

業績予想の修正に関するお知らせ (補足説明資料)

2016/3/1
株式会社アイリッジ
(コード番号 3917)

✓ 売上、ユーザー数は順調に成長

- 売上高 15/7期第2Q累計 274百万円 ⇒ 16/7期第2Q累計見込 491百万円 (+79%)
- ユーザー数：2015年7月末 2,403万 ⇒ 2016年1月末 3,133万(+730万)
- 顧客やユーザーのニーズはますます高まっており、既存取引先の継続支援、新規受注の両面から顧客層の拡大が進んでいる状況

✓ 対応すべき課題

- 汎用性の高いニーズや機能については、スピード感をもって、自社サービスとして開発・提供していくことが必要
- エンジニアの外注コストは上昇傾向にあり、当面は継続する見通し

✓ 優秀な人材の採用を積極的に進めることで、事業拡大への布石を打つ

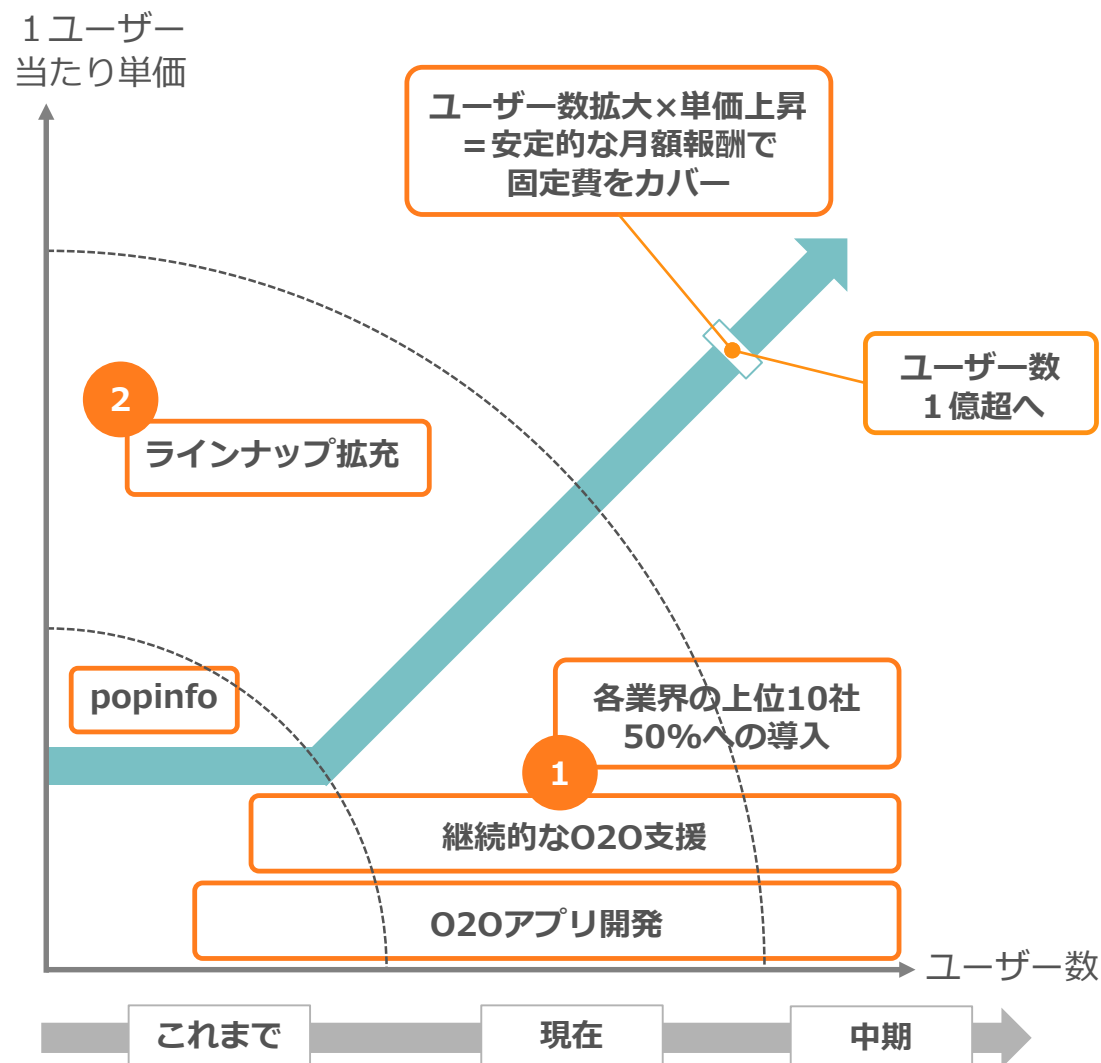
- 当初期末人員目標を第2Qで達成：2015年7月末 32人 ⇒ 2016年1月末 48人 (+16人)
 - コアとなる自社サービスの開発強化のために人件費を投入
 - 内製化による原価率改善を図る
- 採用費、人件費、自社サービス開発コスト等の先行コストが発生
自社新サービスは3Qより提供開始、内製化による原価率改善は4Qより効果発現

