

平成25年8月期(49期) 決算補足資料

平成25年1月11日

1. 第1四半期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	... P18

|| 第1四半期TOPIX ||

IR/PR関連

2012年9月 『USEN MUSIC GARDEN』WEBサイト開設、インターネットリクエスト受付開始

2012年10月 『ヒトサラFacebookアプリサービス』を提供開始

2012年11月 クラウド型顧客管理台帳『ファンブック』提供開始

2012年11月 外食料理の写真を募集 ヒトサラ『外ごはんフォトコンテスト』開催

2012年11月 NTT東日本と協業 『USEN on フレッツ・マーケット』提供開始

2012年11月 シンジケートローン及びコミットメントライン契約の変更契約締結

2012年11月 第48期定時株主総会開催

|| 第1四半期TOPIX || 音楽放送関連

平成24年9月 『USEN MUSIC GARDEN』WEBサイトを開設、インターネットリクエストの受付を開始

- WEBサイト『USEN MUSIC GARDEN (<http://umgarden.jp>)』を開設
今後、新たな音楽の楽しみ方を提案する音楽のポータルサイトとして、音楽市場に新たな価値を創造するWEBサイトを目指す
また、これに合わせてインターネットでのリクエスト受付を開始、リスナーはこれまでの電話でのリクエストに加えて『USEN MUSIC GARDEN』のマイページからアーティスト名、曲名の検索機能を利用してリクエストすることができる

平成24年11月 NTT東日本と協業 『USEN on フレッツ・マーケット』提供開始

- USENの音楽放送をNTT東日本提供のタブレット端末(※1)及び「フレッツ・マーケット(※2)」を通じて「フレッツ光ネクスト(※3)」ご契約のお客様に配信、視聴できる家庭向けサービス
1パック525円/月(税込)
- 「USEN on フレッツ・マーケット」向けに特別音楽パックを提供
 - ベーシック・パック(全14チャンネル)
J-POP・K-POP・洋楽・アニメの週間ヒットチャート、世代別のヒット曲からジャズ、ボサノヴァ、クラシックまで幅広いジャンルを網羅
 - J-POP スペシャル・パック(全10チャンネル)
サザンオールスターズ、松任谷由実、EXILEの名曲が聴けるアーティストチャンネル、話題の最新J-POPやラブバラード、季節のJ-POPやライブなど



※1 「光iフレーム2」、「フレッツ・ミルエネ専用端末」(<http://fleets.com/iframe2/> , <http://fleets.com/eco/miruene/>)

※2 「フレッツ・マーケット」: 光iフレーム2などの対応端末を利用し、暮らしに便利なアプリをダウンロードできるコンテンツ配信サービス (<http://fleets.com/iframe2/fleetsmarket.html>)

※3 「フレッツ光ネクスト」: 次世代ネットワーク(NGN)を使用した光インターネットサービス (<http://fleets.com/next/>)

|| 第1四半期TOPIX || グルメ情報ガイド「ヒトサラ」が展開を加速

平成24年10月30日に『ヒトサラFacebookアプリサービス』を開始

- Facebookの「ファンページ」と、ヒトサラの「店舗ページ」のデータ連動を行うサービス
- それぞれの掲載情報が自動的に連動することにより、加盟店は情報の一元管理が実現でき利便性が向上
また、ヒトサラのプロカメラマンが撮影した高画質写真をファンページのカバー写真に利用することでインパクトのあるファンページに仕上げることができる
- Facebookの即時性を利用して新作メニューや各種イベントのタイムリーな告知により、ユーザーとのコミュニケーションツールとして活用することも可能にした

平成24年11月19日より飲食店向けにクラウド型顧客管理システム『ファンブック』提供開始

- 顧客管理台帳とオンライン予約システム、顧客向けメール配信機能をひとつにまとめて提供する飲食店向けサービス
- パソコン、iPadで簡単に顧客情報と予約情報の一元管理が可能
また、台帳に登録した顧客に対する一斉メール配信機能を利用し集客効果を高める
- 顧客はインターネット経由で店舗予約が24時間365日可能
- 「ヒトサラ」との連携により集客から顧客管理を一元化。常連顧客を創造

平成24年11月20日より『外ごはんフォトコンテスト』開催

- Facebook上で外食の料理写真を募るコンテストを実施
投稿総数930点以上と多数いただいた応募作品から、ユーザーによる人気投票で受賞作品27点を決定した

平成24年11月28日 シンジケートローン及びコミットメントライン契約の変更契約締結

- 平成24年11月30日が返済期限となっていたシンジケートローン及びコミットメントライン契約に関して、平成24年11月28日付で32参加金融機関との間で借入期限を平成27年11月30日まで延長することを主な内容とする変更契約を締結
- 平成22年8月31日時点で634億円あった連結有利子負債残高を直近2年間で200億円超圧縮、48期本決算時点での連結有利子負債は427億円となっており大幅な財務体質改善を達成
- 引き続き強固な財務基盤の構築に注力し将来において既存主要事業を一層強固にすると同時に、新規サービスや新規市場開拓に取り組む

