



2005年6月20日

各位

東京都新宿区西新宿六丁目10番1号
株式会社フォーサイド・ドット・コム
代表取締役 安嶋 幸直
(JASDAQ・コード: 2330)
問い合わせ先 常務取締役経営管理本部長兼 CFO 川崎雅嗣
TEL 03 - 5339 - 5211 (代)

2005年10月期業績予想に関するお知らせ

当期実績及びM&A戦略の進捗を踏まえた結果、2005年10月期(2004年11月1日～2005年10月31日)の業績予想が確定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 2005年10月期 業績予想

【連結】 [単位:百万円]

	売上高	経常利益	当期(中間)純利益
中間期(2004年11月1日～2005年4月30日)	14,958	789	3,712
通期(2004年11月1日～2005年10月31日)	40,000	4,000	-

【単独】 [単位:百万円]

	売上高	経常利益	当期(中間)純利益
中間期(2004年11月1日～2005年4月30日)	2,229	129	2,611
通期(2004年11月1日～2005年10月31日)	5,000	880	-

2. 2005年10月期 連結業績の概況について

世界の携帯電話加入者数は、ハイテク市場調査会社 In-Stat/MDR の調査によりますと、引き続き堅調な伸びを示しており、2009年までに25億人を超えるとされています。

国内における携帯電話加入者数は、2004年5月末時点の8,274万人から2005年5月末時点で8,774万人(前期比6.0%増)、第3世代携帯電話(3G)の加入者数におきましては、2004年5月末時点の1,854万人から2005年5月末時点で3,255万人(前期比75.6%増)と3Gの普及が急速に進んでおります(出所:社団法人電子通信事業者協会)。

3Gの端末機能の進化により、これまでの待受けや着メロといった第2世帯携帯電話(2G)向けコンテンツから、着うた・動画といった3G向けコンテンツの需要がさらに増していくものと予測されます。

その状況下の中で当社は、M&A戦略によって海外主要エリアに向けてコンテンツ販売が行えるグローバル流通網を構築しております。この流通網を武器にキラコンテンツとなる素材を集約し、3G向けコンテンツ供給は基より、今後需要の伸びが期待される音楽配信や動画配信を視野に入れたノンパッケージ商品のグローバル販売を行うべく、業態移行を推し進めております。

当中間期の国内事業におきましては、2G向けコンテンツの成長率の鈍化状況及び3G普及に伴う需要変化に対応し、2G向け不採算サイトへの投資を止め、17の公式サイトを統廃合いたしました。当期中に計約30サイトを統廃合する予定です。同じく2G向けコンテンツの成長率の鈍化により、着メロの音源卸は前期比で減少する見通しです。

不採算サイトへの投資分を含め、期初に立ち上げたマスターライセンス(原盤権)事業に集中投資し、コンテンツ権利を集約した他、自社にてコンテンツ制作を行うことで原盤権の確保を強化しております。このため映像資産の償却分は、前期比で増加する見通しです。

前期比で利益率が低下する要因といたしましては、本償却分に加え、業態移行に合わせた人材の雇用による人件費の増加及び転換社債発行に付随する手数料等の間接コストが費用計上されることによります。

また、広告物販事業において、コンテンツ資産や顧客資産の獲得及び両資産を活用した商品化・商品販売を強化することを目的とし、2005年4月に株式会社ハリケーンを吸収合併いたしました。本吸収合併に伴う抱合せ株式消却損と前述の不採算サイトの統廃合に伴うリストラクチャリング(事業の再構築)費用、コンテンツ資産及びソフトウェアの除却費は特別損失に計上する予定です。

海外事業におきましては、韓国で開発した3D(三次元画像)ゲームを東南アジアやヨーロッパ、アメリカの主要コンテンツプロバイダへ提供を行い、携帯電話メーカーのバンドルゲームとしても提供いたしました。

アメリカでは、日本や韓国で既に保有するコンテンツ資産を市場の成長に合わせ着メロやゲームコンテンツの提供を行った他、シナジー効果を発揮し、ヨーロッパエリアで現在主流となるPSMS(プレミアム・ショート・メッセージ・サービス)決済によるコンテンツ提供を開始いたしました。

ヨーロッパでは、得意とするメディアとの協業ノウハウを生かしてロシアに進出し、テレビ番組を活用したPSMSサービスの拡大を図りました。

これら海外子会社におきましては、アジアエリア、アメリカエリア、ヨーロッパエリアの3つのエリアに分けて株式公開を目指しております。そのため当中間期におきましては、グループの管理体制の強化を目的とした人材雇用、株式公開に向けたグループの再編や内部管理体制強化により、間接コスト(弁護士費用・監査報酬等)が増加いたしました。グループ再編費用の一部は特別損失に計上する予定です。

当中間期におきましては、国内外ともにコストが増加する形となりましたが、これは来期以降も引き続き高い成長率で業績を伸ばしていくための一時的に発生したコストとなります。

当期下期以降におきましては、グローバル流通網を完成させるべくヨーロッパ最大級の小額課金プロバイダとなるアイタッチ(2005年12月期業績予想:売上高280億円、EBITDA25億円)を取得し、連結子会社とすることでコンテンツの流通をより一層促進させるとともに当社グループのシナジー効果を発揮し、業績拡大を図る所存です。

