

株式会社アイリッジ（証券コード：3917）

2026年3月期 第2四半期決算説明資料

2025/11/10

1. 2026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. 今後の成長戦略及び事業計画について
(事業計画及び成長可能性に関する資料より再掲)
4. 補足資料

EX-DX領域で前年同期比+555.7%の大幅増収、連結収益に貢献

- EX-DX領域の売上高が2Q単独で約3億円（前年同期比+555.7%）と大幅増となり、アプリビジネス事業の成長（前年同期比+18.8%）をけん引。ビジネスプロデュース事業は、例年下期に発生している大型案件が前年2Qに発生した影響から2Q累計では減収となり、連結売上高は前年同期比+7.4%で着地。
- アプリビジネス事業の収益拡大を背景に、採用中心に188百万円の大規模な先行投資を実施し、調整後営業利益は-83百万円の赤字。当期純利益は関係会社株式の売却益を計上し、672百万円と大幅増益。

EX-DX領域を中心に3Q以降も更なる成長を見込む

- 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おり、売上高は3Q以降も更なる成長を見込む。
- 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、下期以降の収益貢献を見込む。

26/3期通期業績予想は変更なし

- 採用を含む先行的な投資を実施した結果、2Q累計では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、EX-DX領域を中心に売上高の更なる拡大を見込んでおり、通期業績予想は変更なし。

※1 業績は7/1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表示している

※2 EX-DX（Employee Experience Digital Transformation）とは、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



01

2026年3月期第2四半期
決算について

2Q累計では、売上高は前年同期比7.4%増、調整後営業利益は前年同期比183百万円減の-83百万円、当期純利益は関係会社株式の売却益を計上し672百万円と大幅増益。

(百万円)	25/3期		26/3期		26/3期	
	連結		連結		連結	
	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	2,884	+26.7%	3,096	+7.4%	1,611	-1.0%
売上総利益	911	+77.3%	880	-3.4%	461	-14.1%
売上総利益率	31.6%	+9.0pt	28.4%	-3.2pt	28.7%	-4.3pt
調整後営業利益※2	99	—	-83	—	-45	—
調整後営業利益率	3.4%	—	—	—	—	—
経常利益	75	—	-92	—	-30	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	38	—	672	+1,668.4%	731	+854.2%

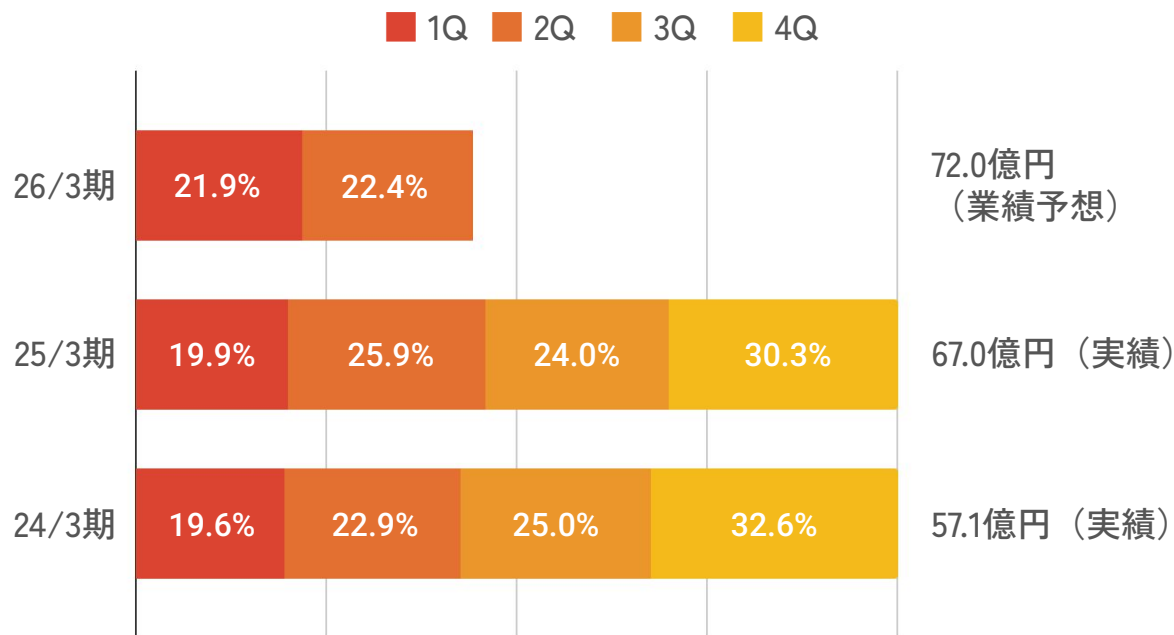
※1 業績は7/1付で株式譲渡を行った関係会社が営むフィンテック事業の実績を除外した数値を表示している

※2 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

26/3期通期業績予想に対する売上高の進捗率

2Qの売上高進捗率は22.4%と通期目標達成に向けて順調に推移。

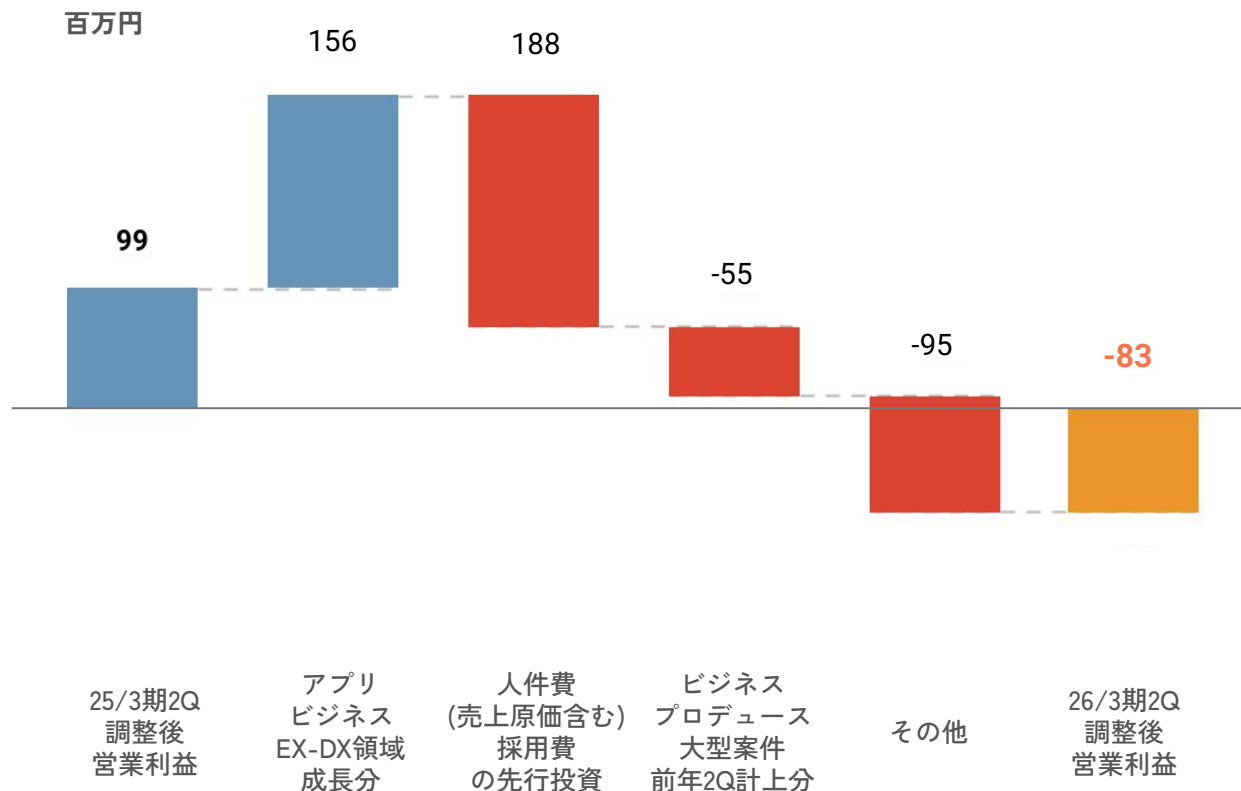
25/3期はビジネスプロデュース事業において、例年下期に発生している大型案件が2Qに発生した影響から売上進捗率が高かったが、26/3期は例年並で着地。また売上高は各事業共に例年下期に偏重する傾向であり、26/3期も同様の傾向を見込む。



調整後営業利益の変動要因

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ことや、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2Qに発生したことの影響を受け、調整後営業利益は2Q時点では前年同期比183百万円減の-83百万円。

今期中にはこれらの投資を成果創出へと結びつけ、EX-DX領域を中心に売上高の更なる拡大に努め、通期業績予想の達成を図る。



※業績は7/1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表示している

セグメント別実績の概況

アプリビジネス事業はEX-DX領域の高成長を背景に売上高は前年同期比+18.8%と堅調に推移、調整後営業利益は採用を中心とする先行投資によりほぼ横ばい。ビジネスプロデュース事業は前期は大型案件が2Qに計上された影響を受けたため2Q累計では減収となっているが、通期では計画通り推移できる見通し。

		25/3期	26/3期		参考	
		(百万円) 2Q累計	2Q累計	前年同期比	2Q単独	前年同期比
売上高	連結	2,884	3,096	+7.4%	1,611	-1.0%
	アプリビジネス事業	2,013	2,392	+18.8%	1,257	+17.1%
	ビジネスプロデュース事業	870	704	-19.1%	354	-36.1%
	調整額	—	0	—	—	—
調整後営業利益	連結	99	-83	—	-45	—
	アプリビジネス事業	389	389	-0.1%	209	-8.9%
	ビジネスプロデュース事業	74	-6	—	-3	—
	全社経費	-364	-466	—	-252	—
	調整額	—	—	—	—	—

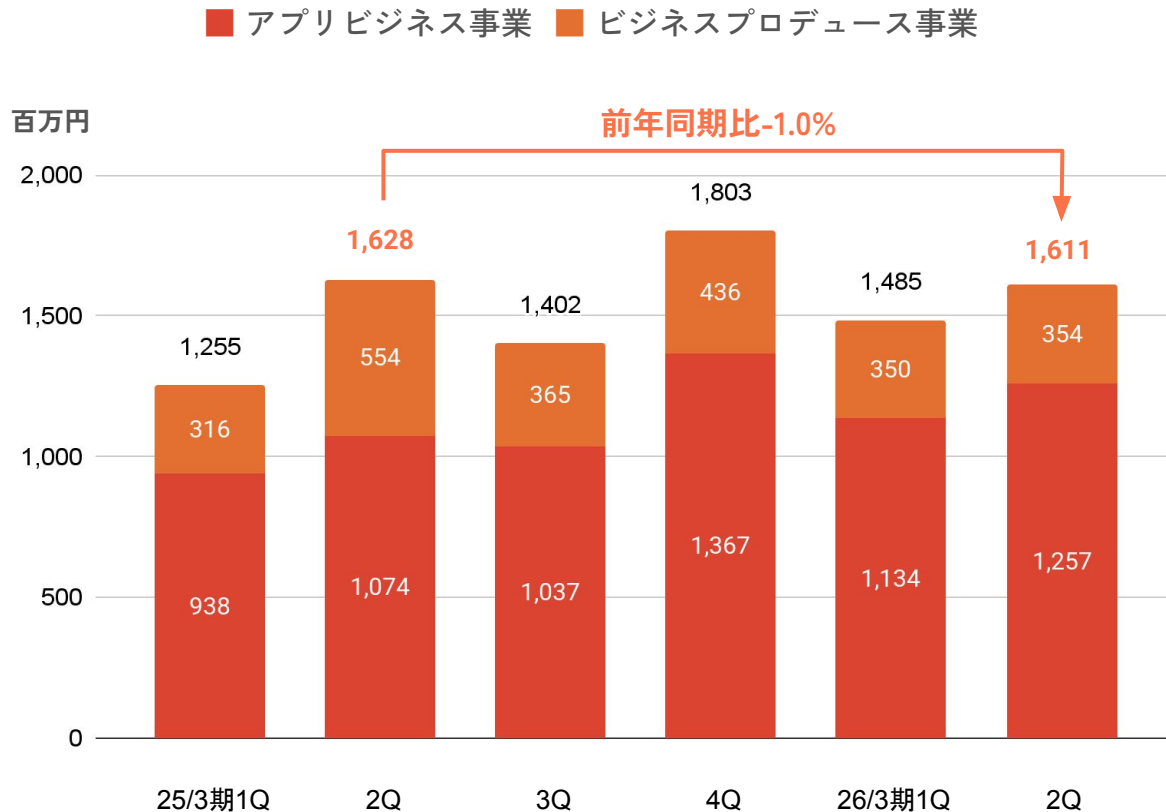
※業績は7/1付で株式譲渡を行った関係会社が営むフィンテック事業の実績を除外した数値を表示している

