



2019年3月期第1四半期 決算説明資料 及び中期経営計画

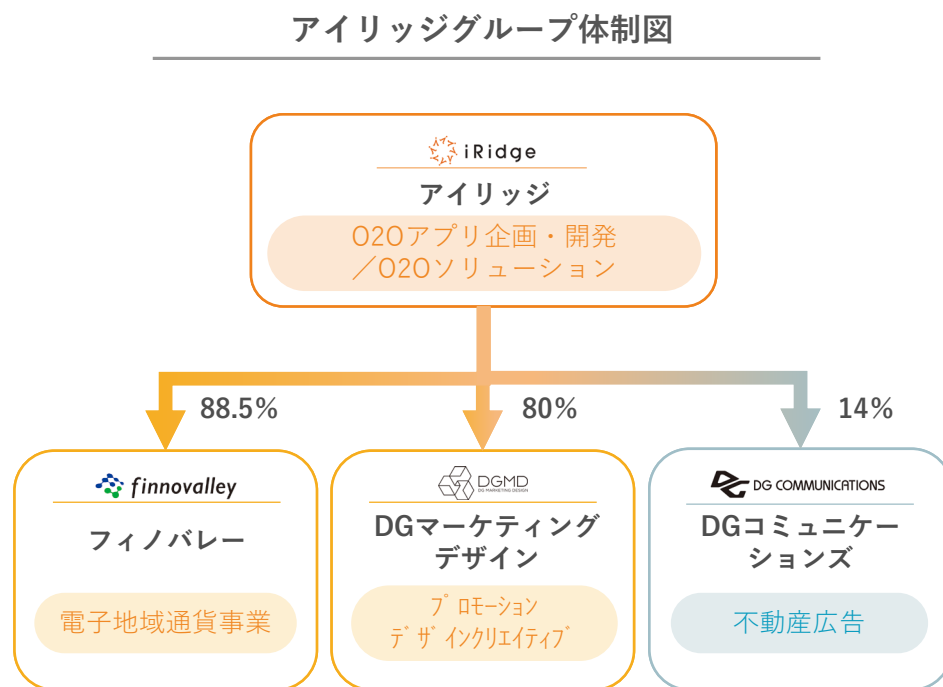
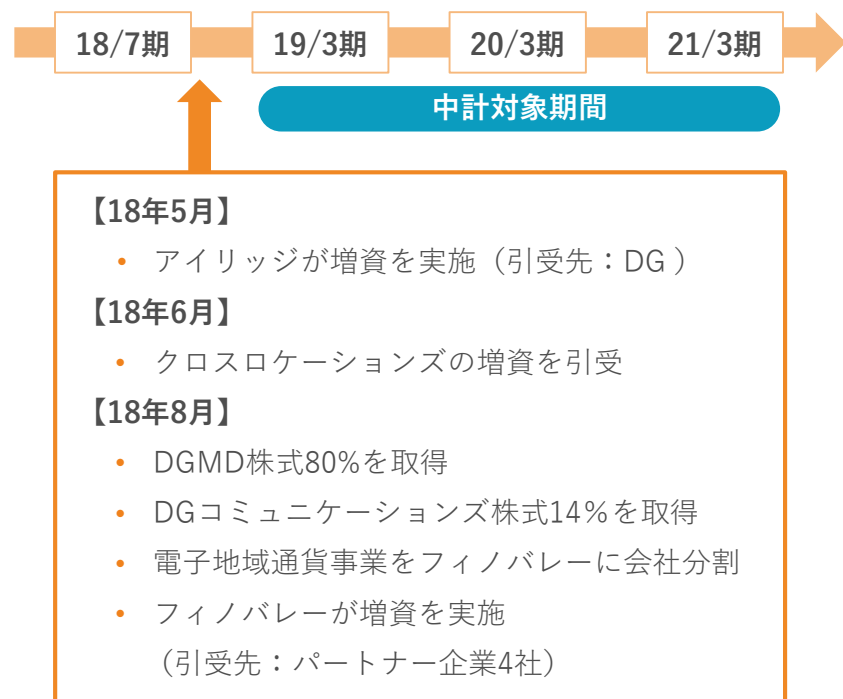
2018/12/14
株式会社アイリッジ
(証券コード：3917)

INDEX

1. 2019年3月期第1四半期決算について
2. 中期経営計画（2019年3月期～2021年3月期）

中期経営計画の公表について

- 2018年5月以降、複数の業務資本提携を進め、当社の事業領域は拡大しております。
- また、2019年3月期よりグループ経営体制に移行しており、これらの変革を踏まえ、今般、あらためて当社のおかれている事業環境や中期的な方向性をご説明するため、四半期決算発表とあわせて、中期経営計画を公表いたします。



会社概要（2018年10月末現在）

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
代表者	代表取締役社長 小田 健太郎
事業内容	O2O関連事業（企業のO2O支援） <ul style="list-style-type: none">・ スマホをプラットフォームとしたO2Oソリューションの提供・ O2Oアプリの企画・開発・ O2Oマーケティング（集客・販促等の企画・運用支援）
資本金	10億55百万円
従業員数	単体：75人 連結：130人

株主構成（2018年7月現在）

小田 健太郎	34.79%
デジタルガレージ	14.38%
クレディセゾン	8.26%
資産管理サービス信託銀行 （証券投資信託口）	2.45%
NTTデータ	1.99%
日本トラスティ・サービス信託 銀行（信託口）	1.65%
日本マスタートラスト信託銀行 （信託口）	1.36%
京セラコミュニケーション システム	1.01%
SBI証券	0.94%
資産管理サービス信託銀行 （年金特金口）	0.56%



1. 2019年3月期第1四半期決算について

連結体制への移行について

2019年3月期より連結決算 + 2019年3月期は8か月決算（決算期変更）

2018年7月期：単体・12か月決算

2019年3月期：連結(3社)・8か月決算



連結体制となり、売上規模は2.6倍へ（前期実績ベースの試算）

アイリッジ
(2018年7月期)

1,540
百万円

+

DGMD
(2018年3月期)

