



2023年3月期通期決算説明資料

株式会社アイリッジ
(証券コード：3917)

2023/5/12

目次

1. 2023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. 今後の成長戦略について
4. 中期的な財務目標と2024年3月業績予想について
5. 補足資料



1. 2023年3月期通期決算について

2023年3月期通期実績ハイライト

売上高は前年同期比-0.1%減の5,418百万円、

売上総利益は+3.9%増の2,003百万円、営業利益は+10.7%増の378百万円。

- 売上高は、フィンテック事業で大きく増収となった一方、OMO※¹事業オフラインマーケティング関連の減収により、概ね前年同期水準で着地。
- 営業利益は、フィンテック事業の連結寄与により前年同期比+10.7%増の増益となり、過去最高益を更新。
- FANSHIP導入アプリのMAUは前年同期比+18.5%増と順調に推移。

フィンテック事業は大幅増収増益を達成。

- フィンテック事業については、セグメント売上高が前年同期比+191.2%増、セグメント利益が+1,031.6%増の大幅増収増益を達成。
- デジタル地域通貨プラットフォーム「MoneyEasy」を23/3期に7件の導入。プレミアム商品券事業や観光消費支援事業など、アフターコロナにおける経済支援策としても導入が進む。

※1 OMO(Online Merges with Offline)とは、アプリ等(オンライン)から店舗等(オフライン)への送客を促すマーケティング施策や、オンラインとオフラインの取組みを融合し、店舗とインターネットの垣根を越えた最適な顧客体験を提供するマーケティング施策のことをいう。



2023年3月期 決算概要

売上高は、フィンテック事業で大きく増収となった一方、OMO事業オフラインマーケティング関連の減収により、概ね前年同期水準で着地。

営業利益は、フィンテック事業の連結寄与により前年同期比+10.7%増の増益となり、過去最高益を更新。

	22/3期 連結		23/3期 連結		(ご参考) 23/3期	
	通期	前年同期比	通期	前年同期比	4Q単独	前年同期比
(百万円)						
売上高	5,423	+24.3%	5,418	-0.1%	1,729	+18.5%
売上総利益	1,927	+25.3%	2,003	+3.9%	704	+28.0%
売上総利益率	35.5%	+0.2pt	37.0%	+1.4pt	40.8%	+3.0pt
営業利益	342	+202.6%	378	+10.7%	286	+103.0%
営業利益率	6.3%	+3.7pt	7.0%	+0.7pt	16.6%	+6.9pt
経常利益	340	+178.8%	389	+14.3%	291	+107.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	255	+1,915.3%	175	-31.3%	126	-2.6%

セグメント別※1実績の概況

OMO事業については、オンラインマーケティング関連で増収するも、開発遅延案件の影響による原価増加及びオフラインマーケティング関連の減収により、セグメント利益は減益。フィンテック事業については、セグメント売上高が前年同期比+191.2%増、セグメント利益が+1,031.6%増の大幅増収増益を達成。

		22/3期	23/3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	5,423	5,418	-0.1%	1,729	+18.5%
	OMO事業	5,198	4,725	-9.1%	1,497	+8.3%
	オンラインマーケティング 関連(当社単体及びプラグイン)	3,324	3,553	+6.9%	1,167	+16.0%
	オフラインマーケティング 関連(Qoil)	1,874	1,171	-37.5%	329	-12.2%
	フィンテック事業(フィハレ)	241	702	+191.2%	234	+170.1%
	調整額	-15	-8	-	-2	-
セグメント利益	連結	342	378	+10.7%	286	+103.0%
	OMO事業	314	138	-56.0%	175	+63.3%
	オンラインマーケティング 関連(当社単体及びプラグイン)	277	138	-50.1%	149	+32.5%
	オフラインマーケティング 関連(Qoil)	37	0	-99.5%	26	-577.9%
	フィンテック事業(フィハレ)	20	232	+1,031.6%	108	+242.5%
	調整額	6	7	-	1	-

※1 報告セグメントについて、「フィンテック事業」の量的重要性が増したため、従来の「OMO事業」の単一セグメントから、「OMO事業」及び「フィンテック事業」の2区分に変更している。



2023年3月期通期業績予想との差異について

売上高については直近予想通りの着地。営業利益については、外注費が想定よりも低減され、売上総利益が改善した結果、予想を上回って着地。

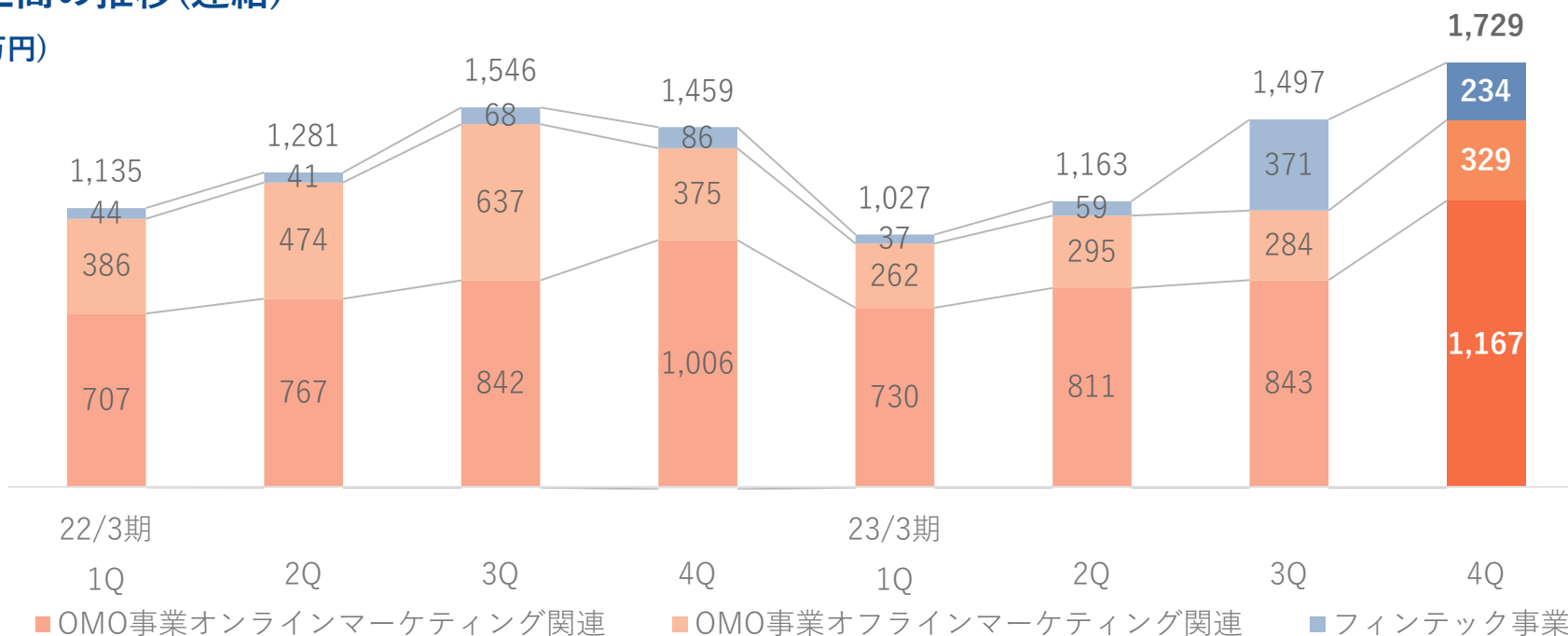
	22/3期 連結	23/3期 連結		
	通期実績	直近予想 (A)	通期実績 (B)	進捗率 (B/A)
売上高	5,423	5,430	5,418	99.8%
営業利益	342	200	378	189.5%

売上高※1の推移(連結)

23/3期4Q単独では四半期ベースで過去最高の売上高を更新。OMO事業オフラインマーケティング関連の減収が継続している一方で、OMO事業オンラインマーケティング関連及びフィンテック事業は増収。

売上高の推移(連結)

(百万円)



