2021年2月12日

会　社　名　株式会社アイリッジ
代表者名　代表取締役社長　小田　健太郎
（コード番号：3917 東証マザーズ）
問合せ先　取締役 CFO　森田　亮平
（ TEL. 03-6441-2325 ）

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○開催状況

開催日時	2021年2月12日　15：30～16：30
開催方法	対面による実開催
開催場所	兜町平和ビル　3階　第3セミナールーム （東京都中央区日本橋兜町3－3）
説明会資料名	2021年3月期第3四半期 決算説明資料

【添付資料】

・投資説明会において使用した資料

2021年3月期第3四半期 決算説明資料

2021/2/12

株式会社アイリッジ

（証券コード：3917）

INDEX

1. 2021年3月期第3四半期決算について
2. 今期の主な重点活動領域と取組状況
3. 2021年3月期通期業績見通しについて
4. 補足資料

サマリ

第3四半期累計の連結売上高は前年同期比-18.7%の減収だが、売上総利益率は+7.9pt増と大幅に改善。連結営業利益は黒字化。

- 顧客企業のDX（デジタル・トランスフォーメーション）推進強化やデジタル投資の拡大を背景にアプリ開発関連は好調な一方で、新型コロナウイルス感染症拡大によるオフラインプロモーション減少が売上高に大きく影響。
- 開発体制強化や内製化率の向上等の前期から継続した取組みにより、売上総利益率は+7.9pt増と大幅に改善。販管費の最適化も継続しており、第3Q累計連結営業利益は黒字化。

顧客企業や地方自治体のDXニーズ拡大に備えた新たな打ち手を実施。来期以降の再成長に備える。

- AI（ディープラーニング）×IoT 技術を活用した小売業界向け SaaS 型オンラインプラットフォームを提供する株式会社Flow Solutionsと資本業務提携を実施。
- 顧客企業や地方自治体の更なるDX推進強化やデジタル投資拡大を見据えたソリューションや投資を強化。

2021年3月期通期業績見通しを連結売上高4,200百万円、連結営業利益を50百万円に修正。

- 新型コロナウイルス感染症再拡大や緊急事態宣言の再発出による外出自粛等がオフラインプロモーションに与える影響を考慮し、2021年3月期通期業績見通しを修正。
- 足元は成長再加速に向けた投資の強化を図り、来期は売上高成長率20%以上を目指す。

1. 2021年3月期第3四半期決算について

2021年3月期第3四半期 決算概要

連結売上高は前年同期比-18.7%の減収。アプリ開発を中心としたデジタルマーケティング領域は好調だが、新型コロナウイルス感染症拡大によるオフラインプロモーション減少が大きく影響。

売上総利益は+6.2%増。開発体制強化や内製化率向上等、前期から継続した取組みにより、売上総利益率は+7.9pt増と大幅に改善。

営業利益は前期同期比＋59百万円の改善。今期第3Q累計で黒字化。

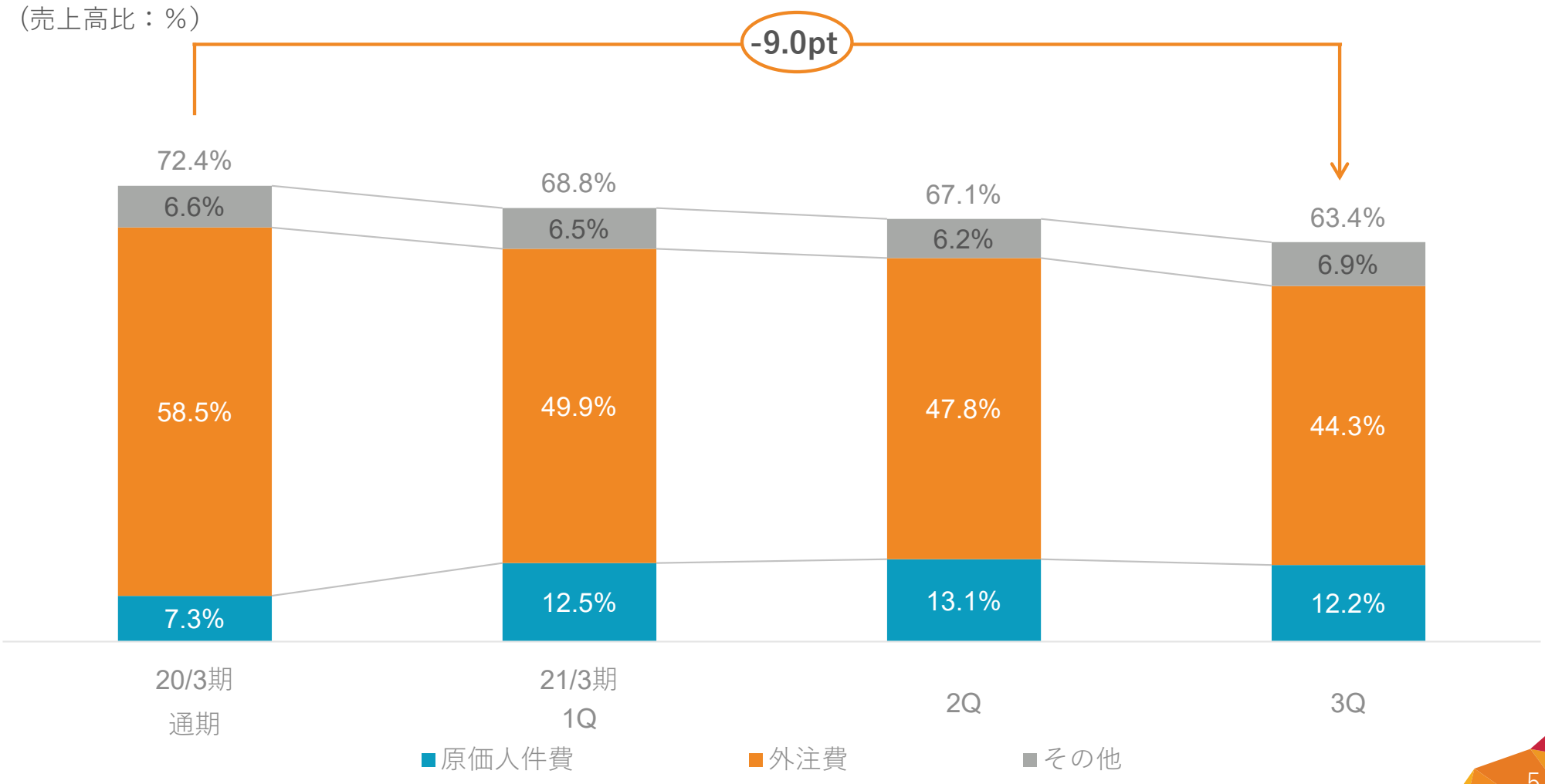
新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けた一部の投資先の投資有価証券を減損処理し、投資有価証券評価損として50百万円を特別損失に計上。

