



2024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)

2024/2/9

# 目次

---

1. 2024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. 今後の成長戦略について  
(2023年3月期決算説明資料より再掲)
4. 中期的な財務目標について  
(2023年3月期決算説明資料より再掲)
5. 補足資料

# 2024年3月期第3四半期決算ハイライト

---

**売上高は前年同期比+4.3%の3,849百万円、  
売上総利益は1,025百万円、営業利益は-360百万円で着地。**

- 売上高は、OMO事業が+9.6%の増収となった一方、フィンテック事業については概ね期初計画のとおり進捗しているものの、前年同期に規模の大きな案件が複数実施された影響から-32.7%の減収。
- 営業利益は、OMO事業オンラインマーケティング関連における上期開発遅延案件の影響に加え、新プロダクト「APPBOX」に係る費用が先行して発生しており、赤字を計上。4Q単独では黒字化の見込み。

**顧客へのDX支援範囲の拡大や今後増加する幅広いDX需要の取込を目的として、  
JR西日本・Zenkenとの業務提携契約を締結。主に来期以降での業績寄与を目指す。**

- **JR西日本とデータ分析及びDX支援領域**における業務提携契約を締結。本提携を通じて、鉄道各社・事業会社等への営業活動を共同で実施するほか、JR西日本のデジタル人材子会社への人材獲得支援を実施予定。
- **Zenkenとインド・ベンガールのIT人材を活用した開発チーム供給サービスの開始**を目的とした業務提携契約を締結。本提携を通じて、当社は、Zenkenが調達するインド・ベンガールのIT人材を活用した開発チームを組成し、日本企業で即戦力として活躍できる状態で供給する役割を担う予定。

# 1. 2024年3月期第3四半期決算について

## 2024年3月期第3四半期 決算概要

連結売上高は前年同期比+4.3%の増収。上期における開発遅延案件の影響に加え、新プロダクト「APPBOX」に係る費用が先行して発生しており、営業利益は赤字を継続。4Q単独は黒字化の見込み。

| (百万円)           | 23/3期<br>連結 |        | 24/3期<br>連結 |        | (ご参考)<br>24/3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  |
| 売上高             | 3,689       | -6.9%  | 3,849       | +4.3%  | 1,425          | -4.8%  |
| 売上総利益           | 1,299       | -5.7%  | 1,025       | -21.1% | 433            | -18.6% |
| 売上総利益率          | 35.2%       | +0.5pt | 26.6%       | -8.6pt | 30.4%          | -5.1pt |
| 営業利益            | 92          | -54.0% | -360        | —      | -29            | —      |
| 営業利益率           | 2.5%        | -2.6pt | —           | —      | —              | —      |
| 経常利益            | 98          | -51.0% | -354        | —      | -29            | —      |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 49          | -60.9% | -262        | —      | -21            | —      |

## セグメント別実績の概況

OMO事業が前年同期比+9.6%の増収となった一方で、フィンテック事業は前年同期に規模の大きな案件が複数実施された影響から-32.7%の減収となり、連結売上高は+4.3%の増収。

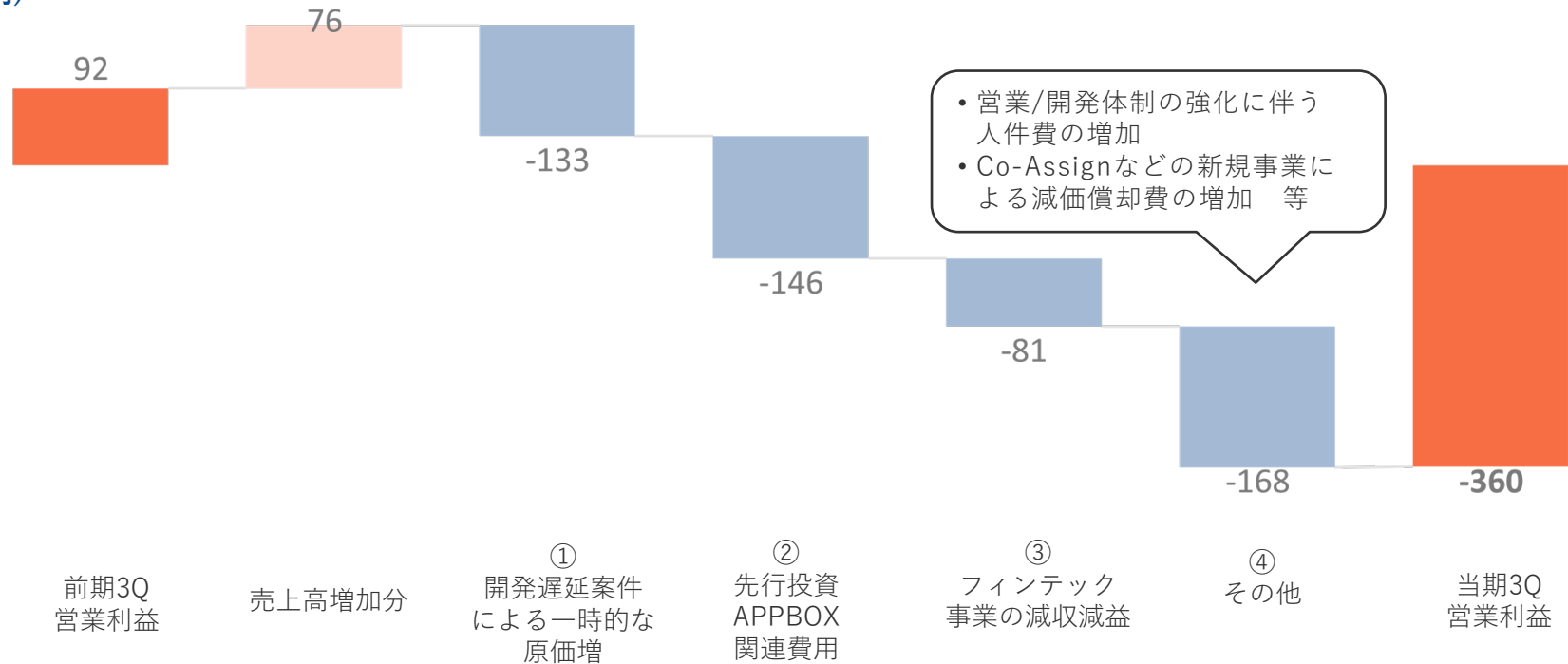
|         |                               | 23/3期        | 24/3期        |              | (ご参考)        |              |
|---------|-------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
|         |                               | 3Q累計         | 3Q累計         | 前年同期比        | 3Q単独         | 前年同期比        |
|         |                               | (百万円)        |              |              |              |              |
| 売上高     | <b>連結</b>                     | <b>3,689</b> | <b>3,849</b> | <b>+4.3%</b> | <b>1,425</b> | <b>-4.8%</b> |
|         | OMO事業                         | 3,228        | 3,538        | +9.6%        | 1,261        | +11.9%       |
|         | オンラインマーケティング* 関連(当社単体及びプラグイン) | 2,385        | 2,628        | +10.2%       | 882          | +4.6%        |
|         | オフラインマーケティング 関連(Qoil)         | 842          | 909          | +7.9%        | 379          | +33.5%       |
|         | フィンテック事業(フィバレー)               | 467          | 314          | -32.7%       | 164          | -55.8%       |
|         | 調整額                           | -6           | -3           | —            | 0            | —            |
| セグメント利益 | <b>連結</b>                     | <b>92</b>    | <b>-360</b>  | <b>—</b>     | <b>-29</b>   | <b>—</b>     |
|         | OMO事業                         | -37          | -416         | —            | -80          | —            |
|         | オンラインマーケティング 関連(当社単体及びプラグイン)  | 5            | -363         | —            | -78          | —            |
|         | オフラインマーケティング 関連(Qoil)         | -25          | -52          | —            | -1           | —            |
|         | フィンテック事業(フィバレー)               | 124          | 42           | -65.4%       | 45           | -63.5%       |
|         | 調整額                           | 5            | 13           | —            | 5            | —            |

# 営業利益要因分析(連結)

売上高は増加となった一方、上期における開発遅延案件による一時的な原価増や、新プロダクト「APPBOX」に係る費用が先行したこと等により営業利益は赤字を計上。

## 営業利益要因分析(連結)

(百万円)



# 営業利益要因分析(連結)

---

## 今後の対応・見通し

### ① 開発遅延案件による一時的な原価増について

- 当期に発生した開発遅延案件については2Qまでで解消済。
- 再発防止策として内部チェック体制・案件横断フォローの仕組みの再構築のほか、採用による人員増強を推進中。

### ② 先行投資の業績寄与見通しについて

- アプリビジネスプラットフォーム「APPBOX」搭載アプリを4Qより順次リリース予定。25/3期より収益貢献予定。

### ③ フィンテック事業の減収減益について

- 前年同期に規模の大きな案件が複数実施された反動によるもの。
- 東京都東村山市「アインPay」の運用を12月より開始済（業績反映は4Qを予定）の他、今期4Qより複数案件のデジタル地域通貨運用開始を見込む。

