



FY21(2022年3月期)

通期決算説明会

決算説明概要

1. 通期決算概要 (2022年3月期)

2. 業績予想 (2023年3月期)

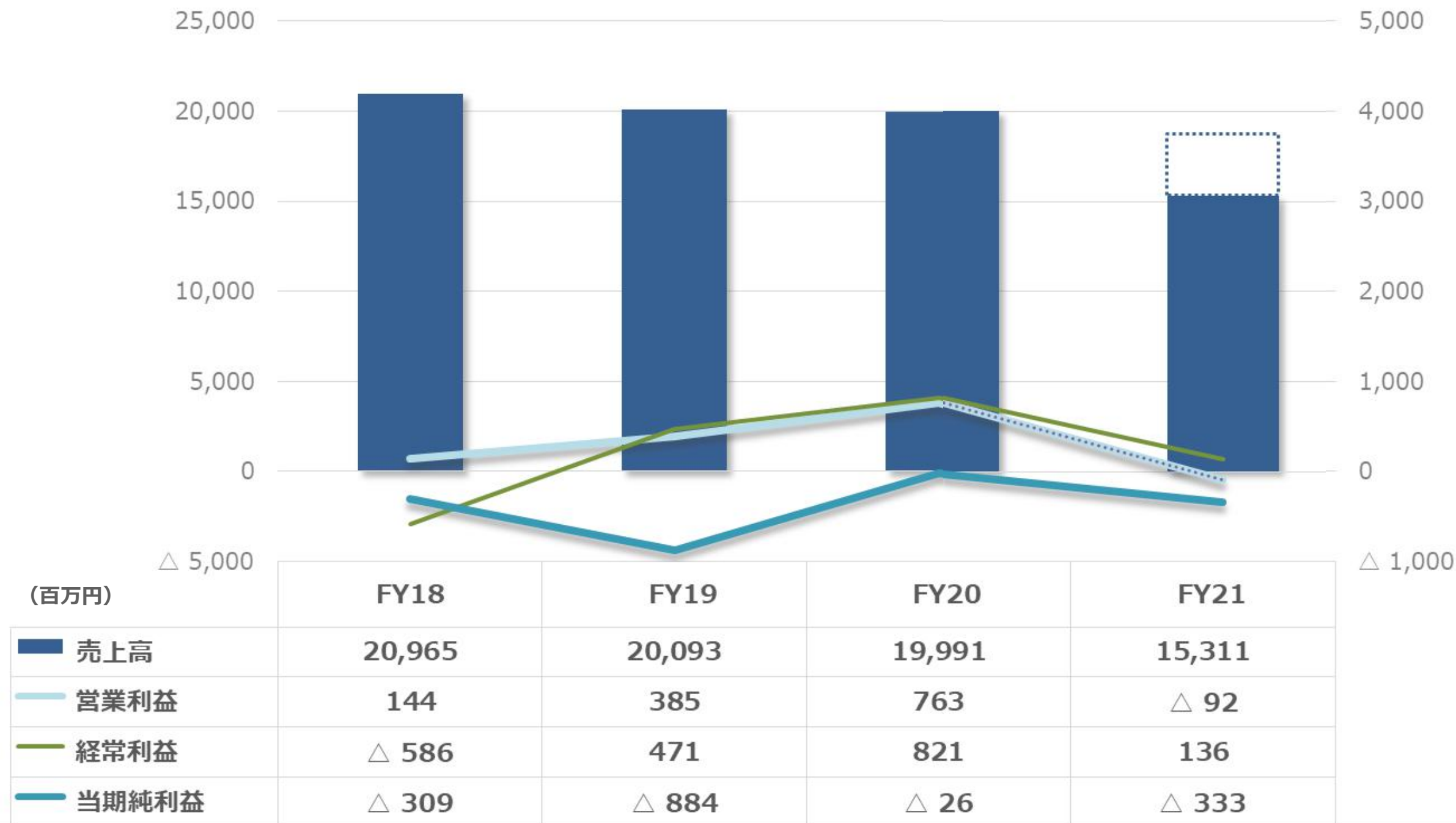
3. 事業の業績

4. 市場環境

5. 事業戦略

6. Appendix

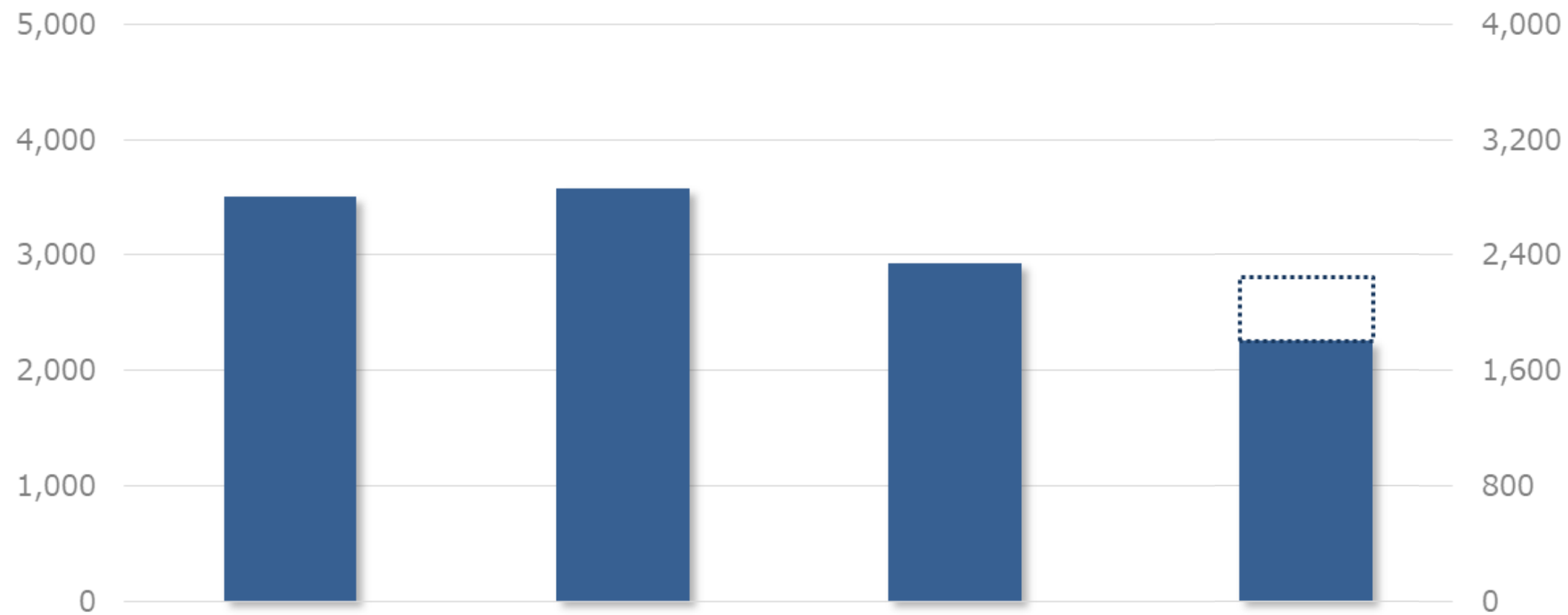
FY21 連結業績ハイライト



- 売上高 15,311百万円（前期比23.4%減）
営業損失 92百万円（前期763百万の営業利益）
- ポイント事業、レーベル事業において売上・利益が減少
- 新型コロナウイルス感染防止のための店舗営業休止などロケーションビジネスへの影響等による減収
- 収益認識準に関する会計基準を当連結期首から適用したため、売上高が3,409百万円減少
- 当期純損失は333百万円（前期は純損失26百万円）

