

---

**中間業績の見込みと中期経営戦略**

2004年6月18日

---



**For-side.com**

フォーサイドが上期に達成したこと

**日本ネット関連企業初！  
海外進出1年目から海外事業黒字化実現の目処を確立！  
主力となる新規成長事業の確立、国内事業の多角化に成功！**

1. 2004年10月期中間の見込み
2. 海外事業の実績
3. 国内事業の実績
4. 投資方針と今後の成長ストーリー
5. 世界最大級のデジタルコンテンツの  
総合流通企業に向けて

#### 掲載情報について

本参考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、新サービスの成否、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。

# 2004年10月期中間(連結)業績の見込みについての概要

単位:百万円

|       |    | 04/10期中間見込み | 構成比    |
|-------|----|-------------|--------|
| 売上高   | 全体 | 3,400       | 100.0% |
|       | 国内 | 3,100       | 91.2%  |
|       | 海外 | 300         | 8.8%   |
| 売上総利益 |    | 2,700       | 79.4%  |
| 営業利益  |    | 750         | 22.1%  |
| 経常利益  |    | 750         | 22.1%  |

上記の見込みは、本資料発表日現在において入手可能な情報に基づき2004年10月期中間業績の見込み(2003年11月1日～2004年4月30日)を速報として作成されたものであり、実際の業績は変わる可能性があります。  
2004年10月期中間の発表は2004年6月23日(水)を予定しております。

**海外事業が順調に推移、海外進出1年目から黒字化の実現へ  
国内高収益率事業の急成長により経常利益が大幅な増益へ**

# 2004年10月期中間(単独)業績の見込みについての概要

単位:百万円

|       | 04/10期中間 | 構成比    | 前期比   | 03/10期中間 |
|-------|----------|--------|-------|----------|
| 売上高   | 3,100    | 100.0% | 36.6% | 2,269    |
| 売上総利益 | 2,600    | 83.9%  | 48.9% | 1,746    |
| 営業利益  | 800      | 25.8%  | 97.0% | 406      |
| 経常利益  | 800      | 25.8%  | 99.0% | 402      |

上記の見込みは、本資料発表日現在において入手可能な情報に基づき2004年10月期中間業績の見込み(2003年11月1日～2004年4月30日)を速報として作成されたものであり、実際の業績は変わる可能性があります。

2004年10月期中間の発表は2004年6月23日(水)を予定しております。

**DVD事業、広告・メルマガ事業の早期事業化に成功  
モバイルコンテンツ事業の音源卸し、急成長した広告・  
メルマガ事業の影響により、経常利益が大幅な増益へ**

1. 2004年10月期中間の見込み
2. 海外事業の実績
3. 国内事業の実績
4. 投資方針と今後の成長ストーリー
5. 世界最大級のデジタルコンテンツの総合流通企業に向けて

海外事業目標達成

**今期、海外進出1年目から事業黒字化の達成へ**

# 海外市場が急成長するタイミングで モバイルコンテンツ事業へ投資

IT関連企業が海外事業にて苦戦を強いられている中、フォーサイドは1年目から黒字化を達成する目処が立ちました。これはフォーサイドの強みであるモバイルコンテンツ事業をこれから海外の市場が急成長するというタイミングで的確に投資し展開したことによります。

