

株式会社有線ブロードネットワークス  
第40期(2004年8月期)決算説明会

---

2004年10月25日

# 本日のテーマ

1. 業績の改善と今後の安定成長

2. ブロードバンド事業の黒字化

3. Vision : 「デジタルコンテンツプラットフォーム」を標榜  
= United Sensational Entertainment Network 構想

## 第1部 (株)有線ブロードネットワークス

第1章 第40期(2004年8月期)決算ハイライト及び業績予想 .....	3
第2章 各事業のハイライト .....	7
第3章 Next Stage .....	11

## 第2部 (株)U'sBMB エンタテインメント

第1章 第33期(2004年8月期)決算ハイライト .....	21
第2章 経営方針 .....	24

# 第1章. 第40期(2004年8月期)決算ハイライト及び業績予想

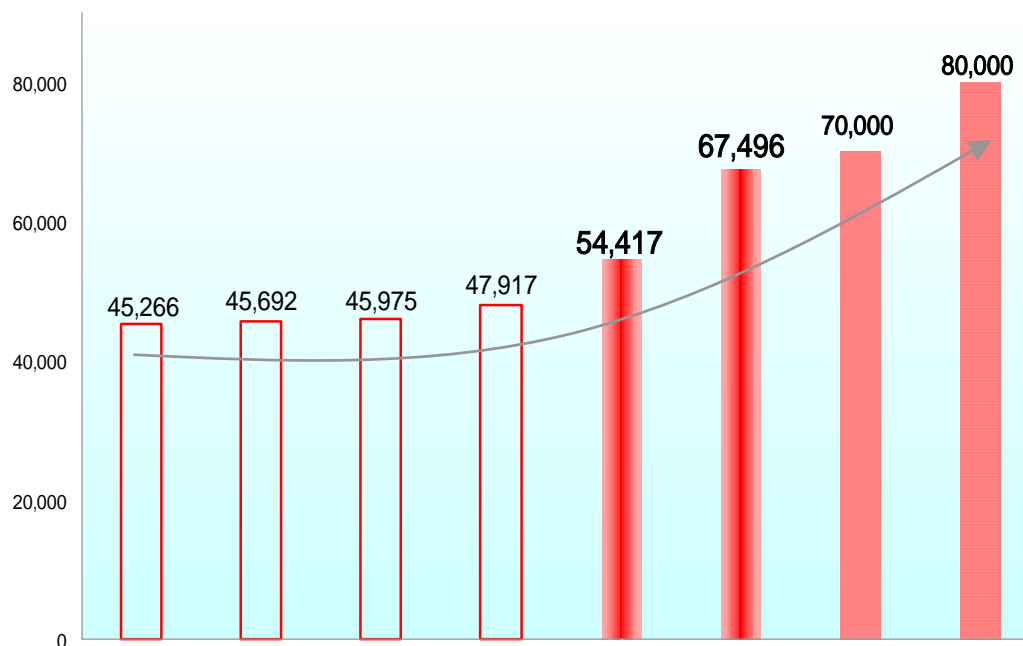
3

# 経営成績及び業績予想 — 売上

## 売上の推移と予想(連結)

2002年8月期		2003年8月期		2004年8月期		2005年8月期 (予想)	
上期	下期	上期	下期	上期	下期	上期	下期
<b>通期 90,958</b>		<b>通期 93,892</b>		<b>通期 121,913</b>		<b>通期 150,000</b>	

(百万円)



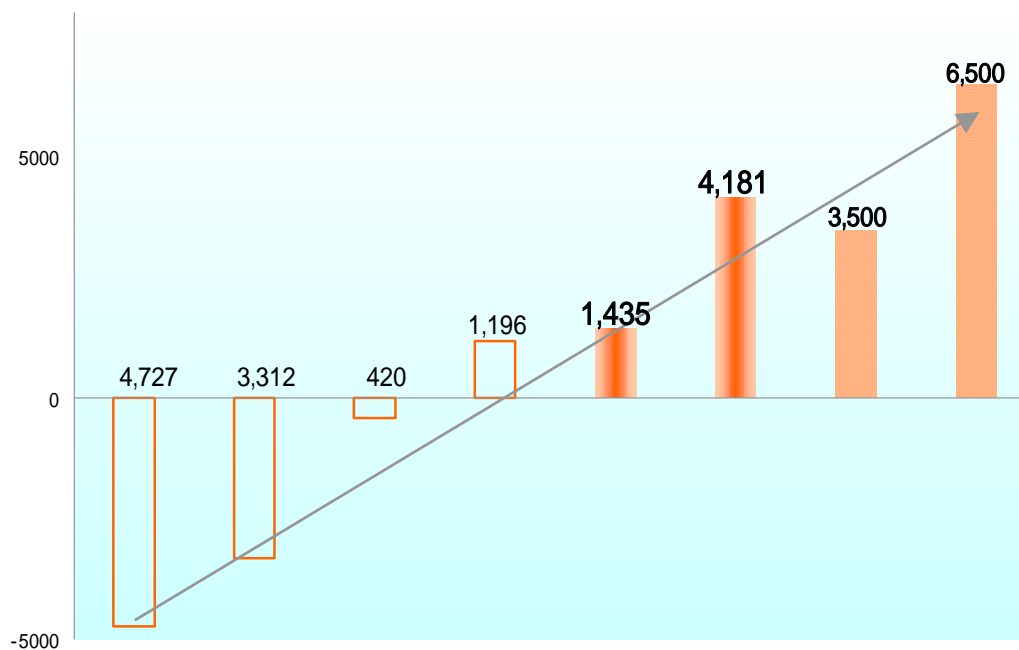
**売上**

BB事業の伸長と  
ユーズBMBの連結化により  
売上が大幅増加傾向

# 経営成績及び業績予想 — 営業利益

## 営業利益の推移と予想(連結)

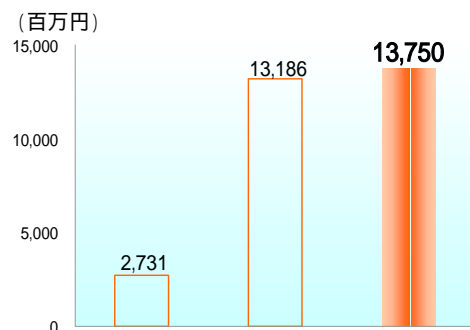
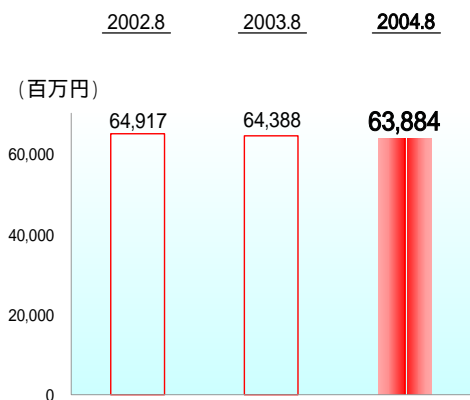
	2002年8月期		2003年8月期		2004年8月期		2005年8月期 (予想)	
	上期	下期	上期	下期	上期	下期	上期	下期
(百万円) 通期	8,039		776		5,616		10,000	



