

株主メモ

決 算 期 毎年3月31日
定 時 株 主 総 会 毎年6月
名 義 書 換 代 理 人 東京都千代田区丸の内一丁目4番3号
UFJ信託銀行株式会社
同 事 務 取 扱 場 所 〒541-8502
(お問い合わせ先) 大阪市中央区伏見町三丁目6番3号
UFJ信託銀行株式会社 大阪支店証券代行部
TEL.06-6229-3011(代表)
同 取 次 場 所 UFJ信託銀行株式会社本店および全国各支店
情 報 開 示 の 方 法 当期より貸借対照表および損益計算書の開示
方法を日本経済新聞から当社ホームページへ
の掲載に変更いたしました。
ホームページアドレスは次の通りです。
<http://www.faitn.co.jp/ir/kessan/>



株式会社フェイス

〒604-8171
京都市中京区烏丸御池下ル虎屋町566-1
井門明治生命ビル3F

URL <http://www.faitn.co.jp/>

お問い合わせ先
TEL.075-213-3933 FAX.075-213-3833
E-mail ir@faitn.co.jp

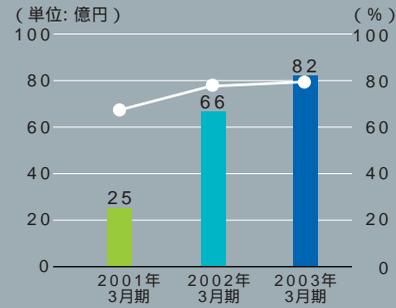
株式会社フェイス
第11期事業報告書

Faith, Inc. Annual Report
(2002.4.1~2003.3.31)

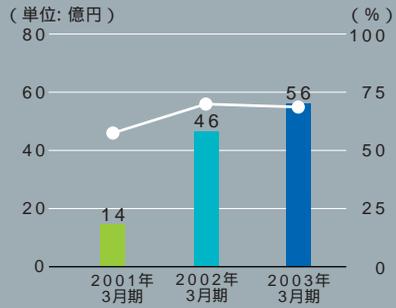
財務ハイライト(非連結)

当ハイライトページのみ、見やすさを考慮して通期・期末指標の単位は「億円」に、一株当たり指標の単位は「万円」にしています。(単位未満切り捨て)

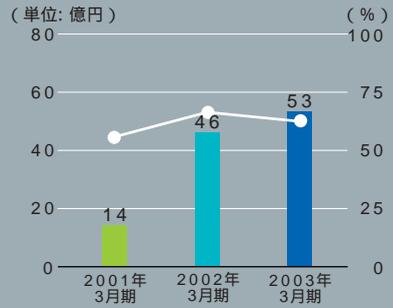
売上高 / 売上高総利益率



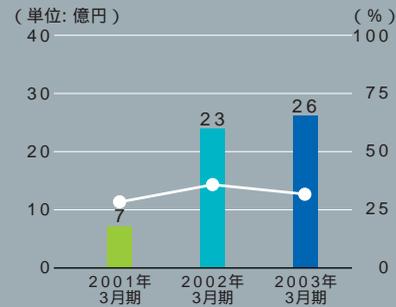
営業利益 / 営業利益率



経常利益 / 経常利益率



当期純利益 / 純利益率



総資産 / 株主資本 / 株主資本比率



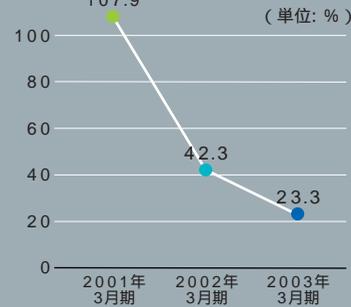
一株当たり当期純利益



一株当たり株主資本



ROE(株主資本当期利益率)



ROA(総資本経常利益率)



株主の皆様へ



代表取締役社長 平澤 創

営業の概況について

当期におけるわが国経済は、景気の一部回復の動きが見られたものの、設備投資の減少は続き、雇用情勢は厳しく、個人消費は低調に推移し、依然として厳しい状況が続きました。

当社を取り巻く情報・通信関連業界におきましては、2003年3月現在の日本の人口1億2,735万人に対して、携帯電話サービスの契約者数が7,566万人(前年同月比9.5%増)にまで達し、そのうち株式会社NTTDコモのi-mode等のインターネット接続サービスの契約者数は6,246万人(同20.3%増)にまで成長(普及率82.6%)しました。これに伴い、当社の現在の収益の柱である着信メロディ市場は1,000億円規模にまで成長しました。また携帯電話端末は、JAVA機能やカメラの搭載、高速パケット通信への対応など高性能化・多機能化が進み、コンテンツ配信サービスなどのデータ通信は、携帯電話キャリア(携帯電話サービスを提供している事業者)の重要な収益の柱となりました。海外においては、アジア、北米、欧州などの地域で携帯電話キャリアがデータ通信事業に積極的に取り組む動きがみられました。

