

平成24年3月期 第3四半期 決算補足説明資料(連結)

平成24年2月3日

目次

中期経営方針「事業構造改革」の概要	・・・ 3	補足資料	
事業構造改革による損益構造の変化	・・・ 4	平成24年3月期業績予想(通期)	・・・18
事業構造改革の進捗状況①	・・・ 5	平成24年3月期業績予想(半期別)	・・・19
事業構造改革の進捗状況②	・・・ 6	サービス別売上高予想(通期)	・・・20
事業構造改革の進捗状況③	・・・ 7	サービス別売上高予想(半期別)	・・・21
損益計算書	・・・ 8	特別損失の計上	・・・22
サービス別売上高	・・・ 9	当期経営方針	・・・23
営業費用	・・・10		
損益計算書(四半期推移)	・・・11		
サービス別売上高(四半期推移)	・・・12		
営業費用(四半期推移)	・・・13		
貸借対照表	・・・14		
キャッシュ・フロー	・・・15		
お問い合わせ	・・・16		

中期経営方針「事業構造改革」の概要

中期経営方針

新商材クラウドパッケージ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

事業構造改革

安定したストック型ビジネスへの転換に向けた改革

ビジネスモデル改革

主力商材変更により、
ビジネスモデルをフロー型からストック型へ転換

損益構造改革

収益及びコストの両面から構造改革に取組み、
損益構造を数年間で抜本的に改革

収益構造改革

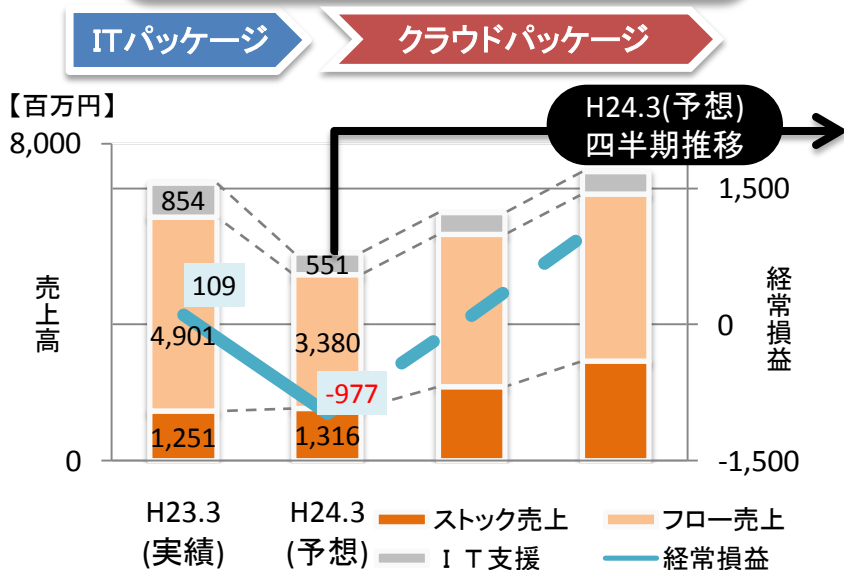
ストック型ビジネスへの転換により、
中期安定的な収益構造へ転換

