

平成24年8月期(48期) 第3四半期決算補足資料

平成24年7月6日

1. 第3四半期TOPIX	... P2
2. 業績関連	... P6
3. 財務関連	... P11
4. 事業関連	... P14
5. 免責事項	... P19

IR/PR関連

2012年3月 音楽著作物使用料を復興支援に「こころ音(ね)プロジェクト」放送

2012年3月 春の番組改編 多彩な専門番組、オリジナルチャート番組の充実

2012年4月 中国BGM企業2muse社との業務提携

2012年4月 アルメックスがネットエスアイ東洋と業務提携

2012年5月 東京スカイツリータウン®へオリジナルBGMを提供

|| 第3四半期TOPIX || ひろがる音楽放送

平成24年3月 ころも音(ね)プロジェクトへの参画

- JASRAC (日本音楽著作権協会) の会員・信託者である作詞者・作曲者・音楽出版者が指定した作品の著作物使用料を東日本復興支援に役立てる取組み「ころも音プロジェクト」の参加楽曲を放送する番組を開始
- < D-72 ころも音プロジェクト > 「ペッパー警部」(阿久 悠作詞、都倉俊一作曲)、「IF YOU WANT」(氷室京介作詞作曲)、「ウルトラマンタロウ」(阿久 悠作詞、川口 真作曲) など多彩なジャンルの楽曲を放送

平成24年3月 春の番組改編(平成24年4月2日～)

- デビュー40周年を迎えた矢沢永吉、幅広い分野から注目の坂本龍一など日本が世界に誇るアーティストによる専門番組
- サブカルチャーの域を超えて社会的な存在感を増すアニメ関連番組
- OBも含めると全国で500万人ともいわれる演奏者人口を有する吹奏楽番組

3

平成24年5月 東京スカイツリータウン®へオリジナルBGMを提供

- 5月22日に開業した「東京スカイツリー®」と商業施設「東京ソラマチ®」で構成された東京スカイツリータウンのフロア/エリアコンセプトに沿って独自編成によるオリジナルBGMを提供
- スカイツリー...「過去・現在・未来」の時間軸と「江戸・下町～ 東京～ 地球・宇宙」の空間軸を掛け合わせたコンセプトにあわせ、和楽器を使用したジャズや時間経過と共に変化する現代音楽などで時間と空間を駆け抜けるストーリー仕立て
- ソラマチ...「現代版下町商店街」というソラマチ商店街のコンセプトにあわせ、小粋な楽曲で賑やかさを演出

|| 第3四半期TOPIX || 2muse社との業務提携

今後の成長戦略の一環として、2muse社と業務提携

近年、著しい経済発展・サービス産業化とともに著作権制度の整備進展が見られる中国において業務店市場向けのBGM事業を手掛ける2muse社と業務提携。現地での新規市場開拓及び国内既存取引先の中国店舗へのBGM提供を推進することでサービス領域拡充と一層の付加価値創造を強化

- － 50年の実績を有する音楽放送に関する技術や番組編成力など様々なノウハウをコンサルティング供与
- － 日系企業の中国進出店舗などに対しBGMサービスを始めとする店舗空間プロデュースサービスを提供
- － コンサルティング及び営業支援等を通じた相互の収益拡大

○業務提携先の概要

(1) 商号	繆尚網絡信息科技(上海)有限公司 (英文名: 2muse Net Broadcasting & Technology (Shanghai) Ltd.)
(2) 事業内容	中国における音楽配信事業
(3) 設立年月日	2009年12月15日
(4) 本店所在地	上海市黄陂南路700号C座509
(5) 代表者の役職・氏名	執行董事兼總經理 戚淵
(6) 資本金	100 万人民币元

|| 第3四半期TOPIX || ネットエスアイ東洋との業務提携

アルメックスがネットエスアイ東洋と業務提携、病院用自動精算機シェア8割に

ホテルや医療機関等への業務用システム事業を行っている当社連結子会社アルメックスが金銭処理機・券売機を手掛けるネットエスアイ東洋株式会社と病院向け医療費自動精算機の共同開発で業務提携、今後成長が期待される病院向け市場における自動精算機シェアが8割へ拡大

- － アルメックスがネットエスアイ東洋へ精算機開発を委託、OEM供給を受けた精算機に搭載するアプリケーション開発及び機器販売をアルメックスが行う形で提携
- － 今後も医療マーケットにおけるより一層のシェア拡大を図り、従来注力していた中規模～200床以上の大病院に加えて小規模施設への導入も積極的に展開

○業務提携先の概要

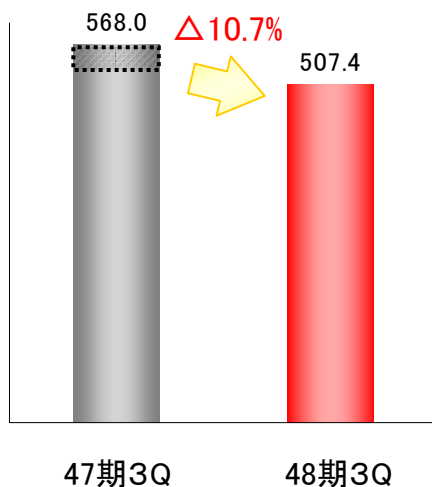
(1) 商号	ネットエスアイ東洋株式会社
(2) 事業内容	マネーハンドリング事業、ネットワークシステム事業
(3) 設立年月日	2005年5月2日
(4) 本店所在地	神奈川県川崎市高津区坂戸3-2-1
(5) 代表者	代表取締役 執行役員社長 竹内 亘
(6) 資本金	4億円

|| 業績関連 || 48期第3四半期連結業績(累計/前期対比)

