



# 2024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)

2023/8/10

# 目次

---

1. 2024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  
(2023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2024年3月期業績予想について  
(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1四半期決算ハイライト

---

## 連結売上高は堅調に推移。

## 営業利益は一時的な開発遅延案件や先行投資の影響で赤字。

- OMO事業オンラインマーケティング関連が前年同期比+15.3%、フィンテック事業が+50.1%の増加となり、連結売上高は+8.8%の増収。
- 人材採用や新プロダクト「APPBOX」のリリースに伴う先行投資を続けており、営業利益は赤字を計上。一部開発遅延案件の影響は一時的。
- 連結従業員数は、前年同期比+40名（+17.2%）、前四半期比+27名（+11.0%）と大幅増加。

## アプリビジネスプラットフォーム「APPBOX」の本格提供を開始。

- 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。24/3期は「APPBOX」の機能拡張と拡販のための投資を継続。

## ChatGPTなどの生成AIを活用した新規サービスや

## グリーントランスフォーメーション（GX）分野での新規事業を複数開始。

- ChatGPTなど生成AIを活用したシステム開発支援や企業のカーボンオフセット支援の取組み「ゼロカーボンゴー！」を開始。
- 生成AIなどの新たな技術を活用した新規サービスやグリーントランスフォーメーション（GX）分野での新規事業の創出を今後さらに積極化する。

# 1. 2024年3月期第1四半期決算について

## 2024年3月期第1四半期 決算概要

連結売上高は前年同期比+8.8%の増収。一部開発遅延案件の影響（76百万円の原価増加）に加え、人材採用や新プロダクト「APPBOX」のリリースに伴う先行投資を続けており、営業利益は赤字を計上。一部開発遅延案件の影響は一時的であり、24/3期下期には挽回を見込む。

(百万円)	23/3期 連結		24/3期 連結	
	1Q	前年同期比	1Q	前年同期比
売上高	1,027	-9.5%	1,117	+8.8%
売上総利益	338	-9.2%	245	-27.5%
売上総利益率	33.0%	+0.1pt	22.0%	-11.0pt
営業利益	-45	—	-208	—
営業利益率	—	—	—	—
経常利益	-43	—	-204	—
親会社株主に帰属する当期純利益	-36	—	-155	—

## セグメント別実績の概況

OMO事業オンラインマーケティング関連が前年同期比+15.3%、フィンテック事業が+50.1%の増加。OMO事業オフラインマーケティング関連は低調なスタートとなるも、24/3期後半にかけて挽回を予定。

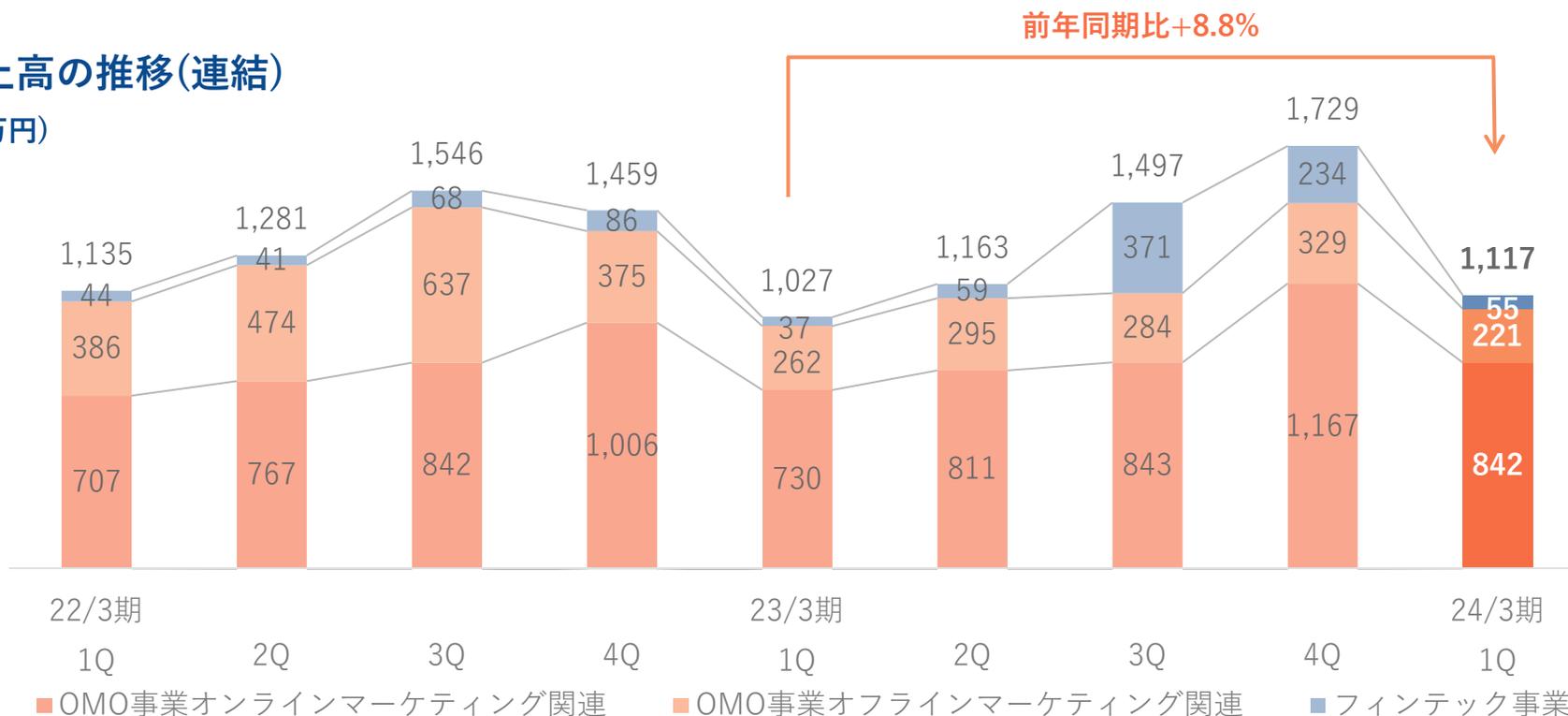
		23/3期	24/3期	
		1 Q	1 Q	前年同期比
		(百万円)		
売上高	<b>連結</b>	<b>1,027</b>	<b>1,117</b>	<b>+8.8%</b>
	OMO事業	992	1,064	+7.2%
	オンラインマーケティング 関連(当社単体及びプ ラグ イン)	730	842	+15.3%
	オフラインマーケティング 関連(Qoil)	262	221	-15.5%
	フィンテック事業(フィバレー)	37	55	+50.1%
	調整額	-2	-1	—
セグメント利益	<b>連結</b>	<b>-45</b>	<b>-208</b>	<b>—%</b>
	OMO事業	-24	-206	—%
	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)	0	-161	—%
	オフラインマーケティング 関連(Qoil)	-24	-45	—%
	フィンテック事業(フィバレー)	-22	-5	—%
	調整額	1	3	—

# 売上高の推移(連結)

1Qにおいては前年同期比で+8.8%の増加となり、堅調に推移。連結売上高は例年下期に偏重する傾向で、24/3期も下期に向けて案件を積み上げる見込み。

## 売上高の推移(連結)

(百万円)