2,565
百万円

=

単純合算

4,105
百万円

アイリッジとDGMDは、企業向けの集客・販促を主なサービスとしており、
多くの取引先の決算月である3月に売上高が大きくなる点は共通傾向

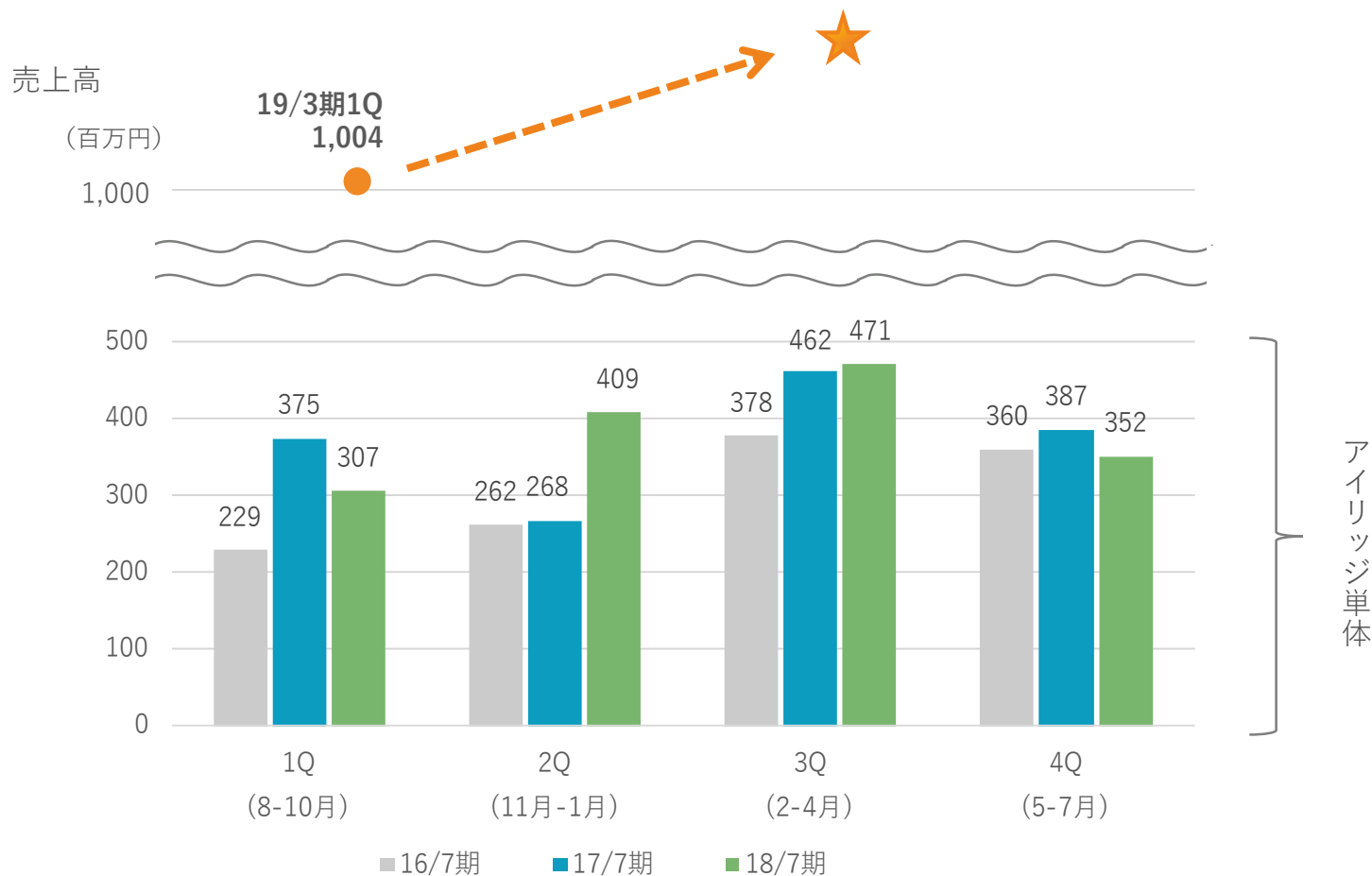
2019年3月期第1四半期 決算概要

- 連結移行に伴い、売上高は前年同期比3.3倍。前述の前期実績ベース 2.6倍を上回る水準で順調に推移。
- EBITDAは若干、営業利益はマイナスであるものの、計画通りの進捗。
- 足元の受注活動は順調に進捗しており、例年通り3月の売上高が大きくなる見込み。
そのため、通期の業績予想は変更しない。

(単位：百万円)	19/3期1Q 実績（連結）	(ご参考) 18/7期1Q 実績（単体）	19/3期通期 業績予想
売上高	1,004	307	3,200~3,400
売上原価	713	209	—
売上原価率	71.0%	68.1%	—
売上総利益	291	97	—
粗利率	29.0%	31.9%	—
販管費	332	111	—
販管费率	33.1%	36.2%	—
営業利益	-41	-13	65~105
EBITDA	-4	1	165~210
経常利益	-39	-13	65~105
親会社株主に帰属する 四半期純利益	-43	-9	20~45

売上高の四半期推移

過年度（アイリッジ単体）において、多くの取引先の決算月である3月を含む3Qの売上高が大きく、当該傾向は、連結移行後の19年3月期も同様の見込み。



サービス別の売上高

- 「月額報酬」「アプリ開発、コンサル、プロモーション等」に区分。
- 「月額報酬」については、位置情報を活用したロケーションビジネスの強化、popinfoのアプリデータマーケティング機能の強化により、着実な積み上げを図っていく。
- 「アプリ開発、コンサル、プロモーション等」については、ウェブ・リアルの両面からグループ一体となって推進することにより、受注拡大を図る。

(単位：百万円)	19/3期1Q (連結)		(ご参考) 18/7期1Q (単体)	
	実績	構成比	実績	構成比
月額報酬	151	15.1%	137	44.7%
アプリ開発、コンサル、 プロモーション等	853	84.9%	169	55.3%
合計	1,004	100.0%	307	100.0%

月額報酬

- popinfoのサービス利用料
- アプリのシステム保守料等
- ロケーションサービス提供料

アプリ開発、コンサル、プロモーション等

- アプリの企画・開発に伴う収入
- アプリマーケティングに伴う収入
- 広告・販売プロモーションに伴う収入

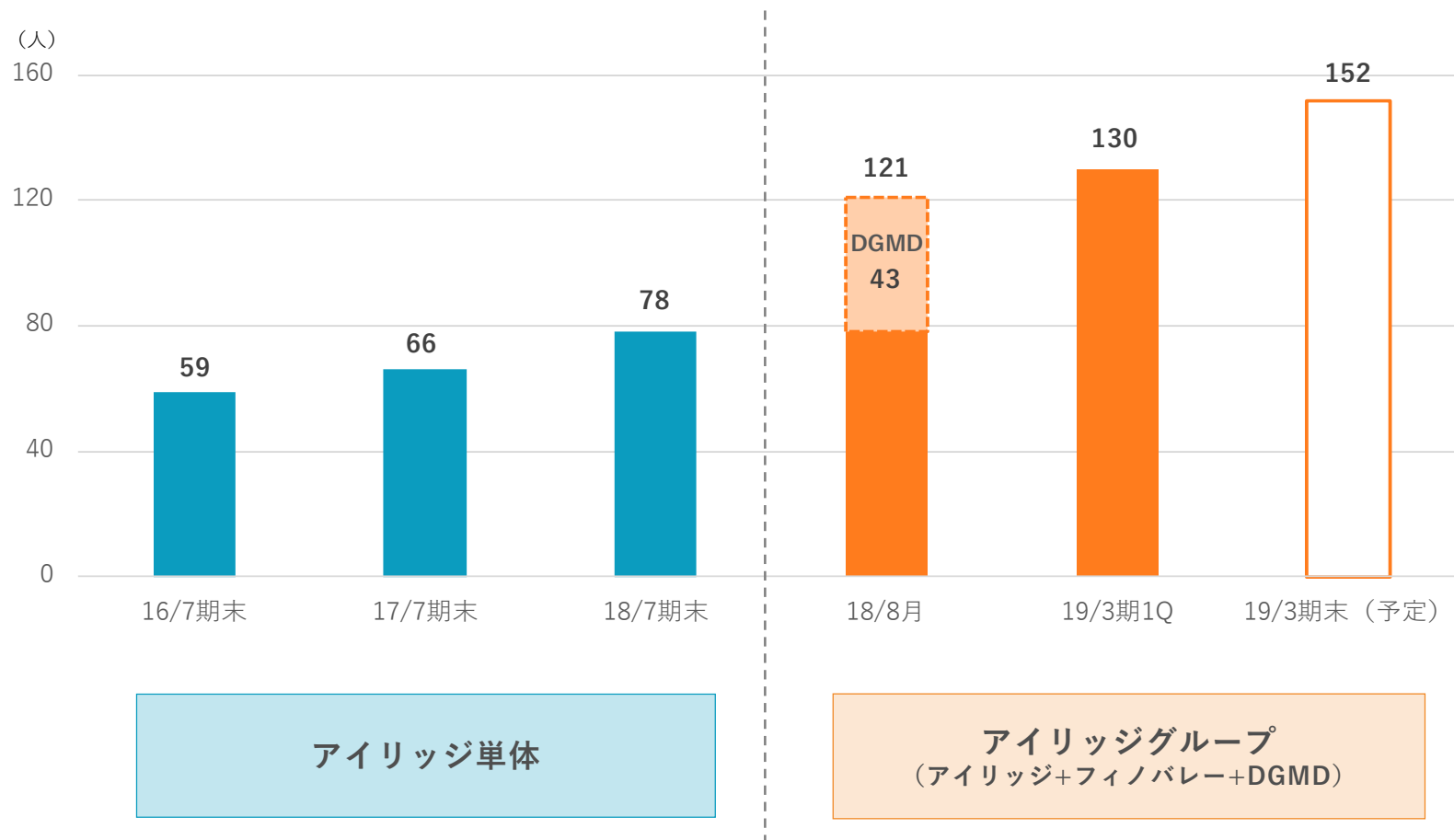
売上原価、販管費

- 連結体制に伴い原価構造が変化。DGMDで発生する原価は主に外注費（原価人件費はなし）。
- 通期で原価率66%（5pt減）、販管费率30%を切る水準を目指す。