- ・ 事業の選択と集中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
- ・ 継続的な事業収支構造の見直し徹底により前期比増益
- 営業利益率:9.5% → 14.3%、 当期純利益率:2.9% → 5.0%へ

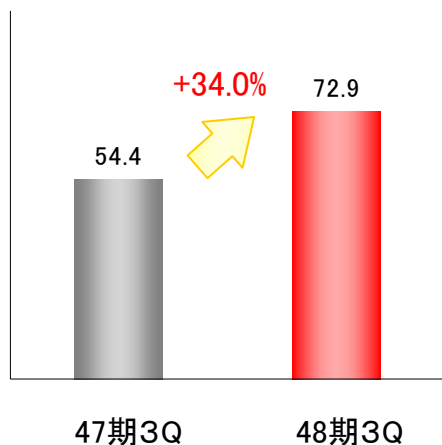
売上高

【億円】



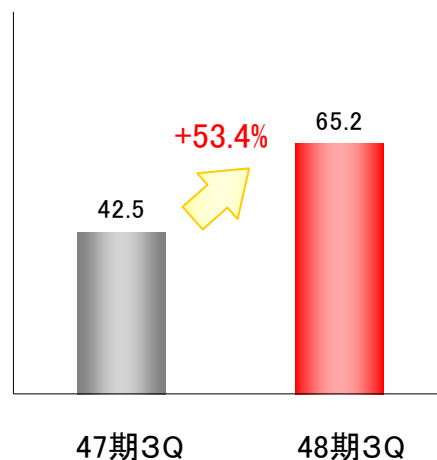
営業利益

【億円】



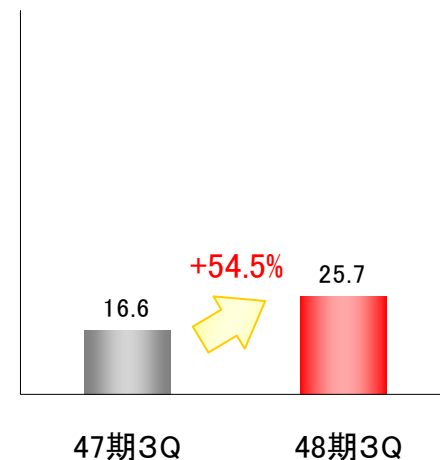
経常利益

【億円】



当期純利益

【億円】



■ 譲渡済み事業(34億)

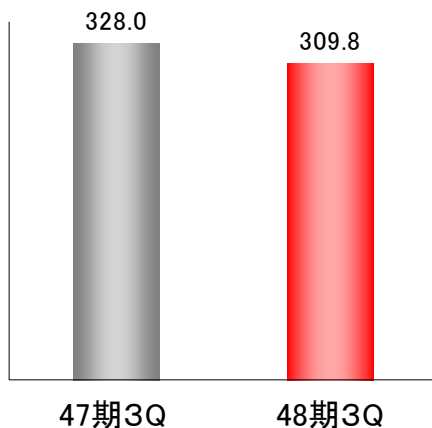
※ 各数値は端数切捨て

|| 業績関連 || 48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

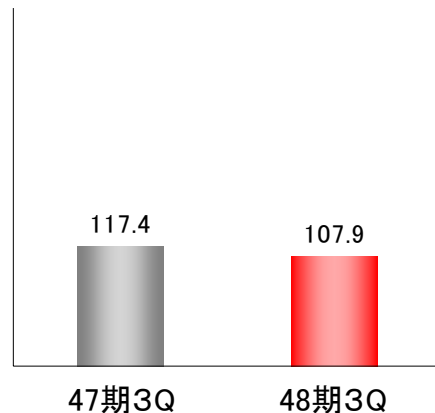
【億円】



・主に個人向け放送顧客数の減少等により減収

業務用システム事業

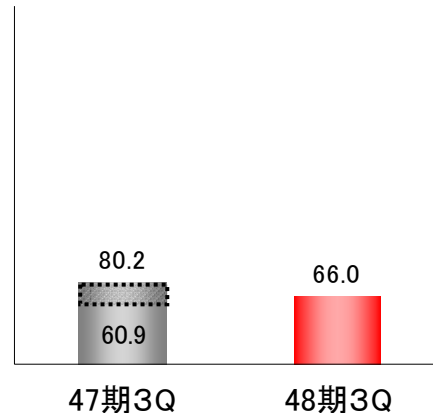
【億円】



・地デジ関連の特需(TV販売/デジアナ変換工事等)終了の影響により減収

ICT事業

【億円】

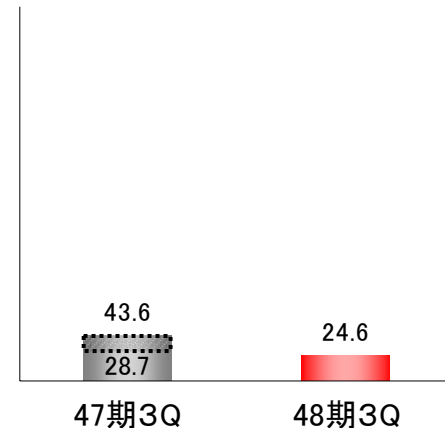


..... 譲渡済み事業(19.3億)

