



2008年12月期 第1四半期業績概要(単体)

2008年4月30日

株式会社フォーサイド・ドット・コム

2008年12月期 第1四半期の業績(単体) (2008年1月1日～2008年3月31日)



(単位:百万円)

	'07 1Q	'08 1Q	前年同期比		【参考】 '07 期末	主要因
			増減	増減率		
売上高	600	1,098	+498	83.0%	2,721	3Gコンテンツ事業の大幅な成長により牽引。前年同期比83%を達成
売上原価	177	313	+136	76.8%	940	・コンテンツ事業におけるサイト運営の効率化、協業サイトの立ち上げ等による原価の抑制 ・マスターライセンス事業におけるパッケージ販売の縮小による削減
売上総利益 (売上総利益率)	423 70.5%	784 71.4%	+361	85.3%	1,782 65.5%	原価の抑制により売上総利益率はさらに0.9ポイント改善
販管費	545	965	+420	77.1%	2,167	売り上げ規模を拡大させるために、期初において積極的なプロモーションを実施
営業利益 (営業利益率)	△ 122 -20.3%	△ 180 -16.4%	-58	-47.5%	△ 385 -14.2%	効率的なプロモーション展開により営業利益率は前年同期比3.9ポイント改善
経常利益 (経常利益率)	△ 187 -31.2%	△ 188 -17.1%	-1	-0.5%	△ 342 -12.6%	為替差損等の影響による

2008年12月期 第1四半期の業績 業績予想に対する実績(単体)



◆当第1四半期においては業績予想(2008年2月26日発表)を大幅に達成

(単位:百万円)

	1Q			2Q	3Q	4Q	合計
	予想	実績	差異	予想	予想	予想	予想
売上高	988	1,098	+110	1,114	1,264	1,384	4,750
売上総利益	652	784	+132	737	815	896	3,100
(売上総利益率)	66.0%	71.4%		66.2%	64.5%	65.0%	65.3%
営業利益	△ 200	△ 180	+20	197	229	324	550
(営業利益率)	-20.3%	-16.4%		17.7%	18.1%	23.4%	11.6%
経常利益	△ 200	△ 188	+12	197	229	324	550
(経常利益率)	-20.2%	-17.1%		17.7%	18.1%	23.4%	11.6%
純利益	△ 200	△ 121	+79	197	229	324	550
(純利益率)	-20.2%	-11.0%		17.7%	18.1%	23.4%	11.6%

※「純利益」は四半期純利益

2008年12月期 第1四半期の業績 セグメント別(単体)



◆コンテンツ事業

(単位:百万円)

	'07 1Q	'08 1Q	前年同期比		主要因
			増減	増減率	
売上高	380	898	+518	136.3%	3Gコンテンツ事業の大幅な成長により牽引。前年同期比136%成長
売上総利益 (売上総利益率)	281 73.9%	640 71.3%	+359	127.8%	売上総利益率については一定の水準を維持
営業利益 (営業利益率)	60 15.7%	△ 50 -5.5%	-110	-183.3%	売上規模の拡大に向けたプロモーションを実施