※ 点線による表示は収益認識に関する会計基準適用以前の会計処理との比較

FY21 コンテンツ事業の業績

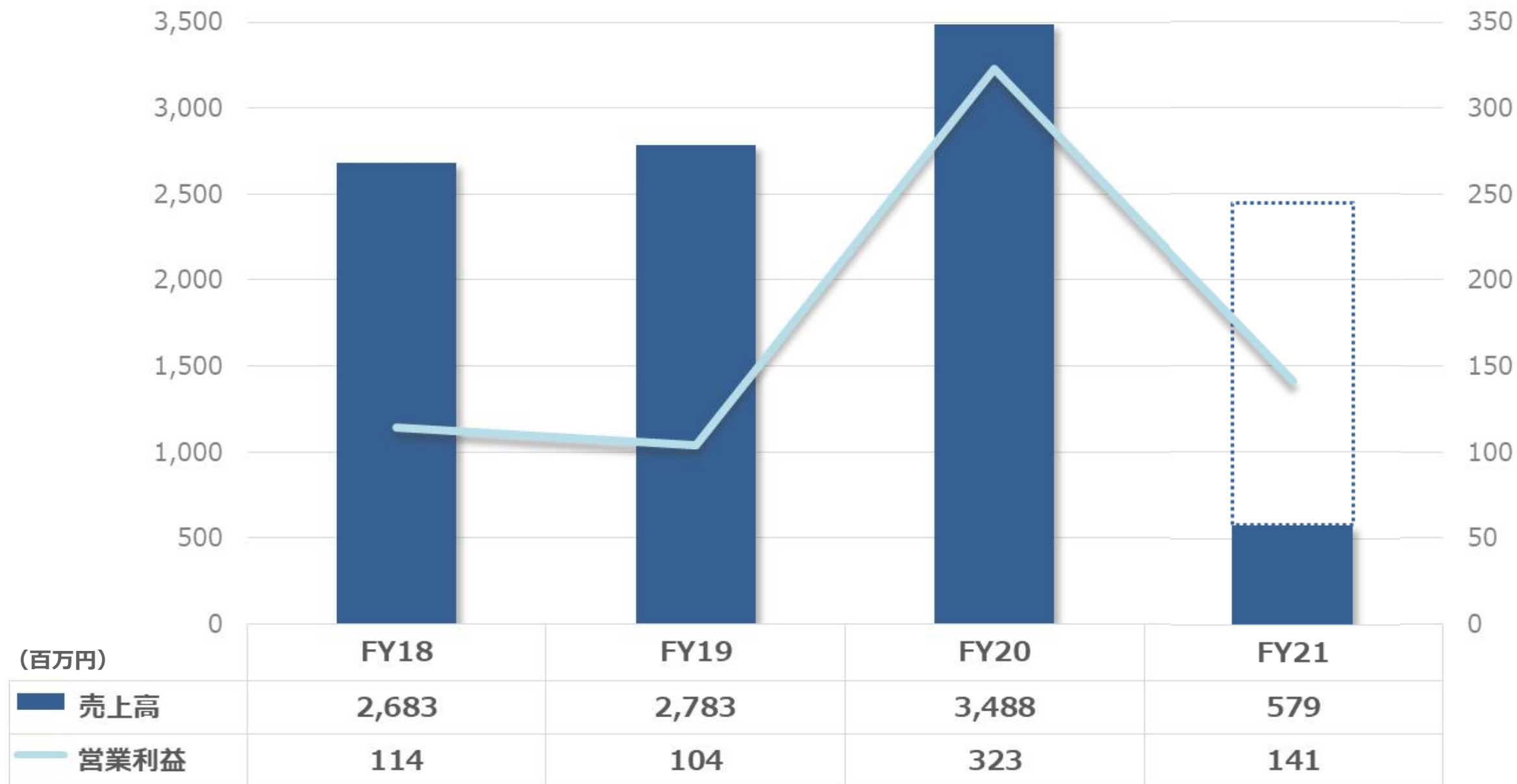


- 売上高 2,255百万円（前期比23.0%減）
営業損失 641百万円（前期599百万円の営業損失）
- キャリア公式サイトサービスの売上減少
- 新型コロナウイルス感染症防止のための店舗営業自粛措置に伴い減収

(百万円)	FY18	FY19	FY20	FY21
■ 売上高	3,512	3,574	2,929	2,255
— 営業利益	△ 605	△ 643	△ 599	△ 641

