

株式会社アイリッジ（証券コード3917）

2027年3月期 第1四半期決算説明資料

2026年8月7日

- 01** 2027年3月期第1四半期決算について
- 02** 主な経営/事業トピックス
- 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)
- 04** 補足資料

27/3期1Q決算ハイライト※1

Performance

27/3期 第1四半期実績（カッコ内は前年同期比）

売上高 **1,634**百万円 (+**10.1**%)

調整後営業利益 **-85**百万円

- 連結売上高は、EX-DX※2領域が前年同期比+57.4%と引き続き全社成長を牽引、業務DX支援の大口案件なども寄与し、前年同期比+10.1%で着地。
- 営業強化を目的とした人件費・業務委託費・販促費等の増加やビジネスプロデュース事業の一時的な粗利率低下の影響等を受け、調整後営業利益は前年同期比47百万円減の-85百万円。

Strategy

主要トピックス

開発支援AIエージェント事業にて**日本初**の
仕組みを用いたサービスを提供開始

- 2026年6月に株式会社オルクストラAIを設立。企業固有の業務・ナレッジを活用し、日本初のHITL※3制御技術（特許出願済）、コスト管理、個人情報マスキングを備えたAI基盤を開発。当社グループ内での実証を開始。
- EX-DX領域ではパートナー企業とのレベニューシェア型共同事業を本格推進している他、エンタープライズ企業向け業務DX支援領域にも進出済。

Target

27/3期 業績見通し ※変更なし

売上高 **8,200**百万円

調整後営業利益 **500**百万円

- 業績見通しは据置。1Qの売上進捗率は19.9%と例年並であり、下期にかけて伸長する見通し。
- エンタープライズ企業向けDX支援の強化やレベニューシェア型共同事業の成長を牽引役に、通期目標を確実に達成。同時に「実装型パートナー」としてのポジションを確立し、高付加価値事業へのシフトを強力に推進。

※1 26/3期の業績は2025/7/1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）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組

※3 HITL（Human-in-the-Loop）は、AIの処理や判断に人の確認・承認を組み込み、AIと人が役割分担しながら、安全性と品質を高める仕組み

01

2027年3月期第1四半期決算について

01 27/3期1Q 決算概要※1

1Qは売上高が前年同期比+10.1%
増、調整後営業利益が前年同期比
47百万円減の-85百万円。

(百万円)	26/3期		27/3期	
	連結		連結	
	1Q	前年同期比	1Q	前年同期比
売上高	1,484	+18.2%	1,634	+10.1%
売上総利益	419	+12.0%	434	+3.7%
売上総利益率	28.2%	-1.6pt	26.6%	-1.6pt
調整後営業利益※2	-37	—	-85	—
調整後営業利益率	—	—	—	—
経常利益	-60	—	-131	—
親会社株主に帰属する当期純利益	-59	—	-110	—

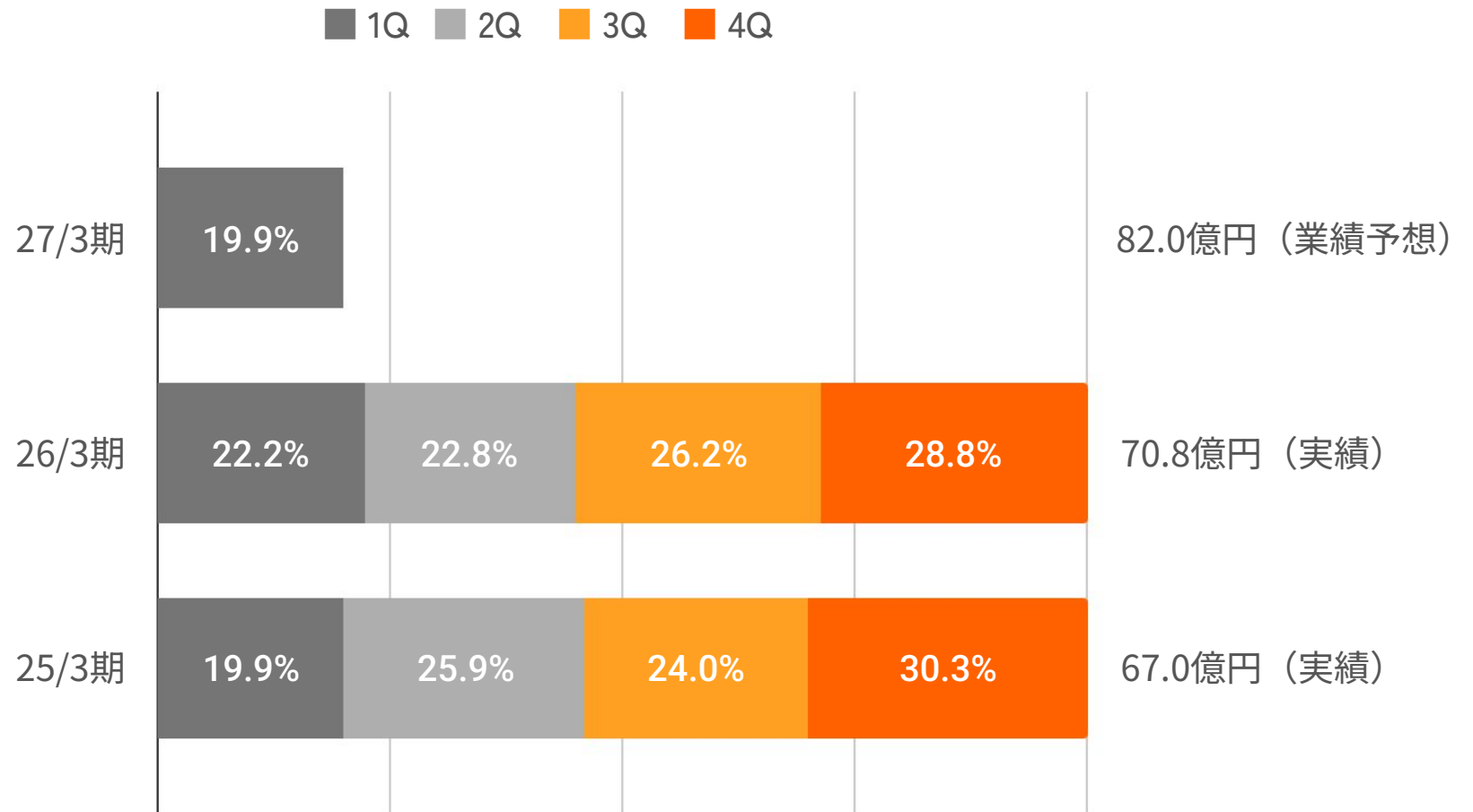
※1 26/3期の業績は2025/7/1付で株式譲渡を行った関係会社が営むフィンテック事業の実績を除外した数値を表示している

※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

01 27/3期通期業績予想に対する売上高の進捗率

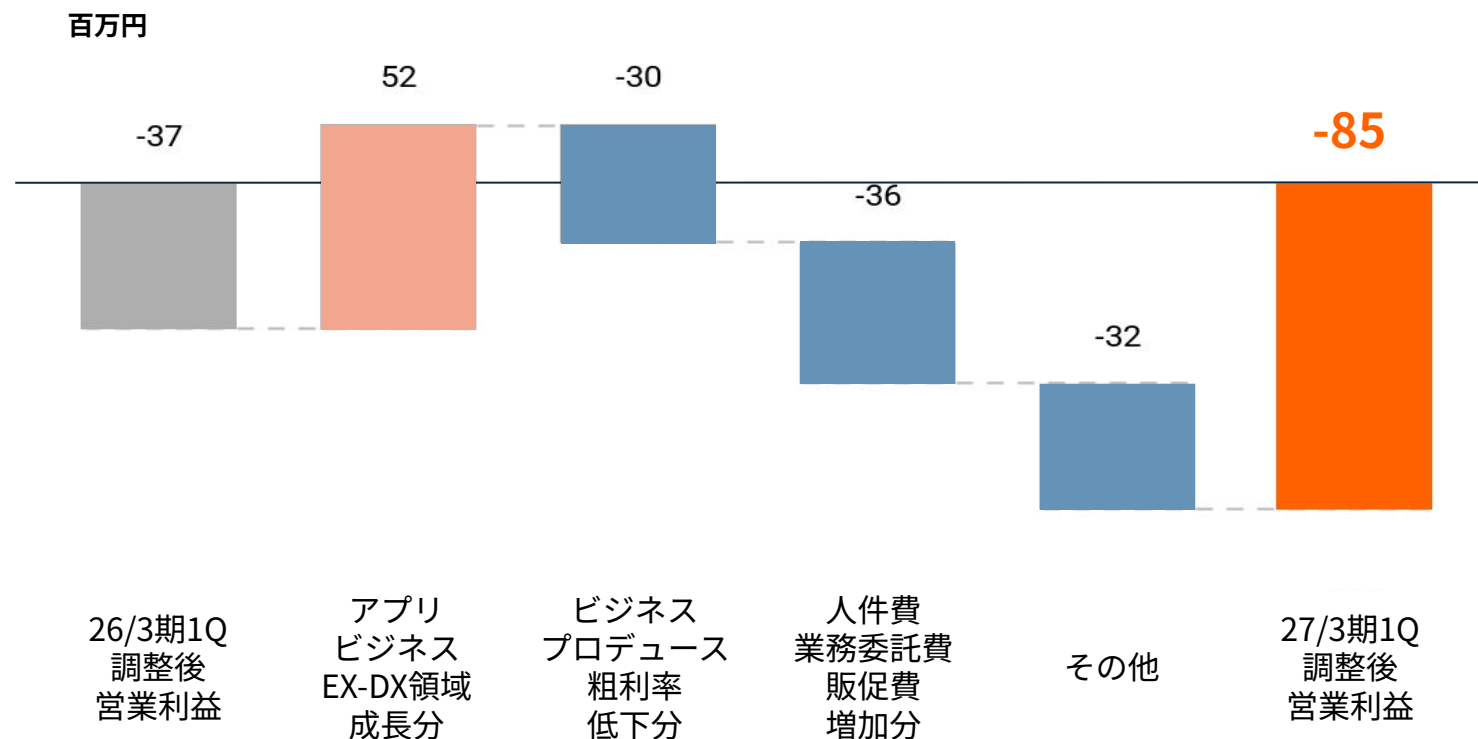
1Qの売上高進捗率は19.9%と例年並で推移。

売上高は例年下期に偏重する傾向であり、27/3期も同様の傾向を見込む。



01 調整後営業利益※1・2の変動要因

EX-DX領域が継続成長した一方、ビジネスプロデュース事業における高原価率案件の集中（一時的な粗利率低下）や、営業強化に向けた人件費・業務委託費・販促費等の増加により、調整後営業利益は前年同期比47百万円減の-85百万円で着地。



※1 26/3期の業績は2025/7/1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

01 セグメント別実績※1の概況

アプリビジネス事業はEX-DX領域の成長や業務DX支援の大型案件が寄与し、前年同期比+12.3%の増収。調整後営業利益は営業強化に向けた新規採用や営業支援会社との連携に伴う人件費・業務委託費の発生等により同-1.1%で着地。

ビジネスプロデュース事業は高原価率案件の一時的な集中や新規採用による人件費増加により、減益となった。

		26/3期	27/3期	
(百万円)		1Q	1Q	前年同期比
売上高	連結	1,484	1,634	+10.1%
	アプリビジネス事業	1,134	1,274	+12.3%
	ビジネスプロデュース事業	350	360	+2.8%
	調整額	-0	—	—
調整後営業利益 ※2	連結	-37	-85	—
	アプリビジネス事業	179	177	-1.1%
	ビジネスプロデュース事業	-2	-39	—
	全社経費	-214	-223	—
	調整額	—	—	—

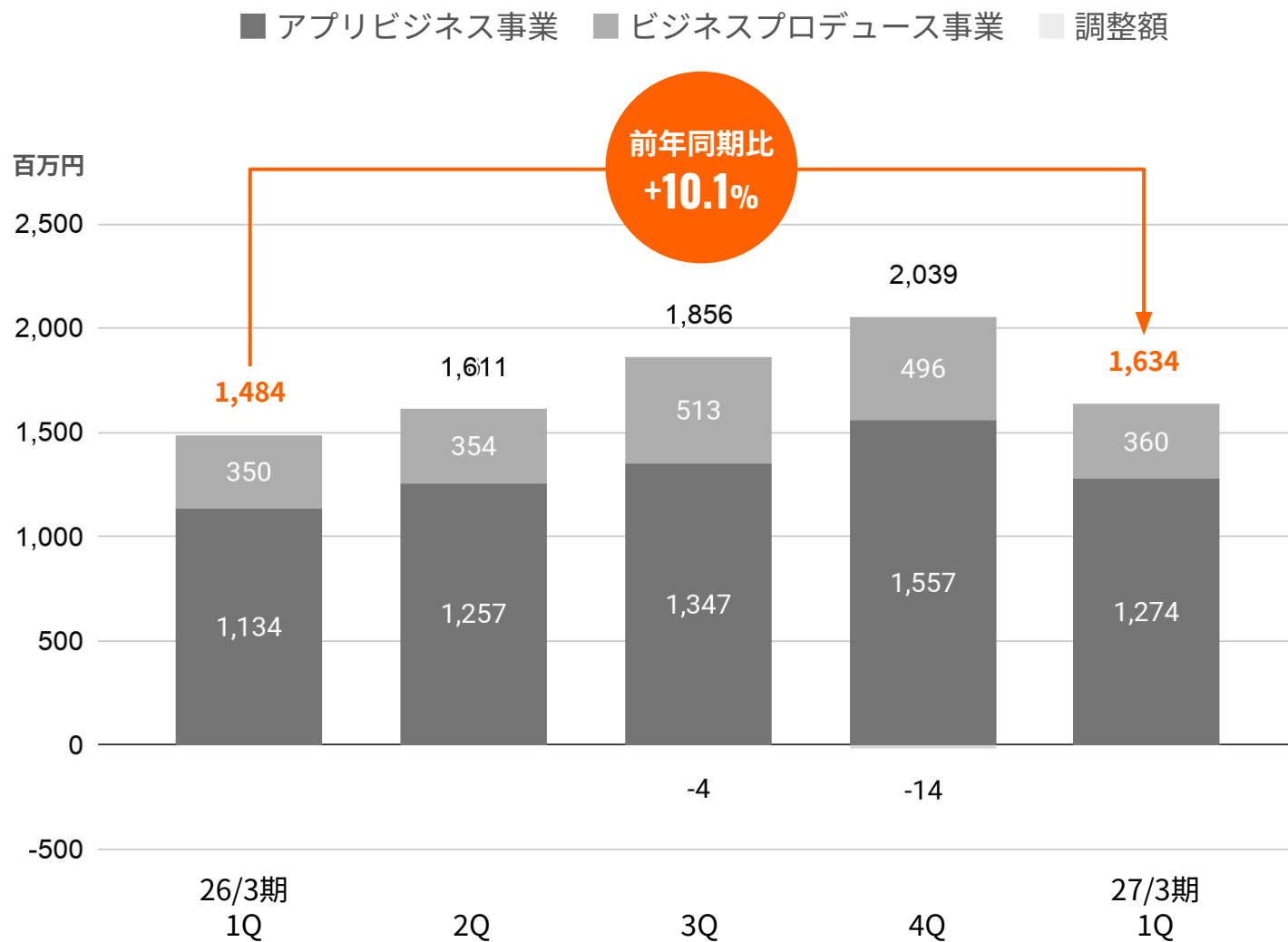
※1 26/3期の業績は2025/7/1付で株式譲渡を行った関係会社が営むフィンテック事業の実績を除外した数値を表示している

