

2009年3月期(第9期)

決算短信補足資料



株式会社アイフリーク

Section 1	アイフリークグループについて	...	1-3
Section 2	2009年3月期経営実績ハイライト	...	4-9
Section 3	2009年3月期業績ハイライト	...	10-11
Section 4	2010年3月期見込	...	12-15

Section.1

アイフリークグループについて

アイフリークグループについて(1)

人々の想いが伝わる・繋がる・広がる ～世の中の日常に喜びと感動を提供～

コミュニケーションプラットフォーム提供企業としてビジネスの進化を追求するために

■モバイルコンテンツ事業(コンテンツビジネス)

⇒ 公式モバイルサイト運営 & 一般モバイルサイト運営

■モバイルイノベーション事業(ソリューションビジネス/ライセンスビジネス)

⇒ コンテンツ制作 & 運営受託
コンテンツレンタルサービス(World Wide)

■Eコマース事業(ケータイギフト&モバイルコマースビジネス)

⇒ ギフトサービス(B to C&B to B) & コマースサービス(B to C&B to B)

アイフリークグループについて(2)

株式会社アイフリークと株式会社フィール・ジーは2009年7月1日に合併予定
2009年7月1日より株式会社アイフリークと株式会社日本インターシステムの2社体制



株式会社アイフリーク



株式会社フィール・ジー

合併



株式会社アイフリーク

■合併の目的

- 事業競争力強化
- 経営効率の向上
- 管理コストの削減

アイフリークグループについて(3)

アイフリークグループの合併目的は、**利益を伸ばすことのできる体制づくり**のため

■事業競争力の強化



技術力・コンテンツ供給・会員回遊施策等により、事業間の連携スピードを高め、競争力を強化する

■経営資源の効率化

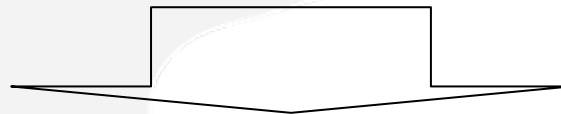


売上高増加にかかる施策費用を効率化する
人材を有効活用する
ナレッジの共有をスムーズに行う

■管理コストの削減



内部統制監査等への対応を一元化をする
管理系業務の一括集中によるコスト抑制



厳しい経営環境でも利益を伸ばすことのできる組織へ変化

Section.2

2009年3月期経営実績ハイライト

■ 経営実績: 2009年3月期取り組み(一例)

売上高100億円規模へ到達するために各種施策を実施しながら事業展開を進める

① 新規サイトの構築

- ★ターゲット属性を明確にしたサイト構築
 - ー多様化するニーズへの対応
 - ーユーザー属性を考慮に入れたサイト構築
- ★ターゲット層拡大のためのサイト構築
 - ー男性向けサイトの増強
 - ーリアルなショップとの連動サイト

② 海外へのライセンス提供

- ★海外市場へのデコレーション提供
 - ー海外展開の足がかりを作り新たな市場に進出
 - ー当社の資産であるデコレーションの二次利用

③ Eコマースビジネスの拡大

- ★Eコマース事業の本格展開開始
 - ーお気持ち.jpとデコメdeギフトをサイトイン
(デコメdeギフトは2010年度3月期立ち上げ)
- ★株式会社日本インターシステムの買収
 - ー企業規模の拡大とノウハウの獲得

④ 会員獲得及び退会抑止策の検証/開発

- ★会員獲得新手法の検証/開発
 - ーアフィリエイト等の既存会員獲得手法からの脱却を目指した展開
 - ⇒更なる会員増を目指すためには、既存の会員獲得施策だけでは難しい
- ★新退会抑止策の検証/開発
 - ー既存のアフィリエイト等は会員の退会率が高いため、新たな退会抑止策の検証/開発

経営実績:①新規サイトの構築(1)

ターゲット属性を明確にすることで、**多様化するユーザーニーズに対応**するサイトを構築
ターゲット層を拡大するために**ブランドとの提携等による新たな会員獲得**を進めた

<アニメデコ>



iモード[デコマメアニメ®]対応

(2008年6月1日より)

