



2008年12月期 中間決算説明資料

2008年8月12日

株式会社フォーサイド・ドット・コム

証券コード: 2330

- I . 2008年12月期中間決算の概況

- II . 事業セグメント別業績の概況

- III . 2008年12月期下期の事業戦略

I 2008年12月期中間決算の概況

前年同期と比較し、売上高80%の増収。

売上総利益では101%の増益。

単体業績	売上高	2,159百万円	80%増(前年同期比)
	売上総利益	1,546百万円	101%増(前年同期比)

- ARPU(顧客平均単価)業界No.1を実現
- 的確なコストコントロールを実施
- 3Gコンテンツの競争力強化

2008年12月期 中間決算 連結損益状況

2G事業からの撤退と国内3G事業への経営資源の集中により、
今期中に米国子会社Vindigo, Inc.の非連結化を行う方針。

(単位:百万円)

	2008年中間		2007年中間		増減率
	金額	構成比(%)	金額	構成比(%)	(%)
売上高	2,621	100.0%	7,497	100.0%	△65.0
売上総利益	1,800	68.7%	6,018	80.3%	△70.2
販売管理費	2,184	83.3%	5,904	78.7%	△63.0
営業利益	△ 384	△14.7%	114	1.6%	-
経常利益	△ 405	△15.6%	42	0.6%	-
当期利益	△ 477	△18.2%	787	10.5%	-

※海外子会社売却
の為

※Vindigo(旧Zingy)のれん減損損失△40(百万円)

2008年12月期 中間決算 単体損益状況

前年同期と比較し、売上高80%の増収。

売上総利益では101%の増益。

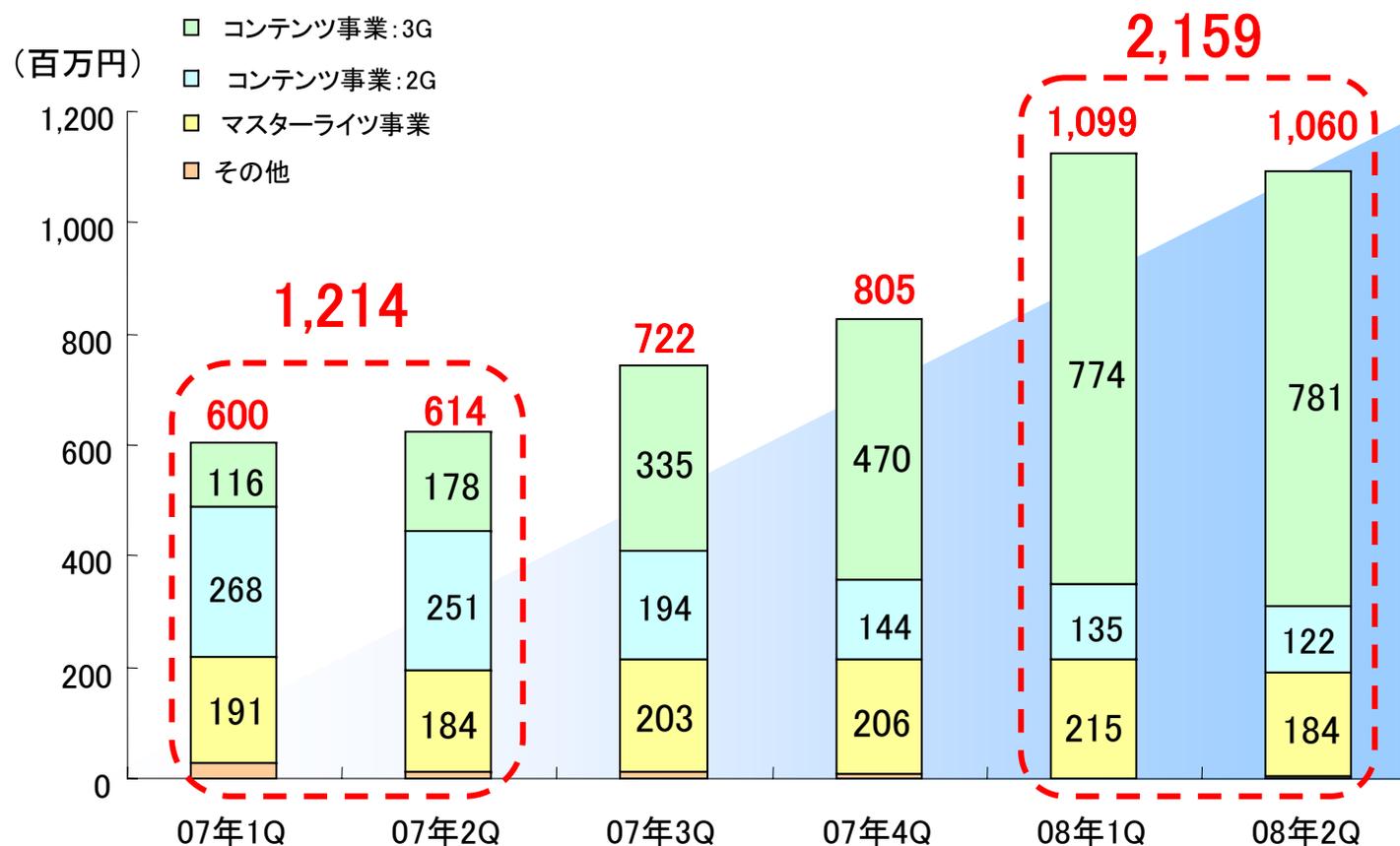
(単位:百万円)

	2008年中間		2007年中間		増減率
	金額	構成比(%)	金額	構成比(%)	(%)
売上高	2,159	100.0%	1,199	100.0%	80.0%
売上総利益	1,546	71.6%	769	64.2%	100.9%
販売管理費	1,794	83.1%	988	82.4%	81.5%
営業利益	△ 247	△11.5%	△ 218	△18.2%	-
経常利益	△ 262	△12.1%	△ 180	△15.0%	-
当期利益	△ 1,330	△61.6%	878	73.2%	-

※Vindigo(旧Zingy)子会社株式評価損△1,304(百万円)

