

 小田健太郎 社長	株式会社アイリッジ(3917)
	

企業情報

市場	東証グロース市場
業種	情報・通信
代表取締役社長	小田健太郎
所在地	東京都港区麻布台 1-11-9 BPR プレイス神谷町 10F
決算月	3月
HP	https://iridge.jp/

株式情報

株価	発行済株式数(期末)	時価総額	ROE(実)	売買単位	
486円	7,796,454株	3,789百万円	-0.5%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
0.00円	-	未定	-	318.61円	1.5倍

*株価は5/9終値。各数値は25年3月期決算短信より。親会社株主に帰属する当期純利益については、子会社株式譲渡の関係上、現時点では精緻化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ない。

業績推移

決算期	売上高	調整後営業利益	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2022年3月(実)	5,423	-	342	340	255	36.51	0.00
2023年3月(実)	5,418	-	378	389	175	24.91	0.00
2024年3月(実)	5,712	-10	-91	-87	-1,156	-161.90	0.00
2025年3月(実)	6,708	259	219	208	13	1.83	0.00
2026年3月(予)	7,200	300	270	260	未定	未定	0.00

*単位:百万円、円。予想は会社側予想。親会社株主に帰属する当期純利益については、子会社株式譲渡の関係上、現時点では精緻化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ない。調整後営業利益=営業利益+株式報酬費用+M&Aにより生じた無形資産の償却費用+その他一時費用。

株式会社アイリッジの2025年3月期決算概要、2026年3月期業績予想などをお伝えします。

目次

[今回のポイント](#)

- [1. 会社概要](#)
 - [2. 2025年3月期決算概要](#)
 - [3. 2026年3月期業績予想](#)
 - [4. 中期経営計画 2027\(Tech & Innovation Partner\)](#)
 - [5. 今後の注目点](#)
- [<参考:コーポレート・ガバナンスについて>](#)

今回のポイント

- 「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～」をミッションとして掲げ、企業による顧客とのコミュニケーションやエンゲージメントを高めるためのサービスを提供。25年3月期末時点の主要事業は「アプリビジネス事業」「ビジネスプロデュース事業」「フィンテック事業」の3事業。
- 25年3月期の売上高は前期比17.4%増の67億8百万円。全セグメント増収。営業利益は2億19百万円。前期の91百万円の損失から黒字に転換。増収及びアプリビジネス事業における前期の一部開発遅延の解消やライセンス料の積上げにより売上総利益が同23.0%増と大幅に伸長した一方、販管費は小幅増にとどまった。売上・利益とも予想を上回った。
- 26年3月期の売上高は前期比7.3%増の72億円、調整後営業利益及び営業利益はそれぞれ同15.8%増の3億円、同23.2%増の2億70百万円の予想。アプリビジネス事業においてディップとのEX-DX領域の取り組みを加速させるほか、採用強化による大幅な人員増を計画している。ビジネスプロデュース事業では沖縄テレビとの連携強化等さらなる取り組み拡大を計画している。当期純利益については、フィノバレーの株式譲渡による特別利益計上を見込むが、譲渡価額等が未確定のため、現時点では未定としている。
- 25年4月、フィンテック事業を展開する株式会社フィノバレーの全株式を、TIS株式会社に譲渡する基本合意書の締結を発表した。主要な事業領域であるアプリビジネス事業とビジネスプロデュース事業に経営リソースを集中する一方、デジタル地域通貨事業が持つ成長可能性を最大限発揮させることが困難な状況にあると判断し、最適な譲渡先への株式譲渡を検討していた。
- 2024年5月に策定した、2027年3月期を最終年度とする3カ年の中期経営計画2027「Tech & Innovation Partner」について、基本方針には変更は無いものの、フィノバレーの株式譲渡もあり、成長戦略をアップデートした。業績目標に変更はない。「2027年3月期に売上高82億円・調整後営業利益5億円以上をオーガニック成長のみで達成」「新規事業の成長やM&Aにより売上・利益を更に積み上げ」「長期目標として、2030年3月期売上高150億円・調整後営業利益15億円の達成」を掲げている。
- 前回のレポートでは、「第4四半期にどれだけ売上・利益を積み上げていくかとともに、中期経営計画の進捗に注目していきたい。」と述べたが、第4四半期(1-3月)は売上・利益とも25年1月公表の上方修正後の業績予想を上回った。また、博報堂およびディップとのアライアンスも具体的な案件が実施され、中期経営計画も着実に進捗しているようだ。2027年3月期「売上高82億円以上・調整後営業利益5億円以上」をオーガニック成長のみで達成するという目標達成に向け、土台となる26年3月期の業績推移を注目していきたい。

1. 会社概要

「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～」をミッションとして掲げ、企業による顧客とのコミュニケーションや顧客のエンゲージメントを高めるためのサービスを提供。25年3月期末時点の主要事業は「アプリビジネス事業」「ビジネスプロデュース事業」「フィンテック事業」の3事業。同じく、25年3月期末時点で同社の他、連結子会社3社(株式会社 Qoil、株式会社プラグイン、株式会社フィノバレー)でグループを構成している。

【1-1 沿革】

株式会社エヌ・ティ・ティ・データおよびポストンコンサルティンググループに在籍し、IT業界、コンサルティング業界で実務経験を積み、モバイルインターネットが世の中や人々の生活体験を大きく変えていく力を目の当たりにした小田健太郎氏(現 株式会社アイリッジ 代表取締役社長)は、モバイルインターネット領域で起業することを決意し、2008年8月、小田氏1名で株式会社アイリッジを立ち上げた。

2008年8月は、あたかも日本にスマートフォンが登場したタイミングであった。後発のスタートアップとしては、モバイルインターネットの中でもガラケーではなく、今後の拡大が期待できるスマートフォン領域にフォーカスした方が、勝機が見いだせると考え、スマートフォンのアプリ開発を中心にビジネスを展開していく。

前職2社での小田氏の繋がり、ネットワークを中心に設立直後から顧客を開拓し順調に成長していったが、それと並行し、2011年頃から日本におけるスマートフォン市場が急速に拡大し始める。それまではやや懐疑的であった各業界の大手企業も含め関心が大きく高まる中、先行的にスマートフォン領域に絞って取り組んできた同社への評価は向上し、売上・利益は順調に拡大。2015年7月、東証マザーズ市場に上場、2022年4月には東証の市場区分見直しに伴い、東証グロース市場に移行した。

