



2025年3月期 第3四半期決算説明資料

株式会社アイリッジ
(証券コード：3917)

2025/2/7

1. 2025年3月期第3四半期決算について
2. 主な経営/事業トピックス
3. 今後の成長戦略及び事業計画について
(事業計画及び成長可能性に関する資料より再掲)
4. 補足資料



25/3期3Q決算ハイライト

**売上高は前年同期比+21.5%の4,677百万円、
調整後営業利益は176百万円と期初業績予想を3Q累計で超過。**

- アプリビジネス事業は、既存取引先を中心に取引が順調に拡大し、資本業務提携に基づく取組みも進捗。また、前期一部開発遅延の解消やライセンス料の積上げにより粗利率が改善。
- ビジネスプロデュース事業は順調に立ち上がっており、新規顧客の獲得が進展。
- フィンテック事業は前年同期比+24.7%増収となり、3Q累計の調整後営業利益で黒字化。

博報堂と資本業務提携を実施し、合併会社を設立。

- 博報堂と資本業務提携を行い、当社の持つ大型のアプリ開発を遂行するプロジェクトマネジメント力及び開発力と、博報堂が持つ生活者接点全体をデザインするクリエイティビティを掛け算し、顧客接点を中心としたデマンドチェーン変革に向けた協業を今後推進。
- アプリなどオウンド開発を中心としたデマンドチェーン・顧客接点の変革業務を行うことを目的とした合併会社を博報堂と設立。

25/3期の通期業績見通しを修正。

- 25/3期3Qまでの業績進捗及び足下の事業環境を踏まえ、業績見通しの上方修正を実施。

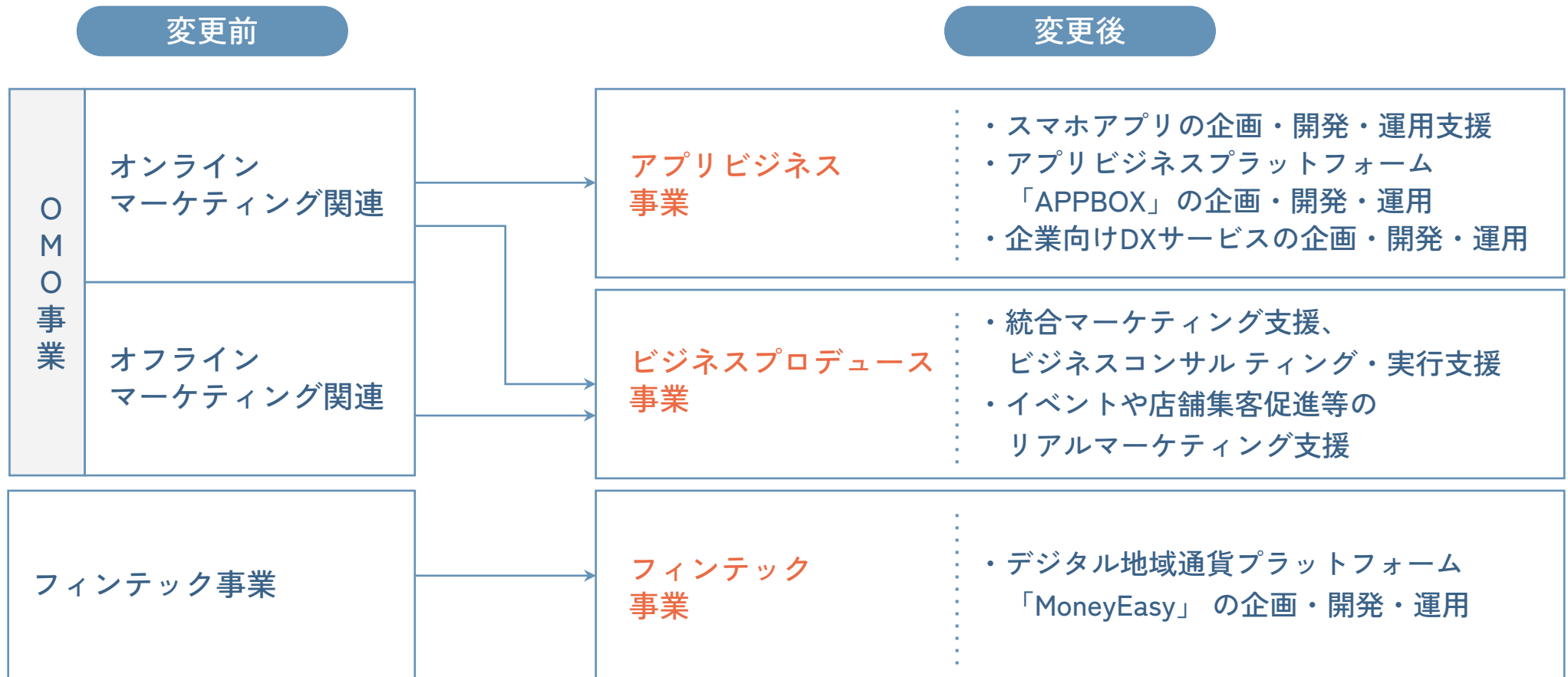




1. 2025年3月期第3四半期決算について

セグメントの変更について(25/3期より適用)

中期経営計画2027(Tech & Innovation Partner)において定めた業績目標の達成に向けた進捗を明確に示すとともに、事業内容をより明確に表現するため、25/3期期首よりセグメントを一部変更。



25/3期3Q 決算概要

売上高は前年同期比21.5%増、調整後営業利益は売上高の増収及び粗利率の改善等により前年同期比475百万円増となる176百万円で着地。

(百万円)	24/3期		25/3期		(ご参考)	
	連結		連結		25/3期	
	3Q累計	前年同期比	3Q累計	前年同期比	3Q単独	前年同期比
売上高	3,849	+4.3%	4,677	+21.5%	1,608	+12.9%
売上総利益	1,025	-21.1%	1,526	+48.9%	540	+24.8%
売上総利益率	26.6%	-8.6pt	32.6%	+6.0pt	33.6%	+3.2pt
調整後営業利益	-299	—	176	—	88	—
調整後営業利益率	—	—	3.8%	—	—	—
経常利益	-354	—	140	—	75	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	-262	—	75	—	41	—

※ 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。



25/3期業績見通しの修正

25/3期3Qまでの業績進捗及び足下の事業環境を踏まえ、業績見通しの上方修正を実施。アプリビジネス事業及びビジネスプロデュース事業が順調であり、また、資本業務提携に基づく取組みが順調に進捗していることから、調整後営業利益は前回予想を60.0%上回る見込み。

詳細は、2025年2月7日公表の「通期連結業績予想の修正に関するお知らせ」をご確認ください。

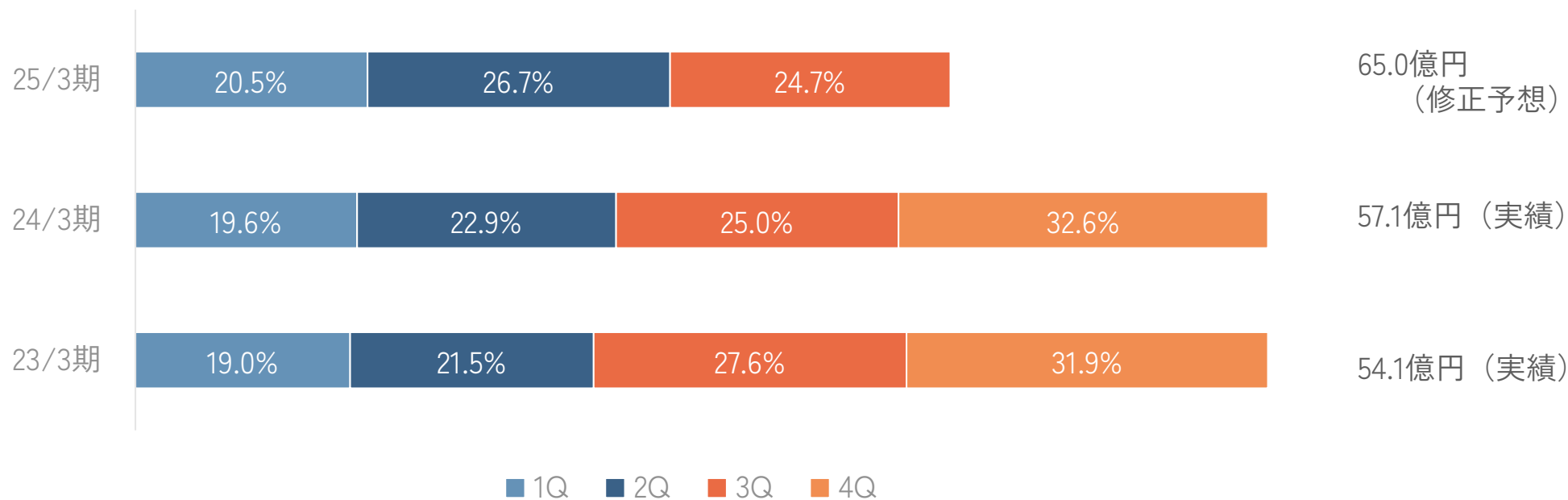
(百万円)	24/3期 (連結)	25/3期 (連結)			
	通期 実績	期初発表 予想(A)	今回修正 予想(B)	増減額 (B-A)	増減率
売上高	5,712	6,400	6,500	+100	+1.6%
調整後営業利益	-10	150	240	+90	+60.0%



25/3期通期業績予想（修正後）に対する売上高の進捗率

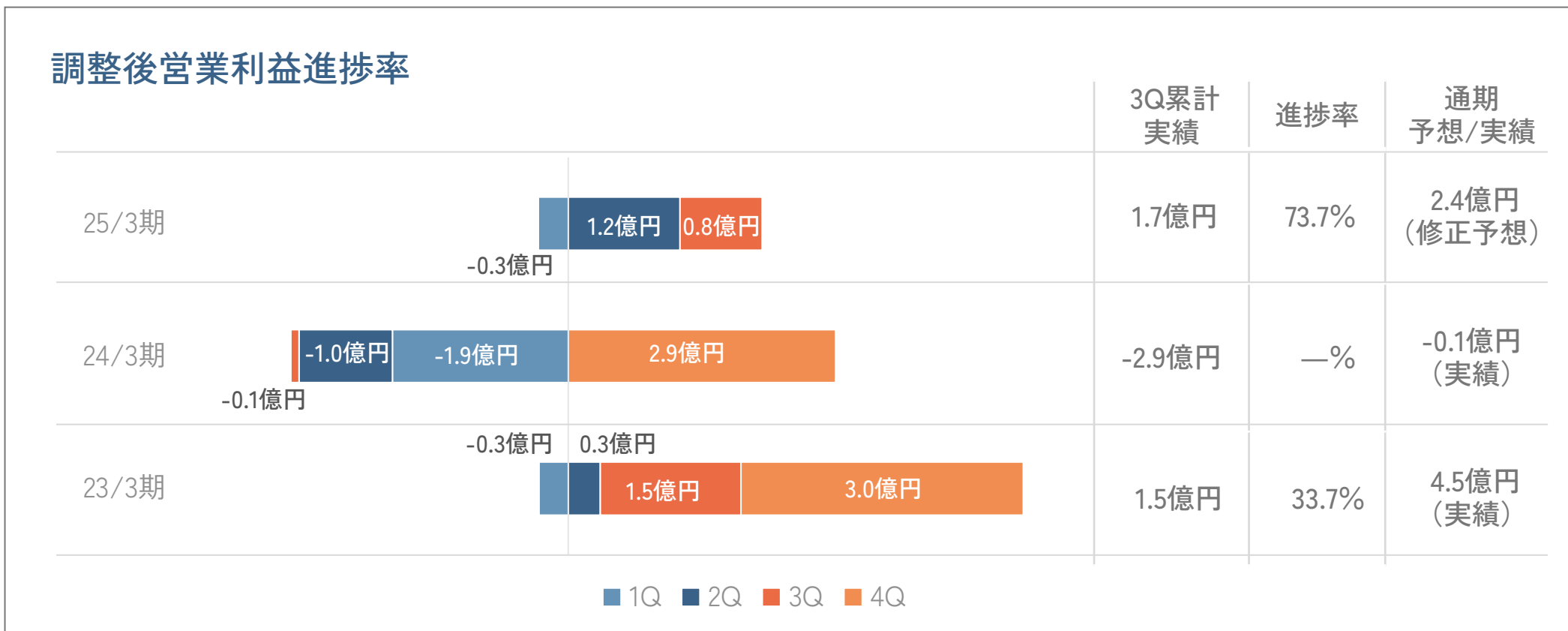
売上高は修正後の業績予想に対して71.9%と順調に進捗。

売上高進捗率



25/3期通期業績予想（修正後）に対する調整後営業利益の進捗率

調整後営業利益は期初予想の1.5億円を3Q累計で超過し上方修正。修正後の業績予想に対して73.7%と順調に進捗。



※ 24/3期は調整後営業利益がマイナスであるため金額のみ表示。



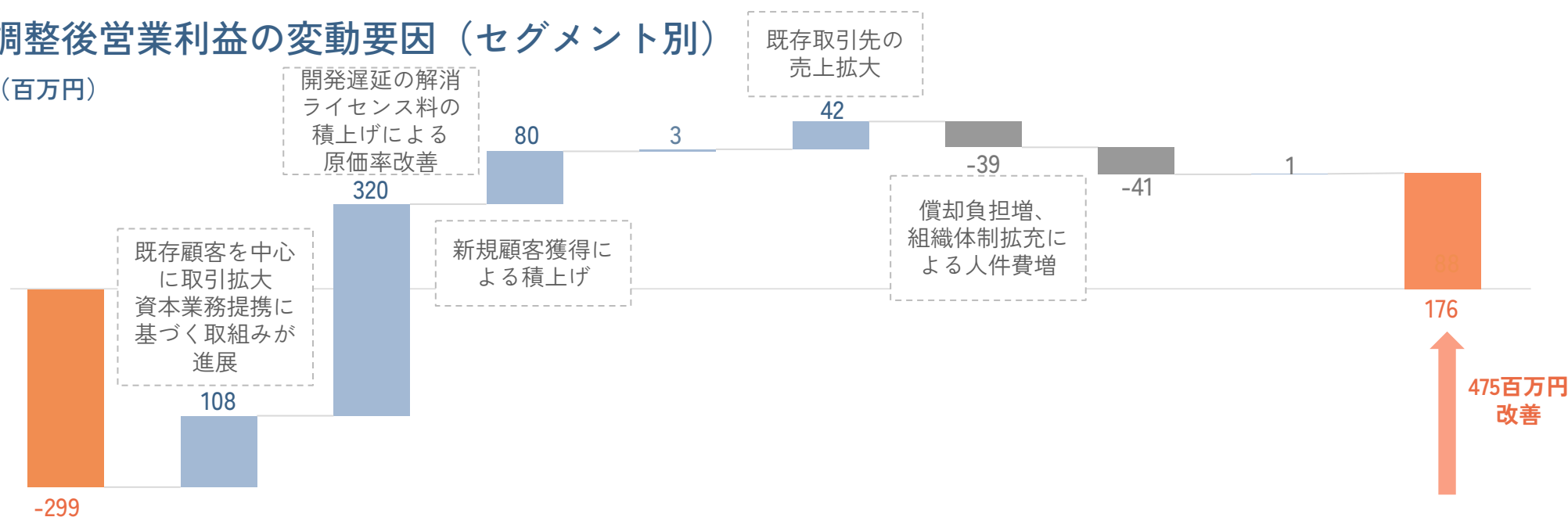
調整後営業利益の変動要因

25/3期3Q累計の調整後営業利益は前期比+475百万円と大幅に改善。

アプリビジネス事業においては、既存取引先を中心に取引が順調に拡大し、資本業務提携に基づく取組みも進捗。また、前期一部開発遅延の解消やライセンス料の積上げにより粗利率が改善。ビジネスプロデュース事業も順調に立ち上がっており、新規顧客の獲得が進展。

