

2017年3月期 決算概要および 中期経営計画



伝わる * つながる * 広がる

世の中の日常に喜びと感動を提供します。

株式会社 アイフリーク モバイル
2017年6月16日

2017年3月期におけるトピックス

新経営体制

第三者割当増資

CCS事業開始

2016年3月期

2017年3月期

対前期増減率

売上高

512百万円

707百万円

38%

営業利益

△9百万円

12百万円

— %

当期純利益

△97百万円

1百万円

— %

売上高：3期連続増収

当期純利益：6期ぶり黒字

※コンテンツクリエイターサービス事業をCCS事業と略称で表示しております。(次頁以降も同様)

取締役の役職と職務



新役職・職務		氏名
代表取締役社長	NEW	上原 彩美
取締役 管理部長		紀伊 克彦
取締役 コミュニケーションコンテンツ事業部長	NEW	中島 洋介
社外取締役		鴫崎 俊也
社外取締役	NEW	佐々木 吉博

【トピックス②】 第三者割当増資

■ 割当方法：第三者割当

■ 資金調達額： 【新株式発行】 140,700,000円
【新株予約権】 218,085,000円（発行価額含む）

■ 発行株式数： 【新株式発行】 105万株
【新株予約権】 150万株

■ 割当先：永田 浩一 黒田 喜久 橘 茂昌

■ 調達理由：

- ①2017年4月に償還期限を迎える2億円の社債償還
- ②モバイルコンテンツ事業及びファミリーコンテンツ事業の強化費用
- ③コンテンツクリエイターサービス事業における運転資金及び人材採用費

クリエイターネットワークの有効活用



2017年3月期 1Q
(H28.4~H28.6)

2017年3月期 2Q
(H28.7~H28.9)

2017年3月期 3Q
(H28.10~H28.12)

2017年3月期 4Q
(H29.1~H29.3)

社内体制整備

事業開始

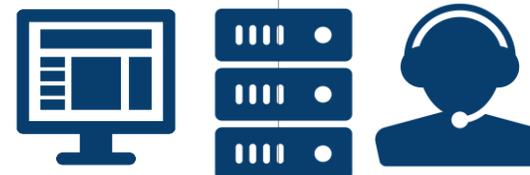
事業基盤構築

派遣許可取得

開発分野

インフラ分野

サポート・テスト検証分野



中期経営計画 (2018年3月期～2020年3月期)



伝わる * つながる * 広がる

世の中の日常に喜びと感動を提供します。

中期経営計画重点施策

人とコンテンツが“繋がる”プラットフォームの提供

2018年3月期

2019年3月期

2020年3月期

売上高

941百万円

1,300百万円

1,724百万円

営業利益

27百万円

94百万円

233百万円

経常利益

25百万円

91百万円

231百万円

当期純利益

19百万円

63百万円

160百万円

※「新規事業へのチャレンジについて」による影響は、含まれておりません。（次頁以降も同様）

中期経営計画（セグメント別推移）

MC事業領域

2018年3月期

2019年3月期

2020年3月期

売上高

476百万円

514百万円

573百万円

営業利益

87百万円

103百万円

145百万円

CCS事業領域

2018年3月期

2019年3月期

2020年3月期

売上高

465百万円

786百万円

1,151百万円

営業利益

90百万円

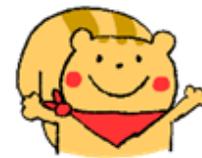
143百万円

241百万円

※モバイルコンテンツ事業領域をMC事業領域と略称で表示しております。

※上記数値には、管理コストは含まれておりません。

モバイルコンテンツ事業領域 中期経営計画



コミュニケーションコンテンツ事業部 中期経営計画





2017年3月期 重点取組事項

広告戦略

- ・徹底したデータ分析による広告出稿
- ・環境変化による広告出稿方法の見直し

一層の業務効率化及び赤字コンテンツの撤退

- ・一層の業務改善による工数コントロール
- ・収益コンテンツへの注力

アクティブユーザー数の増加

- ・ユーザーの再訪問施策の強化
- ・IP等を活用したコンテンツ施策

既存コンテンツの収益面の強化を実施した結果、
新たな取組みへチャレンジできる環境へ！





今後3カ年でコミュニケーションコンテンツ事業部が進めるべき重点取組事項

① 展開プラットフォーム拡大

② 新規コンテンツの展開



2017年3月期
H28.4~H29.3

2018年3月期
H29.4~H30.3

2019年3月期
H30.4~H31.3

2020年3月期
H31.4~H32.3

フェーズ

収益力の強化

投資

収益拡大

取組事項

既存コンテンツへの取組み※

- 1) 広告戦略の見直し
- 2) アクティブユーザー数の増加施策
- 3) 一層の業務効率化及び赤字コンテンツ撤退による利益率向上施策

新たな取組み

- 1) 新たなプラットフォームへの展開
- 2) 新規コンテンツ投入

新たな取組みの収益化

- 1) 新たなプラットフォームでの収益化推進
- 2) 新規コンテンツの収益化推進

進捗状況

達成!

チャレンジ中!

