



2005年10月期 第3四半期業績と今後の戦略について

2005年9月22日

For-side.com

For-side.com Co.,Ltd.

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

For-side.com

今期、For - sideグループはグローバル流通網の確立、新規事業への参入、コンテンツホルダーへの進化を図るために500億円の資金調達を行い積極的に投資を行いました。

本資料にて、本第3四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3四半期業績

- 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3四半期の業績概要

(連結)		実績	成長率	前期
売上高	海外	14,788	976.8%	1,514
	国内	10,620	214.9%	4,942
	消去	527	-	54
	合計	24,882	388.6%	6,403
営業利益	海外	484	461.0%	105
	国内	546	-61.6%	1,422
	消去	132	-	2
	合計	898	-41.2%	1,526
EBITDA(概算)		1,834	111.4%	1,646
経常利益		1,003	-35.4%	1,552
純利益		-3,923	-	-697

単位:百万円

EBITDAは経常利益に支払利息、減価償却費(原価計上分を含む)を加味し計算しております。

売上高は海外・国内とも大幅な成長を達成。

- 連結の概況 -

□ 売上高は大幅な成長となっている。原価は3Gコンテンツの導入により原価が上がる要因をコントロールし抑制に成功。販売管理費はアイタッチ社をグループ化したことによって発生した一時的コストや各エリアでの株式公開への準備、グループ再編等を整備するための販売管理費が大幅に増加したため、利益を圧迫した。

科目	Q2	Q3	Q2⇒Q3 差異	Q2⇒Q3 成長率
売上	7,055,210,723	10,076,324,515	3,021,113,793	142.82%
原価	4,179,416,780	4,595,715,671	416,298,891	109.96%
(原価率)	59.24%	45.61%		
売上総利益	2,875,793,942	5,480,608,844	2,604,814,902	190.58%
(売上総利益率)	40.76%	54.39%		
販管費 計	2,735,709,350	5,137,236,233	2,401,526,883	187.78%
(販売管理费率)	38.78%	50.98%		
営業利益	140,084,593	343,372,611	203,288,018	245.12%
(営業利益率)	1.99%	3.41%		
営業外収益	209,264,423	-142,823,103	-352,087,525	-68.25%
営業外費用	54,568,858	3,933,754	-50,635,105	7.21%
経常利益	294,780,157	196,615,755	-98,164,402	66.70%
(経常利益率)	4.18%	1.95%		

Q2:'05/1 ~ '05/4 Q3:'05/5 ~ '05/7

解説

売上高 成長要因

- 各エリアの順調な成長
- アイタッチ社のグループ化に伴う成長

販売管理費 高騰要因

- 各エリアの子会社を株式公開させるための上場準備コスト
- 新株発行に伴うコスト
- 合併等グループ再編に伴うコスト
- 監査等コスト
- アイタッチ社のTOB関連コスト及びストックオプション行使コスト負担

- 単体の概況 -

□ 業態移行を本格化させ、コンテンツ資産の蓄積を図るべく
先行投資を行ったため、原価が急騰する。

科目	Q2	Q3	Q2⇒Q3 差異	Q2⇒Q3 成長率
売上	840,996,304	1,354,202,427	513,206,123	161.02%
原価	370,731,219	825,586,804	454,855,585	222.69%
(原価率)	44.08%	60.96%		
売上総利益	470,265,085	528,615,623	58,350,538	112.41%
(売上総利益率)	55.92%	39.04%		
販管費 計	558,778,751	491,273,128	-67,505,623	87.92%
(販売管理費率)	66.44%	36.28%		
営業利益	-88,513,666	37,342,495	125,856,161	-42.19%
(営業利益率)	-10.52%	2.76%		
営業外収益	179,280,204	-135,786,622	-315,066,826	-75.74%
営業外費用	27,962,308	-21,804,540	-49,766,848	-77.98%
経常利益	62,804,230	-76,639,587	-139,443,817	-122.03%
(経常利益率)	7.47%	-5.66%		

解説

- 売上高 成長要因**
- 各事業が徐々に成長する
 - オリジナル商品の販売比率の上昇
- 原価 高騰要因**
- 3G市場に対応すべく、映像ソフト(TV番組)や音楽ソフトへの投資
 - 新規事業の確立のための先行投資を加速したため