※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

01 売上高※の推移（セグメント別）

1Q単独の売上高は前年同期比
+10.1%増。

売上高は例年下期に偏重する傾向
であり、27/3期も同様の傾向を見
込む。



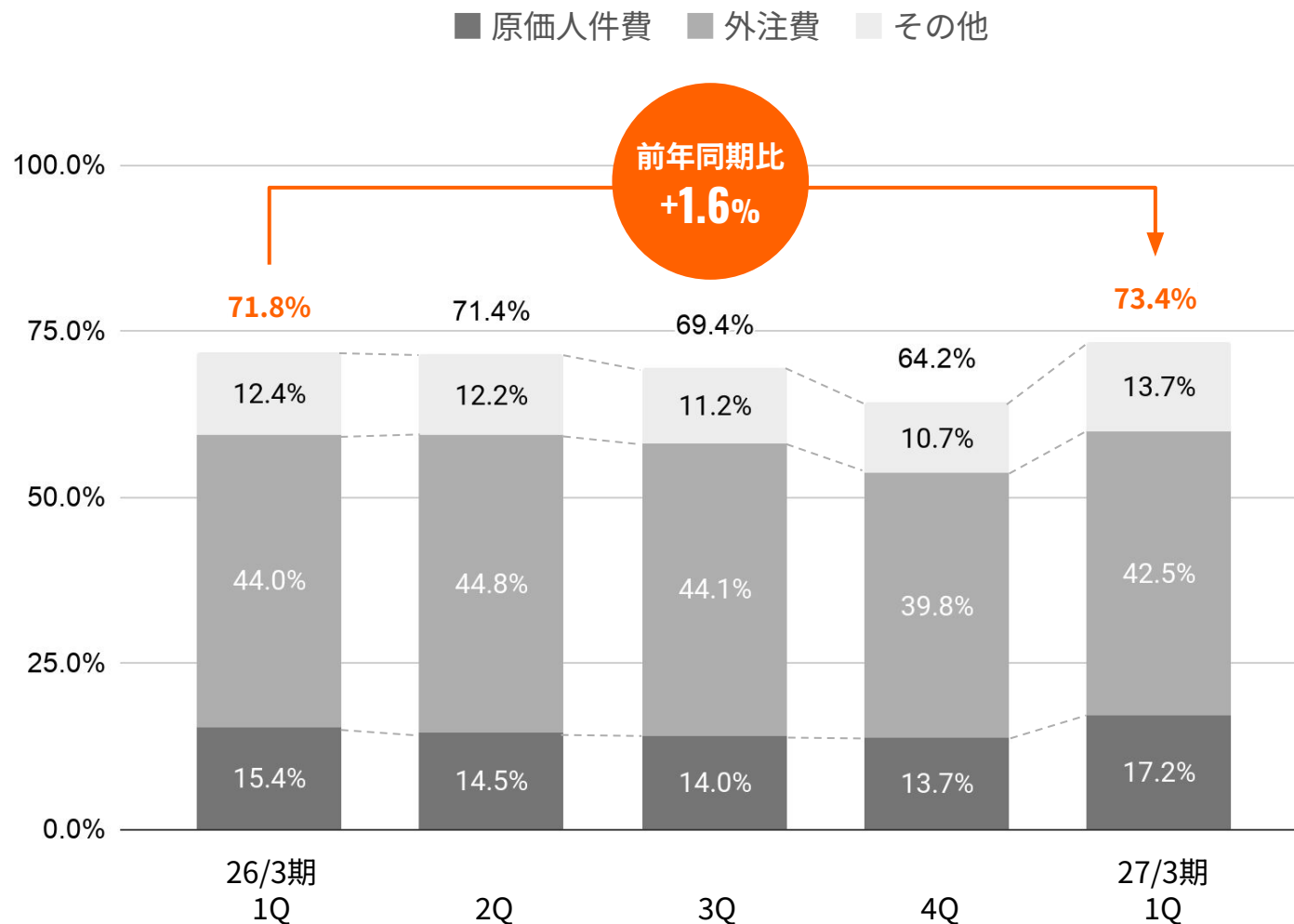
※ 26/3期の業績は2025/7/1付で株式譲渡を行った関係会社が営むフィンテック事業の実績を除外した数値を表示している

01 原価率※の推移（連結）

1Q単独の原価率は前年同期比

1.6pt増の73.4%。

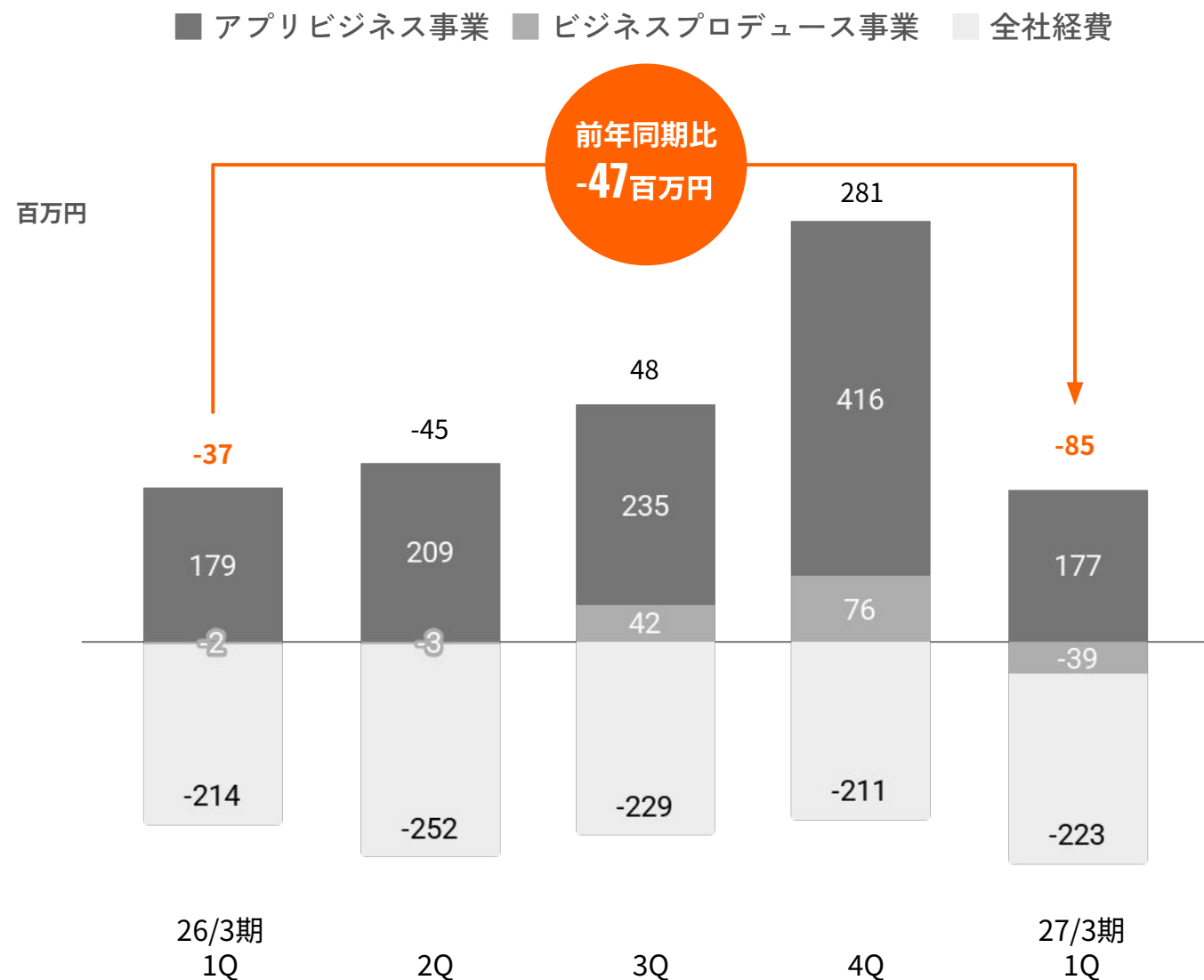
主にビジネスプロデュース事業における高原価率案件の一時的な集中により原価率が上昇。



※ 26/3期の業績は2025/7/1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

01 調整後営業利益※1・2の推移（セグメント別）

前述のビジネスプロデュース事業の一時的な粗利率低下により、1Q単独の調整後営業利益についても前年同期比47百万円減の-85百万円。



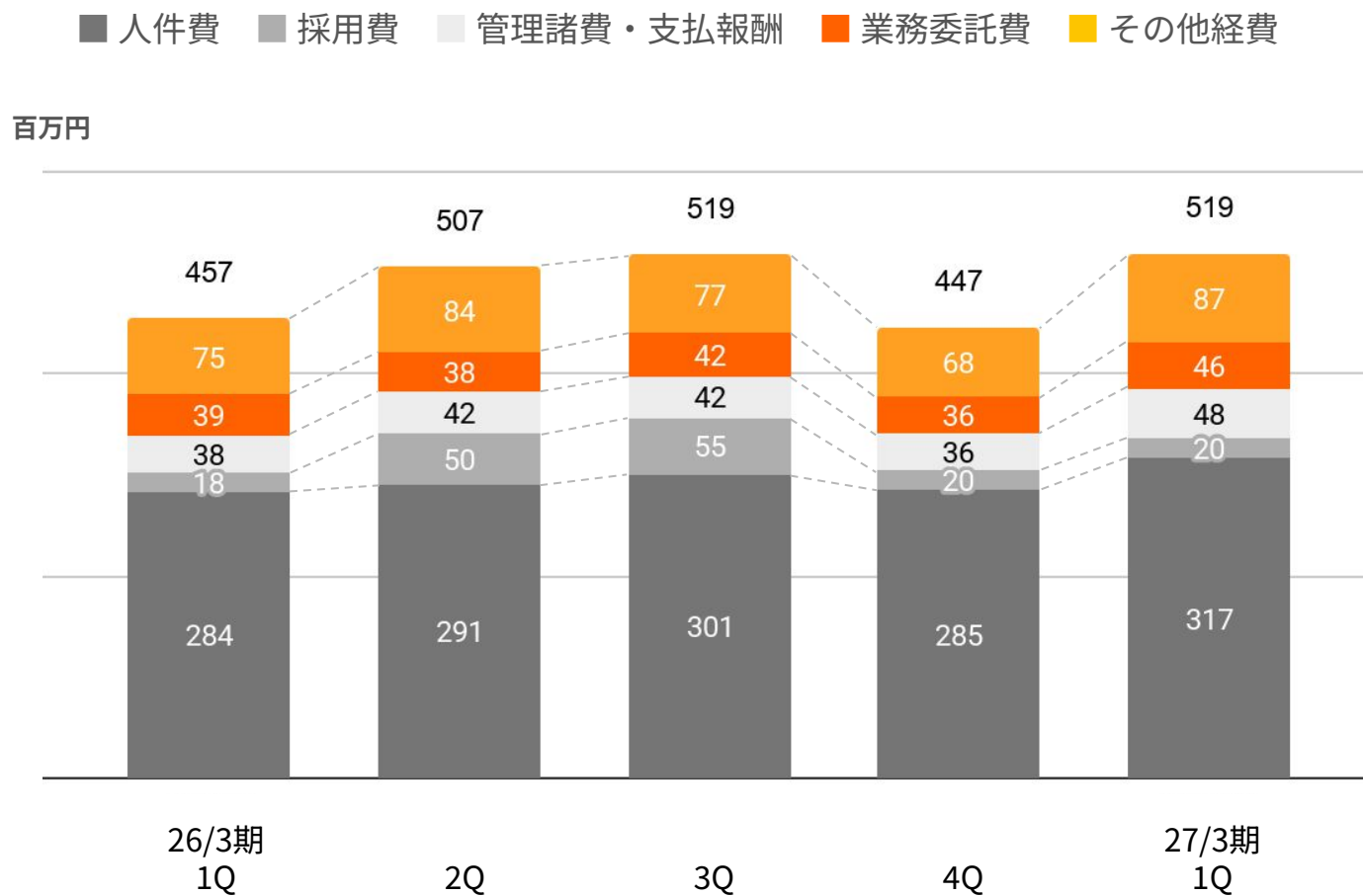
※1 26/3期の業績は2025/7/1付で株式譲渡を行った関係会社が営むフィンテック事業の実績を除外した数値を表示している

