



2025年3月期通期決算説明資料

＋事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社アイリッジ

(証券コード：3917)

2025/5/9

1. 2025年3月期通期決算について
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
4. 当社の概要・当社の特徴と市場環境等



本資料ハイライト

**売上高は前年同期比+17.4%の6,708百万円、
調整後営業利益は259百万円と修正後の業績予想に対して計画超過で着地。**

- 全てのセグメントにおいて増収を達成。
- 調整後営業利益では、アプリビジネス事業が前年同期比+103.3%の756百万円と大幅改善。フィンテック事業では償却負担の増加等により前年同期比-36.9%となる99百万円。

中期経営計画2027（Tech & Innovation Partner）の初年度は計画通りに進捗。

- アプリビジネス事業の拡大、ビジネスプロデュース事業への進出も順調に進展。
- 複数の資本業務提携を含む戦略的パートナーシップの取り組みを推進し、下期よりEX-DX事業による業績寄与が開始。

2026年3月期業績は売上高72億円、調整後営業利益3億円。特別利益の計上を見込む。

- 連結子会社のフィノバレーをTIS株式会社へ譲渡する基本合意書を締結※。
- 株式譲渡が実施された場合、フィノバレー(フィンテック事業)は、当社の連結対象から除外されるが、中期業績目標は変更なし。また、本件株式譲渡に伴い、26/3期に特別利益が発生する見込み。

※ 2025年4月25日開示「連結子会社の異動（株式譲渡）に関する基本合意書締結のお知らせ」をご参照ください。

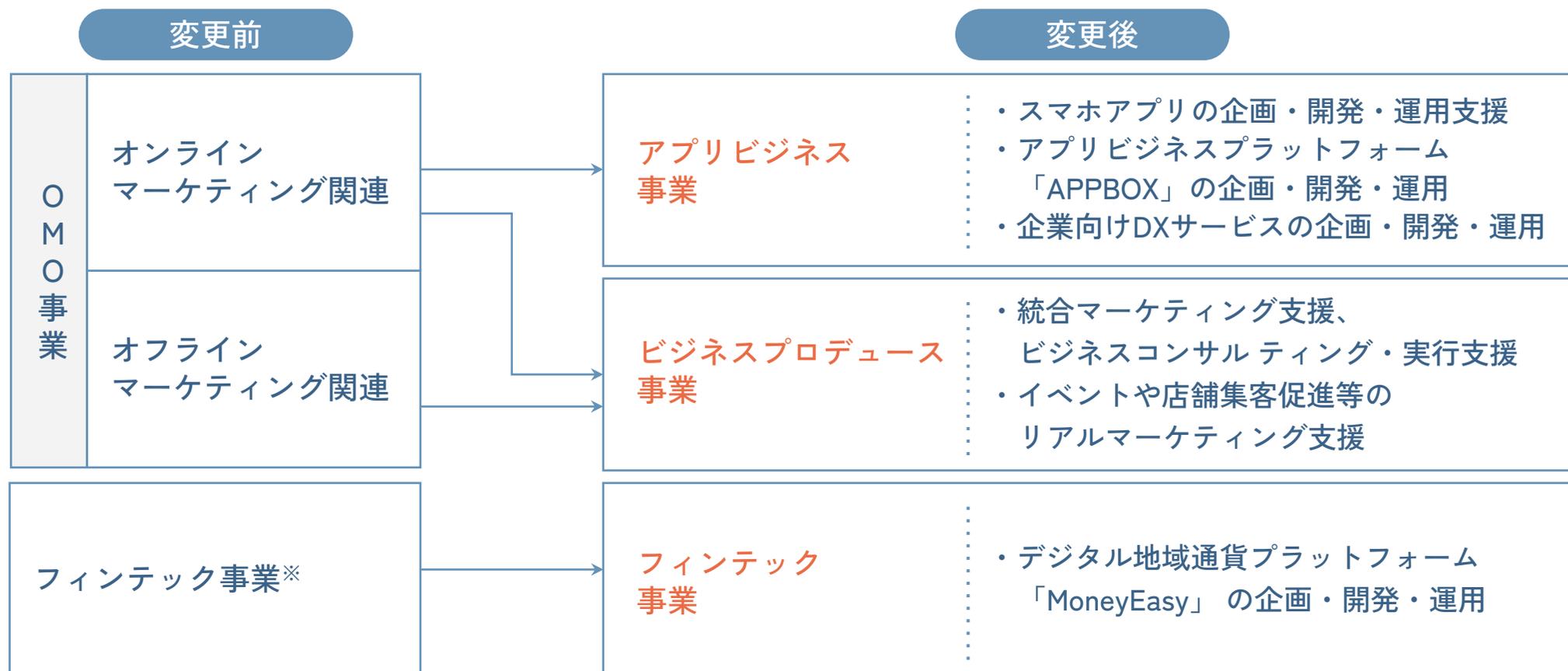




1. 2025年3月期通期決算について

セグメントの変更について(25/3期より適用)

中期経営計画2027(Tech & Innovation Partner)において定めた業績目標の達成に向けた進捗を明確に示すとともに、事業内容をより明確に表現するため、25/3期期首よりセグメントを一部変更。



※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5月9日現在、TIS株式会社との間で同社の全株式を譲渡する基本合意書を締結しており、2025年6月に株式譲渡を予定しています。



25/3期通期 決算概要

売上高は前年同期比17.4%の増収、調整後営業利益※は売上高の増収及び粗利率の改善等により前年同期比269百万円増となる259百万円で着地。25/3期4Q単独では期末賞与や来期以降の大型案件に備えた一過性費用を計上。

| (百万円) | 24/3期 | | 25/3期 | | (ご参考) | |
|---------------------|--------|--------|-------|--------|-------|---------|
| | 連結 | | 連結 | | 25/3期 | |
| | 通期 | 前年同期比 | 通期 | 前年同期比 | 4Q単独 | 前年同期比 |
| 売上高 | 5,712 | +5.4% | 6,708 | +17.4% | 2,031 | +9.0% |
| 売上総利益 | 1,747 | -12.8% | 2,149 | +23.0% | 623 | -13.6% |
| 売上総利益率 | 30.6% | -6.4pt | 32.0% | +1.5pt | 30.7% | -8.1pt |
| 調整後営業利益 | -10 | — | 259 | — | 82 | -73.1% |
| 調整後営業利益率 | — | — | 3.8% | — | 4.1% | -10.9pt |
| 経常利益 | -87 | — | 208 | — | 67 | -74.6% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | -1,156 | — | -10 | — | -86 | — |

※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。



2025年3月期通期業績予想との差異について（特別損失の計上）

売上高～経常利益は直近予想を上回って着地。なお、特別損失として、連結子会社である株式会社プラグインに係るのれん等の減損損失を117百万円計上したこと等により、当期純利益としては予想を下回って着地。

| (百万円) | 24/3期 連結 | 25/3期 連結 | | |
|---------------------|-------------|-------------|-------------|--------------|
| | 通期実績 | 直近予想 (A) | 通期実績 (B) | 進捗率 (B/A) |
| 売上高 | 5,712 | 6,500 | 6,708 | 103.2% |
| 調整後営業利益 | -10 | 240 | 259 | 107.9% |
| 営業利益 | -91 | 200 | 219 | 109.5% |
| 経常利益 | -87 | 190 | 208 | 109.4% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | -1,156 | 120 | -10 | — |

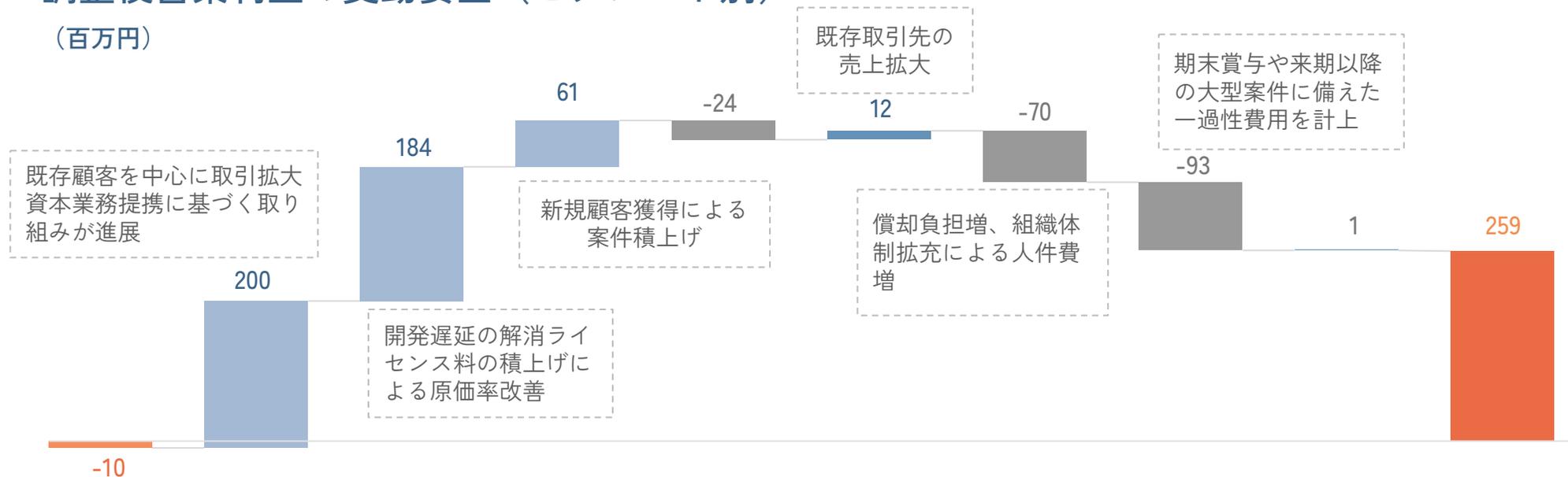


調整後営業利益の変動要因

25/3期通期の調整後営業利益は前期比+269百万円と大幅に改善。アプリビジネス事業においては、既存取引先を中心に取引が順調に拡大し、資本業務提携に基づく取り組みも進捗。ビジネスプロデュース事業も順調に立ち上がっており、新規顧客の獲得が進展。25/3期4Qにおいて期末賞与や来期以降の大型案件に備えた一過性費用を計上。

調整後営業利益の変動要因（セグメント別）

(百万円)



| 24/3期通期 調整後 営業利益 | 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 | | 全社経費 | セグメント 間調整 | 25/3期通期 調整後 営業利益 |
|------------------------|-----------|--------------|--------------|--------------|----------|--------------|------|--------------|------------------------|
| | 売上増 | 原価・販管費 増減 | 売上増 | 原価・販管費 増減 | 売上増 | 原価・販管費 増減 | | | |
| | 200 | 184 | 61 | -24 | 12 | -70 | -93 | 1 | 259 |



セグメント別実績の概況

全てのセグメントにおいて増収を達成。

調整後営業利益においてはアプリビジネス事業が前年同期比+103.3%と堅調に推移。フィンテック事業については償却負担の増加、組織体制の拡充による人件費の増加等の影響により、前年同期比-36.9%の減益。

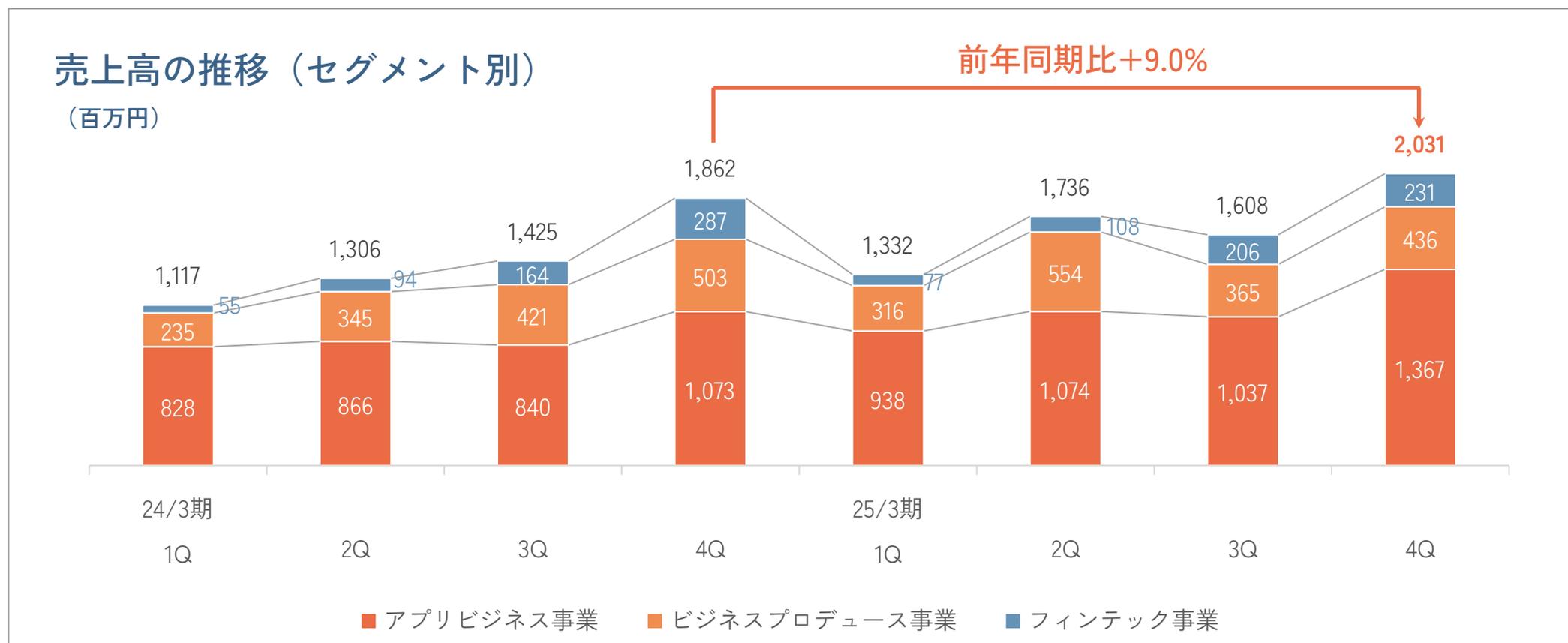
| | | 24/3期 | 25/3期 | | (ご参考) | |
|---------|--------------|-------|-------|---------|-------|--------|
| | | 通期 | 通期 | 前年同期比 | 4Q単独 | 前年同期比 |
| | | (百万円) | | | | |
| 売上高 | 連結 | 5,712 | 6,708 | +17.4% | 2,031 | +9.0% |
| | アプリビジネス事業 | 3,608 | 4,418 | +22.4% | 1,367 | +27.5% |
| | ビジネスプロデュース事業 | 1,505 | 1,672 | +11.1% | 436 | -13.3% |
| | フィンテック事業 | 601 | 623 | +3.7% | 231 | -19.4% |
| | 調整額 | -4 | -6 | — | -4 | — |
| 調整後営業利益 | 連結 | -10 | 259 | — | 82 | — |
| | アプリビジネス事業 | 372 | 756 | +103.3% | 195 | -18.4% |
| | ビジネスプロデュース事業 | 107 | 143 | +34.1% | 43 | -52.2% |
| | フィンテック事業 | 157 | 99 | -36.9% | 52 | -54.0% |
| | 全社経費 | -666 | -760 | — | -214 | — |
| | 調整額 | 18 | 19 | — | 4 | — |



売上高の推移(セグメント別)

25/3期4Q単独の売上高は前年同期比+9.0%。

アプリビジネス事業において、既存取引先を中心に取引が順調に拡大していることに加え、戦略的パートナーシップの取り組みを推進しており、下期よりEX-DX事業による業績寄与が開始。

