

株主メモ

決算期 毎年3月31日
定時株主総会 毎年6月
株主名簿管理人 三菱UFJ信託銀行株式会社
(注)同社は、特別口座の口座管理機関を兼ねております。
同連絡先 三菱UFJ信託銀行株式会社 大阪証券代行部
〒530-0004 大阪市北区堂島浜一丁目1番5号
電話 0120-094-777(通話料無料)
公告方法 電子公告
<http://www.faiith.co.jp/ir/koukoku/>
ただし、電子公告による公告をすることができない事故その他のやむを得ない事由が生じた場合には、日本経済新聞に掲載して行います。

【お知らせ】

1. 株券電子化によるご注意

- (1)株券電子化に伴い、株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- (2)特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国本支店にてお取次ぎいたします。
- (3)配当金の口座振込のご指定につきましても、お手続きは配当金振込指定書を各口座管理機関を経由してお届けいただくこととなりました。従来同封いたしておりました当社専用の「配当金振込指定書」は今回から同封を取りやめております。振込指定のお手続きにつきましては詳しくは各口座管理機関にお問い合わせください。
- (4)未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

2. 配当金計算書について

本年から、配当金の口座振込をご指定の方と同様に、「配当金領収証」により配当金をお受取になられる株主様宛にも「配当金計算書」を同封いたしております。配当金をお受取になった後の配当金額のご確認や確定申告の添付書類としてご利用いただけます。

【免責条項】

本報告書に記載されている将来に関する予想については、現在入手可能な情報から得られた当社の経営者の判断に基づいています。実際の業績は、様々な要因の変化により、異なる場合があることをご承知おきください。

本報告書に記載している会社名および製品名は、各社の商標または登録商標です。



Faith IR Mail

フェイスの最新情報をお届けします。

IR関連情報をE-mailで無料配信しております。
プレスリリース等を発表とほぼ同時に、月に2-3回程度の頻度で送信申し上げます。

ご登録はこちらから

<http://www.faiith.co.jp/ir/mail.html>

株式会社フェイス

〒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
<http://www.faiith.co.jp/>
お問い合わせ先
TEL.075-213-3933 FAX.075-213-3833



株式会社フェイス 第17期 営業のご報告

Faith, Inc. Annual Report
(2008.4.1~2009.3.31)



新しいライフスタイルの創造に向け、 着実な成果を積み上げています。

当期は、米国での大手金融機関の破綻をきっかけに実体経済への影響が顕在化し、世界的な景気後退の中、わが国でも個人消費が大きく落ち込んでいます。しかしながら、当社の事業領域においては、携帯の多機能化がさらに加速し、端末が多様化、大容量のコンテンツに対応したネットワーク環境の確立が進んでまいりました。多様化するニーズに合わせるように、様々なジャンルのコンテンツを選択できる時代へと変貌しています。さらに、インターネット利用に対応したテレビがごく一般的に発売される等、ネットワーク、ソフト、ハード面で、コンテンツをより身近に楽しめる環境の整備がますます進みました。

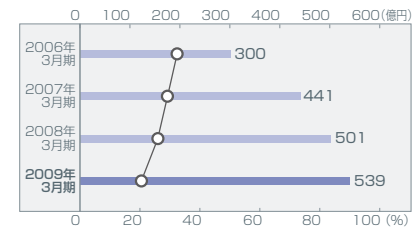
このような環境の中、当社グループは、「マルチコンテンツ&マルチプラットフォーム(様々なコンテンツを、見たいときに、見たい場所で楽しむことが

できる環境)」を標榜し、拡大が続く国内コンテンツ配信市場において、独自の発想に基づいた新サービス・ソリューションの展開や、各企業との協力体制の構築等、積極的に行ってきました。

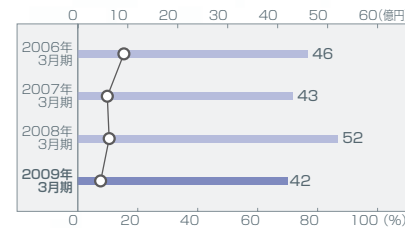
以上の結果、当期連結売上高は、電子マネー事業の引き続き高い成長により、53,957百万円(前年同期比7.5%増)となりました。利益面では、新たなコンテンツ配信プラットフォームの開発やコンテンツの調達、内部統制構築費等により、営業利益は1,425百万円(同37.1%減)、経常利益は994百万円(同47.9%減)となり、不採算事業の見直しに係わる損失や投資有価証券評価損を特別損失に計上した結果、149百万円の当期純損失(前年同期は537百万の当期純利益)となりました。事業の種類別セグメントの業績は次のとおりです。

財務ハイライト(連結)

