

2020年3月期第1四半期 決算説明資料

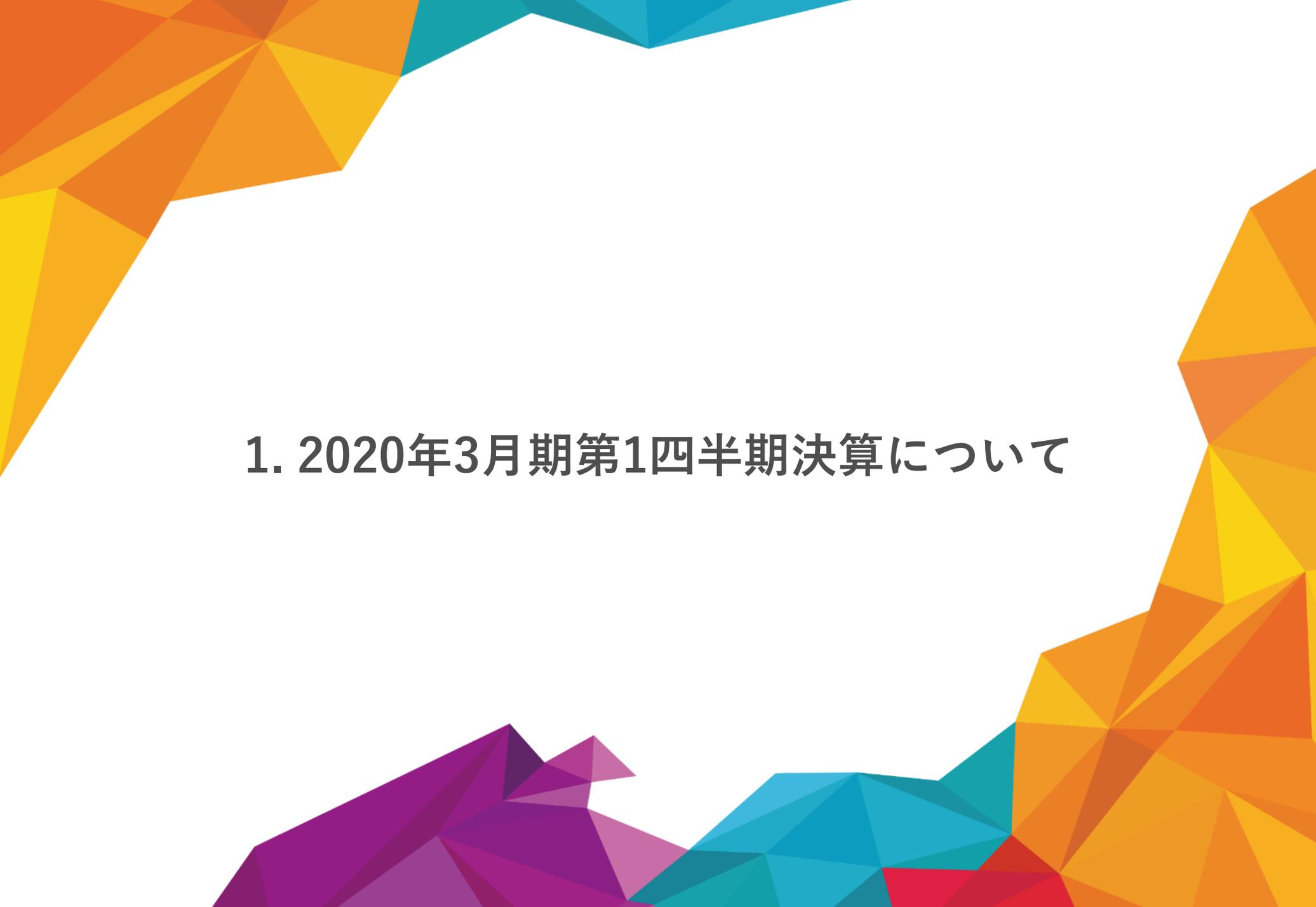
2019/08/09

株式会社アイリッジ

(証券コード：3917)

INDEX

1. 2020年3月期第1四半期決算について
2. 足元の課題と対応方針への取組み状況
3. 会社概要



1. 2020年3月期第1四半期決算について

ハイライト

■ 決算概要

- ✓ 売上高は、前年同期比0.6%増。大型案件の増加により第1Q時点では仕掛中の案件が多く、例年通り3月に最大売上を見込む通期計画に対しては順調に進捗。
- ✓ 第1Qは営業赤字であるものの、2019年3月期決算説明資料で掲げた「足元の課題、対応方針」への取組みは順調に進捗しており、第2Q以降に改善見込み。

■ 足元の課題である粗利率改善への取組みは順調に進捗

- ✓ 人材採用 + M&Aにより、**土壌**となる開発体制強化は順調に進捗。それに伴い、販管費は直近3か月（1月 - 3月）比8%増となっているが、概ね予算通り。
- ✓ **足元**は、第1Q及び第2Qで前期からの低粗利率案件の解消を見込み、第2Q以降に大型高付加価値案件の順次リリースを予定、粗利率は改善の見通し。
- ✓ **中期**のストックシフトへ向けた魅力ある新サービスを順次展開。

2020年3月期第1四半期 決算概要

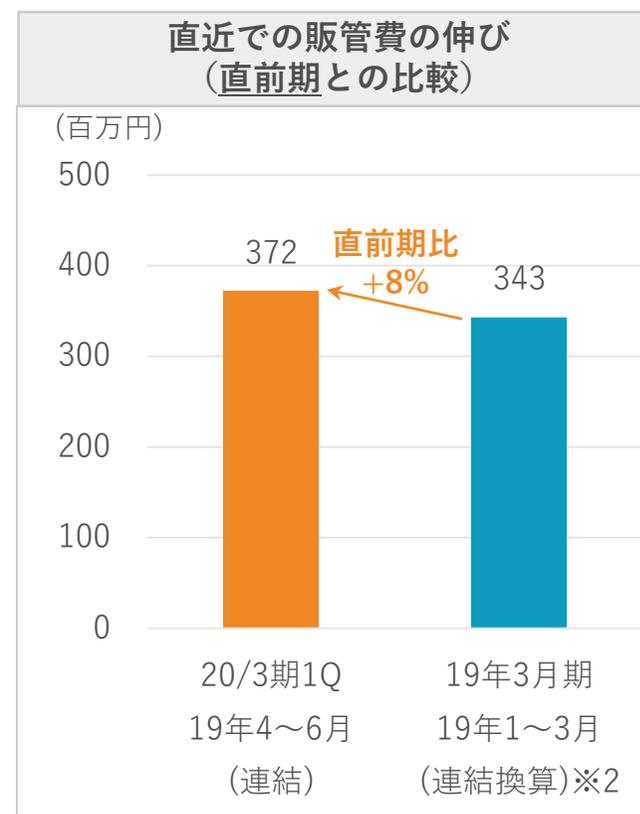
- 連結移行に伴い、売上高は788百万円に。
- 例年通り3月が最大の売上月であるため、4～6月は仕掛中案件が多く営業利益は175百万円の赤字。
- 大型案件の第2Qへの期ずれがあったものの、概ね計画通りの進捗。

