

株式会社アイリッジ (証券コード3917)

**2026年3月期
通期決算説明資料
(事業計画及び成長可能性に関する事項)**

2026年5月8日

- 01** 2026年3月期通期決算について
- 02** 主な経営/事業トピックス
- 03** 今後の成長戦略及び事業計画について
- 04** 当社の概要・当社の特徴と市場環境等

通期決算ハイライト※1

Performance

26/3期 通期実績（カッコ内は前年同期比）

売上高 **6,993**百万円 (+**14.8%**)

調整後営業利益 **246**百万円 (+**75.0%**)

- ディップ社との共同事業等の拡大により、EX-DX※2領域が前年同期比+269.0%と全社成長を牽引し、新たな成長ドライバーを確立。
- 既存顧客取引は堅調も、想定していた大型案件のずれ込みにより売上・利益ともに予算未達。案件パイプラインは増加基調であり、27/3期目標達成の準備は整っている。

Strategy

主要トピックス

Tech & Innovation Partner 事業モデル確立

開発支援AIエージェント事業 2026/6開始

- 戦略的パートナーシップに基づく各社との取組が着実に進展。共同事業の拡大が利益成長を牽引するなど、「Tech & Innovation Partner」としての事業モデルを確立しつつある。
- 当社が得意とするチーム開発のノウハウを活かしたAI駆動開発ソリューションを2026/6にリリース。

Target

27/3期 業績見通し

売上高 **8,200**百万円

調整後営業利益 **500**百万円

- APPBOXの基盤刷新や採用関連費用の最適化によるコスト構造の軽量化、生成AI活用強化に基づく営業力強化等により収益の最大化を図る。
- 次の中計を見据え、「実装型パートナー」として顧客の事業創出・成長を実現する高付加価値な事業モデルの深化を推し進める。

※1 業績は2025/7/1付で株式譲渡を行った関係会社が営むフィンテック事業の実績を除外した数値を表示している

※2 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

01

2026年3月期通期決算について

01 26/3期通期 決算概要^{※1}

通期では売上高が前年同期比+14.8%増、調整後営業利益が前年同期比+75.0%増で着地。

4Q単独では25/3期に計上した期末賞与などの一過性費用がなくなり、売上総利益以下は大きく改善。また合わせてプロダクトの基盤刷新に伴う特別損失を計上。

(百万円)	25/3期		26/3期		26/3期	
	連結		連結		連結	
	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	6,090	+19.2%	6,993	+14.8%	2,039	+13.1%
売上総利益	1,871	+32.9%	2,178	+16.4%	729	+38.2%
売上総利益率	30.7%	+3.2pt	31.1%	+0.4pt	35.8%	+6.5pt
調整後営業利益 ^{※2}	140	—	246	+75.0%	281	+995.4%
調整後営業利益率	2.3%	—	3.5%	+1.2pt	13.8%	+12.4pt
経常利益	92	—	157	+69.0%	198	—
親会社株主に帰属する当期純利益	-59	—	650	—	-36	—

※1 業績は2025/7/1付で株式譲渡を行った関係会社が営むフィンテック事業の実績を除外した数値を表示している

※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

01 業績予想との差異について

2～3Qにかけて実施した採用等の大規模な先行投資を追加売上獲得により回収することを見込んでいたが、想定していた大型案件がずれ込むなどしたため、売上高・利益ともに開示予想を下回って着地。

(百万円)	25/3期 連結	26/3期 連結		
	通期実績 ^{※1}	直近予想 (A)	通期実績 ^{※1} (B)	進捗率 (B÷A)
売上高	6,090	7,200	6,993	97.1%
調整後営業利益 ^{※2}	140	300	246	82.0%
営業利益	104	270	135	50.2%
経常利益	92	260	157	60.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	-59	800	650	81.4%

※1 業績は2025/7/1付で株式譲渡を行った関係会社が営むフィンテック事業の実績を除外した数値を表示している

※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

01 特別損失の計上について

特別損失の内容と計上理由

- ・ アプリビジネスプラットフォーム「APPBOX」において、急速に進展するAI技術への対応と中長期的な開發生産性の向上を目的とした基盤アーキテクチャの抜本的な刷新（リビルド）を実施しました。これに伴い、最新の生成AI機能を効果的に統合する上で制約となっていた旧資産に関連する過年度開発費計231百万円を固定資産除却損として一括計上しました。
- ・ APPBOXは2023年4月のリリース後、エンタープライズ企業を中心に導入が進んでおり、売上高・契約社数ともに増加基調にあります。今回の処理により、運用の効率化を阻んでいた技術的負債を一掃し、27/3期以降の収益性を高めるための土台を整備しました。
- ・ なお、本件はキャッシュアウトを伴わない一過性の会計処理となります。

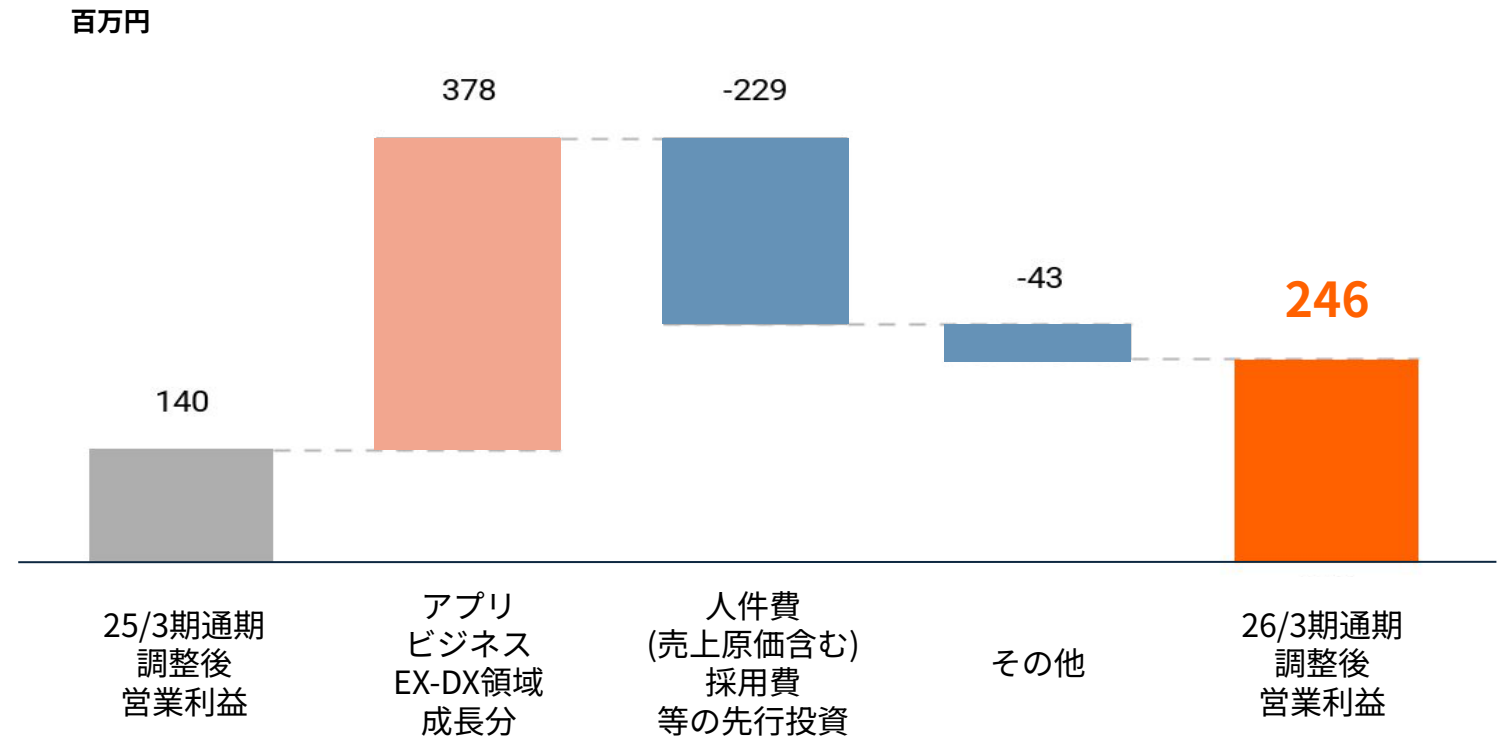
今後の見通し

- ・ APPBOXは、最新AI技術を迅速に実装できる次世代プラットフォームへの移行を推進しております。その中で2027年3月期は、本刷新を通じたコスト構造の軽量化に加え、多角的な利便性向上により、提供価値と開發生産性を飛躍的に高めてまいります。
- ・ これら一連の取り組みを通じて、中期経営計画の達成と、高付加価値な事業モデルへの転換による持続的な企業価値向上に邁進してまいります。

01 調整後営業利益^{※1・2}の変動要因

調整後営業利益は前年同期比+105
百万円増の246百万円。

EX-DX領域が大幅成長したことで業
績に寄与した一方、2Qより実施し
ている採用等の大規模な先行投資
費用について、一部大型案件のず
れ込みの影響等により、追加売上
の獲得で回収しきれなかった。



※1 業績は2025/7/1付で株式譲渡を行った関係会社が営むフィンテック事業の実績を除外した数値を表示している

※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

01 セグメント別実績※の概況

アプリビジネス事業はEX-DX領域が成長を牽引、調整後営業利益は前期の一過性費用がなくなり前年同期比+38.2%と増加。
 ビジネスプロデュース事業は想定していた大型案件のずれ込みもあり、増収・減益で着地。

		25/3期	26/3期		参考		
		(百万円)	通期	通期	前年同期比	4Q単独	前年同期比
売上高	連結		6,090	6,993	+14.8%	2,039	+13.1%
	アプリビジネス事業		4,418	5,297	+19.9%	1,557	+13.8%
	ビジネスプロデュース事業		1,672	1,845	+10.4%	627	+43.9%
	調整額		—	-150	—	-145	—
調整後営業利益	連結		140	246	+75.0%	281	+995.4%
	アプリビジネス事業		756	1,046	+38.2%	416	+112.7%
	ビジネスプロデュース事業		143	111	-22.1%	76	+73.0%
	全社経費		-760	-912	—	-211	—
	調整額		—	—	—	—	—