（単位：百万円）	20/3期 3Q累計（連結）		21/3期 3Q累計（連結）			21/3期 3Q単独（連結）	
	実績	対売上高	実績	対売上高	前年同期比	実績	対売上高
売上高	**3,831**	**100.0%**	**3,116**	**100.0%**	**-18.7%**	**1,031**	**100.0%**
売上原価	2,846	74.3%	2,070	66.4%	-27.3%	653	63.4%
売上総利益	**984**	**25.7%**	**1,046**	**33.6%**	**+6.2%**	**377**	**36.6%**
販管費	1,031	26.9%	1,033	33.2%	+0.2%	349	33.9%
営業利益	**-47**	**-**	**12**	**0.4%**	―	**27**	**2.7%**
経常利益	-46	-	21	0.7%	―	34	3.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	-70	-	-26	―	―	-15	-

原価率の推移

売上原価率は継続して改善傾向にあり、今期第3Q単独では20/3期通期と比較して、-9.0ptと大幅に改善。

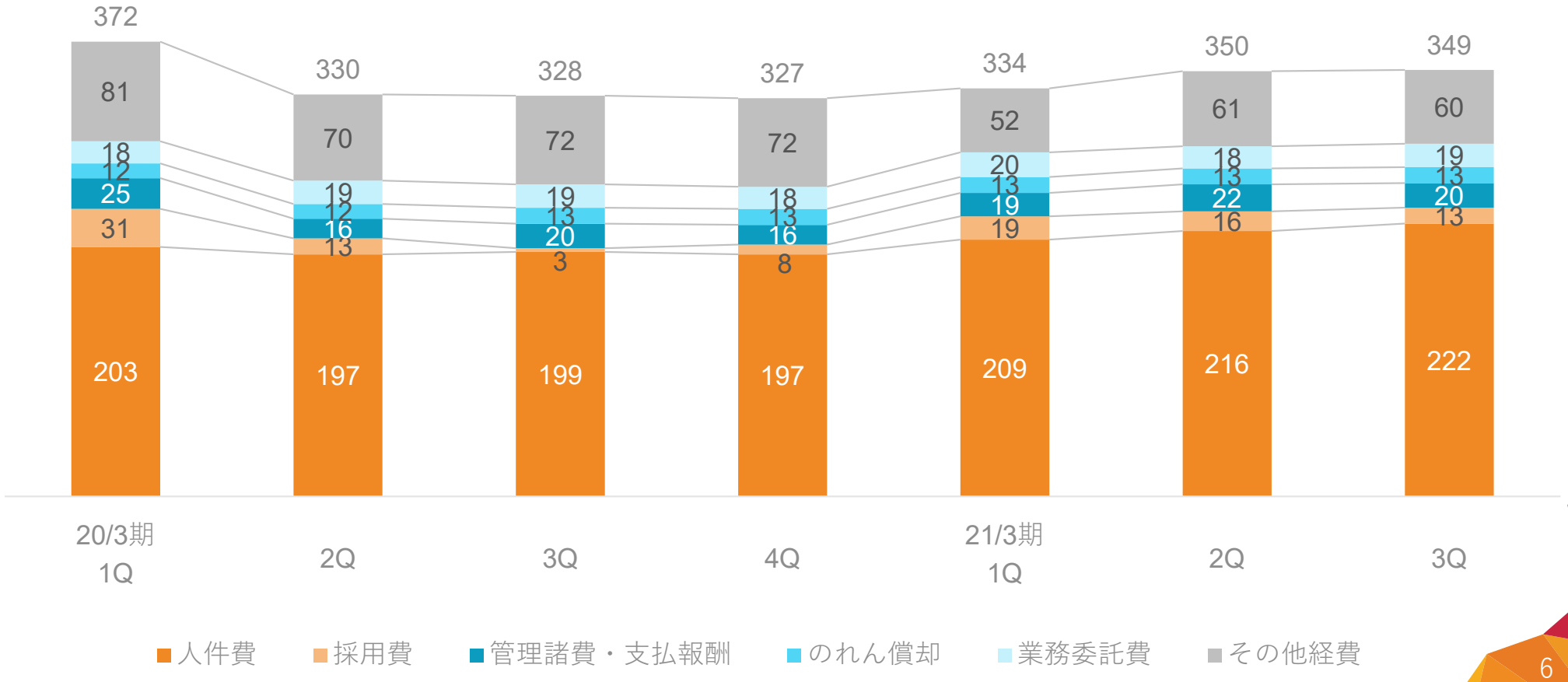
原価率の推移（連結）



販売管理費の推移

販管費は、今期第3Qにおいても安定して推移。足元は、アプリ開発を中心とした引合いが増加しており、来期以降の売上拡大を見据えた採用を継続、人件費は増加傾向。

販管費の四半期推移（連結）



サービス別の売上高

月額報酬：ファン育成プラットフォーム「FANSHIP」の機能拡充・ソリューション強化を中心とした取組みを前期から継続。前年同期比+30.6%増と高い成長率を維持。

アプリ開発、コンサル、プロモーション等：アプリ開発を中心としたデジタルマーケティング領域は好調だが、新型コロナウイルス感染症拡大によるオフラインプロモーション減少が大きく影響し、前年同期比-27.0%の減収。

（単位：百万円）	20/3期 3Q 累計（連結）		21/3期 3Q 累計（連結）		
	実績	構成比	実績	構成比	前年同期比
月額報酬	557	14.6%	728	23.4%	+30.6%
アプリ開発、コンサル、プロモーション等	3,273	85.4%	2,388	76.6%	-27.0%
合計	3,831	100.0%	3,116	100.0%	-18.7%

