
2005年10月期 業績見通しと2006年10月期戦略について

For-side.com

2005年12月29日

For-side.com Co.,Ltd.

■ はじめに

業績予想の修正に関しまして、今期業績に影響を与える変動要素の多くが、最終的な協議を経て決定されました。そのことにより、発表の時期が大変遅くなりましたことを深くお詫び申し上げます。

本資料にて、本日発表いたしました2005年10月期の業績見通しの解説と、現状の分析を踏まえた2006年10月期の業績予測と弊社の戦略についてご説明させていただきます。

－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。

2005年10月期 通期業績

■ 2005年10月期 通期の業績見通し(連結)

単位:百万円(単位未満切捨)

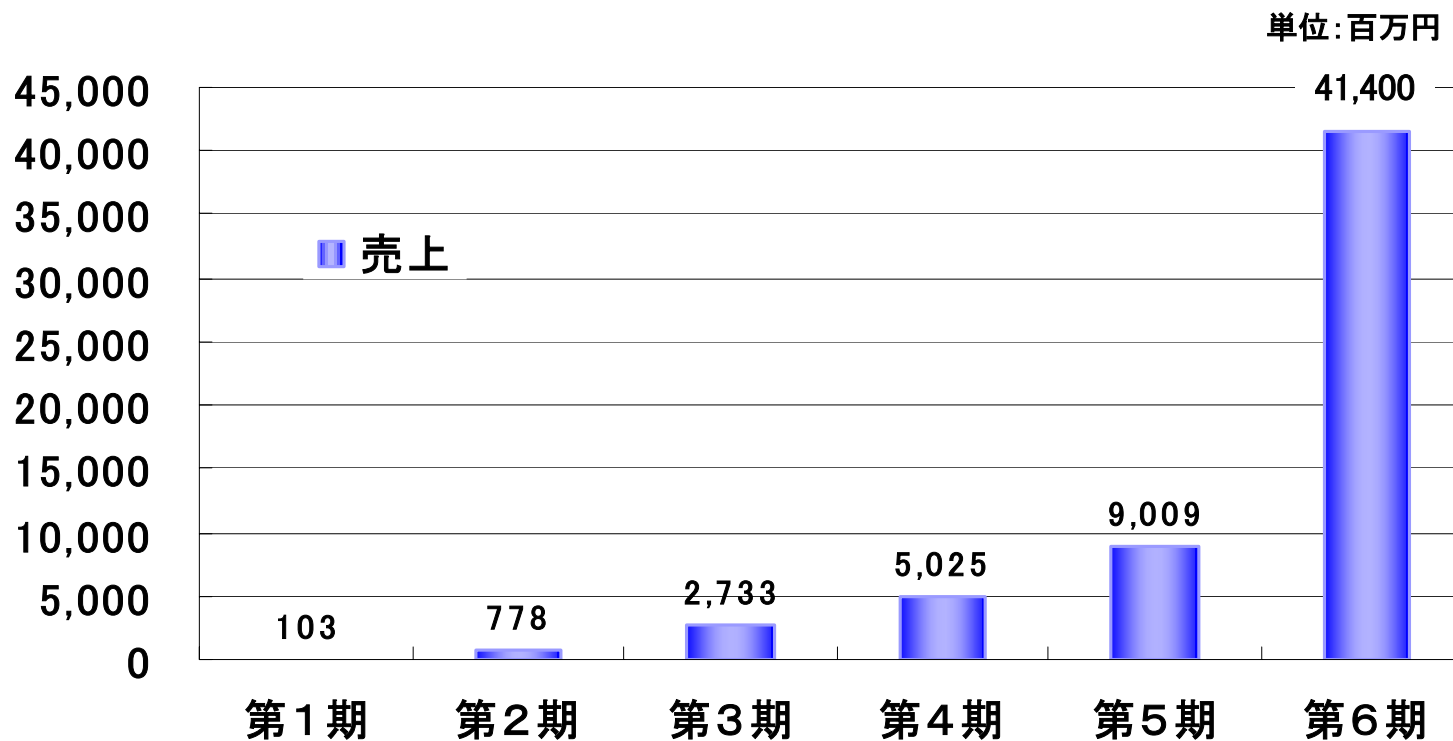
	第6期(期末)	第5期(期末)	対前年比	
売上高	41,400	9,009	32,391	460%
営業利益	1,500	1,728	▲ 228	87%
EBITDA	2,600	1,953	647	133%
経常利益	1,600	1,636	▲ 36	98%
当期純利益	▲ 9,700	▲ 889	▲ 8,811	-