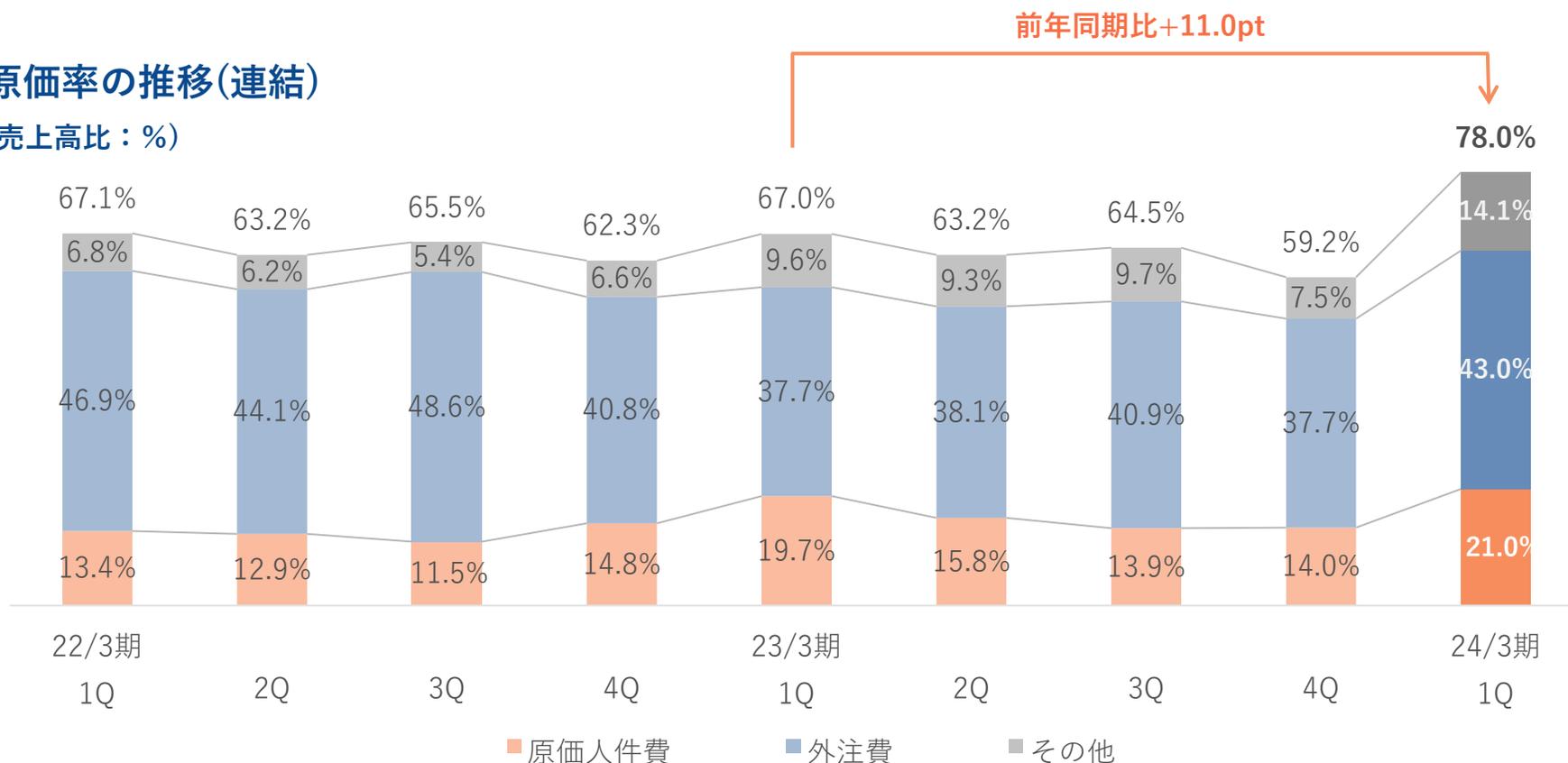
※ 上記のセグメント別売上高には、セグメント間の内部取引に係る金額を含んでいる。

# 原価率の推移(連結)

原価率は連結全体で前年同期比+11.0ptの78.0%。一部開発遅延案件の影響（76百万円の原価増加=6.8%の原価率悪化）は一時的であり、24/3期下期には挽回を見込む。

## 原価率の推移(連結)

(売上高比：%)