コスト構造改革

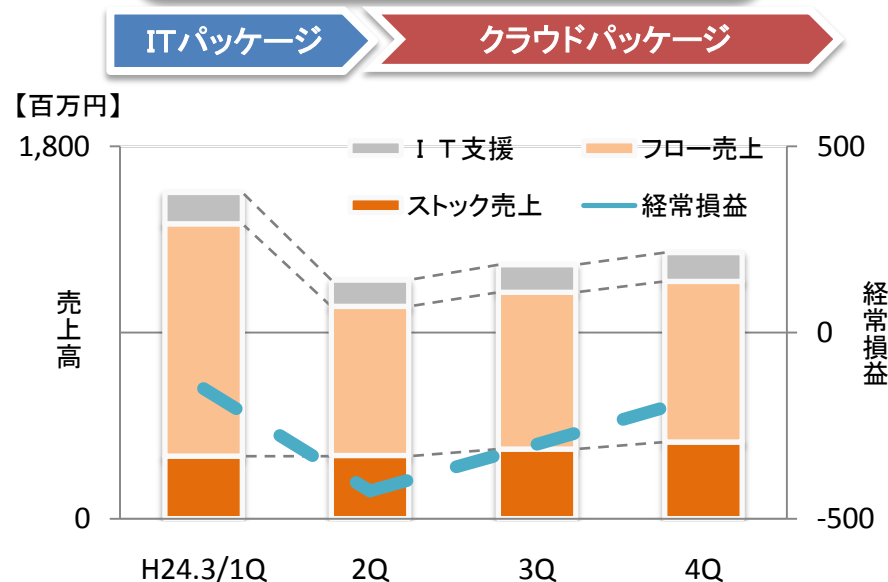
営業費用(売上原価及び販管費)の最適化により、
コスト構造を改善

事業構造改革による損益構造の変化

中期業績イメージ



当期(H24.3)四半期推移イメージ



売上高(中期業績イメージ)

ストック型ビジネスへの転換により、**一時的に減少**
その後はストック売上が積上がり、**安定成長**

経常損益(中期業績イメージ)

一時的に売上高が減少し、**短期的に赤字を計上**
その後は売上高成長に合わせて**安定的に利益確保**

売上高(当期四半期推移イメージ)

新商材販売開始により、**2Qにフロー売上が減少**
その後はストック売上が積上がり、**増加トレンドに**

経常損益(当期四半期推移イメージ)

売上高減少により、**2Qに大幅な赤字となるが**、
その後は売上高増加に伴い、**徐々に赤字幅が縮小**

事業構造改革の進捗状況①

平成23年4月：新設販売子会社の事業活動開始

- 新商材の販売開始に向けて販売体制を整備



事業構造改革の進捗状況②

平成23年7月：新商材クラウドパッケージ販売開始

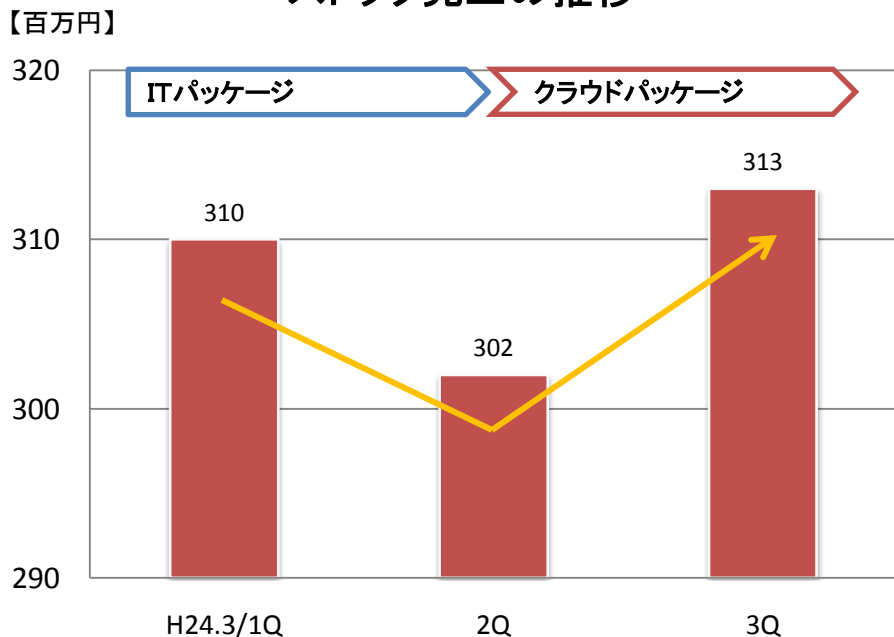
- フロー型商材のITパッケージの新規販売を停止し、ストック型商材のクラウドパッケージの販売を開始
- 主力商材変更により、ビジネスモデルをフロー型からストック型へ転換する「**ビジネスモデル改革**」が完了
- ストック売上の積上げ、売上原価低減、販管費抑制による「**損益構造改革**」の本格推進の開始