※ 業績は2025/7/1付で株式譲渡を行った関係会社が営むフィンテック事業の実績を除外した数値を表示している

01 売上高^{※1・2}の推移（セグメント別）

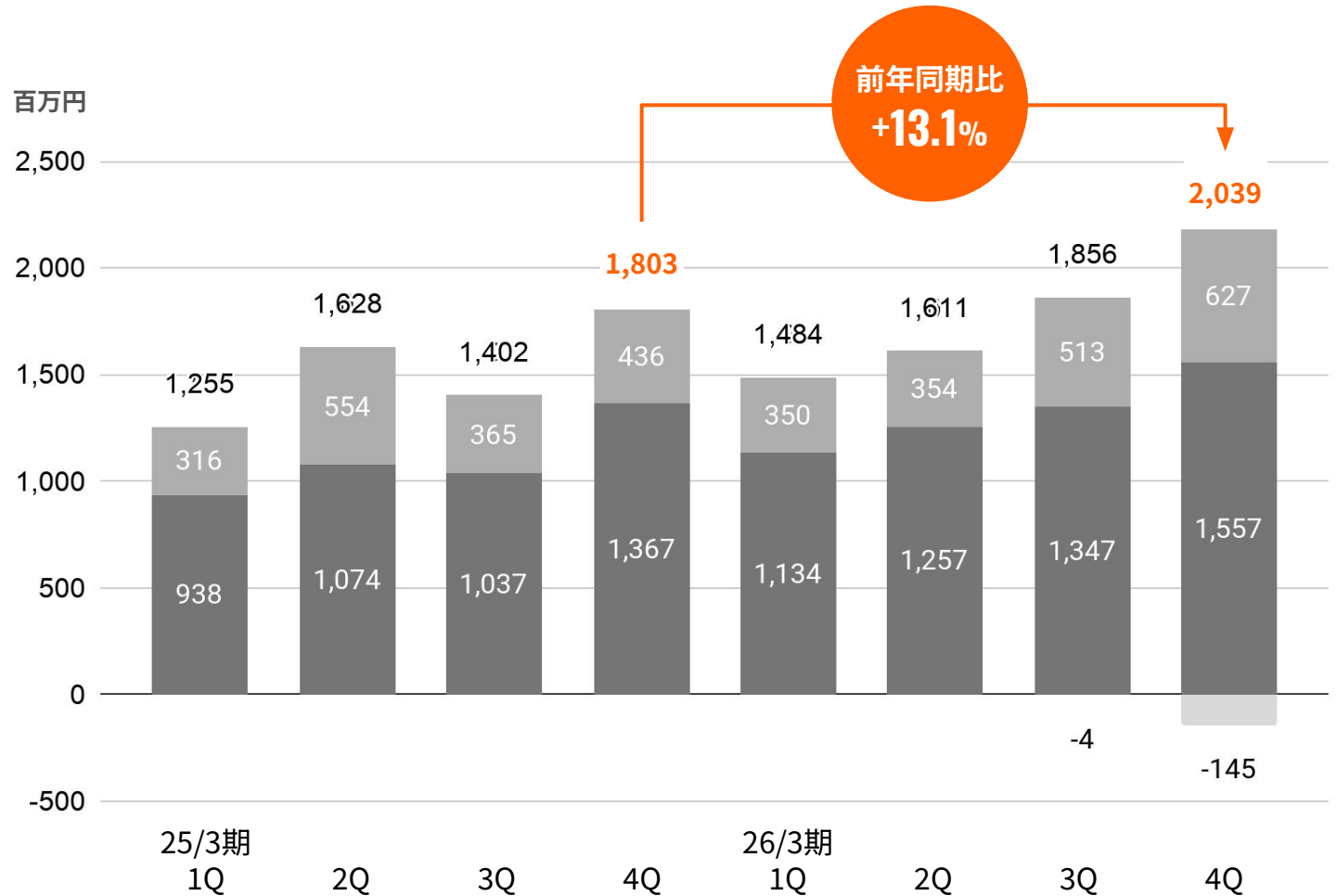
4Q単独の売上高は前年同期比

+13.1%増。

アプリビジネス事業はEX-DX領域の成長に加え、例年同様、期末にかけて売上が積み上がった。

ビジネスプロデュース事業は想定していた大型案件がずれ込んだ影響を受けたものの、引き続き増収基調。

■ アプリビジネス事業 ■ ビジネスプロデュース事業 ■ 調整額



※1 業績は2025/7/1付で株式譲渡を行った関係会社が営むフィンテック事業の実績を除外した数値を表示している

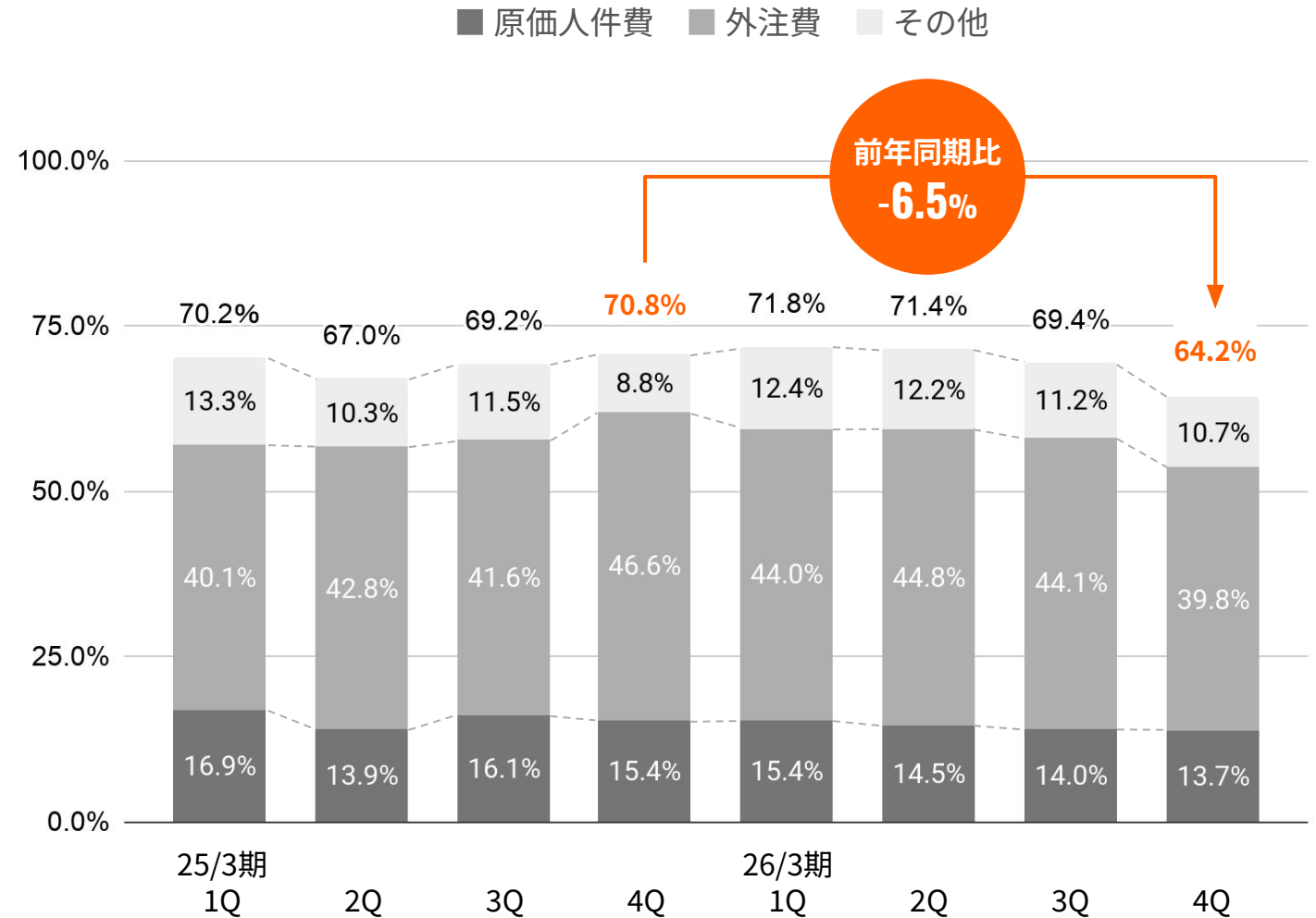
※2 各事業別の売上高にはセグメント間の内部取引に係る金額及びセグメント内の調整額を含んでいる

01 原価率※の推移（連結）

4Q単独の原価率は前年同期比

6.5pt減の64.2%。

4Qは25/3期に計上した期末賞与などの一過性費用がなくなったことに加え、EX-DX領域のプロジェクト収入増加や採用を中心とする先行投資がひと段落したこと等により、大幅に低下した。



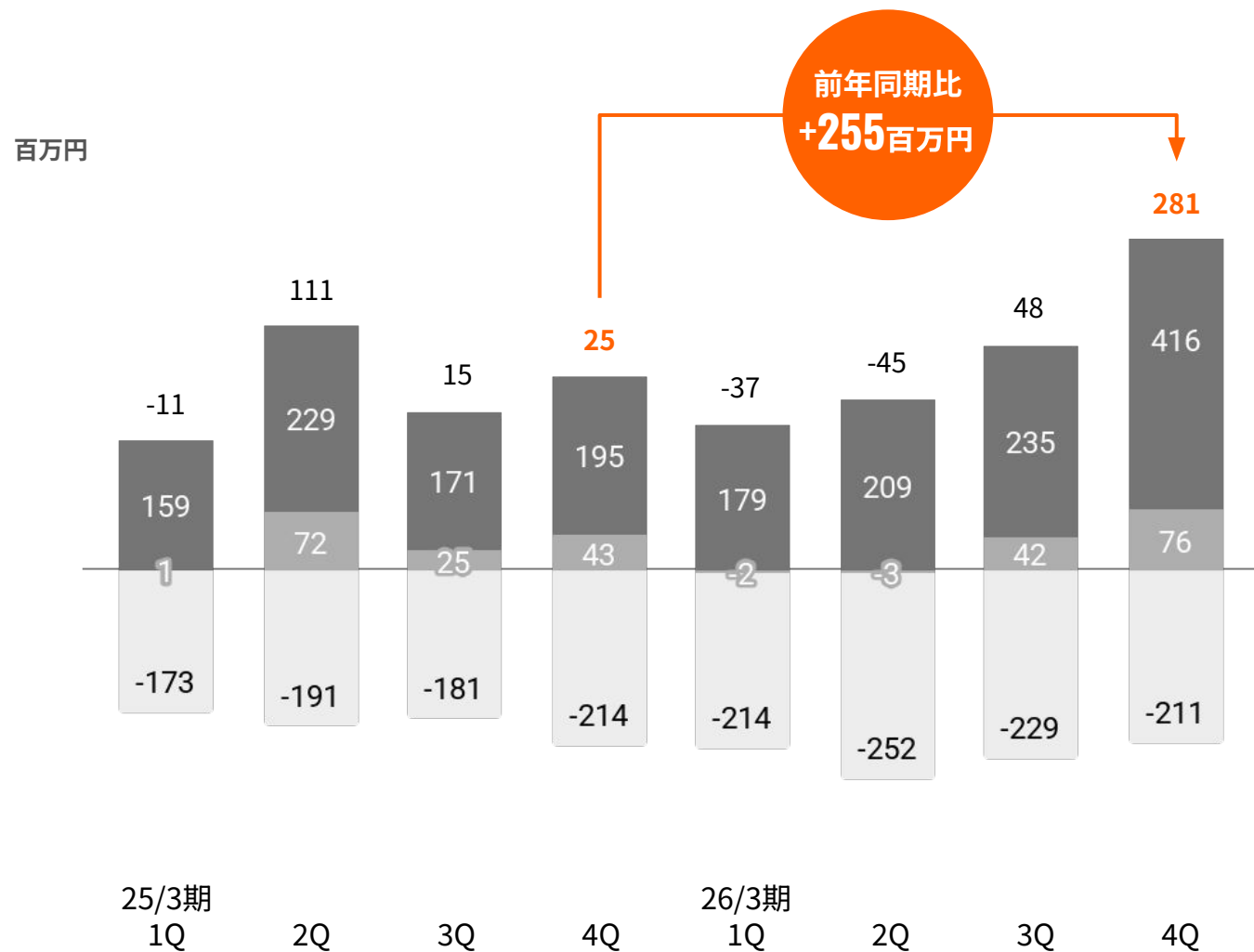
※ 業績は2025/7/1付で株式譲渡を行った関係会社が営むフィンテック事業の実績を除外した数値を表示している

01 調整後営業利益^{※1・2}の推移（セグメント別）

■ アプリビジネス事業 ■ ビジネスプロデュース事業 ■ 全社経費

4Q単独の調整後営業利益は前年同期比+255百万円と大幅改善。

4Qにかけてアプリビジネス・ビジネスプロデュース事業ともに売上が伸長したことに加え、25/3期に計上した期末賞与などの一過性費用がなくなったことも重なり、両事業ともに増益となった。



※1 業績は2025/7/1付で株式譲渡を行った関係会社が営むフィンテック事業の実績を除外した数値を表示している

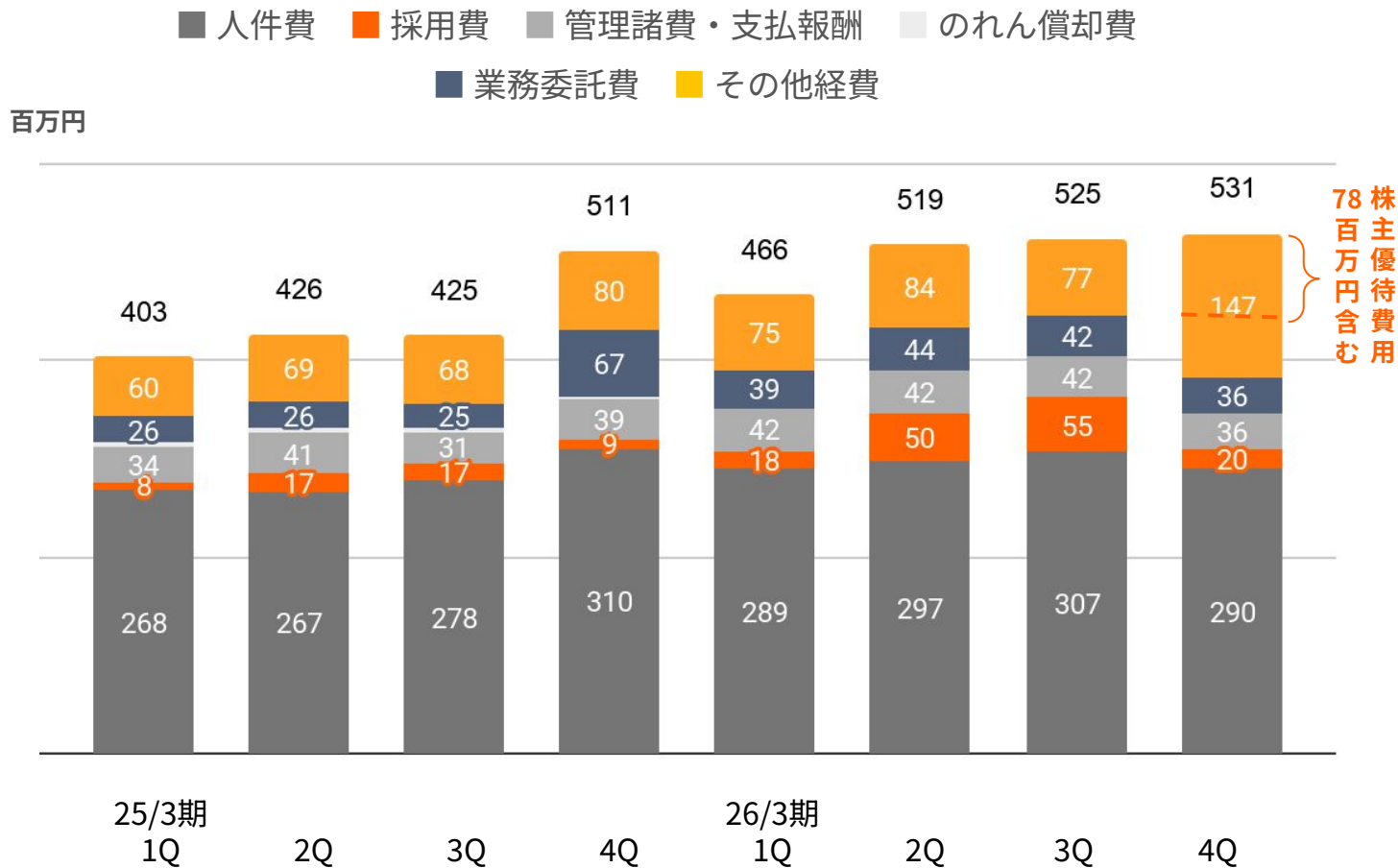
※2 各事業別の売上高にはセグメント間の内部取引に係る金額及びセグメント内の調整額を含んでいる

