



2024年3月期通期決算 及び 中期経営計画 説明資料

株式会社アイリッジ
(証券コード：3917)

2024/5/10

目次

1. 2024年3月期通期決算について
2. 主な経営/事業トピックス
3. 中期経営計画 2027 について
4. 補足資料

通期実績ハイライト

売上高は前年同期比+5.4%の5,712百万円、

売上総利益は1,747百万円、営業利益は-91百万円で着地。

- 売上高は、OMO事業が前年同期比+8.2%の増収となった一方で、フィンテック事業は前年同期に規模の大きな案件が複数実施された影響から-14.3%の減収となり、+5.4%の増収。
- 営業利益は、上期における開発遅延案件の影響に加え、新プロダクト「APPBOX」に係る先行投資を行った結果、通期でも赤字を計上したが、24/3期4Q単独では前期水準まで回復し黒字化。
- 親会社に帰属する当期純利益は、上記に加え、特別損失等の一過性費用を計上したこともあり赤字を計上（詳細はP8参照）。

ディップ株式会社と資本業務提携を実施。

- ディップと新たなDXサービスを共同で創出するための資本業務提携契約を締結。ディップが保有する強固な顧客基盤に向けた新たなDXサービスを共同で創出し、両社の事業を拡大させることを目指す。
- 新たなDXサービスは2025年3月期より順次事業化の予定。

中期経営計画 2027 (Tech & Innovation Partner) を新たに策定・公表。

- 中期経営計画においては、非連続な成長の実現のため、これまでの延長線上ではなく、2027年とその先の長期の成長を見据え戦略を具体化（詳細はP30以降参照）。
- 中期経営計画の最終年度である27/3期に売上高82億円・調整後営業利益5億円以上をオーガニック成長のみで達成するとともに、新規事業の成長やM&Aにより売上高・利益を更に積み上げる。中期経営計画を通じて事業領域の拡張を図ることで2027年以降の更なる成長加速化を実現し、長期目標（次期中期経営計画）として30/3期に売上高150億円・調整後営業利益15億円の達成を目指す。



1. 2024年3月期通期決算について

2024年3月期通期 決算概要

売上高は前年同期比+5.4%の増収。営業利益は、上期における開発遅延案件の影響に加え、新プロダクト「APPBOX」に係る先行投資を行った結果、通期でも赤字を計上したが、24/3期4Q単独では前期水準まで回復し黒字化。親会社に帰属する当期純利益は、上記に加え、特別損失等の一過性費用を計上したこともあり赤字を計上（詳細はP8参照）。

(百万円)	23/3期 連結		24/3期 連結		(ご参考) 24/3期	
	通期	前年同期比	通期	前年同期比	4Q単独	前年同期比
売上高	5,418	-0.1%	5,712	+5.4%	1,862	+7.7%
売上総利益	2,003	+3.9%	1,747	-12.8%	721	+2.4%
売上総利益率	37.0%	+1.4pt	30.6%	-6.4pt	38.7%	-2.0pt
営業利益	378	10.7%	-91	—	268	-6.2%
営業利益率	7.0%	0.7pt	—	—	14.4%	-2.1pt
経常利益	389	14.3%	-87	—	267	-8.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	175	-31.3%	-1,156	—	-894	—

セグメント別実績の概況

OMO事業が前年同期比+8.2%の増収となった一方で、フィンテック事業は前年同期に規模の大きな案件が複数実施された影響から-14.3%の減収となり、連結全体で+5.4%の増収。

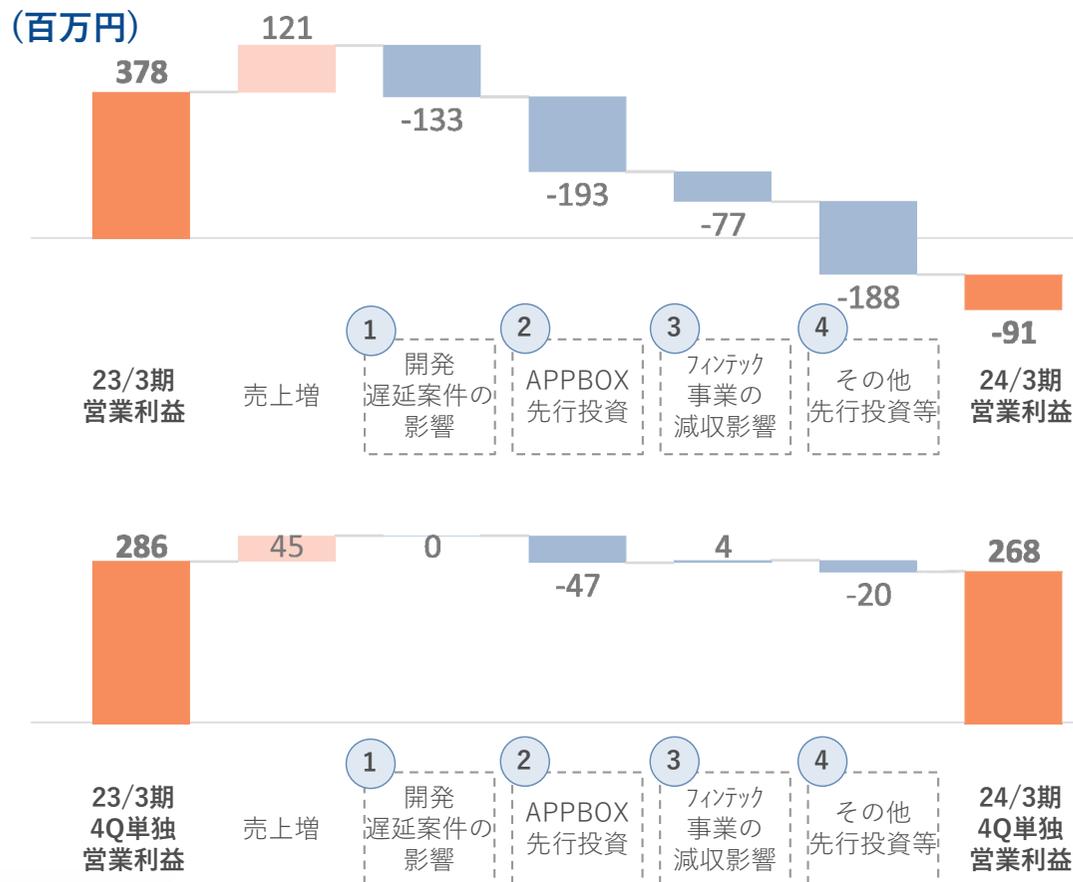
		23/3期	24/3期		(ご参考)	
		通期	通期	前年同期比	4Q単独	前年同期比
		(百万円)				
売上高	連結	5,418	5,712	+5.4%	1,862	+7.7%
	OMO事業	4,725	5,114	+8.2%	1,576	+5.3%
	オンラインマーケティング [®] 関連(当社単体及びプ ラグ イ)	3,554	3,873	+9.0%	1,243	+6.5%
	オフラインマーケティング [®] 関連(Qoil)	1,188	1,361	+14.6%	416	+20.8%
	OMO事業内の調整額	-17	-120	—	-83	—
	フィンテック事業	702	601	-14.3%	287	+22.4%
	調整額	-8	-4	—	0	—
セグメント利益	連結	378	-91	—	268	-6.2%
	OMO事業	138	-265	—	150	-14.3%
	オンラインマーケティング [®] 関連(当社単体及びプ ラグ イ)	122	-282	—	115	-13.9%
	オフラインマーケティング [®] 関連(Qoil)	33	36	+8.2%	39	-12.5%
	OMO事業内の調整額	-17	-19	—	-5	—
	フィンテック事業	232	155	-33.2%	112	+3.7%
	調整額	7	18	—	5	—

※ 「OMO事業内の調整額」はオンラインマーケティング関連とオフラインマーケティング関連間の内部取引に係る金額であり、当社とQoilとの連携による案件等が該当。

営業利益の変動要因

売上高は増加した一方、上期に発生した開発遅延案件の影響に加え、「APPBOX」に係る先行投資を行った結果、通期でも赤字を計上したが、下期は利益率も改善傾向にあり、24/3期4Q単独では前期の利益水準まで回復し黒字化。25/3期以降はさらに改善を図る。

営業利益の変動要因(連結)



- 1 上期に発生した開発遅延案件の影響**
 - 開発遅延案件は**24/3期上期で解消済み**。
内部チェック体制・案件横断フォローの仕組みの再構築などを徹底し再発を防止
- 2 APPBOXに関する先行投資**
 - APPBOXを24/3期1Qにリリースし、先行投資を実施。**24/3期4QよりAPPBOX搭載アプリを順次リリース。25/3期より順次収益貢献予定**
- 3 フィンテック事業の減収影響**
 - 23/3期3Qに規模の大きな案件が複数実施された反動による影響
- 4 その他先行投資等**
 - 25/3期以降の事業拡大を見据えた**営業/開発体制の強化**やCo-Assignなどの**新規事業に係る費用の増加などの先行投資**

2024年3月期通期業績予想との差異について

売上高については、主にOMO事業オフラインマーケティング関連において、24/3期下期にかけて新規顧客の獲得は進んでいるものの、案件単価が想定を下回っており、進捗率が約95%と未達。営業利益については、売上高の未達の影響等により、予想を下回って着地。

	23/3期 連結	24/3期 連結		
		通期実績	直近予想 (A)	通期実績 (B)
売上高	5,418	6,000	5,712	95.2%
営業利益	378	10	-91	—

特別損失の計上について

特別損失の内容と計上理由

- 当社の連結子会社である株式会社Qoil（以下「Qoil」）に係るのれんの減損損失及び当社のOMO事業における資本業務提携先企業の投資有価証券に係る投資有価証券評価損を計上しました。
- OMO事業においては、当社グループの中長期的な成長事業として、M&Aや資本業務提携を行うなど、積極的に投資を行っています。
- Qoilはこれまで当社のOMO事業においてイベントや店舗集客促進等の支援を行うオフラインマーケティング領域を中心に事業を担っていました。当社グループにおいては当社とQoilを中心にグループ内での連携を促進することでグループ全体での案件創出を図っており、24/3期においては組織面での取り組みも加速させ、連携を更に強化しています。将来的な企業価値向上を目的に、当社とQoilを中心とした当社グループの事業運営体制について、オフラインマーケティング領域のみならず、バリューチェーンのより上流であるビジネスプロデュース事業領域において、統合マーケティング支援やビジネスコンサルティング・実行支援などを担える体制へ転換を図っており、Qoilを子会社化した当初の想定とは異なった形で収益機会を実現しつつあることから、のれんの減損損失を313百万円計上しました。
- また、当社が保有する投資有価証券の一部について、取得時における資本業務提携先企業の事業計画の数値と実績値との乖離が大きく、実質価額が著しく低下したため、投資有価証券評価損を514百万円計上しました。
- これらは全て一過性の費用処理となります。