※ 点線による表示は収益認識に関する会計基準適用以前の会計処理との比較

FY21 ポイント事業の業績

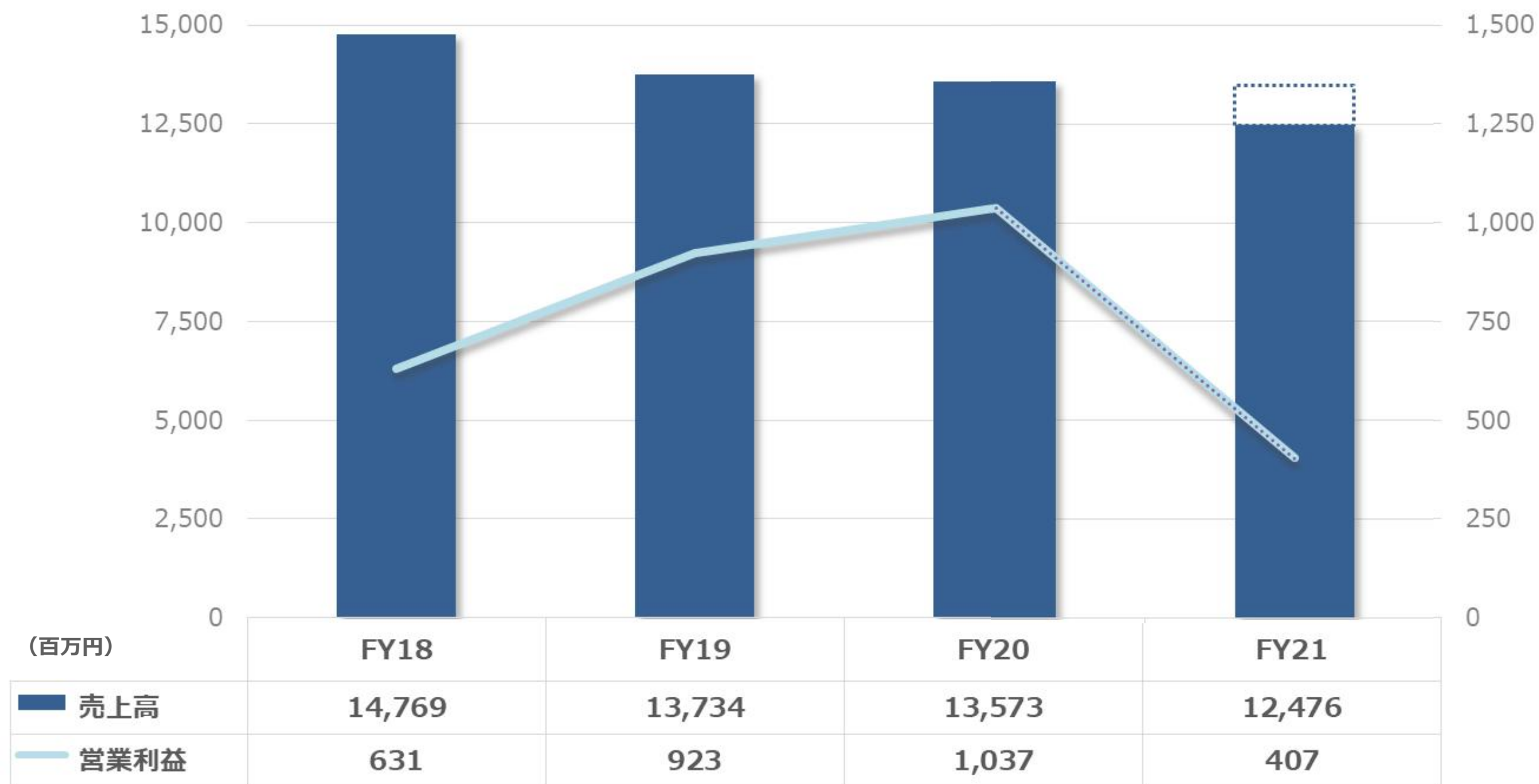


■ 売上高 579百万円（前期比83.4%減）
 営業利益 141百万円（前期比56.2%減）

■ 物販売上および既存加盟店における
 ポイント発行の減少

※ 点線による表示は収益認識に関する会計基準適用以前の会計処理との比較

FY21 レーベル事業の業績



■ 売上高 12,476百万円（前期比 8.1%減）
 営業利益 407百万円（前期比60.7%減）

■ 日本コロムビアにおいてアニメ作品や利益率の高い音源使用にかかる売上が減少

※ 点線による表示は収益認識に関する会計基準適用以前の会計処理との比較

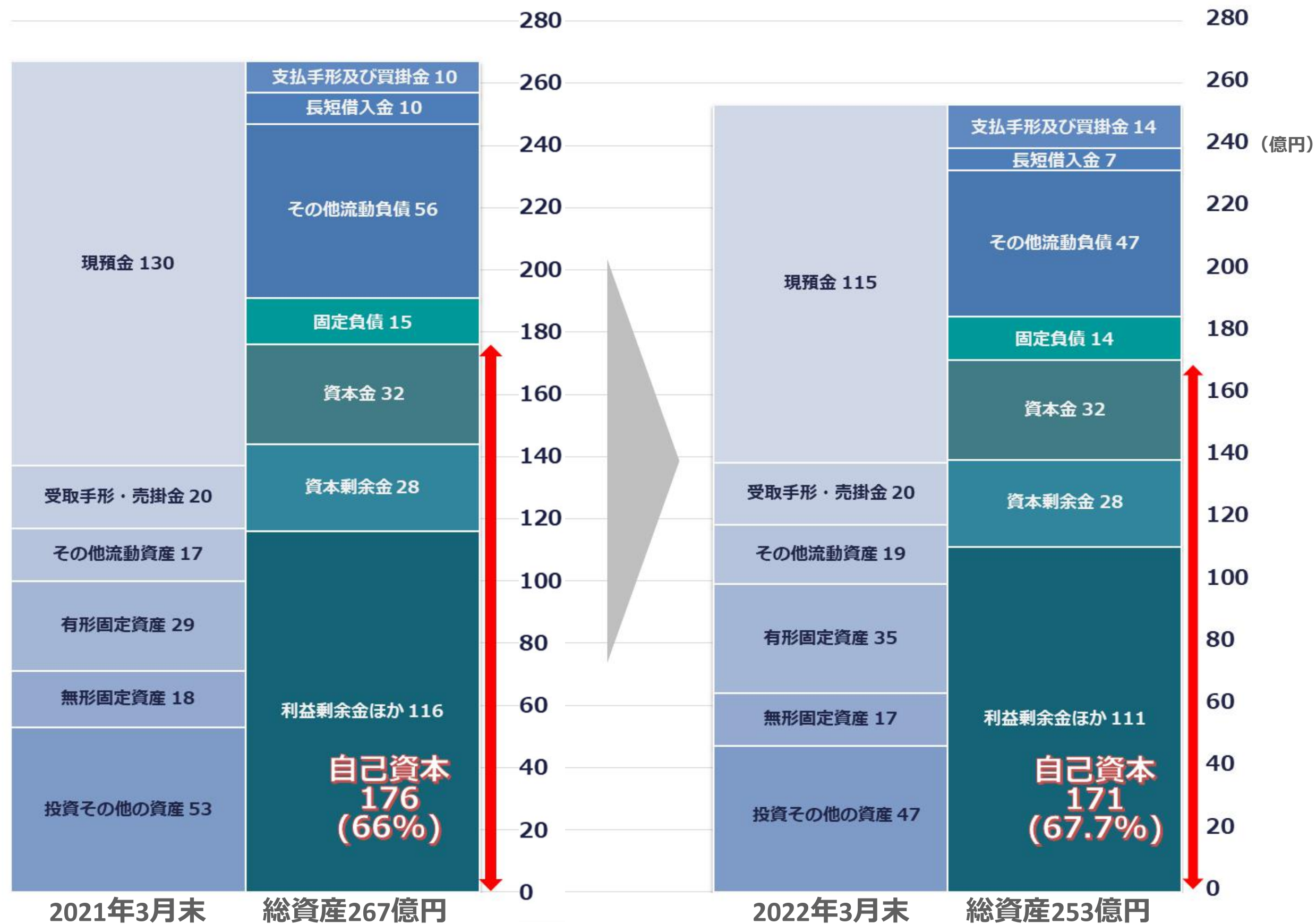
FY21 セグメント別連結業績（前期末との比較）

	FY20	FY21	増減額	増減率
売上高	19,991	15,311	△ 4,679	△ 23.4%
コンテンツ事業	2,929	2,255	△ 674	△ 23.0%
ポイント事業	3,488	579	△ 2,908	△ 83.4%
レーベル事業	13,573	12,476	△ 1,096	△ 8.1%
営業利益	763	△ 92	△ 855	△ 112.1%
コンテンツ事業	△ 599	△ 641	△ 41	—
ポイント事業	323	141	△ 181	△ 56.2%
レーベル事業	1,037	407	△ 630	△ 60.7%
調整額※	1	0	△ 1	△ 85.7%
経常利益	821	136	△ 684	△ 83.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	△ 26	△ 333	△ 307	—

