

2015年3月期 当社事業展開について

株式会社 アイフリークホールディングス
2014年5月15日



伝わる  つながる  広がる
TRANSMIT CONNECT EXTEND



■ 2015年3月期 業績予想数値

1. 連結業績予想数値
2. 事業セグメント別業績予想数値

■ 2015年3月期 事業セグメント別 市場動向/取組方針

1. 当社事業セグメントにおける市場動向
2. モバイルコンテンツ事業
 - (1) コミュニケーションコンテンツ領域
 - (2) ファミリーコンテンツサービス領域
3. Eコマース事業

2015年3月期 業績予想数値

1. 連結業績予想数値
2. 事業セグメント別業績予想数値

2015年3月期 業績予想数値

1. 連結業績予想数値

単位:百万円

	2013年3月期 実績	2014年3月期 実績	2015年3月期 予想	2016年3月期 決算目標
売上高	1,551	1,410	1,590	2,094
営業利益	△502	△375	3	204
経常利益	△486	△384	1	202
当期純利益	△631	△616	1	202

ポイント(1)

- ・2015年3月期に**黒字化達成**予測
- ・2014年3月期は特別損失の影響大
(合計:194百万円)

ポイント(2)

- ・2016年3月期決算予測値の達成には、**SP(タブレット端末含む)への更なる対応**が重要
- ・コンテンツ事業集中による**売上高及び利益の増加**

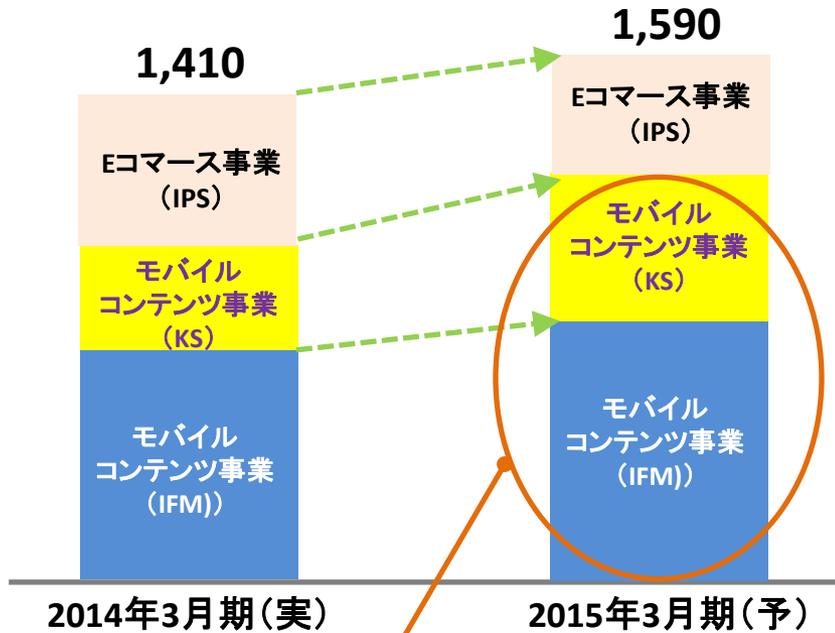
※SPとは、スマートフォン端末の略称

2015年3月期 業績予想数値

2. 事業セグメント別業績予想数値 (領域ごと)

売上高

単位: 百万円

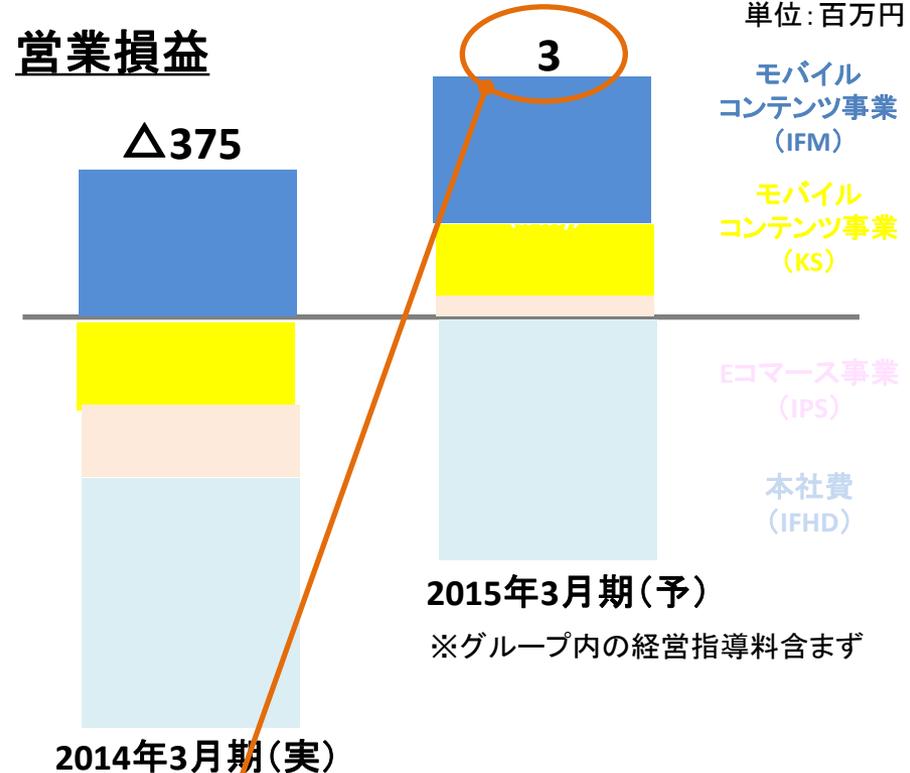


ポイント(1)

- ・モバイルコンテンツ事業 (IFM及びKS) が**売上高向上に寄与**
- ・EC事業は縮小させた上で**効率運用と新規ビジネスへの取組**

営業損益

単位: 百万円



ポイント(2)

