

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

Ⅱ 2026 年 3 月期中間決算説明文字起こし Ⅱ

株式会社アイリッジ

3917 東証グロース市場

企業情報はこちら>>>

紹介動画はこちら>>>

2025 年 11 月 27 日 (木)



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

■ 目次

■ 中間決算説明を受けての FISCO アナリストコメント	-----	02
■ 出演者	-----	03
■ 中間決算説明	-----	04
	-	

■ 中間決算説明を受けての

F I S C Oアナリストコメント

・2Q決算の小幅増益と赤字転落は一過性であり、ディップとの協業案件が急速に立ち上がっている。通期予想の売上高7,200百万円（前期比7.3%増）、営業利益270百万円（同23.2%増）は変更されていない。

・長期の株価調整トレンドからは、のれんの損失処理にめどを付け、中長期の計画達成に向けて順調に歩を進めている状況は、株価に反映されていない可能性が高い。

・なお、数値目標としては、2027年3月期の売上高は82億円、調整後営業利益は5億円以上をオーガニック成長のみで達成し、新規事業の成長やM&Aにより売上・利益を更に積み上げていくようだ。長期目標には2030年3月期に売上高150億円・調整後営業利益15億円の達成を掲げている。

・ヤプリ<4168>と比較した成長率などは劣ってきたが、中長期計画の達成へ歩を進めると、アイリッジのパフォーマンスが比較優位となる可能性もある。ヤプリの2026年12月期へ向けての調整後EBITDA目標は10億円超、CAGRで+16%超ということになる。アイリッジの調整後営業利益は2027年3月期の数値で+66.7%（2026年3月期予想比較）、2030年3月期で+49.5%（同）、絶対的な数値でも見劣りしなくなる。ヤプリの時価総額は127億円を上回っており、アイリッジのそれは約36億円。ヤプリの評価に収れんすれば、3倍近い株価の上昇となる。

株式会社アイリッジ | 2025 年 11 月 27 日 (木)
3917 東証グロース市場 | <https://iridge.jp/ir/>

■ 出演者

株式会社アイリッジ
代表取締役社長

小田 健太郎様

■ 中間決算説明

株式会社アイリッジ（証券コード：3917）

2026年3月期 第2四半期決算説明資料

2025/11/10

皆様こんにちは。株式会社アイリッジ代表取締役社長の小田健太郎でございます。本日は当社の決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。それでは、2026年3月期第2四半期決算についてご説明いたします。

なお、7月1日付で関係会社の株式譲渡を行ったことを踏まえ、本説明資料における金額や前年同期比は、当該関係会社の売上高および損益を差し引いて算出しております。そのため、過去の決算説明資料に記載している数値と一部異なる点がございましたので、あらかじめご了承ください。

目次



1. 2026年3月期第2四半期決算について
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
(事業計画及び成長可能性に関する資料より再掲)
4. 補足資料

2

本日の目次です。本日は項目 1 および 2 を中心にご説明いたします。

株式会社アイリッジ | 2025 年 11 月 27 日 (木)
3917 東証グロース市場 | <https://iridge.jp/ir/>

26/3期2Q決算ハイライト※1



EX-DX領域で前年同期比+555.7%の大幅増収、連結収益に貢献

- EX-DX領域の売上高が2Q単独で約3億円（前年同期比+555.7%）と大幅増となり、アプリビジネス事業の成長（前年同期比+18.8%）をけん引。ビジネスプロデュース事業は、例年下期に発生している大型案件が前年2Qに発生した影響から2Q累計では減収となり、連結売上高は前年同期比+7.4%で着地。
- アプリビジネス事業の収益拡大を背景に、採用中心に188百万円の大規模な先行投資を実施し、調整後営業利益は-83百万円の赤字。当期純利益は関係会社株式の売却益を計上し、672百万円と大幅増益。

EX-DX領域を中心に3Q以降も更なる成長を見込む

- EX-DX領域は、ディップと共同開発している新サービス「バイトルトーク」が伸びているなど、サービス提供先が拡大しており、売上高は3Q以降も更なる成長を見込む。
- 博報堂との提携においても既に複数案件を受注しており、下期以降の収益貢献を見込む。

