

 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	
622 円	7,829,354 株	4,869 百万円	0.6%	100 株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
0.00 円	-	102.61	6.1 倍	318.61 円	2.0 倍

*株価は 2/10 終値。26 年 3 月期第 3 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 3 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3四半期決算概要](#)
 - [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3四半期(累計)は増収、営業損失計上。売上高は前年同期比15.6%増の49億53百万円。アプリビジネス事業がEX-DX領域の高成長を背景に2桁の増収。調整後営業利益は35百万円の損失(前年同期は1億14百万円の利益)。EX-DX領域の成長を背景とした採用等の先行投資を行ったほか、ビジネスプロデュース事業において例年下期に発生している大型案件が前年は上期に発生したことが影響した。四半期純利益は同1,759.9%増の6億87百万円。関係会社株式売却益9億19百万円を特別利益に計上している。第3四半期(10-12月)では、両事業とも大きく伸長したため、売上高は32.4%と大幅増収。調整後営業利益も48百万円と黒字を確保した(第2四半期は45百万円の損失)。(※2025年7月1日付で株式譲渡を行った関係会社が営むフィンテック事業の実績を除外した数値を記載)。
- 業績予想に変更は無い。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。なお、フィナ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。
- EX-DX領域を中心に第4四半期も更なる成長を見込んでいる。アプリビジネス事業においてEX-DX領域は、ディップと共同開発している新サービス「バイトルトーク」が伸びているなど、サービス提供先が拡大している。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。採用を含む先行的な投資を実施した結果、上期で費用が増加しているものの、今期中にはこれらの投資を成果創出へと結びつける考えだ。
- 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。
- 第3四半期売上高(累計)の進捗率は70.1%。過去数年と比較すると高水準となっている。第3四半期(累計)では損失計上となっているが、四半期ベースでは第3四半期(10-12月)に両事業とも大きく伸長したため、売上高は32.4%と大幅増収で、調整後営業利益も48百万円と黒字を確保(第2四半期は45百万円の損失)している。EX-DX領域の中心的存在であるバイトルトークのユーザー数及び導入社数は拡大が続いており、最終第4四半期も更なる成長を見込んでいる。通期予想に対し売上・利益をどれだけ積み上げていくのか注目したい。

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)及び関連会社1社(株式会社HAKUHODO BRIDGE)でグループを構成している。

(※フィンテック事業を営む株式会社フィノバレーは2025年7月1日付で株式譲渡を実施済)

【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り込んで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。

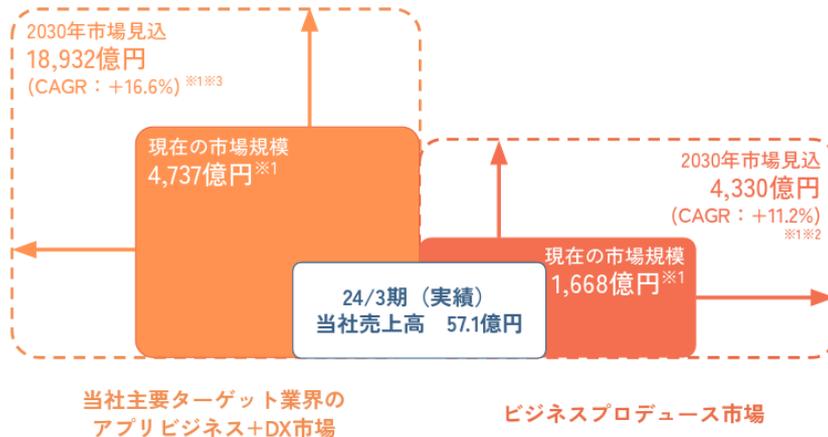
(同社HPより)