【1-2 企業理念・ミッション】

小田社長の「自分たちが作ったテクノロジーで世の中を変えていきたい」という強い思いを、ミッションとし、仲間が増えていく中、ミッションを確実に実現するための行動規範としてバリューを掲げている。

* ミッション

「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～」

* バリュー

iRidge pride	責任感と専門性で信頼を積み重ねよう
One team	組織を超えて一丸となろう
EXE future	想像して創造しよう

* 社名の由来

「Ridge(海嶺)」とは、海底山脈のこと。それは、プレートの発生場所であり、新しい地球が創られる場所です。

「Ridge」が新しい地球を創り出すように、私たちも世の中に新しい価値を創り出していきたい、そのような思いをもってアイリッジは創業されました。

そのときに私たちの力になるのが、

- internet(インターネット)
- interaction(人と人との関わりから生まれる相互関係)
- innovation(新しいアイデア)

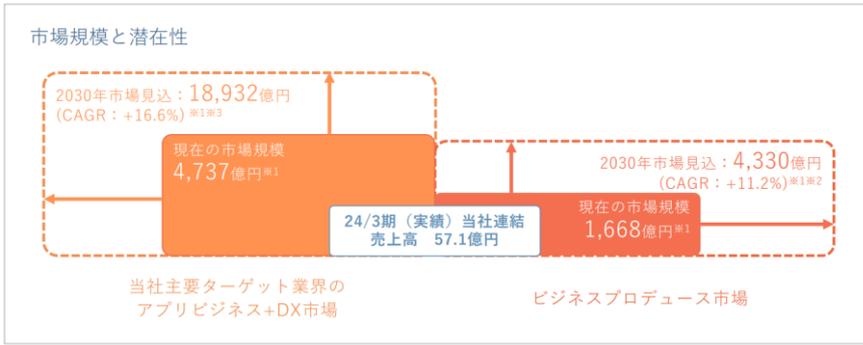
アイリッジ(iRidge)はインターネットを活用し、新しいアイデアをもとに人との関わりの中から新しい価値を創造していきます。

(同社HPより)

【1-3 市場環境】

同社では、アプリビジネス事業及びビジネスプロデュース事業は、既存の対象市場のみでも顧客基盤の拡大余地は十分にあり、また、DX需要の高まりによる更なる市場規模拡大を見込むことができている。

同社では2030年の市場規模は両事業合わせて約2.3兆円と推計している。25年3月期の同社売上高はその0.2%に過ぎず、チャレンジする潜在市場は極めて大きい。



※1 株式会社富士キメラ総研「2023 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編」なお、現在の市場規模は2021年時点の実績値
 ※2 「営業・マーケティング(顧客接点改革)」「戦略/基盤(DXコンサルティング及びデータ分析)」の 카테고리・項目合算値
 ※3 「流通/小売(総合計)」「金融(総合計)」「交通/運輸/物流(うちMaaS及び輸送サービス変革)」の 카테고리・項目合算値

(同社資料より)

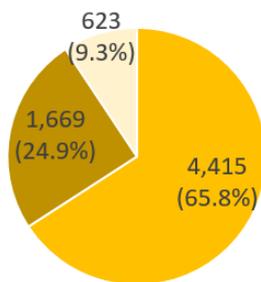
【1-4 事業内容】

「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～」というミッションの下、企業による顧客とのコミュニケーションや顧客のエンゲージメントを高めるためのサービスを提供している。

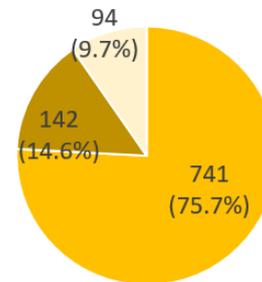
(1)セグメント

現時点での報告セグメントは「アプリビジネス事業」「ビジネスプロデュース事業」「フィンテック事業」の3つ。後述するように、中期経営計画 2027(Tech & Innovation Partner)において「アプリビジネス事業」「ビジネスプロデュース事業」に経営リソースを集中するため、フィンテック事業を担う連結子会社、株式会社フィノバレーを25年6月にTIS株式会社に譲渡することとしている。

セグメント別売上高 (25年3月期、単位：百万円)



セグメント別利益 (25年3月期、単位：百万円)



■ アプリビジネス事業 ■ ビジネスプロデュース事業 ■ フィンテック事業

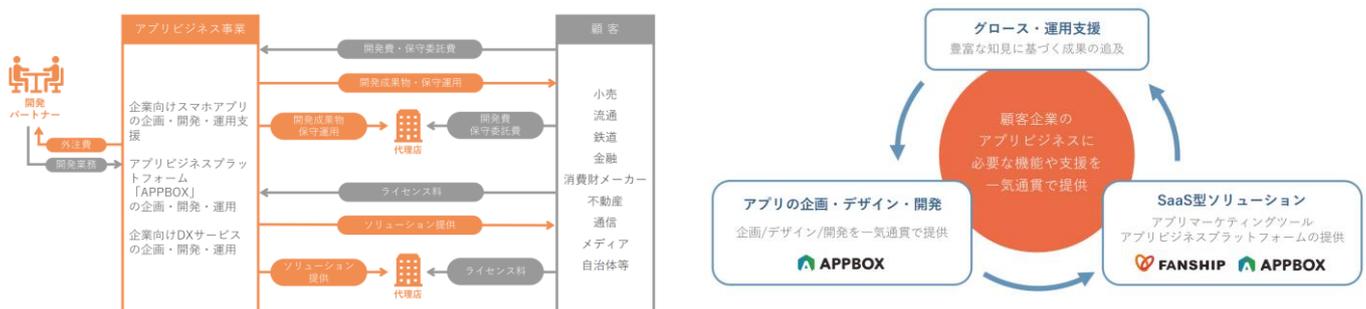
■ アプリビジネス事業 ■ ビジネスプロデュース事業 ■ フィンテック事業

*売上高は外部顧客への売上高。利益の構成比は調整前合計に対する比率。

①アプリビジネス事業

顧客企業に対して、スマホアプリの企画・開発・運用支援や、アプリビジネスプラットフォーム「APPBOX」など自社ソリューションの提供を行っているほか、企業向け DX サービスの企画・開発・運用も手掛けている。