- ・グループ全体で**黒字化**
- ・本社費除く全事業で**欠損体質の脱却**

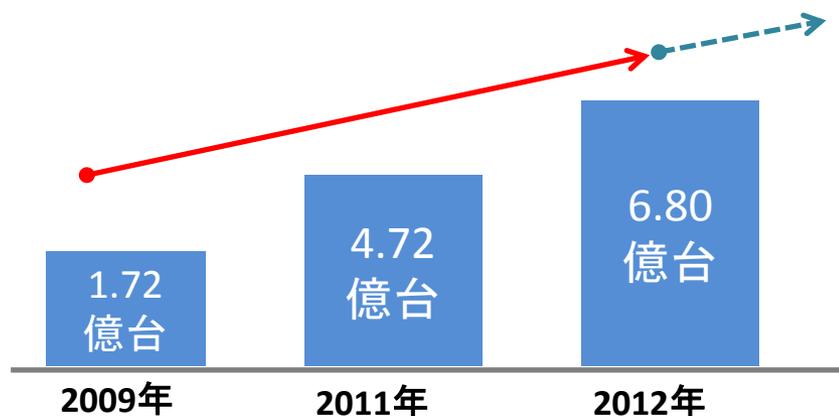
2015年3月期 事業セグメント別 市場動向/取組方針

1. 当社事業セグメントにおける市場動向

2015年3月期 事業セグメント別 市場動向

1. 当社事業セグメントにおける市場動向 (SP端末市場動向)

世界のスマートフォン販売台数規模

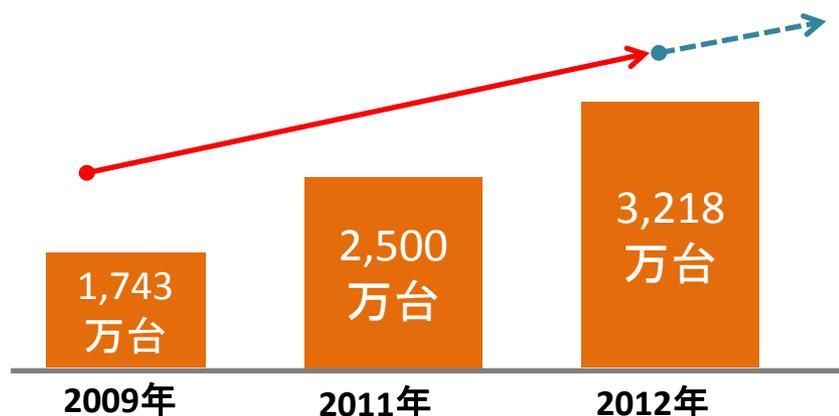


当社事業領域(スマートフォン)
におけるユーザーは増加

当社サービスの拡大の可能性は高い

- ・当社グループがサービス提供する端末(SP端末)は、順調にその**販売台数を増加**させている。
- ・マーケットは**日本のみならず、海外にも広がる**可能性がある。

