



2025年3月期 第1四半期決算説明資料

株式会社アイリッジ
(証券コード：3917)

2024/8/9

1. 2025年3月期第1四半期決算について
2. 主な経営/事業トピックス
3. 今後の成長戦略及び事業計画について
(事業計画及び成長可能性に関する資料より再掲)
4. 補足資料

25/3期1Q決算ハイライト

連結売上高は好調に推移、調整後営業利益も大きく改善。

- 売上高は前年同期比19.2%増の1,332百万円。全てのセグメントで増収。
- 調整後営業利益は前年同期比157百万円改善の-32百万円。アプリビジネス事業で141百万円増益となり、全体の改善を牽引。

通期業績見通しに対して順調な進捗。

- Q1の売上高進捗率は通期目標達成に向けて順調に進捗。昨年度の進捗を上回るペースで推移。

2024年5月に公表した中期経営計画に基づき各種施策を推進。

- アプリ関連以外のデジタル領域や生成AIを活用した新たなDXサービス提供に向け、新たにデジタルイノベーション室とEX事業推進室を設置。
- ディップ株式会社との資本業務提携契約により、EX※-DX領域における新サービス群を共同して構築。

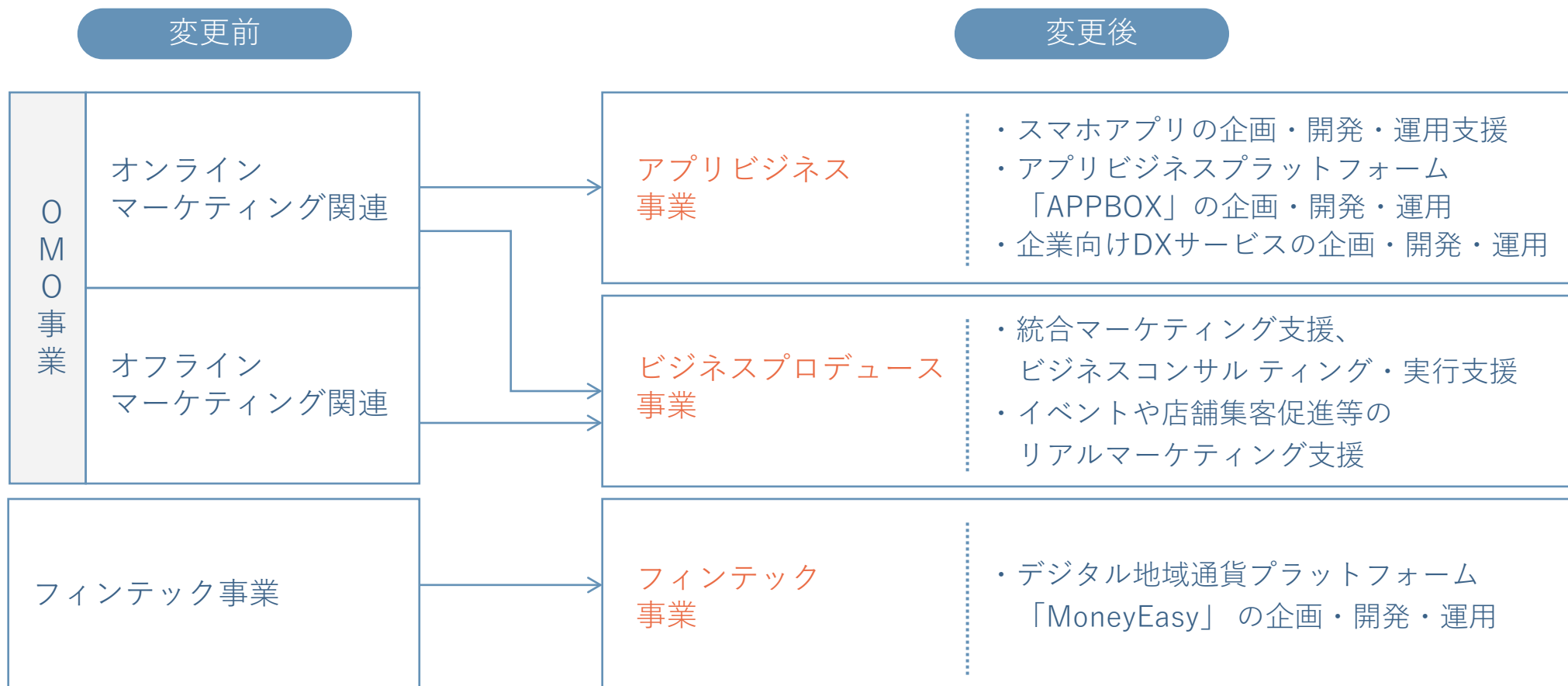
※ EX (Employee Experience) : 従業員の体験価値



1. 2025年3月期第1四半期決算について

セグメントの変更について(25/3期より適用)

中期経営計画2027(Tech & Innovation Partner)において定めた業績目標の達成に向けた進捗を明確に示すとともに、事業内容をより明確に表現するため、25/3期期首よりセグメントを一部変更。



25/3期1Q 決算概要

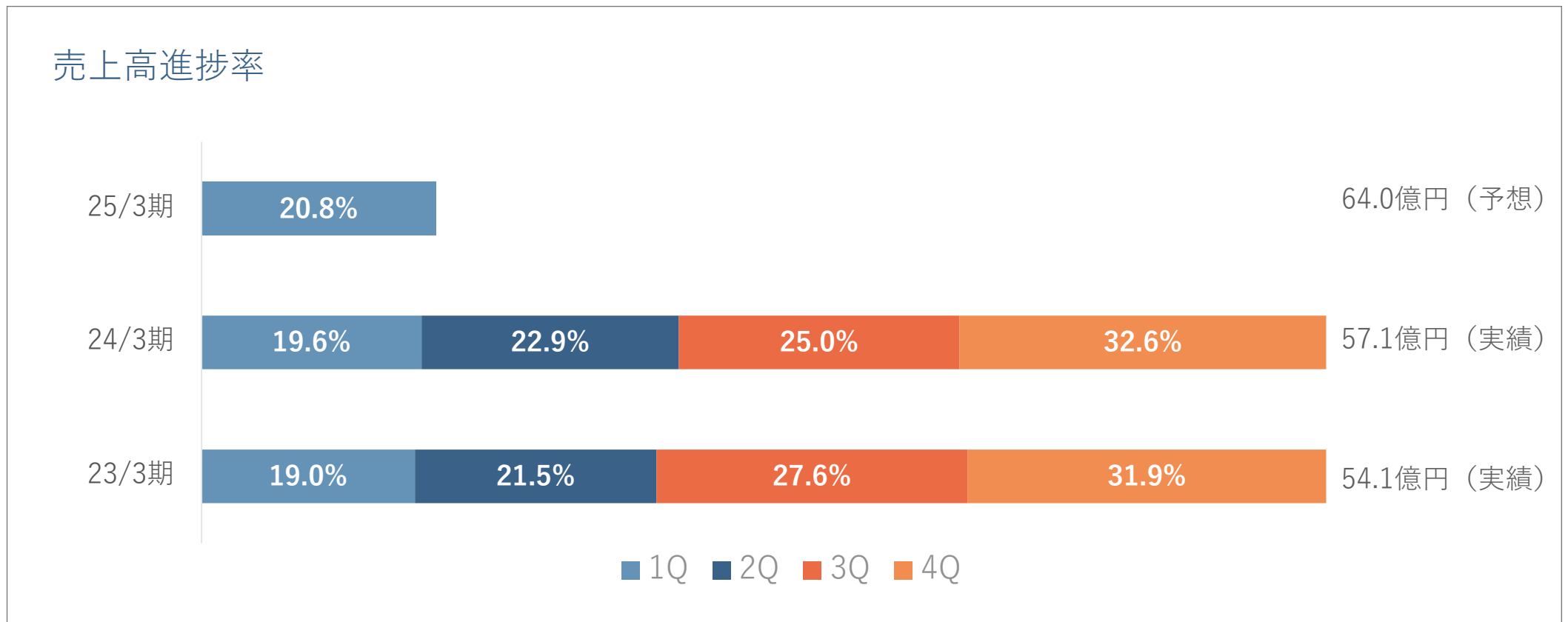
売上高は前年同期比19.2%増の1,332百万円、調整後営業利益は前年同期比157百万円改善の-32百万円。

(百万円)	24/3期		25/3期	
	連結		連結	
	1Q	前年同期比	1Q	前年同期比
売上高	1,117	+8.8%	1,332	+19.2%
売上総利益	245	-27.5%	398	+62.2%
売上総利益率	22.0%	-11.0pt	29.9%	+7.9pt
調整後営業利益	-189	—	-32	—
調整後営業利益率	—	—	—	—
経常利益	-204	—	-45	—
親会社株主に帰属する当期純利益	-155	—	-49	—

※ 調整後営業利益 = 営業利益 + 株式報酬費用 + M&Aにより生じた無形資産の償却費用 + その他一時費用

25/3期1Q 通期業績予想に対する進捗率

Q1の売上高進捗率は20.8%と通期目標達成に向けて順調に進捗。昨年度の進捗を上回るペースで推移。

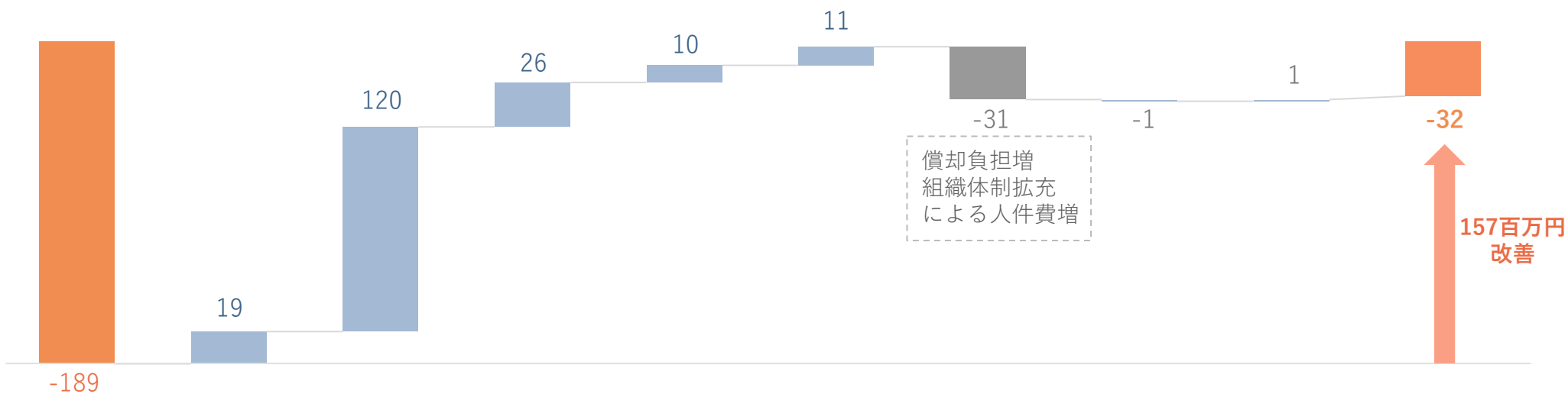


調整後営業利益の変動要因

全てのセグメントの売上高が増加したことに加え、前年同期に発生した開発遅延等に伴う原価率の悪化が解消したことにより、25/3期1Qの調整後営業利益は大幅に改善。

調整後営業利益の変動要因(セグメント別)

(百万円)



24/3期 1Q調整後 営業利益	アプリビジネス事業		ビジネスプロデュース事業		フィンテック事業		全社経費	セグメント 間調整	25/3期 1Q調整後 営業利益
	売上増	原価・販管費 増減	売上増	原価・販管費 増減	売上増	原価・販管費 増減			
-189	19	120	26	10	11	-31	-1	1	-32

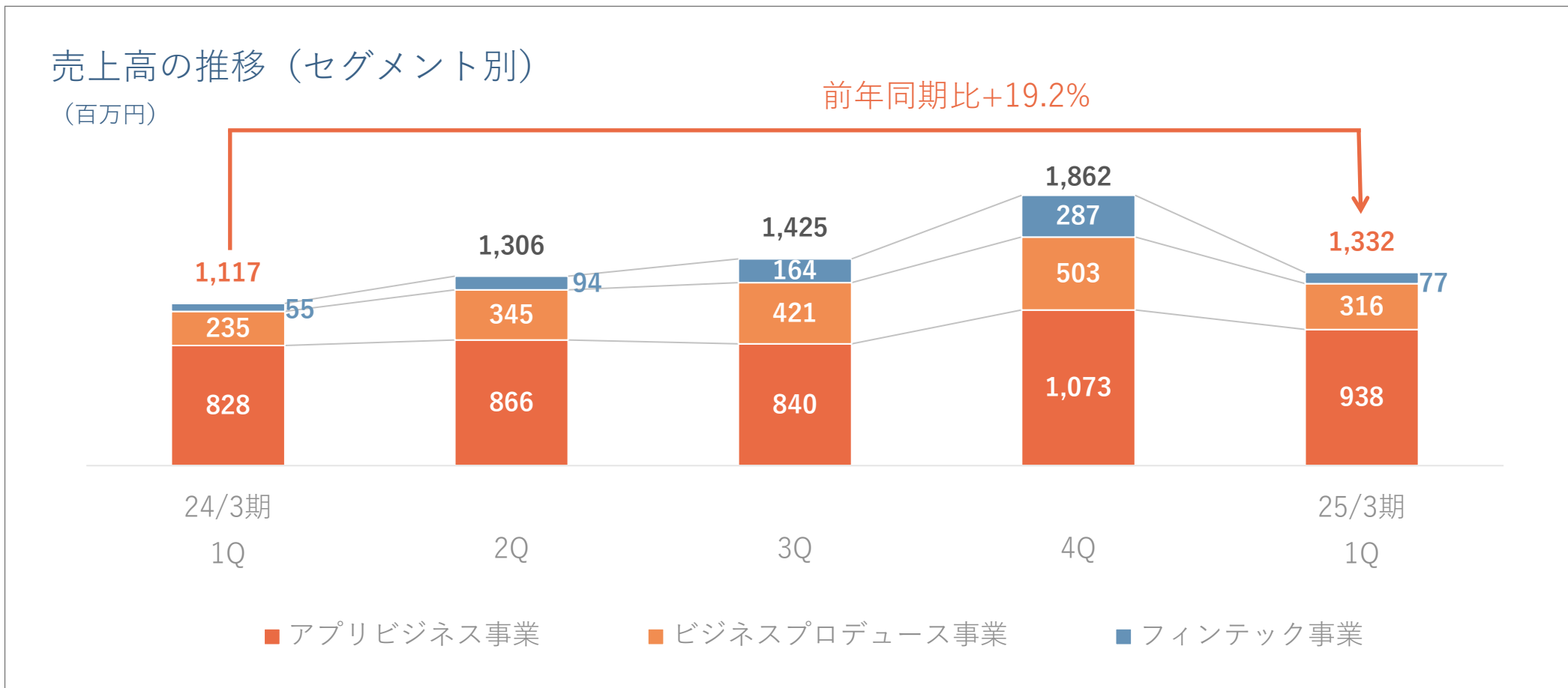
セグメント別実績の概況

全てのセグメントで増収。調整後営業利益は、アプリビジネス事業で141百万円増益し、全体でも157百万円の改善。

		24/3期	25/3期	
		1 Q	1 Q	前年同期比
		(百万円)		
売上高	連結	1,117	1,332	+19.2%
	アプリビジネス事業	828	938	+13.3%
	ビジネスプロデュース事業	235	316	+34.4%
	フィンテック事業	55	77	+39.5%
	調整額	-1	0	-
調整後営業利益	連結	-189	-32	-%
	アプリビジネス事業	18	159	+741.7%
	ビジネスプロデュース事業	-34	1	-%
	フィンテック事業	-5	-25	-%
	全社経費	-171	-173	-%
	調整額	3	4	-