※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

01 調整後販売管理費※1・2の推移（連結）

1Qは人件費・業務委託費・その他
経費などが増加。

人件費・業務委託費・その他経費
は主に営業強化を目的とする新規
採用及び社内異動・業務委託・販
促強化等を行ったことによるも
の。



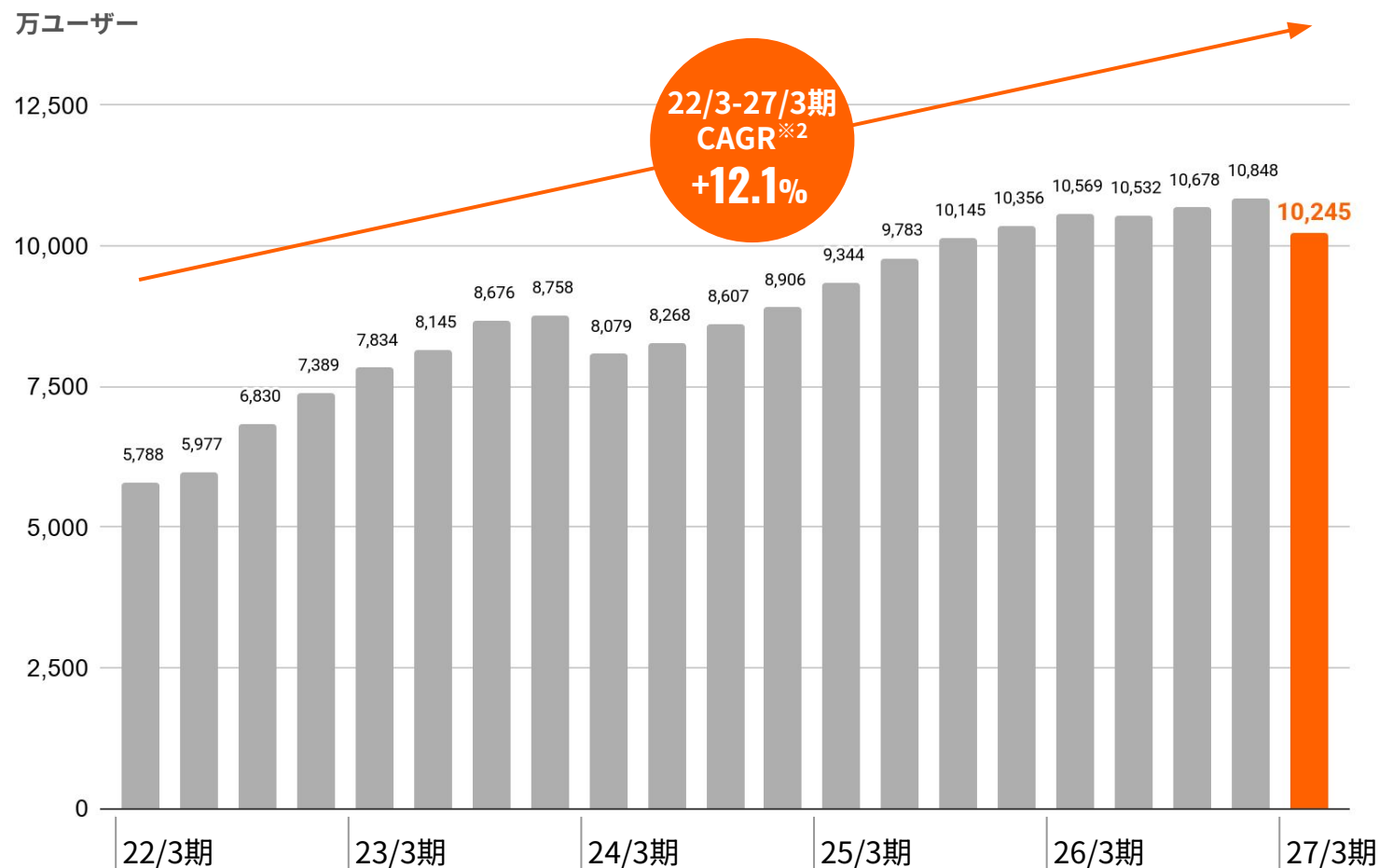
※1 26/3期の業績は2025/7/1付で株式譲渡を行った関係会社が営むフィンテック事業の実績を除外した数値を表示している

※2 調整後販売管理費＝販売管理費－（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）

01 当社プロダクト導入アプリのMAU※¹の推移

当社プロダクト導入アプリのMAUは、顧客サービスの終了や内製化等による解約を受けて減少したものの、1億MAUは維持しており、今期業績予想にも織込済。

MAUは2021年4-6月以降でCAGR+12.1%と成長基調であり、短期的には一定程度の解約が生じる可能性はあるものの、中長期では今後も増加できる見通し。

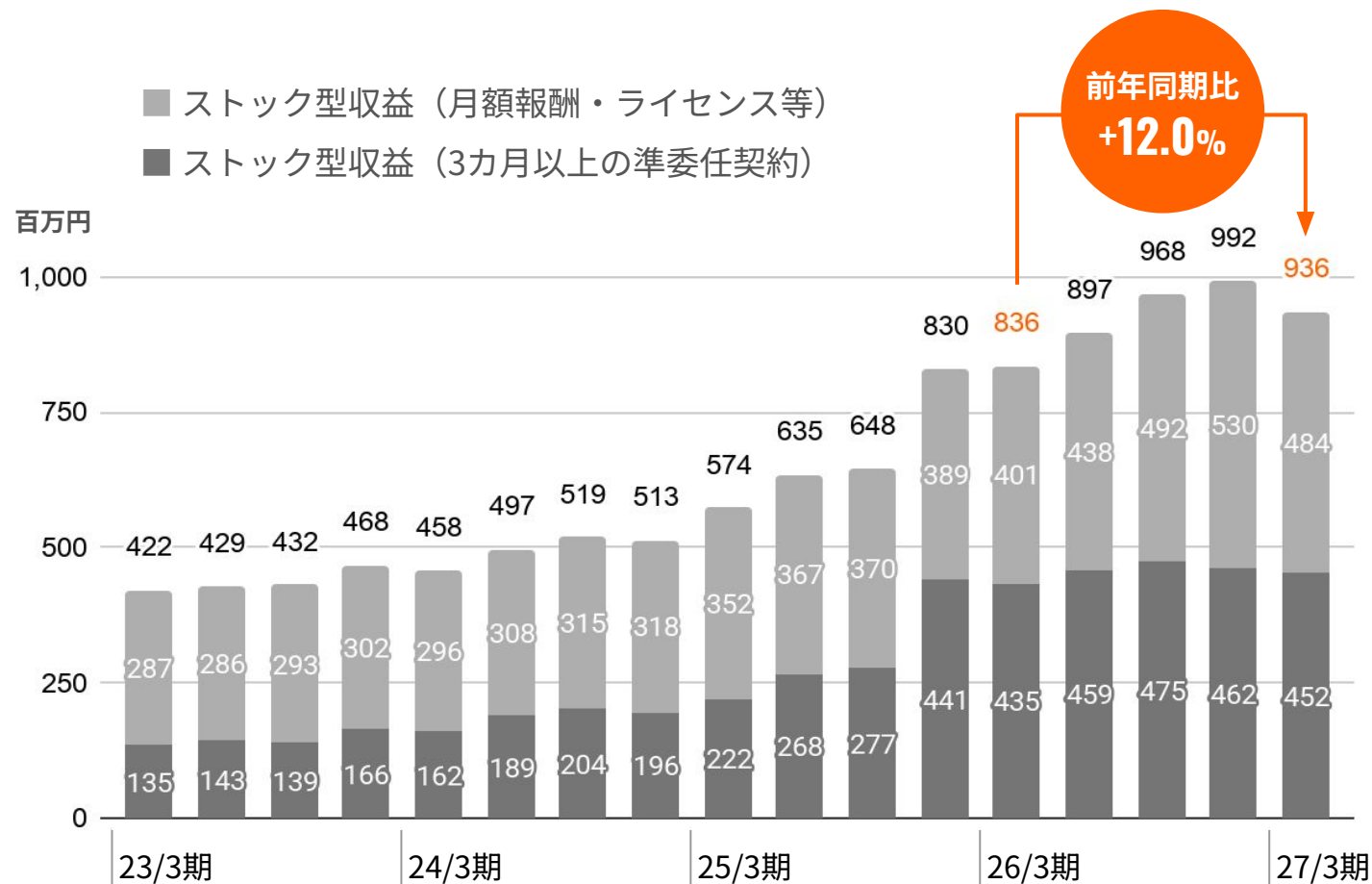


※1 MAU(Monthly Active Users)は当社プロダクト導入アプリを月に1回以上起動しているユーザー数を集計（一部推計を含む）

※2 年平均成長率

01 スtock型収益※の推移

ストック型収益は主に前述の顧客サービスの終了や内製化等による解約の影響を受けて前期末比では減少したものの、前年同期比では+12.0%の増収を確保。



※ 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

01 【ご参考】 四半期推移※1

(百万円)	26/3期連結								27/3期連結	
	1Q		2Q		3Q		4Q		1Q	
	(4～6月)		(7～9月)		(10～12月)		(1～3月)		(4～6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
売上高	1,484	100.0%	1,611	100.0%	1,856	100.0%	2,039	100.0%	1,634	100.0%
売上原価	1,407	69.3%	1,150	71.4%	1,289	69.4%	1,310	64.2%	1,200	73.4%
原価人件費	288	14.2%	233	14.5%	260	14.0%	278	13.6%	281	17.2%
外注費	897	44.2%	720	44.8%	820	44.1%	812	39.8%	695	42.5%
その他原価	222	10.9%	196	12.2%	207	11.2%	218	10.7%	223	13.7%
売上総利益	419	28.2%	461	28.7%	567	30.6%	729	35.8%	434	26.6%
調整後販売管理費※2	457	30.8%	507	31.5%	519	28.0%	447	22.0%	519	31.8%
人件費	284	19.2%	291	18.1%	301	16.3%	285	14.0%	317	19.4%
採用費	18	1.3%	50	3.2%	55	3.0%	20	1.0%	20	1.3%
管理諸費・支払報酬	38	2.6%	42	2.6%	42	2.3%	36	1.8%	48	2.9%
業務委託費	39	2.6%	38	2.4%	42	2.3%	36	1.8%	46	2.8%
その他経費	75	5.1%	84	5.2%	77	4.2%	68	3.4%	87	5.3%
調整後営業利益※3	-37	—	-45	—	48	2.6%	281	13.8%	-85	—

※1 26/3期の業績は2025/7/1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 調整後販売管理費＝販売管理費－（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）

※3 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

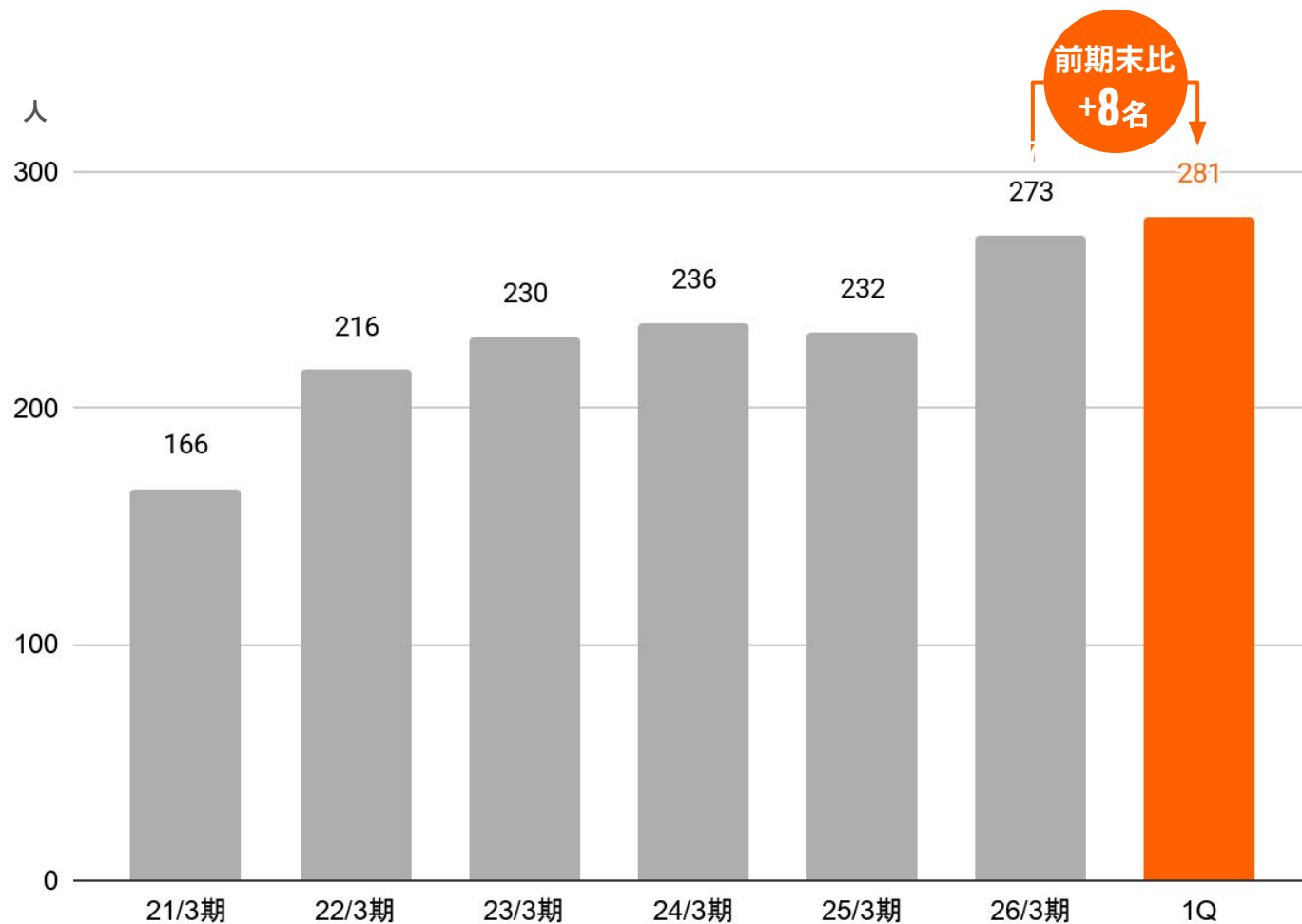
01 [ご参考] 貸借対照表

	(百万円)	27/3期1Q (連結)	
		期末実績	構成比(%)
流動資産		3,811	73.9%
現金及び預金		2,169	42.0%
受取手形及び売掛金		848	16.4%
契約資産		91	1.8%
仕掛品		57	1.1%
固定資産		1,347	26.1%
ソフトウェア		834	16.2%
繰延税金資産		172	3.4%
資産合計		5,158	100.0%
流動負債		1,764	34.2%
買掛金		349	6.8%
短期借入金		500	9.7%
1年内返済長期借入金		450	8.7%
賞与引当金		57	1.1%
固定負債		467	9.1%
長期借入金		425	8.2%
負債合計		2,231	43.3%
純資産合計		2,927	56.7%
負債・純資産合計		5,158	100.0%