26/3期通期業績予想は変更なし

- 採用を含む先行的な投資を実施した結果、2Q累計では費用が増加しているものの、今期中にはこれらの投資を成果創出へと結びつけ、EX-DX領域を中心に売上高の更なる拡大を見込んでおり、通期業績予想は変更なし。

※1 業績は7/1付で株式譲渡を行った関係会社が含むフィンテック事業の実績を除いた数値を表示している

※2 EX-DX（Employee Experience Digital Transformation）とは、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り組み

3

第2四半期までの累計業績は、売上高が前年同期比7.4%増、調整後営業利益は8,300百万円の赤字、親会社株主に帰属する当期純利益は6億7,200百万円の黒字となりました。

アプリビジネス事業は、EX-DX領域を中心に好調に推移し、前年同期比18.8%増となりました。一方、ビジネスプロデュース事業は、例年下期に発生している大型案件が前年は第2四半期に前倒しで発生した影響から、第2四半期累計では減収となりました。この結果、連結売上高は前年同期比7.4%増となりました。

調整後営業利益は、採用を中心とした大規模な先行投資の影響により、8,300百万円の赤字となりました。

また、当期純利益は、関係会社株式の売却益を計上したことにより黒字となっております。

資本業務提携先であるディップとの共同事業をはじめ、EX-DX領域が順調に伸長しており、下期以降もさらなる売上拡大を見込んでおります。加えて、博報堂との取り組みにおいても複数案件をすでに受注しており、下期の収益貢献を見込んでおります。

通期業績予想に変更はございません。採用などの先行投資を今期中の成果創出につなげ、EX-DX領域を中心に売上高のさらなる拡大を図ってまいります。また、ビジネスプロデュース事業も通期では計画通り推移する見通しであり、提携先との取り組みも順調に進んでいることから、下期は売上・利益の一層の積み上げを目指してまいります。

01

2026年3月期第2四半期 決算について

ここからは、今期第 2 四半期決算の詳細についてご説明いたします。

26/3期2Q 決算概要^{※1}



2Q累計では、売上高は前年同期比7.4%増、調整後営業利益は前年同期比183百万円減の-83百万円、当期純利益は関係会社株式の売却益を計上し672百万円と大幅増益。

(百万円)	25/3期		26/3期		26/3期	
	連結		連結		連結	
	2Q累計	前年同期比	2Q累計	前年同期比	2Q単独	前年同期比
売上高	2,884	+26.7%	3,096	+7.4%	1,611	-1.0%
売上総利益	911	+77.3%	880	-3.4%	461	-14.1%
売上総利益率	31.6%	+9.0pt	28.4%	-3.2pt	28.7%	-4.3pt
調整後営業利益 ^{※2}	99	—	-83	—	-45	—
調整後営業利益率	3.4%	—	—	—	—	—
経常利益	75	—	-92	—	-30	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	38	—	672	+1,668.4%	731	+854.2%

※1 業績は7/1付で株式譲渡を行った関係会社が含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

5

冒頭でも申し上げましたとおり、当社は7月1日付で関係会社の株式譲渡を行いました。これに伴い、当社としては当該関係会社が行っていた FinTech 事業は第1四半期までは連結対象、第2四半期以降は連結対象外となっております。連結業績の成長をより適切にご理解いただくため、本資料では FinTech 事業を除いた数値を提示しております。

この前提のもと、連結売上高は30億9,600万円、調整後営業利益は8,300万円の赤字、親会社株主に帰属する当期純利益は6億7,200万円となりました。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

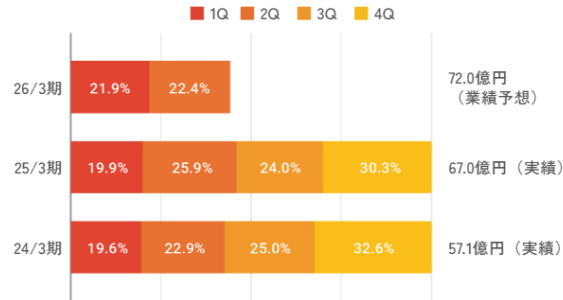
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document

