

株式会社アイリッジ（証券コード：3917）

2026年3月期 第1四半期決算説明資料

2025/8/8

1. 2026年3月期第1四半期決算について
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

売上高、調整後営業利益ともに順調に推移。

- ・ 売上高は前年同期比18.3%増の1,575百万円。アプリビジネス事業において、前年度に実施した資本業務提携に基づく取り組みが進捗しており、業績に寄与。
- ・ 案件拡大に伴う開発体制の強化及びセキュリティ対応強化等のコストが先行し、調整後営業利益は前年同期比30百万円減の-62百万円。

アプリビジネス事業の取り組みが拡大、JR西日本の「Wesmo!」開発支援に加え、肥後銀行「くまモン!Pay」では、アプリビジネスプラットフォーム「APPBOX」が採用。

- ・ アプリビジネス事業ではJR西日本の新決済サービス「Wesmo!」アプリの開発を支援。
- ・ ビジネスプロデュース事業では「くまモン!Pay」の統合マーケティング全体戦略を支援。「くまモン!Pay」アプリにおいては「APPBOX」が採用されるなどのグループ内連携も進捗。

26/3期通期業績予想を修正。

- ・ 当社の連結子会社の株式譲渡により、第2四半期に特別利益として約9億円を計上予定。



01

2026年3月期第1四半期
決算について

売上高は前年同期比18.3%増、
調整後営業利益は前年同期比30
百万円減の-62百万円。

※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		26/3期	
	連結		連結	
	1Q	前年同期比	1Q	前年同期比
(百万円)				
売上高	1,332	+19.2%	1,575	+18.3%
売上総利益	398	+62.2%	450	+13.0%
売上総利益率	29.9%	+7.9pt	28.6%	-1.3pt
調整後営業利益	-32	—	-62	—
調整後営業利益率	—	—	—	—
経常利益	-45	—	-83	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	-49	—	-73	—

26/3期通期業績予想を修正。

当社の連結子会社である株式会社フィノバレーの株式譲渡により、2Qに特別利益として約9億円を計上予定。

4. 2026年3月期通期連結業績予想数値の修正（2025年4月1日～2026年3月31日）

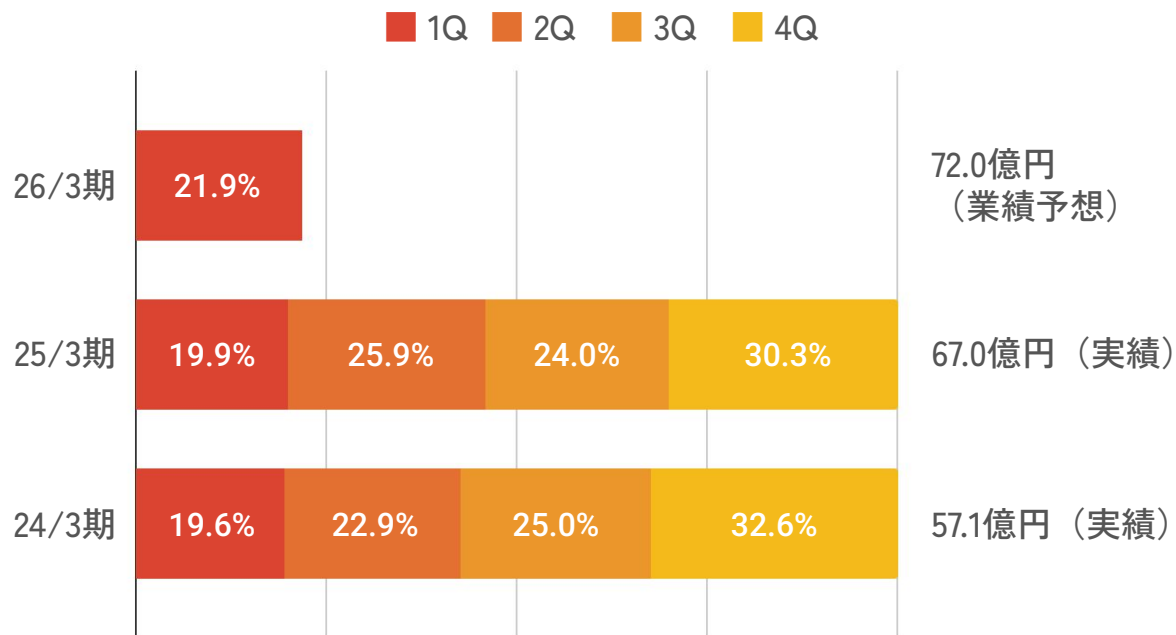
	売上高	調整後 営業利益	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する 当期純利益	1株当たり 当期純利益
前回発表予想（A）	百万円 7,200	百万円 300	百万円 270	百万円 260	百万円 未定	円 銭 未定
今回修正予想（B）	7,200	300	270	260	800	102.61
増減額（B－A）	—	—	—	—	—	—
増減率（％）	—	—	—	—	—	—
（参考）前期実績 （2025年3月期）	6,708	259	219	208	13	1.83
対前期実績 増減率（％）	+7.3％	+15.8％	+23.3％	+25.0％	+6,053.8％	+5,507.1％

※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

【参考】2025年6月30日付「（開示事項の経過）連結子会社の異動（株式譲渡）に関する株式譲渡契約締結および特別利益の計上見込みならびに通期連結業績予想の修正に関するお知らせ」より抜粋

26/3期通期業績予想に対する売上高の進捗率

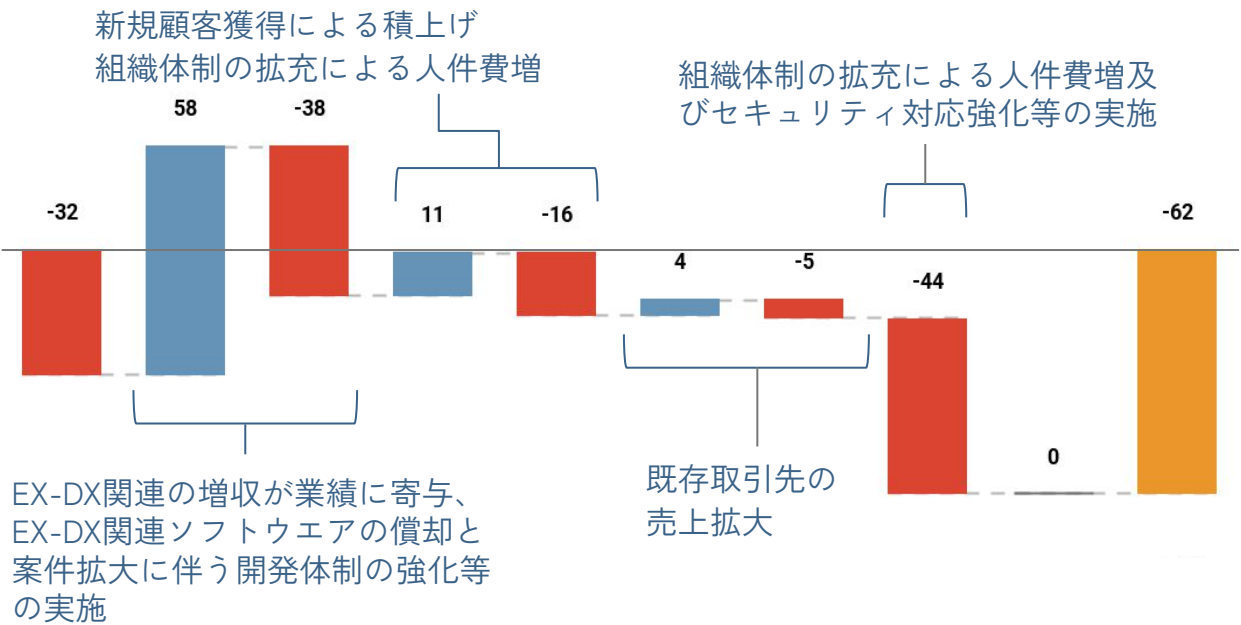
1Qの売上高進捗率は21.9%と通期目標達成に向けて順調に進捗。売上高は例年下期に偏重する傾向であり、26/3期も同様の傾向を見込む。



調整後営業利益の変動要因

アプリビジネス事業セグメントにおいてEX-DX※領域の増収が業績に寄与した一方で、EX-DX関連ソフトウェアの減価償却を開始したことに加え、案件拡大に伴う開発体制の強化及びセキュリティ対応強化等のコストが先行し、調整後営業利益は前年同期比30百万円減の-62百万円。

※EX-DX（Employee Experience Digital Transformation）とは、従業員が会社で働く中で経験する様々なことに関する課題を、スマートフォンアプリなどのデジタル技術を使って解決し、従業員の満足度を高める取り組み



25/3期 1Q 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	26/3期 1Q 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			

セグメント別実績の概況

全てのセグメントで増収。
 アプリビジネス事業で20百万円
 増益となったが、全社経費が44
 百万円増加。

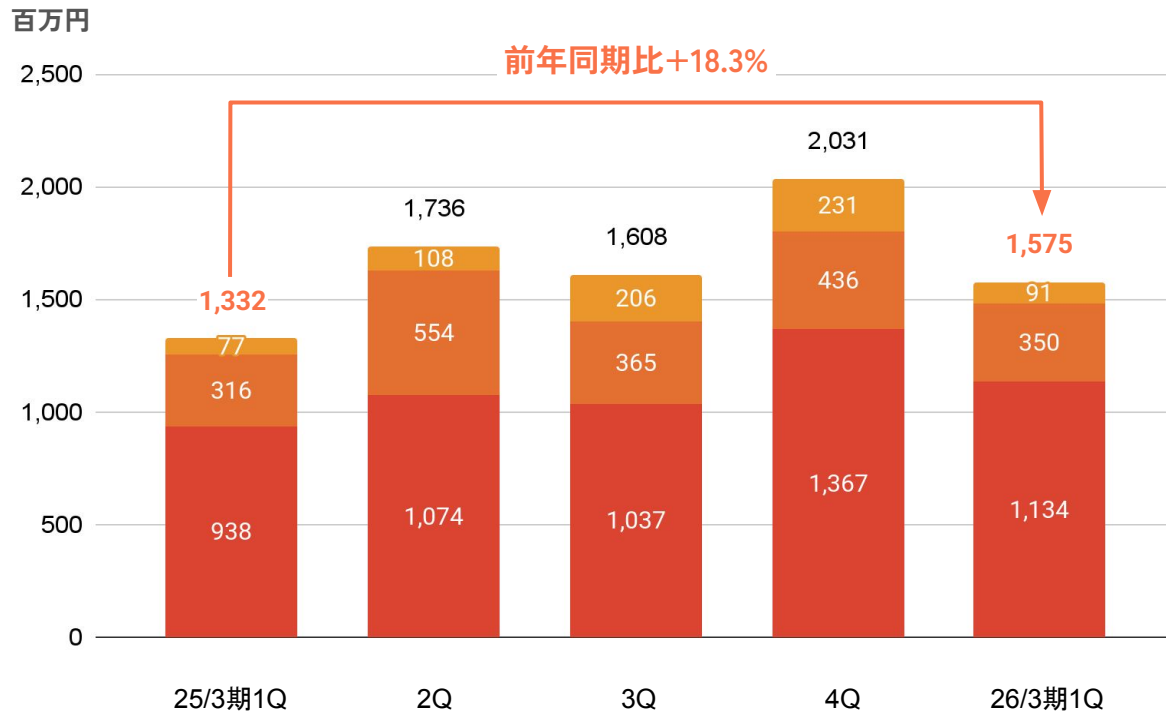
		25/3期	26/3期	
		1Q	1Q	前年同期比
売上高	連結	1,332	1,575	+18.3%
	アプリビジネス事業	938	1,134	+20.9%
	ビジネスプロデュース事業	316	350	+10.7%
	フィンテック事業	77	91	+18.4%
	調整額	0	-1	—
調整後営業利益	連結	-32	-62	—
	アプリビジネス事業	159	179	+12.4%
	ビジネスプロデュース事業	1	-2	—
	フィンテック事業	-25	-26	—
	全社経費	-173	-218	—
	調整額	4	5	—