今後の見通し

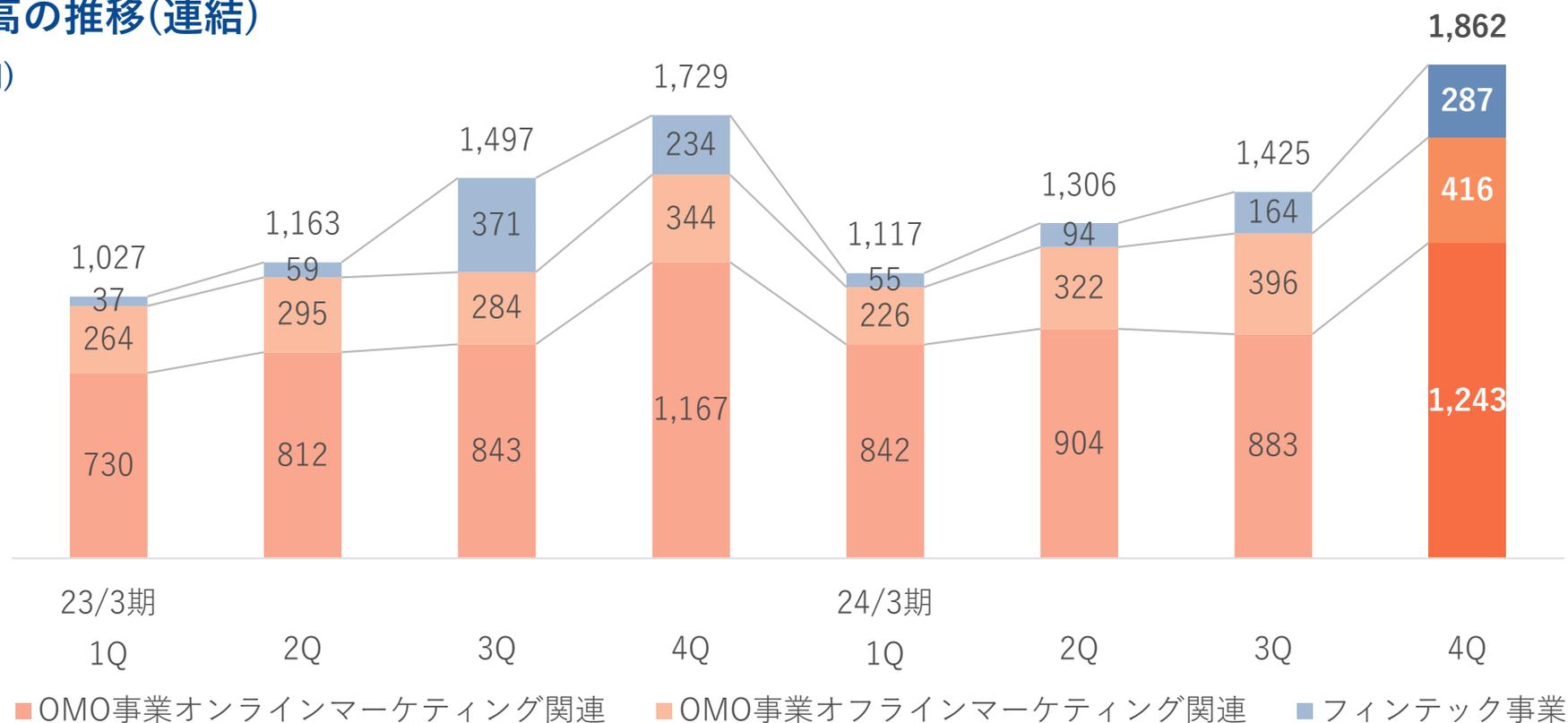
- ビジネスプロデュース事業領域では足下で新たな収益機会を実現しつつあり、本日新たに開示しました中期経営計画（詳細はP30以降参照）においても中長期的な成長領域の一つとして捉えています。
- 当社とQoilを中心としたグループ内での連携強化を通じ、アプリを中心としたデジタルマーケティング支援のみならず、マーケティング全般のコンサル・実行支援領域へと進出し、収益機会の拡大と顧客基盤の強化を図り、中長期的な企業価値向上を図ってまいります。

売上高の推移(連結)

OMO事業オンラインマーケティング関連は引き続き堅調であり、24/3期4Q単独では前期に続き四半期ベースで過去最高の売上高を更新。

売上高の推移(連結)

(百万円)



※ 上記の各事業別の売上高にはセグメント間の内部取引に係る金額及びセグメント内の調整額を含んでいる。

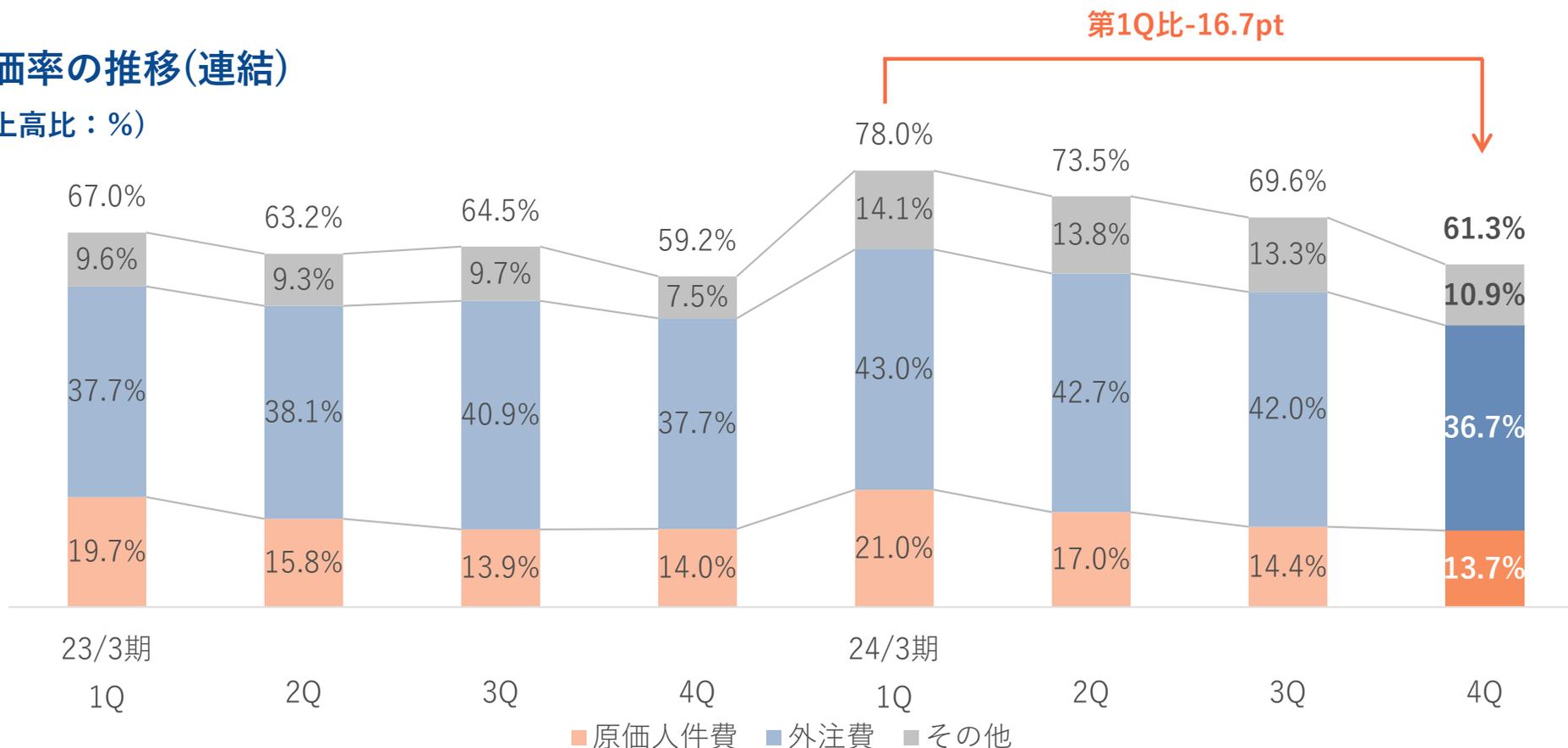
原価率の推移(連結)

24/3期4Qの原価率は24/3期1Q比で16.7ptの改善となる61.3%。

OMO事業オンラインマーケティング関連における一部開発遅延案件の影響は解消し、原価率は改善傾向。

原価率の推移(連結)

(売上高比：%)

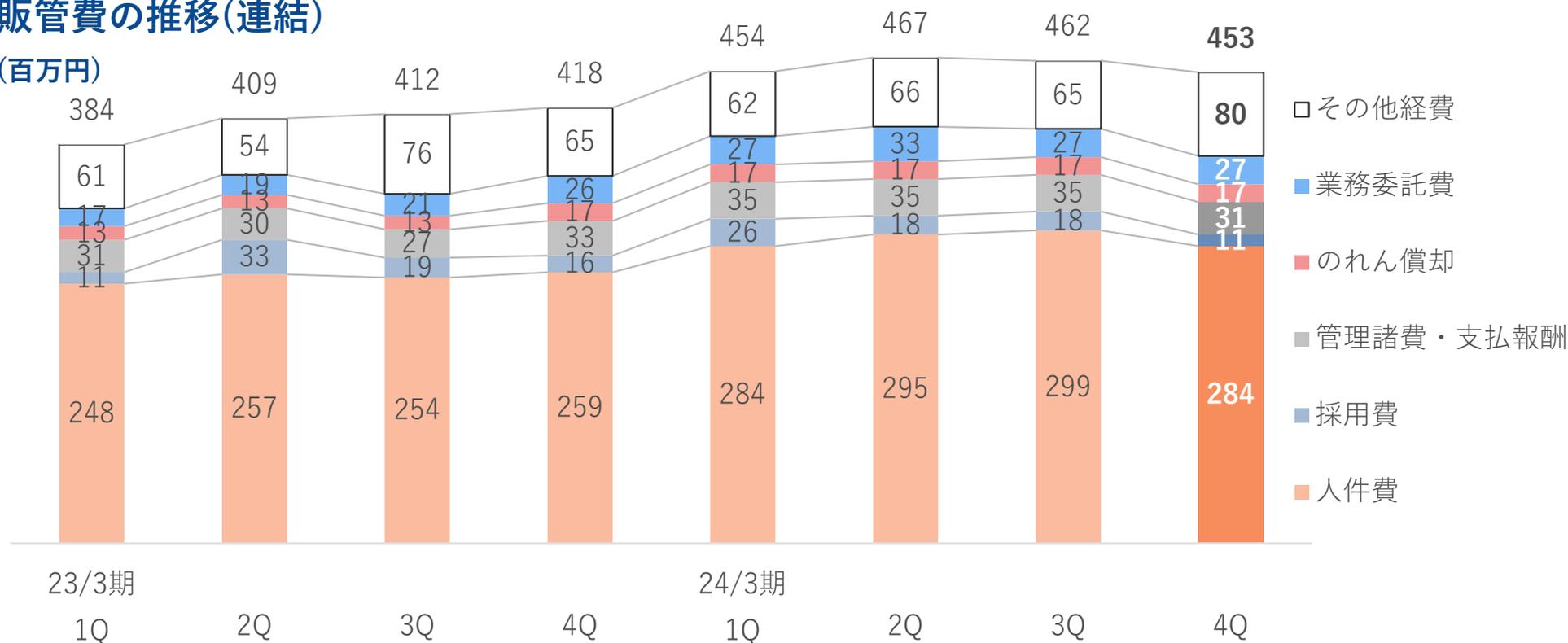


販売管理費の推移(連結)

