

2009年11月6日

2010年3月期(第10期)  
第2四半期連結累計期間決算補足説明資料  
2009年4月1日～2009年9月30日



株式会社アイフリーク

I\*FREEK

©I-FREEK INC.

<b>Section1</b>	<b>2010年3月期第2四半期連結累計期間 業績及び取組事項(抜粋)</b>	<b>.....</b>	<b>1~6</b>
<b>Section2</b>	<b>2010年3月期見通し</b>	<b>.....</b>	<b>7~10</b>

## Section.1

---

# 2010年3月期第2四半期連結累計期間 業績及び取組事項(抜粋)

2009年4月1日～2009年9月30日

## 2010年3月期第2四半期連結累計期間業績数値報告

2010年3月期第2四半期連結累計期間は、**年度計画より順調な状況**。  
 先行的な広告投資に伴う販売管理費の増加と、福岡本社及び東京支店の移転関連支出を特別損失として計上。

### <2010年3月期第2四半期連結累計期間実績>

単位：百万円

	2009年3月期 第2四半期連結決算実績	2010年3月期 第2四半期連結決算実績	前年同期比
売上高	1,356	1,740	128.32%
営業利益	61	▲52	—
経常利益	44	▲44	—
当期純利益	▲12	▲71	—

※百万円以下切捨て  
 ※比率は百万円単位で計算

**第2四半期連結累計期間においては、先行的な投資を実施。**  
**今後は、2010年3月期末決算に向け、第3四半期以降は投資回収を図りながら事業を展開。**

## 2010年3月期第2四半期連結累計期間業績数値解説

2010年3月期第2四半期連結累計期間においては、**積極的な会員獲得手法の検証、開発を実施**しながら会員数の増加を図った。また、子会社との連携を深め、シナジー効果を生み出しやすくするためのオフィス統合により、特別損失等を計上した。業務コストの見直しを図り、制作及びシステムフロー整備にも投資を実施している。

### ①広告宣伝費の増加

★2009年3月期(4月～9月)2億3千万円  
2010年3月期(4月～9月)4億1千万円 **前年同期比:178%**

↳ 特にデコメーションに関しては、会員の積上げにより売上高/利益へ結びつくため積極的な会員獲得施策を実施。

※広告宣伝費はグループ合計

### ②特別損失の計上

★オフィス移転に関する臨時償却費等 3千4百万円

↳ 統合による事業シナジーを生み出すこと、管理費用の削減効果等を目的としたオフィス統合による支出(福岡本社分/東京支店分を計上)

※百万円以下切捨て

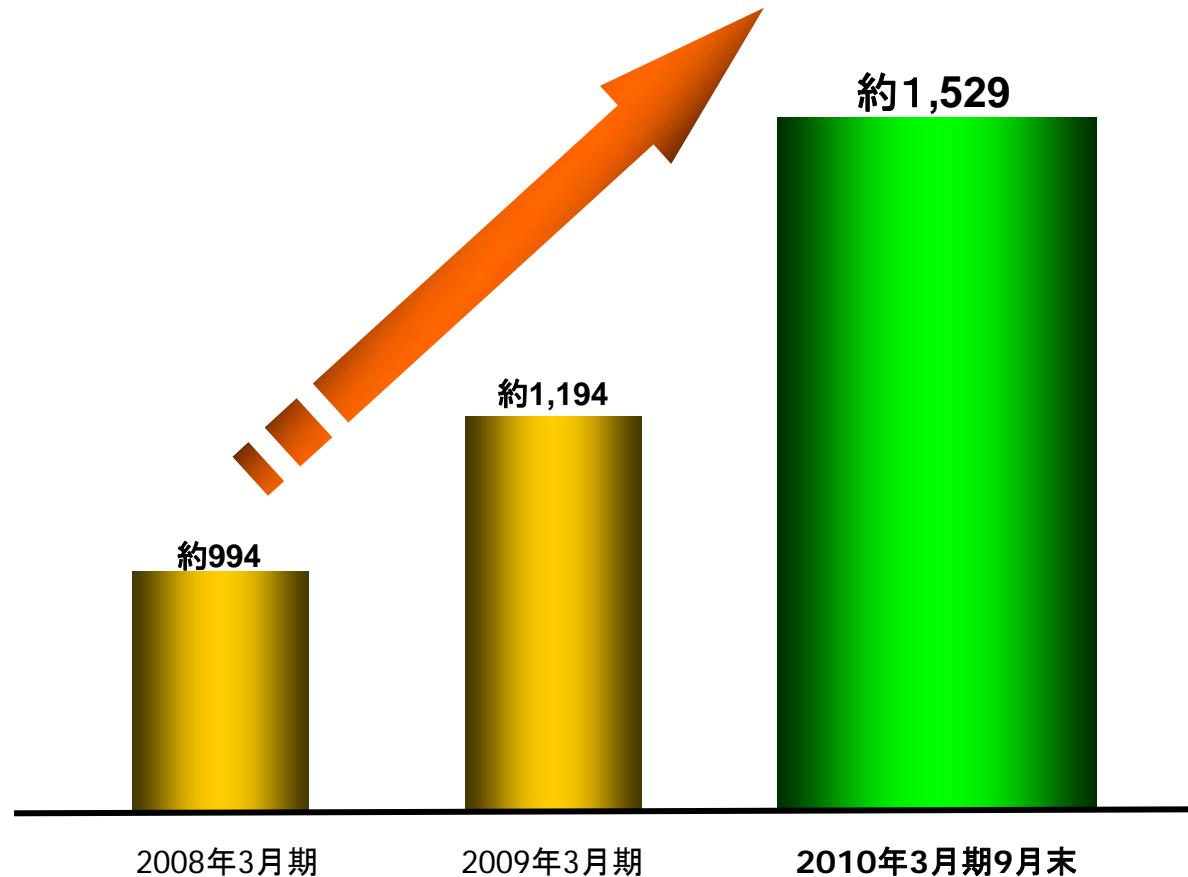
**第2四半期連結累計期間における費用増は通期業績計画通りの推移であり、第3四半期以降は、年度計画達成のために、本連結累計期間の投資分を順次回収してまいります。**

