

BRIDGE REPORT



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
556 円	7,796,454 株		4,334 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	-	102.61	5.4 倍	318.61 円	1.7 倍

*株価は 8/25 終値。26 年 3 月期第 1 四半期決算短信より。ROE、BPS は前期実績。

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	800	102.61	0.00

*単位: 百万円、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。

株式会社アイリッジの 2026 年 3 月期第 1 四半期決算概要、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. 2026 年 3 月期第 1 四半期決算概要
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。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」。
- 26 年 3 月期第 1 四半期の売上高は前年同期比 18.3%増の 15 億 75 百万円。全セグメント増収。アプリビジネス事業において、前期に実施した資本業務提携に基づく取り組みが進捗し業績に寄与している。営業利益は 69 百万円の損失(前年同期は 40 百万円の損失)。アプリビジネス事業のみ増益。増収に伴い売上総利益も同 13.0%増加したが、案件拡大に伴う開発体制の強化及びセキュリティ対応強化等のコストが先行。加えて EX-DX 関連ソフトウェアの減価償却を開始したことにより、粗利率は同 1.3%低下。
- 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。未定としていた当期純利益については、株式会社フィノバレーの株式譲渡により、第 2 四半期(7-9 月)に特別利益として約 9 億円を計上予定で、8 億円の予想。
- 25 年 7 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。
- 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」では、「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。なお、株式会社フィノバレー分の業績が剥落するものの、アプリビジネス事業の取り組みが順調であることから中期経営計画の業績目標に変更はない。
- 同社では、アプリ開発における 3 カ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。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、資本業務提携の取り組みが進捗し、EX-DX 事業関連の収益も寄与しストック型収益は着実に拡大している。
- 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、26 年 3 月期第 1 四半期は四半期ベースではあるものの、53%まで上昇している。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、収益のボラティリティ低下が、現在 1 ケタ台にとどまっている PER 水準の切り上げに繋がるかが注目される。

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、私たちが世の中に新しい価値を創り出していきたい、そのような想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】

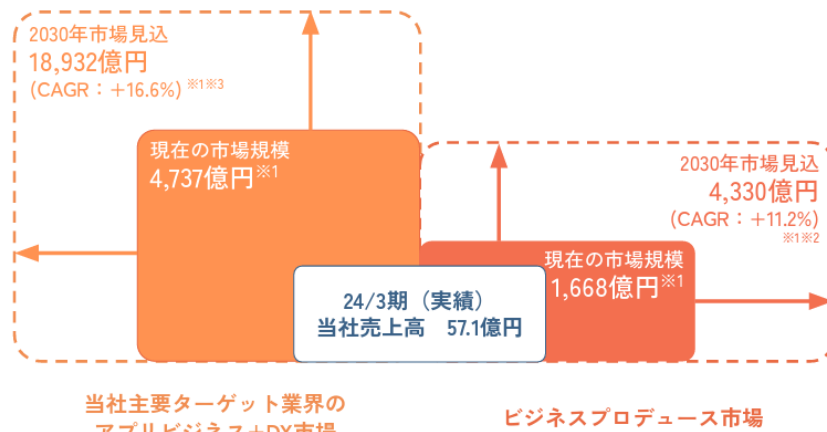
同社では、アプリビジネス事業及びビジネスプロデュース事業は、既存の対象市場のみでも顧客基盤の拡大余地は十分にあり、また、DX 需要の高まりによる更なる市場規模拡大を見込むことができている。

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。

BRIDGE REPORT



市場規模と潜在性



※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。

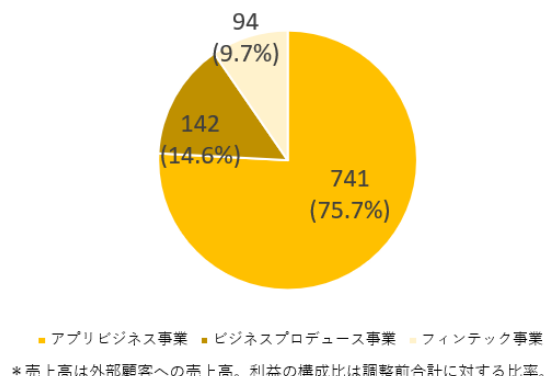
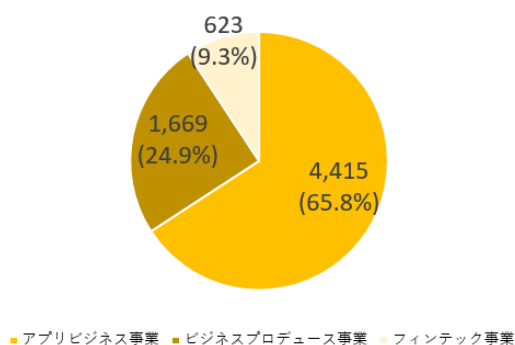
(1)セグメント