・譲渡済み事業(個人向け光回線販売事業等)の影響により減収も
既存事業は堅調に推移(60.9億→66.0億)

その他

【億円】



..... 譲渡済み事業(14.9億)

・譲渡済み事業(U-NEXT事業等)の影響により減収

※ 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、四半期連結売上高と△1.3億円の調整を行っております。

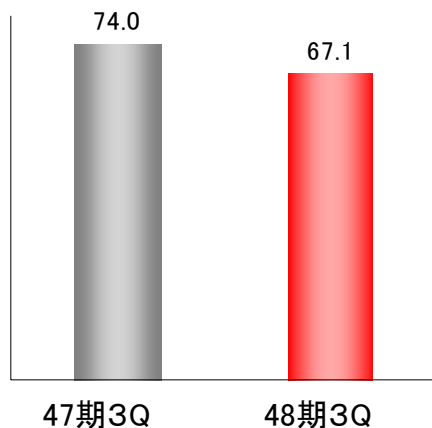
※ 48期セグメント売上高は、セグメント間取引消去等により、四半期連結売上高と△1.1億円の調整を行っております。

|| 業績関連 || 48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

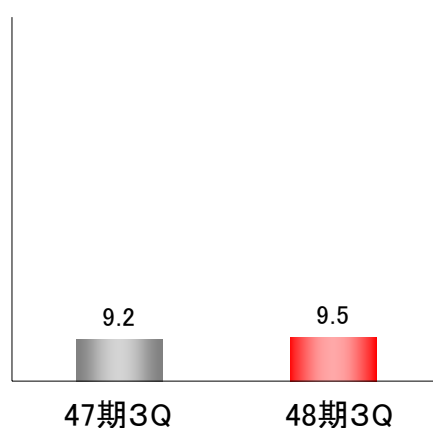
【億円】



・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

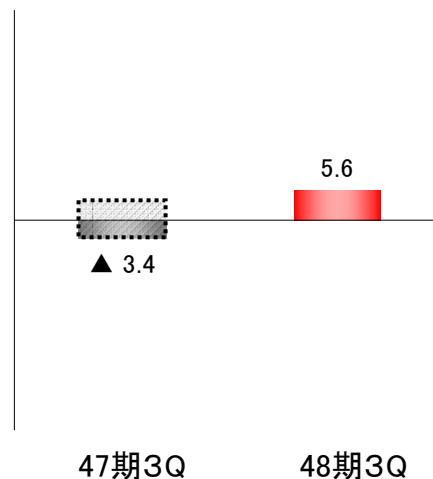
【億円】



・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】

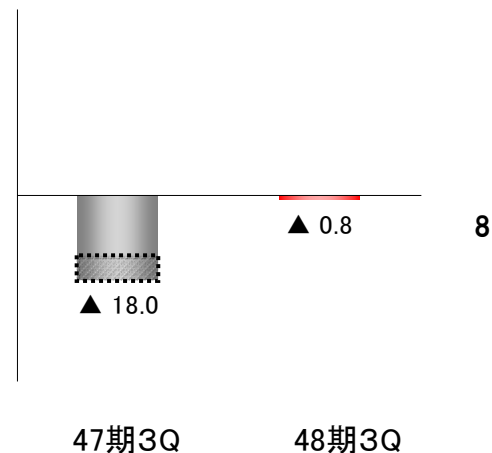


譲渡済み事業(▲7.6億)

・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
(4.2億→5.6億)

その他

【億円】



譲渡済み事業(▲5.6億)

・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、四半期連結営業利益と△7.4億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、四半期連結営業利益と△8.5億円の調整を行っております。

