



# 2008年12月期 決算説明資料

2009年2月23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月期決算の概況

II. 事業セグメント別業績の概況

III. 2009年の事業戦略

# I 2008年12月期決算の概況

前年と比較し、売上高164%の増収。

売上総利益では180%の増益。

単体業績	売上高	4,471百万円	164%(前年比)
	売上総利益	3,214百万円	180%(前年比)

## ■ARPU(顧客平均単価)業界No.1を実現

独創的なコンテンツを提供し、ARPUが前年同期比199%成長。(07年下期:487円 ⇒ 08年下期:971円)

## ■有料課金会員数の拡大

高成長分野である着うたフル®、電子書籍へ積極投資を行い、有料課金会員数が拡大した。

## ■2008年下期より営業利益が黒字化

プロモーションの効率化により、販売管理費が08年上期から下期に掛けて21.3%削減され、利益が出せる体制に回復。

# 2008年12月期 連結損益状況

	2008年12月期	2007年12月期	増減率	備考
売上高	5,042	10,495	-51.9%	子会社売却により、ほぼ単体のみの売上高となった。 単体における成長分野への積極投資により、売上が大きく拡大し、連結売上予想5,000百万円に対し100.8%を達成した。
売上総利益 (売上総利益率)	3,645 72.3%	8,045 76.6%	-54.6%	海外子会社売却の為、売上総利益規模は縮小したが、単体におけるコスト削減を積極的に進めたため、売上総利益に占める単体貢献割合は88%と、前年より66ポイント向上した。
営業利益 (営業利益率)	△ 235 -4.6%	335 3.1%	-	海外子会社売却の為、前年から営業利益は縮小。 第3四半期まで連結したVindigo,Inc.の営業赤字△224百万円が営業利益を大きく下げる結果となった。  ※Vindigo,Inc.は2008年12月期において解散・連結除外
経常利益 (経常利益率)	△ 269 -5.3%	167 1.6%	-	海外子会社売却の為、前年から経常利益は縮小。 Vindigo,Inc.における赤字の他、ドル安円高による為替差損の発生の為、経常利益を大きく下げる結果となった。  ※Vindigo,Inc.は2008年12月期において解散・連結除外
純利益 (純利益率)	△ 68 -1.3%	325 3.1%	-	海外子会社売却の為、前年から経常利益は縮小。 Vindigo,Inc.における当期純利益赤字△637百万円により、純利益を大きく下げる結果となった。  ※Vindigo,Inc.は2008年12月期において解散・連結除外

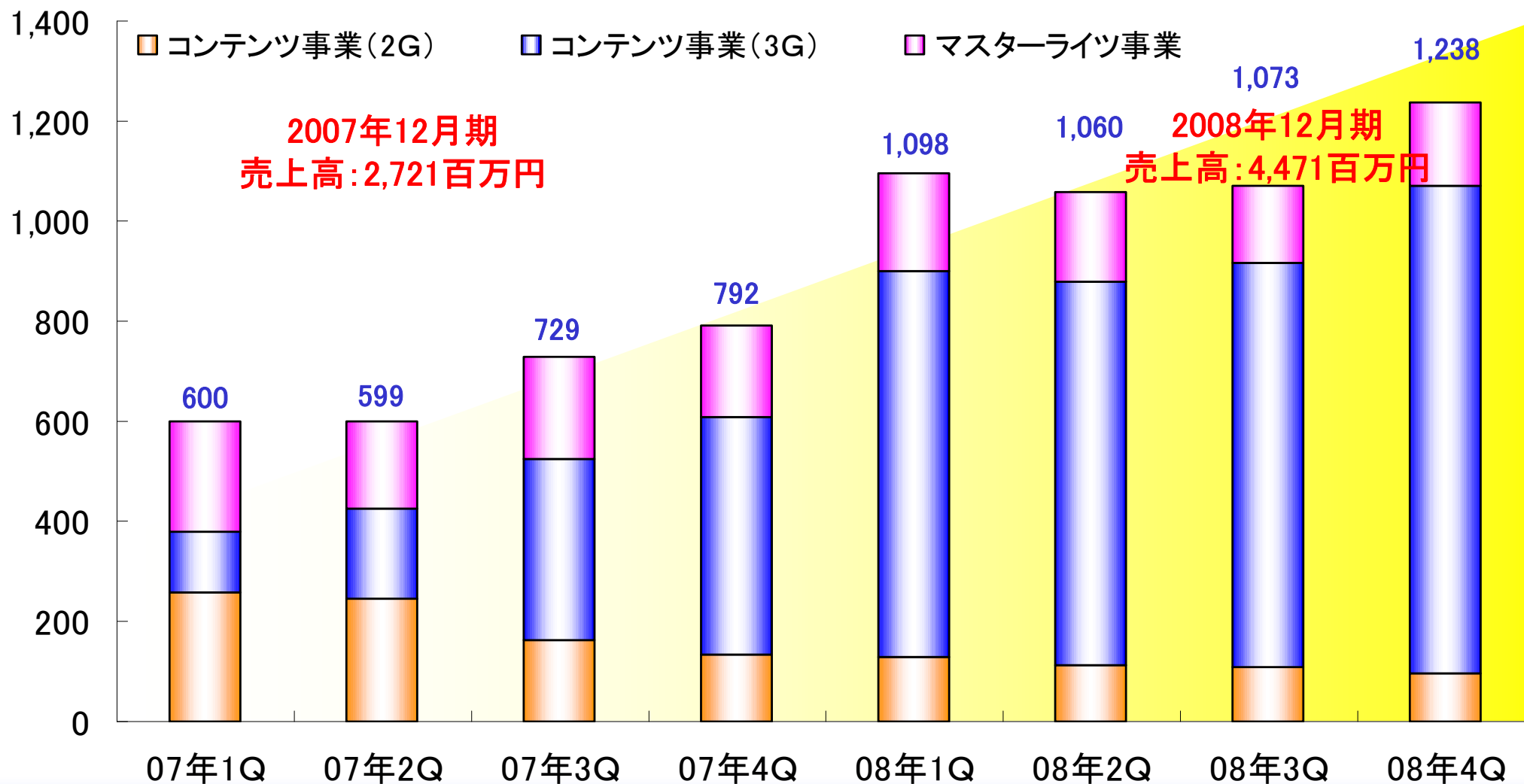
成長分野への積極的な投資、更なるコスト削減を進め、

下期においては、営業利益が回復。

	2008年12月期	2007年12月期	増減率	備考
売上高	4,471	2,721	64.3%	着うたフル®、電子書籍といった今後の市場成長が期待される分野へ集中投資を行い、売上前年比64.3%増となった。
売上総利益 (売上総利益率)	3,214 71.8%	1,781 65.4%	80.4%	前期に引き続き、不採算コンテンツの再編・統合、継続的なモニタリングによる徹底したコストの削減を行い、業界最高水準の売上総利益率71.8%を実現。
営業利益 (営業利益率)	△ 11 -0.2%	△ 385 -14.1%	-	持続的成長を実現するための上期における広告費の積極投入で、△11百万円の営業損失となった。 しかし、継続的に取り組んできた広告費の低減を実現し、下期においては、黒字化を実現した。
経常利益 (経常利益率)	△ 40 -0.9%	△ 341 -12.5%	-	ドル安円高のあおりを受け、大きな為替差損が発生した。