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。

**売上高は前年対比460%と急速な成長を達成、
EBITDAは前年対比133%と着実な成長を見込む。**

■ 2005年10月期 通期の業績概要(売上高推移)

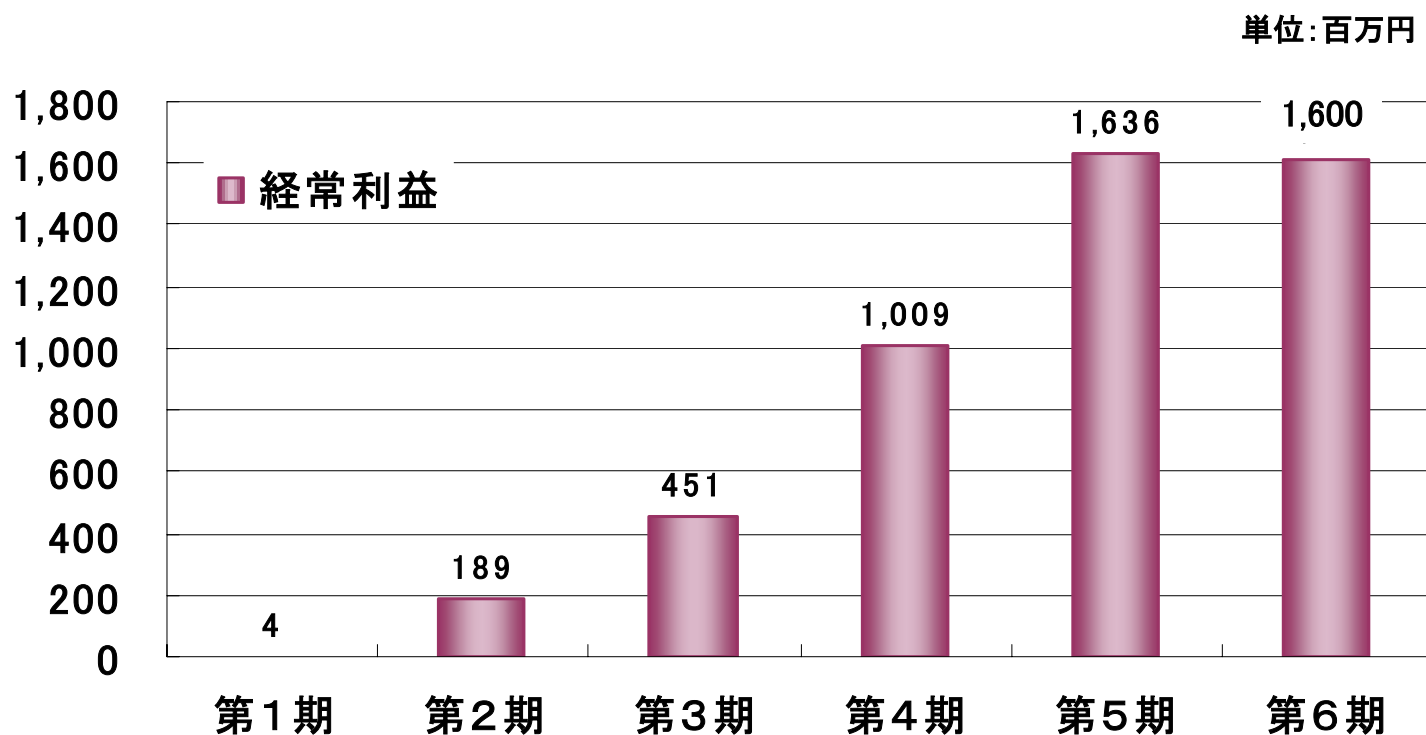
—売上高の急成長—