売上高の推移(セグメント別)

26/3期1Qの売上高は前年同期比18.3%増。売上高は例年下期に偏重する傾向で、26/3期も同様の傾向を見込む。

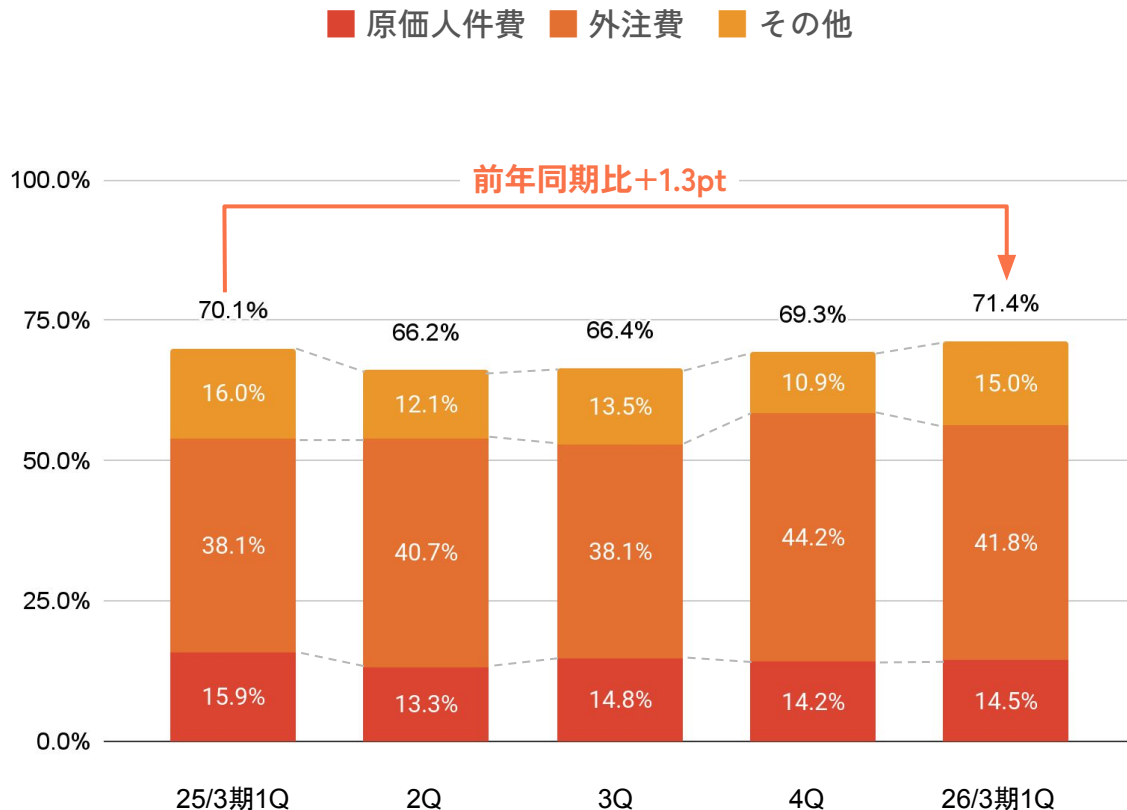
※各事業別の売上高にはセグメント間の内部取引に係る金額及びセグメント内の調整額を含んでいる

■ 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



原価率の推移（連結）

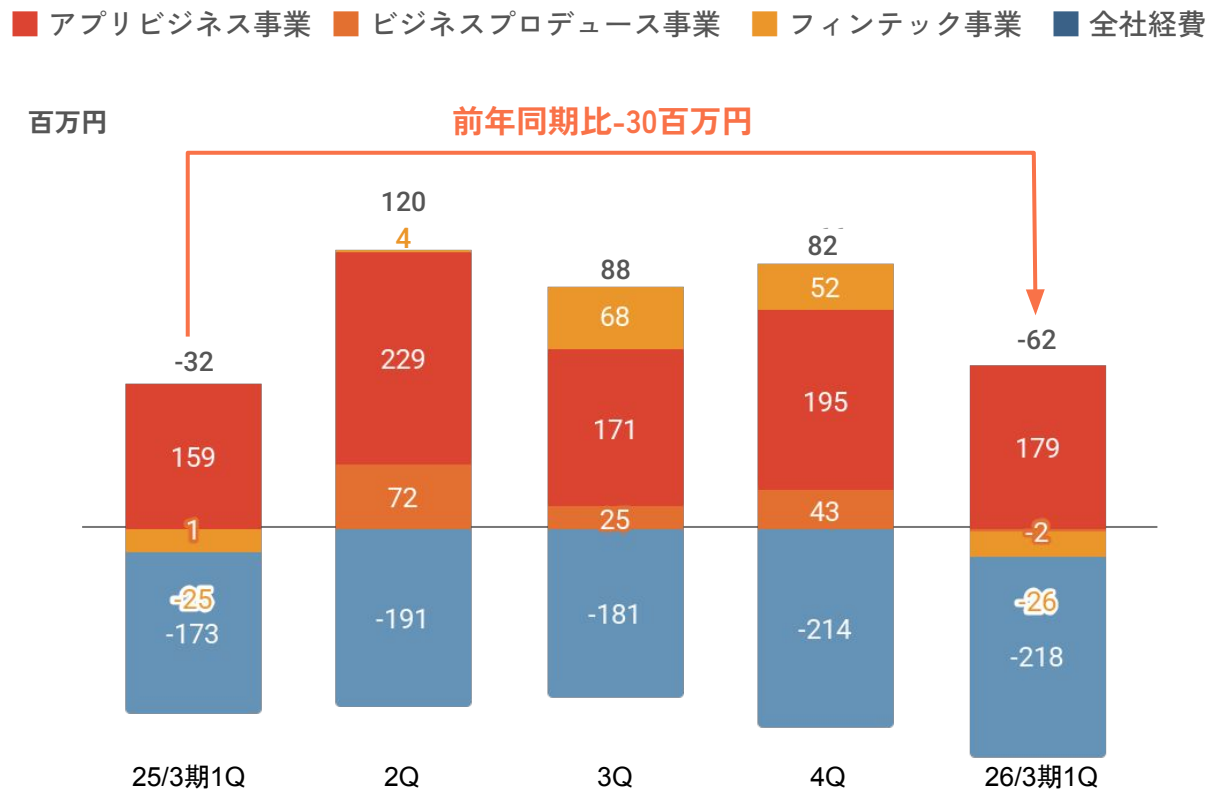
原価率は前年同期比1.3pt増の71.4%。EX-DX関連ソフトウェアの減価償却を開始したことに加え、案件拡大に伴う開発体制の強化により、原価率が増加。



調整後営業利益の推移（セグメント別）

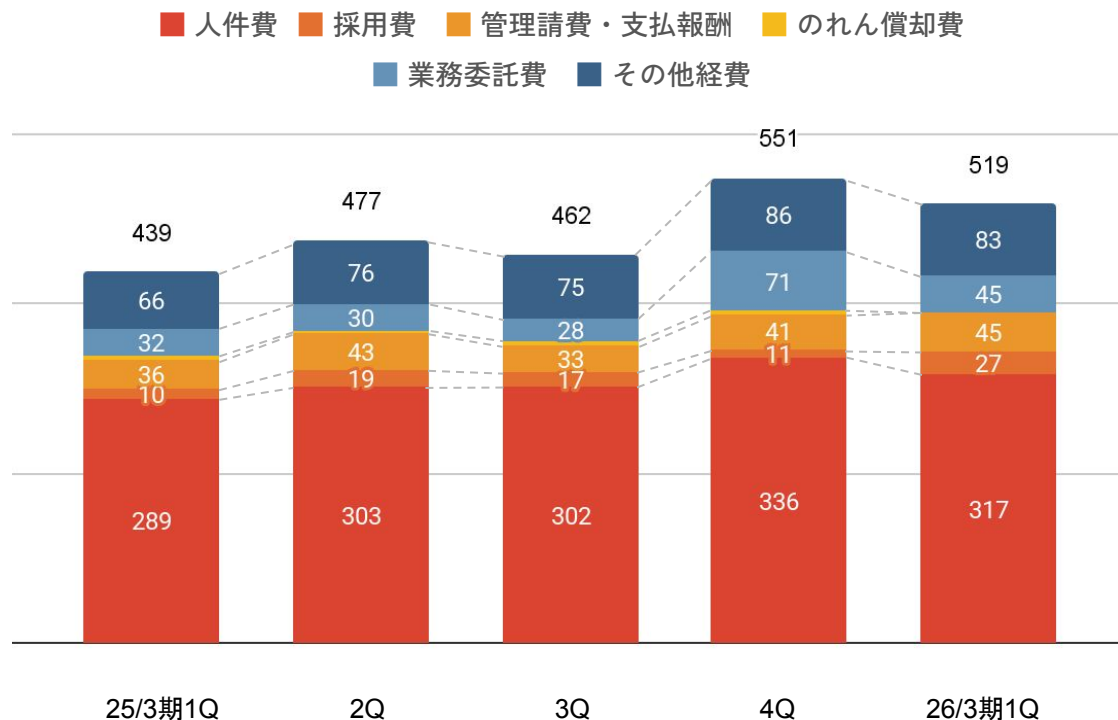
調整後営業利益も例年通り下期偏重を予定。アプリビジネス事業セグメントにおいてEX-DX領域の増収が業績に寄与した一方で、開発体制の強化を目的とした新規採用、セキュリティ対応強化等のコストが先行し、全社費用が増加。

※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4Q比では期末賞与等の一過性費用がなくなった影響で32百万円改善。採用費や人件費に加え、セキュリティ対応強化等による業務委託費が増加傾向。