売上高の推移（セグメント別）

26/3期2Qの売上高は前年同期比-1.0%減。

ビジネスプロデュース事業は例年下期に発生している大型案件が前年は2Qに計上された影響を受け1Qと同程度で推移したが、通期では計画通り推移できる見通し。

またアプリビジネス事業においても売上高は例年下期に偏重する傾向であることに加え、EX-DX領域は3Q以降の更なる成長を見込む。

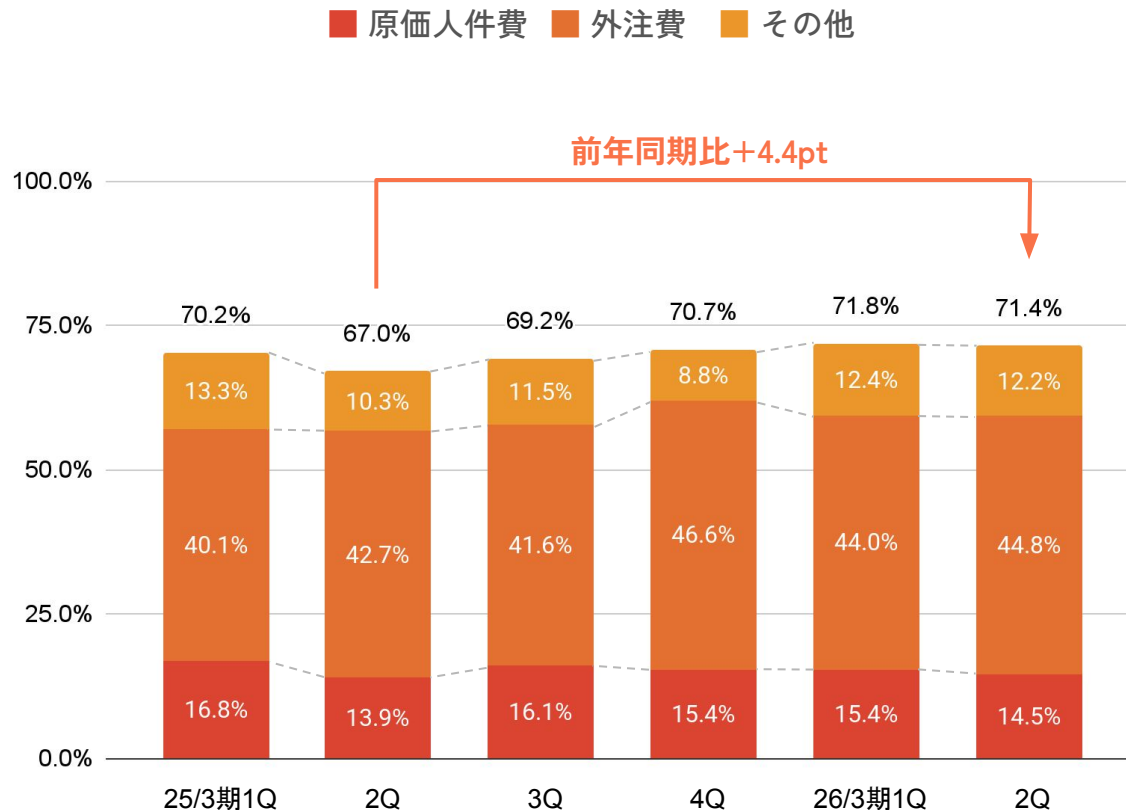


※業績は7/1付で株式譲渡を行った関係会社が営むフィンテック事業の実績を除外した数値を表示している
※各事業別の売上高にはセグメント間の内部取引に係る金額及びセグメント内の調整額を含んでいる

原価率の推移（連結）

原価率は前年同期比4.4pt増の71.4%。26/3期1QよりEX-DX関連ソフトウェアの減価償却を開始したことや採用を中心とする先行投資により、原価率が上昇。

今後についてはEX-DX領域のプロジェクト収入が増加すること等により、中期的には原価率の改善を見込む。



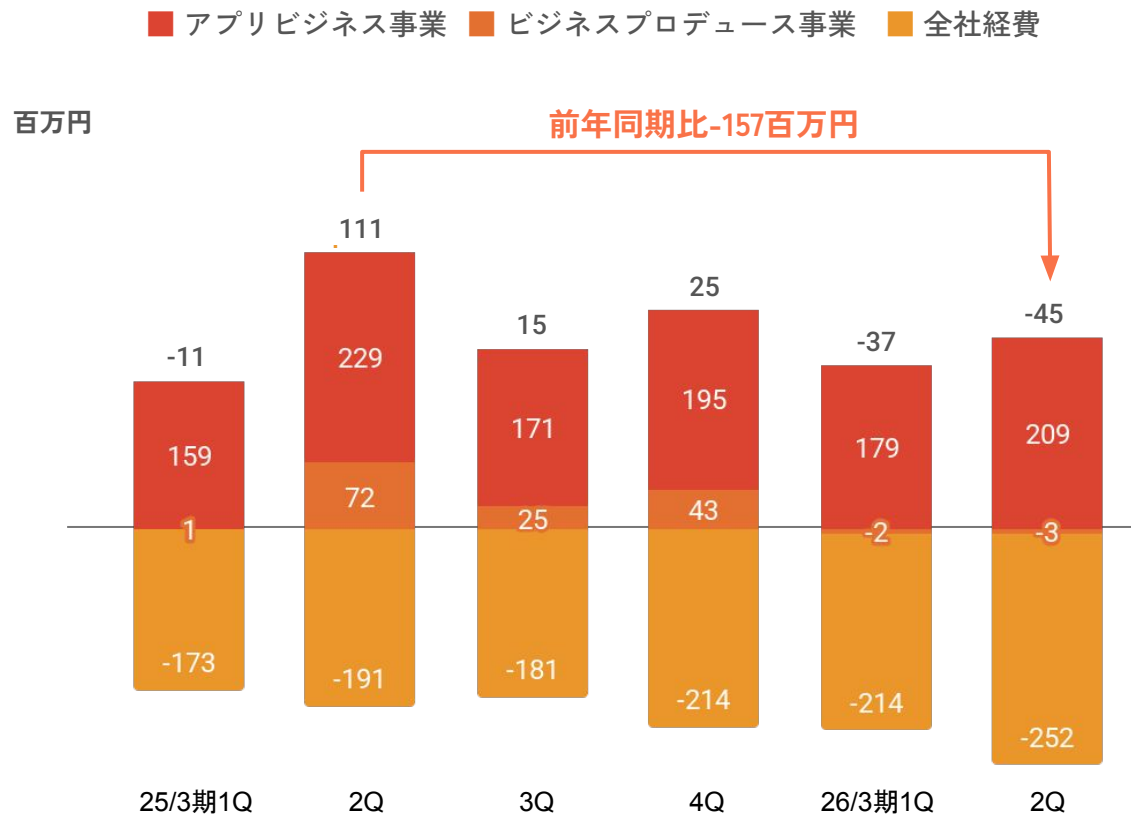
※業績は7/1付で株式譲渡を行った関係会社が営むフィンテック事業の実績を除外した数値を表示している

調整後営業利益の推移（セグメント別）

調整後営業利益についても例年同様、下期偏重を予定。

アプリビジネス事業はEX-DX領域の高成長が寄与した一方、EX-DX領域を中心とした採用等の先行投資が発生。

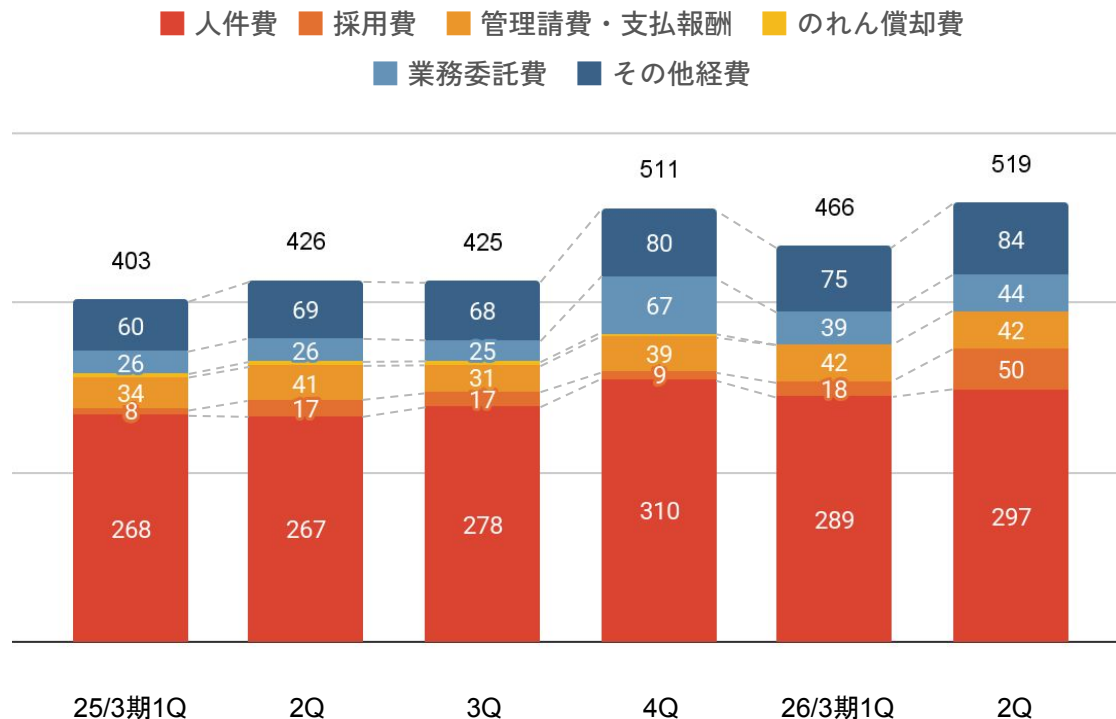
ビジネスプロデュース事業は例年下期に発生している大型案件が前年は2Qに発生した影響で減益となっているが、通期ではキャッチアップできる見通し。



※業績は7/1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表示している
※各事業別の調整後営業利益にはセグメント間の内部取引に係る金額及びセグメント内の調整額を含んでいる

販売管理費の推移（連結）

採用を中心とする先行投資により、25/3期1Q比では人件費・採用費等が増加。

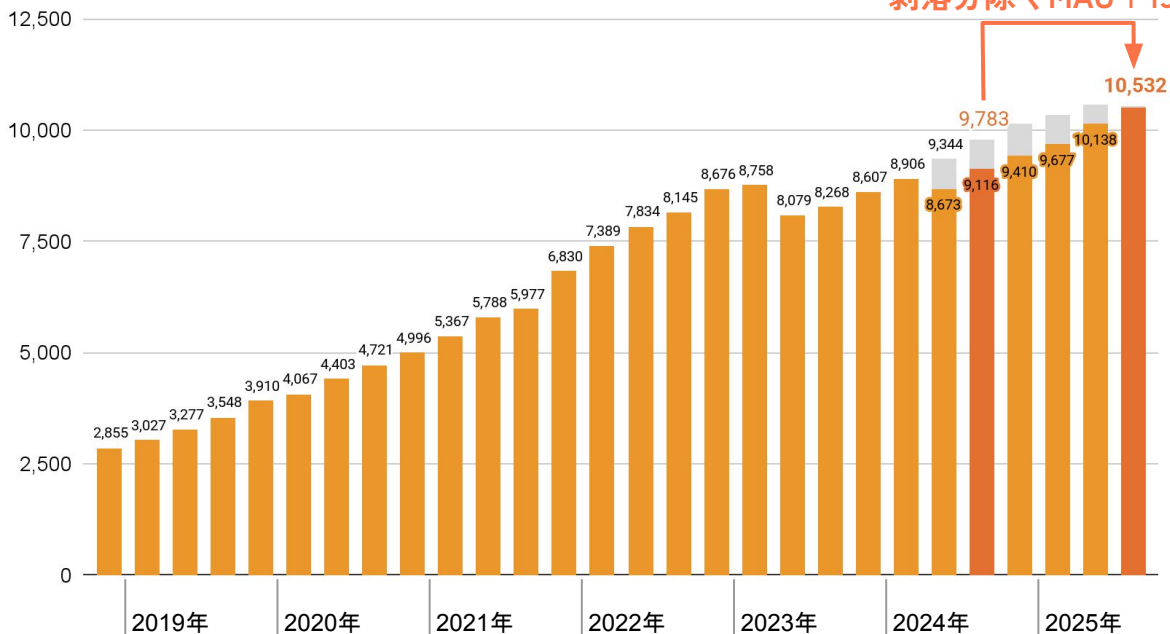


※業績は7/1付で株式譲渡を行った関係会社が営むフィンテック事業の実績を除外した数値を表示している

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、大口取引先1社による解約の影響を受けたものの、上記を除くMAUは前年同期比+15.3%と1億超で推移しており既存取引先におけるトレンドは引き続き増加基調。

