株式会社アイリッジ（証券コード3917）

2027年3月期
第2四半期決算説明資料

2026年11月10日

INDEX

01 2027年3月期第2四半期決算について

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2Q決算ハイライト※1

Performance

27/3期 第2四半期累計実績（カッコ内は前年同期比）

売上高　3,506百万円（+13.2%）

調整後営業利益　8百万円

- 連結売上高は前年同期比+13.2%(3,506百万円)と堅調。EX-DX領域※2の成長や業務DX支援の大型案件が引き続き寄与したほか、ビジネスプロデュース事業も増収。
- 調整後営業利益は前年同期比92百万円増(8百万円)で黒字転換。アプリビジネス事業の粗利率改善により、2Q単独では同140百万円の大幅増益。

Strategy

主要トピックス

Flauroを2026/8正式リリース

バイトルトークがグッドデザイン賞受賞

- 企業向けAI運用基盤「Flauro（フラウロ）」を8月に正式リリース。社内での実証を経て、既に複数社へのサービス提供を開始。
- ディップとの共同開発案件「バイトルトーク」が「2026年度グッドデザイン賞」を受賞。
- 筑波銀行の公式アプリを「APPBOX」を活用し開発支援。

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

- 2Qに受託案件関連の特別損失(72百万円)を計上したものの、通期業績見通しは変更なし。
- 下期は社内でのAI駆動開発の適用範囲を拡大するとともに、その実践知見を活かした「Flauro」と「専任エンジニア（FDE）支援」の両輪で顧客のAXを強力に推進。売上・粗利率の向上により通期計画の達成を目指す。

※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

01 2027年3月期第2四半期決算について

01 27/3期2Q 決算概要※1

2Q累計は売上高が前年同期比+13.2%増、調整後営業利益が同92百万円増の8百万円。

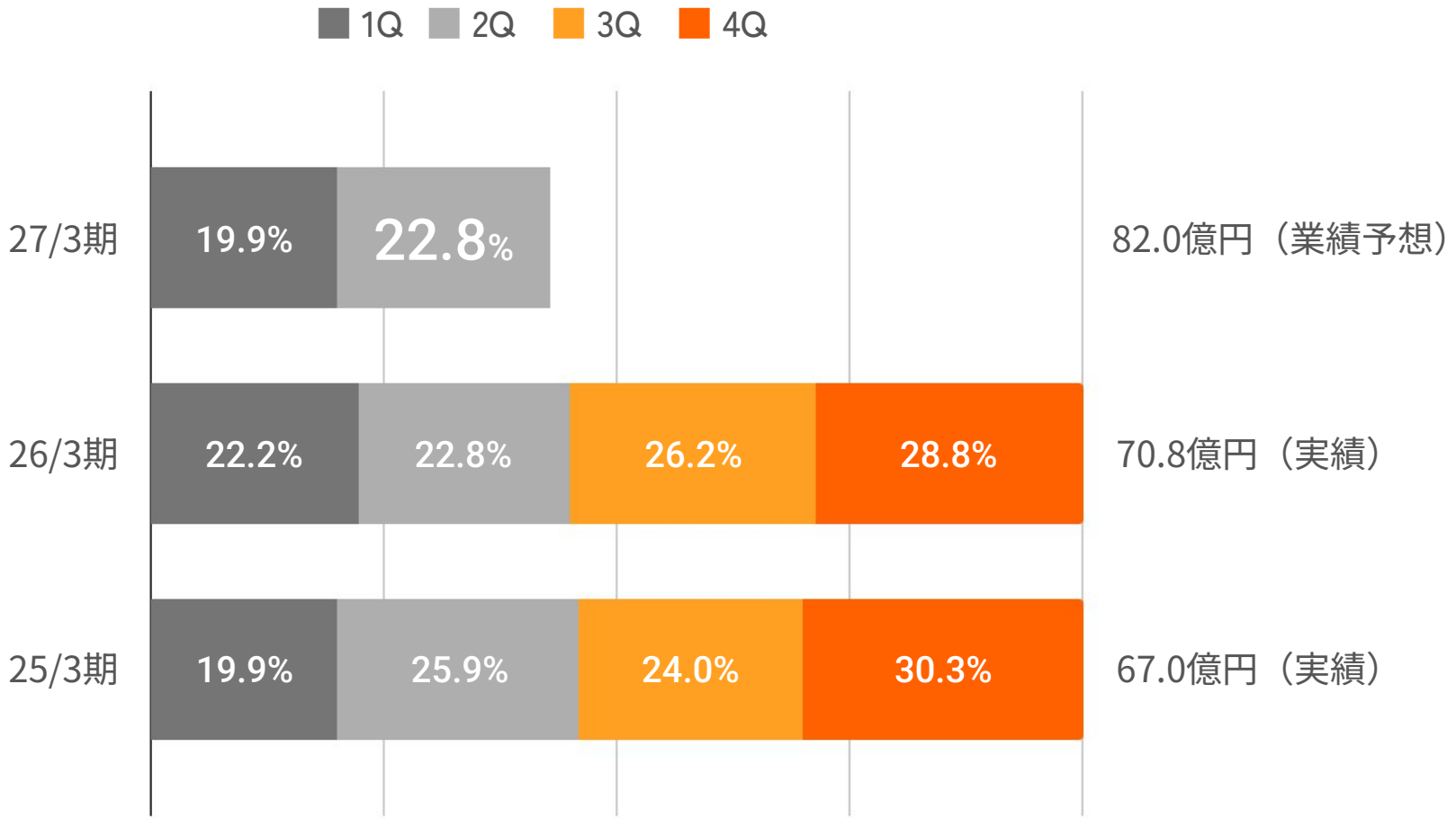
(百万円)	26/3期 連結 2Q累計	26/3期 連結 前年同期比	27/3期 連結 2Q累計	27/3期 連結 前年同期比	27/3期 連結 2Q単独	27/3期 連結 前年同期比
売上高	**3,096**	**+7.4%**	**3,506**	**+13.2%**	**1,871**	**+16.1%**
売上総利益	880	-3.4%	1,039	+18.0%	605	+31.0%
売上総利益率	28.4%	-3.2pt	29.6%	+1.2pt	32.3%	+3.8pt
調整後営業利益※2	**-83**	—	**8**	**—**	**94**	**—**
調整後営業利益率	—	—	0.3%	+3.0pt	5.0%	+7.9pt
経常利益	-92	—	-47	—	84	—
親会社株主に帰属する当期純利益	672	+1,668.4%	-95	—	15	-98.0%

※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

2Q単独の売上高進捗率は22.8%と前期並。

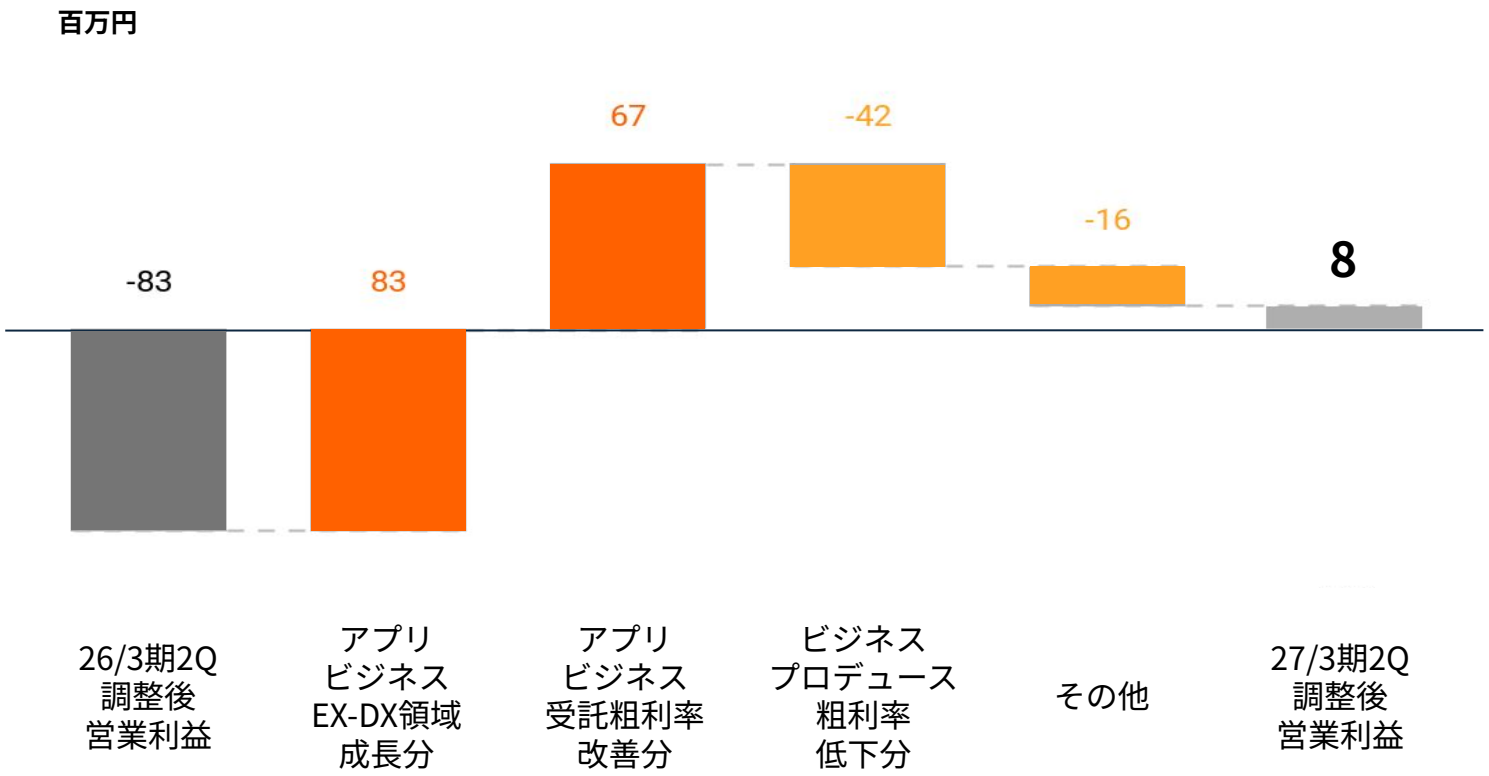
例年通りの下期偏重トレンドに加え、2Qに受注した大型案件の売上計上により下期の成長を見込む。



01 調整後営業利益※1・2の変動要因

調整後営業利益は前年同期比92百万円増の8百万円となり、黒字転換。

アプリビジネス事業は、EX-DX領域の継続成長に加え、受託開発案件の収益性向上による粗利率改善が増益に寄与。
ビジネスプロデュース事業は、大型の広告案件等の受注により増収となった一方、当該案件の原価率が高いことから案件ミックスが変化し、粗利率が低下。案件は下期も継続するが、売上拡大に伴う粗利額の増加でその影響を吸収する想定。



※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受託案件の収益性向上等により、2Q単独の調整後営業利益が前年同期比+52.6%と大幅増。

