



平成 26 年 11 月 11 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 スタンダード)
問 合 せ 先 常 務 取 締 役 松 浦 友 功
電 話 03-5733-4492

平成 27 年 3 月期第 2 四半期（累計）業績予想及び通期業績予想の修正に関するお知らせ

最近の業績動向を踏まえ、平成 26 年 5 月 15 日に公表しました平成 27 年 3 月期第 2 四半期累計期間（平成 26 年 4 月 1 日～平成 26 年 9 月 30 日）の業績予想及び平成 27 年 3 月期通期（平成 26 年 4 月 1 日～平成 27 年 3 月 31 日）の業績予想を修正することとしましたので、以下のとおりお知らせいたします。

記

1. 平成 27 年 3 月期 第 2 四半期（累計）連結業績予想値の修正（平成 26 年 4 月 1 日～平成 26 年 9 月 30 日）

	売上高	営業利益	経常利益	四半期純利益	1株当たり 四半期純利益
	百万円	百万円	百万円	百万円	円 銭
前回発表予想（A）	3,096	△987	△989	△998	△12.75
今回修正予想（B）	2,932	△1,462	△1,473	△1,498	△19.12
増減額（B－A）	△164	△475	△484	△500	
増減率（%）	△5.3	—	—	—	
（ご参考）前期第2四半期実績 （平成 26 年 3 月期）	2,199	53	82	68	0.88

2. 平成 27 年 3 月期 通期 連結業績予想値の修正（平成 26 年 4 月 1 日～平成 27 年 3 月 31 日）

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり 当期純利益
	百万円	百万円	百万円	百万円	円 銭
前回発表予想（A）	7,189	△1,253	△1,259	△1,277	△16.32
今回修正予想（B）	6,482	△2,396	△2,428	△2,468	△31.43
増減額（B－A）	△707	△1,142	△1,168	△1,191	
増減率（%）	△9.8	—	—	—	
（ご参考）前期実績 （平成 26 年 3 月期）	4,745	14	29	8	0.11

3. 差異及び修正の理由

(1) 第 2 四半期（累計）連結業績予想数値の修正の理由

当社は、継続的な業績の安定性・成長性を担保することが株主価値の向上に資するとの考えのもと、主力サービスであるホームページソリューションにおいて、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へとビジネスモデルの転換を図るべく、3事業年度に渡って事業構造改革を推進してきた結果、平成 26 年 3 月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。

しかしながら、ストック型ビジネスでの黒字転換を果たすことはできたものの、当社としては、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うえで、① ホームページソリューションについては、現状

では利益の伸長が緩やかであり、短期間で大きな成長を見込むのが難しい、② ユーザーニーズが高度化・多様化する中で、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、市場競争力を失ってしまう可能性がある、という2つの大きな課題を認識しておりました。

そこで、当社は、企業規模を拡大し、早急にストック型ビジネスの深化を実行することにより、短期間でストック売上の大幅な積み上げを図ることが、企業価値の更なる拡大と株主価値の向上に資するものであるとの判断に至り、平成27年3月期（以下、「当期」といいます。）より、システム・メディアソリューションの本格立ち上げ、営業稼働人員の大幅な増員、システムや商材・サービスの開発等の大規模な積極投資の本格推進を開始いたしました。

新規サービスであるシステム・メディアソリューションにおいては、特定の業種に絞った事業活動を展開することで、業種に特化したプロフェッショナルを育成し、また、ノウハウを蓄積し、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組みを推進しております。当期においては、特に近年急速にIT化が進んでいる医療業界・美容業界に注力しており、これらの業種向けのシステムや商材・サービスの開発と展開を進めております。システム・メディアソリューションの売上は、獲得顧客アカウント数と連動する一括型のフロー売上と、保有顧客アカウント数と連動する月額課金型のストック売上にて構成されております。そのウェイトの多くをストック売上が占めるモデルとなっており、保有顧客アカウント数の積上げが重要なモデルとなっております。

上述の積極投資の結果、売上高については、システム・メディアソリューションの本格立ち上げにより、また、ホームページソリューションが堅調に推移したことにより、前年同期比では33.3%増加する見込みとなっております。また、当初の想定と比べましても、システム・メディアソリューションにおいて、業種特有のニーズに応えるシステムや商材・サービスの提供や、アップセル・クロスセルといった副商材の売上も寄与し、1顧客アカウントからの収益は増加しております。しかしながら、獲得顧客アカウント数は当初の計画に対しての伸びが緩やかであったため顧客アカウント数と連動し売上が下回る見込みとなっております。結果、ホームページソリューションは計画どおりの推移となる見込みではありますが、売上高は、前回発表予想を下回る見込みであります。

一方、営業費用については、システム・メディアソリューションにおいて、顧客満足度向上によるライフタイムバリューの増大を目的として、契約直後の顧客に対して、実際の店舗等への利用客の来店を促進するためのプロモーションコストや、実際の店舗等の運営効率化に繋がるシステムのサポートコスト等を積極的に投下したことにより、前回発表予想を上回る見込みであります。

その結果、利益については、売上高の減少に加え、営業費用を積極的に投下したことにより、前回発表予想に対し、営業利益以下の各区分利益の損失額が拡大する見込みとなっております。

（2）通期連結業績予想数値の修正の理由

第2四半期（累計）連結業績予想の修正を受け、また、当社グループの当期下半期における取組みを踏まえ、通期連結業績予想数値についても上表のとおり修正いたします。

売上高につきましては、当期下半期においても、システム・メディアソリューションにおいて、当初の想定に比して、1契約顧客アカウントからの収益は増加すると予想しておりますが、当初の計画に対しての伸びは緩やかであり、また、当社の顧客層である中小企業の業況が不透明感を増しつつあるため、結果として、売上高は前回発表予想を下回る見込みとなっております。

このような状況ではありますが、システム・メディアソリューションにおいては、当初の想定に比して、1契約顧客アカウントからの収益が増加しストック売上が積みあがってきていること、当社の商品やサービスが顧客の支持を得られ始めたことが確認できております。そのことを踏まえ、成長性が高いと見込まれる市場において、早期に市場シェアを高めることによって優位性を確保すべく、積極投資を継続し、ストック売上の大幅な積み上げを図ることで、企業価値の更なる拡大を目指すべきと判断しております。そのため、営業費用については、① 顧客満足度向上によるライフタイムバリューの増大を目的とした、契約直後の顧客に対するプロモーションコストやサポートコスト、② 営業生産性の向上による獲得顧客アカウント数の増大を目的としたプロモーションコストを、積極的に投下することを予定していることから、前回発表予想を上回るものと予想しております。

その結果、利益については、売上高の減少に加え、営業費用を積極的に投下したことにより、前回発表予想に対し、営業利益以下の各区分利益の損失額が拡大するものと予想しております。

(注) 上記の業績予想は、現時点で入手可能な情報に基づき算出したものであり、実際の業績は、今後様々な要因により、記載の予想数値と異なる可能性があります。

以 上