既存事業のコスト構造の改善  
とBB事業の赤字縮小により  
営業利益が大幅増加傾向

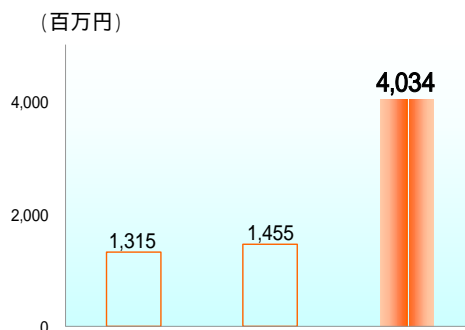
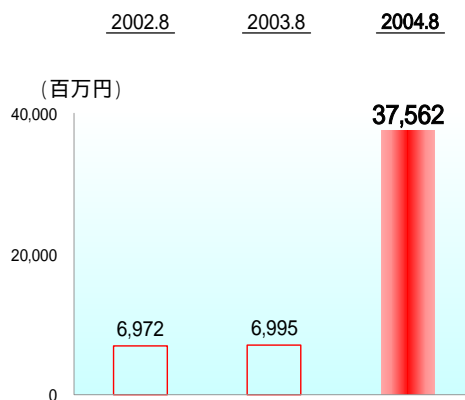
# セグメント別サマリー

## 放送事業



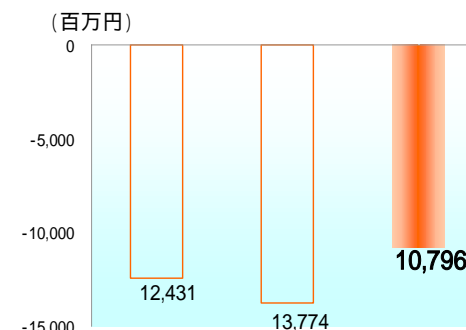
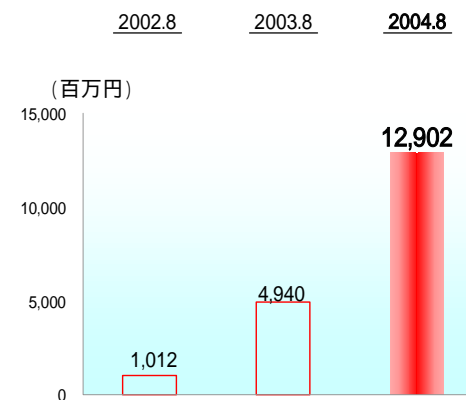
リストラクチャリングにより  
安定的な収益を確保

## カラオケ事業



BMBの連結化により  
売上・利益が共に拡大傾向

## BB事業



加入者数の急拡大に伴う  
利益構造の改善

売上

営業利益

## 第2章. 各事業のハイライト

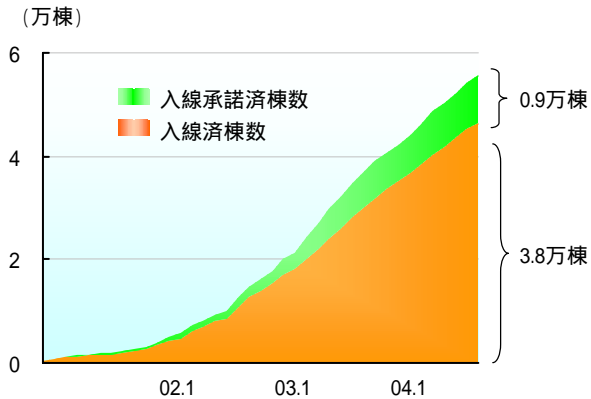
7



# ブロードバンド事業 - 競合優位性

各社がFTTH戦略を発表したものの当社の優位性は変わらず。

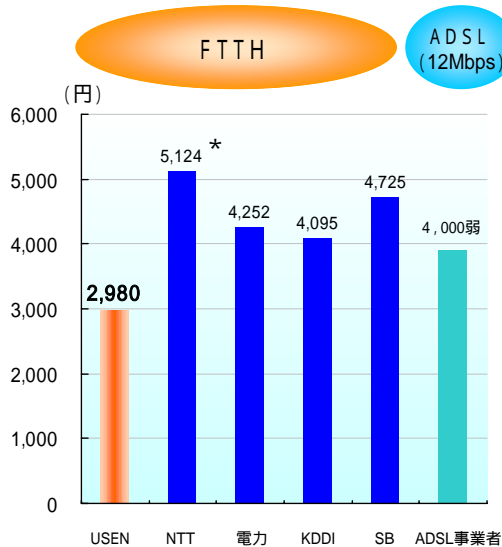
## 棟獲得における優位性



当社展開エリア中の30戸以上の棟数 → **約15万棟**

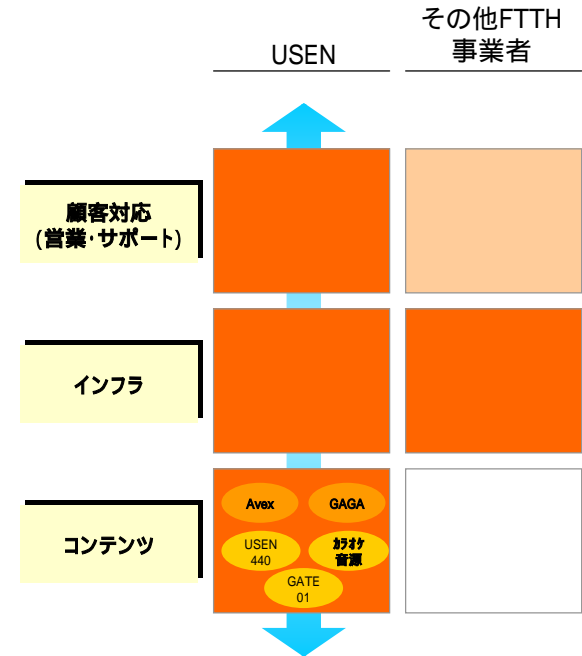
集合住宅においては、物理的、経済的にも後から入線する事は困難な為、早い物勝ちである。