月額報酬

- FANSHIPのサービス利用料
  （利用ユーザー数に応じた従量課金制）
- アプリのシステム保守料等

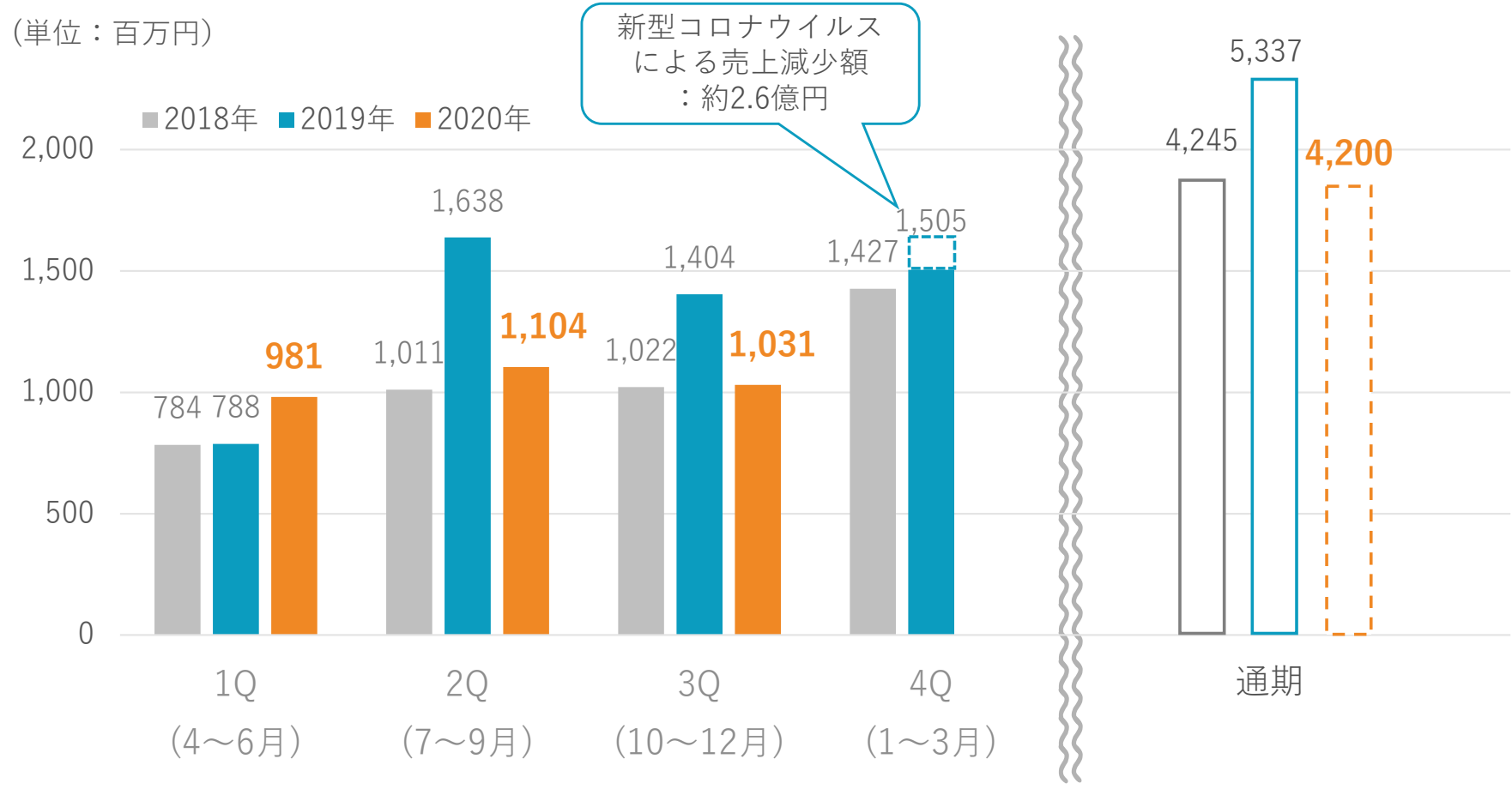
アプリ開発、コンサル、プロモーション等

- アプリの企画・開発に伴う収入
- アプリマーケティングに伴う収入
- 広告・販売プロモーションに伴う収入

売上高の四半期推移

連結売上高※の四半期推移は以下の通りで、例年は3月が売上最大月。

足元アプリ開発を中心とした引合いは強いものの、新型コロナウイルス感染症の再拡大や首都圏における緊急事態宣言の再発出による外出自粛等がオフラインプロモーションに与える影響を見込み、通期売上見通しを下方修正（詳細後述）。



※）2018年度はフィノバレーの会社分割と連結体制への移行、決算期の変更があったため、連結換算値により算出。

（ご参考）四半期推移

（単位：百万円）	20/3期1Q 連結 (4～6月) 実績	構成比	20/3期2Q 連結 (7～9月) 実績	構成比	20/3期3Q 連結 (10～12月) 実績	構成比	20/3期4Q 連結 (1～3月) 実績	構成比	20/3期通期 連結 (19.4～20.3月) 実績	構成比	21/3期1Q 連結 (4～6月) 実績	構成比	21/3期2Q 連結 (7～9月) 実績	構成比	21/3期3Q 連結 (10～12月) 実績	構成比
売上高	**788**	**100.0%**	**1,638**	**100.0%**	**1,404**	**100.0%**	**1,505**	**100.0%**	**5,337**	**100.0%**	**981**	**100.0%**	**1,104**	**100.0%**	**1,031**	**100.0%**
売上原価	591	75.0%	1,209	73.8%	1,046	74.5%	1,016	67.5%	3,863	72.4%	675	68.8%	741	67.1%	653	63.4%
原価人件費	57	7.3%	109	6.7%	110	7.8%	110	7.3%	388	7.3%	122	12.5%	144	13.1%	125	12.2%
外注費	457	58.0%	1,017	62.1%	828	59.0%	818	54.3%	3,121	58.5%	489	49.9%	528	47.8%	456	44.3%
その他原価	76	9.7%	81	5.0%	107	7.7%	87	5.8%	353	6.6%	63	6.5%	68	6.2%	71	6.9%
売上総利益	**197**	**25.0%**	**428**	**26.2%**	**358**	**25.5%**	**489**	**32.5%**	**1,474**	**27.6%**	**305**	**31.2%**	**363**	**32.9%**	**377**	**36.6%**
販管費	372	47.2%	330	20.2%	328	23.4%	327	21.8%	1,359	25.5%	334	34.0%	350	31.7%	349	33.9%
人件費	203	25.8%	197	12.0%	199	14.2%	197	13.1%	797	14.9%	209	21.3%	216	19.6%	222	21.6%
採用費	31	4.0%	13	0.8%	3	0.2%	8	0.6%	57	1.1%	19	1.9%	16	1.5%	13	1.3%
管理諸費支払報酬	25	3.2%	16	1.0%	20	1.5%	16	1.1%	79	1.5%	19	2.0%	22	2.0%	20	2.0%
のれん償却	12	1.6%	12	0.8%	13	1.0%	13	0.9%	51	1.0%	13	1.4%	13	1.2%	13	1.3%
業務委託費	18	2.4%	19	1.2%	19	1.4%	18	1.2%	76	1.4%	20	2.1%	18	1.7%	19	1.9%
その他経費	81	10.3%	70	4.3%	72	5.2%	72	4.8%	297	5.6%	52	5.3%	61	5.6%	60	5.9%
営業利益	**-175**	**－**	**98**	**6.0%**	**29**	**2.1%**	**162**	**10.8%**	**114**	**2.2%**	**-28**	**－**	**13**	**1.2%**	**27**	**2.7%**
EBITDA	**-129**	**－**	**144**	**8.8%**	**81**	**5.8%**	**214**	**14.3%**	**311**	**5.8%**	**5**	**0.6%**	**48**	**4.4%**	**66**	**6.4%**
経常利益	-174	－	99	6.1%	29	2.1%	160	10.7%	114	2.1%	-27	－	14	1.4%	34	3.3%
親会社株主に帰属する四半期純利益	-132	－	52	3.2%	8	0.6%	-10	－	-81	－	-24	－	13	1.2%	-15	－

