

株式会社アイフリークモバイル

2021年3月期第3四半期

決算説明資料

JASDAQ : 3845

2021年2月12日



伝わる★つながる★広がる

TRANSMIT CONNECT EXTEND



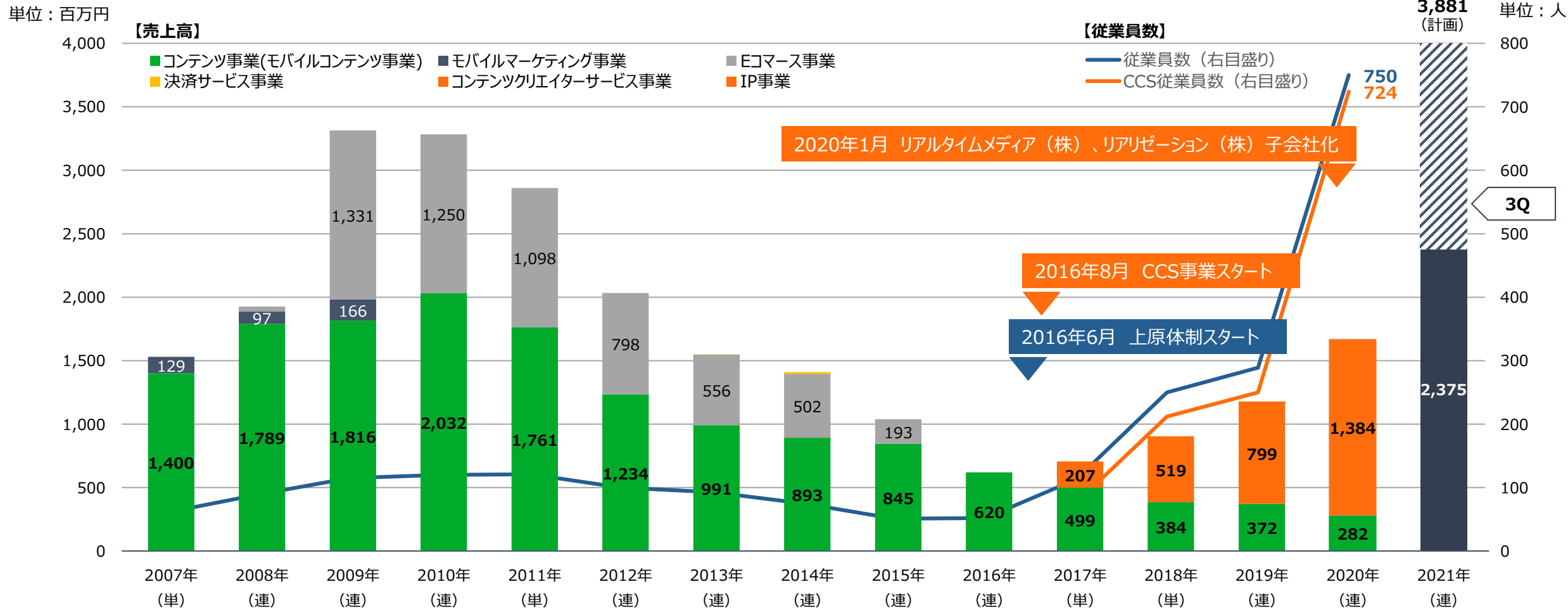


2021年3月期 第3四半期 決算概要

業績と従業員の推移

伝わる
つながる
広がる

売上高・従業員数推移（上場～）



2021年3月期 第3四半期 総括

伝わる
つながる
広がる

【業績】 前年同期比134.0%の増収。
