

株式会社アイリッジ（証券コード：3917）

2026年3月期 第3四半期決算説明資料

2026/2/10

1. 2026年3月期第3四半期決算について
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

3Q単独でアプリビジネス事業・ビジネスプロデュース事業共に大幅増収。売上高は高成長を維持。

- ・ 3Q単独売上高は、アプリビジネス事業がEX-DX※2領域の高成長を背景に前年同期比+30.0%、ビジネスプロデュース事業が2Qまでのビハインドをほぼ解消し前年同期比+40.5%。3Q累計売上高は前年同期比15.6%増の4,953百万円。
- ・ 採用を中心とした大規模な先行投資を3Qも継続し、累計投資額は277百万円に増加。売上拡大により3Q単独では黒字を確保し、3Q累計の調整後営業利益は-35百万円と赤字幅が縮小。

AI関連新サービスを当社及びHAKUHODO BRIDGEでそれぞれリリース。

- ・ 当社グループは提供サービスからサービス開発プロセスまで、各事業領域におけるAI活用を重要な取組と位置づけており、本リリースを皮切りに今後もAI活用を一層推進・拡大する。

26/3期通期業績予想は据え置き。

- ・ 4Qも引き続きEX-DX領域の成長継続やビジネスプロデュース事業における大型案件の収益計上を見込むほか、先行投資も概ね一巡しており、通期業績予想は変更なし。
- ・ 2026年3月末日を基準日とする上場10周年記念株主優待の実施を決定。

※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3四半期
決算について

3Q累計では売上高が前年同期比15.6%増、調整後営業利益は前年同期比150百万円減の-35百万円にて着地。

3Q単独の売上高が大きく伸長、調整後営業利益も黒字を確保。

※当期純利益の増加要因は2Qに実施した子会社の売却によるもの

(百万円)	25/3期		26/3期		26/3期	
	連結		連結		連結	
	3Q累計	前年同期比	3Q累計	前年同期比	3Q単独	前年同期比
売上高	4,286	+21.2%	4,953	+15.6%	1,856	+32.4%
売上総利益	1,343	+58.0%	1,448	+7.8%	567	+31.5%
売上総利益率	31.3%	+7.3pt	29.3%	-2.1pt	30.6%	-0.2pt
調整後営業利益※2	114	—	-35	—	48	+211.1%
調整後営業利益率	2.7%	—	—	—	2.6%	+1.5pt
経常利益	80	—	-40	—	50	+1,174.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	36	—	687	+1,759.9%	14	—

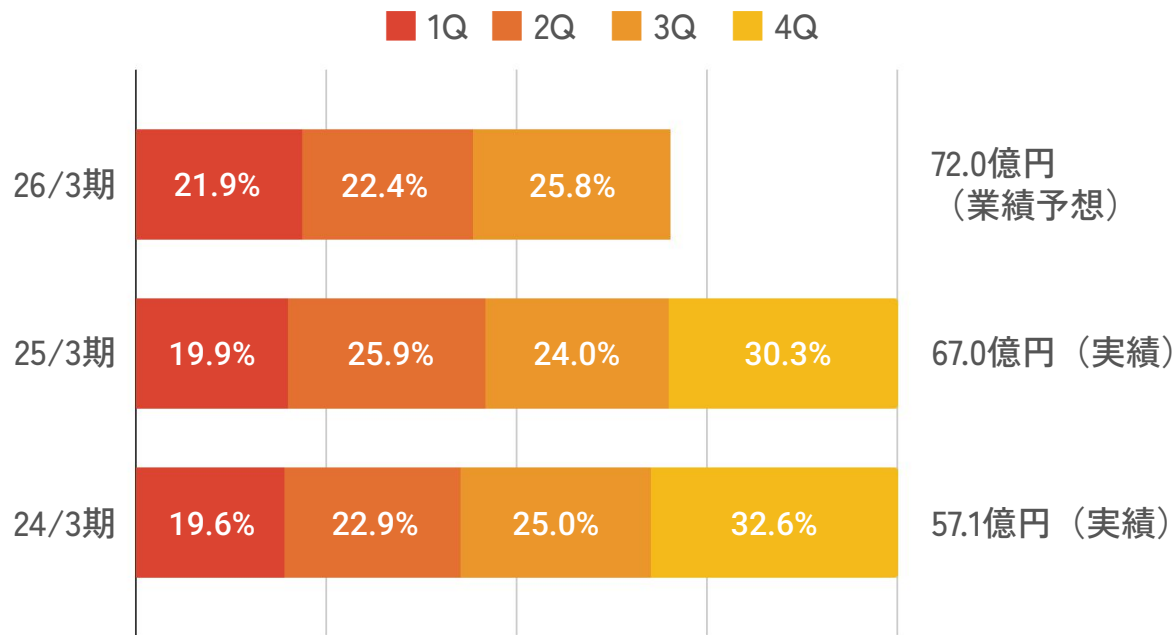
※1 業績は7/1付で株式譲渡を行った関係会社が営むフィンテック事業の実績を除外した数値を表示している

※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

3Qの売上高進捗率は25.8%となり、3Q累計では25/3期とほぼ同水準の進捗。

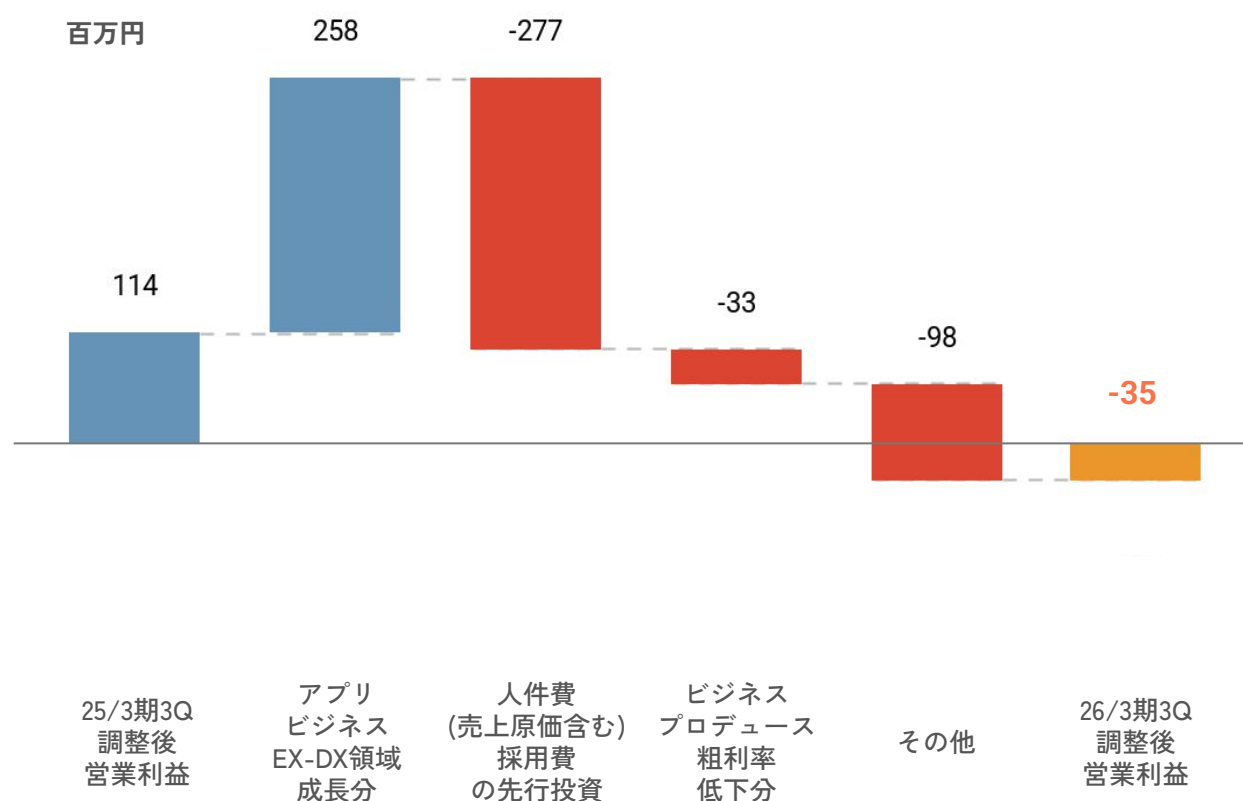
当社は各事業共に例年下期に売上が偏重する収益構造であり、4QもEX-DX領域における高成長の継続やビジネスプロデュース事業における大型案件の収益計上を見込むなど、例年同様の進捗パターンを想定している。



調整後営業利益の変動要因

2Qより実施している採用等の大規模な先行投資の継続実施やビジネスプロデュース事業において広告等の案件が増え利益面での遅れがやや生じていることから、調整後営業利益は前年同期比150百万円減の-35百万円。

4QはEX-DX領域における高成長の継続や大型案件の収益計上を含め売上高を伸ばすとともに、先行投資も一巡すると想定している。



※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

アプリビジネス事業はEX-DX領域を中心に引き続き売上高が堅調に推移しており、調整後営業利益も前年同期比+12.3%まで増加。ビジネスプロデュース事業は3Q単独で売上高が前年同期比+40.5%と案件を着実に積み上げており、累計売上高のビハインドはほぼ解消。

		25/3期	26/3期		参考	
		3Q累計	3Q累計	前年同期比	3Q単独	前年同期比
(百万円)						
売上高	連結	4,286	4,953	+15.6%	1,856	+32.4%
	アプリビジネス事業	3,050	3,740	+22.6%	1,347	+30.0%
	ビジネスプロデュース事業	1,236	1,218	-1.5%	513	+40.5%
	調整額	—	-5	—	-4	—
調整後営業利益	連結	114	-35	—	48	+211.1%
	アプリビジネス事業	561	629	+12.3%	235	+37.1%
	ビジネスプロデュース事業	99	35	-64.0%	42	+66.8%
	全社経費	-545	-701	—	-229	—
	調整額	—	—	—	—	—