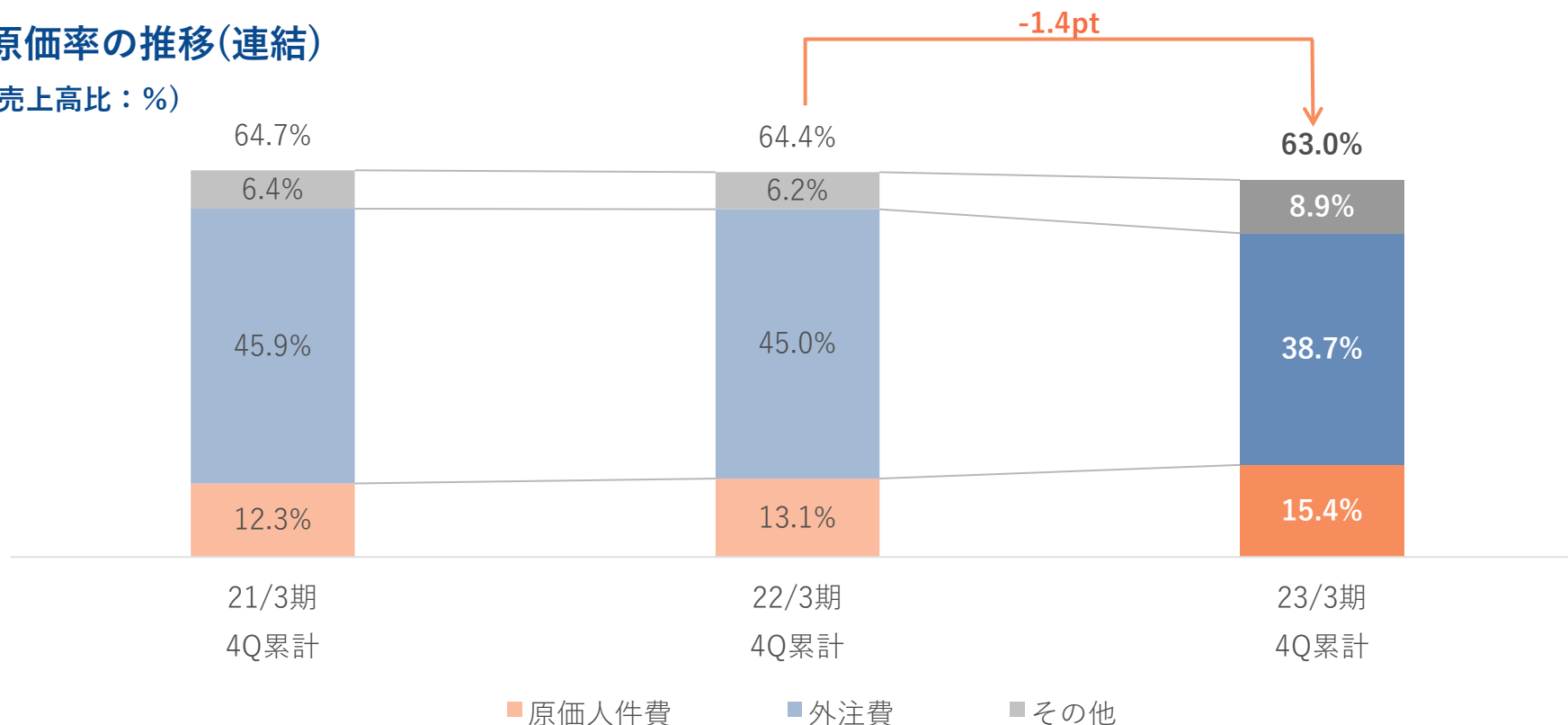
※1 上記のセグメント別売上高には、セグメント間の内部取引に係る金額を含んでいる。

原価率の推移(連結)

原価率は連結全体で前年同期比1.4pt改善して63.0%。OMO事業オンラインマーケティング関連において開発遅延案件の影響及び円安によるサーバー費増加の影響で原価率は上昇した一方、フィンテック事業の売上高構成比が増加し、連結全体では原価率が改善。

原価率の推移(連結)

(売上高比：%)

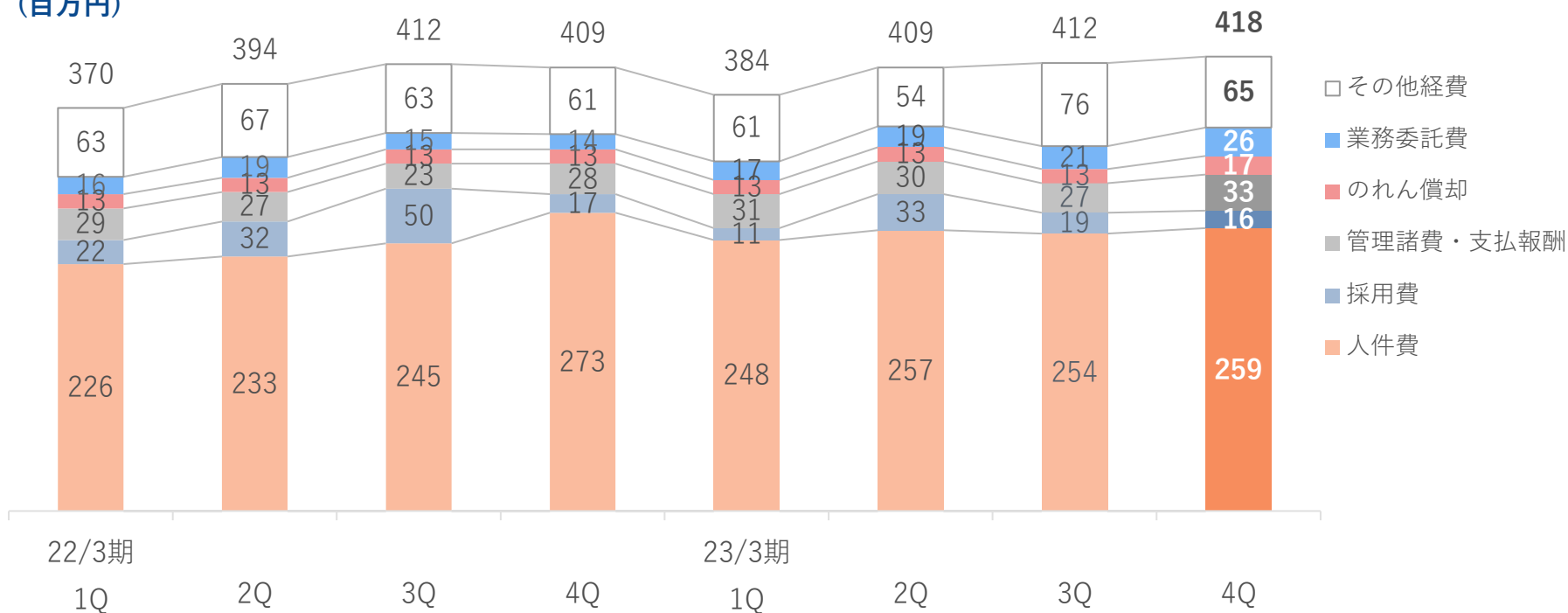


販売管理費の推移(連結)

販売管理費は安定的に推移。OMO事業オンラインマーケティング関連を中心に、今後の事業拡大を見据えた採用強化を継続しており、採用費及び人件費は増加傾向。

販管費の推移(連結)

(百万円)