◆マスターライセンス事業

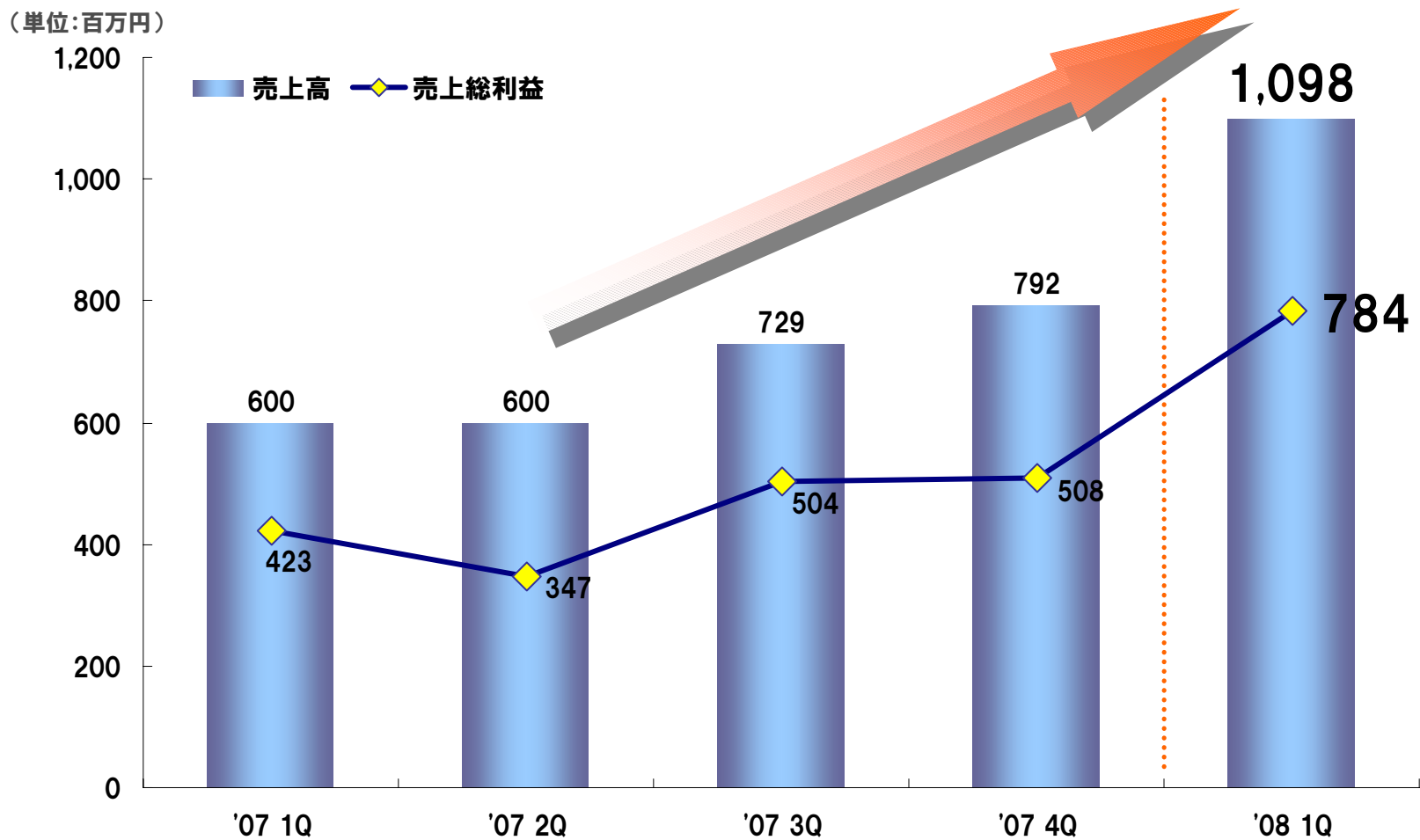
(単位:百万円)

	'07 1Q	'08 1Q	前年同期比		主要因
			増減	増減率	
売上高	219	199	-20	-9.1%	パッケージ販売の縮小による
売上総利益 (売上総利益率)	142 64.8%	143 71.9%	+1	0.7%	ノンパッケージ配信に注力したことにより、売上総利益率は7.1ポイント改善
営業利益 (営業利益率)	9 4.1%	64 32.2%	+55	611.1%	売上総利益率の改善、販売管理費の削減により大幅に改善

