



2004年3月期中間期
決算説明会

事業編

総括(コンテンツ配信事業)

中期計画達成に向け最重点課題である
獲得会員数は計画を上回って推移
(実績:2,150千人 / 計画:2,075千人)

更なる会員数増加のため期初計画の
広告宣伝費を前倒し・追加投入

総括(テレマーケティング事業)

上期は目標の契約件数に及ばず思ったより苦戦
(実績:3,234件 / 計画:5,024件)。
ただし、コスト削減により計画収益は達成

契約件数未達の主要因は離職率が想定より
高かったこと。下期には人材確保の手を打ち、
中期計画達成に向けて土台固め

中期計画骨子

コンテンツ配信事業戦略(全体)

コンテンツ配信事業戦略(音楽配信)

コンテンツ配信事業戦略(NTTドコモ参入戦略)

保険販売事業戦略

中期計画(売上高・利益計画)

自社の強みを大きく発揮できる事業領域

- (1) コンテンツ配信事業(特に音楽配信)
- (2) 大規模テレマーケティングによる保険販売事業

高成長路線移行の為に

この2つの事業領域に
今期は積極的に
大規模な先行投資を実施

中期計画骨子

コンテンツ配信事業戦略(全体)

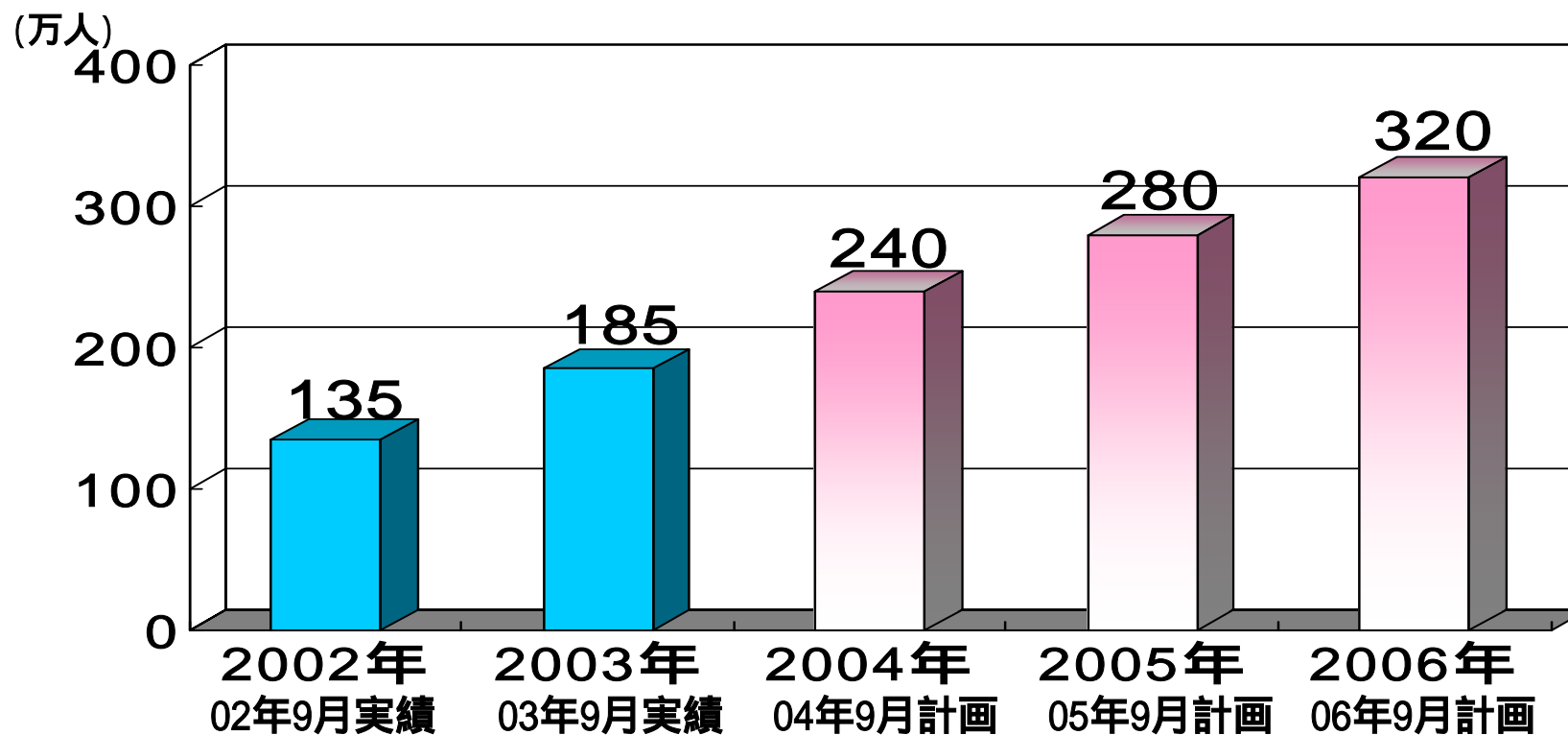
コンテンツ配信事業戦略(音楽配信)