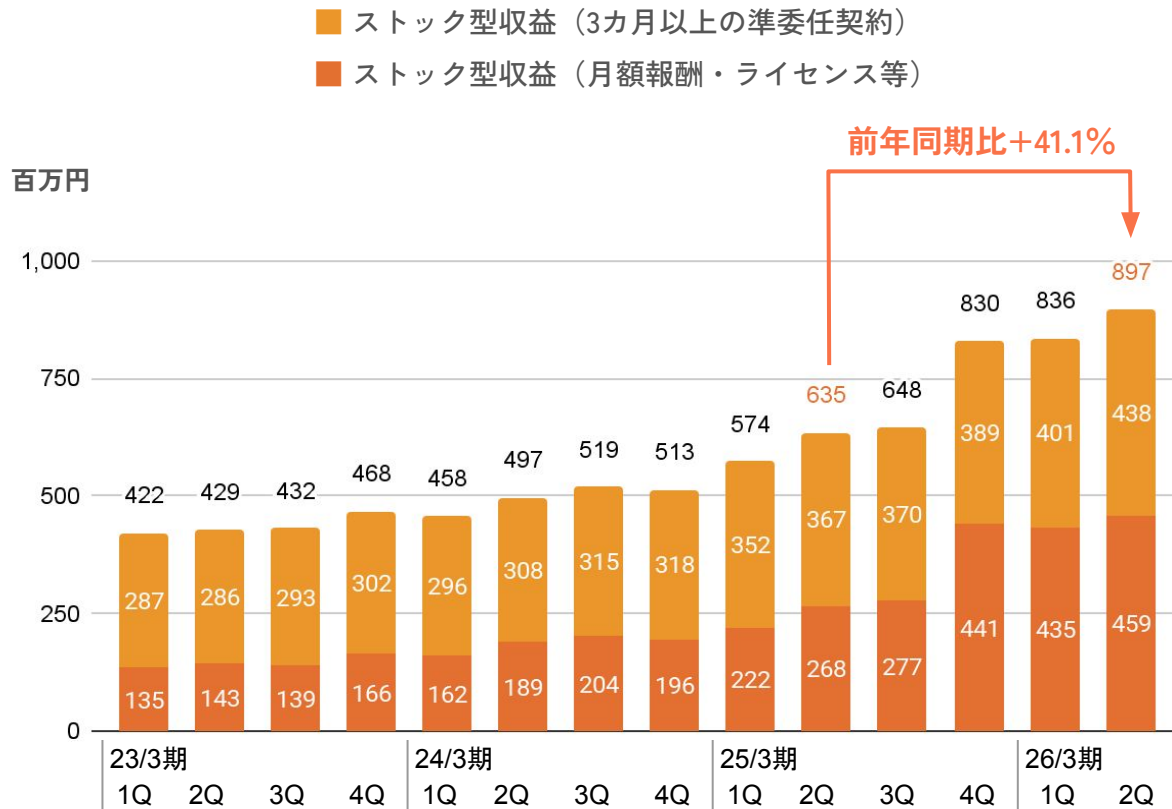
万ユーザー



※ 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）

ストック型収益の推移

ストック型収益は前年同期比+41.1%の増収。EX-DX領域の収益拡大が寄与。ライセンス等の収入も順調に推移。



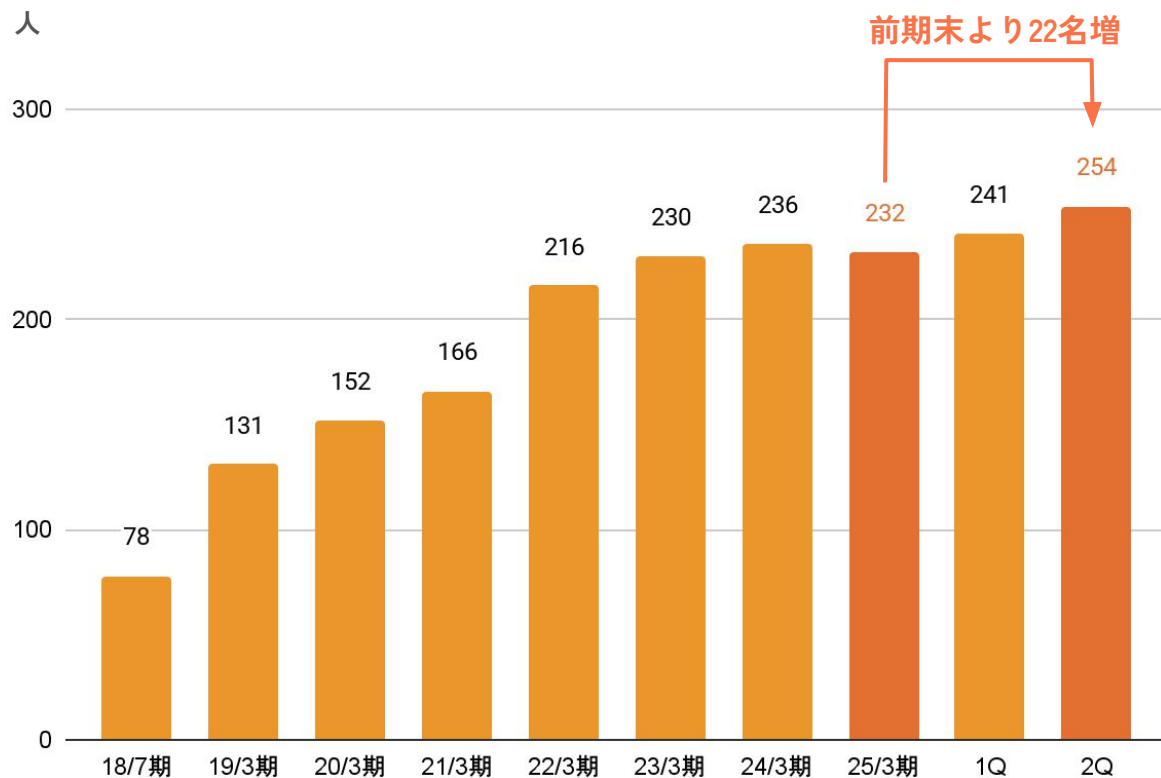
※ 3か月以上の準委任契約及び月額報酬・ライセンス等(APPBOXなどのサービス利用料やアプリのシステム保守料等)をストック型収益として分類

	25/3期1Q 連結 (4~6月)		25/3期2Q 連結 (7~9月)		25/3期3Q 連結 (10~12月)		25/3期4Q 連結 (1~3月)		25/3期通期 連結 (24.4~25.3月)		26/3期1Q 連結 (4~6月)		26/3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
売上高	1,332	100.0%	1,736	100.0%	1,608	100.0%	2,031	100.0%	6,708	100.0%	1,575	100.0%	1,611	100.0%
売上原価	933	70.1%	1,149	66.2%	1,067	66.4%	1,407	69.3%	4,558	67.9%	1,125	71.4%	1,151	71.4%
原価人件費	212	15.9%	231	13.3%	238	14.8%	288	14.1%	969	14.4%	229	14.5%	233	14.5%
外注費	507	38.1%	707	40.7%	612	38.1%	897	44.1%	2,724	40.6%	659	41.8%	721	44.8%
その他原価	213	16.0%	210	12.1%	217	13.5%	222	10.9%	864	12.8%	236	15.0%	196	12.2%
売上総利益	398	29.9%	587	33.8%	540	33.6%	622	30.6%	2,149	32.0%	450	28.6%	461	28.7%
販管費	439	33.0%	477	27.5%	462	28.8%	551	27.1%	1,930	28.7%	519	33.0%	519	32.2%
人件費	289	21.7%	303	17.5%	302	18.8%	336	16.5%	1,231	18.3%	317	20.2%	297	18.5%
採用費	10	0.8%	19	1.1%	17	1.1%	11	0.5%	59	0.8%	27	1.7%	50	3.2%
管理諸費・支払報酬	36	2.7%	43	2.5%	33	2.1%	41	2.0%	154	2.2%	45	2.9%	42	2.6%
のれん償却	4	0.4%	4	0.3%	3	0.2%	3	0.1%	17	0.2%	—	—	—	—
業務委託費	32	2.5%	30	1.8%	28	1.8%	71	3.5%	164	2.4%	45	2.9%	44	2.8%
その他経費	66	5.0%	76	4.4%	75	4.7%	86	4.2%	305	4.5%	83	5.3%	84	5.2%
営業利益	-40	—	109	6.3%	78	4.9%	70	3.4%	219	3.2%	-69	—	-57	—
調整後営業利益	-32	—	120	6.9%	88	5.5%	82	4.0%	259	3.8%	-37	—	-45	—
経常利益	-45	—	110	6.4%	75	4.7%	67	3.3%	208	3.1%	-83	—	-30	—
親会社株主に帰属する当期純利益	-49	—	83	4.8%	41	2.6%	-61	—	13	0.2%	-73	—	731	45.4%

	(百万円)	26/3期2Q (連結)	
		期末実績	構成比(%)
流動資産		4,041	77.3%
現金及び預金		2,612	50.0%
受取手形及び売掛金		1,064	20.4%
契約資産		148	2.8%
仕掛品		77	1.5%
固定資産		1,185	22.7%
ソフトウェア		877	16.8%
繰延税金資産		95	1.8%
資産合計		5,226	100.0%
流動負債		1,489	28.5%
買掛金		389	7.5%
短期借入金		500	9.6%
1年内返済長期借入金		210	4.0%
賞与引当金		106	2.0%
固定負債		684	13.1%
長期借入金		642	12.3%
負債合計		2,174	41.6%
純資産合計		3,052	58.4%
負債・純資産合計		5,226	100.0%

[ご参考] 従業員数（連結）の推移

連結従業員数は254名。EX-DX領域の開発体制強化をはじめとする先行投資としての組織体制拡充を実施。



※従業員数は7/1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従業員数を除外した数値を表示している

[ご参考] 2025年7月以降のニュース①

2025/7/4	ユニバーサルコンピュータシステムとアプリビジネスおよびDX領域で業務提携
2025/7/10	アルビオン、日本サニパック担当者登壇 LINE ミニアプリ活用最前線オンラインセミナーを開催
2025/7/11	テコテックとアプリビジネスおよびDX領域で業務提携
2025/7/29	「くまモン!Pay」の統合マーケティング戦略を伴走支援 コミュニケーション支援ツールとしてAPPBOXが採用
2025/7/29	アイリッジ、専門スタッフの伴走型コンサルティングによるアプリ企画・RFP作成支援サービスを提供開始
2025/7/31	つくばエクスプレス「TXアプリ」を開発支援、「APPBOX」によるストレスフリーな鉄道利用体験を実現
2025/8/4	会員証とクーポンの最新利用実態から読み解く「最適な顧客接点」の仕組み作りオンラインセミナーを開催
2025/8/12	沖縄テレビとアイリッジ、会員プラットフォーム事業を開始
2025/8/26	「日本生命アプリ」にアプリビジネスプラットフォーム「APPBOX」導入
2025/8/28	NewsPicksのビジネス情報番組「CIO JAM」（9月17日回）にアイリッジ 代表取締役社長 小田健太郎が出演

2025/9/3	アイリッジ iOS関連技術者のためのカンファレンス「iOSDC JAPAN 2025」にゴールドスポンサーとして協賛
2025/9/9	アイシーティーリンク株式会社がアサインの見える化に向け人材配置の最適化プラットフォーム「Co-Assign」を導入
2025/9/10	アイリッジグループ、アマノのLINEを活用した駐車場サービスに関する実証実験を支援
2025/9/18	10代、20代のブランドシェア4割、若年層の圧倒的支持を集める日用品、生活雑貨アプリが明らかに
2025/9/19	「キラリトギンザ」が「ONE GINZA」へ。Qoilがキービジュアル、ムービー、告知施策をプロデュース
2025/9/19	「プッシュ通知の利用実態から読み解く「来店につながる」アプリ活用法」オンラインセミナーを開催
2025/9/24	Qoil コミュニケーションプランナーの馬場が「U35 Creative & Communication Award」特別イベントに登壇
2025/10/15	アイリッジ、「Japan DX Week 秋 2025・第16回社内業務DX EXPO 秋」に出展
2025/10/21	石川発・CO2ゼロ印刷物×LINEでPayPayがたまる、マルトの「カーボンエージェント」LINEミニアプリを開発支援
2025/10/28	アイリッジ、特定非営利活動法人 金融IT協会へ入会

[ご参考] 2025年7月以降のニュース③

2025/11/4	LINE で簡単応募。総額 777 万円相当山分け！ 最大 2 万円分のえらべる Pay がその場で当たる。 「飲んで、笑って、ウコンの力でトクするキャンペーン」を開始
2025/11/4	「バイトルトーク」に新機能 「他店舗ヘルプ」 「勤怠打刻」 「翻訳機能」開始



02

主な経営/事業トピックス

ビジネス提供価値の向上した

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）の社内体制を強化し、戦略から実行支援までの一貫通貫の支援を実現

成長戦略 ④

新規事業の創出・成長加速

- ・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
- ・技術力やノウハウを活かせる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（リテールメディアなど）

成長戦略 ①

アプリビジネス事業の継続成長

- ・アプリ開発やアプリマーケティングなどのアプリビジネス事業は中長期の成長の柱
- ・APPBOXの機能拡張に加え、顧客企業のアプリ事業プロデュース支援を強化

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（MaaS領域やEX-DX領域など）
- ・生成AI等の新たな技術を活用したDXサービスの創出

