



株式会社フェイス

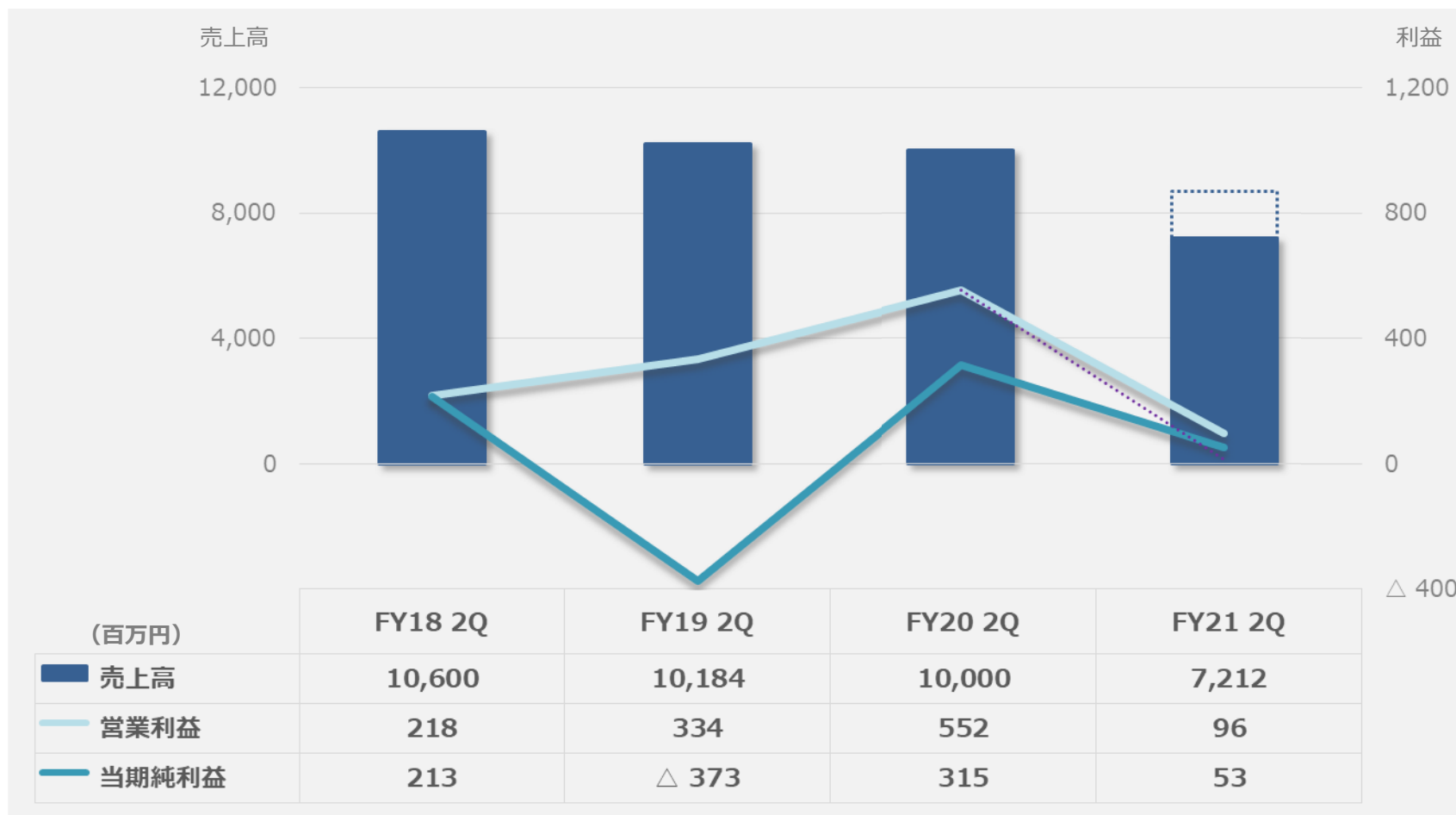
FY21(2022年3月期) 中間決算説明資料

2021年11月30日
株式会社フェイス

2022年3月期
中間決算概要

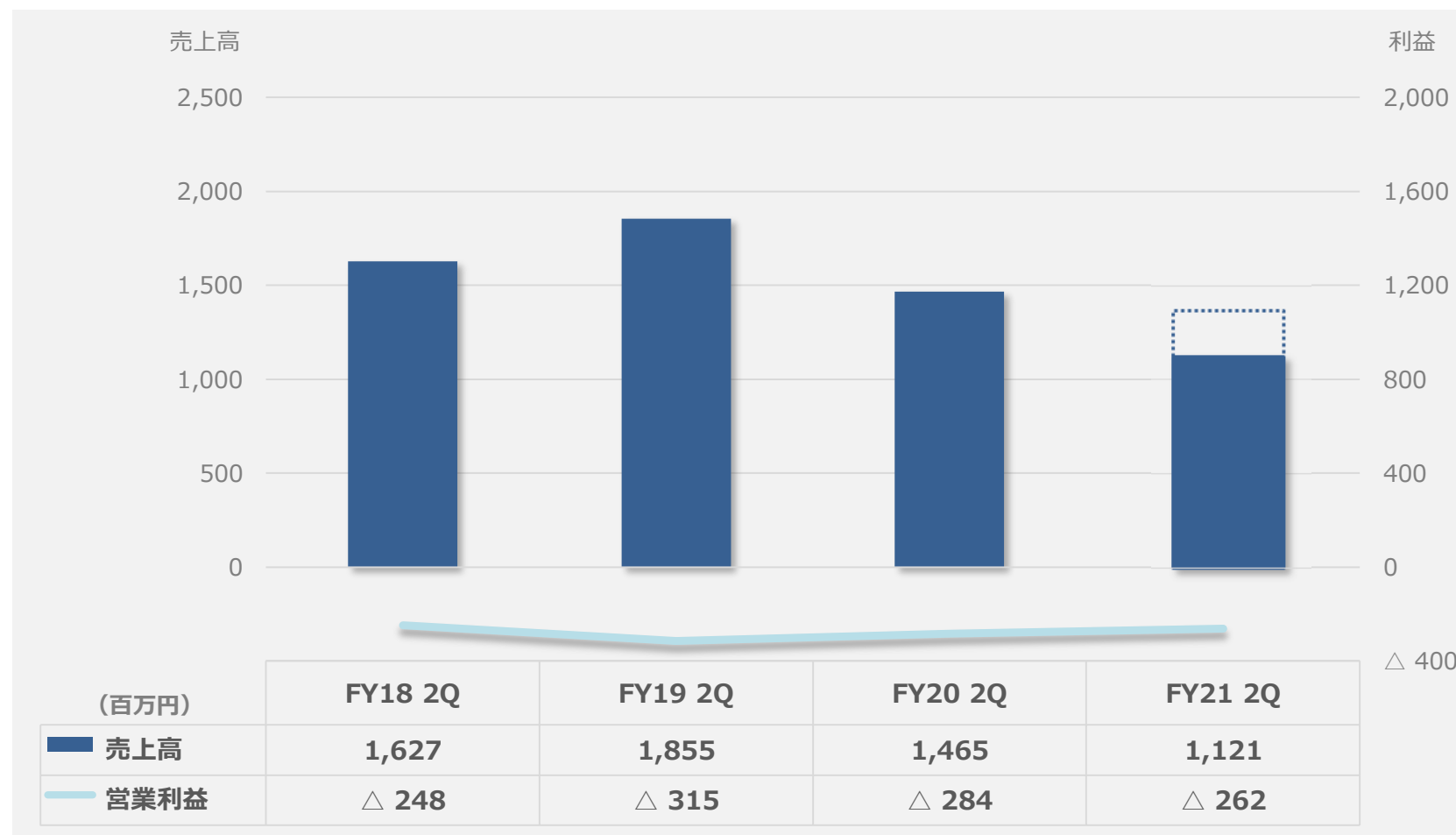
FY21 2Q 連結業績ハイライト

- 売上高 7,212百万円（前期比27.9%減）、営業利益 96百万円（前期比82.5%減）
- 新型コロナウイルス感染防止のための店舗営業休止など、ロケーションビジネスへの影響等による減収
- ポイント事業、レーベル事業ともに売上が減少し、当期純利益は53百万円(前期比83.2%減)



FY21 2Q コンテンツ事業の業績

- 売上高1,121百万円（前期比23.4%減）、営業損失262百万円（前期は営業損失284百万円）
- キャリア公式サイトサービスの売上減少、新型コロナウイルスの感染防止のための店舗営業などの自粛措置により減収



Thumva

グループ視聴ができる新感覚のライブ配信サービス 「Thumva® (サムバ)」

- 2020年6月2日より、グループビデオチャット機能を有するライブ配信プラットフォームサービス「Thumva®」(サムバ)の提供を開始
- ライブ配信を視聴しながら、グループビデオ通話やクローズドなチャットコミュニケーションができ、アーティストに対してギフトが可能
- アーティストは、「Thumva®」内および外部サービスで有料チケット販売やギフト機能を利用して収益を上げることができ、開演前・終演後の宣伝告知、各イベントのグッズ情報掲載など、実際のライブコンサートに近いアプローチが可能



登録者数 15万人突破 (2021年9月現在)

2020年6月のサービス開始から9月現在で、登録者数が15万人を突破

総配信数 280公演以上 (2021年9月現在)

今後も多種多様なジャンルのアーティストライブを配信予定



Thumva BIZ

会議コード不要、1クリックでお客様を来店に導く
オンライン接客ツール「Thumva BIZ (サムバビズ)」

対面接客業種に特化したオンライン接客ツールとして2021年7月サービスローンチ

- 「会議コード」「専用アプリ」を必要とせずWEBブラウザの閲覧から即時でオンライン相談を開始、高齢者やITリテラシーの低い利用者でも途中離脱をせずに簡単にアクセスが可能。
- 相談内容に応じた呼び出し担当の振分けにより、地域格差に左右されず業務の効率化が可能。