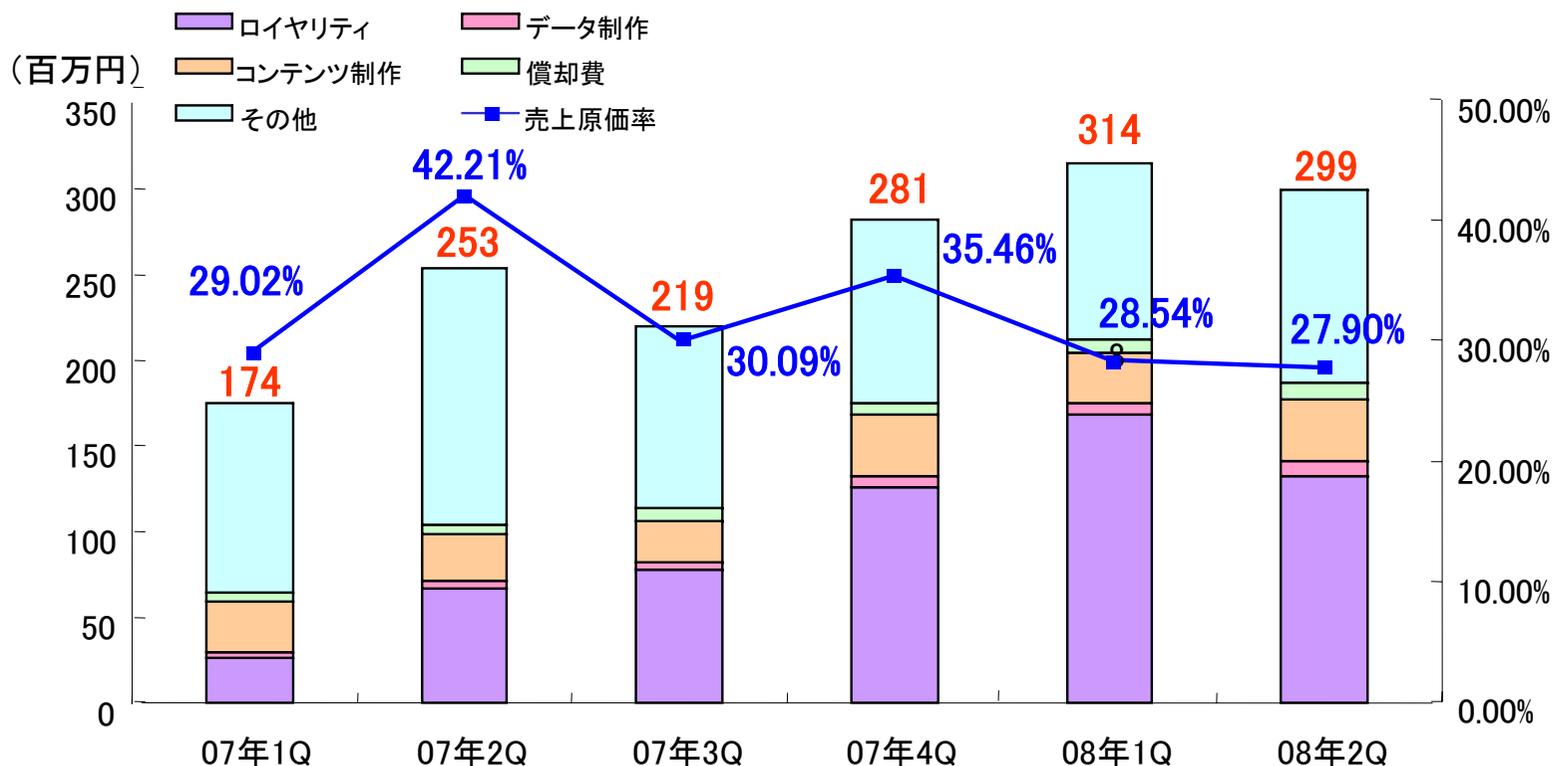
売上高(単体)の推移

当中間期の売上高は2,159百万円、前年同期比80%増加となった。3Gコンテンツ事業の大幅な伸びが寄与している。



売上原価(単体)の内訳と推移

原価率の更なる低減により、高収益体質を強化。

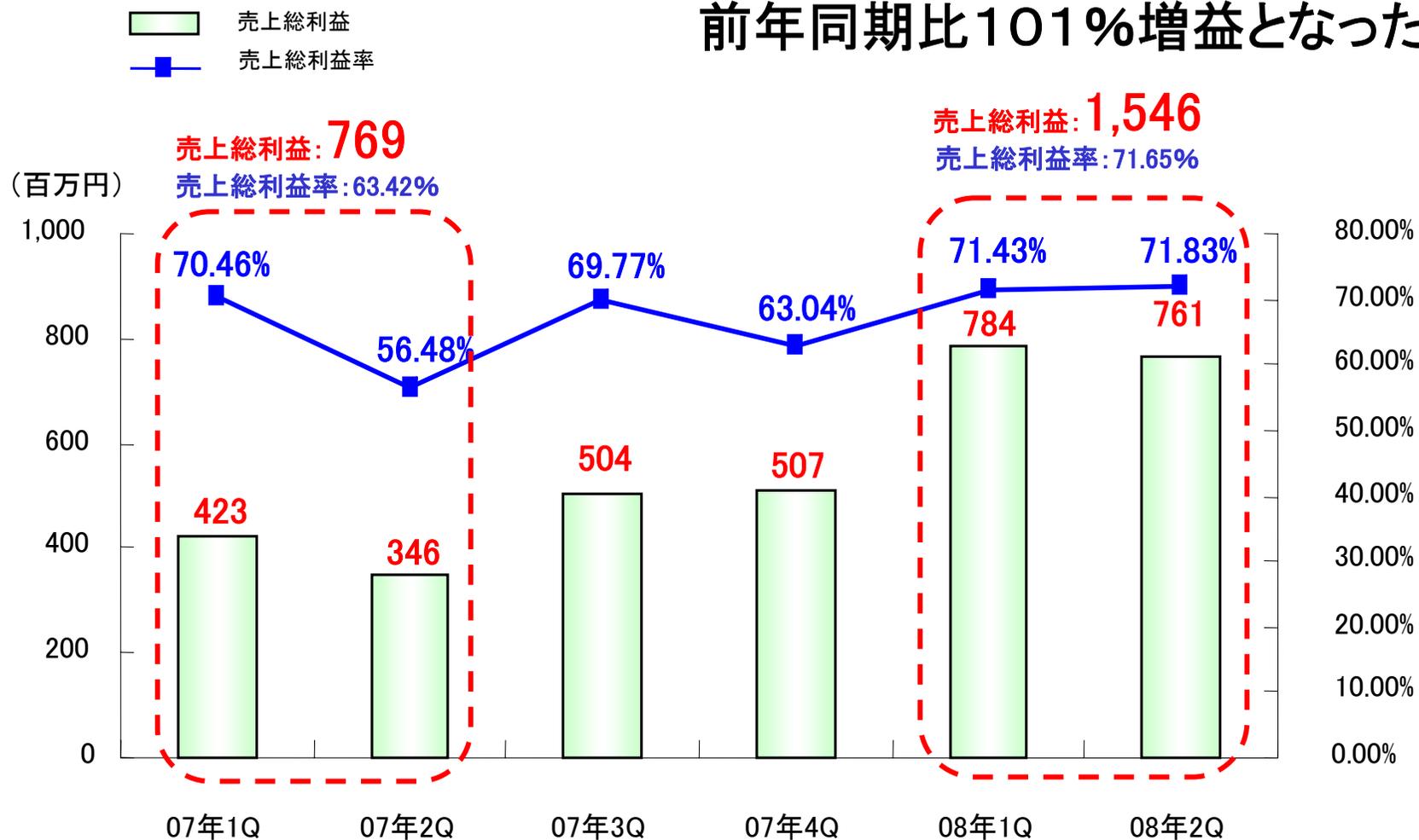


	07年1Q	07年2Q	07年3Q	07年4Q	08年1Q	08年2Q
ロイヤリティ	26	66	77	125	168	132
データ制作費	3	5	5	7	7	9
コンテンツ制作費	30	27	24	36	29	36
償却費	5	6	7	7	8	9
その他	110	149	106	106	102	113

売上総利益(単体)の推移

当中間期の売上総利益は1,546百万円、

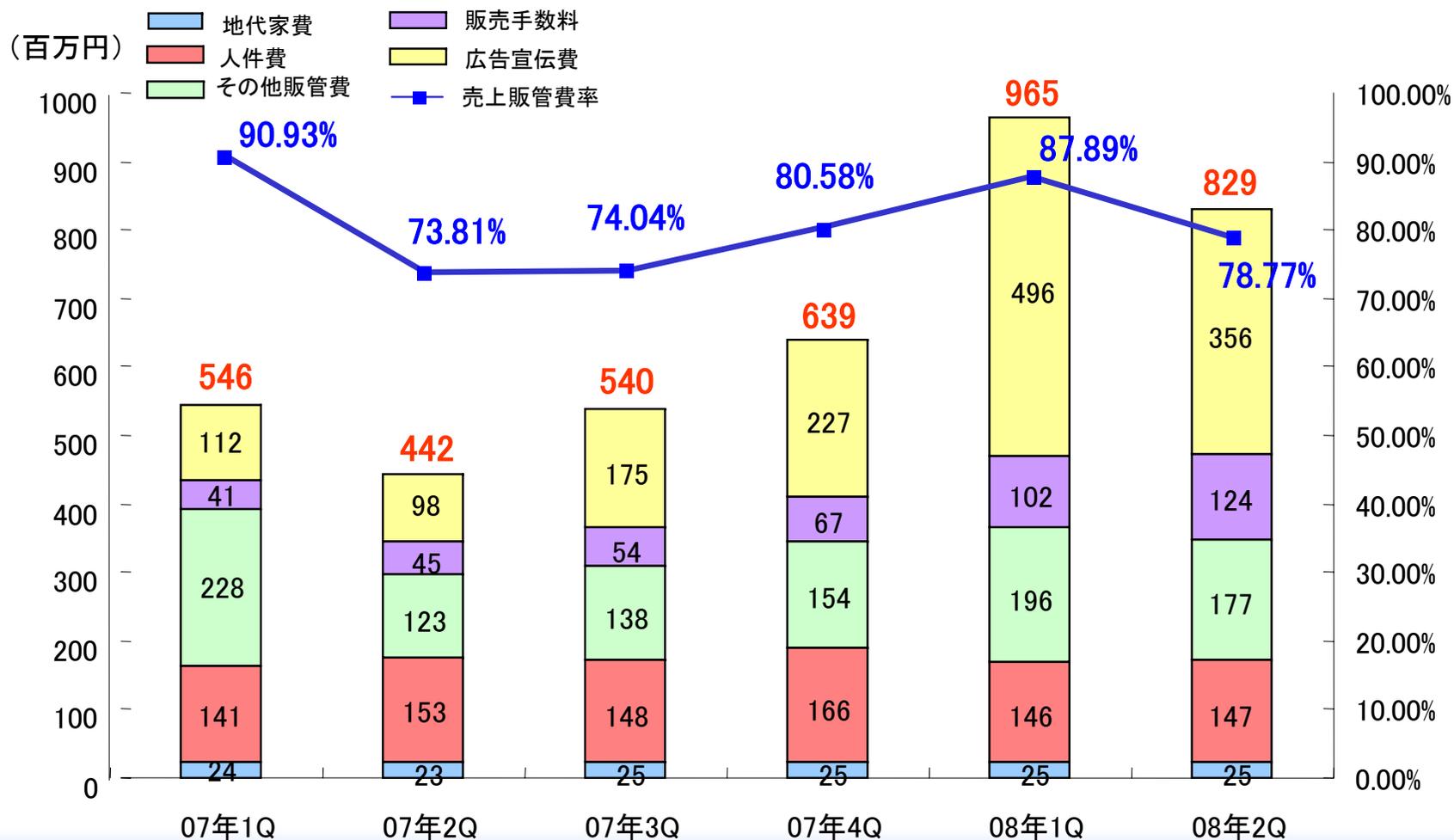
前年同期比101%増益となった。



販売管理費(単体)の推移

来期の売上獲得のため、広告宣伝費を積極的に投下。

人的資源を確保しながらも、一人当たりの生産性向上。



2G事業からの撤退と国内3G事業への再投資のため

今期中に完全撤退を行う方針。

(単位:百万円)