開発力を活用した顧客提供価値の向上

成長戦略を支える基盤戦略

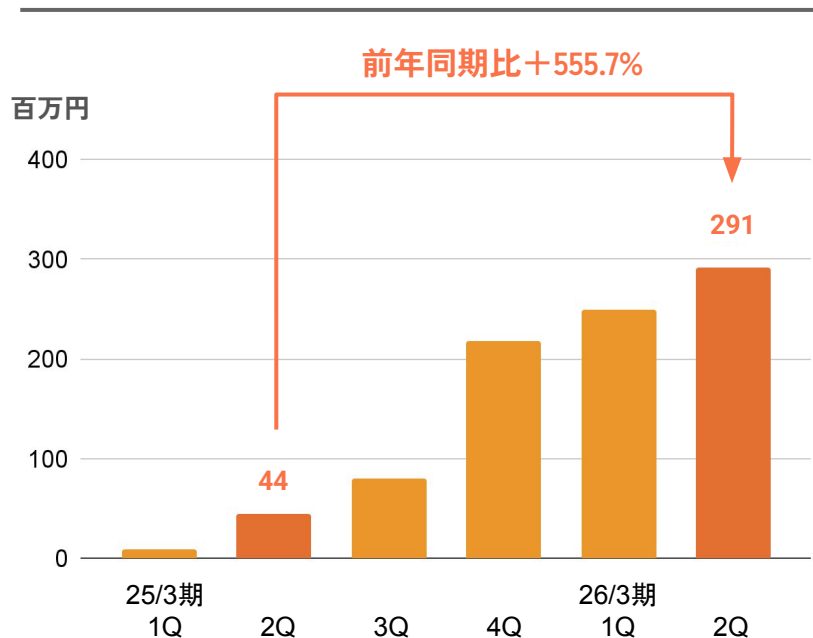
成長戦略 ⑤

顧客企業との戦略的パートナーシップの強化

- ・広告代理店・人材サービス会社・放送局とのアライアンスによるDXサービスの共同提供や、APPBOXパートナープログラムでの連携ソリューションの提供など、顧客企業との戦略的パートナーシップを通じた収益機会の創出や成長加速への取り組みを強化
- ・資本面での提携を含めた強いパートナーシップの実現も企図

EX-DX領域はディップ株式会社との資本業務提携を契機に立ち上げ、売上高は2Q単独で約3億円まで拡大している。

EX-DX領域売上高



[主な開発事例]

事例①：ディップ株式会社

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「バイトルトーク」の共同開発

事例②：大手アパレル企業

従業員向け接客支援アプリの開発

その他：飲食・鉄道会社等

各種業務利用アプリの開発

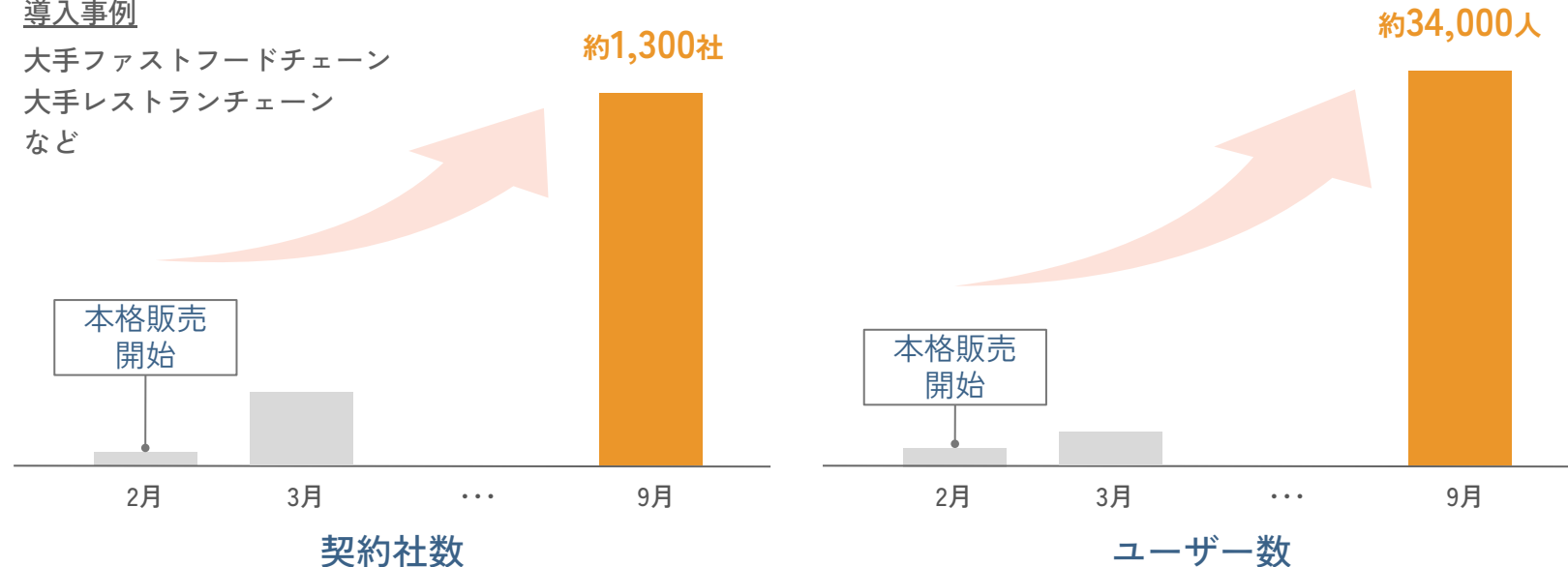
トピックス①：アプリ以外のDX領域への展開（EX-DX領域）

「バイトルトーク」は2025年9月時点で約1,300社・約34,000人が利用しており、初年度目標1,000社に対し2倍近いペースで導入が広がっている。

【参考】バイトルトークの導入状況

導入事例

大手ファストフードチェーン
大手レストランチェーン
など



トピックス②：顧客企業との戦略的パートナーシップの強化

	取組状況	事業 フェーズ
ディップ	ディップとの共同サービス「バイトルトーク」を本格展開中。 飲食業界大手企業にも導入が進んでおり、契約者・ユーザー数共に増加 基調。当社は継続的な開発支援を行っており、事業成長中。	成長期 (1→10)
博報堂	博報堂との合併会社「HAKUHODO BRIDGE」を設立し事業開始済。 当社グループでは従来取引のなかった業界の大手企業からも引合があり 既に案件を複数受注済。更なる事業拡大に向け営業活動に注力中。	立上期 (0→1)
沖縄テレビ放送	沖縄テレビと地域企業向け会員プラットフォーム事業を開始済。 当社が提供する地域体験型のアプリパッケージによる体験型アプリ第1号 として「OKITIVEアプリ」を2026年春を目途にリリース予定。	立上期 (0→1)



顧客と共同で事業を立ち上げ、収益の一部をシェアするビジネスモデルを確立しつつある
顧客のTech & Innovation Partnerとしての立ち位置を構築するとともに、次の事業成長の種まきも進行中

トピックス③(主要実績)：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28日に提供を開始した、新決済サービス「Wesmo!」アプリを開発支援。アプリにはファン育成プラットフォーム「FANSHIP」が導入されており、プッシュ通知やアプリ内メッセージなどに活用される予定。

「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、

「Wesmo!でデジタル給与の受取」などへの対応が計画中で、当社は開発パートナーとして開発支援及び成長支援を目指す。



トピックス③(主要実績)：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 (TX) を運営する首都圏新都市鉄道株式会社が2025年8月18日に提供開始予定の「TXアプリ」を開発支援。アプリビジネスプラットフォーム「APPBOX」を導入し、プッシュ通知機能やアプリ内メッセージ機能、イベントトラッキング機能を活用予定。

「TXアプリ」では「APPBOX」を活用することで運行状況に合わせたストレスフリーなお客さま体験の提供を実現、将来的には沿線のお客さまとのさまざまなコミュニケーションの支援を目指す。



つくばエクスプレス TXアプリを開発支援

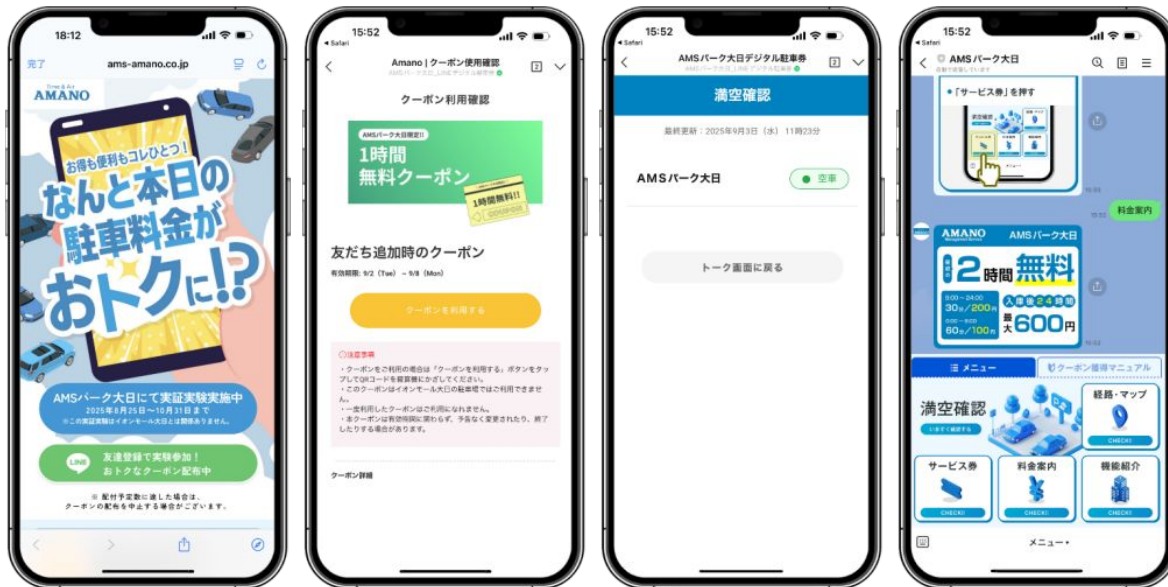
APPBOXによりストレスフリーな
鉄道利用体験を実現!

TX つくばエクスプレス × APPBOX

トピックス③(主要実績)：アマノの駐車場サービスに関する実証実験を支援

アマノ株式会社が2025年8月25日から10月31日まで実施する「LINEを活用した駐車場サービスに関する実証実験」を支援。

本実証実験において、アイリッジはLINEミニアプリの開発を、Qoillはコピーライティングや実証実験告知ページ・各種掲示物の制作を担当。今後はさらなる機能の拡充を図りつつ、これまでの実績と強みを活かしたビジネス展開の支援を目指す。



トピックス③(主要実績)：「日本生命アプリ」にAPPBOXを導入

日本生命保険相互会社（日本生命）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」を導入。

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、お客さま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、日本生命が掲げる「期待を超える安心を、より多くのお客へ。」の一助となっていくことを目指す。



日本生命アプリにAPPBOX導入

アプリを起点とした
ユーザー体験向上を支援！

 日本生命 ×  APPBOX

トピックス③(主要実績)：「バイトルトーク」に新機能を実装

ディップ株式会社と共同で開発した店舗管理者とアルバイト従業員のコミュニケーションを改善するサービス「バイトルトーク」が11月4日（火）より3つの新機能を実装。

店舗管理者の負荷軽減とコミュニケーション課題を解決し、誰もが働く幸せと喜びを感じられる社会の実現を目指す。

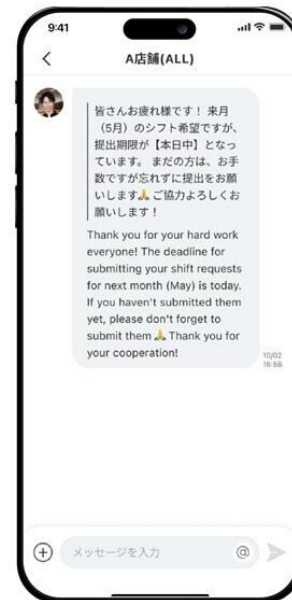
他店舗ヘルプ機能



勤怠打刻機能



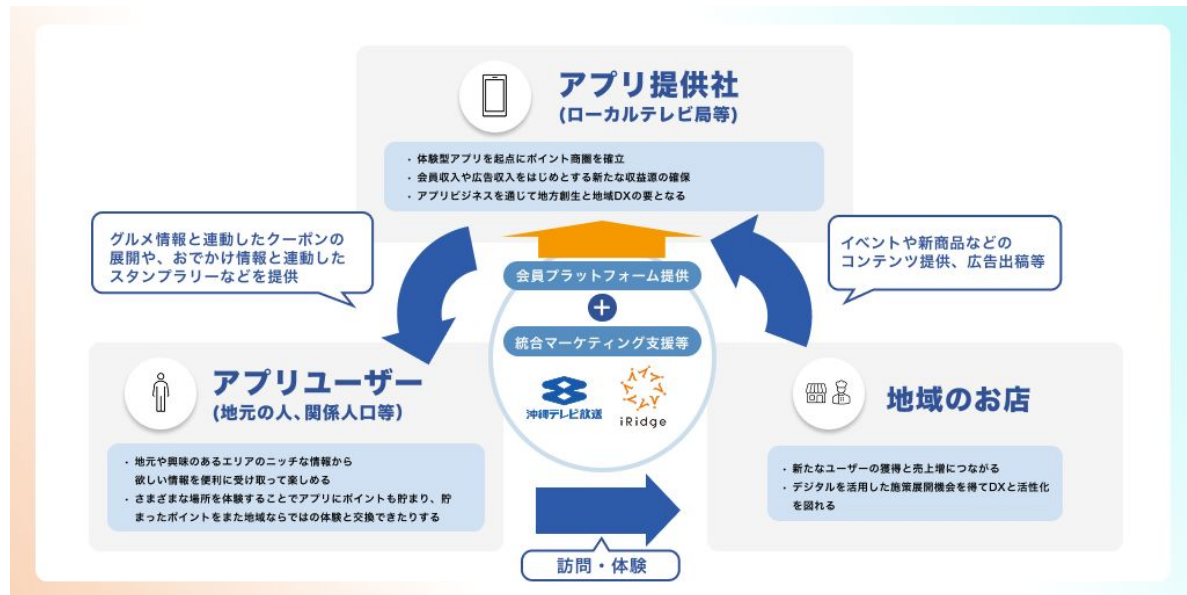
翻訳機能



沖縄テレビ放送株式会社（沖縄テレビ）と地域企業向け会員プラットフォーム事業を開始。

ローカルテレビ局や地域企業等、ユーザーや会員を抱える企業を対象に地域体験型のアプリパッケージを提供し、アプリビジネスの機会を創出することで、地方創生と地域DXの推進を目指す。