売上高の推移(セグメント別)

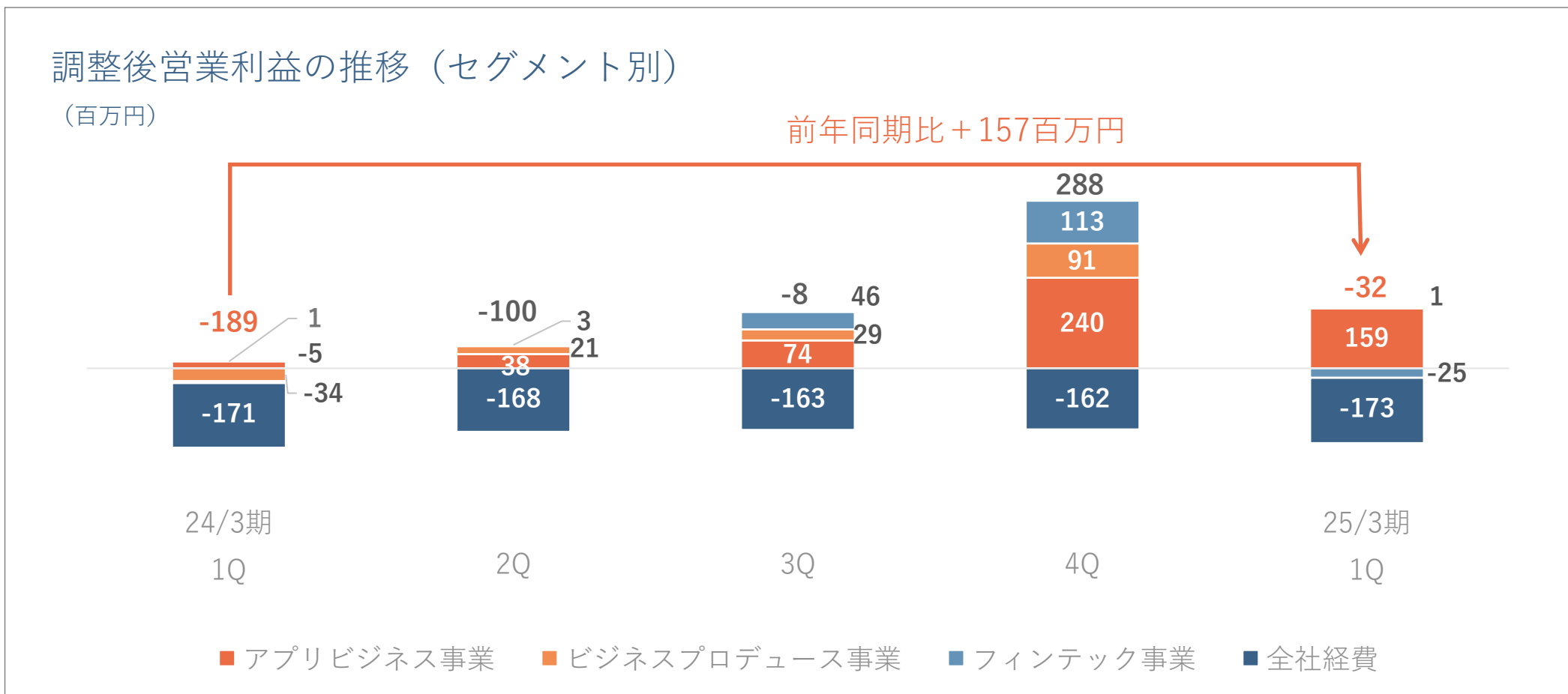
25/3期1Qの連結売上高は前年同期比19.2%増。連結売上高は例年下期に偏重する傾向で、25/3期も同様の傾向。



※上記の各事業別の売上高にはセグメント間の内部取引に係る金額及びセグメント内の調整額を含んでいる。

調整後営業利益の推移（セグメント別）

25/3期1Qの調整後営業利益は、前年同期比で+157百万円と大幅に改善。営業利益も下期偏重を予定。



※上記の各事業別の売上高にはセグメント間の内部取引に係る金額及びセグメント内の調整額を含んでいる。

原価率の推移（連結）

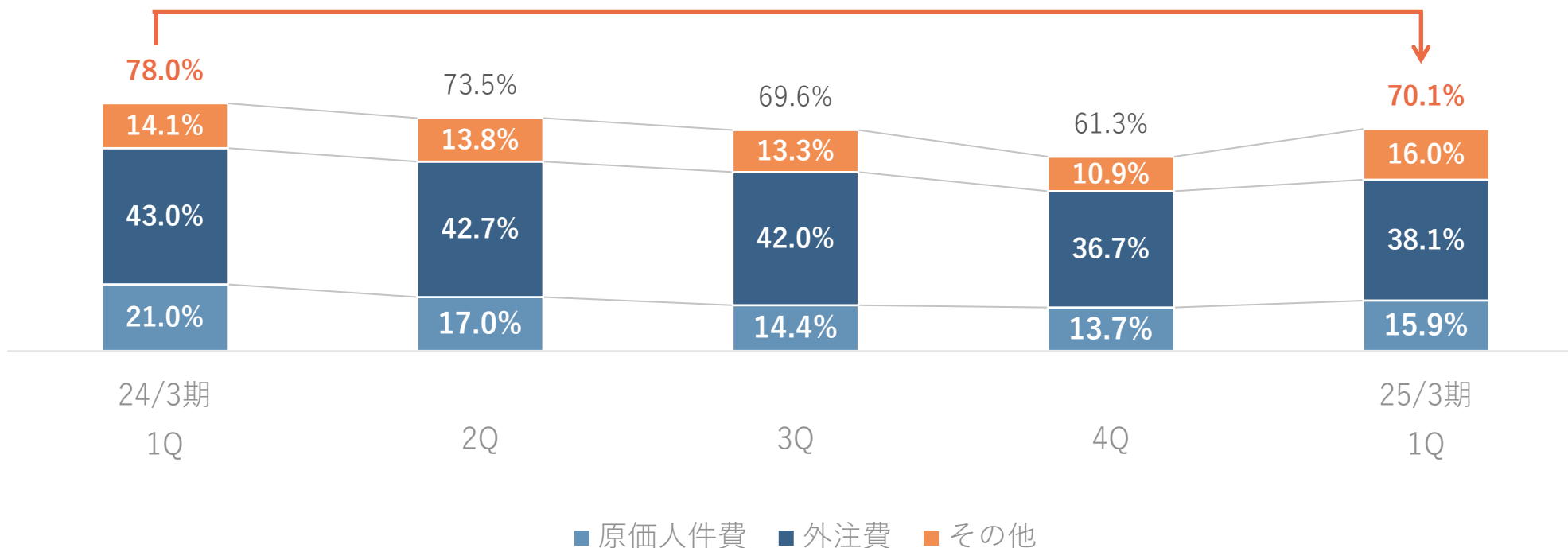
原価率は連結全体で前年同期比-7.9ptの70.1%。

下期偏重の連結業績見通しであり、また、「APPBOX」など先行投資を行っているため、1Qの原価率が相対的に高くなる傾向にあるものの、期初想定範囲内で推移。

原価率の推移（連結）

（売上高比：％）

前年同期比-7.9pt

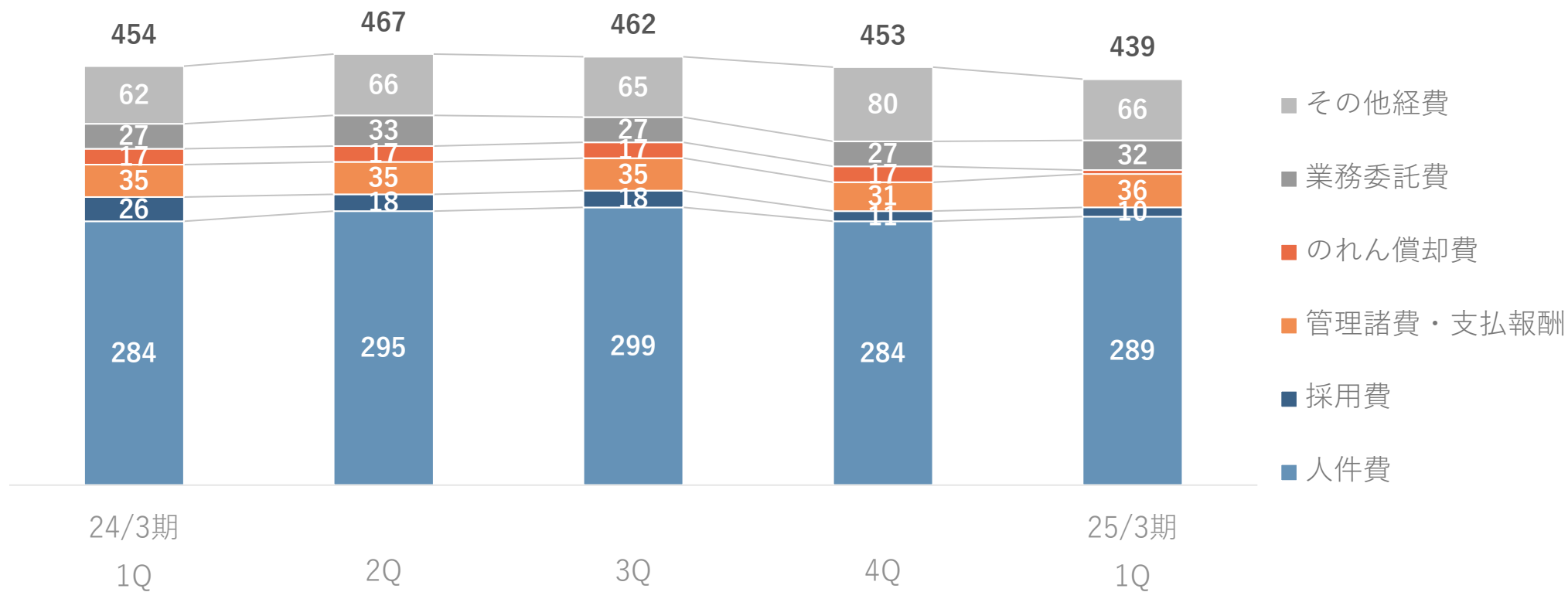


販売管理費の推移（連結）

前期末においてのれんの減損損失を計上したことから、のれん償却費が12百万円減少。その他の費用は概ね安定的に推移。

販管費の推移（連結）

(百万円)

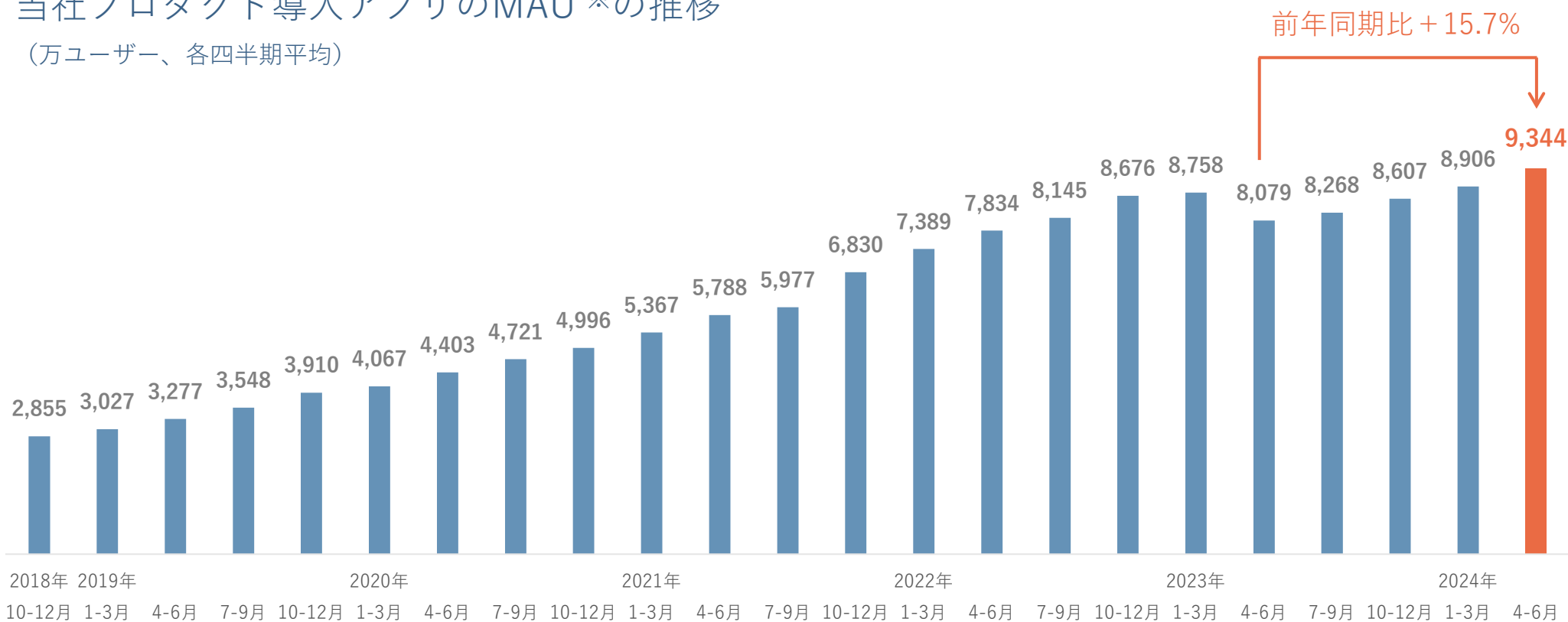


当社プロダクト導入アプリのMAUの推移

当社プロダクト導入アプリのMAUは前年同期比+15.7%と堅調に推移。

当社プロダクト導入アプリのMAU ※の推移

(万ユーザー、各四半期平均)