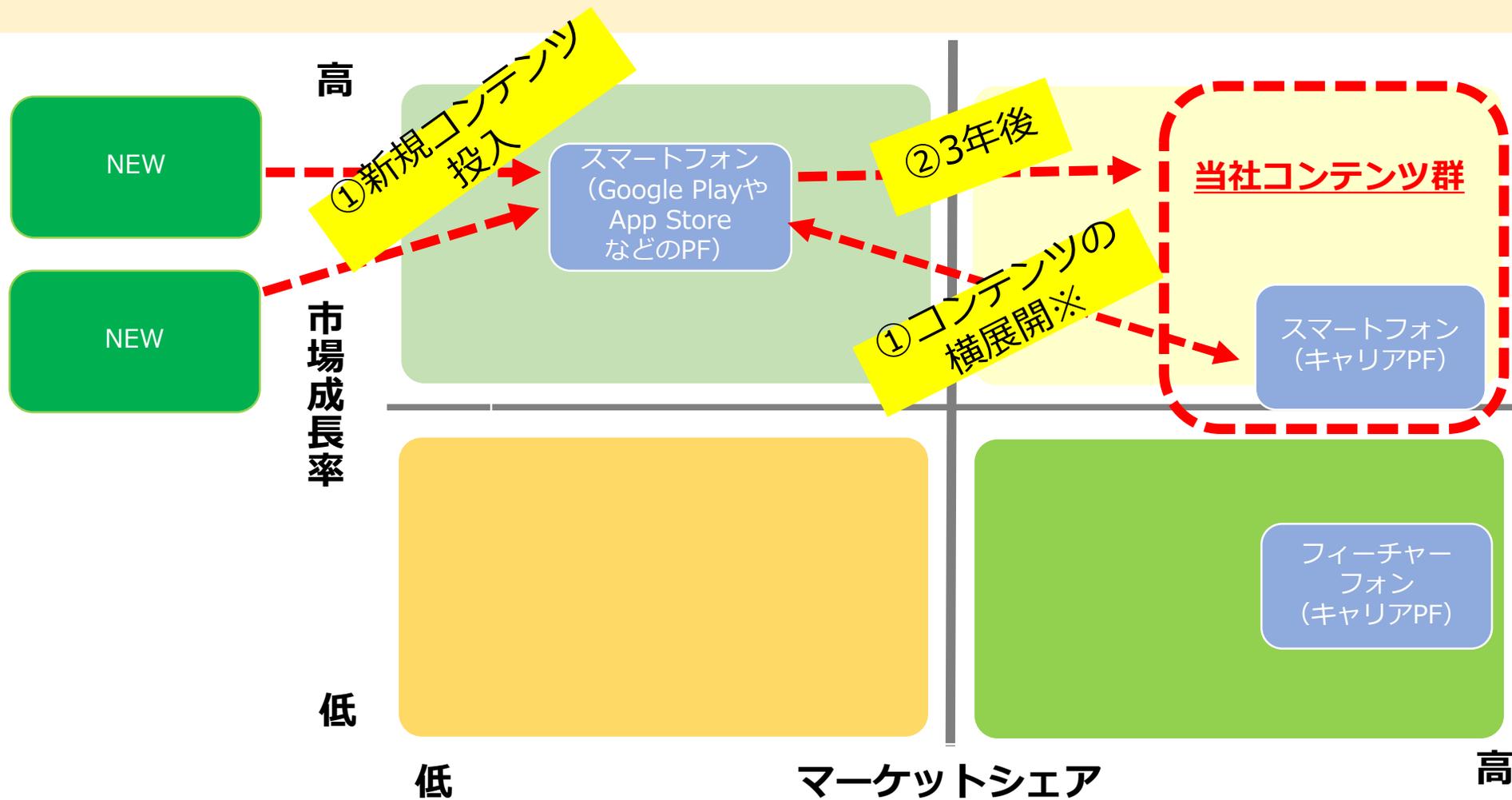


※既存コンテンツの取組みは継続



今後の展開イメージ

- ①新規コンテンツの投下による収益コンテンツ数増
- ②既存コンテンツの他プラットフォームへの展開



※新規/既存コンテンツの横展開を進める
PFとはプラットフォームの略



新規コンテンツ（具体的な一例）

- ①リアルとの連携を模索したコンテンツ展開
- ②当社資産を活用したコンテンツ展開

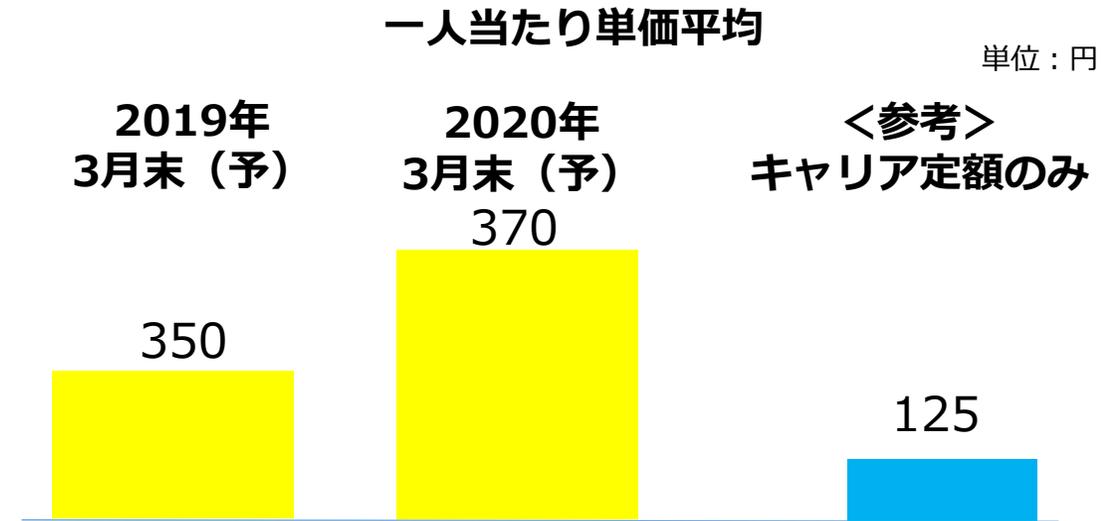
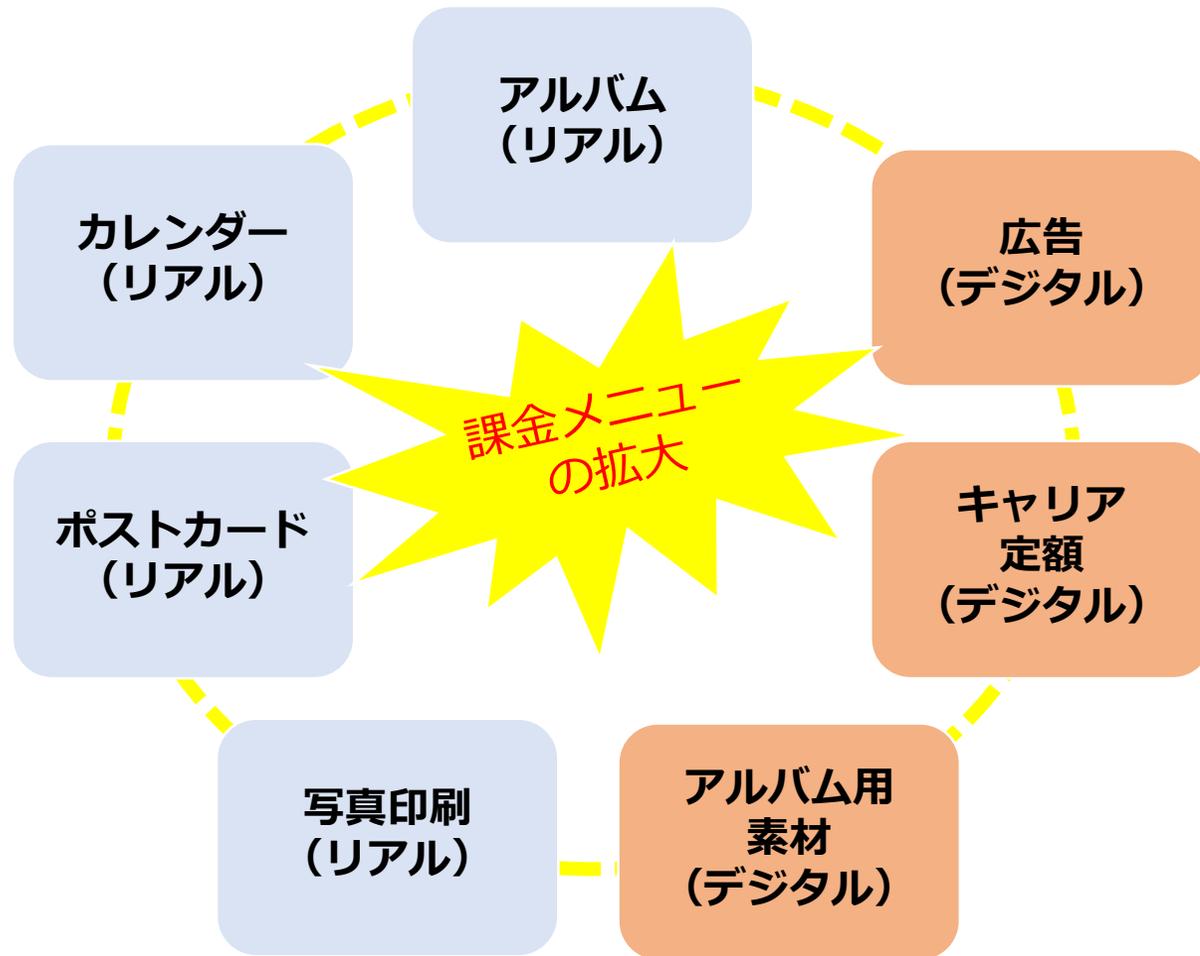


