



2024年3月期

第2四半期決算説明資料

株式会社アイリッジ
(証券コード：3917)

2023/11/10

目次

1. 2024年3月期第2四半期決算について
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
(2023年3月期決算説明資料より再掲)
5. 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)
6. 補足資料



2024年3月期第2四半期決算ハイライト

**売上高は前年同期比+10.6%の2,424百万円、
営業利益は一時的な開発遅延案件や先行投資の影響で-330百万円で着地。**

- 売上高は、フィンテック事業が前年同期比+56.6%と大きく増収となり、前年同期比+10.6%の増収。
- 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一部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。

**アプリビジネスプラットフォーム「APPBOX」の機能拡張
と拡販のための投資を継続。**

- 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1Qに市場投入。24/3期は「APPBOX」の機能拡張と拡販のための投資を継続。
- 「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「APPBOX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」の開発基盤の活用を促進。

24/3期の通期業績見通しを修正。

- 24/3期第2Q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. 2024年3月期第2四半期決算について



2024年3月期第2四半期 決算概要

連結売上高は前年同期比+10.6%の増収。一部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、営業利益は赤字を計上。一部開発遅延案件の影響は第2Qにて解消の見込み。

(百万円)	23/3期 連結		24/3期 連結		(ご参考) 24/3期	
	2Q累計	前年同期比	2Q累計	前年同期比	2Q単独	前年同期比
売上高	2,191	-9.3%	2,424	+10.6%	1,306	+12.2%
売上総利益	767	-9.2%	592	-22.8%	346	-19.1%
売上総利益率	35.0%	+0.1pt	24.4%	-10.6pt	26.5%	-10.3pt
営業利益	-26	—	-330	—	-121	—
営業利益率	—	—	—	—	—	—
経常利益	-23	—	-324	—	-120	—
親会社株主に帰属する当期純利益	-7	—	-240	—	-85	—

セグメント別実績の概況

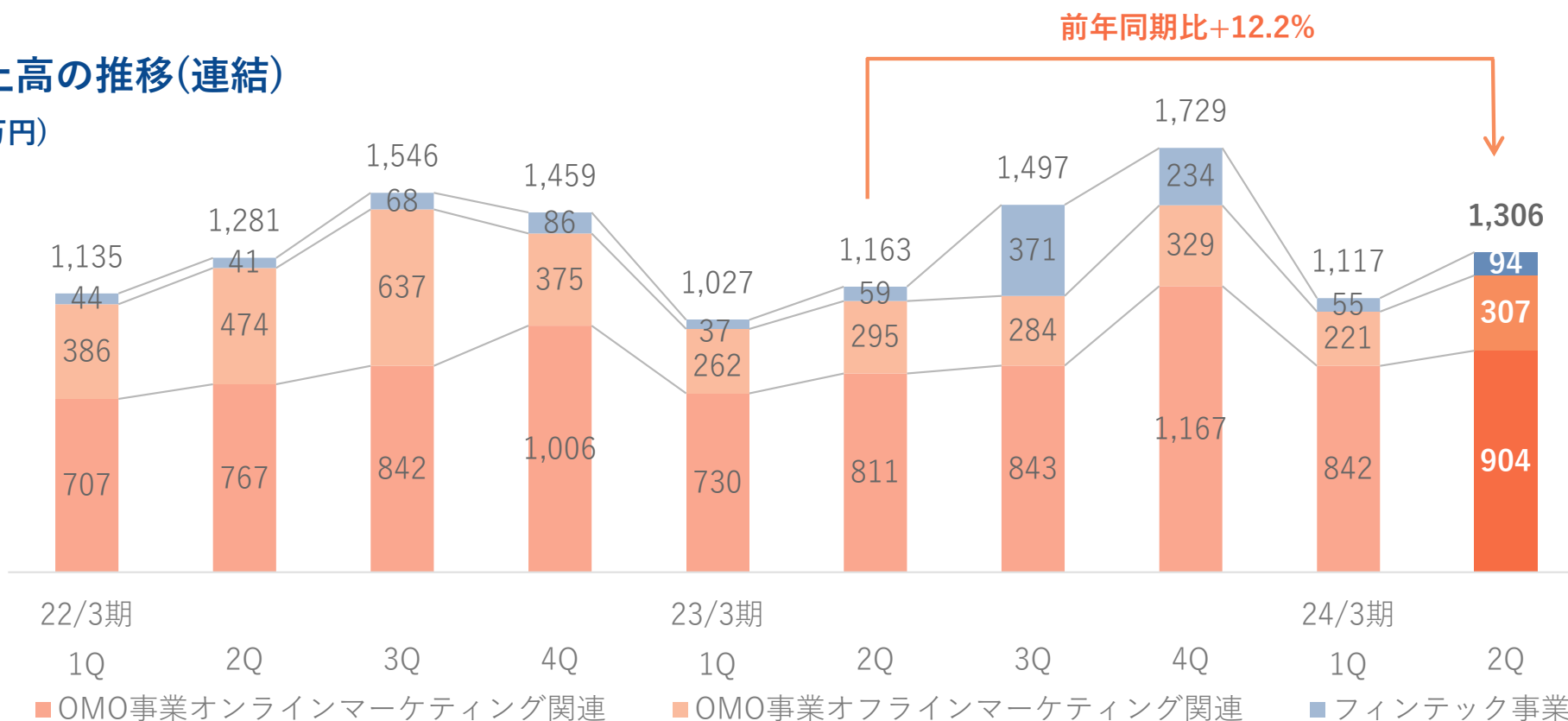
OMO事業オンラインマーケティング関連が前年同期比+13.3%、フィンテック事業が+56.6%の増収となった一方で、OMO事業オフラインマーケティング関連は-5.1%の減収となり、連結売上高は+10.6%の増収。

		23/3期	24/3期		(ご参考)	
		2Q累計	2Q累計	前年同期比	2Q単独	前年同期比
		(百万円)				
売上高	連結	2,191	2,424	+10.6%	1,306	+12.2%
	OMO事業	2,099	2,276	+8.4%	1,211	+9.5%
	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)	1,542	1,746	+13.3%	904	+11.4%
	オフラインマーケティング 関連(Qoil)	557	529	-5.1%	307	+4.3%
	フィンテック事業(フィハール)	96	150	+56.6%	94	+60.6%
	調整額	-4	-2	-	0	-
セグメント利益	連結	-26	-330	-	-121	-
	OMO事業	-30	-336	-	-129	-
	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)	7	-284	-	-123	-
	オフラインマーケティング 関連(Qoil)	-37	-51	-	-6	-
	フィンテック事業(フィハール)	0	-2	-	2	-
	調整額	3	8	-	5	-

売上高の推移(連結)