四半期毎の売上・売上総利益推移



- ◆引き続き売上高は大幅に成長
- ◆売上高の規模拡大により売上総利益も成長、売上総利益率は一定の水準を維持

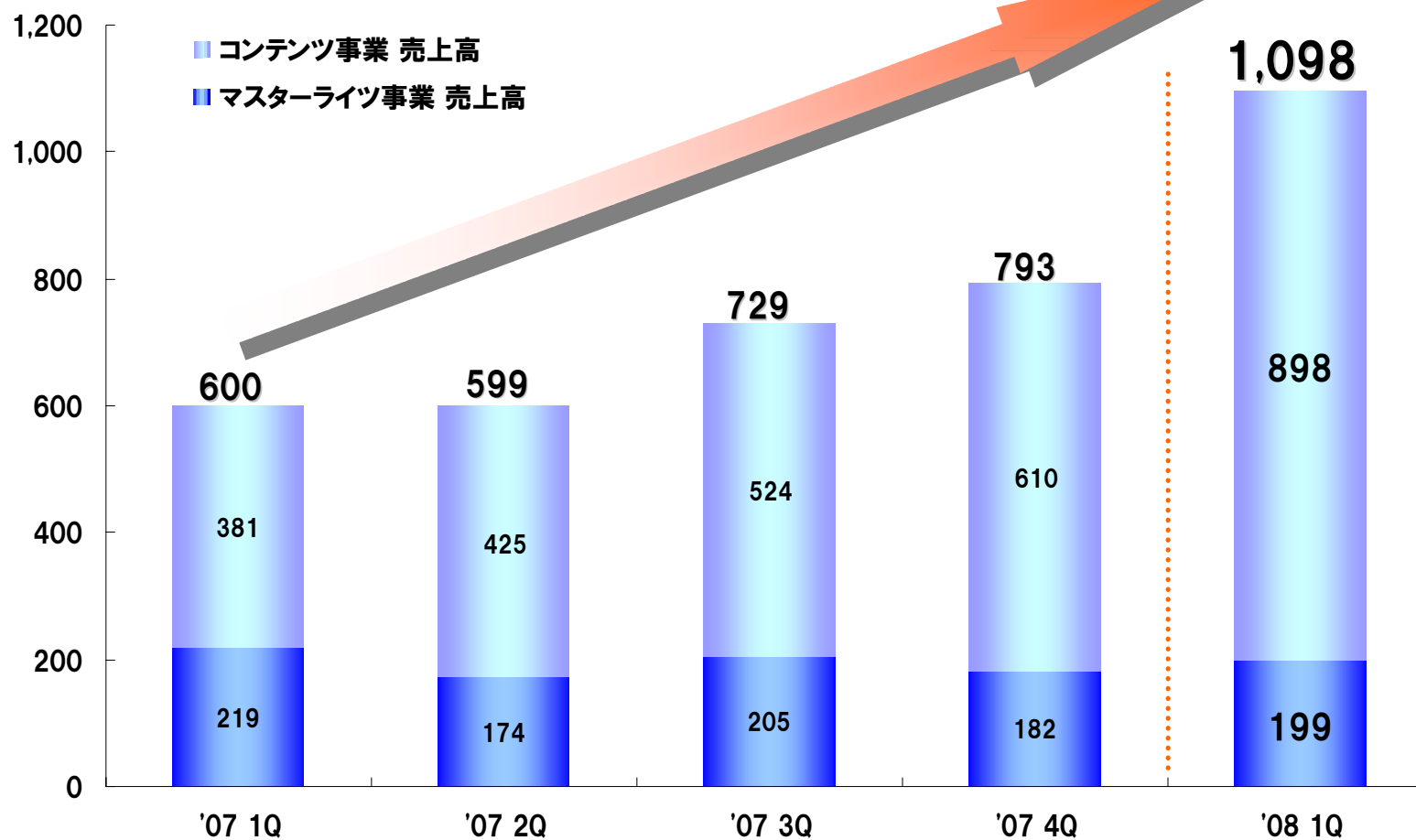


四半期毎の売上推移(各セグメント)



- ◆コンテンツ事業の大幅な成長による売上高の拡大を実現
- ◆マスターライセンス事業はパッケージ販売を縮小。ノンパッケージ配信により売上高は成長

(単位:百万円)