- 「即時相談」「順番待ち」「日時予約」「担当指名予約」などリアルな店舗での営業に近い環境でお客様の来店から接客までを行うことが可能。



おもな機能

- ✓ 1クリックで来店できるオンライン店舗
- ✓ SNSからの直接集客
- ✓ 3種類の相談受付 (即時相談・時間予約・指名予約)
- ✓ スタッフ稼働を最適化する通知機能

01 お客様エントランスを自由にカスタマイズ

業種や業態に合わせ、お客様相談窓口を自由にカスタマイズいただけます。

02 顧客の入室に応じた呼び出し機能

顧客のエントランス入室でPC及びスマホヘアラートが届くので、通常業務を行いながら対応が可能です。

03 SNSやチラシ・カタログから直接集客・商談が可能

公式サイトへの誘導や招待コードを発行をする必要はなく、SNSや外部サイトから1クリックで見込み顧客を誘導し、対面クロージングすることができます。

TOPIC

日本旅行と業務提携 新たなサービスの共創を目指す

株式会社日本旅行と、当社が提供するサービスの営業販売に関する業務提携に合意いたしました。2021年9月から開始された日本旅行の新サービス「オンライン旅行相談」は、「Thumva BIZ (サムバビズ)」を活用したオンラインでシームレスに旅行相談ができるサービスです。今後も産官学に対して「リアル」と「オンライン」を融合したパッケージの共創を目指し、新たな価値の創造を実現してまいります。



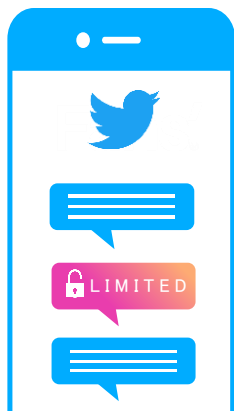
FY21 コンテンツ事業の業績



Fans'

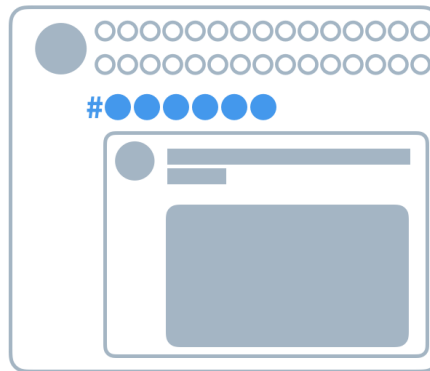
今後拡大が期待される「D2C」のビジネスモデルによるアーティスト向けプラットフォーム「ツイッター」と連携したファンクラブを作成することで、従来のクローズドなものとは異なりファンの囲い込みと育成を同時に行うことが可能(2019年6月リリース)

※「D2C」とは自社で企画・製造したサービス・商品を直接ユーザーに届けるビジネス形態、Direct to Consumerの略



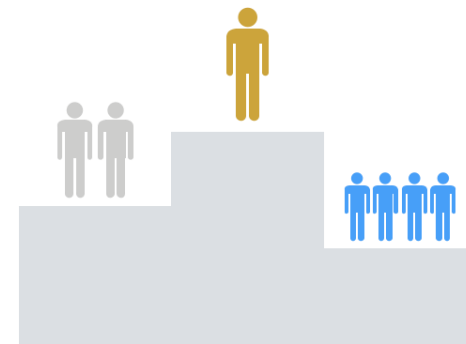
今まで通りツイートするだけ

Fans'からの投稿はツイッターと連動しているのでFans'からこれまで通りツイッターの更新をしながら、定期的にファン限定情報をポストするだけで簡単に運営ができます。



