



2024年5月10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 東証グロース)
問合せ先 取締役 CFO 森田 亮平
(TEL. 03-6441-2325)

中期経営計画 2027 (Tech & Innovation Partner) 骨子の公表に関するお知らせ

当社は、2025年3月期から2027年3月期の3カ年を実行期間とする新たな中期経営計画 2027 (Tech & Innovation Partner) を策定しましたので、骨子を以下のとおり公表します。なお、中期経営計画 2027 (Tech & Innovation Partner) の詳細については「事業計画及び成長可能性に関する事項」として2024年6月下旬に開示する予定です。

記

1. 中期経営計画

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、「OMO事業」、「フィンテック事業」をはじめとする、テクノロジーを活用した新しいサービスの提供に取り組んでいます。

今般、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し、成長戦略に基づく業績目標を新たに定めています。本中期経営計画においては「当社グループの強みである開発力とビジネス創出力を活かした顧客企業の Tech & Innovation Partner への成長」というテーマを掲げ、以下の5つの成長戦略に取り組むことで、中期経営計画の最終年度である2027年3月期において売上高 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、新規事業の成長及び M&A により売上高・利益の更なる拡大を目指します。

本中期経営計画期間において、これらの成長戦略の実行を通じて、当社グループの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を図り、事業領域を拡張していくことで、2027年以降の次期中期経営計画においては更なる成長率の加速化を実現します。

詳細につきましては添付資料をご参照ください。

成長戦略	概要
① アプリ関連領域を中心とした OMO事業の継続成長	当社グループでは、スマートフォンアプリ開発やアプリマーケティングなどアプリ関連領域を中心としたOMO事業は中核事業であり、引き続き中長期の成長の柱と捉えており、アプリビジネスプラットフォーム「APPBOX(アップボックス)」の機能拡張を行うことに加え、顧客企業のアプリ事業プロデュース支援を強化することで、OMO事業の更なる成長を実現します。2024年3月期第1四半期からサービス提供を開始した、当社の新たなプロダクトであるアプリビジネスプラットフォーム「APPBOX(アップボックス)」の機能拡張を図るとともに、アプリ受託開

	<p>発案件について全社横断的な標準化と効率化を促進しサービス品質向上に努めます。また、「APPBOX(アップボックス)」を活用したスマートフォンアプリ開発を推進する開発パートナー企業を開拓し、地域特化型の開発パートナー企業との連携も強化します。さらに、パートナー企業との連携を通じてパートナー企業と当社グループ双方のアプリビジネスを加速・拡大する取り組みである「APPBOX(アップボックス)パートナープログラム」を促進することで、アプリ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に事業領域を拡張します。</p>
<p>② 既存の顧客基盤を活かした、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</p>	<p>当社グループの強固な顧客基盤を活かし、顧客企業の各業界に対応したアプリ開発領域以外のデジタル領域へ進出することに加え、生成AI等の新たな技術を活用したDXサービスの創出を図ります。当社グループでは、小売・流通、鉄道、金融業界等の大企業を中心とした顧客企業に対し、スマートフォンアプリの受託開発サービスとアプリ関連ソリューションをこれまで提供しており、当社ソリューションの導入アプリは累計300アプリを超え、当社ソリューションの導入アプリのMAU(Monthly Active Users)数は8,000万ユーザーを超えています。これらの顧客基盤を活用し、業務システムをはじめとする、各業界に対応したアプリ関連領域以外のデジタル領域へ進出するとともに、生成AI等の新たな技術を活用したサービスの拡張や展開、業務効率化による付加価値向上、新規サービスの創出を図り、今後の事業成長を促進します。</p>
<p>③ ビジネスプロデュース事業領域への進出</p>	<p>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・実行支援などを行う領域）の社内体制を強化し、顧客企業に対する戦略から実行支援までの一気通貫の支援を実現します。これまで当社グループのOMO事業オフラインマーケティング領域については、当社の連結子会社である株式会社Qoilを中心にイベントや店舗集客促進等の支援を行うリアルマーケティングの支援を中心に事業を行っていました。当社グループにおいては、当社と株式会社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、2024年3月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。当社と株式会社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り、顧客提供価値をより一層拡大させます。</p>
<p>④ 新規事業の創出・成長加速</p>	<p>新規事業であるフィンテック事業について、デジタル地域通貨の導入地域の拡大に加え、福祉・地域活性ポイント機能やふるさと納税ポイント機能など行政DXのインフラとしての機能を拡張することで成長を加速させます。また、その他の新規事業領域として、足下では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しており、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、更なる成長を実現します。</p>
<p>⑤ 顧客企業とのパートナーシップの強化</p>	<p>上記の成長戦略を支える基盤戦略として、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します。当社グループは、これまで鉄道会社や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(アップボックス)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を実施しており、今後も顧客企業と同様の提携を拡大することでパートナーシップの強化を図るとともに、資本面での提携を含めた、より強いパートナーシップの実現も目指します。</p>

