

株式の状況

発行可能株式総数	363,360株
発行済株式の総数	91,388株
株主数	2,484名
上場証券取引所	JASDAQスタンダード(コード番号: 3845)

※株主数には当社自己株式は含めておりません。

大株主

株主名	当社への出資状況	
	持株数(株)	出資比率(%)
永田 万里子	25,936	28.38
株式会社エムワイエヌ	12,000	13.13
RIP1号R&D投資組合	2,400	2.63
個人	1,920	2.10
大阪証券金融株式会社	1,679	1.84
個人	650	0.71

※当社自己株式として3,968株(発行済株式の4.34%)を保有しております。

株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎事業年度終了後3ヶ月以内
配当金支払株主確定日	期末配当金 3月31日 中間配当金 9月30日

株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
特別口座の口座管理機関	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
お問い合わせ先	三菱UFJ信託銀行株式会社 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 証券代行部 Tel: 0120-232-711 受付時間 土・日・祝日を除く9:00~17:00



【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 経営企画ユニットIR担当
Tel: 03-6743-3002(平日9:30~18:30)
Fax: 03-6743-3001

※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/>)よりご連絡ください。

※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。

会社概要

会社名	株式会社アイフリーク
設立	2000年6月
本社	〒810-0022 福岡県福岡市中央区薬院一丁目1番1号 薬院ビジネスガーデン9階 Tel: 092-738-3800 Fax: 092-738-3803

東京支店	赤坂オフィス 〒107-0052 東京都港区赤坂二丁目17番22号 赤坂ツインタワー東館11階 Tel: 03-6743-3000 Fax: 03-6743-3001
------	--

	五反田オフィス 〒141-0031 東京都品川区西五反田三丁目7番14号 三信ビル4階 Tel: 03-5434-8301 Fax: 03-5434-8302
--	--

従業員数	128名(役員・従業員含む)
資本金	459,248千円
決算期	3月

※東京支店住所のみ2011年10月31日時点のデータです。

役員

取締役会長	永田 万里子
代表取締役社長	伊藤 幸司
取締役	橋本 裕
取締役	谷内 進
監査役	光安 直樹 (公認会計士・税理士)
監査役	吉原 洋 (弁護士)
監査役	嶋崎 俊也

代表取締役の辞任について

代表取締役会長の永田万里子が2011年6月25日付けで代表取締役を辞任しました。当社が取り組む海外展開や新規事業創出を、より機動的に実現することを目的とし、意思決定スピードと事業展開のスピードアップをさらに推進する方針です。今回の辞任は取締役会長として引き続きグループ経営に携わるとともに、海外での取り組みや新たな事業領域の創造に専念するために実施致しました。

東京支店の移転/新事務所開設について

当社は2011年8月1日、「東京支店五反田オフィス」を開業いたしました。また、10月17日、「東京支店渋谷オフィス」を東京都渋谷区から同港区に移転し、「東京支店赤坂オフィス」へ変更いたしました。これを機に拠点ごとの役割を明確にし、より効率的な事業環境を構築することで、社員一同より一層のサービスの向上に専念してまいります。



第12期 2012年3月期
第2四半期報告書

2011.4.1 > 2011.9.30





取締役会長

永田 万里子

TO OUR SHAREHOLDERS

株主・投資家の皆様には平素より格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

発生から半年以上が経過しても、今なお深い爪跡を残す東日本大震災に加え、EUを発端とする経済不安など国内外で大きな混迷が続いておりますが、アイフリークの主戦場であるモバイルサービス市場は、スマートフォンの普及に伴い新しいマーケットが起こりつつあり、それらのサービスを海外マーケットでも展開できる環境が生まれております。

今期から、代表を後進に委ね、取締役会長として引き続き経営に携わるとともに、海外市場での取り組みや新たな事業領域の創造に注力できる環境を整えました。

初動としては、シンガポールに「I-FREEK ASIA PACIFIC PTE. LTD.」を設立し、パンパシフィック(環太平洋)を重点ターゲットエリアとして、事業を展開する活動拠点に決めました。

また、日本市場のみで展開していた当社のクリエイティブを活かした読み聞かせ電子絵本「こえほん」を英語版にリプレイスした「PICVO」をリリースいたしました。国籍にかかわらず、いろいろなお客様にお使いいただき、海外のイベントなどでも大変好評をいただいております。

今後も、日本の基盤を活かしながら、海外事業の立ち上げと充実を図ってまいります。株主の皆様には、引き続き温かいご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