ビジネスプロデュース事業も売上高が同+34.1%と好調に推移しており、下期のさらなる拡大を図る。

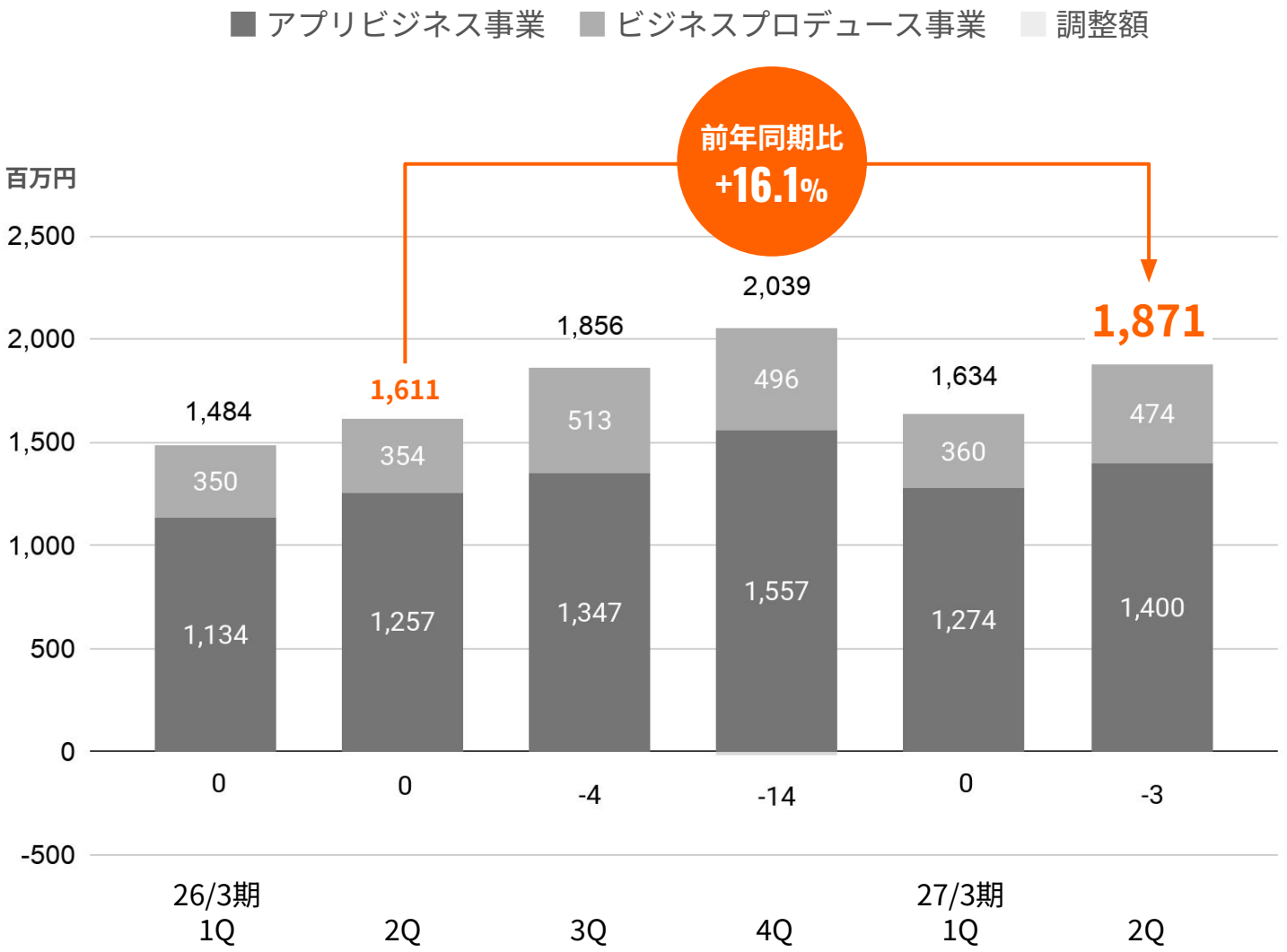
(百万円)		26/3期	27/3期		27/3期	
		2Q累計	2Q累計	前年同期比	2Q単独	前年同期比
売上高	**連結**	**3,096**	**3,506**	**+13.2%**	**1,871**	**+16.1%**
	アプリビジネス事業	2,392	2,674	+11.8%	1,400	+11.3%
	ビジネスプロデュース事業	704	834	+18.5%	474	+34.1%
	調整額	-0	-3	—	-3	—
調整後営業利益※2	**連結**	**-83**	**8**	**—**	**94**	**—**
	アプリビジネス事業	389	497	+27.8%	319	+52.6%
	ビジネスプロデュース事業	-6	-47	—	-8	—
	全社経費	-466	-454	—	-230	—
	調整額	—	13	—	13	—

※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）

2Q単独の売上高は前年同期比+16.1%増。

アプリビジネス・ビジネスプロデュース両事業ともに、例年同様売上高が下期に偏重することを見込む。

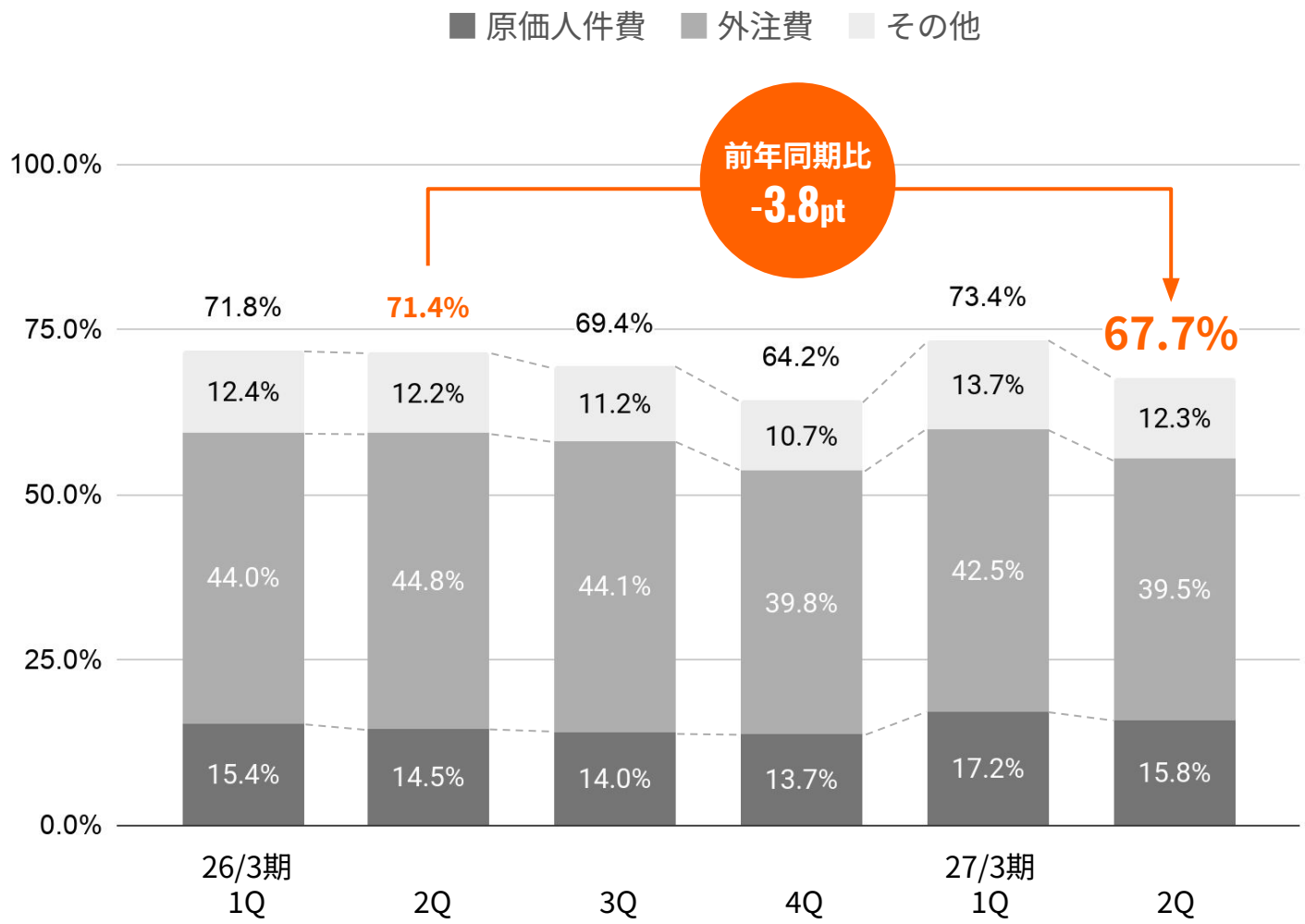


※ 26/3期の業績は2025/7/1付で株式譲渡を行った関係会社が営むフィンテック事業の実績を除外した数値を表示している

01 原価率※の推移（連結）

2Q単独の原価率は前年同期比3.8pt改善し、67.7%へ低下。

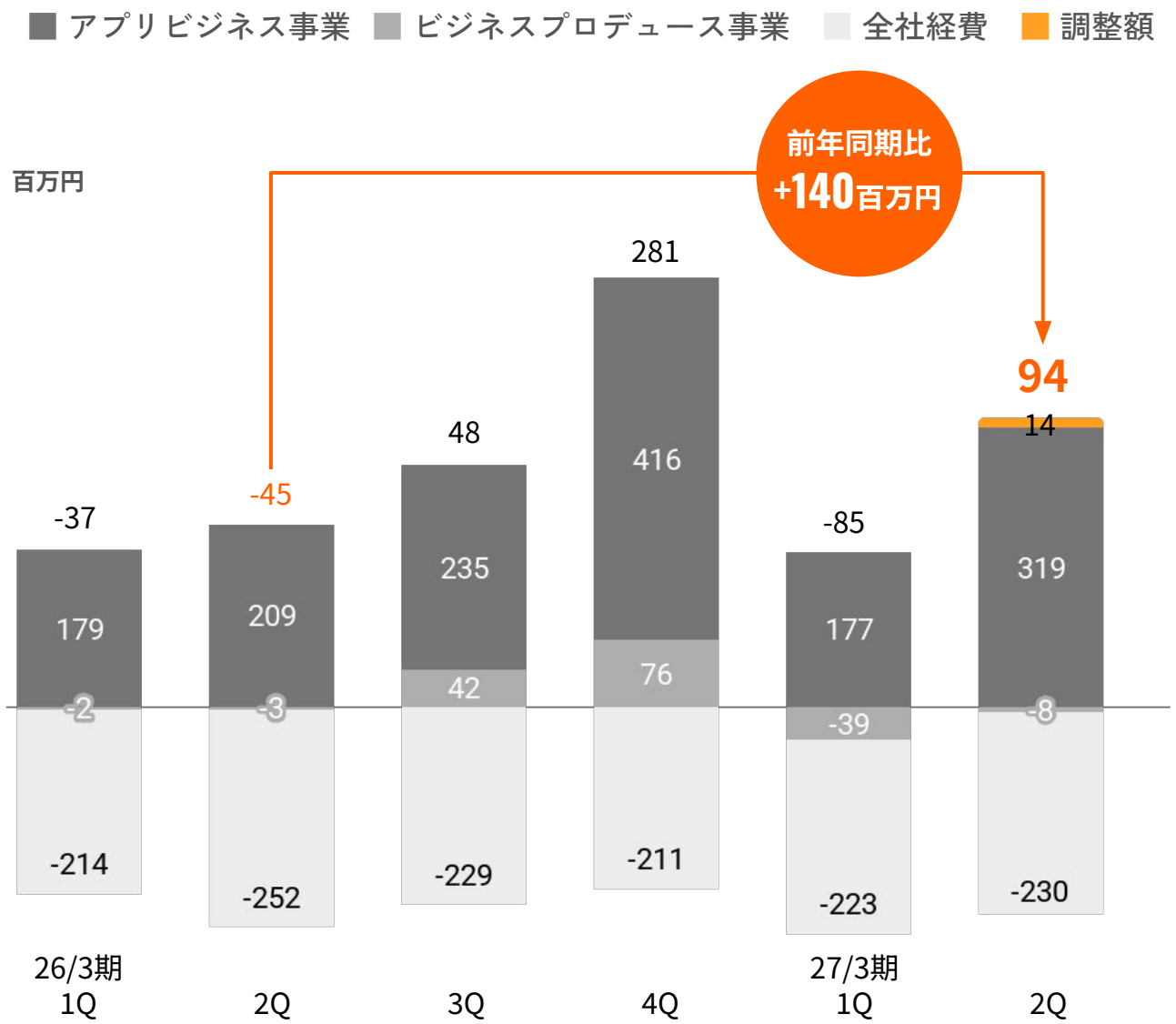
アプリビジネス事業における受託開発案件の収益性向上が、ビジネスプロデュース事業の高原価率案件の影響を吸収。