事業構造改革の進捗状況③

収益構造改革

新商材の契約アカウント数の増加により、
ストック売上が前四半期比で10百万円増加

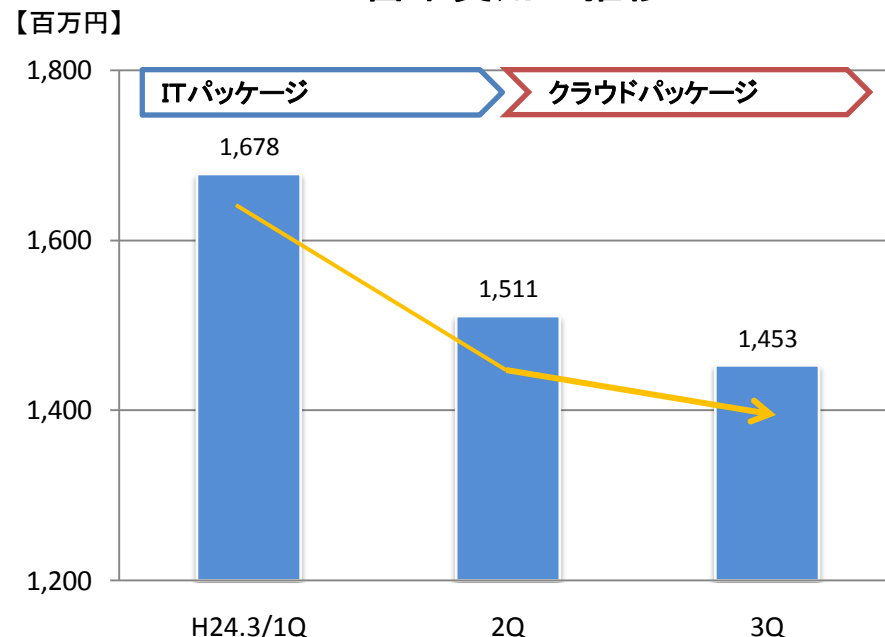
ストック売上の推移



コスト構造改革

コスト最適化の推進により、
営業費用が前四半期比で57百万円減少

営業費用の推移



損益計算書

ビジネスモデル転換等により、売上高が大幅に減少したため、コストは圧縮されたが、営業利益以下の各区分利益において損失を計上

【単位:百万円】	H24.3 3Q累計 (実績)	売上比	対前期 増減率	対前期 差額	H24.3 通期累計 (予想)	対通期累計 業績予想 進捗率
売上高	3,783	100.0%	△29.0%	△1,542	5,248	72.1%
売上原価	1,230	32.5%	+8.8%	+99	1,645	74.8%
売上総利益	2,552	67.5%	△39.1%	△1,642	3,602	70.9%
販管費	3,413	90.2%	△17.7%	△731	4,598	74.2%
営業利益(△損失)	△860	△22.8%	—	△910	△996	—
経常利益(△損失)	△767	△20.3%	—	△843	△977	—
四半期純利益(△純損失)	△1,061	△28.1%	—	△1,271	△1,371	—

第3四半期の状況（前期比較）

- » スtock型へのビジネスモデル転換等により、**売上高が29.0%減少**
- » コスト最適化の進展により、**営業費用は12.0%減少**
- » コストは大幅に圧縮されたが、売上高の減少分は補えず、**営業利益と経常利益は減少し、共に損失を計上**
- » 経常利益の減少と、事業構造改革の推進による特別損失の計上により、**四半期純利益も減少し、純損失を計上**

サービス別売上高

ビジネスモデル転換等により、クラウドパッケージが前期比で大幅に減少
 商材を戦略的に絞り込んだことにより、IT支援も前期比で減少

【単位:百万円】	H24.3 3Q累計 (実績)	構成比	対前期 増減率	対前期 差額	H24.3 通期累計 (予想)	対通期累計 業績予想 進捗率
クラウドパッケージ	3,279	86.7%	△29.8%	△1,394	4,696	69.8%
ストック売上	927	24.5%	△1.4%	△13	1,316	70.4%
フロー売上	2,351	62.2%	△37.0%	△1,381	3,380	69.6%
IT支援	504	13.3%	△22.7%	△147	551	91.4%
売上高	3,783	100.0%	△29.0%	△1,542	5,248	72.1%