2. 業績目標

中期経営計画の最終年度である 2027 年 3 月期において売上高 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、新規事業の成長及び M&A により売上高・利益の更なる拡大を目指します。また、本中期経営計画期間において、これらの成長戦略の実行を通じて、当社グループの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を図り、事業領域を拡張していくことで、2027 年以降の次期中期経営計画においては更なる成長率の加速化を実現します。

	2025年3月期 (予想)	2026年3月期 (計画)	2027年3月期 (計画)
売上高	6,400百万円	7,200百万円	8,200百万円以上
調整後営業利益	150百万円	300百万円	500百万円以上
調整後営業利益率	2.3%	4.2%	6.1%以上

(注) 調整後営業利益＝営業利益＋株式報酬費用＋M&Aにより生じた無形資産の償却費用＋その他一時費用

3. その他

今回は中期経営計画 2027 (Tech & Innovation Partner) の骨子に関する内容であり、詳細については「事業計画及び成長可能性に関する事項」として 2024 年 6 月下旬に開示する予定です。

以 上



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

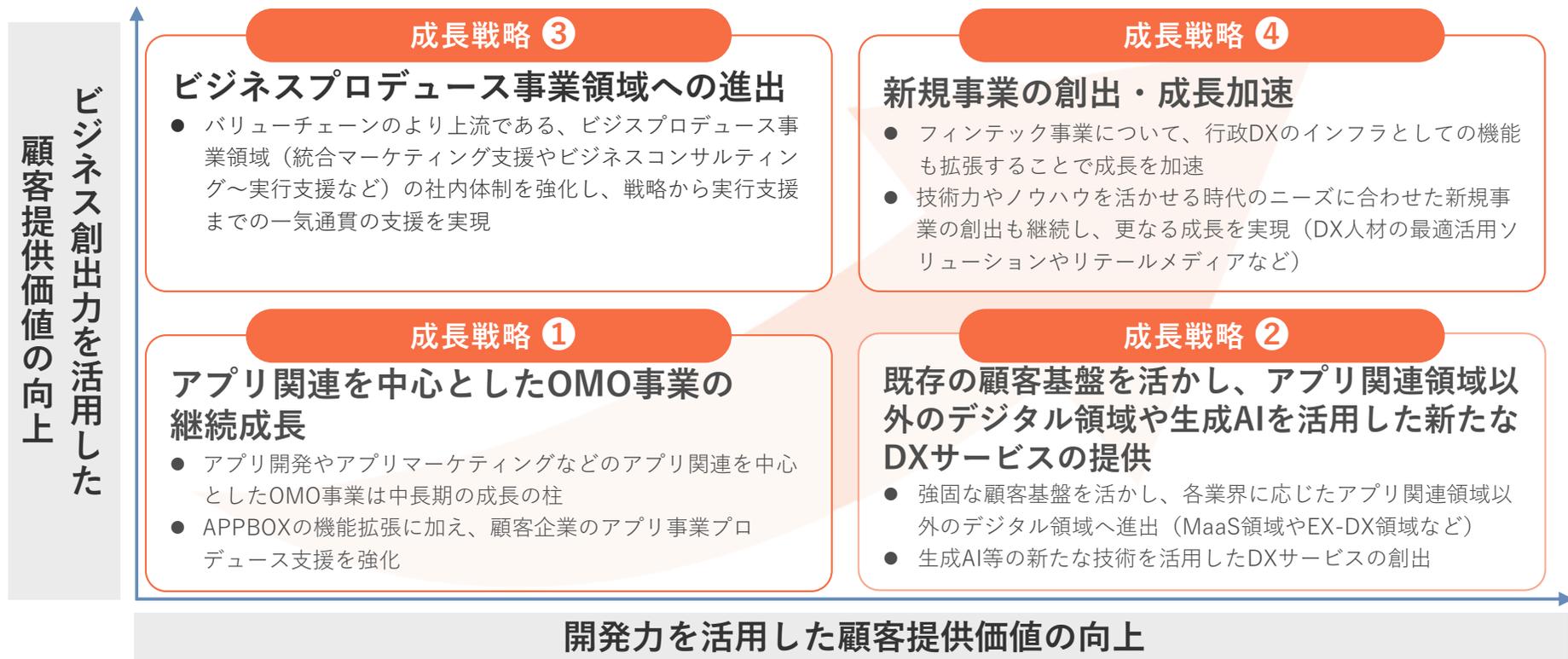
中期経営計画 2027 (Tech & Innovation Partner)の位置付け