株式会社アイリッジ | 2025 年 11 月 27 日 (木)
3917 東証グロース市場 | <https://iridge.jp/ir/>

26/3期通期業績予想に対する売上高の進捗率

iRidge

2Qの売上高進捗率は22.4%と通期目標達成に向けて順調に推移。
25/3期はビジネスプロデュース事業において、例年下期に発生している大型案件が2Qに発生した影響から売上進捗率が高かったが、26/3期は例年並で着地。また売上高は各事業共に例年下期に偏重する傾向であり、26/3期も同様の傾向を見込む。



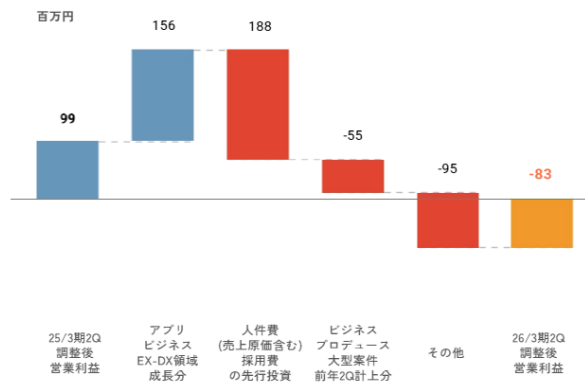
6

売上高の進捗率は、第2四半期単独で22.4%、累計で44.3%となりました。前期は、ビジネスプロデュース事業において例年下期に発生する大型案件が第2四半期に前倒しで発生した影響で進捗率が高かったのですが、今期は例年並みの推移となっております。

調整後営業利益の変動要因

iRidge

EX-DX領域の成長を背景とした採用等の先行投資を行ったことや、ビジネスプロデュース事業において例年下期に発生している大型案件が前年は2Qに発生したことの影響を受け、調整後営業利益は2Q時点では前年同期比183百万円減の-83百万円。今期中にはこれらの投資を成果創出へと結びつけ、EX-DX領域を中心に売上高の更なる拡大に努め、通期業績予想の達成を図る。



※業績は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

7

前期第2四半期から今期第2四半期にかけての調整後営業利益の変動要因についてです。

調整後営業利益は、主要取引先であるディップをはじめとした EX-DX領域のサービス提供先の拡大が収益増加に寄与した一方、EX-DX領域の成長を背景とした20名以上の採用による先行投資、またビジネスプロデュース事業において前期第2四半期に大型案件を計上した反動などにより、第2四半期累計ではマイナスとなりました。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document

株式会社アイリッジ | 2025 年 11 月 27 日 (木)
3917 東証グロース市場 | <https://iridge.jp/ir/>

セグメント別実績の概況



アプリビジネス事業はEX-DX領域の高成長を背景に売上高は前年同期比+18.8%と堅調に推移、調整後営業利益は採用を中心とする先行投資によりほぼ横ばい。ビジネスプロデュース事業は前期は大型案件が2Qに計上された影響を受けたため2Q累計では減収となっているが、通期では計画通り推移できる見通し。

(百万円)		25/3期	26/3期		参考	
		2Q累計	2Q累計	前年同期比	2Q単独	前年同期比
売上高	連結	2,884	3,096	+7.4%	1,611	-1.0%
	アプリビジネス事業	2,013	2,392	+18.8%	1,257	+17.1%
	ビジネスプロデュース事業	870	704	-19.1%	354	-36.1%
	調整額	—	0	—	—	—
調整後営業利益	連結	99	-83	—	-45	—
	アプリビジネス事業	389	389	-0.1%	209	-8.9%
	ビジネスプロデュース事業	74	-6	—	-3	—
	全社経費	-364	-466	—	-252	—
	調整額	—	—	—	—	—

