



2005年10月期 第1四半期業績と今後の戦略について

2005年3月15日

For-side.com

For-side.com Co.,Ltd.

Copyright (C) 2005 For-side.com All Rights Reserved

For-side.com

本資料にて、本第1四半期の業績を解説させて頂くと共に、For - sideグループの今後の戦略について、ご説明させていただきます。

2005年10月期 第1四半期業績

- 掲載情報について -

本資料に記載されている内容には、将来の業績見通しが含まれていますが、内部的・外部的リスクによって実際の業績と大きく異なることがあることをご了承ください。尚、弊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の不確実性が含まれていることをご留意ください。

2005年10月期 第1四半期の業績概要

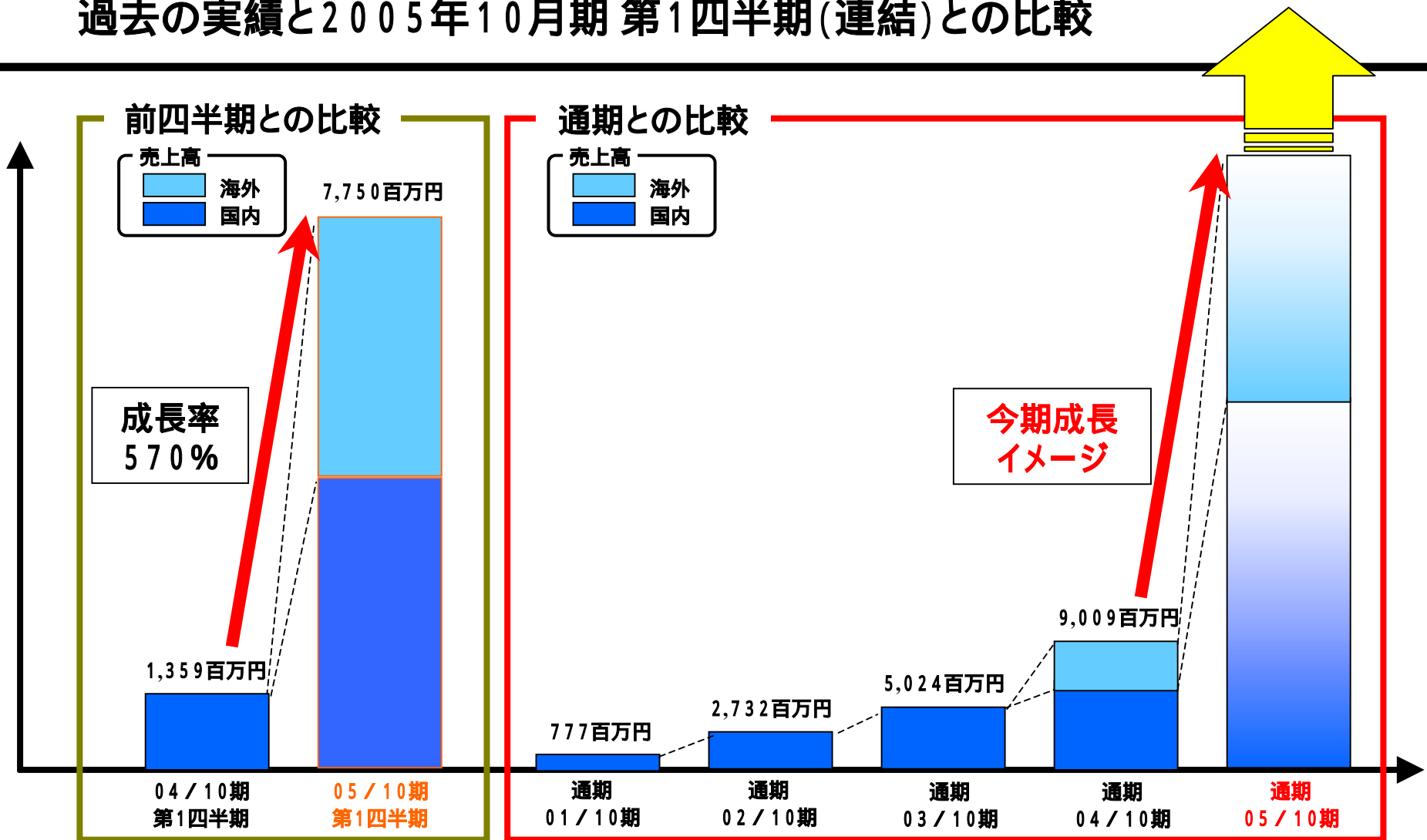
単位:百万円

(連結)		実績	成長率	前期
売上高	海外	3,510	87,750.0%	4
	国内	4,453	327.7%	1,359
	消去	212	-	-
		7,750	570.3%	1,359
営業利益	海外	136	-	0
	国内	281	147.1%	191
	消去	2	-	-
		415	217.3%	191
EBITDA(概算)		945	-	-
経常利益		512	253.5%	202
純利益		258	220.5%	117

前期(2004年10月期 第1四半期:2003年11月1日~2004年1月31日)は、非連結のため単独の数値を使用しております。
EBITDAは営業利益に減価償却分(原価計上分を含む)を加算して計上しております。

**高成長な海外市場にてコンテンツ事業を拡大した結果、
売上高570%、経常利益253%の成長率を達成。**