## 2010年3月期第2四半期連結累計期間業績数値(当社グループ総会員数推移)

当社グループの会員数は増加傾向。引き続き、更なる会員の獲得を目指していく。

- ★デコメサイト/ECサイト問わず会員数を増加させARUPの向上を目指す
- ★当社グループならではの会員サービスの構築を目指す

### ☆当社グループ総会員数推移 (単位:千人)

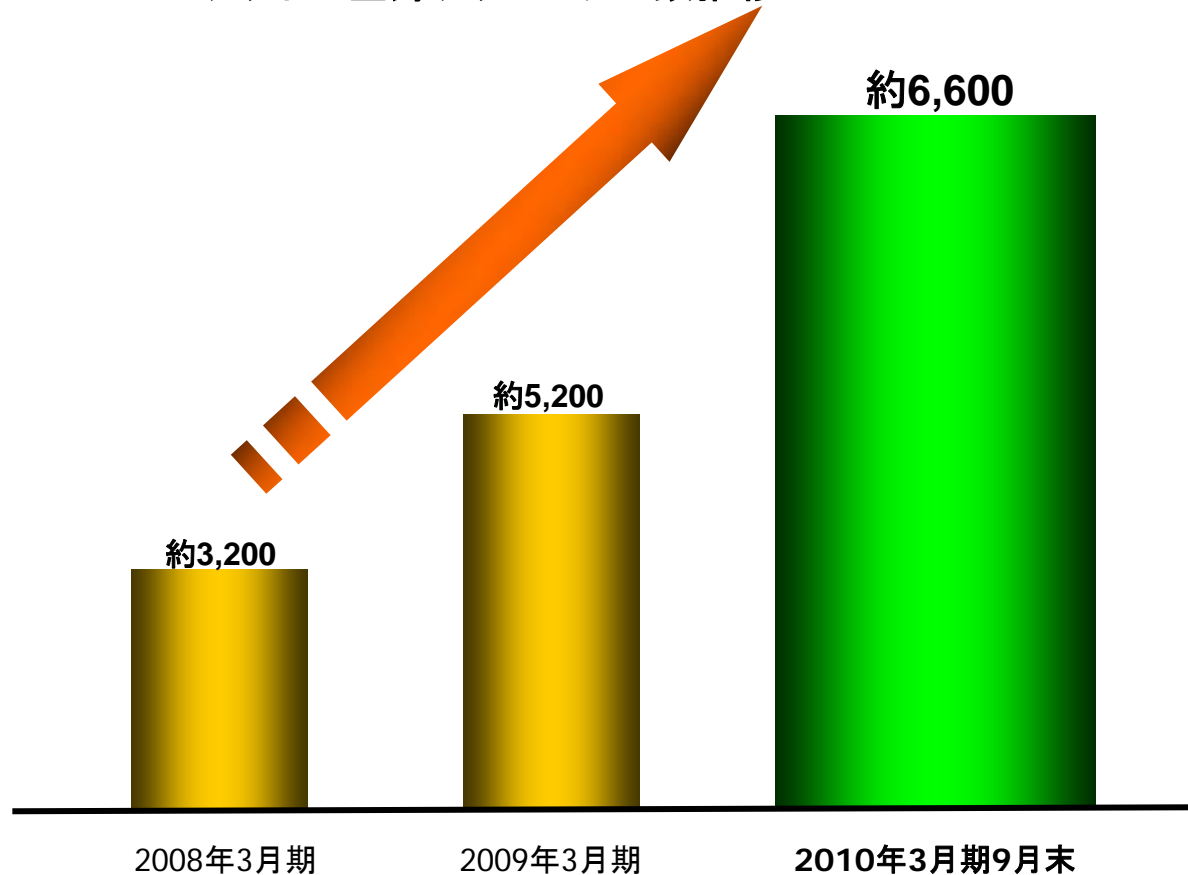


## 2010年3月期第2四半期連結累計期間業績数値(当社クリpos登録会員数推移)

当社グループのクリエイティブエンジンである「クリpos」の登録会員数は増加傾向。

- ★ハイクオリティ素材の安定確保
- ★クリエイターとの直接取引による原価の抑制

### ☆クリpos登録クリエイター数推移 (単位:人)



## ■ 2010年3月期第2四半期連結累計期間取組実績(抜粋)

年度計画達成のため、当期実施予定の取組を**着実に押し進めている**状況。

	当期重点取組課題	第2四半期連結累計期間までの取組実績
① 会員獲得/ 退会抑止施策	<ul style="list-style-type: none"> <li>・会員獲得手法の検証/開発/実施</li> <li>※ポイント制のアフィリエイトからの脱却等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・TVCMと純広告を組み合わせた手法開発</li> <li>・広告媒体の精査と勝ちパターン構築</li> <li>・他社との提携による会員獲得</li> <li>・デコメ変換サービスの開発/投入</li> </ul>
② 市場拡大への 取組	<ul style="list-style-type: none"> <li>・デコメーションの中心的利用層(10~20代女性)の転換</li> <li>※シニア層や男性層へのアプローチ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・シニアコミュニケーション社との業務提携</li> <li>・男性向けサイトの投入</li> </ul>
③ 海外への取組	<ul style="list-style-type: none"> <li>・デコメーション素材のライセンス供給先の模索 (今後の海外展開へ向けたテストマーケティング)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・シンガポール(シングテル社)へ日本の協力企業を通して素材提供を開始</li> </ul>