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

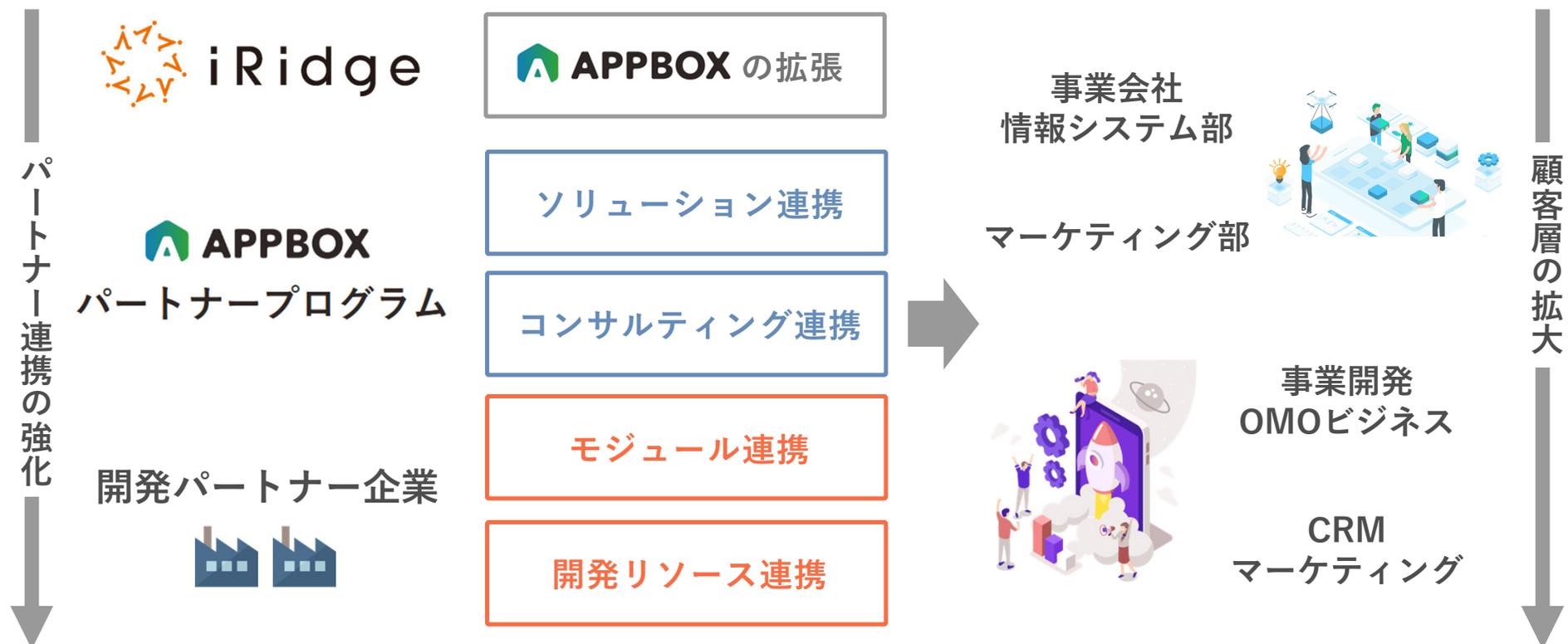
(新たな取り組み)