平成24年11月29日 第48期定時株主総会を開催

- 平成24年11月29日(木)午前10時よりベルサール新宿グランドにて48期定時株主総会を開催

■報告事項

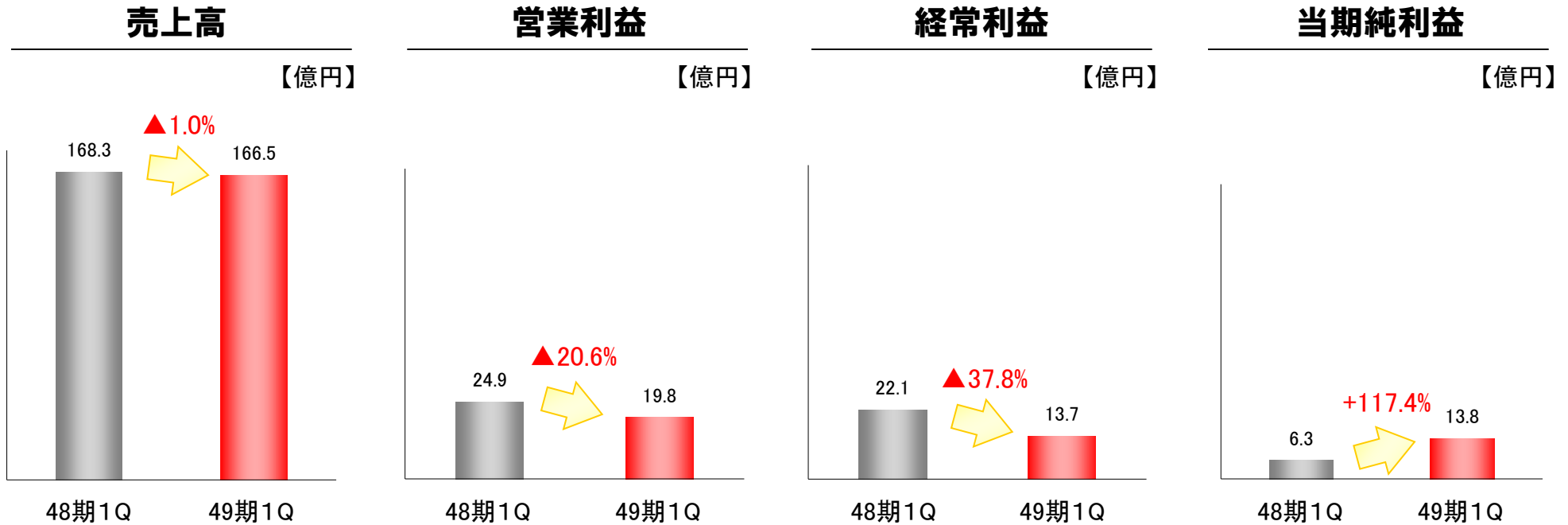
- 1 第48期(自平成23年9月1日 至平成24年8月31日)事業報告、連結計算書類並びに会計監査人及び監査役会の連結計算書類監査結果報告の件
- 2 第48期(自平成23年9月1日 至平成24年8月31日)計算書類報告の件

■決議事項

- 第1号議案 取締役4名選任の件
 - 第2号議案 補欠監査役1名選任の件
- ※両議案ともに原案どおり承認可決

|| 業績関連 || 49期第1四半期連結業績(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案件減少等により減収
- 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



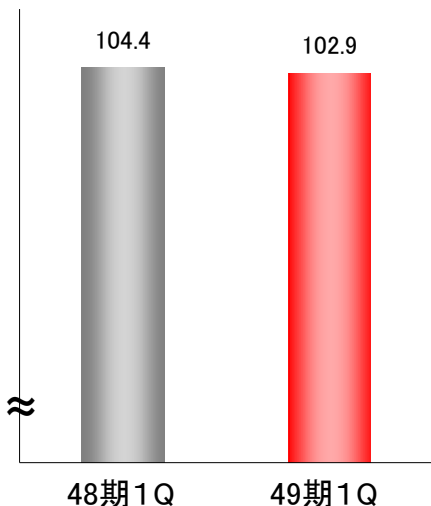
※ 実績値は端数切捨て、パーセンテージは四捨五入

|| 業績関連 || 49期第1四半期経営成績(前期対比)