第2Q単独の売上高は前年同期比で+12.2%の増収となり、堅調に推移。

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。

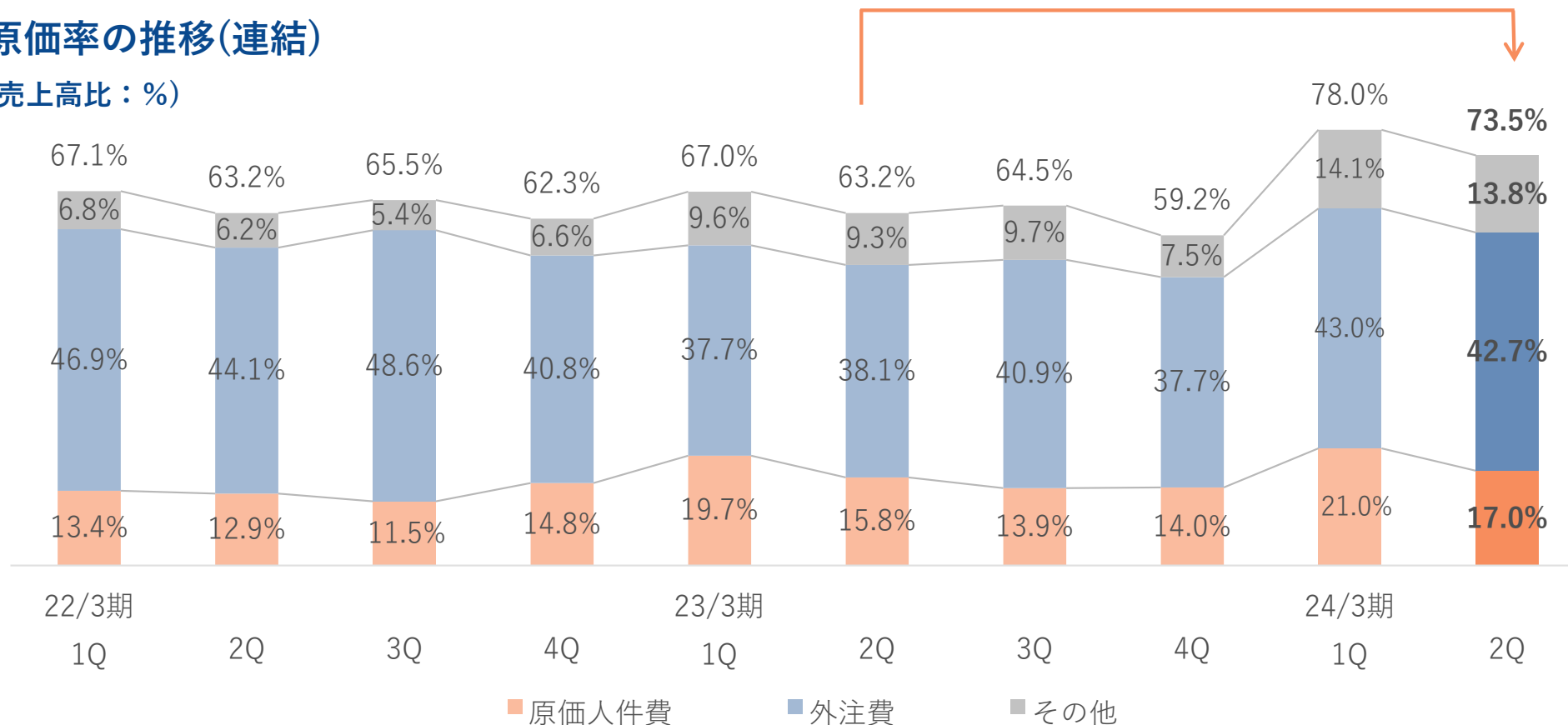
原価率の推移(連結)

原価率は前年同期比+10.3ptの73.5%。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に加え、新プロダクト「APPBOX」に係る費用が先行して発生していることが主な増加要因。一部開発遅延案件の影響は第2Qにて解消の見込み。

前年同期比+10.3pt

原価率の推移(連結)

(売上高比：%)

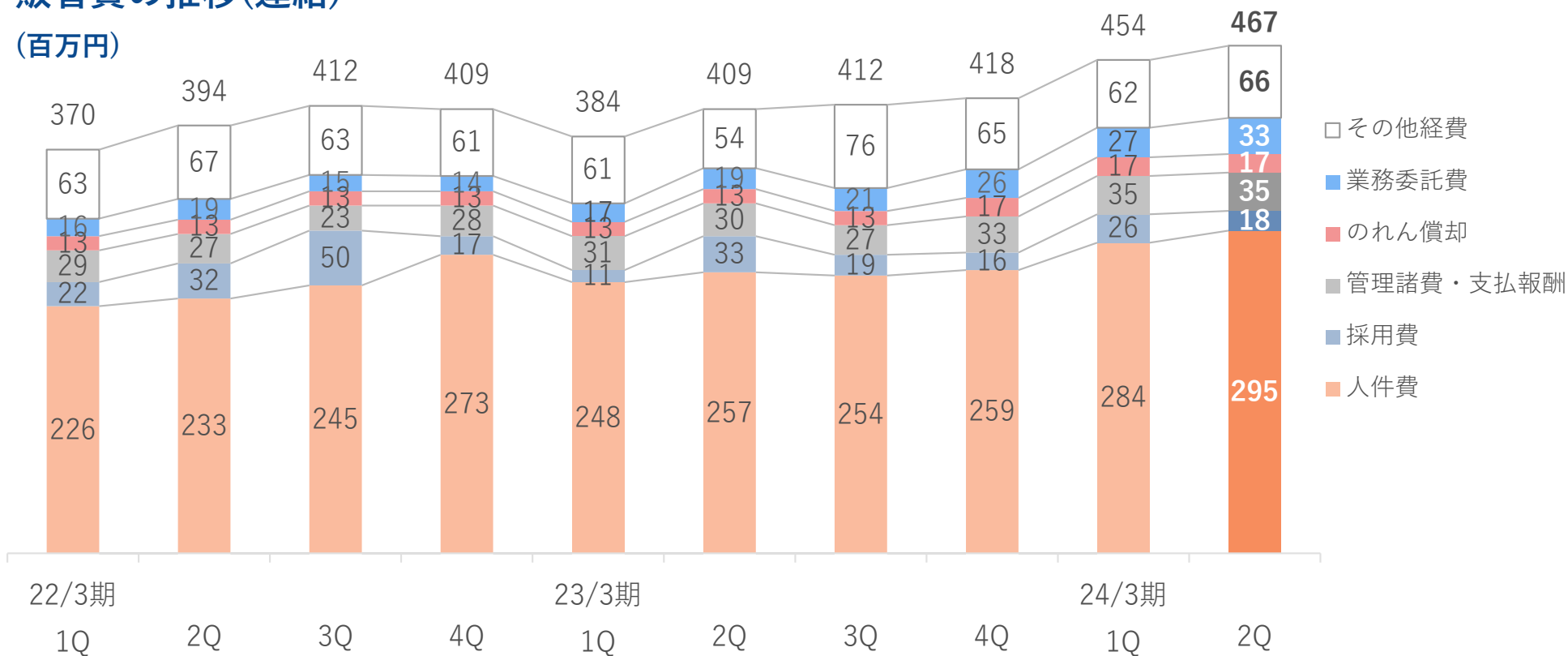


販売管理費の推移(連結)

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)