※ 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）

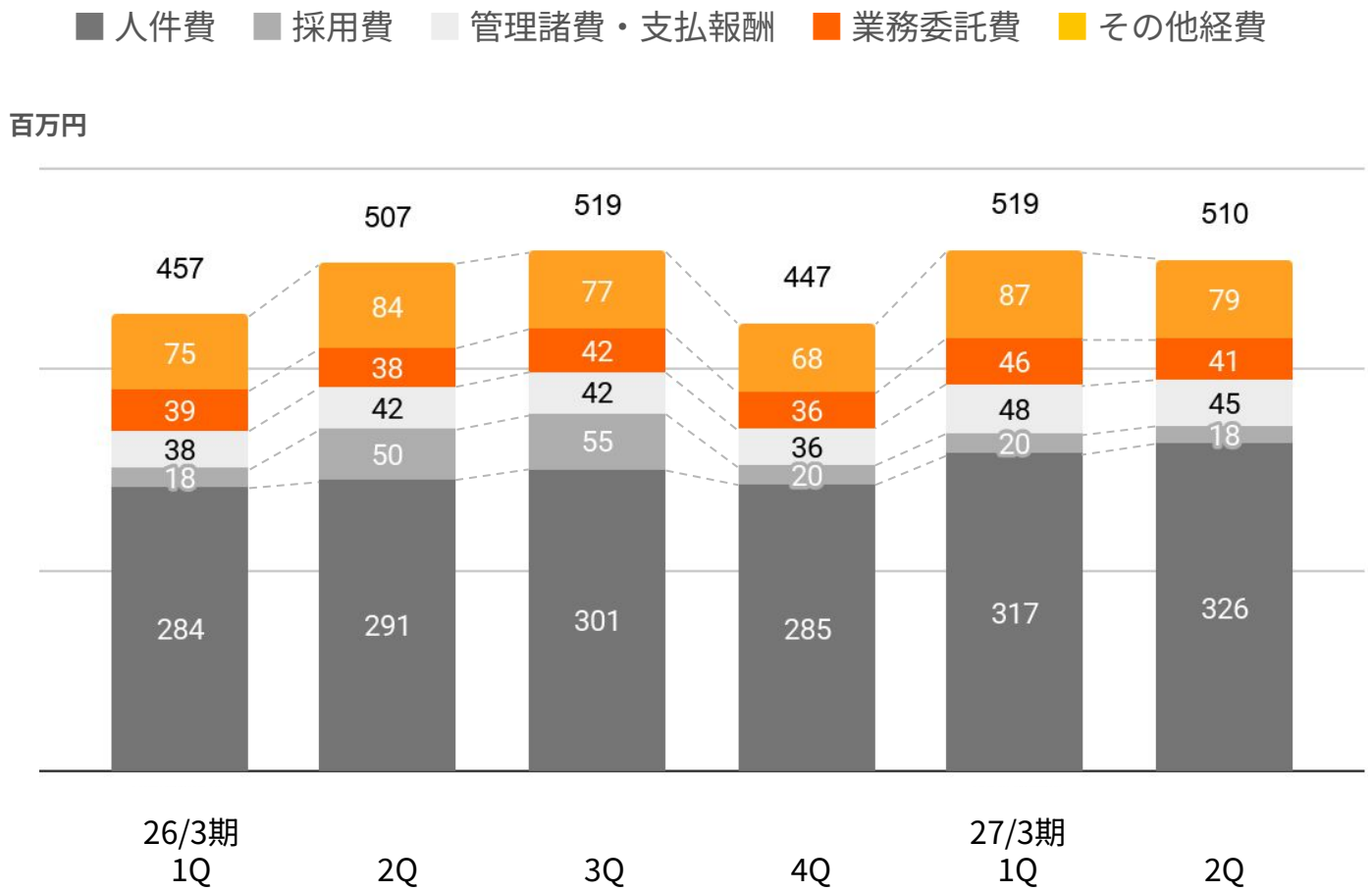
2Q単独の調整後営業利益は前年同期比140百万円増の94百万円。



※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）

事業成長に伴う人員増により人件費は増加したが、費用対効果を重視したコストコントロールにより販管費全体では1Q比で減少。

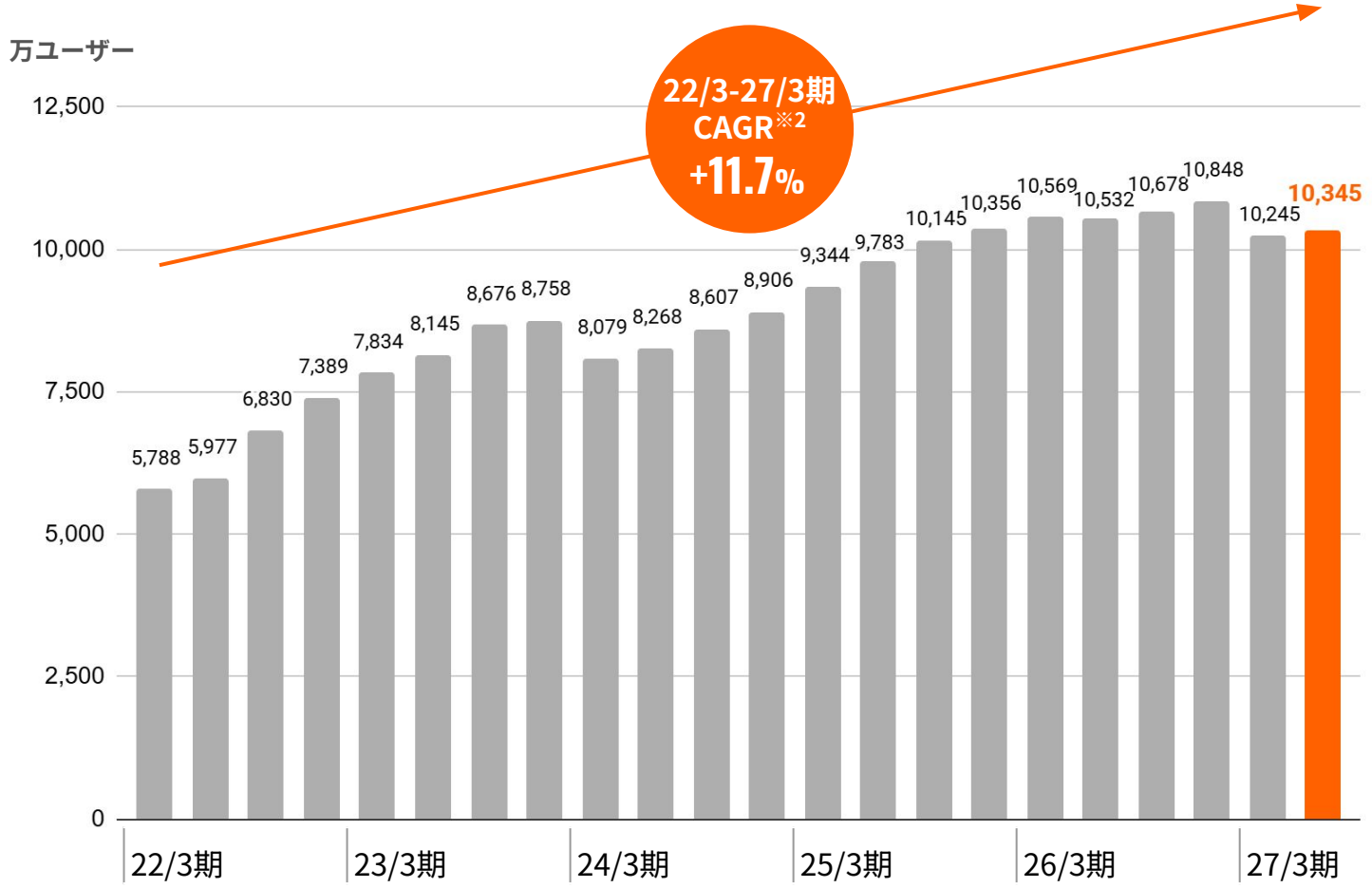


※1 26/3期の業績は2025/7/1付で株式譲渡を行った関係会社が営むフィンテック事業の実績を除外した数値を表示している
※2 調整後販売管理費＝販売管理費－（株式報酬費用＋M&Aにより生じた無形資産の償却費用＋その他一時費用）

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、2021年4-6月以降でCAGR+11.7%と成長基調。

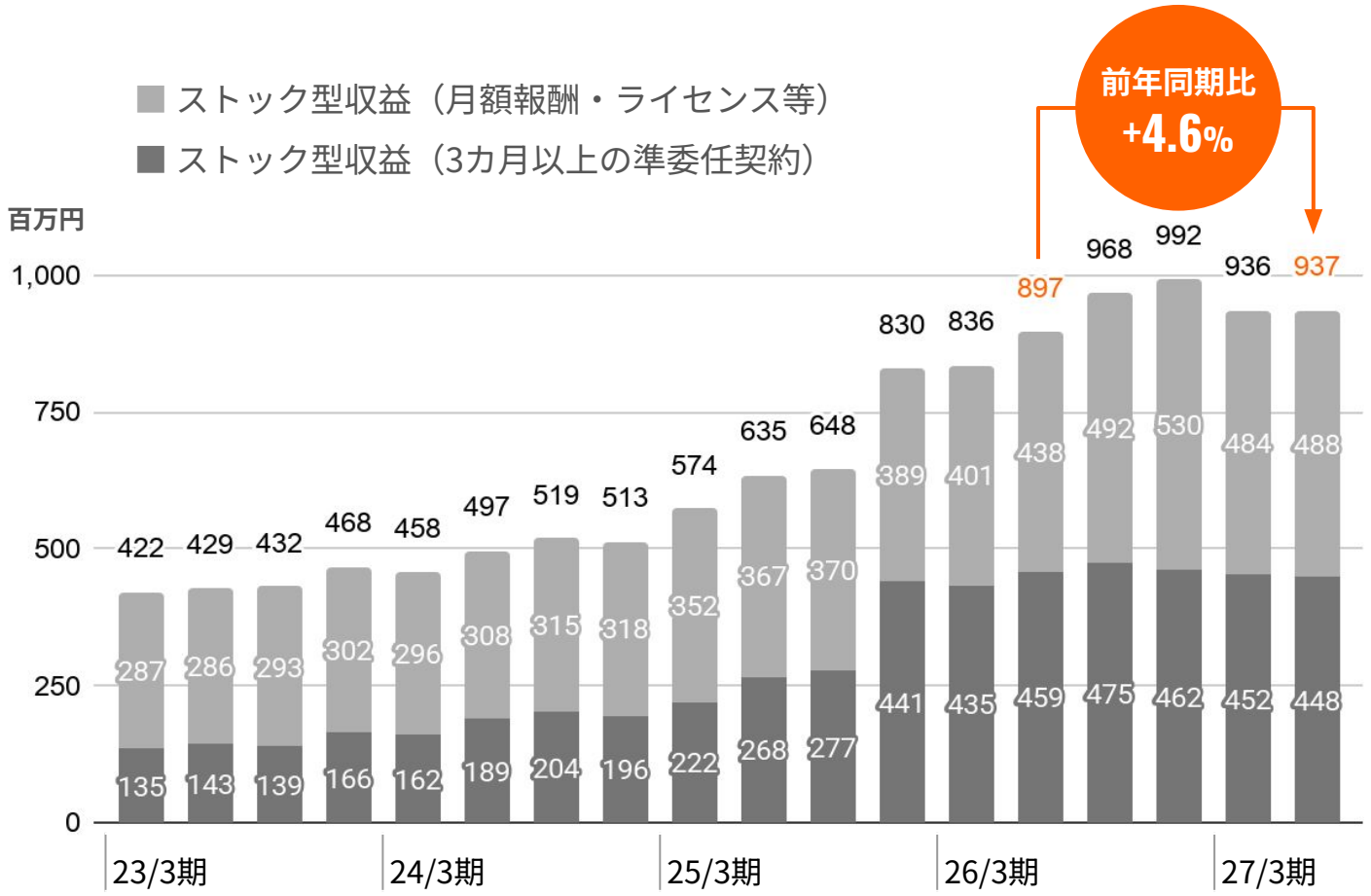
短期的には一定程度の解約が生じる可能性があるものの、中長期では今後も増加できる見通し。



※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 ストック型収益※の推移

1Qの一部顧客サービスの終了や内製化に伴う解約影響をこなし、ストック型収益は前年同期比+4.6%と引き続き増加基調を維持。



※ 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（4～6月）		2Q（7～9月）		3Q（10～12月）		4Q（1～3月）		1Q（4～6月）		2Q（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
売上高	**1,484**	**100.0%**	**1,611**	**100.0%**	**1,856**	**100.0%**	**2,039**	**100.0%**	**1,634**	**100.0%**	**1,871**	**100.0%**
売上原価	1,065	71.8%	1,150	71.4%	1,289	69.4%	1,310	64.2%	1,200	73.4%	1,266	67.7%
原価人件費	228	15.4%	233	14.5%	260	14.0%	278	13.7%	281	17.2%	296	15.8%
外注費	653	44.0%	720	44.8%	820	44.1%	812	39.8%	695	42.5%	739	39.5%
その他原価	183	12.4%	196	12.2%	207	11.2%	218	10.7%	223	13.7%	230	12.3%
売上総利益	**419**	**28.2%**	**461**	**28.7%**	**567**	**30.6%**	**729**	**35.8%**	**434**	**26.6%**	**605**	**32.3%**
調整後販売管理費※2	457	30.8%	507	31.5%	519	28.0%	447	22.0%	519	31.8%	510	27.3%
人件費	284	19.2%	291	18.1%	301	16.3%	285	14.0%	317	19.4%	326	17.4%
採用費	18	1.3%	50	3.2%	55	3.0%	20	1.0%	20	1.3%	18	1.0%
管理諸費・支払報酬	38	2.6%	42	2.6%	42	2.3%	36	1.8%	48	2.9%	45	2.4%
業務委託費	39	2.6%	38	2.4%	42	2.3%	36	1.8%	46	2.8%	41	2.2%
のれん償却費	―	―	―	―	―	―	―	―	―	―	0	0.0%
その他経費	75	5.1%	84	5.2%	77	4.2%	68	3.4%	87	5.3%	79	4.2%
調整後営業利益※3	**-37**	―	**-45**	―	**48**	**2.6%**	**281**	**13.8%**	**-85**	―	**94**	**5.0%**