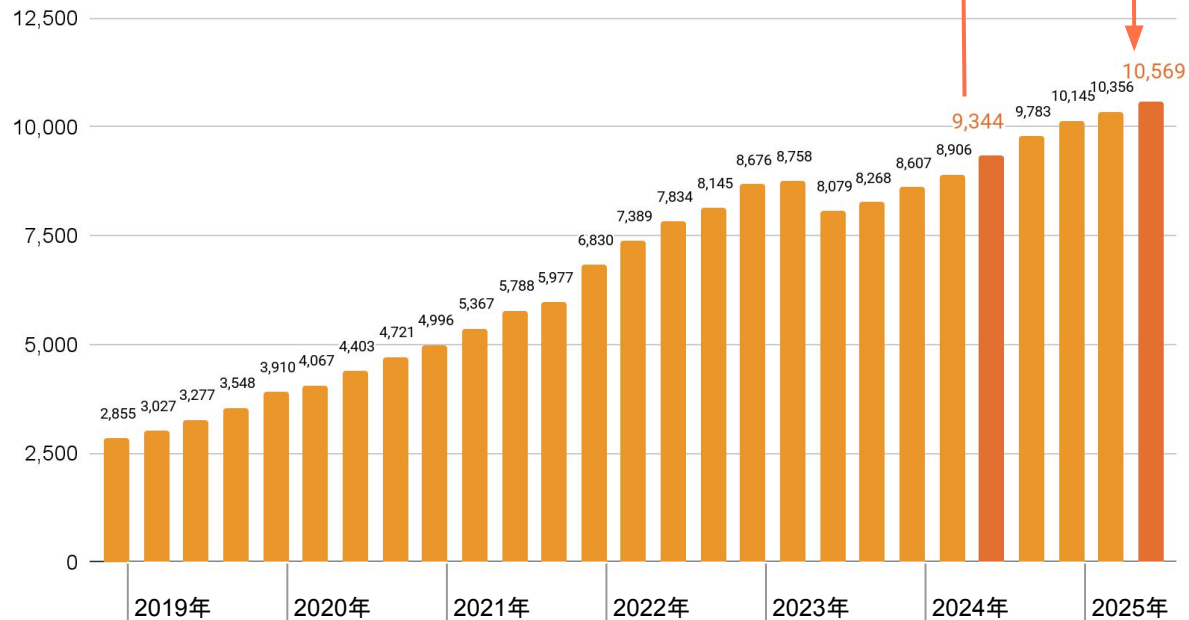


当社プロダクト導入アプリのMAUの推移

当社プロダクト導入アプリのMAUは1億を突破、前年同期比+13.1%と堅調に推移。

※ 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）

万ユーザー



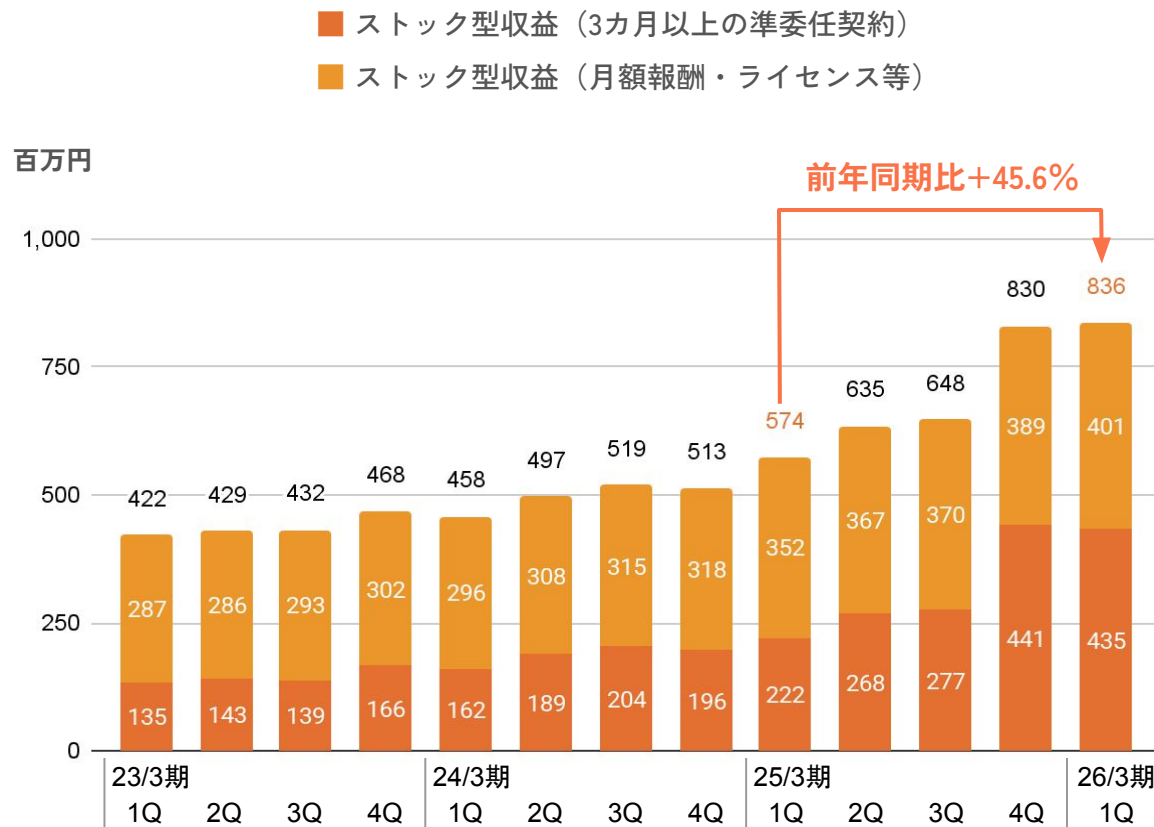
前年同期比+13.1%

ストック型収益の推移

ストック型収益は前年同期比+45.6%の増収。業務提携の取り組みが進捗し、EX-DX領域の収益が寄与。ライセンス等の収入も順調に推移。

※3か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

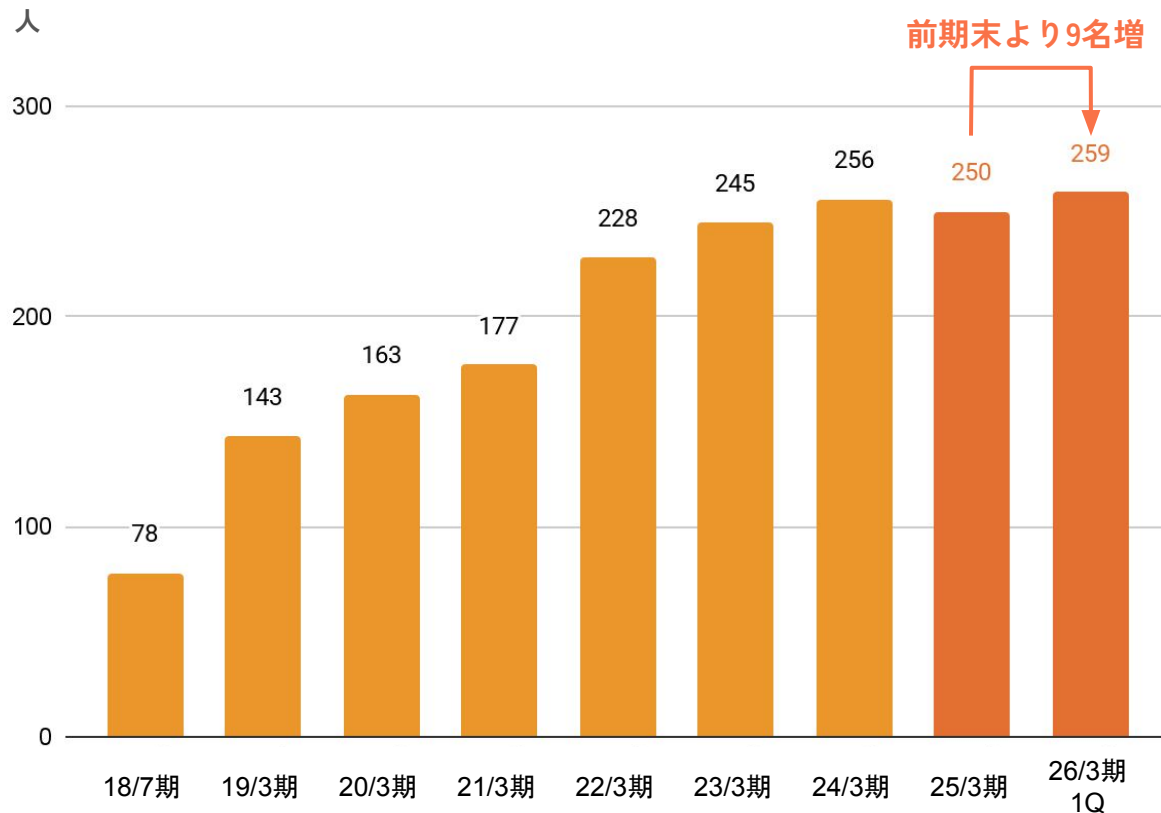


	25/3期1Q 連結 (4～6月)		25/3期2Q 連結 (7～9月)		25/3期3Q 連結 (10～12月)		25/3期4Q 連結 (1～3月)		25/3期通期 連結 (24.4～25.3月)		26/3期1Q 連結 (25.4～25.6月)	
	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比
売上高	1,332	100.0%	1,736	100.0%	1,608	100.0%	2,031	100.0%	6,708	100.0%	1,575	100.0%
売上原価	933	70.1%	1,149	66.2%	1,067	66.4%	1,407	69.3%	4,558	67.9%	1,125	71.4%
原価人件費	212	15.9%	231	13.3%	238	14.8%	288	14.1%	969	14.4%	229	14.5%
外注費	507	38.1%	707	40.7%	612	38.1%	897	44.1%	2,724	40.6%	659	41.8%
その他原価	213	16.0%	210	12.1%	217	13.5%	222	10.9%	864	12.8%	236	15.0%
売上総利益	398	29.9%	587	33.8%	540	33.6%	622	30.6%	2,149	32.0%	450	28.6%
販管費	439	33.0%	477	27.5%	462	28.8%	551	27.1%	1,930	28.7%	519	33.0%
人件費	289	21.7%	303	17.5%	302	18.8%	336	16.5%	1,231	18.3%	317	20.2%
採用費	10	0.8%	19	1.1%	17	1.1%	11	0.5%	59	0.8%	27	1.7%
管理諸費・支払報酬	36	2.7%	43	2.5%	33	2.1%	41	2.0%	154	2.2%	45	2.9%
のれん償却	4	0.4%	4	0.3%	3	0.2%	3	0.1%	17	0.2%	—	—
業務委託費	32	2.5%	30	1.8%	28	1.8%	71	3.5%	164	2.4%	45	2.9%
その他経費	66	5.0%	76	4.4%	75	4.7%	86	4.2%	305	4.5%	83	5.3%
営業利益	-40	—	109	6.3%	78	4.9%	70	3.4%	219	3.2%	-69	—
調整後営業利益	-32	—	120	6.9%	88	5.5%	82	4.0%	259	3.8%	-62	—
経常利益	-45	—	110	6.4%	75	4.7%	67	3.3%	208	3.1%	-83	—
親会社株主に帰属する当期純利益	-49	—	83	4.8%	41	2.6%	-61	—	13	0.2%	-73	—

	(百万円)	26/3期1Q (連結)	
		期末実績	構成比(%)
流動資産		4,031	73.5%
現金及び預金		2,626	47.9%
受取手形及び売掛金		1,024	18.7%
契約資産		226	4.1%
仕掛品		34	0.6%
固定資産		1,456	26.5%
ソフトウェア		1,013	18.5%
繰延税金資産		255	4.6%
資産合計		5,487	100.0%
流動負債		2,448	44.6%
買掛金		386	7.0%
短期借入金		500	9.1%
1年内返済長期借入金		235	4.3%
賞与引当金		55	1.0%
固定負債		737	13.4%
長期借入金		695	12.7%
負債合計		3,186	58.1%
純資産合計		2,301	41.9%
負債・純資産合計		5,487	100.0%

〔ご参考〕 期末従業員数（連結）の推移

連結従業員数は259名。開発体制の強化及び組織体制の拡充に加え、アプリ開発案件の引合いも継続して強く、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。



