

2023年3月期 第1四半期決算説明資料

株式会社アイリッジ
(証券コード：3917)

2022/8/12

2023年3月期第1四半期決算ハイライト

**連結売上高は1,027百万円、
売上総利益は338百万円、営業利益は-45百万円と期初計画の範囲内で着地。**

- 1Qは大型案件の増加により仕掛中案件が多く、下期に売上高/利益偏重を見込む期初計画の範囲内で進捗。
- 中長期的な成長に向けた積極採用や新規事業への先行投資を継続。
- FANSHIP導入アプリのMAUは前年同期比+35.4%と順調に成長。

**通期の業績予想に変更なし。
新規事業が下期より期初想定以上に業績寄与の見込み。**

- 期初に公表した連結業績予想に変更なし。
- OMO領域の見通し：
オンラインマーケティング関連（当社単体）はスマホアプリ開発等の強い需要が継続。
オフラインマーケティング関連（Qoil）は新型コロナウイルス感染症拡大による影響が継続。
- 新規事業領域の見通し：
デジタル地域通貨プラットフォーム関連（フィノバレー）は継続して強い引き合い。
下期より期初想定以上に業績寄与の見込み。

目次

1. 2023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. 今後の成長戦略について
(2022年3月期決算説明資料より再掲)
4. 中期的な財務目標及び2023年3月業績予想について
(2022年3月期決算説明資料より再掲)
5. 補足資料



1. 2023年3月期第1四半期決算について

2023年3月期第1四半期 決算概要

連結売上高は1,027百万円、売上総利益は338百万円、営業利益は-45百万円。1Qは大型案件の増加により仕掛中案件が多く、下期に売上高/利益偏重を見込む期初計画の範囲内で進捗。

中長期的な成長に向けた積極採用や新規事業への先行投資を継続。

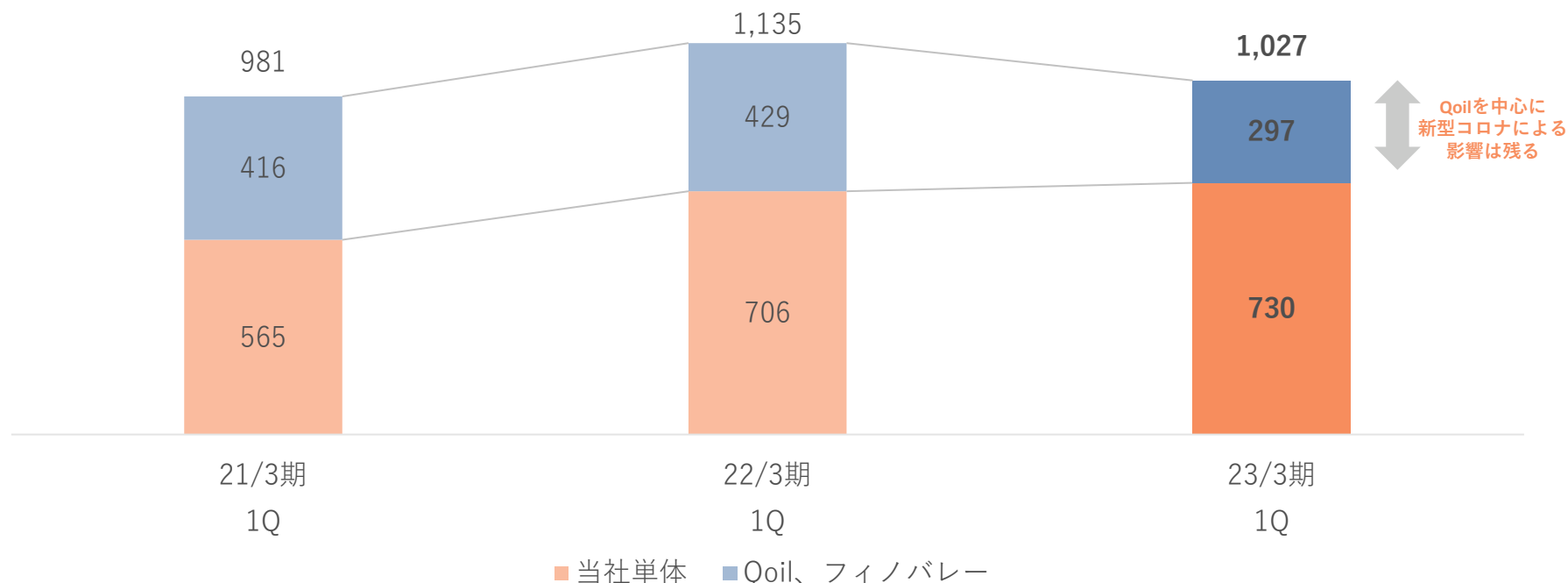
(百万円)	22/3期 連結		23/3期 連結	
	1Q	前年同期比	1Q	前年同期比
売上高	1,135	+15.7%	1,027	-9.5%
売上総利益	373	+22.0%	338	-9.2%
売上総利益率	32.9%	+1.7pt	33.0%	+0.1pt
営業利益	3	—	-45	—
営業利益率	0.3%	—	—	—
経常利益	0	—	-43	—
親会社株主に帰属する当期純利益	-9	—	-36	—

売上高の推移

オフラインマーケティング関連（Qoil）を中心に新型コロナウイルス感染症拡大による影響が継続しているものの、期初計画の範囲内で進捗。下期よりデジタル地域通貨プラットフォーム事業（フィノバレー）が期初想定以上に業績寄与の見込み。