(単位：百万円)	20/3期1Q (連結)		20/3期 (連結)
	実績	対売上高	予想
売上高	788	100.0%	5,500
売上原価	591	75.0%	—
売上総利益	197	25.0%	—
販管費	372	47.2%	—
営業利益	△ 175	—	250
EBITDA	△ 129	—	450
経常利益	△ 174	—	250
親会社株主に帰属する当期純利益	△ 132	—	120

2020年3月期第1四半期 前年同期との比較

- 前期は単体決算（2018年7月期決算）であったため、連結換算※での前年同期比の比較を実施。
 - 売上高成長率は+0.6%とほぼ前年並みを維持。
- 原価率の改善は引き続き取組み中であり、大型高付加価値案件のリリースされる2Q以降には改善見込み。
- 販管費率は開発体制強化のための採用増が主因であり、直前期(19年1～3月)との比較では8%増と概ね予算内。

(単位：百万円)	20/3期1Q 19年4～6月 (連結)	(ご参考) 18年4～6月 (連結換算)※1	(ご参考) 前年同期比
	実績	実績	伸び率
売上高	788	784	+0.6%
売上原価	591	562	+5.2%
売上原価率	75.0%	71.7%	-
売上総利益	197	221	△11.1%
粗利率	25.0%	28.2%	-
販管費	372	294	+26.5%
販管費率	47.2%	37.5%	-
営業利益	△175	△72	-

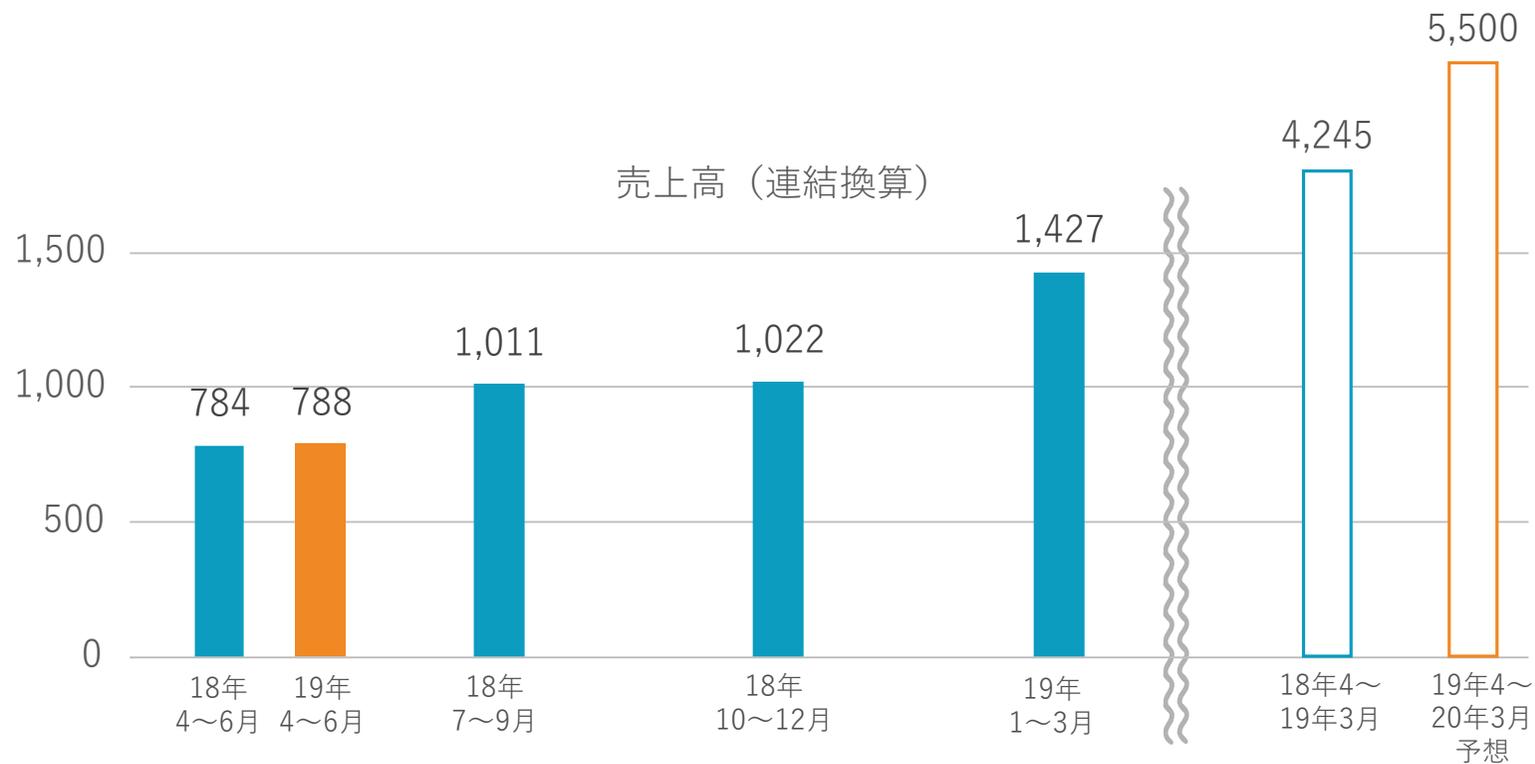


※1) 2018年4～6月連結換算は、アイリッジ、DGMDの単純合算値にのれん償却を考慮し算出。

※2) 2019年1～3月連結換算は、アイリッジ、フィノバレー、DGMDの単純合算値にのれん償却を考慮し算出。

(ご参考) 売上高の四半期推移

- 連結換算でみた売上高の四半期推移は下記の通りで、例年3月が売上最大月。
- 後述の受注状況及び仕掛品残高の積み上がりを踏まえると、期末に向けて業績は順調に進捗。



サービス別の売上高

- 「月額報酬」：位置情報を活用したロケーションビジネスの強化、popinfoをFANSHIPとしてリニューアルし、アプリマーケティング機能の強化による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」：店舗プロモーションに強いDGMD社の連結化により、デジタル・フィジカルの両面からグループ一体となって推進し、受注拡大を図る。

	20/3期1Q (連結)	
	実績	構成比
(単位：百万円)		
月額報酬	162	20.6%
アプリ開発、コンサル、 プロモーション等	625	79.4%
合計	788	100.0%

月額報酬

- FANSHIP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

- 開発メンバー強化のための採用を積極化しており、足元の人件費・採用費は増加傾向。
- 引き続き原価率及び販管費率の改善に取り組む中。

	20/3期1Q (連結)		
	実績	対売上高	
(単位：百万円)			
売上原価	591	75.0%	<ul style="list-style-type: none"> 高付加価値案件への注力、外注費の原価コントロール、開発メンバーの新規採用による内製割合の向上等で、原価低減に取り組む中
原価人件費	57	7.3%	
外注費	457	58.0%	
その他原価	76	9.7%	
販売費及び一般管理費	372	47.2%	<ul style="list-style-type: none"> 開発体制強化に伴う採用が順調に進捗しており、人件費・採用費は拡大傾向
人件費	203	25.8%	
採用費	31	4.0%	
管理諸費・支払報酬	25	3.2%	
のれん償却	12	1.6%	
業務委託費	18	2.4%	
その他経費	81	10.3%	
営業利益	△ 175	—	
EBITDA	△ 129	—	

