

平成26年3月期 第1四半期  
決算補足説明資料  
(連結)

平成25年8月9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26年3月期 業績予想(通期)	…16
事業構造改革の推進状況と当期経営方針	… 5	平成26年3月期 業績予想(半期別)	…17
損益計算書	… 6	サービス別売上高予想(通期)	…18
サービス別売上高	… 7	サービス別売上高予想(半期別)	…19
営業費用	… 8	営業費用予想(通期)	…20
損益計算書(四半期推移)	… 9	営業費用予想(半期別)	…21
サービス別売上高(四半期推移)	…10		
営業費用(四半期推移)	…11		
貸借対照表	…12		
キャッシュ・フロー	…13		
お問い合わせ	…14		

# 中期経営方針「事業構造改革」の概要

## 中期経営方針

(平成24年3月期 開始)

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

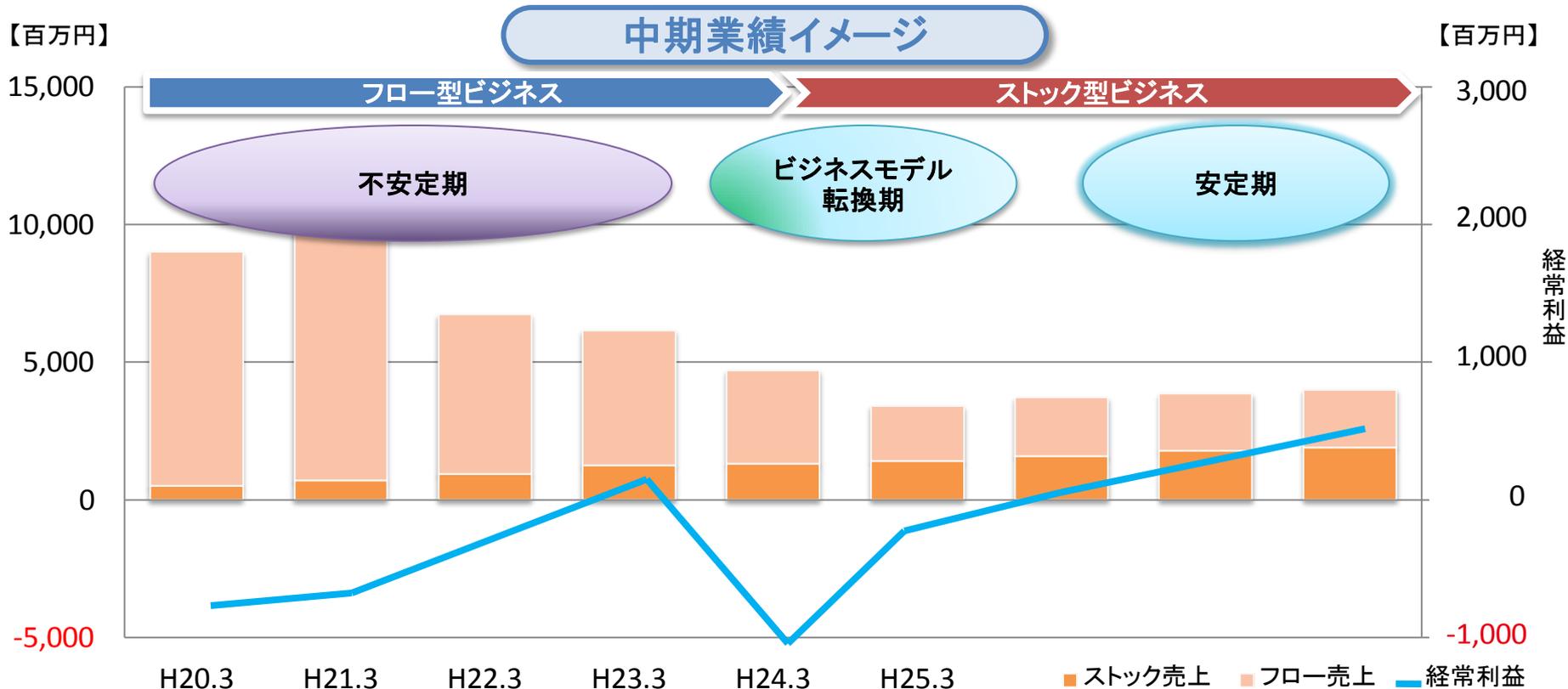
収益構造改革

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