※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

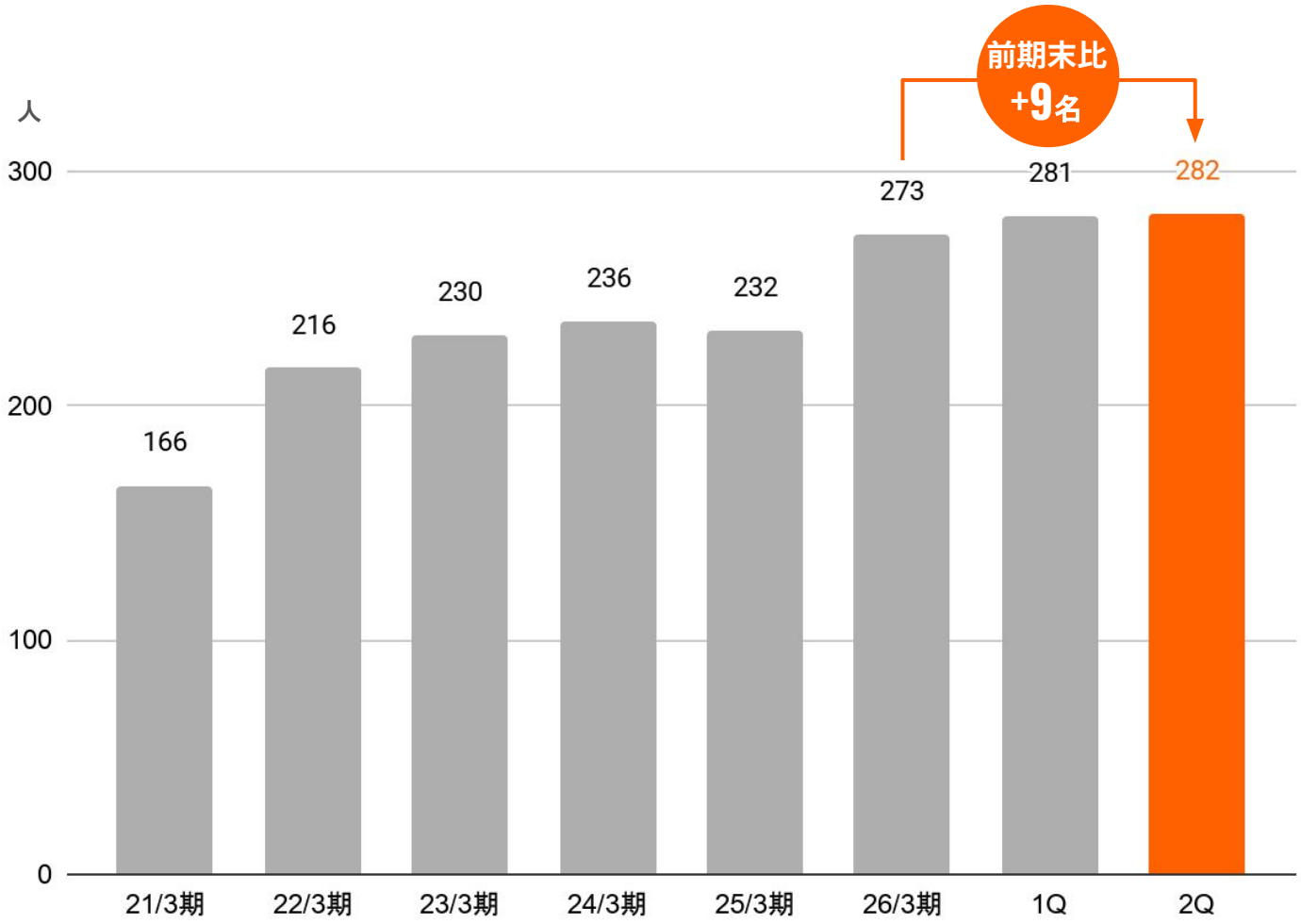
01 ［ご参考］貸借対照表

(百万円)	27/3期2Q (連結) 期末実績	構成比(%)
流動資産	3,663	71.7%
現金及び預金	1,799	35.2%
受取手形及び売掛金	914	17.9%
契約資産	239	4.7%
仕掛品	73	1.5%
固定資産	1,444	28.3%
ソフトウエア	903	17.7%
繰延税金資産	176	3.4%
資産合計	**5,108**	**100.0%**
流動負債	1,742	34.1%
買掛金	403	7.9%
短期借入金	500	9.8%
1年内返済長期借入金	450	8.8%
賞与引当金	96	1.9%
固定負債	404	7.9%
長期借入金	362	7.1%
負債合計	**2,146**	**42.0%**
純資産合計	**2,961**	**58.0%**
負債・純資産合計	**5,108**	**100.0%**

01 ［ご参考］従業員数（連結）※の推移

連結従業員数は282名と前期末比+9名の増加。

引き続き稼働が高いEX-DX領域やプロジェクトマネージャーを中心とする採用を行っている。



※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7月以降のニュース（1/2）

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（たっちアルバム）」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
2026/8/24	アイリッジ、iOS関連技術者のためのカンファレンス「iOSDC Japan 2026」にゴールドスポンサーとして協賛
2026/8/26	国内初、「AIの確認疲れ」を自動解消するAI運用基盤「Flauro（フラウロ）」を正式リリース
2026/9/18	筑波銀行の福利厚生サービス「ハッピーエールサポート」「APPBOX」を活用し公式アプリを提供開始

01 ［ご参考］2026年7月以降のニュース（2/2）

2026/10/14	アイリッジ、「Japan IT Week 秋 ソフトウェア受託開発・開発支援展」に出展
2026/10/15	アルバイトコミュニケーションアプリ「バイトルトーク」、「2026年度グッドデザイン賞」を受賞
2026/11/2	広告業界屈指のクリエイター・小林慎一氏がアイリッジ執行役員CCOに就任、AI時代の新体制へ
2026/11/4	LINEで簡単応募、総額 777 万円分山分け！「ウコンの力」冬のキャンペーンが 11/4 から開始
2026/11/4	【全95行調査】住宅ローン金利、AI回答の5回に1回は公式サイトと違う数字。7割は「実態より不利な方向」

02 主な経営/事業トピックス

02 AI運用基盤「Flauro（フラウロ）」の正式リリース

2026年8月にAI運用基盤「Flauro」を正式リリース。

AI活用の課題である「確認の手間」と「利用料の増加・管理」に対し、使い慣れたツールのまま複数AIの自動使い分けや一元管理を実現。自社グループ内の実証ではAI利用費を約93.5%削減※。

Flauroで何が変わるか

これまで

・AIが作った成果物を、人がすべて確認
・どの作業も高性能なAIで処理
・部署ごとにばらばらのAI契約・請求

↓

確認の手間・AI利用料の増加、利用状況が不透明

Flauro導入後

使い分け
依頼内容に応じて、AIを自動で使い分け

必要な確認だけ
人が見るのは、重要な確認だけ

見える・まとまる
誰が・いつ・何に使ったかを記録
請求は一つに、予算内で管理

AI利用費 約93.5%削減※
当社グループでの実証結果（人が見るべきところだけ、人が見る）

※当社グループの実利用ログ6,540件をもとに、すべてを高性能なAIモデルで処理した場合と比較（当社調べ）

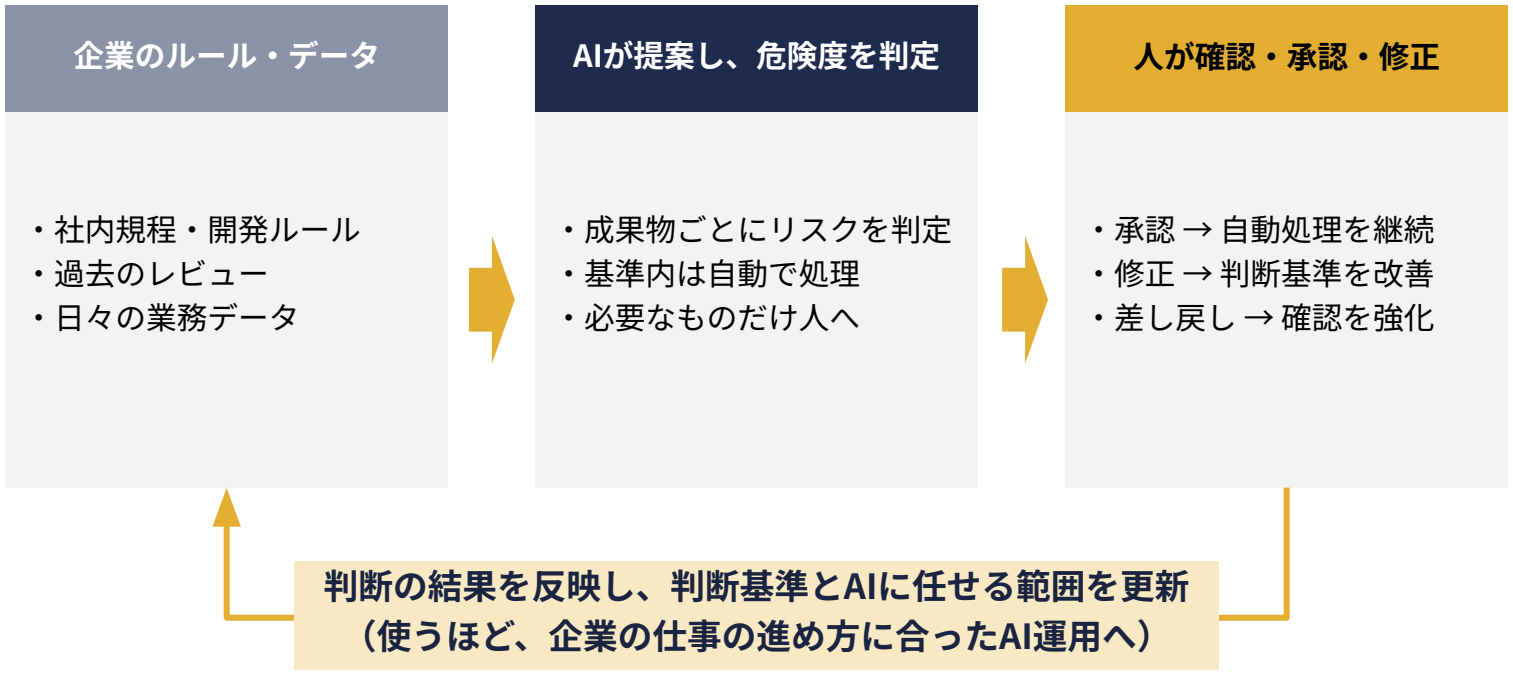
02 Flauroの特徴・強み：人の判断から学び、確認の手間を減らす

特定のAIに依存せず、企業内のAI全体を安全に運用する基盤として機能。

AIの成果物ごとに危険度を判定し、人の確認が必要なものだけを示す国内初※1の仕組み（HITL※2）を実装。さらに、人の判断から学び、自動処理の範囲を安全に広げる独自の仕組みは特許出願中。

人の判断から学び、任せる範囲を広げる仕組み(HITL)

国内初※1 ・ 特許出願中



※1 複数 LLM の自動ルーティングと、承認・修正等の業務フィードバックに基づく HITL 適用条件の継続最適化を一体化した企業向けAI 基盤として（2026 年 8 月時点、自社調べ）
※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

02 Flauroを活用したAX（AIトランスフォーメーション）の推進：自社での実践から外部展開へ

当社内では、Flauroを活用したAI駆動開発を複数の案件で実施しており、27/3期中の全社展開・定着を目指す。

また対外的には、年率50%超の急成長が見込まれるAIエージェント市場※1に対し、「製品提供」と「専任エンジニア（FDE）支援」の両輪で外部顧客の「AX」を推進する。

①自社内での実践 AI駆動開発※2	• AI開発推進の専任部署を立ち上げ、Flauroを活用したAI駆動開発を推進 • 試験導入した複数の案件で、開発原価の低減効果を確認 • Flauro自体もこの手法で開発し、リリース後も週次で機能を追加（2026年10月は6回）
②外部への提供 Flauroの導入 (継続収益)	• 外部企業での導入を開始し、導入企業から評価を得ている • 利用人数とAIの利用量に応じた月額の利用料で、継続的な収益を積み上げる
③現場で定着 専任エンジニア支援 (FDE※3)	• 顧客の現場に入り、業務の整理からFlauroを使ったAIの導入・定着までを支援 • 付加価値の高い支援として、単価は従来の受託開発の約1.5倍※4 • 支援先から生まれるAI駆動開発の案件にもつなげる

※1 富士キメラ総研「2025 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」（2025年3月、AIエージェント市場）
※2 要件の整理から設計・開発・テスト・レビューまでを、AIと人が役割分担して進める当社の開発手法
※3 顧客の現場に入り、業務の整理からAIの導入・定着までを担う専任エンジニア
※4 当社の受託開発における従来のエンジニア単価（月額）との比較（当社調べ）

02 「バイトルトーク」、2026年度グッドデザイン賞を受賞

ディップと共同開発・デザインを行ったアルバイトコミュニケーションアプリ「バイトルトーク」が、公益財団法人日本デザイン振興会が主催する2026年度グッドデザイン賞を受賞。

高い機密性を備えつつ、誰もが直感的に使える仕組みを構築した点が評価された。

GOOD DESIGN AWARD 2026



02 筑波銀行の公式アプリ「ハッピーエールサポートアプリ」を開発支援

筑波銀行が提供する福利厚生サービス「ハッピーエールサポート」の公式アプリ「ハッピーエールサポートアプリ」を、アプリビジネスプラットフォーム「APPBOX」を活用して開発支援。

本アプリの提供を通じてハッピーエールサポートのさらなる利用促進を目指すとともに、今後は契約従業員の拡大等、顧客接点の強化を検討予定。



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	ビジネス創出力	顧客基盤
・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	・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	・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