ファンがアンバサダーになる

ファンがアンバサダーとなり、クリエイターの投稿をツイッターで拡散してくれます。その際アーティストが指定するハッシュタグが自動でつくので、より拡散されやすくなります。



独自のアンバサダープログラム

アンバサダーとしてのアクション数や期間、影響範囲などを数値化することで、貢献度が高いアンバサダーを可視化ができるようになる独自のプログラムが、Fans'にはあります。

クリエイター
利用料

無料

ファンクラブ
会費

330円/月

クリエイター
還元率

70%

※300円から100円単位で自由設定可
※税込
※クレジットカード決済

FY21 コンテンツ事業の業績

Fans' クリエイター登録数 No.1※



- 2019年6月のリリースから1年9か月が経ち、登録しているクリエイター数は7,800名を突破
- Twitterがあれば誰でもファンクラブを開設できる手軽さが好評を博し、ファンクラブ開設者数No.1※に至るまで成長
- クリエイターはアーティストやタレントだけにとどまらずスポーツコーチや映像クリエイター、ファッションコーディネーターにまで多岐にわたる

※2021年11月当社調べ

Fans' J:COMが「Fans'」で横浜DeNAベイスターズファン向けオンラインコミュニティ「YOKOHAMA DeNA BAYSTARS Fan by J:COM Premium」をオープン



- 「YOKOHAMA DeNA BAYSTARS Fan by J:COM Premium」は、オンラインイベントやトークルームなど様々な企画を実施し、横浜DeNAベイスターズが好きな芸能人やタレントなどの著名人とファンとの交流を通して、一緒に応援していくオンラインコミュニティ
- 居酒屋風オンラインイベント「ハマの酒場トーク」への参加や、「Fans'」のポスト機能を使ったトークルーム「ハマの広場」でキャストを始めファン同士も交流することができ、熱狂的なファンで知られるインパルスの堤下敦さんや横浜DeNAベイスターズOBの荒波翔さん・林昌範さんをはじめ、モデルやグラビアアイドル、フリーアナウンサーなど様々なタレントが登場

FY21 コンテンツ事業の業績

ロケーションビジネス

音楽を軸としたアート、フード、エンタテインメントの要素を
合わせ持つ空間として新しいライフスタイルを提案



PLUSTOKYO

- ・2018年にオープンした都内最大級のミュージックラウンジ
- ・アソビシステムホールディングス株式会社との合併会社、株式会社ワクワクワークスにより、東京・銀座一丁目の商業施設「キラリトギンザ」の12階および屋上階に誕生した「オトナの社交場」
- ・欧米ブティックホテルの“ロビー”をテーマに300坪のフロアと180坪のルーフトップの2フロアで構成され、さまざまなフュージョンが楽しめる空間を提供

〒104-0061 東京都中央区銀座1丁目8-19 キラリトギンザ 12F/RF

政府指導等による方針や行動計画に基づき、感染拡大の防止と安全確保を最優先に運営

アーティストやアニメ作品とのコラボレーション企画を実施

「JYP JAPAN POPUP CAFÉ 2021」



©2021 Faith, Inc. All Rights Reserved.

