



平成 26 年 5 月 15 日

各 位

会社名 株式会社 アイフラッグ
代表者名 代表取締役社長 園 博之
(コード：2759、東証 JASDAQ スタandard)
問合せ先 取締役管理本部長 仁分啓太
電 話 03-5733-4492

直近 5 事業年度の総括及び今後の事業展開について

当社グループは、平成 23 年 5 月 13 日付け「直近 5 事業年度の総括及び中期経営方針について」において公表しました事業構造改革を継続して推進してまいりましたが、平成 26 年 5 月 15 日付け「平成 26 年 3 月期 決算短信〔日本基準〕(連結)」において公表しましたとおり、事業構造改革を完遂し、平成 26 年 3 月期(当期)におきまして、3 事業年度ぶりに黒字転換することができました。その総括と平成 27 年 3 月期(次期)以降の事業展開につきまして、以下のとおりお知らせいたします。

記

1. 直近 5 事業年度(平成 22 年 3 月期～平成 26 年 3 月期)の総括

当社グループは、経営陣の刷新を機に、平成 22 年 3 月期より「本業回帰と利益体質への転換」という経営方針を掲げ、主力事業であるホームページ(HP)ソリューション事業への経営リソースの集中、主力事業以外の事業からの撤退、グループ会社の再編、及びコスト構造の抜本的な見直し等を推進したことにより、グループ年商規模は大幅に縮小したものの、損益分岐点売上高を劇的に引き下げることに成功し、平成 23 年 3 月期において、5 事業年度ぶりにフロー型ビジネス^{※1}での営業利益を計上いたしました。

このように、利益体質への転換を一旦は図ることができたことを踏まえ、当社グループは、継続的な業績の安定性・成長性を担保することで株主価値の向上に資するため、主力事業における商材・サービスを刷新するとともに、事業環境の変化による業績への影響が顕著に表れる不安定なフロー型ビジネスから、安定したストック型ビジネス^{※2}へとビジネスモデルの転換を図るべく、平成 24 年 3 月期にて「新商材の販売開始を機に実行する当社グループの事業構造改革の推進」を中期経営方針と定め、以降 3 事業年度にわたり事業構造改革を推進し、当期においてストック型ビジネスでの黒字転換を果たすことができました。

直近 5 事業年度(平成 22 年 3 月期～平成 26 年 3 月期)の業績

業績及び経営指標	H22.3	H23.3	H24.3	H25.3	H26.3
	百万円	百万円	百万円	百万円	百万円
売上高	9,840	7,006	4,851	4,121	4,745
営業利益(△損失)	△447	75	△1,144	△417	14
当期純利益(△損失)	△958	261	△1,367	△264	8

※1：フロー型ビジネスとは、短期的且つ流動的なビジネスモデルのことを言い、短期的には大きな収益を上げることがありますが、新規営業への依存度が高く、毎月の収益が安定しないなど不安定な側面もあるビジネスモデルを示します。

※2：ストック型ビジネスとは、売上が積み重なり、貯まっていく、蓄積型のビジネスモデルのことを言い、毎月一定の収入が安定的に得られるビジネスモデルを示します。

2. 次期以降の事業展開について

上述のとおり、当社グループは、当期においてストック型ビジネスでの黒字転換を果たすことができましたが、株主の皆様のご期待に応え、企業価値の更なる拡大を図るためには、以下のとおり事業を展開していく必要があるものと認識しております。

(1) 対処すべき課題について

① 利益成長について

主力事業であるHPソリューション事業については、今後の持続的な成長に目途をつけることができ、それに伴い、会社としての基盤は構築することができました。しかしながら、現時点における利益の伸長は緩やかであり、短期間で大きな成長を見込むのが難しいこと。

② ユーザーニーズの多様化について

技術の進歩、ソーシャルメディアの普及、価値観やライフスタイルの変化などにより、ユーザーニーズは高度化・多様化してきました。その変化に対応したソリューションも提供していかないと、市場競争力を失う可能性があること。

(2) 今後の事業展開について

③ 新事業の立ち上げ

主力事業であるHPソリューション事業に続く事業として、システム・メディアソリューション事業を立ち上げます。新事業の立ち上げにより、企業規模を拡大することで、短期間で大きな利益成長が可能となる体制の構築を進めます。

④ 業種特化型の取り組みの強化

特定の業種に絞った事業活動を展開し、業種に特化したプロフェッショナルを育成します。また、ノウハウを蓄積することで、その業種に特有の課題やニーズに対して、適切なインターネットソリューションを提供する取り組みを強化します。

⑤ 商材・サービスのラインナップの拡充

高度化・多様化するユーザーニーズに迅速に対応すべく、業種特有のニーズに応えるシステムや商材・サービスを開発し、提供します。

⑥ 営業稼働人員の大幅な増員

営業稼働人員を大幅に増員し、新事業に投入することで、短期間で大規模な契約顧客アカウント数の拡大とアップセル・クロスセルの強化を推進します。

⑦ HPソリューション事業の拡大

営業生産性の更なる向上を図るとともに、営業稼働人員の増員や業種特有のニーズに応える商材・サービスの提供を開始することで、事業の拡大を図ります。

3. 次期の業績見通しについて

新事業の立ち上げにより、費用が先行することとなるため、ストック型ビジネスの深化を開始する初年度にあたる次期の当社連結業績の見通しにつきましては、売上高の増加に比して、営業費用が大幅に増加する影響で、営業利益以下の各区分利益が赤字となる見通しであります。

このことから、平成26年5月15日付け「平成26年3月期 決算短信〔日本基準〕(連結)」にて公表し

ておりますとおり、次期の連結業績見通しにつきましては、売上高 7,189 百万円（前年同期比 51.5%増）、営業損失 1,253 百万円（前年は営業利益 14 百万円）、経常損失 1,259 百万円（前年は経常利益 29 百万円）、当期純損失 1,277 百万円（前年は当期純利益 8 百万円）を見込んでおります。

当社グループといたしましては、次期において、ストック型ビジネスの深化を推進し、計画どおりに短期間でのストック売上の大幅な積み上げを図ることで、大きな利益成長を目指してまいります。

なお、次期以降の中長期的な計画数値につきましては公表する予定はございません。

以 上