

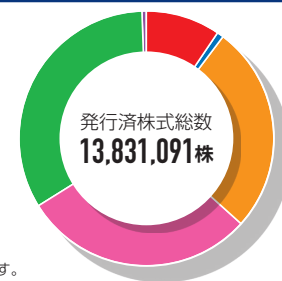
| 株式状況 | (2018年3月31日現在) |
|----------|----------------|
| 発行可能株式総数 | 19,900,000株 |
| 発行済株式総数 | 13,831,091株 |
| 株主数 | 13,627名 |

| 大株主(上位10名) | (2018年3月31日現在) |
|--|------------------|
| 株主名 | 所有株式数(株) 持株比率(%) |
| 平澤 創 | 4,773,838 34.69 |
| RMB JAPAN OPPORTUNITIES FUND, LP. | 1,518,310 11.03 |
| BNYM NON-TREATY DTT | 813,870 5.91 |
| 株式会社第一興商 | 367,363 2.66 |
| GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL | 356,000 2.58 |
| 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口) | 230,800 1.67 |
| 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口) | 210,900 1.53 |
| 吉本興業株式会社 | 206,870 1.50 |
| DEUTSCHE BANK AG LONDON GPF CLIENT OMNI - FULL TAX 613 | 173,353 1.25 |
| 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口1) | 158,300 1.15 |

※持株比率は自己株式(70,041株)を控除して計算しています。
 ※上記各比率は表示単位未満の端数は切り捨てて表示しています。

所有者別分布状況(%) (2018年3月31日現在)

| 所有者別 | 構成比 |
|--------|-------|
| 金融機関 | 9.68 |
| 証券会社 | 0.85 |
| 外国法人等 | 26.40 |
| その他法人 | 29.29 |
| 個人・その他 | 33.28 |
| 自己名義株式 | 0.51 |



※発行済株式総数 13,831,091株の構成比率です。
 ※構成比の表示単位未満の端数は、四捨五入して表示しています。

| 株主メモ | |
|-----------------------|--|
| 事業年度 | 毎年4月1日から翌年3月31日まで |
| 定時株主総会 | 毎年6月開催 |
| 単元株式数 | 100株 |
| 株主名簿管理人および特別口座の口座管理機関 | 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社 |
| 株主名簿管理人事務取扱場所 | 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 |
| 郵便物送付先 | 〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 |
| 電話照会先 | ☎0120-782-031 |
| 電子公告 | 電子公告 http://www.faith.co.jp/ir/koukoku/ ただし、電子公告による公告をすることができない事故その他のやむを得ない事由が生じた場合には、日本経済新聞に掲載して行います。 |
| 公告方法 | |
| お知らせ | <ol style="list-style-type: none"> 証券会社に口座を開設されている株主様は、住所変更等のお届出およびご照会には、口座のある証券会社宛にお願いいたします。証券会社に口座を開設されていない株主様は、上記の電話照会先にご連絡ください。 特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三井住友信託銀行株式会社が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関にお問合わせください。 なお、三井住友信託銀行株式会社各支店にてもお取次ぎいたします。 未受領の配当金につきましては、三井住友信託銀行株式会社の本支店でお支払いいたします。 配当金の口座振込をご指定の株主様と同様に、「配当金領収証」により配当金をお受け取りになれる株主様宛にも「配当金計算書」を同封いたしております。配当金をお受け取りになった後の配当金額のご確認や確定申告の添付書類としてご利用いただけます。(株式数比例配分方式を選択された場合の配当金のお振込先につきましては、お取引先の口座管理機関(証券会社等)へお問合わせください。) |
| 免責条項 | 本報告書に記載されている将来に関する予想については、現在入手可能な情報から得られた当社の経営者の判断に基づいています。実際の業績は、様々な要因の変化により、異なる場合があることをご承知おきください。本報告書に記載している会社名および製品名は、各社の商標または登録商標です。 |

ウェブサイトのご案内
 フェイス・グループ各社のサービスや注目のコンテンツ情報、最新トピックス等を掲載しています。
<http://www.faith.co.jp/>

25周年記念サイトのご案内
 25年の沿革をご紹介する他、スペシャルゲストとグループ代表 平澤との対談企画をご用意しています。
<http://www.faith.co.jp/25th/>