### ④ その他

- 今後の事業拡大を見据えた営業/管理体制の強化に加え、上述①を目的とした開発体制の強化を推進中。

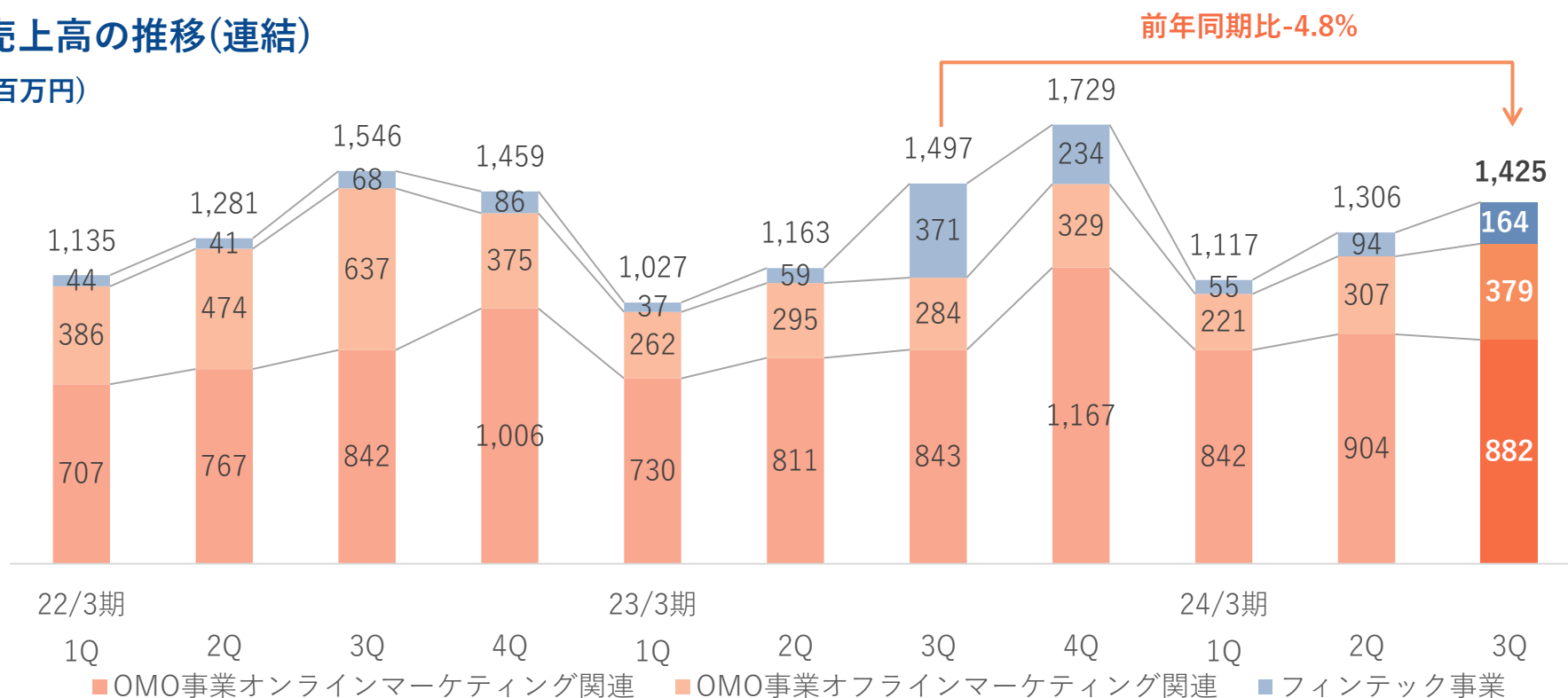


# 売上高の推移(連結)

第3Q単独の売上高は前年同期比で-4.8%の減収。OMO事業は前年同期比+11.9%の増収。フィンテック事業は前年同期に規模の大きな案件が複数実施された影響から-55.8%の減収。

## 売上高の推移(連結)

(百万円)



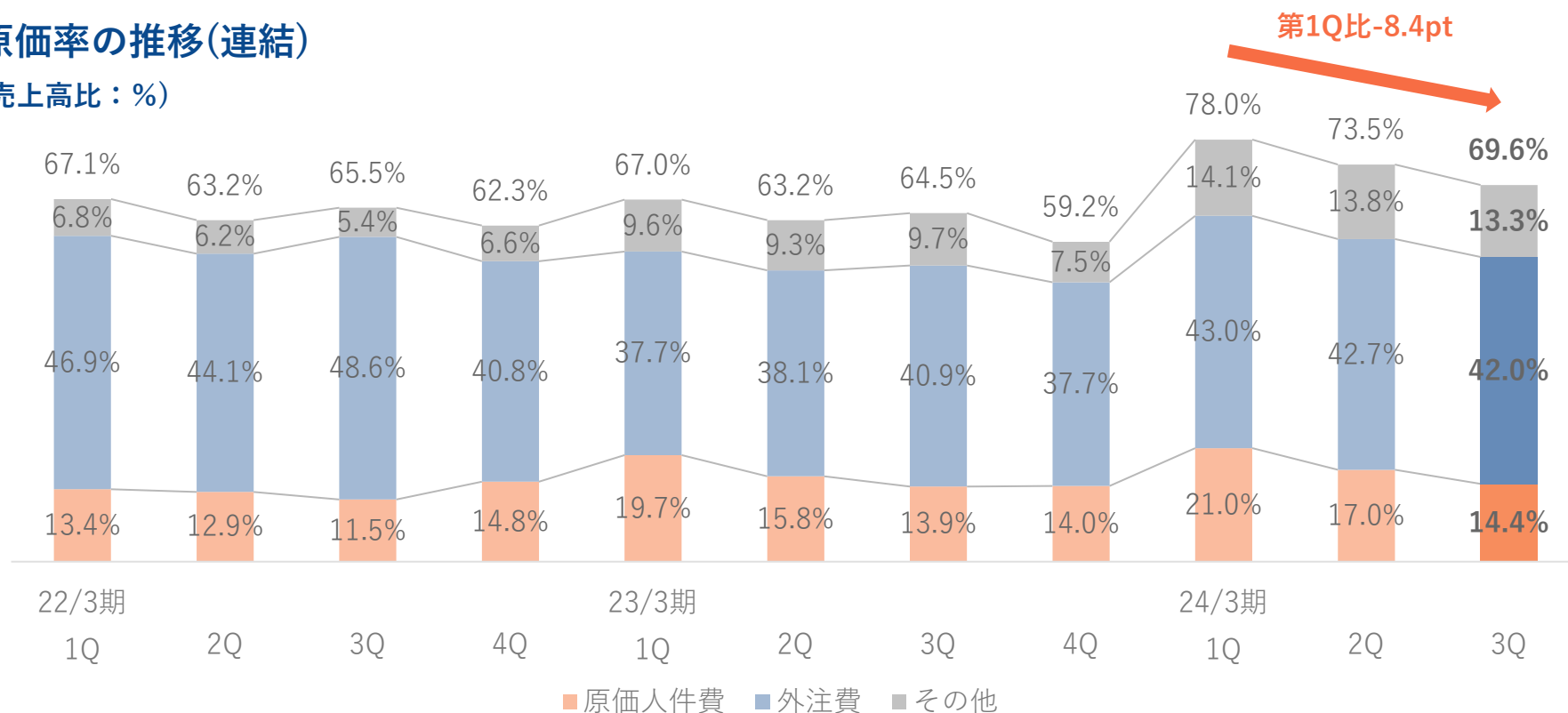
※ 上記のセグメント別売上高には、セグメント間の内部取引に係る金額を含んでいる。

# 原価率の推移(連結)

原価率は第1四半期比で-8.4ptの改善となる69.6%。OMO事業オンラインマーケティング関連における一部開発遅延案件の影響は解消し、原価率は改善傾向。

## 原価率の推移(連結)

(売上高比：%)

