



I FLAG

平成25年3月期 第1四半期
決算補足説明資料
(連結)

平成24年8月3日

株式会社アイフラッグ
<http://www.iflag.co.jp/>

当社は、平成24年1月4日に、商号を株式会社SBRから株式会社アイフラッグに変更いたしました。

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25年3月期 業績予想(通期)	・・・17
事業構造改革の推進状況と「当期経営方針」	・・・ 5	平成25年3月期 業績予想(半期別)	・・・18
事業構造改革の進捗状況	・・・ 6	サービス別売上高予想(通期)	・・・19
損益計算書	・・・ 7	サービス別売上高予想(半期別)	・・・20
サービス別売上高	・・・ 8	営業費用予想(通期)	・・・21
営業費用	・・・ 9		
損益計算書(四半期推移)	・・・10		
サービス別売上高(四半期推移)	・・・11		
営業費用(四半期推移)	・・・12		
貸借対照表	・・・13		
キャッシュ・フロー	・・・14		
お問い合わせ	・・・15		

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り組み、
損益構造を数年間で抜本的に改革

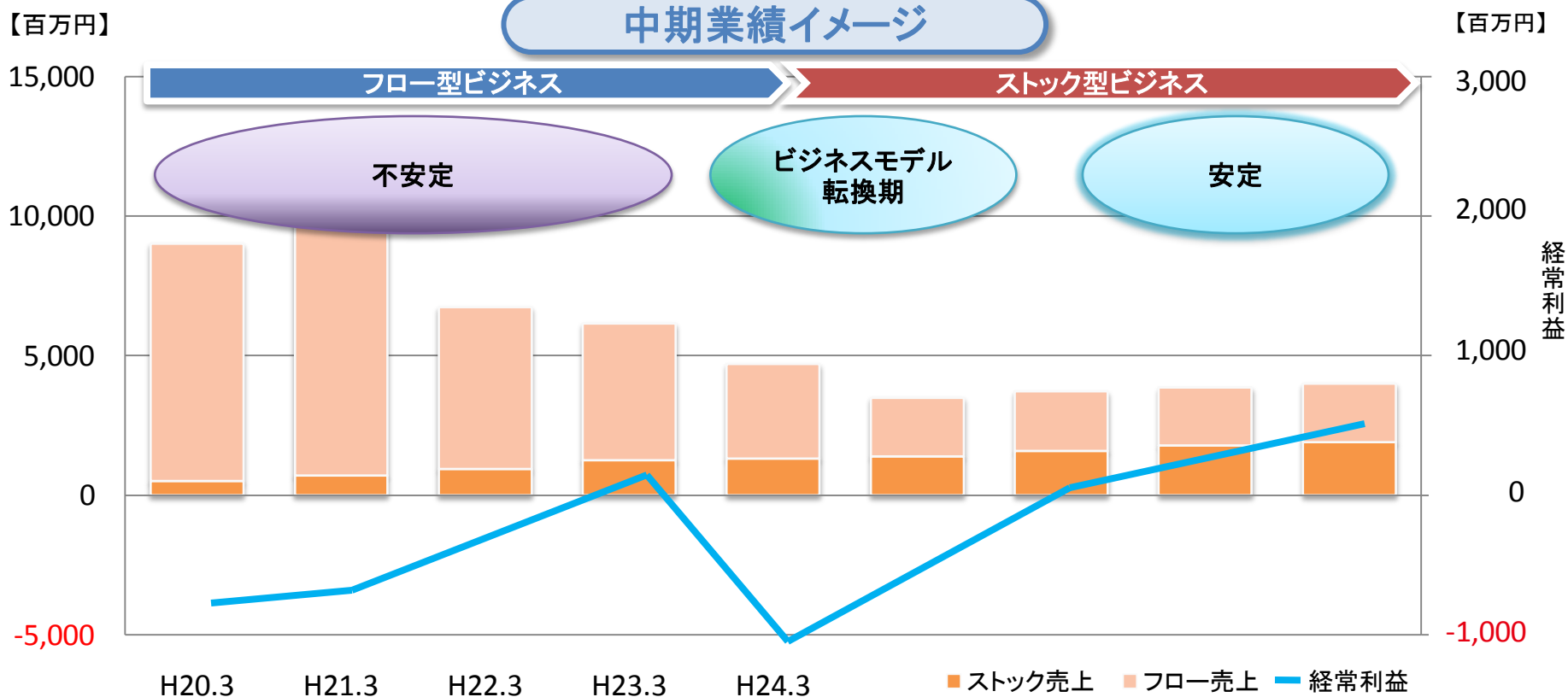
収益構造改革

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



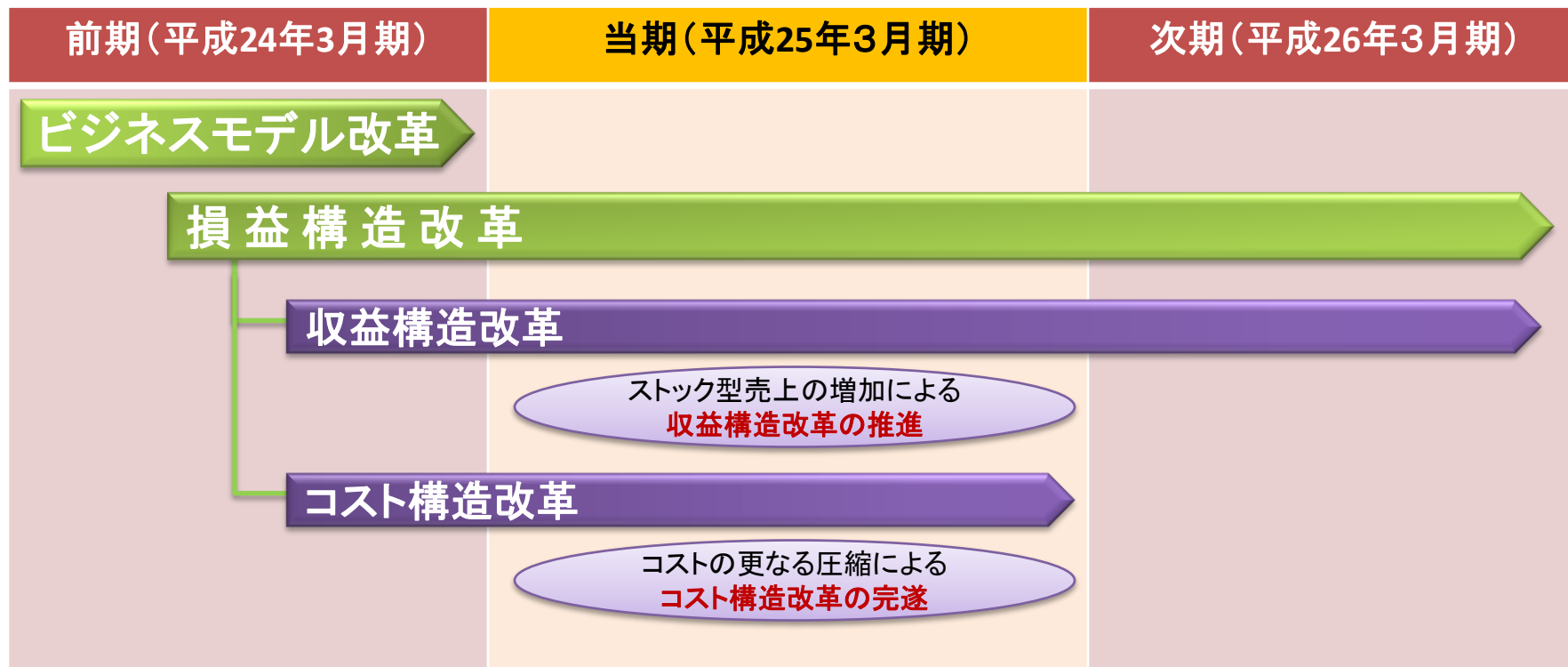
売上高(中期業績イメージ)

ストック型ビジネスへの転換期において、**一時的に減少** その後はストック売上が積み上がり、**安定成長**

経常損益(中期業績イメージ)