**海外事業1年目から黒字化達成の目処が立ちました。  
国内のネット関連企業では初の快挙となります。**

現地大手コンテンツプロバイダを買収し早期に市場シェアを拡大する

**韓国コンテンツプロバイダ大手「ICO (アイコ)」と**

**「Mcres (エムクレス)」を買収**

積極的にモバイルコンテンツ事業を展開し市場シェアを拡大する

**米国コンテンツプロバイダ最大手「Zingy (ジンギー)」**

**を買収**

米国市場のシェア15%を有するトップCPを買収し米国市場トップCPの地位を確立する

**その他、大手コンテンツプロバイダを買収選定中**

積極的にM&Aを行い、世界のモバイルコンテンツ市場を獲得する

**海外市場が急成長するタイミングに合わせて  
現地コンテンツプロバイダを買収し早期に市場を獲得。**



## 海外事業目標達成の経緯 「コンテンツ資産の活用」

市場が急成長する海外エリアへコンテンツ資産を提供  
**韓国キャリア最大手「SKT」に動画を提供開始！**

韓国3大キャリア向けにDVD事業での動画素材を活用して動画コンテンツを提供

**米国キャリア大手「AT&Tワイヤレス」に待受けを提供、  
大手CPへ着メロ音源、待受け画像の配信許諾を締結！**

米国大手キャリアにコンテンツ資産を活用して待受けを提供し、同じくコンテンツ資産を活用して米国大手CPへ着メロ音源や待受け画像を配信

**英国キャリア大手「Orange UK」、仏国キャリア大手  
「Orange フランス」「SFR」に計33コンテンツ提供！**

国内CPで最多となるコンテンツ数をヨーロッパに向けて提供

**海外市場が急成長するタイミングに合わせて  
フォーサイドの多数コンテンツ資産を活用して提供。**

1. 2004年10月期中間の見込み
2. 海外事業の実績
3. 国内事業の実績
4. 投資方針と今後の成長ストーリー
5. 世界最大級のデジタルコンテンツの総合流通企業に向けて

## 国内事業目標達成

**DVD事業、広告・メルマガ事業の多角化に成功**

**第3世代向けコンテンツを提供開始**

**モバイルコンテンツ事業をベースに  
相乗効果を得られる他の事業へ積極的に投資**

国内事業で主力であったモバイルコンテンツ事業により一層の投資を行い成長させると共に、その他高収益率事業としてDVD事業と広告・メルマガ事業に投資を行い事業化に成功いたしました。今後これからの事業を拡充展開することで更なる成長を目指します。

**コンテンツ事業をさらに成長させると共に、  
DVD事業、広告・メルマガ事業の事業化に成功。**

# 国内事業目標達成の経緯 「DVD事業への投資」

## DVD素材と販売網の拡大

新規ジャンルとして音楽、アニメ、スポーツDVDを販売開始  
大手ソフト販売会社と提携し販売網を強化

## 新たなジャンルのDVDを加えた豊富なDVDラインナップ



アイドルDVD

+



音楽DVD



スポーツDVD(スノボー)



アニメDVD

今期、売上10億円 前期比682.5%増となる  
成長率の実現を目指します。

ニーズの高いメルマガ媒体を提供

ニーズに合わせた媒体を多数展開し会員数を着実に獲得  
媒体価値を高めたメルマガに掲載の広告収益を獲得

フォーサイドのメルマガ

公式メル Get's !