調整後営業利益の変動要因（セグメント別）

(百万円)



24/3期3Q 累計調整後 営業利益	アプリビジネス事業		ビジネスプロデュース事業		フィンテック事業		全社経費	セグメント 間調整	25/3期3Q 累計調整後 営業利益
	売上増	原価・販管費 増減	売上増	原価・販管費 増減	売上増	原価・販管費 増減			
-299	108	320	80	3	42	-39	-41	1	176



セグメント別実績の概況

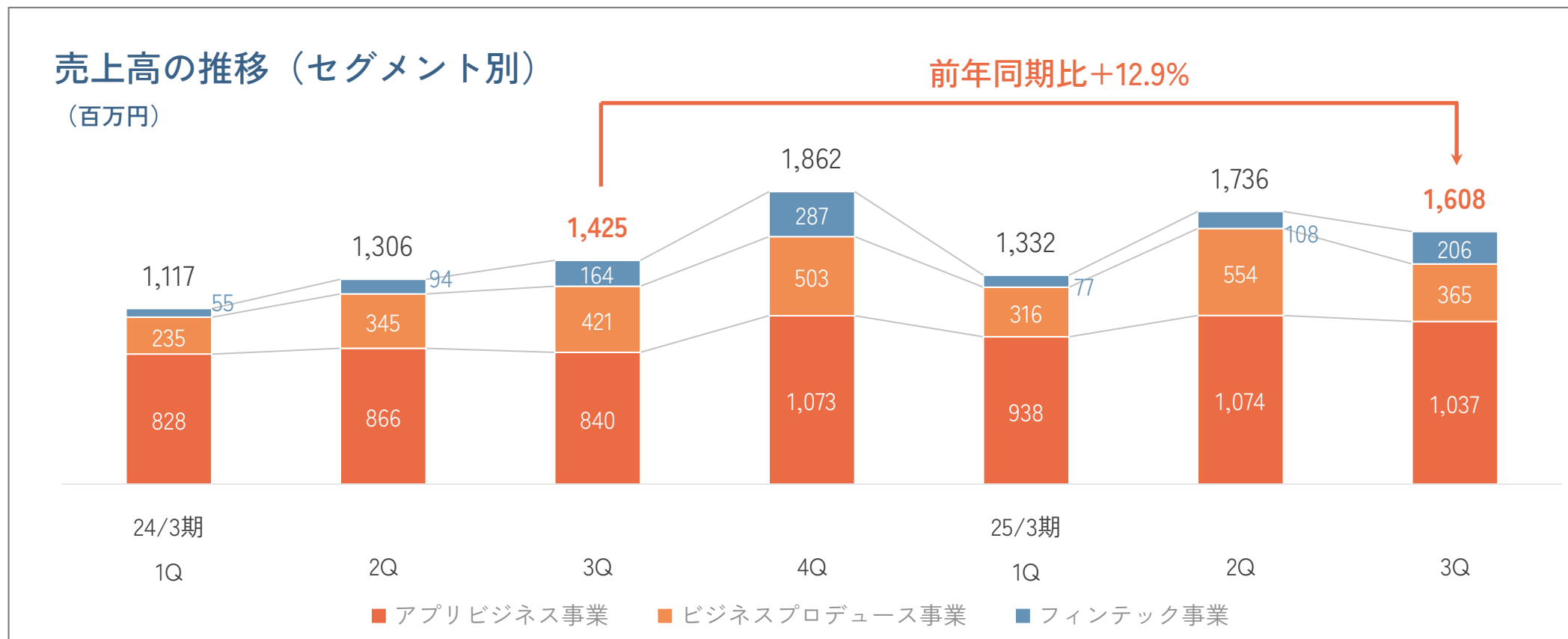
アプリビジネス事業及びビジネスプロデュース事業は、堅調な売上成長に伴い、調整後営業利益も大きく増益。フィンテック事業も前年同期比+24.7%増収となり、25/3期3Q累計の調整後営業利益で黒字化。

		24/3期	25/3期		(ご参考)	
		3Q累計	3Q累計	前年同期比	3Q単独	前年同期比
		(百万円)				
売上高	連結	3,849	4,677	+21.5%	1,608	+12.9%
	アプリビジネス事業	2,535	3,050	+20.3%	1,037	+23.4%
	ビジネスプロデュース事業	1,002	1,236	+23.3%	365	-13.3%
	フィンテック事業	314	392	+24.7%	206	+25.9%
	調整額	-3	-2	—	0	—
調整後営業利益	連結	-299	176	—	88	—
	アプリビジネス事業	132	561	+324.4%	171	+129.6%
	ビジネスプロデュース事業	15	99	+555.7%	25	-13.0%
	フィンテック事業	44	47	+6.4%	68	+47.8%
	全社経費	-504	-545	—	-181	—
	調整額	13	14	—	4	—



売上高の推移(セグメント別)

25/3期3Q単独の売上高は前年同期比12.9%増。ビジネスプロデュース事業は順調に立ち上がっており、新規顧客の獲得は進展しているが、例年3Qに計上している大型案件が2Qに計上された影響で、3Q単独では前年同期比で13.3%減。

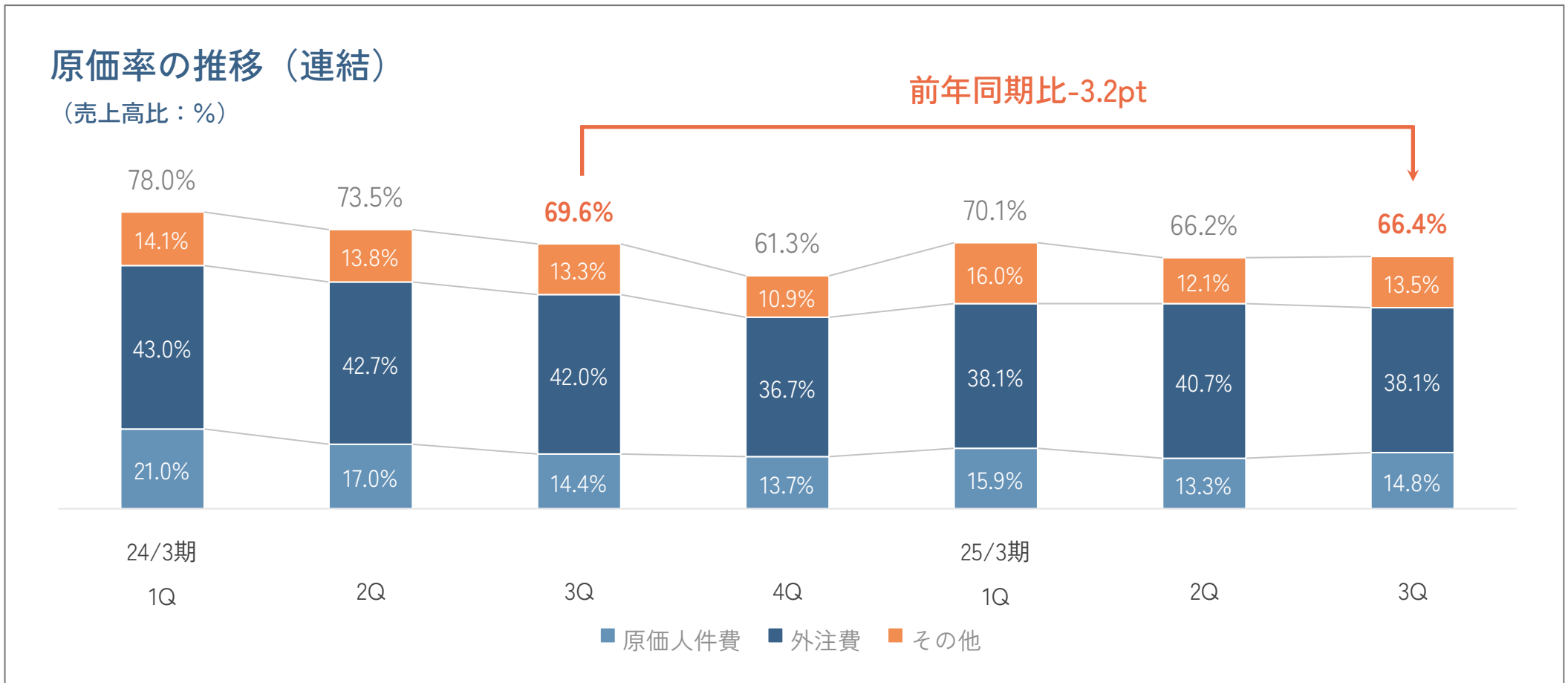


※上記の各事業別の売上高にはセグメント間の内部取引に係る金額及びセグメント内の調整額を含んでいる。



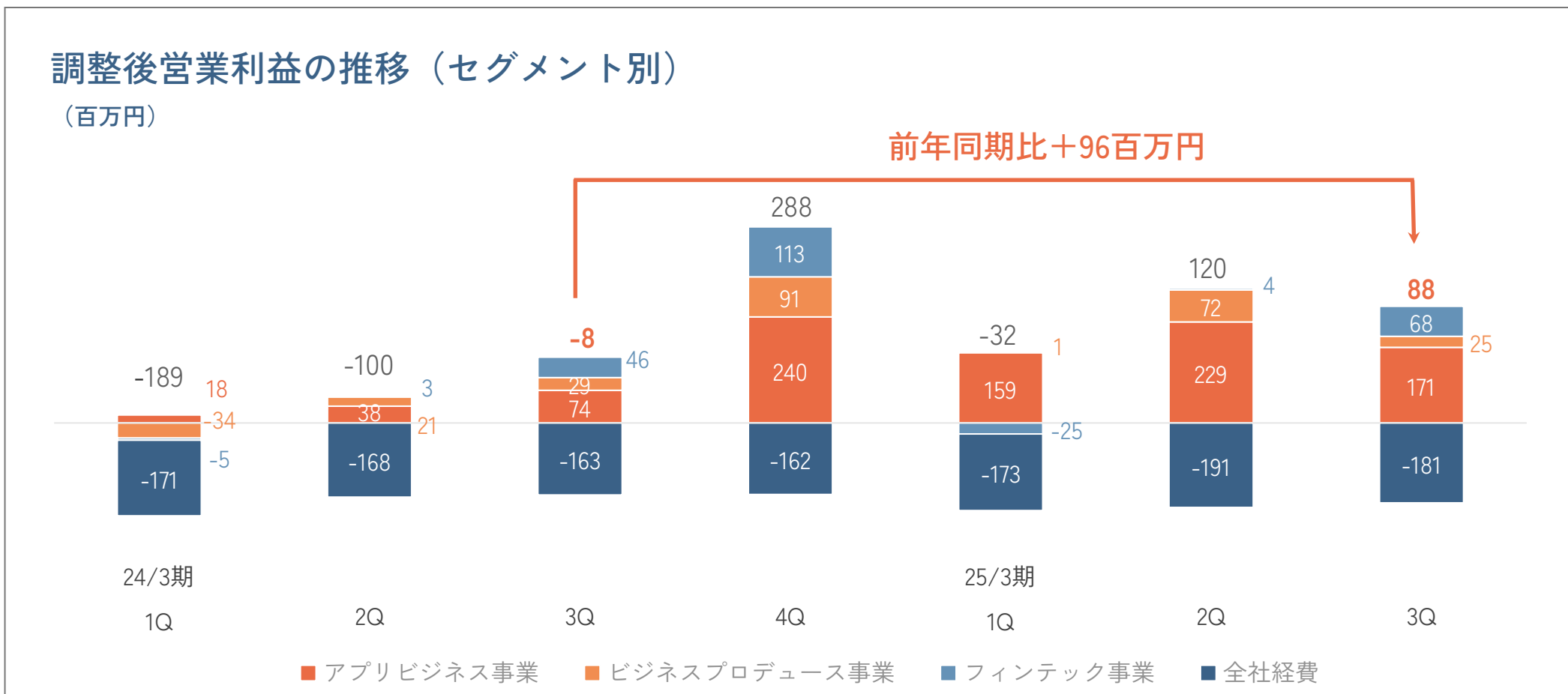
原価率の推移（連結）

25/3期3Q単独の原価率は、ライセンス料の積上げにより粗利率が改善したこと等に伴い、前年同期比-3.2ptの66.4%と改善。



調整後営業利益の推移（セグメント別）

25/3期3Q単独の調整後営業利益は、前年同期比で+96百万円と改善。



※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。

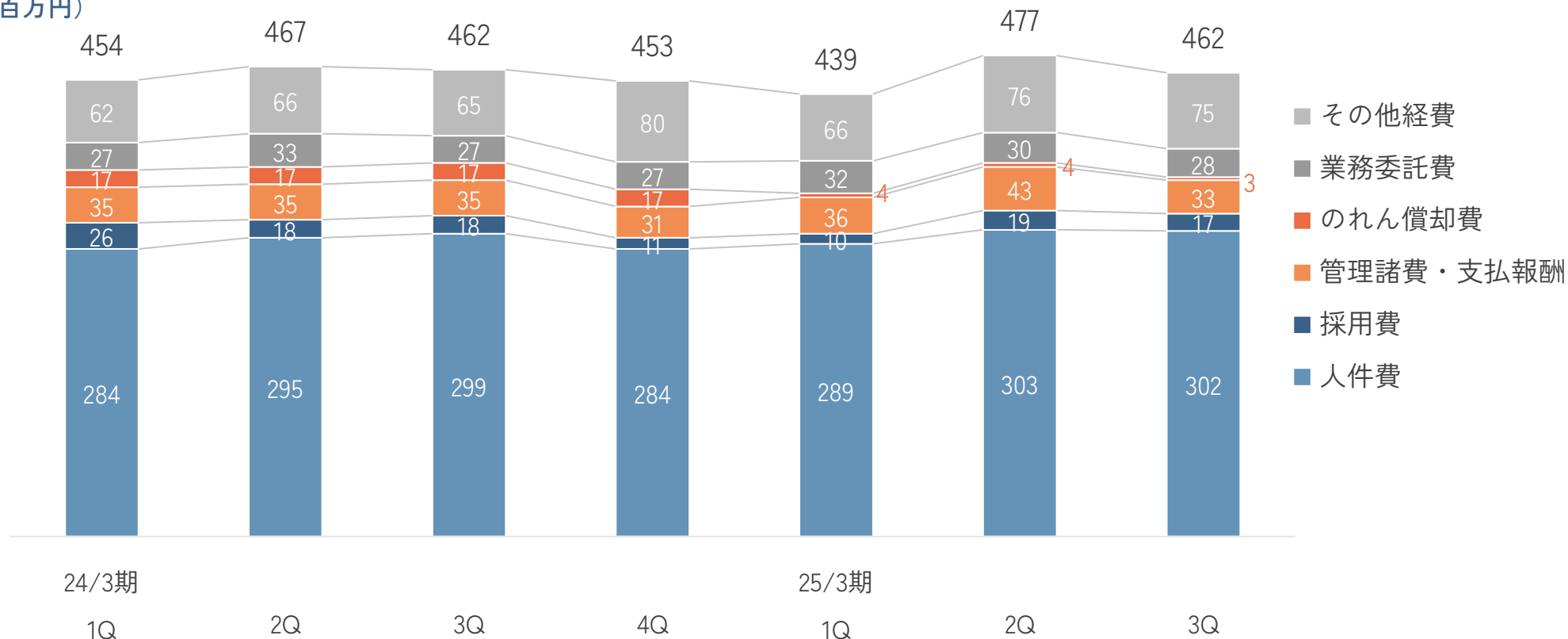


販売管理費の推移（連結）

25/3期3Q単独の販売管理費は、組織体制の拡充に伴い人件費が増加傾向。

販管費の推移（連結）

(百万円)