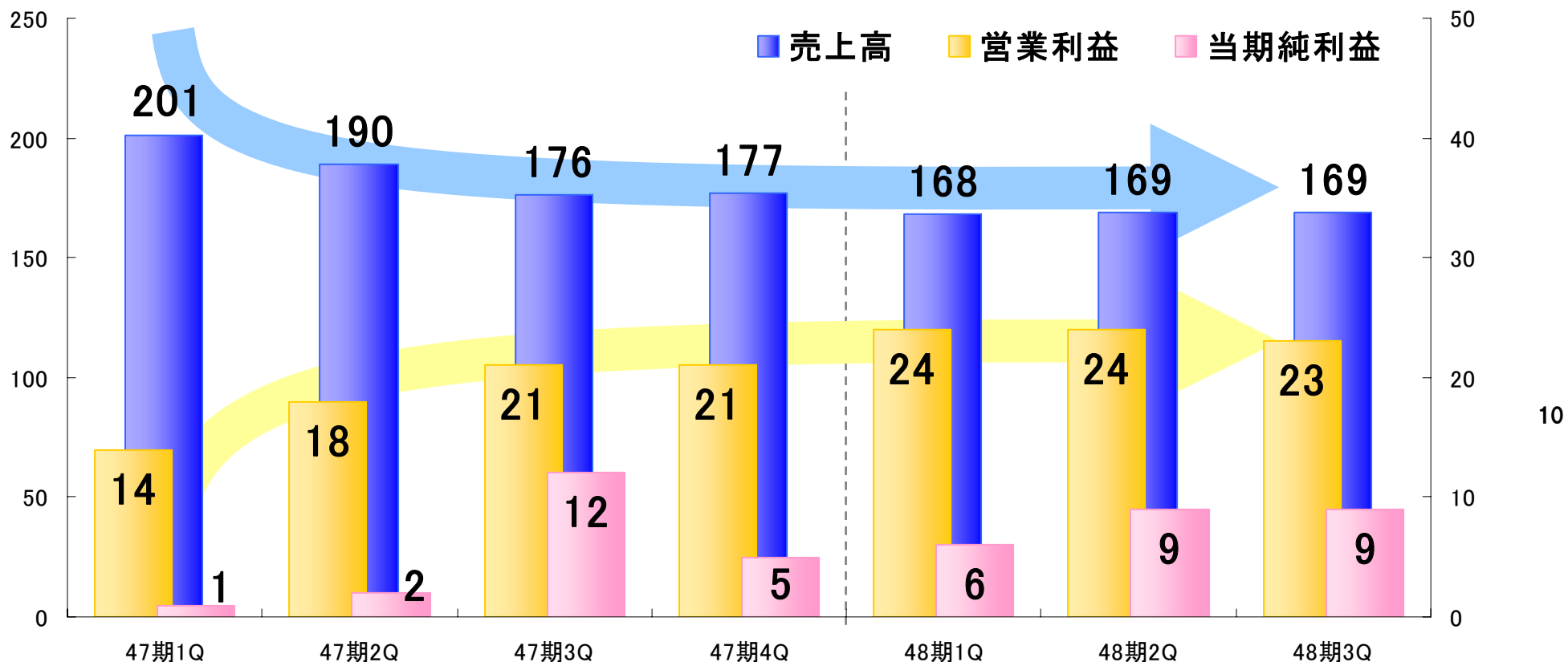
|| 業績関連 || 業績予想に対する進捗率

	3Q実績 (A)	通期予想 (B)	通期進捗率 (A÷B)
【単位:億円】			
売上高	507.4	680	74.6%
営業利益	72.9	85	85.7%
経常利益	65.2	75	86.9%
当期純利益	25.7	30	85.6%