(ご参考) 四半期推移

	19/3期1Q 連結 (8~10月)		19/3期2Q 連結 (11~1月)		19/3期 連結 (2・3月)		19/3期通期 連結 (8か月)		20/3期1Q 連結 (4~6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
(単位：百万円)										
売上高	1,004	100.0%	977	100.0%	1,279	100.0%	3,261	100.0%	788	100.0%
売上原価	713	71.0%	703	71.9%	884	69.2%	2,301	70.6%	591	75.0%
原価人件費	63	6.4%	57	5.9%	62	4.9%	183	5.6%	57	7.2%
外注費	553	55.1%	563	57.6%	785	61.4%	1,902	58.3%	457	58.0%
その他原価	95	9.6%	82	8.4%	37	2.9%	215	6.6%	76	9.6%
売上総利益	291	29.0%	274	28.1%	394	30.8%	960	29.4%	197	25.0%
販管費	332	33.1%	341	34.9%	273	21.4%	947	29.1%	372	47.2%
人件費	181	18.0%	188	19.3%	163	12.8%	533	16.4%	203	25.8%
採用費	16	1.6%	13	1.4%	9	0.7%	39	1.2%	31	3.9%
管理諸費・支払報酬	26	2.6%	20	2.1%	23	1.8%	69	2.1%	25	3.2%
のれん償却	12	1.2%	12	1.3%	8	0.6%	32	1.0%	12	1.5%
業務委託費	24	2.5%	25	2.6%	17	1.4%	67	2.1%	18	2.3%
その他経費	71	7.1%	80	8.3%	51	4.0%	204	6.3%	81	10.3%
営業利益	△ 41	—	△ 66	—	121	9.5%	12	0.4%	△ 175	—
EBITDA	△ 4	—	△ 27	—	150	11.7%	118	3.6%	△ 129	—
経常利益	△ 39	—	△ 65	—	121	9.5%	15	0.5%	△ 174	—
親会社株主に帰属する四半期純利益	△ 43	—	△ 54	—	71	5.6%	△ 26	—	△ 132	—

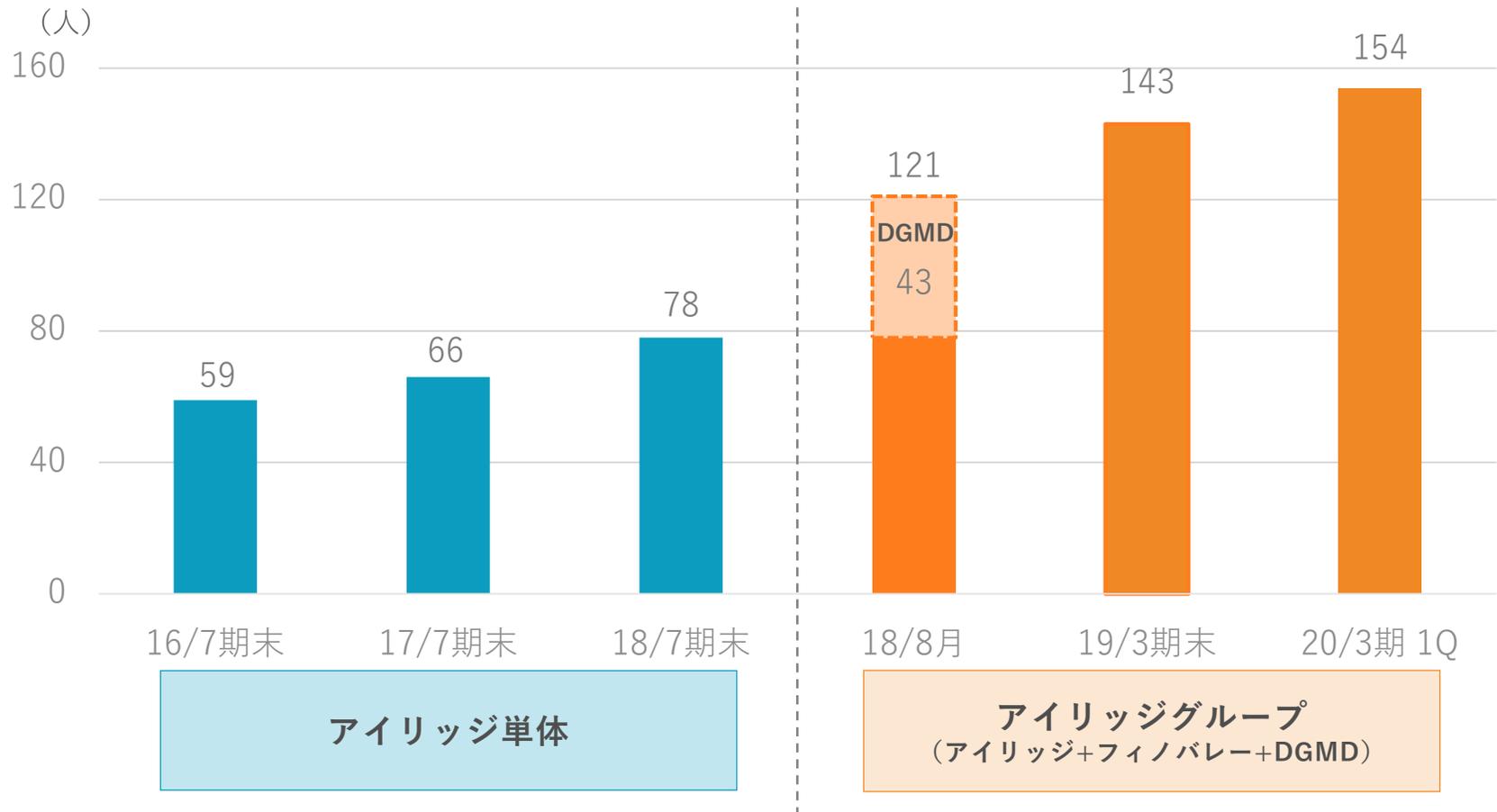
貸借対照表

- DGMDとDGコミュニケーションズの株式取得に伴い、前期よりのれんを計上。

	20/3期1Q (連結)	
	期末実績	構成比 (%)
(単位：百万円)		
流動資産	1,679	52.9%
現金及び預金	722	22.8%
受取手形及び売掛金	482	15.2%
仕掛品	281	8.9%
固定資産	1,492	47.1%
のれん	547	17.3%
ソフトウェア・仮勘定	265	8.4%
繰延税金資産	430	13.6%
資産合計	3,172	100.0%
流動負債	461	14.6%
買掛金	311	9.8%
未払法人税等	4	0.1%
賞与引当金	23	0.8%
固定負債	42	1.3%
負債合計	504	15.9%
純資産合計	2,668	84.1%
負債・純資産合計	3,172	100.0%

