



2023年3月期

第2四半期決算説明資料

株式会社アイリッジ  
(証券コード：3917)

2022/11/11

# 目次

---

1. 2023年3月期第2四半期決算について
2. 主な経営/事業トピックス
3. 中期的な財務目標及び2023年3月業績予想について
4. 今後の成長戦略について  
(2022年3月期決算説明資料より再掲)
5. 補足資料



# 2023年3月期第2四半期決算ハイライト

---

**売上高は2,191百万円、**

**売上総利益は767百万円、営業利益は-26百万円。2Q単独は黒字化。**

- OMO領域オンラインマーケティング関連(当社単体)及び新規事業領域(フィノバレー)で増収となり、2Q単独は黒字化。
- FANSHIP導入アプリのMAUが増加したこと等により、2Qのストック型収益は前年同期比+17.9%と順調に推移。
- OMO領域オフラインマーケティング関連(Qoil)は、新型コロナウイルス感染症の影響もあり、新規顧客獲得が遅延し減収。

**通期業績見通しは現時点では据置き。**

- OMO領域オフラインマーケティング関連(Qoil)において期初想定以上に新規顧客獲得が遅延しているものの、「購入スタンプミニアプリforメーカー」等のデジタル側の施策を用いて下期挽回を図っており、また、新規事業領域(フィノバレー)が下期より業績寄与の見込みで、23/3期の通期業績見通しは現時点では据置き。





# 1. 2023年3月期第2四半期決算について

## 2023年3月期第2四半期 決算概要

売上高は2,191百万円、売上総利益は767百万円、営業利益は-26百万円。  
OMO領域オンラインマーケティング関連の減収により連結全体でも減収。2Q単独では黒字化。

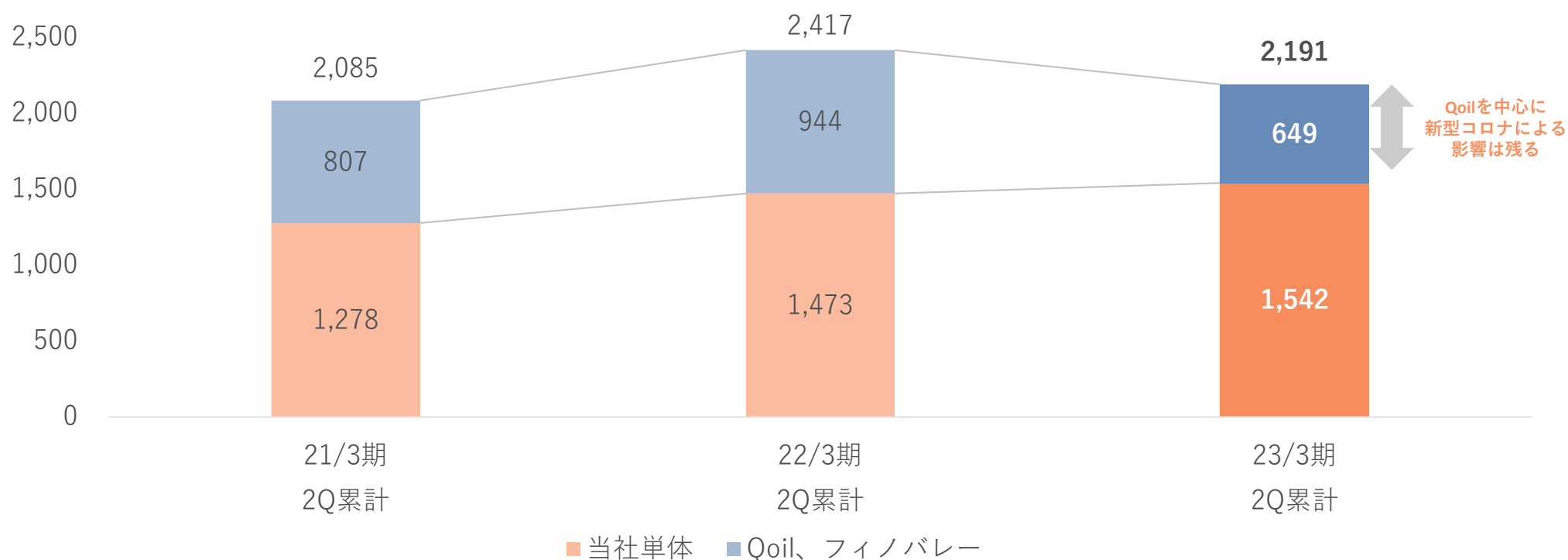
(百万円)	22/3期 連結		23/3期 連結		(ご参考) 23/3期	
	2Q累計	前年同期比	2Q累計	前年同期比	2Q単独	前年同期比
売上高	2,417	+15.9%	2,191	-9.3%	1,163	-9.2%
売上総利益	844	+26.2%	767	-9.2%	428	-9.1%
売上総利益率	34.9%	+2.8pt	35.0%	+0.1pt	36.8%	0.0pt
営業利益	80	—	-26	—	18	-75.4%
営業利益率	3.3%	—	—	—	1.6%	-4.4pt
経常利益	79	—	-23	—	20	-74.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	43	—	-7	—	29	-44.5%

# 売上高の推移

OMO領域オンラインマーケティング関連(当社単体)は、スマホアプリ開発を中心に引き合いが継続して強く、当社単体は増収。フィノバレーも増収。OMO領域オフラインマーケティング関連(Qoil)は、新型コロナウイルス感染症の影響もあり、新規顧客獲得が遅延し減収。

## 売上高(連結・単体)

(百万円)



Qoilを中心に  
新型コロナによる  
影響は残る

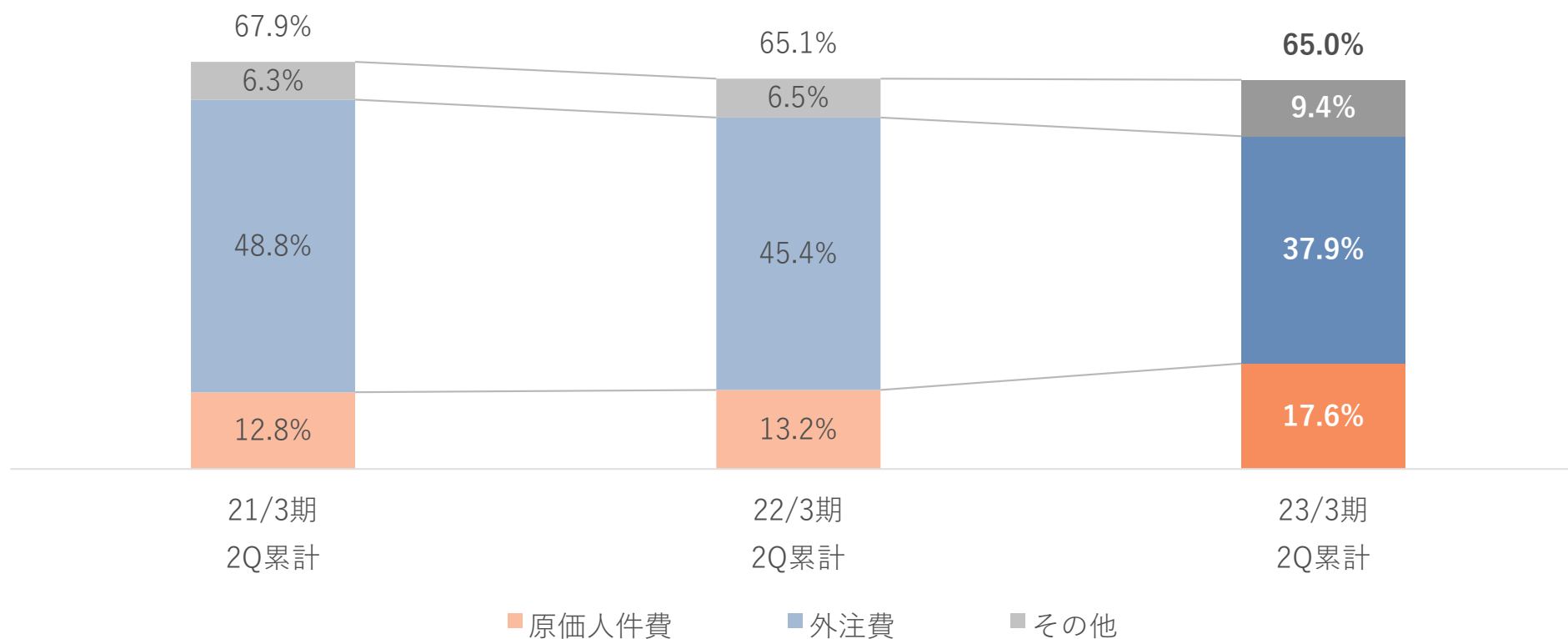
※1 「Qoil、フィノバレー」の数値は連結数値より当社単体数値を減じて算出しており連結修正を含む。