★最新の技術を好むイノベーター向けに、アイフリークグループの制作ノウハウを活かしてユーザーヘリーチ

<モデコレ>



カリスマ雑誌モデルとコラボレーション

(2008年12月15日より)

★カリスマ雑誌モデルとのコラボレーションによって誕生したサイトで、**特にファッション感度が高い女性達をターゲット**に展開

経営実績:①新規サイトの構築(2)

<男のえもじ>



男性ユーザー向けえもじ版
(2009年2月16日より)

★手軽な男性向けサイトを強化することで、**男性のデコレーション未経験者層**にもリーチ

<きせかえ★コレクション>



<はさんでキャラデコ>



オリジナリティとクオリティを追求するユーザーに向けて
(2009年4月20日より)

★いままでのデコレーションで満足できない**ヘビーユーザー**へリーチ

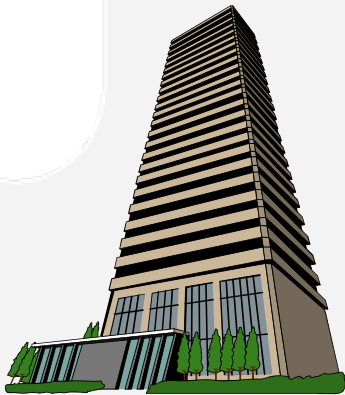
有名ファッションブランドを起用しリニューアル
(2008年10月1日より)

★リアルなショップと連携し、**特定ブランドを好むユーザー**をターゲットに展開

経営実績: ②海外へのライセンス提供

- ①新たな市場開拓を目指し、**海外市場へ進出**
- ②デコメーション素材の二次利用を行い**資産の有効活用**

＜株式会社アイフリーク＞



中国企業のMOJI社と戦略的業務提携契約を締結
(2009年8月5日より)

- ★中国市場の携帯電話加入者数は約6億人であり、世界第1位の市場である。
- ★MOJI社とは、以下の点について戦略的業務提携契約を締結しており、現在は**デコメーション素材のコンテンツ提供**を実施している。
 - －コンテンツ提供(ライセンス貸与)
 - －広告事業
 - －コンテンツアグリゲーション
 - －Eコマース事業

インド市場へ待ち受け画像をライセンス提供
(2009年6月19日より)

- ★デコメーション素材の二次利用
- ★海外市場への進出

- ★インド市場は携帯電話ユーザーが約2億6千万人であり、世界第2位。
- ★待ち受け画像をライセンス提供しながら、海外展開のためのノウハウを習得。

経営実績:③Eコマースビジネスの拡大

- ①株式会社フィール・ジーにてEコマースビジネスを本格展開開始
- ②Eコマースビジネスの拡大等を目指し株式会社日本インターシステムの株式取得

<Eコマースビジネスの立ち上げ>



お気持ち.jp
(2008年4月1日より)

- ★Eコマースビジネスの第一弾として、デコメーションとともにギフトが送れるサイトを運営開始



デコメdeギフト
(2009年4月20日より)

- ★当社の資産である公式サイトの会員を送客するために、公式サイトとして「デコメdeギフト」をオープン。

<株式会社日本インターシステムの株式取得>

- ★2008年7月29日に、Eコマースビジネスの拡大等を目指し、**株式会社日本インターシステムの株式80.0%を取得**し子会社化(現在は100%子会社)

- ★株式会社日本インターシステムは、モバイルサイト「Cyber Shop21」で小売事業を行い、PCサイトで「Super Buyers」、また外販営業にて卸売事業を展開している。

- ★既存のEコマースビジネスを営んでいる同社を子会社化することで、アイフリーグループの規模拡大とノウハウの共有化等を進め、**Eコマース事業の成長スピードの向上**を図っている。

Cyber Shop 21
(小売モバイルサイト)



Super Buyers
(卸売PCサイト)

