

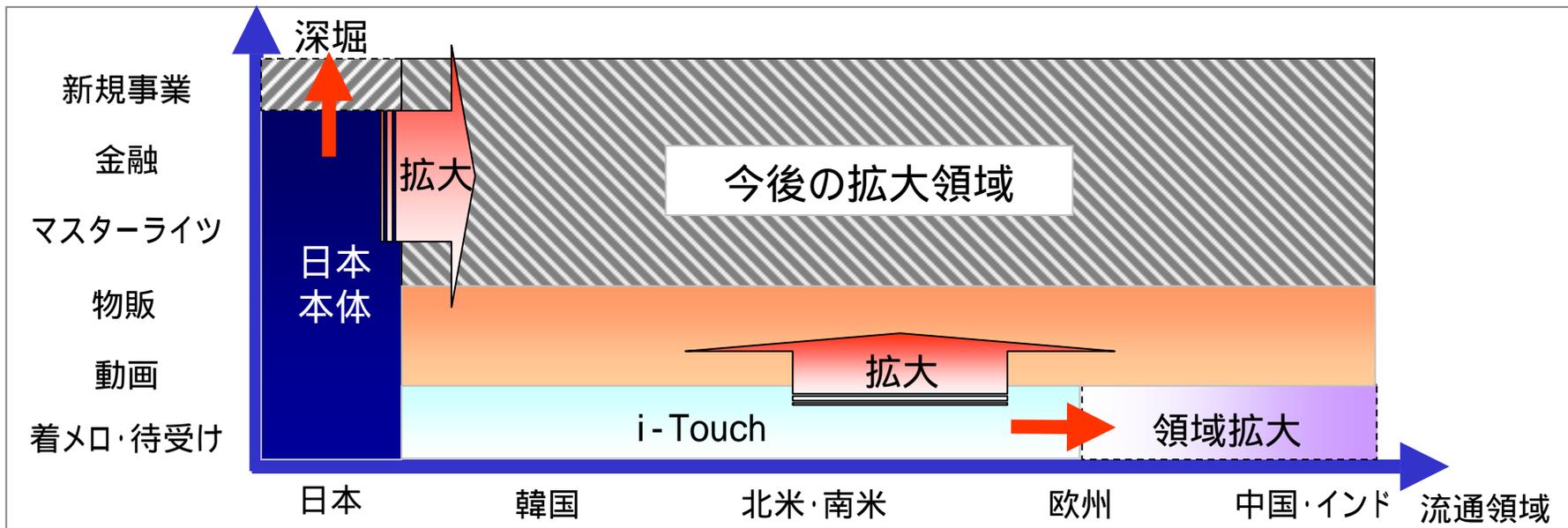
---

今後の戦略方針について



## ～ 本体がモバイル領域の拡大、iTouchがエリアの拡大 ～

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



各社の強みを活かして、事業領域の拡大とエリアの拡大を行うことでモバイルビジネス領域のNo.1を目指しておりました

# 戦略変更に至る過程

## ～ 2005年決算の結果、戦略変更を実施 ～

各エリアの会計方式の違いによる、数値の読み込み不足により業績予想を大きく下回った結果、戦略変更を実施

2005年決算

IFRS、USGAAP、日本会計  
この数値の読み込み不足で  
予算を大きく下回る

戦略変更

戦略変更がなかった場合の当初ストーリー

国内

モバイル領域に  
特化

・MVNO  
・モバイル金融  
・マスターライセンス投資

2006年に資金調達

・海外エリア拡大  
・3G投資

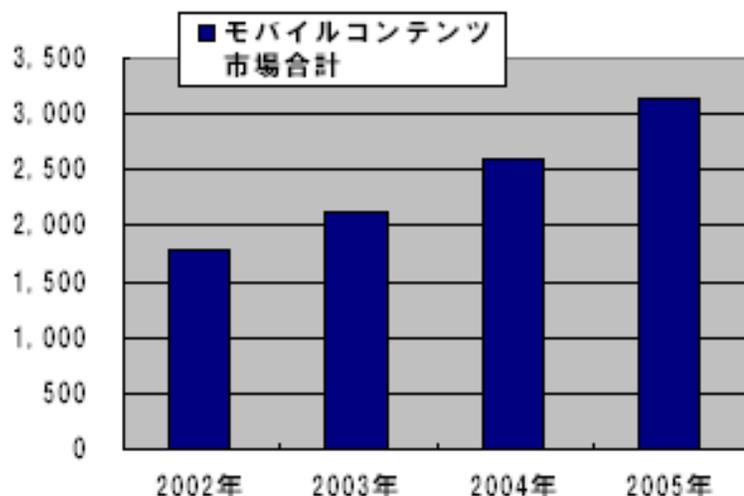
今後、For-side.com本体に関しては国内のモバイル領域に  
特化した事業展開を実施