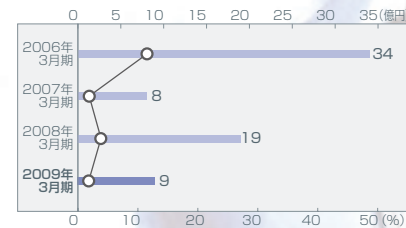
売上高/売上総利益率



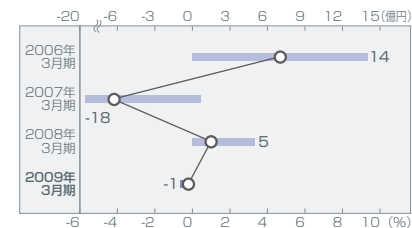
EBITDA/EBITDA利益率



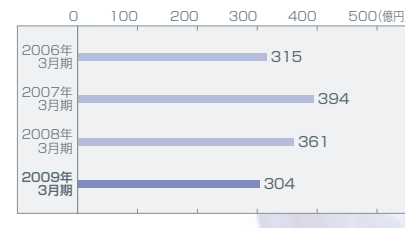
経常利益/経常利益率



当期純利益/当期純利益率



総資産



自己資本/自己資本比率



コンテンツ事業

当期はNFRM™*を活用した映像配信サービス「ギガミランカ」の開始やNFRM™対応ブロードバンドテレビ「ROBRO」での「カザスチャンネル®」標準開設をはじめ、子会社株式会社デスペラードのプロデュースによる映画「パコと魔法の絵本」が好成績を記録する等、新たなコンテンツサービスの創造・強化に引き続き取り組みました。また、様々な企業との協力体制による事業基盤の拡大・強化に努めました。

以上の結果、コンテンツ事業の売上高は、新サービスの開始や有力企業との提携等による積極的な事業展開を進める一方で、既存事業である着信メロディ事業の減収、海外事業再編による減収等の影響から、13,105百万円(前年同期比19.4%減)となりました。営業利益は、新たな配信プラットフォームの開発、コンテンツ制作プロデュースおよび調達コストの増加等から、990百万円(同40.9%減)となりました。

電子マネー事業

電子マネー事業の主力分野であるパソコンや携帯でのオンラインゲーム・音楽配信・映像配信・SNS等のデジタルコンテンツの需要は拡大しており、電子マネーおよび電子決済市場も成長基調にあります。このような市場環境において、インターネット上で「かんたん・安全・便利」に使用することができる電子マネー「WebMoney」のユーザー拡大に注力しました。

以上の結果、電子マネー事業の売上高は39,472百万円(同21.9%増)となりました。営業利益は新サービス開発・運用費用や管理部門の体制強化費用の増加から、388百万円(同26.3%減)となりました。

その他の事業

その他の事業については、ポイントカードシステム事業収入等により、売上高は1,378百万円(同10.4%減)、営業利益は60百万円(同25.6%減)となりました。

次期の見通しにつきましては、以下のとおりであります。当社グループは、複雑化する利用環境と多様化するコンテンツに対し、機器を問わず、安全に、見たいときに、見たい場所で楽しむことができる新たなコンテンツ流通のしくみ創りを進めています。数年後に確実に到来する携帯・パソコン・テレビ・デジタル家電等、機器の枠を超えた新たなコンテンツビジネスの時代を見据え、中長期的な観点で事業戦略を推進いたします。

以上のことから、次期の当社グループの売上高は54,730百万円(同1.4%増)を予想しています。利益面では、着信メロディの減収や現在取り組んでいる新たなコンテンツ配信サービスの開発、システム構築、制作プロデュース、プロモーションおよびコンテンツ調達等により、営業利益は680百万円(同52.3%減)、経常利益は510百万円(同48.7%減)、当期純利益は100百万円(前年同期は149百万円の当期純損失)を予想しています。

* フェイスが開発した権利認証技術Near Field Rights Management®を利用した携帯とパソコン、デジタル家電との連携によるコンテンツ配信サービス。携帯で購入したコンテンツは、携帯で視聴できるのももちろん、パソコンやデジタル家電に購入情報を送信するだけで大画面で視聴することが可能です。どこにいても、見たいときに、機器を問わず、コンテンツを楽しむことができます。

代表取締役社長 **平澤 創**



生活・ビジネスシーンをより便利に快適にする 新たなしくみを「一番乗り」で創造したい。

取締役 踊 契三 × 取締役 小清水 勝

多様化したニーズに対応したきめ細かなサービスの提供

小清水 エンタテインメント業界では、ここ数年CDが売れない、映画の動員数が伸びないといった傾向が進んでいますね。

踊 やはり、ネットワークコンテンツの普及等により趣味・嗜好が多様化したということなのでしょう。マス向けの何でも揃う良いサービスは多く成立していますが、今後はもっときめ細かく多様化した分野にも対応したサービスが求められるはずです。