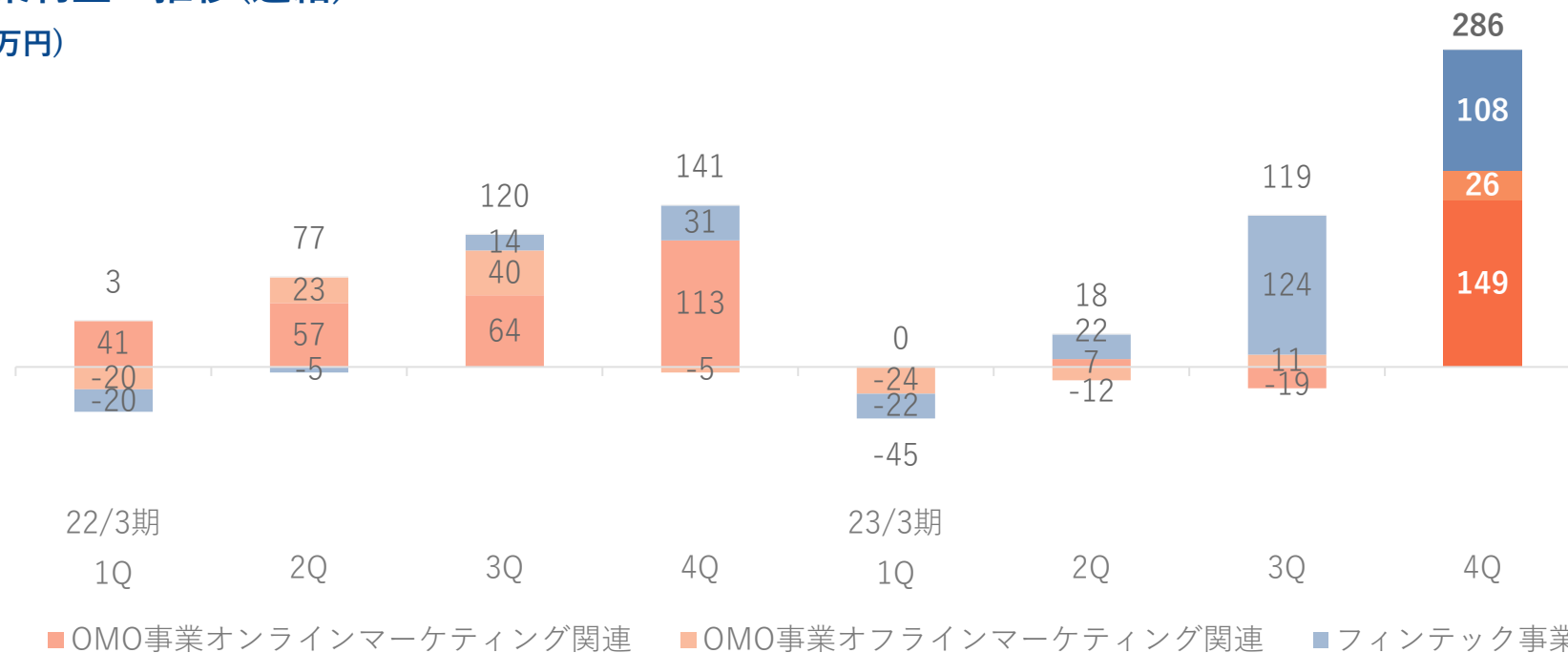


営業利益※1の推移(連結)

23/3期4Q単独では四半期ベースで過去最高益を更新。OMO事業オフラインマーケティング関連は、減収による影響が継続しているものの、利益率改善の取組みを継続しており、23/3期3Q以降黒字転換。

営業利益の推移(連結)

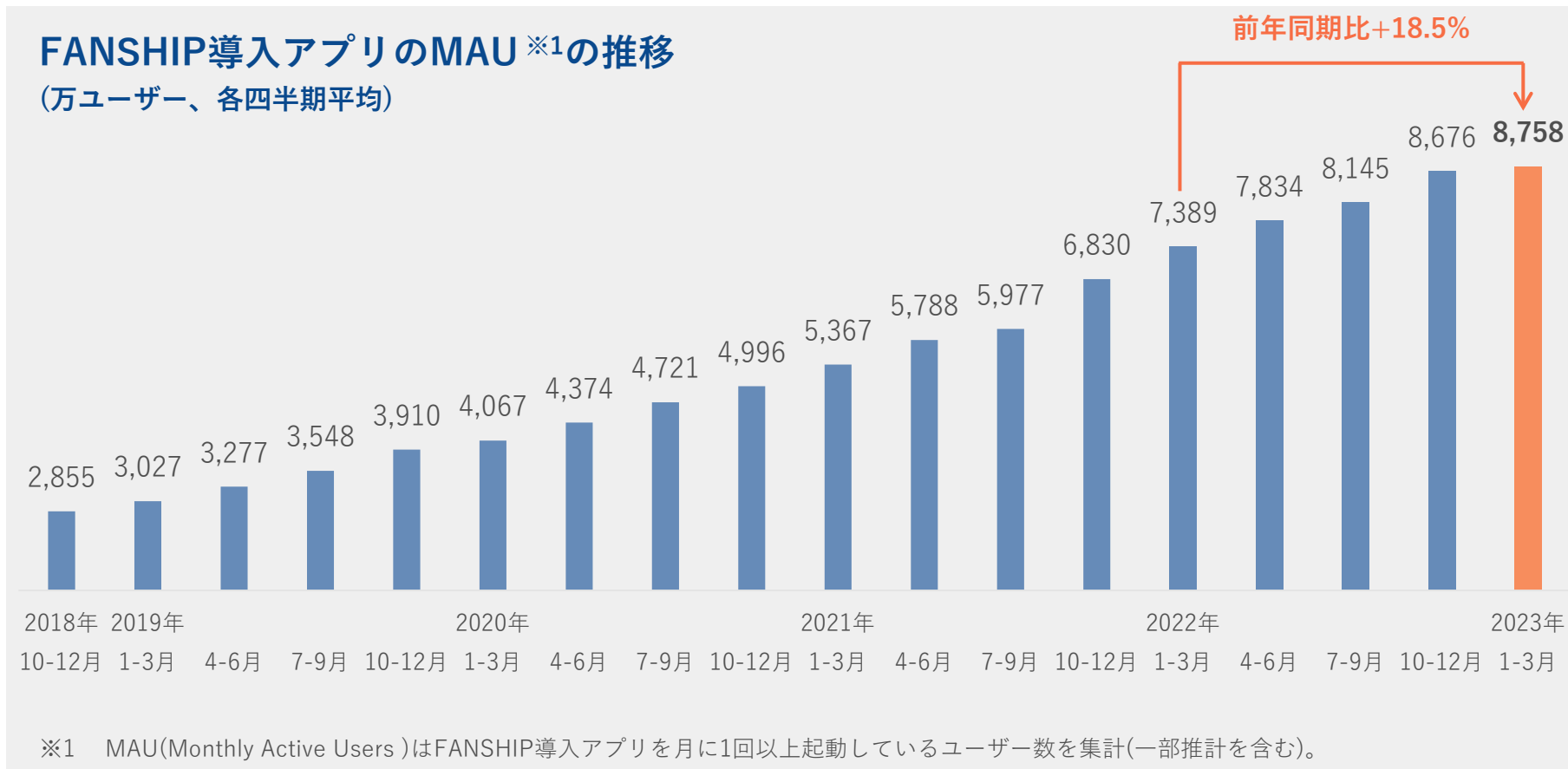
(百万円)



※1 上記のセグメント利益には、セグメント間の内部取引に係る金額を含んでいる。

OMO事業：FANSHIP導入アプリのMAUの推移

FANSHIP導入アプリのMAUは、2023年1-3月に一部アプリ解約に伴うユーザー数の剥落があったものの、前年同期比+18.5%と順調に推移。剥落の影響は2023年4-6月まで続く見込み。

