



2023年3月期

第3四半期決算説明資料

株式会社アイリッジ
(証券コード：3917)

2023/2/10

目次

1. 2023年3月期第3四半期決算について
2. 主な経営/事業トピックス
3. 今期業績予想の修正について
4. 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)
5. 補足資料



2023年3月期第3四半期決算ハイライト

売上高は3,689百万円

売上総利益は1,299百万円、営業利益は92百万円。

- 新規事業領域(フィノバレー)で大きく増収となった一方、OMO領域オフラインマーケティング関連(Qoil)の減収により、連結全体では-6.9%の減収。営業利益は、新規事業領域(フィノバレー)の寄与で、3Q累計でも黒字化。
- FANSHIP導入アプリのMAUは前年同期比+27.0%。ストック型収益は前年同期比+74.5%。

アプリビジネスプラットフォーム「APPBOX(アップボックス)」を4月から提供開始。

- 顧客企業のアプリビジネスにおける課題に対応した新プロダクト「APPBOX」を4月より提供開始予定。「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。
- 小売業などの会員システムを導入している企業や、基幹システムとの連携が必要な企業を中心に導入を進め、3年後の200社導入を目指す。

23/3期の通期業績見通しを修正。

- 23/3期3Qまでの業績進捗及び足下の事業環境を踏まえ、業績予想の下方修正を実施。



1. 2023年3月期第3四半期決算について



2023年3月期第3四半期 決算概要

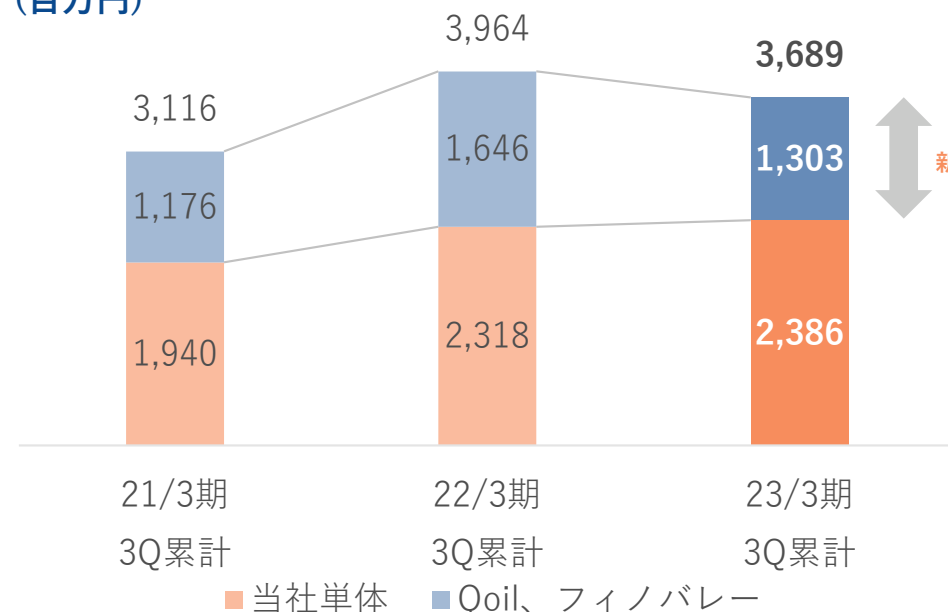
新規事業領域(フィノバレー)で大きく増収となった一方、OMO領域オンラインマーケティング関連(Qoil)の減収により、連結全体では-6.9%の減収。営業利益は新規事業領域(フィノバレー)の寄与で3Q累計でも黒字化。

	22/3期 連結		23/3期 連結		(ご参考) 23/3期	
	3Q累計	前年同期比	3Q累計	前年同期比	3Q単独	前年同期比
(百万円)						
売上高	3,964	+27.2%	3,689	-6.9%	1,497	-3.2%
売上総利益	1,377	+31.6%	1,299	-5.7%	532	-0.2%
売上総利益率	34.7%	+1.1pt	35.2%	+0.5pt	35.5%	+1.0pt
営業利益	201	+1,515.5%	92	-54.0%	119	-1.4%
営業利益率	5.1%	+4.6pt	2.5%	-2.6pt	8.0%	+0.2pt
経常利益	200	+847.2%	98	-51.0%	121	+0.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	125	—	49	-60.9%	56	-31.4%

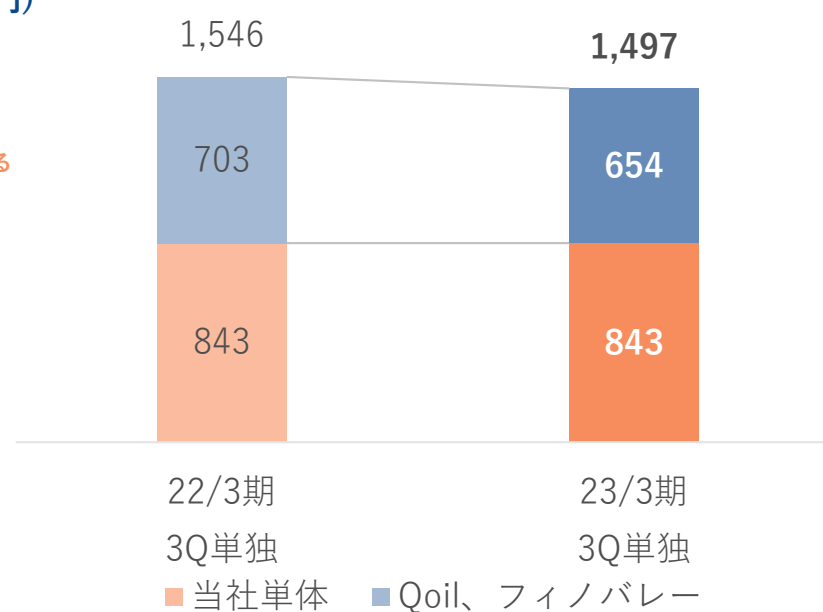
売上高の推移

OMO領域オンラインマーケティング関連(当社単体)は、スマホアプリ開発を中心に引き合いが継続して強い一方で、開発体制の強化が期初の想定までは進んでおらず、新規開発案件獲得や案件進捗の遅延が発生し、増収率が+2.9%に留まる。新規事業領域(フィノバレー)は「MoneyEasy」の導入が拡大し大きく増収となった一方で、OMO領域オフラインマーケティング関連(Qoil)は新規顧客獲得が遅延し減収が継続し、連結全体でも減収。

売上高(連結・単体、累計)
(百万円)



売上高(連結・単体、単独)
(百万円)