【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。

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。

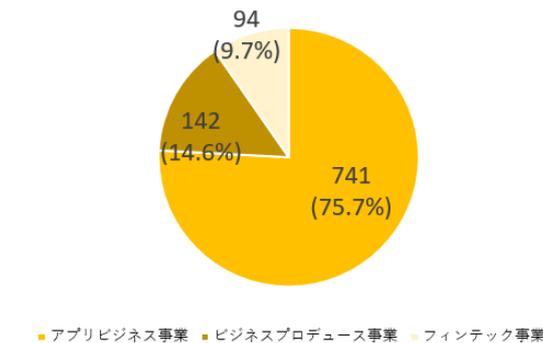
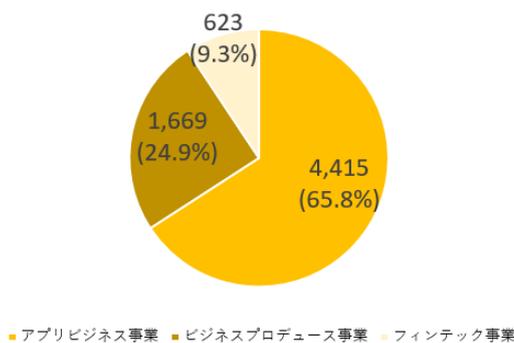
(1)セグメント

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)



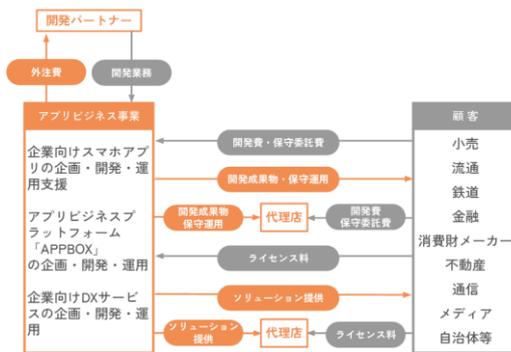
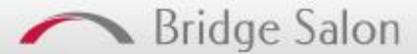
*売上高は外部顧客への売上高。利益の構成比は調整前合計に対する比率。

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。

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。

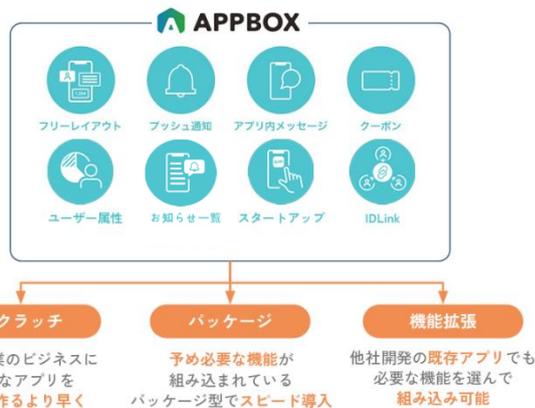
(概要)

「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。

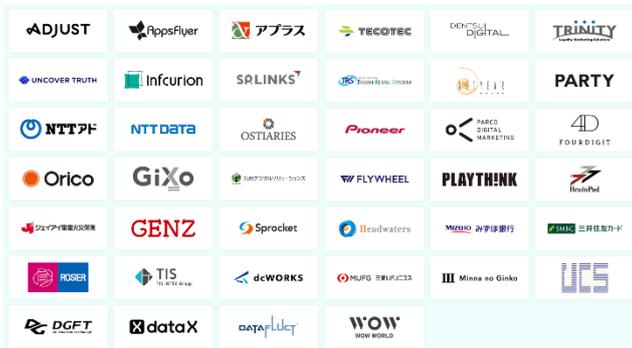
(APPBOX パートナープログラムの運営)

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。

26年2月末現在、40社が参画している。



(同社資料より)

*** 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、「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。

【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。

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



AWS アドバンスト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)

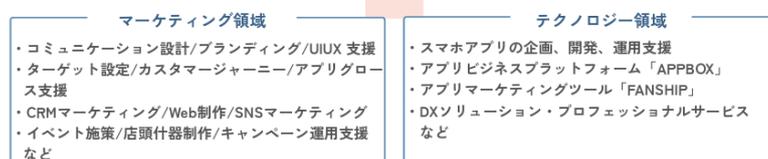
(2) ビジネス創出力

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
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