売上高はほぼ通期予想どおり、
営業利益、経常利益、当期純利益は大きく上回って進捗

業績関連 連結経営成績推移

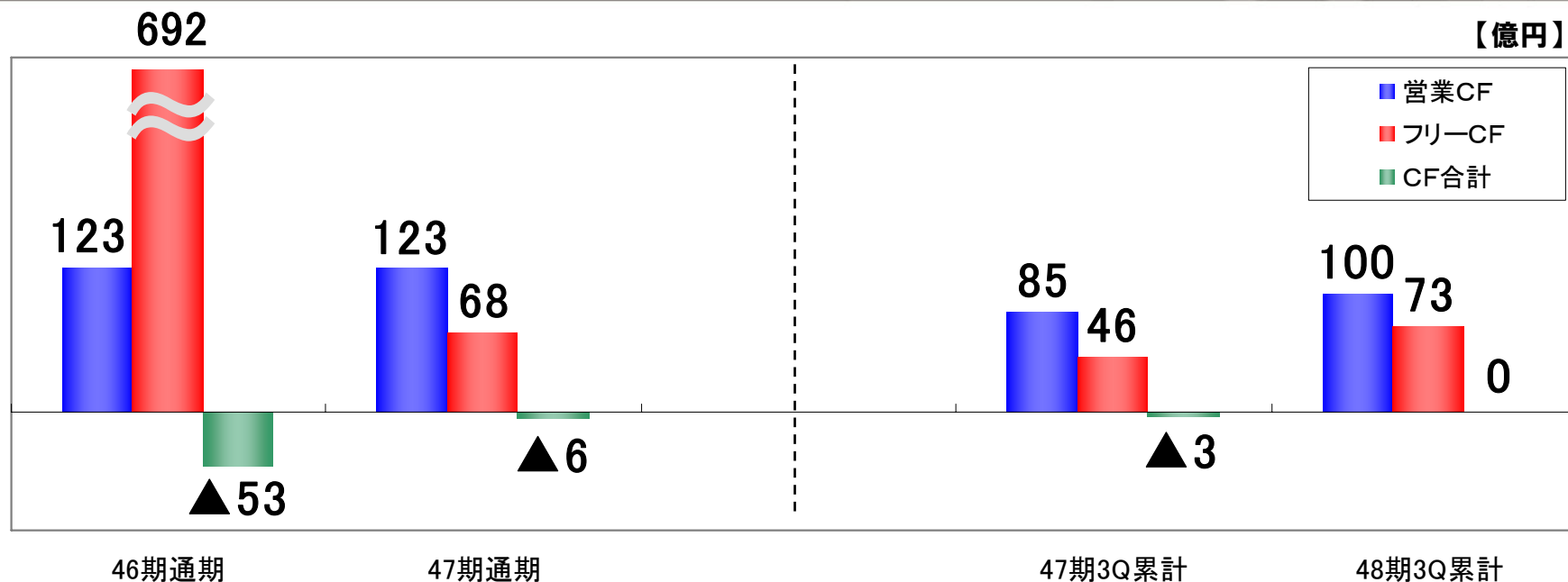
【億円】



不採算事業撤退等により売上高は前期比減少も今期はほぼ横ばいで推移
営業利益/当期純利益は前期比増益基調

※ 各数値は端数切捨て

|| 財務関連 || キャッシュフロー推移



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

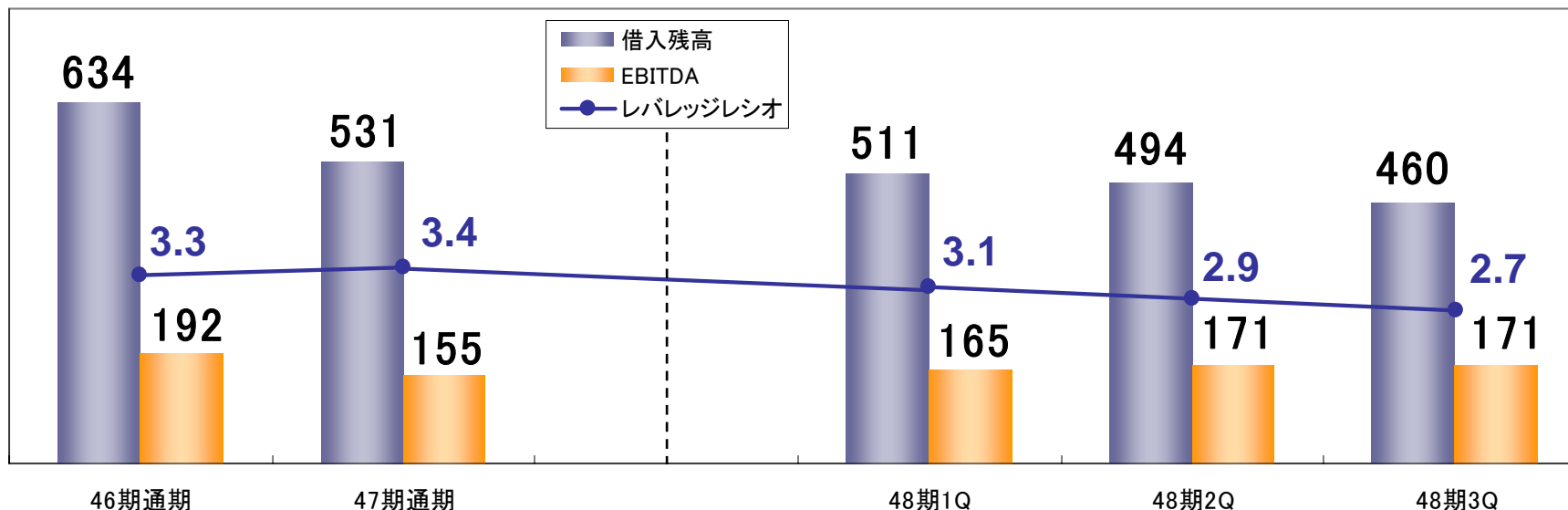
営業CF	123	123	85	100
投資CF	568	▲54	▲38	▲26
財務CF	▲745	▲75	▲49	▲72