また、子会社の株式公開におきましては、まずはアメリカエリアの子会社から米国のNASDAQ市場に上場させ、アメリカエリアの事業拡大を図る所存です。

国内におきましては、マスターライセンス事業を中心に引き続き業態移行を推し進める他、新規設立したベンチャーキャピタル事業にて、これまでのM&A戦略の実践ノウハウを活用し、投資先とのシナジー効果を得るとともに新たな収益源としていく所存です。

これらの結果、当期における業績予想は、中間期において、(連結)売上高14,958百万円、経常利益789百万円、中間純利益3,712百万円、(単独)売上高2,229百万円、経常利益129百万円、中間純利益2,611百万円となる見通しです。

通期におきましては、(連結)売上高40,000百万円、経常利益4,000百万円、(単独)売上高5,000百万円、経常利益880百万円となる見通しです。

尚、期末配当におきましては実施する予定ですが、通期当期純利益の数値と合わせ具体的な数値が確定次第、開示いたします。

本業績予想は、本資料発表日現在において入手可能な情報に基づき、2005年10月期(2004年11月1日～2005年10月31日)を業績予想として作成されたものであり、実際の業績等は変わる可能性があります。

ご参考

・前期の実績

【連結】

[単位：百万円]

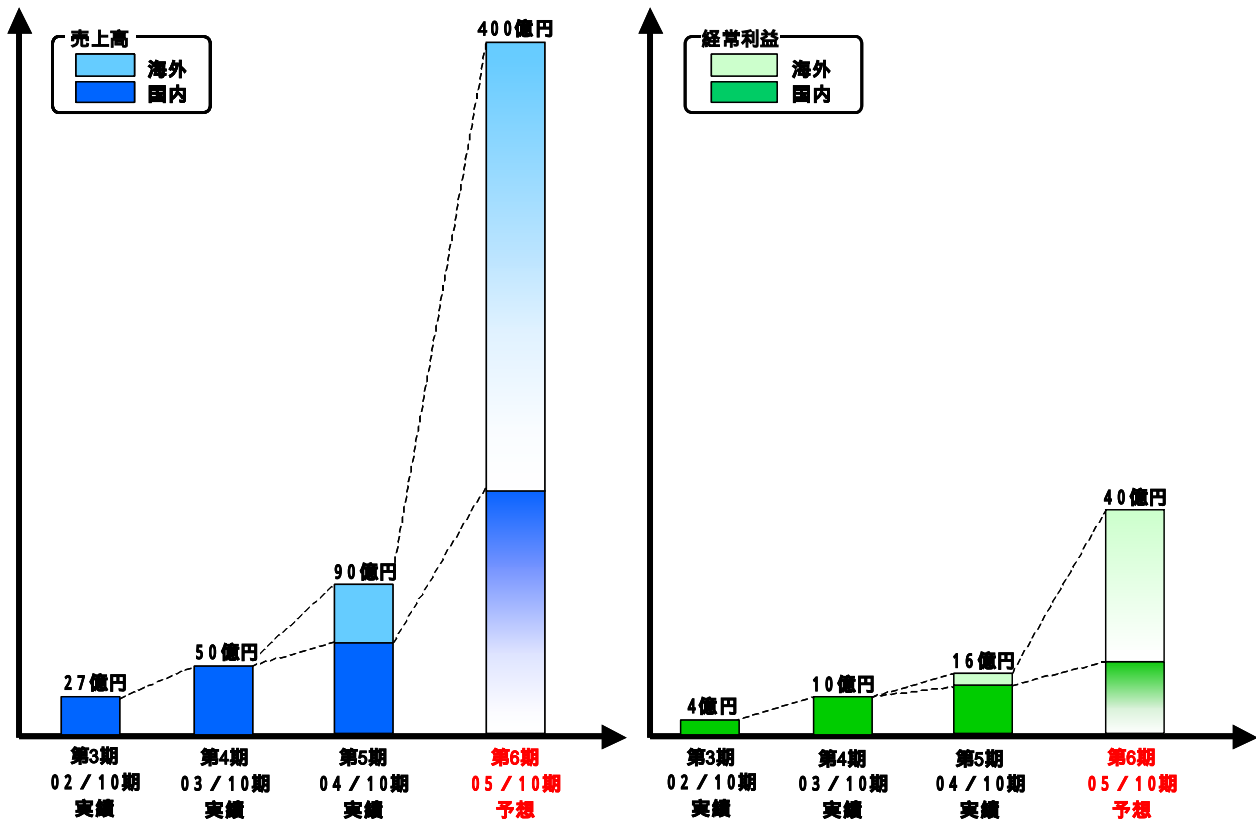
	売上高	経常利益	当期純利益
中間期 (2003年11月1日～2004年4月30日)	3,479	800	1,232
通期 (2003年11月1日～2004年10月31日)	9,009	1,636	889

【単独】

[単位：百万円]

	売上高	経常利益	当期純利益
中間期 (2003年11月1日～2004年4月30日)	3,320	802	1,232
通期 (2003年11月1日～2004年10月31日)	6,445	1,636	936

・業績推移「通期比較」



以上