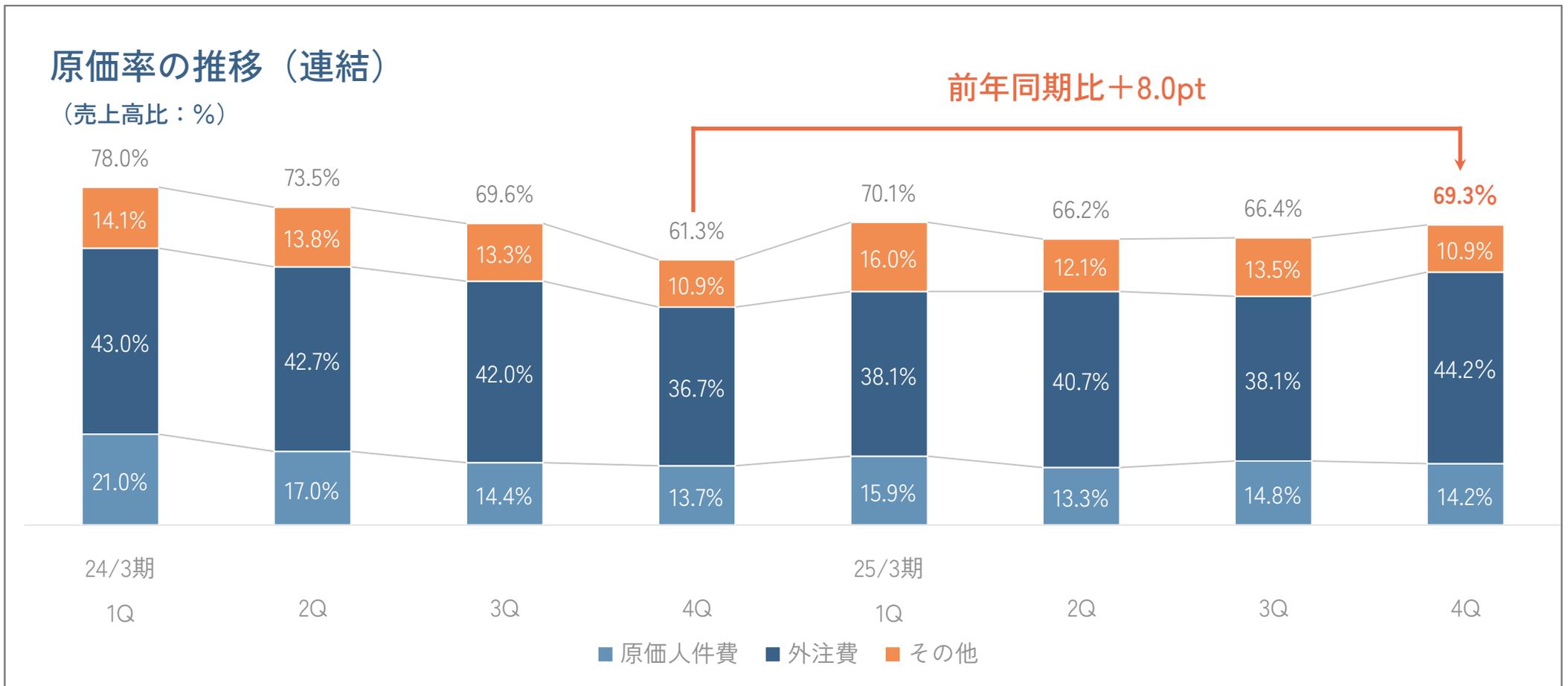


※上記の各事業別の売上高にはセグメント間の内部取引に係る金額及びセグメント内の調整額を含んでいる。



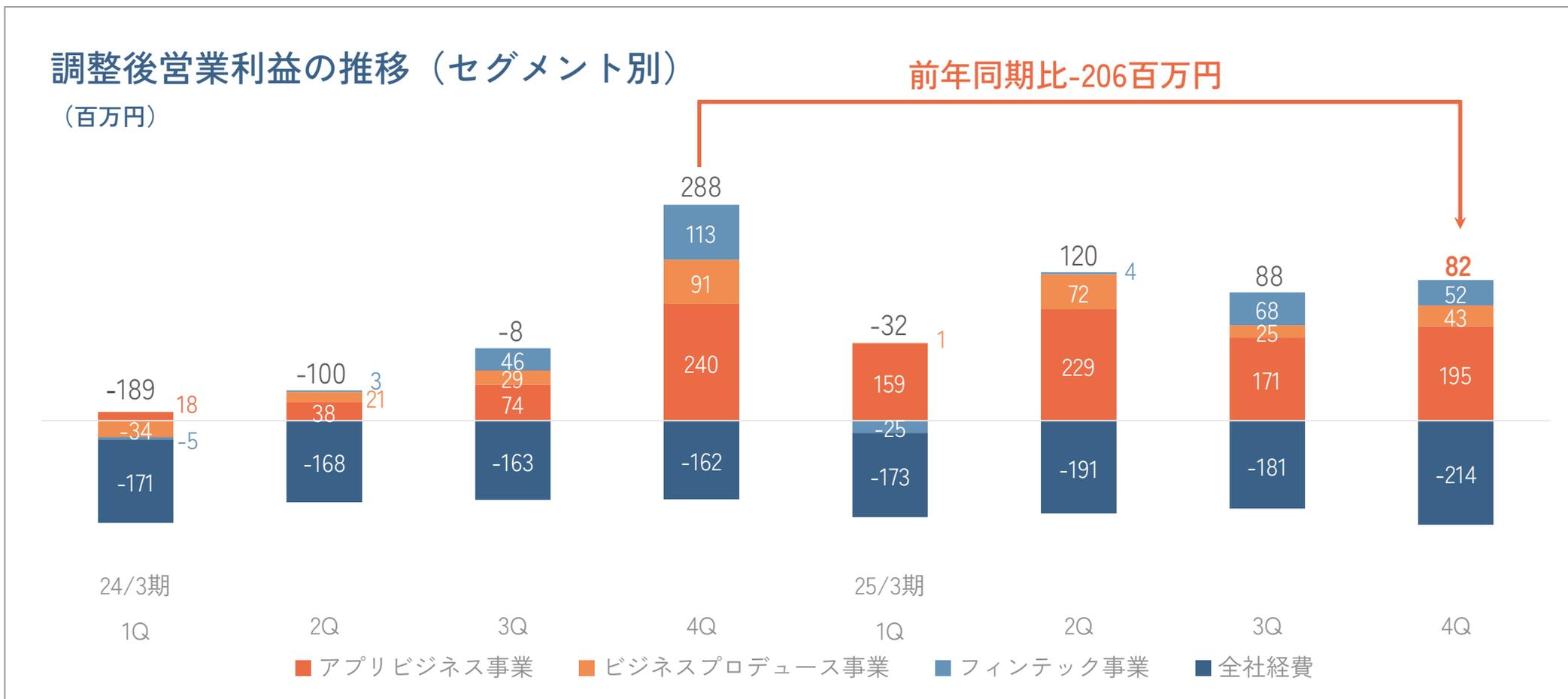
原価率の推移（連結）

25/3期4Q単独の原価率は、期末賞与や来期以降の大型案件に備えた一過性費用を計上し、前年同期比で+8.0ptとなる69.3%を計上。



調整後営業利益の推移（セグメント別）

25/3期4Q単独の調整後営業利益は、期末賞与や来期以降の大型案件に備えた一過性費用を計上し、前年同期比で-206百万円の減益。



※上記の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。

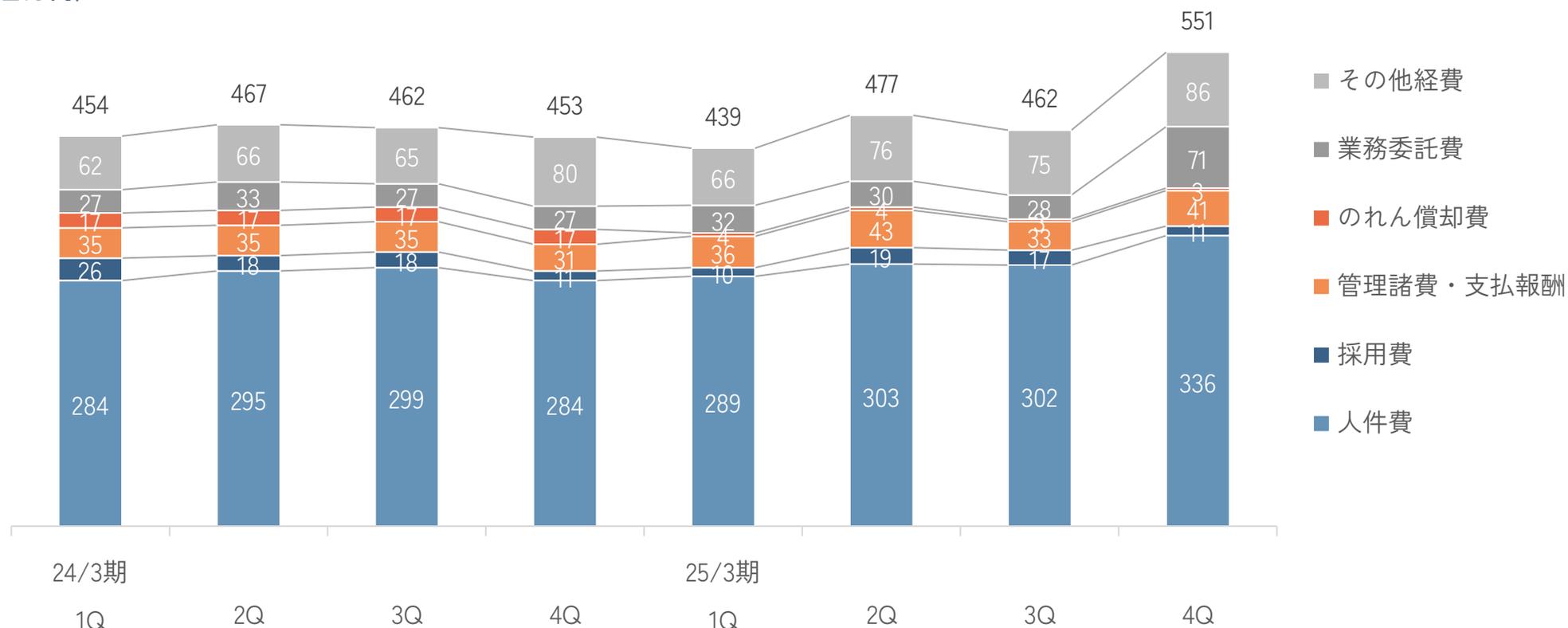


販売管理費の推移（連結）

25/3期4Q単独の販売管理費は、期末賞与や来期以降の大型案件に備えた一過性費用を計上し費用が増加。

販管費の推移（連結）

（百万円）

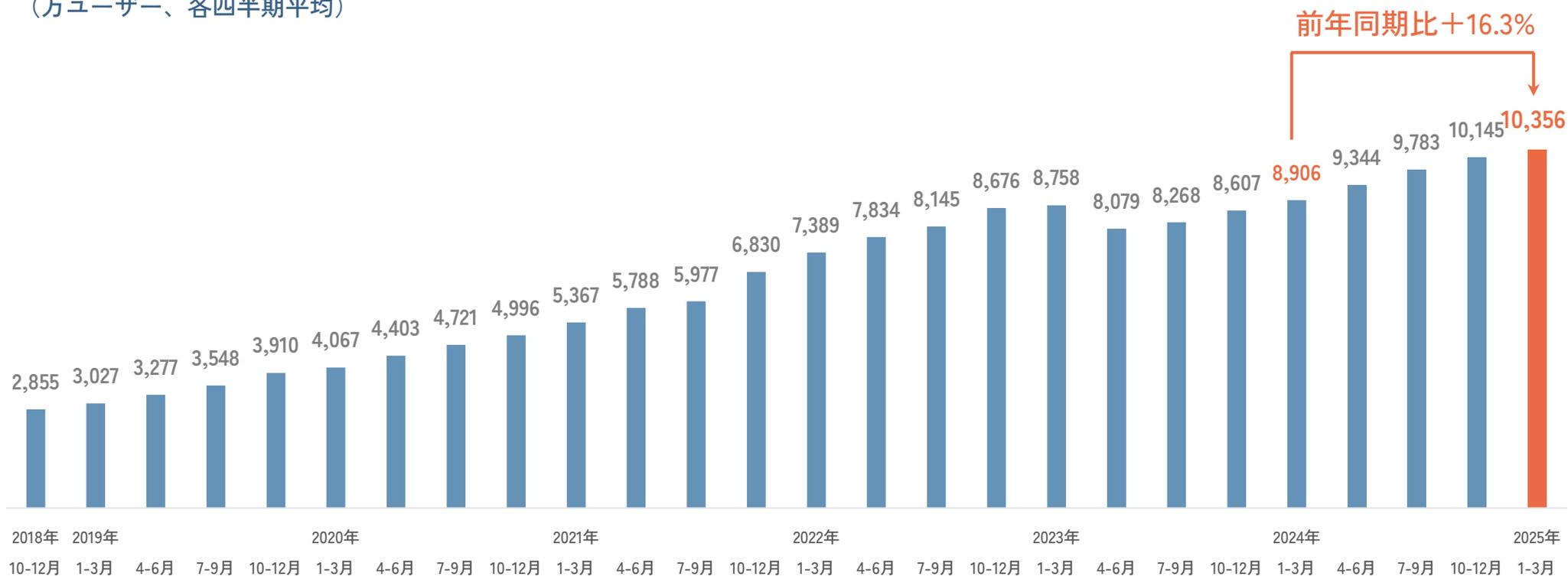


当社プロダクト導入アプリのMAUの推移

当社プロダクト導入アプリのMAUは1億を突破、前年同期比+16.3%と堅調に推移。

当社プロダクト導入アプリのMAU※の推移

(万ユーザー、各四半期平均)



※ 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)。

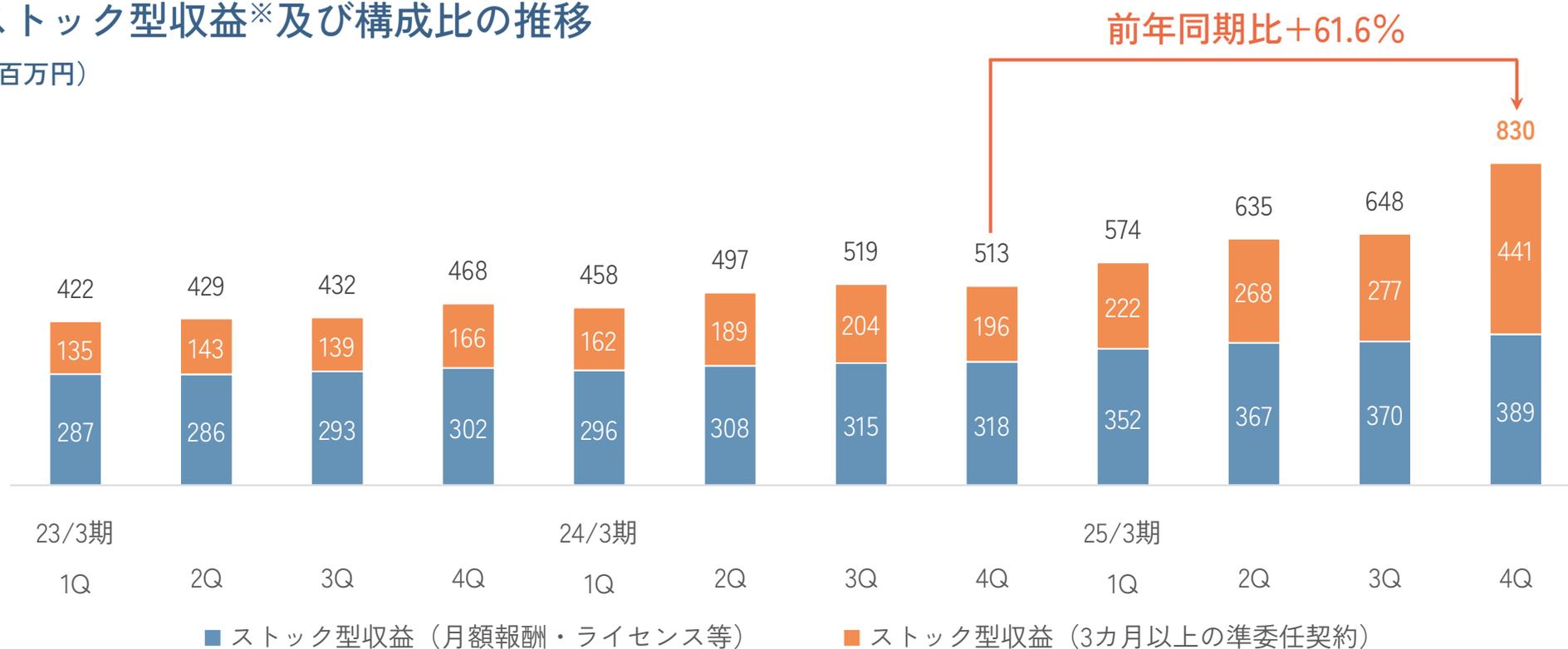


ストック型収益の推移

ストック型収益は前年同期比+61.6%の増収。業務提携の取り組みが進捗し、EX-DX事業関連の収益が寄与を開始。ライセンス等の収入も順調に推移。

ストック型収益※及び構成比の推移

(百万円)