雇用調整助成金の計上もあり、**経常利益黒字化**。
通期計画に対する進捗61.2%

【事業】 コンテンツ事業：

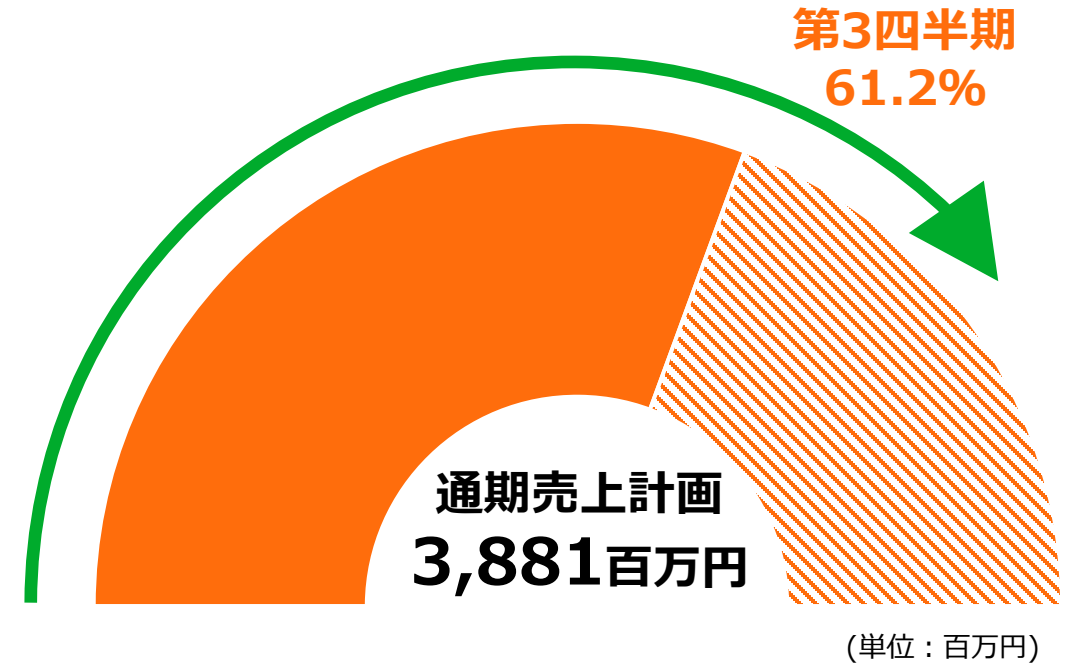
コロナ禍の影響で親子向けサービス需要増。

知育アプリは過去最高売上を記録。
ニーズが増大する教育コンテンツの開発に注力。

CCS事業：

コロナ禍の短期収束は困難との見通しの元、
雇用維持、稼働率を重視。大型案件獲得に注力。
外部企業との提携も積極的に推進し、社内エンジニア
のスキルアップと新収益源創出への取組を実施。