01 販売管理費※の推移（連結）

4Qは人件費・採用費などが減少した一方、その他経費が増加。

採用費は採用を中心とする大規模な先行投資が一段落し、採用費は通常時の水準並まで減少。

その他経費は東京証券取引所上場10周年記念株主優待費用計78百万円を計上したため増加。

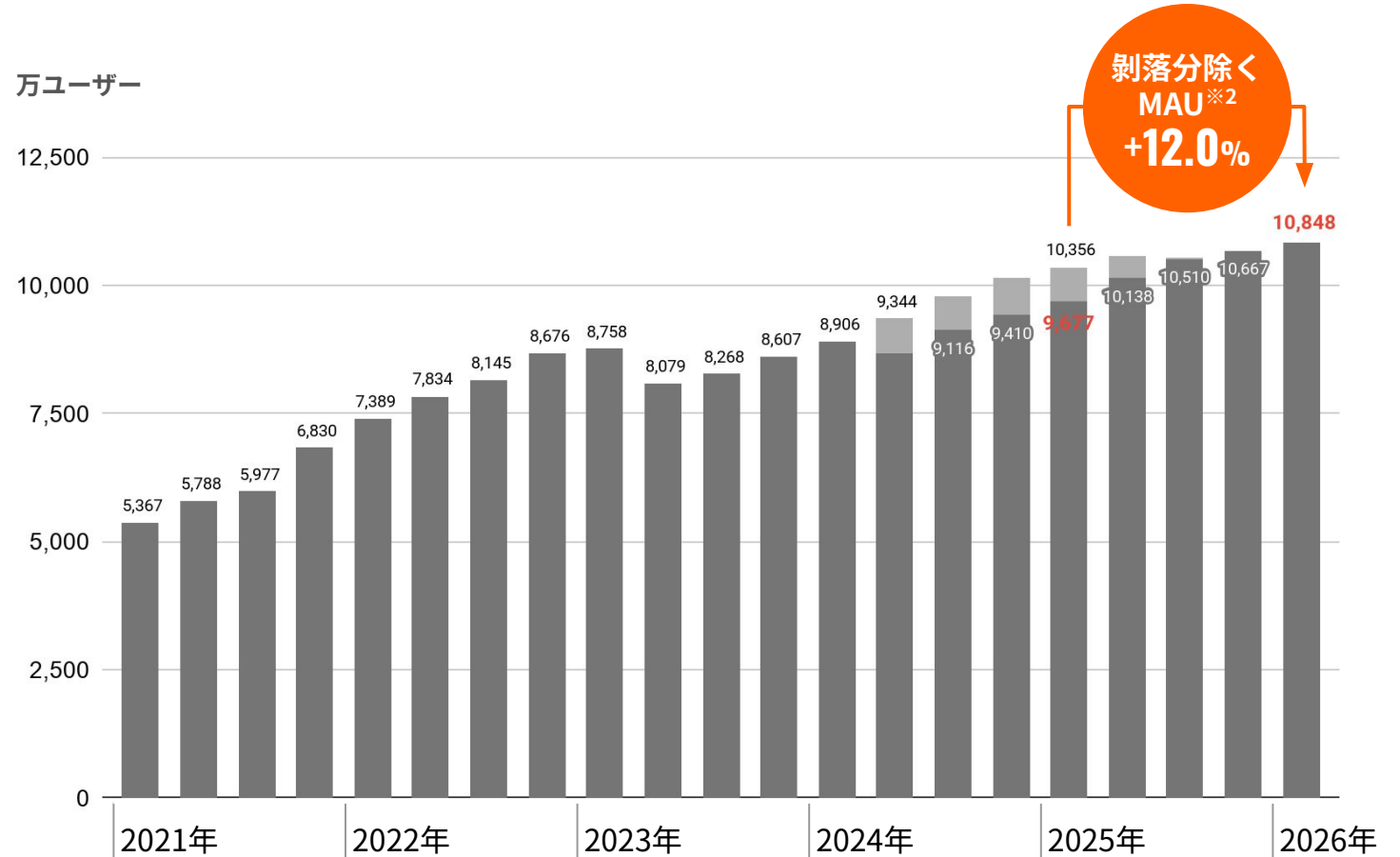


※ 業績は2025/7/1付で株式譲渡を行った関係会社が営むフィンテック事業の実績を除外した数値を表示している

01 当社プロダクト導入アプリのMAU^{※1}の推移

当社プロダクト導入アプリのMAUは、2Qの大口取引先1社による解約影響を除くと前年同期比+12.0%・1億超で推移しており、既存取引先におけるトレンドは引き続き増加基調。

27/3期は当社顧客が提供するサービスの終了や内製化等による解約が見込まれるが、業績予想には織込済。



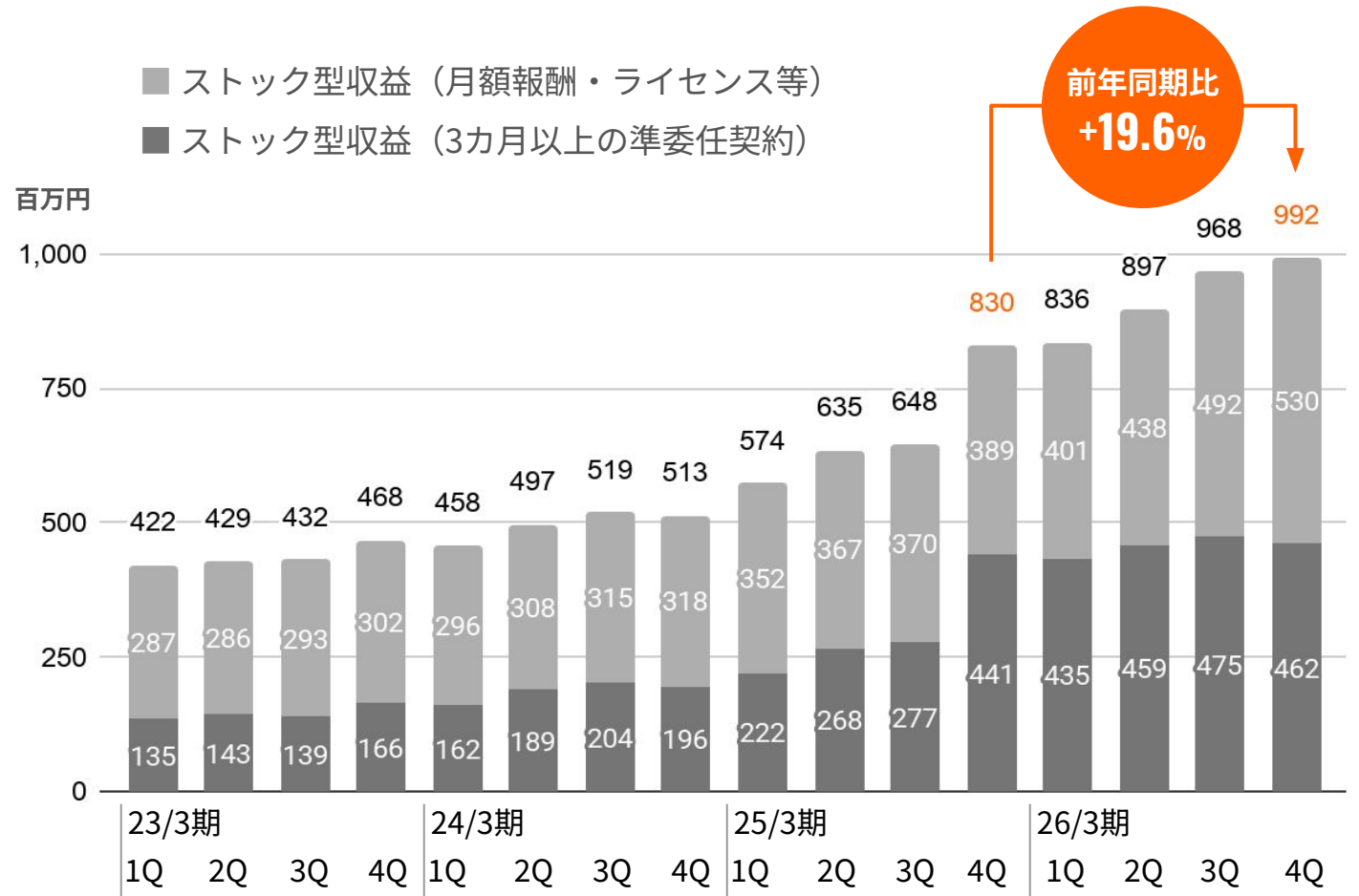
※1 MAU(Monthly Active Users)は当社プロダクト導入アプリを月に1回以上起動しているユーザー数を集計（一部推計を含む）

※2 剥落分を含めた前年同期比は+4.8%

01 スtock型収益の推移

Stock型収益は前年同期比
+19.6%の増収。

引き続きEX-DX領域の収益拡大が
寄与。ライセンス等の収入も堅調
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Stock型収益として分類

01 [ご参考] 業績比較

(百万円)	25/3期連結				26/3期連結			
	4Q (1~3月)		通期 (24.4~25.3月)		4Q (1~3月)		通期 (25.4~26.3月)	
	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比
売上高	2,031	100.0%	6,708	100.0%	2,039	100.0%	7,084	100.0%
売上原価	1,407	69.3%	4,558	67.9%	1,310	64.2%	4,874	68.8%
原価人件費	288	14.2%	969	14.4%	278	13.6%	1,002	14.1%
外注費	897	44.2%	2,724	40.6%	812	39.8%	3,013	42.5%
その他原価	222	10.9%	864	12.8%	218	10.7%	859	12.1%
売上総利益	623	30.6%	2,149	32.0%	729	35.8%	2,209	31.2%
販管費	551	27.1%	1,930	28.7%	531	26.0%	2,096	29.6%
人件費	336	16.5%	1,231	18.3%	290	14.2%	1,213	17.1%
採用費	11	0.5%	59	0.8%	20	1.0%	154	2.2%
管理諸費・支払報酬	41	2.0%	154	2.2%	36	1.8%	167	2.4%
のれん償却	3	0.1%	17	0.2%	—	—	—	—
業務委託費	71	3.5%	164	2.4%	36	1.8%	169	2.4%
その他経費	86	4.2%	305	4.5%	147	7.2%	391	5.5%
営業利益	72	3.4%	219	3.2%	197	9.7%	113	1.6%
調整後営業利益	82	4.1%	259	3.9%	281	13.8%	246	3.5%
経常利益	67	3.3%	208	3.1%	198	9.8%	135	1.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	-61	—	13	0.2%	-35	—	637	9.0%

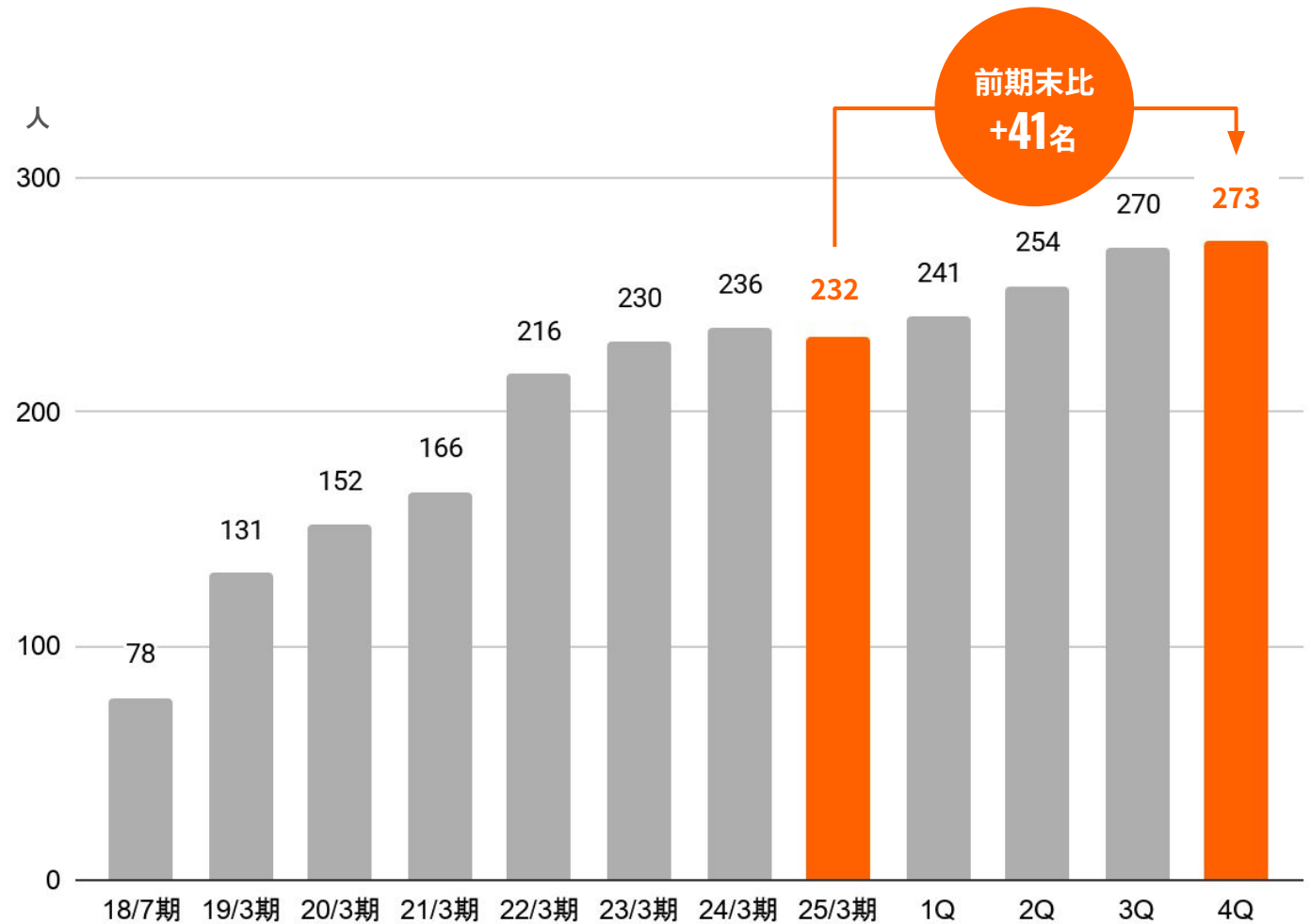
01 [ご参考] 貸借対照表

	(百万円)	26/3期通期 (連結)	
		期末実績	構成比(%)
流動資産		4,540	80.2%
現金及び預金		2,387	42.2%
受取手形及び売掛金		1,366	24.1%
契約資産		71	1.3%
仕掛品		54	1.0%
固定資産		1,122	19.8%
ソフトウェア		764	13.5%
繰延税金資産		151	2.7%
資産合計		5,662	100.0%
流動負債		2,098	37.0%
買掛金		527	9.3%
短期借入金		500	8.8%
1年内返済長期借入金		450	8.0%
賞与引当金		200	3.5%
固定負債		529	9.4%
長期借入金		487	8.6%
負債合計		2,627	46.4%
純資産合計		3,034	53.6%
負債・純資産合計		5,662	100.0%

01 [ご参考] 従業員数（連結）※の推移

連結従業員数は273名と前年同期比
+41名の増加。

4Qは先行投資が概ね一段落し、3Q
比では+3名で着地。



※従業員数は2025/7/1付で株式譲渡を行った関係会社が営むフィンテック事業の従業員数を除外した数値を表示している

01 【ご参考】 2026年1月以降のニュース (1/2)