## 価格優位性



各社からの価格は出揃ったが当社の圧倒的優位は変わらず。  
・・・ADSL以下の価格

## 当社のコンテンツ優位性



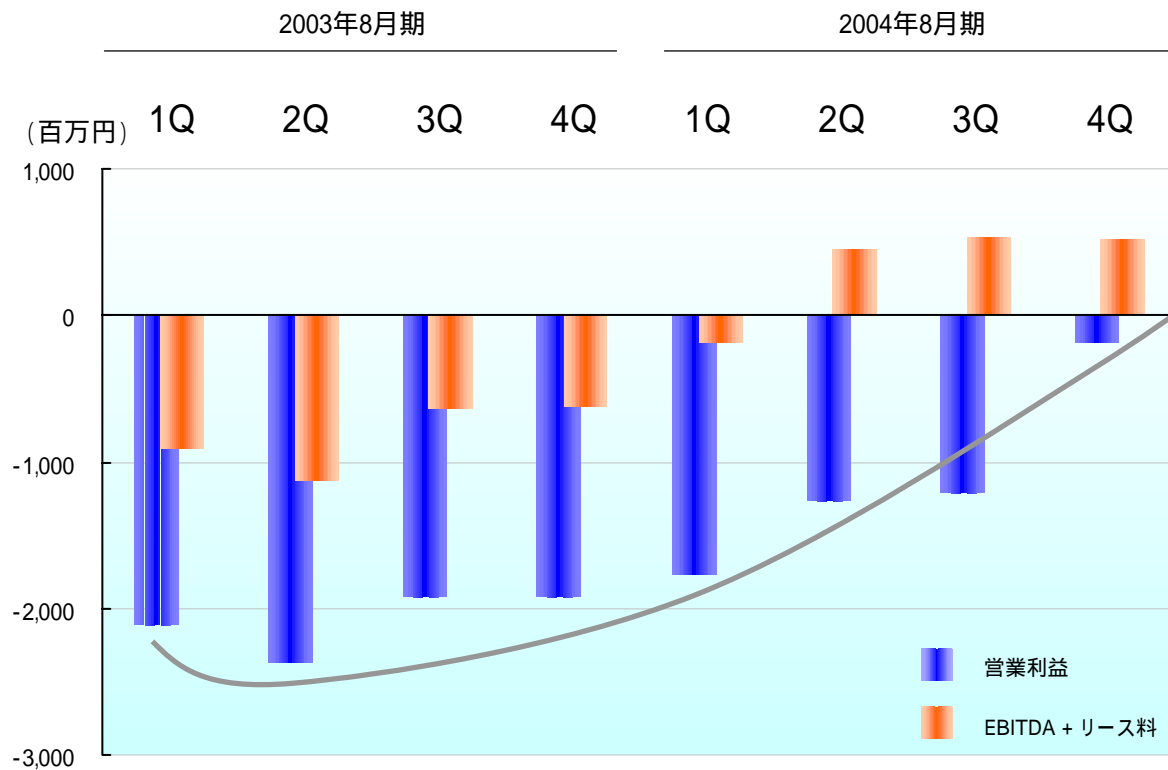
顧客対応、インフラ、コンテンツをバンドルし、サービスを提供することが、競合優位性となる。

\* NTT回線料 + ISP料 (OCN)

# ブロードバンド事業 - 損益分岐点

BB事業においてUCOMの黒字化は、2005年度上期中に達成

## UCOM四半期毎のP/L

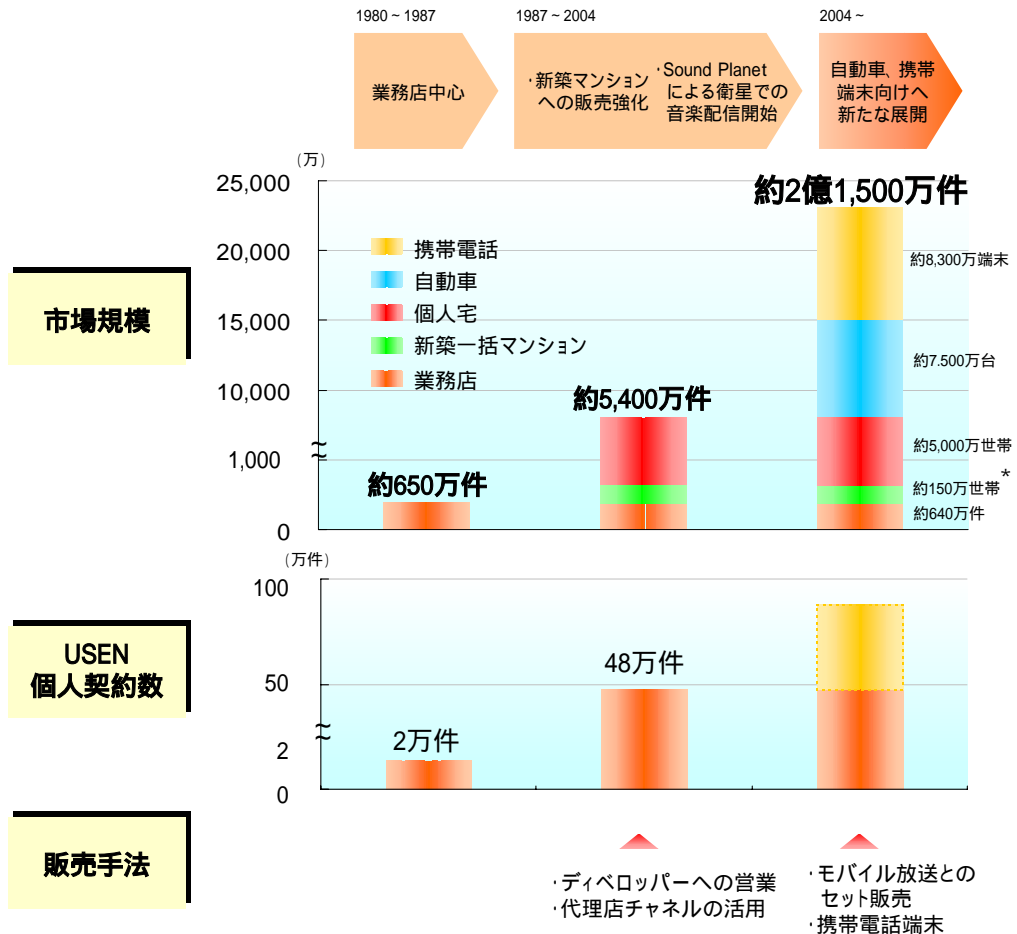


# 放送事業 - 個人市場への販売強化

モバイル放送との連携により、個人向け放送事業が更に拡大

## 有線放送の個人向け事業の拡大

## モバイル放送との収益機会



## モバイル放送(株)の販売計画

**3年間で150万加入**

… 米国では

XM Radio 2004年10月で250万件 (2001年11月スタート)

SIRIUS 2004年10月で70万件 (2002年7月スタート)