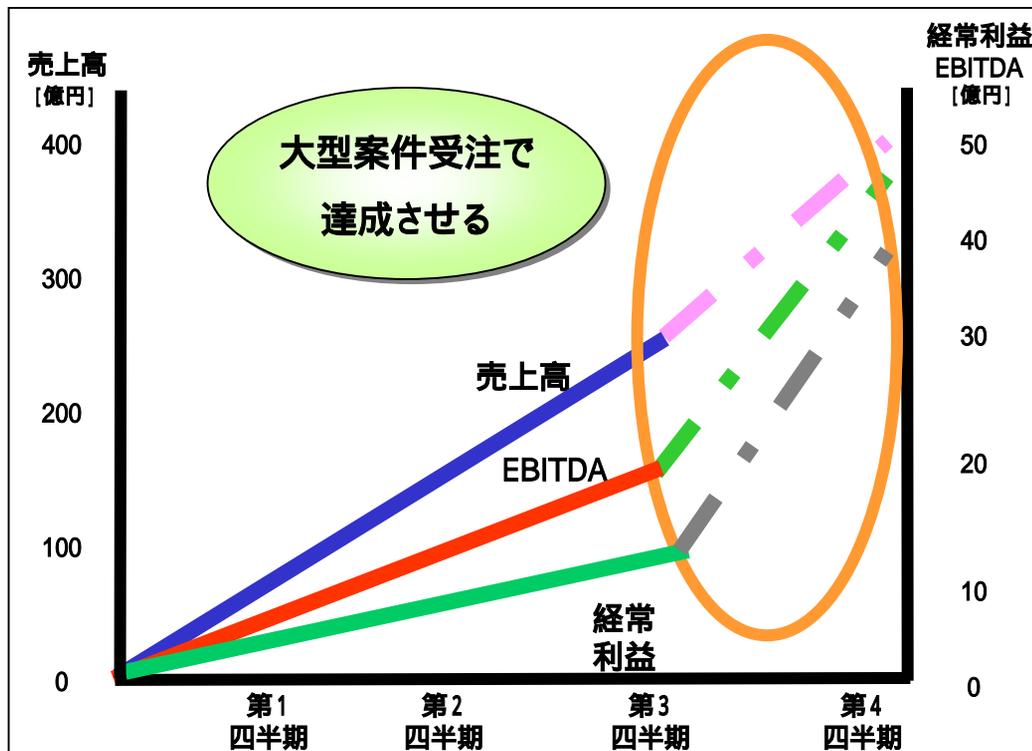
Q2:'05/1 ~ '05/4 Q3:'05/5 ~ '05/7

- 第4四半期の見通し -

□ 利益貢献度の高い大型案件の受注見通し

概要

アイタッチ社の買収に伴う第4四半期への業績寄与
アイタッチ社買収に要したコストが第4四半期には発生しない
大型の音源資産の配信許諾による利益
大型の動画資産の配信許諾による利益
大型のイベント実施
新規M&Aの進捗



今期発表している売上高400億円、経常利益40億円を達成させるべく、大型案件の交渉をまとめ、数値目標を達成させる。

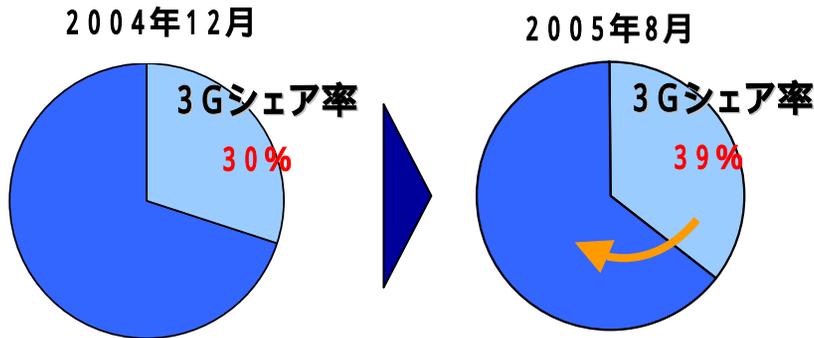
2005年10月期 第3四半期の取組み

外部環境の変化

- 競争の激化 -

□ コンテンツのリッチ化が進み、ライセンス獲得競争の激化

国内3Gシェア率



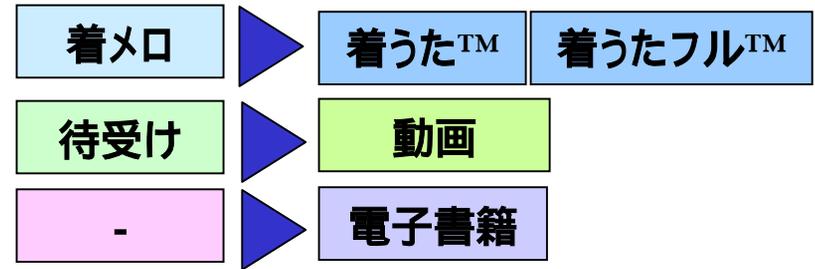
国内全体	
携帯電話普及台数	85,483,800
3G普及台数	25,694,600
3Gシェア率	30.06%