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。

なお、「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の全株式を25年7月にTIS株式会社に譲渡した。

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)

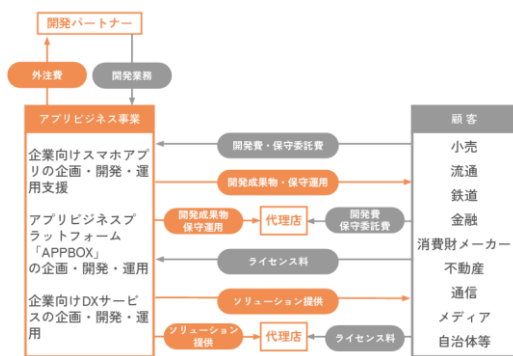


①アプリビジネス事業

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。

BRIDGE REPORT



(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となるソリューションが、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。

BRIDGE REPORT



25 年 7 月末現在、35 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ドコモ	TRINITY	3D JOURNAL SYSTEM	4D
NTT DATA	OSTIARIES	Orico	Pioneer	PARCO DIGITAL MARKETING	FOUR DIGIT
GENZ	GENZ	ジェイアイ信託	FLY WHEEL	Resonant	PLAYTHINK
GiXo	Sprocket	RODER	Headwaters	住井住友カード	MUPO 株式会社
dataX	dataX	DENTAL DIGITAL	MIZUKI 水戸銀行	Mitsui Minato Bank	WOW

(同社「事業計画及び成長可能性に関する資料」より)

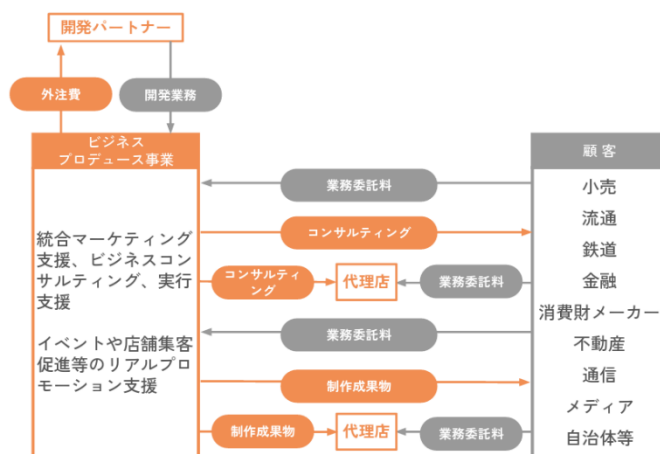
* アプリマーケティングツール「FANSHIP」

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)

戦略立案	事業/DX戦略立案	マイルストーン策定 勉強会開催
	方針策定	パーパス定義 ビジョン策定
課題抽出 アイディエーション	顧客/社会課題抽出	マーケットリサーチ 与件整理
	アイディエーション	コンセプトデザイン ビジネスモデル/プラン立案
コンセプト検証(PoC) コミュニケーションデザイン	コンセプト検証(PoC)	ペルソナ設定 ユーザーリサーチ
	コミュニケーションデザイン	CJM作成 UI/UXデザイン
サービス開発・制作 マーケティング設計	サービス開発/制作	ブランド定義/VI開発 システム/アプリ/各種制作
	マーケティング設計	マーケティング立案 KPI設計/目標設定
グロースハック支援 プロモーション	グロースハック支援	データ分析/効果検証 改善策立案
	プロモーション	ASO/SEO/SNS運用 イベント企画/運営

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、「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の全株式を 25 年 7 月に TIS 株式会社へ譲渡した。

【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。

BRIDGE REPORT



(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。

APPBOXによる顧客ニーズに応じた柔軟な提案



(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。

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。

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
クラウドインフラを
最大限活用



(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
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	テクノロジー領域
・ 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	・ 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)