小清水 フェイスはもともと、インターネット出現以前に、音楽コンテンツをパソコン通信で直接ユーザー提供するための配信サービスの開発や音楽制作からスタートしており、同様のモデルで着信メロディサービスの開発を手がけました。このビジネスモデルを発展させる形で、携帯、パソコンを始めとする様々な端末で視聴可能なコンテンツの制作・配信事業を行ってきました。この市場でヒットを出すのも、なかなか難しくなってきましたね。

踊 ネットワークに乗せて何かの配信を始めるとしても、すでにこの世界も成熟期に入っており、あらゆるサービスが確立されています。EC等はマス向けのサービスですが、すでにパイオニア的な大手企業により確立されていますね。

小清水 今後のコンテンツの可能性としては、より内容を「深掘り」したり、ニーズはあるが、まだ人々が気付いていないような分野を炙り出していくことだと思います。

「あったらうれしい」の市場を創造する

踊 私たちは、多くのコンテンツを制作、配信しているため、一見すると「コンテンツプロバイダ」に見えるかもしれませんが、これはフェイスの正確なポジショニングではありませんね。

小清水 当社は、着信メロディをはじめ配信プラットフォームの企画開発

を行っている会社であり、携帯以外にも、パソコン、テレビ、カーナビ等、さまざまなデバイスに、コンテンツ視聴の技術を提供していきたいと考えています。つまり、サービスを利用するための環境づくりが中心で、いわば「プラットフォームプロバイダ」というポジショニングが正しいと思います。

踊 フェイスではインターネットと接続できるデバイスに、さまざまなプラットフォームを提供していくわけですが、世の中にはまだまだインターネットとつながっていないデバイスがたくさんあります。デバイスが通信につながると、もっといろんなことが便利になりますよね。

小清水 例えば、現在、清涼飲料水の自販機はモバイルネットワークでつながっており、常に在庫情報が確認できて、品数が少なくなったところにだけ補充にいけばいいようになっています。

踊 例えばですが、今録音しているこのICレコーダー。これは、録音した後、再生して聞き直すことが必要ですが、仮に将来、通信と直結すれば、音声認識等の技術と連動し、ワード等が自動的に生成されファイルとしてすぐ保存・出力できたら、単純に凄く便利です。こうした生活やビジネスシーンのなかでの「あったらうれしい、便利」を見つけ、その技術やサービスを開発する、というのが、フェイスの目指すところですね。そして、必ずそこでは「サービス一番乗り」と考えています。

中立的なポジションがサービス創造の強み

小清水 現在展開中の医療健康情報サービスに「ポケットQQ[®]」がありますが、これも自身の過去の診療内容が、手軽に見られて、管理できたらいいな、病院やクスリの情報が簡単に検索できたらいいな、という発想のもと生まれました。

踊 フェイスは、音楽配信や着信メロディから始まり、各種エンタテインメント、電子マネー、家電、医療情報分野等、幅広いビジネス展開をしていますが、それは経営の多角化ではなく、あくまで「あったらうれしい、便利」の発想のもと「しくみ創り」を行っている結果に過ぎませんから、全く

違和感はありませんね。

当社はこうした「しくみ創り」を中心に、コンテンツの提供、プラットフォーム開発の両方を行っていますが、そのため市場におけるポジションも非常に中立的なものになっています。

小清水 これがひとつの強みになっていますよね。端末製造サイドの考えも、コンテンツを作り、販売する側の考えも分かる。こうした両サイドの考えをヒントにできるからこそ、より効率的にしくみ創りを考えられます。また、それによって双方が利益を得る事で、取引きするお客様から、信頼と期待をされ続けていかなくてはなりません。

踊 私たちは、それこそニュースバリューはありませんが、小さな案件に多数取り組んでいます。例えば携帯メーカーに端末のデバック（不具合のチェック・修正等）業務を提供していますが、実はこうした仕事は非常に重要だと考えています。製品メーカーは、専門分野では無いコンテンツサービスに関連する部分を私たちに任せる、と同時に「こうすればもっと良くなる」といった新しいアイデアに私たちが繋げ、共に先端を切り拓いていけるからです。

小清水 こうしたポジションも、しくみ創りの発想に非常に有用なものです。今後も新しいサービスの企画開発と同時に、こうした着実で、かつ意義と目的のある仕事も大切に、次のビジネスの芽をみつける場のひとつにしていきたいと考えています。



Profile



小清水 勝 Masaru Koshimizu
システム・ソフトウェアの開発・運用部門や営業部門など幅広い部門を担当し、フェイスの技術革新、生産性向上や事業推進に貢献してきた。



