



平成30年3月2日

各位

会社名 株式会社アイリッジ
代表者名 代表取締役社長 小田 健太郎
(コード番号: 3917 東証マザーズ)
問合せ先 取締役 CFO 兼 英 一 樹
管理グループ長
(TEL. 03-6441-2325)

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29年9月8日に公表した業績予想を下記の通り修正いたしましたのでお知らせいたします。

1. 業績予想の修正について

①平成30年7月期第2四半期(累計)業績予想数値の修正(平成29年8月1日～平成30年1月31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)	870	90	90	63	11.38
今回修正予想 (B)	716	40	40	27	4.94
増減額 (B-A)	△153	△49	△49	△35	—
増減率 (%)	△17.7	△55.4	△55.1	△56.4	—
(ご参考)前期第2四半期実績 (平成29年7月期第2四半期)	643	75	75	53	9.73

②平成30年7月期通期業績予想数値の修正(平成29年8月1日～平成30年7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)	2,000	260	260	182	32.88
今回修正予想 (B)	1,500 ～1,600	50 ～100	50 ～100	35 ～70	6.28 ～12.56
増減額 (B-A)	△500 ～△400	△210 ～△160	△210 ～△160	△147 ～△112	—
増減率 (%)	△25.0 ～△20.0	△80.8 ～△61.5	△80.8 ～△61.5	△80.8 ～△61.5	—
(ご参考)前期実績 (平成29年7月期)	1,493	210	211	151	27.48

2. 修正の理由

①第2四半期（累計）

事業環境といたしましては、企業のスマホ・マーケティング（スマートフォンを活用したマーケティング）への取り組みは良好で、当社の提供する popinfo ユーザー数が平成 29 年 11 月に 7,500 万ユーザーを超え、堅調に推移していることにも表れています。

当社では、売上高をサービス別に「月額報酬」と「アプリ開発、コンサル等」に区分しておりますが、このうち、月額報酬につきましては、popinfo ユーザー数の増加に伴い、堅調に積み上がっております。

一方、スマホ・マーケティングへの取り組み拡大の裏返しとして、案件の大型化、長期化の傾向が進み、事業年度をまたぐ案件の増加や開発途中での縮小、着手時期の見直し等の不確実性も生じております。そのため、売上高のうち、アプリ開発・コンサル等につきましては、第2四半期累計では前年同期を上回るものの、当初予想との比較では第1四半期の遅れを取り戻すには至らず、当初の予想より減少する見込みです。

利益につきましては、売上高が当初の予想より減少する見込みであること、人財採用が順調に進捗しており、人件費が増加していることにより、当初の予想より減少する見込みです。

②通期

通期の業績予想につきましては、第2四半期（累計）業績予想を勘案した上で、見直しを行っております。

売上高につきましては、上述のとおり、案件の大型化、長期化の影響が続いており、事業年度をまたぐ案件の増加等により、当初の予想より減少する見込みです。

足元では、電子地域通貨プラットフォーム「MoneyEasy」をはじめとする自社サービスへのリソース配分を拡大しており、引き続き、自社サービスへの取り組み、成長の基盤となる人財採用を積極的に進めてまいります。このため、費用面につきましては、売上高の減少に伴い当初の予想より減少する見込みですが、人件費等の大きな減少は見込んでおりません。

この結果、売上高の減少に伴い、営業利益、経常利益、当期純利益につきましても、当初の予想より減少する見込みです。

なお、今回の業績予想につきましては、検収時期の変動により売上計上時期のズレが生じるリスク、「MoneyEasy」をはじめ、自社サービスの更なる積極展開により、人件費等の費用が増加する可能性を勘案し、レンジ形式により開示しております。

案件の大型化、長期化や組織規模の拡大等により減益を見込んでおりますが、スマホ・マーケティングへの取り組みを継続するとともに、「MoneyEasy」をはじめとする新たな自社サービスの売上構成比を上げ、より安定的な成長基盤を築いてまいります。

※上記の業績予想は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は、今後様々な要因によって予想数値と異なる可能性があります。

