

平成25年8月期(49期) 第3四半期決算補足資料

平成25年7月4日

| | |
|----------------------|----------------|
| 1. 第3四半期TOPIX | ... P2 |
| 2. 業績関連 | ... P8 |
| 3. 財務関連 | ... P13 |
| 4. 事業関連 | ... P16 |
| 5. 免責事項 | ... P20 |

IR/PR関連

2013年4月 平成26年4月1日付での単元株式数変更方針を決議(※再掲)

2013年4月 有線放送 春の番組改編

2013年4月 法人向けIaaS型サービス『クラウドホスティング』提供開始

2013年4月 社会貢献運動プログラム『ヒトサラ×TABLE FOR TWO』を開始

2013年5月 ヒトサラの『料理人名鑑』がスマートフォン対応

2013年5月 アルメックス 飲食店向けオーダー端末とオペレーティングシステムを発売

(※後発事象)

2013年7月 現物市場統合により東証JASDAQ市場へ移行

|| 第3四半期TOPIX || 有線放送関連

平成25年4月 有線放送 春の番組改編を実施

- 4月1日に春の番組改編を実施、バラエティに富んだ番組で充実化。
- 本年の音楽シーンで話題のEDM(Electronic Dance Music)専門番組をはじめ、エルダー世代から絶大な支持を得ているラジオ番組、放送開始15年目を迎える人気声優によるトーク番組のリニューアルなどを提供。

平成 25 年 4 月 1 日 ~ 【2013 年春】USEN 音楽放送 プログラム情報

◇C-29 FM COCOLO(大阪)

関西エリアでおなじみの40代半ばからエルダー世代に向けた大人向けのFMラジオを全国で放送。60~70年代に話題となった伝説のカタログ誌『Whole Earth Catalog』に由来する「WHOLE EARTH STATION」をコンセプトに構成されたプログラムをお届けします。

◇D-50 Electronic Dance Music

デヴィッド・ゲッタ、スクリレックスなどを筆頭に全米で盛り上がりを見せるエレクトロニック・ダンス・ミュージック=“EDM”を集めた専門チャンネル。ロック色のあるエレクトロに加え、このEDMの要素を取り入れた幅広い選曲内容でダンスミュージックファンはもちろんのこと、“踊れるロック”ファンにも楽しめる内容でお届けしています。

◇C-26 a-FAN FAN/100%金月真美

人気声優がDJを担当するトークバラエティa-FAN FANに、TVアニメやゲームでメインヒロインの声を演じる話題の若手女性声優、津田美波と内田真礼の2人が週交代で新登場。

◇I-51 昭和ちゃんねる

各曜日のパーソナリティがさまざまな角度からトークを展開し、昭和の名曲をご紹介しますバラエティ番組がパワーアップ。月曜日はメインパーソナリティの小西良太郎はそのままに、新たにチェウニがレギュラーとして参加。毎回ゲストを招き業界の裏側をトークします。水曜日は、新パーソナリティにピリーバンバンを迎え、気の合う仲間たちをゲストにシニア向けのトークをお届けします。

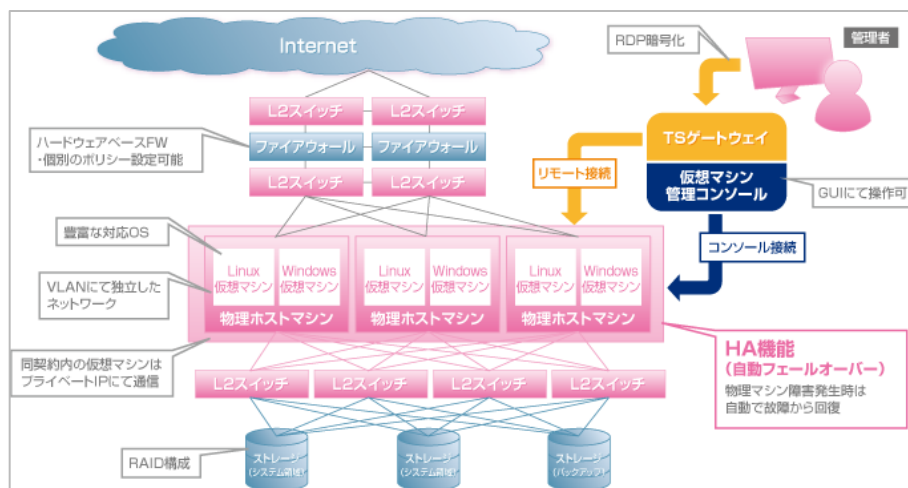
平成25年4月 法人向けIaaS型サービス『クラウドホスティング』提供開始

- 2013年4月1日(月)より法人向けのクラウドサービス「Business OffiSuite」シリーズにおける新サービスとしてインターネット経由で仮想サーバとネットワークを利用できるサービス『クラウドホスティング』を提供開始。
- サーバのディスク容量、ネットワーク帯域を選択できる(※) IaaS(Infrastructure as a Service)型のクラウドサービス。
- バックアップやシステム分散など、様々なご利用用途を想定。
- 「Business OffiSuite」シリーズとしては、「クラウドホスティング」を含め7種類のビジネスアプリケーションサービスを提供。

(※) IaaS … インターネットを利用したクラウドコンピューティングサービスの1種。

ユーザーはサーバやソフトウェア、データセンターなどを自身で購入する代わりにアウトソースされたサービスとして購入する。

高い可用性と充実したサポートを、定額料金で実現



<提供システム構成図>

- ① 高可用性の保証 :稼働率 99.999%を保証。
- ② 充実のサポート :エンジニアと専任担当者によるサポート。
障害発生時は 24 時間 365 日エンジニアが対応。
- ③ 安心の定額料金 :ネットワーク料金を含んだ料金プラン。

|| 第3四半期TOPIX || 「ヒトサラ」関連

平成25年4月 社会貢献運動プログラム『ヒトサラ×TABLE FOR TWO』を開始

- 特定非営利活動法人 TABLE FOR TWO International（代表理事：小暮 真久）と共同で、社会貢献運動プログラム「ヒトサラ×TABLE FOR TWO」を2013年4月22日より開始。
- グルメ情報サイト「ヒトサラ」で予約をすると、「ヒトサラ」から1 予約あたり10 円が寄付され「TABLE FOR TWO」を通じてアフリカの子どもたちに学校給食が届けられるプログラム。