※新規コンテンツの内容については、市場動向を鑑みながら展開するため、その詳細については、順次展開時にお知らせいたします。



新規コンテンツ（具体的な一例）

- ①課金メニューの拡大を図ることで、収益の拡大
- ②一人当たりの売上高の向上を図ることで、着実に成長軌道に乗せる



リアルとの組み合わせで展開することで、一人当たりの売上高を伸ばすことができる。

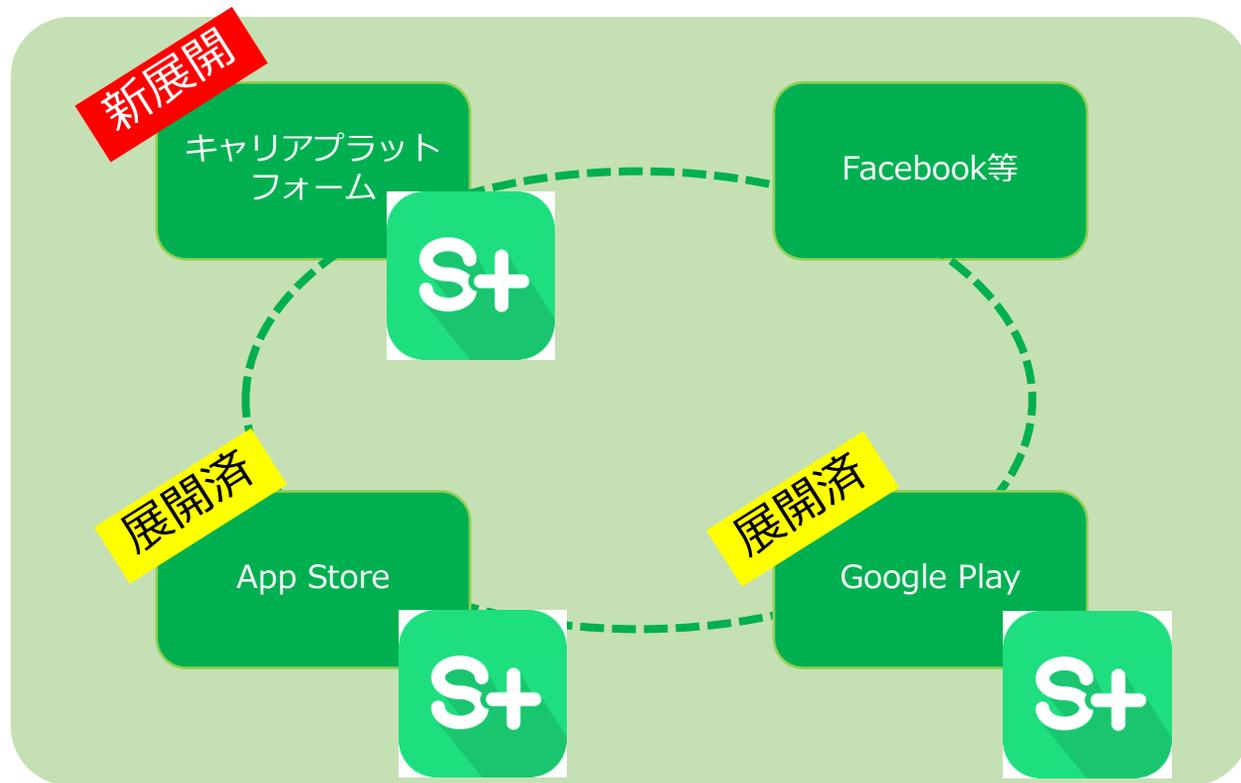
課金メニューの拡大をしていくことで、一人当たりの売上高が向上され収益の拡大を目指す！