※1:ストック売上は、クラウドパッケージ(ITパッケージ含む)のうち、サービス料(月額課金)の売上高を示します。

※2:フロー売上は、クラウドパッケージ(ITパッケージ含む)のうち、初期導入費用(導入初月に一括計上)の売上高を示します。

※3:IT支援は、ヤフー商材、WEB広告、WEB制作及びその他の売上高を示します。

第3四半期の状況 (前期比較)

- 主力商材の売上について、ストック売上の比率を高めてフロー売上の比率を低下させたこと、景況感が依然として厳しい状況にあること等により、フロー売上が大幅に減少したため、**クラウドパッケージは29.8%減少**
- 主力商材との関連性が薄くなった商材の絞り込みを戦略的に実施したことにより、**IT支援は22.7%減少**

営業費用

ローコスト・オペレーションの徹底推進、自社開発した主力商材への切り替えによるコスト抑制等により、前期比で営業費用は大幅に減少

【単位:百万円】	H24.3 3Q累計 (実績)	売上比	対前期 増減率	対前期 差額	H24.3 通期累計 (予想)	対通期累計 業績予想 進捗率
売上原価	1,230	32.5%	+8.8%	+99	1,645	74.8%
人件費	2,244	59.3%	△19.9%	△556	2,950	76.1%
地代家賃	192	5.1%	△21.0%	△51	257	74.9%
旅費交通費	151	4.0%	+0.1%	+0	241	62.6%
その他販管費	825	21.8%	△13.1%	△124	1,149	71.8%
販管費	3,413	90.2%	△17.7%	△731	4,598	74.2%
営業費用	4,644	122.8%	△12.0%	△632	6,244	74.4%

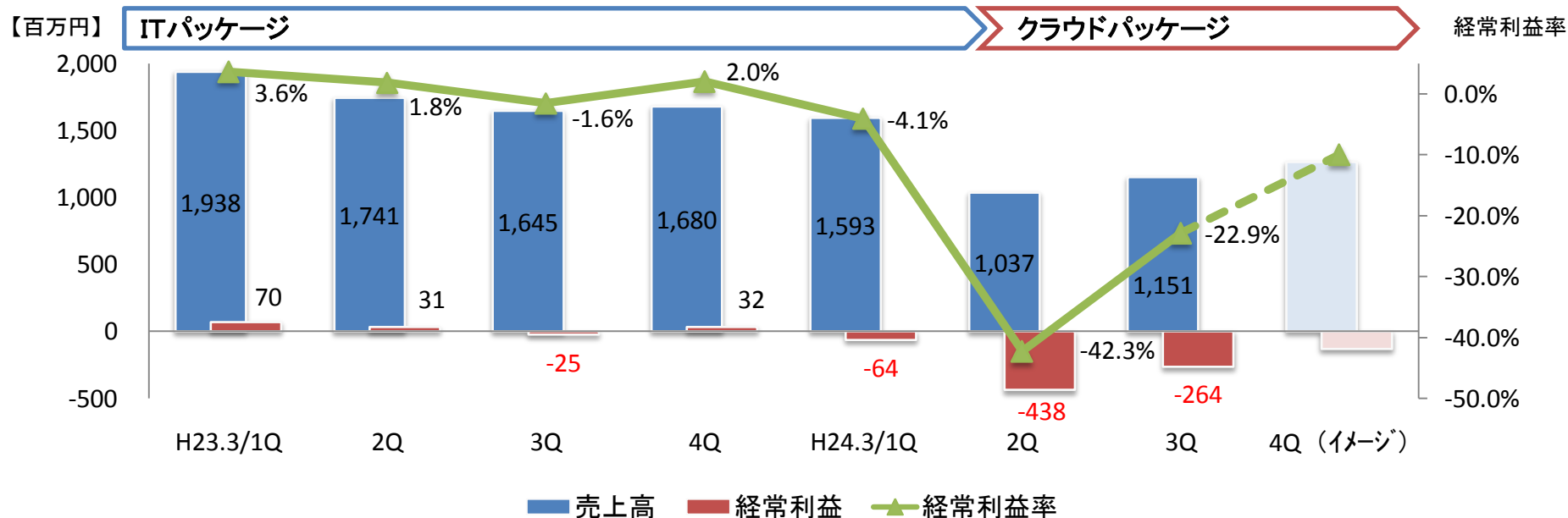
※: 当期より、ビジネスモデル転換に伴い、一部の販管費を売上原価にて計上しています。H24.3 3Q累計におけるその影響額は288百万円です。

