



2023年6月30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 東証プライム)
問合せ先 取締役最高財務責任者 鈴木 千佳代
T E L (03) 5464-7633 (代表)

上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況について

当社は、2021年12月27日に新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書を株式会社東京証券取引所（以下、「東証」）に提出し、開示しております。また、2022年12月末時点における計画の進捗状況について、2023年3月31日に開示しております。このたび、2023年3月末時点における計画の進捗状況等について、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および計画期間

当社の2023年3月末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「流通株式時価総額」および「1日平均売買代金」について上場維持基準を充足していません。

当社は、「流通株式時価総額」については、2026年度中における適合を目標に上場維持基準充足に向けた各種取り組みを進めてまいります。なお、「1日平均売買代金」については2023年3月31日に公表しております「上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況について」に記載のとおりであります。

		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	新市場区分の移行基準日 (2021年6月30日) 時点※1	71,988	59.3	52.0	0.42
	2022年12月末時点※2	52,416	27.8	37.9	0.09
	2023年3月末時点※1	51,797	26.1	37.4	—
上場維持基準		20,000	100	35	0.2
適合状況		適合	不適合	適合	不適合

※1. 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. 2022年12月末時点の「流通株式数」および「流通株式比率」については、当社が把握している2022年9月末時点の株券等の分布状況をもとに当社が試算したものです。なお、「流通株式時価総額」については、2022年9月末時点の流通株式数に2022年12月末以前3か月（2022年10月～2022年12月）における株価の終値の平均値である531.7円を乗じて算出しております。

2. 上場維持基準の適合に向けた取り組みの実施状況および評価

当社は、2021年12月27日にリリースした「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」に基づき、「企業価値の向上」および「コーポレートガバナンスの充実」を通じたプライム市場への上場維持基準充足に向けて取り組んでまいりました。しかしながら、流通株式時価総額につきましては、自己株式の取得による流通株行数の減少、新型コロナウイルス感染症の影響長期化、ならびに、円安の影響およびアーティストの活動再開等に伴う費用の増加による業績の悪化等に起因する株価の下落により減少し、また、1日平均売買代金が不適合となっております。なお、これまで取り組んできた施策は中長期的に上場維持基準の適合および企業価値向上の観点において有意義なものであると認識しておりますが、今後も上場維持基準充足に向けて取り組みを一層強化してまいります。これまでの具体的な取り組みの内容については、以下のとおりです。

(1) 議決権電子行使プラットフォームの導入による機関投資家の議決権行使の利便性向上

当社は当事業年度において議決権電子行使プラットフォームに参加いたしました。これにより、2023年6月23日に開催いたしました第31期定時株主総会より、機関投資家の株主総会における議決権行使にかかる利便性が向上したことにより、当社への投資家層の拡大およびそれを通じた流動性、企業価値の向上が期待できると考えております。

(2) 組織再編によるグループシナジーおよび管理機能の強化

当社は2023年1月31日にリリースした「コンテンツ事業における組織再編に関するお知らせ」のとおり、コンテンツ事業において組織再編を行うことを決定しました。当該組織再編の概要は以下のとおりです。

①当社子会社である株式会社ドリーミュージック（以下、ドリーミュージック）および株式会社KSR（以下、KSR）株式の、当社子会社である日本コロムビア株式会社（以下、日本コロムビア）への譲渡

当社グループの音楽レーベルであるドリーミュージック、KSRを日本コロムビアの子会社とし、グループの音楽レーベルを日本コロムビアに集約することで、コンテンツ事業における管理機能の一層の強化および効率化を目指してまいります。

②日本コロムビアが保有するコロムビア・マーケティング株式会社（以下、コロムビア・マーケティング）およびコロムビアソングス株式会社（以下、コロムビアソングス）の株式の現物配当
日本コロムビアの子会社であり、当社の孫会社にあたるコロムビア・マーケティングおよびコロムビアソングスを当社直接の子会社といたします。