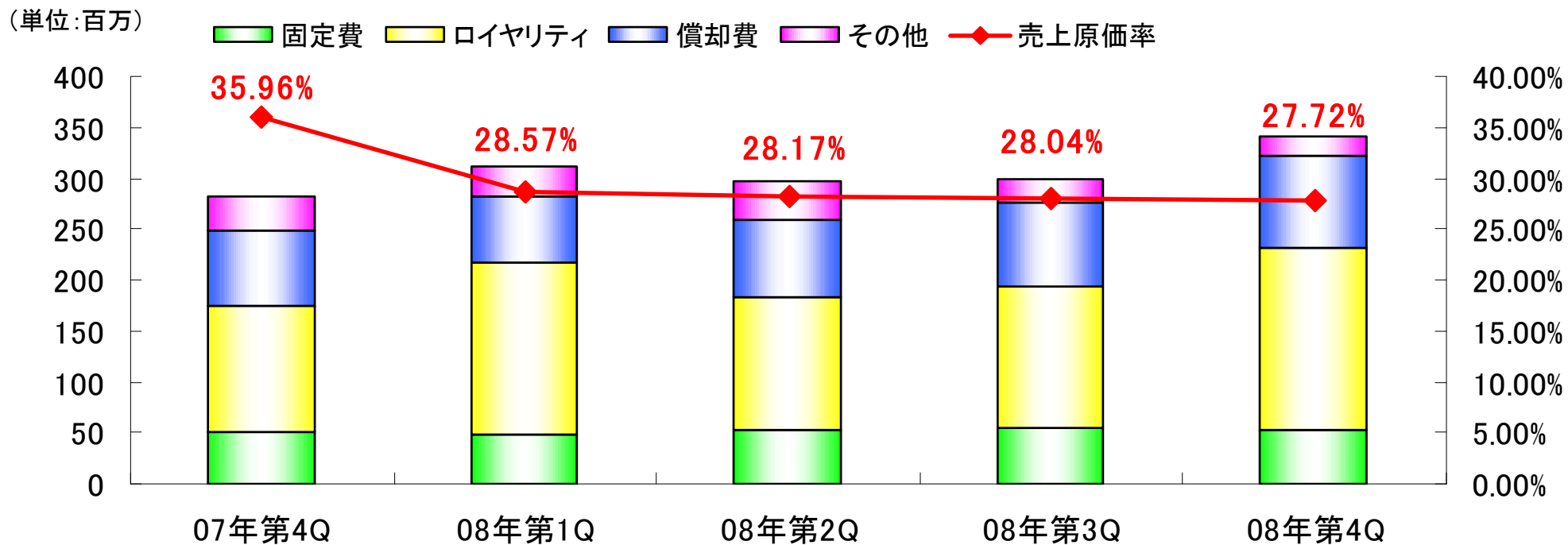
将来の市場成長が期待できる分野へ積極投資を行い、

前年と比較し、売上高164%の増収。



# 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。



(単位:百万円)

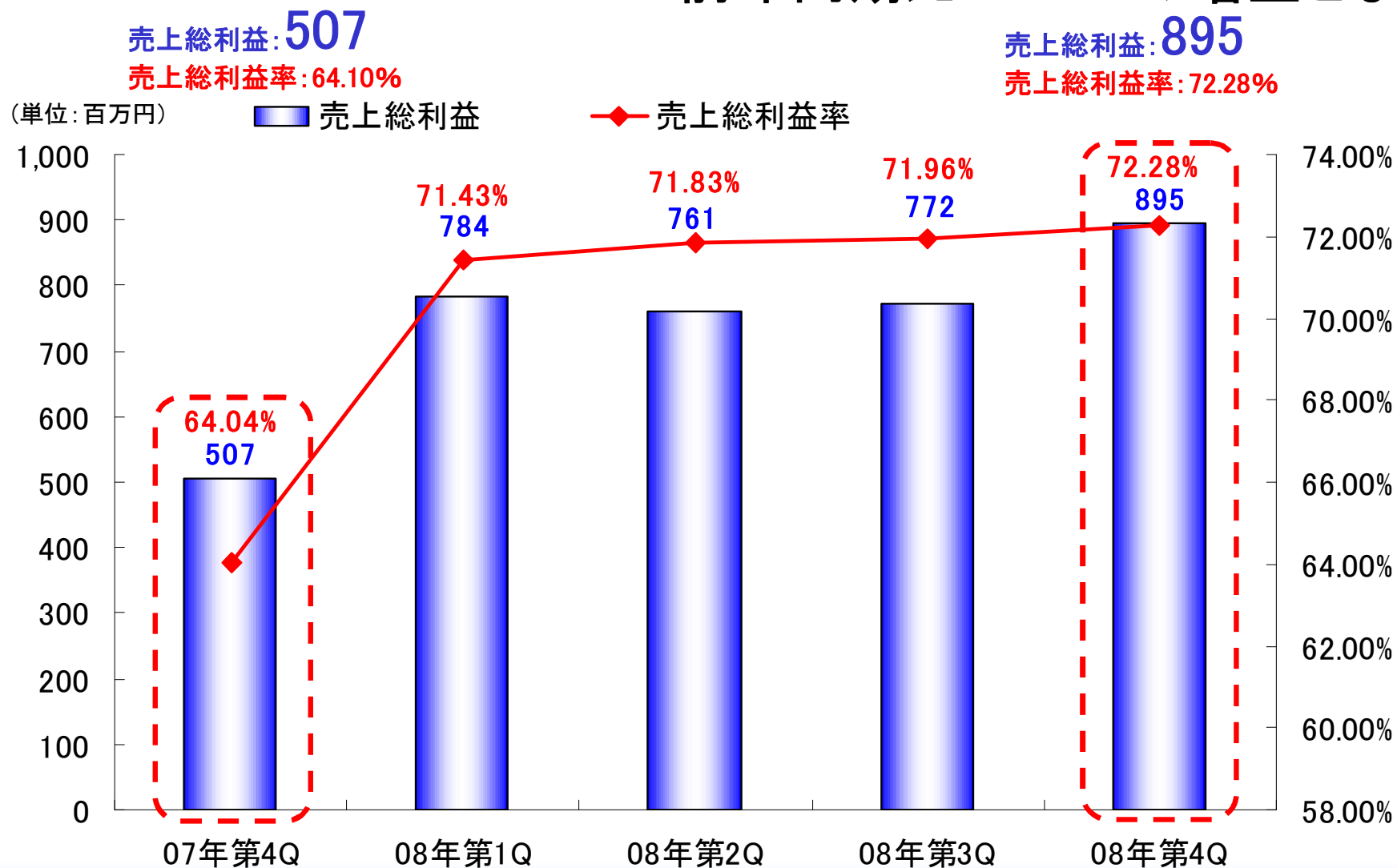
	07年第4Q	08年第1Q	08年第2Q	08年第3Q	08年第4Q
固定費	50	49	52	54	52
ロイヤリティ	125	167	131	139	180
償却費	73	67	76	83	91
その他	34	29	37	23	18
原価合計	284	313	298	301	343
売上合計	792	1,098	1,060	1,073	1,238
売上原価率	35.96%	28.57%	28.17%	28.04%	27.72%