日本のスマートフォン販売台数規模

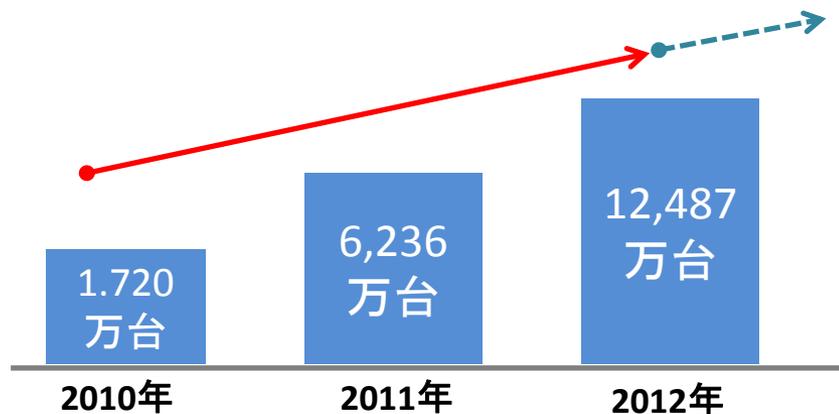


※SPとは、スマートフォン端末の略称
出所:総務省 平成25年情報通信白書

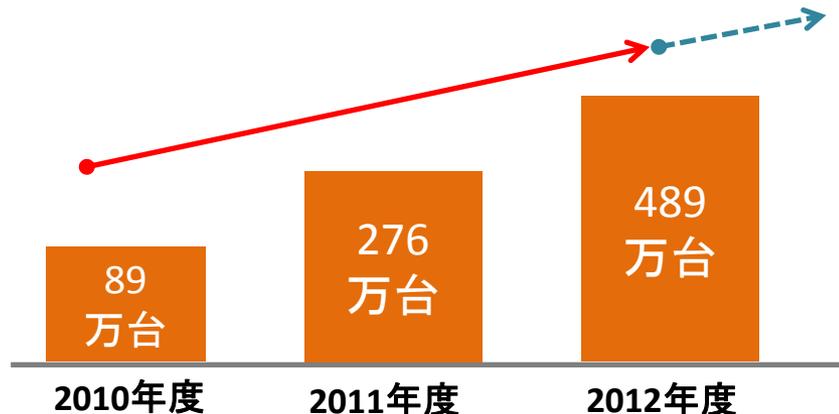
2015年3月期 事業セグメント別 市場動向

1. 当社事業セグメントにおける市場動向（タブレット端末市場規模）

世界のタブレット端末出荷台数規模



日本のタブレット端末出荷台数規模



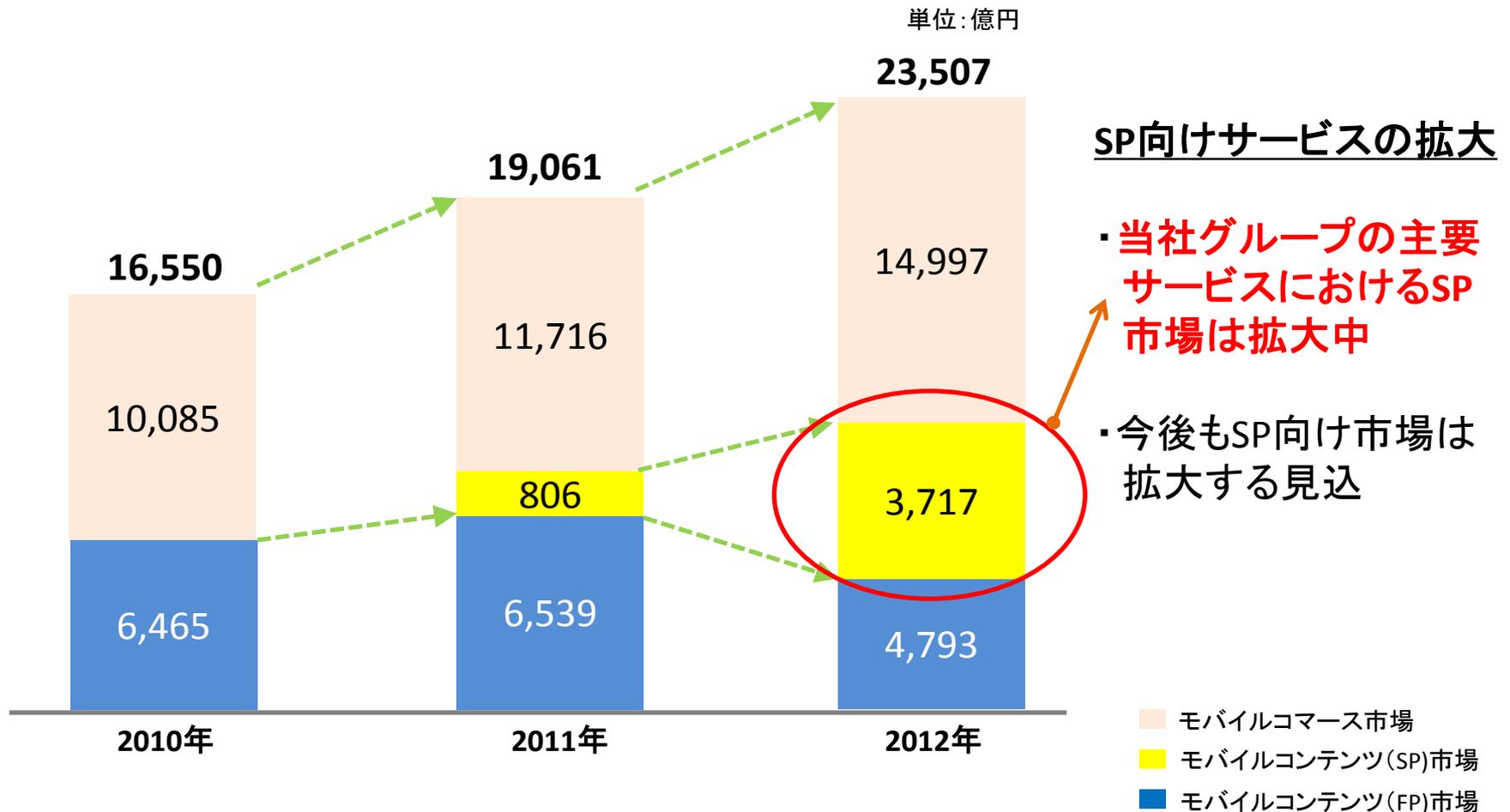
当社の新たな事業領域(タブレット)
におけるユーザーは増加

当社知育アプリ利用ユーザーにとっては、より画面サイズの大きいタブレット端末が利用されていることから拡大の可能性が大きい

- ・当社知育アプリ等のサービスにてユーザーが活用するタブレット端末は、**出荷台数を大幅に伸ばしている**
- ・デバイスの伸びから**海外へのサービス提供も可能**

2015年3月期 事業セグメント別 市場動向

1. 当社事業セグメントにおける市場動向 (モバイルコンテンツ及びモバイルコマース市場推移)



※SP:スマートフォン端末(タブレット端末含む) FP:フィーチャーフォン端末

出所:総務省情報流通振興課 平成25年7月 モバイルコンテンツ産業構造実態に関する調査結果(平成24年)