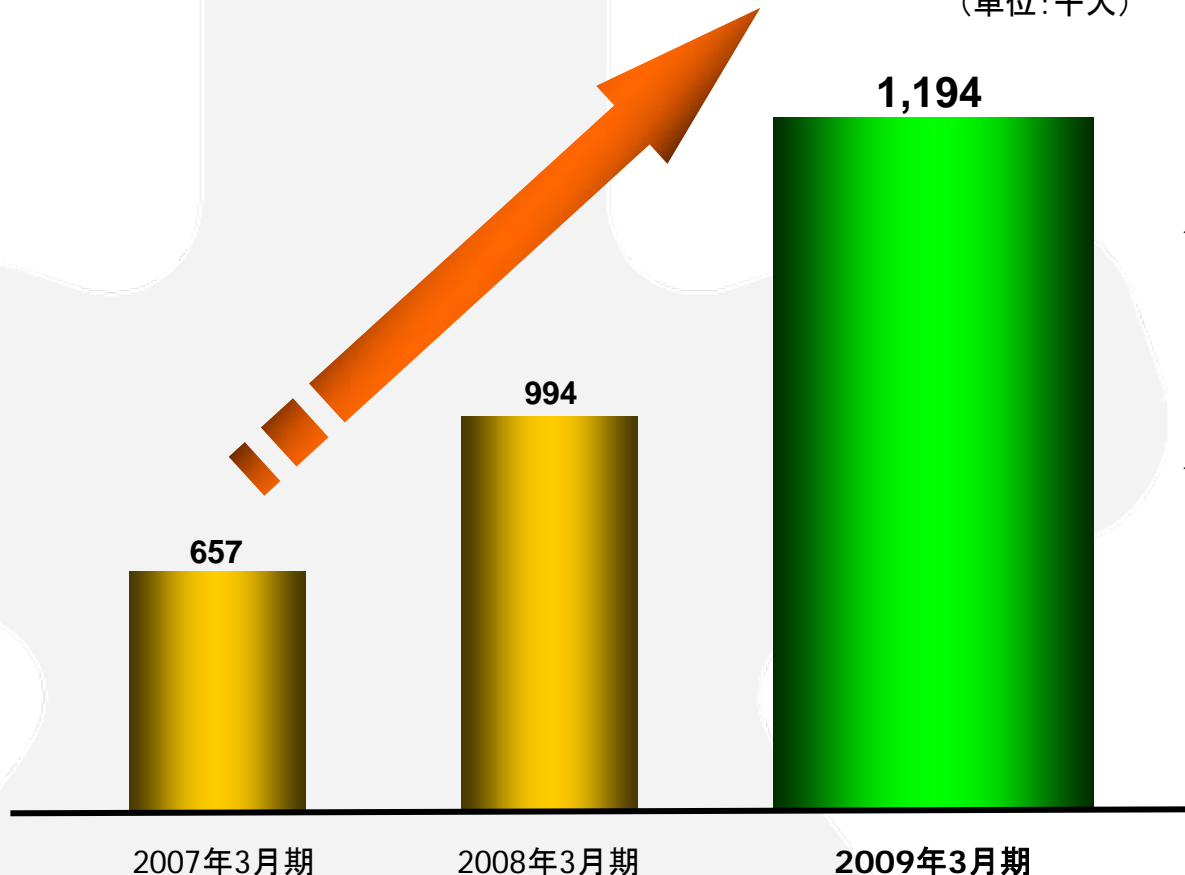


経営実績：④会員規模の拡大

- ①アイフリークグループの会員数は、**2009年3月期末で1,194千人**
- ②各種会員獲得施策の検証/開発を行った結果、グループの会員数は増加しているが、弊社が求める水準にはまだ不十分な状況である。

☆当社グループ会員数

(単位：千人)