踊 契三 Keizo Odori
フェイス創業期からのメンバー。数々のコンテンツ制作やコンテンツ配信のしくみ創りを推進し、フェイスのコンテンツ事業の核を担う。

多彩な個性と発想が新たな市場を生み出す。

柔軟な発想がビジネス発展のカギとなるフェイス。
サービス拡充へ向けて日々ミッションに取り組む、彼らの想いとは。
座談会形式で6人の社員に語ってもらった。



モバイルプラス事業ユニット
部長 ユニットリーダー

小澤 真知子

携帯向けコンテンツの運営、さまざまなメディアとのタイアップなど利用促進を図るプロモーションなどを担当。本年よりユニットリーダーに。



コンテンツアグリゲート事業ユニット
部長 ユニットリーダー

清水 剛

コンテンツアグリゲート事業、メディカル・コミュニケーション事業拡大に向け、企業や団体に働きかけるなど「足場づくり」を中心とした営業を展開。



メディカル・コミュニケーション
事業ユニット

丸山 淳一

メディカル関連コンテンツ開発の全般を管理。企画から要件定義・仕様決め、開発スケジュールの管理、コーディングなど、業務範囲は幅広い。



法人営業ユニット

御園 昌紀

フェイス開発の自社商材の販売とともに、顧客との対話から潜在的な市場ニーズを掘り起こし、ビジネスにフィードバックしていくことがミッション。



デバイスビジネス事業ユニット

江口 里綾

各種機器を通信機能でつないだ、M2Mサービスの企画立案およびビジネスモデル化の推進を担当。フェイスらしい「独自性」を日々追求。



ビジネスインテグレーション
事業ユニット デザイナー

安彦 万里

オンラインゲーム(ローズオンライン)のWEB制作およびアイテム企画を担当。アップデート情報の更新や新作アイテムのデザイン・制作を行う。

様々なサービスの明日を担う、6人の社員

小澤 今日は、ユニットリーダーである私と清水、そして入社2、3年目の社員の方々と、フェイスの特色や創造性、独自性について語っていきなすと思ひますが、その前に、まづみなさんのお仕事内容を伺いたすと思ひます。

清水 私は、株式会社クレディセゾン様との提携により、当社が運営する携帯向けコンテンツモール『永久不滅コンテンツ』において、より多くのカードユーザーを当サイトに誘導するプロモーションを担当しています。

また当社が提供する、メディカル関連のサービスである『ポケットQQ[®]』や『ウォーキングサービス』のユーザ開拓も担当しています。

丸山 私はいま話の出た、清水さんもセールスを担当している『ポケットQQ[®]』および『ウォーキングサービス』のコンテンツ企画やシステム開発を行っています。近年ますます健康管理・増進に対する関心が高まっていますが、今後は、日々の生活のなかで発生する血圧や心拍数、歩数、体脂肪率といった「ライフログ」を上手く活用したサービス開発、こうした情報を病気の予防のためにクスリのように役立ててもらいたすと思ひます。

御園 フェイスが、これまで開発してきた、有用なソリューションなど知的財



産、例えば『携帯用動画プレイヤー』、『着メロエンジン』、『ポケットQQ[®]』などを法人向けに販売する仕事をしていません。アイテム数は20数個にものぼります。また、他社製品の販売代理も行うため、世の中のソリューション全般に敏感にアンテナを張り巡らせておくことが大切です。

江口 M2M*(Machine to Machine)モデルサービスの企画・展開を行っています。M2Mとは、単純にいってしまうと、世の中の様々なデバイスを通信機能によってつなぐこと。世の中にはまだネットワークと接続していないデバイスは数多く、また接続していたとしても、プラットフォームの違いから、ユーザーに有用なサービスが届けられない場合があります。こうしたことを解決し、デバイスをより便利なものにしていく企画を練ることが私の仕事です。

安彦 当社が運営する、オンラインゲーム『ローズオンライン[®]』における「着せ替えアイテム」の商品企画と制作、コラボレーション企画、WEBサイトの制作などを担当しています。日々、流行色や流行の柄、ファッションリーダー的な人物をチェックするなど、タイムリーな要素をゲームに盛り込み、ユーザーに「旬なネタ」を楽しんでいただけるよう心がけています。

小澤 最後になりましたが、私は、当社の中心的な事業でもある、携帯向けの各種コンテンツサービスの運営に携わっています。外部のスタッフも入れると50人程度にもなる、かなり大きな部隊ですね。携帯向けコンテンツは長年パートナーシップを組んでいる株式会社エクシング様が提供、それを楽しむためのプラットフォームを提供しているのがフェイスのビジネスモデルです。コンテンツをより多く利用していただくことが、双方の収益の拡大につながるため、コンテンツ利用促進のプロモーション活動などに力を入れています。

* 機械と機械がIPネットワークを介して相互に通信し合う通信形態を指す言葉。「機械」とはパソコンやサーバーといったコンピュータだけでなく、工場の工作機械、自動販売機、監視カメラ、ビルの空調管理システム、POSレジなど広い分野の機器を指す。PHSや携帯モジュールを内蔵した自動販売機等。