売上高（連結・単体）

（百万円）



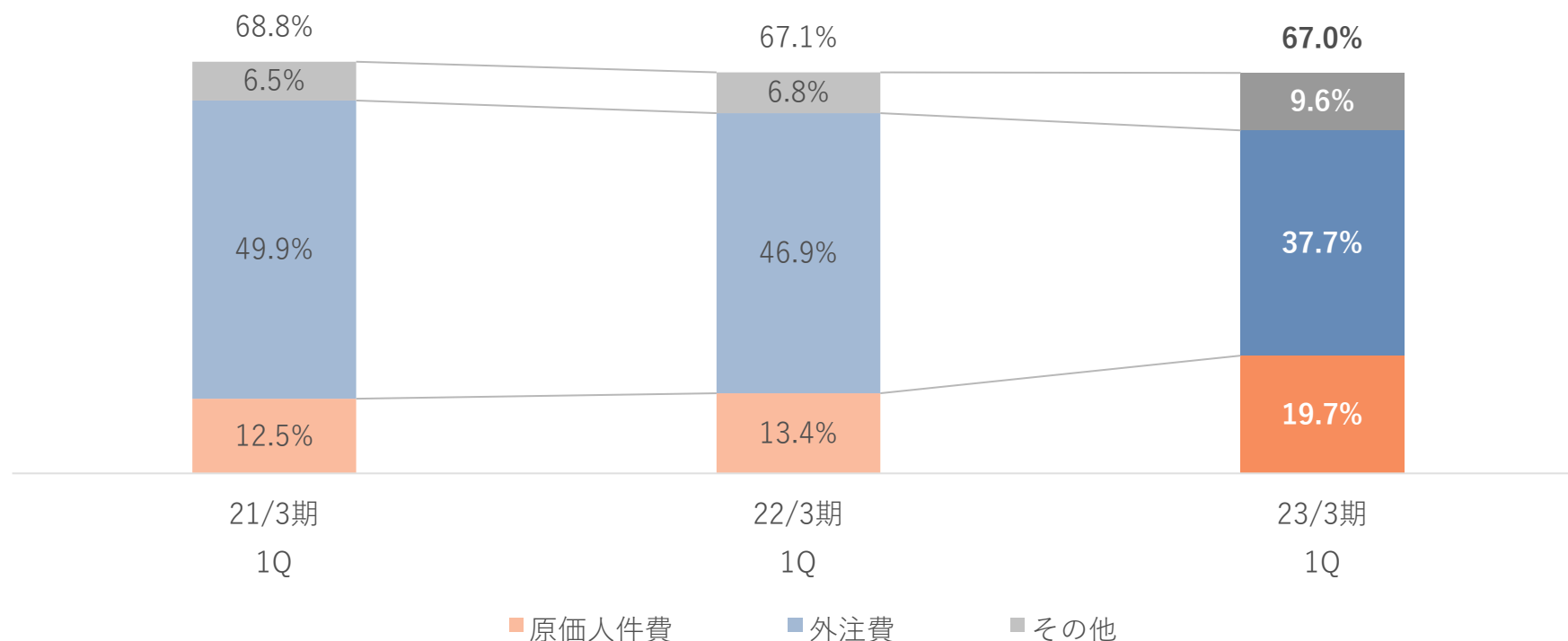
※1 「Qoil、フィノバレー」の数値は連結数値より当社単体数値を減じて算出しており連結修正を含む。

原価率（連結）の推移

原価率は安定的に推移。新規採用及び内製化活動により外注費率が低減した一方で、新規採用増加に伴う間接原価が増加、為替要因によりサーバー費が増加。

原価率の推移（連結）

（売上高比：％）

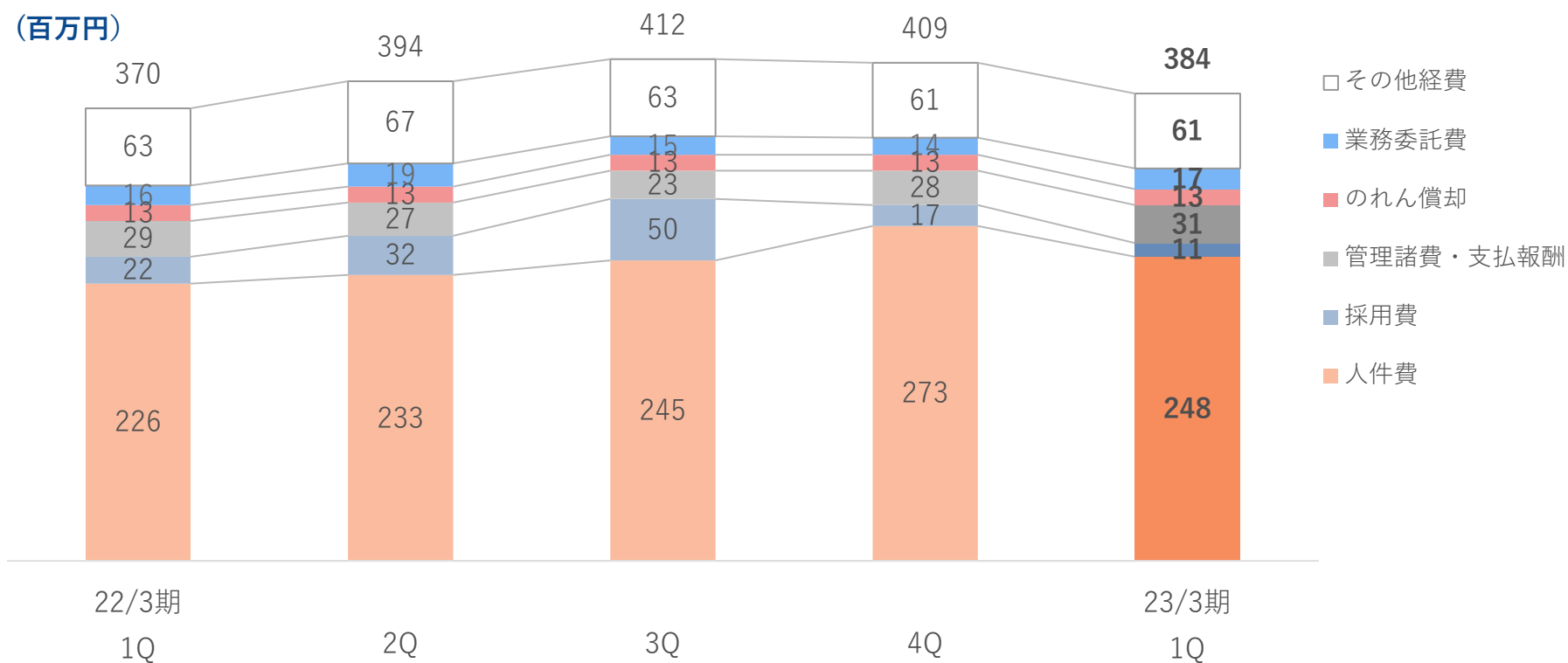


販売管理費（連結）の推移

販売管理費は安定的に推移。中長期的な事業成長を見据え2Q以降も積極採用を継続予定であり、1Qにおいては採用体制を増強。

販管費の推移（連結）

(百万円)

