



株式会社フェイス

FY14（2015年3月期）
第2四半期決算説明会

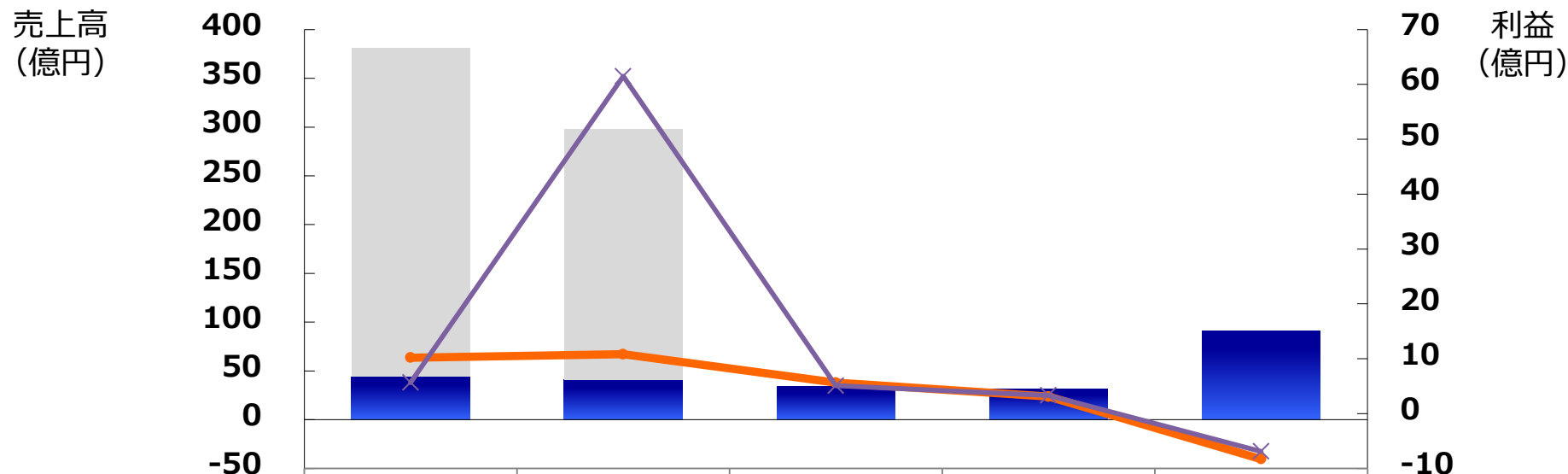
2014年11月20日
株式会社フェイス

2015年3月期
第 2 四半期決算概要

連結業績ハイライト



当期首より新たにコロムビア事業の売上高及び営業損失が加わり、売上高は90.8億円（前年同期比186.3%増）、営業損失は8.3億円、四半期純損失は6.9億円に。



	FY10 2Q	FY11 2Q	FY12 2Q	FY13 2Q	FY14 2Q
■ 連結売上高	44.0	40.7	34.1	31.7	90.8
■ 電子マネー売上高	336.8	257.2	0.0	0.0	0.0
— 営業利益	10.2	10.8	5.6	3.1	△ 8.3
× 四半期純利益	5.7	61.5	5.1	3.3	△ 6.9

注) 当社は2011年7月に、電子マネー事業を行う(株)ウェブマネーを売却しております。

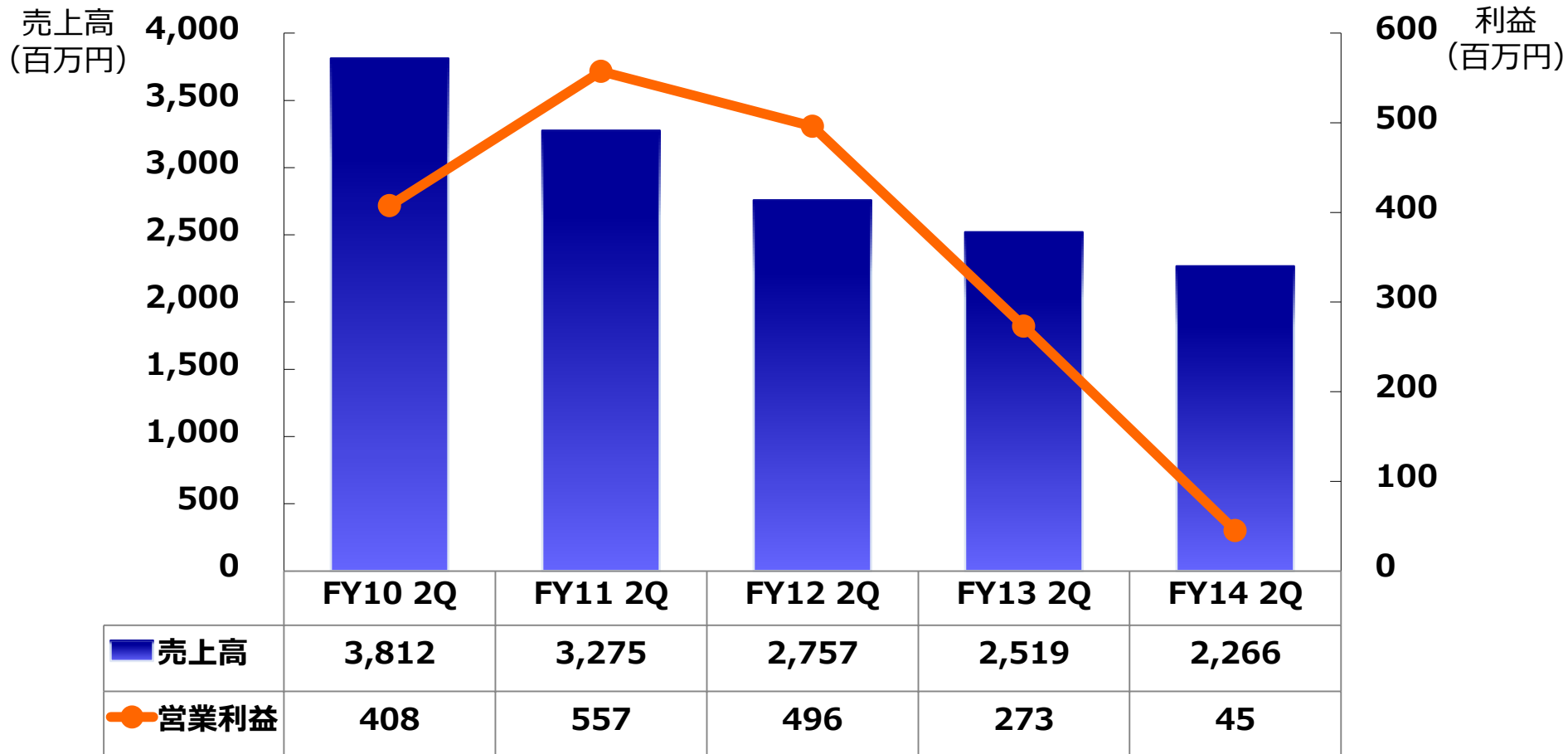
業績予想との差異について (期初予想との比較)

	FY14 2Q (期初予想)	FY14 2Q (実績)	対期初予想	同左
			増減額	増減率
売上高	10,000	9,082	△918	△9.2%
コンテンツ事業	2,450	2,340	△110	△4.5%
ポイント事業	800	1,169	+369	+46.1%
コロムビア事業	6,800	5,659	△1,141	△16.9%
調整額	△50	△85	△35	—
営業利益	△160	△830	△670	—
コンテンツ事業	35	45	+10	+28.6%
ポイント事業	10	2	△8	△80%
コロムビア事業	△200	△883	△683	—
調整額※	△5	5	+10	—
経常利益	△170	△791	△621	—
四半期純利益	△250	△697	△447	—