国内全体	
携帯電話普及台数	88,832,300
3G普及台数	35,368,300
3Gシェア率	39.81%

出所:社団法人 電子通信事業者協会(TCA)2004年12月、2005年8月

着うた™は株式会社ソニー・ミュージックエンタテインメントの商標または登録商標です。
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商標です。

コンテンツのリッチ化



コンテンツのリッチ化が進むことで、コスト負担が上昇
資本力がない企業及び一部の企業は
参入に乗り遅れる

コンテンツ獲得のための先行投資がかさむと同時に、
コンテンツの制作コストが上昇していくことが予測される。

将来の業界予測

- 業界動向 -

□ 放送と通信の融合が進むことで、今後、通信事業の領域上で競争が激化する

< 将来における日本での競合の整理 >

TV局……デジタル地上波の開始やBB環境が整備されたことによるネット事業の本格展開。



PCサイト……モバイルの環境やBB環境が整備されたことによる本格的競合領域へ。



携帯電話会社……収益性低下のためデジタル地上波の領域へ本格参入。

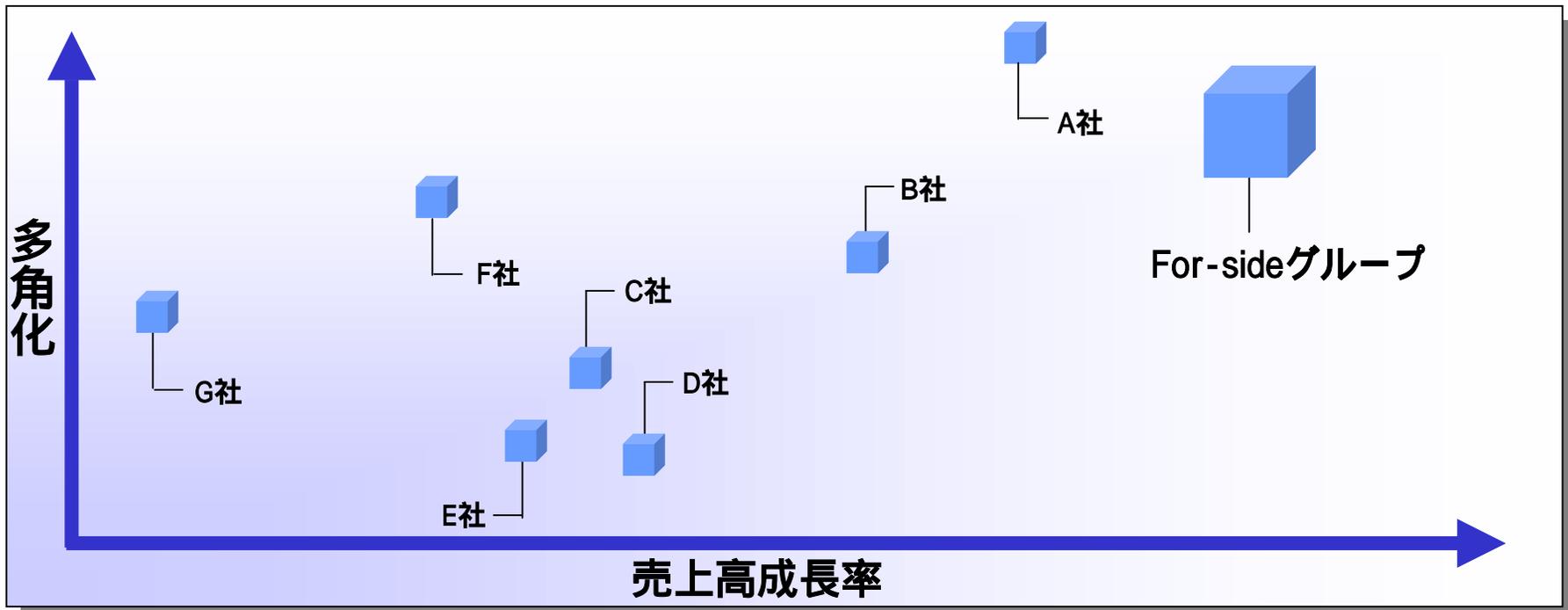


今後、各社自社の強みを生かし、コンテンツの確保及び配信を行うため、更なる競争の激化が予測される。

