



2020年3月期第3四半期 決算説明資料

2020/2/14

株式会社アイリッジ

(証券コード：3917)

INDEX

1. 2020年3月期第3四半期決算について
2. 今期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3四半期決算について

ハイライト

■ 決算概要

- ✓ 第3Q累計の売上高は前年同期比36%増。
例年通り3月に最大売上を見込んでおり、通期計画に対しては順調に進捗。
- ✓ 第3Q累計は営業赤字であるものの、第2Q以降は四半期単独では黒字に転じており、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。

■ 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着実に進捗。M&Aで合流したメンバーは早期に融合、「ONE TEAM」として活躍中。更に4Qに10名の大量採用を行い（実施済）、来期に向けた体制強化を図る。
- ✓ **足元**は、第2Qで前期からの低粗利率案件はほぼ解消。
第2Q以降の案件大型化基調は今後も続き、粗利率も改善の見通し。
- ✓ **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3四半期 決算概要

- 第3Q累計の連結売上高は3,831百万円に。
- 第3Qは一部の大型案件で第4Qへのずれ込みがあったものの、ほぼ計画通りの進捗。
- 販管費は抑制傾向にあり、第2Qに続き第3Q単独でも営業黒字で着地。

	20/3期3Q累計 (連結)		(ご参考) 20/3期3Q (連結)		20/3期 (連結)
	実績	対売上高	実績	対売上高	予想
(単位：百万円)					
売上高	3,831	100.0%	1,404	100.0%	5,500
売上原価	2,846	74.3%	1,046	74.5%	—
売上総利益	984	25.7%	358	25.5%	—
販管費	1,031	26.9%	328	23.4%	—
営業利益	△ 47	-	29	2.1%	250
EBITDA	96	2.5%	81	5.8%	450
経常利益	△ 46	-	29	2.1%	250
親会社株主に帰属する当期純利益	△ 70	-	8	0.6%	120

2020年3月期第3四半期 前年同期との比較

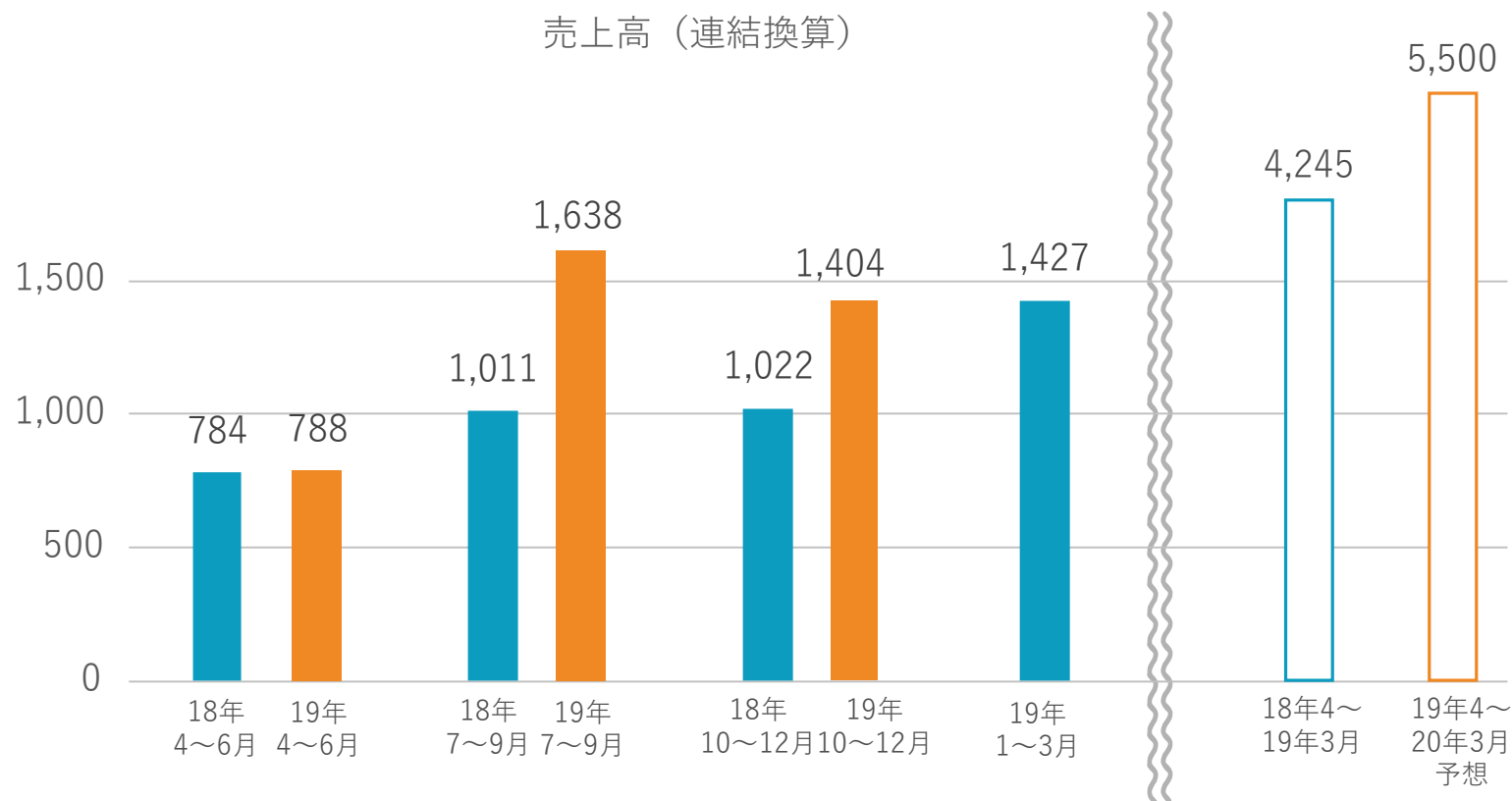
- 2018年8月に連結体制へ移行したため、前年同期比は2018年4～12月の連結換算※で比較を実施。
- 前年同期との比較
 - 売上高は、大型案件の寄与により36%増と大幅に伸長。
 - コスト面は、引き続き原価率改善に取り組んだほか、販管費の抑制にも努め、原価率は前年比微増の2pt増、販管費率は5pt減となった。

(単位：百万円)	20/3期3Q累計 (連結)	(ご参考) 18年4～12月 (連結換算)	(ご参考) 前年同期比	20/3期 (連結)
	実績	実績	伸び率	予想
売上高	3,831	2,818	136%	5,500
売上原価	2,846	2,022	141%	—
売上原価率	74%	72%	-	—
売上総利益	984	795	124%	—
粗利率	26%	28%	-	—
販管費	1,031	943	109%	—
販管費率	27%	33%	-	—
営業利益	△ 47	△ 148	-	250

※) 2018年4～6月連結換算は、アイリッジ、DGマーケティングデザインの単純合算値にのれん償却を考慮し算出。
2018年7～12月連結換算は、アイリッジ、フィノバレー、DGマーケティングデザイン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。
- 第1Qは前年同期比ほぼ横ばいであったが、第2Qは大型案件の寄与により前年同期比でも大幅に伸長。第3Qは一部の大型案件で第4Qへのずれ込みがあったものの、前年同期比増加。
- また、仕掛品は順調に積みあがっており、通期予算達成に向けて順調に進捗中。



サービス別の売上高

- 「月額報酬」：popinfoをFANSHIPとして大型リニューアル。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る。
- 「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DGマーケティングデザインの連結化により、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。

