

---

# 2007年12月期 第3四半期業績概要

---

**For-side.com Co., Ltd.**  
2007年11月20日

---

**2007年2月28日に発表いたしました『中期再生プラン』において、  
今期より単体事業に特化することを方針としております。  
本資料では主に単体事業についてご説明させていただきます。**

## **— 免責事項について —**

本資料に記載されております計画や見通しは本資料の作成時点において入手可能な情報に基づく将来の業績に関する見通しであり、これらには様々なリスク及び不確実性が内在しております。実際の業績はかかるリスク及び不確実性により、これらの見通しとは異なる結果をもたらしうることをご承知おきください。かかるリスク及び不確実性には、市場リスク、日本円と米ドルとその他外貨との為替レートの変動、その他情報通信関連事業を取り巻く様々なリスク及び当社が継続して業務を展開する上で不可避の潜在的リスクである経済状況、サービスの成否、他社との競争状況などが含まれますが、これらに限定されるものではない不確実性が含まれていることをご留意ください。

なお、本資料の著作権やその他本資料にかかる一切の権利は株式会社フォーサイド・ドット・コムに属します。

# 2007年12月期第3四半期の単体業績 (2007年1月1日～2007年9月30日)



## 経営成績サマリー

(単位:百万円)

	2006 3Q	2007 3Q	前年同期比		主要因
			増減	増減率	
売上高	2,141	1,929	-212	-9.9%	<ul style="list-style-type: none"> <li>コンテンツ事業: 3Gの急速な売上成長により2Gと3Gの売上構成割合が転換(1月から9月にかけて289%成長)</li> <li>マスターライセンス事業: 収益率を重視したソフト投資の絞込み。製作委員会方式による売上高を一部営業外収益に計上</li> </ul>
売上原価	1,382	655	-727	-52.6%	<ul style="list-style-type: none"> <li>特別損失として計上していた過年度のコンテンツ資産評価損を売上原価に振替え</li> <li>製造管理体制の強化による原価の抑制</li> <li>不採算サイトの撤退による原価の削減</li> </ul>
売上総利益 (売上総利益率)	759 35.5%	1,274 66.0%	+515	+67.9%	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上構成比率の変化により、売上総利益率の向上(35.5%⇒66.0%)</li> <li>製造管理体制の向上による売上総利益の最大化を実現</li> </ul>
販管費	2,497	1,528	-969	-38.8%	<ul style="list-style-type: none"> <li>下期に売上規模拡大に向け、積極的な広告戦略を推進したことによる影響を、収益性の向上、事務所減床、人件費削減、子会社管理コスト削減等でカバー</li> </ul>
営業利益 (営業利益率)	△ 1,738 -81.1%	△ 254 -13.2%	+1,484	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>上記、原価削減、販管費削減の効果により大幅に改善</li> </ul>
経常利益 (経常利益率)	△ 1,290 -60.2%	△ 273 -14.2%	+1,017	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>製作委員会分配金計上</li> <li>為替差益</li> </ul>
四半期純利益 (純利益率)	△ 22,169 -1035.5%	992 51.4%	+23,161	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>Zingy, Inc. 買収金額の一部のアーンアウト(成果によって発生するインセンティブ)契約による未払い金について協議の結果、金額の一部を支払う必要がなくなったことによる戻し入れの特別利益(1,008百万円)が発生</li> <li>子会社に対する貸付金の回収</li> <li>有価証券売却益</li> </ul>

※記載数値は表示単位未満を四捨五入して表示しております。

# 四半期の単体業績推移(2007年1Q~3Q)



(単位:百万円)

	1Q	2Q	3Q	合計
売上高	600	600	729	1,929
原価	177	253	225	655
売上総利益 (売上総利益率)	423 70.5%	347 57.9%	504 69.1%	1,274 66.0%
販管費	546	442	540	1,528
営業利益 (営業利益率)	△123 -20.5%	△95 -15.8%	△36 -4.9%	△254 -13.2%
経常利益 (経常利益率)	△187 -31.2%	7 1.2%	△93 -12.8%	△273 -14.2%
四半期純利益 (当期純利益率)	112 18.7%	767 127.8%	113 15.5%	992 51.4%