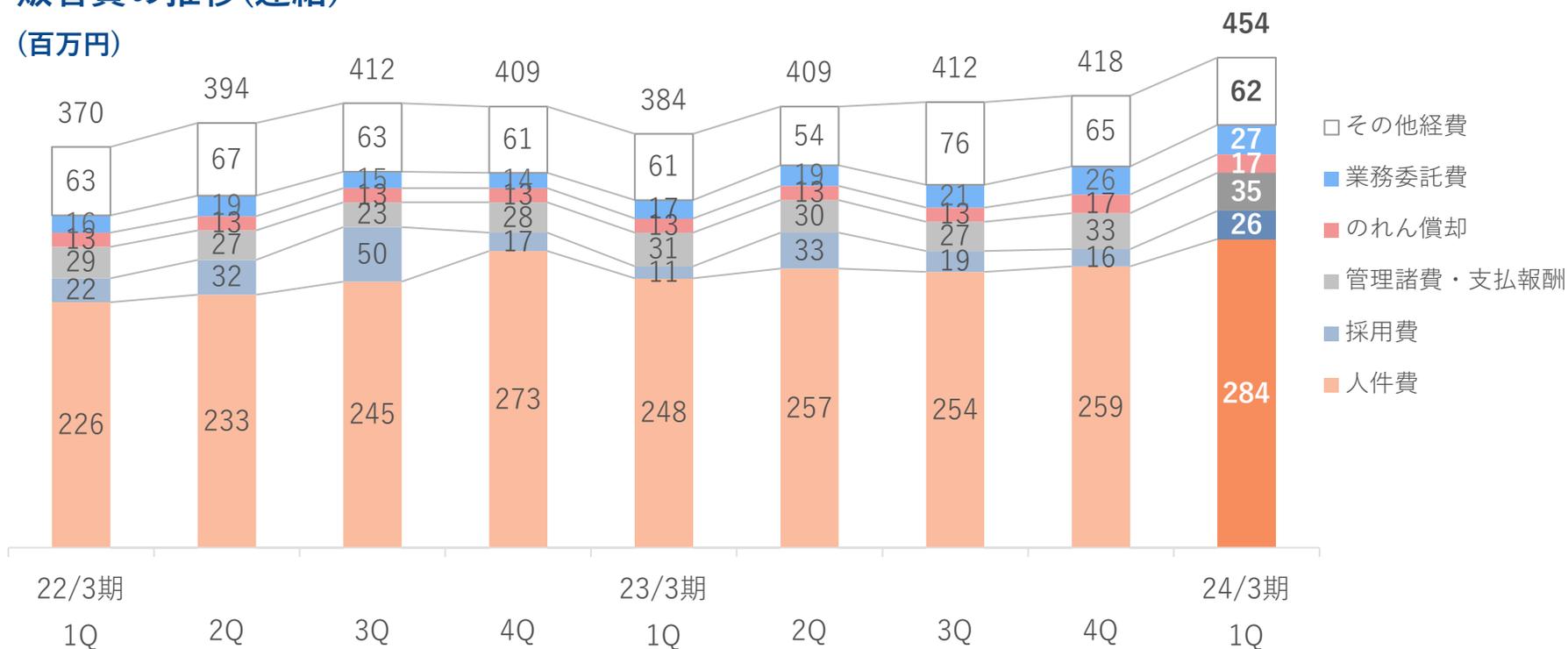


# 販売管理費の推移(連結)

営業体制の強化を継続しており人件費は増加。その他の費用は概ね安定的に推移。

## 販管費の推移(連結)

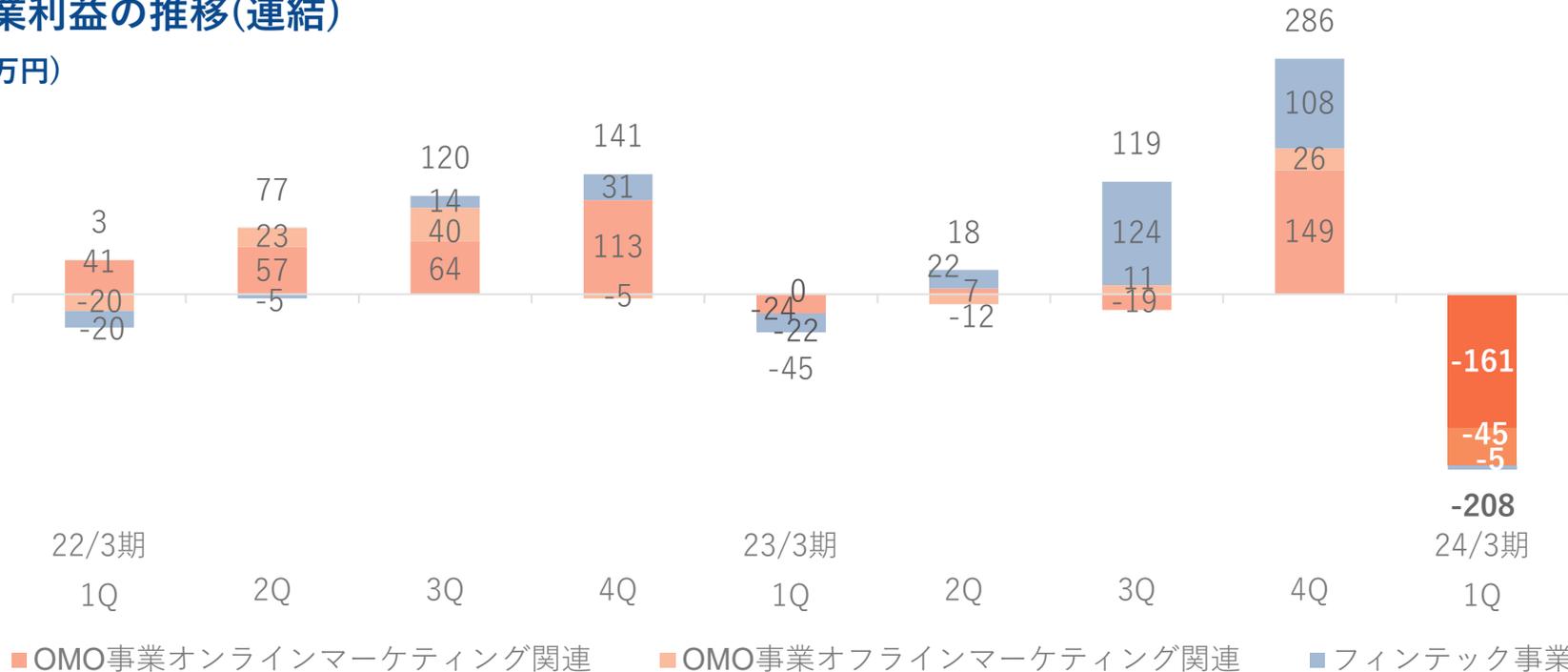
(百万円)



# 営業利益の推移(連結)

例年通り営業利益※<sup>1</sup>も下期偏重を予定。一部開発遅延案件の影響に加え、人材採用や新プロダクト「APPBOX」のリリースに伴う先行投資を継続しており、営業利益は赤字を計上。

## 営業利益の推移(連結) (百万円)



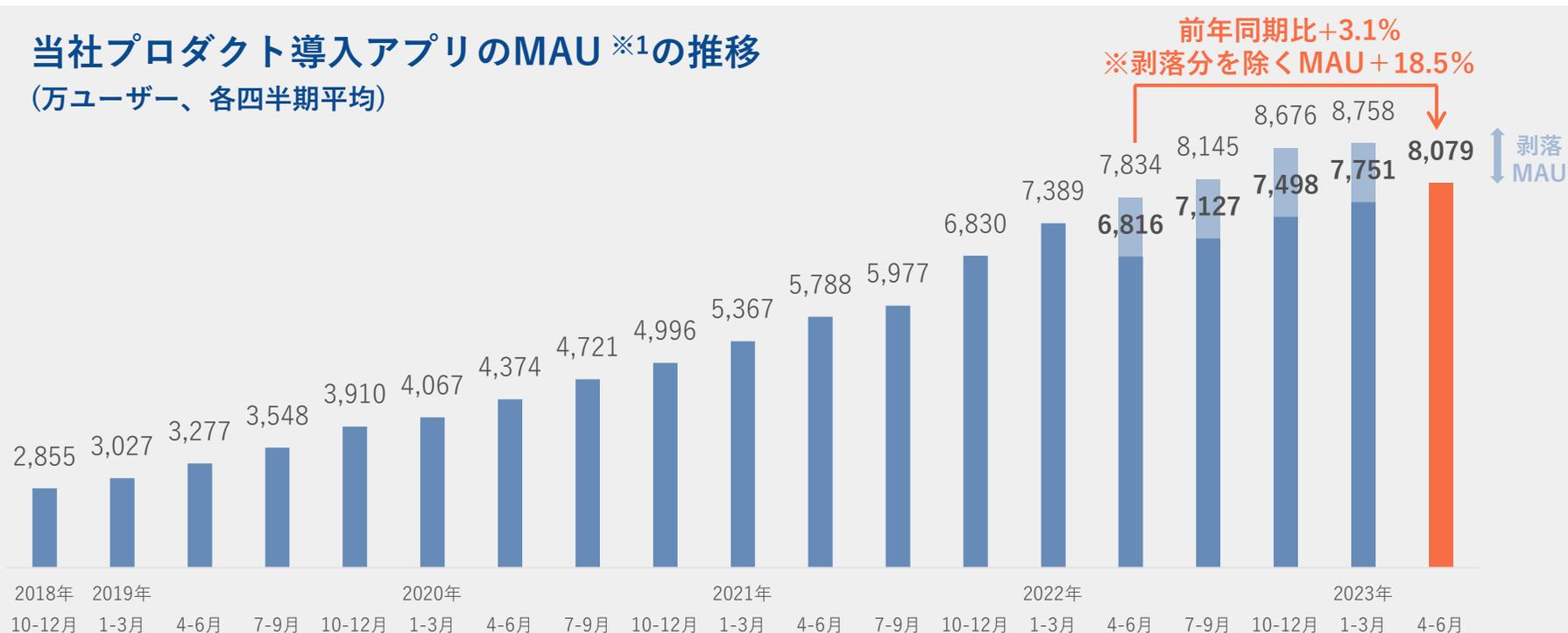
※<sup>1</sup> 上記のセグメント利益には、セグメント間の内部取引に係る金額を含んでいる。

# 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月以降に予定されていた一部アプリ解約に伴うユーザー数の剥落により、ネットの増加数は前年同期比+3.1%の微増にとどまる。剥落分を除くMAUについては前年同期比+18.5%の増加。