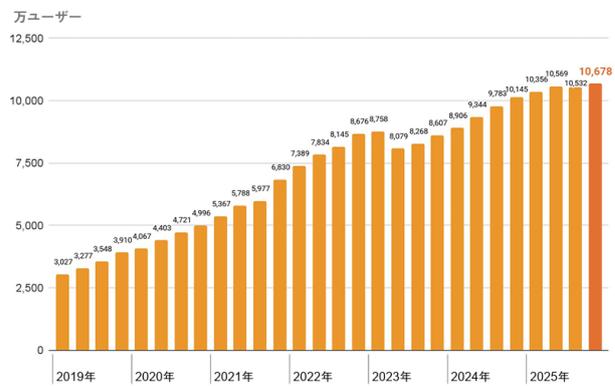
(同社資料より)

(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1億 MAU(※)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)。



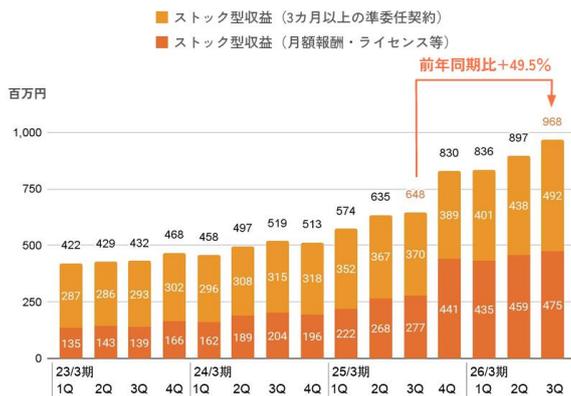
(同社資料より)

(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(※)領域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月期は第3四半期(累計)、54%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)

2. 2026年3月期第3四半期決算概要

【2-1 業績概要】

	25/3期3Q (累計)	構成比	26/3期3期 (累計)	構成比	前年同期比
売上高	4,677	100.0%	5,044	100.0%	+7.9%
売上総利益	1,526	32.6%	1,479	29.3%	-3.0%
販管費	1,379	29.5%	1,564	31.0%	+13.4%
調整後営業利益	176	3.8%	-35	-	-
営業利益	146	3.1%	-84	-	-
経常利益	140	3.0%	-63	-	-
四半期純利益	75	1.6%	673	13.3%	+788.0%

* 単位:百万円。26年3月期第3四半期決算短信より。四半期純利益は親会社株主に帰属する四半期純利益、以下同様。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、以下同様。

* 2025年7月1日付で株式譲渡を行った関係会社が営むフィンテック事業の実績を除外した数値

	25/3期3Q (累計)	構成比	26/3期3期 (累計)	構成比	前年同期比
売上高	4,286	100.0%	4,953	100.0%	+15.6%
売上総利益	1,343	31.3%	1,448	29.2%	+7.8%
調整後営業利益	114	2.7%	-35	-	-
経常利益	80	1.9%	-40	-	-
四半期純利益	36	0.8%	687	13.9%	+1,759.9%

* 単位:百万円。同社資料より。

以下、同社資料を基に、フィンテック事業の実績を除外した数値により記載。

増収、営業損失計上

売上高は前年同期比15.6%増の49億53百万円。アプリビジネス事業がEX-DX領域の高成長を背景に2桁の増収。調整後営業利益は35百万円の損失(前年同期は1億14百万円の利益)。EX-DX領域の成長を背景とした採用等の先行投資を行ったほか、ビジネスプロデュース事業において例年下期に発生している大型案件が前年は上期に発生したことが影響した。四半期純利益は同1,759.9%増の6億87百万円。関係会社株式売却益9億19百万円を特別利益に計上している。第3四半期(10-12月)では、両事業とも大きく伸長したため、売上高は32.4%と大幅増収。調整後営業利益も48百万円と黒字を確保した(第2四半期は45百万円の損失)。

【2-2 セグメント動向】

	25/3期3Q (累計)	構成比	26/3期3期 (累計)	構成比	前年同期比
アプリビジネス事業	3,050	71.2%	3,740	75.5%	+22.6%
ビジネスプロデュース事業	1,236	28.8%	1,218	24.6%	-1.5%
調整額	-	-	-5	-	-
売上高合計	4,286	100.0%	4,953	100.0%	+15.6%
アプリビジネス事業	561	18.4%	629	16.8%	+12.3%
ビジネスプロデュース事業	99	8.0%	35	2.9%	-64.0%
全社経費	-545	-	-701	-	-
調整	-	-	-	-	-
調整後営業利益	114	2.7%	-35	-	-