2021年3月期売上計画に対する進捗



2021年3月期 第3四半期 連結P/L 要約

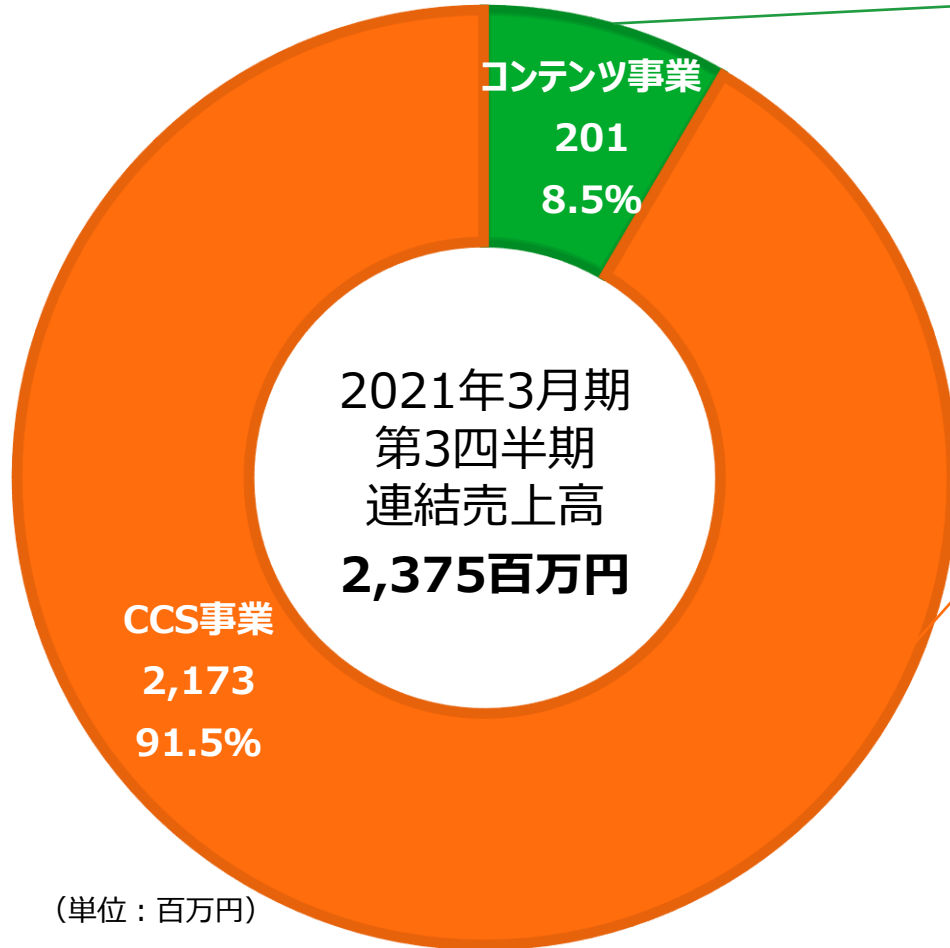
CCS事業における稼働率の向上、前期（2020年1月）に子会社化した2社の貢献により大幅増収。
営業外収益として雇用調整助成金76百万円を計上し、経常損益以降は黒字を確保。

(単位：百万円)

	2021年3月期				2020年3月期 3Q累計	前年同期比較	
	1Q	2Q	3Q	3Q累計		増減額	増減率
売上高	571	1,024	780	2,375	1,015	+1,360	+134.0%
売上総利益	116	255	218	589	266	+323	+121.4%
販売費及び一般 管理費	238	248	241	727	456	+271	+59.4%
営業損益	△122	7	△22	△137	△189	+52	-
経常損益	△111	61	70	20	△180	+200	-
親会社株主に帰属する 四半期純損益	△98	54	69	25	△177	+202	-

報告セグメントの状況（1）

【売上高構成比】



【コンテンツ事業】

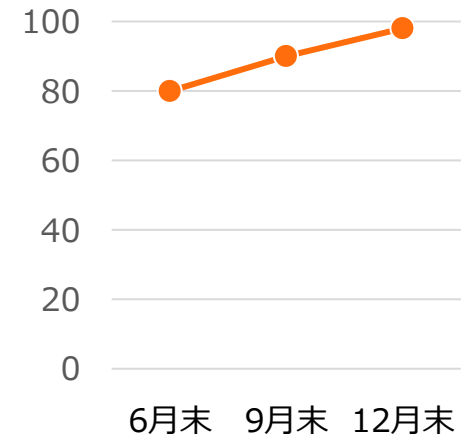
コロナ禍における親子をターゲットに、知育アプリのブラッシュアップ、外部企業とのコラボ絵本製作等を実施。教育コンテンツ拡充に向けた開発進行中。
チャレット追加機能開発は予定通り進捗。今期中の搭載予定。
業務効率化によりコスト削減し、前年同期比減収、増益。