両社は同パッケージによる体験型アプリ第1号として、2026年春を目処に、沖縄のさまざまな魅力の体験を促すアプリのリリースを予定している。



株式会社肥後銀行が2025年6月16日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を支援。アプリには「APPBOX」が導入されており、アプリマーケティング設計についても支援。

コミュニケーション戦略設計からアウトプットを伴う統合マーケティング支援・クリエイティブ制作、アプリマーケティング戦略設計まで一貫通貫で支援、「くまモン!Pay」の利用拡大に向けて協働して推進。

アプリをタッチポイントの中心とし、サービス戦略やコミュニケーション戦略について、統合マーケティング戦略支援として伴走支援



くまモン!Payプロジェクトにおけるアイリッジの支援範囲

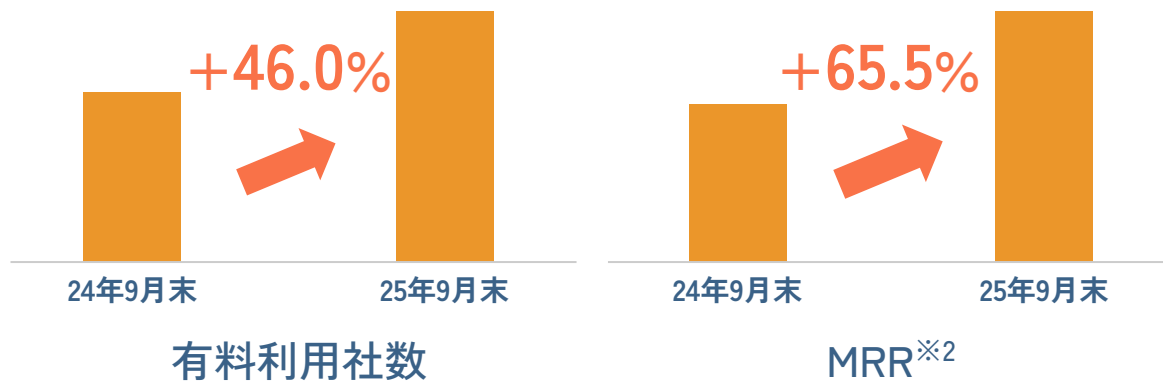


トピックス④：「Co-Assign」累計導入社数が250社※1を突破

「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。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・成長基調。



導入企業例（一部抜粋、順不同）



※1 サービスリリース後から現在までにトライアルを含めたアカウントを作成いただいている延べ数

※2 MRR（Monthly Recurring Revenue）：月次サブスクリプション収益



03

今後の成長戦略及び事業計画について
(事業計画及び成長可能性に関する資料より再掲)

今後の更なる成長とミッション
の実現に向け、2027年3月期を
最終年度とする3カ年の中期経
営計画を2024年5月に策定。

中期経営計画 2027 のテーマ

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

外部環境の変化や当社の強みを踏まえ、これまでの延長線上ではない形で、2027年とその先の長期の成長を見据えた中期経営計画のテーマを設定。

当社の強み

テクノロジー・開発力	ビジネス創出力	顧客基盤
<ul style="list-style-type: none">・スマホアプリを中心とした高度な開発力とアプリ開発、運用、グロースまで1つで対応可能なプロダクト「APPBOX」・生成AIなど新たな技術活用は得意領域	<ul style="list-style-type: none">・顧客企業の戦略から課題解決までトータルで支援してきた実績・テクノロジー×マーケティングを活かしたビジネスプロデュースに強み	<ul style="list-style-type: none">・小売・鉄道・金融業界等の大企業を中心とした強固な顧客基盤・300を超える当社ソリューション導入アプリと1億MAUを超えるユーザー数

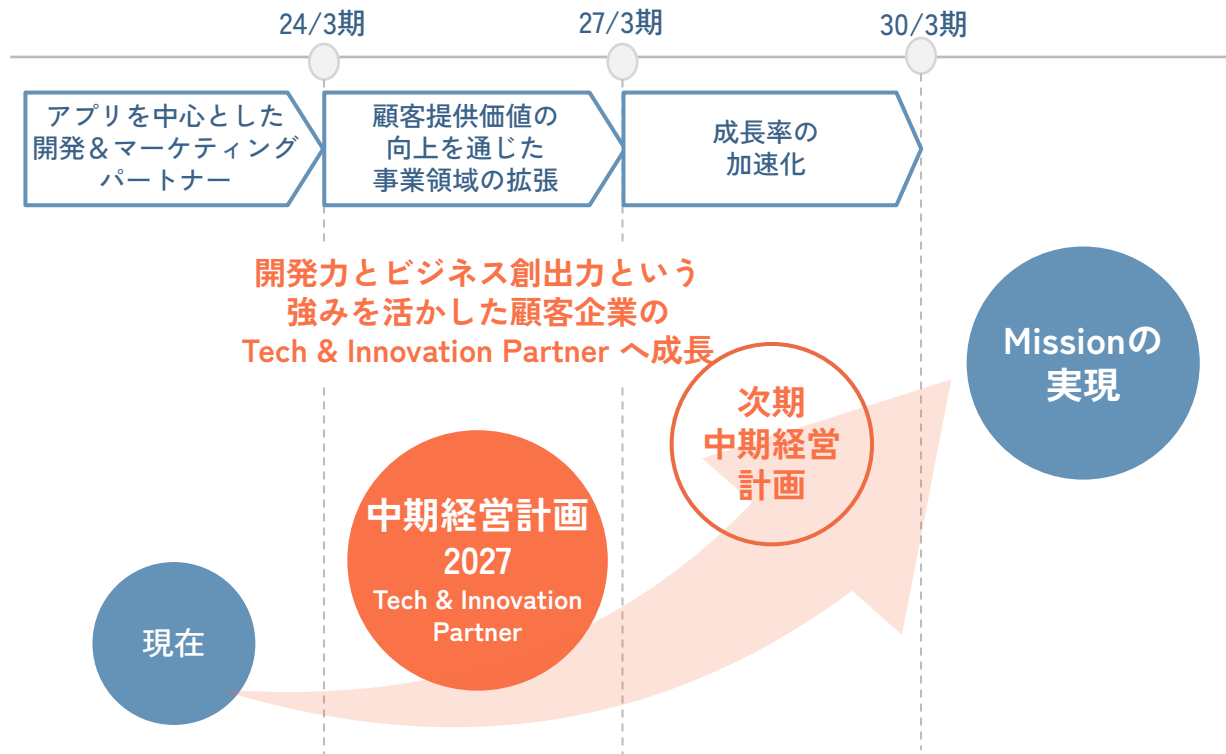
外部環境の変化・トレンド

<ul style="list-style-type: none">・DX加速化とIT機能の内製化の動き・生成AIなど新たな技術の台頭・国内市場の縮小、消費者セグメントの多様化と新規事業開発ニーズの高まり	<ul style="list-style-type: none">・デジタルを活用したUX最大化競争の激化・各業界における本業だけでなくDXビジネスへの事業展開の加速化
--	--

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

中期経営計画 2027 (Tech & Innovation Partner)の位置付け

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(Tech & Innovation Partner)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。



ビジネス提供価値の向上した

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）の社内体制を強化し、戦略から実行支援までの一貫通貫の支援を実現

成長戦略 ④

新規事業の創出・成長加速

- ・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
- ・技術力やノウハウを活かせる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（リテールメディアなど）

成長戦略 ①

アプリビジネス事業の継続成長

- ・アプリ開発やアプリマーケティングなどのアプリビジネス事業は中長期の成長の柱
- ・APPBOXの機能拡張に加え、顧客企業のアプリ事業プロデュース支援を強化

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（MaaS領域やEX-DX領域など）
- ・生成AI等の新たな技術を活用したDXサービスの創出

開発力を活用した顧客提供価値の向上

成長戦略を支える基盤戦略

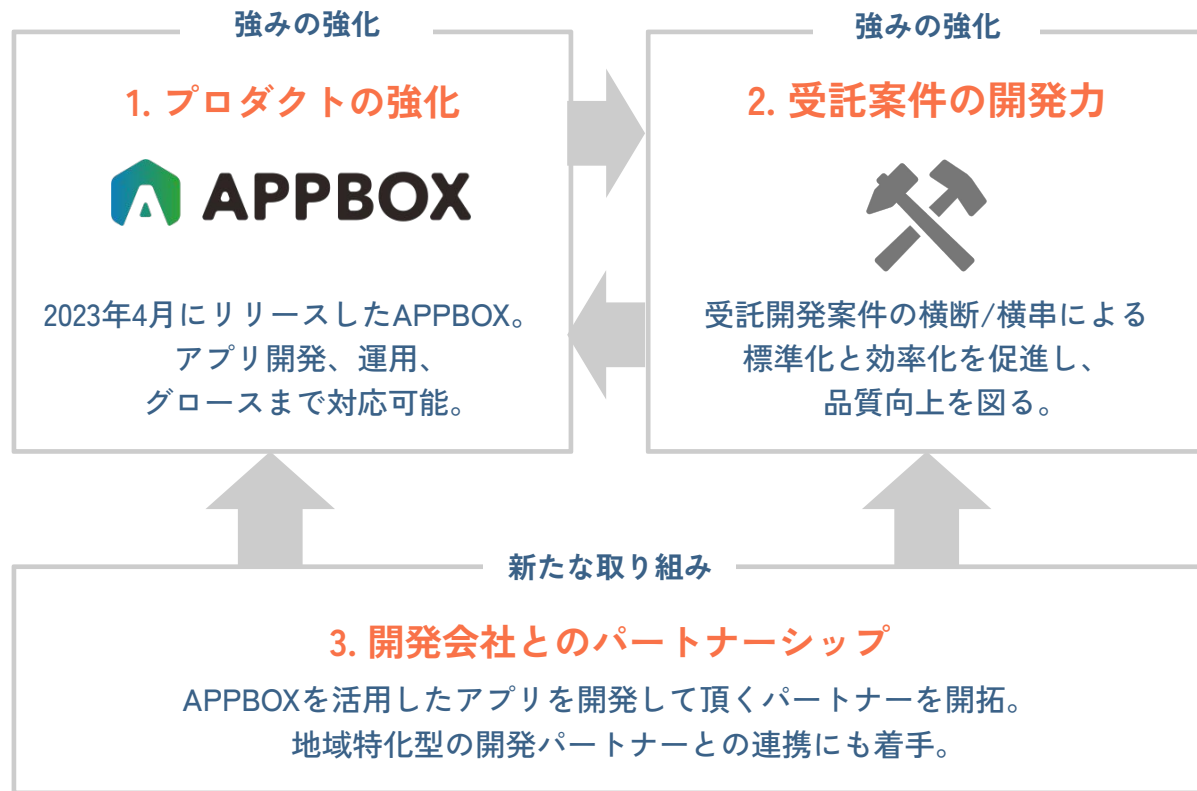
成長戦略 ⑤

顧客企業との戦略的パートナーシップの強化

- ・広告代理店・人材サービス会社・放送局とのアライアンスによるDXサービスの共同提供や、APPBOXパートナープログラムでの連携ソリューションの提供など、顧客企業との戦略的パートナーシップを通じた収益機会の創出や成長加速への取り組みを強化
- ・資本面での提携を含めた強いパートナーシップの実現も企図

成長戦略 ①


1. プロダクト強化、2. 開発力の強化、3. 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。



成長戦略 ①

APPBOXの機能拡張に加えパートナー連携を強化することで、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。