2026/1/29	AI時代のアプリは「操作」から「対話」へ。プロトタイプを超高速で社会実装する「NEW CX READY」提供開始
2026/2/10	スマホアプリのモックアップを3分で生成。「APPBOX モックアップ AI ブースター（仮称）」提供開始
2026/2/17	コープさっぽろ、アイリッジのアプリ接客技術を搭載した「Sprocket Personalize for App」を採用
2026/2/18	「Google Play ベストオブ 2025」受賞の決済アプリを徹底解剖 UIUX 分析ホワイトペーパーを無料公開
2026/3/10	バイトルトーク、サービス開始から1年でユーザー数9万人・導入社数3,000社9,000店舗導入突破
2026/3/10	「あなたのアプリは大丈夫？利用実態調査と事例から見えるUX改善の優先順位」オンラインセミナーを開催
2026/3/11	最新調査：業種によりプッシュ通知許容回数に明暗。ユーザーがプッシュ通知に求めるものが明らかに
2026/3/17	脱Excel・属人化。プロジェクトのアサイン調整を可視化する「Co-Assign」、Japan IT Week 春に出展
2026/3/18	沖縄テレビとアイリッジ、「推し活」で地域経済を回す「OKITIVEアプリ」を3月16日より提供開始
2026/3/19	アイリッジとQoil、国分グループの「第12次長期経営計画」社内浸透を促すビジョンムービーをプロデュース

01 【ご参考】 2026年1月以降のニュース (2/2)

2026/4/16	新NISAの影響も？金融アプリの通知ニーズが激変。「資産減少アラート」需要が前年比1.7倍に急増
2026/4/23	株式会社Qoil、ビオデルマ初の「リラックマ」コラボを一気通貫で支援。SNSから店頭までファン視点の体験を設計
2026/4/23	小売のお知らせ人気、「クーポン一強」の構図がZ世代で崩壊 スーパー・百貨店・ドラッグストア最新調査
2026/4/28	アルバイトの59.3%が業務時間外連絡を経験、うち約8割がストレスを実感
2026/5/8	個人から”チーム”へ。AI駆動開発の課題を解決する「チーム開発支援AIエージェント」事業を開始

02

主な経営/事業トピックス

02 【再掲】 中期経営計画 2027 (Tech & Innovation Partner)の全体像

ビジネス創出価値を向上した顧客提供

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

02 26/3期の振り返り

26/3期振り返り

評価

成長戦略 ①

アプリビジネス事業の継続成長

- 既存先との取引は堅調。
- APPBOXのアーキテクチャ刷新（リビルド）により、中長期的な企業価値向上に向けた土台は構築済。



成長戦略 ②

アプリ以外のDX領域への展開

- EX-DX領域売上高は前年同期比+269.0%と大幅成長。
- EX-DX領域ではAI実装を行った開発実績が積み上がっているほか、EX-DX領域以外でもDX支援の大型案件を受注済。



成長戦略 ③

ビジネスプロデュース事業領域への進出

- 大型案件のずれ込みもあり、売上高は前年同期比+10.4%で着地。
- 沖縄テレビとの共同事業において第1号プロダクトをリリースし、全国のローカル局や地域企業への展開・拡販も開始予定。



成長戦略 ④

新規事業の創出・成長加速

- 人材リソース最適化プラットフォーム「Co-Assign」は継続成長。
- 2026年6月よりチーム開発支援AIエージェント事業を開始予定。



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

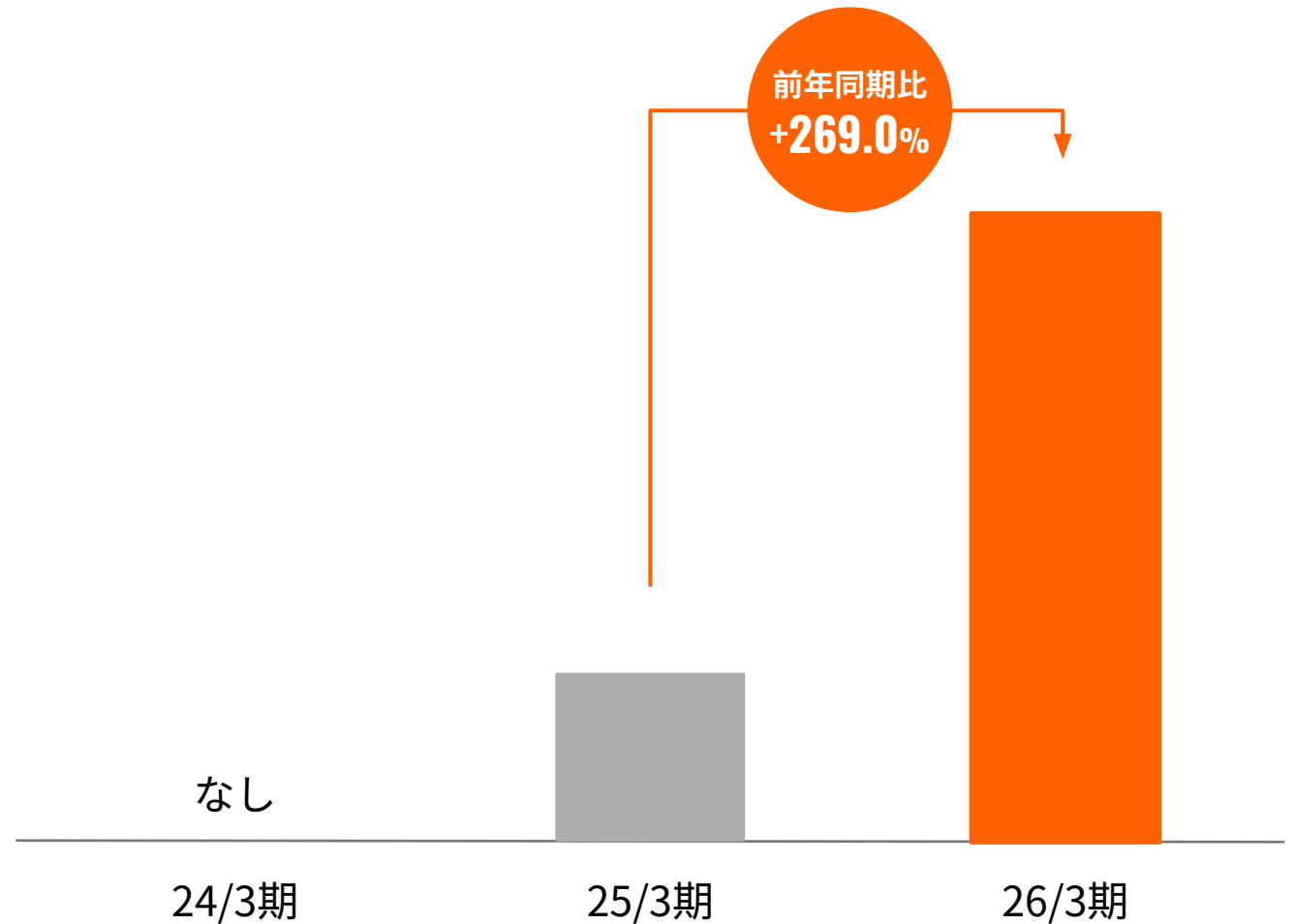
- 既提携先のディップ・博報堂・沖縄テレビなどと共同事業を推進する中で、Tech & Innovation Partnerの事業モデルができつつある。
- 当該モデルの横展開に向け、さらに複数先と提携等を検討中。



02 EX-DX領域の急成長

EX-DX領域は2025/2のディップ社との「バイトルトーク」サービス本格展開開始から約1年強という短時間で、売上高が前年同期比+269.0%と大幅成長を実現。

27/3期も個々の案件規模拡大及び取引先拡大の両面による更なる売上拡大を見込む。



02 沖縄テレビとの共同プロダクトリリース

沖縄テレビと共同推進する

「Local Membership Platform」の第1号案件として、沖縄エリア特化型アプリ「OKITIVE（オキティブ）アプリ」を2026年3月16日より提供開始。

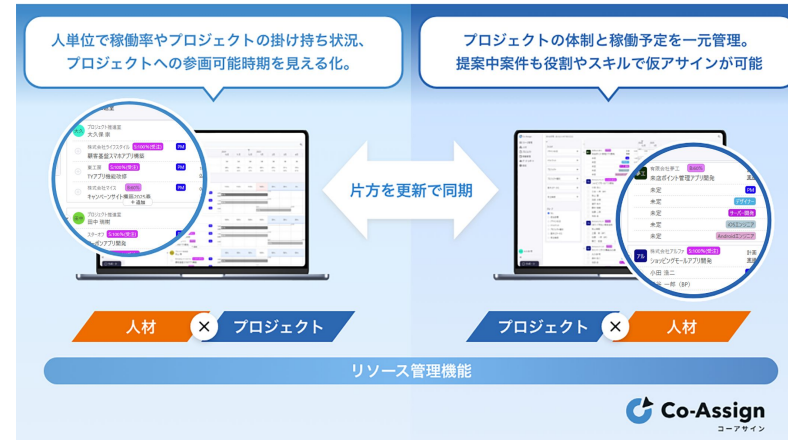
今後はOKITIVEアプリの追加開発

- ・ 会員獲得を進めるとともに全国のローカル局や地域企業への展開
- ・ 拡販を強化予定。



02 「Co-Assign」の継続成長

「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。



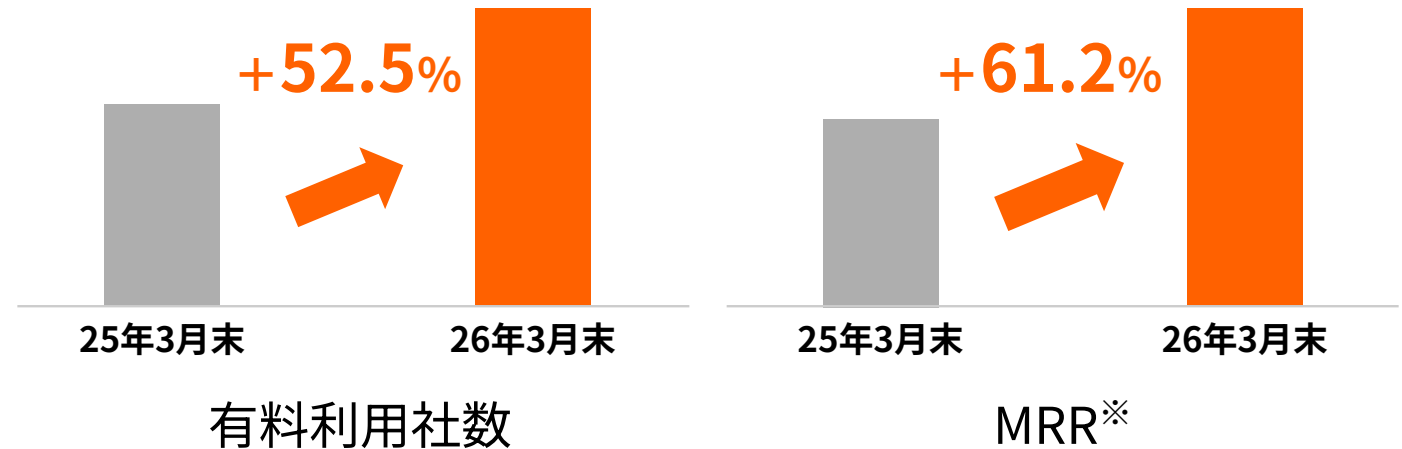
導入企業例（一部抜粋、順不同）



NTT DATA 株式会社NTTデータNJK



USEN-ALMEX | UNEXT HOLDINGS | GI Cloud



02 生成AIを活用した開発支援AIエージェント事業を開始

AI駆動開発が進んでいるが、個人のコーディング・開発業務の支援が中心であり、セキュリティ、品質の課題に加えて、増加するAI利用コスト等の課題が顕在化してきている状態。

長くチーム開発を進めていた当社が、それらの課題を解決する開発支援AIエージェント事業を開始。

開発支援AIエージェント サービスイメージ



02 Tech & Innovation Partner の事業モデル確立

提携各社と共同で事業に取り組む中で利益を追求するビジネスモデルの事例が積み上がっている。

今後は当該モデルの横展開に向け、さらに複数先との提携等を検討中。

ディップ

取組概要

共同開発プロダクト「バイトルトーク」をリリース済。利用社数・ユーザー数ともに順調に拡大していることで、当社のレベニューシェア売上も増加基調

博報堂

合併会社「HAKUHODO BRIDGE」を共同設立し、共同ソリューション「NEW CX READY」等をリリース済。受注したアプリ開発案件は当社が担当

沖縄テレビ

共同推進する「Local Membership Platform（仮称）」の第1号案件として、沖縄エリア特化型アプリ「OKITIVE（オキティブ）アプリ」をリリース



共同で事業を行い、一定のリスクを取りつつリターンを追求する Tech & Innovation Partner としての事例が積み上がりつつある

03

今後の成長戦略及び事業計画について

03 27/3期業績目標

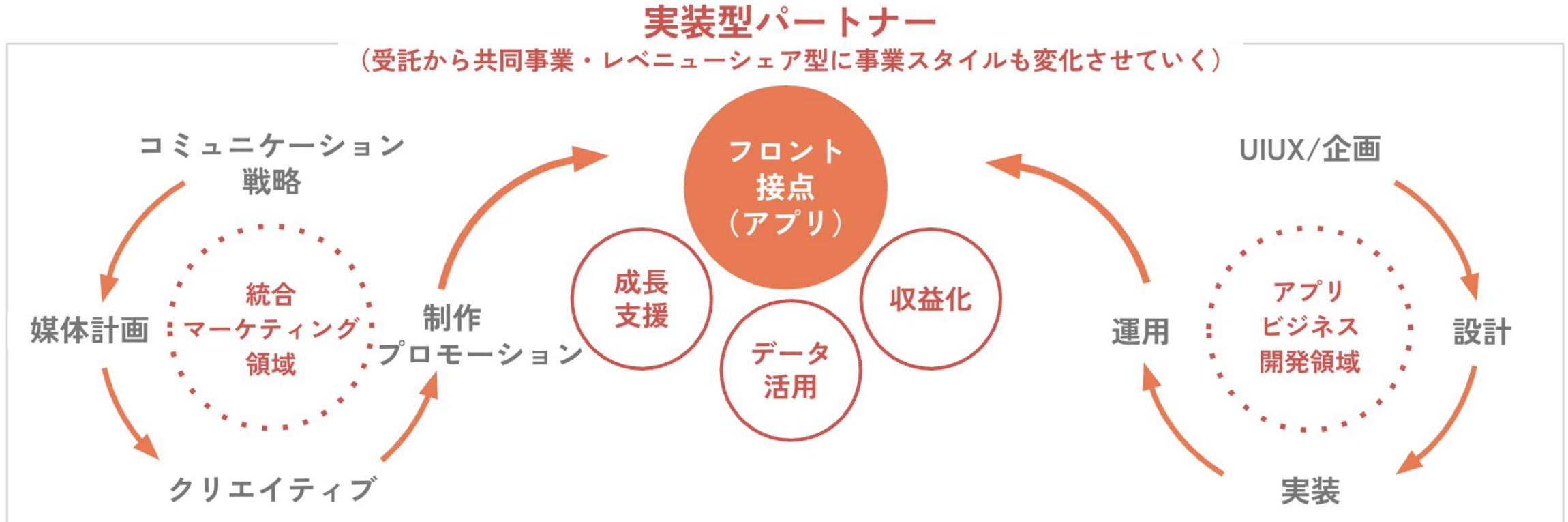
27/3期の業績目標は中期経営計画
の数値から変更なく、
売上高：82億円
調整後営業利益：5億円
を目指す。