**売上高は国内、海外共に急速な成長を遂げ
予想値の400億円を超える業績を達成する見込み。**

■ 2005年10月期 通期の業績概要(経常利益推移)

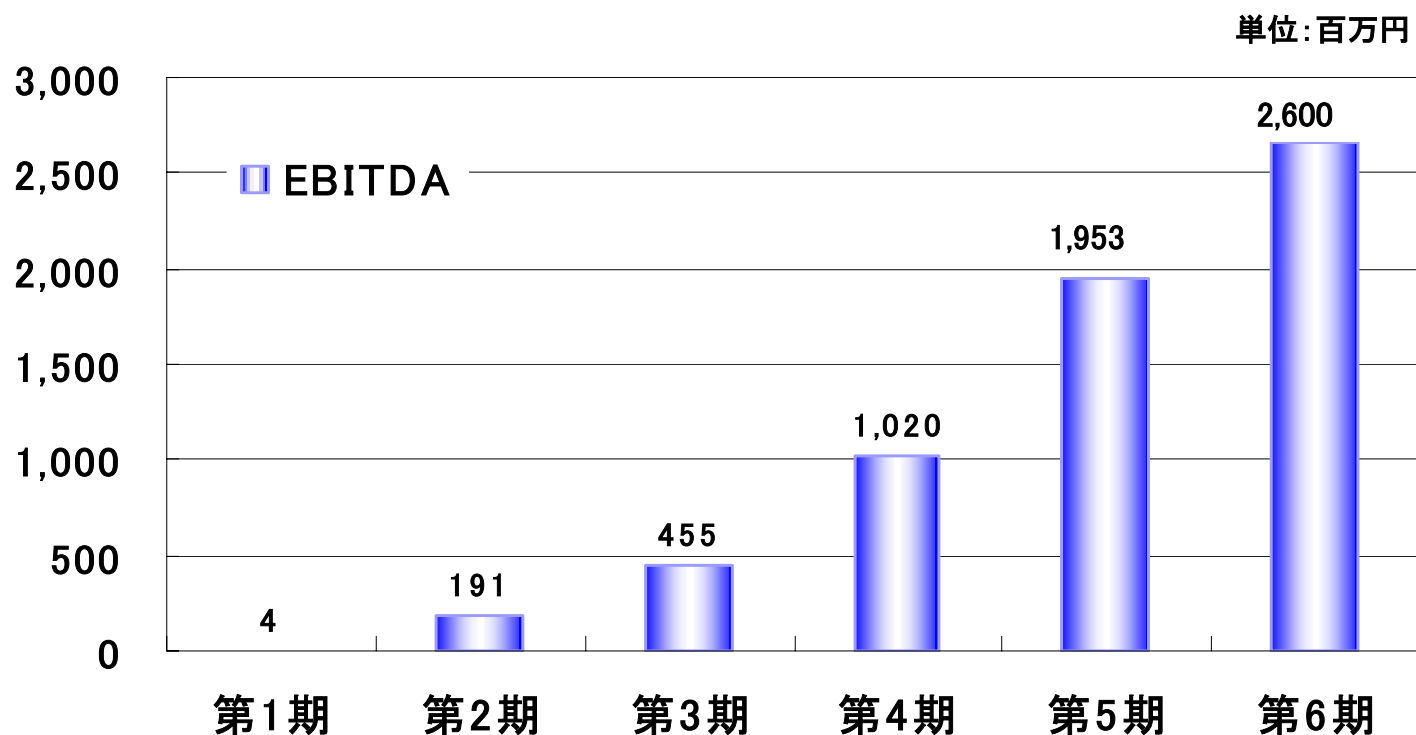
— 経常利益の成長 —



**業界のトレンドである3G移行に伴う原価の増加及び
買収に伴う無形固定資産の償却による利益の圧迫。**

■ 2005年10月期 通期の業績概要(EBITDA推移)