Qoilを中心に
新型コロナによる
影響は残る

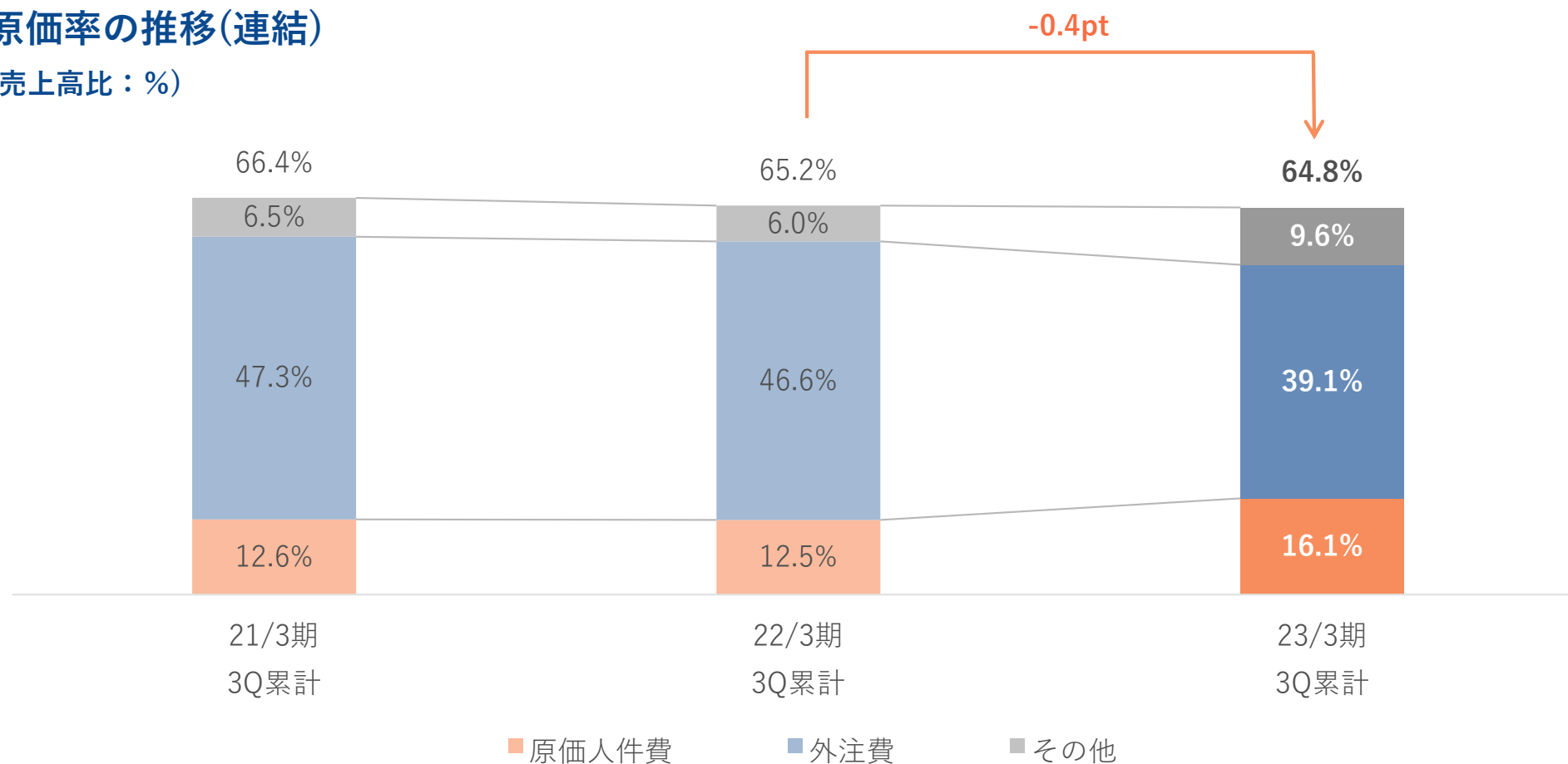
※1 「Qoil、フィノバレー」の数値は連結数値より当社単体数値を減じて算出しており連結修正を含む。

原価率(連結)の推移

原価率は連結全体では概ね前年同期水準で推移。OMO領域オンラインマーケティング関連(当社単体)は、開発遅延案件の影響及び円安によるサーバー費増加の影響で原価率が上昇。

原価率の推移(連結)

(売上高比：%)

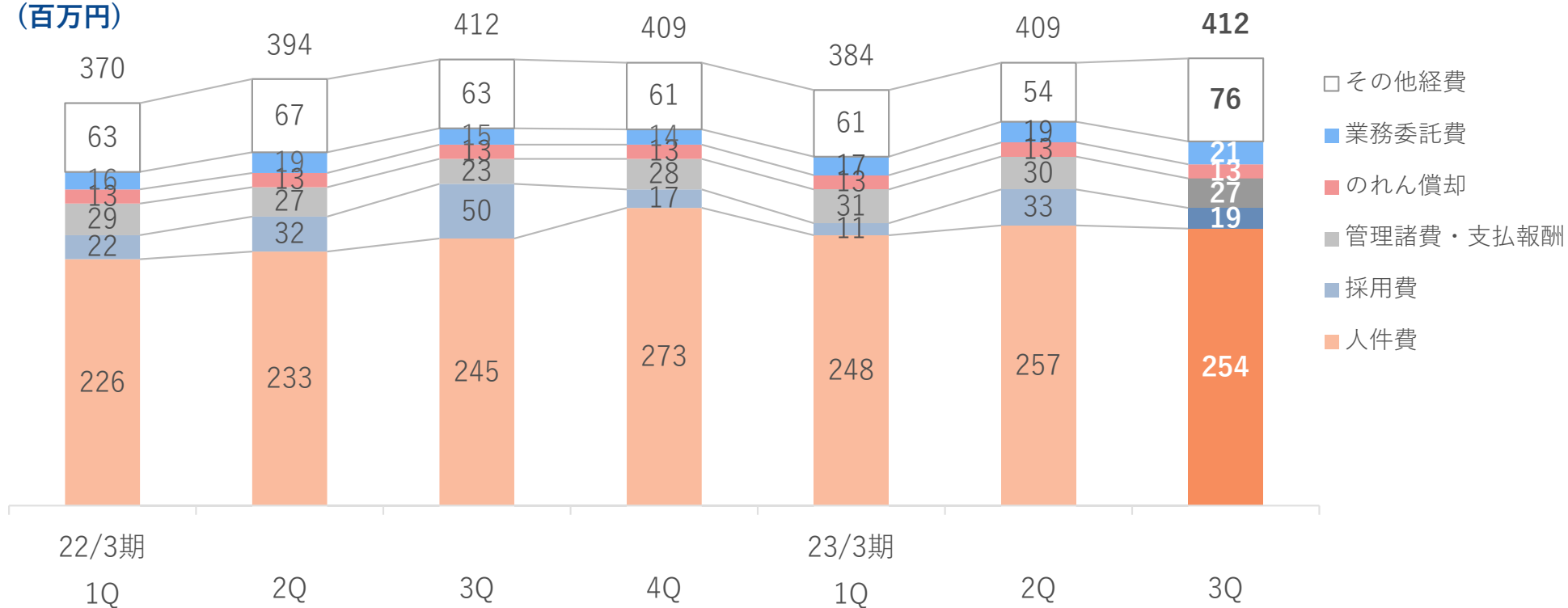


販売管理費(連結)の推移

販売管理費は安定的に推移。OMO領域オンラインマーケティング関連（当社単体）を中心に今後の事業拡大を見据えた採用強化を継続しており、採用費及び人件費は増加傾向。3Qに当社グループ入りした株式会社プラグインの株式取得関連費用（一時的な費用）17.1百万円を計上。