・ 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±0億円で着地

- 営業CFは前年同期比約15億円の増加
- 営業CFの増加に加え、投資支出の抑制によりフリーCFは前年同期比+27億円増加

|| 財務関連 || レバレッジレシオ

【億円、倍】



12

※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

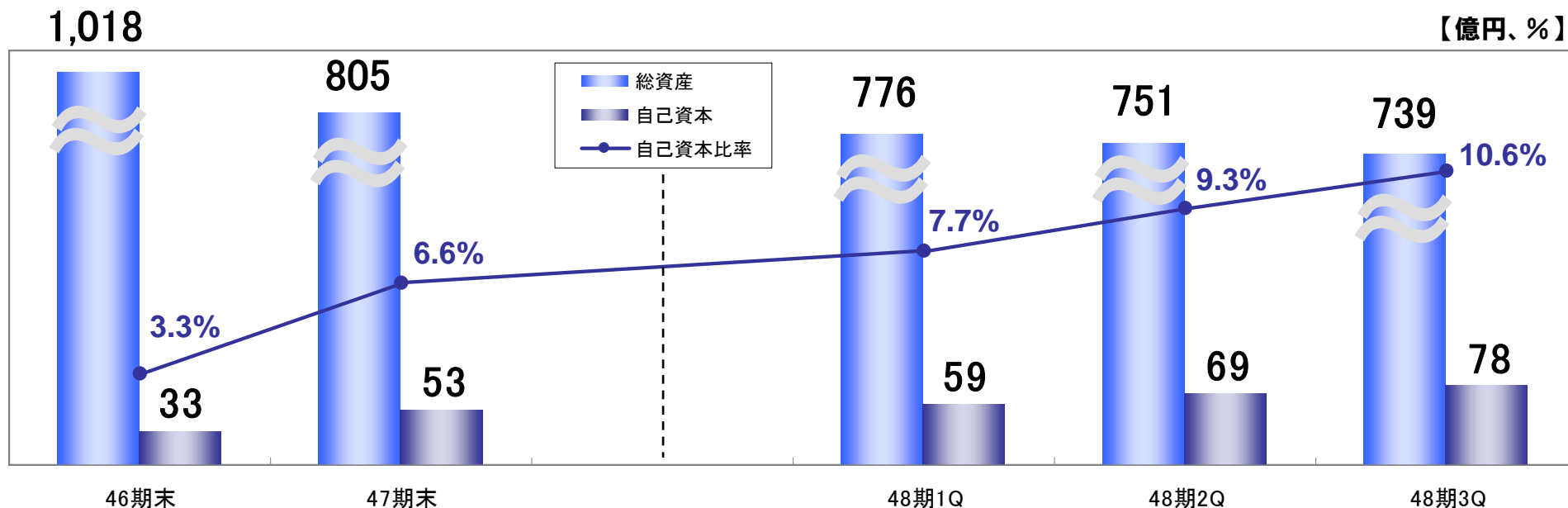
- ・ 直近12ヶ月ベースEBITDAは第2四半期と同水準で推移

- 不採算事業撤退およびコスト削減効果により安定基調、EBITDAベースで前期比+16億円の増加

- ・ 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3四半期においても安定したEBITDA、34億円の借入返済実施(今期累計累計71億円)により、レバレッジレシオは2.7倍へ

|| 財務関連 || 自己資本比率



13

※自己資本 = 純資産 - 新株予約権

- 第3四半期期間においても着実に当期純利益を計上、純資産積上げ
 - 第3四半期期間において約9億円の当期純利益を計上し、第2四半期比13%、前期末比47%の純資産積上げ
- 総資産は第2四半期比で約12億円減少、自己資本比率は10.6%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約12億円減少
 - 総資産減少および純資産増加により、自己資本比率は2桁の10.6%へ

|| 事業関連 || (再掲)48期における重点施策

音楽配信事業

- 法人顧客(チェーン店市場)における新たな収益源の構築と顧客数増を目的とした付加価値商材/新サービスなどの提供
- 生涯収益が高いと見込まれる新規オープン店に対する営業活動への注力
- 既顧客に対するフォロー営業やCS向上施策による顧客数減少の抑止と長期利用の促進営業
- 地域特性に合わせた効率的な音楽配信形態によるサービス推進

業務用システム事業

- ホテル市場におけるニーズを捉えた新商品や新サービスの企画/開発
- 中小規模含めた医療マーケットの新規開拓/展開

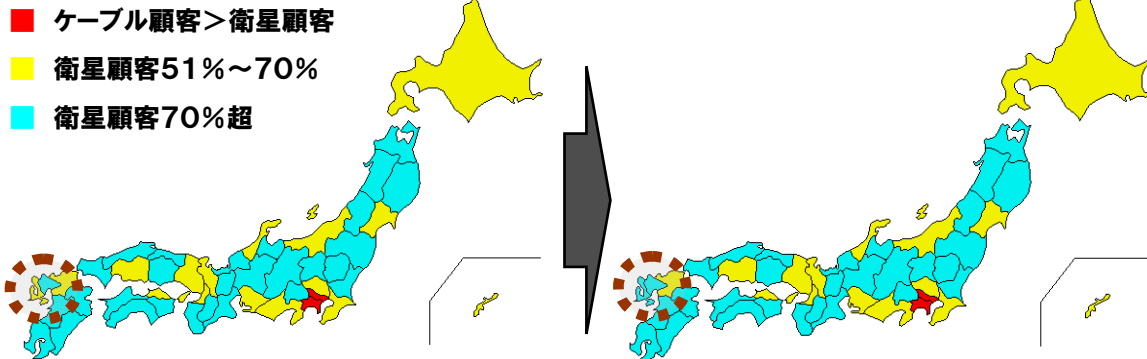
ICT事業/その他

- 光回線顧客拡大のための新サービスの開発/投入
- 顧客ニーズに応えるサービスラインアップの拡充および、オフィス環境改善に向けた提案営業
- (集客支援事業)
音楽配信事業顧客への付加価値サービスとしての事業強化
- (ユーズミュージック)
レコードメーカーに対する当社音楽配信をはじめとした楽曲プロモーション媒体の的確な提案/提供