2015年3月期 事業セグメント別 市場動向

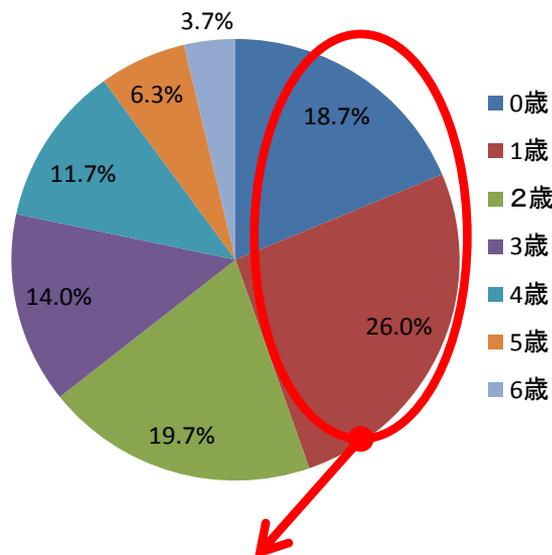
1. 当社事業セグメントにおける市場動向

(参考①)：ファミリーコンテンツサービス領域

乳・幼児のスマートフォン/タブレット接触時期

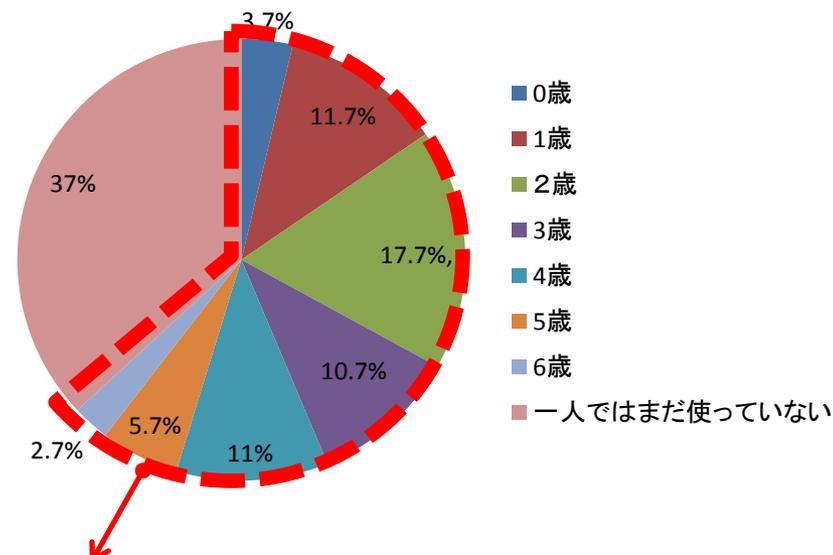
ユーザーの利用率から市場は大きい

☆子供(末子)が初めてスマートフォン/
タブレット端末に触った年齢



0歳～1歳で44.7%の乳・幼児が触れている

☆子供(末子)が一人でスマートフォン/
タブレット端末を使い始めた年齢



6歳までに63%の乳・幼児が一人で使用している

※2012年8月17日～2012年8月20日の期間で、0～6歳までの子供を持つ1都3県の母親1,035人への調査の中から、直近半年間で子供(末子)のスマートフォン/タブレット端末の経験があると回答した母親300人への調査

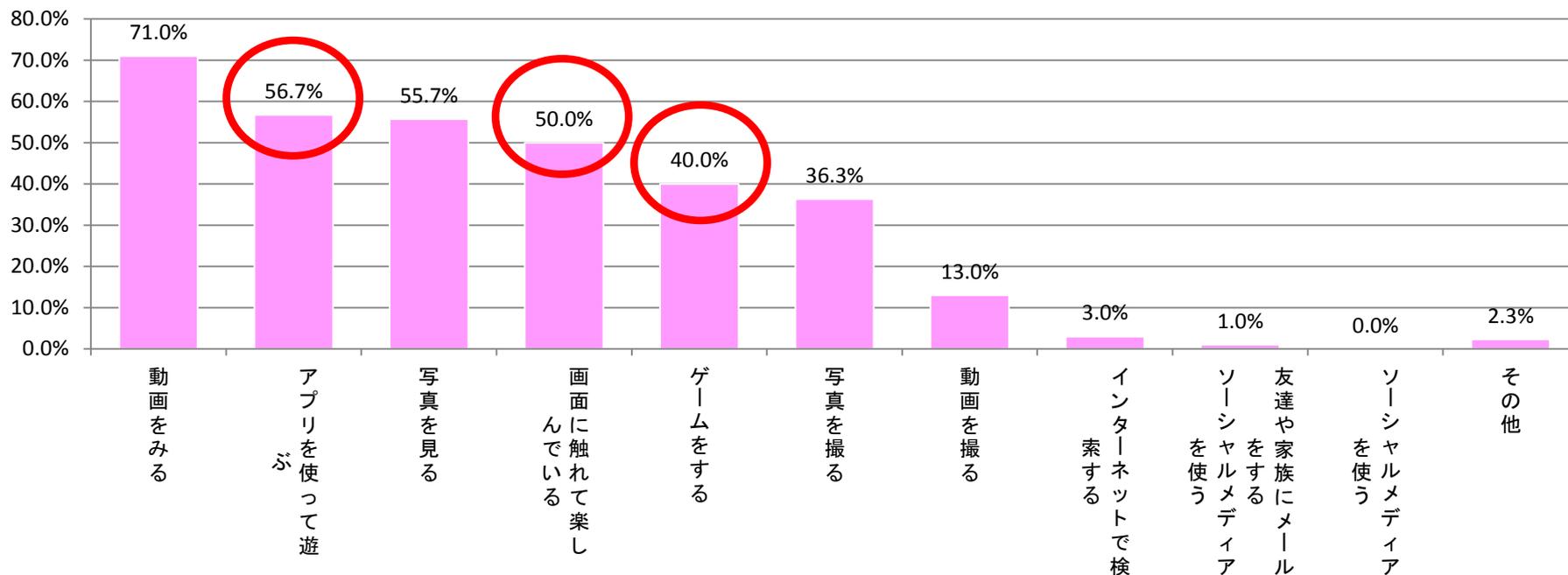
2015年3月期 事業セグメント別 市場動向

1. 当社事業セグメントにおける市場動向

(参考②)：ファミリーコンテンツサービス領域)

子供のスマートフォン/タブレット端末利用動向

☆子供がどのようにスマートフォン/タブレット端末を利用しているか



当社の「えほんアプリ」や「知育アプリ」に関連する分野の利用動向も上位

※2012年8月17日～2012年8月20日の期間で、0～6歳までの子供を持つ1都3県の母親1,035人への調査の中から、直近半年間で子供(末子)のスマートフォン/タブレット端末の経験があると回答した母親300人への調査