- コンテンツ提供
- … 原価がかからない収益モデル
- 販売代理店としての協力
- … 既存事業での強みを生かした販売手法

2004年11月1日より配信開始

\* 10年分の新築マンションを市場と仮定

## 第3章. Next Stage

# ブロードバンド第二幕でのUSENの方向性

「有料コンテンツの成功体験」と「BB事業での知見」をもって、デジタルコンテンツ流通革命のリーダーとなる。

USENは日本初の有料コンテンツ事業の成功者

… 1964年 有線音楽放送開始

USENはFTTH事業のパイオニアであり、  
日本のBB市場の成長に大きく貢献した。

… 2001年 世界初の商用FTTHサービス開始

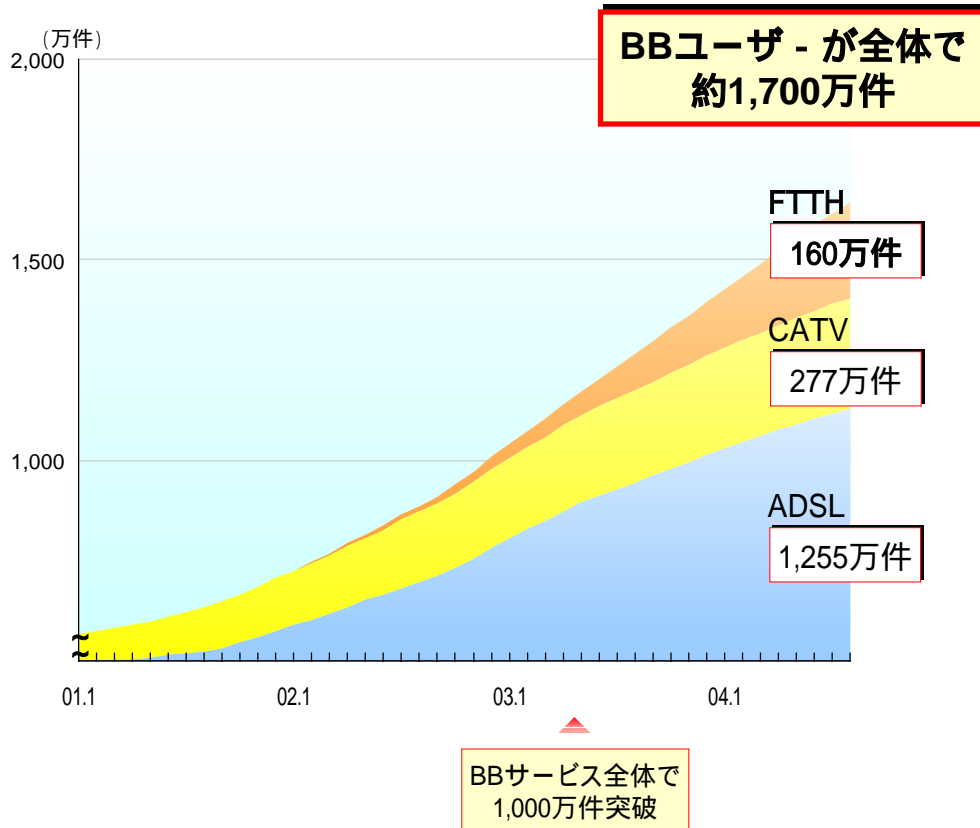
そのUSENが、来るべきデジタルコンテンツ流通革命における勝者となる。

… 本日、デジタルコンテンツプラットフォーム構想発表

# ブロードバンド第二幕の市場性

第一幕でのBBインフラの拡大により、その上で起こるデジタルコンテンツ流通は、十分に急拡大し得る市場である。

## BBサービスの普及状況



## デジタルコンテンツ流通急拡大の可能性

今後、更にBB顧客拡大が予想される。

… 総務省によると2005年までに2,000万件

ADSLからFTTHへの移行が進むと考えられ、顧客の平均回線スピードが大幅増

時期	平均回線スピード (Mbps)
2002年8月	約7.6M
2004年8月 *	約30M

2,000万弱の顧客を相手にしたコンテンツ事業が十分成立可能

… ネット接続携帯電話では、普及率20~40%でコンテンツプロバイダーが成長し、結果として、次々と事業者が上場し、その後3年間で各事業者の株価は急騰した。

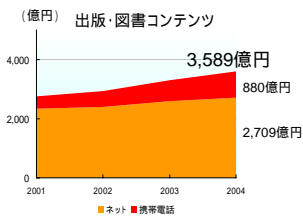
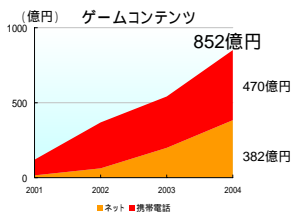
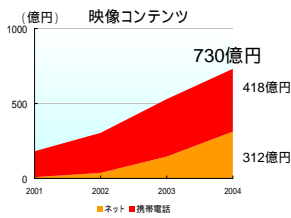
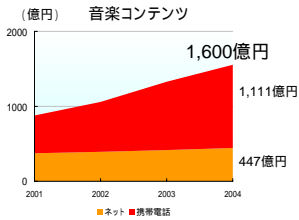
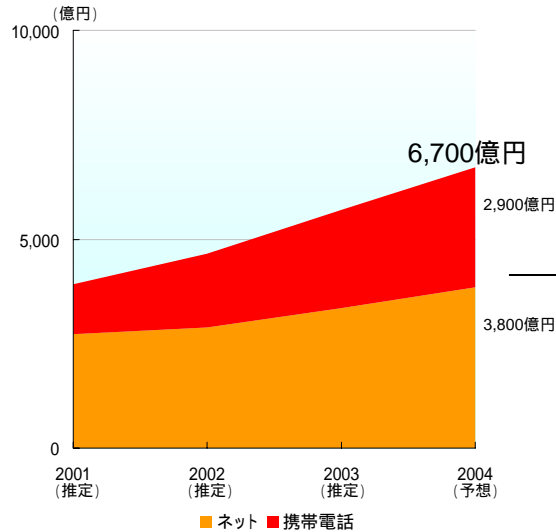
\* 回線速度(2002年:FTTH 100M、ADSL 8M、CATV 1.5M、2004年:FTTH 100M、ADSL 26M、CATV 8M)と顧客数を換算して計算

\*\* 大和総研レポートから引用

# コンテンツ業界の市場規模と今後の変化

デジタルコンテンツ市場は、ブロードバンドの普及や電子商取引の一般化により大きく変貌しつつある。

## 市場規模の推移



## 市場規模の予測

違法ファイル交換ユーザーからの流入  
著作権保護方式の整備  
BB加入者の増加  
ユーザビリティの向上・・・非PC  
課金方式の多様化、簡便化

市場の定義、事業モデル、新規需要の読み、ボトルネックの排除、方法等によりバラツキがある。

開拓者となることで、自ら市場を創造するチャンスがある。

野村総研  
2008年度 … 1兆円

経済産業省  
2010年度 … 6.3兆円

参考: 2004年デジタルコンテンツパッケージ市場規模(予測)は1兆5,968億円、放送市場規模(予測)は1,539億円  
資料: デジタルコンテンツ白書2004