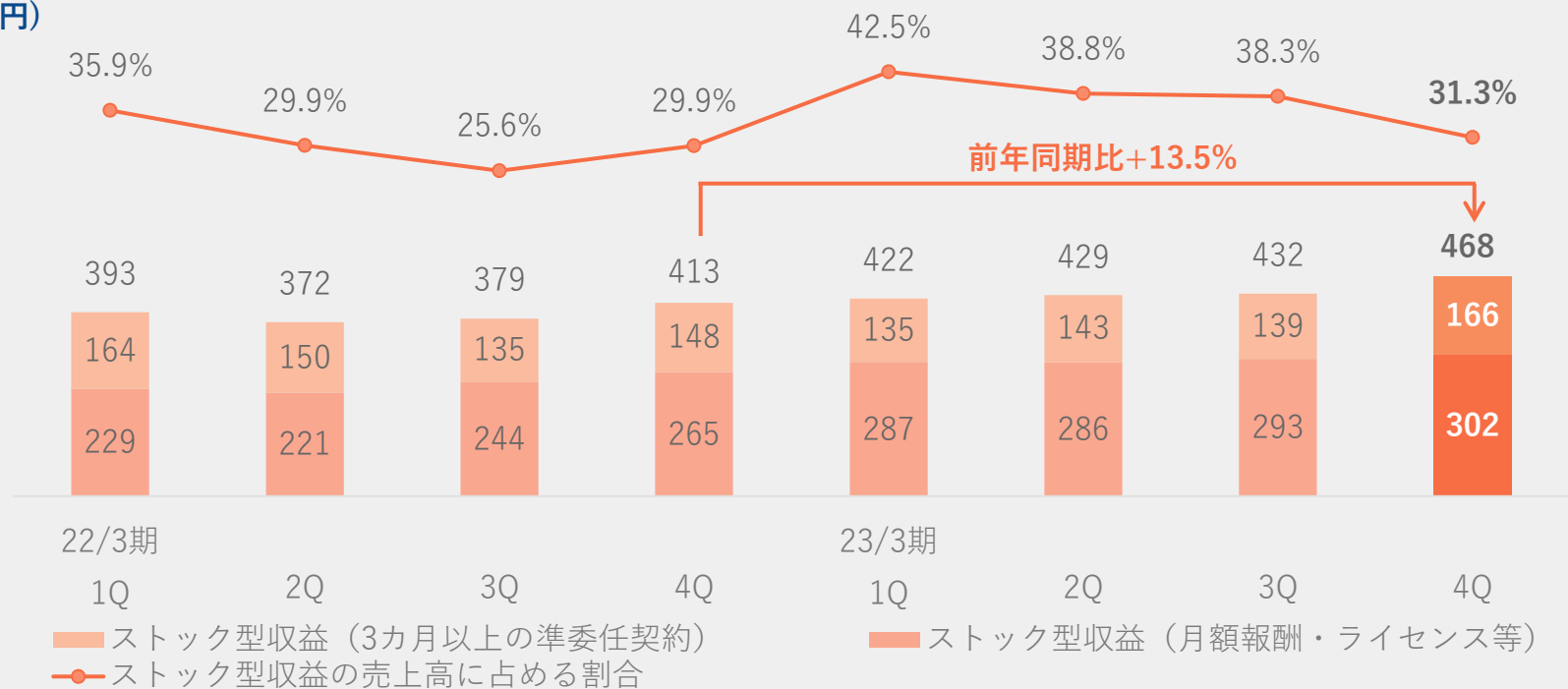


OMO事業：ストック型収益の推移

OMO事業において、FANSHIP導入アプリのMAUが増加したこと等から、4Qのストック型収益は前年同期比+13.5%増と順調に推移。

ストック型収益^{※1}及び構成比の推移

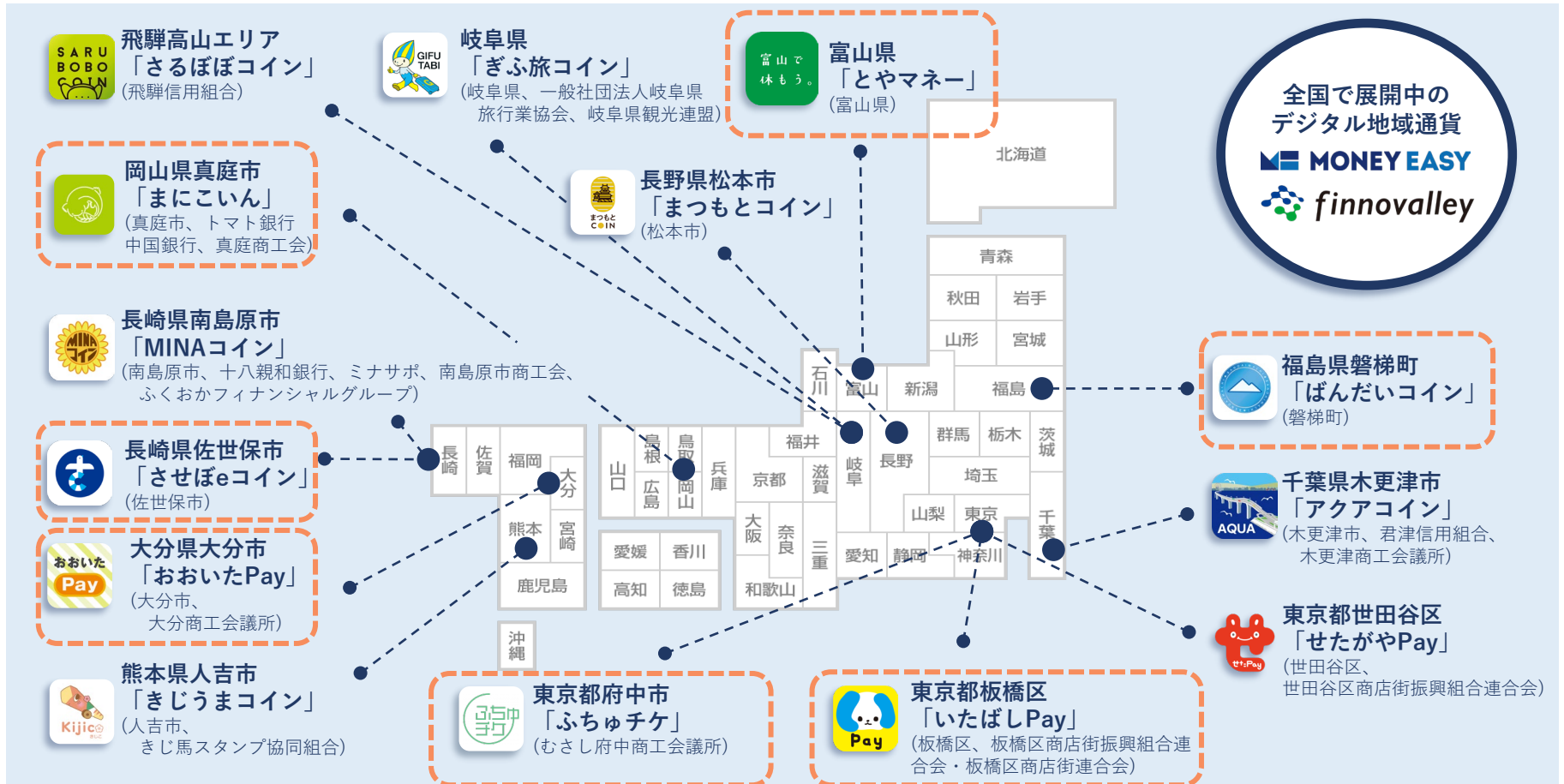
(百万円)



※1 3か月以上の準委任契約及び月額報酬・ライセンス等(FANSHIP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。

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」の新規導入

23/3期において新たに7件の導入。プレミアム商品券事業や観光消費支援事業など、アフターコロナにおける経済支援策としても導入が進む。



(ご参考)四半期推移

	22/3期 1 Q 連結 (4~6月)		22/3期 2 Q 連結 (7~9月)		22/3期 3 Q 連結 (10~12月)		22/3期 4 Q 連結 (1~3月)		22/3期通期 連結 (21.4 ~22.3月)		23/3期 1 Q 連結 (4~6月)		23/3期 2 Q 連結 (7~9月)		23/3期 3 Q 連結 (10~12月)		23/3期 4 Q 連結 (1~3月)		23/3期通期 連結 (22.4 ~23.3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	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比
(百万円)																						
売上高	1,135	100.0%	1,281	100.0%	1,546	100.0%	1,459	100.0%	5,423	100.0%	1,027	100.0%	1,163	100.0%	1,497	100.0%	1,729	100.0%	5,418	100.0%		
売上原価	762	67.1%	810	63.2%	1,013	65.5%	908	62.2%	3,495	64.4%	689	67.0%	735	63.2%	965	64.5%	1,024	59.2%	3,414	63.0%		
原価人件費	152	13.4%	165	12.9%	178	11.5%	216	14.8%	713	13.1%	202	19.7%	183	15.8%	207	13.9%	242	14.0%	836	15.4%		
外注費	532	46.9%	565	44.0%	751	48.5%	594	40.7%	2,444	45.0%	388	37.7%	443	38.1%	612	40.9%	652	37.7%	2,096	38.7%		
その他原価	76	6.7%	79	6.2%	83	5.4%	96	6.6%	337	6.2%	98	9.6%	108	9.3%	145	9.7%	129	7.5%	481	8.9%		
売上総利益	373	32.8%	471	36.7%	533	34.4%	550	37.7%	1,927	35.5%	338	33.0%	428	36.8%	532	35.5%	704	40.8%	2,003	37.0%		
販管費	370	32.5%	394	30.7%	412	26.6%	409	28.0%	1,585	29.2%	384	37.3%	409	35.2%	412	27.6%	418	24.2%	1,624	30.0%		
人件費	226	19.8%	233	18.2%	245	15.8%	273	18.7%	978	18.0%	248	24.2%	257	22.1%	254	17.0%	259	15.0%	1,019	18.8%		
採用費	22	1.9%	32	2.5%	50	3.2%	17	1.2%	123	2.2%	11	1.1%	33	2.9%	19	1.3%	16	0.9%	81	1.5%		
管理諸費・ 支払報酬	29	2.5%	27	2.1%	23	1.5%	28	1.9%	108	1.9%	31	3.0%	30	2.6%	27	1.8%	33	1.9%	122	2.3%		
のれん償却	13	1.1%	13	1.0%	13	0.8%	13	0.9%	53	0.9%	13	1.2%	13	1.1%	13	0.9%	17	1.0%	57	1.1%		
業務委託費	16	1.4%	19	1.5%	15	1.0%	14	1.0%	66	1.2%	17	1.7%	19	1.7%	21	1.4%	26	1.6%	86	1.6%		
その他経費	63	5.5%	67	5.2%	63	4.1%	61	4.2%	255	4.7%	61	5.9%	54	4.7%	76	5.1%	65	3.8%	258	4.8%		
営業利益	3	0.2%	77	6.0%	120	7.8%	141	9.6%	342	6.3%	-45	-	18	1.6%	119	8.0%	286	16.6%	378	7.0%		
経常利益	0	0.0%	78	6.1%	120	7.7%	140	9.6%	340	6.2%	-43	-	20	1.8%	121	8.1%	291	16.8%	389	7.2%		
親会社株主に帰属 する当期純利益	-9	-	53	4.1%	82	5.3%	129	8.8%	255	4.7%	-36	-	29	2.5%	56	3.8%	126	7.3%	175	3.2%		