「APPBOX」を活用したスマホアプリ開発(スクラッチ・パッケージいずれも含む)に加え、アプリマーケティングツール等のソリューション提供やアプリリリース後の運用支援・グロースに至るまで、顧客企業のアプリビジネスの成長を一気通貫で支援する点が大きな特徴である。



(同社資料より)

◎主要プラットフォーム

* アプリビジネスプラットフォーム「APPBOX」

アプリビジネス事業の中心的なソリューションが、アプリビジネスプラットフォーム「APPBOX」である。

(概要)

「APPBOX」は、新規アプリのスクラッチ開発やパッケージ開発に加え、既存アプリの機能拡張やマーケティング施策の実施まで、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。

企業は「APPBOX」を用いることで、アプリを用いたデータ分析やマーケティング施策への活用が可能である。加えて、「APPBOX」においてはアプリ開発で用いる各種機能群(SDK※)が整備されているため、従来のスクラッチ開発よりもスピーディーかつ初期コストを抑えてアプリ開発が可能で、アプリの機能拡張も容易に行うことができる。

※SDK(Software Development Kit)

特定のソフトウェアを開発するために必要となるプログラムやツール等をひとまとめにしたパッケージのこと。



(同社資料より)

(APPBOX の特長・優位性)

アプリ開発とマーケティングツールの両方を提供して相乗効果を出ることができる点が、「APPBOX」の大きな優位性である。顧客企業のニーズに合わせて様々な形態を選ぶことができるため、パッケージからカスタマイズ開発への移行もスムーズであり、他社のパッケージやSaaSの利用及びスクラッチ開発よりも低予算での実行が可能である。マーケティングツールとしての機能単体利用も可能である。

(APPBOX パートナープログラムの運営)

同社では、APPBOX の更なる活用を推進するための仕組みとして「APPBOX パートナープログラム」を運営している。

「APPBOX パートナープログラム」は、「APPBOX」との連携によりパートナーとアイリッジ双方のアプリビジネスの加速・拡大を目指すもの。

システム連携により「APPBOX」単体では対応できない機能拡張を実現する「ソリューションパートナー」、自社のクライアントへの提案に「APPBOX」を活用する「コンサルティングパートナー」、そのいずれかのパートナー連携に向けまずは検討を始めた企業向けの「アクセラレーター」の3種類のプランがある。

25年3月現在、30社が参画している。

APPBOX パートナープログラム 参画企業					
ADJUST	アプラス	NTTアド	TRINITY	三井住友カード	三井住友カード
NTT DATA	OSTARIES	Orico	Pioneer	PARCO DIGITAL MARKETING	4D FOUR DIGIT
GENZ	GENZ	三井住友カード	FLYWHEEL	BrainPad	PLAYTHINK
GiXo	Sprocket	ROSER	Headwaters	三井住友カード	MUGO 三井住友カード
dataX	dataX	GENZ DIGITAL	MIZUHO 三井住友銀行	Mina no Ginko	WOW WOW WORLD

(同社「事業計画及び成長可能性に関する資料」より)

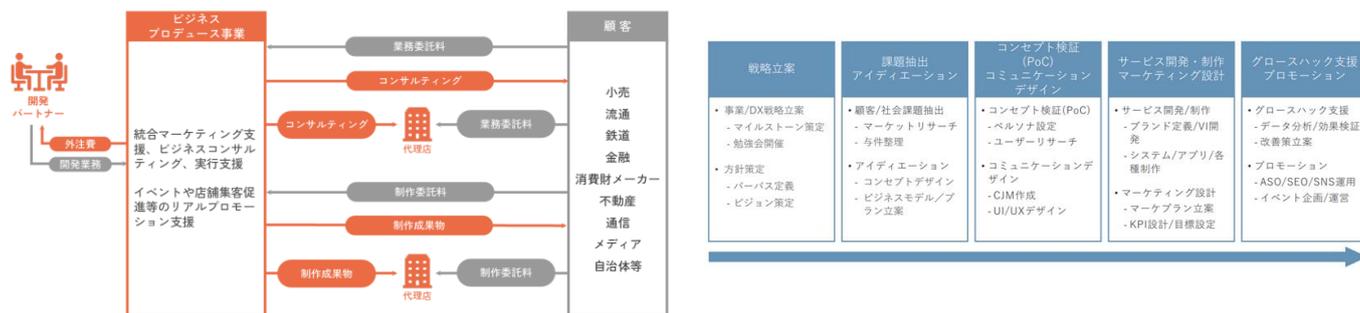
* アプリマーケティングツール「FANSHIP」

アプリマーケティングツール「FANSHIP」はアプリデータの収集・分析及び顧客との最適なコミュニケーションを実現するためのスマートフォンアプリ向けのマーケティングプラットフォーム。

企業は「FANSHIP」を用いることで、顧客の位置情報や購買情報など、オンラインからオフラインまでの幅広いデータを取得し、統合管理を実現できる。また、オンライン行動、オフライン行動、CRM 情報を掛け合わせて分析し、様々な顧客特性に合わせたセグメンテーションが可能である。企業は構築した顧客セグメントごとにメッセージ通知やクーポン配信等のマーケティング施策を実施することができ、顧客一人ひとりに最適なコミュニケーションの実現による顧客エンゲージメントの向上を図ることが可能となる。

② ビジネスプロデュース事業

顧客企業のパートナーとして、ビジネスの全体戦略の立案、課題抽出・コミュニケーションデザイン・サービス開発の支援やグロースハック支援などを通じて、新規事業開発やマーケティングに関する課題をワンストップで解決している。



(同社資料より)

顧客毎の専門チームを組成し、顧客企業と協働して、戦略立案をはじめとした「考える」部分から、サービス開発・グロースハック支援などの「実行する」部分までをトータルで支援している。