(単位：百万円)	20/3期3Q累計 (連結)	
	実績	構成比
月額報酬	557	14.6%
アプリ開発、コンサル、プロモーション等	3,273	85.4%
合計	3,831	100.0%

月額報酬

- FANSHIPのサービス利用料
(利用ユーザー数に応じた従量課金制)
- アプリのシステム保守料等

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

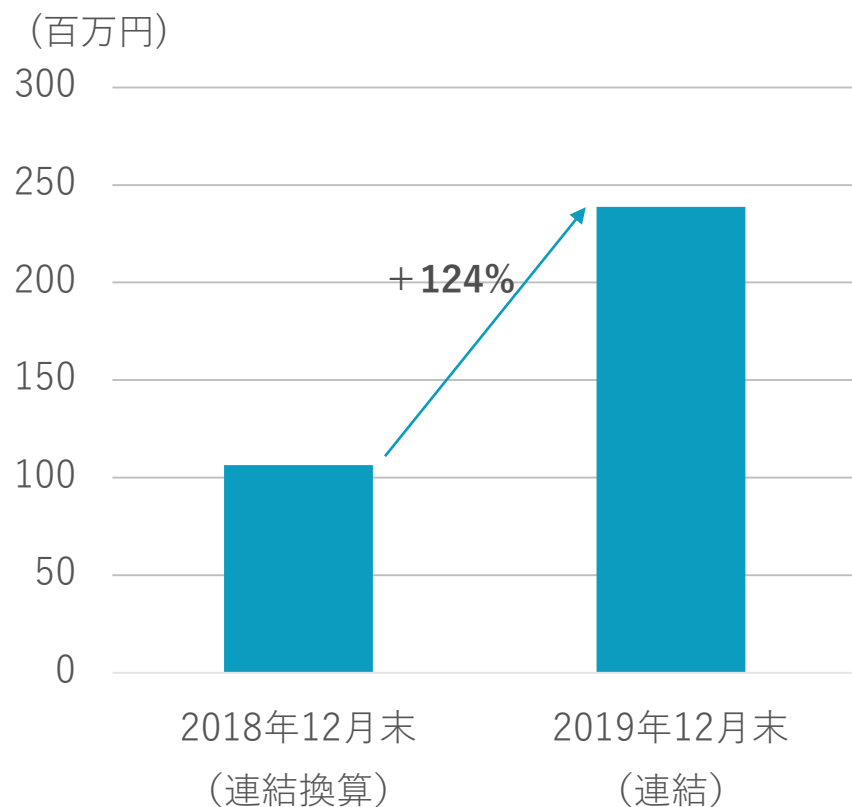
- 売上原価：継続して原価低減に取り組んだ結果、第3Qの原価率は第1Q比で0.5pt改善。第2Q比では0.7pt増加しているが、アイリッジ単体では引き続き改善した。
- 販管費：第3Qの販管費は第2Q水準で抑制傾向が継続。

(単位：百万円)	20/3期3Q累計 (連結)		20/3期1Q (連結)		20/3期2Q (連結)		20/3期3Q (連結)	
	実績	対売上高	実績	対売上高	実績	対売上高	実績	対売上高
売上原価	2,846	74.3%	591	75.0%	1,209	73.8%	1,046	74.5%
原価人件費	277	7.3%	57	7.3%	109	6.7%	110	7.8%
外注費	2,303	60.1%	457	58.0%	1,017	62.1%	828	59.0%
その他原価	265	6.9%	76	9.7%	81	5.0%	107	7.7%
販売費及び一般管理費	1,031	26.9%	372	47.2%	330	20.2%	328	23.4%
人件費	600	15.7%	203	25.8%	197	12.0%	199	14.2%
採用費	48	1.3%	31	4.0%	13	0.8%	3	0.2%
管理諸費・支払報酬	62	1.6%	25	3.2%	16	1.0%	20	1.5%
のれん償却	38	1.0%	12	1.6%	12	0.8%	13	1.0%
業務委託費	57	1.5%	18	2.4%	19	1.2%	19	1.4%
その他経費	224	5.9%	81	10.3%	70	4.3%	72	5.2%
営業利益	△ 47	-	△ 175	-	98	6.0%	29	2.1%
EBITDA	96	2.5%	△ 129	-	144	8.8%	81	5.8%

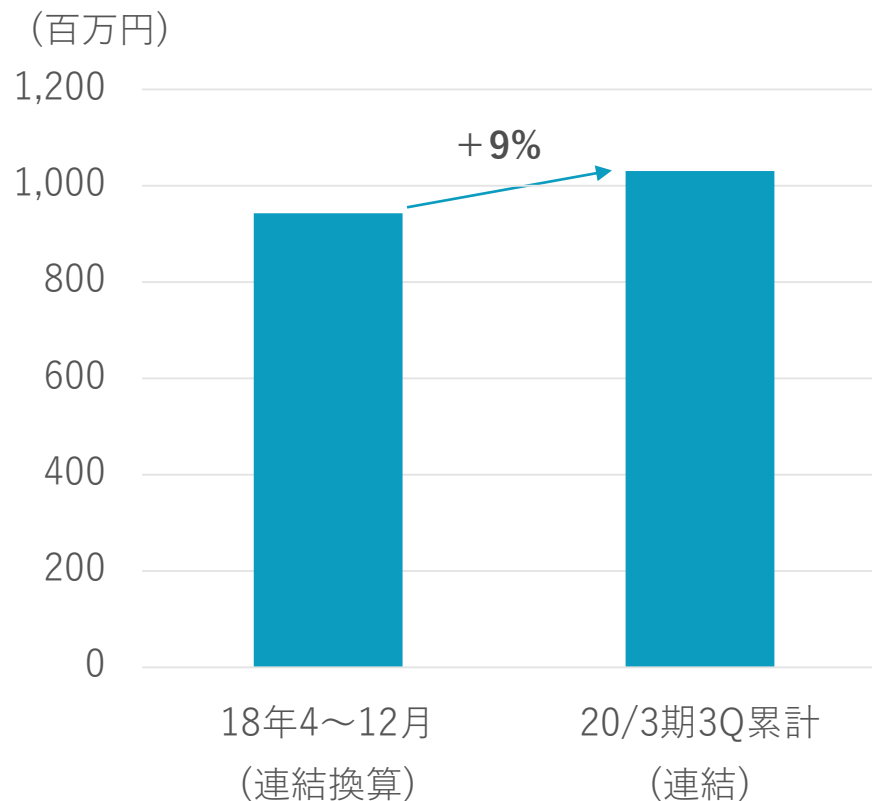
今後の見通し

- 売上高：第4Q以降に向けて仕掛品は前年同期比124%増と順調な積み上がり。
- コスト：原価率は開発体制の強化、高付加価値案件の拡大、ストックシフト等により、継続的な改善に取組み。販管費は第3Q累計で前年同期比9%増であるものの、売上高の成長（前年同期比36%増）に対しては大きく下回る水準で着地。第4Q以降も販管費は第2Qから第3Qの水準を見込む。