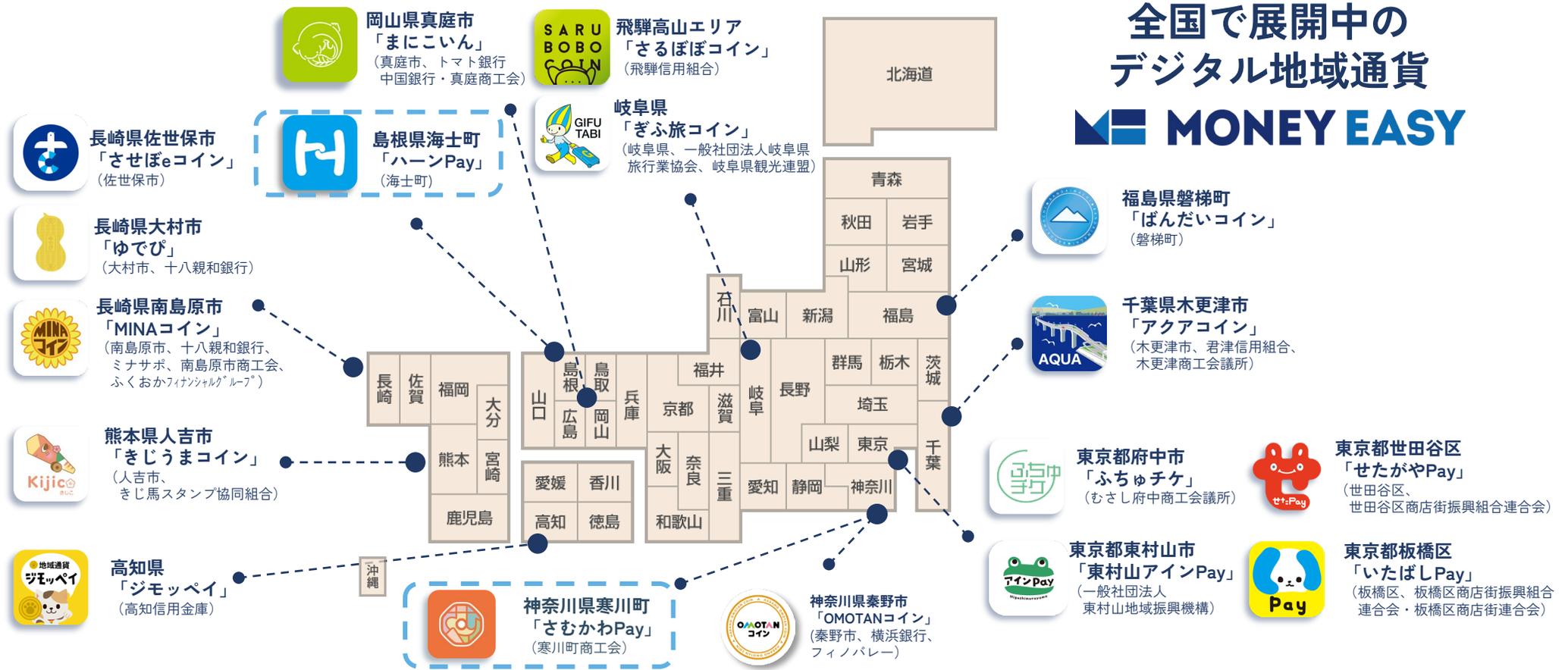
※3か月以上の準委任契約及び月額報酬・ライセンス等(APPBOXなどのサービス利用料やアプリのシステム保守料等)をストック型収益として分類。

※ストック型収益にはフィンテック事業によるものを含まない。



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」

フィンテック事業では、4Qより神奈川県寒川町「さむかわPay」の新規導入を支援。島根県海士町「ハーンPay」においては普及促進に向け海士町・商工会・観光協会との4者協定を締結。



※ 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5月9日現在、TIS株式会社との間で同社の全株式を譲渡する基本合意書を締結しており、2025年6月に株式譲渡を予定しています。



(ご参考) 四半期推移

| | 24/3期1Q 連結 | | 24/3期2Q 連結 | | 24/3期3Q 連結 | | 24/3期4Q 連結 | | 24/3期通期 連結 | | 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 | |
|---------------------|---------------|--------|---------------|--------|---------------|--------|---------------|--------|---------------|--------|---------------|--------|---------------|--------|---------------|--------|---------------|--------|---------------|--------|
| | (4~6月) | | (7~9月) | | (10~12月) | | (1~3月) | | (23.4~24.3月) | | (4~6月) | | (7~9月) | | (10~12月) | | (1~3月) | | (24.4~25.3月) | |
| | (百万円) | 実績 | 構成比 | 実績 |
| 売上高 | 1,117 | 100.0% | 1,306 | 100.0% | 1,425 | 100.0% | 1,862 | 100.0% | 5,712 | 100.0% | 1,332 | 100.0% | 1,736 | 100.0% | 1,608 | 100.0% | 2,031 | 100.0% | 6,708 | 100.0% |
| 売上原価 | 872 | 78.0% | 959 | 73.5% | 992 | 69.6% | 1140 | 61.2% | 3,965 | 69.4% | 933 | 70.1% | 1,149 | 66.2% | 1,067 | 66.4% | 1,407 | 69.3% | 4,558 | 67.9% |
| 原価人件費 | 234 | 21.0% | 221 | 17.0% | 205 | 14.4% | 254 | 13.6% | 916 | 16.0% | 212 | 15.9% | 231 | 13.3% | 238 | 14.8% | 288 | 14.1% | 969 | 14.4% |
| 外注費 | 480 | 43.0% | 558 | 42.7% | 598 | 42.0% | 683 | 36.6% | 2,319 | 40.6% | 507 | 38.1% | 707 | 40.7% | 612 | 38.1% | 897 | 44.2% | 2,724 | 40.6% |
| その他原価 | 157 | 14.1% | 179 | 13.8% | 189 | 13.3% | 202 | 10.8% | 729 | 12.7% | 213 | 16.0% | 210 | 12.1% | 217 | 13.5% | 222 | 10.9% | 864 | 12.8% |
| 売上総利益 | 245 | 22.0% | 346 | 26.5% | 433 | 30.4% | 721 | 38.7% | 1,747 | 30.5% | 398 | 29.9% | 587 | 33.8% | 540 | 33.6% | 622 | 30.6% | 2,149 | 32.0% |
| 販管費 | 454 | 40.7% | 467 | 35.8% | 462 | 32.5% | 453 | 24.3% | 1,838 | 32.1% | 439 | 33.0% | 477 | 27.5% | 462 | 28.8% | 551 | 27.1% | 1,930 | 28.7% |
| 人件費 | 284 | 25.4% | 295 | 22.6% | 299 | 21.0% | 284 | 15.2% | 1163 | 20.3% | 289 | 21.7% | 303 | 17.5% | 302 | 18.8% | 336 | 16.5% | 1,231 | 18.3% |
| 採用費 | 26 | 2.4% | 18 | 1.4% | 18 | 1.3% | 11 | 0.6% | 74 | 1.3% | 10 | 0.8% | 19 | 1.1% | 17 | 1.1% | 11 | 0.5% | 59 | 0.8% |
| 管理諸費・ 支払報酬 | 35 | 3.2% | 35 | 2.7% | 35 | 2.5% | 31 | 1.7% | 139 | 2.4% | 36 | 2.7% | 43 | 2.5% | 33 | 2.1% | 41 | 2.0% | 154 | 2.2% |
| のれん償却 | 17 | 1.5% | 17 | 1.3% | 17 | 1.2% | 17 | 0.9% | 68 | 1.1% | 4 | 0.4% | 4 | 0.3% | 3 | 0.2% | 3 | 0.1% | 17 | 0.2% |
| 業務委託費 | 27 | 2.5% | 33 | 2.6% | 27 | 1.9% | 27 | 1.4% | 116 | 2.0% | 32 | 2.5% | 30 | 1.8% | 28 | 1.8% | 71 | 3.5% | 164 | 2.4% |
| その他経費 | 62 | 5.6% | 66 | 5.1% | 65 | 4.6% | 80 | 4.3% | 275 | 4.8% | 66 | 5.0% | 76 | 4.4% | 75 | 4.7% | 86 | 4.2% | 305 | 4.5% |
| 営業利益 | -208 | — | -121 | — | -29 | — | 268 | 14.4% | -91 | — | -40 | — | 109 | 6.3% | 78 | 4.9% | 70 | 3.4% | 219 | 3.2% |
| 調整後営業利益 | -189 | — | -100 | — | -8 | — | 288 | 15.5% | -10 | — | -32 | — | 120 | 6.9% | 88 | 5.5% | 82 | 4.0% | 259 | 3.8% |
| 経常利益 | -204 | — | -120 | — | -29 | — | 267 | 14.3% | -87 | — | -45 | — | 110 | 6.4% | 75 | 4.7% | 67 | 3.3% | 208 | 3.1% |
| 親会社株主に帰属 する当期純利益 | -155 | — | -85 | — | -21 | — | -894 | — | -1,156 | — | -49 | — | 83 | 4.8% | 41 | 2.6% | -86 | — | -10 | — |



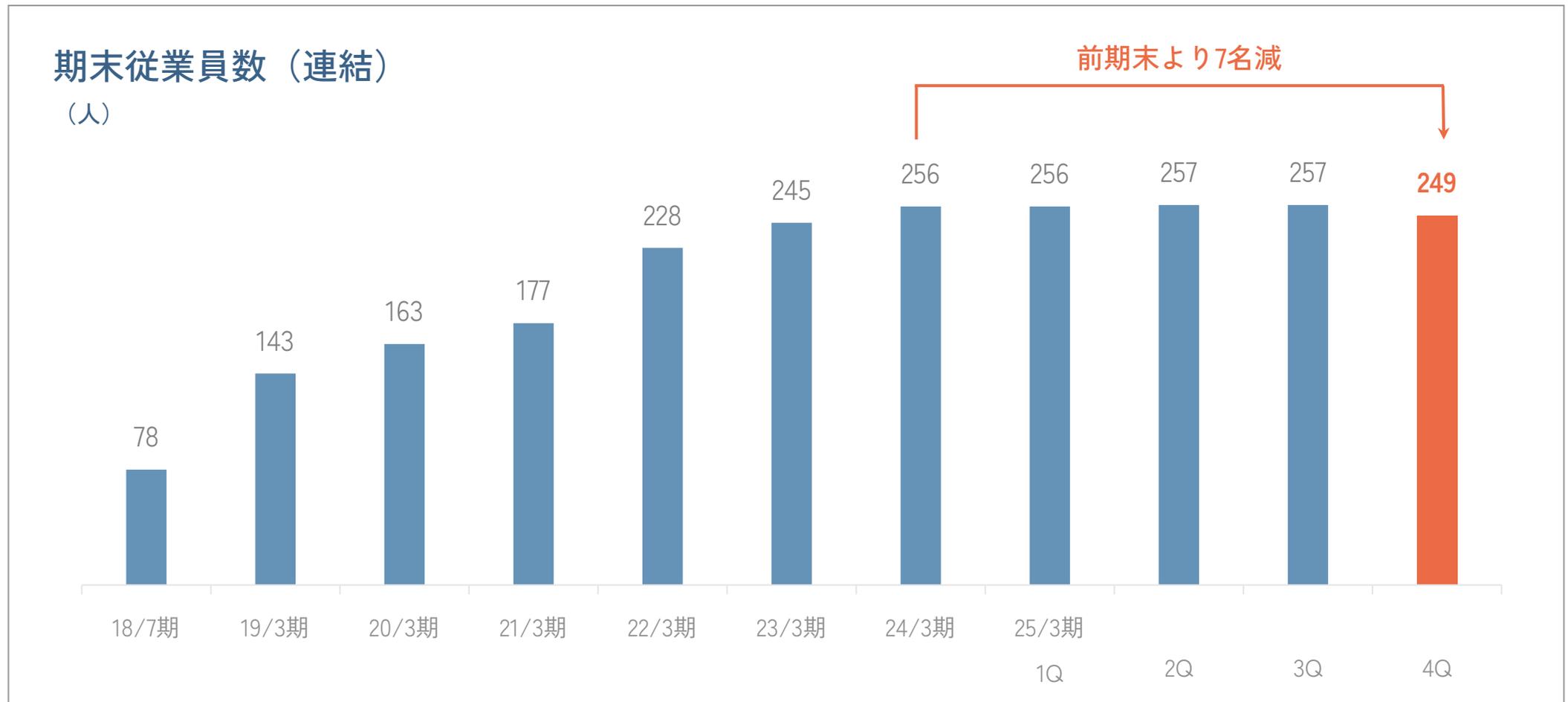
(ご参考) 貸借対照表

| | (百万円) | 25/3期4Q(連結) | |
|-----------------|-------|--------------|---------------|
| | | 期末実績 | 構成比(%) |
| 流動資産 | | 4,555 | 76.7% |
| 現金及び預金 | | 2,738 | 46.1% |
| 受取手形及び売掛金 | | 1,503 | 25.3% |
| 契約資産 | | 157 | 2.7% |
| 仕掛品 | | 17 | 0.3% |
| 固定資産 | | 1,380 | 23.3% |
| のれん | | — | — |
| ソフトウェア | | 958 | 16.1% |
| 繰延税金資産 | | 214 | 3.6% |
| 資産合計 | | 5,936 | 100.0% |
| 流動負債 | | 2,600 | 43.8% |
| 買掛金 | | 537 | 9.1% |
| 短期借入金 | | 500 | 8.4% |
| 1年内返済長期借入金 | | 260 | 4.4% |
| 賞与引当金 | | 272 | 4.6% |
| 固定負債 | | 787 | 13.3% |
| 長期借入金 | | 747 | 12.6% |
| 負債合計 | | 3,388 | 57.1% |
| 純資産合計 | | 2,548 | 42.9% |
| 負債・純資産合計 | | 5,936 | 100.0% |



(ご参考) 従業員数の推移

連結従業員数は前期末から7名減となる249名。アプリ開発案件の引合いは継続して強く、引き続きプロジェクトマネージャーを中心とした採用の強化を図る。



(ご参考) 2025年1月以降のニュース①

| | |
|-----------|---|
| 2025/1/16 | 株式会社博報堂との資本業務提携及び第三者割当による新株式の発行に関するお知らせ |
| 2025/1/16 | 合併会社（持分法適用関連会社）の設立に関するお知らせ |
| 2025/1/21 | 元Google社員のアプリマーケティング第一人者、坂本氏によるオンラインセミナー「Cookieレス時代のアプリ戦略」を開催 |
| 2025/1/22 | アプリのお知らせからの金融商品購入経験、Z世代は40代の2倍、50代の4倍にのぼることが明らかに |
| 2025/1/23 | 株式会社USEN-ALMEX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 |
| 2025/1/27 | デジタル地域通貨「まにこいん」がスーパーアプリ化 デジタル市民証搭載「まにあぷり」提供開始 |
| 2025/1/29 | アイリッジが共同開発するJR西日本公式アプリ「WESTER」が「2024年度IT賞」においてIT最優秀賞を受賞 |
| 2025/2/3 | “地域の活性化”を目指す、神奈川県寒川町のデジタル地域通貨「さむかわPay」を提供開始 |
| 2025/2/5 | デジタル地域通貨「せたがやPay」と「いたばしPay」のチャージ方法が拡大 |
| 2025/2/5 | デジタル地域通貨「せたがやPay」、現地決済型の独自のふるさと納税機能を公開 |
| 2025/2/12 | 九州デジタルソリューションズがAPPBOXを活用したDX支援を開始 |
| 2025/2/17 | 監査等委員である取締役の異動に関するお知らせ（訃報） |



(ご参考) 2025年1月以降のニュース②

| | |
|-----------|--|
| 2025/2/20 | Z世代の6割が受け取りたい、小売アプリからのお知らせとは？ 最新・業界別アプリのプッシュ通知調査 |
| 2025/2/27 | 安心・安全なアルバイト連絡、ストレスのないシフト調整を アルバイトコミュニケーションアプリの新常識「バイトルトーク」本格展開を開始 |
| 2025/2/28 | アルビオンのLINEミニアプリにリワードプログラム新登場「ALBION DRESSER REWARD CLUB」でLINKFUN採用 |
| 2025/3/12 | Qoil、菊正宗酒造のスーパーマーケットトレードショー2025出展をプロデュース |
| 2025/3/13 | Qoil、「東京インフィオラータ2025」のコミュニケーション設計およびクリエイティブ開発を担当 |
| 2025/3/17 | Qoil、Forbes JAPANアワードでグランプリ受賞の日本熱源システムのブランディングを支援 |
| 2025/3/18 | 博報堂 堀内氏登壇「アプリ実装のプランニングにおける、新しい考え方」オンラインセミナーを開催 |
| 2025/3/19 | SprocketがAPPBOXソリューションパートナーに参画し「Sprocket Personalize」のアプリ接客機能を強化 |
| 2025/3/21 | 一時取締役の選任に関するお知らせ |
| 2025/3/25 | 成田国際空港株式会社の採用ブランディングを支援 約10年ぶりとなる採用サイトリニューアルを実施 |
| 2025/3/26 | アイリッジ、4月2日～4日に東京ビッグサイトで開催される「マーケティングWeek-春2025-」に出展 |
| 2025/3/26 | Qoil、4月2日～4日に東京ビッグサイトで開催される「マーケティングWeek-春2025-」に出展 |



