



# 2025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)

2024/11/8

1. 2025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. 通期業績見通しについて
4. 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)
5. 補足資料



# 25/3期2Q決算ハイライト

## 売上高は好調に推移、調整後営業利益は大幅増益。

- 売上高は前年同期比26.6%増となり成長が加速。アプリビジネス事業及びフィンテック事業においては主に既存顧客との取引が拡大。ビジネスプロデュース事業においては体制強化と顧客獲得が順調に進捗。
- 調整後営業利益は売上高の成長及び粗利率の改善等により前年同期比378百万円増となり黒字化。

## ディップとの共同事業の第一弾として「バイトルトーク」を今秋より提供開始。

- 人手不足が続く日本の労働環境が抱える課題を解決するための新たなEX※-DXサービス「バイトルトーク」をディップと共同で開発。
- 共同事業において、当社は主に企画・システム開発及び運用を担当。

## 25/3期2Q累計実績は計画に対して順調に進捗。

- 25/3期2Q累計実績は計画に対して順調に進捗しており、連結業績見通しに変更なし。
- 例年下期に売上高・利益が偏重する傾向にあり、今後の進捗を踏まえ業績予想の修正が必要な場合には速やかに公表する予定。

※ EX (Employee Experience) : 従業員の体験価値

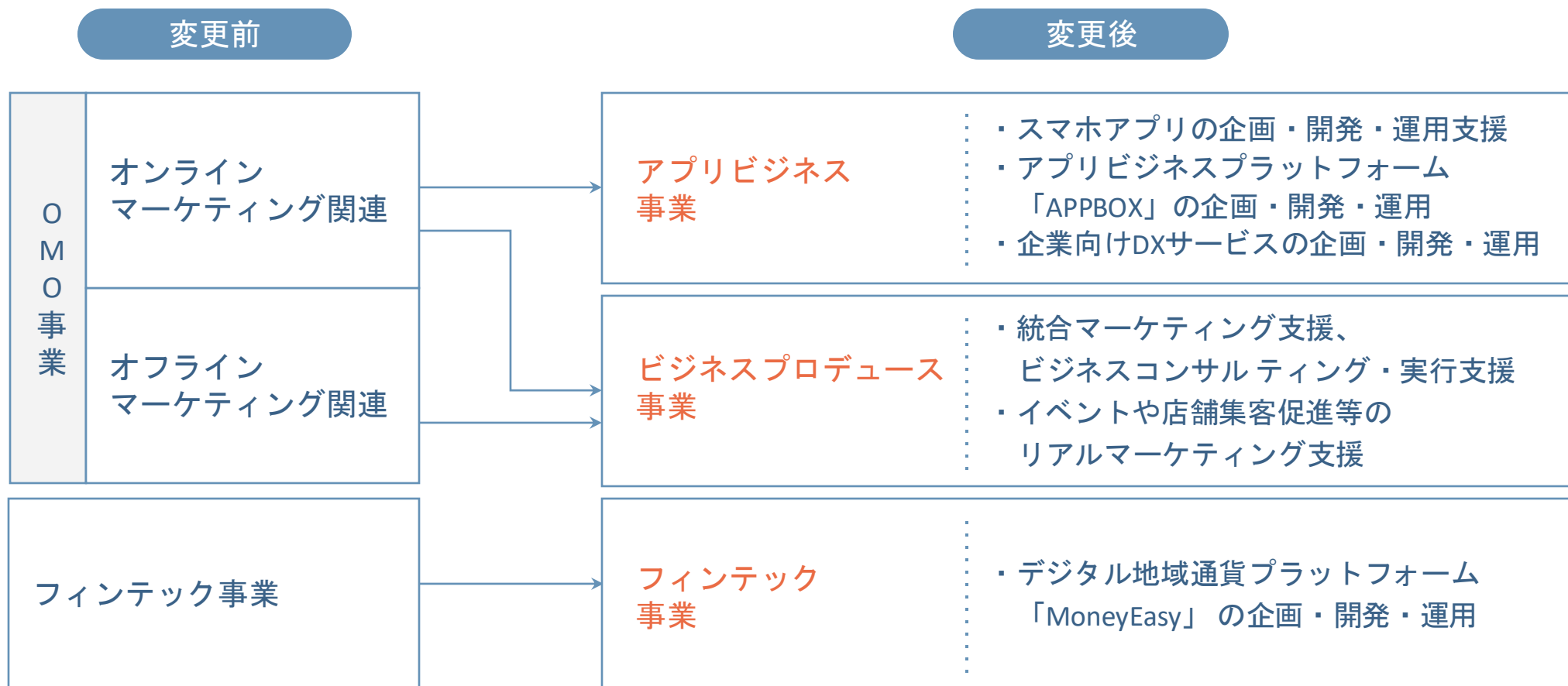




# 1. 2025年3月期第2四半期決算について

## 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2Q 決算概要

売上高は前年同期比26.6%増となり成長が加速。調整後営業利益は売上高の成長及び粗利率の改善等により前年同期比378百万円増となり黒字化。

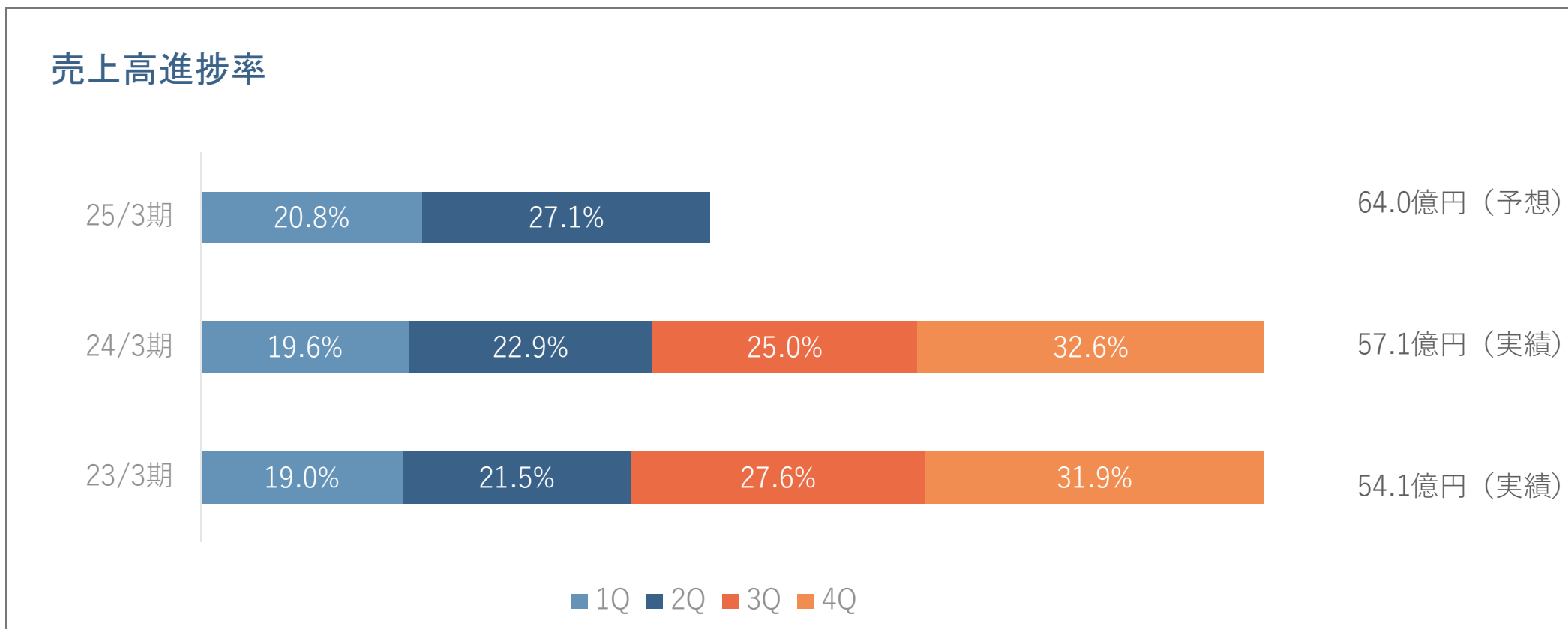
| (百万円)               | 24/3期        |               | 25/3期        |               | (ご参考)        |                |
|---------------------|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------|----------------|
|                     | 連結           |               | 連結           |               | 25/3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                 | <b>2,424</b> | <b>+10.6%</b> | <b>3,068</b> | <b>+26.6%</b> | <b>1,736</b> | <b>+ 32.9%</b> |
| 売上総利益               | <b>592</b>   | <b>-22.8%</b> | <b>985</b>   | <b>+66.4%</b> | <b>587</b>   | <b>+ 69.5%</b> |
| 売上総利益率              | 24.4%        | -10.6pt       | 32.1%        | + 7.7pt       | 33.8%        | + 7.3pt        |
| 調整後営業利益             | <b>-290</b>  | —             | <b>88</b>    | —             | 120          | —              |
| 調整後営業利益率            | —            | —             | <b>2.9%</b>  | —             | 6.9%         | —              |
| 経常利益                | -324         | —             | 64           | —             | 110          | —              |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | -240         | —             | 34           | —             | 83           | —              |