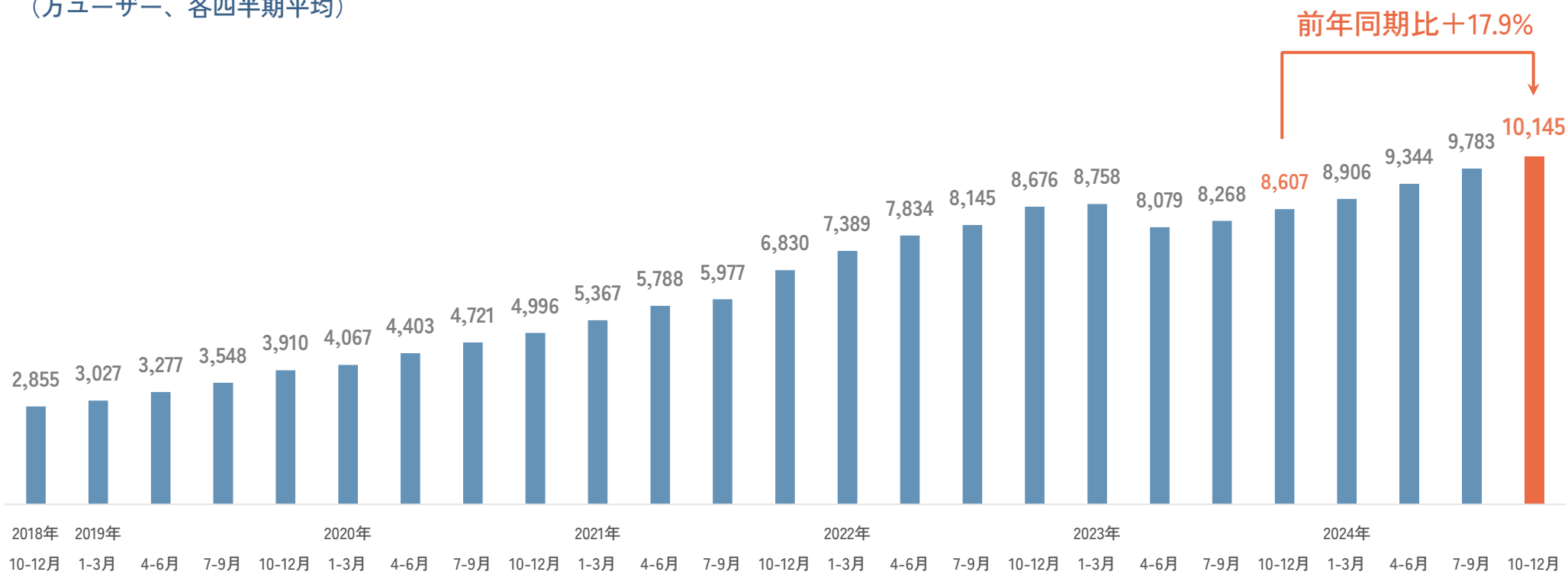


当社プロダクト導入アプリのMAUの推移

当社プロダクト導入アプリのMAUは1億を突破、前年同期比+17.9%と堅調に推移。

当社プロダクト導入アプリのMAU※の推移

(万ユーザー、各四半期平均)

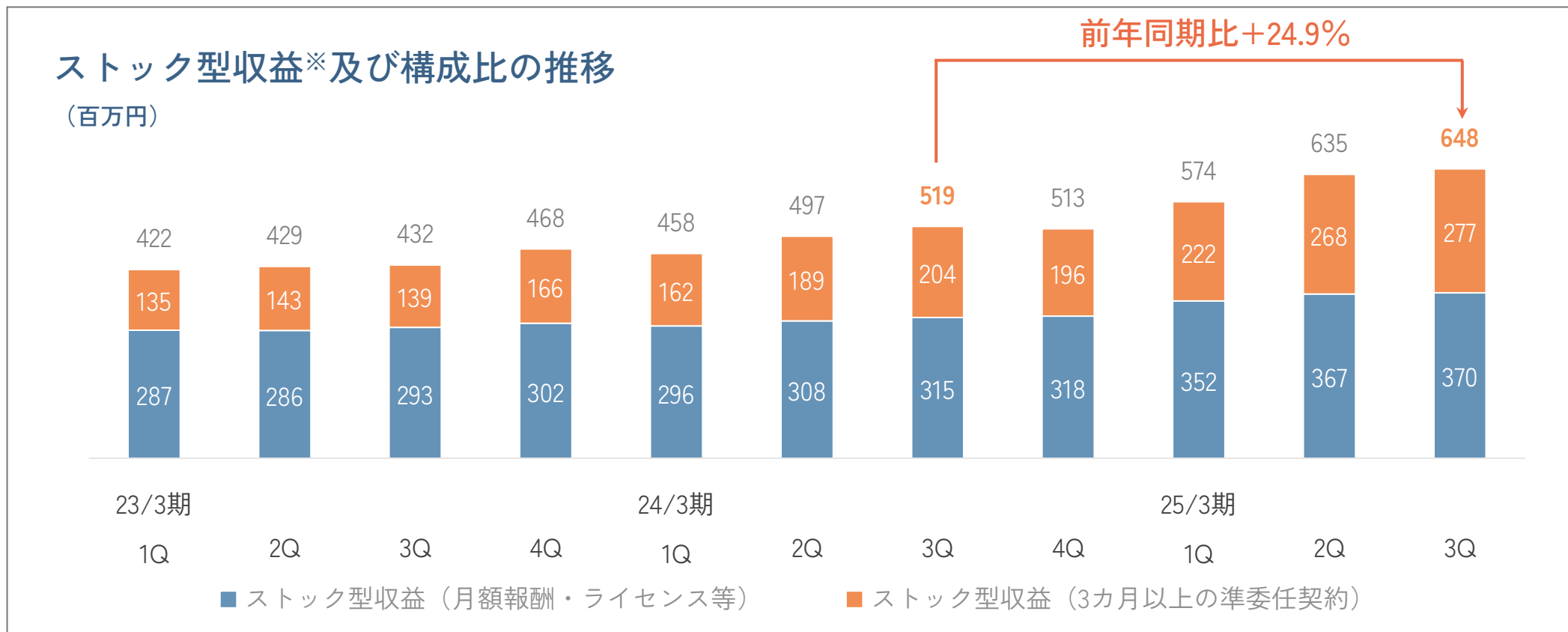


※ MAU(Monthly Active Users)は当社プロダクト導入アプリを月に1回以上起動しているユーザー数を集計(一部推計を含む)。



ストック型収益の推移

ストック型収益は前年同期比+24.9%の増収。継続的な契約形態による開発支援案件等が増加していることに加えて、資本業務提携の取組みも進捗し、EX事業関連の収益が寄与を開始。ライセンス等の収入も順調に推移。



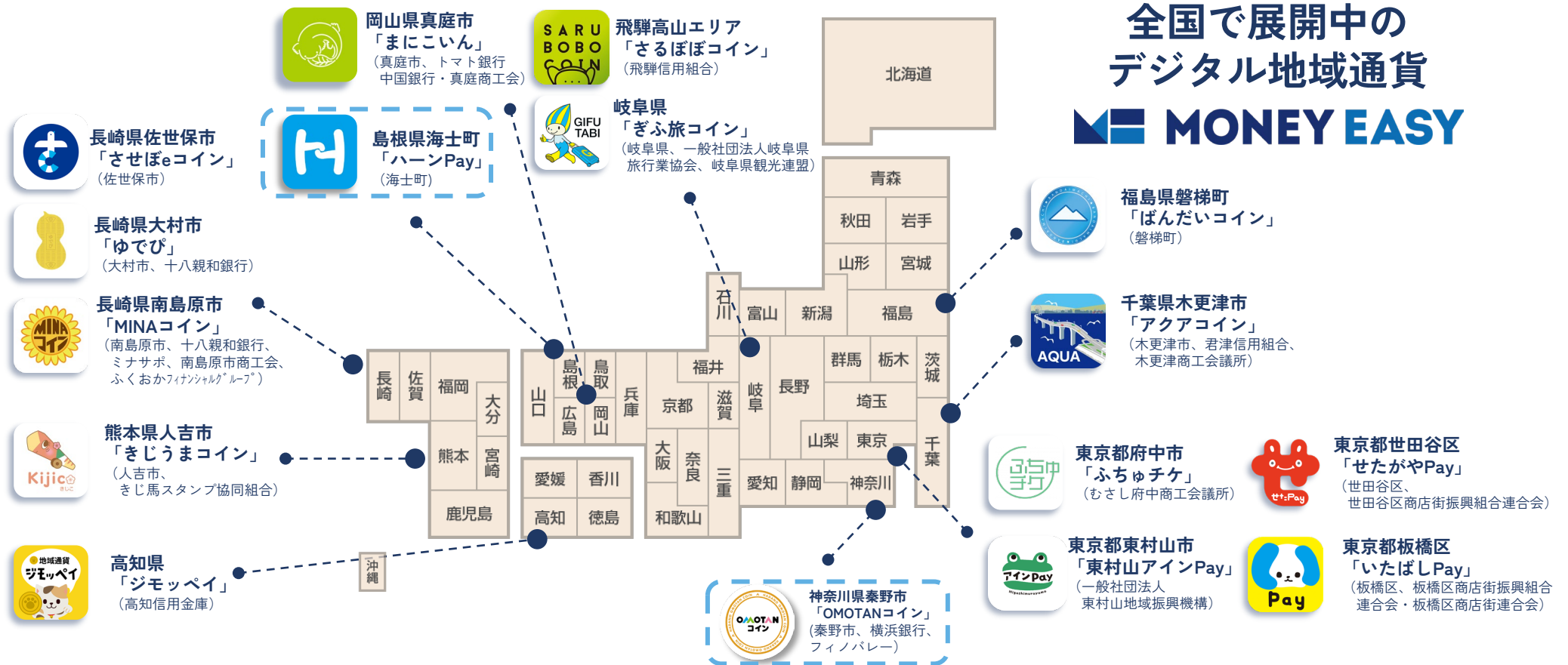
※3カ月以上の準委任契約及び月額報酬・ライセンス等(APPBOXなどのサービス利用料やアプリのシステム保守料等)をストック型収益として分類。

※ストック型収益にはフィンテック事業によるものを含まない。



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、神奈川県秦野市「OMOTANコイン」、島根県海士町「ハーンPay」※1の新規導入のほか、岡山県真庭市「まにこいん」では1月よりスーパーアプリ※2機能を提供開始。



※1 2024年12月より先行ダウンロード開始。

※2 スーパーアプリ：1つのアプリ内で複数の機能やサービスを統合したアプリのこと。



(ご参考) 四半期推移

	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		25/3期1Q 連結		25/3期2Q 連結		25/3期3Q 連結	
	(4~6月)		(7~9月)		(10~12月)		(1~3月)		(23.4~24.3月)		(4~6月)		(7~9月)		(10~12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
売上高	1,117	100.0%	1,306	100.0%	1,425	100.0%	1,862	100.0%	5,712	100.0%	1,332	100.0%	1,736	100.0%	1,608	100.0%
売上原価	872	78.0%	959	73.5%	992	69.6%	1,140	61.2%	3,965	69.4%	933	70.1%	1,149	66.2%	1,067	66.4%
原価人件費	234	21.0%	221	17.0%	205	14.4%	254	13.6%	916	16.0%	212	15.9%	231	13.3%	238	14.8%
外注費	480	43.0%	558	42.7%	598	42.0%	683	36.6%	2,319	40.6%	507	38.1%	707	40.7%	612	38.1%
その他原価	157	14.1%	179	13.8%	189	13.3%	202	10.8%	729	12.7%	213	16.0%	210	12.1%	217	13.5%
売上総利益	245	22.0%	346	26.5%	433	30.4%	721	38.7%	1,747	30.5%	398	29.9%	587	33.8%	540	33.6%
販管費	454	40.7%	467	35.8%	462	32.5%	453	24.3%	1,838	32.1%	439	33.0%	477	27.5%	462	28.8%
人件費	284	25.4%	295	22.6%	299	21.0%	284	15.2%	1,163	20.3%	289	21.7%	303	17.5%	302	18.8%
採用費	26	2.4%	18	1.4%	18	1.3%	11	0.6%	74	1.3%	10	0.8%	19	1.1%	17	1.1%
管理諸費・支払報酬	35	3.2%	35	2.7%	35	2.5%	31	1.7%	139	2.4%	36	2.7%	43	2.5%	33	2.1%
のれん償却	17	1.5%	17	1.3%	17	1.2%	17	0.9%	68	1.1%	4	0.4%	4	0.3%	3	0.2%
業務委託費	27	2.5%	33	2.6%	27	1.9%	27	1.4%	116	2.0%	32	2.5%	30	1.8%	28	1.8%
その他経費	62	5.6%	66	5.1%	65	4.6%	80	4.3%	275	4.8%	66	5.0%	76	4.4%	75	4.7%
営業利益	-208	—	-121	—	-29	—	268	14.4%	-91	—	-40	—	109	6.3%	78	4.9%
調整後営業利益	-189	—	-100	—	-8	—	288	—	-10	—	-32	—	120	6.9%	88	5.5%
経常利益	-204	—	-120	—	-29	—	267	14.3%	-87	—	-45	—	110	6.4%	75	4.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	-155	—	-85	—	-21	—	-894	—	-1,156	—	-49	—	83	4.8%	41	2.6%