※調整額はセグメント間取引の消去によるものです。

コンテンツ事業の業績

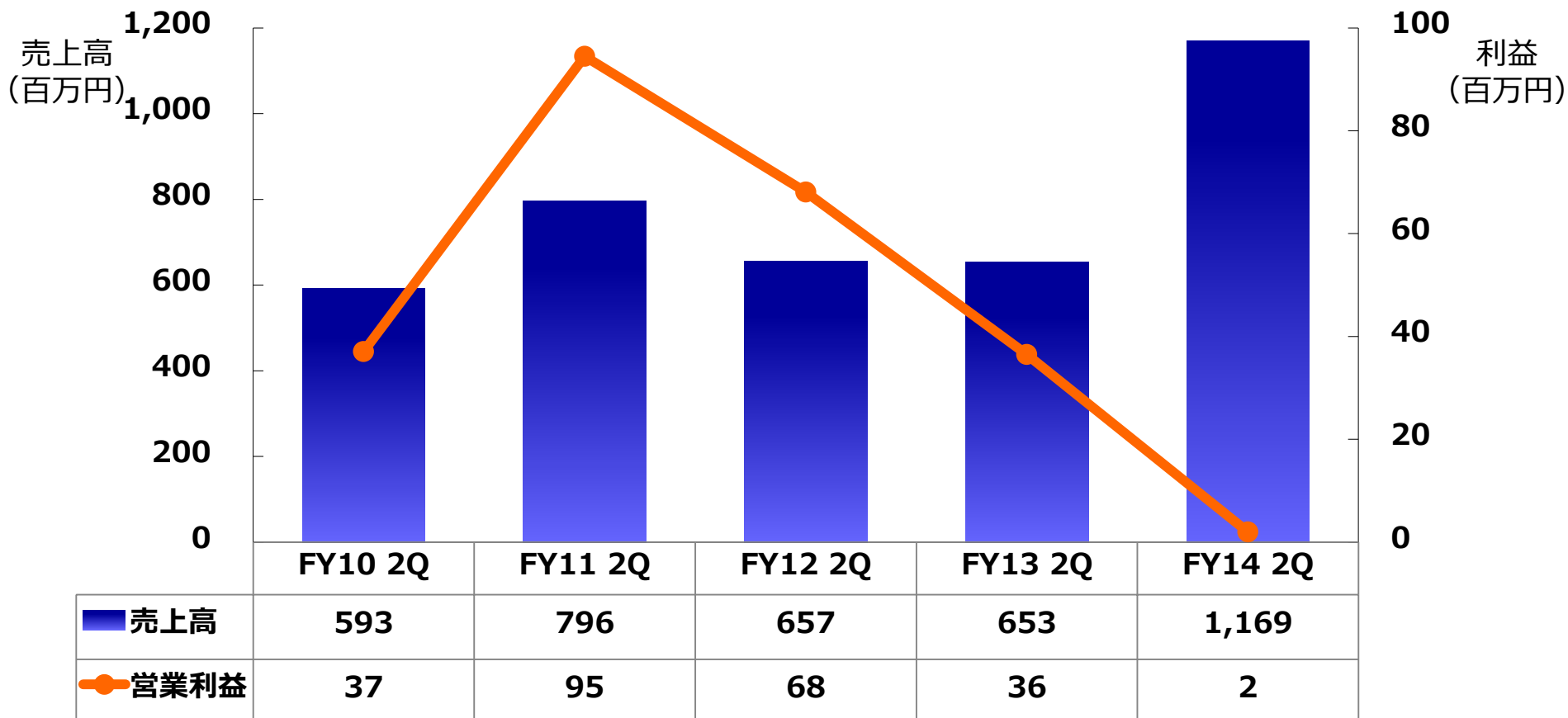
売上高はフィーチャーフォン向けの売上減少により前年同期比10.0%減の2,266百万円に。営業利益は、市場環境の変化に合わせた無料モデルのスマートフォン向け新サービスを積極的に進めたため前年同期比83.2%減の45百万円に。



ポイント事業の業績

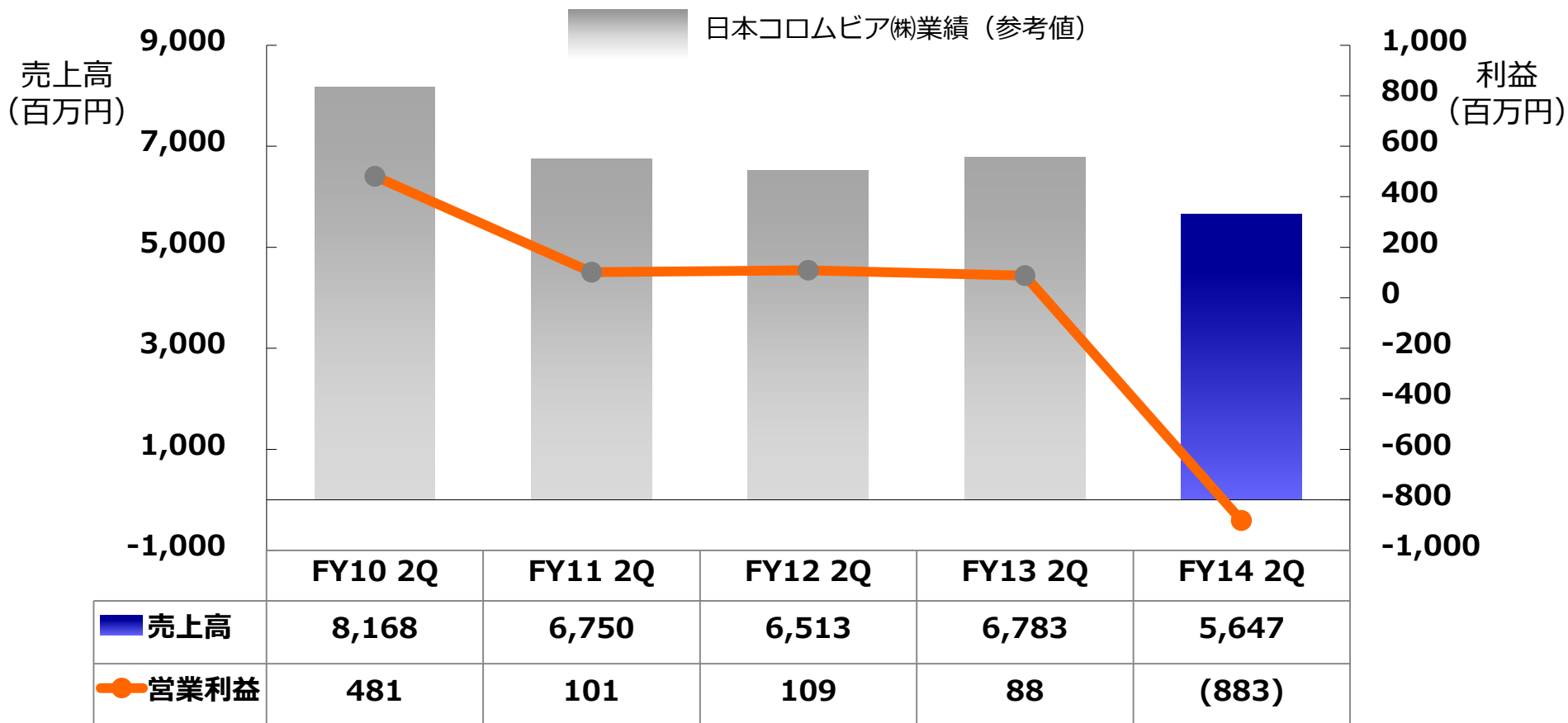
加盟店の新規出店、ポイントセールプロモーションの実施によるポイント発行増加を受け、売上高は前年同期比78.9%増の1,169百万円に。営業利益はサーバー管理型への移行に伴いポイント引当率を見直したため、前年同期比93.9%減の2百万円に。

(利益率は来期以降改善の見込み。)



コロムビア事業の業績

音楽市場規模の縮小による、音楽CD・配信の売上減少により、売上高は5,647百万円に。利益率の高い旧譜の売上や過去音源の使用にかかる取引の減少が利益水準を押し下げ、営業損失は883百万円に。