販管費の推移(連結)

(百万円)

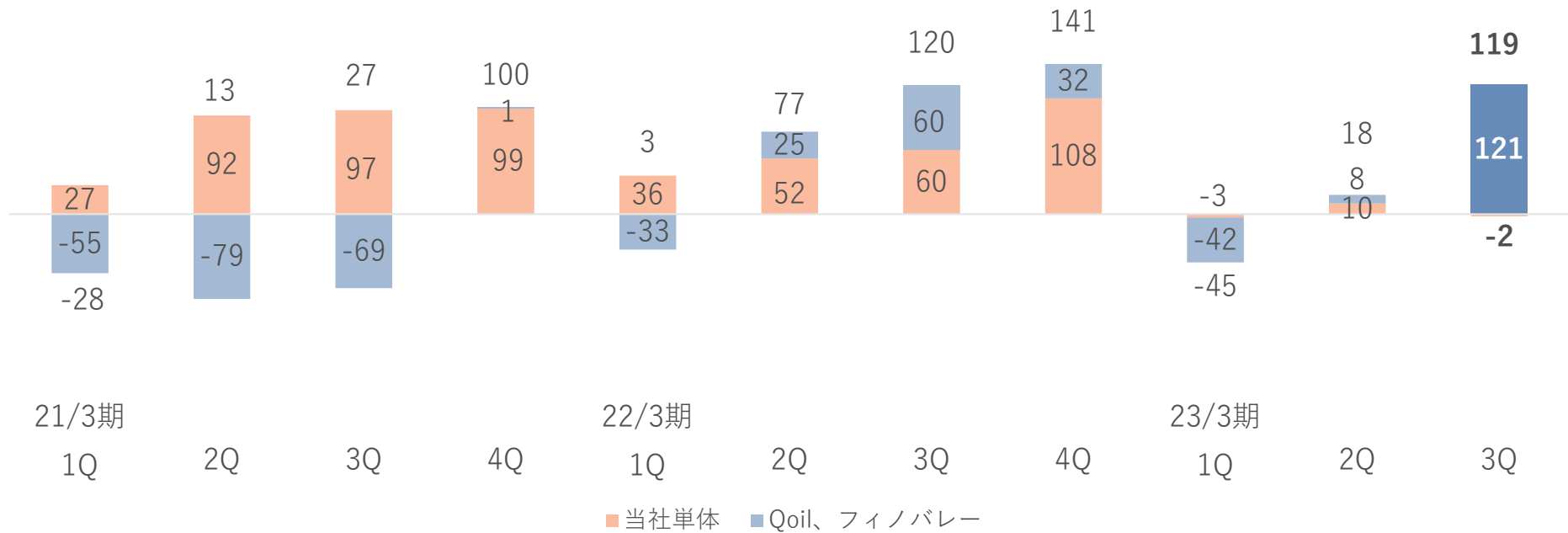


営業利益の推移

OMO領域オンラインマーケティング関連（Qoil）は減収により赤字が継続しているものの、新規事業領域(フィノバレー)が営業利益貢献。

営業利益の推移(連結・単体)

(百万円)



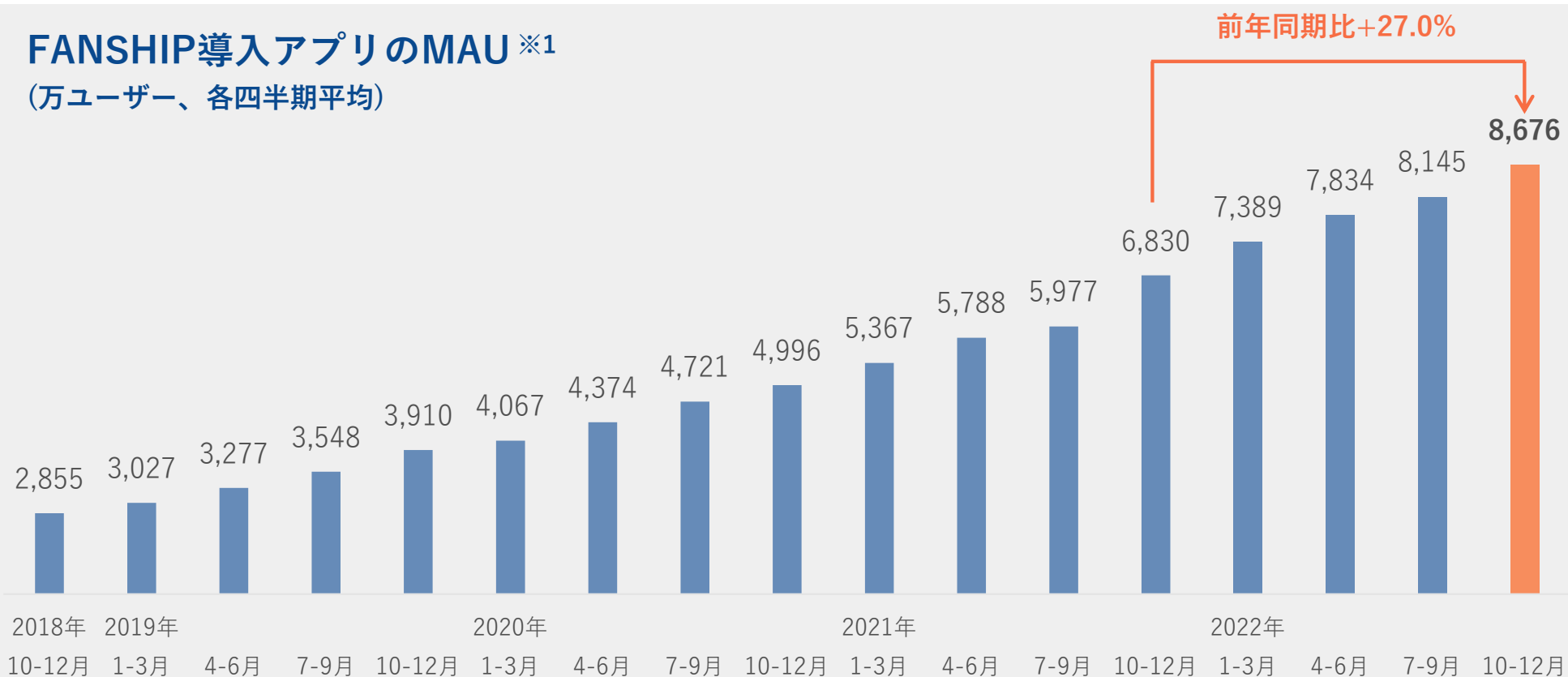
※1 「Qoil、フィノバレー」の数値は連結数値より当社単体数値を減じて算出しており連結修正を含む。