■ 「ヒトサラ×TABLE FOR TWO」URL：<http://hitosara.com/info/table-for-two>

5

平成25年5月 ヒトサラの『料理人名鑑』がスマートフォン対応

- ますます展開を拡げる「ヒトサラ」。2013年2月28日にPCサイト上で公開し、好評いただいている「料理人名鑑」が2013年5月23日にスマートフォンに対応。
- 「料理人名鑑」は、料理人とメニューにフォーカスしたグルメ情報サイト「ヒトサラ」の中心となるコンテンツとして、現時点で約2,000人の現役料理人の情報を掲載。
- スマートフォン対応により、飲食店を探す際に、外出先などからいつでも、料理人のこだわりの食材や自慢の一品などの充実した情報を参考にお店を選ぶことができるよう、ユーザー利便性を高めた。

|| 第3四半期TOPIX || アルメックス関連

平成25年5月 アルメックス 飲食店向けオーダー端末とオペレーティングシステムを発売

- 2013年5月1日より連結子会社であるアルメックスがAndroid OSを搭載した飲食店舗向けオーダー端末「MAXNAVI neo」と、飲食店向けオペレーティングシステム「MTO」を販売開始。
- 「MAXNAVI neo」は、ご導入いただいた飲食店様がカスタマイズすることでお客様によるセルフオーダーから店員による通常オーダーまで店舗のコンセプトに沿った使い方が可能なテーブルトップオーダー端末。
- 居酒屋やレストランなどの飲食店から、カラオケ店まで、様々な業態の店舗でのご利用を想定。
- 薄型設計によりテーブルの上での馴染みやすさを実現。「プッシュ型メニュー」でお客様の次のオーダーを促すことにより売上向上に貢献。また、ICチップリーダーを搭載し、おサイフケータイやEdyカードを利用した店舗独自のアイデアを活かしたメンバー登録・顧客管理などの拡張が可能。



■ 詳細URL: <http://www.almex.jp/mcs/>

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決議(※再掲)

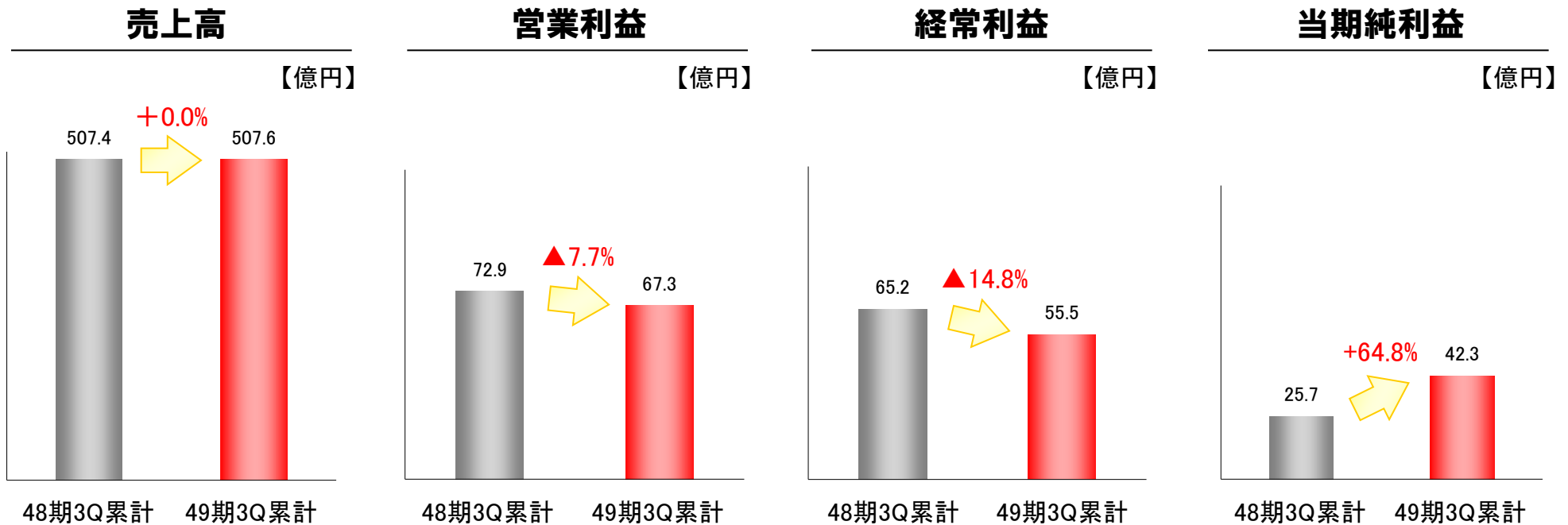
- 全国証券取引所が公表している売買単位の100株と1,000株への集約方針という趣旨を鑑み、平成26年4月1日より当社単元株式数を10株から100株へ変更すべく平成25年11月28日開催予定の第49回定時株主総会において定款の一部変更を付議することについて平成25年4月4日開催の取締役会にて決議。
- 既存株主における潜在的単元未滿株式への対応検討期間を可能な限り確保すべく約1年前に前倒しで方針決定。