# 売上総利益(単体)の推移

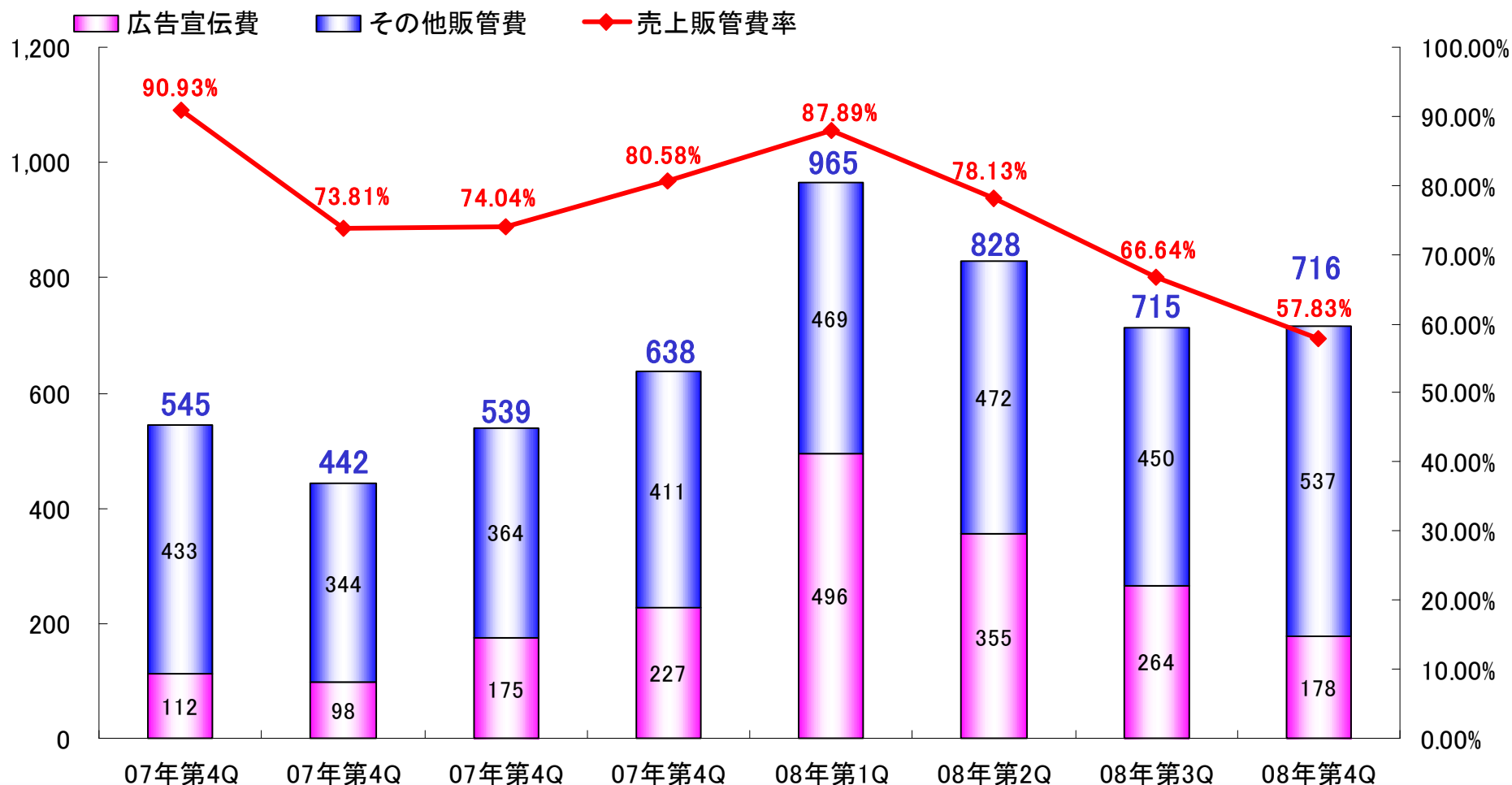
2008年第4四半期 売上総利益は895百万円、

前年同期比176%の増益となった。



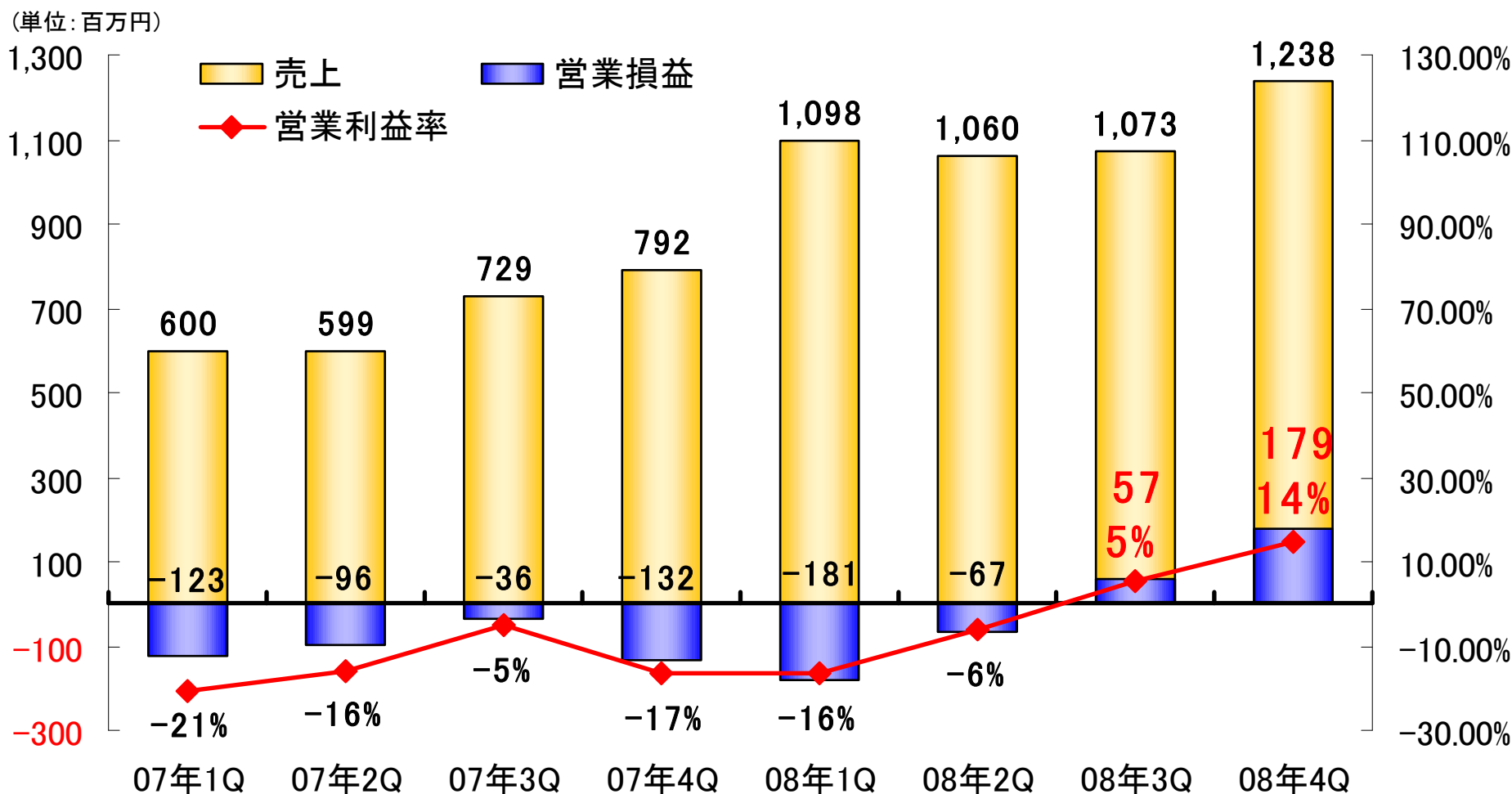
第1四半期に広告宣伝費を積極的に投下したため  
営業損失が大きくなったが、下期以降は大幅な削減に成功した。

