

2024年3月期

# 中間決算説明資料

2023.11.30 株式会社フェイス



# Agenda

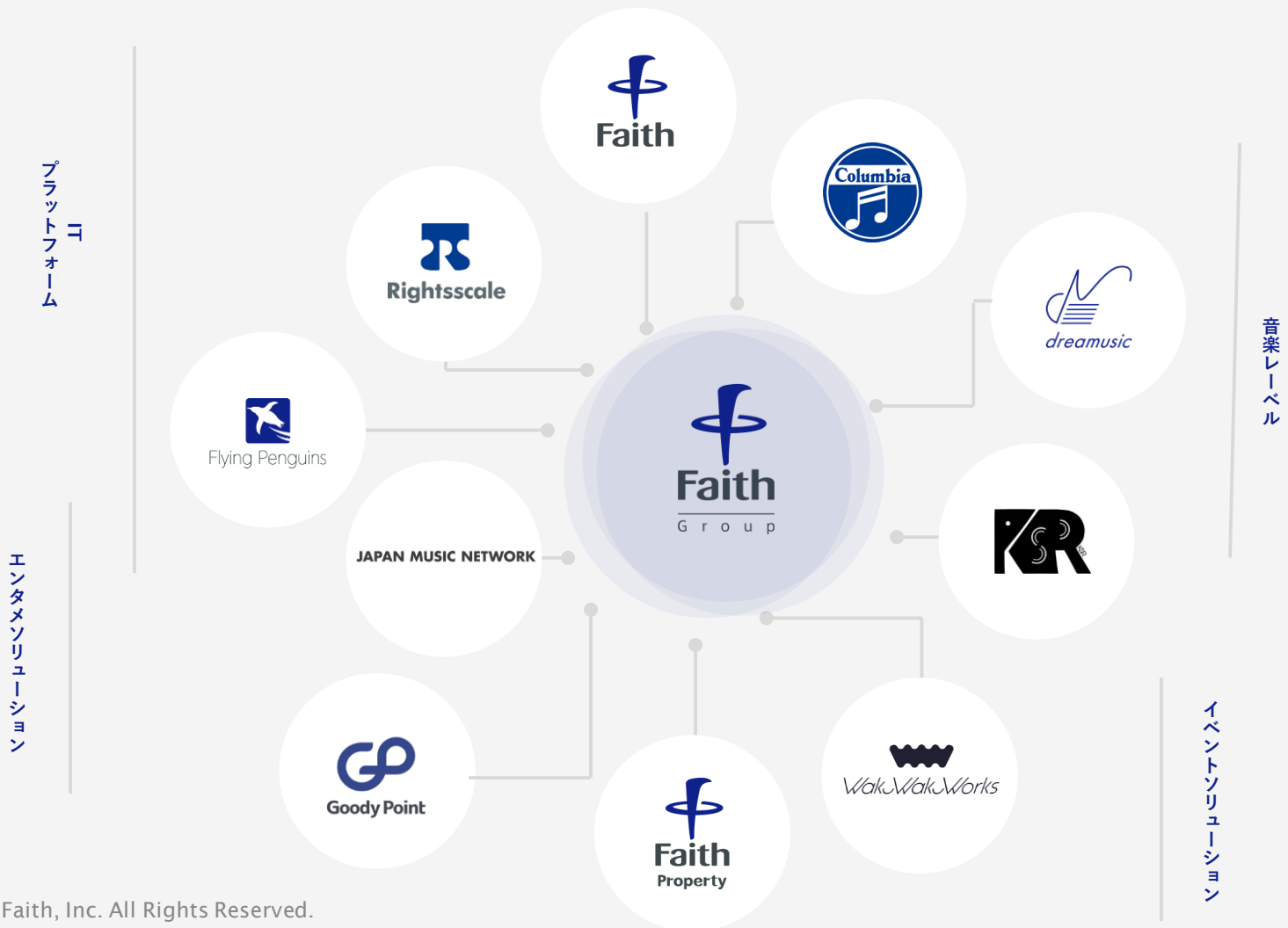
- フェイス・グループについて
- FY2023 中間決算概要
- FY2023 業績予想
- トピックス
- 市場環境の変化
- 今後の事業戦略