※ 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



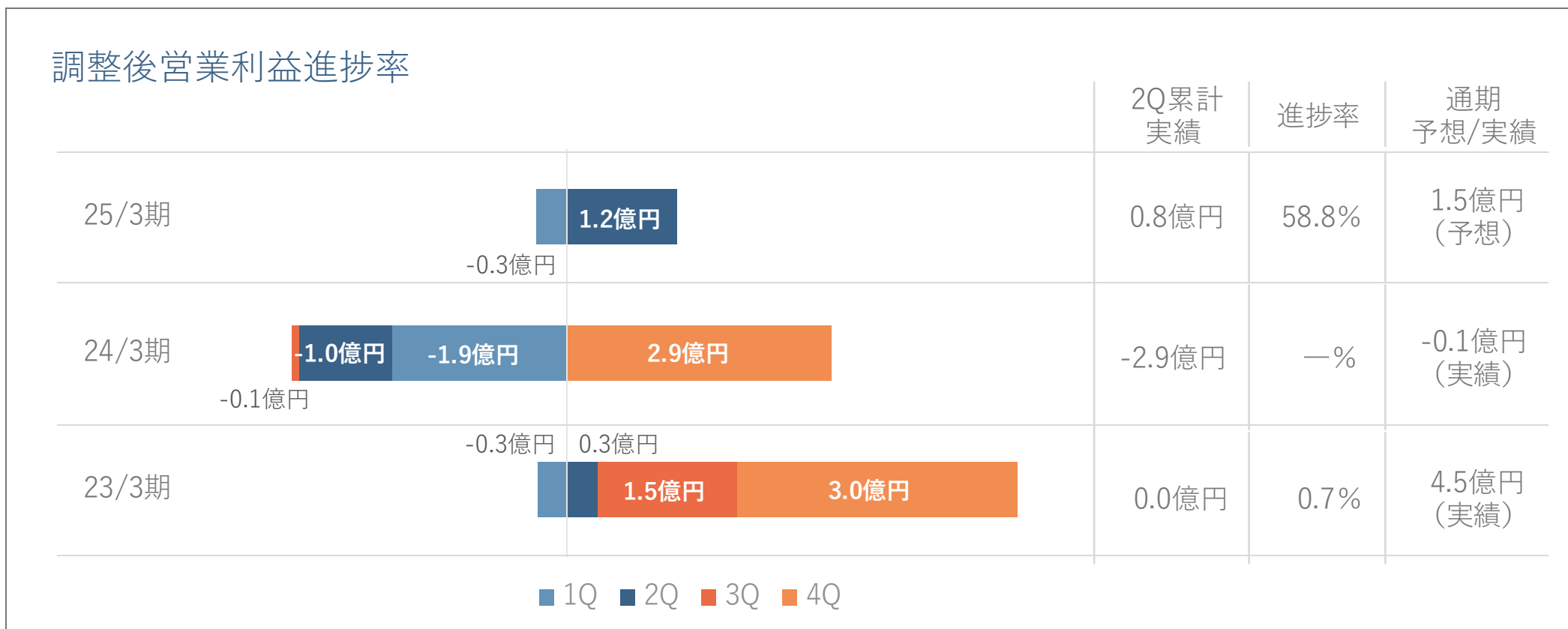
# 25/3期2Q 通期業績予想に対する売上高の進捗率

25/3期2Q累計実績の売上高進捗率は47.9%と通期目標達成に向けて順調に進捗。



# 25/3期2Q 通期業績予想に対する調整後営業利益の進捗率

25/3期2Q累計実績の調整後営業利益進捗率は58.8%と通期目標達成に向けて順調に進捗。



※ 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

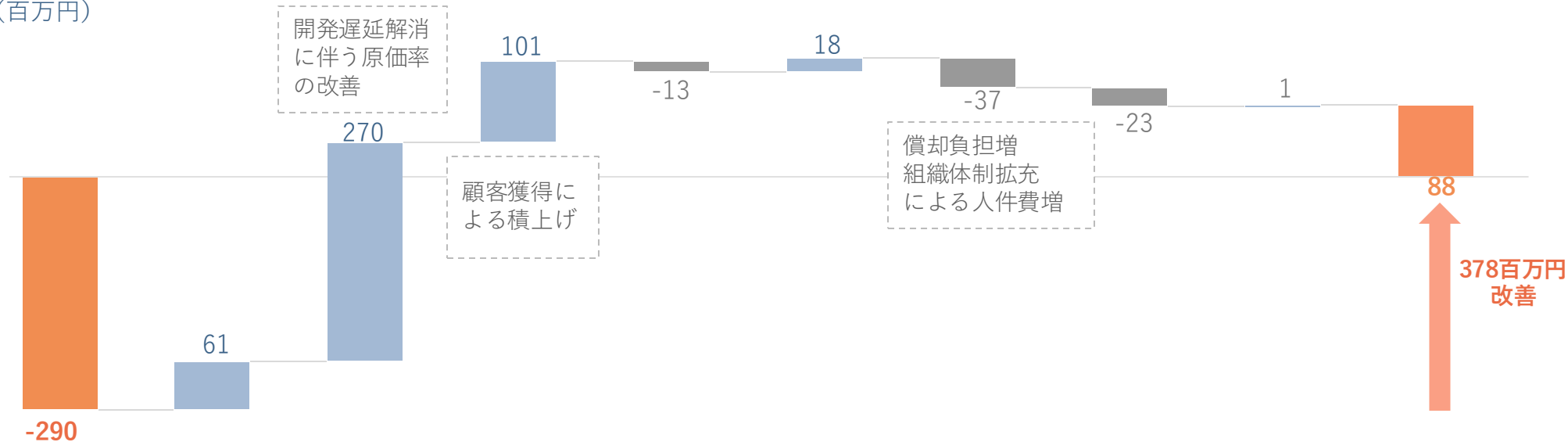


# 調整後営業利益の変動要因

全てのセグメントの売上高が増加したことに加え、アプリビジネス事業において前年同期に発生した一部アプリ開発案件の開発遅延等に伴う原価増加が解消したことにより、25/3期2Q累計実績の調整後営業利益は大幅に改善。

## 調整後営業利益の変動要因（セグメント別）

(百万円)



| 24/3期2Q<br>累計調整後<br>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<br>間調整 | 25/3期2Q<br>累計調整後<br>営業利益 |
|--------------------------|-----------|--------------|--------------|--------------|----------|--------------|------|--------------|--------------------------|
|                          | 売上増       | 原価・販管費<br>増減 | 売上増          | 原価・販管費<br>増減 | 売上増      | 原価・販管費<br>増減 |      |              |                          |
| -290                     | 270       | -101         | -13          | 18           | -37      | -23          | 1    | 88           |                          |

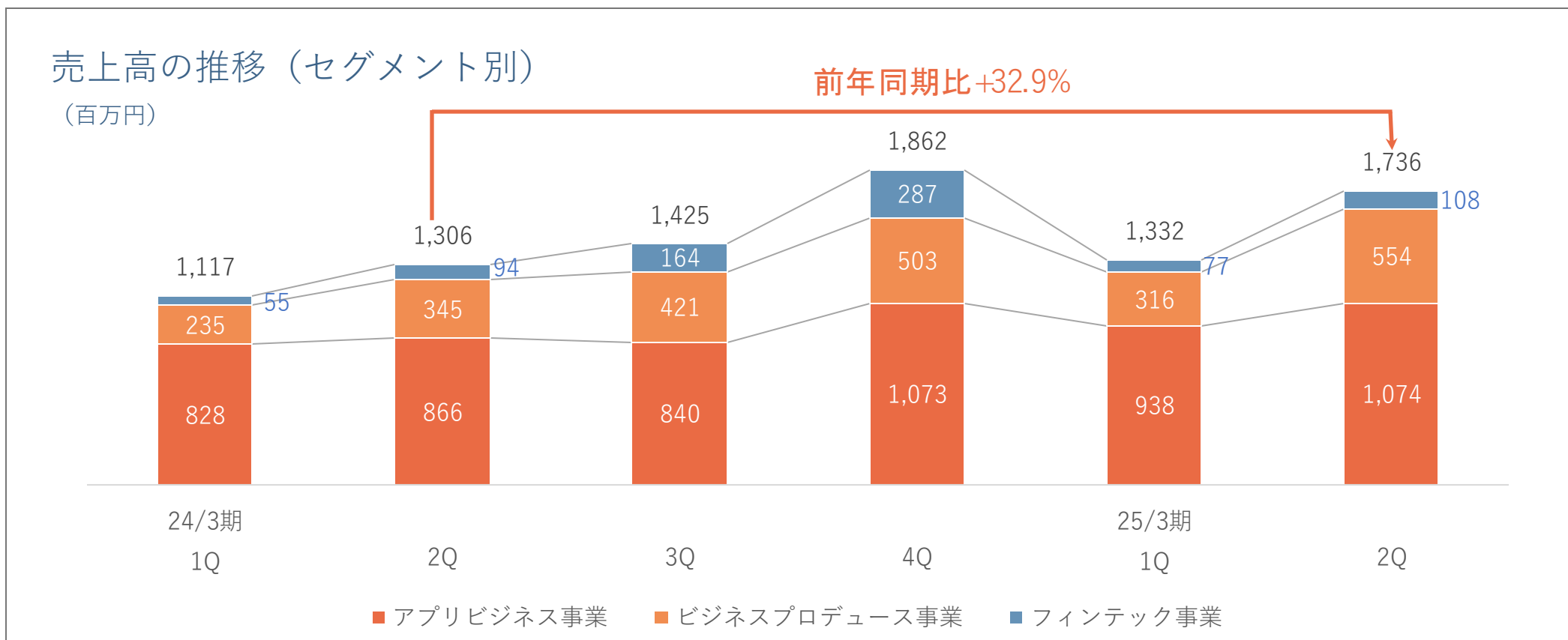
## セグメント別実績の概況

アプリビジネス事業及びビジネスプロデュース事業は前年同期比で増収、増益（黒字化）。フィンテック事業は増収となったものの、主にソフトウェア償却費の増加・人件費の増加の影響で25/3期2Q累計実績ではマイナス拡大。

|         |              | 24/3期 | 25/3期 |         | (ご参考) |         |
|---------|--------------|-------|-------|---------|-------|---------|
|         |              | 2Q累計  | 2Q累計  | 前年同期比   | 2Q単独  | 前年同期比   |
|         |              | (百万円) |       |         |       |         |
| 売上高     | 連結           | 2,424 | 3,068 | +26.6%  | 1,736 | +32.9%  |
|         | アプリビジネス事業    | 1,695 | 2,013 | +18.8%  | 1,074 | +24.0%  |
|         | ビジネスプロデュース事業 | 580   | 870   | +49.9%  | 554   | +60.6%  |
|         | フィンテック事業     | 150   | 185   | +23.5%  | 108   | +14.1%  |
|         | 調整額          | -2    | -1    | -       | 0     | -       |
| 調整後営業利益 | 連結           | -290  | 88    | -       | 120   | -       |
|         | アプリビジネス事業    | 57    | 389   | +577.2% | 229   | +496.3% |
|         | ビジネスプロデュース事業 | -13   | 74    | -       | 72    | +245.4% |
|         | フィンテック事業     | -1    | -20   | -       | 4     | +23.9%  |
|         | 全社経費         | -340  | -364  | -       | -191  | -       |
|         | 調整額          | 8     | 9     | -       | 4     | -       |

## 売上高の推移(セグメント別)

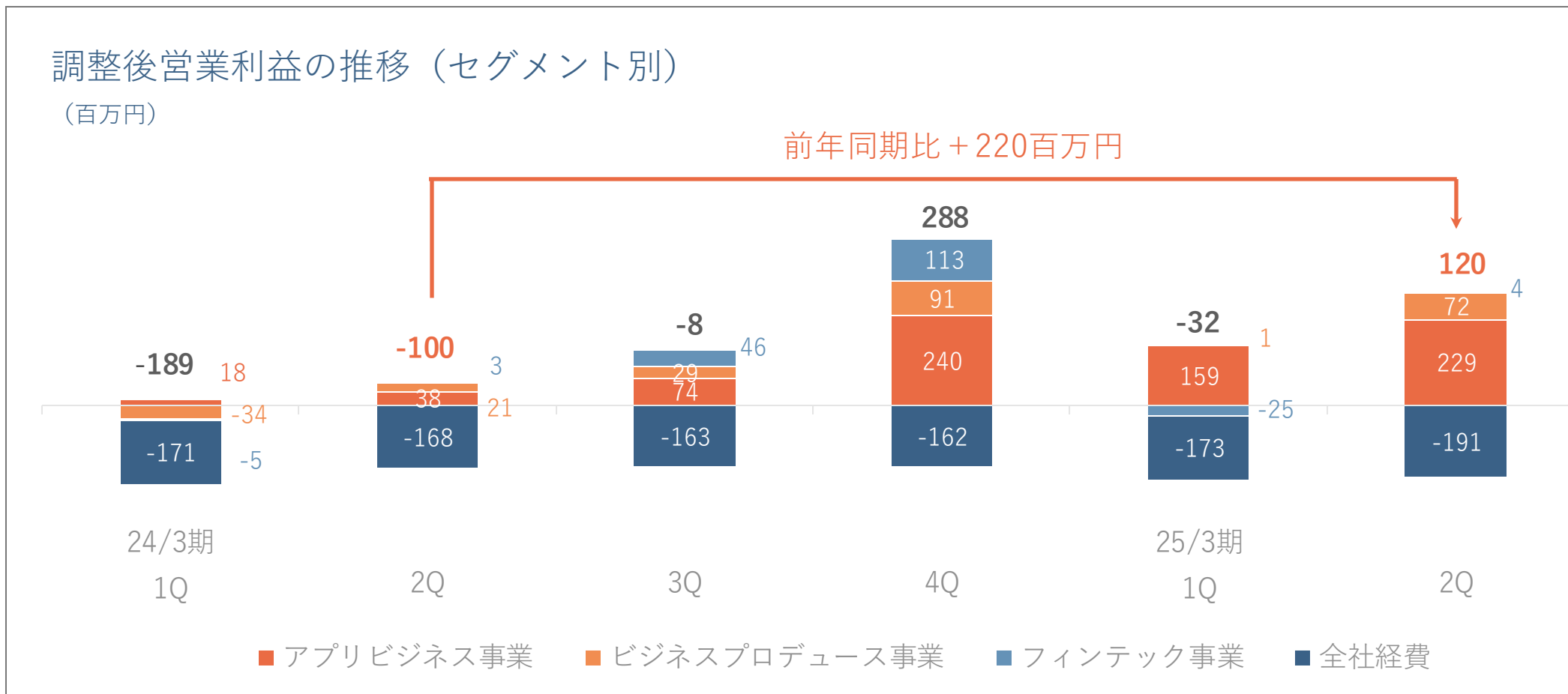
25/3期2Q単独の売上高は前年同期比32.9%増。アプリビジネス事業及びフィンテック事業においては主に既存顧客との取引が拡大。ビジネスプロデュース事業においては体制強化と顧客獲得が順調に進捗。売上高は例年下期に偏重する傾向で、25/3期も同様の傾向。



※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。

# 調整後営業利益の推移（セグメント別）

25/3期2Q単独の調整後営業利益は、前年同期比で+220百万円と大幅に改善。営業利益も下期偏重を予定。



※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。

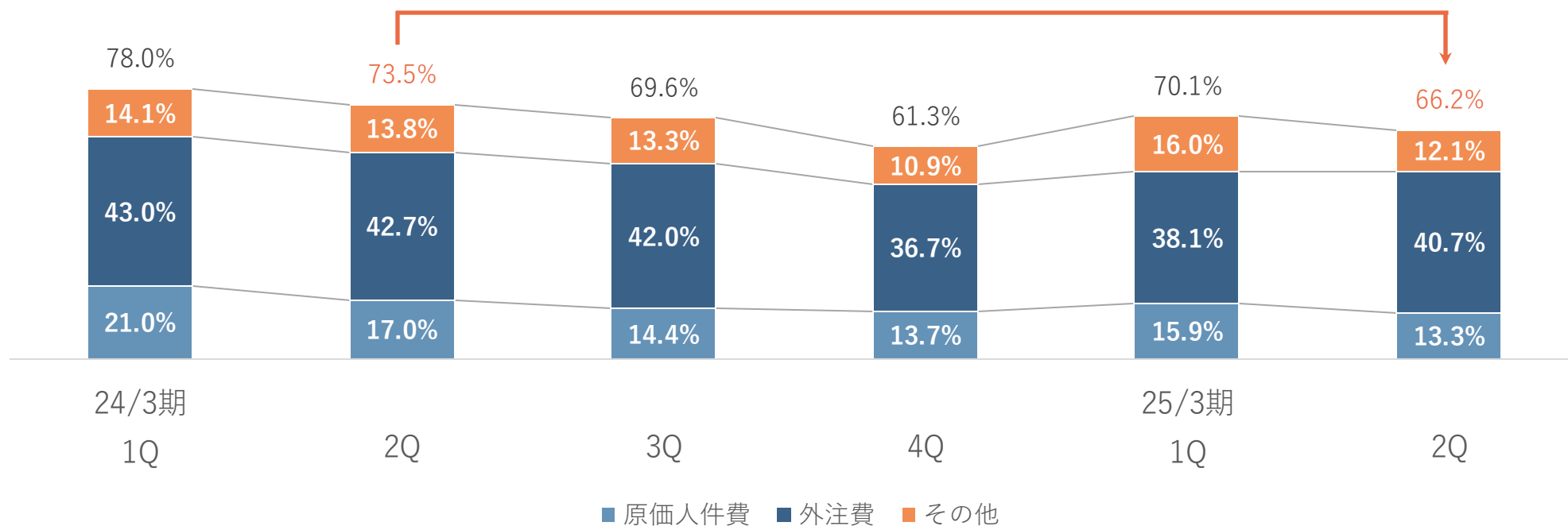
## 原価率の推移（連結）

25/3期2Q単独の原価率は、主にアプリビジネス事業において前年同期に発生した開発遅延等に伴う原価率の悪化が解消したことにより、前年同期比-7.3ptの66.2%と改善。

