



2025年3月期 決算説明資料

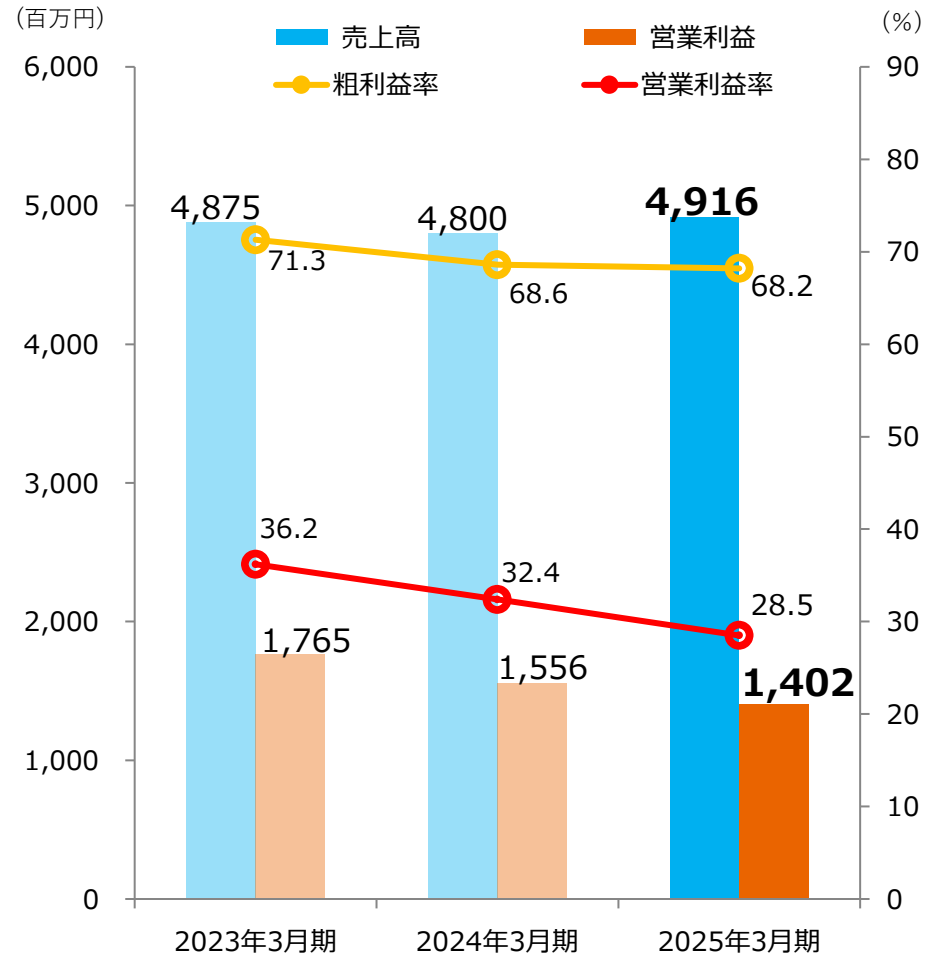
2025年5月8日
オリコン株式会社
(証券コード：4800)

経営理念
Philosophy

ファクト - 事実 - を情報化する

経営方針
Policy

オリコンは、フェイクニュースの横行など、
情報が錯綜する社会において、客観的、公平な立場から事実を情報化し、
広く提供することで、社会からの信頼を獲得します。
これにより、豊かな生活の実現と、
様々な産業の発展に貢献する社会的価値の高い企業を目指します。



● 通期連結業績

(前期比)

売上高 **4,916** 百万円 (+2.4%)

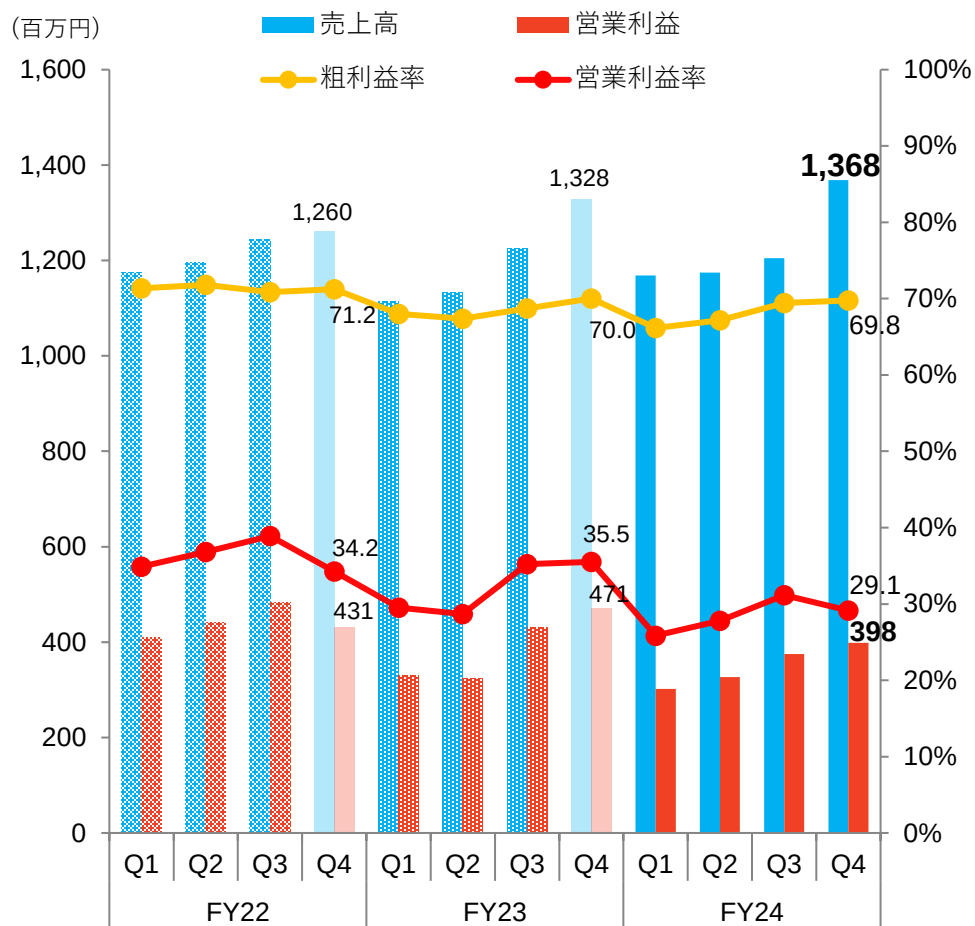
粗利益率 68.2 % (▲0.4 p)

営業利益 **1,402** 百万円 (▲9.9%)

営業利益率 28.5 % (▲3.9 p)

- ① ニュース配信・PV事業の不振
- ② モバイル事業を継承する子会社の全株式を当社グループ外企業に譲渡

【四半期業績推移】



● 第4四半期（1月～3月）（前年同期比）

売上高 **1,368** 百万円 (+3.0%)

粗利益率 69.8 % (▲0.2 p)

営業利益 **398** 百万円 (▲15.5%)

営業利益率 29.1 % (▲6.4 p)

(株)新旭 連結により
+81 百万円

(株)新旭 連結により
セグメント損失 ▲11 百万円

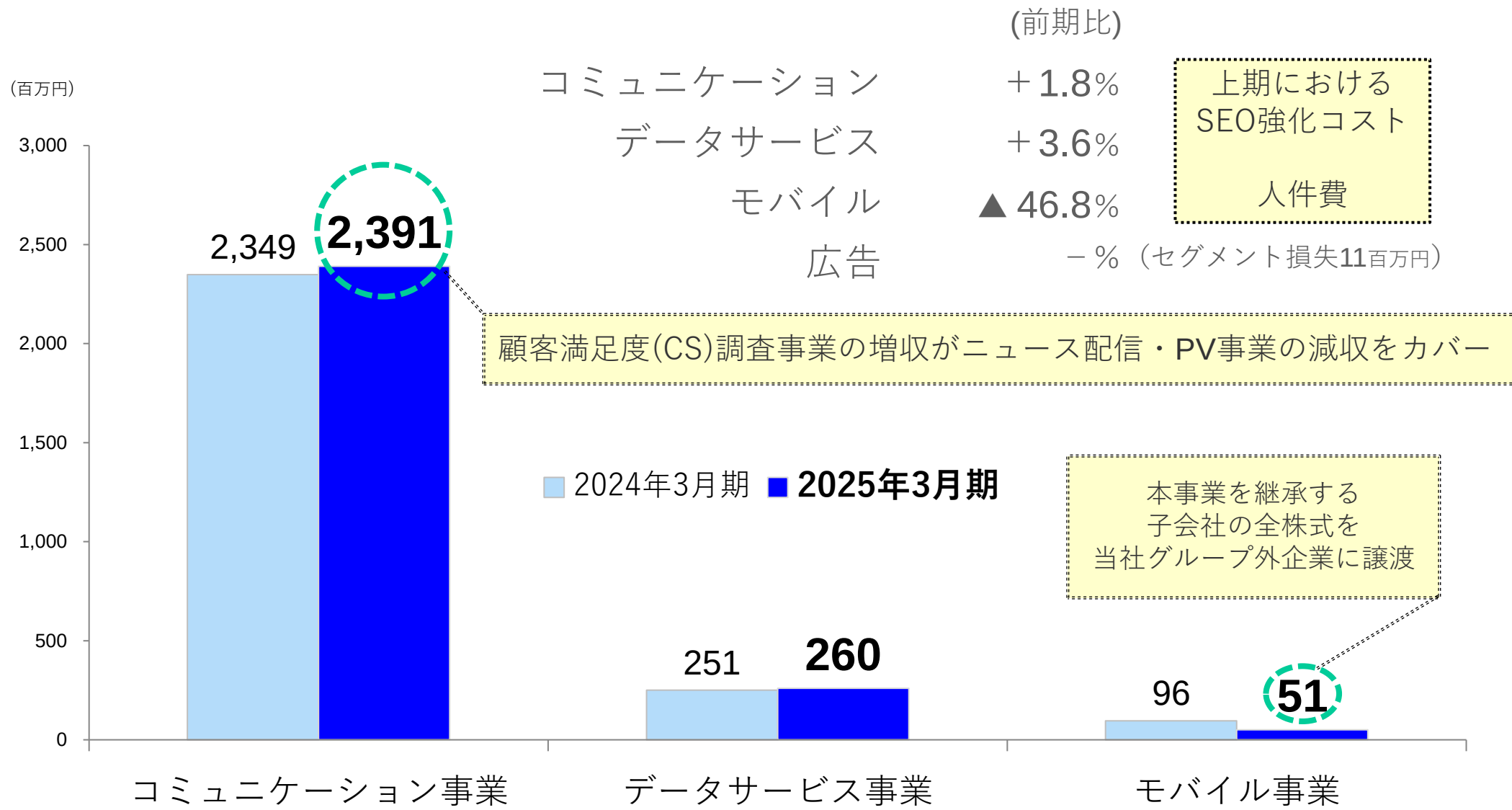
(単位：百万円)	2024年3月期	2025年3月期	前期比		
			(額)	(率)	
売上高	4,800	4,916	+115	+2.4%	→ セグメント別の内訳は次頁
売上原価	1,507	1,562	+55	+3.7%	← 上期におけるSEO強化コスト 人件費
(原価率)	(31.4%)	(31.8%)			
差引売上総利益	3,292	3,353	+60	+1.8%	
(売上総利益率)	(68.6%)	(68.2%)			
販管費	1,735	1,951	+215	+12.4%	
(販管費率)	(36.2%)	(39.7%)			
営業利益	1,556	1,402	▲ 154	▲ 9.9%	
(営業利益率)	(32.4%)	(28.5%)			
経常利益	1,588	1,400	▲ 188	▲ 11.9%	← (前期)為替差益 (今期)為替差損
(経常利益率)	(33.1%)	(28.5%)			
税引前純利益	1,587	1,535	▲ 52	▲ 3.3%	← 投資有価証券 売却益 子会社株式 売却益
(税引前純利益率)	(33.1%)	(31.2%)			
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,055	992	▲ 63	▲ 6.0%	
(純利益率)	(22.0%)	(20.2%)			

コミュニケーション事業 前期比 +4.1%

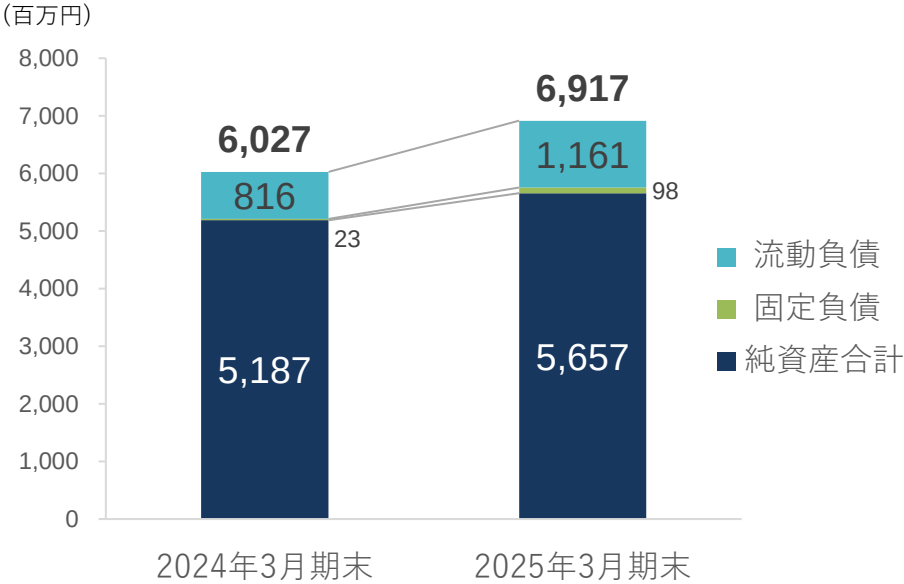
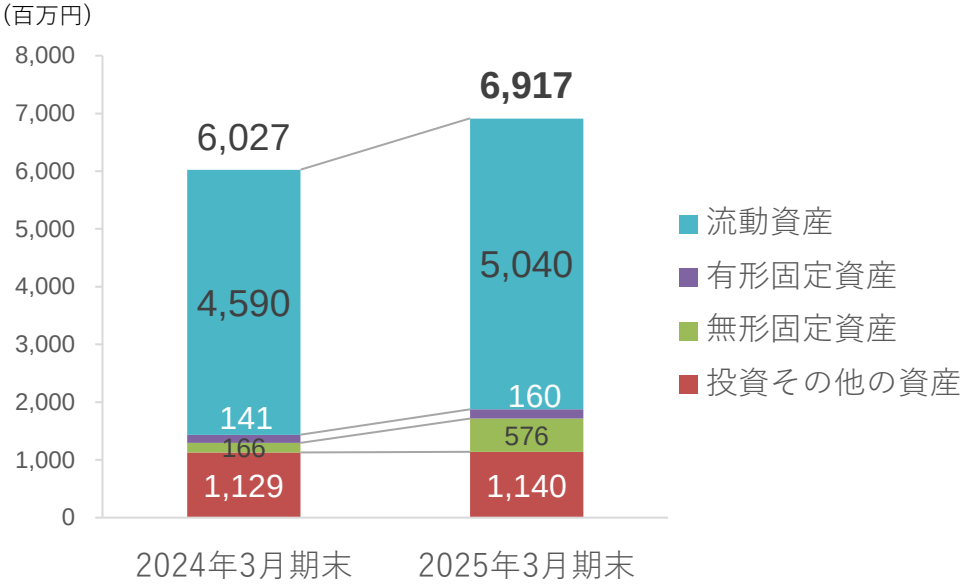
新たに「広告事業」セグメントを追加