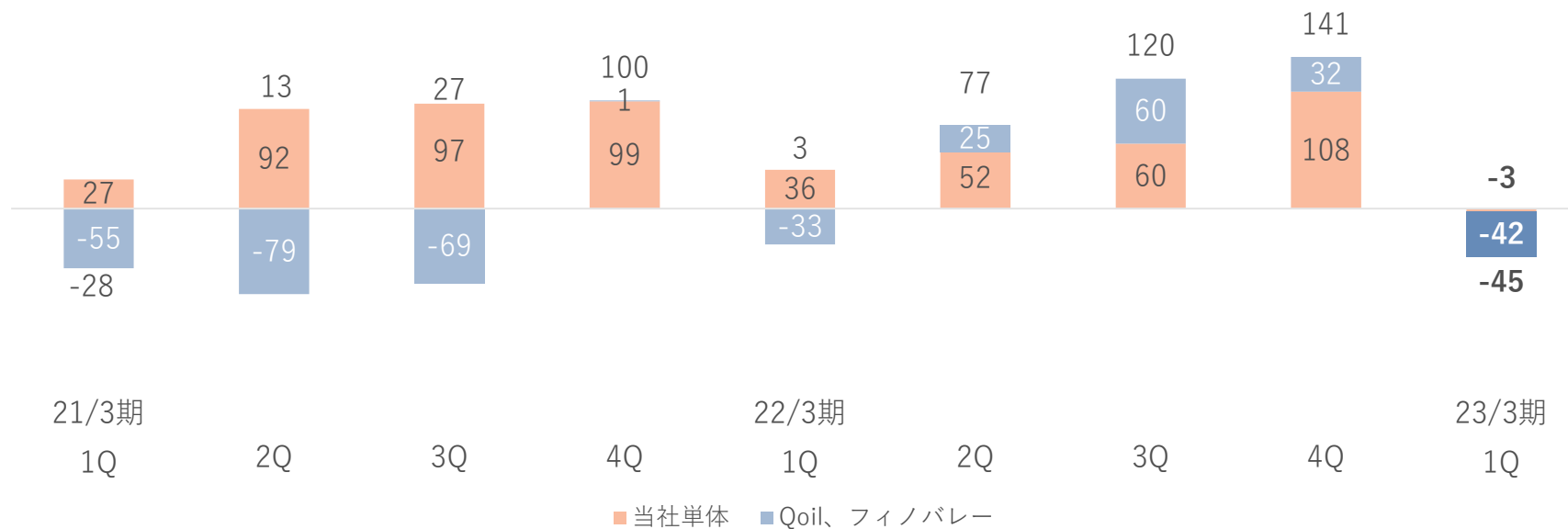


営業利益の推移

1Qは大型案件の増加により仕掛中案件が多く、下期に売上高/利益偏重を見込む期初計画の範囲内で進捗。下期よりデジタル地域通貨プラットフォーム事業（フィノバレー）が期初想定以上に業績寄与の見込み。