(ご参考) 2025年1月以降のニュース③

| | |
|-----------|--|
| 2025/4/1 | 島根県海士町のデジタル地域通貨「ハーンPay」が現地決済型のふるさと納税機能を公開 |
| 2025/4/1 | タカナシ乳業の「おなかへGG!生活応援キャンペーン」に販促・顧客育成ツール「LINKFUN」が採用 |
| 2025/4/7 | 博報堂とアイリッジ、デジタル生活接点/体験の変革に向けデジタルサービスの開発・実装を担う新会社「HAKUHODO BRIDGE」の営業を開始 |
| 2025/4/10 | 東急建設とアイリッジ、まとめてQRスキャンが可能な工具管理DX「工具ミッケII」を提供開始 |
| 2025/4/11 | デジタル地域通貨「ハーンPay」を活用した持続可能な島づくりに向けた協定を締結 |
| 2025/4/15 | 銀行公式アプリ利用率が過去最高の74%に拡大、銀行種別利用率ではネット銀行が都市銀行を上回り首位に |
| 2025/4/25 | 連結子会社の異動（株式譲渡）に関する基本合意書締結のお知らせ |
| 2025/4/30 | トリニティがAPPBOXを活用したDX支援を開始 |
| 2025/5/7 | アプリ会員証でのネガティブ体験、8割が体験。利用機会増に伴いユーザー体験における課題が浮き彫りに |



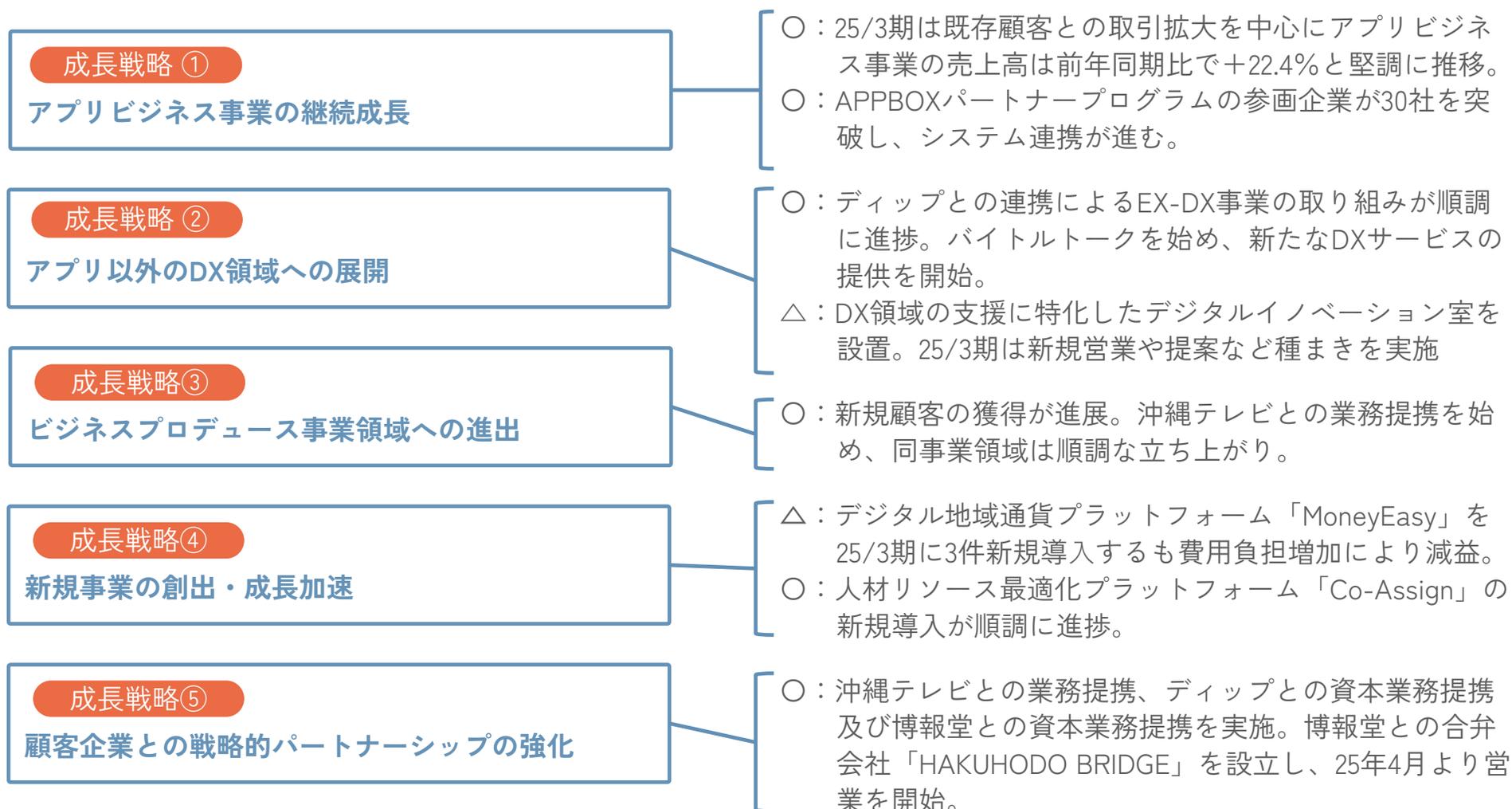


2. 主な経営/事業トピックス

25/3期の振り返り

中期経営計画2027（Tech & Innovation Partner）で掲げた成長戦略に対する25/3期の取り組みは順調に進捗。

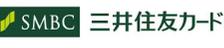
25/3期の振り返り



APPBOXパートナープログラム参画企業30社に拡大、システム連携が進む

2025年3月時点で30社の企業様がAPPBOXパートナープログラムに参画。アプリビジネスプラットフォーム「APPBOX」との連携により、新たな収益機会の創出や成長加速への取り組みを推進。

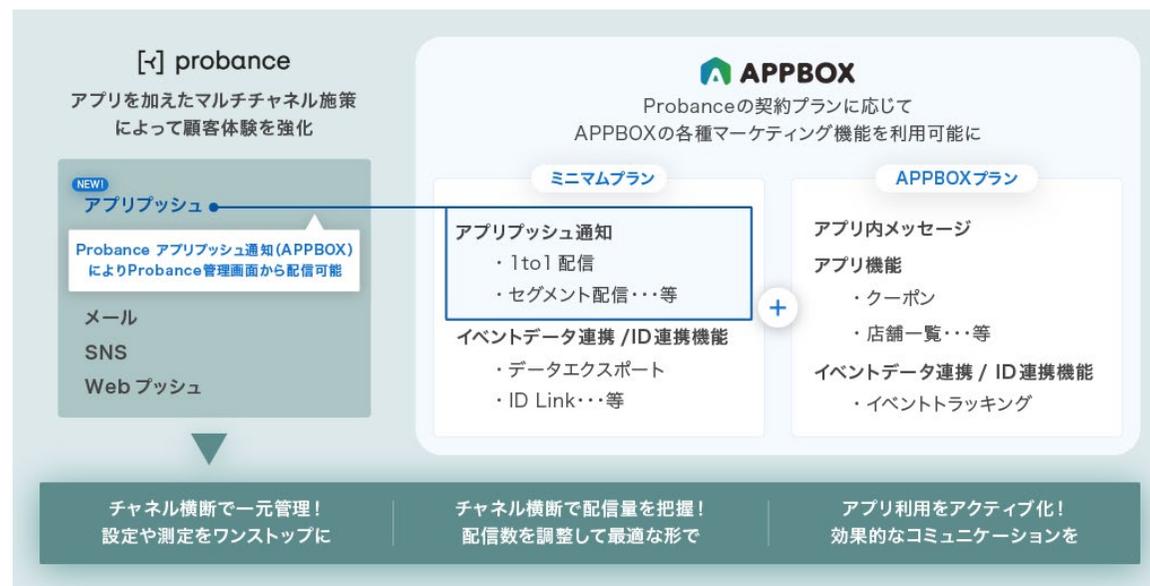
APPBOX パートナープログラム 参画企業

| | | | | | |
|--|---|--|--|--|--|
|  ADJUST |  アプラス |  NTTアド |  TRINITY Loyalty Marketing Solutions |  JRS 日本リテールシステム JAPAN RETAIL SYSTEM |  WEST YEAR |
|  NTT Data |  OSTIARIES |  Orico |  Pioneer |  PARCO DIGITAL MARKETING |  4D FOURDIGIT |
|  九州デジタルソリューションズ KyushuDG |  GENZ |  ジェイアイ傷害火災保険 |  FLYWHEEL |  BrainPad |  PLAYTHINK |
|  GiXo |  Sprocket |  ROSIER |  Headwaters |  SMBC 三井住友カード |  MUFG 三菱UFJニコス |
|  dataX |  DATAFLUCT |  DENTSU DIGITAL |  MIZUHO みずほ銀行 |  Minna no Ginko |  WOW WOW WORLD |



APPBOXパートナープログラム参画企業30社に拡大、システム連携が進む

ソリューションパートナーであるブレインパッドの「probance」と「APPBOX」とのシステム連携が完了し、同社提供サービスに新機能「probance アプリプッシュ通知（APPBOX）」を搭載開始。



「probance」はブレインパッドが取り扱うBtoC向けMA※、システム連携により「APPBOX」の機能をワンストップで活用できるように。

APPBOXの拡張性の高さを活かし、外部システムやツールとの連携を通して
顧客企業のアプリビジネスやデジタルマーケティングの加速・拡大を引き続き推進していく

※ MA（マーケティングオートメーション）：マーケティング活動の運用プロセスの自動化を支援するシステム。



ディップとの連携によるEX-DX領域における新サービスの提供開始

資本業務提携先のディップとともに、新サービス「バイトルトーク」を提供開始。共同事業において、当社は主に企画・システム開発及び運用を担当。

人手不足が不安視される中での
アルバイト従業員における
従業員体験（EX）の課題

- ・アルバイト先とのSNS交換に抵抗感42%、アルバイト従業員の「つながらない権利の侵害」への不安感
→アルバイトコミュニケーションのEXが向上しない理由は、「合意に関する認識のズレ」と「コスト」
- ・店長の66%が社会保険適用拡大等による人手不足を不安視、一方、実は働きたいアルバイト・パートの潜在労働力の存在が明らかに
→潜在労働力を活かす鍵は「シフト確定後の調整」

従業員の定着率向上を図る
新たなEX-DXサービスを共同開発

 **バイトルトーク** 初回導入/月額料金
無料

- ・「つながらない権利」を意識したアルバイトのための職場コミュニケーションアプリ
- ・業務連絡だけでなく、煩雑なシフト調整のコミュニケーションをDX化
- ・今後、ディップ既存サービス（バイトル、スポットバイトル等）との連携により求人掲載機能も搭載予定

本サービスを皮切りに、アイリッジの強みである開発力とビジネス創出力を活かし、ディップが保有する強固な顧客基盤に向けた**新たなDXサービス**の共同での創出・事業化を継続して推進

沖縄テレビとの業務提携、会員制アプリメディア構築に向けた協議を開始

沖縄テレビ放送とデジタル戦略事業におけるビジネス拡大に向けて業務提携を実施。同社のビジネス推進における人的リソースや知見の提供、プラットフォーム開発の知見の共有、コンテンツとデータを掛け合わせた、アプリビジネス及び会員プラットフォーム事業などを推進する。



左：アイリッジ 代表取締役社長 小田 健太郎
右：沖縄テレビ 代表取締役社長 船越 龍二

2025年内にも新たな会員制アプリメディアを構築予定

視聴者との関係をさらに強化し、生活に寄り添った長期的な信頼関係を築いていくことを目指す



人材リソース最適化プラットフォーム「Co-Assign」の新規導入が順調に進捗

「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。



USEN-ALMEX | UNEXT HOLDINGS



2025年1月導入



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

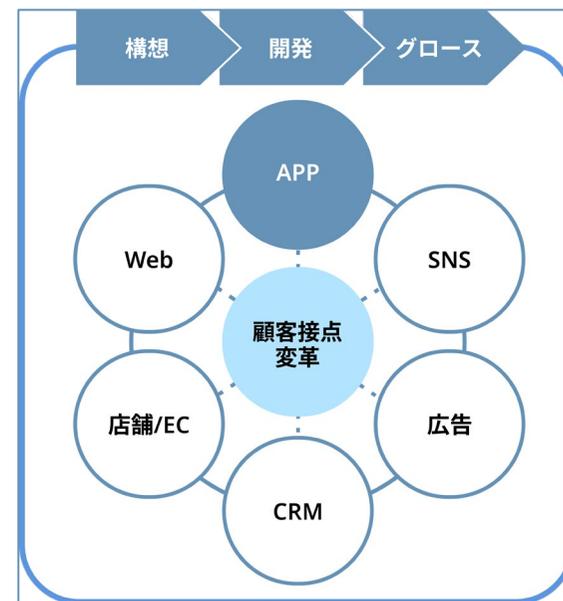
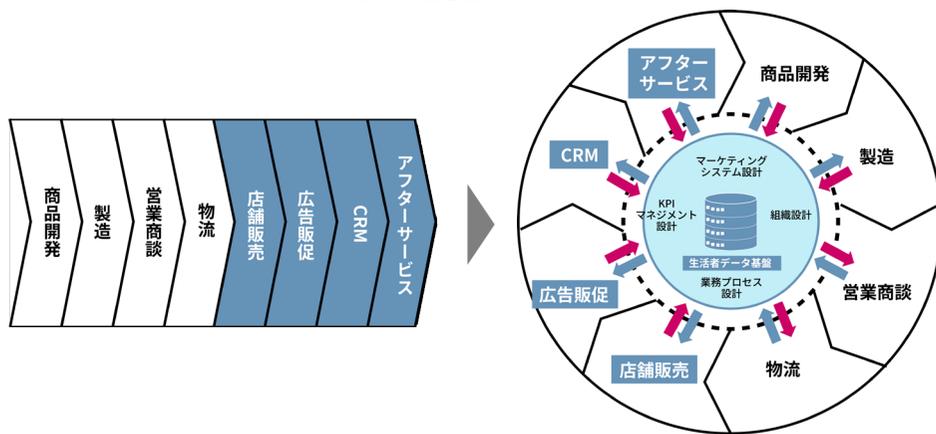


博報堂との合併会社「HAKUHODO BRIDGE」 2025年4月より営業開始

博報堂と協業拡大を目的とした資本業務提携を実施。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、アイリッジ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。

・HAKUHODO・ + iRidge

円形に繋がる統合型のデマンドチェーンに



アイリッジは博報堂の企業サポートプログラムに「システム実装力」を提供、大規模開発の支援を進める

2025年4月より営業を開始した合併会社「HAKUHODO BRIDGE」を通じて
オウンドアプリ開発を中心とした顧客接点機能を開発する事業を進める





3. 今後の成長戦略及び事業計画について

連結子会社であるフィノバレーの株式譲渡に関する基本合意について

連結子会社であるフィノバレーの全株式をTIS株式会社へ譲渡する基本合意書を2025年4月25日に締結。なお、株式譲渡契約については未締結であり、諸条件についても協議中。

株式譲渡に関する基本合意書の内容

- ・ 株式譲渡する相手会社の名称 TIS株式会社
- ・ 基本合意書締結日 2025年4月25日
- ・ 株式譲渡日 2025年6月（予定）
- ・ 当該子会社の名称及び事業内容
名称 株式会社フィノバレー
事業内容 デジタル地域通貨プラットフォーム
「MoneyEasy」の企画・開発・運用
- ・ 譲渡の内容
譲渡株式数 105,000株
譲渡価額 未定
譲渡益 未定
譲渡後の所有株式数 0株（議決権所有割合）

株式譲渡の理由

- ・ 中期経営計画を推進し、顧客企業のTech & Innovation Partnerへの成長を目指している中、足元では、当社の主要な事業領域であるアプリビジネス事業及びビジネスプロデュース事業へ経営リソースを集中して投下し、また、顧客企業との戦略的なパートナーシップの強化を通じて、新たなDXサービスを共同提供するなど、新たな事業領域についても拡張。
- ・ そのような中、デジタル地域通貨事業が持つ成長可能性を最大限発揮させることが困難な状況にあり、フィノバレーの企業価値を最大化することができるベストオーナーへの株式譲渡を検討。
- ・ TIS株式会社は、解決に貢献すべき社会課題テーマや、「会津コイン」の提供を通じた同領域のプレゼンス獲得などの観点で親和性が高く、フィノバレーのさらなる成長が見込める譲渡先であると判断。