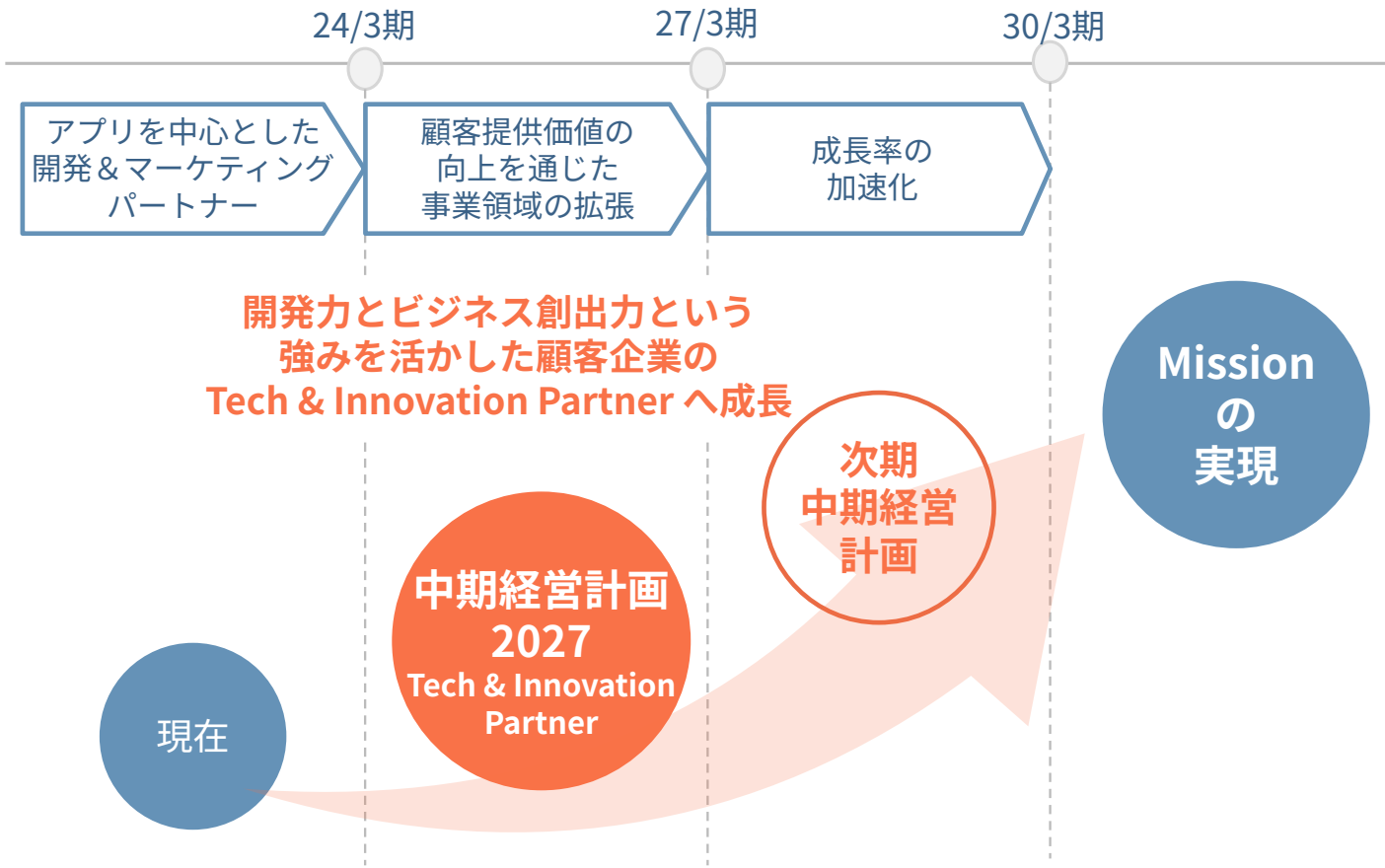
外部環境の変化・トレンド

- 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

ビジネス創出力を活用した顧客提供価値の向上

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

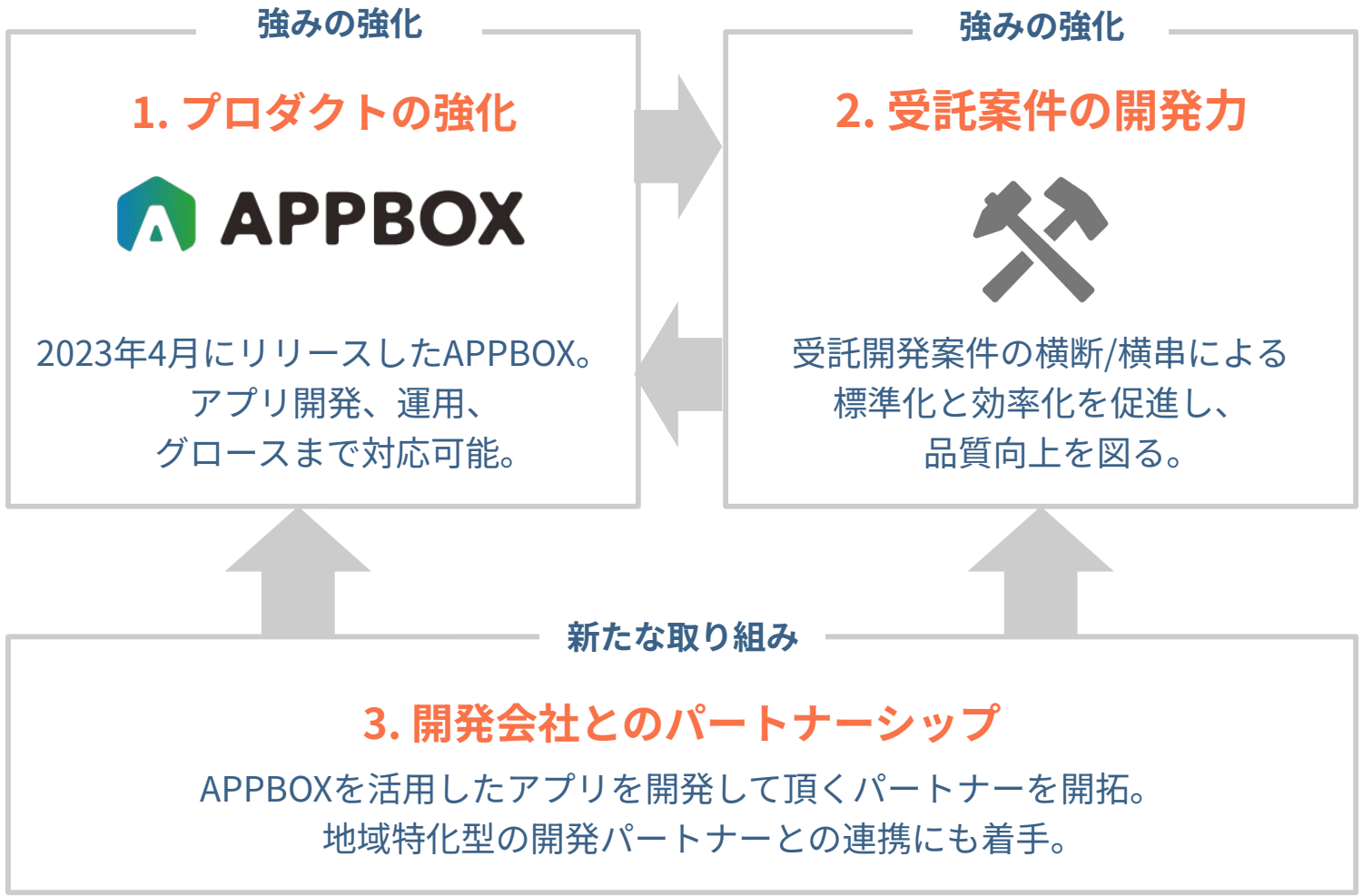
03 アプリ関連を中心としたアプリビジネス事業の成長

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

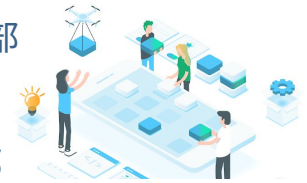
開発パートナー企業

- 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

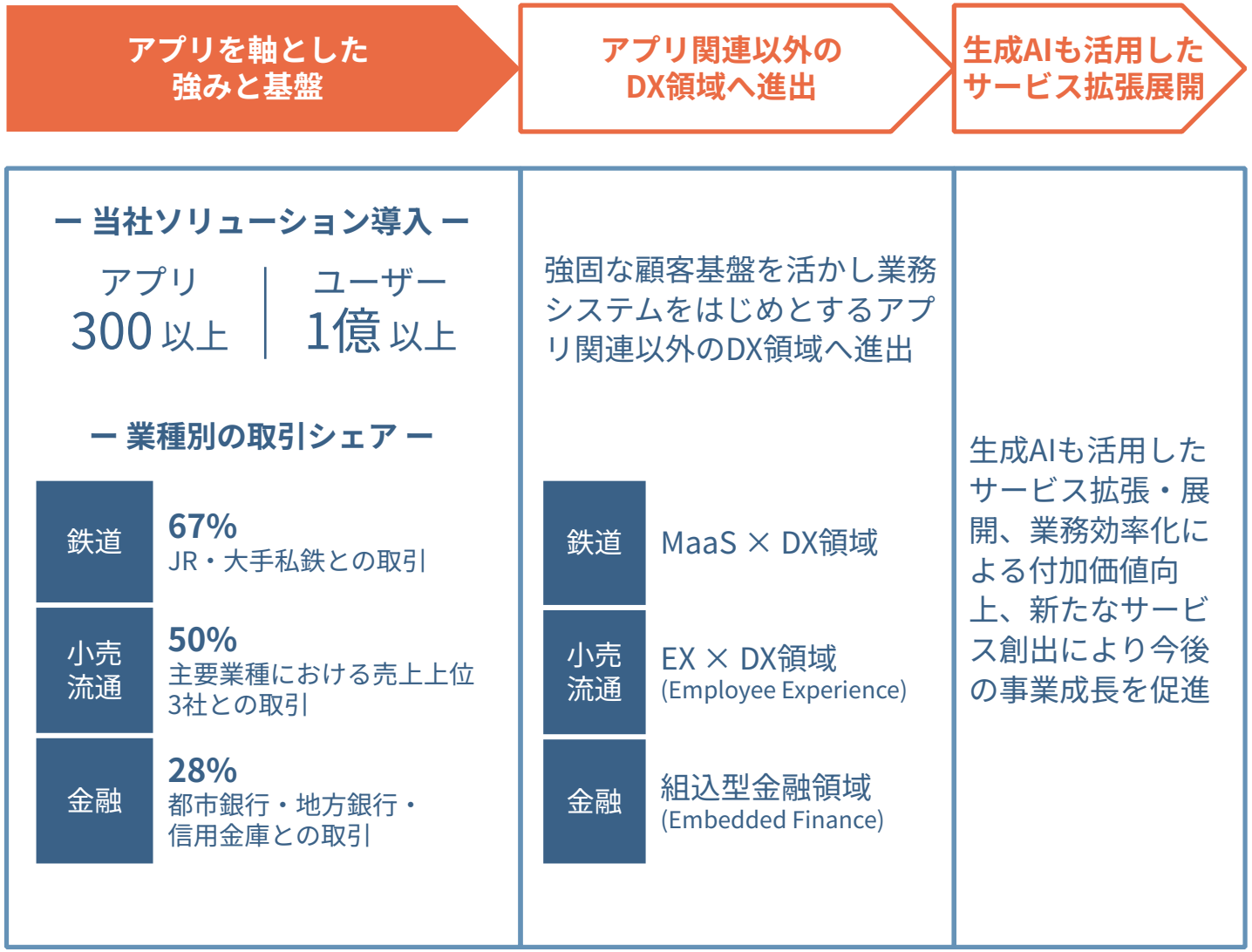
事業開発
OMOビジネス

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。

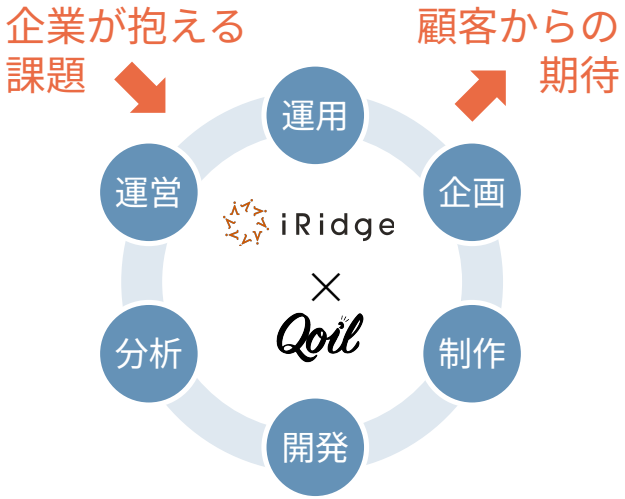
25/3期の取り組み実績として、成田国際空港の採用ブランディングの支援を実施

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

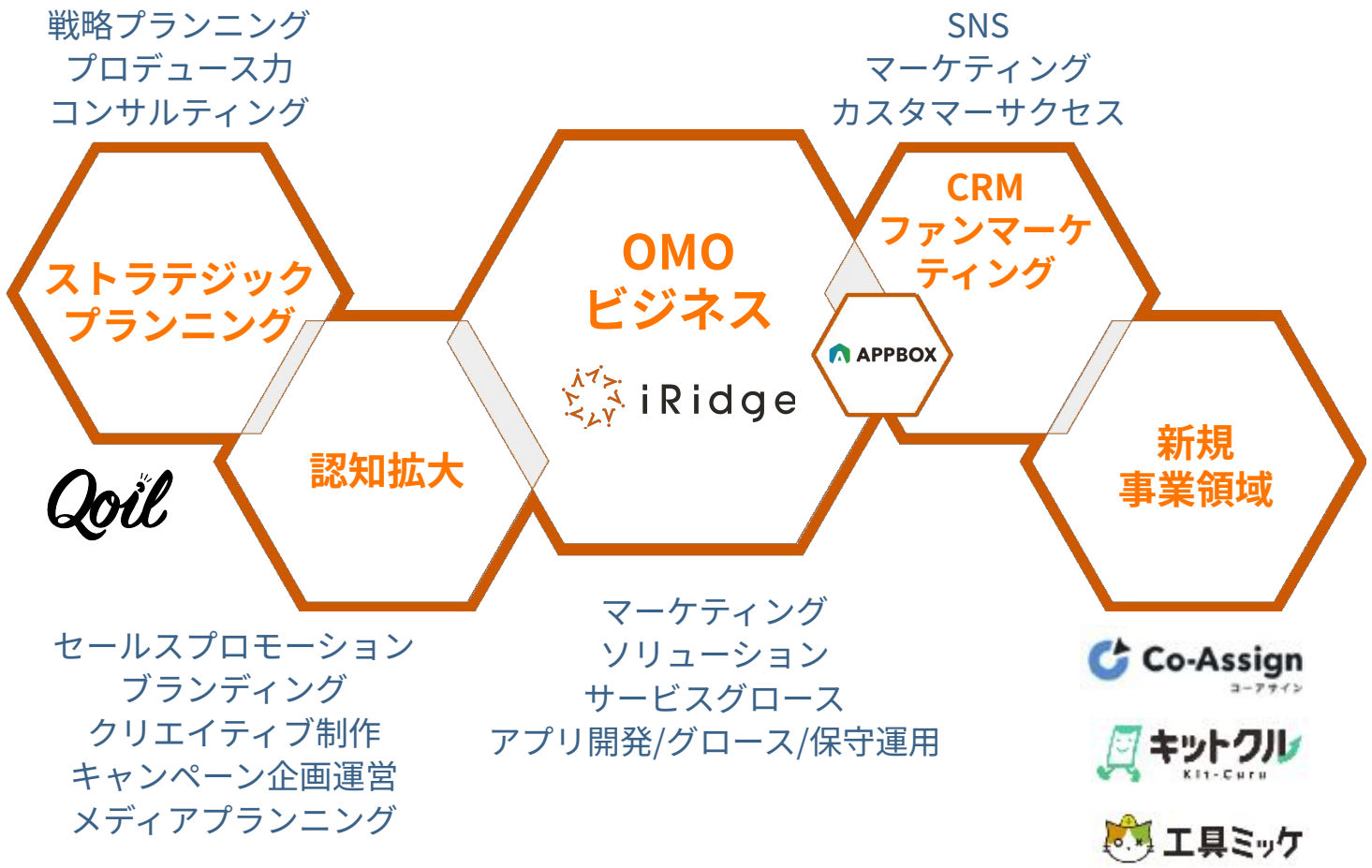
企業の課題に対して顧客の期待を超えるExperienceをワンストップで提供支援



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

Co-Assign コーアサイン

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

dip ＋ iRidge

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。

・HAKUHODO・ ＋ iRidge

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

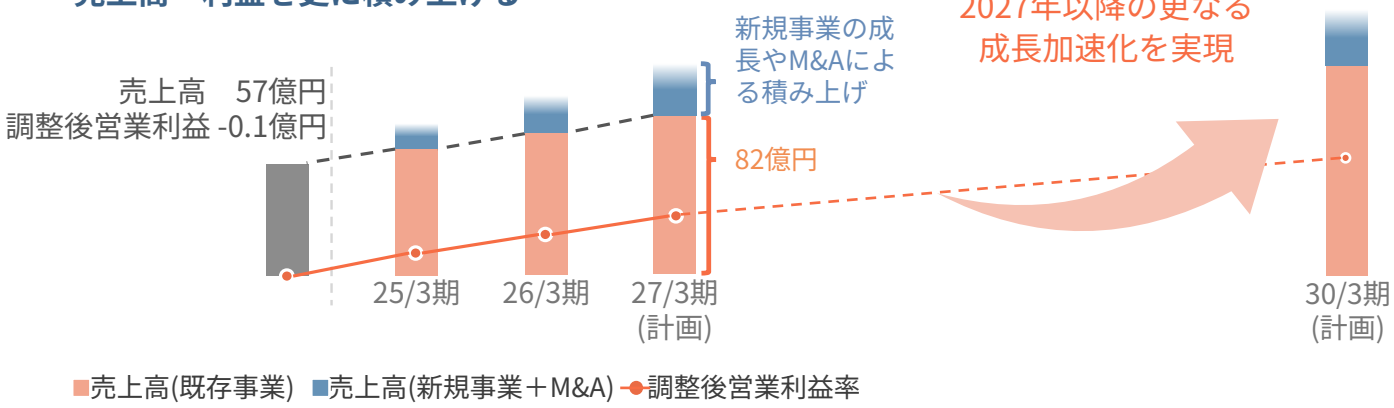
27/3期において売上高82億円・調整後営業利益5億円以上をオーガニック成長のみで達成するとともに、新規事業の成長やM&Aにより売上・利益を更に積み上げる。長期目標として30/3期に売上高150億円・調整後営業利益15億円の達成を目指す。