TOP MESSAGE

半期のご報告

株主・投資家の皆様には平素より格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

モバイル業界では現在、従来のフィーチャーフォンからスマートフォンへの移行がますます加速し、直近の9月の数字では携帯電話販売台数のおよそ半分をスマートフォンが占めるという推計も出ています。この環境変化は、インターネットという世界共通の基盤上に巨大市場が出現したことを意味しており、大きなビジネスチャンスでもあります。

また、国内外のSNS(ソーシャルネットワークワーキングサービス)市場も、スマートフォンの急激な普及により新たな成長段階に入ると考えられています。

こうした事業環境の中、当社はモバイルコンテンツプロバイダーとしてスマートフォンやSNS向けのアプリケーションを提供していくと同時に、自らプラット

フォームを立ち上げるチャレンジも行っていきます。アプリケーションという“点”だけではなく、プラットフォームという“面”を取ることに成功すれば、大きな収益が得られるからです。

ただ、これを成し遂げるには積極的な先行投資が必要です。その意味で2012年度上半期は、2~3年後に大きな収益を得るための投資フェーズにあったと言えます。

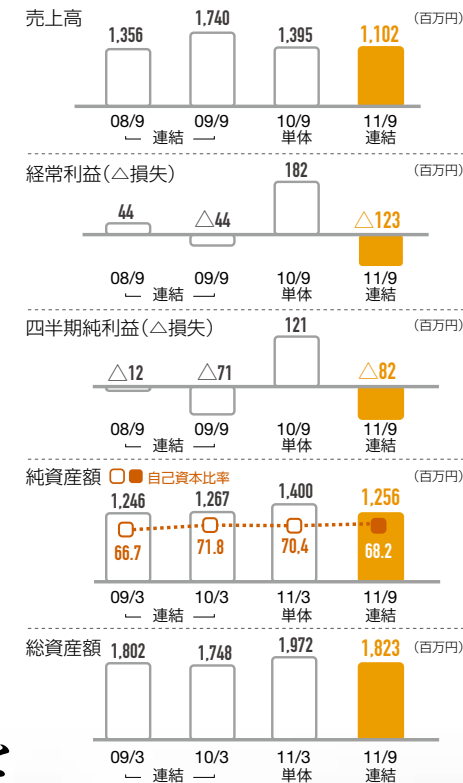
成果を上げたサービス

当社が着実に歩みを進めていることは確かです。今年8月には位置情報を利用したゲームソーシャルプラットフォーム「ココゲー」のサービス提供を開始しま

した。これは、スマートフォンに搭載されているGPS機能を利用し、地図上にゲームのスコアを記録することによって、同じゲームを利用するユーザー同士の対戦を実現するものです。

現在、SNS上で利用されるゲームは、スコアを競い合ったり通信しながら対戦したりするなど、人と人がネットワークを介してつながること自体がゲームになる「ゲーミフィケーション」と呼ばれるものが主流です。ココゲーは、スマートフォンを利用してゲームセンターに行った感覚で遊べるもので、現在のところ唯一、当社だけが提供しています。

既存のサービスも着々と成果を上げています。その1つに、ソフトバンクモバイ



“コミュニケーション”というビジネスの軸を ぶらさず、新しいことに挑戦し続けます



代表取締役社長 伊藤 幸司



ルのAndroid端末の、公式メールアプリとして採用された「スグデコ!」があげられます。今年7月にはユーザー数が10万人を突破し、対応するスマートフォンの数も増えてきました。この実績を活かし、より広範囲に活用していただける環境構築を積極的に進めています。

また、電子絵本アプリ「こえほん」も累計10万ダウンロードを突破し、コンテンツラインナップも充実してきました。

他方、ソーシャルゲームの分野では、各種ゲームアプリを展開しておりました

が出遅れてしまった部分もあります。しかし、ユーザーの行動心理、どうすればヒットアプリを生み出せるのか、といった勘所を押さえることができたのは収穫でした。今後は改善策を実行し、急成長を続ける市場でチャレンジを続けていく方針です。

重点課題への取り組み

当期は、通期の最重点課題を3つ掲げました(図表ご参照)。それぞれの取り組みについてご説明します。

①と②については、前述した通り、主

に“面”を取る方針で事業を進めてきました。今後もその方向性やプロジェクトチームの編成を変えず、上期のチャレンジで得た知見を下期に活かしていく方針です。

③については今年5月、シンガポールに「I-FREEK ASIA PACIFIC PTE.LTD.」を設立しました。世界的な金融都市の一つであるシンガポールは、情報の集積地でもあります。東南アジア諸国や中国といった、コンテンツビジネスの新たな市場として期待される国々と近く、しかも政治的に中立の立場を取っているため、グローバルビジネスを行うには最適な場所だと考えています。シンガポールを拠点に、アジアの国々に向けてアイフリークが培ってきたクリエイティブな事業を展開していく方針です。