ムリヨ～de着メロ

【号外】プレゼントめ～る

携帯立読み

リトル♡ナンバー

無料！天気deめ～る

無料！占いdeめ～る

無料！ニュースdeめ～る

特色ある様々な媒体でニーズに応え会員数を獲得し媒体価値を高め、広告収益を獲得しています。

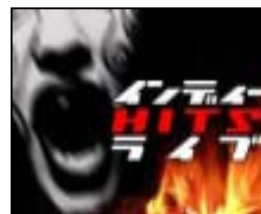
今期、売上22億円、前年比139.9%増となる  
成長率の実現を目指します。

# 国内事業目標達成の経緯 「モバイルコンテンツ事業への投資」

## 第3世代携帯電話向けコンテンツへの取り組み

ドコモ900iシリーズ販売と同時にiモーションサイトを提供開始  
KDDI着うた、着ムービーサイトを提供開始

### ドコモFOMA900iシリーズ対応iモーションサイト



### KDDI着うた・着ムービーサイト

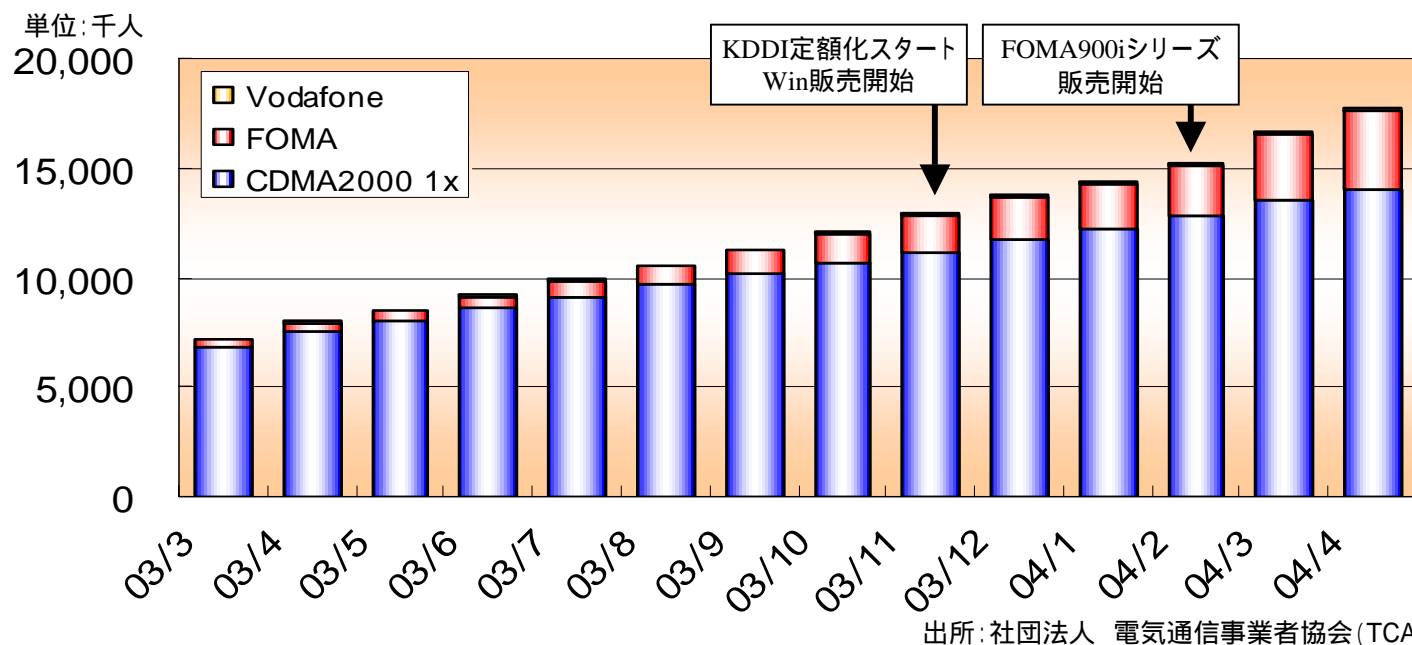


第3世代携帯電話の普及に伴い専用サイトを提供！  
幅広いユーザーニーズに対応しています。

# 国内事業目標達成の経緯 「モバイルコンテンツ事業への投資」

環境変化に順応して対応