01 【ご参考】 従業員数（連結）※の推移

連結従業員数は281名と前年同期比
+8名の増加。

前期に引き続きプロジェクトマ
ネージャーやEX事業を中心とする
採用を継続して行っているが、い
ずれも計画の範囲内で実施。



※25/3期以前の従業員数は2025/7/1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

01 【ご参考】 2026年4月以降のニュース（1/3）

2026/4/16	新NISAの影響も？金融アプリの通知ニーズが激変。「資産減少アラート」需要が前年比1.7倍に急増
2026/4/23	株式会社Qoil、ビオデルマ初の「リラックマ」コラボを一气通貫で支援。SNSから店頭までファン視点の体験を設計
2026/4/23	小売のお知らせ人気、「クーポン一強」の構図がZ世代で崩壊 スーパー・百貨店・ドラッグストア最新調査
2026/4/28	アルバイトの59.3%が業務時間外連絡を経験、うち約8割がストレスを実感
2026/5/8	個人から”チーム”へ。AI駆動開発の課題を解決する「チーム開発支援AIエージェント」事業を開始
2026/5/13	アイリッジとQoil、読売新聞の教育現場向け記事データベース「ヨミダススクール」のリブランディングを支援
2026/5/20	最新調査：店舗の会員証、前年比で最も急増した「レジ前のトラブル」とは？
2026/5/28	お誕生日クーポンの意外な効果が明らかに。最新アプリクーポンに関する調査

01 【ご参考】 2026年4月以降のニュース（2/3）

2026/6/10	アイリッジ、6/24～6/26に東京ビッグサイトで開催される「マーケティング Week -MaS- 」に出展
2026/6/11	株式会社Qoil、「ヨード卵・光」50周年販促施策を支援 LINE開設からLINKFUNによる顧客育成までサポート
2026/6/11	株式会社Qoil、6/24～6/26に東京ビッグサイトで開催される「マーケティング Week - MaS - 」に出展
2026/6/17	国内旅行調査：情報収集は生成 AIが従来メディア・SNS超え、宿泊予約は「OTA独占」が崩れる
2026/6/18	日本サニパック、LINKFUNでポイント施策を常設化 データドリブン×サステナブルなファン育成を推進
2026/6/22	アプリ刷新に合わせ APIで機能拡張。靴のダイアナがアイリッジの「APPBOX」で販促強化
2026/6/24	株式会社Qoil、BRITA Japanの周年記念イベントを総合プロデュース

01 【ご参考】 2026年4月以降のニュース（3/3）

2026/7/1	友だち10万人獲得・応募数過去最大を記録した「ウコンの力」のLINE販促DX、習慣化を狙う第2弾を開始
2026/7/9	銀行アプリ利用者の56%が「AIにお金を任せたい」と回答 2026年版 銀行アプリ実態調査
2026/7/17	株式会社Qoil、武蔵野大学の広告コミュニケーションを支援
2026/7/23	タナック×電通東日本×Qoilの共同チームで、BtoC新規事業化を推進 写真だけでは残せない“やわらかさ”を記録する「touch album（タッチアルバム）」を開発
2026/8/5	アイリッジ、ディップと共同展開する「集客コボット for MEO」のシステム基盤を自社SaaSプロダクトへ刷新
2026/8/7	Oracle Fusion Cloud Applicationsパートナーとして「業務改革×基幹システム刷新×データ活用」の統合支援を本格開始



02

主な経営/事業トピックス

02 EX-DX領域：「集客ロボット for MEO」の自社開発・運用体制構築

ディップと共同展開する

「集客ロボット for MEO」

の自社プロダクトとしての開発・運用体制への移行を完了。本サービスにおいて、当社はシステムの開発・運用を担い、ディップの販売網を通じてレベニューシェアを得るビジネスモデルを展開。

直近では本年5月に

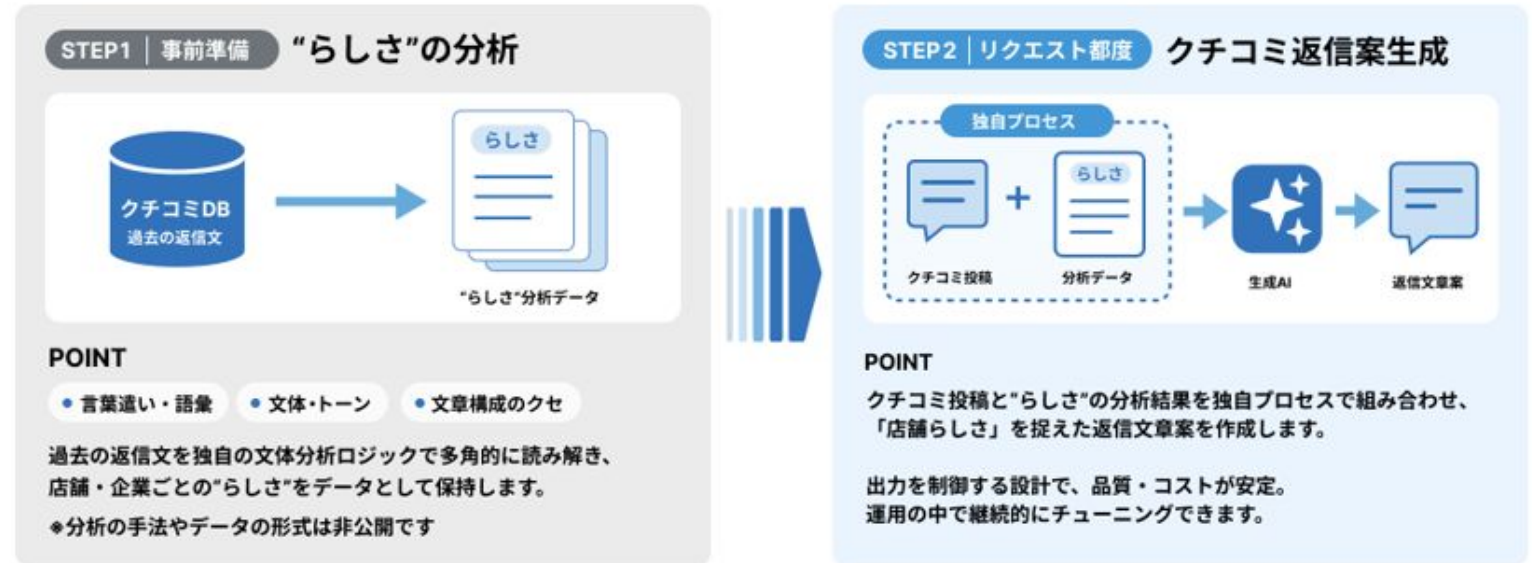
「AIクチコミ自動返信作成機能」をリリースするなど、両社のシナジーを最大限に活かした独自の機能開発を推進している。