# 原価率(連結)の推移

原価率は安定的に推移。売上構成比の変化に加え、グループ全体の内製化活動により外注費比率が低下。サーバー費は為替要因等で増加。

## 原価率の推移(連結)

(売上高比：%)

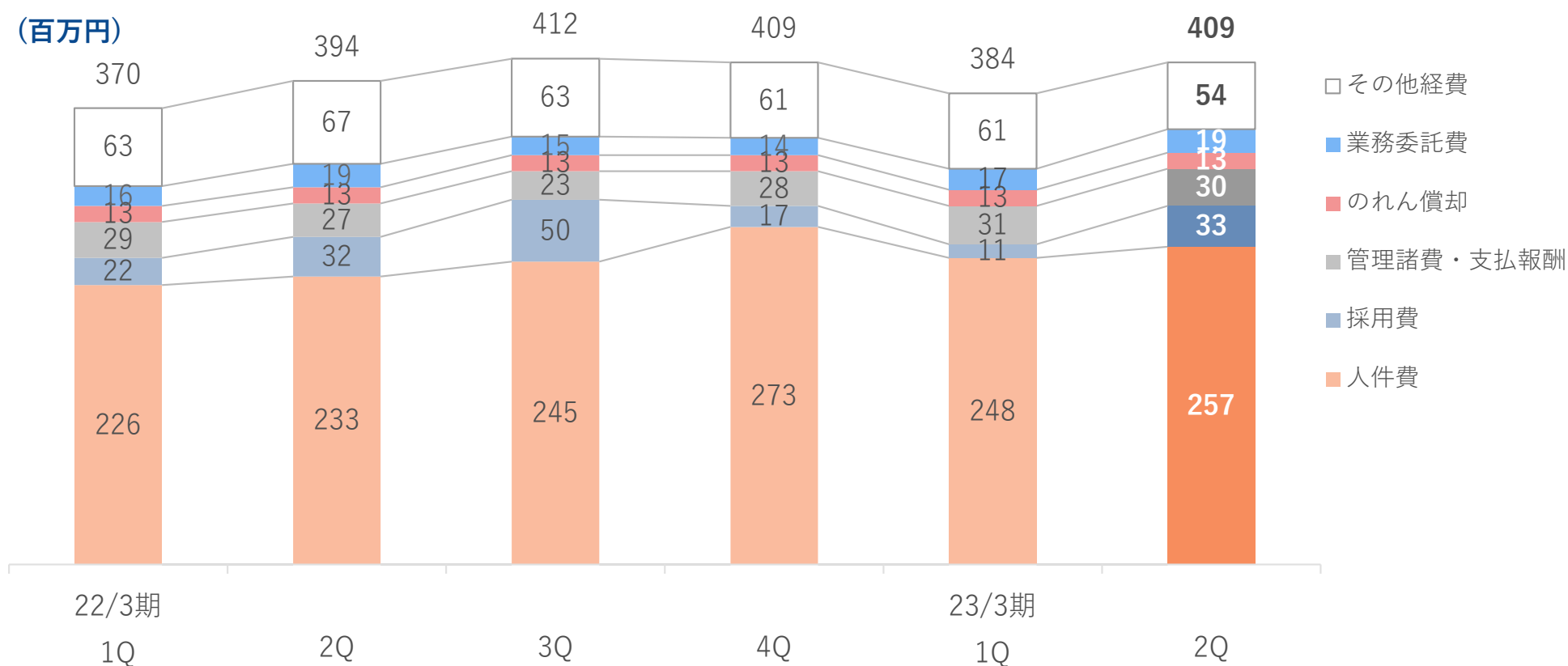


# 販売管理費(連結)の推移

販売管理費は安定的に推移。OMO領域オンラインマーケティング関連を中心に今後の事業拡大を見据えた採用強化を継続しており、採用費及び人件費は増加傾向。

## 販管費の推移(連結)

(百万円)