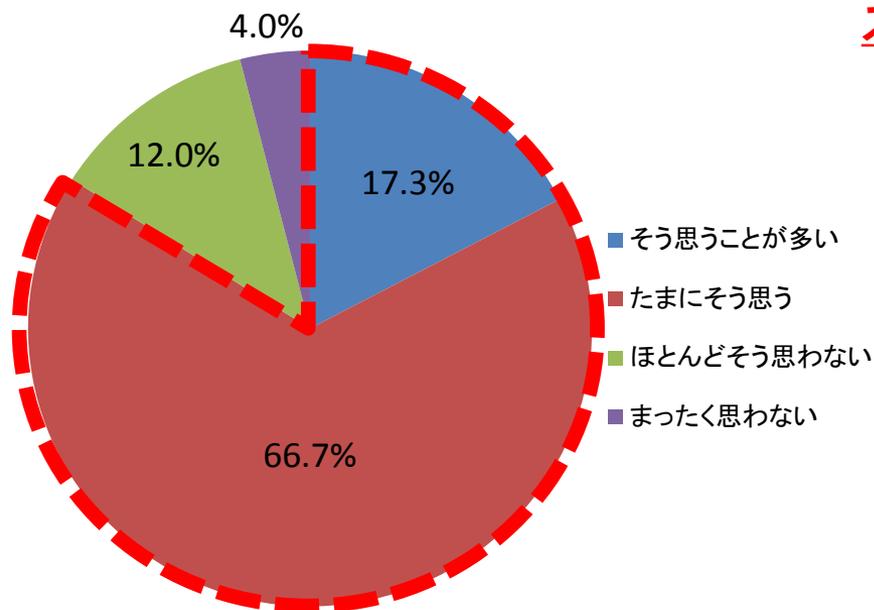
2015年3月期 事業セグメント別 市場動向

1. 当社事業セグメントにおける市場動向

(参考③：ファミリーコンテンツサービス領域)

スマートフォン/タブレット端末の知育への有用性

☆スマートフォン/タブレット端末が子育てに役立つと思うか



スマートフォン/タブレット端末の幼児教育における有用性が評価されている

スマートフォン/タブレット端末が子育てに役立つか、との質問に対して、**84%**が「**そう思う・たまにそう思う**」と回答していることから、**知育アプリの可能性は大きい**

※2012年8月17日～2012年8月20日の期間で、0～6歳までの子供を持つ1都3県の母親1,035人への調査の中から、直近半年間で子供(末子)のスマートフォン/タブレット端末の経験があると回答した母親300人への調査

2015年3月期 事業セグメント別 市場動向

1. 当社事業セグメントにおける市場動向 (モバイルコンテンツ業界構造変化)

スマートフォン端末(タブレット端末含む)の台頭により、 モバイルコンテンツ業界のビジネスモデルは変化

☆携帯電話コンテンツ(狭義のweb)から
PC同様のweb(広義のweb)へと変化
→市場は拡大したが、激化する競争環境

☆国内キャリアも、web(広義のweb)において、
プラットフォームの構築を進めている。
→顧客基盤の優位性をもって定額制モデルを開始

**各事業セグメントにおいて、
当社は新しいビジネスモデルに対して着実に対応**

2015年3月期 事業セグメント別 市場動向/取組方針

2. モバイルコンテンツ事業

- (1) コミュニケーションコンテンツ領域
(株式会社アイフリークモバイル)
- (2) ファミリーコンテンツサービス領域
(株式会社キッズスター)

3. Eコマース事業

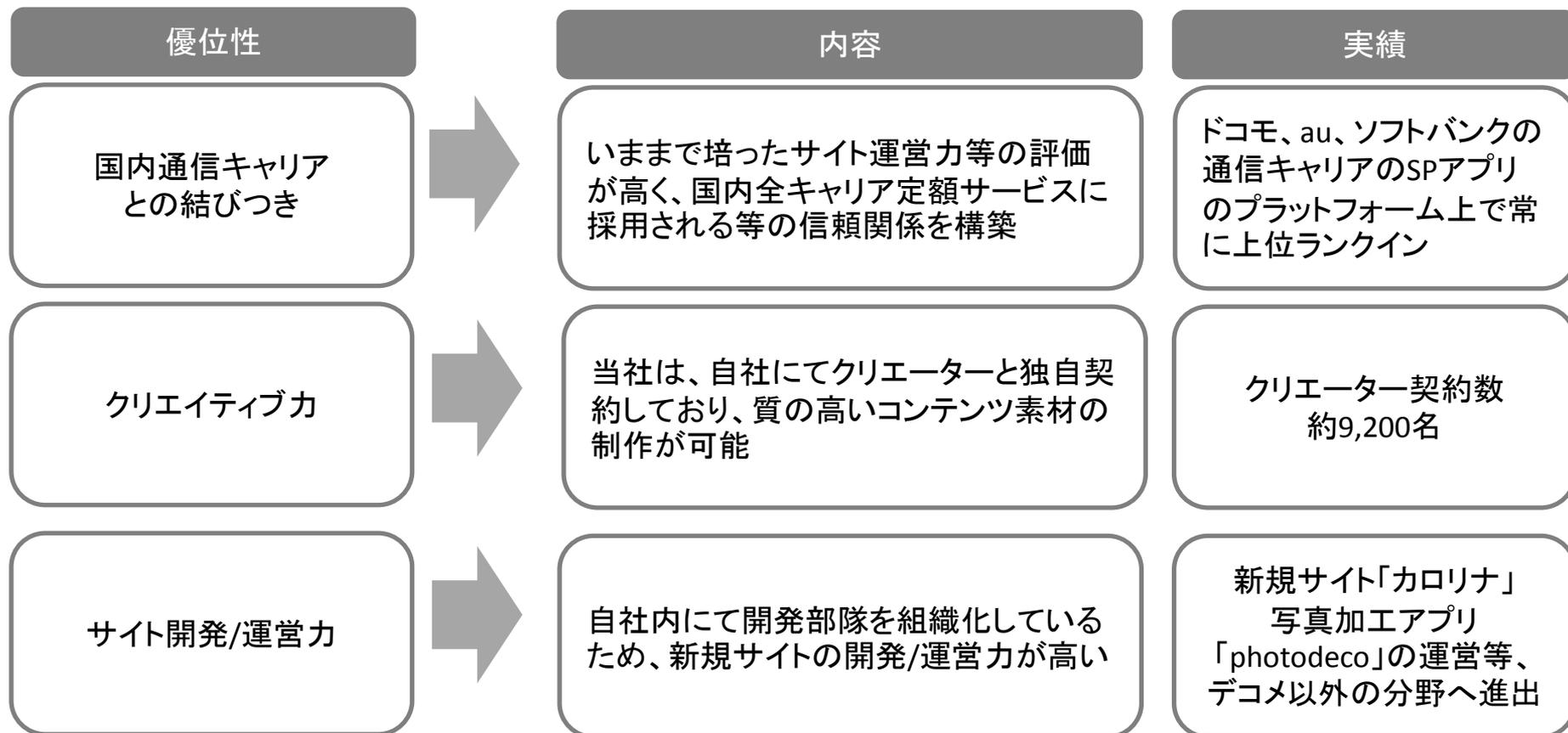
(株式会社アイフリーク プロダクツ セールス)