<会員獲得の目的>

- －売上高の増加
- －顧客単価の向上
- (EX) デコメーションサイト⇄ギフトサイトといったように、会員を回遊させることで発生させる

<2009年度の取り組み>

- －アフィリエイト等の退会率が高い会員獲得手法からの脱却
- －効率的な会員獲得手法の検証/開発
- －退会率抑制のための新施策の検証/開発

<2009年度の取り組み結果>

- －会員獲得数は不十分
- －新会員獲得手法の十分な開発には至っていない
- －新退会抑止策の十分な開発には至っていない

Section.3

2009年3月期業績ハイライト

2009年3月期業績数値解説

強固な経営体質を構築するために2009年3月期は新たな施策費用等が発生し業績が悪化

①特別損失の計上

- ★連結においては、△113,229千円計上
 - －投資有価証券の評価損
 - －株式会社フィール・ジーの固定資産の減損
- ★株式会社アイフリーク単体においては、△355,399千円計上
 - －投資有価証券の評価損
 - －株式会社フィール・ジーの株式評価損
 - －株式会社フィール・ジーの貸倒引当金繰入額の計上

②買収に伴う連結費用の計上

- ★買収に関する予算外費用の発生
 - －デューデリジェンス費用の発生
 - －仲介手数料の発生
- ★買収に関するのれん償却費の発生
 - －株式会社日本インターシステム買収に伴うのれん償却費の発生

③施策費用の計上

- ★新会員獲得施策の検証・開発費用の発生
 - －インターネット以外での広告施策の検証・開発
 - －獲得単価を抑えることができる方法の検証
- ★新退会抑止策の検証・開発の発生
 - －ユーザー属性、趣向を取り入れた施策の検証・開発

④業務効率の低下による費用の計上

- ★マンパワーによる業務プロセスの限界
 - －マーケティングデータ量増加に伴う処理量増加による費用増
- ★新施策への対応による運営効率の低下
 - －運営工数の増加による費用増

2009年3月期 連結業績数値 (アイフリークグループ連結業績対予算比較)

特別損失による一時的な支出、新たな会員獲得手法の検証・開発、退会抑止策の検証・開発等の施策費が計上されたこと等により開示予算未達となった。

<2009年3月期連結業績>

<単位:百万円>

	2009年3月期連結 業績予想数値 (平成20年11月6日公表)	2009年3月期 連結実績	対予算数値
売上高	3,276	3,314	101.2%
営業利益	228	104	45.6%
経常利益	192	88	45.8%
特別損失	-	△113	-
当期純利益	16	△142	-

※比率は百万円単位で計算

Section.4

2010年3月期見通し

2010年3月期重点項目

売上高増加のために新施策を開発し、施策費以外のコストを削減することで**事業規模伸張と高利益体質**の回復を実現していく。

①グループ会員数の増加

- ★新たなターゲット層の獲得
 - －シニア層へのアプローチ
 - －男性ユーザーへのアプローチ
 - －デコメ未経験者層へのアプローチ
(P13参照)
 - －ユーザー嗜好別アプローチ

②顧客単価の向上施策

- ★多様なサイト群の新規投入
 - －多様なユーザーニーズに応えられるサイト群の立ち上げによる複数コンテンツへの入会促進
- ★ギフトサイトの公式化によるサイト連携
 - －単価の高いギフトサイトとの顧客共有による顧客単価の向上
(EX)デコメーションサイト(200円～300円程度)
ギフトサイトは6,000円程度(前年実績)

③既存事業の強化

- ★新会員獲得施策/新退会抑止策の開発
 - －新たな会員獲得方法の開発
 - －ユーザービリティの向上等による退会抑止策の実施
(P14参照)
- ★Eコマースビジネスの強化
 - －当社グループの新たな収益の柱となるように積極的な事業投資を実施