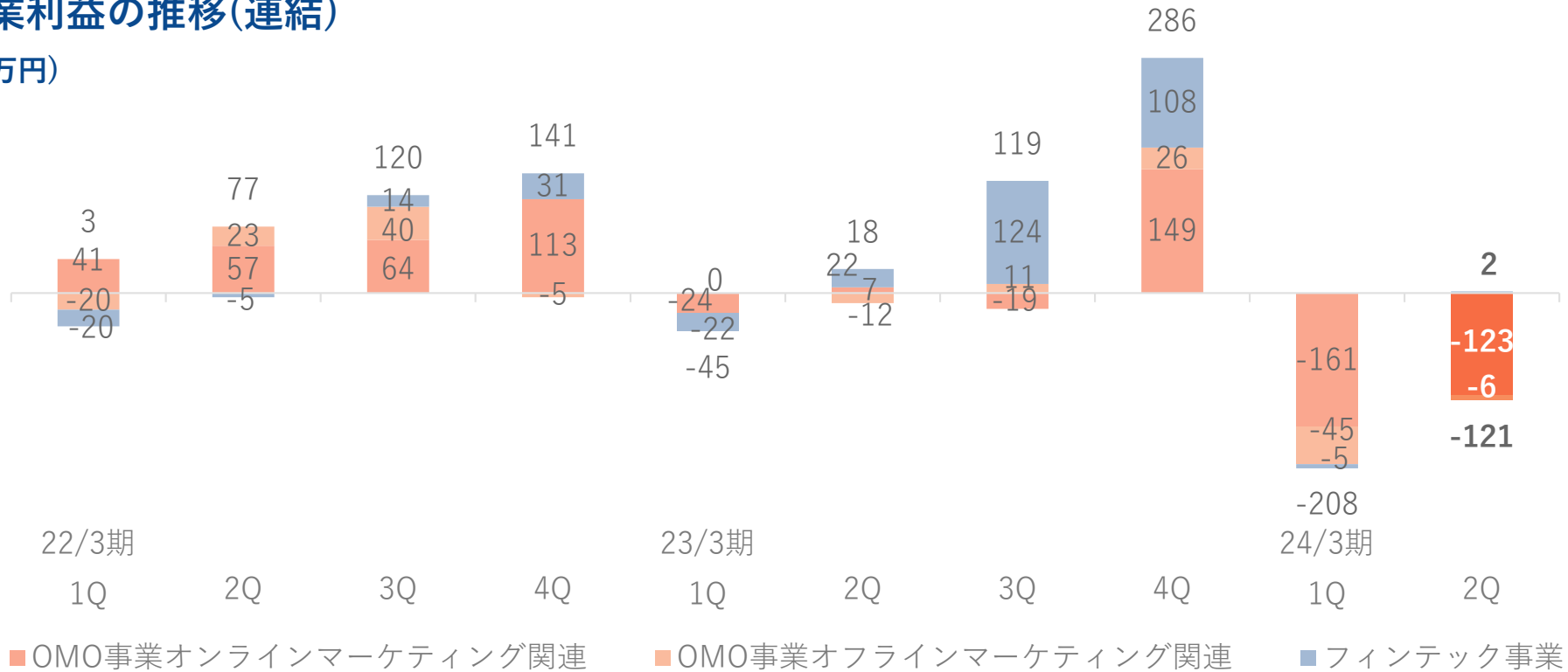
(百万円)



営業利益の推移(連結)

営業利益※は例年通り下期偏重を予定。

営業利益の推移(連結) (百万円)



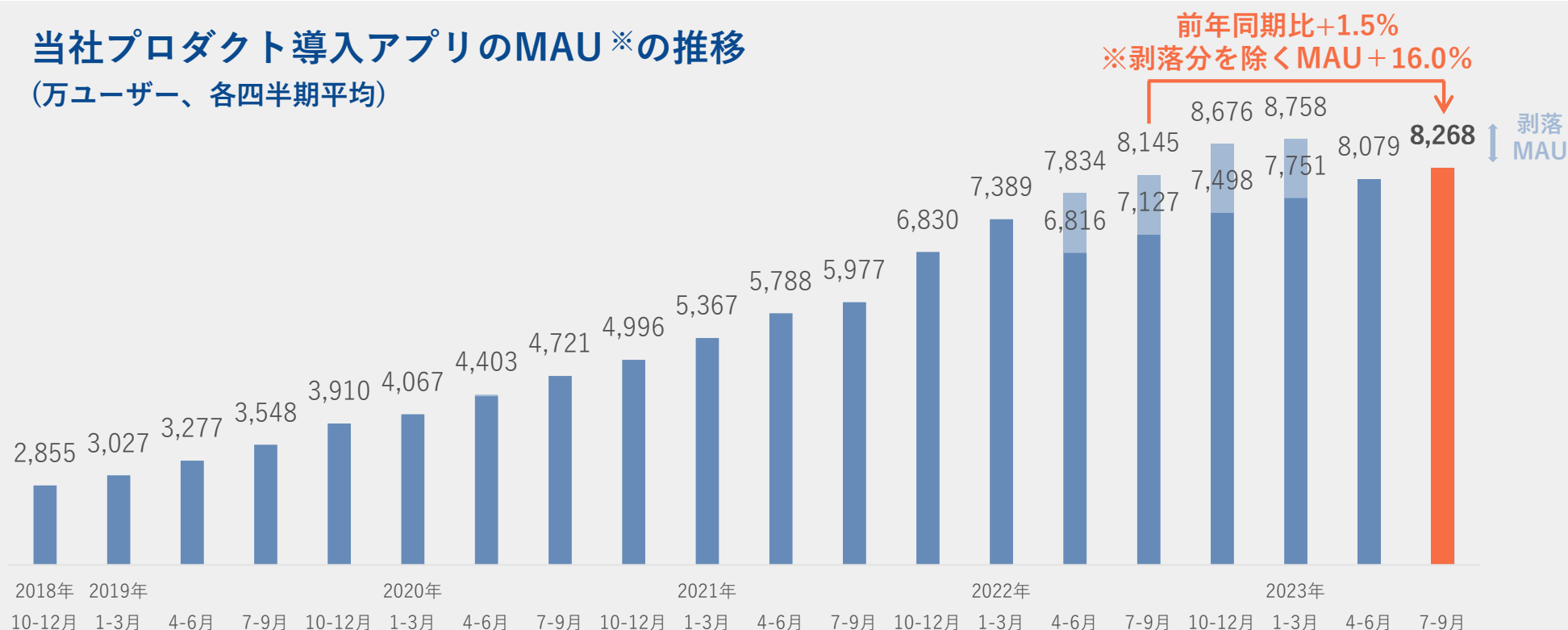
※ 上記のセグメント利益には、セグメント間の内部取引に係る金額を含んでいる。

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+1.5%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+16.0%の増加。