売上高減少期において、**短期的に赤字を計上** その後は売上高の成長に合わせて**安定的に利益確保**

事業構造改革の推進状況と「当期経営方針」



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**基盤構築の完了**

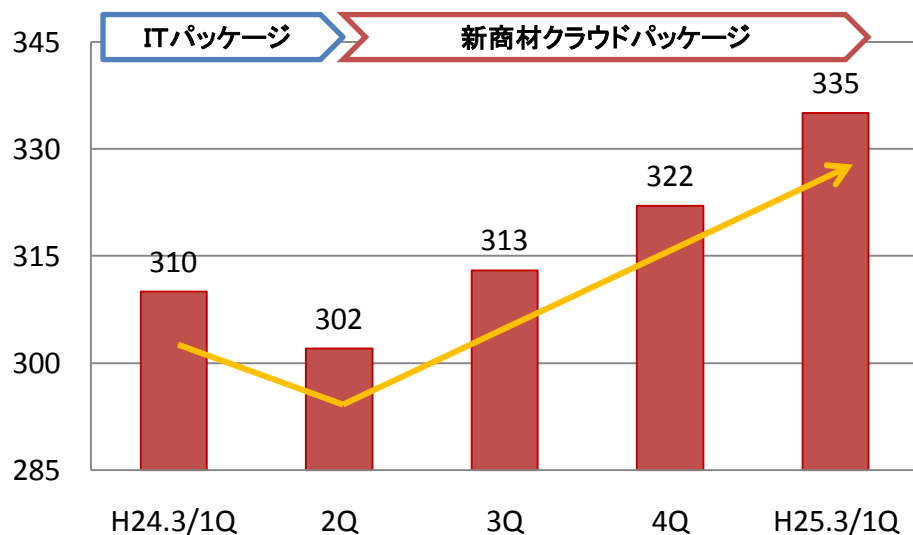
事業構造改革の進捗状況

収益構造改革

新商材の契約アカウント数の増加等により、
ストック売上が前四半期比で12百万円増加

ストック売上推移

【百万円】

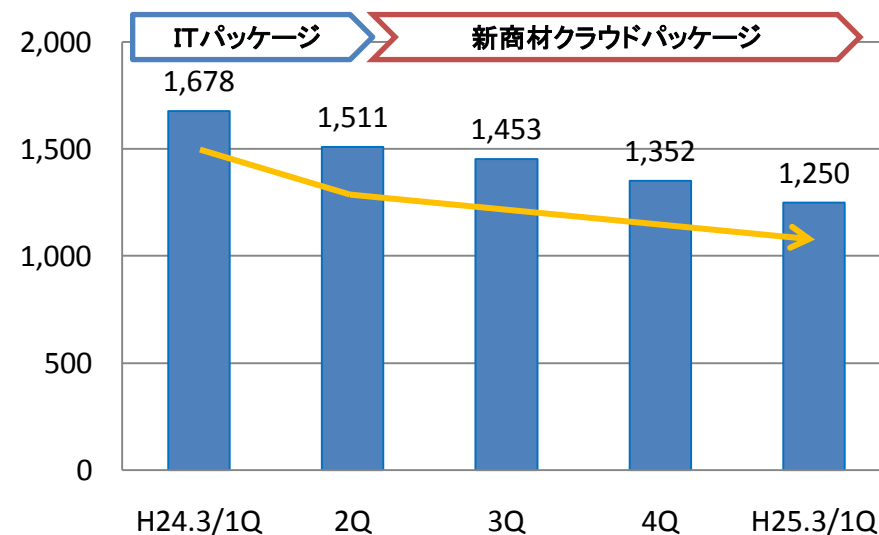


コスト構造改革

コスト最適化の推進等により、
営業費用が前四半期比で102百万円減少

営業費用

【百万円】



損益計算書

期初の業績予想に対しては、堅調に推移
ビジネスモデル転換等により、前期に対しては、営業損失・経常損失が拡大

【単位:百万円】	H25.3 1Q累計 (実績)	売上比	対前期 増減率	対前期 差額	H25.3 2Q累計 (予想)	対2Q累計 業績予想 進捗率
売上高	1,011	100.0%	△36.5%	△582	1,998	50.6%
売上原価	296	29.3%	△39.4%	△192	580	51.0%
売上総利益	715	70.7%	△35.2%	△389	1,417	50.5%
販管費	953	94.3%	△19.8%	△235	1,846	51.7%
営業利益(△損失)	△238	△23.6%	—	△153	△428	—
経常利益(△損失)	△161	△16.0%	—	△97	△410	—
四半期純利益(△純損失)	△160	△15.9%	—	+254	△414	—

- » **売上高は、業績予想に対しては、堅調に推移。**ビジネスモデル転換等により、**前期に対しては、36.5%減少**
- » **営業費用も、業績予想に対しては、堅調に推移。**コスト圧縮の進展等により、**前期に対しては、25.5%減少**
- » **結果、営業利益及び経常利益は、業績予想に対しては、堅調に推移。**コスト圧縮は進展したものの、売上高の減少幅の方が大きく、**前期に対しては、損失が拡大**
- » **純利益は、業績予想に対しては、堅調に推移。**特別損失の発生がないため、**前期に対しては、損失が縮小**