資料: NRI・経済産業省の各レポート

# USENが目指すデジタルコンテンツプラットフォーム事業

## United Sensational Entertainment Network

### 事業展開方針



### USENの実績

#### 音楽専用有料コンテンツサービスの市場創造者

… USEN440、SOUND PLANET \*

#### BBオープンコンテンツプラットフォームでNo.1

… (株)ShowTime \*

- ・ 会員数30万件突破
- ・ 黒字化達成
- ・ 「冬ソナ」「北斗の拳」等のコンテンツ力 No.1

#### 移動体向けデジタル放送への音楽提供開始 \*

… モバイル放送(株)との提携

- ・ 2004年11月スタート
- ・ 3年間で150万人の加入を目指す
- ・ 音楽コンテンツにおいてはほぼ独占的

#### 音楽ダウンロード事業スタート

… OnGen事業 \*

- ・ 各レーベルとの提携以外にも、カラオケ音源、USENチャートとの連動が強み

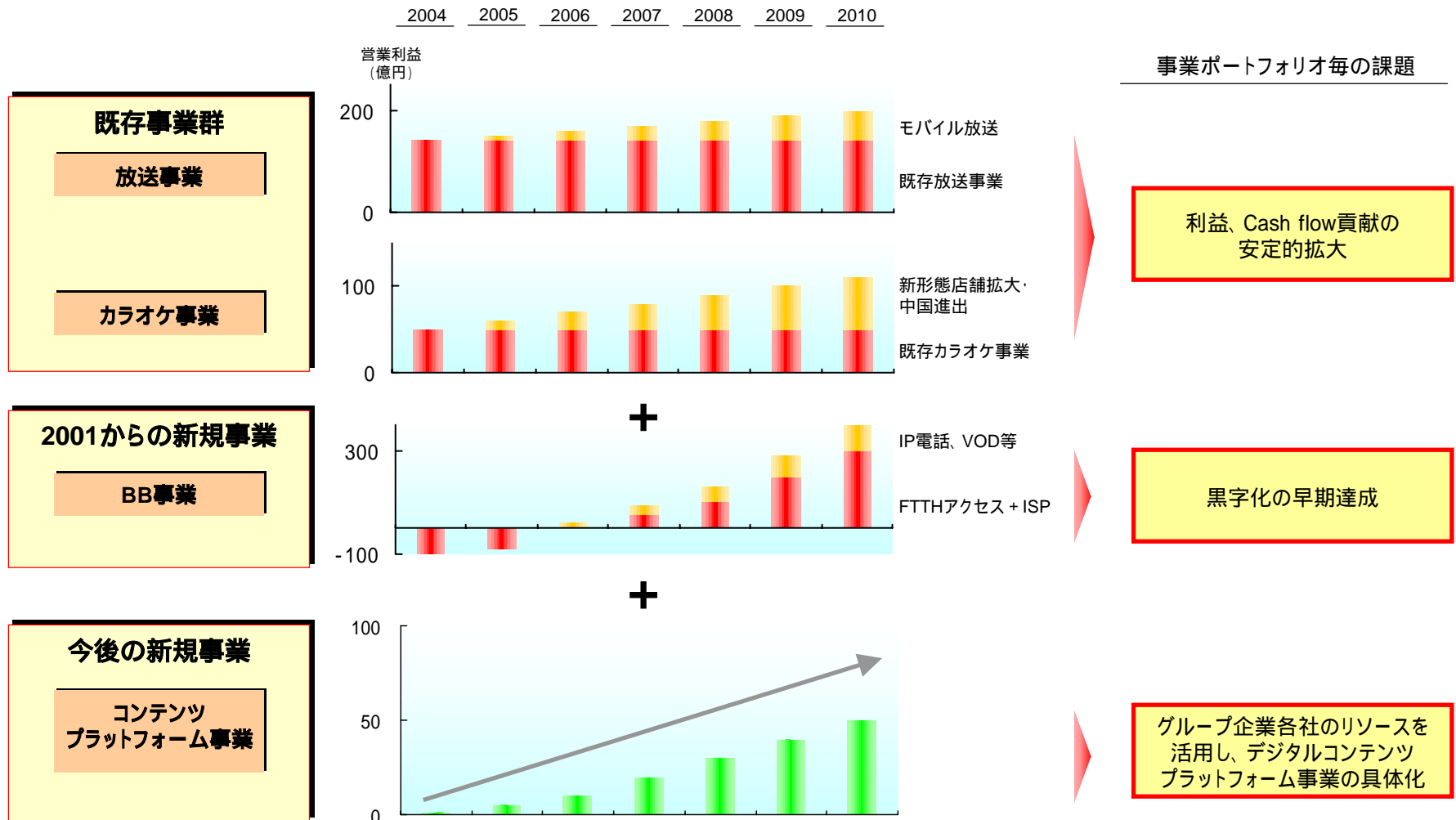
\* URL

USEN440: <http://www.usen440.com>、SOUND PLANET: <http://www.usen-cs.com>、ShowTime: <http://showtime.jp>、  
モバイル放送(株): <http://www.mbc.co.jp>、OnGen: <http://www.ongen.net>



# 各事業毎の収益積上げイメージ

コンテンツプラットフォーム型の事業は、今まで立ち上げてきた事業に置き換わるものではなく、上積みの貢献をもたらす。



# 最近の資本提携における意味合い

デジタルコンテンツプラットフォームとなるべく、資本提携により必要な機能を補完してきた。

## デジタルコンテンツプラットフォームにおける最近の企業提携の意味合い



### ㈱K-Lab、㈱サイバードとの提携

… ㈱K-Labの株式33%保有、㈱サイバードとモバイルプラットフォーム事業について共同構築

携帯向け音楽・映像ダウンロード、放送配信にとどまらず、有線放送顧客(特に業務店)に向けた課金、認証クーポン等の機能を提供

\*

### AVEXとの提携

… AVEXの株式を22%保有

音楽を中心としたweb、携帯等のデジタルコンテンツ流通を共同で検討

### ㈱ギャガ・コミュニケーションズへ支援

映画のブロードバンド配信、パッケージ流通の新たな手法の開発、STBやHDD等への映画ダウンロード、カラオケボックスでのプライベートシアターの検討

\* エイベックス・グループ・ホールディングス株式会社

# (株)ギャガ・コミュニケーションズの今後の事業再生プラン

それぞれの資本提携、M&Aプロジェクトは、それぞれが経済的に正当化される形で行う。  
GAGAにおいても、当初からプラスの利益貢献

## 事業再生の基本骨子

### 会計方針変更

より収益と費用の関係が明確になる「一括償却法」

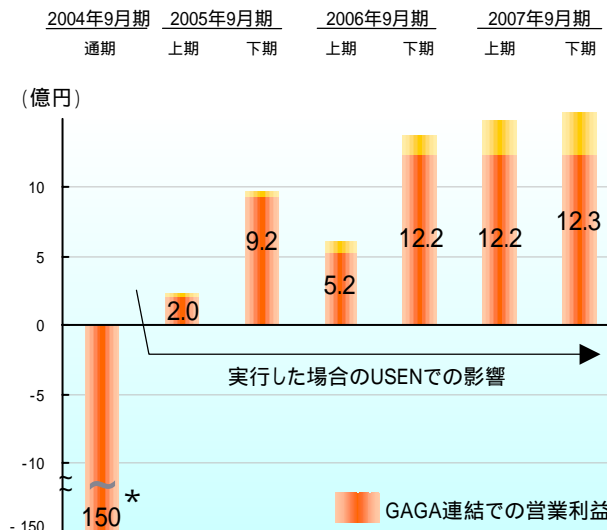
### 過去の悪循環からの脱却

過去発生コストの2004年度での一括償却と発生予定コストを挽回する為の無理な買付けサイクルをストップ

### USENグループでのシナジーを生かした新たな収益源

- ・ AVEXの流通機能でのパッケージ販売
- ・ USENのGATE01、ShowTimeでのBB配信
- ・ BMBのカラオケボックスを活用したプライベートシアター

