



株式会社フェイス

FY17(2018年3月期) 通期決算説明会

2018年5月28日
株式会社フェイス

2018年3月期
通期決算概要

FY17 連結業績ハイライト

- 新規連結会社の売上が寄与し増収。アニメ・ゲームソフト・マネジメント事業は堅調に推移。既存配信の減少、レーベル事業も前期比では減益。非支配株主に帰属する利益が減少。
- 売上高 21,210百万円、営業利益 1,130百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 504百万円。

売上高(百万円)

利益(百万円)

25,000

6,000

20,000

4,800

15,000

3,600

10,000

2,400

5,000

1,200

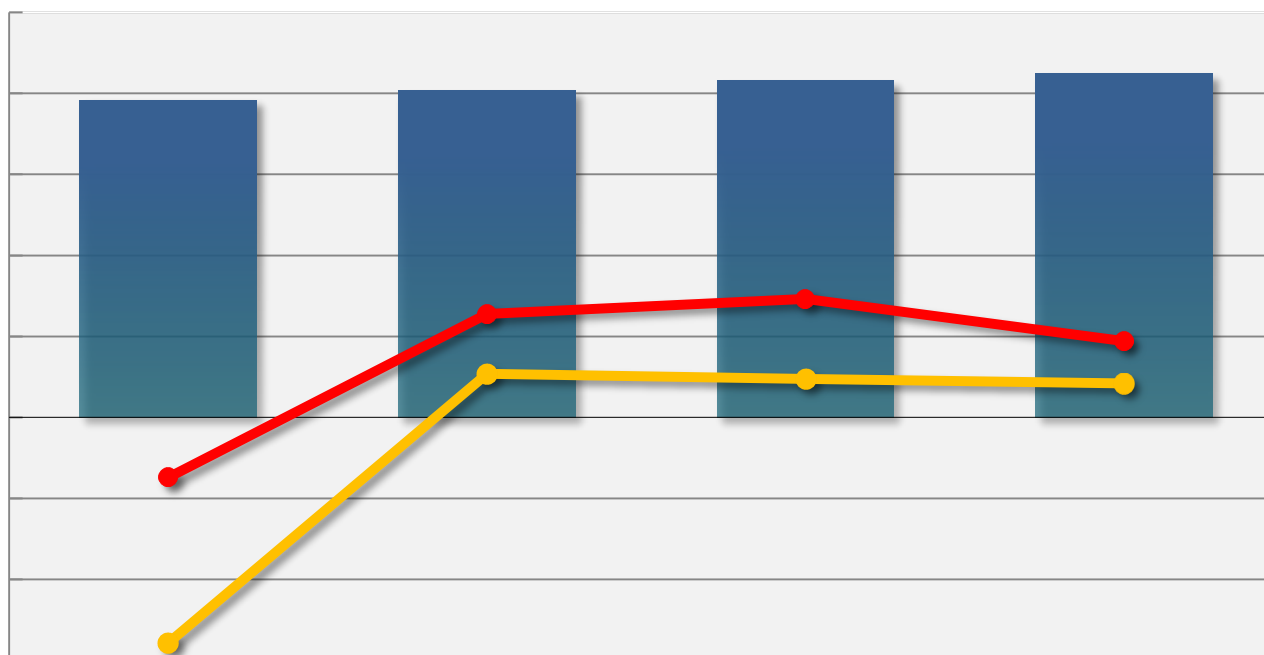
0

0

-1,200

-2,400

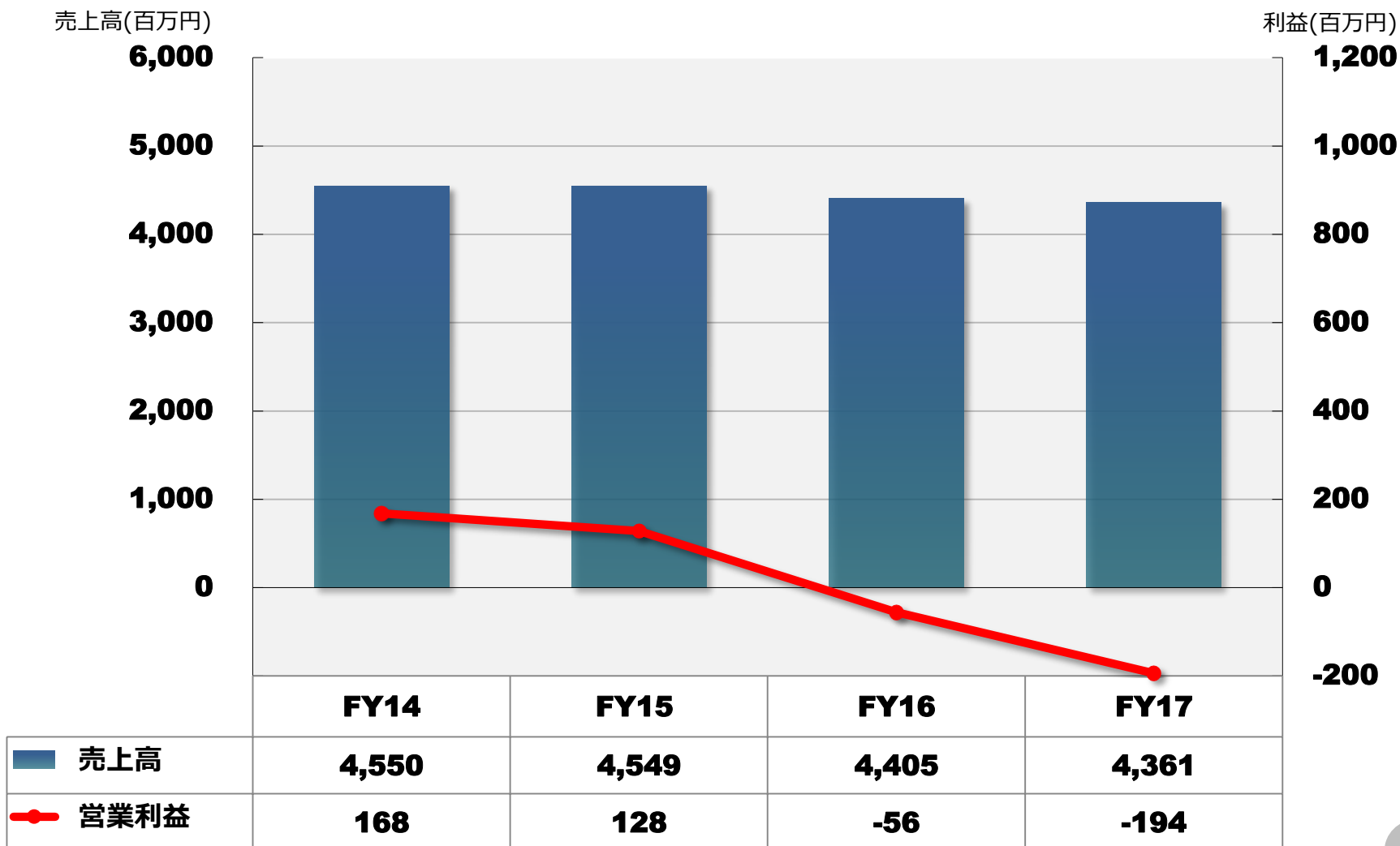
-3,600



	FY14	FY15	FY16	FY17
■ 売上高	19,597	20,163	20,795	21,210
● 営業利益	-891	1,534	1,757	1,130
● 親会社株主に帰属する当期純利益	-3,340	646	571	504