中期経営計画のアップデート

中期経営計画の基本方針に変更なし。フィノバレーの株式譲渡後も、「成長戦略④新規事業の創出・成長加速」については、新規事業である「Co-Assign」などの成長を加速していくための継続的な開発や成長投資の実施を継続。



前回公表の中期経営計画2027の全体像（成長戦略）

成長戦略のアップデート箇所

中期経営計画の基本方針に変更なし。

成長戦略②

EX事業が当初の想定を超える業績見通し、人材採用等の追加投資を計画。

成長戦略④

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。

成長戦略⑤

戦略的パートナーシップの加速（ディップ・博報堂・沖縄テレビ）+長期的な成長を見据えた新たな提携の推進



業績目標について

業績目標についても変更なし。株式譲渡が実施された場合、フィノバレー(フィンテック事業)は当社の連結対象から除外されるが、アプリビジネス事業を中心に、顧客企業との戦略的パートナーシップの強化に関する取り組みが順調に進捗し、本中期経営計画を策定した当初の想定を上回って業績拡大を見込む。

連結業績への影響

・連結業績への影響について

| セグメント名 | 25/3期 売上高実績 | 株式譲渡後 |
|-----------------|----------------|-------|
| アプリビジネス事業 | 44.1億円 | 継続 |
| ビジネスプロデュース事業 | 16.7億円 | 継続 |
| フィンテック事業 | 6.2億円 | — |

業績目標への影響

・今後の業績目標への影響について

| | 26/3期 | 27/3期 | 影響 |
|---------|-------|--------|------|
| 売上高 | 72億円 | 82億円以上 | 変更なし |
| 調整後営業利益 | 3億円 | 5億円以上 | 変更なし |
| 調整後営利率 | 4.2% | 6.1% | 変更なし |

フィンテック事業の25/3期業績は売上高6.2億円。株式譲渡後、フィンテック事業は連結対象から除外されるため連結業績に含まれなくなるが、EX-DX事業などのDX領域拡大が見込まれているため、業績目標としては変更なし。



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



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

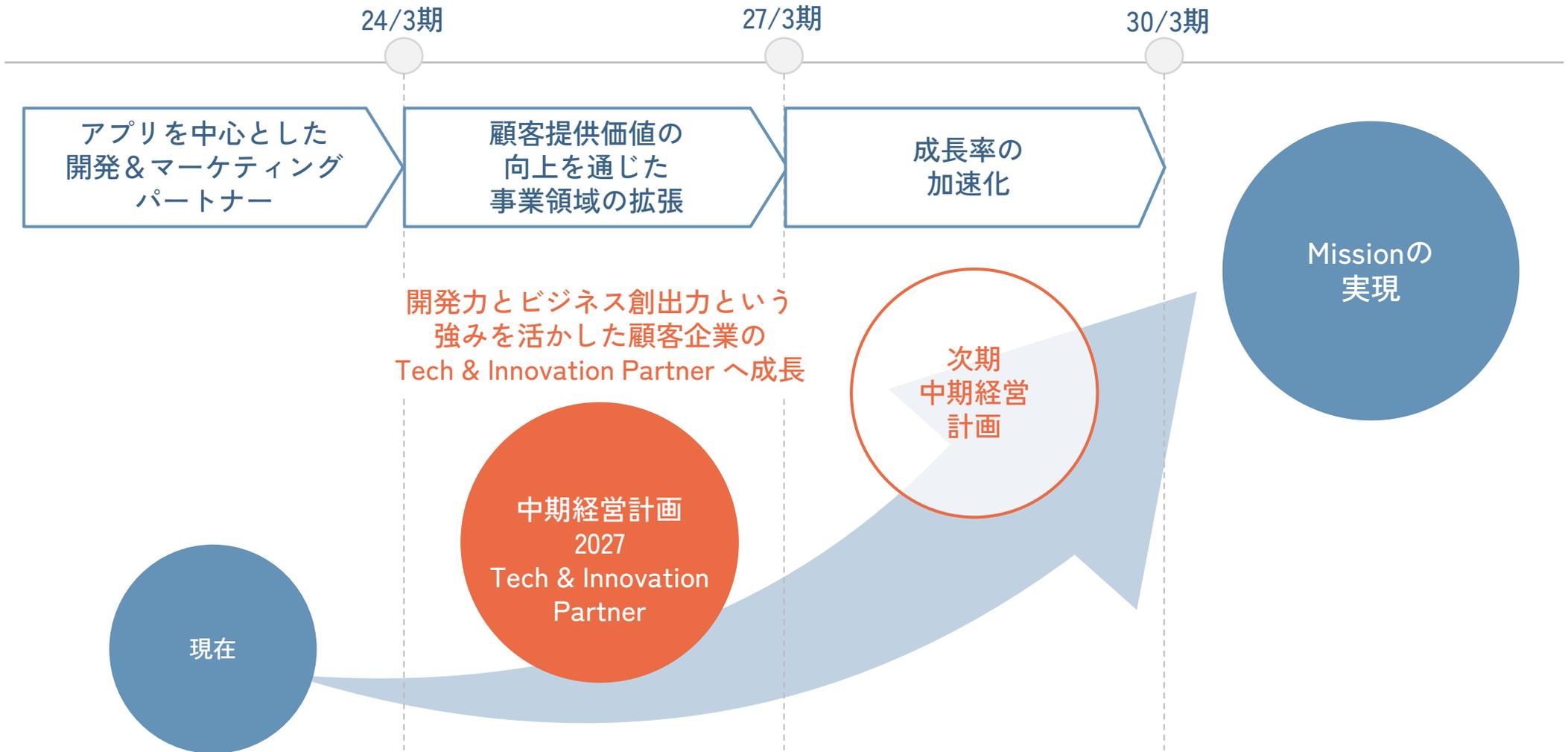
- ・ DX加速化とIT機能の内製化の動き
- ・ 生成AIなど新たな技術の台頭
- ・ 国内市場の縮小、消費者セグメントの多様化と新規事業開発ニーズの高まり
- ・ デジタルを活用したUX最大化競争の激化
- ・ 各業界における本業だけでなくDXビジネスへの事業展開の加速化

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



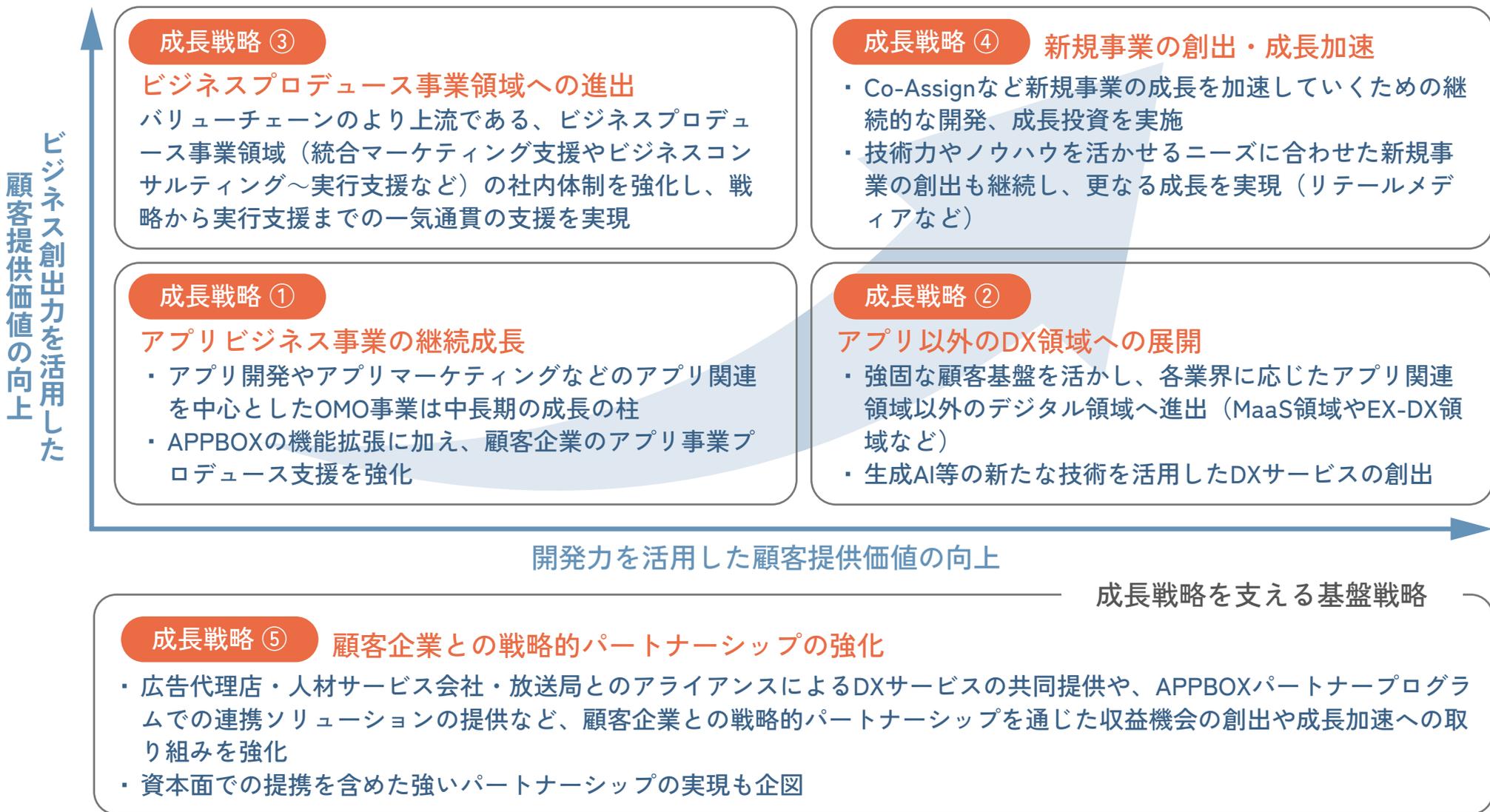
中期経営計画 2027 (Tech & Innovation Partner)の位置付け

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。

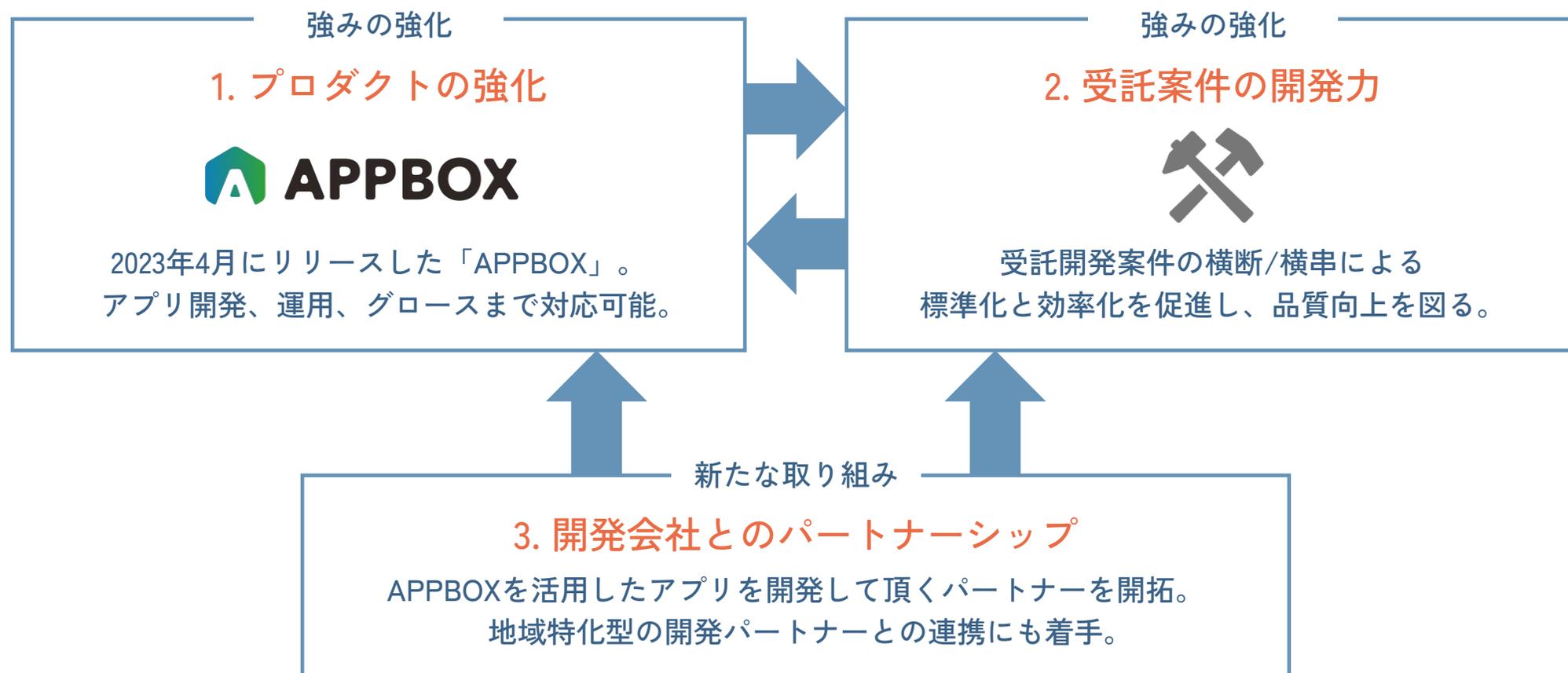


中期経営計画 2027 (Tech & Innovation Partner)の全体像

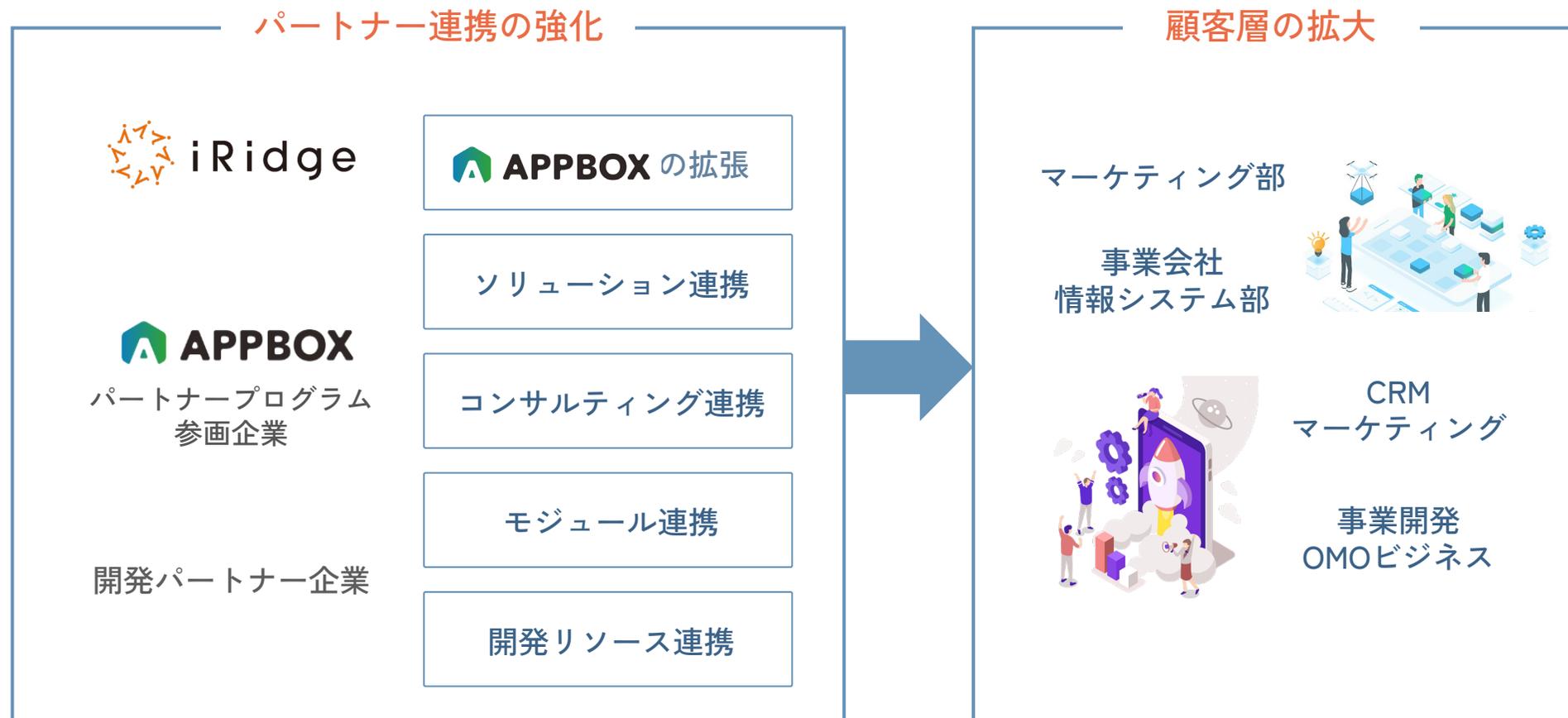
開発力やビジネス創出力の活用と顧客企業のパートナーシップの強化による顧客提供価値の向上に取り組む。