単位:百万円。同社資料よりインベストメントブリッジ作成。利益の構成比は、売上高利益率。

(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。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 領域における新サービスの開発等に取り組んでいる。費用面では、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償却費等が増加した。プロダクト導入アプリの MAU は、大口取引先 1 社による解約の影響を受けたものの、これを除いた MAU は 2025 年 12 月末で前年同期比 13.4% 増の 1 億 678 万ユーザーと、1 億超で推移しており既存取引先において引き続き増加基調にある。同社の特徴の一つである安定した収益構造を支えるストック型収益も、EX-DX 領域の収益拡大が寄与し、26 年 3 月期第 3 四半期(10-12 月)は前年同期比 49.5% 増加。ライセンス等の収入も順調に推移している。

(2) ビジネスプロデュース事業

減収減益。

例年下期に発生している大型案件が上期に発生した影響により第 3 四半期(累計)でも 1.5% の減収となったものの、四半期ベースで見ると第 3 四半期(10-12 月)は前年同期比 40.5% の増収となり遅れはほぼ解消した。利益面では、広告等の利益率の低い案件の割合が上昇し、売上総利益率が低下したほか、今後の事業拡大を見据えた組織体制の強化を継続したため、販管費が増加し前年同期比減益となったものの黒字転換している。

(参考:フィンテック事業)

減収、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。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。2025 年 7 月 1 日付で、同事業を構成する連結子会社であった株式会社フィノバレーの全株式を譲渡し、連結の範囲から除外している。売上高及びセグメント損失は、2025 年 4 月 1 日から 2025 年 6 月 30 日までの実績。

【2-3 トピックス】

(1) AI 活用方針と具体的な取り組み

① 活用方針

同社では、「提供サービスへの AI 活用」から「サービス開発プロセスにおける AI 活用」まで、各事業領域において AI 活用を推進している。



(同社資料より)

② 具体的な取り組み

◎ AI × アプリの新しい顧客体験をデザイン・開発: AI 時代の新ソリューション「NEW CX READY」

2026 年 1 月、同社と博報堂、および両社の合併会社である HAKUHODO BRIDGE の 3 社で AI 時代の新ソリューションである「NEW CX READY」の提供を開始した。

ChatGPT をはじめとする AI プラットフォームが日常の導線となるなか、従来の画面操作を前提とした顧客体験だけでは、顧客の獲得や育成が困難になりつつある。そこで同社では新ソリューション「NEW CX READY」を開発。ヒトの心を動かす次世代の顧客体験戦略と、AI プラットフォームと柔軟に接続できるシステム実装の両立を目指す。

具体的には、最新の連携プロトコルを活用して自社サービスを主要な AI プラットフォームへ接続する開発や、企業ブランドに人格を与える「Branded AI Agent」の開発を行う。専門スタッフがプロンプトエンジニアリングなどの高度な技術をビジネスに最適化し、実装までを導く。戦略構想とプロトタイプ開発を 3 ヶ月という短期間で実現するラボ型サービスも提供し、AI 時代のアプリ生存戦略として一貫通貫で支援する。

◎AIを活用したアプリUI/UXの生成:APPBOX モックアップ AI ブースター(仮称)の提供

2026年2月、生成AIを活用してスマートフォンアプリのモックアップを最短3分で作成できる「APPBOX モックアップ AI ブースター(仮称)」を同年3月より提供を開始すると発表した。

企業のユーザー接点としてアプリの重要性が益々高まる中、UI/UXの最適化はアプリの効果を最大化する鍵である。一方、生成AIの普及により最適なUI/UXの定義が変容しつつある現在、従来のデザイン資料ベースの検討では限界が生じている。このような背景から、多数の大手企業アプリ開発実績を持つ同社は、自社のノウハウを投入し、生成AI時代の最適なUI/UXを高速でモックアップ化・検証・改善できるAIジェネレーターを提供を開始することとした。