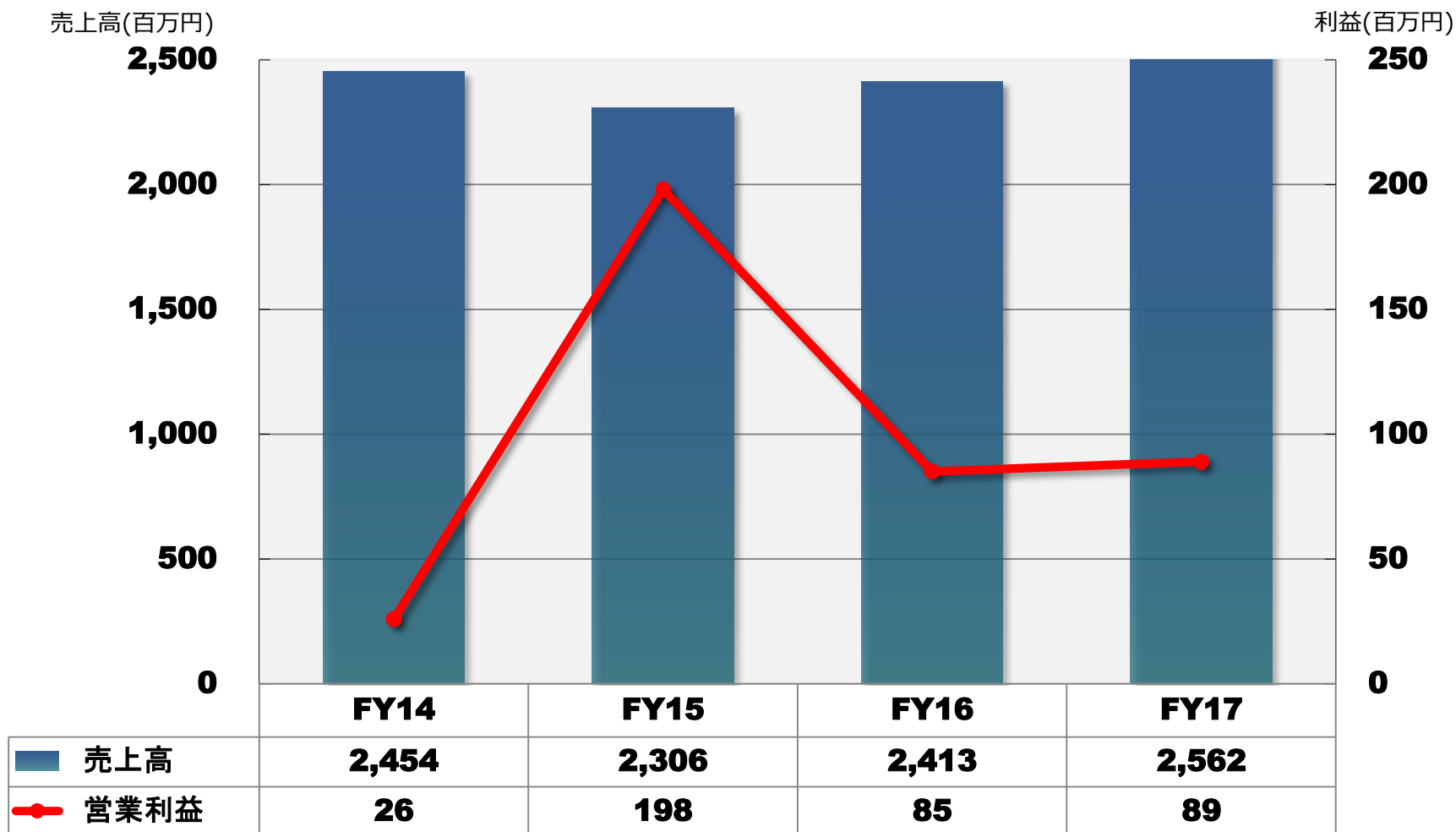
FY17コンテンツ事業の業績

- 新たなサービス展開に積極的に取り組みも収益化遅れ。フィーチャーフォン向けサービス売上の減少。
- 売上高は1%減の4,361百万円。既存配信利益減少のほか海外事業などにより営業損失194百万円。