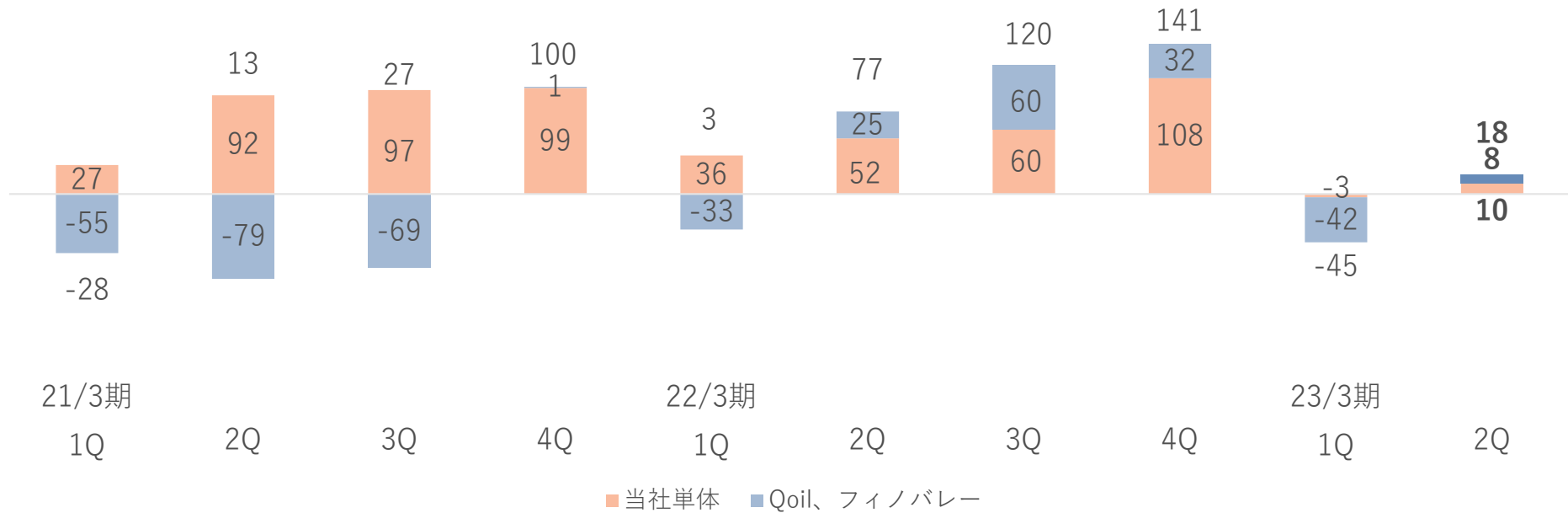


# 営業利益の推移

2Qは黒字化。当社単体に加えてフィノバレーも2Qから黒字化。例年同様に下期に売上高/利益偏重を見込む。

## 営業利益の推移(連結・単体)

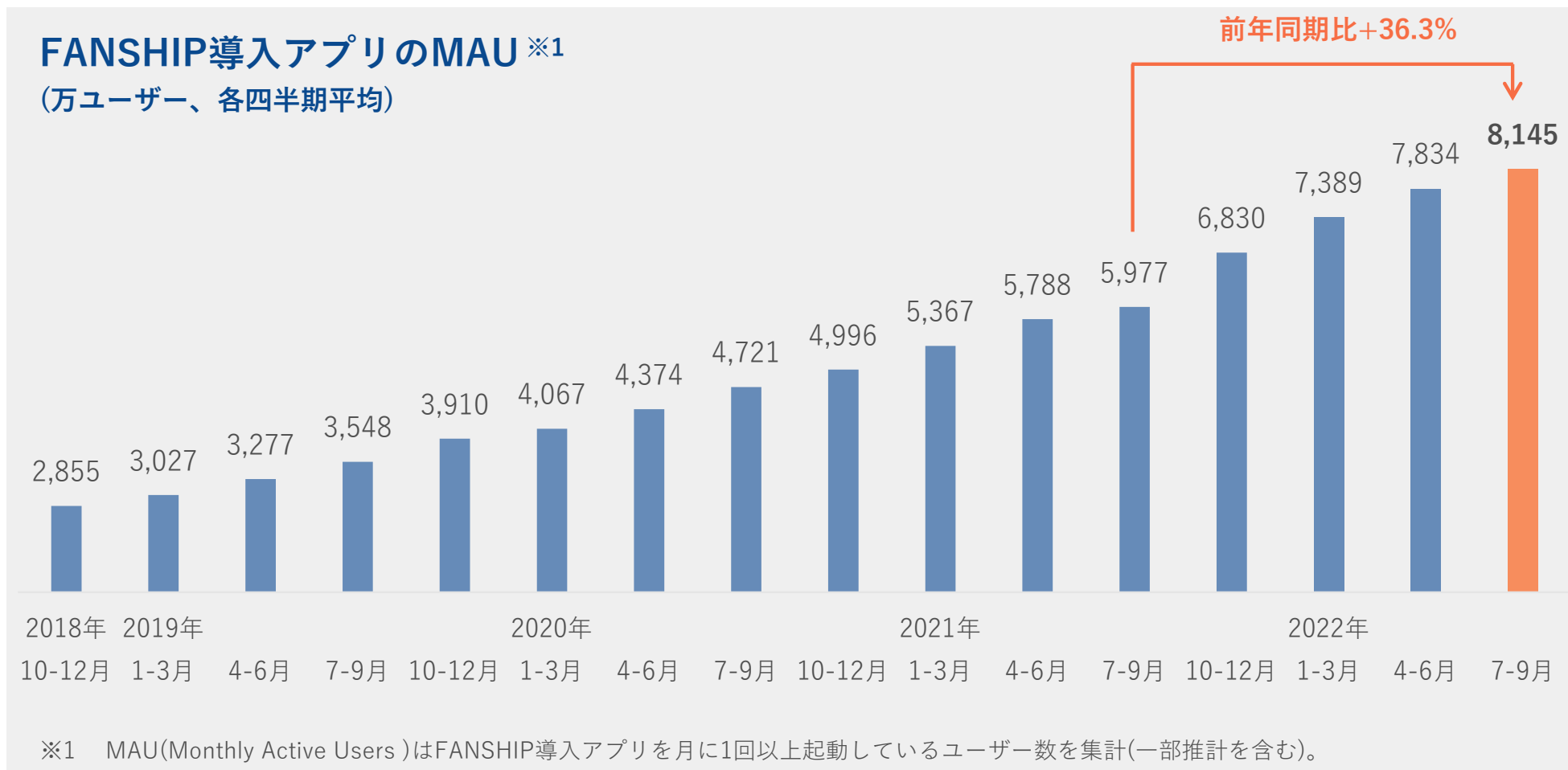
(百万円)



※1 「Qoil、フィノバレー」の数値は連結数値より当社単体数値を減じて算出しており連結修正を含む。

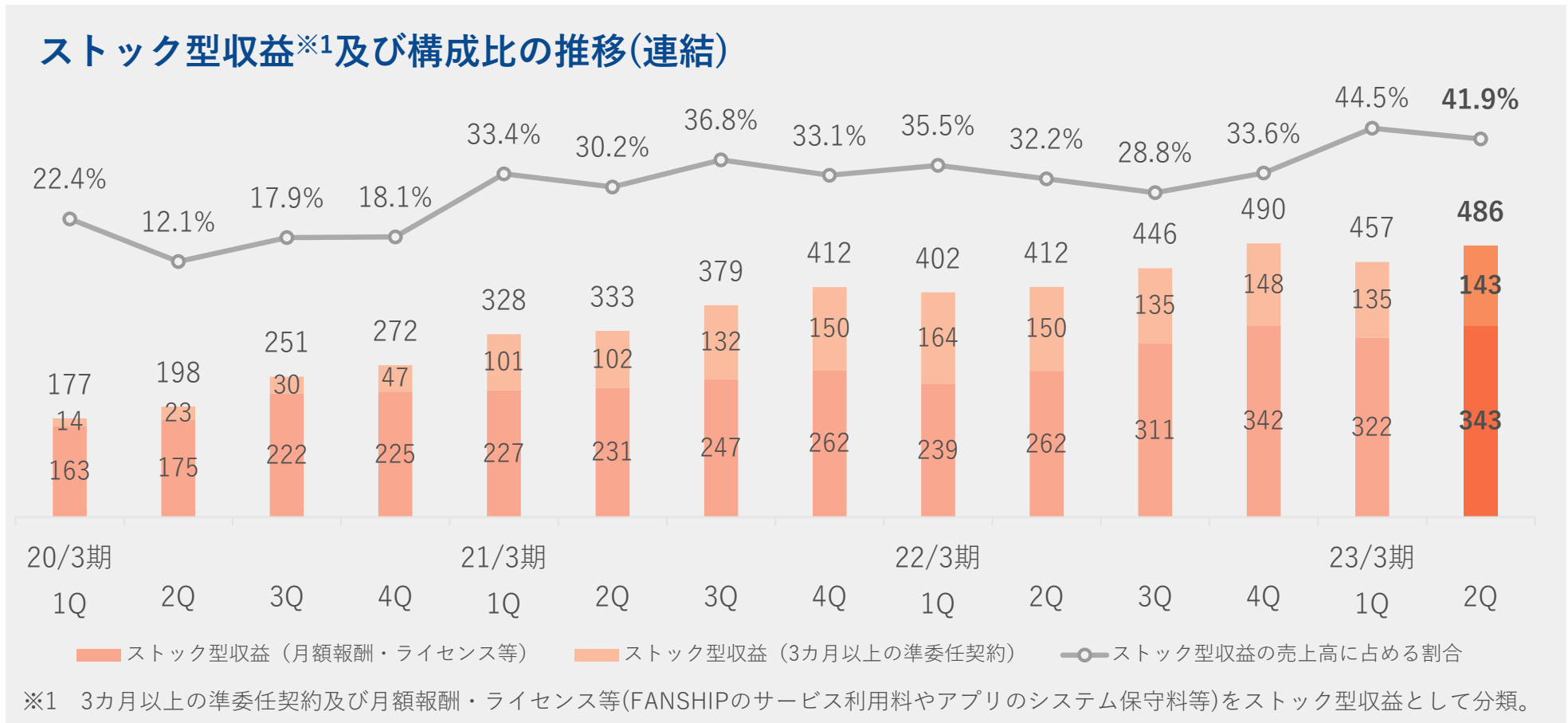
# FANSHIP導入アプリのMAUの推移

FANSHIP導入アプリのMAUは、前年同期比+36.3%と順調に推移。



# ストック型収益の推移

FANSHIP導入アプリのMAUが増加したこと等により、2Qのストック型収益は前年同期比+17.9%と順調に推移。「MoneyEasy」初期ライセンス収益は下期にかけて積み上がる見込み。



