



事業計画及び成長可能性に関する資料

株式会社アイリッジ
(証券コード：3917)

2024/6/28

目次

セグメントの変更について(25/3期より適用)

1. 当社の概要

2. 当社の特徴と市場環境

3. 成長戦略及び事業計画

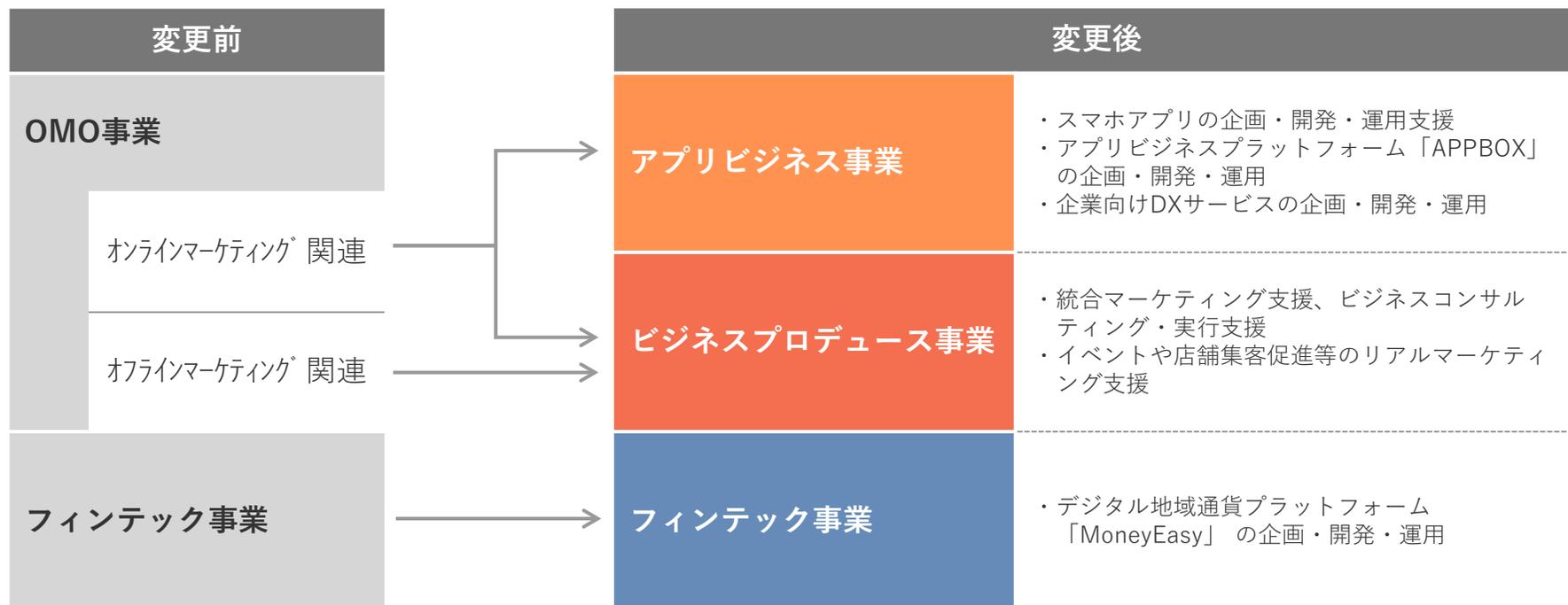
(中期経営計画 2027 (Tech & Innovation Partner))

4. 事業の進捗状況

5. 補足資料

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。





1. 当社の概要

An aerial photograph of a city at dusk, showing a dense urban landscape with numerous skyscrapers and residential buildings. The sky is a mix of blue and orange, and the city lights are beginning to glow. A river is visible in the foreground, reflecting the city lights.

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
連結子会社	社外取締役(監査等委員)	隈元 慶幸(弁護士)
	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)	
従業員数	256人 (2024年3月末、連結)	

財務指標等

売上高 ※1	57.1 億円
調整後営業利益 ※1※2	-0.1 億円
売上高CAGR ※3	26.5 %
主要事業ストック型収益 ※4	20.5億円
当社プロダクト導入アプリの合計MAU ※5	8,906 万ユーザー

※1 24/3期連結実績。

※2 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 15/7期から24/3期の年平均成長率。

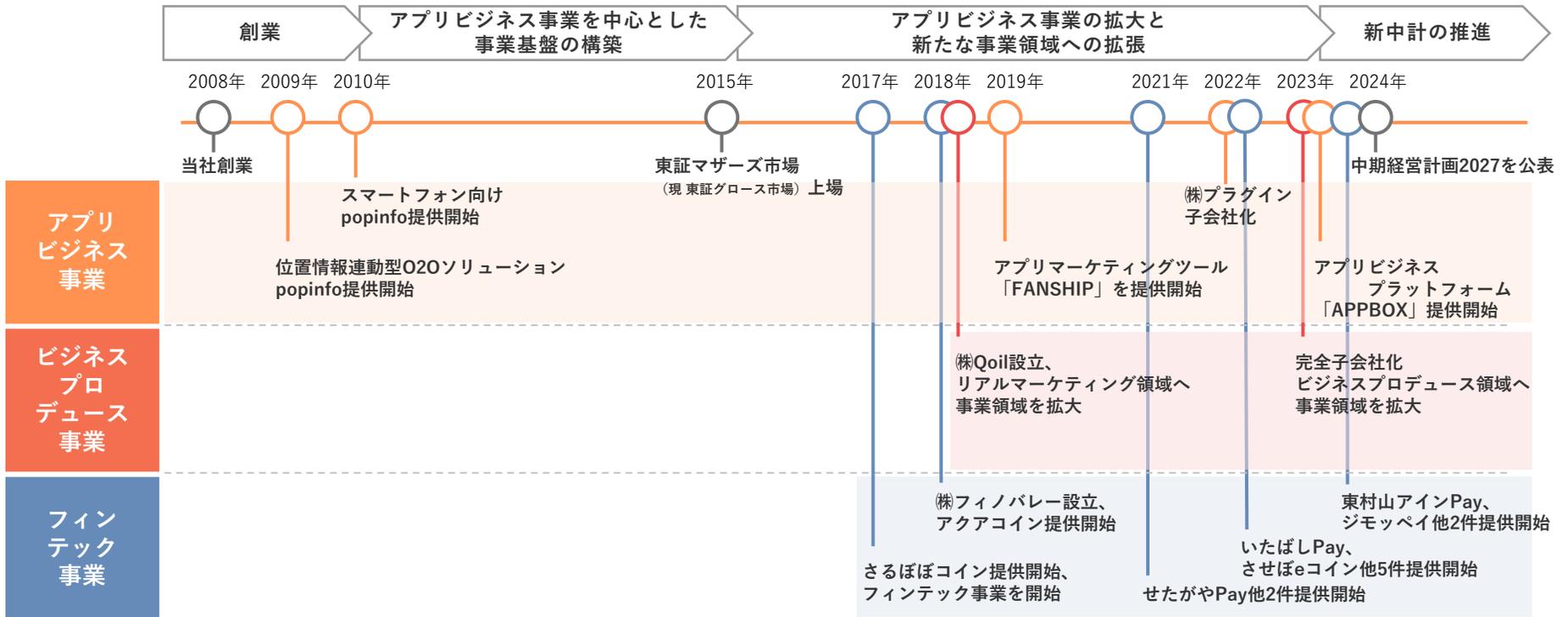
※4 24/3期4Qストック型収益に4を乗じた金額（フィンテック事業を除く）。 ※5 24/3期4Q実績。

事業領域

アプリビジネス事業	<ul style="list-style-type: none">・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	<ul style="list-style-type: none">・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	<ul style="list-style-type: none">・デジタル地域通貨プラットフォーム「MoneyEasy」の企画・開発・運用

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

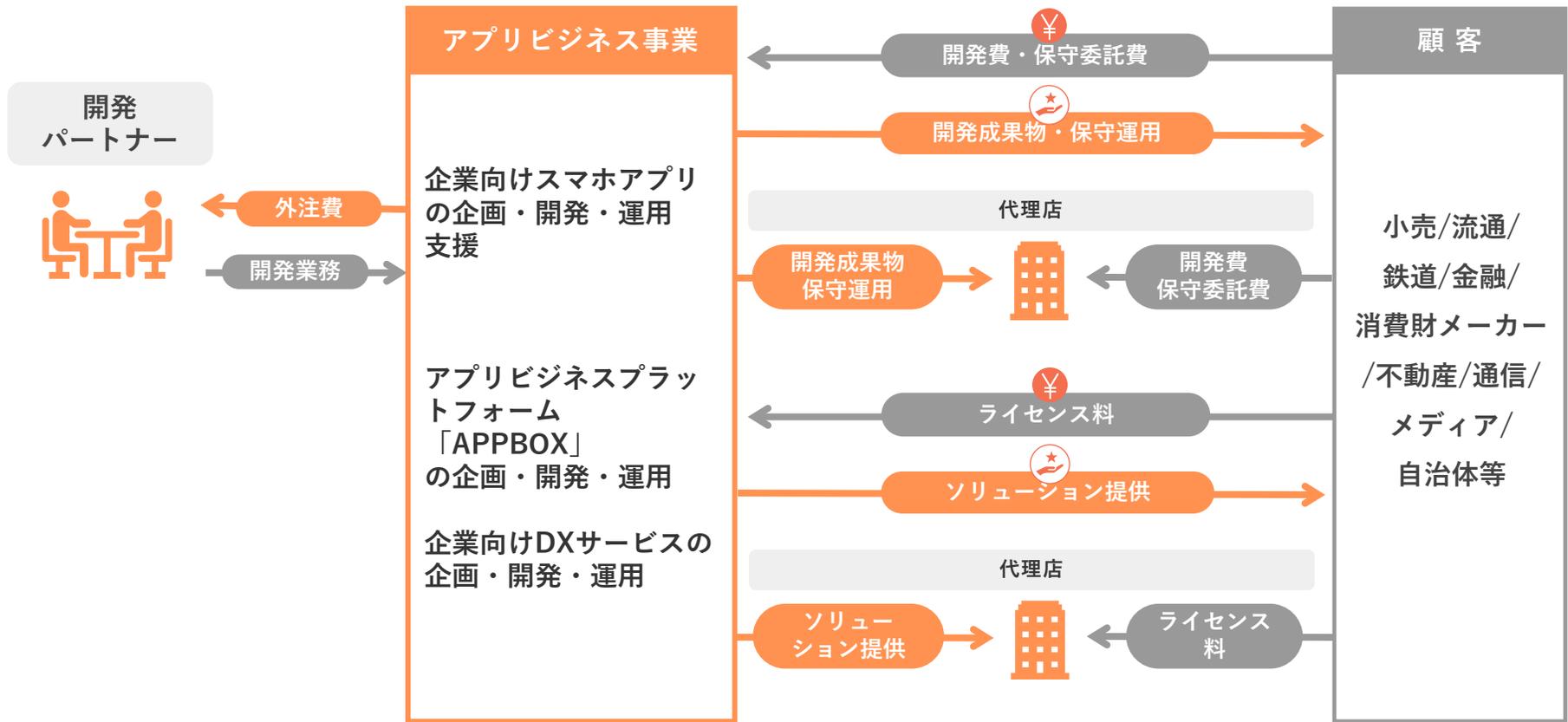
当社グループは「アプリビジネス事業」、「ビジネスプロデュース事業」、「フィンテック事業」の3つの事業から構成。

