善傾向も個人向け
顧客数の減少等により減益

業務用システム事業

【億円】

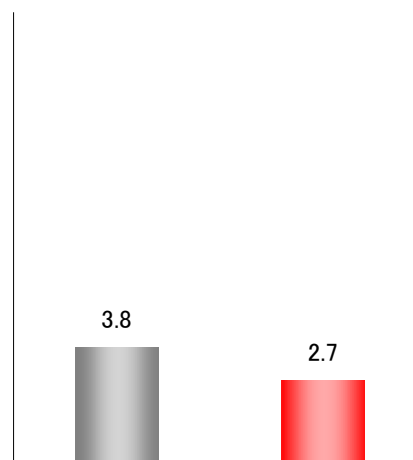


48期2Q累計 49期2Q累計

売上高減少及び一時的な
費用増加に伴い減益

ICT事業

【億円】

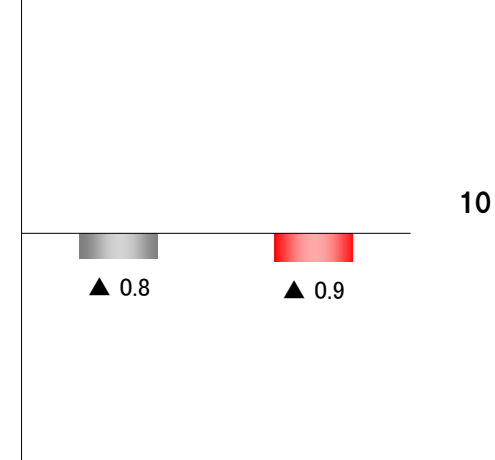


48期2Q累計 49期2Q累計

第1四半期に一時的な費用が
発生したため減益

その他

【億円】



48期2Q累計 49期2Q累計

前期比横ばいで推移

※ 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△5.6億円の調整を行っております

※ 49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△5.6億円の調整を行っております

|| 業績関連 || 49期 連結業績予想

【単位：億円】

	直近公表 予想	今回修正 予想	増加率
売上高	680	680	-
営業利益	80	80	-
経常利益	65	65	-