当社プロダクト導入アプリのMAU※の推移

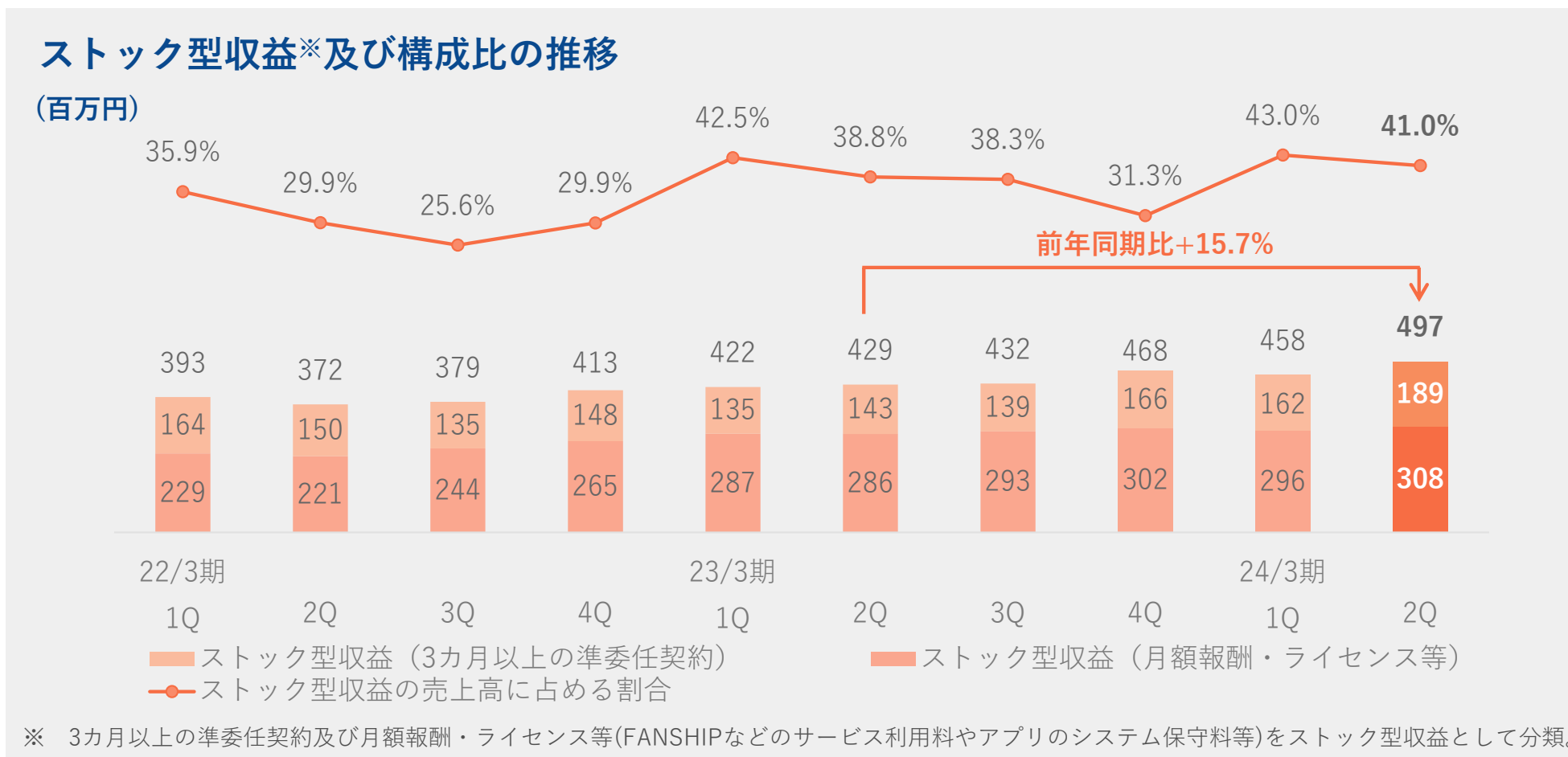
(万ユーザー、各四半期平均)



※ 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

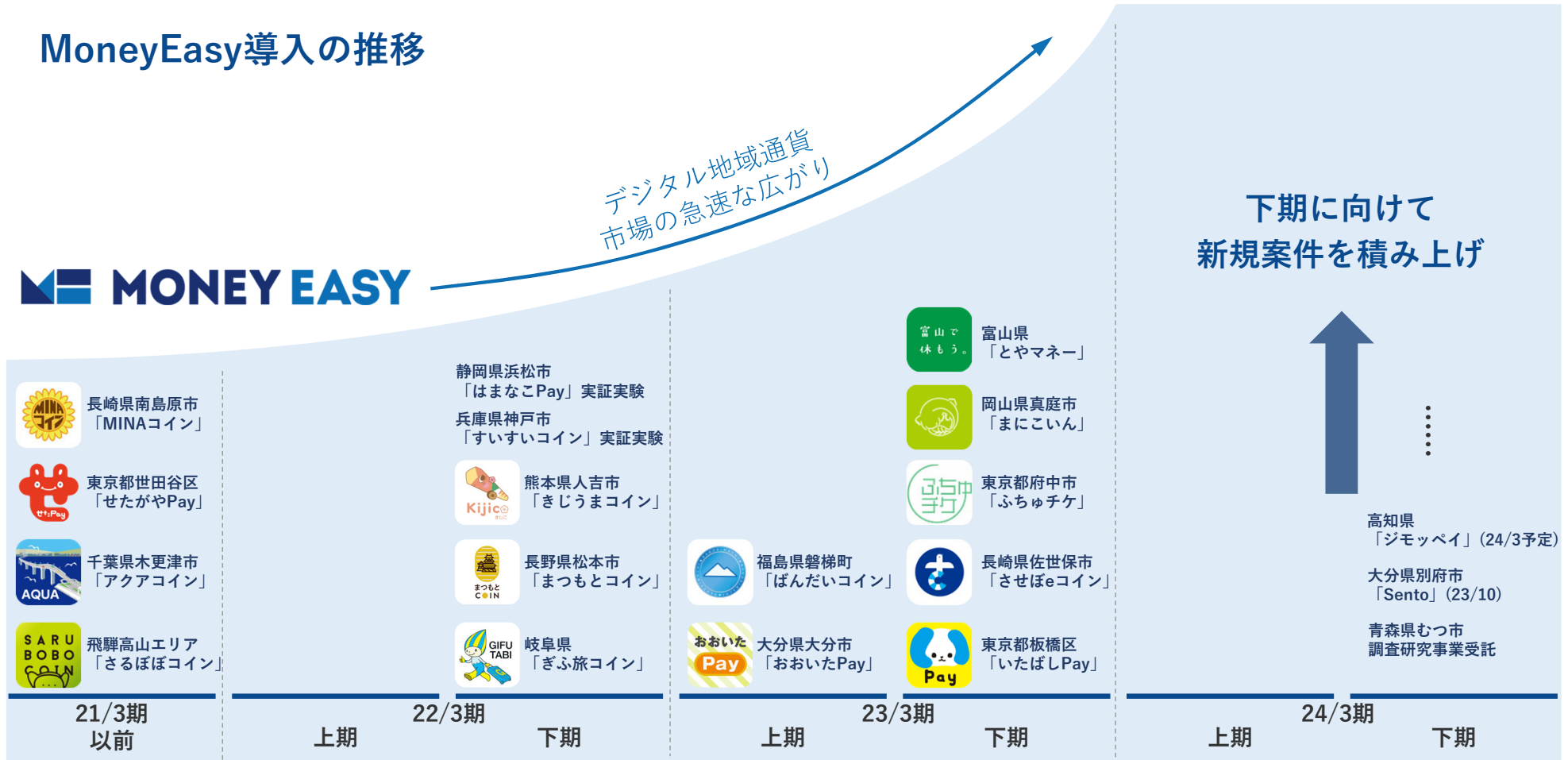
ストック型収益は準委任契約形態による開発支援案件が増加。また、ライセンス等の収入も順調に推移し、前年同期比+15.7%の増収。