仕掛品残高の積み上がり状況（前年同月比）



販管費の伸び（四半期推移）



(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)		20/3期2Q 連結 (7~9月)		20/3期3Q 連結 (10~12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	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%	1,638	100.0%	1,404	100.0%
売上原価	713	71.0%	703	71.9%	884	69.2%	2,301	70.6%	591	75.0%	1,209	73.8%	1,046	74.5%
原価人件費	63	6.4%	57	5.9%	62	4.9%	183	5.6%	57	7.2%	109	6.7%	110	7.8%
外注費	553	55.1%	563	57.6%	785	61.4%	1,902	58.3%	457	58.0%	1,017	62.1%	828	59.0%
その他原価	95	9.6%	82	8.4%	37	2.9%	215	6.6%	76	9.6%	81	5.0%	107	7.7%
売上総利益	291	29.0%	274	28.1%	394	30.8%	960	29.4%	197	25.0%	428	26.2%	358	25.5%
販管費	332	33.1%	341	34.9%	273	21.4%	947	29.1%	372	47.2%	330	20.2%	328	23.4%
人件費	181	18.0%	188	19.3%	163	12.8%	533	16.4%	203	25.8%	197	12.0%	199	14.2%
採用費	16	1.6%	13	1.4%	9	0.7%	39	1.2%	31	3.9%	13	0.8%	3	0.2%
管理諸費・支払報酬	26	2.6%	20	2.1%	23	1.8%	69	2.1%	25	3.2%	16	1.0%	20	1.5%
のれん償却	12	1.2%	12	1.3%	8	0.6%	32	1.0%	12	1.5%	12	0.8%	13	1.0%
業務委託費	24	2.5%	25	2.6%	17	1.4%	67	2.1%	18	2.3%	19	1.2%	19	1.4%
その他経費	71	7.1%	80	8.3%	51	4.0%	204	6.3%	81	10.3%	70	4.3%	72	5.2%
営業利益	△ 41	-	△ 66	-	121	9.5%	12	0.4%	△ 175	-	98	6.0%	29	2.1%
EBITDA	△ 4	-	△ 27	-	150	11.7%	118	3.6%	△ 129	-	144	8.8%	81	5.8%
経常利益	△ 39	-	△ 65	-	121	9.5%	15	0.5%	△ 174	-	99	6.1%	27	1.9%
親会社株主に帰属する四半期 純利益	△ 43	-	△ 54	-	71	5.6%	△ 26	-	△ 132	-	52	3.2%	6	0.5%

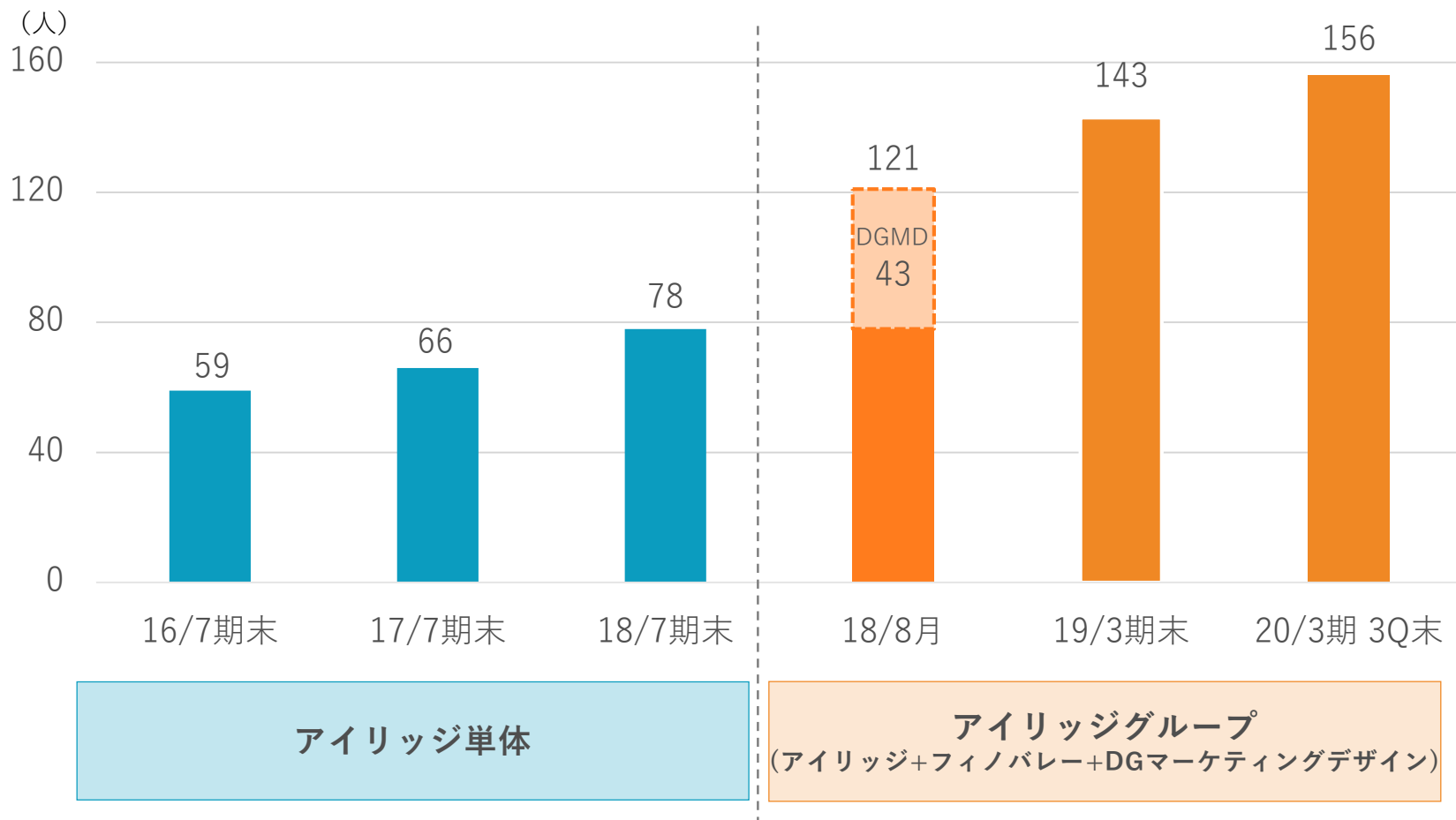
貸借対照表

- DGマーケティングデザインの株式取得に伴い、前期よりのれんを計上。

	20/3期3Q (連結)	
	期末実績	構成比 (%)
(単位：百万円)		
流動資産	2,331	61.4%
現金及び預金	970	25.6%
受取手形及び売掛金	1,047	27.6%
仕掛品	238	6.3%
固定資産	1,468	38.6%
のれん	542	14.3%
ソフトウェア・仮勘定	298	7.8%
繰延税金資産	388	10.2%
資産合計	3,799	100.0%
流動負債	978	25.7%
買掛金	465	12.3%
未払法人税等	16	0.4%
賞与引当金	76	2.0%
固定負債	30	0.8%
負債合計	1,008	26.5%
純資産合計	2,791	73.5%
負債・純資産合計	3,799	100.0%