(単位：百万円)		2024年3月期	2025年3月期	前期比	
				(額)	(率)
コミュニケーション	コミュニケーション	3,785	3,940	+155	+4.1%
	顧客満足度(CS)調査	2,131	2,354	+222	+10.4%
	ニュース配信・PV	1,653	1,586	▲67	▲4.1%
データサービス		673	693	+19	+3.0%
モバイル		340	181	▲159	▲46.7%
広告		—	81	+81	—

1-4 セグメント別営業利益



1-5 連結貸借対照表



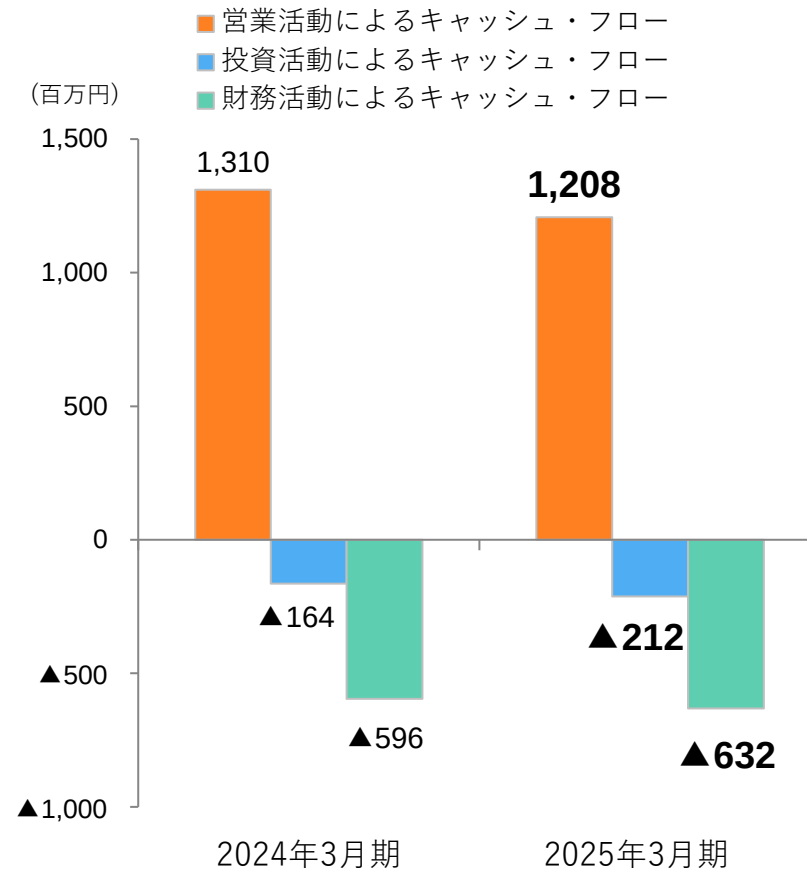
(単位：百万円)	2024年3月期末	2025年3月期末	増減
流動資産	4,590	5,040	+450
有形固定資産	141	160	+19
無形固定資産	166	576	+409
投資その他の資産	1,129	1,140	+10
資産合計	6,027	6,917	+889

(単位：百万円)	2024年3月期末	2025年3月期末	増減
流動負債	816	1,161	+344
固定負債	23	98	+74
負債合計	840	1,260	+419
純資産合計	5,187	5,657	+469
負債・純資産合計	6,027	6,917	+889

(株) 新旭 連結子会社化もあり、ROE(自己資本利益率)は 18.3%

1-6 連結キャッシュ・フロー

	(単位：百万円)	2024年3月期	2025年3月期	前期比 増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,310	1,208	▲102	
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲164	▲212	▲47	
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲596	▲632	▲35	
現金及び現金同等物の増減額	548	363	▲185	
現金及び現金同等物の期首残高	2,524	3,072	+548	
現金及び現金同等物の期末残高	3,072	3,436	+363	



主なプラス要因 ⇒ 税前利益 +1,535 百万円、投資有価証券売却収入 +284 百万円、等

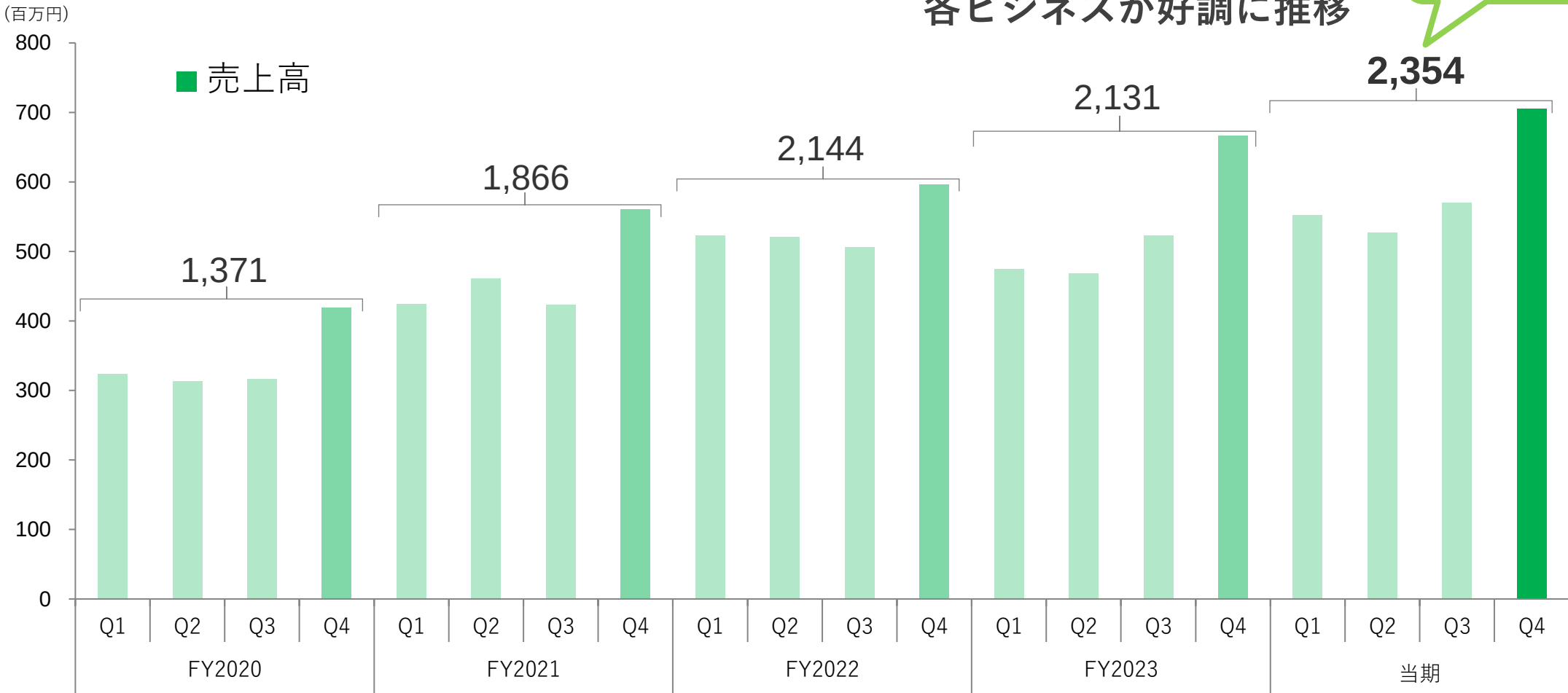
主なマイナス要因 ⇒ 法人税等支払 ▲408 百万円、配当金支払 ▲360 百万円、自己株式取得 ▲75 百万円、等

◆顧客満足度(CS)調査事業

【四半期業績推移】 「商標利用」 「デジタルプロモーション(送客)」 「データ販売」

各ビジネスが好調に推移

前期比
+10.4%



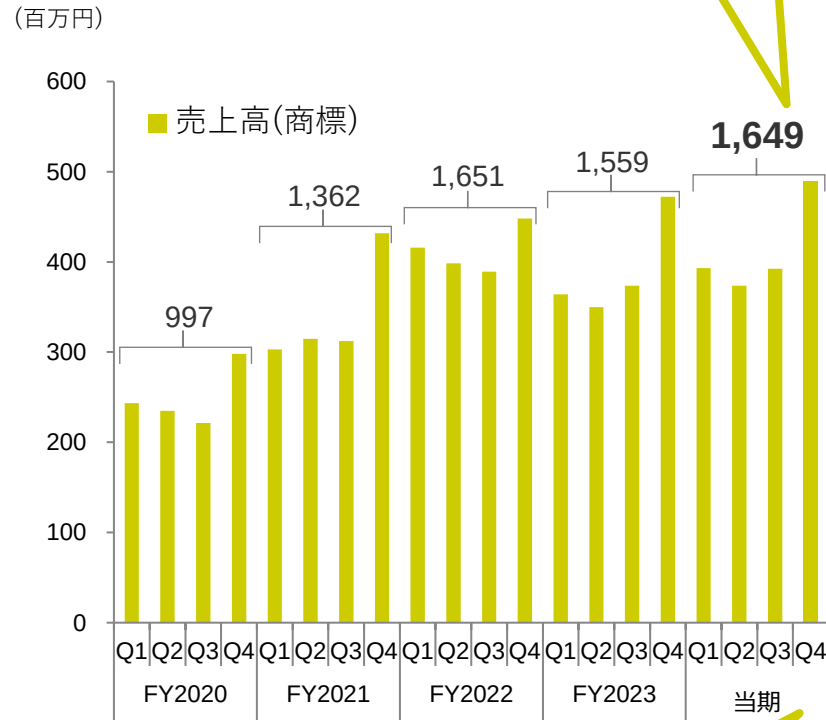
◆顧客満足度(CS)調査事業

【四半期業績推移】

- ① SEO対策により当社サイトドメイン評価が向上し有利なポジション
- ② ランキングのパーソナライズにより価値の高いクリックを獲得

商標利用

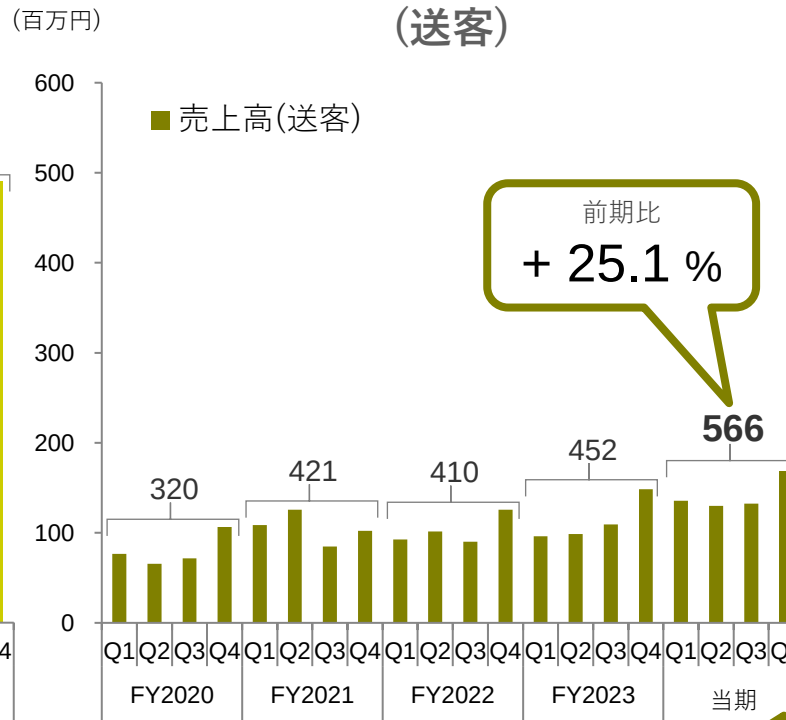
前期比
+ 5.7 %



3月の売上高 過去最高
「総合」ランキングで契約率伸長

デジタルプロモーション (送客)