集客ロボット for MEO

AIクチコミ自動返信作成機能

生成AIで、店舗「らしさ」を捉えたクチコミ返信案を生成

独自の分析ロジックで店舗・企業ごとのトーンを捉え、返信文章案の作成に反映する2ステップの仕組み



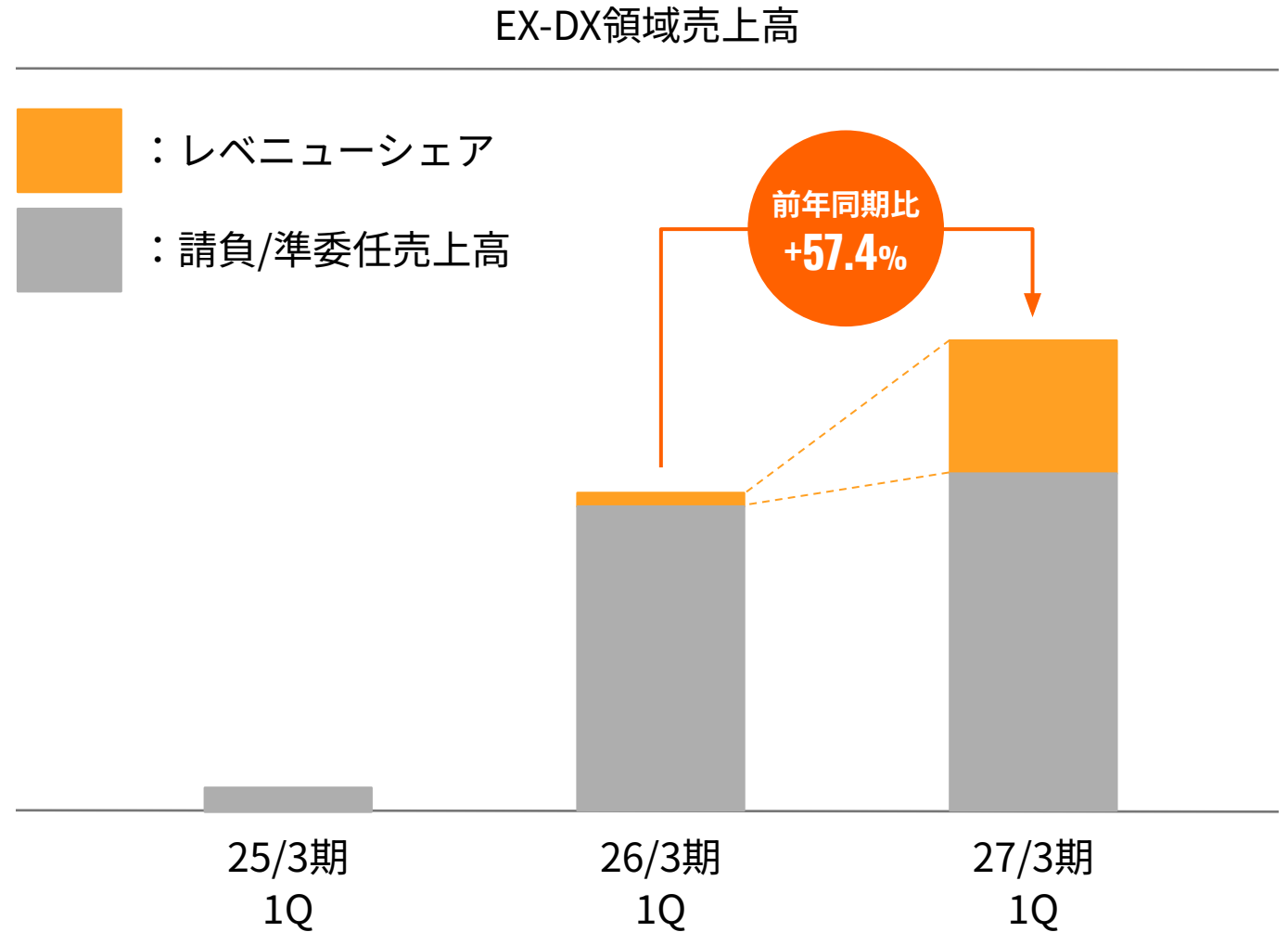
02 EX-DX領域：レベニューシェアの積み上がりを背景とする高成長維持

「バイトルトーク」

「集客コボット for MEO」

等の共同事業拡大により、レベニューシェアの積み上がりは加速しており、EX-DX領域全体の売上高は前年同期比+57.4%と高成長を維持。

（※ディップが販売する本サービス全体のARR（年間経常収益）は12億円規模・前年同月比+43%に成長し、当社のストック型収益向上に寄与）



02 業務DX支援領域：基幹システム領域のDX支援を本格化

「Oracle Fusion Cloud ERP」領域の再販権取得に伴い、要件定義前の業務コンサルティングから経営基盤構築までの伴走支援を本格化。

社の強みであるフロントエンドのノウハウと堅牢なバックエンドを融合させ、全社データの一元化と迅速な経営判断（データドリブン経営）を実現する。

業務改革×基幹システム刷新×データ活用で継続的な事業成長を支援

業務コンサルティング × 基幹システム導入 × データ活用・可視化 × 定着化・継続支援



国内小売企業様にて基幹システム刷新プロジェクトを開始済

本実績を機にエンタープライズ企業の基幹システム領域のDX支援を拡大予定

02 新規事業：株式会社オルクストラAIの設立

企業固有の業務やナレッジを活用し、AIモデルをAPI連携するオーケストレーション基盤の提供を開始。

日本初^{※1}のHITL^{※2}制御技術により、リスクに応じたAIと人の役割分担を継続的に最適化し、特許も出願済。

さらに、詳細な利用コストの可視化と予算管理、個人情報自動マスキング機能を備え、セキュリティとコスト効率を両立。

業務設計から運用までを一気通貫で支援する企業向けAI基盤として、当社グループでの実証を開始。

会社概要

社名	株式会社オルクストラAI（Orkextra AI, Inc.）
設立	2026年6月
資本金	3,000万円
代表者	代表取締役社長 古木 敬人

事業内容

01

AIオーケストレーション・プラットフォームの開発・提供

02

AI導入コンサルティング

業務プロセス可視化・ROI設計支援

03

生成AI／AIエージェント実装支援

LLM選定・プロンプト最適化・運用設計

※1 当社調べ（2026年8月時点）

※2 HITL（Human-in-the-Loop）は、AIの処理や判断に人の確認・承認を組み込み、AIと人が役割分担しながら、安全性と品質を高める仕組み

03

今後の成長戦略及び事業計画について

03 中期経営計画 2027 (Tech & Innovation Partner)の策定

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

03 中期経営計画 2027 (Tech & Innovation Partner)の策定背景

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

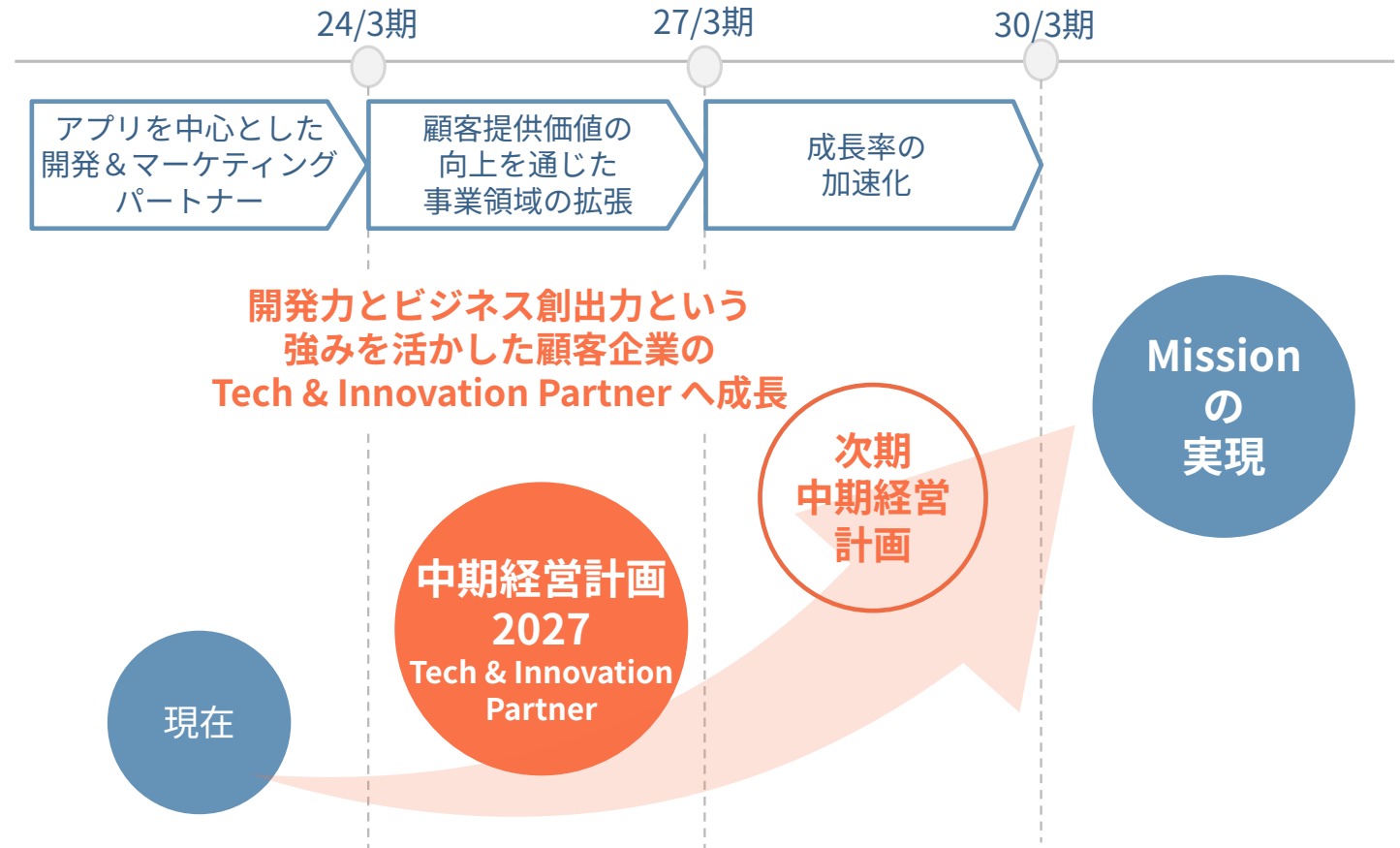
外部環境の変化・トレンド

- ・DX加速化とIT機能の内製化の動き
- ・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
- ・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

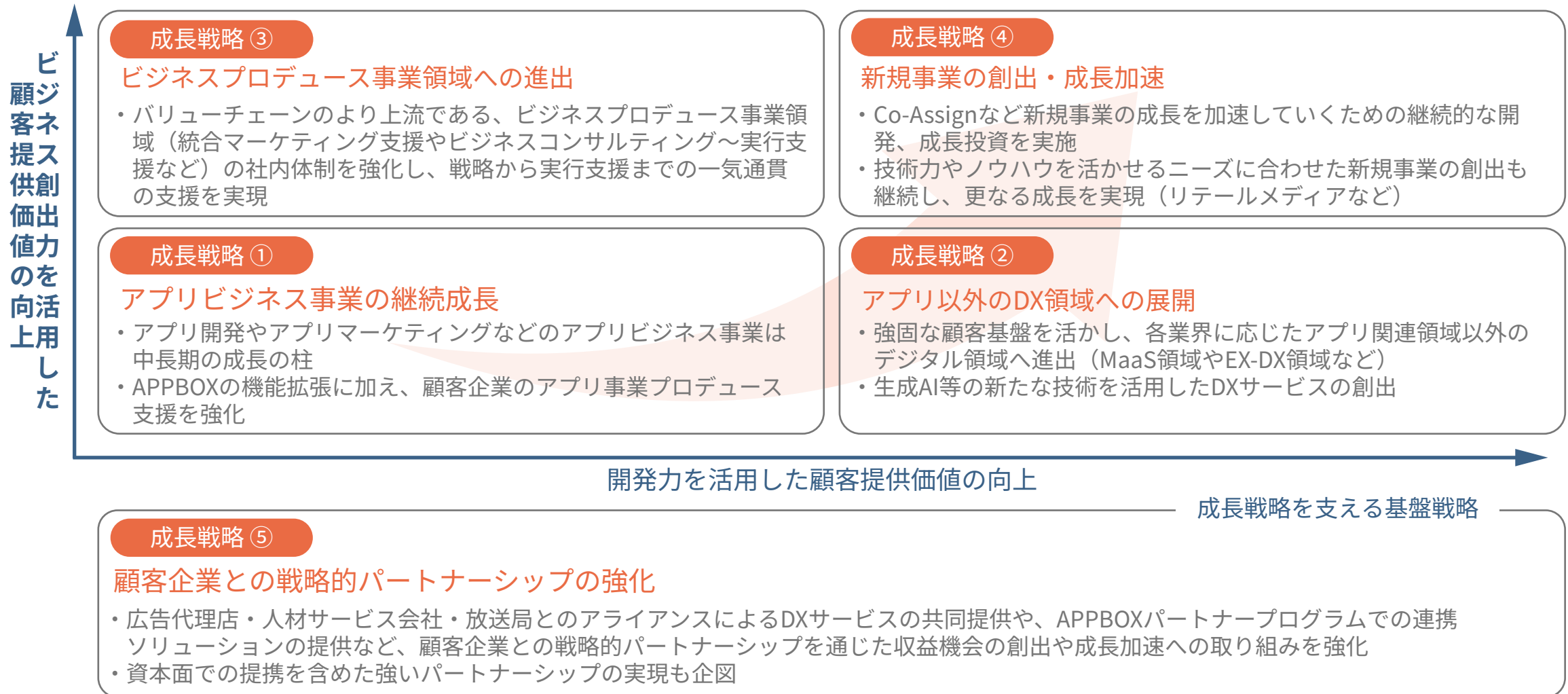
開発力とビジネス創出力という強みを活かした顧客企業の Tech & Innovation Partner へ成長

03 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。



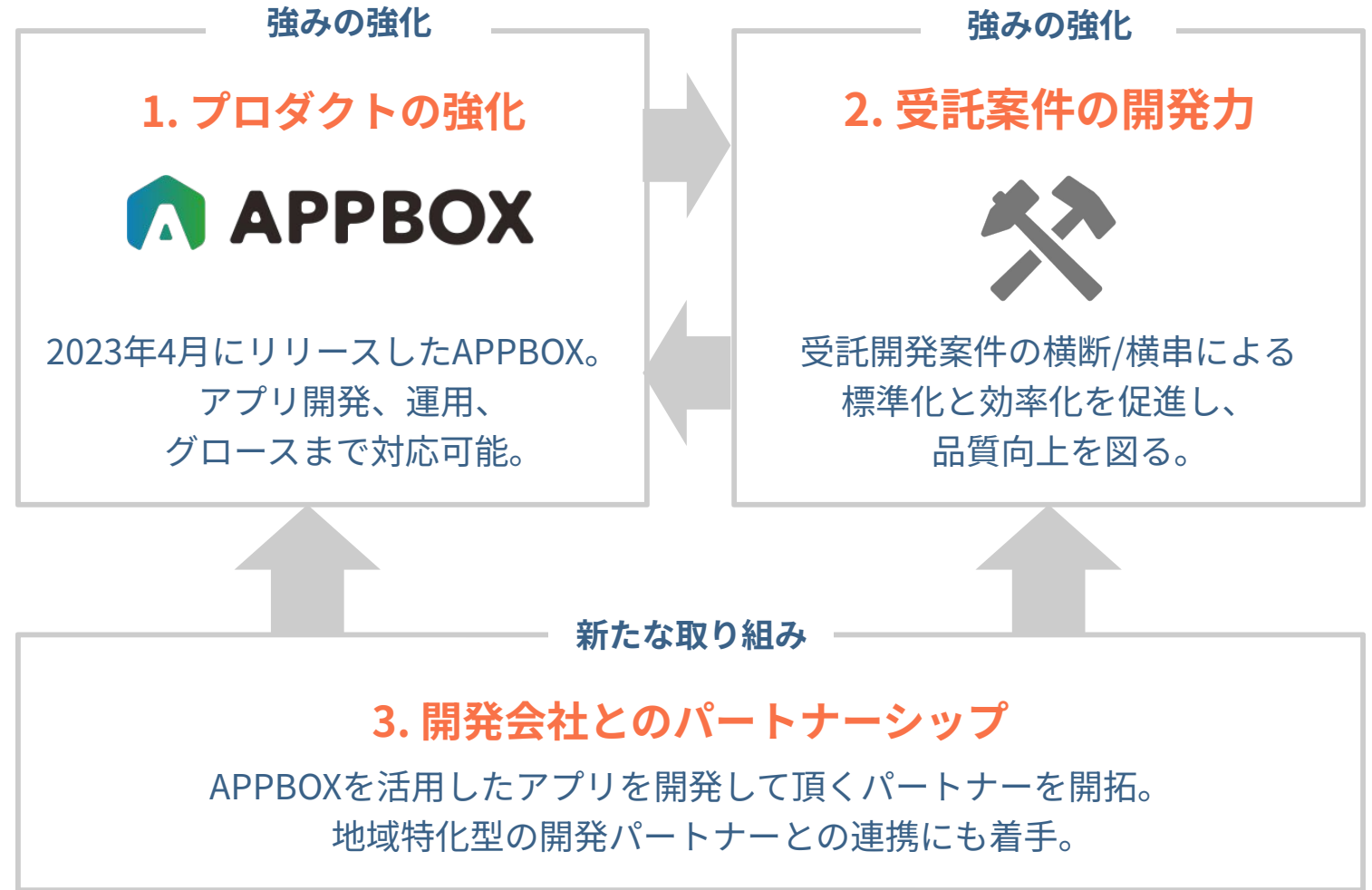
03 中期経営計画 2027 (Tech & Innovation Partner)の全体像