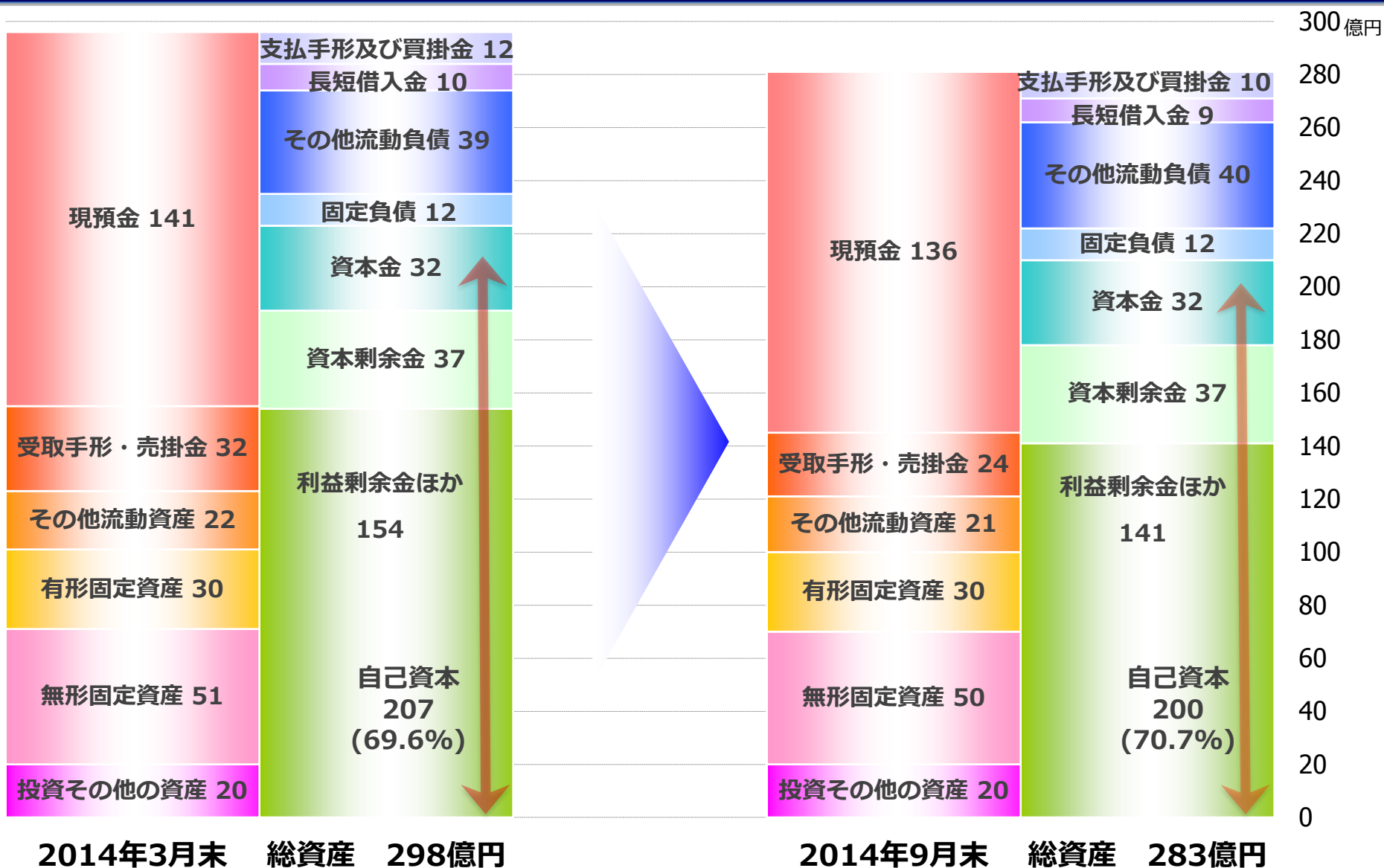
※FY14 2Qの営業損失883百万円には、のれん・商標権の償却（約1億円）を含む。

セグメント別連結業績（前年同期との比較）

		FY13 2Q	FY14 2Q	対前期 増減額	同左 増減率
売上高		3,172	9,082	+5,910	+186.3%
	コンテンツ事業	2,519	2,340	△179	△7.1%
	ポイント事業	653	1,169	+516	+79.0%
	コロムビア事業	—	5,659	+5,659	—
	調整額	△7	△85	△85	—
営業利益		309	△830	△1,139	—
	コンテンツ事業	272	45	△227	△83.5%
	ポイント事業	36	2	△34	△94.4%
	コロムビア事業	—	△883	△883	—
	調整額※	0	5	+5	—
経常利益	342	△791	△1,133	—	
四半期純利益	332	△697	△1,029	—	

※調整額はセグメント間取引の消去によるものです

連結貸借対照表 (前期末との比較)