# Agenda 01

## ○ フェイス・グループについて

# フェイス・グループのビジネスモデル

フェイス・グループは、コア・コンピタンスである「音」を軸にエンタテインメント領域で事業を展開し、笑顔あふれる心豊かなライフスタイルの実現を目指します



笑顔あふれる

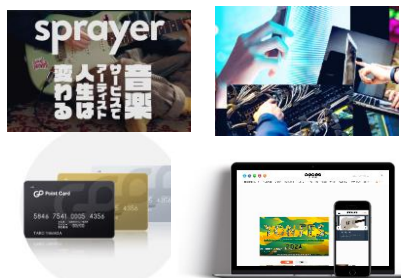
心豊かな

ライフスタイル

を全てのひとへ。

## プラットフォーム

システム開発  
エンジニアリング  
配信システム  
データバンク



ポイント  
メディア



## コンテンツ

音楽レーベル  
マーケティング  
著作権管理  
スタジオ技術



ロケーション  
イベント  
ソリューション

## Agenda 02



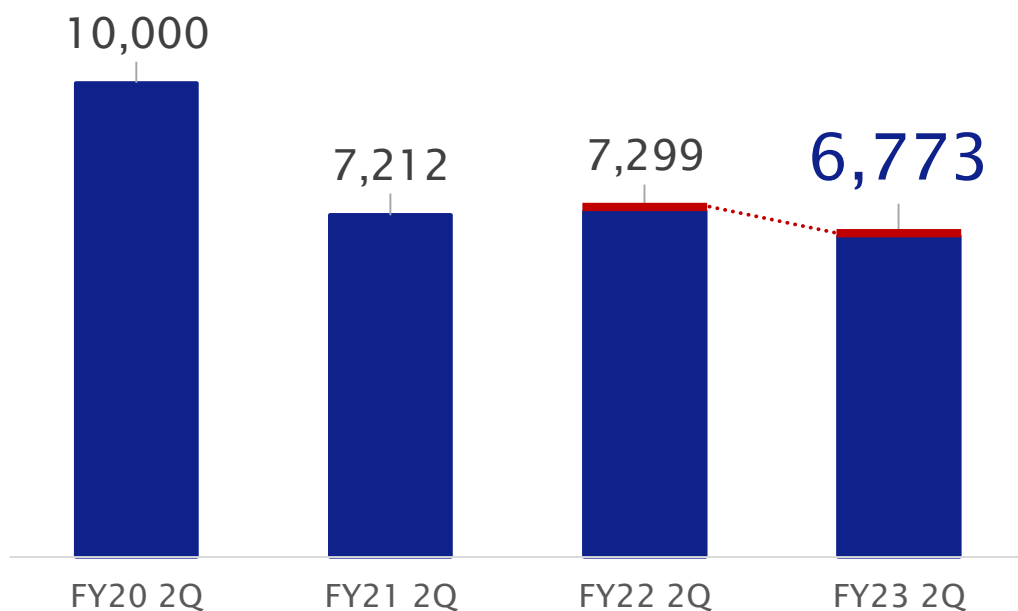
## FY2023 中間決算概要

# FY2023 2Q 連結業績ハイライト

売上高 6,773百万円（前期比7.2%減）、営業損失 329百万円（前期 240百万の営業損失）

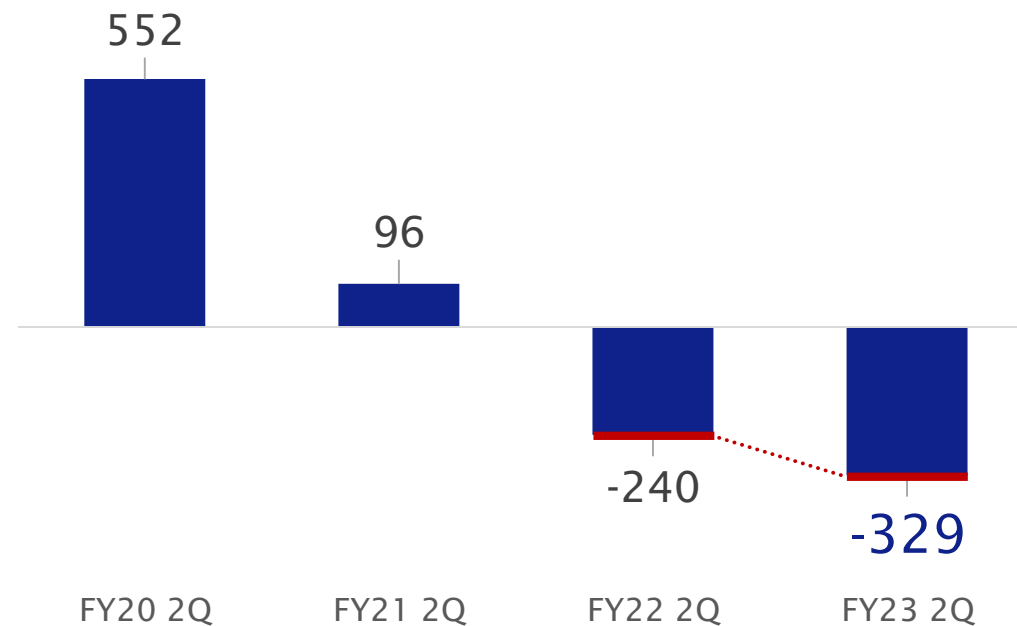
## 売上高

単位：百万円



## 営業利益

単位：百万円



# FY2023 2Q 連結業績ハイライト

単位：百万円	FY2020	FY2021	FY2022	FY2023
売上高	10,000	7,212	7,299	6,773
営業利益	552	96	△ 240	△ 329
経常利益	667	234	△ 218	△ 362
当期純利益	315	53	△ 263	△ 363