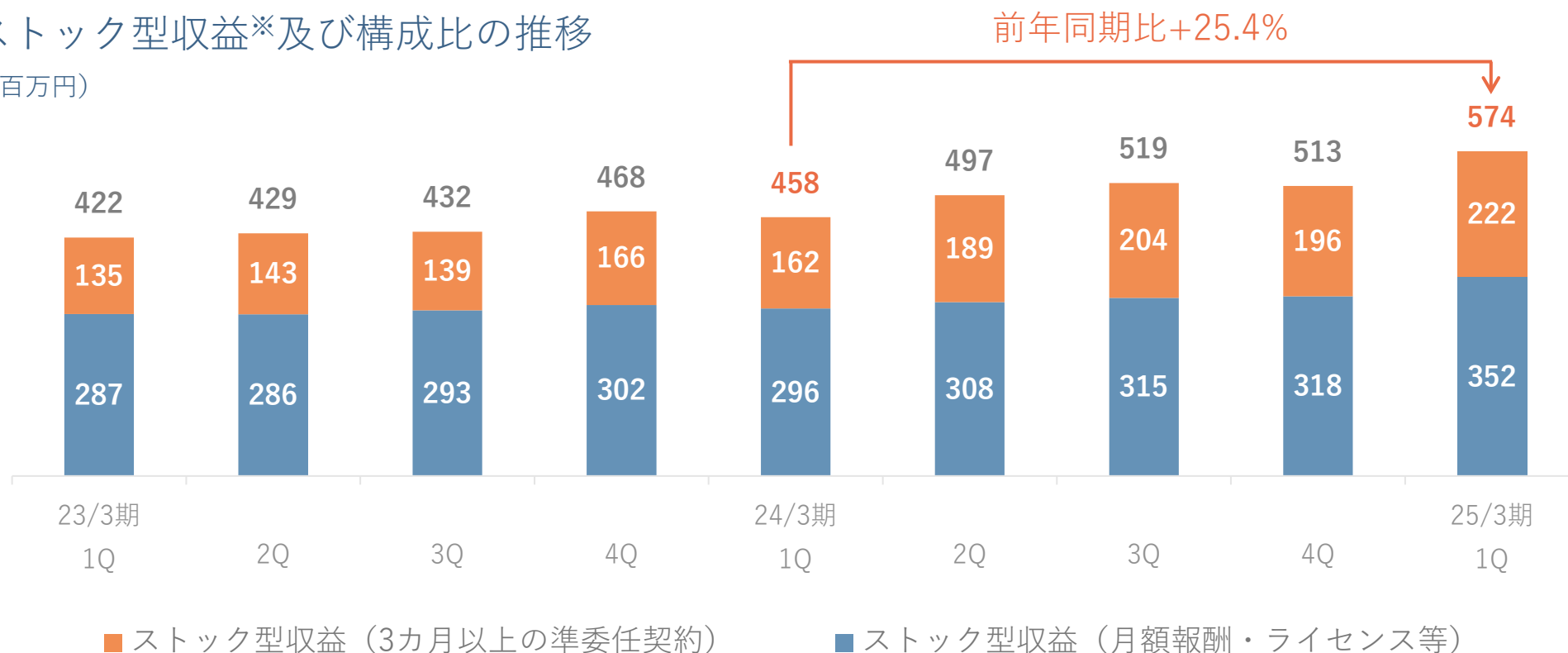
※ MAU(Monthly Active Users)は当社プロダクト導入アプリを月に1回以上起動しているユーザー数を集計(一部推計を含む)。

ストック型収益の推移

ストック型収益は、継続的な契約形態による開発支援案件・マネジメント支援案件が増加傾向にあり、また、ライセンス等の収入も順調に推移し、前年同期比+25.4%の増収。

ストック型収益*及び構成比の推移

(百万円)



※3カ月以上の準委任契約及び月額報酬・ライセンス等(APPBOXなどのサービス利用料やアプリのシステム保守料等)をストック型収益として分類。

※ストック型収益にはフィンテック事業によるものを含まない。

フィンテック事業：デジタル地域通貨プラットフォーム「MoneyEasy」

フィンテック事業では横浜銀行のパートナーとして、秦野市とともに取り組む「電子地域通貨事業」を2024年12月に開始予定。今後も下期に向けて新規案件を積み上げる見込み。



下期に向けて更なる新規案件の積み上げを見込む。

(ご参考) 四半期推移

(百万円)	24/3期1Q 連結		24/3期2Q 連結		24/3期3Q 連結		24/3期4Q 連結		24/3期通期 連結		25/3期1Q 連結	
	(4~6月)		(7~9月)		(10~12月)		(1~3月)		(23.4~24.3月)		(4月~6月)	
	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比
売上高	1,117	100.0%	1,306	100.0%	1,425	100.0%	1,862	100.0%	5,712	100.0%	1,332	100.0%
売上原価	872	78.0%	959	73.5%	992	69.6%	1140	61.2%	3,965	69.4%	933	70.1%
原価人件費	234	21.0%	221	17.0%	205	14.4%	254	13.6%	916	16.0%	212	15.9%
外注費	480	43.0%	558	42.7%	598	42.0%	683	36.6%	2,319	40.6%	507	38.1%
その他原価	157	14.1%	179	13.8%	189	13.3%	202	10.8%	729	12.7%	213	16.0%
売上総利益	245	22.0%	346	26.5%	433	30.4%	721	38.7%	1,747	30.5%	398	29.9%
販管費	454	40.7%	467	35.8%	462	32.5%	453	24.3%	1,838	32.1%	439	33.0%
人件費	284	25.4%	295	22.6%	299	21.0%	284	15.2%	1163	20.3%	289	21.7%
採用費	26	2.4%	18	1.4%	18	1.3%	11	0.6%	74	1.3%	10	0.8%
管理諸費・支払報酬	35	3.2%	35	2.7%	35	2.5%	31	1.7%	139	2.4%	36	2.7%
のれん償却	17	1.5%	17	1.3%	17	1.2%	17	0.9%	68	1.1%	4	0.4%
業務委託費	27	2.5%	33	2.6%	27	1.9%	27	1.4%	116	2.0%	32	2.5%
その他経費	62	5.6%	66	5.1%	65	4.6%	80	4.3%	275	4.8%	66	5.0%
営業利益	-208	—	-121	—	-29	—	268	14.4%	-91	—	-40	—
調整後営業利益	-189	—	-100	—	-8	—	288	15.5%	-10	—	-32	—
経常利益	-204	—	-120	—	-29	—	267	14.3%	-87	—	-45	—
親会社株主に帰属する当期純利益	-155	—	-85	—	-21	—	-894	—	-1,156	—	-49	—

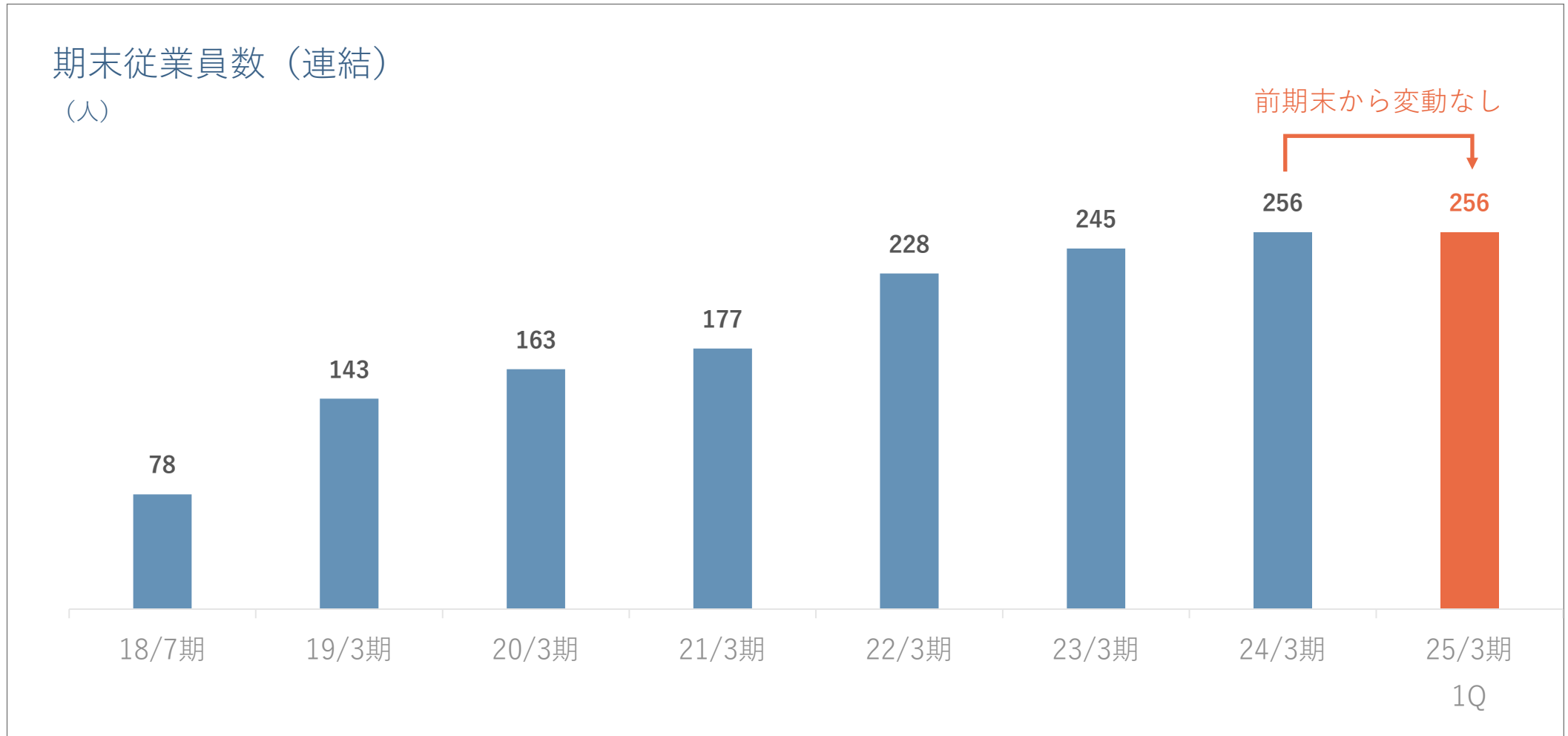
(ご参考) 貸借対照表

	(百万円)	25/3期1Q (連結)	
		期末実績	構成比(%)
流動資産		4,503	77.9%
現金及び預金		3,379	58.5%
受取手形及び売掛金		718	12.4%
契約資産		220	3.8%
仕掛品		59	1.0%
固定資産		1,276	22.1%
のれん		128	2.2%
ソフトウェア		741	12.8%
繰延税金資産		233	4.0%
資産合計		5,779	100.0%
流動負債		2,759	47.7%
買掛金		352	6.1%
短期借入金		500	8.7%
1年内返済長期借入金		240	4.2%
賞与引当金		53	0.9%
固定負債		658	11.4%
長期借入金		615	10.6%
負債合計		3,417	59.1%
純資産合計		2,361	40.9%
負債・純資産合計		5,779	100.0%



(ご参考) 従業員数の推移

連結従業員数は前期末から変動なく256名。アプリ開発案件の引合いは継続して強く、引き続きプロジェクトマネージャーを中心とした採用の強化を図る。



(ご参考) 2024年4月以降のニュース①

2024/4/2	Qoil、 Bioデルマの日本初上陸製品プロモーションとしてTikTokショートドラマシリーズをプロデュース
2024/4/4	アイリッジ、 4/17~19開催の「JapanマーケティングWeek-春2024-」に出展
2024/4/8	日立製作所BtoBtoCマーケティング戦略におけるコミュニケーションプランニングおよびツール制作を支援
2024/4/11	Qoil、 ザ・ハイドラフェイシャルカンパニー・ジャパンのポップアップイベント仕器をプロデュース
2024/4/12	ディップ株式会社との資本業務提携及び第三者割当による新株式の発行に関するお知らせ
2024/4/22	店頭でのお買い物時の男女・年代別傾向が浮き彫りに 高齢男性はレジ待ちが苦手、女性は待たないためにアプリを活用
2024/4/24	株式会社クリエがアサイン管理の脱Excel化に向け人材配置の最適化プラットフォーム「Co-Assign」を導入
2024/5/8	アプリ開発・運用・グロースをひとつで実現する「APPBOX」、パートナープログラム参画企業が24社に拡大
2024/5/9	アイリッジ、 Qoil組織変更のお知らせ 酒匂 紀史氏がエグゼクティブクリエイティブディレクターに就任
2024/5/17	Qoil、 第1弾が大好評につきスケールアップ。佐賀好きのためのマイルージ「さが推しポイント」第2弾開始
2024/5/20	日本リテイルシステムがAPPBOXソリューションパートナーに参画
2024/5/22	物価高でアプリのクーポン利用率は89.2%に、半数以上がコンビニ・スーパー・ドラッグストアで利用経験
2024/5/27	宝くじ販売大手・LUFLOS株式会社の販売管理システムを開発支援
2024/6/5	デザインや操作性が良いと感じるアプリ2位は「LINE」。使い方で迷った時に10代はチャットボット、50代は自力解決



(ご参考) 2024年4月以降のニュース②

2024/6/7	フィノバレー、秦野市と取り組む「電子地域通貨事業」の開始について
2024/6/11	Qoil、LINE×レシートの簡単応募が大好評で3年目に！「サニパックと暮らそうキャンペーン2024」開始
2024/6/12	Qoil、ゴディバのアイスの新パッケージをプロデュース
2024/6/14	企業のアプリ開発・運用、集客・販促担当者向け「APPBOXまるわかりセミナー」を開催
2024/6/19	Qoil、ビオデルマの「Pump It Up祭り」キャンペーン什器をプロデュース
2024/6/21	Qoil、7/3～5開催のコンテンツ東京「広告クリエイティブ・マーケティングEXPO」に出展
2024/7/1	JRホテルグループの会員プログラム「JRホテルメンバーズ」のLINEミニアプリを開発支援
2024/7/1	Qoil、味の素株式会社がLINE×レシートでかんたん応募の「勝ち飯®」応援団マイレージキャンペーンを実施
2024/7/11	アイリッジと日本リテイルシステム、APPBOXとUTILIA CRMの連携により「マーゴ公式アプリ」を開発支援
2024/7/16	フィノバレー、「MoneyEasy」を採用したデジタル地域通貨へのローソン銀行ATMからの現金チャージが可能に
2024/7/18	プラグイン、就労継続支援事業所利用者の参加による日揮触媒化成サイトリニューアルプロジェクトを完遂
2024/7/26	板橋区のデジタル地域通貨「いたばしPay」、流通総額100億円突破。加盟店数は紙商品券を上回る1,500店超に
2024/7/30	Qoil、双葉社がLINE×レシートでかんたん応募の「モンスターレーベル10周年キャンペーン」を実施
2024/8/6	アイリッジとディップ、14,000人を対象にしたコミュニケーションにまつわる従業員体験（EX）調査実施




(ご参考) 2024年4月以降のニュース③

2024/8/8

アイリッジとQoil、沖縄テレビと連携して運営する沖縄テレビのオウンドメディア「OKITIVE」が月間100万PVを達成





2. 主な経営/事業トピックス

APPBOXとUTILIA CRMの連携による開発支援

APPBOXソリューションパートナーである株式会社日本リテイルシステムの提供するUTILIA CRMとAPPBOXの連携により、「マーゴ公式アプリ」を開発支援。



「UTILIA CRM」を導入している商業施設においては、今後も「APPBOX」との連携によりクーポンなどを搭載したアプリをスピーディーに実現し、DXを支援する。

LUFLOSの販売管理システムを開発支援

宝くじ・ギフト券販売の総合商社LUFLOS株式会社の新販売管理システムを開発支援。既存の宝くじ販売事業から新たに展開中の事業まで一元管理を可能とし、機能性や保守性を向上、業務DXを推進。