販売管理費は概ね安定的に推移。

販管費の推移(連結)

(百万円)

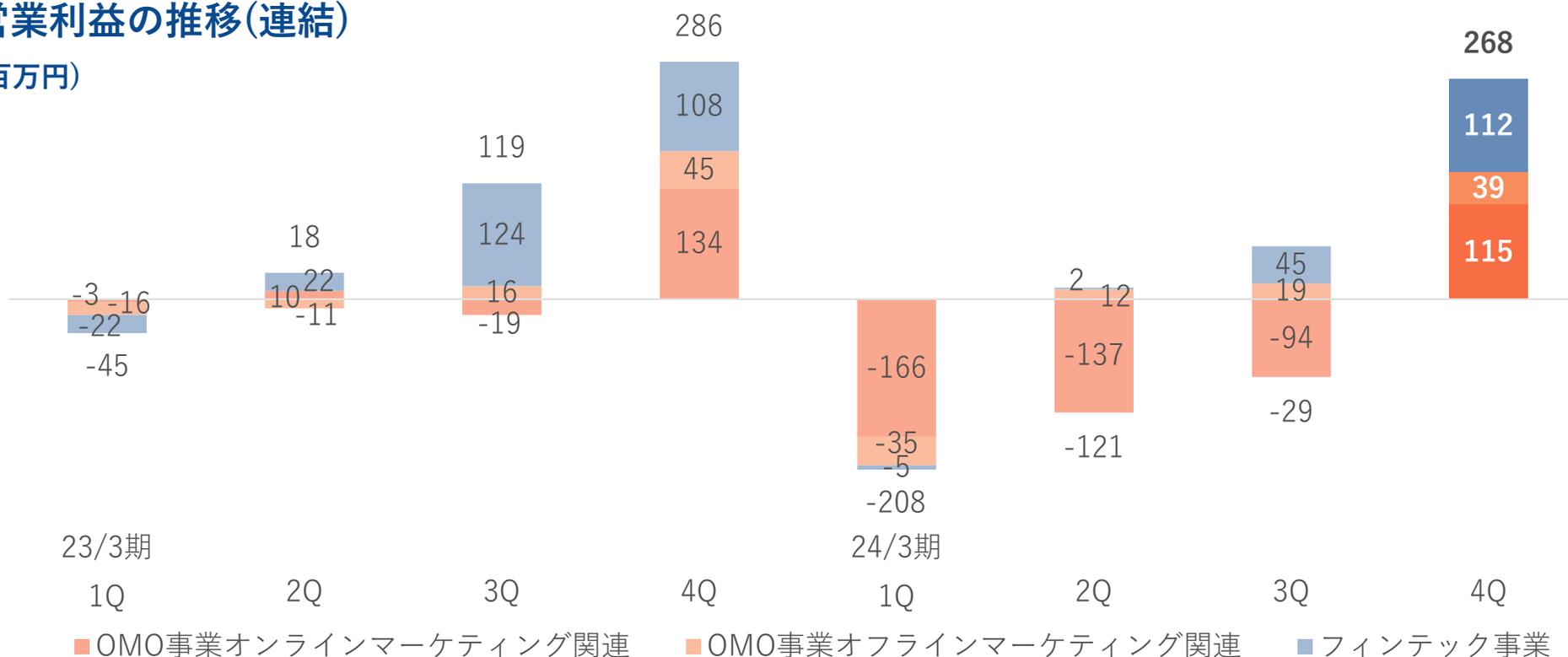


営業利益の推移(連結)

営業利益は、OMO事業において上期における一時的な原価増や新プロダクト「APPBOX」に係る先行投資を行ったこと等により、24/3期1~3Qまでは赤字が継続していたが、売上総利益率の改善もあり、24/3期4Q単独では前期水準まで回復し黒字化。

営業利益の推移(連結)

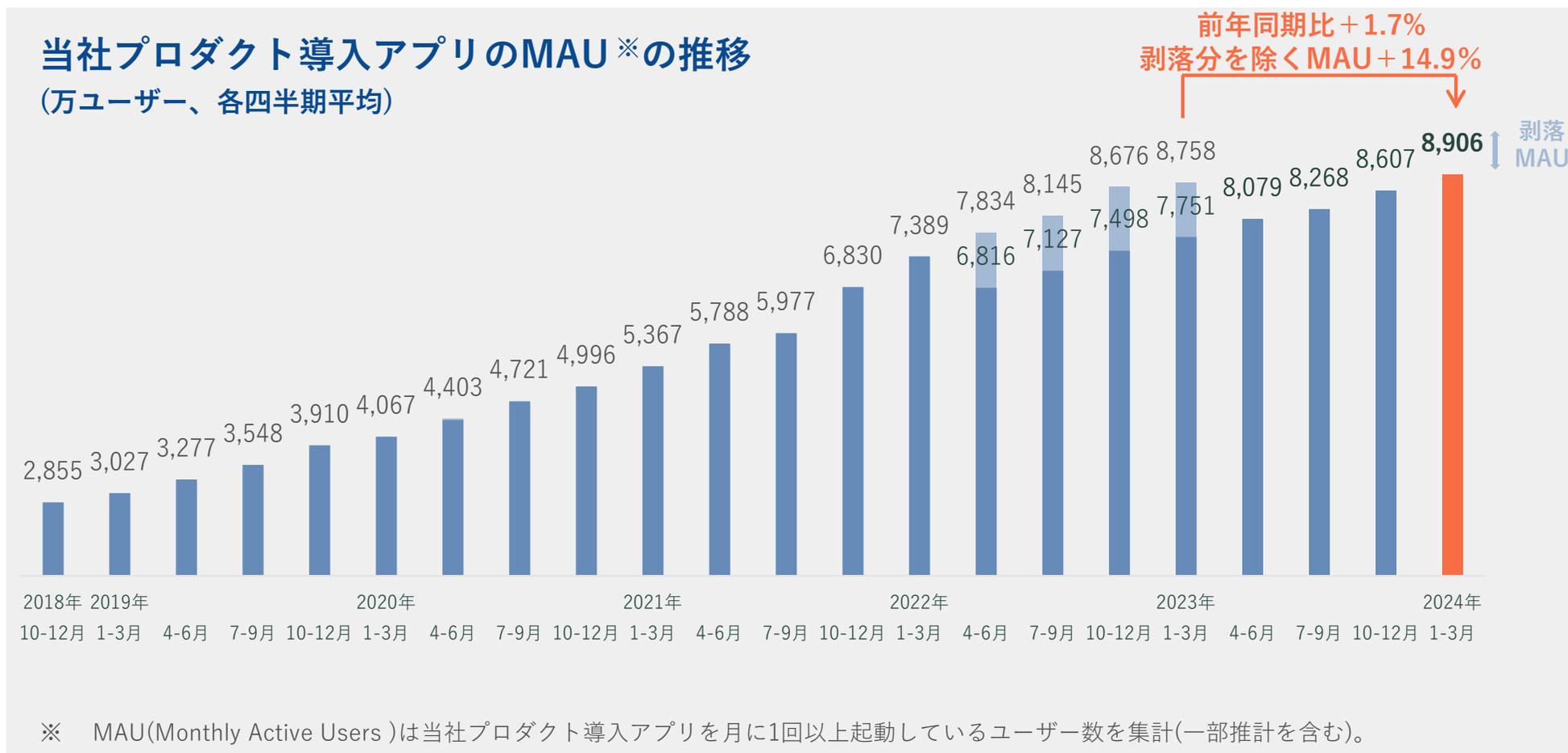
(百万円)