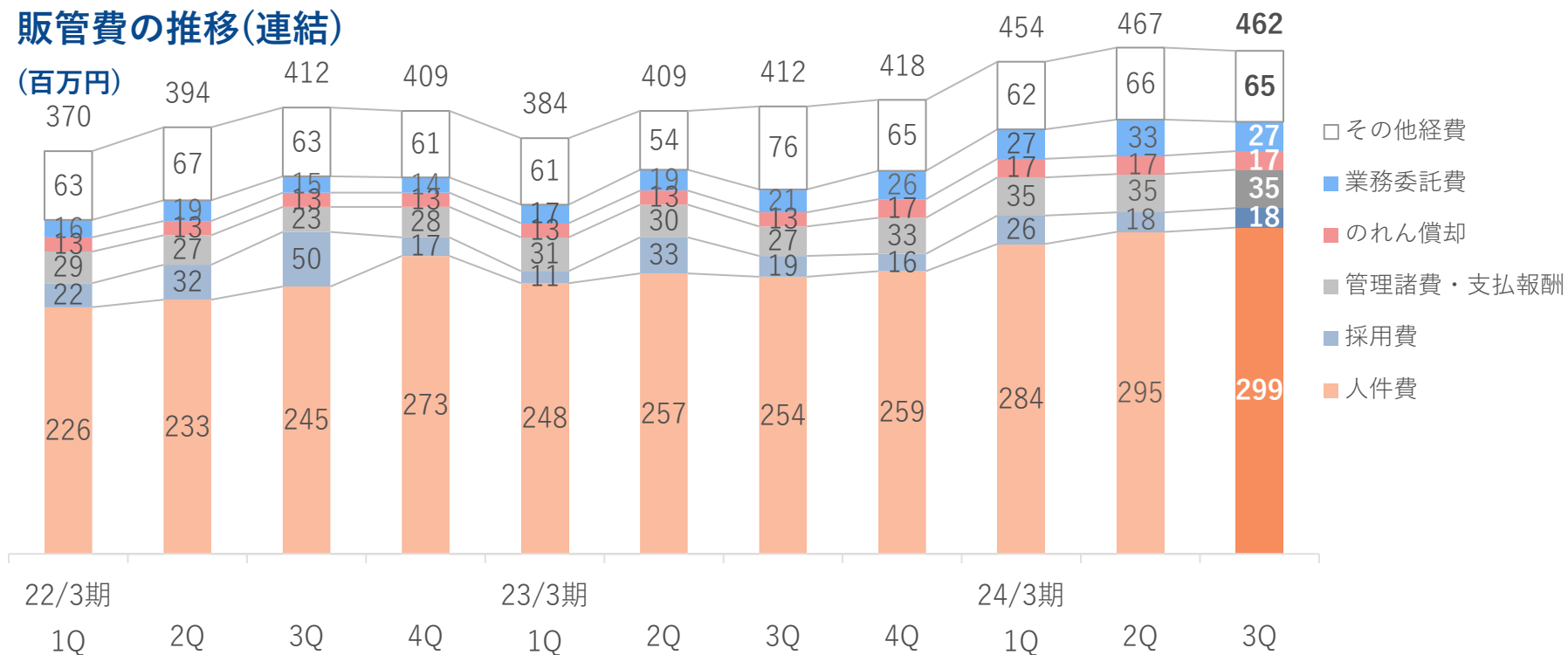


# 販売管理費の推移(連結)

販売管理費は概ね安定的に推移。

## 販管費の推移(連結)

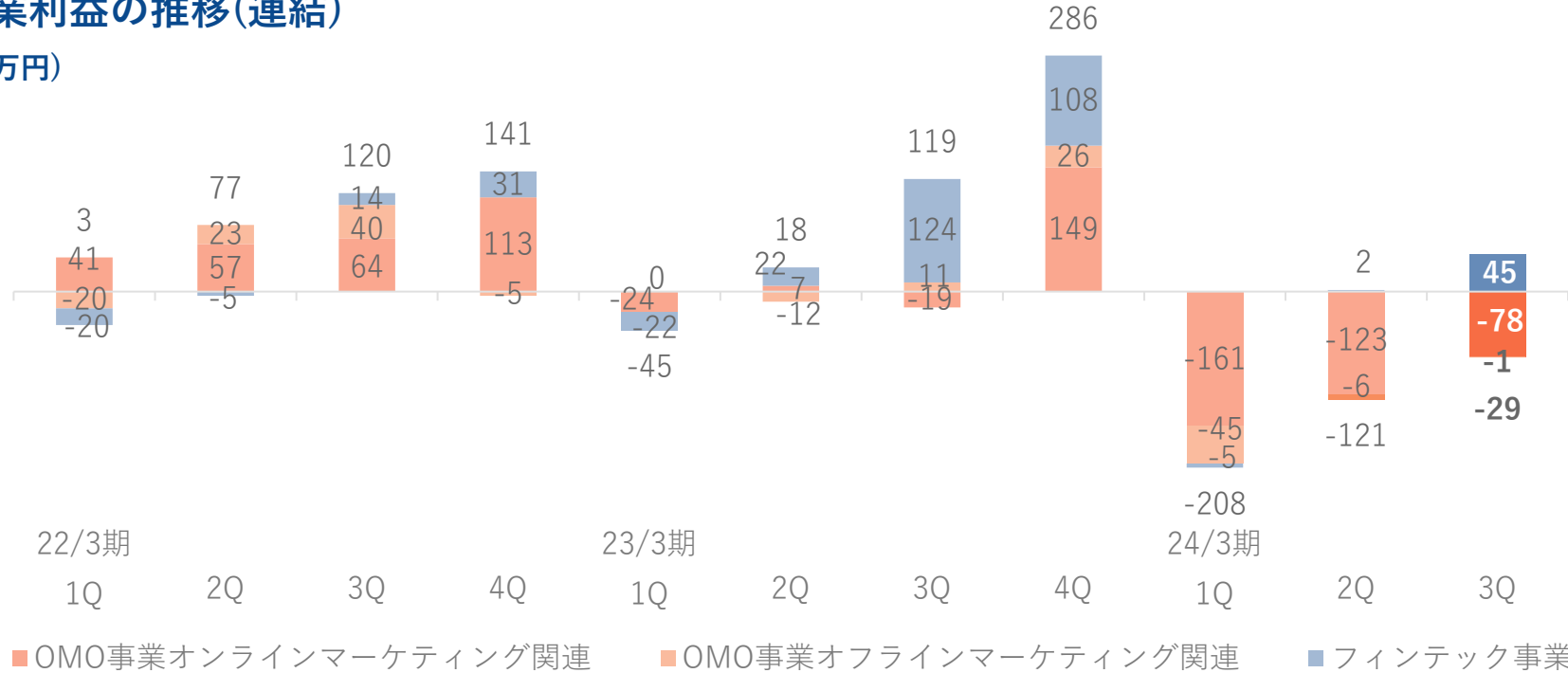
(百万円)



# 営業利益の推移(連結)

OMO事業では、OMO事業オンラインマーケティング関連において、新プロダクト「APPBOX」に係る費用が先行して発生しており赤字を計上。フィンテック事業は既存取引先を中心に取引が拡大し営業利益貢献。

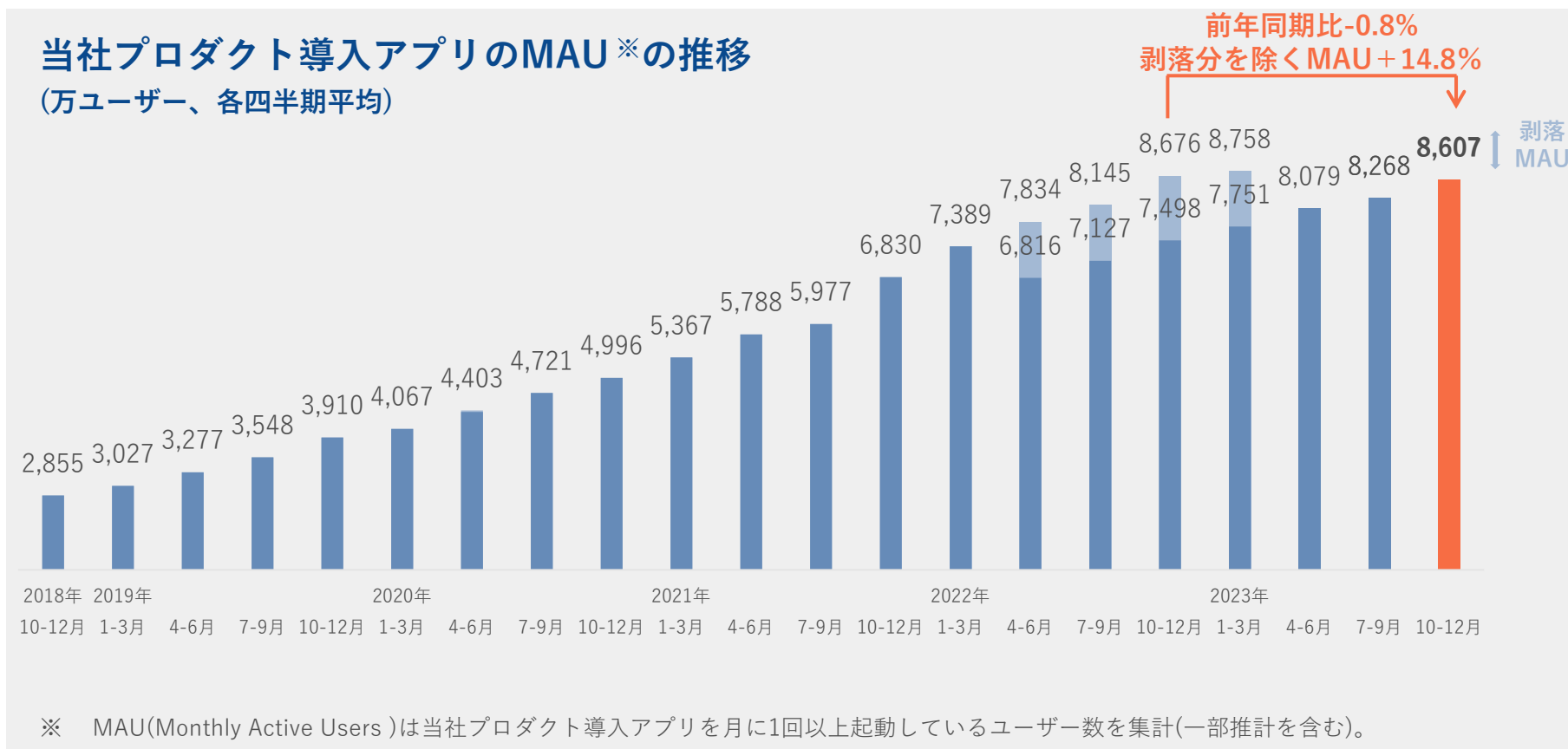
## 営業利益の推移(連結) (百万円)



※ 上記のセグメント利益には、セグメント間の内部取引に係る金額を含んでいる。

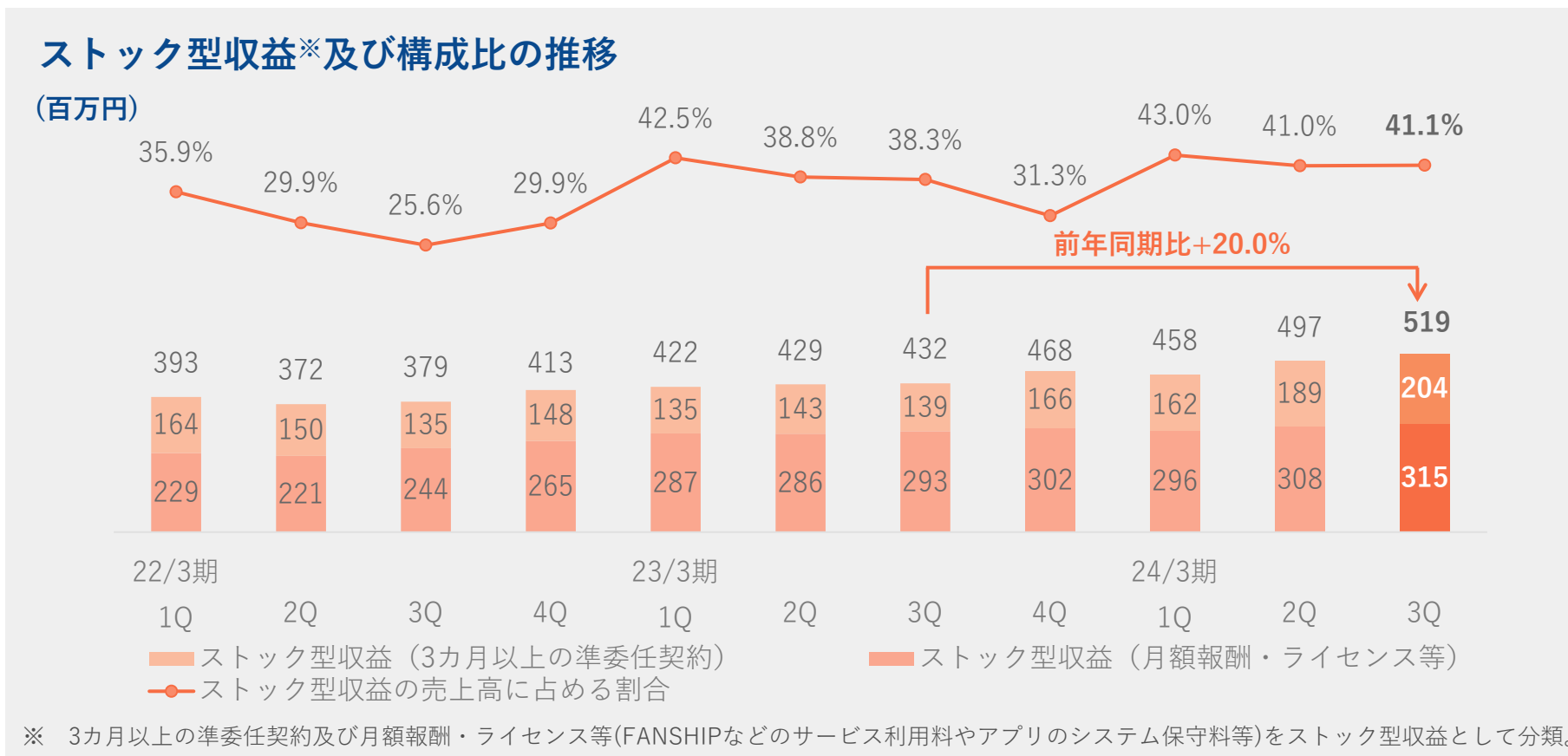
# OMO事業：当社プロダクト導入アプリのMAUの推移

当社プロダクト導入アプリのMAU※は、2023年1-3月以降一部アプリ解約に伴うユーザー数の剥落前水準まで回復。なお、剥落分を除くMAUについては前年同期比+14.8%の増加。