※調整額はセグメント間取引消去によるもの

(百万円)

連結貸借対照表（前期末との比較）



決算説明概要

1. 通期決算概要 (2022年3月期)

2. 業績予想 (2023年3月期)

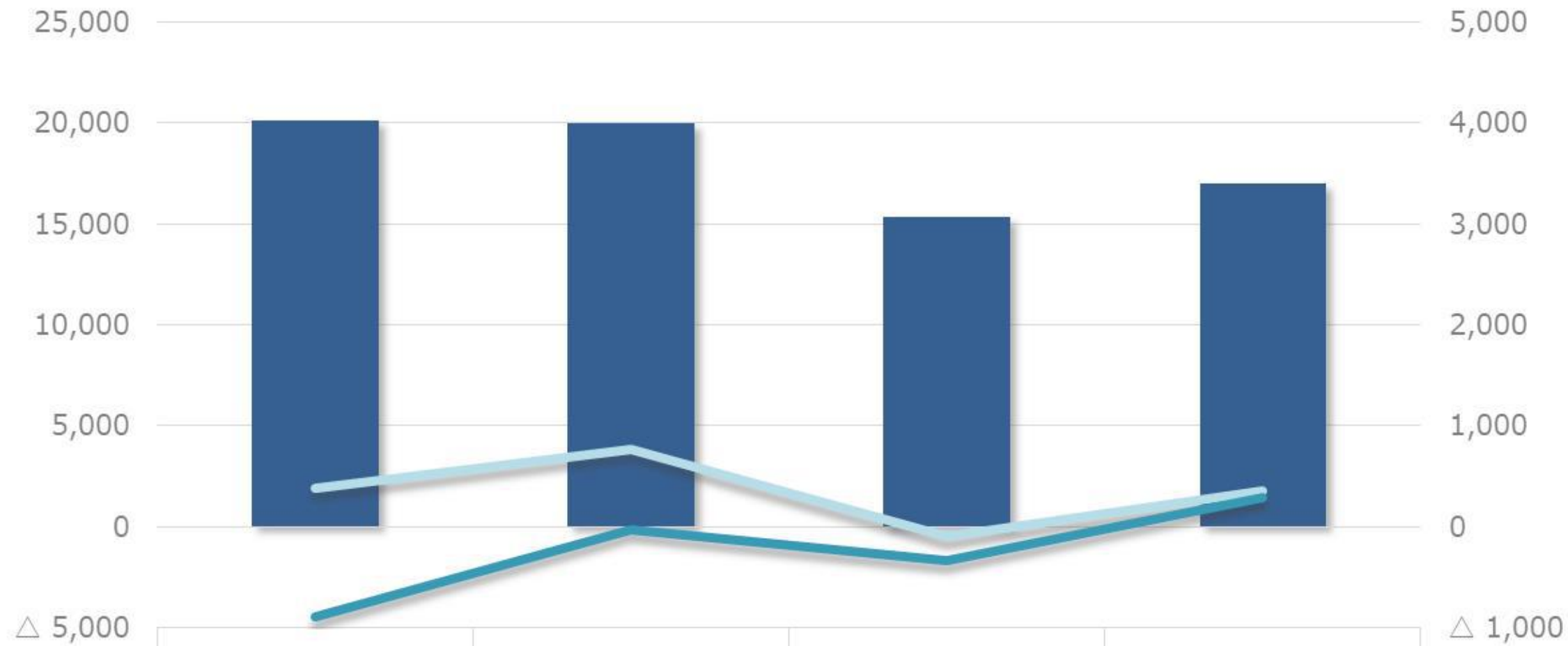
3. 事業の業績

4. 市場環境

5. 事業戦略

6. Appendix

FY22 通期業績予想



- 売上高 17,000百万円
- 営業利益 350百万円
- 当期純利益 295百万円

	FY19	FY20	FY21	FY22予
■ 売上高	20,093	19,991	15,311	17,000
■ 営業利益	385	763	△ 92	350
■ 当期純利益	△ 884	△ 26	△ 333	295

(百万円)

自己株式の取得

自己株式立会外買付取引(ToSTNeT-3)による 自己株式の取得結果および取得終了に関するお知らせ

当社は、2022年5月17日にお知らせした自己株式の取得について、下記のとおり実施しましたので、お知らせいたします。

なお、本日の取得をもちまして、2022年5月17日開催の取締役会決議に基づく自己株式の取得は終了しましたので、併せてお知らせいたします。

記

1. 自己株式の取得を行った理由

経営環境の変化に対応した機動的な資本政策を遂行し、資本効率の向上等を図るため、自己株式の取得を行ったものであります。

2. 取得の内容

(1) 取得対象株式の種類	当社普通株式
(2) 取得した株式の総数	1,800,000株
(3) 株式の取得価額の総額	1,299,600,000円
(4) 取得日	2022年5月18日
(5) 取得方法	東京証券取引所の自己株式立会外買付取引(ToSTNeT-3)による買付け

(ご参考)2022年5月17日開催の取締役会における決議内容

(1) 取得対象株式の種類	当社普通株式
(2) 取得した株式の総数	1,800,000株(上限) 発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合 13.96%
(3) 株式の取得価額の総額	1,600,000,000円(上限)

■ 自己株式立会外買付取引(ToSTNeT-3)による 自己株式の取得

■ 取得した株式の総数	180万株
株式の取得価額の総数	12.9億円
取得日	2022年5月18日

■ 自己株式の取得により主要株主の異動が発生

主要株主でなくなるもの

アールエムビー・ジャパン・オポチュニティーズ・ファンド, エル・ピー

自己株式立会外買付取引 (ToSTNeT-3)

買方を発行会社に限定した自己株式取得専用の取引
終値取引では完全時間優先で売買が成立するのに対し、自己株式立会外買付
取引では買付数量に相当する売付数量を取引所が定める配分方法により配分
(出所：東京証券取引所HP)

決算説明概要

1. 通期決算概要 (2022年3月期)

2. 業績予想 (2023年3月期)