※ 上記の各事業別の利益にはセグメント間の内部取引に係る金額及びセグメント内の調整額を含んでいる。

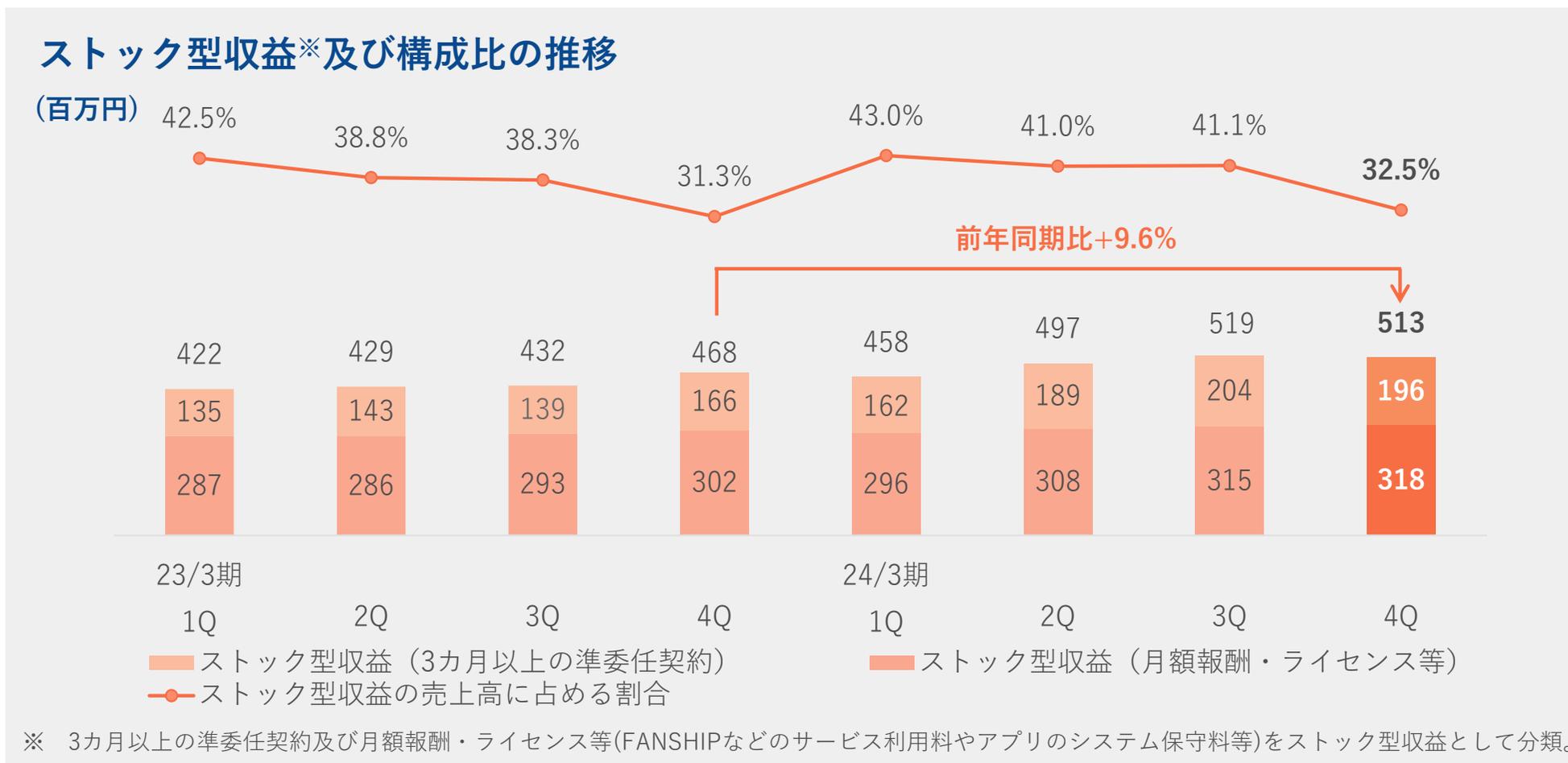
OMO事業：当社プロダクト導入アプリのMAUの推移

当社プロダクト導入アプリのMAU※は一部アプリ解約に伴うユーザー数の剥落前水準まで回復。剥落分を除くMAUについては前年同期比+14.9%の増加。



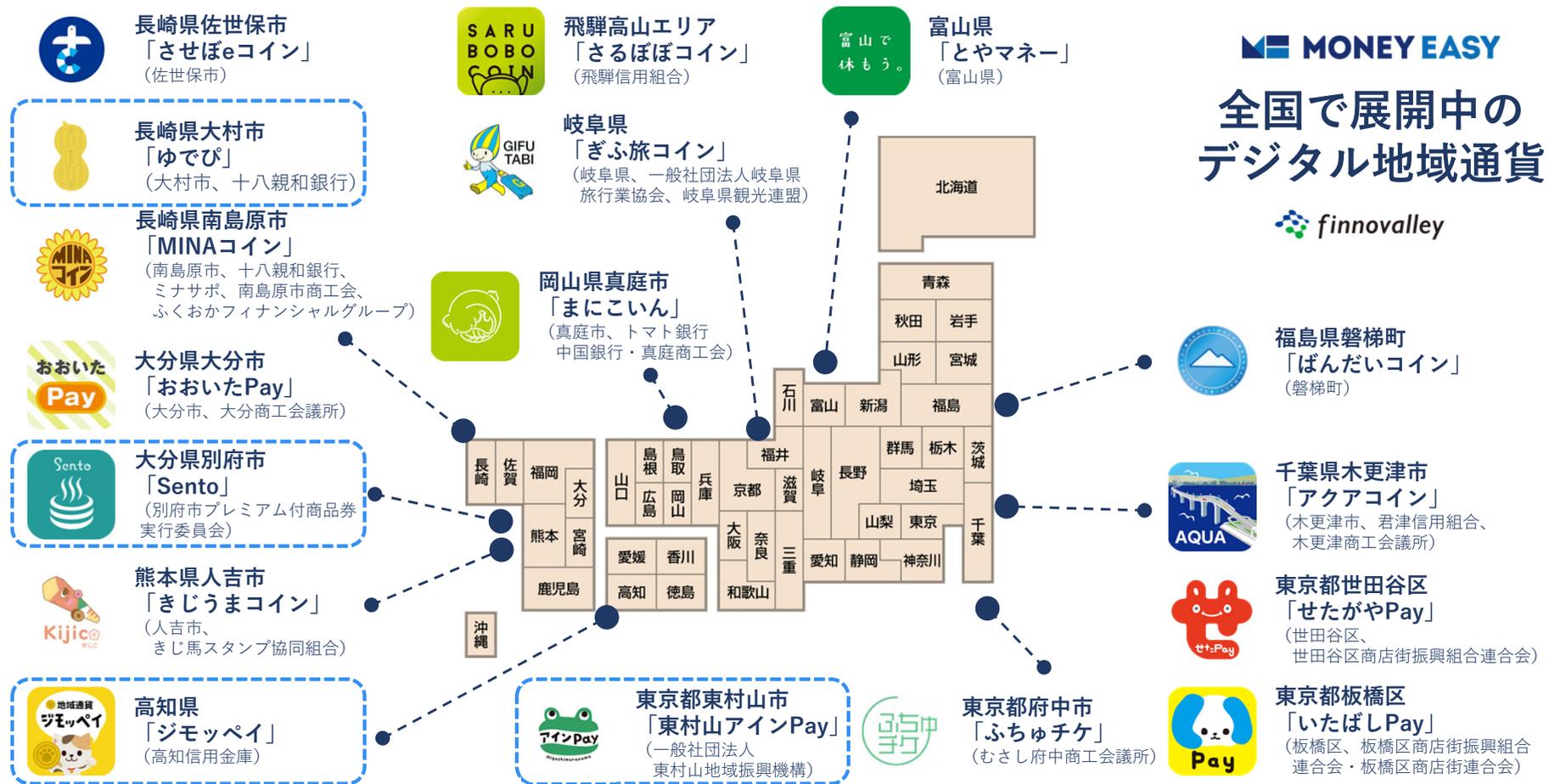
OMO事業：ストック型収益の推移

ストック型収益は、準委任契約形態による開発支援案件が増加傾向であり、ライセンス等の収入も順調に推移し、前年同期比+9.6%の増収。



フィンテック事業：デジタル地域通貨プラットフォーム「MoneyEasy」

フィンテック事業では、24/3期において「ゆでぴ」（長崎県大村市）、「ジモッペイ」（高知県）など新たに4件のデジタル地域通貨に当社グループのデジタル地域通貨プラットフォーム「MoneyEasy」が採用。



(ご参考)四半期推移

	23/3期1Q 連結		23/3期2Q 連結		23/3期3Q 連結		23/3期4Q 連結		23/3期通期 連結 (22.4 ~23.3月)		24/3期1Q 連結		24/3期2Q 連結		24/3期3Q 連結		24/3期4Q 連結		24/3期通期 連結 (23.4 ~24.3月)	
	(4~6月)		(7~9月)		(10~12月)		(1~3月)				(4~6月)		(7~9月)		(10~12月)		(1~3月)			
(百万円)	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	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比
売上高	1,027	100.0%	1,163	100.0%	1,497	100.0%	1,729	100.0%	5,418	100.0%	1,117	100.0%	1,306	100.0%	1,425	100.0%	1,862	100.0%	5,712	100.0%
売上原価	689	67.0%	735	63.2%	965	64.5%	1,024	59.2%	3,415	63.0%	872	78.0%	959	73.5%	992	69.6%	1,140	61.3%	3,965	69.4%
原価人件費	202	19.7%	183	15.8%	207	13.9%	242	14.0%	836	15.4%	234	21.0%	221	17.0%	205	14.4%	254	13.7%	916	16.0%
外注費	388	37.7%	443	38.1%	612	40.9%	652	37.7%	2,096	38.7%	480	43.0%	558	42.7%	598	42.0%	683	36.7%	2,319	40.6%
その他原価	98	9.6%	108	9.3%	145	9.7%	129	7.5%	481	8.9%	157	14.1%	179	13.8%	189	13.3%	202	10.9%	729	12.8%
売上総利益	338	33.0%	428	36.8%	532	35.5%	704	40.8%	2,003	37.0%	245	22.0%	346	26.5%	433	30.4%	721	38.7%	1,747	30.6%
販管費	384	37.3%	409	35.2%	412	27.6%	418	24.2%	1,624	30.0%	454	40.7%	467	35.8%	462	32.5%	453	24.3%	1,838	32.2%
人件費	248	24.2%	257	22.1%	254	17.0%	259	15.0%	1,019	18.8%	284	25.4%	295	22.6%	299	21.0%	284	15.3%	1,163	20.4%
採用費	11	1.1%	33	2.9%	19	1.3%	16	0.9%	81	1.5%	26	2.4%	18	1.4%	18	1.3%	11	0.6%	74	1.3%
管理諸費・ 支払報酬	31	3.0%	30	2.6%	27	1.8%	33	1.9%	122	2.3%	35	3.2%	35	2.7%	35	2.5%	31	1.7%	139	2.4%
のれん償却	13	1.2%	13	1.1%	13	0.9%	17	1.0%	57	1.1%	17	1.5%	17	1.3%	17	1.2%	17	0.9%	68	1.2%
業務委託費	17	1.7%	19	1.7%	21	1.4%	26	1.6%	86	1.6%	27	2.5%	33	2.6%	27	1.9%	27	1.5%	116	2.0%
その他経費	61	5.9%	54	4.7%	76	5.1%	65	3.8%	258	4.8%	62	5.6%	66	5.1%	65	4.6%	80	4.3%	275	4.8%
営業利益	-45	-	18	1.6%	119	8.0%	286	16.6%	378	7.0%	-208	-	-121	-	-29	-	268	14.4%	-91	-
経常利益	-43	-	20	1.8%	121	8.1%	291	16.8%	389	7.2%	-204	-	-120	-	-29	-	267	14.3%	-87	-
親会社株主に帰属 する当期純利益	-36	-	29	2.5%	56	3.8%	126	7.3%	175	3.2%	-155	-	-85	-	-21	-	-894	-	-1,156	-