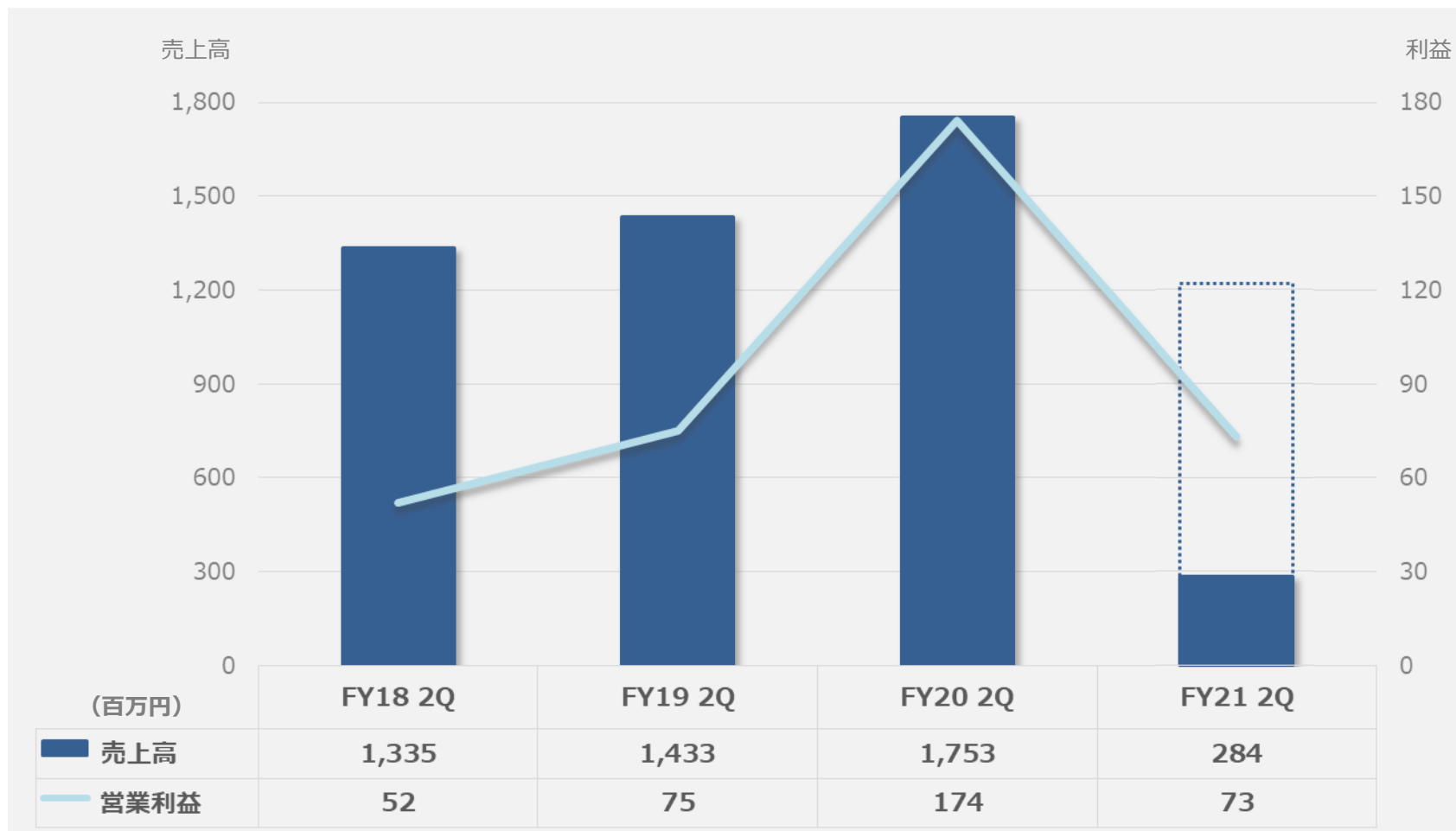


「ルパン三世 PART6 放送記念スペシャルコラボレーションカフェ」



FY21 2Q ポイント事業の業績

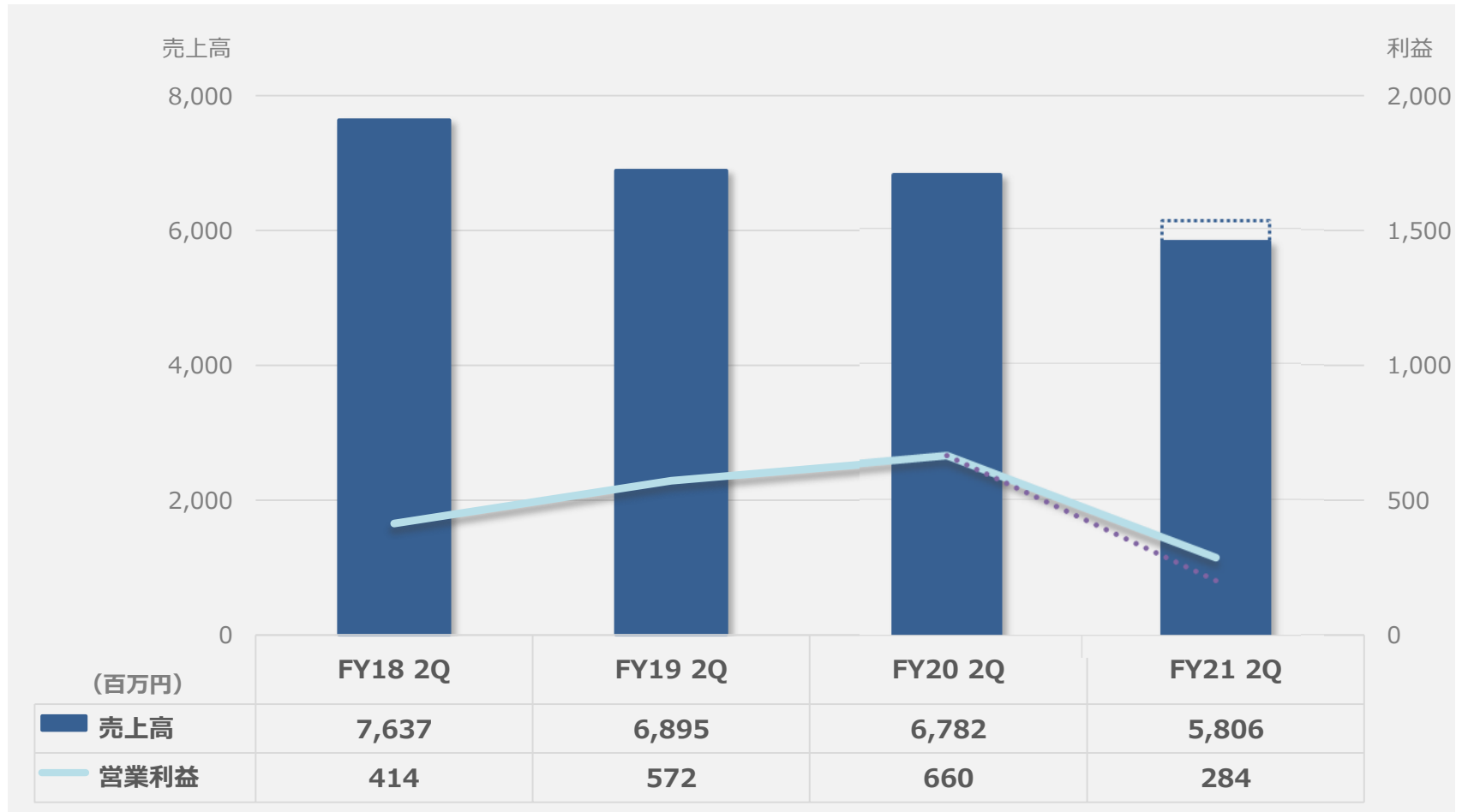
- 物販売上および既存加盟店におけるポイント発行が減少したため、売上高は前年同期比83.8%減の284百万円、営業利益は73百万円(前期比58.1%減)



※ 点線による表示は収益認識に関する会計基準適用以前の会計処理との比較

FY21 2Q レーベル事業の業績

- 日本コロムビアにおいてアニメ作品の売上が減少したため、売上高は前年同期比14.4%減の5,806百万円、営業利益は前年同期比56.9%減の284百万円



※ 点線による表示は収益認識に関する会計基準適用以前の会計処理との比較

FY21 レーベル事業の業績

主要なリリース

音楽ソフト

- ・「あつまれ どうぶつの森 オリジナルサウンドトラック」
- ・松本隆 作詞活動50周年トリビュート「風街に連れてって！」
- ・氷川きよし「南風吹けば」
- ・氷川きよし「You are you」
- ・「東映・スーパー戦隊シリーズ」
- ・ATEEZ「Dreamers」
- ・7ORDER「雨が始まりの合図 / SUMMER様様」
- ・FUNKY MONKEY BABY'S「エール」
- ・カーリングストーンズ「それは愛なんだぜ！」

ゲームソフト

- ・「もしかして？おばけの射的屋 for Nintendo Switch」Nintendo Switch
- ・「わんニャンペットショップ かわいいペットとふれあう毎日」Nintendo Switch

映像ソフト

- ・7ORDER「WE ARE ONE」
- ・「THE IDOLM@STER CINDERELLA GIRLS」
- ・「やくならマグカップも」Blu-ray BOX
- ・スターダスト☆レビュー「10th Anniversary 音市音座2020」
- ・Lucky Kilimanjaro「Lucky Kilimanjaro presents.YAON DANCERS」



トピックス

ドリーミュージックを完全子会社化



2021年12月、依田巽氏(ギャガ株式会社代表取締役 社長 CEO、株式会社ティーワイ リミテッド代表取締役会長)をレーベル統括最高顧問、また完全子会社化した株式会社ドリーミュージックの取締役最高顧問として迎え、当社グループ内におけるレーベル事業を強化