以 上

✓ 事業環境

- ① 事業環境として、企業のスマホ・マーケティングへの取り組みは良好。

(注) スマホ・マーケティング：スマートフォンを活用したマーケティング。

✓ 売上高

- ② 売上高は、今期第1Qの立ち上がりの遅れを第2Qで積み上げ、前年同期を上回る水準。
一方、当初予算との比較ではビハインドを取り戻すには至らず、通期にも影響する見通し。
- ③ スマホ・マーケティングへの取り組み拡大の裏返しとして、案件の大型化、長期化の傾向が進む。

✓ 営業利益

- ④ 前年同期比で営業利益減益の主因は販管費増（採用費と人件費増）。
成長の基盤となる人財採用が順調に進捗しており、販管費増はポジティブな要因。

✓ 自社サービスの育成

- ⑤ 電子地域通貨プラットフォーム「MoneyEasy」（マネーイージー）をはじめとする
自社サービスへのリソース配分を拡大し、育成を強化。
自社サービスの売上構成比を上げ、より安定的な成長基盤としていく。

案件の大型化、長期化や組織規模の拡大等により減益が見込まれますが、
スマホ・マーケティングへの取り組みを継続するとともに、
「MoneyEasy」の展開をはじめ、自社サービスの育成に注力してまいります。

1

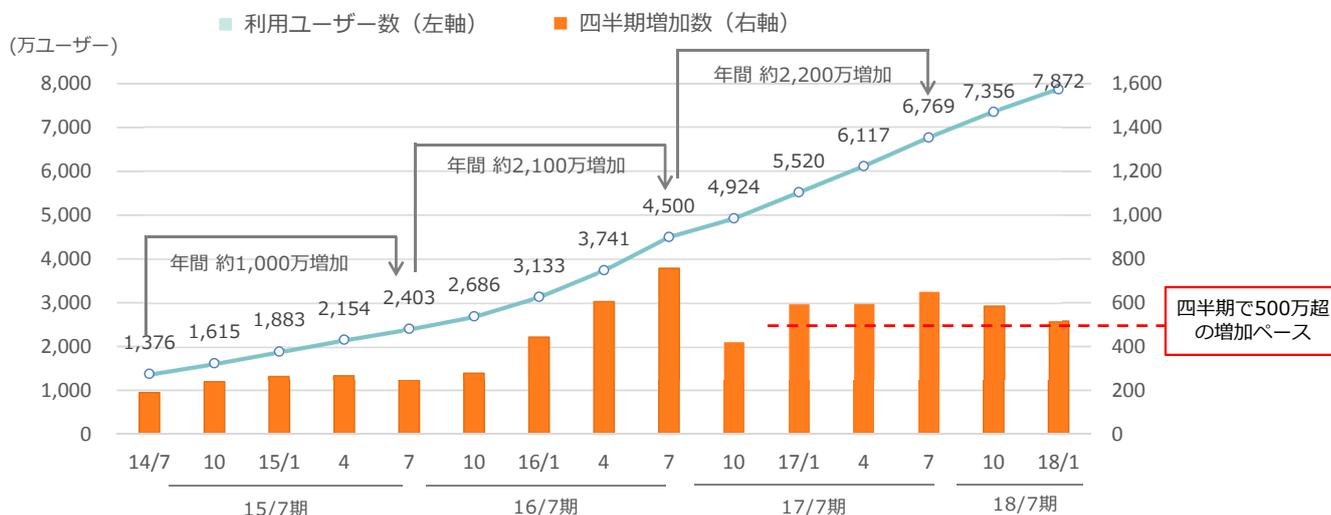
2018年7月期第2四半期 着地見込

(単位：百万円)	18/7期2Q累計 着地見込	17/7期2Q累計 実績	前年同期比 増減率	18/7期2Q累計 当初予想	当初予想比 増減率
売上高	716	643	+11.3%	870	△17.7%
売上原価	457	405	+12.6%	-	-
売上原価率	63.8%	63.0%	+0.8pt	-	-
売上総利益	259	237	+9.0%	-	-
粗利率	36.2%	37.0%	△0.8pt	-	-
販管費	219	162	+34.8%	-	-
販管費率	30.6%	25.2%	+5.3pt	-	-
営業利益	40	75	△46.8%	90	△55.4%
営業利益率	5.6%	11.7%	△6.1pt	10.3%	△4.7pt
経常利益	40	75	△46.4%	90	△55.1%
四半期純利益	27	53	△48.8%	63	△56.4%