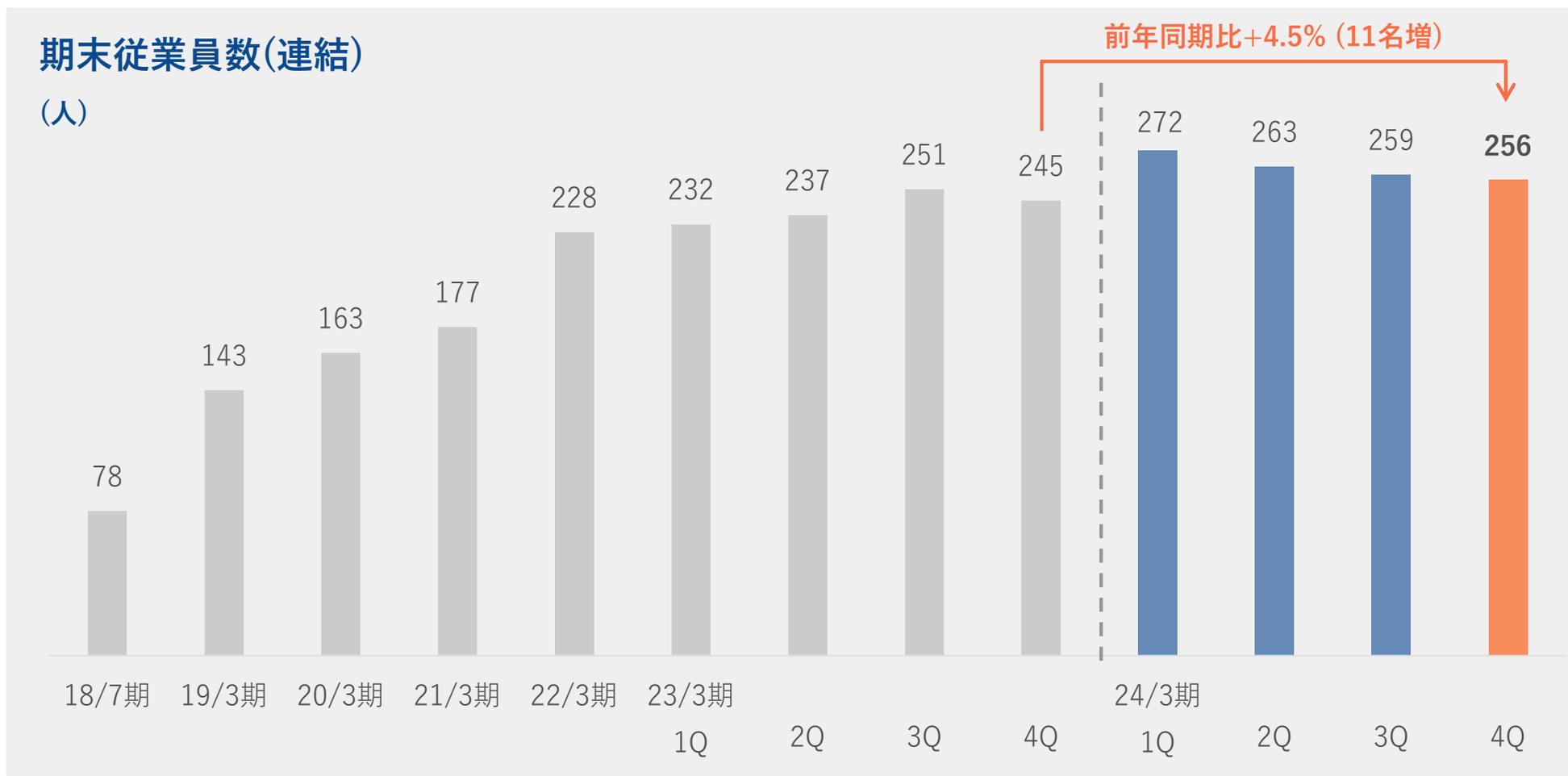
(ご参考)貸借対照表

	(百万円)	24/3期 (連結)	
		期末実績	構成比(%)
流動資産		4,285	77.5%
現金及び預金		2,871	51.9%
受取手形及び売掛金		1,133	20.5%
契約資産		117	2.1%
仕掛品		21	0.4%
固定資産		1,244	22.5%
のれん		133	2.4%
ソフトウェア		725	13.1%
繰延税金資産		238	4.3%
資産合計		5,530	100.0%
流動負債		2,587	46.8%
買掛金		458	8.3%
短期借入金		500	9.0%
1年内返済長期借入金		240	4.3%
賞与引当金		189	3.4%
固定負債		718	13.0%
長期借入金		675	12.2%
負債合計		3,305	59.8%
純資産合計		2,224	40.2%
負債・純資産合計		5,530	100.0%



(ご参考)従業員数の推移

連結従業員数は前年同期比+11名（+4.5%）。アプリ開発案件の引合いは継続して強く、引き続きプロジェクトマネージャーを中心とした採用の強化を図る。



(ご参考)2024年1月以降のニュース①

2024/1/22	グループ連携強化に伴うQoilオフィス移転実施
2024/2/5	JR西日本とアイリッジ、データ分析およびDX支援領域における更なるビジネス拡大に向けて業務提携
2024/2/9	Zenkenとアイリッジ、インド・ベンガルール人材を活用した開発チーム供給サービスの開始を目的として業務提携
2024/2/15	人材配置の最適化プラットフォーム「Co-Assign」を電通デジタルに提供開始
2024/2/16	アプリ開発・運用・グロースをひとつで実現する「APPBOX」、パートナープログラム参画企業が20社に拡大
2024/2/19	ジーアイクラウド株式会社がアサイン管理の効率化に向け開発リソース最適化プラットフォーム「Co-Assign」を導入
2024/2/26	Qoil、ビオデルマのパッケージをプロデュース
2024/2/27	フィノバレー、能登半島地震の影響を受ける県内観光業を支援する「とやま応援クーポン」の提供開始を支援
2024/3/11	京急電鉄、7年ぶりのアプリリニューアルにアプリビジネスプラットフォーム「APPBOX」を採用
2024/3/13	LINEミニアプリ「せいせき 京王聖蹟桜ヶ丘SC」を開発支援
2024/3/14	Qoil、菊正宗酒造のスーパーマーケットトレードショー2024出展をプロデュース
2024/3/25	長崎県大村市のデジタル地域通貨「ゆでび」開始 フィノバレーの「MoneyEasy」を採用
2024/3/25	高知特化のデジタル地域通貨「ジモッペイ」開始 フィノバレーの「MoneyEasy」を採用
2024/4/2	Qoil、ビオデルマの日本初上陸製品プロモーションとしてTikTokショートドラマシリーズをプロデュース



(ご参考)2024年1月以降のニュース②

2024/4/4	アイリッジ、4/17~19開催の「JapanマーケティングWeek-春2024-」に出展
2024/4/8	日立製作所BtoBtoCマーケティング戦略におけるコミュニケーションプランニングおよびツール制作を支援
2024/4/11	Qoil、ザ・ハイドラフェイシャルカンパニー・ジャパンのポップアップイベント仕器をプロデュース
2024/4/12	ディップ株式会社との資本業務提携及び第三者割当による新株式の発行に関するお知らせ
2024/4/22	店頭でのお買い物時の男女・年代別傾向が浮き彫りに 高齢男性はレジ待ちが苦手、女性は待たないためにアプリを活用
2024/4/24	株式会社クリエがアサイン管理の脱Excel化に向け人材配置の最適化プラットフォーム「Co-Assign」を導入
2024/5/8	アプリ開発・運用・グロースをひとつで実現する「APPBOX」、パートナープログラム参画企業が24社に拡大
2024/5/9	アイリッジ、Qoil組織変更のお知らせ 酒匂 紀史氏がエグゼクティブクリエイティブディレクターに就任





2. 主な経営/事業トピックス

(再掲) 各領域における24/3期の重点取組み

24/3期は「中期的な売上高成長率の加速実現のための投資の1年」。新プロダクトの市場浸透促進やフィンテック事業の収益基盤確立のための投資を継続。

OMO事業

①ストック型収益の中期的な拡大実現のため、新プロダクト「APPBOX (アップボックス)」への投資継続

- ・2023年4月にリリースした新プロダクト「APPBOX」の市場浸透を図るべく、投資を継続
- ・「APPBOX」を活用し、拡大するアプリ開発需要に対処するとともに、開発案件の粗利率改善にも取り組む。開発支援体制強化のため、採用力強化やM&A推進の取組みも継続

②顧客企業のデジタルマーケティング企画/成長支援の強化

- ・グループ内での連携を促進することで、顧客企業のデジタルマーケティング全般(アプリ以外も含む)について企画/成長支援ニーズを掘り下げ、グループ全体での案件創出を図る
- ・外部の事業パートナー等との戦略的アライアンスについても積極的に検討
- ・アプリ関連については成長支援サービスのラインナップを強化

フィンテック事業・新規事業

③フィンテック事業の収益基盤の確立と新規事業の育成

- ・フィンテック事業の収益基盤を確立すべく、同事業への投資を継続
- ・OMO事業、フィンテック事業に続く、第三の事業の柱を育てるべく新規事業の取組みについてもメリハリを利かせながら継続

中期的な売上高成長率の加速を図るべく、新プロダクトを中心とした投資の継続とグループ内での連携強化に取り組む

フィンテック事業の収益基盤確立のための投資を継続。第三の収益の柱も育てる



24/3期の振り返りと25/3期の方針

24/3期の振り返りは以下の通り。25/3期は、これまでの延長線上ではなく、2027年とその先の長期の成長を見据え戦略を具体化した中期経営計画を策定。

24/3期の振り返り

OMO事業

① **ストック型収益の中期的な拡大実現のため、新プロダクト「APPBOX (アップボックス)」への投資継続**

② **顧客企業のデジタルマーケティング企画/成長支援の強化**

フィンテック事業・新規事業

③ **フィンテック事業の収益基盤の確立と新規事業の育成**

○：24/3期は「APPBOX」の機能拡張と拡販のための投資を継続。「APPBOXパートナープログラム」を開始。パートナー各社との連携を通じて普及を加速

×：24/3期上期に一部の開発案件において進捗遅延が発生し、原価が増加

△：当社とQoil間の連携を強化することで、デジタルマーケティングに加えて、マーケティング全般を支援できる体制への転換が進捗

○：JR西日本、Zenken、ディップと提携。25/3期以降の更なる事業成長に向けた種まきを実施

△：フィンテック事業において、デジタル地域通貨プラットフォーム「MoneyEasy」を24/3期に4件新規導入したが、23/3期比では減収

○：人材リソース最適化プラットフォーム「Co-Assign」において大手企業の導入が加速

25/3期の方針

2027年とその先の長期の成長を見据えた中期経営計画 2027 (P30以降参照) を策定

中期経営計画 2027
の中で、

成長戦略に基づく新たな数値目標も設定

アプリビジネスプラットフォーム「APPBOX」を市場投入

「APPBOX」は30種類以上の「BOX機能」と呼ばれるアプリで使う各種機能群(SDK)を組み合わせることで、アプリのスクラッチ/パッケージ開発、既存アプリの機能拡張、マーケティング施策まで、アプリビジネスに必要な全てを支援するプラットフォーム。24/3期1Qに市場投入。