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。



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。



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

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。

アプリを軸とした
強みと基盤

アプリ関連以外の
DX領域へ進出

生成AIも活用した
サービス拡張展開

当社ソリューション導入アプリとユーザー数

アプリ：300 以上

ユーザー：1億 以上

業種別の取引シェア

小売・流通

45%

主要業種に
おける売上
上位3社との取引

鉄道

63%

JR・大手私鉄
との取引

金融

25%

都市銀行・
地方銀行・信用金庫
との取引

強固な顧客基盤を活かし、業務システムをはじめとするアプリ関連以外のDX領域へ進出

鉄道

MaaS × DX領域

小売・流通

EX × DX領域
(Employee Experience)

金融

組込型金融領域
(Embedded Finance)

生成AIも活用したサービス拡張・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



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

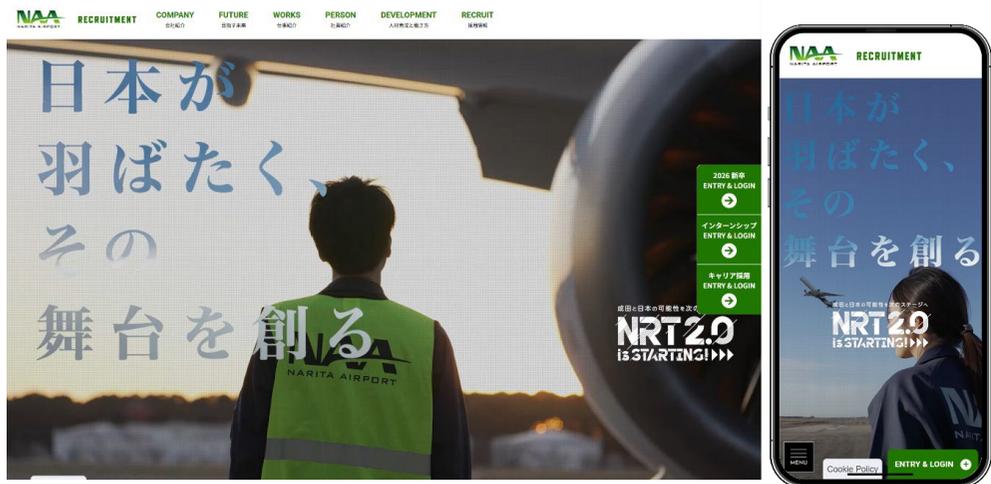
- ・ 接客スタッフ向けアプリ
- ・ 従業員向けアプリ
- ・ 従業員が利用する各種業務システム



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。



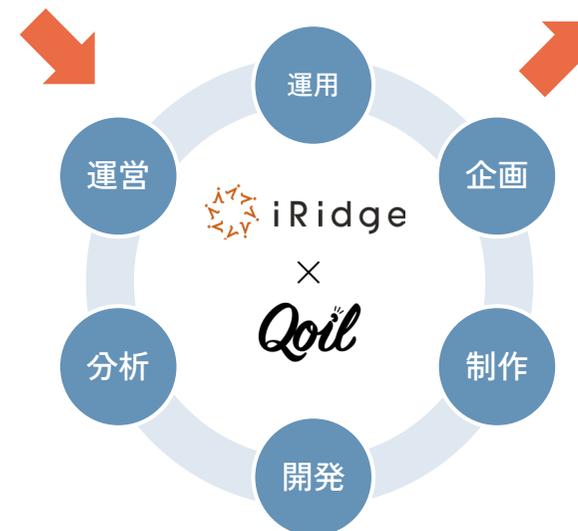
成田国際空港株式会社の新採用サイト

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

企業が抱える課題

顧客からの期待



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。



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

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

など

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

| | | | | | |
|--|---|--|--|--|--|
|  ADJUST |  アプラス |  NTTアド |  TRINITY Loyalty Marketing Solutions |  JRS 日本リテールシステム JAPAN RETAIL SYSTEM |  NEXT YEAR |
|  NTT Data |  OSTIARIES |  Orico |  Pioneer |  PARCO DIGITAL MARKETING |  4D FOURDIGIT |
|  九州デジタルソリューションズ KyushuDG |  GENZ |  ジェイアイ傷害火災保険 |  FLYWHEEL |  BrainPad |  PLAYTHINK |
|  GiXo |  Sprocket |  ROSIER |  Headwaters |  SMBC 三井住友カード |  MUFG 三菱UFJニコス |
|  dataX |  DATAFLUCT |  DENTSU DIGITAL |  MIZUHO みずほ銀行 |  Minna no Ginko |  WOW WOW WORLD |



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

dip +  iRidge

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

・HAKUHODO・ +  iRidge

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。

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



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

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

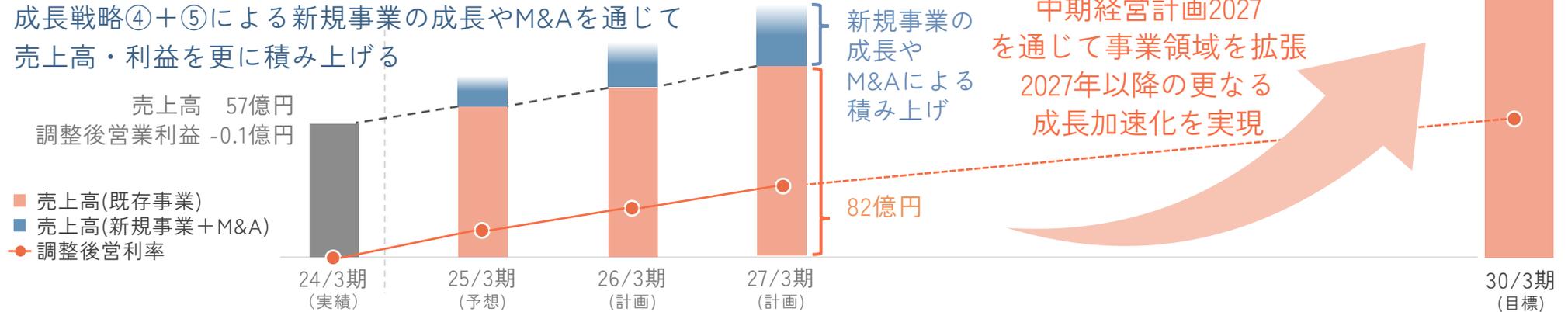
| | (25/3期) | | (26/3期) | (27/3期) |
|---------|---------|-------|---------|---------|
| | 目標 | 実績 | 目標 | 目標 |
| 売上高 | 64億円 | 67億円 | 72億円 | 82億円以上 |
| 調整後営業利益 | 1.5億円 | 2.5億円 | 3億円 | 5億円以上 |
| 調整後営利率 | 2.3% | 3.8% | 4.2% | 6.1%以上 |

2027年以降の更なる成長加速化を図り、

| | (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% |

を目指す。

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



※ 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



2026年3月期連結業績の見通し

売上高は前年同期比+18.3%※の7,200百万円、調整後営業利益は前年同期比+88.7%※の300百万円を目指す。アプリビジネス事業において、ディップとのEX-DX領域の取り組みを加速させるほか、採用強化による大幅な人員増を計画。ビジネスプロデュース事業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。当期純利益については、連結子会社であるフィノバレーの株式譲渡による特別利益計上を見込むが、譲渡価額等が未確定のため、現時点では未定。

| (百万円) | 25/3期連結 | | 26/3期連結 | | |
|---------------------|-------------|-----------------------|--------------|------------------|------------------------------|
| | 通期実績 (A) | フィノバレー除く 実績 (B) | 通期見通し (C) | 前年同期比 (C/A-1) | フィノバレー除く 前年同期比 (C/B-1) |
| 売上高 | 6,708 | 6,084 | 7,200 | +7.3% | +18.3% |
| 調整後営業利益 | 259 | 159 | 300 | +15.8% | +88.7% |
| 営業利益 | 219 | 124 | 270 | +23.2% | +117.7% |
| 経常利益 | 208 | | 260 | +25.0% | |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | -10 | | 未定 | — | |

※ フィノバレーを除く成長率を示しています。





4. 当社の概要・当社の特徴と市場環境等

An aerial photograph of a city at dusk, showing a dense urban landscape with many buildings. The sky is a mix of blue and orange, and the city lights are beginning to glow. A river is visible in the foreground, reflecting the city lights. The overall atmosphere is one of a bustling, modern city.

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。

基本情報

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 株式会社フィノバレー 株式会社プラグイン 株式会社HAKUHODO BRIDGE (関連会社) |
| 資本金 | 13億70百万円 (2025年3月末) |
| 従業員数 | 249人 (2025年3月末、連結) |

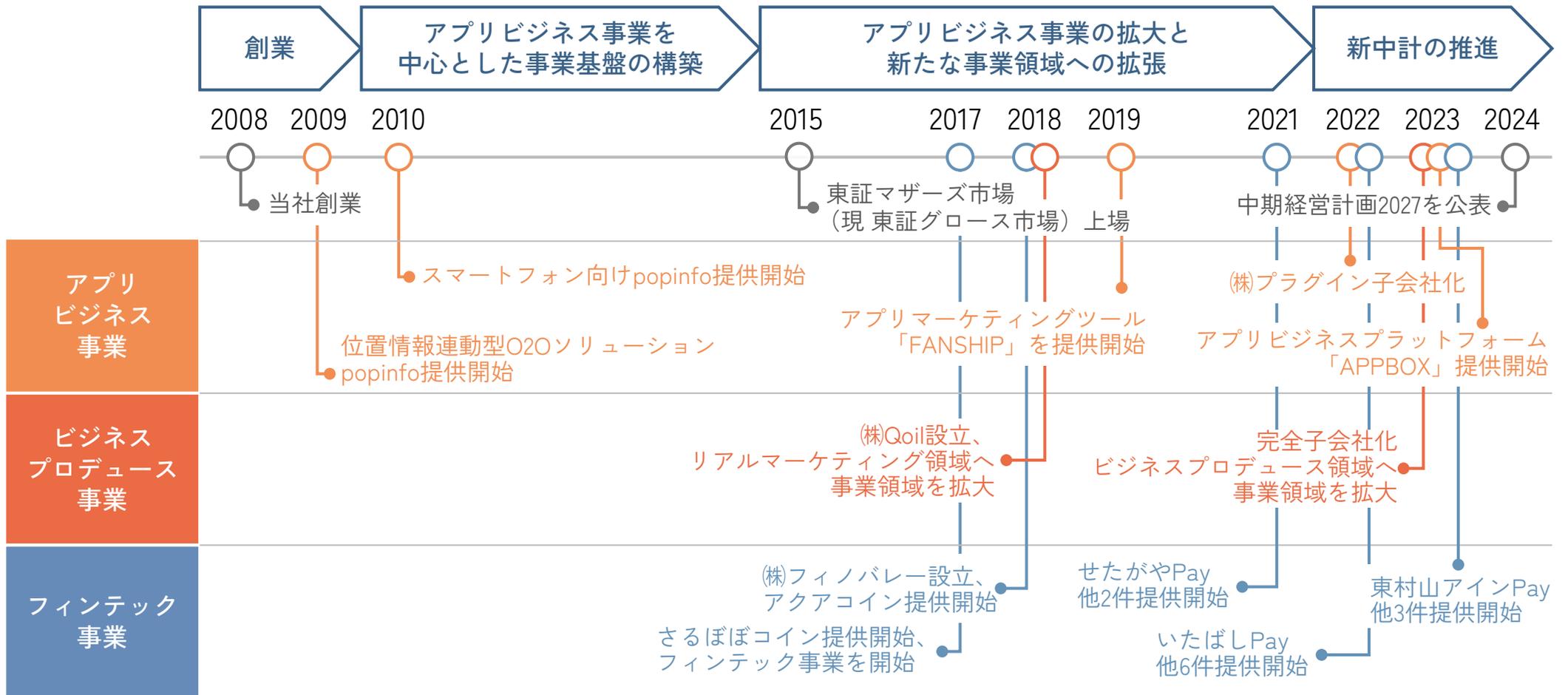
株主構成(2025年3月末現在)

| | |
|-----------------|-------|
| 小田 健太郎 | 29.8% |
| 日本カストディ銀行 (信託口) | 4.7% |
| ディップ | 4.6% |
| 五味 大輔 | 3.3% |
| 楽天証券 | 2.8% |
| 初雁 益夫 | 1.9% |
| 博報堂 | 1.8% |
| NTTデータ | 1.7% |
| 上田八木短資 | 1.3% |
| アイリッジ従業員持株会 | 1.3% |



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、フィンテック事業に加え、ビジネスプロデュース事業に事業領域を拡大。2024年以降は中期経営計画2027(Tech & Innovation Partner)を推進し、顧客提供価値の向上を通じた事業領域の更なる拡張を図る。



※ 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5月9日現在、TIS株式会社との間で同社の全株式を譲渡する基本合意書を締結しており、2025年6月に株式譲渡を予定しています。



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」、「フィンテック事業」の3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

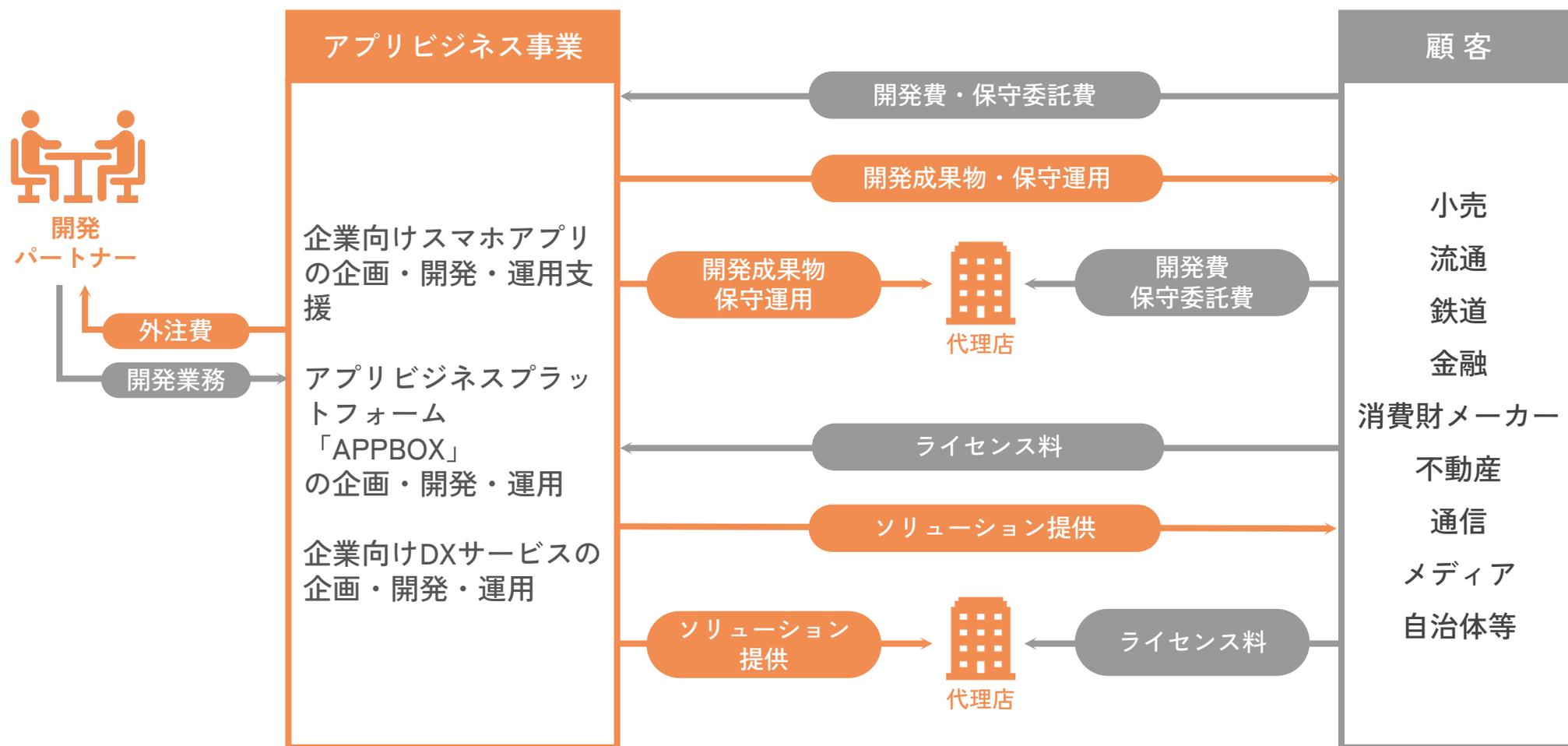
- ・ デジタル地域通貨プラットフォーム「MoneyEasy」の企画・開発・運用

.....セグメント売上6.2億円.....