(単位：百万円)	19/3期1Q（連結）		（ご参考） 18/7期1Q（単体）		
	実績	対売上高	実績	対売上高	
売上原価	713	71.0%	209	68.1%	<ul style="list-style-type: none"> ■ 外注費の原価コントロール、アイリッジにおける内製割合の上昇により、原価低減を進める ■ その他原価は、新規サービス・事業の取組を継続しながら、削減可能なコストの見直しを進める
外注費	553	55.1%	83	27.4%	
原価人件費	63	6.4%	76	24.8%	
その他原価	95	9.6%	48	15.9%	
販売費及び一般管理費	308	30.7%	110	35.9%	<ul style="list-style-type: none"> ■ 3月に向け、売上ボリューム拡大により固定費部分の販管费率は低下していく見込み ■ 人財採用強化に伴う人件費増は、着実に受注に繋がっている状況 ■ 管理諸費・支払報酬、業務委託費、その他経費等のコストの見直しは継続 ■ 連結化に伴う一時コスト等は15百万円程度
人件費	181	18.0%	58	19.2%	
採用費	16	1.6%	14	4.7%	
管理諸費・支払報酬	26	2.6%	10	3.3%	
のれん償却	12	1.2%	—	—	
業務委託費	24	2.5%	0	0.2%	
その他経費	71	7.1%	26	8.7%	
営業利益	△ 41	—	△ 13	—	
EBITDA	△ 4	—	1	0.5%	

従業員数の推移

- アイリッジ単体からアイリッジグループ体制への移行により、人員数が増加。
- 更なる成長に向け、引き続き積極的な採用活動を継続しており、19/3期は150名体制の計画。



貸借対照表

- DGMDとDGコミュニケーションズの株式取得により、現金及び預金が減少。
- 連結化に伴い、のれんを計上。

(単位：百万円)	19/3期 10月末実績（連結）	（ご参考） 18/7期 期末実績（単体）
流動資産	1,830	2,360
現金及び預金	992	2,037
売掛金	669	213
仕掛品	89	26
固定資産	1,452	331
のれん	580	-
ソフトウェア・仮勘定	189	153
繰延税金資産	428	44
資産合計	3,282	2,691
流動負債	466	212
買掛金	275	66
賞与引当金	25	56
固定負債	42	23
負債合計	508	236
純資産	2,774	2,455

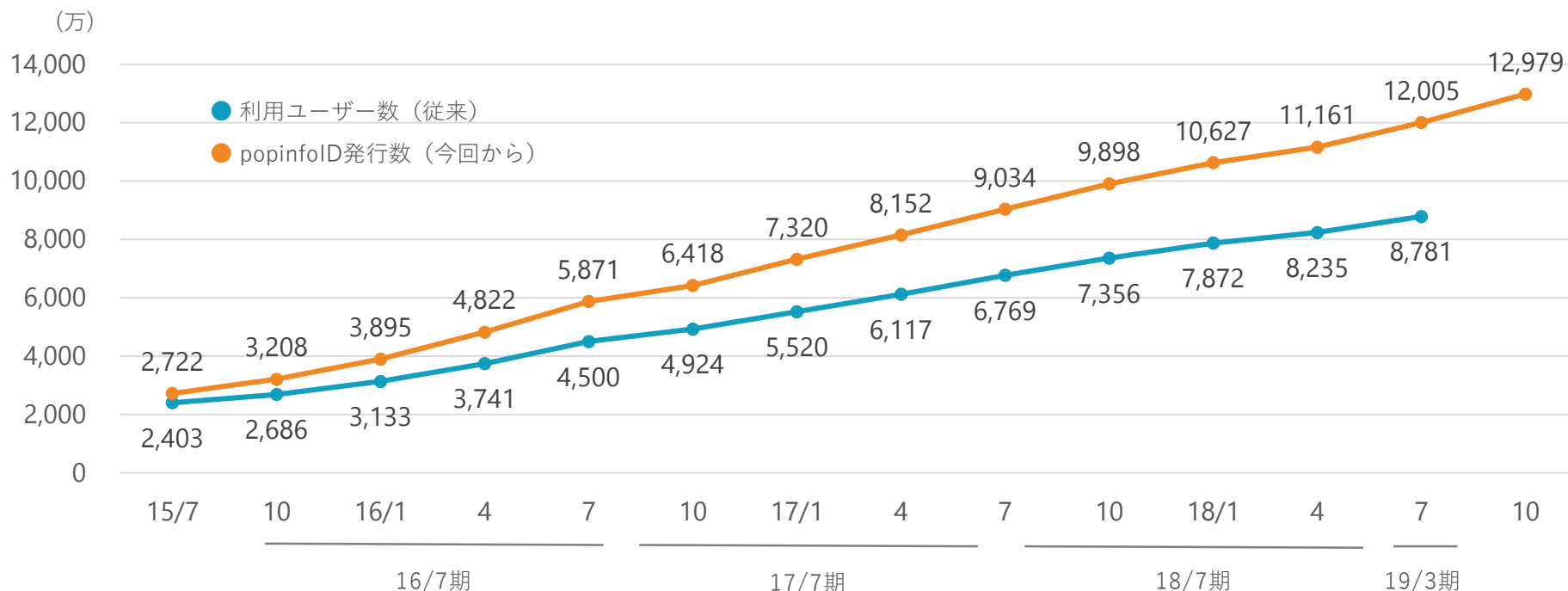
(注) 18/7期 期末実績につきましては、流動資産に含まれていた繰延税金資産を固定資産に組み替えて表示しております。

利用ユーザー数の推移（変更）

iOS12の仕様変更に伴い、これまでの基準で利用ユーザー数を取得することが困難になったため、以下に変更いたします。

- 従来のpopinfo利用ユーザー数：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。
- 新しい指標 = popinfo ID発行数：アプリを初回起動したタイミングに発番されるIDでアプリごとにカウントしています。

popinfoを組み込んだアプリの利用ユーザー数




2018年8月以降のニュース①

2018/8/1	ブックオフ公式アプリ「BOOKOFFアプリ」を開発支援 位置情報を活用した販促・集客施策が可能に
2018/8/16	iOSDC Japan 2018 (8月30日～9月2日) にシルバースポンサーとして協賛
2018/8/29	「東急でんき&ガスアプリ」を開発支援、手元の検針票の撮影でカンタンに新規申し込みも可能
2018/8/30	「東急線アプリ」の機能を拡充し、運行情報を音声で提供 「LINE Clova」に対するスキルを開発支援
2018/9/4	国内初！スマートスピーカー向けアプリを簡単に開発できる「NOID (ノイド)」を公開
2018/9/6	PyCon JP 2018 (9月15日～18日) にGoldスポンサーとして協賛
2018/9/19	O2Oソリューション「popinfo」がリテンション貢献する新レポート機能を提供開始
2018/9/26	スーパーから神社仏閣まで二次元コード決済できる木更津発の電子地域通貨「アクアコイン」が10/1より商用化スタート
2018/10/1	岐阜県飛騨・高山地域の電子地域通貨「さるぼぼコイン」が飛騨市と連携し市役所窓口手数料支払に対応
2018/10/4	キャッシュレス観光アイランド推進コンソーシアムに参画
2018/10/10	アイリッジ、Forbes Asiaが選ぶ優良小型上場企業「Asia's 200 Best Under A Billion」に選出
2018/10/16	プログラミング不要でスマートスピーカー向けアプリを作れる「NOID (ノイド)」が利用無制限版を提供開始
2018/10/19	東急線アプリ「グッチョイクーポン」が2018年度グッドデザイン賞を受賞
2018/10/22	業界リーダー10社と贈るアプリマーケティングカンファレンス「NEXT with iRidge 2018」(11月28日)を開催

