



2021年12月27日

各 位

会 社 名 株式会社フェイス
代 表 者 名 代表取締役社長 平澤 創
(コード番号 4295 東証第一部)
問 合 せ 先 執行役員
最高財務責任者 鈴木千佳代
T E L (03)5464-7633(代表)

新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書

当社は、2022年4月に予定される株式会社東京証券取引所(以下、「東証」)の市場区分の見直しに関して、移行基準日時点(2021年6月30日)において、当該市場の上場維持基準を充たしていないことから、新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書を作成し、東証に提出しましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の移行基準日時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、以下のとおりであり、「流通株式時価総額」については上場維持基準を充たしておりません。当社は、2026年度中の適合を目標に上場維持基準を充たすための各種取り組みを進めてまいります。

	流通株式数 (単位)	流通株式 時価総額 (億円)	流通 株式比率 (%)	1日平均 売買代金 (億円)
当社の適合状況 (移行基準日時点)	71,988	59.3	52.0	0.42
上場維持基準	20,000	100	35	0.2
計画書に記載の項目		○		

※当社の適合状況は、東証が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

当社は、『コンテンツの新しい流通のしくみ創り』を経営の基本方針としております。今後も、『マルチコンテンツ&マルチデバイス戦略』を推進し、企業価値の増大と株主利益の向上に努めてまいります。

プライム市場における上場維持は、当社が投資対象として十分な流動性とガバナンス水準を備えた会社であることを示すために重要であると認識しております。プライム市場の上場維持基準を充たさない「流通株式時価総額」については、速やかに改善できるよう取り組んでまいります。

①企業価値の向上

当社は、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に資するために、新規事業の創造を目指すとともに、必要な資本政策を適時に実行していく方針です。

エンタテインメントコンテンツの制作プロデュースとその配信、情報端末を用いた各種サービス等ユーザーにとって魅力的で付加価値の高い次世代サービスを独自のビジネスソリューションを基に実現するとともに、パートナー企業各社と積極的な連携を図りながら提供してまいります。

<コンテンツ事業>

これまで蓄積してきた技術・ノウハウと独自のビジネスソリューションを基に、各方面の有力企業との提携等を通じて、コンテンツ権利者、配信事業者、ユーザーにメリットのある流通のしくみを開発することで、新たなマーケットを創造してまいります。その実現のため、自社でのコンテンツ制作はもちろん、コンテンツ権利者との提携による制作・プロデュースと、ユーザーとの接点強化のためのユーザーリーチの増大に努めてまいります。

また、当社グループは、創業以来、「様々な情報端末を利用して、コンテンツを配信するビジネスを構築すること」を事業の柱に据えてまいりました。今後も、コンテンツ権利者、配信事業者、ユーザーそれぞれにとって有用な新しいサービスのしくみを開発し、必要となる端末組み込み技術、配信システム技術等のテクノロジーを用いたプラットフォームを構築することにより、新しいコンテンツ流通のしくみを創出してまいります。

<ポイント事業>

小売業が中心であったこれまでのポイントサービスは、近年、業種の垣根を越えたポイントの相互利用等のアライアンスが進行中であり、ポイントサービス間の競争が激化しております。このような状況において、当社グループは、O2O（オーツーオー：Online to Offline）を含む、新たなポイントサービス事業を創造してまいります。そのための開発の低コスト化や、簡便性向上などを通じたポイントサービスの顧客満足度向上、およびその実現のための提案力強化等を課題として認識し、戦略的な取り組みを進めてまいります。

<レーベル事業>

レーベル事業につきましては、音楽・映像関連業界の厳しい環境のもと、企画した音源や映像などのコンテンツに基づく商品を主として販売する市販/配信事業においては、ヒットアーティストの育成・ヒット作品の創出によるアーティストラインアップの充実、豊富なカタログ音源の活用およびエンタテインメント事業における新規事業の拡大に経営資源を集中することにより、事業効率を高め、収益性を向上させてまいります。

制作した音源や映像を二次利用したコンテンツを販売する特販/通販事業のうち、特販事業においては、引き続き既存の取引先との関係を強化するとともに、新規販売チャネル、新規取引先の開拓を進めてまいります。また、豊富なコンテンツを有効活用することにより、シニア向け、団塊世代向けの商品をはじめとする企画商品を充実させ、音源の多角的事業展開を図ってまいります。