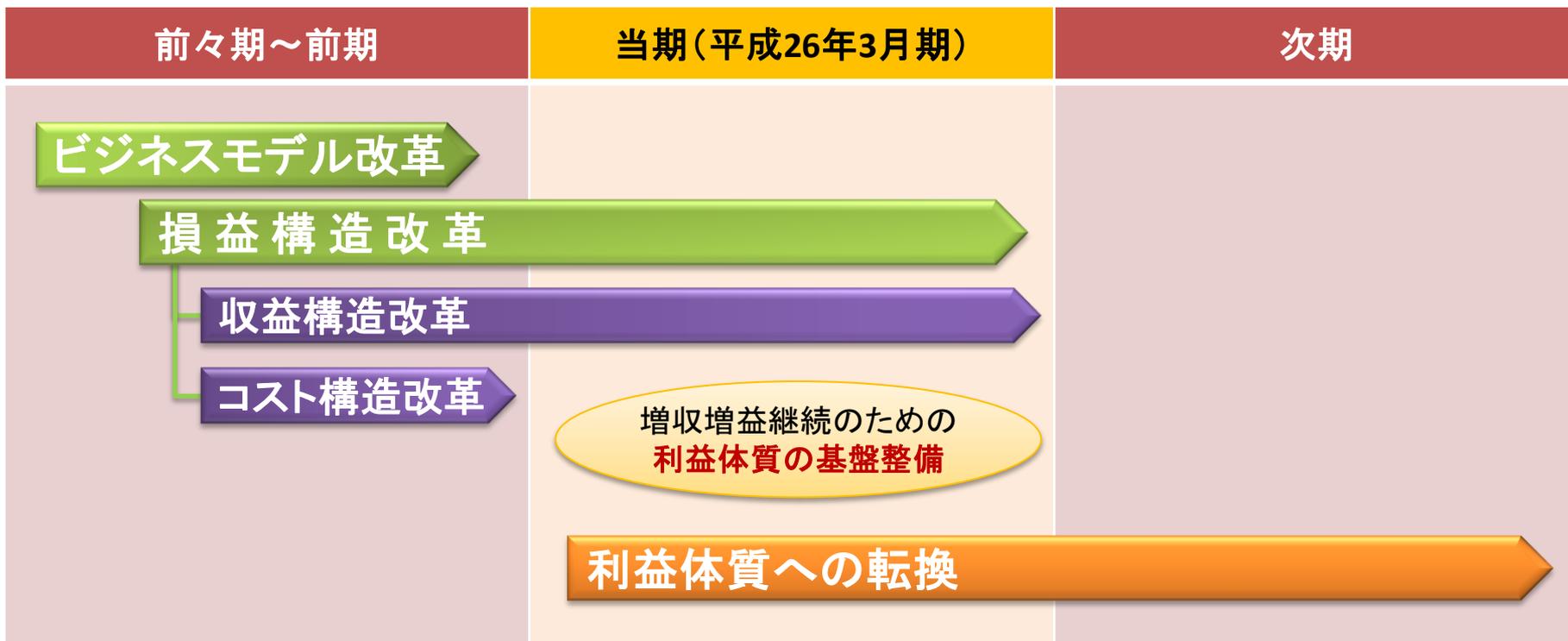
## 売上高(中期業績イメージ)

スtock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tock売上が積み上がり、安定成長

## 経常利益(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



経営方針

事業構造改革の完遂と利益体質への転換

# 損益計算書

事業構造改革の進展に伴い、**損益が大幅に改善し、各区分利益が黒字化**

【単位:百万円】	H25.3 1Q累計	売上比	H26.3 1Q累計	売上比	対前期 増減率	対前期 差額
売上高	1,011	100.0%	1,101	100.0%	+8.9%	+89
売上原価	296	29.3%	267	24.3%	△9.7%	△28
売上総利益	715	70.7%	833	75.7%	+16.6%	+118
販管費	953	94.3%	797	72.4%	△16.4%	△156
営業利益(△損失)	△238	△23.6%	36	3.3%	—	+275
経常利益(△損失)	△161	△16.0%	74	6.8%	—	+236
四半期純利益(△純損失)	△160	△15.9%	66	6.0%	—	+227