### 原価率の推移（連結）

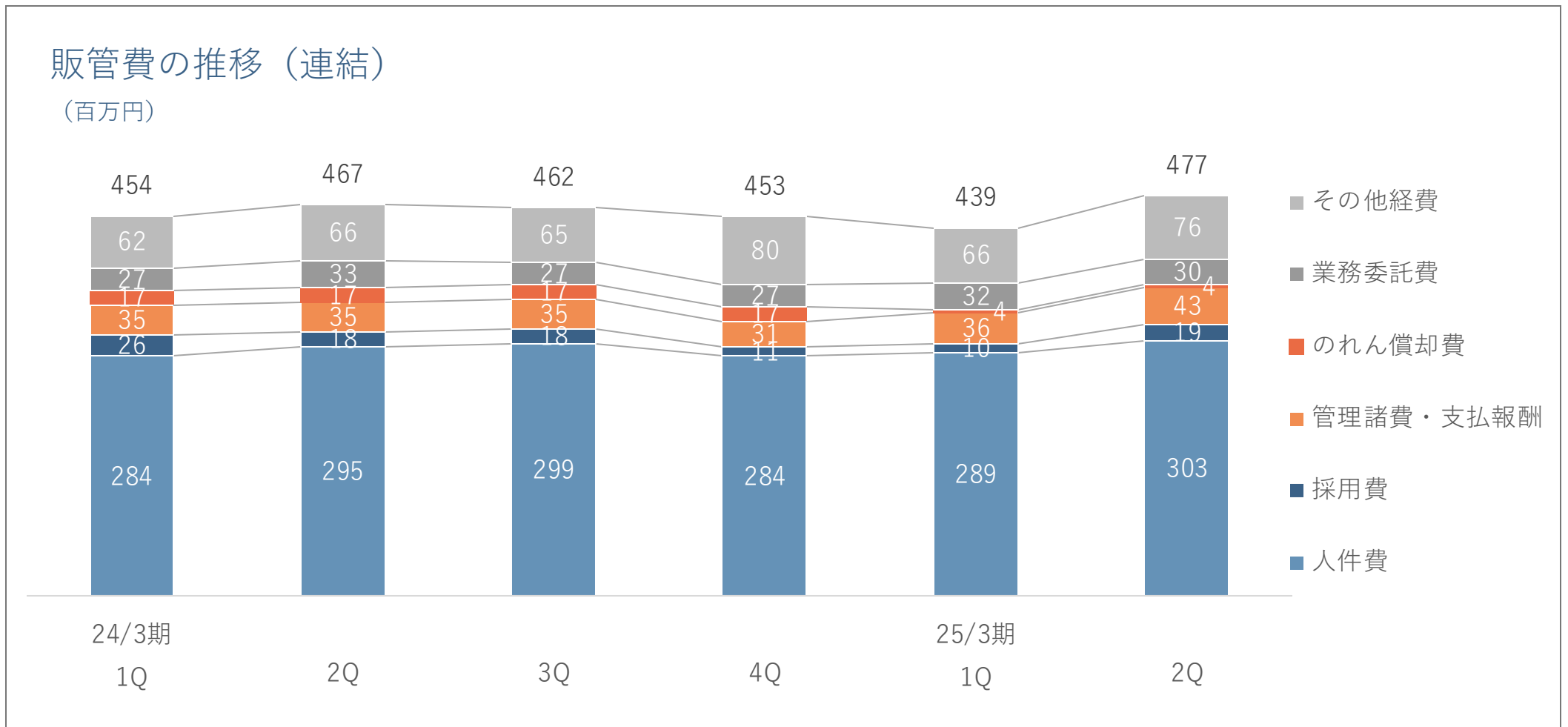
（売上高比：％）

前年同期比-7.3pt



# 販売管理費の推移（連結）

25/3期2Q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。

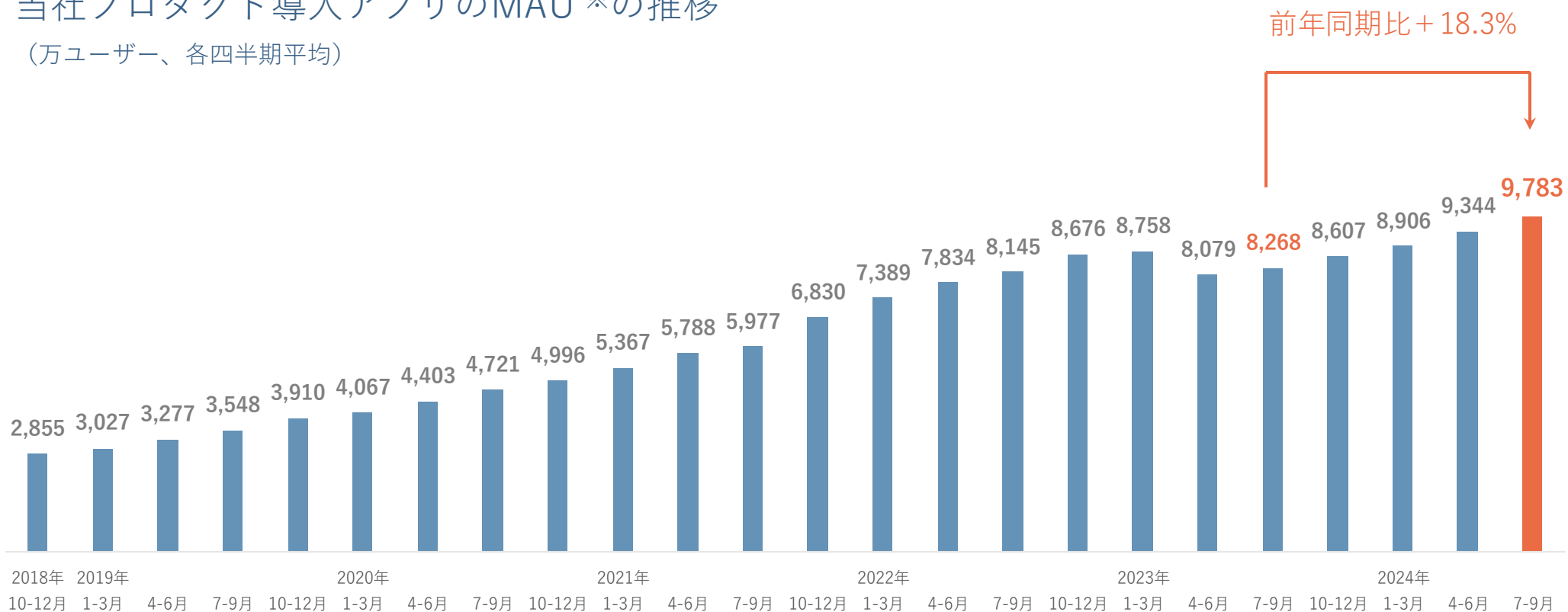


# 当社プロダクト導入アプリのMAUの推移

当社プロダクト導入アプリのMAUは前年同期比+18.3%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)



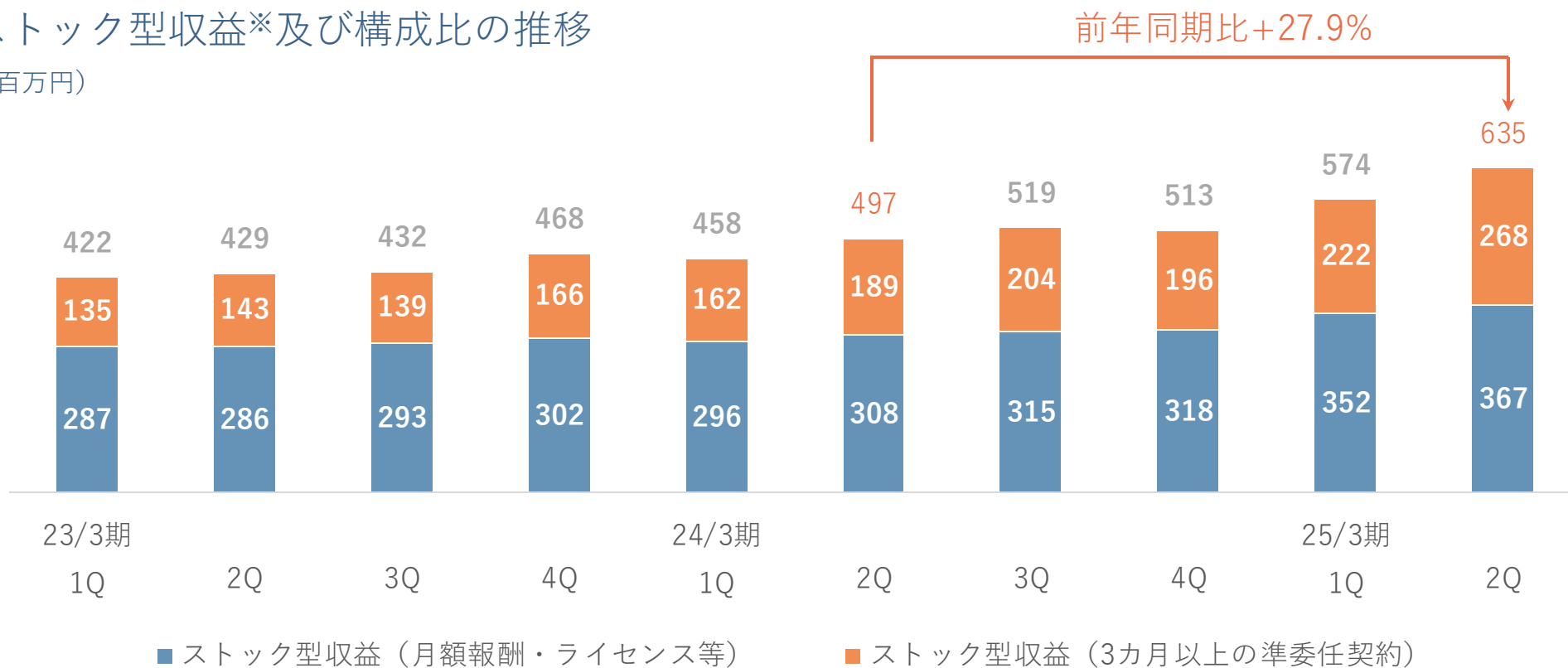
※ MAU(Monthly Active Users)は当社プロダクト導入アプリを月に1回以上起動しているユーザー数を集計(一部推計を含む)。

# ストック型収益の推移

ストック型収益は、継続的な契約形態による開発支援案件・マネジメント支援案件が増加傾向にあり、また、ライセンス等の収入も順調に推移し、前年同期比+27.9%の増収。

## ストック型収益\*及び構成比の推移

(百万円)