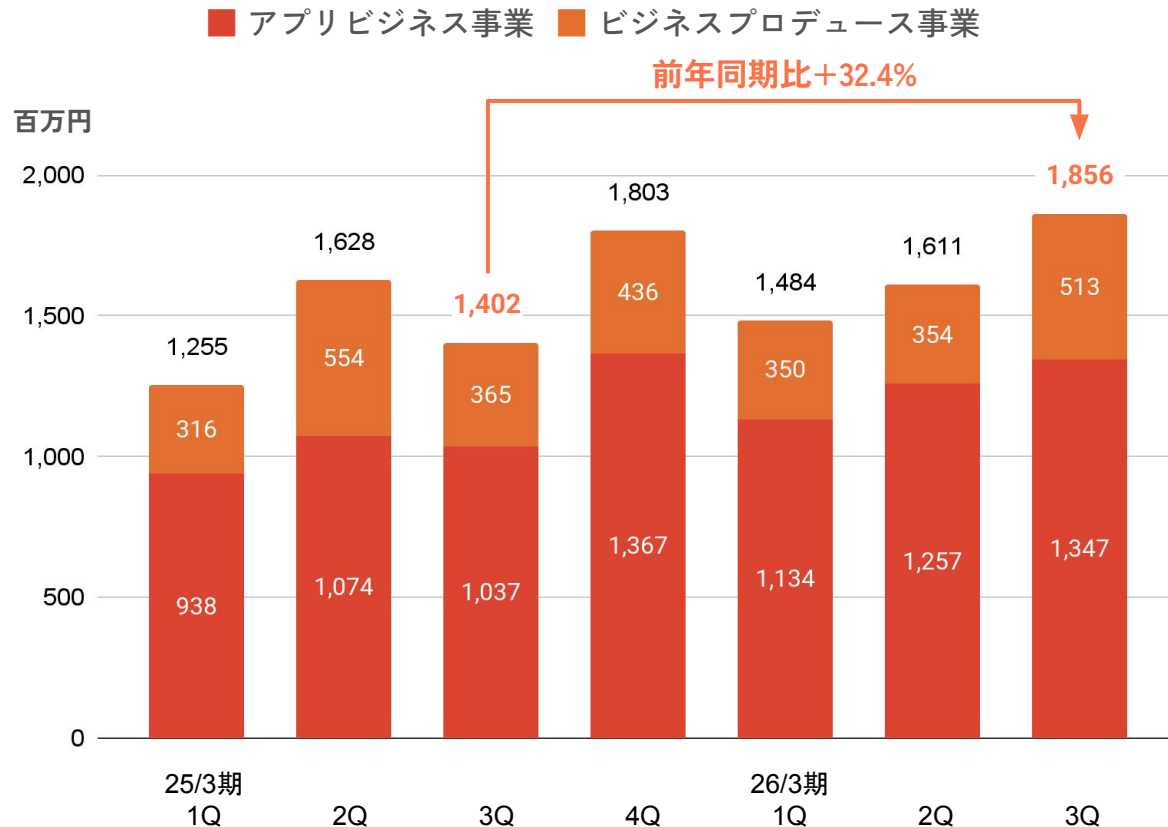
※業績は7/1付で株式譲渡を行った関係会社が営むフィンテック事業の実績を除外した数値を表示している

売上高の推移（セグメント別）

26/3期3Q単独の売上高は前年同期比32.4%増。

アプリビジネス事業はEX-DX領域の成長により売上高のベースが底上げされており、また例年同様、4Qは1～3Qと比較して増収を見込む。

ビジネスプロデュース事業は前期は2Qに大型案件が計上されたが、今期は例年同様3Q以降で積み上がっている。

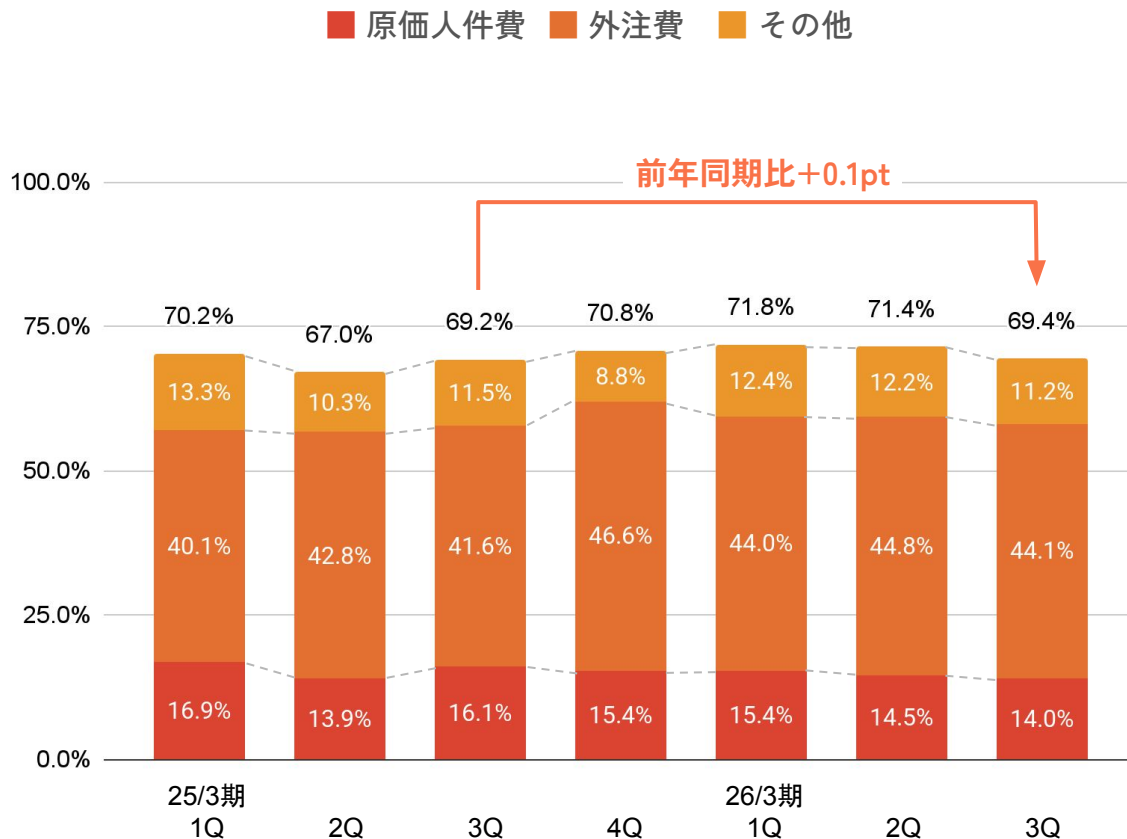


※業績は7/1付で株式譲渡を行った関係会社が営むフィンテック事業の実績を除外した数値を表示している
※各事業別の売上高にはセグメント間の内部取引に係る金額及びセグメント内の調整額を含んでいる

原価率の推移（連結）

原価率は前年同期比0.1pt増の69.4%。

26/3期はEX-DX関連ソフトウェアの減価償却開始や採用を中心とする先行投資により、原価率は前年比では上昇しているが、EX-DX領域のプロダクト収入増加等により改善基調にある。



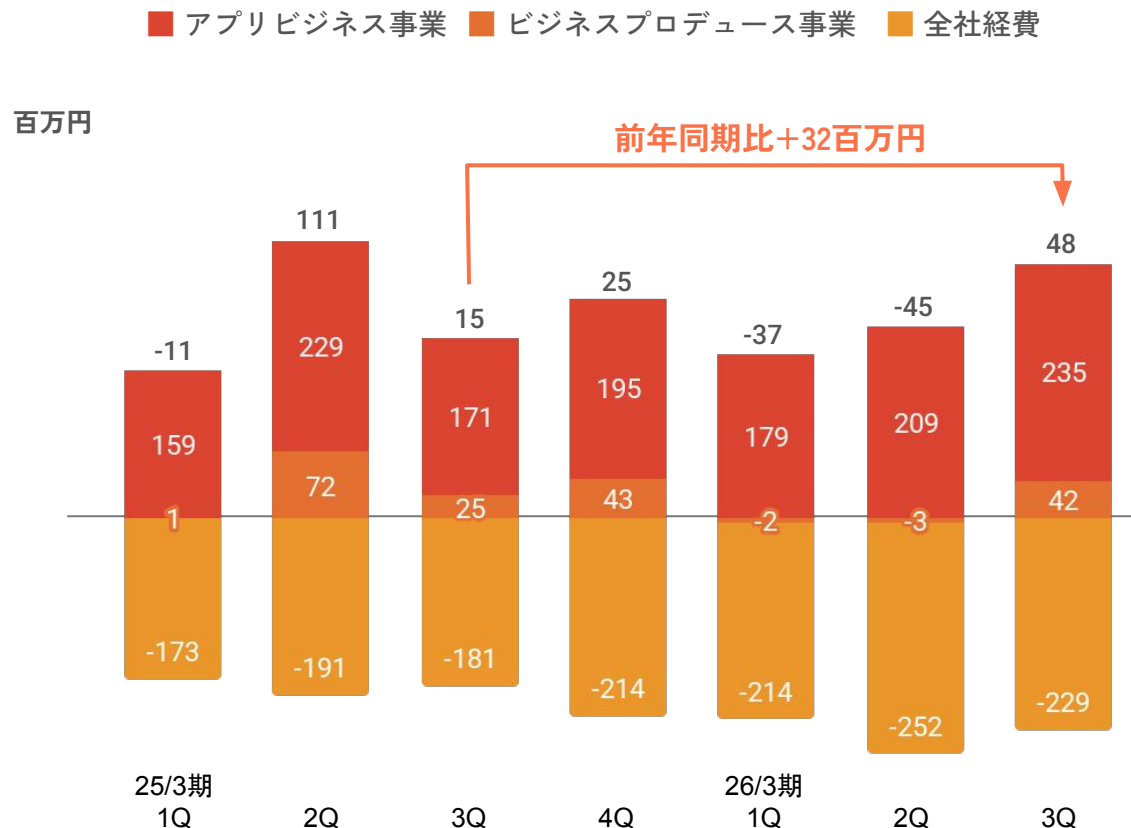
※業績は7/1付で株式譲渡を行った関係会社が営むフィンテック事業の実績を除外した数値を表示している

調整後営業利益の推移（セグメント別）

3Q単独の調整後営業利益は前年同期比+32百万円と改善。

アプリビジネス事業はEX-DX領域のプロダクト収益増加が寄与した。

ビジネスプロデュース事業は累計の調整後営業利益では前年同期比でビハインドしているが、3Q売上高は大幅に伸びており、4Qも大型案件の収益計上を見込む。

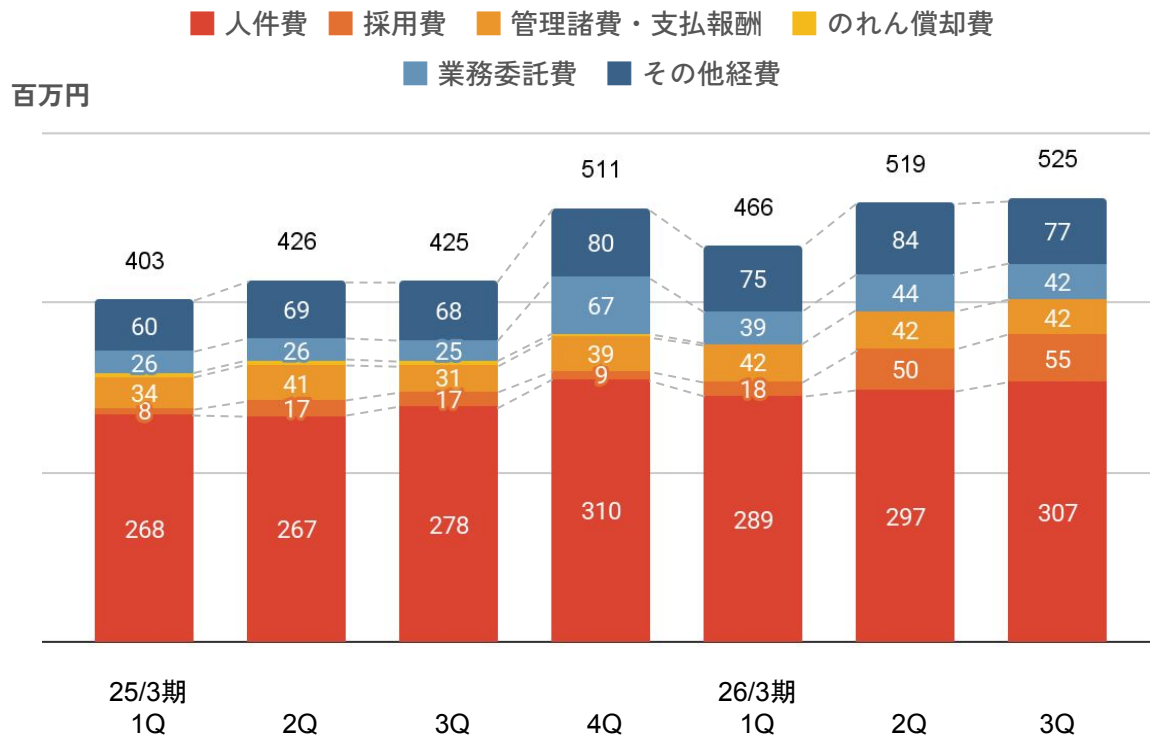


※業績は7/1付で株式譲渡を行った関係会社が営むフィンテック事業の実績を除外した数値を表示している
※各事業別の調整後営業利益にはセグメント間の内部取引に係る金額及びセグメント内の調整額を含んでいる