03 アプリ関連を中心としたアプリビジネス事業の成長

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。



03 アプリ事業プロデュース支援を強化

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

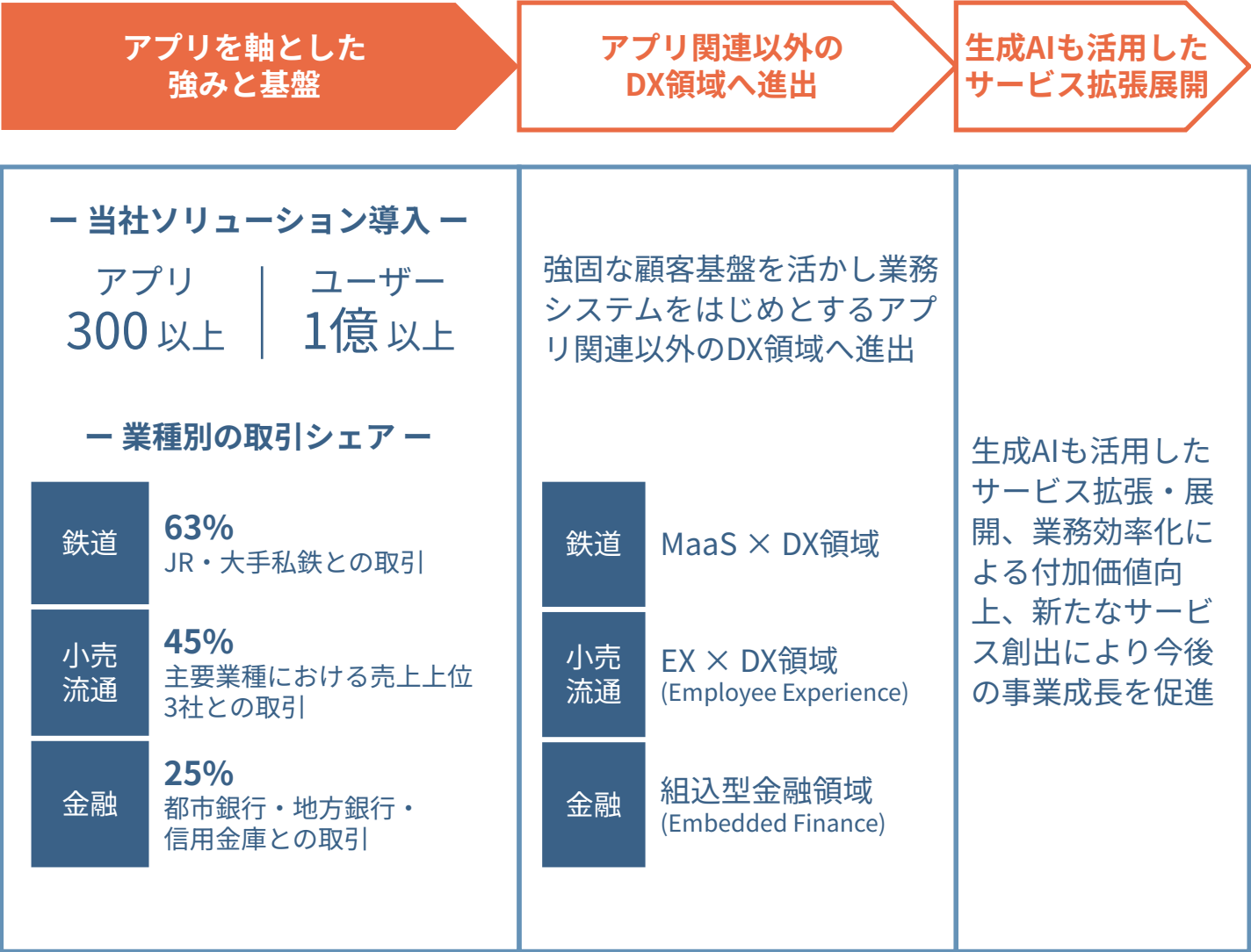


アプリ関連領域を中心とした事業プロデュース支援への進化

03 アプリ以外のDX領域への展開

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。



03 MaaS領域やEX-DX領域への取り組み

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

03 ビジネスプロデュース事業領域への進出

成長戦略 ③

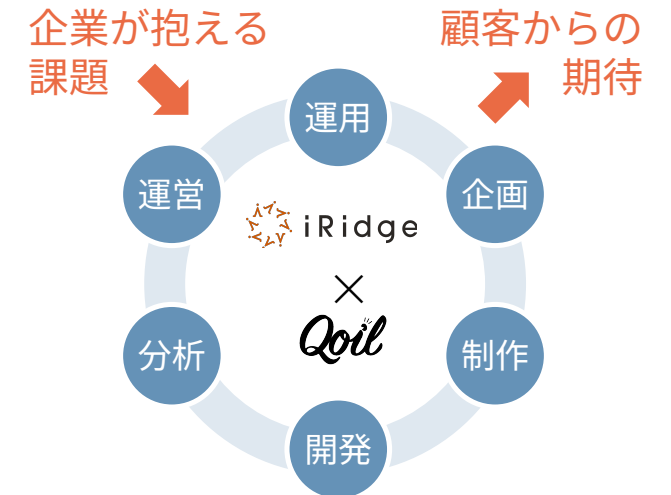
バリューチェーンのより上流である、ビジネスプロデュース事業領域（統合マーケティング支援やビジネスコンサルティング・実行支援などの領域）の社内体制を強化し、より一層の顧客提供価値の拡大を図る。

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

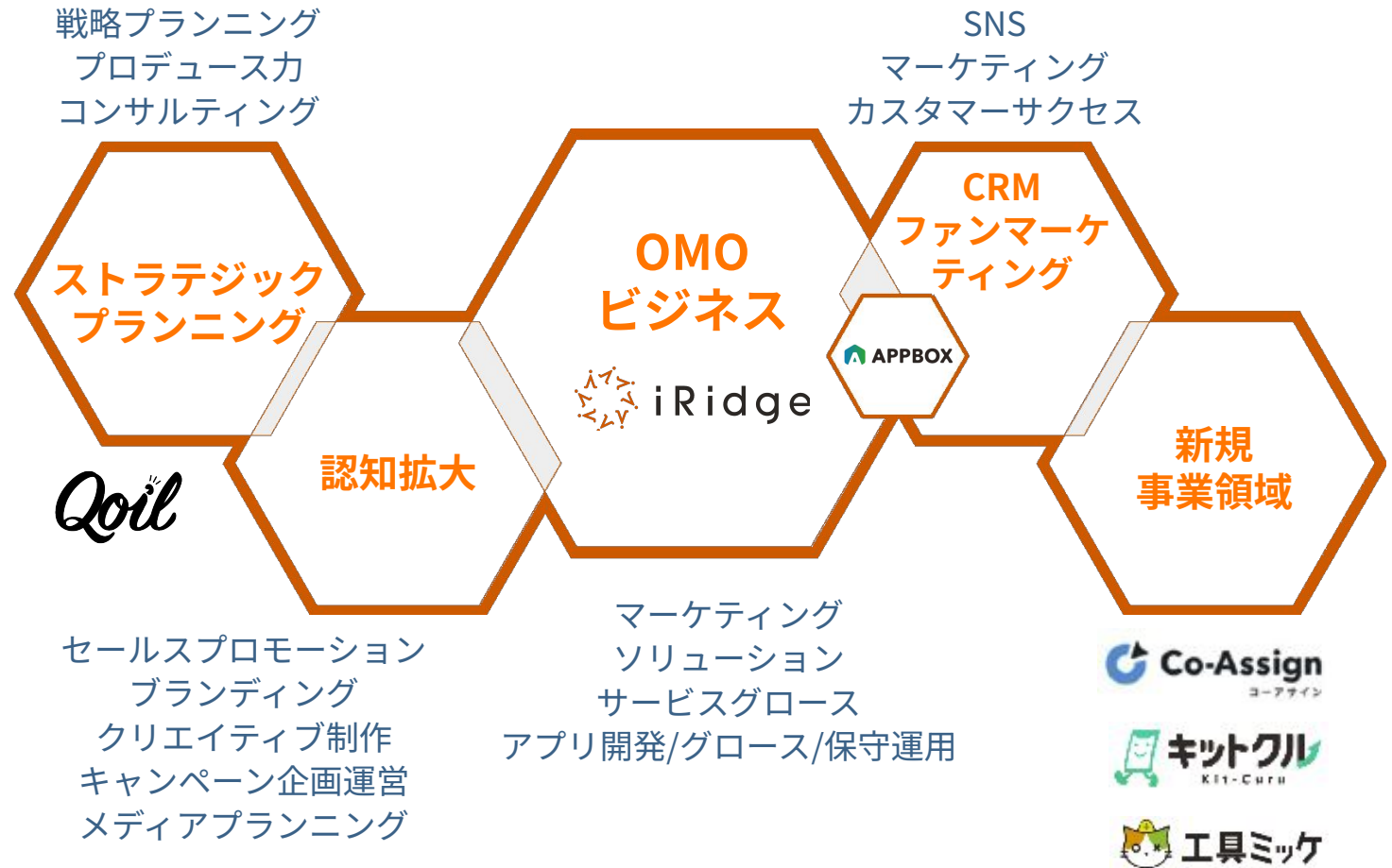
企業の課題に対して顧客の期待を超えるExperienceをワンストップで提供支援



03 統合マーケティング支援への展開

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。



03 新規事業の創出

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

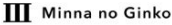
地域

03 APPBOXパートナープログラムの拡充

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

03 戦略的なパートナーシップの強化

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。

03 中長期の業績目標

成長戦略 ⑤

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

長期目標
(次期中期経営計画)

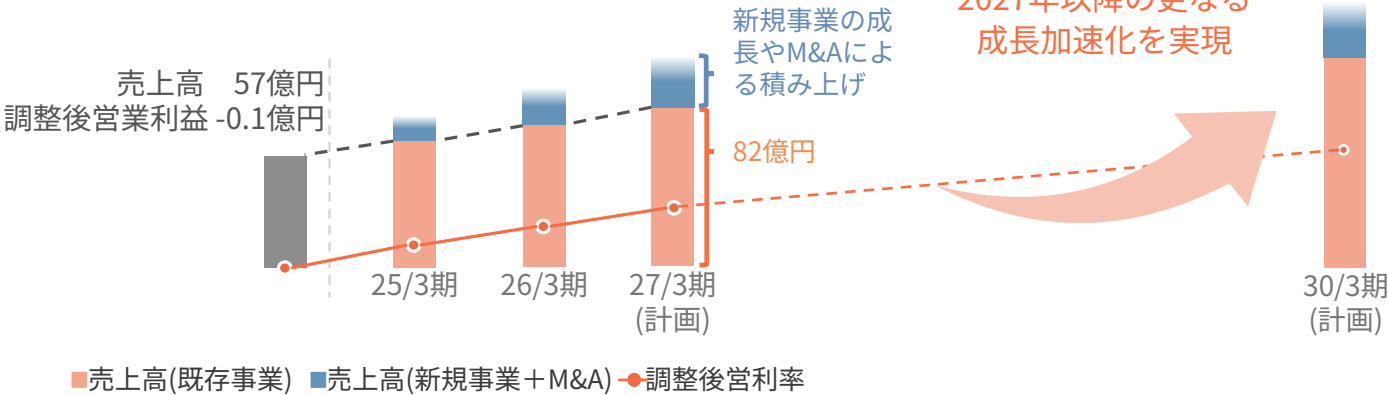
成長戦略①～③+⑤による既存事業の成長

	(25/3期)	(26/3期)	(27/3期)
	実績	実績	目標
売上高	60億円	69億円	82億円
調整後営業利益	1.4億円	2.4億円	5億円
調整後営利率	2.3%	3.5%	6.1%

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%

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



※1 26/3期以前の業績は2025/7/1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

04

当社の概要・当社の特徴と市場環境等

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CHRO	渡辺 智也
	取締役CFO	森田 亮平
	取締役	山下 紘史
	取締役CTO	古木 敬人
	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
連結子会社・関連会社	社外取締役(監査等委員)	隈元 慶幸 (弁護士)
	株式会社Qoil	
	株式会社プラグイン	
	株式会社オルクストラAI	
資本金	株式会社HAKUHODO BRIDGE（関連会社）	
	13億78百万円（2026年6月末）	
従業員数	281人（2026年6月末、連結）	

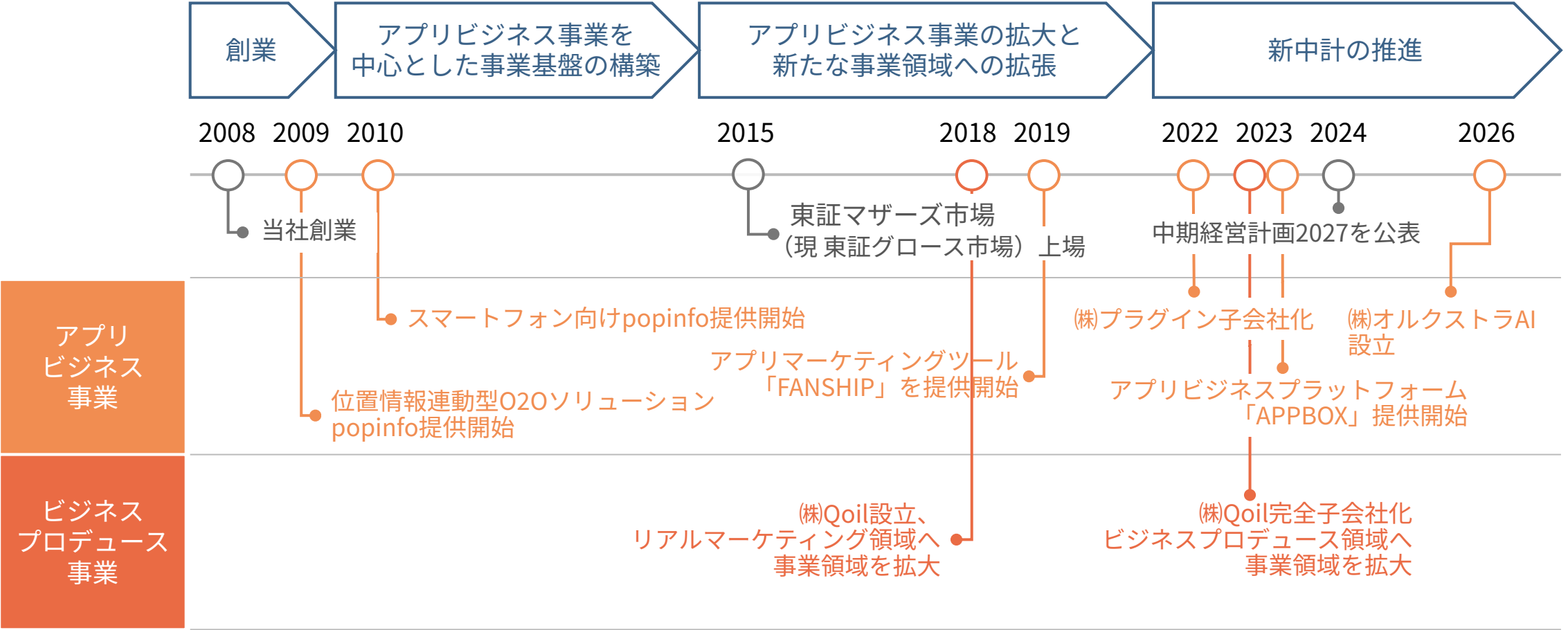
株主構成(2026年6月末現在)