平成25年7月 現物市場統合により東証JASDAQ市場に移行

- 株式会社東京証券取引所と株式会社大阪証券取引所との現物市場の統合に伴い、平成25年7月16日より、東京証券取引所が新設するJASDAQ市場に移行。

|| 業績関連 || 49期第3四半期連結業績(累計/前期対比)

- 売上高は、主に個人向けを中心とした音楽配信事業の顧客数減少による減収をICT事業および業務用システム事業の増収でカバーし微増
- 第1四半期の将来施策含めた一時的な費用投下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



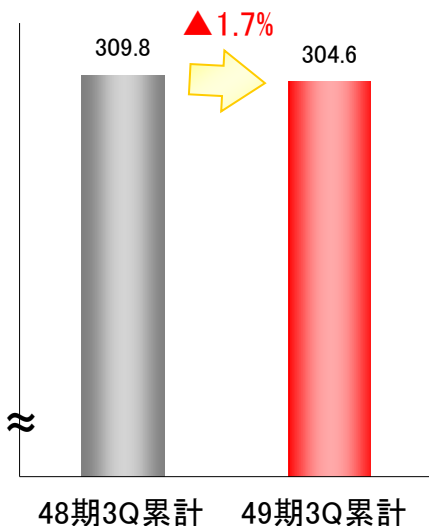
※ 実績値は端数切捨て、パーセンテージは小数点第2位以下を四捨五入

|| 業績関連 || 49期第3四半期経営成績(累計/前期対比)

セグメント別 売上高

音楽配信事業

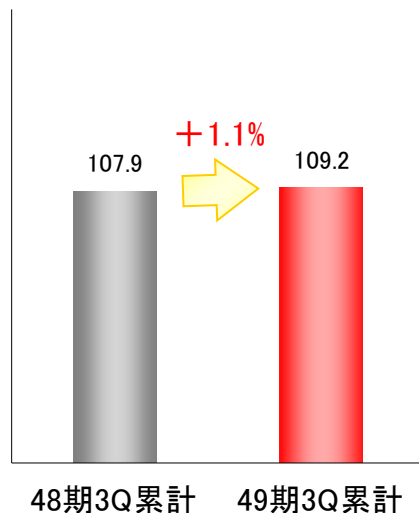
【億円】



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

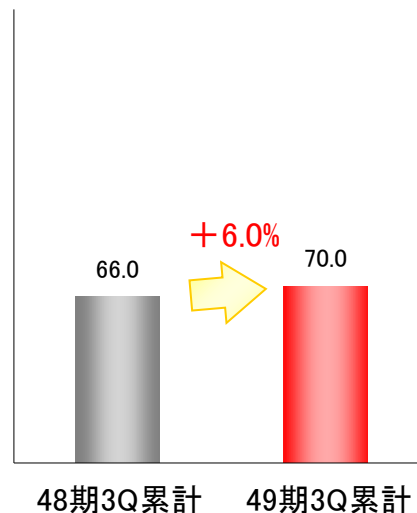
【億円】



病院/ホテル向けの納品増加
により増収

ICT事業

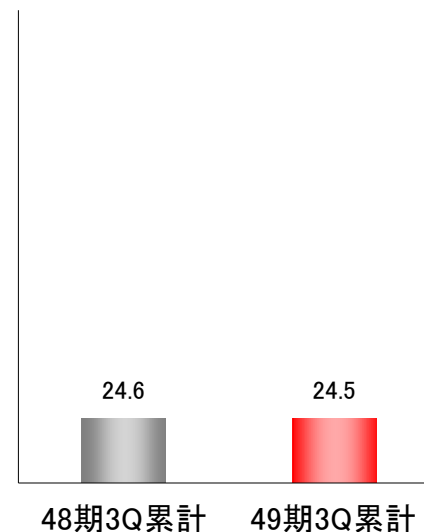
【億円】



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△1.1億円の調整を行っております

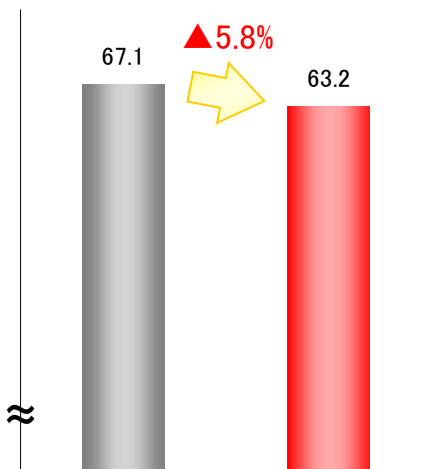
※ 49期セグメント売上高はセグメント間取引消去等により、連結売上高と△0.8億円の調整を行っております

|| 業績関連 || 49期第3四半期経営成績(累計/前期対比)