2018年8月以降のニュース②

2018/10/30	プログラミング不要でスマートスピーカー向けアプリを作る「NOID (ノイド)」がフラッシュニュースに対応
2018/10/31	マンション向けアプリ連動広告デジタルサイネージ「RIS (リス)」を提供開始
2018/11/1	「宣伝会議サミット2018」(11月14日～15日)に登壇 スマホ活用でのCX最適化、位置情報活用の可能性について講演
2018/11/13	木更津市内のセブン-イレブン5店舗で電子地域通貨「アクアコイン」によるキャッシュレス決済を開始
2018/11/13	アイリッジ、「Amazon Alexa スキル開発エージェンシープログラム」認定を取得
2018/11/14	Amazon Alexa Dev Summit Tokyo 2018 (12月14日～15日)にゴールドスポンサーとして出展
2018/11/26	京都銀行でスマートロックと連携した次世代電子地域通貨「京銀コイン」によるキャッシュレス体験展示を実施
2018/11/29	キャッシュレスを推進する、日本初の電子地域通貨ユーザー専用 新電力プラン提供開始
2018/11/29	【女性限定】ノンプログラミングでAmazon Alexaスキルをつくるハンズオンセミナーに協賛
2018/12/4	産学官民連携でデジタル-コミュニティ通貨を調査研究する「グッドマネー・ラボ」研究員就任のお知らせ
2018/12/13	ノンプログラミングスキル制作ツール「NOID」から生まれたAlexaスキルの延べ利用ユーザー数が5,000を突破
2018/12/13	「相鉄線アプリ」初のリニューアルを開発支援、列車走行位置や駅混雑情報を表示するStation Viewに対応
2018/12/14	ノンプログラミングスキル制作ツール「NOID」が世界で初めてAlexaカスタムスキルの動画プレイヤーに対応

The page features decorative geometric shapes in the corners. The top-left corner has a cluster of triangles in shades of yellow, orange, and teal. The bottom-right corner has a larger, more complex cluster of triangles in shades of orange, yellow, teal, and red. The central text is positioned between these decorative elements.

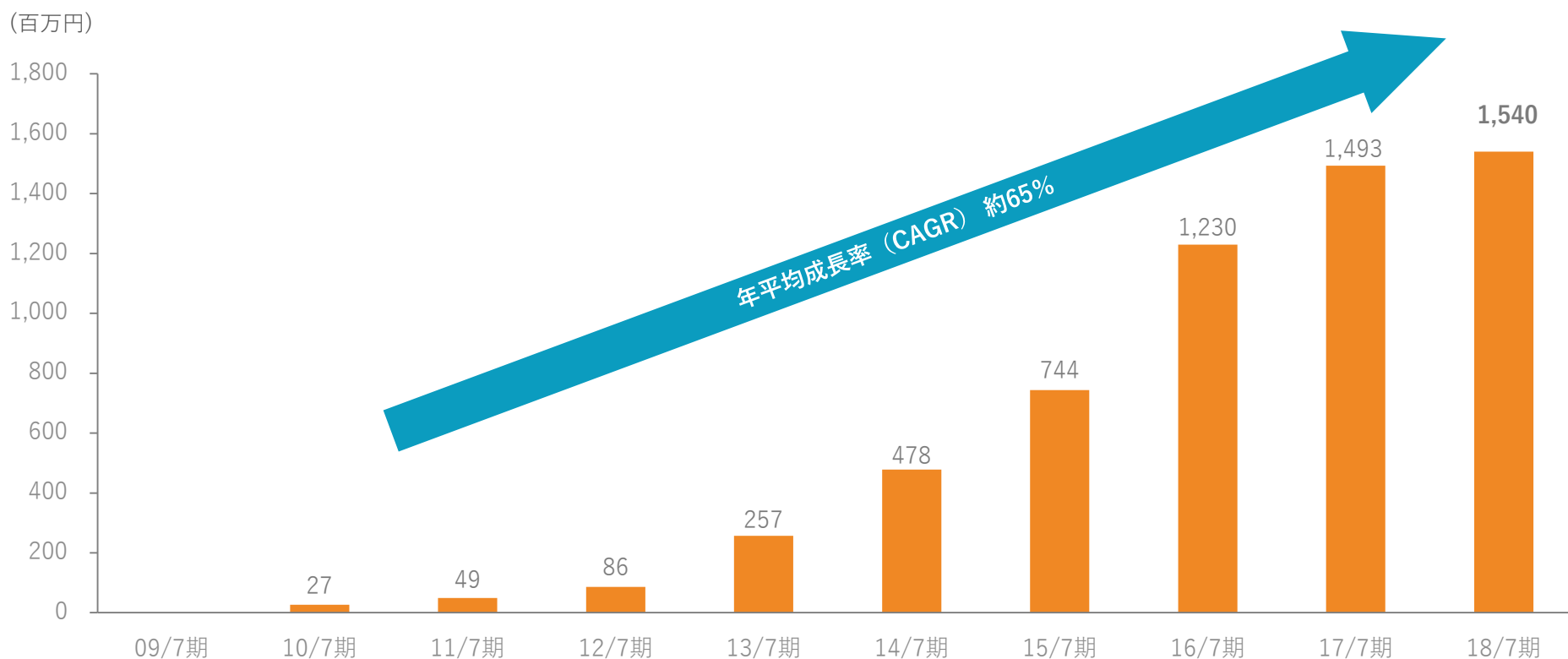
2. 中期経営計画 (2019年3月期～2021年3月期)

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。

創業後10年間の振り返り

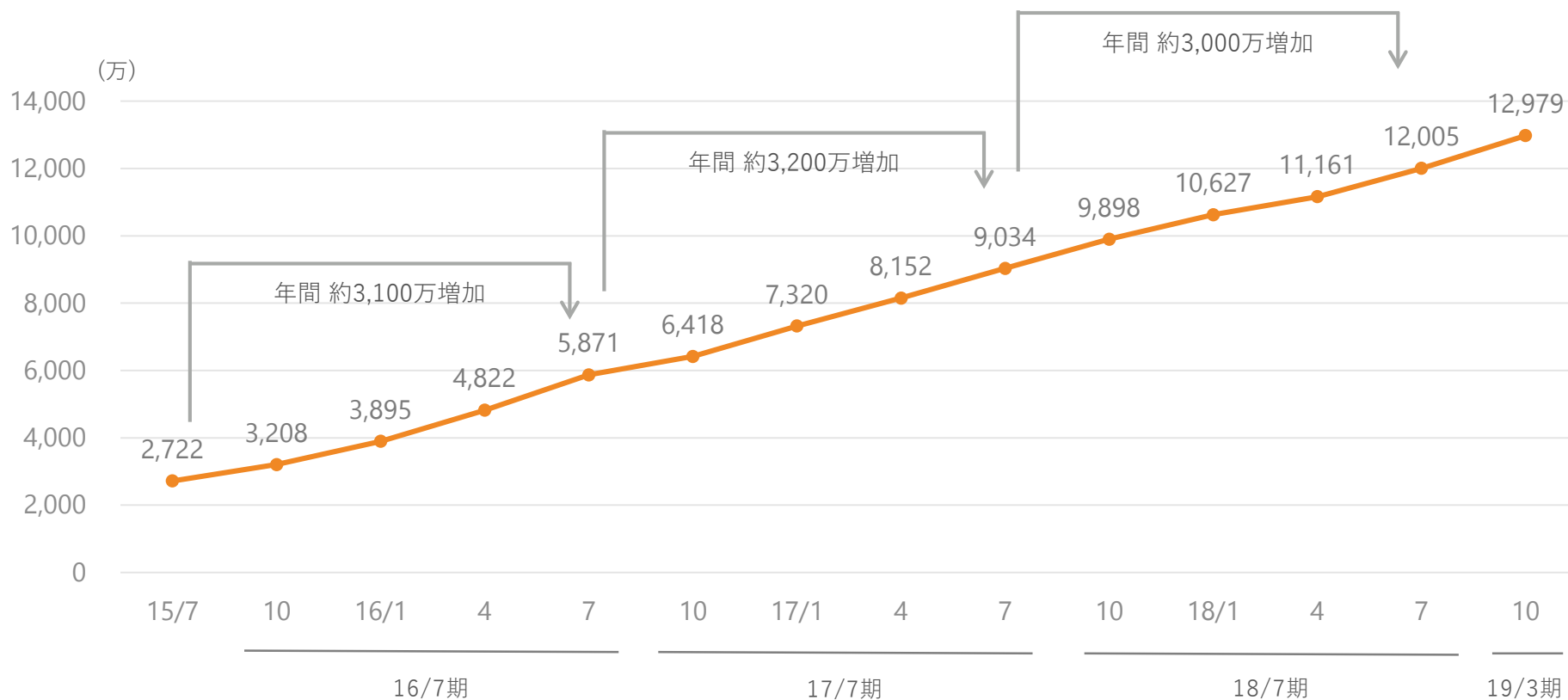
- O2Oのリーディングカンパニーとして市場とともに成長、提供するO2Oソリューション「popinfo」は、導入アプリ数300超、popinfoID発行数1億2,000万超の国内最大級のプラットフォームに。
- O2O・スマホアプリ開発の技術面だけでなく、集客・販売促進のための企画・運用ノウハウも蓄積。
- 創業以来9期連続の増収を達成しており、2018年7月期実績は、売上高15.4億円。