小田 健太郎	29.8%
ディップ	4.6%
五味 大輔	3.4%
楽天証券	2.6%
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	1.6%
日本カストディ銀行（信託口）	1.3%
SBI証券	1.2%

※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

04 沿革

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

04 グループ事業概要

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
52.9億円

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

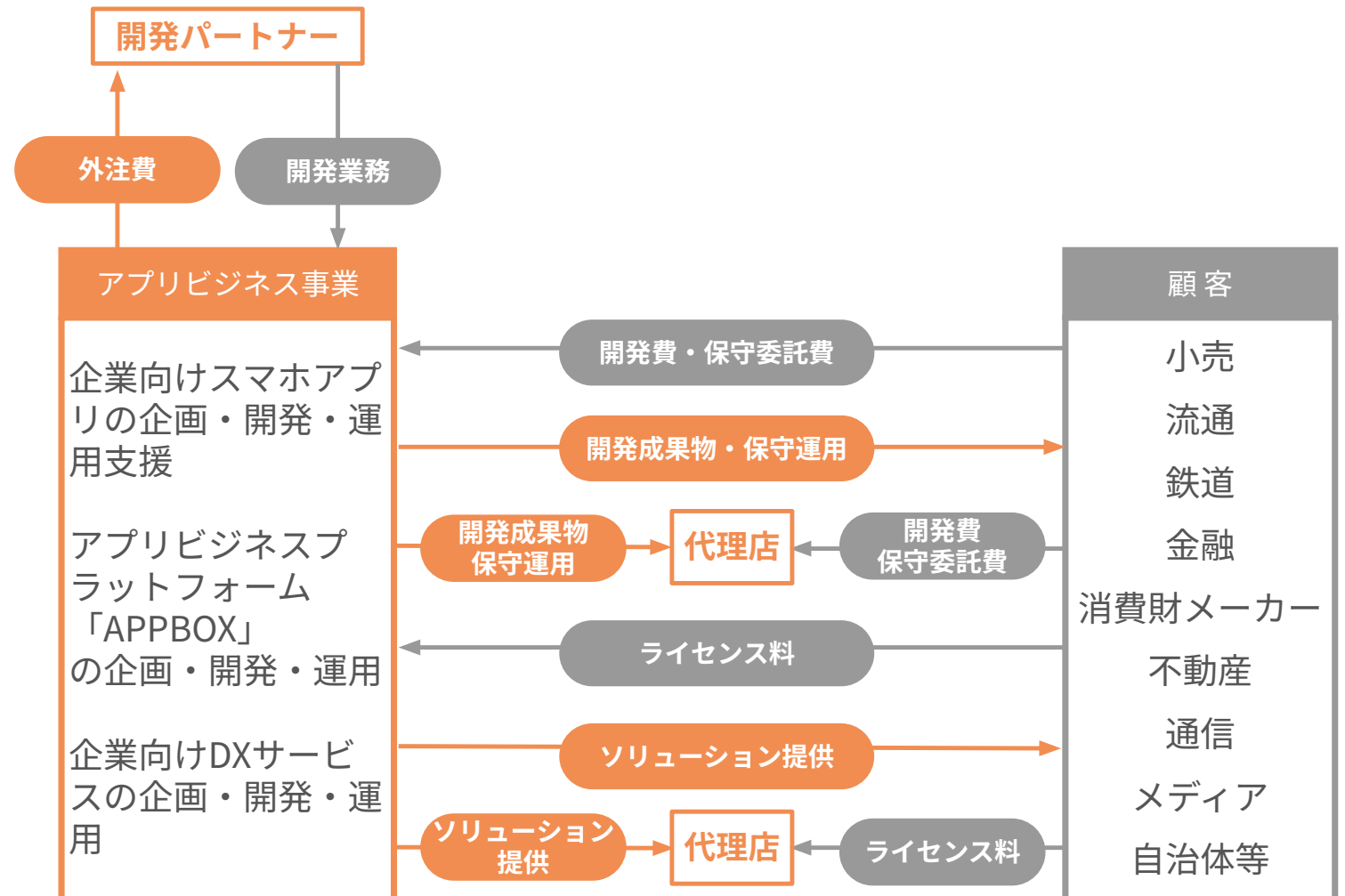
セグメント売上高
17.1億円

04 アプリビジネス事業 事業の流れ

アプリビジネス事業

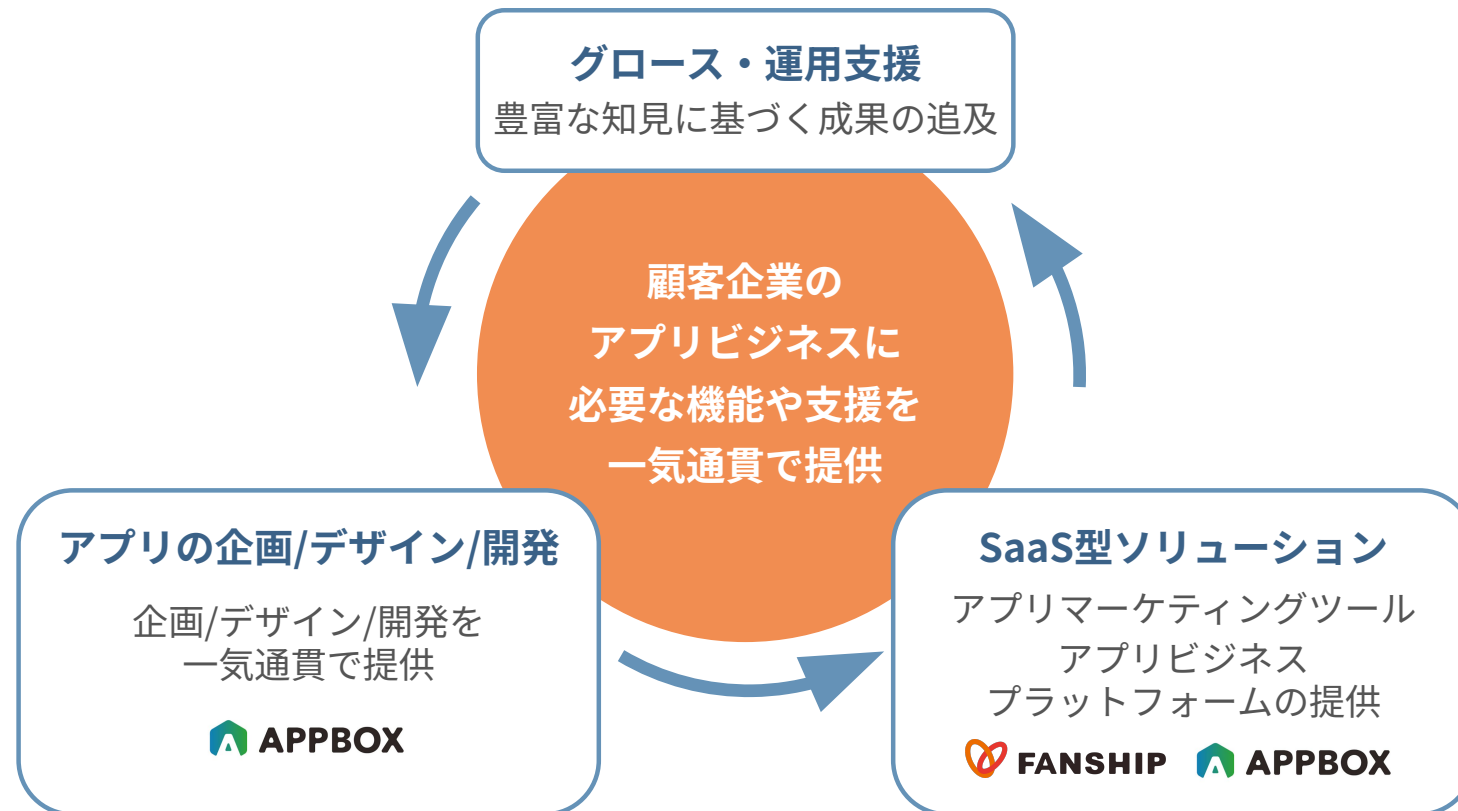
アプリビジネス事業では、顧客企業に対して主にスマホアプリの企画・開発・運用支援やアプリビジネスプラットフォーム