パートナー連携の強化

 **APPBOX** パートナープログラム参画企業
開発パートナー企業

 **APPBOX** の拡張

ソリューション連携

コンサルティング連携

モジュール連携

開発リソース連携

顧客層の拡大

マーケティング部

事業会社
情報システム部



CRM
マーケティング

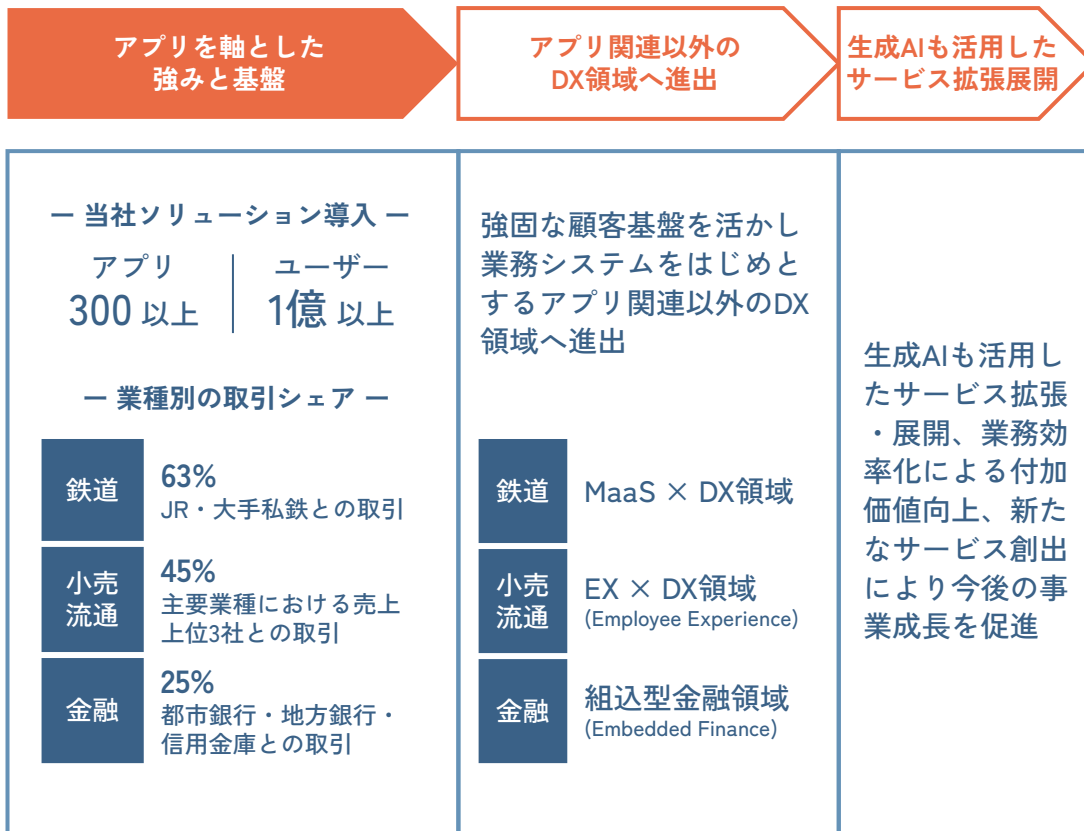
事業開発
OMOビジネス



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

成長戦略 ②

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。



成長戦略②

アプリ関連領域を中心としたOMO事業で培った顧客基盤・技術基盤を活用し、MaaS領域やEX-DX領域などの成長余地の大きな領域へ取り組みを拡大する。

MaaS × DX 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

鉄道アプリ

- ・ MaaSアプリ
- ・ 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
- ・ 鉄道工事等の工具管理ソリューション「工具ミッケII」

EX × DX領域 (Employee Experience × DX)

小売・流通の顧客向けアプリだけでなく、従業員（Employee）の働き方満足度を向上させるEX×DXサービスへ取り組みを拡大

小売・流通アプリ

- ・ 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

成長戦略③

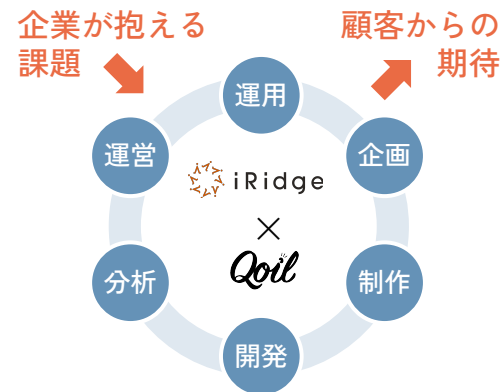
バリューチェーンのより上流である、ビジネスプロデュース事業領域（統合マーケティング支援やビジネスコンサルティング・実行支援などの領域）の社内体制を強化し、より一層の顧客提供価値の拡大を図る。

25/3期の取り組み実績として、成田国際空港の採用ブランディングの支援を実施

開港以来最大規模の挑戦である世界トップレベルの空港を目指す「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×Qoilの連携によりワンストップで実現。

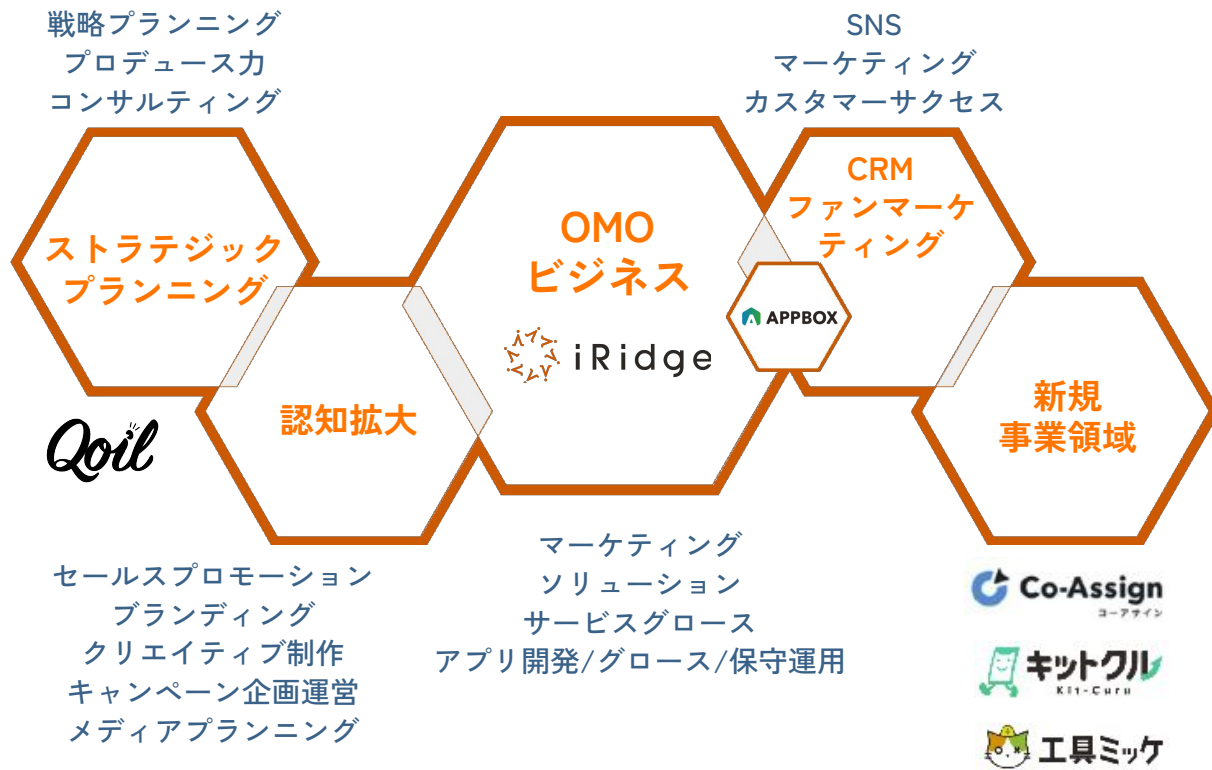
25/3期より新体制の下、ビジネスプロデュース支援をさらに加速させ、より一層高いレベルの課題解決と価値提供に取り組む

企業の課題に対して顧客の期待を超える Experience をワンストップで提供支援



成長戦略 ③

ストラテジックプランニングから認知拡大のための様々なソリューションをはじめ、OMOビジネス、CRMマーケティング、新規事業まで、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へ展開する。



成長戦略④

当社グループの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、更なる成長を実現する。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。

DX人材の最適活用ソリューション

DX業界の成長で直面するDX人材の活用最適化ソリューションの提供



システム開発プロジェクト等における要員の稼働計画を「高い解像度」でチーム内に共有することができるアサイン管理の効率化と見える化を実現するSaaSソリューション

リテールメディア

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展開

小売・流通アプリ

当社が強みを持つ、小売・流通、鉄道、金融、地域等の業界での埋もれている顧客接点をメディア化

鉄道

小売・流通

金融

地域

成長戦略 ⑤

APPBOXパートナープログラムを通じて、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。

APPBOX パートナープログラム 参画企業

成長戦略 ⑤

ディップや博報堂との提携を行い、DXサービスの共同提供を図る。今後も顧客企業と同様の提携を拡大し、戦略的なパートナーシップの強化を目指す。

今後も同様の形で顧客企業との
戦略的パートナーシップを強化していく



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。

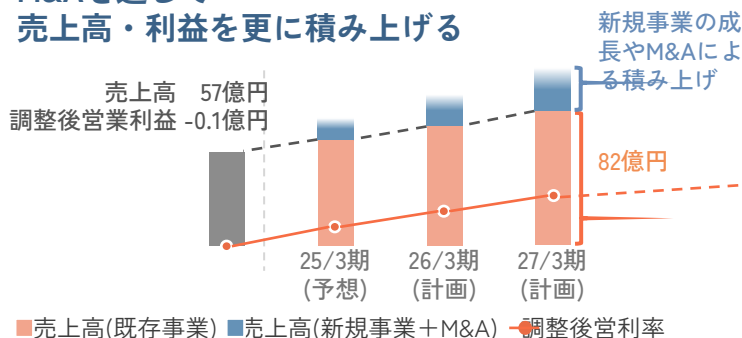
27/3期において売上高82億円・調整後営業利益5億円以上をオーガニック成長のみで達成するとともに、新規事業の成長やM&Aにより売上・利益を更に積み上げる。長期目標として30/3期に売上高150億円・調整後営業利益15億円の達成を目指す。

中期経営計画 2027 (Tech & Innovation Partner) の業績目標

成長戦略①～③+⑤による既存事業の成長

	(25/3期)		(26/3期)	(27/3期)
	目標	実績	目標	目標
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
調整後営利率	2.3%	3.8%	4.2%	6.1%以上

成長戦略④+⑤による新規事業の成長やM&Aを通じて売上高・利益を更に積み上げる



長期目標 (次期中期経営計画)

2027年以降の更なる成長加速化を図り、以下業績を目指す。

	(30/3期)
売上高	150億円
調整後営業利益	15億円
調整後営利率	10.0%

中期経営計画2027を通じて事業領域を拡張
2027年以降の更なる成長加速化を実現

※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



04

補足資料

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。

会社概要

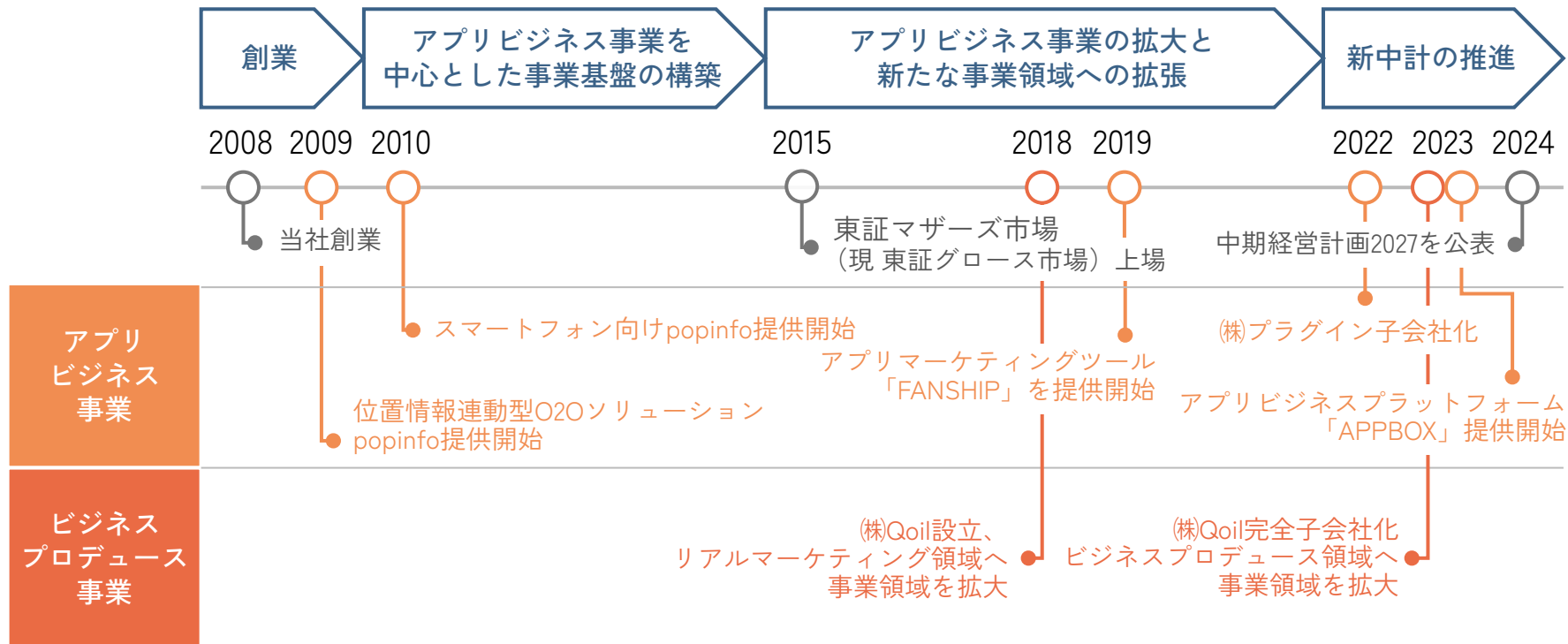
会社名	株式会社アイリッジ	
所在地	東京都港区	
設立	2008年8月	
経営陣	代表取締役社長	小田 健太郎
	取締役	渡辺 智也
	取締役CFO	森田 亮平
	取締役	山下 紘史
	社外取締役	藤原 彰二
	社外取締役(監査等委員)	田村 一幸(公認会計士)
	社外取締役(監査等委員)	有賀 貞一
	社外取締役(監査等委員)	隈元 慶幸(弁護士)
連結子会社・関連会社	株式会社Qoil	
	株式会社プラグイン	
	株式会社HAKUHODO BRIDGE (関連会社)	
資本金	13億78百万円 (2025年9月末)	
従業員数	254人 (2025年9月末、連結)	