2025/4/1	島根県海士町のデジタル地域通貨「ハーンPay」が現地決済型のふるさと納税機能を公開
2025/4/1	タカナシ乳業の「おなかへGG！生活応援キャンペーン」に販促・顧客育成ツール「LINKFUN」が採用
2025/4/7	博報堂とアイリッジ、デジタル生活接点/体験の変革に向けデジタルサービスの開発・実装を担う新会社「HAKUHODO BRIDGE」の営業を開始
2025/4/10	東急建設とアイリッジ、まとめてQRスキャンが可能な工具管理DX「工具ミッケII」を提供開始
2025/4/11	デジタル地域通貨「ハーンPay」を活用した持続可能な島づくりに向けた協定を締結
2025/4/15	銀行公式アプリ利用率が過去最高の74%に拡大、銀行種別利用率ではネット銀行が都市銀行を上回り首位に
2025/4/30	トリニティがAPPBOXを活用したDX支援を開始
2025/5/7	アプリ会員証でのネガティブ体験、8割が体験。利用機会増に伴いユーザー体験における課題が浮き彫りに
2025/5/19	若年層のクーポン利用率が約1.5倍に急拡大、背景には企業・店舗側の動向変化
2025/5/30	プロセッコDOC保護協会主催、イタリア大使館貿易促進部主催協力「大阪プロセッコDOCストリート」イベントをプロデュース

2025/6/5	併売促進も好調のサニパックキャンペーン、4年目がスタート！一人あたりのLINEでのレシート応募回数も平均6回を達成
2025/6/10	スマホ決済で「あったらいいな」と思うサービス、男女の違いが浮き彫りに、スマホ決済利用実態調査
2025/6/12	Qoil、積水化学の社内起業制度の活性化を支援
2025/6/24	Qoil、ハート引越センターの採用ブランディングを支援
2025/6/25	Qoil、7月2日～7月4日開催のコンテンツ東京「コミュニケーションデザインEXPO」に出展
2025/6/26	JR西日本の新決済サービス「Wesmo!」アプリを開発支援
2025/6/30	Qoil、イッティの「Dr.Bones Pillow」クリエイティブをプロデュース
2025/7/4	ユニバーサルコンピュータシステムとアプリビジネスおよびDX領域で業務提携
2025/7/10	【成功事例に学ぶ】アルビオン、日本サニパック担当者登壇 LINE ミニアプリ活用最前線オンラインセミナーを開催
2025/7/11	テコテックとアプリビジネスおよびDX領域で業務提携

2025/7/29	「くまモン!Pay」の統合マーケティング戦略を伴走支援 コミュニケーション支援ツールとしてAPPBOXが採用
2025/7/29	アイリッジ、専門スタッフの伴走型コンサルティングによるアプリ企画・RFP作成支援サービスを提供開始
2025/7/31	つくばエクスプレス「TXアプリ」を開発支援、「APPBOX」によるストレスフリーな鉄道利用体験を実現
2025/8/4	会員証とクーポンの最新利用実態から読み解く「最適な顧客接点」の仕組み作りオンラインセミナーを開催



02

主な経営/事業トピックス

西日本旅客鉄道株式会社（JR西日本）が2025年5月28日に提供を開始した、新決済サービス「Wesmo!」アプリを開発支援。アプリにはファン育成プラットフォーム「FANSHIP」が導入されており、プッシュ通知やアプリ内メッセージなどに活用される予定。

「Wesmo!」は、サービス開始後も社会課題解決に向けた機能拡張が予定されており、

「Wesmo!でデジタル給与の受取」などへの対応が計画中で、当社は開発パートナーとして開発支援及び成長支援を目指す。



つくばエクスプレス（TX）を運営する首都圏新都市鉄道株式会社が2025年8月18日に提供開始予定の「TXアプリ」を開発支援。アプリビジネスプラットフォーム「APPBOX」を導入し、プッシュ通知機能やアプリ内メッセージ機能、イベントトラッキング機能を活用予定。

「TXアプリ」では「APPBOX」を活用することで運行状況に合わせたストレスフリーなお客さま体験の提供を実現、将来的には沿線のお客さまとのさまざまなコミュニケーションの支援を目指す。



つくばエクスプレス TXアプリを開発支援

APPBOXによりストレスフリーな
鉄道利用体験を実現！

TX つくばエクスプレス × APPBOX

株式会社肥後銀行が2025年6月16日に開始した地域密着型決済サービス「くまモン!Pay」のコミュニケーション戦略設計及び統合マーケティング戦略、各種クリエイティブ制作を支援。アプリには「APPBOX」が導入されており、アプリマーケティング設計についても支援。

コミュニケーション戦略設計からアウトプットを伴う統合マーケティング支援・クリエイティブ制作、アプリマーケティング戦略設計まで一気通貫で支援、「くまモン!Pay」の利用拡大に向けて協働して推進。

アプリをタッチポイントの中心とし、サービス戦略やコミュニケーション戦略について、統合マーケティング戦略支援として伴走支援



くまモン!Payプロジェクト
におけるアイリッジの支援範囲



「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。

※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

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



導入企業例（一部抜粋、順不同）

DENTSU
DIGITAL

transcosmos
analytics

ニトリ
NITORI

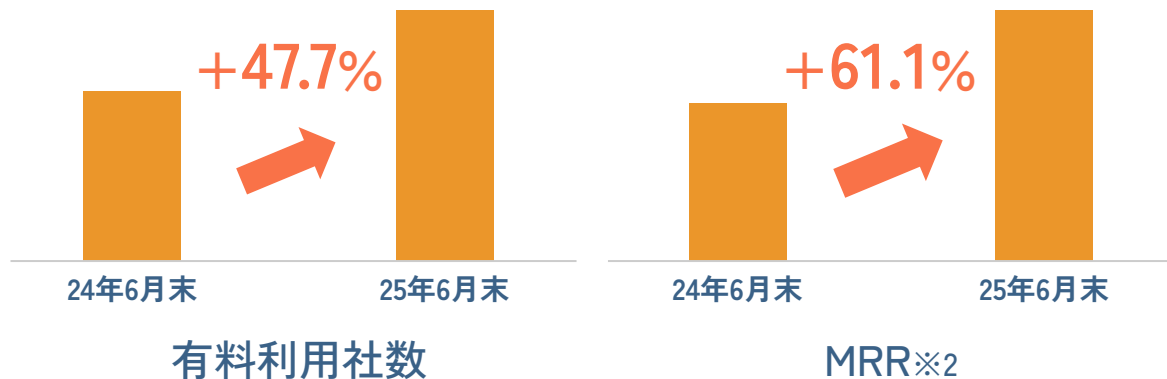
NTT DATA 株式会社NTTデータNJK

FULLER

コミッ
シ-モア

USEN-ALMEX | UNEXT
HOLDINGS

GI Cloud





03

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)

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2024年5月に策定。

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

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た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1億MAUを超えるユーザー数

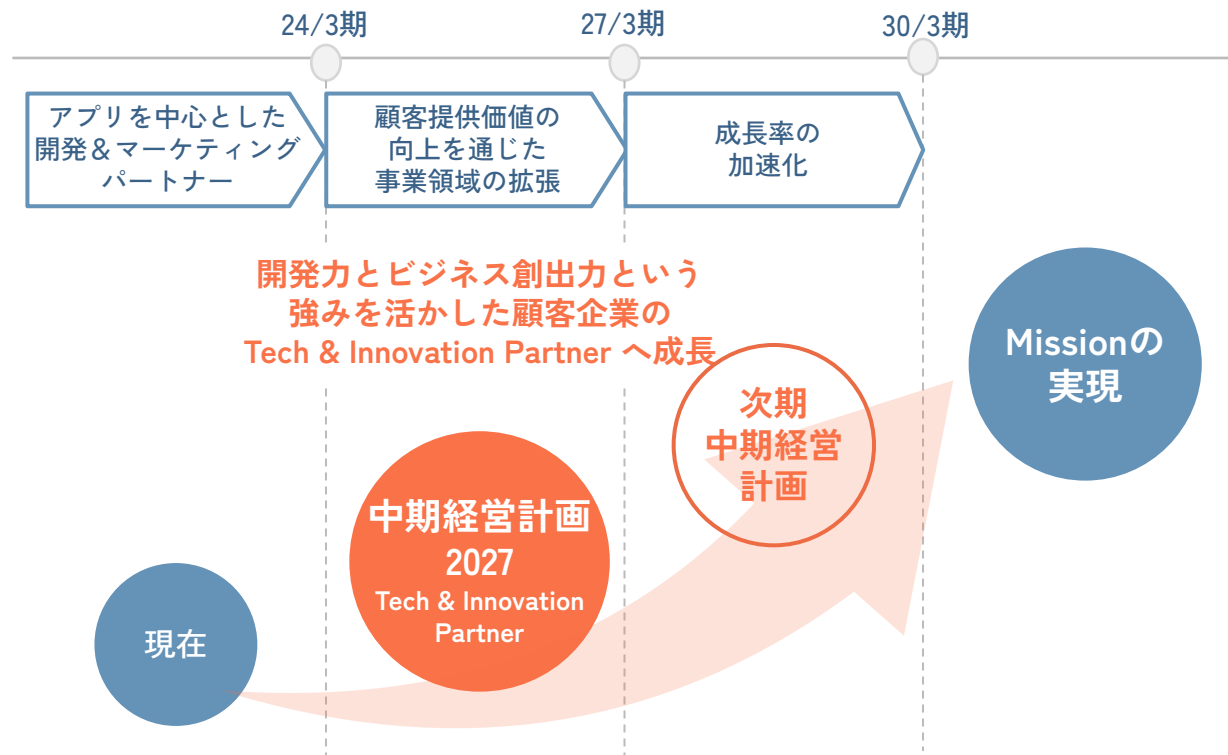
外部環境の変化・トレンド

- ・DX加速化とIT機能の内製化の動き
- ・デジタルを活用したUX最大化競争の激化
- ・生成AIなど新たな技術の台頭
- ・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
- ・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

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。



ビジネス提供価値の向上した

成長戦略 ③

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）の社内体制を強化し、戦略から実行支援までの一気通貫の支援を実現

成長戦略 ④

新規事業の創出・成長加速

- ・Co-Assignなど新規事業の成長を加速していくための継続的な開発、成長投資を実施
- ・技術力やノウハウを活かせる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（リテールメディアなど）

成長戦略 ①

アプリビジネス事業の継続成長

- ・アプリ開発やアプリマーケティングなどのアプリビジネス事業は中長期の成長の柱
- ・APPBOXの機能拡張に加え、顧客企業のアプリ事業プロデュース支援を強化

成長戦略 ②

アプリ以外のDX領域への展開

- ・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（MaaS領域やEX-DX領域など）
- ・生成AI等の新たな技術を活用したDXサービスの創出