サービス別売上高

期初の業績予想に対しては、ホームページソリューション・IT支援ともに堅調に推移
ビジネスモデル転換等により、前期に対しては、フロー売上が大幅に減少

【単位:百万円】	H25.3 1Q累計 (実績)	構成比	対前期 増減率	対前期 差額	H25.3 2Q累計 (予想)	対2Q累計 業績予想 進捗率
ホームページソリューション	844	83.5%	△40.7%	△580	1,702	49.6%
ストック売上	335	33.1%	+7.8%	+24	672	49.5%
フロー売上	509	50.3%	△54.3%	△604	1,029	49.9%
IT支援	167	16.5%	△1.0%	△1	296	56.4%
売上高	1,011	100.0%	△36.5%	△582	1,998	50.6%

※1: ホームページソリューションは、旧商材ITパッケージと新商材クラウドパッケージの売上高を示します。

※2: スtock売上は、サービス料(月額課金)の売上高を示します。(前期は、旧商材の売上です。当期は、旧商材と新商材の売上です。)

※3: フロー売上は、初期導入費用(導入初月に一括計上)の売上高を示します。(前期は、旧商材の売上です。当期は、新商材の売上です。)

※4: 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。

- » 業績予想に対しては、ホームページソリューション・IT支援ともに堅調に推移
- » 前期においては、ストック売上と相反するフロー売上の比率の高い旧商材ITパッケージを販売していたこと等により、前期に対しては、ホームページソリューションが40.7%減少

営業費用

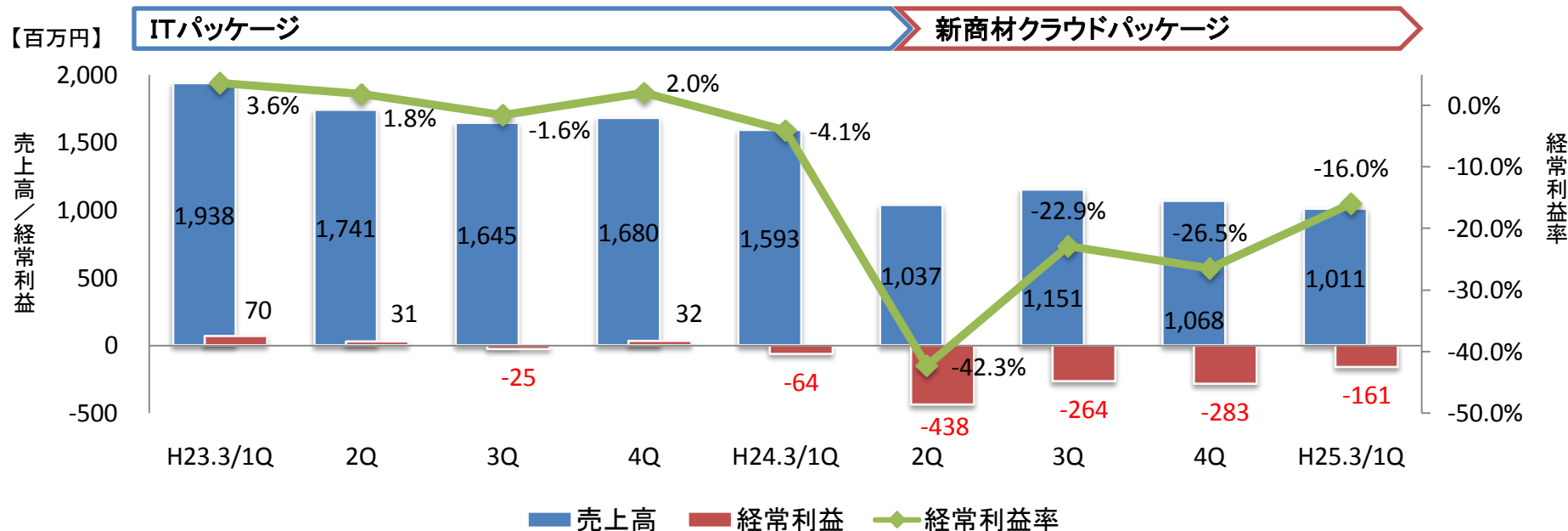
**期初の業績予想に対しては、堅調に推移
コスト圧縮の進展により、前期に対しては、大幅に減少**