(単位:百万円)



## 『収益力の強化』に最大限注力した結果

利益率の改善に成功し、第3四半期より黒字化を実現。

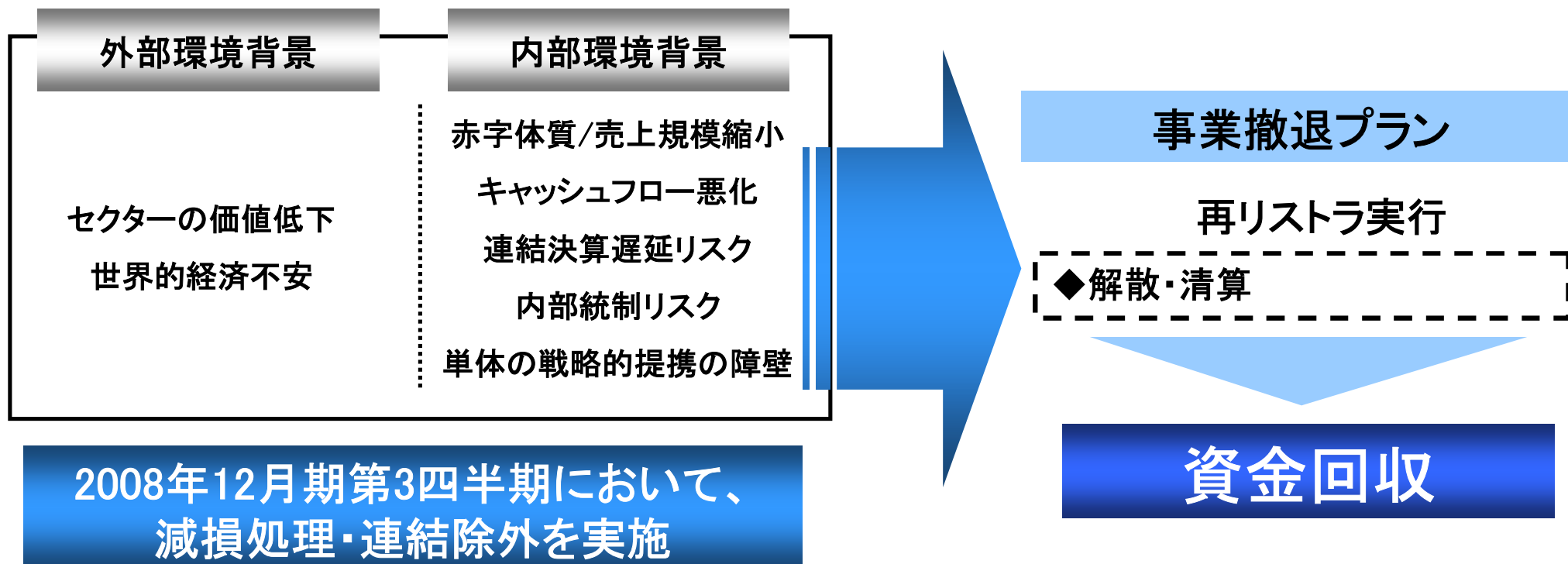


事業成長、利益拡大の戦略の中で不採算部門であった  
海外子会社を解散。

(単位:百万円)