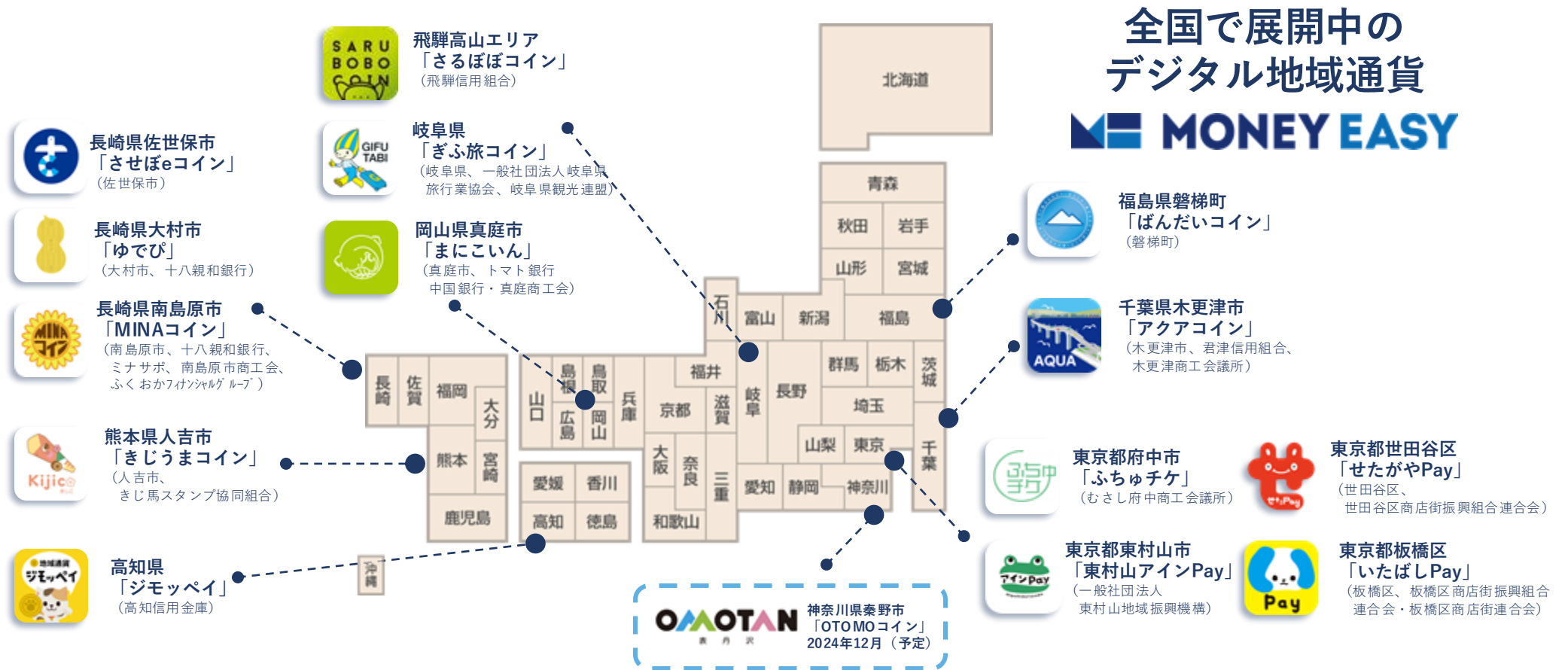
※3カ月以上の準委任契約及び月額報酬・ライセンス等(APPBOXなどのサービス利用料やアプリのシステム保守料等)をストック型収益として分類。

※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、下期に横浜銀行のパートナーとして、秦野市とともに取り組む「電子地域通貨事業」を含めた3件の新規導入を予定。



# (ご参考) 四半期推移

|                     | 24/3期1Q<br>連結 |        | 24/3期2Q<br>連結 |        | 24/3期3Q<br>連結 |        | 24/3期4Q<br>連結 |        | 24/3期通期<br>連結 |        | 25/3期1Q<br>連結 |        | 25/3期2Q<br>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)        |        |
|                     | (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    |
| 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% |
| 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%  |
| 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%  |
| 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%  |
| 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%  |
| 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%  |
| 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%  |
| 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%  |
| 採用費                 | 26            | 2.4%   | 18            | 1.4%   | 18            | 1.3%   | 11            | 0.6%   | 74            | 1.3%   | 10            | 0.8%   | 19            | 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%   |
| 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%   |
| 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%   |
| 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%   |
| 営業利益                | -208          | -      | -121          | -      | -29           | -      | 268           | 14.4%  | -91           | -      | -40           | -      | 109           | 6.3%   |
| 調整後営業利益             | -189          | -      | -100          | -      | -8            | -      | 288           | -      | -10           | -      | -32           | -      | 120           | 6.9%   |
| 経常利益                | -204          | -      | -120          | -      | -29           | -      | 267           | 14.3%  | -87           | -      | -45           | -      | 110           | 6.4%   |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | -155          | -      | -85           | -      | -21           | -      | -894          | -      | -1,156        | -      | -49           | -      | 83            | 4.8%   |

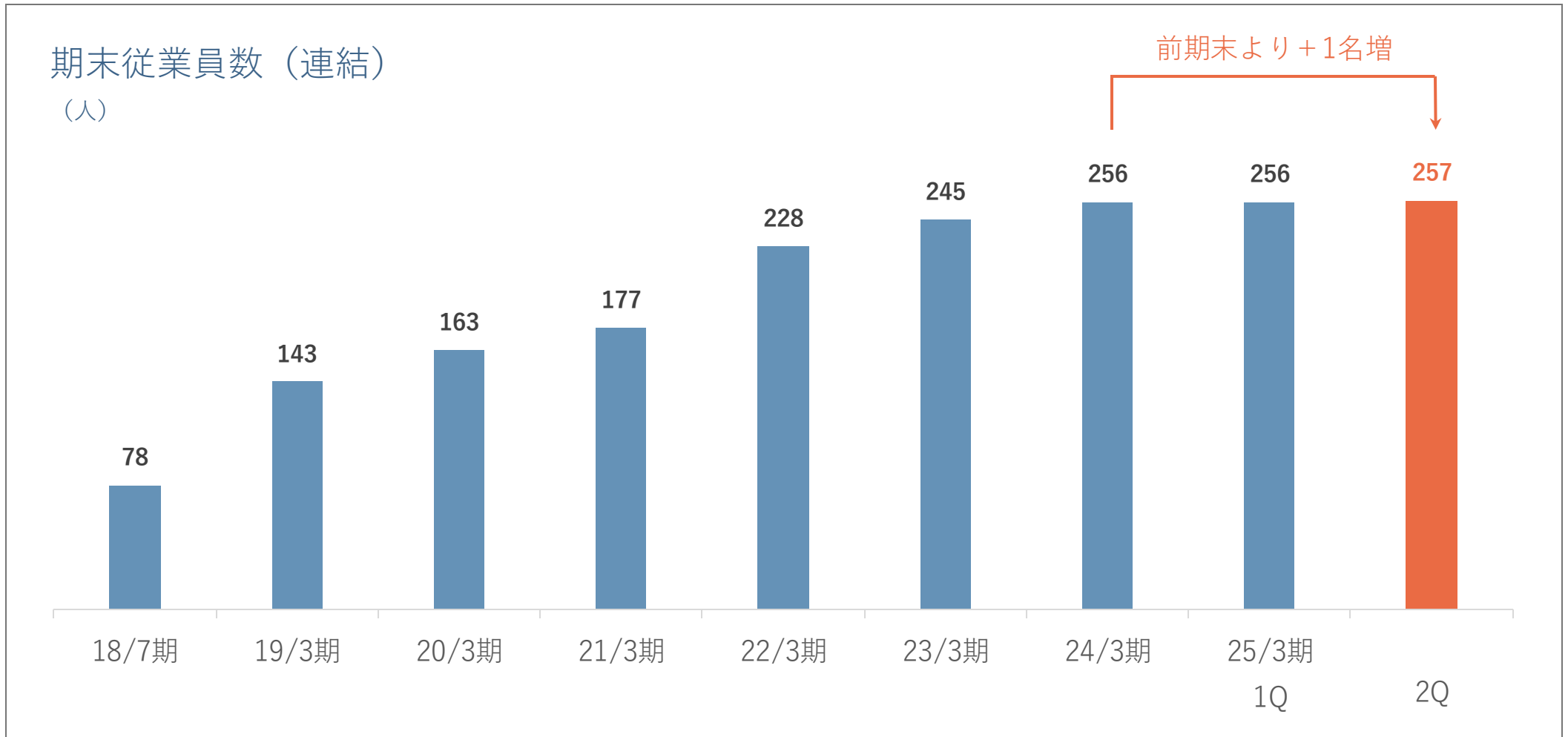
## (ご参考) 貸借対照表

|                 | (百万円) | 25/3期2Q (連結) |               |
|-----------------|-------|--------------|---------------|
|                 |       | 期末実績         | 構成比(%)        |
| 流動資産            |       | 3,984        | 75.5%         |
| 現金及び預金          |       | 2,466        | 46.8%         |
| 受取手形及び売掛金       |       | 972          | 18.4%         |
| 契約資産            |       | 379          | 7.2%          |
| 仕掛品             |       | 58           | 1.1%          |
| 固定資産            |       | 1,289        | 24.5%         |
| のれん             |       | 123          | 2.3%          |
| ソフトウェア          |       | 735          | 14.0%         |
| 繰延税金資産          |       | 211          | 4.0%          |
| <b>資産合計</b>     |       | <b>5,274</b> | <b>100.0%</b> |
| 流動負債            |       | 2,217        | 42.0%         |
| 買掛金             |       | 413          | 7.8%          |
| 短期借入金           |       | 500          | 9.5%          |
| 1年内返済長期借入金      |       | 240          | 4.6%          |
| 賞与引当金           |       | 103          | 2.0%          |
| 固定負債            |       | 595          | 11.3%         |
| 長期借入金           |       | 555          | 10.5%         |
| <b>負債合計</b>     |       | <b>2,812</b> | <b>53.3%</b>  |
| <b>純資産合計</b>    |       | <b>2,461</b> | <b>46.7%</b>  |
| <b>負債・純資産合計</b> |       | <b>5,274</b> | <b>100.0%</b> |



## (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7月以降のニュース①


|           |  |
|-----------|--|
| 2024/7/1  | JRホテルグループの会員プログラム「JRホテルメンバーズ」のLINEミニアプリを開発支援                 |
| 2024/7/1  | Qoil、味の素株式会社がLINE×レシートでかんたん応募の「勝ち飯®」応援団マイレージキャンペーンを実施        |
| 2024/7/11 | 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「マーゴ公式アプリ」を開発支援      |
| 2024/7/16 | フィノバレー、「MoneyEasy」を採用したデジタル地域通貨へのローソン銀行ATMからの現金チャージが可能に      |
| 2024/7/18 | プラグイン、就労継続支援事業所利用者の参加による日揮触媒化成サイトリニューアルプロジェクトを完遂             |
| 2024/7/26 | 板橋区のデジタル地域通貨「いたばしPay」、流通総額100億円突破。加盟店数は紙商品券を上回る1,500店超に      |
| 2024/7/30 | Qoil、双葉社がLINE×レシートでかんたん応募の「モンスターレーベル10周年キャンペーン」を実施           |
| 2024/8/6  | アイリッジとディップ、14,000人を対象にしたコミュニケーションにまつわる従業員体験（EX）調査実施          |
| 2024/8/8  | アイリッジとQoil、沖縄テレビと連携して運営する沖縄テレビのオウンドメディア「OKITIVE」が月間100万PVを達成 |
| 2024/8/22 | アイリッジ、iOS関連技術者のためのカンファレンス「iOSDC Japan 2024」にゴールドスポンサーとして協賛   |
| 2024/8/22 | 企業のアプリ運用、マーケティング担当者向けセミナー「店舗ビジネスでのスマホアプリ活用事例3選」を開催           |
| 2024/8/27 | 使うほど地域活性化を促進する「アクアコインでんき」、新たにアクアコイン加盟店向けプランを開始               |
| 2024/8/28 | 20代の8割が1年以内に国内旅行経験あり、旅行計画はInstagramで、交通手段予約には他年代の2倍アプリを活用    |
| 2024/9/6  | Qoil、ゴディバ初の炭酸飲料「カカオフルーツ スパークリング」のパッケージをプロデュース                |



## (ご参考) 2024年7月以降のニュース②

|            |   |
|------------|---|
| 2024/9/9   | 人材配置の最適化プラットフォーム「Co-Assign」を株式会社NTTデータNJKに提供開始                      |
| 2024/9/13  | デジタル marketer 必読『成功する企業アプリ～戦略から開発、運用まで事業にインパクトをもたらすポイント』発売          |
| 2024/9/17  | 経営者・マーケティング担当者向けセミナー「顧客をファン化させるアプリデータ活用術」を開催                        |
| 2024/9/18  | アイリッジ、Pythonエンジニアのためのカンファレンス「Pycon JP 2024」にGoldスポンサーとして協賛          |
| 2024/9/25  | Qoil、ビオデルマの“水美容液”「イドラビオ セラム ヒアルプラス」店頭販促ツール一式をプロデュース                 |
| 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  | アイリッジ、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                    |





## 2. 主な経営/事業トピックス

# アイリッジより企業アプリに関する書籍発売

本書では、企業のスマホアプリにおける企画・開発・運用各フェーズの成功のためのポイントを解説、また、実際に開発支援する企業へのロングインタビューなども収録。



## 本書の構成

- 第1章 顧客とのデジタルコミュニケーションの激変
- 第2章 アプリ開発が失敗に終わる6つの原因
- 第3章 アプリプロジェクト成功への道～企画編～
- 第4章 アプリプロジェクト成功への道～開発編～
- 第5章 アプリプロジェクト成功への道～運用編～
- 第6章 従業員、顧客、自社－三方よしを目指すのが、DX成功の鍵

## 書籍情報

書名：成功する企業アプリ

発売日：2024年9月13日（金）

企業のスマホアプリを担当するIT・デジタルマーケティング責任者の課題解決の糸口をとして本書を活用いただくとともに、企業におけるアプリビジネスパートナーとしての**自社ブランディング**を推進していく



# 沖縄テレビ放送の新たなビジネスモデル創出を支援

ビジネスプロデュース事業が、沖縄テレビ放送株式会社の新たなビジネスモデル創出の取り組みとして支援している沖縄情報メディア「OKITIVE」が、2024年7月に月間ページビュー数100万PVを達成、デジタルメディアやオフラインを巻き込んだ新たなビジネスモデル創出を推進。