# OMO事業：ストック型収益の推移

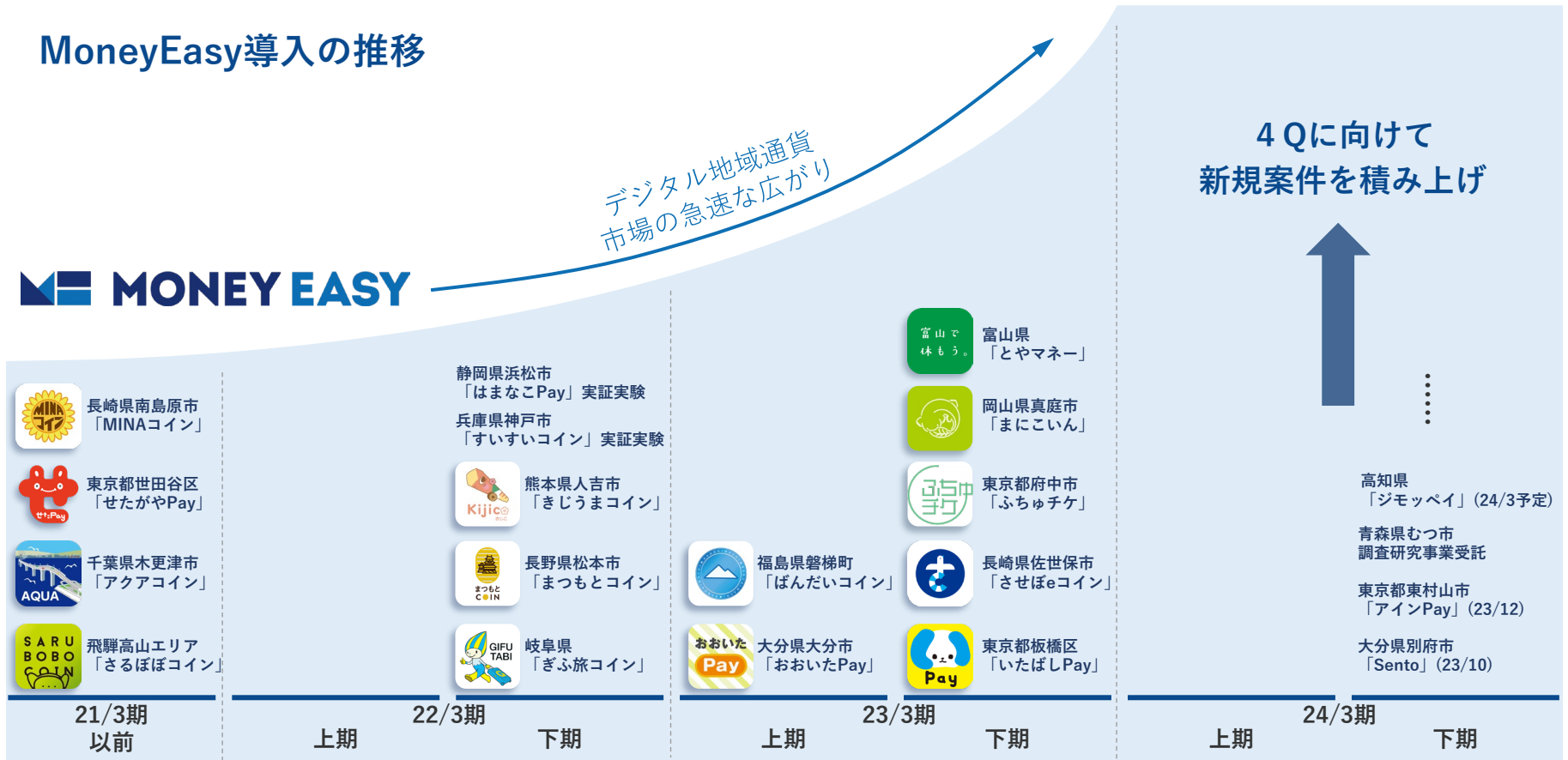
ストック型収益は準委任契約形態による開発支援案件が増加。また、ライセンス等の収入も順調に推移し、前年同期比+20.0%の増収。



# 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、東京都東村山市「アインPay」の運用が12月より開始（業績反映は第4四半期を予定）。また、今期中に複数案件のデジタル地域通貨運用開始を見込む。

## MoneyEasy導入の推移



## (ご参考)四半期推移

|                     | 23/3期1Q<br>連結<br>(4~6月) |               | 23/3期2Q<br>連結<br>(7~9月) |               | 23/3期3Q<br>連結<br>(10~12月) |               | 23/3期4Q<br>連結<br>(1~3月) |               | 23/3期通期<br>連結<br>(22.4~23.3月) |               | 24/3期1Q<br>連結<br>(4~6月) |               | 24/3期2Q<br>連結<br>(7~9月) |               | 24/3期3Q<br>連結<br>(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)               |                         |               |                         |               |                           |               |                         |               |                               |               |                         |               |                         |               |                           |               |
| <b>売上高</b>          | <b>1,027</b>            | <b>100.0%</b> | <b>1,163</b>            | <b>100.0%</b> | <b>1,497</b>              | <b>100.0%</b> | <b>1,729</b>            | <b>100.0%</b> | <b>5,418</b>                  | <b>100.0%</b> | <b>1,117</b>            | <b>100.0%</b> | <b>1,306</b>            | <b>100.0%</b> | <b>1,425</b>              | <b>100.0%</b> |
| 売上原価                | 689                     | 67.0%         | 735                     | 63.2%         | 965                       | 64.5%         | 1024                    | 59.2%         | 3,415                         | 63.0%         | 872                     | 78.0%         | 959                     | 73.5%         | 992                       | 69.6%         |
| 原価人件費               | 202                     | 19.7%         | 183                     | 15.8%         | 207                       | 13.9%         | 242                     | 14.0%         | 836                           | 15.4%         | 234                     | 21.0%         | 221                     | 17.0%         | 205                       | 14.4%         |
| 外注費                 | 388                     | 37.7%         | 443                     | 38.1%         | 612                       | 40.9%         | 652                     | 37.7%         | 2,096                         | 38.7%         | 480                     | 43.0%         | 558                     | 42.7%         | 598                       | 42.0%         |
| その他原価               | 98                      | 9.6%          | 108                     | 9.3%          | 145                       | 9.7%          | 129                     | 7.5%          | 481                           | 8.9%          | 157                     | 14.1%         | 179                     | 13.8%         | 189                       | 13.3%         |
| <b>売上総利益</b>        | <b>338</b>              | <b>33.0%</b>  | <b>428</b>              | <b>36.8%</b>  | <b>532</b>                | <b>35.5%</b>  | <b>704</b>              | <b>40.8%</b>  | <b>2,003</b>                  | <b>37.0%</b>  | <b>245</b>              | <b>22.0%</b>  | <b>346</b>              | <b>26.5%</b>  | <b>433</b>                | <b>30.4%</b>  |
| 販管費                 | 384                     | 37.3%         | 409                     | 35.2%         | 412                       | 27.6%         | 418                     | 24.2%         | 1,624                         | 30.0%         | 454                     | 40.7%         | 467                     | 35.8%         | 462                       | 32.5%         |
| 人件費                 | 248                     | 24.2%         | 257                     | 22.1%         | 254                       | 17.0%         | 259                     | 15.0%         | 1019                          | 18.8%         | 284                     | 25.4%         | 295                     | 22.6%         | 299                       | 21.0%         |
| 採用費                 | 11                      | 1.1%          | 33                      | 2.9%          | 19                        | 1.3%          | 16                      | 0.9%          | 81                            | 1.5%          | 26                      | 2.4%          | 18                      | 1.4%          | 18                        | 1.3%          |
| 管理諸費・支払報酬           | 31                      | 3.0%          | 30                      | 2.6%          | 27                        | 1.8%          | 33                      | 1.9%          | 122                           | 2.3%          | 35                      | 3.2%          | 35                      | 2.8%          | 35                        | 2.5%          |
| のれん償却               | 13                      | 1.2%          | 13                      | 1.1%          | 13                        | 0.9%          | 17                      | 1.0%          | 57                            | 1.1%          | 17                      | 1.5%          | 17                      | 1.3%          | 17                        | 1.2%          |
| 業務委託費               | 17                      | 1.7%          | 19                      | 1.7%          | 21                        | 1.4%          | 26                      | 1.6%          | 86                            | 1.6%          | 27                      | 2.5%          | 33                      | 2.6%          | 27                        | 1.9%          |
| その他経費               | 61                      | 5.9%          | 54                      | 4.7%          | 76                        | 5.1%          | 65                      | 3.8%          | 258                           | 4.8%          | 62                      | 5.6%          | 66                      | 5.1%          | 65                        | 4.6%          |
| <b>営業利益</b>         | <b>-45</b>              | <b>-</b>      | <b>18</b>               | <b>1.6%</b>   | <b>119</b>                | <b>8.0%</b>   | <b>286</b>              | <b>16.6%</b>  | <b>378</b>                    | <b>7.0%</b>   | <b>-208</b>             | <b>-</b>      | <b>-121</b>             | <b>-</b>      | <b>-29</b>                | <b>-</b>      |
| 経常利益                | -43                     | -             | 20                      | 1.8%          | 121                       | 8.1%          | 291                     | 16.8%         | 389                           | 7.2%          | -204                    | -             | -120                    | -             | -29                       | -             |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | -36                     | -             | 29                      | 2.5%          | 56                        | 3.8%          | 126                     | 7.3%          | 175                           | 3.2%          | -155                    | -             | -85                     | -             | -21                       | -             |