# 戦略変更の背景 ～国内の外部要因 1～

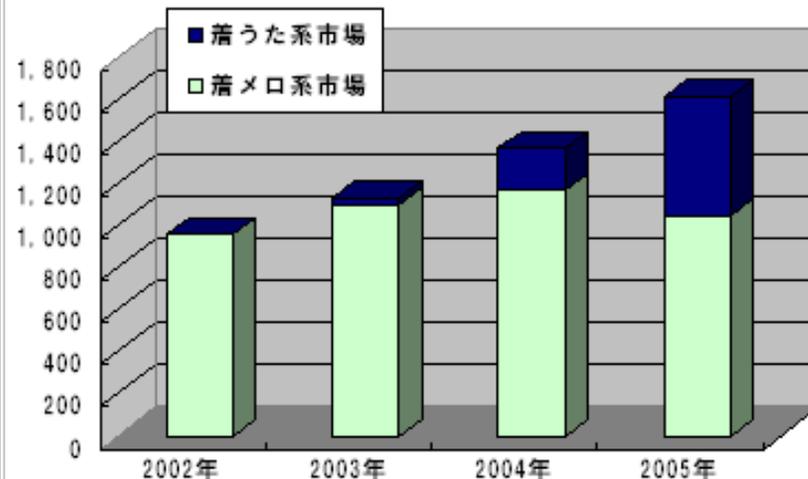
## ～ モバイルコンテンツの市場拡大 ～

音楽をはじめノンパッケージ化が加速しており、コンテンツホルダーとしてもこれまでと違う権利処理・商品加工・流通が始まりつつあります

関連コンテンツ市場規模（単位：億円）



着うた・着メロ市場規模（単位：億円）



出所：モバイルコンテンツフォーラム

コンテンツプロバイダーだけでなく、コンテンツホルダーとしても商品化の出口が拡大しているため市場環境はさらに良くなってきております

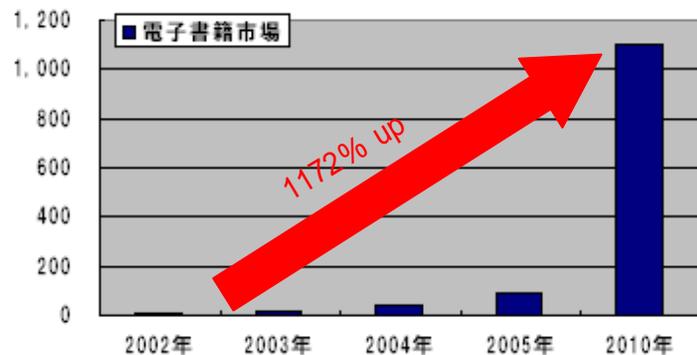
# 戦略変更の背景 ~ 国内の外部要因 2 ~

~ リアルの巨大市場が急速にネット化 ~  
書籍や映像（放送等）の巨大市場がインターネットに急速に移行しております

## 電子書籍の可能性

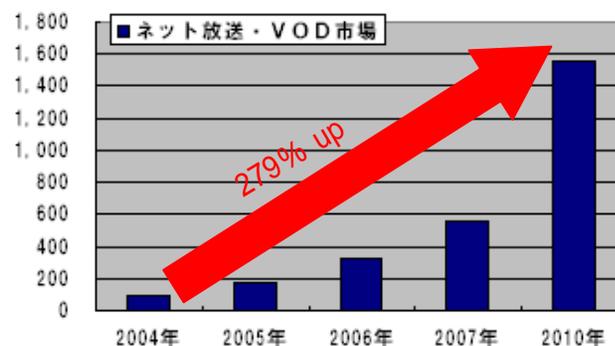
2兆1,946億円（2005年の紙の出版市場）  
出所：出版科学研究所

単位：億円



急激にマーケットは拡大

単位：億円



出所：インプレス

出所：野村IT市場ナビゲーター

コンテンツの媒体がノンパッケージ化することにより、これまでのビジネスモデルは大きく変化し、そこに新たな機会が生まれます

~ **モバイル分野において新たな機会が増加** ~  
エンターテインメント関連市場だけでなく、金融市場においてもモバイル化が進みます

### おサイフケータイの普及

ドコモのみ 06年度末計画  
決済機能付き携帯契約2000万台

ナンバーポータビリティによる競争激化により、各キャリアさらにおサイフケータイの発売台数拡大へ

### モバイルナンバーポータビリティ

携帯電話キャリア間による競争激化で携帯電話のコンテンツを含め、投資やユーザ利用が活性化していく

### 通信速度の向上

2007年 HSDPA等の普及による携帯端末のさらなる高速化  
2009年度以降 携帯電話は光ファイバー並みの速度に

### ワンセグによる放送のモバイル化

巨大な市場規模を誇る地上波放送の一部が携帯電話に移行していく可能性が高い

### キラーソフトの権利許諾

音楽、書籍、映像などのキラーソフトの権利許諾が可能になっていく

携帯電話のハイスpekク化(カメラ、フェリカ、ゲーム、音楽端末)により  
2006年から変化の波がモバイル市場に一気に押し寄せてきております