「OKITIVE」は、沖縄に関するヒト・モノ・コトを軸にあらゆる切り口で情報を届ける沖縄エリア特化型メディア

ビジネスプロデュース事業では、各種アライアンス戦略やサイト集客施策、広告営業に関わる支援、オリジナルコンテンツの企画設計・制作などを担当

統合ビジネスプロデューサーを核としたチームが、民法ローカルテレビ局の抱える課題と向き合い、  
沖縄テレビ放送の新たなビジネスモデル創出を今後も継続的に支援予定

# LINE×レシートによるキャンペーン支援

企業とユーザーがLINEミニアプリ上で繋がり、オンライン・オフラインを問わないキャンペーンや継続的なロイヤルティプログラムが簡単に行える「LINKFUN」によるキャンペーン支援が新規・継続ともに取り組みを拡大。



「AJINOMOTO LINE公式アカウント」に採用  
「勝ち飯®」応援団マイレージキャンペーンが実施



「モンスターレーベル10周年キャンペーン」に採用  
レシートを読み取りガラポンゲームに挑戦できる施策を実施

対象商品の購入レシートを読み取り、ポイントを貯めて、商品に応募できる  
消費型マイレージキャンペーンなど、新たなオプション機能も提供開始

# EX-DX領域における新サービスを今秋より提供開始

資本業務提携先のディップとともに、新サービス「バイトルトーク」を今秋より提供開始。  
共同事業において、当社は主に企画・システム開発及び運用を担当。

人手不足が不安視される中での  
アルバイト従業員における  
従業員体験（EX）の課題

- ・アルバイト先とのSNS交換に抵抗感42%、アルバイト従業員の「つながらない権利の侵害」への不安感  
→アルバイトコミュニケーションのEXが向上しない理由は、「合意に関する認識のズレ」と「コスト」
- ・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の存在が明らかに  
→潜在労働力を活かす鍵は「シフト確定後の調整」

従業員の定着率向上を図る  
新たなEX-DXサービスを共同開発

 **バイトルトーク** 初回導入/月額料金  
無料

- ・「つながらない権利」を意識したアルバイトのための職場コミュニケーションアプリ
- ・業務連絡だけでなく、煩雑なシフト調整のコミュニケーションをDX化
- ・今後、ディップ既存サービス（バイトル、スポットバイトル等）との連携により求人掲載機能も搭載予定

本サービスを皮切りに、アイリッジの強みである開発力とビジネス創出力を活かし、  
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**の共同での創出・事業化を継続して推進

# 「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で、システム開発会社を中心に生産性向上を支援。

既にExcelで管理を行っているが、その複雑性に課題を感じている顧客に向けた「脱Excelソリューション」として着実に市場浸透・成長基調。



NTT DATA 株式会社NTTデータNJK



有料利用社数 2023年9月末比



MRR※2 2023年9月末比



※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）：毎月決まって発生する売上

# APPBOXパートナープログラム参画企業が24社に

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






### 3. 通期業績見通しについて

## 25/3期通期業績見通し

25/3期2Q累計実績は計画に対して順調に進捗しており、連結業績見通しに変更なし。例年下期に売上高・利益が偏重する傾向にあり、今後の進捗を踏まえ業績予想の修正が必要な場合には速やかに公表する予定。

| (百万円)   | 24/3期<br>(連結) | 25/3期<br>(連結) | 前年同期比  |
|---------|---------------|---------------|--------|
|         | 通期実績          | 通期見通し         |        |
| 売上高     | 5,712         | 6,400         | +12.0% |
| 調整後営業利益 | -10           | 150           | —      |



## 4. 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

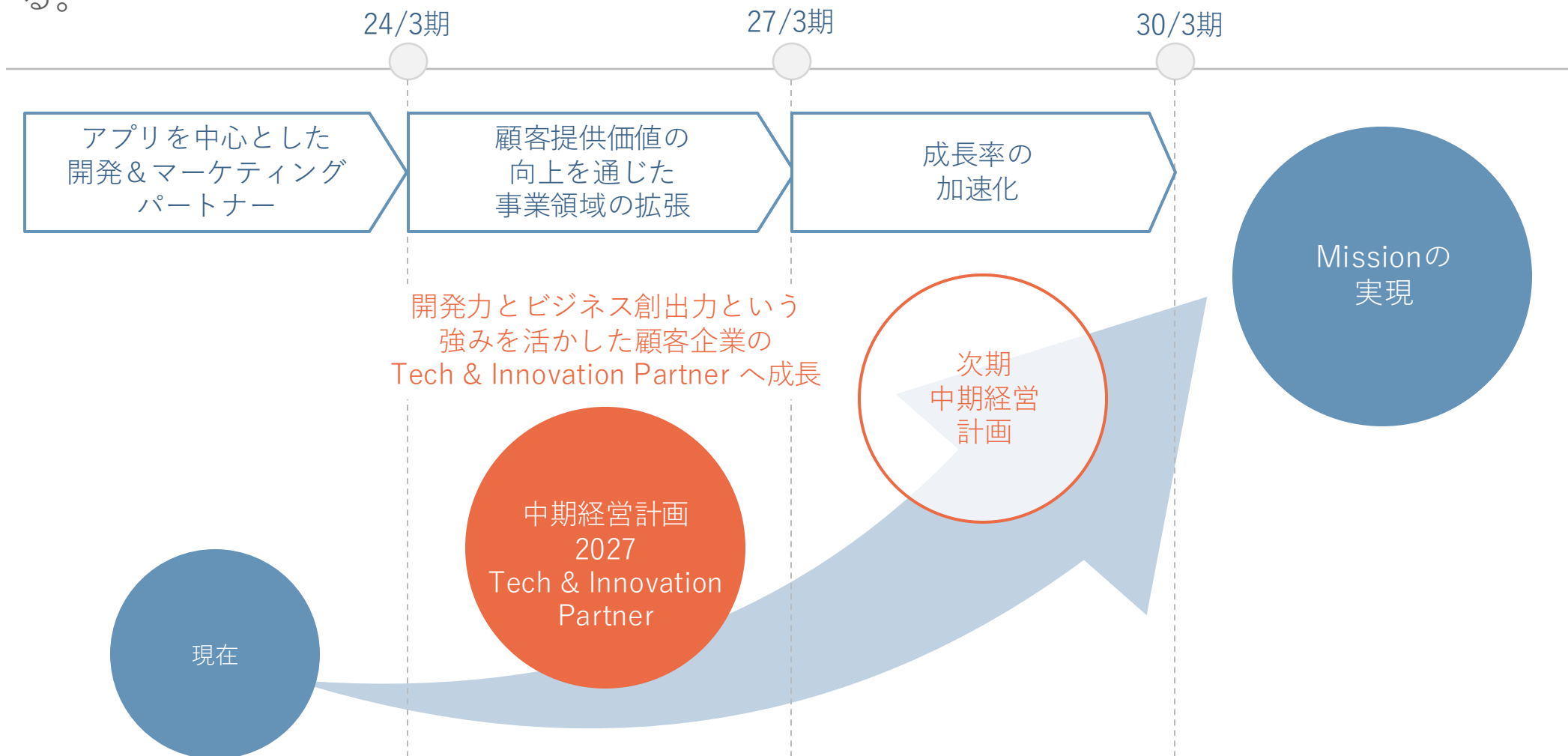
- ・ DX加速化とIT機能の内製化の動き
- ・ 生成AIなど新たな技術の台頭
- ・ 国内市場の縮小、消費者セグメントの多様化と新規事業開発ニーズの高まり
- ・ デジタルを活用したUX最大化競争の激化
- ・ 各業界における本業だけでなくDXビジネスへの事業展開の加速化



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

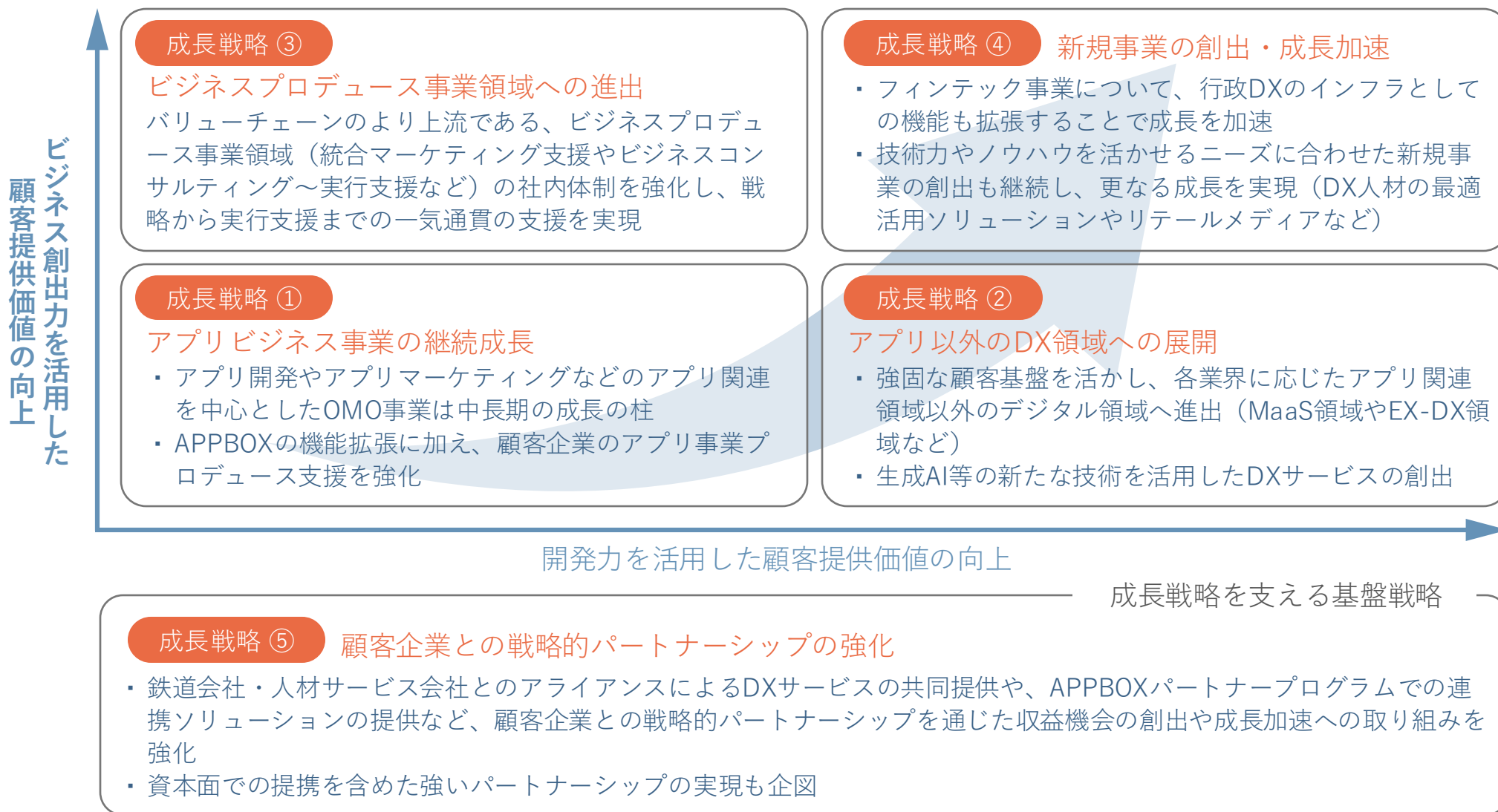
# 中期経営計画 2027 (Tech & Innovation Partner) の位置付け