当期純利益	35	45	+28.6%

49期第2四半期累計業績を鑑み、当期純利益を上方修正

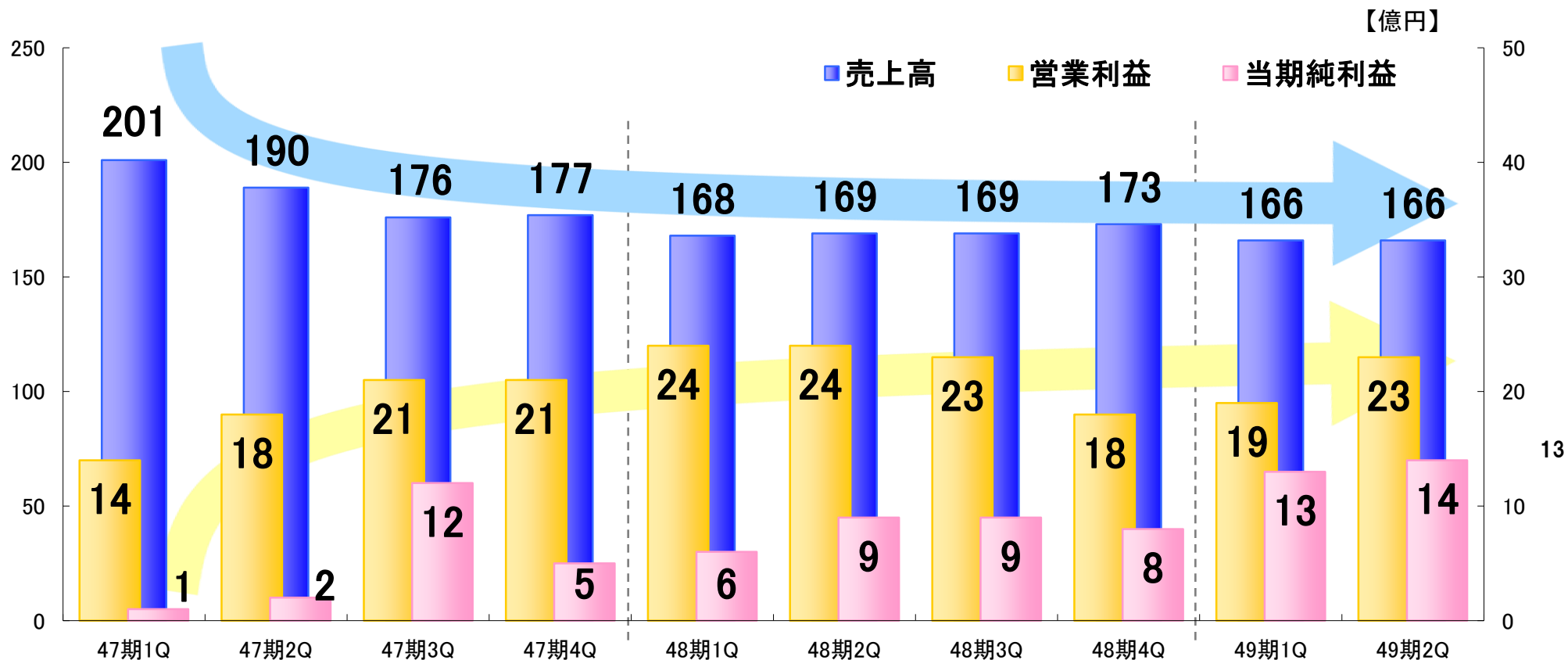
|| 業績関連 || 修正業績予想に対する進捗率

【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	333.3	330	101.0%	680	49.0%
営業利益	42.9	40	107.3%	80	53.7%
経常利益	33.5	30	111.7%	65	51.5%
当期純利益	28.0	22	127.3%	45	62.2%

12

上期予想に対して売上高、各段階利益の全てにおいて達成

業績関連 連結経営成績推移

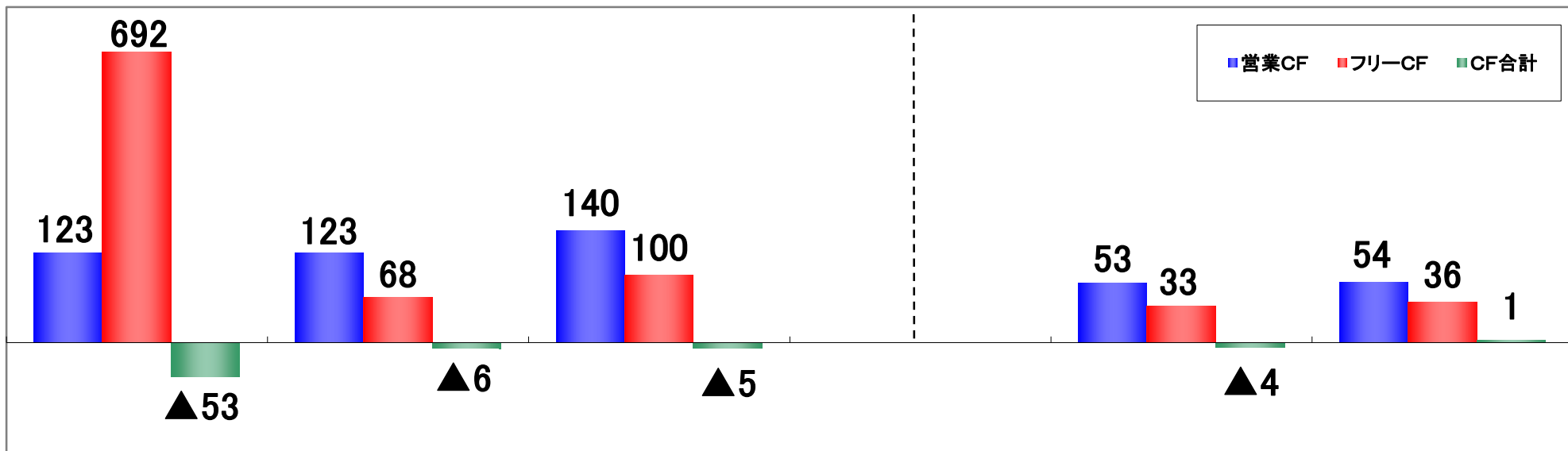


売上高は不採算事業撤退や音楽配信事業の顧客数減少等により減収が続いたが下げ止まりつつある
 当四半期営業利益は前四半期に計上した一時的な費用がなくなったため増益
 当四半期純利益は前四半期に比べ特別損失の増加により営業増益の一部が相殺され横ばい