## (ご参考)四半期推移

	22/3期1Q 連結 (4~6月)		22/3期2Q 連結 (7~9月)		22/3期3Q 連結 (10~12月)		22/3期4Q 連結 (1~3月)		22/3期通期 連結 (21.4~22.3月)		23/3期1Q 連結 (4~6月)		23/3期2Q 連結 (7~9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
(百万円)														
<b>売上高</b>	<b>1,135</b>	<b>100.0%</b>	<b>1,281</b>	<b>100.0%</b>	<b>1,546</b>	<b>100.0%</b>	<b>1,459</b>	<b>100.0%</b>	<b>5,423</b>	<b>100.0%</b>	<b>1,027</b>	<b>100.0%</b>	<b>1,163</b>	<b>100.0%</b>
売上原価	762	67.1%	810	63.2%	1,013	65.5%	908	62.2%	3,495	64.4%	689	67.0%	735	63.2%
原価人件費	152	13.4%	165	12.9%	178	11.5%	216	14.8%	713	13.1%	202	19.7%	183	15.8%
外注費	532	46.9%	565	44.0%	751	48.5%	594	40.7%	2,444	45.0%	388	37.7%	443	38.1%
その他原価	76	6.7%	79	6.2%	83	5.4%	96	6.6%	337	6.2%	98	9.6%	108	9.3%
<b>売上総利益</b>	<b>373</b>	<b>32.8%</b>	<b>471</b>	<b>36.7%</b>	<b>533</b>	<b>34.4%</b>	<b>550</b>	<b>37.7%</b>	<b>1,927</b>	<b>35.5%</b>	<b>338</b>	<b>33.0%</b>	<b>428</b>	<b>36.8%</b>
販管費	370	32.5%	394	30.7%	412	26.6%	409	28.0%	1,585	29.2%	384	37.3%	409	35.2%
人件費	226	19.8%	233	18.2%	245	15.8%	273	18.7%	978	18.0%	248	24.2%	257	22.1%
採用費	22	1.9%	32	2.5%	50	3.2%	17	1.2%	123	2.2%	11	1.1%	33	2.9%
管理諸費・支払報酬	29	2.5%	27	2.1%	23	1.5%	28	1.9%	108	1.9%	31	3.0%	30	2.6%
のれん償却	13	1.1%	13	1.0%	13	0.8%	13	0.9%	53	0.9%	13	1.2%	13	1.1%
業務委託費	16	1.4%	19	1.5%	15	1.0%	14	1.0%	66	1.2%	17	1.7%	19	1.7%
その他経費	63	5.5%	67	5.2%	63	4.1%	61	4.2%	255	4.7%	61	5.9%	54	4.7%
<b>営業利益</b>	<b>3</b>	<b>0.2%</b>	<b>77</b>	<b>6.0%</b>	<b>120</b>	<b>7.8%</b>	<b>141</b>	<b>9.6%</b>	<b>342</b>	<b>6.3%</b>	<b>-45</b>	<b>-</b>	<b>18</b>	<b>1.6%</b>
経常利益	0	0.0%	78	6.1%	120	7.7%	140	9.6%	340	6.2%	-43	-	20	1.8%
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益	-9	-	53	4.1%	82	5.3%	129	8.8%	255	4.7%	-36	-	29	2.5%



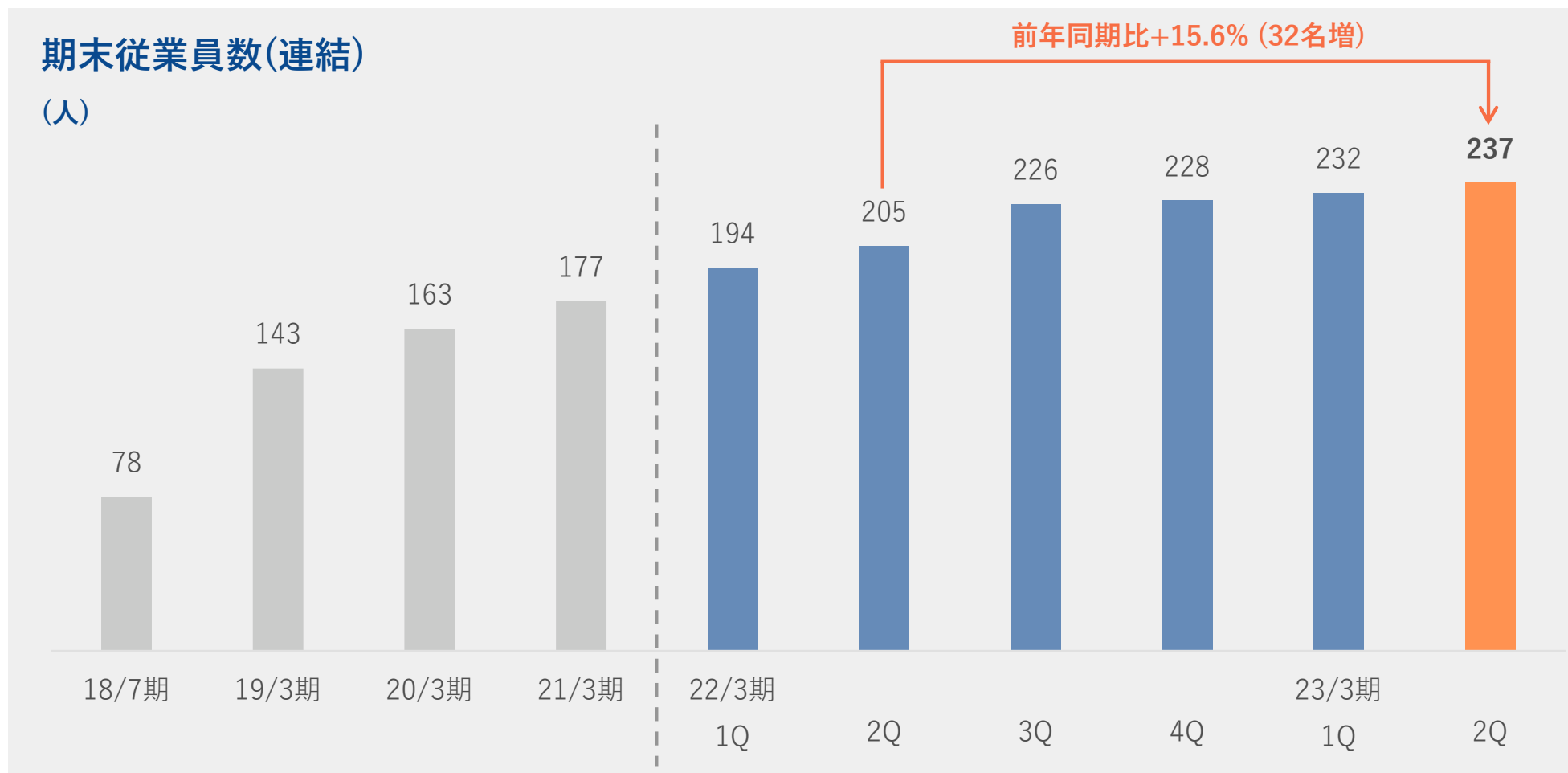
## (ご参考)貸借対照表

	(百万円)	23/3期2Q (連結)	
		期末実績	構成比(%)
流動資産		2,748	58.9%
現金及び預金		1,735	37.2%
受取手形及び売掛金		684	14.7%
契約資産		228	4.9%
仕掛品		36	0.8%
固定資産		1,919	41.1%
のれん		395	8.5%
ソフトウェア・仮勘定		390	8.4%
繰延税金資産		500	10.7%
<b>資産合計</b>		<b>4,668</b>	<b>100.0%</b>
流動負債		1,122	24.0%
買掛金		261	5.6%
短期借入金		300	6.4%
1年内返済長期借入金		100	2.1%
賞与引当金		92	2.0%
固定負債		235	5.0%
長期借入金		200	4.3%
<b>負債合計</b>		<b>1,357</b>	<b>29.1%</b>
<b>純資産合計</b>		<b>3,311</b>	<b>70.9%</b>
<b>負債・純資産合計</b>		<b>4,668</b>	<b>100.0%</b>