【単位:百万円】	H25.3 1Q累計 (実績)	売上比	対前期 増減率	対前期 差額		H25.3 2Q累計 (予想)	対2Q累計 業績予想 進捗率
売上原価	296	29.3%	△39.4%	△192		580	51.0%
人件費	618	61.1%	△20.9%	△163		1,137	54.3%
地代家賃	59	5.8%	△9.4%	△6		118	49.9%
旅費交通費	39	3.9%	△27.0%	△14		100	39.1%
その他販管費	237	23.5%	△18.0%	△52		489	48.5%
販管費	953	94.3%	△19.8%	△235		1,846	51.7%
営業費用	1,250	123.6%	△25.5%	△428		2,426	51.5%

- » **業績予想に対しては、売上原価・販管費ともに堅調に推移**
- » 前期において、主力商材の自社開発商材への切り替え等により売上原価抑制に取り組んだ効果と、販管費の圧縮に取り組んだ効果と、当期におけるコスト圧縮の効果等により、**前期に対しては、営業費用が25.5%減少**

損益計算書(四半期推移)

**売上高は減少したものの、営業費用の大幅な減少により、
経常損失が前四半期比で縮小**

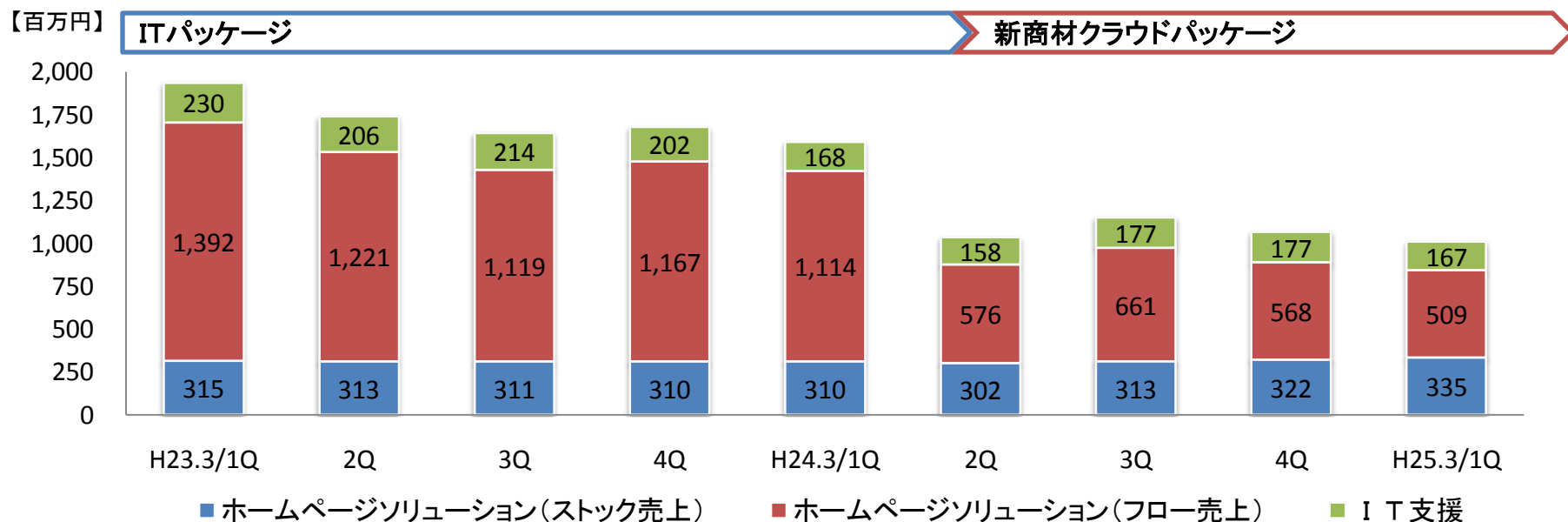


第1四半期の状況 (前四半期比較)

- » **売上高が5.3%減少**した一方で、コストのコンパクト化の継続推進等により、**営業費用が7.6%減少**
- » 結果、売上高は減少したものの、営業費用の減少幅の方が大きく、また、清算した事業の債権を想定以上に回収できたこともあり、**経常損失が縮小**

サービス別売上高(四半期推移)