2015年3月期 事業セグメント別 取組方針

2. モバイルコンテンツ事業 ①コミュニケーションコンテンツ領域 (株式会社アイフリークモバイル)

当社コミュニケーションコンテンツ領域の優位性

当社の優位性を活かした事業展開を進めた結果、成果があがりつつある



2015年3月期 事業セグメント別 取組方針

2. モバイルコンテンツ事業 ①コミュニケーションコンテンツ領域

新規サイト(分野)への取組

(株式会社アイフリークモバイル)

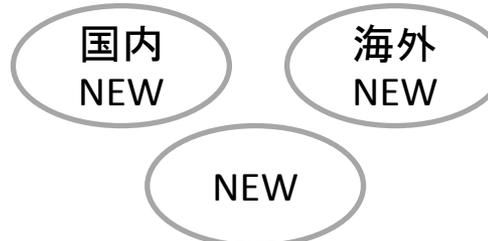
「デコメ → デジタルコンテンツ」の会社へ転換
新規サイト(分野)へのサービス提供を拡大



- ・名称
photodeco (photodeco+)
- ・サービス内容
写真加工アプリ
- ・実績
100万DL突破
定額コンテンツへの採用



- ・名称
カロリナ
- ・サービス内容
カロリー管理アプリ
- ・提供開始
2014年4月3日
(au定額コンテンツ採用
済み)



**当社の優位性を
活かした新規展開!**

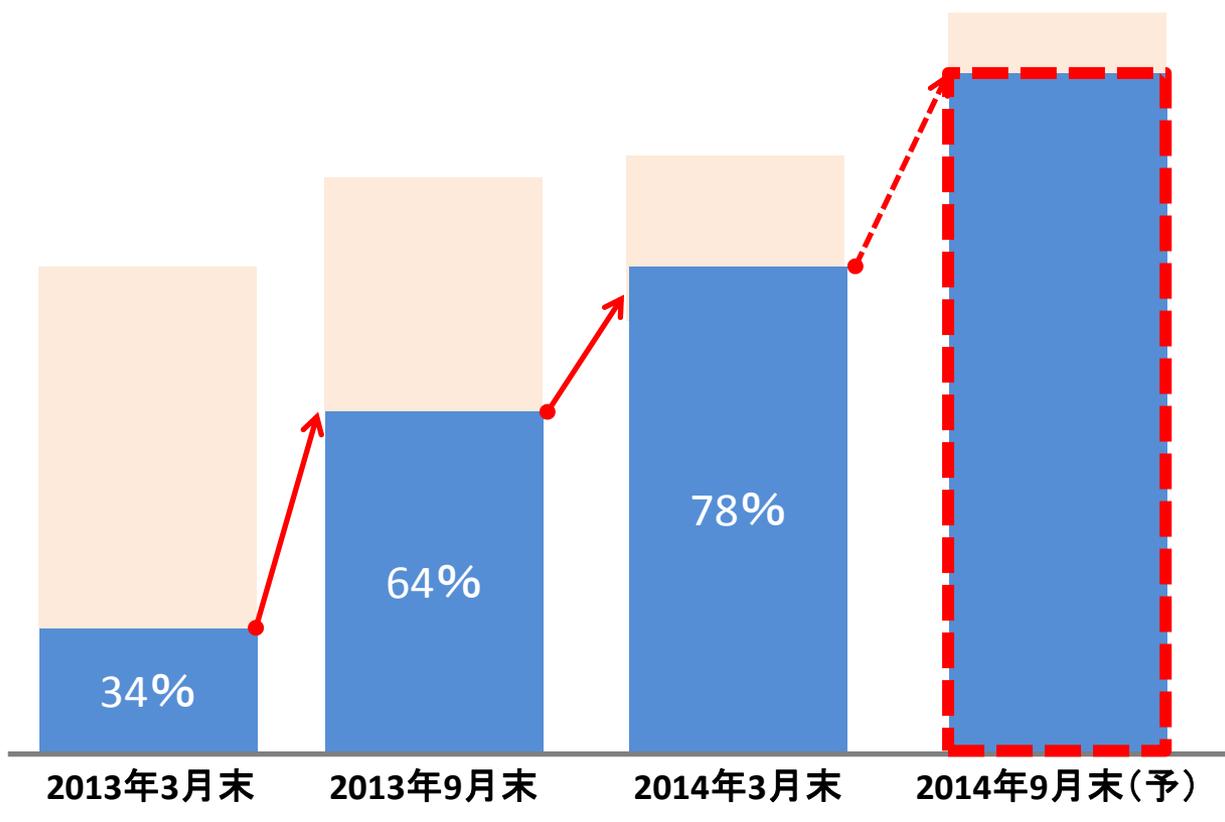
2015年3月期 事業セグメント別 取組方針

2. モバイルコンテンツ事業 ①コミュニケーションコンテンツ領域

当社コンテンツ課金売上高推移

(株式会社アイフリークモバイル)

自社の優位性を活かした事業展開によりスマートフォン対応が急速に進捗
→更なるスマートフォン対応と利益の積上げを進める



- ・収益化が順調に推移
→国内主要3キャリアの定額コンテンツサービスへのコンテンツ提供が寄与
- ・新規サイトの立ち上げにより更なる事業拡大を進める予定

フィーチャーフォン
スマートフォン

2015年3月期 事業セグメント別 取組方針

2. モバイルコンテンツ事業 ①コミュニケーションコンテンツ領域 (株式会社アイフリークモバイル)