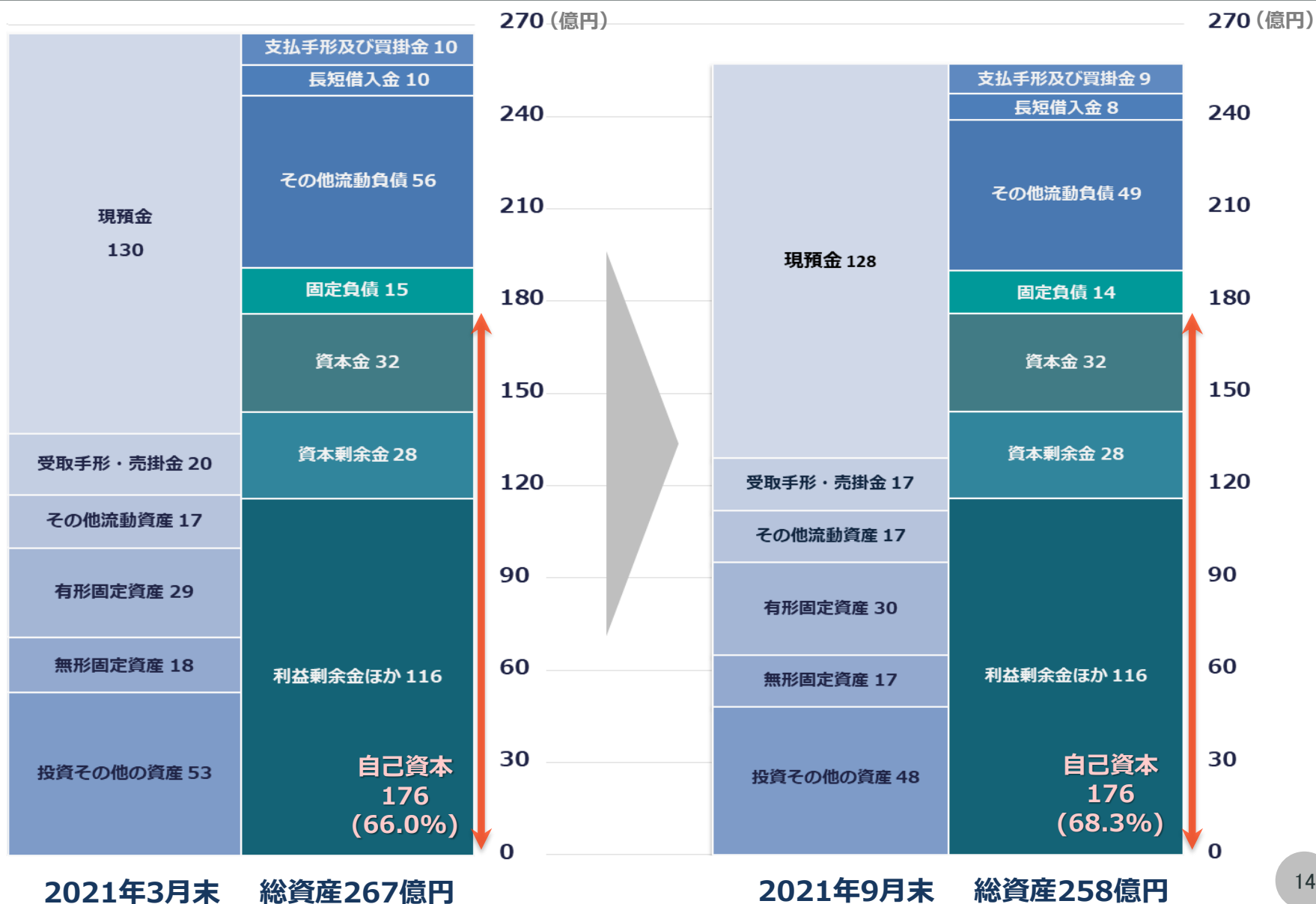
FY21 2Q セグメント別連結業績(前期との比較)



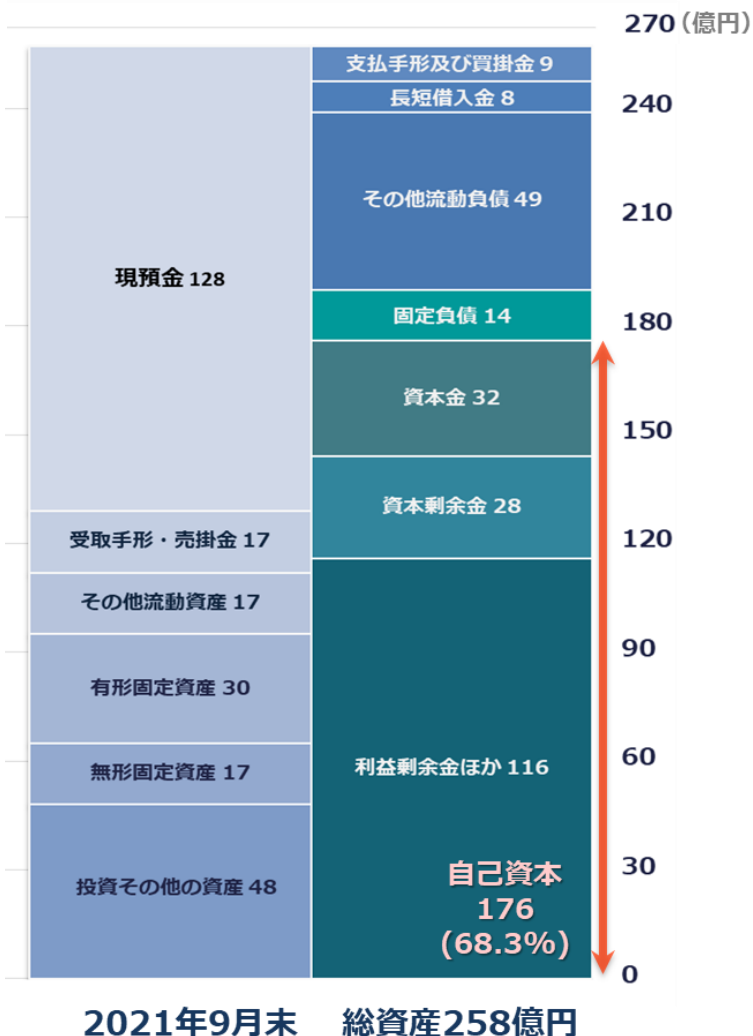
	FY20 2Q	FY21 2Q	増減額	増減率
売上高	10,000	7,212	△ 2,788	△ 27.9%
コンテンツ事業	1,465	1,121	△ 343	△ 23.4%
ポイント事業	1,753	284	△ 1,468	△ 83.8%
レーベル事業	6,782	5,806	△ 975	△ 14.4%
営業利益	552	96	△ 455	△ 82.5%
コンテンツ事業	△ 284	△ 262	+22	—
ポイント事業	174	73	△ 101	△ 58.0%
レーベル事業	660	284	△ 376	△ 56.9%
調整額※	2	1	△ 1	△ 49.5%
経常利益	667	234	△ 433	△ 64.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	315	53	△ 262	△ 83.2%