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。

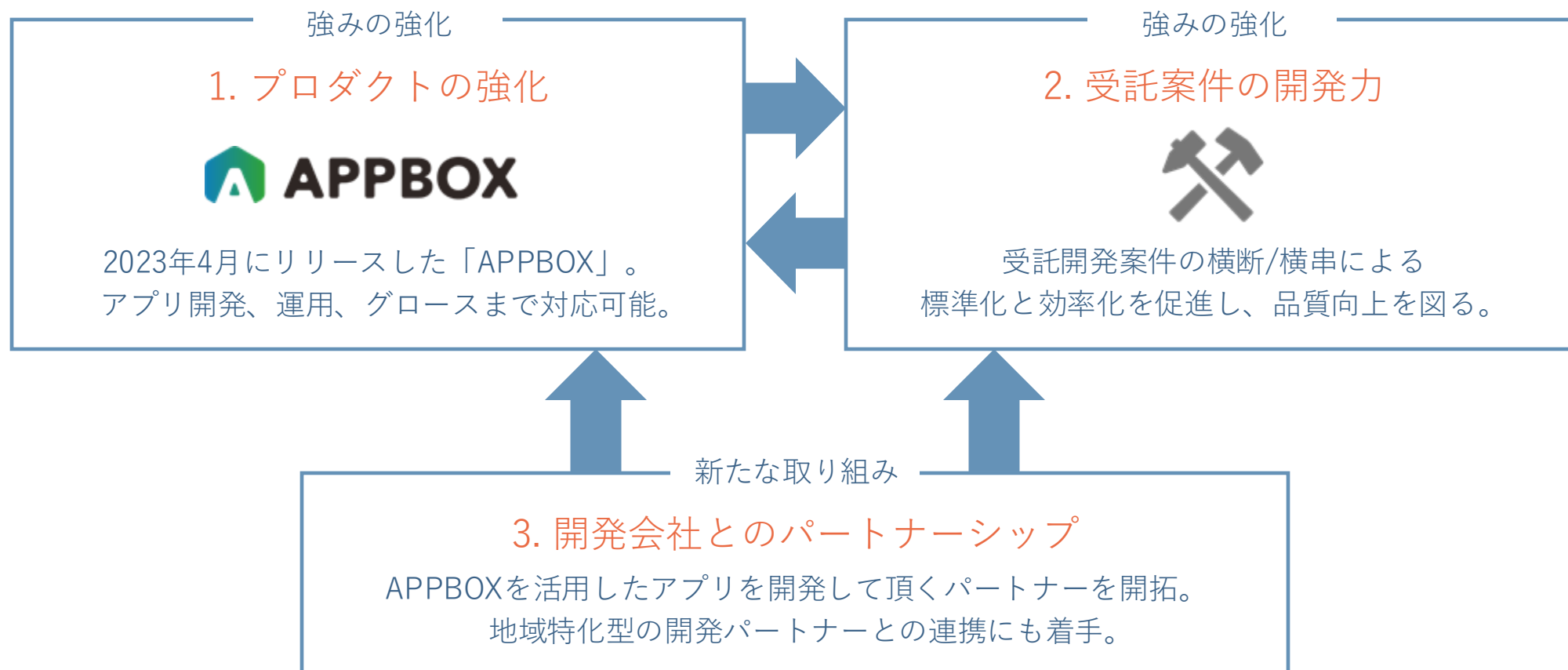


# 中期経営計画 2027 (Tech & Innovation Partner)の全体像

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

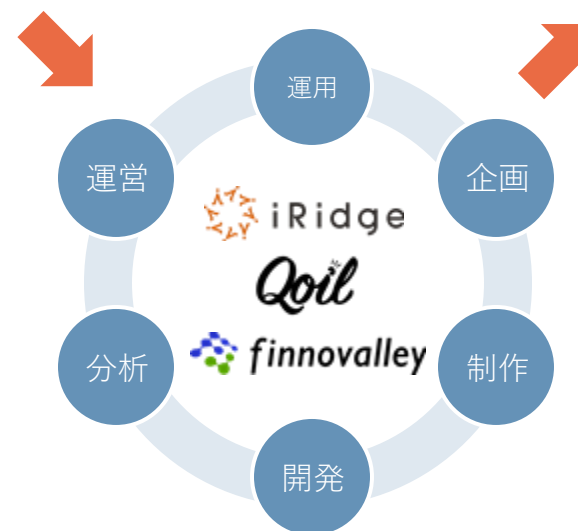


左：ブランドプロデューサー/クリエイティブディレクター  
酒匂 紀史氏

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

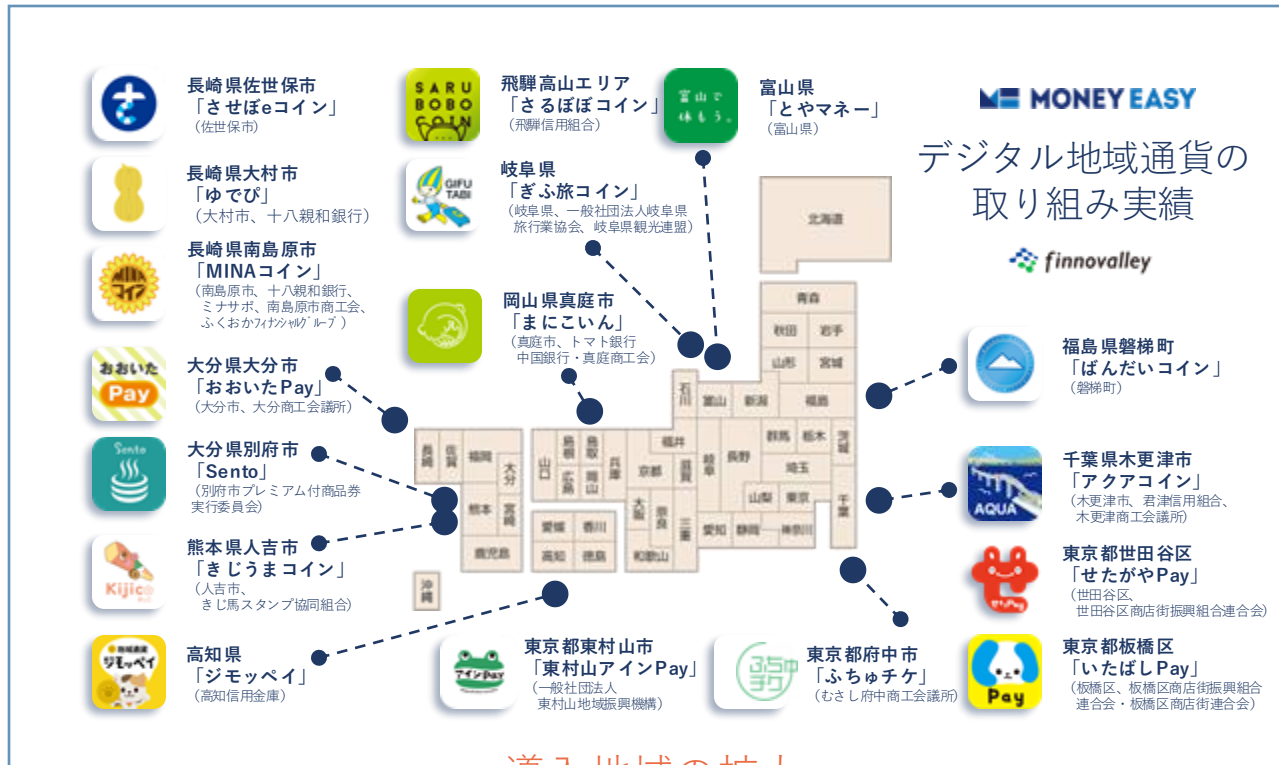


ストラテジックプランニングから認知拡大のための様々なソリューションをはじめ、OMOビジネス、CRMマーケティング、新規事業まで、5つのソリューションで顧客企業の課題解決を行う統合マーケティング支援へ展開する。



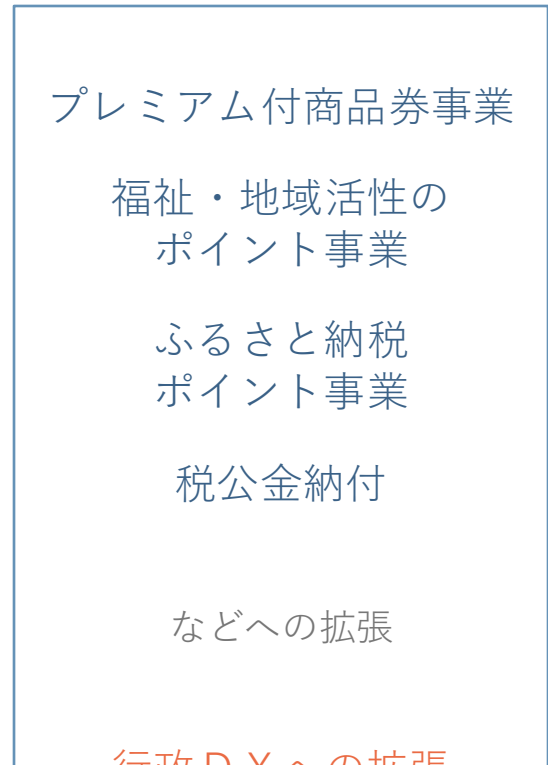
デジタル地域通貨の導入地域の拡大に加えて、行政DXのインフラとしての機能を拡張することで、フィンテック事業の更なる成長加速を図る。

## 導入地域の拡大と行政DXへの拡張



導入地域の拡大

+



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

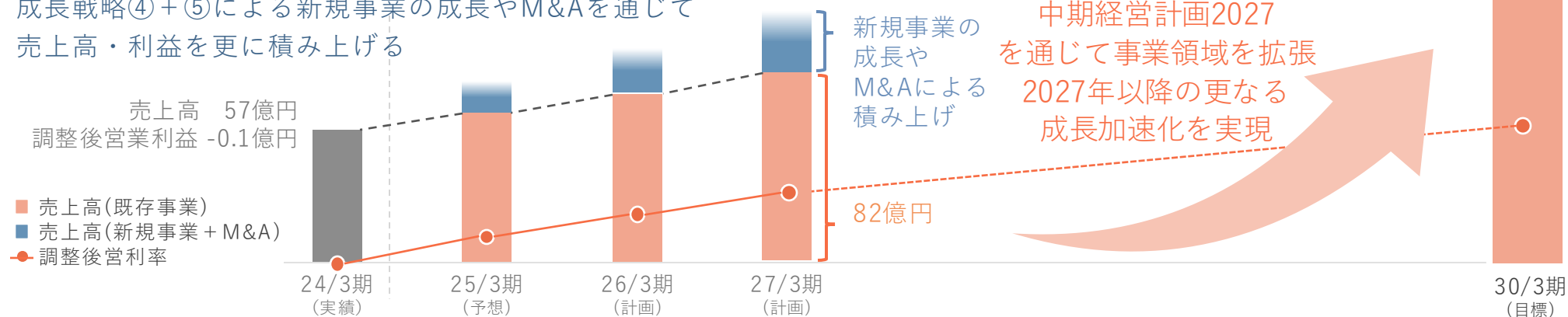
|         | (25/3期) | (26/3期) | (27/3期) |
|---------|---------|---------|---------|
| 売上高     | 64億円    | 72億円    | 82億円以上  |
| 調整後営業利益 | 1.5億円   | 3億円     | 5億円以上   |
| 調整後営利率  | 2.3%    | 4.2%    | 6.1%以上  |

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



## 5. 補足資料





# 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

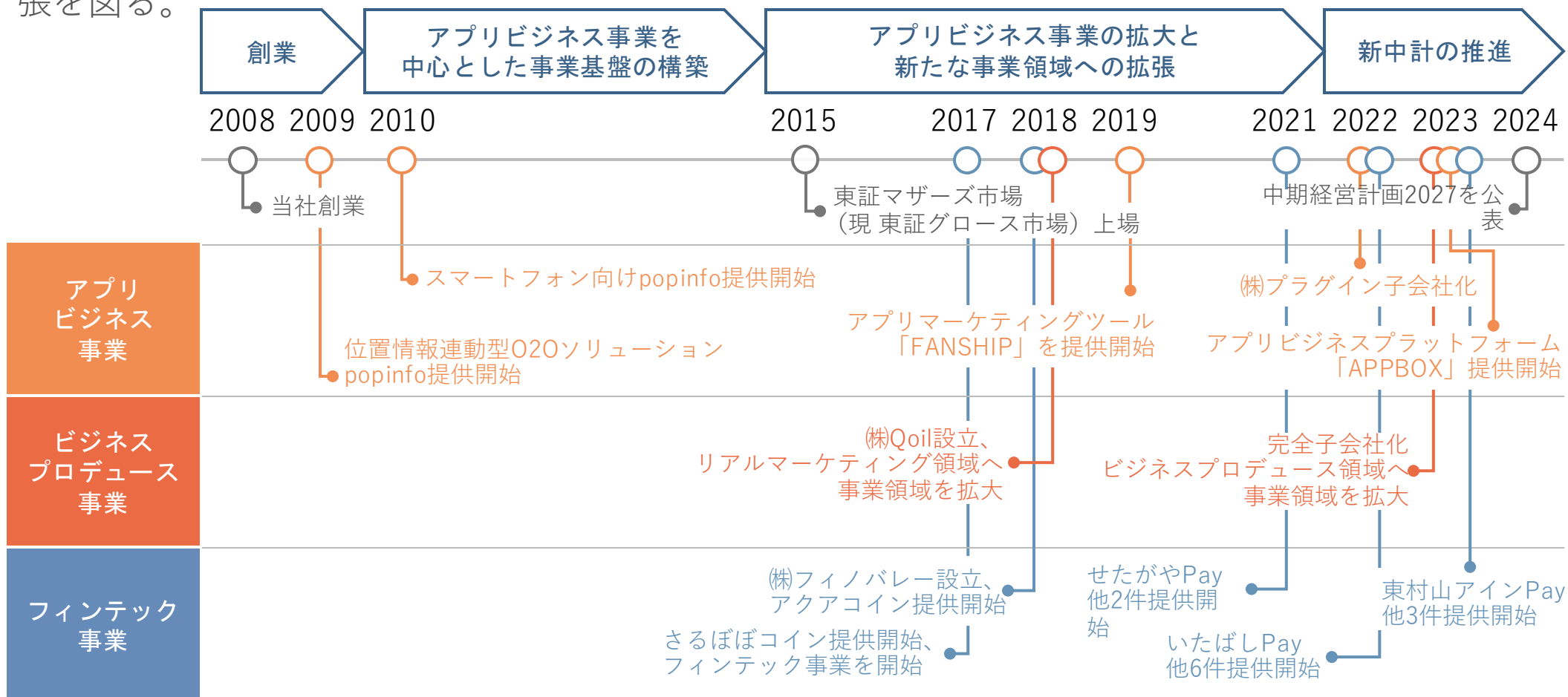
|       |   |
|-------|---|
| 会社名   | 株式会社アイリッジ   |
| 所在地   | 東京都港区   |
| 設立    | 2008年8月   |
| 経営陣   | 代表取締役社長 小田 健太郎<br>取締役 渡辺 智也<br>取締役CFO 森田 亮平<br>取締役 山下 紘史<br>社外取締役 藤原 彰二<br>社外取締役(監査等委員) 染原 友博(公認会計士)<br>社外取締役(監査等委員) 有賀 貞一<br>社外取締役(監査等委員) 隈元 慶幸(弁護士) |
| 連結子会社 | 株式会社Qoil<br>株式会社フィノバレー<br>株式会社プラグイン   |
| 資本金   | 13億9百万円 (2024年9月末)  |
| 従業員数  | 257人 (2024年9月末、連結)  |