## 戦略変更の背景 ~ 海外の外部要因 ~

### ~ 今後はさらにコンテンツはリッチ化し拡大へ ~

日本でも起こったキャリアの買収は海外では活発に行われており、それに伴う環境変化も大きくありますが、モバイルコンテンツ市場は拡大しております

#### 米国

進出当初 6大キャリア 4大キャリアへ

AT&T WirelessとCingular SprintとNextelの合併

BREWによる端末仕様の統一化による異国・異キャリアでのコンテンツ流通促進

#### 欧州

スペインのTelefonica、英携帯キャリアO2を買収

英ケーブルテレビ最大手NTLによるヴァージン・モバイルの買収

MMSマーケット拡大によるコンテンツ流通規模拡大

SMSなどを媒介としたPCとケータイの融合が加速

3G化によりマーケットは急拡大へ

海外でも今後のコンテンツのリッチ化にいかに対応して行くかがカギとなります

## 戦略変更の背景 ~ 国内外の内部要因 ~

### ~ 投資したコンテンツの利用価値が拡大するタイミング ~

もともとフォーサイドグループの利益はほとんど国内で生み出しており、コンテンツ投資を3年間続けた結果、今後の携帯電話高速化に向けた資産を多数保有しております

#### 国内 (過去)

- ・フォーサイド本体  
設立4年は安定した利益成長  
2004年から独自ソフトを開発する  
ため、ソフト中心に将来投資
- ・グループ企業  
オン・ザ・ライン、カスコ共に  
過去最高業績を達成

#### 海外 (過去)

- ・暖簾の問題
- ・減損の問題
- ・3G投資の必要性

#### 国内 (現在)

- ・将来投資した音楽、映像資産が増大(本体)
- ・ワンソースマルチユースのノウハウを蓄積(本体)
- ・配信パートナーであるクライアント資産の取得
- ・B/S上の負債の増加(連結)  
金融事業部分の構造による } 課題として

#### 海外 (現在)

- ・3Gの追加投資の必要性
- ・2Gの事業整理
- ・B2C事業の投資
- ・管理、運営コスト増大

3年間投資してきたコンテンツの強みにより2007年度以降の  
端末高速化のタイミングで競争価値を発揮することができます

## ～ 国内モバイル領域に特化して展開 ～

モバイル領域においてはコンテンツ資産やパートナーを持ち、ビジネスモデルを理解していることから大きな競争価値を保有しております

- 1、3Gコンテンツプロバイダーとしての成長
- 2、コンテンツホルダーとしての成長
- 3、モバイル領域のビジネス拡大

さらなる利益の拡大・株主価値の向上に向けて注力してまいります