コンテンツ配信事業戦略(NTTドコモ参入戦略)

保険販売事業戦略

中期計画(売上高・利益計画)

モバイルコンテンツ配信: 目標有料会員数

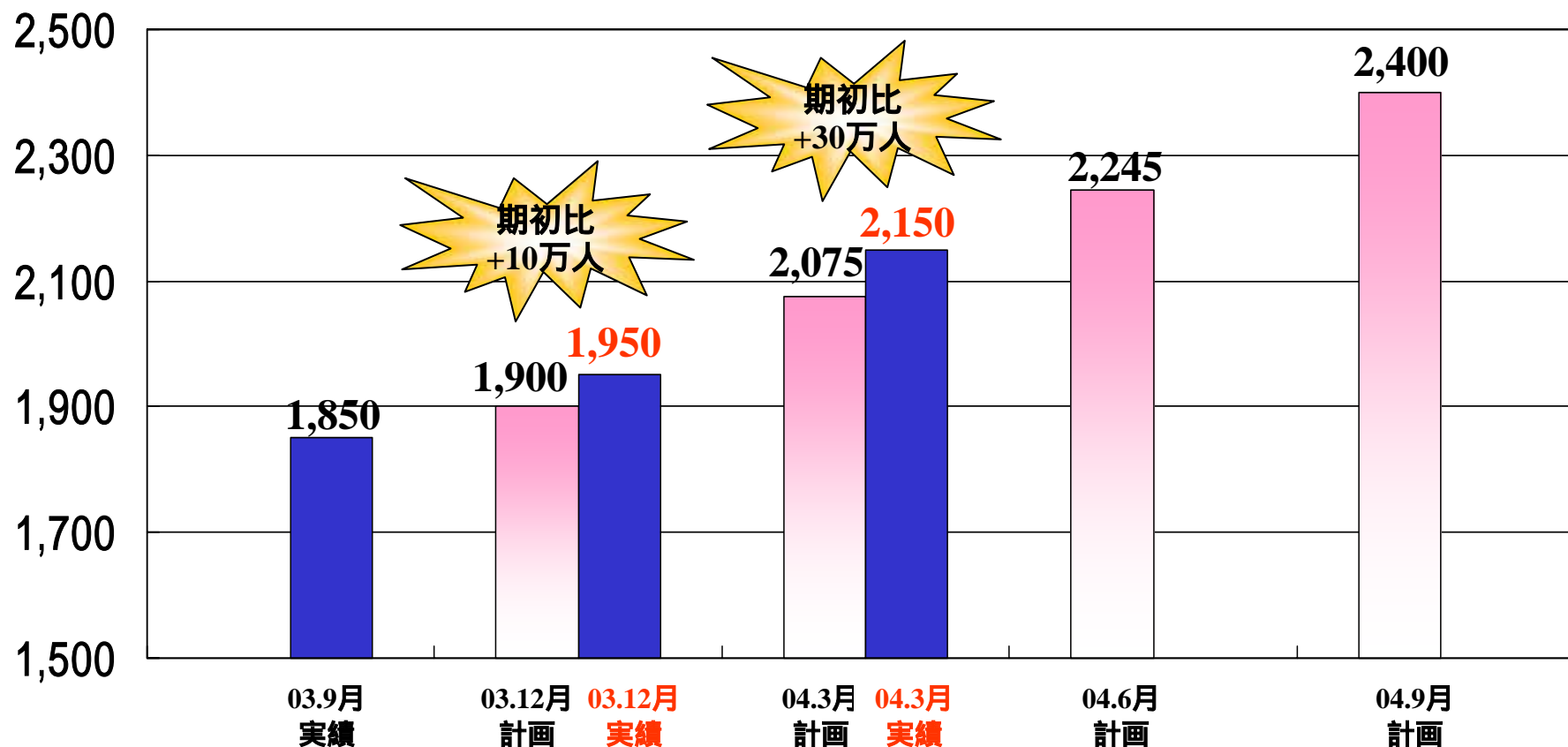


会員数獲得の為の施策

- (1) 音楽配信への注力
- (2) NTTドコモ向け本格化

有料会員数実績 計画対比

(単位:千人)



中期計画骨子

コンテンツ配信事業戦略(全体)

コンテンツ配信事業戦略(音楽配信)

コンテンツ配信事業戦略(NTTドコモ参入戦略)

保険販売事業戦略

中期計画(売上高・利益計画)

音楽配信におけるビジネス展開

モバイル及びインターネット向け音楽配信

総合的な音楽配信サイト構築による差別化

「着うた™」実績

au	メニュー順位5位
ボーダフォン	メニュー順位6番目(エントリー順)
NTTドコモ	メニュー順位4位
新規契約 アーティスト	女子十二楽坊、一青窈、河村隆一、平原綾香 CHAGE and ASKA、鈴木亜美 井川遥(ムービー)、釈由美子(ムービー) 等

モバイル音楽コンテンツの有料配信市場

「着うたTM」対応端末はauで1000万台、
ドコモでも150万台を突破

昨年の「着うたTM」市場は推定で60億円、
今年は100億円を超える見通し

「着うたTM」から「音楽配信」へも展開
「音楽配信」は3Gで最も伸びる市場と認識