ストック売上は増加したものの、**フロー売上の減少**により、**売上高が前四半期比で減少**



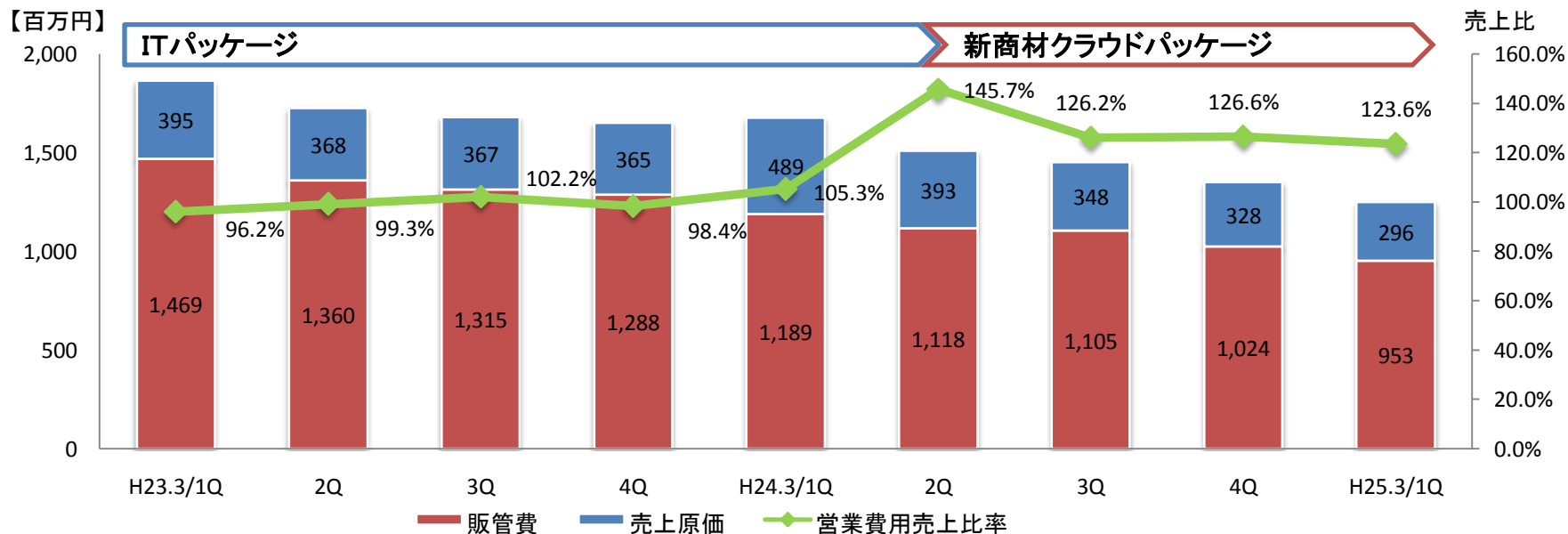
第1四半期の状況 (前四半期比較)

- » ストック売上比率の高いクラウドパッケージ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**
- » 厳しい景況感の影響等により、**フロー売上が10.4%減少**
- » 結果、ストック売上は増加したものの、フロー売上の減少幅の方が大きく、**売上高は減少**

営業費用(四半期推移)

**ローコスト・オペレーションの継続推進等により、
営業費用が前四半期比で大幅に減少**

営業費用	1,865	1,728	1,682	1,654	1,678	1,511	1,453	1,352	1,250
売上比	96.2%	99.3%	102.2%	98.4%	105.3%	145.7%	126.2%	126.6%	123.6%



第1四半期の状況（前四半期比較）

- » ローコスト・オペレーションの継続推進等により、**販売費が6.9%減少**
- » 加えて、コスト圧縮等により、**売上原価が9.7%減少**
- » 結果、**営業費用は7.6%減少**

貸借対照表

短期借入金の返済等により、**流動資産及び流動負債が減少**
 四半期純損失の計上等により、**純資産が減少**

【単位:百万円】	H24.3末	構成比	H24.6末	構成比	対前期末 増減率	対前期末 差額
流動資産	2,657	63.5%	1,736	53.9%	△34.7%	△921
固定資産	1,530	36.5%	1,484	46.1%	△3.0%	△45
資産 合計	4,187	100.0%	3,221	100.0%	△23.1%	△966
流動負債	1,784	42.6%	977	30.3%	△45.2%	△807
固定負債	3	0.1%	3	0.1%	0%	0
負債	1,788	42.7%	981	30.5%	△45.1%	△807
純資産	2,399	57.3%	2,240	69.5%	△6.6%	△159
負債・純資産 合計	4,187	100.0%	3,221	100.0%	△23.1%	△966