③ 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」の提供を通じて、地域内限定の電子マネーを発行し、地域内の経済活性、経済循環を目指したデジタル地域通貨運営を支援してきたが、中期経営計画 2027(Tech & Innovation Partner)において「アプリビジネス事業」「ビジネスプロデュース事業」に経営リソースを集中するため、フィンテック事業を担う連結子会社、株式会社フィノバレーを25年6月にTIS株式会社に譲渡することとしている。

【1-5 特長・強み・競争優位性】

「テクノロジー・開発力」と「ビジネス創出力」を強みに、「強固な顧客基盤」を有しており、これらが同社の競争優位性となっている。加えて、アプリ利用料を中心としたストック型収益による「安定した収益構造」も同社の特長である。

(1) テクノロジー・開発力

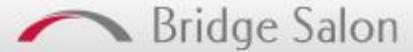
スマホアプリを中心とした高度な開発力を有し、「APPBOX」や外部のソリューションも活用しながら、顧客企業のテックパートナーとして、「戦略・企画の策定」から、「UI/UX デザイン」「アプリ企画・要件定義・設計・開発」「グロース支援」まで一気通貫でサポートしている。



(同社資料より)

外部ベンダーのソリューションとの連携や、「POS、決済システム」「鉄道の運行管理システム」「業務システム、基幹システム」「顧客企業の運用するCRM」「生成AIなど先端技術の活用支援」など、顧客の有する様々なシステムとの連携において豊富な実績を有している。

BRIDGE REPORT



こうした豊富な開発実績により多くのカスタマイズや連携実績のノウハウを蓄積しているため、多様な顧客ニーズに対応することが可能である。

これまでの開発実績により多くのカスタマイズ/連携実績のノウハウが蓄積、あらゆる顧客要望に対応可能

**豊富な外部ソリューション
連携実績 (抜粋)**

**多岐にわたる顧客システムとの
連携実績**

顧客の持つ様々なシステムとの連携実績

- ・POS、決済システム
- ・鉄道の運行管理システム
- ・業務システム、基幹システム
- ・顧客企業の運用するCRM
- ・生成AIなど先端技術の活用支援 など

**機能や施策を実現するために
クラウドインフラを最大限活用**

AWS アドバンスドティア サービスパートナー
Google Cloud Platform サービスパートナー

(同社資料より)

(2)ビジネス創出力

競合他社が、各段階における支援を提供しているのに対し、テクノロジー領域とマーケティング領域において実績を積み上げてきた同社は、各領域における豊富な知見を活かし、テクノロジー領域とマーケティング領域の両面から顧客企業のイノベーションパートナーとしてビジネス創出をトータルで支援している。

顧客企業のビジネス創出を戦略策定～開発～グロースハックまでトータルで支援

	戦略策定	サービスデザイン	UI/UX戦略	開発	保守・運用	グロースハック (データ分析・成長支援)
戦略コンサル/広告代理店	○	○				
ITコンサル/大手SIer		○	○	○		
クラウドベンダー				○	○	
当社	○	○	○	○	○	○

「マーケティング×テクノロジー」の知見を活用し、両面からビジネス創出を支援

マーケティング領域

- ・コミュニケーション設計・ブランディング・UI/UX支援
- ・ターゲット設定・カスタマージャーニー・アプリグロース支援
- ・CRMマーケティング・Web制作・SNSマーケティング
- ・イベント施策・店頭什器制作・キャンペーン運用支援 など

テクノロジー領域

- ・スマホアプリの企画、開発、運用支援
- ・アプリビジネスプラットフォーム「APPBOX」
- ・アプリマーケティングツール「FANSHIP」
- ・DXソリューション・プロフェッショナルサービス など

(同社資料より)

(3)顧客基盤

アプリビジネス領域を中心に小売・鉄道・金融業界等において強固な顧客基盤を有しており、300を超えるスマホアプリの企画・開発・運用を支援している。

同社ソリューション導入アプリのユーザー数は2024年10-12月には1億 MAU(※)/月を超えた。

※MAU(Monthly Active Users)

同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)。



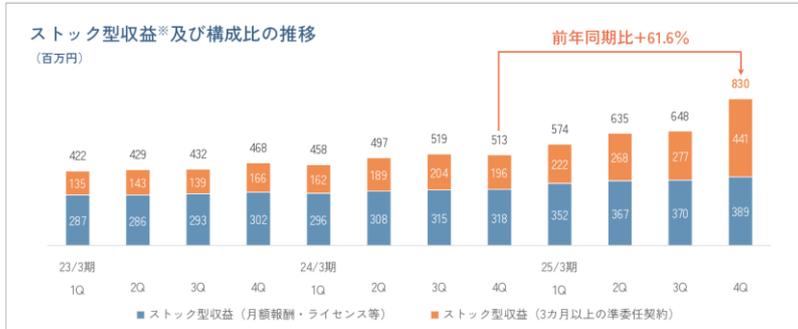
(同社資料より)

(4)安定した収益構造

同社では、アプリ開発における3か月以上の準委任契約及び月額報酬・ライセンス等(APPBOXなど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している。

25年3月期に入り、継続的な契約形態による開発支援案件・マネジメント支援案件が増加傾向にあることに加え、資本業務提携の取組みが進捗し、EX-DX 事業関連の収益も寄与を開始した。ライセンス等の収入も順調に増加しており、24年3月期に35%であった全売上高に占めるストック型収益の比率は、25年3月期には40%に上昇している。

同社アプリの有用性を評価する強固な顧客基盤と安定した収益構造は更に強固なものとなっており、今後もストック型収益構成比の継続的な引き上げを図っていく。



(同社資料より)

2. 2025年3月期決算概要

【2-1 業績概要】

	24/3期	構成比	25/3期	構成比	前期比	予想比
売上高	5,712	100.0%	6,708	100.0%	+17.4%	+3.2%
売上総利益	1,747	30.6%	2,149	32.0%	+23.0%	-
販管費	1,838	32.2%	1,930	28.8%	+5.0%	-
調整後営業利益	-10	-	259	3.9%	-	+7.9%
営業利益	-91	-	219	3.3%	-	+9.5%
経常利益	-87	-	208	3.1%	-	+9.7%
当期純利益	-1,156	-	13	0.2%	-	-

