



世界最大規模の流通網を持つコンテンツホルダーに向けて

2005年6月20日

For-side.com

For-side.com Co.,Ltd.

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

For-side.com

For-sideグループはアイタッチ社の公開買付けの成功により、世界最大規模のノンパッケージのグローバル流通網が確立できました。今後は、この流通網を武器にキラーコンテンツを集約し、さらにコンテンツホルダーとして多面的にビジネス領域を拡大して参ります。

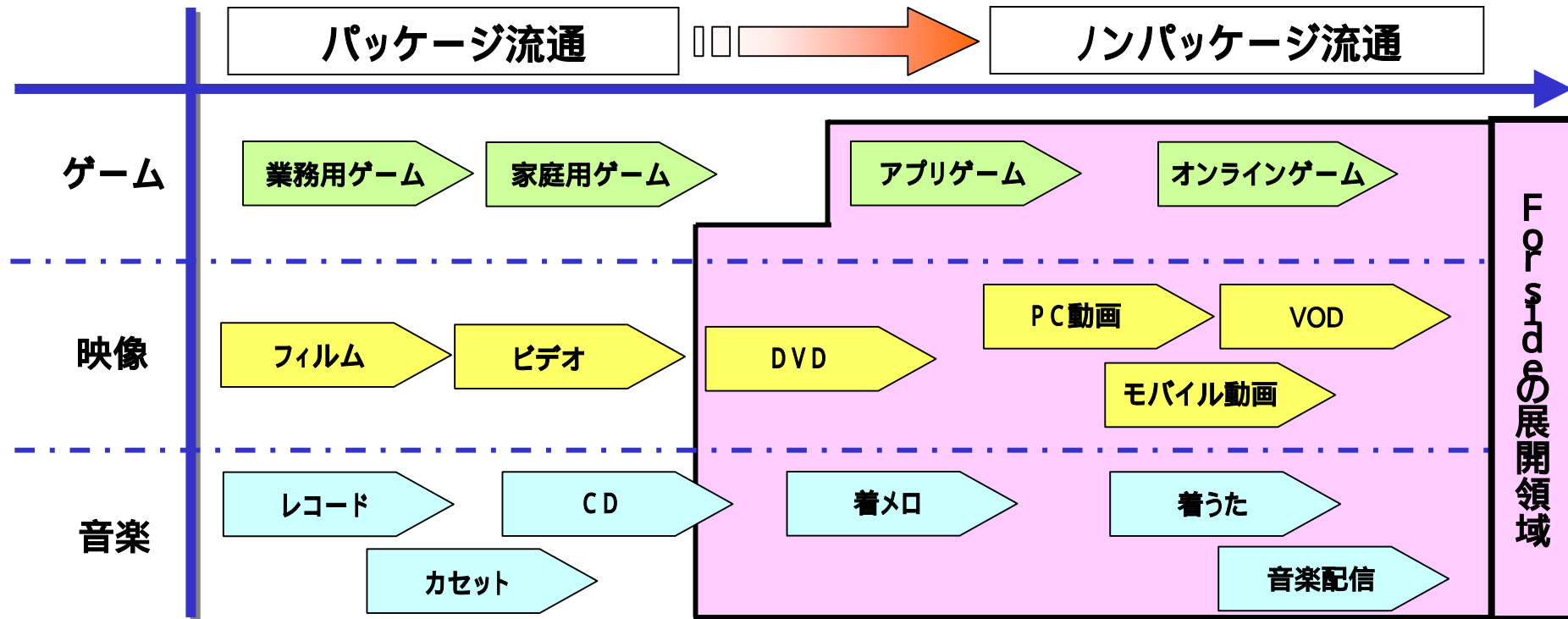
- 掲載情報について -

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。

パッケージ流通からノンパッケージ流通への変化

- ノンパッケージ流通への変化 -

□ コンテンツ流通は世界的にノンパッケージ化が進んでいる。

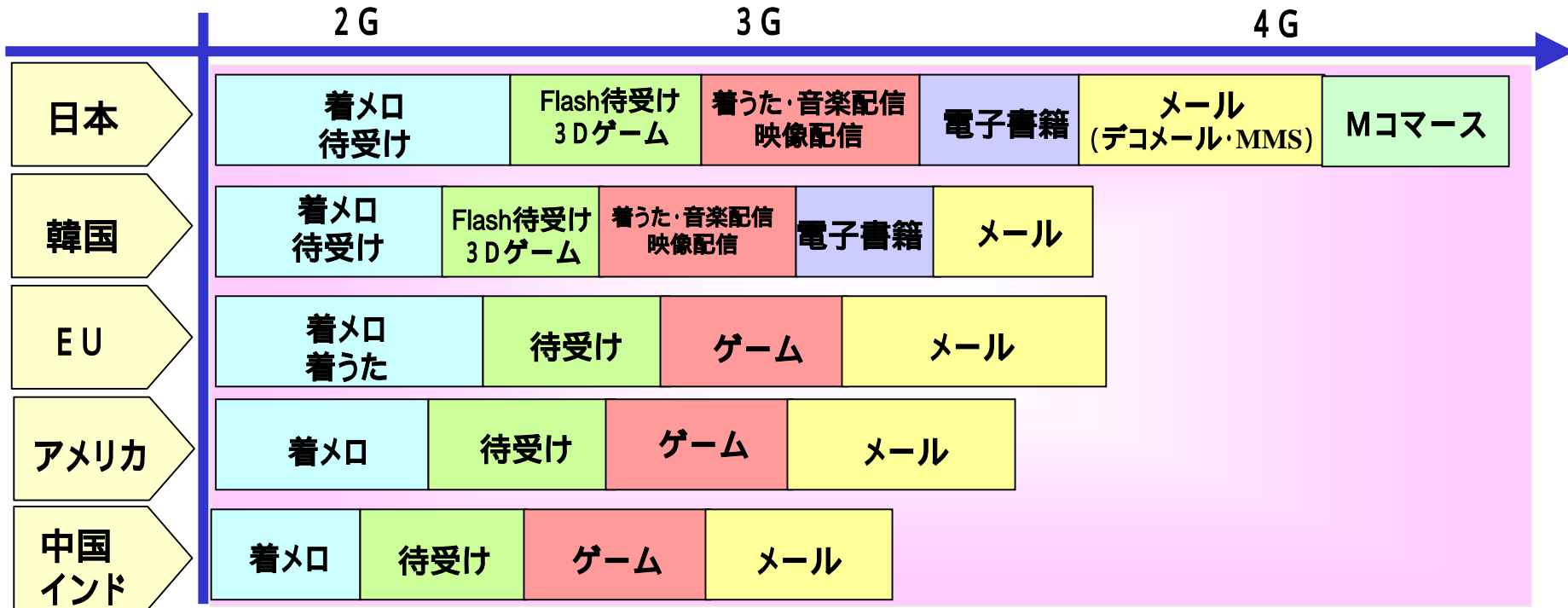


今後ノンパッケージ流通が主流となると予測。
ゲーム・映像・音楽コンテンツはノンパッケージ流通に移行する。

フォーサイドグループのコンテンツ流通戦略

- 流通させるコンテンツカテゴリーの変化 -

□ 各市場環境に合わせたコンテンツ商材が必須となる。