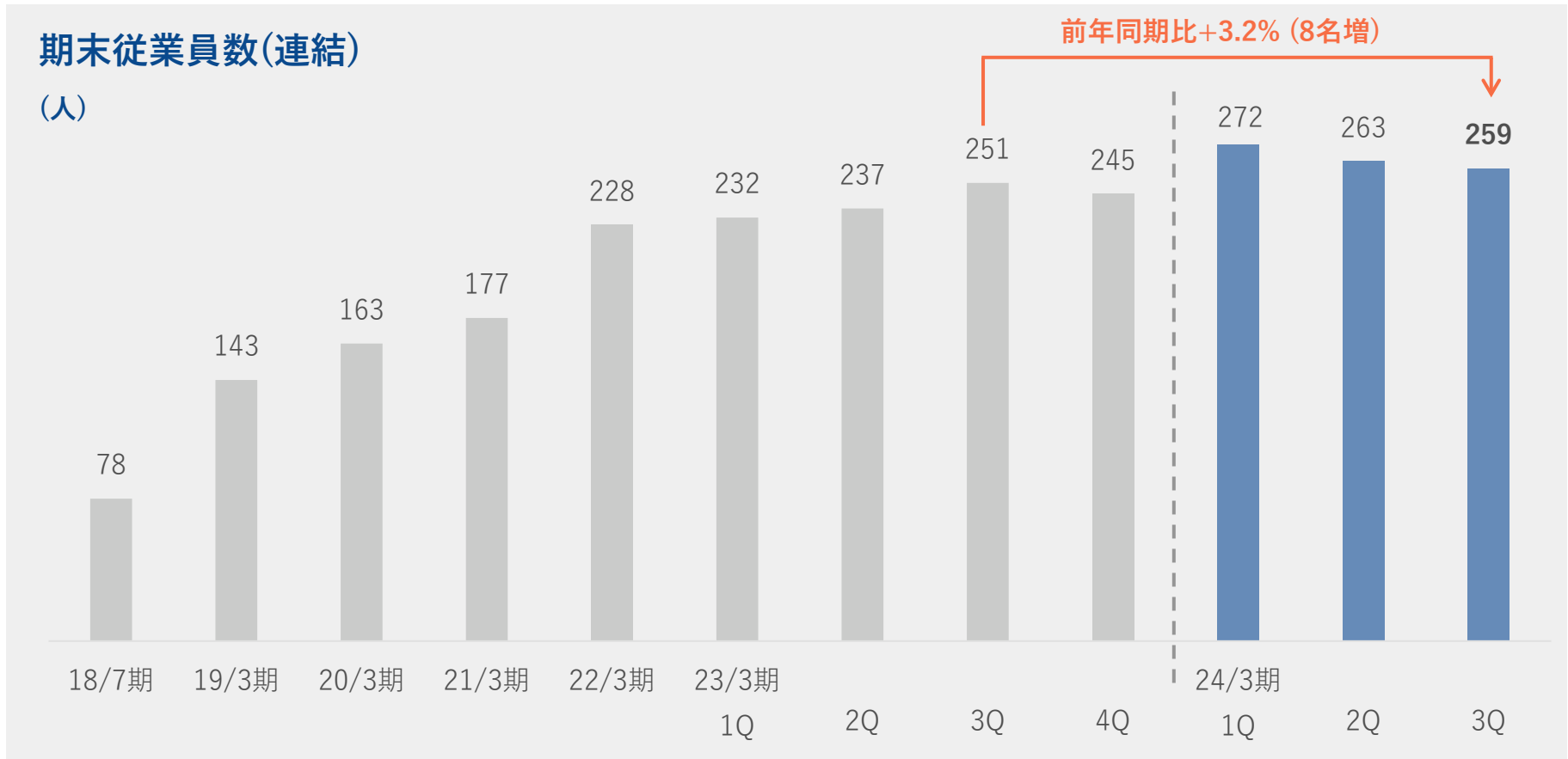


## (ご参考)貸借対照表

|                 | (百万円) | 24/3期3Q<br>(連結) |               |
|-----------------|-------|-----------------|---------------|
|                 |       | 期末実績            | 構成比(%)        |
| 流動資産            |       | 5,138           | 69.2%         |
| 現金及び預金          |       | 3,868           | 52.1%         |
| 受取手形及び売掛金       |       | 839             | 11.3%         |
| 契約資産            |       | 133             | 1.8%          |
| 仕掛品             |       | 74              | 1.0%          |
| 固定資産            |       | 2,291           | 30.8%         |
| のれん             |       | 463             | 6.2%          |
| ソフトウェア          |       | 709             | 9.6%          |
| 繰延税金資産          |       | 485             | 6.5%          |
| <b>資産合計</b>     |       | <b>7,430</b>    | <b>100.0%</b> |
| 流動負債            |       | 3,750           | 50.5%         |
| 買掛金             |       | 402             | 5.4%          |
| 短期借入金           |       | 500             | 6.7%          |
| 1年内返済長期借入金      |       | 240             | 3.2%          |
| 賞与引当金           |       | 151             | 2.0%          |
| 固定負債            |       | 577             | 7.8%          |
| 長期借入金           |       | 535             | 7.2%          |
| <b>負債合計</b>     |       | <b>4,328</b>    | <b>58.3%</b>  |
| <b>純資産合計</b>    |       | <b>3,101</b>    | <b>41.7%</b>  |
| <b>負債・純資産合計</b> |       | <b>7,430</b>    | <b>100.0%</b> |

## (ご参考)従業員数の推移

連結従業員数は、前年同期比+8名（+3.2%）。エンジニア採用の競争率は依然として高い傾向にある一方、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)2023年10月以降のニュース①

|            |  |
|------------|--|
| 2023/10/3  | 株式会社フェスタが、FANSHIP for Multiによる「FESTAメンバーズアプリ」を10月から提供開始        |
| 2023/10/4  | 企業のアプリ運用担当者向けダウンロード数・継続率アップ施策のホワイトペーパーを公開                      |
| 2023/10/16 | 鉄道7社の共同開発パートナーとして「KANSAI MaaS」を開発支援                            |
| 2023/10/17 | 別府市で電子エール券アプリ「Sento」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            |
| 2023/10/18 | APPBOXパッケージとKit-Curu、経済産業省の推進する「IT導入補助金2023」の対象ツールに認定          |
| 2023/10/20 | アイリッジ、Pythonエンジニアのためのカンファレンス「PyCon APAC 2023」にSilverスポンサーとして協賛 |
| 2023/10/24 | アプリ開発・運用・グロースをひとつで実現する「APPBOX」、パートナープログラムを開始し、普及を加速            |
| 2023/10/26 | Qoil、AVIOTの完全ワイヤレスイヤホン「TE-Q3」デビュークリエイティブをトータルプロデュース            |
| 2023/11/1  | フィノバレー、デジタル地域通貨「まにこいん」がトマト銀行と中国銀行からの即時口座振替に対応し本格運用を開始          |
| 2023/11/16 | 先着5社限定・月額利用料1年間無料！「APPBOXパッケージ」キャンペーン実施で企業のアプリ導入をサポート          |
| 2023/11/20 | Qoil、コミュニケーション領域のスポットコンサル「おはなし愛」提供開始・限定無料キャンペーンも実施             |
| 2023/11/27 | 開発人材の配置を最適化する「Co-Assign」が100社を超える利用企業の声に応じてリニューアル              |
| 2023/11/29 | アイリッジ、総務省の「テレワークトップランナー2023」に選出                                |
| 2023/12/4  | 西日本最大級のDX展「DX総合 EXPO2023年 冬 大阪」の企業・店舗のDX業務改革展「業務改革DX EXPO」に出展  |

## (ご参考)2023年10月以降のニュース②

|            |   |
|------------|---|
| 2023/12/7  | 20歳～69歳の男女8,000人に聞いた金融アプリ利用実態調査の調査結果を公開                 |
| 2023/12/7  | Qoil、ゴディバのホリデーコレクション ショーケース演出をプロデュース                    |
| 2023/12/11 | アルビオンのセレクトコスメストア「ALBION DRESSER」のメンバーズカードLINEミニアプリを開発支援 |
| 2023/12/13 | 企業のアプリ運用担当者向け・ダウンロードから継続利用まで大手事例や施策をまとめたホワイトペーパーを公開     |
| 2023/12/18 | 板橋区のデジタル地域通貨「いたばしPay」、運用開始から約1年でユーザー数10万人を突破            |
| 2023/12/21 | 東村山市のデジタル地域通貨「東村山アインPay」開始 フィノバレーの「MoneyEasy」を採用        |
| 2024/1/22  | グループ連携強化に伴うQoilオフィス移転実施                                 |
| 2024/2/5   | JR西日本とアイリッジ、データ分析およびDX支援領域における更なるビジネス拡大に向けて業務提携         |
| 2024/2/9   | Zenkenとアイリッジ、インド・ベンガルール人材を活用した開発チーム供給サービスの開始を目的として業務提携  |

## 2. 主な経営/事業トピックス

# 中期的な売上高成長率の加速実現に向けた戦略

---

中期的な売上高成長率の加速実現のための24/3期の3つの取組み。



## 24/3期第3Qの進捗：「APPBOX」への投資継続

---

1  
新プロダクト  
「APPBOX (アップボックス)」  
への投資継続

- 1 24/3期第1Qより新プロダクトであるアプリビジネスプラットフォーム「APPBOX」を市場投入。
- 2 24/3期は「APPBOX」の機能拡張と拡販のための投資を継続。
- 3 「APPBOXパートナープログラム」を開始。パートナー各社との連携を通じて普及を加速。初期パートナーとして13社が参画。