(百万円)	25/3期	26/3期	27/3期		
	通期実績	通期実績	中計	予算	増減
売上高	6,090	6,993	82億円以上	82億円	増減なし
調整後営業利益	140	246	5億円以上	5億円	同上
調整後営業利益率	2.3%	3.5%	6.1%以上	6.1%	同上

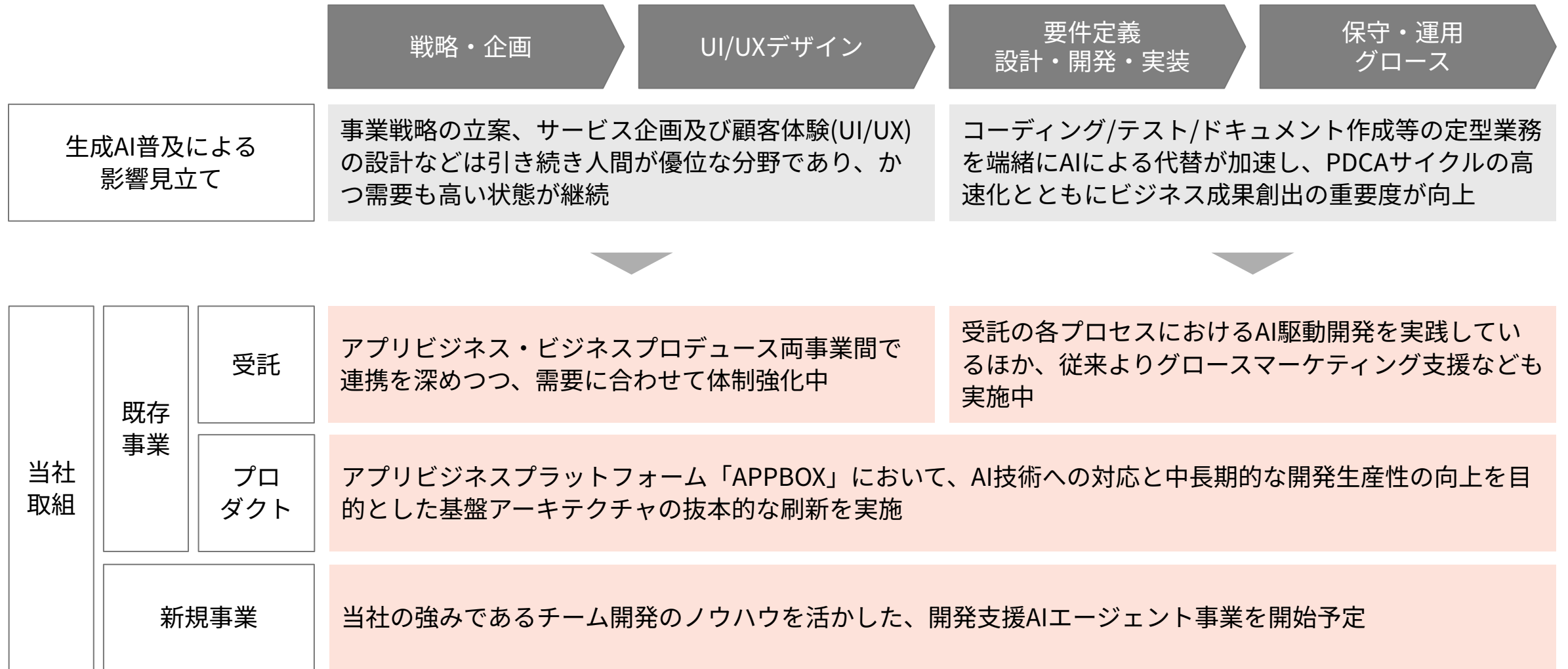
※ 業績は2025/7/1付で株式譲渡を行った関係会社が営むフィンテック事業の実績を除外した数値を表示している
※ 調整後営業利益＝営業利益＋株式報酬費用＋M&Aにより生じた無形資産の償却費用＋その他一時費用

Tech & Innovation Partner から実装型パートナーへ

- ・ アプリをフロントに据えて収益化まで責任を持つ
- ・ 受託形態だけでなく、共同事業・レベニューシェア型事業（実装型パートナー事業）として拡大させる



03 生成AIを活用し「実装型パートナー」へ



従来からの強みである開発力とビジネス創出力に、生成AIを掛け合わせた「実装型パートナー」への深化を目指す

03 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
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

03 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	ビジネス創出力	顧客基盤
<ul style="list-style-type: none">・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	<ul style="list-style-type: none">・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	<ul style="list-style-type: none">・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

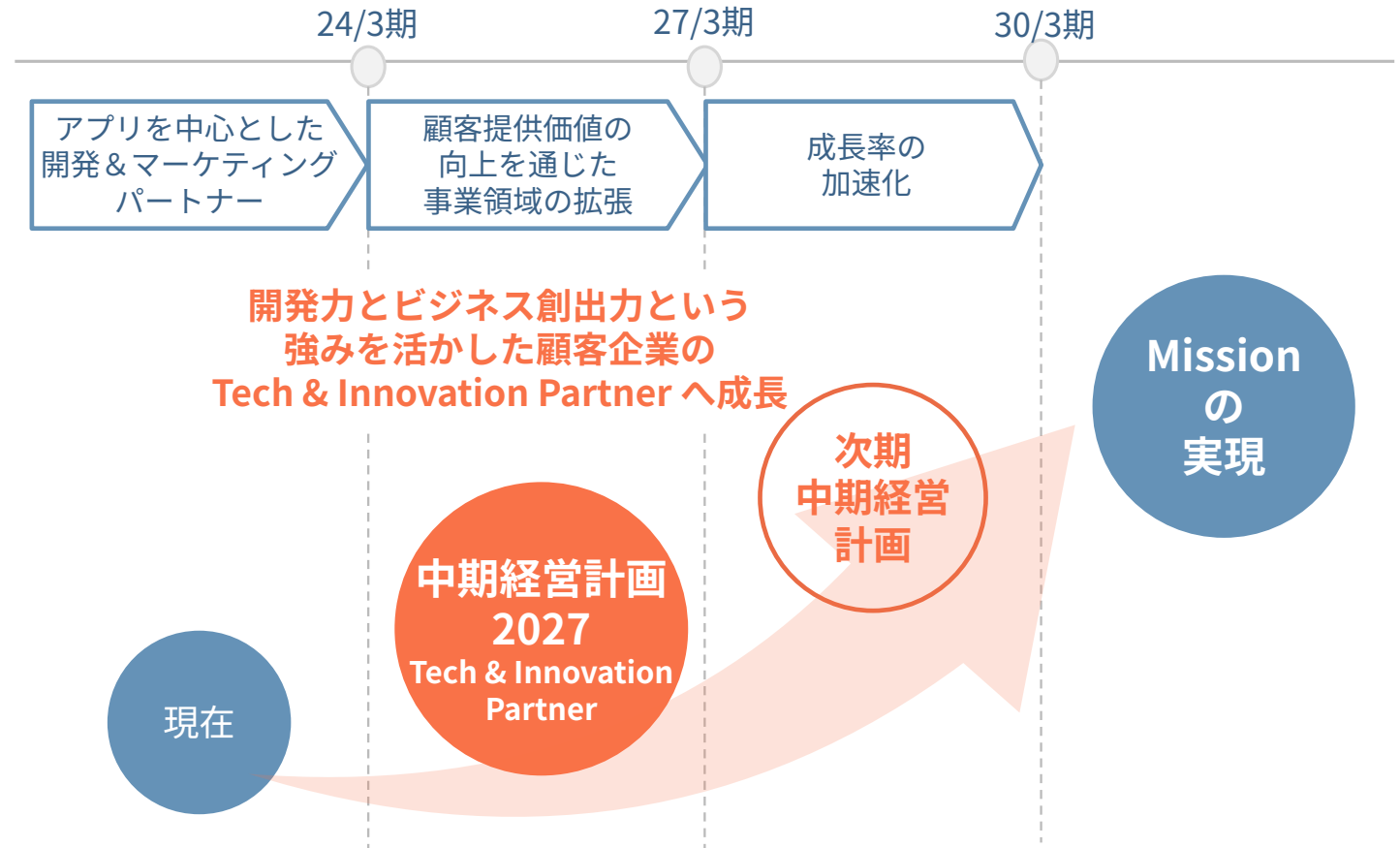
外部環境の変化・トレンド

<ul style="list-style-type: none">・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	<ul style="list-style-type: none">・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