FY17ポイント事業の業績

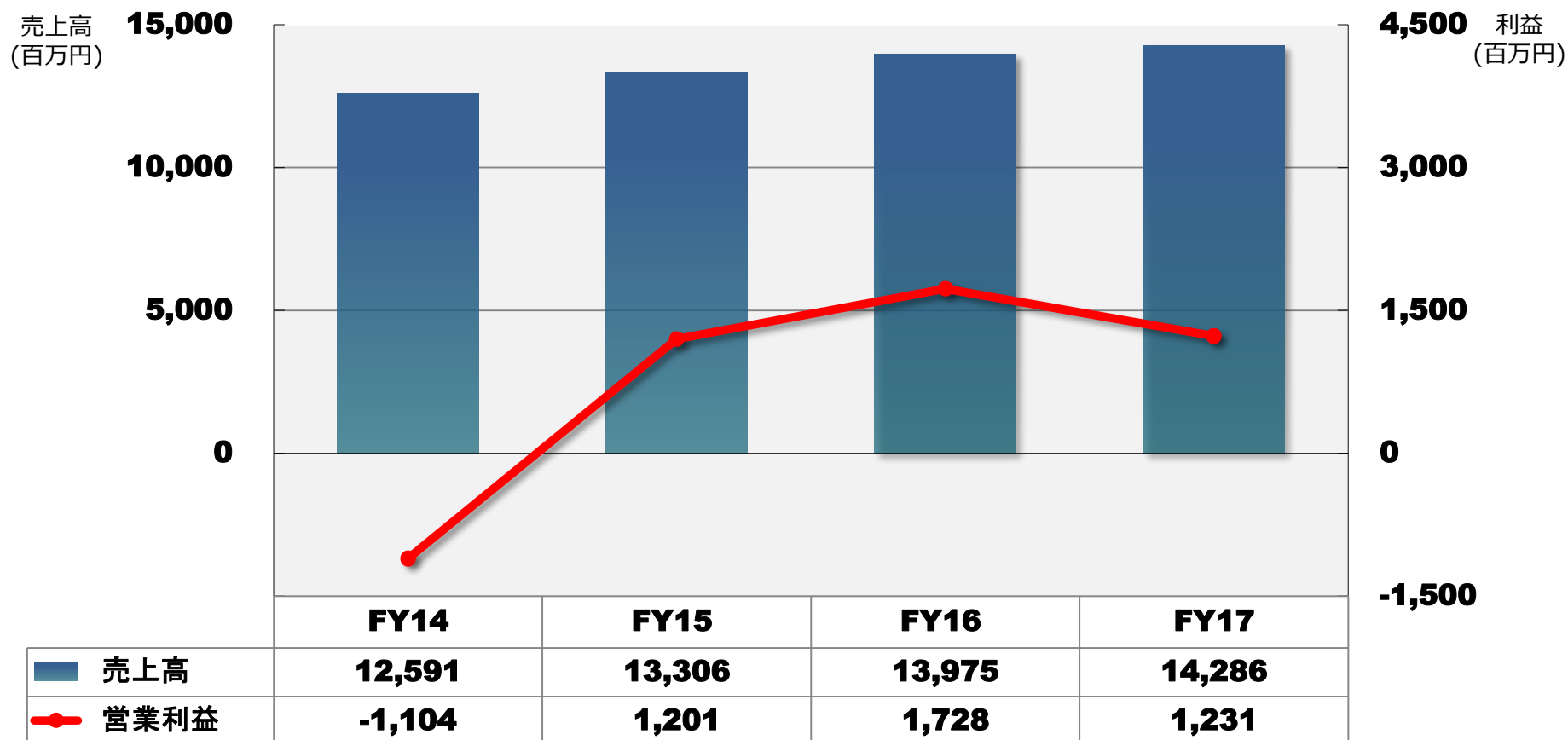
- 加盟店のポイント発行が堅調に推移、セルフリキデーション事業*も好調。人員等体制強化でコストは増加。
- 売上高6.2%増の2,562百万円、営業利益は3.6%増の89百万円。



※セルフリキデーション事業：シール等のポイントを貯め、割引価格で商品購入できるキャンペーン

FY17レーベル事業の業績

- アニメ関連作品、ゲームソフトおよびマネジメント関連事業の売上は好調に推移も前期比では減益。新規連結のドリーミュージックにより売上は増収も、利益面では押し下げ。
- 売上 前期比2.2%増の14,286百万円、営業利益 28.8%減の1,231百万円。



FY17セグメント別連結業績(前期との比較)

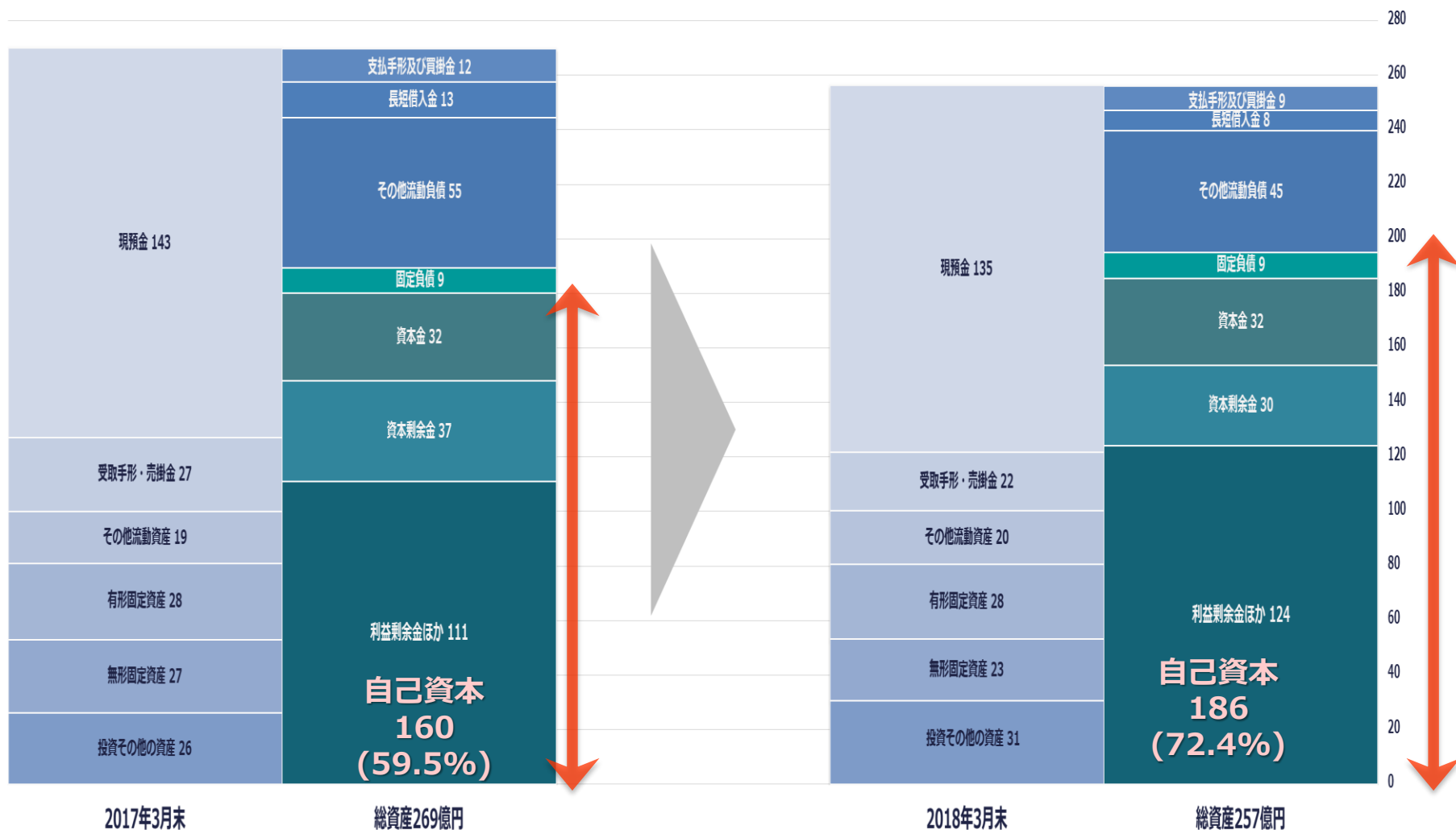


(単位：百万円)