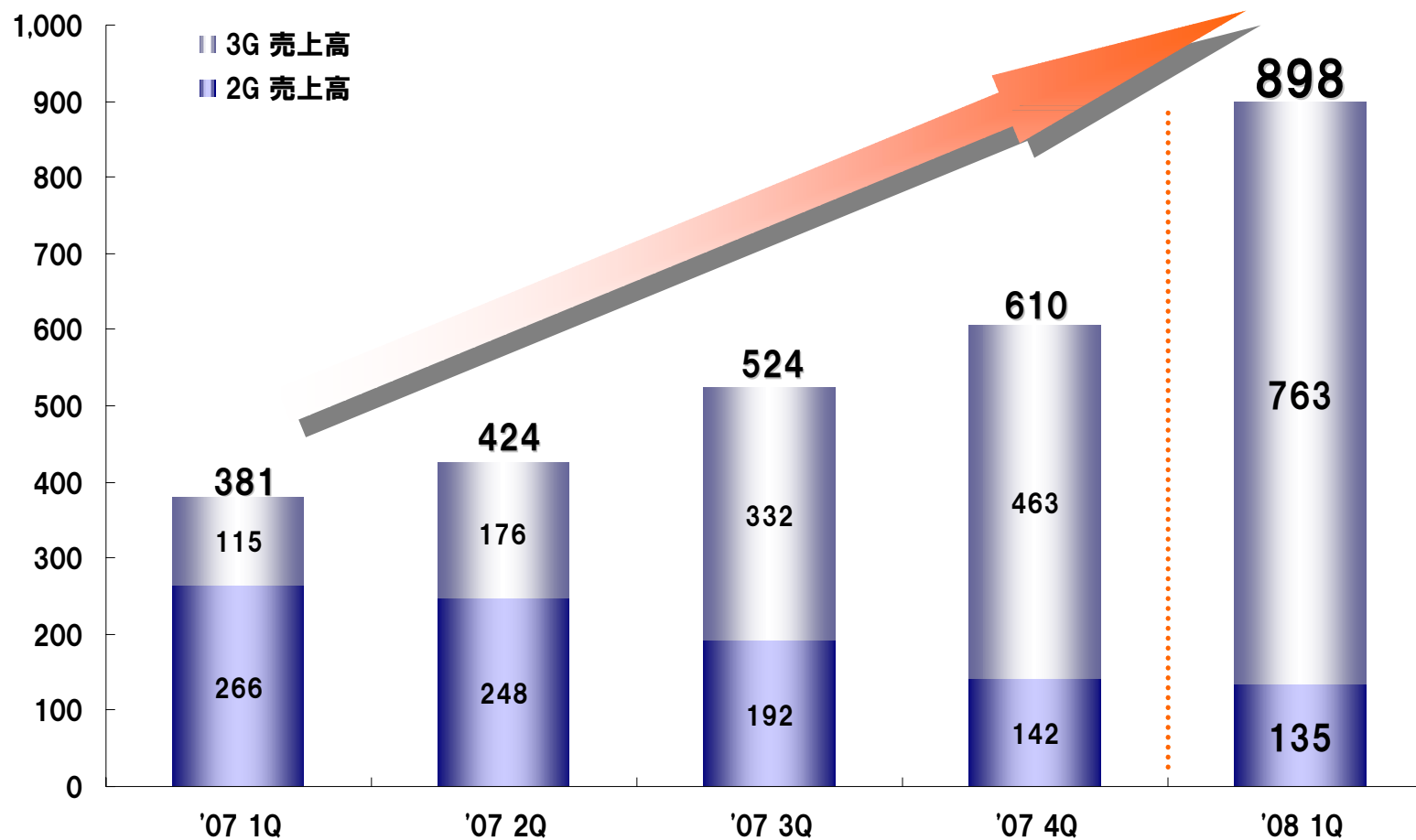


四半期毎のコンテンツ事業売上推移(世代別)