このような市場環境の変化に対応し、当社はマルチプラットフォーム戦略、マルチコンテンツ戦略、アライアンス戦略、グループ戦略、グローバル戦略の5つの戦略を機軸に、グローバル規模での新市場創造を推進しました。

① マルチプラットフォーム戦略

当社は、個人ユーザーがコンテンツを利用するために必要な環境を整備するため、携帯電話端末やPCなど、情報を得るための様々な端末=プラットフォームでの技術提供を行いました。

欧州市場に向けては、2002年4月にDSP(デジタル・シグナル・プロセッサ)で世界トップシェアを獲得している米Texas Instruments社製の携帯電話端末向けDSPに対応した「マルチフォーマット・プレーヤー」と「ソフトウェア音源」を開発したほか、新たにカーモバイル分野への当社技術の提供や、雑誌とネットワーク端末を連動させた新しいサービスも開発しました。

また、当社が音源技術等を提供している株式会社ソニー・コンピュータエンタテインメント製の家庭用ゲーム端末プレイステーション2が全世界で累計5,000万台以上出荷されるなど、ブロードバンドネットワークでの潜在的なビジネスチャンスが拡大しました。

② マルチコンテンツ戦略

ネットワークサービスと携帯電話端末の機能向上によって新たなサービスを実現することが可能になりました。そのため、ユーザーにとって魅力のある情報を提供する有力なコンテンツプロバイダと協業(これは次ページに掲載のアライアンス戦略の一環でもあります)し、これまでの16和音に代わって32和音のハイクオリティな着信メロディを配信するサイトや、携帯カラオケ、コミュニケーションコンテンツ、雑誌との連動によるEコマースなどのサービスを立ち上げました。

③ アライアンス戦略

世界規模の市場創造を推進するため、各地域の有力パートナーと提携しました。

アジア太平洋地域では、2002年9月に世界トップの携帯電話メーカーであるNOKIAグループと次世代コンテンツ開発者支援で提携し、世界標準規格の和音着信メロディに対応したオーサリングツール(開発ツール)を提供するとともに、コンテンツプロバイダへの技術支援・ビジネス上のサポートを開始しました。また韓国で著作権管理ビジネスを推進するために、The Music Asia社と、中国では現地の有力コンテンツプロバイダAny8社と提携しました。

北米では、Faith West社が加入者数トップの携帯電話キャリアVerizon Wireless社と提携し、2002年6月に同社のコンテンツ配信サービスにて和音着信メロディサービスを開始し、既に全米トップクラスのサービスとなっています。

欧州では、携帯電話向けコンテンツ配信ビジネスを推進している仏Digiplug社を2002年8月に買収(当社100%出資)したことにより、メディア大手の仏Vivendi Universal社や携帯電話キャリアなど多くの提携先を確保しました。

④ グループ戦略

市場参入機会を逃さないためにグループ体制をさらに機動的なものにし、全世界のあらゆる通信方式・規格に対応する技術力を確保しました。

GSM規格のアジア市場では、中国市場をターゲットに2002年4月、株式会社NTTデータとの合弁会社として株式会社MORA社網楽を設立(当社49%出資)し、同年12月にはAny8社およびニチメングループとの合弁会社AnyMusic社を設立しました。

北米市場では、Faith West社を2002年5月に設立(当社100%出資)し、いち早く米国の全CDMA携帯電話キャリアにサービス・技術ノウハウを提供しました。

GSM・GPRS(GSM方式の携帯電話通信網を利用したデータパケット伝送方式)規格の欧州市場では、和音着信メロディ対応

の携帯電話端末とコンテンツサービスの利用が本格化する2003年に焦点を合わせ、2002年8月に仏Digiplug社を買収しました。

⑤ グローバル戦略

株式会社NTTドコモのi-mode、米Qualcomm社のCDMA、そして欧州規格のGSM・GPRSという3つの通信規格に対応して世界同時進行でビジネスを展開しました。

中国では先述の株式会社網楽を通じて、コンテンツ配信ビジネスプラットフォームの企画提案を推進し、台湾では2002年8月に、KGTelecom社のi-modeでサービスを開始しました。

米国ではVerizon Wireless社、Qualcomm社との提携によって、初の和音着信メロディサービス“modtones(モッドトーンズ)”を開始しました。