—EBITDAの成長—



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。

**業界のトレンドである3G移行に伴う原価の増加による
利益の圧迫と成長率の鈍化。**

■ 業績の解説

— 業績の解説 —

予想対比

単位：百万円

	実績	予想	増減額	増減率
売上高	41,400	40,000	1,400	3.5%
経常利益	1,600	4,000	▲ 2,400	▲ 60%
当期利益	▲ 9,700	-	-	-

予想に対する変動要因

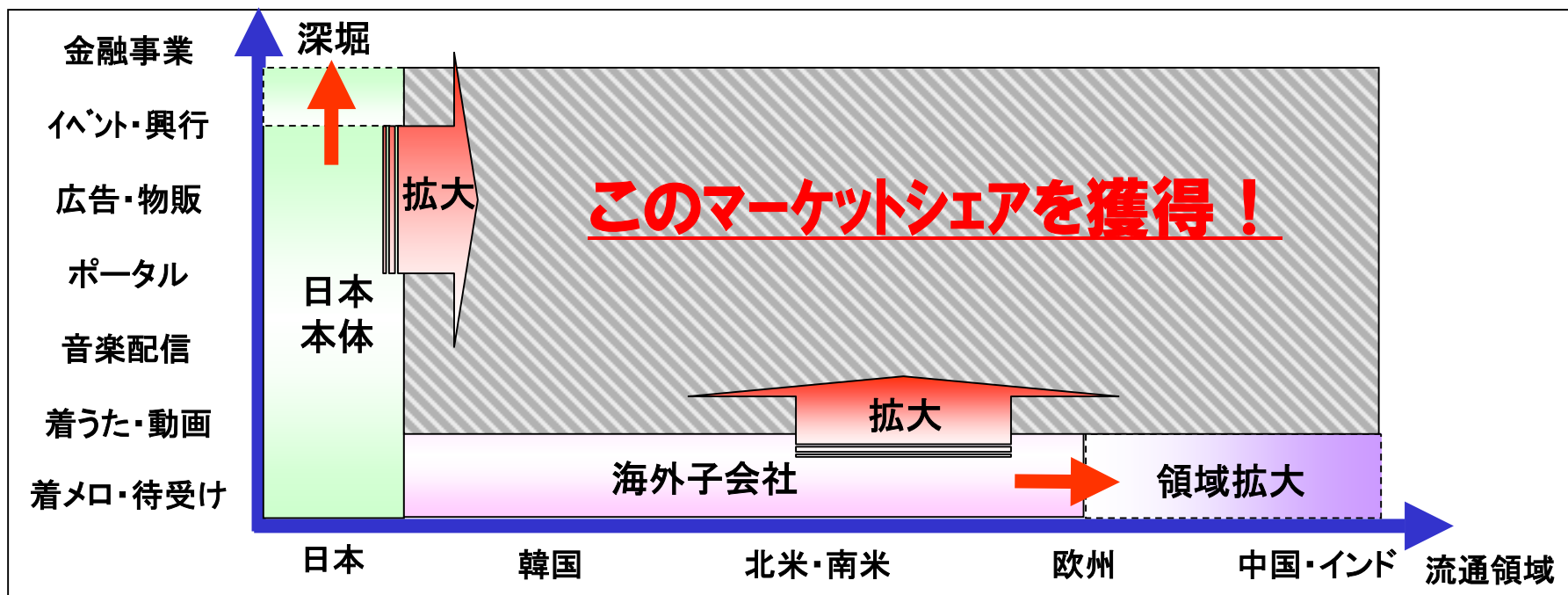
	変動要因	当初見解	最終協議結果	業績への影響
日本	(株)キャスコの連結タイミング	10月からのBS、PL連結計上	10月下旬の取得とみなし、10月からBS連結計上、11月からPL連結計上	売上高 ▲1,200百万円 経常利益 ▲450百万円
	新株発行費用の計上	3年償却での費用計上	費用計上	経常利益 ▲140百万
	コンテンツ資産等の流動化(売却)の計上時期のずれ	-	-	経常利益 ▲1,000百万
北中米	暖簾の償却	-	-	当期利益 ▲1,000百万
欧州	不採算企業の連結計上	期中の売却(約定の完了)している為、連結から外れるものとの認識	株式の受渡しが期中に完了していない為、連結対象子会社として認識	経常利益 ▲500百万円
	暖簾の償却	-	-	当期利益 ▲4,000百万
	売上認識の変更	前期同様に販売価格での売上認識	キャリアへの手数料支払後の金額での認識	売上高 ▲1,200百万