※記載数値は表示単位未満を四捨五入して表示しております。

# 2007年12月期 業績予想に対する実績(単体)



- ◆売上高：
  - ①コンテンツ事業、2G不採算サイトを積極的に撤退。3Gの大幅な成長により 2Gから3Gへ売上構成割合が移行。売上が増加
  - ②マスターライセンス事業、パッケージに関しては、製作委員会方式の売上高を一部営業外収益に計上
  - ③マスターライセンス事業、ノンパッケージに関しては、取引先を拡大させるための体制整備が完了
- ◆営業利益・経常利益： 下期に売上規模拡大に向け、積極的な広告戦略を推進したことによる影響を、収益性の向上、原価削減等でカバー
- ◆純利益：
  - ①Zingy,Inc. の買収金額の一部のアーンアウト(成果によって発生するインセンティブ)契約による未払い金について協議の結果、金額の一部を支払う必要がなくなった為、特別利益(1,008百万円)が発生
  - ②子会社に対する貸付金の回収
  - ③有価証券売却益

(単位:百万円)

	1Q			2Q			3Q			第3四半期合計			4Q
	予想	実績	差異	予想	実績	差異	予想	実績	差異	予想	実績	差異	予想
売上高	651	600	-51	782	600	-182	706	729	+23	2,139	1,929	-210	776
営業利益 (営業利益率)	△ 211 -32.4%	△ 123 -20.5%	+88	△ 75 -9.6%	△ 95 -15.8%	+25	△ 92 -13.0%	△ 36 -4.9%	+56	△ 378 -17.7%	△ 254 -13.2%	+124	△ 72 -9.3%
経常利益 (経常利益率)	△ 211 -32.4%	△ 187 -31.2%	+24	△ 75 -9.6%	7 1.2%	+128	△ 68 -9.6%	△ 93 -12.8%	-25	△ 354 -16.5%	△ 273 -14.2%	+81	△ 49 6.3%
純利益 (純利益率)	△ 211 -32.4%	112 18.7%	+323	△ 75 -9.6%	767 127.8%	+842	△ 68 -9.6%	113 15.5%	+181	△ 354 -16.5%	992 51.4%	+1,346	△ 49 6.3%

※海外子会社の非連結化の動向は考慮していません。  
 ※「純利益」は税引前四半期純利益

# 単体貸借対照表トピック(2006年12月期末対比)



◆負債：借入金の返済により有利子負債なし

◆投資その他の資産：子会社の株式譲渡(iTouch)による

(単位:百万円)

	2006 期末	2007 3Q	期末比
流動資産	7,555	8,795	+1,240
(内:現預金)	696	7,523	+6,827
有形・無形固定資産	108	145	+37
投資その他の資産	9,024	1,903	-7,121
資産合計	16,688	10,843	-5,845
負債	8,156	1,325	-6,831
(内:借入金)	3,515	0	-3,515
純資産	8,532	9,518	+986
負債・純資産合計	16,688	10,843	-5,845