- » ホームページソリューション売上の増加等により、**売上高が8.9%増加**
- » 加えて、コスト圧縮の進展等により、**営業費用が14.8%減少**
- » 結果、**損益が大幅に改善し、営業利益以下の各区分利益が全て黒字化**

# サービス別売上高

## 全サービスの売上が増加

【単位:百万円】	H25.3 1Q累計	構成比	H26.3 1Q累計	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	844	83.5%	922	83.8%	+9.3%	+78
ストック売上	335	33.1%	367	33.3%	+9.5%	+31
フロー売上	509	50.3%	555	50.5%	+9.1%	+46
IT支援	167	16.5%	178	16.2%	+6.8%	+11
売上高	1,011	100.0%	1,101	100.0%	+8.9%	+89

※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:ストック売上は、サービス料(月額課金)の売上高を示します。(前期・当期ともに、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・当期ともに、新商材のみの売上です。)

※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。

- » ストック売上比率の高いクラウドパッケージの契約アカウント数の増加等により、**ストック売上は9.5%増加**
- » 営業生産性の向上等により、**フロー売上も9.1%増加**
- » 結果、IT支援の売上も微増となったため、**売上高は8.9%増加**

# 営業費用

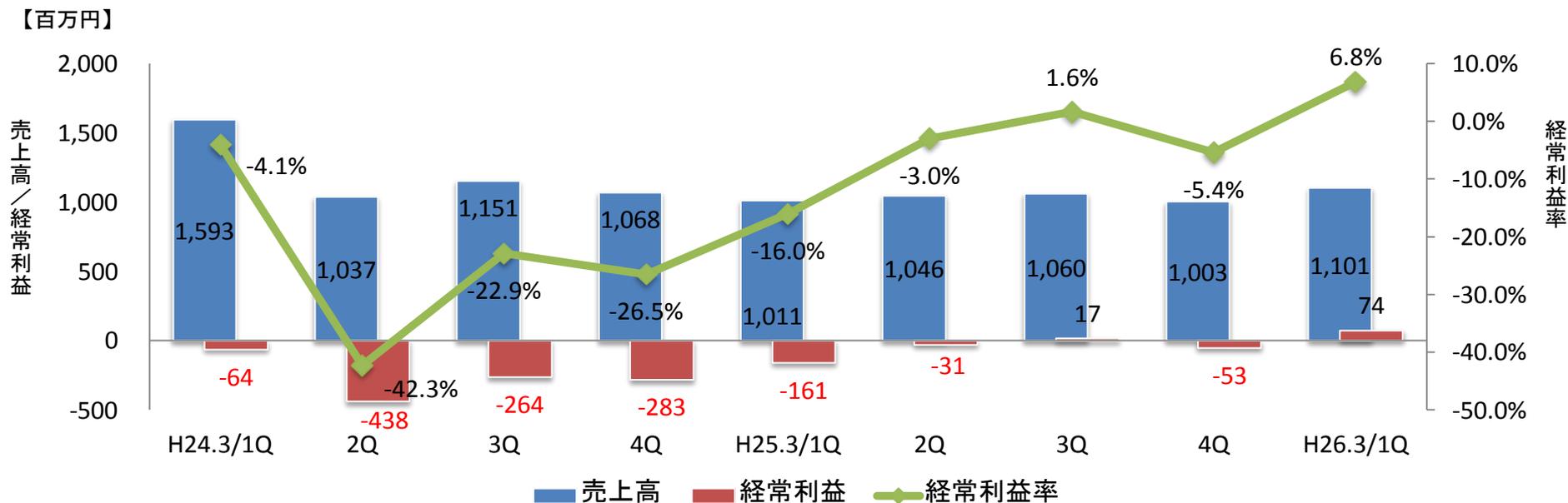
コスト構造改革の進展に伴い、**営業費用が大幅に減少**

【単位:百万円】	H25.3 1Q累計	売上比	H26.3 1Q累計	売上比	対前期 増減率	対前期 差額
売上原価	296	29.3%	267	24.3%	△9.7%	△28
人件費	617	61.0%	497	45.2%	△19.5%	△120
地代家賃	59	5.8%	59	5.4%	△0.2%	△0
旅費交通費	50	5.0%	53	4.9%	+5.5%	+2
その他販管費	226	22.4%	187	17.0%	△17.2%	△38
販管費	953	94.3%	797	72.4%	△16.4%	△156
営業費用	1,250	123.6%	1,064	96.7%	△14.8%	△185