市場のニーズをキャッチし、サービスの進化に役立てる

小澤 それでは、ビジネスやフェイスに対する印象などを聞いていきたいと思ひますが、御園君は法人営業として多くのお客さんと会っていると思ひますが、市場でのフェイスのイメージには、どんなものがありますか。

御園 私が対象としている企業は、主にコンテンツプロバイダ等のIT企業ですが、商材によっては一般法人になることもあるので、フェイスのことを知らないというお客さんも多いですね。

清水 IT業界の人からは「ああ、あのフェイスさん？」なんていわれることがありますね(笑)。でも、一般的にフェイスがどんなことをしている会社なのかイメージが沸かない、という人が多いようです。通常のベンチマークでは測れない、独特なポジションを持った企業だということがわかりますね。

御園 扱っている商材も、まだ市場になかったり、競合が少ないものもあるので、お客さんも興味を持って話を聞いてくれます。また、フェイスの名前があまり知られていないために、逆にお客さんにも先入観がなく、アプローチもしやすいと感じています。

小澤 営業は「もっとこんなものが欲しい」というお客さんニーズが一番近いところにいるので、そうした声を引き出し、リサーチするのも重要な仕事のひとつですね。

御園 例えば『ポケットQQ[®]』をご案内しているときに「これで身体の健康とともに、精神面の健康管理もできたらいいよね」という声を多くいただきました。そこで、丸山君にこの情報をフィードバックし、メンタルケアができるような機能が追加できないか相談しました。

丸山 この声を受けて、私たちも早速新たな機能開発に乗り出しました。結果として、項目をチェックすることで自分のストレス度合いが分かるコンテンツサービスを加えることができました。今後は、カルテ情報と連動して、ストレス状態となりやすい病気の情報を提供するなどのサービスも展開していきたいです。

御園 フェイスには、グループとしての総合力があるので、ニーズが吸い上げられれば開発し、提供できるソリューションも数多くあると思ひます。顧客ニーズの吸い上げは、フェイスビジネスの根幹ともなる部分なので、これからも顧客の声に耳を傾けていたす思ひます。



関わる人すべてが幸せになる発想を

清水 「あったらいいな」を「世の中の当たり前」にしていくという点が、フェイスのビジネスの最大の特徴だし、また魅力だと感じています。

江口 社内にも、アイデアを尊重しようという雰囲気があふれていますよね。そしてそのアイデアが面白ければ「やってみよう!」とすぐアクションに移す。またその実現に向けて、みなが非常に協力的になってくれます。

安彦 まだ新人だから、という理由でアイデアが尊重されないこともないですよ。経験が浅くてもいろいろなことにチャレンジさせてくれる。



小澤 当社ではいいアイデアはどんどん採用してビジネス化するし、また意思決定のスピードも速いですよね。

安彦 そうした組織のしくみのおかげか、柔軟な発想を持っている社員も多いですよ。当期、プロデュースした

映画「パコと魔法の絵本」の人気キャラクターを『ローズオンライン®』に登場させるコラボ企画を立てたところ、ゲームのコンテンツにとどまらず、DVDの発売に合わせたキャンペーンまでユーザーを楽しませる魅力にあふれたものになっていました。こんな企画を実現できるグループ力がすごいと感じますね。



小澤 いいアイデアを発想するには、どんなことが大切でしょうね。

江口 生活者としての目線を忘れないこと。また人との何気ない会話から生まれるときもありますね。

丸山 僕の周りには技術系の人が多いのですが、でもみなさん必ずといっていいほど営業的なセンスも持ち合わせて、話していると感心することがあります。ひとつの分野に偏らない、広い知識や見識も大切ですね。

清水 フェイス・グループでは、コンテンツ制作も行い、配信プラットフォームの開発、デバイスに関わる技術開発も行うという独自の中立的なポジションにいます。この独自の視点が、消費者にとっても、またコンテンツプロバイダやメーカーにとっても、それぞれに利益をもたらす発想を生むのだと思います。

小澤 つまり、関わる人すべてが幸せになれるような「しくみ」ですね。まさにフェイスビジネスの意義はそこにあると思います。これからも世の中の「あったらうれしい」を考えて、ひとつひとつ形にしていきたいと思います。



ユーザー自らがコンテンツを配信する 新たなコンテンツ配信のしくみを創造

子会社プレイブが、大手SNS「マイスペース」と提携、ミュージシャン個人が各種権利処理・決済等の全てをパソコンで一元管理でき、世界中で作品販売を可能にするサービス「viBirth」を開始。また、映像クリエイター自身が作品や映像素材を有料販売できる等のサービス「クリエイターズ・ラボ」を開始しました。