3. 事業の業績

4. 市場環境

5. 事業戦略

6. Appendix

期内プレスリリース/トピックス

上半期

コンテンツ

「Fans' Dream Project (#ファンドリ)」1期生を募集開始
J:COMが「Fans'」で横浜DeNAベイスターズファン向けオンラインコミュニティ「YOKOHAMA DeNA BAYSTARS Fan by J:COM Premium」をオープン
「Fans'」ファンクラブ開設者数 6,000人を突破
1クリックで来店できるオンライン店舗を実現する「Thumva BIZ」リリース
株式会社日本旅行と業務提携

レーベル

dreammusicとKSR、新レーベル「FOLKY HOUSE」発足（新羅慎二、坂本美雨など）
加山雄三 YouTubeチャンネル「バーチャル若大将」開設
作詞家 松本隆 50周年を記念し新レーベル「びいだまレコーズ」発足

その他

「アクティビティー・ベースド・ワーキング」のコンセプトに基づいた新しく多様な働き方を実現する新オフィスが竣工
新型コロナウイルスワクチンの職域接種を実施 所属アーティスト等も対象

下半期

コンテンツ

「Thumva BIZ」を株式会社エイチ・アイ・エスへ提供 オンライン相談窓口を刷新
「Thumva BIZ」がビーモーション株式会社運営のオンライン接客サービス「接客オンデマンド®」で採用

レーベル

依田巽氏がレーベル事業の統括最高顧問に就任
ファンキーモンキーベイビーズが解散から8年を経て再始動
04 Limited sazabys主催の「YONFES2022」開催
日本コロムビア創立111周年記念に11時間11分連続生配信

コンテンツ事業の業績

Thumva

登録者数17万人、総公演数340公演 (2022年3月末)
オンライン体験型アトラクションなど多様なラインナップの
配信を実施



Thumva BIZ

株式会社日本旅行とサービス販売に関して業務提携
株式会社エイチ・アイ・エス他、多種多様な業態の店舗DXとして
販路拡大



Fans'

ファンクラブ開設数 9,700人 (2022年5月末)
開設数No.1のファンクラブプラットフォームへと成長



+T
PLUSTOKYO

アーティストやアニメ作品とのコラボレーション企画を実施
感染症対策を徹底した上で12F/ルーフトップフロアの営業を継続



レーベル事業の業績

主要タイトル

コロムビア CD	「あつまれ どうぶつの森 オリジナルサウンドトラック」
コロムビア CD	7ORDER 「Re:ally?」
コロムビア CD	「松本隆 作詞活動50周年トリビュート 風街に連れてって！」
コロムビア CD	「ゼルダの伝説 スカイウォードソード オリジナルサウンドトラック」
ドリー CD	FUNKY MONKEY BABY'S 「エール」
コロムビア CD	ATEEZ 「Dreamers」
コロムビア CD	氷川きよし「氷川きよし 旅うたスペシャルBOX」
コロムビア 映像	「やくならマグカップも Blu-ray BOX」
コロムビア ゲーム	「もしかして？おばけの射的屋 for Nintendo Switch」
コロムビア ゲーム	「おしりたんてい ププッ みらいのめいたんていとうじょう！」
コロムビア ゲーム	「すみっコぐらし 青い月夜のまほうのこ ゲームであそぼう！ 映画の世界」 Nintendo Switch



移籍アーティスト

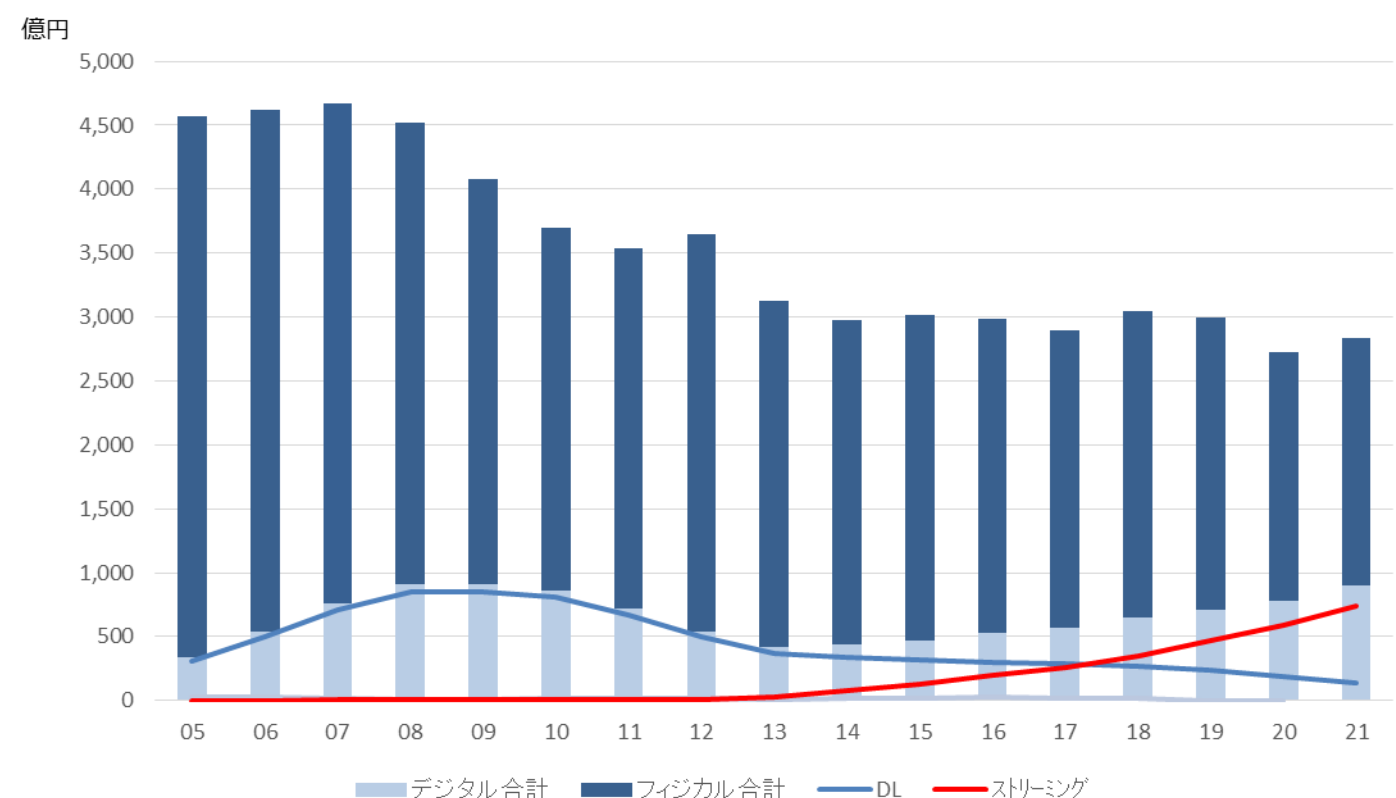
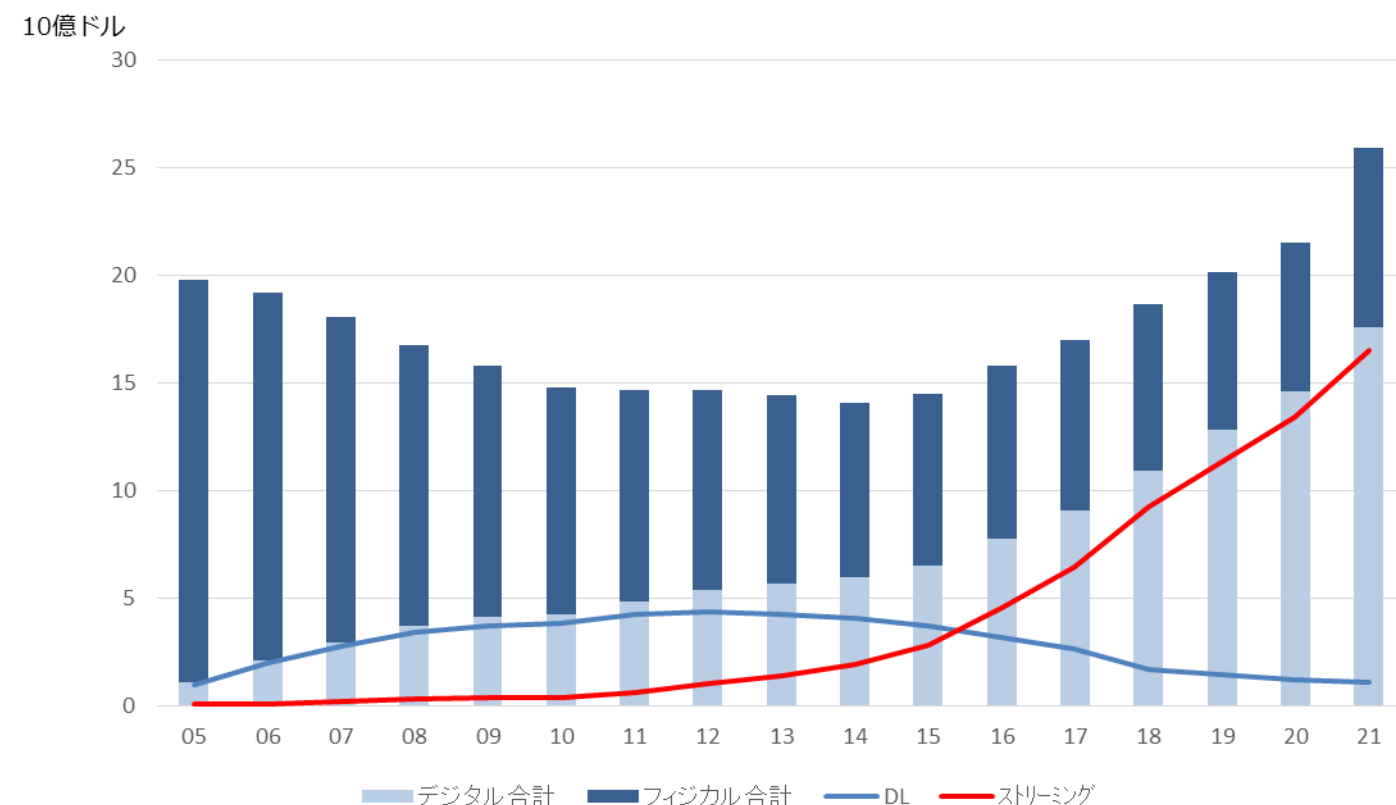
コロムビア	安全地帯 (玉置浩二)
コロムビア	chara
コロムビア	矢井田瞳
コロムビア	一青窈