【CCS事業】

コロナ禍の短期収束は難しいという見通しの元、雇用維持、顧客との関係維持を最重要課題とし、稼働率UPを最優先。

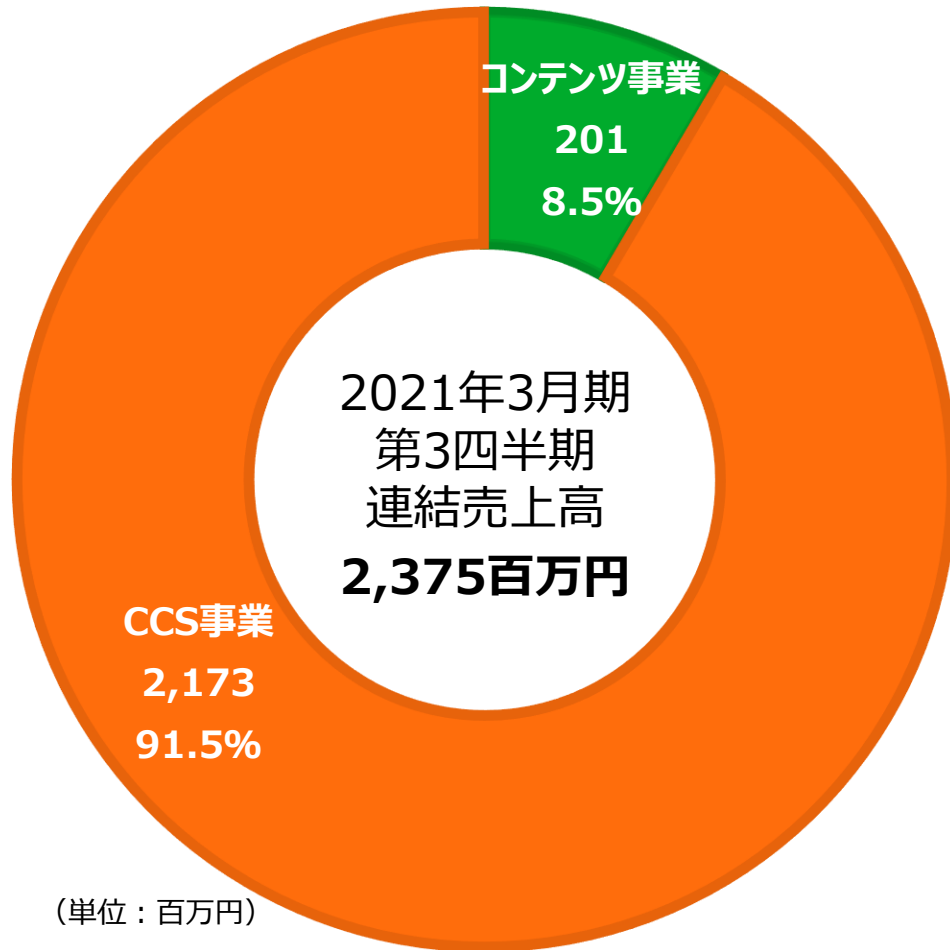
ITSO社、ヒートウェーブ社、AI CROSS社等の提携先のツール、ノウハウの活用により、社員のスキルアップと外販による収益拡大を図る。