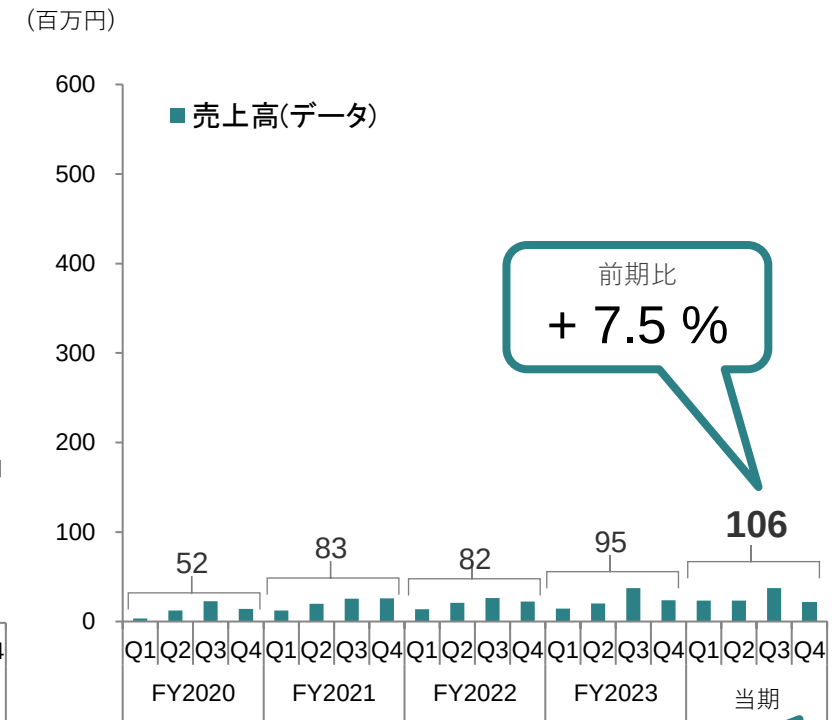
前期比
+ 25.1 %



3月の売上高 過去最高
ランディングページ改善や運用調整
→ 広告売上増加

データ販売

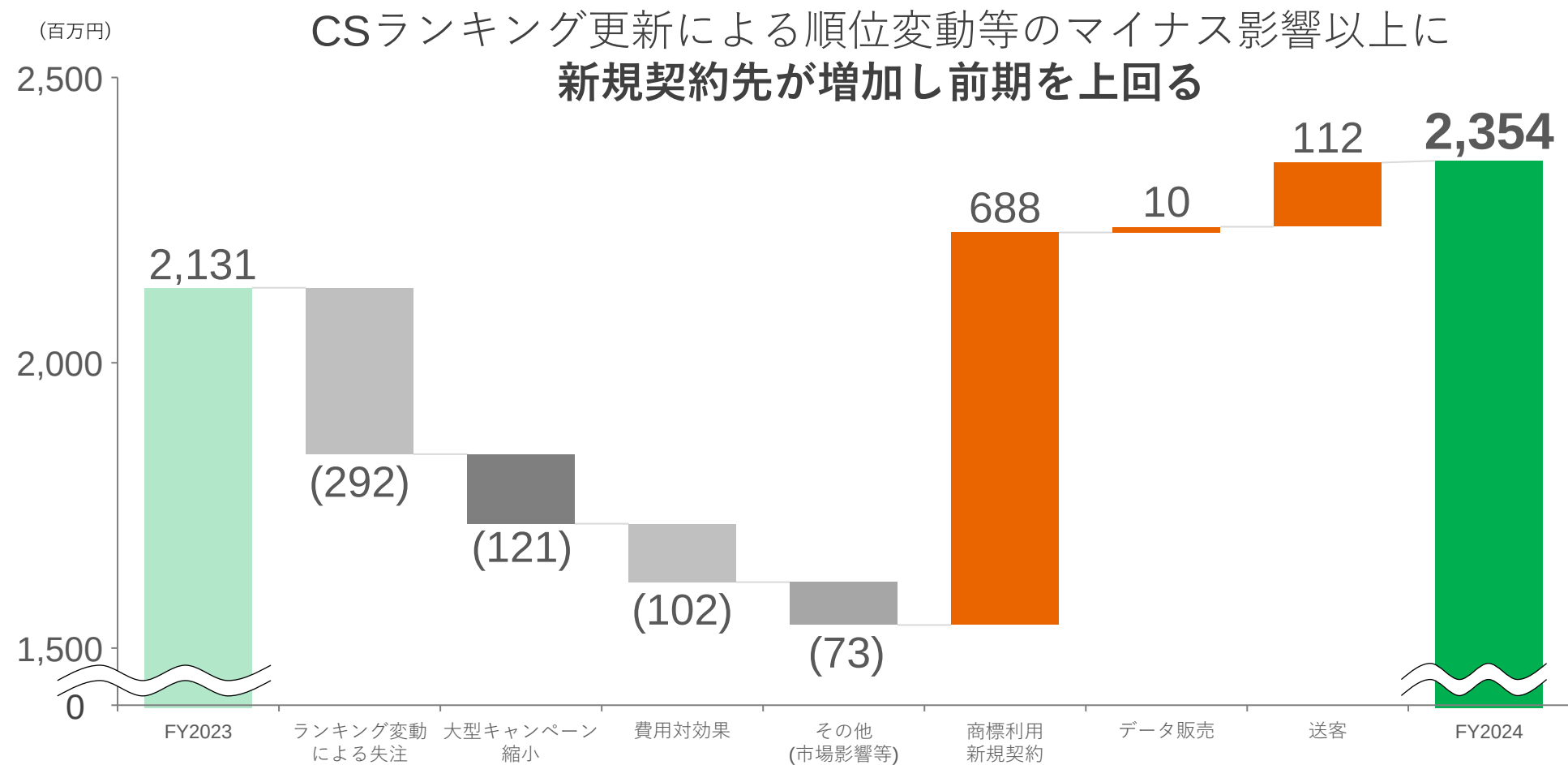
前期比
+ 7.5 %



年間で初の売上高 1 億円を突破

◆顧客満足度(CS)調査事業

【増減収要因：前年同期比】



◆顧客満足度(CS)調査事業 カテゴリ別ランキング一覧

■保険

自動車保険(ダイレクト型/代理店型)/バイク保険(ダイレクト型/代理店型)/自転車保険/火災保険/ペット保険/生命保険/医療保険/がん保険/保険相談ショップ/学資保険

■保険 (FP評価)

自動車保険(ダイレクト型/代理店型)/火災保険/ペット保険/ペット保険 小型犬/ペット保険 猫/医療保険(終身型/定期型)/引受基準緩和型医療保険/生命保険(終身型/定期型)/収入保障保険/がん保険(終身型/定期型)/就業不能保険/認知症保険/介護保険/総合保障保険/個人年金保険/外貨建て保険/変額保険

■金融

ネット証券/iDeCo 証券会社/ネット銀行/インターネットバンキング/外貨預金/住宅ローン/FX/銀行カードローン/ノンバンクカードローン/キャッシュレス決済アプリ/暗号資産取引所 現物取引/暗号資産取引所 証拠金取引/ロボアドバイザー/クレジットカード(年会費無料/一般/ゴールド)/新NISA(証券会社/銀行)

■塾

大学受験(塾・予備校 現役/個別指導塾 現役/難関大学特化型 現役)/高校受験(塾/個別指導塾)/中学受験(塾/個別指導塾)/公立中高一貫校対策 塾/小学生(塾/個別指導塾)/(小/中/高)通信教育/幼児教室 知育/家庭教師

■スクール

英会話スクール/子ども英語(幼児/小学生)/オンライン英会話/子どもプログラミング教室

■生活

ふるさと納税サイト/ウォーターサーバー/浄水型ウォーターサーバー/ハウスクリーニング/引越し会社/食材宅配(首都圏/東海/近畿)/ミールキット(首都圏/東海/近畿)/定額制動画配信 サービス/車買取会社/電子コミックサービス(総合型/オリジナル作品限定型)/中古車販売店/車検/子ども見守りGPS/カーメンテナンスサービス

■通信

格安SIM/格安スマホ/インターネット回線/携帯キャリア/キャリア格安ブランド

■住宅

不動産仲介 売却(マンション/戸建て/土地)/不動産仲介 購入(マンション/戸建て)/分譲マンション管理会社/不動産仲介 賃貸/賃貸サイト/ハウスメーカー 注文住宅/リフォーム(フル/戸建て/マンション)/新築分譲マンション/建売住宅(ビルダー)/マンション大規模修繕会社

■美容

エステサロン (フェイシャル/痩身・ボディエステ)

■スポーツ&ヘルス

フィットネスクラブ/キッズスイミングスクール(幼児/小学生)/24時間ジム

■ウェディング

ハウスウェディング/結婚相談所/結婚式場相談カウンター/結婚式場情報サイト/マッチングアプリ/格安ウェディング

■人材

就活エージェント/就活サイト/求人情報サービス/転職サイト/転職エージェント/逆求人型就活サービス/看護師転職/ハイクラス・ミドルクラス転職/派遣会社/工場・製造業派遣/派遣求人サイト/転職スカウトサービス/介護転職