第6期の状況整理

■ 第6期に行った拡大戦略

—500億円を調達し「規模」と「多角化」の同時拡大—

- 規模拡大の為、グローバルに海外事業へ計655億円を投資。
- 事業多角化の為、シナジーの高い国内事業へ計153億円を投資。



日本国内ではシナジーの高い事業拡大に成功し収益創出に繋がっている。
海外は拡大は実現したが、外部要因で大幅な変動が発生した。

■ 国内、海外の投資効果

—国内の成功と海外での想定外変動要因—

- 国内投資における、投資効率(投資金額vs経常利益)が高い。
- 海外投資における、投資効率(投資金額vs経常利益)が低い。

エリア	投資金額 (円換算)	第6期		第7期	
		売上	経常利益(実績)	売上	経常利益(予測)
日本	153.2 億円	187.2億円 (199億円)	17.7 億円 (22億円)	320億円	35 億円
欧州	462.2 億円	161.1億円	10.7 億円	300億円	20 億円
米国	176.0 億円	58.4億円	▲0.2 億円	80億円	▲1.5 億円
韓国	17.8 億円	16.9億円	0.6 億円	15億円	0 億円

※日本エリアの()内は、キャスコを含んだ場合の仮定数字

※オンザラインは04年12月から連結、ハリケーンは05年4月にFor-side.comにて吸収合併、出資ドットコムは05年6月、SFプランニングは05年12月から連結ア

イタッチは05年6月から連結、キャスコは05年11月から連結

上記の投資結果をもとに、第7期に向けて大規模な戦略変更を行う。

■ 国内、海外の投資効果

— 海外での変動要因整理 —

米国エリアにおける2Gから3Gへのマーケット変動のスピードの速さ

- 日本における2Gから3Gの移行期間よりはるかに早い速度で米国では3G化が進んでおり下記の通り、Zingyでは売上規模では成長しているものの、3G化による利益率の低下に伴い、経常利益が低下している。

単位: USD

Zingy	03年実績	04年実績	05年(予測)
売上	7.3百万	28.8百万	53.0百万
経常利益	▲2.2百万	2.6百万	2.9百万

- ※ ZingyとVindigoは05年9月に合併しており、03年、04年に関しては、みなし合算になります
- ※ 05年の利益に関しては、買収に伴って発生した費用は上記数字には含んでおりません。

会社の評価の違い

- 欧米での会社の評価は、EBITDA（利払い前・税引き前・減価償却前・その他償却前利益）で行われ、弊社グループ企業の実体価値は低下していないが、買収に伴い、買収価格に対する暖簾代がプッシュダウンされ、償却を被買収会社にて実施しているために、経常利益へのマイナスインパクトが発生している状況である。