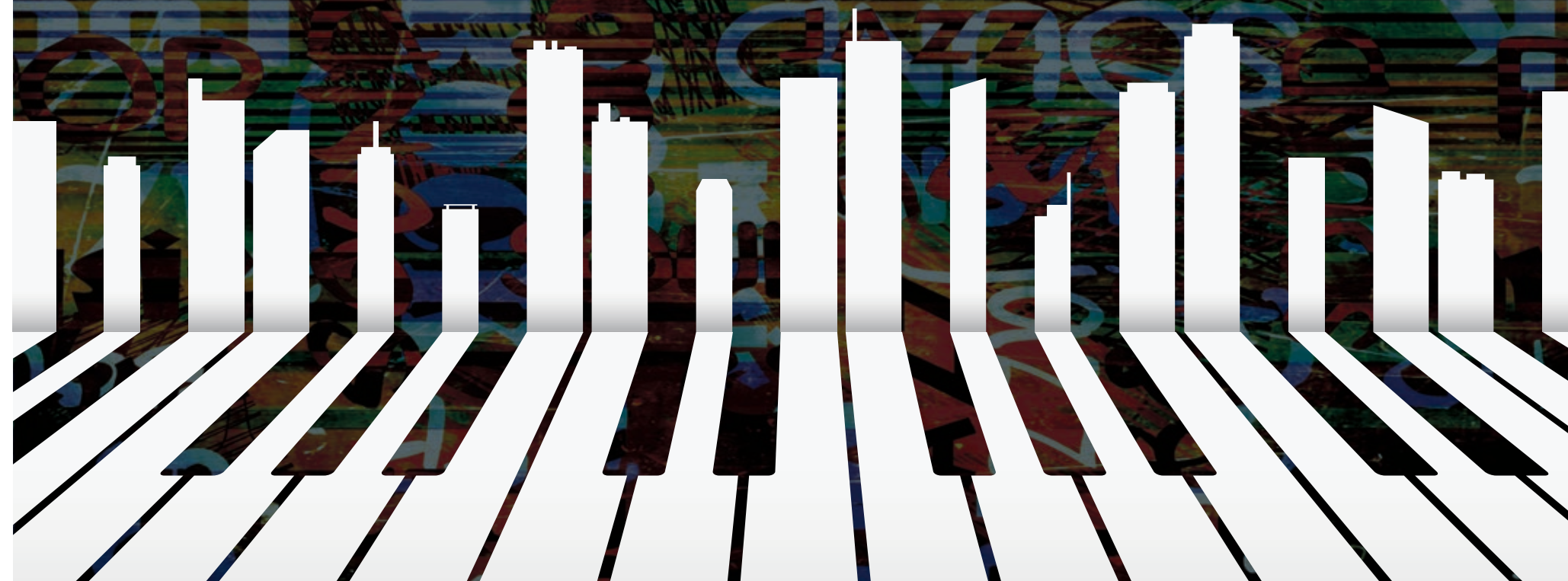
株式会社フェイス
 〒604-8171
 京都市中京区烏丸通御池下る虎屋町
 566-1 井門明治安田生命ビル
<http://www.faith.co.jp/>

お問い合わせ先 **TEL. 075-213-3933**
FAX. 075-213-3833

Faith 25th Anniversary

2017.4.1 - 2018.3.31

株式会社フェイス | 第26期 営業のご報告



【特別対談】

エンターテインメント新展開の実現へ。
イノベーションを生むための
フェイス・グループ新体制発進。

創業25周年を迎え、新体制で新たなスタートを切ったフェイス・グループ。創業メンバーの2人であるグループ代表の平澤、専務取締役の中西が対談を通じ、これからのフェイス・グループが進む道、実現すべきイノベーションについて語る。

新体制は「勝つためのチーム」

平澤 中西専務とは、1990年に任天堂に同期で入社し、「音楽をデジタル化して配信しよう」とフェイスを立ち上げたのが1992年、25歳の時でした。

中西 当時は、その年齢で起業する文化もまだない時代。身近にビジョンを持つ人間がいて、その縁に巡り逢えて、これは一緒にやったら絶対に面白いという気持ちで決断しました。インターネットは軍事技術として、パソコン通信も一部の人が利用していた程度で、音楽とコンピュータを結びつけて考える人なんて誰もいない、すごく先進的な発想でした。それから25年が経ち、今ではインターネットやパソコンを使うことが、当たり前