- » コスト圧縮の推進等により、**売上原価は9.7%減少**
- » 前期に取り組んだコスト圧縮効果が発揮されたこと等により、**販管費も16.4%減少**
- » 結果、**営業費用は14.8%減少**

# 損益計算書(四半期推移)

売上高の増加により、**前四半期比で経常損益が改善し、黒字転換**



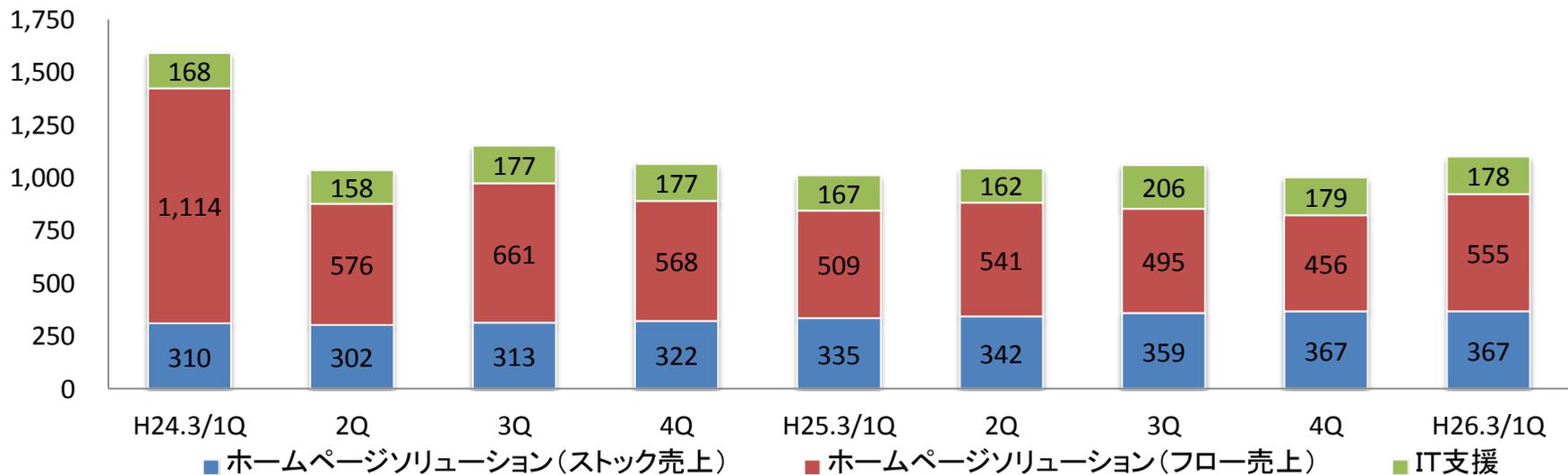
第1四半期の状況 (前四半期比較)