第3四半期の状況（前期比較）

- » ビジネスモデル転換に伴い、当期から一部の販管費を売上原価にて計上しているため、売上原価は増加しているが、**主力商材を自社開発商材に切り替えたことによるコストの抑制**等により、実質的には売上原価が減少
- » 加えて、**ローコスト・オペレーションの徹底推進**により、販管費も減少した結果、**営業費用は12.0%減少**

損益計算書(四半期推移)

ビジネスモデル転換により、第2四半期に大幅な損失を計上したが、売上高の増加と営業費用の減少により、**経常損失は第2四半期比で縮小**

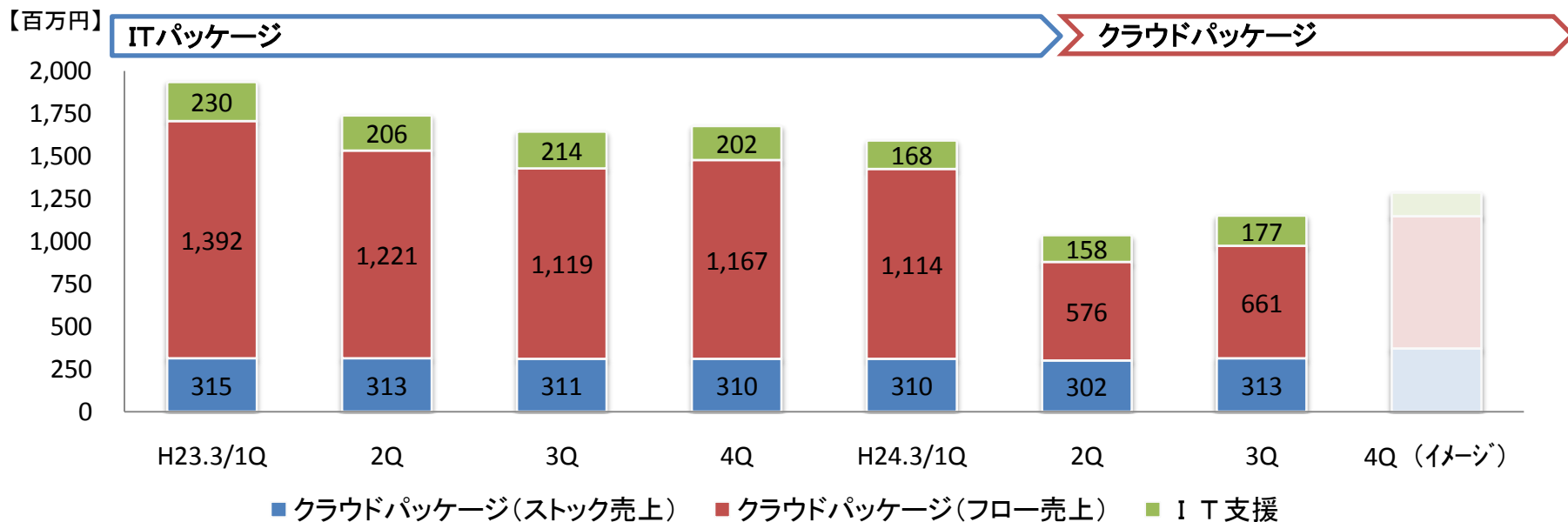


第3四半期の状況 (第2四半期比較)

- » クラウドパッケージ売上とIT支援売上がともに増加したことにより、**売上高が11.0%増加**
- » コスト構造改革の進展により、**営業費用は3.8%減少**
- » 結果、**経常損失が縮小**

サービス別売上高(四半期推移)