# アプリビジネスプラットフォーム「APPBOX」を市場投入
















「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期第1Qに市場投入。





## 参考：スクラッチ開発・テンプレートアプリとの比較

APPBOXパッケージの強みは「スピーディな導入」と「高い拡張性」。

|       | APPBOXパッケージ   | スクラッチ   | テンプレートアプリ   |
|-------|---|---|---|
| 費用    |  アプリのベースがあるのでイニシャルコストが格段に抑えられる             |    |    |
| 期間    |  ベースのアプリを活用するのでサービス導入にかかる期間を短縮できる          |    |    |
| 運用・更新 |  フリーレイアウト機能で情報更新等が容易に。さらに、プッシュ通知等のABテストも可能 |    |    |
| 拡張性   |  アプリ利用者が増えてきたら、パッケージアプリを活かして、カスタマイズ開発が可能  |    |    |
| 多機能性  |  シンプルかつアプリ運用に必要な機能で、初期の工数を抑えてリリースが可能     |  |  |

# 「FANSHIP」は「APPBOX」へ

従来より提供している「FANSHIP」はスマホアプリに組み込むツールであるのに対し、「APPBOX」はスマホアプリの開発段階から支援可能なアプリビジネスプラットフォーム。24/3期は「APPBOX」の機能拡張と拡販のための投資を継続。

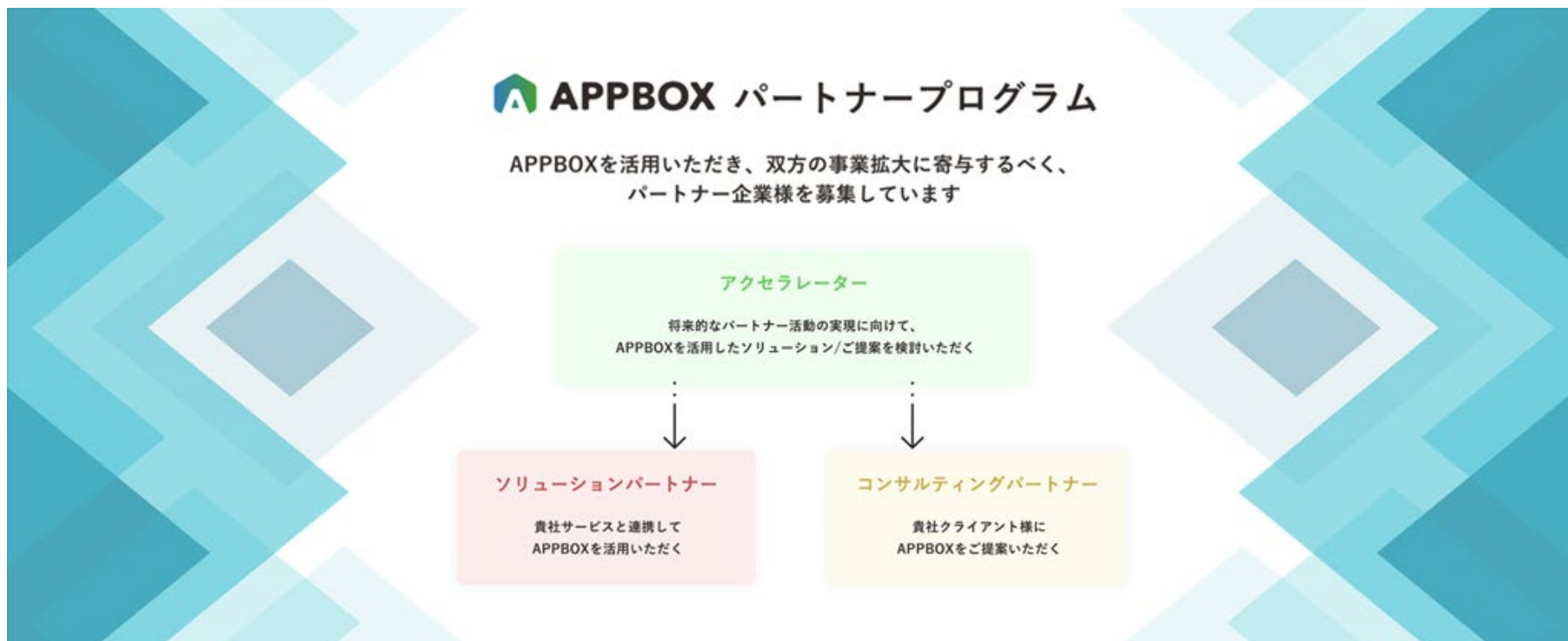
|       |       | 2009年11月～<br>O2Oソリューション<br>「popinfo」                              | 2019年7月～<br>アプリマーケティングツール<br>「FANSHIP」                       | 2023年4月～<br>アプリビジネスプラットフォーム<br>「APPBOX」                                  |
|-------|-------|---|--|--|
| コンセプト |       | スマホアプリに組み込むだけで「位置情報」×「属性情報」×「時間」を組み合わせてアプリユーザーに情報を配信できるO2Oソリューション | スマホアプリを中心にオンライン・オフラインのあらゆるデータ取得から分析、施策活用までを実現するファン育成プラットフォーム | <b>リアルチャネルを保有し、サービス/事業を企画する技術担当者(情報システム部、技術企画部等)のためのCRMアプリ構築プラットフォーム</b> |
| 機能    | 開発    | -   | -  | ○<br>(新規実装)  |
|       | データ分析 | -   | ○  | ○  |
|       | 施策活用  | ○   | ○  | ◎<br>(機能追加)  |

# 「APPBOXパートナープログラム」を開始

「APPBOX」とパートナー各社との連携を通じて、企業のアプリビジネスを加速する、パートナープログラムを開始。初期パートナー13社が参画し「APPBOX」開発基盤の活用を促進。

## ○初期パートナー13社（五十音順）

(株)アプラス／(株)NTTアド／(株)NTTデータ／(株)オスティアリーズ／宣研ロジエ(株)／(株)電通デジタル／日本リテイルシステム(株)／ネットイヤーグループ(株)／(株)パルコデジタルマーケティング／(株)フォーデジット／(株)プレイシーク／(株)ブレインパッド／(株)WOW WORLD



## 24/3期第3Qの進捗：デジタルマーケティング企画/成長支援の強化

---

2

顧客企業の  
デジタルマーケティング  
企画/成長支援の強化

- 1 鉄道7社の共同パートナーとして「KANSAI MaaS」を開発支援。2025年大阪・関西万博を見据えた機能拡充に加え、アプリ成長支援を予定。
- 2 JR西日本とアイリッジが業務提携を実施。データ分析およびDX支援領域におけるさらなるビジネス拡大に向けて相互協力を推進。
- 3 Zenkenとアイリッジが業務提携を実施。インド・ベンガルール人材を活用した開発チーム供給サービスの開始に向けて協力推進。

# 鉄道7社の共同パートナーとして「KANSAI MaaS」開発支援

関西MaaS協議会※が2023年9月5日に提供開始した広域型MaaSアプリ「KANSAI MaaS」を開発支援。今後もパートナーとして継続的なサービス向上を図る。

2025年に控える大阪・関西万博以降も関西地域の活性化に大きく貢献できるサービスへと進化させることを目指す。

アプリの機能拡充に加えUI/UXなど幅広い知見を活かした成長支援を予定。

国内初となる鉄道事業者連携による広域型MaaSアプリを開発支援

「KANSAI MaaS」のアプリ構想ベースとなった西日本旅客鉄道の都市型MaaSアプリ「WESTER」や、観光型MaaSアプリ「tabiwa」のアプリ開発支援を当社は過去に実施。

これまでの国内大手鉄道事業者への支援実績を評価いただきパートナーとして選ばれた。

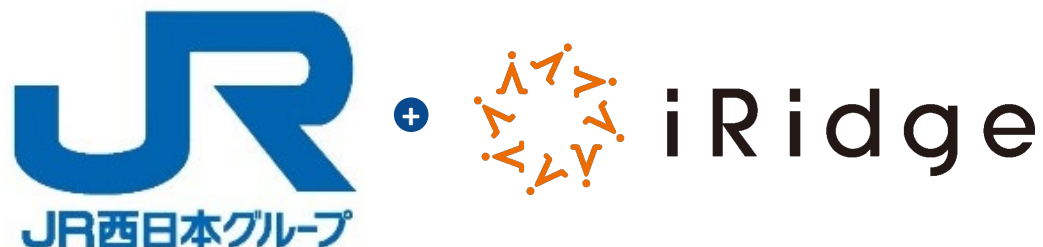


※ 関西MaaS協議会

関西に主要路線を持つ鉄道7社（大阪市高速電気軌道(株)／近鉄グループホールディングス(株)／京阪ホールディングス(株)／南海電気鉄道(株)／西日本旅客鉄道(株)／阪急電鉄(株)／阪神電気鉄道(株)）を運営主体とした協議会。

## JR西日本とアイリッジが業務提携を実施

西日本旅客鉄道株式会社（以下「JR西日本」）と業務提携を実施。JR西日本グループが提供するデータ分析及びソリューションの、鉄道各社・事業会社等への営業活動を共同で推進する。また、ソリューション開発の需要増に対応するため、JR西日本のデジタル人材子会社である株式会社TRAILBLAZER（トレイルブレイザー）の人材獲得における支援を行う。



左：JR西日本 取締役執行役員 奥田 英雄 氏  
右：アイリッジ 代表取締役社長 小田 健太郎

JR西日本グループのデータ分析及びソリューションと、アイリッジ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。

# Zenkenとアイリッジが業務提携を実施

Zenken株式会社（以下「Zenken」）と、インド・ベンガルール人材を活用した開発チーム供給サービスの開始に向けた業務提携を実施。外国人IT人材紹介に強みを持つZenkenと、日本企業の開発プロジェクトに精通するアイリッジの提携により、新しい価値の提供を目指す。

## 「DXを支えるITビジネスプラットフォーム」の提供



### 「IT人材プラットフォームを提供」

- インド・ベンガールの上位大学と提携しDXを支えるIT人材を育成し提供可能（現在45大学と提携し1.7万人が求人登録中）
- Zenkenはアイリッジに当該人材などを提供する役割を担う

### 「IT開発プラットフォームを提供」

- オフショア開発活用ノウハウを持ち、日本企業の開発プロジェクトに精通
- Zenkenが提供するIT人材をもとに開発チームを組成し、日本企業で即戦力として活躍できる状態で供給