セグメント別 営業利益

音楽配信事業

【億円】

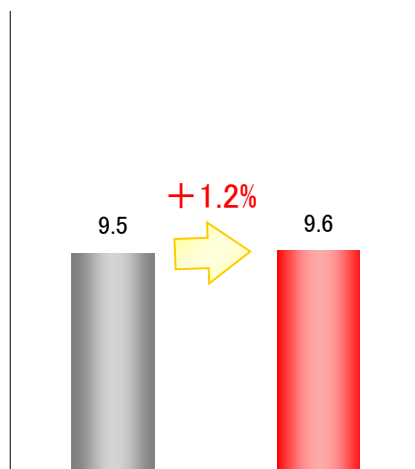


48期3Q累計 49期3Q累計

第1四半期に一時的な費用投下
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】

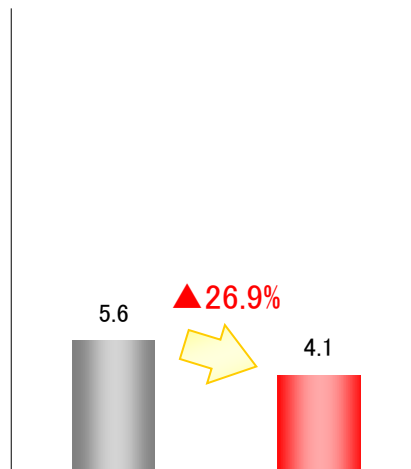


48期3Q累計 49期3Q累計

前期比ほぼ横ばいで推移

ICT事業

【億円】

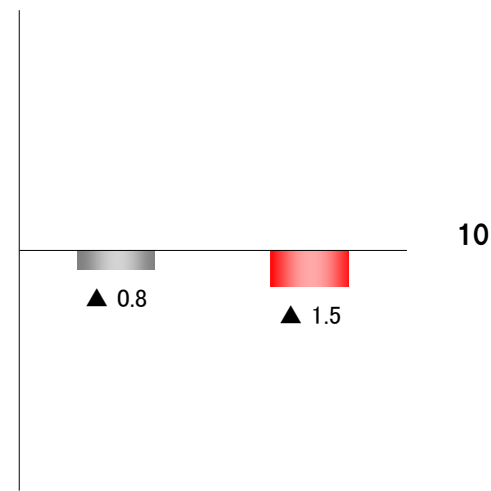


48期3Q累計 49期3Q累計

第1四半期に一時的な費用投下を
行ったため減益

その他

【億円】



48期3Q累計 49期3Q累計

前期比同水準で推移

※ 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△8.5億円の調整を行っております

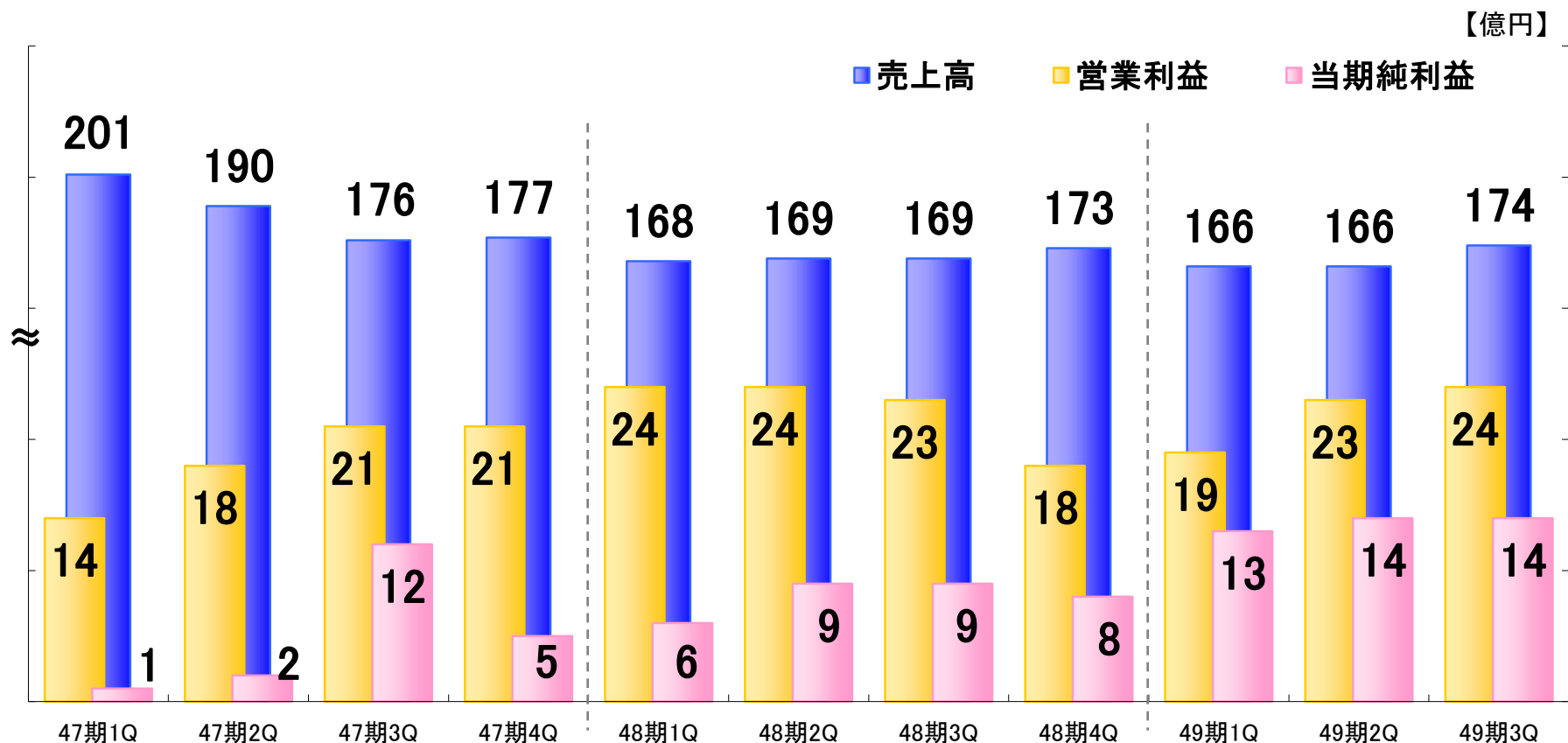
※ 49期セグメント営業利益はセグメント間取引消去等により、連結営業利益と△8.2億円の調整を行っております

|| 業績関連 || 業績予想に対する進捗率

| | 3Q実績 (A) | 通期予想 (B) | 通期進捗率 (A÷B) |
|---------|-------------|-------------|----------------|
| 【単位:億円】 | | | |
| 売上高 | 507.6 | 680 | 74.6% |
| 営業利益 | 67.3 | 80 | 84.2% |
| 経常利益 | 55.5 | 65 | 85.4% |
| 当期純利益 | 42.3 | 45 | 94.2% |