モバイルコンテンツ系競合他社の状況

- 競合の状況 -

□ 業界のスピードに対応が遅れたが故に成長が鈍化している。



本図表は、各社のIR資料を抜粋し、For-sideが独自に作成したものです。

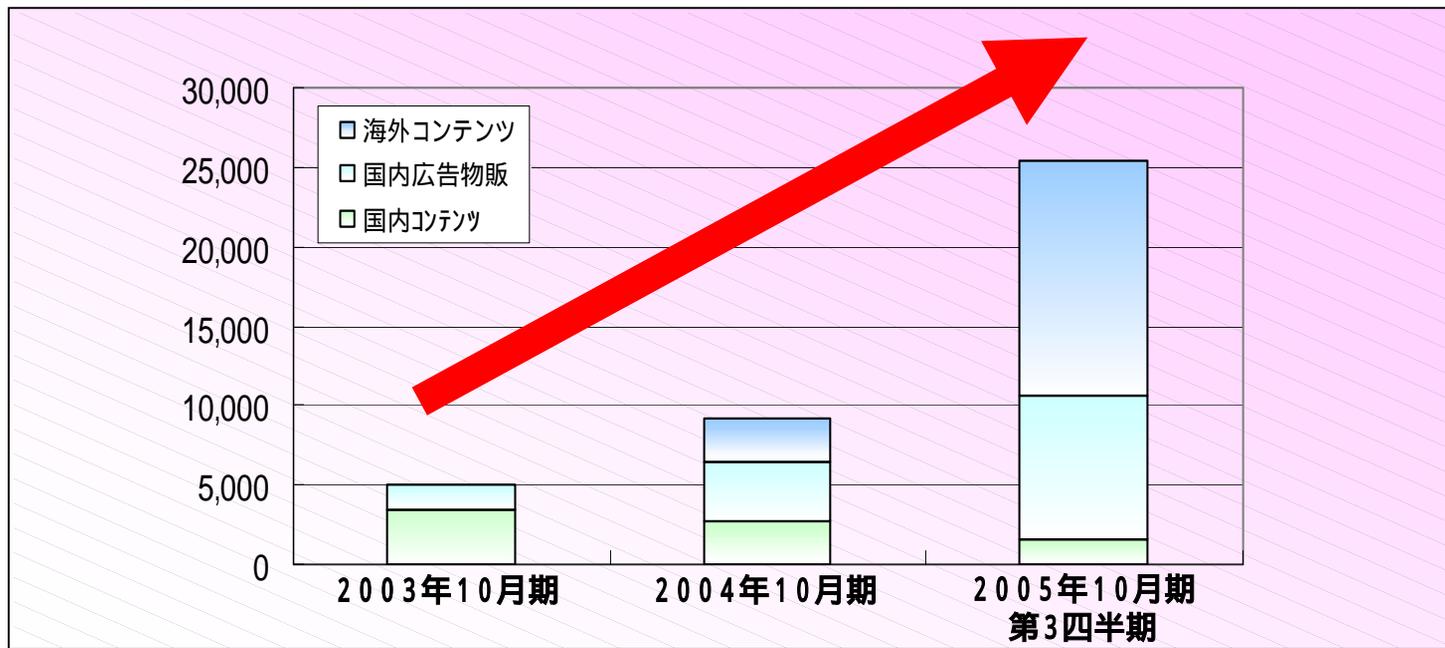
競合の多くは外部環境に迅速に対応できておらず、
業態移行に遅れた企業は成長が鈍化している。

For-sideグループの業態移行の歴史

- 業態移行の歴史 -

□ 外部環境を迅速に読み、素早くポジショニングを転換する。

売上構成比率の推移



単位:百万円

For-sideグループは圧倒的なスピードを持って成長市場に参入し、業態移行を図り、着実に成長を成し遂げてきた。

- 今期戦略 -

- グローバルでインターネット領域のBtoC事業に特化し、事業を拡大するため3つのテーマを掲げ実行する。

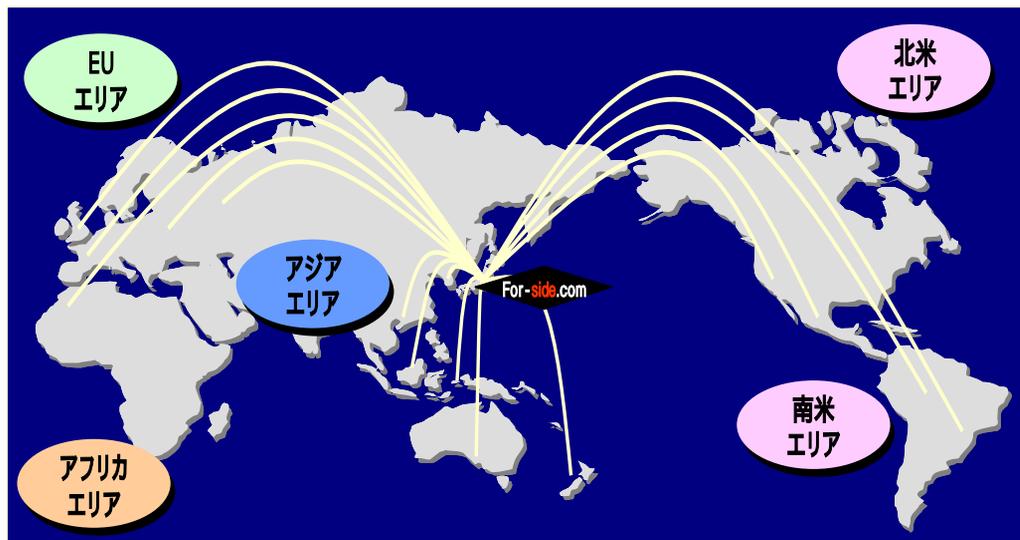
- 2005年テーマ -

1. ネット業界唯一のデジタルコンテンツのグローバル流通網を完成
2. 外部環境を迅速に読み将来価値を高める新たなビジネスモデルを構築
3. 各エリアの資金調達力を強化すべく子会社の組織再編を実施し、株式公開に向けて準備