過去の実績と2005年10月期 第1四半期(連結)との比較



本第1四半期にて、前期の通期売上に匹敵する業績を達成。
 今期は、国内にも投資を行い、過去最大の成長を目指す。

□ ヨーロッパエリア

< モビヴァレッジ >

- ・フランステレコムと協業、待機音サービス開始
- ・キャリアSFRの待機音サービスの基盤を構築

< テリタス >

- ・クイズ / 音楽番組にPSMSサービス開始
- ・キャリア最大手テルノアにWAPとPSMS開始

□ 北米・南米アメリカエリア

< ジンギー >

- ・HIP HOP人気トップアーティストと独占契約
- ・米国キャリア大手各社にPSMSサービス開始

< ビンディゴ >

- ・モバイル広告用バナー開発、広告事業を強化
- ・BREWを活用したコンテンツサービスを開始

□ アジアエリア

< アイコ >

- ・サムスン電子の配信サイトにてサービス開始
- ・3G向け着うた / MMS編集サービス開始

< エムクレス >

- ・ヨーロッパ、東南アジア等へ人気ゲームを展開
- ・サムスン電子等に3Gゲームの搭載が決定

各社の強みを生かし、シナジー効果にてコンテンツ事業を拡大。
グローバルに展開エリアを広げ、次の事業の確立を図る。

□ コンテンツ事業

- ✓ 42,000曲を用意した着信メロディ・着モーションサイト「超デカフルめる」のサービス開始
- ✓ 人気J-POPや洋楽、インディーズ楽曲などの着うた配信権を獲得、既存サイトに増強
- ✓ DVD事業で制作した映像を2次利用し、3G向け動画やYahoo!等のPCサイトに配信

□ 広告物販事業

- ✓ テレビ東京にて人気お笑いタレントが出演する「マジワラ」を放送開始、DVD販売へ
- ✓ クリックインセンティブ型の新規メルマガ「懸賞王」を提供開始、ニーズに応え会員数増大へ
- ✓ 2005年2月(株)ハリケーンをグループ化、既存事業にオンラインによる物販事業を強化