欧州では蘭KPN mobile社や独E-Plus社、仏Bouygue Telecom社などのi-modeにて、コンテンツプロバイダとの協業によるサービスを開始しました。

また、多様なサービス展開を推進した結果、将来的な収益見込みが期待水準以下の事業、投資資金の回収見込みが乏しい事業につきましては、事業の再構築を実施し、財務の健全化を図りました。

以上の結果、当期の売上高は8,208百万円(前年同期比23.1%増)、経常利益は5,361百万円(同14.8%増)、当期純利益は2,620百万円(同9.5%増)となり増収増益を確保しました。

なお、当社は2002年8月に仏Digiplug社を買収したことに伴い、当期より連結決算を実施しています(ただし、本報告に掲載している業績データは非連結データです)。また、当社は2002年9月10日付で東京証券取引所市場第一部に株式上場いたしました。これも株主の皆様方をはじめご関係各位のご支援によるものと存じ、厚くお礼申し上げます。

05ページに続く

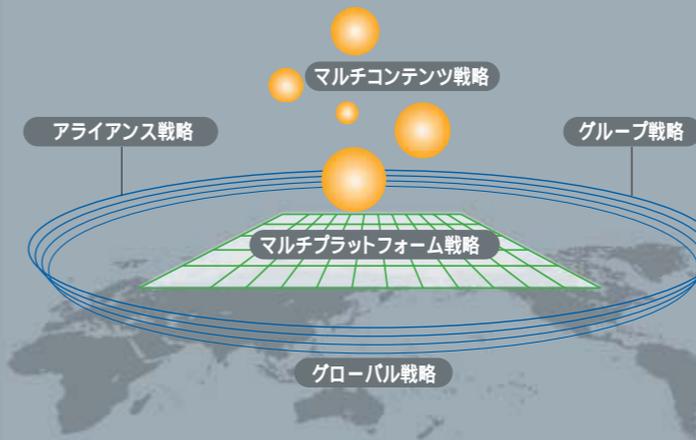
新たな市場を創造することそれがフェイスの目指すもの

世界に新しい「楽しみ」を。

「こんなことができたらいいな」を叶えること。それがフェイスのビジネスの出発点です。携帯電話の着信音をお気に入りの曲にできる「和音着信メロディ」も、パソコンで「オーディオ並のサウンド再生」が実現したのも、「できたらいいな」が始まりでした。

音、文字、画像がミックスされたマルチメディアコンテンツを利用できる仕組みをつくり、それに対応する情報端末を開発したり、さらには通信環境を整備したり。「できたらいいな」を実現するために、フェイスは独自の技術力を発揮するだけでなく、インターネット上でさまざまな「番組」を提供するコンテンツプロバイダや情報端末メーカー、通信事業者をリードし、サポートしながら、フェイスは生活に「楽しさ」をもたらす新しいサービスとその市場を創ってきたのです。

「できたらいいな」というユーザーのウオントに考えをめぐらし、それをビジネスとして組み立てていく実行力と具現化のための技術力。それこそがフェイスの強みであり、成長の原動力なのです。



5つの戦略でビジネスを推進。

ユーザーが楽しみたいと思うコンテンツは多彩で、利用する情報端末も多種多様であるはず。そのためにマルチコンテンツ戦略とマルチプラットフォーム戦略、そして、これらを世界規模で広げていくためのグローバル戦略があります。もちろん、新しい市場を創るための取り組みはフェイスだけで実現できるわけではありません。そこで、各国の有力企業と手を組むアライアンス戦略と、子会社や関連会社を作り自らダイレクトにビジネスを推進するグループ戦略があるのです。

事業部門別の概況について

サービス事業

当社がパートナーシップを結んでいる多くのコンテンツプロバイダの個人ユーザー獲得を支援し、各社のブランド力強化を図るため、当社の技術力を活かした魅力的なコンテンツや新端末に対応したコンテンツ開発、

サービスプラットフォームのリニューアル、販売促進活動などを企画提案しました。

国内の新規サービス展開につきましては、数多くのサービスの立ち上げに積極的に取り組みました。また、アジア、北米、欧州などの地域では数多くの携帯電話コンテンツサービスを立ち上げました。この結果、当期のサービス事業の売上高は7,411百万円(前年同期比21.0%増)となりました。



ライセンス事業

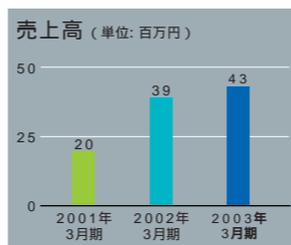
インターネットに接続できる携帯電話端末で和音着信メロディを実現する技術を半導体メーカー等にライセンスしました。