〔ご参考〕フェイス、コロムビア 貸借対照表



フェイス連結BS

300 億円 100

コロムビア連結BS

80

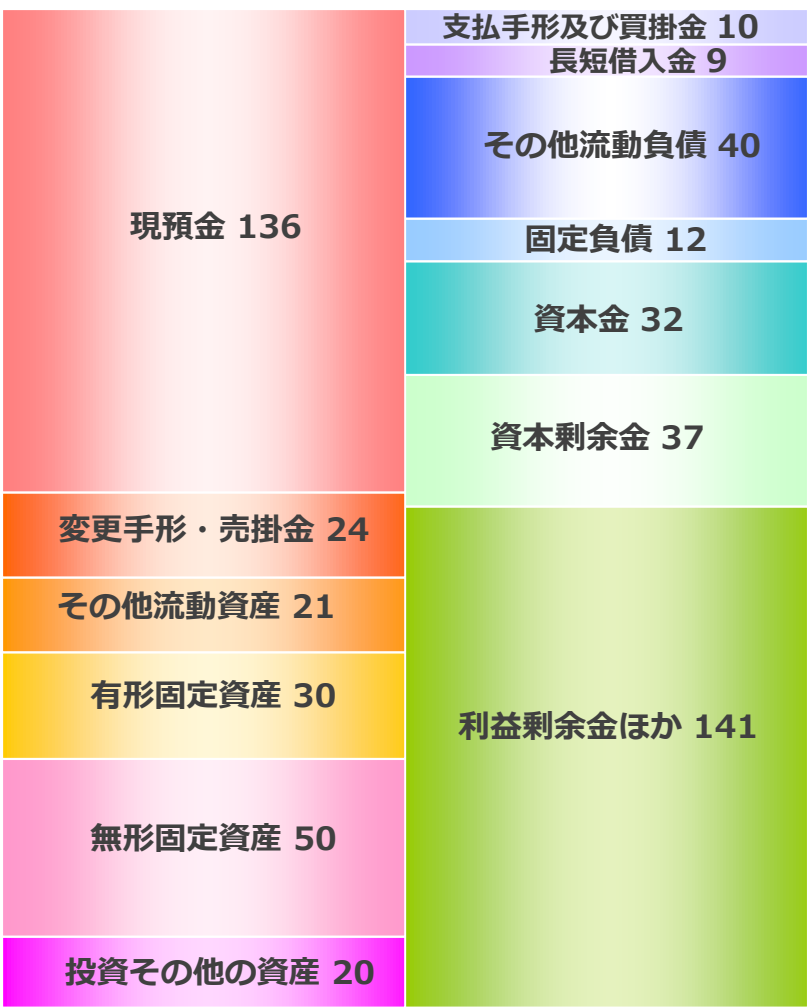
60

40

20

0

0



2014年9月末 総資産 283億円



2014年9月末 総資産 74億円

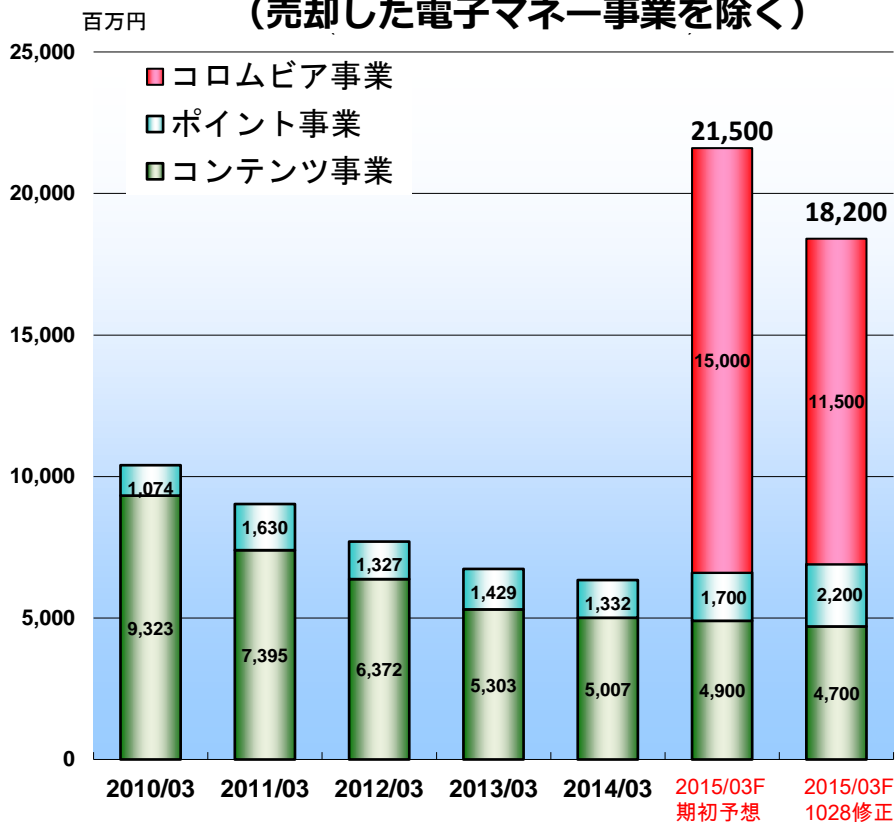
2015年3月期通期
業績予想

2015年3月期 通期連結業績予想



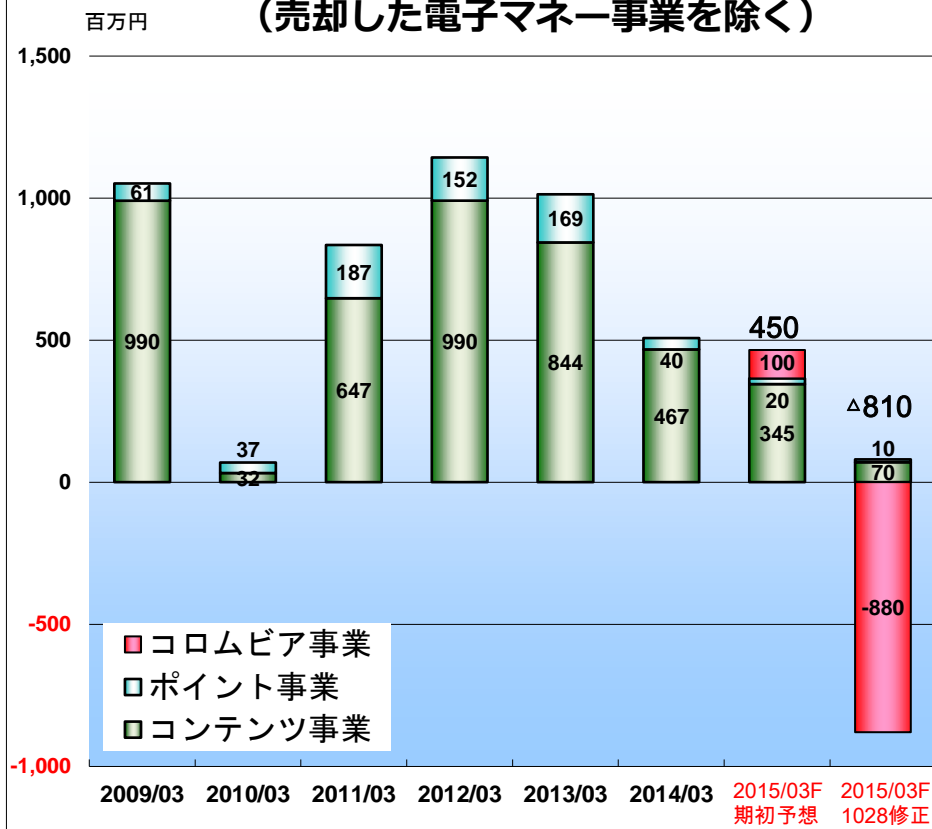
売上高

(売却した電子マネー事業を除く)



営業利益

(売却した電子マネー事業を除く)



- ✓ 日本コロンビア株式会社の連結により、売上高は2014年3月期比187.1%増の18,200百万円を見込む。
- ✓ コンテンツ事業の収益は、フィーチャーフォン向けの売上減少に加え、市場環境の変化に合せた無料モデルでのスマートフォン向け新サービスを積極的に進めるため低下を予想。
- ✓ コロンビア事業の売上高、営業利益は、市況の低迷の中、当初予想を大きく下回る見込み。
(コロンビア事業セグメントの営業利益には、のれん・商標権の償却費用 約200百万円を含む。)

2015年3月期 セグメント別連結業績予想



	FY13 (実績)	FY14 (10/28公表 予想)	対前期	同左
			増減額	増減率
売上高	6,340	18,200	+11,859	+187.1%
コンテンツ事業	5,025	4,700	△325	△6.5%
ポイント事業	1,332	2,200	+867	+65.1%
コロムビア事業	—	11,500	+11,500	—
調整額	△18	△200	△181	—
営業利益	508	△810	△1,318	—
コンテンツ事業	467	70	△397	△85.0%
ポイント事業	40	10	△30	△75.3%
コロムビア事業	—	△880	△880	—
調整額※	1	△10	△11	—
経常利益	586	△770	△1,356	—
四半期純利益	403	△920	△1,323	—

※調整額はセグメント間取引の消去によるものです

2015年3月期
事業展開ハイライト

事業環境

ICT（情報通信技術）が世界的に普及

インターネット・携帯電話のICTが、世界的規模で急速に浸透。
携帯電話普及率の世界平均は89.5%へ。

世界の携帯電話普及率

2000年

12.1%

世界平均

2012年

89.5%



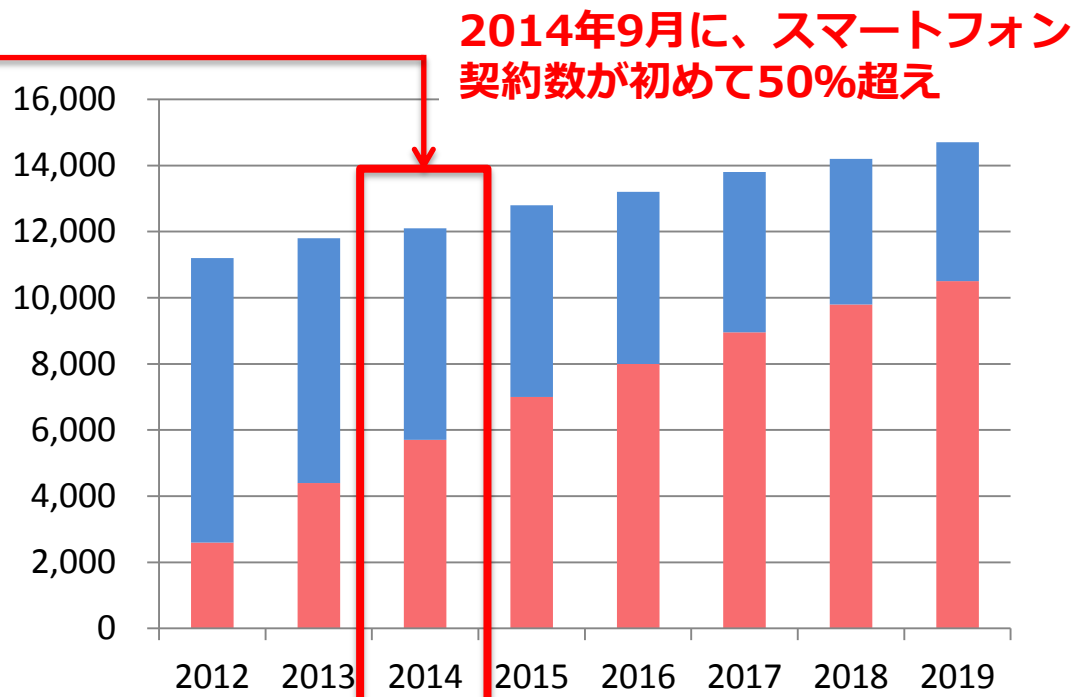
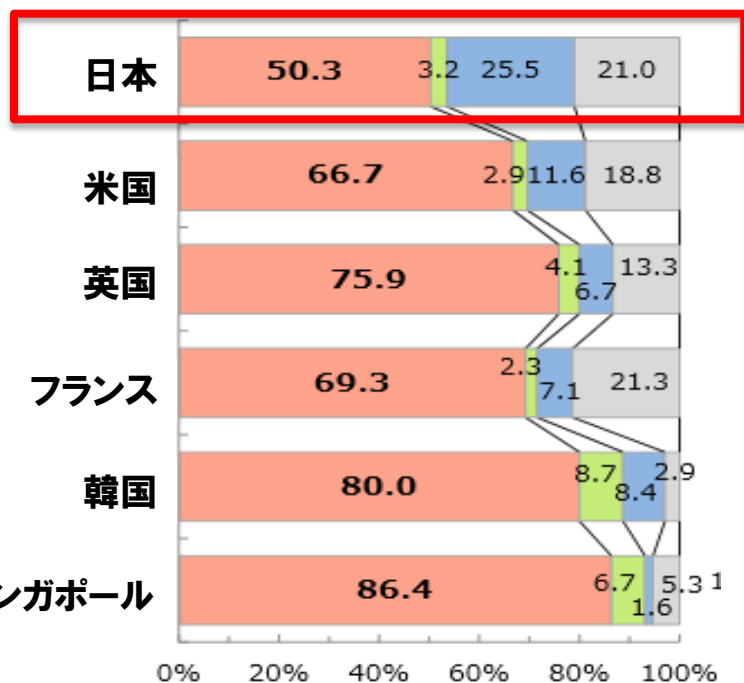
■ ≤25% ≤ ■ ≤50% ≤ ■ ≤75% < ■ データなし