販売管理費の推移（連結）

採用を中心とする大規模な先行投資を3Qも継続し、人件費・採用費が増加。

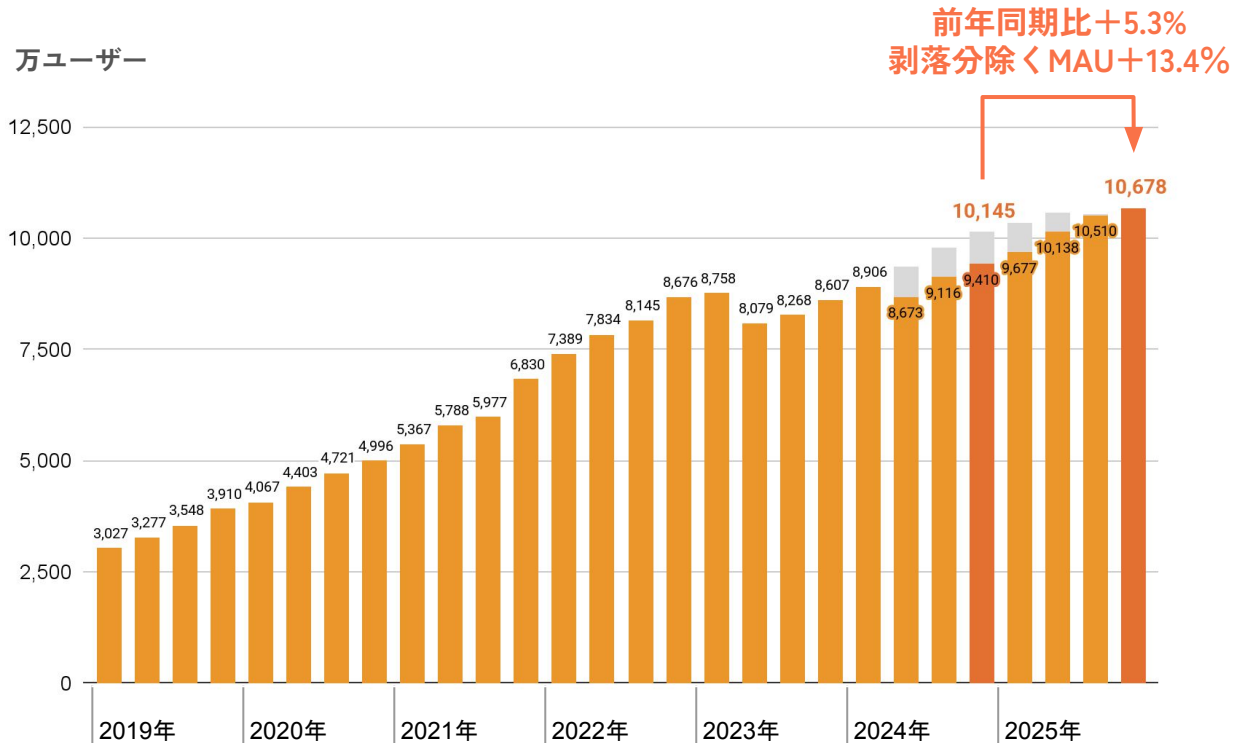
先行投資は概ね一巡しており、4Qの採用費は通常時の水準近くに落ち着く見込み。



※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、2Qに大口取引先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+13.4%・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。

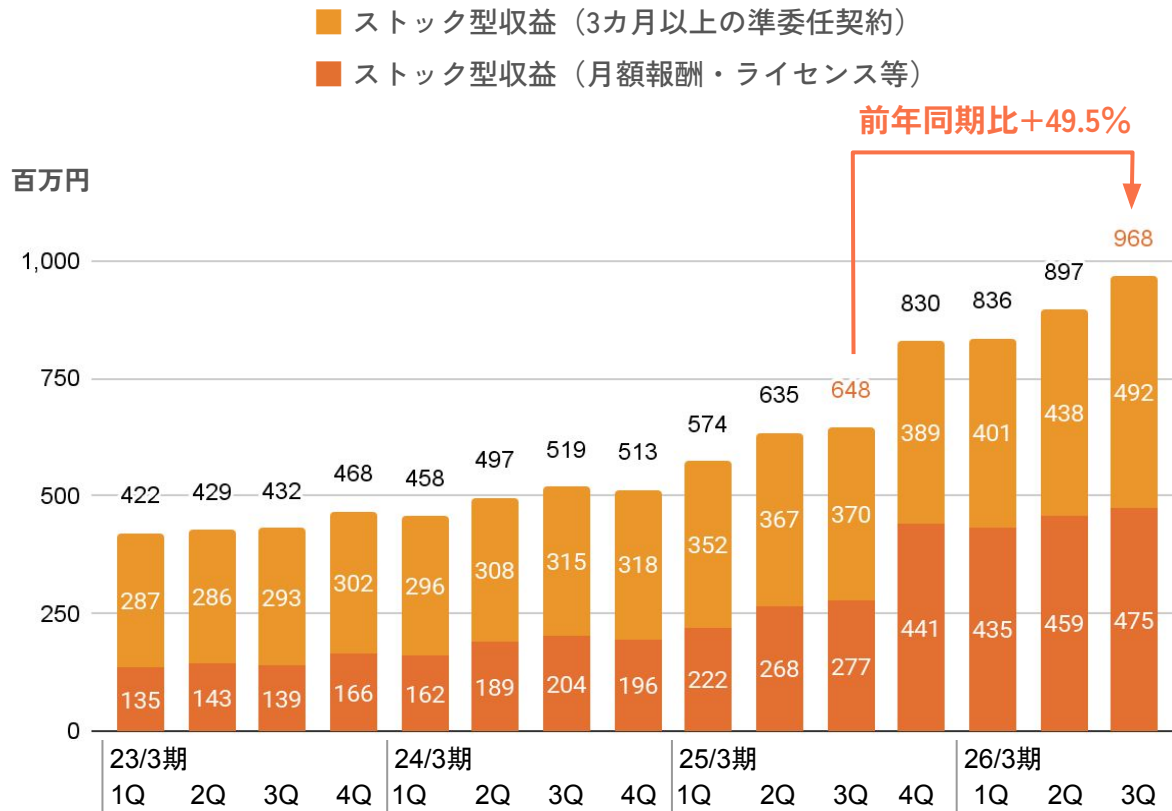


※ MAU(Monthly Active Users)は当社プロダクト導入アプリを月に1回以上起動しているユーザー数を集計（一部推計を含む）

ストック型収益の推移

ストック型収益は前年同期比
+49.5%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

[ご参考] 四半期推移

(百万円)	25/3期1Q 連結		25/3期2Q 連結		25/3期3Q 連結		25/3期4Q 連結		25/3期通期 連結		26/3期1Q 連結		26/3期2Q 連結		26/3期3Q 連結	
	(4～6月)		(7～9月)		(10～12月)		(1～3月)		(24.4～25.3月)		(4～6月)		(7～9月)		(10～12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	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%	1,856	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%	1,150	71.4%	1,289	69.4%
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%	260	14.0%
外注費	507	38.1%	707	40.7%	612	38.1%	897	44.1%	2,724	40.6%	659	41.8%	720	44.8%	820	44.1%
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%	207	11.2%
売上総利益	398	29.9%	587	33.8%	540	33.6%	623	30.6%	2,149	32.0%	450	28.6%	461	28.7%	567	30.6%
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%	525	28.3%
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%	307	16.6%
採用費	10	0.8%	19	1.1%	17	1.1%	11	0.5%	59	0.8%	27	1.7%	50	3.2%	55	3.0%
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%	42	2.3%
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%	42	2.3%
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%	77	4.2%
営業利益	-40	—	109	6.3%	78	4.9%	72	3.4%	219	3.2%	-69	—	-57	—	42	2.3%
調整後営業利益	-32	—	120	6.9%	88	5.5%	82	4.1%	259	3.9%	-37	—	-45	—	48	2.6%
経常利益	-45	—	110	6.4%	75	4.7%	67	3.3%	208	3.1%	-83	—	-30	—	50	2.7%
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%	14	0.8%

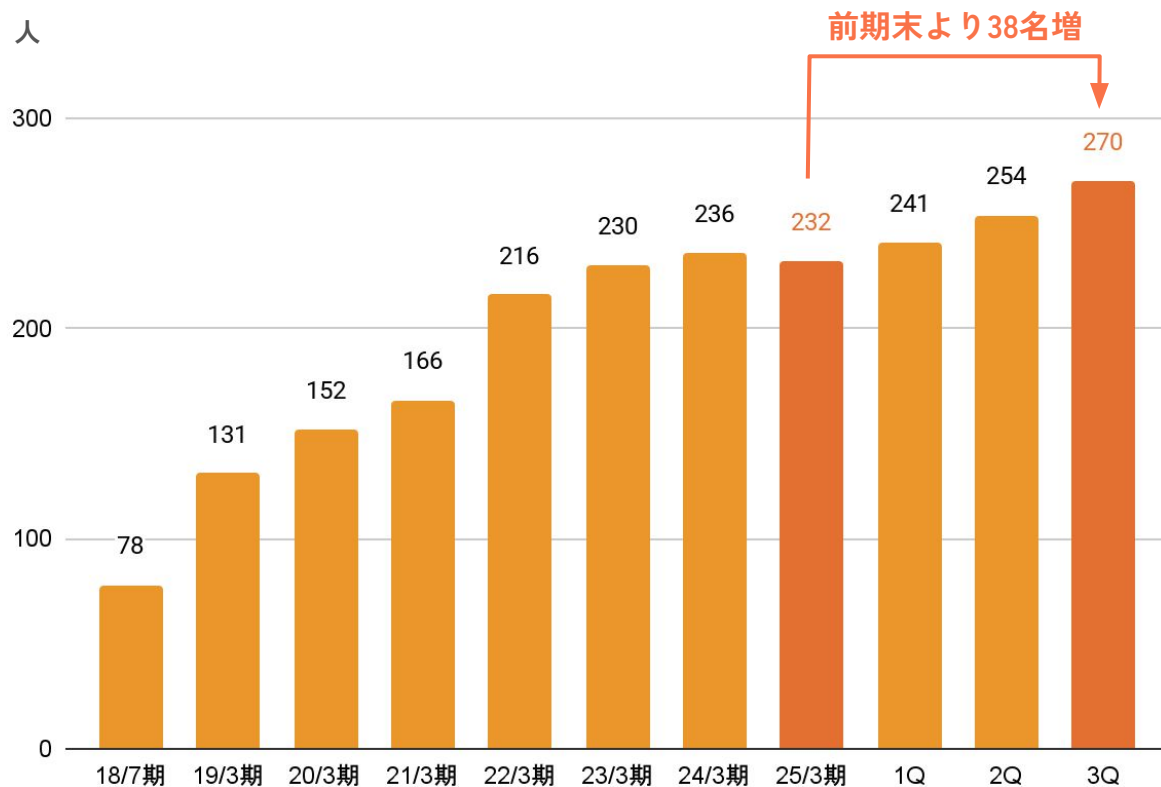
	(百万円)	26/3期3Q (連結)	
		期末実績	構成比(%)
流動資産		4,271	77.3%
現金及び預金		2,327	42.1%
受取手形及び売掛金		996	18.0%
契約資産		243	4.4%
仕掛品		53	1.0%
固定資産		1,255	22.7%
ソフトウェア		866	15.7%
繰延税金資産		121	2.2%
資産合計		5,526	100.0%
流動負債		1,664	30.1%
買掛金		452	8.2%
短期借入金		500	9.0%
1年内返済長期借入金		250	4.5%
賞与引当金		167	3.0%
固定負債		792	14.3%
長期借入金		750	13.6%
負債合計		2,457	44.5%
純資産合計		3,069	55.5%
負債・純資産合計		5,526	100.0%