- » 借入金の返済等による**現金及び預金の減少**等により、**流動資産は減少**
- » 借入金の返済による**短期借入金の減少、未払金の減少**等により、**流動負債は減少**
- » 四半期純損失の計上等による**利益剰余金の減少**等により、**純資産は減少**

キャッシュ・フロー

短期借入金の返済、税引前四半期純損失の計上、システム移行費用の支払等により、**現金及び現金同等物の残高が減少**

【単位:百万円】	H24.3 1Q累計	H25.3 1Q累計
営業活動によるキャッシュ・フロー	△121	△292
投資活動によるキャッシュ・フロー	△211	△51
財務活動によるキャッシュ・フロー	—	△500
現金及び現金同等物の増減額(△減少)	△332	△843
現金及び現金同等物の期末残高	2,803	1,223

- » 税引前四半期純損失の計上、システム移行費用の支払等により、営業CFはマイナス
- » 新商材の開発推進等により、投資CFはマイナス
- » また、短期借入金の返済により、財務CFがマイナスとなったため、現金及び現金同等物は減少

お問い合わせ

株式会社アイフラッグ 経営管理部(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/ir.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が、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。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。

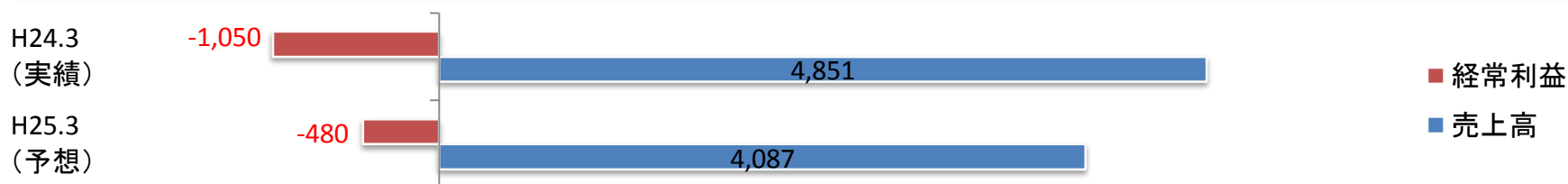
当社といたしましては、投資家の皆様にとって重要と考えられる情報について、その積極的な開示に努めてまいります。本資料の業績見通し等のみに全面的に依拠してご判断されることはくれぐれもお控えになられるようお願いいたします。

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25年3月期 業績予想(通期)

【単位:百万円】	H24.3 (実績)	売上比	H25.3 (予想)	売上比	対前期 増減率	対前期 差額
売上高	4,851	100.0%	4,087	100.0%	△15.7%	△764
売上原価	1,559	32.1%	1,137	27.8%	△27.0%	△421
売上総利益	3,292	67.9%	2,949	72.2%	△10.4%	△343
販管費	4,437	91.5%	3,446	84.3%	△22.3%	△990
営業利益(△損失)	△1,144	△23.6%	△497	△12.2%	—	+647
経常利益(△損失)	△1,050	△21.7%	△480	△11.8%	—	+570
当期純利益(△純損失)	△1,367	△28.2%	△488	△11.9%	—	+879



通期の予想 (H24.3比較)

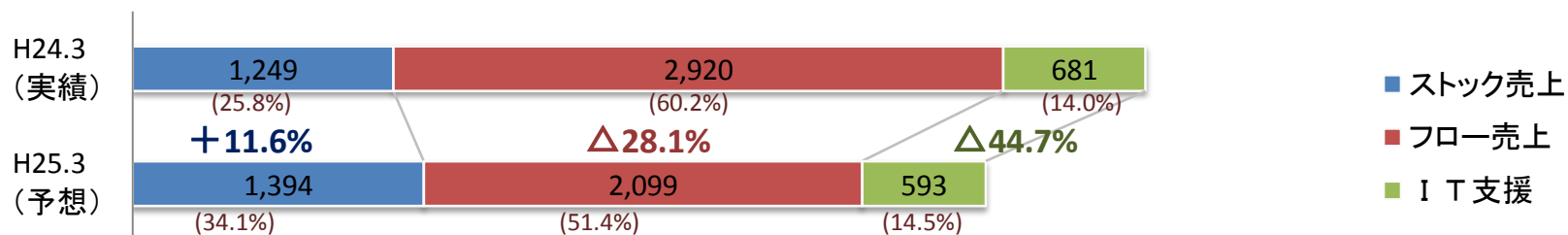
- » H24.3は上半期途中までフロー売上の比率の高い旧商材を販売していたこと等により、**売上高が15.7%減少の見込み**
- » しかし、H24.3のコスト圧縮効果が通年で寄与することに加え、引き続きコストのコンパクト化を進めること等により、**営業費用が23.5%減少の見込み**のため、**経常損失は大幅に縮小する見通し**