販売管理システム



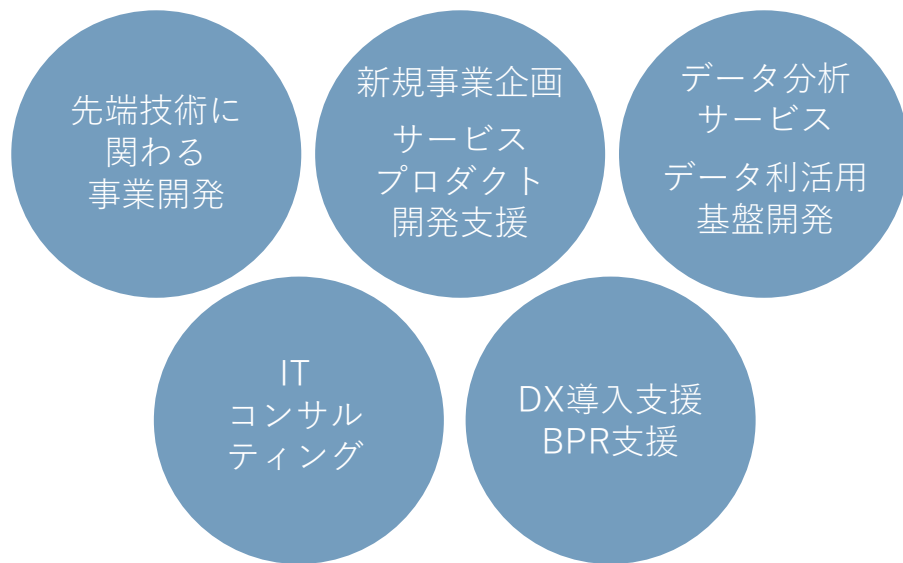
アプリ関連領域以外のデジタル領域として、当社が要件定義と基本設計を、詳細設計と開発をプラグインが担当。今後もLUFLOSの業務DXを支援予定。

新たにDI室、EX事業推進室を設置

アプリ関連領域以外のデジタル領域や生成AIを活用した新たなDXサービスの提供に向け、当期より新たにデジタルイノベーション室とEX事業推進室を設置。

デジタルイノベーション室

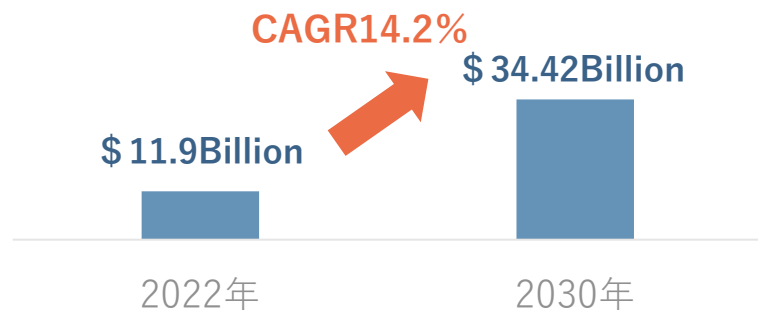
先端技術/DX推進等におけるコンサルティングサービスの提供を通じて、アイリッジの新たな事業/イノベーション創出を狙う。



EX事業推進室

※EX(Employee Experience)：従業員体験価値

AI活用による生産性向上支援など、EX×DX領域への取り組みを推進するほか、ディップとの提携による新たなDXサービスの推進する。



出典：Report Prime.Com Global Employee Engagement App Market Size (従業員エンゲージメントアプリ市場規模調査)

従業員向けアプリ/サービスは、世界的にトレンドであり、日本国内の市場でも今後大きく成長することが見込まれる。

日立製作所BtoBtoCマーケティング戦略を支援

株式会社日立製作所の金融機関向けBtoBtoCマーケティング戦略を支援、デジタルとリアル（オンラインとオフライン）を統合した施策としてコミュニケーションプランニングおよびツール制作を実施。



コミュニケーションツール例
(営業資料表紙と各動画スクリーンショット)



【事例掲載】顧客VOICE：本当のゴールは「動画制作」の先にあった。コミュニケーションのプロと一緒に作り上げたものとは

キーワードである「未来の銀行」の策定から可視化を通じ、
地域金融機関担当者の態度変容を促すために必要なコミュニケーションの種類や順番を提案

LINE×レシートによるキャンペーン支援続々

企業とユーザーがLINEミニアプリ上で繋がり、オンライン・オフラインを問わないキャンペーンや継続的なロイヤルティプログラムが簡単に行える「LINKFUN」によるキャンペーン支援が新規・継続ともに取り組みを拡大。



3年目に突入した「サニパックと暮らそうキャンペーン2024」



「AJINOMOTO LINE公式アカウント」に採用。2024年7月より「勝ち飯®」応援団マイレージキャンペーンが実施。

対象商品の購入レシートを読み取り、ポイントを貯めて、商品に応募できる
消費型マイレージキャンペーンなど、新たなオプション機能も提供開始

秦野市と取り組む「電子地域通貨事業」の開始

株式会社横浜銀行のパートナーとして、神奈川県秦野市とともに取り組む「電子地域通貨事業」を2024年12月1日（予定）から開始。地域通貨「OMOTAN（おもたん）コイン」により市内消費を喚起し、地域経済の好循環や地域コミュニティの活性化を支援。

The logo for OMOTAN features the word "OMOTAN" in a bold, sans-serif font. The letter "O" is black, "M" is blue, "O" is green, "T" is black, "A" is pink, and "N" is black. Below the letters "M", "O", and "A" are the Japanese characters "表", "丹", and "沢" respectively.

表 丹 沢

The logo for MONEY EASY features a stylized blue icon on the left, consisting of a square with a diagonal line and a smaller square. To the right of the icon, the words "MONEY EASY" are written in a bold, blue, sans-serif font.

横浜銀行とともに、地域通貨の普及につとめ、
デジタル地域通貨の専門家の観点から、**地域経済活性化に貢献**する予定。

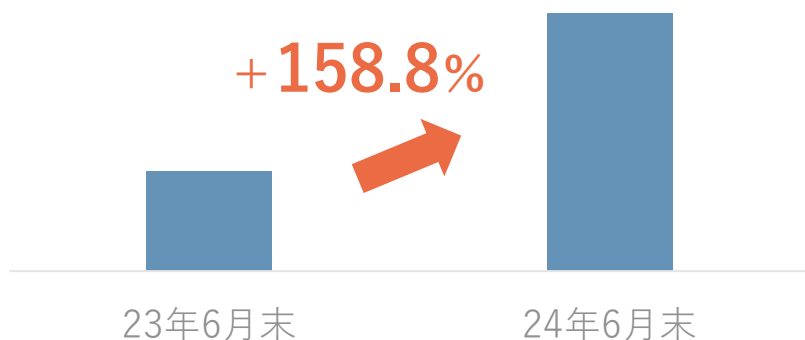
「Co-Assign」 累計導入社数※1を突破

「Co-Assign（コアサイン）」は、プロジェクトにまつわる「人」に関する課題を解決する人材リソース最適化プラットフォームで、システム開発会社を中心に生産性向上を支援。

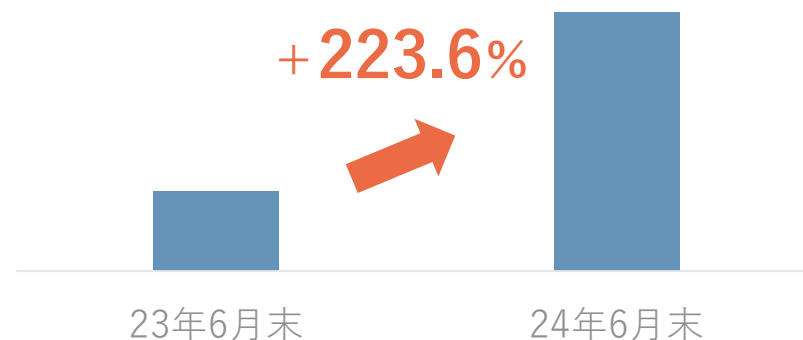
既にExcelで管理を行っているが、その複雑性に課題を感じている顧客に向けた「脱Excelソリューション」として着実に市場浸透・成長基調。



有料利用社数 2023年6月末比



MRR※2 2023年6月末比

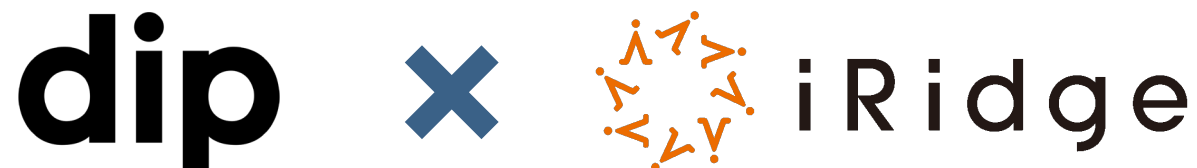


※1 サービスリリース後から現在までにトライアルを含めたアカウントを作成いただいている延べ数

※2 MRR（Monthly Recurring Revenue）：毎月決まって発生する売上

ディップと資本業務提携を実施

ディップ株式会社（以下「ディップ」）と資本業務提携を実施。ディップが保有する強固な顧客基盤に向けた新たなDXサービスを共同で創出し、両社の事業を拡大させることを目指す。



資本提携の概要

- ・ 第三者割当増資により、ディップに対し約5%の当社普通株式を割り当て
- ・ 調達資金1.89億円は、中堅・中小企業向けのDX商材の共同企画・開発・運営費用に充当する予定

業務提携の概要

- ・ 外食業界向けのスマホアプリ等を活用した集客支援ツールなど、営業支援領域、採用・労務領域、販促支援領域における中堅・中小企業向けのDX商材の共同企画・開発・運営等を行う

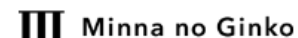
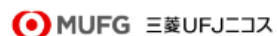
今後の取り組み


- ・ ディップと当社は、パートナーシップ関係を構築し、ディップが保有する強固な顧客基盤に向けた新たなDXサービスを共同で創出し、両社の事業を拡大させることを目指し、2025年3月より順次事業化する

APPBOXパートナープログラム参画企業が24社に

APPBOXパートナープログラムを通じて、パートナー各社のソリューションと連携し、新たな収益機会の創出や成長加速への取り組みを強化。

APPBOX パートナープログラム 参画企業





3. 今後の成長戦略及び事業計画について (事業計画及び成長可能性に関する資料より再掲)

中期経営計画 2027 (Tech & Innovation Partner)の策定

今後の更なる成長とミッションの実現に向け、2027年3月期を最終年度とする3カ年の中期経営計画を新たに策定。

中期経営計画 2027 のテーマ

開発力とビジネス創出力という強みを活かした
顧客企業の Tech & Innovation Partner へ成長



中期経営計画 2027 (Tech & Innovation Partner) の策定背景

外部環境の変化や当社の強みを踏まえ、これまでの延長線上ではない形で、2027年とその先の長期の成長を見据え、新たな中期経営計画のテーマを設定。

当社の強み

テクノロジー・開発力

- ・スマホアプリを中心とした高度な開発力とアプリ開発、運用、グロースまで1つで対応可能なプロダクト「APPBOX」
- ・生成AIなど新たな技術活用は得意領域

ビジネス創出力

- ・顧客企業の戦略から課題解決までトータルで支援してきた実績
- ・テクノロジー×マーケティングを活かしたビジネスプロデュースに強み

顧客基盤

- ・小売・鉄道・金融業界等の大企業を中心とした強固な顧客基盤
- ・300を超える当社ソリューション導入アプリと8,000万MAUを超えるユーザー数

外部環境の変化・トレンド

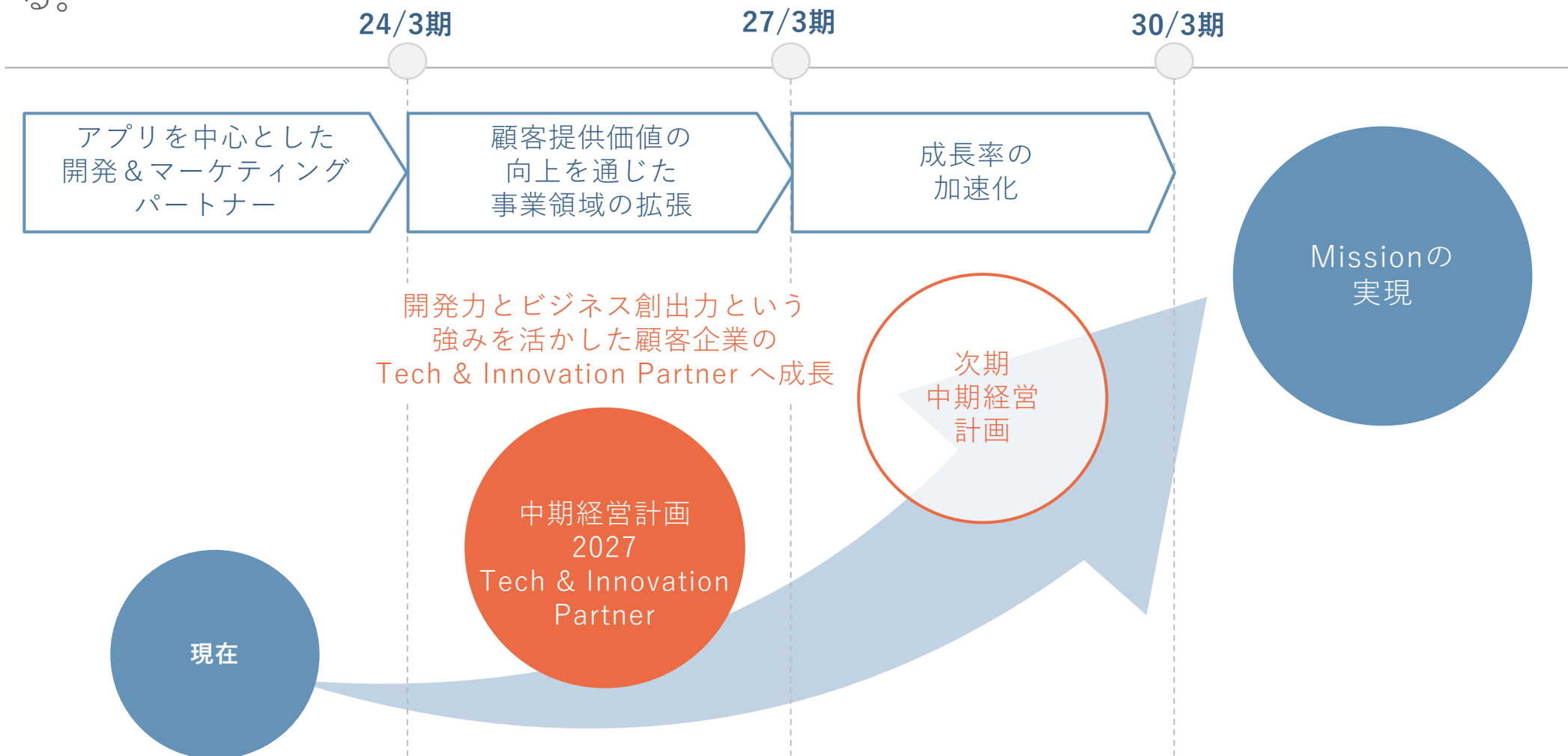
- ・ DX加速化とIT機能の内製化の動き
- ・ 生成AIなど新たな技術の台頭
- ・ 国内市場の縮小、消費者セグメントの多様化と新規事業開発ニーズの高まり
- ・ デジタルを活用したUX最大化競争の激化
- ・ 各業界における本業だけでなくDXビジネスへの事業展開の加速化