国内では和音着信メロディに対応した高機能携帯電話端末の出荷台数が堅調に推移したことに加え、北米でコンテンツ配信サービスが始まったこと、中国でのコンテンツサービス配信開始に向けて端末の出荷台数が伸びたことから、売上高は754百万円(同49.8%増)となりました。



その他事業

着信メロディなどのコンテンツデータ制作機器をコンテンツプロバイダ等に販売しました。売上高は43百万円(同8.9%増)となりました。



今後の方針

国内においては、携帯電話端末および携帯電話インターネット接続サービス市場が安定成長期に入りますが、当社とコンテンツプロバイダとの協業による携帯電話向けコンテンツサービスは、携帯電話端末の普及台数に制限されないため、引き続き順調に成長するものと考えています。また、音源技術などのテクノロジーライセンスについては、開発人員および営業人員の増加によって組織力が向上したことから、新サービスの開発や様々なプラットフォームへの展開が考えられ、新たな市場開拓が可能であると見込んでいます。

海外においてはGPRSや第三代携帯電話のサービスの本格的な成長段階が始まります。特に、中国を含むアジア太平洋地域、北米、欧州において急速な市場拡大の可能性があり、これに対応したコンテンツ配信サービスやテクノロジーライセンスを実施していく予定です。

次期の連結業績につきましては、売上高11,085百万円、経常利益6,294百万円、当期純利益3,260百万円を予想しています。なお配当金につきましては、安定配当を心がけ、1株当たり1,000円とさせて頂く予定です。株主の皆様におかれましては、今後とも変わらぬご支援、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

2003年6月

代表取締役社長 平澤 創

全世界携帯電話端末販売、年間**4億**台中国の携帯加入者数**2億**人

アジアで、北米で、欧州で グローバルオペレーション、本格始動!

いま世界で「和音着信メロディ」をはじめとする豊富なマルチメディアコンテンツを求めるモバイルユーザーの声が高まっています。これから携帯電話端末の世代交代が進むことから急速な拡大が見込まれる世界市場で、フェイスは自らビジネスチャンスを創りだし、新たなコンテンツ配信市場を創造していきます。

世界のi-mode採用通信事業者の携帯加入者数**8,000万人**
(日本の約2倍)CDMA加入者、全世界で**1.4億**人
(日本の約10倍)世界のGSM端末販売台数**3億**台
(日本の約10倍)

アジア市場への布石と成果

短期間に携帯電話端末が爆発的に普及しているアジア。携帯電話のニーズが満たされてきた現在、ユーザーの関心はコンテンツに注がれています。フェイスは魅力的なコンテンツサービスを

求める人々の希望を叶えるために、ビジネスパートナーに技術やノウハウを提供。コンテンツと携帯電話端末を結びつけた新しい市場創造に向けて、大きな一歩を踏み出しました。



日本でも新しい動きが……

書店から、コンビニから始まるオンラインショッピング

いつもの雑誌で気になるCDの新譜情報を発見。「今すぐ聴いてみたい」と思えば、携帯電話やパソコンですぐに試験サイトにアクセスでき、「欲しい」と思えば、そのままオンラインCDショップで購入もできる。こんなことも可能になりました。雑誌は音楽に限らず、映画やスポーツ、旅行など、魅力的なコンテンツの宝庫です。フェイスはこうした身近なメディアに新しい価値を生み出すビジネスにも着手しています。



株式会社NTTデータと共同出資で、モバイルコンテンツ配信サービスを支援する株式会社網楽を設立

2億人以上の携帯ユーザーを抱える中国では、高性能端末が飛ぶように売れ、人々は新鮮で楽しいコンテンツを求めています。この巨大市場でコンテンツを配信するプラットフォームを提供するために設立したのが株式会社網楽です。現在、現地のキャリアやメーカーと提携し、新たなサービスを普及させる準備を進めています。

韓国のThe Music Asia社とともに著作権管理事業に着手

和音着信メロディは韓国でも大人気ですが、著作権の保護体制は整っていないのが現状です。著作権管理は高品質な楽曲をユーザーに届けるためにも、ひいては着信メロディ市場を育てるためにも不可欠。そこでフェイスは韓国ポップスの著作権者が参加しているThe Music Asia社とともに著作権管理事業を行うことになりました。