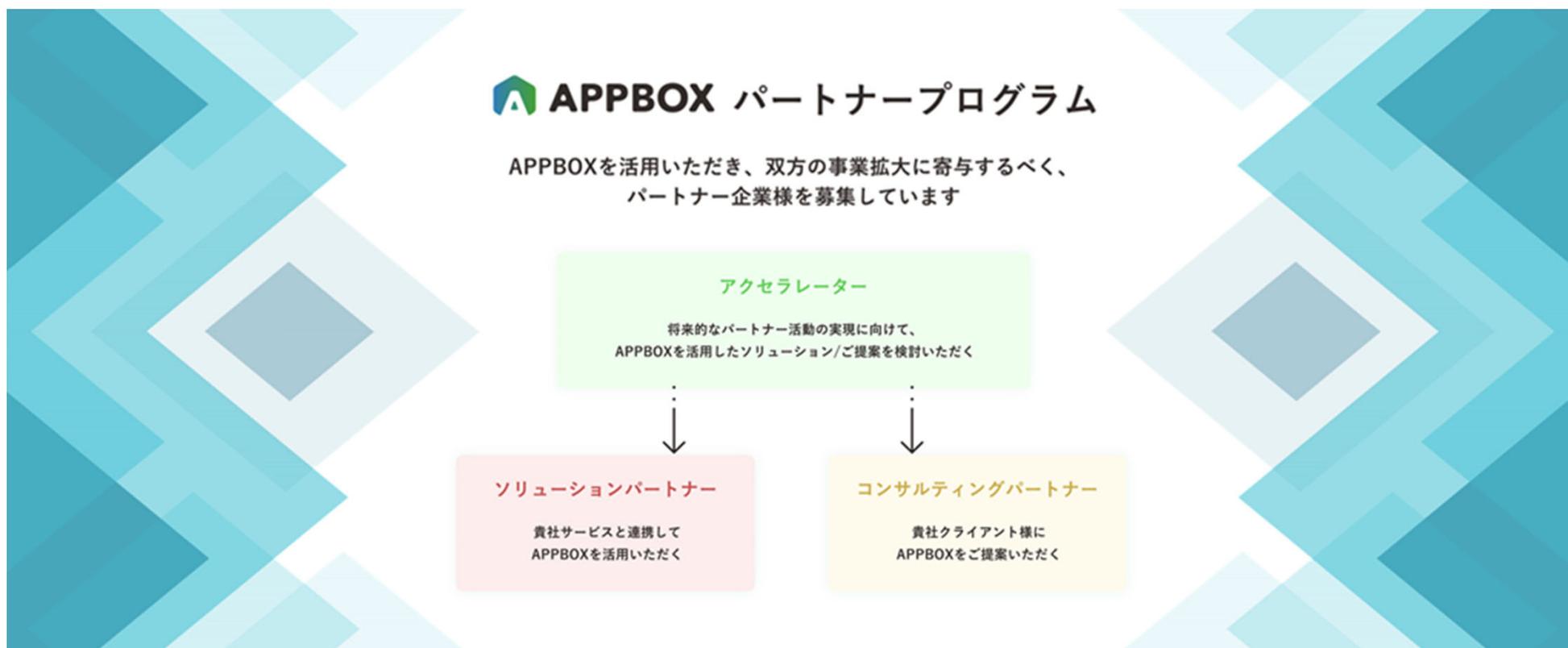


「APPBOXパートナープログラム」を開始

「APPBOX」とパートナー各社との連携を通じて、企業のアプリビジネスを加速する、パートナープログラムを開始。株式会社みずほ銀行など4社が新たにパートナー参画を表明し、参画企業が24社に拡大。

○新たに参画したパートナー4社（五十音順）

adjust株式会社／株式会社オリエントコーポレーション／ジェイアイ傷害火災保険株式会社／株式会社みずほ銀行



JR西日本と業務提携を実施

西日本旅客鉄道株式会社（以下「JR西日本」）と業務提携を実施。JR西日本グループが提供するデータ分析及びソリューションの、鉄道各社・事業会社等への営業活動を共同で推進する。また、ソリューション開発の需要増に対応するため、JR西日本のデジタル人材子会社である株式会社TRAILBLAZER（トレイルブレイザー）の人材獲得における支援を行う。



左：JR西日本 取締役執行役員 奥田 英雄 氏
右：当社 代表取締役社長 小田 健太郎

JR西日本グループのデータ分析及びソリューションと、アイリッジが持つ
鉄道業界の支援実績を掛け合わせ、両社による更なるビジネス拡大を企図

Zenkenと業務提携を実施

Zenken株式会社（以下「Zenken」）とインド・ベンガルール人材を活用した開発チーム供給サービスの開始に向けた業務提携を実施。外国人IT人材紹介に強みを持つZenkenと、日本企業の開発プロジェクトに精通するアイリッジの提携により、新しい価値の提供を目指す。



「IT人材プラットフォームを提供」

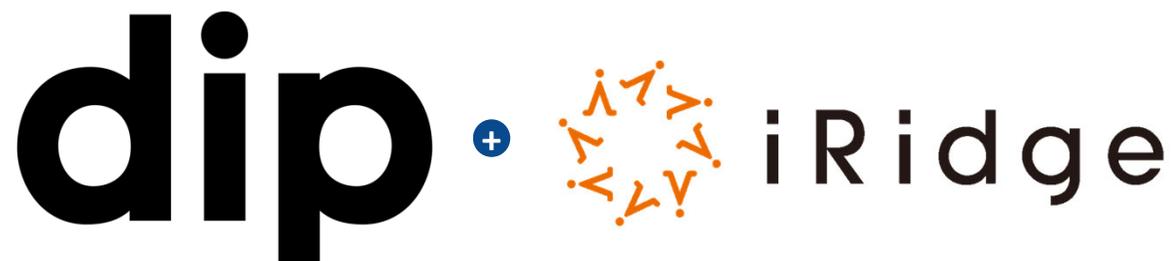
- インド・ベンガールの上位大学と提携しDXを支えるIT人材を育成し提供可能（現在45大学と提携し1.7万人が求人登録中）
- Zenkenはアイリッジに当該人材などを提供する役割を担う

「IT開発プラットフォームを提供」

- オフショア開発活用ノウハウを持ち、日本企業の開発プロジェクトに精通
- Zenkenが提供するIT人材をもとに開発チームを組成し、日本企業で即戦力として活躍できる状態で供給

ディップと資本業務提携を実施

ディップ株式会社（以下「ディップ」）と資本業務提携を実施。ディップが保有する強固な顧客基盤に向けた新たなDXサービスを共同で創出し、両社の事業を拡大させることを目指す。



ディップが保有する日本国内の中堅・中小企業15万社の顧客基盤に向けた
新たなDXサービスは2025年3月期より順次事業化の予定

アサイン管理の脱Excel化「Co-Assign」 累計導入社数100社突破

「Co-Assign（コアアサイン）」は、プロジェクトにまつわる「人」に関する課題を解決する人材リソース最適化プラットフォームで、システム開発会社を中心に生産性向上を支援。24/3期にて「Co-Assign」の累計導入社数が100社※を突破。



株式会社電通デジタル

2024年2月導入



ジーアイクラウド株式会社

2024年2月導入



開発プロジェクトにおけるアサイン管理（プロジェクトへの人員割当）は、各社独自のExcelフォーマットで行われることが多く、サービス規模の拡大や案件数の増加などによって管理負荷は高まる傾向にある。また、案件ごとの予実（予算と実績）の見える化を通じて生産性を高めていきたいというニーズもあり、「Co-Assign」ではそのようなアサイン管理に対する課題やニーズに合致した機能を提供

※ サービスリリースからアカウントを作成いただいている延べ数。



3. 中期経営計画 2027 について





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。

中期経営計画 2027 (Tech & Innovation Partner) の策定

今後の更なる成長とミッションの実現に向け、2027年3月期を最終年度とする3カ年の中期経営計画を新たに策定。

中期経営計画 2027 のテーマ

開発力とビジネス創出力という強みを活かした

顧客企業の **Tech & Innovation Partner** へ成長



中期経営計画 2027 (Tech & Innovation Partner) の策定背景

外部環境の変化や当社の強みを踏まえ、これまでの延長線上ではない形で、2027年とその先の長期の成長を見据え、新たな中期経営計画のテーマを設定。

開発力とビジネス創出力という強みを活かした顧客企業の **Tech & Innovation Partner** へ成長

■ 当社の強み

テクノロジー・開発力

- ・ スマホアプリを中心とした高度な開発力とアプリ開発、運用、グロースまで1つで対応可能なプロダクト「APPBOX」
- ・ 生成AIなど新たな技術の活用は得意領域

ビジネス創出力

- ・ 顧客企業の戦略から課題解決までトータルで支援してきた実績
- ・ テクノロジー×マーケティングを活かしたビジネスプロデュースに強み

顧客基盤

- ・ 小売・鉄道・金融業界等の大企業を中心とした強固な顧客基盤
- ・ 300を超える当社ソリューション導入アプリと8,000万MAUを超えるユーザー数

■ 外部環境の変化・トレンド

- ・ DX加速化とIT機能の内製化の動き
- ・ 生成AIなど新たな技術の台頭
- ・ 国内市場の縮小、消費者セグメントの多様化と新規事業開発ニーズの高まり
- ・ デジタルを活用したUX最大化競争の激化
- ・ 各業界における本業だけでなくDXビジネスへの事業展開の加速化

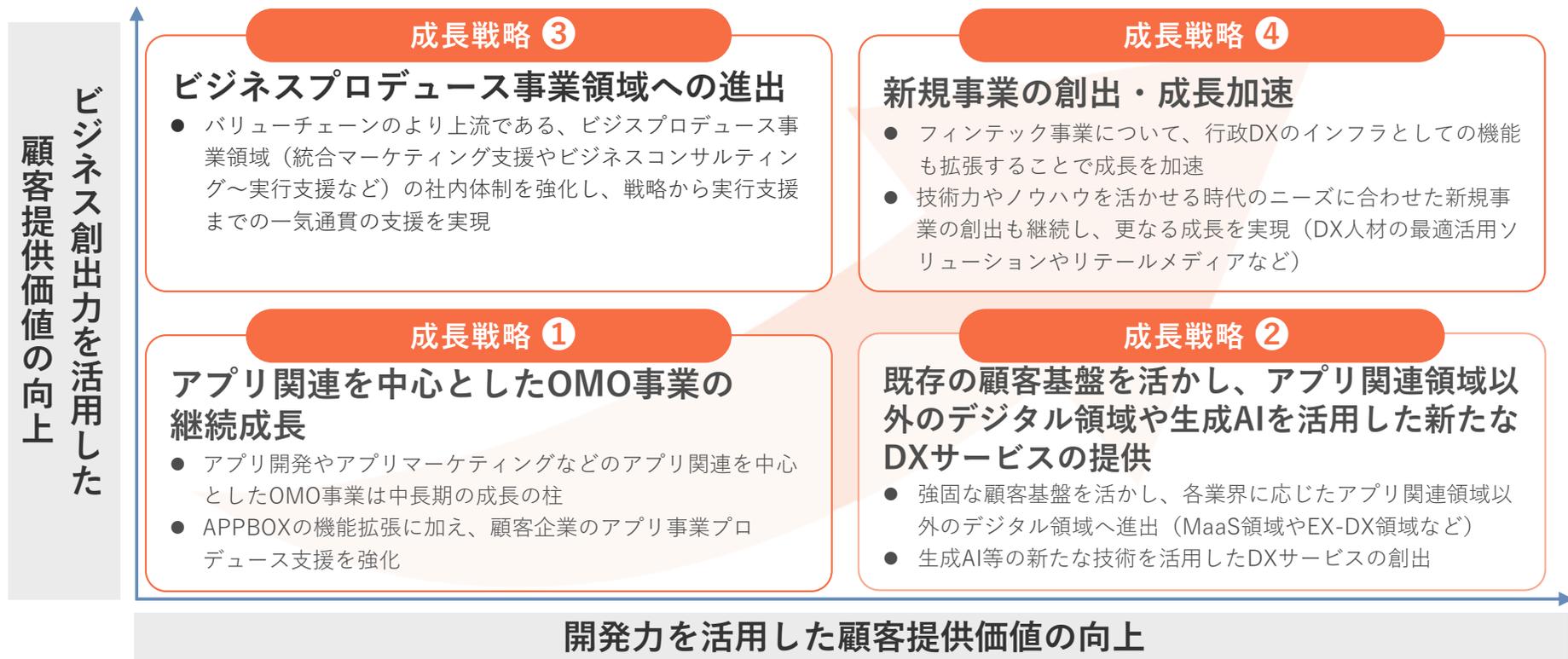
中期経営計画 2027 (Tech & Innovation Partner)の位置付け

