平成 24 年１月 31 日

各 位

会 社 名　株式会社フォンツ・ホールディングス
代表者名　代表取締役社長　小野間　史敏
（ＪＡＳＤＡＱコード：3350）
問合せ先　ＩＲ/広報担当　丹藤　昌彦
(050 - 5808 - 5551)

証券コード 3350 JASDAQ
株式会社フォンツ・ホールディングス

新中期経営計画「中期経営計画 QOL 2015(Quality of Life/Living)」策定に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、**「中期経営計画 QOL 2015(Quality of Life/Living at 2015)」**について策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

当社は、平成 23 年３月に会社分割による持株会社制への移行により、会社名を「株式会社フォンツ・ホールディングス」として新たなスタートを切っております。

因に社名である「フォンツ」とは、キリスト教における聖水盤を指します。湧き出す泉の清々しい水のようなエンターテイメントを送り出し、社会に貢献できる企業になることを理念とすべく命名いたしました。

１．新中期経営計画策定の背景

当社グループにおける従来からの主力事業のCD/DVDパッケージ流通事業が属する音楽市場は、音楽CD生産実績、有料音楽配信サービス等はここ数年減少傾向にあり、非常に厳しい状況が続くと予想されます。

このような環境下、当社グループは、平成23年３月１日付けで会社分割による持株会社制への移行に伴い会社名を**株式会社フォンツ・ホールディングス**として新たなスタートを切っており、また、新設子会社２社の設立を行うなど、従来からの主力事業とのシナジーを活かしつつ、さらなる事業領域への取組みを図っております。

このような状況下、既存事業において構築した企業基盤、過年度実績や経営環境の変化を踏まえ、QOL(Quality of Life/Living)のソリューション&ディストリビューション企業へ変貌させていきたいと考えており、新たな「中期経営計画 **QOL2015**(Quality of Life/Living at 2015)（2013年８月期～2015年８月期)」の策定に至りました。

２．新中期経営計画の概要

前述のように、当社グループは、会社分割による持株会社制への移行に伴い、新たな企業理念策定により、グループ全体の方向性を確立するとともに、その理念に沿った成長を追求して参ります。

その成長における中期的な目標となるものが今回の中期計画「QOL2015」であり、これは3年後の2015年の社会において求められるであろうQuality of Life/Living(生活の質)をイメージし、その中で我々の事業領域として貢献しうる分野とその規模感を設定するものであります。これを基盤として、既存事業の進化、新しい需要の創造を狙い、新たな事業領域へのチャレンジを掲げ、ひろく社会から信頼される企業となることを目指してまいります。

【本プランの骨子】

①経営管理機能強化（投資家的機能の充実）

・グループ内における企業家マインドの育成/管理及び投資実行、ルールの徹底、モニタリング等
・グループ理念に即した新規事業への更なる投資
・積極的なIR活動

②機能共有化（事業インフラ提供機能強化）

・経営管理面での機能共有化（人事、経理、管理、IT等）

③収益構造の転換（改善への施策）

・新たなレベニューモデルの開発
・既存モデルの改革
・リスクの低減（コスト削減、在庫管理等）

④成長の追求（更なる成長戦略）

・既存事業セグメント毎の強化と周辺領域への拡大
・企業価値の更なる向上

３．経営数値目標

経営数値目標　平成25年８月期～平成27年８月期

	平成24年８月期（当期予想）	平成25年８月期（中期計画）	平成26年８月期（中期計画）	平成27年８月期（中期計画）
連結売上高	2,000	2,700	3,500	4,500
連結営業利益	100	160	250	400
営業利益率	5％	5.9%	7.1%	8.8%

注）平成25年８月期以降の数値目標に関しましては、新設いたしました２社の数値目標を織り込んでおります。

４．重点事業の成長ドライバー

【既存事業における成長ドライバー】

①ディストリビューション事業

・インディーズ市場におけるニッチなジャンルに絞り込み、付加価値を付けたアーティストの支援と提案

・既存音楽 CD・DVD に付加価値をつけた商品販売の強化

②ソリューション事業

・音楽、映像、ファッション、その他新しい QOL(Quality of Life/Living)提案型ビジネスの強化

・コンテンツ、ライツビジネス共有と運用強化

【新規事業における成長ドライバー】

①ディストリビューション事業

・新設子会社の株式会社フォンツ・ジュエリーの宝石・宝飾品、貴金属等の活用で、ライツビジネスを活用したコラボ商品の企画・制作および販売強化

・エンターテイメントとのシナジーによる、アーティストとのコラボ商品企画販売強化

②ソリューション事業

・新設子会社の株式会社フォンツ・コアファンクションが得意とするコンサルティング、マーケティング力を武器にした事業強化

※なお、本中期経営計画の説明資料に関しましては、当社ホームページに掲載しております。

また、本中期経営計画の説明資料は現段階の説明資料であり、新設会社２社の事業の状況に関しては、再度、平成24年８月期第２四半期決算短信発表後（発表予定日は、平成24年４月12日頃を予定しております。）に開示する予定であります。