## (ご参考)従業員数の推移

OMO領域オンラインマーケティング関連を中心に中期的な成長実現を見据えた積極採用を継続。




## (ご参考)2022年7月以降のニュース①

2022/7/1	世田谷区のデジタル地域通貨「せたがやPay」、歩いてポイントがたまる健康ポイント事業での利用開始
2022/7/11	大塚製薬「UL・OS(ウル・オス)」の音声UIキャンペーンスキルを開発支援
2022/7/15	ニチバンがLINEミニアプリをフル活用。「購入スタンプミニアプリ for メーカー」を採用しDX推進
2022/7/19	フラーがCo-Assignを導入 リソースの可視化でアサイン調整・予定管理工数7割減
2022/7/22	10%還元で物価高に対応。福島県内初・磐梯町の地域デジタル通貨「ばんだいコイン」今日から販売開始
2022/8/10	日本サニパックがLINEミニアプリとレシートデータでOMOを推進。「購入スタンプミニアプリ for メーカー」を採用
2022/8/16	ポイントシステム不要のノーコード「LINEミニアプリを使ったかんたん販促パッケージ(仮称)」11月から提供開始
2022/8/17	フィノバレー代表の川田修平が、世田谷区主催の親子向けキャッシュレス教室の講師を担当
2022/8/19	Qoil、JR名古屋駅でのショールーミングイベント「メイエキ+」をJR東海エージェンシー、CAMPFIREと共同開催
2022/8/23	経済的困難を抱える高校生へのIT教育を目的としたPC寄贈プロジェクト「Pass the Baton」に参画
2022/8/30	厚生労働省による「ICTを活用した医科歯科連携等の検証事業」を完了
2022/8/31	iOS関連技術者のためのカンファレンス「iOSDC Japan 2022」にシルバースポンサーとして協賛
2022/9/21	東急建設とアイリッジ、RFIDとスマホを活用した建設DX「工具ミッケ」を共同開発 10月から販売開始
2022/10/4	板橋区商連(振連)とフィノバレー、10月よりデジタル地域通貨「いたばしPay」の導入を開始

## (ご参考)2022年7月以降のニュース②

2022/10/4	アイリッジ、Pythonエンジニアのためのカンファレンス「PyCon JP 2022」にGoldスポンサーとして協賛
2022/10/7	アイリッジ、AWS アドバンスドティア サービスパートナー認定を取得
2022/10/14	株式会社プラグインの株式取得(子会社化)に関するお知らせ
2022/10/19	電子地域通貨アクアコイン、物価高対策と利用額10億円達成記念で利用者・加盟店への還元キャンペーンを実施
2022/10/24	20%還元！佐世保市とフィノバレー、プレミアム付デジタル商品券「させばeコイン」の導入を開始
2022/10/26	若年層・子育て世代はアプリで物価高対策 スマートフォンアプリの利用に関するアンケートを実施
2022/11/1	リソース最適化プラットフォーム「Co-Assign」、プロジェクト予実管理機能を提供開始
2022/11/2	Qoil、CAMPFIRE公式パートナーとしてクラウドファンディング活用プロモーションメニューを提供開始





## 2. 主な経営/事業トピックス

# 各領域における23/3期の重点取組み

良好な事業環境に対応するための積極採用、ストック型収益の中期的な拡大のためのFANSHIP等プロダクトへの投資拡大、新規事業の収益貢献が23/3期の重点取組み。

## OMO領域

### ①人材獲得のための積極投資による

#### プロフェッショナルサービスの拡大

- ・デジタルマーケティング関連を中心に積極採用を継続
- ・人材獲得のためのM&Aも継続して検討
- ・当社が得意とする業界毎のノウハウを蓄積し良好な事業環境に着実に対応

### ②ストック型収益の中期的な拡大実現のための投資強化

- ・当社のメインプロダクトであるFANSHIPへの投資強化
- ・LINEミニアプリプラットフォーム等、FANSHIP以外のプロダクトの拡充
- ・アプリ関連以外のDXソリューションの拡充。M&Aも継続して検討

良好な事業環境を追い風に、  
中期的な成長実現のための  
成長投資を拡大

## 新規事業領域

### ③新規事業の立上げ・収益拡大

- ・新規事業については早期の収益拡大を目指し、投資を継続
- ・事業パートナー等とのアライアンスについても継続して検討

新規事業の早急な立上げに  
よる連結収益貢献を目指す

## 23/3期の重点取組みの進捗状況

上期の取組みは概ね順調に進捗。下期は、ストック型収益の中期的な拡大実現のための投資強化と新規事業の収益拡大を最重点取組みとして、更に施策を推進する。

### OMO領域

- ①人材獲得のための積極投資によるプロフェッショナルサービスの拡大
- ②ストック型収益の中期的な拡大実現のための投資強化

- 人材獲得のためのM&Aを推進。2022年10月末付で株式会社プラグイン(北海道札幌市)をグループ化
- 金融、鉄道、商業施設を中心にDX支援案件を積み上げ、各業界のノウハウを継続して蓄積
- 23/3期2Qストック型収益は前年同期比+17.9%と順調に積上げ。FANSHIPへの投資強化は継続
- LINEミニアプリ活用ニーズの高まりを受け、LINEミニアプリを使ったかんたん販促パッケージ(仮称)、購入スタンプミニアプリforメーカーをリリース

### 新規事業領域

- ③新規事業の立上げ・収益拡大

- デジタル地域通貨プラットフォームMoneyEasyの導入が加速、10月までに5件の新規導入
- 東急建設と建設DXサービスを共同開発。アプリ開発を中心とした当社の強みを活かした事業パートナーとの新規事業創出を推進



# 株式会社プラグインがアイリッジグループに参画

OMO領域

2022年10月31日付で株式会社プラグインの全株式を取得。当社グループの開発体制の一層の強化を図るとともに、ニアショア拠点として位置付け、北海道札幌市を中心とした地方採用も積極化する。

会社名	株式会社プラグイン
所在地	北海道札幌市
代表者	松場 耕太郎
事業内容	業務システムの受託開発
財務状況	月次売上高10百万円程度
本件株式取得の概要	既存株主からの株式譲受により全株式を取得



## 本件の狙い

プラグインは北海道札幌市において業務システムの受託開発を中心とした事業を展開。技術者出身の代表をはじめ、プロジェクトマネジメントへの取組み意識が高く、当社グループの開発組織・カルチャーとの親和性が高い

プラグインを当社グループに迎えることにより、当社グループの開発体制の一層の強化を図るとともに、プラグインをニアショア拠点として位置付け、札幌を中心とした地方採用にも取り組むことで、当社のOMO領域のさらなる成長を目指す

# ホームセンター「コーナンアプリ」を開発支援

OMO領域

コーナン商事株式会社が2022年6月7日にリニューアルしたスマホアプリ「コーナンアプリ」の開発とFANSHIP導入を支援。

## ホームセンター「コーナンアプリ」を開発支援 UI/UX改善とマーケティング設計、FANSHIP導入を実施

コロナ禍のDIY需要で伸びる新規顧客に向けクーポンやHow to動画を配信



コーナンアプリ  
(コーナン商事株式会社)



「コーナンアプリ」はコーナン商事が全国に400店舗以上展開する「コーナン」「コーナンPRO」「キャンプデポ」の公式アプリ

店舗検索やチラシの閲覧、デジタル会員証・キャッシュレス決済、クーポン・お知らせ(ともにFANSHIP機能)などが利用できるように加え、独自のHow to動画コンテンツ「コーナン動画」も掲載し、DIY・園芸・アウトドア・水回り・カーライフなどに役立つ動画をアプリから楽しむことが可能に



「購入スタンプミニアプリforメーカー」は、スタンプカード機能を持つLINEミニアプリを簡単に提供できるサービス。商品購入時のレシート画像を読み取るだけでLINEミニアプリ上にデジタルスタンプがたまり、リピート購入を促進。