クリエイターズ・ラボ

NFRM™の利便性をさらに向上

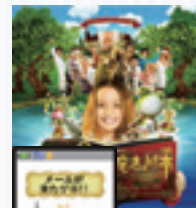
NFRM™対応コンテンツ配信の「ギガミランカ」を開始しました。また、NFRM™対応ブロードバンドテレビ「ROBRO」にて「カザスチャンネル®」を標準開設し、携帯、パソコンに続きテレビへのサービスを開始するとともに、赤外線通信にも対応し、手塚アニメや映画等のコンテンツの拡充、対応機器の整備を進め、利便性をさらに向上しました。



カザスチャンネル® on「ROBRO(インターネットTV)」

プロデュース作品 「パコと魔法の絵本」大ヒット

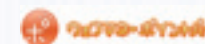
子会社デスペラードがプロデュースした映画「パコと魔法の絵本」が、公開後約2ヶ月にわたりトップ10内にランキングされ、好成績を記録しました。また、当社の運営するオンラインゲーム『ローズオンライン®』や、携帯の待ち受けでのキャラクター化等、グループ内に新たなサービスの展開を行いました。



パコと魔法の絵本

ユーザーの利便性をさらに拡大

クレジットカードを使用し「WebMoney」をチャージすることでポイントが貯まる会員サービス「ウェブマネー ウォレット+ (プラス)」を開始しました。また、国内最大手ゲームポータルとのパートナーブランド電子マネー「funcash WM」を販売したほか、決済代行サービス企業(累積稼働サイト約3,000サイト)に「WebMoney」決済を提供しました。



ウェブマネーポイントパーク

人の成長を育む組織—それがフェイスブランド

専門的な高い知識により、様々な問題の解決を行う管理部門。

フェイスを背後から支える重要な部門だが、そこで働く人材には、どんな意識が求められるのか。

ビジネスのより円滑な推進を担う管理部門

大年 法務部の抱える案件の多くは契約や特許・商標の管理に関する事柄ですが、私自身は、株式の取得や事業譲渡に関する契約やコンプライアンス向上のための社内研修など、会社経営やビジネスの推進に必要となる法務を担当しています。ビジネスの世界では、法による解決や法解釈が問われる場面が多いので、日々これらの対応に追われています。

平 私は、社員採用から労務管理、人事制度、規程、福利厚生、配置、育成、評価など人に関わる業務全般に携わっています。人事部では、業務によって担当分けしていないので、まさにオールラウンドプレイヤーとしての働きが求められます。

安見 グループ会社に対して、内部統制チェックリスト、決算・財務報告チェックリストの内容を満たしているかの評価を行い、最終的に監査調査を作るのが、私の仕事です。内部統制報告制度自体、前期から始まったもので、どこまで細かくやるべきなのかが分からず、手探りの状態のなかで仕事をする毎日でした。書籍を読む等して、日々知識の修得に努めています。



執行役員 法務部 部長
大年 寿子

グループ会社を含めたフェイスの企業法務全般を担当。ビジネスシーンでのさまざまな法的判断やトラブルへの法的対処など、幅広い知識で対応。

チャレンジする勇気が、人を作り組織を育てる

大年 安見君は、入社2年目で内部統制推進室に配属されましたが、まだ社会経験も少ないうちから、内部統制という難しい仕事の担当になって、大変ではありませんでしたか。

安見 そうですね、まず会社とはなんなのか、ということから勉強しなければなりませんでしたが、金融庁の定めている基準等も理解しなければなりません。チェックリストに記載されている項目も抽象的なものが多く、これをどう解釈すべきかという点にも迷いました。

大年 私も法務を担当しているので分かりますが「どう解釈するか」ということが重要ですね。杓子定規じゃ通用しない、応用するということが学べてよかったと思いますよ。

安見 実際大変でしたが、よりよい内部統制を行っていくために、グループ会社の担当者や監査法人の方々やアイデアを出し合うのはとてもやりがいの感じられることでした。今後は、もっと法律や会計に関する知識も持ちたいと、欲も出てきています。

大年 いろいろ苦労も多かったと思いますが、でも本当にいいチャンスだったと思います。会社はそれだけ、安見君に期待したんですよ。そして安見君も、それに応えた。新人でも、実力を伸ばす機会になると判断すれば、どんどんその場に

投入していく。それがフェイスの風土なんです。平さんは、どんなところに仕事のやりがいを感じていますか。

平 人事に関する制度や規程等、会社を支えるためのルールづくりや社員採用、社内研修等を通して、環境や体制をより良く整備することで、社員が成長するのを実感したときには、喜びを感じますね。



大年 福利厚生や教育研修等も担当されていて、本当に業務が多岐に亘っていますね。

平 前職では人材会社でカウンセラーをしていたのですが、ここで人事の仕事の

面白さを知りました。より深く、幅広く人に関わる仕事をしたいと考えている時に、フェイスを知りました。フェイスは、一目で発展性や可能性にあふれ、様々な可能性を試すことができる会社だと感じ、フェイスでならよりよい組織づくりを自ら進んで築ける、自分が理想とした形で「人」に関わる業務に携わることができると思いました。そこに私の入社理由があります。