稼働率推移グラフ

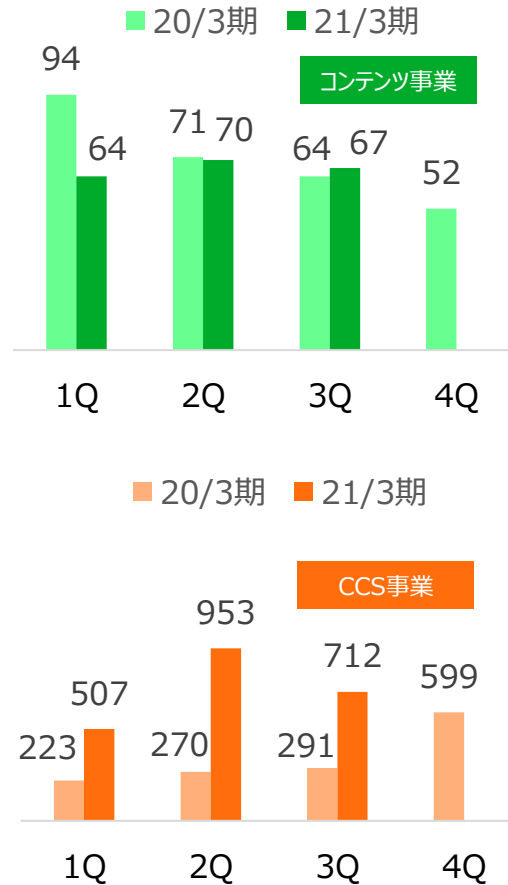


報告セグメントの状況（2）

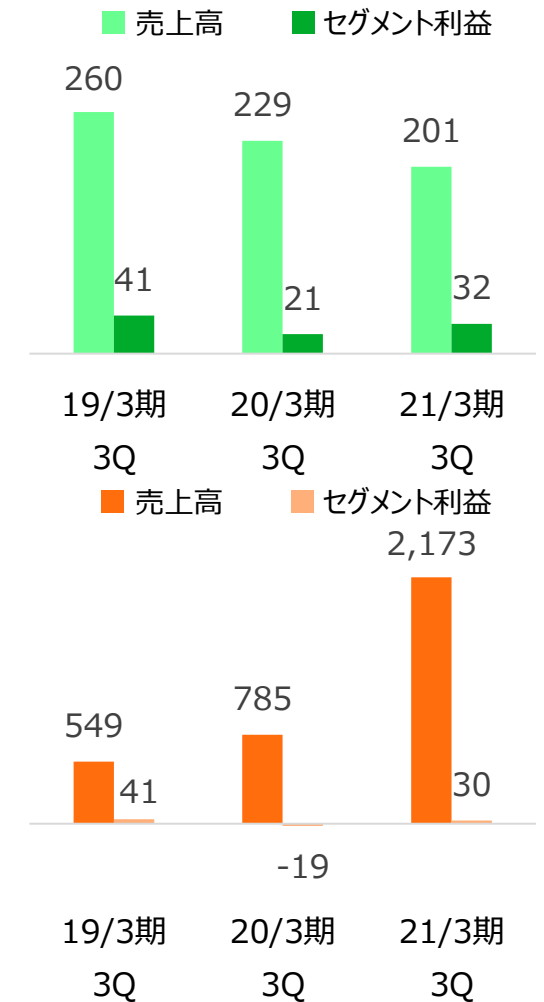
【売上高構成比】



売上高四半期推移（会計期間）



売上・セグメント利益推移（累計期間）



2021年3月期 第3四半期 トピック

10月 RPA導入コンサルティングサービスを提供する株式会社ITSOと業務提携

第三者割当による第16回新株予約権の発行

自己株式取得に係る事項の決定

11月 ITエンジニア育成のEdTechサービス事業などを展開するヒートウェブ株式会社との業務提携

自己株式108,037株消却（消却前の発行済株式総数に対する割合0.61%）

「ぱんだっちライバルキャラクターコンテスト」結果発表！

12月 AI CROSS株式会社とのセールspartner契約締結 ～HR領域から企業の人材活用を促進～

【マルハニチロ×森のえほん館】子どもの成長を応援する食育絵本シリーズ新作登場！「くまちゃんえほん」シリーズ第7弾配信開始！

孫会社の株式会社ファンレボの株式譲渡を決議(2021年1月1日譲渡)

子会社の株式会社アイフリークGAMESの吸収合併を決議(2021年2月1日合併)

クリエイターの"作る"を応援するイラスト投稿サービス「CREPOS」にて「待受デザイン買取コンテスト」開催！

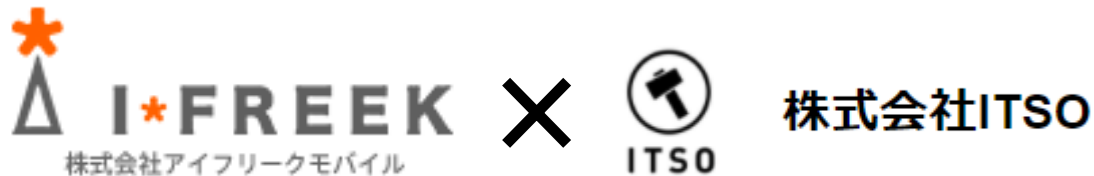
第16回新株予約権の発行

新株予約権の名称	株式会社アイフリークモバイル第16回新株予約権
割当日	2020年10月28日
新株予約権の総数	2,000個（新株予約権1個当たり1,000株）
発行価額	総額4,000,000円（新株予約権1個当たり2,000円）
資金調達の額	292,000,000円 内訳 新株予約権発行分： 4,000,000円 新株予約権行使分： 288,000,000円
行使価額	1株当たり144円

