

平成 23 年 5 月 27 日

各 位

福岡県福岡市中央区薬院一丁目1番1号
株式会社アイフリーク
代表取締役社長 伊藤 幸司
(コード番号: 3845 大証 JASDAQ)
問い合わせ先 管理担当取締役 橋本 裕
電話番号 092-738-3800(代表)
U R L <http://www.i-freek.co.jp/>

平成 24 年 3 月期 ~ 平成 26 年 3 月期 中期経営計画 (新規作成)

1 今後 3 か年の中期経営計画

(1) 前事業年度の総括

モバイル業界におきましては、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始まっており、平成23年度の携帯電話出荷台数に占めるスマートフォン出荷台数は46.8%を占めるという推計もあります。この環境変化は、全世界で前提条件が統一された、巨大市場の出現という大きなビジネスチャンスでもあります。

当社は、この劇的に変化するビジネス環境の中で既存のビジネスノウハウを有効活用し、新規の可能性に最大限チャレンジするために「チェンジ・チャレンジ」を重点課題と位置付け、各種施策を実施いたしました。東日本大震災により当社事業にも相応の影響は生じたものの、各事業が生み出すフリーキャッシュを飛躍的に改善させ、順調に純資産の積み上げを進めることが出来ました。

しかし、東日本大震災の発生以後、瞬間的な消費低迷だけではなく、多方面において大幅な業績低下や多額の損失計上等が生じており、当面の消費環境は非常に厳しいものとなりました。この状況を踏まえ、Eコマース事業の収益向上をより確実なものとするため、旧株式会社日本インターシステム買収によるのれんの減損を実施、当年度以降の収益力を安定させております。

(2) 中期経営計画の概要及び策定の背景

モバイル市場ではフィーチャーフォンからスマートフォンへの移行が始まっており、今後は、携帯電話出荷台数に占めるスマートフォン出荷台数は50%以上になると予測しております。また、国内外のソーシャルネットワーク市場も、スマートフォンの急速な普及により新たな成長段階に入ると考えられております。

このスマートフォン市場の急激な成長と、従来型のフィーチャーフォン市場の段階的縮小という、成長と衰退が同時進行する市場環境に対し、既存サービスの延長ではなく、全く新しい概念のサービスモデルを同時並行かつ複数投下することで、次世代の成長市場でいち早く有利なポジションを獲得します。

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も本格化し、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まいります。

これらの取り組みを通じて、日本国内市場と海外市場で一定のポジションを確保しつつ、中長期の目標として、日本のメールコミュニケーション文化である「デコメ」をコミュニケーションサービスプロバイダーとして世界へ展開し、日本が先行し当社の得意分野である「デコメ文化」をグローバルな文化へ発展させたいと考えております。

モバイルコンテンツ事業

既存事業で培ったノウハウを、新しい分野のプラットフォームを提供するビジネスモデル構築を進めてまいります。

従来のデコレーション事業は通信キャリアのサービスとして展開されるものでしたが、当社サービス「スグデコ！」をSoftBankの展開するスマートフォン向けデコレメサービス「楽デコ」へエンジンとして提供するといった、当社のプラットフォームも含めてサービス提供されるモデルに転換が進みます。また、ソーシャルメディアTwitterでのツイート（つぶやき）に、デコレーション投稿、表示ができるサービス『ツイートデコ』を提供、日本国内でも2300万人を越えるTwitterユーザーに対してアプローチを行います。

複数カテゴリかつ同時並行で事業展開することにより、様々な相乗効果も期待できます。当社のクリエイティブエンジン「クリボス」を活かして、スマートフォンアプリでのゲームカテゴリや、ソーシャルアプリカテゴリにアプリを展開しつつ、タブレット端末カテゴリへの取り組みとしてストア型サービス「こえほん」を投下、当社が競争力を発揮でき、今後の成長が期待できるカテゴリへ事業展開を進めてまいります。

Eコマース事業

当年3月に発生した東日本大震災により、短期的な影響だけではなく日本国内の消費環境は中長期で悪化する懸念があります。そこで厳しい消費環境下でも事業継続が可能なビジネスモデルへの組み換えを当面の最重要課題に位置付けています。

ヒット商品や利益率の高い商品が生まれにくい環境の中でも着実に売り上げを積み上げる施策に取り組んでおり、ユーザーニーズを反映させた独自商材や、付加価値の高いオリジナル商品の構成比引き上げを進めます。

