

STOCK INFORMATION

(2010年9月30日現在)

株式の状況

発行可能株式総数	90,840株
発行済株式の総数	22,784株
株主数	1,593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。

※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	9,700	42.57
大阪証券金融株式会社	965	4.24
RIP1号R&D投資組合	600	2.63
個人	480	2.11
個人	430	1.89
楽天証券株式会社	272	1.19

※当社自己株式として992株(発行済株式の4.35%)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

(2010年9月30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	143名(役員・従業員含む)
資本金	458,358千円
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	竊崎 俊也



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 経営企画グループ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。

第11期
第2四半期 報告書
2011年3月期 [2010.4.1~2010.9.30]



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。

おかげさまで当社は、本年6月8日に創立10周年を迎えることができました。これもひとえに皆様方のご支援、ご配慮の賜物と深く感謝しています。

当社はこれまで、「新しいことへの挑戦」をテーマに掲げて事業を行ってまいりました。デコレーションメールのパイオニアとしての地位を確立したのちも、Eコマース事業へ進出するなど、常に挑戦者としてモバイルコンテンツ業界をけん引してまいりました。

そして今、モバイルコンテンツ市場は大きな変革期を迎えています。当社はこの変革期をチャンスととらえ、既存の事業にとどまることなく、世界を視野に入れた新たなチャレンジを行ってまいります。

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。

代表取締役会長

永田 万里子

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。

モバイル市場にパラダイムシフトが起きている——。2010年度上半期を終えた率直な感想です。

モバイルキャリア各社が「iPhone」や「Android」端末といったスマートフォンを取りそろえるなか、モバイルコンテンツ市場にも変化が起きてきました。

端的に言えば、従来、当社の行ってきたようなキャリア主導型の課金式ビジネスモデルではなく、インターネットのオープンなプラットフォームで、ゲームやSNS（ソーシャルネットワーキングサービス）、ブログといったコンテンツを提供するようなビジネスモデルが

普及してきたのです。この流れは、スマートフォンの登場により、一層顕著になってきました。

こうした背景を踏まえ、当社はデコレーションメール（デコメ）のノウハウを活かし先に述べました成長市場への参入を図っています。

また前期からの経営統合効果、広告投資効果の検証、業務効率の改善などにより利益率が大きく改善しています。

その要因はいくつかあります。まず、ファッションブランドと提携して制作した携帯電話の待受画像の“着せ替え”コンテンツが好調だったことです。また、他社とのタイアップやほかのサイトとの連携により、広告費を大きくかけずにデコメの会員を集められたこと。さらに、Eコマースでティーンエイジャーの女性向けに、ユーザーの声を反映して企画・開発した自社商品が、ネット販売だけでなく、実店舗にも出荷されるなど売れ行きが好調だったこと、などが挙げられます。

重点課題への取り組み

期初に当期の重点課題として、(1) スマートフォンへの対応、(2) デコメ変換サービスの展開、(3) ターゲットへの商品力強化、(4) 外部アライアンスの強化——の4つを掲げました。それぞれへの取り組みについてご報告いたします。

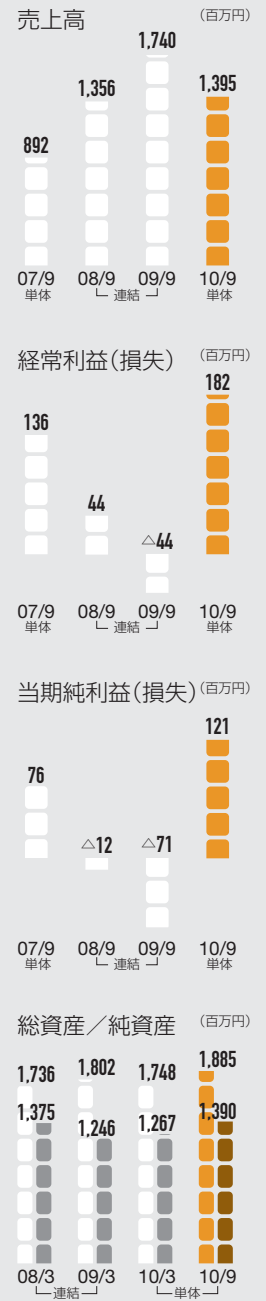
(1) スマートフォンへの対応については現在、iPhone向けのアプリケーション（アプリ）に加え、iPhone以外の端末向けアプリ開発も始めており、多様化するモバイル端末の環境変化に対応するため新たなサービスを検討しています。具体的なサービスの提供までにはもう少し時間が必要ですが、当下半期末から来期初めには、新たなアプリを発表できると考えています。