※一人あたり単価平均には、キャリア定額分も含まれる
 ※一例で挙げたコンテンツをベースに一人あたり単価平均を算出
 ※キャリア定額のみは、ある月の各キャリアの課金収入の平均値をベースにして算出



【参考1】プラットフォーム横展開（実績）

2017年5月よりStapa!の横展開として、App Pass（キャリアPF）への展開実施



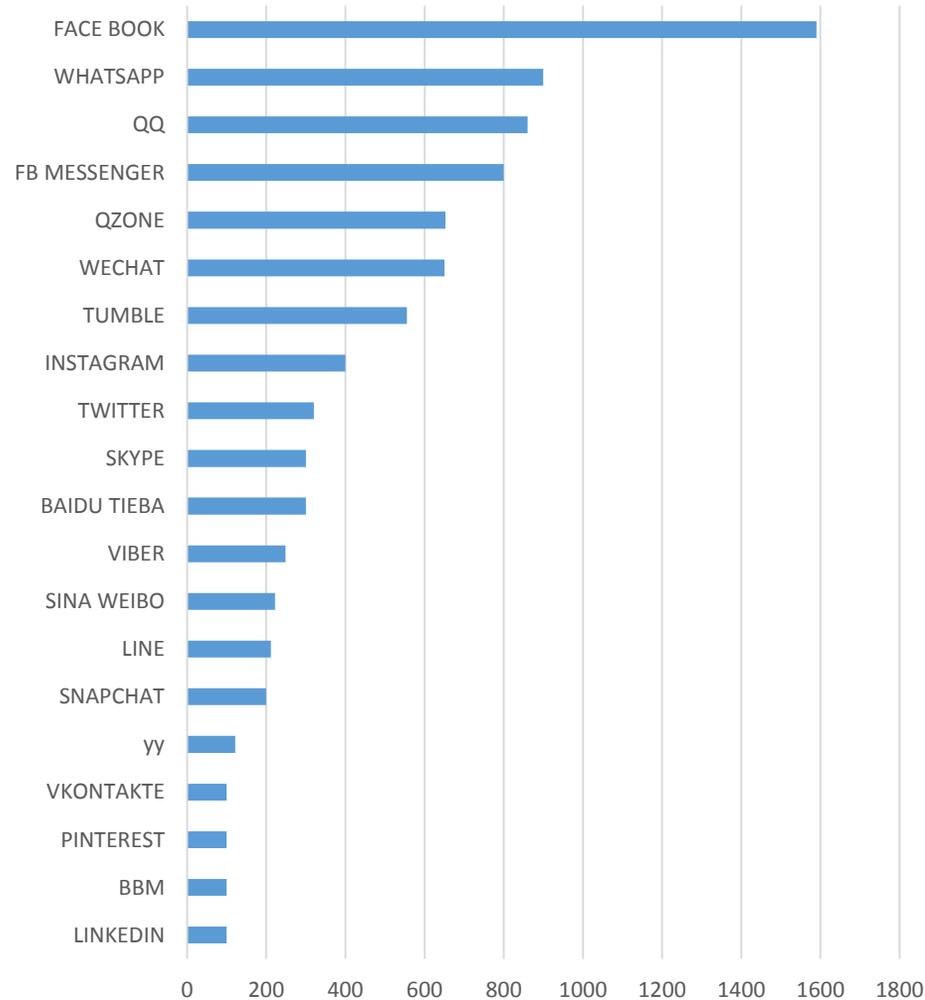
キャリアプラットフォームにて確実に
収益を上げながら投資を進める

更に、他のプラットフォームへの展開を
目指す



世界のSNS市場

単位：億アカウント



世界のSNS市場動向

世界のSNS市場は、当社主力コンテンツの

- ・スタンプアプリ
- ・写真加工アプリ

が展開できる可能性を秘めている市場

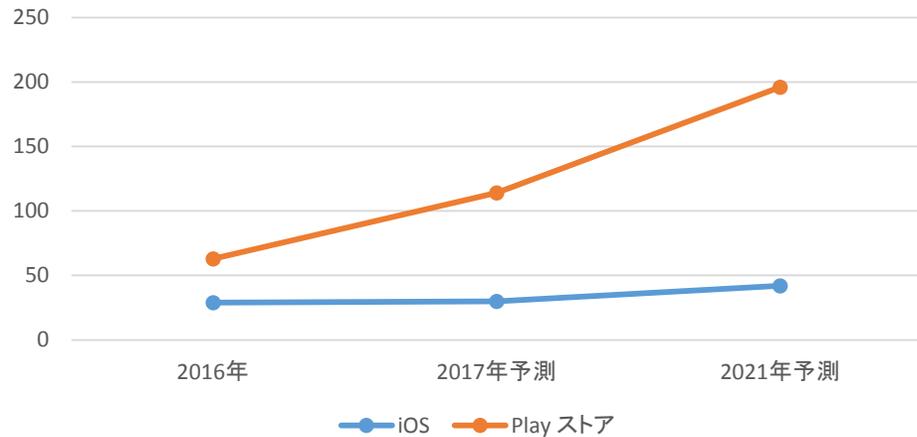


Google Play 及び App Storeのプラットフォーム

Google Play及びApp Storeのプラットフォームは、今後も拡大が見込まれており、これまで培ったノウハウを活かして展開することで、収益化を図ることが可能