決算説明概要

1. 通期決算概要 (2022年3月期)
2. 業績予想 (2023年3月期)
3. 事業の業績
- 4. 市場環境**
5. 事業戦略
6. Appendix

音楽市場



出典：国際レコード産業連盟(IFPI)「GLOBAL MUSIC REPORT 2022」
日本レコード協会「日本のレコード産業 2022」をもとに会社作成

世界

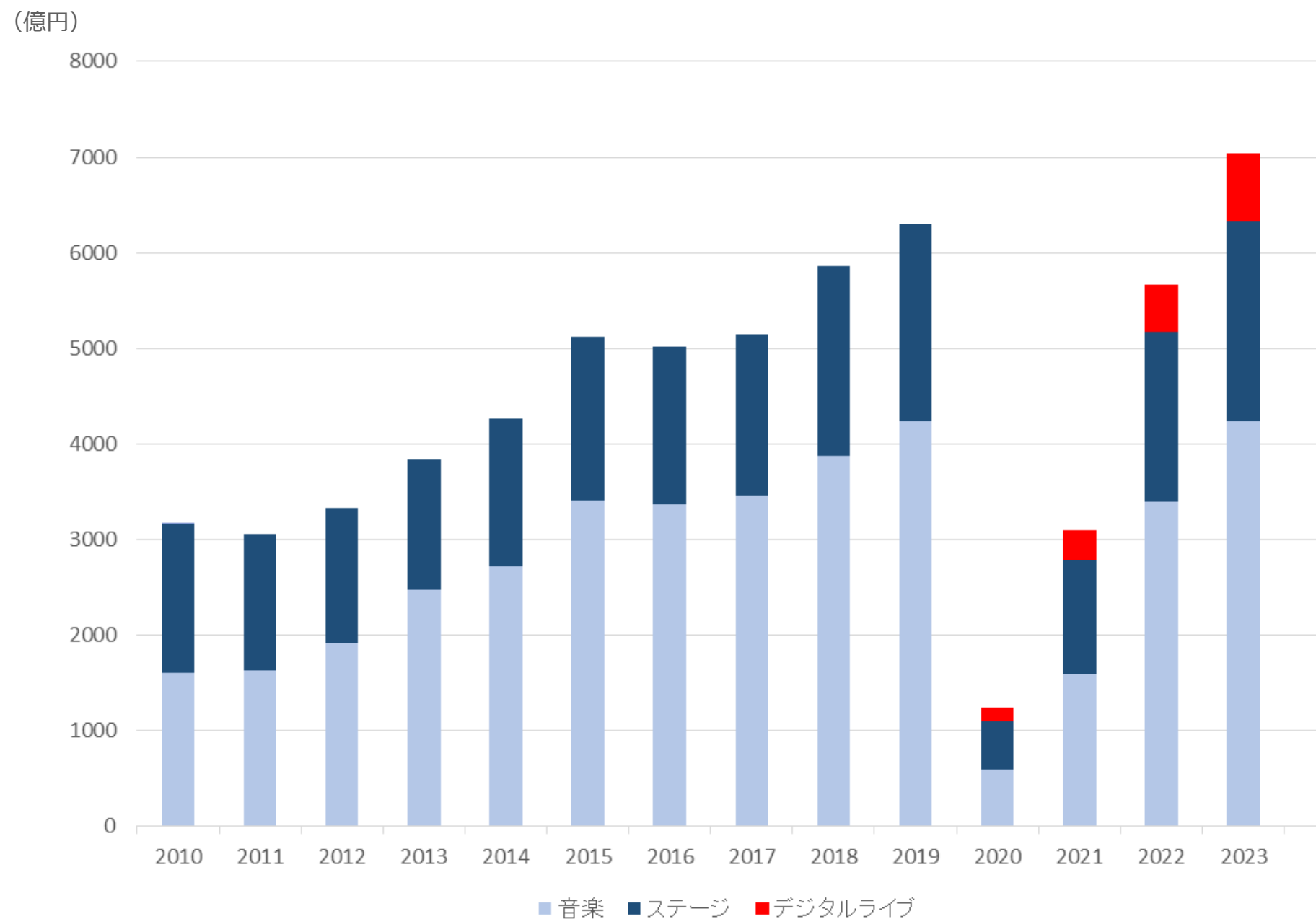
- 市場規模は昨年から18.5%拡大し259億ドル
- 市場全体が7年連続増加
- ストリーミングが市場全体の65%