※ 各数値は端数切捨て

|| 財務関連 || キャッシュフロー推移

【億円】



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

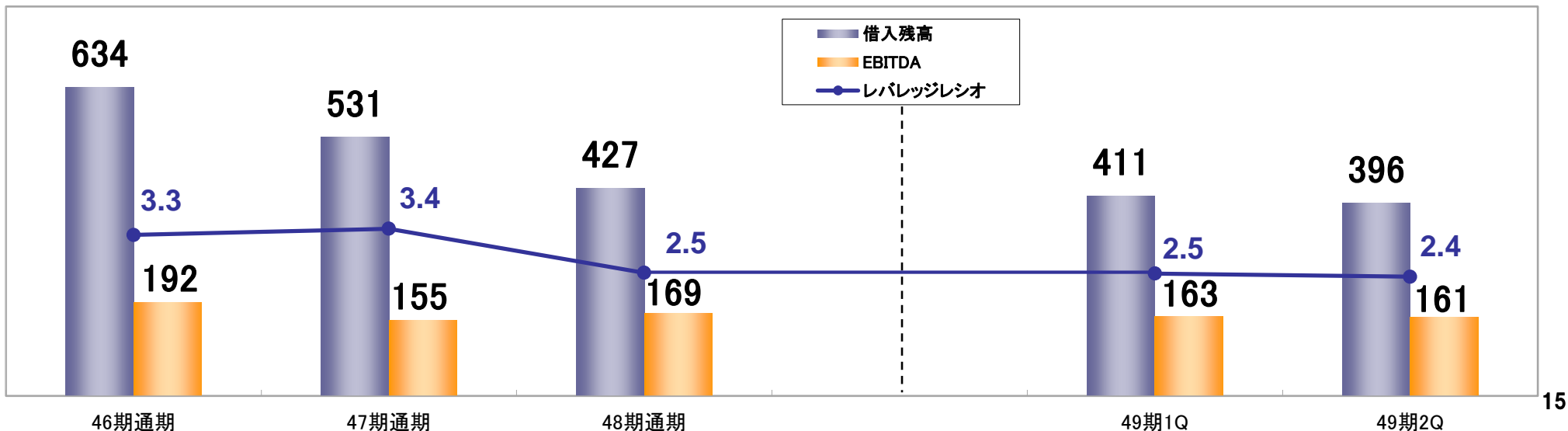
営業CF	123	123	140	53	54
投資CF	568	▲54	▲40	▲19	▲17
財務CF	▲745	▲75	▲105	▲37	▲35

・ 前期に引き続き営業CFは安定的に推移、CF合計は黒字に

- 営業CFの増加に加え、資産売却金等によりフリーCFは前年同期比+3億円増加
- 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などにより、CF合計は+1億円で着地