【ご参考】従業員数（連結）の推移

連結従業員数は270名。

3Qも継続して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。

先行投資は概ね一巡しており、4Qの従業員数は小幅な増加に留まる見通し。



※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

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
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
2025/12/1	Osaka Metroが提供するOsaka PointのLINEの会員証（LINEミニアプリ）を開発支援
2025/12/8	アイリッジが共同開発する「KANSAI MaaS」、「2025年度IT賞」においてIT奨励賞を受賞
2025/12/11	「今年一年で自分を褒めたいこと」を貼ることで新宿に金の卵が完成！Qoilが「ヨード卵・光」の体験型広告をプロデュース
2025/12/12	飲食・小売・サービス業の従業員向けアプリ利用実態：約6割が未導入も、導入済みの現場では教育活用が加速
2025/12/15	アイリッジとQoil、阪急沿線を中心に情報を発信しているWebメディア「TOKK」のリニューアルを支援

2025/12/16	バイトルトーク、サービス開始1年でユーザー数5万人・導入社数2,000社5,000店突破
2025/12/18	森乳サンワールドのキャンペーンDXを支援 同社初のLINE活用施策ツールとして「LINKFUN」が採用
2025/12/19	川崎ブレイブサンダースがロイヤルティ向上施策として店舗集客LINEミニアプリ「Kit-Curu」を導入
2026/1/29	AI時代のアプリは「操作」から「対話」へ。プロトタイプを超高速で社会実装する「NEW CX READY」提供開始
2026/2/10	スマホアプリのモックアップを3分で生成。「APPBOX モックアップ AI ブースター（仮称）」提供開始



02

主な経営/事業トピックス

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気通貫の支援を実現

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 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 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

提供サービスへのAI活用によるAI時代のアプリUXの提供から、サービス開発プロセスにおけるAI活用まで、
当社の各事業領域においてAI活用を推進

提供サービスへのAI活用
～ AI時代のアプリUXの提供 ～

サービス開発プロセスでのAI活用
～ アプリ開発を効率的に作るための
AI 活用開発の実現～

アプリUX/顧客体験への
AI活用

サービス・アプリ開発における
AI活用

AI×アプリの新しい
顧客体験をデザイン・開発

AI時代の対話起点の新しい顧客
体験を、戦略・デザイン・開発
までを一気通貫で支援

NEW CX READY

AIを活用した
アプリUI/UX生成

アイリッジのUI/UXノウハウを
凝縮し、専門知識不要で高精度
なアプリモックアップを生成

APPBOXモックアップ
AIブースター（仮称）

AI活用開発

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。AI活用における
ガイドラインも整備。

各プロジェクトで
推進

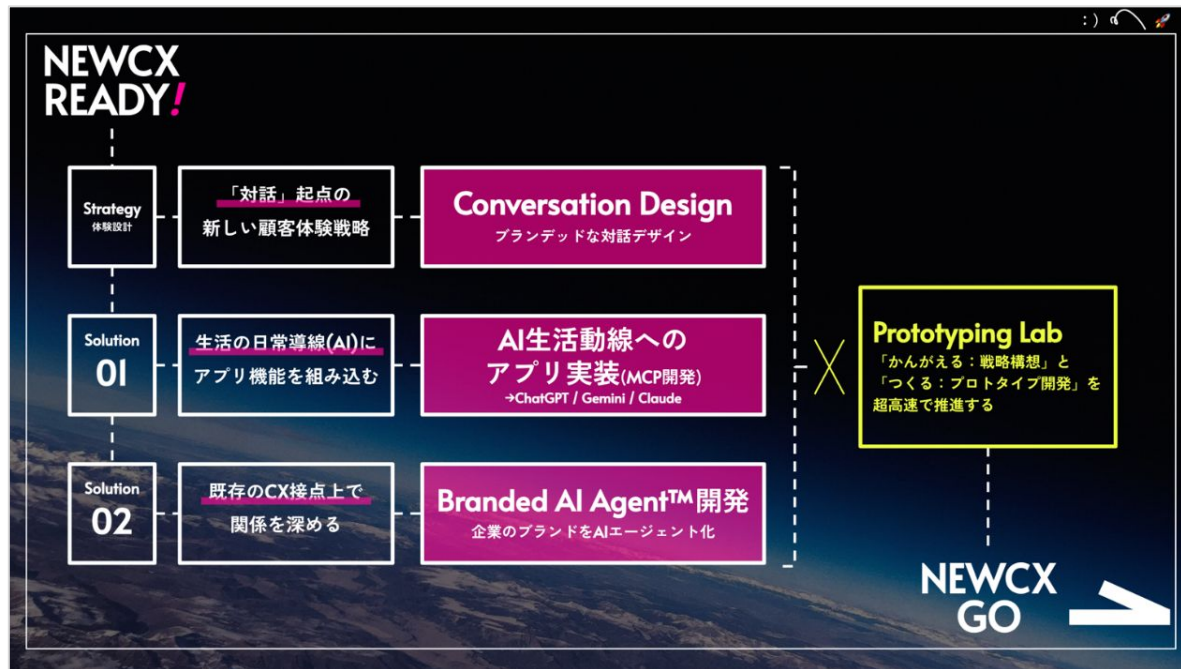
アイリッジと博報堂、および両社の合併会社である

HAKUHODO BRIDGEの3社にてAI時代の新ソリューション

「NEW CX READY」を提供開始。

既存アプリ機能をChatGPT等のAIプラットフォーム上で利用可能にし、3ヶ月で戦略からプロトタイプまで実装するラボ型体制で構想を確実に形にする。

ブランドのAIエージェント※2化やMCP開発※3など技術と体験の両面から顧客接点を変革し、AI時代のアプリ生存戦略として一貫通貫で支援する。



※1 Customer Experience（カスタマーエクスペリエンス）の略語で、顧客体験を意味する

※2 設定された目的やルールに基づき、生成AI等を活用して情報収集・判断・タスク実行を自律的または半自律的に行うソフトウェア

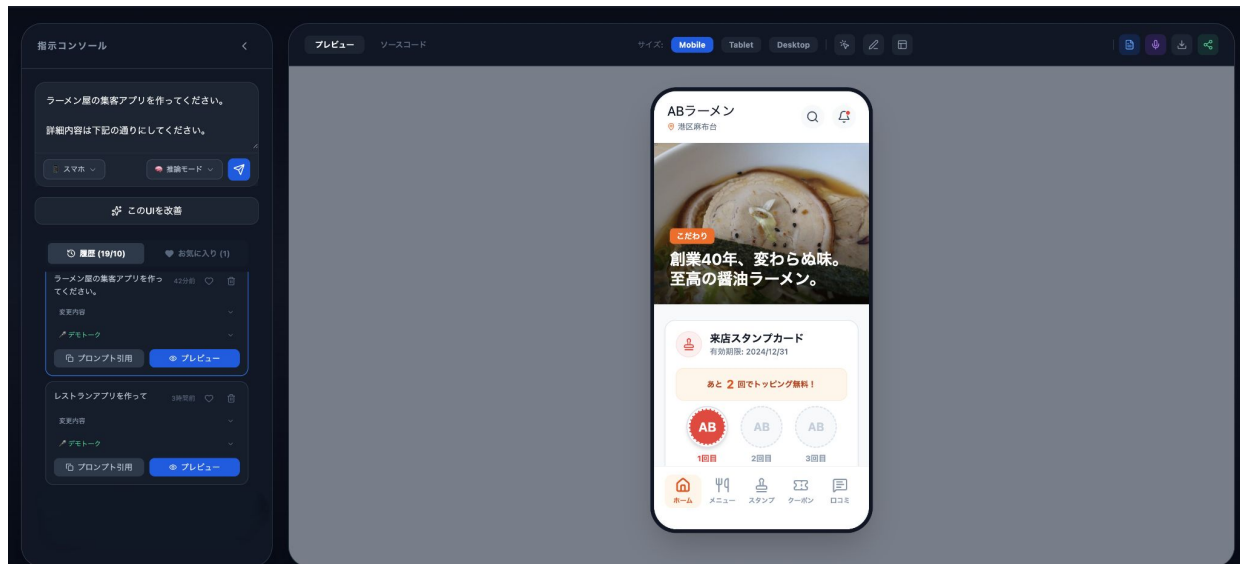
※3 AIエージェント等が業務を遂行するために必要な、複数のAIモデル・データ・外部システムを連携させる仕組みを構築する開発

スマホアプリのモックアップを
3分で生成「APPBOXモック
アップAIブースター（仮称）」
提供開始。

アイリッジのUI/UXノウハウを
凝縮し、専門知識不要で高精度
なモックアップを生成。

■ 本サービスの特徴

1. 最短3分でモックアップを生成、専門知識不要で即戦力に
2. アイリッジのUI/UXノウハウを集約した高精度な設計
3. 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