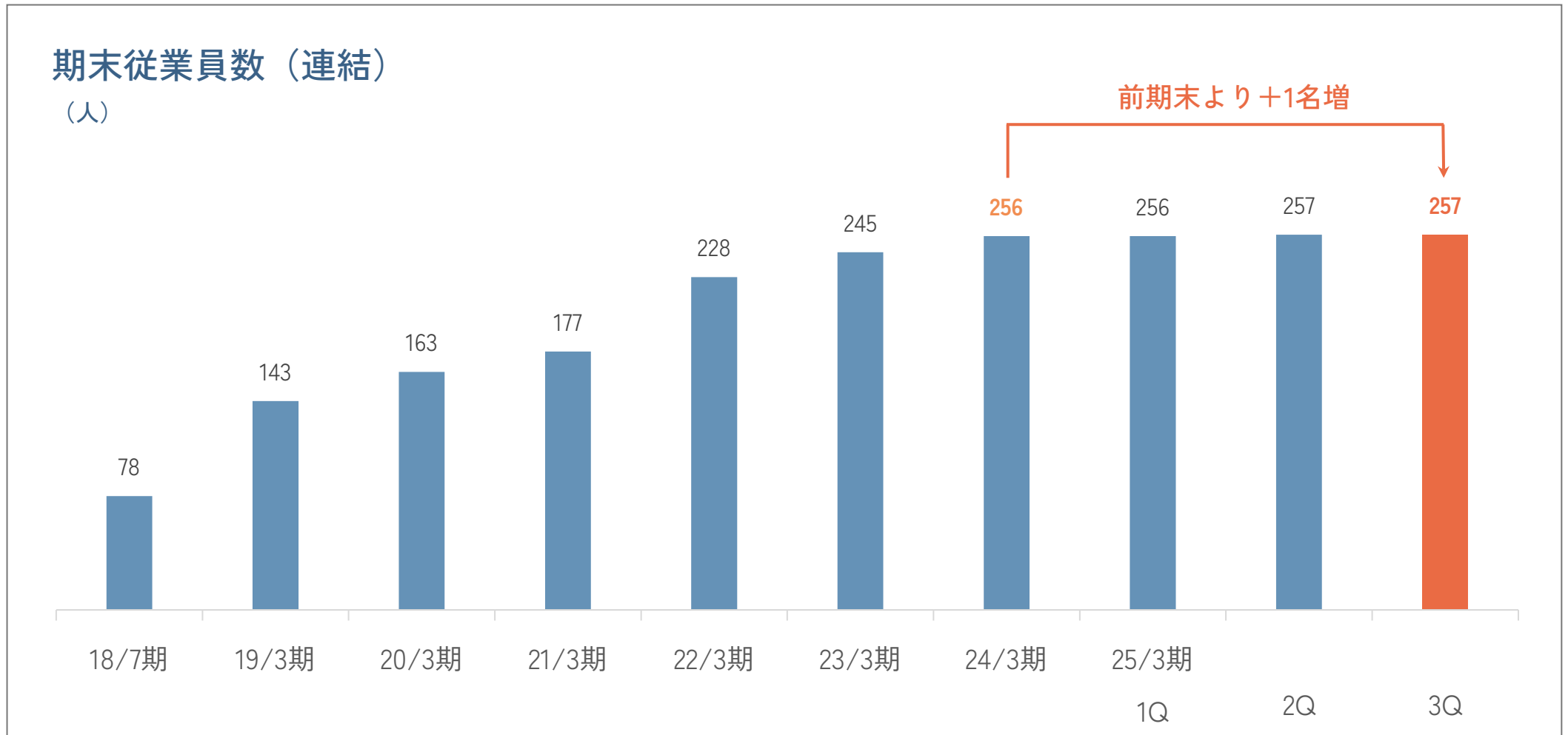
(ご参考) 貸借対照表

	(百万円)	25/3期3Q (連結)	
		期末実績	構成比(%)
流動資産		4,845	78.1%
現金及び預金		3,032	48.9%
受取手形及び売掛金		1,241	20.0%
契約資産		375	6.0%
仕掛品		58	0.9%
固定資産		1,360	21.9%
のれん		120	1.9%
ソフトウェア		709	11.4%
繰延税金資産		204	3.3%
資産合計		6,206	100.0%
流動負債		2,937	47.3%
買掛金		402	6.5%
短期借入金		500	8.1%
1年内返済長期借入金		255	4.1%
賞与引当金		152	2.5%
固定負債		720	11.6%
長期借入金		680	11.0%
負債合計		3,657	58.9%
純資産合計		2,549	41.1%
負債・純資産合計		6,206	100.0%



(ご参考) 従業員数の推移

連結従業員数は前期末から大きな変動はなく257名。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10月以降のニュース①


2024/10/9	ディップとの共同調査、店長の66%が社会保険適用拡大等による人手不足を不安視、一方実は働きたいアルバイト・パートの潜在労働力も明らかに
2024/10/11	アイリッジ、「Japan IT Week 2024秋・第6回ソフトウェア&アプリ開発展」に出展
2024/11/1	経営者・マーケティング担当者向けオンラインセミナー「ユーザー理解を深めるUXリサーチ活用法」を開催
2024/11/5	京王百貨店、新宿店LINE友だち数が19万人を突破 60周年を前にミニアプリUX改善でデジタル接点をさらに強化
2024/11/6	JRホテルメンバーズ公式アプリのUI/UX改善を支援
2024/11/7	アイリッジ・デジタルシティオキナワ共催「生成AIが変える顧客体験：『対話』から『共創』へ」を開催
2024/11/8	沖縄テレビの沖縄情報メディア「OKITIVE」が300万PVを達成 4ヶ月連続で過去最高記録を更新
2024/11/20	対面販売式のお肉の専門店「ニュー・クイック」で店舗集客LINEミニアプリ「Kit-Curu」導入
2024/11/26	安心・安全なアルバイト連絡、ストレスのないシフト調整を アルバイトコミュニケーションアプリの新常識「バイトルトーク」先行開始
2024/11/29	秦野市・横浜銀行・フィノバレーによるデジタル地域通貨「OMOTANコイン」サービス開始 40%還元キャンペーンも実施
2024/12/3	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29社に拡大
2024/12/4	ブレインパッドがAPPBOXソリューションパートナーに参画し「probance」のマルチチャネル施策にアプリが追加
2024/12/6	クリエイティブアワード『U35 Creative & Communication Award 2024』でQoilのコミュニケーションプランナーが最優秀賞を受賞
2024/12/9	アイリッジと日本リテイルシステム、APPBOXとUTILIA CRMの連携により「チェリオアプリ」を開発支援



(ご参考) 2024年10月以降のニュース②

2024/12/10	市民参加型スマートシティとデジタル民主主義の実現に向け、国内初の地域通貨と参加型合意形成プラットフォームのシステム連携を開始
2024/12/17	沖縄テレビとアイリッジ、デジタル戦略事業におけるビジネス拡大に向けて業務提携
2024/12/19	20代の半数が金融アプリのプッシュ通知を受信 小売など業種別の受信率の高いアプリランキングも公開
2024/12/23	プラグイン、esエンターテイメントとの連携により「就労継続支援×IT」の取り組みを拡大
2024/12/24	島根県海士町のデジタル地域通貨「ハーンPay」を提供開始 MoneyEasy初の離島での運用事例に
2025/1/16	株式会社博報堂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
2025/1/16	合併会社（持分法適用関連会社）の設立に関するお知らせ
2025/1/21	元Google社員のアプリマーケティング第一人者、坂本氏によるオンラインセミナー「Cookieレス時代のアプリ戦略」を開催
2025/1/22	アプリのお知らせからの金融商品購入経験、Z世代は40代の2倍、50代の4倍にのぼることが明らかに
2025/1/23	株式会社USEN-ALMEXがアサインの見える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
2025/1/27	デジタル地域通貨「まにこいん」がスーパーアプリ化 デジタル市民証搭載「まにあぶり」提供開始
2025/1/29	アイリッジが共同開発するJR西日本公式アプリ「WESTER」が「2024年度IT賞」においてIT最優秀賞を受賞
2025/2/3	“地域の活性化”を目指す、神奈川県寒川町のデジタル地域通貨「さむかわPay」を提供開始
2025/2/5	デジタル地域通貨「せたがやPay」と「いたばしPay」のチャージ方法が拡大
2025/2/5	デジタル地域通貨「せたがやPay」、現地決済型の独自のふるさと納税機能を公開





2. 主な経営/事業トピックス

戦略的なパートナーシップの強化①

沖縄テレビ放送とデジタル戦略事業におけるビジネス拡大に向けて業務提携を実施。同社のビジネス推進における人的リソースや知見の提供、プラットフォーム開発の知見の共有、コンテンツとデータを掛け合わせた、アプリビジネス及び会員プラットフォーム事業などを推進する。



左：アイリッジ 代表取締役社長 小田 健太郎
右：沖縄テレビ 代表取締役社長 船越 龍二

2025年内にも新たな会員制アプリメディアを構築予定

視聴者との関係をさらに強化し、生活に寄り添った長期的な信頼関係を築いていくことを目指す

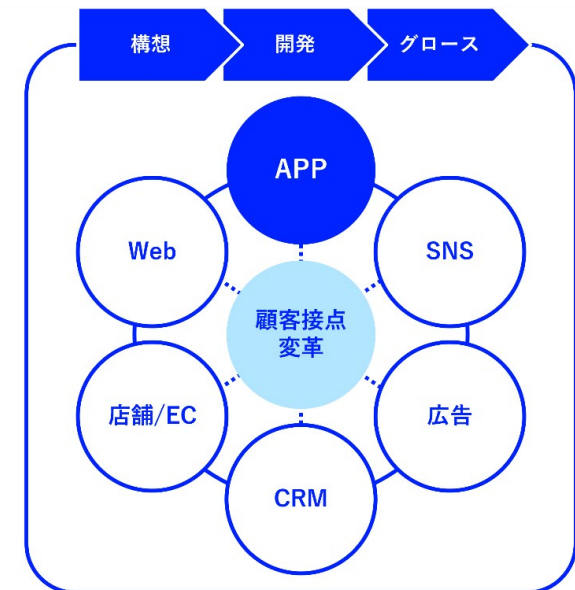
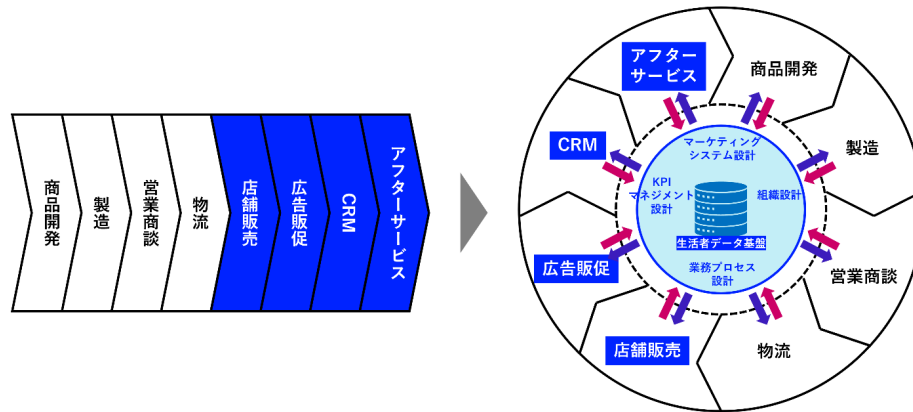


戦略的なパートナーシップの強化②

博報堂と協業拡大を目的とした資本業務提携を実施。博報堂が取り組む顧客接点の全体構想からフロント&バックエンド開発・運用・グロースに、アイリッジのシステム実装力を掛け合わせ、顧客接点の変革を一気通貫で行う大規模開発の支援を推進。

・HAKUHODO・ +  iRidge

円形に繋がる統合型のデマンドチェーンに



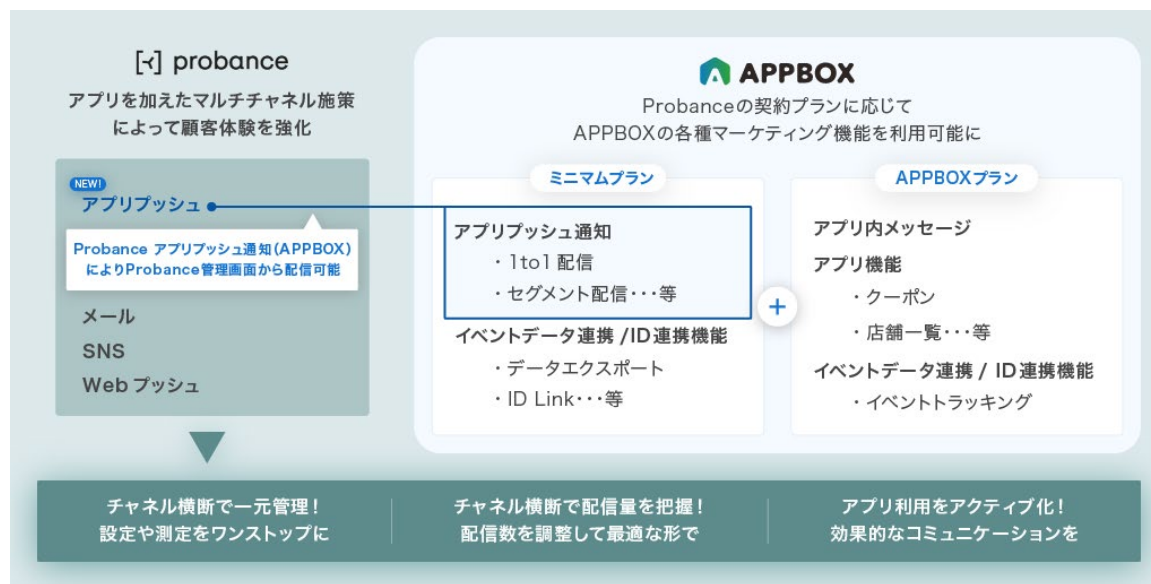
アイリッジは博報堂の企業サポートプログラムに「システム実装力」を提供、大規模開発の支援を進める

2025年2月設立の合併会社を通じて
オウンドアプリ開発を中心とした顧客接点機能を開発する事業を開始



APPBOXパートナープログラム参画企業30社へ、システム連携進む

新たにAPPBOXパートナープログラムにGENZが参画、参画企業は30社に拡大。また、ブレインパッドの「probance」と「APPBOX」とのシステム連携が完了し、同社提供サービスに新機能「probance アプリプッシュ通知（APPBOX）」を搭載開始。



「probance」はブレインパッドが取り扱うBtoC向けMA※、システム連携により「APPBOX」の機能をワンストップで活用できるように。

APPBOXの拡張性の高さを活かし、外部システムやツールとの連携を通して
顧客企業の**アプリビジネス**や**デジタルマーケティングの加速・拡大**を引き続き推進していく

※ MA（マーケティングオートメーション）：マーケティング活動の運用プロセスの自動化を支援するシステム。



「Co-Assign」 累計導入社数が250社※1を突破

「Co-Assign（コアサイン）」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。システム開発会社を中心に、Excelでのアサイン管理の複雑さに課題を感じている企業に向けた「脱Excelソリューション」として市場浸透・成長基調。



USEN-ALMEX | UNEXT HOLDINGS




2025年1月導入



※1 サービスリリース後から現在までにトライアルを含めたアカウントを作成いただいている延べ数。

※2 MRR（Monthly Recurring Revenue）：月次サブスクリプション収益。





3. 今後の成長戦略及び事業計画について (事業計画及び成長可能性に関する資料より再掲)