## 株主構成(2024年9月末現在)

|                |       |
|----------------|-------|
| 小田 健太郎         | 30.6% |
| 日本カストディ銀行(信託口) | 4.9%  |
| ディップ           | 4.7%  |
| 五味 大輔          | 3.4%  |
| 楽天証券           | 2.1%  |
| 初雁 益夫          | 2.0%  |
| NTTデータ         | 1.7%  |
| SBI証券          | 1.5%  |
| 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

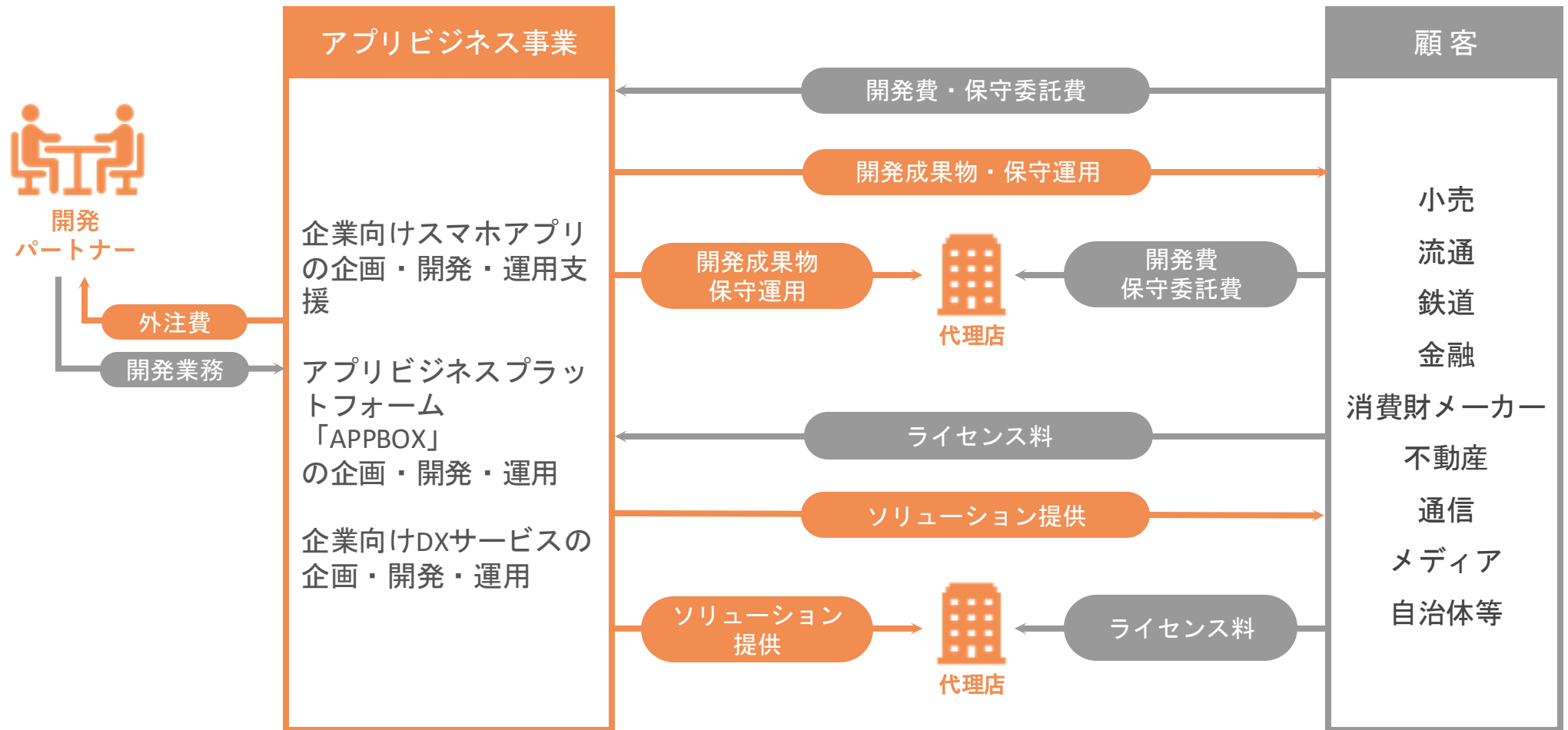
- ・ デジタル地域通貨プラットフォーム「MoneyEasy」の企画・開発・運用

セグメント売上51.1億円※

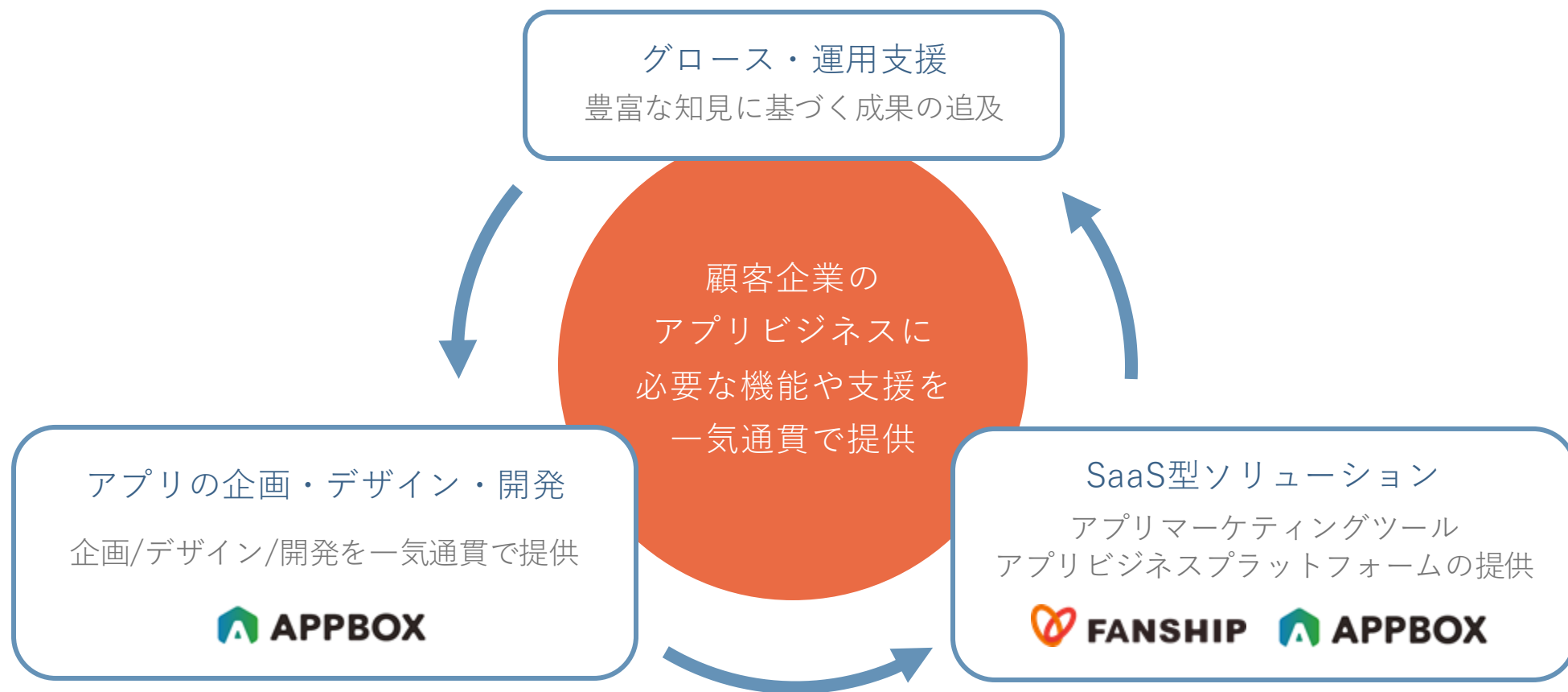
セグメント売上6.0億円

※ 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。



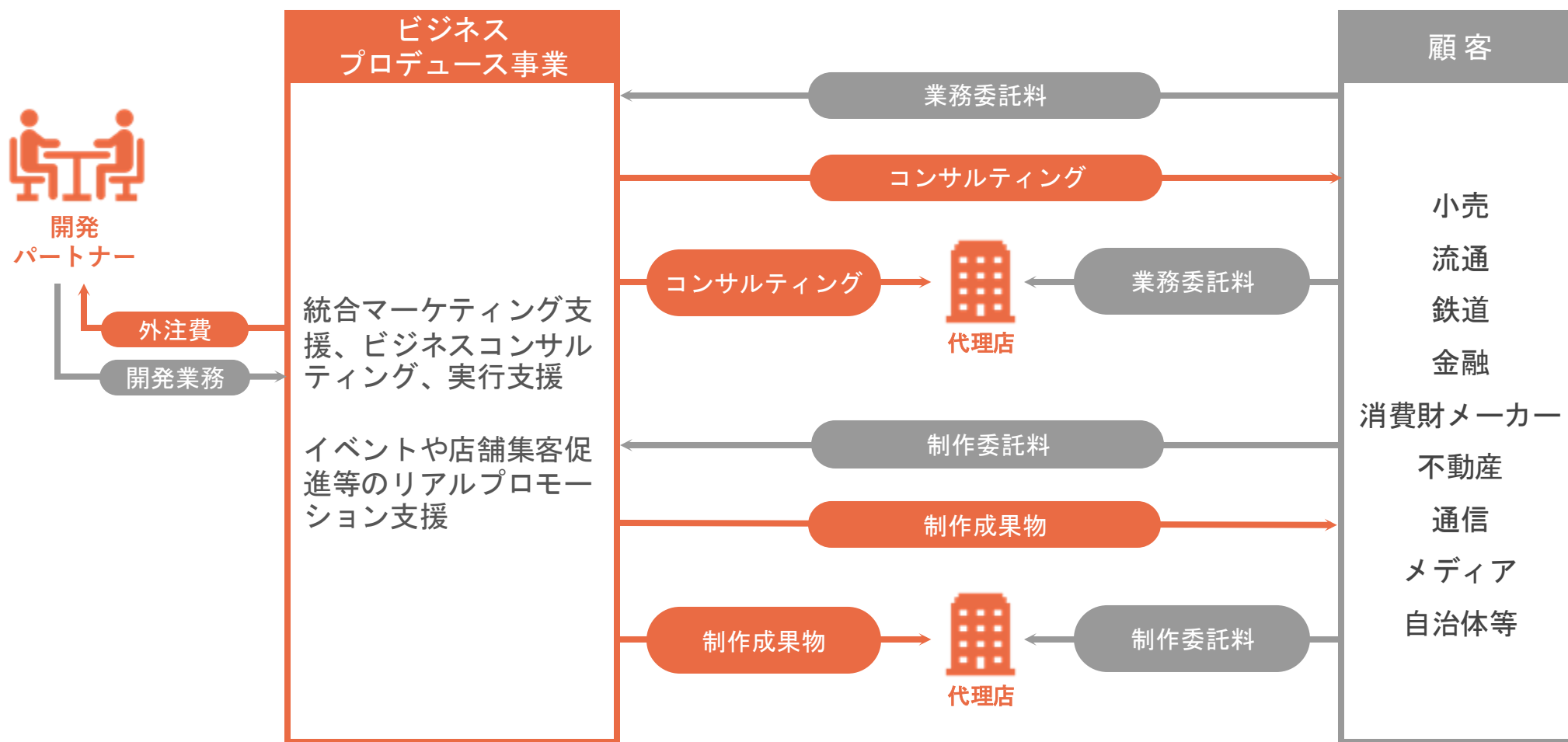
アプリビジネス事業においては、主に「APPBOX」を活用したスマホアプリ開発(スクラッチ・パッケージいずれも含む)に加え、アプリマーケティングツール等のソリューション提供やアプリリリース後の運用支援・グロースに至るまで、顧客企業のアプリビジネスの成長を一気通貫で支援する。