	FY16	FY17	対前期 増減額	同左 増減率
売上高	20,795	21,210	+414	+2.0%
コンテンツ事業	4,405	4,361	△ 44	△ 1.0%
ポイント事業	2,413	2,562	+148	+6.2%
レーベル事業	13,975	14,286	+310	+2.2%
営業利益	1,757	1,130	△ 627	△ 35.7%
コンテンツ事業	△ 56	△ 194	△ 137	-
ポイント事業	85	89	+3	+3.6%
レーベル事業	1,728	1,231	△ 496	△ 28.8%
調整額※	0	4	+4	-
経常利益	1,539	1,029	△ 509	△ 33.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	571	504	△ 67	△ 11.8%

※調整額はセグメント間取引の消去によるもの。

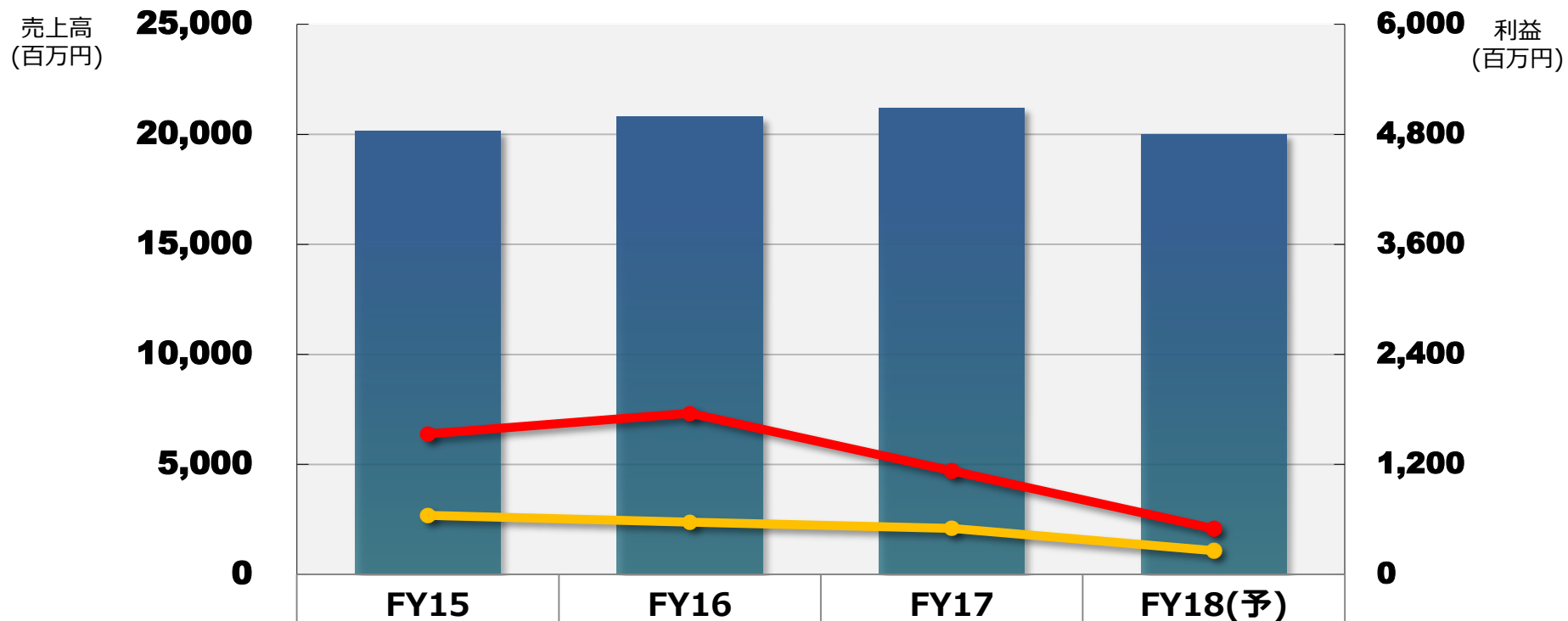
連結貸借対照表(前期末との比較)



2019年3月期
業績予想

FY18 通期業績予想

- 2018年4月売却のファンクラブ会社の連結がなくなる影響のため、減収を予想。
- レーベル事業でアニメ関連作品等で減収の見込みのため減益を予想。
- 売上高 20,000百万円、営業利益 500百万円、当期純利益 260百万円の通期予想。

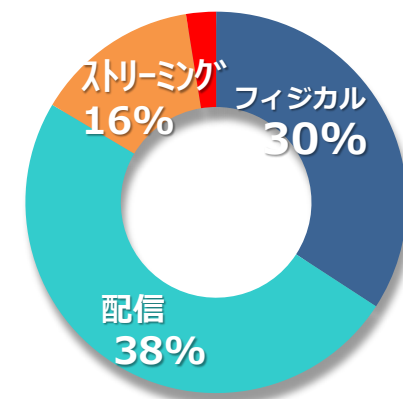
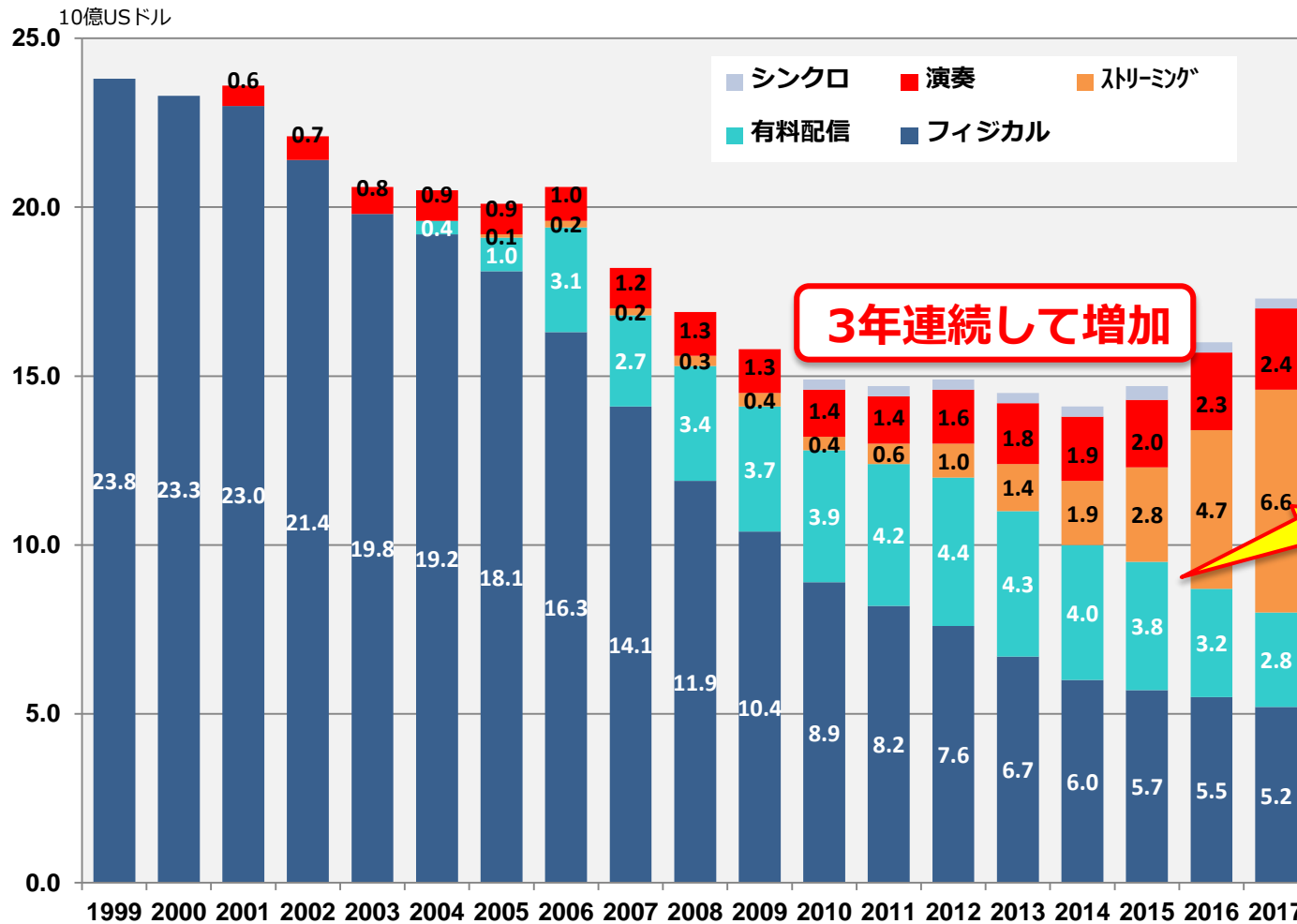