※調整額はセグメント間取引消去によるもの。

連結貸借対照表（前期末との比較）



当社グループの財務基盤について



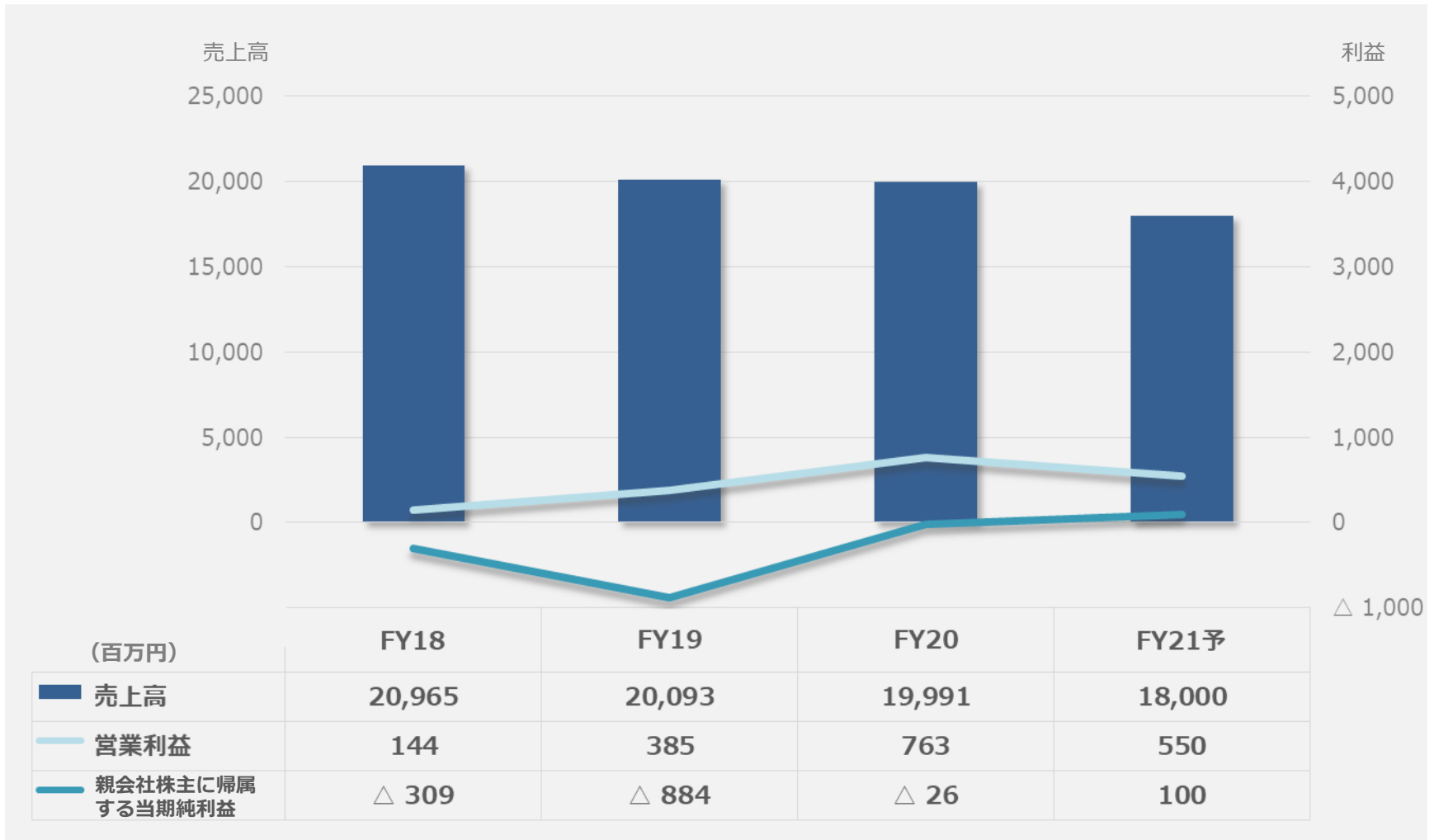
- 堅実なビジネスモデル及びレーベル事業における長期的な業績維持により、潤沢なキャッシュポジションを確立
- 現預金 保有残高12,777百万円
- 自己資本比率 68.3%
- 今後もエンタテインメント業界において戦略的・機動的な投資を行い、事業環境の変化に迅速かつ柔軟に対応

2022年3月期
業績予想

FY21 通期業績予想



■ 2022年3月期の見通しは売上高 18,000百万円、営業利益 550百万円、当期純利益 100百万円の通期予想

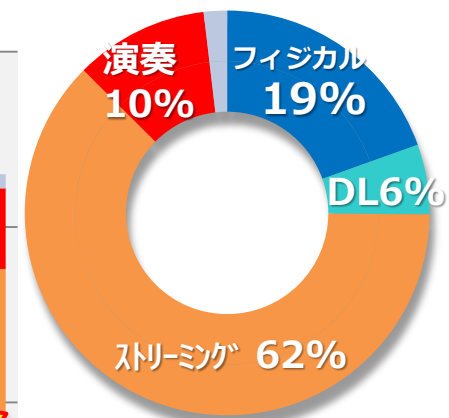
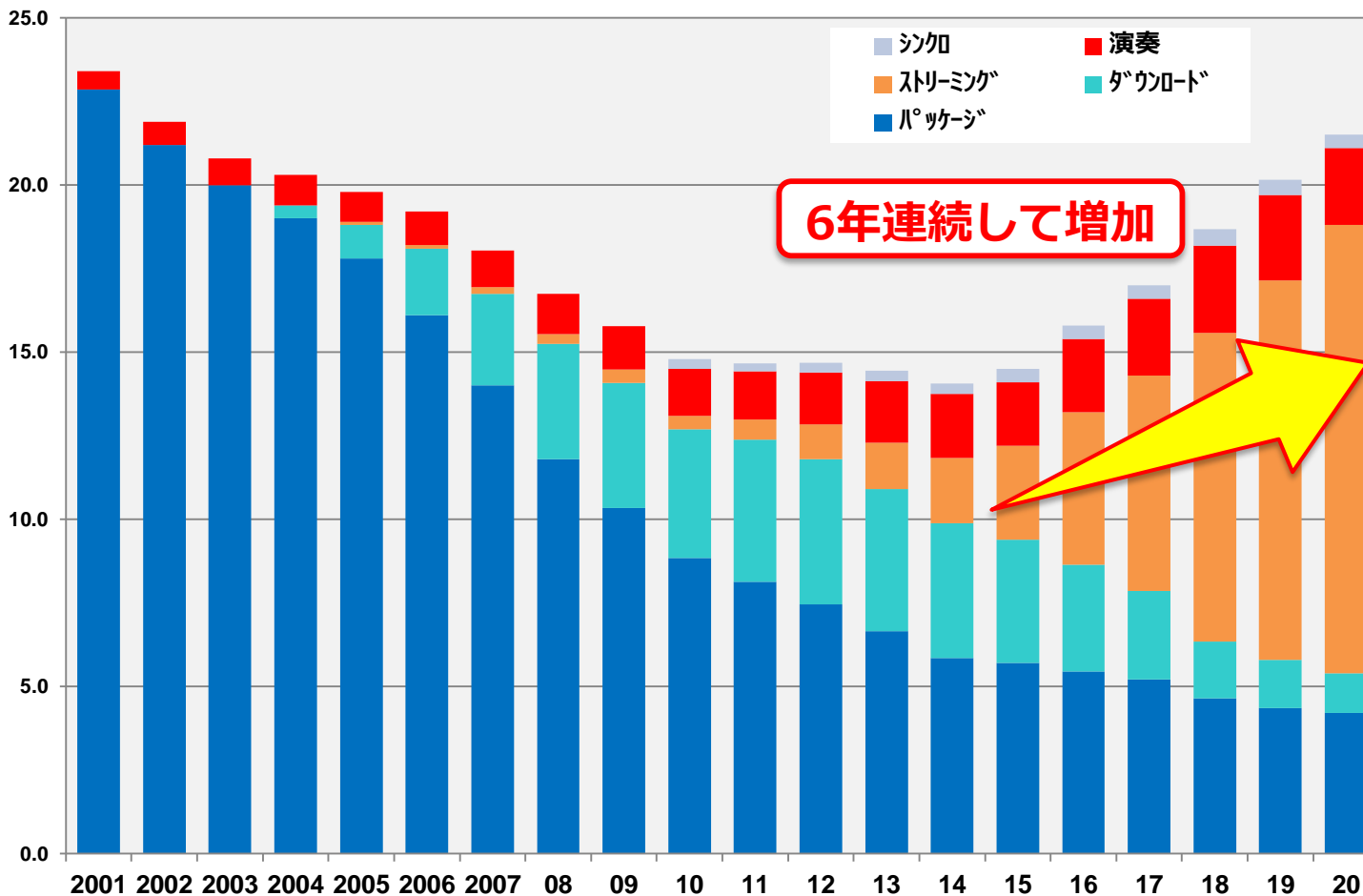