03 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。



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

ビジネス創出価値を向上した顧客提供

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

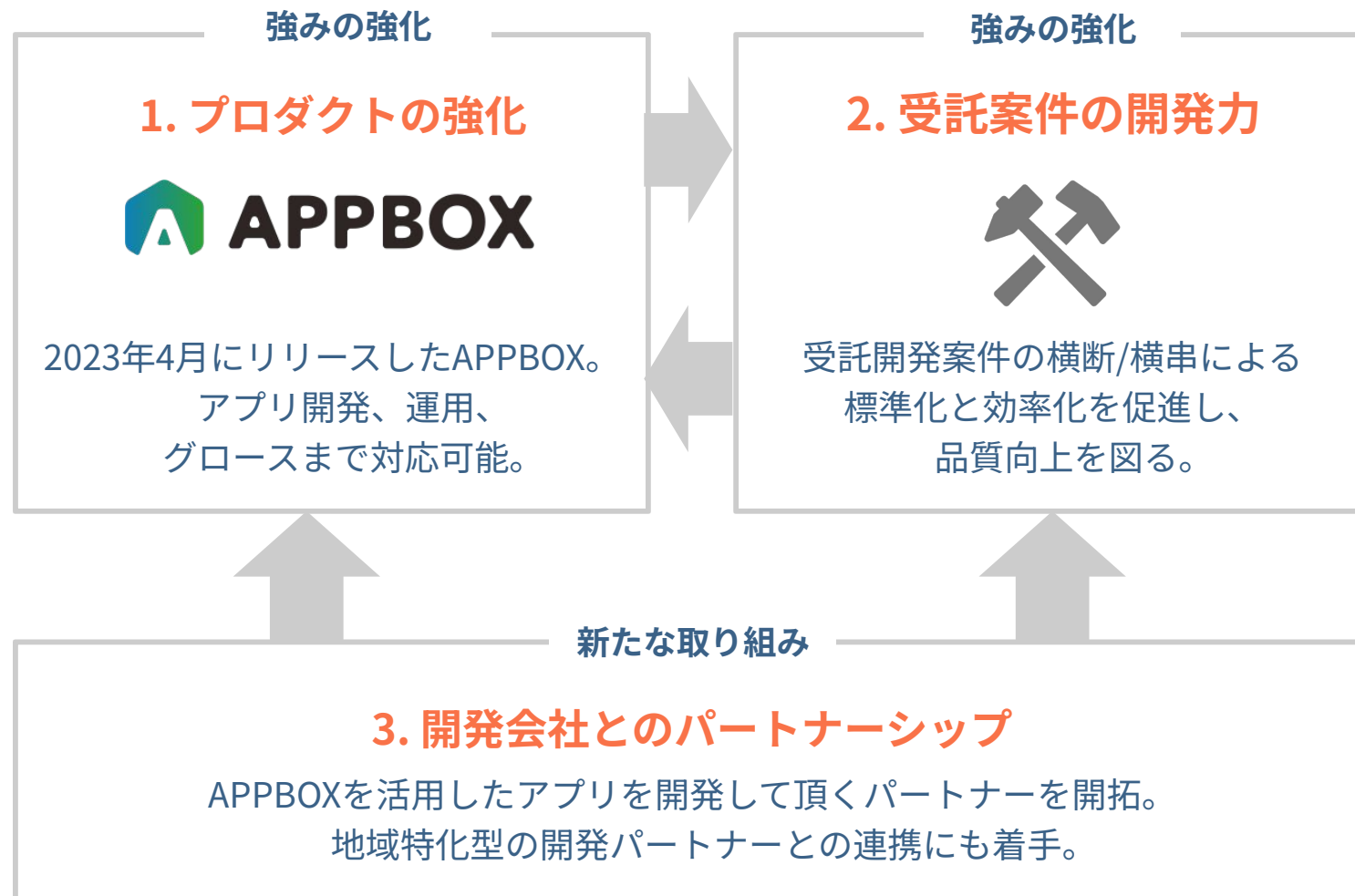
顧客企業との戦略的パートナーシップの強化

- ・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

03 アプリ関連を中心としたアプリビジネス事業の成長

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。




03 アプリ事業プロデュース支援を強化

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

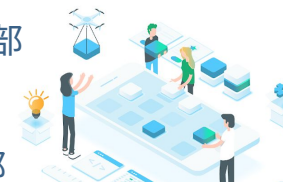
モジュール連携

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

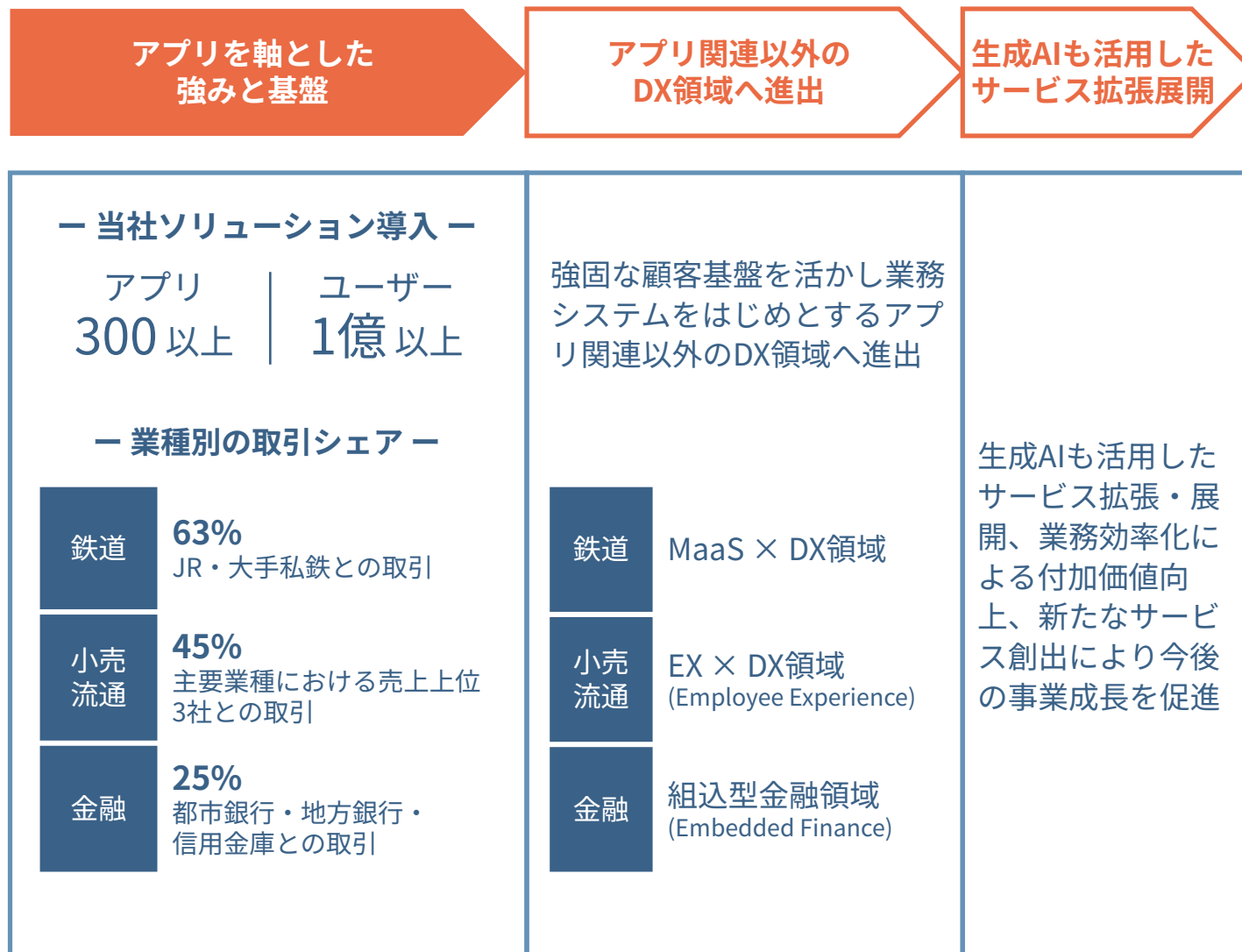


アプリ関連領域を中心とした事業プロデュース支援への進化

03 アプリ以外のDX領域への展開

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。



03 MaaS領域やEX-DX領域への取り組み

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

03 ビジネスプロデュース事業領域への進出

成長戦略 ③

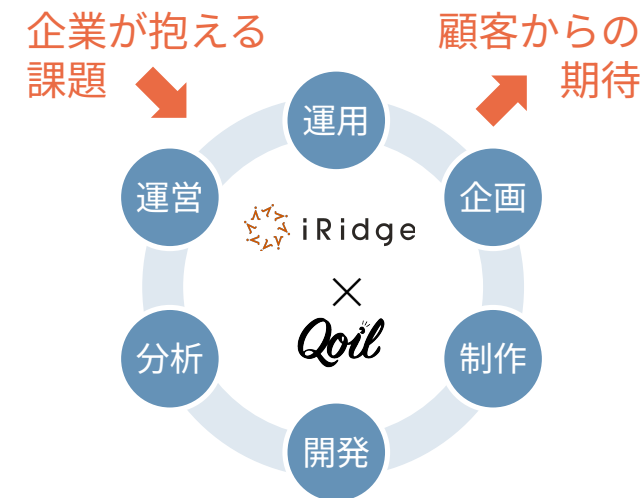
バリューチェーンのより上流である、ビジネスプロデュース事業領域（統合マーケティング支援やビジネスコンサルティング・実行支援などの領域）の社内体制を強化し、より一層の顧客提供価値の拡大を図る。

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

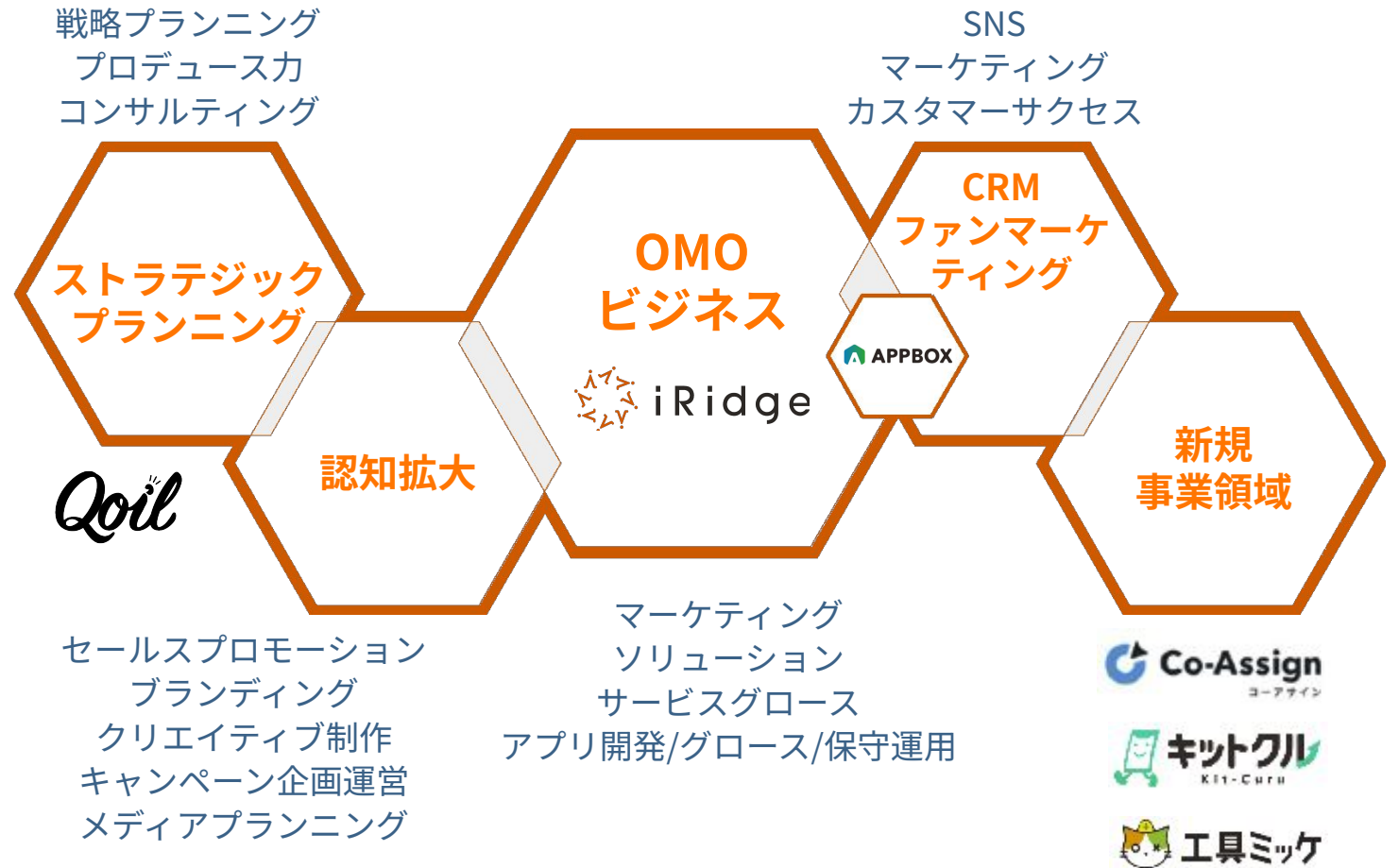
企業の課題に対して顧客の期待を超えるExperienceをワンストップで提供支援



03 統合マーケティング支援への展開

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。



03 新規事業の創出

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

03 APPBOXパートナープログラムの拡充

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

03 戦略的なパートナーシップの強化

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。

03 中長期の業績目標

成長戦略⑤

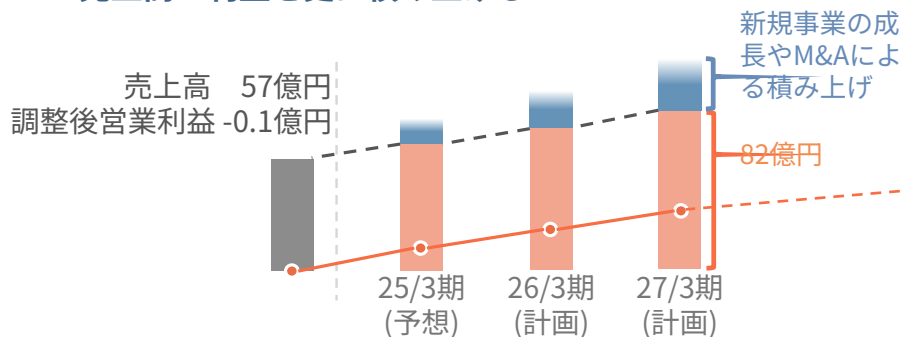
27/3期において売上高82億円・調整後営業利益5億円以上をオーガニック成長のみで達成するとともに、新規事業の成長やM&Aにより売上・利益を更に積み上げる。長期目標として30/3期に売上高150億円・調整後営業利益15億円の達成を目指す。

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

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)
	実績	実績	目標
売上高	60億円	69億円	82億円
調整後営業利益	1.4億円	2.4億円	5億円
調整後営利率	2.3%	3.5%	6.1%

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



■売上高(既存事業) ■売上高(新規事業+M&A) ●調整後営利率

長期目標 (次期中期経営計画)

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%

中期経営計画2027を通じて事業領域を拡張
2027年以降の更なる成長加速化を実現

※1 業績は2025/7/1付で株式譲渡を行った関係会社が営むフィンテック事業の実績を除外した数値を表示している
 ※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

04

当社の概要・当社の特徴と市場環境等

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。

04 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)	田村 一幸(公認会計士)
	社外取締役(監査等委員)	有賀 貞一
連結子会社・関連会社	株式会社Qoil	
	株式会社プラグイン	
	株式会社HAKUHODO BRIDGE (関連会社)	
資本金	13億78百万円 (2026年3月末)	
従業員数	273人 (2026年3月末、連結)	

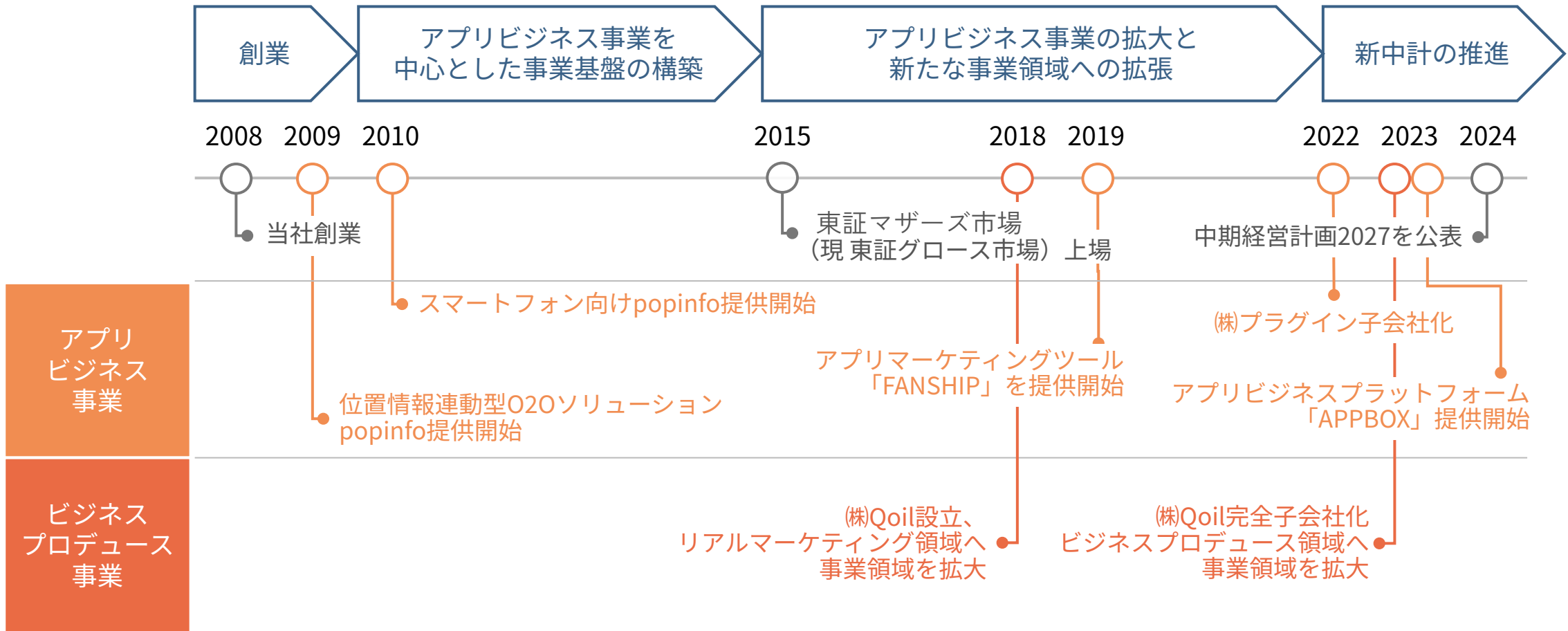
株主構成(2026年3月末現在)