BRIDGE REPORT

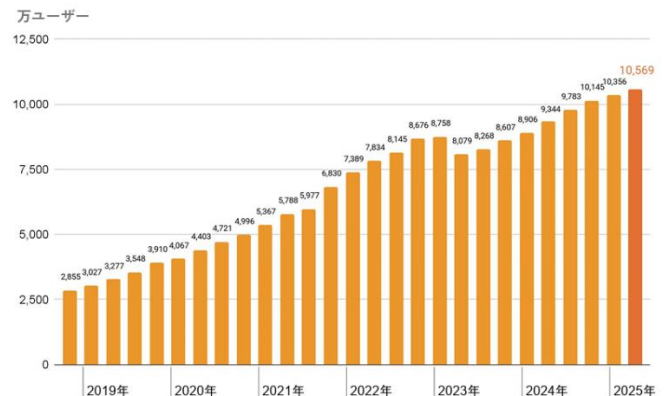


(3)顧客基盤

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1億 MAU(※)/月を超えている。

※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)。



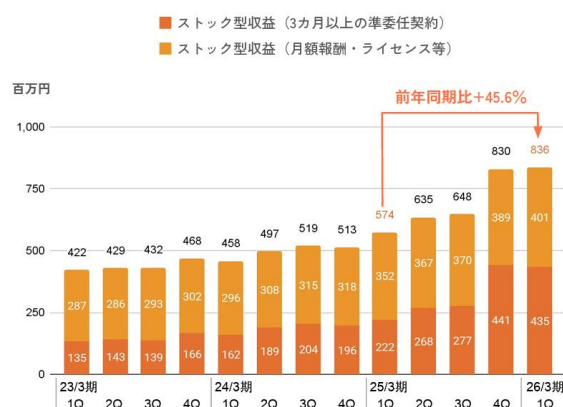
(同社資料より)

(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。

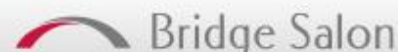
継続的な契約形態による開発支援案件・マネジメント支援案件が増加傾向にあることに加え、資本業務提携の取り組みが進捗し、EX-DX(※)事業関連の収益も寄与しストック型収益は着実に拡大している。全売上高に占める比率は、25年3月期40%であったが、26年3月期第1四半期は53%まで上昇している。同社アプリの有用性を評価する強固な顧客基盤と安定した収益構造は更に強固なものとなっており、今後もストック型収益構成比の継続的な引き上げを図っていく。

※EX-DX(Employee Experience Digital Transformation):従業員が会社で働く中で経験する様々なことに関する課題を、スマートフォンアプリなどのデジタル技術を使って解決し、従業員の満足度を高める取り組み。



(同社資料より)

BRIDGE REPORT



2. 2026 年 3 月期第 1 四半期決算概要

【2-1 業績概要】

	25/3 期 1Q	構成比	26/3 期 1Q	構成比	前年同期比
売上高	1,332	100.0%	1,575	100.0%	+18.3%
売上総利益	398	29.9%	450	28.6%	+13.0%
販管費	439	33.0%	519	33.0%	+18.3%
調整後営業利益	-32	-	-62	-	-
営業利益	-40	-	-69	-	-
経常利益	-45	-	-83	-	-
四半期純利益	-49	-	-73	-	-

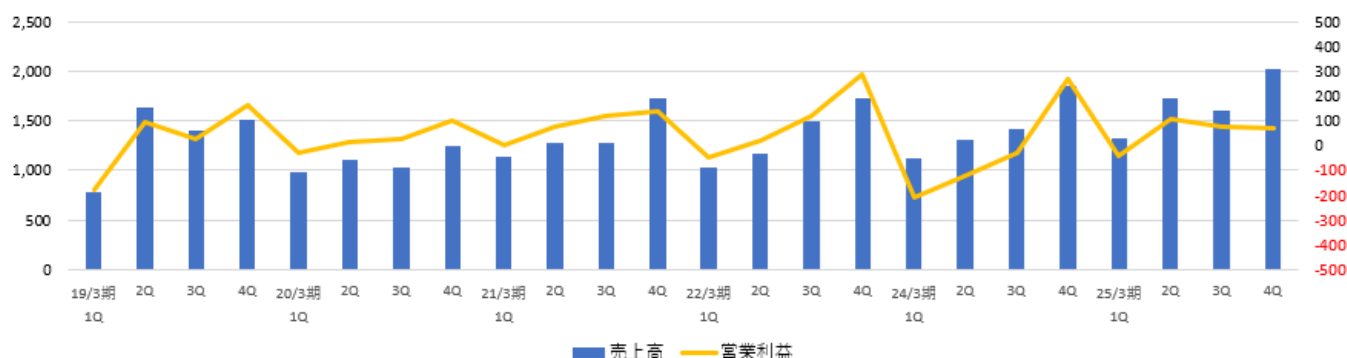
* 単位: 百万円。調整後営業利益＝営業利益＋株式報酬費用＋M&Aにより生じた無形資産の償却費用＋その他一時費用。