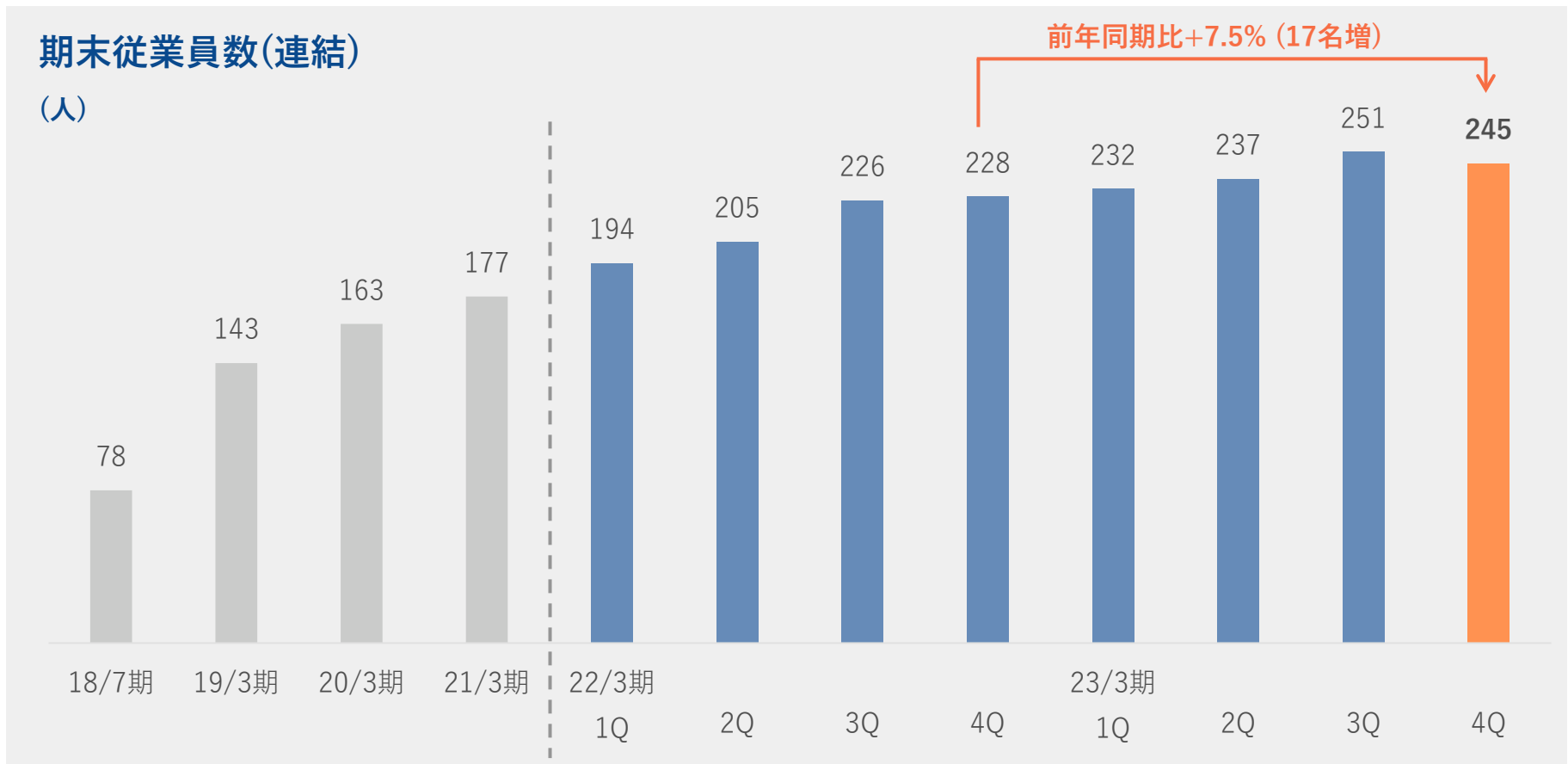
(ご参考)貸借対照表

	(百万円)	23/3期 (連結)	
		期末実績	構成比(%)
流動資産		3,489	61.9%
現金及び預金		1,853	32.9%
受取手形及び売掛金		1,372	24.3%
契約資産		96	1.7%
仕掛品		14	0.3%
固定資産		2,149	38.1%
のれん		514	9.1%
ソフトウェア		402	7.1%
繰延税金資産		390	6.9%
資産合計		5,638	100.0%
流動負債		1,746	31.0%
買掛金		513	9.1%
短期借入金		500	8.9%
1年内返済長期借入金		200	3.5%
賞与引当金		203	3.6%
固定負債		564	10.0%
長期借入金		525	9.3%
負債合計		2,310	41.0%
純資産合計		3,328	59.0%
負債・純資産合計		5,638	100.0%



(ご参考)従業員数の推移

連結従業員数は、株式会社プラグインのグループ参画等により、前年同期比+7.5%増。
23/3期4Q末は、退職者が重なったことから23/3期3Q末から微減。



(ご参考)2023年1月以降のニュース①

2023/1/10	富山県の電子クーポンアプリ「とやマネー」にフィノバレーの「MoneyEasy」が採用されました
2023/1/23	「南砂町ショッピングセンターSUNAMO(スナモ)」で店舗集客LINEミニアプリ「Kit-Curu」導入
2023/2/2	スクラッチ/パッケージ開発・機能拡張のすべてに対応するアプリビジネスプラットフォーム「APPBOX」提供開始
2023/2/2	日本最大級DX展「第3回DX EXPO(東京展)」に出展
2023/2/7	デジタル地域通貨・せたがやPay2周年記念！自治体や商店街組合担当者向けオンラインセミナーを開催
2023/2/20	軽井沢・プリンスショッピングプラザ「高セキュリティWi-Fi」×「アプリ自動連携」による顧客体験向上に向けた実証実験を共同で実施
2023/2/28	Sasuke Financial Labがアサイン管理の脱Excel化に向け開発リソース最適化プラットフォーム「Co-Assign」を導入
2023/3/2	日本最大級DX展「第3回DX EXPO(大阪展)」に出展
2023/3/13	CAD開発のキャパがアサイン管理の脱Excel化に向け開発リソース最適化プラットフォーム「Co-Assign」を導入
2023/3/16	フィノバレー、認定NPO夢職人と取組む子どもの食支援「Table for Kids」で第20回企業フィランソロピー賞「こころのフィンテック賞」を受賞
2023/3/20	フィンテックで全国各地の社会課題を解決するフィノバレー、都立立川国際中等教育学校でのSDGs特別授業を実施
2023/4/4	スポーツ用品小売ヒマラヤのOMO起点となる「ヒマラヤアプリ」を開発支援
2023/4/18	株式会社Qoil、総合厨房機器メーカー・中西製作所(大阪市)のコーポレートブランディングを担当
2023/4/25	コンシェルジュ社とパートナー連携し、LINEミニアプリ集客パッケージ「Kit-Curu」の配信機能を強化

(ご参考)2023年1月以降のニュース②

2023/4/26

碧海信用金庫とアイリッジ、「LINE ミニアプリ」を活用した企業のマーケティングDX支援に関する基本合意書を締結

2. 主な経営/事業トピックス

各事業領域における23/3期の重点取組み

23/3期においては、以下を重点課題として掲げ、各取組みを実施。

OMO事業

①人材獲得のための積極投資による

プロフェッショナルサービスの拡大

- ・デジタルマーケティング関連を中心に積極採用を継続
- ・人材獲得のためのM&Aも継続して検討
- ・当社が得意とする業界毎のノウハウを蓄積し良好な事業環境に着実に対応

②ストック型収益の中期的な拡大実現のための投資強化

- ・当社のメインプロダクトであるFANSHIPへの投資強化
- ・LINEミニアプリプラットフォーム等、FANSHIP以外のプロダクトの拡充
- ・アプリ関連以外のDXソリューションの拡充。M&Aも継続して検討

良好な事業環境を追い風に、
中期的な成長実現のための
成長投資を拡大

フィンテック事業・新規事業

③新規事業の立上げ・収益拡大

- ・新規事業については早期の収益拡大を目指し、投資を継続
- ・事業パートナー等とのアライアンスについても継続して検討

新規事業の早急な立上げに
よる連結収益貢献を目指す

23/3期の重点取組みに対する振り返りサマリー

23/3期の取組みは、新プロダクトのリリースやフィンテック事業の連結収益貢献など、概ね計画どおりに進捗。

OMO事業

①人材獲得のための積極投資によるプロフェッショナルサービスの拡大

②ストック型収益の中期的な拡大実現のための投資強化

- 積極採用の継続に加え、人材獲得のためのM&Aも推進。株式会社プラグイン(北海道札幌市)が2022年10月に当社グループに参画
- 金融や小売業界を中心に開発支援案件を積み上げ、各業界のノウハウを継続して蓄積