アプリビジネス事業	ビジネスプロデュース事業	フィンテック事業
<p>企業向けスマホアプリの企画・開発運用支援</p> <p>アプリビジネスプラットフォーム「APPBOX」の企画・開発・運用</p> <p>企業向けDXサービスの企画・開発・運用</p>	<p>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</p> <p>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</p>	<p>デジタル地域通貨プラットフォーム「MoneyEasy」の企画・開発・運用</p>
セグメント売上51.1億円※1		セグメント売上6.0億円

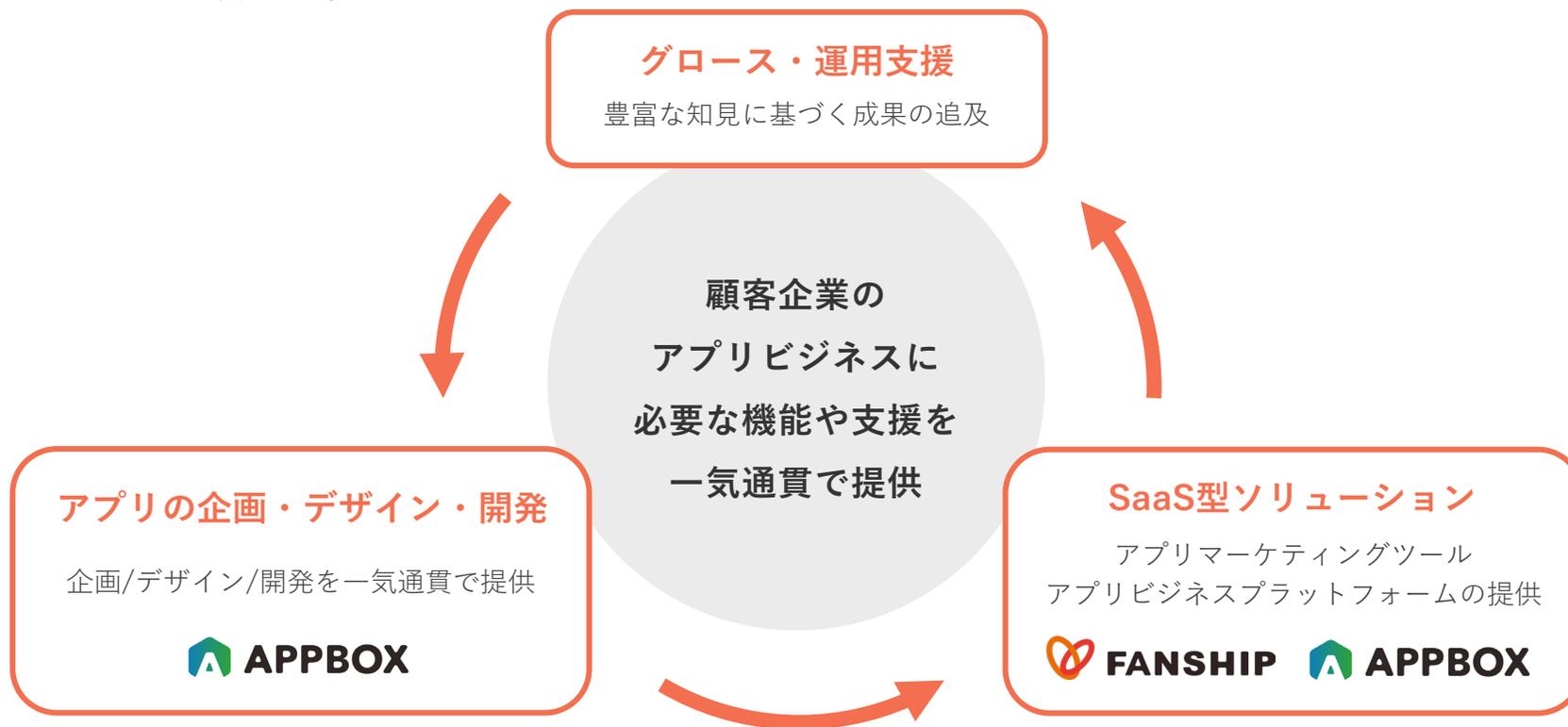
※1 セグメント変更前の24/3期「OMO事業」セグメントの実績

アプリビジネス事業 事業の流れ

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。



事例：アプリ開発

アプリビジネス事業

小売、金融、鉄道業界を中心に各業界を代表する企業のアプリをスクラッチ開発。



スタッフの
オペレーションまで
意識したUI設計



コーナンPay
店舗毎の動画など
独自機能を搭載



ユーザー、顧客
それぞれのメリット
が考慮された機能



移動と生活サービス
を連携したJR西日本
のMaaSアプリ



沿線地域の交通・生活・
観光を繋ぐ名古屋鉄道
のMaaSアプリ

アプリビジネスプラットフォーム「APPBOX」

アプリビジネス事業

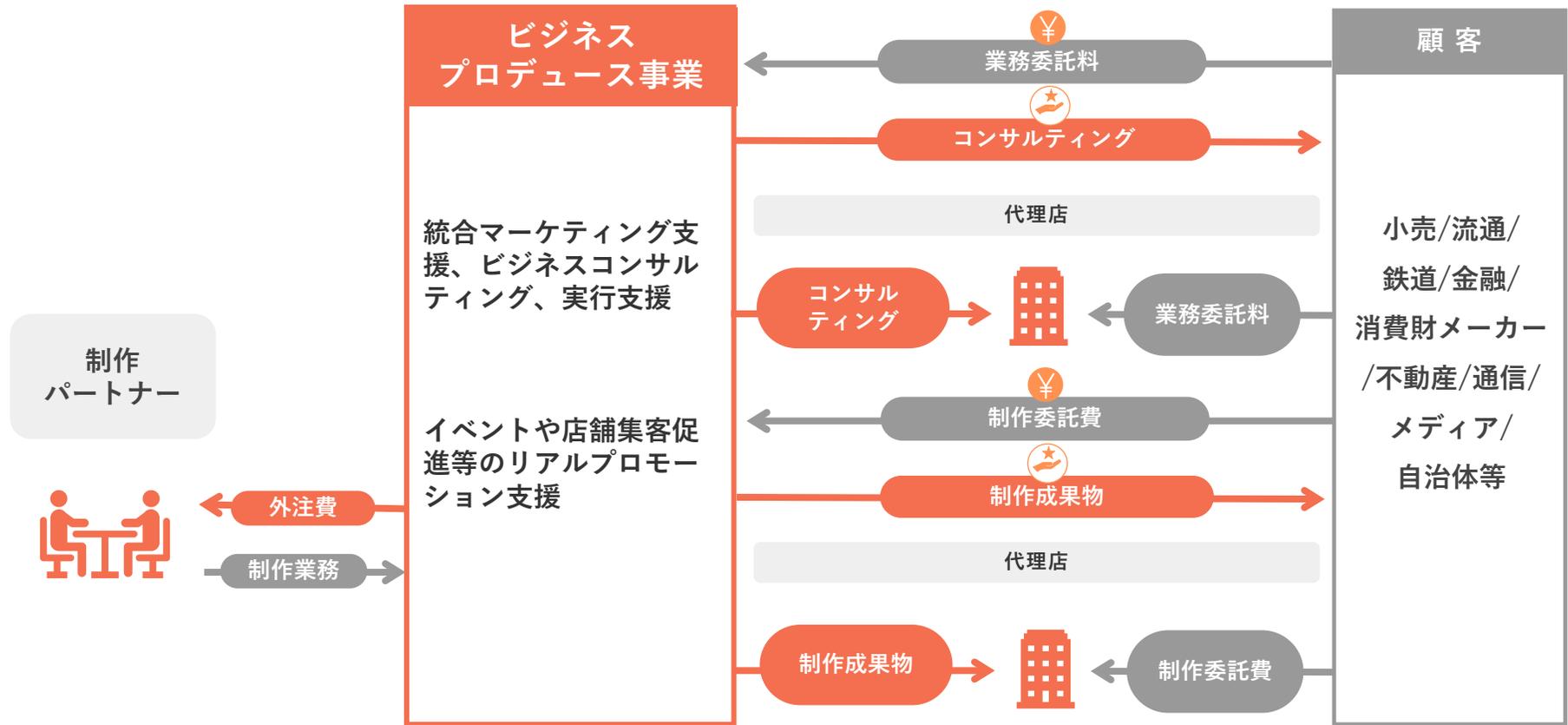
「APPBOX」は30種類以上の「BOX機能」と呼ばれるアプリで使う各種機能群(SDK)を組み合わせることで、アプリのスクラッチ/パッケージ開発、既存アプリの機能拡張、マーケティング施策まで、アプリビジネスに必要な全てを支援するプラットフォーム。24/3期1Qに市場投入。



ビジネスプロデュース事業 事業の流れ

ビジネスプロデュース事業

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。

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

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"> -マーケットリサーチ -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 -ユーザーリサーチ 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"> -マーケティングプラン立案 -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

デジタルとリアル（オンラインとオフライン）を統合した施策の企画・実行を支援。

株式会社日立製作所

金融機関向けソリューションのBtoBtoCマーケティング戦略支援として、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。各種コミュニケーションツールは、2024年3月14日・15日に開催された「デジタルバンキング展 2024」から展開がスタート。