当期重点取組事項

収益事業として、より高い利益の源泉となるべく事業展開
サービス拡大に向けた展開と実行

1. スマートフォンへの更なる対応

- ーキャリア定額コンテンツサービスへの更なるサービス提供
- ー当社フィーチャーフォンユーザーのスマートフォン移行対応(継続利用)

2. 新規サイト(分野)へのサービス提供

- ーデコメを基軸としたユーザー層へ新規サイト投下
- ーデジタルコンテンツの会社として新規分野へのサービス投下

3. 海外展開に向けた検討

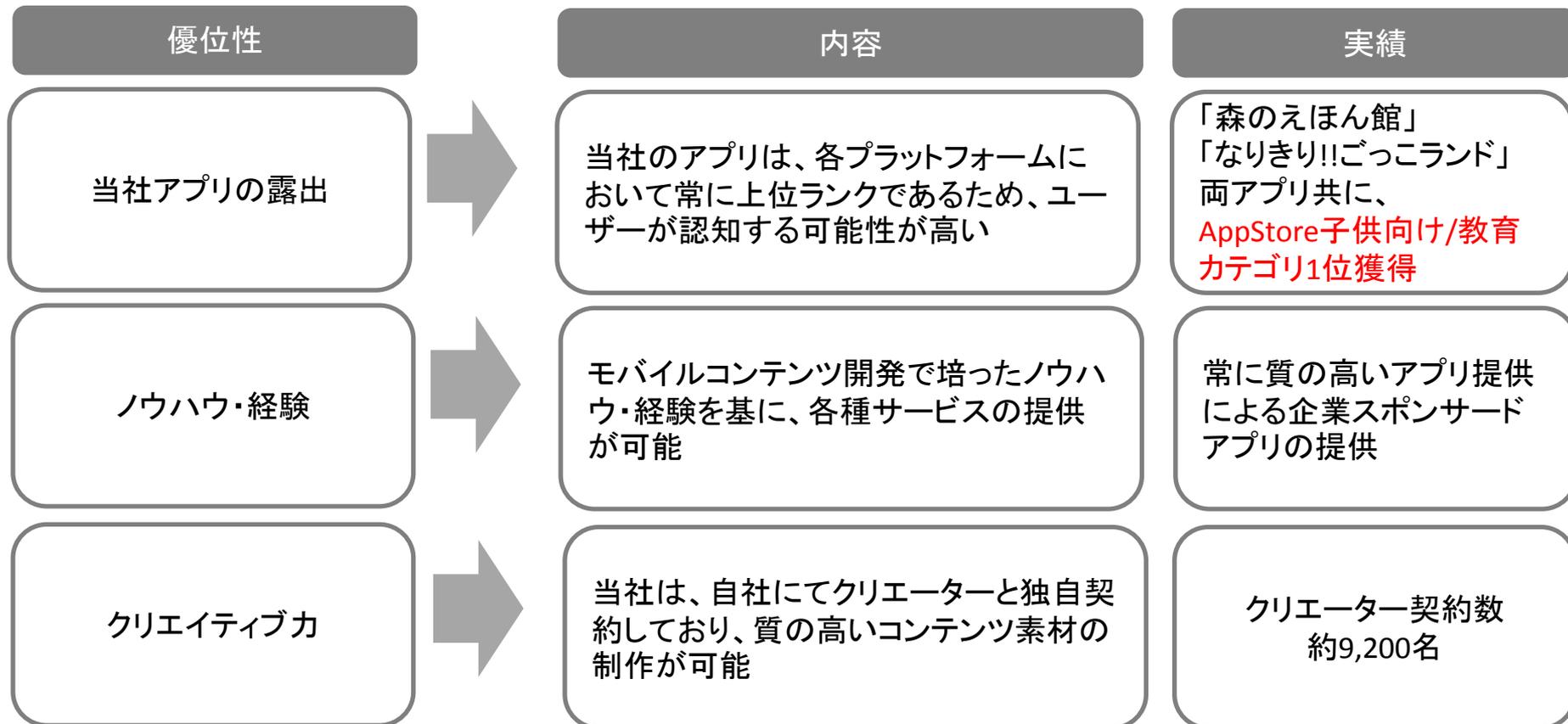
- ー海外マーケットへのサービス提供を目指した展開
- ースマートフォン(タブレット)市場は海外展開が容易

2015年3月期 事業セグメント別 取組方針

2. モバイルコンテンツ事業 ②ファミリーコンテンツサービス領域 (株式会社キッズスター)

当社ファミリーコンテンツサービス領域の優位性

当社の優位性を活かした事業展開により、ユーザーニーズを捉えた展開が着実に成果を上げている



2. モバイルコンテンツ事業 ②ファミリーコンテンツサービス領域

(株式会社キッズスター)

キッズスタープラットフォームについて

総計240万DLユーザーを抱えるプラットフォームで、日々DL数は増加中
他社アプリにないアクティブ率の高さが強み

kids★

キッズスタープラットフォーム

絵本アプリ

森のえほん館
こえほん



知育アプリ

パズル&テイルズ
～おかしのにを
つくるのじゃ!!