2003年1月、中国Any8社、ニチメングループとともにコンテンツサービス会社AnyMusic社を設立

中国全土でコンテンツ配信の免許を保有しているAny8社、そしてニチメングループとタッグを組んで設立したAnyMusic社は、和音着信メロディを制作し、中国最大の携帯電話キャリアであるチャイナモバイルでコンテンツ配信サービスを開始しました。一年後には150万人の利用を目指します。

ノキア・ジャパンと次世代コンテンツ開発者支援で提携

携帯電話で世界トップシェアを持つNOKIA社の次世代携帯電話端末に対応した高品質な着信メロディを制作するため、2002年9月、フェイスはノキア・ジャパンと提携し、曲の制作者にコンテンツの開発ツールとノウハウを提供することになりました。この提携は、世界の携帯電話の着信音が新しく生まれ変わるきっかけになるでしょう。

北米市場への布石と成果

2002年5月、フェイスは米国にFaith West社を設立。米国の全CDMA携帯電話キャリアにいち早くサービス・技術・ノウハウを提供し、アメリカの人々に「和音着信メロディ」という新しい楽しみをもたらしました。北米ではマルチメディア対応携帯電話端末の普及は始まったばかり。多くの人々が多種多様なコンテンツを楽しめるように、フェイスはユーザーに届けるコンテンツとそれを配信する仕組みを着々と作り上げています。

米国初の16和音着信メロディサービス“modtones (モッドトーンズ)”を開始

Faith West社は米国最大の携帯電話キャリアVerizon Wireless社が運営し、320万人以上の会員を持つコンテンツ配信サービス“Get It Now”で、和音着信メロディサービス“modtones”を始めました。ユーザーの評判は上々で、サービス開始後一年足らずで、ゲームや占いなど数あるコンテンツを抜き、全米トップの人気を博しています。今後着信メロディ対応の端末台数が増えるに従い、この勢いは加速されていくでしょう。



North America



欧州市場への布石と成果

携帯電話のメールといえば、短いテキストメッセージを送受信する「SMS(Short Message Service)」、着信メロディといえばいまだに「単音」が主流の欧州市場。そのようななか、和音着信メロディやゲーム、画像付きメールなどへの人々の期待は大きくふくらんでおり、2003年にはマルチメディアコンテンツが

利用できる高性能端末が本格的に普及すると言われています。フェイスはそうした欧州で、新しい楽しみ、新しい市場を創るための強固な体制づくりに取り組みました。



Europe

欧州で主流の米Texas Instruments(TI)社製携帯電話端末向けDSPに対応した技術を開発

フェイスはユーザーがコンテンツを利用するために必要な環境を整備するため、様々なプラットフォームでの技術提供を進めています。その一例が米TI社製の携帯電話端末向けDSPに対応した「マルチフォーマット・プレーヤー」と「ソフトウェア音源」の開発です。現在、携帯電話端末用のサウンドフォーマットは多数ありますが、今回開発した技術は、その違いを超えて一つにまとめる画期的なものです。同社のDSPが世界の7割以上の携帯電話端末に使われていることを考えると、将来のモバイルコンテンツ市場拡大に向けての大きなアドバンテージとなるでしょう。

GSM圏の市場開拓に向けて仏Digiplug社を買収

仏Digiplug社は、欧州で主流の通信方式であるGSM対応の携帯端末向けにコンテンツを配信する技術を開発する企業で、現地の有力なアライアンス先(コンテンツプロバイダ、半導体メーカー、携帯電話キャリア)を確保していました。フェイスは欧州市場でのビジネスを有利に推進するため2002年8月、同社を買収。新しい市場の創造に向けて足場を構築しました。

英で初の携帯グループメッセージングサービス“buzzuco”(バズーコ)を開始

イギリスでは一日平均4,800万通のテキストメッセージが送受信されています。しかし、これまでは同一キャリア間で一つのメッセージを複数人に送ることはできても契約している通信キャリアが異なるとメッセージ交換ができませんでした。そこで誕生したのが、グループメッセージングサービス“buzzuco”。たとえキャリアが異なっても、複数人の間でメッセージ交換が可能になりました。友達同士のコミュニケーションの輪を広げるこのサービスは2002年12月より始まり、人気を博しています。

日本のフェイスから、世界のフェイスへ これからのシナリオ

モバイル先進国日本で、いち早くユーザーの心をつかんだフェイス。新たなステージでは、その経験とノウハウをもとに、各地域に密着したビジネスを展開しアジア・北米・欧州の人々の「できたらいいな」を実現していきます。