下期以降の戦略

一定数の端末が普及してきたことから、
広告宣伝等を本格的に展開し、
「着うたTM」事業におけるポジションを確立

著名な個別アーティストを囲い込み、
楽曲の先行配信を含めた
独自の事業展開を提案

中期計画骨子

コンテンツ配信事業戦略(全体)

コンテンツ配信事業戦略(音楽配信)

コンテンツ配信事業戦略(NTTドコモ参入戦略)

保険販売事業戦略

中期計画(売上高・利益計画)

NTTドコモへの参入戦略

積極的な広告宣伝活動を実施 (期初計画: 年間約5億円)

広告宣伝費として332百万円を投入(中間期実績)

(期初計画比 +5800万円)

市場規模の大きい着信メロディから攻略

中間期末でほぼ期末目標会員数を達成

メニュー順位は54位 21位 16位と急上昇

(FOMAのメニュー順位は14位)

ユーザーの着信メロディサイト評価ポイントである

「料金」・「曲数」・「音質」の全てにおいて高評価を獲得



下期以降の戦略

更なる会員数増加のため、4Q以降の広告
宣伝費を3Qに前倒しするとともに、会員数増加
で生じた利益を広告宣伝費に追加投入

広告宣伝効果を増幅させるため、NTTドコモ以外
のキャリアでの着信メロディ事業展開も強力推進

会員数増加に伴い重要性の増した
退会率の減少に向けて対策を強化

中期計画骨子

コンテンツ配信事業戦略(全体)