□ その他

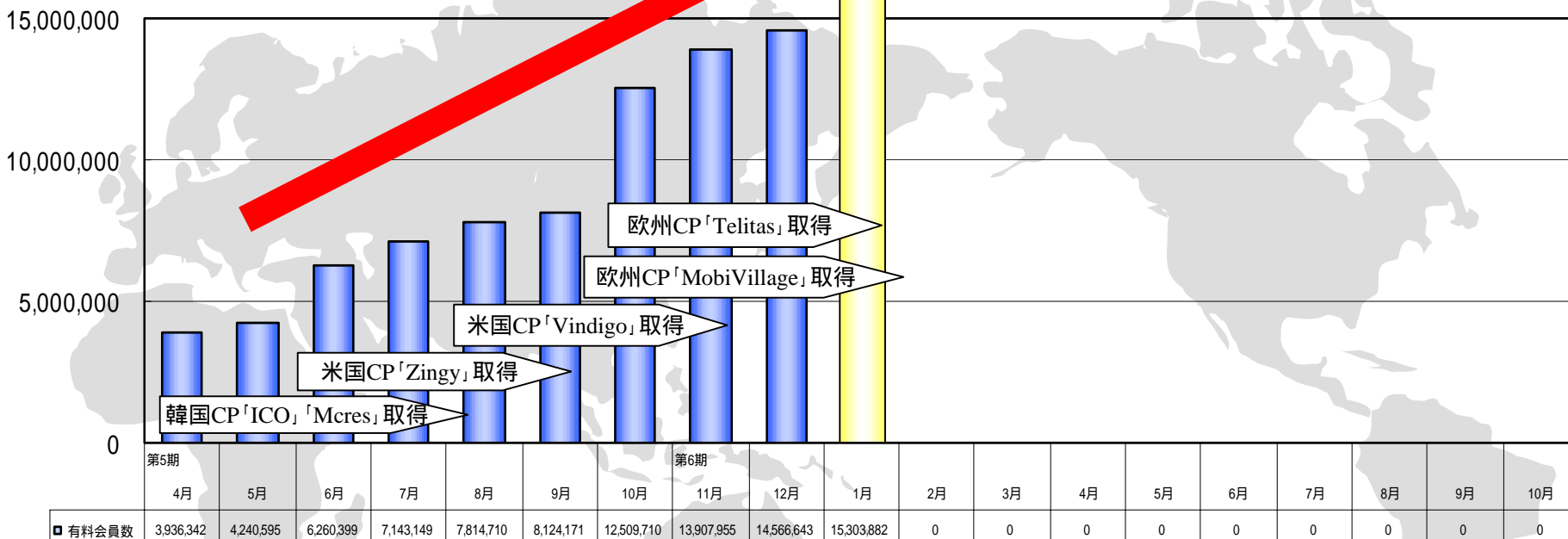
- ✓ 2004年12月(株)オン・ザ・ラインをグループ化、オフラインによるコンテンツ資産アプローチへ

3G向けコンテンツとなる着うた・動画素材を獲得。
広告物販事業を増強し、新たにイベント興行事業が加わる。

フォーサイドグループの有料会員数

□ 有料会員数

単位: 人



有料会員には、国内エリア、For-sideグループとなる北米・南米エリア、アジアエリア、ヨーロッパエリアの会員が含まれます。

2005年1月末における有料会員数は1,533万人。
海外市場の高成長を受け、国内事業投資により更なる増加を狙う。

2005年10月期 経営戦略 ～ 投資方針、ビジネスモデルの整理 ～

- 掲載情報について -

本資料に記載されている内容には、将来の業績見通しが含まれていますが、内部的・外部的リスクによって実際の業績と大きく異なることがあることをご了承ください。尚、弊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の不確実性が含まれていることをご留意ください。

- 投資指標 -

- 早期に投資した資金を回収する
- 多面的ビジネスモデルの構築
- 高成長市場にて事業を展開

これまでFor - sideは、3つの投資指標「高成長市場へ投資する」「高収益率な事業にする」「早期投資回収を実現する」に沿って、待受け・着メロといったモバイルコンテンツ事業に特化して業績を伸ばした結果、業界トップクラスとなる企業価値に成長させることができた。