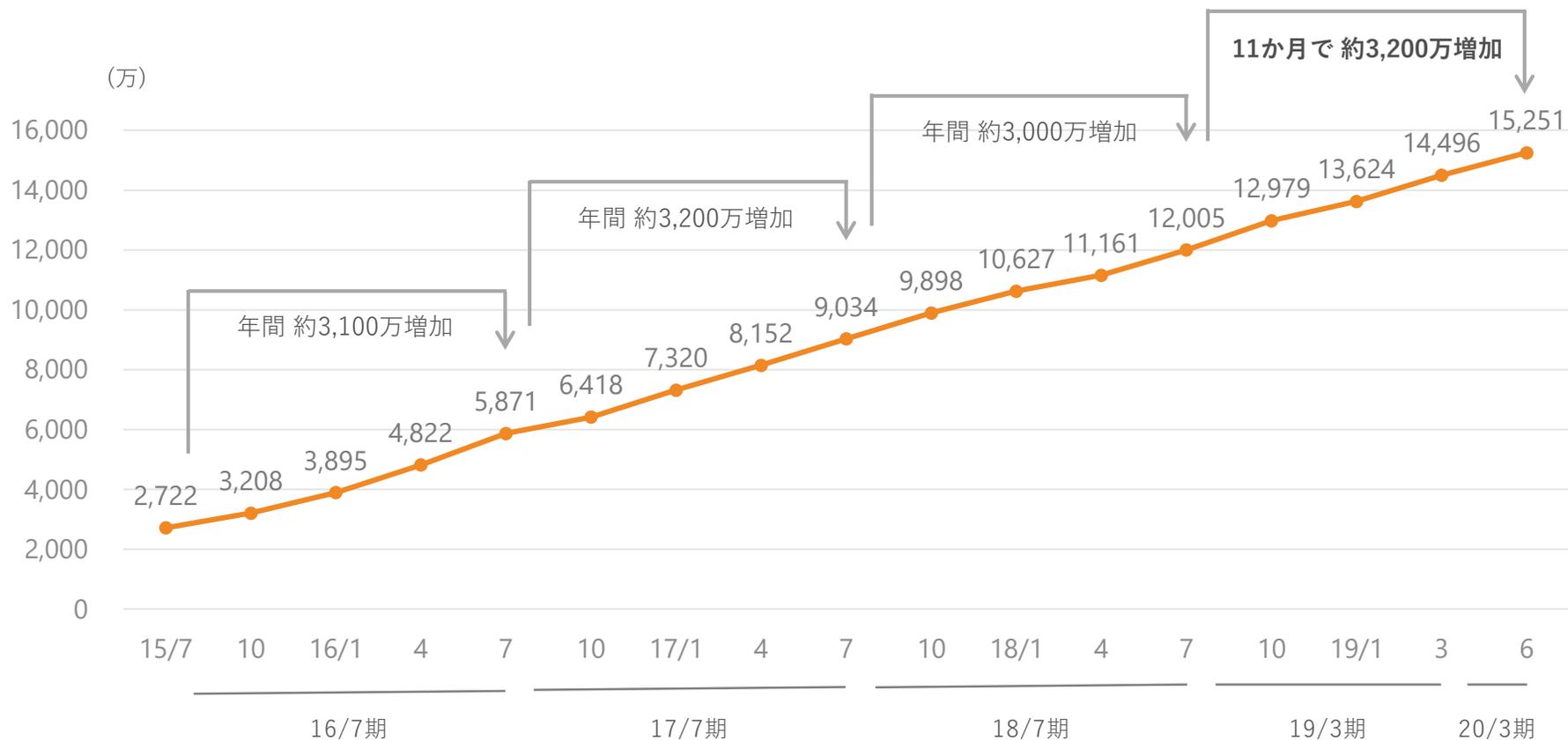
従業員数の推移

- 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。



利用ユーザー数の推移

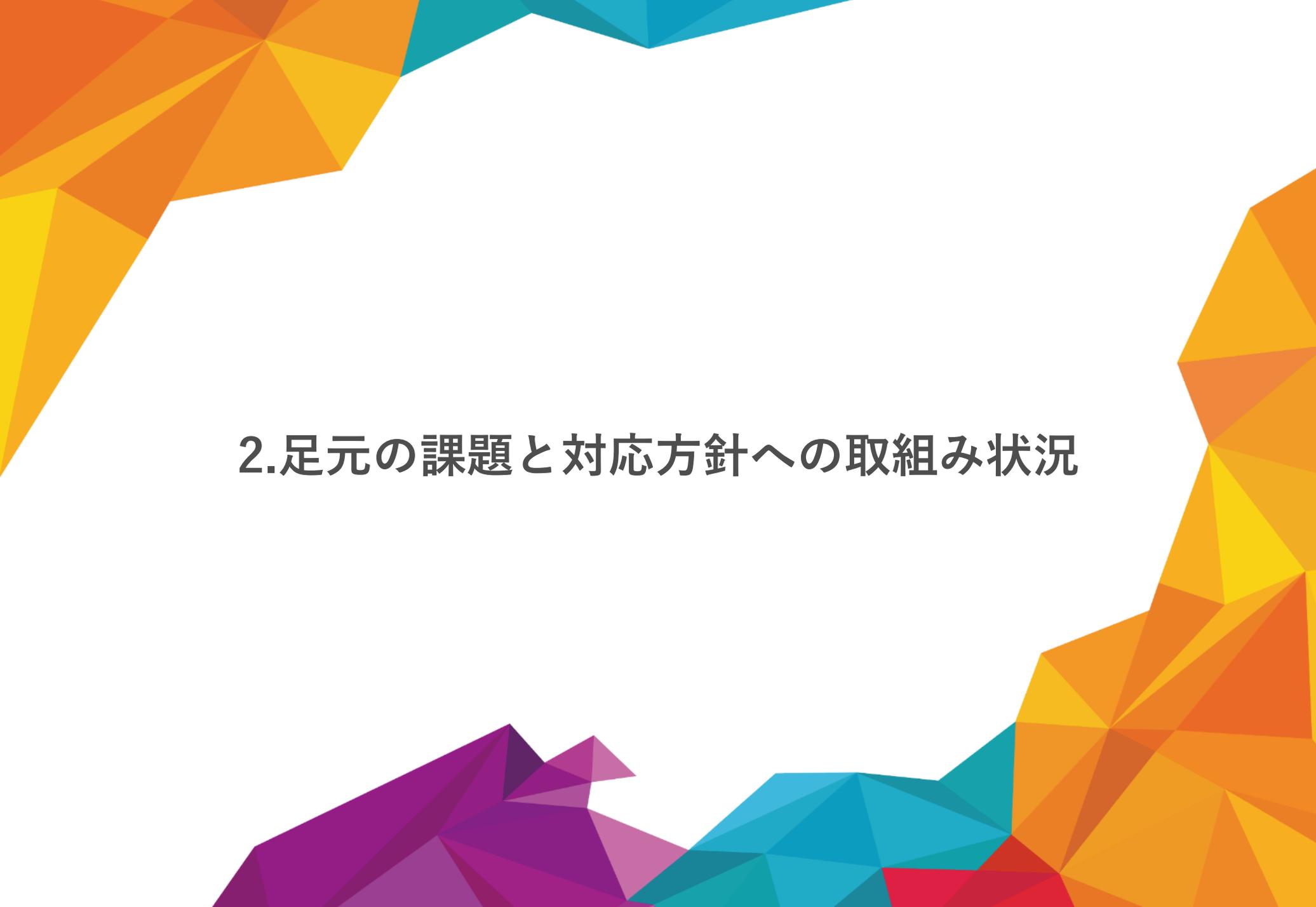
企業のデジタルマーケティングへの取組みは良好であり、当社の利用ユーザー数※も堅調に推移。