アジア



Faith



Faith, Inc.
C.O.O.
Masato Nakanishi

北米



Faith West



Faith West Inc.
Executive Vice President
Carolynne Schloeder

欧州



digiplug
A Faith Company



Digipulug S.A.
C.E.O.
Stéphane Bohbot

アジアといっても、中国、香港、台湾、シンガポール、インドネシアなど、それぞれの国や地域によってマーケットの事情は異なります。成功の鍵は、いかに現地のコンテンツプロバイダと協業するか。中国で100万人近いユーザーをもつ有数のコンテンツプロバイダAny8社と提携しているのもその好例です。

中国ではヨーロッパの通信方式であるGSMが主流ですが、当社グループの仏Digiplug社が持つ優れた技術・ノウハウを活用することにより、成長著しい中国で優位なビジネスが展開できると考えています。

今後は、世界市場で重要な位置を占めつつある中国の携帯電話端末メーカーの動向にも注目していきます。

2002年6月、北米で和音着信メロディサービスが産声をあげました。生みの親は私たち。誕生とともに人々の心をつかみ、あっという間に最も人気のあるコンテンツとなりました。(サービス名“modtones”)支持を得た理由は、著作権保護を重視している米国で人気の高い楽曲を提供していること、フェイスの音源技術・ノウハウを活かしてクオリティの高い音を提供していること、使い勝手の良さにあります。

また最近では、有力な企業とパートナーシップを結び、ラテン系やゴスペル系ミュージックの着信メロディサービスもスタートさせました。

今後も多くの人に喜ばれる魅力的なサービスを企画し、提供していきたいと考えています。

現在の欧州市場は日本でいえばちょうどインターネットに接続できる携帯電話端末が普及する前と同じ状況で、携帯コンテンツ市場は未発達です。しかし、2003年にマルチメディア対応の携帯電話端末が数多く発売されるので、今後コンテンツ配信サービス市場は急成長するでしょう。着信メロディも今以上に普及し、音質に優れたものが選ばれるようになります。

欧州には携帯電話の通信方式が乱立していますが、あらゆる方式に対応できるのは当社だけです。このアドバンテージを活かして、欧州のユーザーにクオリティの高い多様なコンテンツを提供し、携帯コンテンツ市場を牽引するトップランナーとして大きく飛躍していきたいと思っています。

貸借対照表

科目	当期		前期	
	2003年3月31日現在	2002年3月31日現在	2003年3月31日現在	2002年3月31日現在
(資産の部)				
流動資産	9,133	11,398		
現金及び預金	4,628	4,662		
受取手形	4	5		
売掛金	892	792		
有価証券	2,858	5,204		
商品	29	34		
その他の流動資産	723	703		
貸倒引当金	3	3		
固定資産	5,193	1,262		
有形固定資産	362	262		
建物・構築物	22	18		
車輦運搬具	15	22		
工具器具備品	324	221		
無形固定資産	207	74		
営業権	6	8		
商標権	27	-		
ソフトウェア	123	65		
その他無形固定資産	49	1		
投資その他の資産	4,623	925		
投資有価証券	720	680		
1 ▶ 関係会社株式	2,896	118		
繰延税金資産	102	34		
敷金	682	90		
その他の資産	288	2		
貸倒引当金	67	-		
資産合計	14,327	12,661		

科目	当期		前期	
	2003年3月31日現在	2002年3月31日現在	2003年3月31日現在	2002年3月31日現在
(負債の部)				
流動負債	1,813	2,559		
買掛金	133	133		
未払金	174	351		
未払法人税等	1,390	1,970		
賞与引当金	42	47		
その他流動負債	73	58		
固定負債	83	57		
退職給付引当金	9	5		
役員退職慰労引当金	74	52		
負債合計	1,897	2,617		
(資本の部)				
資本金	-	3,218		
資本準備金	-	3,708		
利益準備金	-	1		
その他の剰余金	-	3,115		
その他有価証券評価差額金	-	0		
資本金	3,218	-		
資本剰余金	3,708	-		
利益剰余金	5,518	-		
その他有価証券評価差額金	14	-		
資本合計	12,429	10,043		
負債及び資本合計	14,327	12,661		

注) 連結貸借対照表はホームページに掲載しています

2002年8月に買収した仏Digiplug社を2003年3月期より連結子会社化しました。当期の連結貸借対照表は、当社のホームページに掲載しています。

<http://www.faiht.co.jp/ir/>

Point 1 ▶ 関係会社株式が増加しました

海外で着信メロディ市場を開発するため、グローバル展開の一環として、仏Digiplug社(2,553百万円)を買収したほか、米Faith West社(239百万円)と株式会社網楽(58百万円)を設立しました。