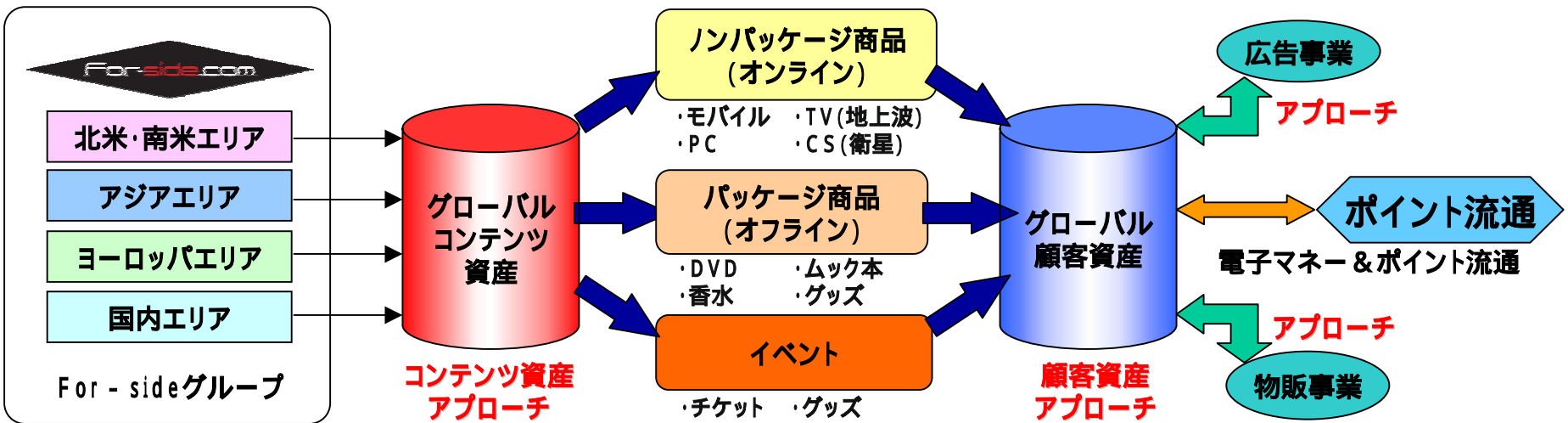
今後は、早期に回収した資金にて、獲得したコンテンツ資産や顧客資産を活用して多面的にビジネスモデルを構築する。高成長となる市場にて事業展開することで、将来のFor - sideグループの将来価値を生み出す。

将来価値を創造、企業価値の最大化を目指す。

ビジネスモデルの整理

- 競争価値 -

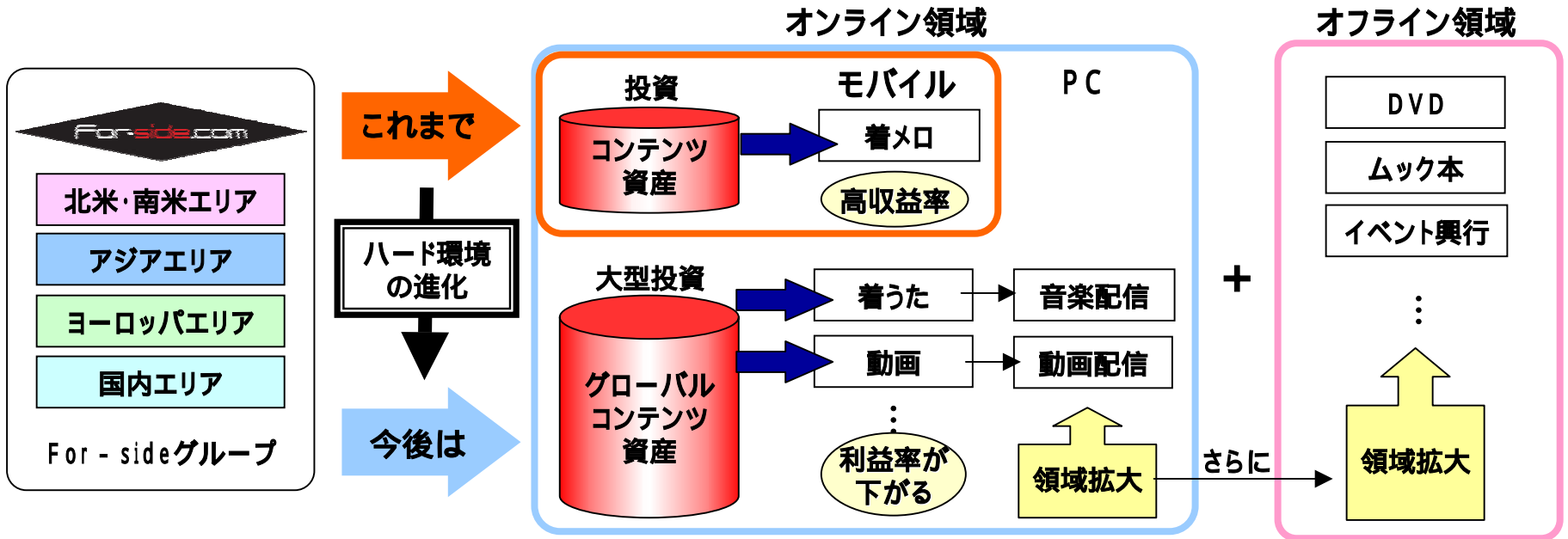
- 早く多くの出口で世界中にビジネスを展開
- コンテンツ資産 / 顧客資産 / クライアント資産へのアプローチによる複数モデルを多面的に展開