「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。



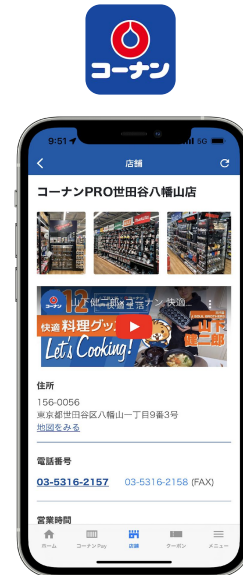
04 事例：アプリ開発

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

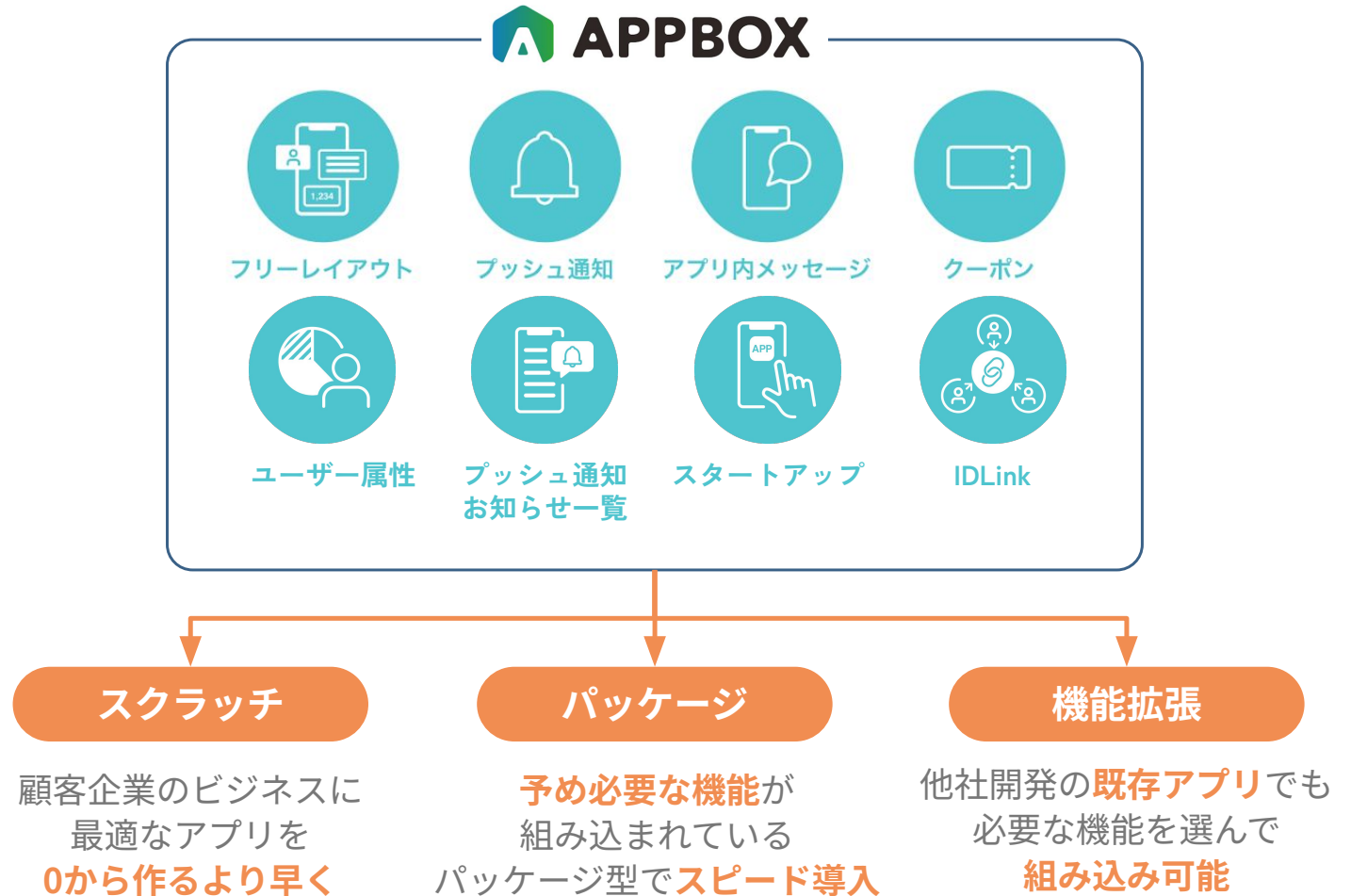


沿線地域の交通/
生活/観光を繋ぐ
名古屋鉄道の
MaaSアプリ

04 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

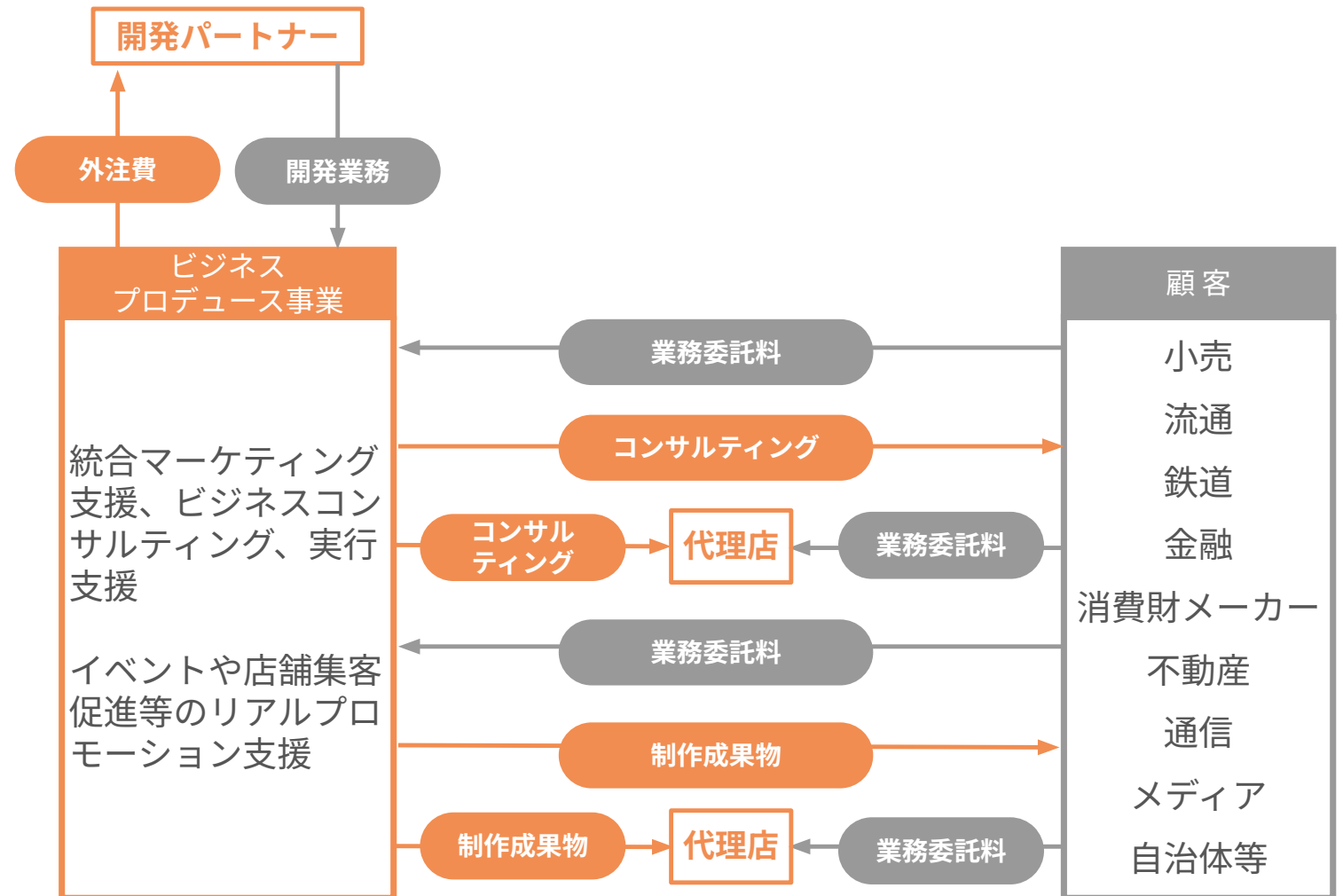
「APPBOX」は30種類以上の「BOX機能」と呼ばれるアプリで使う各種機能群(SDK)を組み合わせることで、アプリのスクラッチ/パッケージ開発、既存アプリの機能拡張、マーケティング施策まで、アプリビジネスに必要な全てを支援するプラットフォーム。
24/3期2Qに市場投入。



04 ビジネスプロデュース事業 事業の流れ

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

04 事例：統合マーケティング支援

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

04 当社の強みと特徴

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

04 [テクノロジー・開発力] 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

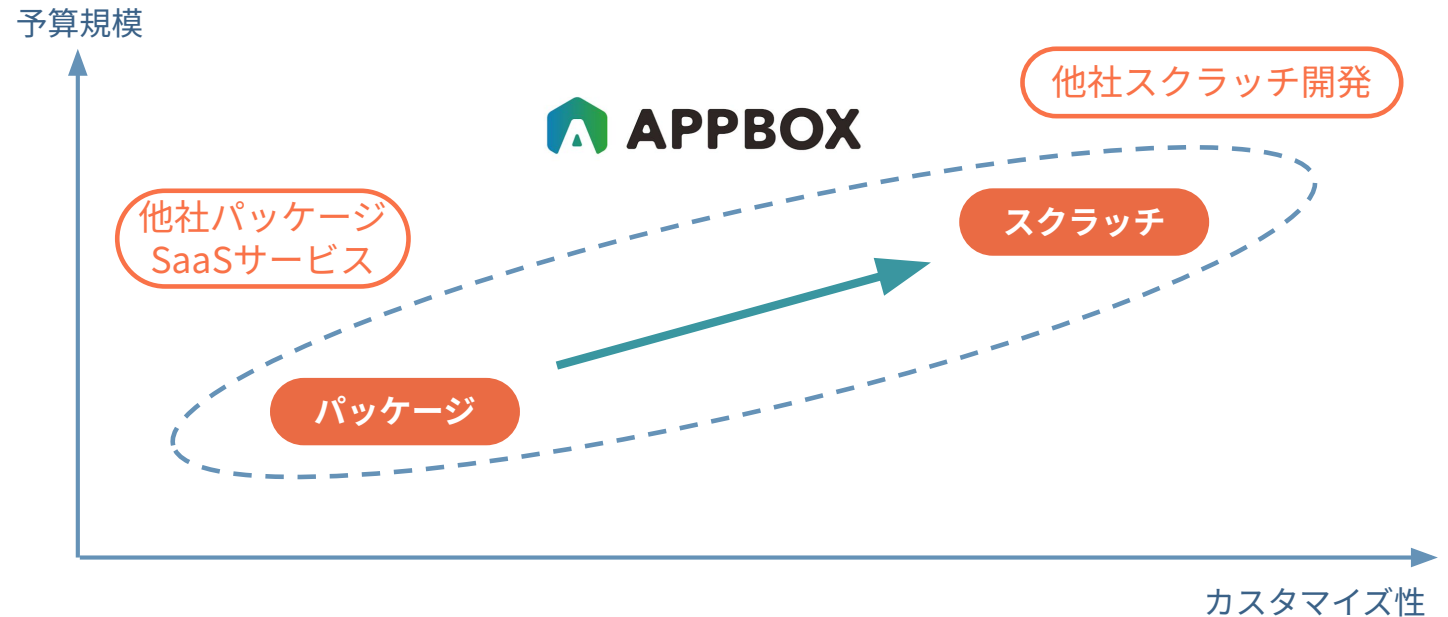


Google Cloud
Platform
サービスパートナー

04 [テクノロジー・開発力] アプリビジネスプラットフォーム「APPBOX」の優位性

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



04 [ビジネス創出力] マーケ×テックの両面からビジネス創出を支援

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

04 [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
50%



鉄道
JR・大手私鉄との
取引シェア
67%

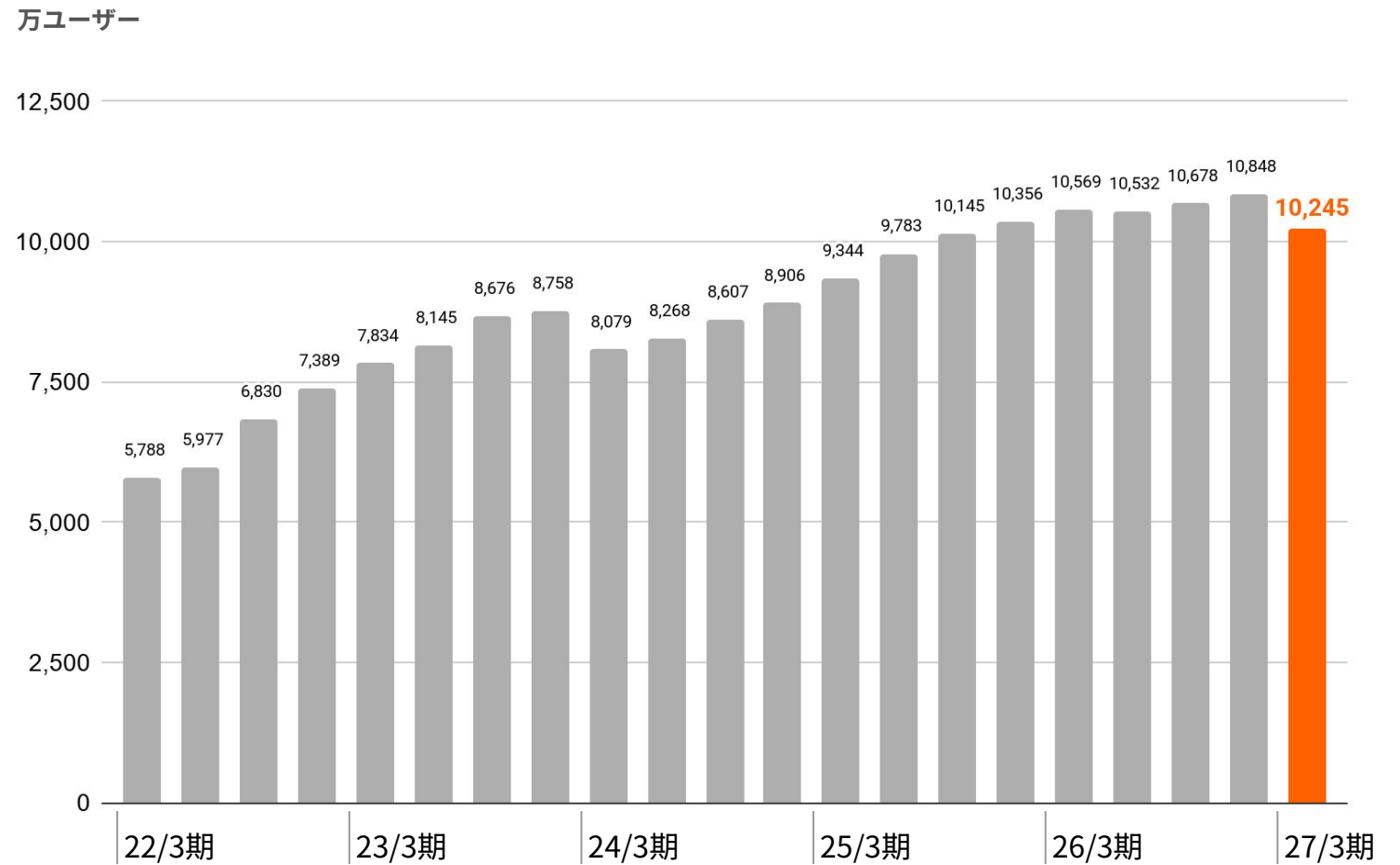


金融
都市銀行・地方銀行・
信用金庫との取引シェア
28%



04 [顧客基盤] 1億MAUを超えるユーザー数

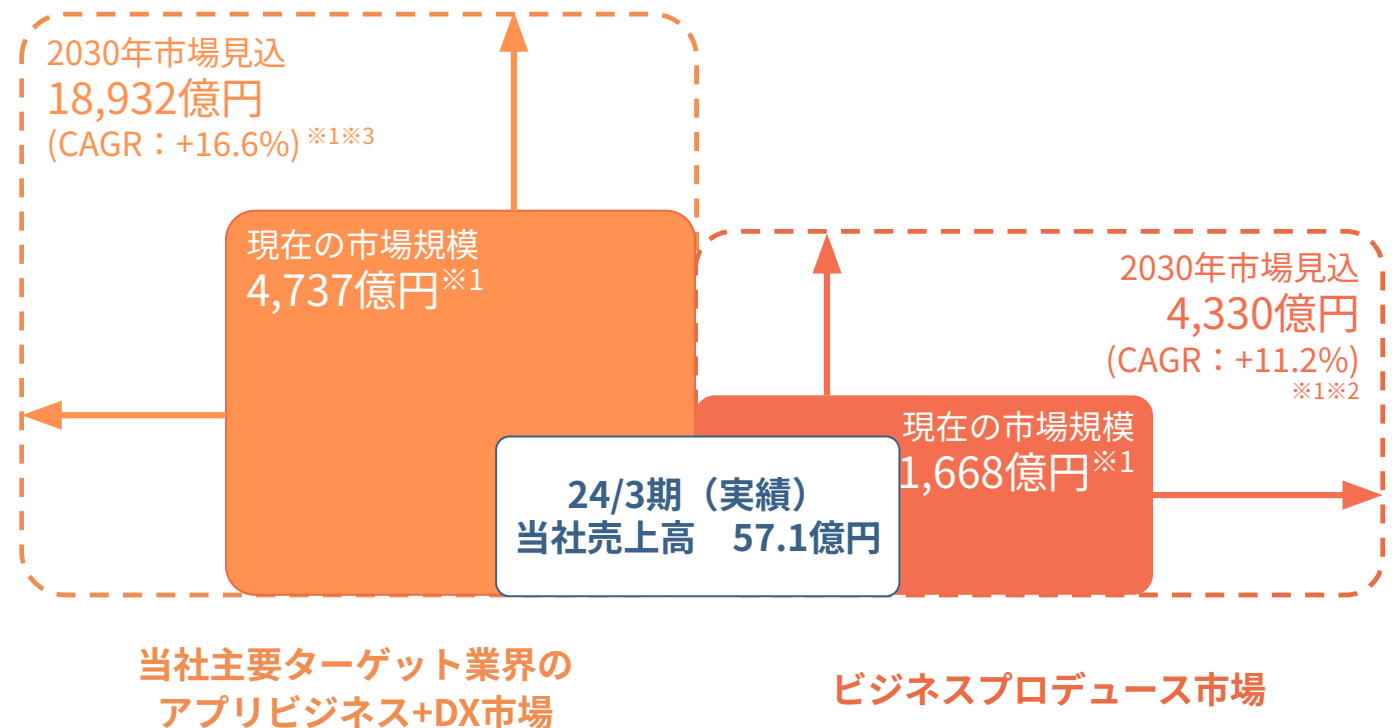
当社ソリューション導入アプリの
MAUは1億を超え、多くのユー
ザーが利用。



04 対象・関連市場の規模と潜在性

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 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

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。