国内

- 市場規模は昨年比104%の2,832億円
- デジタル市場は8年連続増加し市場全体の31%を占め、うち8割がストリーミング
- アナログディスクは39億円 (前年比184%)

国内ライブ市場（リアル/デジタル）

リアルライブ



出典：ぴあ総研 ライブ・エンタテインメント市場規模推移予測
株式会社CyberZ「国内デジタルライブエンターテインメント市場に関する市場動向調査」

- 2019年市場は過去最大の6,295億円に拡大
- 2020年コロナの影響により82.4%減
- 2021年上半期回復はしたが2019年の6割程度
- 2023年にはライブ市場もコロナ前の水準に回復する可能性 ※ 2022年3月までにイベント開催制限が解除されると仮定

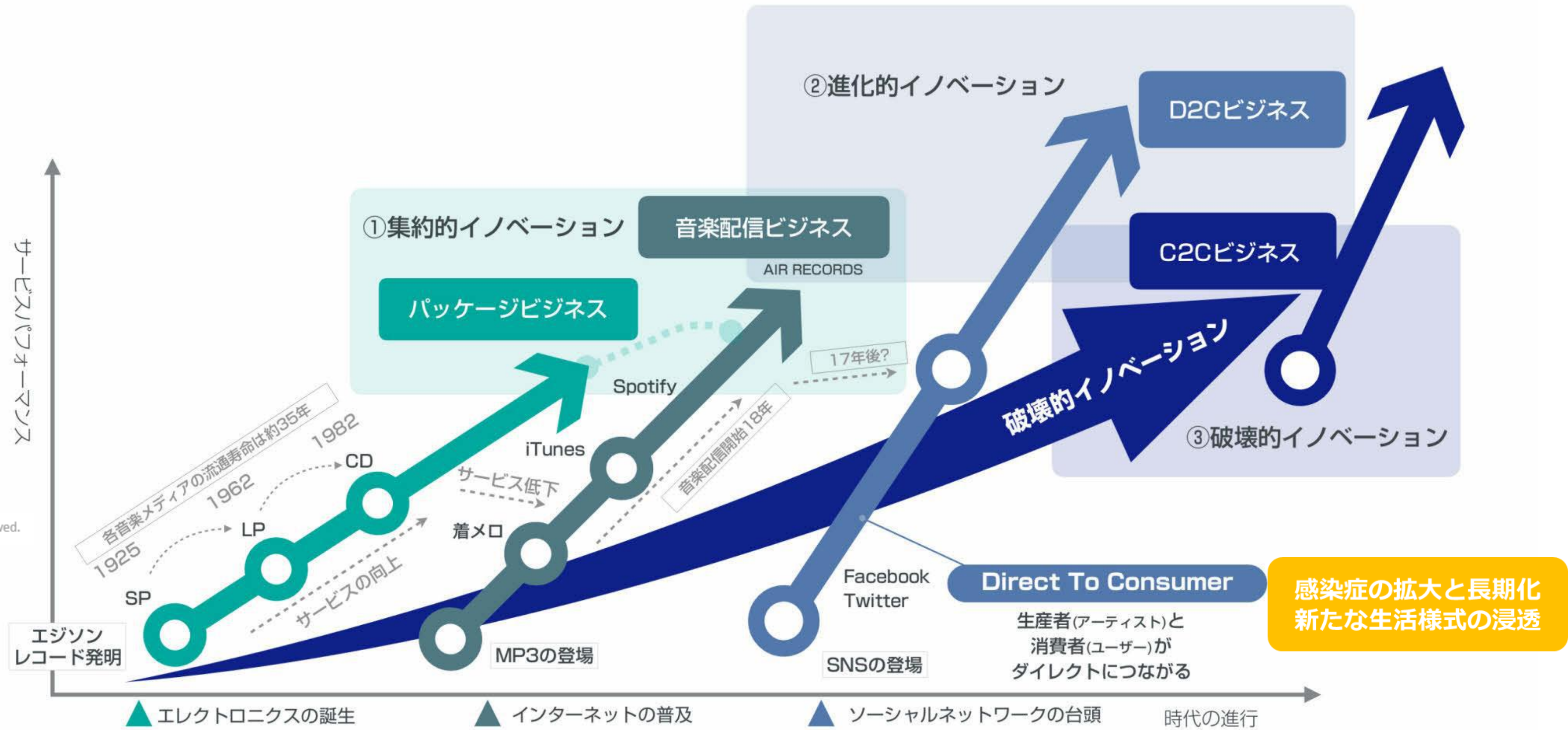
デジタルライブ

- 2020年デジタルライブ市場規模は448億円
- 2021年以降も拡大が予測され、2023年には約700億円、2024年には約1,000億円規模

決算説明概要

1. 通期決算概要 (2022年3月期)
2. 業績予想 (2023年3月期)
3. 事業の業績
4. 市場環境
- 5. 事業戦略**
6. Appendix

事業戦略概要：ビジネスモデルの変化



©2022 Faith, Inc. All Rights Reserved.