各資産アプローチにて多面的なビジネスモデルを構築。
商品を様々な形で世界へ販売、ポイント流通へと誘導。

- コンテンツ利用の領域拡大 -

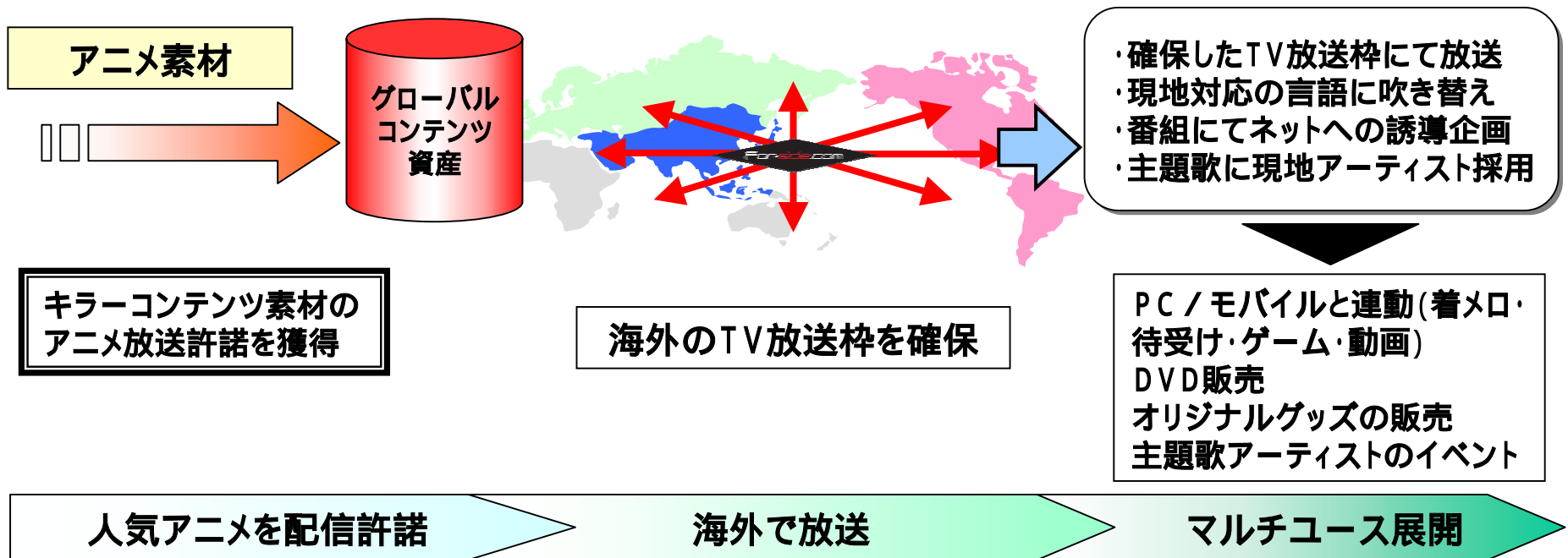
□ モバイルにフルブラウザ機能が搭載されるなどハード環境の進化に合わせてプロフィットゾーンを移行する