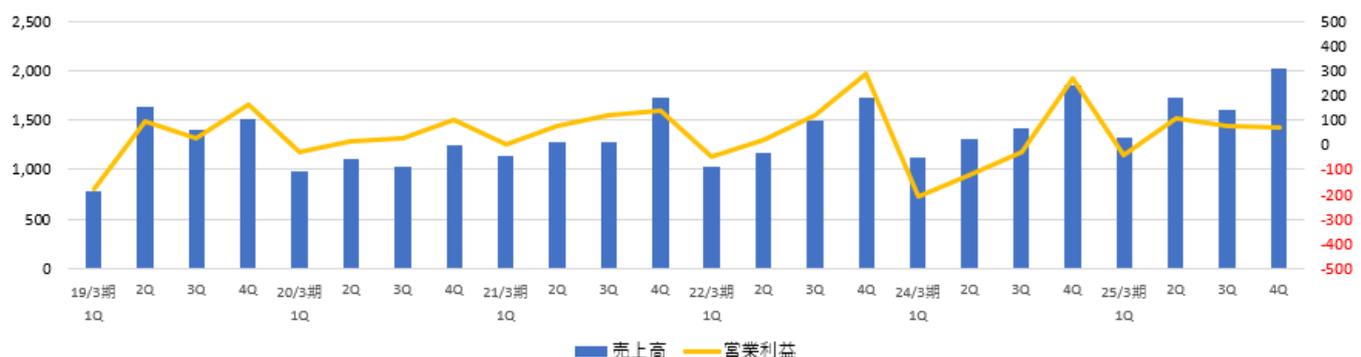
* 単位: 百万円。調整後営業利益=営業利益+株式報酬費用+M&Aにより生じた無形資産の償却費用+その他一時費用。

予想比は25年2月公表の業績予想に対する比率。

増収、黒字転換

売上高は前期比17.4%増の67億8百万円。全セグメント増収。営業利益は2億19百万円。前期の91百万円の損失から黒字に転換。増収及びアプリビジネス事業における前期の一部開発遅延の解消やライセンス料の積上げにより売上総利益が同23.0%増と大幅に伸長した一方、販管費は小幅増にとどまった。売上・利益とも上方修正後の業績予想を上回った。

売上高・営業利益の推移 (単位: 百万円)



【2-2 セグメント動向】

	24/3 期	構成比	25/3 期	構成比	前期比
アプリビジネス事業	3,605	63.1%	4,415	65.8%	+22.5%
ビジネスプロデュース事業	1,505	26.4%	1,669	24.9%	+10.8%
フィンテック事業	600	10.5%	623	9.3%	+3.9%
売上高合計	5,712	100.0%	6,708	100.0%	+17.4%
アプリビジネス事業	357	9.9%	741	16.8%	+107.7%
ビジネスプロデュース事業	57	3.8%	142	8.6%	+150.4%
フィンテック事業	155	25.9%	94	15.2%	-38.9%
全社経費	-661	-	-760	-	-
営業利益	-91	-	219	3.3%	-

単位: 百万円。売上高は外部顧客に対する売上高。利益の構成比は、売上高利益率。

全セグメントで増収。アプリビジネス事業が牽引。

(1) アプリビジネス事業

増収、大幅増益。

スマートフォンアプリの開発やアプリマーケティングなどのデジタルマーケティング関連の取引が既存顧客を中心に拡大した。資本業務提携に基づく取り組みも推進した。費用面では、前期に発生した一部スマートフォンアプリ開発案件の進捗遅延に伴う原価の増加が解消した一方、次期主力プロダクトであるアプリビジネスプラットフォーム「APPBOX」への先行投資に伴う費用を計上した。

期末のプロダクト導入アプリの MAU(四半期平均)は前期比 16.3%増加し、1 億 356 万ユーザー。

(2) ビジネスプロデュース事業

増収、大幅増益。

今後の事業拡大を見据えた組織体制の強化を継続しており、新規顧客の獲得が進捗した。

(3) フィンテック事業

微増収、減益。

デジタル地域通貨プラットフォーム「MoneyEasy」の既存導入先を中心に取引が拡大したことに加え、「OMOTAN コイン」(神奈川県秦野市)、「ハーン Pay」(島根県海士町)、「さむかわ Pay」(神奈川県寒川町)の 3 件のデジタル地域通貨に「MoneyEasy」が採用された。費用面では、ソフトウェア償却費や組織体制の拡充に伴い人件費が増加した。

【2-3 トピックス】

(1) 株式会社フィノバレーの全株式を譲渡

25 年 4 月、フィンテック事業を展開する株式会社フィノバレーの全株式を、TIS 株式会社に譲渡すると発表した。

(譲渡の背景)

同社では、顧客提供価値向上に向け、主要な事業領域であるアプリビジネス事業とビジネスプロデュース事業に経営リソースを集中し、同時に、顧客企業との戦略的パートナーシップの強化を通じて、新たな DX サービスを共同提供するなど、事業領域の拡張を進めている。そのような中、デジタル地域通貨事業が持つ成長可能性を最大限発揮させることが困難な状況にあると判断し、最適な譲渡先への株式譲渡を検討していた。

(今後の予定)

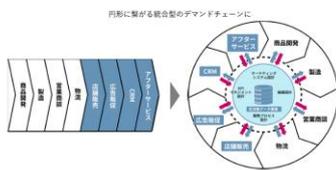
2025 年 6 月中に全株式を譲渡する予定である。

(2) 博報堂との合併会社「HAKUHODO BRIDGE」が 2025 年 4 月より営業開始

2025 年 1 月に資本業務提携契約を締結した株式会社博報堂との合併会社「HAKUHODO BRIDGE」が 2025 年 4 月より営業を開始した。

博報堂が取り組む顧客接点の全体構想からフロント&バックエンド開発・運用・グロースに、アイリッジのシステム実装力を掛け合わせ、顧客接点の変革を一気通貫で行う大規模開発の支援を推進する。

・HAKUHODO・ +  iRidge



アイリッジは博報堂の企業サポートプログラムに「システム実装力」を提供、大規模開発の支援を進める

(同社資料より)

(3)「Co-Assign」新規導入が順調に進捗導入

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ある「Co-Assign」は、システム開発会社を中心に、Excelでのアサイン管理の複雑さに課題を感じている企業に向けた「脱Excelソリューション」として導入が拡大している。