	売上高	売上総利益	営業利益	当期純利益
Vindigo, Inc.	462	253	△137	△320

外部環境背景

セクターの価値低下

内部環境背景

赤字体質/売上規模縮小
 キャッシュフロー悪化
 連結決算遅延リスク
 内部統制リスク
 単体の戦略的提携の障壁

事業撤退プラン

再リストラ実行

- ◆売却(完全/事業一部売却)
- ◆解散・清算(売却不能の場合)

2008年12月期中間での減損処理
 今期中連結除外を行う方針

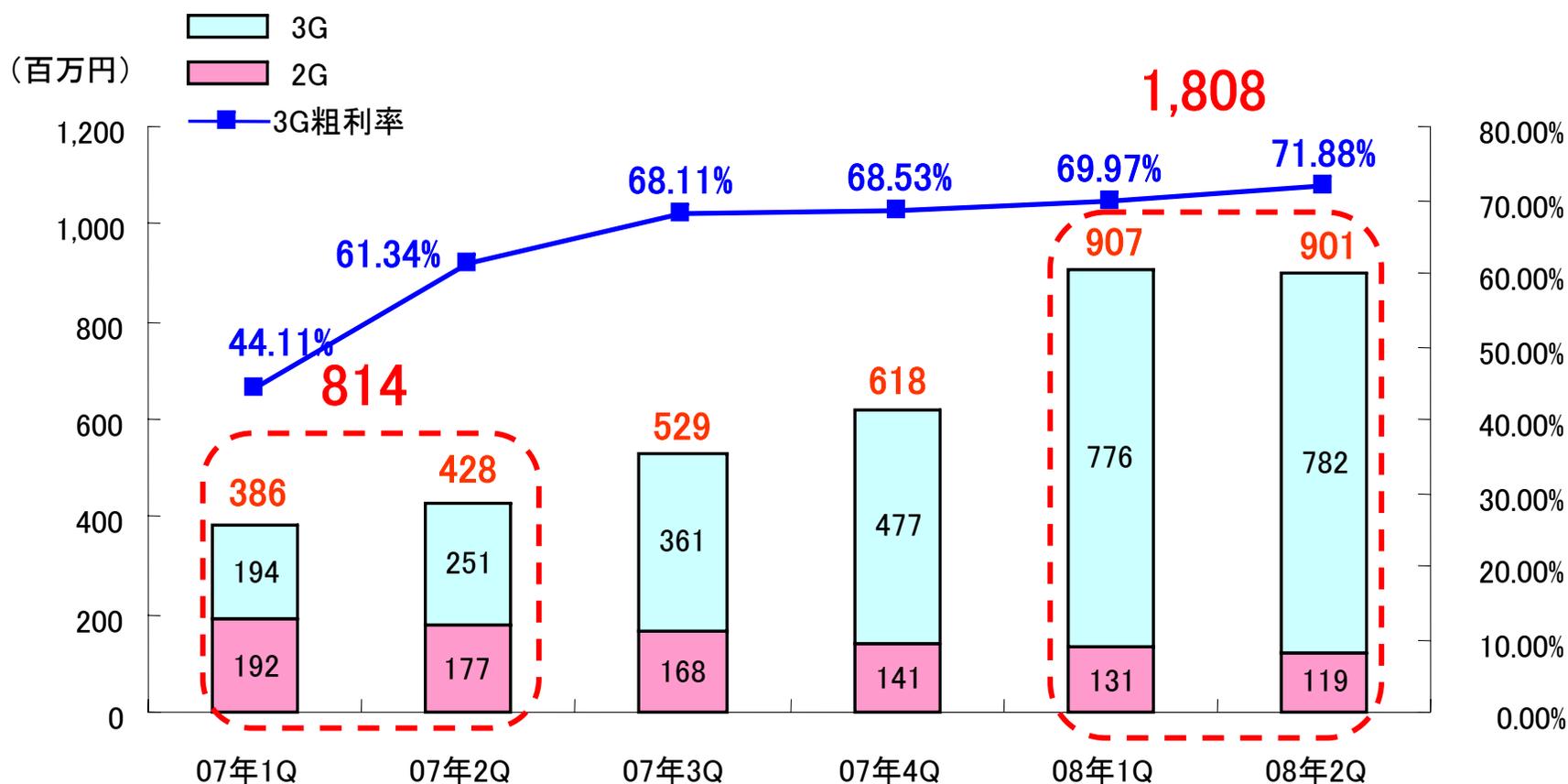
資金回収

2008年12月期下期に実施可能性

Ⅱ 事業セグメント別業績の概況

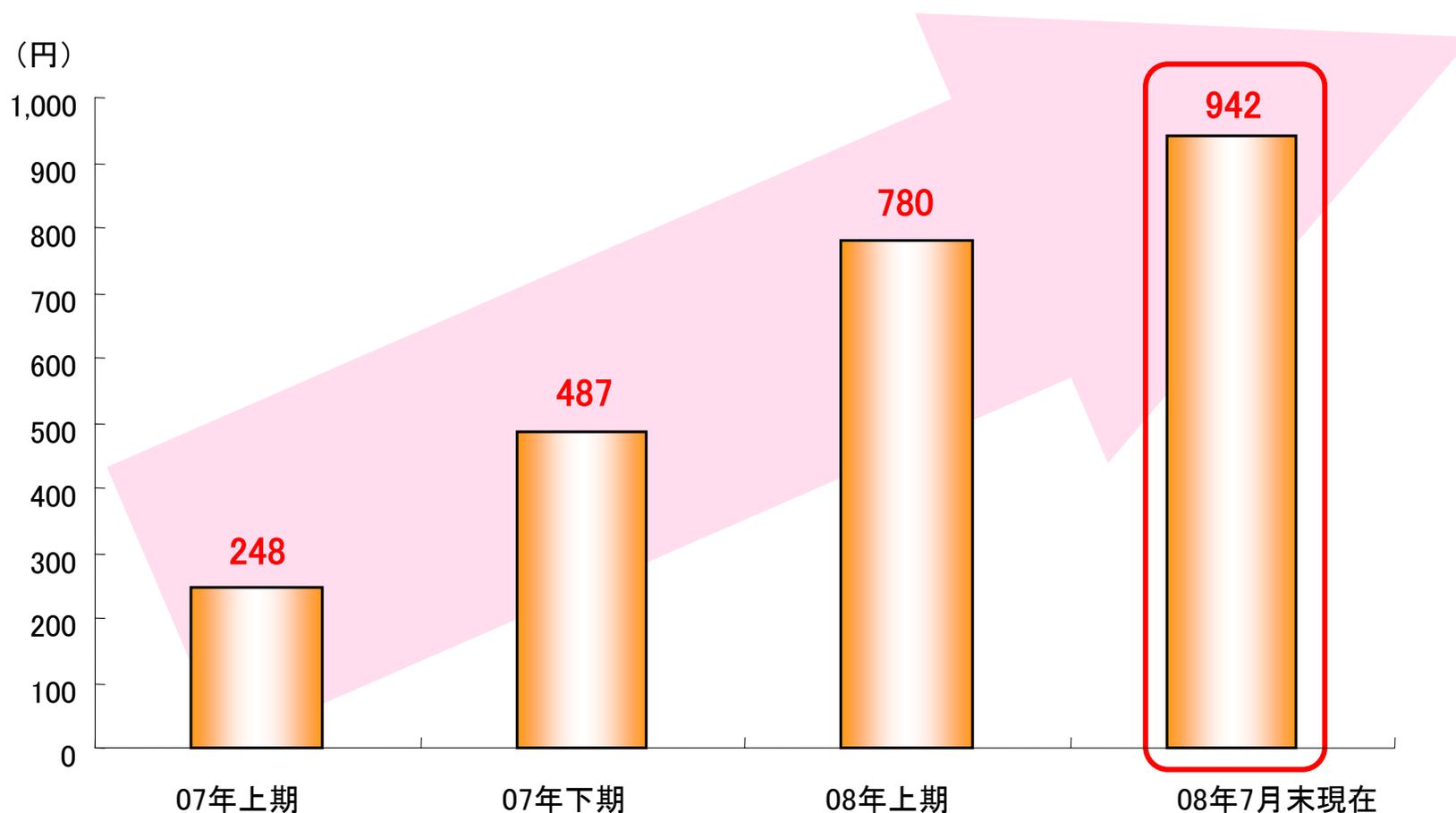
3Gコンテンツの成長及び計画的な投入により、

3G売上高が大幅に増加。(前年同期比122%増)