創業後10年間の振り返り ～ 利用ユーザー数の推移 ～

企業のスマホ・マーケティングへの取り組みは良好であり、当社のpopinfoID発行数も堅調に推移。

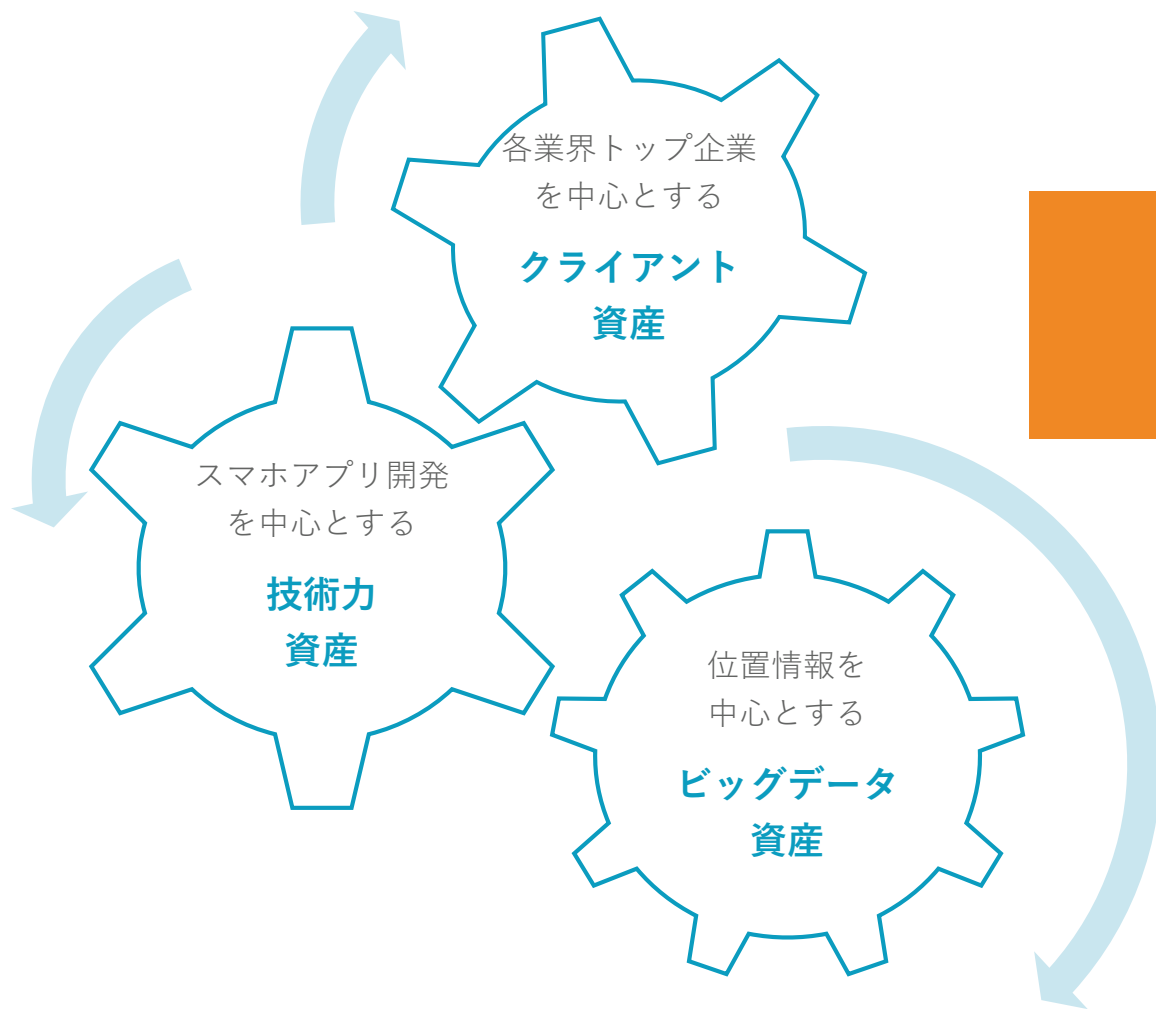
popinfoID発行数



(注) popinfo ID発行数とはアプリを初回起動したタイミングに発番されるIDでアプリごとにカウントしています。

アイリッジグループの強み

我々はミッションである「Tech Tomorrow」を実現するために、必要な以下の強みを持つ。

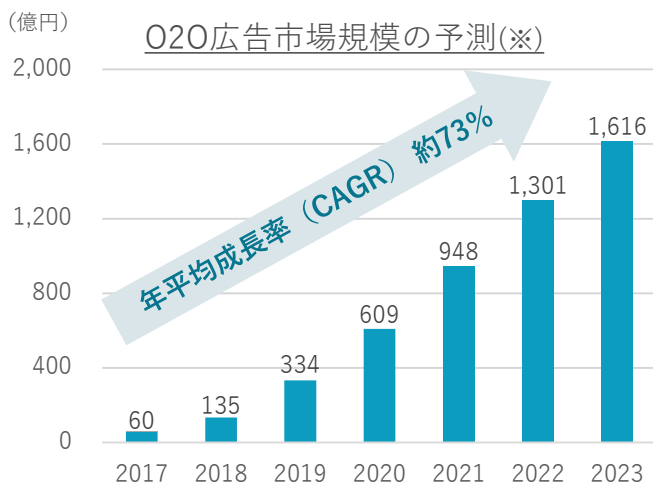


新しい領域にも積極的にチャレンジする
組織資産

当社を取り巻く市場環境

- 我々が取り組んでいる事業領域の市場環境は、引き続き成長・拡大基調。
- O2O領域・オムニチャネル領域市場はもちろん、位置情報活用市場も拡大基調であり、その重要性・市場性が更に増してきている。