セグメント別 売上高

音楽配信事業

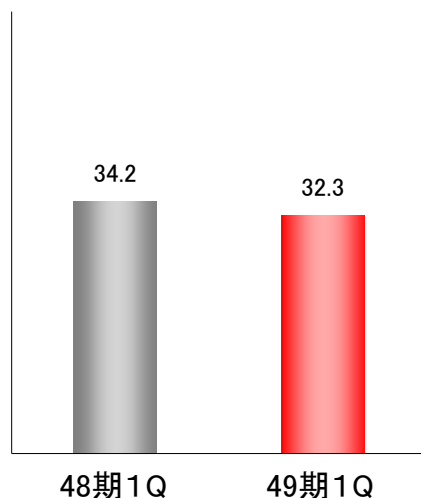
【億円】



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

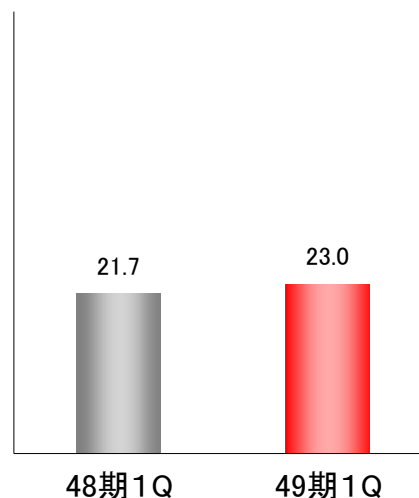
【億円】



案件減少及び納品時期ずれ等
により減収

ICT事業

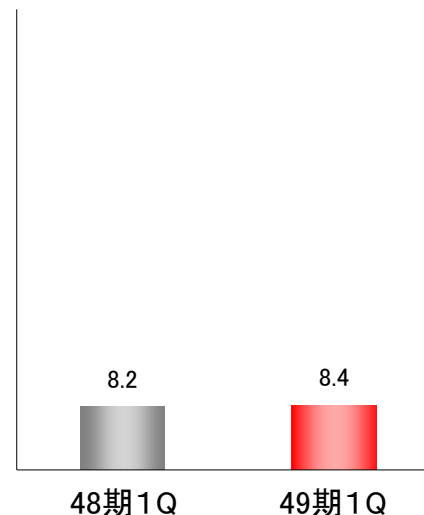
【億円】



顧客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△0.4億円の調整を行っております

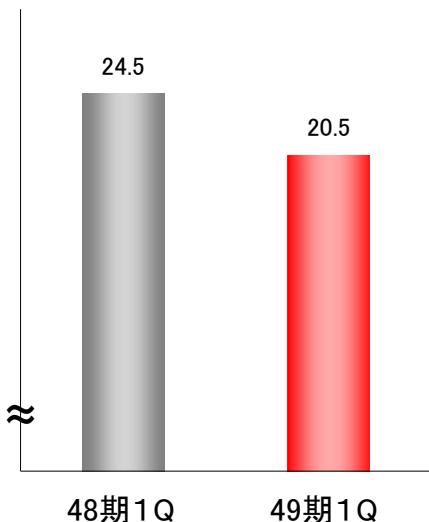
※ 49期セグメント売上高はセグメント間取引消去等により、連結売上高と△0.3億円の調整を行っております

|| 業績関連 || 49期第1四半期経営成績(前期対比)

セグメント別 営業利益

音楽配信事業

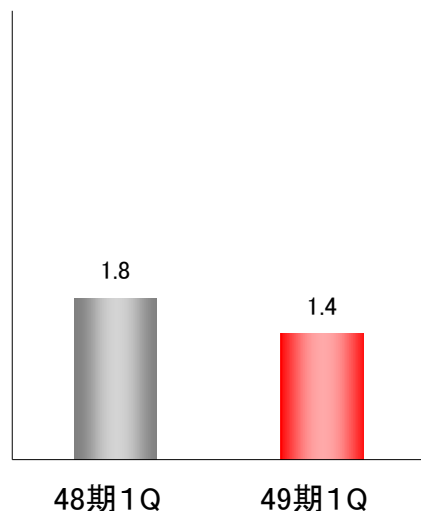
【億円】



将来施策含めた一時的な費用発生
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

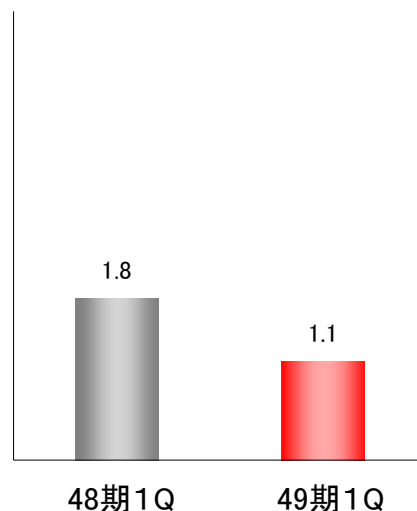
【億円】



前期比ほぼ横ばいで推移

ICT事業

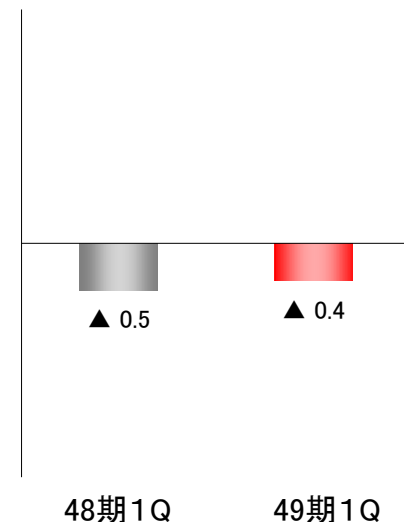
【億円】



将来施策含めた一時的な費用発生
により減益

その他

【億円】



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△2.8億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△2.8億円の調整を行っております