コミュニケーションツール例 (営業資料表紙と各動画スクリーンショット)

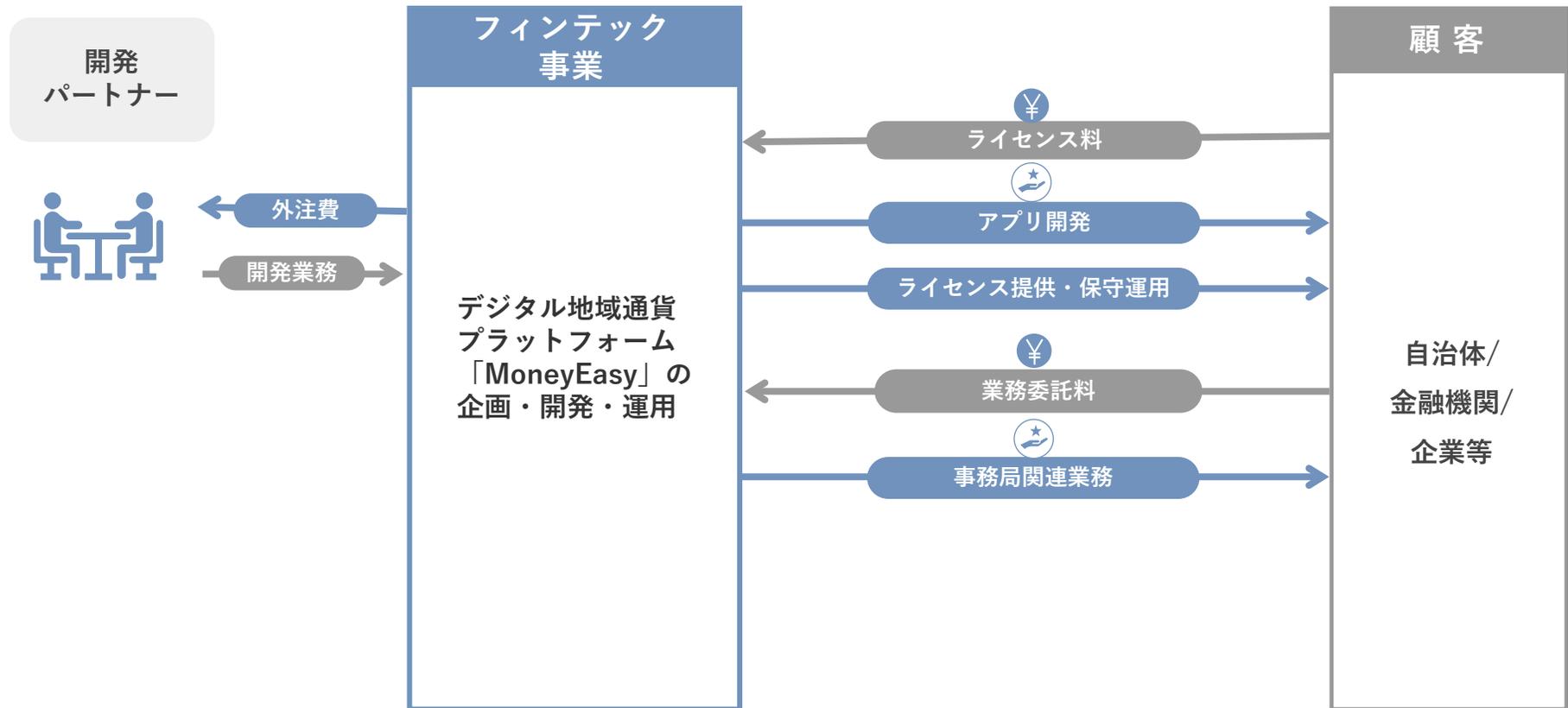


当社ウェブサイトでは、 本件に関するインタビュー記事を掲載



顧客VOICE：本当のゴールは「動画制作」の先にあった。
コミュニケーションのプロと一緒に作り上げたものとは

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。

デジタル地域通貨PF (フィンテック事業)



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

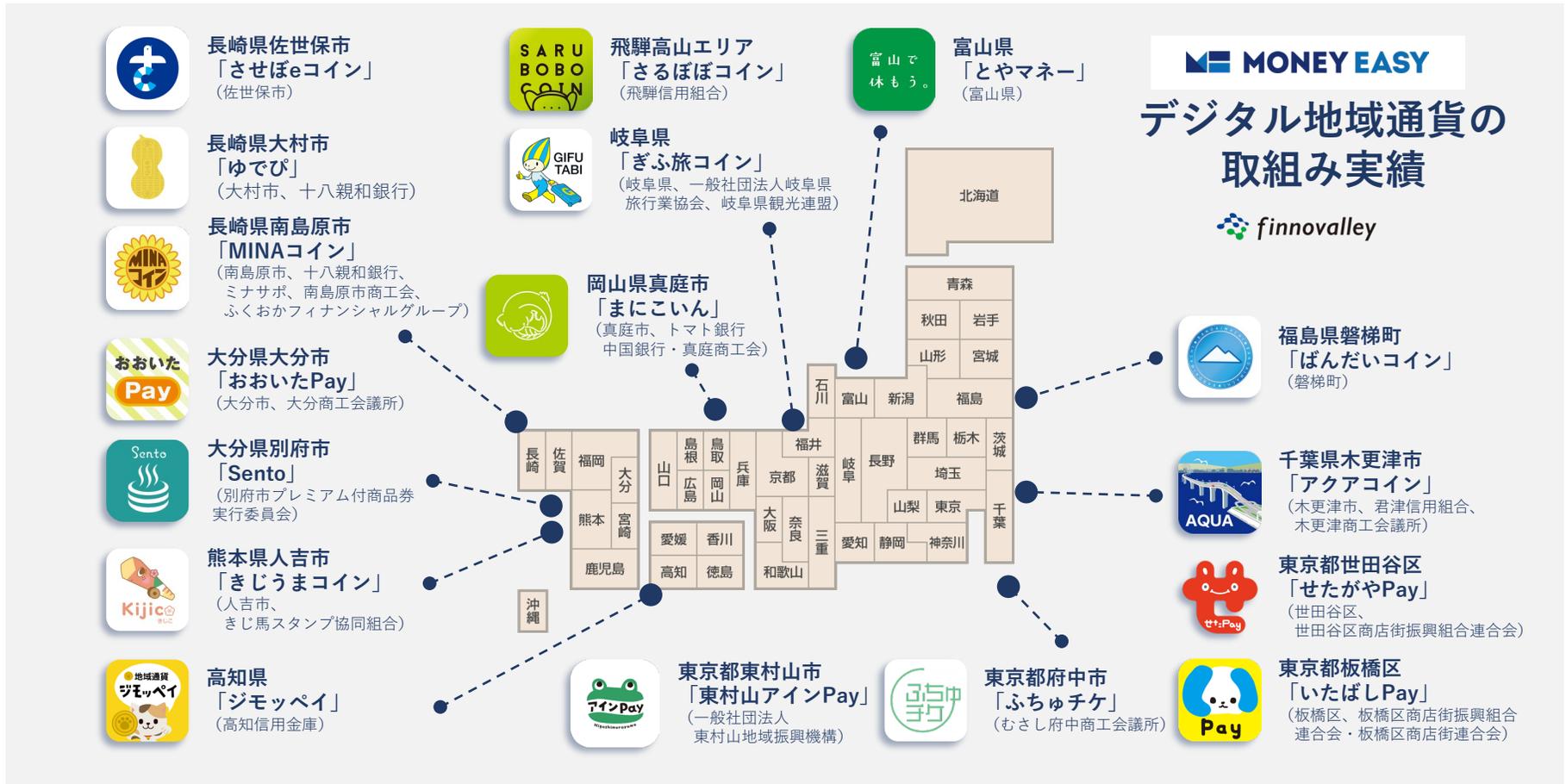


提供アプリイメージ（高知県ジモッペイ事例）

- ※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

デジタル地域通貨PF「MoneyEasy」の展開

デジタル地域通貨の運営主体となる金融機関、自治体、企業等へのプラットフォーム提供者として全国に展開。



2. 当社の特徴と市場環境

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。

■ 当社の強みと特徴

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、リリースまで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