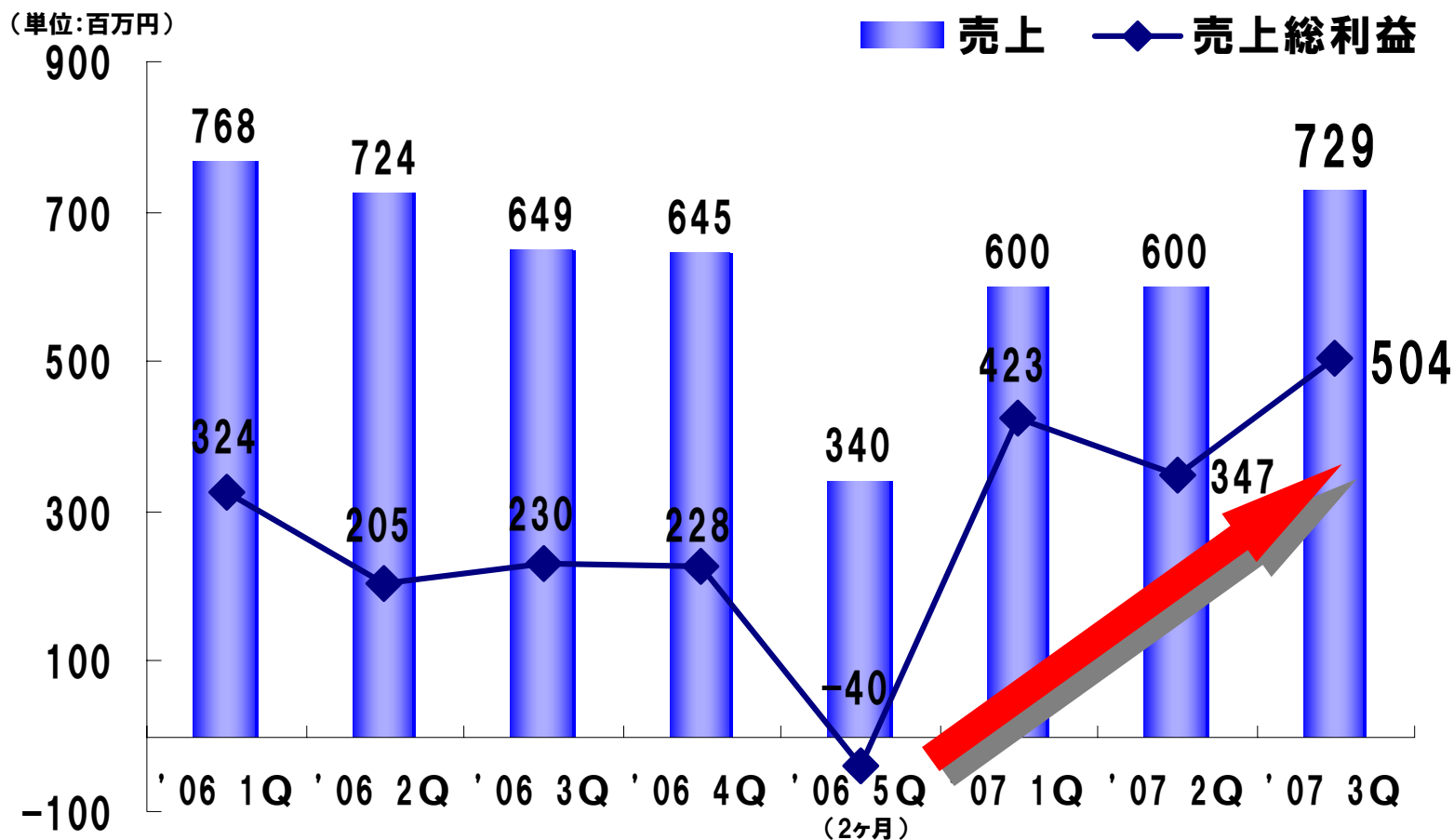
※記載数値は表示単位未満を四捨五入して表示しております。

# 四半期毎の売上・売上総利益推移



- ◆3Gの大幅な売上成長により2Gと3Gの構成割合が転換
- ◆原価削減
- ◆2G不採算サイトの撤退により、利益率上昇

**売上高、売上総利益が大幅に改善**

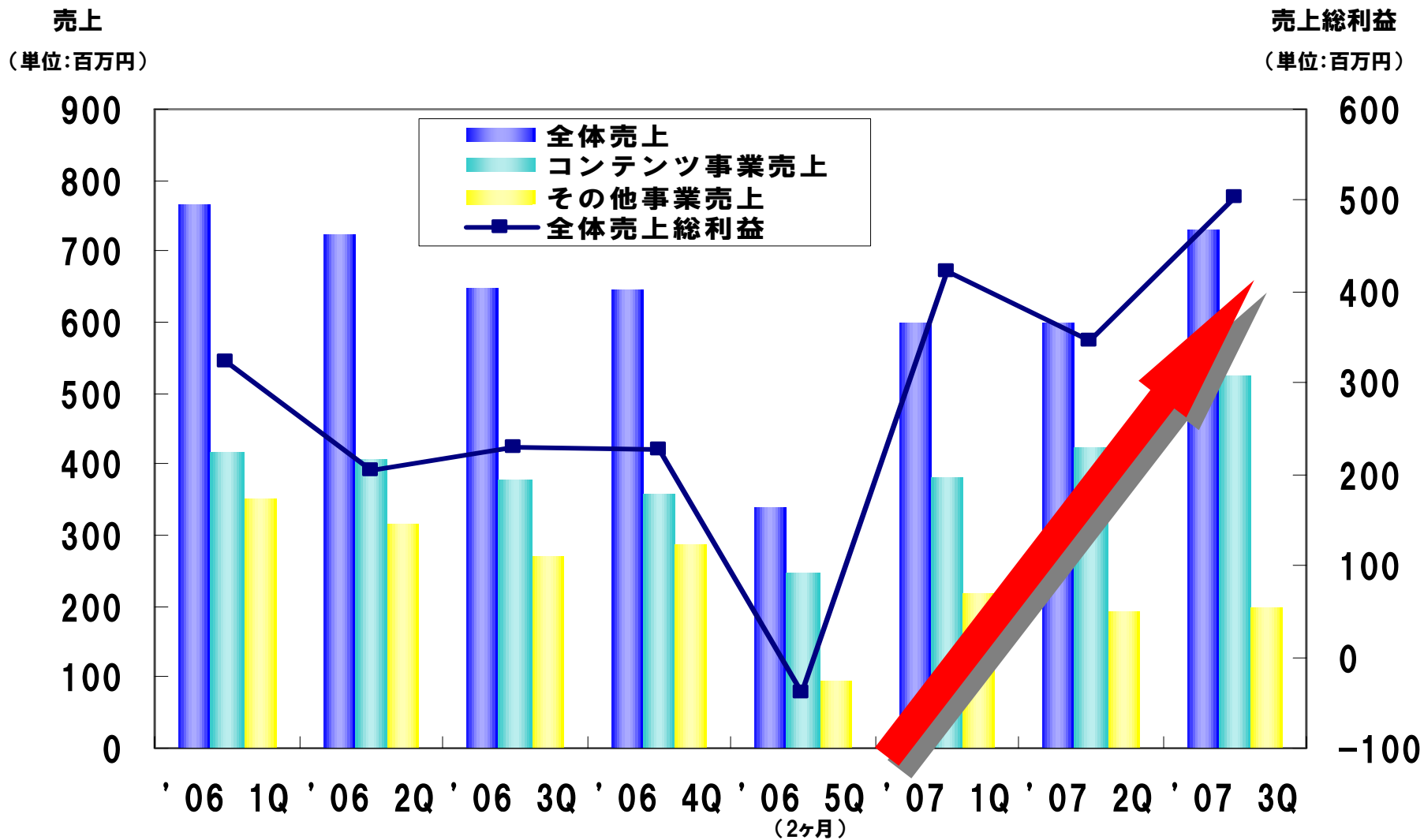