今期は3つのテーマを掲げ、着実に実行してきた。

- グローバル流通網の完成 -

- 今年3月に500億円の資金調達を実施し、6月には欧州最大級の小額課金プロバイダであるアイタッチ社を買収する。本年中に中国へ参入し、グローバル流通網を完成させる。



流通領域

中国を除きFor-sideグループが展開できる流通領域を拡大。

今後は更に流通領域の整備を行う。

更なる流通領域の拡大を図るべく、2005年中に中国へ進出予定。

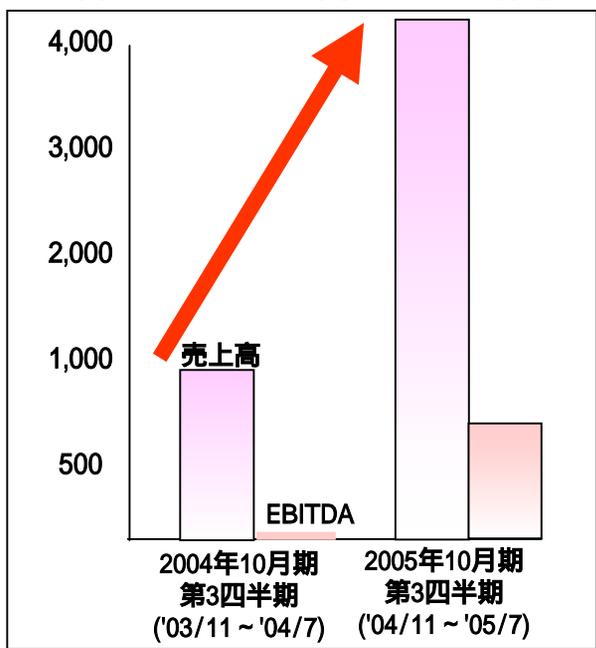
欧州最大級のノンパッケージ流通網を保持するアイタッチ社を買収し、全グループで300以上のキャリア・メディアとの取引を実現。