※) 従来公表しておりました利用ユーザー数は、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おりましたが、iOS12の仕様変更に伴い、これまでの基準で取得することが困難になりました。そのため、新しい指標として、ID発行数（アプリを初回起動したタイミングで発番されるID数でアプリごとにカウント）を使用しております。

(ご参考) 2019年4月以降のニュース

2019/4/2	国内初ビジネス向け大型イベント「Voice UI SHOW」VUI関連9社が合同開催
2019/4/3	Amazon・Google・LINEの3プラットフォーム対応 JR九州のスマートスピーカー向け情報サービスを開発支援
2019/4/12	日本初のアーティスト公式Alexaスキルを制作支援 BRADIOがメッセージ付きMV動画スキルを公開
2019/4/23	IT専門展「2019 Japan IT Week 春 後期」内 第28回ソフトウェア&アプリ開発展に出展
2019/4/24	市民のSDGsやボランティア活動への貢献をスコアリング 木更津市行政ポイント「らづポイント」運用開始
2019/5/9	ランダム出題や条件分岐などリッチなUIも実現 テキスト入力だけで専用対話型音声サービスの制作が可能に
2019/5/20	業界の垣根を超えたプレイヤーが「顧客体験」向上を追求する「Digital Consumer Summit 2019」に登壇
2019/6/10	あらゆるデータを統合・分析し自社アプリ施策とLINE施策を使い分け 新サービス「FANSHIP」を提供開始
2019/6/14	電子地域通貨「アクアコイン」に対応し木更津市役所の窓口手数料がキャッシュレス支払い可能に
2019/6/25	都会と地域を共感でつなぐ共感コミュニティ電子地域通貨・eumo（ユーモ）実証実験に関するお知らせ
2019/7/1	木更津市の電子地域通貨「アクアコイン」、全国唯一の電子版プレミアム付商品券を発行
2019/7/3	商業施設特化型 アプリ開発・運用・販促サービス「FANSHIP for SC」提供開始
2019/7/9	他行も含め資産管理できる「一生通帳 by Moneytree」も実装 フィノバレーがOKBアプリを開発支援
2019/7/10	アイリッジとクラブネッツ、「FANSHIP」と「+DIRECT」の連携で業務提携
2019/7/12	岐阜県・飛騨高山地域の電子地域通貨「さるぼぼコイン」が高山市の市税等支払いに対応
2019/7/12	ニューバランスのキャンペーンをDGマーケティングデザインのLINEキャンペーン管理ツール「TORICo」が支援
2019/8/1	岐阜県・飛騨高山地域の電子地域通貨「さるぼぼコイン」が飛騨市の災害関連情報発信に対応



2.足元の課題と対応方針への取組み状況

足元の課題と対応方針

- 2019年3月期決算説明資料で掲げた「足元の課題、対応方針」への「取組み状況」は以下のとおり。
 - 第1Qは主に「土壌」と位置付けた「開発体制の強化」が成果として表れている。
 - 第2Q以降は「土壌」の強化のほか、「足元（短期）」及び「中期」の取組み成果が徐々に形となる見込み。
- 例年最大の売上月である3月に向け、体制整備を進めてまいります。

足元の課題

開発案件の粗利率が悪化傾向

- ✓ 案件の増加・大型化が続く中、開発体制の十分な強化が遅れ、外注割合が増加

対応方針

土壌

開発体制の強化

- ✓ 開発部門の採用・育成を強化し、生産性と内製割合を向上
- ✓ 開発ノウハウ・経験を社内に継続して蓄積することで、高付加価値案件への取組み拡大力を向上

足元（短期）

高付加価値案件への取組み拡大による粗利率改善

- ✓ 開発案件におけるFANSHIP（※）の活用と実績・ノウハウの積み重ねにより、案件付加価値（＝効果）の拡大を図ることで、粗利率の改善を進める

中期

ストックシフト

- ✓ 事業構成のストック比率を上昇
- ✓ FANSHIPを軸としたストック型ソリューションの展開・開発強化（マルチチャネルプラットフォーム化）

実施施策

（成果の具現化）20/3期 1～2Q

PM／エンジニアの採用と育成

- ✓ 年間計画から前倒しで採用を推進
- ✓ 育成や開発効率化にも着手

キースミスワールドの吸収合併

- ✓ 長年に渡る開発パートナーKSWDの吸収合併による内製割合の向上

（成果の具現化）20/3期 2～3Q

高付加価値案件への資源の積極投入

- ✓ 高付加価値の大型案件へ開発資源を集中
- ✓ FANSHIP機能の搭載によりクライアント企業のアプリマーケティング効果を向上し、案件付加価値を高めることで粗利率改善を実現