株主構成(2025年9月末現在)

小田 健太郎	29.8%
ディップ	4.6%
日本カストディ銀行(信託口)	4.3%
五味 大輔	3.3%
SBI証券	2.5%
楽天証券	2.2%
初雁 益夫	1.9%
博報堂	1.8%
NTTデータ	1.7%
アイリッジ従業員持株会	1.4%

※フィンテック事業を営む株式会社フィノバレーについては2025年7月1日付で株式譲渡を完了

当社は創業以来アプリビジネス事業を中心に事業基盤を構築・拡大。その後、ビジネスプロデュース事業に事業領域を拡大。



※フィンテック事業を営む株式会社フィノバレーについては2025年7月1日付で株式譲渡を完了

当社グループはアプリビジネス事業、ビジネスプロデュース事業の2つの事業から構成。

アプリビジネス事業

- ・企業向け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」の企画・開発・運用
- ・企業向けDXサービスの企画・開発・運用

セグメント売上高
44.1億円

ビジネスプロデュース事業

- ・統合マーケティング支援、ビジネスコンサルティング・実行支援
- ・イベントや店舗集客促進等のリアルマーケティング支援

セグメント売上高
16.7億円

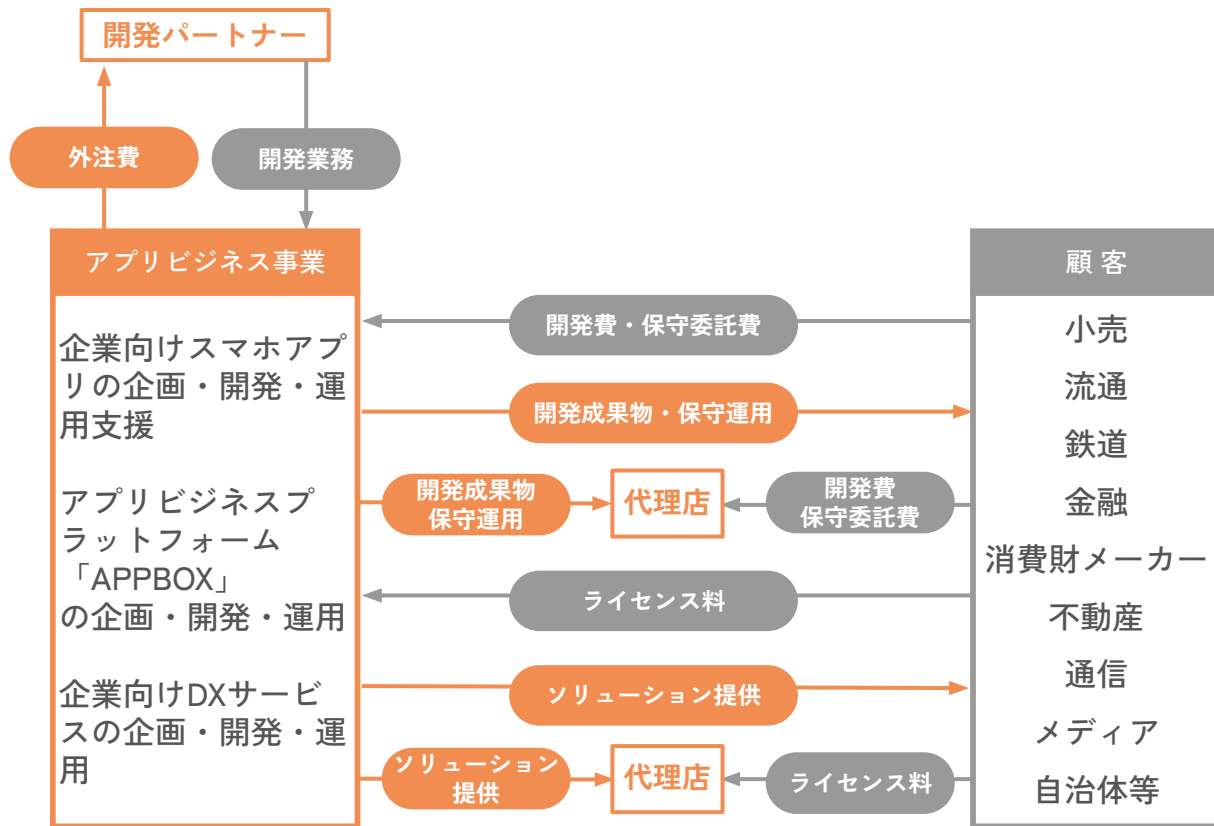
フィンテック事業

- ・デジタル地域通貨プラットフォーム「MoneyEasy」の企画・開発・運用

セグメント売上高
6.2億円

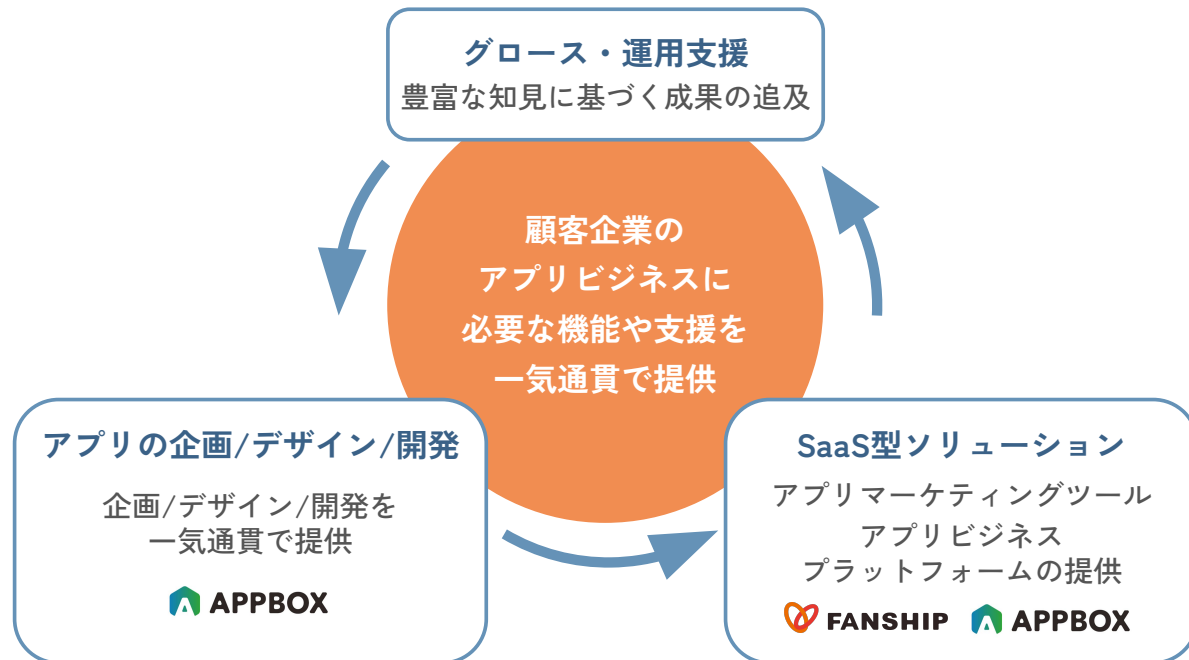
アプリビジネス事業

アプリビジネス事業では、顧客企業に対して主に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」などの自社ソリューションの提供を行う。



アプリビジネス事業

アプリビジネス事業においては、主に「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。



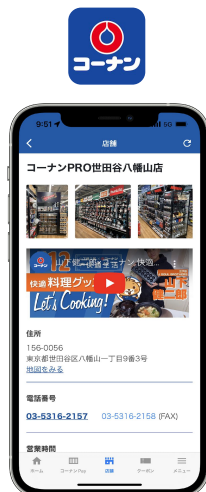
事例：アプリ開発

アプリビジネス事業

小売、金融、鉄道業界を中心に
各業界を代表する企業のアプリ
をスクラッチ開発。



スタッフの
オペレーション
まで意識した
UI設計



コーナンPay
店舗毎の動画
など
独自機能を搭載



ユーザー、顧客
それぞれの
メリットが
考慮された機能



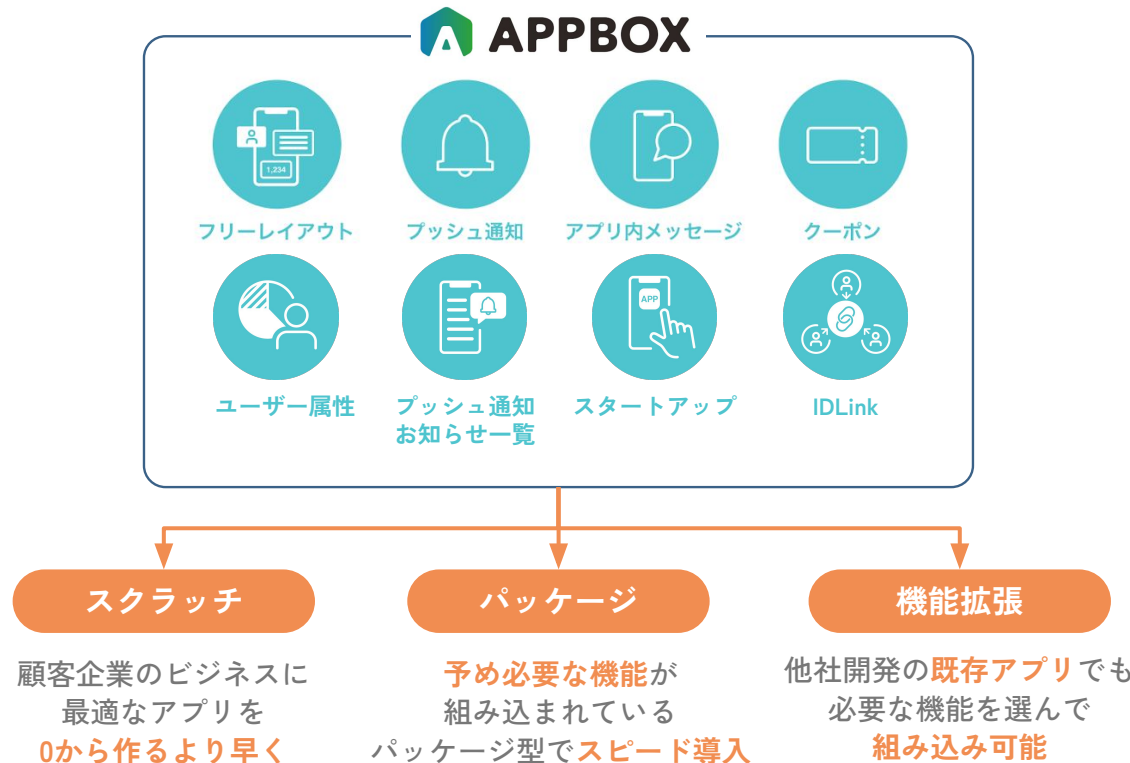
移動と
生活サービスを
連携した
JR西日本の
MaaSアプリ



沿線地域の交通/
生活/観光を繋ぐ
名古屋鉄道の
MaaSアプリ

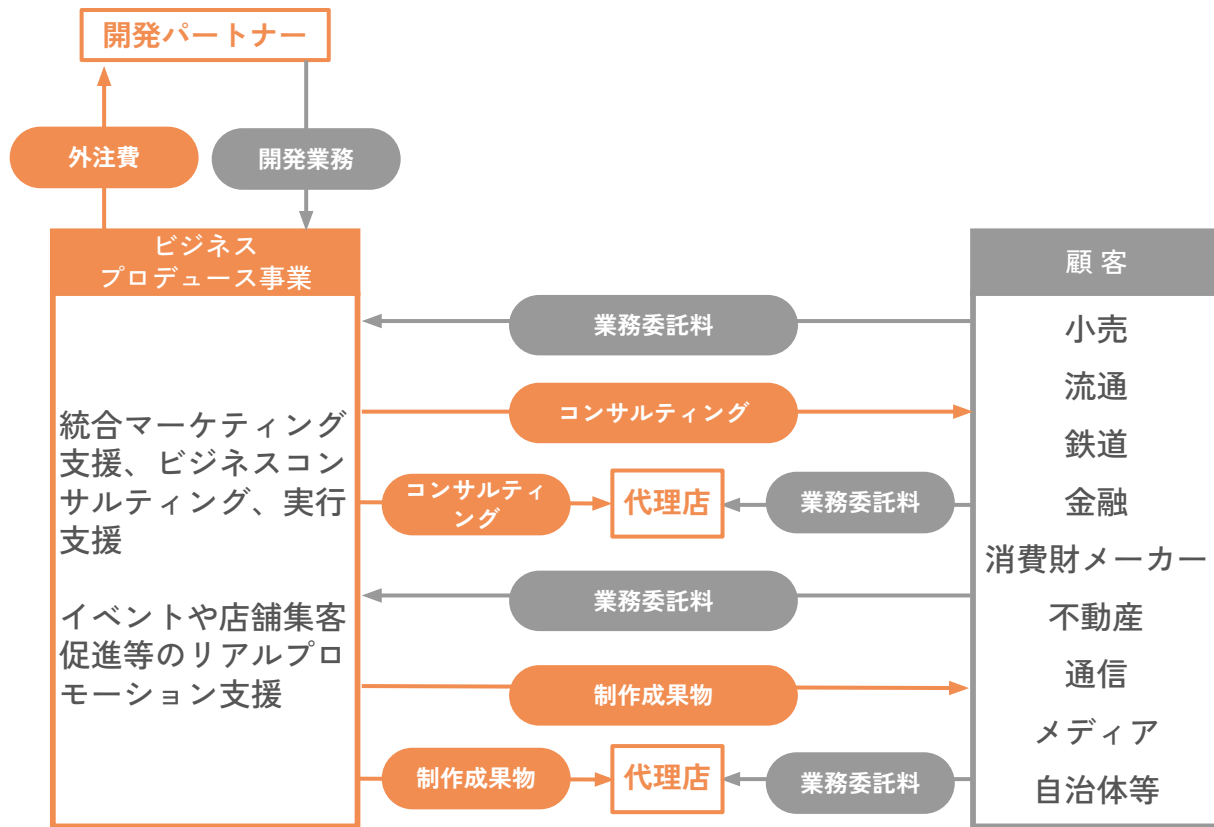
アプリビジネス事業

「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)を組み合わせて、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2Qに市場投入。