1/22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。

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充実を継続的に検討予定。

1. 上場10周年記念株主優待の内容

保有株式数	保有期間	基準日	優待内容
300株以上	定め無し	2026年3月末日	QUOカード15,000円分



優待利回り8.1%※

2. 贈呈の時期

2026年6月中の発送を予定

3. その他留意事項 等

上場10周年記念株主優待は今回に限り実施予定

2026年3月期の通期連結業績予想に与える影響は精査中

※ 優待利回りは、2026年2月4日時点の株価(618)円で除した値。

トピックス③(主要実績)：「KANSAI MaaS」がIT奨励賞を受賞

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。

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。



**KANSAI MaaS が
「2025年度IT賞」において
IT最優秀賞を受賞しました！**

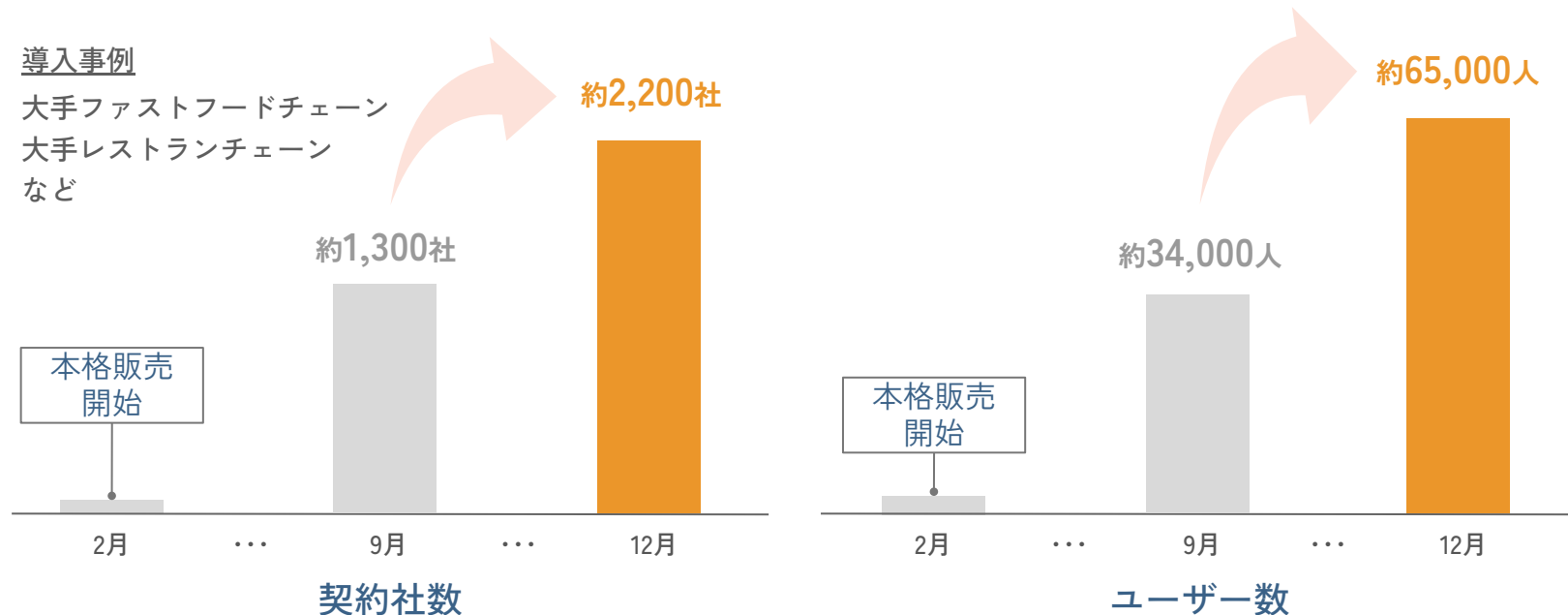
 **KANSAI MaaS** ×  **iRidge**

「バイトルトーク」は12月時点で契約社数約2,200社・ユーザー数約6.5万人と引き続き増加基調にある。

【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

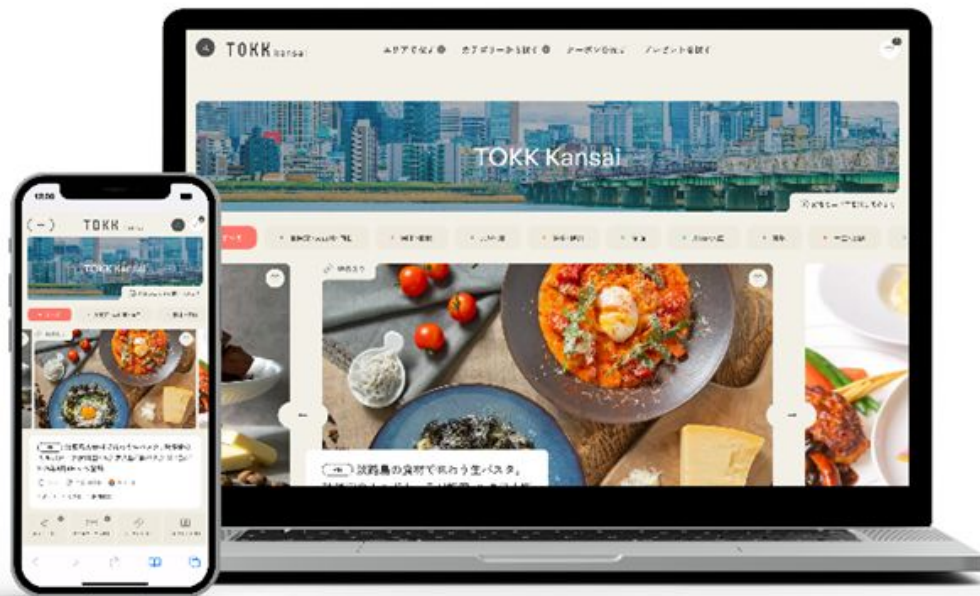


トピックス③(主要実績)：Web メディア「TOKK」のリニューアルを支援

アイリッジとQoil共同で、阪急阪神マーケティングソリューションズ株式会社が運営するWeb メディア「TOKK」のリニューアルを支援。

独立メディアとしてのビジネスモデル変革に向けたコミュニケーション戦略とあるべき姿の策定サポートから、デザイン性および操作性の高いUI/UX、CMS設計までトータルで担当。

グループ連携によりコミュニケーション戦略策定から実行までを一気通貫で提供できる強みを活かし、今後もTOKK関西の事業成長への貢献を目指す。



トピックス③(主要実績)：「Co-Assign」累計導入社数が500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）

DENTSU
DIGITAL

transcosmos
analytics

ニトリ
NITORI

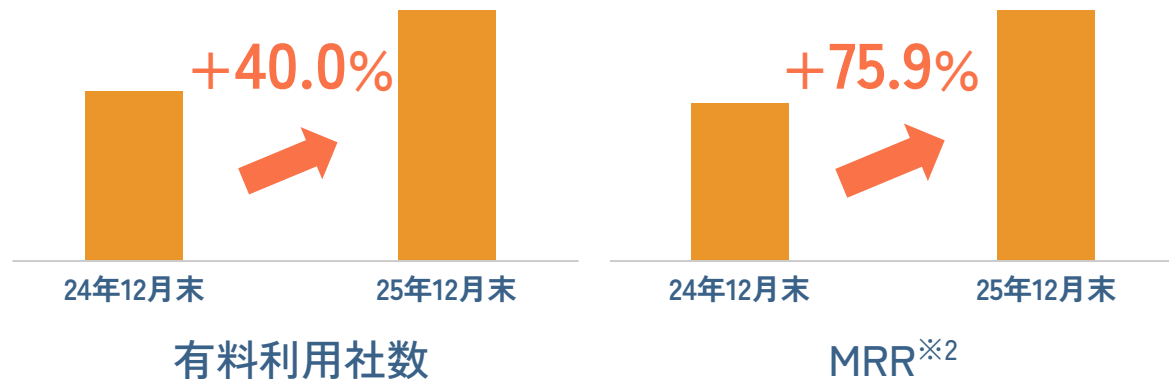
NTT DATA 株式会社NTTデータNJK

FULLER

コミッ
シ-モア

USEN-ALMEX | UNEXT
HOLDINGS

GI Cloud



※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

- ・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

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

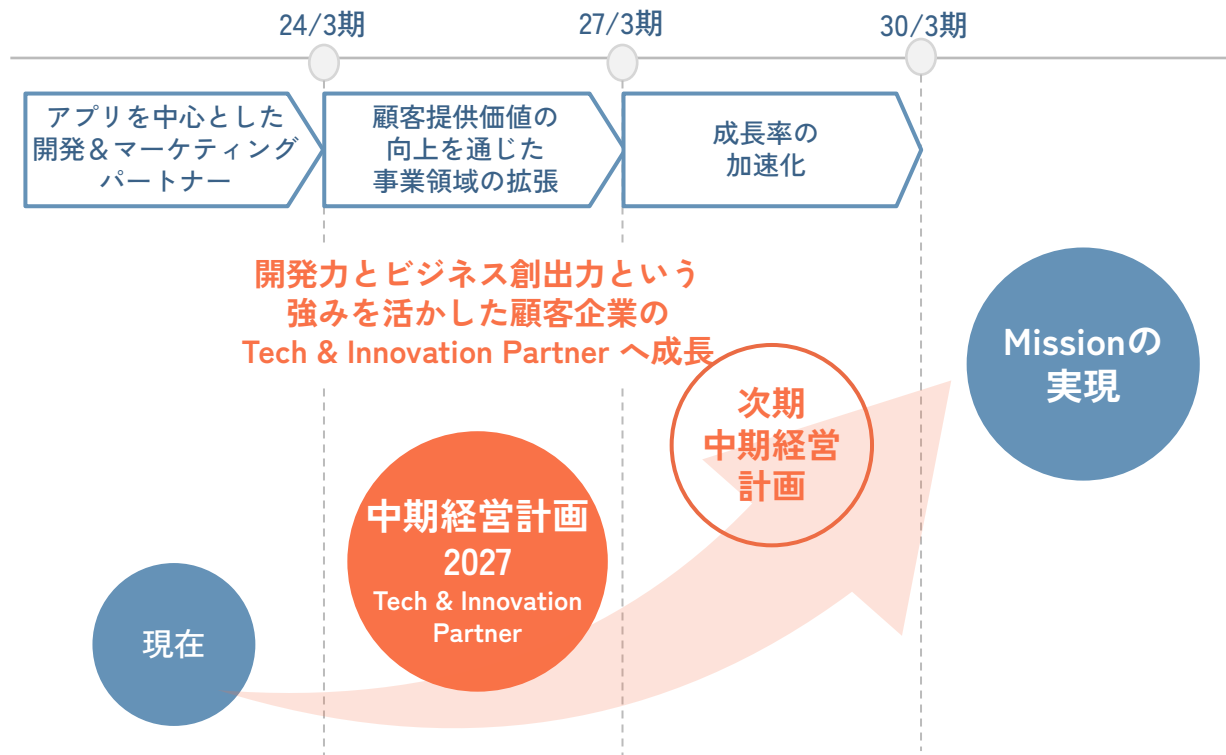
外部環境の変化・トレンド

- ・DX加速化とIT機能の内製化の動き
- ・デジタルを活用したUX最大化競争の激化
- ・生成AIなど新たな技術の台頭
- ・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
- ・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