	売上高	売上総利益	営業利益	当期純利益
Vindigo, Inc.	571	431	△224	△637

※Vindigo,Inc. 2008年1月～2008年9月

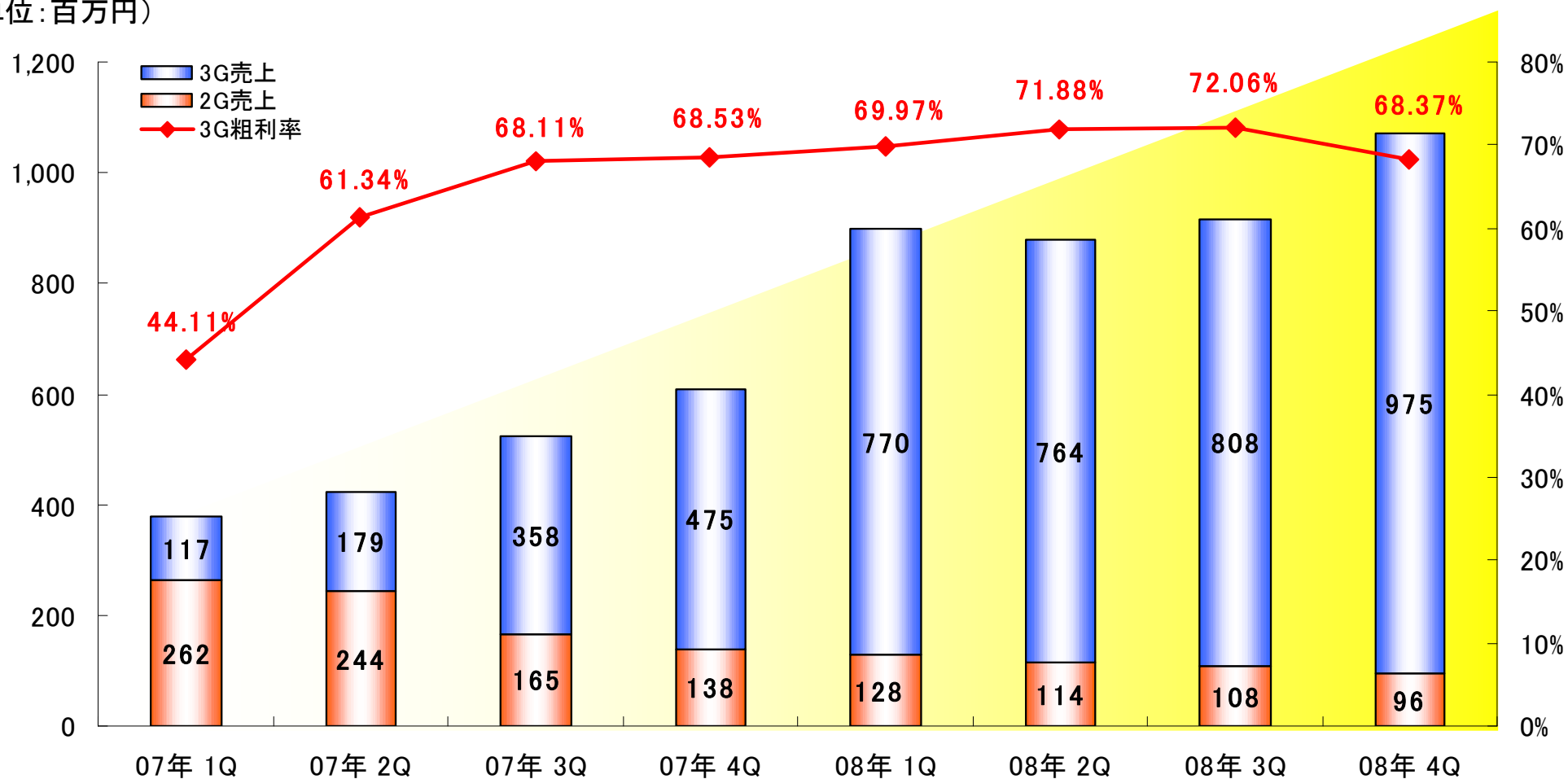


## Ⅱ 事業セグメント別(単体)業績の概況

3Gコンテンツの成長及び計画的な投入により、

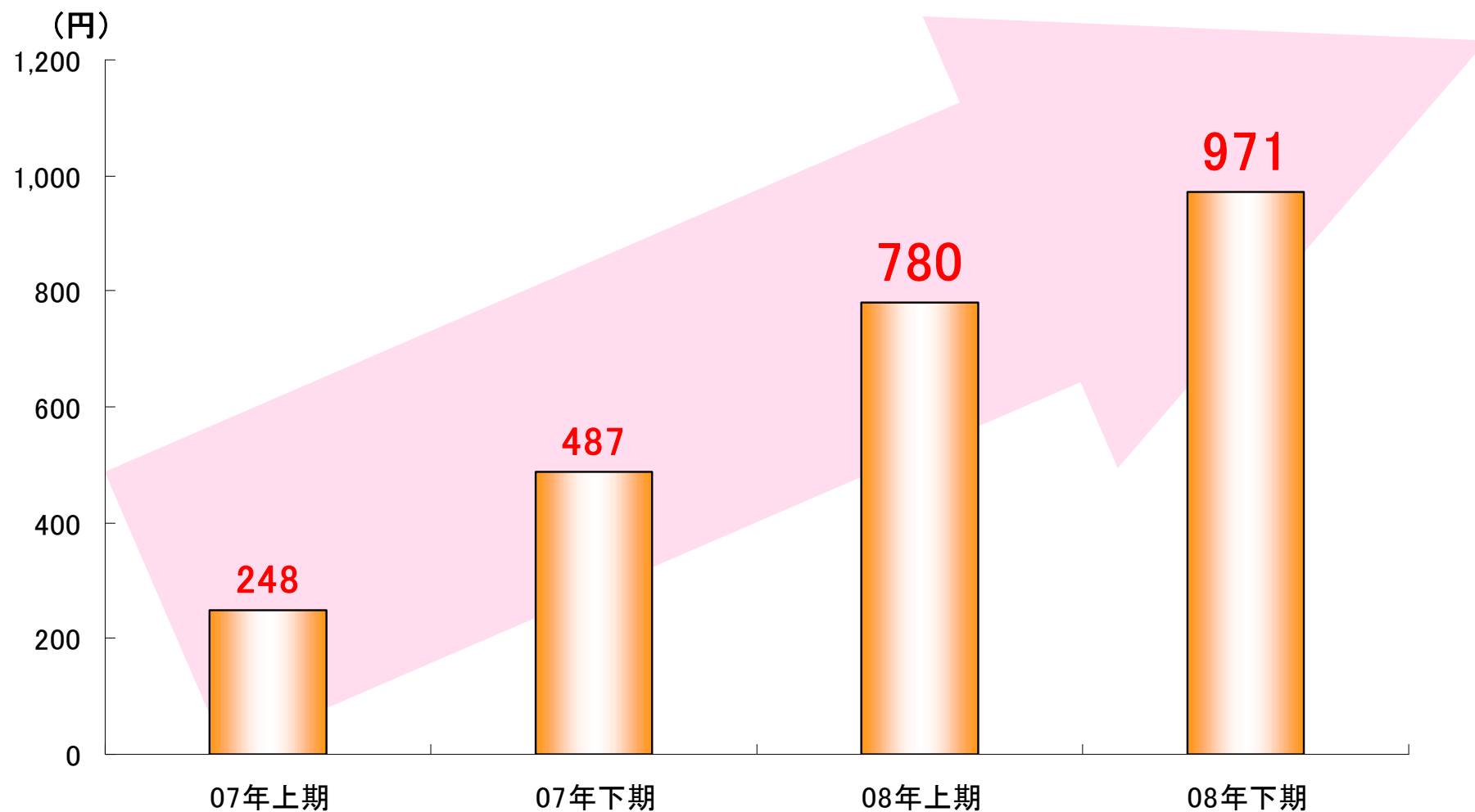
3G売上高が大幅に増加。(前年比294%増)

(単位:百万円)



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。(前年下期比199%の成長)



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。

	費目	金額	対売上比率
原価	固定費	197百万円	5.23%
	ロイヤリティ	602百万円	15.99%
	償却費	113百万円	3.00%
	その他	61百万円	1.63%
販管費	広告宣伝費	1,292百万円	34.31%
	その他販管費	982百万円	26.07%



不採算コンテンツの再編・統合に注力し、徹底した固定費の削減、  
これにより高収益・利益体質がさらに強化。

費目	2007年第4Q		2008年第4Q		売上比率 増減	要因
	金額	売上比率	金額	売上比率		
固定原価	47百万円	7.76%	46百万円	4.33%	-3.43P	前年同期比3.43ポイントの固定原価率削減。 2008年より3Gサイトを35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	111百万円	18.30%	173百万円	16.22%	-2.08P	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	195百万円	32.01%	260百万円	24.32%	-7.69P	前年同期比 7.69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主体のサービスへ シフトしても低原価率維持が可能

着うたフル・電子書籍サイトを中心に新規サイトを投入。

世代	ジャンル	モバイルコンテンツ市場					フォーサイド08年実績	
		2004年	2005年	2006年	2007年	対前年比	投入サイト数	運営サイト数
2 G	着メロ系市場	1,167億円	1,048億円	843億円	559億円	66%	-	11サイト
	待受系市場	225億円	236億円	248億円	227億円	92%	-	2サイト
	占い市場	103億円	123億円	158億円	182億円	115%	-	-
3 G	装飾メール市場	2億円	14億円	55億円	116億円	211%	2サイト	6サイト
	着うた市場	199億円	463億円	522億円	568億円	109%	-	6サイト
	着うたフル市場	2億円	99億円	237億円	506億円	214%	13サイト	18サイト
	リングバクトーン市場	6億円	13億円	29億円	87億円	300%	-	1サイト
	電子書籍市場	3億円	16億円	69億円	221億円	320%	11サイト	18サイト
	きせかえ市場	-	-	3億円	23億円	767%	3サイト	7サイト
	モバイルゲーム市場	412億円	589億円	748億円	848億円	113%	-	-
その他市場 - 動画など -	484億円	549億円	749億円	896億円	120%	7サイト	11サイト	
合計		2,603億円	3,150億円	3,661億円	4,233億円	116%	36サイト	80サイト