» **売上高の増加**、営業外収益の増加等により、**経常損益が改善し、黒字転換**

# サービス別売上高(四半期推移)

フロー売上の増加により、**前四半期比で売上高が増加**

【百万円】



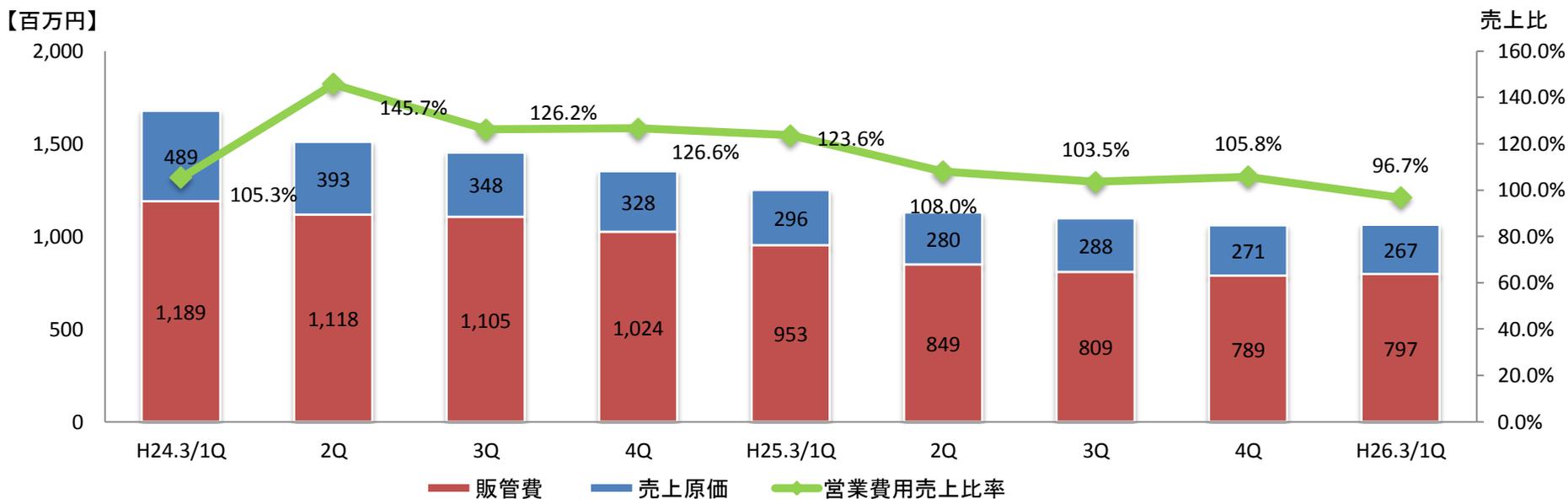
第1四半期の状況（前四半期比較）

- » 営業生産性の向上等により、**フロー売上は21.8%増加**
- » クラウドパッケージの売上高は増加したが、旧商材の売上減少の影響により、**ストック売上は横ばい**
- » 結果、IT支援はほぼ横ばいとなったため、**売上高は9.8%増加**

# 営業費用(四半期推移)

コスト圧縮とコスト投下の並行推進により、**前四半期比で営業費用は横ばい**

営業費用	1,678	1,511	1,453	1,352	1,250	1,129	1,098	1,060	1,064
売上比	105.3%	145.7%	126.2%	126.6%	123.6%	108.0%	103.5%	105.8%	96.7%



第1四半期の状況（前四半期比較）

- » コスト圧縮の推進等により、**売上原価が1.5%減少**
- » コスト圧縮の一方で、営業体制強化を目的としたコスト等を投下したことにより、**販管費が1.0%増加**
- » 結果、**営業費用は0.4%増加**

# 貸借対照表

四半期純利益の計上等により、**純資産が増加し、財務体質が改善**

【単位:百万円】	H25.3末	構成比	H25.6末	構成比	対前期末 増減率	対前期末 差額
流動資産	1,708	56.3%	1,641	56.1%	△3.9%	△66
固定資産	1,323	43.7%	1,282	43.9%	△3.1%	△41
<b>資産 合計</b>	<b>3,032</b>	<b>100.0%</b>	<b>2,924</b>	<b>100.0%</b>	<b>△3.6%</b>	<b>△107</b>
流動負債	882	29.1%	710	24.3%	△19.5%	△171
固定負債	3	0.1%	3	0.1%	0%	±0
<b>負債 合計</b>	<b>886</b>	<b>29.2%</b>	<b>714</b>	<b>24.4%</b>	<b>△19.4%</b>	<b>△171</b>
<b>純資産 合計</b>	<b>2,145</b>	<b>70.8%</b>	<b>2,209</b>	<b>75.6%</b>	<b>+3.0%</b>	<b>+64</b>
<b>負債・純資産 合計</b>	<b>3,032</b>	<b>100.0%</b>	<b>2,924</b>	<b>100.0%</b>	<b>△3.6%</b>	<b>△107</b>

- » 未払金の支払い等による現金及び預金の減少、ソフトウェアの減少等により、**資産は減少**
- » 未払金の減少等により、**負債も減少**
- » 四半期純利益の計上による利益剰余金の増加等により、**純資産は増加**