当社の成長戦略

- 1 O2Oアプリ開発による顧客層の拡大
 - ・継続的なO2O支援、収益獲得
 - ・ユーザー数の拡大

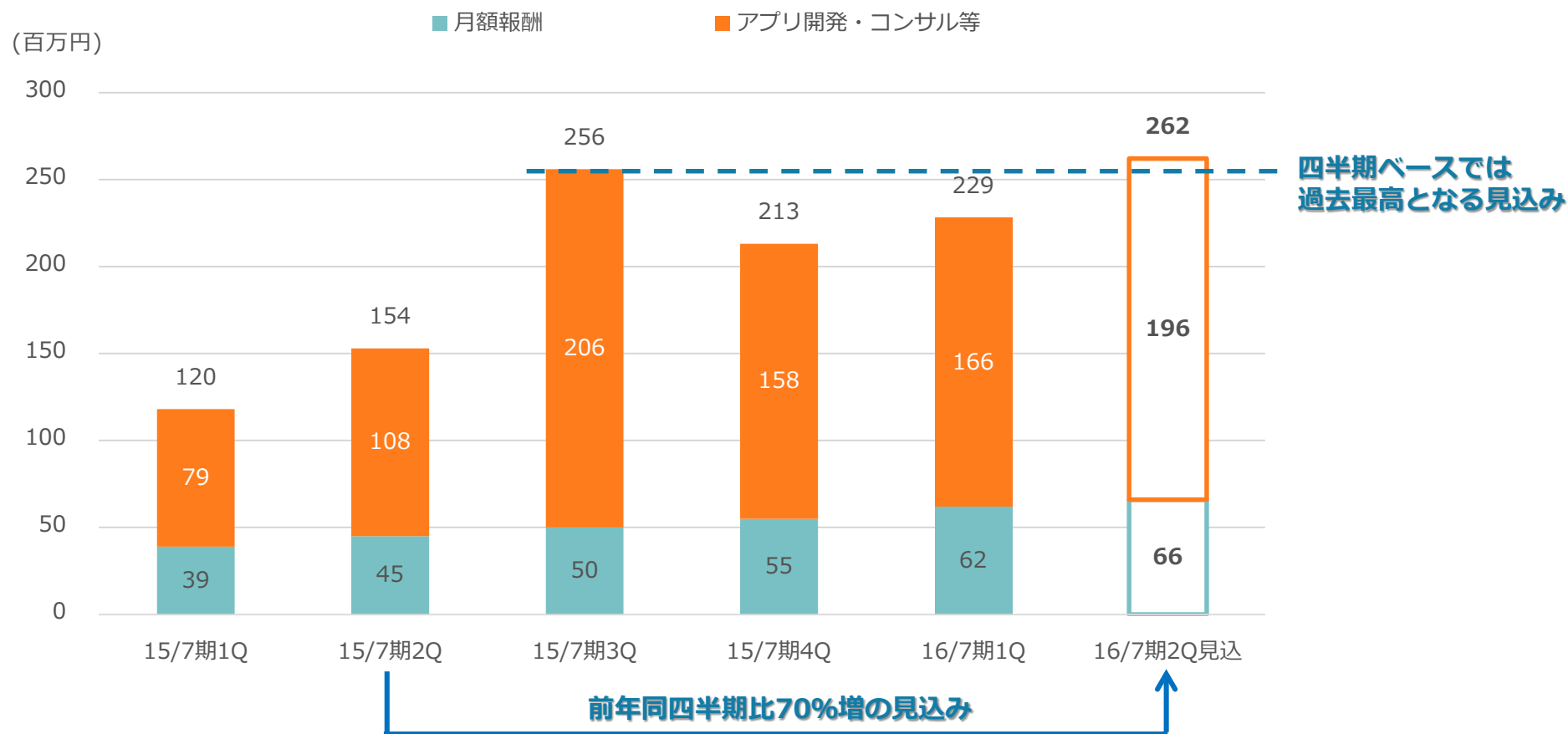
- 2 サービスラインナップ拡充による単価の上昇

- 3 成長加速に向け、人財への積極的な投資を継続



①O2Oアプリ開発による顧客層の拡大：四半期売上高推移

- 売上高は、**四半期ベースで過去最高、前年同四半期比70%増（見込）**と継続して成長。
- 既存取引先の継続支援、新規受注にバランスよく取り組めており、売上高やユーザー数の増加として表れている状況。