Point 2 ▶ 売上高が前期比23.1%増に

今期の売上高は前期比23.1%増加し、8,208百万円となりました。国内では、業界トップのコンテンツプロバイダがパートナーであることから、フェイスは「ブランド」として定着しており、価格競争の影響を受けることなく堅調に伸びました。海外では、着信メロディ市場が立ち上がったことによりライセンス売上が前期比49.8%増となりました。

損益計算書

科目	当期		前期	
	2002年4月1日～2003年3月31日	2001年4月1日～2002年3月31日	2002年4月1日～2003年3月31日	2001年4月1日～2002年3月31日
売上高	8,208	6,666		
2 ▶ 売上原価	1,662	1,445		
売上総利益	6,546	5,221		
販売費及び一般管理費	904	548		
営業利益	5,461	4,672		
営業外収益	41	56		
受取利息・有価証券利息	40	16		
為替差益	-	37		
雑収入	0	2		
営業外費用	321	60		
支払利息	5	-		
有価証券売却損	-	7		
為替差損	161	-		
買収関連費用	117	-		
その他	36	53		
経常利益	5,361	4,668		
特別損失	265	25		
固定資産除却損	-	1		
投資有価証券評価損	3	23		
関係会社株式評価損	63	-		
貸倒引当金繰入	67	-		
関係会社整理損	130	-		
税引前当期純利益	5,096	4,643		
法人税、住民税及び事業税	2,754	2,498		
法人税等調整額	278	247		
当期純利益	2,620	2,392		
前期繰越利益	455	223		
中間配当額	59	-		
当期末処分利益	3,016	2,615		

Point 3 ▶ 売上原価は増加したものの、売上原価率は低下

売上原価は増加しましたが、売上原価率は前期の21.7%から20.3%へ低下しました。この主な理由は、ソフトウェアのアップデートやサーバの処理能力向上によりシステムの効率化を図り、それがコストダウンにつながったためです。

Point 4 ▶ 販売費及び一般管理費は積極性によって増加

販管費は、前期に比べ356百万円増加しました。これは、海外への積極展開と国内で新サービスを開発したほか、サービス事業のパートナーのプロモーションを積極的に実施したためです。

キャッシュ・フロー計算書

科目	当期		前期	
	2002年4月1日～2003年3月31日	2001年4月1日～2002年3月31日	2002年4月1日～2003年3月31日	2001年4月1日～2002年3月31日
3 ▶ 営業活動によるキャッシュ・フロー	2,252	3,199		
4 ▶ 投資活動によるキャッシュ・フロー	3,885	2,742		
5 ▶ 財務活動によるキャッシュ・フロー	177	6,338		
現金及び現金同等物に係る換算差額	124	37		
現金及び現金同等物の増減額	1,934	6,833		
現金及び現金同等物の期首残高	8,320	1,487		
現金及び現金同等物の期末残高	6,386	8,320		
利益処分				
科目	当期	前期		
	株主総会承認日 2003年6月27日	株主総会承認日 2002年6月27日		
当期末処分利益	3,016	2,615		
これを次のとおり処分いたします				
利益処分額	2,599	2,159		
配当金	59	119		
役員賞与金	40	40		
任意積立金	2,500	2,000		
次期繰越利益	416	455		

Point 5 ▶ キャッシュ・フローの変化について

当期末の現金及び現金同等物は、前期末の8,320百万円から1,934百万円減少して6,386百万円となりました。営業活動によるキャッシュ・フローの減少は、前期の大幅な利益拡大によって法人税等の支払いが増えたためです。投資活動によるキャッシュ・フローの支出増加は、海外市場への積極展開に伴って欧州市場展開のため仏Digiplug社を、北米市場展開のためにFaith West社を設立したこと等により、2,937百万円の関係会社株式取得による支出が発生したことが主な要因です。財務活動によるキャッシュ・フローは配当金の支払い177百万円のみで支出となりました。

会社概要・株式情報

会社概要 2003年3月末現在

会社名称 株式会社フェイス
英文表記 Faith, Inc.
本社所在地 京都市中京区烏丸御池下ル虎屋町566-1
 井門明治生命ビル3F
払込資本金 32億1,800万円
設立年月日 1992年10月9日
従業員数 58名
加入団体 社団法人音楽電子事業協会(AMEI)
 社団法人日本音響学会

取締役及び監査役 2003年6月27日現在

代表取締役社長 平澤 創
専務取締役 中西 正人
取締役 馬島 良行
取締役 佐伯 浩二
常勤監査役 清水 章(公認会計士)
監査役 前川 純一(神戸大学名誉教授)
監査役 富岡 康真(テレック総合研究所主任研究員)
監査役 高橋 善男(財団法人京都産業21専務理事)