## 24/3期第3Qの進捗：新規事業の育成

---



- 1 アサイン管理の脱Excel化「Co-Assign」  
同一の課題を抱える企業を中心に導入加速。
- 2 「Co-Assign」市場ニーズを捉え、  
より精緻に、より速く、よりわかりやすく  
管理できるようリニューアルを実施。



# 「Co-Assign」 同一の課題を抱える企業を中心に導入加速

「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。

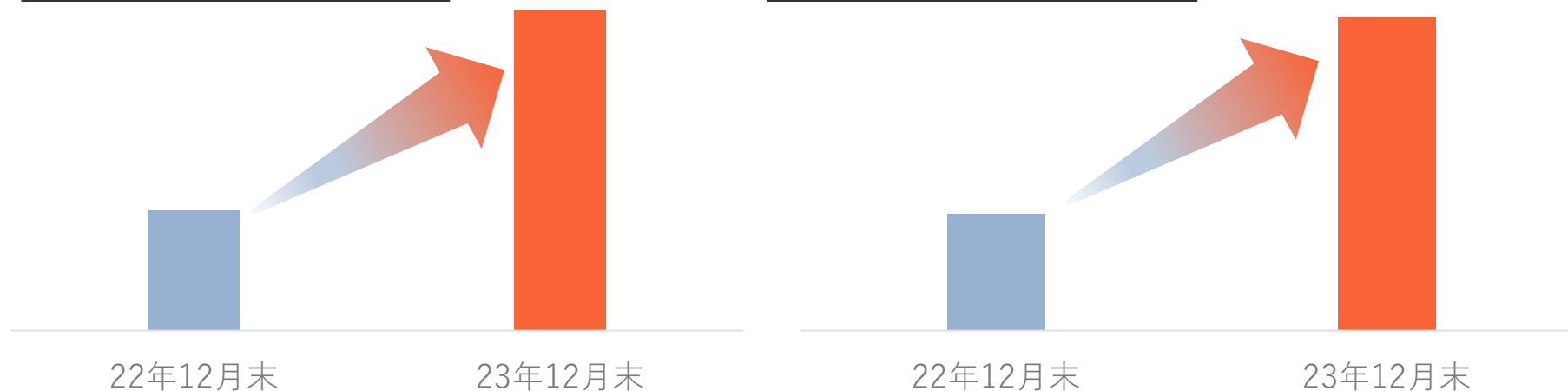


**2022年12月末比**

**有料利用社数：+166.7%**

**2022年12月末比**

**MRR※：+168.4%**



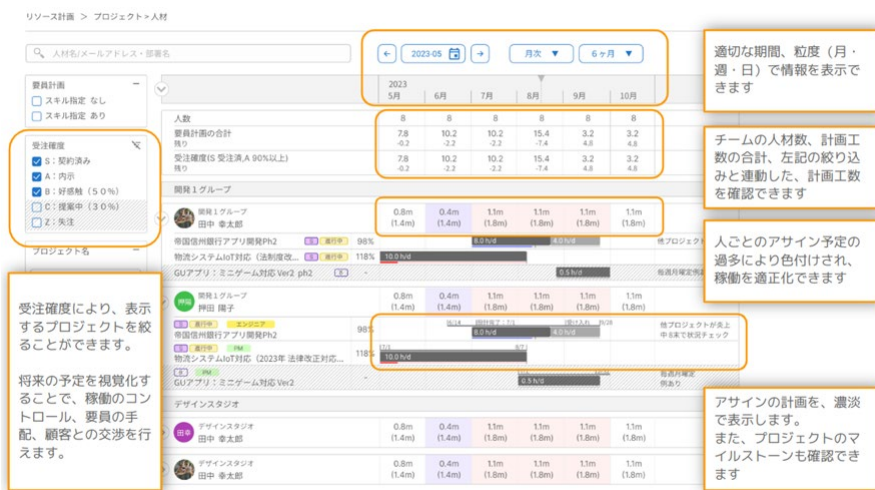
※ MRR（Monthly Recurring Revenue）：毎月決まって発生する売上

# 「Co-Assign」 市場ニーズを捉えたりニューアルを実施

各社の利用状況や要望のヒアリングをもとに「週次/日次管理対応」や「表示の高速化」、また「デザインリニューアルによる操作性向上」など、システム開発会社のニーズを捉えた機能改善、リニューアルを実施。



【人材別の稼働状況確認画面イメージ】



## リニューアルの背景

システム開発の潮流は「必要なスキルの多様化（専門化・細分化）」「高度スキル人材の不足」「リモートワークによる成果型の人事評価シフト」。そのため、専門性を持つ複数の人材が力を合わせるプロジェクトや、部分的な掛け持ち、あるいは監督など一人が同時期に複数のプロジェクトにまたがる複雑なアサイン管理が増えてきている実態がある。

Co-Assignは、このような背景に対して、より精緻に、より速く、よりわかりやすく管理できるようリニューアルを実施。

### 3. 今後の成長戦略について

(2023年3月期決算説明資料より再掲)

# 事業領域(サービスラインアップ)

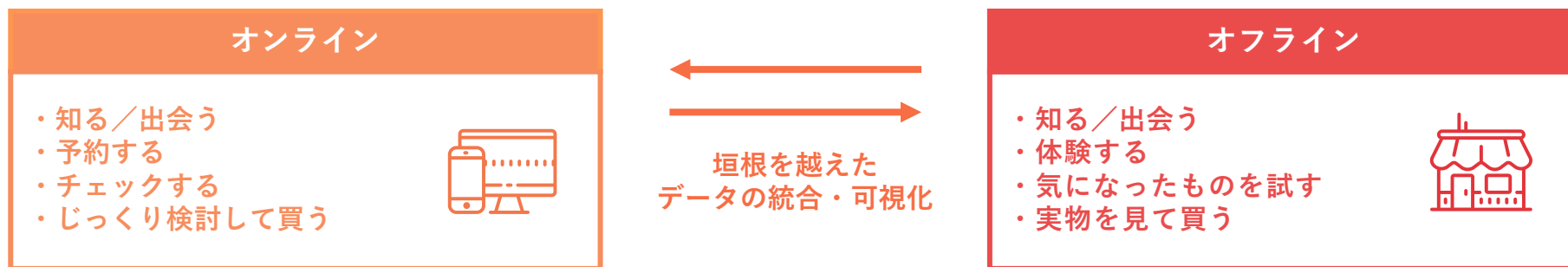
当社グループの事業は「OMO事業」と「フィンテック事業・新規事業」から構成。

|       | OMO事業                                    |                |                  | フィンテック事業・<br>新規事業                |
|-------|--|----------------|------------------|----------------------------------|
| 目指すもの | オンラインとオフラインの<br>垣根を越えた体験から実現する<br>利便性の向上 |                |                  | テクノロジーによる<br>昨日より一歩進んだ<br>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・APPBOX | 来店計測・来店予測※       | デジタル地域通貨PF<br>(フィンテック事業)         |
|       | デジタル<br>マーケティング                          | アプリ分析・運用支援     | ショールーミング<br>ストア※ | クラウド型<br>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                         |

※ 株式会社Flow Solutionsとの業務資本提携を通じて提供。

## OMOとは (Online Merges with Offline)

OMOとは、アプリ等(オンライン) から店舗等(オフライン)への送客を促すマーケティング施策や、オンラインとオフラインの取組みを融合し、店舗とインターネットの垣根を越えた最適な顧客体験を提供するマーケティング施策のこと。



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

# フィンテック事業・新規事業について

OMO領域での事業成長に加えて、フィンテック事業をはじめ、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 (フィンテック事業)

 **MONEY EASY**

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

 **Co-Assign**  
コーアサイン

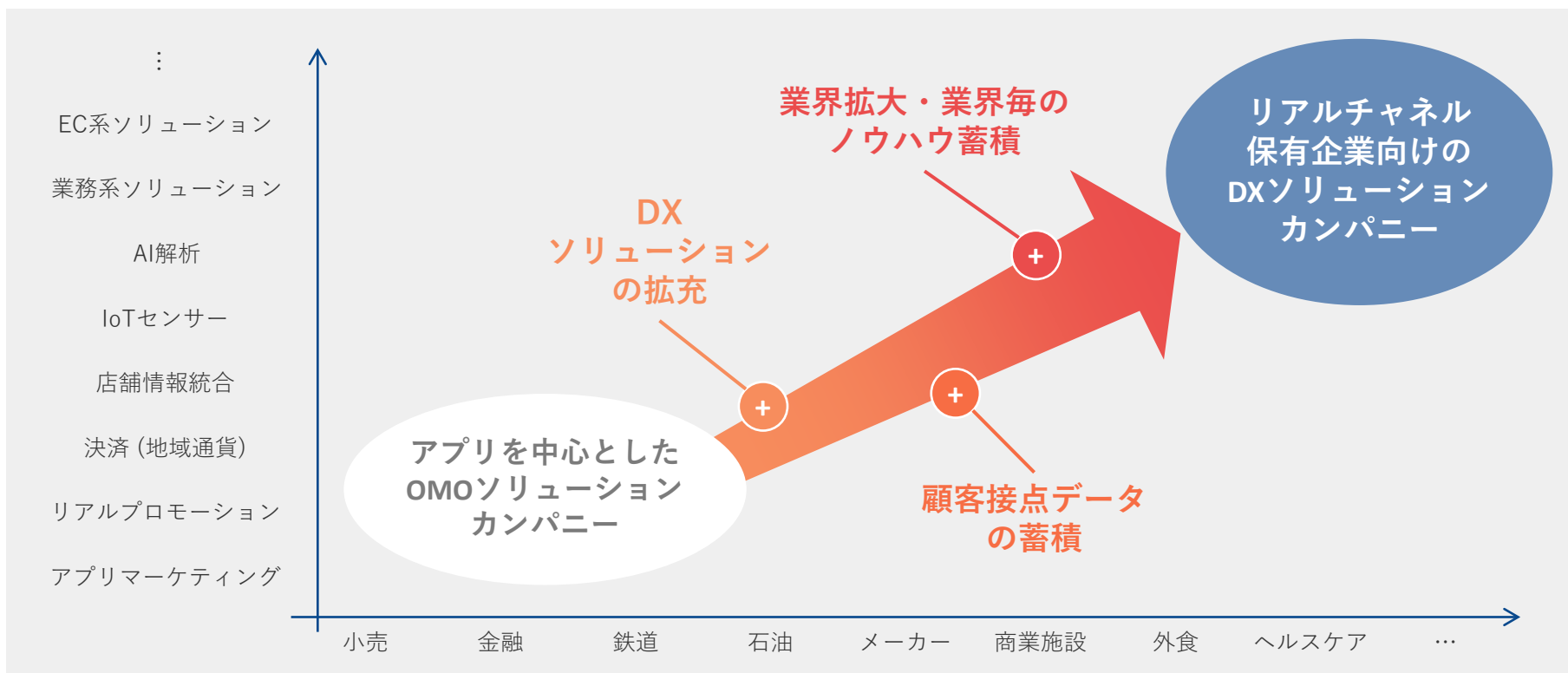
社内外人材の稼働管理やプロジェクトへのアサイン管理、人材調達が一つになった、リソース最適化プラットフォーム