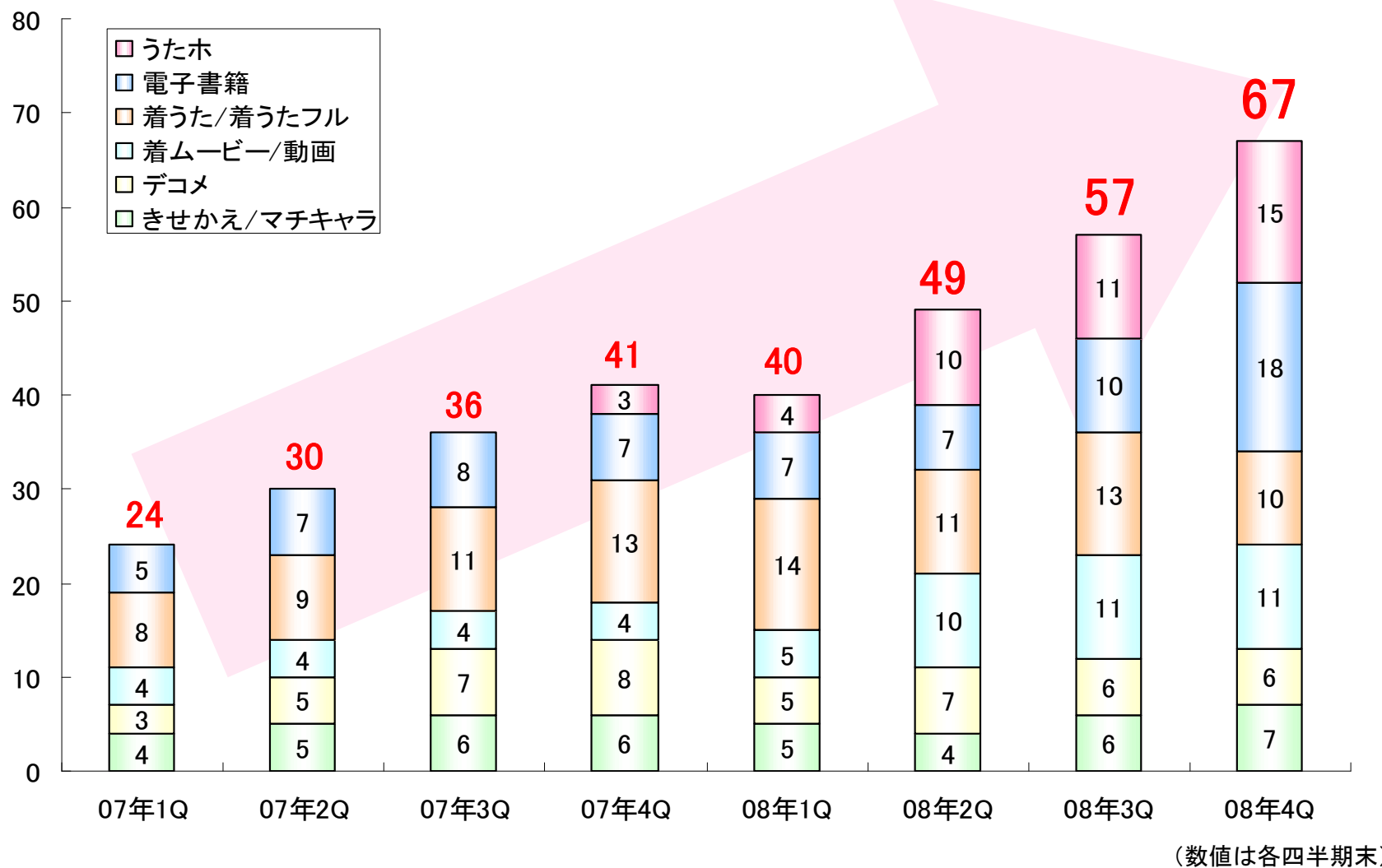
< 出展: モバイル・コンテンツ・フォーラム  
『統計2007年モバイルコンテンツ関連の市場規模』>

## 07年モバイルコンテンツ市場規模

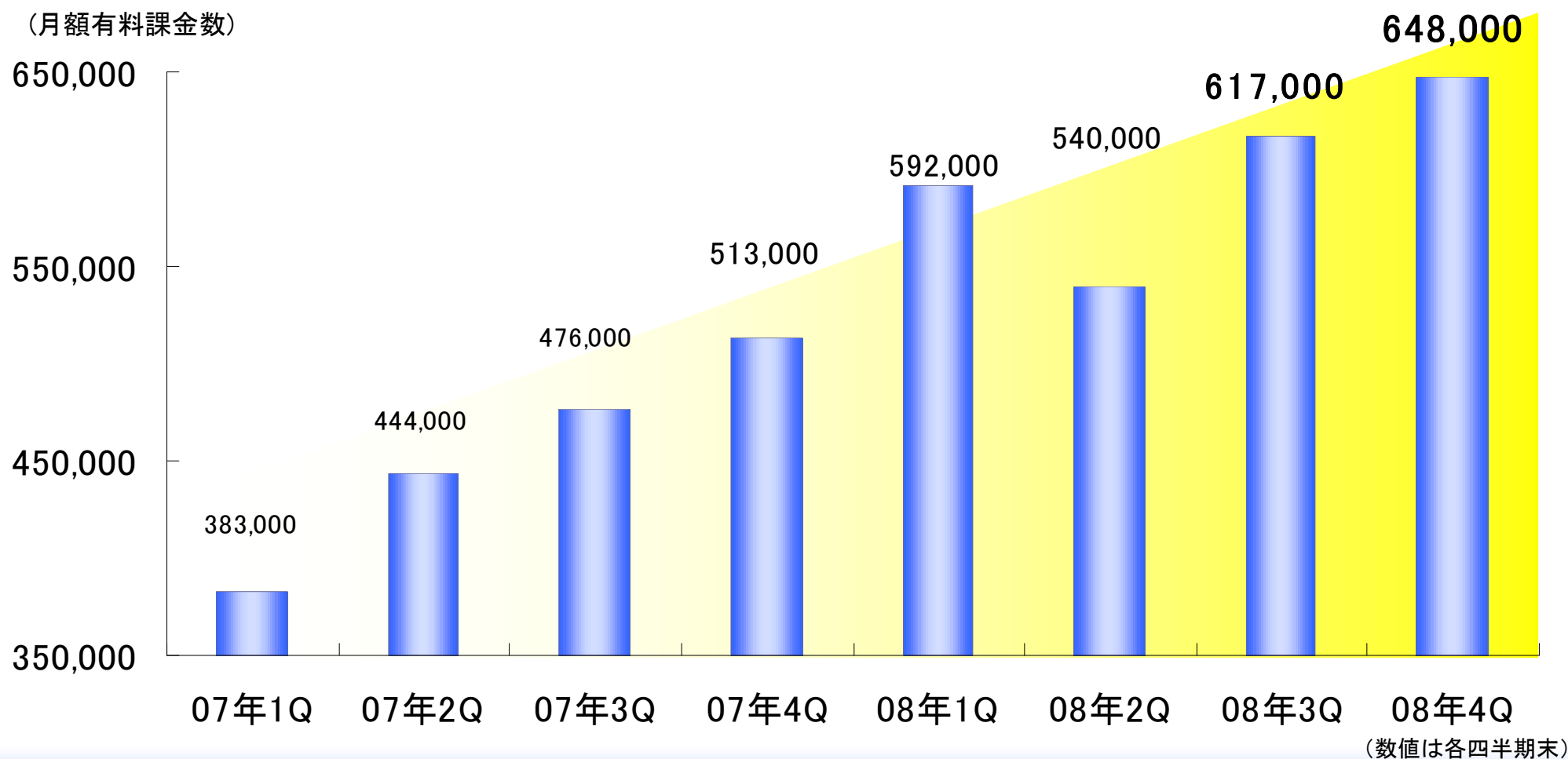
着うたフル・・・506億円 (対前年比:214%)  
電子書籍・・・221億円 (対前年比:320%)