■トラベル

ホテル比較サイト/航空券比較サイト

■ビジネス

ネット印刷通販/企業研修

1~3月 発表ランキング

[新規]変額保険(FP評価) [復活]家庭教師

計186ランキング

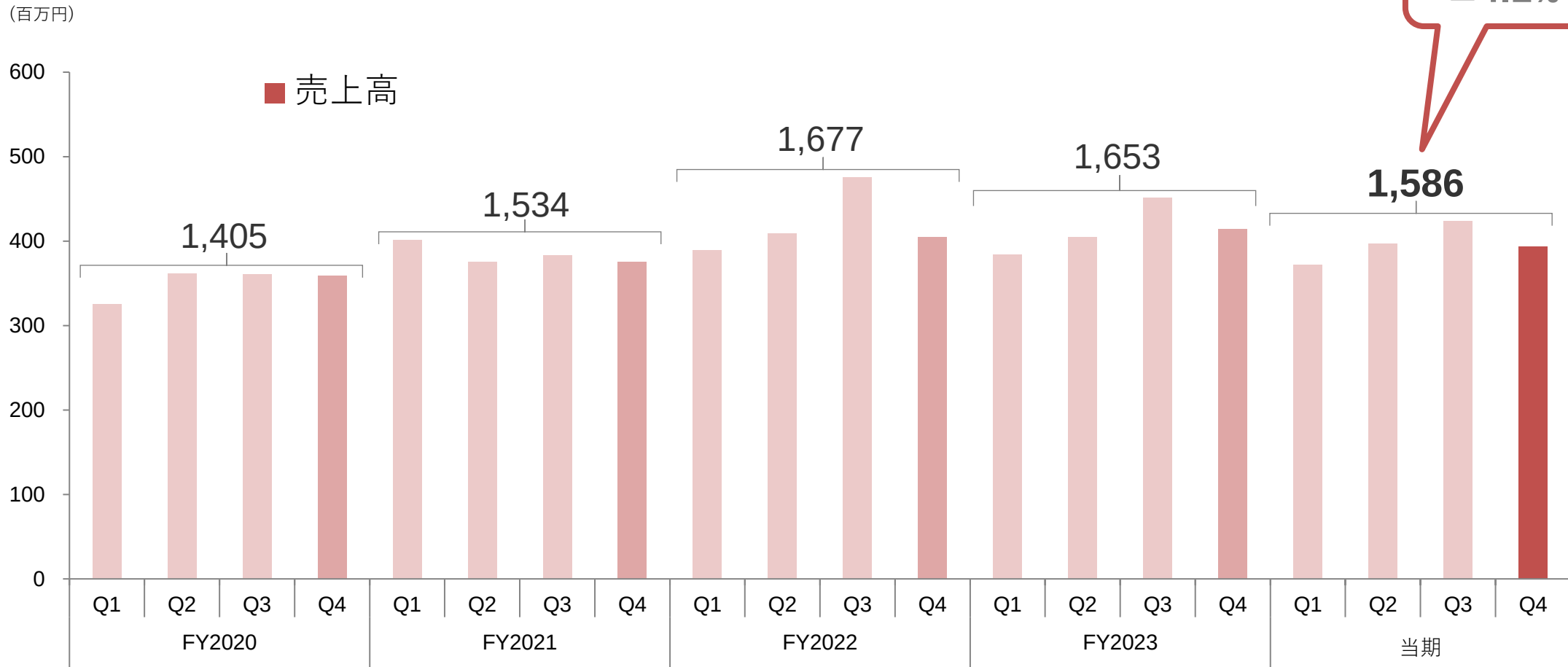
(2025年3月時点) 前年同期比 16 増加

◆ニュース配信・PV事業

【四半期業績推移】

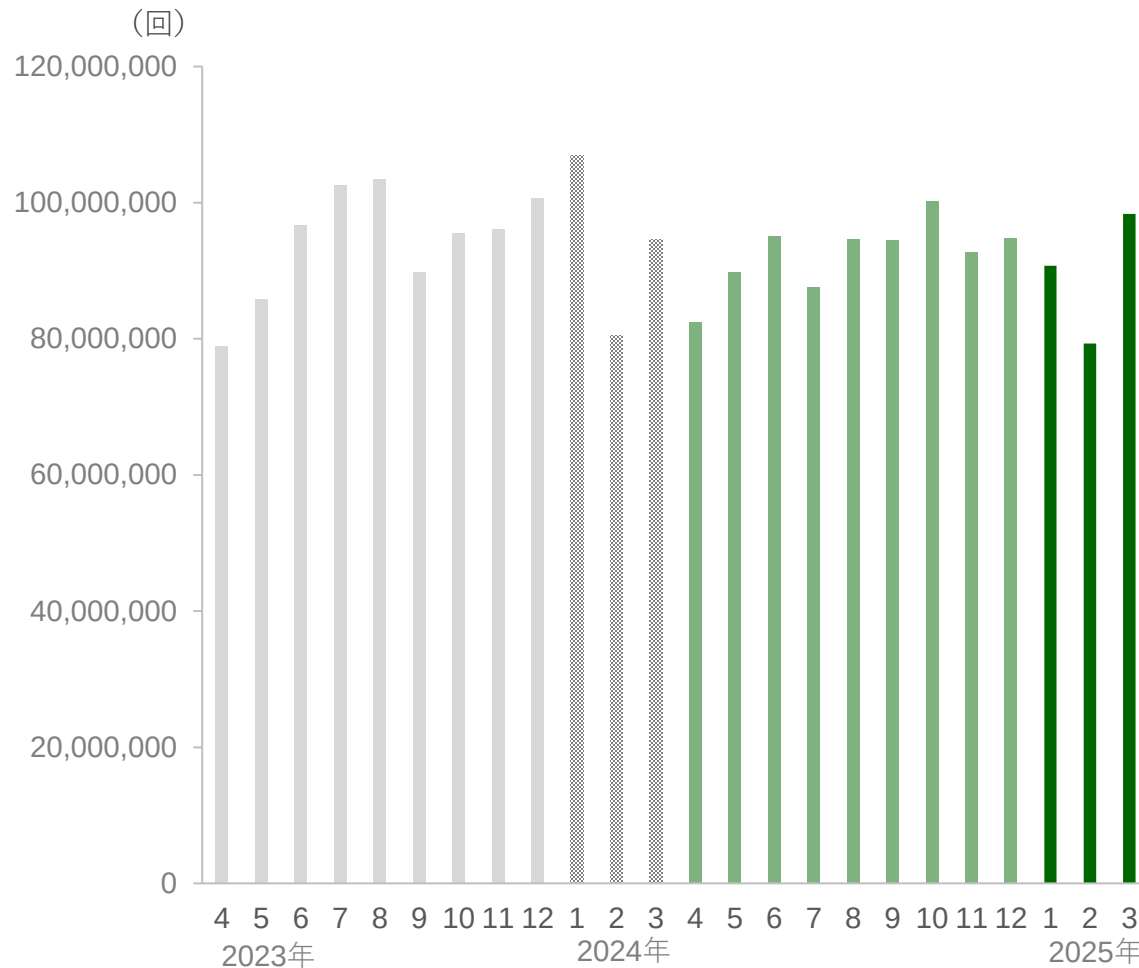
「タイアップ広告」「外部メディア向けコンテンツ提供」減少

前期比
▲4.1%



◆ニュース配信・PV事業

自社メディア「ORICON NEWS」セッション数の推移



【セッション数】

前年 Q1-Q4 比

約 **3 % 減**

前年 Q4 比

約 **5 % 減**

前四半期比

約 **7 % 減**

【セッション単価】

前年 Q1-Q4 比

約 **4 % 増**

前年 Q4 比

約 **5 % 増**

前四半期比

約 **1 % 減**

サイトのユーザビリティ向上など
当社独自の施策が寄与し単価向上

セグメント別 売上高予想

(前期比)

コミュニケーション

+8%

ニュース配信・PV

+13%

顧客満足度(CS)調査

+6%

データサービス

+3%

ニュース配信・PV事業

業績底打ち、本格的な回復局面へ

AI 推進により単価の高いページの生産性が向上

顧客満足度(CS)調査事業

デジタルプロモーション(送客)ビジネス さらなる成長へ

「SEO対策の効果」 当社ランキングのドメイン評価向上

Google AI Overview*で当社サイトが表示され
より一層 有利なポジションへ

* AIがページ検索画面の上部に調べたい内容を要約して表示する
米国グーグル社の持株会社アルファベット社のサービス

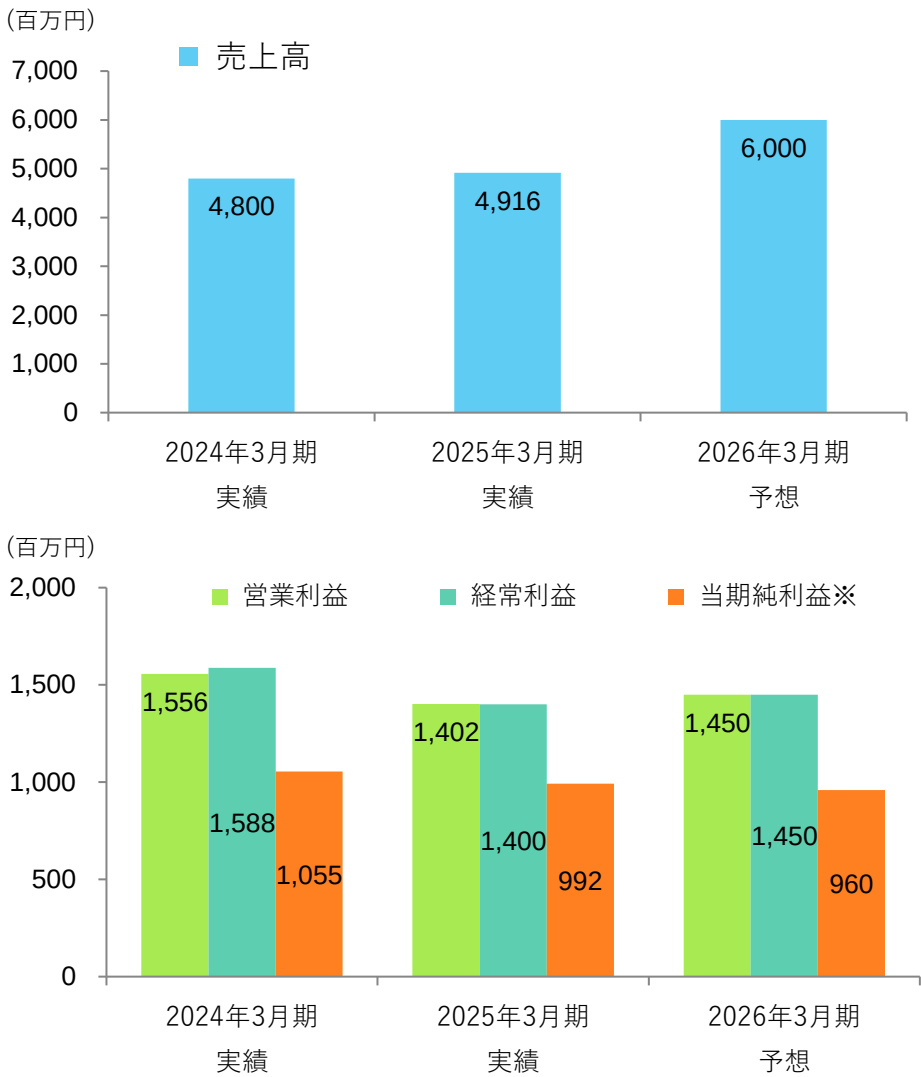
広告 → (株)新旭との事業シナジー効果を発揮 ～主要プロジェクトの収益化で伸長～

売上高に寄与する一方、のれん償却負担により利益貢献は限定的

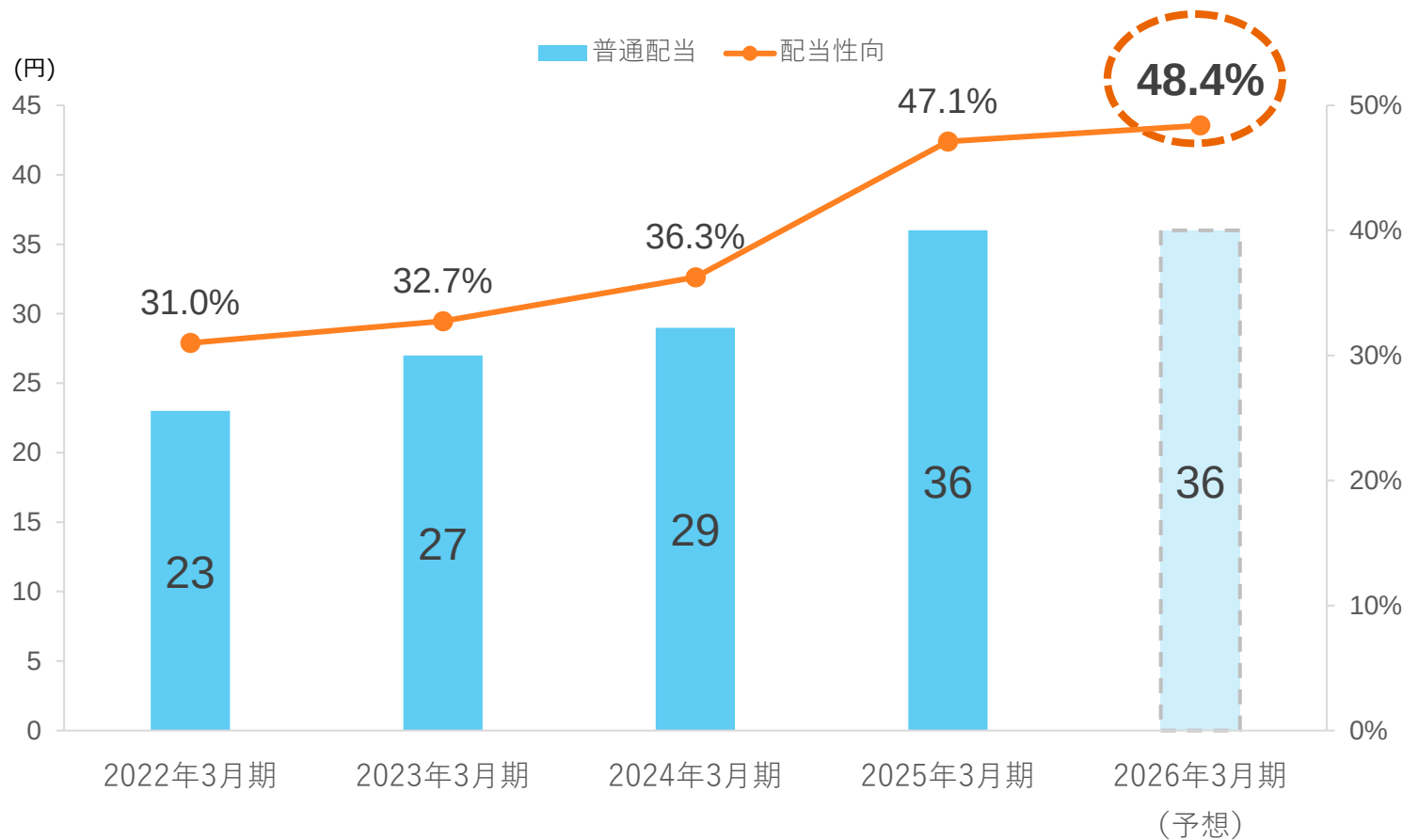
増収 営業増益 予想 「AI推進など IT戦略投資 継続」 「賃上げなど 積極的な人的投資」

(単位：百万円)	2024年3月期 実績	2025年3月期 実績	2026年3月期 予想	前期比
売上高	4,800	4,916	6,000	+22.0%
営業利益	1,556	1,402	1,450	+3.4%
経常利益	1,588	1,400	1,450	+3.6%
当期純利益※	1,055	992	960	▲ 3.2%

※ 親会社株主に帰属する当期純利益



株主還元を最重視、安定的な配当を継続



2025年 3 月期
期末配当

1株につき **36.00円**

DOE(純資産配当率) 8.6%

2026年 3 月期
期末配当 (予想)

1株につき **36.00円**

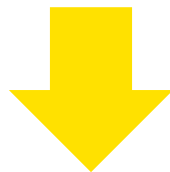
配当性向 48.4%

自己株式の取得完了

(2025年2月5日 取締役会決議)

取得株数	159,400 株 (79.7 %*)
取得価額	127.5 百万円 (63.8 %*)
取得期間	2025年2月6日 ~ 2025年4月30日 (期間満了)