O2O領域・オムニチャネル領域市場の成長

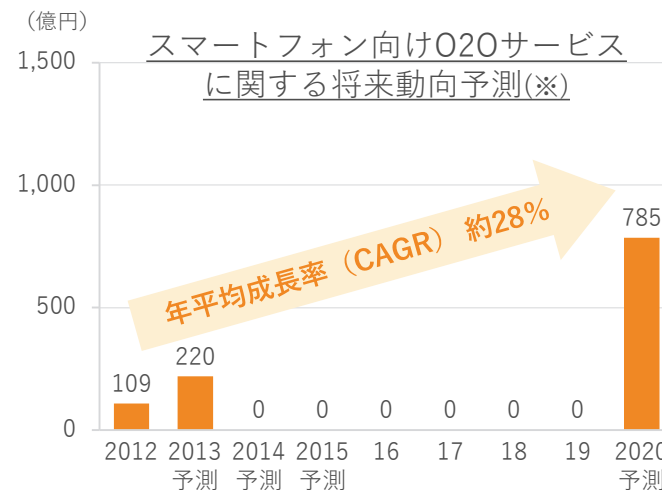


※出典：2018年7月サイバーエージェント/デジタルインファクト調べ



- 市場規模は2018年に17年比2.25倍の135億円、2023年には同27倍の1,616億円に達する見通し
- 年平均成長率（CAGR）約73%で推移予測

位置情報活用市場の拡大



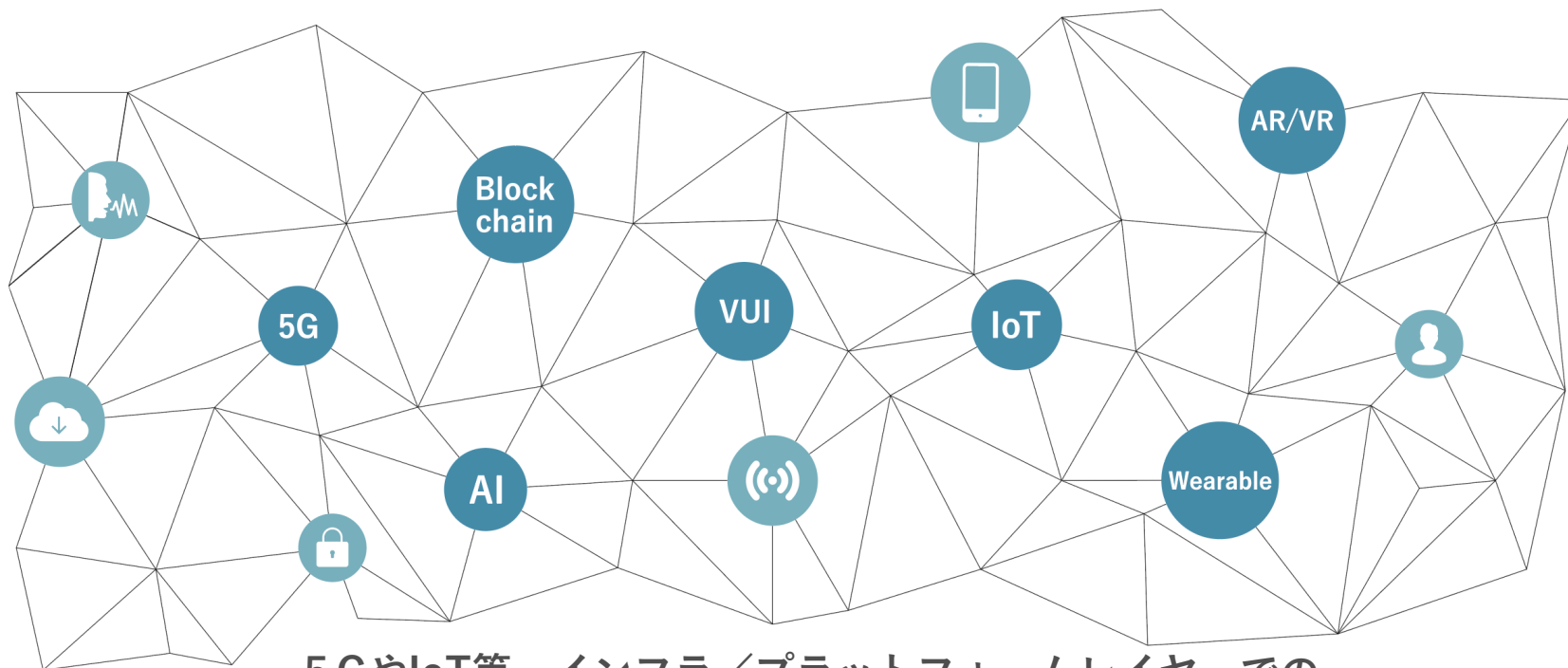
※出典：2013年10月シード・プランニング社「スマートフォン向けO2Oサービスに関する将来動向の調査」よりスポット情報サービス部分を基に自社分析



- スポット情報サービスについては、2020年には市場は785億円に拡大すると見込まれる
- 12～20年の年平均成長率（CAGR）は約28%予測

当社を取り巻く市場環境：技術革新

市場環境は引き続き成長しているが、それに伴う売上予測の不確実性の拡大と、技術革新に伴う市場環境の大きな変化が予測される為、環境変化への対応・備えが必須となる。



5GやIoT等、インフラ／プラットフォームレイヤーでの技術革新による、市場環境変化も想定しておく必要

中期的な継続成長に向け、事業領域拡大戦略へシフト

我々が目指す方向性



培ってきた強み

- ✓ **クライアント資産：**
スマホアプリで**企業とユーザーを繋ぐO2O**
ソリューションにおける**国内最大級の実績とノウハウ**
- ✓ **技術力資産：**
新しい領域に積極的にチャレンジする文化と**技術力**
- ✓ **ビッグデータ資産：**
位置情報を中心とするビッグデータ・**行動解析基盤**

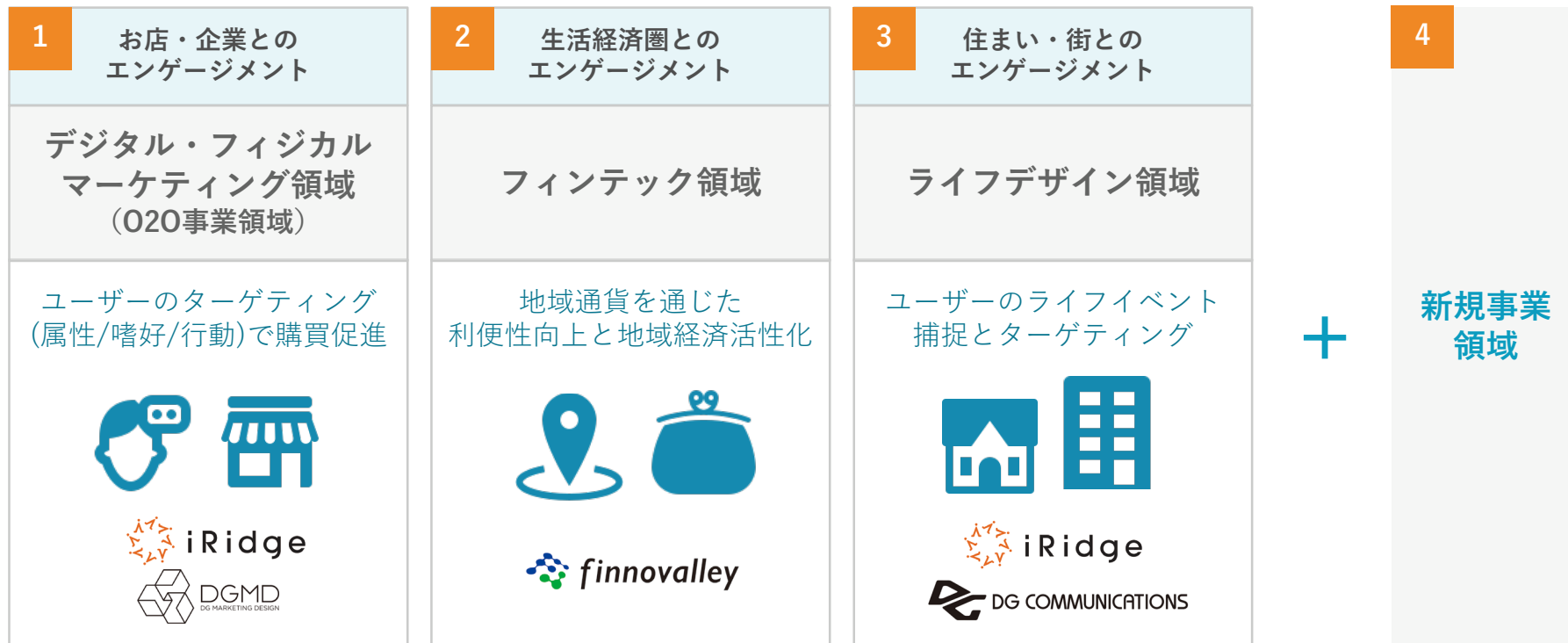
マーケットニーズ

- ✓ ユーザーとの**常時・手軽・密な接点**の確保
- ✓ 多様化するユーザーニーズに対応できる**One to One Marketing**の実現
- ✓ ネット・リアルを統合して**ユーザーを囲い込む**
エンゲージメント・ソリューションの実現