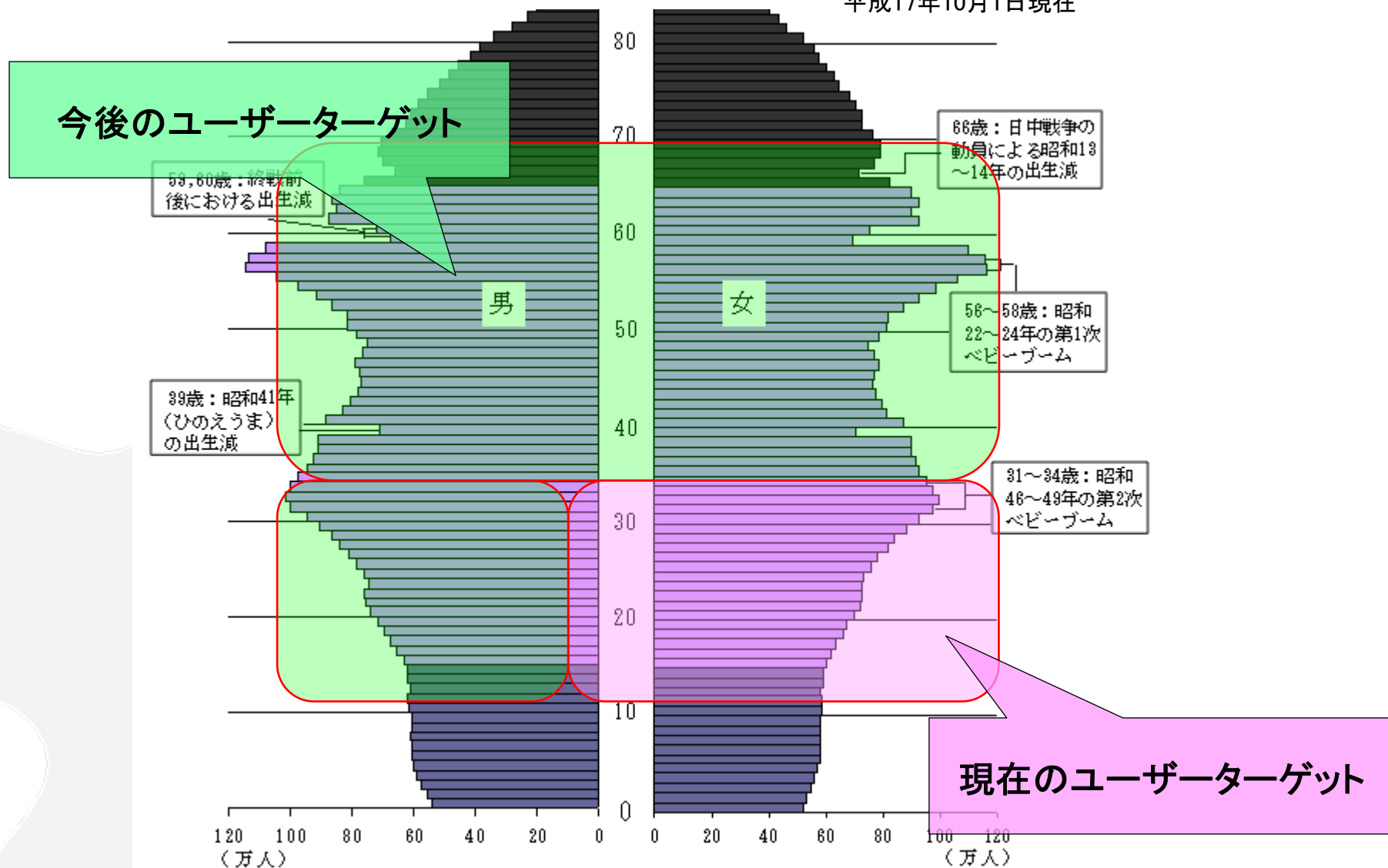
④効率化によるコスト削減

- ★サイト運営フローの見直し
 - －マーケティングデータの処理能力向上を行い工数の削減
- ★施策費以外のコスト削減
 - －予算管理機能の更なる向上

2010年3月期重点項目(補足説明①)