専務取締役

中西 正人

代表取締役社長

平澤 創

の中になりました。

平澤 事業は、何をやるかも重要だけど、この人とやってダメだったら仕方ないと思える人とやる、誰とやるかもすごく重要です。だから、25周年を迎えた今、「なぜこの体制なのか」に大きな意味があります。

中西 昨年、10年ぶりにフェイスに帰ってきましたが、同時に吉田副社長が日本コロムビアから戻ってきました。平澤社長がいて、吉田副社長がいて、私がいることでうまくバランスが取れる、そういう気がしています。

平澤 そう。「勝つためのチーム」です。

中西 社長がビジョンを描き、副社長は指揮官のトップとして組織を動かして着実に実務を進める。専務の私は勝ちにいく戦略を考えて、グループ全体を盛り上げる「お祭り担当」、そういう役割ですかね。

仕事は楽しむが勝ち！みんなが「優勝経験」チームの一員に

中西 新入社員をはじめ、20代の若い世代も増えましたね。

平澤 私は若い世代には、考え方や会社として目指すべきところなどある程度までは話すけれど、具体的なところは話さないようにしています。私とその年頃に、当時の大人の意見を聞き入れていたら、多分、今はないと思うからです。30代、40代にリードしてもらいつつ、まだ成功体験が少ないところがあるので、中西が現場でそれをうまく補完していてくれると思っています。

中西 成功体験は体験談を聞いて終わりではなく、その姿に近づくためにどうすべきか、自分なりの方法論やプロセスを考えることに価値があると思います。

平澤 成功体験を聞かせて欲しいと言われても、私自身、成功した感覚はない。それは多分、フェイスを設立した時の最終目標がまだ達成できていないからでしょうね。むしろみんなには、成功体験というより、スポーツで言うところの「優勝経験」をして欲しい。一度も優勝したことのないチームと優勝経験のあるチームとでは、あり方が全く異なります。

中西 みんなで「今シーズン優勝！」みたいな体験ですよ。みんなで盛り上げて、仕事に取り組みんで、成果を上げて。そうしたら絶対に楽しいですから。

平澤 「仕事は楽しむが勝ち！」ですからね。そして中西はそれをするのがフェイスで一番上手い。

信じてやり抜くベンチャー精神を再び

中西 10年ぶりにフェイスに戻ってきて、ベンチャーっぽい雰囲気なくなったなと感じました。もちろん上場企業としてやるべきことは保持すべきだけど、ベンチャー気質をもう一回、出していった方がいい。それも私の役目かなと思っています。

平澤 何年間も赤字でも、絶対にこれは伸びる、ここに絶対マーケットはあると信じるからこそ、やり続けて花を開かせることができる、それが本来のベンチャー

の姿です。確かに今は「事業性がないのであればやめよう」というくらいが出てしまっているかもしれない。

中西 昨今の新しい事業の立ち上げは、適当に走らせて、ある程度かたちができてからマネタイズを考える。マネタイズモデルが最初から決まっているものはほとんどないですからね。だから、上場して、それでもベンチャーであり続けるのは、すごく難しい。

平澤 そうですね。もちろん、上場していることにより説明責任を果たし、多方面からご意見をいただける価値も大きい。より会社の透明性を高めることができます。ですから株主の皆様には本当に感謝しています。

ブルーオーシャンを狙うDNA

平澤 逆に、フェイスに戻ってきて「ここはそのまま残っているな」と感じたところは？

中西 今も昔もビジネスのもっとも本質的な部分、すなわち、誰もやっていないことをゼロから創り上げようと、常に挑戦し続けているところは変わってないですね。

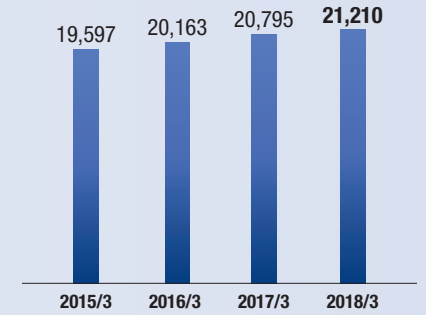
平澤 普通は、マーケットが立ち上がる手前くらいを狙っていく。手取り早いし、そこそこのビジネスになる。