市場環境

世界の音楽市場

- 前年比+7.4%の約2兆3千億円(202億ドル)⇒6年連続の増加
- ストリーミングの増加は19.9%の増加(2019年 114億ドル⇒ 2020年 134億ドル)
- デジタルの売上は市場の68%に到達

10億USドル



68%

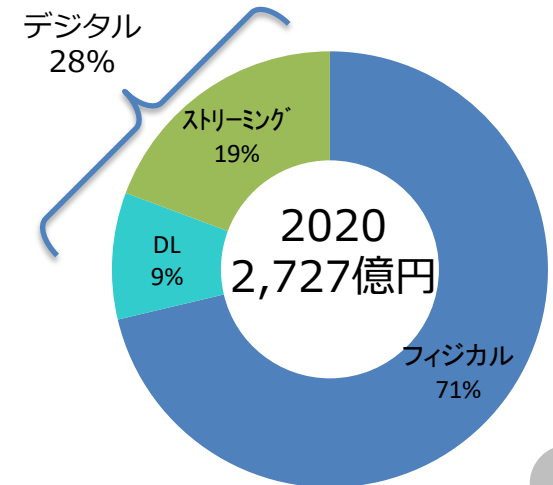
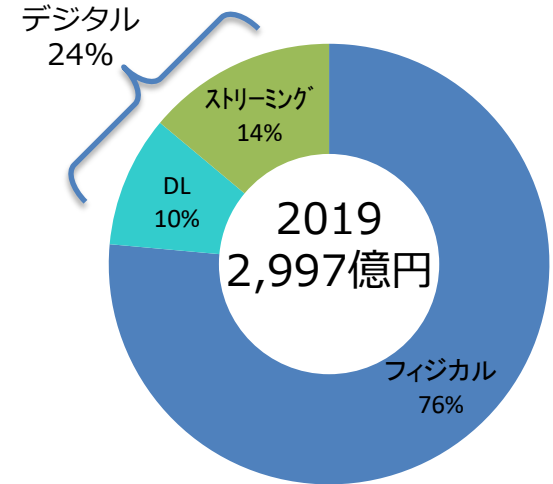
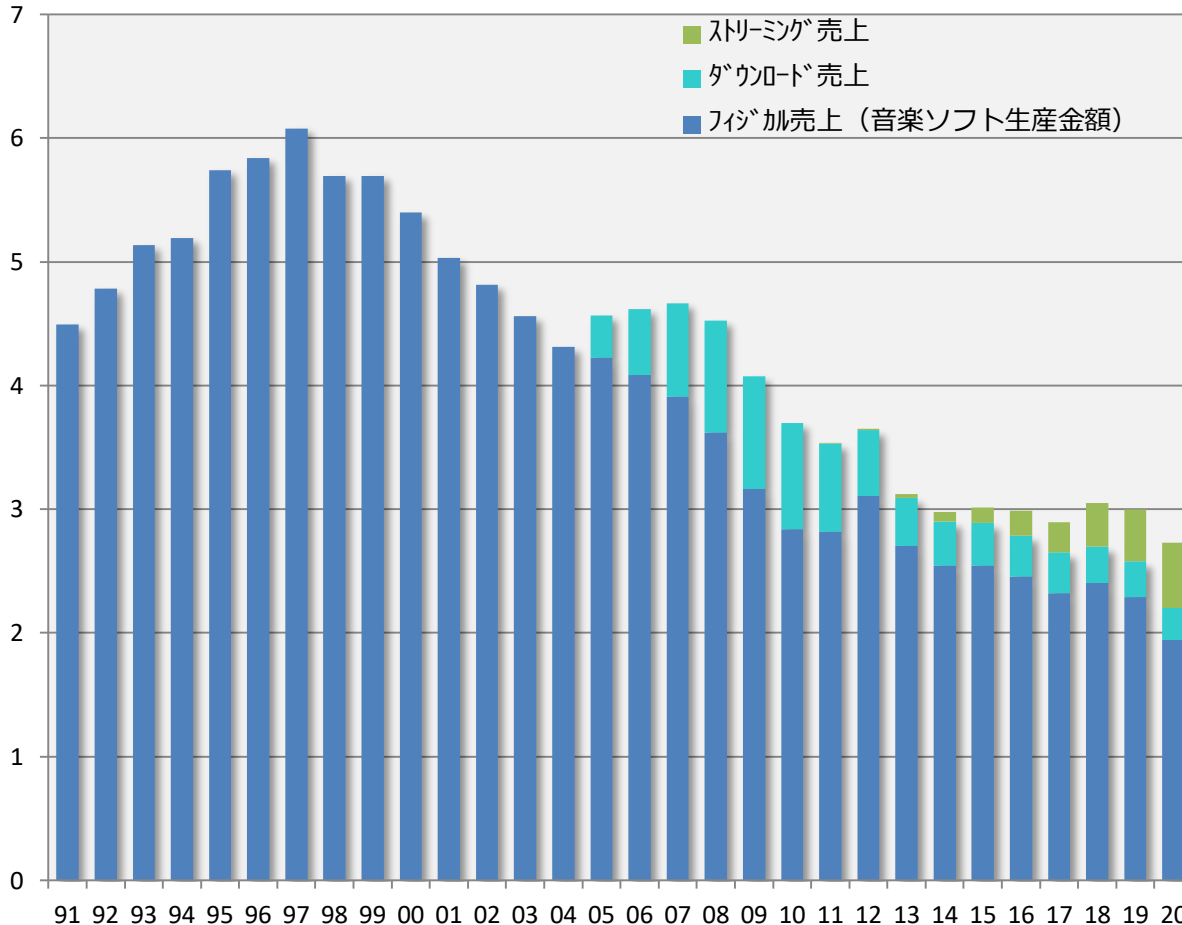
デジタル
(ストリーミング + DL)
134億ドル
(前年比 +19.9%)