売上高はほぼ予想通り、
営業利益/経常利益/当期純利益は予想を上回る進捗

|| 業績関連 || 連結経営成績推移



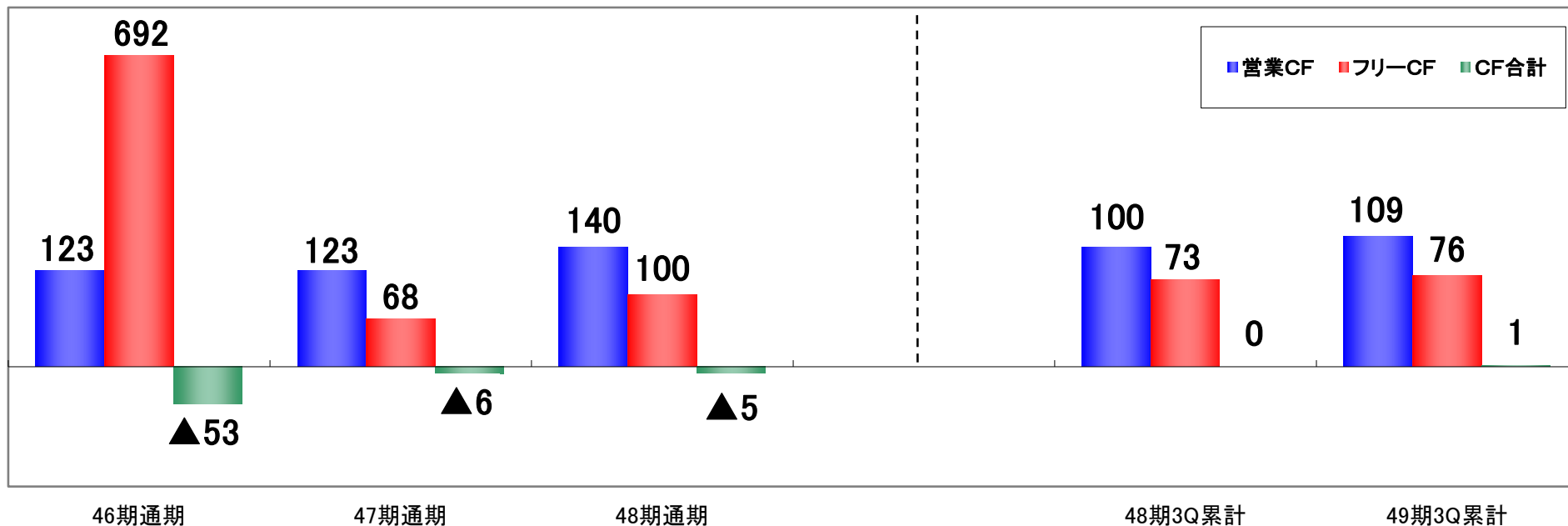
12

当四半期売上高は、主に業務用システム事業の納品増加が寄与し前四半期比で増加
当四半期営業利益/純利益は前四半期同水準で推移

※ 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】



13

※フリーCF＝営業CF＋投資CF、CF合計＝フリーCF＋財務CF

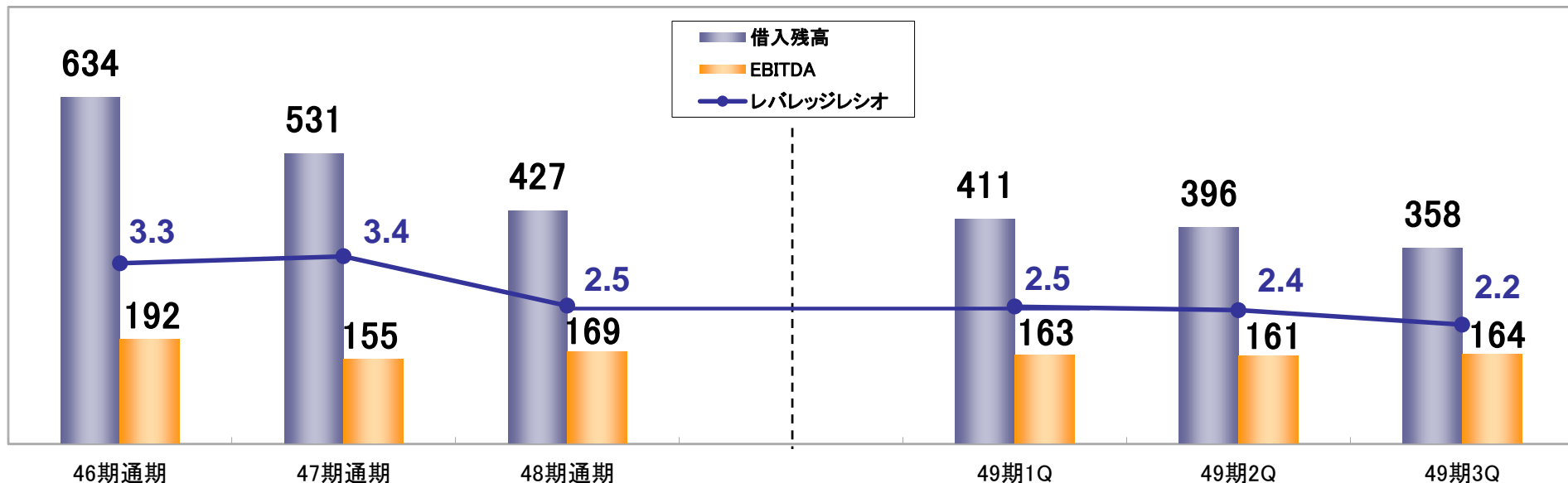
| | | | | | |
|------|------|-----|------|-----|-----|
| 営業CF | 123 | 123 | 140 | 100 | 109 |
| 投資CF | 568 | ▲54 | ▲40 | ▲26 | ▲33 |
| 財務CF | ▲745 | ▲75 | ▲105 | ▲72 | ▲74 |