第3世代携帯電話(3G)の普及台数が1,700万台を突破  
KDDI、NTTドコモ(04/06より)がパケット定額化スタート

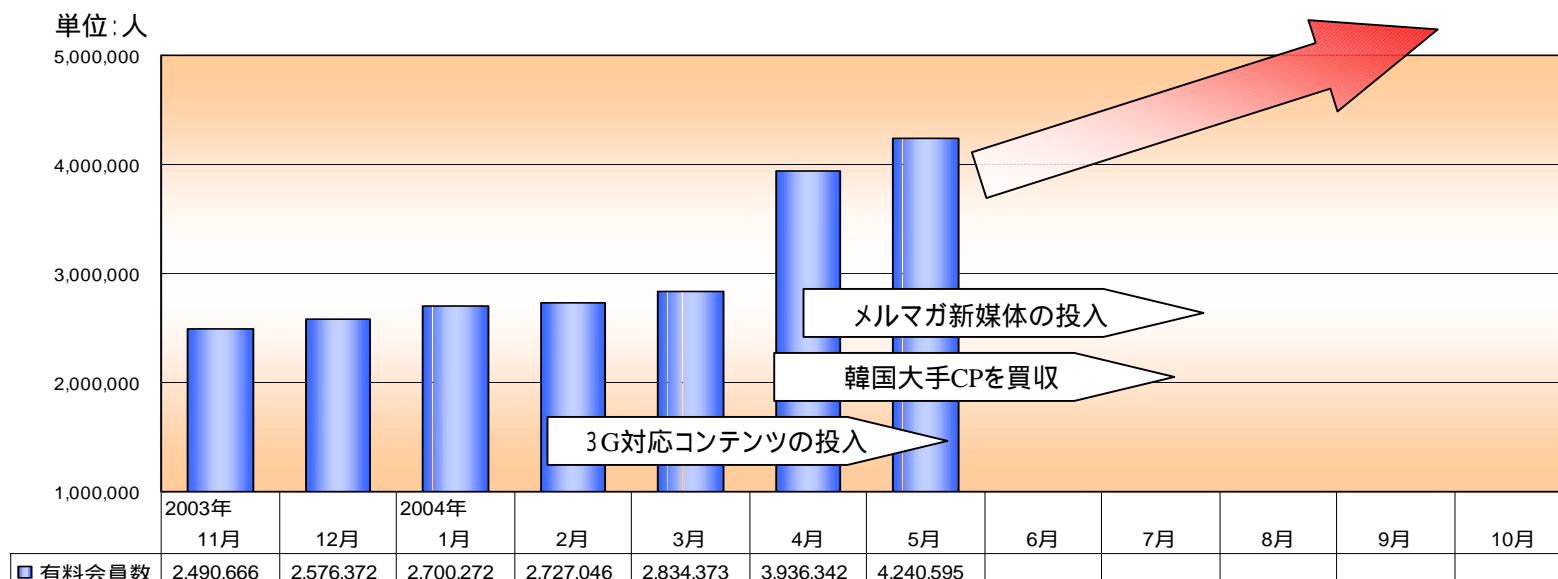


1,700万台普及してきた3G対応コンテンツを積極的に提供することで会員数を着実に獲得しています。

# 海外・国内事業目標達成の経緯 「有料会員の獲得」

環境変化に合わせた新規サービスを投入

海外での大手CPの買収、国内では3G対応コンテンツの投入、  
広告・メルマガ事業の伸びにより、有料会員約424万人を獲得



今期より、従来のコンテンツ会員数とメルマガ会員数を合わせたものが有料会員数となります。  
韓国子会社「ICO(アイコ)」「Mcres(エムクレス)」取得に伴い、4月より海外の会員数も合わせて計上しています。

**競争が激化する中、着実に有料会員を獲得！**  
**今期、前年度を大幅に上回る売上の達成を目指します。**



1. 2004年10月期中間の見込み
2. 海外事業の実績
3. 国内事業の実績
4. 投資方針と今後の成長ストーリー
5. 世界最大級のデジタルコンテンツの  
総合流通企業に向けて