## 当社プロダクト導入アプリのMAU ※1の推移

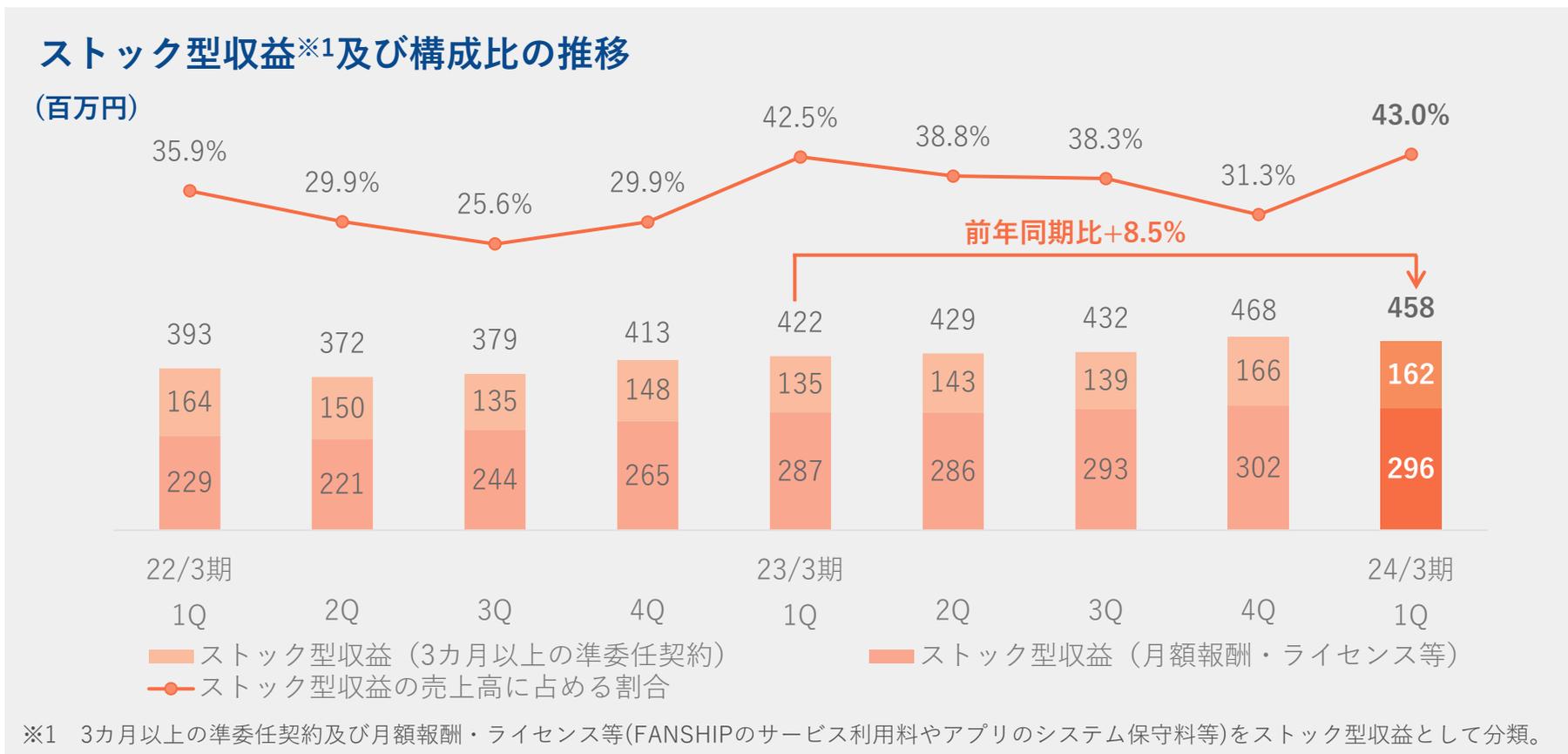
(万ユーザー、各四半期平均)



※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)。

# OMO事業：ストック型収益の推移

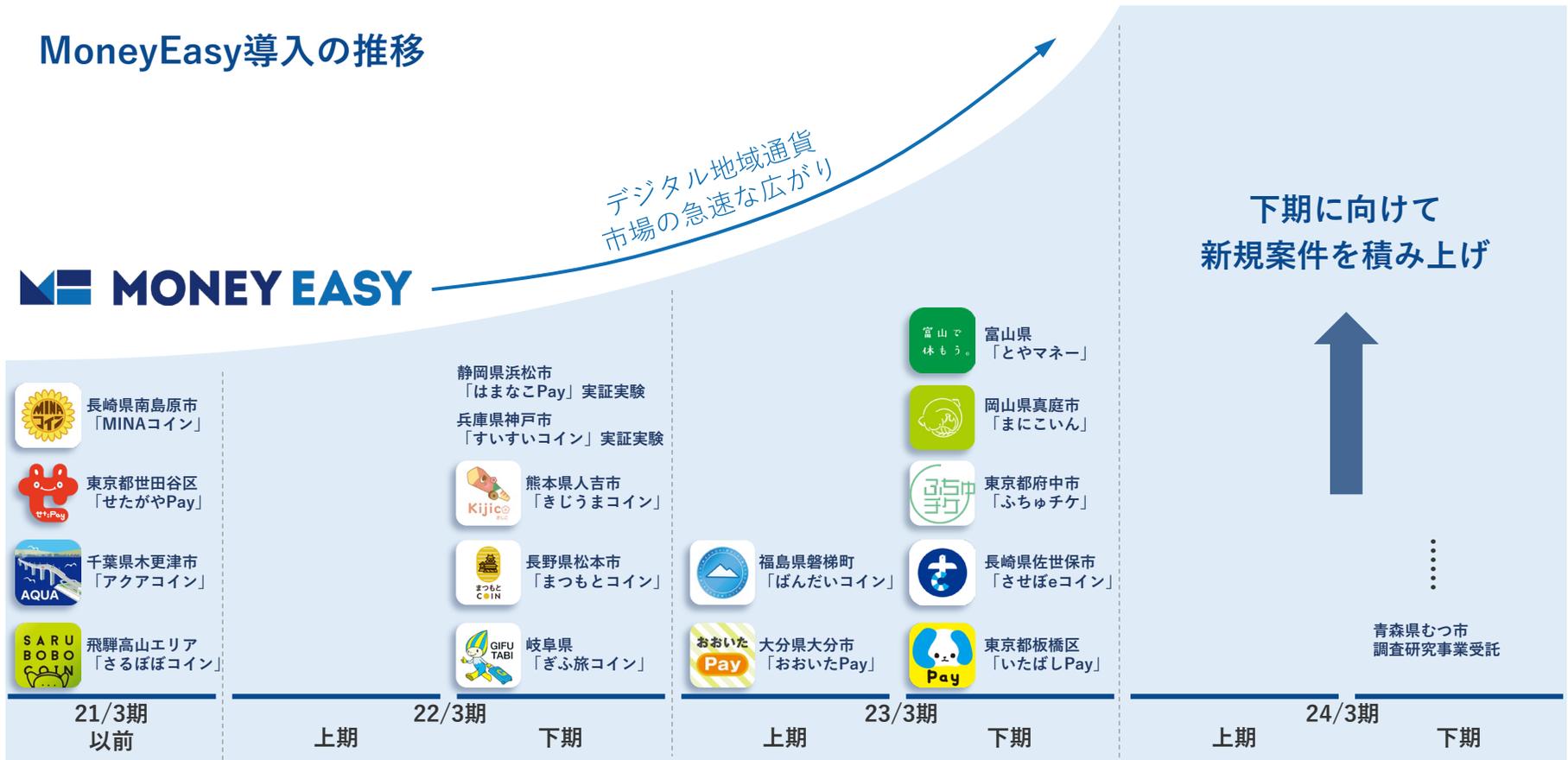
ストック型収益は前年同期比+8.5%の増加。23/3期4Q以降に予定されていたアプリ解約に伴うユーザー数の剥落による売上高への影響は限定的。