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

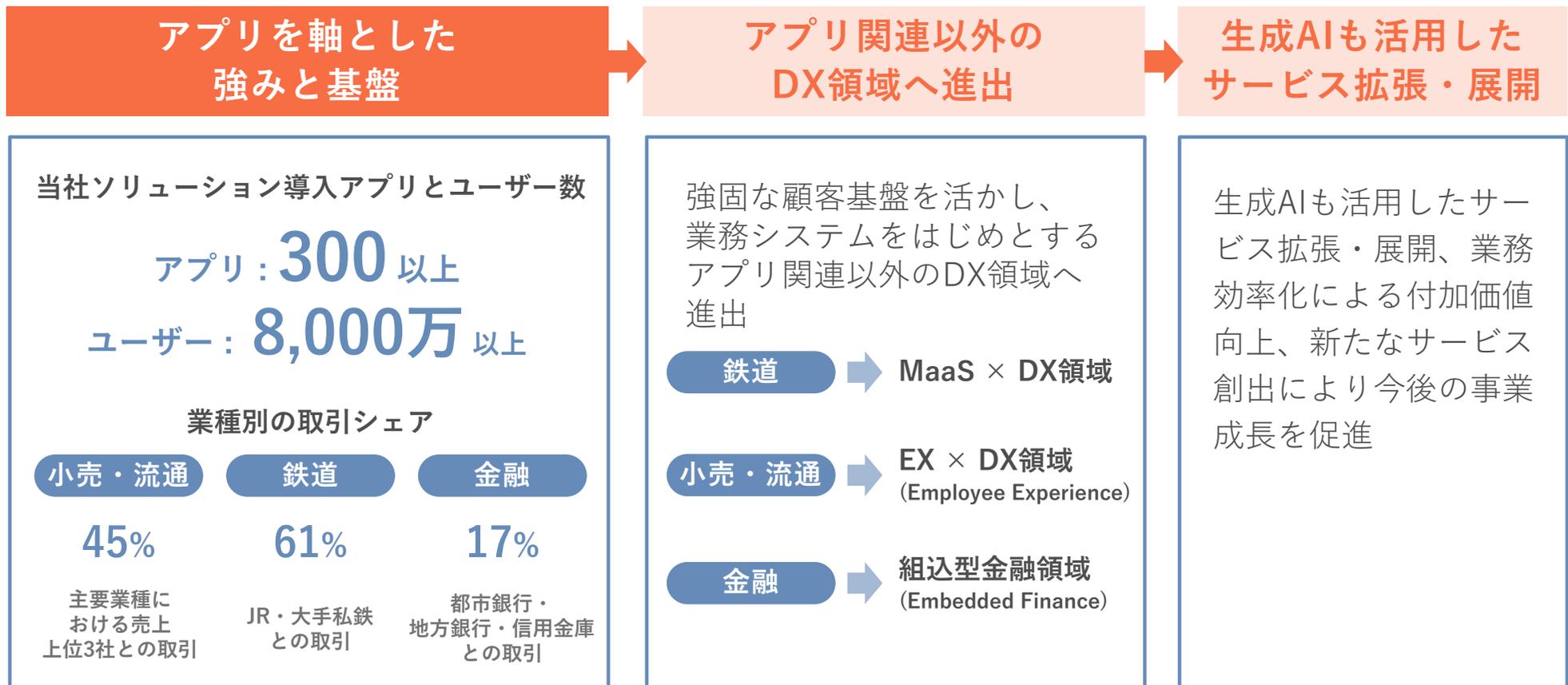
成長戦略 ④

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。



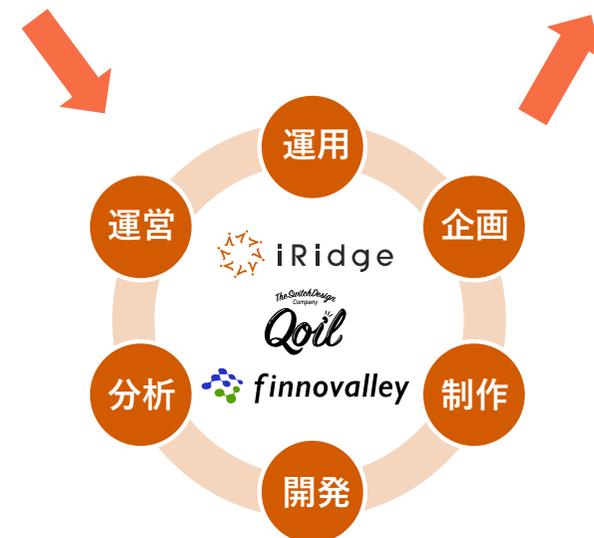
左：ブランドプロデューサー/クリエイティブディレクター
酒匂 紀史氏

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。



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・ベンガルール人材活用

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

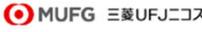
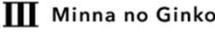
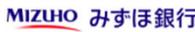
地域