「APPBOX モックアップ AI ブースター(仮称)」の特徴は、「最短3分でモックアップを生成。専門知識がなくとも、直感的に操作できる容易さを実現」「アイリッジのUI/UXノウハウを集約した高精度な設計。実機確認やQRコードによるテストユーザーへの共有も即座に行えるため、手戻りリスクを最小限に抑制」「開発プロセスへのスムーズな移行とコンサルタント支援」といった点。

◎AI活用開発

様々な自社および顧客のサービス開発において、AIを活用した効率的な開発を推進している。AI活用におけるガイドラインも整備している。

(2)東証上場10周年記念株主優待を実施

1月22日開催の取締役会において、東京証券取引所上場10周年記念株主優待の実施を決議した。財政状態及び経営成績、事業展開に備える内部留保とのバランスを勘案しながら、今後もさらなる株主還元の実現を継続的に検討する予定だ。

2026年3月末日を基準日に、300株以上保有の株主にQUOカード15,000円分を贈呈する。

2026年2月10日時点の株価(終値)622円で計算した優待利回りは8.0%。

(3)「KANSAI MaaS」がIT奨励賞を受賞

2025年12月、関西MaaS協議会と共同開発を行う広域型MaaSアプリ「KANSAI MaaS」が、「2025年度(第43回)IT賞」(主催:公益社団法人企業情報化協会)の「IT奨励賞(共創・エコシステム構築)」を受賞した。

2023年9月に提供開始した「KANSAI MaaS」は、多数の交通事業者が存在する関西圏においてシームレスな交通サービスを1つのアプリで提供する広域型MaaSアプリ。最適なルート検索や沿線人気スポット情報、モデルコースの提案から電子チケットサービスまで、ワンストップで提供している。大阪・関西万博に向けて、万博会場へのシャトルバスの予約・決済サービスやQR乗車券、外国語対応などを、ニーズに合わせクイックにアップデートした。万博閉会時点のダウンロード数は開幕前の約8倍となる160万ダウンロードを突破した。

「KANSAI MaaS」プロジェクトは関西MaaS協議会をはじめ、ベンダー側も多くステークホルダーが関わる取り組みであり、複数ステークホルダー間での共創の取り組みに加え、西日本旅客鉄道株式会社の既存プロダクト「WESTER」「tabiwa by WESTER」でのノウハウをフル活用したスピード感のあるアプリ開発などが高く評価された。

同社は成長戦略において「アプリ以外のDX領域への展開」を掲げている。強固な顧客基盤を活かした各業界に応じたアプリ関連領域以外のデジタル領域への進出において、「MaaS」を重要な戦略領域と位置付けている。

(4)バイトトークのユーザー数・導入社数が継続拡大

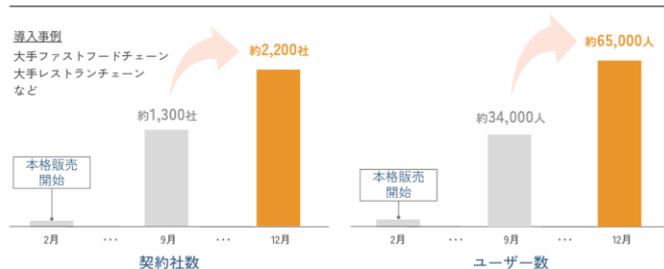
ディップ株式会社との資本業務提携を契機に、EX-DX領域は急速に拡大している。

ディップ株式会社と共同開発したアルバイト従業員と店舗管理者のコミュニケーションを改善するバイトコミュニケーションアプリ「バイトトーク」は、2025年2月の本格販売開始後、同年11月からは「他店舗ヘルプ機能」「勤怠打刻機能」「翻訳機能」など新機能を実装し、さらなる利便性の向上による浸透を図っており、2025年12月時点の利用は約2,200社・約65,000人と目標を大きく上回るペースで順調に拡大している。

BRIDGE REPORT



【参考】バイトルトークの導入状況



(同社資料より)