また、音楽業界においては、世界的に再編・統廃合が進んでおり、日本の音楽業界においても今後は再編・統廃合が不可避と考えております。当社としても、M&A は常に重要な経営課題として認識しております。新たな事業分野への投資、買収等の機会を常にうかがっており、そのための

検討や準備に余念を欠かさず取り組んでおりますが、大型案件を含む投資・買収案件の成約は時機によるものもあり、拙速に行うべきものではないと考えております。多様化、複雑化する市場環境の中、戦略的投資の機会を捉えて逃さないために、手許資金を機動的に活用できる状況を維持することにより、新しい音楽ビジネスへの投資機会を確保し、引き続き、ユーザーニーズを的確にとらえ、事業領域の拡大を目指してまいります。

【フェイス・グループ成長の軌跡】

- 「あるものを追うな。ないものを創れ。」という企業理念に基づき、多様なサービスの継続的な創造
- 制作・流通・メディアに亘るビジネスモデルの変化に対応したコンテンツ流通のしくみを提供
- 日本コロムビア株式会社・株式会社ドリーミュージック・株式会社 KSR をフェイス・グループに迎え入れ音楽業界の再編に対応
- 株式会社 NexTone 等シナジー効果が見込める周辺事業への投資による成長の加速

【現状の取り組み】

- 「Fan's」「Thumva」「Thumva BIZ」といった新規プラットフォームの提供により、流通形態の変化・新しい生活様式に対応
- 異業種との共創による事業領域の拡大(株式会社日本旅行との業務提携等)

【今後の戦略】

- アフターコロナを見据えたイノベーションの創出
- 新規事業への投資・M&A による事業領域の拡大

一方、当社は、株主の皆様への利益還元についても重要な経営課題と認識しております。企業体質の強化および積極的な事業投資に備えた資金確保を優先し、継続的な安定配当を行うという基本方針のもと、引き続き、経営成績および財政状態を勘案しつつ、株主の皆様への利益還元を継続する所存であります。

当社としては、上記のとおり、持続的成長につながる戦略的投資と、株主の皆様への安定的かつ継続的な利益還元との最適なバランスをとることが、当社の中長期的な企業価値の向上及び株主共同の利益の確保の観点で重要であると考えております。

②コーポレートガバナンスの充実

当社は、経営環境の変化に対応した迅速な意思決定が可能な取締役会の規模と、多様かつ客観的な視点の導入による経営の健全性・透明性確保を両立させることで、企業価値の最大化と企業経営に関する説明責任担保の追求が可能であると考えております。

取締役会の監督機能の向上、およびコーポレートガバナンス体制の強化を図る事を目的として、取締役会のもとに独立社外取締役を主要な構成員とする任意の指名・報酬諮問委員会を設置することにより、取締役会の多様性と適正規模の両立に努めております。ステークホルダーの皆様利益を考慮しつつ、コンプライアンスを徹底し、長期的かつ継続的な企業価値の最大化を目指すという基本方針のもと、引き続き、「コーポレートガバナンス・コード」に則った「攻めのガバナンス」の実現に向けた取り組みを継続する所存であります。

【現在のコーポレートガバナンス・コード実施状況】

■実施率:97.5%

■未実施項目

補充原則 1-2④(議決権電子行使プラットフォーム)

補充原則 3-1②(英語での情報開示・情報提供)

まずは、2023 年度中に議決権電子行使プラットフォームの導入に取り組んでまいります。英語での情報開示・情報提供については、現状、決算説明資料を英語で開示しておりますが、投資判断に資する情報開示の更なる充実を進めてまいります。

当社は、上場維持基準の充足に向けて、事業領域の拡大を推し進めることにより企業価値の向上を図るとともに、コーポレートガバナンスの充実に係る取り組み等の施策を複合的に推進することにより、2026 年度までに流通株式時価総額 100 億円以上に高める計画です。

今後も組織運営の柔軟性を確保し、事業戦略の一元化と意思決定のスピードアップ、ノウハウ・人材等のリソースの効率的な活用を可能とすることにより、フェイス・グループにおける音楽業界の変革期に対応する創造力を一層強化し、フェイス・グループ全体の更なる企業価値向上に努めていく所存ですので、引き続き、株主の皆様をはじめとするステークホルダーの皆様のご理解とご支援を賜りたく、よろしくお願い申し上げます。

以 上