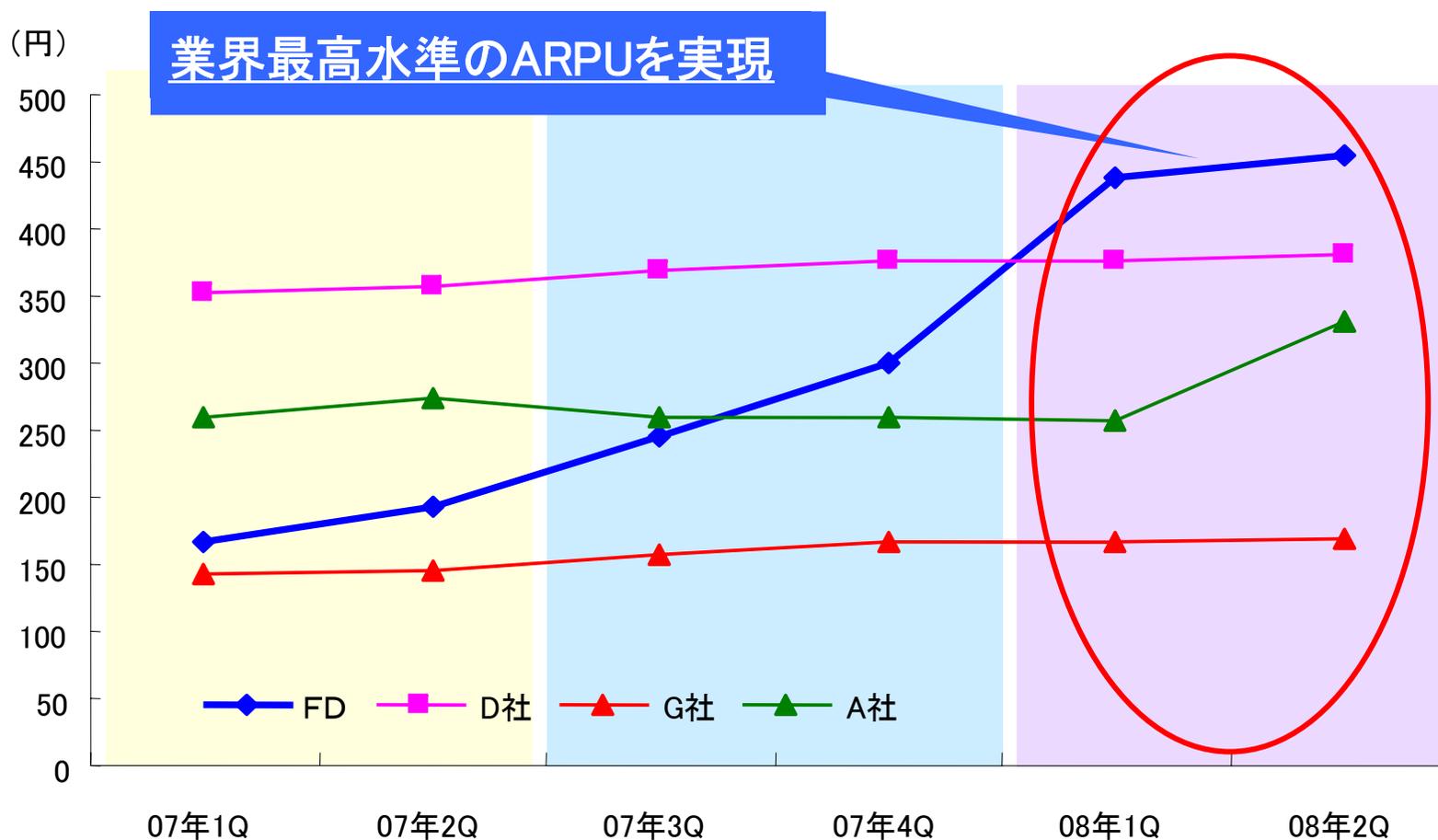
3G向け高額商品の投入、サービスの総合化により

ARPUが大幅に向上。(前年同期比315%成長)



3Gコンテンツの高額商品購買数が大幅に増加し、

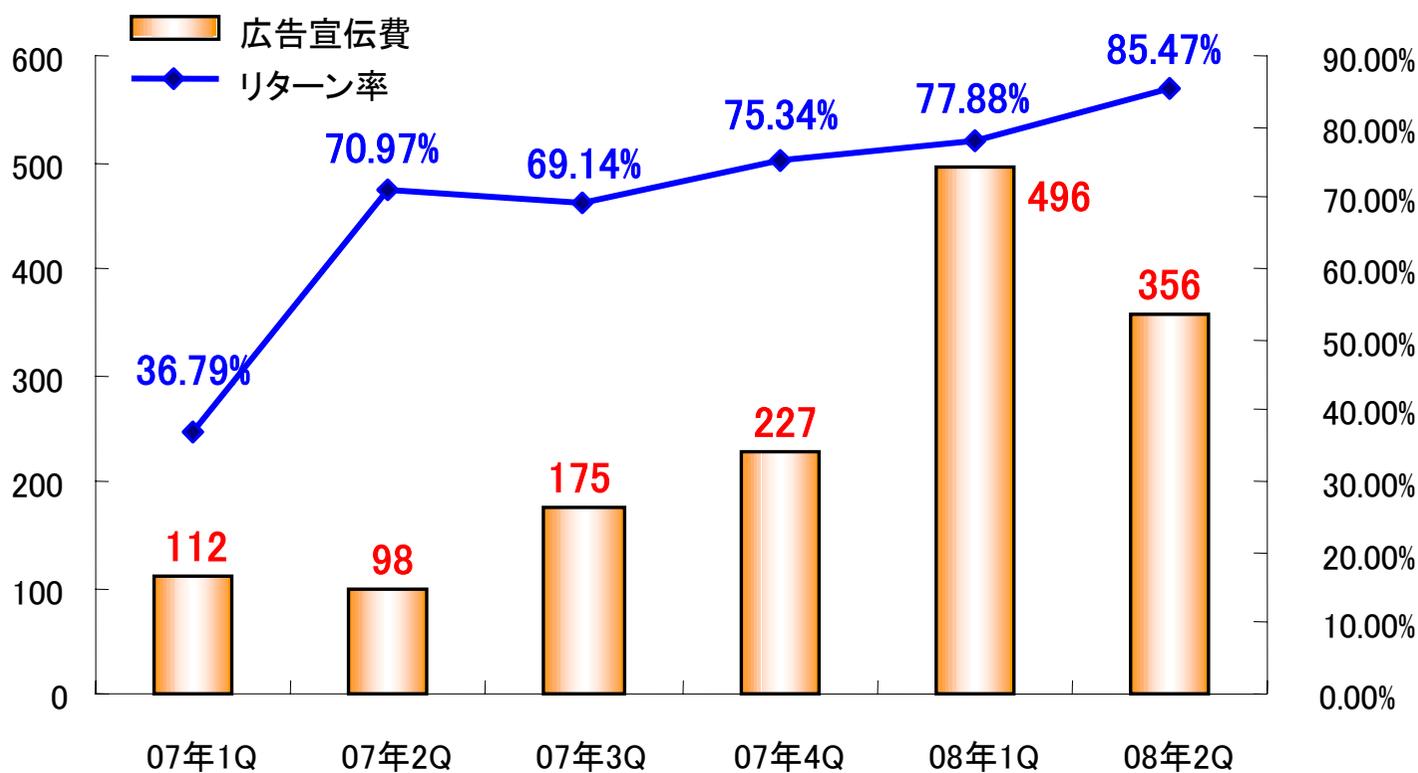
業界最高水準のARPUを実現。



コスト管理、効果管理を徹底することにより、

プロモーションリターン率が大幅に向上。

※プロモーションリターン率 = 入会課金売上 ÷ 広告宣伝費



自社原版比率の上昇により、ロイヤリティ率が減少。

高収益・利益体質がさらに強化。

(2008年12月期中間)