25年3月末の有料利用社数、MRR(Monthly Recurring Revenue: 月次サブスクリプション収益)は24年3月末比で、それぞれ47.5%増、67.9%増と順調に拡大している。

(4)沖縄テレビと会員制アプリメディア構築に向けた協議を開始

24年12月に業務提携契約を締結した沖縄テレビ株式会社と、会員制アプリメディア構築に向けた協議を開始した。

沖縄テレビのビジネス推進における人的リソースや知見の提供、プラットフォーム開発の知見の共有、コンテンツとデータを掛け合わせた、アプリビジネス及び会員プラットフォーム事業などを推進する考えだ。

(5)ディップとの連携によるEX-DX領域における新サービスを提供開始

24年11月、資本業務提携先の株式会社ディップと共同で、新サービス「バイトトーク」の先行提供を開始、25年2月より本格展開を開始。

共同事業において、アイリッジは主に企画・システム開発及び運用を担当する。

(「バイトトーク」概要)

両社が共同で実施したアルバイトのEX(従業員体験)に関する調査によると、個人SNS(交流サイト)での業務連絡について、アルバイト従業員の4割が「望ましくないと思う」もしくは「できるだけ分けるべきだ」と答えた。アルバイト従業員は「つながらない権利の侵害」への不安感を抱いており、アルバイトコミュニケーションのEXが向上しない理由は、雇用側の事情による「合意に関する認識のズレ」と「コスト」にあることが明らかになった。

また、店長の66%が社会保険適用拡大等による人手不足を不安視する一方、実は働きたいアルバイト・パートの潜在労働力の存在が明らかになり、潜在労働力を活かす鍵は「シフト確定後の調整」にあることも課題として浮き上がってきた。

そこで両社では、従業員の定着率向上を図る新たなEX-DXサービス「バイトトーク」を共同開発し、提供を開始した。

「バイトトーク」は、「つながらない権利」を意識したアルバイトのための職場コミュニケーションアプリで、業務連絡だけでなく、煩雑なシフト調整のコミュニケーションをDX化した。

今後、ディップ社の既存サービスであるバイトルやスポットバイトル等との連携により求人掲載機能も搭載する予定で、「バイトトーク」を皮切りに、アイリッジの強みである開発力とビジネス創出力を活かし、ディップが保有する強固な顧客基盤に向けた新たなDXサービスを共同で創出・事業化を進めていく。

BRIDGE REPORT



【2-4 財務状態とキャッシュ・フロー】

◎主要BS

	24年3月末	25年3月末	増減		24年3月末	25年3月末	増減
流動資産	4,256	4,555	+298	流動負債	2,559	2,600	+41
現預金	2,871	2,738	-132	短期借入金	740	760	+20
売上債権	1,227	1,661	+434	預り金	974	689	-284
固定資産	1,244	1,405	+160	固定負債	718	787	+69
有形固定資産	57	35	-22	長期借入金	675	747	+72
無形固定資産	858	958	+99	負債合計	3,277	3,388	+111
投資その他の資産	328	411	+83	純資産	2,224	2,572	+348
資産合計	5,501	5,960	+459	利益剰余金合計	-438	-424	+13
				負債純資産合計	5,501	5,960	+459

* 単位:百万円。売上債権=受取手形及び売掛金+契約資産+電子記録債権。短期借入金=短期借入金+1年内返済予定の長期借入金

売上債権の増加等で資産合計は前期末比4億円増加し59億円。

借入金の増加等で負債合計は同1億円増加し33億円。

資本金、資本剰余金の増加等で純資産は同3億円増加し25億円。

自己資本比率は前期末から2.9ポイント上昇し、41.7%となった。

◎CF

	24/3期	25/3期	増減
営業キャッシュ・フロー	1,301	53	-1,247
投資キャッシュ・フロー	-489	-581	-92
フリー・キャッシュ・フロー	812	-528	-1,340
財務キャッシュ・フロー	205	395	+189
現金及び現金同等物期末残高	2,871	2,738	-132

* 単位:百万円

売上債権の増加、預り金の減少などで営業CFのプラス幅は縮小。フリーCFはマイナスに転じた。

キャッシュポジションは前期末とほぼ同水準。

3. 2026年3月期業績予想

【業績予想】

	25/3期(A)	構成比	25/3期(B)	構成比	26/3期(予)	構成比	前期比(C)	前期比(D)
売上高	6,708	100.0%	6,084	100.0%	7,200	100.0%	+7.3%	+18.3%
調整後営業利益	259	3.9%	159	2.6%	300	4.2%	+15.8%	+88.7%
営業利益	219	3.3%	124	2.0%	270	3.8%	+23.2%	+117.7%
経常利益	208	3.1%	-	-	260	3.6%	+25.0%	-
当期純利益	13	0.2%	-	-	未定	-	-	-

* 単位:百万円。予想は会社側予想。調整後営業利益=営業利益+株式報酬費用+M&Aにより生じた無形資産の償却費用+その他一時費用。当期純利益については、子会社株式譲渡の関係上、現時点では精緻化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ない。

25/3期(B)はフィナレを除いた実績。前期比(D)はフィナレを除いた前期比。

増収、増益を見込む

売上高は前期比7.3%増の72億円、調整後営業利益及び営業利益はそれぞれ同15.8%増の3億円、同23.2%増の2億70百万円の予想。なお、フィナレを除いた実績との比較では売上高は前期比18.3%増、調整後営業利益及び営業利益はそれぞれ同88.7%増、117.7%増となる。

アプリビジネス事業においてディップとのEX-DX領域の取り組みを加速させるほか、採用強化による大幅な人員増を計画している。ビジネスプロデュース事業では沖縄テレビとの連携強化等さらなる取り組み拡大を計画している。当期純利益については、フィナレの株式譲渡による特別利益計上を見込むが、譲渡価額等が未確定のため、現時点では未定としている。

4. 中期経営計画 2027(Tech & Innovation Partner)

同社は、2027 年 3 月期を最終年度とする 3 カ年の中期経営計画 2027「Tech & Innovation Partner」を 2024 年 5 月に策定した。企業の Tech & Innovation Partner として、開発力とビジネス創出力という強みを活かし、顧客企業に、より高いレベルの課題解決と価値を提供していくことを目指す。基本方針には変更は無いものの、フィノバレーの株式譲渡もあり、成長戦略をアップデートした。業績目標に変更は無い。