- 23/3期におけるOMO事業のストック型収益は前年同期比+13.5%増の17.5億円に成長
- 新プロダクトであるアプリビジネスプラットフォーム「APPBOX (アップボックス)」をリリース

フィンテック事業・新規事業

③新規事業の立上げ・収益拡大

- フィンテック事業において、デジタル地域通貨プラットフォーム MoneyEasyの23/3期導入件数は7件となり、売上高は前年同期比+191.2%増の702百万円、営業利益は+1,031.6%増の232百万円

株式会社プラグインがアイリッジグループに参画

OMO事業

2022年10月31日付で株式会社プラグインの全株式を取得。当社グループの開発体制の一層の強化を図るとともに、ニアショア拠点として位置付け、北海道札幌市を中心とした地方採用も積極化する。

会社名	株式会社プラグイン
所在地	北海道札幌市
代表者	松場 耕太郎
事業内容	業務システムの受託開発
財務状況	月次売上高10百万円程度
本件株式取得の概要	既存株主からの株式譲受により全株式を取得



本件の狙い

プラグインは北海道札幌市において業務システムの受託開発を中心とした事業を展開。技術者出身の代表をはじめ、プロジェクトマネジメントへの取組み意識が高く、当社グループの開発組織・カルチャーとの親和性が高い

プラグインを当社グループに迎えることにより、当社グループの開発体制の一層の強化を図るとともに、プラグインをニアショア拠点として位置付け、札幌を中心とした地方採用にも取り組むことで、当社のOMO領域のさらなる成長を目指す

コーナン商事株式会社が2022年6月7日にリニューアルしたスマホアプリ「コーナンアプリ」の開発とFANSHIP導入を支援。

ホームセンター「コーナンアプリ」を開発支援 UI/UX改善とマーケティング設計、FANSHIP導入を実施

コロナ禍のDIY需要で伸びる新規顧客に向けクーポンやHow to動画を配信



コーナンアプリ
(コーナン商事株式会社)



「コーナンアプリ」はコーナン商事が全国に400店舗以上展開する「コーナン」「コーナンPRO」「キャンプデポ」の公式アプリ

店舗検索やチラシの閲覧、デジタル会員証・キャッシュレス決済、クーポン・お知らせ(ともにFANSHIP機能)などが利用できるように加え、独自のHow to動画コンテンツ「コーナン動画」も掲載し、DIY・園芸・アウトドア・水回り・カーライフなどに役立つ動画をアプリから楽しむことが可能に

株式会社NTTデータが2022年11月24日より商用化を開始した「ことらWebView^{※1}サービス」を開発支援。グロースハックパートナーとして継続的なサービス向上を図る。

少額送金インフラ「ことら送金」のアプリへの組み込みにかかる開発工数や費用の大幅軽減が可能に

ファーストユーザーとして地方銀行2行の利用がスタート



※1 WebView：スマホアプリ内のブラウザでWebページを表示する機能、一般的に通常開発と比べて開発工数とコストが抑えられる。

ことらWebViewサービスは、スマホアプリに「ことら送金」を実装するためのサービス

NTTデータでは「ことら」に参加する事業者が「ことら送金」をアプリに組み込む負担を軽減し、個人間送金の普及拡大に貢献する目的で本サービスの提供を開始。

当社は、NTTデータのアプリバンキングサービス領域において共同開発を行っており、50以上の金融機関アプリへのソリューション提供実績などを評価され、今回の開発支援及びグロースハックパートナーに選ばれた。

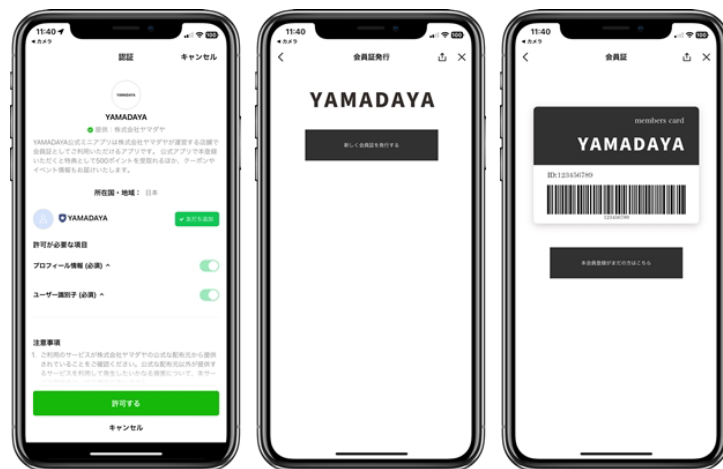
LINEミニアプリ「YAMADAYA」を開発支援

OMO事業

全国に18ブランド151店舗を展開するアパレル企業 株式会社ヤマダヤが2022年12月23日より店頭利用開始したLINEミニアプリ「YAMADAYA」を開発支援。

情報登録なしですぐに使い始められる会員証ミニアプリで 会員登録時の離脱を防ぎ、手軽にポイントをためられる設計

まずは数店舗から、順次拡大し全店舗へ導入予定



スマホアプリと併用することで 新規会員獲得の促進を目指した LINEミニアプリの活用事例

ヤマダヤでは店舗やオンラインショップでの買い物が便利になるスマホアプリを展開していたが、既存会員向けであるためログインが必要な仕様だった。

LINEミニアプリ「YAMADAYA」は、レジ前等に設置されたQRを読み取り、その場で仮会員証を発行することができるため手軽にポイントをためることができ、新たなりピーター創出を目指すことができるように。

顧客企業のアプリビジネスにおける課題に対応した新プロダクト「APPBOX(アップボックス)」を24/3期1Qより提供開始予定。

顧客企業のアプリビジネスにおける課題

- ✓ アプリの開発/運用コストを少しでも下げたい
- ✓ ビジネス要件をノーコード/ローコードで、クイックにアプリに反映させたい
- ✓ 機能開発よりもアプリの成長に力を入れたい

APPBOX なら…

- ✓ 各種機能を活用し、工数削減へ
- ✓ 機能(SDK※1)を組み込むことで、クイックにアプリ機能の拡充を実現
- ✓ マーケティングの工夫ができる機能を拡充



※1 SDK(Software Development Kit)：ソフトウェアを開発するのに必要なプログラムやAPI、文書、サンプルなどをまとめてパッケージ化したもの。

「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。小売業などの会員システムを導入している企業や、基幹システムとの連携が必要な企業を中心に導入を進め、3年後の200社導入を目指す。