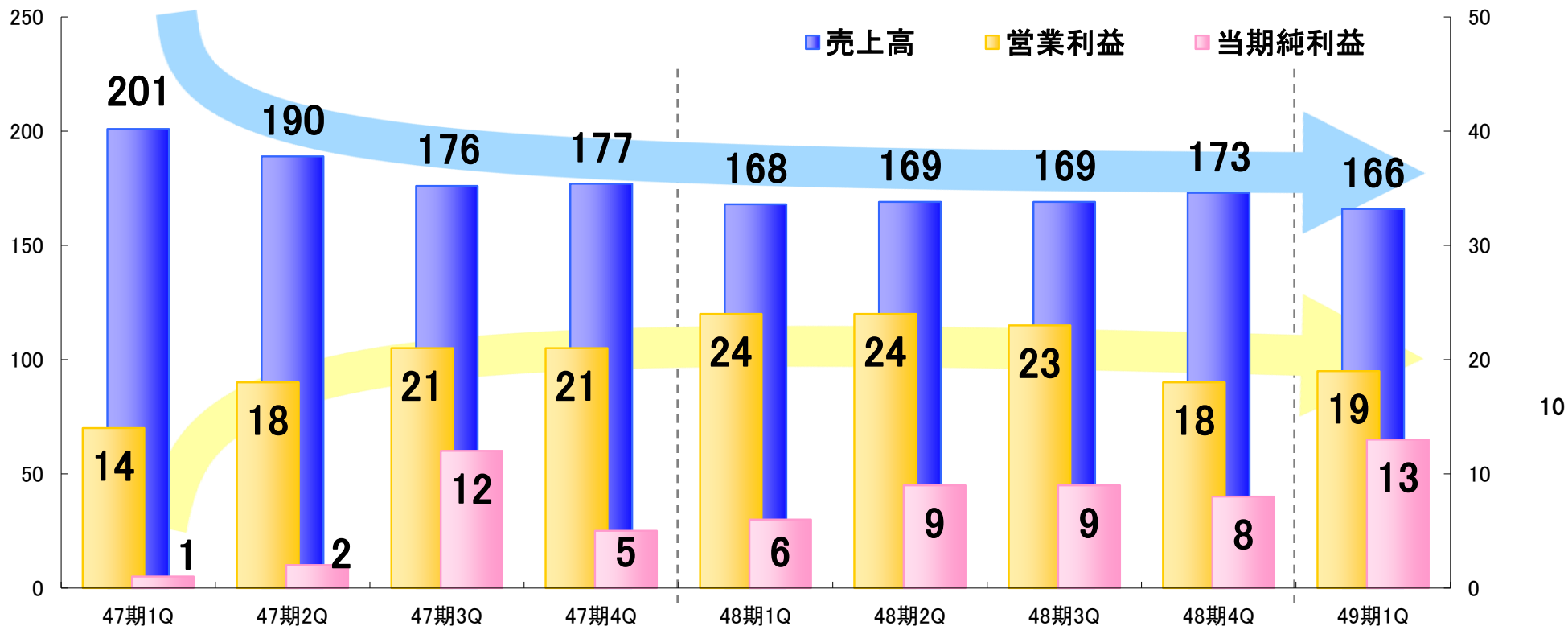
|| 業績関連 || 業績予想に対する進捗率

	1Q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)
【単位:億円】					
売上高	166.5	330	50.5%	680	24.5%
営業利益	19.8	40	49.5%	80	24.8%
経常利益	13.7	30	45.7%	65	21.1%
当期純利益	13.8	22	62.7%	35	39.4%