大型投資を行いモバイルからPC、オフラインへと拡大。
多面的なビジネスモデルにて利益を積み重ねる。

- アニメ編 -

□ アニメ放送許諾を活用して世界に展開にする



まずはアニメの世界展開に向けて既存コンテンツを解体、グローバルにPC・モバイルサービスやイベントを展開。

2005年10月期 経営戦略 ～ 今後の戦略について～

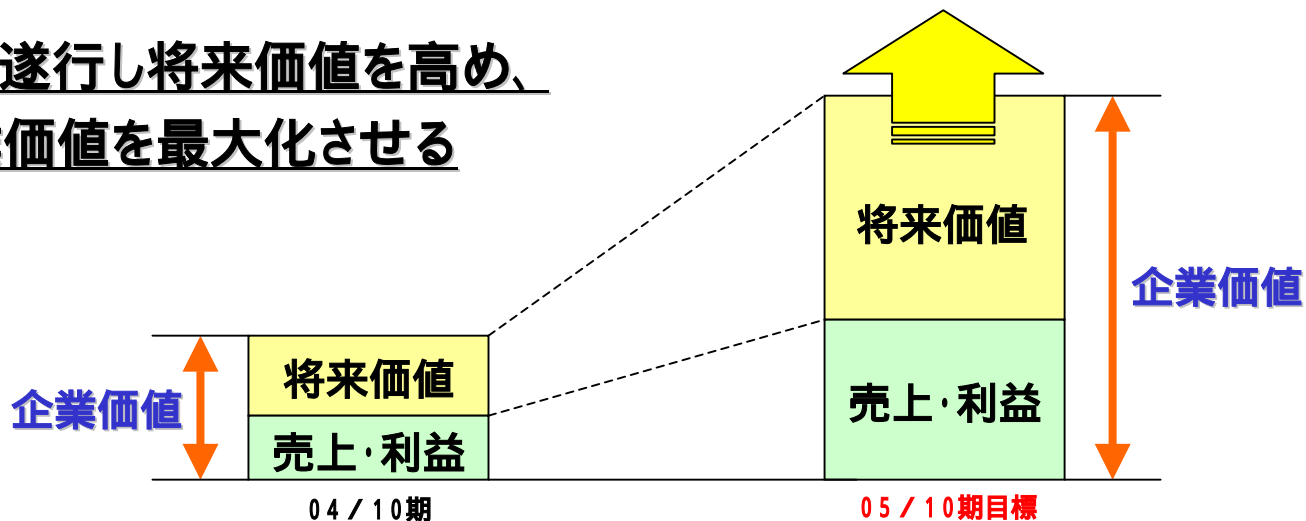
- 掲載情報について -

本資料に記載されている内容には、将来の業績見通しが含まれていますが、内部的・外部的リスクによって実際の業績と大きく異なることがあることをご了承ください。尚、弊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の不確実性が含まれていることをご留意ください。