- ◆3Gの急成長により売上構成割合は完全に3Gへシフト
- ◆2Gの衰退は抑制傾向

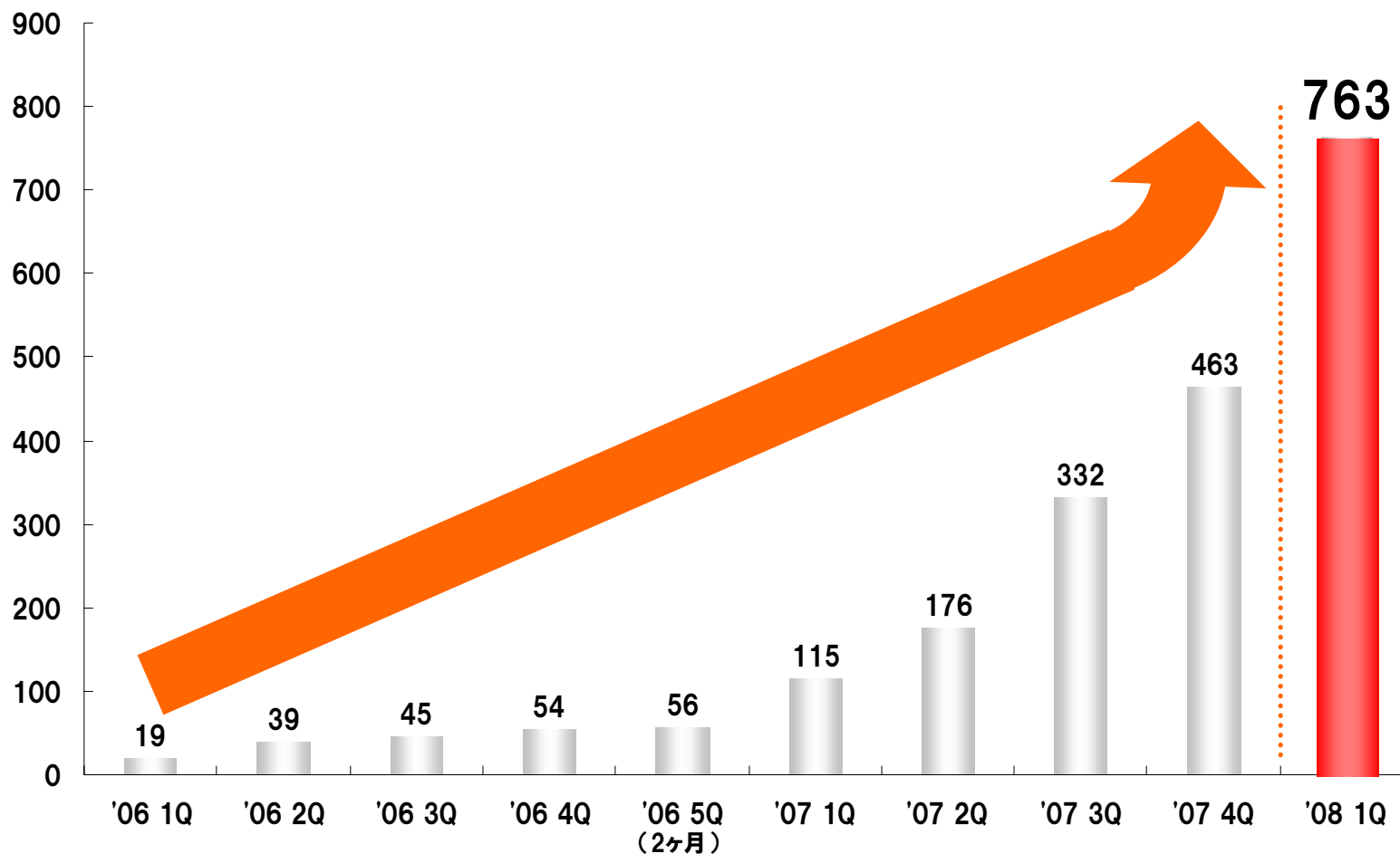
(単位:百万円)