営業利益の推移（連結・単体）

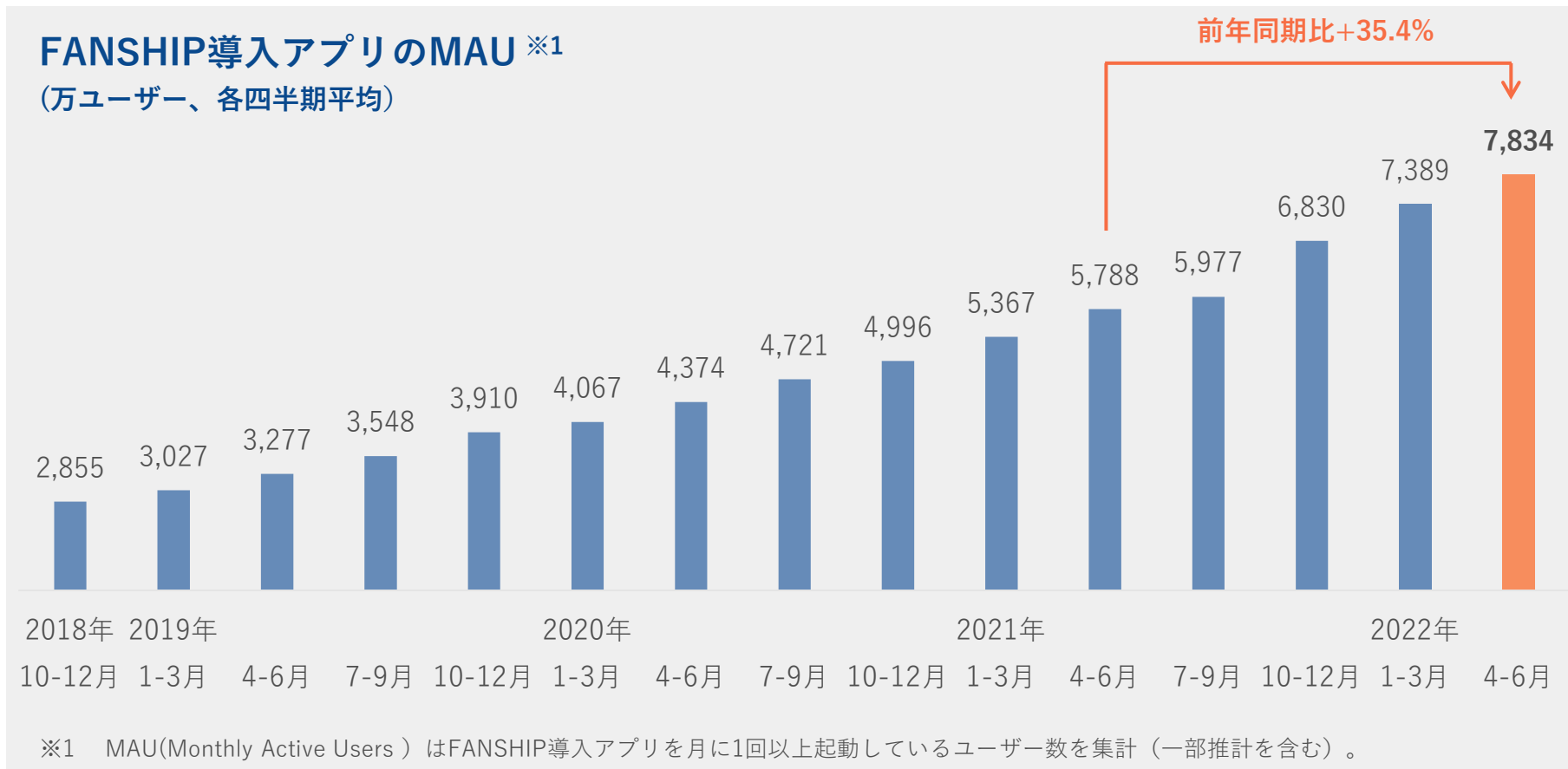
（百万円）



※1 「Qoil、フィノバレー」の数値は連結数値より当社単体数値を減じて算出しており連結修正を含む。

FANSHIP導入アプリのMAUの推移

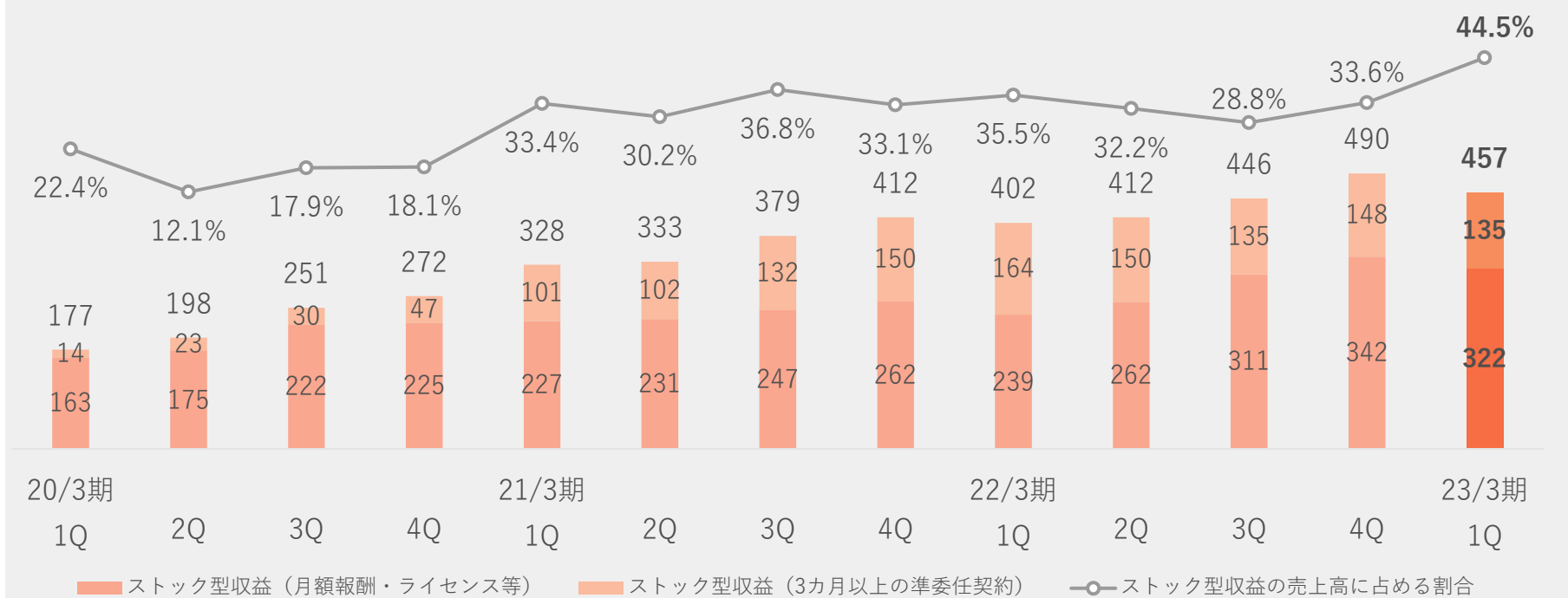
FANSHIP導入アプリのMAUは大型アプリの新規リリースと、既存アプリの利用ユーザー数増加により、前年同期比+35.4%と順調に推移。



ストック型収益の推移

FANSHIP導入アプリのMAUが増加したこと等により、1Qのストック型収益は457百万円と安定的に推移。22/3期4Qに計上していた「MoneyEasy」の初期ライセンス収益が剥落したものの、23/3期についても下期にかけて積み上がる見込み。

ストック型収益※1及び構成比の推移（連結）



※1 3カ月以上の準委任契約及び月額報酬・ライセンス等（FANSHIP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。

(ご参考) 四半期推移

(百万円)	22/3期 1 Q		22/3期 2 Q		22/3期3Q		22/3期4Q		22/3期通期		23/3期 1 Q	
	連結		連結		連結		連結		連結		連結	
	(4~6月)		(7~9月)		(10~12月)		(1~3月)		(21/4~22/3月)		(4~6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	1,135	100.0%	1,281	100.0%	1,546	100.0%	1,459	100.0%	5,423	100.0%	1,027	100.0%
売上原価	762	67.1%	810	63.2%	1,013	65.5%	908	62.2%	3,495	64.4%	689	67.0%
原価人件費	152	13.4%	165	12.9%	178	11.5%	216	14.8%	713	13.1%	202	19.7%
外注費	532	46.9%	565	44.0%	751	48.5%	594	40.7%	2,444	45.0%	388	37.7%
その他原価	76	6.7%	79	6.2%	83	5.4%	96	6.6%	337	6.2%	98	9.6%
売上総利益	373	32.8%	471	36.7%	533	34.4%	550	37.7%	1,927	35.5%	338	33.0%
販管費	370	32.5%	394	30.7%	412	26.6%	409	28.0%	1,585	29.2%	384	37.3%
人件費	226	19.8%	233	18.2%	245	15.8%	273	18.7%	978	18.0%	248	24.2%
採用費	22	1.9%	32	2.5%	50	3.2%	17	1.2%	123	2.2%	11	1.1%
管理諸費・支払報酬	29	2.5%	27	2.1%	23	1.5%	28	1.9%	108	1.9%	31	3.0%
のれん償却	13	1.1%	13	1.0%	13	0.8%	13	0.9%	53	0.9%	13	1.3%
業務委託費	16	1.4%	19	1.5%	15	1.0%	14	1.0%	66	1.2%	17	1.7%
その他経費	63	5.5%	67	5.2%	63	4.1%	61	4.2%	255	4.7%	61	5.9%
営業利益	3	0.2%	77	6.0%	120	7.8%	141	9.6%	342	6.3%	-45	-
経常利益	0	0.0%	78	6.1%	120	7.7%	140	9.6%	340	6.2%	-43	-
親会社株主に帰属する当期純利益	-9	-	53	4.1%	82	5.3%	129	8.8%	255	4.7%	-36	-