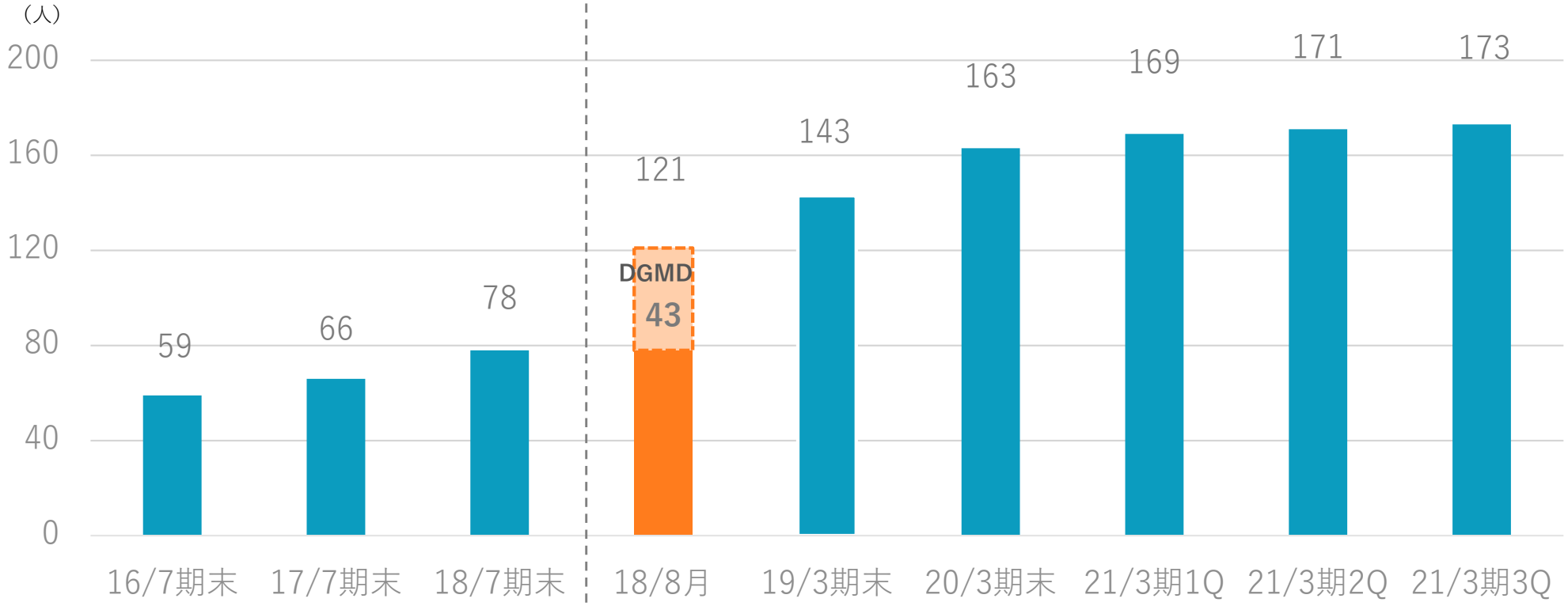
貸借対照表

株式会社DGマーケティングデザインの株式取得に伴い、前々期よりのれんを計上。

（単位：百万円）	21/3期 3Q（連結） 期末実績	構成比（%）
流動資産	2,407	64.6%
現金及び預金	1,541	41.4%
受取手形及び売掛金	658	17.7%
仕掛品	124	3.4%
固定資産	1,318	35.4%
のれん	488	13.1%
ソフトウエア・仮勘定	230	6.2%
繰延税金資産	419	11.3%
資産合計	**3,726**	**100.0%**
流動負債	578	15.5%
買掛金	211	5.7%
未払法人税等	30	0.8%
賞与引当金	100	2.7%
1年内返済長期借入金	100	2.7%
固定負債	413	11.1%
長期借入金	375	10.1%
負債合計	**992**	**26.6%**
純資産合計	**2,733**	**73.4%**
負債・純資産合計	**3,726**	**100.0%**

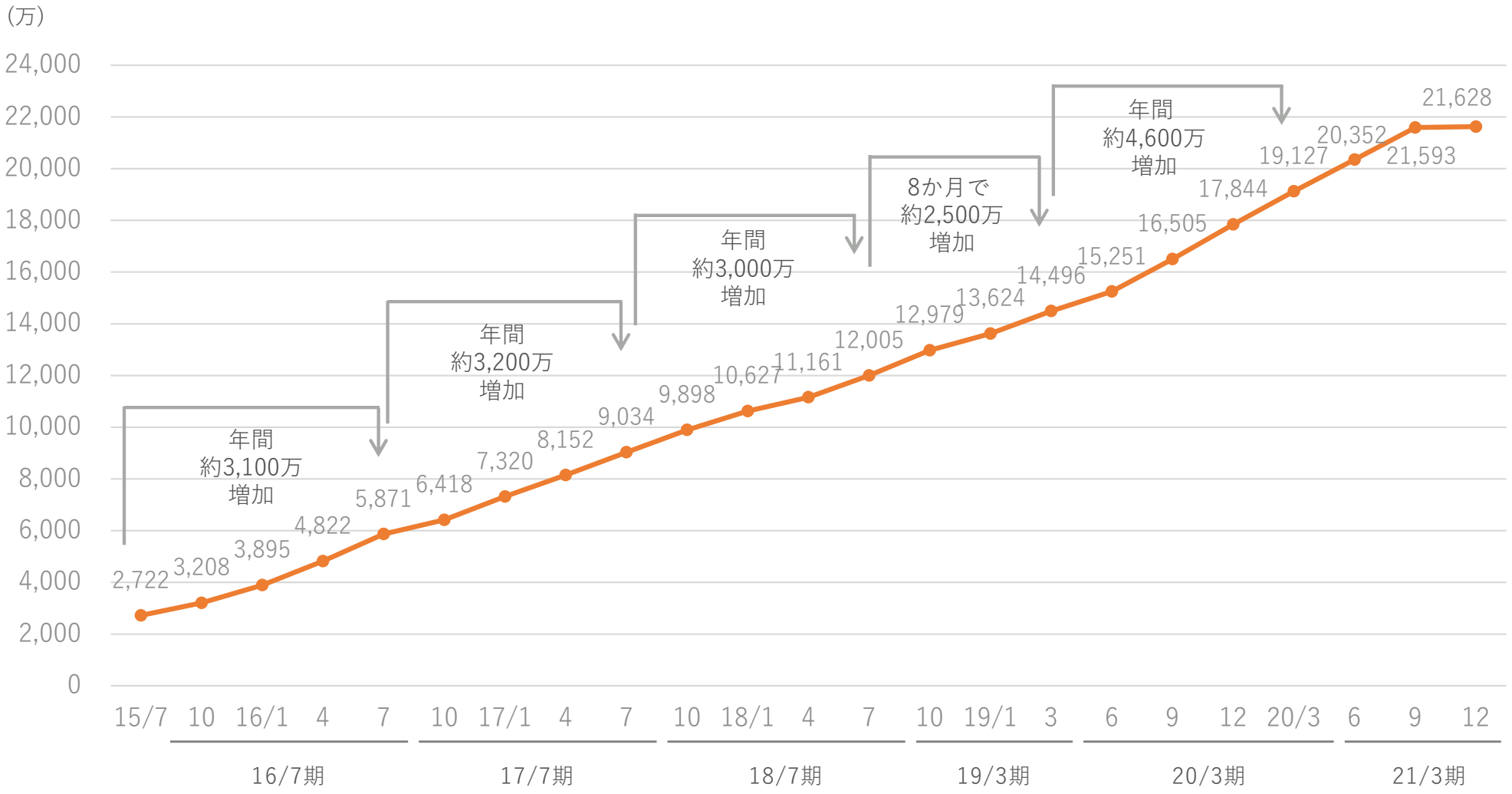
従業員数の推移

新型コロナウイルス感染症拡大による外出自粛期間中もオンライン面接等を活用し採用は継続。
今期からはエルダー制度の導入等、プロフェッショナル人材の育成/強化も積極的に推進。



利用ユーザー数の推移

企業のデジタルマーケティングへの取組みは良好であり、当社の利用ユーザー数※も堅調に推移。一部大型クライアントの解約に伴う利用ユーザー数の減少が2020年12月にあったものの、月額報酬への影響は限定的。