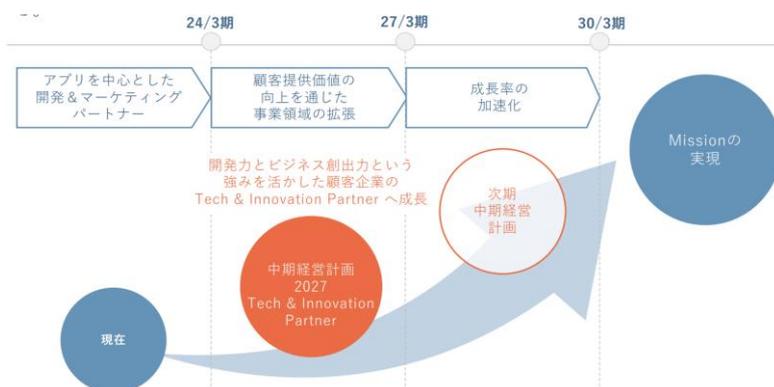
【4-1 策定の背景】

同社は、前述のようにスマートフォンアプリを中心とした高度な開発力やアプリ開発・運用・グロースまで 1 つで対応可能なプロダクト「APPBOX」に代表される「テクノロジー・開発力」、顧客企業の戦略から課題解決までをトータルで支援してきた「ビジネス創出力」、小売・鉄道・金融業界などの大企業を中心とした「強固な顧客基盤」を強みとしている。一方で、外部環境は、DX の加速化、生成 AI 等の新たな技術の台頭、国内市場の縮小、消費者セグメントの多様化といった変化に直面している。これらの外部環境の変化と強みを踏まえ、2027 年とその先の長期的な成長を見据え、新たな中期経営計画のテーマとして「開発力とビジネス創出力という強みを活かした顧客企業の Tech & Innovation Partner へ成長」を設定した。

【4-2 中期経営計画 2027(Tech & Innovation Partner)】

(1) 位置づけ

Mission の実現に向け、2027 年以降の次期中期経営計画において更なる成長率の加速化を実現するべく、中期経営計画 2027 においては、顧客提供価値の向上を通じた事業領域の拡張を図る。



(同社資料より)

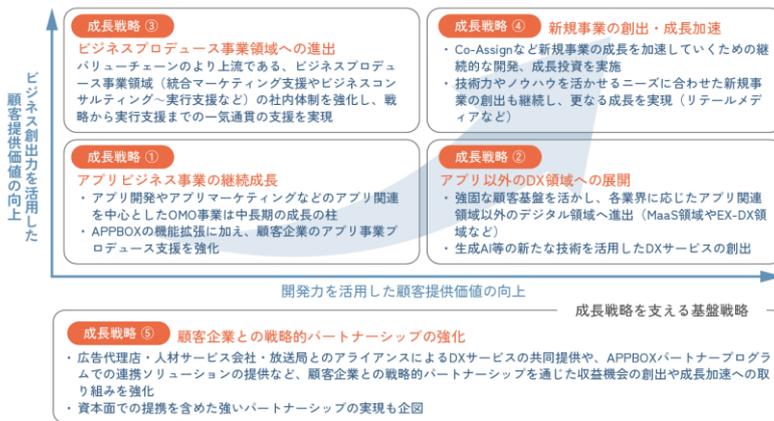
(2) 成長戦略

具体的には、以下の 5 つの成長戦略を掲げている。開発力やビジネス創出力の活用と顧客企業のパートナーシップの強化による顧客提供価値の向上と事業領域の拡張に取り組む。

フィノバレーの株式譲渡もあり、基本方針に変更は無いものの、成長戦略②、成長戦略④、成長戦略⑤についてアップデートを行っている。

* アップデート箇所

成長戦略②アプリ以外の DX 領域への展開	EX-DX 事業が当初の想定を超える業績を示す見通しであり、人材採用等の追加投資を計画している。
成長戦略④新規事業の創出・成長加速	フィンテック事業を取り下げるが、Co-Assign など新規事業の成長を加速していくための継続的な開発、成長投資を実施する。
成長戦略⑤顧客企業との戦略的パートナーシップの強化	ディップ・博報堂・沖縄テレビなどの戦略的パートナーシップの加速に加え、長期的な成長を見据えた新たな提携を推進する。



(同社資料より)

◎各成長戦略の詳細

成長戦略①アプリビジネス事業の継続成長

「プロダクト強化」及び「開発力の強化」により強みを更にブラッシュアップするとともに、新たな取り組みとして「開発会社向けのAPPBOXの展開」を通じ、中核事業である、アプリ開発やアプリマーケティングなどのアプリ関連を中心としたアプリビジネス事業の更なる成長を実現する。

* プロダクト強化

「APPBOX」の更なる機能強化に取り組む。

* 開発力の強化

受託開発案件の横断/横串による標準化と効率化を促進し、品質向上を図る。

* 開発会社とのパートナーシップ開拓

「APPBOX」を活用したアプリを開発するパートナーを開拓する。地域特化型の開発パートナーとの連携にも着手する。

* アプリ事業プロデュース支援の強化

APPBOXの機能拡張に加え、パートナー連携強化を通じて、顧客層を拡大するとともに、単なる受託開発領域から顧客企業のアプリ事業プロデュース支援領域へ拡張する。



アプリ関連領域を中心とした事業プロデュース支援への進化

(同社資料より)

成長戦略②アプリ以外のDX領域への展開

強固な顧客基盤を活かし、各業界に応じたアプリ関連領域以外のデジタル領域へ進出する。また、生成AI等の新たな技術を活用したDXサービスを創出し、今後の事業成長を促進する。

「アプリ関連領域以外のDX領域」としては、「MaaS × DX領域」「EX (Employee Experience) × DX領域」「組込型金融領域」など、同社の強みである「小売・流通」「鉄道」「金融」といった顧客基盤を活かした領域を想定している。