# 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青森県むつ市のデジタル地域通貨調査研究事業を受託、下期に開始予定。例年下期に導入が偏重しており、今後も下期に向けて新規案件を積み上げる見込み。

## MoneyEasy導入の推移



## (ご参考)四半期推移

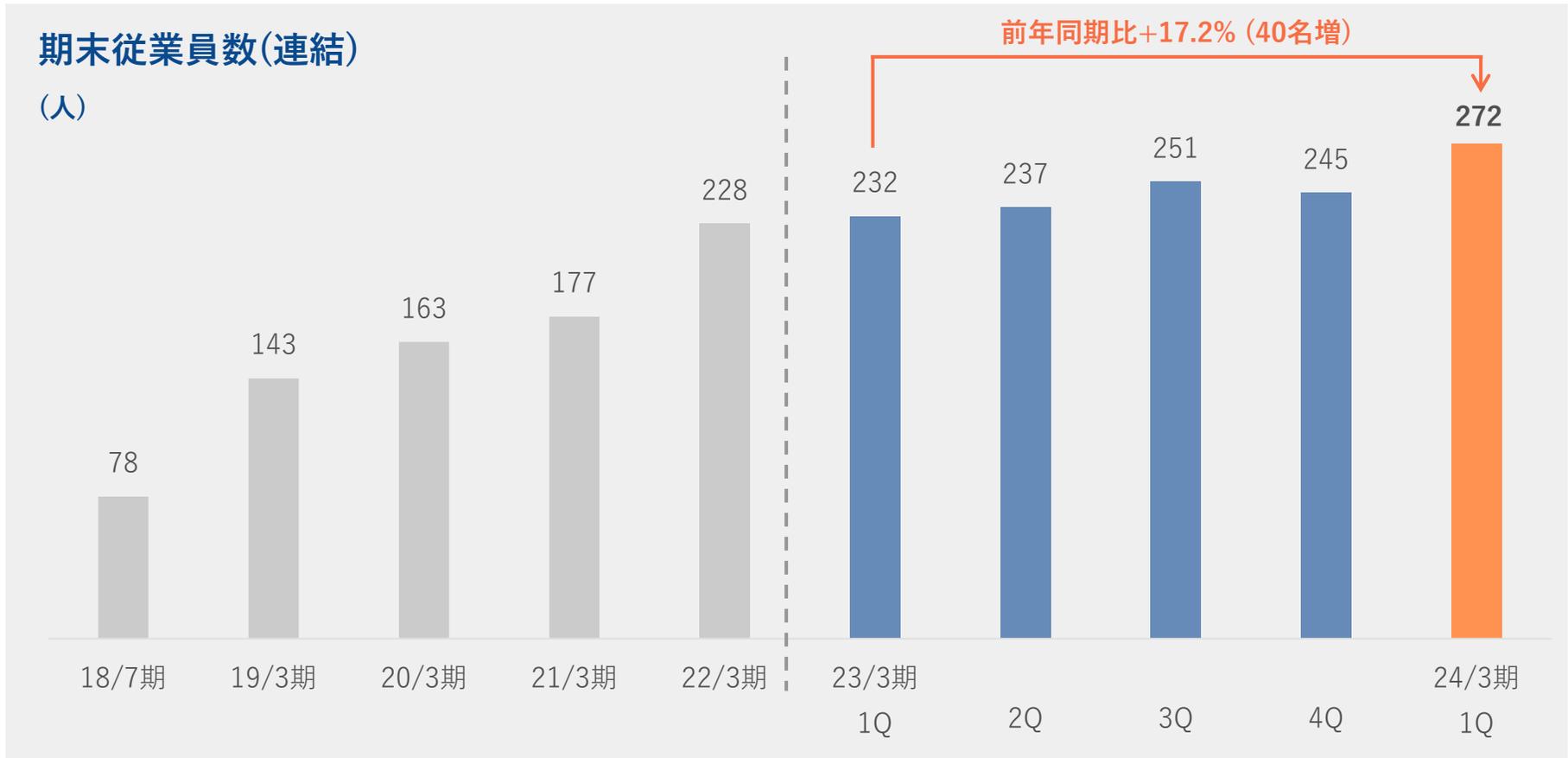
	23/3期1Q 連結		23/3期2Q 連結		23/3期3Q 連結		23/3期4Q 連結		23/3期通期 連結		24/3期1Q 連結	
	(4~6月)		(7~9月)		(10~12月)		(1~3月)		(22.4~23.3月)		(23.4~23.6月)	
(百万円)	実績	構成比										
<b>売上高</b>	<b>1,027</b>	<b>100.0%</b>	<b>1,163</b>	<b>100.0%</b>	<b>1,497</b>	<b>100.0%</b>	<b>1,729</b>	<b>100.0%</b>	<b>5,418</b>	<b>100.0%</b>	<b>1,117</b>	<b>100.0%</b>
売上原価	689	67.0%	735	63.2%	965	64.5%	1,024	59.2%	3,415	63.0%	872	78.0%
原価人件費	202	19.7%	183	15.8%	207	13.9%	242	14.0%	836	15.4%	234	21.0%
外注費	388	37.7%	443	38.1%	612	40.9%	652	37.7%	2,096	38.7%	480	43.0%
その他原価	98	9.6%	108	9.3%	145	9.7%	129	7.5%	481	8.9%	157	14.1%
<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>
販管費	384	37.3%	409	35.2%	412	27.6%	418	24.2%	1,624	30.0%	454	40.7%
人件費	248	24.2%	257	22.1%	254	17.0%	259	15.0%	1,019	18.8%	284	25.4%
採用費	11	1.1%	33	2.9%	19	1.3%	16	0.9%	81	1.5%	26	2.4%
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%
のれん償却	13	1.2%	13	1.1%	13	0.9%	17	1.0%	57	1.1%	17	1.5%
業務委託費	17	1.7%	19	1.7%	21	1.4%	26	1.6%	86	1.6%	27	2.5%
その他経費	61	5.9%	54	4.7%	76	5.1%	65	3.8%	258	4.8%	62	5.6%
<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>
経常利益	-43	-	20	1.8%	121	8.1%	291	16.8%	389	7.2%	-204	-
親会社株主に帰属する当期純利益	-36	-	29	2.5%	56	3.8%	126	7.3%	175	3.2%	-155	-

## (ご参考)貸借対照表

	(百万円)	24/3期1Q (連結)	
		期末実績	構成比(%)
流動資産		2,909	56.7%
現金及び預金		1,851	36.1%
受取手形及び売掛金		698	13.6%
契約資産		233	4.6%
仕掛品		31	0.6%
固定資産		2,217	43.3%
のれん		497	9.7%
ソフトウェア		640	12.5%
繰延税金資産		437	8.5%
<b>資産合計</b>		<b>5,127</b>	<b>100.0%</b>
流動負債		1,440	28.1%
買掛金		291	5.7%
短期借入金		500	9.8%
1年内返済長期借入金		200	3.9%
賞与引当金		53	1.1%
固定負債		514	10.0%
長期借入金		475	9.3%
<b>負債合計</b>		<b>1,954</b>	<b>38.1%</b>
<b>純資産合計</b>		<b>3,172</b>	<b>61.9%</b>
<b>負債・純資産合計</b>		<b>5,127</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+40名（+17.2%）、前四半期比+27名（+11.0%）と大幅増加。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4月以降のニュース①