* 進捗率

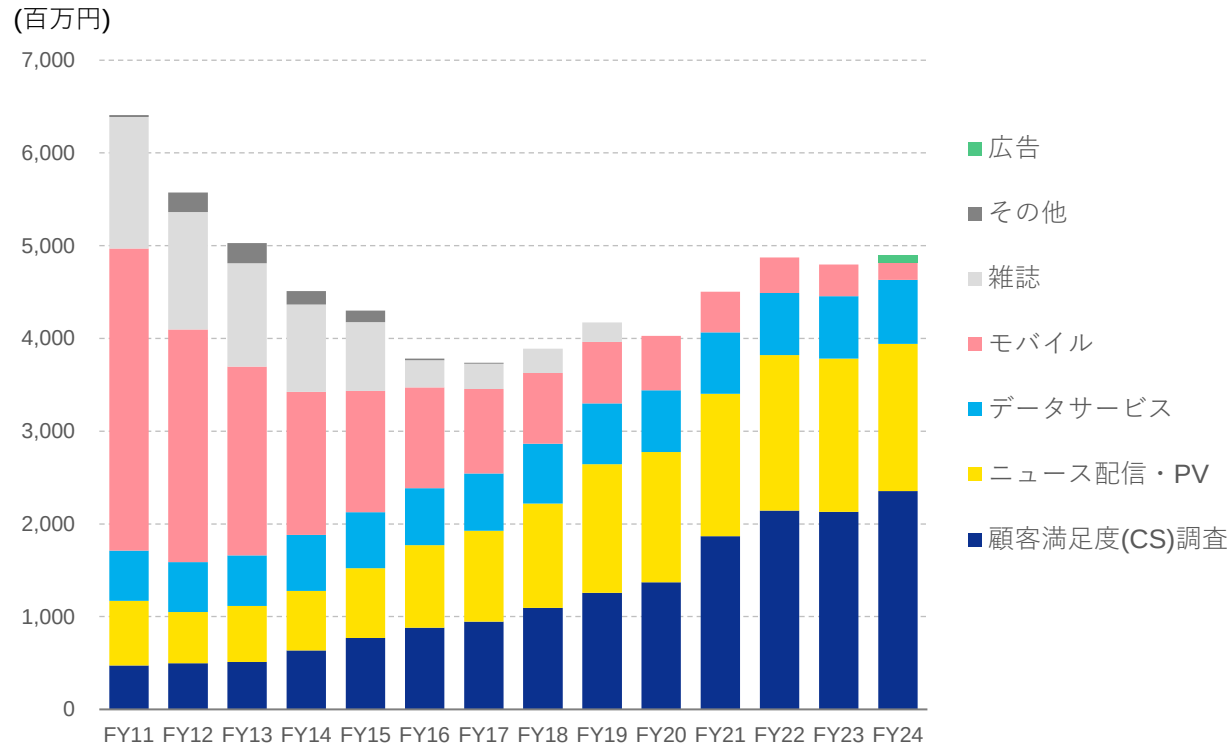


今後も引き続き株主還元の充実に取り組んでまいります

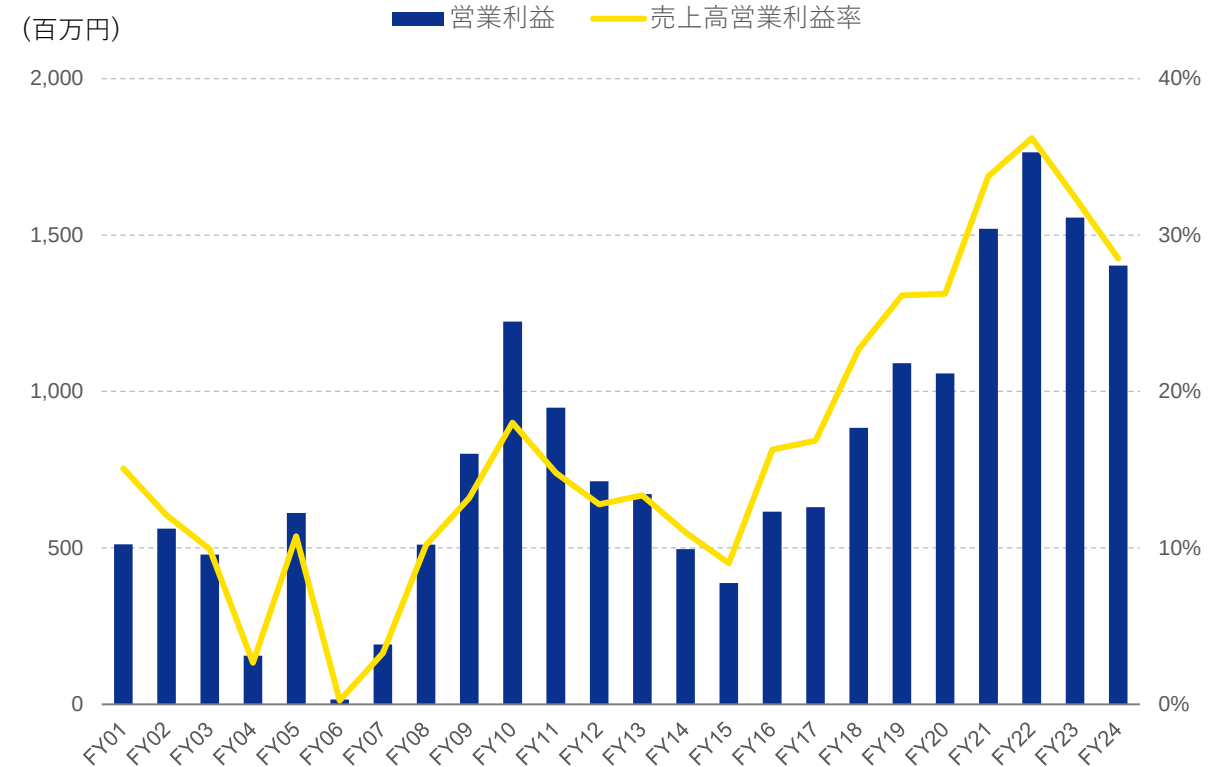
Appendix

- かつてはモバイル事業や雑誌事業が売上高の中核であったが、業容変革を積極的に展開し、現在は顧客満足度(CS)調査事業およびニュース配信・PV事業が収益の大黒柱
- 業容変革を推進した結果として、売上高営業利益率が飛躍的に高まり、直近で30%前後を維持する高収益企業へ変貌

セグメント別売上高推移



営業利益と売上高営業利益率推移

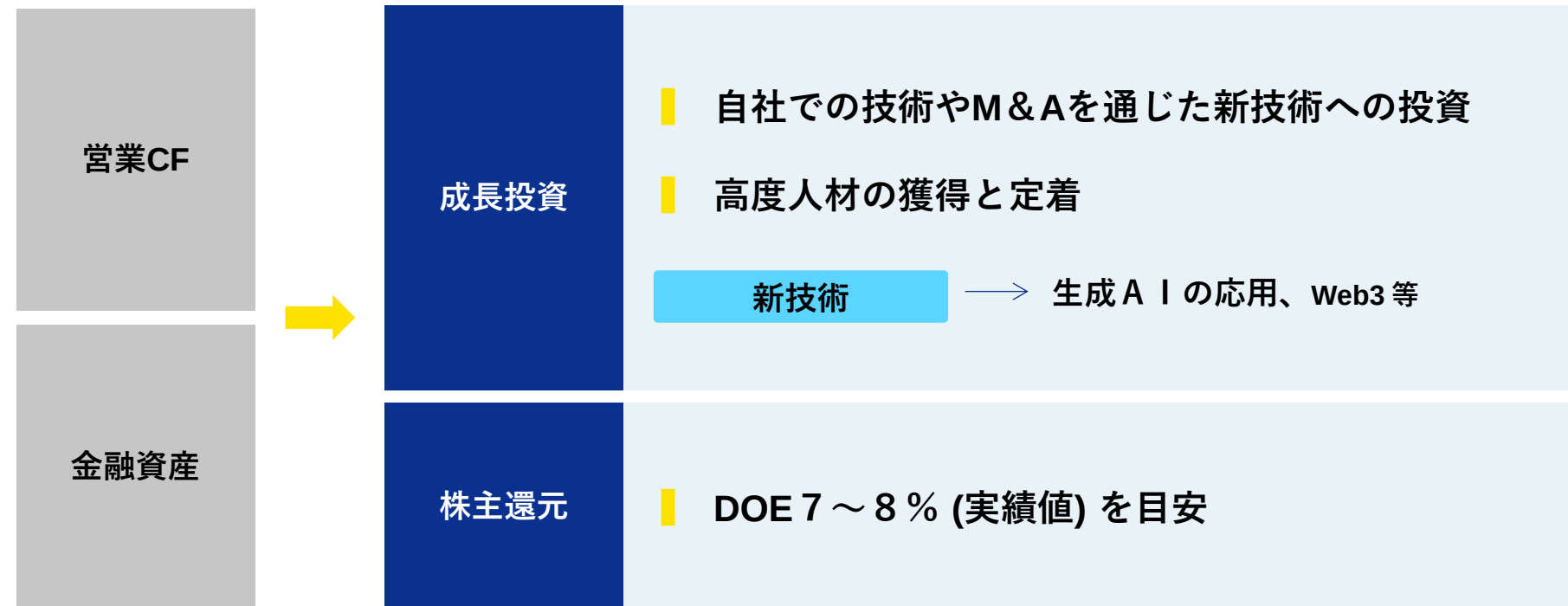


セグメント	事業内容	主な収益源
コミュニケーション事業 顧客満足度(CS)調査	■ 様々なサービスのユーザーへのインターネット調査を基に、独立した公正中立な立場で顧客満足度をランキング化して毎年公表。 ■ ランキング数184、延べ調査人数は384万人(2024年12月時点)。	■ オリコンの商標ロゴを付与したランキング結果を企業が自社の広報宣伝に利用できるライセンスを有償供与する「商標利用」が最大の収益源。 ■ 検索エンジンや自社メディアから顧客企業サイトへ送客する「デジタルプロモーション」 ■ 調査結果を多角的に分析した「データ販売」 ■ 個別企業向けに詳細および追加調査して提供する「コンサルティング」
ニュース配信・PV	■ 芸能・エンタメを中心に、月間3,500本以上のニュース/特集記事&動画コンテンツを制作。 ■ 通信社としてYahoo!ニュースや大手Webメディアやアプリなどに配信 ■ 自社メディアのORICON NEWSの公式YouTube チャンネル登録者数は227万超。	■ 自社メディアおよび配信先プラットフォームからのページビュー、セッション数に基づく広告収入 ■ 企業向けタイアップ広告、PRコンサルティング収入 ■ 配信先メディアからのコンテンツ提供料 ■ Web広告制作・プロモーション/運用
データサービス事業	■ 音楽・映像・書籍の販売データを集計、ランキングを作成。	■ 放送局およびECサイトなどからの音楽データベース、ランキングデータの提供料収入
モバイル事業 * 2024年11月、会社分割により事業を譲渡	■ モバイル端末・PC向け有料配信サービス ■ 音楽配信サイト「オリコンミュージックストア」 ■ 電子書籍サイト「よむるん」 (2024年10月末まで)	■ 会員のダウンロードによる従量課金

アセットアロケーションの考え方

- 現預金やフリーキャッシュフローに関して、株主還元に加え、将来のビジネス機会となる技術やシーズに対しては積極的に経営資源を投入する方針
- 足もとでは生成AIなどを活用した実証実験的な取り組みを行っており、その他、ビジネス機会となり得る有望な技術・シーズに対しては自社での技術投資、M&Aなど多様な手法を通じてアプローチを展開していく

キャッシュアロケーションの考え方



直近の出資実績



- 20%前後のROE水準を背景に、東証上場企業でもトップクラスのDOEで推移
- 1株あたり配当金は10年前のおよそ4倍超に増額

決算期	FY15	FY16	FY17	FY18	FY19	FY20	FY21	FY22	FY23	FY24
ROE 自己資本利益率	16.4 %	17.6 %	18.9 %	24.1 %	27.1 %	25.9 %	26.1 %	25.2 %	21.4 %	18.3 %
1株あたり配当金 (円)	8.0	10.0	10.0	12.0	17.0	17.0	23.0	27.0	29.0	36.0
DOE 純資産配当率	6.0 %	7.4 %	6.8 %	7.0 %	8.3 %	7.1 %	8.1 %	8.2 %	7.7 %	8.6 %

顧客満足度(CS)調査事業



- プランに応じた契約を結ぶことで、オリコン顧客満足度調査の商標ロゴを各種媒体で利用することが可能
- ランキング対象サービスの増加もあり商標利用の売上高は拡大しているが、オリコンランキングに対する信頼度が一段と高まることで、オリコン商標ロゴがさらに活用されるポテンシャルは依然大きい

主な商標ロゴ



業種・業態別
順位ロゴ

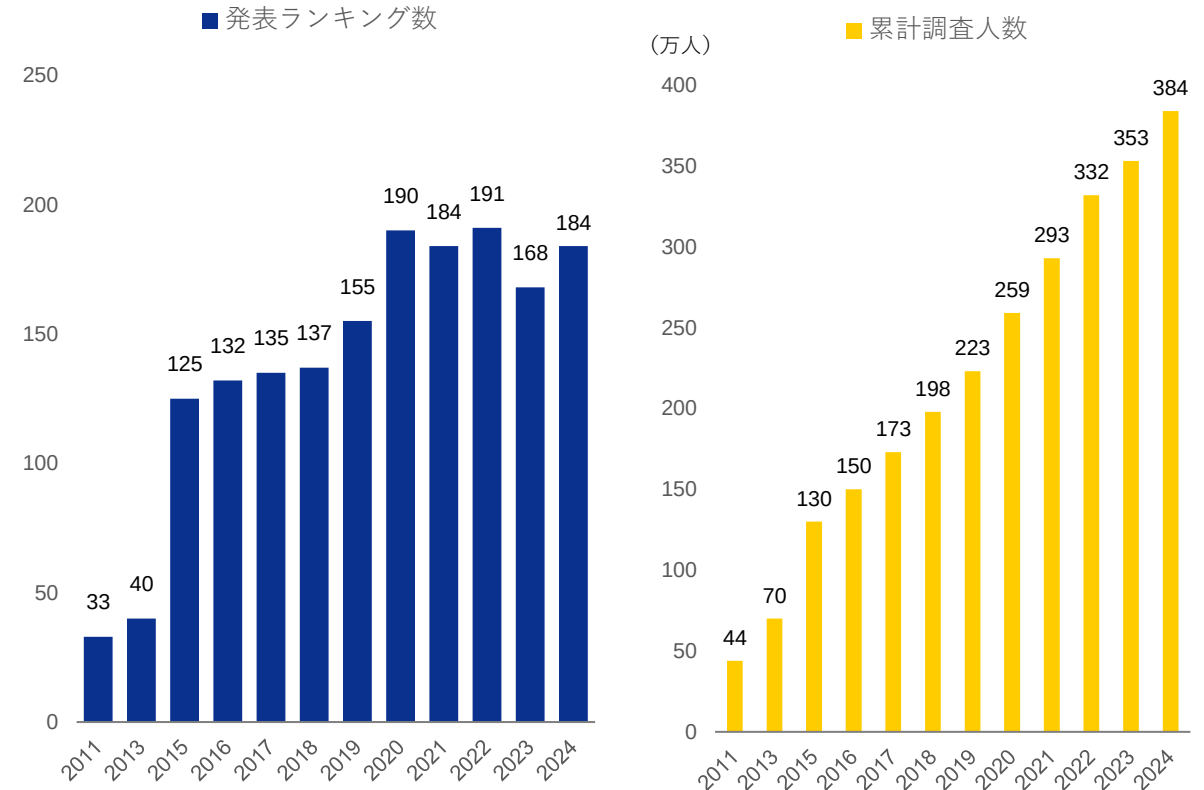


業種・業態別
項目または部門順位ロゴ

ロゴが利用できる主な媒体（プランによって範囲は異なる）

テレビCM / 外部配信広告（GDN、YDA、リスティング広告） / YouTube広告 / SNS広告 / 交通系メディア広告（タクシー、電車内広告等） / 屋外広告（ポスターボード、大型ビジョン等） / 直接広告（DM、メルマガ、新聞折込、フリーペーパー等） / 店舗の店内販促物（カタログ、ノベルティ等） / 新聞、雑誌広告 / 企業サイト（コーポレートサイト）