小田 健太郎	29.8%
ディップ	4.6%
五味 大輔	3.4%
日本カストディ銀行 (信託口)	1.9%
初雁 益夫	1.9%
博報堂	1.8%
SBI証券	1.7%
NTTデータ	1.7%
アイリッジ従業員持株会	1.4%
吉永聰志	0.7%

※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

04 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、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バレーについては2025年7月1日付で株式譲渡を完了

04 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の2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

セグメント売上高
52.9億円

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

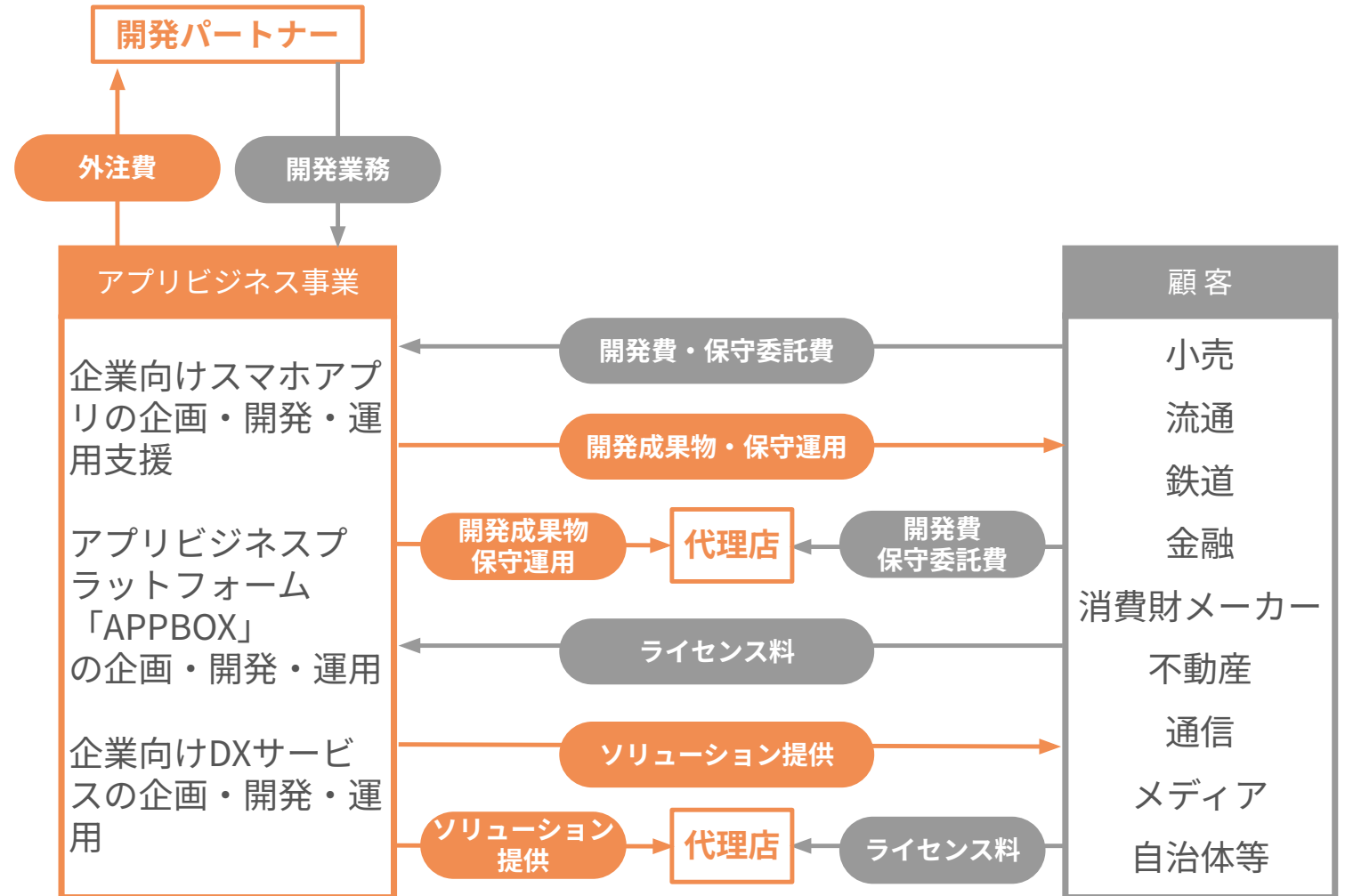
セグメント売上高
18.4億円

04 アプリビジネス事業 事業の流れ

アプリビジネス事業

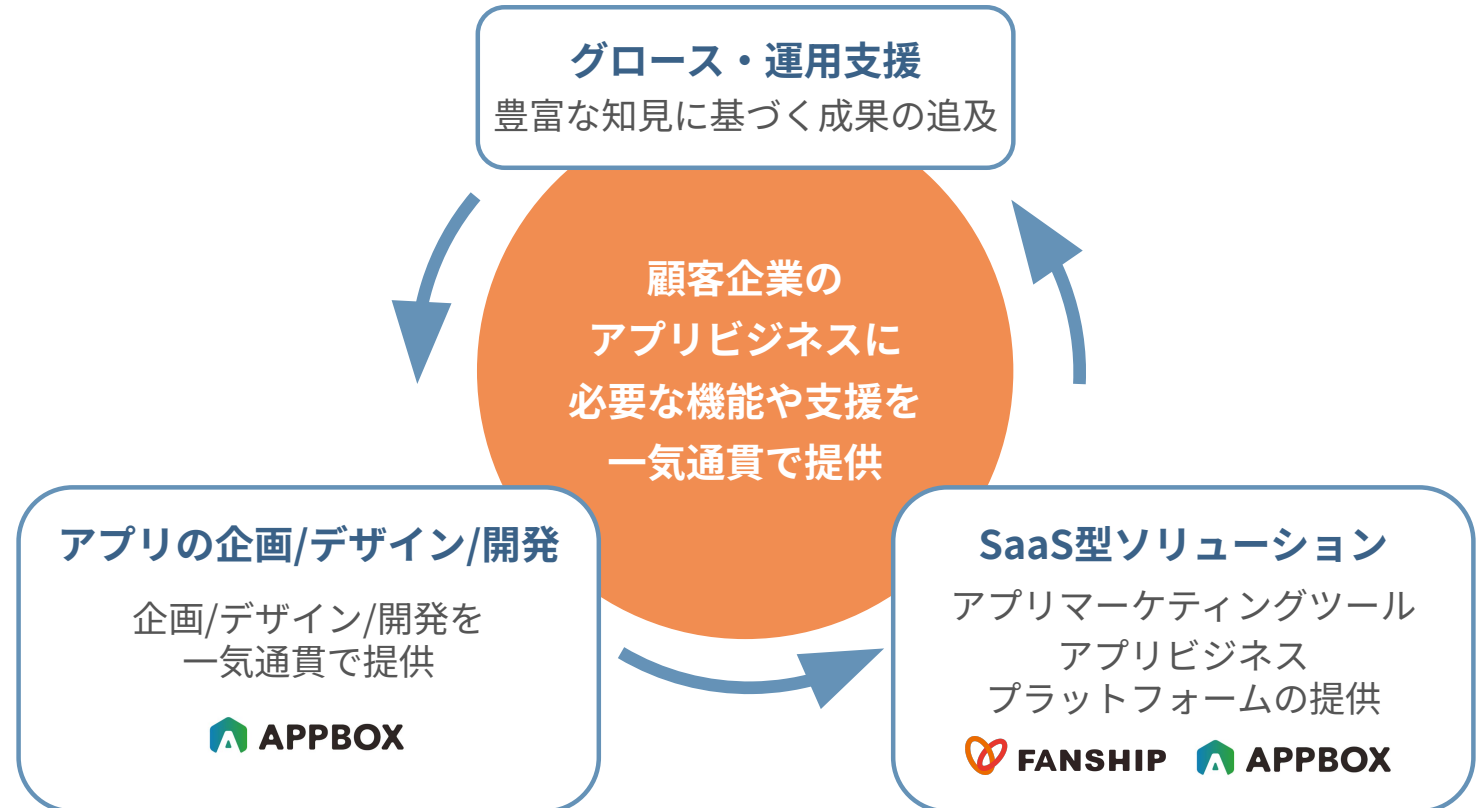
アプリビジネス事業では、顧客企業に対して主にスマホアプリの企画・開発・運用支援やアプリビジネスプラットフォーム