2023/4/4	スポーツ用品小売ヒマラヤのOMO起点となる「ヒマラヤアプリ」を開発支援
2023/4/18	Qoil、総合厨房機器メーカー・中西製作所（大阪市）のコーポレートブランディングを担当
2023/4/25	コンシェルジュ社とパートナー連携し、LINEミニアプリ集客パッケージ「Kit-Curu」の配信機能を強化
2023/4/26	碧海信用金庫とアイリッジ、「LINEミニアプリ」を活用した企業マーケティングDX支援に関する基本合意書を締結
2023/5/16	アプリビジネスプラットフォーム「APPBOX」パッケージでありながらスクラッチ開発も導入可能な日本初のパッケージサービスを提供開始
2023/5/17	Qoil、パーソルグループのWebメディア「TECH DOOR（テックドア）」をプロデュース
2023/5/24	日本サニパックのLINEミニアプリ活用販促キャンペーンで大幅成果アップを達成し、第2弾の実施が決定
2023/6/29	株式会社ディーエスエスがアサイン管理の脱Excel化に向け開発リソース最適化プラットフォーム「Co-Assign」を導入
2023/7/7	アイリッジ、7月19日～21日開催の「JapanマーケティングWeek【夏】」に出展
2023/7/10	企業のカーボンオフセット支援の取組み「ゼロカーボンゴー！」を開始
2023/7/14	Qoil、小久保製氷冷蔵株式会社のロックアイス50周年キャンペーンプロデュースを担当
2023/7/18	フィノバレー、青森県むつ市デジタル地域通貨調査研究事業を受託
2023/7/25	7月20日グランドオープンの商業施設「モユクサッポロ」に店舗集客LINEミニアプリ「Kit-Curu」導入
2023/7/31	株式会社グリーンムーブがアサイン管理の脱Excel化に向け開発リソース最適化プラットフォーム「Co-Assign」を導入



## (ご参考)2023年4月以降のニュース②

---

2023/8/1

NTTアドと協業し、生成AI「ChatGPT」を活用したCXソリューションプログラムにソリューションを提供

2023/8/10

プラグイン、ChatGPTなど生成AIを活用したシステム開発支援提供開始

## 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1Q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

# 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～ O2Oソリューション 「popinfo」	2019年7月～ アプリマーケティングツール 「FANSHIP」	2023年4月～ アプリビジネスプラットフォーム 「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	-	-	○ (新規実装)
	データ分析	-	○	○
	施策活用	○	○	◎ (機能追加)

## 24/3期1Q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 NTTアドとアイリッジが戦略的協業を実施。  
生成 AI「ChatGPT」を活用した  
CXソリューションプログラムにアイリッジ  
グループのソリューションを提供

# NTTアドとアイリッジが戦略的協業を実施

株式会社 NTT アド（以下「NTTアド」）と協業し、オンライン・オフラインにおけるシームレスでより良い顧客体験を創出し、企業・ブランドの価値向上へつなげていくCXソリューションプログラムの提供を開始。

## NTTアド

- > ファンマーケティング実行
- > 店頭プロモーション実行/スタッフマネジメント
- > 接客音声解析システム（ChatGPT活用）

## アイリッジグループ

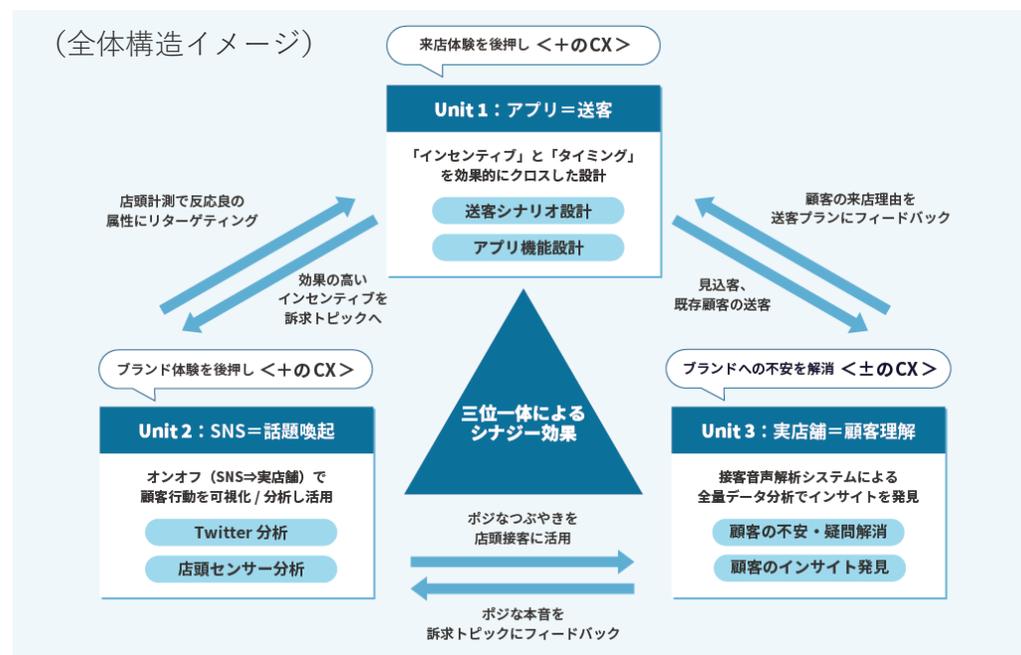
- > アプリ開発（スクラッチ/パッケージ）
- > アプリマーケティング分析基盤
- > 店頭データ計測システム

NTTアドとアイリッジが戦略的協業を行い、それぞれの強みを組み合わせオンライン・オフラインにおける最適なCXソリューションを構築

# 生成AI「ChatGPT」を活用したCXソリューションプログラムの提供開始

NTTアドの生成AI「ChatGPT」を活用したCXソリューションプログラムにアイリッジグループのソリューションを提供。

本プログラムは、生活者が日々接触しているアプリやSNSを通じて実店舗へと誘引し、店頭での接客を通じて、顧客の本音を生声として全量データを収集、「ChatGPT」を活用した「接客音声解析システム」によりインサイトの発見ができるプログラム。



## 各Unitへのアイリッジグループの提供ソリューションと役割

### Unit 1：アプリ＝送客

- > アプリ機能を送客に特化。ゼロからの開発不要
- > アプリビジネスプラットフォーム「APPBOX」
- > 店舗集客 LINE ミニアプリ「Kit-Curu」

### Unit 2：SNS＝話題喚起

- > 店頭センサーにより、オンライン→オフライン (SNS→実店舗) で顧客行動を可視化し分析
- > リテールデータ活用 AI プラットフォーム「Flow」

# 24/3期1Qの進捗：新規事業の育成

---



- 1 アサイン管理の脱Excel化「Co-Assign」  
累計導入社数100社を突破
- 2 企業のカーボンオフセット支援の取組み  
「ゼロカーボンゴー！」を開始
- 3 ChatGPTなど生成AIを活用したシステム  
開発支援を開始