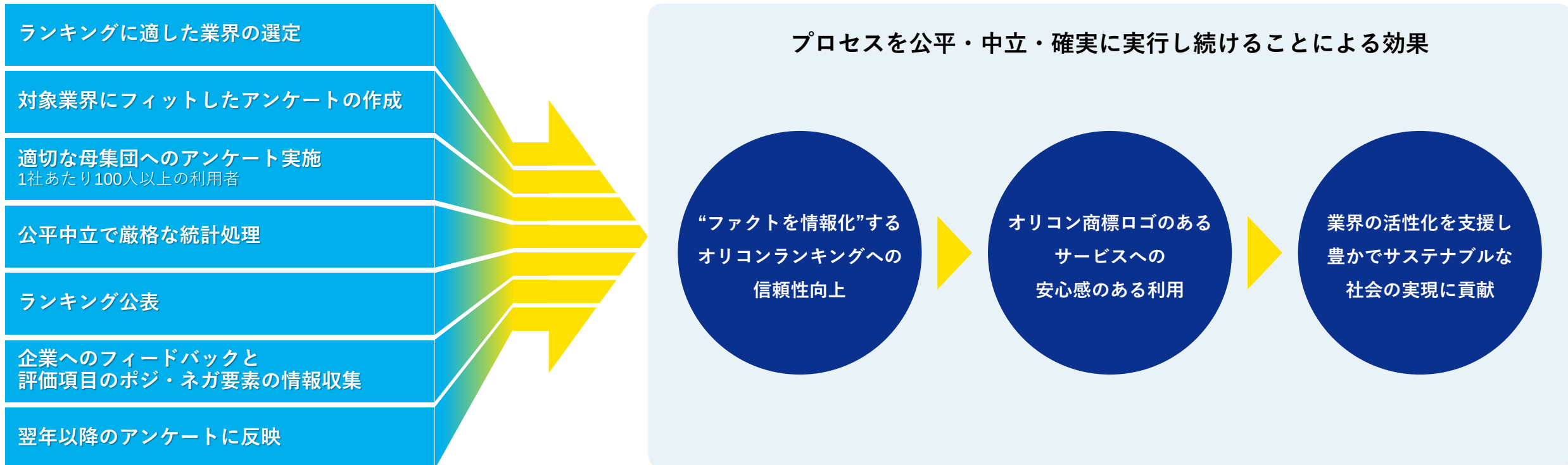
年間発表ランキング数と調査人数（累計）の推移



顧客満足度(CS)調査のプロセスと当社の強み

- 消費者側にも企業側にも属さない第三者として独自に対象業界の選定を行い、公平中立な立場で調査し、厳格な集計・統計処理のもとにランキングを作成
- 公平中立な立場で消費者へ情報発信し続けた音楽ランキングで築いたブランド力を背景に、音楽以外の業界でもオリコンランキングに対する信頼感を着実に形成

顧客満足度(CS)調査のプロセス：「満足の情報化」

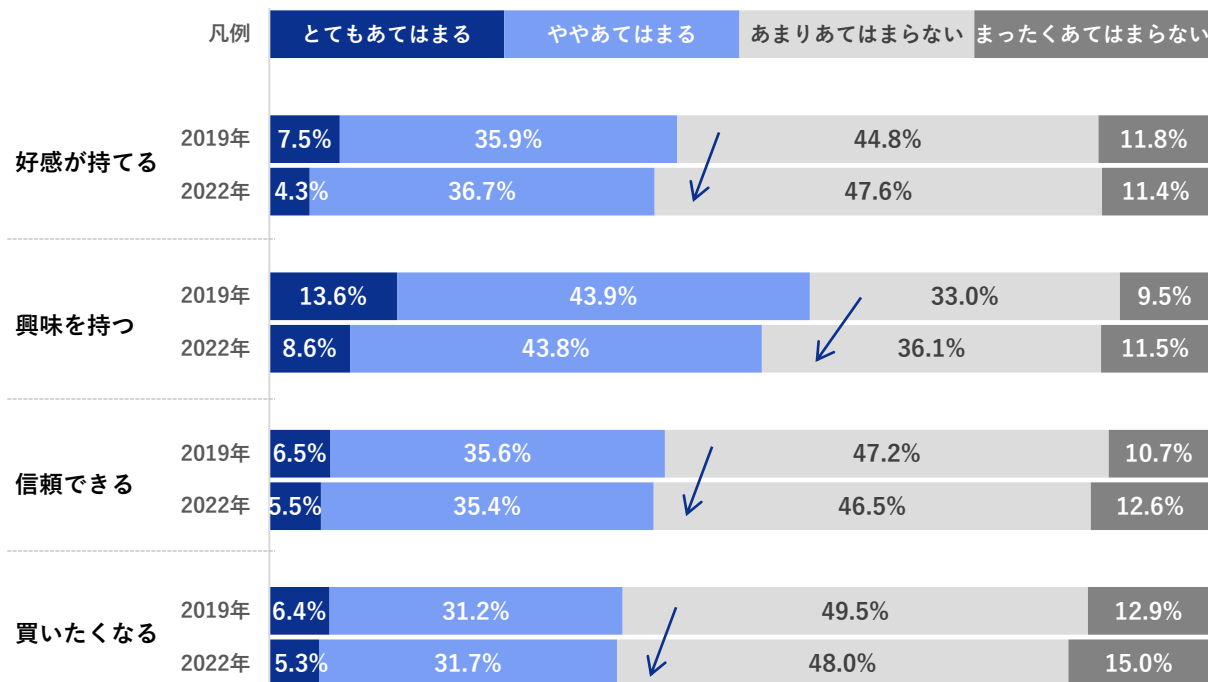


- オリコンの公平・中立・誠実なランキングにもとづく商標ロゴを、知名度の高いナショナルブランド企業が利用することで、オリコンブランドに対する信頼感がより一層高まり、それを受けて他業種のナショナルブランド企業がオリコンの商標ロゴを利用することで、オリコンブランドとオリコンの商標ロゴのあるサービスへの信頼感が高まるというブランドコラボレーションが形成されている



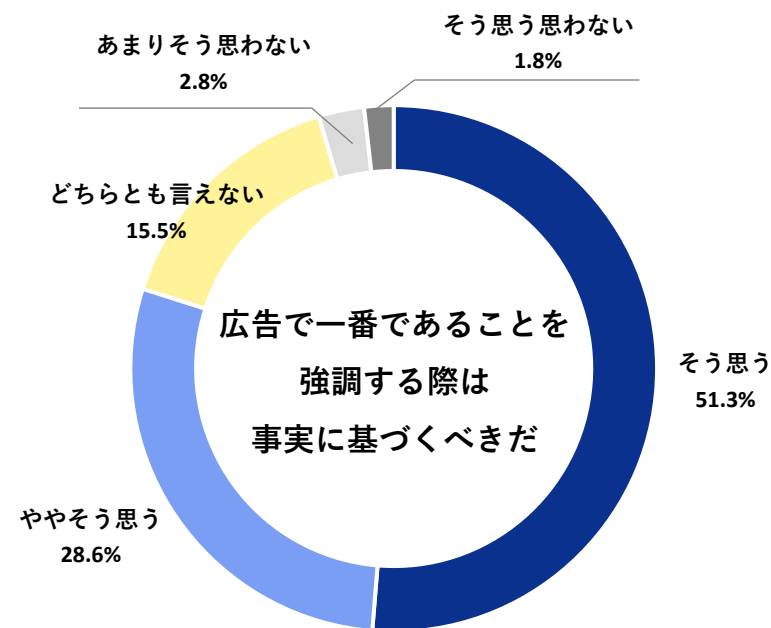
- 根拠が不確かなNo.1広告も増えつつある状況を受けて、No.1表示広告の商品・サービスに対する全体の印象は2019年から2022年にかけてやや低下
- No.1表示広告は事実に基づくべきと考える人が多く（80%弱）当社のように第三者機関として消費者の「生活満足度の向上」を第一に考える公平・中立なランキングにとっては信頼性がむしろ高まるという面で追い風

No.1表示広告の商品・サービスに対する印象（ベース：全体1,000名/単一回答）



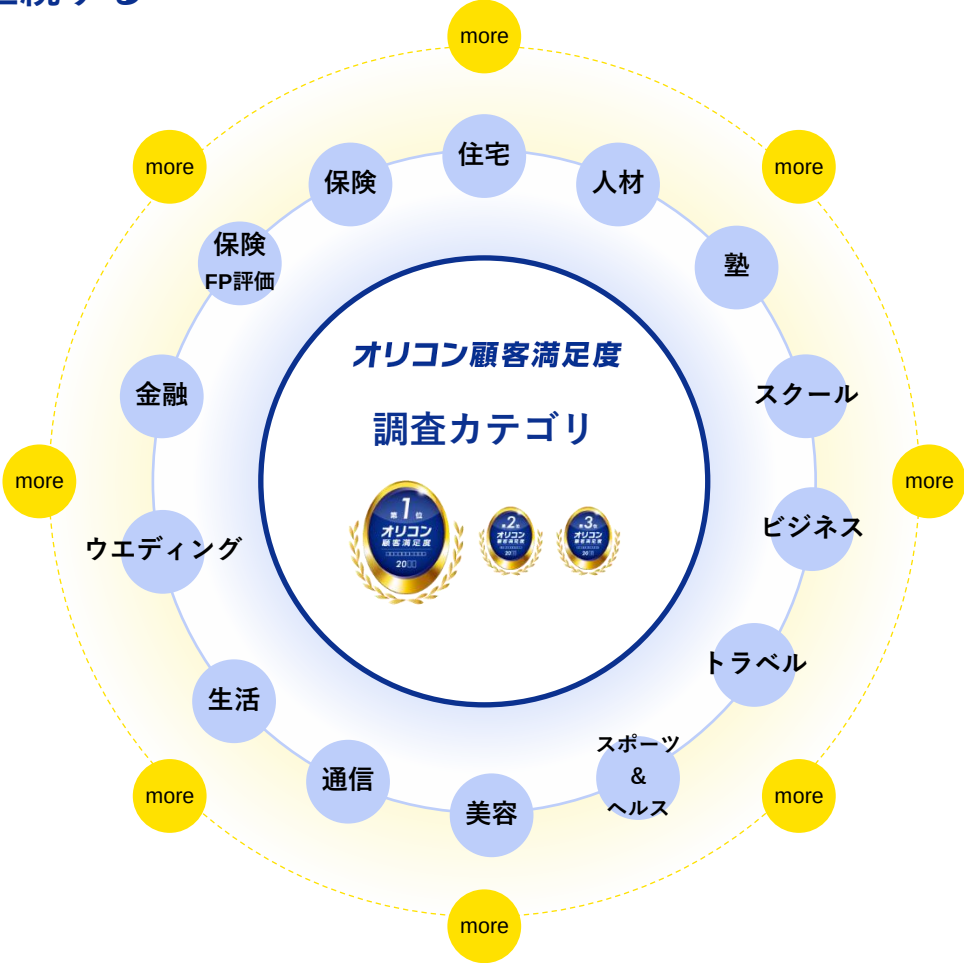
（出所）株式会社マクロミル調べ：調査期間2022年7月27日～28日

No.1表示広告に対する考え方（ベース：全体1,000名/単一回答）

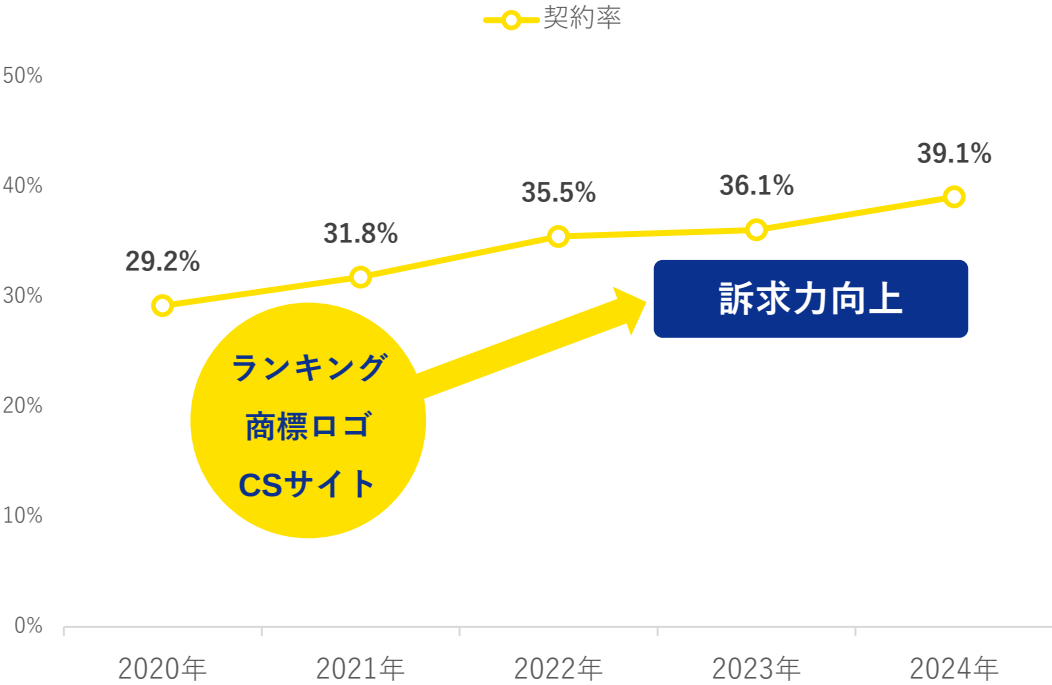


（出所）株式会社マクロミル調べ：調査期間2022年7月27日～28日

- オリコン顧客満足度調査には依然として対象カテゴリおよび地域別・年代別・性別等のパーソナライズ化によりランキング数を拡大できる余地があり、契約率においても伸びしろがある
- 消費者と企業をつなぐ、社会に根付く指標としての信頼性を一段と高めるために、公平かつ精度の高い調査とランキング発表を継続する



商標利用の契約率の推移



- The diagram illustrates the Oricon Ranking system for insurance companies, showing the flow from consumer search to high conversion rates through organic traffic.