期初計画に対しては順調に推移

業績関連 連結経営成績推移

【億円】

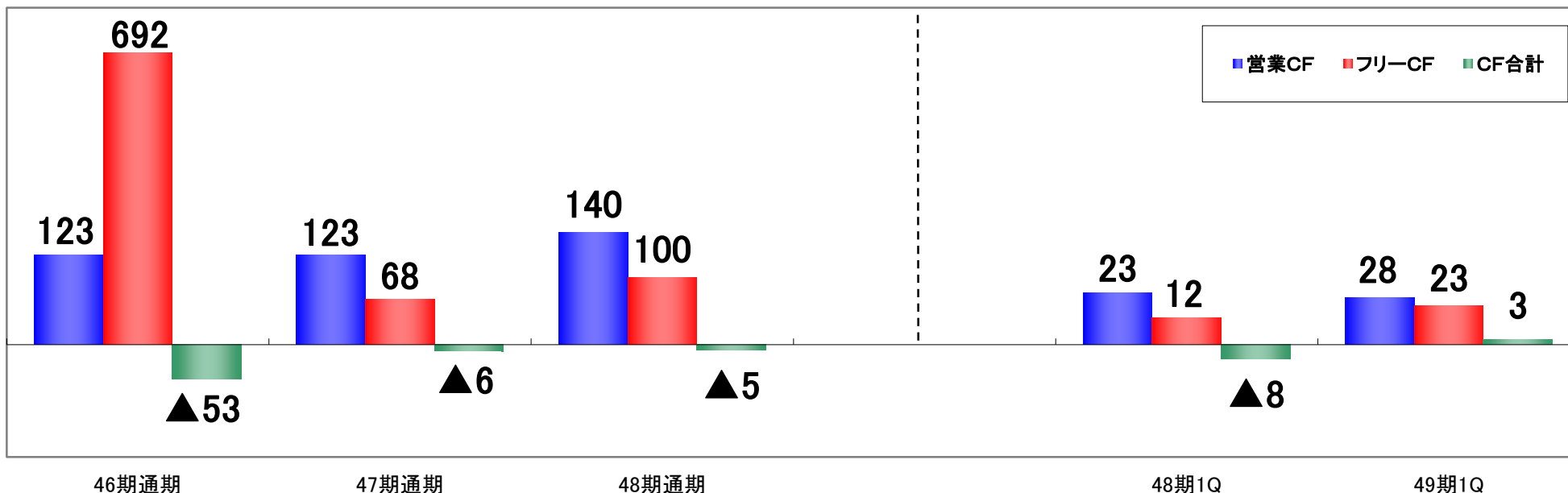


売上高は不採算事業撤退や音楽配信事業の顧客数減少等により減収
 当四半期営業利益は前四半期に続き将来施策含めた一時的な費用発生により減益
 当期純利益は特別利益計上、特別損失の減少により増益

※ 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】



11

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

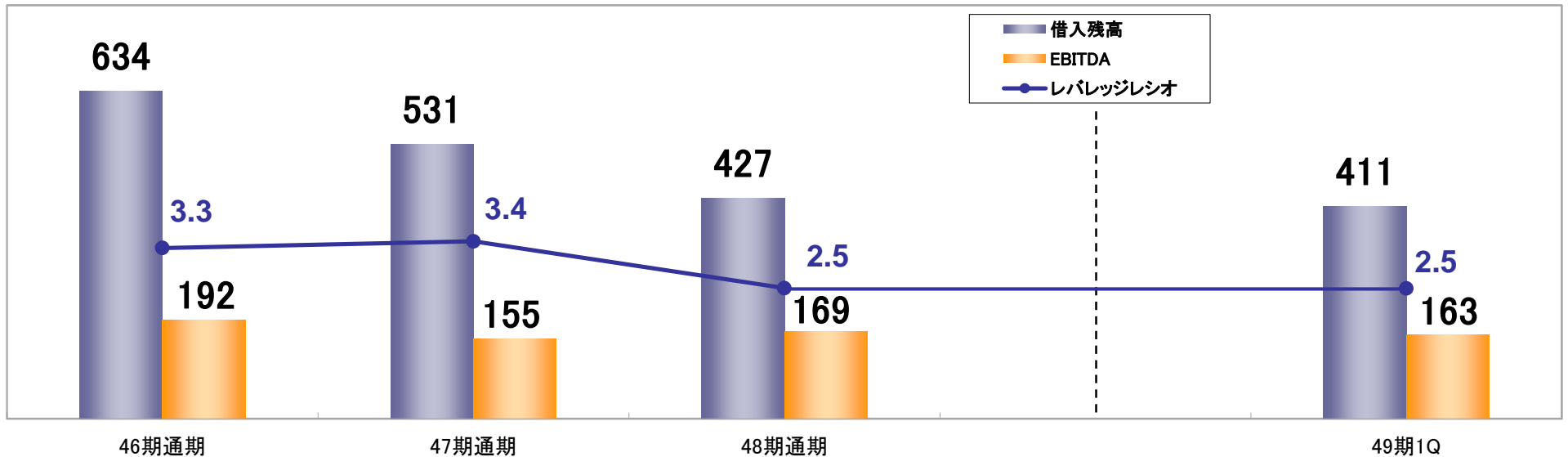
営業CF	123	123	140	23	28
投資CF	568	▲54	▲40	▲11	▲5
財務CF	▲745	▲75	▲105	▲21	▲19