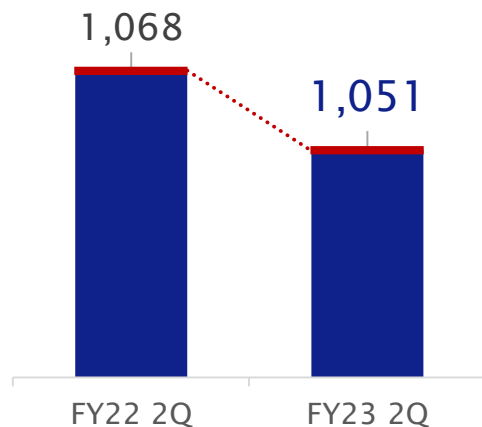
# FY2023 2Q セグメント別連結業績

## プラットフォーム事業

単位：百万円

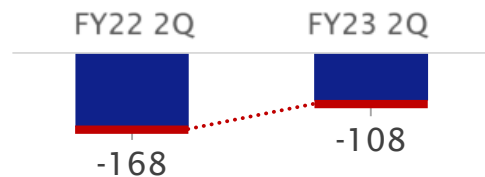
売上高

前年同期比1.7%減



営業利益

前年 損失168百万



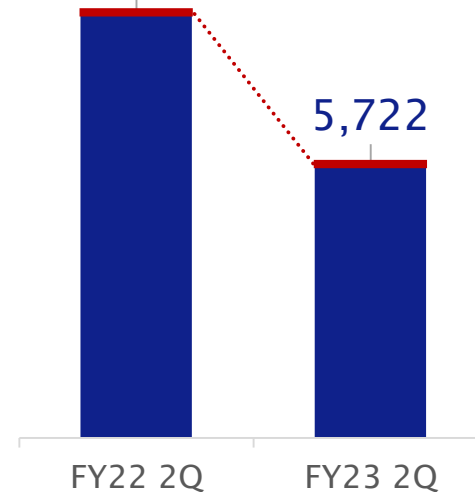
- ・ キャリア公式サイトサービスの売上減少
- ・ ポイントシステムでの発行ポイント数の減少
- ・ 事業スキームの改善による営業損失の軽減