# キャッシュ・フロー

大幅に改善したものの、**現金及び現金同等物は減少**

【単位:百万円】	H25.3 1Q累計	H26.3 1Q累計
営業活動によるキャッシュ・フロー	△292	△47
投資活動によるキャッシュ・フロー	△51	△27
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)	△843	△74
現金及び現金同等物の期末残高	1,223	1,249

- » 着実に改善しているものの、システム移行費用の支払い等により、**営業CFはマイナス**
- » 主力商材の開発推進等による無形固定資産の取得等より、**投資CFはマイナス**
- » 結果、財務CFに変化はなかったため、**現金及び現金同等物の期末残高は減少**

## お問い合わせ先

### 株式会社アイフラッグ 管理部 (IR担当)

Tel 03-5733-4492

Mail [ir@iflag.co.jp](mailto:ir@iflag.co.jp)

## IRインフォメーション

### 株式会社アイフラッグ 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。

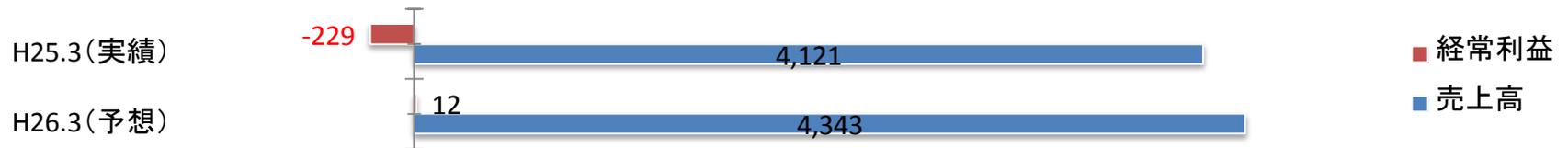
当社といたしましては、投資家の皆様にとって重要と考えられる情報について、その積極的な開示に努めてまいります。本資料の業績見通し等のみに全面的に依拠してご判断されることはくれぐれもお控えになられるようお願いいたします。

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26年3月期 業績予想(通期)

【単位:百万円】	H25.3通期 (実績)	売上比	H26.3通期 (予想)	売上比	対前期 増減率	対前期 増減額
売上高	4,121	100.0%	4,343	100.0%	+5.4%	+221
売上原価	1,136	27.6%	1,109	25.5%	△2.4%	△27
売上総利益	2,984	72.4%	3,234	74.5%	+8.4%	+249
販管費	3,402	82.5%	3,229	74.3%	△5.1%	△172
営業利益(△損失)	△417	△10.1%	5	0.1%	—	+422
経常利益(△損失)	△229	△5.6%	12	0.3%	—	+241
当期純利益(△純損失)	△264	△6.4%	0	0.0%	—	+264



## 通期の予想 (H25.3期比較)

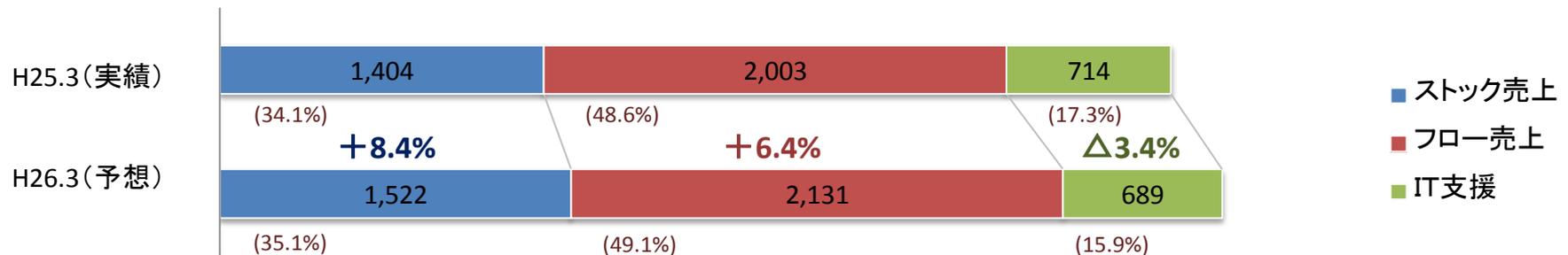
- » 収益構造改革の進展等により、**売上高が5.4%増加の見込み**
- » コスト構造改革の進展等により、**営業費用は4.4%減少の見込み**
- » 結果、H25.3期と比較して損益が大幅に改善し、**営業利益以下の各区分利益が黒字転換する見通し**