|| 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

※レバレッジレシオ = 借入残高 ÷ 直近12ヶ月ベースEBITDA

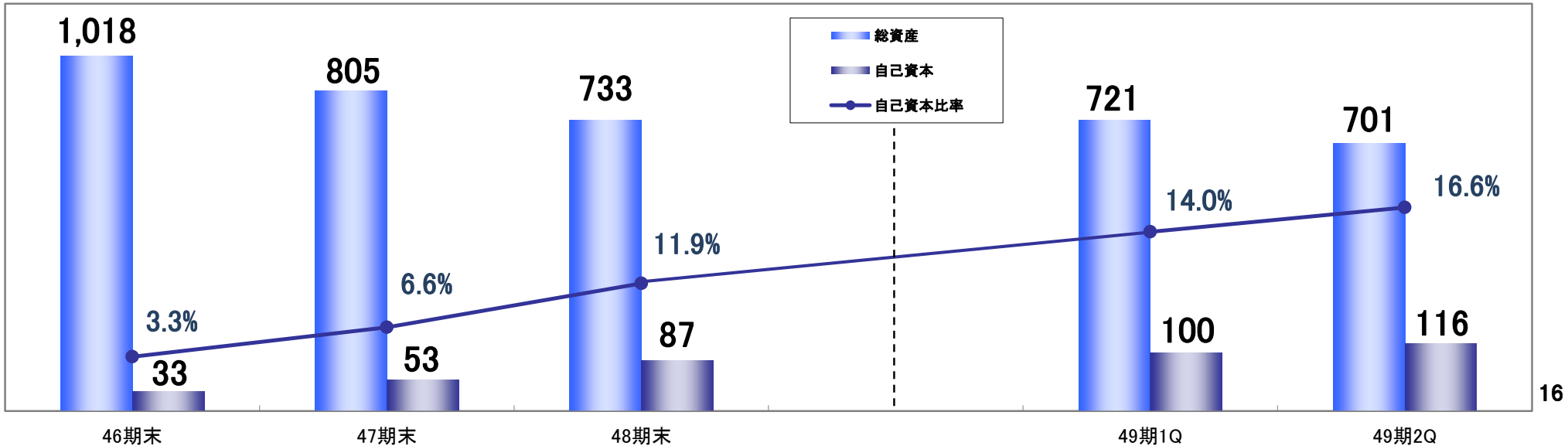
※EBITDAは直近12ヶ月ベースで算出

※46期EBITDAは撤退済みの「カラオケ」、「人材」事業を含む

- ・ 49期第2四半期累計の営業減益(前年同期比▲7億円)により直近12ヶ月ベースのEBITDAは48期通期比▲8億円
- ・ 一方で借入金圧縮を進めたため、レバレッジレシオは2.5倍から2.4倍へ
 - 当第2四半期期間では約15億円(今期累計約31億円)の借入返済

|| 財務関連 || 自己資本比率

【億円、%】



※自己資本 = 純資産 - 新株予約権

・ 着実に当期純利益を計上、自己資本積上げ

- 当第2四半期期間において約14億円(今期累計約28億円)の当期純利益を計上し、第1四半期比16%、前期末比33%の自己資本積上げ

・ 総資産は第1四半期比で約20億円減少、前期末比32億円減少し、自己資本比率は16.6%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48期末11.9%⇒16.6%と+4.7%増加