費目		金額	対売上比率
原価	ロイヤリティ	300百万円	13.88%
	データ制作	17百万円	0.77%
	コンテンツ制作	65百万円	3.00%
	償却費	17百万円	0.77%
	その他	215百万円	9.95%
販管費	人件費	293百万円	13.58%
	販売手数料	226百万円	10.45%
	広告宣伝費	852百万円	39.45%
	地代家賃	51百万円	2.37%
	その他	373百万円	17.25%

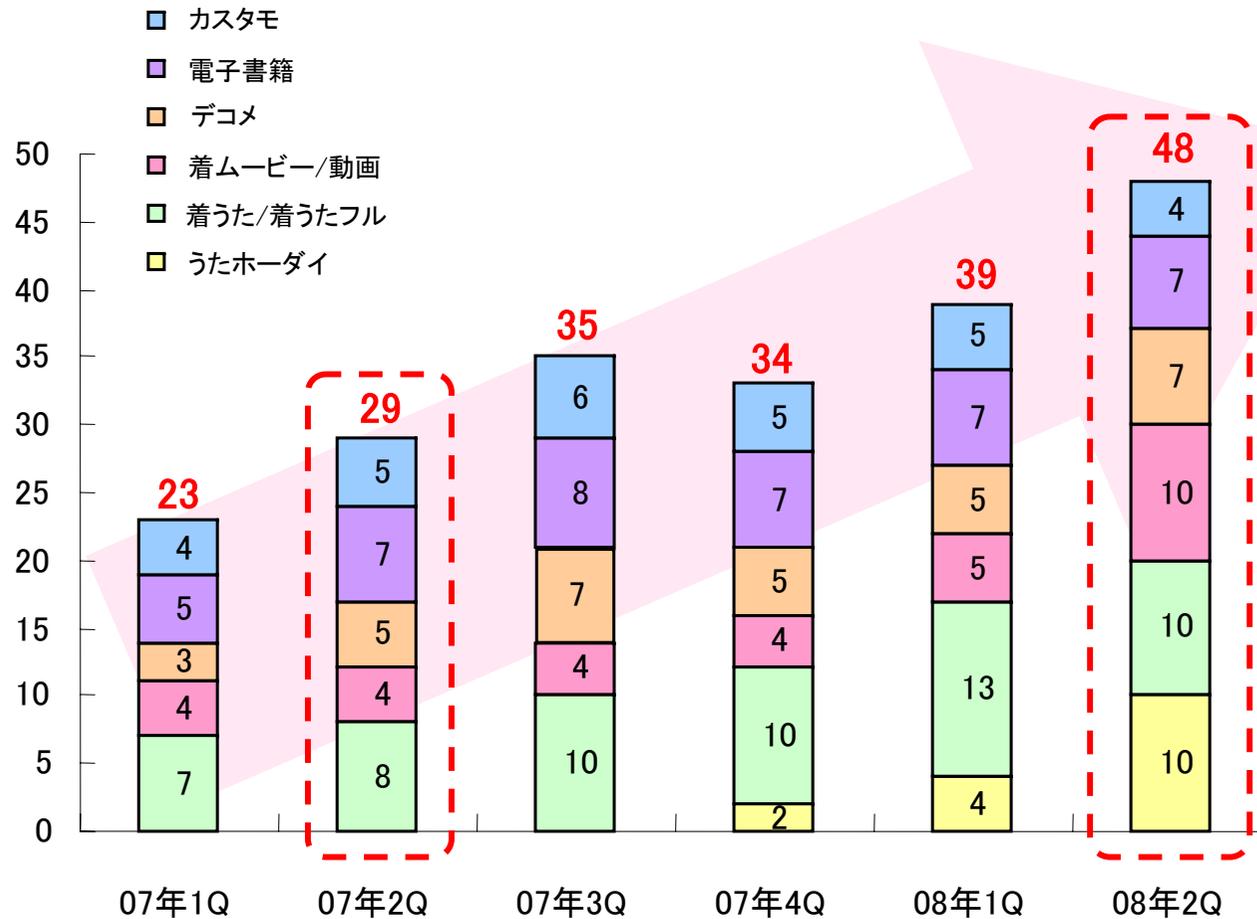
固定費の大幅な削減、自社原盤強化によるロイヤリティ抑制

これにより高収益・利益体質がさらに強化。

(単位:百万円)

費目	2008年上期		2007年上期		売上比率 増減	要因
	金額	売上比率	金額	売上比率		
固定原価	168	9.45%	122	15.23%	-5.78p	前年同期比 5.78ポイントの固定原価率削減。 2007年上期より3Gサイトを21サイト投入するも、 固定費の削減や2Gサイトの統廃合により固定原価を 大幅削減したことによる。
変動原価	314	17.71%	100	12.47%	+5.24p	3Gサイト中心のサービス展開に移行しながらも、 自社原盤強化によるロイヤリティ削減に成功し 変動原価を抑制
原価 合計	482	27.16%	222	27.70%	-0.54p	前年同期比 0.54ポイントの原価率削減に成功。 コストコントロールを的確に行う事で、3G主体のサー ビスヘシフトしても低原価率維持が可能

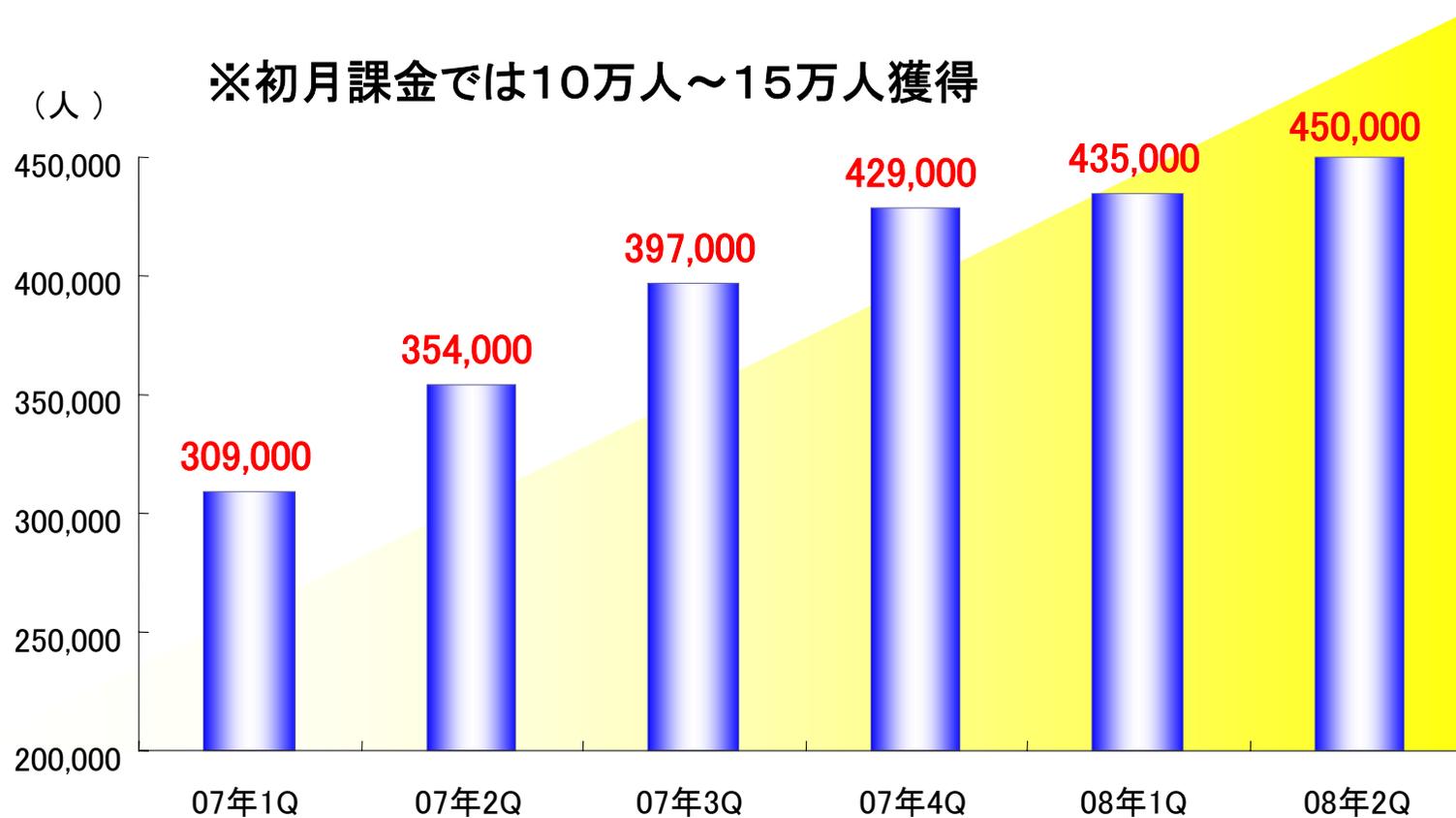
3Gサイトを中心として59サイト提供。(前年同四半期比65%成長)
 更に新機種向け3G商材投入による新カテゴリ展開