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例年下期に導入が偏重しており、大分県別府市「Sento」の提供が10月より開始されるなど、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 (4~6月)		23/3期2Q 連結 (7~9月)		23/3期3Q 連結 (10~12月)		23/3期4Q 連結 (1~3月)		23/3期通期 連結 (22.4~23.3月)		24/3期1Q 連結 (4~6月)		24/3期2Q 連結 (7~9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
(百万円)														
売上高	1,027	100.0%	1,163	100.0%	1,497	100.0%	1,729	100.0%	5,418	100.0%	1,117	100.0%	1,306	100.0%
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%
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%
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%
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%
売上総利益	338	33.0%	428	36.8%	532	35.5%	704	40.8%	2,003	37.0%	245	22.0%	346	26.5%
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%
人件費	248	24.2%	257	22.1%	254	17.0%	259	15.0%	1019	18.8%	284	25.4%	295	22.6%
採用費	11	1.1%	33	2.9%	19	1.3%	16	0.9%	81	1.5%	26	2.4%	18	1.4%
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%	35	2.8%
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%
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%
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%
営業利益	-45	-	18	1.6%	119	8.0%	286	16.6%	378	7.0%	-208	-	-121	-
経常利益	-43	-	20	1.8%	121	8.1%	291	16.8%	389	7.2%	-204	-	-120	-
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	-	-85	-



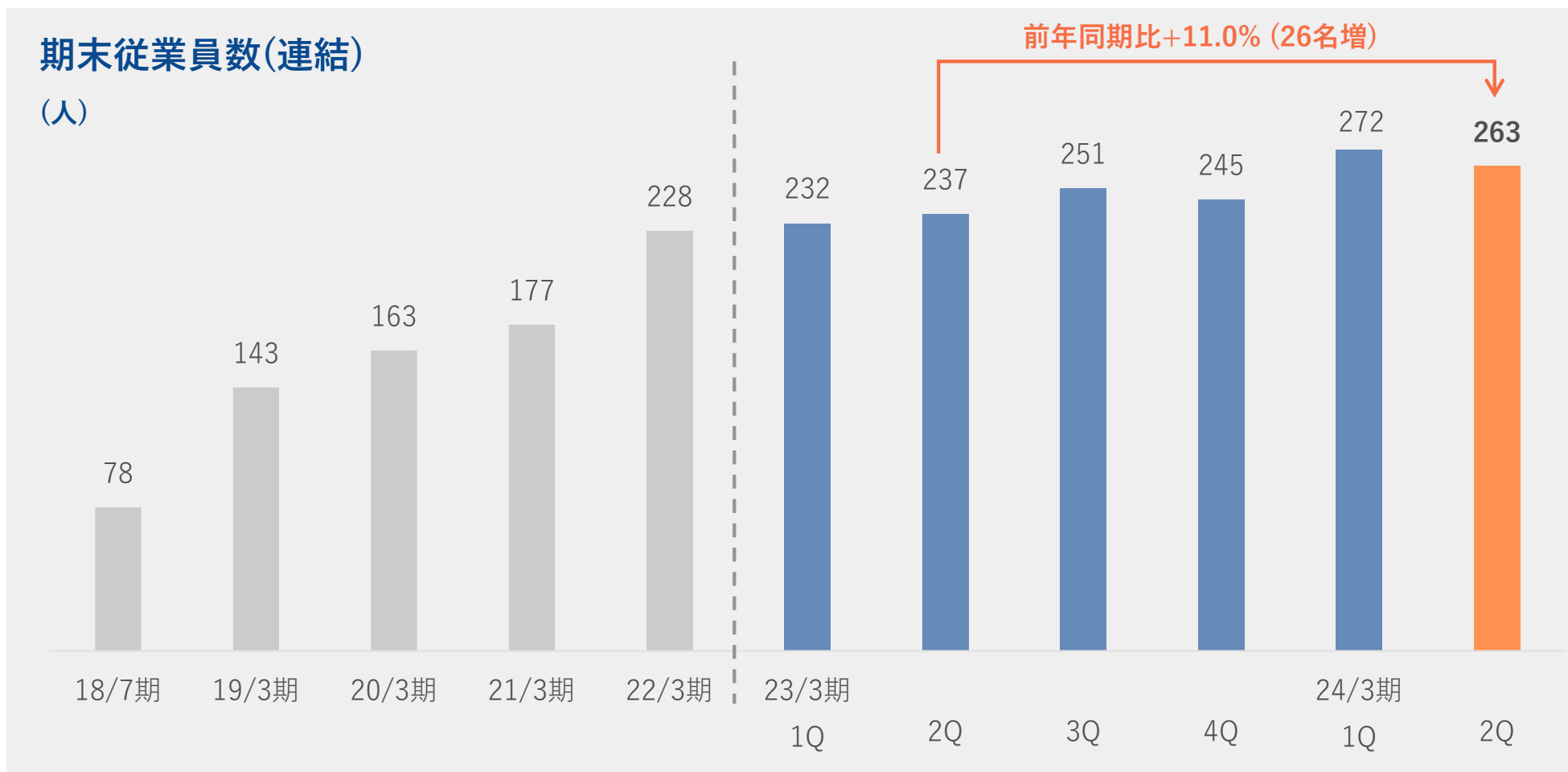
(ご参考)貸借対照表

	(百万円)	24/3期2Q (連結)	
		期末実績	構成比(%)
流動資産		3,201	58.4%
現金及び預金		1,887	34.4%
受取手形及び売掛金		1,093	20.0%
契約資産		40	0.7%
仕掛品		49	0.9%
固定資産		2,278	41.6%
のれん		480	8.8%
ソフトウェア		687	12.6%
繰延税金資産		471	8.6%
資産合計		5,479	100.0%
流動負債		1,894	34.6%
買掛金		340	6.2%
短期借入金		500	9.1%
1年内返済長期借入金		200	3.7%
賞与引当金		103	1.9%
固定負債		464	8.5%
長期借入金		425	7.8%
負債合計		2,358	43.0%
純資産合計		3,120	57.0%
負債・純資産合計		5,479	100.0%



(ご参考)従業員数の推移

連結従業員数は、前年同期比+26名(+11.0%)、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7月以降のニュース①

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	株式会社グリーンオ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
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
2023/8/17	Qoil、佐賀県内最大級の集合型イベントブースでのスタンプラリー企画にLINE活用ツール「LINKFUN」が採用
2023/8/22	アイリッジ、iOS関連技術者のためのカンファレンス「iOSDC Japan 2023」ゴールドスポンサーとして協賛
2023/8/30	アイリッジとQoil、YOMIURI BRAND STUDIOへ参画
2023/8/30	ソリューション・ラボ・ジャパン株式会社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
2023/9/6	フィノバレー、木更津市の電子地域通貨「アクアコイン」ですべてのユーザーがユーザー間送金機能を利用可能に
2023/9/7	ショッピングセンター「パンジョ」（大阪府堺市）のアプリ「パンジョポイント」をFANSHIP for Multiで開発支援




(ご参考)2023年7月以降のニュース②

2023/9/12	10代～60代の男女1,000人に聞いた会員証・クーポンの利用実態調査を公開
2023/9/12	Qoil、株式会社ゼロボードの脱炭素経営EXPO出展をプロデュース
2023/9/19	アイリッジ、9月27日～29日開催の「JapanマーケティングWeek【関西】」に出展
2023/9/22	Qoil、ニチバン株式会社の「ディアキチ™ワザアリ™テープ」の活用シーン認知拡大キャンペーンを支援
2023/9/25	プラグイン、株式会社フェイバーズクリエイションと業務提携し、ダイバーシティ&インクルージョンと新たなビジネスモデル創出を推進
2023/9/27	Qoil、味の素株式会社が「LINKFUN」を活用し、LINEミニアプリとレシートによるマストバイキャンペーンを実施
2023/9/27	Qoil、さが県産品流通デザイン公社が「LINKFUN」を活用し、LINEミニアプリによる「さが推しポイント」を本格展開
2023/9/28	フィノバレー、木更津市の電子地域通貨「アクアコイン」、5周年を記念して木更津市PR大使・中尾 彬さんの決済音を提供
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