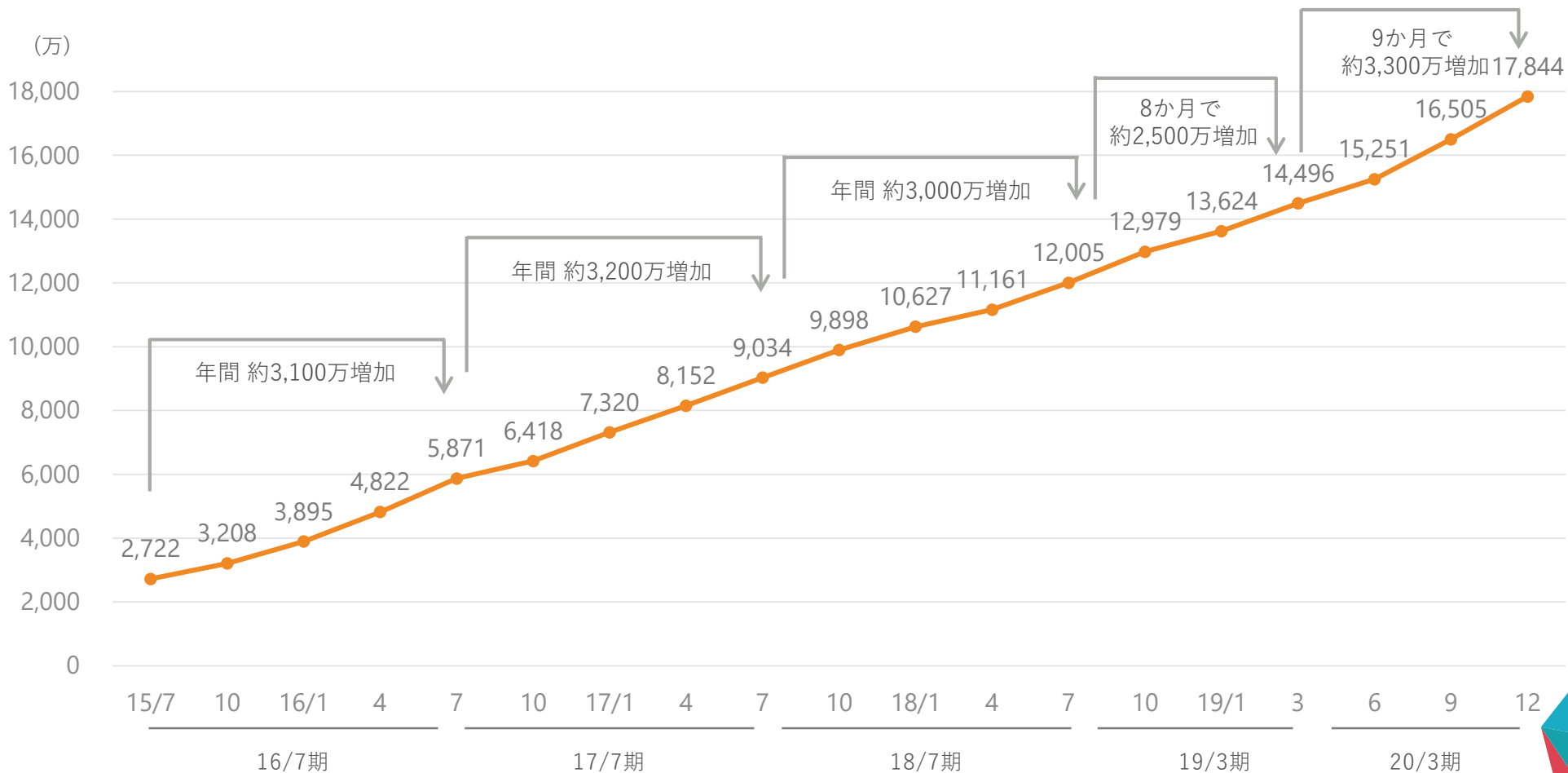
従業員数の推移

- 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10月以降のニュース①

2019/10/4	J-Coin Pay ビジネスコンテスト2019でフィノバレーが最優秀賞受賞 新サービス実現に向け協業検討を開始
2019/10/11	小規模旅館でも低コストで英語・中国語接客に対応 音声AIフロントコンシェルジュサービスを開発支援
2019/10/21	アイリッジ テクノロジー企業ランキングプログラム 2019年 日本テクノロジー Fast 50で27位を受賞
2019/10/23	テラスモール松戸公式アプリを開発支援 新規開業に合わせ施設を楽しく利用していただく機能を提供開始
2019/10/25	DGマーケティングデザイン、「渋谷音楽祭2019での音楽をテーマにした実証実験」に制作協力
2019/10/29	木更津市のデジタル地域通貨「アクアコイン」、希望する市役所職員等の一部給与支払いに対応
2019/10/29	しゃべるAI・Alexaがしゃべりのプロ・活動弁士を紹介！映画業界初・東映のプロモーションスキルを開発支援
2019/11/5	子どもの帰宅状況も外出先からかんたん確認 家族のための家事楽・安心IoTモデルハウス一般公開開始
2019/11/6	ショートタイムショッピングとOMOを実現 自宅用/店舗用タブで最適な体験を届けるニトリアプリを開発支援
2019/11/28	10周年記念 顧客データ分析プラットフォーム「FANSHIP」へ 「popinfo」時代からの導入業種の広がり公開
2019/11/28	企画からマーケティング、運用、新規獲得までトータル支援 アプリ向け企画・運用支援サービスを提供開始
2019/12/5	Amazon Alexaディスプレイ付きデバイス対応 AKOMEYA TOKYOの「和食レシピ」スキルを開発支援
2019/12/9	dポイント / 楽天スーパーポイント / Tポイントがたまる・つかえる マルチポイントに対応 ファミベイを開発支援
2019/12/11	アイリッジ テクノロジー企業ランキングプログラム 2019年 アジア太平洋地域テクノロジー Fast 500で382位を受賞
2019/12/19	ファン育成プラットフォーム「FANSHIP」、JAバンクのポータルアプリ「JAバンクアプリ」に導入
2019/12/19	リアルタイムの列車走行位置表示機能や遅延情報プッシュを搭載 南海電鉄アプリを開発支援
2019/12/23	DGマーケティングデザイン、「猿田彦珈琲オンラインショップ」のLINEキャンペーンを「TORICo」で支援
2019/12/25	店舗・グレンデ・ECどこでもシームレスな体験を目指す「Burtonアプリ」リニューアルを開発支援

(ご参考) 2019年10月以降のニュース②

2020/1/14	第44回日本ショッピングセンター全国大会「SCビジネスフェア2020」に出展
2020/1/29	使うほどまちづくりへの貢献に デジタル地域通貨・アクアコインで支払える「アクアコインでんき」提供開始
2020/1/30	国内初・IoT家電に必要なシステムを標準パッケージに 「NOID IoTクラウド」パートナー募集を開始
2020/2/4	フィノバレーが君津信用組合を割当先として、第三者割当増資を実施
2020/2/6	DroidKaigi 2020にGOLD SPONSORとして協賛

トピックス① 今期のアプリ開発事例

- アプリマーケティングを支援するファン育成プラットフォーム「FANSHIP」採用アプリが順次リリース。
- アプリ内にオフラインで活用できる機能を強化することで、店舗や鉄道での快適な利用体験を提供。



ファミペイのマルチポイント化

- 「ファミペイ」において「dポイント」「楽天ポイント」「Tポイント」の3つのポイントを、ためたりつかったりできるマルチポイント対応を開発支援。
- 支払い時のポイントカード提示・スキャンの必要がなくなることでレジ接客時間が現状の3分の1になることが想定されており、レジでの待ち時間の短縮にも期待。



南海電鉄アプリ

- 南海アプリは、列車がどこにいるかリアルタイムで確認できる「列車走行位置」や、乗り換え路線や停車する列車の種別、これから来る列車の時刻等確認できる「駅情報」、遅延情報などをお知らせする「運行情報通知」機能に対応した、鉄道利用者向けアプリ。