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

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 アドバンスドティア
サービスパートナー

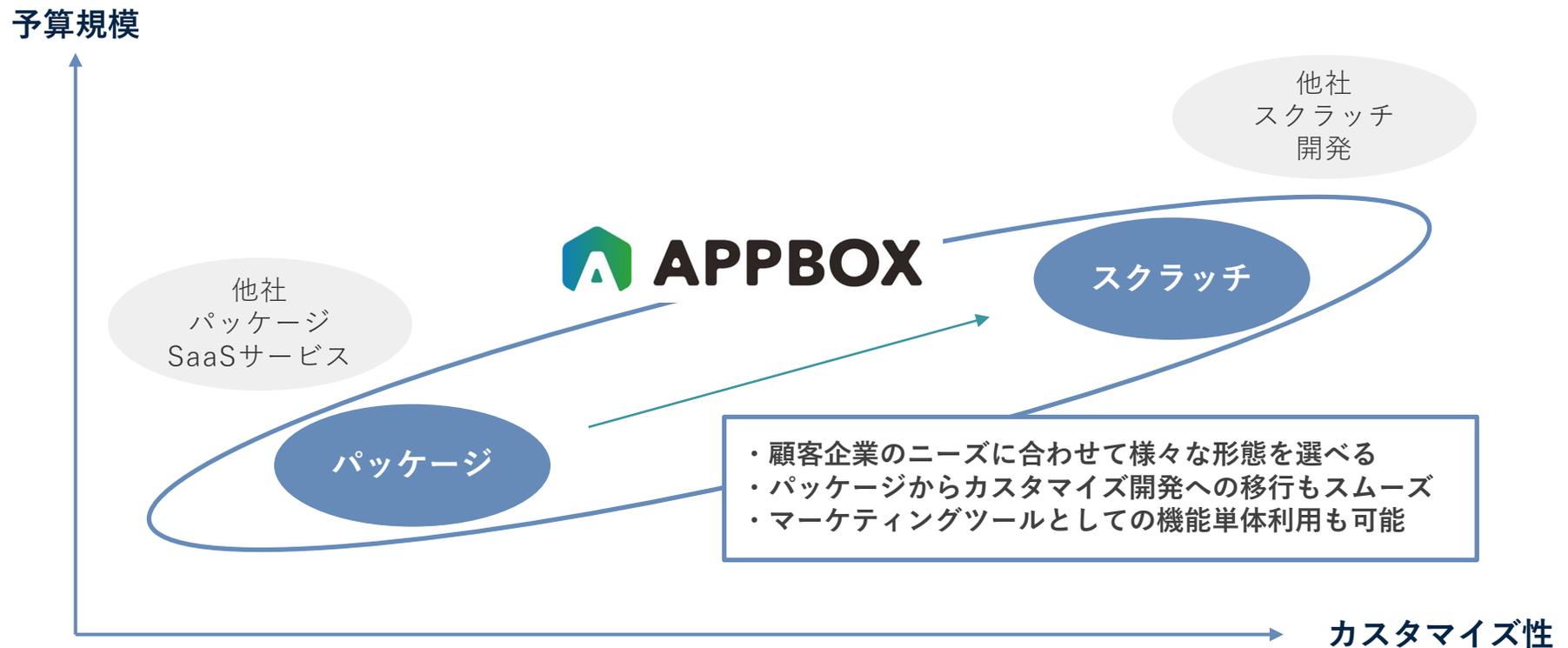


Google Cloud Platform
サービスパートナー

アプリビジネスプラットフォーム「APPBOX」の優位性

テクノロジー・
開発力

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。



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

小売・鉄道・金融業界等の豊富な顧客基盤

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。



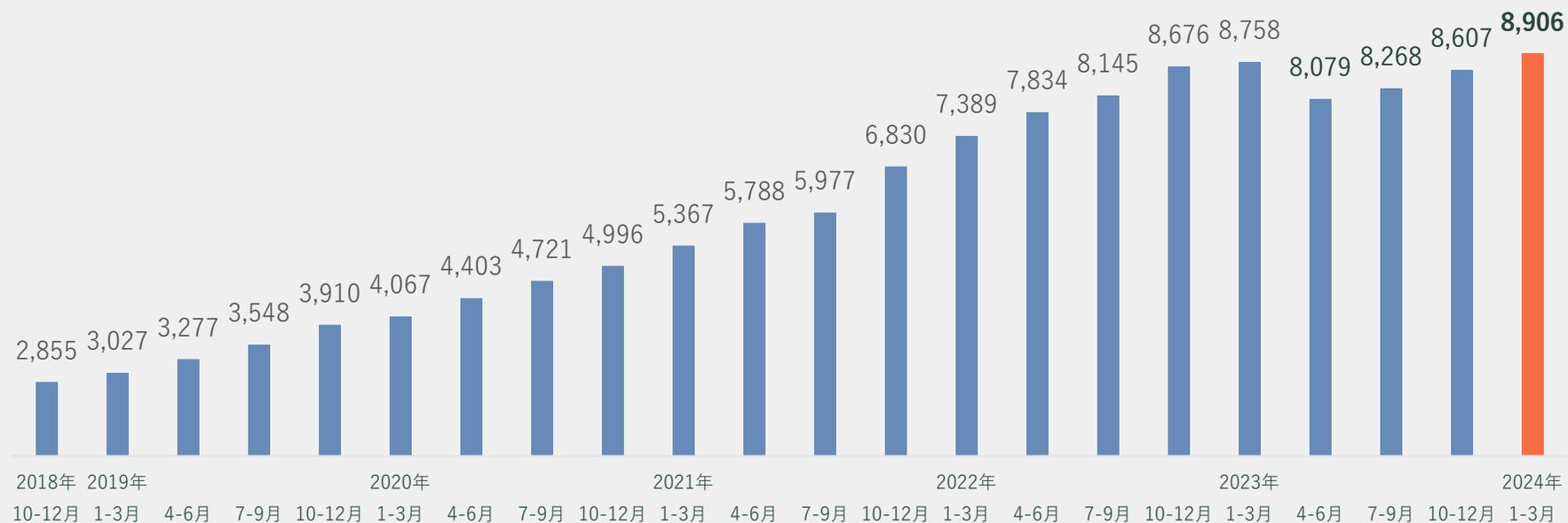
※2023年実績・当社調べ

8,000万MAUを超えるユーザー数

顧客基盤

当社ソリューション導入アプリは8,000万MAU[※]/月を超え、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)

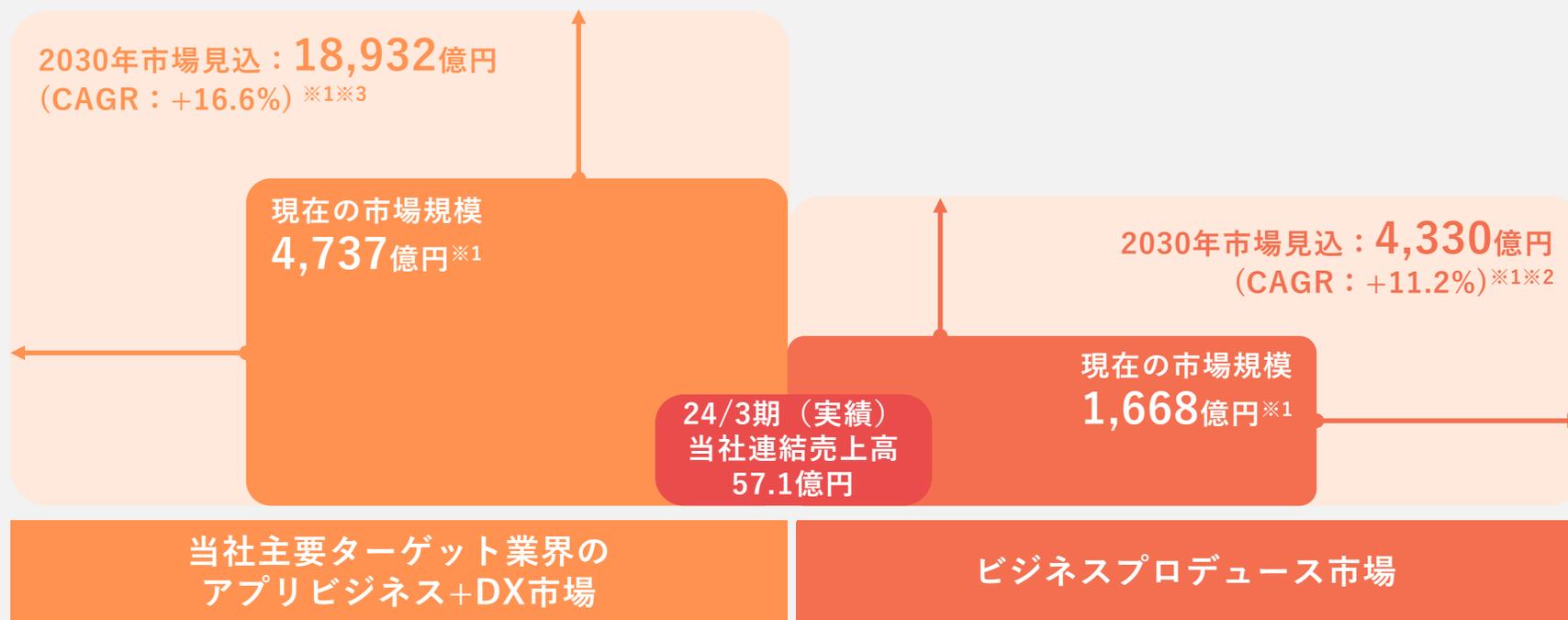


※ MAU(Monthly Active Users)は当社プロダクト導入アプリを月に1回以上起動しているユーザー数を集計(一部推計を含む)。

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)」のカテゴリー・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)」のカテゴリー・項目合算値

3. 成長戦略及び事業計画

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

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

■ 当社の強みと特徴

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



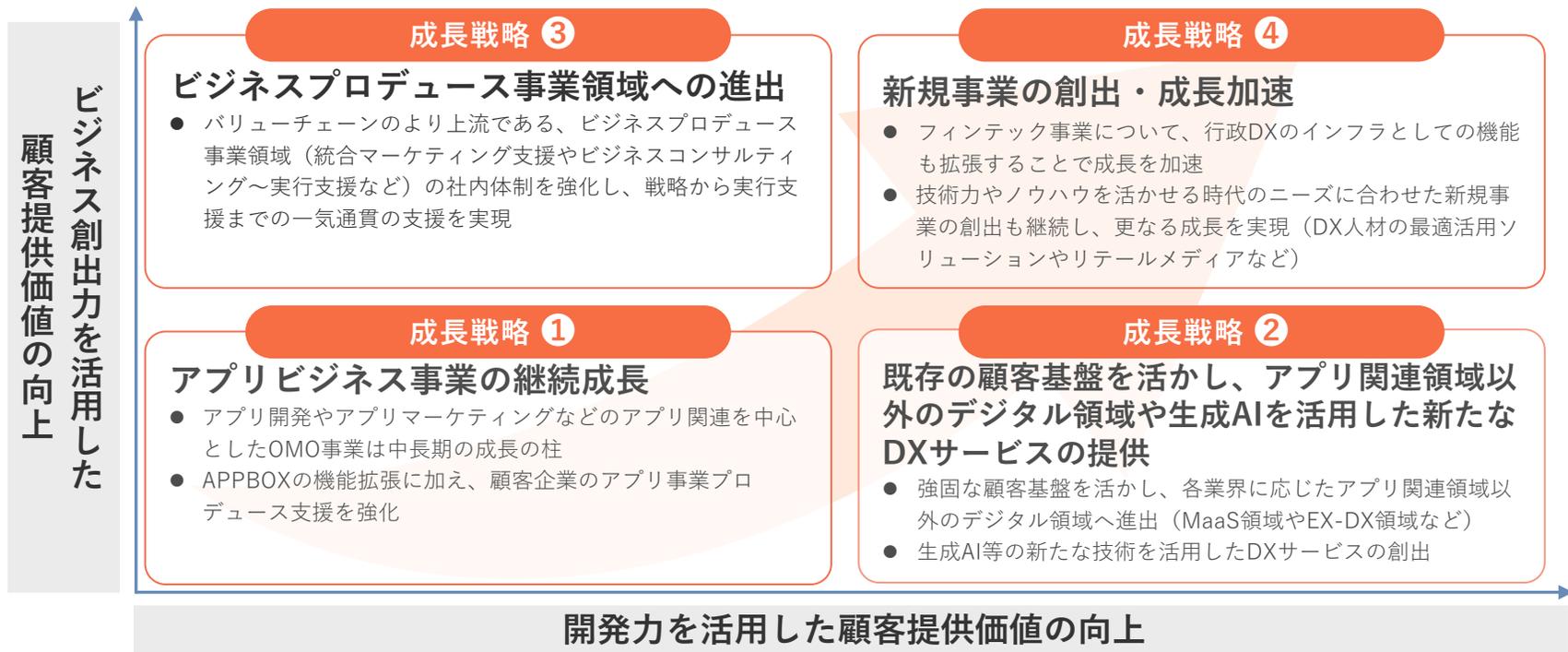
中期経営計画 2027 (Tech & Innovation Partner)の位置付け