④ 新規サイト展開	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ターゲットを明確にした新規サイトオープン</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・各種特徴のあるサイトを新規オープン はさんでキャラデコ、ナチュラルデコ、デコリーマン</li> </ul>
⑤ Eコマースの取組	<ul style="list-style-type: none"> <li>・会員の共有化</li> <li>・受託事業の開始</li> <li>・サービスプラットフォームの展開</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ドコモの公式サイトとしてオープン及びIPの統合</li> <li>・ショッピング.JPのサイト共同運営</li> <li>・ミクプレのサービス開始</li> </ul>
⑥ コスト削減への 取組	<ul style="list-style-type: none"> <li>・管理部門の統合</li> <li>・管理会計制度の精度向上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・管理機能の3社統合</li> <li>・PJ損益ベースでの管理体制</li> </ul>



## Section.2

---

# 2010年3月期見通し

## 2010年3月期業績数値予測

業績は期首計画と比較して、**現在のところ順調な進捗状況**。  
2010年3月期決算に向けて、繁忙期の年末年始で売上高、利益の確保を進める。

### <2010年3月期連結業績予想数値>

単位：百万円

	2010年3月期 連結業績予想数値	2010年3月期 進捗状況 (4月～9月)	進捗率	2009年3月期 連結決算実績	対前期比
売上高	3,770	1,740	46.15%	3,314	113.76%
営業利益	127	▲52	—	104	122.12%
経常利益	128	▲44	—	88	145.45%
当期純利益	101	▲71	—	▲142	—