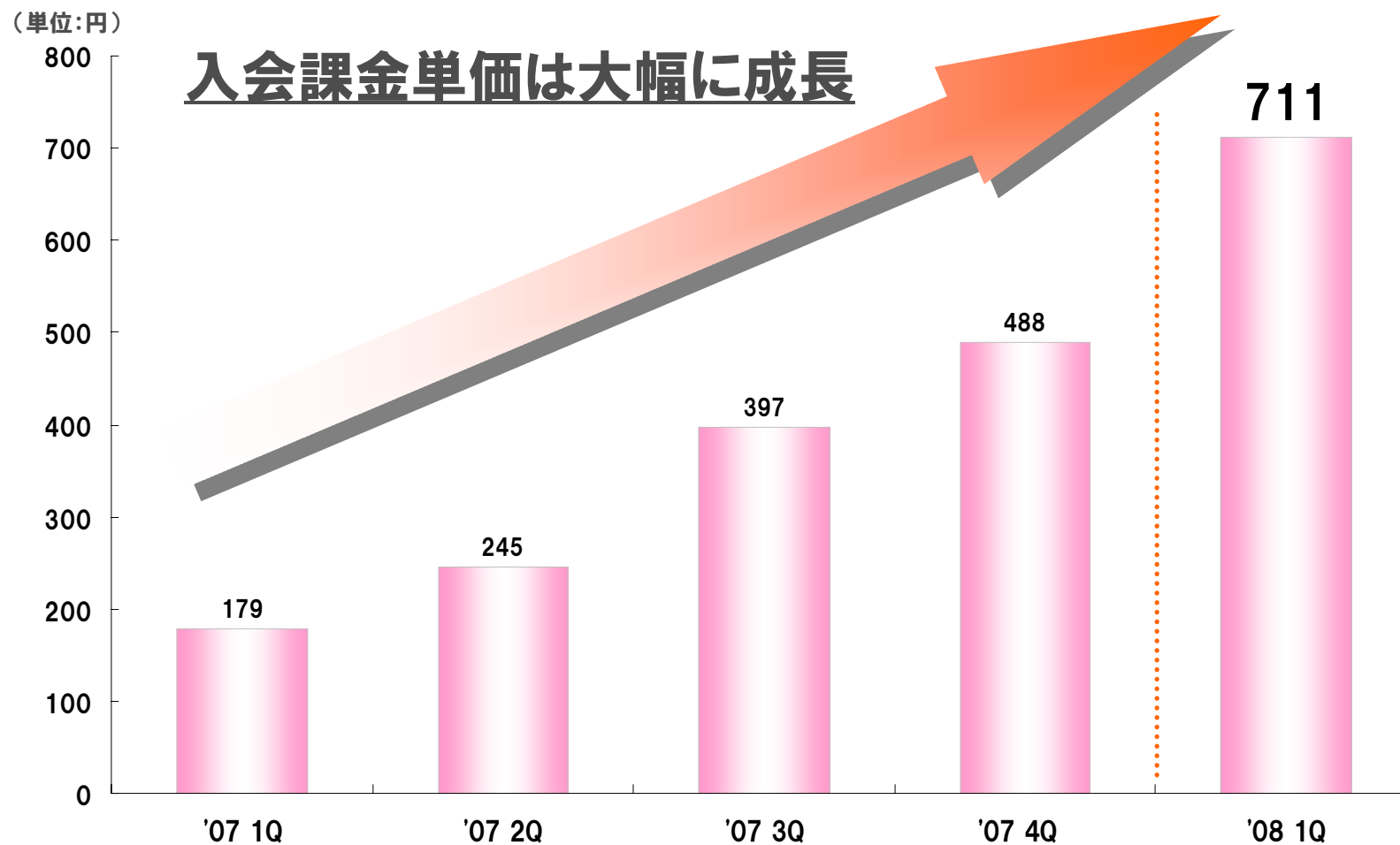
◆ハイスpekク端末向けのリッチコンテンツ配信の強化により、売上高はさらに成長

※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。

(単位:百万円)