【2-4 財務状態】

◎主要BS

	25年3月末	25年12月末	増減		25年3月末	25年12月末	増減
流動資産	4,555	4,271	-284	流動負債	2,600	1,664	-935
現預金	2,738	2,327	-411	短期借入金	760	750	-10
売上債権	1,661	1,241	-420	預り金	689	14	-675
固定資産	1,405	1,255	-150	固定負債	787	792	+4
有形固定資産	35	22	-13	長期借入金	747	750	+2
無形固定資産	958	940	-17	負債合計	3,388	2,457	-931
投資その他の資産	411	292	-119	純資産	2,572	3,069	+496
資産合計	5,960	5,526	-434	利益剰余金合計	-424	248	+673
				負債純資産合計	5,960	5,526	-434

* 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

現預金、売上債権の減少等で資産合計は前期末比4億円減少し55億円。

預り金の減少等で負債合計は同9億円減少し24億円。

利益剰余金の増加等で純資産は同4億円増加し30億円。

自己資本比率は前期末から13.5ポイント上昇し55.2%。

3. 2026年3月期業績予想

【3-1 業績予想】

	25/3期	構成比	26/3期(予)	構成比	前期比	進捗率	前期比(2)
売上高	6,708	100.0%	7,200	100.0%	+7.3%	70.1%	+18.3%
調整後営業利益	259	3.9%	300	4.2%	+15.8%	-	+88.7%
営業利益	219	3.3%	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%	800	11.1%	+5,655.0%	-	-

* 単位: 百万円。予想は会社側予想、決算短信より。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。前期比(2)は、フィノバレーを除いた前期比。

業績予想に変更なし、増収増益を見込む

業績予想に変更は無い。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。調整後営業利益については例年同様、下期偏重を予定している。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。

【3-2 取組み】

EX-DX領域を中心に第4四半期も更なる成長を見込んでいる。アプリビジネス事業においてEX-DX領域は、ディップと共同開発している新サービス「バイトルトーク」が伸びているなど、サービス提供先が拡大している。博報堂との提携においても既に複数案件を受注しており、今後の収益貢献を見込んでいる。ビジネスプロデュース事業では沖繩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。

採用を含む先行的な投資を実施した結果、費用が増加しているものの、今期中にはこれらの投資を成果創出へと結びつける考え。

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】

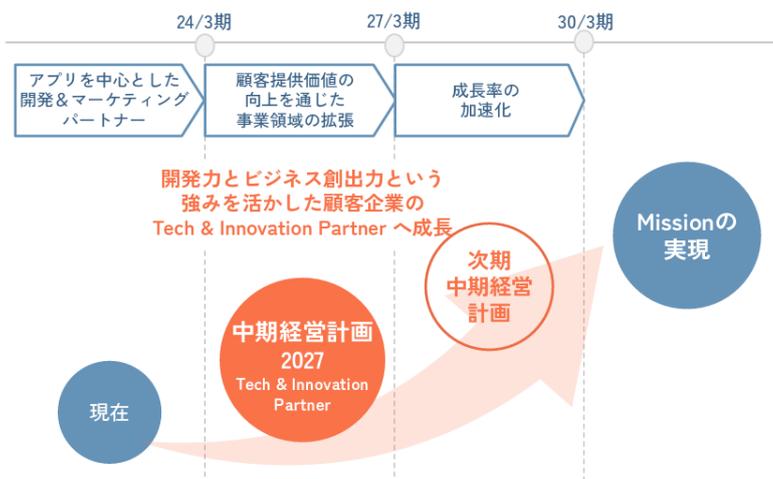
同社は、前述のようにスマートフォンアプリを中心とした高度な開発力やアプリ開発・運用・グロースまで1つで対応可能なプロダクト「APPBOX」に代表される「テクノロジー・開発力」、顧客企業の戦略から課題解決までをトータルで支援してきた「ビジネス創出力」、小売・鉄道・金融業界などの大企業を中心とした「強固な顧客基盤」を強みとしている。