FANSHIP導入アプリのMAUの推移

FANSHIP導入アプリのMAUは、主に既存アプリのアクティブユーザー数が増加したことにより、前年同期比+27.0%と順調に推移。

FANSHIP導入アプリのMAU ※1

(万ユーザー、各四半期平均)

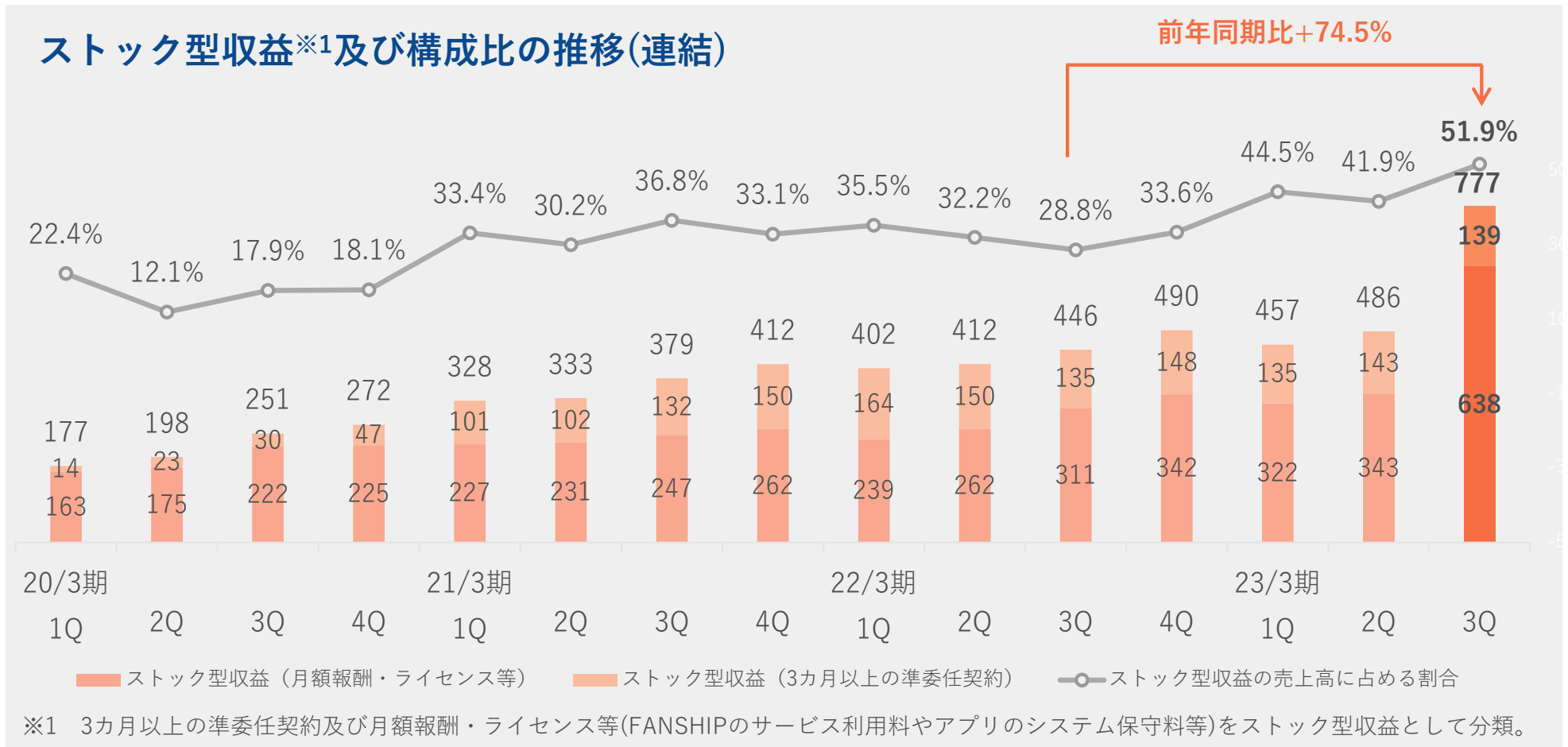


前年同期比+27.0%

※1 MAU(Monthly Active Users)はFANSHIP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

FANSHIP導入アプリのMAUが増加したこと、「MoneyEasy」の新規導入に伴うライセンス収益が重なったこと等により、3Qのストック型収益は前年同期比+74.5%と大幅に増加。



(ご参考)四半期推移

	22/3期1Q 連結 (4~6月)		22/3期2Q 連結 (7~9月)		22/3期3Q 連結 (10~12月)		22/3期4Q 連結 (1~3月)		22/3期通期 連結 (21.4~22.3月)		23/3期1Q 連結 (4~6月)		23/3期2Q 連結 (7~9月)		23/3期3Q 連結 (10~12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	実績	構成比	実績	構成比
(百万円)																
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%	1,163	100.0%	1,497	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%	735	63.2%	965	64.5%
原価人件費	152	13.4%	165	12.9%	178	11.5%	216	14.8%	713	13.1%	202	19.7%	183	15.8%	207	13.9%
外注費	532	46.9%	565	44.0%	751	48.5%	594	40.7%	2,444	45.0%	388	37.7%	443	38.1%	612	40.9%
その他原価	76	6.7%	79	6.2%	83	5.4%	96	6.6%	337	6.2%	98	9.6%	108	9.3%	145	9.7%
売上総利益	373	32.8%	471	36.7%	533	34.4%	550	37.7%	1,927	35.5%	338	33.0%	428	36.8%	532	35.5%
販管費	370	32.5%	394	30.7%	412	26.6%	409	28.0%	1,585	29.2%	384	37.3%	409	35.2%	412	27.6%
人件費	226	19.8%	233	18.2%	245	15.8%	273	18.7%	978	18.0%	248	24.2%	257	22.1%	254	17.0%
採用費	22	1.9%	32	2.5%	50	3.2%	17	1.2%	123	2.2%	11	1.1%	33	2.9%	19	1.3%
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%	30	2.6%	27	1.8%
のれん償却	13	1.1%	13	1.0%	13	0.8%	13	0.9%	53	0.9%	13	1.2%	13	1.1%	13	0.9%
業務委託費	16	1.4%	19	1.5%	15	1.0%	14	1.0%	66	1.2%	17	1.7%	19	1.7%	21	1.4%
その他経費	63	5.5%	67	5.2%	63	4.1%	61	4.2%	255	4.7%	61	5.9%	54	4.7%	76	5.1%
営業利益	3	0.2%	77	6.0%	120	7.8%	141	9.6%	342	6.3%	-45	-	18	1.6%	119	8.0%
経常利益	0	0.0%	78	6.1%	120	7.7%	140	9.6%	340	6.2%	-43	-	20	1.8%	121	8.1%
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	-	29	2.5%	56	3.8%

