

STOCK INFORMATION

(2011年3月31日現在)

株式の状況

発行可能株式総数	363,360株
発行済株式の総数	91,348株
株主数	2,240名
上場証券取引所	JASDAQグロース(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。

※2010年10月12日付で実施されたJASDAQおよびヘラクレス市場の統合に伴い、大阪証券取引所ヘラクレスからJASDAQグロースへ市場変更しております。

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	28.39
株式会社エムワイエヌ	12,000	13.14
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	1,786	1.95
個人	1,700	1.86

※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

CORPORATE DATA

(2011年3月31日現在)

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	〒150-0043 東京都渋谷区道玄坂一丁目12番1号 渋谷マークシティウエスト16階 Tel: 03-5457-7500 Fax: 03-5457-7510
従業員数	146名(役員・従業員含む)
資本金	459,191千円
決算期	3月

役員

代表取締役会長	永田 万里子
代表取締役社長	伊藤 幸司
取締役	橋本 裕
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	鴫崎 俊也

【東日本大震災に対する義援金について】

この度の東日本大震災により被災された方々およびご家族の皆様にお見舞い申し上げますとともに、亡くなられた多くの皆様に深い哀悼の意を表します。また、救援活動、災害対策に携わる方々に深く敬意と謝意を表します。被災地の一日も早い復興を心よりお祈り申し上げます。

当社は、被害を受けた皆様、被災地での救援・復興活動に少しでもお役立ていただけますよう、当社の売り上げの一部を東日本大震災への義援金として寄付いたしました。

また、多くの方々からご支援をいただき、お預かりした義援金も併せて寄付させていただきました。皆様のご協力に改めて御礼申し上げます。

※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。



With the evolution of a mobile life

モバイルライフの進化とともに



【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: 03-5457-7516(平日9:30~18:30)
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/>)よりご連絡ください。

株式会社アイフリーク

第11期 報告書
2011年3月期
2010.4.1~2011.3.31

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。また、このたびの大震災で被災された皆様へ、心よりお見舞い申し上げます。

先行きが不透明な状況の中、アイフリークは、コンテンツ力やクリエイティブ力といった日本の持つ強みを十分に発揮し、日本全体が元気になるよう取り組んでまいります。

2010年度は、スマートフォンやソーシャルネットワークが多くの人々に浸透し始め、モバイルコンテンツ市場に大きな変化が起きた1年でした。当社は「チェンジ・チャレンジ」というスローガンを掲げてその動きに対応し、変化をチャンスととらえて事業を進めてまいりました。

その成果の1つが、スマートフォン市場におけるデコメーションプラットフォームの構築です。当社資産であるデコメーションを「簡単に・便利に・楽しく」というコンセプトに基づき、新サービスとして通信キャリア様へ採用いただきました。また、スマートデバイス向けのアプリケーションを充実させることもできました。今後はグローバル展開も視野に入れ、当社の強みであるクリエイティブ力を活かした取り組みに注力してまいります。

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。

代表取締役会長

永田 万里子

TOP MESSAGE

当期のご報告

株主・投資家の皆様には平素よりご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

モバイル市場では今、大きなパラダイムシフトが起きています。その要因の1つは、「iPhone」や「Android」端末といったスマートフォンの普及が急速に進んでいることです。2010年度はこうした外部環境の中で、従来の携帯電話のビジネスモデルがどう変化していくのか、スマートフォンがどれだけ多くの人に受け入れられるのかが見えにくかった一年でした。

ただ、市場が大きく変化するということは、大きなチャンスであるととらえており、「チェンジ・チャレンジ」をスローガンとして掲げ、変化の時代に対応する施策を行ってきました。

デコレーションメール(デコメ®)やEコマースといった従来の事業については、「チェンジ」することが大切だと考えました。具体的には、お客様により良いサービスを提供して満足度を上げ、サービスを長くご利用いただくことです。同時に、業務効率を上げ、高利益体質に改善することも重要です。おかげさまで、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できました。

スマートフォンに代表される新たな分野への「チャレンジ」も進めてきました。その成果の1つとして、当社のアプリケーション「スグデコ!」がソフトバンクモバイル端末の公式メールアプリとして採用されたことが挙げられます。いまだ混沌とするスマートフォン市場にあって、他社に先んじて有利なポジションを獲得できたと自負