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。

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

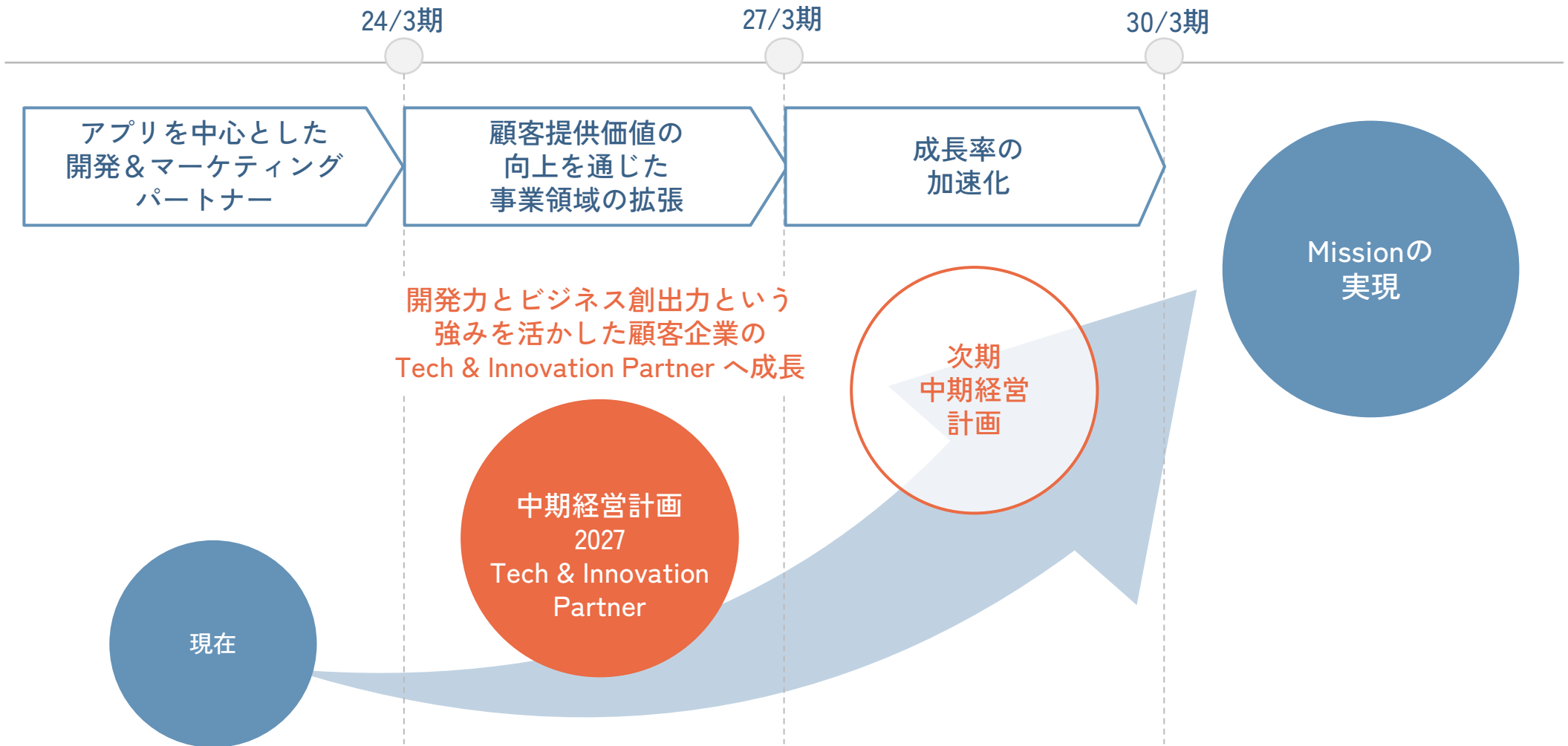


開発力とビジネス創出力という強みを活かした顧客企業の Tech & Innovation Partner へ成長



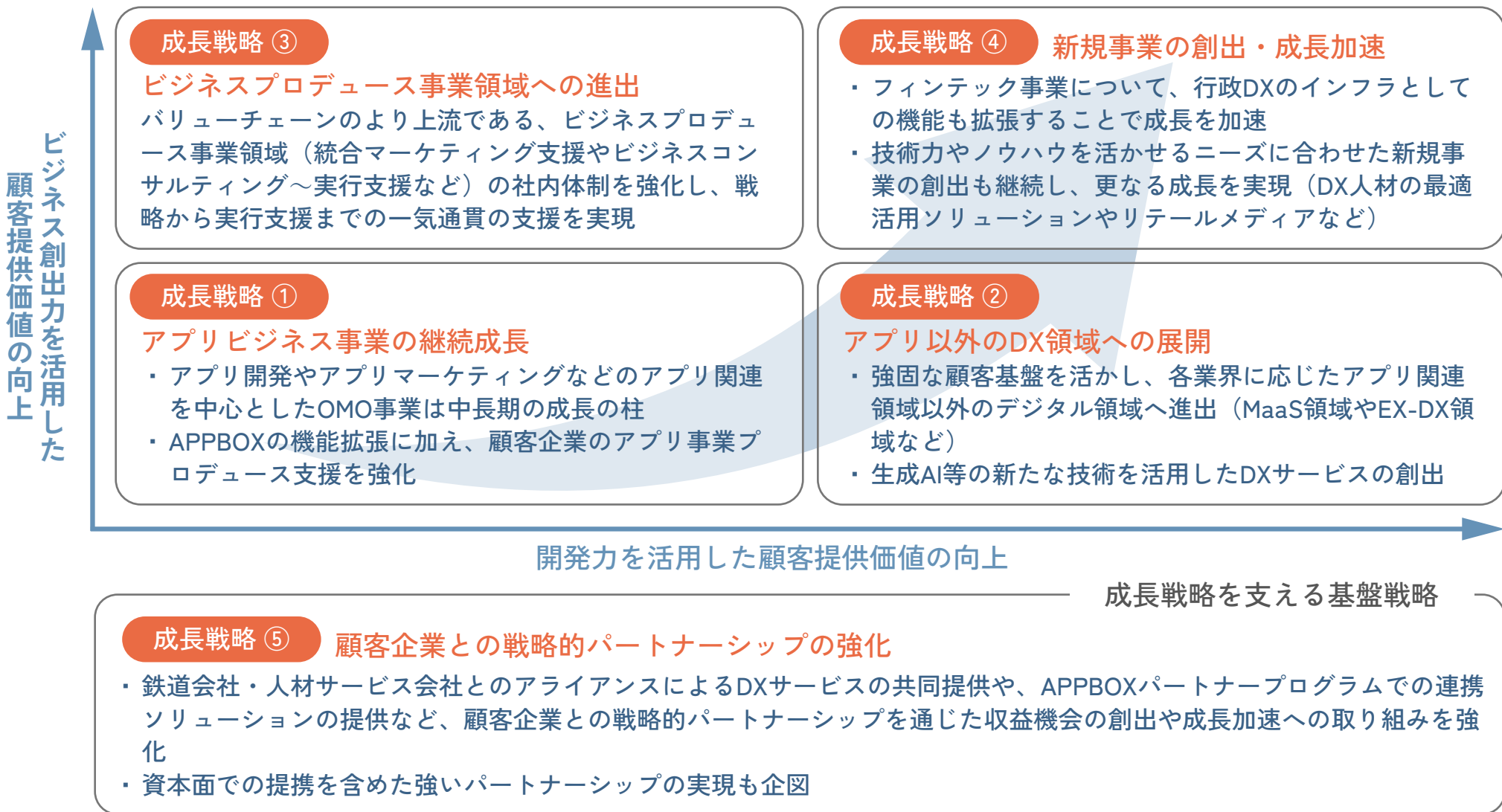
中期経営計画 2027 (Tech & Innovation Partner)の位置付け

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。

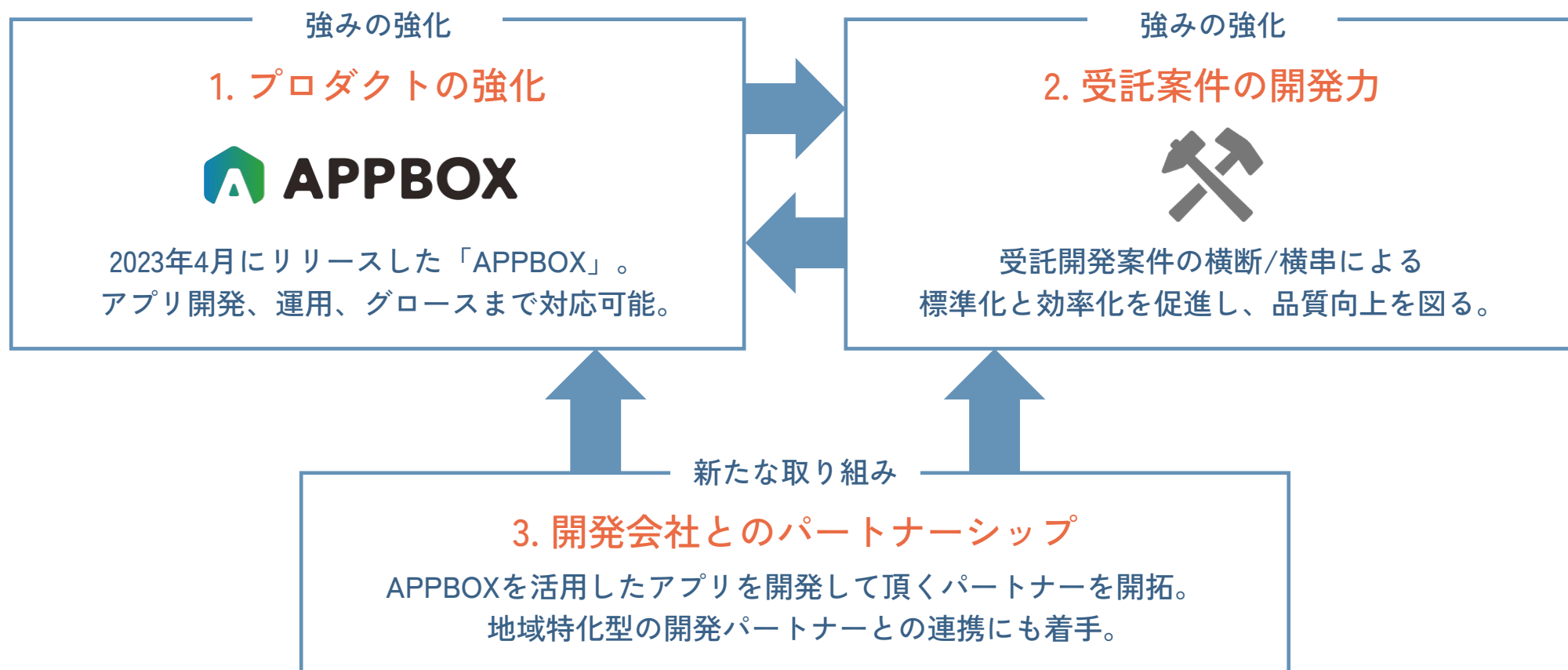


中期経営計画 2027 (Tech & Innovation Partner)の全体像

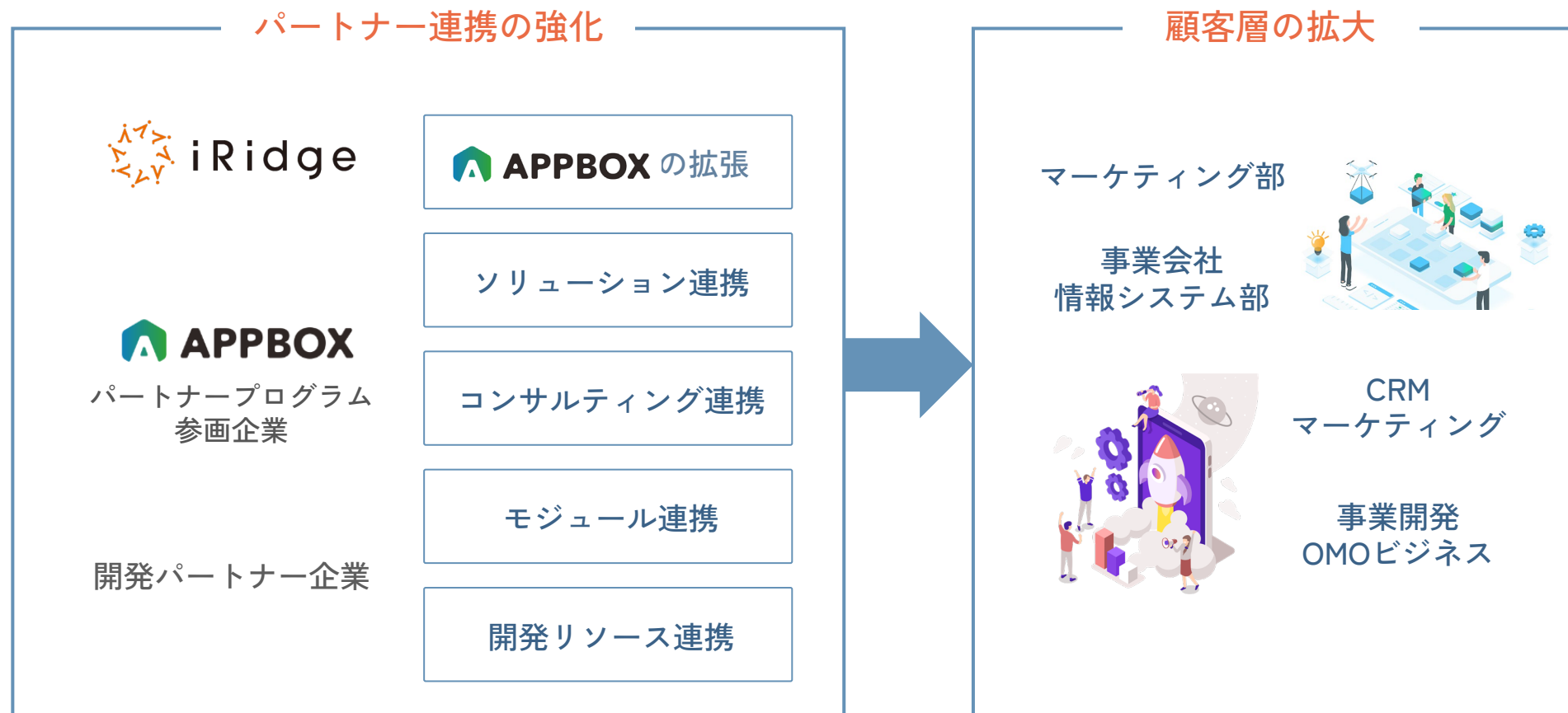
開発力やビジネス創出力の活用と顧客企業のパートナーシップの強化による顧客提供価値の向上に取り組む。



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アプリビジネス事業の更なる成長を実現する。



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

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。

アプリを軸とした
強みと基盤

アプリ関連以外の
DX領域へ進出

生成AIも活用した
サービス拡張展開

当社ソリューション導入アプリとユーザー数

アプリ：300 以上

ユーザー：8,000万 以上

業種別の取引シェア

小売・流通

45%

主要業種に
おける売上
上位3社との取引

鉄道

61%

JR・大手私鉄
との取引

金融

17%

都市銀行・
地方銀行・信用金庫
との取引

強固な顧客基盤を活かし、業務システムをはじめとするアプリ関連以外のDX領域へ進出

鉄道

MaaS × DX領域

小売・流通

EX × DX領域
(Employee Experience)

金融

組込型金融領域
(Embedded Finance)