## コンテンツ事業

単位：百万円

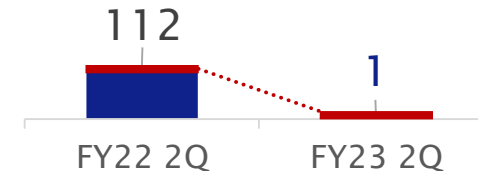
売上高

前年同期比8.2%減



営業利益

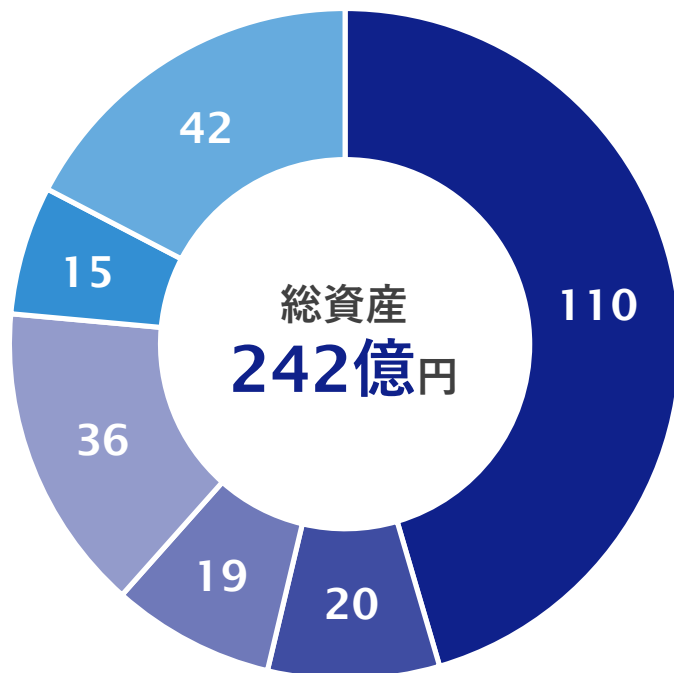
前年同期比99.0%減



- ・ 主要作品の発売延期
- ・ 大型作品の販売数の減少

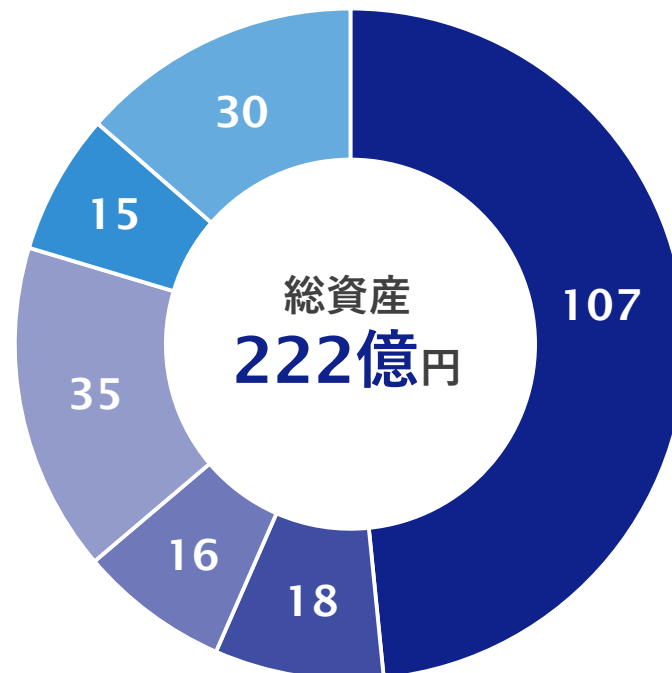
単位：百万円		FY2022	FY2023	増減額	増減率
売上高	プラットフォーム	1,068	1,051	△ 17	△ 1.7%
	コンテンツ	6,230	5,722	△ 508	△ 8.2%
		7,299	6,773	△ 526	△ 7.2%
営業利益	プラットフォーム	△ 168	△ 108	60	-
	コンテンツ	112	1	△ 111	△ 99.0%
営業利益		△ 240	△ 329	△ 89	-
経常利益		△ 218	△ 362	△ 144	-
当期純利益		△ 263	△ 363	△ 100	-

2023年 3月末



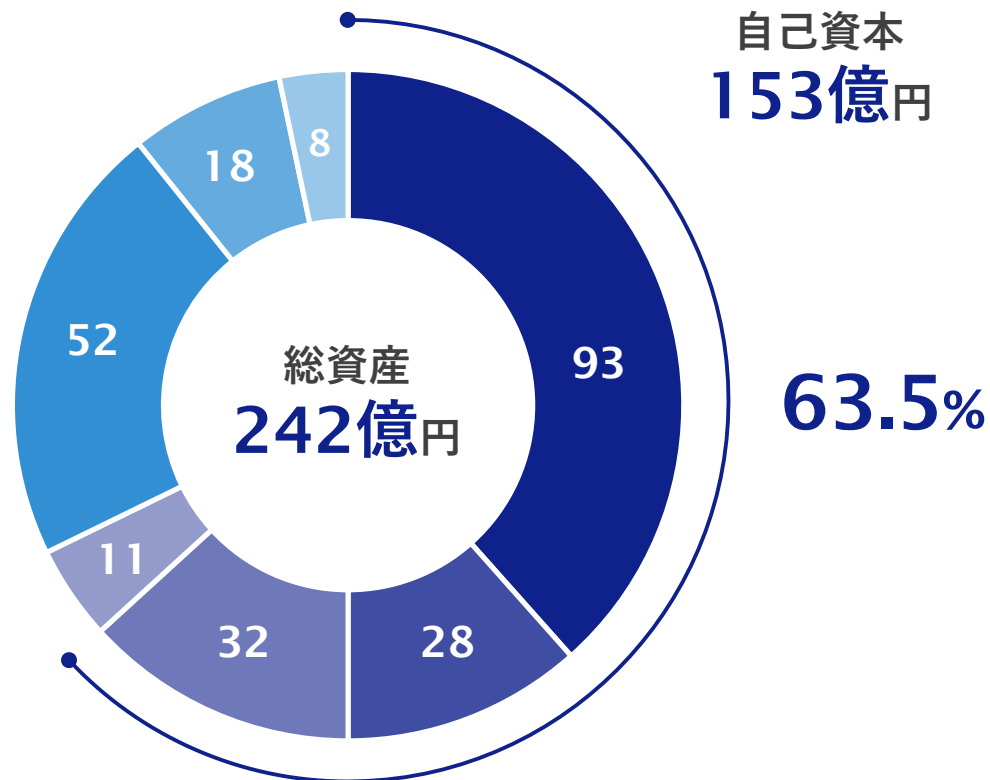
- 現預金
- 受取手形・売掛金
- その他流動資産
- 有形固定資産
- 無形固定資産
- 投資その他の資産