RPA導入コンサルティングサービスを提供する 株式会社ITSOと業務提携

伝わる
つながる
広がる

今後不足が予想されるIT人材の育成、技術提供の取組強化



RPA分野は、業務の効率化、人材不足、生産性向上等の経営課題を解決するために業務の自動化を図る企業のニーズが拡大している。

当社はRPA分野での事業推進にあたり、当該分野で豊富な実績、ノウハウ、技術を有し、顧客企業のニーズにきめ細かく対応できるITSO社との提携メリットは非常に大きいと判断。

ITSO社においても、当社グループが有する700名以上のエンジニアリソースの活用や上場企業としての信用力による事業の強化や競争力の向上を期待されている。

業務提携の内容

- ① RPA導入支援サービスの共同提供
業務の自動化・効率化、生産性向上、人材不足等の課題を抱える企業にRPA導入支援サービスをカスタマイズ提供
- ② 人材交流
RPAエンジニアの育成
- ③ 相互の経営資源を活用したRPAに関連する新規事業・サービス等の創出

IT人材育成のためのEdTechサービス事業を展開する ヒートウェーブ株式会社と業務提携

伝わる
つながる
広がる

教育サービスを活用したIT人材育成の取組強化



ヒートウェーブ社・当社の強みを活かし、サイバーセキュリティをはじめとしたIT技術者育成のためのさまざまな教育プログラムを、場所・時間を問わず受講者のタイミングに合わせてオンラインで受講できるスタイルで広く提供。
IT分野における企業の今後の働き方や技術者教育といった課題解決に貢献し、両社の事業強化や更なる成長を目指す

業務提携の内容

- ① 教育サービスの販売
IT技術者育成・教育プログラムを、当社がパートナーとして顧客のニーズに合わせてカスタマイズ・販売
- ② IT教育分野における新たな事業機会の創出、価値創造及びサービスの提供
IT教育サービスの共同開発等
- ③ ヒートウェーブ社の教育プログラムを活用した当社技術者の育成、人材交流
当社IT技術者の技術向上

AI CROSS株式会社とのセールspartner契約締結



HR領域から企業の人材活用を促進

フェーズ①：「絶対リーチ！HR」の販売

フェーズ②：IT業界に特化した「絶対リーチ！HR」など、IT業界向けサービスの企画販売

【絶対リーチ！HR】

AI CROSS社が独自に展開する、AIを活用して社員の特性と組織力を可視化し、いま必要な『人財』を“採用”や“配置転換”で逃さないためのサービス。

2020年8月にサービス提供開始以降、大手IT企業や外資系生命保険会社、損害保険会社、介護系事業者等へ導入実績。

<https://aicross.co.jp/aixlab/hr/>

【マルハニチロ×森のえほん館】「くまちゃんえほん」シリーズ第7弾配信開始！

子どもの成長を応援する食育絵本シリーズ新作登場！

マルハニチロ社の冷凍食品「くまちゃん占い」シリーズのキャラクター「森のくまたろう」が登場する食育絵本「くまちゃんえほん」シリーズ第7弾「カレーのリズム」の配信を開始