スマートデバイスが情報端末の主流

韓国・シンガポールでスマートフォン保有率は80%超。
国内におけるスマートフォン・タブレット端末も急速に普及。

各国スマートフォン・フィーチャーフォン保有率

国内の携帯電話端末契約数の推移・予測

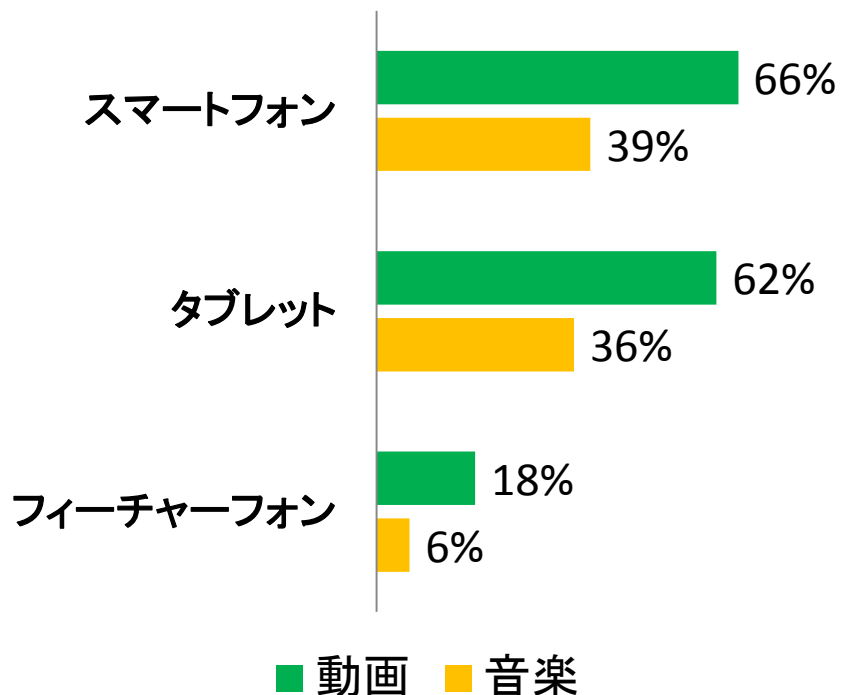


■ スマートフォン ■ フィーチャーフォン ■ スマートフォン+フィーチャーフォン ■ 無

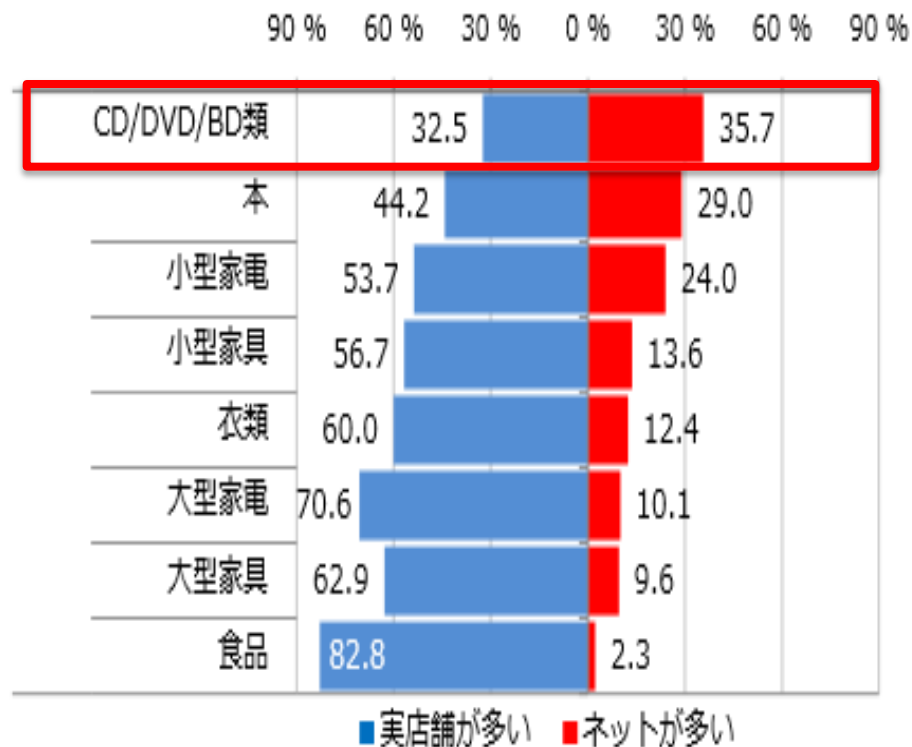
音楽・動画はネットで視聴・購入する時代

CD・DVDはネットで購入し、音楽・動画はスマホ・タブレットで視聴。ICTの普及でライフスタイルが変化。

スマートフォン・フィーチャーフォン・タブレット
ネット動画・音楽視聴利用率



商品別 ネット購入と実店舗購入の比較



動画・音楽の視聴は無料サイトで

動画・音楽配信サイトで無料視聴ができることから、動画や音楽を購入しない人が増えている。

無料聴取層の非購入理由

YouTube等を使って
好きな時に聴取できたため