利用目的を持って検索 (Search with a purpose): Consumers (消費者) search for insurance companies. A yellow arrow labeled "Click" points from the consumer icon to the Oricon Ranking page.

ORICON (オリコン): The Oricon Ranking system is shown, highlighting the "信頼感" (Trust) associated with the brand. The text "オリコンランキング・ブランドへの信頼感" (Trust in Oricon Ranking and Brand) is displayed.

クリック送客 (従量課金) (Click-based traffic, pay-per-click): A yellow circle highlights the "クリック送客 (従量課金)" (Click-based traffic, pay-per-click) feature, which is a key component of the system.

高いコンバージョン率 (High conversion rate): The system achieves a high conversion rate, indicated by a blue box labeled "高いコンバージョン率" (High conversion rate).

顧客企業サイトへオーガニック送客 (Organic traffic to customer company site): The system directs organic traffic to the customer company's website, as shown by the text "顧客企業サイトへオーガニック送客" (Organic traffic to customer company site).

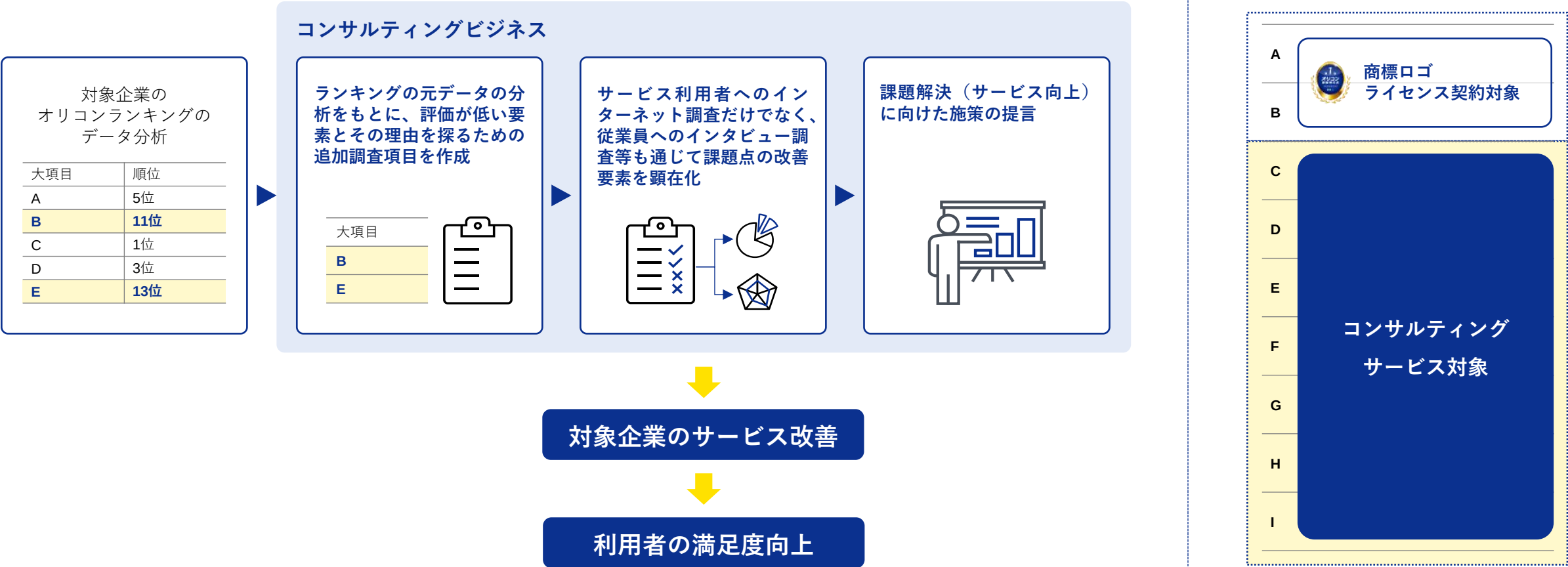
Googleアルゴリズム分析の精度を一段と高めることで収益向上を図る (Improve Google algorithm analysis accuracy to increase revenue): The system aims to improve the accuracy of Google algorithm analysis to increase revenue, as indicated by the text "Googleアルゴリズム分析の精度を一段と高めることで収益向上を図る" (Improve Google algorithm analysis accuracy to increase revenue).

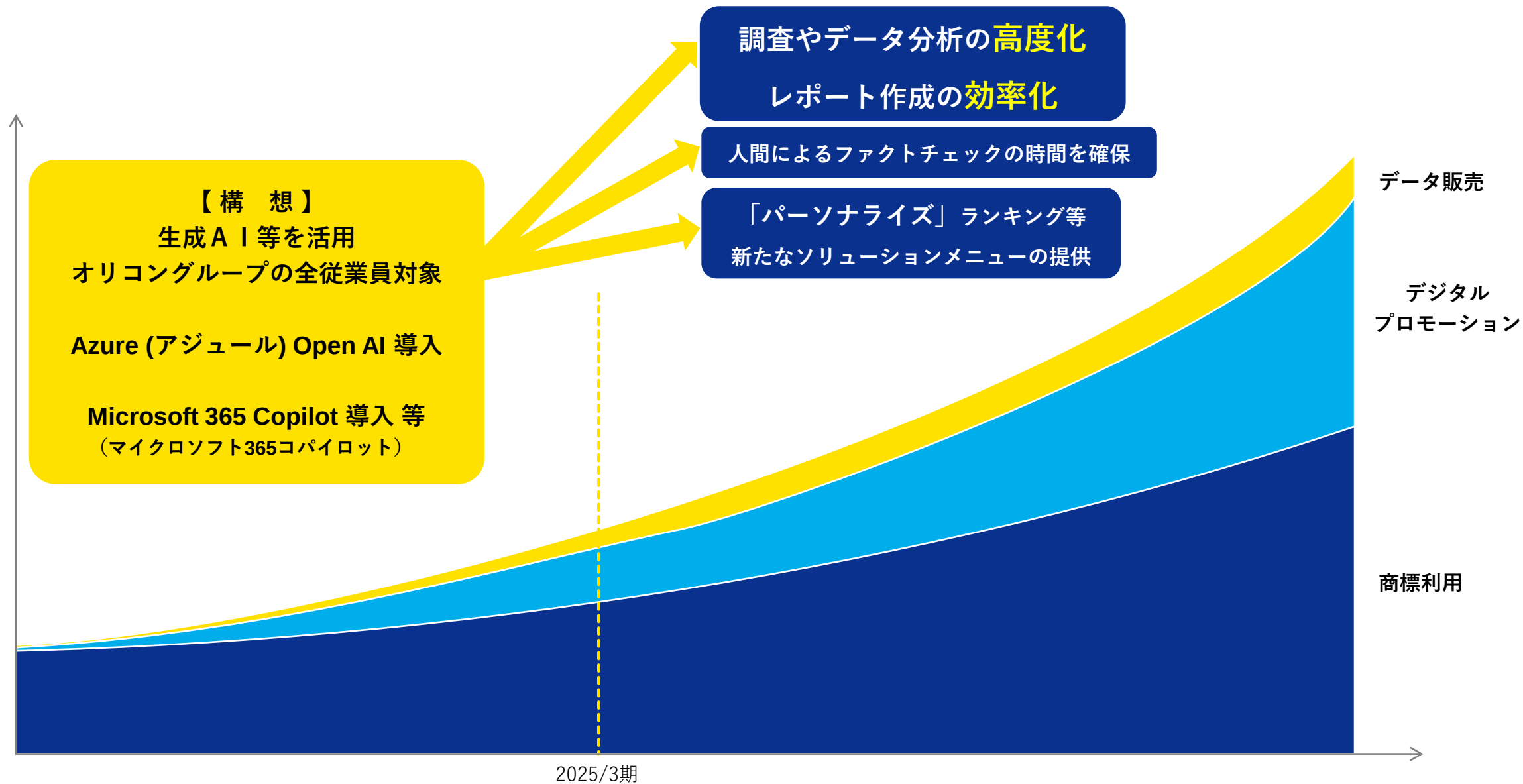
生命保険 総合ランキング (Life Insurance Overall Ranking): The diagram shows a screenshot of the Oricon Ranking page for Life Insurance, displaying a table of rankings for various companies.

TOP	総合ランキング	加入手続き	アフターフォロー
ソニー生命	73.1点	加入手続き	アフターフォロー
ブルデンシャル生命	71.4点	ブルデンシャル生命	ブルデンシャル生命
SOMPOひまわり生命	70.6点	SOMPOひまわり生命	SOMPOひまわり生命

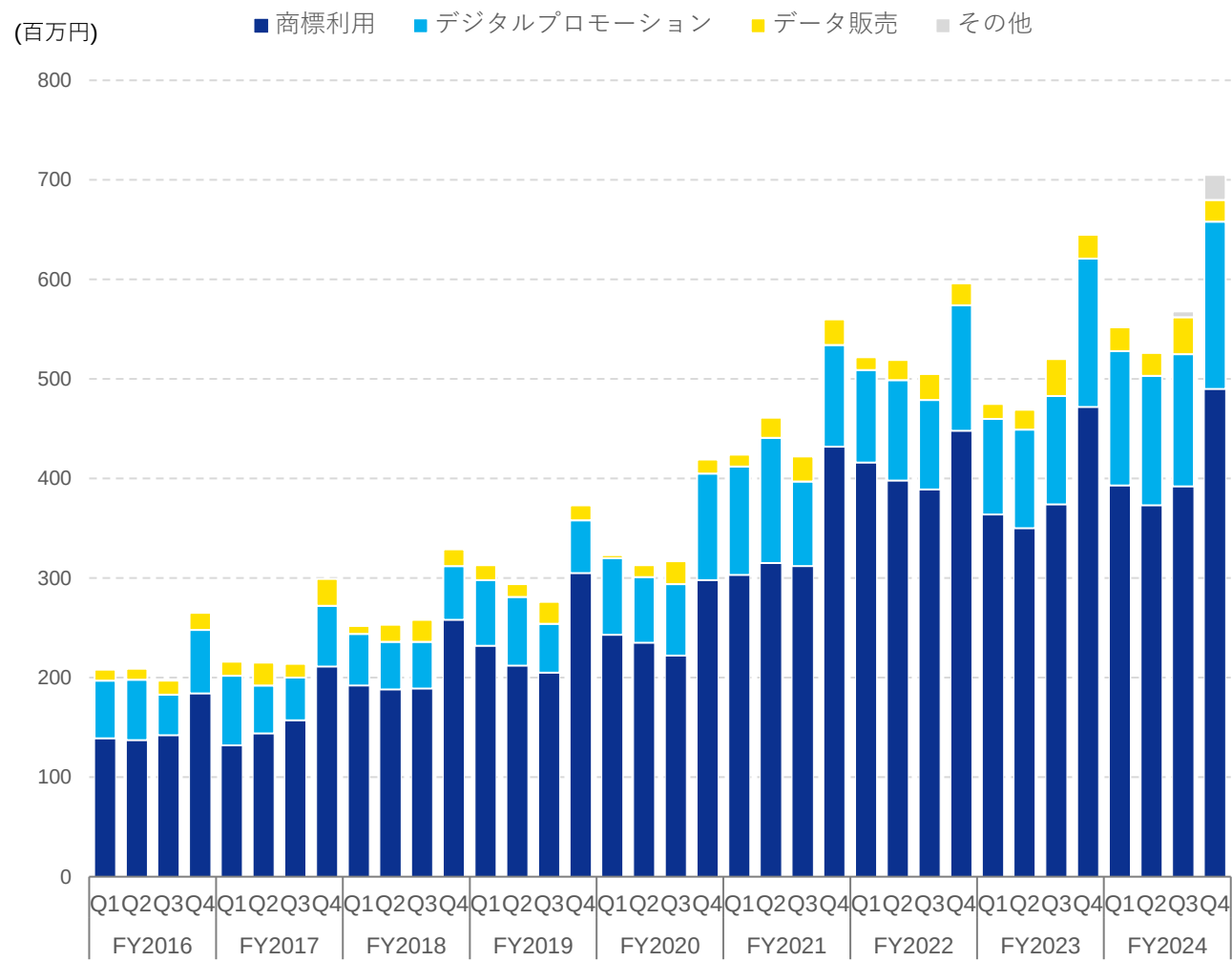
The table shows the overall ranking for Life Insurance, with Soni Life (ソニー生命) at the top, followed by Burdenシャル Life (ブルデンシャル生命) and SOMPO Himawari Life (SOMPOひまわり生命).