・ 前期に引き続き営業CFは安定的に推移、投資CFにおける資産売却金を含めて創出した
余剰資金を借入返済に充当した結果、CF合計は+3億円で着地

- 営業CFは前年比約5億円の増加
- 営業CFの増加に加え、資産売却金などによりフリーCFは前年比約11億円増加

|| 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

※レバレッジレシオ = 借入残高 ÷ 直近12ヶ月ベースEBITDA

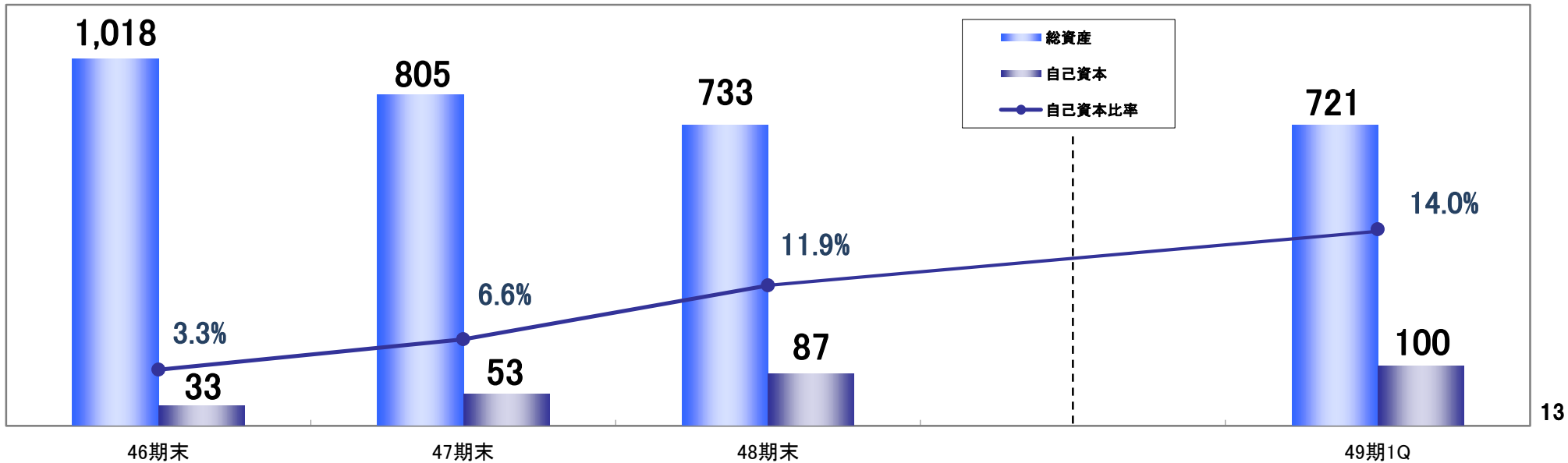
※EBITDAは直近12ヶ月ベースで算出

※46期EBITDAは撤退済みの「カラオケ」、「人材」事業を含む

- ・ 49期1Qの営業減益(前年同期比▲5億円)により直近12ヶ月ベースのEBITDAは48期通期比▲6億円
- ・ 一方で借入金圧縮を進めたため、レバレッジレシオは同水準で推移
 - 当第1四半期では約16億円の借入返済

|| 財務関連 || 自己資本比率

【億円、%】



※自己資本 = 純資産 - 新株予約権

- 第1四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1四半期期間において約13億円の当期純利益を計上し、48期末比14%の自己資本積上げ
- 総資産は48期末比約12億円減少し、自己資本比率は14%へ
 - 設備投資を上回る減価償却費／のれん償却費、および資産売却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%⇒14.0%と+2.1%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