2

- ・スマートフォン普及率や利用時間の拡大を背景に、企業のスマホ・マーケティングへの取り組みは良好。
- ・当社の提供するサービス目線でも、popinfoユーザー数の堅調な推移に表れている。

popinfoを組み込んだアプリの利用ユーザー数



(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。

- ・売上高は、今期第1Qの立ち上がりの遅れを第2Qで積み上げ、前年同期比を上回る水準。
- ・一方、当初予算との比較ではビハインドを取り戻すには至らず、通期にも影響する見通し。

(単位：百万円)	1Q		2Q		2Q累計			前年同期比 増減率
	18/7期	17/7期	18/7期	17/7期	18/7期	17/7期	当初予算	
売上高	↓ 307	375	↑ 409	268	↑ 716	643	870	11%
月額報酬	137	103	148	119	285	223	-	28%
アプリ開発、コンサル等	169	271	260	149	430	420	-	2%

- ・スマホ・マーケティングへの取り組み拡大の裏返しとして、案件の大型化、長期化の傾向が進む。このため、事業年度を跨ぐ案件の増加や開発途中での縮小、着手時期の見直し等の不確実性も生じている。
- ・これに対応するため、⑤自社サービスを育成し売上構成比を上げ、より安定的な成長基盤としていく。

【サービス別の売上高について】

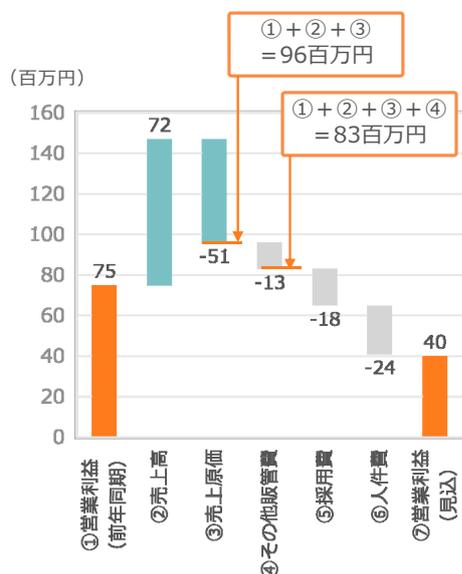
- ・月額報酬は着実に積み上げ成長。アプリ開発、コンサル等は、案件の大型化、長期化により、2Q累計では前年同期水準に留まるものの、2Q単独では前年同期比75%増と上向き傾向、また、仕掛品残高も増加しており、当事業年度以降も含め、案件を進捗中。

(単位：百万円)	17/7期				18/7期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
仕掛品残高	20,368	34,286	32,672	21,438	34,595	54,442

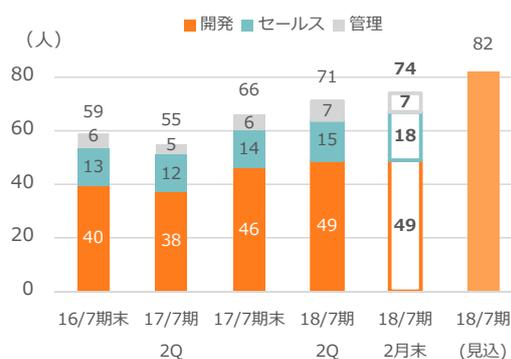
④ 営業利益

- 前年同期比で営業利益減益の主因は販管費増（採用費と人件費増）。成長の基盤となる人財採用が順調に進捗しており、販管費増はポジティブな要因。
- 人財は、⑤自社サービス育成へリソース配分を拡大。

営業利益増減分析（前年同期比増減）



従業員数の推移



⑤ 自社サービスの育成

- 電子地域通貨プラットフォーム「MoneyEasy」（マネーイージー）をはじめとする自社サービスへのリソース配分を拡大し、育成を強化。
- 自社サービスの売上構成比を上げ、より安定的な成長基盤としていく。
 - ◆ 電子地域通貨プラットフォーム「MoneyEasy」の展開の加速化
 - ◆ ロケーションビジネスの育成
 - ◆ 下期以降、新規自社サービスの種まきを継続して実施（順次発表予定）