開発力とビジネス創出力という強みを活かした顧客企業の Tech & Innovation Partner へ成長

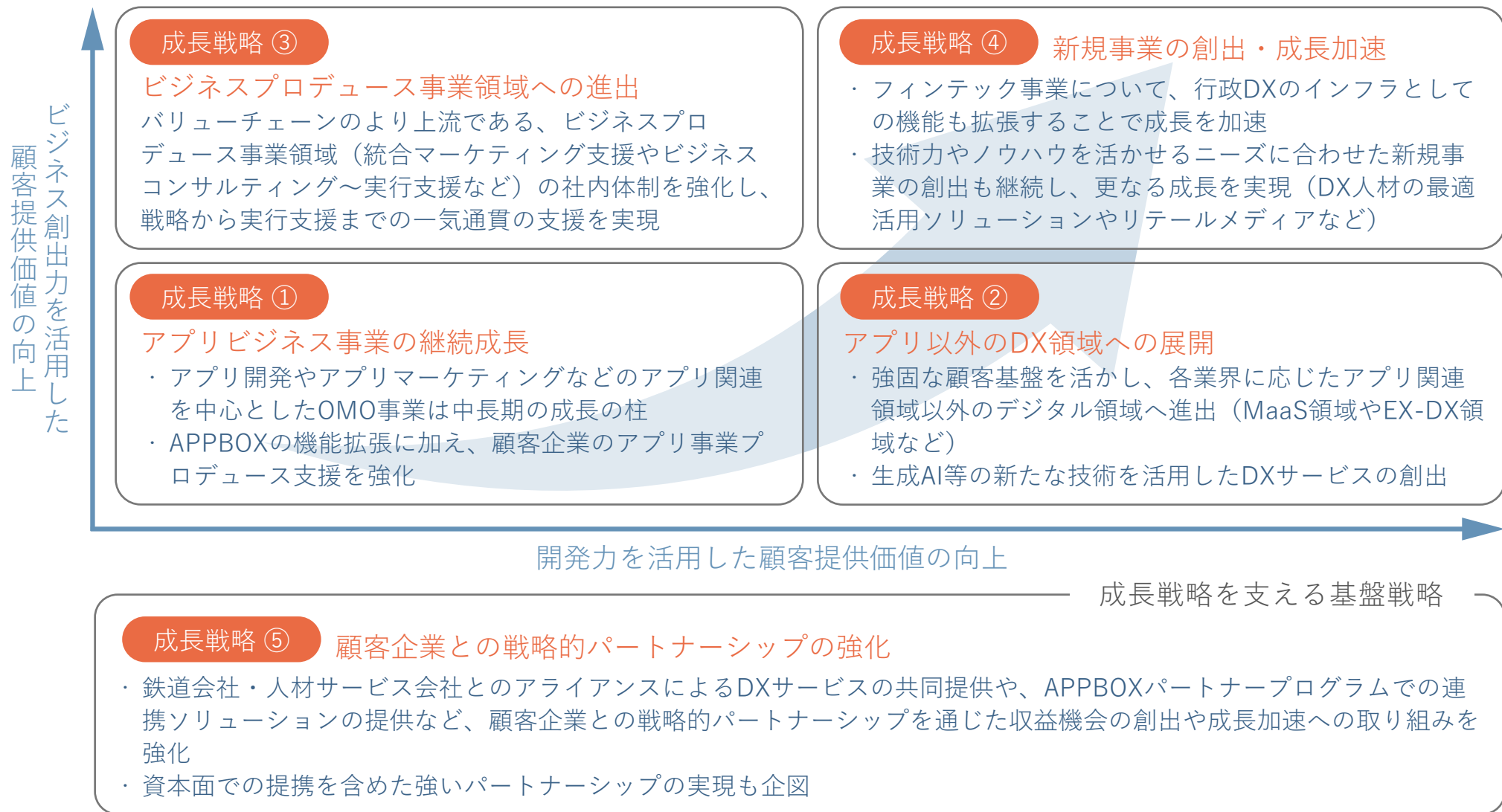
中期経営計画 2027 (Tech & Innovation Partner)の位置付け

2027年以降の次期中期経営計画において更なる成長率の加速化を実現するべく、中期経営計画 2027(Tech & Innovation Partner)においては顧客提供価値の向上を通じた事業領域の拡張を図る。

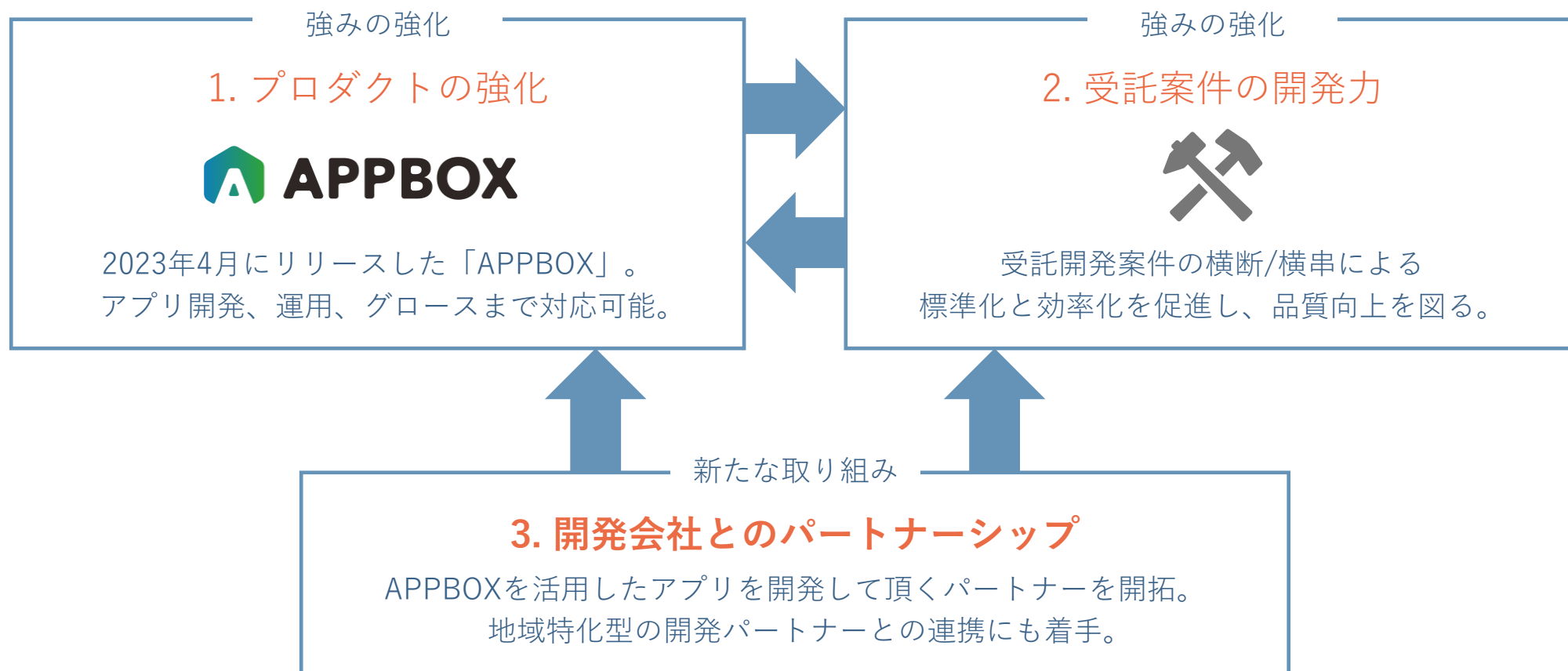


中期経営計画 2027 (Tech & Innovation Partner)の全体像

開発力やビジネス創出力の活用と顧客企業のパートナーシップの強化による顧客提供価値の向上に取り組む。



1.プロダクト強化、2.開発力の強化、3.開発会社向けのAPPBOXの展開を通じ、中核事業である、アプリ開発やアプリマーケティングなどのアプリ関連を中心としたアプリビジネス事業の更なる成長を実現する。



APPBOXの機能拡張に加えパートナー連携を強化することで、顧客層を拡大するとともに、単なる受託開発領域から顧客企業のアプリ事業プロデュース支援領域へ拡張する。



アプリ関連領域を中心とした事業プロデュース支援への進化

強固な顧客基盤を活かし、各業界に応じたアプリ関連領域以外のデジタル領域へ進出する。また、生成AI等の新たな技術を活用したDXサービスを創出し、今後の事業成長を促進する。

アプリを軸とした
強みと基盤

アプリ関連以外の
DX領域へ進出

生成AIも活用した
サービス拡張展開

当社ソリューション導入アプリとユーザー数

アプリ：300 以上

ユーザー：8,000万 以上

業種別の取引シェア

小売・流通

45%

主要業種に
おける売上
上位3社との取引

鉄道

61%

JR・大手私鉄
との取引

金融

17%

都市銀行・
地方銀行・信用金庫
との取引

強固な顧客基盤を活かし、業務システムをはじめとするアプリ関連以外のDX領域へ進出

鉄道

MaaS × DX領域

小売・流通

EX × DX領域
(Employee Experience)

金融

組込型金融領域
(Embedded Finance)

生成AIも活用したサービス拡張・展開、業務効率化による付加価値向上、新たなサービス創出により今後の事業成長を促進

アプリ関連領域を中心としたOMO事業で培った顧客基盤・技術基盤を活用し、MaaS領域やEX-DX領域などの成長余地の大きな領域へ取り組みを拡大する。

MaaS × DX 領域

鉄道アプリだけでなく、MaaS・鉄道業界向けDXサービスへ取り組みを拡大

鉄道アプリ

- ・ MaaSアプリ
- ・ JR西日本との業務提携によるデータ分析・ソリューション開発事業の拡大・展開
- ・ 鉄道工事等の工具管理ソリューション「工具ミッケ」

EX × DX領域 (Employee Experience × DX)

小売・流通の顧客向けアプリだけでなく、従業員 (Employee) の働き方満足度を向上させるEX×DXサービスへ取り組みを拡大

小売・流通アプリ

- ・ 接客スタッフ向けアプリ
- ・ 従業員向けアプリ
- ・ 従業員が利用する各種業務システム

バリューチェーンのより上流である、ビジネスプロデュース事業領域（統合マーケティング支援やビジネスコンサルティング・実行支援などの領域）の社内体制を強化し、より一層の顧客提供価値の拡大を図る。

酒匂 紀史氏が当社グループのエグゼクティブクリエイティブディレクターに就任

ブランドプロデュース及びクリエイティブディレクションで多数の実績を持つ酒匂紀史氏が当社グループのエグゼクティブクリエイティブディレクターに就任。2024年4月1日付でビジネスプロデュース本部を設立し、新たな事業軸となる「ビジネスプロデュース支援」の体制を強化。

今後は新体制の下、ビジネスプロデュース支援をさらに加速させ、より一層高いレベルの課題解決と価値提供に取り組む

企業の課題に対して顧客の期待を超えるExperienceをワンストップで提供支援

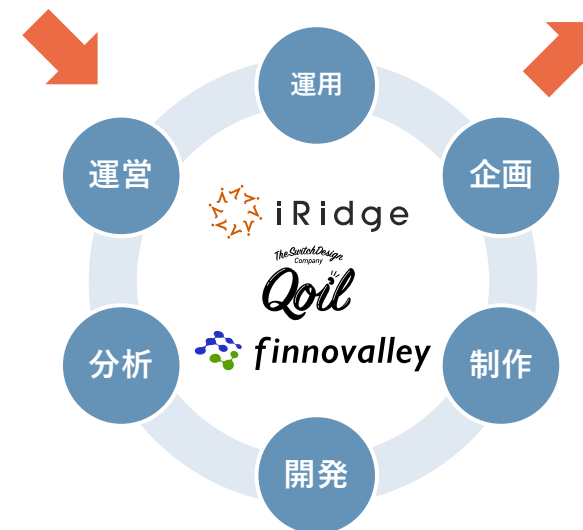


左：ブランドプロデューサー/クリエイティブディレクター
酒匂 紀史氏

右：当社ビジネスプロデュース本部 本部長/株式会社Qoil取締役
山下 紘史

企業が抱える課題

顧客からの期待

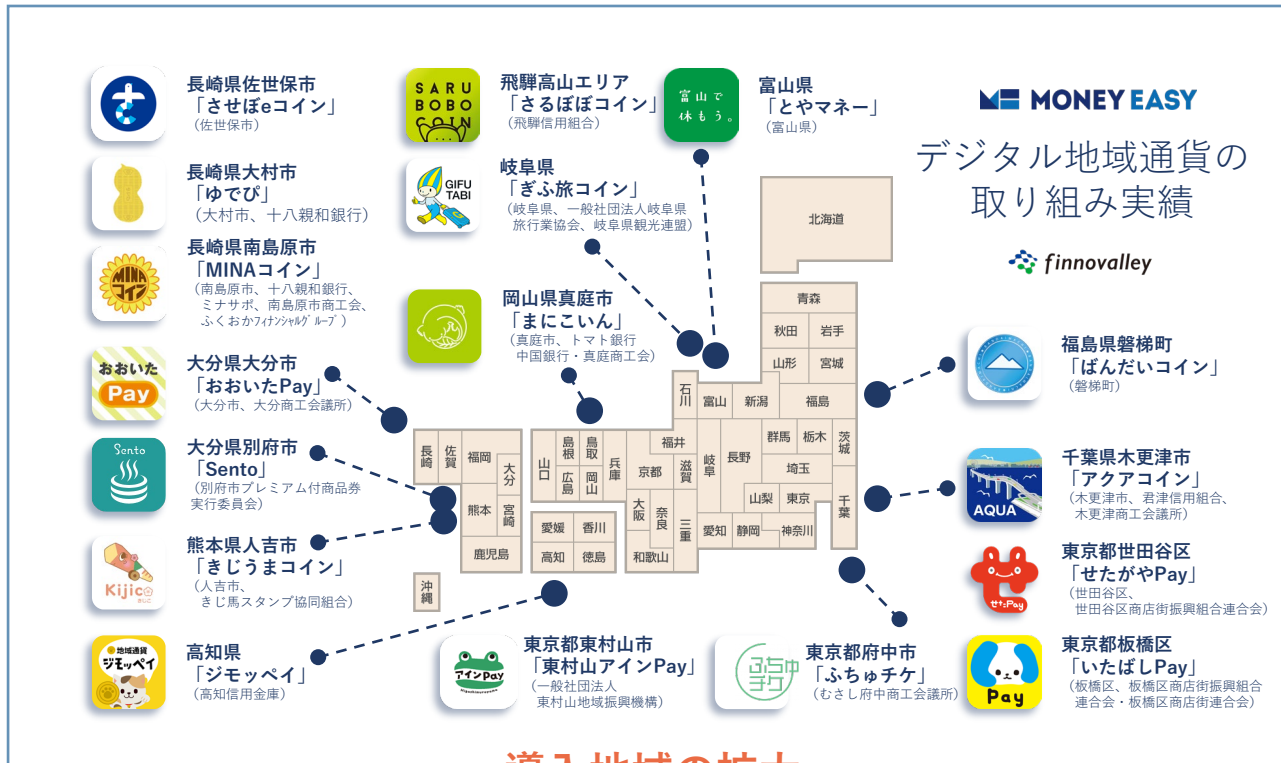


ストラテジックプランニングから認知拡大のための様々なソリューションをはじめ、OMOビジネス、CRMマーケティング、新規事業まで、5つのソリューションで顧客企業の課題解決を行う統合マーケティング支援へ展開する。