・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は前年同期比で9億円増加
- 財務基盤強化のため創出したフリーCFを借入返済へ充当したことなどにより、CF合計は1億円の黒字で着地

|| 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

※EBITDAは直近12ヶ月ベースで算出

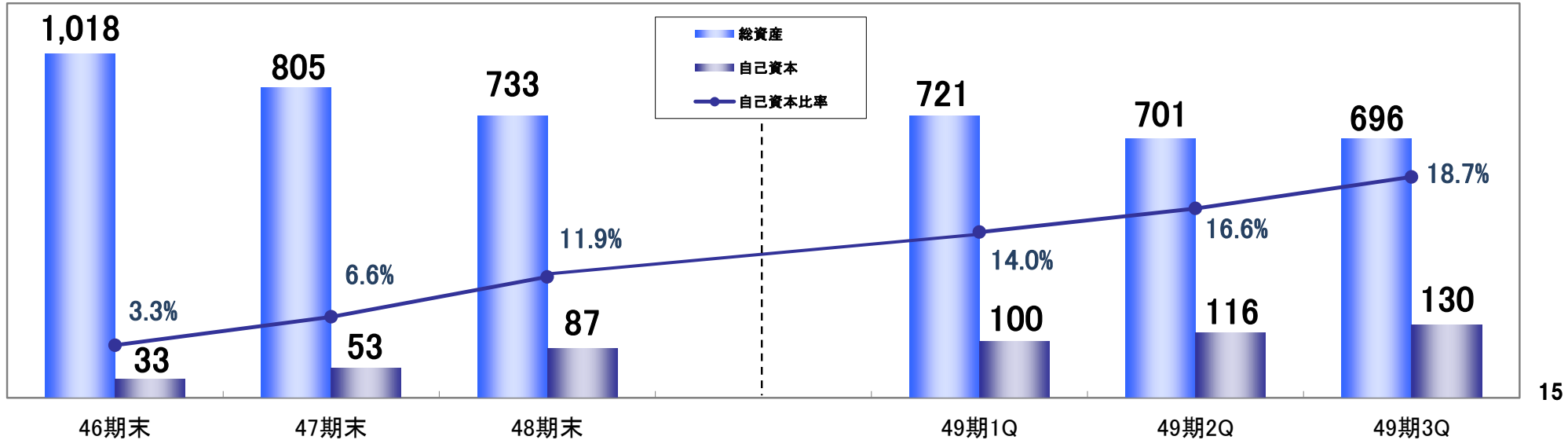
※46期EBITDAは撤退済みの「カラオケ」、「人材」事業を含む

※レバレッジレシオ = 借入残高 ÷ 直近12ヶ月ベースEBITDA

- ・ 49期第3四半期累計での営業利益が前年同期比▲5億円となり、直近12ヶ月ベースのEBITDAは48期通期比で▲5億円
- ・ 一方で借入金圧縮を進めたため、レバレッジレシオは2.4倍から2.2倍へ
 - 当第3四半期期間では約37億円(今期累計約69億円)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3四半期期間において約14億円(今期累計約42億円)の当期純利益を計上し、第2四半期比11%、前期末比50%の自己資本積上げ

・ 総資産は前期末比36億円減少し、自己資本比率は18.7%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%⇒18.7%と+6.8%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