## 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

# OMO事業における中期的成長方向性

OMO事業においては、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24/3期の重点取組み

24/3期は「中期的な売上高成長率の加速実現のための投資の1年」。新プロダクトの市場浸透促進やフィンテック事業の収益基盤確立のための投資を継続。

## OMO事業

### ①ストック型収益の中期的な拡大実現のため、新プロダクト「APPBOX (アップボックス)」への投資継続

- ・2023年4月にリリースした新プロダクト「APPBOX」の市場浸透を図るべく、投資を継続
- ・「APPBOX」を活用し、拡大するアプリ開発需要に対処するとともに、開発案件の粗利率改善にも取り組む。開発支援体制強化のため、採用力強化やM&A推進の取組みも継続

### ②顧客企業のデジタルマーケティング企画/成長支援の強化

- ・グループ内での連携を促進することで、顧客企業のデジタルマーケティング全般(アプリ以外も含む)について企画/成長支援ニーズを掘り下げ、グループ全体での案件創出を図る
- ・外部の事業パートナー等との戦略的アライアンスについても積極的に検討
- ・アプリ関連については成長支援サービスのラインナップを強化

中期的な売上高成長率の加速を図るべく、新プロダクトを中心とした投資の継続とグループ内での連携強化に取り組む

## フィンテック事業・新規事業

### ③フィンテック事業の収益基盤の確立と新規事業の育成

- ・フィンテック事業の収益基盤を確立すべく、同事業への投資を継続
- ・OMO事業、フィンテック事業に続く、第三の事業の柱を育てるべく新規事業の取組みについてもメリハリを利かせながら継続

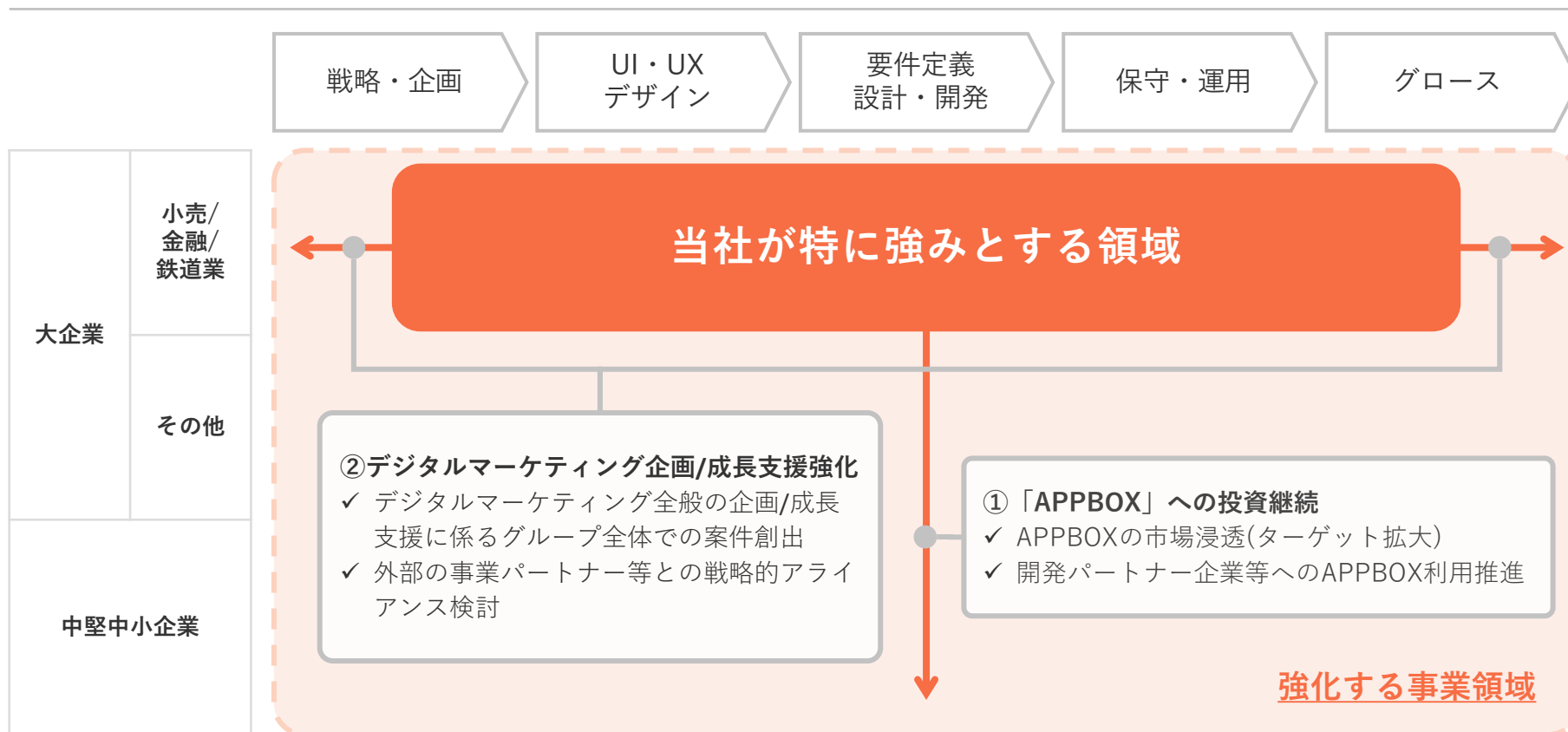
フィンテック事業の収益基盤確立のための投資を継続。第三の収益の柱も育てる



# 参考：OMO事業における24/3期の重点取組みによる成長イメージ

24/3期の重点取組みにより、当社が中核とする領域の拡大・深化両方の実現を目指す。

## 顧客のアプリ開発～運用に関するバリューチェーン



## 4. 中期的な財務目標について

(2023年3月期決算説明資料より再掲)

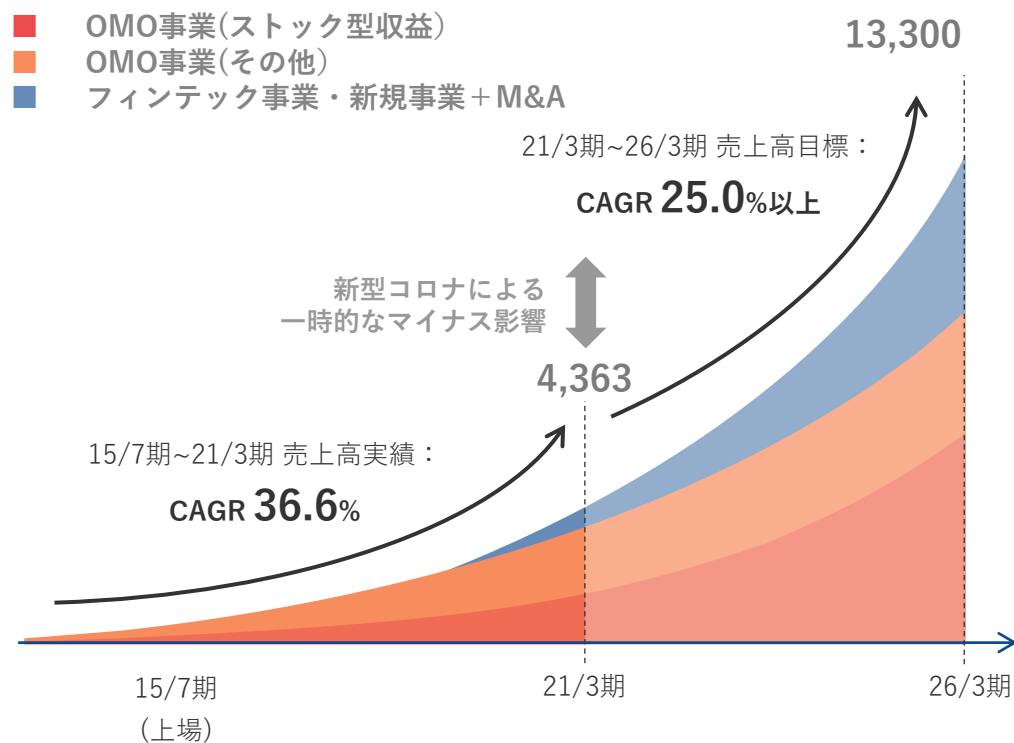


# 中期的な財務目標

中期的な財務目標は変更なし。21/3期以降の中期的な売上高成長率としてCAGR25.0%以上(26/3期の連結売上高133億円)の成長を引き続き目指す。

## 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事業」において確実に積み上げるとともに、フィンテック事業・新規事業及びM&Aによる売上高拡大も推進
- ・ 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**



## 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<br>株式会社フィノバレー<br>株式会社プラグイン(2022年10月31日～) |              |
| 資本金   | 12億5百万円(2023年12月末時点)                              |              |
| 従業員数  | 259人(2023年12月末、連結)                                |              |

## 株主構成(2023年12月末現在)

|                |       |
|----------------|-------|
| 小田 健太郎         | 32.2% |
| 日本カストディ銀行(信託口) | 6.6%  |
| 五味 大輔          | 3.5%  |
| SBI証券          | 2.5%  |
| 初雁 益夫          | 2.1%  |
| NTTデータグループ     | 1.8%  |
| 百崎 恭平          | 1.5%  |
| 上田八木短資         | 1.4%  |
| アイリッジ従業員持株会    | 1.0%  |
| 楽天証券           | 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。