■ 売上高	20,163	20,795	21,210	20,000
● 営業利益	1,534	1,757	1,130	500
● 親会社株主に帰属する当期純利益	646	571	504	260

市場環境

世界の音楽市場

- 前年比+8.1%の約1.88兆円(173億ドル)⇒3年連続の増加。
- ストリーミングの増加は40%の増加。(2016年 47億ドル⇒ 2017年 66億ドル)
- デジタルの売上は市場の54%に達している。



54% ◀ **デジタル**
(ストリーミング + 配信)
94億ドル
(前年比 +19.0%)

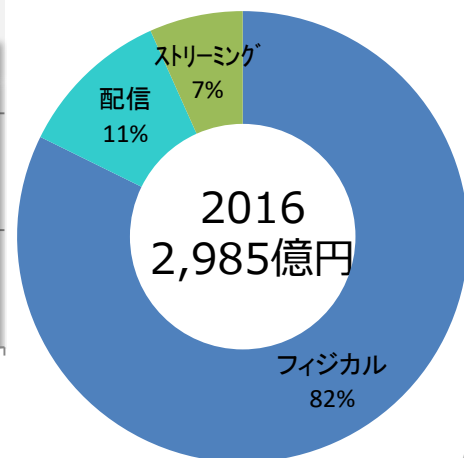
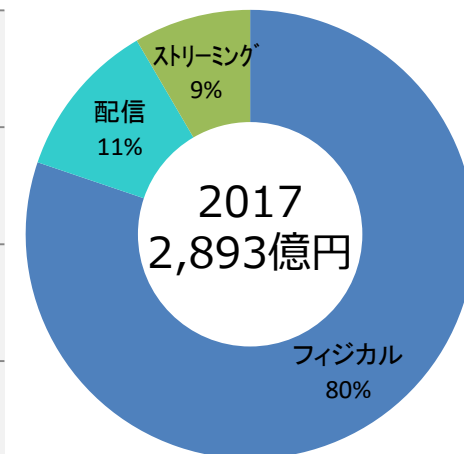
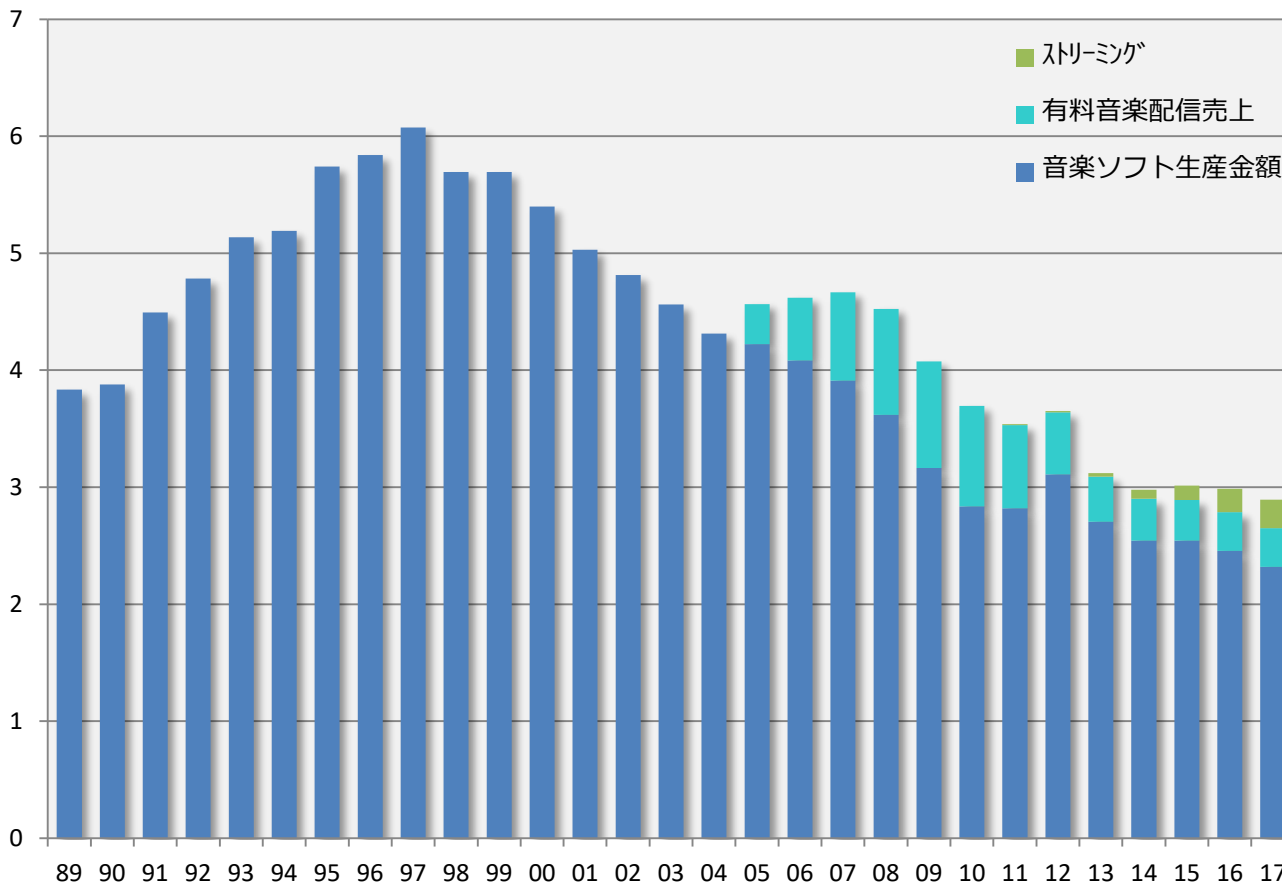
30% ◀ **フィジカル** 52億ドル
(前年比 -5.5%)