生成AIも活用したサービス拡張・展開、業務効率化による付加価値向上、新たなサービス創出により今後の事業成長を促進



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



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。

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

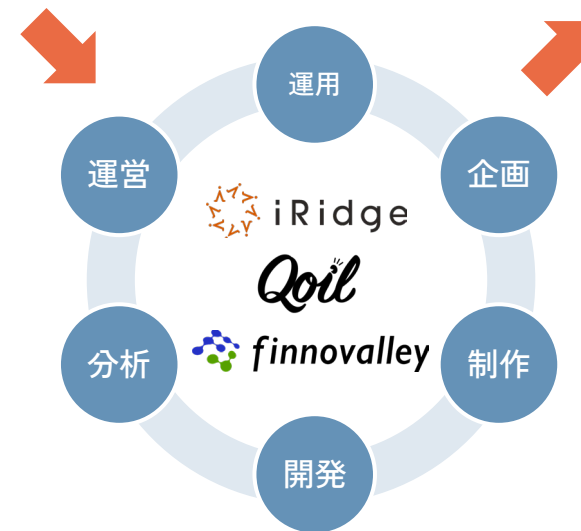


左：ブランドプロデューサー/クリエイティブディレクター
酒匂 紀史氏

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

企業が抱える課題

顧客からの期待

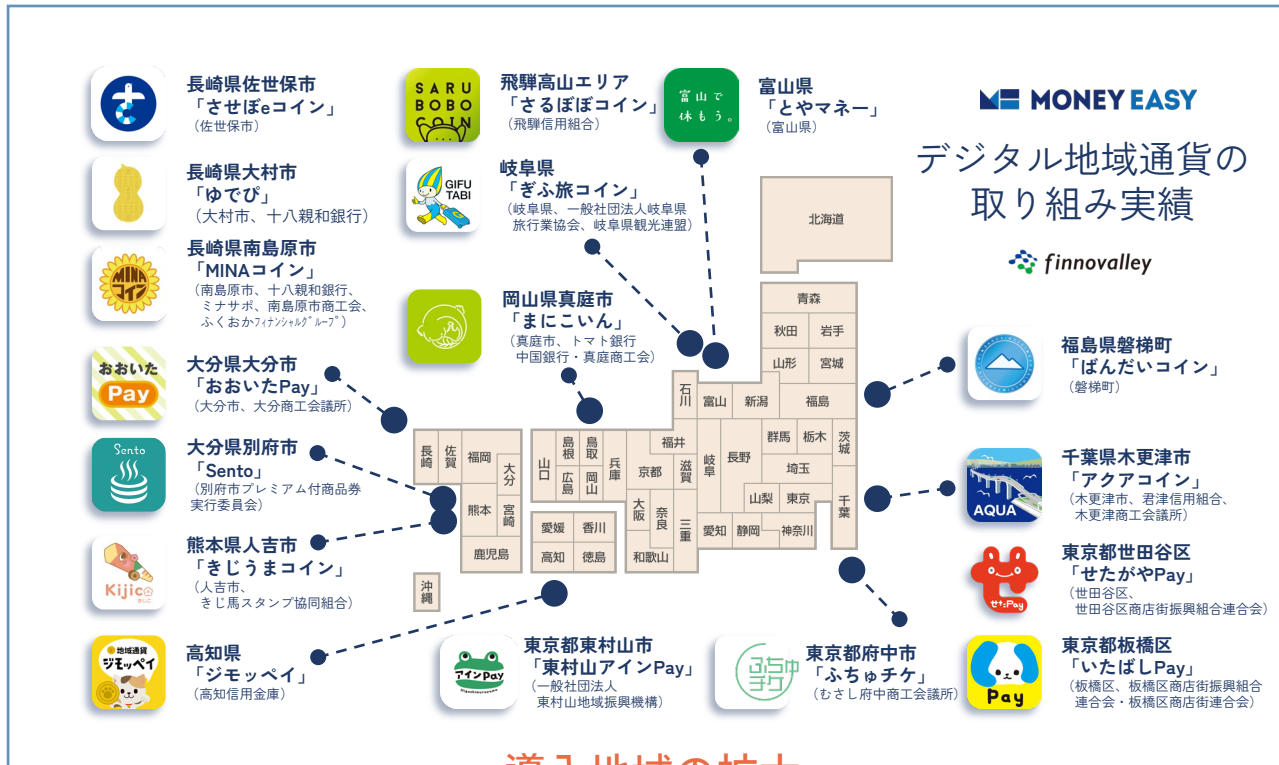


ストラテジックプランニングから認知拡大のための様々なソリューションをはじめ、OMOビジネス、CRMマーケティング、新規事業まで、5つのソリューションで顧客企業の課題解決を行う統合マーケティング支援へ展開する。



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



プレミアム付商品券事業

福祉・地域活性の
ポイント事業

ふるさと納税
ポイント事業

税公金納付

などへの拡張

行政DXへの拡張

+



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



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

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。

業務提携



JR西日本グループのデータ分析、及びソリューションと、当社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。

資本業務提携



ディップが保有する強固な顧客基盤に向け、当社のスマートフォンアプリをはじめとしたDXソリューションの企画・開発力を活かし、新たなDXサービスを共同で創出。

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。

中期経営計画 2027 (Tech & Innovation Partner) の業績目標

長期目標 (次期中期経営計画)

成長戦略①～③+⑤による既存事業の成長

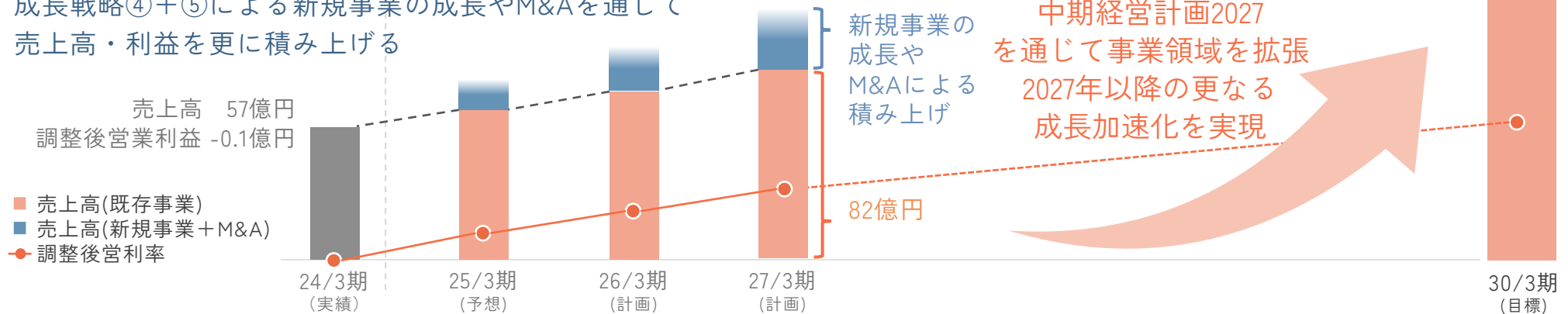
	(25/3期)	(26/3期)	(27/3期)
売上高	64億円	72億円	82億円以上
調整後営業利益	1.5億円	3億円	5億円以上
調整後営利率	2.3%	4.2%	6.1%以上

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



※ 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





4. 補足資料

An aerial photograph of a city at dusk, with numerous high-rise buildings and a river in the foreground. The sky is a mix of blue and orange, and the city lights are beginning to glow. The text is overlaid on the center of the image.

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。

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 取締役 山下 紘史 社外取締役 藤原 彰二 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	13億27百万円 (2024年12月末)
従業員数	257人 (2024年12月末、連結)

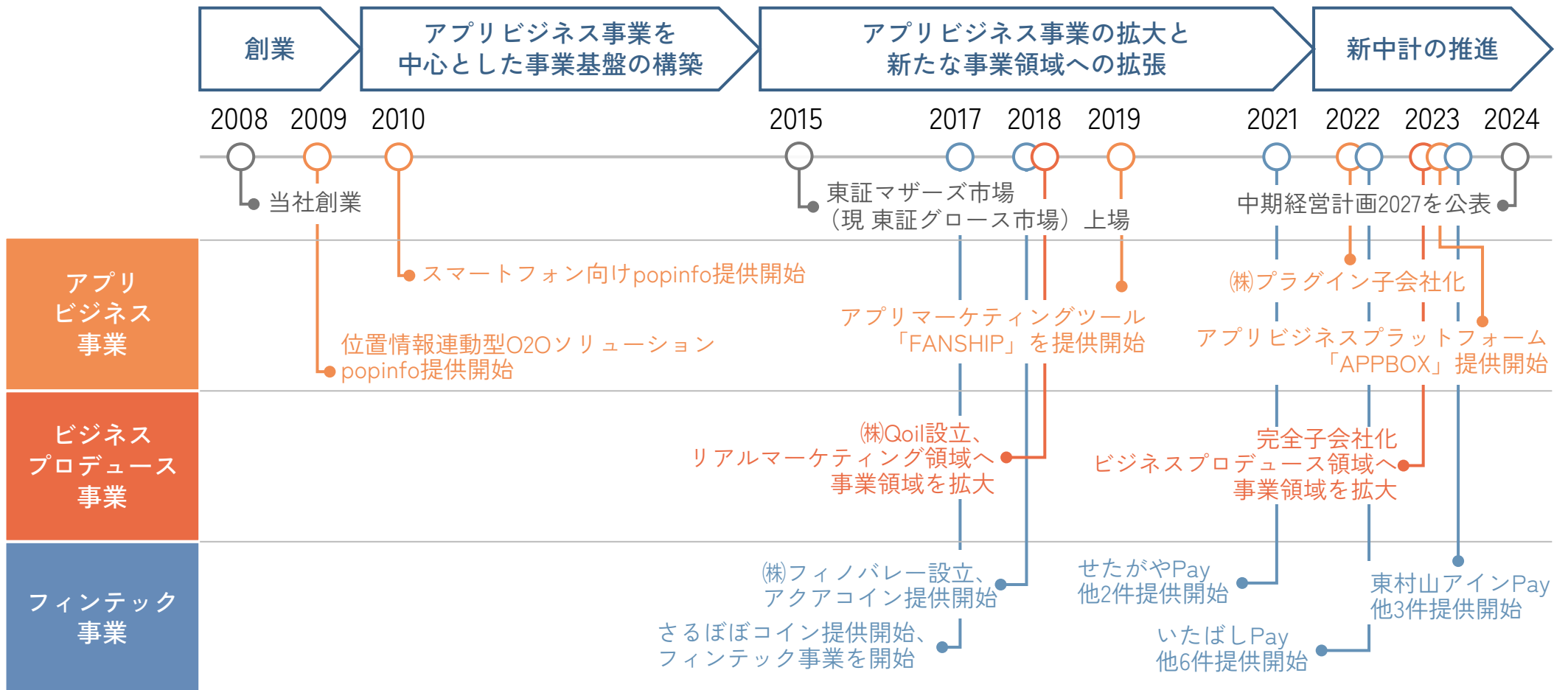
株主構成(2024年12月末現在)

小田 健太郎	30.3%
ディップ	4.7%
日本カストディ銀行 (信託口)	4.4%
五味 大輔	3.4%
楽天証券	2.0%
初雁 益夫	2.0%
NTTデータ	1.7%
SBI証券	1.7%
上田八木短資	1.3%
アイリッジ従業員持株会	1.2%



沿革

当社は創業以来アプリビジネス事業を中心に事業基盤を構築・拡大。その後、フィンテック事業に加え、ビジネスプロデュース事業に事業領域を拡大。2024年以降は中期経営計画2027(Tech & Innovation Partner)を推進し、顧客提供価値の向上を通じた事業領域の更なる拡張を図る。



グループ事業概要

当社グループは「アプリビジネス事業」、「ビジネスプロデュース事業」、「フィンテック事業」の3つの事業から構成。

アプリビジネス事業

- ・ 企業向けスマホアプリの企画・開発運用支援
- ・ アプリビジネスプラットフォーム「APPBOX」の企画・開発・運用
- ・ 企業向けDXサービスの企画・開発・運用