# 平成26年3月期 業績予想(半期別)

【単位:百万円】	H26.3上期 (予想)	売上比	対前期 増減率	H26.3下期 (予想)	売上比	対前期 増減率
売上高	2,137	100.0%	+3.9%	2,206	100.0%	+6.9%
売上原価	545	25.5%	△5.4%	563	25.6%	+0.6%
売上総利益	1,592	74.5%	+7.5%	1,642	74.4%	+9.2%
販管費	1,634	76.4%	△9.4%	1,595	72.3%	△0.2%
営業利益(△損失)	△41	△2.0%	—	47	2.1%	—
経常利益(△損失)	△38	△1.8%	—	50	2.3%	—
当期純利益(△純損失)	△44	△2.1%	—	44	2.0%	—

# サービス別売上高予想(通期)

【単位:百万円】	H25.3通期 (実績)	構成比	H26.3通期 (予想)	構成比	対前期 増減率	対前期 増減額
ホームページソリューション	3,407	82.7%	3,653	84.1%	+7.2%	+246
ストック売上	1,404	34.1%	1,522	35.1%	+8.4%	+118
フロー売上	2,003	48.6%	2,131	49.1%	+6.4%	+128
IT支援	714	17.3%	689	15.9%	△3.4%	△24
売上高	4,121	100.0%	4,343	100.0%	+5.4%	+221



## 通期の予想 (H25.3期比較)

- » 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8.4%増加の見込み**
- » 営業生産性の向上等により、**フロー売上也6.4%増加の見込み**
- » 結果、IT支援はほぼH25.3期と同水準の見込みであるため、**売上高は5.4%増加する見通し**

# サービス別売上高予想(半期別)

【単位:百万円】	H26.3上期 (予想)	構成比	対前期 増減率	H26.3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	1,812	84.8%	+4.8%	1,841	83.5%	+9.7%
ストック売上	736	34.5%	+8.7%	785	35.6%	+8.1%
フロー売上	1,075	50.3%	+2.3%	1,055	47.8%	+10.9%
IT支援	324	15.2%	△1.3%	365	16.5%	△5.3%
売上高	2,137	100.0%	+3.9%	2,206	100.0%	+6.9%

※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:ストック売上は、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。(旧商材と新商材の売上です。)

※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。(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】	H25.3通期 (実績)	売上比	H26.3通期 (予想)	売上比	対前期 増減率	対前期 増減額
売上原価	1,136	27.6%	1,109	25.5%	△2.4%	△27
人件費	2,144	52.0%	1,987	45.8%	△7.3%	△156
地代家賃	236	5.7%	236	5.5%	△0.1%	△0
旅費交通費	208	5.0%	205	4.7%	△1.2%	△2
その他販管費	812	19.7%	799	18.4%	△1.6%	△13
販管費	3,402	82.5%	3,229	74.3%	△5.1%	△172
営業費用	4,538	110.1%	4,338	99.9%	△4.4%	△200

### 通期の予想 (H25.3期比較)

- » H25.3期以前に取り組んだコスト圧縮の効果が通年で発揮されることに加え、H26.3期においても引き続きコストのコンパクト化を進めることにより、**販管費が5.1%減少する見込み**
- » 結果、売上原価はほぼH25.3期と同水準の見込みであるため、**営業費用は4.4%減少する見通し**

# 営業費用予想(半期別)

【単位:百万円】	H26.3上期 (予想)	売上比	対前期 増減率	H26.3下期 (予想)	売上比	対前期 増減率
売上原価	545	25.5%	△5.4%	563	25.6%	+0.6%
人件費	1,008	47.2%	△12.5%	979	44.4%	△1.3%
地代家賃	118	5.5%	+0.1%	118	5.4%	△0.3%
旅費交通費	104	4.9%	+0.4%	100	4.6%	△2.8%
その他販管費	402	18.8%	△6.1%	397	18.0%	+3.4%
販管費	1,634	76.4%	△9.4%	1,595	72.3%	△0.2%
営業費用	2,179	102.0%	△8.4%	2,159	97.9%	△0.0%