2023年 9月末



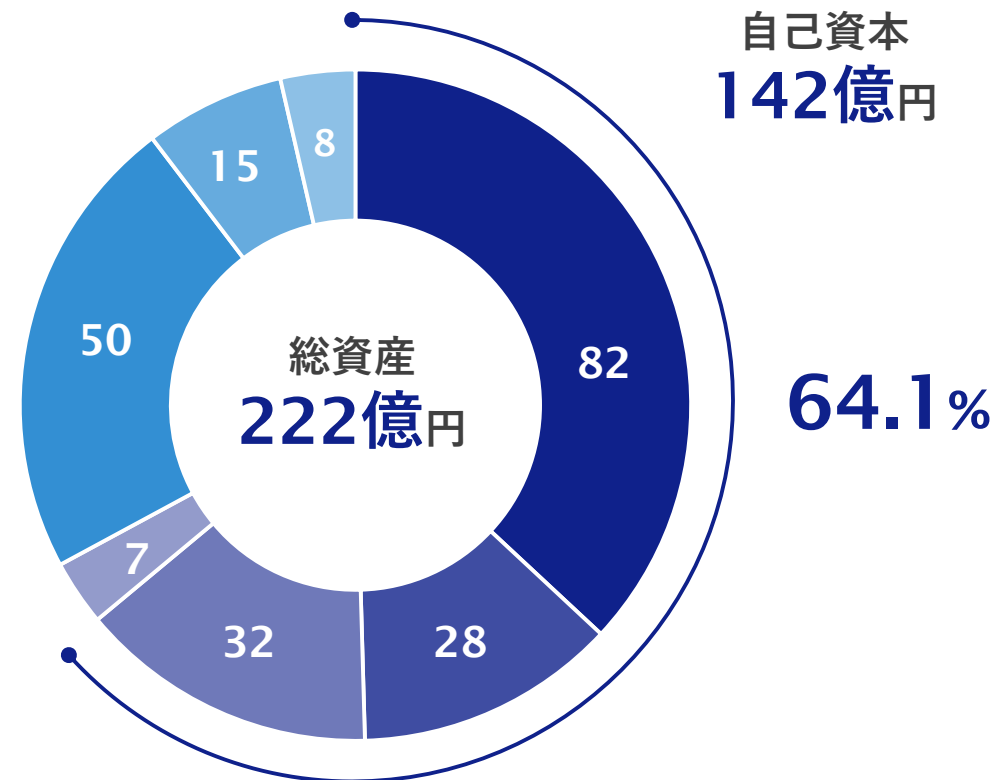
- 現預金
- 受取手形・売掛金
- その他流動資産
- 有形固定資産
- 無形固定資産
- 投資その他の資産

2023年 3月末



- 利益剰余金ほか
- 資本剰余金
- 資本金
- 固定負債
- その他流動負債
- 長短借入金
- 支払手形及び買掛金

2023年 9月末



- 利益剰余金ほか
- 資本剰余金
- 資本金
- 固定負債
- その他流動負債
- 長短借入金
- 支払手形及び買掛金

## Agenda 03



## FY2023 業績予想

## 売上高

**16,100** 百万円

## 営業利益

**305** 百万円

## 当期純利益

**100** 百万円

# Agenda 04

## ○ トピックス

プラットフォーム



## ・ 新時代の音楽ディストリビューションサービス 「sprayer®」(スプレーヤー) ローンチ

配信する、だけじゃない ファンを巻き込む新時代の音楽ディストリビューションサービス

コンテンツ



## ・ 笠置シズ子の生涯を題材にしたNHK 2023年度後期 連続テレビ小説 「ブギウギ」放送開始 ～主題歌「ハッピー☆ブギ」発売～

【笠置シズ子】日本コロムビアから笠置シズ子としてデビューし、昭和22年に発売した「東京ブギウギ」が大ヒット。

“ブギの女王”と呼ばれたが、昭和30年に惜しくも歌手を引退。その後は芸名を笠置シズ子と改めて晩年まで芝居やテレビドラマなどで活躍。

## 東京証券取引所市場区分の変更について

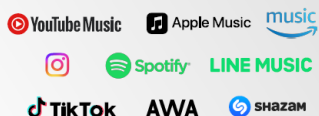
2023年10月20日より東京証券取引所スタンダード市場へ移行いたしました。音楽業界の変革期に対応する創造力を一層強化し、当社グループ全体の更なる企業価値向上に取り組んでまいります。



## sprayer®

2023年8月に正式にサービスをスタートした「sprayer®」は、制作から宣伝・営業といった既存のレーベル機能をすべて自らの手で行うことができる、まるで自分自身のレコード会社を立ち上げて、アーティスト活動を自由に行えるような、唯一無二の音楽ディストリビューションサービスです。

### Distribution

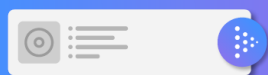


### Distribution

#### あなたの音楽を世界に拡散

オリジナル楽曲を登録するだけで世界中のストア（Apple Music, Spotifyなどの音楽サブスクリプションサービスやTiktok, InstagramなどのUGC）で配信・収益化が可能。  
ライツスケール社（フェイス・グループ）の配信ノウハウを活かし、世界180ヵ国以上に配信。