中西 でもフェイスは、そういうビジネスの立ち上げ方はしない。

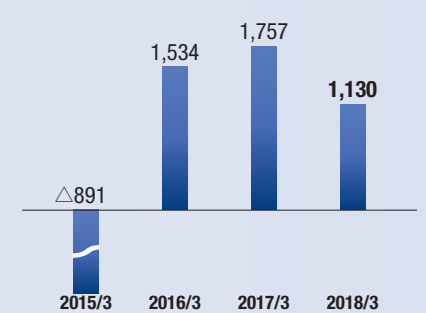
平澤 いつもブルーオーシャンを狙います。「あるものを追うな。ないものを創れ。」それが企業理念ですから。

連結財務ハイライト

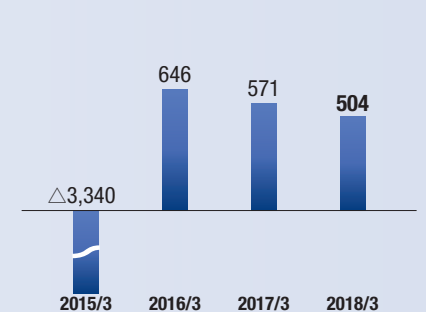
| 連結売上高 (単位:百万円)



| 連結営業利益 (単位:百万円)



| 親会社株主に帰属する当期純利益 (単位:百万円)



※「仕事は楽しむが勝ち！」……代表平澤の著書タイトル。「自分が楽しまなければ、人を楽しませたり楽をさせたりすることはできない」など30代向けの仕事術を説いたビジネス書。

日本のナイトタイム市場が
秘める可能性

中西 訪日観光客数も増え、日本人の生活習慣も変わり、ナイトタイム市場の需要は明らかに高まっています。だから、エンターテインメントの会社である以上、私たちはそこにリーチしていくビジネスの展開を狙うのは必然です。

平澤 「夜遊び」というと日本ではイメージが悪いけど、世界を見渡せば、例えばニューヨークのブロードウェイでは、「ライオンキング」の開演が20時、オフブロードウェイだと21時開演のプログラムが普通にあって、仕事終わりに舞台を観に行くことも選べます。

中西 人は生きていく上で心の豊かさを求めるから、エンターテインメントが果たす役割は大きい。日本では今、働き方改革が叫ばれているけれど、早く帰れるようになって、その時間をどう過ごすのか？心を豊かにする機会の多様性は圧倒的に欠けている気がしています。

平澤 以前は、日本にないものは海外に行って楽しめばいいやと、日本にないことを不思議に思わなかったけれど、風営法改正の話きっかけに、「やっぱり日本にないのはおかしい」と思い始めた。観光庁の調査を見たりすると、訪日観光客

の2人に1人は「夜遊び」も楽しみにしている。

中西 夜も含めて、ですね。せっかく、遠い国、日本まで遊びに来ているのだから、昼も夜も楽しみたい。

平澤 私たちとしても、夕食後に海外のお客様を連れて行ける場所がない。これは大きな問題。私たちがやるべきことはたくさんあります。

中西 そうですね。単純に日本的なものを見せれば、喜ぶだろうという発想から離れる必要があります。日本人が作る以上、日本的なエッセンスは絶対に入っているのだから、無理に日本っぽいものを出そうとする必要はなく、日本人が見ても面白く、かつ海外の人に伝わるものを作っていく必要がある。

平澤 これについては、ナイトタイム市場の振興にこだわらず、ですね。日本のエンターテインメントを発信していくところには大きく伸び代があるので、ビジネスチャンスもある。



「ないものを創る」という、
ビジネスの最も本質的な部分に挑戦し続ける

心の豊かさを求める時代、
エンターテインメントが果たす役割は大きいアーティストが活躍できる「出口」を増やし
D2Cモデルを確立する

中西 エンターテインメントの「出口」の一つとして、配信含めメディアで音楽を届けてきましたが、アーティストが実際にお客様の前でパフォーマンスを見せる、「場」を作ることで、多面的にビジネスが生まれる可能性が出てきます。

平澤 産業的な問題から言うと、かつてはレコード販売がアーティスト業を成り立たせる礎だった。つまり、CDが売れない今、レコード会社ばかりでなく、アーティストという仕事そのものが育たなくなる深刻な問題があります。そこに大きくイノベーションを生み出すために、アーティストやクリエイターが活躍できる「場」つまり多くの「出口」を創出していくことが、フェイス・グループの一つの目標になります。そして、多くの領域でD2C*のサービスモデルが広がり始めて今、音楽の領域におけるD2C構造を創っていくことが私たちの使命だと考えています。