出典：国際レコード産業連盟(IFPI)「GLOBAL MUSIC REPORT 2017」

※)「シンクロ収入」とは、テレビ、広告、映画、ブランド・パートナーシップ等からの原盤ライセンス料収入

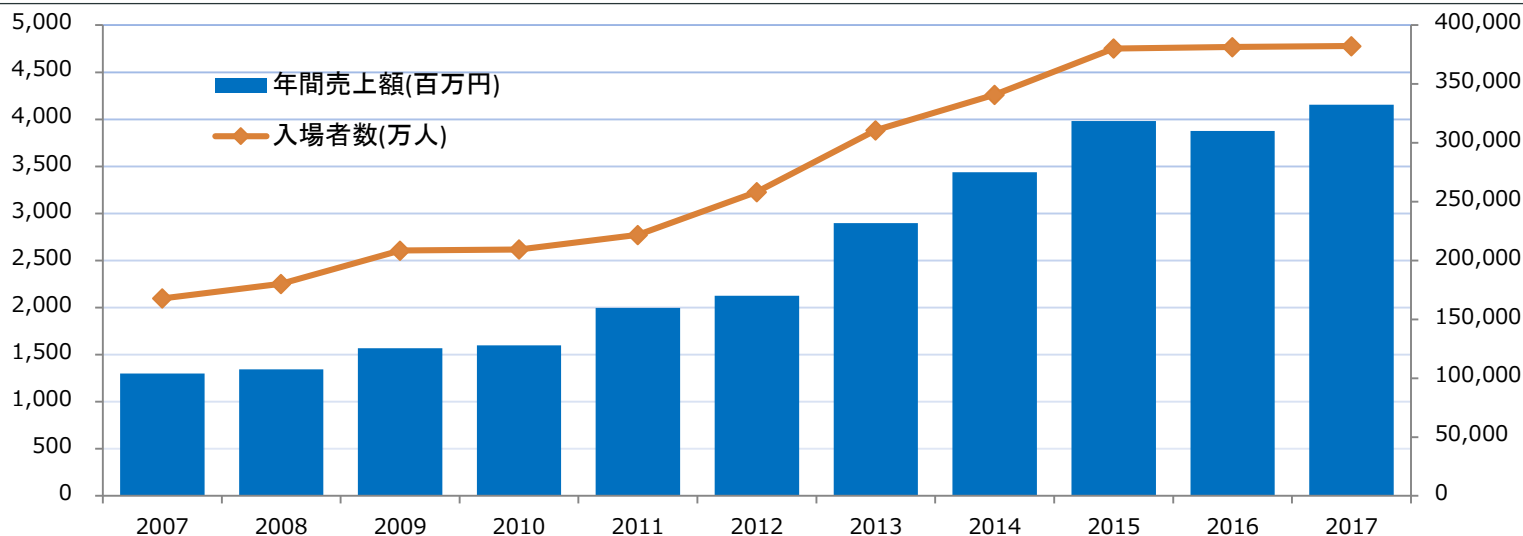
日本の音楽市場

- 音楽ソフト総売上金額は2,320億円。(前年比94%)フィジカル売上は80%。
- 音楽配信売上は573億円(前年比108%)⇒4年連続の増加。
- 音楽ソフト生産金額と音楽配信売上金額の合計は、前年比97%の2,893億円。
- デジタル売上は20%。特に定額配信の増加が顕著であり、10%近くを占めるまでに増加している。