企業－ユーザー間のコミュニケーション&エンゲージメントを高めるソリューションにフォーカス
トータル・エンゲージメント・ソリューション

全社戦略骨子

トータルエンゲージメントソリューションを実現するために、
3つの事業領域に注力し、推進主体となるグループ各社で取り組みを強化・推進。



3つの領域それぞれの成長を進めるとともに、
有機的な事業融合によるシナジー創出も進めていく

1 デジタル・フィジカルマーケティング領域

デジタル・フィジカルマーケティング領域では、既存事業で培われた自社ソリューションをさらに強化することで事業領域を拡大し、戦略的重点業界を拡張させていく。

ターゲット 拡張

戦略的重点業界の拡張

- ✓ リテール・通信・金融・モビリティ業界を中心にモバイルマーケティングのコンサルティング・システム開発・運用領域まで拡大
- ✓ 自社ソリューションに加えて業界特化型ソリューションを提供することで、業界ニーズを汲み取ったカスタマーサクセスを支援

ソリューション 強化

One to One マーケティング実現のための自社ソリューションの強化

- ✓ アプリ内データ、ロケーションデータを中心にデータプラットフォームを提供
- ✓ デジタルマーケティング領域でのパートナーシップによるエコシステムの構築

シナジー 創出

事業領域拡大のためのシナジーの創出

- ✓ DGマーケティングデザインにより、フィジカルマーケティング領域におけるコミュニケーションデザインを提供することで、他社にはできない顧客体験を提供
- ✓ クロスロケーションズ社をはじめとする広告事業者と連携することで、広告からCRMまで一気通貫のサービスを提供

2 フィンテック領域

フィンテック領域では、ソリューション拡張と実績を重ねていくことで、展開地域を拡大していくとともに、地域企業と連携した新たな付加価値創出にもつなげていく。

ソリューション 拡張

電子地域通貨の地域活性化につなげる機能・ソリューションの拡張と実績化

- ✓ 地域通貨による決済インフラを通じた地域経済活性化のみならず、地域金融機関や自治体などのデジタルトランスフォーメーションの推進や、決済情報に限らない地域内でのデータ集約を通じた情報インフラとしての機能の拡張を、クライアントとの協働を通じて実績を重ねていく

展開地域 拡大

展開地域・企業などの拡大

- ✓ 先行している飛騨高山「さるぼぼコイン」、木更津「アクアコイン」に続いて、他地域や企業などでの展開の拡大を、電子地域通貨を通じた地域決済・情報インフラの付加価値が出せる領域を中心に推進していく

地域連携による 付加価値創出

地域決済・情報インフラを活用した新たな付加価値創出

- ✓ 地域決済・情報インフラを活用した新たな付加価値の創出を地域企業と連携して推進していく

2 (参考) スマホ決済サービスにおける「電子地域通貨」の位置付け

スマホ決済サービスが急速に普及しだしているが、弊社が取り組む「電子地域通貨事業」は、他の一般的なスマホ決済サービスとは異なるコンセプトで事業展開を進めている。

	我々の「電子地域通貨」サービス	一般的なスマホ決済サービス
活用技術	QRスマホ決済	QRスマホ決済
コンセプト	「お金の地産地消」を軸に、地域活性化を狙った電子地域通貨の普及	お得で手軽な決済手段
提供価値	<ul style="list-style-type: none">• 地域内でのお金の循環を促進し、地域経済の振興を図る• スマホアプリを通じて、情報・データの地域内での利活用したサービスの展開• 地域金融機関や自治体のデジタルトランスフォーメーションの推進	お得で手軽な決済手段 → 自社サービスへの誘導やビッグデータの利活用
普及アプローチ	地域金融機関・自治体・商工会等と連携して普及を促進	自社・パートナーの営業網を活用し普及

一般的なスマホ決済サービスとは、コンセプト・提供価値が異なるため競合せず、地域経済に根差した事業として、独自の成長が可能

3 ライフデザイン領域

ライフデザイン領域では、成長性の高い不動産テック/Residential Technology市場へ参入し、住宅・住生活関連ソリューションの開発に取り組む。

不動産・住生活 領域への進出

DGコミュニケーションズとのパートナーシップにより、不動産・住生活領域へ進出

- ✓ GDPの約11%を占める市場規模43兆円(※)の不動産領域に進出し、アプリ、ビッグデータ、IoT技術などを活用して、デジタル・トランスフォーメーションを推進
 - 人口減少&物件供給過多により、ビジネスモデルの転換が迫られている業界
 - IT導入率の低さによるコスト構造改善の余地が大きい領域
- ✓ 既存リソース(アイリッジの強み)&DGコミュニケーションズとのパートナーシップをベースに、成長性の高い不動産テック/Residential Technology市場へ参入
 - これまで我々が培ってきたアプリ/データ活用マーケティングの技術・ノウハウを、DGコミュニケーションズとの協業により、不動産販促領域へ転用