中西 フェイスは、音楽を軸にビジネスを展開してきました。だからこそ、音楽を直接ユーザーに届ける仕事を私たちがやらずして誰がやる、と思っています。Spotifyなどの音楽配信サービスが出て



きましたが、結局は普通にレコード会社から音楽を仕入れて売っているだけのビジネスです。構造は今までと何も変わっていません。

平澤 日本のマーケットも必ずD2Cへの進化の道を辿ります。とはいえ、いきなりパラダイムシフトが起こるわけではなく、マーケットというものは少しずつ変わっていくものです。私たちも何が正解なのかを慎重に見極めつつ、それでいて機が熟せばすぐにも大胆なイノベーションが実現できるように備えておかねばなりません。さらに大きなマーケット創出に向けた、今まで体験したことのないエンターテインメントの「場」を創り上げる取り組みを加速していきます。株主の皆様におかれましては、その実現に向かう事業展開のプロセスにご期待いただくとともに、行動の源泉となる当社の理念やロジックも含めご賛同いただき、ご支援賜りますようお願い申し上げます。

*D2C……Direct to Consumerの略。自社で企画・製造したサービス・商品を、直接ユーザーに届けるビジネス形態。

上野耕平

K O H E I U E N O



聴く人の心と体に響く
本能を突き動かす演奏で
クラシック・サクソフォンの
魅力を広めたい

楽譜も読めなかった少年が8歳でサクソフォンと出会い、
19歳で日本管打楽器コンクールサクソフォン部門
第1位を史上最年少受賞

——サクソフォンを始めたきっかけは？

小学2年生のときに、吹奏楽部の演奏を見て「僕もやりたい！」と思ったのが音楽人生の始まりです。それまでは楽譜すら読めませんでしたが、続けるうちに音楽がどんどん好きになって、その奥深さに惹かれていきました。小学6年生のころには、プロになると決めていました。その後19歳のときに、若手のプロ演奏家たちが競い合って日本一を決める日本管打楽器コンクールに臨みました。——そして史上最年少で部門第1位。順調に歩まれていますね。

はい。しかし、立場が一転した2014年のアドルフ・サクソ国際コンクールのころはつらかったです。なぜなら、まわりから「次は世界一」という強い視線にさらされ、純粋に演奏する楽しみを見失いつつあったからです。でもコンクール直前に、The Rev Saxophone Quartet*のコンサートで、音楽を通じて仲間と心を交わしあい、生きていることを実感し、音楽は楽しいものだ、という一番大切なことに改めて気づけた機会となりました。

バッハの無伴奏曲とサクソフォンが奇跡の融合
クラシックに新しい「息」を吹き込む名盤の誕生

——新作『BREATH-J.S.Bach×Kohei Ueno-』に込めた思いは？

クラシック・サクソフォンをもっと聴いてほしいという強い思いがあります。今回はバッハを取り上げましたが、意外にサクソフォンととても相性がよく、もとの編成の演奏とは違った空気を感じられる面白さがあると思います。——これまでの作品と変えた新しい試みは？

バッハの音楽の質感にそぐわないと感じ、ビブラートを使いませんでした。音をあえてまっすぐ伸ばしていくことで、深みや世界観を出しています。また、バッハの楽曲は重音を出せる弦楽器での演奏を前提としていますが、

管楽器は単音しか出せません。そこで、どのようにバッハの音楽を表現するか悩みましたが、レコーディングをしたドイツの古い教会の独特な音の響きに大きく助けられました。

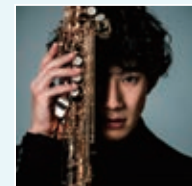
——アルバムの聴きどころを教えてください。

無伴奏のバッハの楽曲をあえてサクソフォンで演奏することで、管楽器の「呼吸」を自然に活かしながら、原曲とはまったく異なる表情をお楽しみいただけます。バッハに「息を吹き込む」という思いをタイトルに込めました。——これからどんな演奏をしていきたいですか？

もっと多くの人に聴いてほしいし、もっといい音で演奏したいと、毎日「もっともっと」と思って生きています(笑)。音楽はつねに変化しているものなので、日々聞こえ方や景色が変わるのが面白い点だと思います。また、音楽には人の本能に訴える力があるので、聴く人の心と体をわし掴みにしてしまうような演奏をしたいです。