ビジネスモデル転換により、第2四半期に売上高が大幅に減少したが、
新商材の販売回復等により、**売上高が第2四半期比で増加**



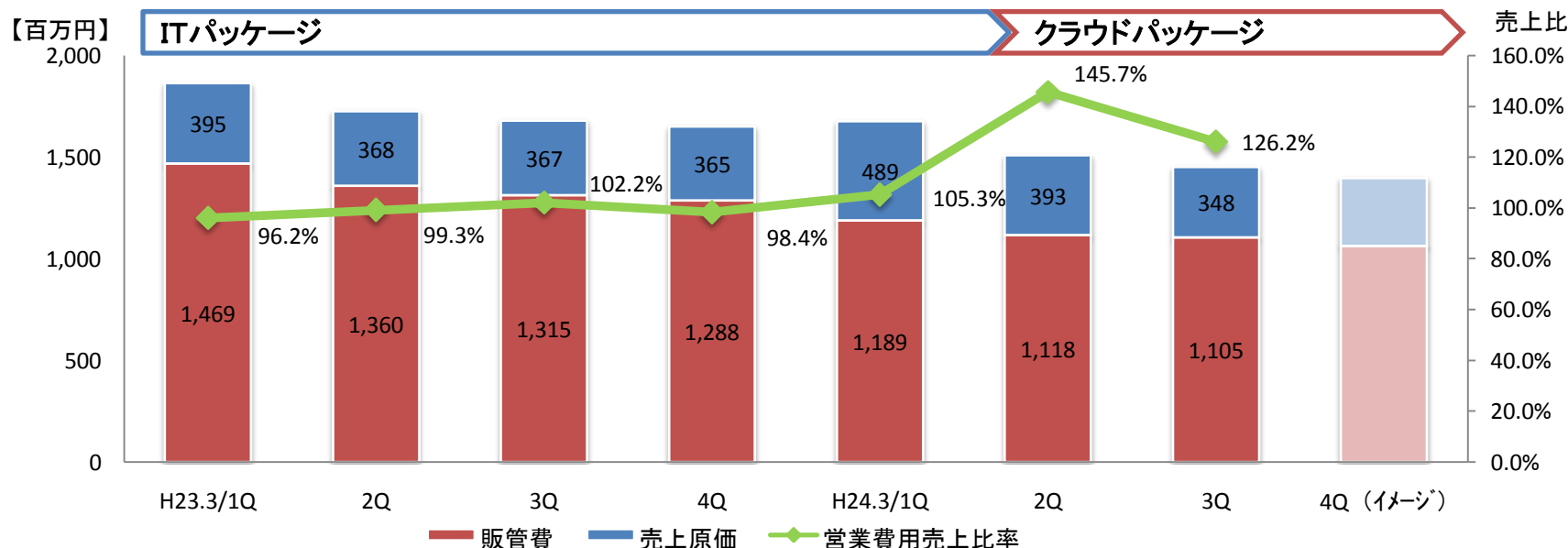
第3四半期の状況 (第2四半期比較)

- » ストック売上比率の高い新商材の契約顧客アカウント数の増加等により、**ストック売上が増加**
- » 立ち上がりの遅れていた新商材の販売が回復したこと等により、**フロー売上が14.8%増加**
- » 年末商戦におけるネット広告需要の高まり等により、**IT支援売上が11.9%増加**

営業費用(四半期推移)

主力商材の切り替え等による売上原価の減少、ローコスト・オペレーションの推進等による販管費の減少により、**営業費用は第2四半期比で減少**

営業費用	1,865	1,728	1,682	1,654	1,678	1,511	1,453	ND
売上比	96.2%	99.3%	102.2%	98.4%	105.3%	145.7%	126.2%	ND



第3四半期の状況 (第2四半期比較)

- » 主力商材について自社開発した商材への切り替えが進展したこと等により、**売上原価は11.5%減少**
- » ローコスト・オペレーションの推進等により、**販管費は1.1%減少**
- » 結果、**営業費用は3.8%減少**

貸借対照表

現金及び預金の減少等により、総資産が減少
四半期純損失の計上等により、純資産が減少

【単位:百万円】	H23.3末	構成比	H23.12末	構成比	対前期末 増減率	対前期末 差額
流動資産	3,777	75.0%	2,421	61.0%	△35.9%	△1,356
固定資産	1,256	25.0%	1,545	39.0%	+23.0%	+288
資産 合計	5,034	100.0%	3,967	100.0%	△21.2%	△1,067
流動負債	1,280	25.4%	1,263	31.8%	△1.4%	△17
固定負債	6	0.1%	3	0.1%	△37.2%	△2
負債	1,287	25.6%	1,267	31.9%	△1.6%	△20
純資産	3,747	74.4%	2,700	68.1%	△27.9%	△1,047
負債・純資産 合計	5,034	100.0%	3,967	100.0%	△21.2%	△1,067