開発力を活用した顧客提供価値の向上

成長戦略を支える基盤戦略

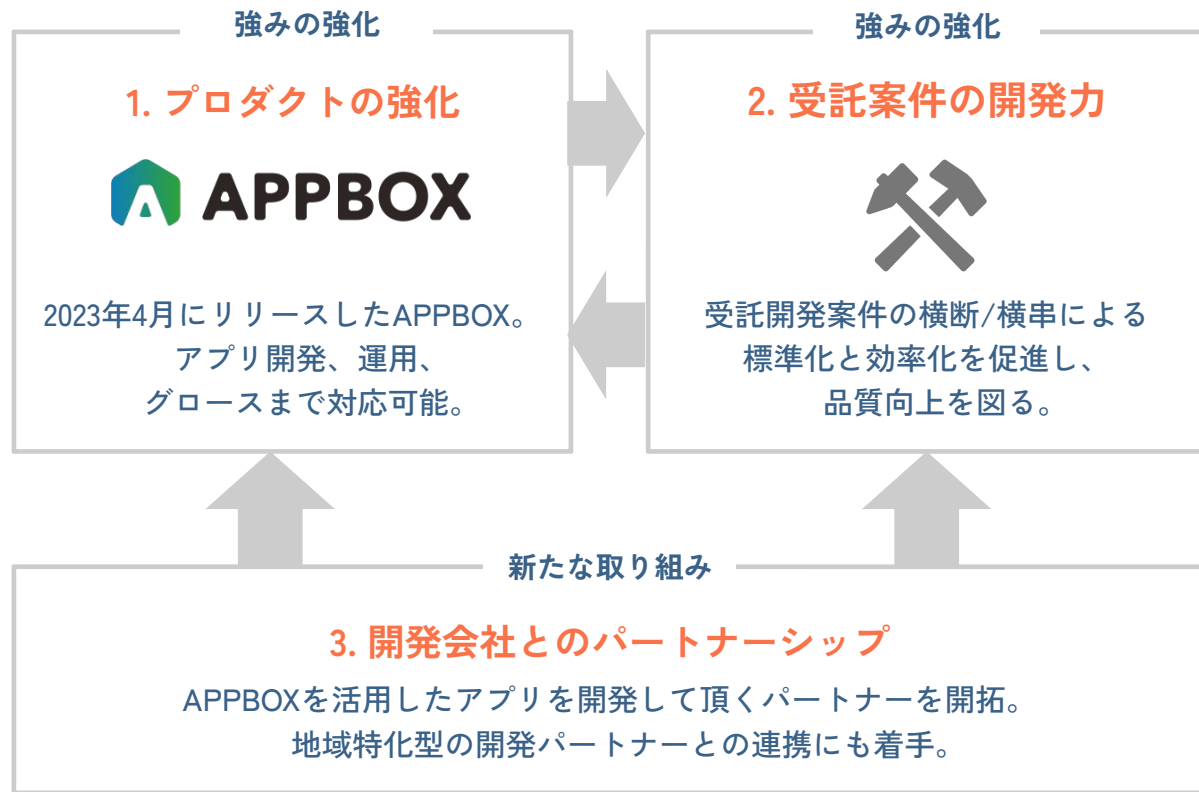
成長戦略 ⑤

顧客企業との戦略的パートナーシップの強化

- ・広告代理店・人材サービス会社・放送局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

成長戦略 ①

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。



成長戦略 ①

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。

パートナー連携の強化

 **APPBOX** パートナープログラム参画企業

開発パートナー企業

 **APPBOX** の拡張

ソリューション連携

コンサルティング連携

モジュール連携

開発リソース連携

顧客層の拡大

マーケティング部

事業会社
情報システム部



CRM
マーケティング

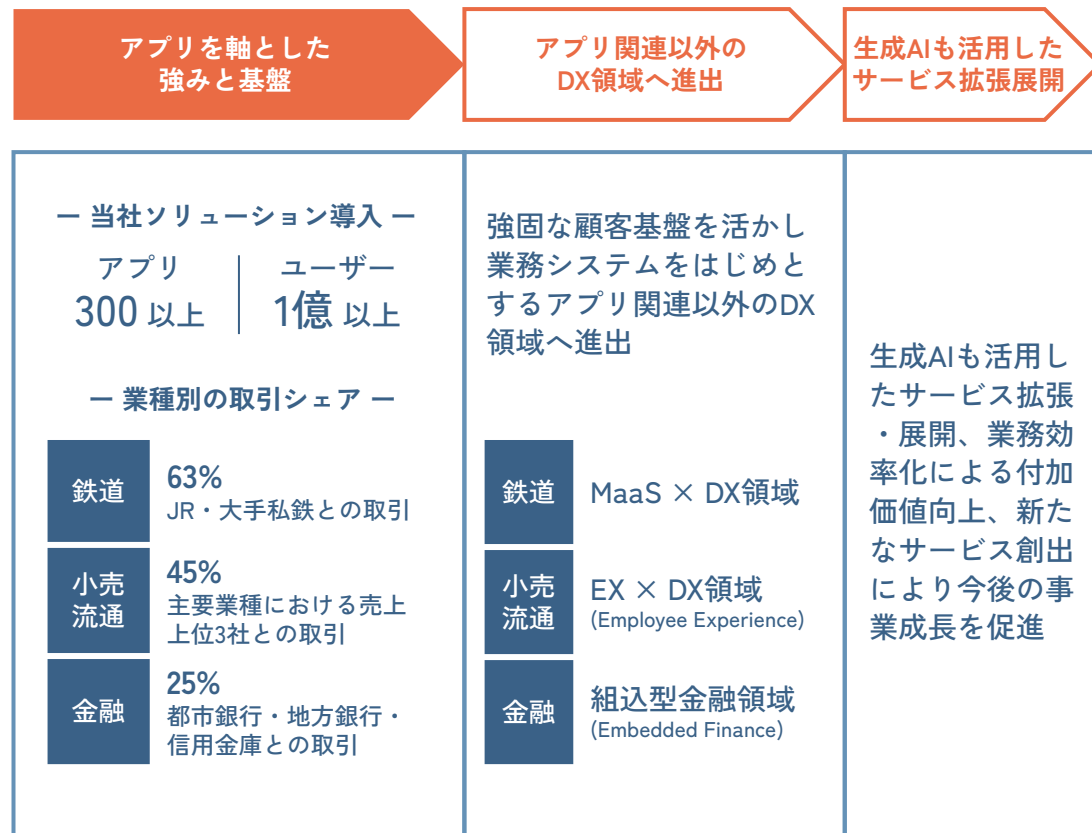
事業開発
OMOビジネス



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

成長戦略 ②

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。



成長戦略 ②

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II」

EX × DX領域 (Employee Experience × DX)

小売・流通のカスタマー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

成長戦略 ③

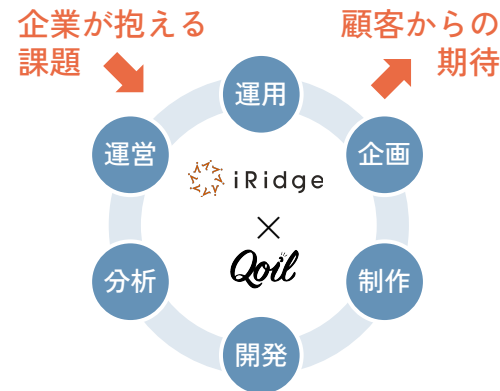
バリューチェーンのより上流である、ビジネスプロデュース事業領域（統合マーケティング支援やビジネスコンサルティング・実行支援などの領域）の社内体制を強化し、より一層の顧客提供価値の拡大を図る。

25/3期の取り組み実績として、成田国際空港の採用ブランディングの支援を実施

開港以来最大規模の挑戦である世界トップレベルの空港を目指す「NRT2.0」に向けた、人材採用強化のための企画設計からスローガン・コンテンツ制作（コンサルティングから実行支援）までの支援をアイリッジ×Qoilの連携によりワンストップで実現。

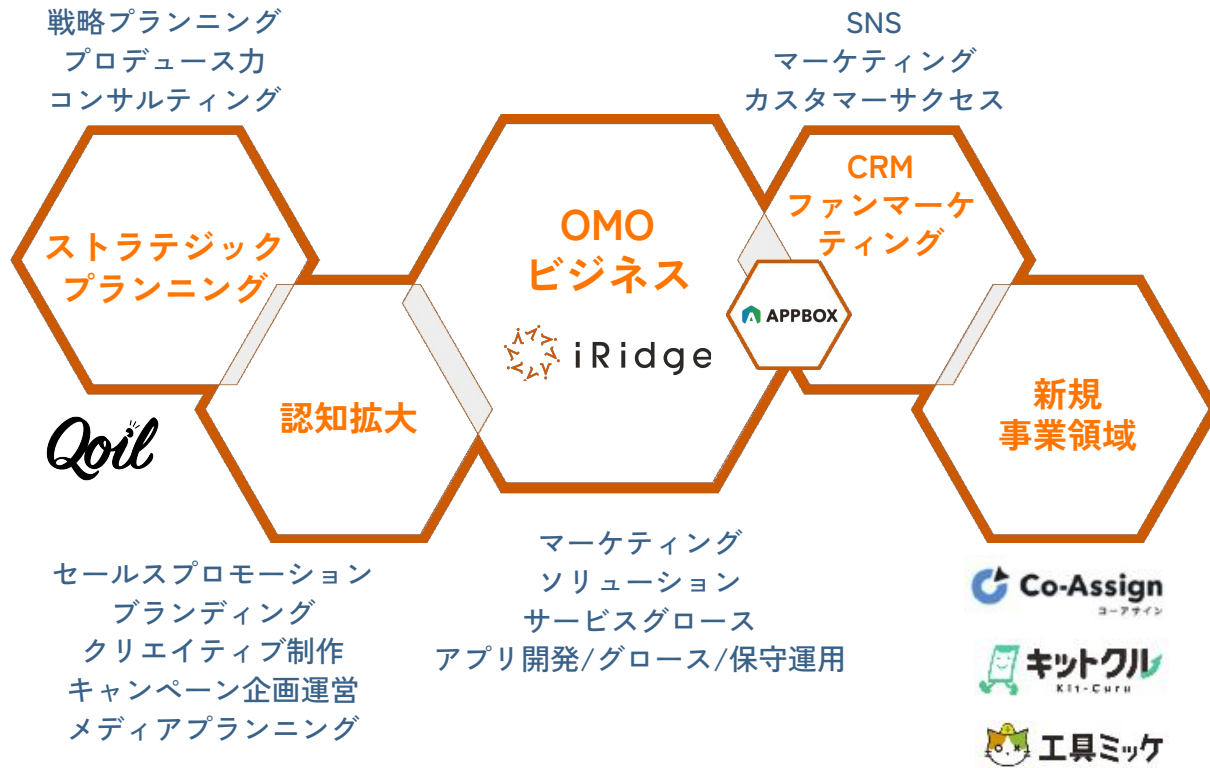
25/3期より新体制の下、ビジネスプロデュース支援をさらに加速させ、より一層高いレベルの課題解決と価値提供に取り組む

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



成長戦略 ③

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。



成長戦略 ④

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の稼働計画を「高い解像度」でチーム内に共有することができるアサイン管理の効率化と見える化を実現するSaaSソリューション

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

小売・流通アプリ

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

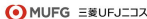
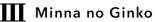
金融

地域

成長戦略 ⑤

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

成長戦略 ⑤

ディップや博報堂との提携を行い、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し、戦略的なパートナーシップの強化を目指す。

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



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。



資本業務提携

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、当社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。

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。

※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

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)