* MaaS 領域

鉄道アプリだけでなく、MaaS・鉄道業界向けDXサービスへ取り組みを拡大する。JR西日本との業務提携によるデータ分析・ソリューション開発事業の拡大・展開や、鉄道工事等の工具管理ソリューション「工具ミッケII」などが挙げられる。

*EX-DX 領域

小売・流通のカスタマー向けアプリだけでなく、24年11月に提供を開始した「バイトルトーク」のような、従業員の働き方満足度を向上させるEX(Employee Experience)×DXサービスへ取り組みを拡大する。接客スタッフ向けアプリ、従業員向けアプリ、従業員が利用する各種業務システムなどが挙げられる。

従業員向けアプリ／サービスは、世界的に需要が高まっており、日本市場でも今後大きく成長すると見込まれる。

成長戦略③ビジネスプロデュース事業領域への進出

バリューチェーンのより上流である、ビジネスプロデュース事業領域(統合マーケティング支援やビジネスコンサルティング・実行支援などの領域)の社内体制を強化し、より一層の顧客提供価値の拡大を図る。

体制強化のため、ブランドプロデュース及びクリエイティブディレクションで多数の実績を持つ酒匂紀史氏がエグゼクティブクリエイティブディレクターに就任したほか、2024年4月1日付でビジネスプロデュース本部を設立した。25年3月期から新体制の下、ビジネスプロデュース支援をさらに加速させ、より一層高いレベルの課題解決と価値提供に取り組んでいる。

具体的には、ストラテジックプランニングおよび認知拡大、OMOビジネス、CRMマーケティング、新規事業領域まで、5つのソリューションで顧客企業の課題解決を行う統合マーケティング支援を展開する。

既に実績も上がっている。開港以来最大規模の挑戦となる世界トップレベルの空港を目指す成田空港のプロジェクト「NRT2.0」に向けた、人材採用強化のための企画設計からスローガン・コンテンツ制作(コンサルティングから実行支援)までの支援をアイリッジとQoilの連携によりワンストップで実施している。



(同社資料より)

成長戦略④新規事業の創出・成長加速

技術力やノウハウを活かせる時代のニーズに合わせた新規事業の創出も継続し、更なる成長を実現していく。足元では、DX人材の最適活用ソリューションやリテールメディアへの取り組みを推進する。



(同社資料より)

成長戦略⑤顧客企業との戦略的パートナーシップの強化

* APPBOX パートナープログラムの拡充

APPBOX パートナープログラム(前述)を通じて、パートナー各社のソリューションと連携し、新たな収益機会の創出や成長加速への取り組みを強化する。

* 戦略的なパートナーシップ強化

DXサービスの共同提供を図り、JR西日本(西日本旅客鉄道株式会社)・ディップ株式会社・株式会社博報堂とアライアンスを締結した(JR西日本とは業務提携)。

今後も顧客企業と同様の提携を拡大することで、強いパートナーシップの実現を目指す。

BRIDGE REPORT



資本業務提携

dip + iRidge

ディップが保有する強固な顧客基盤に向け、当社のスマートフォンアプリをはじめとしたDXソリューションの企画・開発力を活かし、新たなDXサービスを共同で創出。

資本業務提携

HAKUHODO + iRidge

博報堂が取り組む顧客接点の全体構想からフロント&バックエンド開発・運用・グロースに、当社のシステム実装力を掛け合わせ、顧客接点の変革を一気通貫で行う大規模開発の支援を推進。

(同社資料より)

【4-3 中長期の業績目標】

- * フィンテック事業の25/3期業績は売上高62億円であった。株式譲渡後、フィンテック事業は連結対象から除外されるが、EX-DX事業などのDX領域拡大が見込まれているため、業績目標に変更はない。
- * 成長戦略①～③+⑤により、2027年3月期に売上高82億円以上・調整後営業利益5億円以上をオーガニック成長のみで達成する。
- * 並行して、成長戦略④+⑤により、新規事業の成長やM&Aにより売上・利益を更に積み上げる。
- * 中期経営計画2027を通じて事業領域を拡張し、2027年以降の更なる成長加速を実現する。
- * 次期中期経営計画となる長期目標として、2030年3月期に売上高150億円・調整後営業利益15億円の達成を目指す。

	25/3期 (目標)	25/3期 (実績)	26/3期 (計画)	27/3期 (計画)
売上高	64億円	67億円	72億円	82億円以上
調整後営業利益	1.5億円	2.5億円	3億円	5億円以上
調整後営業利益率	2.3%	3.8%	4.2%	6.1%以上

30/3期 (目標)
150億円以上
15億円以上
10.0%

5. 今後の注目点

前回のレポートでは、「第4四半期にどれだけ売上・利益を積み上げていくかとともに、中期経営計画の進捗に注目していきたい。」と述べたが、第4四半期(1-3月)は売上・利益とも25年1月公表の上方修正後の業績予想を上回った。

また、博報堂およびディップとのアライアンスも具体的な案件が実施され、中期経営計画も着実に進捗しているようだ。

2027年3月期「売上高82億円以上・調整後営業利益5億円以上」をオーガニック成長のみで達成するという目標達成に向け、土台となる26年3月期の業績推移を注目していきたい。

<参考:コーポレート・ガバナンスについて>

◎組織形態、取締役、監査役の構成

組織形態	監査等委員会設置会社
取締役	8名、うち社外取締役4名(うち独立役員3名)
監査等委員	3名、うち社外監査役3名(うち独立役員3名)

◎コーポレート・ガバナンス報告書

最終更新日:2024年6月26日

<基本的な考え方>

当社は、継続的に企業価値を向上させ、また各ステークホルダーと良好な関係を築いていくためには、経営の効率性・健全性・透明性が不可欠であると認識しており、今後ともコーポレート・ガバナンスの強化に努めてまいります。

具体的には、法令等の遵守、実効性ある内部統制、タイムリー・ディスクロージャー、独立性ある監査・監督機能等を意識し、企業活動を行ってまいります。

<コーポレートガバナンス・コードの各原則を実施しない理由>

基本原則のすべてを実施しています。

本レポートは、情報提供を目的としたものであり、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。当社は、本レポートに掲載されている情報又は見解の正確性、完全性又は妥当性について保証するものではなく、また、本レポート及び本レポートから得た情報を利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等の一切についても責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は、当社に帰属します。なお、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.