市場規模・市場成長共に大きなジャンルへ、集中してサイト投入を行いました。

08年度67サイトを提供、前年より26サイト増加。



広告宣伝費削減と3G月額有料課金数の成長を両立し、  
過去最高の64万8千課金者(前年比126%)を達成。



高成長ジャンル“着うたフル/電子書籍”を中心に、

今期36サイトを投入。

## 主要コンテンツ一覧

カテゴリー	サイト名	キャリア
着うたフル	ラブMusicトリホ(ウタ)	Y!
	国@クラシックフル♪取放題	
	国@懐メロフル♪取放題	
	うたフル♪BEST取放題	Y!
	アニソ★BEST取り放題	Y!
	高音質♪ウタ放題!!	
	国うたDX♪取放題♪	Y!
電子書籍	国大盛国コミック200%	Z
	めちゃヨミCOMIC	Z
	コミック★ONE	Z
	スグよみ★カラーコミック	Z
	まんが★ステーション	Z
きせかえツール	国キティ×ブランド国キャラ	
	高品質国キラキラ♪きせかえ	
	girls☆アレンジ	Y!

### 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。



### 電子書籍

新サービスである“フルカラー”“ワイド画面”へ対応したコミックサイトの提供開始。



### マチキャラ / きせかえ

「ハローキティ×ファッションブランド」コラボコンテンツ提供サイトのサービス開始



電子書籍分野において独創的なコンテンツを提供し、  
売上高は対前年比190%と高成長を実現。

## ◆セグメント別売上比較

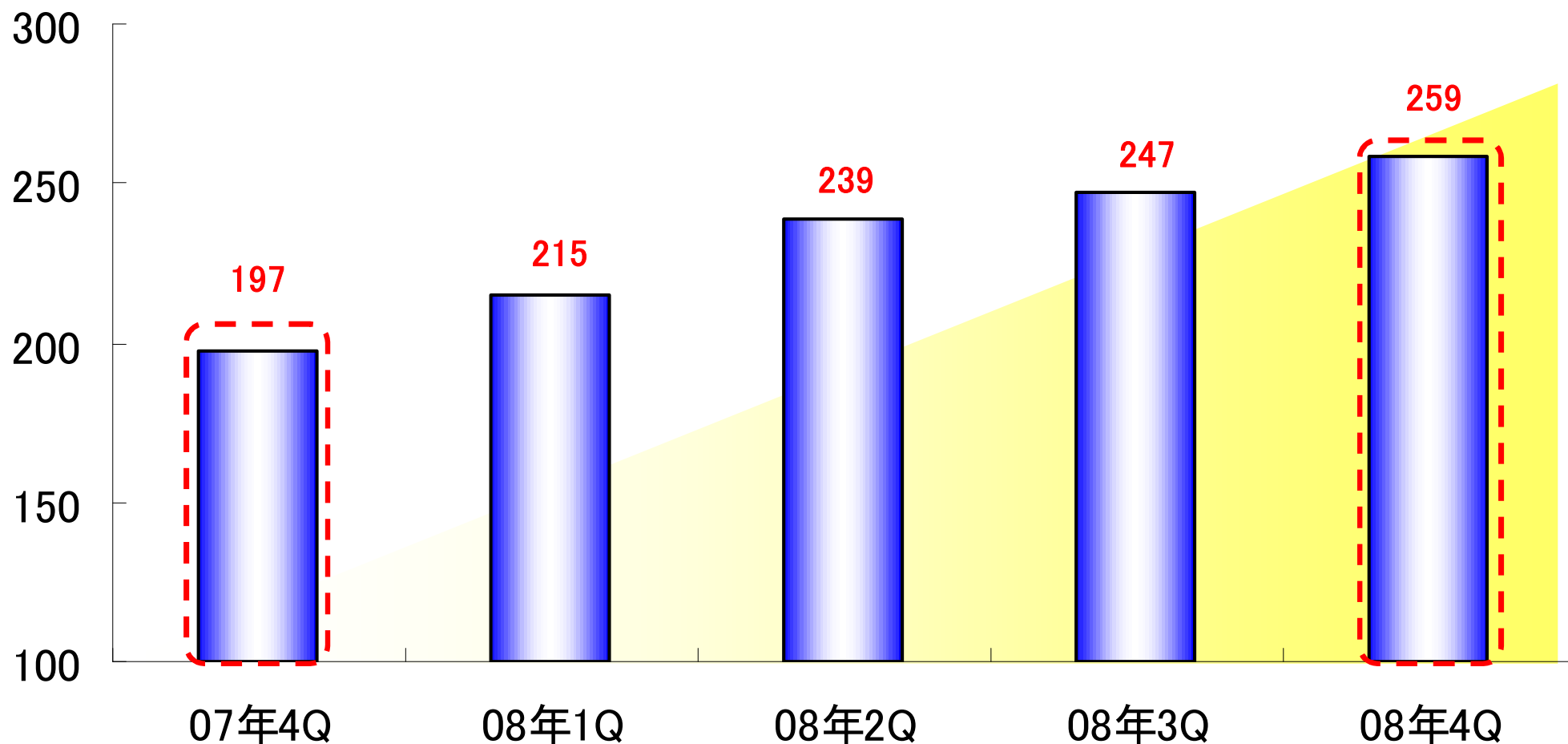
(単位:百万円)

	2008年	2007年	成長率
ノンパッケージ事業(電子書籍)	155百万円	81百万円	190.83%
ノンパッケージ事業(映像)	192百万円	174百万円	110.81%
ノンパッケージ事業(音楽)	93百万円	135百万円	68.69%
合計	440百万円	390百万円	112.88%