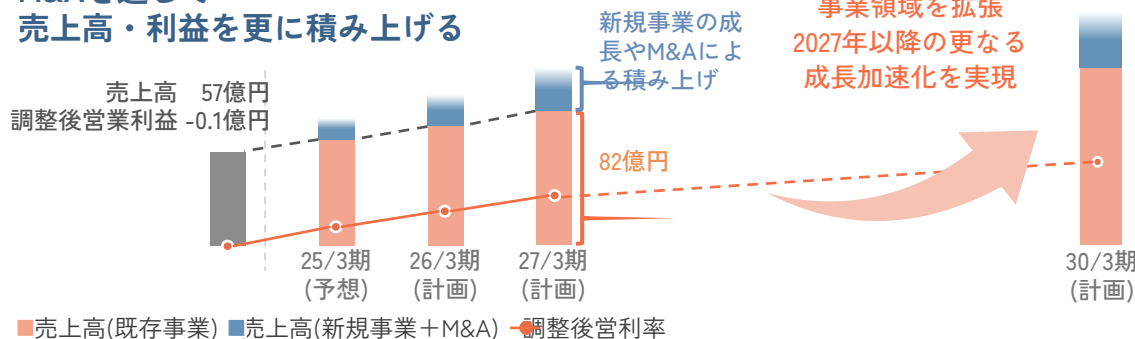
成長戦略①～③＋⑤による既存事業の成長

	(25/3期)		(26/3期)	(27/3期)
	目標	実績	目標	目標
売上高	64億円	67億円	72億円	82億円以上
調整後営業利益	1.5億円	2.5億円	3億円	5億円以上
調整後営利率	2.3%	3.8%	4.2%	6.1%以上

2027年以降の更なる成長加速化を図り、以下業績を目指す。

	(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%

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





04

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。

会社概要

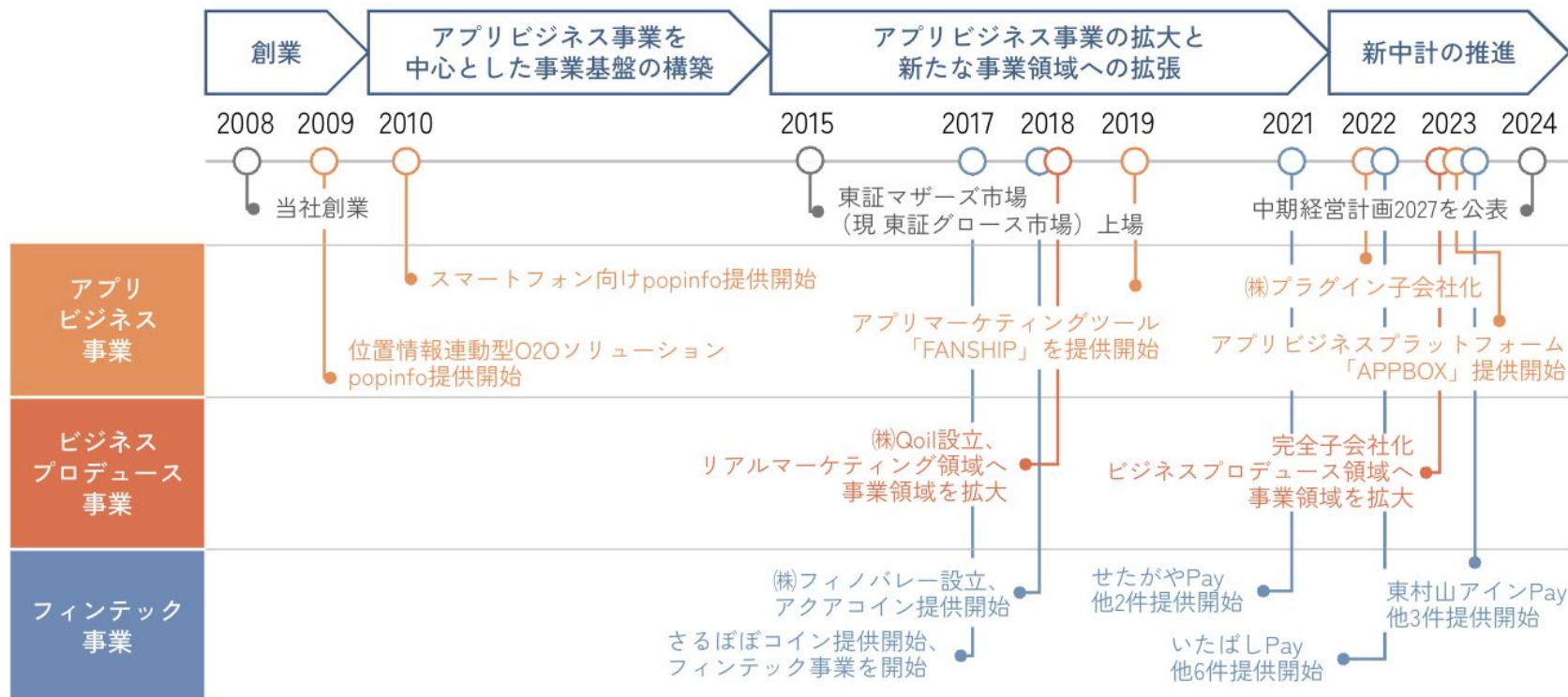
会社名	株式会社アイリッジ
所在地	東京都港区
設立	2008年8月
経営陣	代表取締役社長 小田 健太郎 取締役 渡辺 智也 取締役CFO 森田 亮平 取締役 山下 紘史 社外取締役 藤原 彰二 社外取締役(監査等委員) 田村 一幸(公認会計士) 社外取締役(監査等委員) 有賀 貞一 社外取締役(監査等委員) 隈元 慶幸(弁護士)
連結子会社・関連会社	株式会社Qoil 株式会社フィノバレー※ 株式会社プラグイン 株式会社HAKUHODO BRIDGE (関連会社)
資本金	13億70百万円 (2025年6月末)
従業員数	259人 (2025年6月末、連結)

株主構成(2025年6月末現在)

小田 健太郎	29.8%
日本カストディ銀行 (信託口)	4.8%
ディップ	4.6%
五味 大輔	3.3%
楽天証券	2.2%
初雁 益夫	1.9%
博報堂	1.8%
NTTデータ	1.7%
アイリッジ従業員持株会	1.3%
上田八木短資	1.3%