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

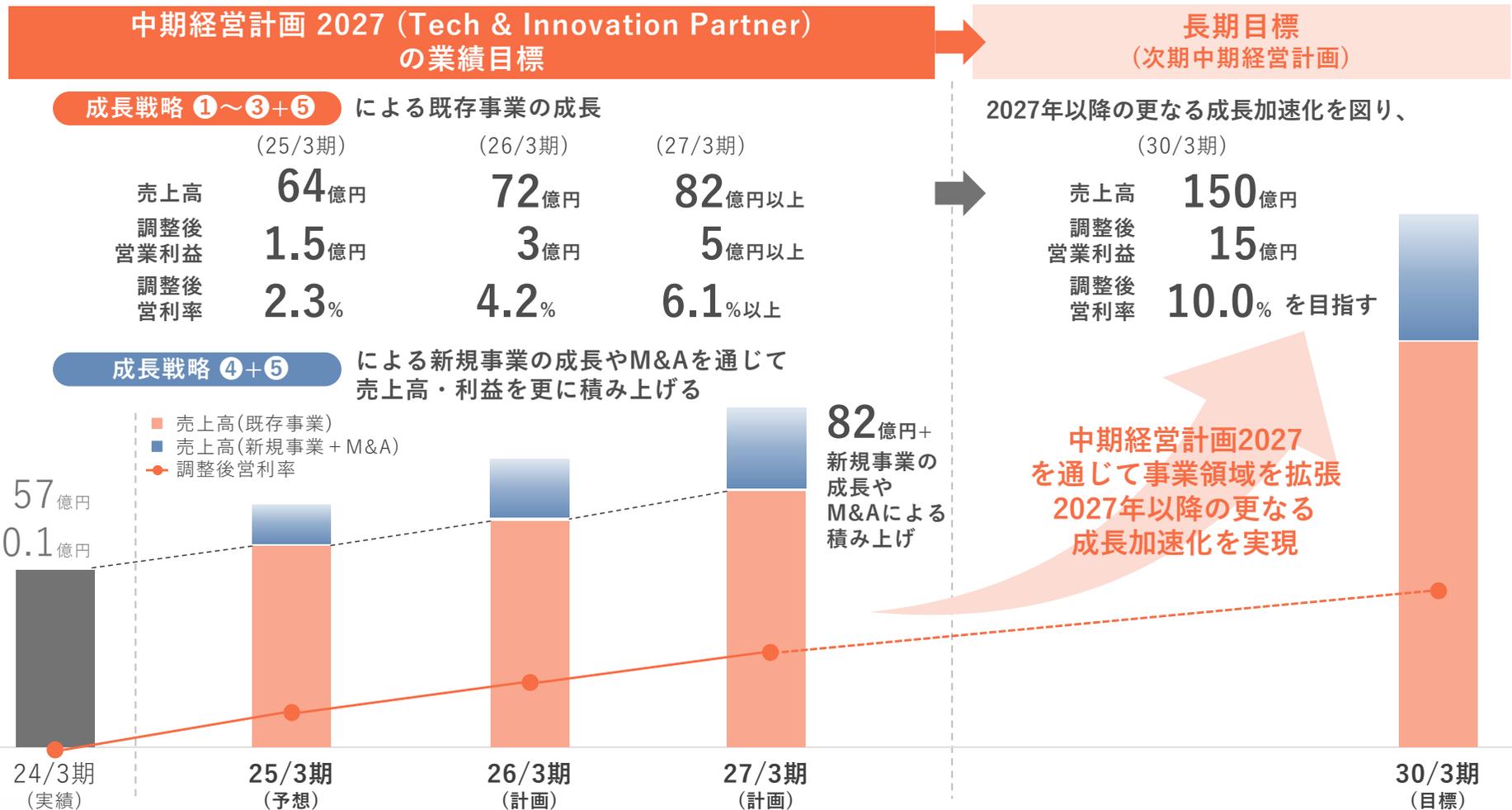
JR西日本やディップとの提携を行い、DXサービスの共同提供を図る。今後も顧客企業と同様の提携を拡大することで、強いパートナーシップの実現を目指す。



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。





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。