決済時に取引内容をOne to Oneでプッシュ通知することで、お客さまに安心してご利用いただけるようサポート



路線を設定しておくことで、路線に30分以上の遅れが見込まれる際にプッシュ通知でお知らせするなど、お客さまの快適な鉄道利用体験をサポート

トピックス② デジタル地域通貨事業：資本提携と新サービス提供開始

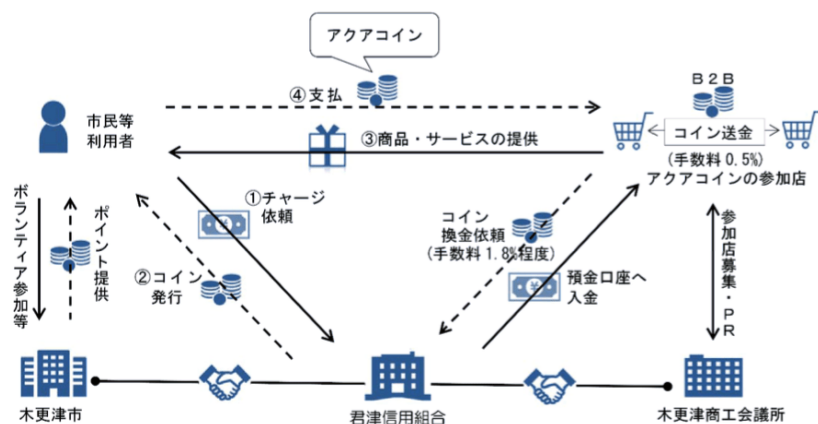
- 木更津市を対象とするデジタル地域通貨「アクアコイン」※の協業先である君津信用組合との資本提携を実施。
- また、電気料金をアクアコインで支払いアクアポイントを受け取ることができる「アクアコインでんき」の提供を開始。デジタル地域通貨の更なる利便性の向上を図る。

資本提携による協業先との関係強化

「アクアコイン」のさらなる利便性の向上・活性化を図っていくための関係強化を目的とし、君津信用組合を割当先とする第三者割当増資を実施。

(2020年2月4日)

「アクアコイン」の仕組み

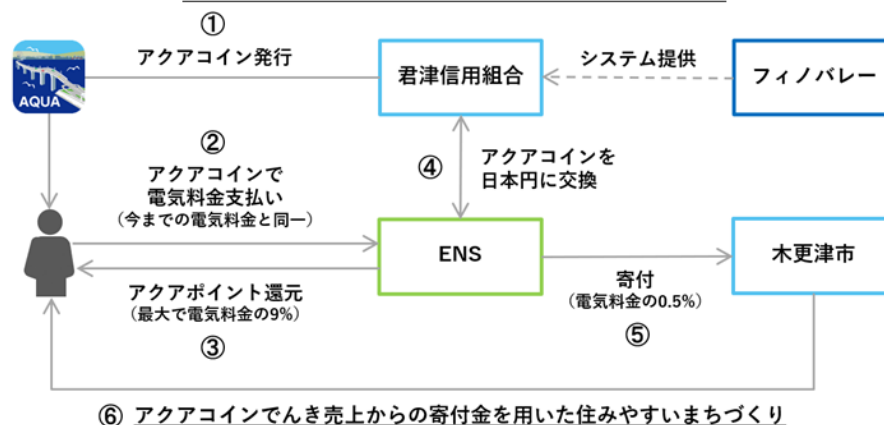


「アクアコインでんき」提供開始

(株)フィノバレー、君津信用組合、(株)イーネットワークシステムズの3社で提携、アクアコインで電気料金支払が可能なプラン「アクアコインでんき」を一般家庭向けに開始。

(2020年2月3日より)

「アクアコインでんき」事業スキーム



MONEY EASY

デジタル地域通貨プラットフォーム



※) アクアコインとは千葉県木更津市が行政・商工会議所・金融機関と連携して取り組むデジタル地域通貨の名称。



2.今期の課題と対応方針への取組み状況

今期の課題と対応方針

- 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3Qはキースミスワールドとの合併など開発内製化に着実に取り組み、大型高付加価値案件もリリース。
 - 第4Qは「足元（短期）」の取組み成果を維持しつつ、「中期」の取組みの更なる具現化を目指す。
- 第4Qは例年最大の売上月である3月に向け、引き続き体制整備と浸透に進めてまいります。

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

- ✓ 上期は年間計画前倒しで採用を推進
- ✓ 更に4Qに10名の大量採用を実現、来期に向けた体制強化を目指す
- ✓ 育成や開発効率化にも着手中

キースミスワールドの吸収合併(2019/10)

- ✓ 既存部隊へ早期に融合し活躍中

(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

- ✓ 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
- ✓ 第2Q以降は大型高付加価値案件が順次リリース。4Qに採用した即戦力人材を積極的に投入

(成果の具現化) 20/3期 2Q~

FANSHIP導入の拡大

- ✓ FANSHIPの導入は着実に進んでおり、クライアント企業の利用形態にも広がりが見え始めた

NOIDによる新サービスの展開

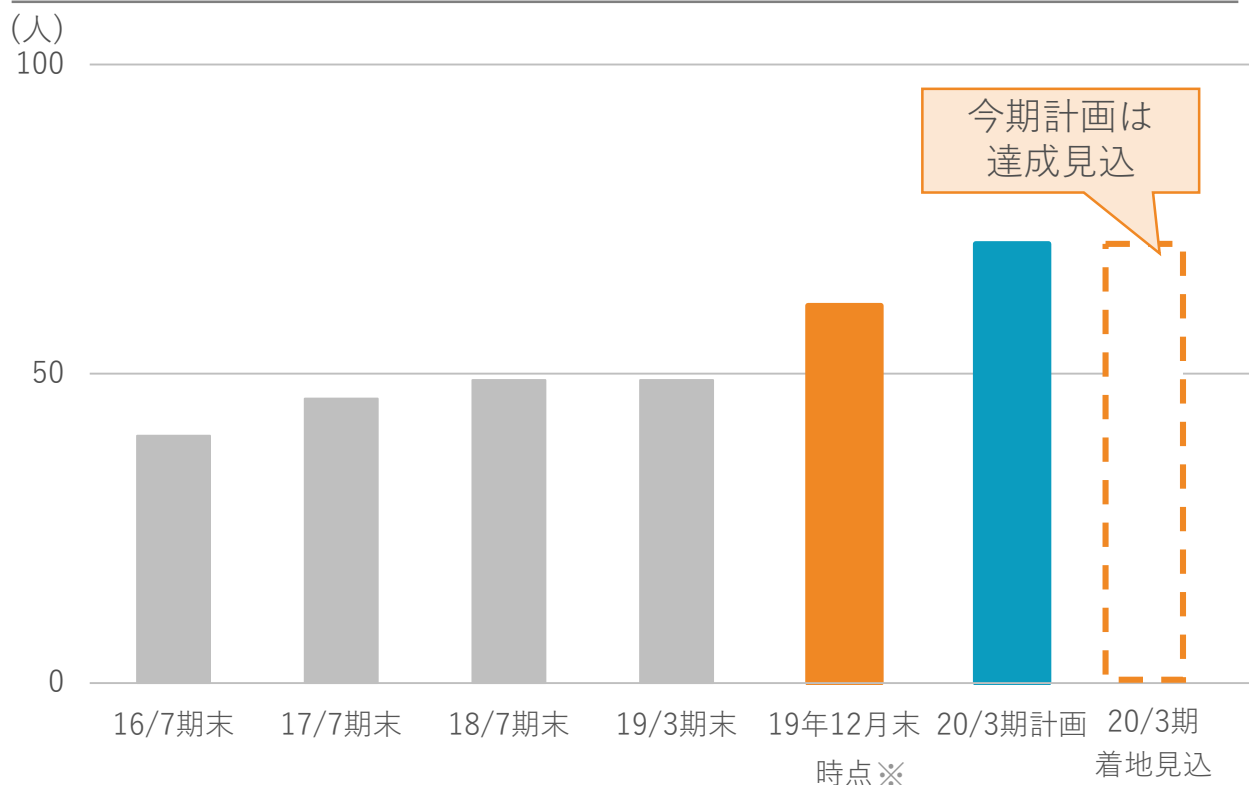
- ✓ 開発不要の音声UIアプリサービスで本格的普及期にいち早く対応
- ✓ NOID IoTクラウドの取組み開始