電子地域通貨 MONEY EASY の導入状況



⑤ 自社サービスの育成：「MoneyEasy」の展開

- 前述のとおり、「MoneyEasy」の展開を着実に推進。
- 「MoneyEasy」は、大規模エリアから小規模エリアまで、様々な範囲を設定し利用可能なため、潜在的な導入先は幅広い。足元、更なる導入に向け推進中。



⑤ 自社サービスの育成：「MoneyEasy」の概要

- 「MoneyEasy」は、QRコード決済を用いた電子地域通貨サービスのプラットフォームシステム。
- 当社は電子地域通貨の運営主体となり得る金融機関、自治体、企業様等へのプラットフォーム提供者の位置づけ。



1.ユーザーが、店頭
QRコードを読み取る
(お店の特定)



2.ユーザーが、
支払金額を入力



3.店舗スタッフの
確認後、ユーザー
がボタンをタップ



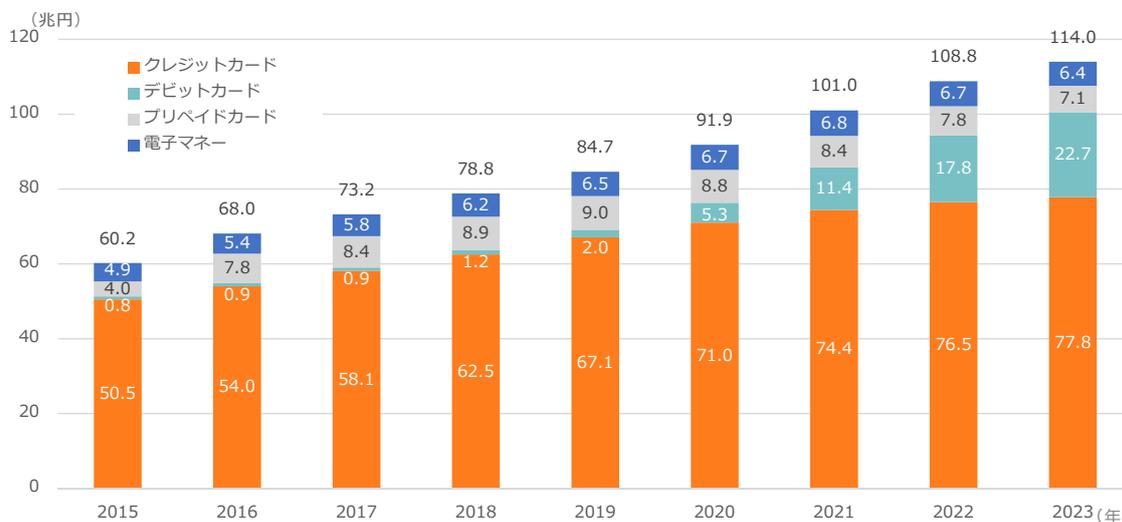
店舗には
メールなどで
通知



店舗にはQRコードのみがあればOK → 決済手数料を安価に設定することが可能

⑤自社サービスの育成：「MoneyEasy」スマートペイメント市場の成長 iRidge

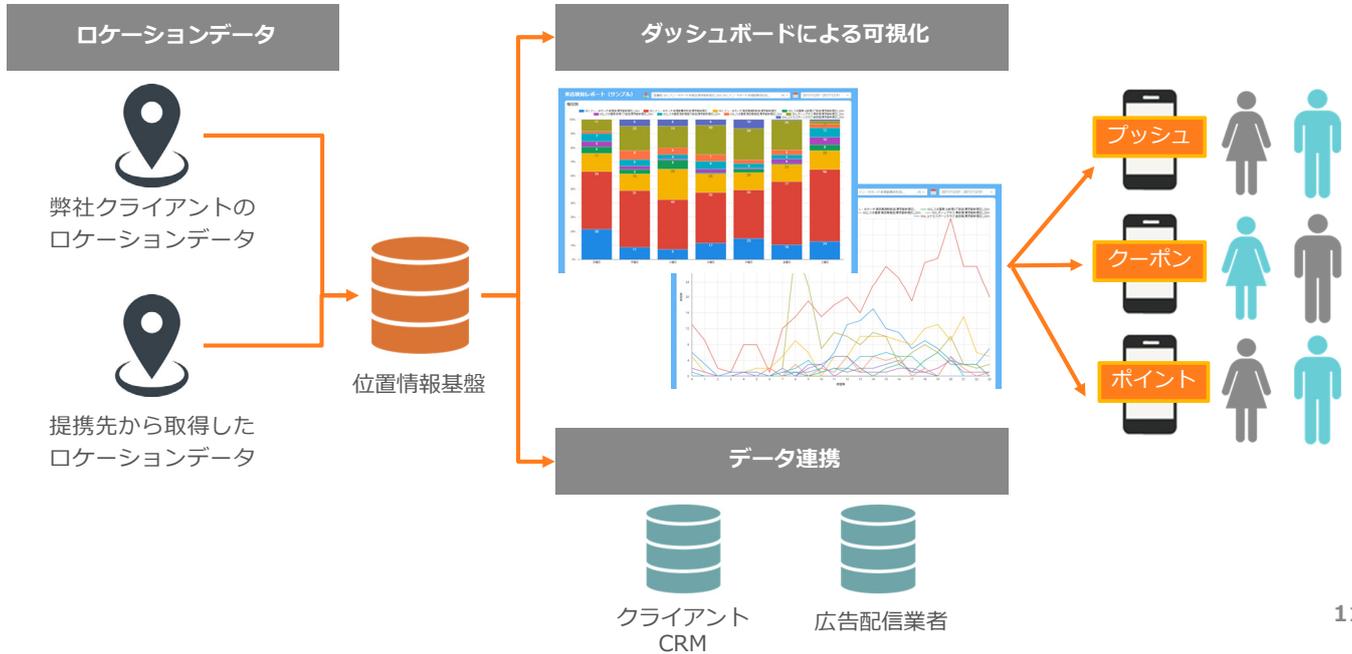
- ・スマートペイメント市場は、2023年には114兆円まで拡大する見込み。
「キャッシュレス社会」の推進に、スマートフォンの担う役割は大きい。
- ・当社の「MoneyEasy」は、消費者・加盟店等に利用していただける決済手段とするため、得意とするO2Oマーケティングと連携し、収益の拡大を図る。



(注) 1. 出典：野村総合研究所「ITナビゲーター534」年版
 2. スマートペイメントの定義：訪日外国人を含む、日本国内におけるB2Cの商取引における電子的な決済手段で、その取扱高を市場規模と捉える。デビットカードやモバイルアプリによる銀行口座からの決済は含むが、インターネットバンキングなど手動操作を伴う口座振替や銀行振替は含めない。「電子マネー」の交通系ICカードは、乗車運賃以外の決済を対象とする。