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気通貫の支援を実現

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

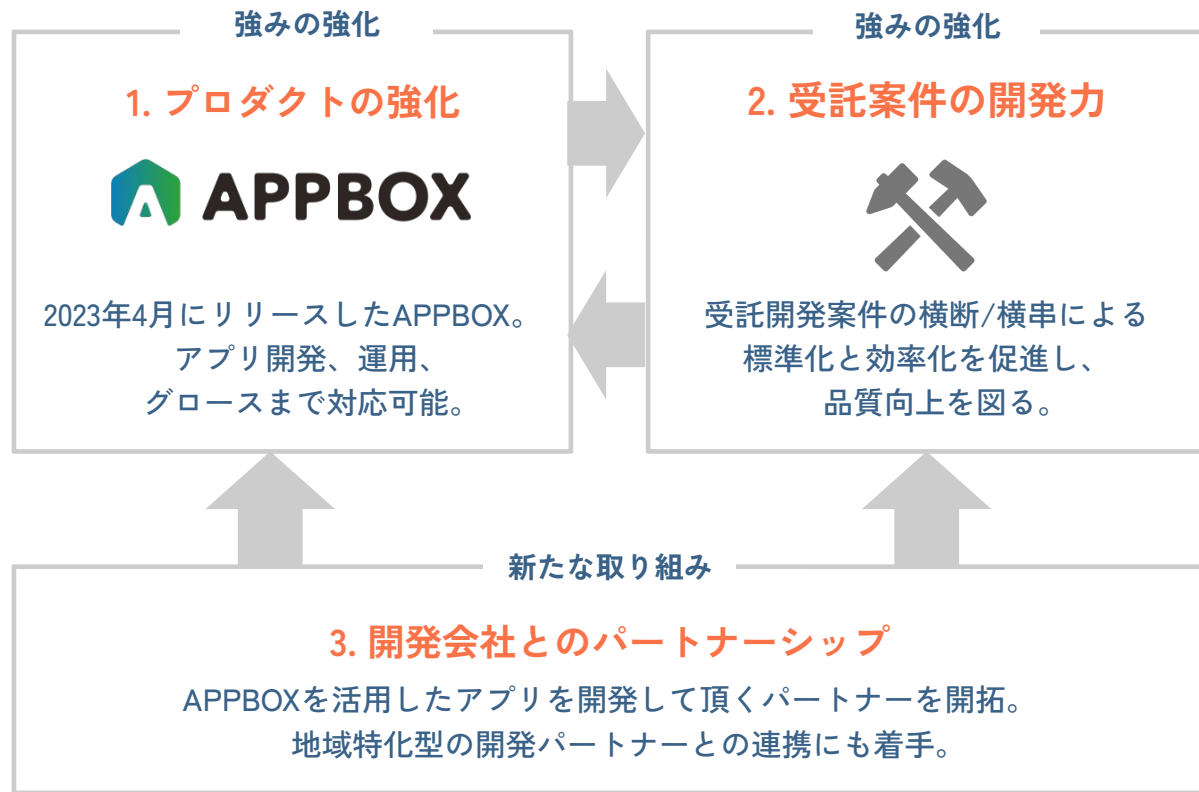
成長戦略 ⑤

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

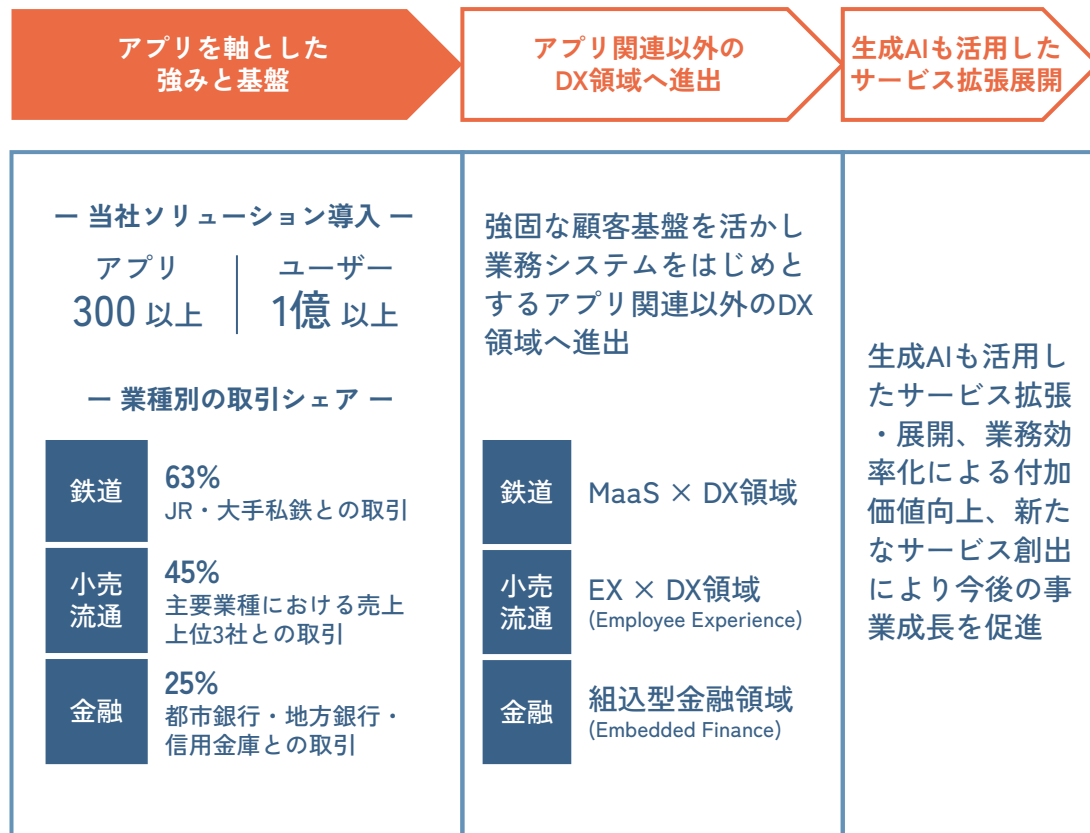
事業開発
OMOビジネス



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・流通のカスタマー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

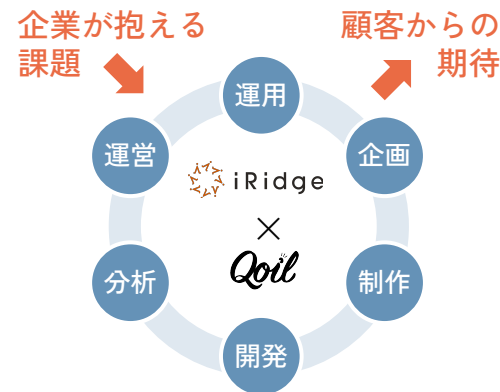
バリューチェーンのより上流である、ビジネスプロデュース事業領域（統合マーケティング支援やビジネスコンサルティング・実行支援などの領域）の社内体制を強化し、より一層の顧客提供価値の拡大を図る。

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。

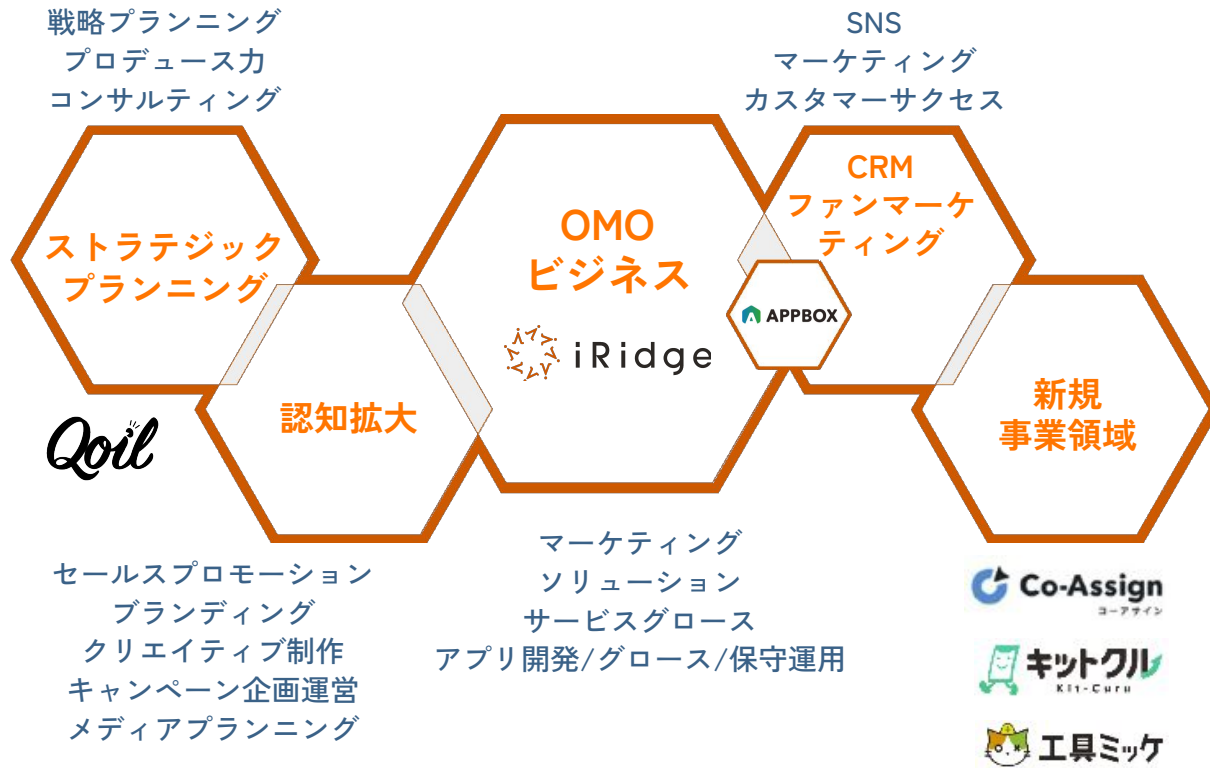
25/3期より新体制の下、ビジネスプロデュース支援をさらに加速させ、より一層高いレベルの課題解決と価値提供に取り組む

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。

中長期の業績目標

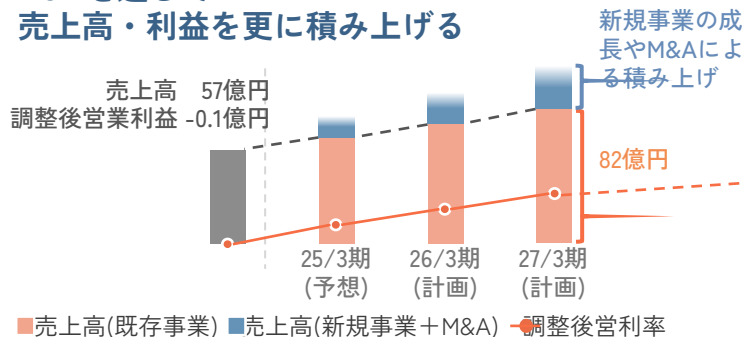
27/3期において売上高82億円・調整後営業利益5億円以上をオーガニック成長のみで達成するとともに、新規事業の成長やM&Aにより売上・利益を更に積み上げる。長期目標として30/3期に売上高150億円・調整後営業利益15億円の達成を目指す。

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

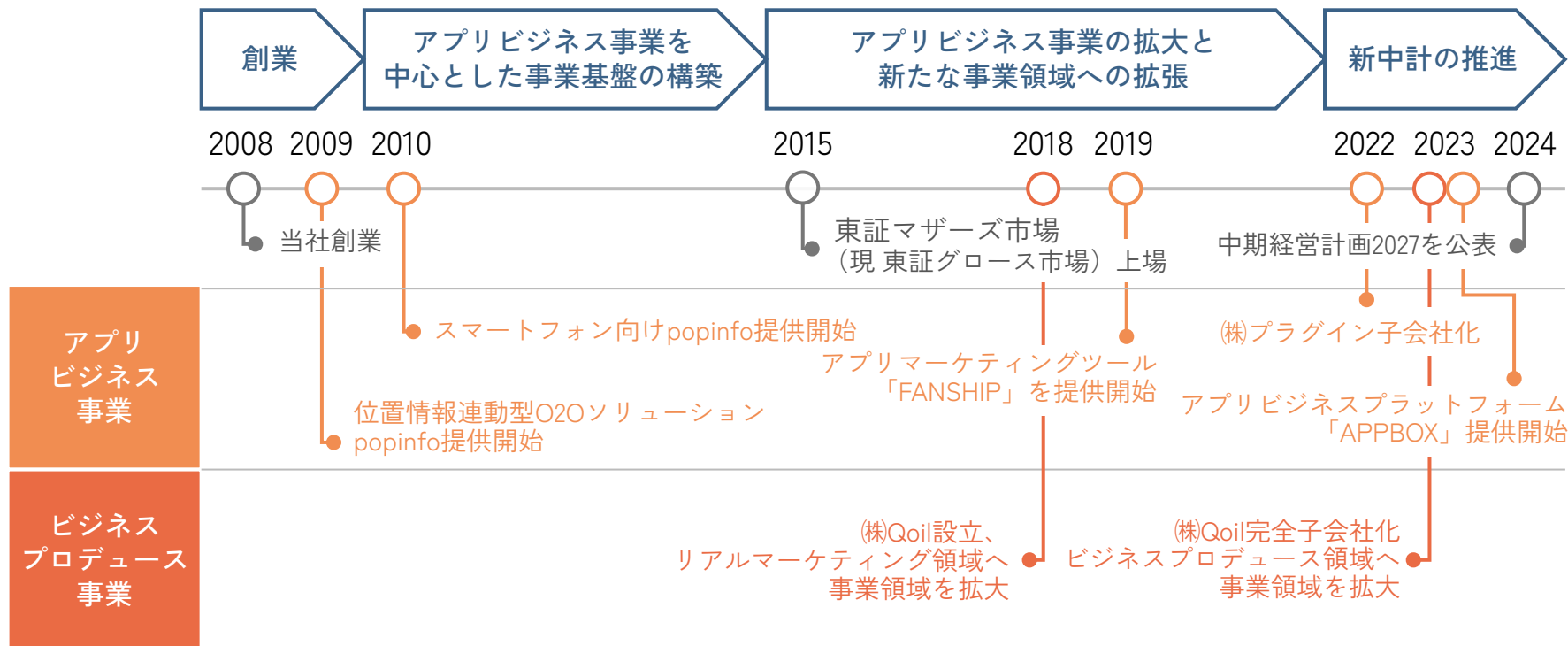
会社名	株式会社アイリッジ
所在地	東京都港区
設立	2008年8月
経営陣	代表取締役社長 小田 健太郎 取締役 渡辺 智也 取締役CFO 森田 亮平 取締役 山下 紘史 社外取締役 藤原 彰二 社外取締役(監査等委員) 田村 一幸(公認会計士) 社外取締役(監査等委員) 有賀 貞一 社外取締役(監査等委員) 隈元 慶幸(弁護士)
連結子会社・関連会社	株式会社Qoil 株式会社プラグイン 株式会社HAKUHODO BRIDGE（関連会社）
資本金	13億78百万円（2025年12月末）
従業員数	270人（2025年12月末、連結）