(ご参考)2023年7月以降のニュース③

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



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2Q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ン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。

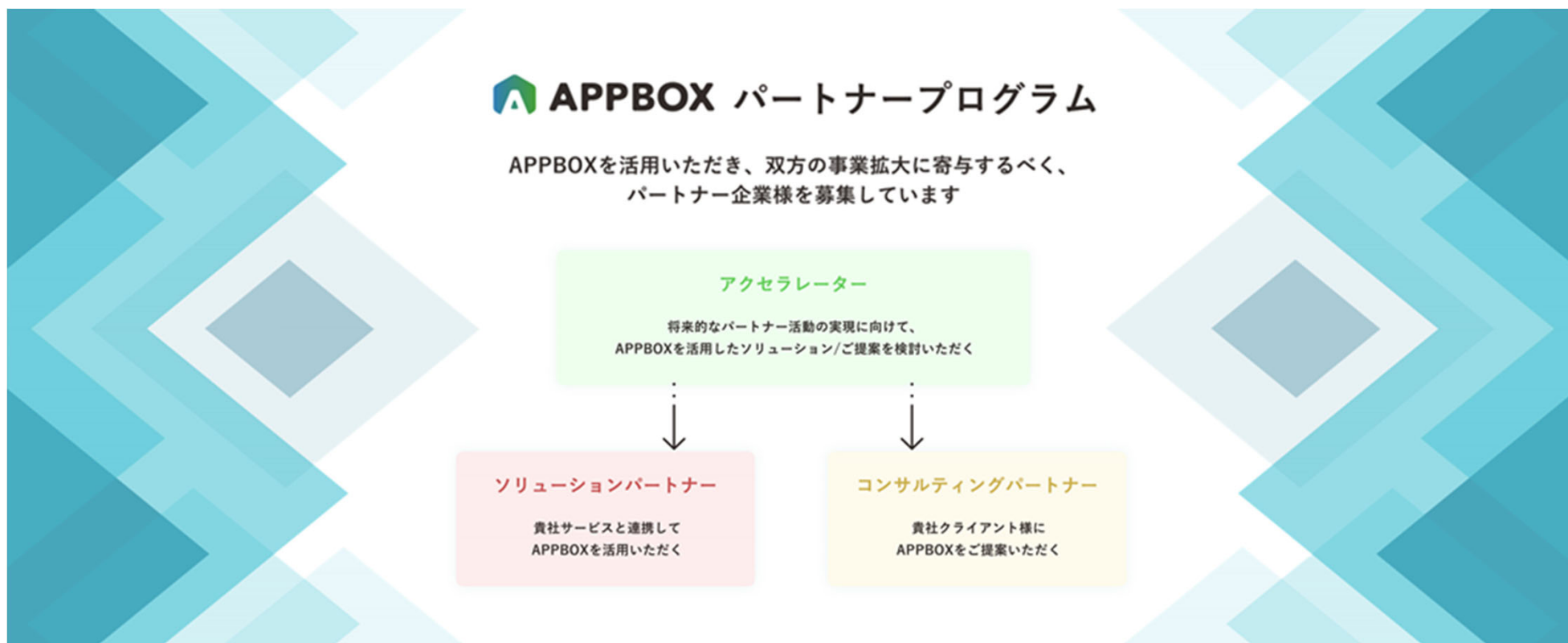
		2009年11月～ O2Oソリューション 「popinfo」	2019年7月～ アプリマーケティングツール 「FANSHIP」	2023年4月～ アプリビジネスプラットフォーム 「APPBOX」
コンセプト		スマホアプリに組み込むだけで「位置情報」×「属性情報」×「時間」を組み合わせてアプリユーザーに情報を配信できるO2Oソリューション	スマホアプリを中心にオンライン・オフラインのあらゆるデータ取得から分析、施策活用までを実現するファン育成プラットフォーム	リアルチャネルを保有し、サービス/事業を企画する技術担当者(情報システム部、技術企画部等)のためのCRMアプリ構築プラットフォーム
機能	開発	-	-	○ (新規実装)
	データ分析	-	○	○
	施策活用	○	○	◎ (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2Q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。
- 2 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。
- 3 読売新聞東京本社のコンソーシアム「YOMIURI BRAND STUDIO」に参画。
コンソーシアム各社と連携し広告主のさらなるデジタルマーケティング支援を目指す。



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24/3期第2Qより開始。

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

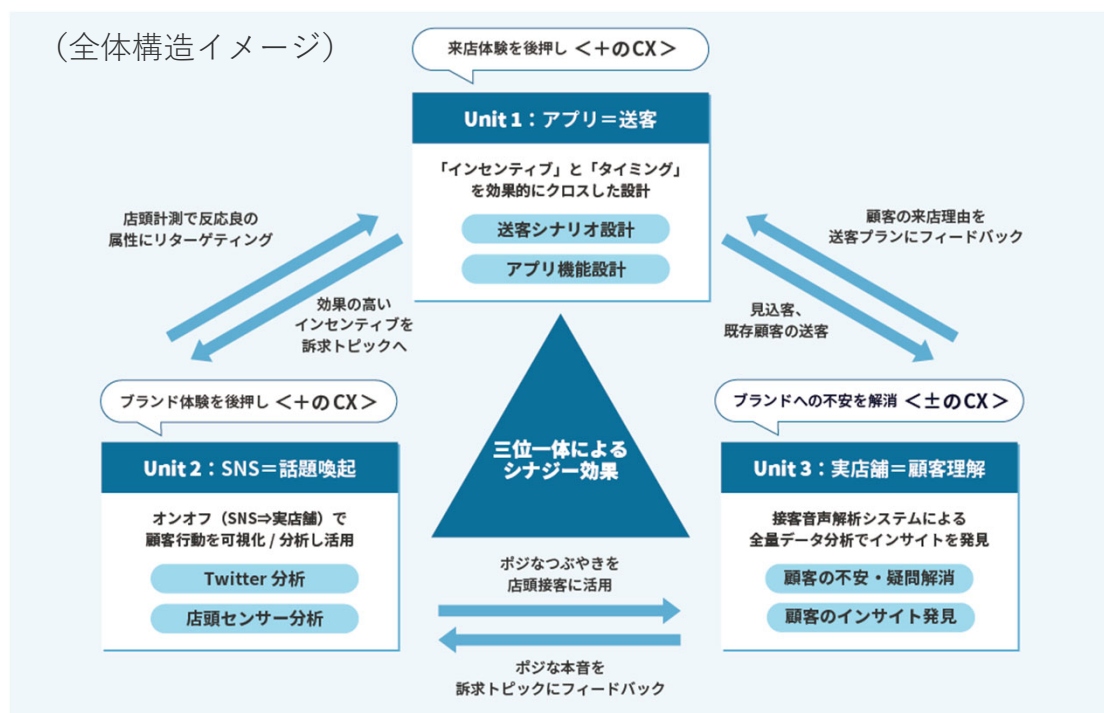
- > アプリ開発（スクラッチ/パッケージ）
- > アプリマーケティング分析基盤
- > 店頭データ計測システム