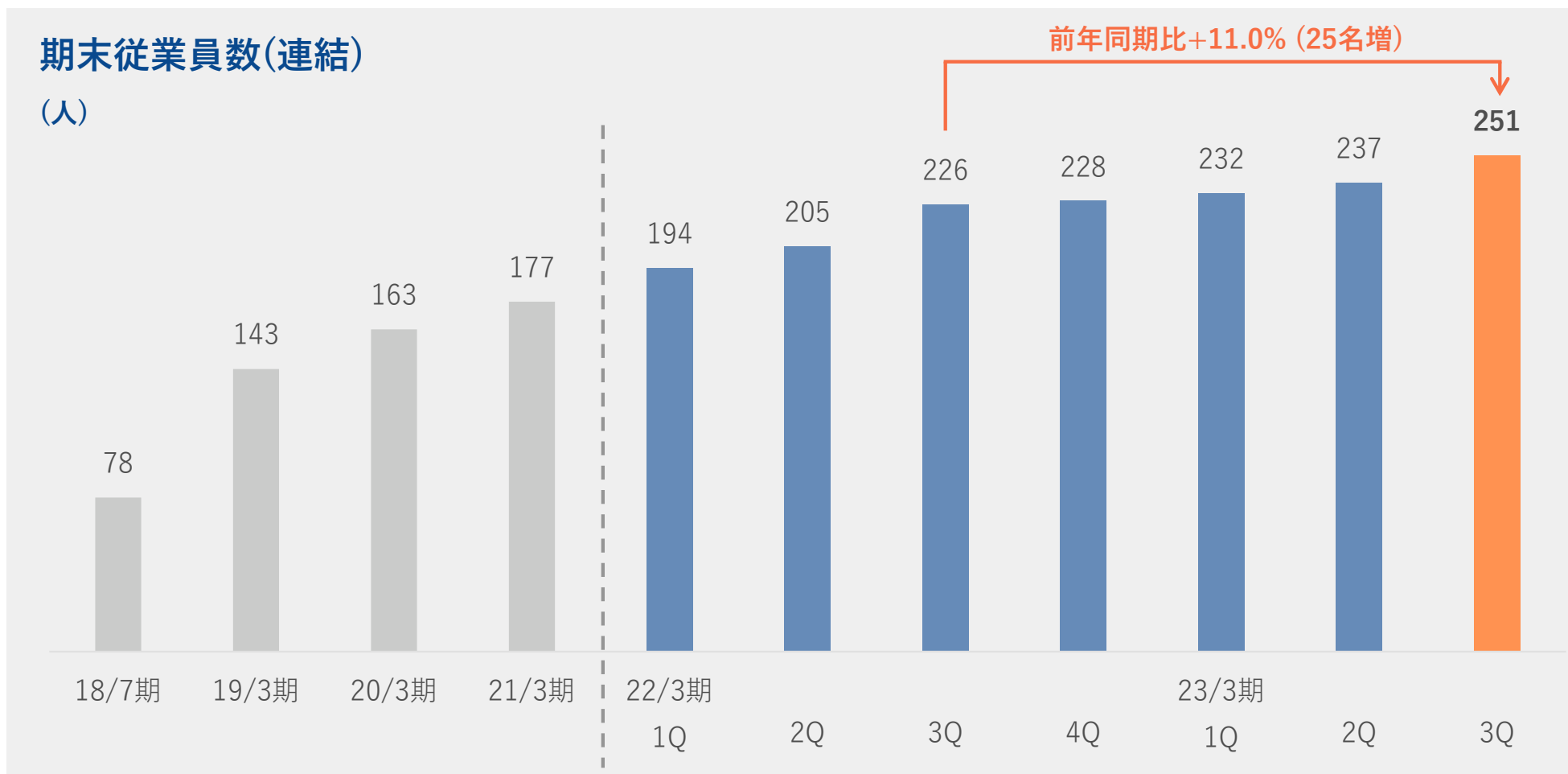
(ご参考)貸借対照表

	(百万円)	23/3期3Q (連結)	
		期末実績	構成比(%)
流動資産		4,859	69.4%
現金及び預金		3,460	49.4%
受取手形及び売掛金		946	13.5%
契約資産		253	3.6%
仕掛品		58	0.8%
固定資産		2,144	30.6%
のれん		532	7.6%
ソフトウェア・仮勘定		491	7.0%
繰延税金資産		478	6.8%
資産合計		7,004	100.0%
流動負債		3,000	42.8%
買掛金		464	6.6%
1年内返済長期借入金		200	2.9%
賞与引当金		139	2.0%
預り金		2,022	28.9%
固定負債		612	8.8%
長期借入金		575	8.2%
負債合計		3,613	51.6%
純資産合計		3,390	48.4%
負債・純資産合計		7,004	100.0%



(ご参考)従業員数の推移

株式会社プラグインのグループ参画により、3Q末時点の従業員数は増加。



(ご参考)2022年10月以降のニュース①


2022/10/4	板橋区商連(振連)とフィノバレー、10月よりデジタル地域通貨「いたばしPay」の導入を開始
2022/10/4	アイリッジ、Pythonエンジニアのためのカンファレンス「PyCon JP 2022」にGoldスポンサーとして協賛
2022/10/7	アイリッジ、AWS アドバンスティア サービスパートナー認定を取得
2022/10/14	株式会社プラグインの株式取得(子会社化)に関するお知らせ
2022/10/19	電子地域通貨アクアコイン、物価高対策と利用額10億円達成記念で利用者・加盟店への還元キャンペーンを実施
2022/10/24	20%還元！佐世保市とフィノバレー、プレミアム付デジタル商品券「させばeコイン」の導入を開始
2022/10/26	若年層・子育て世代はアプリで物価高対策 スマートフォンアプリの利用に関するアンケートを実施
2022/11/1	リソース最適化プラットフォーム「Co-Assign」、プロジェクト予実管理機能を提供開始
2022/11/2	Qoil、CAMPFIRE公式パートナーとしてクラウドファンディング活用プロモーションメニューを提供開始
2022/11/17	フィノバレー、都立富士高等学校でのSDGs特別授業を実施
2022/11/18	Qoil、LINE Pay株式会社と共催ウェビナー「LINEを活用したキャンペーンDXの最前線！」を開催
2022/11/22	金融機関及び資金移動業アプリへの個人間送金実装工数を削減 NTTデータの「ことらWebViewサービス」開発支援
2022/11/28	12/7～9開催「第1回スマートレストランEXPO」に出展
2022/11/28	天満屋ランニング事業のリピーター育成施策に採用 店舗集客LINEミニアプリ「Kit-Curu」提供開始