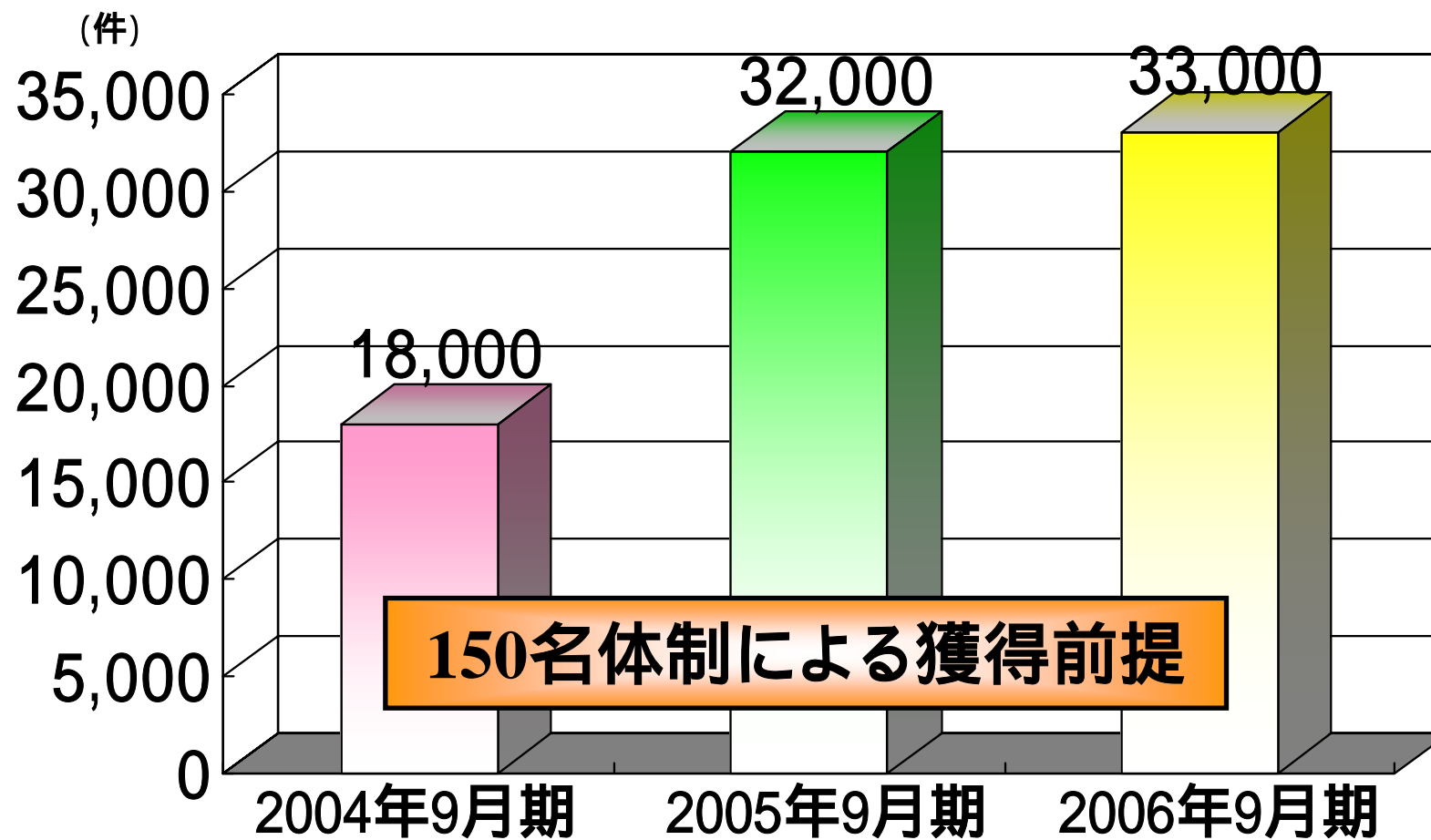
コンテンツ配信事業戦略(音楽配信)

コンテンツ配信事業戦略(NTTドコモ参入戦略)