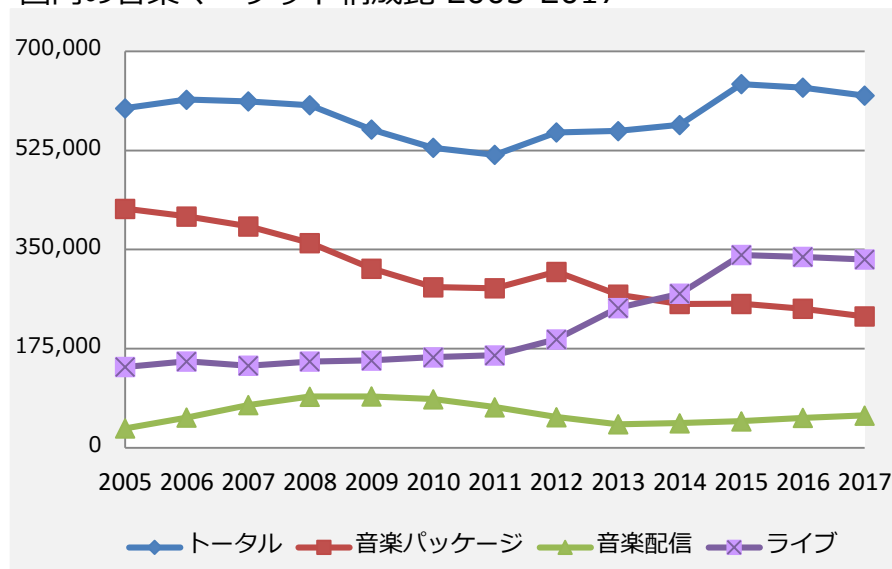


出典：日本レコード協会「日本のレコード産業 2018」をもとに会社作成

日本の音楽市場



国内の音楽マーケット構成比 2005-2017



- モノ消費⇒コト消費へ
- ライブ市場は音楽市場を超えている
- 会場問題などで踊り場感あり

今後の事業戦略

イノベーションを追及する！

イノベーションの3本の矢

① 集約的イノベーション戦略

パッケージ&配信

Value Chain

選択と集中

② 進化的イノベーション戦略

D2C C2C プラットフォーム

エージェント

IP

ネット・リアル

③ 破壊的イノベーション戦略

パラダイムシフト

ゲームチェンジ

新しい文化

Innovation

事業基盤強化戦略

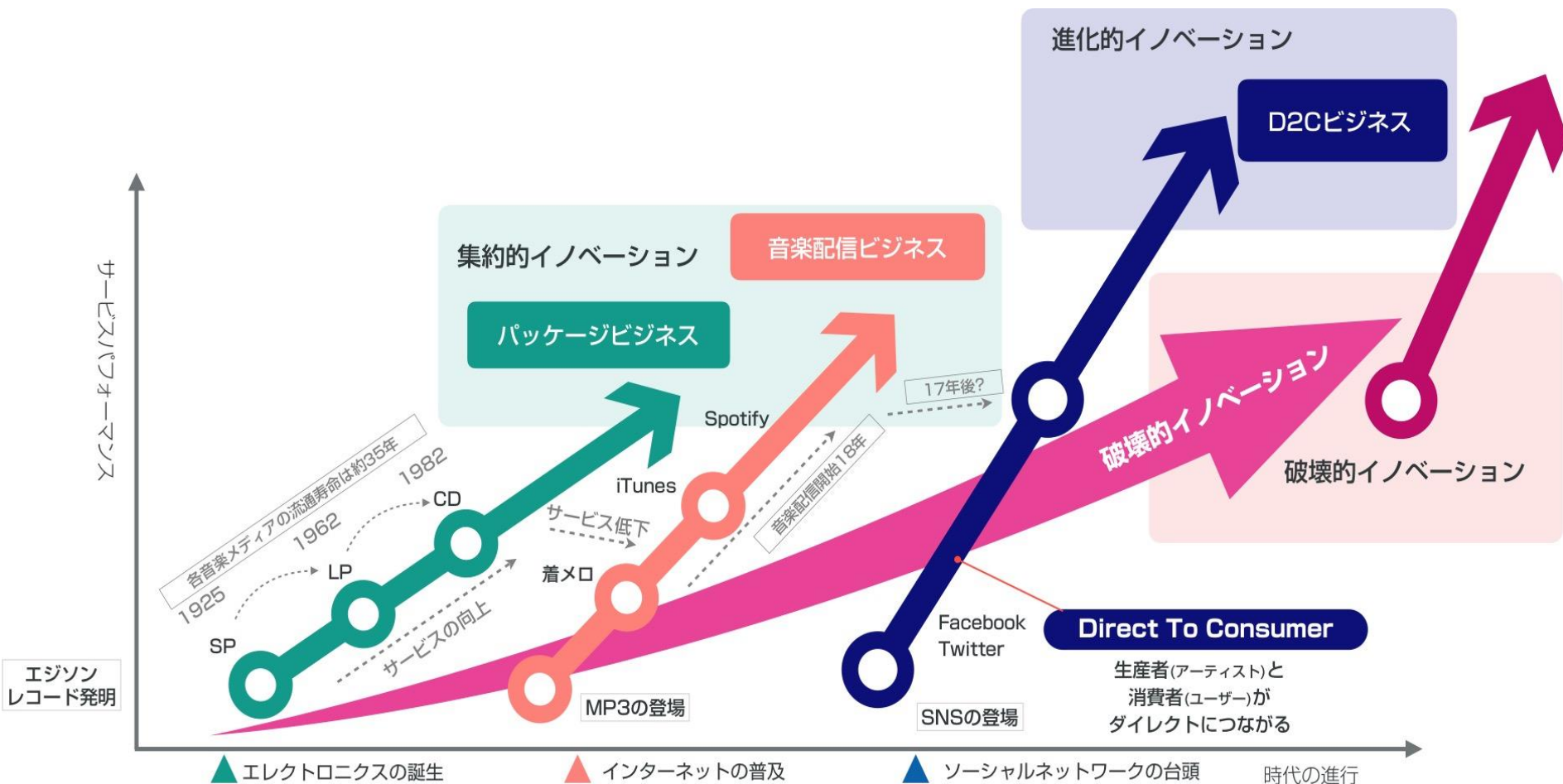
組織・人事

経営管理・BPR

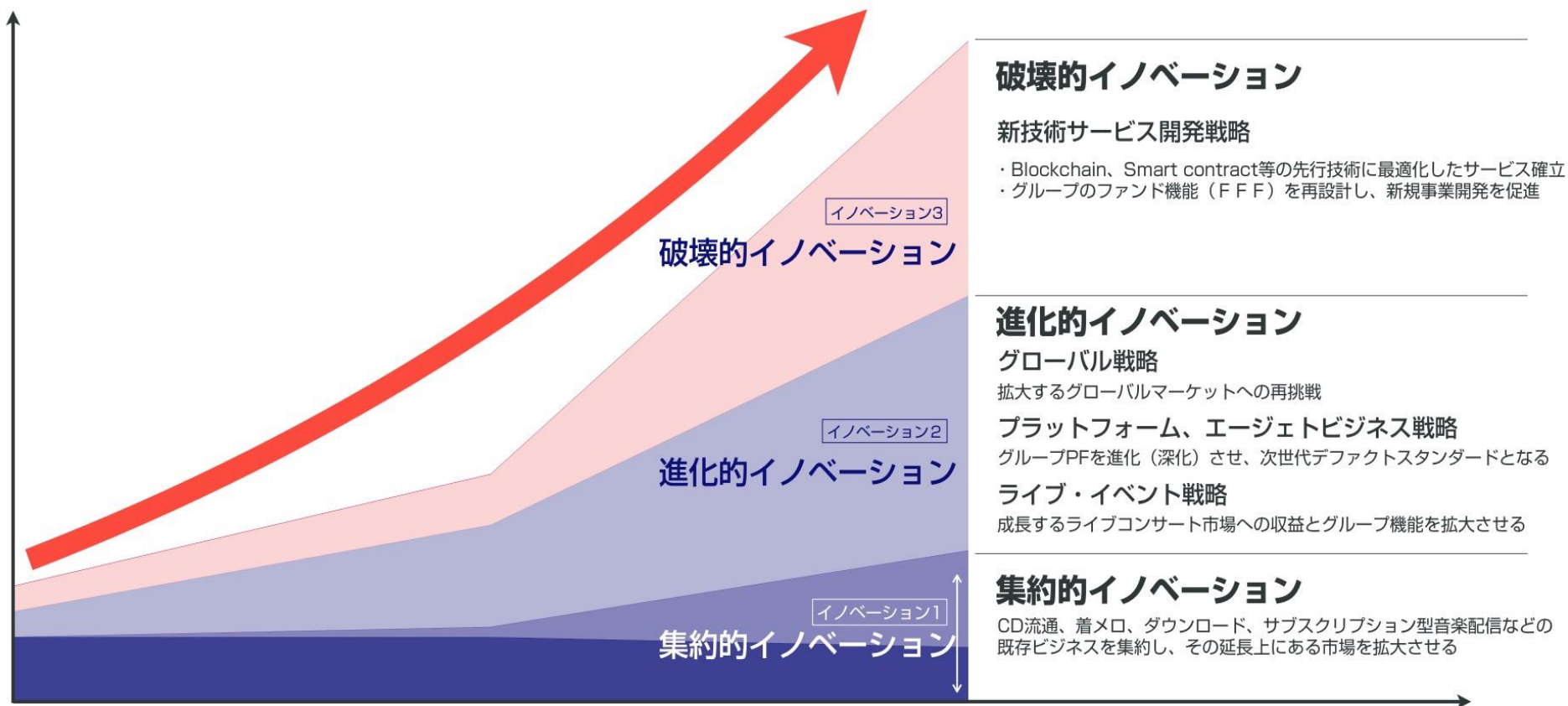
インキュベーション・投資

事業戦略概要②：ビジネスモデルの変化

制作・流通・メディアに亘るビジネスモデルの変化



プラットフォーム戦略をベースに各戦略と連携することにより 3つのイノベーションを実現する



事業の主要トピックス

プロダクトポートフォリオの強化を目指す

新規↑

外部IPとのコラボの拡大



音戯の譜



アニメ
「りゅうおうのおしごと！」

自社IP開発

既存ビジネスの売上・収益の拡大化



既存

他者IP

自社IP

独自アーティスト育成、ヒット創出の為、多様なアーティストポートフォリオを強化

音源販売

アイドル

Clef leaf



強化



CODE-V
ボーカル



反田恭平

演奏家

タレント活動

強化

キャラクター



音戯の譜

ゲーム



強化

グッズ

声優

バンド



04 Limited Sazabys

強化

ライブ

アーティスト発掘のため、オーディションの強化

- 全社：半熟オーディションをさらに強化
- A&C部門：各種ジャンルに特化オーディション

コロムビア



ジャンル特化
各部門轄

ピアノの森 オーディション
ピノキオの森



No Big Deal Records

COLUMBIA
IDOL
AUDITION

ジャズ・クラシックの要素を取り入れたエイジフリーミュージック
新レーベルプロジェクト「オトナの音楽」開始

演歌/歌謡曲

POPS/ROCK

クラシック
ジャズ・伝統音楽など

オトナの音楽

第1弾：BETTER DAYS



若者層

ミドル層

シニア層

BIJIN&Co.(株)との資本業務提携

CLLOUDCASTINGとの連携

■ CLOUDCASTINGの仕組み



■ CLOUDCASTINGの特徴

キャストを、圧倒的に、スマートに。



=

全国で才能と企業を
マッチング

ネット最適による
業務効率化

リスクを最小化する
サポート

※キャストとは、演劇・映画などで、役を振り当てること。
広告業界では、CMタレント等のブッキングを指すことが多い。
※記載の数値は18年4月末実績の数値

利用実績企業例 一部

Akatsuki

ASOBI SYSTEM

avex management

Oh My Glasses
TOKYO

ぐるなび

SUNTORY

CHANNEL

JUST. SYSTEMS

Vivi

FIGHTERS

FuRyu

LINE

吉本興業