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アプリビジネス事業の成長

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アプリビジネス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

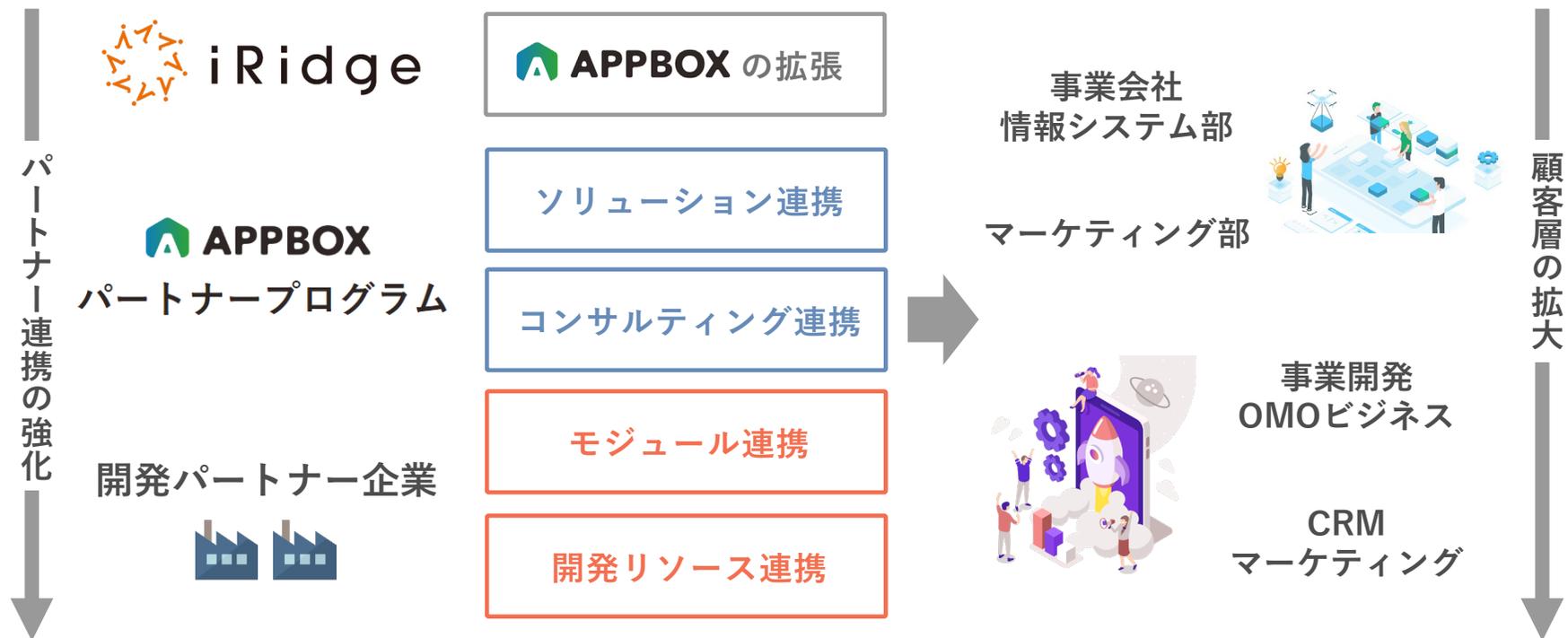
3.開発会社とのパートナーシップ

(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

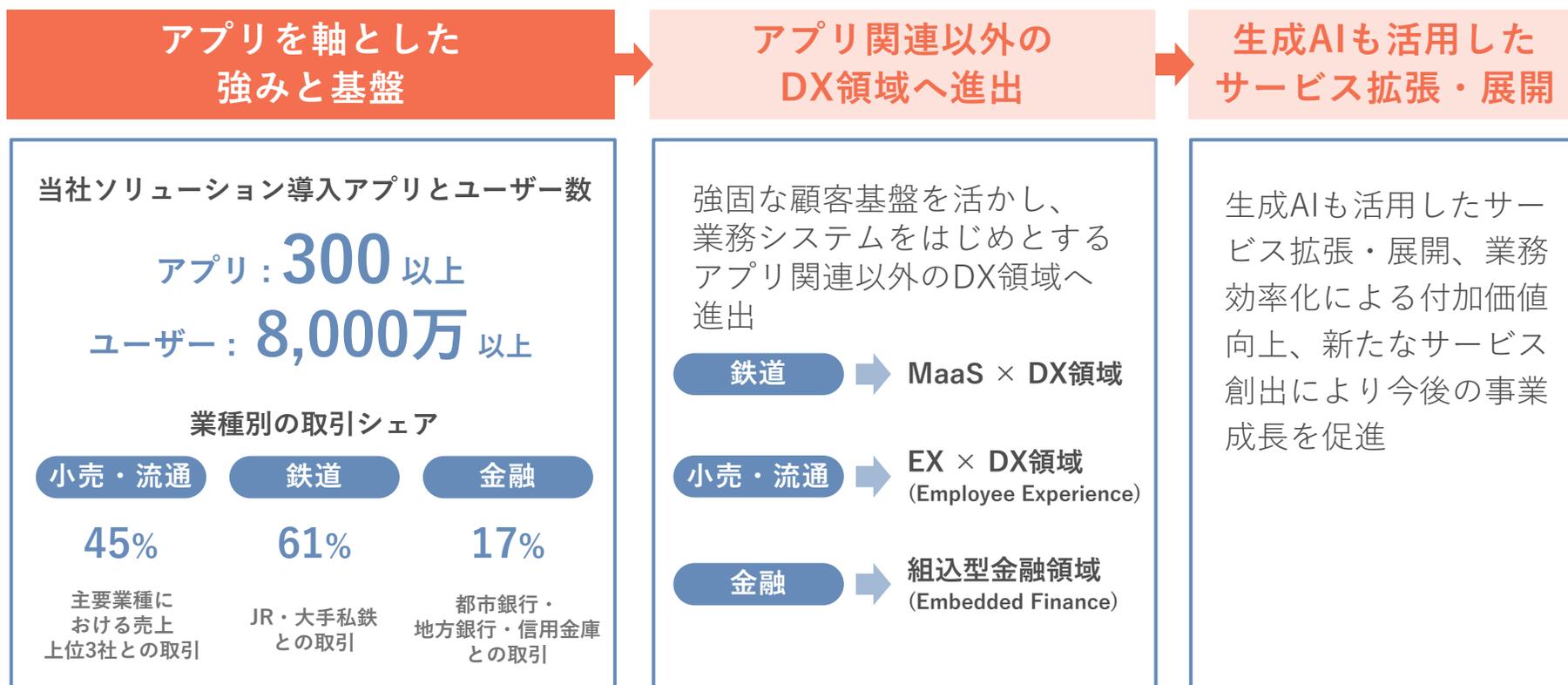
成長戦略 ④

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。



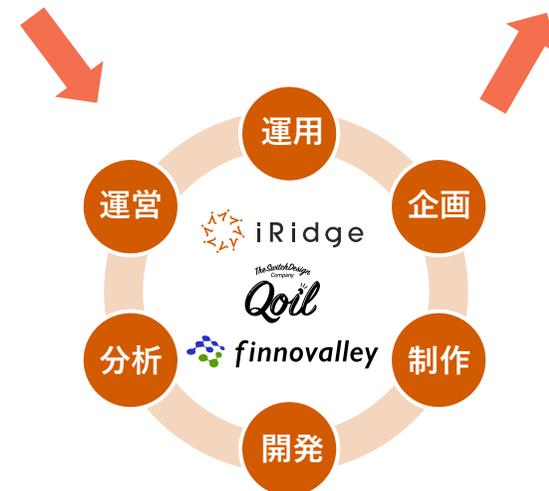
左：ブランドプロデューサー/クリエイティブディレクター
酒匂 紀史氏

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

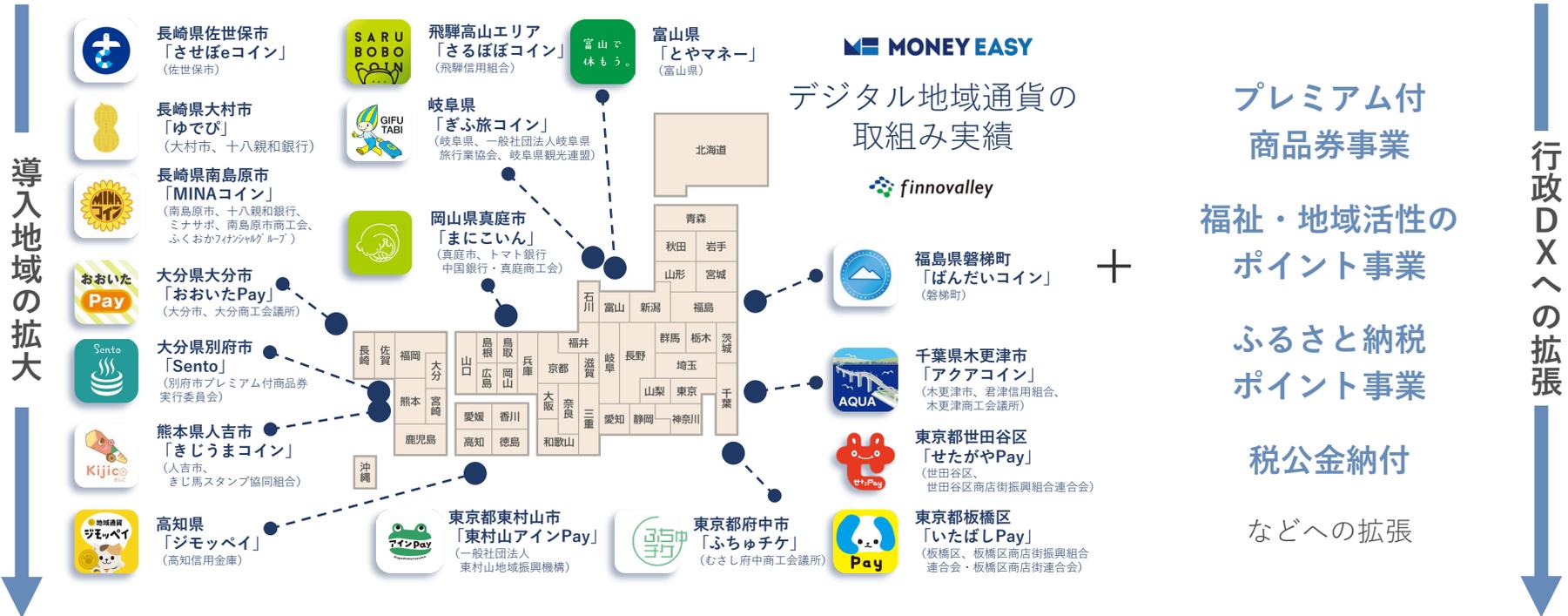
ストラテジックプランニングから認知拡大のための様々なソリューションをはじめ、OMOビジネス、CRMマーケティング、新規事業まで、5つのソリューションで顧客企業の課題解決を行う統合マーケティング支援へ展開する。