※百万円以下切捨て  
※比率は百万円単位で計算

## 2010年3月期下期取組重点項目

モバイルコンテンツ事業及びEコマース事業における第3四半期以降の重点取組課題は以下の通り。

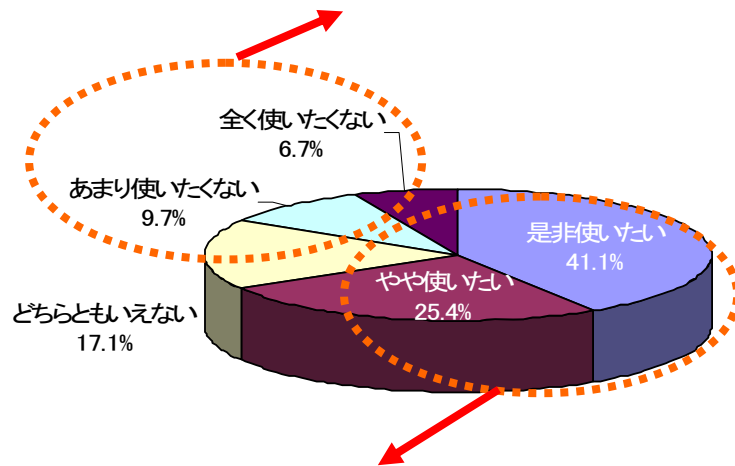
	モバイルコンテンツ事業	Eコマース事業
重点取組課題(1)	<b>既存デコメサイトの強化</b> ー残存率の向上 ーコンテンツ力の向上	<b>商品力の強化</b> ー自社開発商品の新規投入 ー美容健康関連商品以外の商品 ラインナップ
重点取組課題(2)	<b>新市場の開拓(※1)</b> ーシニアコミュニケーション同様の提携展開 ー新ジャンルへの挑戦	<b>集客力の強化</b> ー会員獲得及びリピーターの更なる獲得
重点取組課題(3)	<b>顧客単価引き上げ</b> ー単価の高いサービスへの誘導	<b>利益率向上(商品面)</b> ー利益率の高い商品比率の引き上げ
重点取組課題(4)	<b>利益率の向上施策の検証/開発/実施</b> <b>相互会員共有化施策の検証/開発/実施</b>	

## 2010年3月期下期取組重点項目(※1)

アンケート結果にあるように、デコメーションを活用していただくための環境を整備することが必要。そのために当社グループは、**新たなシステムの構築を行い、今後デコメ変換サービスを市場開拓のために積極的に投入していく。**

### <利用者動向>

■ 16.4%中の**66.7%**が「面倒くさいから」使わない



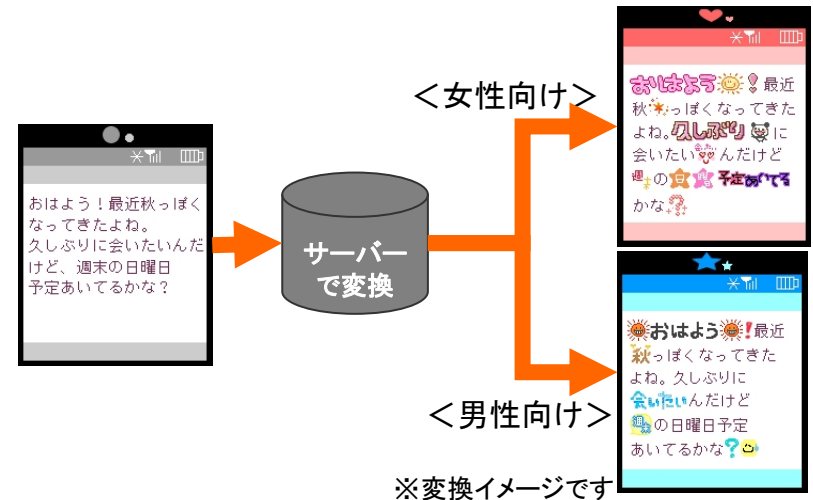
■ 全体の**66.5%**は**絵文字**を利用したいと思っている

※N数:2,716

※20代~40代の男女が対象

出典:『絵文字メール・デコメール』に関するアンケート  
インターワイヤード株式会社調べ

### 「デコメ変換サービス」(再掲)



※デコメ変換システムは、国際特許を基にした技術を活用

- デコメ変換サービスを市場拡大に活用
- デコメ(絵文字)の利用が「めんどくさい」と考える層にアプローチ

## 問い合わせ先

### 【本件に関するお問い合わせ先】

株式会社アイフリーク 東京支店 経営企画グループ IR担当

TEL:03-5457-7516 FAX:03-5457-7510

※メールでのお問い合わせは弊社コーポレートサイトの問い合わせフォーム  
(<http://www.i-freek.co.jp/inquiry/>)よりご連絡下さい。

※本資料に関するお問い合わせは本社(福岡)ではお受けしておりません。  
あらかじめご了承下さい。

※本資料に記載の事項は発表日時点での最新情報となります。

※各社の社名、製品名、サービス名は各社の商標または登録商標です。

**(注意)** ※本資料をご覧頂いた皆様は必ずご一読下さい。

本資料は株式会社アイフリーク、ならびにグループ各社の事業展開を関係各位向けに説明する補足資料であり、株式購入の勧誘を目的とした書類ではありません。

株式会社アイフリークの株式売買については、本資料と別に公開される適時開示情報(IR情報)をご確認の上、ご自身の判断において投資行為を行われますよう、お願いいたします。

また、本資料に依拠して投資行為を行った場合の結果について、株式会社アイフリークは一切保証するものではありませんので、あらかじめご了承下さい。