※）利用ユーザー数は、ID 発行数（アプリを初回起動したタイミングで発番される ID 数でアプリごとにカウント）を使用。

（ご参考）2020年10月以降のニュース①

2020/10/5	DGマーケティングデザイン、バロックジャパンリミテッドのSHEL'TTER WEB STOREでのライブコマース実施を支援
2020/10/6	ファン育成プラットフォームの「FANSHIP」、在日外国人向けキャッシュレス決済アプリ「Choy-San」に導入
2020/10/12	アイリッジのアプリ支援サービス、コスモ「カーライフスクエア」の200万ダウンロードと アクティブ率７割を支援
2020/10/13	大分銀行の「デジタル商品券 発行スキーム」にフィノバレーの「MoneyEasy」が採用 システム開発も支援
2020/10/26	ファン育成プラットフォーム「FANSHIP」、iOS14新機能App Clipに対応
2020/11/5	MaaS事業開発を推進する「MONETコンソーシアム」に参画
2020/11/10	トレジャーデータ株式会社と協業し、ファン育成プラットフォーム「FANSHIP」がカスタマーデータプラットフォーム「Treasure Data CDP」と連携を開始
2020/11/11	ローランド・ベルガーの新たな価値創造の取り組み「価値共創ネットワーク」に参画
2020/11/13	コロナ禍での経済支援　子どもの「食」応援クーポン「Table for Kids」にフィノバレーのMoneyEasyが採用
2020/11/13	世田谷区のデジタル商品券・地域通貨「せたがやPay」にフィノバレーの「MoneyEasy」が採用　2021年2月提供開始
2020/11/13	アフターコロナのハイブリッド型ワークスタイルと新オフィス「iRidge Hybrid Working Style」を構築
2020/12/4	「山」や「市場に出回らない酒」など、日本円で買えない飛騨高山の裏メニュー満載「さるぼぼコインタウン」公開
2020/12/9	岡山県真庭市の「公金キャッシュレス・市民ポイント調査研究業務」の優先交渉権をフィノバレーが獲得
2020/12/10	アイリッジ　テクノロジー企業ランキングプログラム 2020年 日本テクノロジーFast 50で8位を受賞

（ご参考）2020年10月以降のニュース②

2020/12/15	ファン育成プラットフォーム「FANSHIP」　ゆうちょ銀行の「ゆうちょ通帳アプリ」に導入
2020/12/17	京王電鉄バスの「ハイウェイバスドットコム」アプリを開発支援　FANSHIP導入
2020/12/21	「LINEミニアプリ構築プラットフォーム」を提供開始　第1号としてTBMの資源循環アプリをリリース予定
2021/1/13	DGマーケティングデザイン、外出控えの消費者にブランドスイッチを促せるダイレクトサンプリング「スナイパーパッケージ」提供開始
2021/1/26	TBMのLINEミニアプリ「CirculeXアプリ」を開発支援　ポイントで使用済みプラスチック製品などの回収を促進
2021/1/29	DGマーケティングデザイン、三密回避とリアルの体験を両立するランニングイベント「Music Aid Run 2021 in TOKYO」にSoundMapを提供
2021/1/29	株式会社 Flow Solutions との資本業務提携に関するお知らせ
2021/2/1	九州初の本格デジタル地域通貨　南島原市のMINAコインを提供開始　コロナ経済支援策で50％プレミアムも
2021/2/1	第45回日本ショッピングセンター全国大会　オンライン展示会「SC BUSINESS FAIR 2021 ONLINE」に出展
2021/2/5	自社スマホアプリを手軽に導入できるショッピングセンター向け顧客システム連携ソリューションの提供開始について
2021/2/12	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を企業向けに提供開始
2021/2/12	相談から口腔内チェックまで歯科のDXを実現 業界初・口腔内カメラを活用したデンタルオンラインサービス提供開始

2.今期の主な重点活動領域と取組状況

今期の主な重点活動領域

コロナ禍における堅実かつ柔軟な事業運営と来期以降の再成長を見据えたソリューション拡充及び投資強化が今期の重点活動領域。

1 アプリ開発案件の粗利率改善維持と高付加価値化

- アプリ開発案件の粗利率改善状態を今期も継続。CTO室を設置、全社横串でのPMO/品質管理を強化し「見える化・仕組化」を推進
- アプリ開発のみならず、FANSHIPを活用し、顧客企業のDXをトータルサポートすることで高付加価値化にも取組む

2 ストックシフト：安定収益比率の向上

- ストックシフト（月額報酬拡大）の更なる加速のため、FANSHIPの機能拡張及びアプリマーケティング支援等のストックソリューションを強化
- 既存顧客へのアップセルを図るとともに、中堅企業に向けたマーケティングを強化

3 事業環境変化への対応（来期以降の再成長のための打ち手）

- リモートワーク等の導入により、働き方の変化に柔軟に対応
- 事業環境変化に迅速に対応し、顧客企業や地方自治体のDX（デジタル・トランスフォーメーション）ニーズ拡大等に対応した新たなソリューションや事業の展開

顧客企業のDX支援事例①　京王電鉄バス「ハイウェイバスドットコム」アプリ

京王電鉄バス株式会社の「ハイウェイバスドットコム」アプリを開発支援。アプリ上で日本全国の高速バスの予約から乗車券購入、乗車券表示までワンストップで行えるほか、これまで電話予約センターでの予約後に有人窓口で購入する必要があった企画券購入についても、順次アプリ上での販売を開始していく予定。

京王電鉄バス「ハイウェイバスドットコム」アプリを開発支援



顧客企業のDX支援事例② 「FANSHIP」を「ゆうちょ通帳アプリ」に導入

当社がクラウド型で提供するファン育成プラットフォーム「FANSHIP」が「ゆうちょ通帳アプリ」（提供：株式会社ゆうちょ銀行）に採用。「FANSHIP」を通じて、アプリ内メッセージやプッシュ通知等、One to Oneマーケティング施策を支援。

ファン育成プラットフォーム「FANSHIP」を「ゆうちょ通帳アプリ」に導入



地方自治体のDX支援事例

**世田谷区のデジタル商品券・地域通貨「せたがやPay」に
フィノバレーの「MoneyEasy」が採用。2021年2月提供開始**

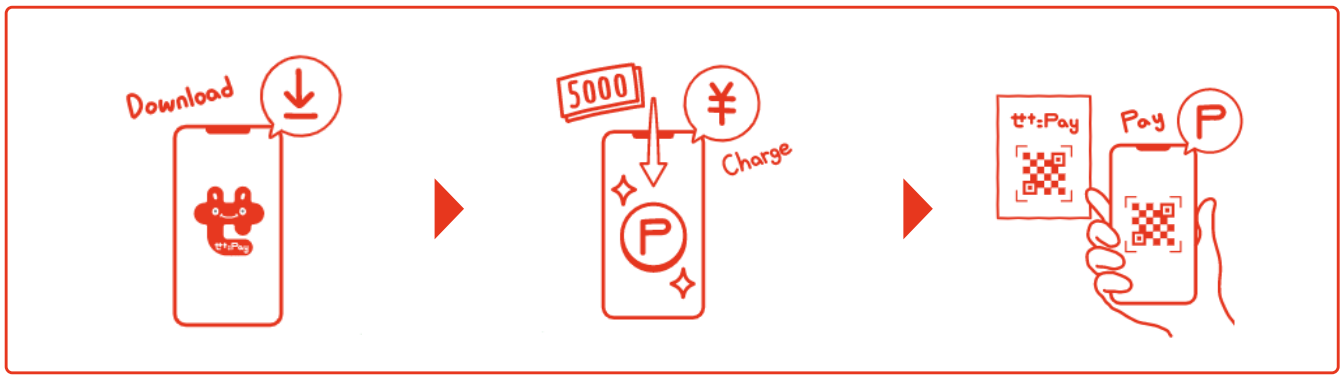
これまで紙で管理・運用していたプレミアム商品券を、当社の連結子会社フィノバレーの「MoneyEasy」を用いて、電子化を支援。東京都世田谷区のデジタル商品券・地域通貨である「せたがやPay」に採用され、2021年2月20日に提供開始予定。