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

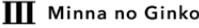
地域

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
 THE YEAR	 PARCO DIGITAL MARKETING	 4D FOURDIGIT	 FLYWHEEL	 BrainPad
 PLAYTHINK	 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。

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)

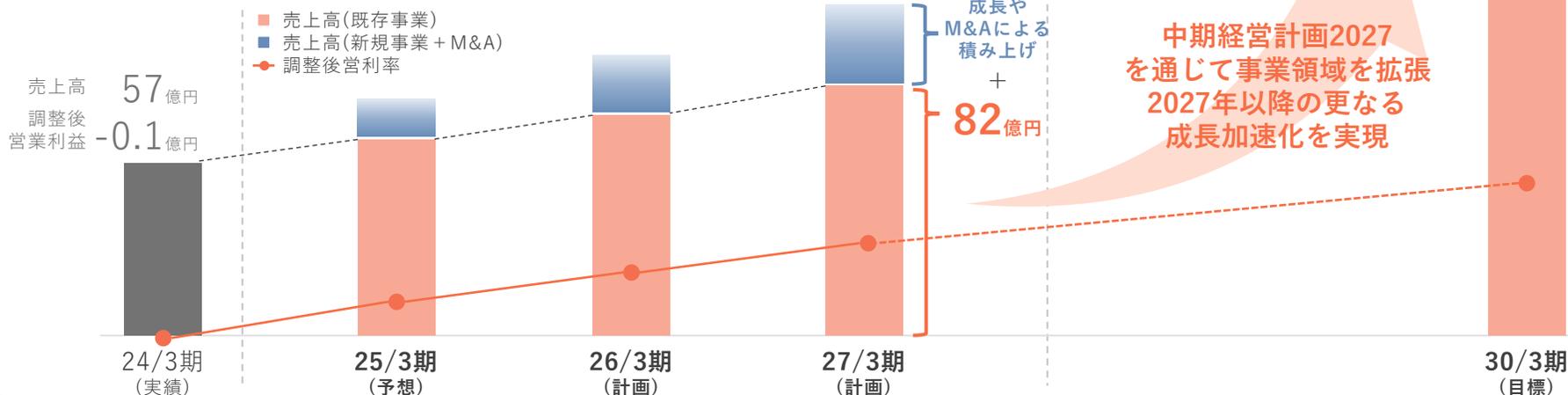
成長戦略 ①～③+⑤ による既存事業の成長

	(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. 事業の進捗状況

2024年3月期通期実績

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。

(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。

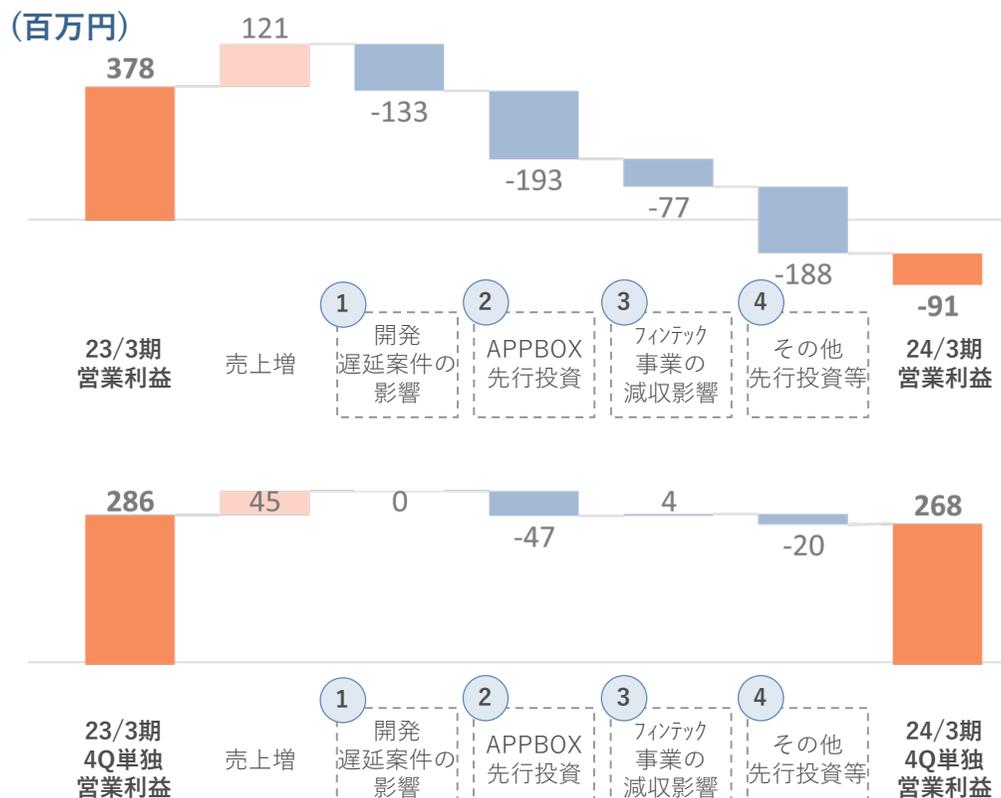
		23/3期	24/3期		(ご参考)	
		通期	通期	前年同期比	4Q単独	前年同期比
		(百万円)				
売上高	連結	5,418	5,712	+5.4%	1,862	+7.7%
	OMO事業	4,725	5,114	+8.2%	1,576	+5.3%
	オンラインマーケティング [®] 関連(当社単体及びプラグイン)	3,554	3,873	+9.0%	1,243	+6.5%
	オフラインマーケティング [®] 関連(Qoil)	1,188	1,361	+14.6%	416	+20.8%
	OMO事業内の調整額	-17	-120	—	-83	—
	フィンテック事業	702	601	-14.3%	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ン)	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)	進捗率 (B/A)
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

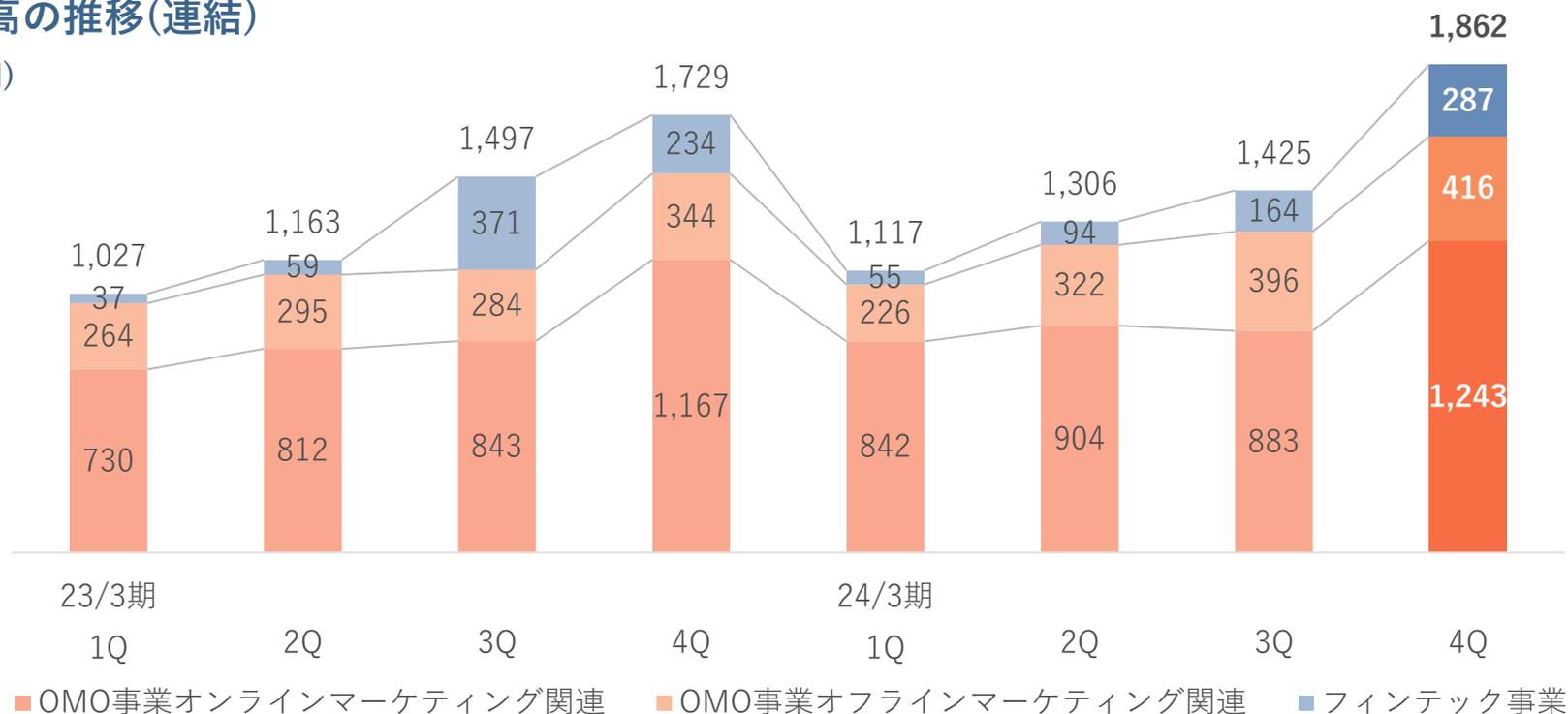
- ビジネスプロデュース事業領域では足下で新たな収益機会を実現しつつあり、新たに開示しました中期経営計画（P26～41参照）においても中長期的な成長領域の一つとして捉えています。
- 当社とQoilを中心としたグループ内での連携強化を通じ、アプリを中心としたデジタルマーケティング支援のみならず、マーケティング全般のコンサル・実行支援領域へと進出し、収益機会の拡大と顧客基盤の強化を図り、中長期的な企業価値向上を図ってまいります。