(2) デコメ変換サービスの展開については、さまざまなコンテンツを用意することで、デコメ初心者新たな会員として取り込むことに成功しています。具体的には、サイトへの無料導線と

モバイル市場 の変化をチャンスに未来へ向かっていきます



代表取締役社長 伊藤 幸司



して30近くの異業種サイトとタイアップすることで会員獲得を実施しています。また、スマートフォンへの対応と共に、グローバル展開を視野に入れた取り組みも準備しています。

(3) ターゲットへの商品力強化については、F1層(20~34歳の女性)向けの自社オリジナルブランド「ジュネスシークレット」の展開を進めている最中です。企画から生産まで

に数カ月かかるため、今期開発した商品が下期にこういった結果を生み出すのか楽しみなところ。こうしたオリジナル商品の開発に注力し、付加価値の高い商品提供でリピート購入を促進していきます。

(4) 外部アライアンスの強化については、他社のモバイルサイトと提携し、共同で立ち上げたサイトが順調に成果を上げています。デコメのパートナー企業も増えてきており、当社がパートナー企業のサイトの運用まですべてを請け負うような取り組みも進めています。

また、当社のクリエイターバンク「CREPOS(クリポス)」に登録するクリエイターのクオリティが高く、パートナー企業からも良好な評価を得ています。

新たなビジネスモデルの創造

さらなる成長に向け、新規会員の獲得と既存会員のARPU(ユーザー1人あたりの収益平均)を上げる施策に取り組んでいきます。

デコメは今や、誰もが利用するものになりつつあります。当社が成長を続けるためには、これまで以上に付加価値の高いサービスによって差別化することが不可欠です。そこで例えば、デコメサイトにストレージ機能を加え、お客様がデコメを保存しやすくしたり、キーワードを検索しやすくしたりするサービスの提供を始めています。

また、これまで行ってきたキャリア主導型の課金式ビジネスモデルを軸にしながらも、市場ニーズに対応し、当社が直接、お客様に個別課金するビジネスモデルの創造にも力を入れています。

さらに、iPhoneの「App Store」やAndroidの「Android Market」といったオープンなマーケットプレイスの対応も重要だと考えています。とくにiPhoneに比べて自由度の高いAndroidには、より大きな可能性を感じています。

モバイルコンテンツ市場の変化を大きな“チャンス”と捉え、新たな領域にチャレンジしていきます。

未来へ向けて

当社の強みは、デコメというキラーアプリケーションを保有していることです。デコメ会員情報をデータベース化し、会員のライフスタイルを分析するなどのマーケティングにより戦略的な事業展開が可能になります。この強みを活かし、既存の事業にとらわれない新たなビジネスを展開していくことも考えています。

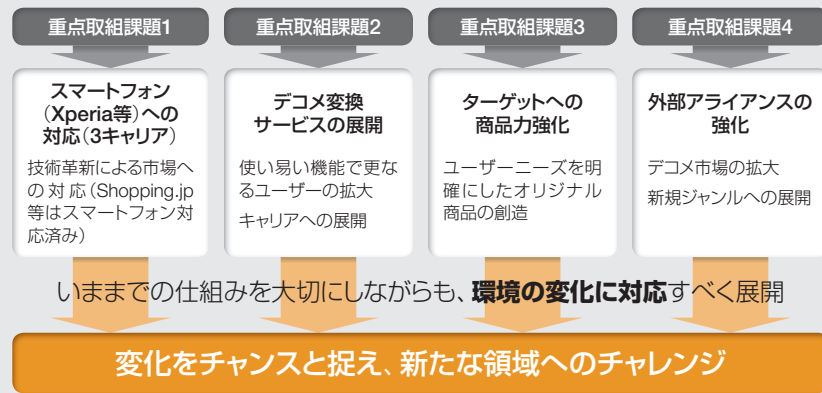
スマートフォンの分野では、世界中に競争相手が存在します。しかしそれは、当社が世界に打って出る環境が整いつつあるともいえます。このチャンスをいち早くものにするために、当社のサービスをグローバルに展開するための方策を練っているところです。