- 各エリアの成長 -

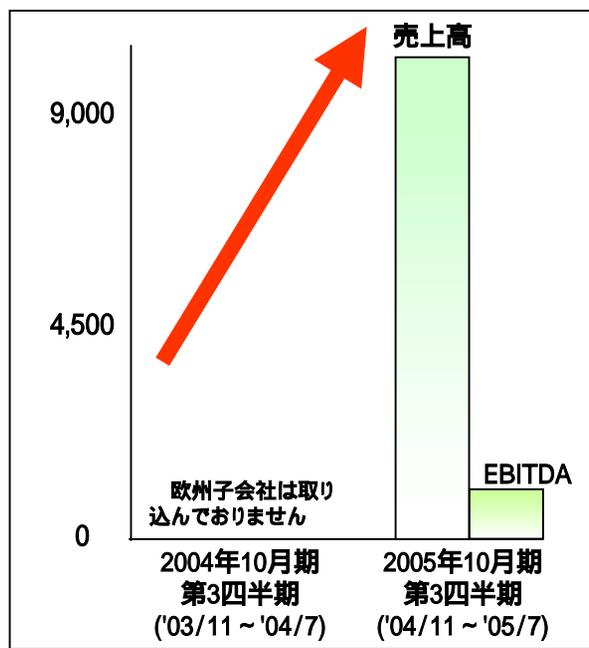
□ 市場の成長と共に、着実に成長する。

各エリアの売上高・EBITDA推移

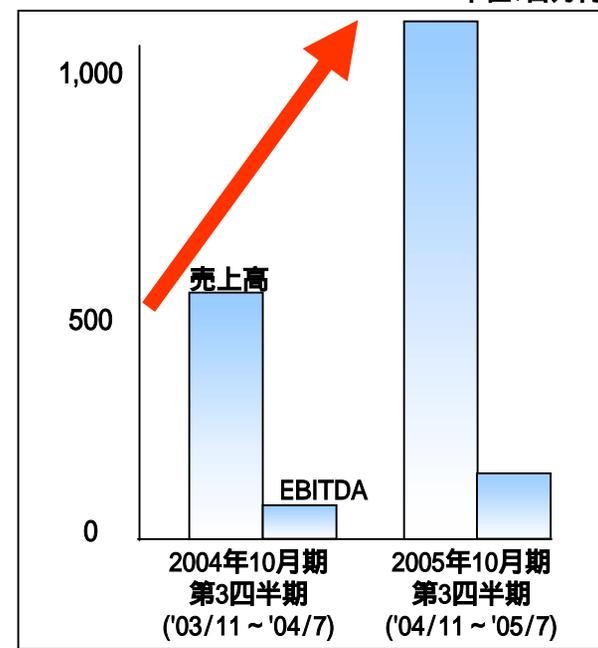
単位:百万円



北米エリア



欧州エリア

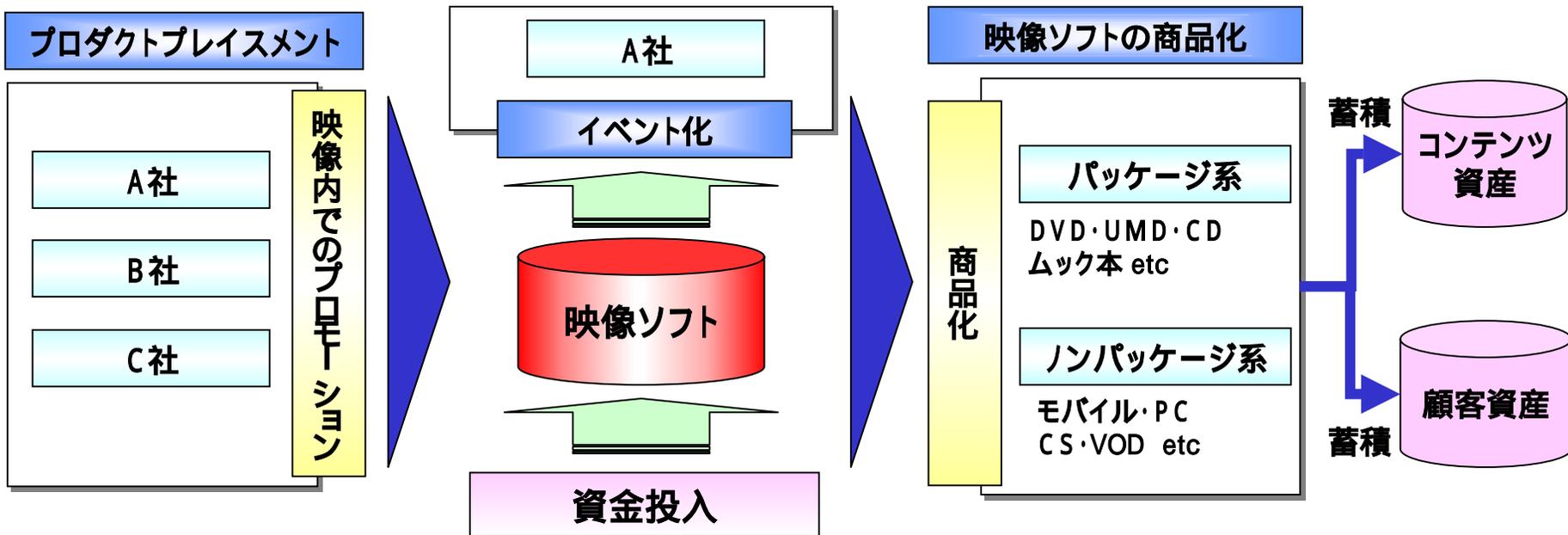


アジアエリア

グループのシナジー効果を発揮させ、ニーズの高いコンテンツを積極的に提供することで、着実な成長を遂げる。

- 多面的なビジネスモデルの展開 -

□ 映像ソフトに大量に投資を実施し、その映像ソフトを元に複数の商品化を図り、売上げを積み重ねる。



映像ソフトを軸に積極的な投資を図り、映像ソフト及び音楽ソフトの原盤権を獲得。先行投資を行った結果、コスト負担が上昇し、利益を圧迫しているが、着実に商品化の拡大を図り、売上を積み重ねる。

国内

【コンテンツホルダー領域の拡大】

- 7月よりTXにてホラードラマ「一番暗いのは夜明け前」の番組制作を行いホラードラマの映像ソフトの原盤を獲得
- 7月よりTXにてアイドル番組「ウルトラH」の番組制作を行い26人のアイドルの映像ソフトの原盤を獲得
- 7月よりTXにてお笑い番組「ヤンチャ黙示録」の番組制作を行いお笑い映像ソフトの原盤を獲得
- 7月よりCXにて音楽番組「69 TRIBE-ロック族-」を展開。アーティストを発掘し、多くの音楽ソフト量産体制の確立
- 7月より電子書籍サービスの提供開始