フォーサイドが掲げる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

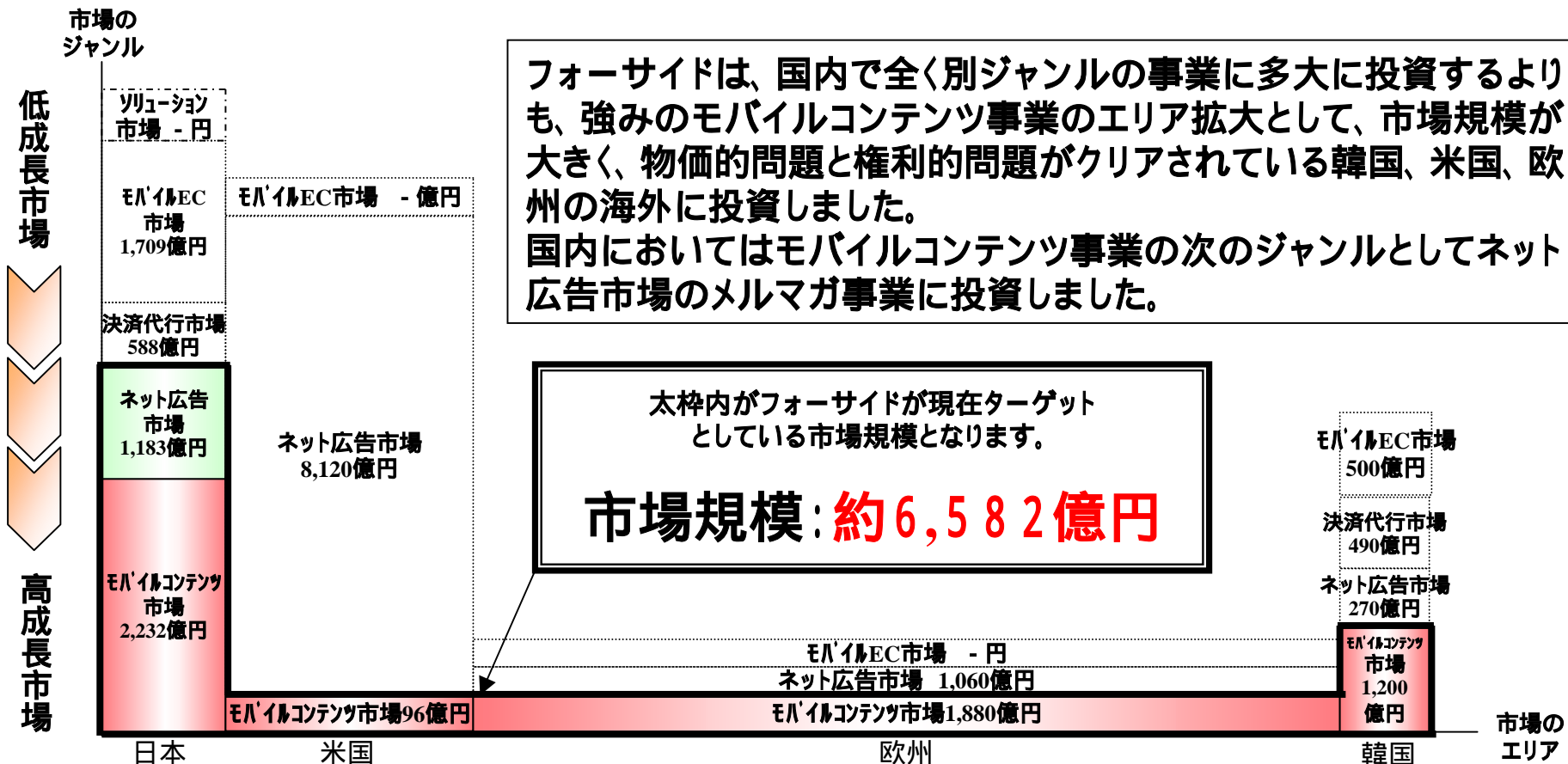
「早期投資回収」を実現する

## モバイルコンテンツ事業に投資

フォーサイドは創業以来、3つの投資指標を掲げております。  
これら3つの指標を満たせるのがフォーサイドの強みである「モバイルコンテンツ事業」であり、  
着実に投資してきたことで現在の位置まで急成長を遂げることができました。