(動画や音楽を) 購入しなかった



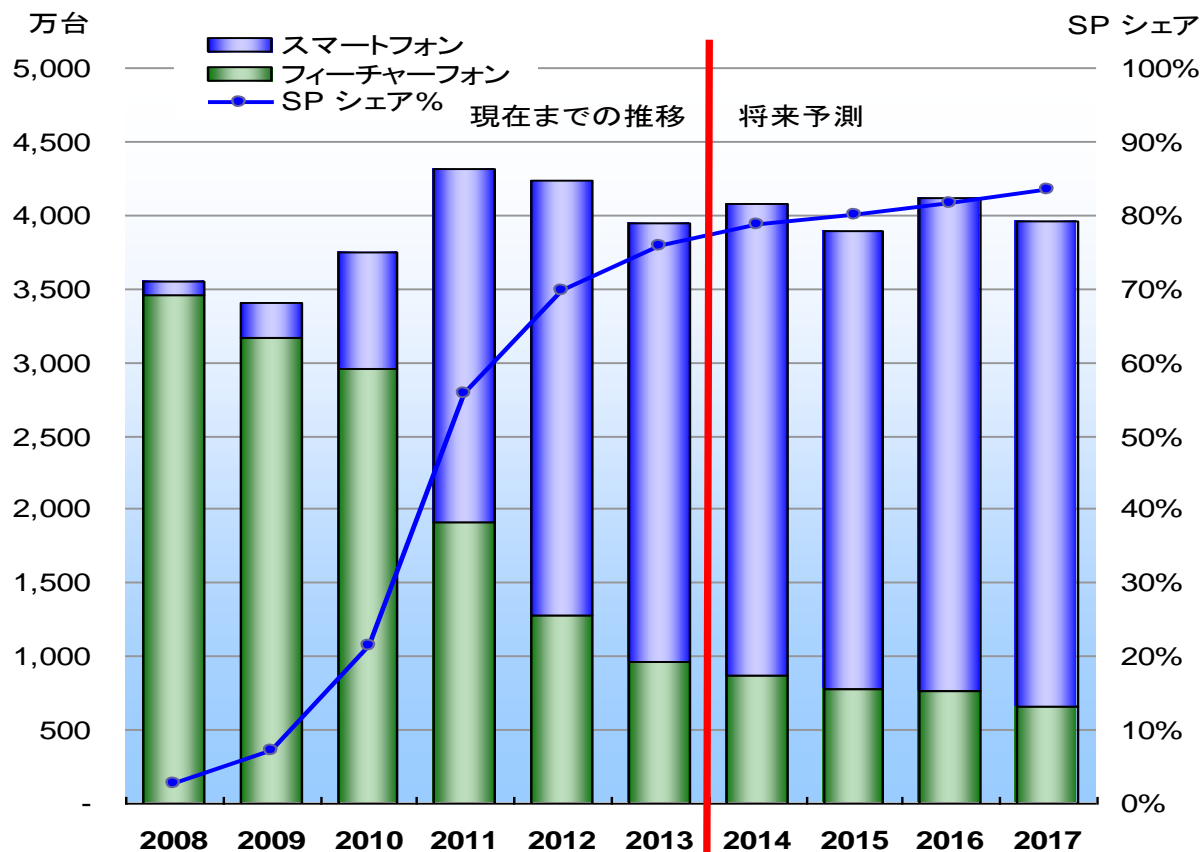
2013年 = 34%

3人に1人

スマートフォンが普及しライフスタイルが変化

スマートフォンの普及に伴い、従来の個別課金モデルから、ユーザーを囲い込む広告モデルへビジネスモデルがシフト。

フィーチャーフォンとスマートフォンの出荷台数

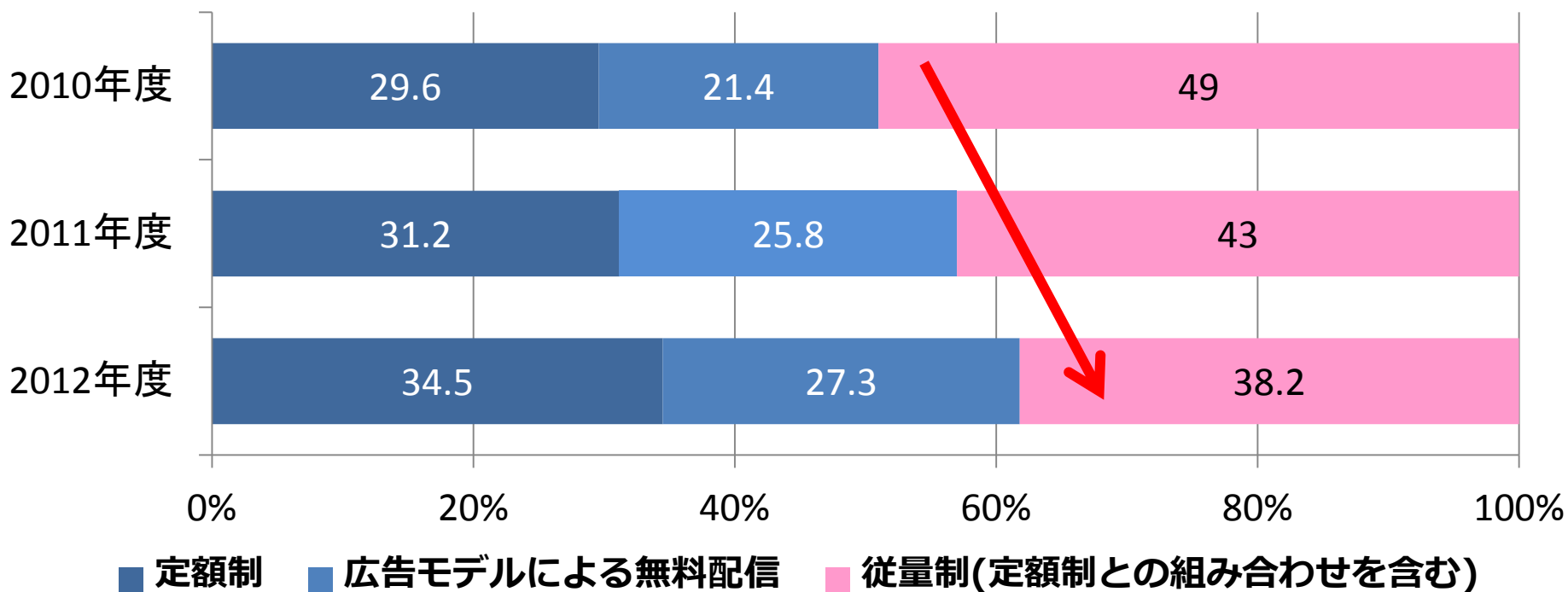


出典：MM総研

個別課金モデルから無料モデルへ

映像・音楽の配信に関わる課金システムでは、定額制、広告モデルによる無料配信の課金システムの割合が年々拡大。

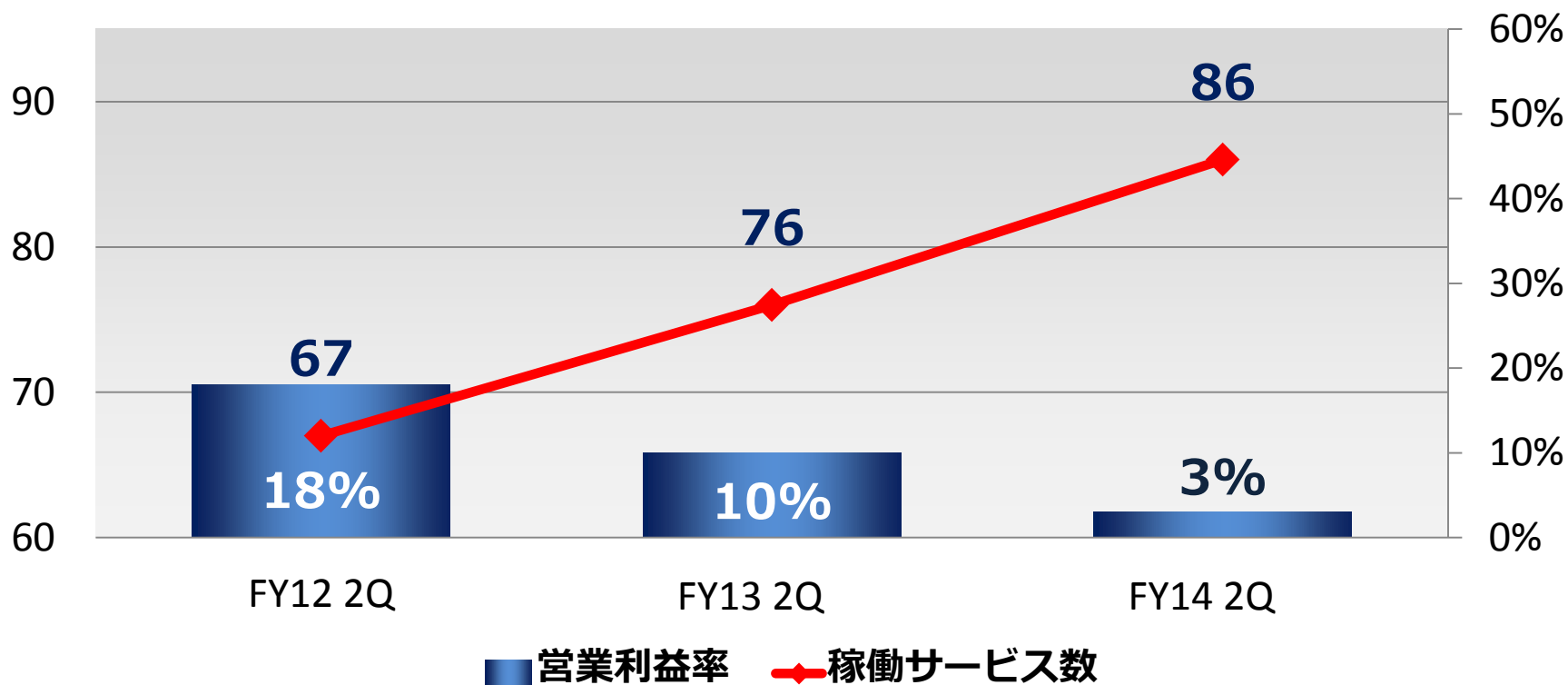
映像・音楽の配信に関わる課金システム



ビジネスモデルの変革

従来の「個別課金モデル」から、会員を集めサービスをメディア化した後にマネタイズする「**無料ユーザー囲い込みモデル**」へ移行中。市場環境の変化に合せ、新たなサービスを積極的に立ち上げているため利益率は低下。