ビジネスプロデュース事業

- ・ 統合マーケティング支援、ビジネスコンサルティング・実行支援
- ・ イベントや店舗集客促進等のリアルマーケティング支援

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」の企画・開発・運用

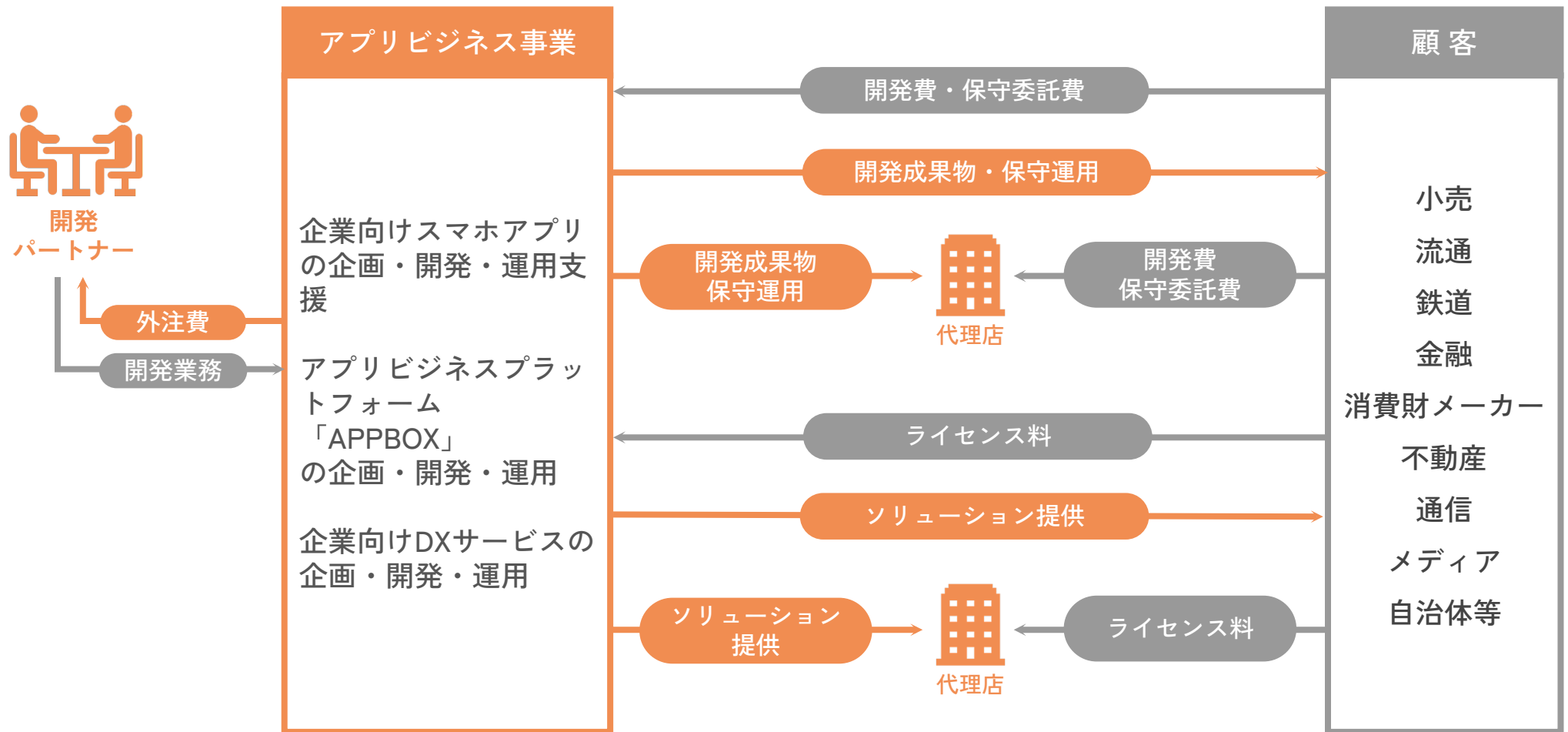
セグメント売上51.1億円※

セグメント売上6.0億円

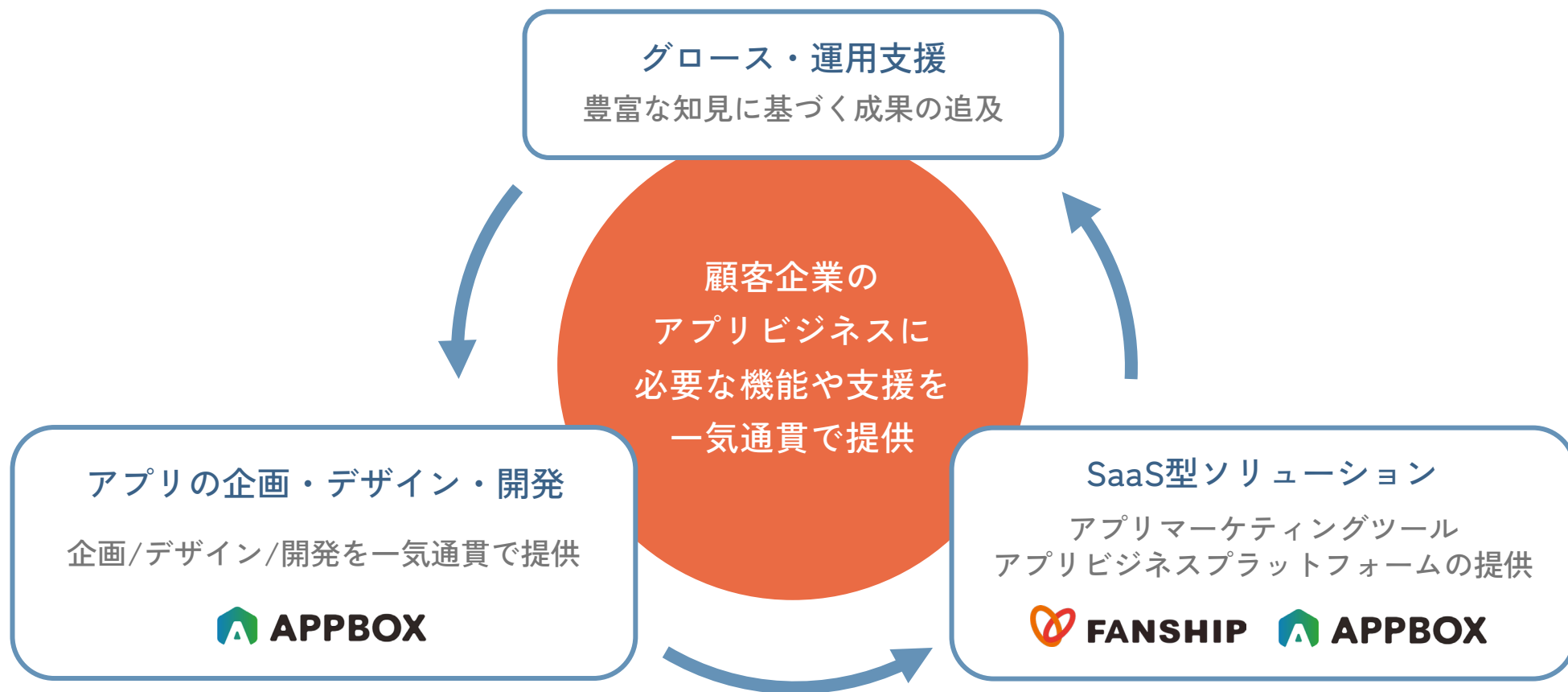
※ セグメント変更前の24/3期「OMO事業」セグメントの実績



アプリビジネス事業では、顧客企業に対して主にスマホアプリの企画・開発・運用支援やアプリビジネスプラットフォーム「APPBOX」などの自社ソリューションの提供を行う。



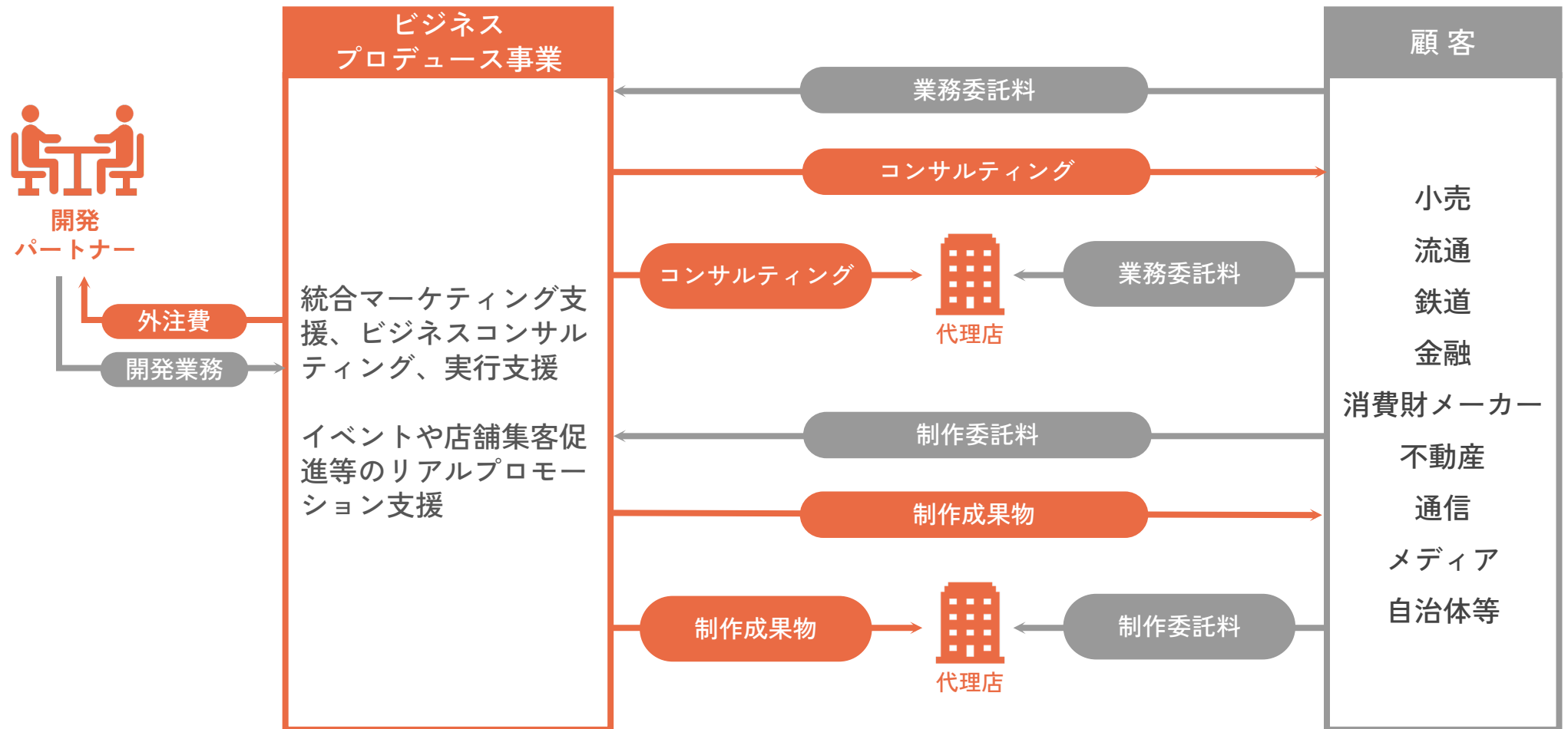
アプリビジネス事業においては、主に「APPBOX」を活用したスマホアプリ開発(スクラッチ・パッケージいずれも含む)に加え、アプリマーケティングツール等のソリューション提供やアプリリリース後の運用支援・グロースに至るまで、顧客企業のアプリビジネスの成長を一気通貫で支援する。



「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。



ビジネスプロデュース事業では、主に企業に向けて統合マーケティング支援や、リアルプロモーション支援を提供する。



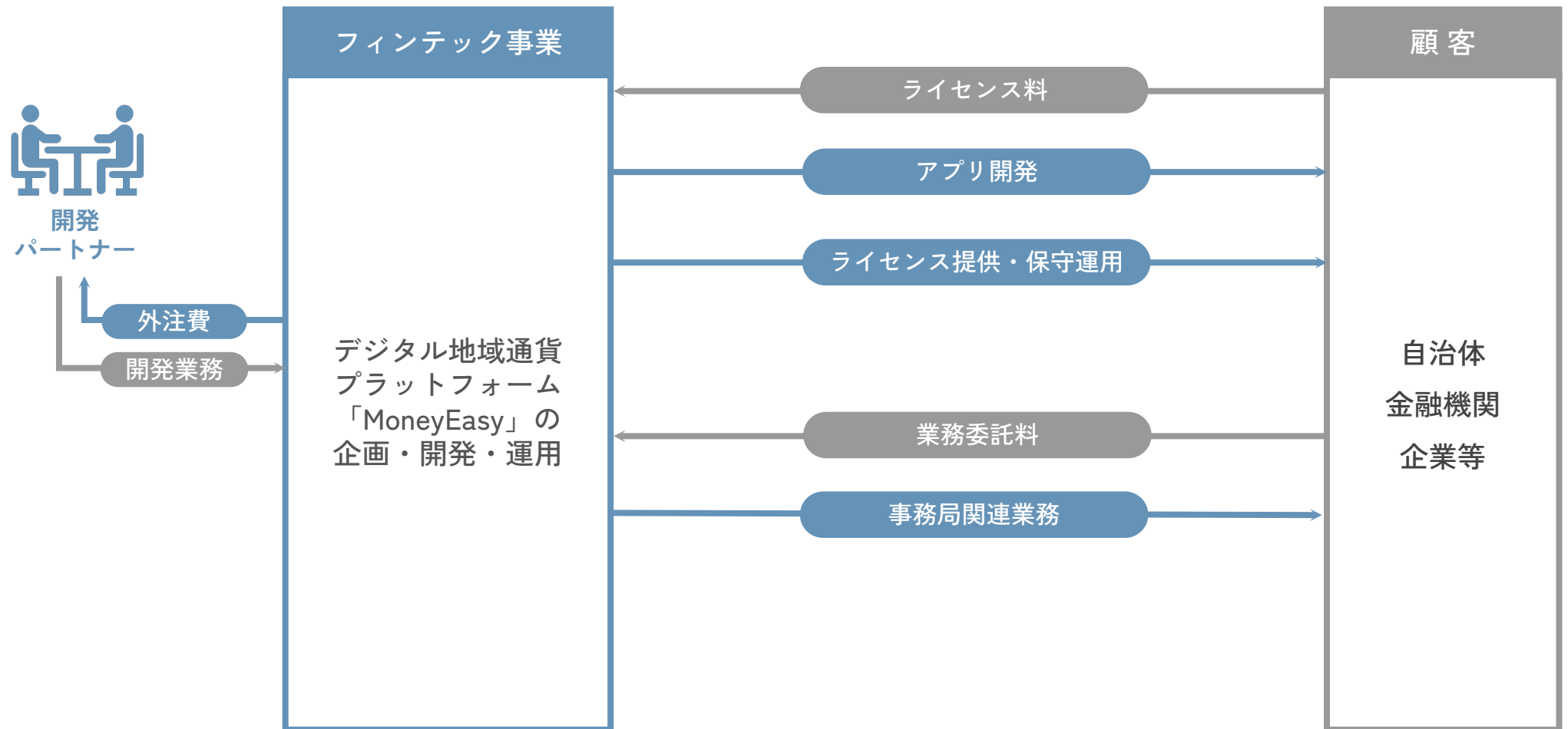
ビジネスプロデュース事業では、顧客企業のパートナーとして、ビジネスの全体戦略の立案から、課題抽出・コミュニケーションデザイン・サービス開発の支援やグロースハック支援などを通じて、新規事業開発やマーケティングに関する課題をワンストップで解決する。

戦略立案	課題抽出 アイディエーション	コンセプト検証(PoC) コミュニケーション デザイン	サービス開発・制作 マーケティング設計	グロースハック支援 プロモーション
<ul style="list-style-type: none"> 事業/DX戦略立案 <ul style="list-style-type: none"> - マイルストーン策定 - 勉強会開催 方針策定 <ul style="list-style-type: none"> - パーパス定義 - ビジョン策定 	<ul style="list-style-type: none"> 顧客/社会課題抽出 <ul style="list-style-type: none"> - マーケトリサーチ - 与件整理 アイディエーション <ul style="list-style-type: none"> - コンセプトデザイン - ビジネスモデル/プラン立案 	<ul style="list-style-type: none"> コンセプト検証(PoC) <ul style="list-style-type: none"> - ペルソナ設定 - ユーザリサーチ コミュニケーションデザイン <ul style="list-style-type: none"> - CJM作成 - UI/UXデザイン 	<ul style="list-style-type: none"> サービス開発/制作 <ul style="list-style-type: none"> - ブランド定義/VI開発 - システム/アプリ/各種制作 マーケティング設計 <ul style="list-style-type: none"> - マーケプラン立案 - KPI設計/目標設定 	<ul style="list-style-type: none"> グロースハック支援 <ul style="list-style-type: none"> - データ分析/効果検証 - 改善策立案 プロモーション <ul style="list-style-type: none"> - ASO/SEO/SNS運用 - イベント企画/運営

顧客毎の専門チームを組成し、戦略立案をはじめ顧客企業と協働して”考える”部分からサービス開発・グロースハック支援などの”実行する”部分までをトータルで支援

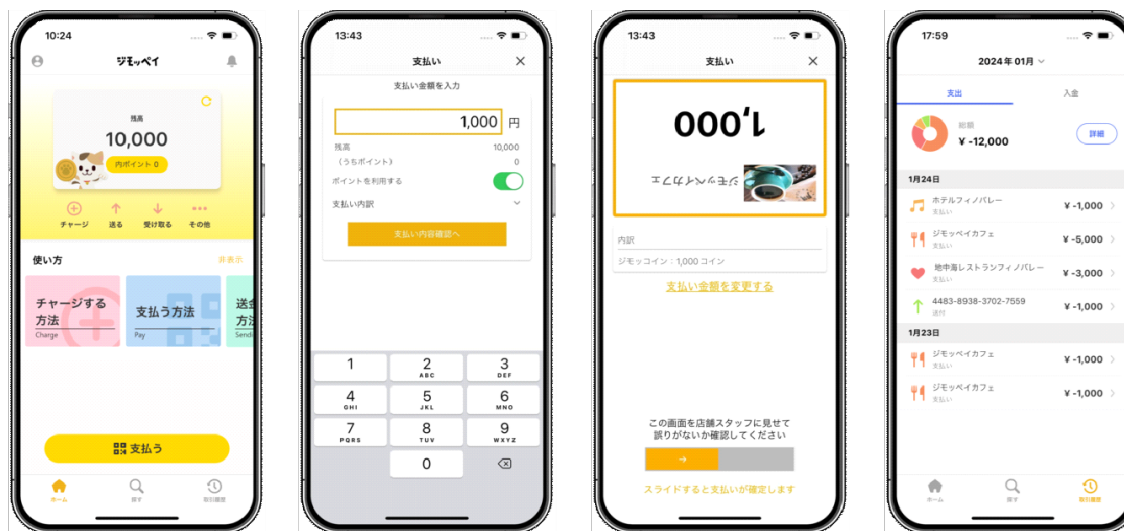


フィンテック事業では、主に自治体や金融機関に向けて自社ソリューションを提供する。



フィンテック事業では、デジタル地域通貨※1プラットフォーム「MoneyEasy」の提供を通じて、地域内限定の電子マネーを発行し、地域内の経済活性、経済循環を目指したデジタル地域通貨運営を支援※2する。