大年 なるほど。それでは、まさにオールラウンドプレイヤーという働き方に、やりがいを感じているわけですね。

平 担当領域が広い分、分からないこともあります。書籍やネットで調べたり、社労士の友人に問い合わせたり、また、直接役所に問い合わせるなどして、すぐに回答を得ています。「できません、知りません」は、通用しないですね。

大年 当社は、事業展開のスピードも速いので、回答にも素早さが求められますね。



人事部 主任
平 優子

人事業務のみならず、資格を活かし社内カウンセラーとして従業員のキャリア開発や、メンタル面での総合的なサポートを行う。

平 アウトプットの速い人事部であることを心がけています。

大年 人の成長が企業の成長そのものですから、今後もいい組織づくりに、アイデアと行動力で頑張ってください。期待しています。

自主的に創造的に仕事に取り組む企業風土

大年 みなさんが日々働くなかで感じるフェイスの特徴とはどんなところでしょう。

平 一人一人がパワーと創造性にあふれているところですね。そのような従業員に対しより適正な支援をし、みなさんがよりよい仕事をする中で、企業価値が向上する。私たち管理部門の業務が、最終的にステークホルダーの満足度をも高めることにつながると考えています。

安見 人を育ててくれる会社だと思っています。若手にもどんどんチャレンジさせてくれるし、学ばせてくれる。そのために社内はいい緊張感と活気に満ちています。

大年 私が感じるのは、ひとつには外資系企業的な、上下の隔たりがあまりないフラットな環境が築けている点ですね。社歴や役職をあまり意識せずに、自由に意見が交わります。では外資系的に人間関係もドライなのかというと、決してそんなことはなく、人に対して非常に思いやりがある。こうした温かな風土があるためか、みなさんの愛社精神も強いですね。これからも環境整備に務めフェイスの企業価値を高めていきましょう。



内部統制推進室
安見 弘人

入社2年目より内部統制推進室に所属。主に子会社の内部統制状況の確認および整備を行う。より良い内部統制とは何かを考えながら日々業務に励む。

連結貸借対照表

科目	前期 2008年3月31日現在	当期 2009年3月31日現在
資産の部		
流動資産	22,683	22,023
現金及び預金	13,424	13,508
受取手形及び売掛金	6,861	6,963
有価証券	250	240
たな卸資産	488	371
未収還付法人税等	516	90
繰延税金資産	763	450
その他	588	657
貸倒引当金	△209	△259
固定資産	13,467	8,461
有形固定資産	660	437
無形固定資産	8,530	5,685
投資その他の資産	4,277	2,338
投資有価証券	3,490	1,707
その他	920	715
貸倒引当金	△134	△84
繰延資産	22	11
資産合計	36,174	30,496

科目	前期 2008年3月31日現在	当期 2009年3月31日現在
負債の部		
流動負債	13,991	13,432
支払手形及び買掛金	5,922	6,222
短期借入金	2,529	2,029
未払法人税等	136	12
利用原価引当金	2,873	3,316
ポイント引当金	468	361
賞与引当金	87	95
その他	1,973	1,393
固定負債	5,637	2,563
長期借入金	4,083	2,054
繰延税金負債	522	274
退職給付引当金	49	73
関係会社損失引当金	300	-
その他	681	162
負債合計	19,629	15,996
純資産の部		
株主資本	14,266	13,620
資本金	3,218	3,218
資本剰余金	3,708	3,708
利益剰余金	7,694	7,345
自己株式	△354	△651
評価・換算差額等	746	△263
少数株主持分	1,531	1,142
純資産合計	16,545	14,499
負債純資産合計	36,174	30,496

連結損益計算書

科目	前期 2007年4月1日~ 2008年3月31日	当期 2008年4月1日~ 2009年3月31日
売上高	50,192	53,957
売上原価	37,087	42,921
売上総利益	13,105	11,035
販売費及び一般管理費	10,838	9,609
営業利益	2,266	1,425
営業外収益	383	162
営業外費用	740	592
経常利益	1,909	994
特別利益	1,748	412
特別損失	1,539	1,103
税金等調整前当期純利益	2,118	303
法人税、住民税及び事業税	553	178
法人税等調整額	754	333
少数株主利益又は損失(△)	272	△58
当期純利益又は純損失(△)	537	△149

連結キャッシュ・フロー計算書

科目	前期 2007年4月1日~ 2008年3月31日	当期 2008年4月1日~ 2009年3月31日
営業活動によるキャッシュ・フロー	6,112	4,500
投資活動によるキャッシュ・フロー	344	△766
財務活動によるキャッシュ・フロー	△3,944	△3,351
現金及び現金同等物に係る換算差額	36	△268
連結除外に伴う現金及び現金同等物の減少額	-	△80
現金及び現金同等物の期首残高	8,065	10,614
現金及び現金同等物の期末残高	10,614	10,649