- 2005年テーマ -

- デジタルコンテンツのグローバル流通網を完成
- 北米・南米エリアの米国子会社を株式公開する
- 将来価値を高める新たなビジネスモデルを構築

テーマを遂行し将来価値を高め、
企業価値を最大化させる



3つのテーマを遂行し、将来価値の最大化に向けて
的確に投資を行い利益の増大を図る。

- TV番組連動の展開 -

□ これまで手掛けたショートドラマやお笑い番組でTV番組と連動した展開ノウハウを生かし、今後番組ジャンルをさらに増やすことで、拡充を図る。

番組ジャンル

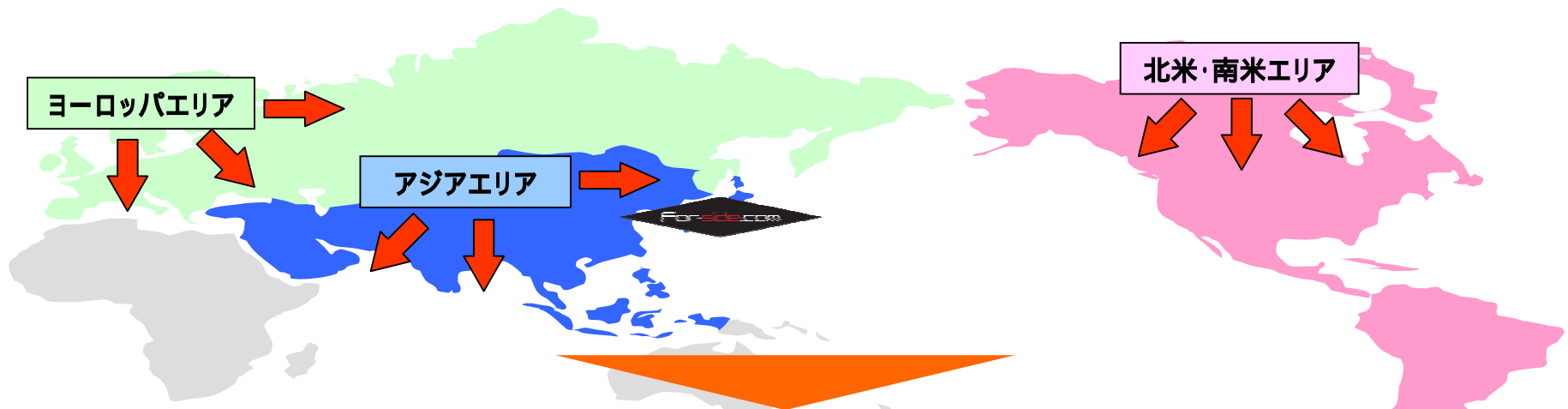
音楽番組
ホラー番組
お笑い番組
アイドル番組

制作・獲得したコンテンツ資産を資産を活用して、モバイル向けには着うたや動画コンテンツとして、PC向けには音楽配信、動画配信、リアル商材としてDVD・ムック本、景品などの物販に繋げる。