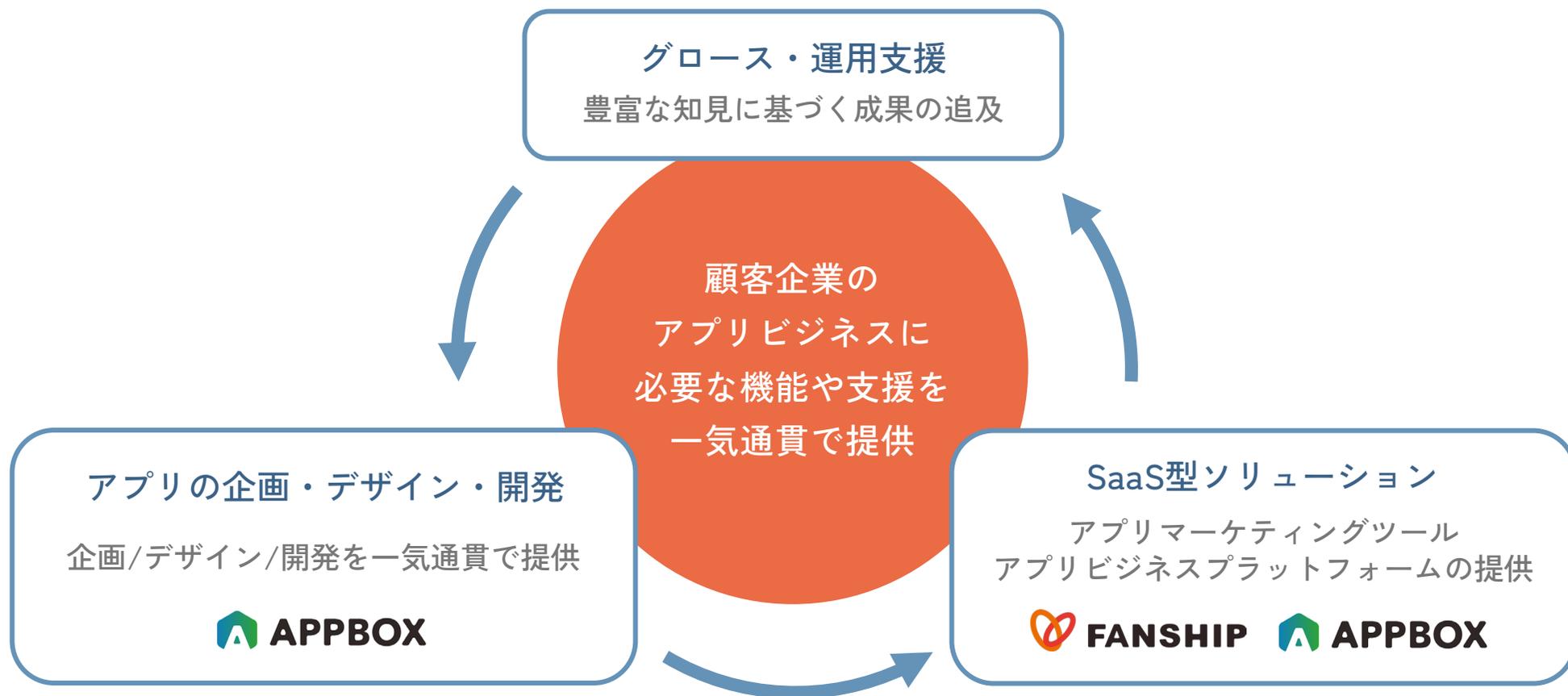
※ フィンテック事業を営む株式会社フィノバレーについては、2025年5月9日現在、TIS株式会社との間で同社の全株式を譲渡する基本合意書を締結しており、2025年6月に株式譲渡を予定しています。



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。



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

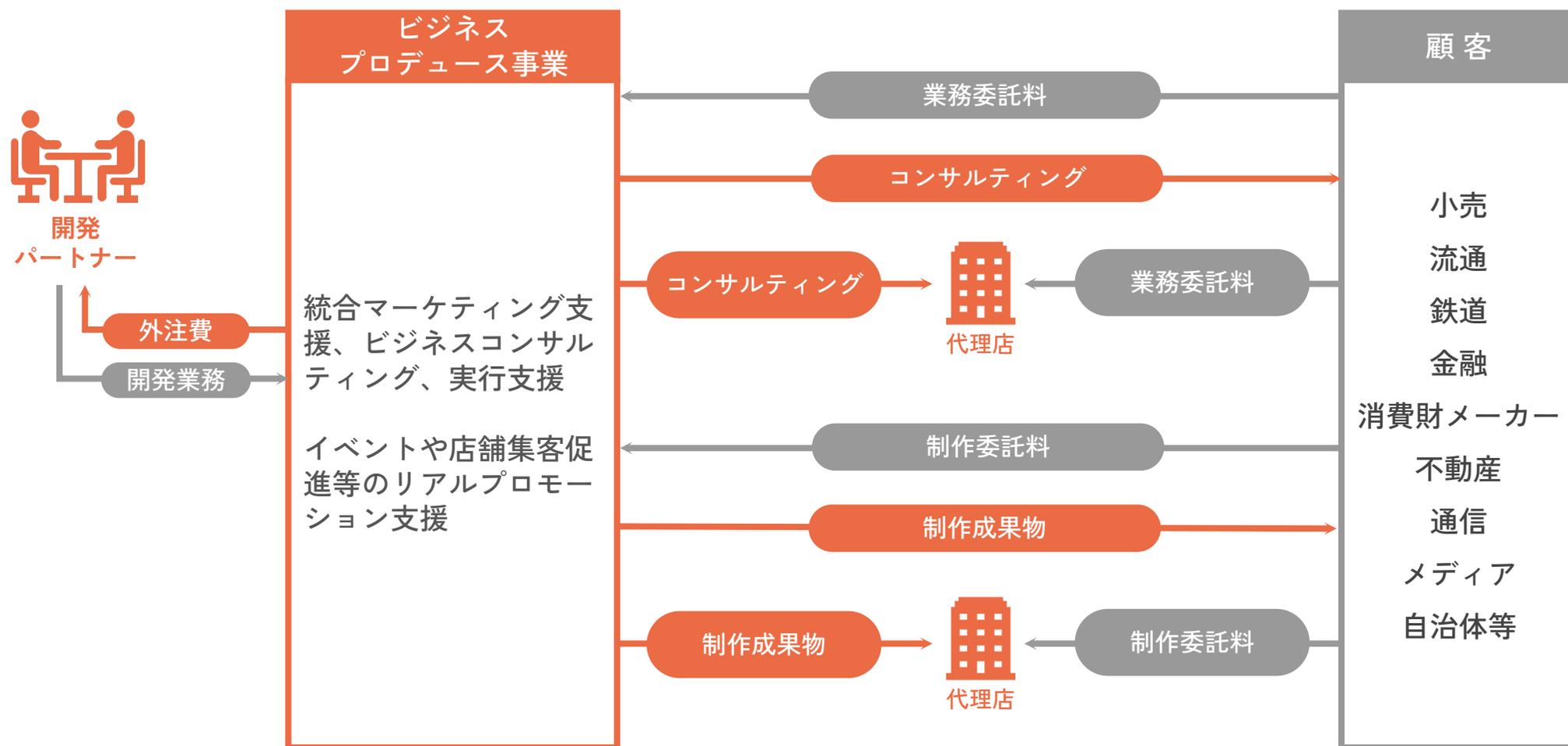


沿線地域の交通・生活・
観光を繋ぐ名古屋鉄道
のMaaSアプリ

「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1Qに市場投入。



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 | 課題抽出 アイディエーション | コンセプト検証(PoC) コミュニケーション デザイン | サービス開発・制作 マーケティング設計 | グロースハック支援 プロモーション |
|---|--|--|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> 事業/DX戦略立案 <ul style="list-style-type: none"> - マイルストーン策定 - 勉強会開催 方針策定 <ul style="list-style-type: none"> - パーパス定義 - ビジョン策定 | <ul style="list-style-type: none"> 顧客/社会課題抽出 <ul style="list-style-type: none"> - マーケトリサーチ - 与件整理 アイディエーション <ul style="list-style-type: none"> - コンセプトデザイン - ビジネスモデル/プラン立案 | <ul style="list-style-type: none"> コンセプト検証(PoC) <ul style="list-style-type: none"> - ペルソナ設定 - ユーザリサーチ コミュニケーションデザイン <ul style="list-style-type: none"> - CJM作成 - UI/UXデザイン | <ul style="list-style-type: none"> サービス開発/制作 <ul style="list-style-type: none"> - 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 <ul style="list-style-type: none"> - マーケプラン立案 - KPI設計/目標設定 | <ul style="list-style-type: none"> グロースハック支援 <ul style="list-style-type: none"> - データ分析/効果検証 - 改善策立案 プロモーション <ul style="list-style-type: none"> - 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

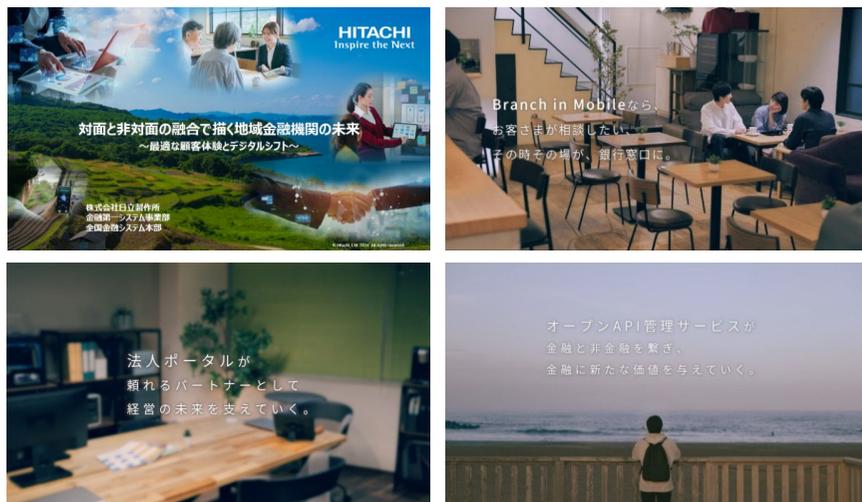


デジタルとリアル（オンラインとオフライン）を統合した施策の企画・実行を支援。

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およ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)

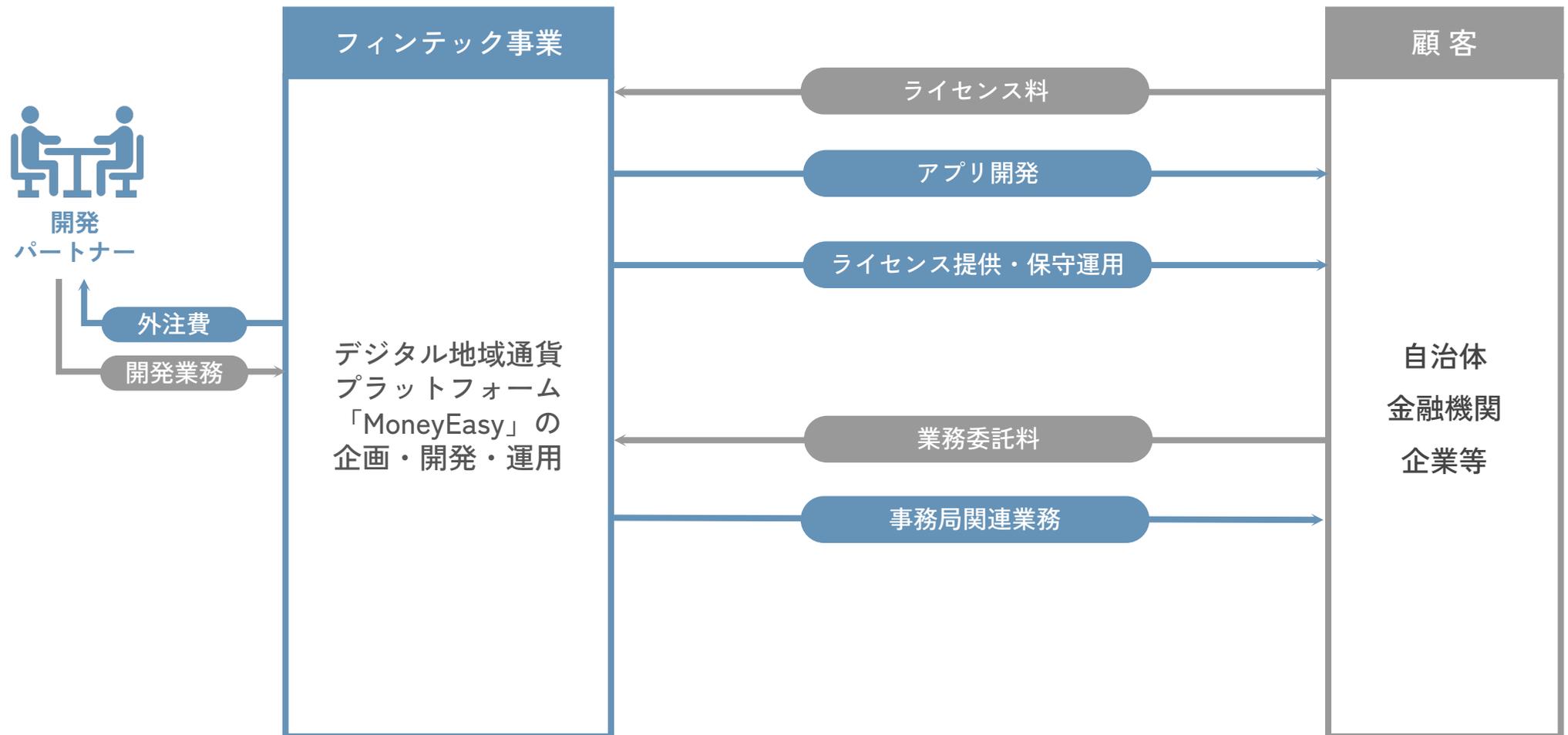


当社ウェブサイトでは、 本件に関するインタビュー記事を掲載



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

フィンテック事業では、主に自治体や金融機関に向けて自社ソリューションを提供する。

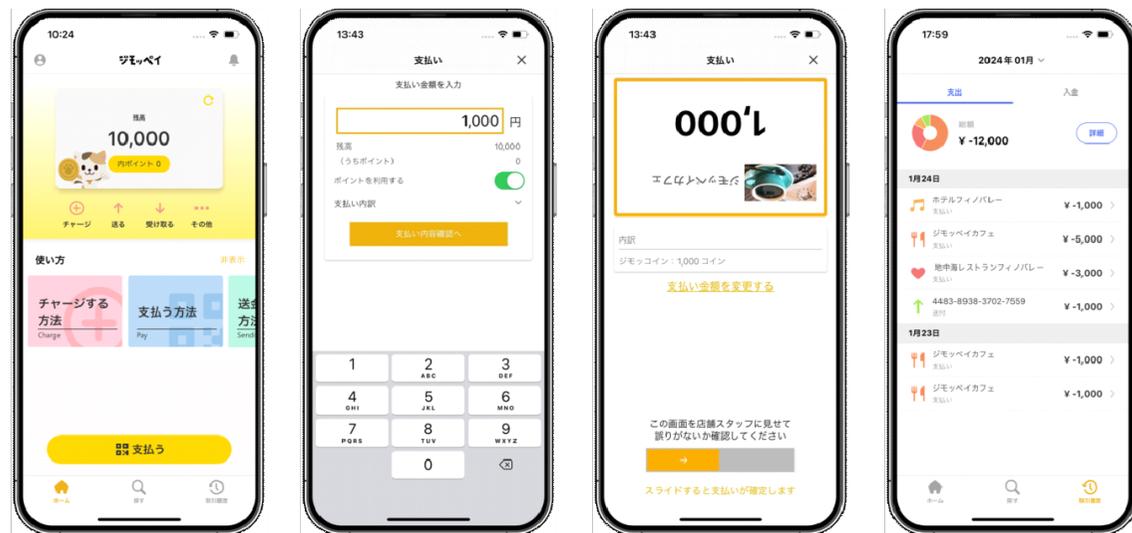


※ フィンテック事業を営む株式会社フィノバレーについては、2025年5月9日現在、TIS株式会社との間で同社の全株式を譲渡する基本合意書を締結しており、2025年6月に株式譲渡を予定しています。