フェイスのコンテンツ事業稼働サービス数と営業利益率推移



ビジネスモデル変革に向けた取り組み

音楽市場に向けて

フェイス・グループ



フェイス・グループはユーザーリーチ数1,300万人以上、取り扱い楽曲数200万曲以上、リーチできるアーティスト10万組以上のパフォーマンスを有しています。

オーケーライフ

日本最大級の音楽ソーシャルメディア
「OKMusic」の運営



フェイス・ワンダワークス

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



Rightsscale

ライツスケール

itunes/spotify向け配信
インディーズ700レーベルと
契約するアグリゲーター



フェイス

コンテンツ配信のしくみ創り



日本コロムビア

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/販売
出版管理



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



エンターメディア

キャリア公式ファンサイトの構築・運
用、ファンクラブの運営
indiesmusic.comの運営



Goody Point

グッディポイント

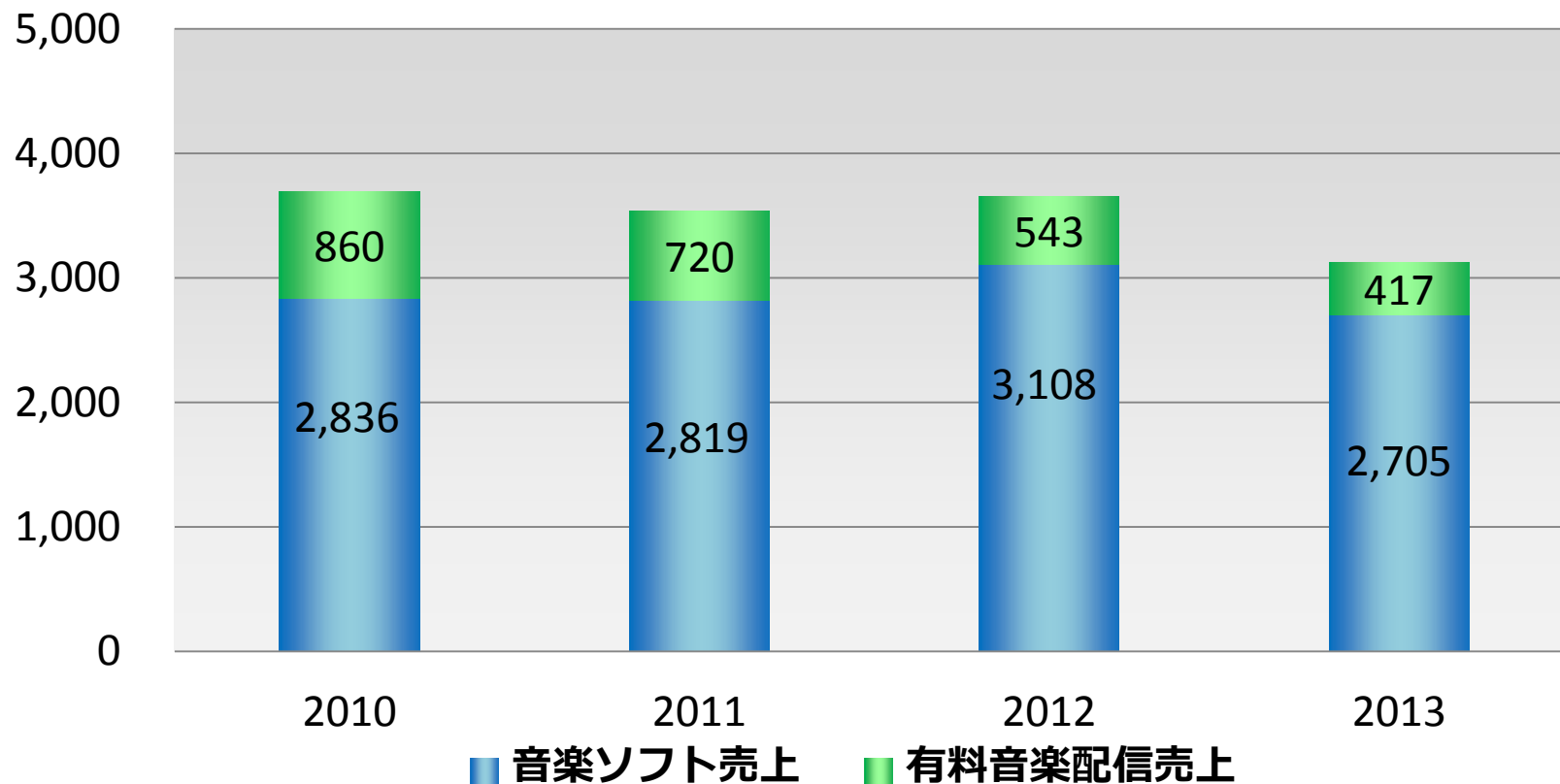
新たなポイントサービスの創造

音楽市場の縮小

日本の音楽市場は縮小トレンドにあり、当社グループもその影響下にあります。

日本の音楽ソフト・有料音楽配信売上実績

(億円)