※記載数値は表示単位未満を四捨五入して表示しております。  
 ※06年は変則決算により、14ヶ月分の数値となるため、5Qは2ヶ月分の数値となります。

# 四半期毎の売上・売上総利益推移(各事業)



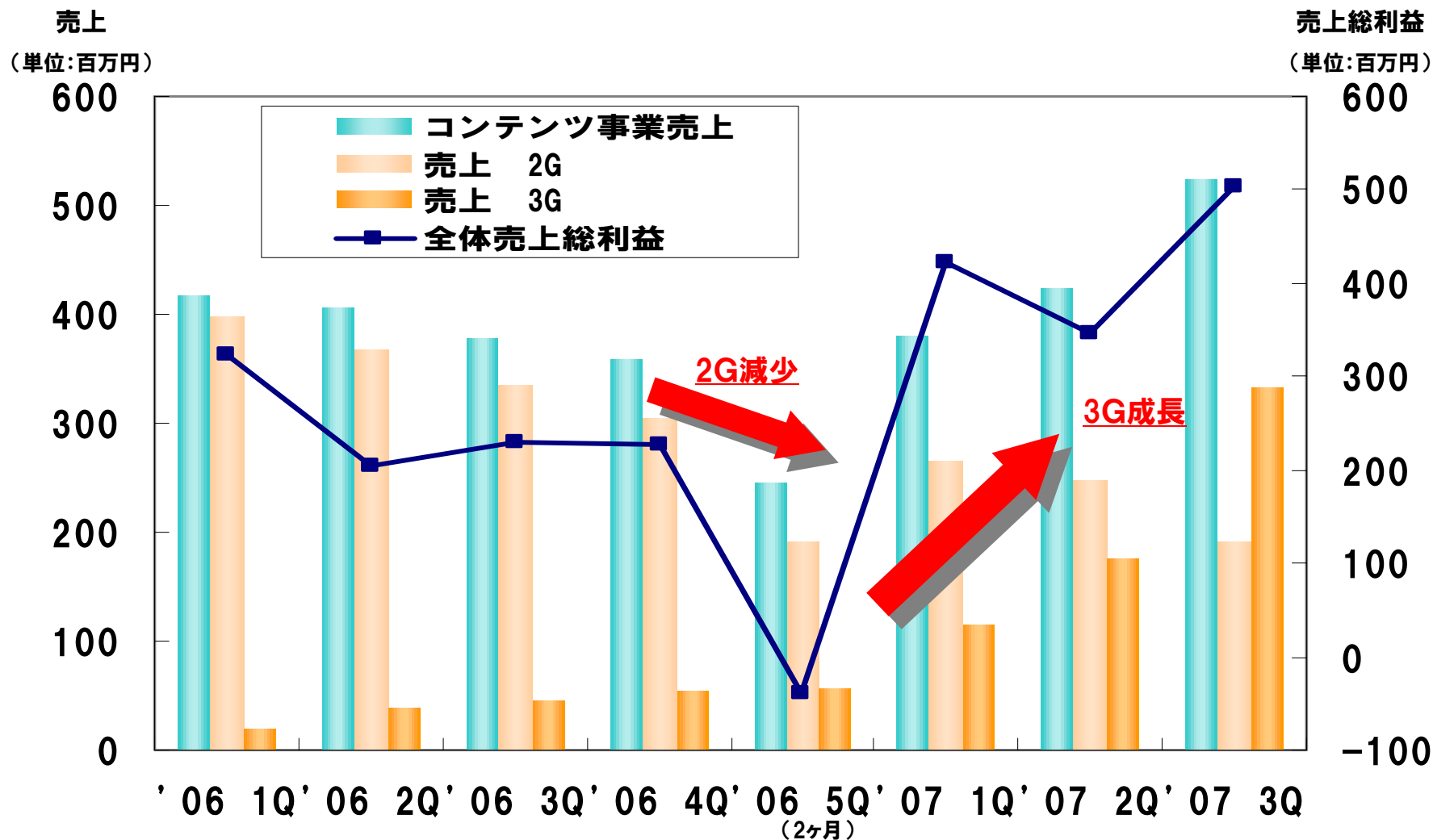
## ◆コンテンツ事業の成長により売上総利益は大幅増



※記載数値は表示単位未満を四捨五入して表示しております。  