職業体験
アプリ

なりきり!!
ごっこランド



ごっこシリーズ

おかしの家をつくろう
アイスクリーム屋さん
お弁当をつくろう…等



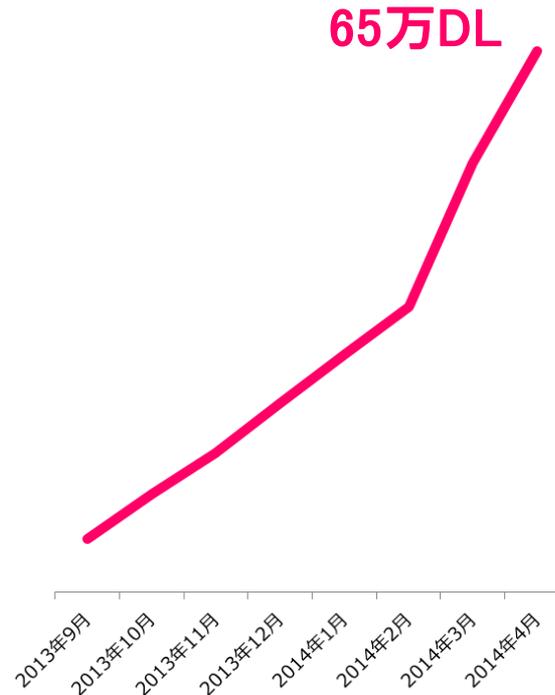
種別	DL数	対象年齢	説明
絵本アプリ 「こえほん」	85万DL	0～6歳	絵本を「読む・聴く・録る」ができるアプリ。 コンテンツ数400冊以上。
「絵本読み放題 森のえほん館」	75万DL	0～6歳	日本最大級の300冊以上の絵本が読み放題の絵本アプリ。
職業体験アプリ 「なりきり!!ごっこランド」	65万DL	3～10歳	こども達が好きなお仕事にチャレンジして、楽しみながら 社会の仕組みを学べる、職業体験型アプリ。
ごっこシリーズ 「アイスクリーム屋さんごっこ」 「ママごっこ お弁当をつくろう!」 「おかしの家をつくろう!」	-	3～10歳	「なりきり!!ごっこランド」の新シリーズで、インタラク ティブに遊びながら学べる体験型知育アプリ。(有料版)
右脳トレーニングアプリ 「パズル&テイルズ ～おかしのにをつくるのじゃ!!」	20万DL	3～10歳	テトリスの開発者が幼児用に開発した、幼児の右脳発達を 促す絵本とパズルゲームを組み合わせた新しいインタラク ティブ絵本です。

2015年3月期 事業セグメント別 取組方針

2. モバイルコンテンツ事業 ②ファミリーコンテンツサービス領域 (株式会社キッズスター)

なりきり!!ごっこランド利用状況(実績)

注カアプリである「なりきり!!ごっこランド」の利用者は急増中



・MAU※

40万UU

(リピート率: 70%)

・1パビリオンあたり
プレイ回数

月間100万回以上

(全パビリオン 計400万回強)

※MAUとは、会員制のネットサービスなどで、ある月に1回以上のアクセス等の活動のあった利用者数を示す。
無料登録の場合、この値が低いと、登録はしたが再訪問されないサービスとみなすことが可能で、ユーザーの利用実態を示す。

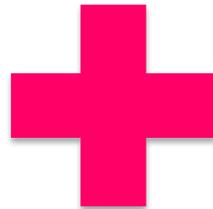
2015年3月期 事業セグメント別 取組方針

2. モバイルコンテンツ事業 ②ファミリーコンテンツサービス領域 (株式会社キッズスター)

なりきり!!ごっこランド利用状況(実績)

各アプリともに上位ランクを獲得しており、更なる課金化の取組みが進捗している

<当社アプリの順位実績>



2015年3月期 事業セグメント別 取組方針

2. モバイルコンテンツ事業 ②ファミリーコンテンツサービス領域 (株式会社キッズスター)

知育アプリの比較

当社の知育アプリは、明確なコンセプトのもと、ユーザー目線での配信を実施

	キッズスター (なりきり!!ごっこランド)	他社
コンセプト	知育とゲームの融合 -Edutainment -親子で一緒に遊ぶコンテンツ	知育?ゲーム? -どっちつかずの内容 -子供単独で遊ばせる
アプリ (信頼性の訴求方法)	信頼 (品質勝負) あるコンテンツ -企業とのタイアップによる (例) 銀座コーギーコーナー様との取組み等 -商品利用者のリピーター	信頼はあっても品質勝負か? -ビックネームの利用による訴求 -誰かのお墨付き取得
課金方法	完全無料→課金 -収益の柱のひとつはBtoB -親子で無料アプリの品質確認後(体験後)の課金	利用者(子供)と支払者(親) -誰に向けての広告? -子供向けの課金ポイント?

※当社のコンセプトを明確にしたものであり、すべてのアプリが上記比較とならない場合があります。

2015年3月期 事業セグメント別 取組方針

2. モバイルコンテンツ事業 ②ファミリーコンテンツサービス領域 (株式会社キッズスター)

当期重点取組事項

投資事業から収益事業へ向けた更なる課金化への取組

1. 更なる課金化への対応

- －単体アプリでの収益化をより一層進める(なりきり!!ごっこランド)
- －広告事業の一層の拡販

2. 海外展開を視野に入れた取組

- －海外プラットフォームへの展開
(アプリストアでの高評価をもとにストア経由での展開を目指す)
※海外成功事例; TOCABOCAモデル

3. プラットフォームの拡大

- －絵本アプリ、知育アプリ、職業体験アプリ、ごっこシリーズの共通プラットフォーム運営による会員基盤の更なる増強

3. Eコマース事業

当期重点取組事項

事業のスリム化が完了したことから、黒字を最重点に、蓄積されたノウハウを活かして事業の再構築を図る

1. 黒字化するための事業展開

－ 最少コスト、最少人員での事業運営による黒字化（本社費除く）

2. 新規サービスへの取組検討

－ 美容健康商材に囚われない、新たなサービス展開、事業展開の
リサーチと立ち上げ

【本件に関するお問い合わせ先】

株式会社アイフリーク ホールディングス IR担当

TEL : 03-6743-3000 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/contact/>)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 ホールディングス、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 ホールディングス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 ホールディングス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。

 **I*FREEK**
株式会社アイフリーク ホールディングス



伝わる  つながる  広がる
TRANSMIT CONNECT EXTEND