（成果の具現化）20/3期 2Q～

FANSHIP for SCのリリース

- ✓ 特化型パッケージ提供でアプリ対応に出遅れた業界の需要取込み

NOIDによる新サービスの展開

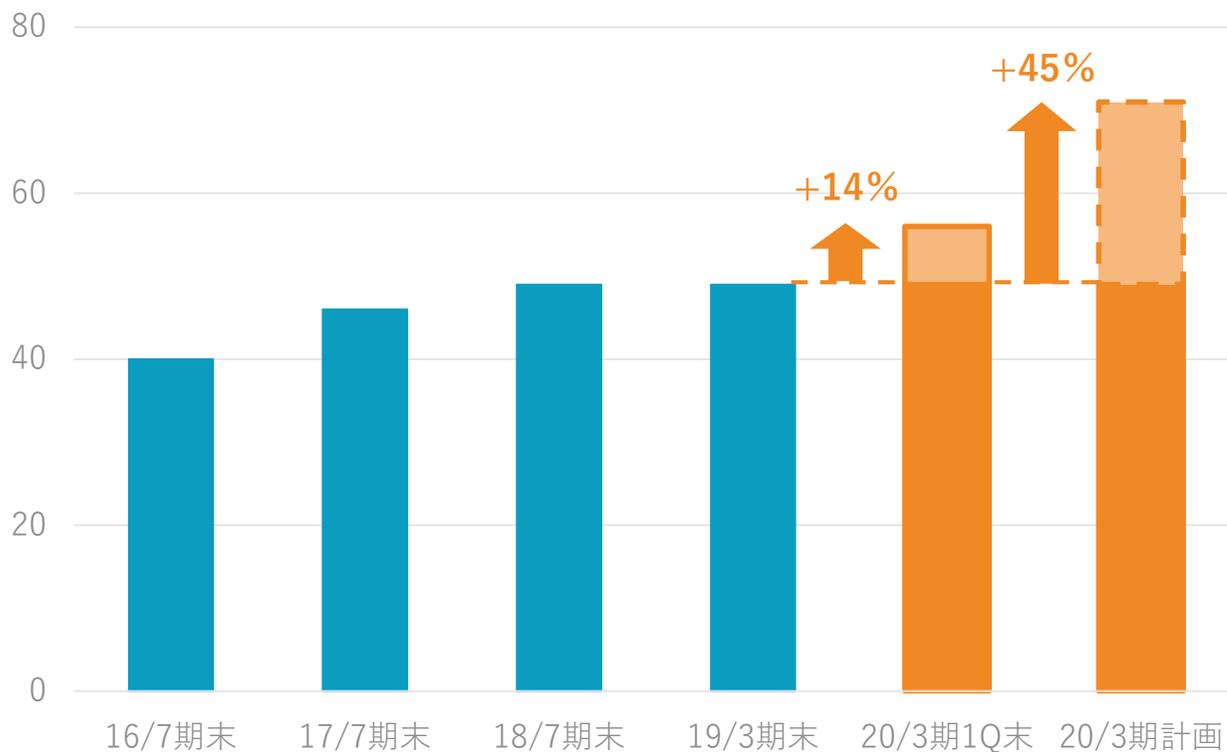
- ✓ 開発不要の音声UIアプリサービスで本格的普及期にいち早く対応

※）FANSHIP：顧客データ分析プラットフォーム（後述）

①開発体制の強化 PM／エンジニアの採用と育成

- 開発体制の強化に向け、PM／エンジニアを中心に積極的に採用を推進中。
- エンジニア中心に採用市場は人材不足な状況が続く中、計画を上回るペースでの人材を獲得中。
- 人材育成、開発効率化にも着手し、期末に向けて引き続き開発体制の強化に取り組んでまいります。

エンジニア・PM在籍数推移(単体)



主な取組み内容

- 内部統制強化によるプロジェクト有効性の評価と業務の効率化
- 外部研修制度の採用
- 自社プロダクト基盤刷新によるリスク低減と開発効率化

①開発体制の強化 キースミスワールド吸収合併

- ・ 当社とは 2013年（上場前）からの開発パートナーとして、長期に渡る良好な関係値あり。
 - ・ 大手企業実績も多数。サーバー/インフラ構築、アプリ開発等の高い技術力を有する。
- 吸収合併により、O2O領域や当社開発組織への理解も深い**即戦力となる優秀な人材を迎え**開発体制を整備。



会社概要

会社名	株式会社キースミスワールド
所在地	東京都千代田区
設立	平成25年2月28日（決算期：1月）
代表者	代表取締役社長 古木 敬人
事業内容	ソフトウェアの開発、保守
資本金	3,000千円
役職員	6人（うち常勤役員2名）
株主	古木敬人（100%）
その他	子会社や関連会社なし

合併スケジュール

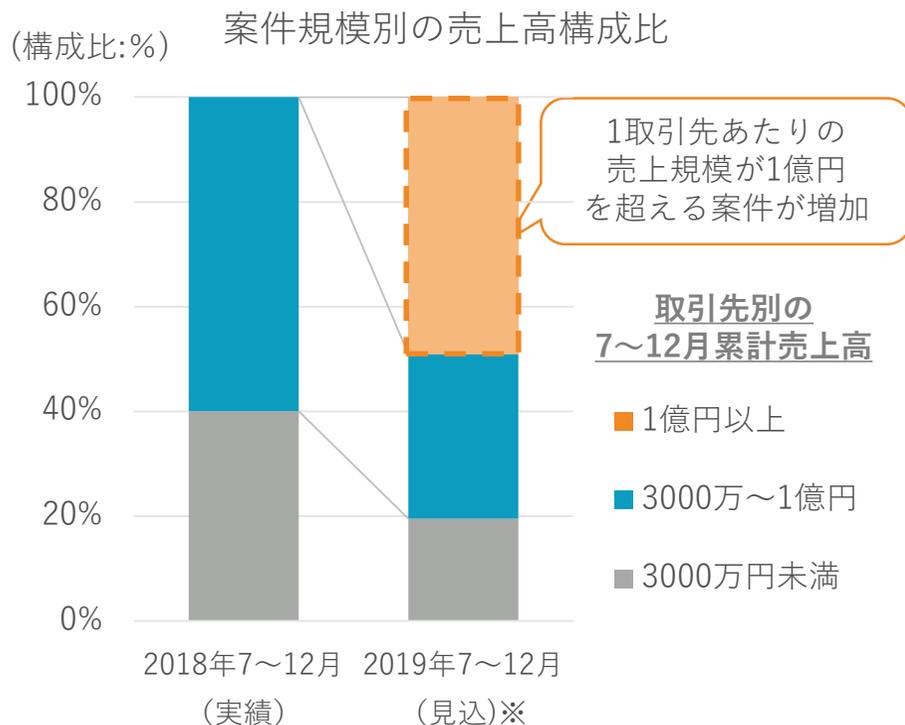
- ・ 2019/7/26 **基本合意書 取締役会決議**
- ・ 2019/7/26 **基本合意書 締結**
- ・ 2019/8/9（予定） **合併契約書 取締役会決議**
- ・ 2019/8/9（予定） **合併契約書 締結**
- ・ 2019/8月中下旬（予定） **キースミスワールド株主総会決議**
- ・ 2019/10/1（予定） **合併期日（効力発生日）**

（注）本合併は、当社においては会社法第796条第2項に規定する簡易合併に該当するため株主総会を開催せず、キースミスワールドにおいては会社法第783条に規定する合併契約承認の株主総会を開催します。