19%

フィジカル
42億ドル
(前年比 -4.7%)

日本の音楽市場

- 音楽ソフト生産金額と音楽配信売上金額の合計は2,727億円(前年比91%)、フィジカル売上は71%
- 音楽配信売上は783億円(前年比111%)⇒7年連続の増加
- デジタル売上は28%、特にストリーミング売上の増加が顕著であり19%を占める



出典：日本レコード協会「日本のレコード産業 2021」をもとに会社作成

©2021 Faith, Inc. All Rights Reserved.

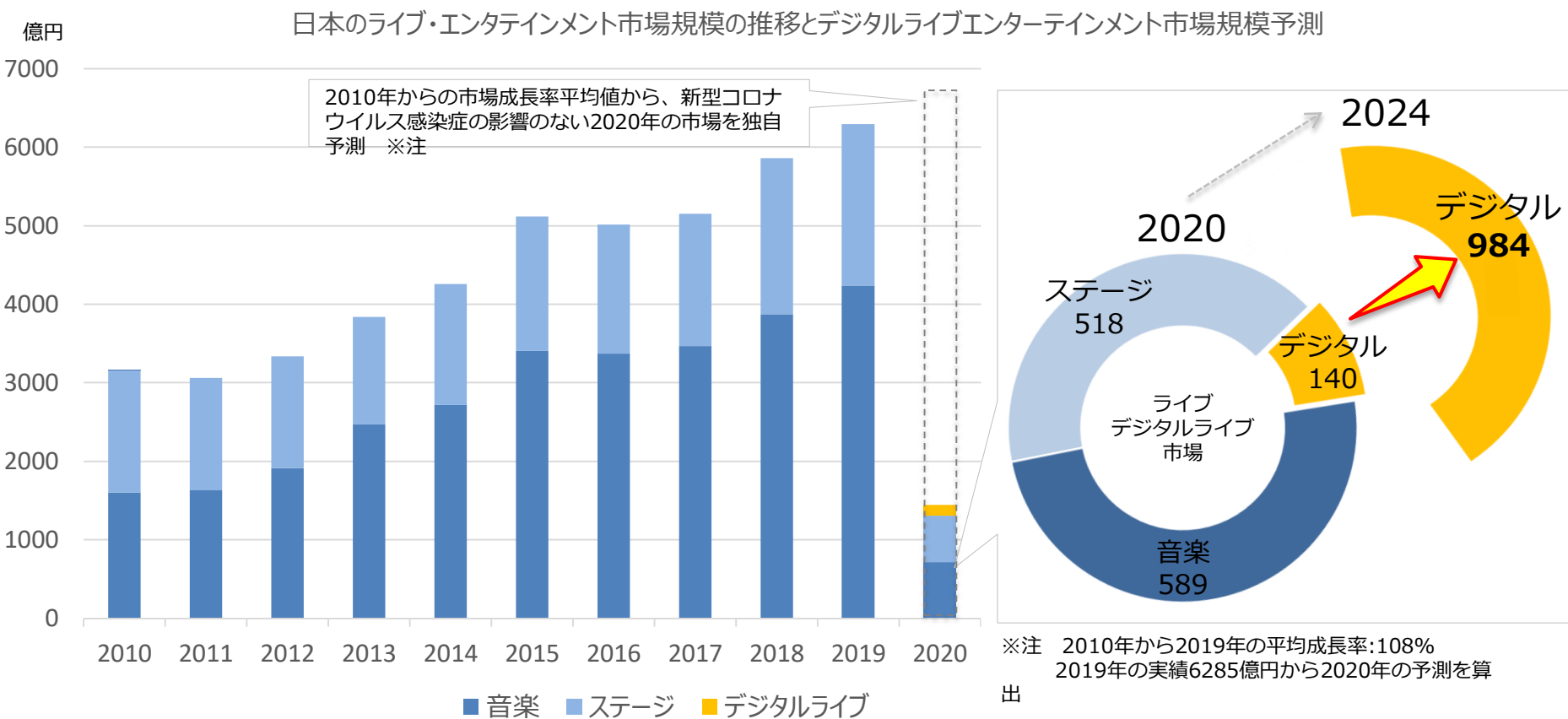
日本の音楽市場

- 音楽デジタル配信売上は7年連続増加し、783億円（前年比111%）
- 2013年386億円より増加に転じる
- ストリーミング売上の増加は前年比127%となり、配信売上の75%を占める



日本の音楽市場

- 2020年のライブ・エンタテインメント市場規模は過去最高を更新した2019年から一転、前年比82.4%減の1,106億円
- 一方で、国内のデジタルライブ市場規模は2020年に140億円に達し、2021年には前年比約2.2倍の314億円規模へ急拡大、2024年には約1,000億円の市場へ成長すると予測され、今後「新しいライブ・エンタテインメントの楽しみ方」として浸透



事業戦略

プラットフォーム開発

次世代プラットフォームの創出

新たなプラットフォーム

- ・ライブ配信 (Thumva®)
- ・DX (Thumva BIZ)
- ・D2C (Fans')
- ・C2C (CLOUDCASTING)

既存のプラットフォーム

- ・音楽配信 (JOYSOUND / GIGA / Rightsscale)
- ・メディア (JAPAN MUSIC NETWORK)
- ・著作権管理 (MDB)

コンテンツ(レーベル)戦略

過去の音源/映像/著作権等資産 (アーカイブ)の活性化

IP領域の拡大・創出

原盤ビジネス

マネジメント360°

オリジナルIP開発

ライセンスビジネス

次世代音楽ビジネスに適合するコンテンツの開発・育成

海外展開

新たな エンタテインメント の創出

イノベーションの追求

コンテンツ戦略

プラットフォーム開発