14

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

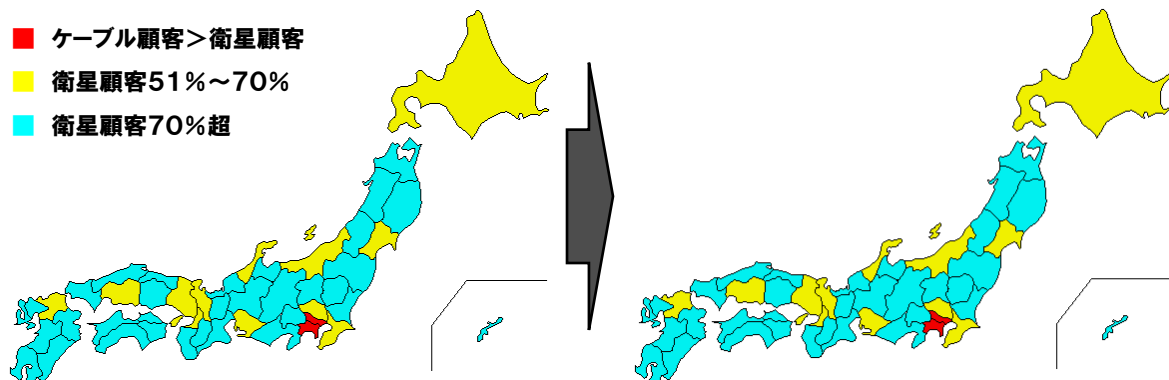
新人事制度の定着及び実効的な運用体制の確立

大阪ビル改修を含む就業環境の整備

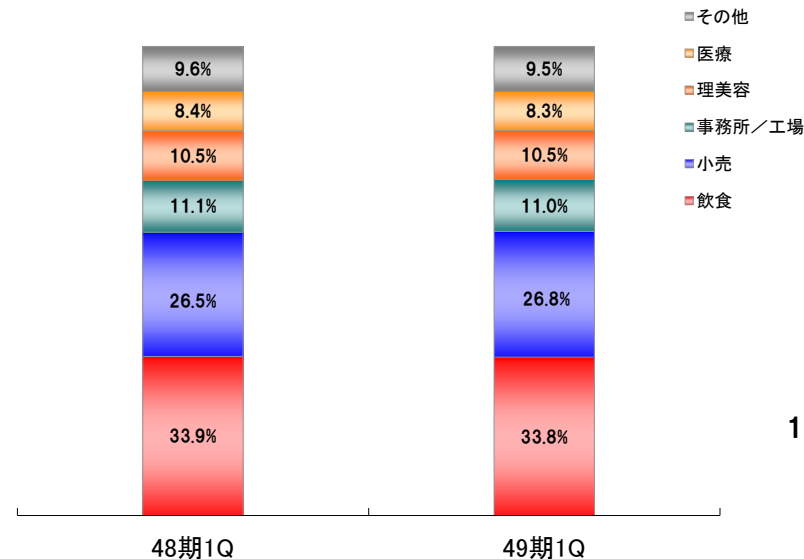
都道府県別配信割合

2012年8月末時点

2012年11月末時点



業種別顧客割合推移



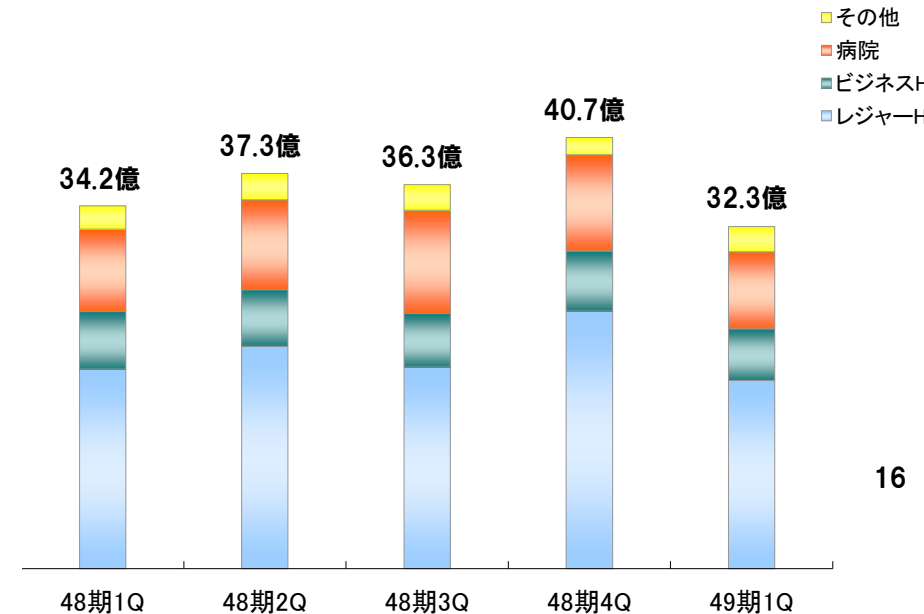
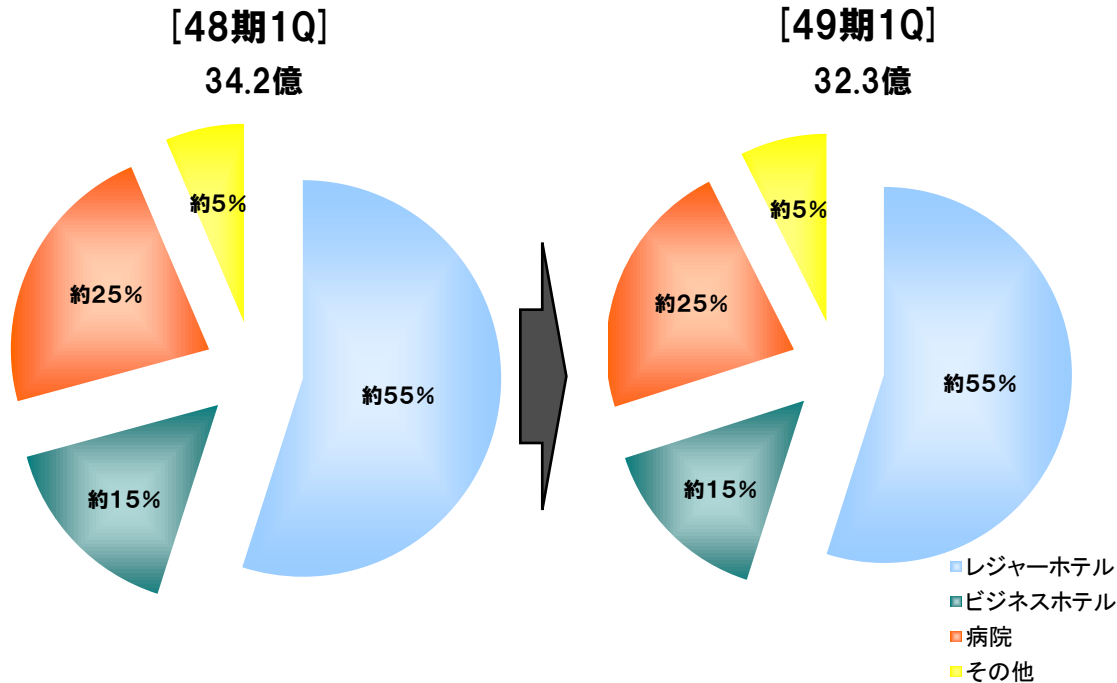
15

- 49期1Qにおいて新たに衛星配信比率が70%を超過した都道府県は無いものの、全顧客ベースでの衛星配信比率は続伸**
 - 継続的に配信形態の衛星化を進め、衛星比率が80%を超過している地域は8月末の15県から18県へ拡大
 - 49期1Q期間における業務店市場全体の衛星配信比率は1%弱増加し、約62%へ
- 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+0.3%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