※) 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

- PM／エンジニアを中心に積極的な採用を引き続き推進中。
- キースミスワールドとの合併効果に加えて社員紹介経由での大量採用も実施、採用難が続く中で着実に即戦力となる開発人材を獲得。
- 人材育成、働き方改革、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む。

エンジニア・PM在籍数推移（単体）



第3Q以降の主な取り組み内容

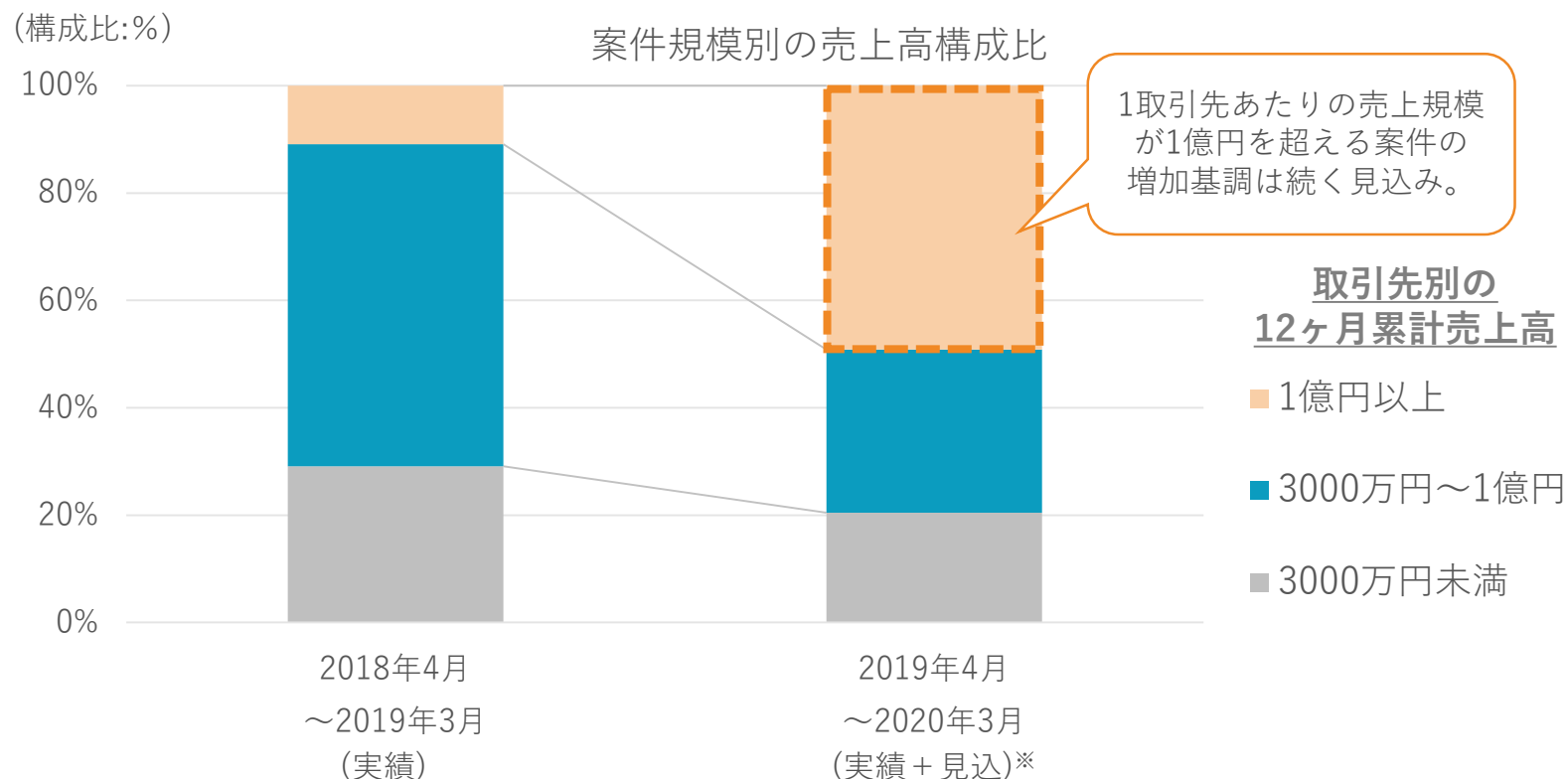
- キースミスワールドとの合併（2019年10月）による開発体制の強化。
- 4Qにはさらに約10名のPM/エンジニアを採用、受託開発案件の外注比率を低減させ粗利改善に取り組む。
- 増加基調にある大型高付加価値案件に即したプロジェクト管理手法を整備・強化。

※) キースミスワールドとの合併を含みます。

②高付加価値案件への取組み拡大による粗利率改善

- ・ クライアント企業のアプリマーケティング強化を背景に案件規模が大型化、当面この基調は続く見込み。
- ・ 第2Qで前期から続く低粗利案件はほぼ解消、第3Q以降は引き続き大型高付加価値案件へ注力し粗利率の改善に取り組む。

大型高付加価値案件の増加（単体）



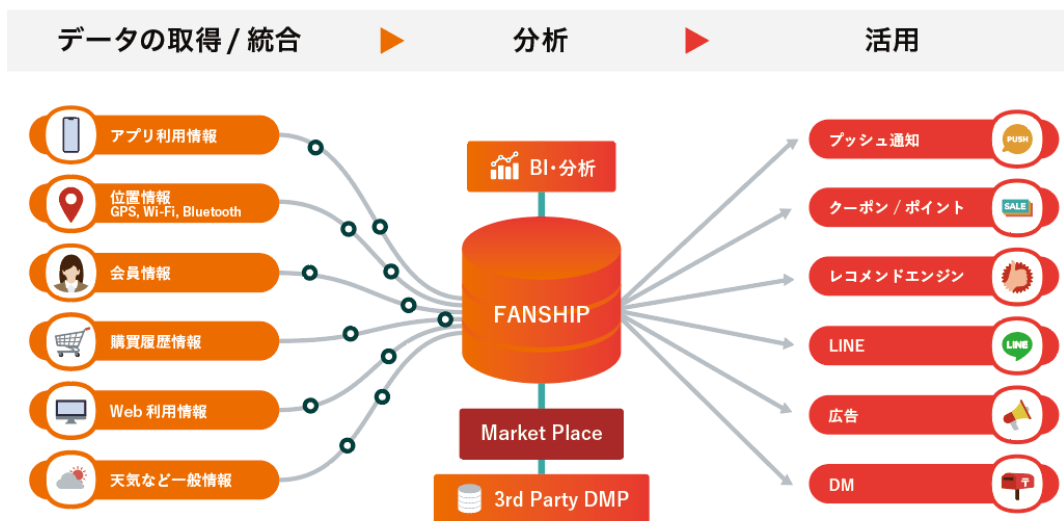
※) 2019年4月～12月分は実績値、2020年1月～3月は見込数値。

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2020年1月～2020年3月に売上計上予定（2020年2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 導入先拡大