テレビ番組を制作・提供することでマスターライツ事業を強化。
多面的ビジネスモデルの第一歩とする。

- グローバル流通網の完成 -

- グローバル流通網の細部に渡る整備
- 各エリアの役割に沿った新規事業を構築

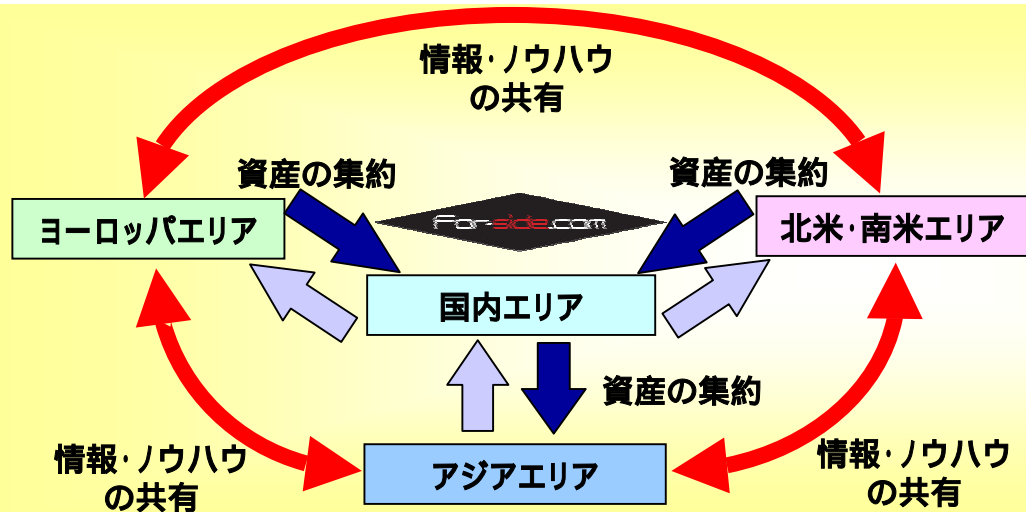


万全な事業基盤を構築し、各エリアの海外子会社を株式公開する

グローバル流通網を完成させ、収益の獲得機会を増やす。
エリア毎に将来の競争価値を付けて株式を公開させる。

- シナジー効果の最大化 -

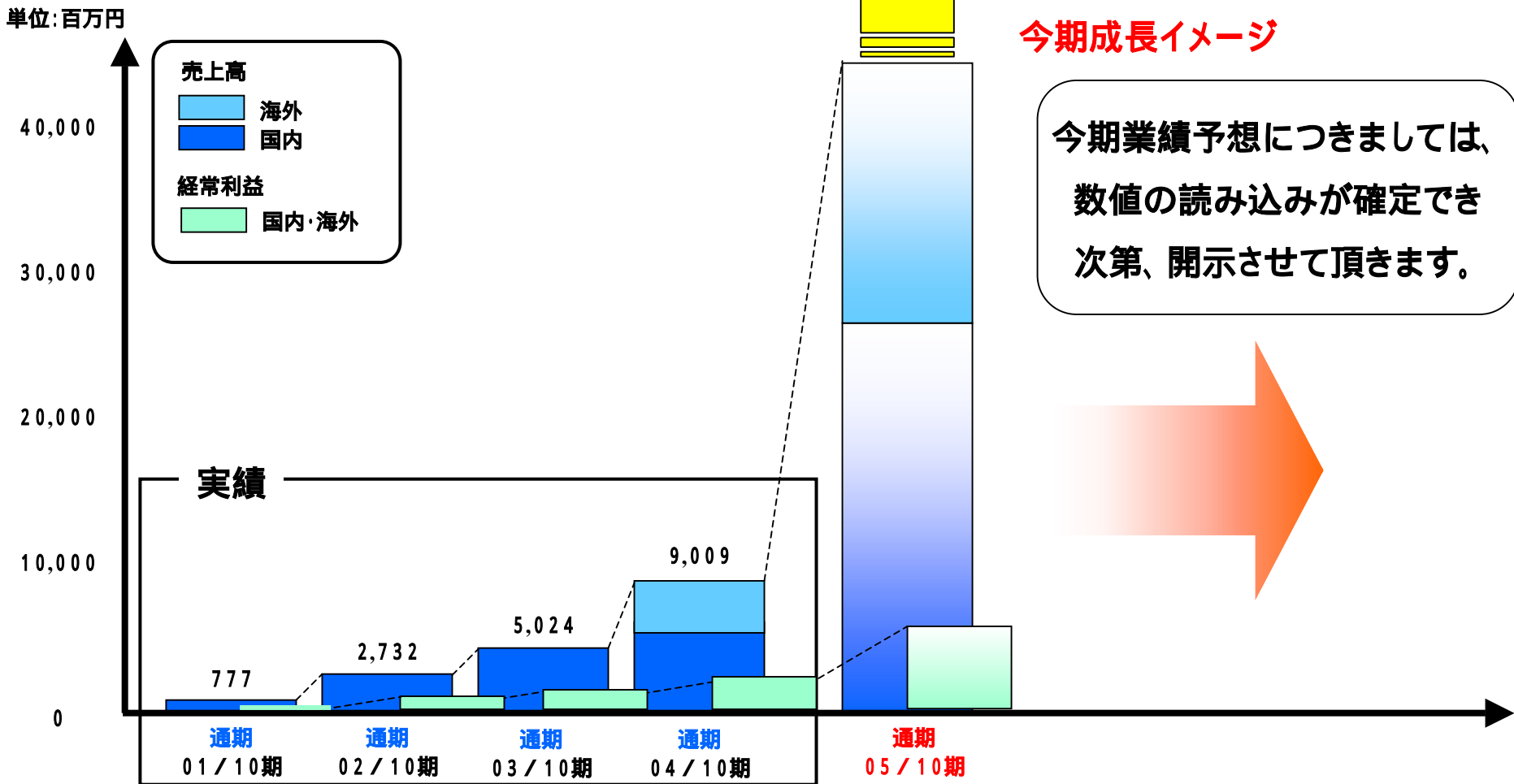
- For - sideグループの全コンテンツ資産を集約
- 各子会社ごとに集計管理システムを構築する
- ニーズに合わせて最適なタイミングでコンテンツを提供



- ・ライセンス契約で重複するものを省き、サーバーの統合によるコスト削減ノウハウを適用する。
- ・ユーザーニーズを迅速、且つ、的確に把握する集計システムを構築し、最適なタイミングで効率良くコンテンツ提供を行う。

資産を集約し共有化する。集計システムを構築し、効率良くコンテンツ提供を行い、生産性を高める。

今期の成長イメージ



今期の売上高と経常利益を過去最大の成長率とする。

おわりに



For-side.com

*For - side*グループは、今後も高い成長率を実現させ、
デジタルコンテンツの総合流通業の世界トップ企業を目指します。