「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。



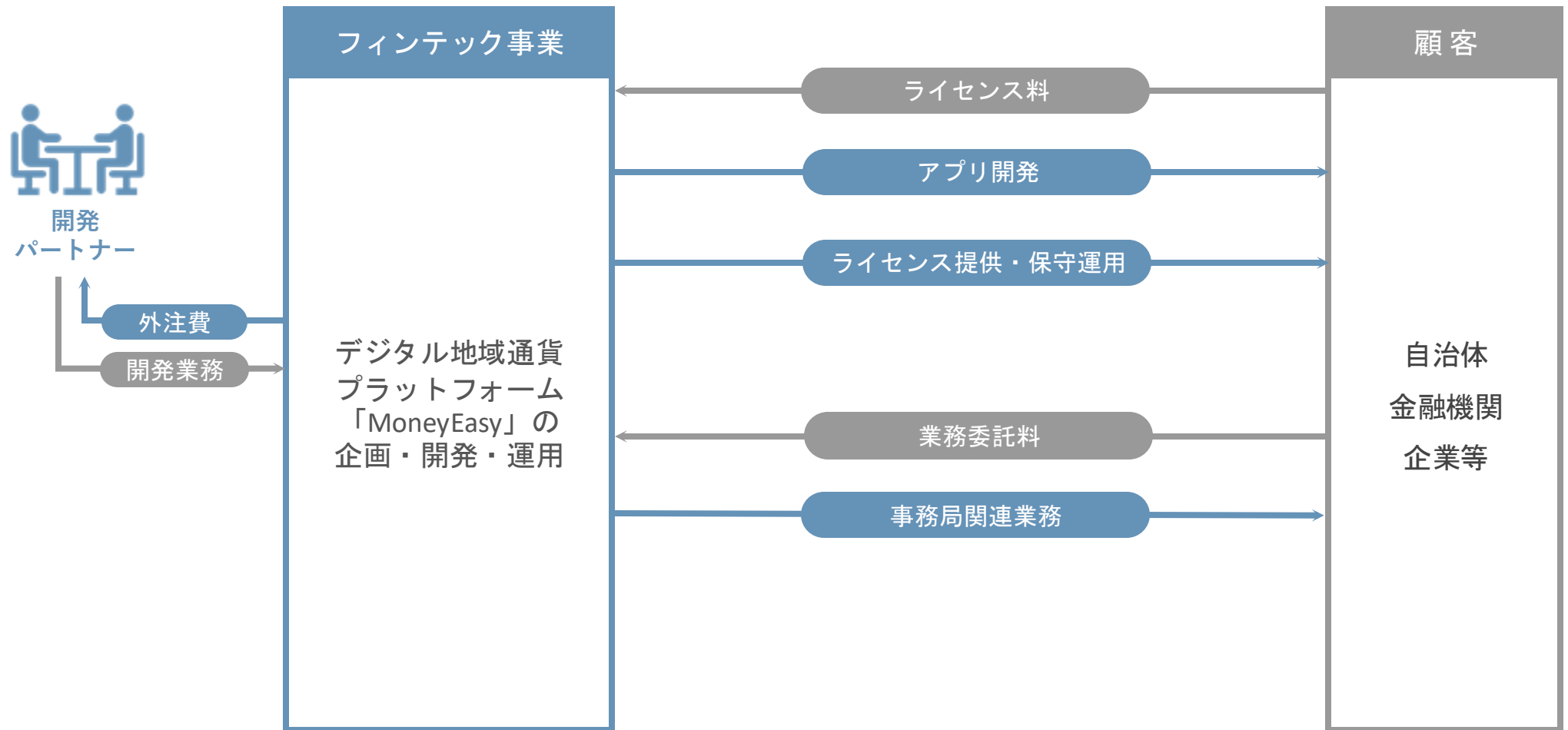


ビジネスプロデュース事業では、顧客企業のパートナーとして、ビジネスの全体戦略の立案から、課題抽出・コミュニケーションデザイン・サービス開発の支援やグロースハック支援などを通じて、新規事業開発やマーケティングに関する課題をワンストップで解決する。

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

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※<sup>1</sup>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※<sup>2</sup>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）

- ※<sup>1</sup> 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
- ※<sup>2</sup> 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9,000万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



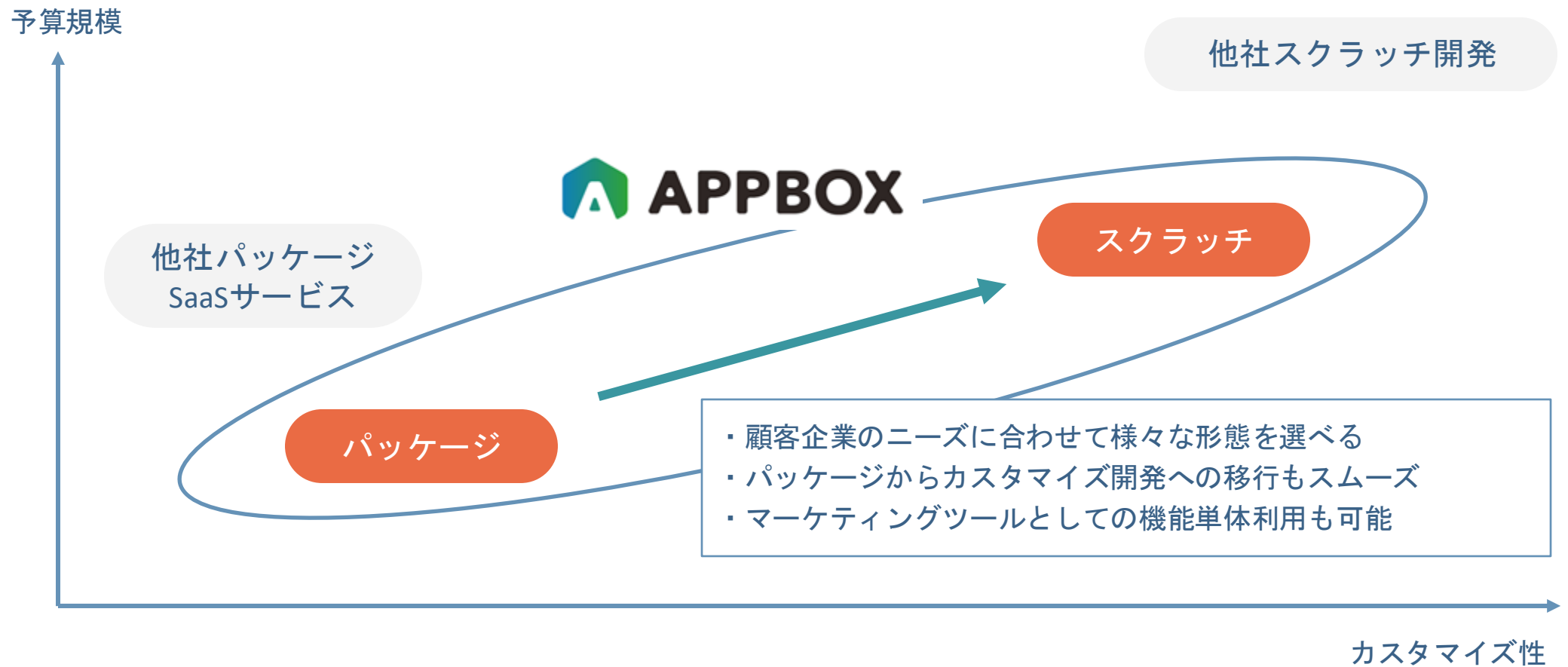
AWS アドバンスティア  
サービスパートナー



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<br>(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      |      |          |         | ○  | ○     |                         |
| <b>当社</b>     | ○    | ○        | ○       | ○  | ○     | ○                       |

## 「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%



## 鉄道

JR・大手私鉄との  
取引シェア

61%



## 金融

都市銀行・地方銀行・  
信用金庫との取引シェア

17%



※2023年実績・当社調べ

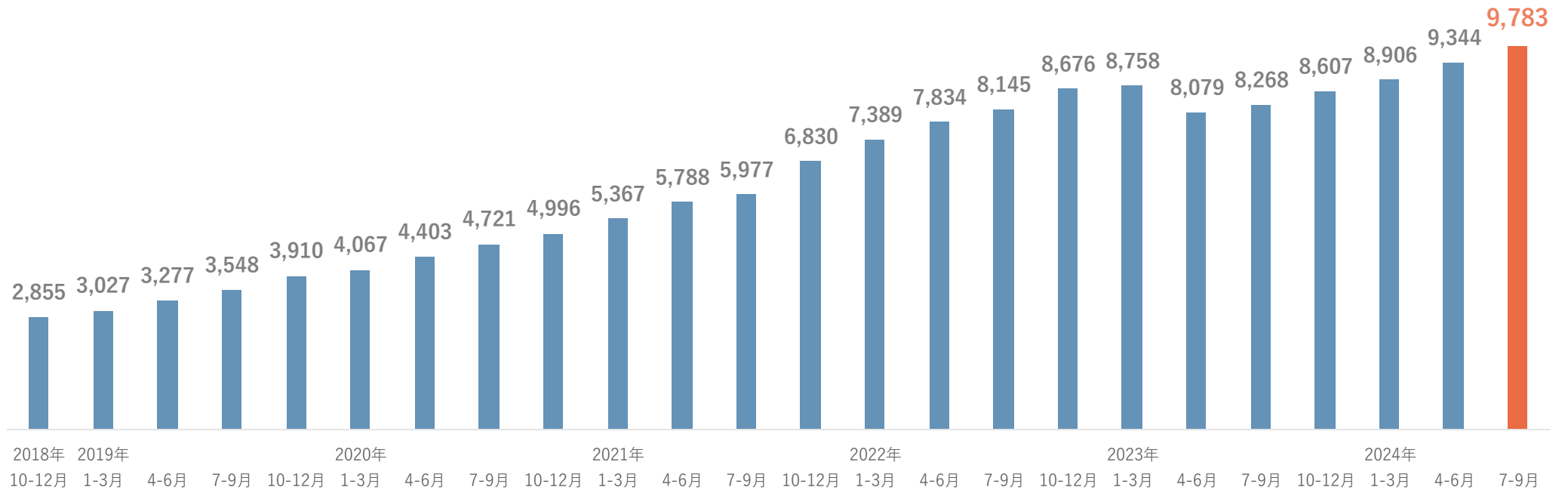


# [顧客基盤] 9,000万MAUを超えるユーザー数

当社ソリューション導入アプリは9,000万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

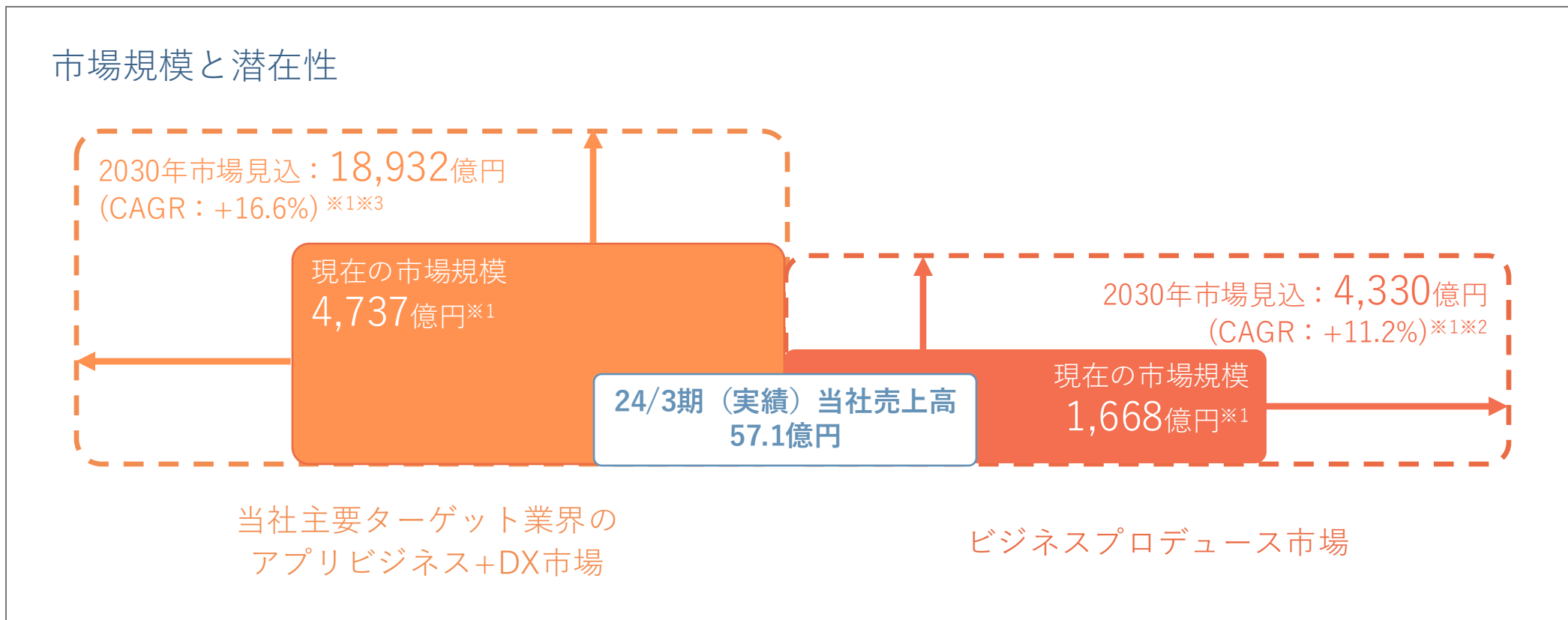
(万ユーザー、各四半期平均)



※ 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。



※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

## 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。