また8月には、グローバル市場でアプリをデータベース化し、流通させるプラット

フォームである「MobileApps.com 日本語β版」をオープン。アプリの企画・開発者(デベロッパー)とメディアパートナーの募集を開始しました。

世界中に数百万ものアプリが存在していても、その多くは人目に触れる機会がありません。すでにさまざまな広告手法が活用されていますが、主な広告はアプリがユーザーにダウンロードされてから効果を出すもの。無数のアプリが氾濫するモバイルインターネット市場で、いかにターゲットとなる消費者にアプリを発見してもらえるか、その仕組みを作り上げていくかが重要になっています。

「MobileApps.com」は、「スマートフォンユーザーがアプリを発見しにくい」という現状を解決する世界初のマーケットプレイスです。ユーザーは世界中のメディアパートナーのWEBサイトに掲載される「スマートウィジェット」から、自分の嗜好

に適したアプリを簡単に発見することができます。また、アプリデベロッパーはMobileApps.comを通じて世界中にアプリを配信することができ、最大で販売価格の95%の収益を得ることができます。この業界初の試みで、デベロッパーのビジネスを応援していきます。

未来へ向けて

今期を第2創業の年として位置づけ、新たな気持ちで事業に注力しています。東京支店の移転等で固定費を抑え、新規事業に資本投下するなどの施策も実行しました。将来、大きく飛躍するための準備を着々と進めています。

また、今まで蓄積してきた資産を世界市場向けに展開することを本格化し、国外企業との業務提携を進め、事業上の勝算が見込める領域に対して積極的に取り組んでいきます。

これらの取り組みを通じて、国内および海外市場で一定のポジションを確保しながら、日本のメールコミュニケーション文化である「デコメーション」を世界へ輸出し、日本発、そして当社発の「コミュニケーション文化」をグローバルな環境で創造、発展させたいと考えています。

当社は今、めまぐるしく技術変化が起きている厳しい環境の中で事業を行っています。しかし、だからこそ大きなビジネスチャンスがあるとも言えます。“コミュニケーション”というビジネスの軸をぶらさず、ベンチャースピリットを持ち続けて新しいことに挑戦する——。創業時からのこの気持ちを忘れず、勇気を持って先頭を走り、最先端のビジネスを展開していく方針です。引き続きご支援賜りますよう、よろしくお願いいたします。

通期最重点課題

新たな市場へ積極的に投資してまいります

- ① 急成長しているスマートフォン市場での収益基盤の構築
- ② コンテンツプロバイダーからプラットフォームビジネスへの転換
- ③ 世界規模でのモバイルマーケットへの進出

位置情報を利用した
ゲームソーシャルプラットフォーム
スマホを使って対戦できる「ココゲー」



「ココゲー」は、スマートフォンに搭載されている位置情報機能を利用し、地図上にユーザー同士がゲームスコアを記録することで、陣取り合戦の方式を用いて対戦を実現するプラットフォームです。昨年提供しているゲームアプリ「ちやぶ台返し」と「居合い」にココゲーを対応させた新バージョンを無料で提供しており、約30万台の端末でご利用いただいております。



海外では英語版「PICVO」を提供、
国内ではAndroidへの対応開始
電子絵本アプリ「こえほん」続々リリース



グローバル展開の一環として、電子絵本アプリ「こえほん」の海外向け英語版「PICVO」をリリースしました。北米で60万ダウンロード、英語圏全体で100万ダウンロードを目標としています。また国内では、スマートフォンにおけるOSのトップシェアがiOSからAndroidに移行したという調査結果もあり、これに対応するため「こえほん」のAndroid版サービスの提供も開始しました。



TOPICS

デベロッパーとメディアパートナーを募集中 「MobileApps.com 日本語β版」をスタート

「MobileApps.com」は、「スマートフォンユーザーがアプリを発見しにくい」という現状を解決する世界初のマーケットプレイスです。ユーザーは世界中のメディアパートナーのWEBサイトに掲載される「スマートウィジェット」から自分の嗜好に適したアプリを簡単に発見することができます。また、アプリデベロッパーはMobileAppsを通して世界中にアプリを配信することができ、最大で販売価格の95%の収益を得ることができます。



▲ 日本語版トップページ



▲ タブレット画面

オリジナル、著名コンテンツのアプリ化から協業モデルまで 「ソーシャルアプリ事業」で多面的にビジネス展開

ソーシャルアプリ事業は、企画・開発・デザイン・運営を一貫対応することで、オリジナルアプリだけでなく、著名コンテンツのアプリ化もスピーディに実現しています。また、このサービス開発基盤を活かし、BtoBサービスにも取り組んでおり、これまでになかった懐かしめのゲームをソーシャルゲーム化したりすることができるほか、0からオリジナルゲームを企画開発し、協業モデルで提供します。