以上

中期経営計画

「（QOL 2015 Quality of Life/Living ）」

フォンツ・ホールディングスグループ

（3カ年計画）

株式会社フォンツ・ホールディングス

（JASDAQ　証券コード：3350）

〒105-0003　東京都港区西新橋1丁目1番15号

物産ビル別館　4階

TEL　050-5808-5551　FAX　03-3597-5956

http：//www. Fontz. Jp

「中期経営計画QOL　2015（Quality of Life/Living）」

1．中期経営計画策定の背景

当社グループにおける従来からの主力事業のCD・DVDパッケージ流通事業が属する音楽市場は、音楽CD生産実績、有料音楽配信サービス等はここ数年減少傾向にあり、非常に厳しい状況が続くと予想されます。

このような環境下、当社グループは、平成23年3月1日付けで会社分割による持株会社制への移行に伴い会社名を株式会社フォンツ・ホールディングスとして新たなスタートを切っており、また、新設子会社2社の設立を行うなど、従来からの主力事業とのシナジーを活かしつつ、さらなる事業領域への取組みを図っております。

また、既存事業において構築した企業基盤、過年度実績や経営環境の変化を踏まえ、QOL（Quality of　Life/Living）のソリューション＆ディストリビューション企業へ変貌させていきたいと考えており、新たな「中期経営計画　QOL2015（Quality of　Life/Living）（2013年8月期～2015年8月期）」の策定に至りました。

「中期経営計画の概要」

2. 中期経営計画の概要

前述のように、当社グループは、会社分割による持株会社制への移行に伴い、新たな企業理念策定により、グループ全体の方向性を確立するとともに、その理念に沿った成長を追求して参ります、

その成長における中期的な目標となるものが今回の中期計画 「QOL 2015」であり、これは3年後の2015年の社会において求められるであろう Quality of Life/Living（生活の質）をイメージし、その中で我々の事業領域として貢献しうる分野とその規模感を設定するものであります。

これは、基盤として、既存事業の進化、新しい需要の創造を狙い、新たな事業領域へのチャレンジを掲げ、広く社会から信頼される企業となることを目指してまいります。

「本プランの骨子」

☆　本プランの骨子

１．経営管理機能強化　（投資家的機能の充実）

・グループ内における企業家マインドの育成
・管理及び投資実行、ルールの徹底、モニタリング等
・グループ理念に即した新規事業への更なる投資
・積極的な　IR活動

２．機能共有化　（事業インフラ提供機能強化）

・経営管理面での機能共有化　（人事、経理、管理、IT等）

３．収益構造の転換　（改善への施策）

・新たなレベニューモデルの開発
・既存モデルの改革
・リスクの低減　（コスト削減、在庫管理等）

４．成長の追求　（更なる成長戦略）

・既存事業セグメント毎の強化と周辺領域への拡大
・企業価値の更なる向上

3カ年計画（経営数値目標）

（単位：百万円）

	平成23年8月期 （前年実績）	平成24年8月期 （開示予算）	平成25年8月期 （中期計画）	平成26年8月期 （中期計画）	平成27年8月期 （中期計画）
連結売上高	2,292	2,000	2,700	3,500	4,500
連結営業利益	195	100	160	250	400
営業利益率	8.5%	5%	5.9%	7.1%	8.8%

「重点事業の成長ドライバー」

4. 重点事業の成長ドライバー

【既存事業における成長ドライバー】

①ディストリビューション事業

・インディーズ市場におけるニッチなジャンルに絞り込み、付加価値を付けたアーティストの支援と提案

・既存音楽CD・DVDに付加価値をつけた商品販売の強化

②ソリューション事業

・音楽、映像、ファッション、その他新しい QOL（Quality of　Life/Living）提案型ビジネスの強化

・コンテンツ、ライツビジネス共有と運用強化

【新規事業における成長ドライバー】

①ディストリビューション事業

・新設子会社の株式会社フォンツ・ジュエリーの宝石・宝飾品、貴金属等の活用で、ライツビジネスを活用したコラボ商品の企画・制作及び販売強化

・エンターテイメントとのシナジーによる、アーティストとのコラボ商品企画販売強化

②ソリューション事業

・新設子会社の株式会社フォンツ・コアファンクションが得意とするコンサルティング、マーケティング力を武器にした事業強化

※　なお、只今ご説明いたしました「中期経営計画QOL　2015」の補足説明及び参考資料に関しましては、次ページからご参照ください。

また、本中期経営計画の説明資料は現段階の説明資料であり、新設会社2社の事業の状況に関しては、再度、平成24年８月期第２四半期決算短信発表後に開示する予定であります。