(ご参考)2022年10月以降のニュース②

2022/11/30	木更津市、生活者物価高騰支援事業として、電子地域通貨アクアコイン決済での20%ポイント還元を実施
2022/12/22	株式会社ヤマダヤ（名古屋市）の全ブランド共通会員証 LINEミニアプリ「YAMADAYA」を開発支援
2022/12/22	全国初・複数金融機関口座と紐付けた利用ができるデジタル地域通貨・真庭市「まにこいん」が開始
2022/12/26	回答者の62%がダウンロード後7日以内にアプリを削除した経験あり アプリストア利用実態調査結果を公表
2023/1/10	富山県の電子クーポンアプリ「とやマネー」にフィノバレーの「MoneyEasy」が採用
2023/1/23	「南砂町ショッピングセンターSUNAMO（スナモ）」で店舗集客LINEミニアプリ「Kit-Curu」導入
2023/2/2	スクラッチ/パッケージ開発・機能拡張のすべてに対応するアプリビジネスプラットフォーム「APPBOX」提供開始
2023/2/2	日本最大級DX展「第3回DX EXPO（東京展）」に出展
2023/2/7	フィノバレー、東京都世田谷区と世田谷区商店街振興組合連合会との共催オンラインセミナー開催





2. 主な経営/事業トピックス

新プロダクト「APPBOX(アップボックス)」提供開始の背景と狙い OMO領域

顧客企業のアプリビジネスにおける課題に対応した新プロダクト「APPBOX」を4月より提供開始予定。

顧客企業のアプリビジネスにおける課題

- ✓ アプリの開発/運用コストを少しでも下げたい
- ✓ ビジネス要件をノーコード/ローコードで、クイックにアプリに反映させたい
- ✓ 機能開発よりもアプリの成長に力を入れたい

APPBOX なら…

- ✓ 各種機能を活用し、工数削減へ
- ✓ 機能(SDK※1)を組み込むことで、クイックにアプリ機能の拡充を実現
- ✓ マーケティングの工夫ができる機能を拡充



※1 SDK (Software Development Kit) : ソフトウェアを開発するのに必要なプログラムやAPI、文書、サンプルなどをまとめてパッケージ化したもの。

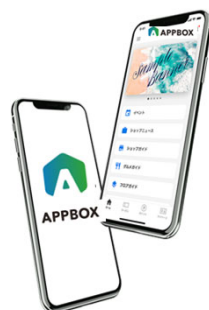
アプリビジネスプラットフォーム「APPBOX」

OMO領域

「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。小売業などの会員システムを導入している企業や、基幹システムとの連携が必要な企業を中心に導入を進め、3年後の200社導入を目指す。



顧客企業のビジネスに
最適なアプリを
0から作るより早く

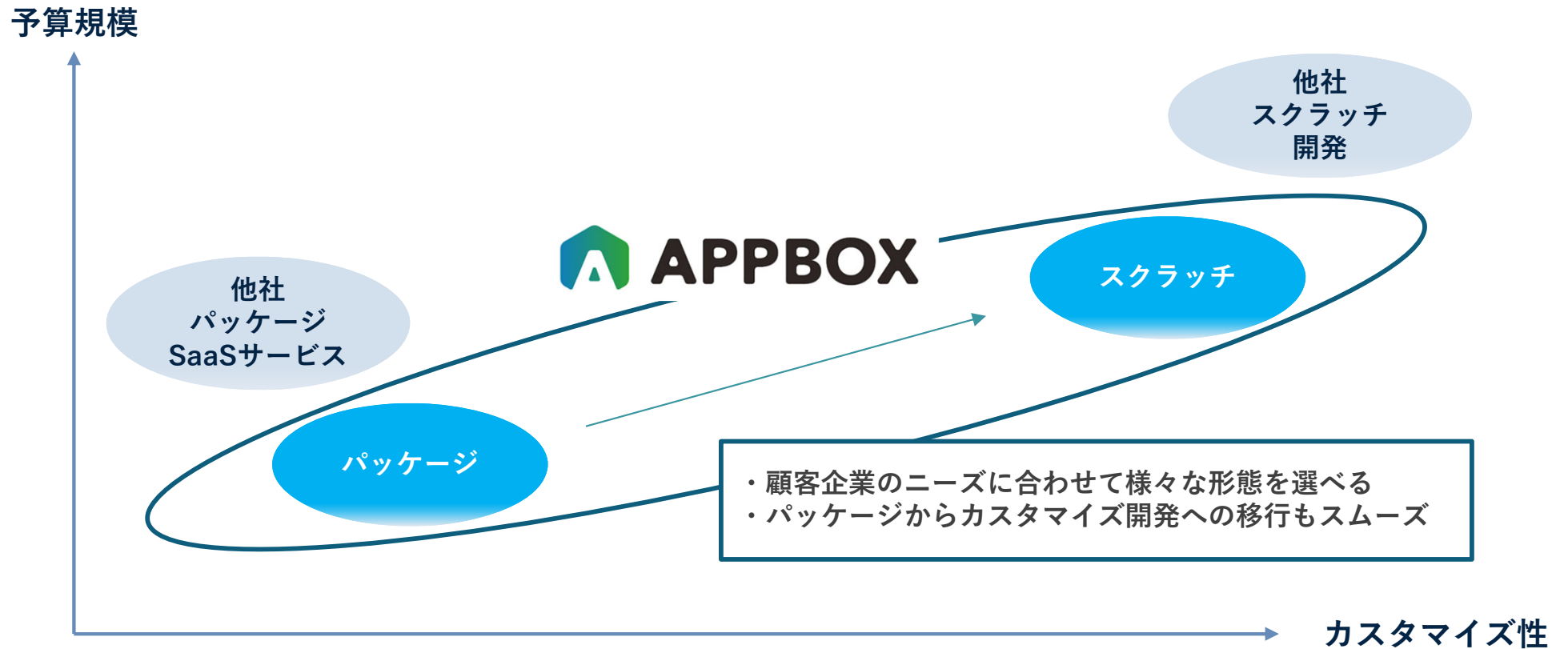


予め必要な機能が
組み込まれている
パッケージ型でスピード導入



他社開発の既存アプリでも
必要な機能を選んで
組み込み可能

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。パッケージからカスタマイズ開発への移行もスムーズに実現。