# アサイン管理の脱Excel化「Co-Assign」累計導入社数が100社を突破

「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で、システム開発会社を中心に生産性向上を支援。この度「Co-Assign」の累計導入社数が100社※1を突破。



株式会社ディーエスエス

2023年6月導入



株式会社グリームオーブ

2023年7月導入



開発プロジェクトにおけるアサイン管理（プロジェクトへの人員割当）は、各社独自のExcelフォーマットで行われることが多く、サービス規模の拡大や案件数の増加などによって管理負荷は高まる傾向にある。また、案件ごとの予実（予算と実績）の見える化を通じて生産性を高めていきたいというニーズもあり、「Co-Assign」ではそのようなアサイン管理に対する課題やニーズに合致した機能を提供。

※1 サービスリリースからアカウントを作成いただいている延べ数。

# グリーントランスフォーメーション（GX）分野での新規事業

企業が消費者とともにカーボンオフセット※1に取り組める新規事業「ゼロカーボンゴー！」を開始。

利用者がカーボンオフセットに参加できるアプリ/Web機能追加、  
カーボンクレジット販売、プロモーションから総合的に支援



1

## ZERO Carbon GO! カーボンクレジット販売

- > 世界最大手のデベロッパーから直接オフセットプロジェクトを提案。量や質、安心なカーボンクレジットを提供
- > ゼロから取り組む手間とコストを削減可能

2

## ZERO C Plugin! カーボンオフセット機能 開発

- > 企業のオフセット活動に、生活者側にも賛同できるように、購入・利用によって排出されるCO2量の可視化・オフセット価格の提示機能を、APIで実現できるシステムを提供
- > WEBやアプリに組込み可能

3

## 環境活動による プロモーション提案

- > オフセット活動の成果を、人材や顧客の新規獲得に有利に働くよう、積極的に発信し企業の認知度・好意度の向上に貢献

※1 カーボンオフセット：企業活動などで発生するCO2（＝カーボン）を、森林による吸収や、省エネ設備への更新などで生み出された削減分を購入することで、埋め合わせ（＝オフセット）しようとする取り組み。

# ZERO C Plugin! (ゼロシープラグイン) の概要

「ZERO C Plugin!」を利用することで、企業はショッピングや移動によるCO2 排出量を消費者に認知してもらい、直接削減に協力してもらうことを見込む。カーボンクレジットの購入分をポイントでそのまま還元し、企業や商品へのロイヤリティを高めるといった使い方も可能。



スマートフォンアプリや Web 上に、ユーザー（企業の商品購入者やサービス利用者）の消費行動によって、どれくらいのCO2の排出量が生み出されたのかを可視化

購入により排出量をオフセットするための、カーボンクレジットの購入機能を追加（提携するカーボンクレジットプロバイダーの API を利用）

オフセットツール「ZERO C Plugin!」の利用イメージ（小売企業の場合）



商品を1個をつくるのに排出されるCO2を、カーボンクレジットを購入することで相殺できます

# ChatGPTなど生成AIを活用したシステム開発支援を開始

アイリッジグループでシステム開発を行う株式会社プラグインは、企業の業務システム等においてChatGPTなど生成AIを活用するための開発支援サービスを開始。

## ChatGPTなど生成AIを活用したシステム開発支援を開始



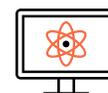
生成AIの業務システムへの活用イメージ

### 業務効率化



- > 文章の要約・添削・翻訳
- > プログラミングコード・関数の作成
- > 企画書・プレゼン資料の作成

### リスク対策



- > 法改正情報に合わせた規定管理やリスク洗い出し
- > ネット上の情報に基づく与信管理

### サービス向上



- > 商品・サービスなどのアイデア提案
- > 顧客との対話内容要約
- > 感情分析・FAQ生成

### 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・ 新規事業
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・APPBOX	来店計測・来店予測※1	デジタル地域通貨PF (フィンテック事業)
	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**  
コアアサイン

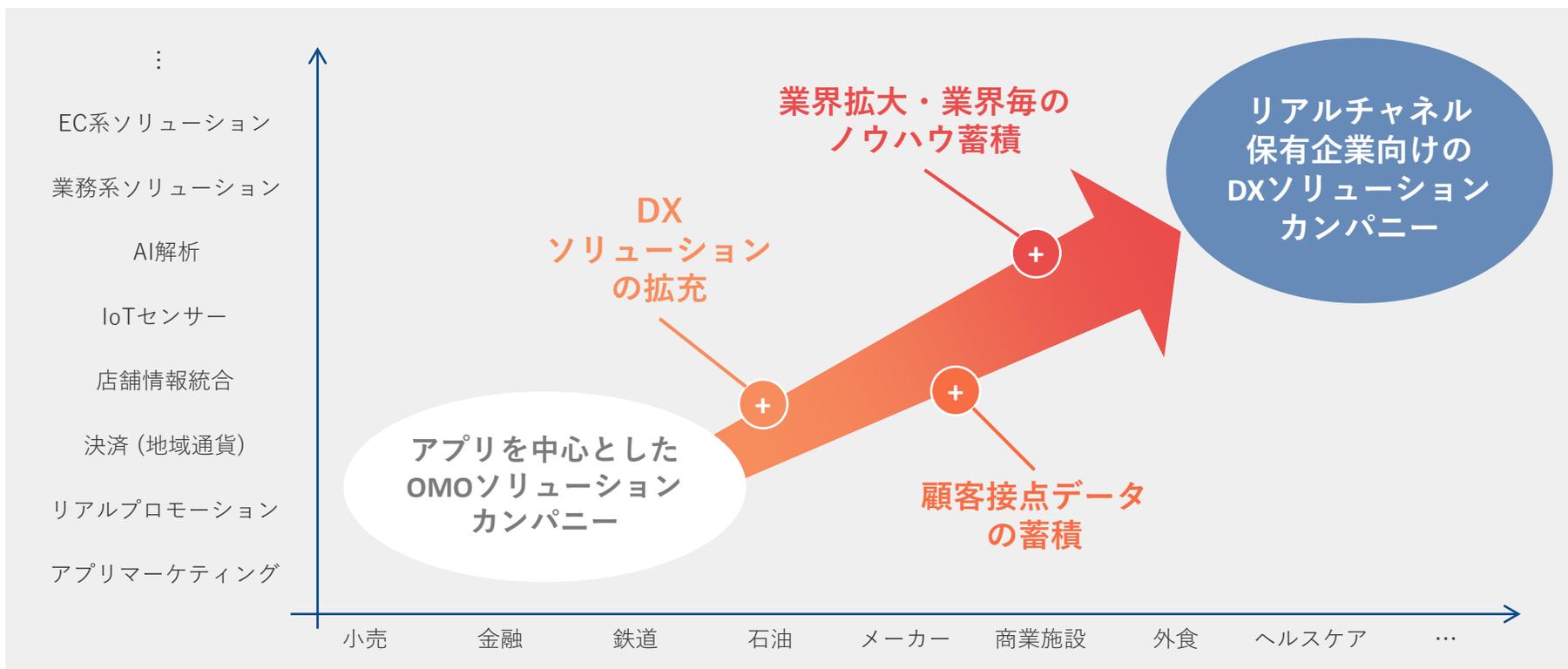
社内外人材の稼働管理やプロジェクトへのアサイン管理、人材調達が一つになった、リソース最適化プラットフォーム