- 顧客の基幹システムやデータとより深く繋がるOne to Oneマーケティングプラットフォームとして、順調に導入先を拡大。また、伴走支援を通じて利活用のシーンを拡張し、顧客に必須のサービスへと育成中。
- FANSHIPを利用したアプリマーケティング支援のブランド認知拡大、およびFANSHIP for SC拡販のための新規提案先の開拓を目指し、2020年1月には大規模展示会へ出展。

FANSHIP / FANSHIP for SCの特徴



スマホアプリを中心にオンライン・オフラインのあらゆるデータ統合から分析、施策活用までを実現するファン育成プラットフォーム

FANSHIP
ファン育成に特化した
顧客データ分析PF

FANSHIP for SC
商業施設向けアプリ開発
・運用・販促サービス

SC業界最大の商談展示会 「SCビジネスフェア2019」への出展



アイリッジとDGマーケティングデザイン
共同で展示会へ出展。サービス紹介・セ
ミナー登壇等を通じてブランド認知と新規提
案先の拡大を図った。

③ストックシフト 金融機関へのFANSHIP導入拡大と今期導入事例

- メガバンクをはじめ主要金融機関にも多数導入、口座に連動したOne to Oneメッセージ配信を支援。足元ではデータ活用やアプリ以外のチャンネルへの展開なども開始。
- 今年度は「ゆうちょPay」やJAバンクのスマホ決済アプリ「JAバンクアプリ」にFANSHIPを導入済。

金融機関へのFANSHIPの広がり

メガバンクをはじめとした50機関以上の金融機関アプリに「FANSHIP」導入済。

メガバンク

地方銀行

信用金庫

信用組合

信託銀行

その他金融機関

金融機関によるFANSHIP導入事例

ゆうちょPay(2019年9月)



「FANSHIP」導入により、ゆうちょPayユーザーへのクーポン配信が可能に。今後は全国各地に窓口を持つゆうちょ銀行ならではの強みを活かし、属性や位置情報に基づくプッシュ配信を検討していく予定。

JAバンクアプリ(2019年12月)



「FANSHIP」導入により、JAバンクからのお知らせを配信が可能に。今後さらに充実予定のJAバンクの非対面サービスの入口アプリとして、全国に約3,400万の口座利用者を保有するJAバンクのデジタル推進を支援。



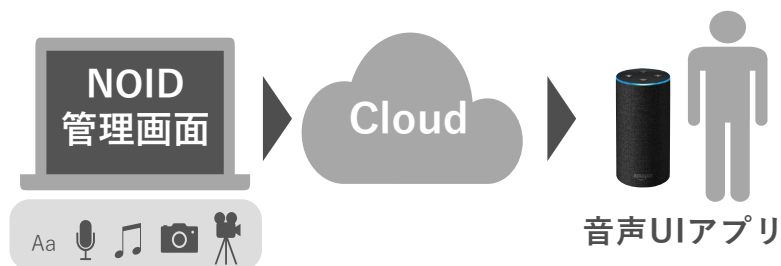
顧客データ分析プラットフォーム

③ストックシフト NOID（ノイド）の提供・強化（IoT対応）

- NOID（ノイド）は、音声UIアプリ※1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で、導入企業数に応じてライセンス料が積み上がるストック収入モデル。
- これまで映画製作会社、消費財メーカー、宿泊施設などの各業種で導入を拡大してきたが、5Gの商用提供開始にともなって到来するIoT時代に向け、さらに「NOID IoTクラウド」の取組みをスタート。

※1) 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。

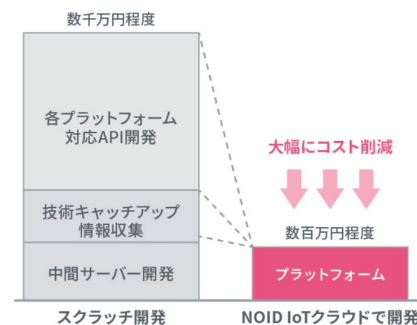
音声UIアプリ開発・運用プラットフォーム「NOID（ノイド）」の提供



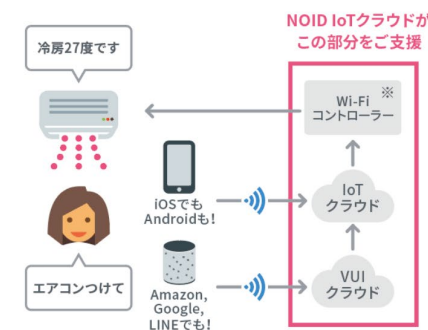
企業向けIoT家電開発プラットフォーム「NOID IoTクラウド」

- 「NOID IoTクラウド」は、5G開始により今後本格的に普及するIoT家電の開発支援サービス。
- LINE株式会社の提供するAIアシスタント「Clova」対応のIoT家電向けシステムのローンチパートナーを募集開始。

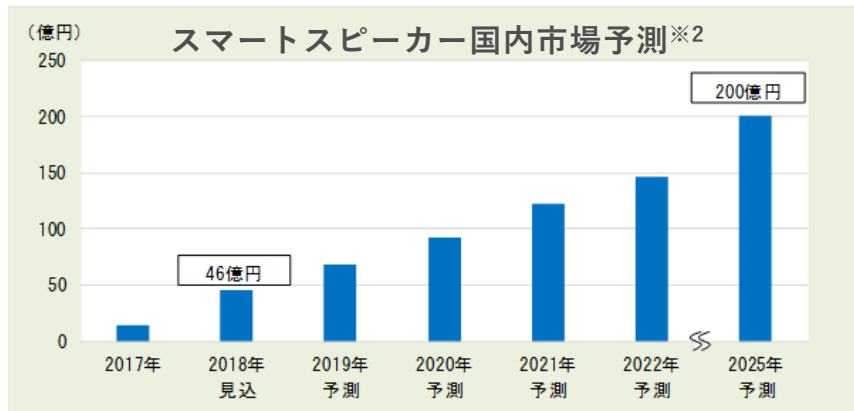
NOID IoTクラウドの特徴



国内初! VUI標準プラットフォームで開発・改修コストを削減



IoT家電開発に必要な要素をひとつにした「NOID IoTクラウド」



※2) 出所「スマートホーム市場総調査 2018」(富士キメラ総研)

③ストックシフト NOID×LINE Clova 「IoT体験モデルルーム」公開

- 「NOID IoTクラウド」のローンチパートナーの募集開始にあわせて、LINE株式会社と共同で「LINE Clova IoT体験モデルルーム」を開設し、一般公開。（2020年2月1日～2月9日の期間限定）