1.　コーポレート・ヒストリー

平成11	・音楽CD及びレコードの企画・制作及び販売を目的とし、ダイキサウンド株式会社　（資本金10百万円）設立・タワーレコード、新星堂、ヴァージン・メガストアーズ・ジャパン等の大手小売店との取引開始
平成12	・日本レコードセンター株式会社へ物流及び受注並びに情報処理を業務委託 ・音楽CDの企画・制作のため、株式会社ディスカス（連結子会社）を設立
平成14	・文化庁に音楽著作権等の管理業務の管理事業者として登録し、権利管理業務を開始
平成16	・日本証券業協会に株式を店頭登録 ・日本証券業協会への株式の店頭登録を取り消し、株式会社ジャスダック証券取引所に株式を上場
平成19	・インターネット通販サイト「Amazon．Co. jp」との直接流通を開始 ・第三者割当増資により297百万円の資金調達を実施 ・レーベル事業の強化等を目的として、株式会社ディスカス（存続会社）、株式会社トレジャーミュージック及び株式会社サウンドコンテンツ出版の3社を合併
平成20	・ダイキエンターサイネージ株式会社を簡易分割制度により設立した後、同社の株式を譲渡 ・仕入債務の決済資金の確保を目的として、第三者割当増資により278百万円の資金調達
平成21	・第三者割当増資により199百万円の資金調達
平成22	・事業の選択と集中を目的として、株式会社ディスカスのパッケージ受託販売事業及び音楽配信事業並びに株式会社　e-music　のパッケージ受託販売事業を吸収分割により承継 ・事業の選択と集中を目的として、株式会社ディスカスと株式会社e-music の全株式を譲渡 ・ジャスダック証券取引所と大阪証券取引所の合併に伴い、大阪証券取引所JASDAQ市場に上場 ・大阪証券取引所（JASDAQ）、同取引所ヘラクレス市場及び同取引所NEOの各市場の統合に伴い、「大阪証券取引所JASDAQ（スタンダード）」に株式を上場 ・第三者割当増資により204百万円の資金調達を実施
平成23	・持株会社制への移行に伴い、会社名を株式会社フォンツ・ホールディングスとする ・11月、新設子会社　㈱フォンツ・コアファンクション設立 ・12月、新設子会社　㈱フォンツ・ジュエリー設立