増収、損失幅拡大

売上高は前年同期比 18.3%増の 15 億 75 百万円。全セグメント増収。アプリビジネス事業において、前期に実施した資本業務提携に基づく取り組みが進捗し業績に寄与している。

営業利益は 69 百万円の損失(前年同期は 40 百万円の損失)。アプリビジネス事業のみ増益。増収に伴い売上総利益も同 13.0%増加したが、案件拡大に伴う開発体制の強化及びセキュリティ対応強化等のコストが先行。加えて EX-DX 関連ソフトウェアの減価償却を開始したことにより、粗利率は同 1.3%低下。

売上高・営業利益の推移(単位: 百万円)



【2-2 セグメント動向】

	25/3 期 1Q	構成比	26/3 期 1Q	構成比	前年同期比
アプリビジネス事業	938	70.4%	1,133	71.9%	+20.9%
ビジネスプロデュース事業	316	23.8%	350	22.2%	+10.7%
フィンテック事業	77	5.8%	91	5.8%	+18.4%
売上高合計	1,332	100.0%	1,575	100.0%	+18.3%
アプリビジネス事業	155	16.6%	179	15.8%	+15.1%
ビジネスプロデュース事業	1	0.6%	-3	-	-
フィンテック事業	-25	-	-27	-	-
全社経費	-172	-	-218	-	-
営業利益	-40	-	-69	-	-

単位: 百万円。決算短信よりインベストメントブリッジ作成。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。

BRIDGE REPORT

**(1) アプリビジネス事業**

増収増益。

既存顧客を中心にスマートフォンアプリの開発案件等の受注は堅調に推移。資本業務提携に基づき、スマートフォンアプリ開発を軸としたデジタルサービスの開発提案活動の強化や EX-DX 領域における新たなサービスの開発等の取り組みを進めた。スマートフォンアプリの開発体制の強化に伴い原価が増加したことに加え、EX-DX 領域におけるソフトウェアに係る減価償却費等が増加した。第 1 四半期末のプロダクト導入アプリの MAU(四半期平均)は前年同期比 13.1%増加し、1 億 569 万ユーザーとなった。

(2) ビジネスプロデュース事業

増収、損失計上(前年同期は1百万円の利益を計上)。

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

増収、損失計上。

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。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。

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の全株式を 25 年 7 月に TIS 株式会社に譲渡した。

【2-3 トピックス】**(1) JR 西日本の新決済サービス「Wesmo!」アプリを開発支援**

西日本旅客鉄道株式会社(JR 西日本)が 2025 年 5 月に提供開始した新決済サービス「Wesmo!(ウェスモ)」アプリを開発支援した。アイリッジは JR 西日本公式アプリ「WESTER」や観光型 MaaS アプリ「tabiwa」での開発実績に加え、大規模決済アプリにおける開発・運用支援実績を評価され、開発パートナーに選ばれた。アプリにはアイリッジのファン育成プラットフォーム「FANSHIP」が導入されており、残高通知やキャンペーン情報などにおいて、プッシュ通知やアプリ内メッセージなどが活用される予定である。「Wesmo!」は、サービス開始後も社会課題解決に向けた機能拡張が予定されており、現在「Wesmo!でデジタル給与の受取」などへの対応を計画中で、アイリッジは開発パートナーとして開発支援及び成長支援に取り組んでいる。

(2) つくばエクスプレス「TX アプリ」を開発支援

つくばエクスプレスを運営する首都圏新都市鉄道株式会社が 2025 年 8 月に提供を開始したスマートフォンアプリ「TX アプリ」を開発支援した。

アイリッジは鉄道アプリ領域でトップクラスの実績を誇り、国内大手鉄道事業者の公式アプリ支援におけるシェアは 6 割超(社数ベース・2024 年末時点)。これまでアプリ開発を中心に、UI/UX やアプリマーケティング、画像解析や業務システム開発まで、幅広い取り組みを支援してきた。「TX アプリ」についても、豊富な実績と知見が評価され、開発パートナーに選定された。「TX アプリ」にはアイリッジのアプリビジネスプラットフォーム「APPBOX(アップボックス)」の多彩な機能から、プッシュ通知機能、アプリ内メッセージ機能、イベントトラッキング機能が導入されており、運行状況に合わせたストレスフリーな顧客体験の提供を実現するとともに、将来的には沿線の顧客とのさまざまなコミュニケーションの支援を目指していく。