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

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※1	実績※1	目標
売上高	60億円	69億円	82億円
調整後営業利益※2	1.4億円	2.4億円	5億円
調整後営業利益率	2.3%	3.5%	6.1%

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
調整後営業利益率	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

※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

04 ミッション


Tech Tomorrow
テクノロジーを活用して、
わたしたちがつくった新しいサービスで、
昨日よりも便利な生活を創る。

04 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
	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 株式会社オルクストラAI 株式会社HAKUHODO BRIDGE（関連会社）	
資本金	13億85百万円（2026年9月末）	
従業員数	282人（2026年9月末、連結）	

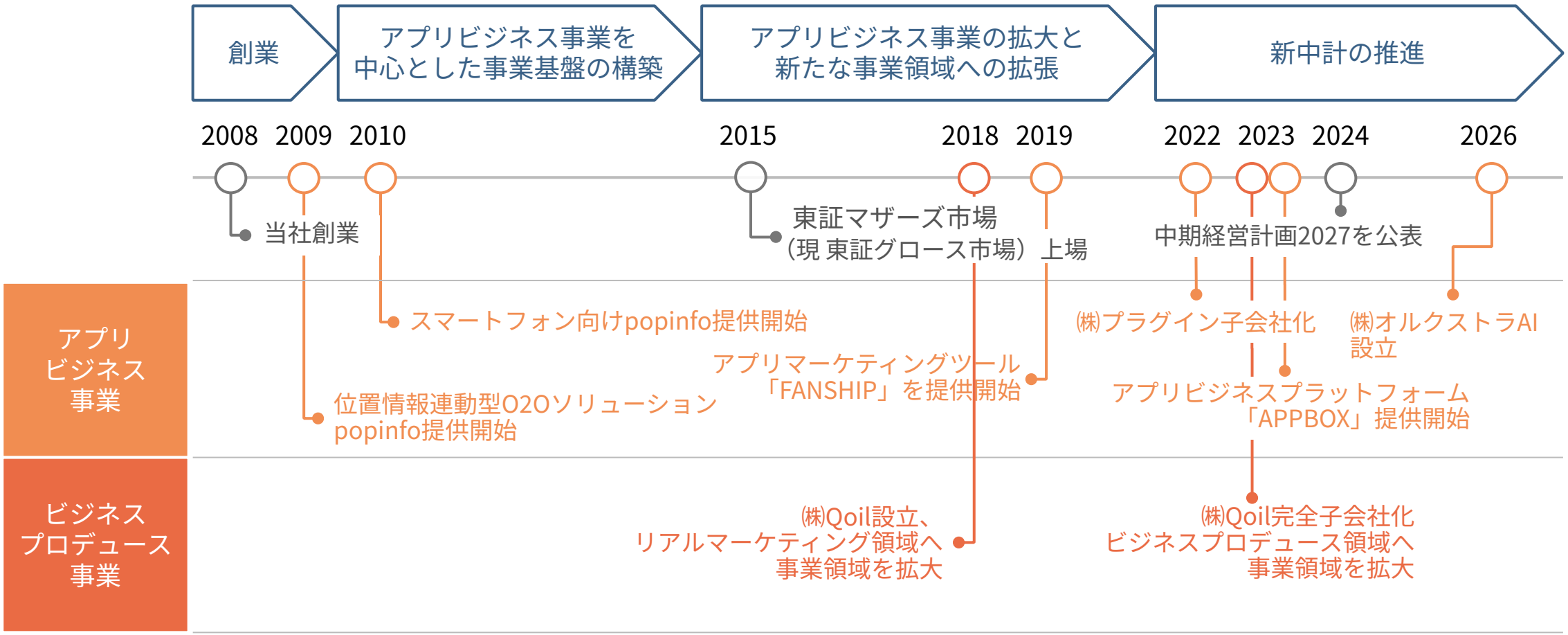
株主構成(2026年9月末現在)

小田　健太郎	29.8%
ディップ	4.6%
五味　大輔	3.5%
楽天証券	2.5%
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%
金沢　聖文	1.3%

※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。

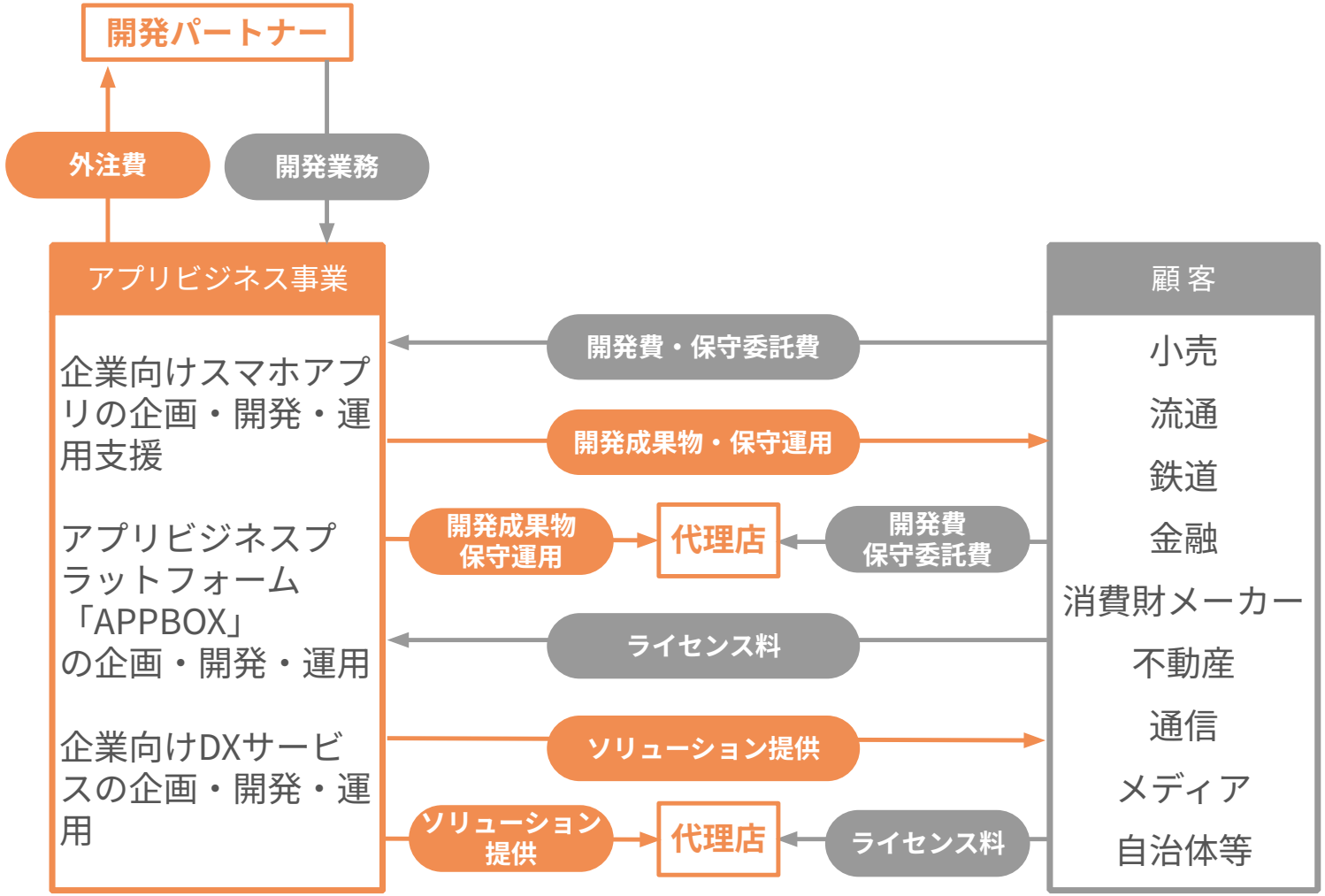
アプリビジネス事業	ビジネスプロデュース事業
・企業向けスマホアプリの企画・開発運用支援 ・アプリビジネスプラットフォーム「APPBOX」の企画・開発・運用 ・企業向けDXサービスの企画・開発・運用	・統合マーケティング支援、ビジネスコンサルティング・実行支援 ・イベントや店舗集客促進等のリアルマーケティング支援
セグメント売上高 52.9億円	**セグメント売上高 17.1億円**