## 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



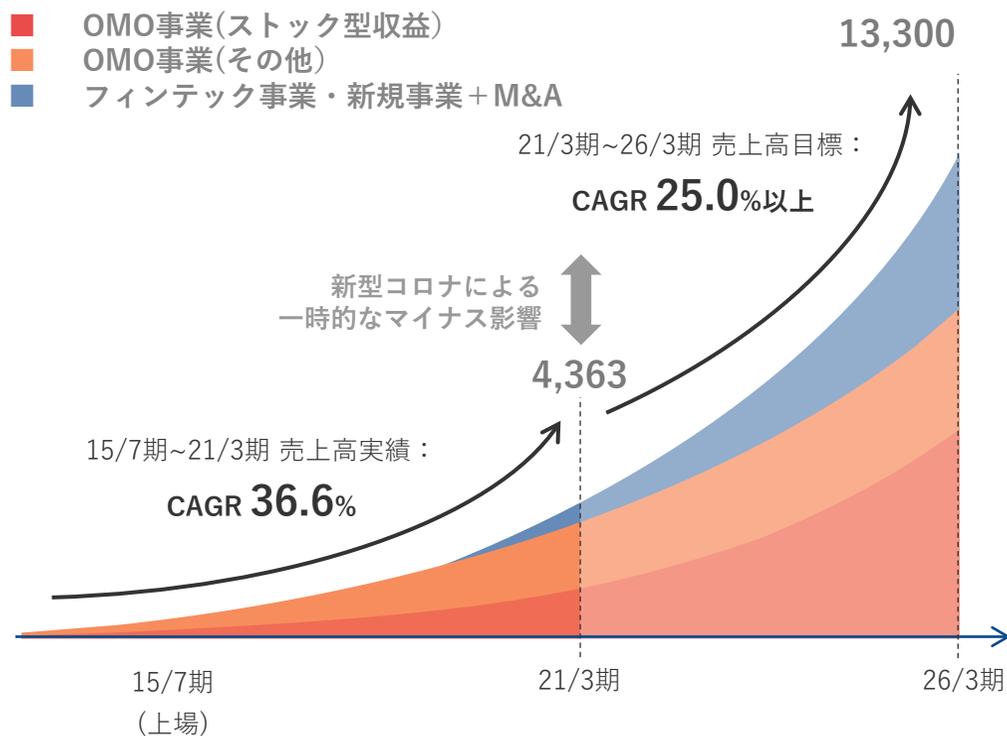
## 4. 中期的な財務目標と 2024年3月期業績予想について (2023年3月期決算説明資料より再掲)

# 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**

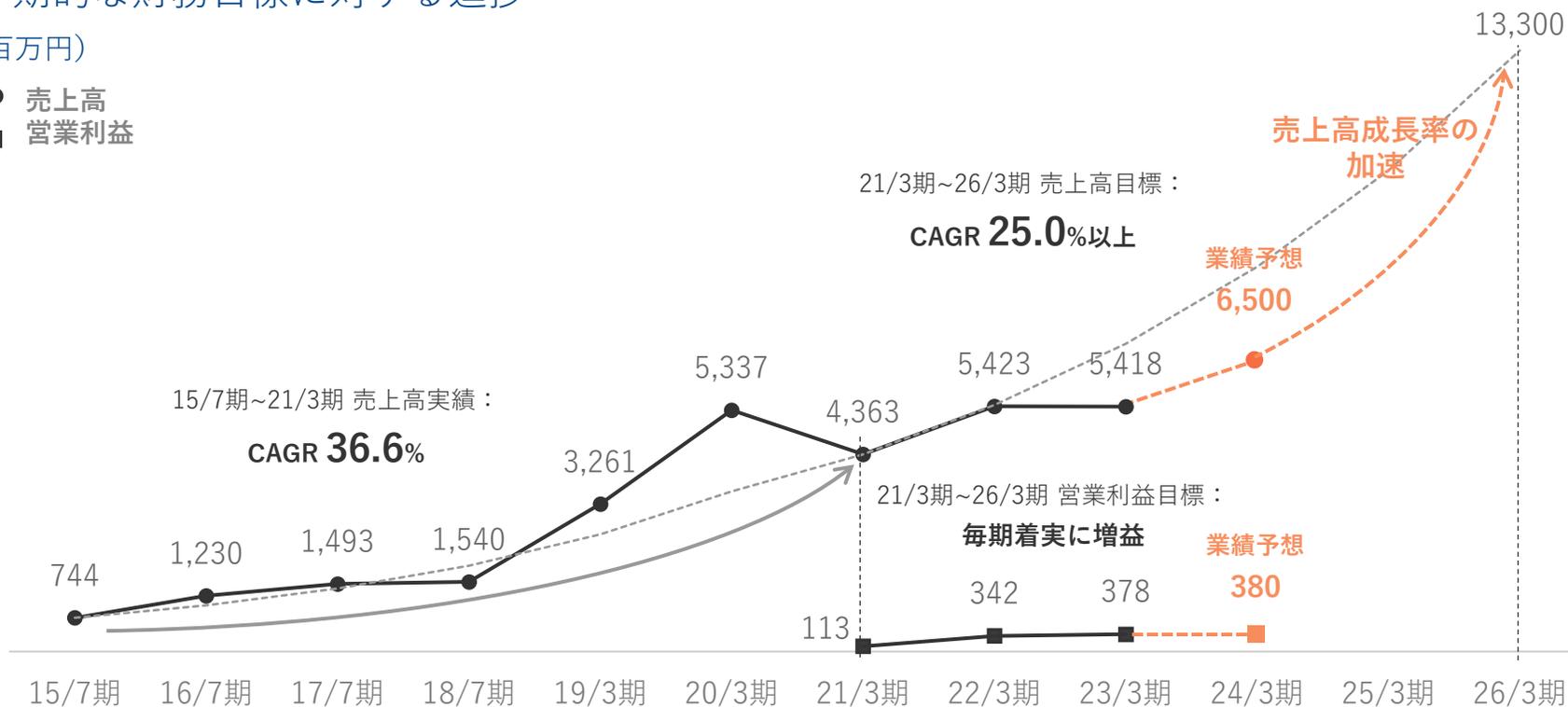
# 中期的な財務目標に対する進捗

新プロダクト「APPBOX (アップボックス)」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するとともに、OMO事業・フィンテック事業に続く第三の収益の柱となる新規事業の創出やM&Aによる売上高拡大も推進し、26/3期売上高133億円を目指す。

## 中期的な財務目標に対する進捗

(百万円)

- 売上高
- 営業利益



## 2024年3月期連結業績の見通し

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。

売上高は、OMO事業オンラインマーケティング関連を中心に堅調な成長を目指す。

営業利益は、新プロダクト「APPBOX (アップボックス)」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しつつも、販売管理費を適切にコントロールし、着実な増益を目指す。

(百万円)	23/3期 (連結)	24/3期 (連結)	前年同期比
	通期実績	通期見通し	
売上高	5,418	6,500	+20.0%
営業利益	378	380	+0.3%



## 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	11億90百万円(2023年6月末時点)	
従業員数	272人(2023年6月末、連結)	

## 株主構成(2023年6月末現在)

小田 健太郎	32.4%
日本カストディ銀行(信託口)	5.9%
五味 大輔	3.5%
SBI証券	2.2%
楽天証券	1.9%
初雁 益夫	1.9%
NTTデータ	1.8%
上田八木短資	1.4%
アイリッジ従業員持株会	1.0%
吉永 聰志	0.7%



# 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。