しています。

なお、より多くの方に当社の株式をご購入いただき、ファンになっていただくことが今後の事業推進に不可欠と考え、当期は株式分割や、配当も行いました(P6ご参照)。

重点課題への取り組み

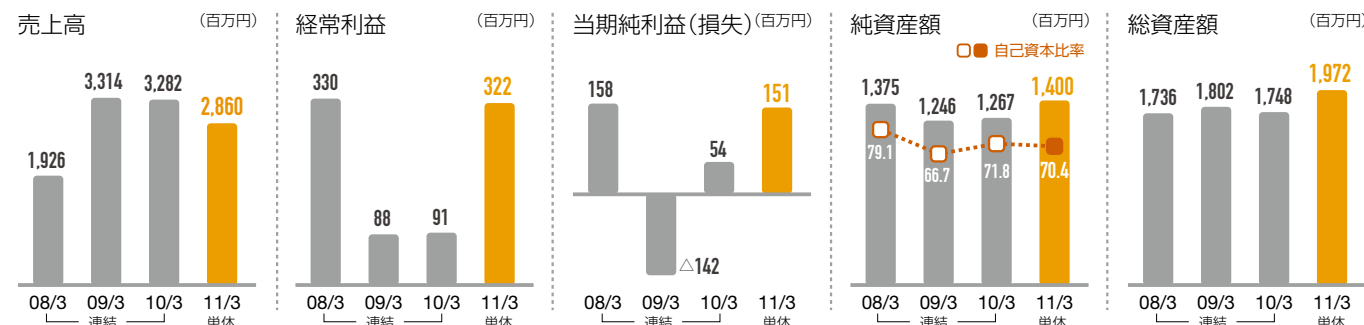
当期は重点課題として、(1)新たな市場へのチャレンジ、(2)既存市場での競争——を掲げました。

(1)新たな市場へのチャレンジについては、「Tech Labo」の立ち上げが挙げられます。これは「iPhone」や「iPad」向けのアプリ開発という使命を帯びたプロジェクトで、公募で選ばれたスタッフが、2010年7月から9月までの短期間に集中して、アプリ開発のための研究を行いました。

モバイル 市場の大きなパラダイムシフトを追い風に さらなる成長を続けます



代表取締役社長 伊藤 幸司



素材数
約 **272,000** 点
前期末比 **38.8% up**

登録クリエイター数
約 **8,000** 名
前期末比 **14.3% up**

経常利益
322 百万円
前期末比 **139.4% up**

コンテンツ会員数
約 **1,848,000** 名
前期末比 **3.3% up**

その成果として、多数のアプリが誕生しました。中でも「ちゃぶ台返し」という無料アプリは、iPhoneのマーケットプレイス「App Store」でランキング第1位、約40万ダウンロードに及ぶ大ヒットを記録しました(2011年3月末現在)。とてもシンプルなゲームですが、人が集まるシーンで楽しんで使っていただくことができたので

す。人々のコミュニケーションツールの一つとしてアプリが重要であることが、この企画を通して実証されました。

GREEやモバゲーをはじめとするSNS(ソーシャルネットワーキングサービス)への対応も進めており、すでに「Zero-400 SHIFT」などのゲームアプリを提供しています。大きな成果が出るのはこれか

らですが、ユーザーがソーシャルゲームをどう使い、どうマネタイズ(収益化)していけばいいのかが把握できました。

(2)既存市場での競争については、やはり既存のお客様の満足度を高めることが重要です。そこで、デコメサイトにストレージ機能を加えてデコメを保存しやすしたり、キーワード検索をしやすしたりといったサービスを提供しました。また、デコメとは異なる業界のサイト連動や、レベニューシェアなどの提携も進め、デコメを使うユーザー層拡大に向けて、事業展開しました。

次期そして将来に向けて

モバイル市場は、大きなパラダイムシフトが起きており、ビジネス構築においても大きな変化が起きています。しかし当社では、このパラダイムシフトを大きなチャンスととらえ、積極的に投資を行

次期以降もチャレンジし続けていきます。

モバイルコンテンツ事業では、(1)モバイルコンテンツグループ、(2)ソーシャルアプリグループ、(3)プラットフォームグループ——の3つにグループ分けし、チャレンジを続けます。