株主構成(2025年12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	3.0%
楽天証券	2.2%
初雁 益夫	1.9%
博報堂	1.8%
NTTデータ	1.7%
SBIネオトレード証券	1.6%

※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

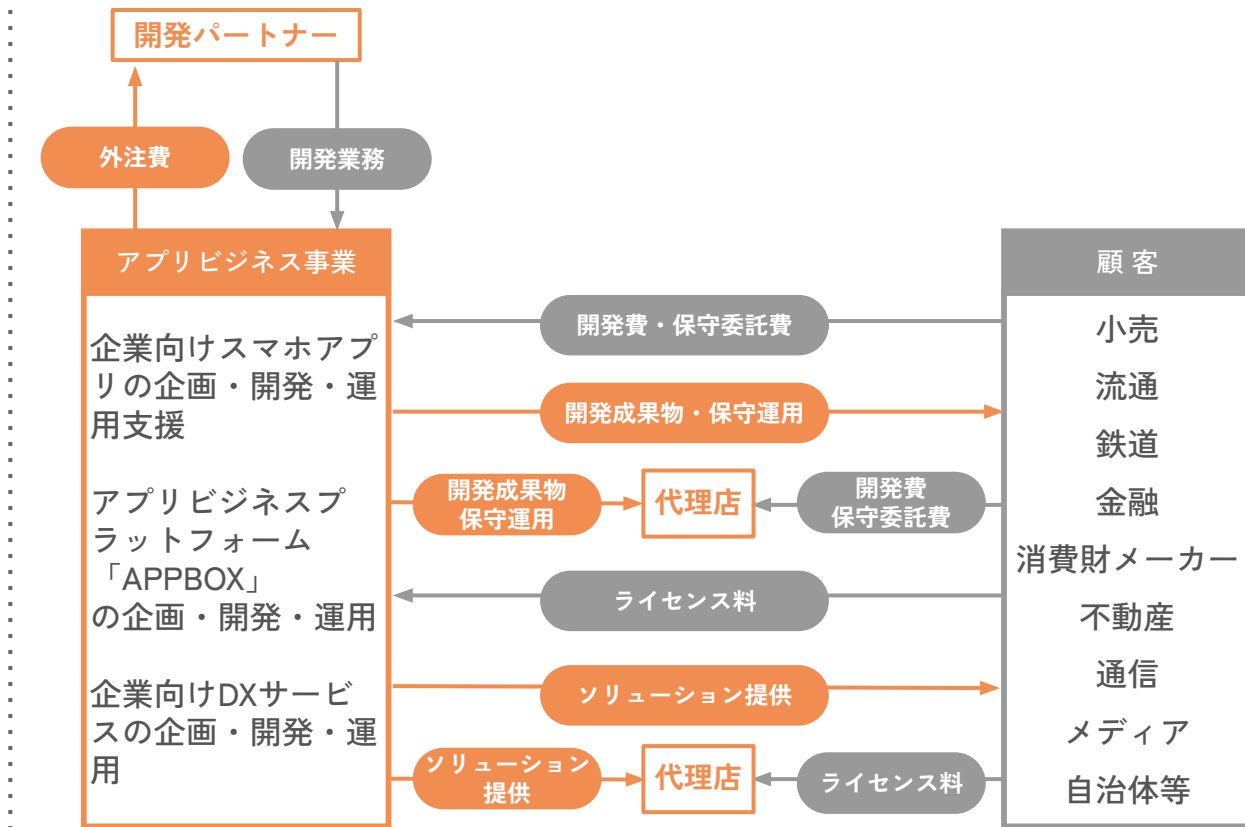
- ・デジタル地域通貨プラットフォーム「MoneyEasy」の企画・開発・運用

セグメント売上高
6.2億円

※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
※売上高は25/3期実績

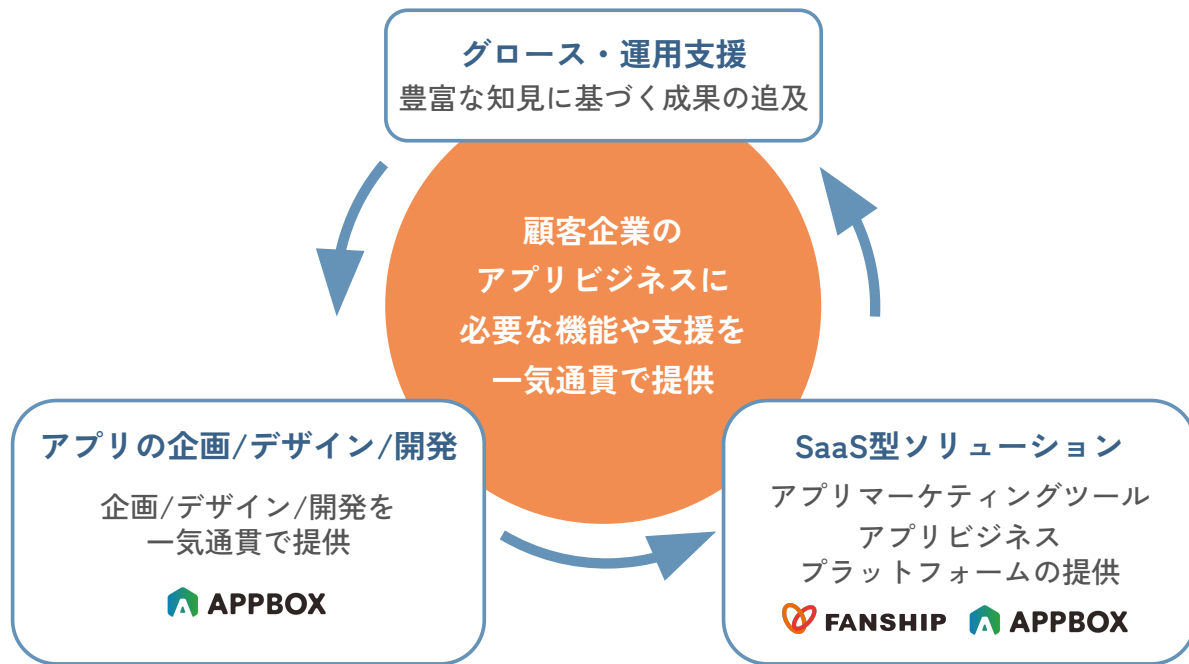
アプリビジネス事業

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



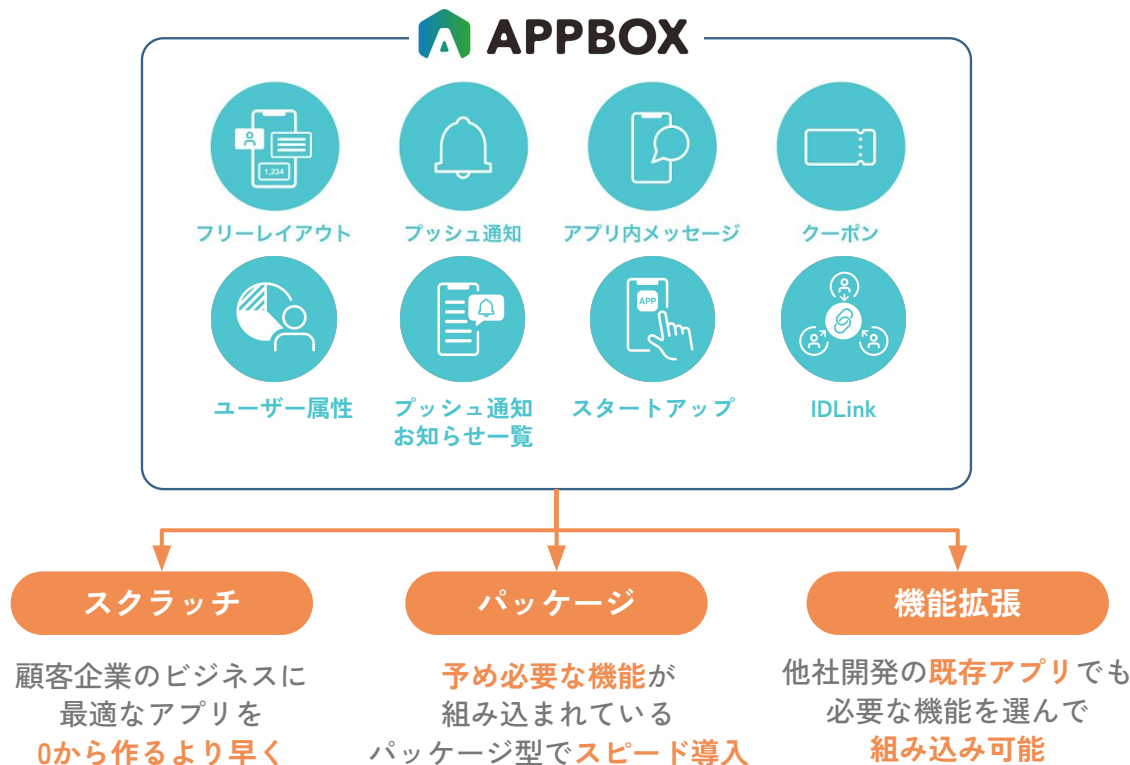
移動と
生活サービスを
連携した
JR西日本の
MaaSアプリ



沿線地域の交通/
生活/観光を繋ぐ
名古屋鉄道の
MaaSアプリ

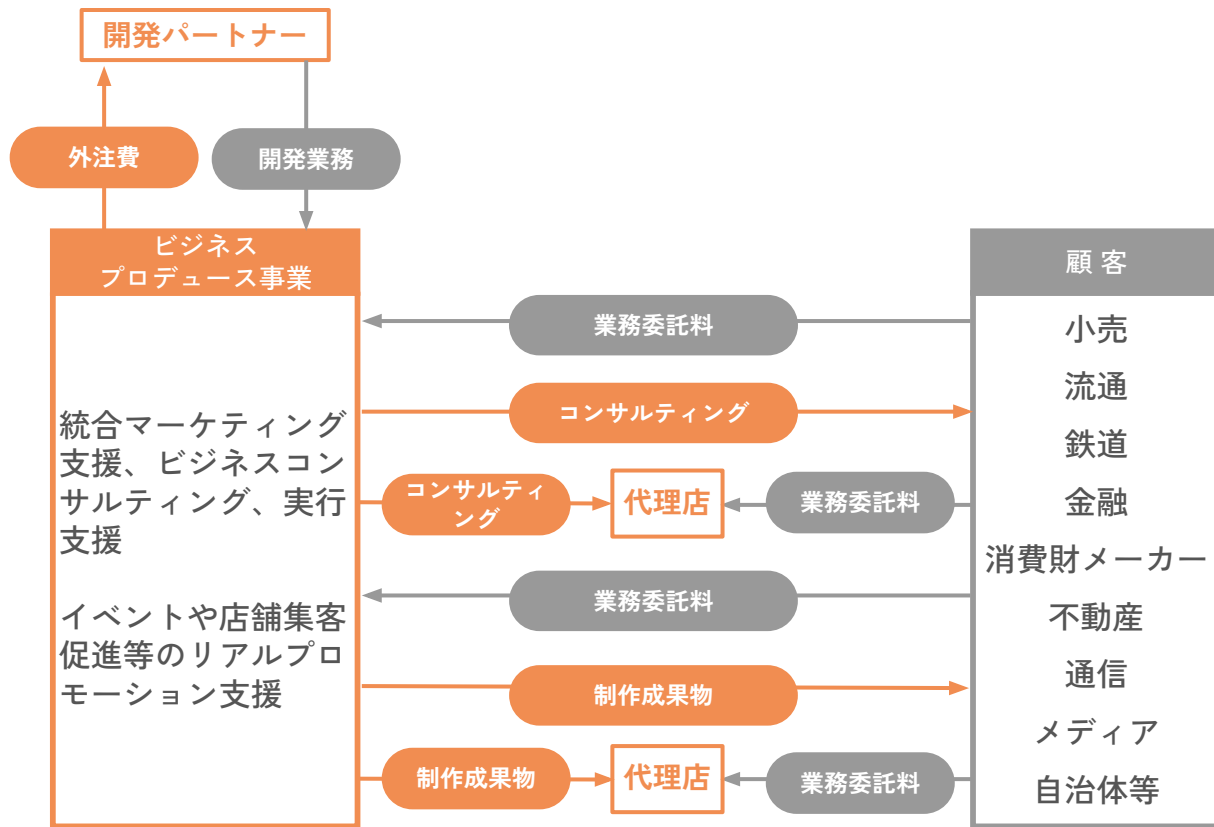
アプリビジネス事業

「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

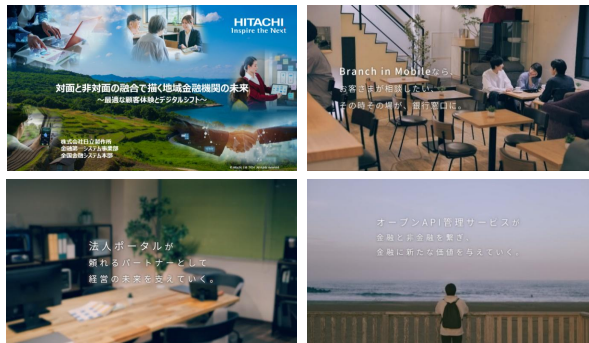
顧客毎の専門チームを組成し、