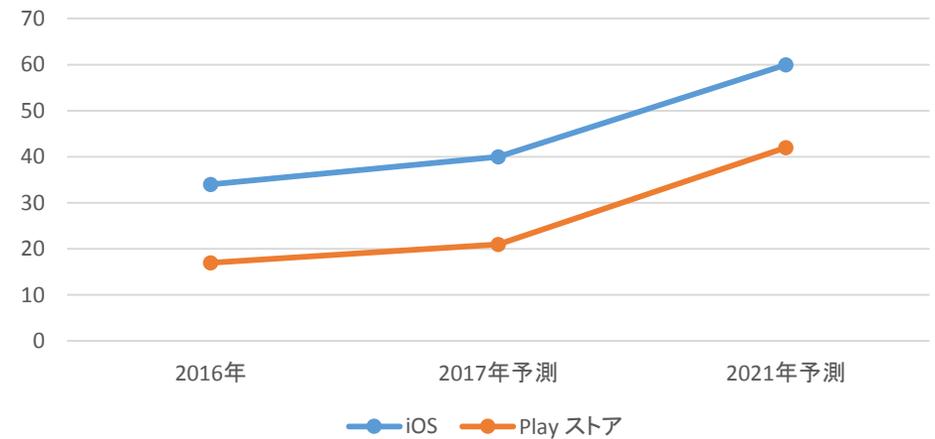
年間DL数

単位：10億DL



年間利用額

単位：10億米ドル



出展：App Annie Market Forecast 2016-2021

ファミリーコンテンツ事業部 中期経営計画





森のえほん館の現状をとりまく市場の動き

2018年3月期
H29.4~H30.3

2019年3月期
H30.4~H31.3

2020年3月期
H31.4~H32.3

2021年3月期
H32.4~H33.3

リーチできてないぞ！



グローバル人材育成！

①小学3年生から段階的に英語教育義務化

小学3年生から
英語教育完全義務化

文部科学省：http://www.mext.go.jp/b_menu/shingi/chousa/shotou/102/houkoku/attach/1352464.htm

来日外国人増える！

②東京オリンピック開幕に向けたインバウンド需要増加
・パラリンピック

東京オリンピック・
パラリンピック

日本政府観光局：<http://www.jnto.go.jp/jpn/business/inbound/index.html>

ターゲット層減る！

③少子高齢化が加速

出生率：1.3%台に！
高齢化率：40%台に！

総務省：<http://www.soumu.go.jp/johotsusintokei/whitepaper/ja/h24/html/nc112120.html>



今後3カ年で森のえほん館が進めるべき重点取組事項

グローバル展開

ターゲット層の拡大

利用ユーザーの認知

新・森のえほん館『語学学習にフォーカスした絵本サービス』を立ち上げる！

	現・森のえほん館	新・森のえほん館
誰が	日本の 0歳～6歳	世界の 0歳～12歳(～シニア)
何で	絵本	絵本
何する	楽しむ	語学学習

■サービスコンセプト

絵本を読んで言語や文化を学ぶ

■機能コンセプト

絵本から日本人が外国語や文化を学ぶ

絵本から外国人が日本語や文化を学ぶ





「語学教育」にフォーカスすることで「広範囲」へのリーチが可能になる！

BtoC



継続意識が高く
幅広いターゲット層
が利用します。



教育意識が高い
富裕層の親



小さいころから
外国語に慣れさせたい親



参考書は飽きる
英会話はハードル高い
と思っている初心者



第二の人生で
外国語を勉強したい
高齢者



日本語や日本文化を
絵と音で理解したい
外国人

困り込みたい
ユーザー層が
いる

良質な
サービスを
提供

BtoB

キャリア

弊社サービスに是非
提供をお願いします！



絵本を作りたい企業

弊社の想いを商品を
絵本にしてください！



ライセンス欲しい企業

コンテンツやサービスの
提供をお願いします！





森のえほん館 アクションプラン

2018年3月期
H29.4~H30.3

2019年3月期
H30.4~H31.3

2020年3月期
H31.4~H32.3

2021年3月期
H32.4~H33.3

ユーザーとのふれあい

イベントパック販売・イベント参加

イベント自社企画

現・森のえほん館PF

サーバーの更なる強化

検索などの機能追加をしながら運営

カスタマイズ

社内保守体制

新・森のえほん館PF

仕様決め
制作
開発

運営

多言語展開しながら運営

BtoB獲得

キャリア展開

絵本コンテンツ

語学学習を意識した絵本制作

既存および新規絵本の翻訳

企業絵本受託制作・ライセンス絵本提供

コンテンツクリエイターサービス事業領域 中期経営計画





コンテンツクリエイターサービス事業部の始動

2016年8月始動『コンテンツクリエイターサービス事業部の取組事項』

採用活動

顧客開拓

体制整備

2017年3月期(実績)