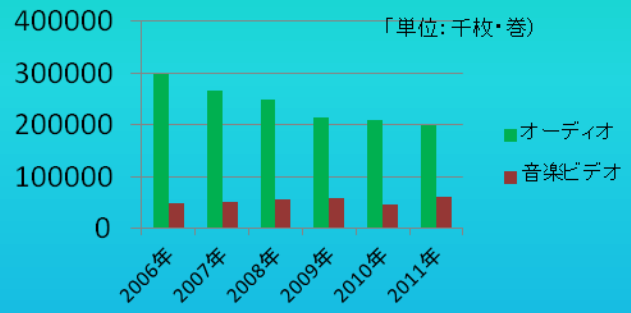




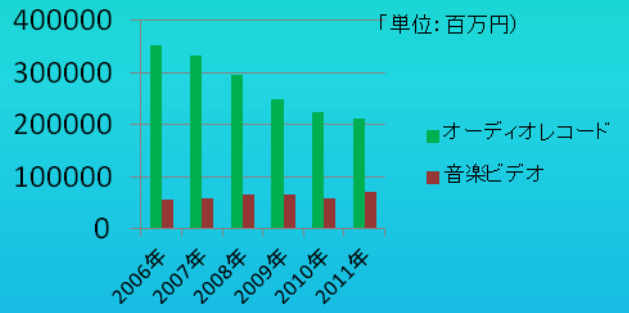


2. 音楽市場の現状

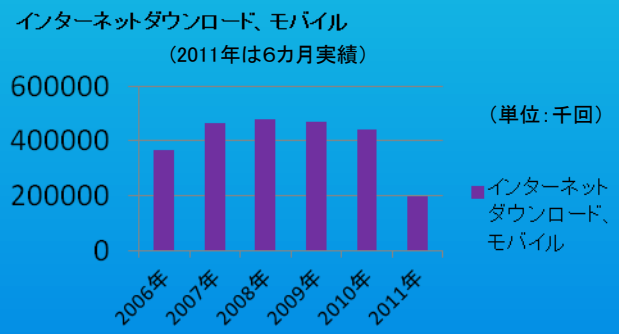
●音楽ソフト数量推移



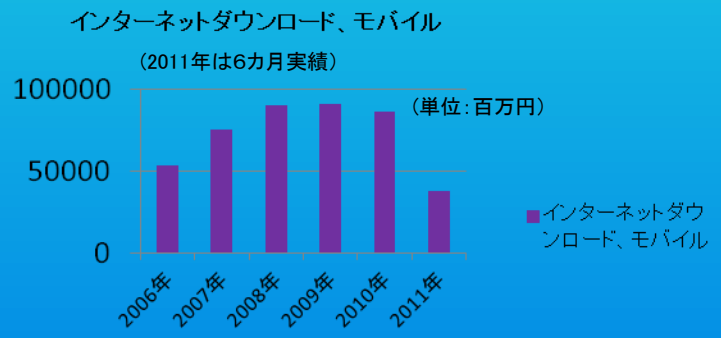
●音楽ソフト金額推移



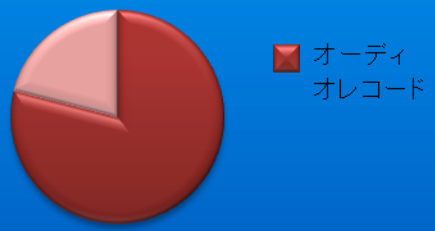
●有料音楽配信数量推移



●有料音楽配信金額推移



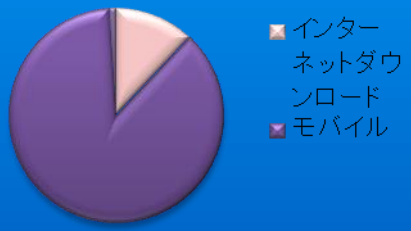
● 2010年音楽ソフト金額比率



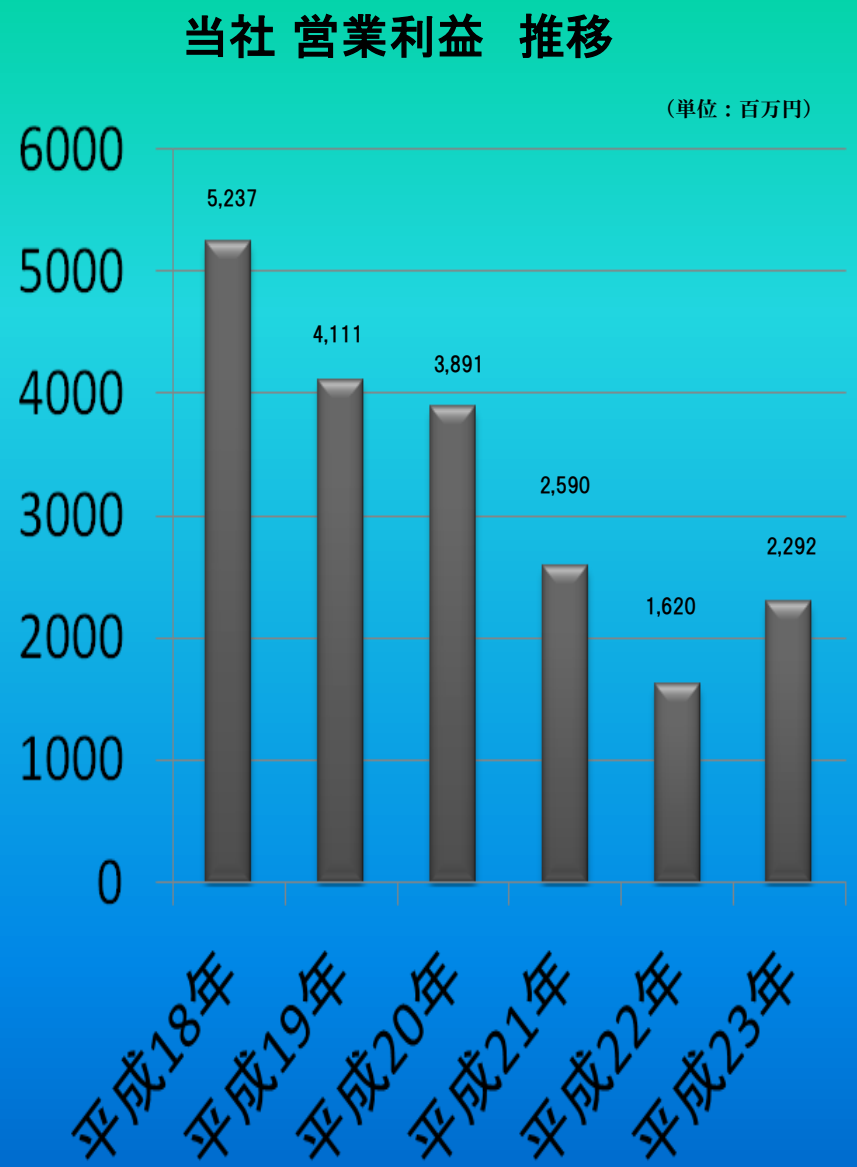
● 2010年音楽ソフト邦・洋金額比率

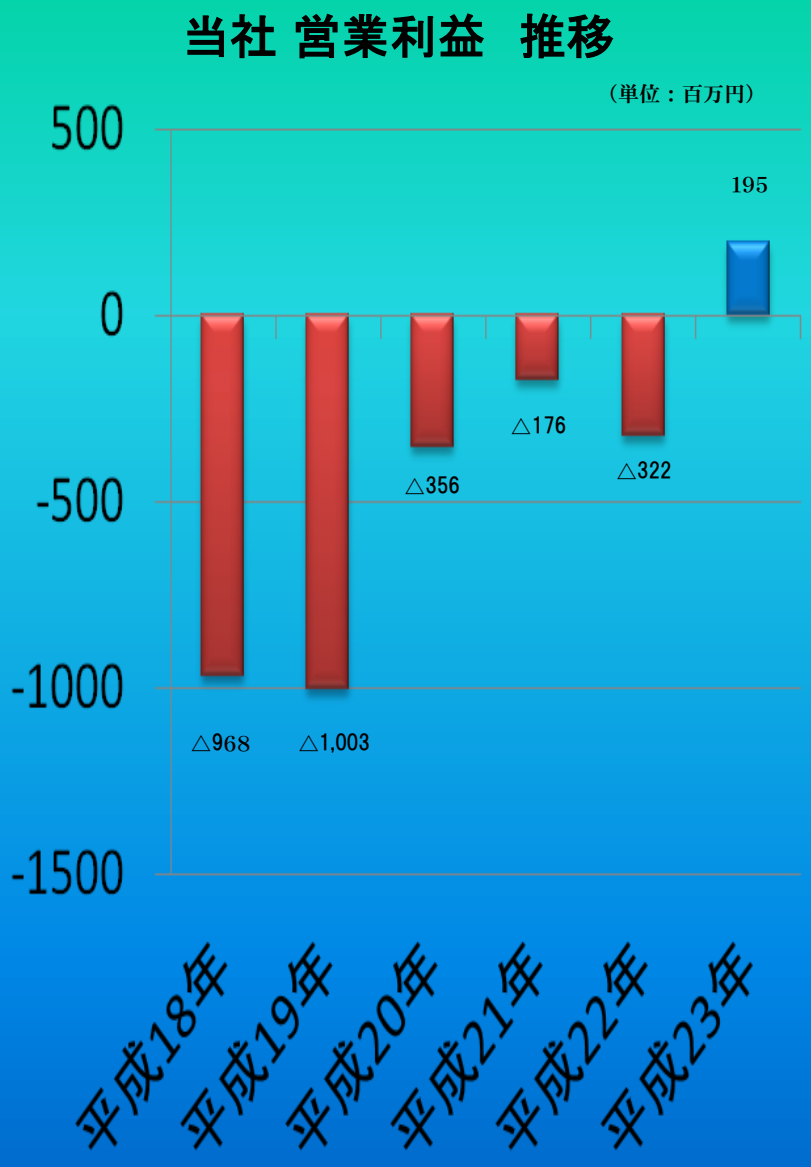


● 2010年有料音楽配信金額比率



3. 当社売上高、営業利益推移





4. 平成 24 年 8 月期の状況報告

平成24年8月期　業期予想　（開示予算）

	中間	通期	第1四半期実績
売上高	1,000	2,000	516
営業利益	35	100	4
経常利益	35	100	6
当期純利益	35	100	5

■ 平成24年8月期第1四半期に関しましては、概ね順調に推移したと考えております。
また、平成23年11月、12月に新設子会社を設立し、現在、連結子会社は、ダイキサウンド㈱、㈱フォンツ・コアファンクション、㈱フォンツ・ジュエリーの計3社となっております。

■ 平成24年8月期の当初予算に関しまして説明致しますが、当初予算は前述の新設子会社の予算数値を織り込んでおりません。
現在2社の予算を策定中であり、確定次第速やかに開示する予定であります。

5. ユーザーの現状～インディーズ市場の現状

☆ ユーザーの現状

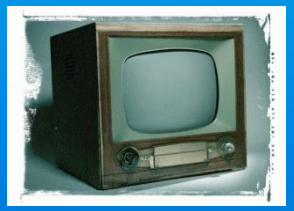
- CD･DVD 離れ
- 有料音楽配信も違法配信サイト等から･･
- AKB48等の参加型エンターテイメントは上向き