|| 事業関連 || (再掲)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

17

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

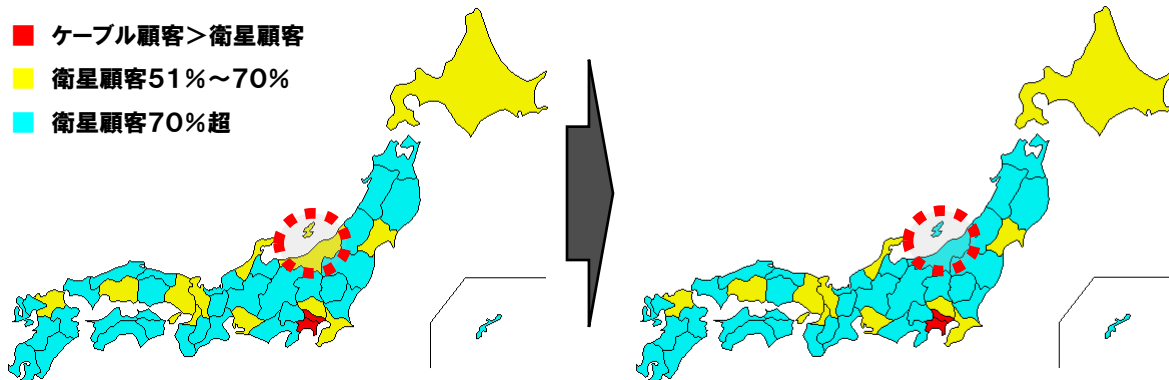
新人事制度の定着及び実効的な運用体制の確立

大阪ビル改修を含む就業環境の整備

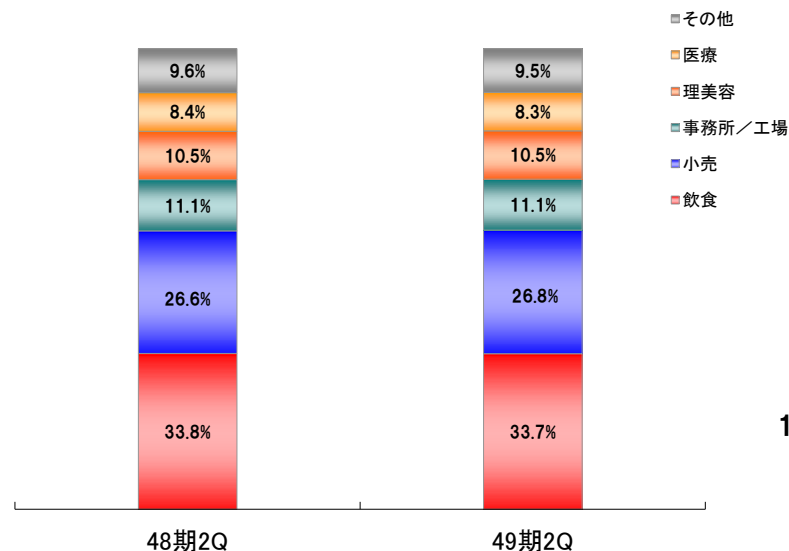
都道府県別配信割合

2012年11月末時点

2013年2月末時点



業種別顧客割合推移