——最後に株主の皆様へメッセージをお願いします。

音楽は人に潤いや喜び、生きている実感を与えてくれます。少しでも多くの方がそんな機会に巡り会えるように、もっとクラシック・サクソフォンを広めたいです。ぜひ一度、自分の作品や演奏を聴いていただければうれしいです。

『BREATH-J.S.Bach
×Kohei Ueno-』

2017年12月20日発売 ¥3,000+税

その時代にサクソフォンと出会っていたならー。『無伴奏チェロ組曲第1番』『無伴奏フルートのためのパルティータ』をはじめ、J.S.バッハの無伴奏曲と上野耕平の息吹が交錯する。

PROFILE 1992年生まれ。茨城県出身。第28回日本管打楽器コンクールサクソフォン部門において、史上最年少で第1位ならびに特別大賞を受賞。2014年、アドルフ・サクソ国際コンクール第2位。2014年、「アドルフに告ぐ」でCDデビュー。2018年3月には第28回出光音楽賞を受賞した、いま最も期待されるサクソフォン奏者。

*2013年、東京藝術大学同窓生によって結成されたサクソフォン四重奏団。2017年、日本コロムビアよりデビュー。

膨大なアーカイブ資産を武器に さらなる企業価値の向上を目指します

加速度的に変化を遂げる音楽産業において、その変化の波にいち早く対応すべく、昨年当社は68年間続いた上場を廃止し、親会社であるフェイスの完全子会社として音楽ビジネスの新たなステージに向けてスタートを切った歴史に残る1年となりました。

当期におきましては、一昨年より継続している事業構造改革の基本方針「3本の矢」(既存事業の改善・周辺事業の拡大・イノベーションの創造)に基づき、積極的な事業展開に取り組みました。

既存事業及び周辺事業については、ある一定の成果を実感しておりますが、事業拡大が見込める分野に継続して注力を行い、さらなる飛躍を目指してまいります。

イノベーションの創造については、市場や技術革新の動向を注視しながら、当社が100年にわたって有する膨大なアーカイブ資産を武器に新しい音楽流通のあり方を模索し、業界を挙げて新たな価値を提案できるよう、積極果敢な挑戦を続けてまいります。

来期もフェイス・グループの一員としてさらなる企業価値の向上を目指し、コロムビアの次なる100年に向けて、グループ一丸となって事業に邁進してまいります。株主の皆様におかれましては、ご支援のほど何卒よろしくお願いいたします。



日本コロムビア株式会社
代表取締役社長

阿部三代松

NEW RELEASE 新作紹介

いまもっとも熱いバンドがついにメジャー進出！

本物のロックを掻き鳴らす4人組、THE PINBALLSのメジャー進出初シングルが堂々完成。荒々しくも唄心溢れる古川貴之のハスキーヴォイスと、キャッチーで勢いのあるメロディー、物語のようなファンタジックで印象的な詩世界。初回盤にはライブ映像を収録。

THE PINBALLS [Primal Three]
2018年4月25日発売 【初回盤 (CD+DVD)】1,800円+税 【通常盤】1,000円+税

加山雄三が演歌アルバムをリリース！

加山雄三が35年前に光進丸で船員と作った演歌楽曲『嘘よ』『残り酒』と、光進丸でいつも歌っていた『雪国』『奥飛騨慕情』『そして神戸』を新録し、弾厚作と岩谷時子作品など全11曲を収録した演歌アルバムをリリース。ジャケットは、光進丸炎上の10日前に撮影された最後のコラボになります。

加山雄三「演歌の若大将〜Club光進丸」
2018年6月27日発売/3,000円(税込)

ふれあいどうぶつコレクションシリーズ第2弾！

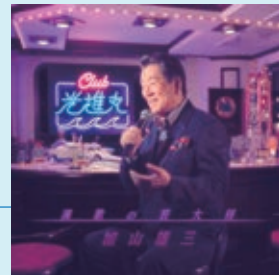
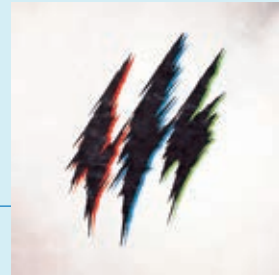
大人気のふれあいどうぶつコレクションシリーズ第2弾、ニンテンドー3DSソフト『かわいいペットとくらそう！ わんニャン&アイドルアニマル』が登場。お子様はもちろん、幅広い年齢の動物好きのお客様に好評のどうぶつコミュニケーションゲームです。