デジタル地域通貨プラットフォーム

MONEY EASY

これまで紙で管理・運用していたプレミアム商品券をデジタル化

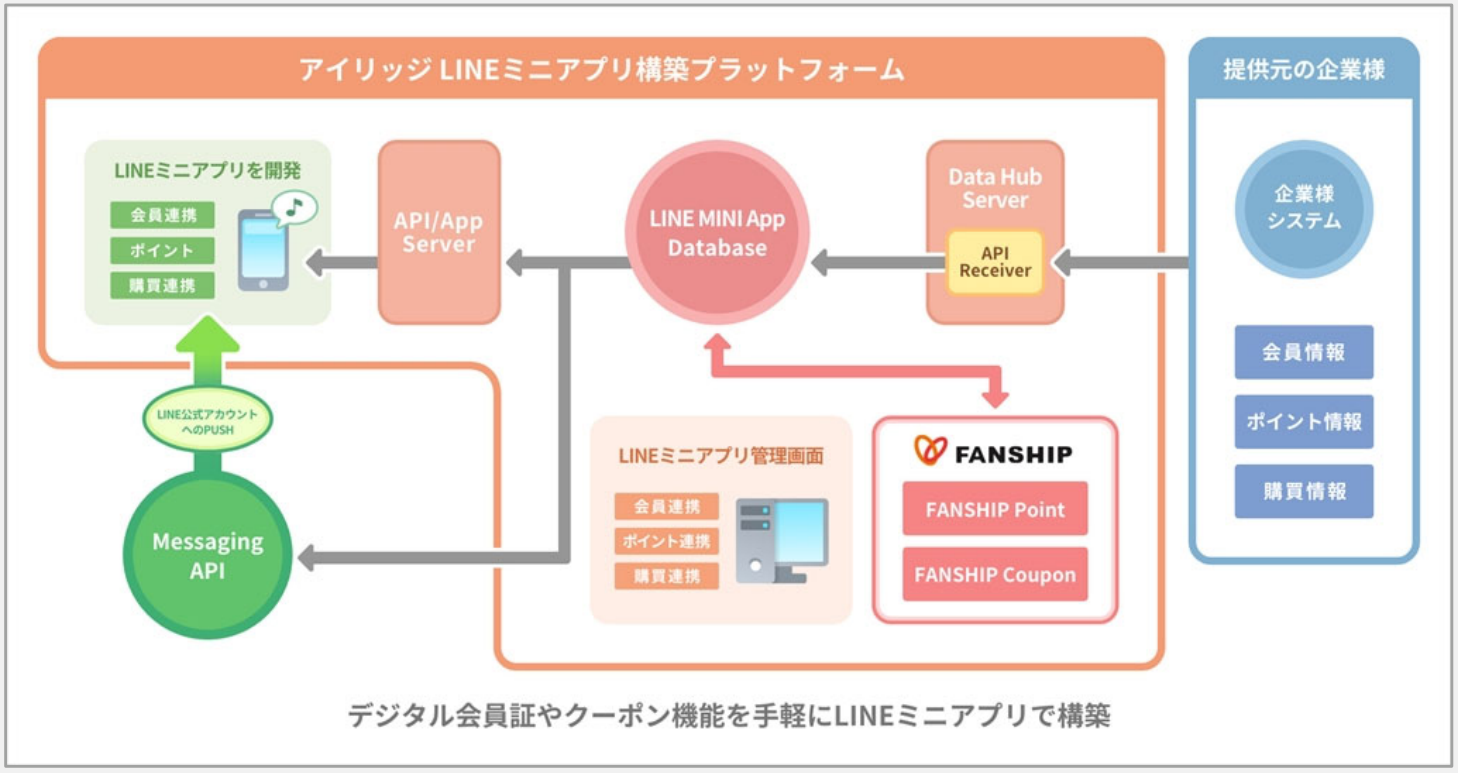
地元のお店を応援するキャッシュレスな地域通貨「せたがやPay」



ストックシフト(月額報酬拡大)①「LINEミニアプリ構築プラットフォーム」提供開始

LINE上で企業の自社サービスを提供可能にするWebアプリ「LINEミニアプリ※」において、会員証などの機能を提供できる「LINEミニアプリ構築プラットフォーム」を提供開始。中堅企業のアプリニーズ拡大に備え、月額報酬の拡大を目指す。

「LINEミニアプリ構築プラットフォーム」提供開始



- 「LINEミニアプリ構築プラットフォーム」は、当社がクラウド型で提供するファン育成プラットフォーム「FANSHIP」の機能を活用したプラットフォームで、会員証機能を持つLINEミニアプリの短期間かつ安価な開発が可能に
- 2021年1月には株式会社TBMのLINEミニアプリ「CirculeXアプリ」を開発支援。同アプリでは、ペットボトルキャップなどを提供したユーザーにECなどで使えるポイントを付与

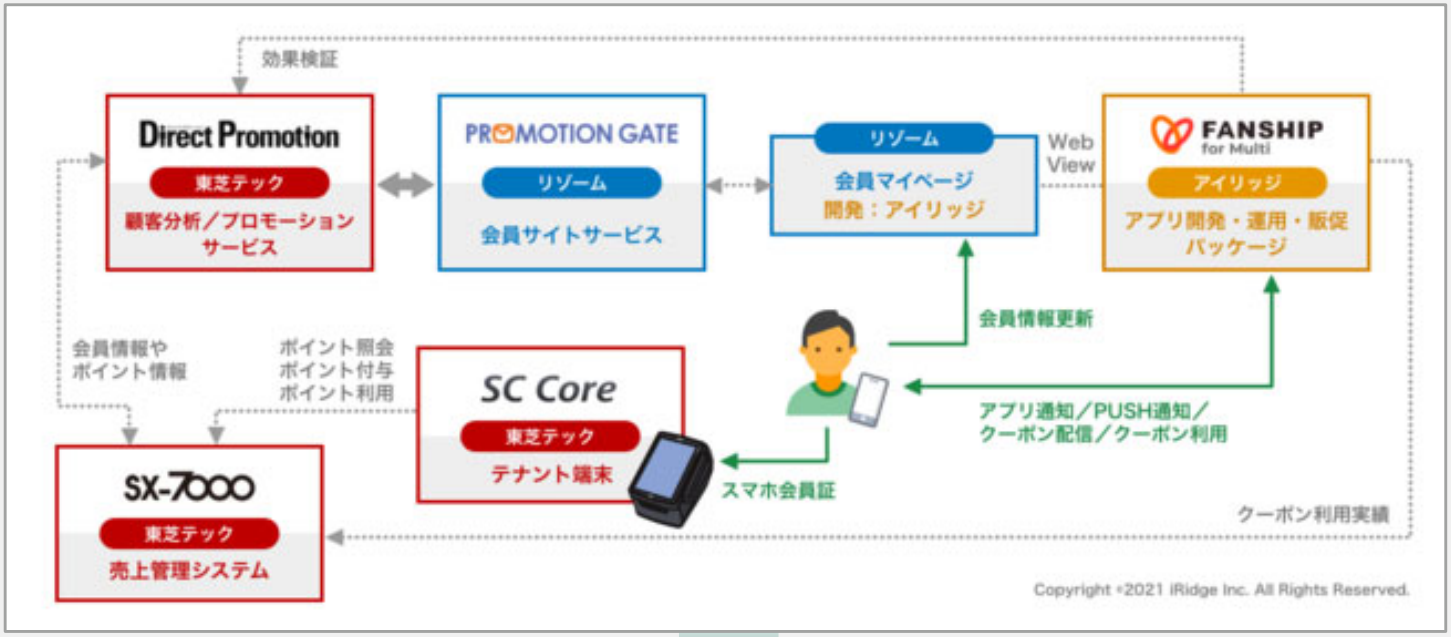
※）LINEミニアプリは、会員証・クーポン・予約・注文・順番待ちといった企業の自社サービスを無償で「LINE」アプリ上に提供できるWebアプリ。