(1)モバイルコンテンツグループでは、デコメはもとより、iOS向けの紙芝居風絵本アプリ「こえほん」のさらなる展開も行っていきます。当社のクリエイター組織「CREPOS(クリポス)」に登録するクリエイターの力がいかに発揮される分野です。

(2)ソーシャルアプリグループでは、SNSという大きな市場で、ソーシャルゲームのヒット商品を生み出していきます。

(3)プラットフォームグループでは、アプリ単体で展開するのではなく、ユーザーを面で囲い込めるような仕掛けづくりを行っていきます。すでに、「スグデコ!」から

他社のデコメもシームレスに取り込めるサイト「デコストア」を運営しており、デコメ市場のプラットフォームになることを目指しています。

Eコマース事業では、これまで卸売と小売をカテゴリに応じて分けていましたが、部門を1つに統合し、業務の効率化を行い利益率の向上を図っていきます。

モバイル市場の大きな変化の中に、世界が統一される市場の出現があります。その中で、今まで蓄積してきた資産を世界市場向けに積極的に展開することも視野に入れています。チャンスがあれば、海外企業のM&Aや業務提携を進め、コミュニケーションプロバイダーとして、日本独自のメールコミュニケーション文化である「デコメ」を、グローバルな文化へ発展させたいと考えています。

一方、将来の発展に向け、R&Dへの投資も推進します。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。ここでは言葉によるコミュニケーションの分析と解析を行っています。例えば、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ことがあります。こうしたことを考慮し、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います。



今年3月11日に発生した東日本大震災は、多くの方々に甚大な被害を与えました。当社では、義援金の寄付などにより被災地の復興を支援しています。今後も「世の中の日常に喜びと感動を提供する」という経営理念にのっとった形で、何かお役に立てれば幸いです。

2011年3月期の重点課題(抜粋)

市場の変化をチャンスととらえ、多様化するモバイル市場にサービスを提供する

新たな市場へのチャレンジ

多様化する携帯電話端末の環境変化に合わせて当社の強みを生かした新サービスの提供を図る

- スマートフォン市場へのチャレンジ
- ソーシャル市場へのチャレンジ

既存市場での競争

- ガラパゴス携帯電話市場での競争力強化
- ストレージ、レコメンド等を活用してさらなる利用者分析を推進
- 他社様との提携を通じた市場規模拡大
- デコメ変換サービスを広く利用されるように展開
- ユーザーニーズをとらえた新商品の開発と提供

声を録音して紙芝居風のオリジナル絵本づくり 電子絵本アプリ「こえほん」



日本最大級のオリジナル絵本サイト「PictBox」を運営する当社は、iPhone/iPad/iPad touch向け紙芝居風絵本アプリ「こえほん」の提供を始めました。アンデルセンやグリム童話など世界に伝わる名作童話や、日本の昔話を紙芝居風の絵本として楽しめず。家族みんなで声を録音して紙芝居風のオリジナル絵本を作ることができます。



▲「こえほん」のメイン機能となる録音画面

スマートフォンに「スグデコ!」が搭載 ソフトバンクの公式メールアプリに



テキストメールを簡単にデコメへ変換できるサービス「スグデコ!」が、業界で初めてソフトバンクモバイルのスマートフォンに採用されました。同社が提供するサービス「楽デコ」を利用する際に使われます。入力した文章に合わせて、ワンタッチで文字の色やサイズ、背景、絵文字などの素材が自動的にアレンジされます。素材ポータルサイト「デコストア」から素材を購入し追加することもできます。

「楽デコ」利用イメージ



デコストア利用イメージ



TOPICS

モバイルコンテンツ事業

ソーシャルゲームやスマートフォンアプリを次々に発表!