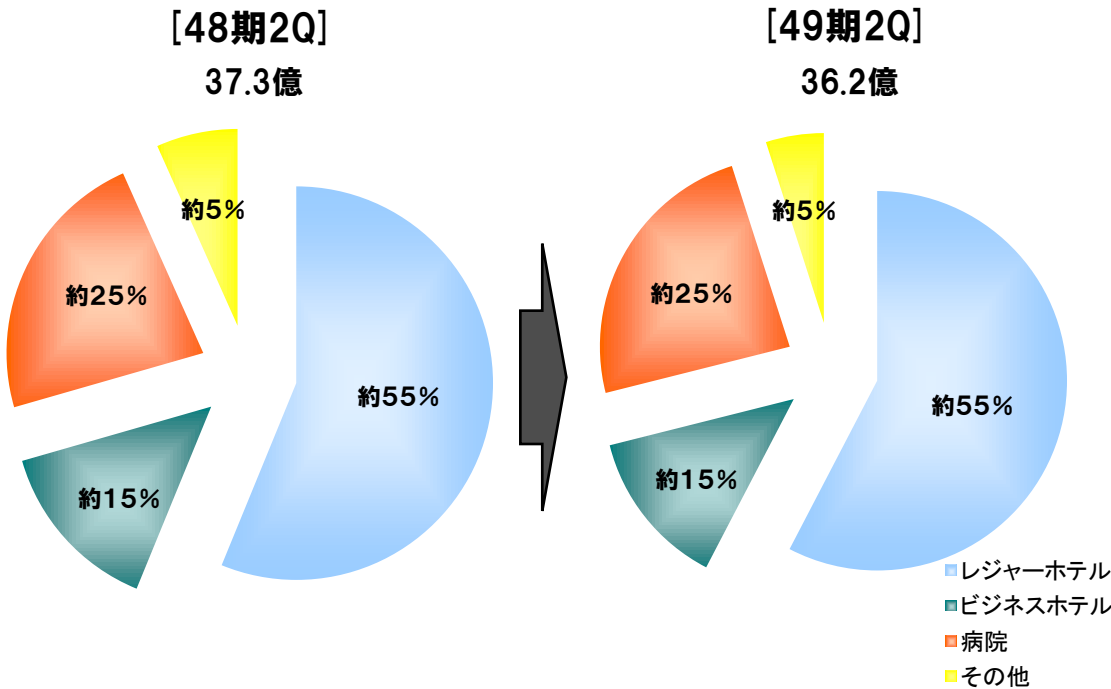


18

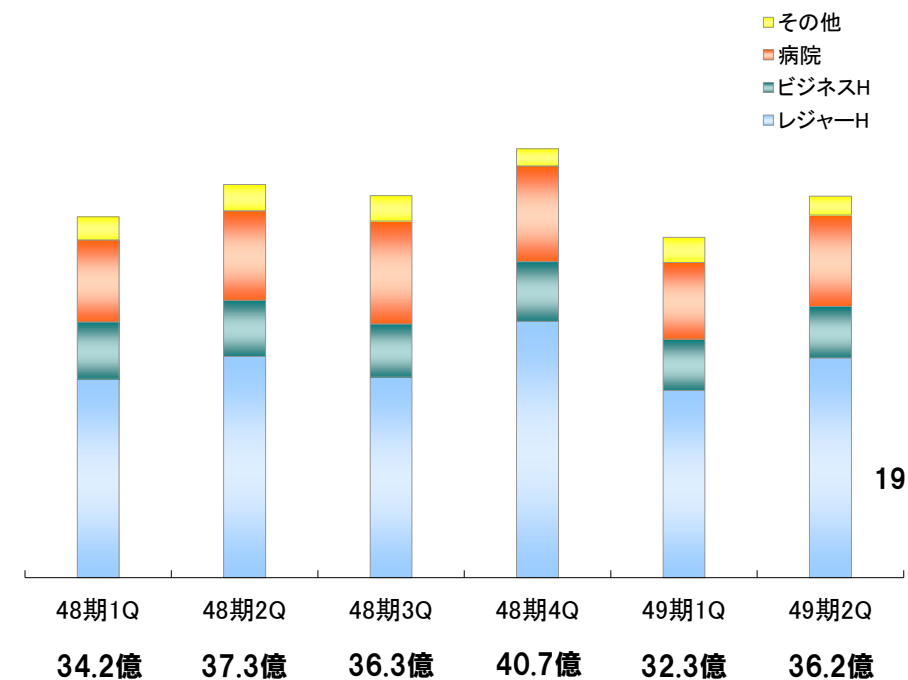
- 49期2Qにおいて新たに新潟県が衛星配信比率70%超過、全顧客ベースでの衛星配信比率も続伸**
 - 継続的に配信形態の衛星化を進め、第2四半期期間中において新潟県が新たに配信比率70%超へ
 - 第1四半期末対比で業務店市場全体の衛星配信比率は0.5%程度増加
- 業種別顧客割合は小売業が増加しているものの大きな変動はなし**
 - 小売業で前期比+0.2%の割合増加があったものの、その他業種に関してはほぼ同水準で推移