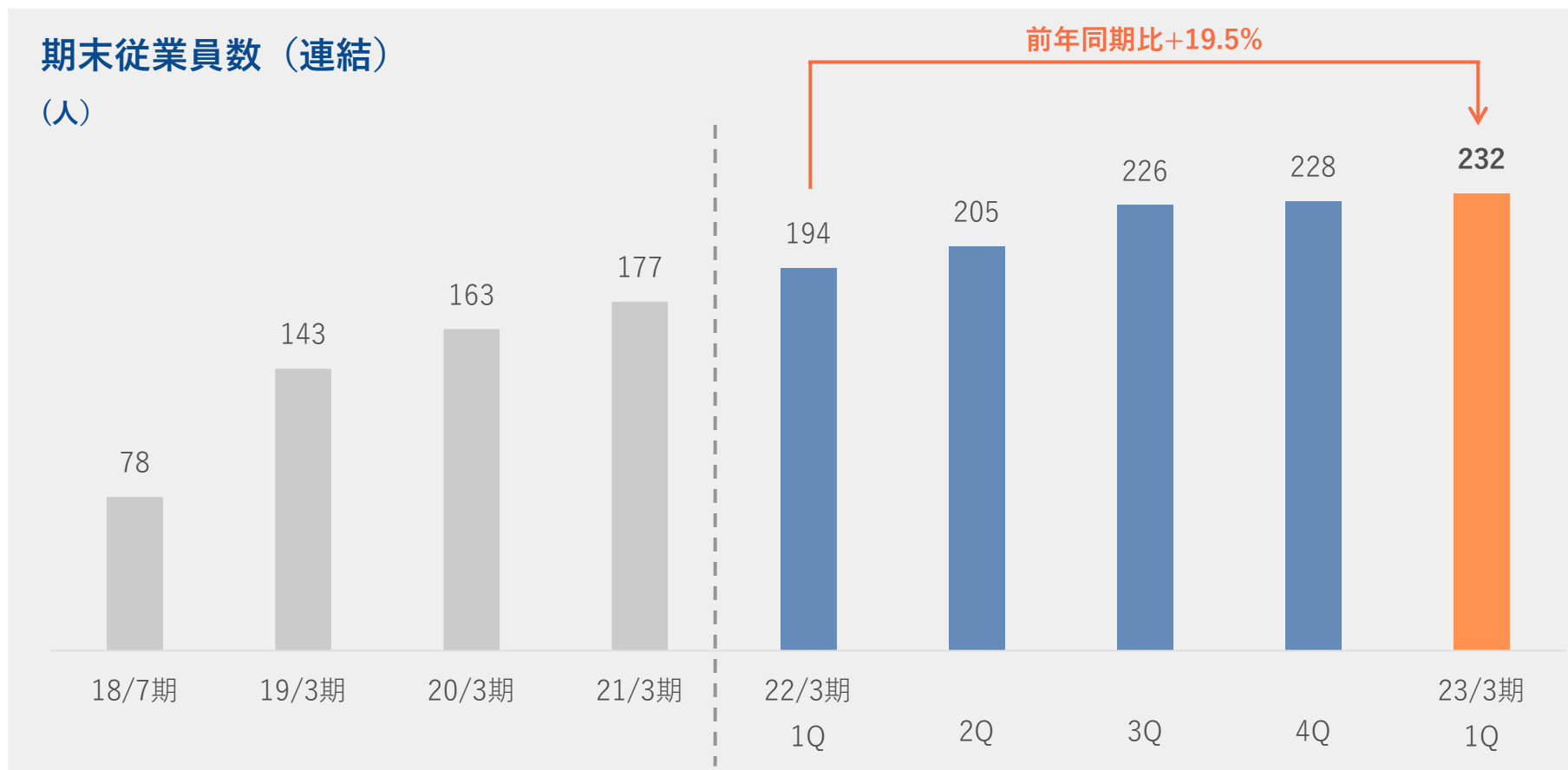
(ご参考) 貸借対照表

	23/3期1Q (連結)	
	期末実績	構成比 (%)
(百万円)		
流動資産	2,612	59.0%
現金及び預金	1,617	36.5%
受取手形及び売掛金	746	16.9%
契約資産	140	3.2%
仕掛品	36	0.8%
固定資産	1,816	41.0%
のれん	408	9.2%
ソフトウェア・仮勘定	294	6.6%
繰延税金資産	486	11.0%
資産合計	4,429	100.0%
流動負債	907	20.5%
買掛金	218	4.9%
短期借入金	300	6.8%
1年内返済長期借入金	100	2.3%
賞与引当金	45	1.0%
固定負債	260	5.9%
長期借入金	225	5.1%
負債合計	1,167	26.4%
純資産合計	3,262	73.6%
負債・純資産合計	4,429	100.0%



(ご参考) 従業員数の推移

オンラインマーケティング関連を中心に中長期的な事業成長を見据えた積極採用を継続。



(ご参考) 2022年4月以降のニュース①

2022/4/1	野村不動産の「カメクロアプリ」を開発支援 4月1日から提供開始
2022/4/4	阪急阪神百貨店 阪神梅田本店のLINEミニアプリを開発支援
2022/4/15	東電タウンプランニングの「B-Cocoon」専用アプリの開発支援
2022/4/18	全雇用形態対象のコロナ禍の社内コミュニケーション 10分間のニュース番組風「リモート朝礼」100回達成
2022/5/19	LINEの法人向けサービスの販売・開発のパートナーを認定する「Technology Partner」 「LINEミニアプリ部門」の初回パートナーに認定
2022/5/23	森永乳業の100万件の育児相談データをAI音声アシスタントAlexaに対応。「NOID」がノーコードで開発支援
2022/5/26	ペタビットがCo-Assignを導入 プロジェクト管理のDXで損益把握スピードを15倍以上に改善
2022/5/31	フィノバレー、定常的な民意の集約で民主主義のDXを目指す 慶応SFC発ベンチャー「Liquitous (リキタス)」と業務提携
2022/6/1	大分市で電子商品券「おおいたPay」開始 大分銀行・オーイーシー・フィノバレーによるスキームを採用
2022/6/8	ホームセンター「コーナンアプリ」を開発支援 UI/UX改善とマーケティング設計、FANSHIP導入を実施
2022/6/9	福島県磐梯町で県内初の地域デジタル通貨「ばんだいコイン」開始 フィノバレーの「MoneyEasy」を採用
2022/6/20	京王百貨店の化粧品専用LINEミニアプリ「Keio BEAUTY」のオンライン接客機能を開発支援 LINEミニアプリへの搭載は初
2022/6/22	「Co-Assign」IT補助金採択を受け、自己負担額1/2で要員計画・アサイン管理を脱Excelするための無料セミナー&相談会を開催
2022/6/30	電子地域通貨アクアコイン「きさらづみらい応援プロジェクト」を開始

(ご参考) 2022年4月以降のニュース②

2022/7/1	世田谷区のデジタル地域通貨「せたがやPay」、歩いてポイントがたまる健康ポイント事業での利用開始
2022/7/11	大塚製薬「UL・OS（ウル・オス）」の音声UIキャンペーンスキルを開発支援
2022/7/15	ニチバンがLINEミニアプリをフル活用。「購入スタンプミニアプリ for メーカー」を採用しDX推進
2022/7/19	フラーがCo-Assignを導入 リソースの可視化でアサイン調整・予定管理工数7割減
2022/7/22	10%還元で物価高に対応。福島県内初・磐梯町の地域デジタル通貨「ばんだいコイン」今日から販売開始
2022/8/10	日本サニパックがLINEミニアプリとレシートデータでOMOを推進。「購入スタンプミニアプリ for メーカー」を採用

2. 主な経営/事業トピックス

ホームセンター「コーナンアプリ」を開発支援

OMO領域

コーナン商事株式会社が2022年6月7日にリニューアルしたスマホアプリ「コーナンアプリ」の開発とFANSHIP導入を支援。

ホームセンター「コーナンアプリ」を開発支援 UI/UX改善とマーケティング設計、FANSHIP導入を実施

コロナ禍のDIY需要で伸びる新規顧客に向けクーポンやHow to動画を配信



コーナンアプリ
(コーナン商事株式会社)



「コーナンアプリ」はコーナン商事が全国に400店舗以上展開する「コーナン」「コーナンPRO」「キャンプデポ」の公式アプリ

店舗検索やチラシの閲覧、デジタル会員証・キャッシュレス決済、クーポン・お知らせ（ともにFANSHIP機能）などが利用できることに加え、独自のHow to動画コンテンツ「コーナン動画」も掲載し、DIY・園芸・アウトドア・水回り・カーライフなどに役立つ動画をアプリから楽しむことが可能に