※フィンテック事業を営む株式会社フィノバレーについては2025年7月1日付で株式譲渡を完了

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、ビジネスプロデュース事業に事業領域を拡大。



※フィンテック事業を営む株式会社フィノパレーについては2025年7月1日付で株式譲渡を完了

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。

※フィンテック事業を営む株式会社フィノバレーについては2025年7月1日付で株式譲渡を完了

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

セグメント売上
44.1億円

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

セグメント売上
16.7億円

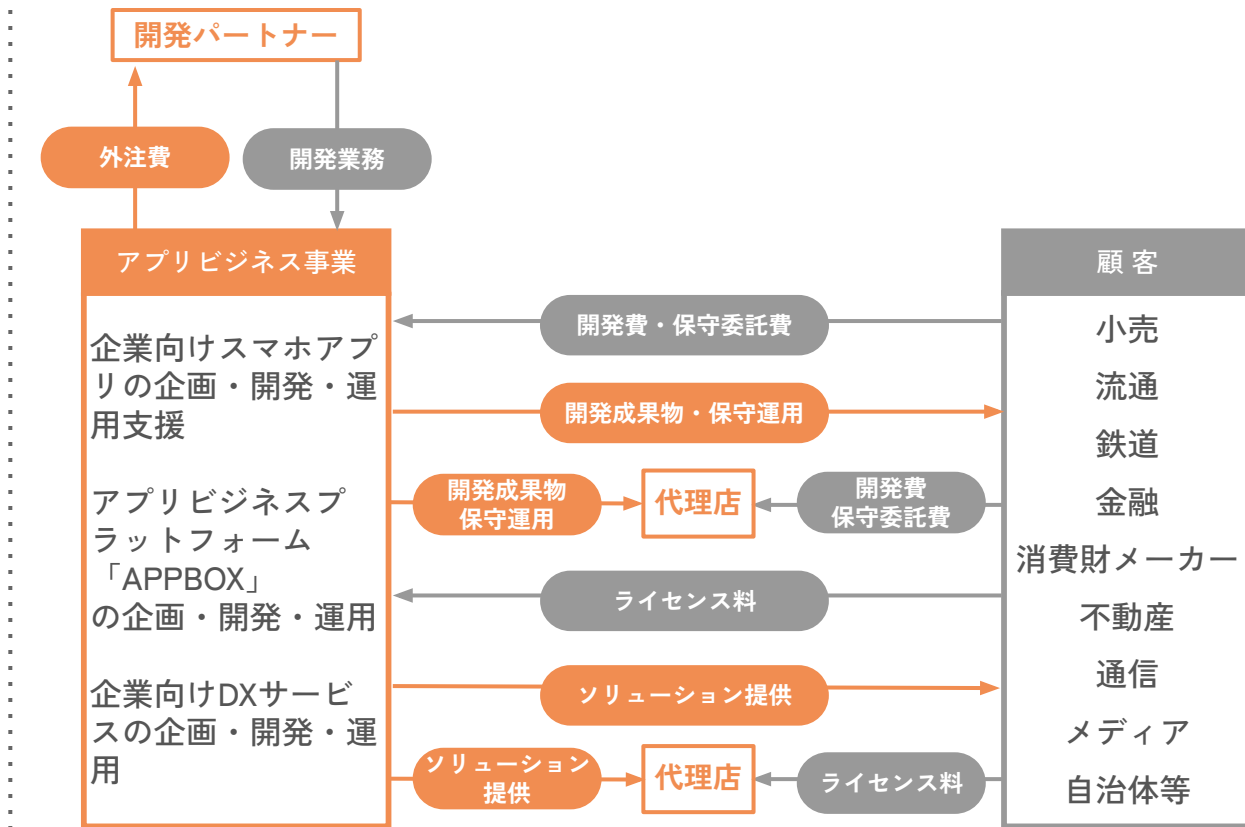
フィンテック事業

- ・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
6.2億円

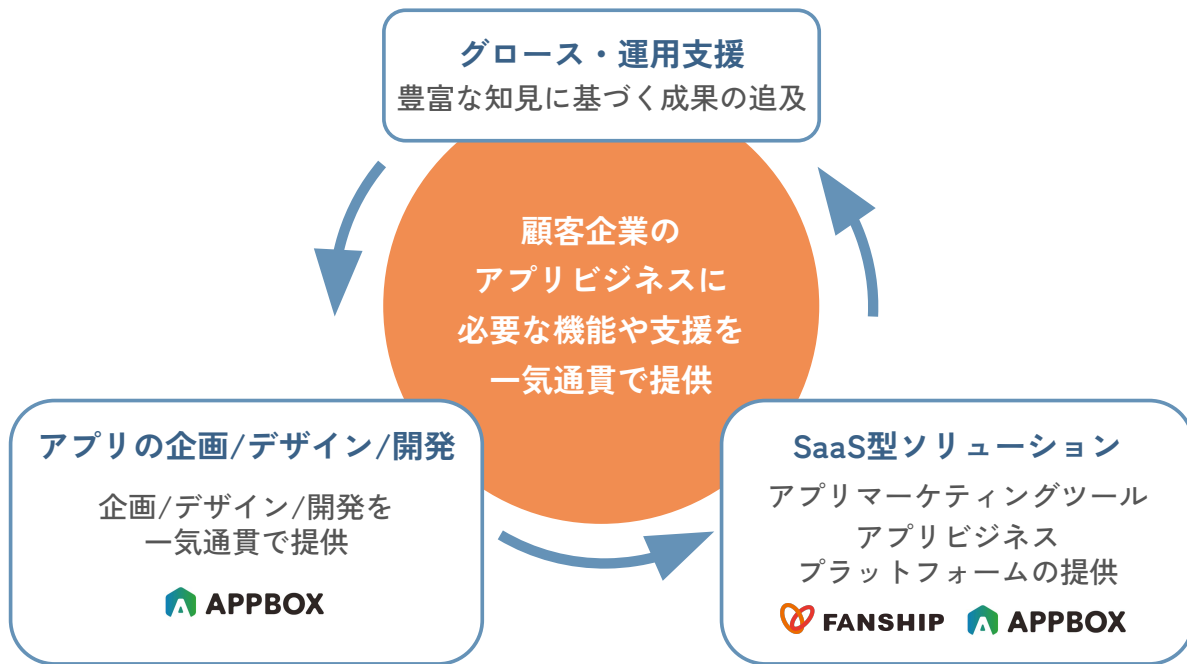
アプリビジネス事業

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

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



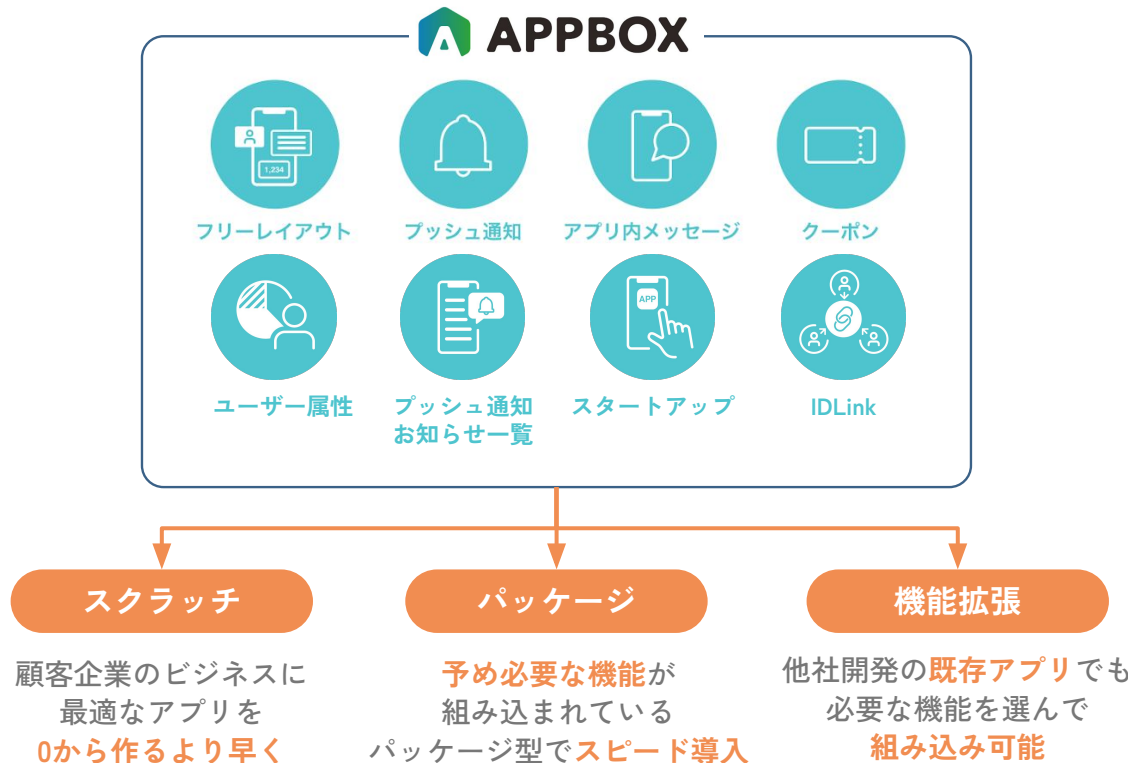
移動と
生活サービスを
連携した
JR西日本の
MaaSアプリ



沿線地域の交通/
生活/観光を繋ぐ
名古屋鉄道の
MaaSアプリ

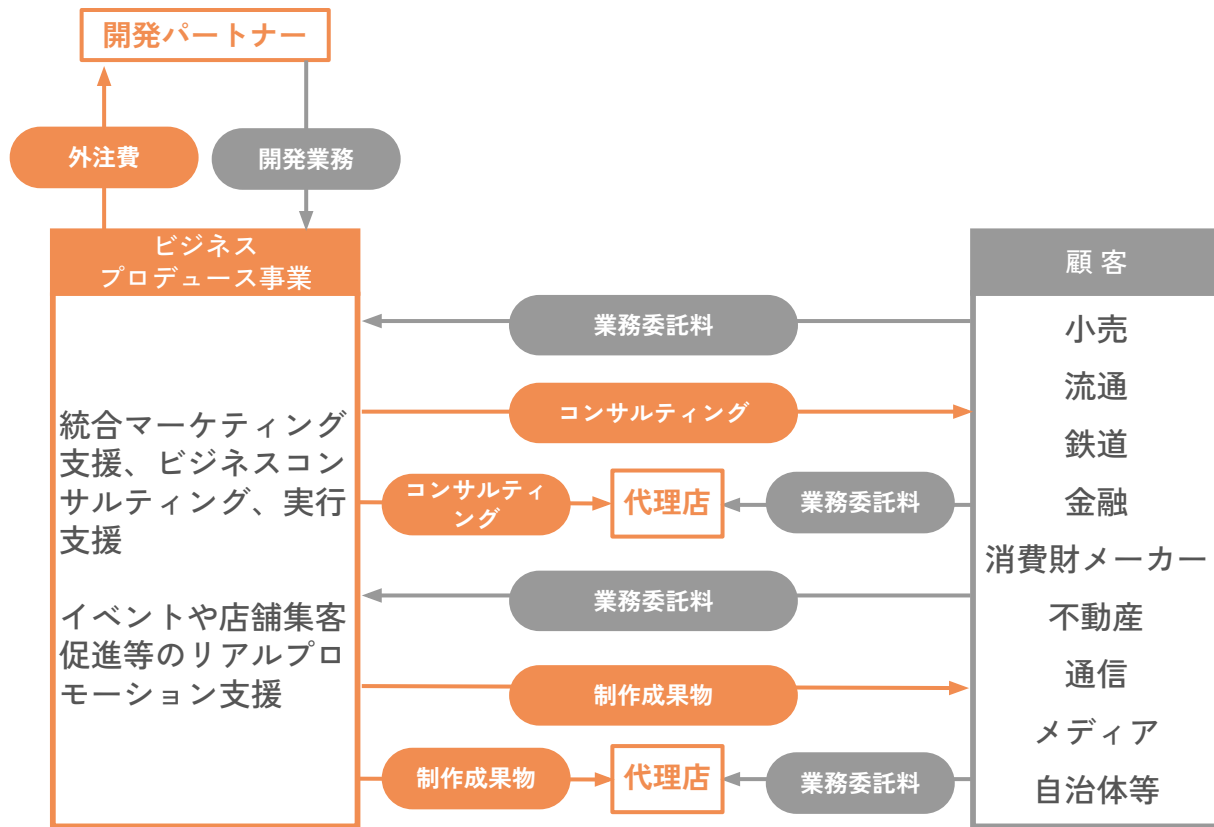
アプリビジネス事業

「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)を組み合わせて、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

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

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	事業/DX戦略立案	マイルストーン策定 勉強会開催
	方針策定	パーパス定義 ビジョン策定
課題抽出 アイディエーション	顧客/社会課題抽出	マーケットリサーチ 与件整理
	アイディエーション	コンセプトデザイン ビジネスモデル/プラン立案
コンセプト検証(PoC) コミュニケーションデザイン	コンセプト検証(PoC)	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	CJM作成 UI/UXデザイン
サービス開発・制作 マーケティング設計	サービス開発/制作	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	マーケプラン立案 KPI設計/目標設定
グロースハック支援 プロモーション	グロースハック支援	データ分析/効果検証 改善策立案
	プロモーション	ASO/SEO/SNS運用 イベント企画/運営

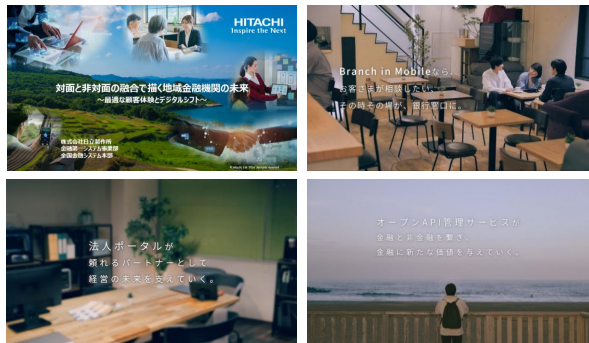
顧客毎の専門チームを組成し、
戦略立案をはじめ顧客企業と協働して”考える”部分から
サービス開発・グロースハック支援などの”実行する”部分までをトータルで支援

ビジネスプロデュース事業

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
プランニング及びツール制作を
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