ビジネスプロデュース事業

ビジネスプロデュース事業では、主に企業に向けて統合マーケティング支援や、リアルプロモーション支援を提供する。



ビジネスプロデュース事業

ビジネスプロデュース事業では、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から、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する。

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	マーケプラン立案 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、

戦略立案をはじめ顧客企業と協働して”考える”部分から

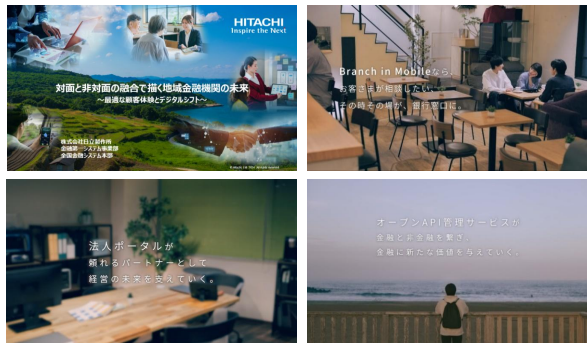
サービス開発・グロースハック支援などの”実行する”部分までをトータルで支援

ビジネスプロデュース事業

デジタルとリアル（オンラインとオフライン）を統合した施策の企画・実行を支援。

株式会社日立製作所
金融機関向けソリューションの
BtoBtoCマーケティング戦略支援として、コミュニケーション
プランニング及びツール制作を
支援。各種コミュニケーション
ツールは、2024年3月14日・15日
に開催された「デジタルバン
キング展 2024」から展開がスタート。

コミュニケーションツール例



営業資料表紙と各動画スクリーンショット

当社ウェブサイトでは、
本件に関するインタビュー記事を掲載



顧客VOICE：本当のゴールは「動画制作」の先
にあった。コミュニケーションのプロと一緒に作
り上げたものとは

テクノロジー・開発力とビジネス創出力を強みに、小売・鉄道・金融業界等の大企業を中心とした強固な顧客基盤を有していることが特徴。

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と、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」
- ・ 生成AIなど新たな技術の活用は得意領域

ビジネス創出力

- ・ 顧客企業の戦略から課題解決までトータルで支援してきた実績
- ・ テクノロジー×マーケティングを活かしたビジネスプロデュースに強み

顧客基盤

- ・ 小売・鉄道・金融業界等の大企業を中心とした強固な顧客基盤
- ・ 300を超える当社ソリューション導入アプリと1億MAUを超えるユーザー数

スマホアプリを中心とした高度な開発力を有し、当社プロダクト「APPBOX」や外部のソリューションも活用し、顧客企業のテックパートナーとしてワンストップで支援。

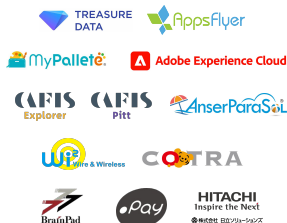
スマホアプリを中心に戦略・企画の策定から開発・グロースまで一気通貫で支援

APPBOXによる顧客ニーズに応じた柔軟な提案



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



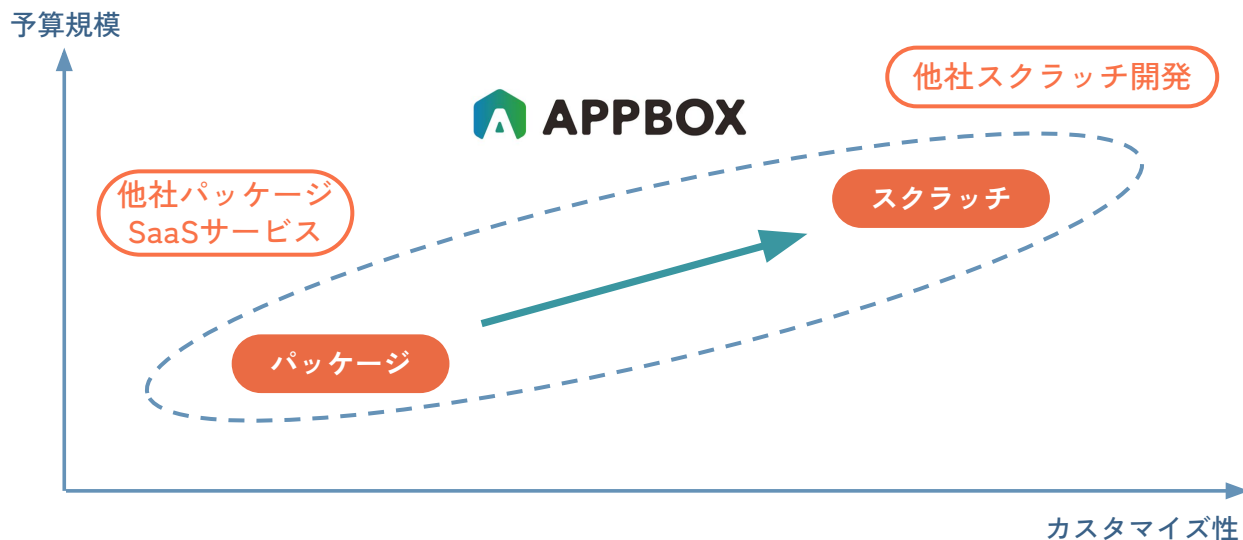
AWS アドバンスドティアサービスパートナー



Google Cloud Platform サービスパートナー

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すことができることが優位性。アプリビジネスプラットフォーム「APPBOX」は、スクラッチ/パッケージ/機能拡充のための機能単体利用も選択可能。

- ・顧客企業のニーズに合わせて様々な形態を選べる
- ・パッケージからカスタマイズ開発への移行もスムーズ
- ・マーケティングツールとしての機能単体利用も可能



マーケティング×テクノロジーの知見を活かし、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。

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

- ・コミュニケーション設計/ブランディング/UIUX 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

[顧客基盤] 小売・鉄道・金融業界等の豊富な顧客基盤

アプリビジネス領域を中心に小売・鉄道・金融業界等の強固な顧客基盤を有し、300を超えるスマホアプリの企画・開発・運用を支援。

小売・流通
主要業種における
売上上位3社との取引シェア

45%



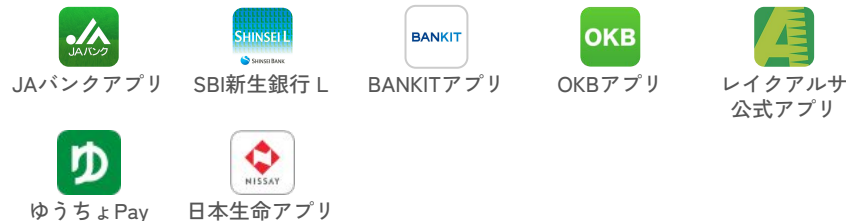
鉄道
JR・大手私鉄との
取引シェア

63%



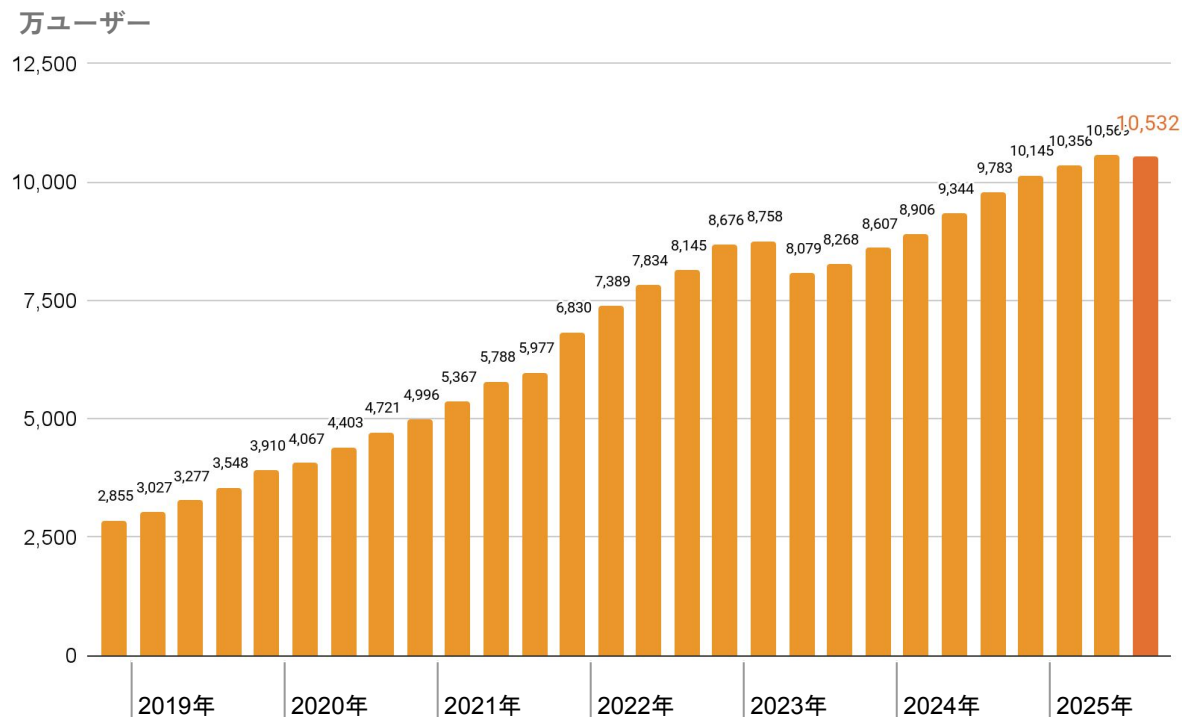
金融
都市銀行・地方銀行・
信用金庫との取引シェア

25%



【顧客基盤】 1億MAUを超えるユーザー数

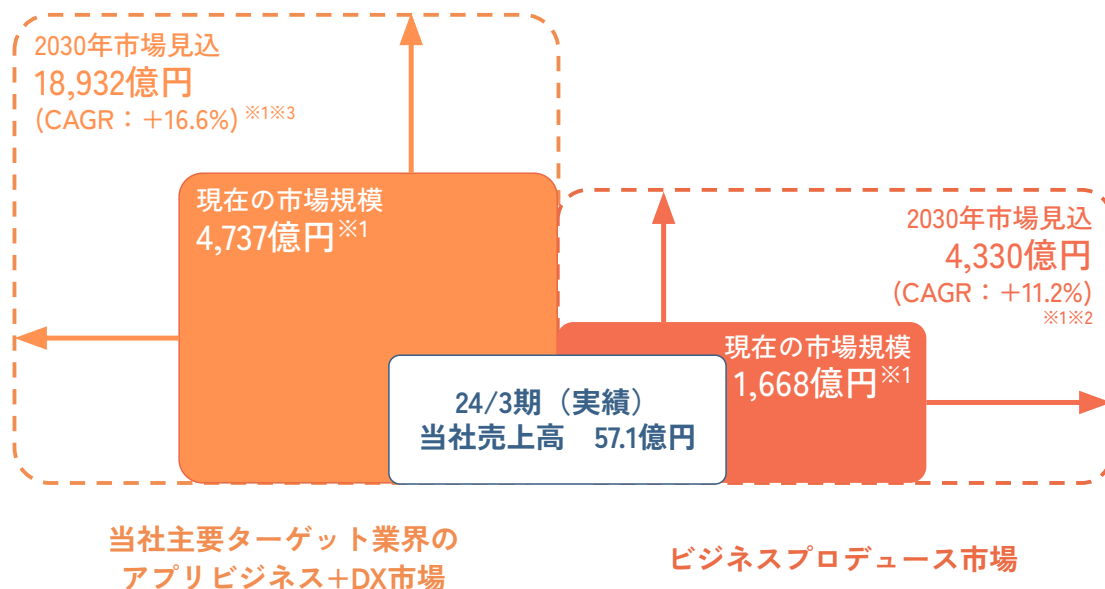
当社ソリューション導入アプリのMAUは1億を超え、多くのユーザーが利用。



※ 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）

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が見込まれる。

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)」のカテゴリー・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)」のカテゴリー・項目合算値

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。