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)

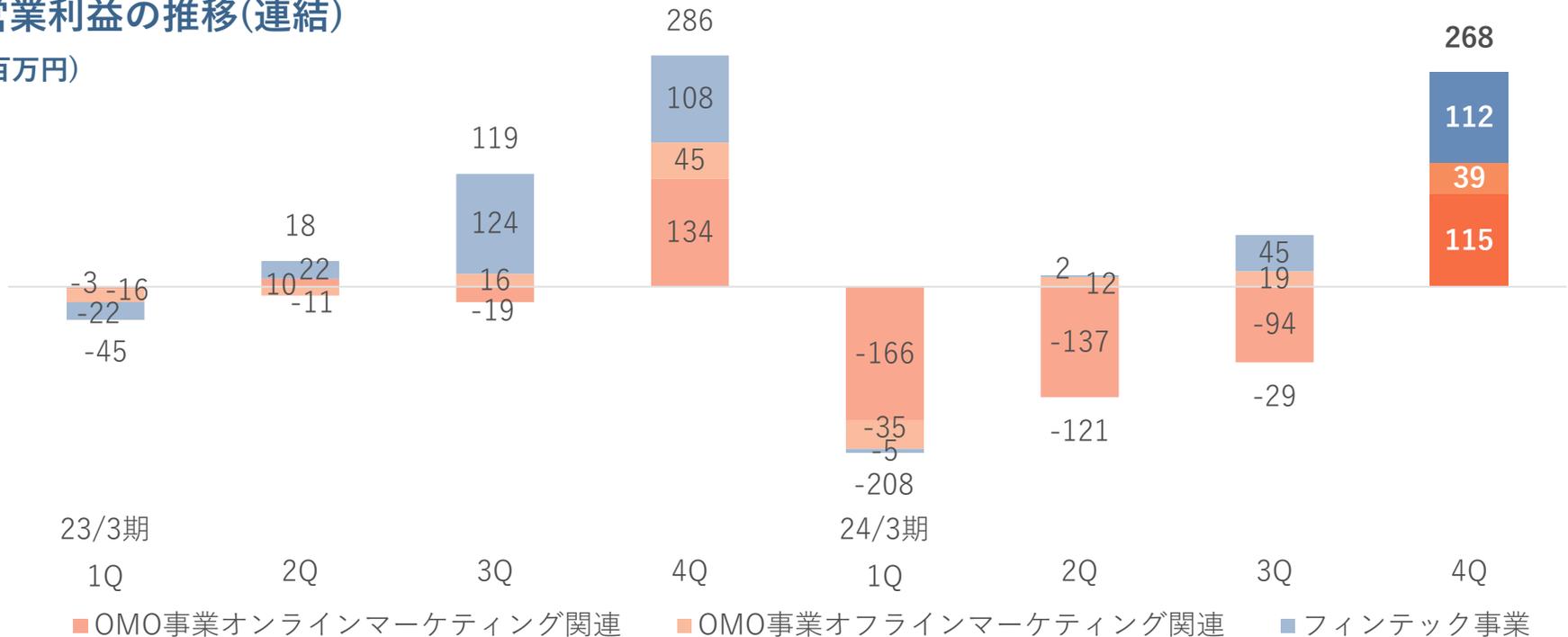


※ 上記の各事業別の売上高にはセグメント間の内部取引に係る金額及びセグメント内の調整額を含んでいる。

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。

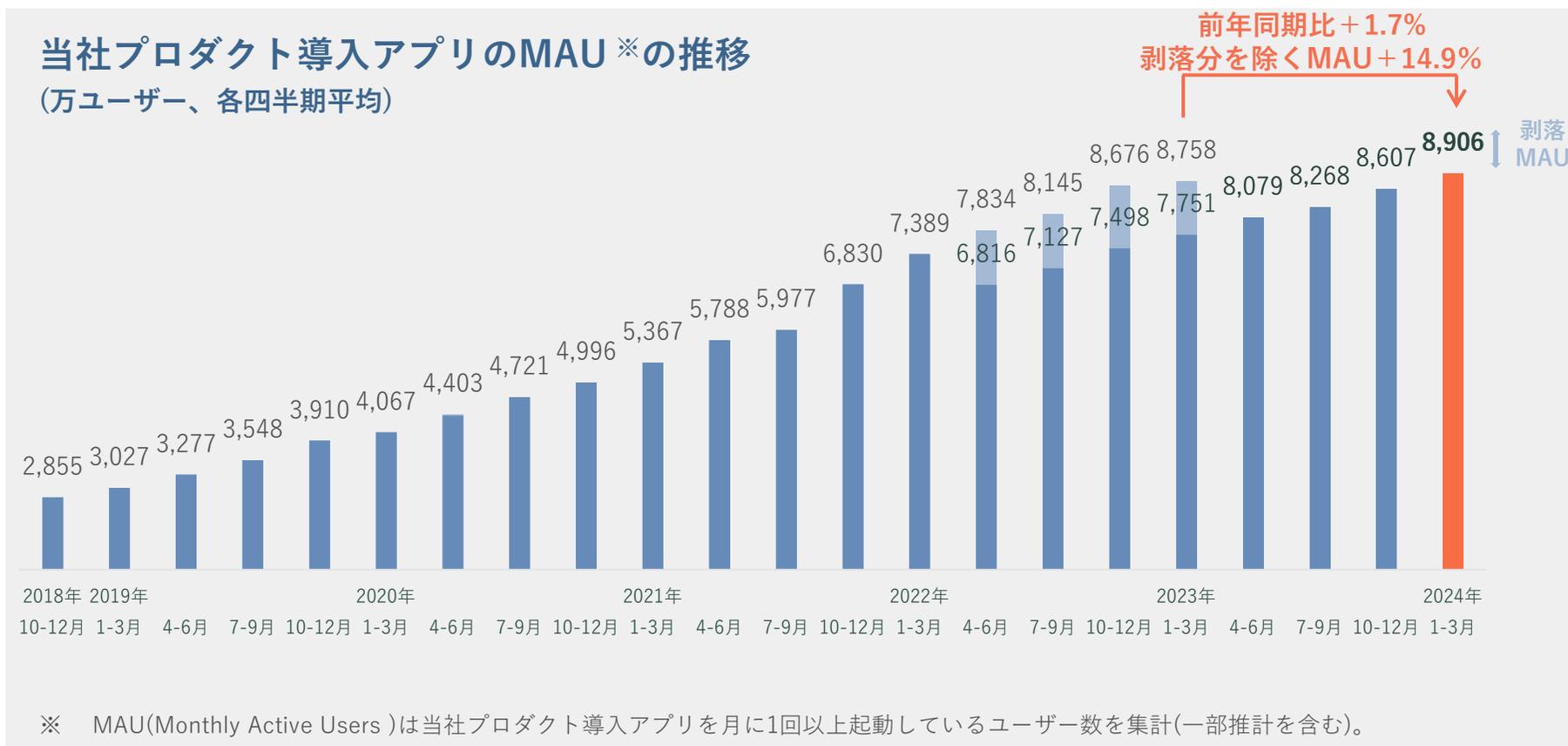
営業利益の推移(連結) (百万円)



※ 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。

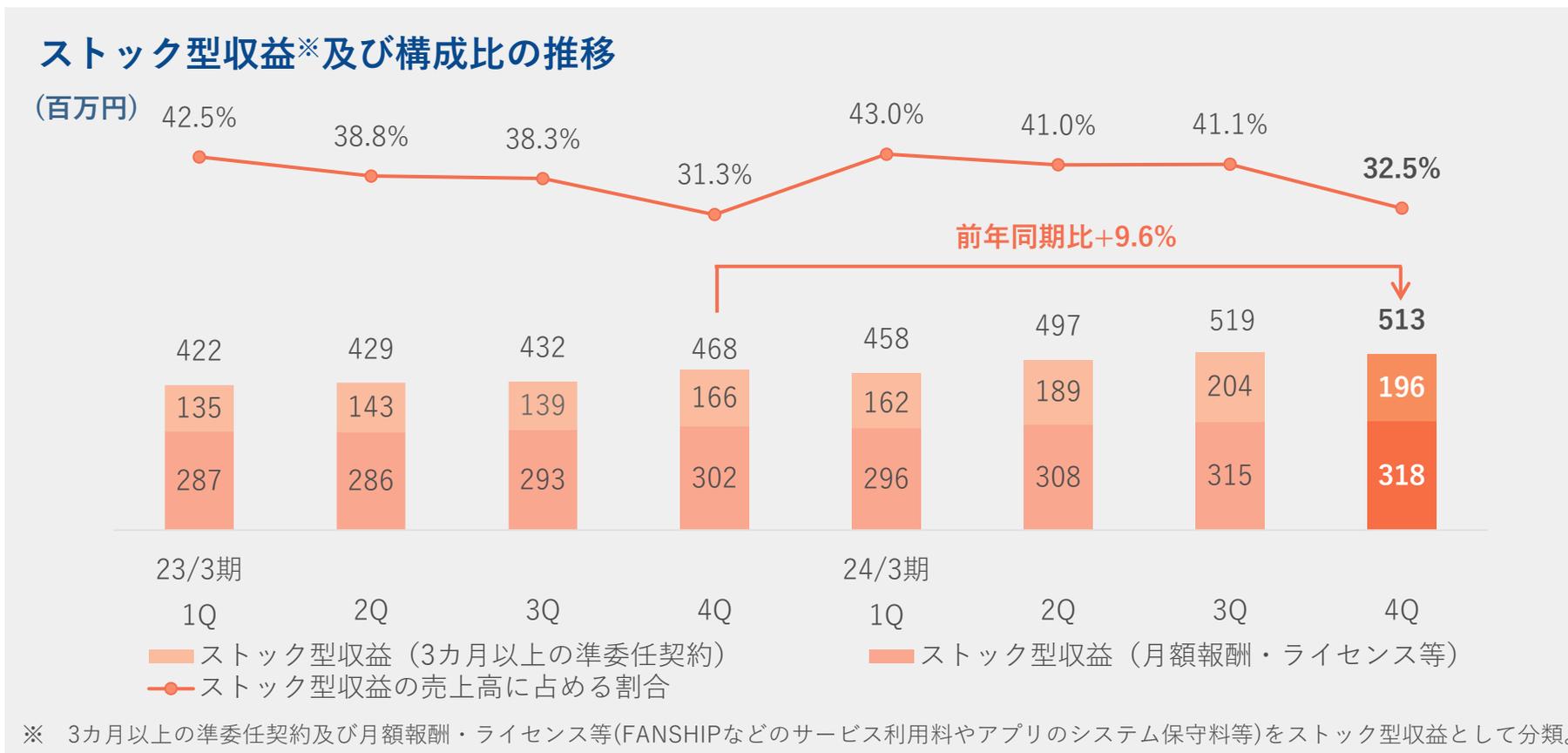
OMO事業：当社プロダクト導入アプリのMAUの推移

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。



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 (P26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ент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・ベンガル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