一方スマートフォンは、国内でも普及しつつあるとはいえ、まだモバイル市場全体の1割程度のシェアです。したがって今後1、2年は、従来のビジネスモデルで収益を上げていくことが可能と考えています。その間に当社は新たなビジネスモデルを確立し、未来へ向かって万全の態勢を整えていく方針です。

当社は、こうしたビジョンの下に成長を続けてまいります。引き続きご支援を賜りますようお願いいたします。

2011年3月期の重点取り組み(抜粋)

既存の主力事業は手堅く運営しつつ、業界の構造変化に対応したモデル転換を実施。また、顧客基盤データを基にして、徹底的なユーザーニーズの分析を行ったうえで商品開発、事業展開を進めていく。



App Store日本無料アプリ総合にて1位獲得 「ちやぶ台返し」はAndroid Marketにもリリース

iPhoneをちやぶ台に見立て、古き良き日本のオヤジ芸を楽しむ「ちやぶ台返し」と、iPhoneを刀に見立て、1人での武術鍛錬や2人での対戦を楽しむ「居合い」の2つのiPhoneアプリを開発し、提供しています。「ちやぶ台返し」はApp Storeで1位を獲得するなど人気が高く、10月にはAndroidアプリとしてもリリースしました。

当社アプリに関するTwitterへのアクセス

当社はアプリ開発において、積極的にTwitterを活用して情報発信してまいります。

携帯電話からのTwitterアクセスQRコード

「デコメ変換サービス」 誰でも簡単にデコメ作成が可能

誰もが毎日使うメールを簡単にデコメに変換できます。送りたいテキストメール本文を入力し指定アドレスへ送信もしくはWeb上で入力すると、デコメに変換されたメールがユーザーに返信されるというものです。当社デコメサイト(えもじ★取り放題、男のえもじ等)に登録することで誰でも簡単に楽しめるサービスです。新たなサービス領域への挑戦として、デコメ初心者の方のライトユーザー向けにノウハウを蓄積したデータベースをデコメ変換サービスに活用して提供しています。

文章を入力してワンクリックで簡単変換!!

味気ないテキストのみ

表現力豊かなメールへ!!

モバイルコンテンツ事業

スマートフォン市場中心にアプリを続々リリース!

iPhone アプリ 「新幹線の車窓～東海道新幹線」

位置情報を利用したAR(拡張現実)技術を用いて、東海道新幹線沿線で見られる景色・名勝をナビゲートするiPhone アプリをリリースしました。実際の風景にARで景色・名勝情報を付加したり、お気に入りの風景をその場でカメラ撮影できたり、もてあまし気味な新幹線での時間を楽しく演出します。



ソーシャルゲーム第1弾!「Zero-400 SHIFT」

～急拡大を続けるオープンソーシャル市場へ参入 初日で15,000 ユーザー突破!～

当社のソーシャルゲーム第1弾として、モバゲーオープンプラットフォームにてケータイ向けレースゲーム「Zero-400 SHIFT β版」(ゼロヨンシフト)の提供を開始しました。ゼロヨン最速を目指して他のユーザーと交流をしながら進めていくゲームで、他ユーザーとのバトル(レース)ではFLASHを用いたリアルな操作感が楽しめます。



ECマース事業

次々と新しいオリジナル商品を開発・販売中!