### spray LINK



### spray LINK

#### あなたの音楽をファンに届けるスマートリンクの決定版

楽曲情報がまとまった独自の作品ページのリンクを発行可能。  
『spray LINK』の共有により、アーティストのファン獲得をサポート。

### <spray LINKイメージ>





### sprayer FUNDING

#### ファンを巻き込む新たなマネタイズプラン

作品への想いや活動プランを掲載して『spray LINK』上でサポートの募集を実施可能。



- 
**作品の配信収益の一部を還元** サポートした作品の配信収益の一部を、プロジェクトの目標達成率とサポート金額に応じて還元。作品の再生数が増えるにつれてアーティストと成功体験を共有。
- 
**サポーター証明(NFT)** 作品アートワークを模した世界でただ1つのシリアルNo.入りNFT証明書。



コロムビア | 映像

## 玉置浩二

35th ANNIVERSARY CONCERT Special Collections



コロムビア | CD

## ATEEZ

Limitless



コロムビア | CD

## 大西亜璃璃

Do you agree?



コロムビア | CD

## 氷川きよし

カバーセレクション



コロムビア | 映像

## 7ORDER

7ORDER LIVE FACTORY ~脱色と着色~



コロムビア | 映像

## THE IDOLMASTER CINDERELLA GIRLS

LIKE4LIVE #cq ootd



コロムビア | 映像

## プロジェクトセカイ<初音ミク>

COLORFUL LIVE 2nd -Will-



コロムビア | ゲーム

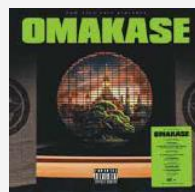
プリティ・プリンセス マジカルガーデン  
アイランド (Nintendo Switch)



ドリー | CD

## YENA

SMILEY-Japanese Ver.-(feat.ちゃんみな)



KSR | 配信

## Various Artists

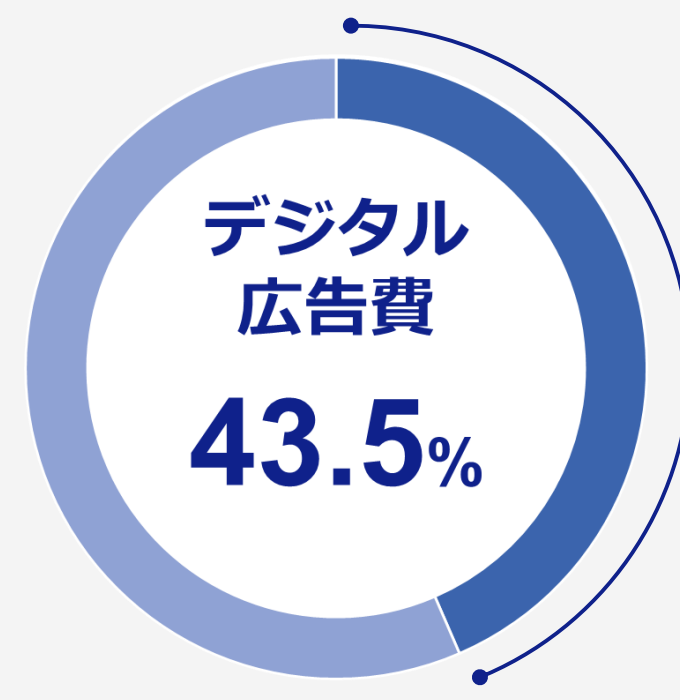
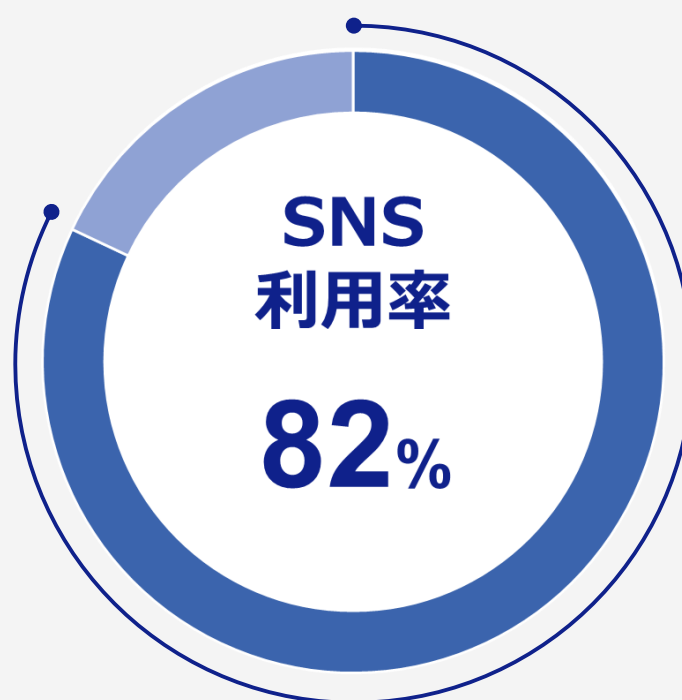
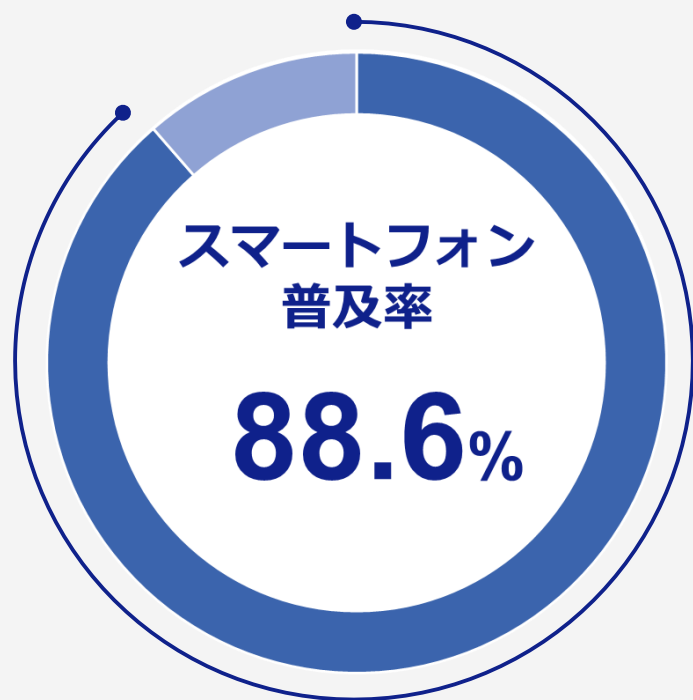
OMAKASE