「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。



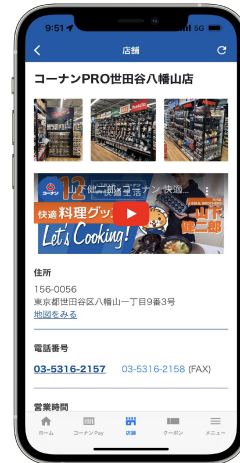
04 事例：アプリ開発

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

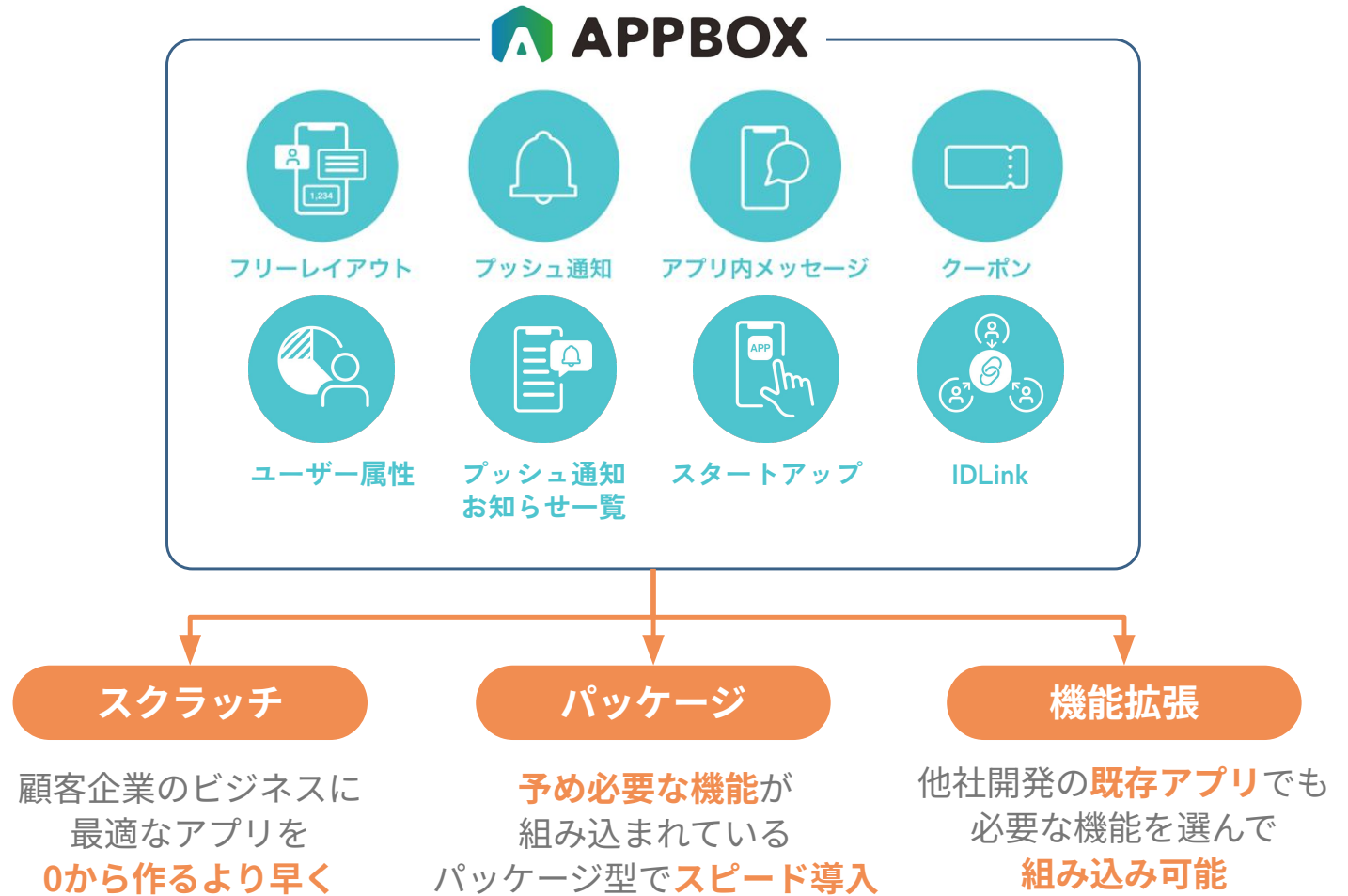


沿線地域の交通/
生活/観光を繋ぐ
名古屋鉄道の
MaaSアプリ

04 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

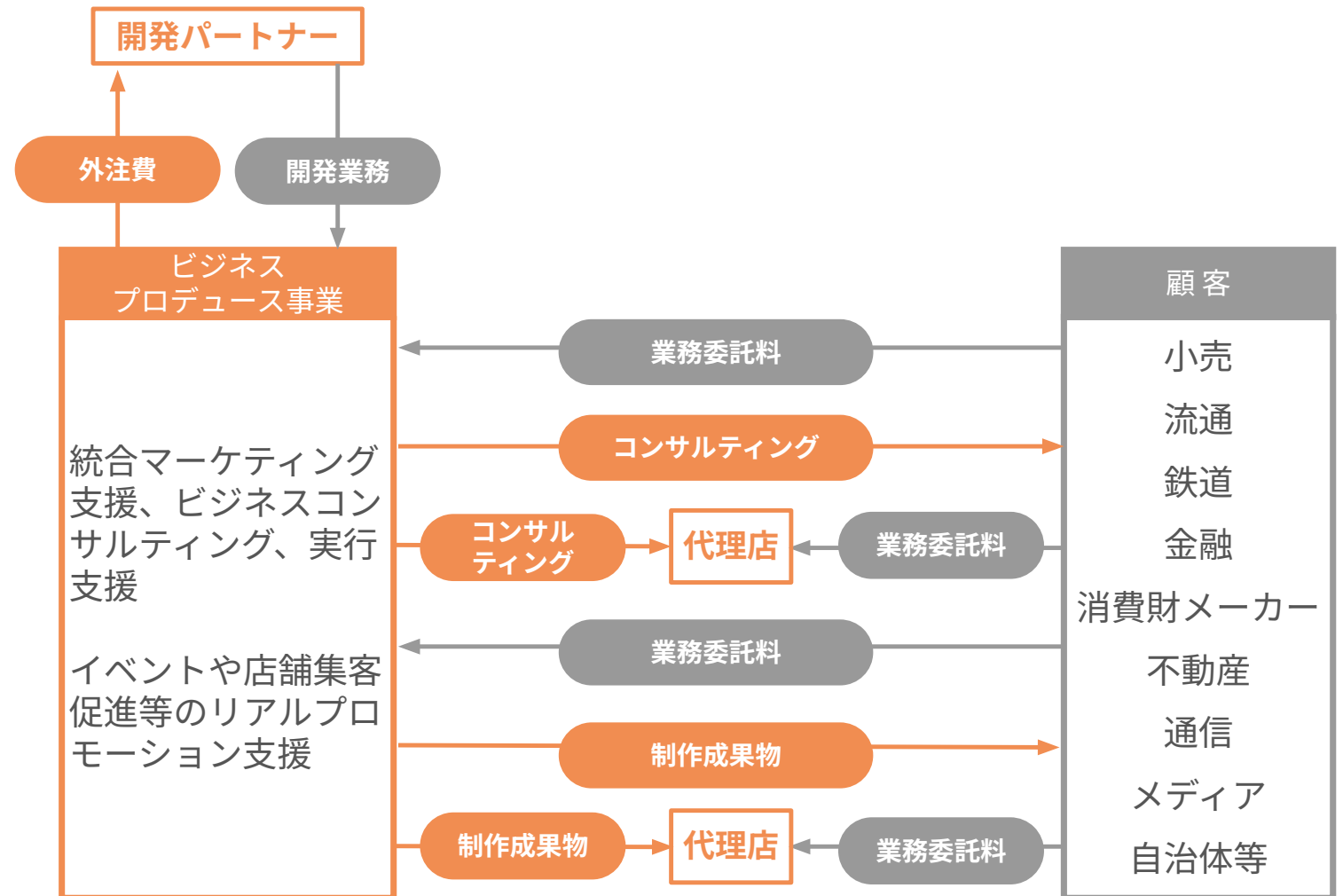
「APPBOX」は30種類以上の「BOX機能」と呼ばれるアプリで使う各種機能群(SDK)を組み合わせることで、アプリのスクラッチ/パッケージ開発、既存アプリの機能拡張、マーケティング施策まで、アプリビジネスに必要な全てを支援するプラットフォーム。
24/3期2Qに市場投入。



04 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。



04 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、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

04 事例：統合マーケティング支援

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

04 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

04 [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。

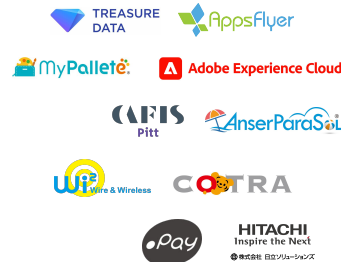
スマホアプリを中心に戦略・企画の策定から開発・グロースまで一気通貫で支援

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

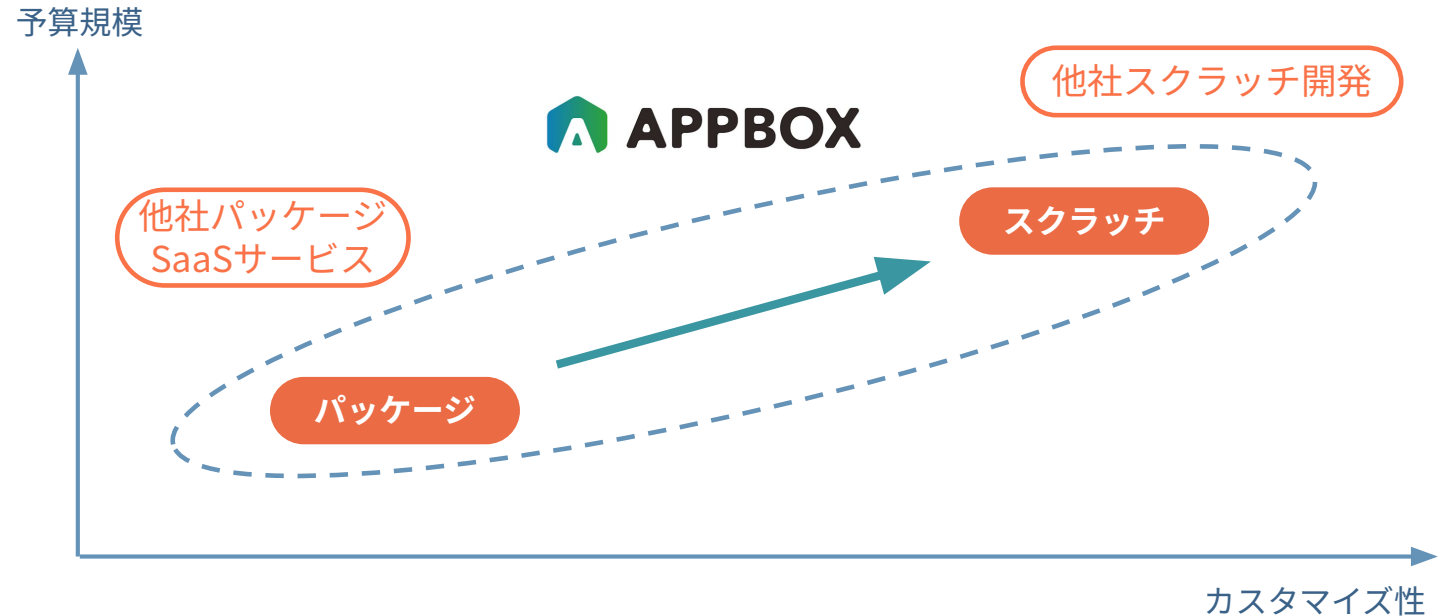
機能や施策を実現する
クラウドインフラを
最大限活用



04 [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。

- 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



04 [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
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

04 [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
63%

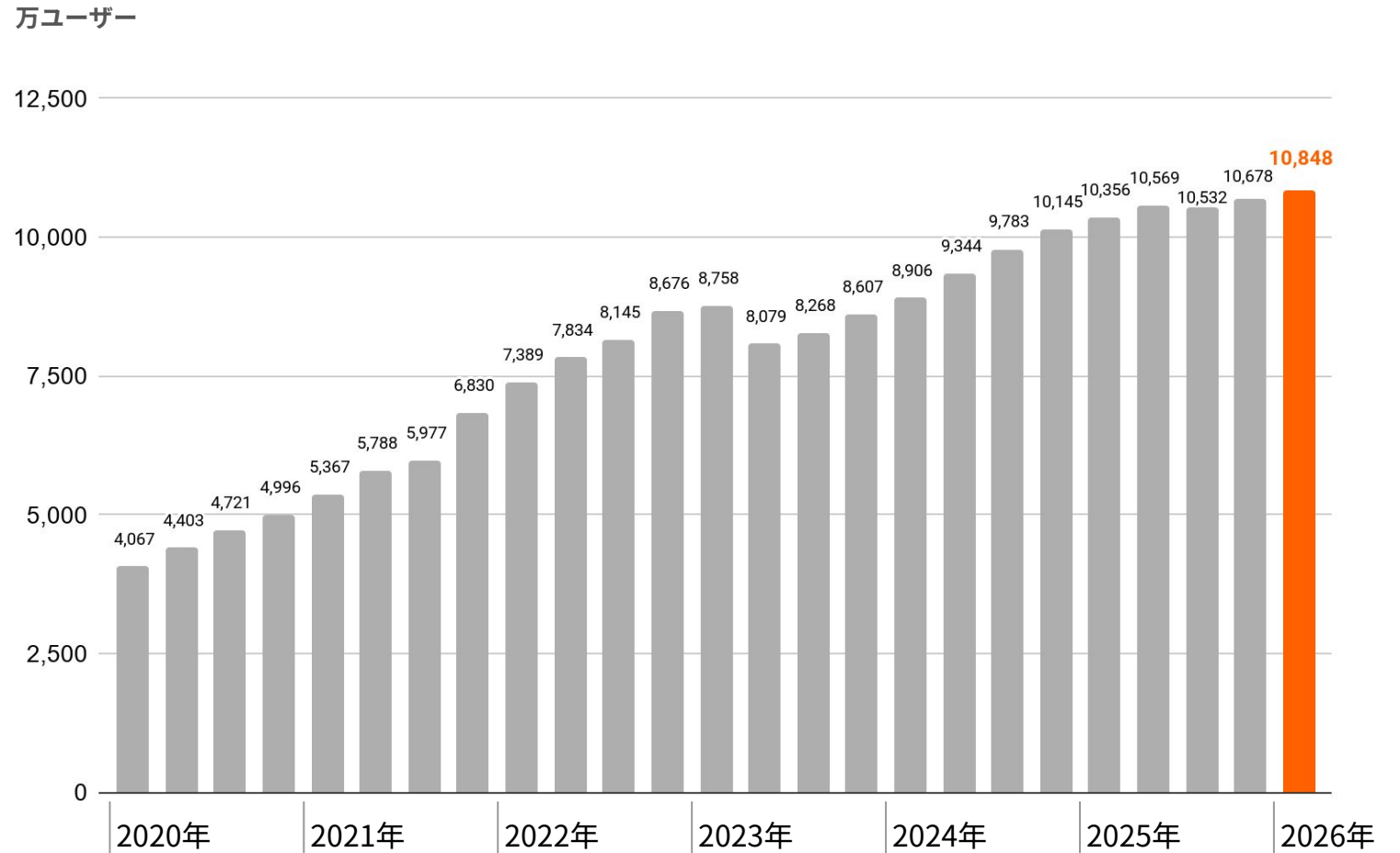


金融
都市銀行・地方銀行・
信用金庫との取引シェア
25%



04 [顧客基盤] 1億MAUを超えるユーザー数

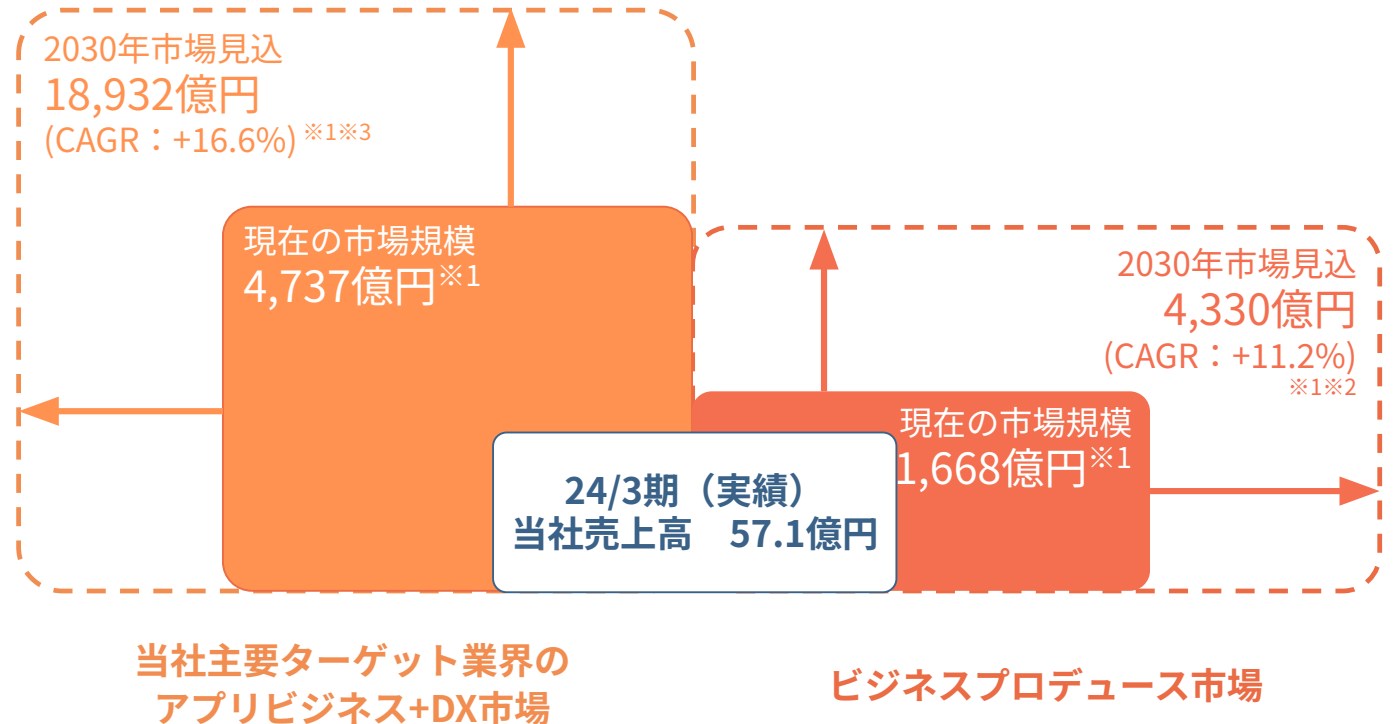
当社ソリューション導入アプリのMAUは1億を超え、多くのユーザーが利用。



04 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

市場動向等について

今後とも、アプリビジネス及びビジネスプロデュース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、中期経営計画に掲げる「アプリビジネス事業の継続成長」「アプリ以外のDX領域への展開」「ビジネスプロデュース事業領域への進出」「新規事業の創出・成長加速」「顧客企業との戦略的パートナーシップの強化」といった戦略を着実に推進・実行することで、競争力の向上及び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。

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。

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、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戦略的パートナーシップを締結した提携各社との共同事業などによる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。

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が、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、ビジネスプロデュース事業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。

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。