## 賞金総額500万円 ケアリーヴ™治す力™ キャンペーン (ニチバン株式会社)



## サニパックと暮らそう キャンペーン (日本サニパック株式会社)

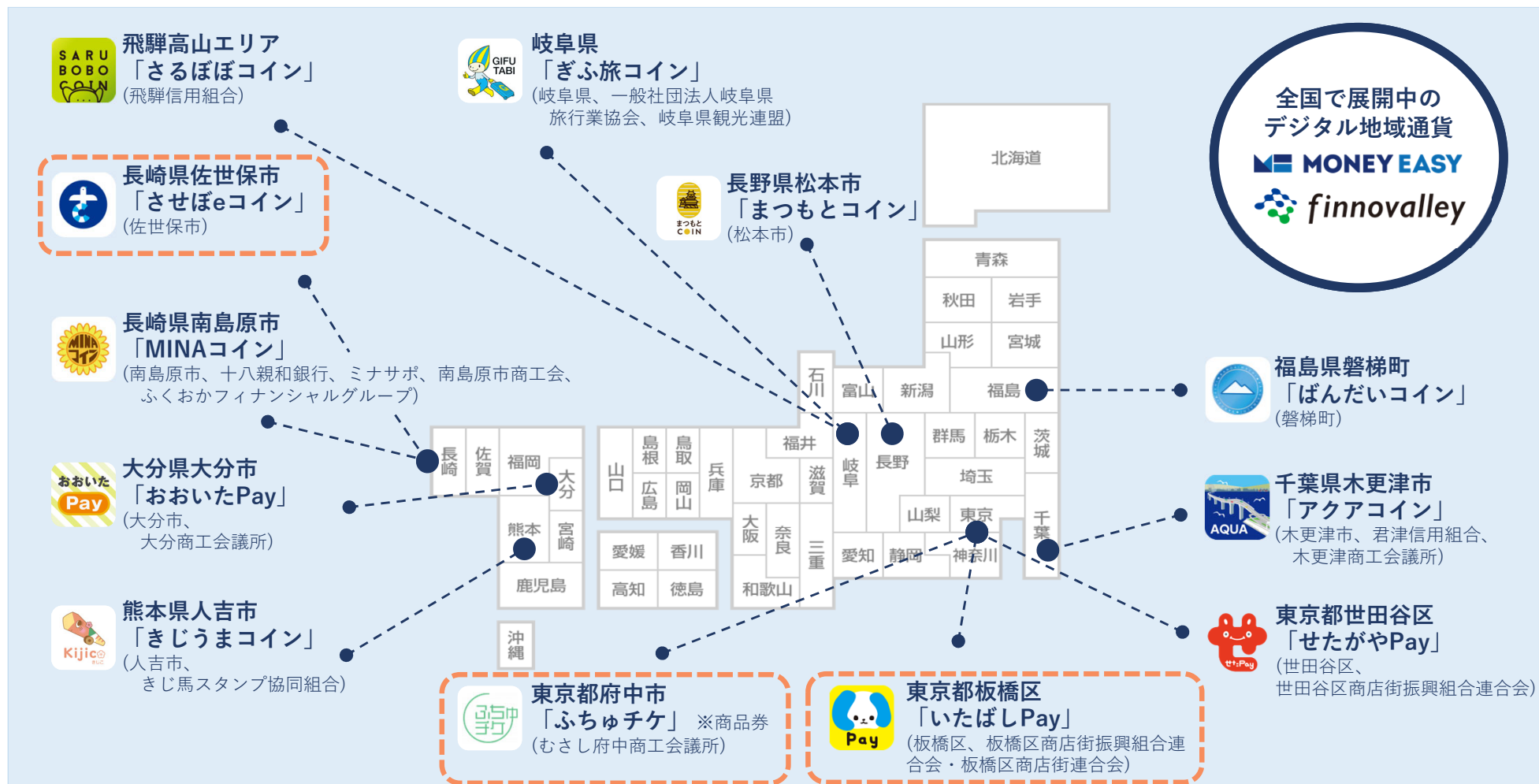


コロナ禍で消費者とのタッチポイントのデジタル化が急速に進んでおり、販促施策のDXとしてLINEミニアプリを活用

レジ袋有料化後、購入量の増えたポリ袋について、ジャンル違いの購買機会や継続購入に繋がる仕組みづくりのためLINEミニアプリを活用

# デジタル地域通貨プラットフォーム「MoneyEasy」拡大中 新規事業領域

2022年10月より「いたばしPay」(東京都板橋区)、「ふちゅチケ」(東京都府中市)、「させぼeコイン」(長崎県佐世保市)の運用開始。



東急建設株式会社と当社が共同開発した、RFID※<sup>1</sup>タグとスマートフォンアプリを活用した建設DXサービス「工具ミッケ」を、10月より提供開始。

## 「建設業の2024年問題(残業規制導入)」に向けた業務DXで 工数削減を実現

鉄道工事現場を皮切りに計20ヶ所への導入を目指す(2022年度末)



工具ミッケの仕組み

## 働き方改革関連法によって業務効率化が急務となっている建設業界に向けた 業務DXソリューションを共同開発

「工具ミッケ」は、工事現場で使う工具の照合作業を自動化し、管理業務の縮減と生産性向上を実現する、建設DXサービス


工具類の上にRFIDスキャナをかざすだけでスマートフォンアプリ上のリストと照合でき、PoC※<sup>2</sup>では最大8割程度の工数削減効果が認められる

10月中に東急建設の工事現場5ヶ所での本格導入を進めるとともに、取引実績のある鉄道会社の建設現場を中心に、2022年度末までに20ヶ所への導入を目指す

※1 RFID(Radio Frequency Identification)：無線識別装置のこと。

※2 PoC(Proof of Concept)：概念実証のこと。



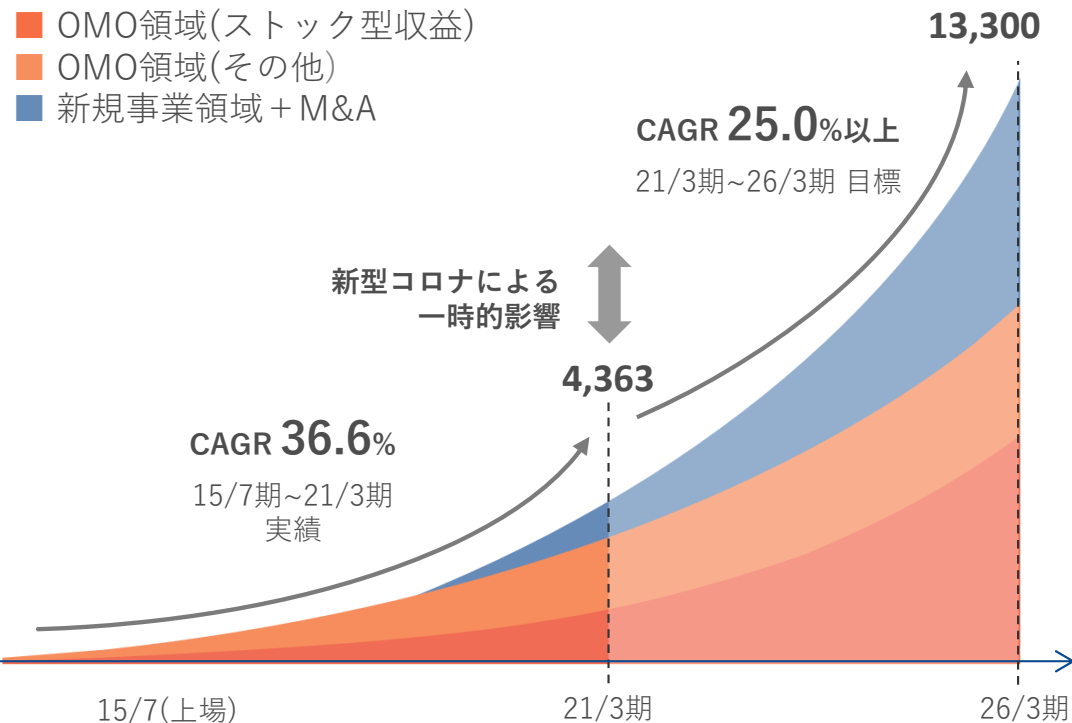


### 3. 中期的な財務目標及び 2023年3月期業績予想について

## 中期的な財務目標(2022年3月期決算説明資料より再掲)

21/3期以降の中期的な売上高成長率としてCAGR25.0% (26/3期の連結売上高133億円)以上の成長を目指す。

### 売上高(連結)の中期目標 (百万円)



### 中期的な財務目標

- ・ 21/3期以降の**中期的な売上高成長率としてCAGR25.0%以上の成長を目指す**
- ・ 良好な事業環境が期待される「OMO領域」において確実に積み上げるとともに、新規事業及びM&Aによる売上拡大を推進
- ・ 当面は採用費用や新規事業への**先行投資費用の増加**が見込まれるものの、販管費を適切にコントロールし、**連結営業利益は每期着実に増益を目指す**