# Agenda 05



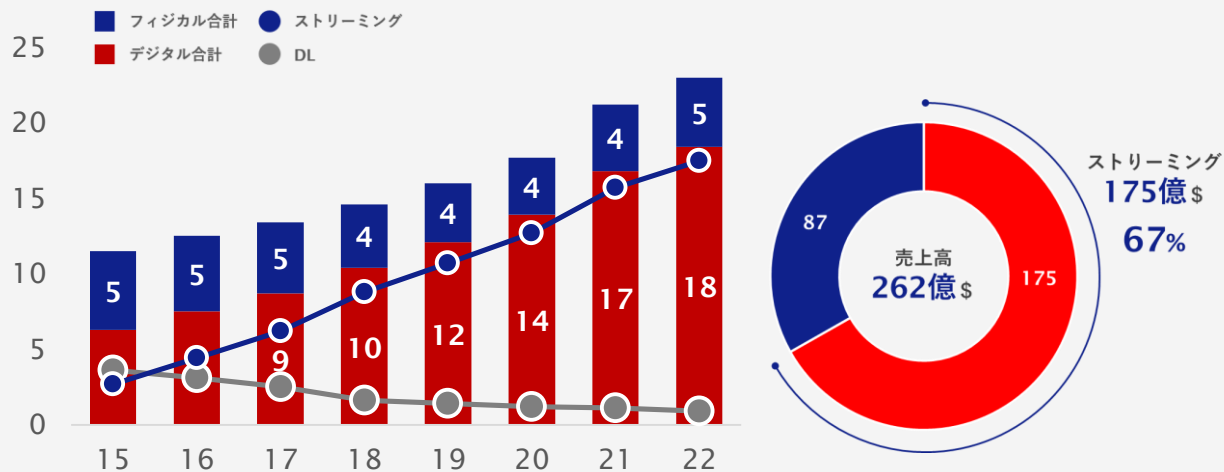
## 市場環境の変化

スマートフォンの普及率の増加に伴い、  
SNSの利用率も拡大の一途、日本の広告費も世界の広告費の変化を追いかけてデジタル化が加速

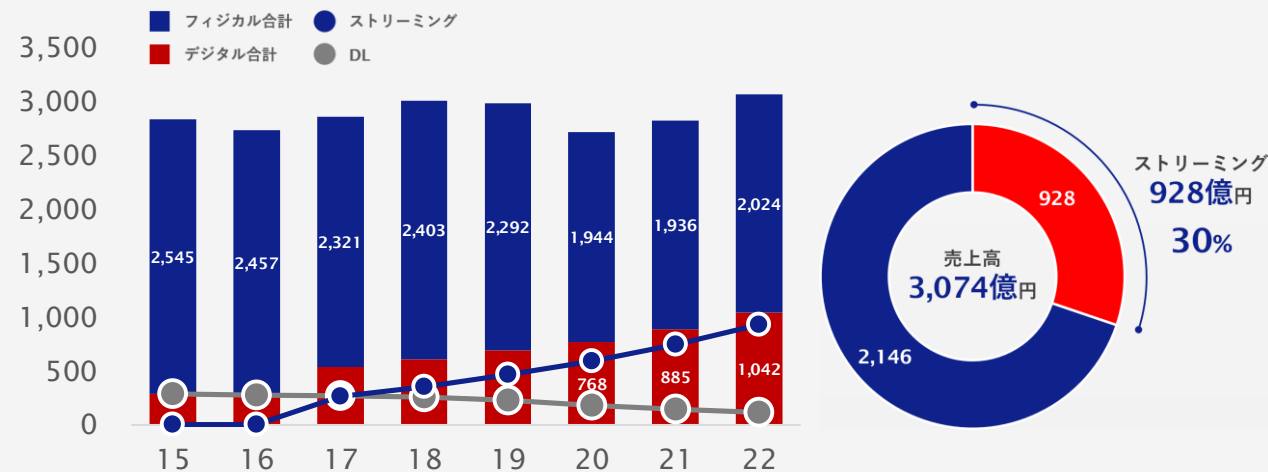


縮小傾向にあった音楽市場は近年のデジタル化に伴い連続で成長  
 ストリーミング市場が世界では全体の67%、日本でも30%を占め、マネタイズ方法に変化

単位：10億ドル



単位：億円



世界の音楽市場  
 8年連続で拡大  
 今世紀に入ってから最高の売上高

日本の音楽市場  
 前年から拡大し売上高3,074億円  
 ストリーミングは928億円まで拡大