 3. 参考：2014年度の現金取扱高は87.2兆円（野村総合研究所推計）。

⑤ 自社サービスの育成：ロケーションビジネスの展開

- popinfoで取得した位置情報や提携先のアプリから取得したロケーションデータを分析し、クライアントの来店情報をダッシュボードで可視化。
可視化したセグメントユーザーに対して、popinfoのソリューションを使ってプッシュ通知やクーポン配布、ポイント付与を実現。
- 位置情報基盤で分析したデータはクライアントのCRMや広告配信業者とデータ連携。



業績予想の概要

- 第2四半期累計期間

(単位：百万円)	18/7期2Q 修正予想	17/7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	716	643	+72	+11.3%	870
営業利益	40	75	△35	△46.8%	90
経常利益	40	75	△35	△46.4%	90
四半期純利益	27	53	△26	△48.8%	63

- 通期

(単位：百万円)	18/7期通期 修正予想	17/7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	1,500 ~1,600	1,493	+6 ~+106	+0.4% ~+7.1%	2,000
営業利益	50 ~100	210	△160 ~△110	△76.3% ~△52.6%	260
経常利益	50 ~100	211	△161 ~△111	△76.4% ~△52.7%	260
当期純利益	35 ~70	151	△116 ~△81	△76.9% ~△53.8%	182

- 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。