複数の会計基準の存在

- 各エリア毎に異なる会計基準を採用している為の、現地特別基準の判断に時間がかかり即時の判断が困難な状況であった。

市場変化が激しいモバイル業界において、即時の判断が困難な状況を作り出すことは、弊社のグループの成長を鈍化させる危険性がある。

■ 海外エリアでの効率的な資金調達の実施

—最短での資金化と一時撤退—

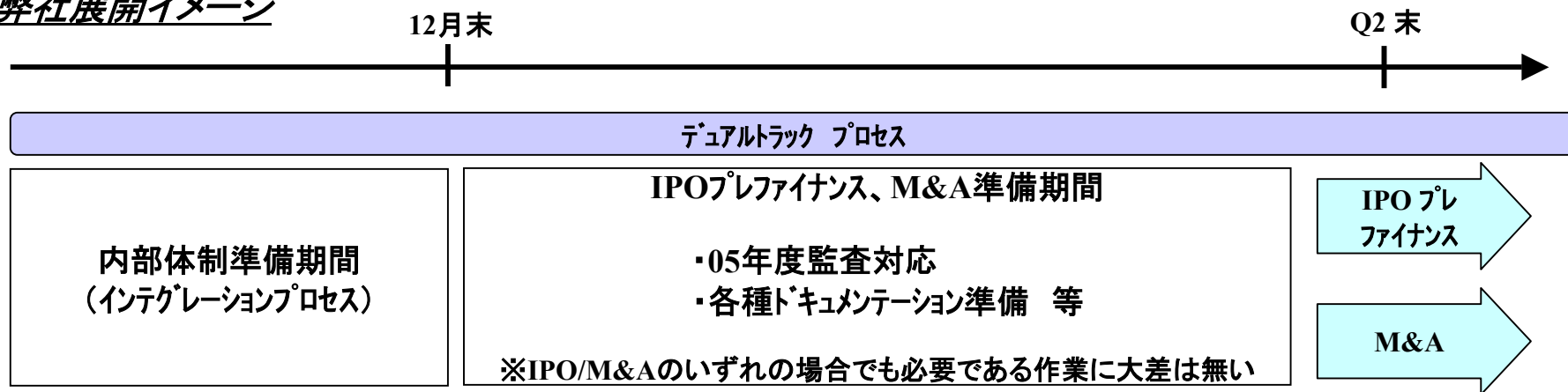
- IPOとM&Aを並行して行う、「デュアルトラック」による確実な資金回収を行う。

デュアルトラックとは

IPOとM&A(売却)のプロセスを同時並行して行い、最終的なタイミングにおいて、バリエーションの高い方法での資金調達(IPOもしくは売却)を行う方法です。

欧米のIPOプロセスにおいては一般的な手法であり、最近の事例としては、米国ナスダックに上場したワイダーザン(韓国モバイルコンテンツプロバイダー)がこの手法でのIPOを実現しております。

弊社展開イメージ



**デュアルトラックによる、効率的な資金調達(資産のキャッシュ化)を実行。
事業面においては引き続き良好関係を維持。**

■ 海外エリアでの効率的な資金調達の実施

—IPO市場と、M&A市場におけるバリエーション比較事例—

IPO市場

企業名	時価総額	05年 EBITDA予測	EBITDA倍率
Monbstermob	405 億円	18 億円	22 倍
INDEX Multimedia	244 億円	20 億円	12 倍
Buongiorno Vitamic	345 億円	15 億円	23 倍

※\$1=¥117、€1=¥139、£1=¥202 にて換算 ※上記時価総額は12月27日時点のものを使用 ※上記数字は弊社独自調査にて算出

M&A市場

企業名	売却価格	05年 EBITDA予測	EBITDA倍率
Musiwave	162 億円	N/A (売上60億円)	N/A
Airborne Entertainment	106 億円	N/A	26倍
Jandat Mobile	795 億円	N/A	34倍

※\$1=¥117、€1=¥139、£1=¥202 にて換算 ※Jamdatは、Nasdaqにて上場していたが、EAにTOBの結果買収された ※EBITDA倍率に関しては、一般に公開されている数値を引用