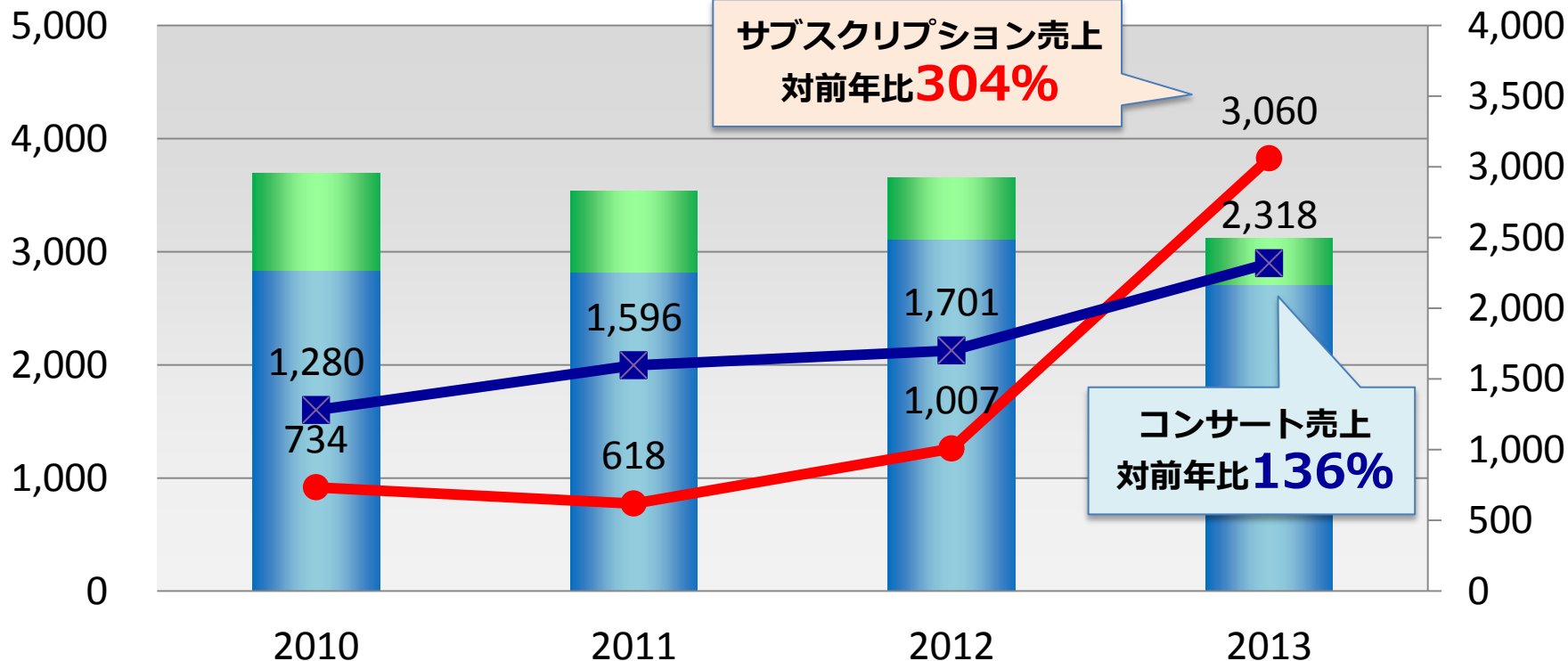
音楽市場の成長分野への布石

縮小トレンドの音楽市場でも、サブスクリプション・コンサート売上は急成長。

音楽ソフト・有料音楽配信売上（億円）

サブスクリプション・コンサート売上実績

サブスクリプション・コンサート売上（百万円）



■音楽ソフト売上 ■有料音楽配信売上 ●サブスクリプション売上 ◆コンサート売上

インターネットラジオ **FaRao**



「音楽をあらゆる生活シーンに」をテーマに、マルチデバイス展開。クラリオン社、パイオニア社のカーナビ連携も継続中。



業務用BGMサービス「FaRao PRO」開始



音楽と出会える環境づくり。

業務用BGMサービス業界最大級3,000以上の音楽チャンネル。

FaRao[📶] PRO

業界最大級*

3,000+
チャンネル

納得のサウンド

**安定性と
高音質**

集客率アップ

**スマホで
来店促進**

専用リモコンアプリ

**スマホで
簡単操作**

*国内業務用BGMサービス業界
において。2014年8月現在

JASRAC、レコード会社等の楽曲権利者

著作権許諾



著作権使用料

楽曲提供



原盤使用料

許諾



利用料

フェイス FaRao^{PRO}

提供



サービス使用料

販売代理店

提供



サービス使用料・加入金

契約者

飲食店

小売店・量販店

ホテル

オフィス

アーティストを売るビジネスモデル

音楽を売るビジネスモデルから、アーティストを売るビジネスモデルへ。新しいサービス・プラットフォームを提供。

CD・グッズ購入



ユーザー

ライブチケット購入

SNSコミュニティ参加



楽曲視聴

ファンクラブ加入

情報・物品

対価

サービス・プラットフォーム

ソーシャル
連携

eチケット
販売

アーティ
スト
サイト

CD・グッズ
販売

ミュージ
ック
カード

楽曲・映像
配信

ライブ
中継

クラウド
サービス

情報発信

収益

アーティスト

アーティストプラットフォーム「Fans'™」



アーティストとファン・ユーザーを繋ぐ

=アーティストプラットフォーム「Fans'™」の提供を開始。

The diagram illustrates the 'Fans'™ Future Artist Network Service. It features a central image of two silhouetted figures, one holding a smartphone, with a crowd of people below them. Surrounding this central image are eight circular nodes, each representing a service category: Social (ソーシャル連携), e-Ticket (eチケット・販売), Store (CD・グッズ等・商品販売・流通), Live Event (ライブ・イベント), ArtistSite Build (アーティストサイトの構築), Fanclub (ファンクラブ), Music Connecting Card (ミュージック・カード型音楽商品), and Music Video (楽曲・映像の配信). These nodes are arranged in a circle and connected by arrows, with a flow from Social to e-Ticket to Store to Live Event to ArtistSite Build to Fanclub to Music Connecting Card to Music Video, and then back to Social. Above the nodes, four activity categories are listed: Social Activity, Digital Activity, Real Activity, and Next Activity.

Fans'™
Future Artist Network Service

アーティストの活動に最適な機能を提供し、アーティストをフルサポートするサービスです。

<http://www.futureartist.net/>

アーティストプラットフォーム「Fans'™」



フェイス・グループの多彩なサービスを活用し、
アーティストとファン・ユーザーのあらゆる接点を集約。



ミュージックカード



クラウドファンディング



ライブ中継



ソーシャル連携



eチケット販売



ファンクラブサイト



楽曲配信



CD・グッズ販売



O2Oを実現するミュージックカード

ファンとアーティストをつなぐミュージックカードを、
日本コロムビア・ユニバーサルミュージックから提供開始。



MUSIC Connecting Card



ミュージックコネクティングカードは、CDに代わる、ファンの直接集積が可能な、新しい音楽販売プラットフォーム。

ミュージック
コネクティングカード

各アーティスト及びタイトルの専用登録サイト
(PC/スマートフォン) ※無償提供

ミュージックコネクティングカード
専用アプリもしくはパソコン



コネクティング
ナンバー登録



ダウンロード



購入

購入者情報の登録

【ファンとアーティストを繋ぐ展開例】



店頭



- ・ 購入者への次回リリースアイテムの告知等
- ・ 購入者限定のライブチケットやグッズ販売
- ・ オフィシャルサポーターやファンクラブへの入会を促進

など、様々な展開が可能

無料モデルへの対応

ソーシャルメディア事業拡充

国内最大のバンドメンバー募集ソーシャルメディアを事業譲受。



TOP

アーティスト
ビジネスの
入口を拡大

総合的な
音楽活動支援
No.1サイトへ

indiesmusic.com

インディーズ

viBirth

Rightsscale

with
Musician's Site

+

アーティスト
予備軍

累計登録者数
41万人以上

教育コミュニケーション

幼児から大人まで。「人々をつなげ、育てる」サービスを展開。

エデュテイメント

エデュケーション

CYBER CAMPUS.

Education & Communication

コミュニケーション



「Kidzapplanet/ キツザプラネット®」

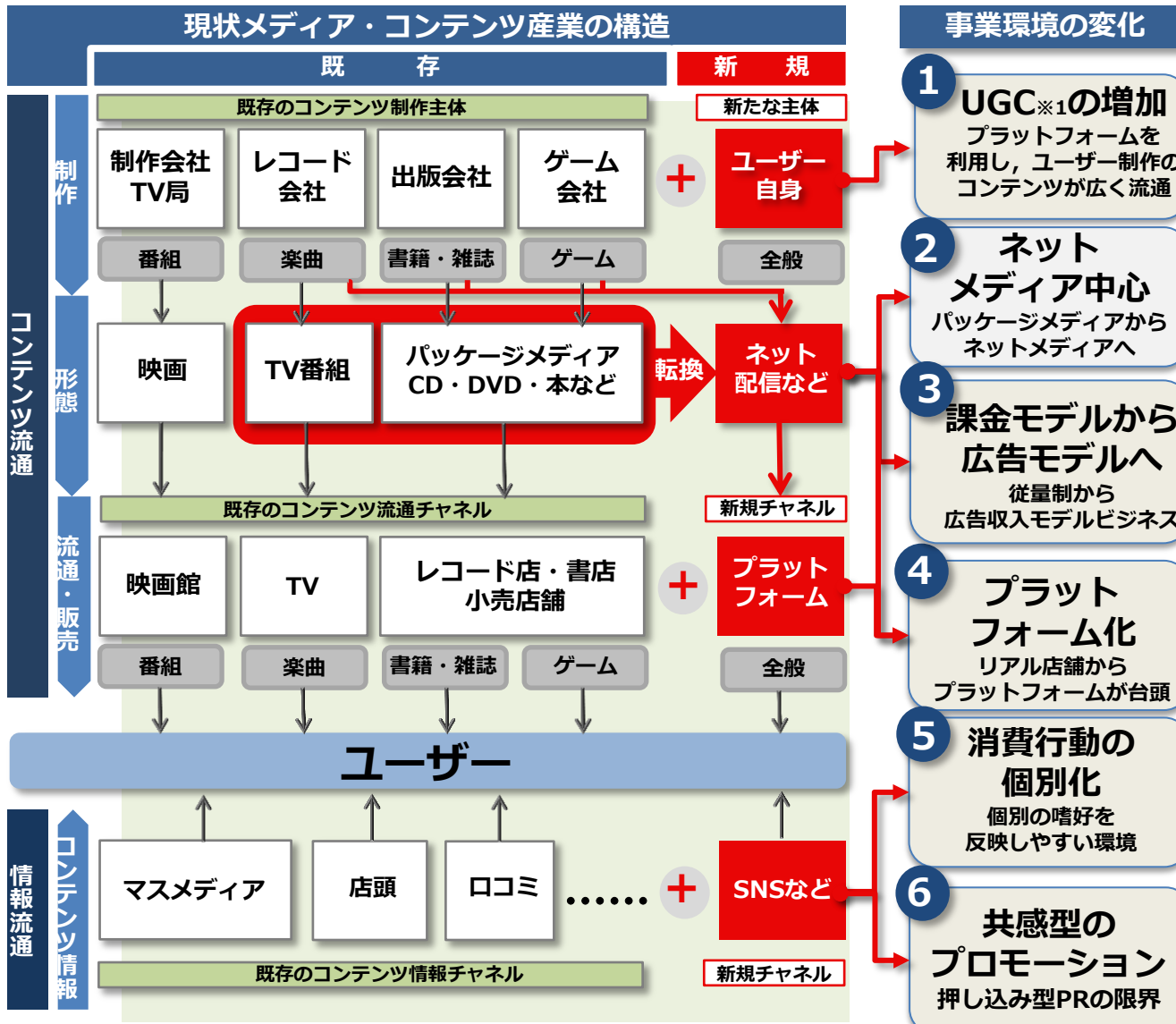
全世界で約1,200,000ダウンロード



アプリダウンロードランキング実績



フェイスの取り組み



フェイスの取り組み

Fans'

- クラウドファンディング
ARTISTCROWD
- ミュージックカード
MUSIC Connecting Card
- 楽曲配信
FaRao PRO
Rightscale
- eチケット販売
opticket
- CD・グッズ販売
indiesmusic.com
- ファンクラブサイト
ENTERMEDIA
- ライブ中継
Future SEVEN
- ソーシャル連携
OKMusic with Musician's Site

※1：UGC(User-Generated Contents)＝Webサイトの利用者(ユーザ)によって制作・生成されたコンテンツ。
 出典：経済産業省「クール・ジャパン戦略推進事業（メディア・コンテンツ分野における戦略構築及び他分野への波及効果調査）」をベースに会社作成。

株式会社フェイス

- 本社所在地: 〒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
- 南青山オフィス: 〒107-0062 東京都港区南青山6-10-12
(広報・IR窓口) フェイス南青山
- 浜松町オフィス: 〒105-0022 東京都港区海岸1-9-1
浜離宮インターシティ4階

本資料は、当社の業績、事業内容等に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘するものではありません。また、本資料は原則として2014年11月現在のデータにもとづいて作成されております。

本資料に記載された数値、意見、予測等は資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。