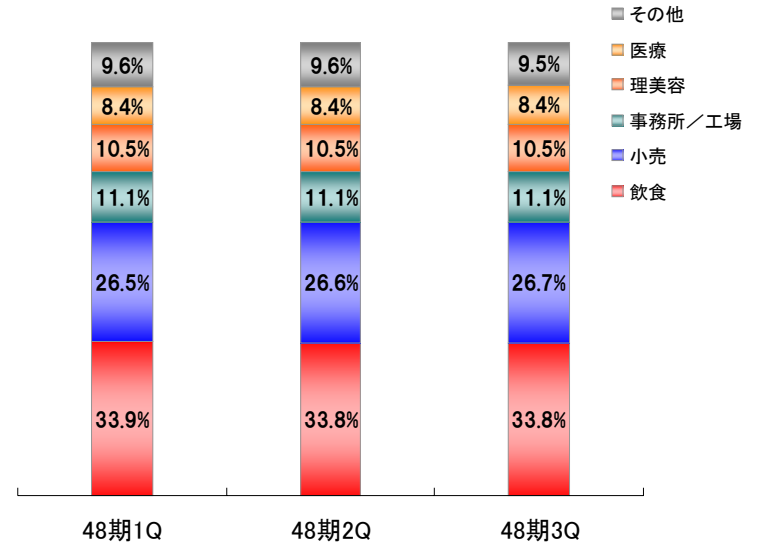
都道府県別配信割合

2012年2月末時点

2012年5月末時点



業種別顧客割合推移



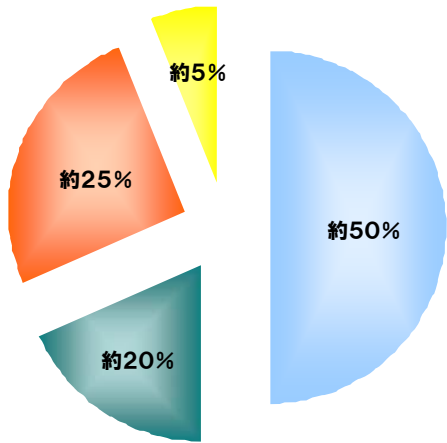
- ・ 長崎県において新たに衛星配信比率が70%を超過、全顧客の衛星比率も60%を超過
 - 第3四半期期間において長崎県における衛星配信比率が70%を超過(2月:69% → 5月:72%)
 - 第3四半期末における業務店市場全体の配信比率において衛星配信が60%を超過、効率的な配信形態へシフト
- ・ 業種別顧客割合についてはほぼ同水準で推移
 - 小売業で+0.1%、その他で▲0.1%の変化があったものの、2月末対比ほぼ同水準で推移

|| 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

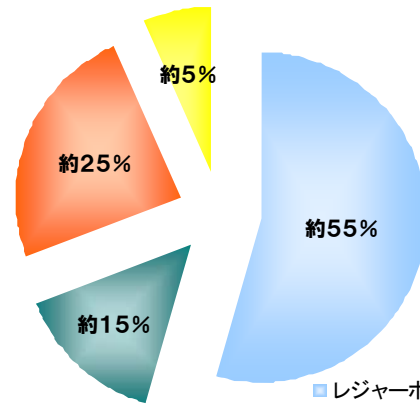
[47期3Q累計]

117.4億



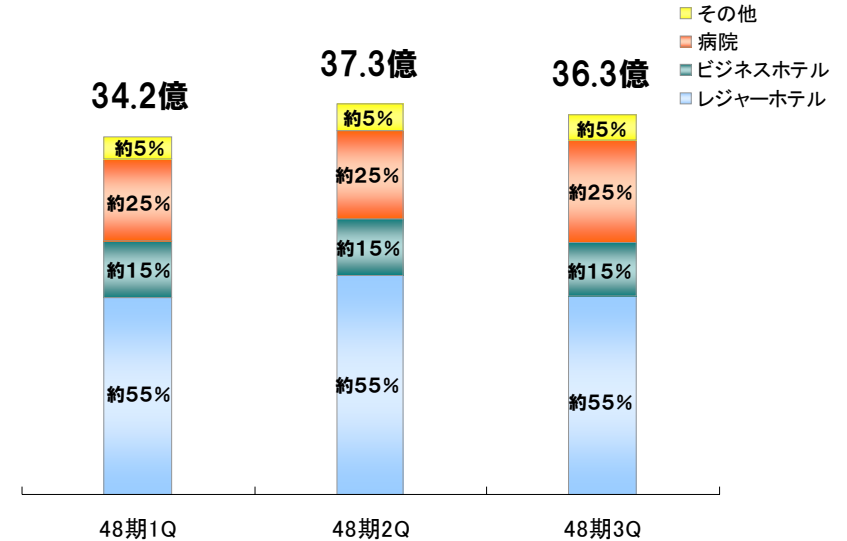
[48期3Q累計]

107.9億



■ レジャーホテル
■ ビジネスホテル
■ 病院
■ その他

■四半期推移



※グループ間取引を含まないアルメックス単体売上

・地デジ特需終了により前期比減収も、注力している病院事業が堅調に推移

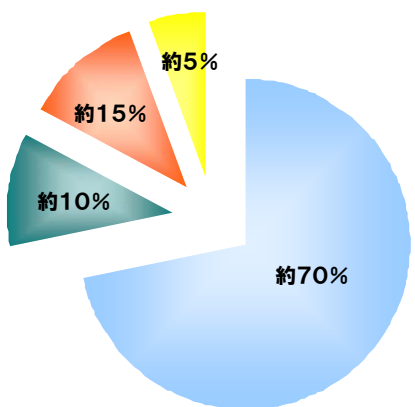
- 昨年の地デジ特需(TV販売やデジアナ変換工事等)終了に伴い、前年同期比で減収
- 注力している病院事業においては、今期四半期推移で増収トレンドとなっている
- レジャーホテル事業に関しては今期も安定的に推移、ビジネスホテル事業においては前年同期比、今期四半期推移で売上微減
- ネットズエスアイ東洋との協業や各事業セグメントにおける新サービス/新商材開発により今後も積極的な拡販を図る

|| 事業関連 || ICT事業(サービス別売上ポートフォリオ)

■前期比

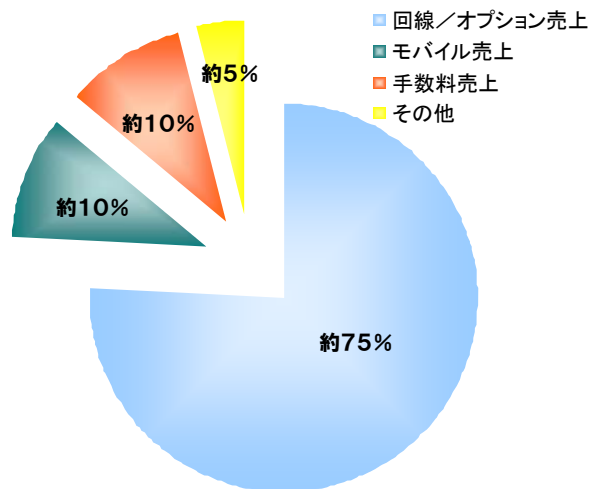
[47期3Q累計]