2027年以降の次期中期経営計画において更なる成長率の加速化を実現するべく、中期経営計画2027(Tech & Innovation Partner)においては顧客提供価値の向上を通じた事業領域の拡張を図る。



中期経営計画 2027 (Tech & Innovation Partner)の全体像

開発力やビジネス創出力の活用と顧客企業のパートナーシップの強化による顧客提供価値の向上に取り組む。



成長戦略を支える基盤戦略

成長戦略 ⑤

顧客企業との戦略的パートナーシップの強化

- 鉄道会社・人材サービス会社とのアライアンスによるDXサービスの共同提供や、APPBOXパートナープログラムでの連携ソリューションの提供など、顧客企業との戦略的パートナーシップを通じた収益機会の創出や成長加速への取り組みを強化
- 資本面での提携を含めた強いパートナーシップの実現も企図

アプリ関連を中心としたOMO事業の成長

1.プロダクト強化、2.開発力の強化、3.開発会社向けのAPPBOXの展開を通じ、中核事業である、アプリ開発やアプリマーケティングなどのアプリ関連を中心としたOMO事業の更なる成長を実現する。

1.プロダクトの強化

(強みの強化)



2023年4月にリリースした新プロダクト[APPBOX]。アプリ開発、運用、グロースまで1つのプロダクトで対応可能

2.受託案件の開発力

(強みの強化)



受託開発案件の横断/横串による標準化と効率化を促進し、品質向上を図る

3.開発会社とのパートナーシップ

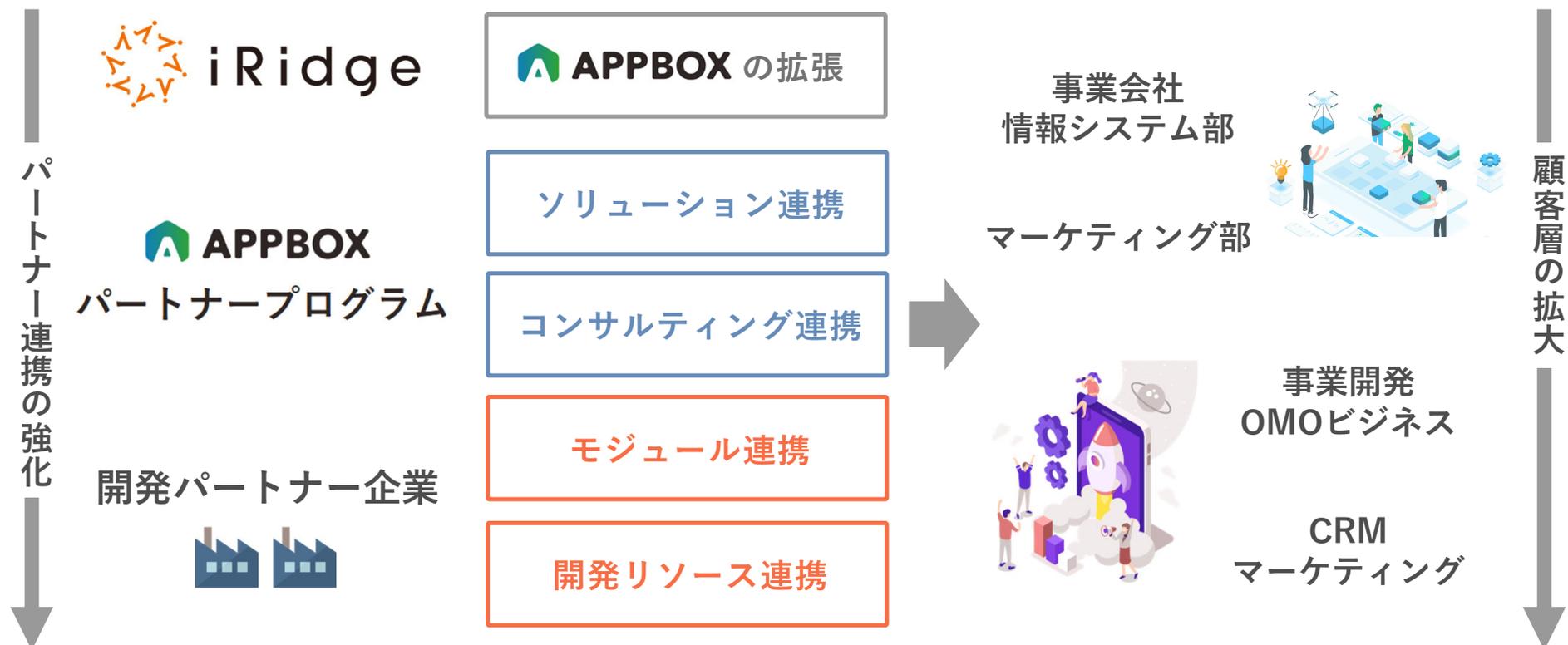
(新たな取り組み)

APPBOXを活用したアプリを開発して頂くパートナーを開拓。地域特化型の開発パートナーとの連携にも着手



アプリ事業プロデュース支援を強化

APPBOXの機能拡張に加えパートナー連携を強化することで、顧客層を拡大するとともに、単なる受託開発領域から顧客企業のアプリ事業プロデュース支援領域へ拡張する。



アプリ関連領域を中心とした事業プロデュース支援への進化

アプリ関連領域以外のデジタル領域や 生成AIを活用した新たなDXサービスの提供

成長戦略 ③

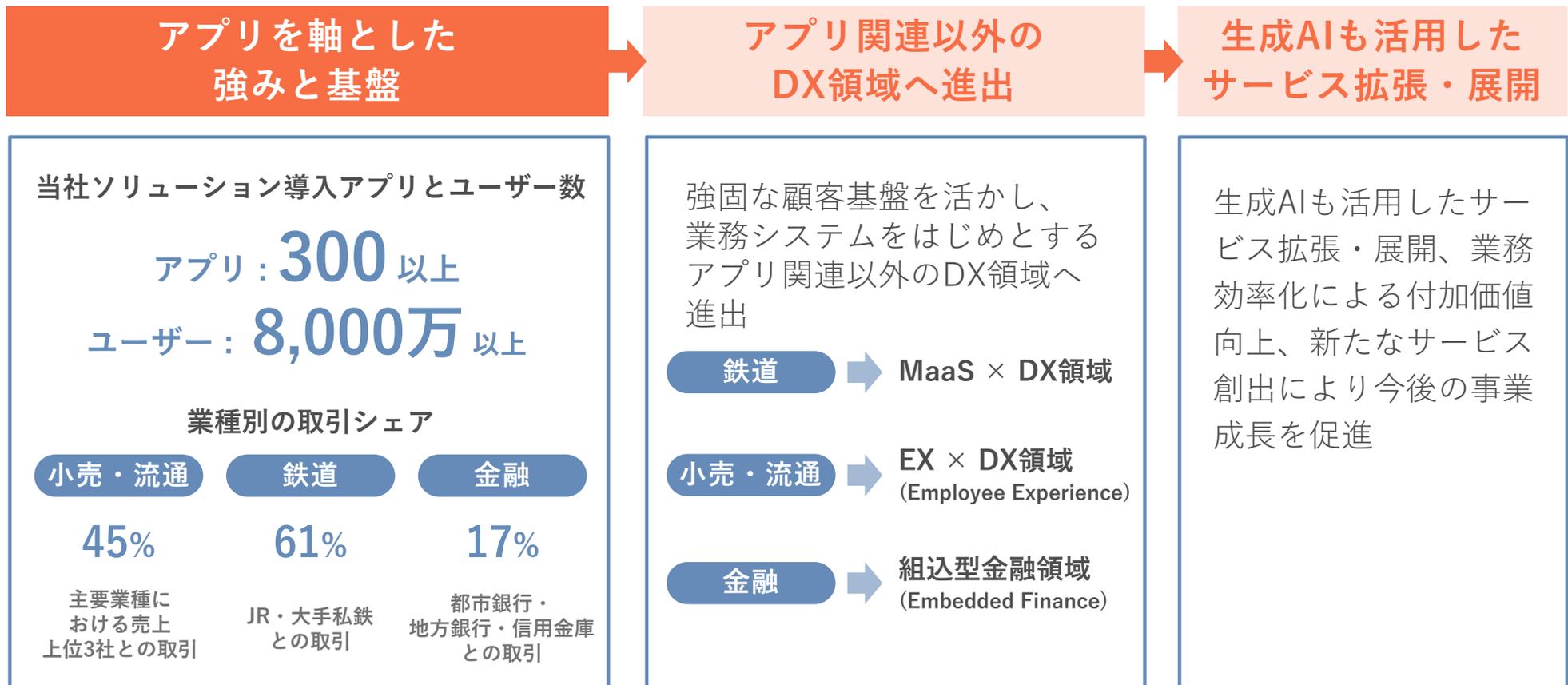
成長戦略 ④

成長戦略 ①

成長戦略 ②

成長戦略 ⑤

強固な顧客基盤を活かし、各業界に応じたアプリ関連領域以外のデジタル領域へ進出する。
また、生成AI等の新たな技術を活用したDXサービスを創出し、今後の事業成長を促進する。



MaaS領域やEX-DX領域への取り組み

アプリ関連領域を中心としたOMO事業で培った顧客基盤・技術基盤を活用し、MaaS領域やEX-DX領域などの成長余地の大きな領域へ取り組みを拡大する。

MaaS × DX 領域

鉄道アプリだけでなく、MaaS・鉄道業界向けDXサービスへ取り組みを拡大

鉄道アプリ

- ・ MaaSアプリ
- ・ JR西日本との業務提携によるデータ分析・ソリューション開発事業の拡大・展開
- ・ 鉄道工事等の工具管理ソリューション「工具ミッケ」

EX × DX領域

(Employee Experience × DX)

小売・流通の顧客向けアプリだけでなく、従業員（Employee）の働き方満足度を向上させるEX×DXサービスへ取り組みを拡大

小売・流通アプリ

- ・ 接客スタッフ向けアプリ
- ・ 従業員向けアプリ
- ・ 従業員が利用する各種業務システム



ビジネスプロデュース事業領域への進出

バリューチェーンのより上流である、ビジネスプロデュース事業領域（統合マーケティング支援やビジネスコンサルティング・実行支援などの領域）の社内体制を強化し、より一層の顧客提供価値の拡大を図る。