株価情報



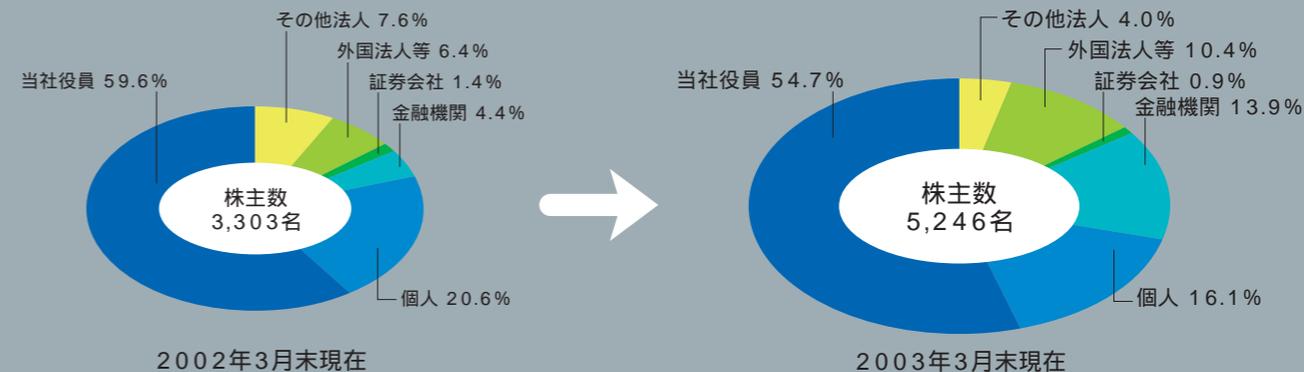
株式の状況 2003年3月末現在

会社が発行する株式の総数 199,000株
発行済株式総数 119,600株
株主数 5,246名

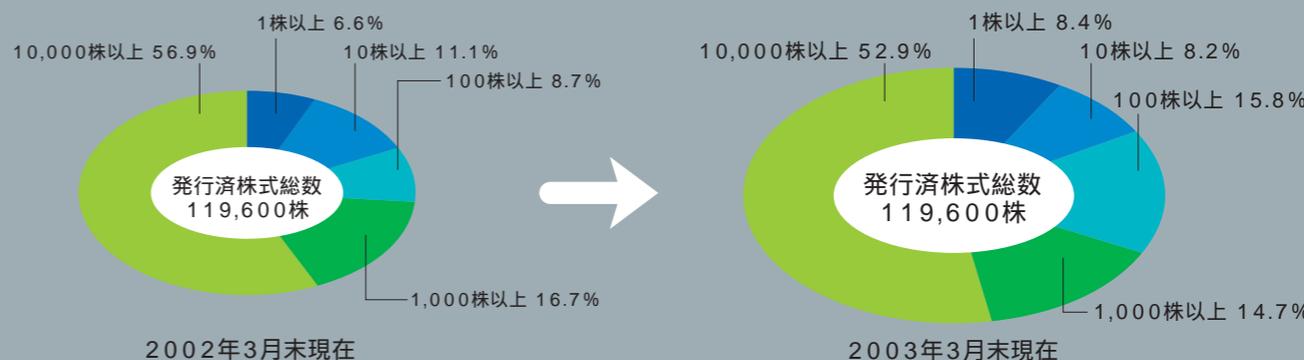
大株主 2003年3月末現在

株主名	当社への出資状況	
	持株数	議決権比率
平澤 創	52,800株	44.1%
中西 正人	10,500	8.7
日本マスタートラスト信託銀行株式会社	4,645	3.8
ゴールドマンサックスインターナショナル	4,363	3.6
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社	3,622	3.0
UFJ信託銀行株式会社	1,475	1.2
大阪中小企業投資育成株式会社	1,250	1.0
馬島 良行	1,140	0.9
あさひ銀事業投資株式会社	1,100	0.9
株式会社ドコモ・ドットコム	900	0.7

所有者別株式分布



所有株数別株式分布



株主数	2002年9月10日の東証一部への上場に伴う株式の売り出し等によって大幅に拡大しました。	3,303名	→	5,246名
所有者別株式分布	東証一部に指定替えしたことにより、投資家に認知度が高まり、金融機関の比率が高くなりました。	4.4%	→	13.9%
	同様に、外国法人等の比率も高くなりました。	6.4%	→	10.4%
所有株式数別分布	金融機関、外国法人の株主が増加したため、100株以上1000株未満の株主の割合が大きくなりました。	8.7%	→	15.8%