※) LINE Clovaよりサービスを開始し、Amazon・Googleへの対応は順次検討

LINE Clova IoT体験モデルルームを LINE株式会社と共同で開設

LINEのトーク画面上から家電操作が可能な 「Clova Bot」とIoT住宅を体験

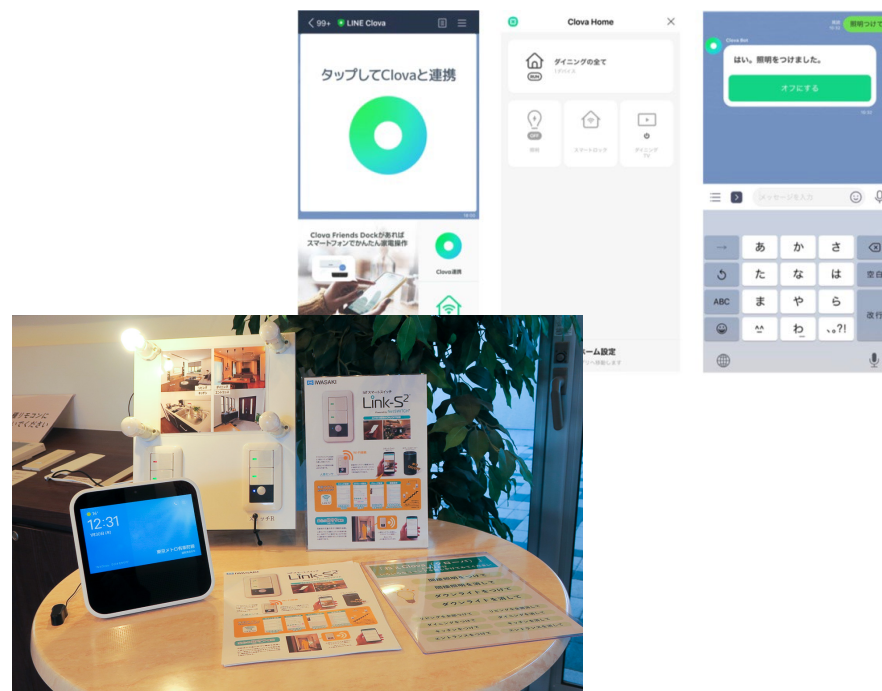
LINE Clova 体験モデルルーム
2020年2月1日(土)～2月9日(日)
期間限定開催中

Clova Desk 体験コーナー
メッセージや天気、ニュースの確認、音楽などを声ですぐにアクセス

スマートスイッチ 体験コーナー
まずはひと声でライトがON/OFFできる気持ちよさを体験
ひと声で一気に家電が動く便利さを体験

家電操作 体験コーナー

「ねえクローバ、○○して」と話しかけるだけで、LINEの送受信や家電の操作などあなたの様々なリクエストに応えるAIアシスタント・LINE Clova体験イベントを実施中。家に帰る前にエアコンをつけておいたり、リビングの電気を一気にON/OFFしたり・・・いつもの暮らしをもっと快適にするIoT住宅を体験してみませんか？さらに、LINEのトーク画面上で家電を簡単に操作出来る新機能も登場、より身近になったスマートホームを体験できます！



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12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	020関連事業（企業の020支援） <ul style="list-style-type: none">• スマホをプラットフォームとした020ソリューションの提供• 020アプリの企画・開発• 020マーケティング（集客・販促等の企画・運用支援）
資本金	10億67百万円
従業員数	単体：96人 連結：156人

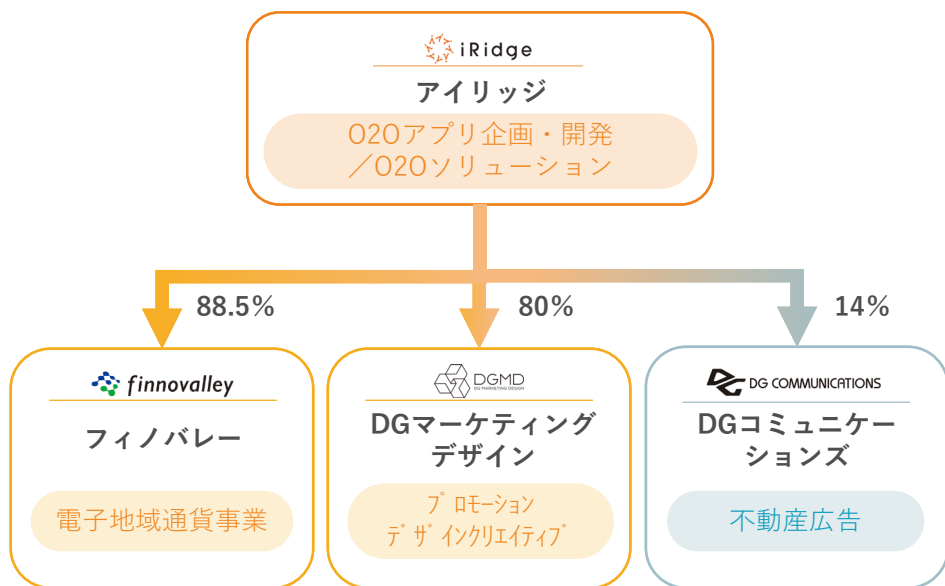
株主構成（2019年9月末現在）

小田 健太郎	34.32%
デジタルガレージ	14.28%
クレディセゾン	8.15%
NTTデータ	1.96%
資産管理サービス信託銀行 （証券投資信託口）	1.86%
日本証券金融	1.08%
京セラコミュニケーションシステム	1.00%
楽天証券	0.92%
SBI証券	0.86%

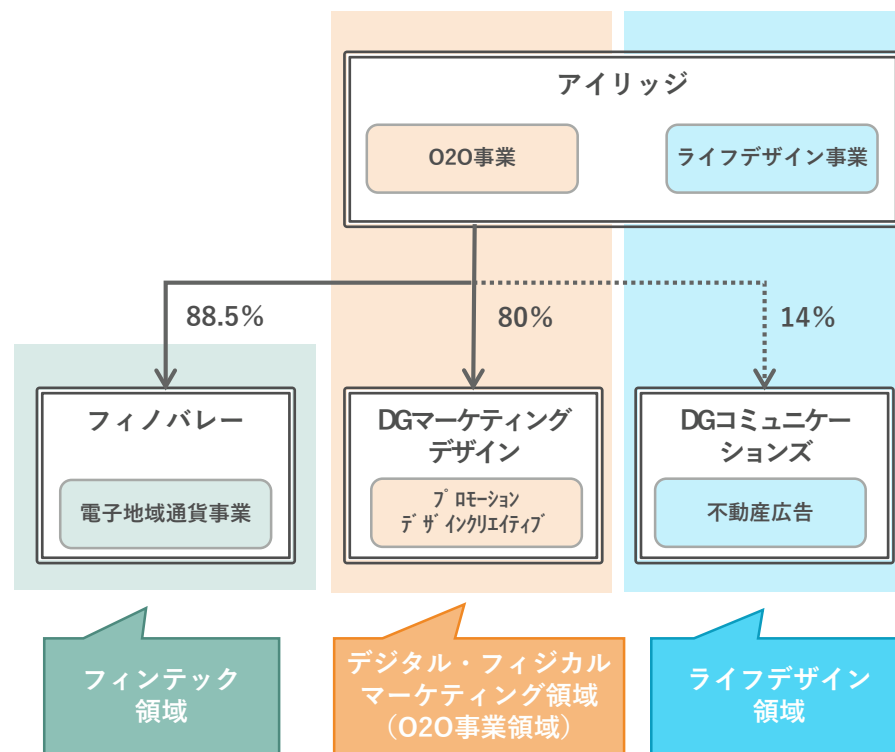
グループ体制図と事業領域

- 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。