|| 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

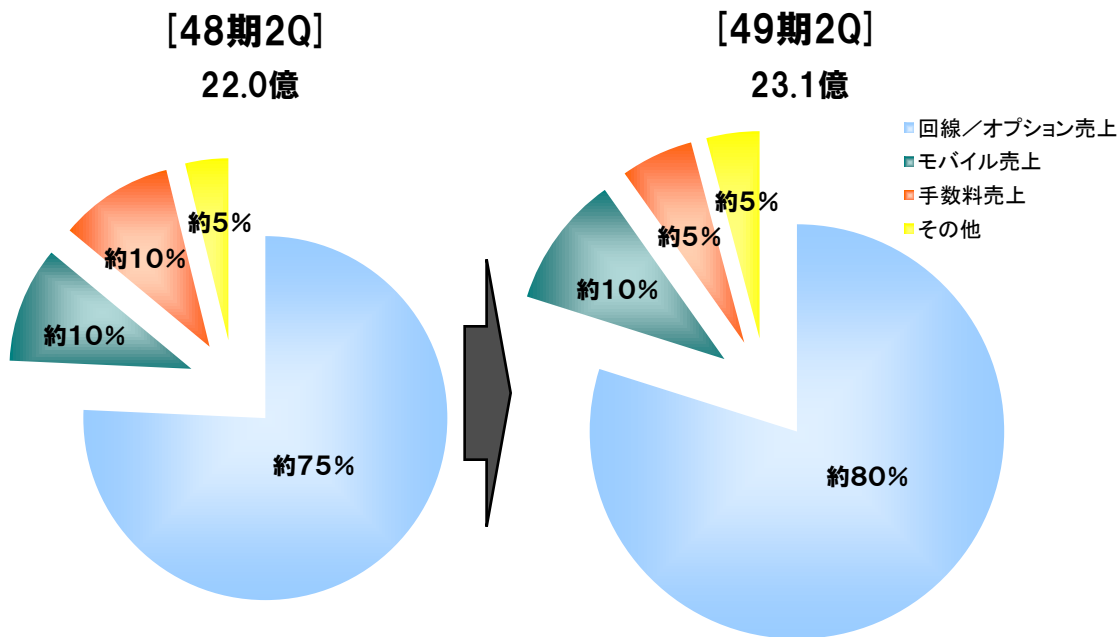


・ 49期2Qに販売開始したレジャーホテル向け製品の拡販により前四半期比で増収も、前年同期比は減収

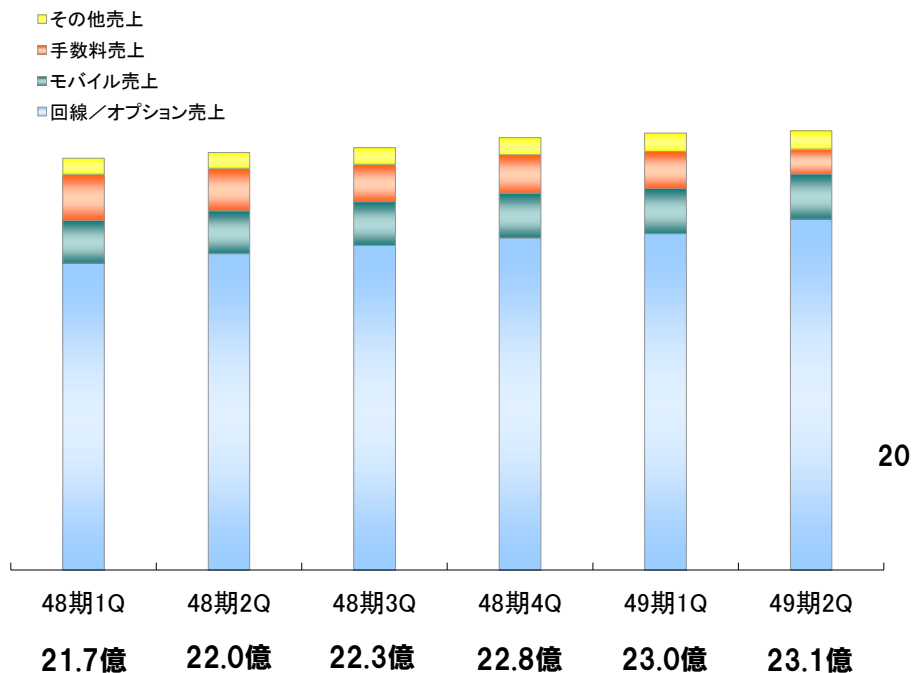
- レジャーホテル事業は当四半期に発表した客室システムやタブレットシステム、新モデル精算機等の拡販により第1四半期比約3億円の増収
- アルメックス本社ベースでの売上は、上述のレジャーホテル事業に加え病院事業も堅調に推移し第1四半期比約4億円の増収
- 対前年同期比売上においてはビジネスホテル事業やその他事業の弱含みにより約1.1億円の減収
- レジャーホテル事業及びビジネスホテル事業の事業基盤維持と共に今後成長が見込める病院事業における拡販を図る

|| 事業関連 || ICT事業(サービス別売上ポートフォリオ)

■前期比



■四半期推移



・ 回線/オプション、モバイル売上が堅調に推移

- メインサービスである回線/オプション売上において、サービス顧客件数の順調な積上げにより前年同期比約1.8億円の増収
- レベニューシェア対象顧客数の減少や再販商材における取引スキームの見直し(販売時の手数料率を引き下げ、月額利用料を増加)により手数料売上から回線/オプション売上へのシフトが発生、手数料売上は前年同期比約0.9億円の減収
- モバイル及びその他売上に於いて前年同期比0.2億円の増収、手数料売上減少の一部を補填
- 四半期推移においても着実な増収トレンドによる安定成長を継続

|| 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。