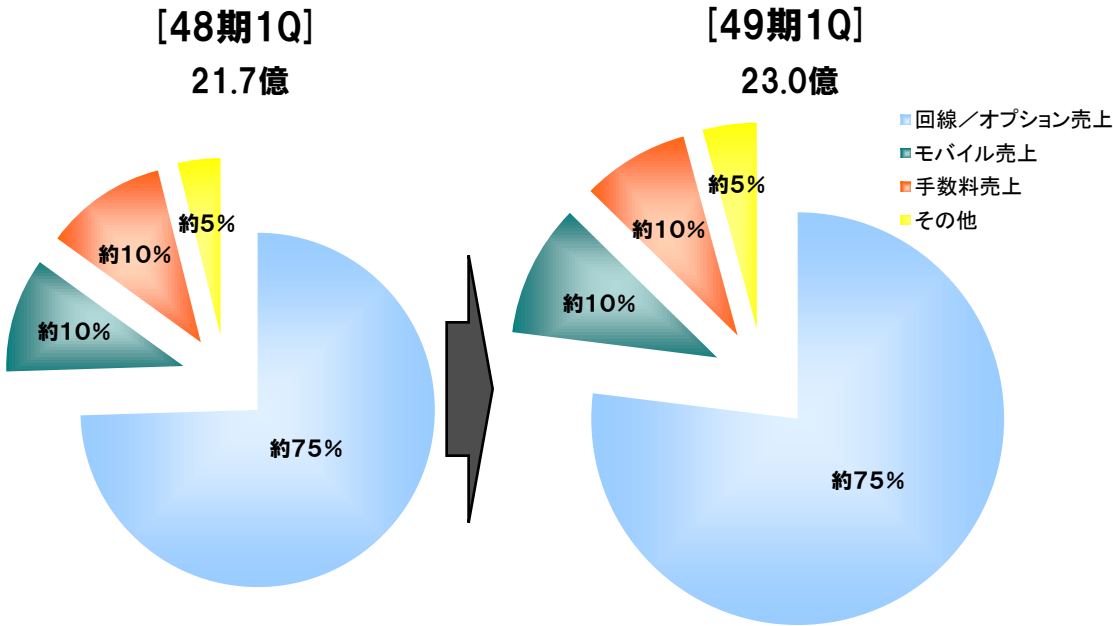


・売上構成は大きな変動なく推移しているものの、一部案件の期ずれ及び販売の弱含みにより前期比減収

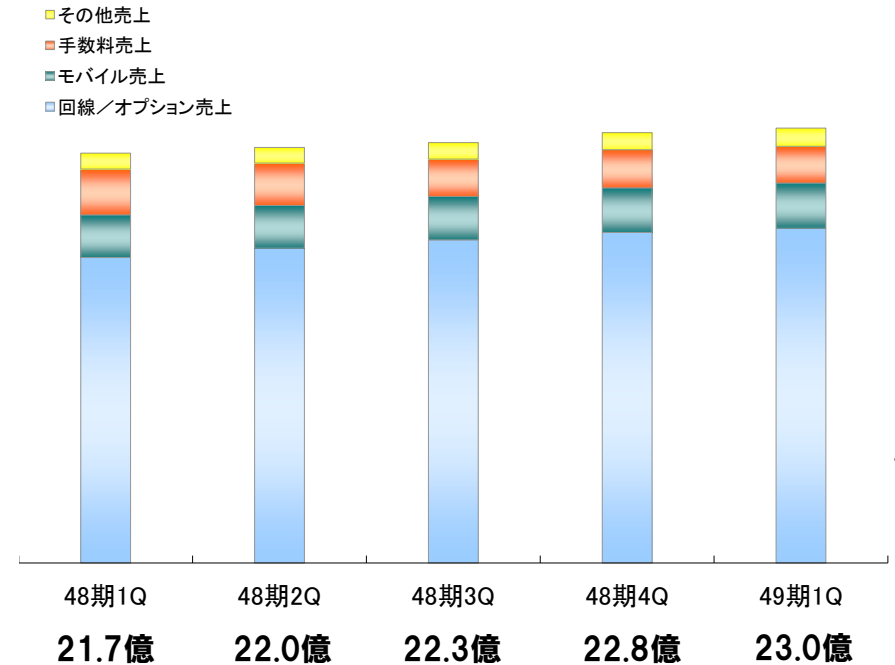
- 売上構成に関しては大きな変動なく安定的に推移
- 49期1Q見込案件の一部が2Q以降へ後ろ倒しになる期ずれが発生、及び販売の弱含みにより前期比で減収
- レジジャーホテル事業においては49期2Qに発表した客室システムやタブレットシステム、精算機等によって拡販を図る
- その他事業セグメントにおいても引き続き新サービス／新商材開発を進める

|| 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1.5億円の増収
- レベニューシェア対象顧客数の減少により手数料売上は前年同期比約0.5億円の減収もモバイル、その他売上の増収でその一部をカバー
- 四半期推移においても主に回線/オプション、モバイルに起因する増収トレンドが継続

|| 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。