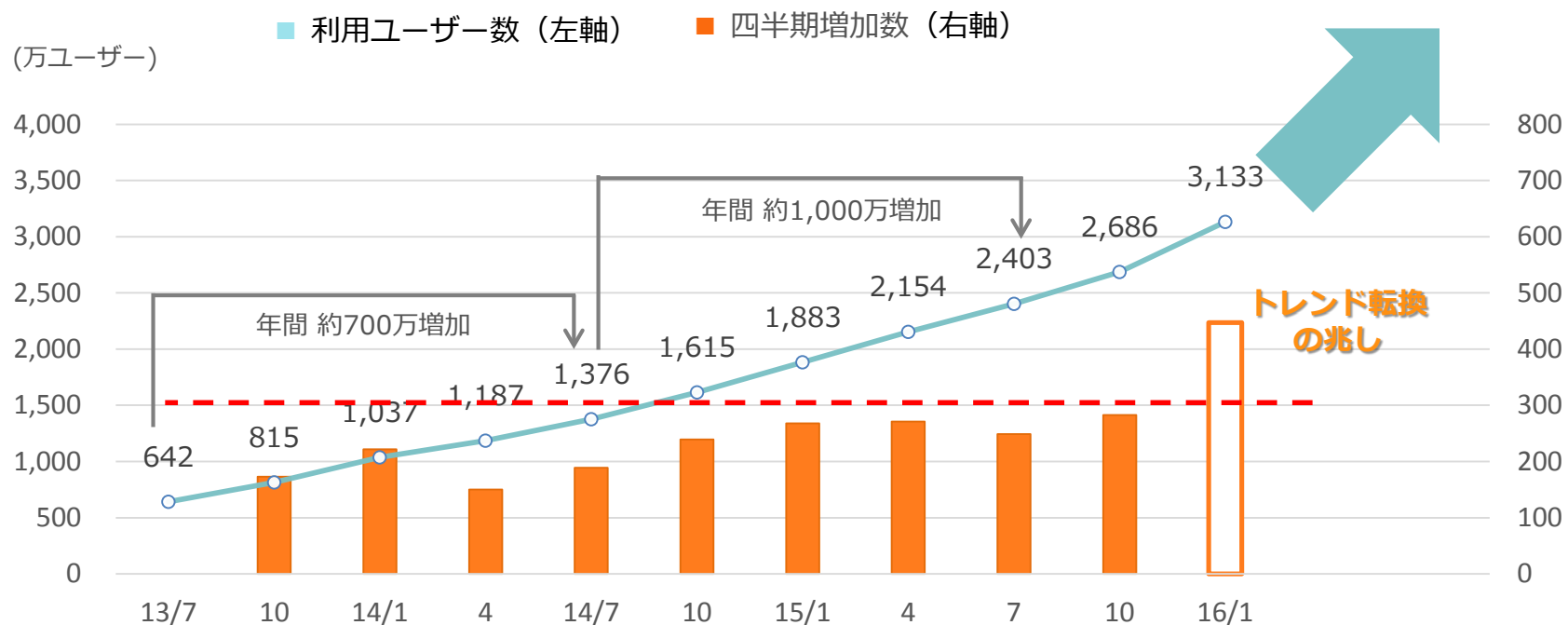
(注1) 15/7期の「その他売上」2百万円はグラフには表示していませんが、売上高合計には含めております。

(注2) 16/7期2Qは見込数値。

① O2Oアプリ開発による顧客層の拡大：利用ユーザー数の推移

- 2016年1月末現在、popinfo利用ユーザー数は3,100万ユーザーを超え、順調に成長。
- **ユーザー増加数にトレンド転換の兆し**。四半期毎の増加数がこれまでの300万の壁を超え、450万程度に。

popinfoを組み込んだアプリの利用ユーザー数、四半期毎のユーザー増加数



(注) ユーザー数とは、ユーザー数のカウント時点において、プッシュ通知の配信に同意しているユーザー数を指し、アプリごとにカウントしています。

② サービスラインナップ拡充

- 顧客ニーズの高い機能を自社サービスとして開発、ラインナップを拡充していくことで、収益機会を創造。
- 各サービス共通の特徴は、簡単に短期間で導入可能、単独でも複数でも自由に組み合わせて利用可能、外部システムとの接続も容易な点で、より多くの顧客に受け入れられる柔軟な設計。
- 下期のサービス導入（リニューアル）に向け、人件費を投入し開発を進めており、コスト先行。