売上高

2億円

営業利益

4千万円

スタッフ数

80名

※CCS事業のスタッフ数





開発分野



業務系システム/Web
設計・開発
C# .net PHP Java Ruby

インフラ分野



サーバ/NW 設計・構築
セキュリティ構築
運用・保守・サポート

サポート・テスト検証分野



PM/SEサポート ヘルプデスク
キitting 各種テスト
ゲームデバッグ
仕様書/項目書作成 保守/運用
各種資料作成

クリエイティブ分野



Webデザイン・コーディング
イラスト・キャラクター制作
3Dモデリング/プログラミング

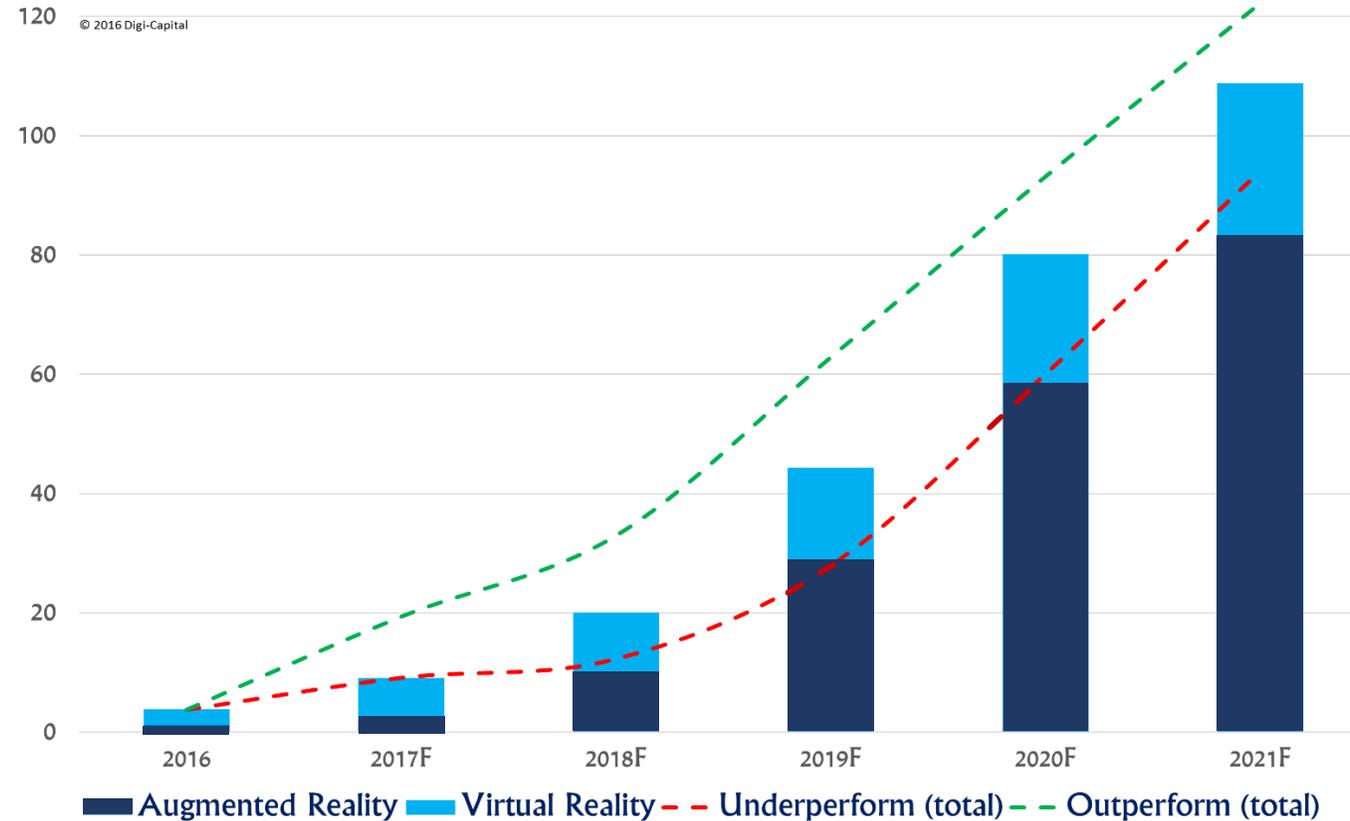
クリエイティブ分野は
要注目!