※売上高は26/3期実績

04 アプリビジネス事業　事業の流れ

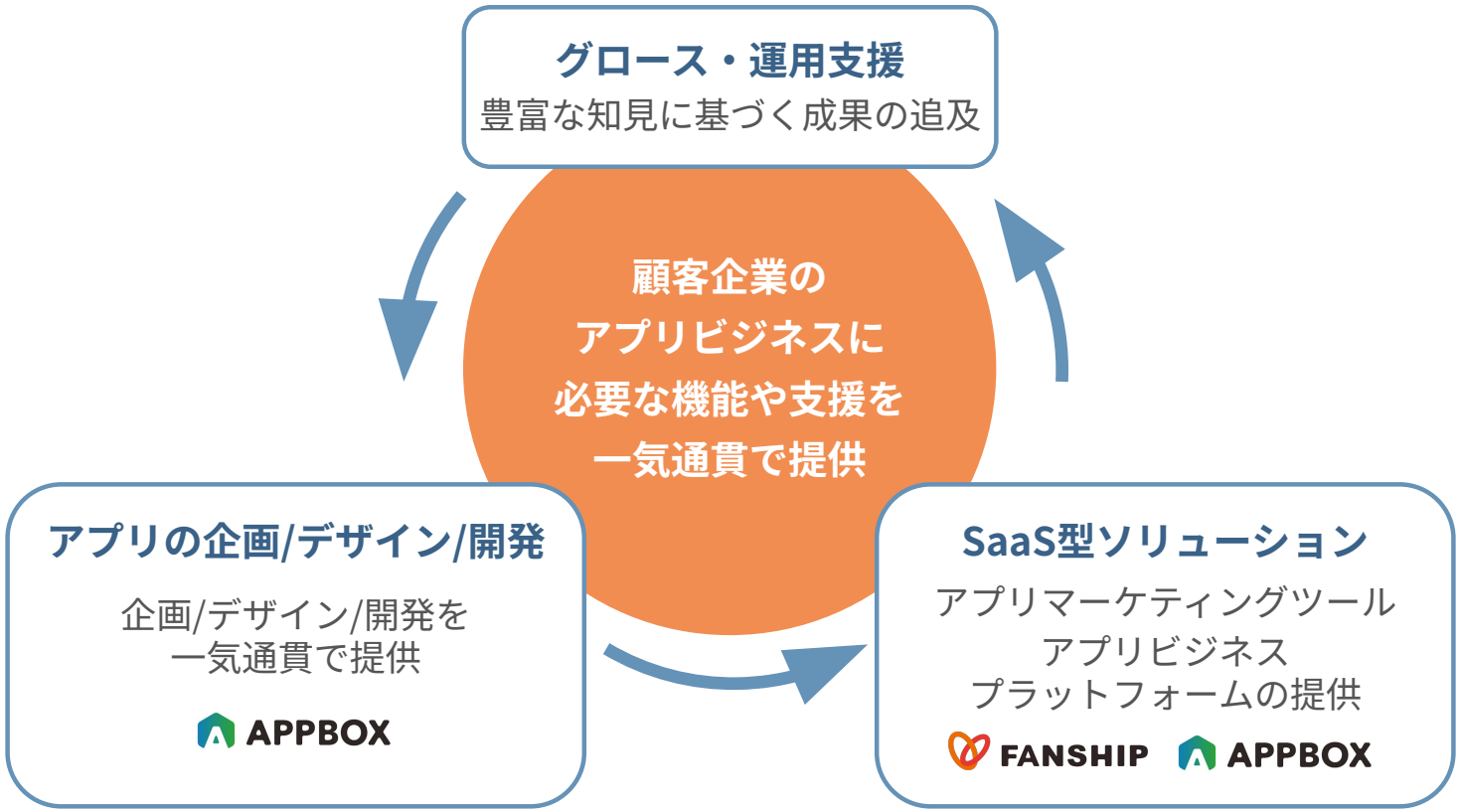
アプリビジネス事業

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。



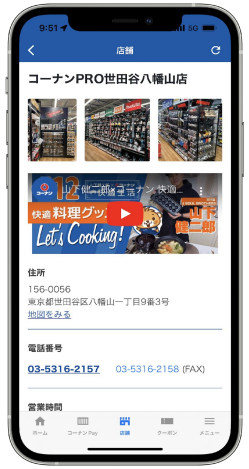
04 事例：アプリ開発

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

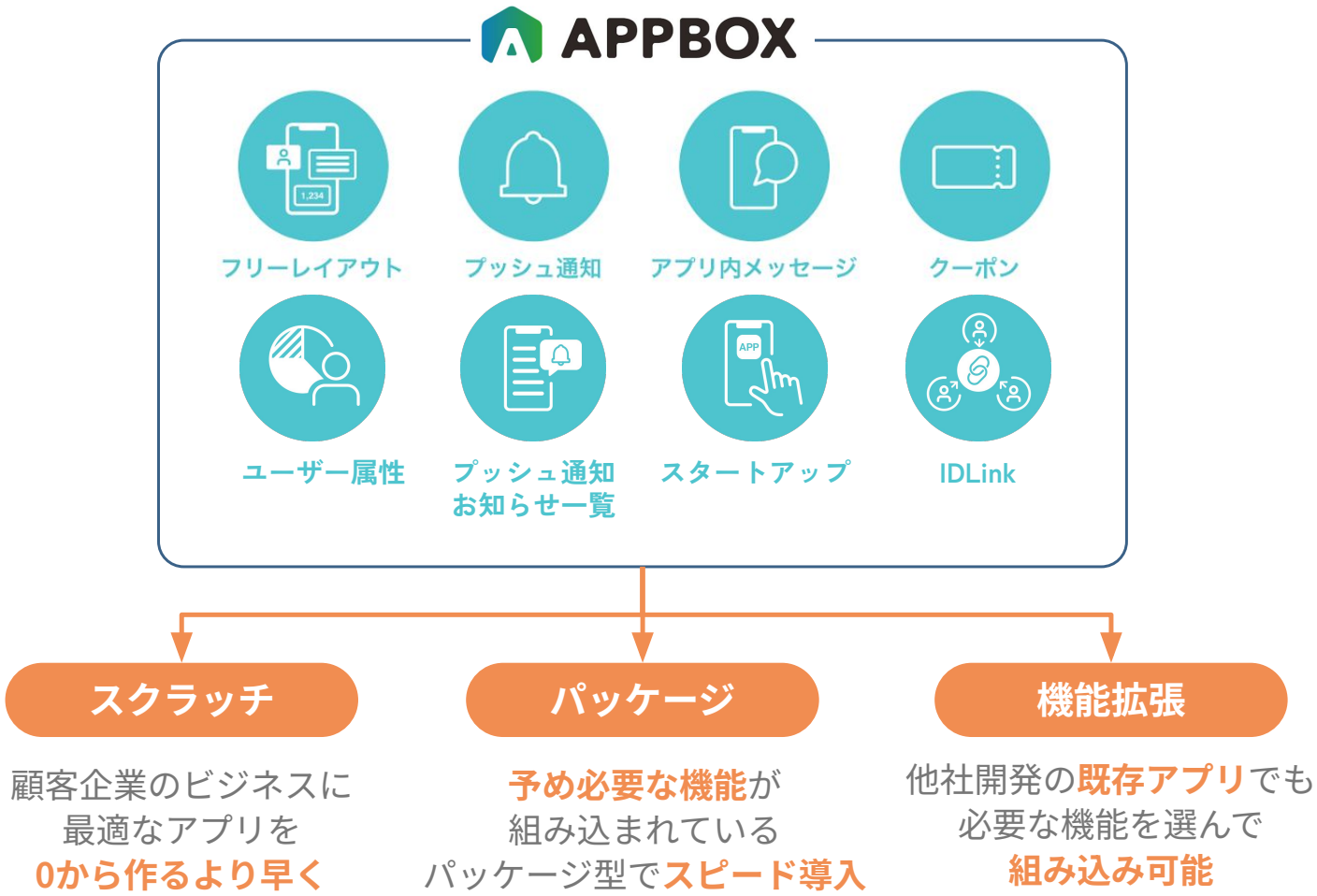


沿線地域の交通/
生活/観光を繋ぐ
名古屋鉄道の
MaaSアプリ

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

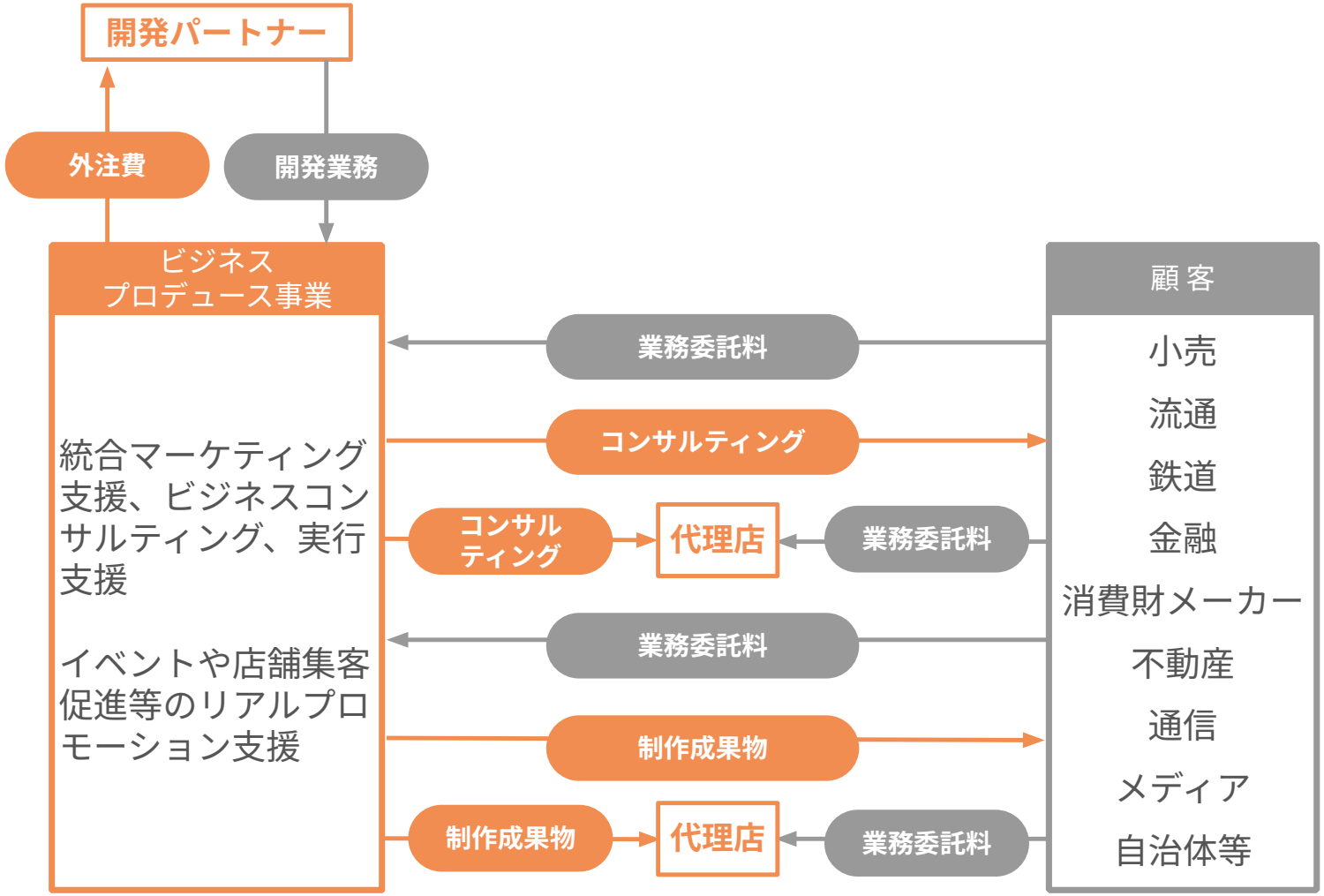
「APPBOX」は30種類以上の「BOX機能」と呼ばれるアプリで使う各種機能群(SDK)を組み合わせることで、アプリのスクラッチ/パッケージ開発、既存アプリの機能拡張、マーケティング施策まで、アプリビジネスに必要な全てを支援するプラットフォーム。
24/3期2Qに市場投入。