また、薬事法等での厳しい表現規制の影響を受けない商品カテゴリを充実させ、リーガルリスクを抑えながら多くのお客様を獲得する手法に取り組めます。既にその成果として前年度に「楽天市場ショップ・オブ・ザ・マンズ2010年10月度」を受賞しノウハウの再構築を進めています。

物販という大きな市場の中で、インターネットを活用した販売スタイルは順調に成長を続けています。その中で確実に商機を掴む仕組みとして、日々変化する売れ筋商材をタイムリーに小売店に届けることやメーカーの生産体制に沿った将来の在庫管理を実現するエンジンの開発を進め、取引先や顧客の利便性向上を図ることで単なる物販に留まらない情報プラットフォームとしての流通事業の構築を目指してまいります。

(3) 今後の見通し並びにその前提条件

当社は重点施策で狙う市場や成果を明確に定義し、それらの達成に経営資源を重点配分することで、より早く大きな成長を実現することを意図しています。

モバイルコンテンツ事業では、将来飛躍的な市場成長を見込めるスマートフォン市場にて、いち早くサービスを展開し規模の拡大を徹底追及します。ターゲットとしては、既に大きなユーザー数に成長したソーシャルメディアサービスに新しい価値を加えるサービスモデルと、飛躍的にトラフィックが拡大すると見込まれる日本の通信キャリアが展開する公式メールアプリへのサービス導入、そして、グローバルサービスとして展開するAppStoreやAndroidMarketに対して差別化する新規のスマートフォンアプリマーケットを構築していきます。

全てにおいて爆発的な市場拡大に向けた分野への投資を実行していきます。

例えばソーシャルメディアとの取り組みは、Twitter連携のアプリやソーシャルゲームなど、既にいるユーザーに向けて新しい価値を提案するサービスを投下し、それらの成果を踏まえてユーザーニーズの高いサービスを自社ブランドで提供してまいります。

各マーケットとの取り組みでは、iOS向けの紙芝居風絵本アプリ「こえほん」といった、プラットフォームを運営しつつ、デジタル絵本という単品商品の品揃えが蓄積される取り組みといった従来の資産の強みを活かした展開や将来のアプリ市場の急拡大を予想し、世界市場での共通アプリマーケットの設立を日本と世界をつなぐモデルとして構築致します。

Eコマース事業では、これまで卸売と小売という区分を見直して部門を1つに統合し、業務の効率化を図ると共に、市場ニーズの収集と集約を徹底します。

また、技術競争が激化する一方の市場動向を踏まえ、R&D体制の充実にも取り組んでまいります。今年4月には、福岡県が運営する「福岡県Ruby（ルビー）・コンテンツ産業振興センター」に研究開発拠点を設けました。研究のメインテーマを言葉によるコミュニケーションの分析と解析に設定し、『140文字に制限された「twitter」では、一般のメール文章とは異なる表現方法が好まれる』のような事象を掘り下げて、ナレッジデータベースの構築と使いやすいユーザーインターフェースの開発を主体に基礎研究を行ってまいります。

以上のような事業を実現するためには、一時的な先行投資が必要であり、売上の拡大については慎重に見積もるため、事業損益としては費用支出が増加します。よって、平成24年3月期では販売費等の増加を織り込んで、この先行投資の回収は平成25年3月期以降順次回収し、次世代のスマートフォン市場での革命を起こしてまいります。

2 今期の業績予想及び今後の業績目標

（単位：百万円）

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
平成23年3月期（実績）	2,860	306	322	151
平成24年3月期（予想）	2,854	122	131	69
平成25年3月期（目標）	3,924	534	563	327
平成26年3月期（目標）	4,505	764	793	460

・業績予想及び業績目標の前提条件・数値根拠

平成24年3月期から3年間の売上高、利益については上記のとおりとなりました。

売上高については、新たな投資である「スグデコ!」「デコストア」「こえほん」等の、プラットフォームサービスが好調に推移すると考え売上高の伸びにつながっております。また、利益面ではEC事業の業務の効率化による黒字化及び新規投資案件の寄与により利益額の上昇につながると考えております。

3 早期開示に至らなかった経緯

平成23年3月11日に発生した東日本大震災後の影響を慎重に検討した結果、期限日での提出となっております。

以上

<本資料のお取り扱い上のご注意>

本資料は当社の今後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。

本資料を作成するに当たっては正確性を期す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。本資料中の業績予想ならびに将来予想は、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おります。そのため、事業環境の変化等の様々な要因により、実際の業績とは異なる結果となることがあります。

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。