戦略立案をはじめ顧客企業と協働して”考える”部分から
サービス開発・グロースハック支援などの”実行する”部分までをトータルで支援

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。

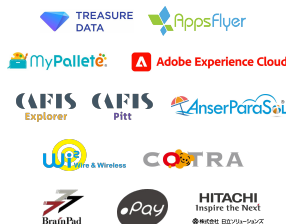
スマホアプリを中心に戦略・企画の策定から開発・グロースまで一気通貫で支援

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



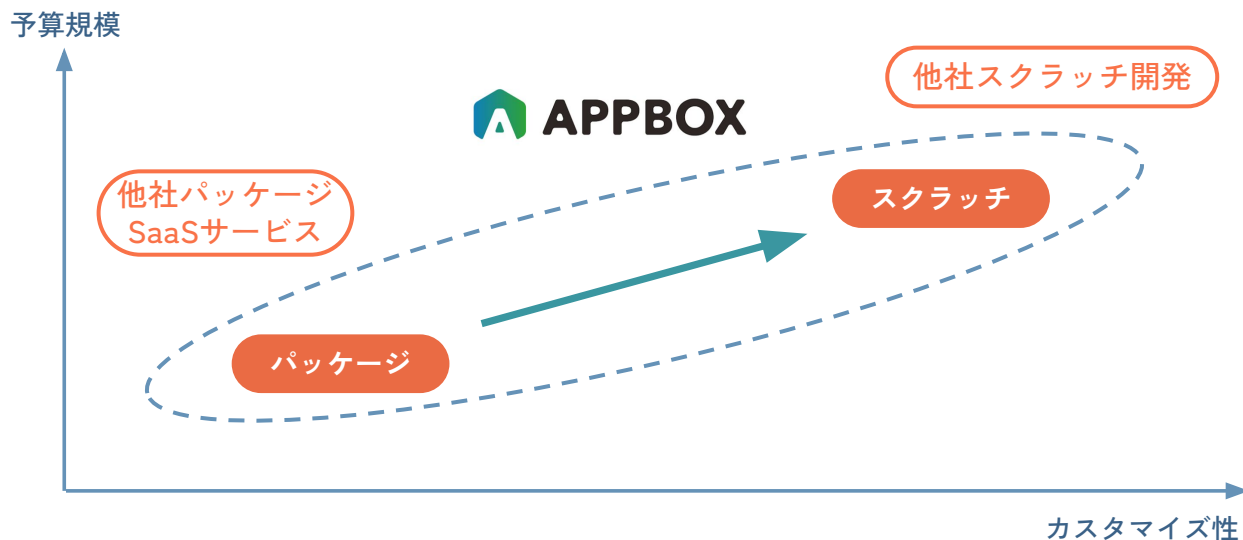
AWS アドバンスド
ティアサービス
パートナー



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

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%



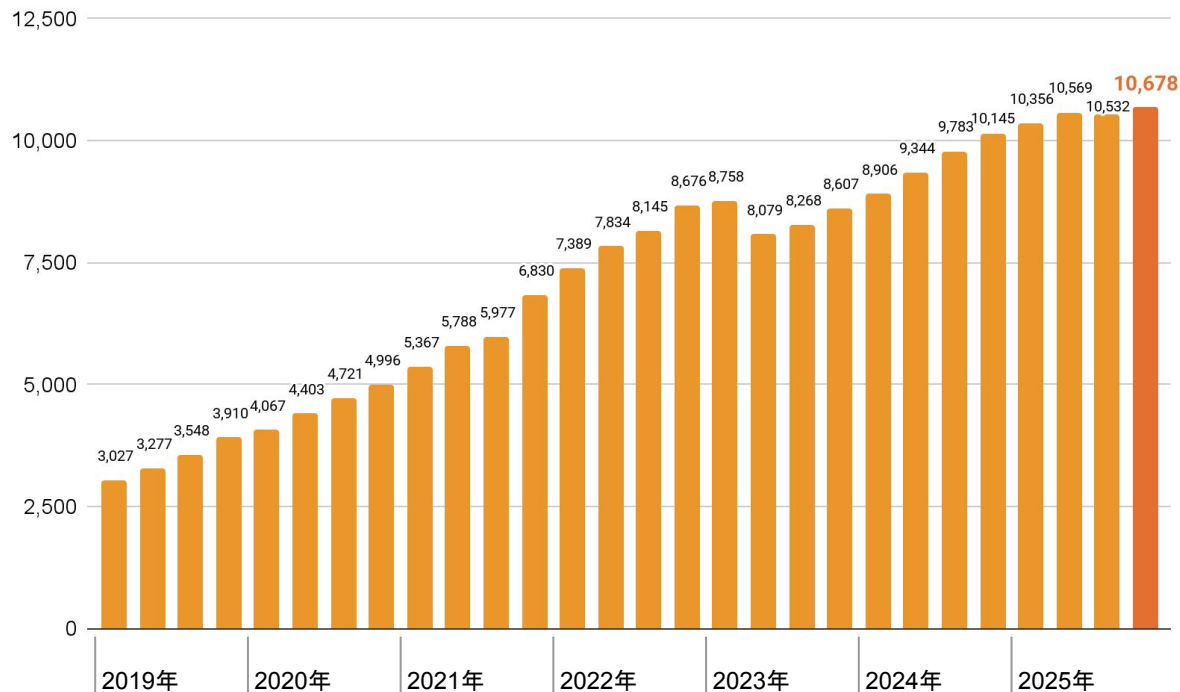
金融
都市銀行・地方銀行・
信用金庫との取引シェア
25%



〔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。

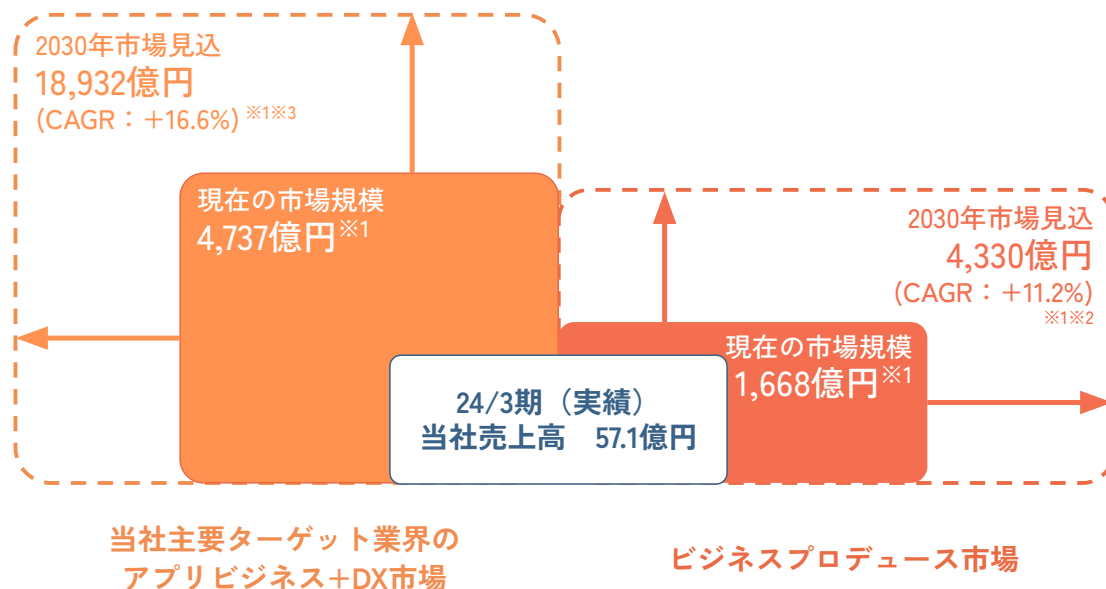
万ユーザー



※ 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）

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。