当社では、ユーザーニーズを反映させた商品開発を推進しています。販売チャネルは、F1層の女性を顧客基盤とする当社モバイルECサイト「SHOPPING.JP」(<http://shopping.jp/>)を中心に、他社サイトやリアル店舗へも広がっています。また、「SHOPPING.JP」は新たにAndroid向けの提供も開始。スマートフォン市場へもサービス展開していきます。



「ジュネスシークレット ボディクリーム」

ラブラーなデザイン、フレッシュフローラルをベースとした花々の香り、恋愛感情を引き起こすといわれるフェロモン、女性のボディラインにメリハリを出すといわれるプエラリアミリフィカなどを配合。ネット販売で人気に火が付き、リアル店舗でも販売拡大中のボディクリームです。



「ヴィエヌ デリシャスボディソープ」

人気モデルがプロデュース。洗うだけで全部まとめてモデルの要望を叶える史上最強の愛されボディソープです。臭い、黒ずみ、ざらつき、ムダ毛などの悩みをいつも通りに洗うだけで解消できます。人気モデルも愛用し、大手サイトで連続1位に。



「ラティエ アミノ酸系ノンシリコンシャンプー」

100%天然由来洗浄成分で低刺激。石油系界面活性剤などの成分が含まれていないため、肌が敏感な赤ちゃんにも使えます。ノンシリコンにこだわり、5年、10年先のキレイな髪を目指したシャンプーです。大手サイトの部門別ランキングで連続1位を獲得。



「オールインワンランドリーミスト」

3種類の機能性アロマを配合。「1本で消臭、抗菌、防カビを」というお客様のリクエストから誕生した新しいランドリーミストです。臭いを一時的に封じるのではなく菌自体の繁殖を抑制するため、部屋干しの干臭対策やカーテンなどの消臭にも最適です。



FINANCIAL STATEMENTS

貸借対照表

(単位: 百万円)

	当第2四半期 2010年9月30日現在	前事業年度末 2010年3月31日現在
資産の部		
流動資産	1,333	1,221
固定資産	552	527
有形固定資産	72	61
無形固定資産	238	243
投資その他の資産	241	222
資産合計	1,885	1,748
負債の部		
流動負債	361	315
固定負債	133	166
負債合計	494	481
純資産の部		
株主資本		
資本金	458	458
資本剰余金	448	448
利益剰余金	518	396
自己株式	△46	△46
株主資本合計	1,379	1,257
評価・換算差額等	△1	△1
新株予約権	12	10
純資産合計	1,390	1,267
負債純資産合計	1,885	1,748

損益計算書

(単位: 百万円)

	当第2四半期 2010年4月1日から 2010年9月30日まで	前第2四半期連結 2009年4月1日から 2009年9月30日まで
売上高	1,395	1,740
売上原価	663	825
売上総利益	731	914
販売費及び一般管理費	553	967
営業利益(△損失)	178	△52
営業外収益	6	9
営業外費用	1	1
経常利益(△損失)	182	△44
特別利益	—	13
特別損失	1	34
税引前四半期純利益(△損失)	181	△65
法人税等	59	5
四半期純利益(△損失)	121	△71

キャッシュ・フロー計算書

(単位: 百万円)

	当第2四半期 2010年4月1日から 2010年9月30日まで	前第2四半期連結 2009年4月1日から 2009年9月30日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	278	8
投資活動によるキャッシュ・フロー	30	△228
財務活動によるキャッシュ・フロー	△44	81
現金及び現金同等物の増減額	264	△138
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四半期末残高	623	293

会社創立10周年記念配当 実施に際してのご挨拶

記念配当の内容

基準日 平成22年9月30日(第2四半期末)

配当額 1,000円(1株当たり)

なお、配当支給日等については対象となる株主の皆様へ当社及び当社が委託する証券代行会社より、別途ご案内申し上げます。

当社は平成22年6月8日に創立10周年を迎えたことから、このたび10月22日付けで、会社創立10周年記念配当の実施を決定いたしました。

前事業年度までは財務体質の強化と事業成長に向けた先行投資の原資確保のため、無配当とさせていただいておりましたが、諸状況を鑑み、上場会社としてよりバランスの取れた利益配分を目指して実施することとしました。また、これまでご支援いただきました株主の皆様へ感謝の意を表すため、普通配当としてではなく、会社創立10周年記念配当とさせていただきます。

なお、普通配当を含めた今後の配当方針につきましては、ステークホルダーの皆様を重視した企業経営を念頭に、十分な検討のもとに決定してまいります。