ニンテンドー3DSソフト『かわいいペットとくらそう！ わんニャン&アイドルアニマル』
2018年4月5日発売/4,800円+税

人気声優・悠木碧がアニソンをリリース！

大ヒット映画『君の名は。』の名取早耶香役の声優で知られる悠木碧が、NHK総合テレビ放映のTVアニメ『ピアノの森』エンディングテーマ『帰る場所があるということ』をリリース。作品の世界観に寄り添った、悠木碧の新たな一面が垣間見える作品です。

悠木碧「帰る場所があるということ」
2018年4月25日発売 【初回限定盤 (CD+DVD)】1,800円+税 【通常盤】1,200円+税



会社概要

株式会社フェイス (2018年3月31日現在)

事業内容 コンテンツ配信プラットフォームの開発
およびビジネスモデルの構築

設立 1992年10月9日

資本金 32億1,800万円

上場取引所 東証1部(証券コード4295)

従業員数 102名(連結379名)

取締役および監査役 (2018年6月28日現在)

代表取締役社長 平澤 創

取締役副社長 吉田 眞市

専務取締役 中西 正人

取締役 矢崎 一臣

取締役 佐伯 次郎

社外取締役 別所 哲也

社外取締役 正宗 エリザベス

社外取締役 水戸 重之

常勤監査役 長吉 晋

社外監査役 清水 章

社外監査役 菅谷 貴子

アドバイザー・ボードを構成する社外有識者 (2018年4月1日現在)

島田 精一 元日本ユニシス株式会社 代表取締役社長/スルガ銀行株式会社 社外監査役
あすかアセットマネジメント株式会社 社外取締役/株式会社お金のデザイン 社外監査役
株式会社HS情報システムズ 顧問/内閣官房 産業適産に関する有識者会議 委員
公益財団法人国立劇場おきなわ運営財団 評議員/学校法人津田塾大学 理事長
国立大学法人千葉大学 経営協議会委員・学長選考会議委員
学校法人根津育英会武蔵学園 評議員/武蔵学園後援会 会長
一般社団法人グローバル教育推進プロジェクト 特別顧問
対外経済貿易大学 客員教授/公益財団法人日伊協会 会長
フィンランドセンター 理事/公益財団法人日本フィルハーモニー交響楽団 評議員
東京二期会 理事/日本ヴェルディ協会 理事

堀 裕 堀総合法律事務所 代表弁護士/日本ローエイシア友好協会 常務理事
内閣府 公益認定等委員会 委員/みずほグループ各社 顧問弁護士
在日ロイヤル・ダッチ・シェルグループ各社 監査役
国立大学法人千葉大学 理事・副学長、経営協議会委員
サハリンLNGサービス株式会社 監査役
公益財団法人国連大学協力会 監事
公益財団法人渋沢栄一記念財団 理事

村瀬 清司 元社会保険庁 長官/企業年金連合会 理事長/損害保険ジャパン日本興亜株式会社 顧問

フェイス・グループ コンテンツをユーザーに届けるためのあらゆる機能を有し、ワンストップサービスとしてプラットフォーム化できる企業グループです。

株式会社フェイス

コンテンツ配信プラットフォームの開発
およびビジネスモデルの構築



グッディポイント株式会社

新たなポイントサービスの創造



ジャパンミュージックネットワーク株式会社

BARKS・OKMusicをはじめとした音楽情報メディアの運営、
メディアコンサルティング、国内外のイベント企画制作



株式会社フライングペンギンズ

アーティストのマネジメント業務



株式会社TOY-BOX

広告代理業およびそれに伴う
プランニング・クリエイティブの立案



日本コロムビア株式会社

日本最初のレコード会社
ミュージックソフト等の制作、宣伝、出版管理



株式会社ドリーミュージック

ミュージックソフト等の制作、宣伝、出版管理



株式会社フューチャーレコーズ

アーティストに関わる著作物の
企画制作・管理



株式会社フェイス・ワンダークラス

日本最大の着信メロディサイト運営、映像制作、
プロデュース/音楽・動画等の配信



株式会社ライツスケール

日本最初のiTunes公認アグリゲーター
音楽配信ソリューションを提供

※本文に記載されている商品・サービス名は株式会社フェイスの日本またはその他の国における商標または登録商標です。