60.9億



[48期3Q累計]

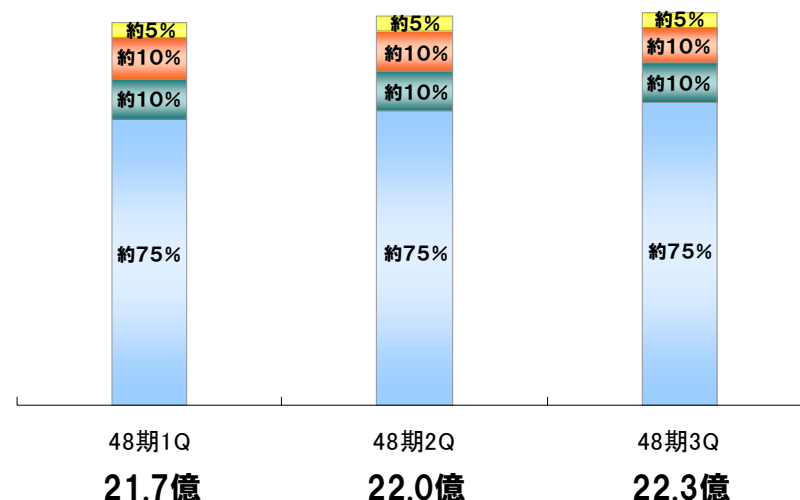
66.0億



※既存事業比較(撤退部分を除く)

■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



17

・ 回線/オプション、モバイル売上が前期比/前四半期比ともに増収となり全体売上を引き上げ

- 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4月より新たな回線サービス「光ビジネスアクセスNEXT(1G)」を販売開始
- 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

|| 事業関連 || ICT事業(新サービス:クラウドバックアップ)

平成24年6月に法人向け「クラウドバックアップサービス」を販売開始

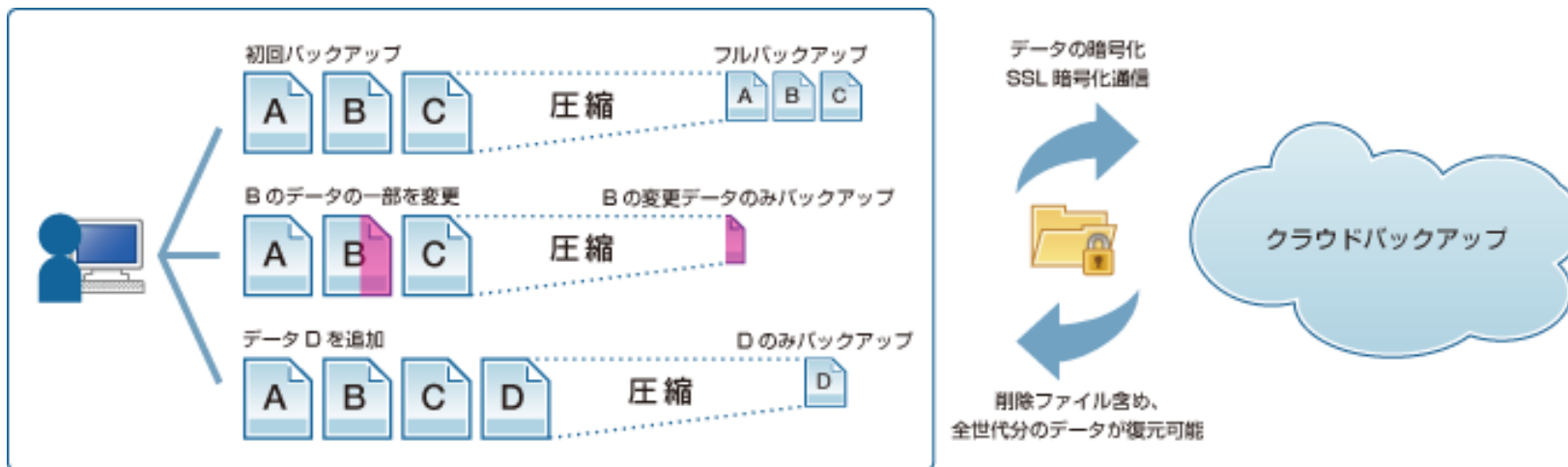
不慮の事故によるデータ遺失やBCP(※)対策として、安全な環境へのデータバックアップサービスを提供

※BCP(Business Continuity Plan)

→事業継続計画。

災害・事故など予期せぬ出来事の発生時に限られた経営資源で最低限の事業活動を継続するため事前に策定される行動計画

- パソコンやサーバ内のデータを、安全にクラウド環境へバックアップするサービス
- 重要なデータを人為的操作ミスによる削除・上書きや、ハードウェア・ソフトウェア障害による消失などから守る
- サービスメニューは、1GBから2TBまで10種類を用意し、様々なビジネスニーズに応える



|| 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。