スクラッチ



顧客企業のビジネスに
最適なアプリを
0から作るより早く

パッケージ



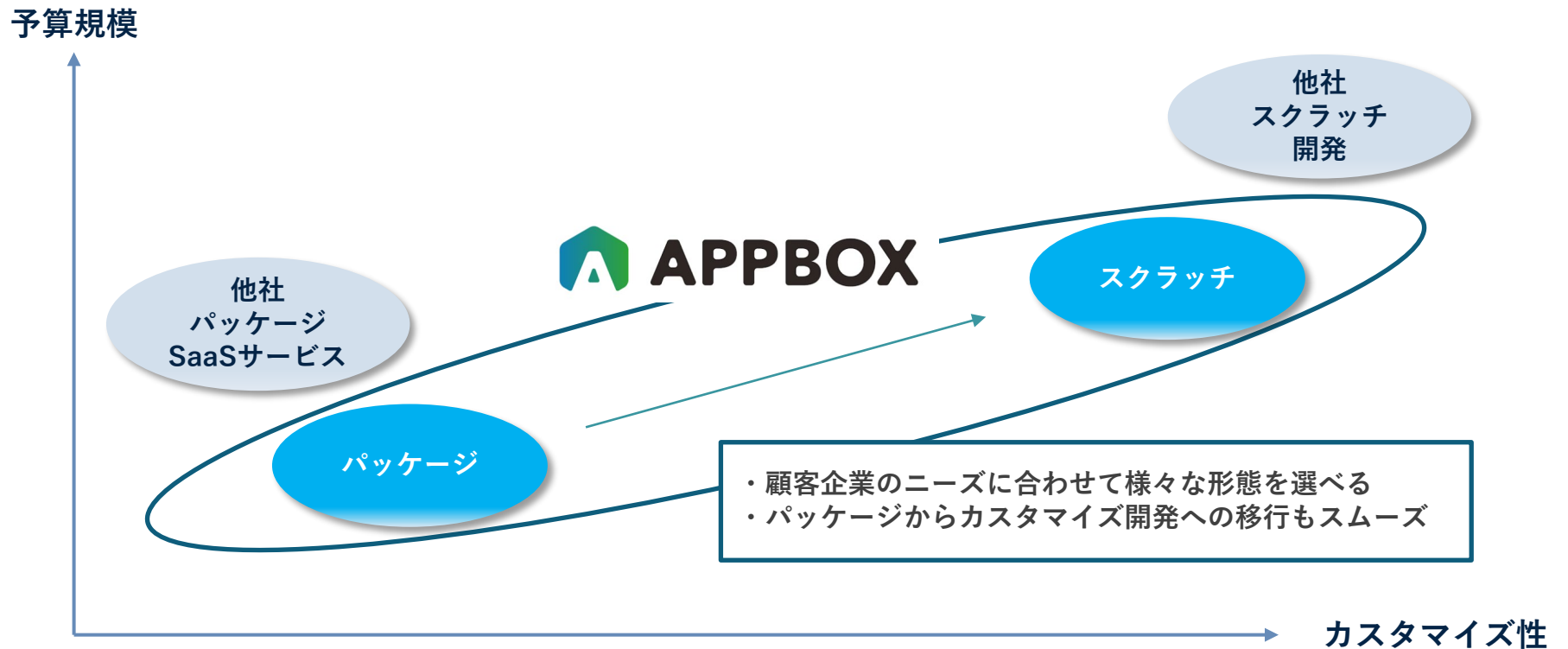
予め必要な機能が
組み込まれている
パッケージ型でスピード導入

機能拡張



他社開発の既存アプリでも
必要な機能を選んで
組み込み可能

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。パッケージからカスタマイズ開発への移行もスムーズに実現。



3. 今後の成長戦略について

事業概要

当社グループの事業は「OMO事業」と「フィンテック事業・新規事業」から構成。

	OMO事業			フィンテック事業・ 新規事業
目指すもの	オンラインとオフラインの 垣根を越えた体験から実現する 利便性の向上			テクノロジーによる 昨日より一歩進んだ 利便性の向上
接点	オンライン		オフライン	
サービス	アプリ開発	FANSHIP・APPBOX	来店計測・来店予測	デジタル地域通貨PF (フィンテック事業)
	デジタル マーケティング	アプリ分析・運用支援	ショールーミング ストア	クラウド型 工数管理サービス
	LINEミニアプリ	店舗送客施策	リアルプロモーション	対面サービスDX

OMO事業について

OMO事業においては、オンラインとオフラインとの垣根を越えた体験から実現する利便性の向上を通じ、企業と顧客間のコミュニケーションや顧客エンゲージメントの向上を支援する。



オンラインとオフラインとの垣根を越えた体験から実現する利便性の向上
= 普遍的な「豊かさ」の提供

フィンテック事業・新規事業について

OMO領域での事業成長に加えて、フィンテック事業をはじめ、テクノロジーを活用した様々な新規事業を創出。

デジタル地域通貨PF (フィンテック事業)

 MONEY EASY

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

クラウド型工数管理サービス

 Co-Assign
コアサイン

社内外人員の稼働管理やプロジェクトへのアサイン管理、人材調達が一つになった、リソース最適化プラットフォーム

対面サービスDX

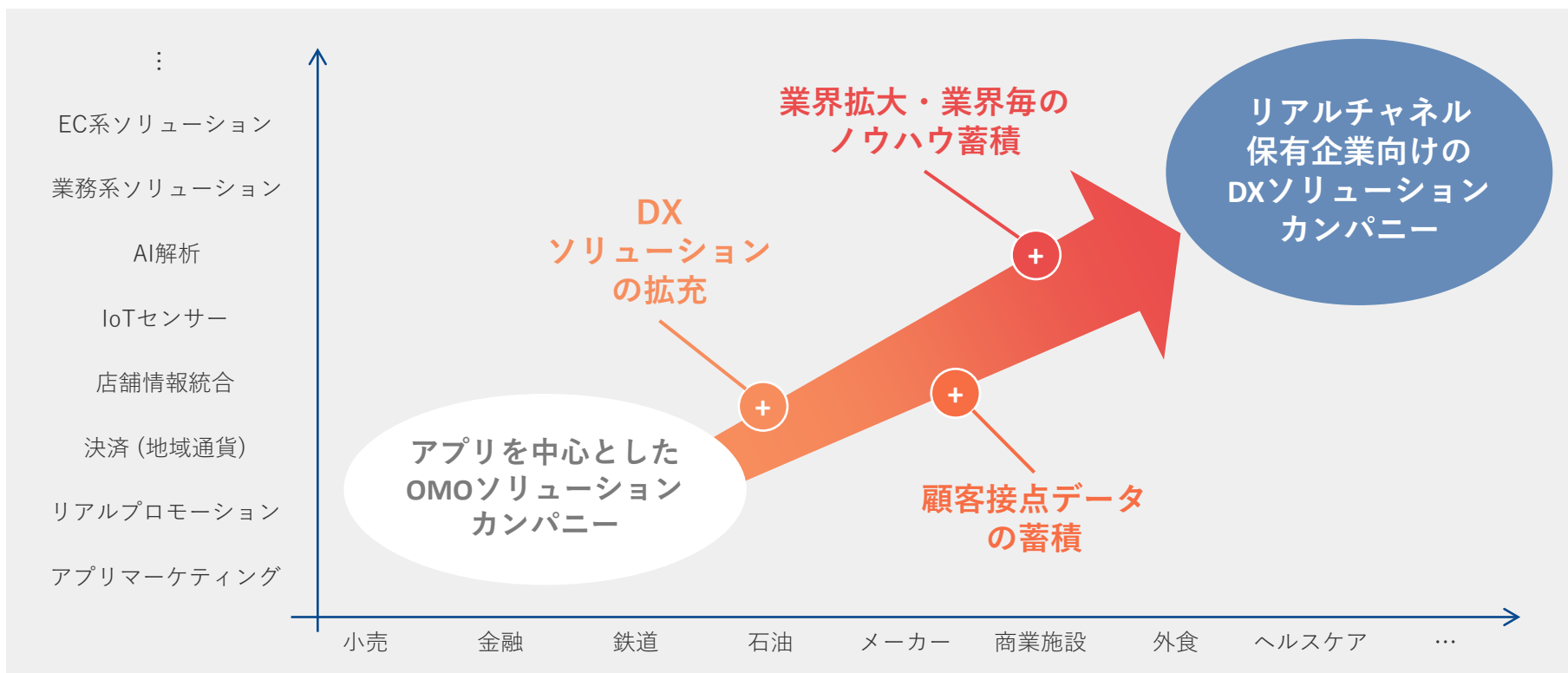
対面サービスのDXを実現するビデオ通話・課金機能付きマッチングプラットフォーム

テクノロジーによる昨日より一歩進んだ利便性の向上

= 普遍的な「豊かさ」の提供

OMO事業における中期的成長方向性

OMO事業においては、①アプリ以外のDXソリューションの拡充、②顧客接点データの蓄積、③業界拡大及び業界毎のノウハウ蓄積を図り、アプリを中心としたOMOソリューションカンパニーから、リアルチャネル保有企業向けのDXソリューションカンパニーへ進化を目指す。



各領域における24/3期の重点取組み

24/3期は「中期的な売上高成長率の加速実現のための投資の1年」。新プロダクトの市場浸透促進やフィンテック事業の収益基盤確立のための投資を継続。

OMO事業

①ストック型収益の中期的な拡大実現のため、新プロダクト「APPBOX (アップボックス)」への投資継続

- ・2023年4月にリリースした新プロダクト「APPBOX」の市場浸透を図るべく、投資を継続
- ・「APPBOX」を活用し、拡大するアプリ開発需要に対処するとともに、開発案件の粗利率改善にも取り組む。開発支援体制強化のため、採用力強化やM&A推進の取組みも継続

②顧客企業のデジタルマーケティング企画/成長支援の強化

- ・グループ内での連携を促進することで、顧客企業のデジタルマーケティング全般(アプリ以外も含む)について企画/成長支援ニーズを掘り下げ、グループ全体での案件創出を図る
- ・外部の事業パートナー等との戦略的アライアンスについても積極的に検討
- ・アプリ関連については成長支援サービスのラインナップを強化

中期的な売上高成長率の加速を図るべく、新プロダクトを中心とした投資の継続とグループ内での連携強化に取り組む

フィンテック事業・新規事業

③フィンテック事業の収益基盤の確立と新規事業の育成

- ・フィンテック事業の収益基盤を確立すべく、同事業への投資を継続
- ・OMO事業、フィンテック事業に続く、第三の事業の柱を育てるべく新規事業の取組みについてもメリハリを利かせながら継続