株式会社NTTデータが2022年11月24日より商用化を開始した「ことらWebView^{※1}サービス」を開発支援。グロースハックパートナーとして継続的なサービス向上を図る。

少額送金インフラ「ことら送金」のアプリへの組み込みにかかる開発工数や費用の大幅軽減が可能に

ファーストユーザーとして地方銀行2行の利用がスタート

ことらWebViewサービスは、スマホアプリに「ことら送金」を実装するためのサービス

NTTデータでは「ことら」に参加する事業者が「ことら送金」をアプリに組み込む負担を軽減し、個人間送金の普及拡大に貢献する目的で本サービスの提供を開始。

当社は、NTTデータのアプリバンキングサービス領域において共同開発を行っており、50以上の金融機関アプリへのソリューション提供実績などを評価され、今回の開発支援及びグロースハックパートナーに選ばれた。



※1 WebView：スマホアプリ内のブラウザでWebページを表示する機能、一般的に通常開発と比べて開発工数とコストが抑えられる。

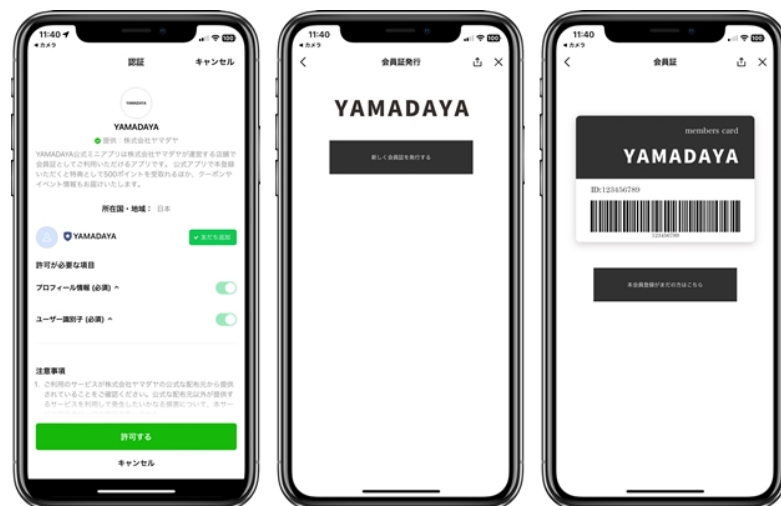
LINEミニアプリ「YAMADAYA」を開発支援

OMO領域

全国に18ブランド151店舗を展開するアパレル企業 株式会社ヤマダヤが2022年12月23日より店頭利用開始したLINEミニアプリ「YAMADAYA」を開発支援。

情報登録なしですぐに使い始められる会員証ミニアプリで 会員登録時の離脱を防ぎ、手軽にポイントをためられる設計

まずは数店舗から、順次拡大し全店舗へ導入予定



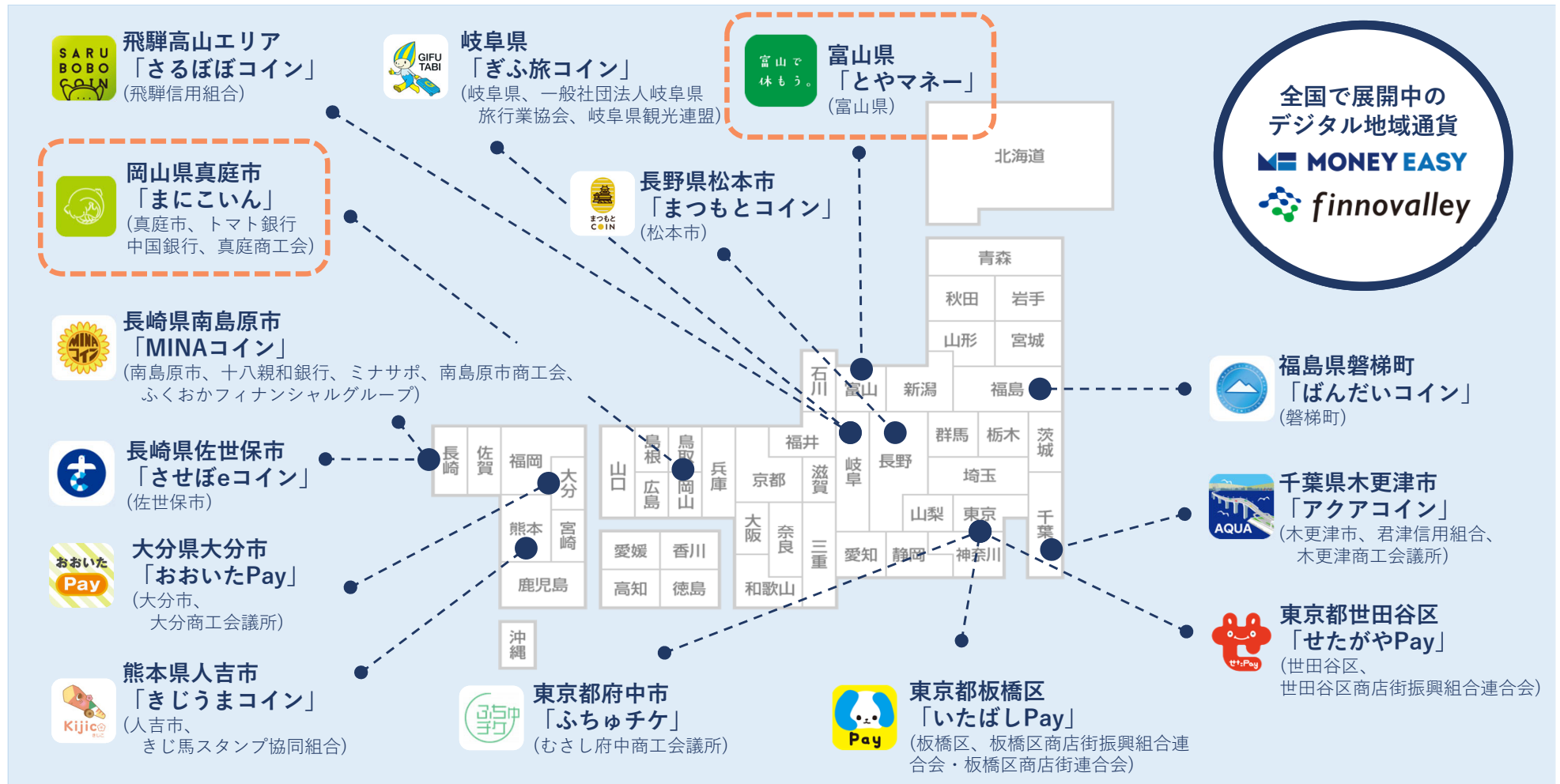
スマホアプリと併用することで 新規会員獲得の促進を目指した LINEミニアプリの活用事例