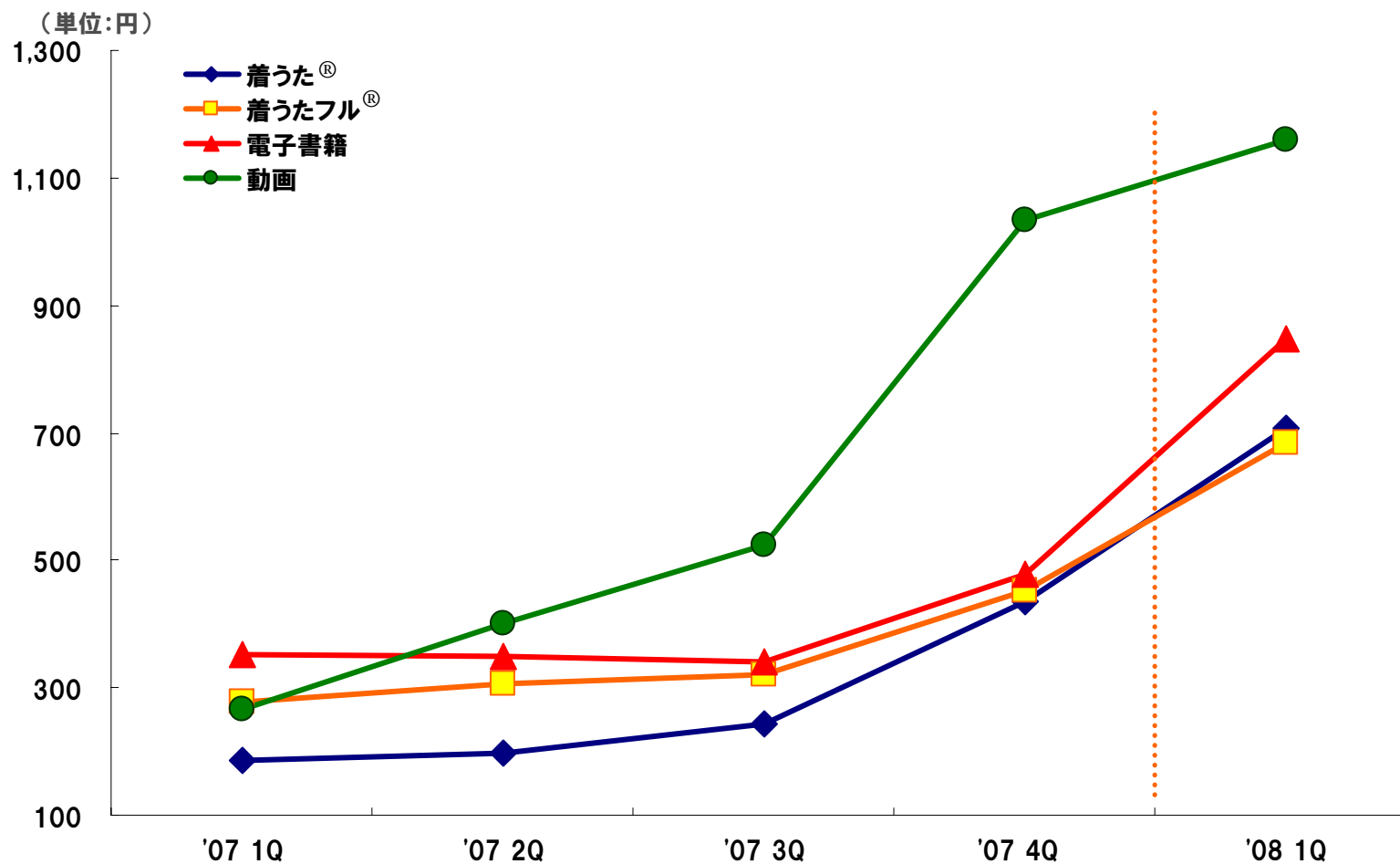


◆高単価の3Gコンテンツに注力したことにより、入会課金単価が急成長



◆3キャリア(DoCoMo、au、SoftBank)における各ジャンル別の新規入会課金単価推移

※動画はdocomo、auでのサービスとなり、2キャリアの平均となります。
 ※docomo「i@フルMusic取り放題」は含めておりません

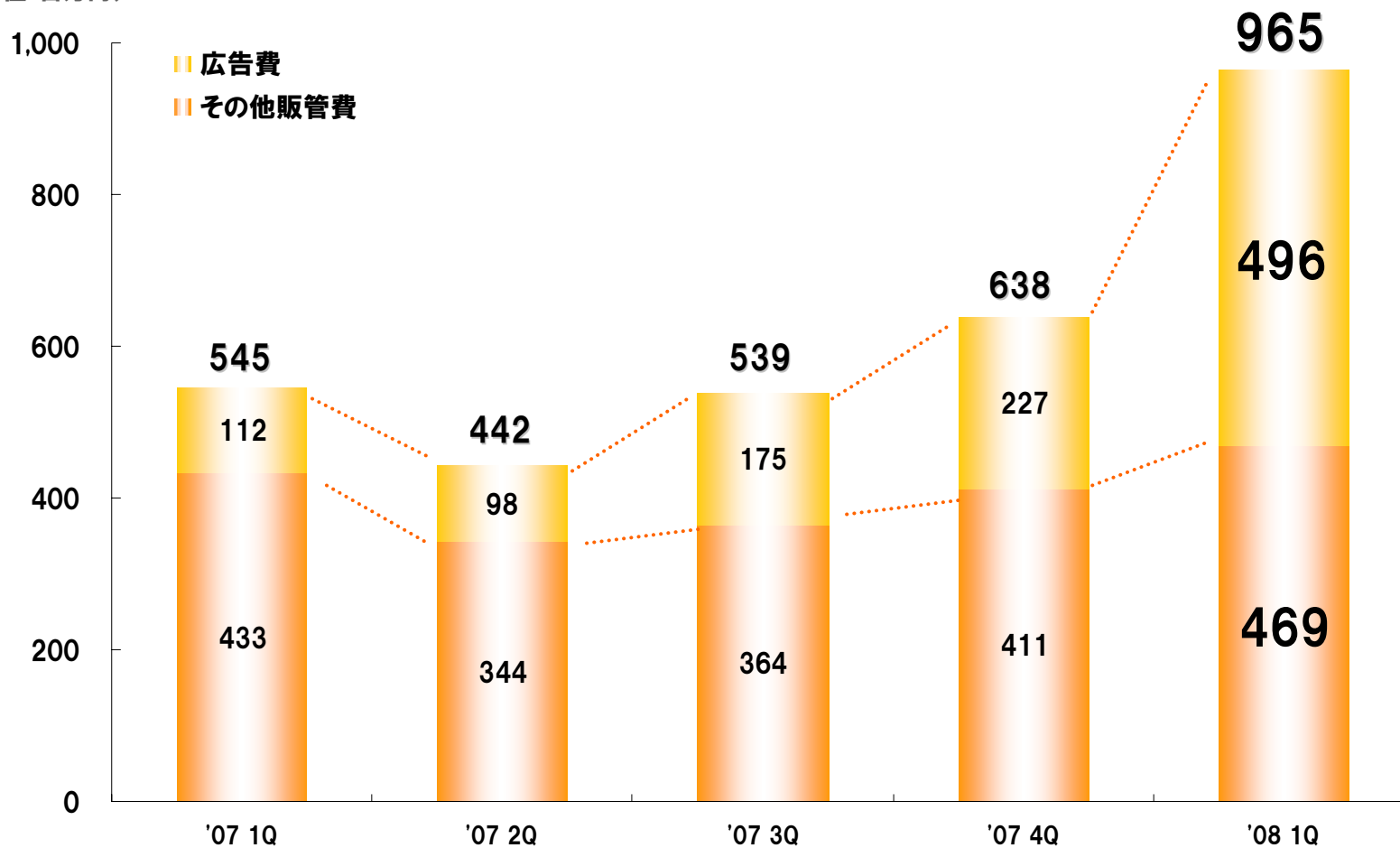


四半期毎の販売管理費推移



- ◆固定費関連は一定の水準を維持
- ◆売上規模の拡大に向け期初にプロモーション戦略を実施

(単位:百万円)



マスターライセンス事業関連の売上推移

(単位:千円)

	'07 1Q	'07 2Q	'07 3Q	'07 4Q	'08 1Q
パッケージ(映像)	78,908	62,312	61,003	69,119	63,997
パッケージ(音楽)	24,140	29,463	25,211	19,175	31,489
パッケージ合計	103,048	91,775	86,214	88,294	95,487
ノンパッケージ(映像)	49,890	55,472	67,385	72,514	76,418
ノンパッケージ(音楽)	38,469	33,703	33,572	30,625	28,320
ノンパッケージ合計	88,359	89,176	100,957	103,139	104,738
協業公式サイト	0	0	0	4,359	38,065