クリエイティブ分野の市場規模（VR・AR産業）

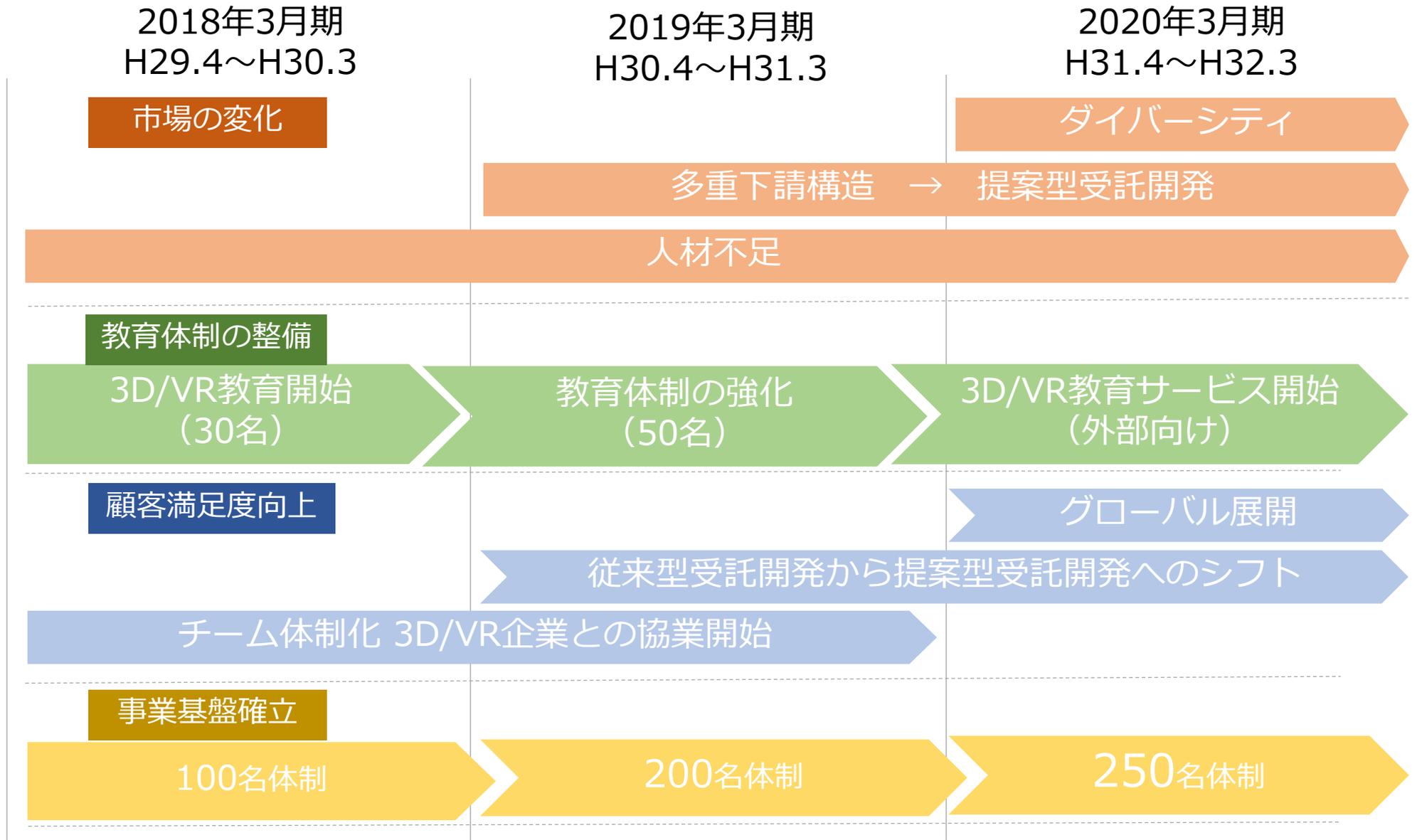
<VR・AR産業市場規模>



参考：VR・ARの市場規模（単位：10億ドル） 出典：Digi-Capital
<http://www.digi-capital.com/news/2017/01/after-mixed-year-mobile-ar-to-drive-108-billion-vrar-market-by-2021/#.WTTchevyiIT9>
<http://jp.techcrunch.com/2017/01/17/20170111the-reality-of-vrar-growth/>



市場の動きとアクションプラン



3D/VRクリエイターは市場での価値が高く、収益化に繋がる!!!



コンテンツクリエイターサービス事業部 提供分野別売上比率

開発分野



52% ⇒ 40%

インフラ分野



17% ⇒ 13%

凡例：
■ 2017年3月期
■ 2020年3月期

サポート・テスト検証分野



27% ⇒ 19%

クリエイティブ分野



4% ⇒ 28%

クリエイティブ分野比率を
高めることにより
提案型サービスの提供が可能!!!





コンテンツクリエイターサービス事業部の3カ年重点取組事項

今後3カ年でコンテンツクリエイターサービス事業部が進めるべき重点取組事項

教育体制の整備

顧客満足度向上

事業基盤確立

2020年3月期(計画)

売上高

11億円

営業利益

2.4億円

スタッフ数

※CCS事業のスタッフ数

250名



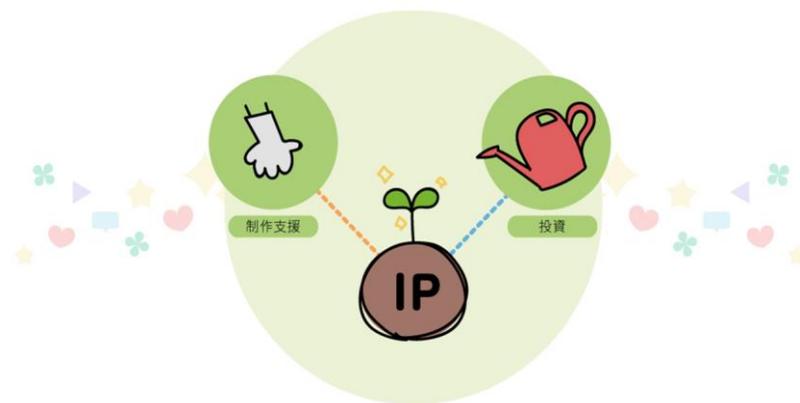
2017年3月期 決算概要および 中期経営計画のご説明は以上となります。



これより、
補足資料として、
新たな取組みについて
ご説明いたします。



新規事業へのチャレンジについて





① ミッション

- ・ 国内コンテンツを海外へ！ 海外コンテンツを国内に！
- ・ 将来有望なコンテンツの発掘・成長支援！
- ・ 世界をコンテンツでつなぎ「笑顔とワクワク」を提供！

