



2021年1月29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 森田 亮平
(TEL. 03-6441-2325)

株式会社Flow Solutions との資本業務提携に関するお知らせ

当社は、本日、AI（ディープラーニング）×IoT 技術を活用した小売業界向け SaaS 型オンラインプラットフォームを提供する株式会社Flow Solutions（以下、「Flow Solutions 社」）と資本業務提携を行うことを決定し、本日付で資本業務提携契約を締結しましたので、下記のとおり、お知らせします。

記

1. 資本業務提携の目的及び理由

当社グループは、「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～」をミッションとして掲げ、「アプリ開発×OMO ソリューション」を軸に、企業と顧客間のコミュニケーションや顧客のエンゲージメントを高めるためのサービス展開をしています。具体的には、企業向けにアプリの企画・開発・運用に加え、クラウド型で提供するファン育成プラットフォーム「FANSHIP」の開発・提供、デジタルとリアルを統合したマーケティング支援等を行っております。

現在、当社グループでは中長期的な株主価値及び企業価値の向上に向け、リテールテックやアプリマーケティング等といった、当社の強みである「アプリ開発×OMO ソリューション」を活かせる事業領域の事業拡大に取り組んでおります。新型コロナウイルス感染拡大に伴う消費者の購買行動の急激なオンライン化や企業のDX（デジタル・トランスフォーメーション）推進強化やデジタル投資の拡大も背景に、これらの領域においては継続して高い成長性が見込まれると考えており、ファン育成プラットフォーム「FANSHIP」の機能拡充のほか、外部のサービスとの連携強化を通じ、小売・モビリティ・金融業界等を中心としたリアルチャネル保有企業向けにDX（デジタル・トランスフォーメーション）ソリューションを拡充していくことも重要な成長戦略の1つとなっています。

一方、Flow Solutions 社は、「オフラインビジネスがデータ利用へとシフトする、いま革命を起こす」というミッションを掲げ、顧客企業のあらゆるレベルの関係者がリアルタイムに意思決定し、顧客体験価値を最大化することを目的に、顧客企業内に存在する様々なデジタルとリアルのデータを活用したDX（デジタル・トランスフォーメーション）を支援しています。具体的には、Flow Solutions 社の提供する小売業界向けオンラインプラットフォームを通じて、顧客企業の保有する、POS、スタッフ生産性、IoT、天候などのデータをリアルタイムに統合・可視化を行い、AI（ディープラーニング）技術を活用した顧客購買行動の分析や省人化ソリューションを提供することに加え、新型コロナウイルス感染拡大にも対応した店舗・オフィス内の混雑度可視化ソリューションなども提供しており、小売業界の大企業を中心に豊富な導入実績を有しています。

このたび、当社グループとFlow Solutions 社は、OMO 領域におけるサービスの親和性や顧客企業の重なり等を背景に、両社事業のさらなる発展のため、お互いの強みやノウハウを活かした業務提携を行うことに合意し、より強固な関係性の構築を実現すべく、資本業務提携契約の締結に至りました。

2. 資本業務提携の内容

(1) 業務提携の内容

当社グループが、クラウド型で提供するファン育成プラットフォーム「FANSHIP」では、顧客のアプリ利用状況から位置情報や購買情報など、オンラインからオフラインまでの幅広いデータを統合・可視化し、アプリ上で顧客特性に合わせたマーケティング施策を実施することができ、一人ひとりに合わせた CX（顧客体験）を提供することができます。また、当社グループではアプリを運営する事業者向けに、リアルのプロモーション施策も掛け合わせたアプリマーケティングの企画・運用支援サービスを提供しており、顧客企業の DX（デジタル・トランスフォーメーション）への伴走支援を行っています。一方で Flow Solutions 社は、AI（ディープラーニング）技術を活用した小売業界向けオンラインプラットフォームを通じて、リアル店舗における顧客の顧客行動を数値化し、各種デジタルデータと統合・可視化・分析するサービスを提供しています。当社サービスにおいて蓄積されたアプリを中心とする顧客の行動データと、リアル店舗における顧客の行動でデータを組み合わせることで、データに裏付けされた企業運営を可能とし、企業のマネジメントと現場のコミュニケーションの改善とリアルタイムの意思決定に役立てることができ、企業は顧客についての理解を深めることでエンゲージメントを高めることができ、企業が OMO 領域において DX（デジタル・トランスフォーメーション）を推進するための強力なソリューションとなります。

これらを背景に、両社は現時点で主に以下の内容の業務提携を実施する予定です。具体的な取り組みについては、今後も継続して両社間で協議を進める予定です。

① 両社サービスの機能連携による、各社事業の収益機会の拡大

当社がもつ「FANSHIP」から得られる顧客行動データを Flow Solutions 社の小売業界向けオンラインプラットフォームと連携することでより高度な顧客分析を提供します。また、店舗の混雑状況等のリアル店舗における顧客行動の分析データを当社が開発するアプリを通じて提供することで、企業ニーズに合ったソリューションを提供しやすくします。

② Flow Solutions 社サービスの機能活用による、当社サービスの顧客価値向上

Flow Solutions 社がもつ小売業界向けオンラインプラットフォームを通じて、リアル店舗における顧客行動の統合・可視化・分析を行い、当社が提供するリアルのプロモーション施策やアプリマーケティング施策の顧客価値向上を実現します。例えば、当社が提供する各種マーケティング施策による顧客行動の変化を統合・可視化・分析することにより、企業にとって顧客とのエンゲージメントをより高める施策・サービスの提供を可能にします。

③ 相互の営業活動を通じたクロスセルの実施

当社及び Flow Solutions 社の営業販売活動において、相互にクロスセルの提案を行い、顧客の DX（デジタル・トランスフォーメーション）を促すことで、新規顧客の獲得及びアップセルに取り組みます。

(2) 資本提携の内容

Flow Solutions 社が第三者割当増資により新株式を発行し、その一部を当社が引き受けます。

3. 資本業務提携の相手先の概要

| | | | |
|-----|-----------------|---|-------------|
| (1) | 名 称 | 株式会社Flow Solutions | |
| (2) | 所 在 地 | 神奈川県横浜市中区長者町3-8-13 | |
| (3) | 代表者の役職・氏名 | 代表取締役 チャド・スチュワート | |
| (4) | 事 業 内 容 | AI（ディープラーニング）×IoT 技術を活用した小売業界向け SaaS 型オンラインプラットフォームの企画・開発 | |
| (5) | 資 本 金 | 3百万円 | |
| (6) | 設 立 年 月 日 | 2006年3月16日 | |
| (7) | 大株主及び持株比率 | チャド・スチュワート 100% | |
| (8) | 上場会社と当該会社との間の関係 | 資 本 関 係 | 該当事項はありません。 |
| | | 人 的 関 係 | 該当事項はありません。 |
| | | 取 引 関 係 | 該当事項はありません。 |
| | | 関連当事者への該当状況 | 該当事項はありません。 |

4. 日 程

| | | |
|-----|---------------|---------------|
| (1) | 取 締 役 会 決 議 日 | 2021年1月29日 |
| (2) | 資本業務提携契約の締結日 | 2021年1月29日 |
| (3) | 株 式 取 得 日 | 2021年2月5日（予定） |

5. 今後の見通し

本件は中長期的に当社業績に寄与する見込みであり、当期連結業績に与える影響額は軽微です。

以 上