連結株主資本等変動計算書 当期(自 2008年4月1日 至 2009年3月31日)

	株主資本					評価・換算差額等			少数株主持分	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他有価証券 評価差額金	為替換算 調整勘定	評価・換算差額 等合計		
2008年3月31日 残高	3,218	3,708	7,694	△354	14,266	799	△52	746	1,531	16,545
連結会計年度中の変動額										
剰余金の配当			△119		△119					△119
当期純損失			△149		△149					△149
連結範囲の変動			△80		△80					△80
自己株式の取得				△297	△297					△297
株主資本以外の項目の 連結会計年度中の変動額(純額)						△329	△680	△1,009	△389	△1,398
連結会計年度中の変動額合計	-	-	△349	△297	△646	△329	△680	△1,009	△389	△2,045
2009年3月31日 残高	3,218	3,708	7,345	△651	13,620	469	△733	△263	1,142	14,499

株式状況

発行可能株式総数	1,990,000株
発行済株式総数	1,196,000株
株主数	16,506名

大株主

株主名	所有株式数(株)	持株比率(%)
平澤 創	468,121	40.77
日本トラスティサービス信託銀行株式会社(信託口)	69,204	6.02
シービーニューヨークインテルキャピタルコーポレーション	31,600	2.75
吉本興業株式会社	20,687	1.80
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	17,958	1.56
田中 治雄	13,660	1.18
大阪中小企業投資育成株式会社	9,800	0.85
株式会社ドコモドットコム	9,000	0.78
資産管理サービス信託銀行株式会社(信託口)	8,839	0.76
ステートストリートバンクアンドトラストカンパニー505019	6,744	0.58

※持株比率は自己株式(47,950株)を控除して計算しています。
 ※持株比率は表示単位未満の端数は切り捨てて表示しています。

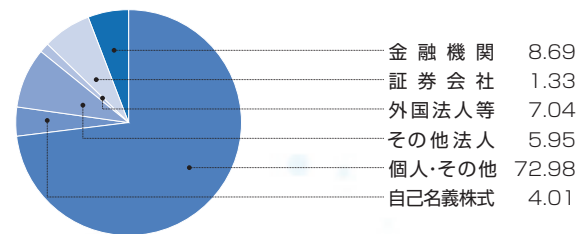
取締役および監査役 (2009年6月26日現在)

代表取締役社長	平澤 創
取締役	踊 契 三
取締役	佐 伯 浩 二
取締役	小清水 勝
取締役(非常勤)	樋口 泰 行 (マイクロソフト株式会社代表取締役社長)
常勤監査役	渡 邊 章
常勤監査役	清 水 章 (公認会計士)
監査役	富岡 康 眞 (財団法人テレコムエンジニアリングセンター) テレック総合研究所 グループリーダー
監査役	菅谷 貴 子 (弁護士)

※樋口泰行は、社外取締役であります。
 ※監査役全員は、社外監査役であります。

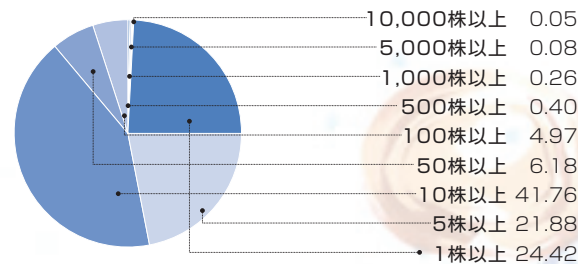
所有者別分布状況(%)

※発行済株式総数1,196,000株



所有株数別分布状況(%)

※単元株のみ所有株主数16,506人



アドバイザー・ボードを構成する社外有識者 (2009年5月31日現在)

青木 利晴	株式会社NTTデータ 相談役 株式会社NTTデータ 元取締役相談役 株式会社NTTデータ 元代表取締役社長 日本電信電話株式会社 元代表取締役副社長
南部 靖之	株式会社パナソニックグループ 代表取締役グループ代表
堀 裕	堀総合法律事務所 代表 弁護士 社会保険庁・文部科学省大臣官房総務課・日本郵政グループ(ゆうちょ銀行・郵便局会社等) 各顧問弁護士 みずほグループ各社 顧問弁護士 国立大学法人千葉大学理事・副学長
山本 恵朗	財団法人みずほ国際交流奨学財団 理事長 株式会社みずほホールディングス 元取締役会長 株式会社富士銀行 元頭取

グループシナジーを追求し、
新たなコンテンツ流通モデルの創造へ。

グループ理念
あるものを追うな。ないものを創れ。
 私たちが見ているのは、「いま」ではなく「これから」。現在の社会に既にあるものを追わず、将来の社会にとって価値があるものをゼロから創る。笑顔あふれる心豊かなライフスタイルを全てのひとへ。