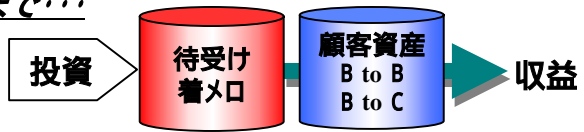
デジタルコンテンツの世界流通させるコンテンツ商材が着メロから音楽配信、映像配信、電子書籍など通信速度の変化に合わせコンテンツの供給を展開。

コンテンツホルダーへの進化

- コンテンツ投資戦略 -

□ 着メロから映像ソフトへ集中投資を行いビジネススケールの拡大を目指す。

これまで...



顧客資産
アプローチ

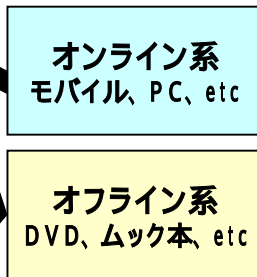
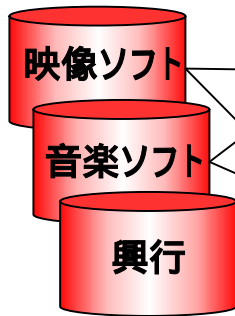
今後

投資

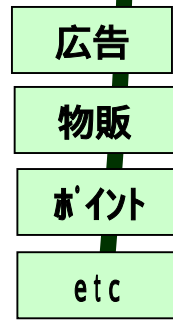
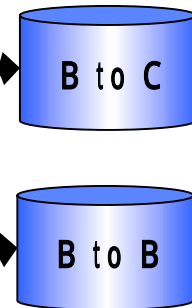
商品形態

流通形態

顧客資産



流通形態	流通形態
モバイル	自社ポータル キャリア公式サイト 一般サイト(メルマガ)
PC	自社ポータル
モバイル	キャリア 端末メーカー 他社サイト 大手ポータル
PC	自社ポータル ISP、その他サイト



更に競争価値を高めるためキラーコンテンツを様々な商品にしグローバル流通網にて販売。
積み上がる顧客資産をフル活用し2次的ビジネスへ展開。

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。