## GAGAの計画



USENとのシナジーも生かし  
安定的に成長可能

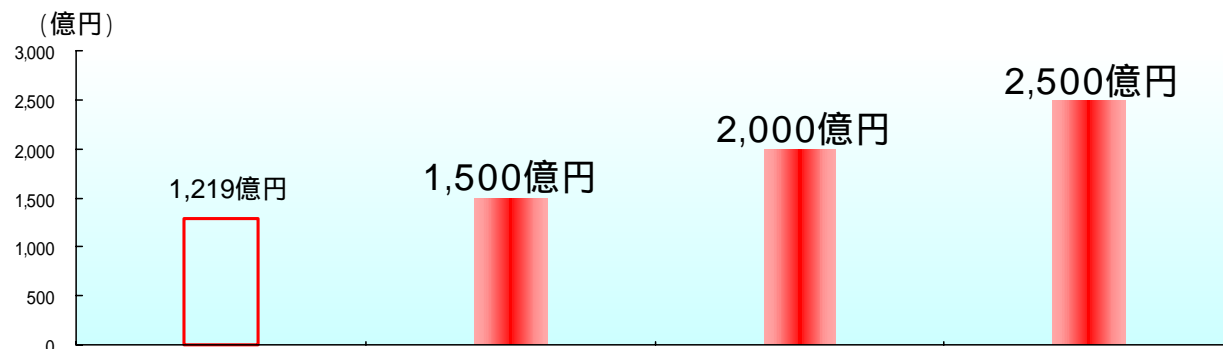
現在見えている売上  
見込みで無理なく達成可能

\* 第三者割当増資に伴い、会計方針の変更が確定した場合、当期純損失予想105億円に加えて約45億円の損失が発生する見込み

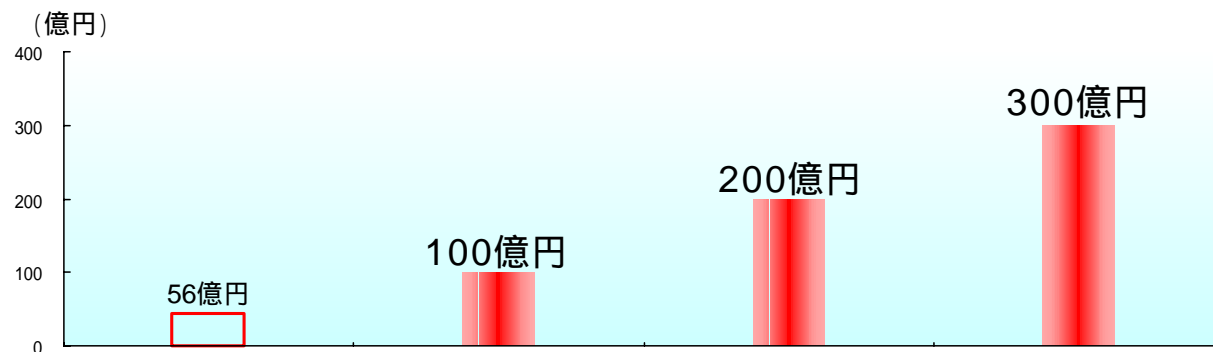
# 中期経営目標

2004年8月期(実績)    2005年8月期(予想)    2006年8月期(予想)    2007年8月期(予想)

売上



営業利益



株式会社U'sBMB エンタテインメント  
第33期(2004年8月期)決算説明会

---

2004年10月25日

## 第1章. 第33期(2004年8月期)決算ハイライト

# 経営成績について

## 当期の実績と予想との差異について(連結)

	前期実績 (2004年3.20)	5ヶ月換算
売上 (百万円)	42,713	17,797
売上総利益 (百万円)	16,950	7,062
営業利益 (百万円)	2,849	1,187
経常利益 (百万円)	2,142	892
当期純利益 (百万円)	2,262	942
1株あたり当期純利益 (円銭)	30円69銭	12円78銭

当期実績【前期5ヵ月比】	決算予想
19,281【+1,484】	18,500
7,650【+588】	
1,637【+450】	1,650
1,401【+509】	1,350
478【+1,420】	450
6円64銭【+19円42銭】	

## セグメント別 当期の実績と前期との差異について(連結)

	前期実績 (2004年3.20)	5ヶ月換算
商品売上高 (百万円)	20,919	8,716
機器賃貸収入 (百万円)	16,110	6,712
カラオケルーム売上高 (百万円)	4,891	2,037
その他カラオケ関連売上高 (百万円)	298	124
その他事業売上高 (百万円)	492	205
合計 (百万円)	42,713	17,797

当期実績【前期5ヵ月比】
9,402【+686】
6,252【460】
3,490【+1,453】
133【+9】
1【204】
19,281【+1,484】

# 財務状況について

## 当期の実績と前期との差異について(連結)

	前期実績 (2004年3.20)	5ヶ月換算	当期実績【前期比】
総資産 (百万円)	58,318	-	54,463【 3,855】
株主資本 (百万円)	14,635	-	14,410【 225】
株主資本比率 (%)	25.1	-	26.5【+1.4】
1株あたり株主資本 (円銭)	203円11銭	-	200円12銭【 2円99銭】
有利子負債残高 (百万円)	33,131	-	30,396【 2,735】

## 当期の実績と前期の差異について(連結)

	前期実績 (2004年3.20)	5ヶ月換算	当期実績【前期5ヵ月比】
営業キャッシュフロー (百万円)	7,389	3,078	2,233【 845】
投資キャッシュフロー (百万円)	14,248	5,936	1,418【 + 4,518】
フリーキャッシュフロー (百万円)	6,859	2,857	815【 + 3,672】
財務キャッシュフロー (百万円)	10,595	4,414	3,491【 7,905】