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」

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。

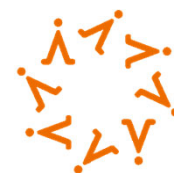
※ 関西MaaS協議会
関西に主要路線を持つ鉄道7社（大阪市高速電気軌道(株)／近鉄グループホールディングス(株)／京阪ホールディングス(株)／南海電気鉄道(株)／西日本旅客鉄道(株)／阪急電鉄(株)／阪神電気鉄道(株)）を運営主体とした協議会。

アイリッジ・Qoil「YOMIURI BRAND STUDIO」へ参画

「YOMIURI BRAND STUDIO」※にアイリッジグループが参画。読売グループの機能と知見、コンソーシアム各社の技術を掛け合わせ、広告主のデジタルマーケティングを支援。

本件を通してアイリッジグループ全体での企業のデジタルマーケティング支援を加速させる。

**YOMIURI
BRAND
STUDIO**



iRidge

The Switch Design
Company
Qoil

※ YOMIURI BRAND STUDIO

読売新聞東京本社が2017年12月に設立したコンソーシアム。読売新聞の信頼性を基盤に、コンソーシアム各社の技術を掛け合わせ、企業や社会の課題を解決する。設立以来、新聞広告やデジタル広告をはじめ、イベントプロデュース、XRコンテンツの開発までサービス領域を広げている。



24/3期第2Q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※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



ソリューション・ラボ・ジャパン株式会社

2023年8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。

※ 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※に取組める新規事業「ゼロカーボンゴー！」を24/3期第2Qより開始。

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やアプリに組み込み可能

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

※ 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。



スマホアプリや 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

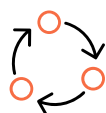
アイリッジグループでシステム開発を行う株式会社プラグインは、企業の業務システム等においてChatGPTなど生成AIを活用するための開発支援サービスを24/3期第2Qより開始。

ChatGPTなど生成AIを活用したシステム開発支援を開始



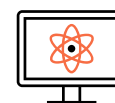
生成AIの業務システムへの活用イメージ

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. 今期業績予想の修正について



24/3期業績予想の修正

24/3期第2Q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11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)	23/3期 連結	24/3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	5,418	6,500	6,000	-500	-7.7%
営業利益	378	380	10	-370	-97.4%

業績予想修正の理由

- ・売上高については、主に、OMO事業オン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下回る水準となり、期初発表予想を修正。
- ・営業利益については、主に、売上高の減収による影響に加え、24/3期上期に発生した、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を織り込み、期初発表予想を修正。





4. 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)

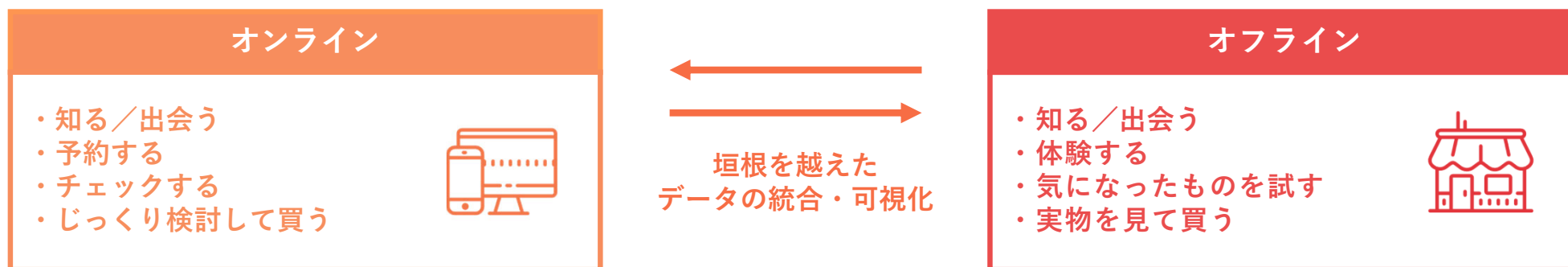
当社グループの事業は「OMO事業」と「フィンテック事業・新規事業」から構成。

	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※	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※	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

※ 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)



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



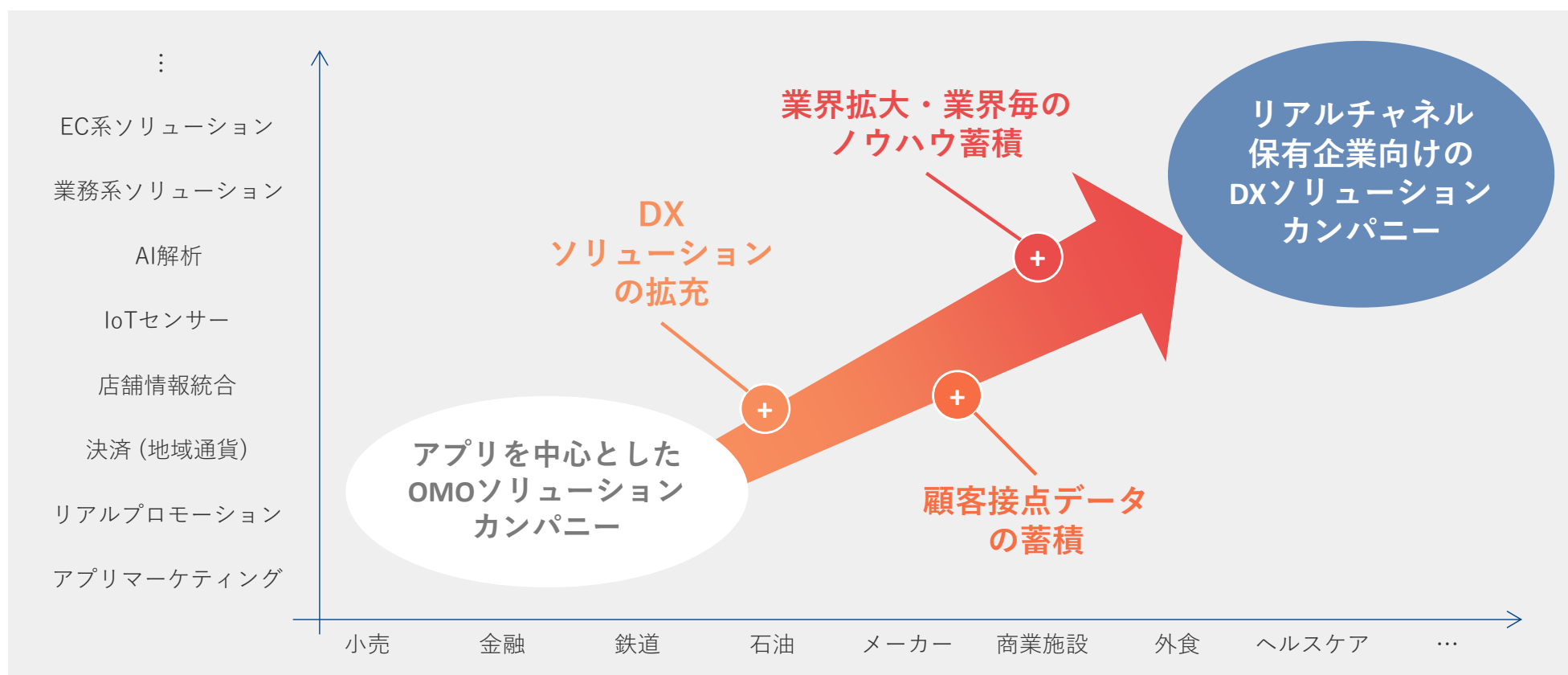
社内外人材の稼働管理やプロジェクトへのアサイン管理、人材調達が一つになった、リソース最適化プラットフォーム