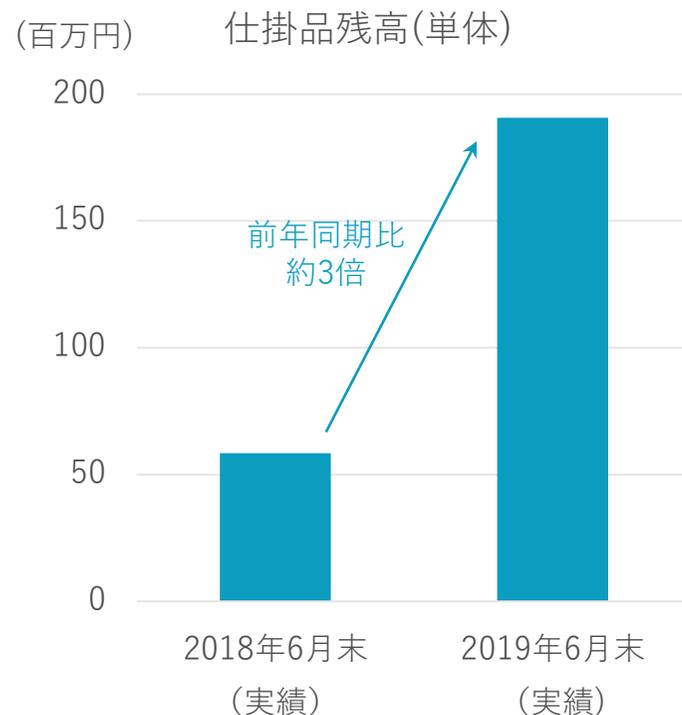
②高付加価値案件への取組み拡大による粗利率改善

- アプリマーケティングへの取組みを企業が一層強化していることから、前年同期に比べ案件が一層大型化。
- 6月末における仕掛品残高も前年同期比約3倍と順調に積みあがっており、第2Q以降に順次リリース予定。
- 大型高付加価値案件の寄与と、第1Q及び第2Qで前期からの低粗利案件の解消により、粗利は改善の見込み。

大型高付加価値案件の増加（単体）



仕掛品の積み上がり状況（前年との比較）

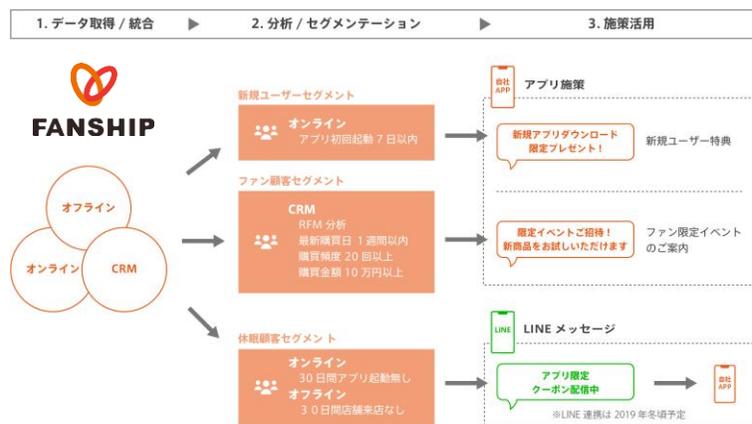


※ 見込とは、受託開発の受発注を取引先と合意済の案件のうち、2019年7～12月に売上計上予定（2019年8月時点）のものを指します。管理会計上の数値であり、実際の売上高と完全に一致はしません。

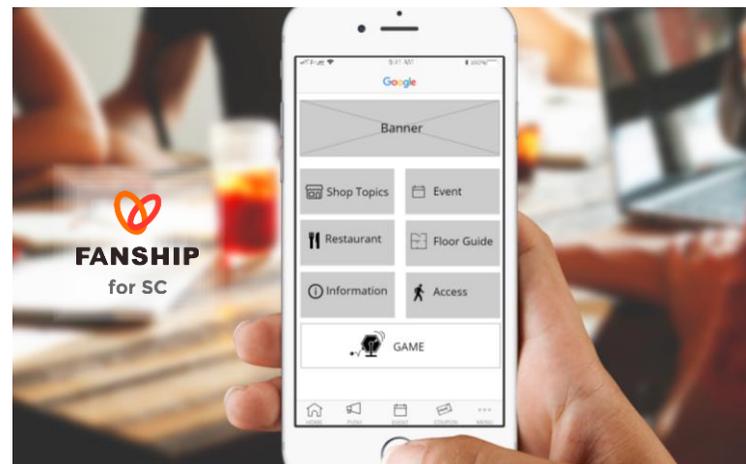
③ストックシフト FANSHIP / FANSHIP for SC 提供開始

- 当社クライアントである小売・流通業を中心に新規顧客獲得の難易度が上がる中、既存顧客育成による収益増を支援するため、企業と顧客一人ひとりとの最適なコミュニケーションを実現する「FANSHIP」を提供開始。
- 商業施設向けアプリ開発・運用・販促サービス「FANSHIP for SC」を皮切りに、アプリ対応が遅れる業界に向けて月額課金制の特化型パッケージを展開することで、ストック収益の拡大を図る。

ファン育成に特化した顧客データ分析プラットフォーム FANSHIP



商業施設特化型 アプリ開発・運用・販促サービス FANSHIP for SC



ソリューション

課題

データ統合 分析 / セグメンテーション アプリ/LINE 施策

チャネルを超えたOne to One施策でファン育成

人口減/高齢化 成熟市場 情報過多

アプリ開発 運用支援 販促支援 (FANSHIP利用可)

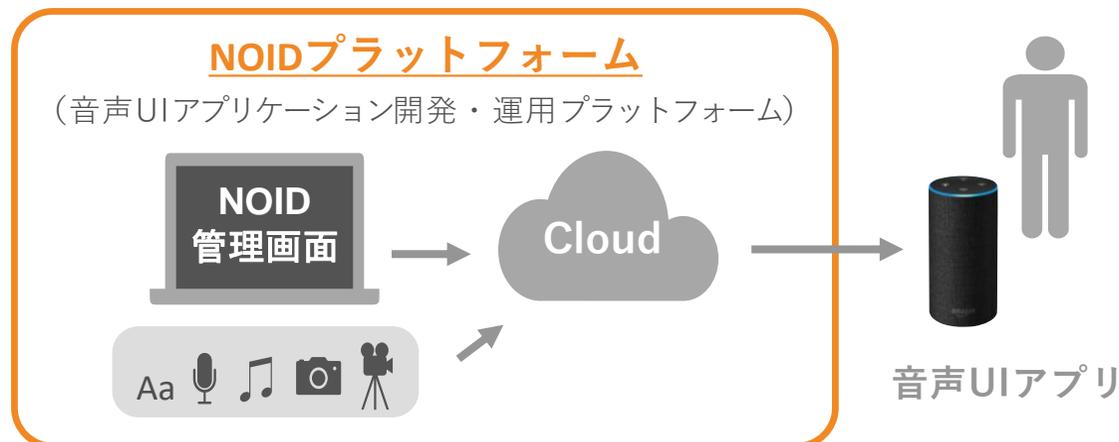
初期 50 万 + 月額 10 万円 納期 1 ヶ月 ~ パッケージ

知見不足 コスト/納期 運用リソース

③ストックシフト 音声UIアプリ開発PF・NOID（ノイド）の提供

- NOID（ノイド）は、音声UIアプリ※を企業の担当者がプログラミング無しで開発しユーザーに公開・運用できるプラットフォーム。2018年9月から提供を開始し、導入企業を順次拡大中。
 - NOIDライセンス料はユーザーのアプリ利用に応じた従量課金モデル。これから到来するスマートスピーカーの本格的普及期に向けて開発強化・拡販に取組み、ストック収入を積み上げていく。
- ※音声UI・VUI（Voice User Interface）アプリとは、Amazon Echo等のAIアシスタント対応デバイス上で動く、音声で操作できるアプリケーション。