日本コロムビアの営業機能を担うコロムビア・マーケティングを当社直接の子会社とすることで、グループの営業機能の強化を狙います。また日本コロムビアの音楽出版社であるコロムビアソングスを当社直接の子会社とすることで、コロムビアソングスの保有する資産と、当社が保有するコンテンツ配信をはじめとするテクノロジーの融合により、一層のグループシナジー発現を目指してまいります。

(3) コンテンツ事業におけるロケーション事業運営ノウハウを活かした事業展開

これまで当社グループが培ったロケーション事業の運営ノウハウを活かした、各種エンタテインメント施設やイベント等の運営受託が拡大しております。2023年4月に東急歌舞伎町タワー内にオープンした「ZEROTOKYO」（エリア最大級のライブホール「Zepp Shinjuku(TOKYO)」の夜間時間帯を活用する新たな施設）における運営受託をはじめ、様々な施設、イベントの運営受託を行っております。本事業はアセットライトな事業構造により堅実な収益が期待できるとともに、当社の既存事業とのシナジー発揮も期待できるため、一層の拡大に向け取り組んでまいります。

なお、今後の当社を取り巻く事業環境については、音楽市場の変化に伴い厳しい状況が継続するものの、新型コロナウイルス感染症の収束、アーティストの活動再開等から徐々に回復すると見込んでおります。

3. 上場維持基準の適合に向けた今後の課題と取り組み内容

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」および「1日平均売買代金」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、収益力の強化および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。

当社は、収益力の強化を通じた企業価値の向上がプライム市場の上場維持基準への適合に資すると考えております。上記の組織再編をはじめとする構造改革による業務効率化を一層促進し、活動再開の兆しが見え始めた音楽業界のニーズに応えるエンタテインメントの供給等を基盤とする収益力の強化により、プライム市場の上場維持基準への適合に向けて取り組んでまいります。また、新規事業の創出につきましては、エンタテインメントコンテンツの制作プロデューサーとその配信、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。

各報告セグメントの戦略については以下のとおりです。なお、当社グループは、経営管理上の意思決定や業績区分を見直した結果、2023年3月期より、報告セグメントを従来の「コンテンツ事業」、「ポイント事業」、「レーベル事業」の3セグメントから、「プラットフォーム事業」、「コンテンツ事業」の2セグメントへ変更しております。

<プラットフォーム事業>

当社グループは、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。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。

また、ポイントサービスにおいては、これまで小売業が中心であったものの、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、簡便性向上等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。

<コンテンツ事業>

コンテンツ事業につきましては、音楽・映像関連業界の厳しい環境の下、企画した音源や映像等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、通販サービスにおいては、「受注」「決済」「配送」等の通販業務を一貫して効率的に運用できるフルフィルメントシステムにより、効率的に事業を展開しております。さらに、他のレコード会社と同システムを活用する業務提携を行うことで、新規販売先の獲得および業務管理手数料等の新たな収益の獲得に成功しております。今後も、同様の業務提携を業界他社や異業種企業へ拡大すべく、提携企業と共同での CD・DVD 商品の企画・制作や顧客ニーズを勘案した生活雑貨分野の商品企画等にも取り組んでまいります。

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およ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を利益を考慮しつつ、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 3-1②（英語での情報開示・情報提供）

補充原則 3-1③（サステナビリティについての取組み）

当社は、2023年6月30日に開示しましたコーポレートガバナンス報告書において、上記2項目をエクस्पラインとしておりました。補充原則 3-1②（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。また、補充原則 3-1③（サステナビリティについての取組み）については、現時点でTCFDまたはそれと同等の枠組みに基づく開示等は行っておりませんが、今後、気候変動問題への対処の状況を踏まえ、引き続き検討してまいります。

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進す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を100億円以上、2025年12月末までに1日平均売買代金を0.2億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