3G有料コンテンツ継続会員数の推移

3Gコンテンツ会員数が大幅に増加し、

45万人(前年同四半期比27%)となった。



3Gコンテンツに特化した、ハイスペック端末向けサイトを提供。

主要コンテンツ一覧

カテゴリ	サイト名	キャリア
うた・ホーダイ	I@フル@Music取り放題	
	うたフル♪BEST取放題	
	アニソン★BEST取り放題	
	高音質♪ウタ放題!!	
動画		
	IラブMusicフルPV	
	I@フルアニメ取り放題	
	悩殺♡ドル♡フルムービー	
	IドルSEXYch	
きせかえツール	girls☆アレンジ	
デコメール	返信ラクチン♪一言デコメ	
デコメアニメ		

うた・ホーダイ

NTTドコモで開始された、着うたフルを月額定額制で提供する“うた・ホーダイ”サービスをSoftbankでも開始。



動画

総合動画配信を行うサイトからアニメ、音楽PV、グラビア動画を配信するサイトまで、様々なジャンルの動画サイトを開始。



デコメ・きせかえ

Docomo906iシリーズからの新サービス「デコメアニメ」素材を「提供するサイトを開始。

Softbankでのきせかえアレンジサービスが可能になったことをうけ、「girls☆アレンジ」を開始。



当社は「うたホーダイ」カテゴリの上位ランキングにおいて

NTTドコモ iメニューリスト
『うた・ホーダイ』カテゴリランキング



NTTドコモ iメニューリスト
(FOMA)
(2008/8/12現在)



圧倒的なシェアを獲得。

「うたホーダイ」提供サイト数No. 1

マルチキャリアで「うたホーダイ」サイトを提供しているのは、フォーサイドだけ!

邦楽メジャーアーティストカバー率No. 1

AQUATIMEZ、BONNIE PINK、KREVA、Superfly、アンダーグラフ、やなわらばー、ナイトメア、Soulja、クレイジーケンバンド、斉藤和義、J-WALK(配信順)等邦楽メジャーアーティストの楽曲を配信中!

※ 枠は当社提供コンテンツ

ソリューション、チケット販売事業の撤退

ノンパッケージ事業の強化を図り、利益体質を強化した。

(単位:百万円)

	2008年中間		2007年中間		増減率
	金額	(%)	金額	(%)	(%)
売上高	380	100.0%	395	100.0%	-3.5%
売上総利益	251	65.9%	188	47.6%	33.7%
営業利益	67	17.8%	37	9.5%	82.0%

◆セグメント別売上比較

	2008年中間	2007年中間	成長率
ノンパッケージ	193	177	109%
パッケージ	178	169	105%
ソリューション	1	13	7%
チケット販売	0	5	0%
その他	9	31	29%

Ⅲ 2008年12月期下期 事業戦略

高単価 × 会員数 × 課金回数 による急勾配の増収カーブの実現
(ARPUの向上) (集客数の向上) (継続率の向上)

ARPUの向上

3Gコンテンツ特化

集客数の向上

継続率の向上

更なる企業収益の強化

コンテンツ 事業

3Gコンテンツ集客力の強化

新規カテゴリでのサイト立ち上げを行い、「うたホーダイ」カテゴリに続く新しい収益の柱の育成を行う。

継続施策の更なる拡充

サービスの総合化、継続特典の付与により、安定顧客層を更に獲得し、着実に会員数を増加させる。

プロモーションリターン率の更なる向上

多面的プロモーション展開、条件モデル変更により、新規顧客獲得数の拡大、利益体質の強化を行う。

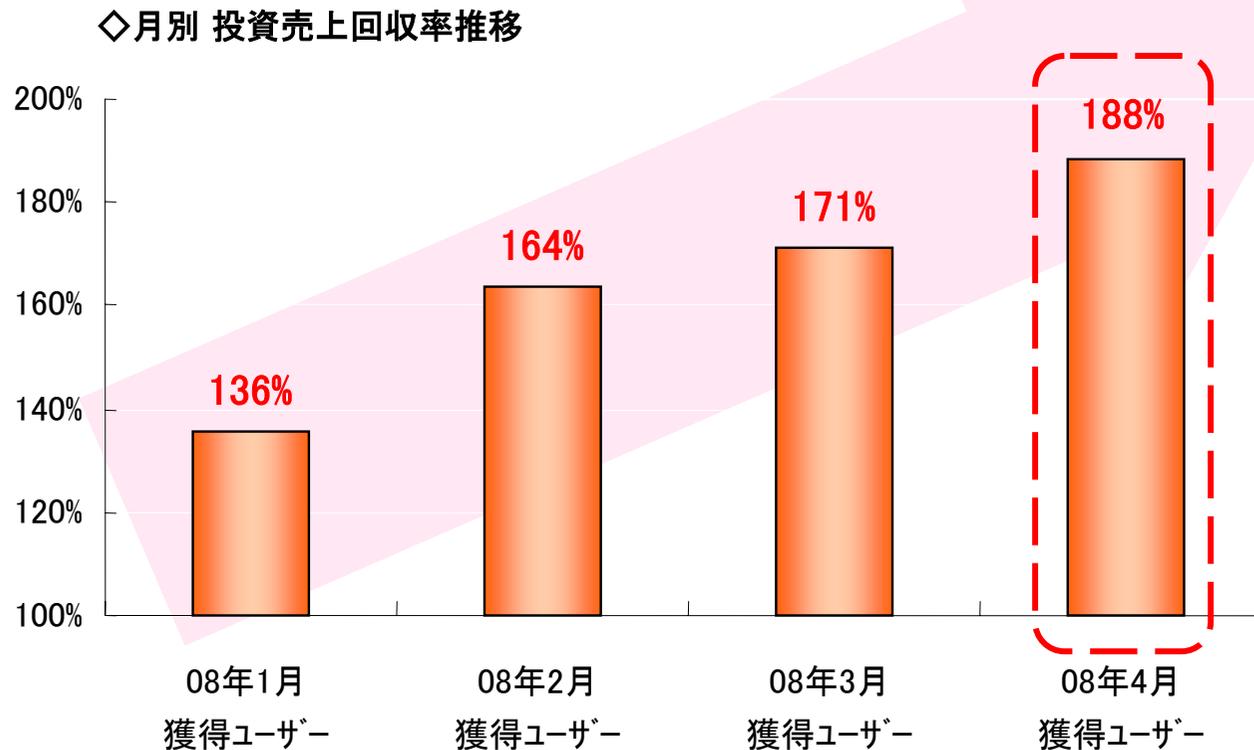
マスターライツ 事業

流通コンテンツの拡充

商材の幅を広げ、サービスの拡充を行うとともに利益体質の強化を行う。

サービスの総合化を行うことにより、

顧客満足度が大幅に向上し、継続率が138%成長。



※投資売上回収率 = 半年間での売上見込 ÷ 獲得時広告宣伝費

当社は大きく3つの強みを有しており、

収益の拡大及び利益体質の強化を実現している。

フォーサイドの強み①

ARPU(顧客平均単価)業界No.1

フォーサイドの強み②

プロモーションリターン率業界最高水準

フォーサイドの強み③

売上総利益率業界最高水準

アーティスト独占、独自3G商品の投入により



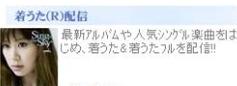
絢香
 ・4thシングル「三日月」
 …オリコン初登場1位
 ・1stアルバム「First Message」
 …オリコン初登場1位、ミリオン達成。

◇配信コンテンツ商品例◇



◆期間限定/独占配信◆

◆絢香ライブ活動SP付
着うた/EPV
FLASH待受け、電子写真集、
歌詞BOOK、ライブ音源etc...
限定素材を7/24配信予定!



◆着うた(R)配信
最新アルバムや人気ソング楽曲を
はじめ、着うた&着うたフルを配信!!

- ♪愛を歌おう (着うた/フル)
- ♪EELITE de KOSE ESPRITOLE PRECIOUS JCMカッパ
- ♪Jewelry day (着うた/フル)
- ♪映画「うたが」主題歌
- ♪For today (着うた/フル)
- ♪Why? (着うた/フル)
- ♪CRISIS CODE -FINAL FANTASY VII- リ・マック
- ♪手をつなごう (着うた/フル)
- ♪映画「つえもん」のつとむの巨人伝主題歌
- ♪OLAP & LOVE (着うた/フル)
- ♪つぎ地獄の少女6の次巻主題歌
- ♪おかえり (着うた/フル)
- ♪今宵も星に抱かれて... (着うた/フル)
- ♪2人の映画「うたが」主題歌

⇒着うた(R)配信一覧
⇒着うたフル(R)配信一覧

< 3G MusicフルMODE展開例 >

ユーザーへ高単価商品を提供。



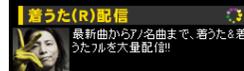
KREVA
 ・2ndアルバム『愛・自分博』
 …オリコン初登場1位

◇配信コンテンツ商品例◇



◆期間限定/独占配信◆

◆KREVAライブ活動SP付
着うた1(待受け時計カレンダー)
歌詞BOOKを2冊追加



◆着うた(R)配信
最新曲から7/名曲まで、着うた&着
うたフルを大量配信!!