資金調達時点で最も効率的な方法を選択。

第7期の業績予測

■ 第7期業績予測

—国内事業、海外事業別予算—

□ 海外事業からの一時撤退、既存国内事業のみの予算

	売上	経常利益
国内事業	320 億円	35 億円
海外事業	180 億円	5 億円
合計	500 億円	40 億円

※ 海外の資産を06年4月までに売却していることを想定

※ 上記数字は、既存事業の成長のみを想定

※ 海外の資産を売却して得たキャッシュで行う新規M&Aの数字は上記の数字に含まれない

海外資産売却でキャッシュを活用し、更なる成長(上積)を目指す。

■ 第7期業績予測

— 第7期連結事業予測 —



確実な事業への投資を実施し、利益率の向上を図る。

今後のビジョンと戦略

■ 高収益率を実現するためのビジネスモデルの構築

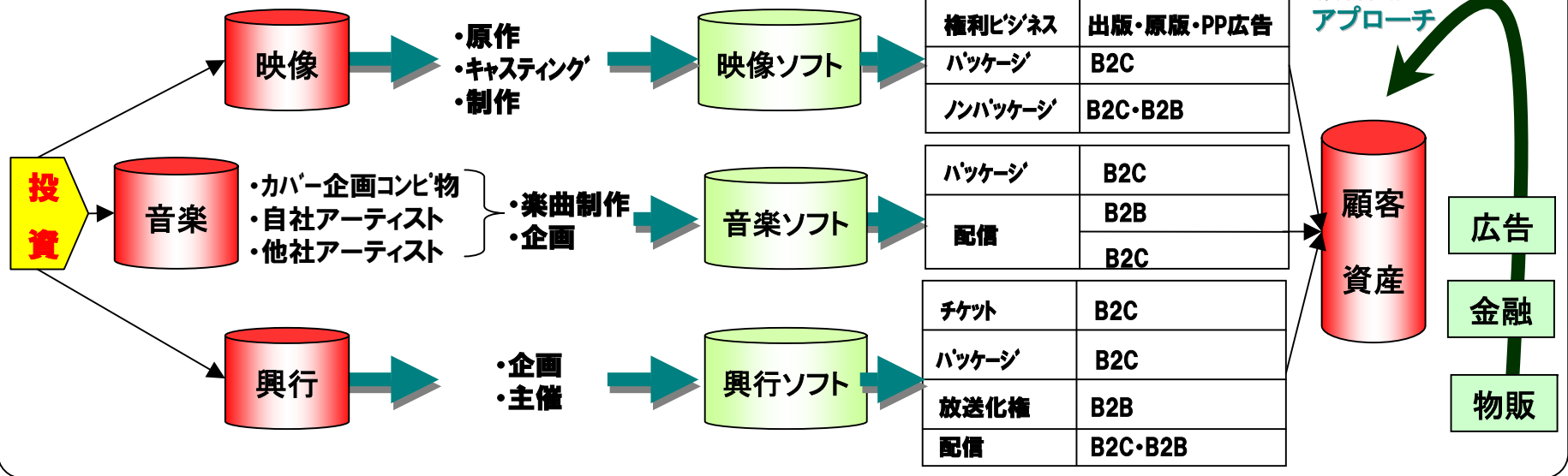
ー多面的ビジネスモデルへの進化ー

今まで(2G向け資産)



2G世代では「コンテンツ資産アプローチ」のみ

3G向け資産(マスターライセンス系)



コンテンツ資産アプローチでのワンソースマルチユースを実現し、メディア領域上でのノンパッケージ流通を確立し、顧客資産アプローチによる多面的ビジネスモデルの拡大を行い「モバイルメディアカンパニー」へと進化を目指す。

■ おわりに



For-side.com

**メディア領域における競争の中、
最強のポジションにある「モバイルインターネット領域」で
「モバイルメディアカンパニー」を目指します！**