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

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

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

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

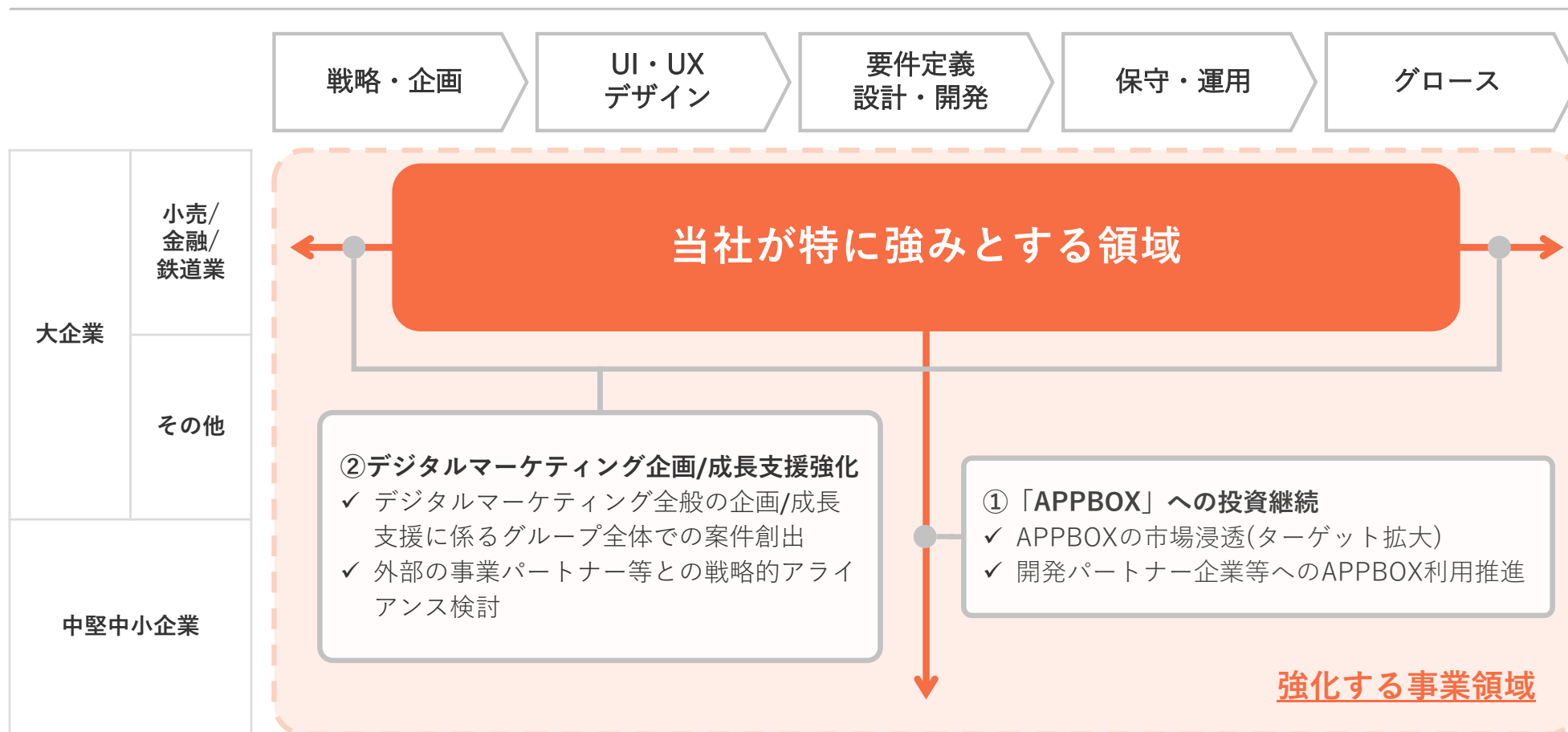
フィンテック事業の収益基盤確立のための投資を継続。第三の収益の柱も育てる




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





5. 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)

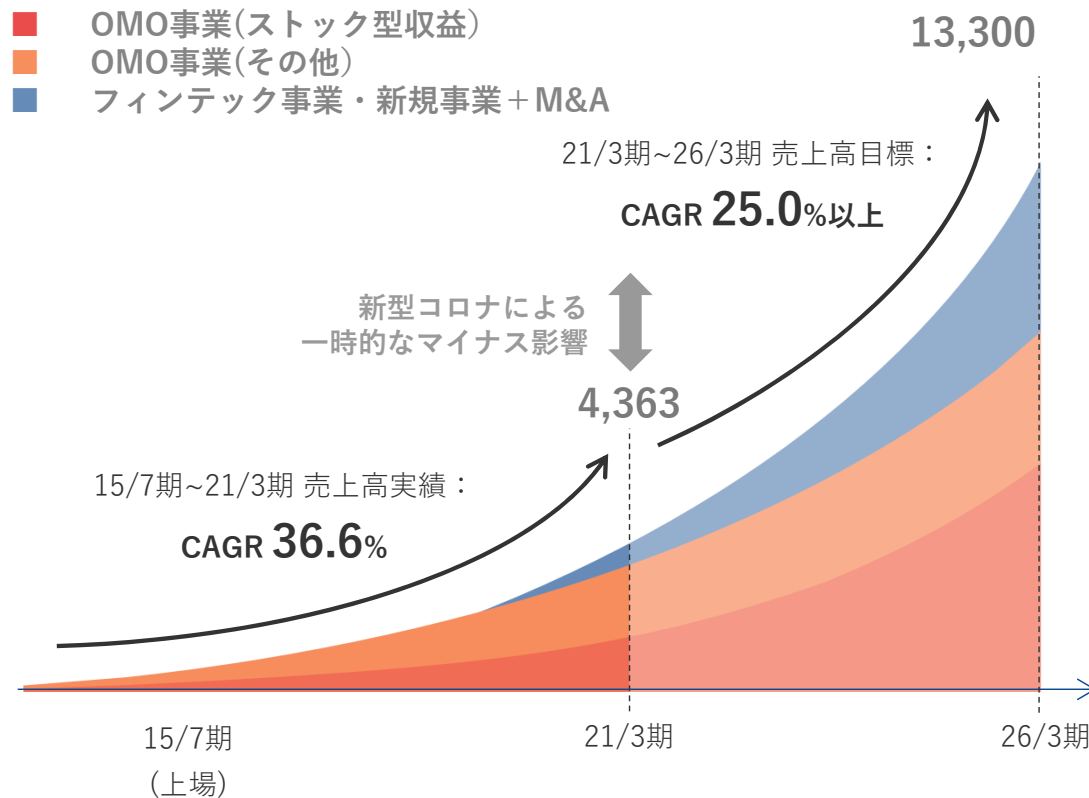


中期的な財務目標

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**



6. 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	12億5百万円(2023年9月末時点)	
従業員数	263人(2023年9月末、連結)	

株主構成(2023年9月末現在)

小田 健太郎	32.2%
日本カストディ銀行(信託口)	6.5%
五味 大輔	3.5%
初雁 益夫	2.0%
SBI証券	1.9%
NTTデータグループ	1.8%
各務 正人	1.8%
上田八木短資	1.4%
アイリッジ従業員持株会	1.0%
タイムチケット	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。