デジタル地域通貨の導入地域の拡大に加えて、行政DXのインフラとしての機能を拡張することで、フィンテック事業の更なる成長加速を図る。

導入地域の拡大と行政DXへの拡張



プレミアム付商品券事業
 福祉・地域活性の
ポイント事業
 ふるさと納税
ポイント事業
 税公金納付
 などへの拡張
 行政DXへの拡張

当社グループの技術力やノウハウを活かせる時代のニーズに合わせた新規事業の創出も継続し、更なる成長を実現する。足元ではDX人材の最適活用ソリューションやリテールメディアへの取り組みを推進。

DX人材の最適活用ソリューション

DX業界の成長で直面するDX人材の活用最適化ソリューションの提供



システム開発プロジェクト等における要員アサイン管理を効率化するSaaSソリューション

顧客企業のIT人材不足解消とDX支援に向けた、Zenken株式会社との業務提携によるインド・ベンガルール人材活用

リテールメディア

今後成長が見込まれるリテールメディア領域に小売アプリで培った経験を活用しビジネス展開

当社が強みを持つ、小売・流通、鉄道、金融、地域等の業界での埋もれている顧客接点をメディア化

鉄道

小売・流通

金融

地域

など

APPBOXパートナープログラムを通じて、パートナー各社のソリューションと連携し、新たな収益機会の創出や成長加速への取り組みを強化。

APPBOX パートナープログラム 参画企業

JR西日本やディップとの提携を行い、DXサービスの共同提供を図る。今後も顧客企業と同様の提携を拡大することで、強いパートナーシップの実現を目指す。

業務提携



JR西日本グループのデータ分析、及びソリューションと、当社が持つ鉄道業界の支援実績を掛け合わせ、両社による更なるビジネス拡大を企図。

資本業務提携



ディップが保有する強固な顧客基盤に向け、当社のスマートフォンアプリをはじめとしたDXソリューションの企画・開発力を活かし、新たなDXサービスを共同で創出。

今後も同様の形で顧客企業との戦略的パートナーシップを強化していく

中長期の業績目標

27/3期において売上高82億円・調整後営業利益5億円以上をオーガニック成長のみで達成するとともに、新規事業の成長やM&Aにより売上・利益を更に積み上げる。長期目標として30/3期に売上高150億円・調整後営業利益15億円の達成を目指す。

中期経営計画 2027 (Tech & Innovation Partner) の業績目標

長期目標 (次期中期経営計画)

成長戦略①～③+⑤による既存事業の成長

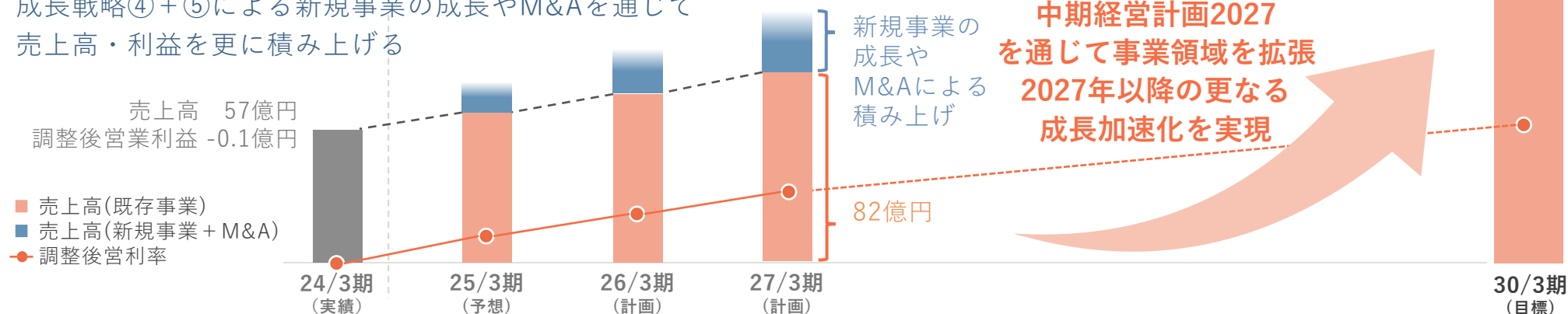
	(25/3期)	(26/3期)	(27/3期)
売上高	64億円	72億円	82億円以上
調整後営業利益	1.5億円	3億円	5億円以上
調整後営利率	2.3%	4.2%	6.1%以上

2027年以降の更なる成長加速化を図り、

	(30/3期)
売上高	150億円
調整後営業利益	15億円
調整後営利率	10.0%

を目指す。

成長戦略④+⑤による新規事業の成長やM&Aを通じて売上高・利益を更に積み上げる



※ 調整後営業利益 = 営業利益 + 株式報酬費用 + M&Aにより生じた無形資産の償却費用 + その他一時費用



4. 補足資料



Tech Tomorrow

テクノロジーを活用して、
わたしたちがつくった新しいサービスで、
昨日よりも便利な生活を創る。

基本情報

会社概要

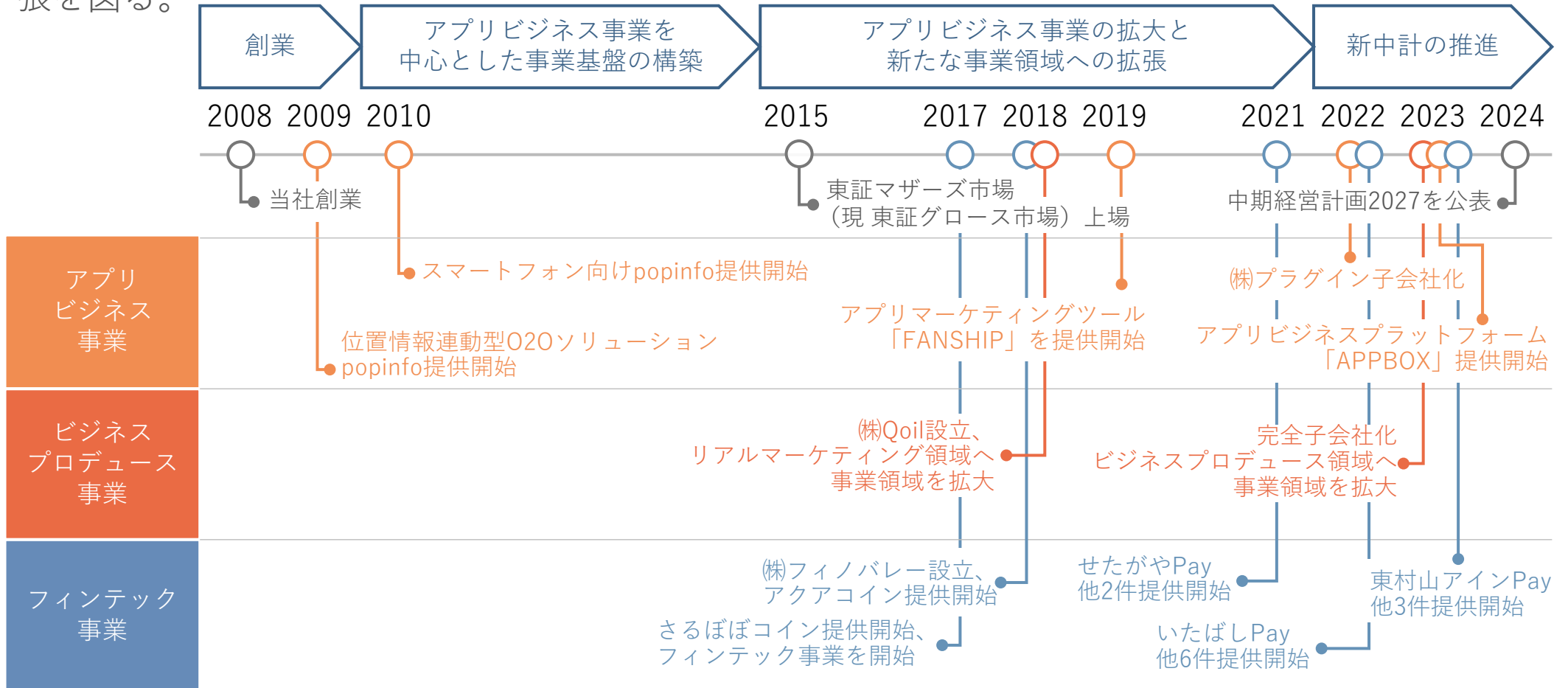
会社名	株式会社アイリッジ	
所在地	東京都港区	
設立	2008年8月	
経営陣	代表取締役社長	小田 健太郎
	取締役	渡辺 智也
	取締役CFO	森田 亮平
	取締役	山下 紘史
	社外取締役	藤原 彰二
	社外取締役(監査等委員)	染原 友博(公認会計士)
	社外取締役(監査等委員)	有賀 貞一
社外取締役(監査等委員)	隈元 慶幸(弁護士)	
連結子会社	株式会社Qoil	
	株式会社フィノバレー	
	株式会社プラグイン	
資本金	13億2百万円 (2024年6月末)	
従業員数	256人 (2024年6月末、連結)	

株主構成(2024年6月末現在)

小田 健太郎	30.6%
日本カストディ銀行(信託口)	4.9%
ディップ	4.7%
五味 大輔	3.4%
初雁 益夫	2.0%
楽天証券	2.0%
NTTデータ	1.7%
上田八木短資	1.3%
SBI証券	1.3%
アイリッジ従業員持株会	1.1%

沿革

当社は創業以来アプリビジネス事業を中心に事業基盤を構築・拡大。その後、フィンテック事業に加え、ビジネスプロデュース事業に事業領域を拡大。2024年以降は中期経営計画2027(Tech & Innovation Partner)を推進し、顧客提供価値の向上を通じた事業領域の更なる拡張を図る。



グループ事業概要

当社グループは「アプリビジネス事業」、「ビジネスプロデュース事業」、「フィンテック事業」の3つの事業から構成。

アプリビジネス事業

- ・ 企業向けスマホアプリの企画・開発運用支援
- ・ アプリビジネスプラットフォーム「APPBOX」の企画・開発・運用
- ・ 企業向けDXサービスの企画・開発・運用