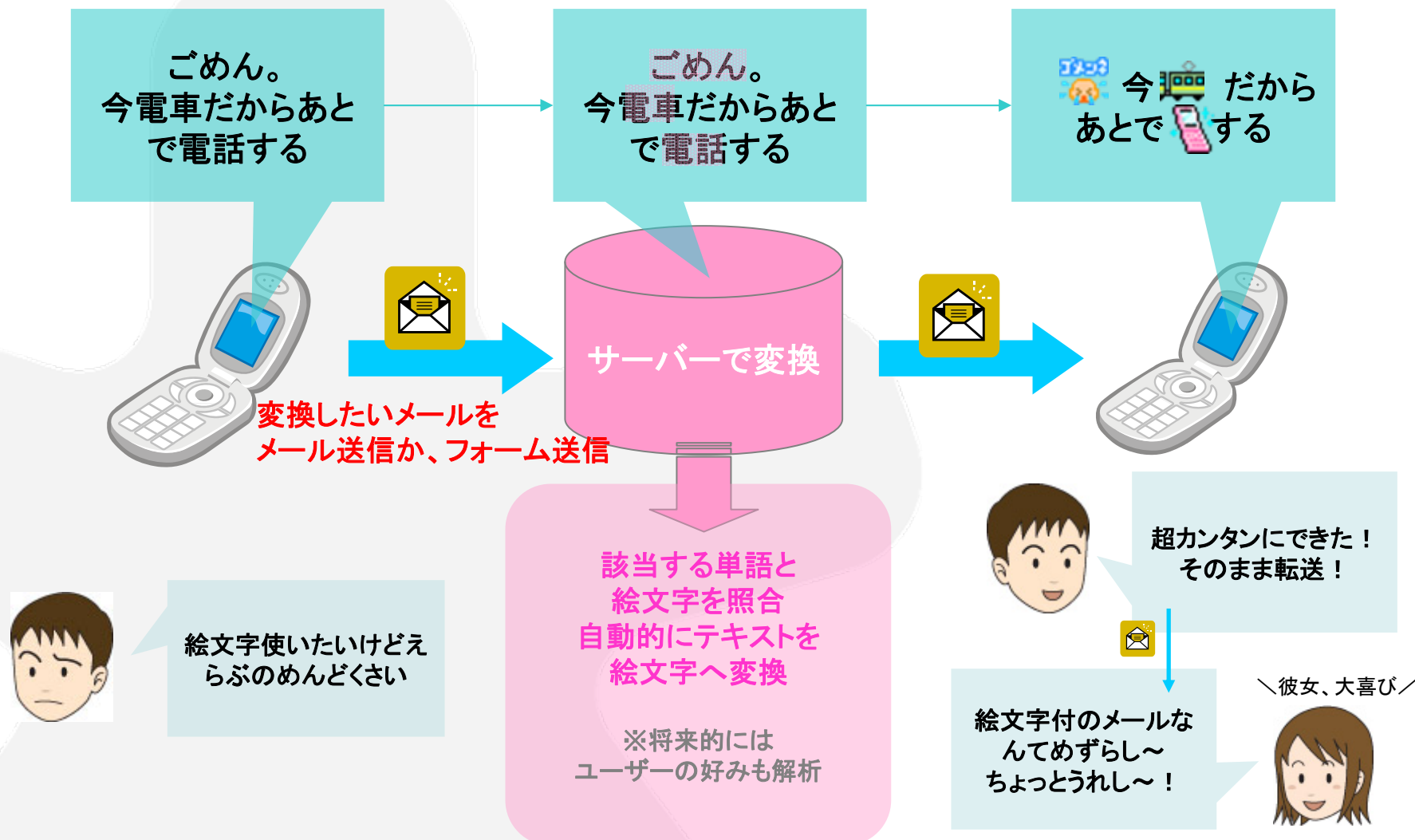
<日本の人口ピラミッド>

平成17年10月1日現在



2010年3月期重点項目(補足説明②)

送りたいメールを入力し送信すると、絵文字に変換されたメールが返信されます！
絵文字を探す手間を省略し新たなる絵文字の検索も可能！デコレーションが一層身近に！



2010年3月期業績数値予測

2010年3月期にも、既存事業の強化として、会員獲得手法の開発費及び退会抑止策の開発費等の費用計上が必要なものの、施策費以外のコストを削減する。また税効果会計の影響により純資産の回復と積み増しを図る。

<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	2009年3月期 連結実績	対前期比
売上高	3,770	3,314	113.8%
営業利益	127	104	121.3%
経常利益	128	88	144.7%
当期純利益	101	△142	—

※比率は別途円単位で計算

【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:03-5114-5650 FAX:03-5114-0702

※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。