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

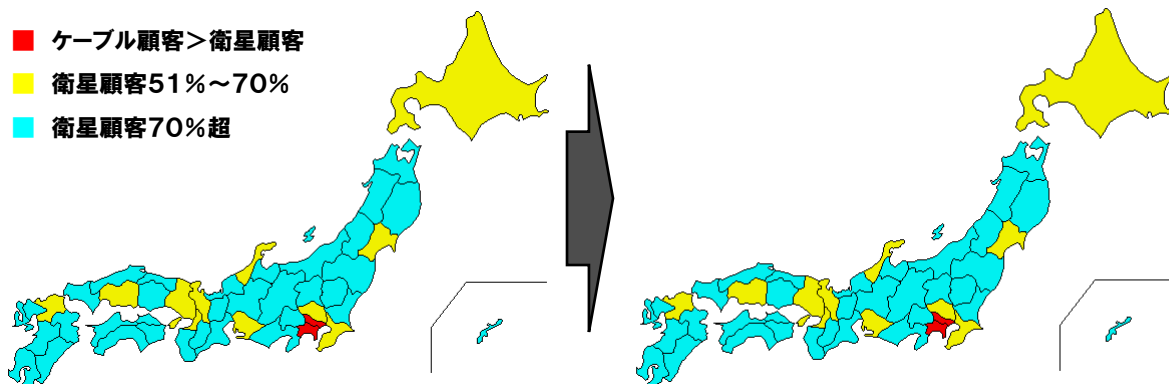
大阪ビル改修を含む就業環境の整備

都道府県別配信割合

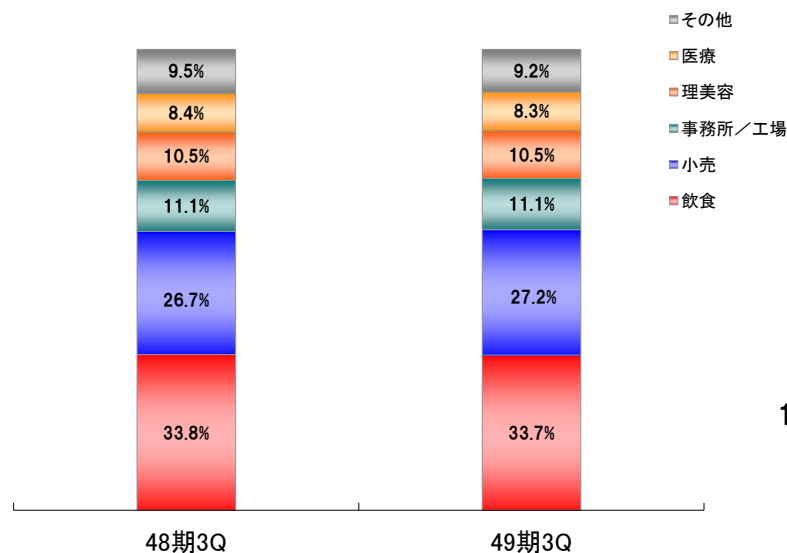
2013年2月末時点

2013年5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



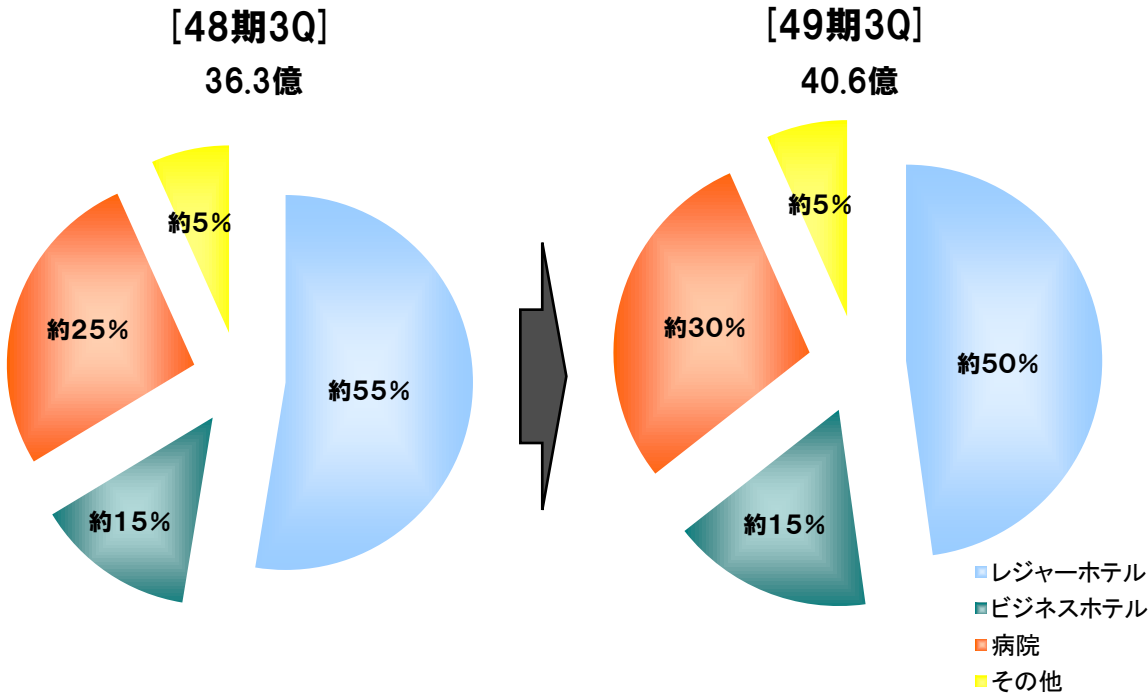
業種別顧客割合推移



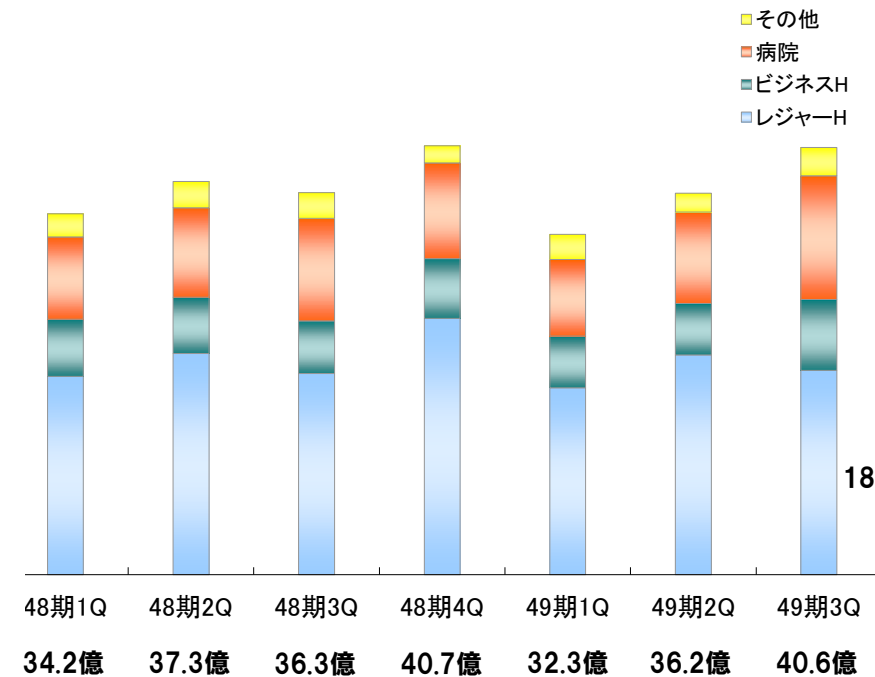
- 49期3Qにおいて全顧客ベースでのケーブル配信比率が30%未満まで減少、効率的な配信形態の整備が進む
 - 継続的な衛星配信化施策の結果、当該第3四半期期間中において全顧客ベースにおけるケーブル配信比率が30%を割り込む
 - 他方、衛星配信比率は0.6%程度増加(65%程度)、インターネット配信比率は0.3%程度の増加(5%程度)となり効率化が進んでいる
- 業種別顧客割合は小売業が前年同期比で0.5%程度の増加
 - 小売業で前期比+0.5%の割合増加、飲食業を含めた2大顧客業種のシェアが微増トレンドとなっている