ビジネスプロデュース事業

- ・ 統合マーケティング支援、ビジネスコンサルティング・実行支援
- ・ イベントや店舗集客促進等のリアルマーケティング支援

フィンテック事業

- ・ デジタル地域通貨プラットフォーム「MoneyEasy」の企画・開発・運用

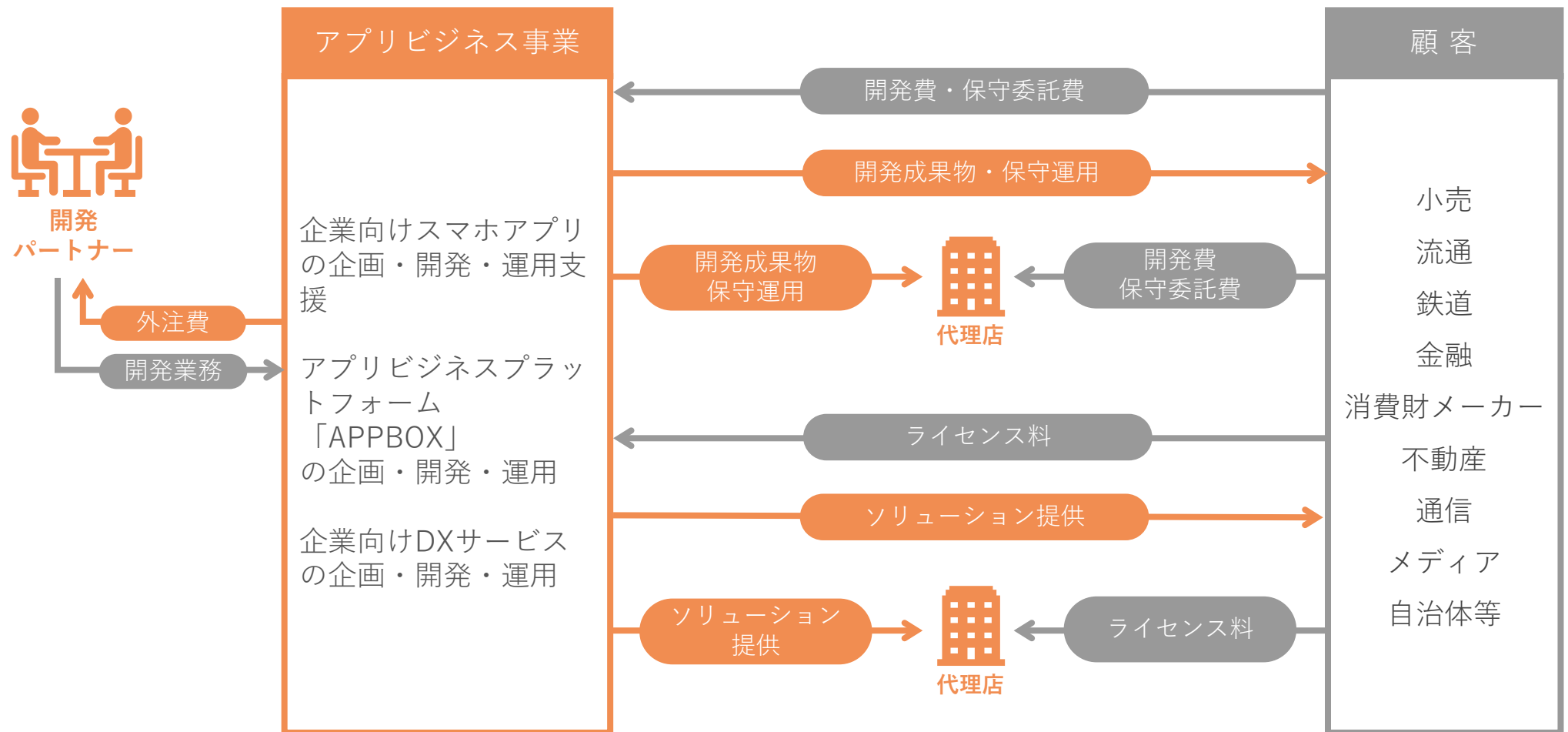
セグメント売上51.1億円※

セグメント売上6.0億円

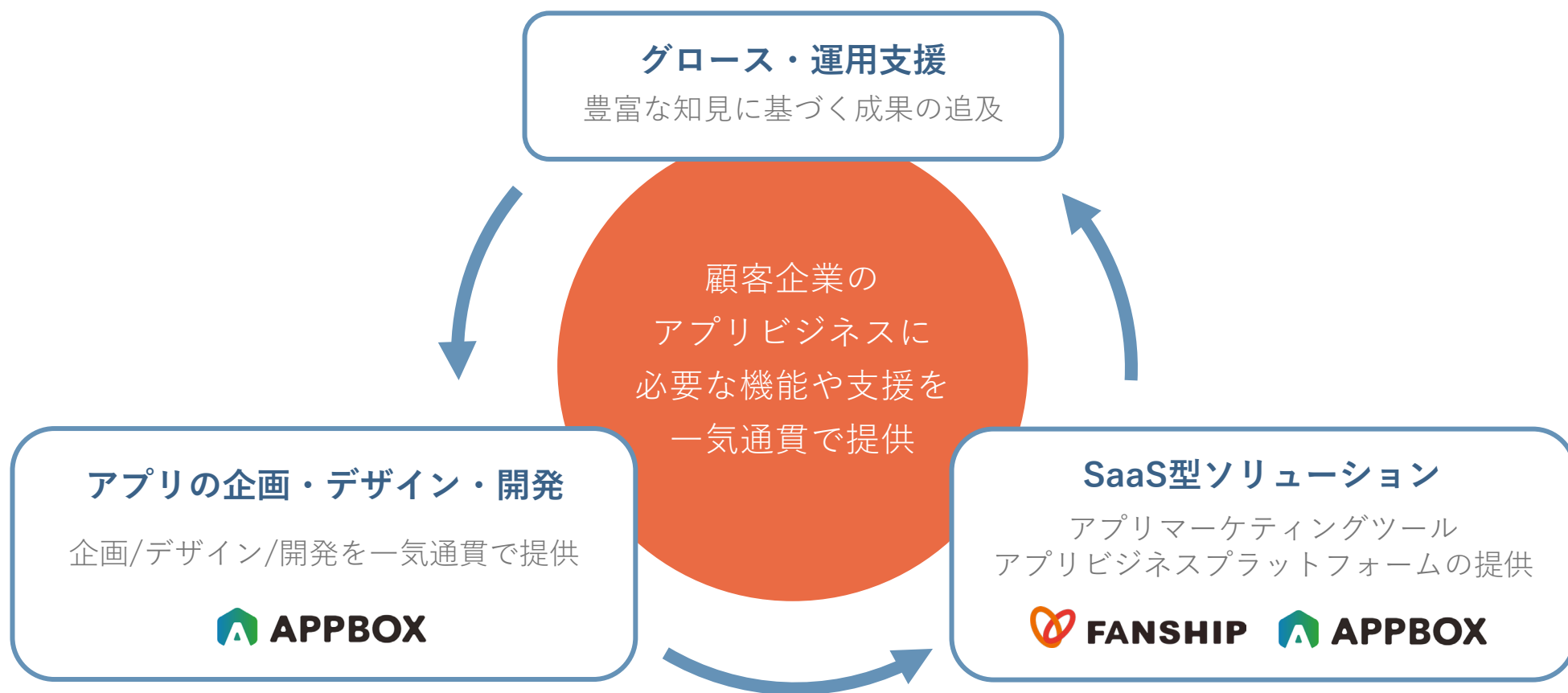
※ セグメント変更前の24/3期「OMO事業」セグメントの実績



アプリビジネス事業では、顧客企業に対して主にスマホアプリの企画・開発・運用支援やアプリビジネスプラットフォーム「APPBOX」などの自社ソリューションの提供を行う。



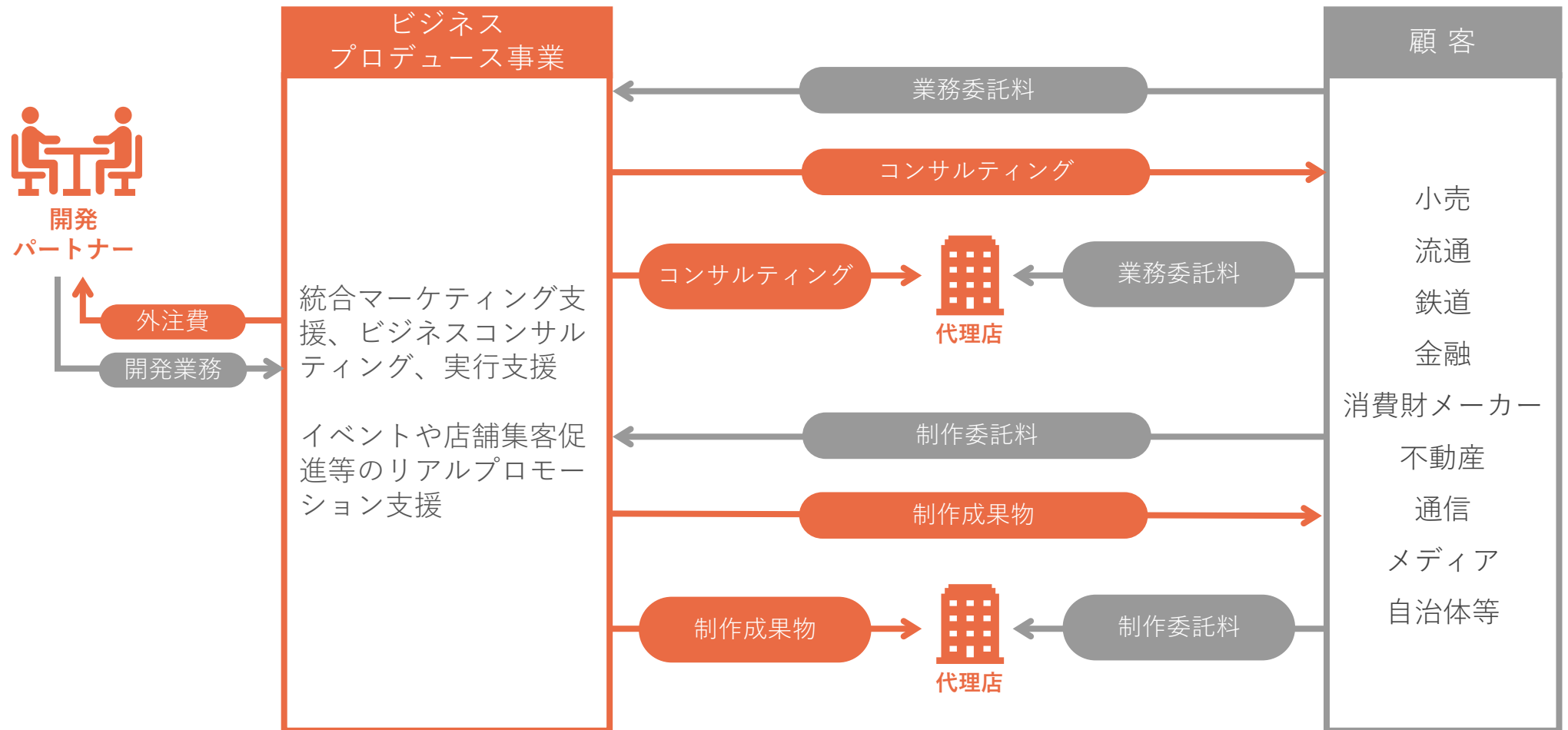
アプリビジネス事業においては、主に「APPBOX」を活用したスマホアプリ開発(スクラッチ・パッケージいずれも含む)に加え、アプリマーケティングツール等のソリューション提供やアプリリリース後の運用支援・グロースに至るまで、顧客企業のアプリビジネスの成長を一気通貫で支援する。



「APPBOX」は30種類以上の「BOX機能」と呼ばれるアプリで使う各種機能群(SDK)を組み合わせることで、アプリのスクラッチ/パッケージ開発、既存アプリの機能拡張、マーケティング施策まで、アプリビジネスに必要な全てを支援するプラットフォーム。24/3期1Qに市場投入。



ビジネスプロデュース事業では、主に企業に向けて統合マーケティング支援や、リアルプロモーション支援を提供する。

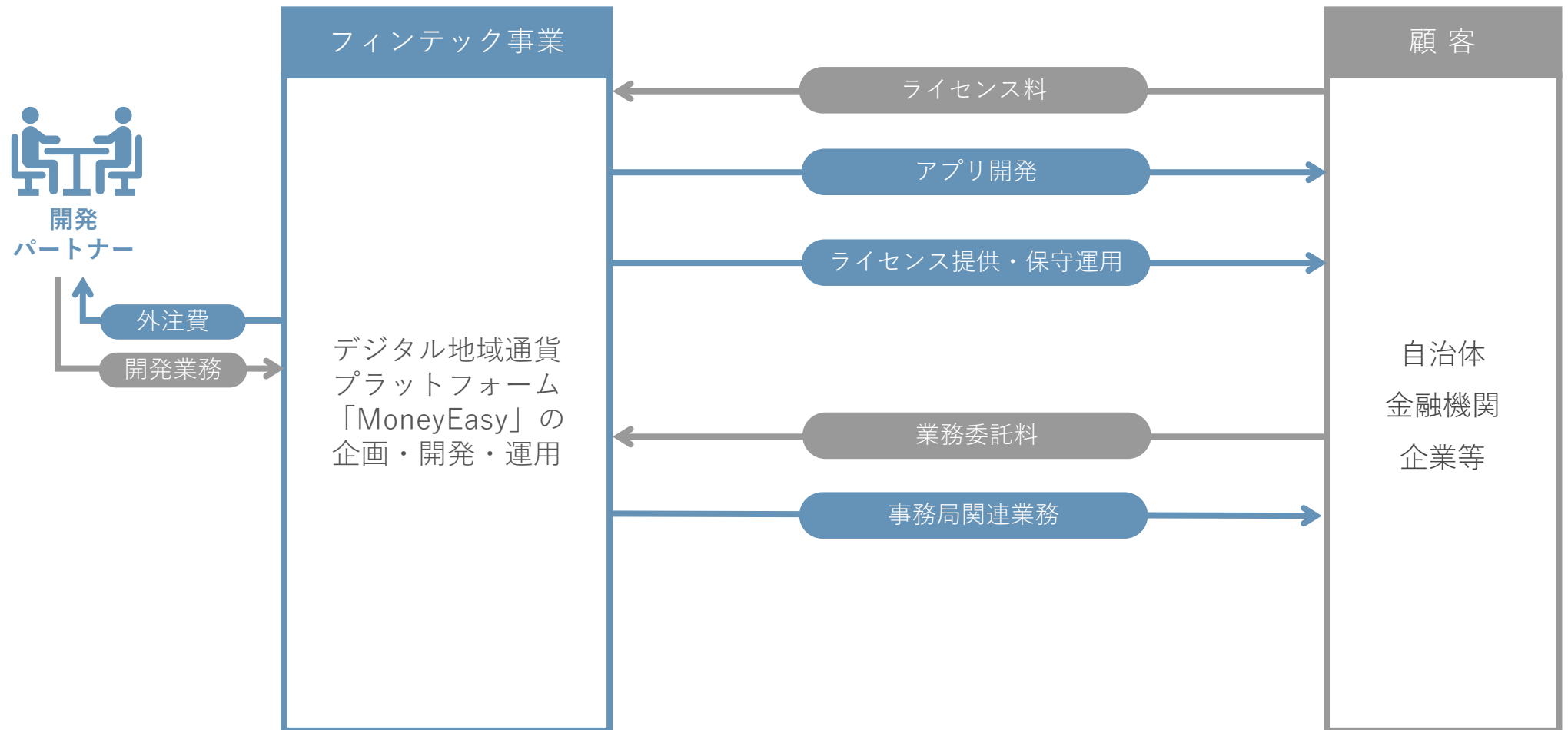


ビジネスプロデュース事業では、顧客企業のパートナーとして、ビジネスの全体戦略の立案から、課題抽出・コミュニケーションデザイン・サービス開発の支援やグロースハック支援などを通じて、新規事業開発やマーケティングに関する課題をワンストップで解決する。

戦略立案	課題抽出 アイディエーション	コンセプト検証 (PoC) コミュニケーション デザイン	サービス開発・制作 マーケティング設計	グロースハック支援 プロモーション
<ul style="list-style-type: none"> 事業/DX戦略立案 <ul style="list-style-type: none"> - マイルストーン策定 - 勉強会開催 方針策定 <ul style="list-style-type: none"> - パーパス定義 - ビジョン策定 	<ul style="list-style-type: none"> 顧客/社会課題抽出 <ul style="list-style-type: none"> - マーケトリサーチ - 与件整理 アイディエーション <ul style="list-style-type: none"> - コンセプトデザイン - ビジネスモデル/プラン立案 	<ul style="list-style-type: none"> コンセプト検証(PoC) <ul style="list-style-type: none"> - ペルソナ設定 - ユーザーリサーチ コミュニケーションデザイン <ul style="list-style-type: none"> - CJM作成 - UI/UXデザイン 	<ul style="list-style-type: none"> サービス開発/制作 <ul style="list-style-type: none"> - ブランド定義/VI開発 - システム/アプリ/各種制作 マーケティング設計 <ul style="list-style-type: none"> - マーケプラン立案 - KPI設計/目標設定 	<ul style="list-style-type: none"> グロースハック支援 <ul style="list-style-type: none"> - データ分析/効果検証 - 改善策立案 プロモーション <ul style="list-style-type: none"> - ASO/SEO/SNS運用 - イベント企画/運営

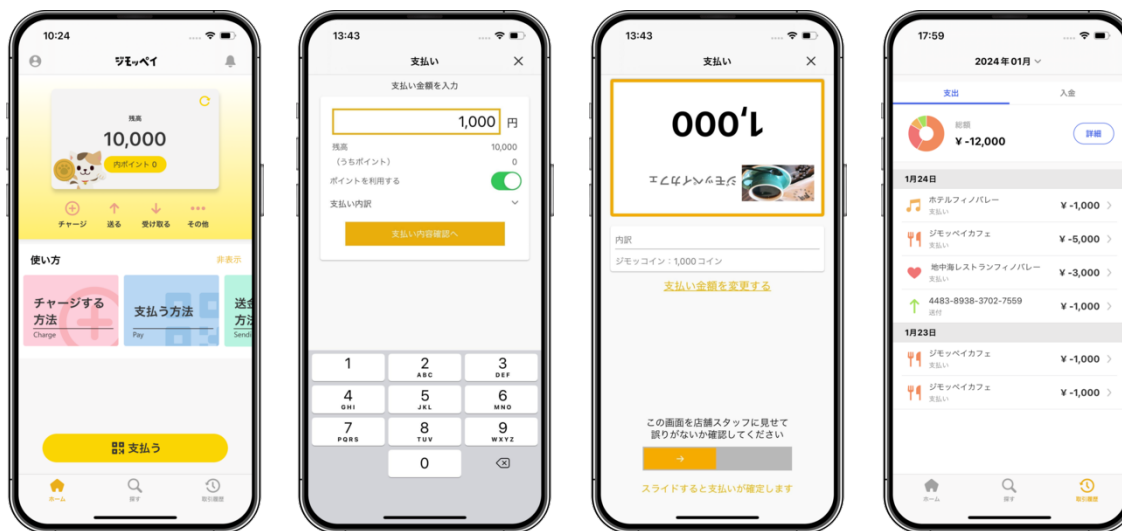
顧客毎の専門チームを組成し、戦略立案をはじめ顧客企業と協働して”考える”部分からサービス開発・グロースハック支援などの”実行する”部分までをトータルで支援

フィンテック事業では、主に自治体や金融機関に向けて自社ソリューションを提供する。



フィンテック事業では、デジタル地域通貨※¹プラットフォーム「MoneyEasy」の提供を通じて、地域内限定の電子マネーを発行し、地域内の経済活性、経済循環を目指したデジタル地域通貨運営を支援※²する。

短期間かつ安価に
デジタル地域通貨サービスを
開始できるプラットフォーム



提供アプリイメージ（高知県ジモッペイ事例）

- ※¹ デジタル地域通貨：スマートフォンアプリを使って、チャージから決済までを可能にした域内限定で利用可能な通貨がデジタル化されたもの
- ※² 支払方法として二次元コード読取方式を採用しているため、店舗側での初期投資や手間がかからず導入できることが特長。また、自治体でのプレミアム付商品券事業や行政ポイント等の運用も容易に実施ができ、地域でのさまざまな活動をより効率化し、持続可能な地域づくりへの活用を支援