 ※06年は変則決算により、14ヶ月分の数値となるため、5Qは2ヶ月分の数値となります。



## ◆3Gの成長により3Gと2Gの売上構成割合が逆転

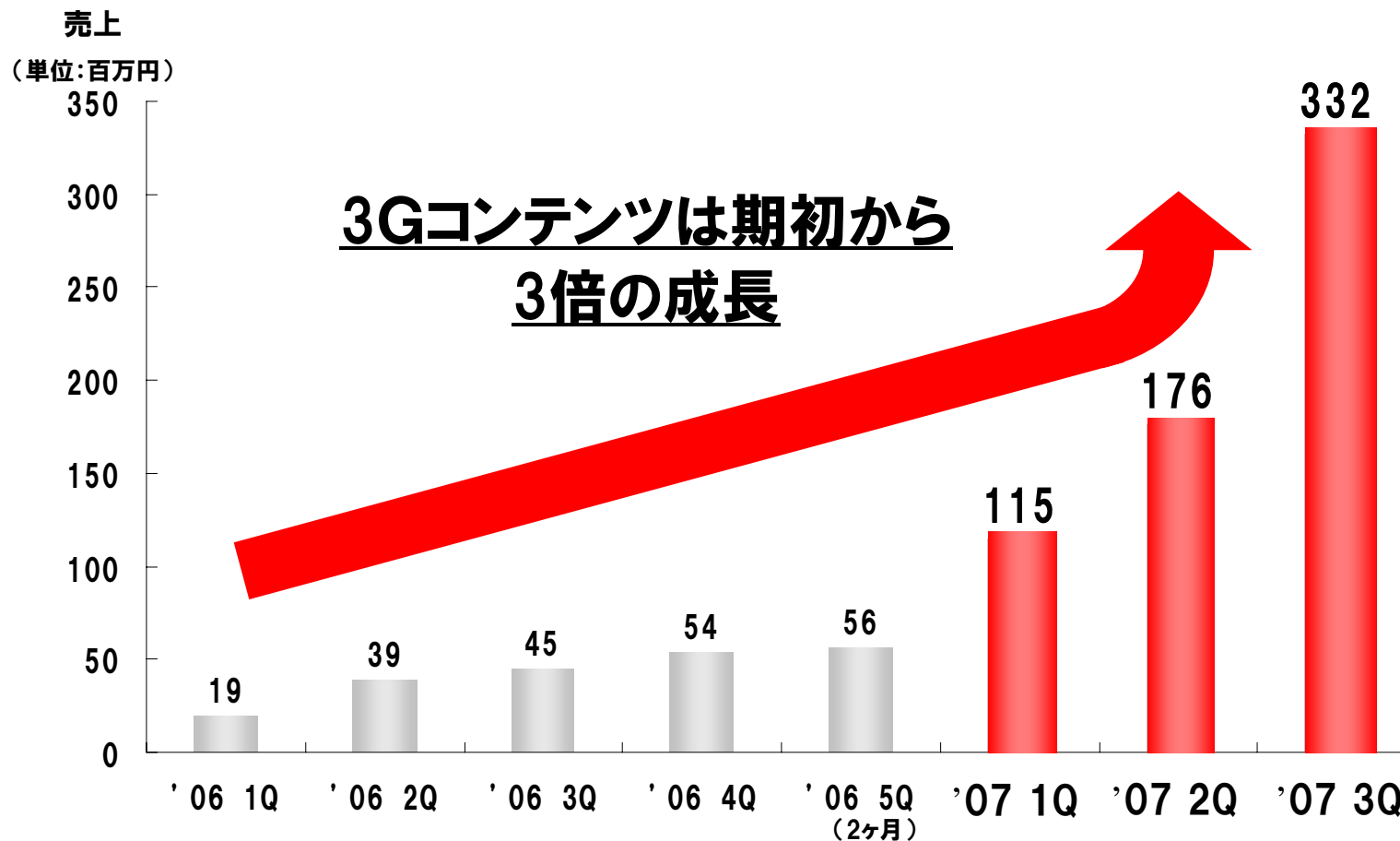


※記載数値は表示単位未満を四捨五入して表示しております。  
 ※06年は変則決算により、14ヶ月分の数値となるため、5Qは2ヶ月分の数値となります。