- ♪「裏切り」御免 (着うた/フル)
- ♪「くろい」のくに feat. 華野サムネ from SPITZ (Single Edit)
- ♪うた/フル
- ♪あかしたなはまやらわぞん
- ♪うた/フル
- ♪スロウカステル
- ♪うた/フル
- ♪アレルシ
- ♪うた/フル

⇒着うた(R)配信一覧
⇒着うたフル(R)配信一覧
⇒最新曲から7/名曲まで

★SONOMI
7月7日曲、着うた 超先行配信
⇒配信一覧(着うた/フル)

・音楽系
着うた、着うたフル、うた・ホーダイ、
着モーション、
ビデオクリップ等... **全曲配信**

・書籍系
歌詞BOOK、電子写真集

・待受系
FLASH待ちうけ
FLASH時計
カレンダー待ちうけ
ステージ写真待ちうけ
きせかえ

< きせかえツール例 >



< 3G MusicフルMODE展開例 >

強み① ARPU (顧客平均単価) 業界No.1

幅広い商品を積極的に投入し、サービスの総合化を図ることによって
1ユーザーあたりのコンテンツ購買数が増加。

NTTドコモ MENU⇒■着うたフル⇒①J-POP ランキングTOP20比較

(2008/8/12現在)

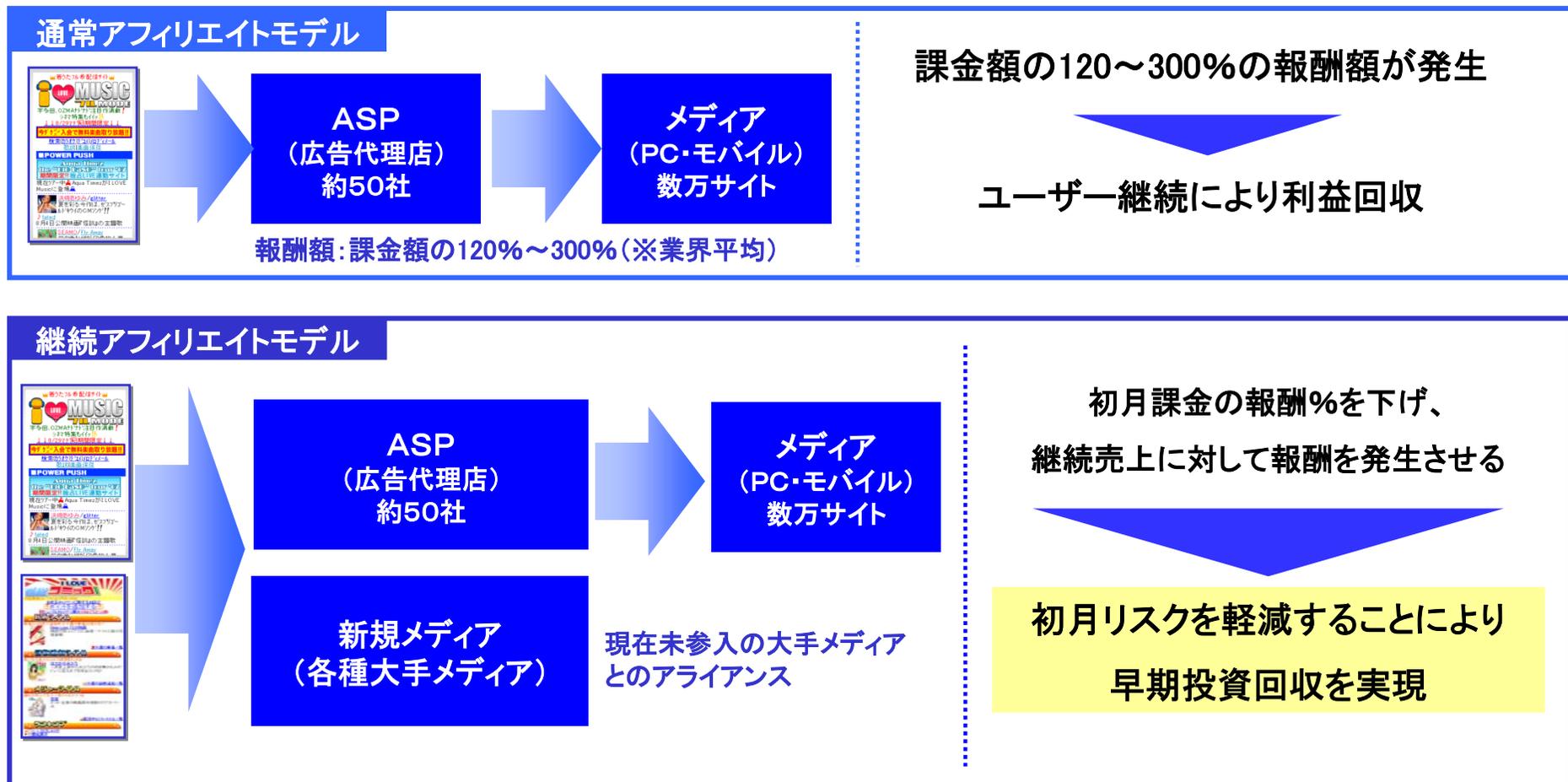
順位	サイト	電子書籍	カスタモ	PV/動画	デコメ	待受け	ゲーム	その他	カバー率
1	レコード会社直営♪フル			○					17%
2	music.jpフル			○					17%
3	dowango.jp(フル)		○	○		○	○		67%
4	avexうたフル♪ミュウモ				○	○		占い	50%
5	HAPPY!!うたフル♥				○	○	○		50%
6	うたフルJOYSOUND			○		○			33%
7	GIGA MUSICフル								0%
8	ビーイングギザ★フル								0%
9	アーティスト公式サウンドフル			○		○			33%
10	sonymusicfull			○					17%
11	ラブ♥musicフルmode	○	○	○	○	○	○		83%
12	レコ直フル♪コレクターズ								0%
13	TSUTAYAうたフル								0%
14	うたJETS!!フル								0%
15	歌詞付★ハートフルMusic			○		○			33%
16	いじめちゃうたフル								0%
17	オリオンスタイルフル								0%
18	DAM★うたフル			○					17%
19	【音楽をモーラ】mora			○					17%
20	ナッポスター♪タワレコフル			○					17%