|| 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

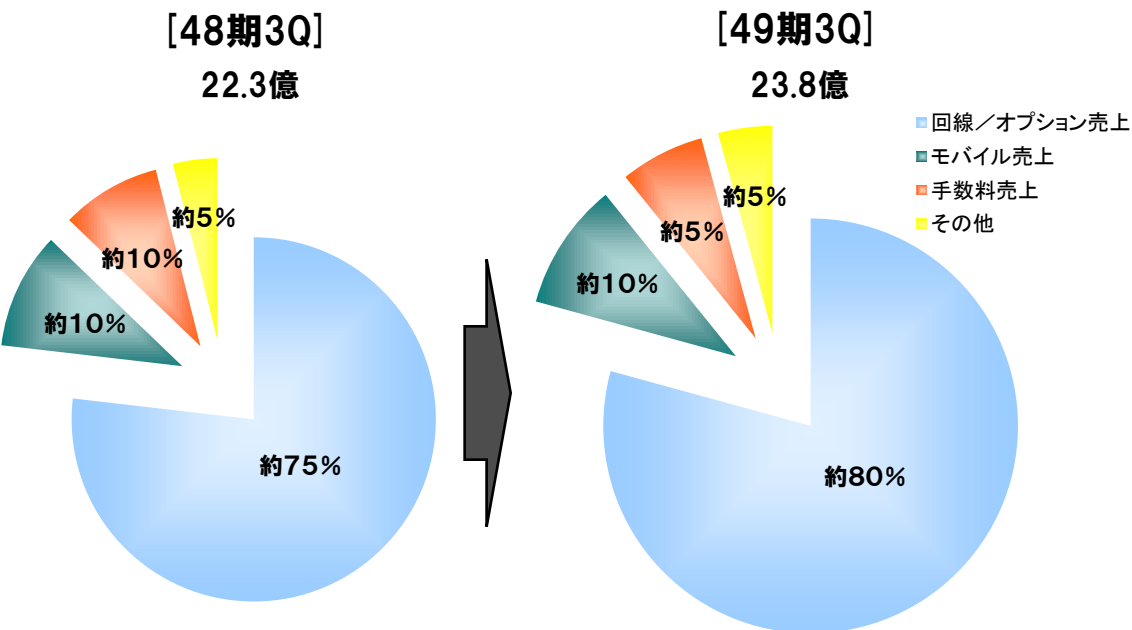


・ 49期上期において納品時期ズレで後ろ倒しとなっていた案件の順調な進捗により、前年同期比／前四半期比ともに増収

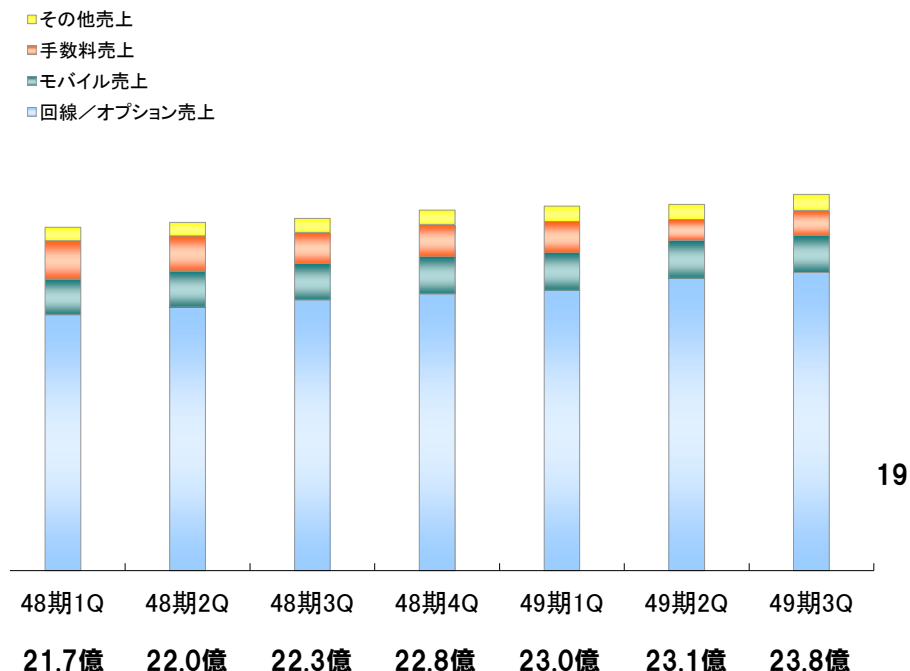
- ビジネスホテル及び病院事業の大幅な増収によりレジジャーホテル事業の売上構成比は減少も、売上高は前年同期比で微増
- 注力セグメントである病院事業において、49期上期で納品時期ズレとなっていた案件が順調に進捗、大幅な増収を達成
- ビジネスホテル事業、その他事業においても堅調な推移だったため、四半期ベースでの売上高は今期最高に
- より一層の既存事業強化を進めると共に、新たに投入した飲食店向けオーダー端末やオペレーティングシステムで拡販を図る

|| 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



・ 前年同期比1.5億円、前四半期比0.7億円の増収達成、安定的で堅調な増収トレンド

- 回線/オプションサービスの順調な伸びにより売上構成比が前年同月比5%程度増加、当該事業を牽引している
- 49期における取引スキームの見直しにより、手数料売上は前年同月比で減収もモバイル及びその他売上でその一部を補填
- 2月より開始した法人向け放送サービス『Sound Design for OFFICE』のシナジー効果でICT事業顧客に対する放送サービス販売が微増
- 4月よりインターネット経由で仮想サーバー及びネットワークを利用できる『クラウドホスティング』サービスを販売開始、既存顧客へのバンドル販売を含めた更なる拡販を図る

|| 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。