popinfoポイント

- 低コスト・短期間で自社のポイントシステムの導入が可能。
- オムニチャネルに対応した多種多様なポイントの付与・充当を実現した、スマホアプリ向けポイントシステム。
- 16年3月より導入開始。

popinfoクーポン

- 手軽にオリジナルクーポンを作成でき、使用状況についても管理可能な、スマホアプリ向けクーポンシステム。
- popinfoポイントのリリースに合わせ、ポイントをクーポンに交換する等の連携機能を拡張。

popinfoゲーム

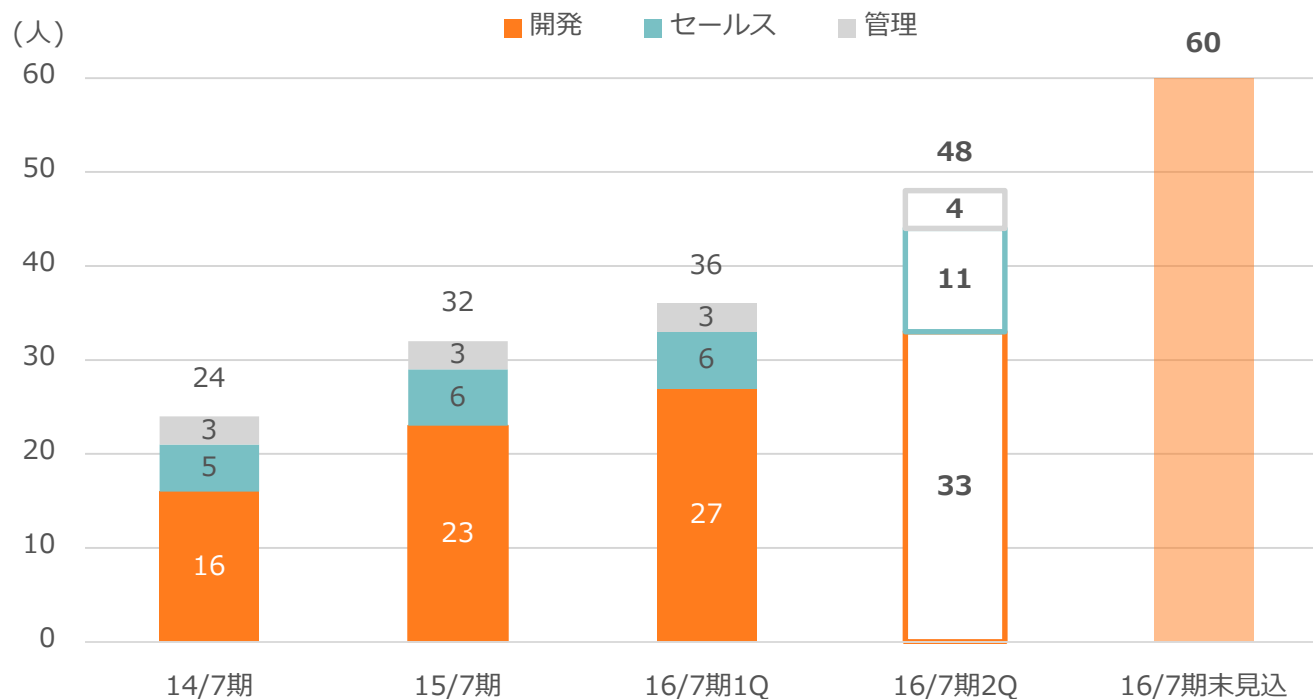
- ルーレットやスクラッチなど、簡単なゲーム企画をアプリに導入することで、ユーザーとのタッチポイントを増やし、継続率等を高める効果。また、位置情報と連携し、来店時にゲームにチャレンジするとお得な限定クーポンを配信する等の設定も可能。
- 16年4月より導入開始予定。

アプリ決済

- アプリにクレジットカード情報を登録することで、店舗や交通機関等、様々なシーンでアプリ決済を可能に。他のサービスと組み合わせることで、集客・販促から購買まで、快適な消費体験をサポートする新たな決済サービスを提案。
- 第4Qより導入開始予定。

③ 人財への積極的な投資を継続：人員数の推移

- **当初の期末人員目標を第2四半期で達成**：2015年7月末 32人 ⇒ 2016年1月末 48人（+16人）。
- 採用費や人件費が増加し、また外注費からのスイッチング・コストのため一時的に二重コストが発生。
- 外注コストの上昇は当面続く見通しのため、下期以降も、積極的な採用活動を継続し、期末人員数は60人程度を見込む。
- 内製化による原価率改善の効果は、1プロジェクトが3-6ヶ月程度のため、4Q以降に段階的に見込む。