大塚製薬株式会社が2022年7月11日より開始した「アレクサ、ウル・オスお試しキャンペーン」用のAlexaスキル※1「ウル・オスお試し」を開発支援

Alexaに話しかけてかんたん応募 大塚製薬「UL・OS（ウル・オス）」の音声UI キャンペーンスキルを開発支援



男性ユーザーの多いAlexaに着目し男性 スキンケアアイテムのサンプリングを 実施

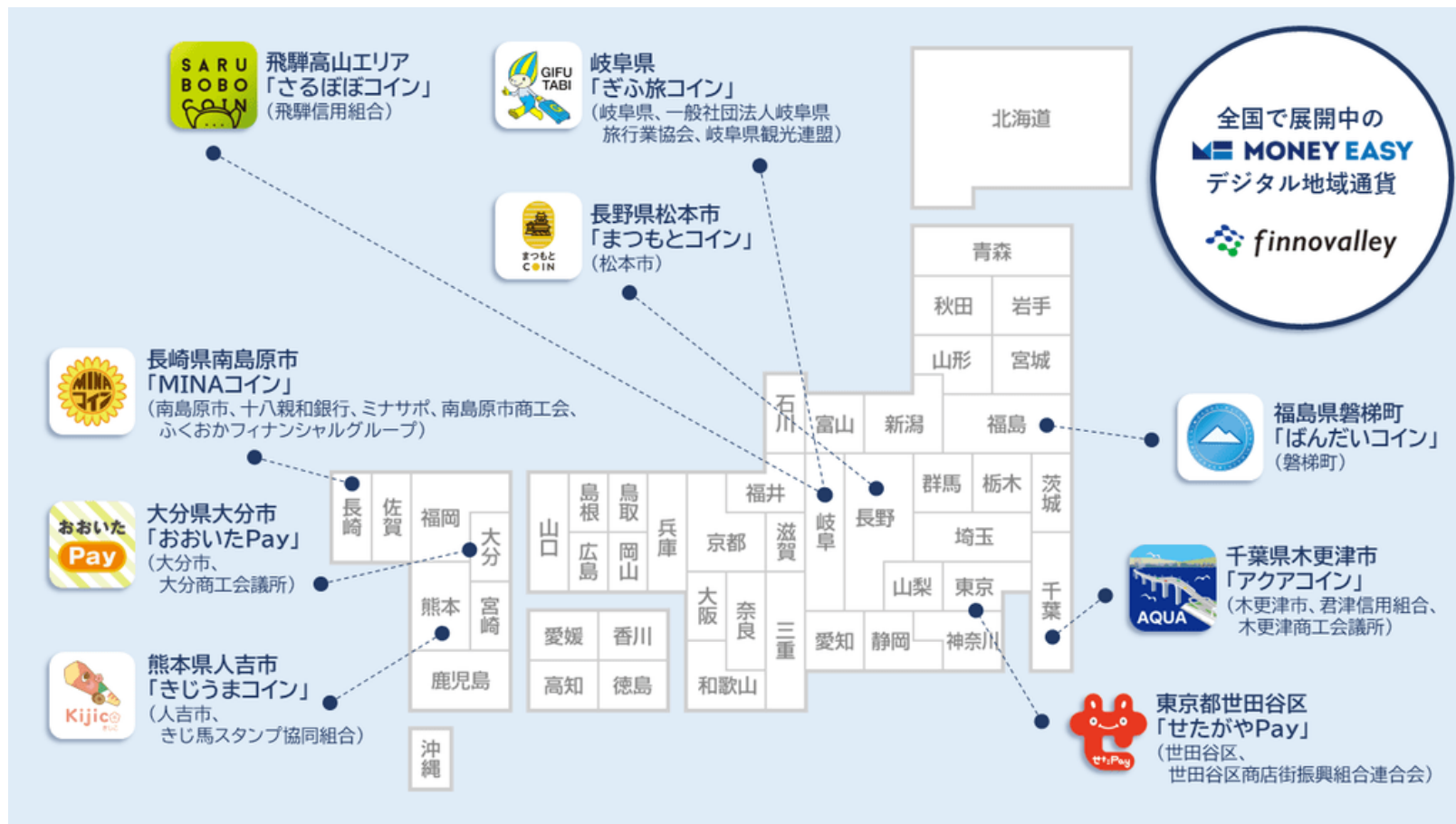
Amazon Alexa対応デバイスに「アレクサ、ウル・オスお試し」と呼びかけることで、ミドルエイジ男性向けのトータルスキンケアブランド「UL・OS（ウル・オス）」のサンプルプレゼントに応募が可能

国内では事例の少ないAlexaでのサンプリングキャンペーンを実施することで、感度の高いターゲット層の方々に向けた「ウル・オス」のブランディングと新たなユーザー層の開拓を企図

※1 Alexaスキル：Amazon社のスマートスピーカー「Echo」シリーズ等で動くAI音声アシスタントに対応したアプリのこと。

「MoneyEasy」の新規導入が継続して拡大

2022年6月に「おおいたPay」、2022年7月に「ばんだいコイン」が提供開始され、デジタル地域通貨プラットフォーム「MoneyEasy」の新規導入が継続して拡大。



3. 今後の成長戦略について

(2022年3月期決算説明資料より再掲)

事業概要

当社グループの事業は「OMO領域」と「新規事業領域」から構成。

	OMO領域			新規事業領域
目指すもの	オンラインとオフラインの垣根を越えた体験から実現する 利便性の向上			テクノロジーによる昨日より一歩進んだ利便性の向上
接点	オンライン		オフライン	
サービス	アプリ開発	FANSHIP	来店計測・来店予測※1	デジタル地域通貨PF
	デジタルマーケティング	アプリ分析・運用支援	ショールーミングストア※1	クラウド型工数管理サービス
	LINEミニアプリ	店舗送客施策	リアルプロモーション	対面サービスDX

※1 株式会社Flow Solutionsとの業務資本提携を通じて提供しています。

OMO領域について (Online Merges with Offline)

OMO領域においては、オンラインとオフラインとの垣根を越えた体験から実現する利便性の向上を通じ、企業と顧客間のコミュニケーションや顧客エンゲージメントの向上を支援する。