資本提携の概要

- 第三者割当増資により、ディップに対し約5%の当社普通株式を割り当て
- 調達資金1.89億円は、中堅・中小企業向けのDX商材の共同企画・開発・運営費用に充当する予定

業務提携の概要

- 外食業界向けのスマホアプリ等を活用した集客支援ツールなど、営業支援領域、採用・労務領域、販促支援領域における中堅・中小企業向けのDX商材の共同企画・開発・運営等を行う

今後の取組み

- ディップと当社は、パートナーシップ関係を構築し、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し、2025年3月より順次事業化する

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た延べ数。

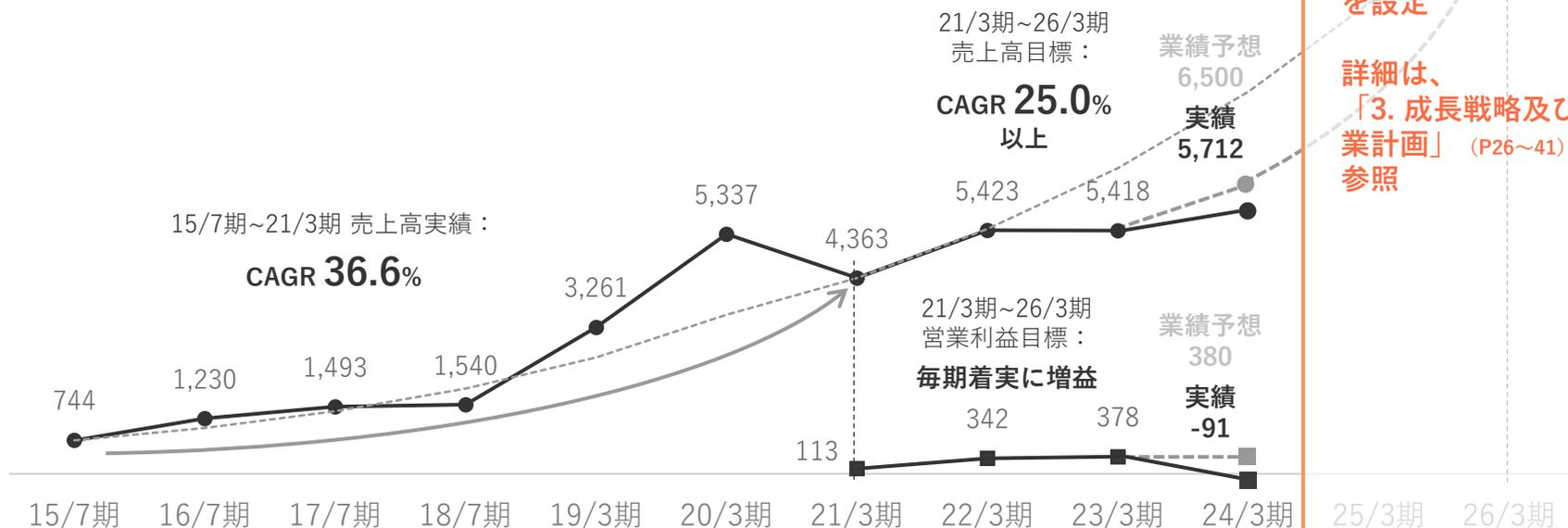
(参考) 2023年6月公表の財務目標に対する進捗

前回（2023年6月）公表の財務目標に対する進捗は以下の通り。

2023年6月公表の財務目標に対する進捗

(百万円)

- 売上高
- 営業利益



2027年とその先の長期の成長を見据えた中期経営計画を新たに策定し、業績目標を設定
 詳細は、「3. 成長戦略及び事業計画」(P26~41)を参照

5. 補足資料

(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	-

リスク情報 ※1

市場動向等について

今後とも、オンラインマーケティング（デジタルマーケティング）関連市場は拡大することが見込まれます。このような環境の中で、当社グループは、オンラインマーケティング（デジタルマーケティング）とイベントや店舗集客促進等のオフラインマーケティング（リアルプロモーション）の融合を進め、競争力の向上を図り、さらなる成長を図ってまいります。しかしながら、他社との競争の激化、新たなビジネスモデルの登場、予期せぬ要因によって市場構造が変化するような状況が生じた場合や市場競争力が低下する場合等には、当社グループの事業及び業績に影響を与える可能性があります。

当社グループのマーケティング支援先は、小売、運輸、メーカー、通信事業者、金融等、多岐にわたりますが、景気後退や消費低迷等により顧客企業のマーケティング予算が削減された場合には、当社グループの事業及び業績に影響を与える可能性があります。

※1 本記載は将来において発生する可能性のあるすべてのリスクを網羅するものではありません。その他の主要なリスクについては有価証券報告書もご参照ください。

リスク情報 ※1

開発案件について

当社グループは、案件の採算性等に留意しプロジェクト管理を行っていますが、当初適正な採算が見込まれると判断した案件であっても、プロジェクト管理の問題及び仕様変更に伴う作業工数の増加等の理由により、想定以上のコストが発生する場合やそれに伴い仕掛品の評価減、引当の計上が必要となる場合、当社グループの事業及び業績に影響を与える可能性があります。また、開発業務における収益の認識は、見積総原価を用いたインプット法を適用しています。当社グループは、見積総原価の見積精度を高めるよう取り組んでいますが、契約ごとに個別性が高く、顧客と合意した要求仕様に対応する工数・外注費等に基づき算定しているため、顧客要望の追加または変更により当初の見積以上の費用が発生する場合、また、仕様変更の追加または変更等により、見積総原価の見直しが必要となった場合には、当社グループの事業及び業績に影響を与える可能性があります。

※1 本記載は将来において発生する可能性のあるすべてのリスクを網羅するものではありません。その他の主要なリスクについては有価証券報告書もご参照ください。

リスク情報 ※1

新サービスのためのソフトウェア開発について

当社グループでは、市場競争力を強化・維持するためソフトウェアへの投資を進めており、将来の収益獲得又は費用削減が確実であると認められた開発費用をソフトウェア(ソフトウェア仮勘定含む)として資産計上しています。このソフトウェアについて、重大な将来計画、使用状況等の変更やサービスの陳腐化等により、収益獲得又は費用削減効果が大幅に損なわれ、ソフトウェアの減損が必要となる場合、当社グループの事業及び業績に影響を与える可能性があります。

新規事業について

当社グループでは、デジタル地域通貨プラットフォーム「MoneyEasy」やクラウド型工数管理サービス「Co-Assign」等の新規事業もしくは新サービスを展開しており、今後も事業規模の拡大及び収益基盤の強化のため、新サービスもしくは新規事業の展開に積極的に取り組んでいきますが、これにより、人材の採用やシステム開発等の追加的な投資が発生し、安定的な収益を生み出すには時間を要することがあります。また、新サービス、新規事業の展開が当初の計画どおりに進まない場合には、投資を回収できなくなる可能性があること、新サービス、新規事業の内容によっては固有のリスク要因が加わる可能性や、当社グループの事業及び業績に影響を与える可能性があります。

※1 本記載は将来において発生する可能性のあるすべてのリスクを網羅するものではありません。その他の主要なリスクについては有価証券報告書もご参照ください。

リスク情報 ※1

M & A や資本業務提携について

当社グループは、M & A や資本業務提携は、自社の成長を加速させるため、必要な要素であると認識しています。M & A や資本業務提携の実施にあたっては、対象企業の財務内容や契約関係等について事前調査を行い、リスクを検討した上で進めています。対象企業における偶発債務の発生や未認識債務の判明など事前の調査によって把握できなかった問題が生じた場合や、事業計画が予定どおり進捗しない場合には、関係会社株式、投資有価証券、のれんの減損処理を行う必要が生じる等、当社グループの事業及び業績に影響を与える可能性があります。また、M&A等の結果、事業領域が変化することによって、当社グループの収益構造が変化する可能性があります。

新型コロナウイルスを含む大規模感染症拡大の影響について

当社グループでは、2020年以降、新型コロナウイルス感染症の拡大による外出自粛等により、オフラインマーケティング関連を中心に顧客企業の予算縮小やリアルプロモーションの延期・中止といった影響がありました。今後、新たな感染症拡大等が生じた際に、その収束時期やその他の状況の変化により、当社グループの事業及び業績に影響を与える可能性があります。

※1 本記載は将来において発生する可能性のあるすべてのリスクを網羅するものではありません。その他の主要なリスクについては有価証券報告書もご参照ください。

免責事項

本資料の取扱いについて

本資料は、情報提供のみを目的として作成されたものであり、当社の有価証券の販売や購入の勧誘を構成するものではありません。

本資料は、作成時点において当社が入手可能な情報に基づき作成しており、当社がその実現を約束する趣旨のものではありません。また、独立した監査法人等による監査またはレビューを受けていない、過去の財務諸表または計算書類に基づく財務情報及び財務諸表または計算書類に基づかない管理数値が含まれていることをご了承ください。

なお、本資料のアップデートは、例年6月頃を予定しております。