当社の強みと特徴

テクノロジー・開発力とビジネス創出力を強みに、小売・鉄道・金融業界等の大企業を中心とした強固な顧客基盤を有していることが特徴。

テクノロジー・開発力

- ・ スマホアプリを中心とした高度な開発力とアプリ開発、運用、グロースまで1つで対応可能なプロダクト「APPBOX」
- ・ 生成AIなど新たな技術の活用は得意領域

ビジネス創出力

- ・ 顧客企業の戦略から課題解決までトータルで支援してきた実績
- ・ テクノロジー×マーケティングを活かしたビジネスプロデュースに強み

顧客基盤

- ・ 小売・鉄道・金融業界等の大企業を中心とした強固な顧客基盤
- ・ 300を超える当社ソリューション導入アプリと9,000万MAUを超えるユーザー数



[テクノロジー・開発力] 顧客企業のテックパートナーとしてワンストップで支援

スマホアプリを中心とした高度な開発力を有し、当社プロダクト「APPBOX」や外部のソリューションも活用し、顧客企業のテックパートナーとしてワンストップで支援。

スマホアプリを中心に戦略・企画の策定から開発・グロースまで一気通貫で支援

APPBOXによる顧客ニーズに応じた柔軟な提案



これまでの開発実績により多くのカスタマイズ/連携実績のノウハウが蓄積、あらゆる顧客要望に対応可能

豊富な外部ソリューション
連携実績（抜粋）



多岐にわたる顧客システムとの
連携実績

顧客の持つ様々なシステムとの連携実績

- ・ POS、決済システム
- ・ 鉄道の運行管理システム
- ・ 業務システム、基幹システム
- ・ 顧客企業の運用するCRM
- ・ 生成AIなど先端技術の活用支援 など

機能や施策を実現するために
クラウドインフラを最大限活用



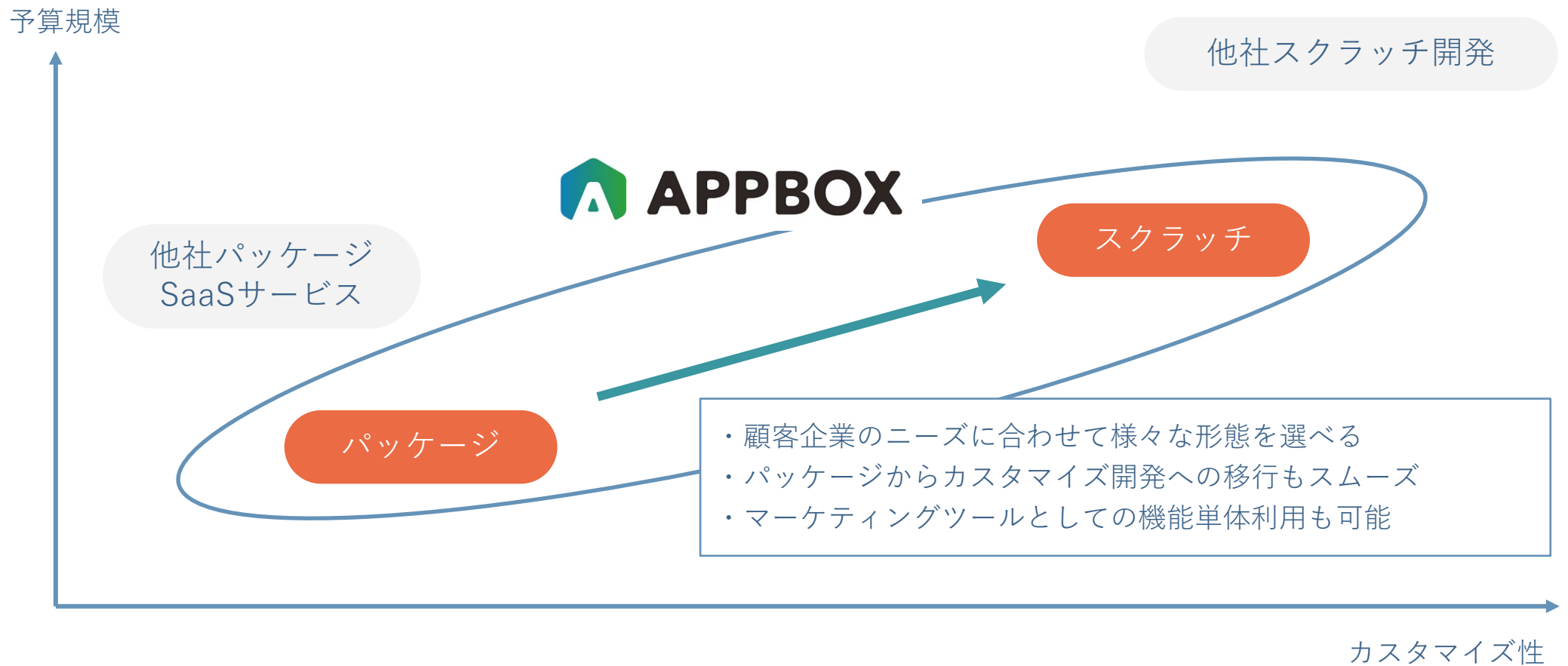
AWS アドバンスドティア
サービスパートナー



Google Cloud Platform
サービスパートナー

[テクノロジー・開発力] アプリビジネスプラットフォーム「APPBOX」の優位性

アプリ開発とマーケティングツールの両方を提供して相乗効果を出すことができることが優位性。アプリビジネスプラットフォーム「APPBOX」は、スクラッチ/パッケージ/機能拡充のための機能単体利用も選択可能。



[ビジネス創出力] マーケ×テックの両面からビジネス創出を支援

マーケティング×テクノロジーの知見を活かし、顧客企業のイノベーションパートナーとしてビジネス創出をトータルで支援。

顧客企業のビジネス創出を戦略策定～開発～グロースハックまでトータルで支援

	戦略策定	サービスデザイン	UI/UX戦略	開発	保守・運用	グロースハック (データ分析・成長支援)
戦略コンサル/広告代理店	○	○				
ITコンサル/大手SIer		○	○	○		
クラウドベンダー				○	○	
当社	○	○	○	○	○	○

「マーケティング×テクノロジー」の知見を活用し、両面からビジネス創出を支援

マーケティング領域

- ・コミュニケーション設計・ブランディング・UI/UX 支援
- ・ターゲット設定・カスタマージャーニー・アプリグロース支援
- ・CRMマーケティング・Web制作・SNSマーケティング
- ・イベント施策・店頭什器制作・キャンペーン運用支援 など

テクノロジー領域

- ・スマホアプリの企画、開発、運用支援
- ・アプリビジネスプラットフォーム「APPBOX」
- ・アプリマーケティングツール「FANSHIP」
- ・DXソリューション・プロフェッショナルサービス など

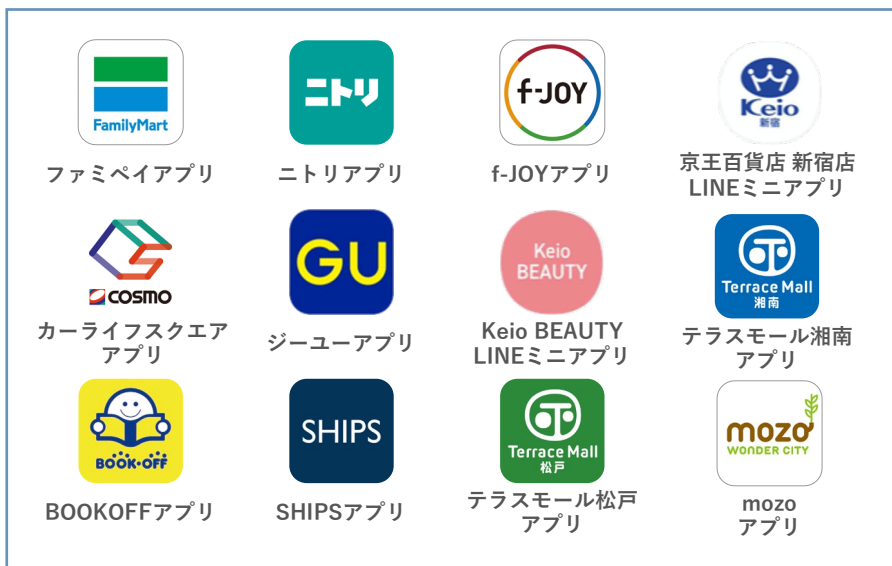
[顧客基盤] 小売・鉄道・金融業界等の豊富な顧客基盤

アプリビジネス領域を中心に小売・鉄道・金融業界等の強固な顧客基盤を有し、300を超えるスマホアプリの企画・開発・運用を支援。

小売・流通

主要業種における
売上上位3社との取引シェア

45%



鉄道

JR・大手私鉄との
取引シェア

61%



金融

都市銀行・地方銀行・
信用金庫との取引シェア

17%



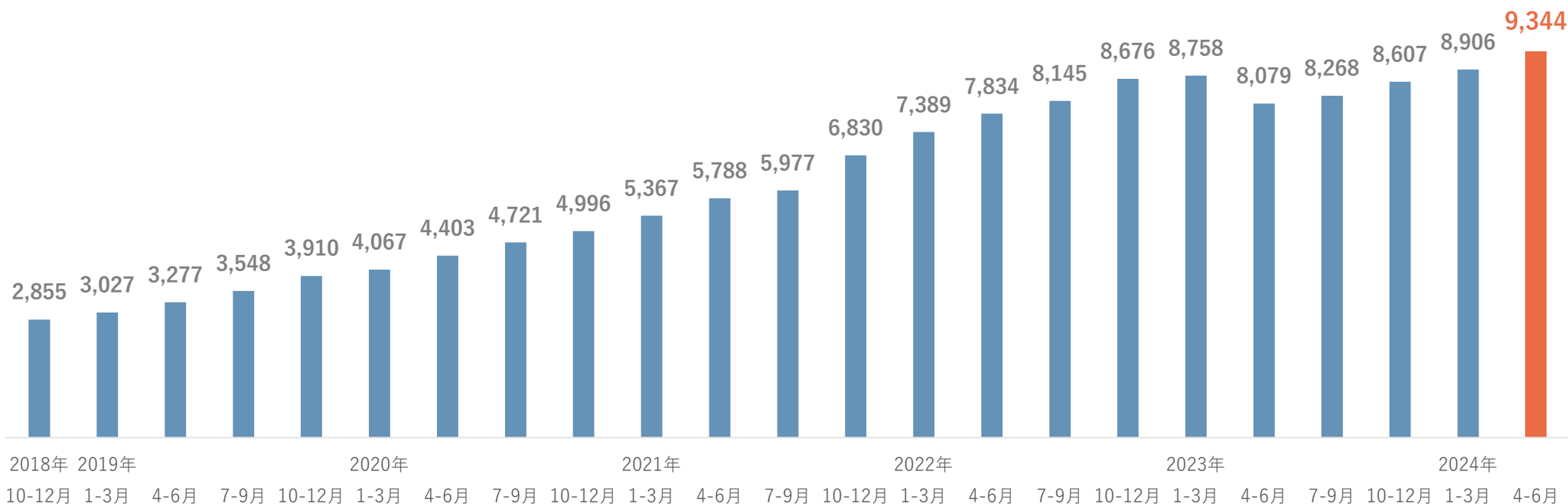
※2023年実績・当社調べ

[顧客基盤] 9,000万MAUを超えるユーザー数

当社ソリューション導入アプリは9,000万MAU/月を超え、多くのユーザーが利用。

当社ソリューション導入アプリのMAU※の推移

(万ユーザー、各四半期平均)

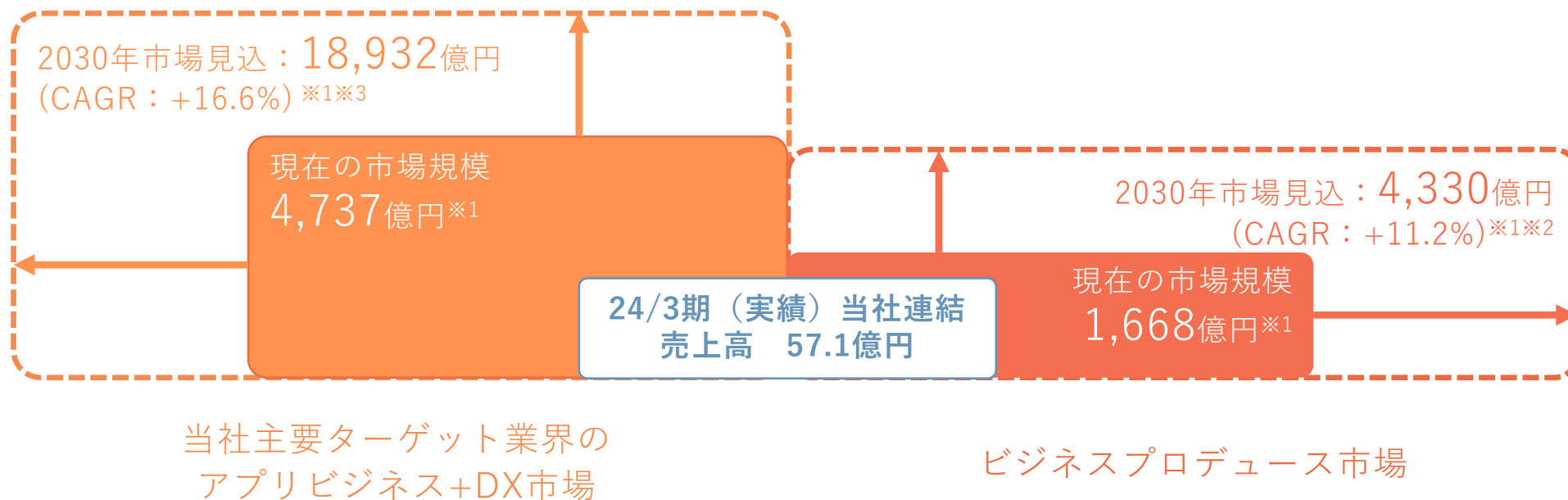


※ MAU(Monthly Active Users)は当社プロダクト導入アプリを月に1回以上起動しているユーザー数を集計(一部推計を含む)。

対象・関連市場の規模と潜在性

アプリビジネス事業及びビジネスプロデュース事業は、既存の対象市場のみでも顧客基盤の拡大余地は十分にあり、また、DX需要の高まりによる更なる市場規模拡大が見込まれる。

市場規模と潜在性



※1 株式会社富士キメラ総研「2023 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編」なお、現在の市場規模は2021年時点の実績値

※2 「営業・マーケティング(顧客接点改革)」 「戦略/基盤(DXコンサルティング及びデータ分析)」のカテゴリー・項目合算値

※3 「流通/小売(総合計)」 「金融(総合計)」 「交通/運輸/物流(うちMaaS及び輸送サービス変革)」のカテゴリー・項目合算値

本資料の取扱いについて

本資料に含まれる将来の見通し、戦略に関する記述等は、本資料作成時点において取得可能な情報に基づき判断したものであり、経済動向及び市場環境や当社の関連する業界動向、その他要因等により変動する可能性があります。従いまして、実際の業績が本資料に記載されている将来の見通しに関する記述等と異なるリスクや不確実性がありますことを、予めご了承ください。

また、本資料に掲載している情報に関して、当社は細心の注意を払っておりますが、掲載した情報に誤りがあった場合や、第三者によるデータの改ざん、データダウンロード等によって生じた障害などに関し、事由の如何を問わず一切責任を負うものではありません。