**オンラインとオフラインとの垣根を越えた体験から実現する利便性の向上
= 普遍的な「豊かさ」の提供**

新規事業領域について

OMO領域での事業成長に加えて、テクノロジーを活用した様々な新規事業を創出。

デジタル地域通貨PF



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

クラウド型工数管理サービス



社内外人材の稼働管理やプロジェクトへのアサイン管理、人材調達が一つになった、リソース最適化プラットフォーム

対面サービスDX

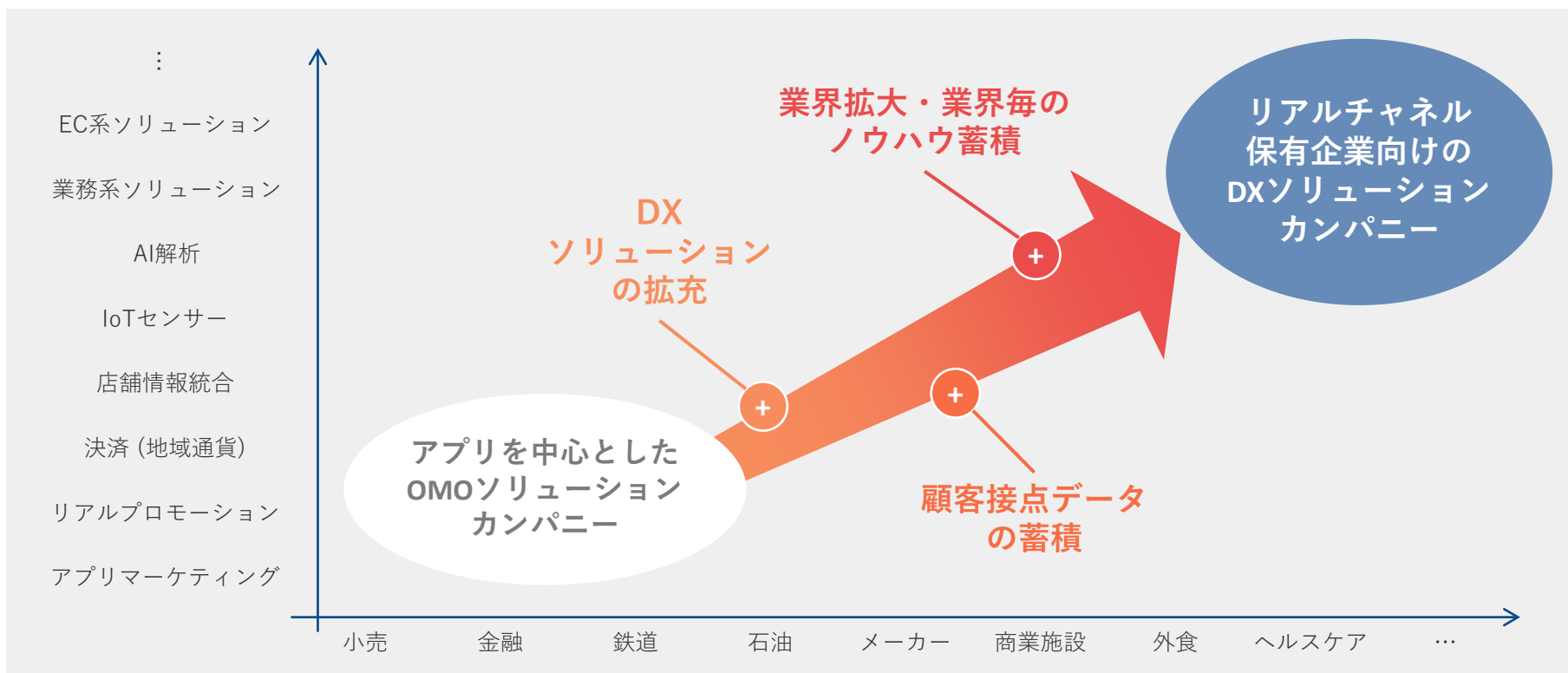
対面サービスのDXを実現するビデオ通話・課金機能付きマッチングプラットフォーム

テクノロジーによる昨日より一歩進んだ利便性の向上

= 普遍的な「豊かさ」の提供

OMO領域における中期的成長方向性

OMO領域においては、①アプリ以外のDXソリューションの拡充、②顧客接点データの蓄積、③業界拡大及び業界毎のノウハウ蓄積を図り、アプリを中心としたOMOソリューションカンパニーから、リアルチャネル保有企業向けのDXソリューションカンパニーへ進化を目指す。



各領域における23/3期の重点取組み

良好な事業環境に対応するための積極採用、ストック型収益の中期的な拡大のためのFANSHIP等プロダクトへの投資拡大、新規事業の収益貢献が23/3期の重点取組み。

OMO領域

①人材獲得のための積極投資による

プロフェッショナルサービスの拡大

- ・デジタルマーケティング関連を中心に積極採用を継続
- ・人材獲得のためのM&Aも継続して検討
- ・当社が得意とする業界毎のノウハウを蓄積し良好な事業環境に着実に対応

②ストック型収益の中期的な拡大実現のための投資強化

- ・当社のメインプロダクトであるFANSHIPへの投資強化
- ・LINEミニアプリプラットフォーム等、FANSHIP以外のプロダクトの拡充
- ・アプリ関連以外のDXソリューションの拡充。M&Aも継続して検討

良好な事業環境を追い風に、
中期的な成長実現のための
成長投資を拡大

新規事業領域

③新規事業の立上げ・収益拡大

- ・新規事業については早期の収益拡大を目指し、投資を継続
- ・事業パートナー等とのアライアンスについても継続して検討

新規事業の早急な立上げに
よる連結収益貢献を目指す

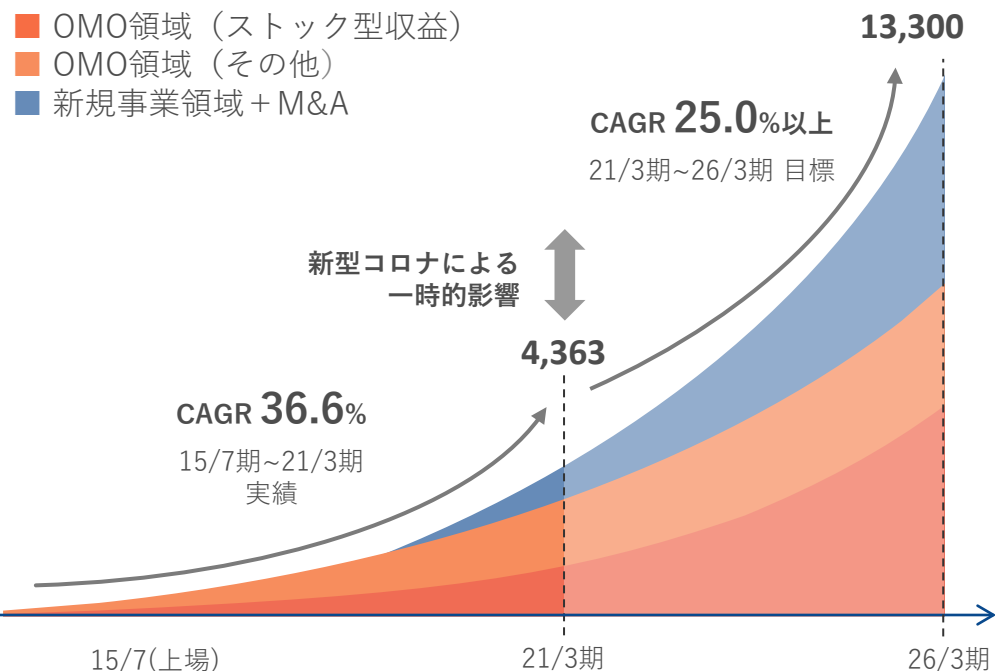
4. 中期的な財務目標及び 2023年3月期業績予想について

(2022年3月期決算説明資料より再掲)