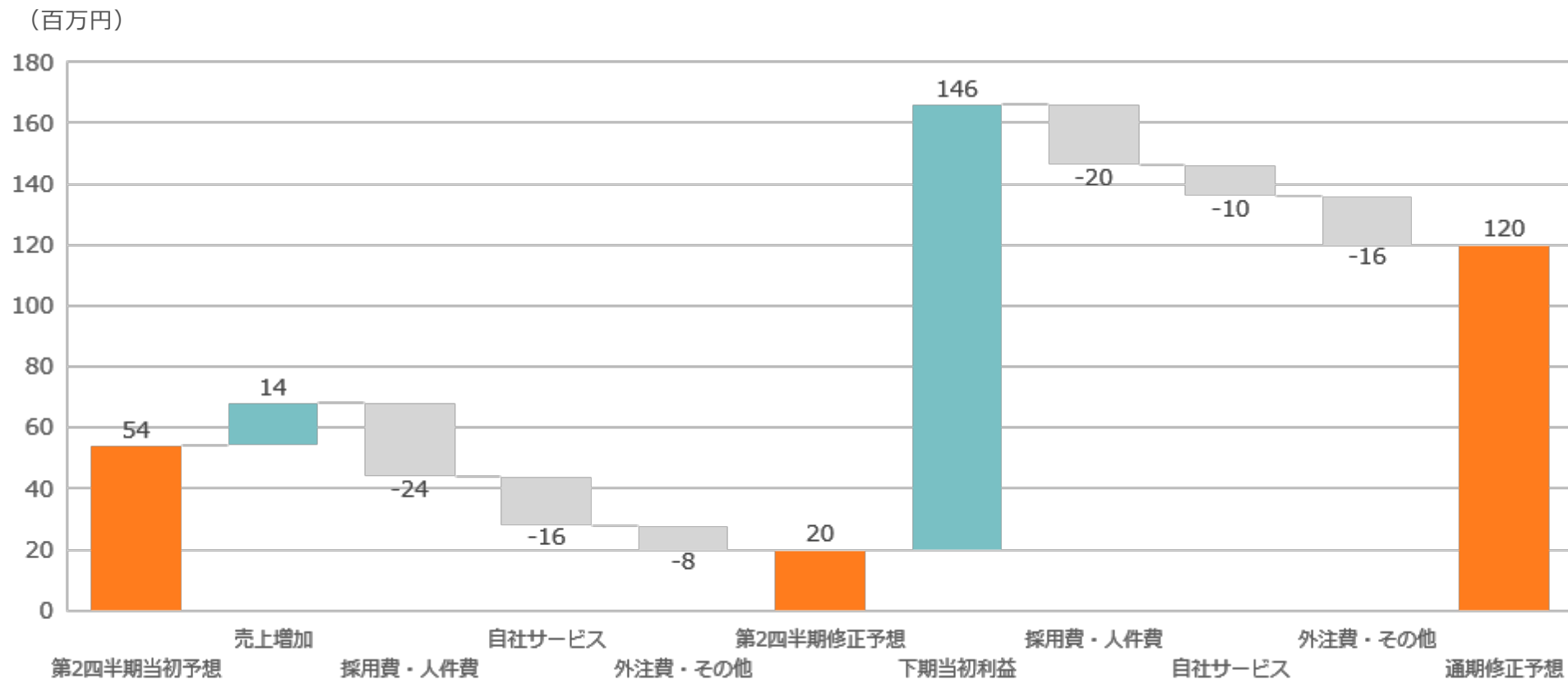
- 第2四半期累計期間

(単位：百万円)	16/7期2Q 修正予想	15/7期2Q 実績	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率	【参考】 当初2Q予想
売上高	491	274	+217	+79.1%	477
営業利益	20	23	△3	△14.8%	54
経常利益	20	23	△3	△14.3%	54
四半期純利益	12	16	△3	△23.4%	36

- 通期

(単位：百万円)	16/7期通期 修正予想	15/7期 実績	前期比 増減額	前期比 増減率	【参考】 当初通期予想
売上高	1,114	744	+369	+49.6%	1,100
営業利益	120	107	+12	+11.5%	200
経常利益	120	108	+11	+11.1%	200
当期純利益	80	72	+7	+10.6%	133

営業利益増減要因分析



- 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、当社は最新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。