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。



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、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

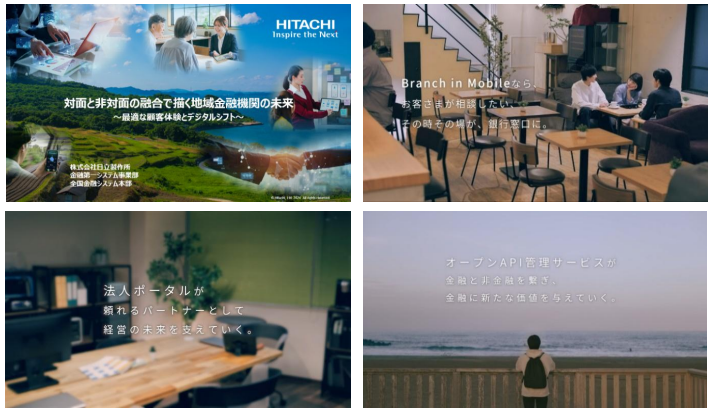
ビジネスプロデュース事業

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

戦略・企画 → UIUXデザイン → アプリ企画・要件定義・設計・開発 → グロース支援

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）

TREASURE DATA / AppsFlyer / MyPallete / Adobe Experience Cloud / CAFIS Pitt / AnserParaSol / Wi2 Wire & Wireless / COTRA / Pay / HITACHI Inspire the Next 株式会社 日立ソリューションズ

多岐にわたる顧客システムとの連携実績

顧客の持つ様々なシステムとの連携実績
- POS、決済システム
- 鉄道の運行管理システム
- 業務システム、基幹システム
- 顧客企業の運用するCRM
- 生成AIなど先端技術の活用支援

など

機能や施策を実現するクラウドインフラを最大限活用

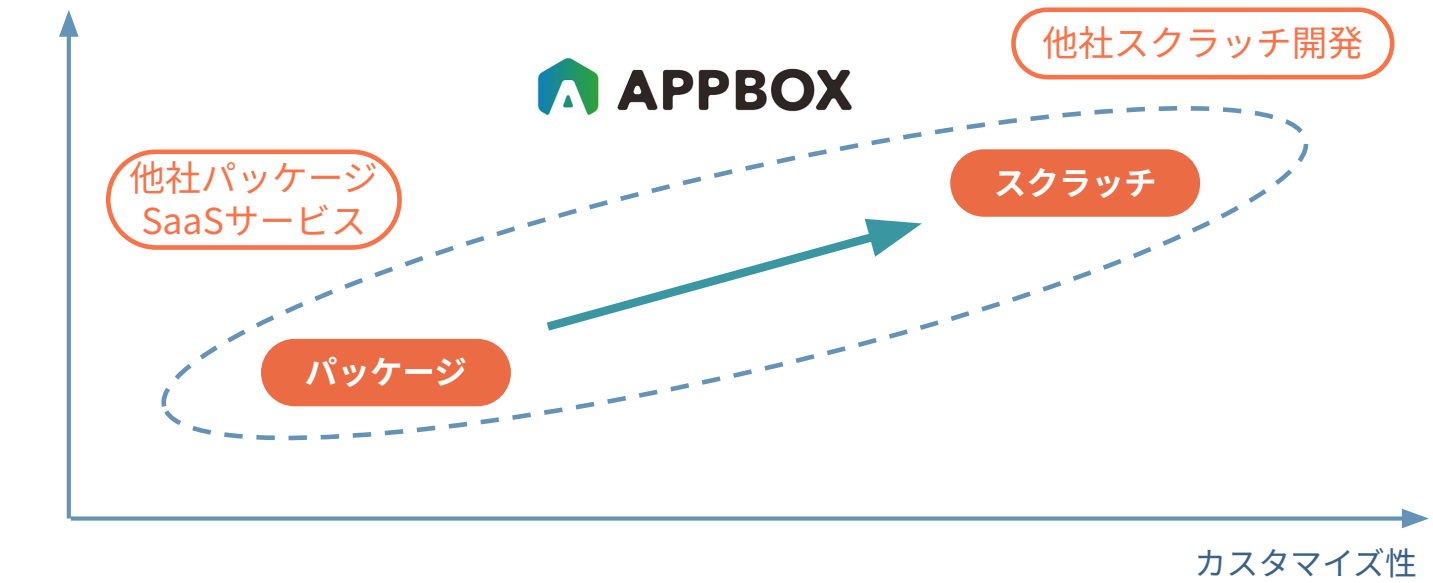
AWS アドバンストティアサービスパートナー

Google Cloud Platform サービスパートナー

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%

- ファミペイアプリ
- 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
- ジーユーアプリ
- 【コスモの公式】アプリ
- テラスモール湘南 アプリ
- BOOKOFFアプリ
- SHIPSアプリ
- Keio BEAUTY LINEミニアプリ

鉄道

JR・大手私鉄との
取引シェア

67%

- 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
- Wesmo!

金融

都市銀行・地方銀行・
信用金庫との取引シェア

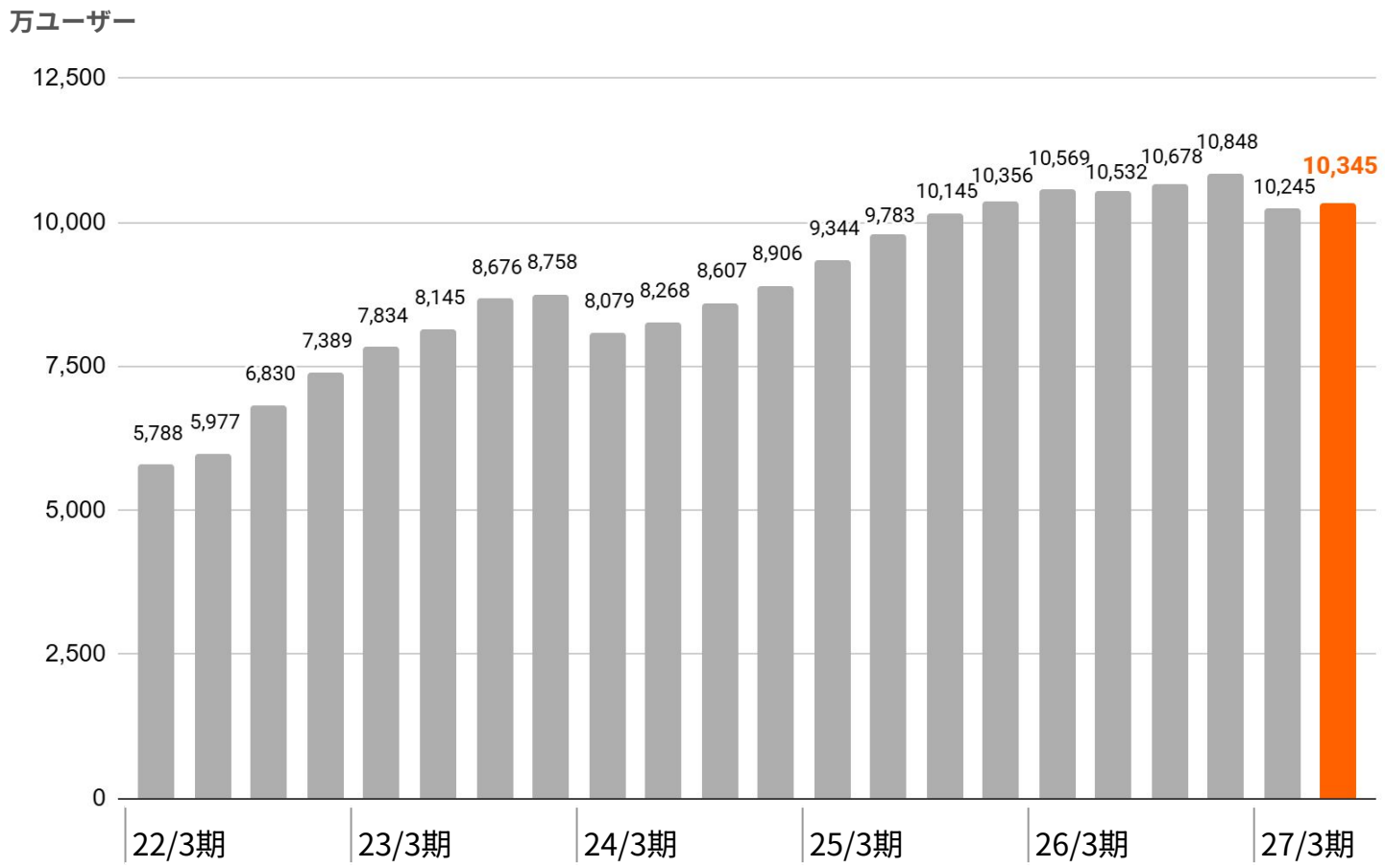
28%

- JAバンクアプリ
- SBI新生銀行 L
- BANKITアプリ
- OKBアプリ
- レイクアルサ 公式アプリ
- ゆうちょPay
- 日本生命アプリ

※2026年実績・当社調べ

04 ［顧客基盤］１億MAUを超えるユーザー数

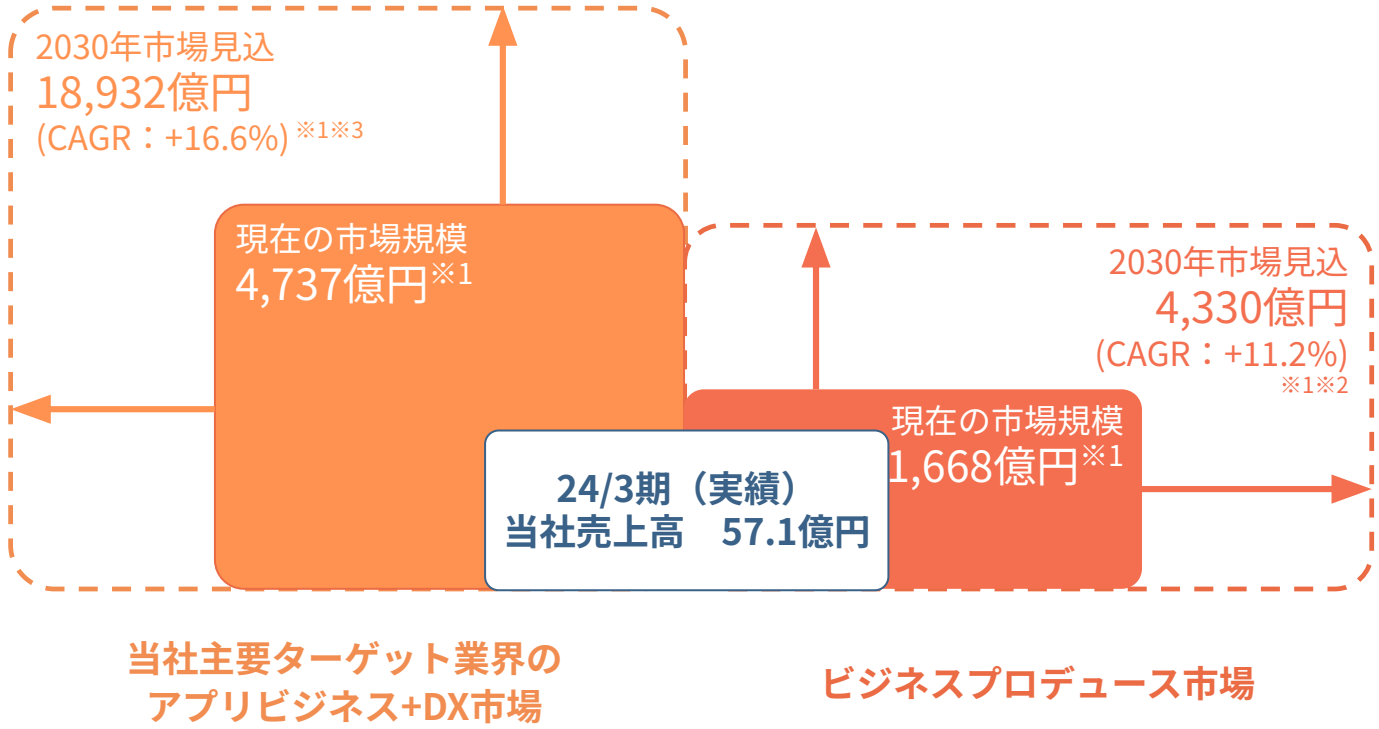
当社ソリューション導入アプリのMAUは１億を超え、多くのユーザーが利用。



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

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。