ソーシャルゲームで「スカイライン」を操縦 「Zero-400 SHIFT Legend of GT-R」

ディー・エヌ・エーが運営するモバゲープラットフォームで、「Zero-400 SHIFT Legend of GT-R」を提供。日産スカイライン GT-Rに焦点を当てた携帯電話向けのソーシャルレースゲームです。ユーザーはゼロヨン最速を目指し、ほかのユーザーと交流しながらゲームを進行。最強の称号「Legend」の獲得を狙ってレースが展開されます。



Android 端末で初めて配信 人気ファッションブランド「キセカエコンテンツ」

Android 端末の待受画面やホームアプリなどをカスタマイズするツール「キセカエ ADVANCE」(テックファーム社)へのコンテンツ提供を開始しました。Android 端末から「キセカエ ADVANCE」アプリをダウンロードした後、当社が提供する若い女性に人気のファッションブランドのキセカエテーマをダウンロードすることで、自分好みにカスタマイズすることができます。



BETSEY JOHNSON



grappeBANNISTER



Kai Lani

▲ 初期配信として若い女性に人気の3ブランドを提供

Eコマース事業

独自のマーケティングでニーズに合ったオリジナル&OEM商品を提供

国内小売業界では、薬事法による表現規制厳格化や、消費者庁による指導強化が進み、美容・健康カテゴリでの販売手法は大きな転換期にあります。当社では、卸売と小売の自社サイトを利用した細やかなマーケティングやトレンドラインの先読みで、ユーザーニーズをキャッチしています。この仕組みを生かし、成分にこだわったオリジナル商品の開発や、専門メーカー様によるOEM商品を生み出しています。

当社が企画・開発した商品の一例



▲ 当社オリジナル商品: ジュネスシークレット



OEM商品
エアナチュラ



FINANCIAL STATEMENTS

貸借対照表

(単位: 百万円)

	当期 2011年3月31日現在	前期 2010年3月31日現在
資産の部		
流動資産	1,518	1,221
固定資産	454	527
有形固定資産	61	61
無形固定資産	144	243
投資その他の資産	249	222
資産合計	1,972	1,748
負債の部		
流動負債	430	315
固定負債	141	166
負債合計	572	481
純資産の部		
株主資本		
資本金	459	458
資本剰余金	449	448
利益剰余金	527	396
自己株式	△46	△46
株主資本合計	1,389	1,257
評価・換算差額等	△1	△1
新株予約権	12	10
純資産合計	1,400	1,267
負債純資産合計	1,972	1,748

損益計算書

(単位: 百万円)

	当期 2010年4月 1日から 2011年3月31日まで	前期 2009年4月 1日から 2010年3月31日まで
売上高	2,860	2,473
売上原価	1,444	916
売上総利益	1,415	1,556
販売費及び一般管理費	1,109	1,435
営業利益	306	121
営業外収益	19	17
営業外費用	3	4
経常利益	322	134
特別利益	1	8
特別損失	99	66
税引前当期純利益	223	76
法人税等	71	1
当期純利益	151	75

キャッシュ・フロー計算書

(単位: 百万円)

	当期 2010年4月 1日から 2011年3月31日まで	前期連結 2009年4月 1日から 2010年3月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	481	164
投資活動によるキャッシュ・フロー	△91	△282
財務活動によるキャッシュ・フロー	△24	43
現金及び現金同等物の増減額	365	△73
現金及び現金同等物の期首残高	358	432
現金及び現金同等物の期末残高	723	358

※前期は、連結での記載となっております。参考としてご確認ください。

株式分割と当期の配当について

● 株式分割の実施について

当社は、投資単位を引き下げることで株式の流動性を向上させ、投資家の皆様により投資しやすい環境を整え、投資家層の拡大を図ることを目的に、株式分割を行いました。

2011年2月9日を効力発生日として、普通株式1株につき4株の割合をもって株式分割しております。

● 当期の配当について

[記念配当]

当社は、2010年6月8日に設立10周年を迎えたことを機に、これまでのご支援に対する感謝の意を表すため、2010年9月期の株主の皆様に対して1株当たり1,000円^{※1}の記念配当を実施いたしました。

[期末配当/年間配当]

当期末は、経営の効率化及び財務基盤の改善によりキャッシュ・フローが大幅に改善しています。このような経営成績を踏まえ、将来の事業拡大等に向けた内部留保の拡充を重視しながらも株主の皆様への安定した利益還元を行うため、1株当たり300円の普通配当を実施することを予定しております。

これにより年間配当金は、記念配当と合わせて1,300円^{※2}となります。

※1: 2011年2月9日を効力発生日とする分割後の配当額は実質250円となります。

※2: 2011年2月9日を効力発生日とする分割後の配当額は、実質550円となります。