韓国

【コンテンツホルダー領域の拡大】

- 多数の有名モデル等とライセンス契約をし、電子書籍サービスを提供開始
- 有名アーティストとライセンス契約し、原盤権取得
- 人気スポーツ「K-1」のゲーム開発及びコンテンツ配信

北米・南米

【コンテンツホルダー領域の拡大】

- 有名アーティスト約20組とノンパッケージでの独占ライセンス契約を交わし、共同原盤権を取得
「50CENT」などHIPHOPアーティストとのジョイントでのゲーム開発展開の開始

欧州

【コンテンツホルダー領域の拡大と流通の拡大】

- 欧州子会社テリタス社が子会社を通じてオンラインギャンブルへ参入
- 欧州子会社アイタッチ社が大手ポータルサイトを運営する「sms.at Holding AG」を買収し、PCポータルサイトのプラットフォームの統一化を図り、PC流通領域を拡大
- アイタッチ社が自社で権利保有するキャラクターをEUエリアでCM展開し、好調なダウンロード数を記録するなどキャラクタービジネスを構築。今後グローバルで展開。

- 株式公開への取り組み -

□ 各エリアの子会社の組織再編を実施し、着々と株式公開への体制を整える

グループ再編

北米・南米エリア

▶ For-sidePlusUSA, Zingy, Vindigoを合併

アジアエリア

▶ For-sideKOREA, エムクレス社, アイコ社を合併

欧州エリア

▶ For-side E Uを持株会社とし、アイタッチ社,
テリタス社, モビヴィレッジ社を統括

株式公開の進捗状況

組織再編の目的

効率的なグループ経営のため

株式公開の目的

各エリアの独立性と資金力を高め、
効率的かつ迅速な事業拡大を図るため。

現在の進捗状況

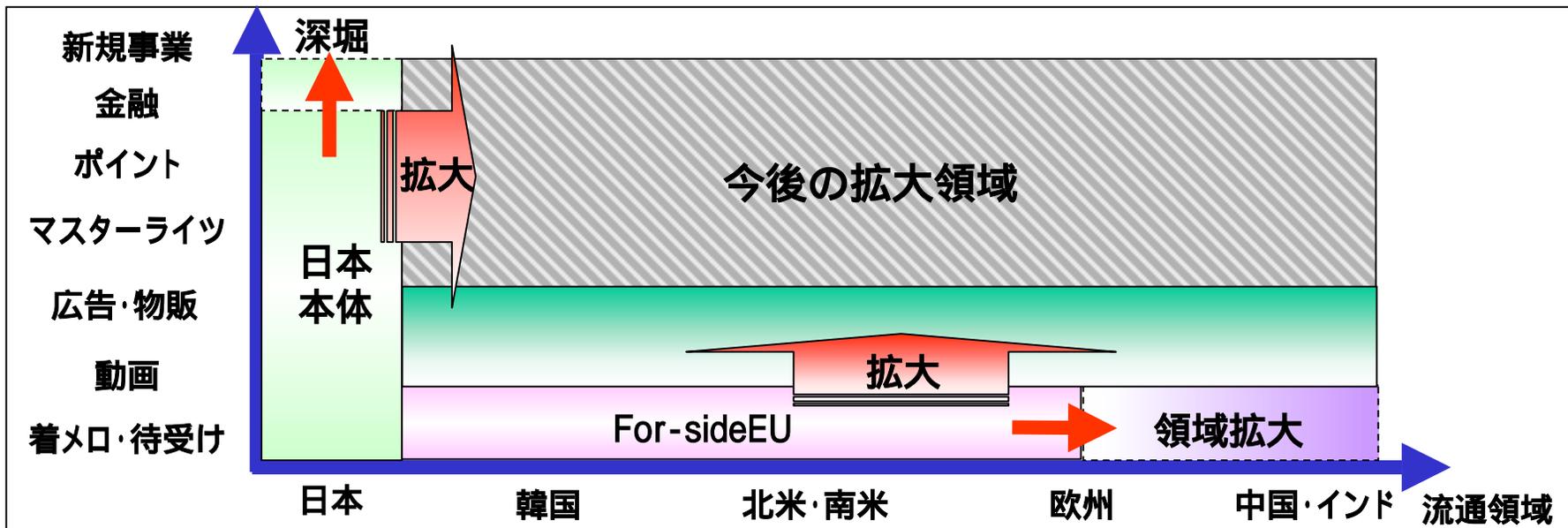
組織再編、監査体制の整備、上場関連に
おける審査などを進めている。

株式公開に向けて、組織再編、監査体制などを整えるために一時的なコスト負担が上昇しているが、着実に準備が整っている。

2006年10月期の取組みについて

- グループ戦略 -

□ 日本本体と欧州統括子会社For-side.EUとの役割分担を明確化する



日本本体が新規事業の拡大やコンテンツホルダー領域を深堀し、
多面的なビジネスモデルを展開する。

For-side.EUは、コンテンツの
流通領域の拡大を図り、収益の最大化を目指す。

- 更なる競争価値の確立へ -

□ グローバルでインターネット領域のBtoCのモデルに特化する。
グローバルでコンテンツを獲得し、そのコンテンツを製造から販売までワンストップで対応できる体制を構築する