## Agenda 06



## 今後の事業戦略

新たなエンタテインメントの創造

機動的な組織の構築

事業の創出による持続的成長

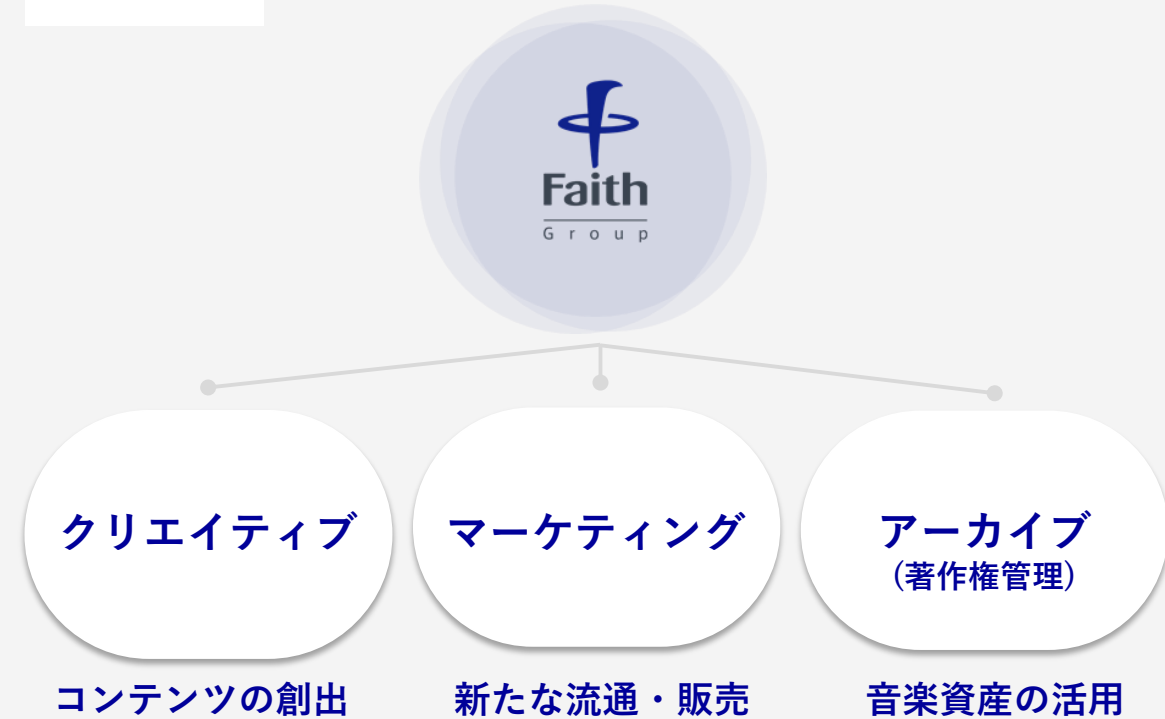
# コンテンツ事業の組織再編

## 再編前



グループ各社に機能が点在

## 再編後



機能分解し再編  
コア・コンピタンスを明確化



外部ベンチャーへの可能性も探求した「新規事業展開」と「マーケットの収益化」機能を最大限に活用し、時代に即した新たな音楽マーケットの創出を目指す

エンタテインメント領域への投資

プラットフォーム

コンテンツ

組織再編による  
コア・コンピタンスの明確化

新規事業展開

マーケット  
の収益化

新たな  
音楽マーケット  
の創出