サービス概要

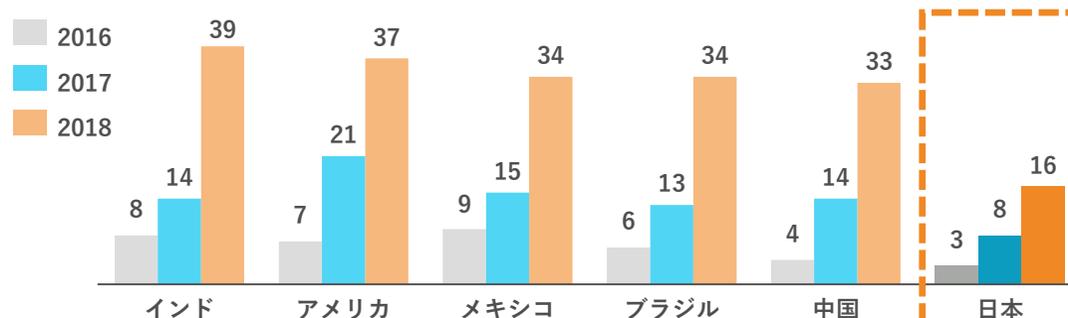


サービス展開事例

- 鉄道運行情報（電車遅延等）提供
- 音楽アーティストプロモーション
- 観光情報案内
- マンション物件情報案内

市場ポテンシャル

スマートスピーカー普及率



アクセンチュア 2018年 デジタル消費者調査

日本におけるスマートスピーカーの普及率は諸外国に比べてまだ低く、5G / スマートホーム時代の到来により、本格的な普及期に突入すると見込まれている。

n=1,000 : 各国、n=2,000 : アメリカ、中国

The page features decorative geometric patterns in the corners. The top-left corner is filled with a cluster of triangles in shades of yellow, orange, and teal. The bottom-right corner is filled with a larger, more complex cluster of triangles in shades of orange, yellow, teal, and red. The central area of the page is white and contains the main text.

3.会社概要

会社概要（2019年6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	10億57百万円
従業員数	単体：91人 連結：154人

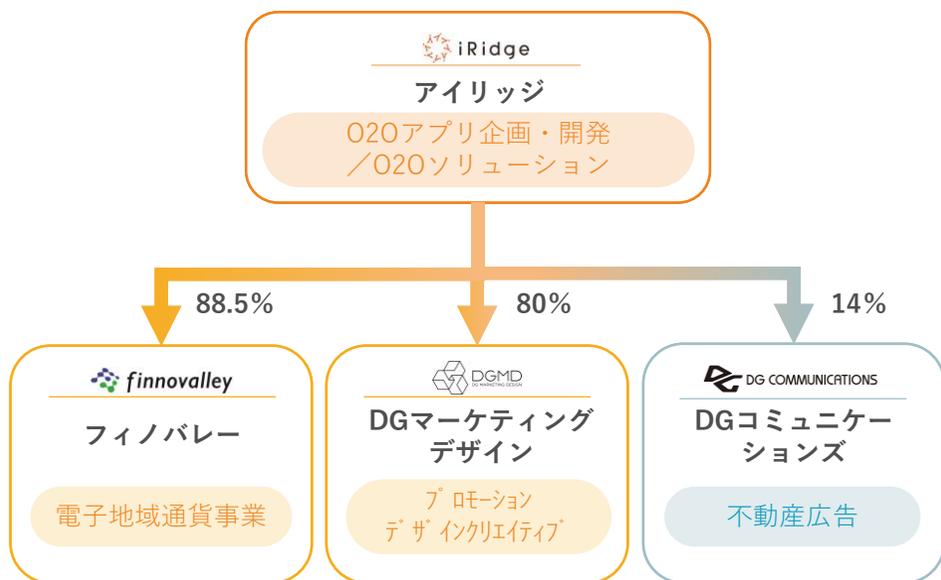
株主構成

小田 健太郎	34.49%
デジタルガレージ	14.35%
クレディセゾン	8.19%
NTTデータ	1.97%
資産管理サービス信託銀行 （証券投資信託口）	1.86%
楽天証券	1.32%
SBI証券	1.07%
マネックス証券	1.03%
京セラコミュニケーションシステム	1.00%

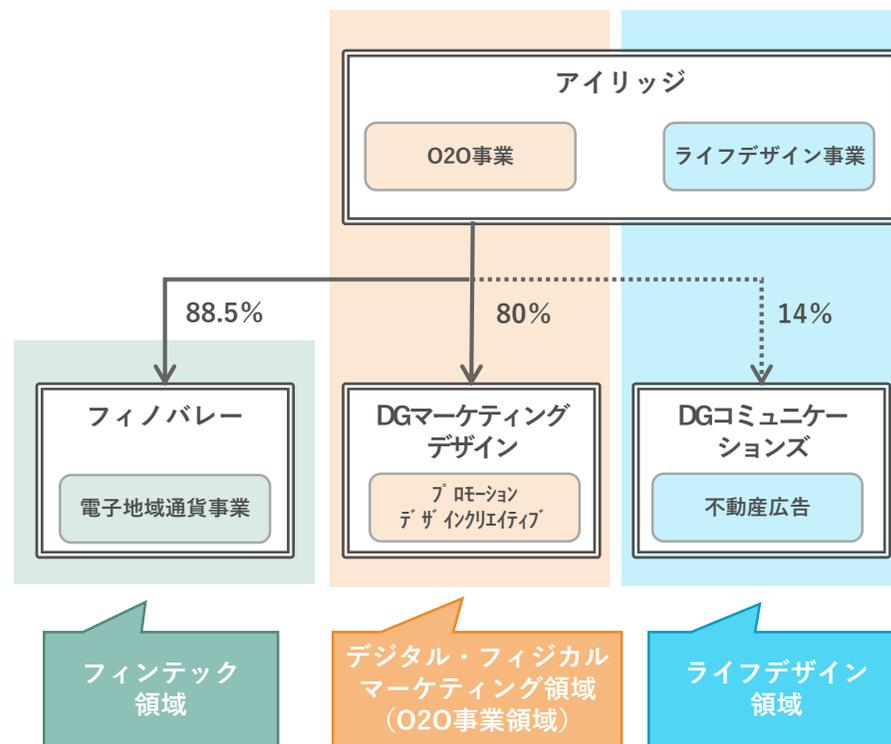
グループ体制図と事業領域

- 2019年3月期よりグループ経営体制に移行。
当社グループは、当社及び連結子会社（DGマーケティングデザイン、フィノバレー）の3社で構成。
- 決算期変更により、前期の2019年3月期は8か月の変則決算（2018年8月～2019年3月）。
- グループとして、O2O、フィンテック、ライフデザインの3領域に注力して事業展開。

アイリッジグループ体制図



グループ各社と事業領域の整理



An aerial photograph of a city at dusk, showing a dense urban landscape with numerous skyscrapers and residential buildings. The sky is a mix of blue and orange, and the city lights are beginning to glow. A river is visible in the foreground, reflecting the city lights.

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。

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。