☆ インディーズ市場の現状

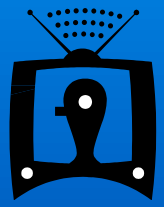
- ヴィジュアル系、アイドルグループ系は好調
- 正統派アーティストの減少
- ニッチなアーティストのライブ等、参加型は概ね順調

★ ユーザーの情報源は過去とは大きな違い････

過去 →







現在 →





6. ユーザーとアーティストは ～ 今 ～

☆　音楽を映像と参加型で楽しむ



☆　アーティスト支援による優越感



☆　ニッチな音楽市場は堅調



☆　ニッチなアーティストの発掘



7. 今後の方向性 （既存事業）

既存事業において、①新たな売上施策　②組織強化　③コスト見直し

課題	対策
■ 音楽CD・DVD市場、有料音楽配信減退傾向	①既存音楽CD・DVDに付加価値 （参加、支援型、プレミアム、コラボ型）を付けた商品提案 ②インディーズ市場におけるニッチなジャンルに絞り込み、 付加価値を付けたアーティストの支援と提案 ③グループ会社の活用で、雑誌、映画、イベント、WEBメ ディア等のコンテンツをツールとして、新たなニーズを掘 り起こし、商品企画・制作を提供し顧客の囲い込み実施 ④音楽、映像、ファッション、その他ライフスタイル提案ビジ ネスを創造する ⑤コンテンツ、ライツビジネスの共有と運用強化
■ 市場縮小傾向に伴う社内組織体制の見直し	①市場規模の縮小、変化に即した組織体制の見直し、 スリム化
■ 不採算取引先、物流コストの見直し	①既存取引先の見直しによる在庫減及び売上規模を追わ ない、採算死守型営業強化

8. 今後の方向性　（新規事業　－　Ⅰ）

株式会社フォンツ･コアファンクション　（平成24年11月設立）

事業内容 （主にソリューション事業）	①　経営全般に係るコンサルティング業務 ②　社外リソースとの連携を推進するM&A等アライアンス支援 ③　企業内で不足している人材、専門家の紹介等
具体的な事業又は進行中の事業	☆　取引会社 ・機動建設工業　㈱　アースドレーン工法（液状化対策技術） （既に工事実績があり、マンホール、管路等） ･㈱フォンツ･コアファンクションが機動建設工業㈱の技術を応用 ･アースドレーン工法が戸建の液状化に対応できる用、コンサルティング請負 ･関東近郊で液状化被害の多かった地域を中心に、セミナー開催 （個人、業者向け）また、液状化対策の本を出版済 ･国、自治体の助成等の情報を収集し、情報配信 ･今後は、グローバル展開を視野に入れ、海外からの技術者を短期留学 させ、技術指導実施、海外ネットワークの拡大を図る ※　収益基盤　→　㈱フォンツ･コアファンクションは機動建設工業　㈱の持つ、 アースドレーン工法等の技術等のマーケティング、コンサルティングを 請負、施工業者、個人向けにセミナー開催や対策資料等の企画･作成に より収益基盤の確立を図ってまいります。

９．今後の方向性　（新規事業　－　Ⅱ）

株式会社フォンツ･ジュエリー　（平成24年12月設立）

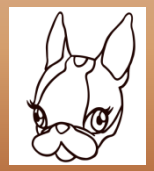
事業内容 （主にディストリビューション事業）	①　宝石、宝飾品、貴金属製品等の卸、小売販売 ②　宝石、宝飾品、貴金属製品等の輸出入 ③　宝飾品、貴金属製品等の企画、デザイン、加工製造
具体的な事業又は進行中の事業 （ライツビジネスを活用した、新たな事業の企画･制作等を提案）	･代表取締役小宮氏の豊富な経験、知識、人脈により、既に海外、国内含めた仕入ルート、販売ルートは確立されている（大手販売展開する会社） ･当社グループとのライツビジネスを活用し、コラボ商品等の企画･制作提案及び販売（バック含めたファッション全般、洋菓子等） ･エンターテイメントとのシナジーによる、アーティストとのコラボ商品企画販売（アーティストオリジンルジュエリー等の企画･制作販売） ･ミスユニバース等とのシナジーによる、宝飾品･貴金属等の商品企画販売（カジュアルジュエリー、ブライダルジュエリー等の企画･制作販売） ･都市鉱山に埋もれる中古貴金属等の再流通（販売･買取りビジネス等、店舗オープン予定あり）
事業内容 （主にディストリビューション事業）	①　本の出版 ②　所有する商標権、意匠権等の活用　　③　業務提携による新規事業への取組
具体的な事業又は進行中の事業	･共同出版（既に出版実績あり）、アーティスト本。コンサル、マーケティング本等 ･所有する商標権、意匠権等をグループ各社及び関係する会社等と連携し、商品企画･制作等提案、販売 ･業務提携による新規事業、テーラーメイド体質判定技術等の活用