投資指標を満たすモバイルコンテンツ事業に投資した  
結果、業界トップクラスまで成長することができました。

# フォーサイドのターゲットにする市場と市場規模

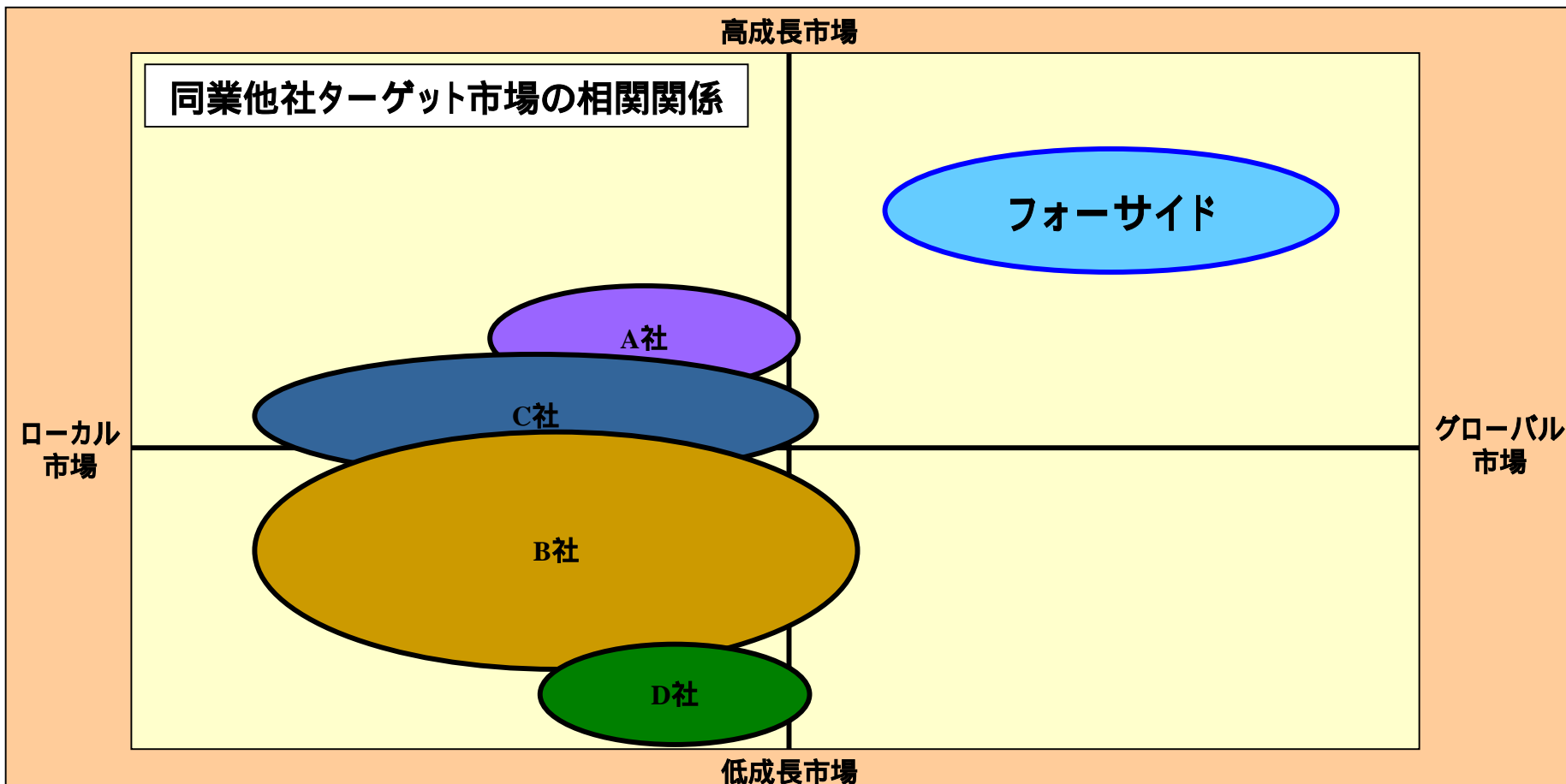


各国の市場の横幅は人口、縦幅は人口一人当たりのARPU、横幅と縦幅を乗じた面積が各市場規模となります。

出所：経済産業省、電通、Internet Advertising Bureau EMarketer、CFP、IDC、PUNK.ZIEGEL&COMPANY、Forreste、Accenture Analysis、情報調査分析院、第一企画社報、電子新聞（各2003年度数値）