今後成長が期待できる着うたフル・電子書籍サイトへ

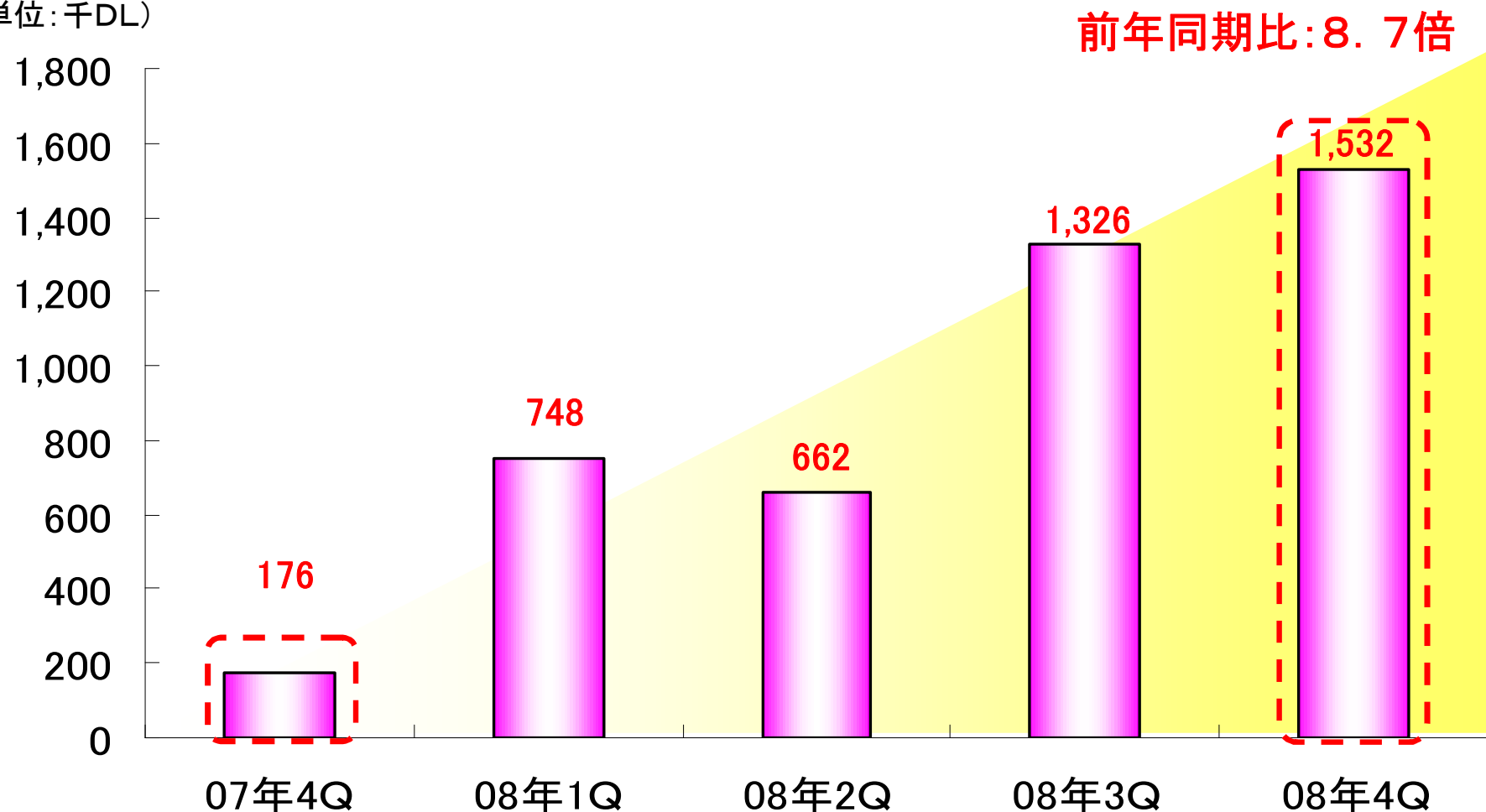
積極投入。(前年比62サイト増加)

(単位:サイト)



電子書籍自社制作強化により、  
他社ダウンロード数の大幅な伸びを記録。

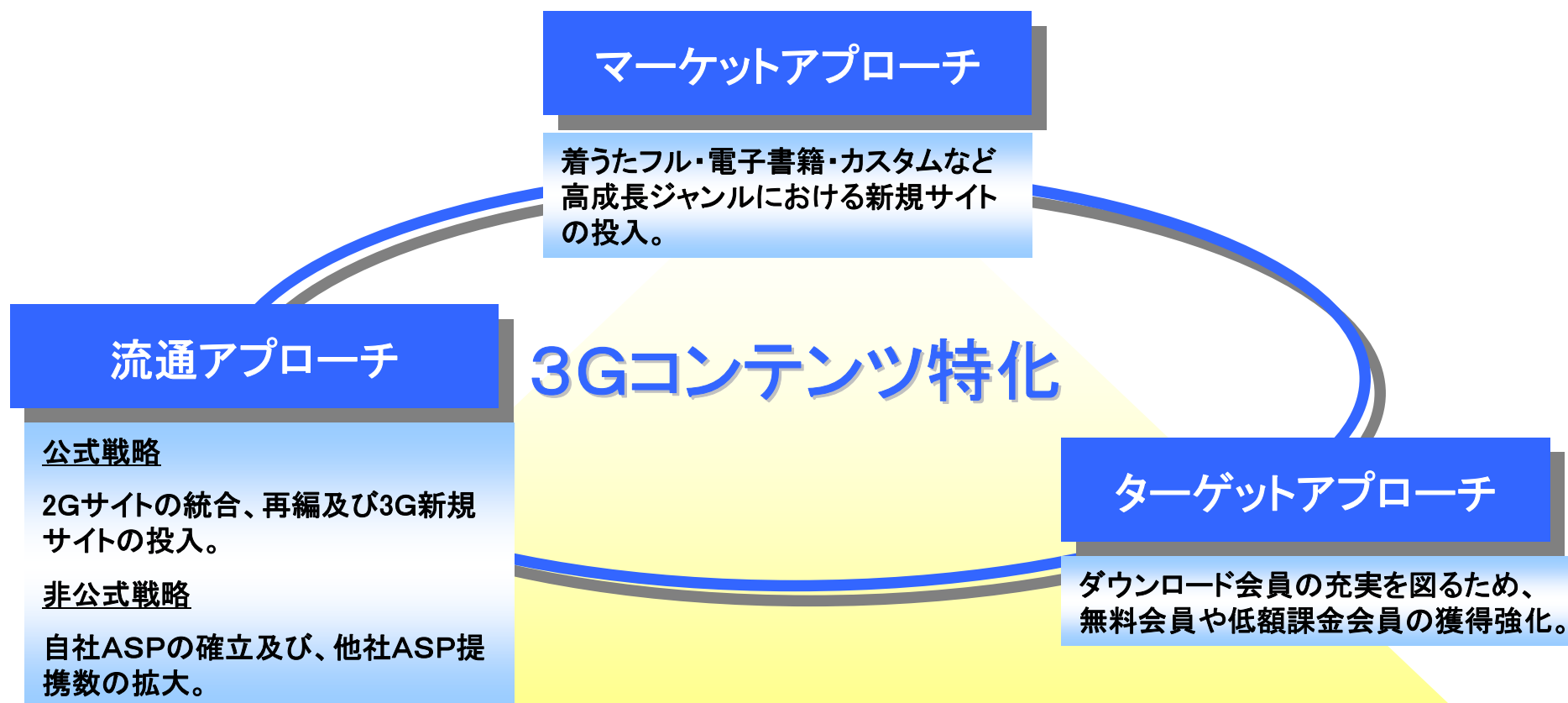
(単位:千DL)





# Ⅲ 2009年12月期 事業戦略

## 『マーケット × 流通 × ターゲット』アプローチの実現



## コンテンツ 事業

### 3Gコンテンツの強化

高成長ジャンルにおける新規サイトを投入を行い、順調に会員数が推移する事業基盤を作る。

### 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

自社ASPの確立、多面的プロモーション展開により、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

電子書籍における商材の幅を広げ、サービスの拡充を行うとともに、効率的な業務体制を実現し、更なる利益体質の強化を狙う。