キャスティング領域におけるスタンダードなサービスにするべく
“企業と個人のキャスティングオファーの合意形成を最適化”や
“プロダクション業務の効率化と収益機会拡大のサポート”などを中心に展開していく。

■ FY2017提携事例(一部)

2017年10月

提携

吉本興業(株)との業務提携 > 全国の芸人・アスリートへの出演オファー受付開始

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000019.000013983.html>

2017年11月

提携

フリュー(株)との業務提携 > 女子大生・女子高生のマーケティングオファー受付開始

<http://www.furyu.jp/news/2017/11/jkjd.html>

2018年 2月

提携

アソビシステム(株)との業務提携 > 地方創生企画とインフルエンサーへの招致オファー受付開始

<https://asobisystem.com/topics/2406/>

2018年 3月

提携

エイベックスマネジメント(株)との業務提携 > 所属モデルへの出演オファー受付開始

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000023.000013983.html>

■ FY2018事業展開

開発

2018年 5月末(予定)

企業向けサービスインターフェースのフルリニューアル

開発

2018年 6月末(予定)

ユーザー向けサービスインターフェースのフルリニューアル

夜間文化経済の推進は国際的なトレンド

- 海外では夜間帯も活用した多様な文化経済活動が行われている。
- 日本ではナイトタイムの拡大余地が大きく、新たな市場創出が可能。

(一社)フード&エンターテインメント協会※ の設立に参加

- ◆ ホテル及び飲食業界とエンターテインメント業界の活性化の取り組みを実施

FAIR AND OPEN

フェアでクリーン

社会の声を取り入れながら
法を遵守する開かれた組織に

FUTURE
CREATION

新たな文化創造に貢献

社会をよりよくする新しい
仕組みを作る

EXPAND
CONNECTION

各業界や地域の習慣を尊重

共存共栄を実現するためのネット
ワークを構築

ナイトタイムエコノミー創出

プロデュース事業を主軸に様々な展開を 計画中



※Federation of Food and Entertainment : FFE

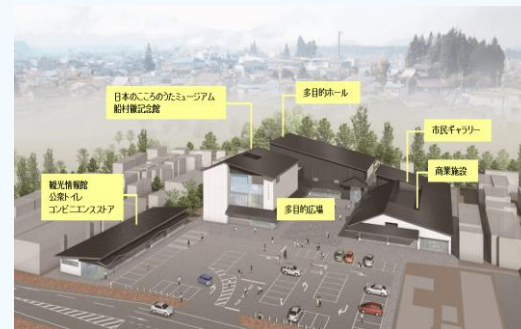
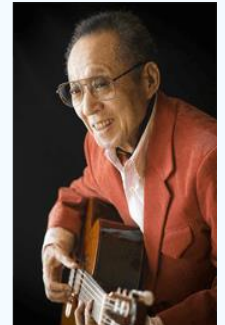
- フェイスグループの「音楽ビジネス」ノウハウを用いて、地域の特徴を活かした資源活用、集客、交流の場のプロデュースを行う。
- 地域活性化を通じた社会貢献を目指すと共に、新たなビジネスの拠点づくりとして「音楽 × 地域」をテーマ計画中。

栃木県日光市公共施設の 管理・運営

- ◆ 音楽をテーマとした「道の駅日光日光街道ニコニコ本陣」の運営、管理を4/1より開始。(指定管理者制度)
- ◆ 日本コロムビアを中心に、フェイス・グループが所有する音楽関連資産や、音楽ビジネスに関する様々な機能を活かし、地域と連携した多彩な企画展やコンサートをはじめとする各種イベントを開催する。



日光街道
ニコニコ
本陣



積極的な投資の継続的注力

音楽事業の新ビジネスモデル確立のため、積極的な投資を継続的に実施

- 音楽業界再編、新規領域への投資、海外展開など。