**強みであるモバイルコンテンツ事業を海外エリアに投資し  
現在、約6,582億円市場をターゲットに展開しています。**

# フォーサイドと他社との違い



表の相関関係は同業他社の開示情報を基にフォーサイドが独自に作成したものです。

**常にグローバル且つ高成長市場をターゲットにして市場エリアを拡大し、新規事業を立ち上げています。**

2004年～2005年における外部環境の動向

**グローバルでモバイルコンテンツ市場は最も拡大する**

だからこそ今このタイミングで…

モバイルコンテンツ事業を世界流通化

キラーコンテンツの権利を集約

コンテンツ資産をグローバル対応化

顧客資産を増大

各国で積極的にM&Aを行い、短期間で流通化の整備

世界流通化を実現させ、キラーコンテンツを集約

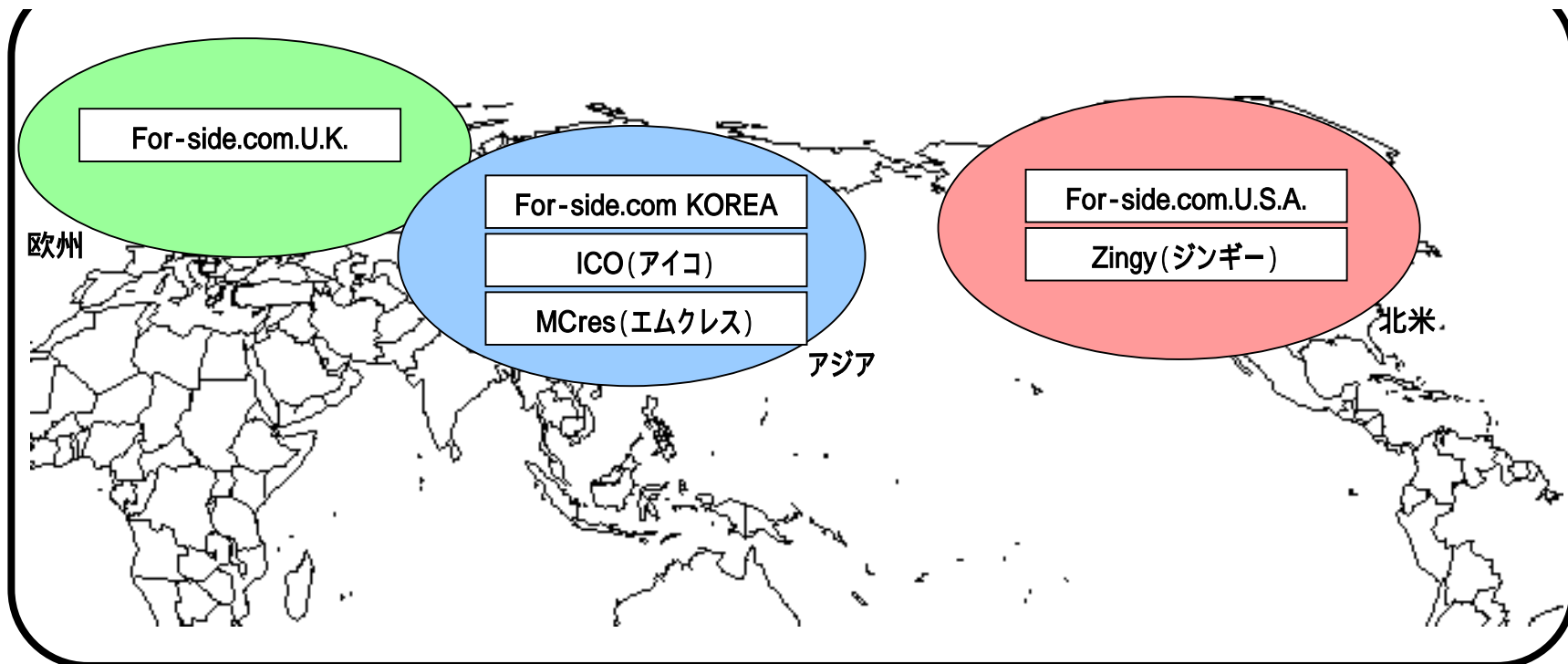
各国に向け配信許諾や音源卸しを行い安定収益を確保

グローバルで顧客資産をDB化し新規ビジネスを展開

さらに短期間で高成長させるために、国内では新規事業を立ち上げ、海外ではモバイルコンテンツ事業にさらに集中的に投資を行い、2005年末までに中国でのモバイルコンテンツ事業を確立し、世界最大級のデジタルコンテンツ総合流通企業を目指します。

# 海外事業の今後の目標

来期全体の売上の約50%となる100億円以上の売上を目指す



来期、各海外エリアのモバイルコンテンツ事業へ投資し  
海外事業売上高100億円以上を目指します。

# 海外事業目標達成に向けた投資

## 具体的な投資

### キラーコンテンツを獲得し、モバイルコンテンツ事業を拡充する

世界に流通するキラーコンテンツを獲得し提供することで、会員数を増加させ収益を得る

### 国内同様、広告事業へ投資を行い多角化を図る

国内での成功を生かし、モバイルコンテンツ事業に続く事業として広告事業を成功させる

### 海外環境に合わせた新規サービスに取り組む

国内CP初となるプレミアムSMSを用いたプッシュ型サービスでモバイルコンテンツを提供する

モバイルコンテンツ事業の更なる成長、新規広告事業の立ち上げによって、海外事業を短期間で急成長させます。

新規高収益事業に取り組む

**2004年夏、フェリカ搭載の携帯電話が登場**

携帯電話に搭載されることで電子決済やポイントサービスが急激に浸透する可能性が高い

**携帯電話でユーザーが気軽に楽しみポイントを貯めたり使えたりできるサイトを構築し集客を図る**

フェリカ搭載の携帯電話では、ショッピングサイトにて商品を購入する際、従来のクレジット番号の入力といった手間が省けることや、よりセキュアにショッピングができることから、モバイルECが急激に広まるものと考えております。ショッピングサイトとポイントサービスを連動させ、ポイントを貯める・ポイントを使うといったユーザーが気軽に楽しめる新規サイトを提供し集客の獲得を図ります。

**フェリカ搭載端末登場に合わせてコンテンツ資産を生かした新規ポイント流通型サイトを構築します。**



# 国内事業目標達成に向けた投資

## ポイント流通を図った新規サイトの構築

**“For-side.Plus” (フォーサイドプラス) 提供開始**  
「意見検索」や「ショッピング」などでポイントを貯めて賞品と交換ができる

### サービス内容

#### 「意見検索」

従来の調べたい事を検索エンジンで探してみたものの関連サイトが出るだけで本当に欲しい答えが中々見つからないといったこれまでの問題を解決。ポイントを使って皆で疑問に対するの意見を書き込むという意見交換コミュニティです。