ソリューション 開発

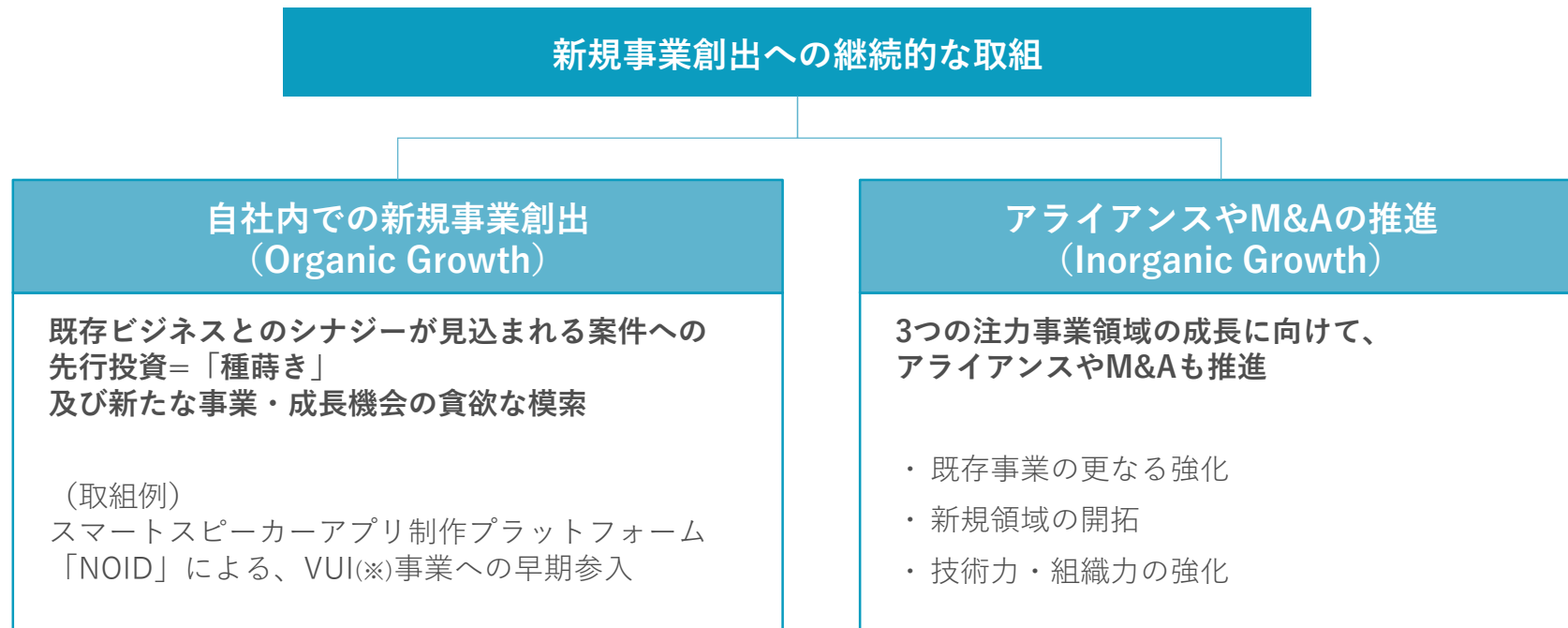
住宅・住生活関連ソリューションの開発

- ✓ 不動産販促領域でのデジタル活用を、住生活領域・ライフイベント領域全体にも拡大し、デジタル・フィジカルマーケティング領域、フィンテック領域とも融合した、トータル・エンゲージメント・ソリューションを開発
- ✓ 生活者との接点構築として、RIS(マンション向け広告サイネージ)、マンション入居者向けアプリ開発を皮切りに展開を進める

※出典：財務省「法人企業統計年報特集(平成28年度調査)」、公益財団法人不動産流通推進センター「2018 不動産業統計集」

4 新規事業創出

- 各領域の強化・推進及び事業拡大に向けて、新規事業創出への継続的な取組を推進。
- 自社内での新規事業創出と、アライアンス・M&Aの両方を推進して実現。



※VUI（Voice User Interface：音声ユーザーインターフェース）：ユーザーが声でコンピューターや端末をコントロールできるようにする機能

**外部環境変化・技術革新の流れを事業機会にすべく、
社内・外への種蒔きを適宜行い、新たな挑戦を継続的に実施していく**

4 新規事業創出（事例）： スマートスピーカーアプリ制作プラットフォーム「NOID」

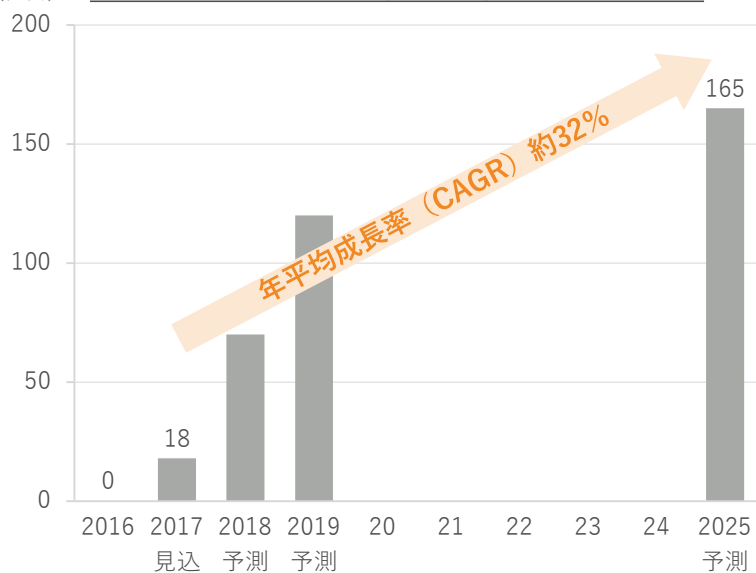
高成長が予測されるスマートスピーカー市場

スマートスピーカー市場（国内）においては、2017年秋の発売開始から拡大基調、2025年までに約30%台（年平均伸長率）の高成長で推移予測

独自プラットフォーム「NOID」の開発

「まるでノートに書き出すように」をコンセプトに、プログラミング不要でスマートスピーカーアプリが作れる、クラウドサービス「NOID」を2018年9月に提供開始

(億円) スマートスピーカー(AI搭載)の市場予測(※)



※出典：2017年富士経済調査を基に自社分析

<アプリ制作画面イメージ>

WebブラウザからNOID管理画面にアクセスし、画面に従ってマウス操作あるいはテキスト入力していただくだけで、アプリの制作からストア公開まで直感的にワンストップで行うことが可能

企業とユーザーの次世代コミュニケーション活性化のために
安価で手軽なソリューションを展開することで今後の高成長市場を掴む

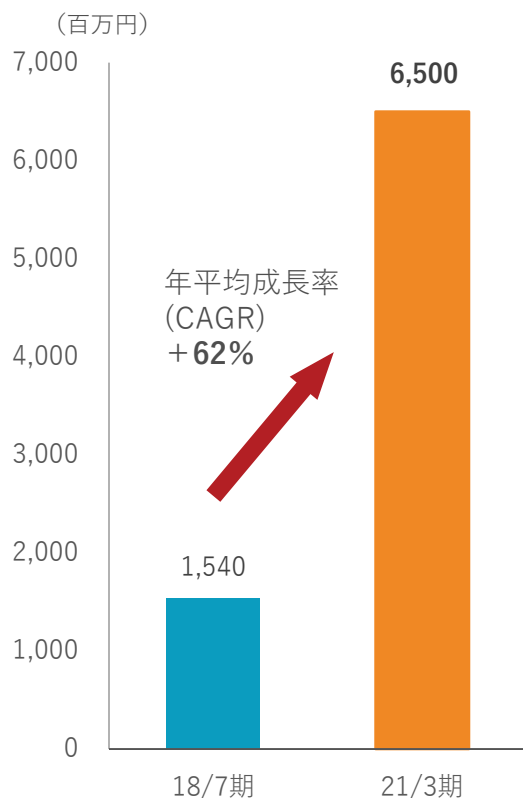
中期経営計画の数値目標

- 21年3月期には、売上高6,500百万円（年平均成長率（CAGR）+62%）、営業利益400～500百万円（同+101～117%）、EBITDA500～600百万円（同+63～74%）を目指す。
- 19年3月期は、当初予想通りに進捗。上半期は赤字見込となるが、例年と同じく多くの取引先の決算月である3月の売上高が大きい状況は変わらず、利益についても同様となる見込み。

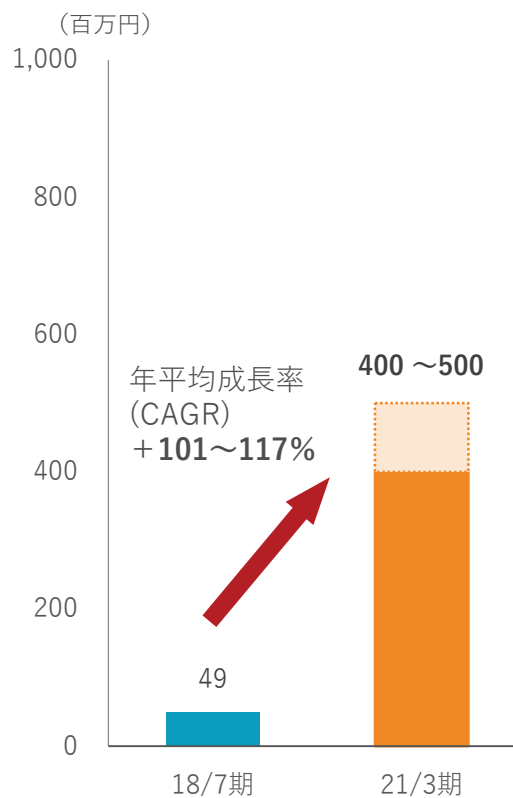
(単位：百万円)	18/7期 (通期実績)	19/3期 (8か月) (通期予想)	参考) 19/7期 (12か月換算)	20/3期 (目標)	21/3期 (目標)
売上高	1,540	3,200～3,400	4,800～5,100	5,500	6,500
営業利益	49	65～105	97～157	250～300	400～500
EBITDA	114	165～210	247～315	350～400	500～600

中期経営計画の数値目標

売上高



営業利益



EBITDA