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

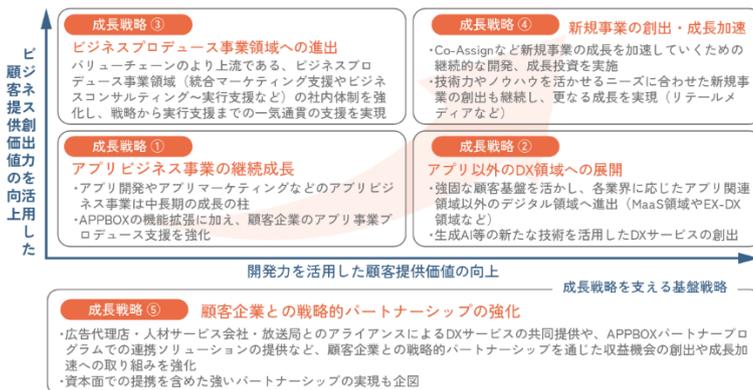
Missionの実現に向け、2027年以降の次期中期経営計画において更なる成長率の加速化を実現するべく、中期経営計画 2027においては、顧客提供価値の向上を通じた事業領域の拡張を図る。



(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サー支援の強化

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サー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サー支援への進化

(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。

生成 AI も活用したサービスの拡張・展開、業務効率化による付加価値向上、新たなサービス創出により今後の事業成長を促進させる。

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。

具体的には、戦略的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。

既にも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、2025年12月末の有料利用社数は前年同期比 40.0%増、MRR(Monthly Recurring Revenue、月次サブスクリプション収益)は同 75.9%増と、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、ディップ株式会社・株式会社博報堂・沖縄テレビ放送株式会社とアライアンスを締結した(沖縄テレビ放送とは業務提携)。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。



資本業務提携

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

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】

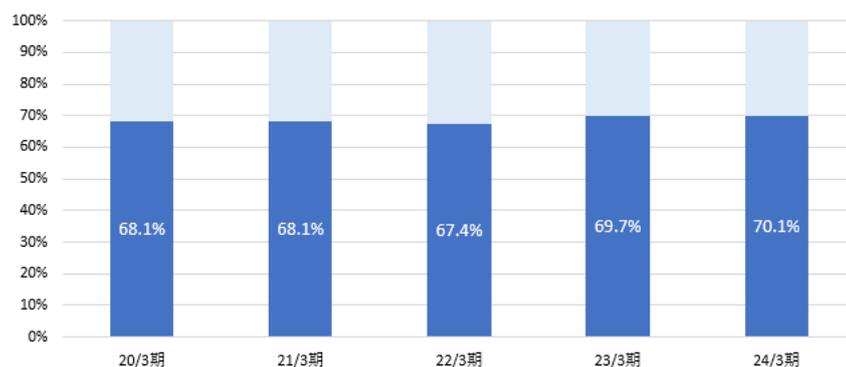
- * 成長戦略①～③+⑤により、2027年3月期に売上高 82 億円以上・調整後営業利益 5 億円以上をオーガニック成長のみで達成する。
- * 並行して、成長戦略④+⑤により、新規事業の成長や M&A により売上・利益を更に積み上げる。
- * 中期経営計画 2027 を通じて事業領域を拡張し、2027 年以降の更なる成長加速を実現する。
- * 次期中期経営計画となる長期目標として、2030 年 3 月期に売上高 150 億円・調整後営業利益 15 億円の達成を目指す。

	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

第3四半期売上高(累計)の進捗率は 70.1%。過去数年と比較すると高水準となっている。第3四半期(累計)では損失計上となっているが、四半期ベースでは第3四半期(10-12月)に両事業とも大きく伸長したため、売上高は 32.4%と大幅増収で、調整後営業利益も 48 百万円と黒字を確保(第2四半期は 45 百万円の損失)している。EX-DX 領域の中心的存在であるバイトルトークのユーザー数及び導入社数は拡大が続いており、最終第4四半期も更なる成長を見込んでいる。通期予想に対し売上・利益をどれだけ積み上げていくのか注目したい。

第3四半期の進捗率推移(売上高)



* 20/3期～25/3期は通期実績に対する第3四半期(累計)実績の比率

<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.