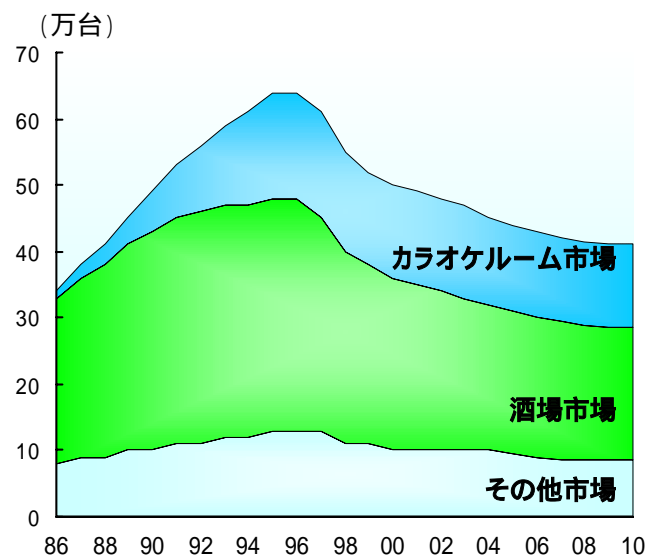


## 第2章. 経営方針

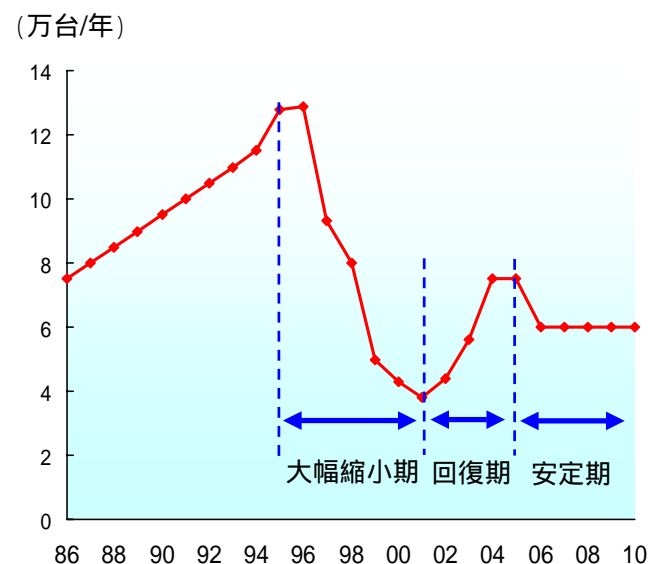
# 経営環境の確認

カラオケロケーションの減少に伴い、カラオケ機器の業界出荷もこのままでは、伸び悩むことが想定される。

## ロケーション数の変化



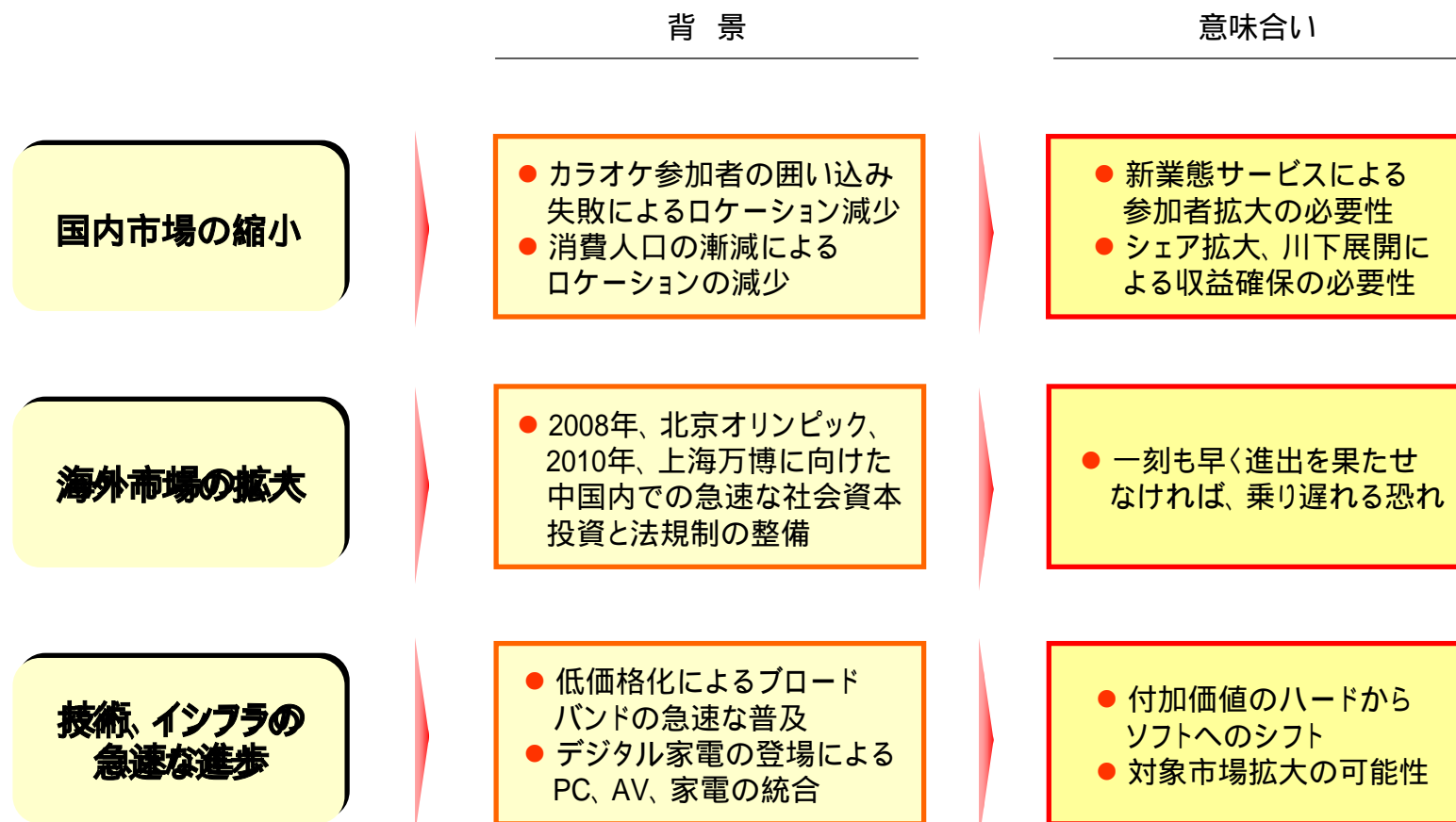
## 業界出荷台数の推移



	93年	03年
1943年～53年生まれの カラオケ参加率	60%	40% ( 400万人)
1969年～79年生まれの カラオケ参加率	70%	60% ( 200万人)

# 経営環境の確認

国内市場の縮小には、川下強化による収益が必要となるが、一方で、海外市場、新技術に目を転じると大きな事業拡大の可能性が広がっている。



# 各年度における経営の重点項目

カラオケロケーションの減少に伴い、カラオケ機器の業界出荷もこのままでは、伸び悩むことが想定される。

04年度・05年度  
「創造」

1. 国内におけるシェアの拡大  
… ルーム市場の攻略
2. 直販・サービス体制の再効率化、再強化  
… 川下の強化
3. カラオケサービスの新たな形の追及  
… 新業態、新サービスによる市場拡大
4. 中国事業の基盤作り  
… 店舗、通信カラオケの展開
5. 事業を担える人材の創出  
… カラオケ第一世代からの世代交代