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



提供アプリイメージ（高知県ジモッペイ事例）

- ※1 デジタル地域通貨：スマートフォンアプリを使って、チャージから決済までを可能にした域内限定で利用可能な通貨がデジタル化されたもの
- ※2 支払方法として二次元コード読取方式を採用しているため、店舗側での初期投資や手間がかからず導入できることが特長。また、自治体でのプレミアム付商品券事業や行政ポイント等の運用も容易に実施ができ、地域でのさまざまな活動をより効率化し、持続可能な地域づくりへの活用を支援



当社の強みと特徴

テクノロジー・開発力とビジネス創出力を強みに、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を有していることが特徴。

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1億MAUを超えるユーザー数



[テクノロジー・開発力] 顧客企業のテックパートナーとしてワンストップで支援

スマホアプリを中心とした高度な開発力を有し、当社プロダクト「APPBOX」や外部のソリューションも活用し、顧客企業のテックパートナーとしてワンストップで支援。

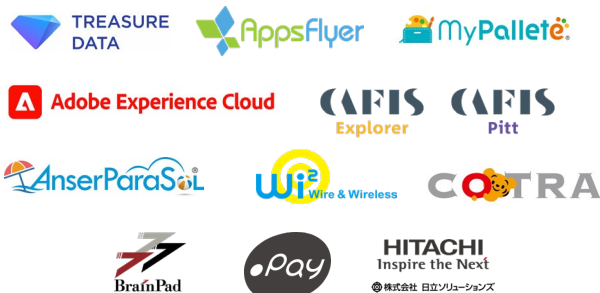
スマホアプリを中心に戦略・企画の策定から開発・グロースまで一気通貫で支援

APPBOXによる顧客ニーズに応じた柔軟な提案



これまでの開発実績により多くのカスタマイズ/連携実績のノウハウが蓄積、あらゆる顧客要望に対応可能

豊富な外部ソリューション
連携実績（抜粋）



多岐にわたる顧客システムとの
連携実績

顧客の持つ様々なシステムとの連携実績

- ・ POS、決済システム
- ・ 鉄道の運行管理システム
- ・ 業務システム、基幹システム
- ・ 顧客企業の運用するCRM
- ・ 生成AIなど先端技術の活用支援 など

機能や施策を実現するために
クラウドインフラを最大限活用



AWS アドバンスティア
サービスパートナー

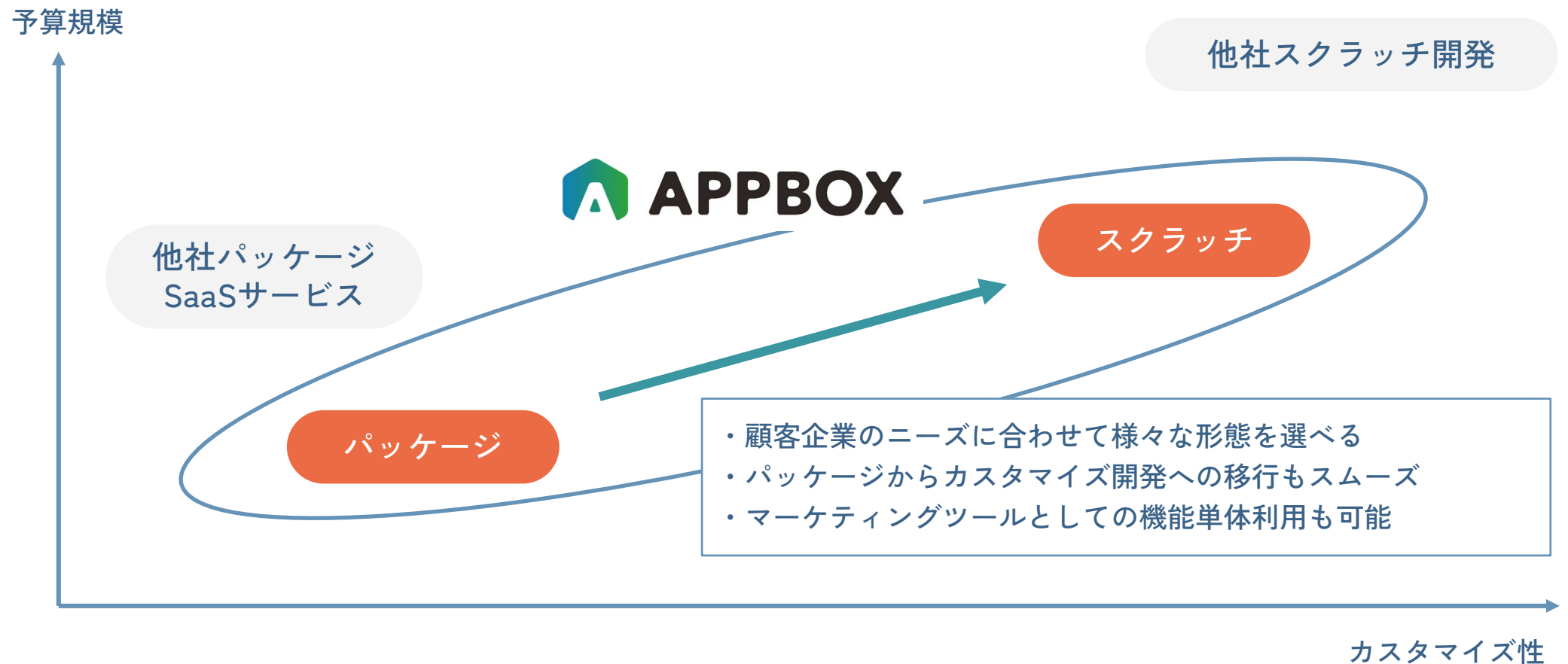


Google Cloud Platform
サービスパートナー



[テクノロジー・開発力] アプリビジネスプラットフォーム「APPBOX」の優位性

アプリ開発とマーケティングツールの両方を提供して相乗効果を出すことができることが優位性。アプリビジネスプラットフォーム「APPBOX」は、スクラッチ/パッケージ/機能拡充のための機能単体利用も選択可能。



[ビジネス創出力] マーケティング×テックの両面からビジネス創出を支援

マーケティング×テクノロジーの知見を活かし、顧客企業のイノベーションパートナーとしてビジネス創出をトータルで支援。

顧客企業のビジネス創出を戦略策定～開発～グロースハックまでトータルで支援

	戦略策定	サービスデザイン	UI/UX戦略	開発	保守・運用	グロースハック (データ分析・成長支援)
戦略コンサル/広告代理店	○	○				
ITコンサル/大手SIer		○	○	○		
クラウドベンダー				○	○	
当社	○	○	○	○	○	○

「マーケティング×テクノロジー」の知見を活用し、両面からビジネス創出を支援

マーケティング領域

- ・コミュニケーション設計・ブランディング・UI/UX 支援
- ・ターゲット設定・カスタマージャーニー・アプリグロース支援
- ・CRMマーケティング・Web制作・SNSマーケティング
- ・イベント施策・店頭什器制作・キャンペーン運用支援 など

テクノロジー領域

- ・スマホアプリの企画、開発、運用支援
- ・アプリビジネスプラットフォーム「APPBOX」
- ・アプリマーケティングツール「FANSHIP」
- ・DXソリューション・プロフェッショナルサービス など



[顧客基盤] 小売・鉄道・金融業界等の豊富な顧客基盤

アプリビジネス領域を中心に小売・鉄道・金融業界等の強固な顧客基盤を有し、300を超えるスマホアプリの企画・開発・運用を支援。

小売・流通

主要業種における
売上上位3社との取引シェア

45%

 ファミベイアプリ	 ニトリアプリ	 f-JOYアプリ	 京王百貨店 新宿店 LINEミニアプリ
 カーライフスクエア アプリ	 ジューアプリ	 Keio BEAUTY LINEミニアプリ	 テラスモール湘南 アプリ
 BOOKOFFアプリ	 SHIPSアプリ	 テラスモール松戸 アプリ	 mozo アプリ

鉄道

JR・大手私鉄との
取引シェア

63%

 東急線アプリ	 相鉄線アプリ
 小田急アプリ	 南海アプリ
 阪急沿線アプリ	 WESTER

金融

都市銀行・地方銀行・
信用金庫との取引シェア

25%

 JAバンクアプリ	 SHINSEI L SHINSEI BANK 新生銀行 カードローンアプリ	 BANKIT BANKITアプリ
 OKBアプリ	 レイクアルサ公式 アプリ	 せたがやPay (東京都世田谷区)
 さるぼぼコイン (岐阜県飛騨地方)	 アクアコイン (千葉県木更津市)	

※2024年実績・当社調べ

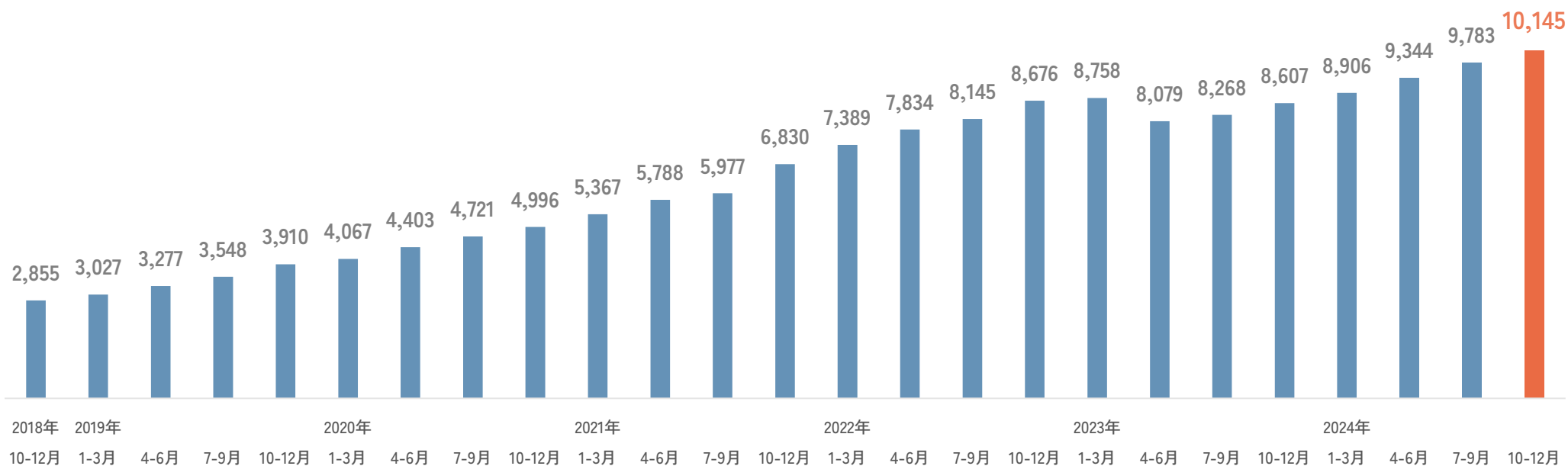


[顧客基盤] 1億MAUを超えるユーザー数

当社ソリューション導入アプリのMAUIは1億を超え、多くのユーザーが利用。

当社ソリューション導入アプリのMAU※の推移

(万ユーザー、各四半期平均)



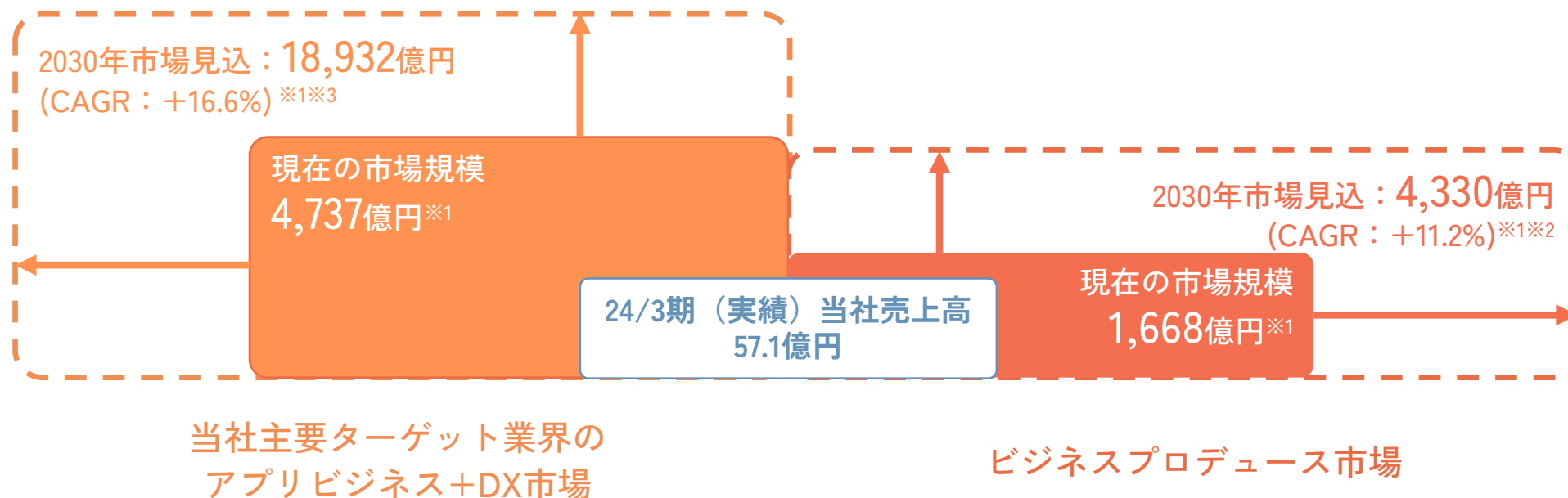
※ MAU(Monthly Active Users)は当社プロダクト導入アプリを月に1回以上起動しているユーザー数を集計(一部推計を含む)。



対象・関連市場の規模と潜在性

アプリビジネス事業及びビジネスプロデュース事業は、既存の対象市場のみでも顧客基盤の拡大余地は十分にあり、また、DX需要の高まりによる更なる市場規模拡大が見込まれる。

市場規模と潜在性



※1 株式会社富士キメラ総研「2023 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編」なお、現在の市場規模は2021年時点の実績値

※2 「営業・マーケティング(顧客接点改革)」 「戦略/基盤(DXコンサルティング及びデータ分析)」の 카테고리・項目合算値

※3 「流通/小売(総合計)」 「金融(総合計)」 「交通/運輸/物流(うちMaaS及び輸送サービス変革)」の 카테고리・項目合算値



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。