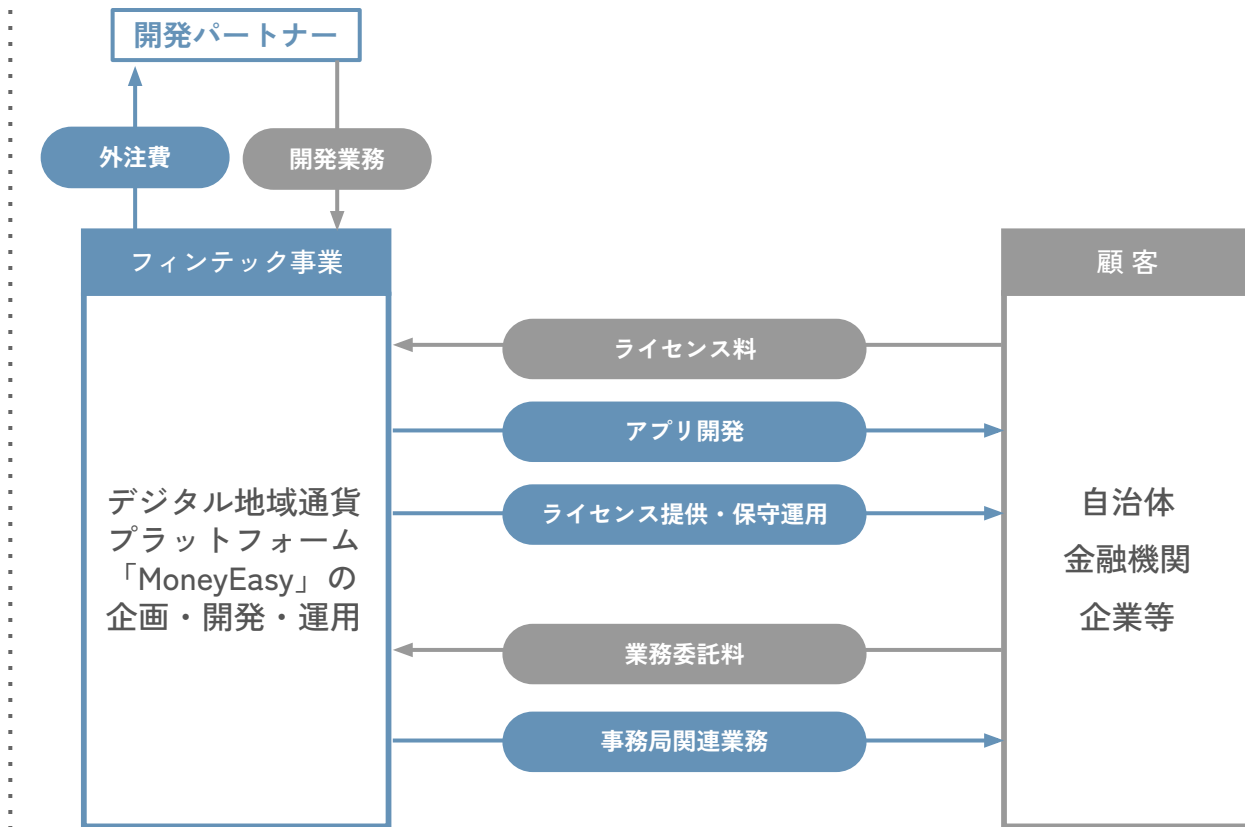


顧客VOICE：本当のゴールは「動画制作」の先
にあった。コミュニケーションのプロと一緒に作
り上げたものとは

フィンテック事業

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。

※フィンテック事業を営む株式会社フィノバレーについては2025年7月1日付で株式譲渡を完了

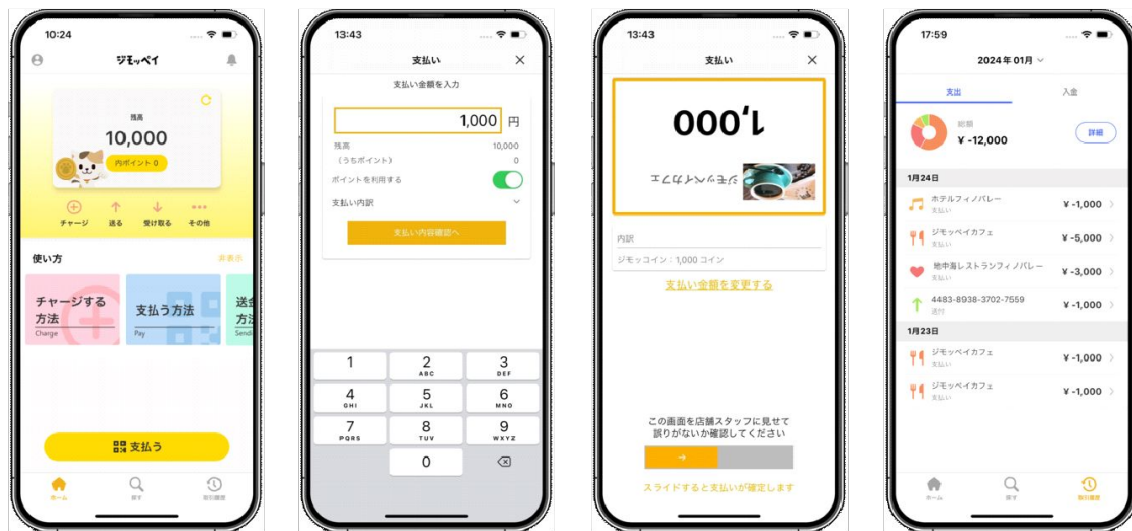


フィンテック事業

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。

※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
 ※フィンテック事業を営む株式会社フィノバレーについては2025年7月1日付で株式譲渡を完了

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）

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

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。

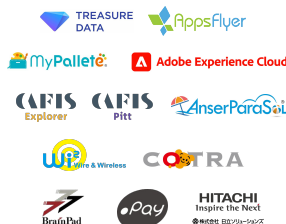
スマホアプリを中心に戦略・企画の策定から開発・グロースまで一気通貫で支援

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
クラウドインフラを
最大限活用



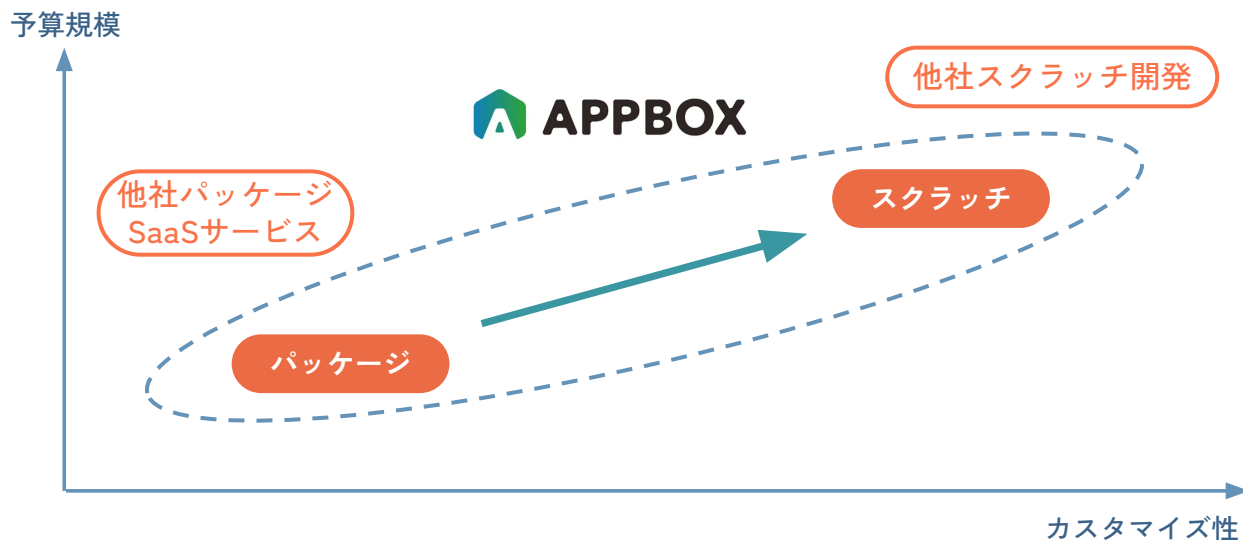
AWS アドバンスド
ティアサービス
パートナー



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。

- ・顧客企業のニーズに合わせて様々な形態を選べる
- ・パッケージからカスタマイズ開発への移行もスムーズ
- ・マーケティングツールとしての機能単体利用も可能



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
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/UIUX 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。

※2024年実績・当社調べ

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

63%



金融
都市銀行・地方銀行・
信用金庫との取引シェア

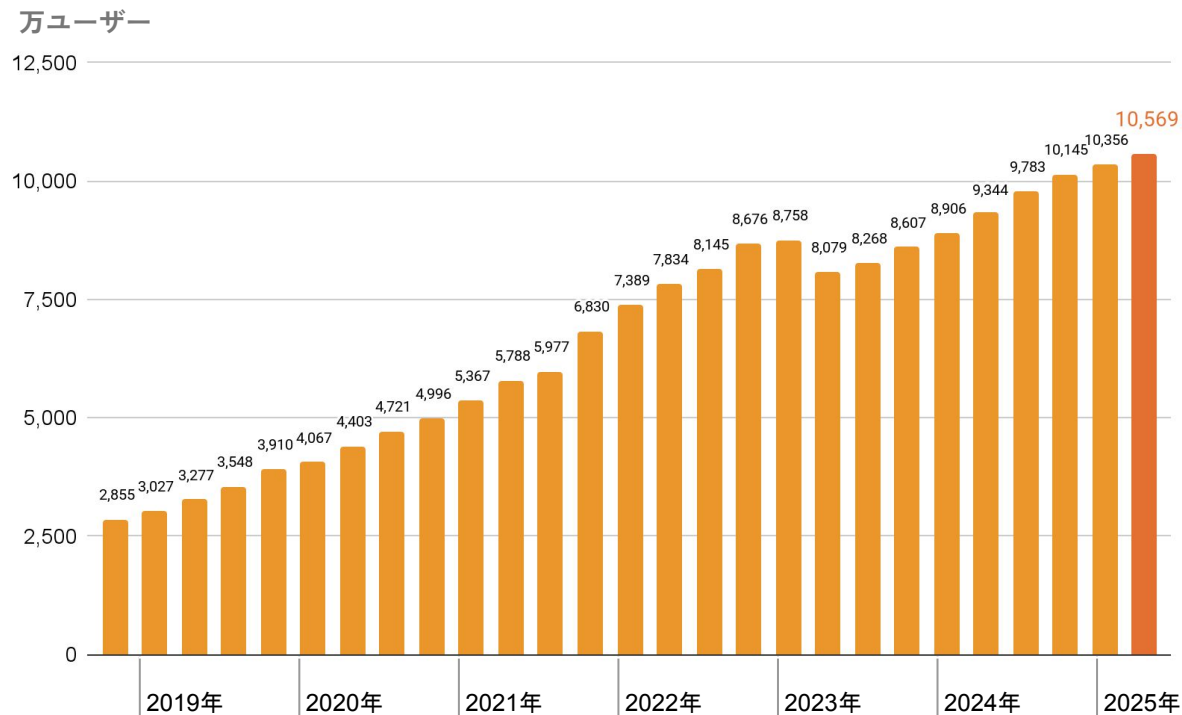
25%



〔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MAUは1億を超え、多くの
ユーザーが利用。

※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)



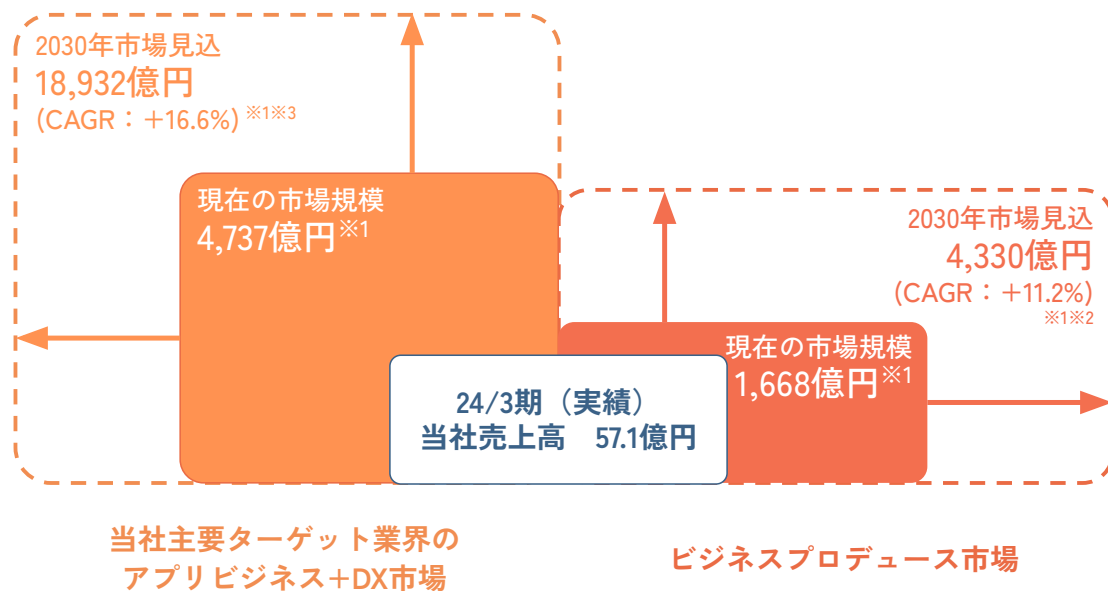
アプリビジネス事業及びビジネスプロデュース事業は、既存の対象市場のみでも顧客基盤の拡大余地は十分にあり、また、DX需要の高まりによる更なる市場規模拡大が見込まれる。

※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

市場規模と潜在性



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。