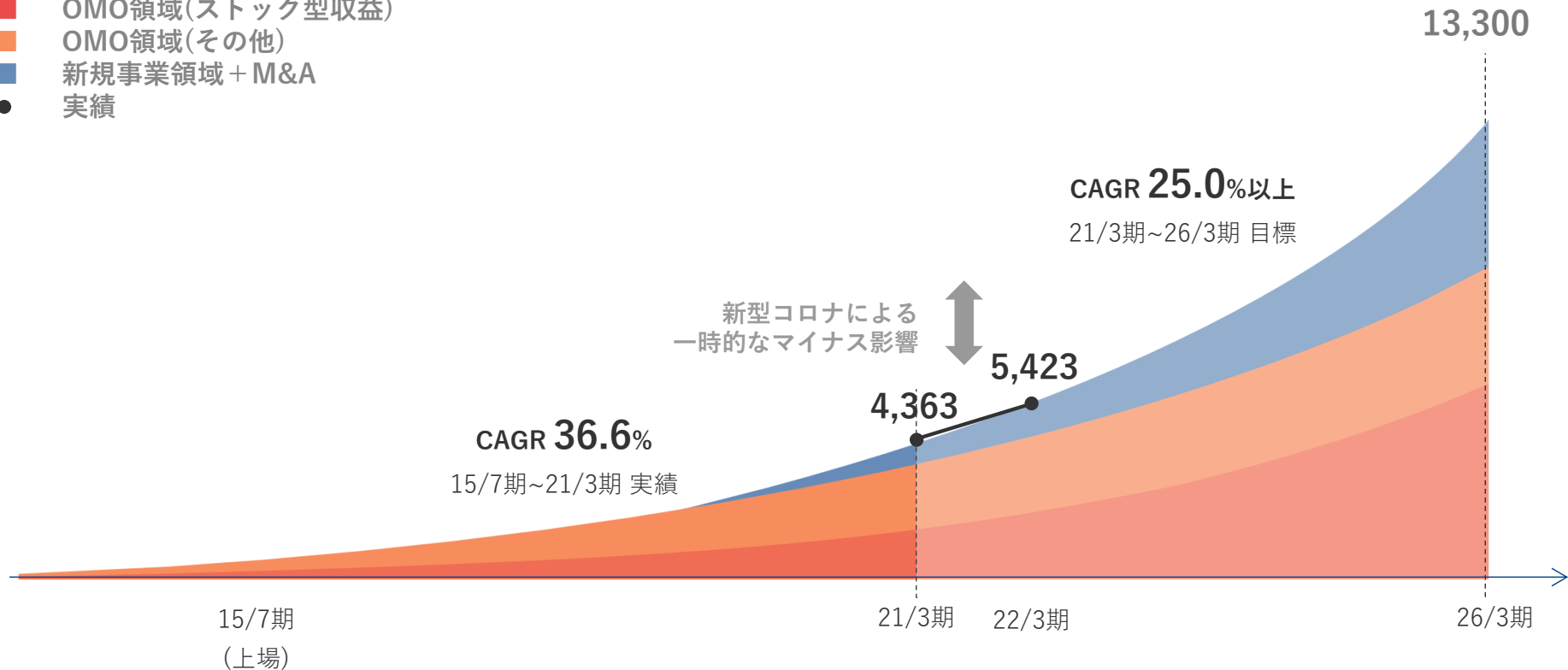
# 中期的な財務目標に対する進捗 (2022年3月期決算説明資料より再掲)

21/3期及び22/3期において、OMO領域オフラインマーケティング関連※を中心に新型コロナウイルス感染症によるマイナス影響を受けているものの、中期的な売上高目標に対して順調に進捗。

## 売上高(連結)の中期目標と進捗

(百万円)

- OMO領域(ストック型収益)
- OMO領域(その他)
- 新規事業領域 + M&A
- 実績



※ 従来「リアルプロモーション関連」としていた名称を「OMO領域オフラインマーケティング関連」に変更しています。

## 2023年3月期連結業績の見通し(1/2) (2022年3月期決算説明資料より再掲)

23/3期の通期業績見通しは、新型コロナウイルス感染症拡大によるOMO領域オフラインマーケティング関連※1へのマイナス影響により、中期的な財務目標(前述)よりも成長率は一時的に鈍化する見通し。足元は、コロナ後の成長率の再加速を見据えた投資の強化を図り、中期的な財務目標の達成を目指す。

	22/3期 (連結)	23/3期 (連結)	
(百万円)	通期 実績	通期 見通し	前年 同期比
売上高	5,423	6,300 ~6,800	+16.2% ~+25.4%
営業利益	342	375 ~475	+9.6% ~+38.8%

### 通期見通しの前提等

売上高：

- ・新型コロナウイルス感染症拡大による、連結子会社Qoilの主要事業であるOMO領域オフラインマーケティング関連※1への影響を勘案し、レンジで設定
- ・レンジ下限は、23/3期を通じて22/3期程度の影響があった場合を想定
- ・レンジ上限は、23/3期上期においては一定の業績へのマイナス影響が生じるが、下期を通じてほぼマイナス影響が生じていないことを想定
- ・回復は、上期より下期に偏重の見込み

営業利益：

- ・前述の通り、当面は採用費用や新規事業への先行費用等の成長投資を継続
- ・業績進捗を踏まえて、販管費のコントロールを行う

※1 従来「リアルプロモーション関連」としていた名称を「OMO領域オフラインマーケティング関連」に変更しています。

※2 経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益についても黒字の計上を見込んでいますが、現在は中期的な株主価値及び企業価値の最大化に向けて、積極的な投資を実行しているフェーズであり、一部の営業外損益等の合理的な見積りが困難であることから、具体的な予想数値の開示は行っていません。

## 2023年3月期連結業績の見通し(2/2)


OMO領域オフラインマーケティング関連(Qoil)において期初想定以上に新規顧客獲得が遅延しているものの、「購入スタンプミニアプリforメーカー」等のデジタル側の施策を用いて下期挽回を図っており、また、新規事業領域(フィノバレー)が下期より業績寄与の見込みで、23/3期の通期業績見通しは現時点では据置き。

	22/3期 (連結)	23/3期 (連結)	
(百万円)	通期 実績	通期 見通し	前年 同期比
売上高	5,423	6,300 ~6,800	+16.2% ~+25.4%
営業利益	342	375 ~475	+9.6% ~+38.8%

### 通期見通しは現時点では据置き

- ・売上高については、OMO領域オフラインマーケティング関連(Qoil)において、新型コロナウイルス感染症拡大等により業績予想のレンジ下限の前提を下回って推移。オフラインマーケティング関連(Qoil)においても、「購入スタンプミニアプリforメーカー」等のデジタル側の施策を用いて新規顧客獲得を推進しており、また、オンラインマーケティング関連(当社単体)はスマホアプリ開発等の強い需要が継続していることに加え、デジタル地域通貨プラットフォーム関連(フィノバレー)が下期より期初想定以上に業績寄与の見込みで、現時点で据置き
- ・営業利益については、グループ全体で内製化等を更に推進し粗利率改善を図ることに加えて、当面は採用費用や新規事業への先行費用等の成長投資は継続するものの、販管費のコントロールを行い、引き続き通期見通し達成を目指す