- » **流動資産**は、**現金及び預金の減少**並びに受取手形及び売掛金の減少等により減少
- » **固定資産**は、新商材の開発推進による**ソフトウェアの増加**等により増加
- » **純資産**は、四半期純損失の計上による**利益剰余金の減少**等により減少

キャッシュ・フロー

税引前四半期純損失の計上等による営業CFのマイナス、新商材の開発推進等による投資CFのマイナスにより、現金及び現金同等物の残高が減少

【単位：百万円】	H23.3 3Q累計	H24.3 3Q累計	(参考) H23.3 4Q累計
営業活動によるキャッシュ・フロー	807	△591	857
投資活動によるキャッシュ・フロー	△103	△604	△147
財務活動によるキャッシュ・フロー	314	3	314
現金及び現金同等物の増減額(△減少)	1,018	△1,191	1,023
現金及び現金同等物の四半期末残高	3,131	1,944	3,136

- » 前期は、旧金融サービス事業の不良債権の想定以上の回収、第三者割当増資実施による株式発行収入等の一時的な要因により、現金及び現金同等物が大幅に増加
- » 当期は、前期のような一時的なCF増加要因がないことに加え、税引前四半期純損失の計上等による営業CFのマイナス、新商材の開発推進等による投資CFのマイナスにより、現金及び現金同等物が減少

お問い合わせ

株式会社アイフラッグ 総合企画部(IR担当)

Tel 03-5733-4492

Mail ir@iflag.co.jp

IRインフォメーション

アイフラッグ IRページ

<http://www.iflag.co.jp/original19.html>

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する情報は、本資料の作成時点において、当社が入手している情報と、合理的であると判断する一定の前提に基づいております。しかしながら、実際の業績等は、様々な要因により、本資料に記載されている情報とは大きく異なる可能性があります。

当社といたしましては、投資家の皆様にとって重要と考えられる情報について、その積極的な開示に努めてまいります。本資料の業績見通し等のみに全面的に依拠してご判断されることはくれぐれもお控えになられるようお願いいたします。

なお、いかなる目的であれ、本資料を無断で複製、または転送等を行われぬようお願いいたします。

補足資料

平成24年3月期 業績予想(通期)

【単位:百万円】	H23.3 (実績)	売上比	H24.3 (予想)	売上比	対前期 増減率	対前期 差額
売上高	7,006	100.0%	5,248	100.0%	△25.1%	△1,757
売上原価	1,497	21.4%	1,645	31.4%	+9.9%	+148
売上総利益	5,509	78.6%	3,602	68.6%	△34.6%	△1,906
販管費	5,433	77.6%	4,598	87.6%	△15.4%	△834
営業利益(△損失)	75	1.1%	△996	△19.0%	—	△1,071
経常利益(△損失)	109	1.6%	△977	△18.6%	—	△1,086
当期純利益(△純損失)	261	3.7%	△1,371	△26.1%	—	△1,633



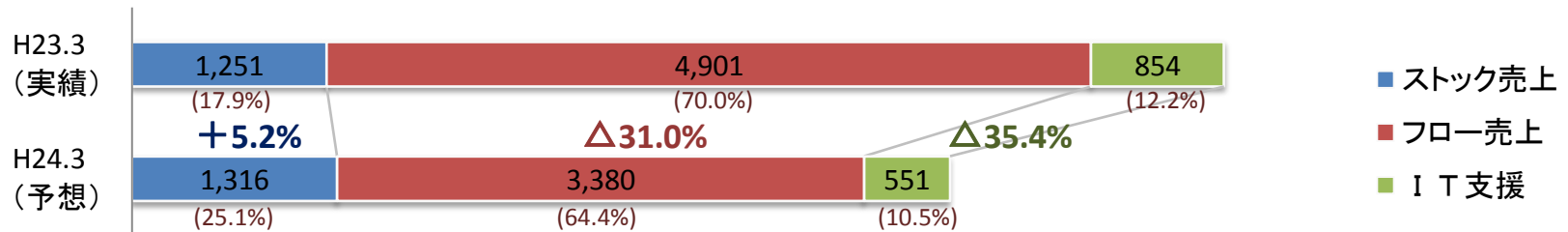
- » クラウドパッケージの販売開始に伴うストック型ビジネスへの転換を開始する初年度であるため、フロー売上が減少することから、売上高は前期比25.1%の減少見込み
- » 販管費の更なる圧縮を推進するも、売上高減少分を吸収するまでには至らないことから、営業利益以下の各区分利益において赤字の見通し
- » 今後、計画どおりにクラウドパッケージの契約顧客アカウント数を増加させ、ストック型ビジネスへの転換を図り、次期以降におけるストック売上の積上げによる早期の黒字転換を目指す