保険販売事業戦略

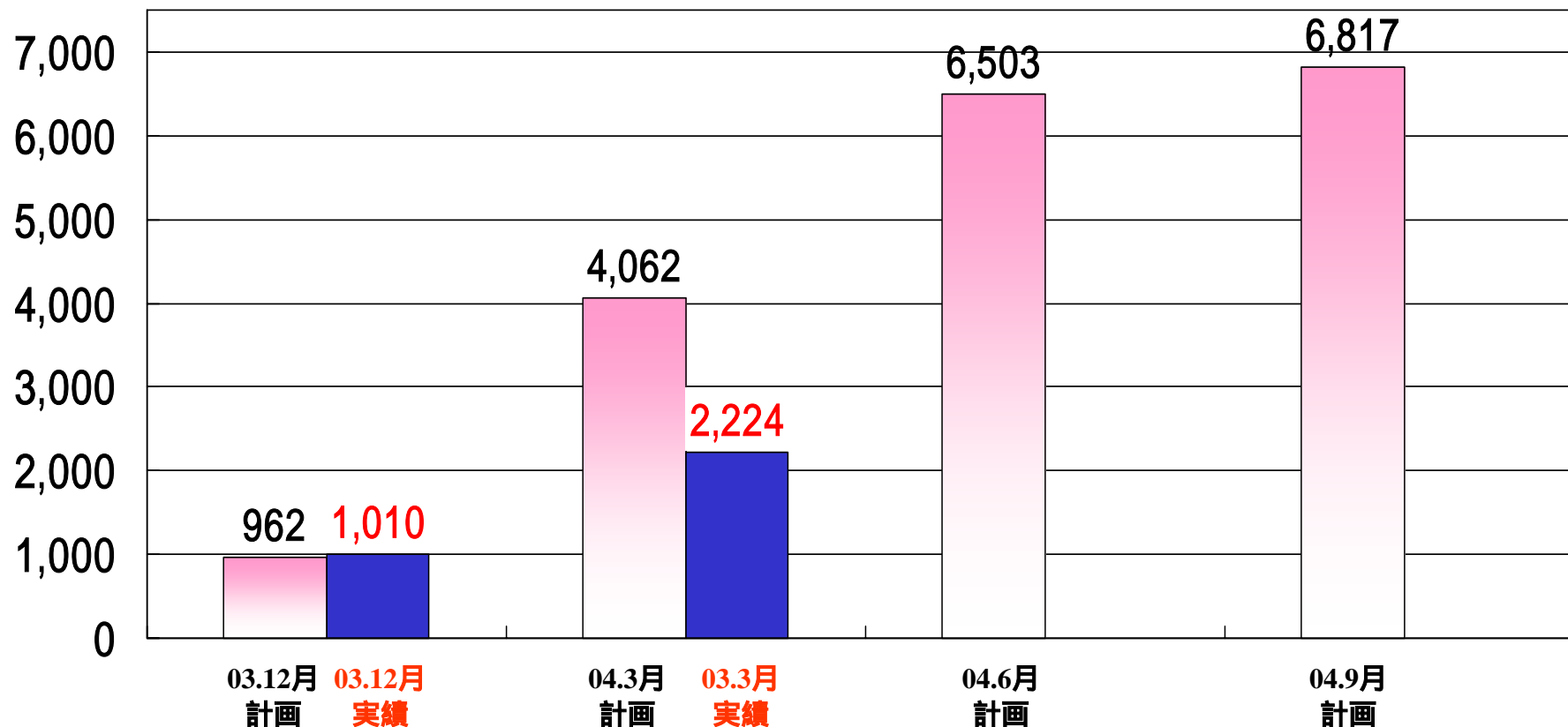
中期計画(売上高・利益計画)

大規模テレマーケティングによる 保険販売事業：目標獲得契約件数



契約件数実績 計画対比

(単位:件)



2004年3月末時点での達成度合

	計画	実績
獲得件数(3月までの累積)	5,024件	3,234件
オペレーター稼動人数	18,723人日	14,576人日
営業できるオペレーター数	140人	81人
契約効率 <small>(契約件数 / 稼動人数)</small> (2004/3)	0.55	0.25
平均月額保険料(2004/3)	6,000円	6,767円

人員確保の面では初動の遅れと離職率が想定より高かったことにより契約件数は計画を未達

1人あたりの月額保険料が計画を上回ったこと、オペレーター稼動人数の減少によるコスト負担減により収益計画は達成

下期以降の戦略

高い離職率に伴う営業オペレーターの確保が課題。資格取得のため時間がかかるものの、4Q以降の人員の手当てには目処。
極力遅れを取り戻す

オペレーションの品質改善を図って
ビジネスモデルの精度を向上し、
次のステップへの拡大に備える

中期計画骨子

コンテンツ配信事業戦略(全体)

コンテンツ配信事業戦略(音楽配信)

コンテンツ配信事業戦略(NTTドコモ参入戦略)

保険販売事業戦略

中期計画(売上高・利益計画)

中期計画

(単位:百万円)

	売上高	経常利益	当期利益
2004年9月期	12,339	105	176
2005年9月期	16,000	800	400
2006年9月期	20,000	1,800	900