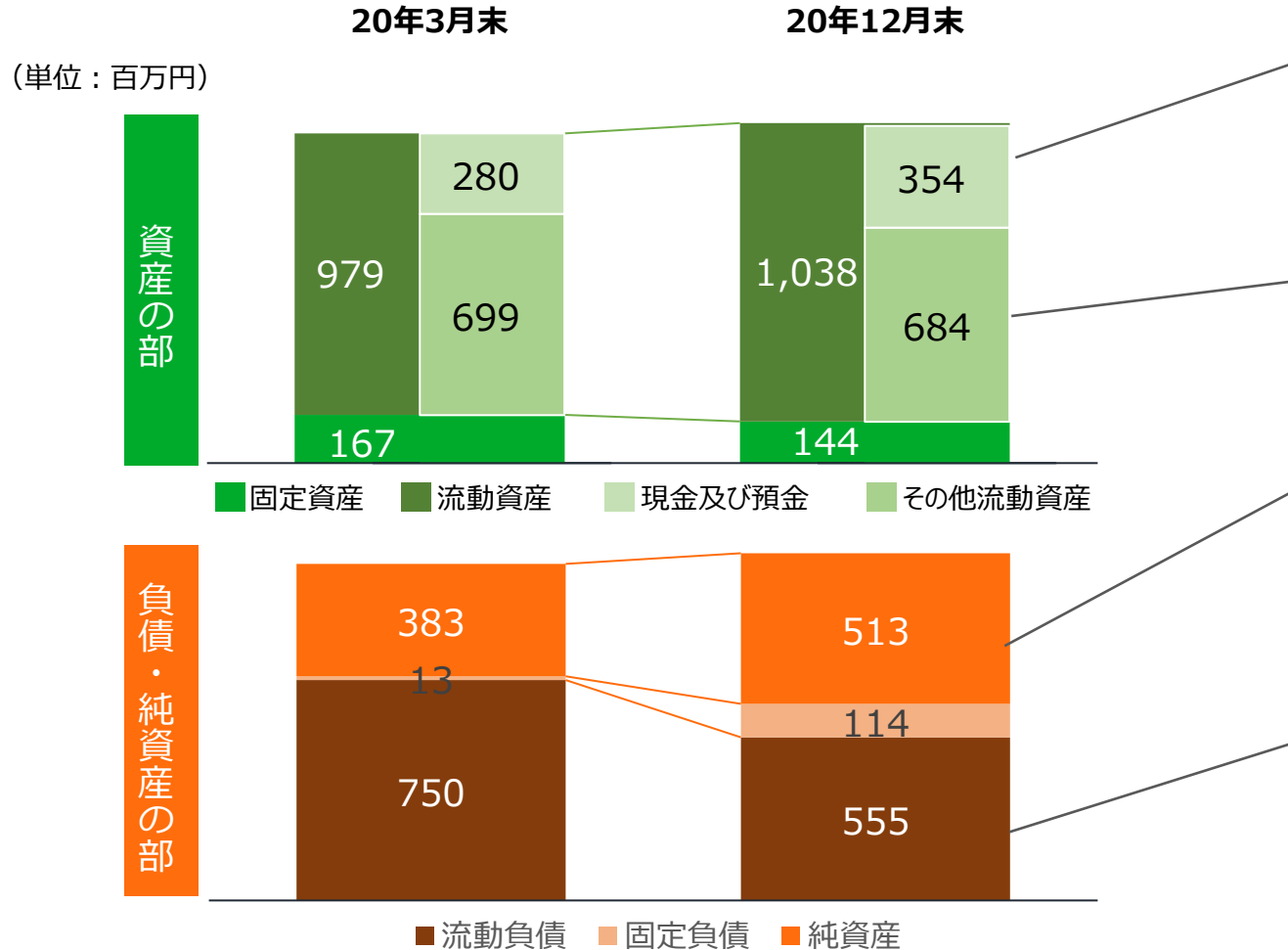
■「カレーのリズム」について
小さなお子さまも楽しめるよう、リズムに乗ってカレー作りの手順や料理の楽しさが伝わるリズム絵本。かわいいイラストとナレーションで、料理のお手伝いのきっかけづくりになることをコンセプトに製作。

■「くまちゃんえほん」シリーズについて
『子どもの成長を応援する』をテーマに、マルハニチロ株式会社と製作している絵本シリーズ。2015年に1作目の「なにになりたい？」を製作以降、これまでに6冊の絵本を配信。



2021年3月期 第3四半期 B/Sの状況 (連結)

B/S(連結) 2020年3月期末比較



【主な増減要因】

【流動資産】
 売掛金：123百万円増加
 仕掛品：122百万円減少

【固定資産】
 無形固定資産：18百万円減少

【流動負債】
 未払金：28百万円減少
 未払費用：9百万円増加
 預り金：16百万円減少
 前受金：51百万円減少

【純資産】
 親会社株主に帰属する四半期純利益：25百万円計上



2021年3月期 通期業績予想

2021年3月期 業績計画（2020年6月12日公表）

	2021年3月期			2020年3月期 実績
	計画	増減額	増減率	
売上高	3,881	+2,215	+132.9%	1,666
営業損益	12	+247	-	△ 235
経常損益	11	+220	-	△ 209
親会社株主に帰属する当期純損益	8	+222	-	△ 214