平成24年3月期 業績予想(半期別)

【単位:百万円】	H24.3上期 (予想)	売上比	対前期 増減率	H24.3下期 (予想)	売上比	対前期 増減率
売上高	2,732	100.0%	△25.7%	2,515	100.0%	△24.4%
売上原価	930	34.1%	+21.8%	715	28.4%	△2.4%
売上総利益	1,802	65.9%	△38.2%	1,800	71.6%	△30.6%
販管費	2,378	87.0%	△16.0%	2,220	88.3%	△14.7%
営業利益(△損失)	△576	△21.1%	—	△420	△16.7%	—
経常利益(△損失)	△568	△20.8%	—	△408	△16.2%	—
当期純利益(△純損失)	△959	△35.1%	—	△412	△16.4%	—

サービス別売上高予想(通期)

【単位:百万円】	H23.3 (実績)	構成比	H24.3 (予想)	構成比	対前期 増減率	対前期 差額
クラウドパッケージ	6,152	87.8%	4,696	89.5%	△23.7%	△1,455
ストック売上	1,251	17.9%	1,316	25.1%	+5.2%	+65
フロー売上	4,901	70.0%	3,380	64.4%	△31.0%	△1,520
IT支援	854	12.2%	551	10.5%	△35.4%	△302
売上高	7,006	100.0%	5,248	100.0%	△25.1%	△1,757



※1: ストック売上は、クラウドパッケージ(旧ITパッケージ含む)のうち、サービス料(月額課金)の売上高を示します。

※2: フロー売上は、クラウドパッケージ(旧ITパッケージ含む)のうち、初期導入費用(導入初月に一括計上)の売上高を示します。

※3: IT支援は、ヤフー商材、WEB広告、WEB制作及びその他の売上高を示します。

サービス別売上高予想(半期別)

【単位:百万円】	H24.3上期 (予想)	構成比	対前期 増減率	H24.3下期 (予想)	構成比	対前期 増減率
クラウドパッケージ	2,452	89.7%	△24.4%	2,244	89.2%	△22.9%
ストック売上	609	22.3%	△3.1%	707	28.1%	+13.6%
フロー売上	1,843	67.5%	△29.5%	1,537	61.1%	△32.8%
IT支援	280	10.3%	△35.9%	271	10.8%	△35.0%
売上高	2,732	100.0%	△25.7%	2,515	100.0%	△24.4%

※1:ストック売上は、クラウドパッケージ(旧ITパッケージ含む)のうち、サービス料(月額課金)の売上高を示します。

※2:フロー売上は、クラウドパッケージ(旧ITパッケージ含む)のうち、初期導入費用(導入初月に一括計上)の売上高を示します。

※3:IT支援は、ヤフー商材、WEB広告、WEB制作及びその他の売上高を示します。

特別損失の計上

第1四半期において、事業構造改革推進にあたり、主力商材をITパッケージからクラウドパッケージに切り替えを行うことに伴い、システム移行費用、並びに旧システムの減損及び除却費用等として370百万円を特別損失に計上

【単位：百万円】	H24.3 3Q累計 (実績)
システム移行費用	370
その他	17
特別損失 合計	388

当期経営方針

**安定したストック型ビジネスへの
転換に向けた改革のスタート**

新商材販売の垂直立上げ

ストック型収入比率向上による収益構造改革の開始

生産性の追求による販売管理費の更なるコンパクト化