(3) 「くまモンPay」の統合マーケティング戦略を伴走支援

株式会社肥後銀行が 2025 年 6 月に開始した地域密着型決済サービス「くまモンPay」のコミュニケーション戦略設計及び統合マーケティング戦略、各種クリエイティブ制作に加え、アプリへの「APPBOX」の導入により、アプリマーケティング戦略設計まで一気通貫で支援した。今後も「くまモンPay」の利用拡大に向けて協働していく。

(4) 「日本生命アプリ」にアプリビジネスプラットフォーム「APPBOX」を導入

日本生命保険相互会社の公式アプリ「日本生命アプリ」にアプリビジネスプラットフォーム「APPBOX(アップボックス)」が導入された。「日本生命アプリ」は日本生命の契約内容の確認や各種手続きの利便性を向上するアプリとして、300 万ダウンロードを超え利用されている。さらなるユーザー体験向上のため、「APPBOX」が導入され、今後は「APPBOX」が提供する多彩なモジュールの活用や知見の提供を通じて、顧客のライフイベントに応じた最適なコミュニケーションを支援していく。

BRIDGE REPORT



【2-4 財務状態】

◎主要BS

	25 年 3 月末	25 年 6 月末	増減		25 年 3 月末	25 年 6 月末	増減
流動資産	4,555	4,031	-523	流動負債	2,600	2,448	-151
現預金	2,738	2,626	-112	短期借入金	760	735	-25
売上債権	1,661	1,251	-410	預り金	689	1,062	+372
固定資産	1,405	1,456	+50	固定負債	787	737	-50
有形固定資産	35	35	-0	長期借入金	747	695	-52
無形固定資産	958	1,013	+54	負債合計	3,388	3,186	-202
投資その他の資産	411	407	-3	純資産	2,572	2,301	-270
資産合計	5,960	5,487	-473	利益剰余金合計	-424	-497	-73
				負債純資産合計	5,960	5,487	-473

* 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

売上債権の減少等で資産合計は前期末比 4 億円減少し 54 億円。

買入債務、借入金の減少等で負債合計は同 2 億円減少し 31 億円。

資本剰余金、利益剰余金の減少等で純資産は同 2 億円減少し 23 億円。

自己資本比率は前期末と変わらず、41.7%。

3. 2026 年 3 月期業績予想

【業績予想】

	25/3 期	構成比	26/3 期(予)	構成比	前期比	進捗率
売上高	6,708	100.0%	7,200	100.0%	+7.3%	21.9%
調整後営業利益	259	3.9%	300	4.2%	+15.8%	-
営業利益	219	3.3%	270	3.8%	+23.2%	-
経常利益	208	3.1%	260	3.6%	+25.0%	-
当期純利益	13	0.2%	800	11.1%	+5,655.0%	-

* 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。

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、フィノバレー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。未定としていた当期純利益については、株式会社フィノバレーの株式譲渡により、第 2 四半期(7-9 月)に特別利益として約 9 億円を計上予定で、8 億円の予想。

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

現在、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」を実行中である。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。

【4-1 策定の背景】

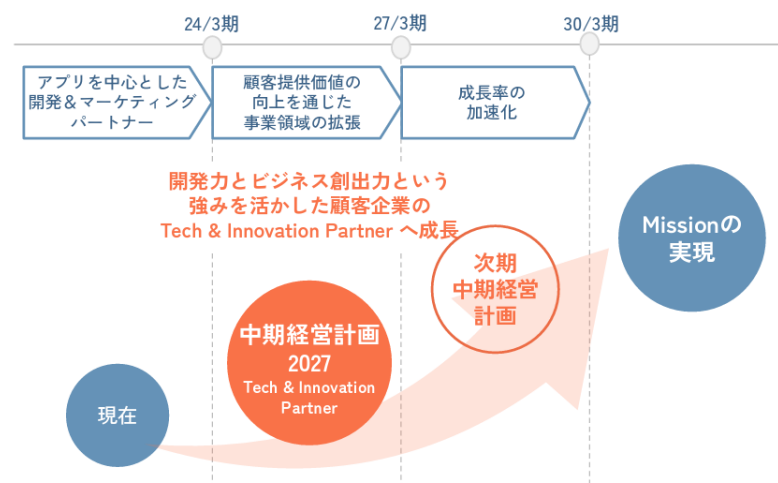
同社は、前述のようにスマートフォンアプリを中心とした高度な開発力やアプリ開発・運用・グロースまで 1 つで対応可能なプロダクト「APPBOX」に代表される「テクノロジー・開発力」、顧客企業の戦略から課題解決までをトータルで支援してきた「ビジネス創出力」、小売・鉄道・金融業界などの大企業を中心とした「強固な顧客基盤」を強みとしている。