## 4. 今後の成長戦略について (2022年3月期決算説明資料より再掲)



# 事業概要

当社グループの事業は「OMO領域」と「新規事業領域」から構成。

	OMO領域			新規事業領域
目指すもの	オンラインとオフラインの垣根を越えた体験から実現する 利便性の向上			テクノロジーによる昨日より一歩進んだ利便性の向上
接点	オンライン		オフライン	
サービス	アプリ開発	FANSHIP	来店計測・来店予測※1	デジタル地域通貨PF
	デジタルマーケティング	アプリ分析・運用支援	ショールーミングストア※1	クラウド型工数管理サービス
	LINEミニアプリ	店舗送客施策	リアルプロモーション	対面サービスDX

※1 株式会社Flow Solutionsとの業務資本提携を通じて提供しています。

# OMO領域について (Online Merges with Offline)

OMO領域においては、オンラインとオフラインとの垣根を越えた体験から実現する利便性の向上を通じ、企業と顧客間のコミュニケーションや顧客エンゲージメントの向上を支援する。



**オンラインとオフラインとの垣根を越えた体験から実現する利便性の向上  
= 普遍的な「豊かさ」の提供**



# 新規事業領域について

OMO領域での事業成長に加えて、テクノロジーを活用した様々な新規事業を創出。

## デジタル地域通貨PF



短期間かつ安価にデジタル地域通貨サービスを開始できるプラットフォーム

## クラウド型工数管理サービス



社内外人材の稼働管理やプロジェクトへのアサイン管理、人材調達が一つになった、リソース最適化プラットフォーム

## 対面サービスDX

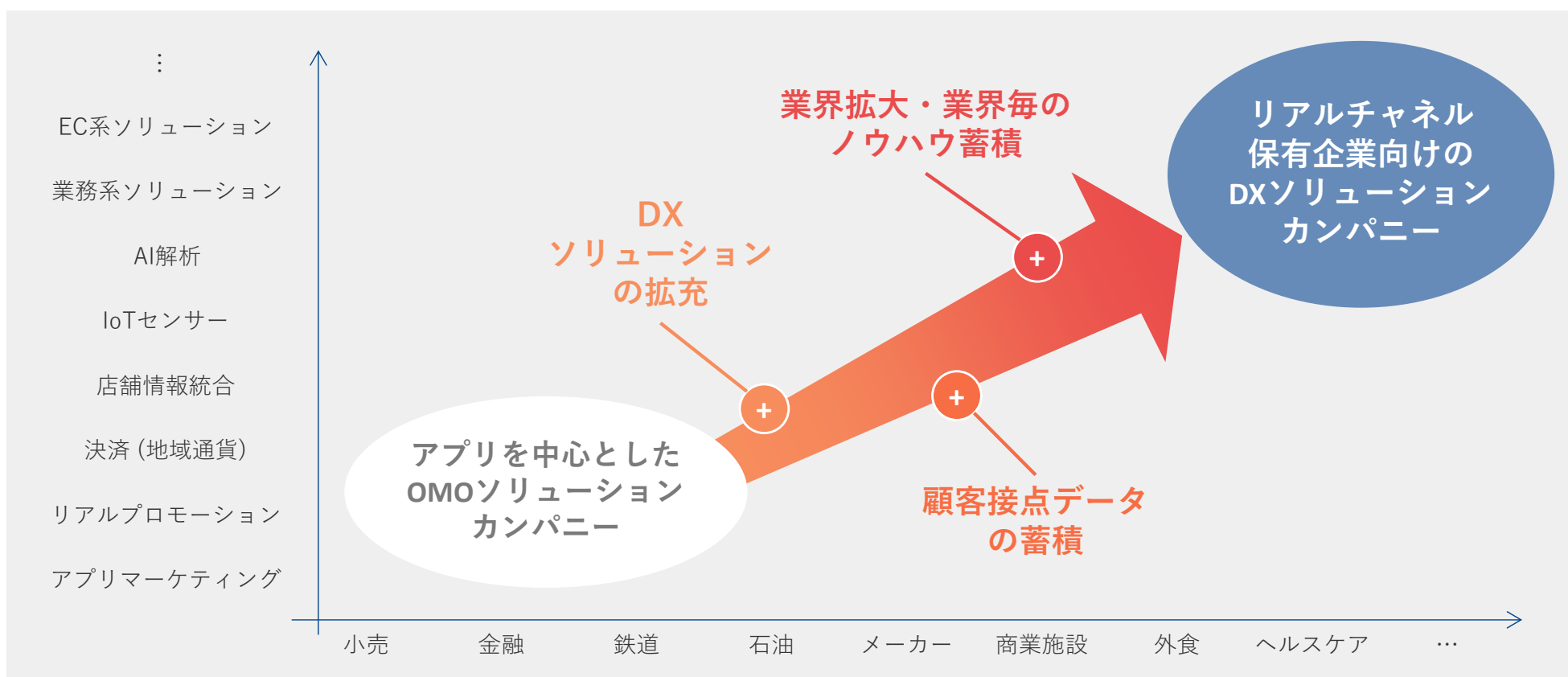
対面サービスのDXを実現するビデオ通話・課金機能付きマッチングプラットフォーム

テクノロジーによる昨日より一歩進んだ利便性の向上

= 普遍的な「豊かさ」の提供

# OMO領域における中期的成長方向性

OMO領域においては、①アプリ以外のDXソリューションの拡充、②顧客接点データの蓄積、③業界拡大及び業界毎のノウハウ蓄積を図り、アプリを中心としたOMOソリューションカンパニーから、リアルチャネル保有企業向けのDXソリューションカンパニーへ進化を目指す。



# 各領域における23/3期の重点取組み

良好な事業環境に対応するための積極採用、ストック型収益の中期的な拡大のためのFANSHIP等プロダクトへの投資拡大、新規事業の収益貢献が23/3期の重点取組み。

## OMO領域

### ①人材獲得のための積極投資による

#### プロフェッショナルサービスの拡大

- ・デジタルマーケティング関連を中心に積極採用を継続
- ・人材獲得のためのM&Aも継続して検討
- ・当社が得意とする業界毎のノウハウを蓄積し良好な事業環境に着実に対応

### ②ストック型収益の中期的な拡大実現のための投資強化

- ・当社のメインプロダクトであるFANSHIPへの投資強化
- ・LINEミニアプリプラットフォーム等、FANSHIP以外のプロダクトの拡充
- ・アプリ関連以外のDXソリューションの拡充。M&Aも継続して検討

良好な事業環境を追い風に、  
中期的な成長実現のための  
成長投資を拡大

## 新規事業領域

### ③新規事業の立上げ・収益拡大

- ・新規事業については早期の収益拡大を目指し、投資を継続
- ・事業パートナー等とのアライアンスについても継続して検討

新規事業の早急な立上げに  
よる連結収益貢献を目指す



## 5.補足資料

# 基本情報

## 会社概要

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	
経営陣	代表取締役社長	小田 健太郎
	取締役	渡辺 智也
	取締役CFO	森田 亮平
	社外取締役(監査等委員)	染原 友博(公認会計士)
	社外取締役(監査等委員)	有賀 貞一
	社外取締役(監査等委員)	隈元 慶幸(弁護士)
連結子会社	株式会社Qoil 株式会社フィノバレー 株式会社プラグイン(2022年10月31日～)	
資本金	11億83百万円	
従業員数	237人(2022年9月末、連結)	

## 株主構成(2022年9月末現在)

小田 健太郎	32.6%
日本カストディ銀行(信託口)	4.1%
Nomura PB Nominees Limited Omnibus-margin (Cash PB)	3.0%
東京短資	2.5%
SBI証券	2.0%
五味 大輔	2.0%
NTTデータ	1.8%
初雁 益夫	1.6%
山田 英治	1.6%
アイリッジ従業員持株会	0.8%



# 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。

# 免責事項

---

## 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。