10. 今後の事業展開マップ （参考資料）

■ 商標権ビジネス

- バック、小物、企画・販売　クリスタルボール（商標権）





ヒッピーのロゴ使用



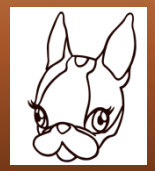
バック、アーティストコラボ化粧品等







クグロフ（洋菓子）

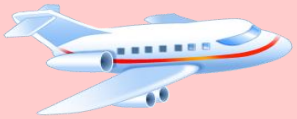


ケーキ、チョコ等のコラボ商品



■ 宝飾品・貴金属　　■ イベント企画・制作運営

- 国内及び海外から仕入れ、事業者等への卸・小売事業や宝飾品を使ったコラボ商品の提案











■ 経営コンサル、出版事業









11. 中期経営計画の骨子 ― 全体像

- 持株会社改革
- 「投資家機能」「シナジー構築」発揮責任を全うする

事業会社改革
「今ある危機」を脱し、「企業家」としての価値向上責任を全うする

(1)経営管理強化 投資家的機能の充実	(2)機能共有化 事業インフラ提供機能強化	(3)収益構造の転換 改善への施策	(4)成長の追及 更なる成長戦略
・グループ内における企業家マインドの育成 ・管理及び投資実行、ルールの徹底、モニタリング等	・経営管理面での機能共有化 人事、経理、財務、IT	・新たなレベニューモデルの開発 ・既存モデル改革	・既存事業セグメント毎の強化と周辺領域への拡大
・グループ理念に即した新規事業への更なる投資 ・積極的なIR活動	・事業面での機能共有化 物流、販売分析	・リスク低減 (コスト削減、在庫管理等)	・企業価値の更なる向上