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

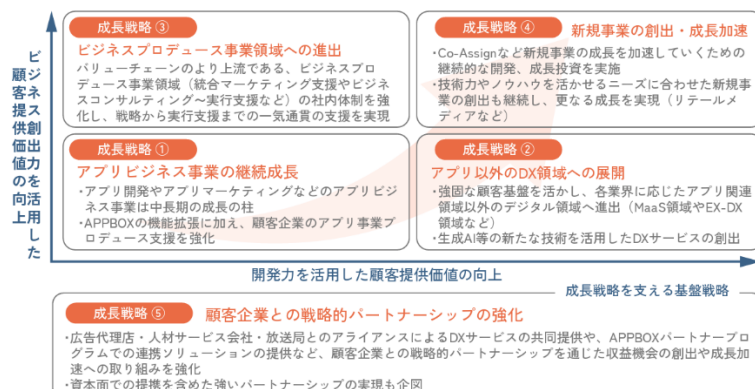
Mission の実現に向け、2027 年以降の次期中期経営計画において更なる成長率の加速化を実現するべく、中期経営計画 2027 においては、顧客提供価値の向上を通じた事業領域の拡張を図る。



(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。



(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

月間アクティブユーザー1 億以上、鉄道・小売・流通・金融業界における高い取引シェアといった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。

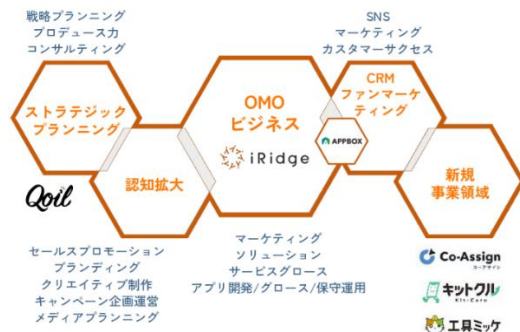
2024 年 4 月 1 日付でビジネスプロデュース本部を設立。25 年 3 月期から新体制の下、ビジネスプロデュース支援をさらに加速させ、より一層高いレベルの課題解決と価値提供に取り組んでいる。

BRIDGE REPORT



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。

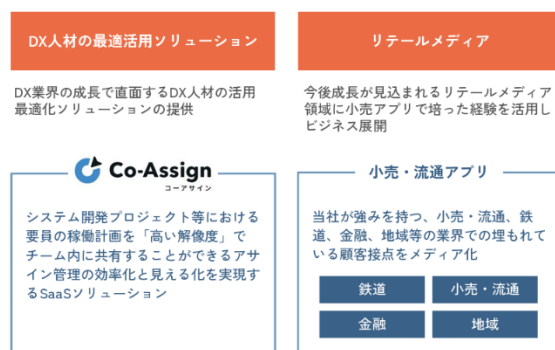


(同社資料より)

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。

「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。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」として市場浸透が進んでおり、有料利用社数、MRR(Monthly Recurring Revenue、月次サブスクリプション収益)ともに大きく成長している。加えて、今後成長が見込まれるリテールメディア領域に小売アプリで培った経験を活用しビジネスを展開していく。



(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・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。



(同社資料より)

BRIDGE REPORT



【4-3 中長期の業績目標】

- * 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)	30/3 期 (目標)
売上高	64 億円	67 億円	72 億円	82 億円以上	150 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	15 億円以上
調整後営業利益率	2.3%	3.8%	4.2%	6.1%以上	10.0%

5. 今後の注目点

同社では、アプリ開発における 3 カ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。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、資本業務提携の取り組みが進捗し、EX-DX 事業関連の収益も寄与しストック型収益は着実に拡大している。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、26 年 3 月期第 1 四半期は四半期ベースではあるものの、53%まで上昇している。

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、収益のボラティリティの低下が 1 ケタ台にとどまっている PER 水準の切り上げに繋がるかが注目される。

BRIDGE REPORT



<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、うち社外取締役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:2025 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.