ストックシフト(月額報酬拡大)②

ショッピングセンター向け 顧客システム連携ソリューションの提供開始

東芝テック株式会社及び株式会社リゾームと協業し、 スマホアプリを手軽に導入できるショッピングセンター向け顧客システムの提供を2021年4月1日に開始。商業施設向けのDXソリューションとしてパッケージ化し、導入拡大を目指す。

ショッピングセンター向け顧客システム連携ソリューションの提供開始



自社アプリを手軽に導入でき、アプリを活用した販促から分析、テナントでのクーポン利用分の返還に至るまでトータルに実現可能

- ショッピングセンターのスマホアプリに必要な機能をパッケージ化。 デベロッパーは初期コストを抑え、かつ短納期での自社スマホアプリの導入が可能に
- 本連携においては、当社はアプリ開発・運用・販促をローコードで提供するアプリプラットフォーム「FANSHIP for Multi」を提供

事業環境変化への対応①

株式会社Flow Solutionsと資本業務提携による AI×IoT技術を活用したリテールテックソリューションの強化

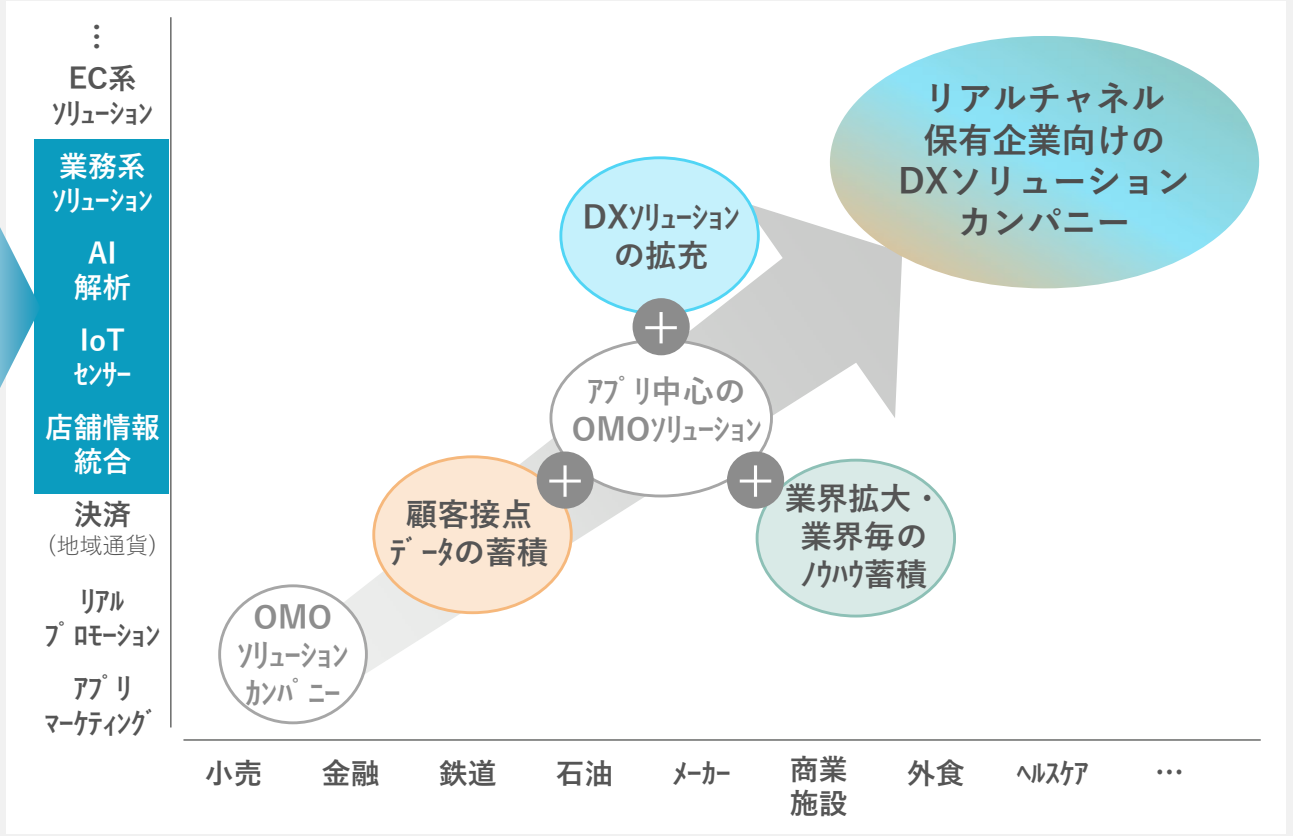
新たな成長領域であるAI×IoT技術を活用したリテールテックソリューションの強化に向け、株式会社Flow Solutionsとの資本業務提携を実施。企業のOMO領域におけるDX推進ソリューションとして、当社の既存サービスと連携して取組みを推進。

Flow Solutions 概要



- AI×IoT技術を活用したSaaS型オンラインプラットフォームを運営
- POS、スタッフ生産性、IoT、天候などのデータをリアルタイムに統合・可視化を行い、AI技術を活用した顧客購買行動の分析や省人化などのソリューションを提供