経常利益10%を維持しながら  
将来の成長に向けた活動に投資

06年度・07年度  
「飛躍」

新業態、新事業の本格展開による成長

業界を超えた再編による成長

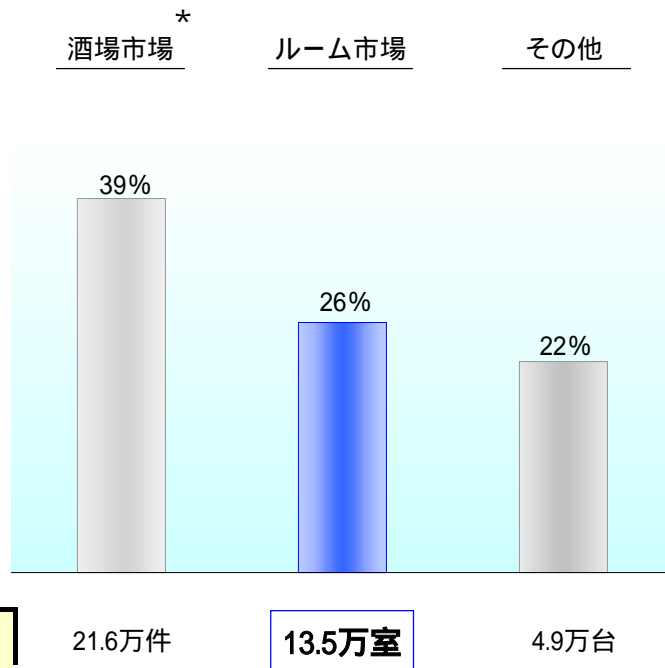
中国事業の本格展開による成長

売上・利益の圧倒的な成長を目指す。

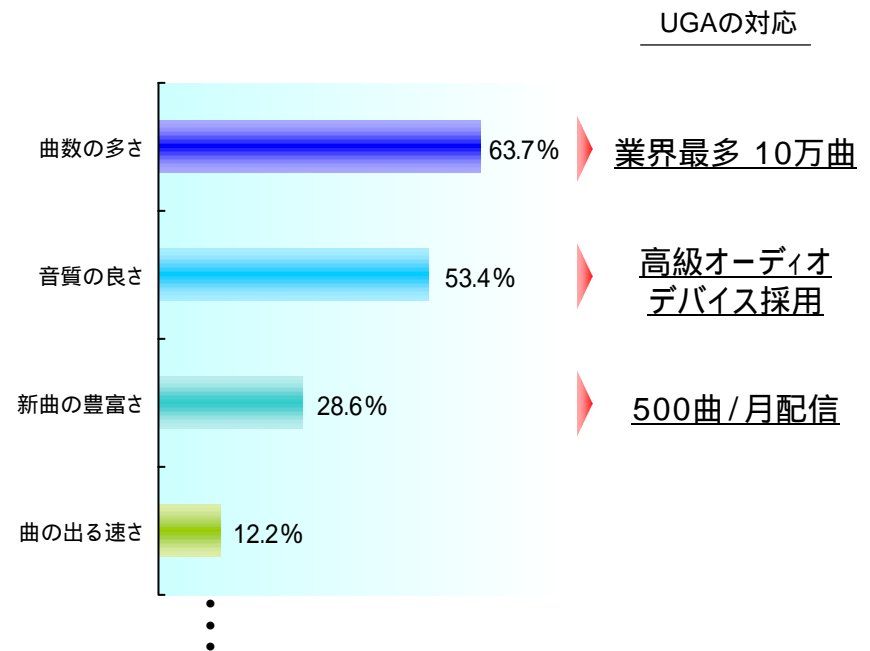
# 当面の課題 – シェアの拡大

シェア拡大のポイントであるルーム市場のニーズに焦点を定めた「UGA」の投入により、シェア拡大を果たす。

## 当社の市場別シェア



## ボックスユーザーの機器に対するニーズ



\*シェアの中に当社が管理している他社端末も含む。

資料:カラオケ白書2004

# 当面の課題 – 川下の強化

直販、レンタル、店舗に積極的な投資を行うことにより安定的かつ高収益の基盤を作る。

## 直販、レンタルの強化・拡大

BMBグループ内レンタル営業所の統合による効率化(～04年3月)

USEN支店網とBMBレンタル営業所の地域分担整理による効率化、営業力強化(～04年9月)

事業継承等をきっかけとするディーラーのM&Aの推進(順次)

## 店舗展開の拡大

不採算店舗の閉鎖による収益強化と人的リソースの確保

新フォーマットのカラオケ店舗「U-Style」の積極出店(04年9月～)

複合施設等、更なる新フォーマットの開発(05年2月～)

### <レンタル台数の見込み>

	05年8月	06年8月	07年8月
期首台数	25,000	31,000	37,000
期中純増数	2,000	3,000	3,000
買収台数	4,000	3,000	-
期末台数	31,000	37,000	40,000

### <ルーム数の見込み>

	05年8月	06年8月	07年8月
期首部屋数	2,500	3,200	4,600
出店部屋数	800	1,600	1,600
退店部屋数	100	200	200
期末部屋数	3,200	4,600	6,000

# 中期経営目標

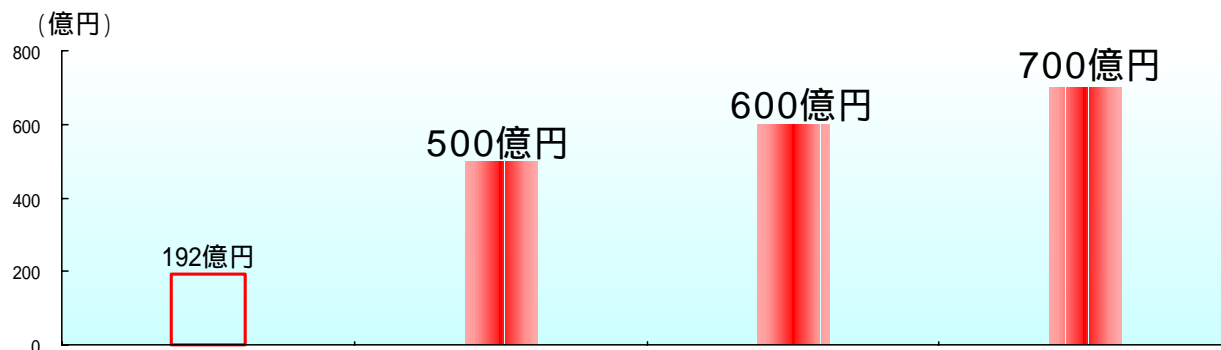
2004年8月期(実績)

2005年8月期(予想)

2006年8月期(予想)

2007年8月期(予想)

売上



営業利益