フィンテック事業では、デジタル地域通貨※1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※2する。

短期間かつ安価に
デジタル地域通貨サービスを
開始できるプラットフォーム



提供アプリイメージ（高知県ジモッペイ事例）

- ※1 デジタル地域通貨：スマートフォンアプリを使って、チャージから決済までを可能にした域内限定で利用可能な通貨がデジタル化されたもの
- ※2 支払方法として二次元コード読取方式を採用しているため、店舗側での初期投資や手間がかからず導入できることが特長。また、自治体でのプレミアム付商品券事業や行政ポイント等の運用も容易に実施ができ、地域でのさまざまな活動をより効率化し、持続可能な地域づくりへの活用を支援
- ※ 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5月9日現在、TIS株式会社との間で同社の全株式を譲渡する基本合意書を締結しており、2025年6月に株式譲渡を予定しています。



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



[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ために
クラウドインフラを最大限活用



AWS アドバンスティア
サービスパートナー

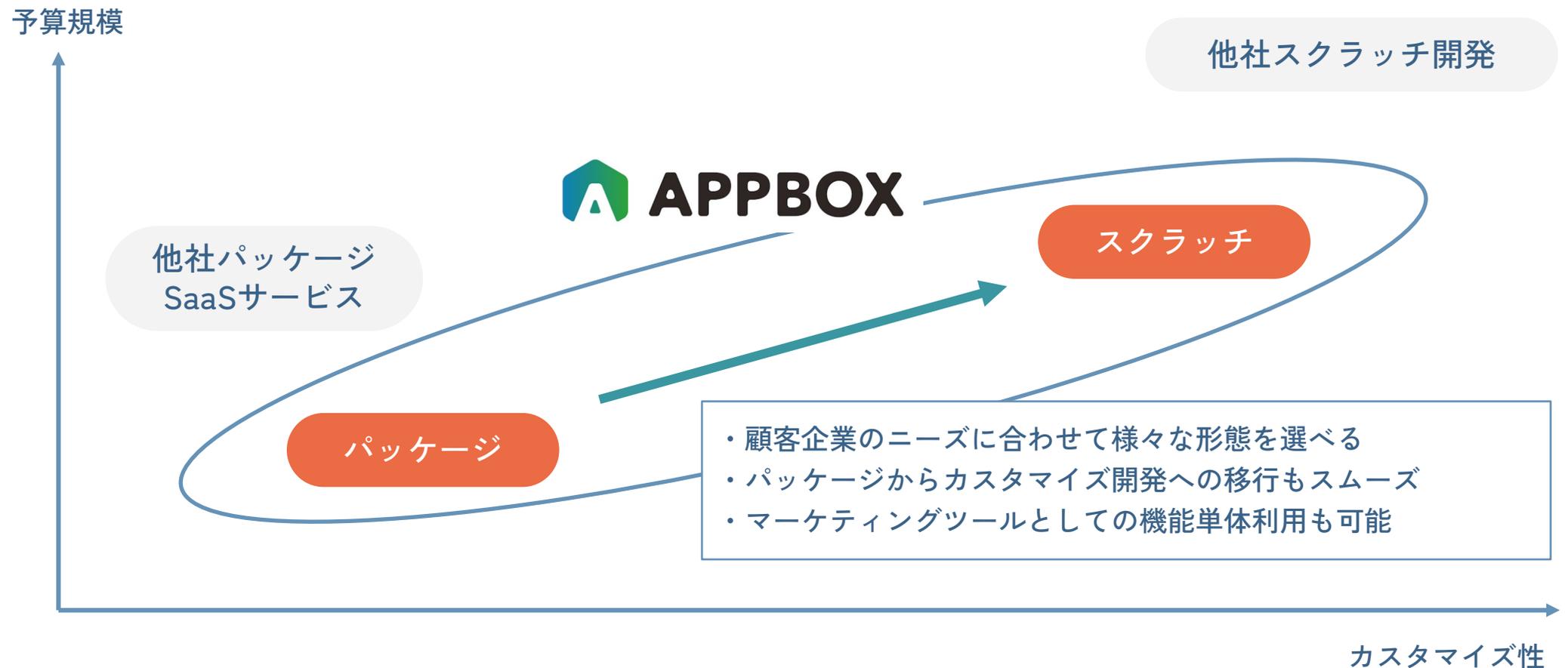


Google Cloud Platform
サービスパートナー



[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。



[ビジネス創出力] マーケティング×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 (データ分析・成長支援) |
|---------------|------|----------|---------|----|-------|-------------------------|
| 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・UI/UX 支援
- ・ターゲット設定・カスタマージャーニー・アプリグロース支援
- ・CRMマーケティング・Web制作・SNSマーケティング
- ・イベント施策・店頭什器制作・キャンペーン運用支援 など

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%

| | | | |
|--|---|--|---|
|  ファミベイアプリ |  ニトリアプリ |  f-JOYアプリ |  京王百貨店 新宿店 LINEミニアプリ |
|  カーライフスクエア アプリ |  ジューアプリ |  Keio BEAUTY LINEミニアプリ |  テラスモール湘南 アプリ |
|  BOOKOFFアプリ |  SHIPSアプリ |  テラスモール松戸 アプリ |  mozo アプリ |

鉄道

JR・大手私鉄との
取引シェア

63%

| | |
|--|---|
|  東急線アプリ |  相鉄線アプリ |
|  小田急アプリ |  南海アプリ |
|  阪急沿線アプリ |  WESTER |

金融

都市銀行・地方銀行・
信用金庫との取引シェア

25%

| | | |
|---|---|--|
|  JAバンクアプリ |  SHINSEI L SHINSEI BANK 新生銀行 カードローンアプリ |  BANKIT BANKITアプリ |
|  OKBアプリ |  レイクアルサ公式 アプリ |  せたがやPay (東京都世田谷区) |
|  さるぼぼコイン (岐阜県飛騨地方) |  アクアコイン (千葉県木更津市) | |

※2024年実績・当社調べ

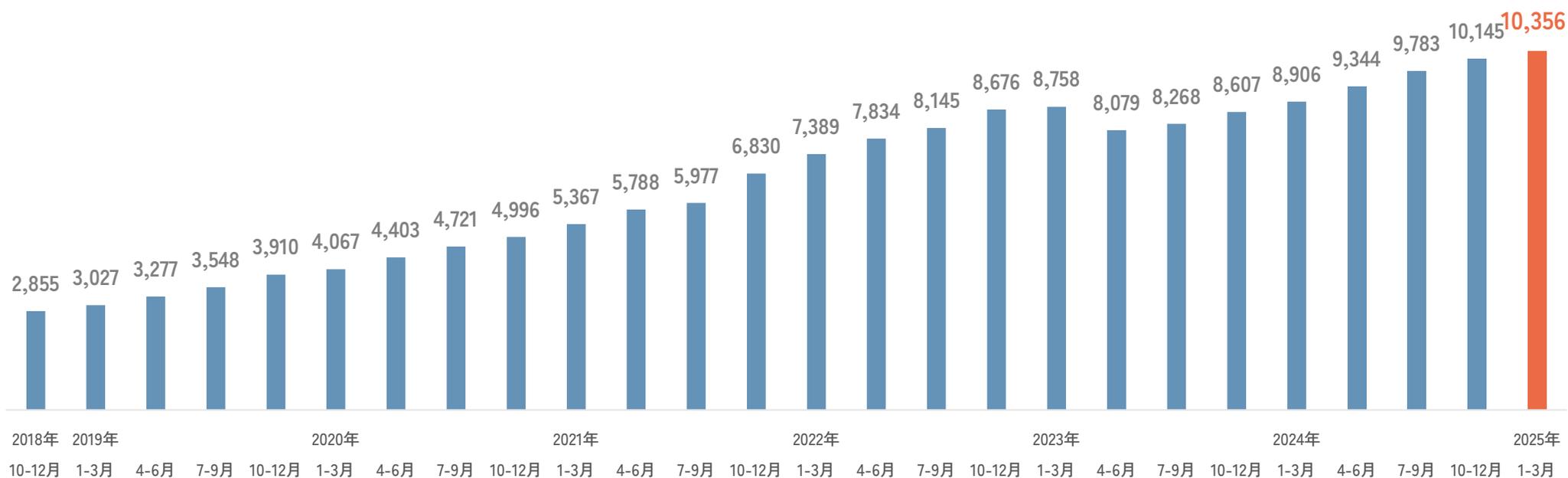


[顧客基盤] 1億MAUを超えるユーザー数

当社ソリューション導入アプリのMAUIは1億を超え、多くのユーザーが利用。

当社ソリューション導入アプリのMAU※の推移

(万ユーザー、各四半期平均)



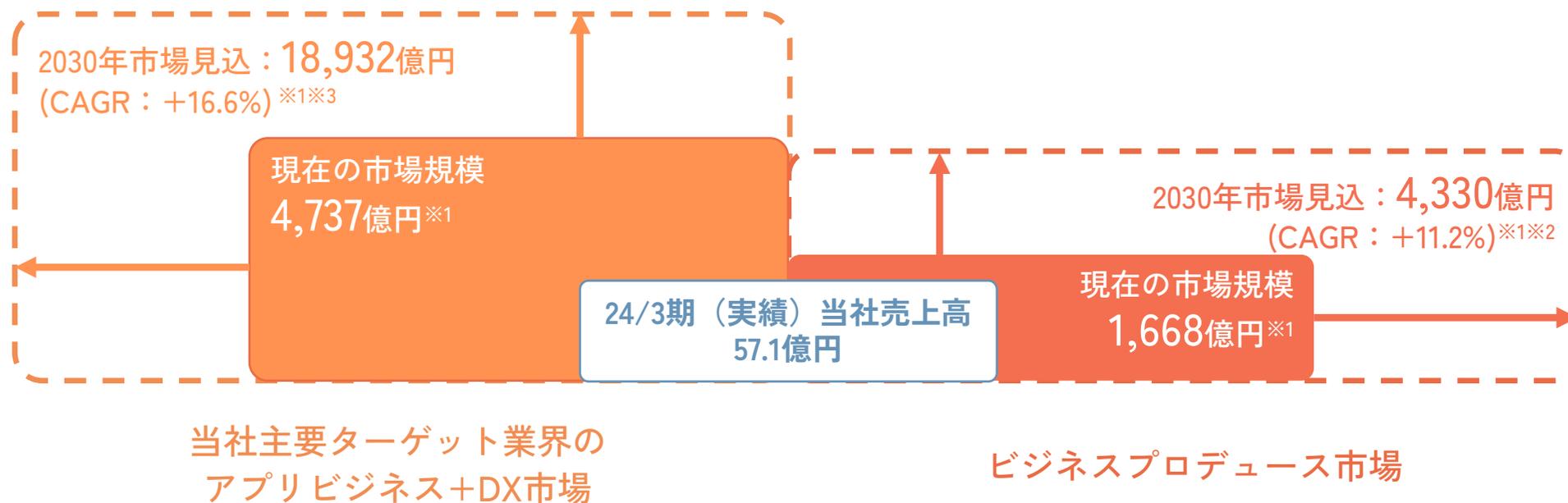
※ MAU(Monthly Active Users)は当社プロダクト導入アプリを月に1回以上起動しているユーザー数を集計(一部推計を含む)。



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



リスク情報 ※

市場動向等について

今後とも、オンラインマーケティング（デジタルマーケティング）関連市場は拡大することが見込まれます。このような環境の中で、当社グループは、オンラインマーケティング（デジタルマーケティング）とイベントや店舗集客促進等のオフラインマーケティング（リアルプロモーション）の融合を進め、競争力の向上を図り、さらなる成長を図ってまいります。しかしながら、他社との競争の激化、新たなビジネスモデルの登場、予期せぬ要因によって市場構造が変化するような状況が生じた場合や市場競争力が低下する場合等には、当社グループの事業及び業績に影響を与える可能性があります。当社グループのマーケティング支援先は、小売、運輸、メーカー、通信事業者、金融等、多岐にわたりますが、景気後退や消費低迷等により顧客企業のマーケティング予算が削減された場合には、当社グループの事業及び業績に影響を与える可能性があります。

※ 本記載は将来において発生する可能性のあるすべてのリスクを網羅するものではありません。その他の主要なリスクについては有価証券報告書もご参照ください。



リスク情報 ※

開発案件について

当社グループは、案件の採算性等に留意しプロジェクト管理を行っていますが、当初適正な採算が見込まれると判断した案件であっても、プロジェクト管理の問題及び仕様変更に伴う作業工数の増加等の理由により、想定以上のコストが発生する場合やそれに伴い仕掛品の評価減、引当の計上が必要となる場合、当社グループの事業及び業績に影響を与える可能性があります。また、開発業務における収益の認識は、見積総原価を用いたインプット法を適用しています。当社グループは、見積総原価の見積精度を高めるよう取り組んでいますが、契約ごとに個別性が高く、顧客と合意した要求仕様に対応する工数・外注費等に基づき算定しているため、顧客要望の追加または変更により当初の見積以上の費用が発生する場合、また、仕様変更の追加または変更等により、見積総原価の見直しが必要となった場合には、当社グループの事業及び業績に影響を与える可能性があります。

※ 本記載は将来において発生する可能性のあるすべてのリスクを網羅するものではありません。その他の主要なリスクについては有価証券報告書もご参照ください。



リスク情報 ※

新サービスのためのソフトウェア開発について

当社グループでは、市場競争力を強化・維持するためソフトウェアへの投資を進めており、将来の収益獲得又は費用削減が確実であると認められた開発費用をソフトウェア(ソフトウェア仮勘定含む)として資産計上しています。このソフトウェアについて、重大な将来計画、使用状況等の変更やサービスの陳腐化等により、収益獲得又は費用削減効果が大幅に損なわれ、ソフトウェアの減損が必要となる場合、当社グループの事業及び業績に影響を与える可能性があります。

新規事業について

当社グループでは、デジタル地域通貨プラットフォーム「MoneyEasy」やクラウド型工数管理サービス「Co-Assign」等の新規事業もしくは新サービスを展開しており、今後も事業規模の拡大及び収益基盤の強化のため、新サービスもしくは新規事業の展開に積極的に取り組んでいきますが、これにより、人材の採用やシステム開発等の追加的な投資が発生し、安定的な収益を生み出すには時間を要することがあります。また、新サービス、新規事業の展開が当初の計画どおりに進まない場合には、投資を回収できなくなる可能性があること、新サービス、新規事業の内容によっては固有のリスク要因が加わる可能性や、当社グループの事業及び業績に影響を与える可能性があります。

※ 本記載は将来において発生する可能性のあるすべてのリスクを網羅するものではありません。その他の主要なリスクについては有価証券報告書もご参照ください。



リスク情報 ※

M & A や資本業務提携について

当社グループは、M & A や資本業務提携は、自社の成長を加速させるため、必要な要素であると認識しています。M & A や資本業務提携の実施にあたっては、対象企業の財務内容や契約関係等について事前調査を行い、リスクを検討した上で進めています。対象企業における偶発債務の発生や未認識債務の判明など事前の調査によって把握できなかった問題が生じた場合や、事業計画が予定どおり進捗しない場合には、関係会社株式、投資有価証券、のれんの減損処理を行う必要が生じる等、当社グループの事業及び業績に影響を与える可能性があります。また、M&A等の結果、事業領域が変化することによって、当社グループの収益構造が変化する可能性があります。

新型コロナウイルスを含む大規模感染症拡大の影響について

当社グループでは、2020年以降、新型コロナウイルス感染症の拡大による外出自粛等により、オフラインマーケティング関連を中心に顧客企業の予算縮小やリアルプロモーションの延期・中止といった影響がありました。今後、新たな感染症拡大等が生じた際に、その収束時期やその他の状況の変化により、当社グループの事業及び業績に影響を与える可能性があります。

※ 本記載は将来において発生する可能性のあるすべてのリスクを網羅するものではありません。その他の主要なリスクについては有価証券報告書もご参照ください。



免責事項

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。

なお、本資料のアップデートは、例年5月頃を予定しております。