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の進化



事業環境変化への対応②

対面サービスのDXを実現する、ビデオ通話機能付き接客・相談・学習指導プラットフォームを提供開始

対面サービスを行う企業が、オンラインで接客・相談・学習指導等を行うことができる、ビデオ通話や課金機能付きのプラットフォームを提供開始。

導入第1弾として、 2021年2月17日（予定）より株式会社メディカルネットと共同で歯科オンライン診察サービス「デンタルオンライン」をスタート。

ビデオ通話機能付き対面サービスプラットフォーム

マッチング機能　ビデオ通話　チャット機能　予約機能　課金機能

金融系企業様での活用イメージ

金融系企業さまスタッフ
- 資産運用コラムの掲載
- チャットでの無償相談
- ビデオ電話での有償サポート



コラムを通じた「顧客創出」 ›› チャットでの「簡易相談」 ›› ビデオ通話での「オンライン相談」

歯科オンライン診察サービス「デンタルオンライン」

導入第1弾として、2021年2月スタート



新規患者の獲得

ポータルサイトを利用した
オンライン相談ツール



リピート獲得

口腔内カメラを
利用し遠隔で診察

3. 2021年3月期通期業績見通しについて

連結業績の見通しについて

最近の業績動向等を踏まえて、2021年３月期通期連結業績予想を修正。

売上高：新型コロナウイルス感染症の再拡大や首都圏における緊急事態宣言の再発出による外出自粛等がオフラインプロモーションに与える影響を見込み、下方修正。

営業利益：「開発案件の粗利改善維持」への取り組みは順調に進捗。販売費及び一般管理費の最適化も進めているものの、売上高減少の影響により下方修正。

（単位：百万円）	連結 19/3期 （8ヶ月） 実績	連結 20/3期 実績	連結 21/3期 前回発表	連結 21/3期 今回修正	増減
売上高	3,261	5,337	5,000	4,200	-800
営業利益	12	114	100	50	-50

中期経営計画を含む来期以降の数値計画は、今後の新型コロナウイルス感染症の収束動向等を踏まえて改めて策定・開示を行う。

足元はアプリ開発を中心とした引合いは強く、また成長再加速に向けた投資の強化を図っており、来期は売上高成長率20%以上を目指す。

※）2019年3月期は決算期変更に伴う8ヶ月の変則決算。

4.補足資料

会社概要（2020年12月末現在）

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
代表者	代表取締役社長　小田 健太郎
事業内容	O2O関連事業（企業のO2O支援） • スマホをプラットフォームとしたＯ２Ｏソリューションの提供 • Ｏ２Ｏアプリの企画・開発 • Ｏ２Ｏマーケティング（集客・販促等の企画・運用支援）
資本金	10億73百万円
従業員数	単体：117人　連結：173人

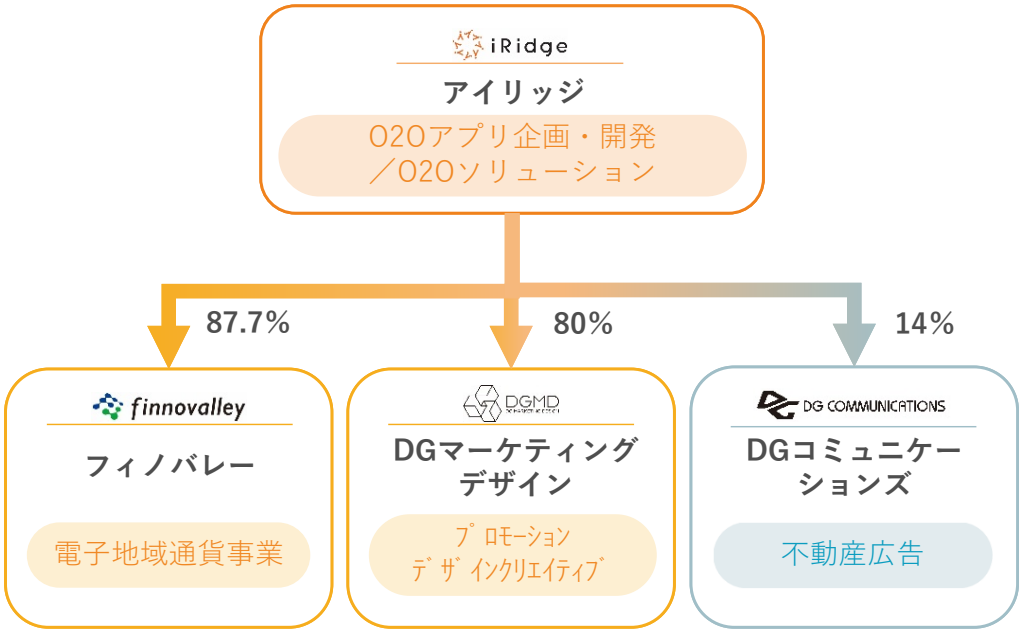
株主構成（2020年9月末現在）

小田　健太郎	33.79%
デジタルガレージ	14.06%
クレディセゾン	8.02%
NTTデータ	1.93%
五味　大輔	1.63%
日本カストディ銀行	1.60%
初雁　益夫	1.49%
京セラコミュニケーションシステム	0.98%
英　一樹	0.81%
吉永　聰志	0.79%

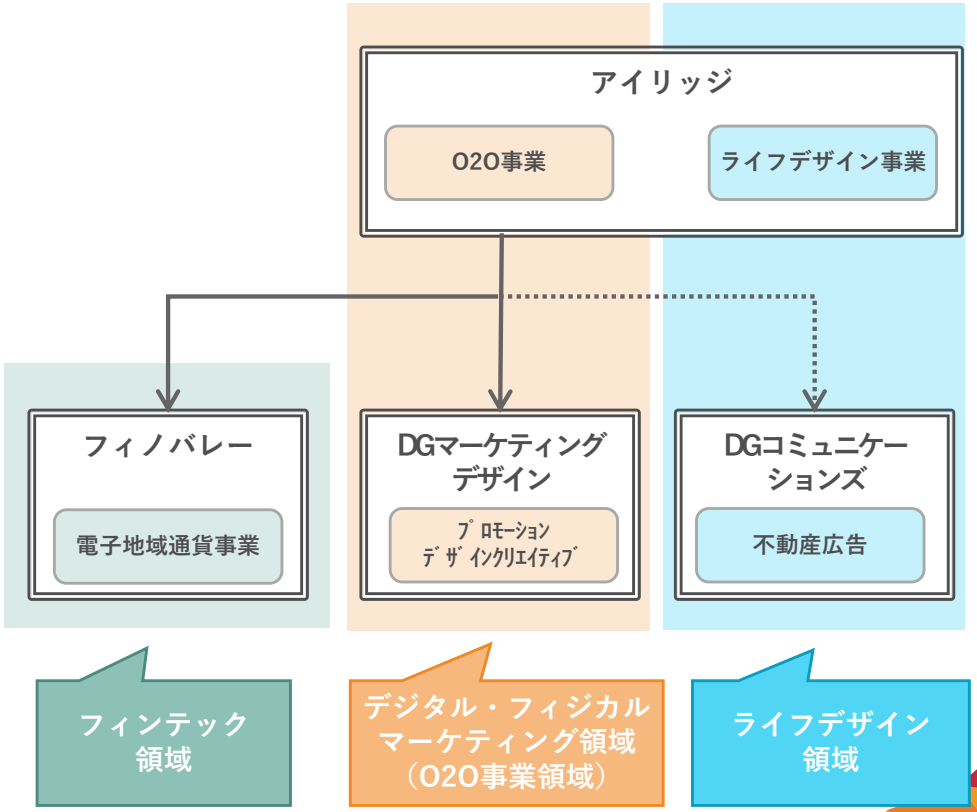
グループ体制図と事業領域

2019年3月期よりグループ経営体制に移行。当社グループは、当社及び連結子会社（DGマーケティングデザイン、フィノバレー）の3社で構成。グループとして、O2O、フィンテック、ライフデザインの3領域に注力して事業展開。

アイリッジグループ体制図



グループ各社と事業領域の整理




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。

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。