フィンテック事業の収益基盤確立のための投資を継続。第三の収益の柱も育てる

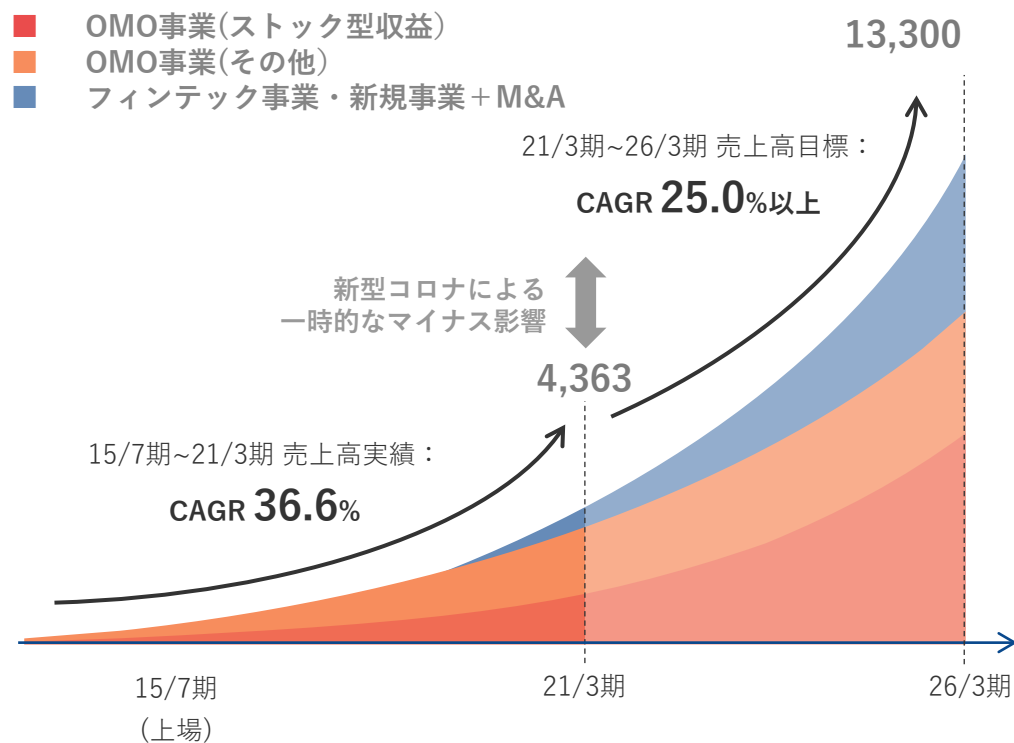
4. 中期的な財務目標と 2024年3月期業績予想について

中期的な財務目標

中期的な財務目標は変更なし。21/3期以降の中期的な売上高成長率としてCAGR25.0%以上(26/3期の連結売上高133億円)の成長を引き続き目指す。

売上高(連結)の中期目標

(百万円)



中期的な財務目標

- ・ 21/3期以降の**中期的な売上高成長率としてCAGR25.0%以上の成長を目指す**
- ・ 良好な事業環境が期待される「OMO事業」において確実に積み上げるとともに、フィンテック事業・新規事業及びM&Aによる売上高拡大も推進
- ・ 当面は採用費用や新規事業への**先行投資費用の増加**が見込まれるものの、販管費を適切にコントロールし、**連結営業利益は每期着実に増益を目指す**

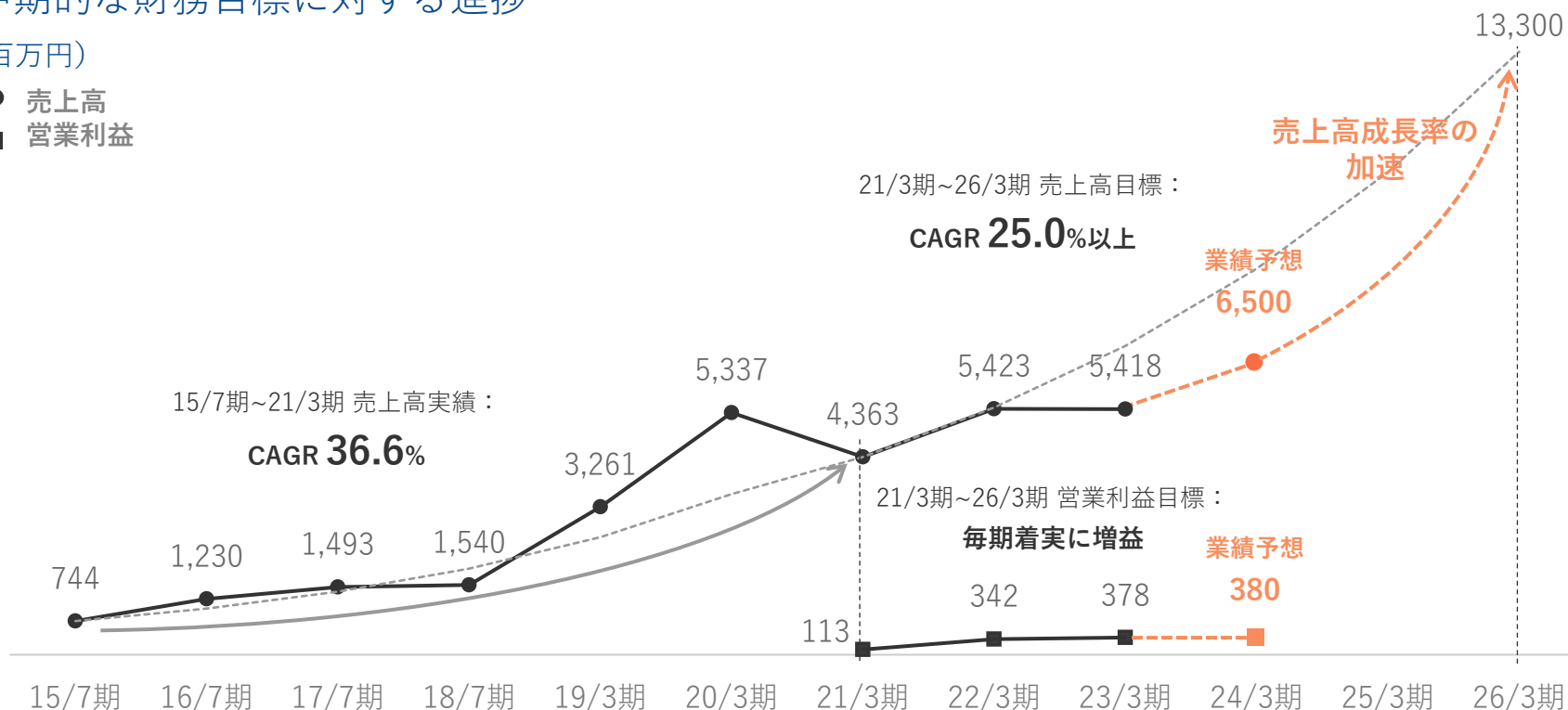
中期的な財務目標に対する進捗

新プロダクト「APPBOX (アップボックス)」の市場浸透促進やフィンテック事業の収益基盤確立のための投資を継続するとともに、OMO事業・フィンテック事業に続く第三の収益の柱となる新規事業の創出やM&Aによる売上高拡大も推進し、26/3期売上高133億円を目指す。

中期的な財務目標に対する進捗

(百万円)

- 売上高
- 営業利益



2024年3月期連結業績の見通し

24/3期は中期的な売上高成長率の加速実現のための投資の1年。

売上高は、OMO事業オンラインマーケティング関連を中心に堅調な成長を目指す。

営業利益は、新プロダクト「APPBOX (アップボックス)」の市場浸透促進やフィンテック事業の収益基盤確立のための投資を継続しつつも、販売管理費を適切にコントロールし、着実な増益を目指す。

(百万円)	23/3期 (連結)	24/3期 (連結)	前年同期比
	通期実績	通期見通し	
売上高	5,418	6,500	+20.0%
営業利益	378	380	+0.3%



5. 補足資料

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
	社外取締役(監査等委員)	染原 友博(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	株式会社Qoil 株式会社フィノバレー 株式会社プラグイン(2022年10月31日～)	
資本金	11億88百万円(2023年3月末時点)	
従業員数	245人(2023年3月末、連結)	

株主構成(2023年3月末現在)

小田 健太郎	32.4%
日本カストディ銀行(信託口)	5.6%
五味 大輔	2.9%
楽天証券	2.1%
SBI証券	1.9%
NTTデータ	1.8%
初雁 益夫	1.7%
上田八木短資	1.4%
アイリッジ従業員持株会	0.9%
吉永 聰志	0.7%



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。

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。