中期的な財務目標

21/3期以降の中期的な売上高成長率としてCAGR25.0%（26/3期の連結売上高133億円）以上の成長を目指す。

売上高（連結）の中期目標（百万円）



中期的な財務目標

- ・ 21/3期以降の**中期的な売上高成長率としてCAGR25.0%以上の成長を目指す**
- ・ 良好な事業環境が期待される「OMO領域」において確実に積み上げるとともに、新規事業及びM&Aによる売上拡大を推進
- ・ 当面は採用費用や新規事業への先行投資費用の増加が見込まれるものの、販管費を適切にコントロールし、**連結営業利益は每期着実に増益を目指す**

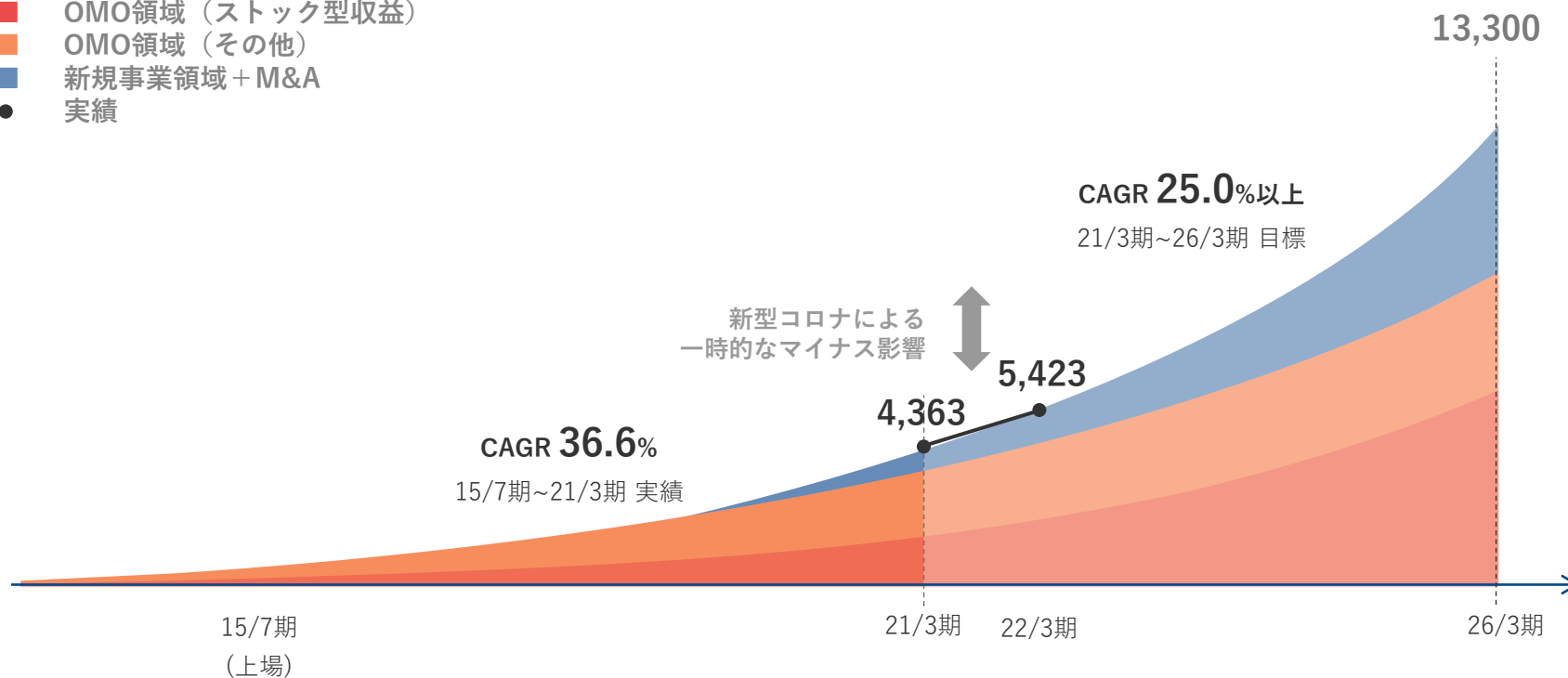
中期的な財務目標に対する進捗

21/3期及び22/3期において、リアルプロモーション関連を中心に新型コロナウイルス感染症によるマイナス影響を受けているものの、中期的な売上高目標に対して順調に進捗。

売上高（連結）の中期目標と進捗

(百万円)

- OMO領域（ストック型収益）
- OMO領域（その他）
- 新規事業領域 + M&A
- 実績



2023年3月期連結業績の見通し

23/3期の通期業績見通しは、新型コロナウイルス感染症拡大によるリアルプロモーション関連へのマイナス影響により、中期的な財務目標（前述）よりも成長率は一時的に鈍化する見通し。足元は、コロナ後の成長率の再加速を見据えた投資の強化を図り、中期的な財務目標の達成を目指す。

	22/3期 (連結)	23/3期 (連結)	
(百万円)	通期 実績	通期 見通し	前年 同期比
売上高	5,423	6,300 ~6,800	+16.2% ~+25.4%
営業利益	342	375 ~475	+9.6% ~+38.8%

通期見通しの前提等

売上高：

- ・新型コロナウイルス感染症拡大による、連結子会社Qoilの主要事業であるリアルプロモーション関連への影響を勘案し、レンジで設定
- ・レンジ下限は、23/3期を通じて22/3期程度の影響があった場合を想定
- ・レンジ上限は、23/3期上期においては一定の業績へのマイナス影響が生じるが、下期を通じてほぼマイナス影響が生じていないことを想定
- ・回復は、上期より下期に偏重の見込み

営業利益：

- ・前述の通り、当面は採用費用や新規事業への先行費用等の成長投資を継続
- ・業績進捗を踏まえて、販管費のコントロールを行う

※1 経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益についても黒字の計上を見込んでいますが、現在は中期的な株主価値及び企業価値の最大化に向けて、積極的な投資を実行しているフェーズであり、一部の営業外損益等の合理的な見積りが困難であることから、具体的な予想数値の開示は行っていません。



5.補足資料

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 取締役 取締役CFO 社外取締役(監査等委員) 社外取締役(監査等委員) 社外取締役(監査等委員)	小田 健太郎 渡辺 智也 森田 亮平 染原 友博(公認会計士) 有賀 貞一 隈元 慶幸(弁護士)
連結子会社	株式会社Qoil、株式会社フィノバレー	
資本金	11億75百万円	
従業員数	232人(2022年6月末、連結)	

株主構成(2022年6月末現在)

小田 健太郎	32.6%
Nomura PB Nominees Limited Omnibus-margin (Cash PB)	4.0%
日本カストディ銀行(信託口)	4.0%
楽天証券	2.3%
柏木 拳志	2.0%
NTTデータ	1.9%
山田 英治	1.6%
五味 大輔	1.6%
初雁 益夫	1.4%
MSIP CLIENT SECURITIES	1.1%

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。

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。