ヤマダヤでは店舗やオンラインショップでの買い物が便利になるスマホアプリを展開していたが、既存会員向けであるためログインが必要な仕様だった。

LINEミニアプリ「YAMADAYA」は、レジ前等に設置されたQRを読み取り、その場で仮会員証を発行することができるため手軽にポイントをためることができ、新たなリピーター創出を目指すことができるように。

デジタル地域通貨プラットフォーム「MoneyEasy」拡大中 新規事業領域

2023年1月より「まにこいん」(岡山県真庭市)の運用が開始されたほか、全国旅行支援事業における電子クーポンプラットフォームとして「とやマネー」(富山県)にも採用。





3. 今期業績予想の修正について

23/3期業績予想の修正

23/3期3Qまでの業績進捗及び足下の事業環境を踏まえ、業績予想の修正を実施。修正の概要は以下の通り。

詳細は、2023年2月10日公表の「通期連結業績予想の修正に関するお知らせ」をご確認下さい。

(百万円)	22/3期 連結	23/3期 連結			
	通期 実績	期初発表 予想 (A)	今回修正 予想 (B)	増減額 (B-A)	増減率
売上高	5,423	6,300 ~6,800	5,430	-870 ~-1,370	-13.8% ~-20.1%
営業利益	342	375 ~475	200	-175 ~-275	-46.7% ~-57.9%

業績予想修正の理由

- ・売上高については、OMO領域オンラインマーケティング関連(当社単体)において、スマホアプリ開発を中心に引き合いが継続して強い一方で、開発体制の強化が期初の想定までは進んでおらず、新規開発案件獲得や案件進捗の遅延が発生し、増収率が期初想定を下回る見通し。OMO領域オフラインマーケティング関連(Qoil)において、新規顧客獲得が期初の想定を大きく下回る水準となり、期初発表予想を大幅に下回る見通し。
- ・営業利益については、主に上記売上高の影響により、期初発表予想を下回る見込み。



4. 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

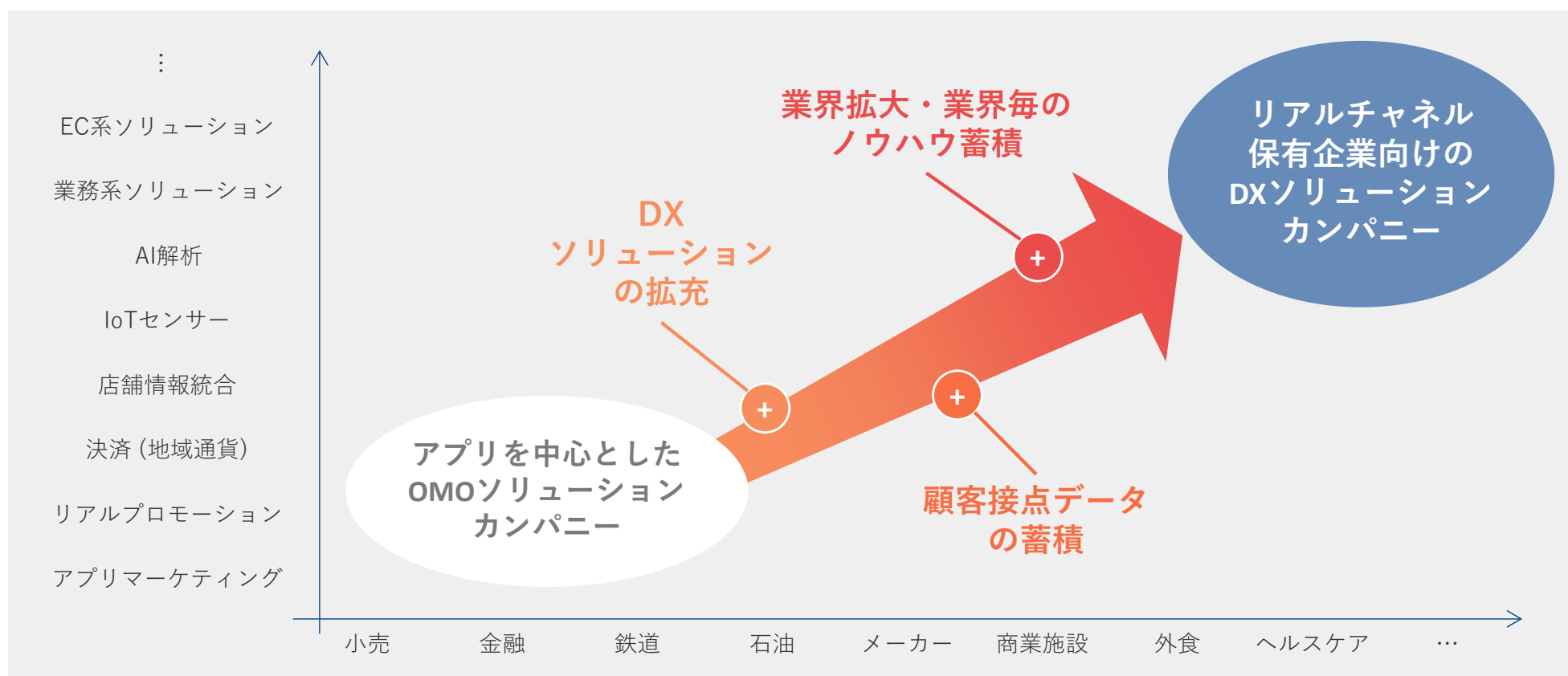
対面サービスのDXを実現するビデオ通話・課金機能付きマッチングプラットフォーム

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



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 小田 健太郎 取締役 渡辺 智也 取締役CFO 森田 亮平 社外取締役(監査等委員) 染原 友博(公認会計士) 社外取締役(監査等委員) 有賀 貞一 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 株式会社フィノバレー 株式会社プラグイン(2022年10月31日～)
資本金	11億87百万円(2022年12月末時点)
従業員数	251人(2022年12月末、連結)

株主構成(2022年12月末現在)

小田 健太郎	32.5%
日本カストディ銀行(信託口)	5.4%
五味 大輔	2.3%
SBI証券	2.2%
楽天証券	2.2%
NTTデータ	1.8%
初雁 益夫	1.6%
山田 英治	1.6%
杉田 隆次	1.3%
アイリッジ従業員持株会	0.9%

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。