#### 「最新ニュース」

芸能ニュースを中心に最新情報を提供しています。  
メルマガに登録すれば毎日最新のニュース+ポイントが手に入れます。

#### 「ショッピング」

オリジナル香水やブランドといった賞品の購入でポイントが獲得できます。  
今後ニーズに合わせて賞品のラインナップを増やしていきます。

### “For-side.Plus”

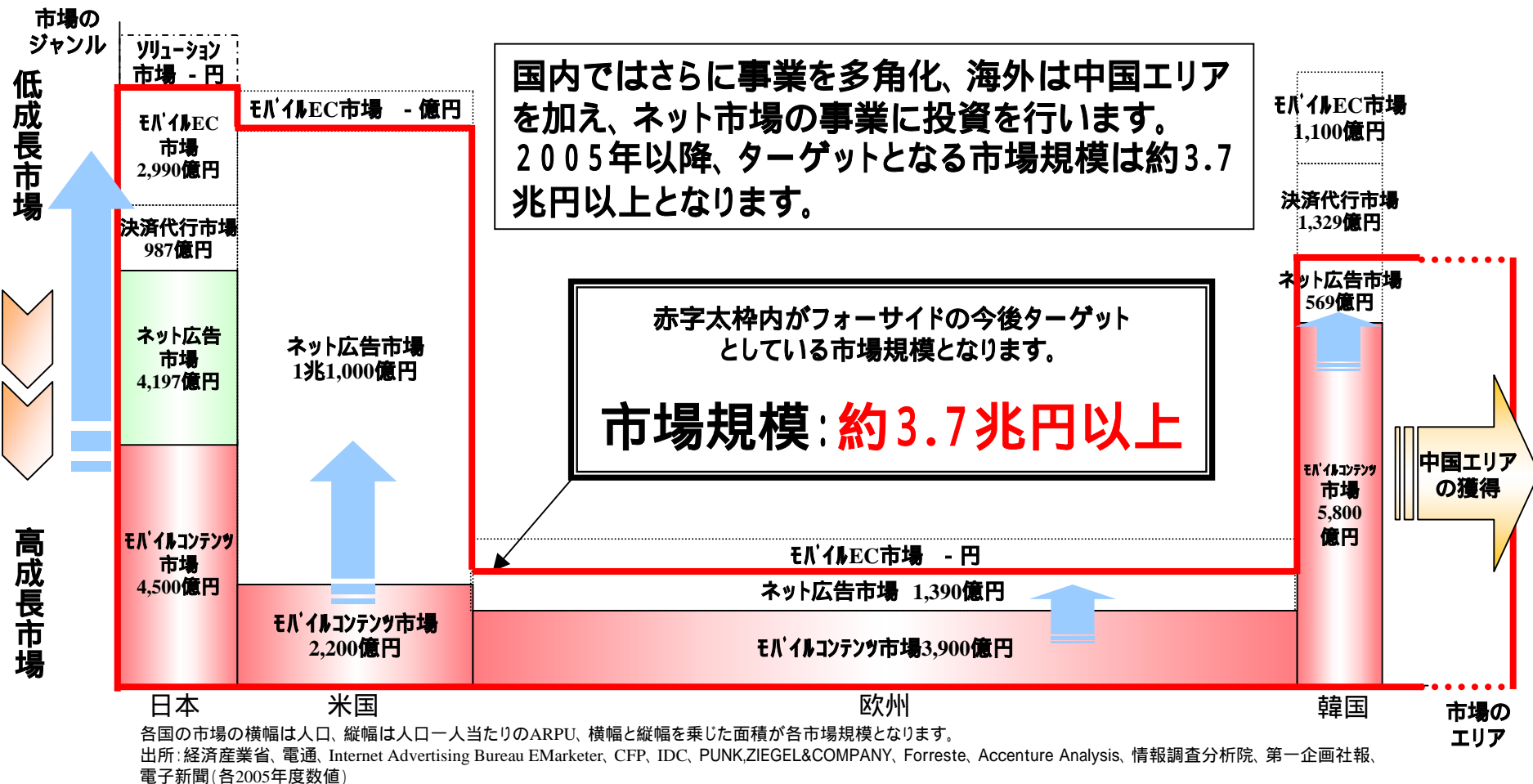


(URL : <http://www.for-side.jp/>)

**フォーサイドのコンテンツ資産とポイント流通サービスのサイトを構築し、広告・物販による収益を獲得します。**

1. 2004年10月期中間の見込み
2. 海外事業の実績
3. 国内事業の実績
4. 投資方針と今後の成長ストーリー
5. 世界最大級のデジタルコンテンツの  
総合流通企業に向けて

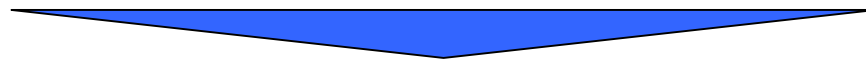
# フォーサイドのターゲットにする市場と市場規模



**獲得した海外エリアで次に成長市場となる事業へ投資し  
 今後、約3.7兆円以上の市場をターゲットに展開します。**

最終目標

世界最大級のデジタルコンテンツ総合流通企業となる



急激に市場が成長する今このタイミングで  
デジタルコンテンツの自社流通ルートを作り上げ、  
その独自の流通ルートを切り札に各エリアごとのキラーコンテンツの  
権利を集約し更にグローバルなコンテンツ資産を効率的に利用して  
世界の市場シェアを獲得する。

フォーサイドは世界に通じるトップ企業を目指します。