② IPサービスにチャレンジする理由

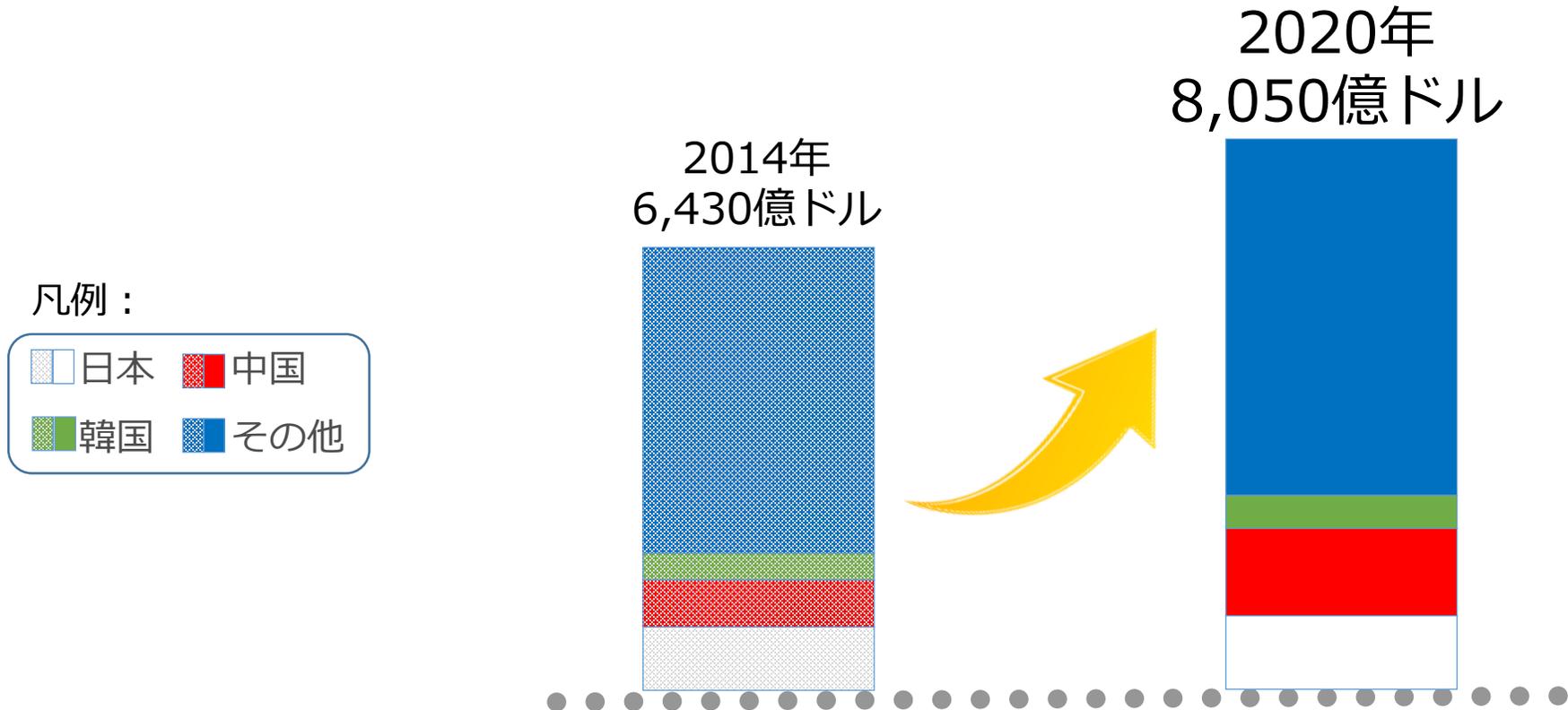
- ・ 約 1 万人登録のクリエイター支援サイト「CREPOS」を誕生させた
- ・ 25万点以上のコンテンツを生み出してきた



創業当時からのノウハウを生かし、国境を越えて世界に展開！



世界のコンテンツ産業市場規模



参考：コンテンツ産業の現状と今後の発展の方向性
経済産業省 商務情報政策局文化情報関連産業課
http://www.meti.go.jp/policy/mono_info_service/contents/downloadfiles/shokanjikou.pdf

コンテンツ産業の市場は、
アジアをはじめ世界規模で増加傾向！





IPサービスを成功させるために

① マッチングサイト「ミライツポ Startup IPO」

- ・コンテンツに特化したマッチングサイト
- ・将来有望なIPを発掘・支援するためのマッチングの場を提供

② VR・AR

- ・国内のコンテンツをVR・AR化し、海外市場へ
- ・例：日本の有名IPを使用してMili Pictures社を通じVRコンテンツを制作→中国のVR館へ

③ グローバル展開

- ・国内と海外をIPでつなぐ橋渡し役
- ・例：国内のまんがコンテンツをVR化し海外へ、海外のゲームコンテンツを国内へ





各協力企業と連携しながら、世界市場へ





IPサービスのアクションプラン

2018年3月期
H29.4~H30.3

2019年3月期
H30.4~H31.3

2020年3月期
H31.4~H32.3

マッチングサイト
「ミライツポ Startup IPO」

a版
スタート

β版
スタート

クラウドファンディングサイト化

コンテンツへの投資スタート

無名のコンテンツを
話題のコンテンツへ

VR・AR

国内コンテンツ仕入

日本の有名コンテンツのVR化 中国市場へ

自社VR・AR
技術向上

VR・AR制作受注 オフショア開発

販売路線
拡大

グローバル展開

海外ネットワーク拡充

コンテンツを世界市場へサービス展開

【本件に関するお問い合わせ先】
株式会社アイフリーク モバイル IR担当
TEL : 03-6274-8901 FAX : 03-6274-8902

※メールでのお問い合わせは弊社コーポレートサイトのお問い合わせフォーム
(<http://www.i-freek.co.jp/contact/>)よりご連絡下さい。
※本資料に記載の事項は発表日時点での最新情報となります。
※各社の社名、製品名、サービス名は各社の商標または登録商標です。

(注意)

※本資料をご覧頂いた皆様は必ずご一読下さい。
本資料は当社の事業展開を関係各位向けに説明する補足資料であり、株式購入の勧誘を目的とした書類ではありません。
当社の株式売買については、本資料と別に公開される適時開示情報(IR情報)をご確認の上、ご自身の判断において投資行為を行われますよう、お願いいたします。
また、本資料に依拠して投資行為を行った場合の結果について、当社は一切保証するものではありませんので、あらかじめご了承下さい。