強み② プロモーションリターン率最高水準

30

プロモーション条件モデルの変更により、

リターン率が向上し、利益体質が強化。

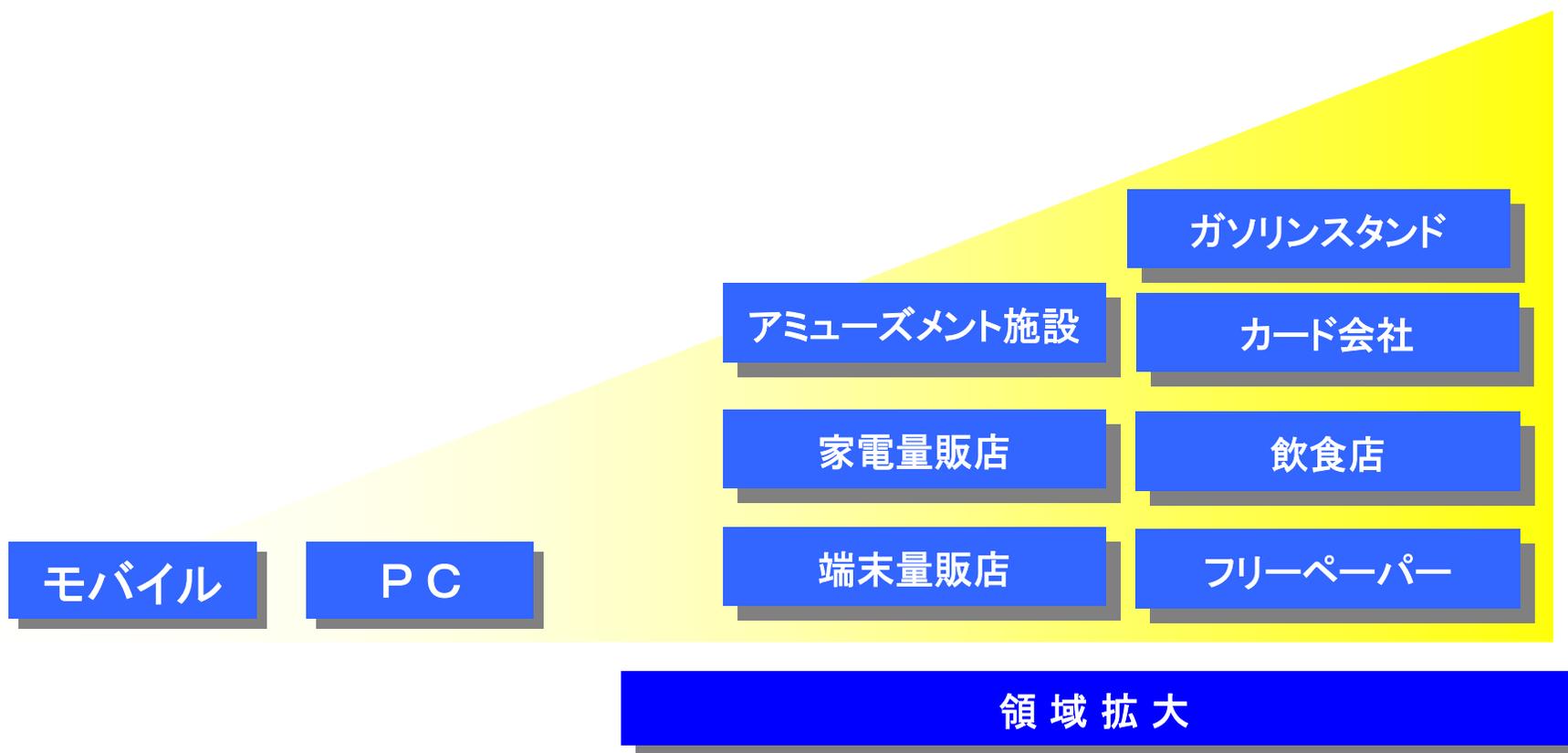


強み② プロモーションリターン率最高水準

31

多面的なプロモーションを展開することにより、

新たな集客チャネルを獲得。



強み③ 売上総利益率業界最高水準

32

積極的に原版制作を行い、自社原版比率を上げることにより、
粗利率業界最高水準を維持。

自社原版比率推移（2008年5月～2008年7月）

	2008年5月	2008年6月	2008年7月
総合計	43.99%	44.01%	53.85%

⇒9.86ポイント増

カテゴリ別自社原版比率推移（2008年5月～2008年7月）

	2008年5月	2008年6月	2008年7月
きせかえ	78.69%	80.17%	81.98%
FLASH	78.34%	85.17%	84.90%
電子書籍	8.57%	6.28%	32.22%
動画	75.64%	74.72%	71.46%
着うた	21.17%	21.84%	19.42%
着うたフル	30.31%	41.74%	35.85%
着メロ・着ボイス	88.40%	89.03%	88.28%
デコメ・待受け	99.31%	99.29%	99.09%
合計	43.99%	44.01%	53.85%

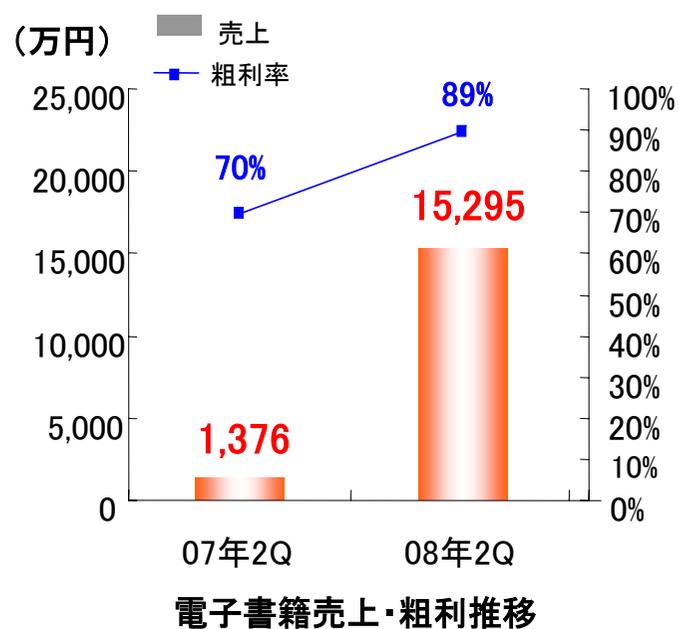
⇒23.65ポイント増

強み③ 売上総利益率業界最高水準

33

原版比率の低い電子書籍ジャンルの自社制作を強化し、

業界最高水準の粗利率を実現。



アメブロ等の人気SNSサイトのケータイ小説をフォーサイドオリジナルでコミック化を行う。

獲得タイトル数：100タイトル以上

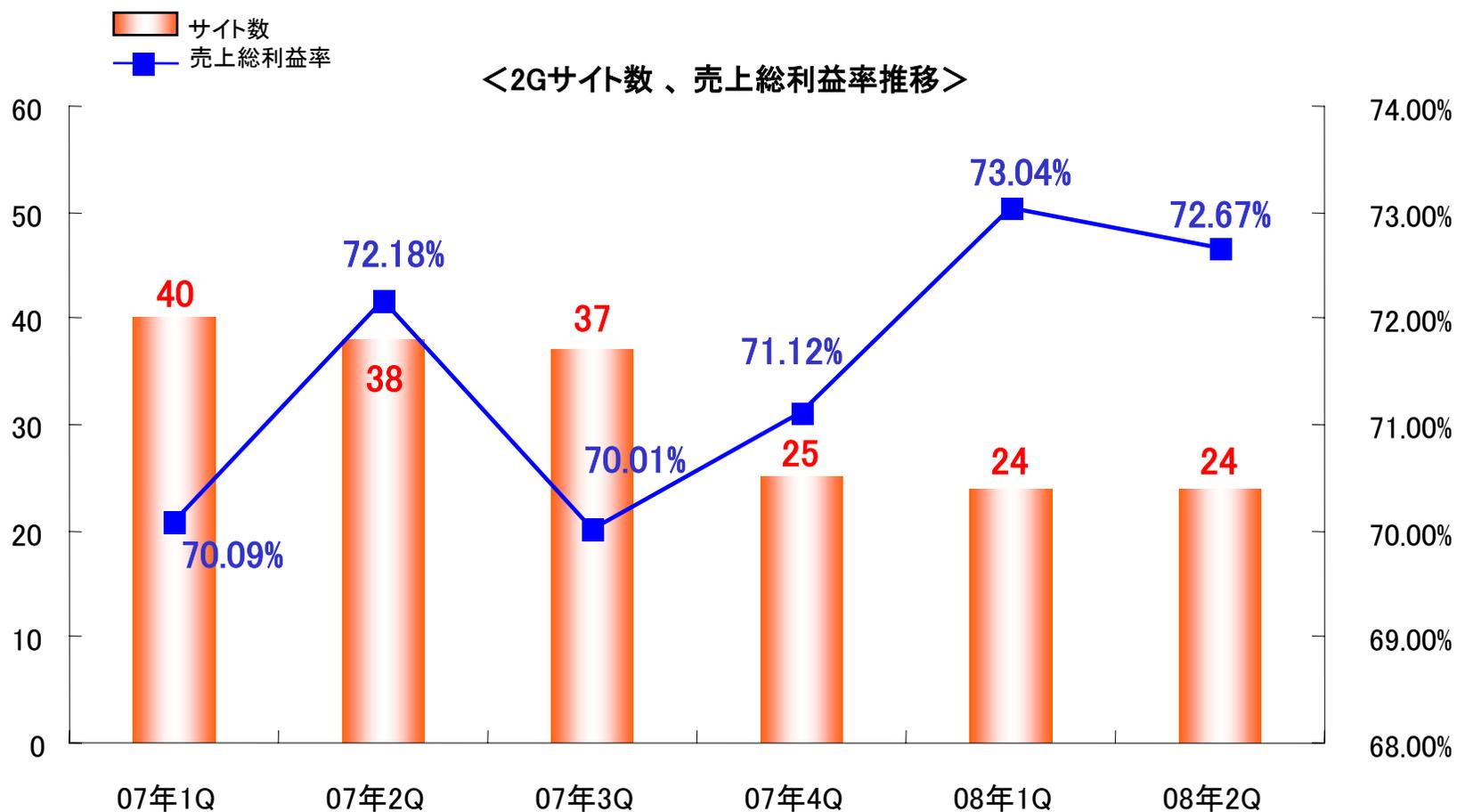
<タイトル例>



強み③ 売上総利益率業界最高水準

衰退期の2Gサイトの積極的な統廃合により、

売上総利益率が向上し、利益体質が強化。



—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、戦略など歴史的事実でないもの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。