その他	18,447	6,320	10,102	2,418	1,583
協業その他合計	18,447	6,320	10,102	6,777	39,648

- ◆ホルダーとしての位置づけを活かし、協業公式サイトを展開を推進(コンテンツ売上に計上)
- ◆マスターライセンス投資、アグリゲーションを強化し売上規模を拡大

うた・ホーダイ™(ドコモ)

◆ドコモ「うた・ホーダイ」サービスにおいて全23サイト中、協業サイトを含め6サイトで展開

コンテンツ名称	順位
📻@フルMusic取り放題	3位
📻@懐メロフル♪取放題	4位
うたフル♪BEST取放題(協業)	6位
アニソン♪フル取り放題(協業)	11位
📻@クラシックフル取放題	13位
シネマ🎵うたフル放題(協業)	14位

着うたフル

コンテンツ名称	DoCoMo	au	SoftBank
iラブMUSICフルMODE	10位	13位	16位

着うた

コンテンツ名称	DoCoMo	au	SoftBank
MusicMODE	12位	10位	15位
超3G品質シネマDX	2位	-	-
超3G品質アニメDX	3位	-	-

動画

コンテンツ名称	DoCoMo	au	SoftBank
it'ルSEXYch	4位	2位	-

電子書籍・コミック

コンテンツ名称	DoCoMo	au	SoftBank
iラブコミックMODE	11位	21位	7位
三省堂書店	15位	8位	3位

- *「着うた」「着うたフル」は、株式会社ソニー・ミュージックエンタテインメントの登録商標です。
- *「うた・ホーダイ」は、株式会社NTTドコモの商標または登録商標です。