(単位：百万円)

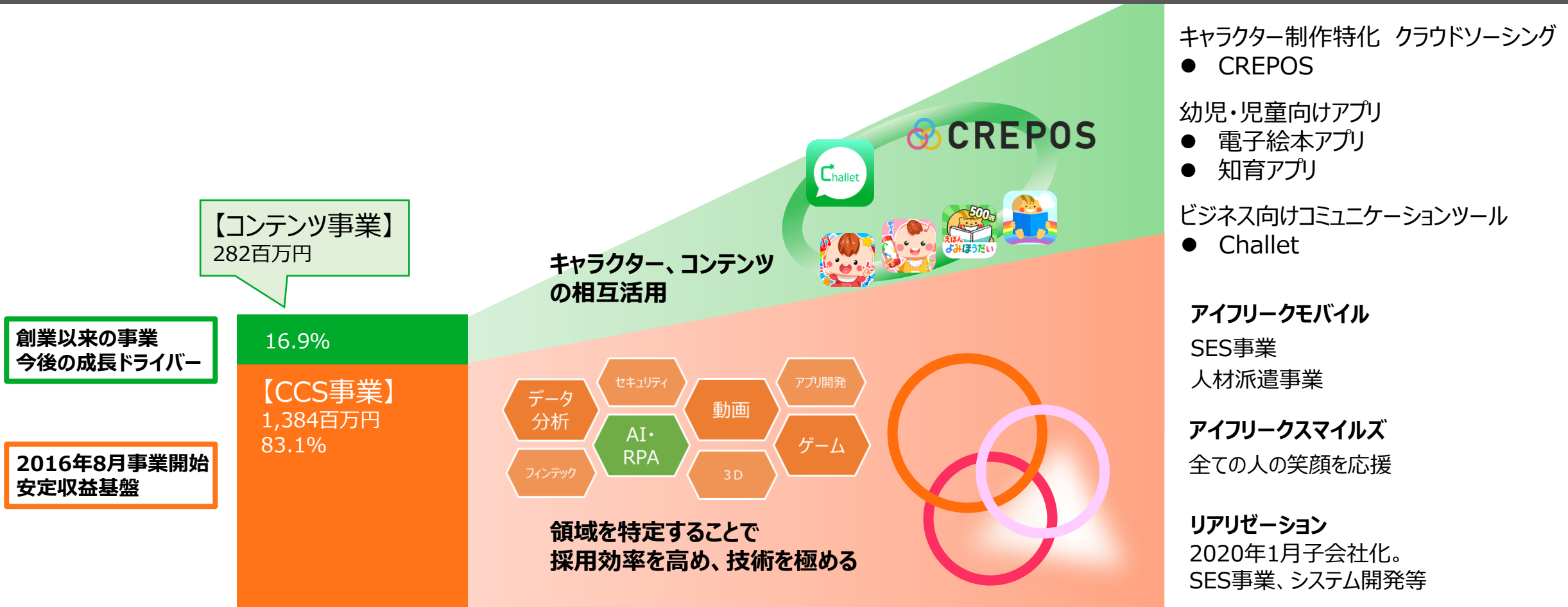
【新型コロナウイルスの影響について】

CCS事業：案件の減少など、4月以降徐々に影響を観測し保守的に。採用は好調。

上期の間影響が続くことを想定し業績計画を策定。下期以降も状況を注視して対応。

中長期成長戦略

CCS事業を基盤にコンテンツ事業の収益化により永続的成長を実現



※2020年3月期売上

本資料は、今後の経営ビジョンに関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。本資料は注記のない限り2020年12月31日現在の決算データ及び直近の事業データに基づいて作成されております。本資料に記載された意見や予測などは、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。なお、本資料を無断で複写複製、または転送等を行わないようお願いいたします。