平成25年3月期 業績予想(半期別)

【単位:百万円】	H25.3上期 (予想)	売上比	対前期 増減率	H25.3下期 (予想)	売上比	対前期 増減率
売上高	1,998	100.0%	△24.1%	2,089	100.0%	△5.9%
売上原価	580	29.1%	△34.2%	557	26.7%	△17.6%
売上総利益	1,417	70.9%	△18.9%	1,532	73.3%	△0.8%
販管費	1,846	92.4%	△20.0%	1,600	76.6%	△24.8%
営業利益(△損失)	△428	△21.5%	—	△68	△3.3%	—
経常利益(△損失)	△410	△20.6%	—	△69	△3.3%	—
当期純利益(△純損失)	△414	△20.7%	—	△73	△3.5%	—

サービス別売上高予想(通期)

【単位:百万円】	H24.3 (実績)	構成比	H25.3 (予想)	構成比	対前期 増減率	対前期 差額
ホームページソリューション	4,170	86.0%	3,494	85.5%	△16.5%	△676
ストック売上	1,249	25.8%	1,394	34.1%	+11.6%	+144
フロー売上	2,920	60.2%	2,099	51.4%	△28.1%	△820
IT支援	681	14.0%	593	14.5%	△12.9%	△88
売上高	4,851	100.0%	4,087	100.0%	△15.7%	△764



通期の予想 (H24.3比較)

- » ストック売上の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11.6%増加の見込み**
- » H24.3は上半期途中までフロー売上の比率の高い旧商材を販売していたこと、また、厳しい景況感が続くことが予想されること等により、**フロー売上が28.1%減少の見込み**

サービス別売上高予想(半期別)

【単位:百万円】	H25.3上期 (予想)	構成比	対前期 増減率	H25.3下期 (予想)	構成比	対前期 増減率
ホームページソリューション	1,702	85.2%	△29.6%	1,792	85.8%	+0.5%
ストック売上	672	33.6%	+9.5%	722	34.6%	+13.6%
フロー売上	1,029	51.5%	△39.1%	1,069	51.2%	△13.0%
IT支援	296	14.8%	△9.5%	297	14.2%	△16.1%
売上高	1,998	100.0%	△24.1%	2,089	100.0%	△5.9%

※1: ホームページソリューションは、旧商材ITパッケージと新商材クラウドパッケージの売上高を示します。

※2: スtock売上は、ホームページソリューションのうち、サービス料(月額課金)の売上高を示します。

※3: フロー売上は、ホームページソリューションのうち、初期導入費用(導入初月に一括計上)の売上高を示します。(前期は、旧商材と新商材の売上です。当期は、新商材の売上です。)

※4: 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。

営業費用予想(通期)

【単位:百万円】	H24.3 通期累計 (実績)	売上比	H25.3 通期累計 (予想)	売上比	対前期 増減率	対前期 差額
売上原価	1,559	32.1%	1,137	27.8%	△27.0%	△421
人件費	2,898	59.7%	2,086	51.1%	△28.0%	△811
地代家賃	255	5.3%	237	5.8%	△7.3%	△18
旅費交通費	194	4.0%	198	4.8%	+1.9%	+3
その他販管費	1,088	22.4%	924	22.6%	△15.1%	△164
販管費	4,437	91.5%	3,446	84.3%	△22.3%	△990
営業費用	5,996	123.6%	4,584	112.2%	△23.5%	△1,411

通期の予想 (H24.3比較)

- » H24.3に**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の効果**が、通年でコストの低減に寄与すること等により、**売上原価が27.0%減少の見込み**
- » H24.3のコスト圧縮の効果が通年で寄与することに加え、引き続きコストのコンパクト化を進めること等により、**販管費が22.3%減少の見込み**