事業戦略 コンテンツ戦略（レーベル戦略）

過去の音源／映像／著作権等資産（アーカイブ）の活性化

IP 領域の拡大・創出

原盤ビジネス

マネジメント 360°

オリジナル IP 開発

ライセンスビジネス

次世代音楽ビジネスに適合するコンテンツの開発・育成

海外展開

事業戦略 プラットフォーム開発

既存プラットフォーム

音楽配信

JOYSOUND / GIGA / Rightsscale

メディア

JAPAN MUSIC NETWORK

著作権管理

MDB

新たなプラットフォーム

ライブ配信

Thumva

D2C

Fans'

DX

Thumva BIZ

C2C

CLOUDCASTING

次世代プラットフォームの創出



新たな エンタテインメントの 創出

イノベーションの追求

リアルとリモートを融合させた
ボーダレスな「場」の創出

コンテンツ戦略

プラットフォームの開発

決算説明概要

1. 通期決算概要 (2022年3月期)
2. 業績予想 (2023年3月期)
3. 事業の業績
4. 市場環境
5. 事業戦略
- 6. Appendix**

Thumva

グループ視聴ができる新感覚のライブ配信サービス 「Thumva® (サムバ)」

- 2020年6月2日より、グループビデオチャット機能を有するライブ配信プラットフォームサービス「Thumva®」(サムバ)の提供を開始
- ライブ配信を視聴しながら、グループビデオ通話やクローズドなチャットコミュニケーションができ、アーティストに対してギフトが可能
- アーティストは、「Thumva®」内および外部サービスで有料チケット販売やギフト機能を利用して収益を上げることができ、開演前・終演後の宣伝告知、各イベントのグッズ情報掲載など、実際のライブコンサートに近いアプローチが可能



登録者数17万人突破 (2022年3月現在)

6月のサービス開始から現在で、登録者数が17万人を突破

総配信数340公演以上 (2022年3月現在)

今後も多種多様なジャンルのアーティストライブを配信予定

- ✓ ライブ中はもちろん、開場前から終演後の余韻までグループ視聴が可能



Thumva BIZ

会議コード不要、1クリックでお客様を来店に導くオンライン接客ツール 「Thumva BIZ (サムバビズ)」

対面接客業種に特化したオンライン接客ツールとして2021年7月サービスローンチ

- 「会議コード」「専用アプリ」を必要とせずWEBブラウザの閲覧から即時でオンライン相談を開始、高齢者やITリテラシーの低い利用者でも途中離脱をせずに簡単にアクセスが可能
- 相談内容に応じた呼び出し担当の振分けにより、地域格差に左右されず業務の効率化が可能
- 「即時相談」「順番待ち」「日時予約」「担当指名予約」などリアルな店舗での営業に近い環境でお客様の来店から接客までを行うことが可能



おもな機能

- ✓ 1クリックで来店できるオンライン店舗
- ✓ SNSからの直接集客
- ✓ 3種類の相談受付 (即時相談・時間予約・指名予約)
- ✓ スタッフ稼働を最適化する通知機能

01 お客様エントランスを自由にカスタマイズ

業種や業態に合わせ、お客様相談窓口を自由にカスタマイズいただけます。

02 顧客の入室に応じた呼び出し機能

顧客のエントランス入室でPC及びスマホへアラートが届くので、通常業務を行いながら対応が可能です。

03 SNSやチラシ・カタログから直接集客・商談が可能

公式サイトへの誘導や招待コードを発行をする必要はなく、SNSや外部サイトから1クリックで見込み顧客を誘導し、対面クロージングすることができます。

TOPIC

日本旅行と業務提携 新たなサービスの共創を目指す

株式会社日本旅行と、当社が提供するサービスの営業販売に関する業務提携に合意いたしました。2021年9月から開始された日本旅行の新サービス「オンライン旅行相談」は、「Thumva BIZ (サムバビズ)」を活用したオンラインでシームレスに旅行相談ができるサービスです。今後も産官学に対して「リアル」と「オンライン」を融合したパッケージの共創を目指し、新たな価値の創造を実現してまいります。



ファンとアーティストを繋ぎ、
アーティストビジネスをフルサポートするサービス



アーティスト、プロダクション、レーベルのニーズに合わせた展開が可能です

- アーティスト公式サイト
- アーティストアプリ
- オフィシャルブログ
- アーティストファンクラブ
- アーティスト公式サイトショップ (EC)
- アーティストミュージックストア
- アーティスト音楽・映像サブスクリプションチャンネル
- ファンミーティング

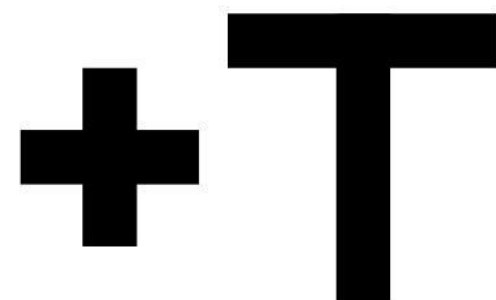
- レーベル公式サイト
- レーベルアプリ
- レーベルミュージックストア
- レーベル音楽サブスクリプションサービス
- レーベルファンクラブ
- レーベル公式サイトショップ (EC)
- ミュージック・ビデオカード

- 映画・ドラマ公式サイト
- 映画・ドラマサブスクリプションサービス
- ビデオストア
- ブランド公式サイト
- ブランドアプリ
- ブランドショップ
- マルチランゲージサイト

PLUSTOKYO

プラストーキョー

ジャパン・カルチャーを発信する オトナの社交場



PLUSTOKYO

音楽を軸に、アートやフード、エンタテインメントの要素を組み合わせた新しい遊び方を提案

アソビシステムホールディングス株式会社との合併会社、株式会社ワクワクワークスにより、東京・銀座一丁目の商業施設「キラリトギンザ」の12階および屋上階に誕生した“オトナの社交場”。

欧米ブティックホテルの“ロビー”をテーマに300坪のフロアと180坪のルーフトップの2フロアで、アート・フード・エンタメの要素を合わせ持ち、音楽を軸としたこれまでにない新しい遊び方を提案する“ソーシャライジング”なエンタテインメントスペースです。

〒104-0061 東京都中央区銀座 1 丁目 8-19 キラリトギンザ 12F/RF

<https://plustokyo/>

ポイント事業

お店のファン作りをサポート



- ✓ 集客からファンの育成まで一気通貫でご提案
- ✓ 快適な店舗の演出で居心地よい環境をご提供
- ✓ 売上アップの様々な店舗ソリューション

ハウスポイントによる顧客囲い込み、ファンの育成を筆頭に、店舗運営に欠かせない様々なソリューションサービスをワンストップでご提供いたします。

01

集客施策



業種や業態に合わせた最適な集客施策をご提案いたします。イベントから閑散期の集客まで幅広くご相談頂けます。

02

お客様情報分析



お客様の属性やニーズを分析、店舗の課題を洗い出すことで、改善のご提案をいたします。

03

お客様のリピーター化



来店頻度や利用額に応じて割引率変更・ボーナス付与等の、再来店につながるご提案をいたします。

04

店内環境快適化



お客様のニーズに合わせて快適な空間を演出、また来たくなるお店作りをご提案いたします。

決算説明に関するご質問

- ・「mail_to_ir@faith.co.jp」までお願いいたします。

将来の見通しに関して

- ・当資料に含まれる業績予想等の将来数値につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき当社グループで判断したものです。
- ・将来数値はさまざまな不確定要素が内在しており、実際の業績はこれらの数値と異なる場合がありますので、この数値に全面的に依拠して投資等の判断を行うことは差し控えてください。