- オリコンランキングのデータをもとに評価が低い要素を抽出し、利用者への追加アンケートや従業員へのインタビュー等を実施することで、サービス利用者が具体的にどのような点に不満があるのかを顕在化し、課題解決に向けた施策を提言
- これまで蓄積してきたノウハウが応用できるため、これまで商標ロゴのライセンス契約対象になっていなかった企業群に対しても、人員を大きく増やすことなく、今後、コンサルティングビジネスを拡大していく方針





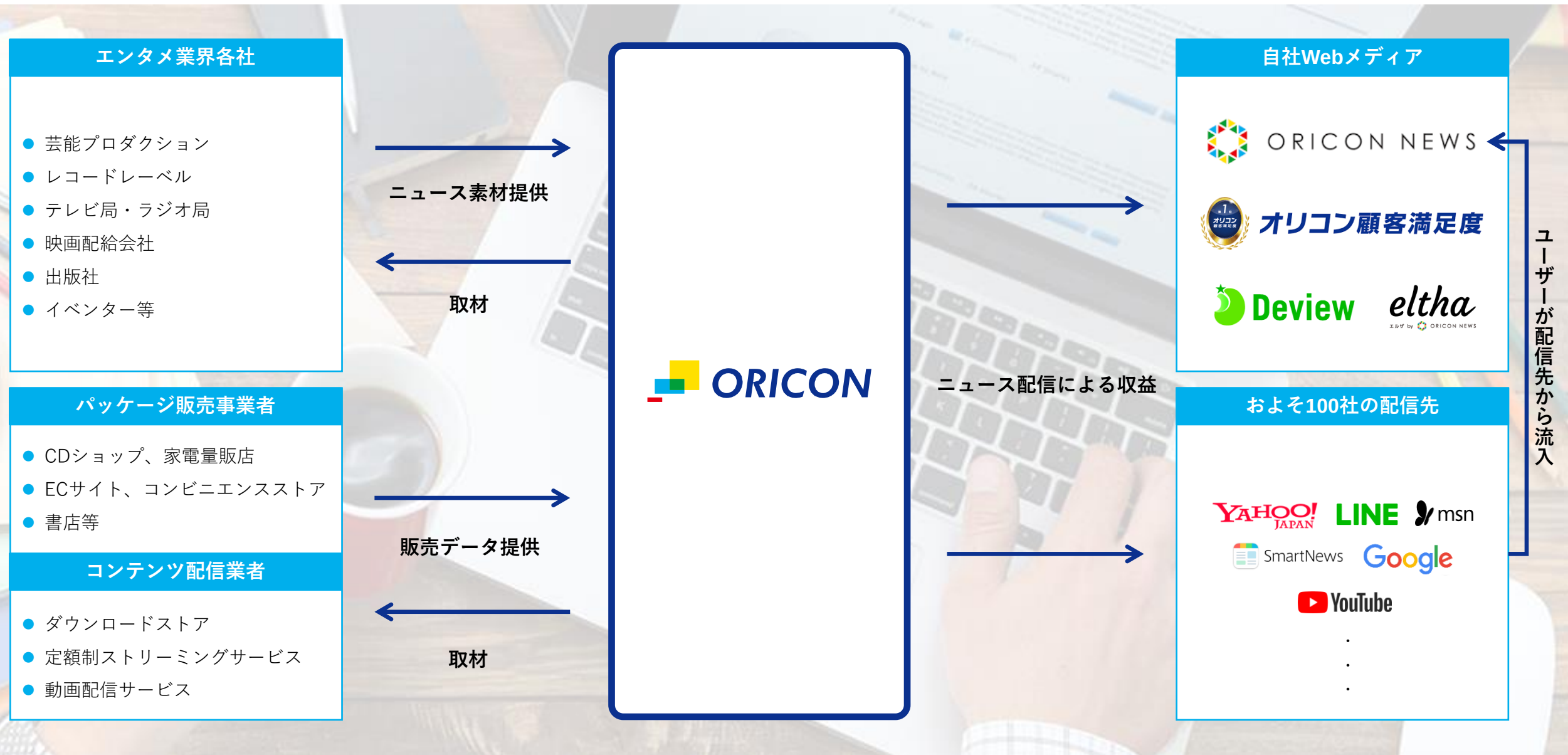
顧客満足度(CS)調査事業の四半期別売上高推移



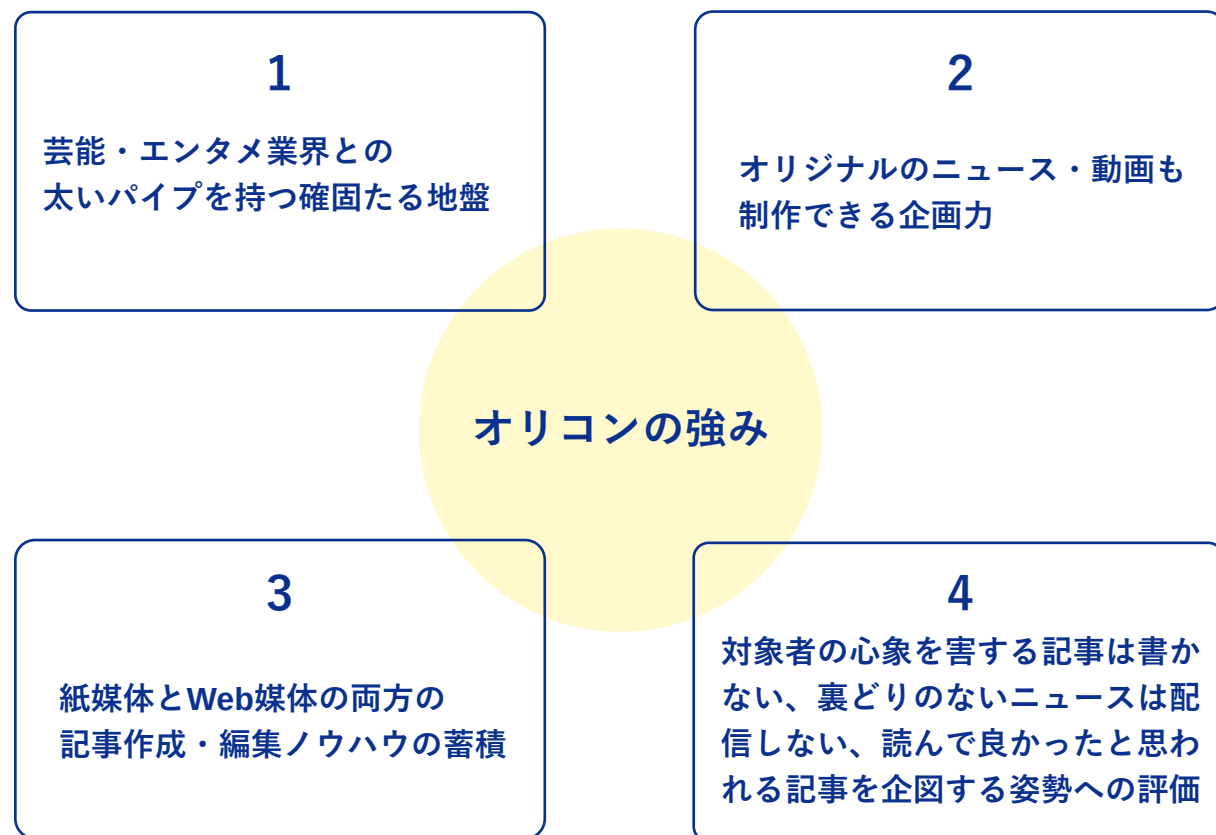
顧客満足度(CS)調査事業の売上高推移

(百万円)	商標利用	デジタルプロモーション	データ販売
FY2016	601	224	54
FY2017	644	222	78
FY2018	828	201	63
FY2019	953	237	65
FY2020	997	320	52
FY2021	1,362	421	83
FY2022	1,651	410	82
FY2023	1,559	452	95
FY2024	1,649	566	106

ニュース配信・PV事業



- 芸能・エンタメ業界との太いパイプをもとに、裏どりされた信頼性のあるニュースを配信
- 主要ポータルサイトのエンタメ系のカテゴリで10年以上トップシェアを獲得
- 共同通信社から地方新聞社に配信する記事にも利用されるなどエンタメ系のニュース通信事業社として確固たる地位を形成



エンタメを中心とする ニュース通信事業社として確固たる地位を形成

- 高い信用性を裏づける主要ニュースサイト、
ニュースアプリなどへの配信網
- Webメディアに留まらず、地方新聞社へのニュース提供、
全国紙等の大手メディアやテレビ局などへコンテンツ提供
- 公式YouTubeチャンネルの登録者数は227万人を超え、
非登録者の視聴も多くコンスタントに100万再生超え
のコンテンツを提供

- 芸能・エンタメ系のニュース配信ではショート動画（1分弱・3～5分程度）のポテンシャルにいち早く注目
- 当社の強みをいかしたショート動画が若年層のライフスタイル・嗜好にフィットした結果、新たなユーザー層を獲得

1

芸能・エンタメ業界との
太いパイプを持つ確固たる地盤

2

オリジナルのニュース・動画も
制作できる企画力

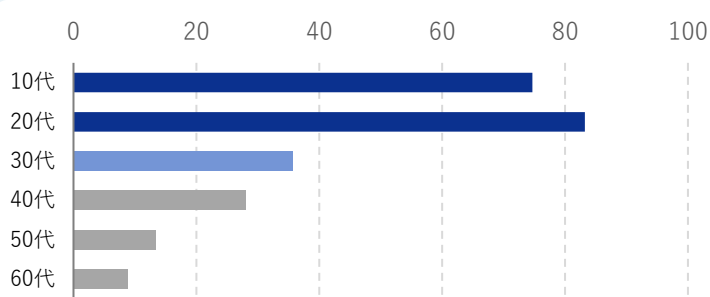
芸能・エンタメのショート動画の
ポテンシャルにいち早く注目

芸能動画を毎日配信！
ORICON NEWS



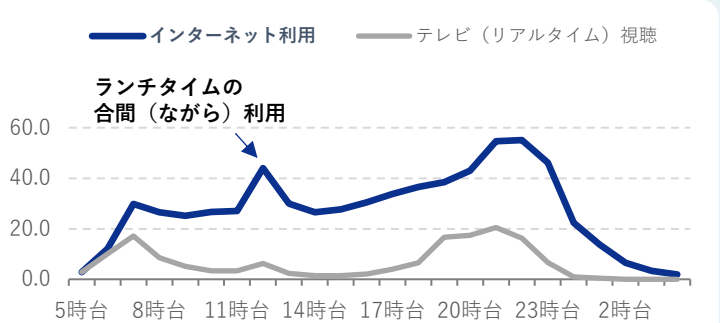
新たなユーザー層を獲得

モバイル機器による年代別動画サイト視聴時間：平日（分）



（出所）総務省：令和3年度情報通信メディアの利用時間と情報行動に関する調査

20代のメディア別の利用者（行為者）率：平日（％）



（出所）総務省：令和3年度情報通信メディアの利用時間と情報行動に関する調査

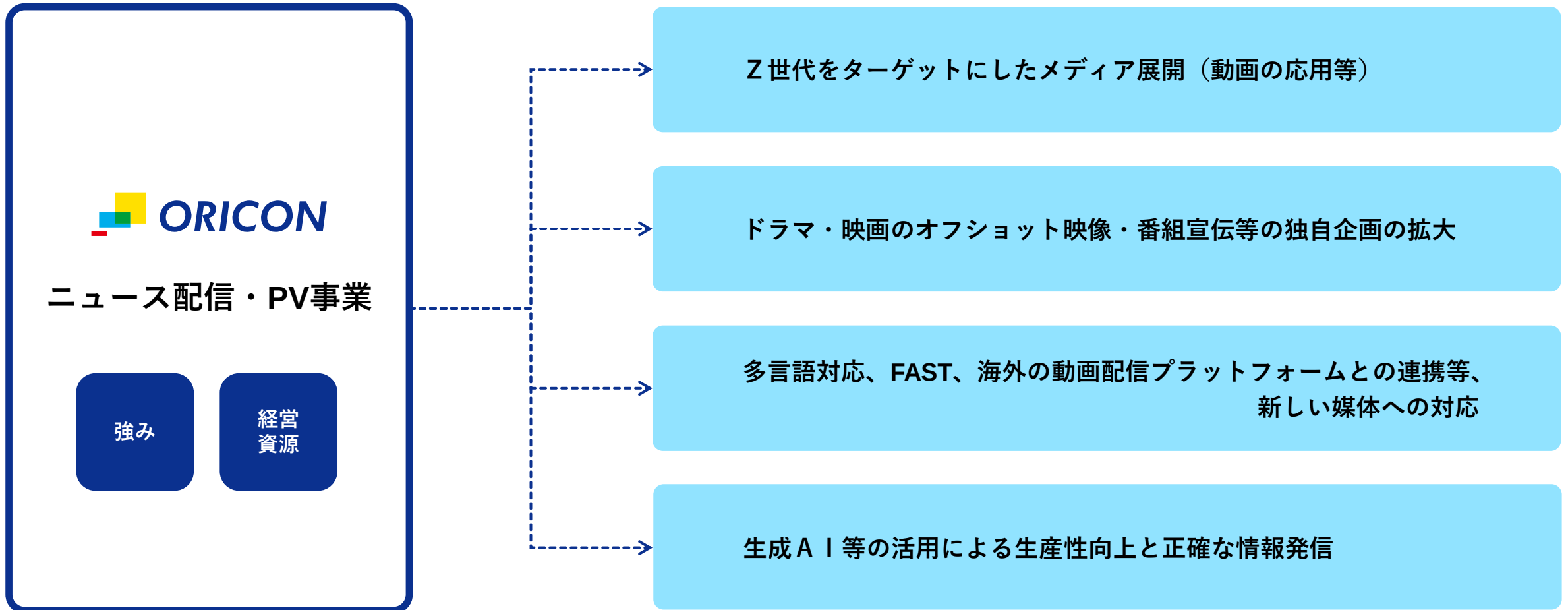
Z世代のYouTube視聴者数ランキング

順位	チャンネル名	視聴者数	動画カテゴリー
1	THE FIRST TAKE	227万人	音楽
2	oricon	178万人	エンタメ・芸能・バラエティ
3	壱百満天原サロメ / Hyakumantenbara Salome	151万人	VTuber
4	Nintendo 公式チャンネル	141万人	ゲーム実況・ゲーム関連
5	Ayase / YOASOBI	140万人	音楽

（注）・2022年12月時点で16～26歳のモニターをZ世代と定義。・集計期間：2022年6月～2022年12月（対象デバイス：PC・スマートフォン合算）・集計期間内に1度でも動画を再生していれば1人の視聴者としてカウントしています。・視聴回数は1か月あたりの視聴回数を記載しています。

（出所）株式会社ヴァリュース「Z世代別のYouTubeチャンネル視聴者数ランキング」

- ニュース配信・PV事業でこれまで培ってきた強みや経営資源をもとに、多角的な事業展開を推進する方針
- 特定のプラットフォームに依存しないかたちでの、独自性のある新しい取り組みに挑戦





本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。実際の業績等は、今後の様々な要因により大きく異なる可能性があります。

オリコン株式会社

<https://www.oricon.jp/>