12.「経営管理機能強化」のための施策 ー Ⅰ（組織面）

1. スピード間、危機感の共有

a)会議体の設定

営業重視のため、営業グループ別MT（短時間）で情報共有

b)事業会社からの事業計画の説明及びコミットメントの獲得

８月末　3ヵ年利益計画及び中期経営計画の提出

６月末　年度予算詳細版提出（予算シート、スケジュールなど説明）

2. 事業会社に対する投資実行・継続・撤退判断の明確化（事業ポートフォリオ見直し）

- 下記基準を以って要注意事業とし縮小、再編を協議する

  ① 3年連続減収　② 2期連続経常損失計上

- 全事業会社に対し、下記投資ガイドラインを設定

  ① 4シーズン目にて単シーズン黒字　② 3年で累積解消

- M＆A等による新規事業会社についても、下記判断基準を適用し積極的に取組む

  ① 2年以内で単年度黒字　② 3年で累積解消

  ③ 事業執行者（経営管理層、営業、企画）の3要素の確保

13. 「経営管理機能強化」のための施策 ― Ⅱ

1. 事業会社から得るコミットメント

a)事業会社3ヵ年　事業計画（P/L）　b)使用資金収益率目標KEEP

c)P/L：四半期毎　d) a)～c) 達成の為のアクションプラン

2. 事業会社に対するモニタリングと業績評価の充実

a)モニタリング

イ）事業会社からの事業計画及びコミットメントに関する実現状況の定期的なチェック

・毎月/① アクションプランの進捗状況チェック　② P/L及びC/F異常値チェック

③ 取引先別在庫チェック　④ 運転資金収益率の目標設定とチェック

・四半期/通期業績シュミレーションと打ち手の共有

ロ）特に、当面は在庫削減へのアラーム発動に注力

・発注、受注、算式及び在庫シュミレーションチェック

・シーズン末在庫着地シュミレーション　2ヶ月前チェックの徹底

（いづれも、各事業会社内での自主管理及びFHDのダブルチェック）

ハ）事業会社の業績に応じて、持株会社が事業会社経営に前向きにステップインできる仕組みとする

・課題に対する打ち手の実行、執行力不足に対する人材補強

b)評価

事業会社責任者の業績評価・人事報酬体系の見直し

・成果連動の報酬制割合の増加　・別途、人事制度ガイドライン公表

14. 「機能共有化」のための施策

1. 経営管理面に関する機能強化

a)グループ経理一元化　：　各社会計業務の受託

・業務手順清流化

・FHD管理人材引き上げ

・会計業務一元化（社内システム　→　アダムスの活用）

b)グループ人事ガイドライン設定　：　人材採用、教育を持株会社で一元化

イ）従業員の業績評価、人事報酬体系についても見直し

・人事制度設計

ロ）採用、教育のみならず、キャリアデベロッツプメント、ローテーションについても見直し

・人事制度設定

c）情報システム強化

イ）グループ会計システム一元化　（社内システム　→　アダムスの活用）

ロ）顧客情報管理、在庫管理、販売データ分析等の業務システム運用見直し、強化

・業務システム方針設定と成果測定　・業務システム統一候補先選定

ハ）社内システム（アダムス）の外部との共有

・社内システムを顧客側からも情報共有　（有料）

15.「収益構造の転換」(リスクの低減)

1. P/L面の施策　：　赤字の解消

a)返品・値引きの解消
- 社内システム(アダムス活用)による、得意先カルテ作成、得意先の前売消化サポート体制構築

b)売上総利益率
- 得意先カルテ作成により、非効率先の見直し実施、適正枚数の納品

c)販売管理費削減
- 上記適正枚数の納品等により、物流コスト削減
- タイトル、ジャンルに絞り込み等による物流コスト削減

d)在庫
- 得意先カルテ、過去のデータ等から適正在庫の算出実施

16. 「リターンの追及」のための施策 （既存事業の強化策）－ Ⅰ

1. 既存事業における取組みのポイント

※既存事業を三つの分野に分け、それぞれの分野での特色を生かした価値向上を追求

a)安定的な収益を確保 → ニッチなジャンルに絞り込み

b)レーベル、アーティスト等へコラボ商品の企画提案 （小物、映像、本出版等）

c)仕組み・機能の差別化・強化 → 新たな仕組み、企画提案 → ファンクラブ、
HP作成等
→ 海外市場への売り込み等

2. 各分野のビジョン及び各社への期待値を実現できるような事業計画を各社に於いて策定し、
持株会社に対してＩＲを行い共有する。

17.「リターンの追及」のための施策 （新規事業に対する取組）－Ⅱ

1. 国内音楽市場は重要であるが、それのみに留まることは将来的にリスクを増大させる懸念もある。市場は成熟しており、今後飛躍的な成長が見込まれる状態にはない。業界全体として収益性の低下が続いている。従って、現在の経営資源を活かしながら、より収益機会を追求すべく下記の方針に合致する新規分野には積極的進出を検討する。

2. 新規事業における取組みのポイント

a）分野的な多角化 → 「更なる新しい分野へ」

①株式会社フォンツ・コアファンクション （ソリューション事業）

・経営コンサルに重点をおき、セミナー開催、社外リソースとの連携を推進する
M＆A等アライアンス支援業務

②株式会社フォンツ・ジュエリー （ディストリビューション事業）

・宝飾品・貴金属等の卸、小売、アーティストとのコラボ商品企画、制作等
・当社所有の商標権とのコラボ企画、ミスユニバース等とのコラボ等

b）販路の多様化 → 「更なる新しいチャネルへ」

c）提携先との協力関係 → 「信頼できるパートナーとともに」

18. 経営理念

過去の経営理念

「（音楽）をキーワードにした新しいマーケットの創造をとおして社会に貢献する」

☆　新たな経営理念　☆

「音楽だけでなく、進化させた新たなQOL(Quality of Life/Living)のソリューション＆ディストリビューション企業へ」

※　本中期経営計画の説明資料は現段階の説明資料であり、新設会社2社の事業の状況に関しての追加報告及び説明資料に関しては、再度、平成24年8月期第2四半期決算短信発表後（発表予定日は、平成24年4月12日頃を予定しております。）に開示する予定であります。

参考資料 （平成24年1月末現在）

会社概要

会社名	株式会社フォンツ・ホールディングス
連結子会社	ダイキサウンド株式会社 株式会社フォンツ・コアファンクション 株式会社フォンツ・ジュエリー
本社	東京都港区西新橋1－1－15　物産ビル別館4階
資本金	98，000千円

・本資料は当社をご理解いただくために作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。
・本資料を作成するに当たっては正確性を期するために慎重に行っておりますが、完全性を保証するものではありません。
・本資料中の情報によって生じた障害や損害については、当社は一切責任を負いません。
・本資料中の予想・予測などは、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。 そのため、実際の業績は、事業環境の変化等の様々な要因により、言及または記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となることがあります。

以上、ご承知おきください。

＜本件に関するお問い合わせ＞

株式会社フォンツ・ホールディングス　経営企画室　IR/広報担当　丹藤　昌彦
TEL　：　050-5808-5551　　FAX　：　03-3479-0599　mail　：　jasdaq@daiki-sound.jp