酒匂 紀史氏が当社グループのエグゼクティブクリエイティブディレクターに就任

ブランドプロデュース及びクリエイティブディレクションで多数の実績を持つ酒匂紀史氏が当社グループのエグゼクティブクリエイティブディレクターに就任。2024年4月1日付でビジネスプロデュース本部を設立し、新たな事業軸となる「ビジネスプロデュース支援」の体制を強化。



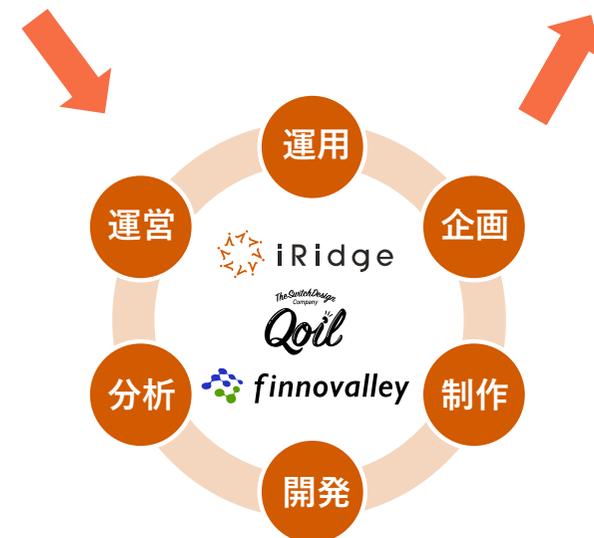
左：ブランドプロデューサー/クリエイティブディレクター
酒匂 紀史氏

右：当社ビジネスプロデュース本部 本部長/株式会社Qoil 取締役
山下 紘史

今後は新体制の下、ビジネスプロデュース支援をさらに加速させ、より一層高いレベルの課題解決と価値提供に取り組む

企業の課題に対して顧客の期待を超えるExperienceをワンストップで提供支援

企業が抱える課題 顧客からの期待



統合マーケティング支援への展開

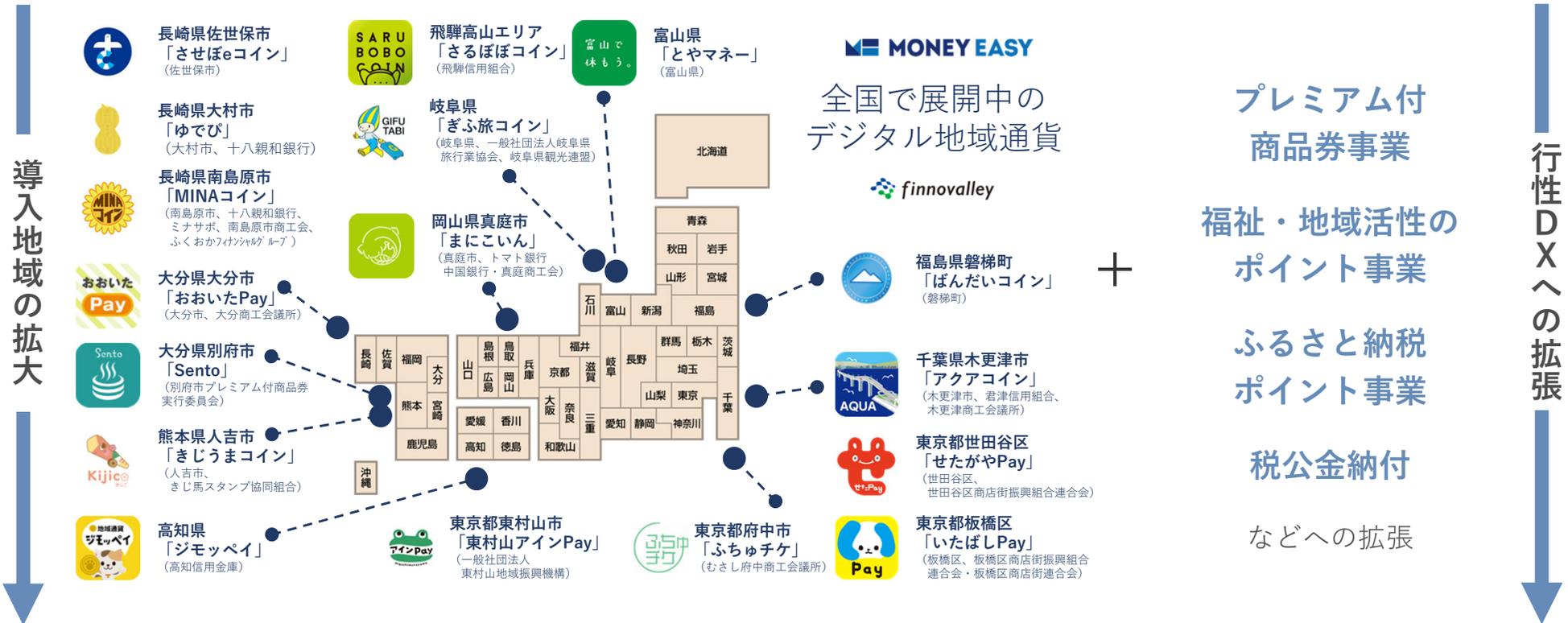
ストラテジックプランニングから認知拡大のための様々なソリューションをはじめ、OMOビジネス、CRMマーケティング、新規事業まで、5つのソリューションで顧客企業の課題解決を行う統合マーケティング支援へ展開する。



フィンテック事業の成長加速

デジタル地域通貨の導入地域の拡大に加えて、行政DXのインフラとしての機能を拡張することで、フィンテック事業の更なる成長加速を図る。

導入地域の拡大と行政DXへの拡張



新規事業の創出

当社グループの技術力やノウハウを活かせる時代のニーズに合わせた新規事業の創出も継続し、更なる成長を実現する。足元ではDX人材の最適活用ソリューションやリテールメディアへの取り組みを推進。

DX人材の最適活用ソリューション

DX業界の成長で直面するDX人材の活用最適化ソリューションの提供



コアサイン

システム開発プロジェクト等における要員アサイン管理を効率化するSaaSソリューション

顧客企業のIT人材不足解消とDX支援に向けた、Zenken株式会社との業務提携によるインド・ベンガル人材活用

リテールメディア

今後成長が見込まれるリテールメディア領域に小売アプリで培った経験を活用しビジネス展開

当社が強みを持つ、小売・流通、鉄道、金融、地域等の業界での埋もれている顧客接点をメディア化

鉄道

小売・流通

金融

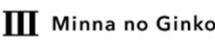
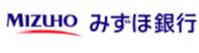
地域

など

APPBOXパートナープログラムの拡充

APPBOXパートナープログラムを通じて、パートナー各社のソリューションと連携し、新たな収益機会の創出や成長加速への取り組みを強化。

APPBOX パートナープログラム 参画企業

 アプラス	 NTTアド	 NTT DATA	 OSTIARIES	 ROSIER
 dataX	 DATAFLUCT	 DENTSU DIGITAL	 TRINITY Loyalty Marketing Solutions	 JRS JAPAN RETAIL SYSTEM
 NEXT YEAR	 PARCO DIGITAL MARKETING	 4D FOURDIGIT	 FLYWHEEL	 BrainPad
 PLAYTH!NK	 SMBC 三井住友カード	 MUFG 三菱UFJニコス	 Minna no Ginko	 WOW WOW WORLD
 ADJUST	 Orico	 ジェイアイ傷害火災保険	 MIZUHO みずほ銀行	

戦略的なパートナーシップの強化

JR西日本やディップとの提携を行い、DXサービスの共同提供を図る。今後も顧客企業と同様の提携を拡大することで、強いパートナーシップの実現を目指す。



今後も同様の形で顧客企業との戦略的パートナーシップを強化していく



中長期の業績目標

27/3期において売上高82億円・調整後営業利益5億円以上をオーガニック成長のみで達成するとともに、新規事業の成長やM&Aにより売上・利益を更に積み上げる。長期目標として30/3期に売上高150億円・調整後営業利益15億円の達成を目指す。



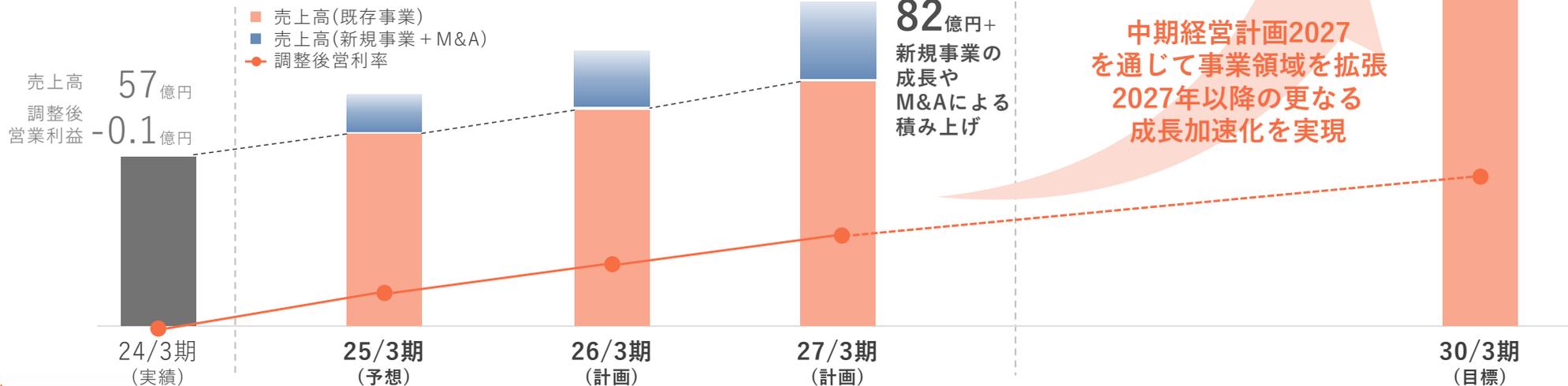
成長戦略 ①～③+⑤ による既存事業の成長

	(25/3期)	(26/3期)	(27/3期)
売上高	64億円	72億円	82億円以上
調整後営業利益	1.5億円	3億円	5億円以上
調整後営業利率	2.3%	4.2%	6.1%以上

2027年以降の更なる成長加速化を図り、
(30/3期)

売上高	150億円
調整後営業利益	15億円
調整後営業利率	10.0% を目指す

成長戦略 ④+⑤ による新規事業の成長やM&Aを通じて売上高・利益を更に積み上げる





4. 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	
資本金	12億7百万円(2024年3月末時点)	
従業員数	256人(2024年3月末、連結)	

株主構成(2024年3月末現在)

小田 健太郎	32.1%
日本カストディ銀行(信託口)	5.1%
五味 大輔	3.5%
楽天証券	2.7%
初雁 益夫	2.1%
NTTデータ	1.8%
SBI証券	1.6%
上田八木短資	1.4%
アイリッジ従業員持株会	1.0%
吉永 聰志	0.7%

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。