▲ 自社開発の大人気レースゲーム「Zero-400 SHIFT」シリーズ

Androidの待受画面をカスタマイズ ライブ壁紙ストア「キセカエLIVE」オープン

これまで当社がフィーチャーフォン向けに提供していた「キセカエ★コレクション」、「デココレ★STORE」でのデジタルコンテンツ販売のノウハウを用いて、Android端末向けにライブ壁紙を配信する「キセカエLIVE」をオープンしました。人気ファッションブランドやキャラクターのライブ壁紙を中心に提供。今後はライブ壁紙だけでなく、幅広くAndroid端末のカスタマイズコンテンツを配信していきます。



▲ 当社でしか手に入らないオリジナルの壁紙が勢揃い

開発初期から関わった商品の提供や共同運営モデルを構築 「Eコマース事業」が商品力、運営ノウハウを発揮

主力商材の美容健康分野は、商品の「効果の実証」により強いニーズが生じているため、BtoCとBtoB両面で製品の仕様や企画に初期段階から関わった商品の提供に力を入れ、小売店や消費者の皆様から好評を博しています。また、ECに新たに進出する企業と協業し、販売ページの集約法の対応も含めて高度なノウハウを活かして共同運営モデルにより市場シェアの拡大を図っています。



FINANCIAL STATEMENTS

貸借対照表

	(単位: 百万円)	
	当第2四半期 2011年9月30日現在	前事業年度末単体 2011年3月31日現在
資産の部		
流動資産	1,276	1,518
固定資産	546	454
有形固定資産	46	61
無形固定資産	196	144
投資その他の資産	303	249
資産合計	1,823	1,972
負債の部		
流動負債	331	430
固定負債	235	141
負債合計	566	572
純資産の部		
株主資本		
資本金	459	459
資本剰余金	449	449
利益剰余金	418	527
自己株式	△46	△46
株主資本合計	1,280	1,389
その他の包括利益累計額	△36	△1
新株予約権	13	12
純資産合計	1,256	1,400
負債純資産合計	1,823	1,972

※前期は単体での記載となっております。参考としてご確認下さい。

損益計算書

	(単位: 百万円)	
	当第2四半期 2011年4月1日から 2011年9月30日まで	前第2四半期単体 2010年4月1日から 2010年9月30日まで
売上高	1,102	1,395
売上原価	673	663
売上総利益	428	731
販売費及び一般管理費	560	553
営業利益(△損失)	△132	178
営業外収益	10	6
営業外費用	1	1
経常利益(△損失)	△123	182
特別損失	3	1
税金等調整前四半期純利益(△損失)	△127	181
法人税等	△44	59
四半期純利益(△損失)	△82	121

キャッシュ・フロー計算書

	(単位: 百万円)	
	当第2四半期 2011年4月1日から 2011年9月30日まで	前第2四半期単体 2010年4月1日から 2010年9月30日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	△123	278
投資活動によるキャッシュ・フロー	△261	30
財務活動によるキャッシュ・フロー	101	△44
現金及び現金同等物に係る換金差額	△8	—
現金及び現金同等物の増減額	△292	264
現金及び現金同等物の期首残高	723	358
現金及び現金同等物の四半期末残高	430	623

海外子会社の設立について

グローバル展開の拠点として、シンガポール共和国に100%子会社「I-FREEK ASIA PACIFIC PTE.LTD. (アイフリーク アジア パシフィック有限私会社)」を設立いたしました。中長期の持続的成長を実現するためにはアジア新興国の成長に合わせて適切な事業展開をしていくことが不可欠であることから、世界的な情報集積地であり東南アジア諸国や中国との交流も活発なシンガポールに拠点を置き、グローバルサービスの展開拠点とします。

I-FREEK ASIA PACIFIC PTE. LTD.の概要

本社:シンガポール共和国

代表者:伊藤幸司 設立年月日:2011年5月11日

資本金:1,800,000 米ドル(株式会社アイフリーク100%出資)*

事業内容:モバイルコンテンツに関する事業全般、Eコマースに関する事業全般、スマートフォンに関する事業全般、広告に関する事業全般、ライセンス提供に関する事業全般

*資本金額は2011年9月30日時点のものです。

「JASDAQスタンダード」への 市場区分移行について

当社は2011年10月3日付けで、「JASDAQ グロース」より「JASDAQスタンダード」への市場区分移行が承認されました。「JASDAQスタンダード」は、一定の事業規模と実績を有し、事業の拡大が見込まれる企業群を対象とした市場区分です。今回の移行を機に、さらなる事業拡大を進め、企業価値の向上に努めてまいります。