コンテンツ事業は、売上構成割合が  
2Gから3Gへ完全にシフト



ハイスpekク端末向けのリッチコンテンツ配信を  
強化することにより、更なる売上成長を目指す



※記載数値は表示単位未満を四捨五入して表示しております。

※06年は変則決算により、14ヶ月分の数値となるため、5Qは2ヶ月分の数値となります。

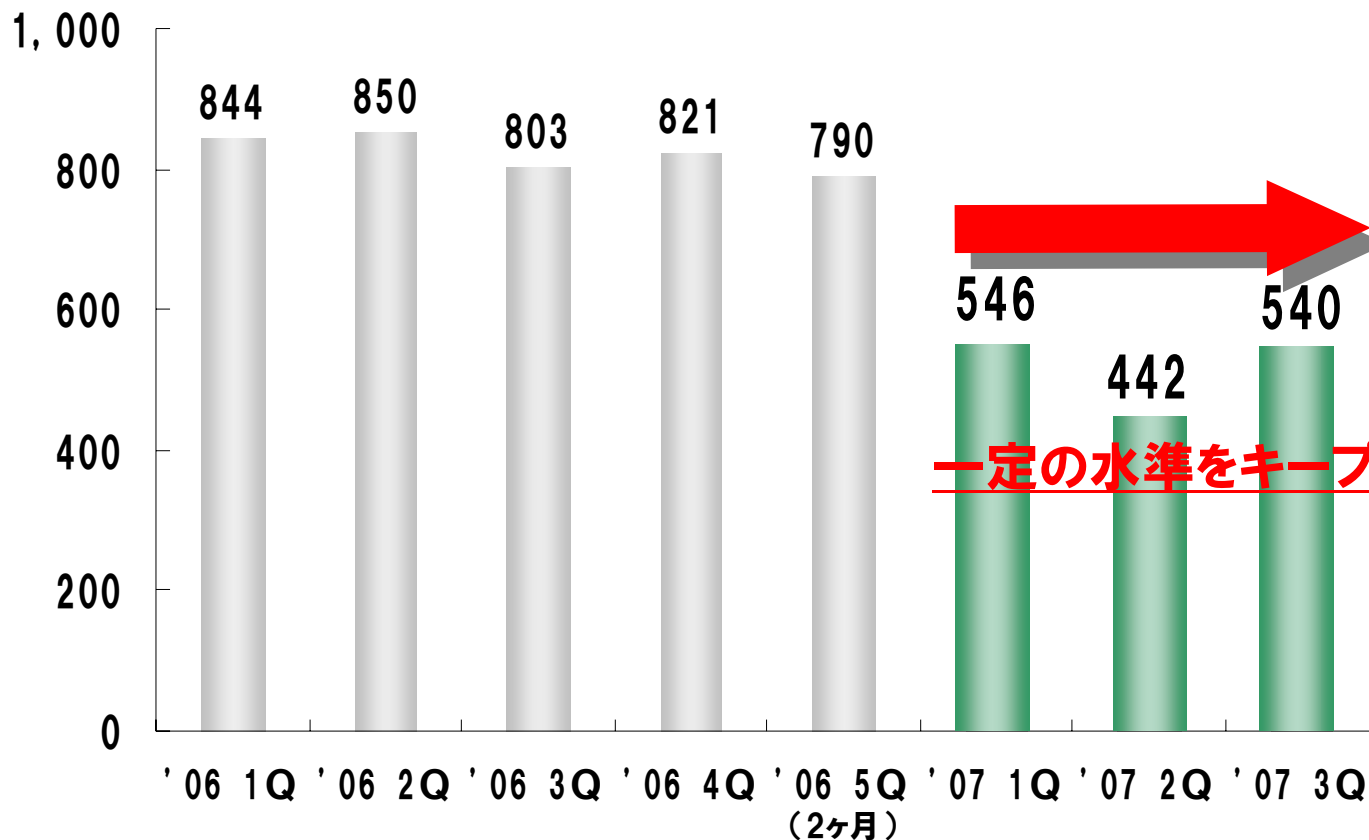
# 四半期毎の販売管理費推移



- ◆事務所減床
- ◆子会社管理コスト減少
- ◆人件費削減
- ◆役員報酬カット

**売上規模拡大に向けた  
広告戦略を実施**

(単位:百万円)



※記載数値は表示単位未満を四捨五入して表示しております。

※06年は変則決算により、14ヶ月分の数値となるため、5Qは2ヶ月分の数値となります。