コンテンツホルダー : 映像ソフト・音楽ソフト制作による権利開発、グローバル流通網を武器に他社からの権利獲得によるコンテンツ資産の獲得

商品製造 : 獲得したコンテンツ資産を元にノンパッケージ及びパッケージ商品に商品化

開発・運営 : 商品化したものをそれぞれ販売するための販売環境の準備

流通(他社流通チャネル) : 販売環境を準備後、他社の流通チャネルに展開

販売(自社流通チャネル) : For-sideブランドでBtoCで販売する

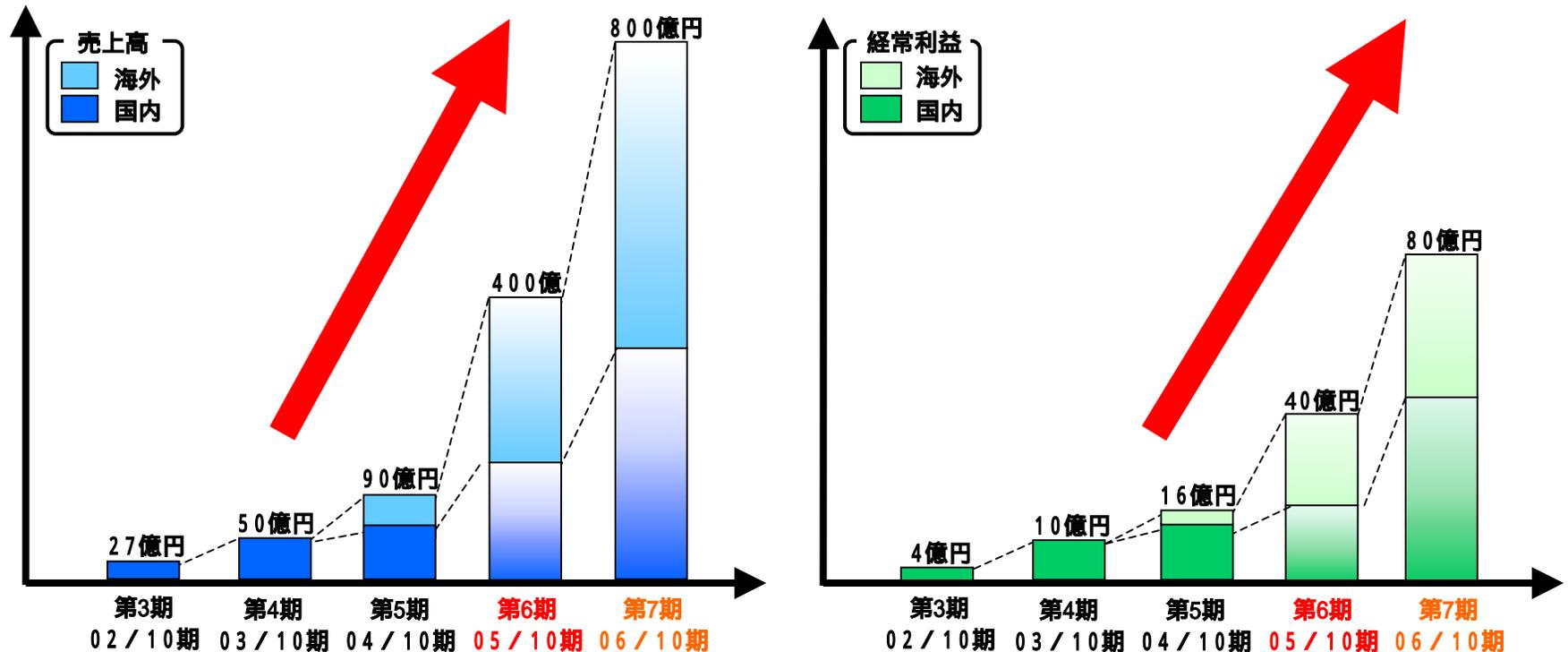
▶ **圧倒的なスピードと適応力を持って展開し、他社を引き離す**

グローバル流通網を武器にコンテンツを獲得し、商品化から販売までワンストップで対応できる体制を構築し、利益の積み重ねを図る。

来期の目標

- 来期の目標 -

□ 来期は売上800億円 / 経常利益80億円を目指す。



来期は今期積み重ねた競争価値を武器に、
収益の最大化を図り、来期の目標達成を目指す。

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。