※業績は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

8

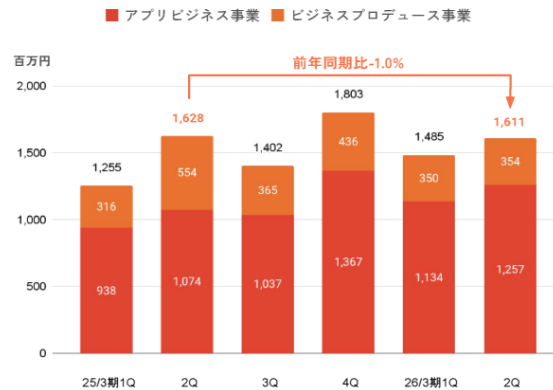
アプリビジネス事業は、主に EX-DX領域の成長により、売上高が前年同期比18.8%増となりました。調整後営業利益は、採用を中心とした先行投資の影響でほぼ横ばいでした。

ビジネスプロデュース事業は、第2四半期時点では売上・利益ともに減少しておりますが、下期にかけて案件の積み上げを予定しており、通期では計画通り推移できる見通しです。

売上高の推移（セグメント別）



26/3期2Qの売上高は前年同期比-1.0%減。
ビジネスプロデュース事業は例年下期に発生している大型案件が前年は2Qに計上された影響を受け1Qと同程度で推移したが、通期では計画通り推移できる見通し。
またアプリビジネス事業においても売上高は例年下期に偏重する傾向であることに加え、EX-DX領域は3Q以降の更なる成長を見込む。



※業績は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
※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

9

前期から今期にかけての四半期ごとの売上高推移です。

第2四半期の売上高は、アプリビジネス事業では EX-DX領域の拡大により引き続き増加トレンドとなりました。ビジネスプロデュース事業は、第2四半期では減収となっておりますが、通期では計画通り推移する見通しです。また、当社の事業特性として例年下期に売上が偏重する傾向があり、今期も同様の傾向を見込んでおります。

株式会社アイリッジ | 2025 年 11 月 27 日 (木)
3917 東証グロース市場 | <https://iridge.jp/ir/>

原価率の推移 (連結)

原価率は前年同期比4.4pt増の71.4%。26/3期1QよりEX-DX関連ソフトウェアの減価償却を開始したことや採用を中心とする先行投資により、原価率が上昇。
今後についてはEX-DX領域のプロダクト収入が増加すること等により、中期的には原価率の改善を見込む。



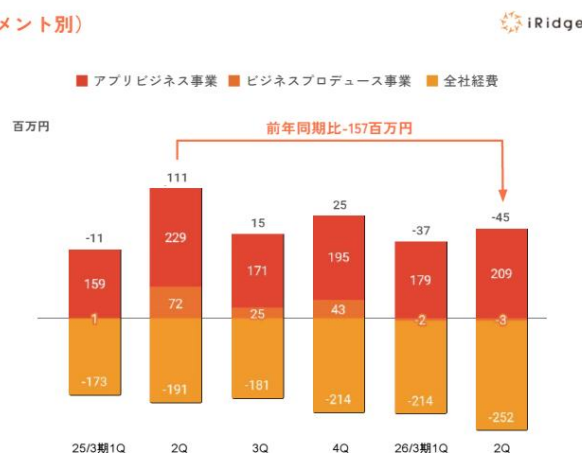
※業績は7/1付で株式譲渡を行った関係会社が営むフィンテック事業の実績を除外した数値を表示している

10

原価率は、今期第1四半期より開始した EX-DX関連ソフトウェアの減価償却や採用などの先行投資により、前年同期比で上昇しております。今後については、採用などの先行投資の成果創出や、EX-DX領域におけるプロダクト収入の増加により、中期的には原価率の改善を見込んでおります。

調整後営業利益の推移 (セグメント別)

調整後営業利益についても例年同様、下期偏重を予定。
アプリビジネス事業はEX-DX領域の高成長が寄与した一方、EX-DX領域を中心とした採用等の先行投資が発生。
ビジネスプロデュース事業は例年下期に発生している大型案件が前年は2Qに発生した影響で減益となっているが、通期ではキャッチアップできる見通し。



※業績は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
※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

11

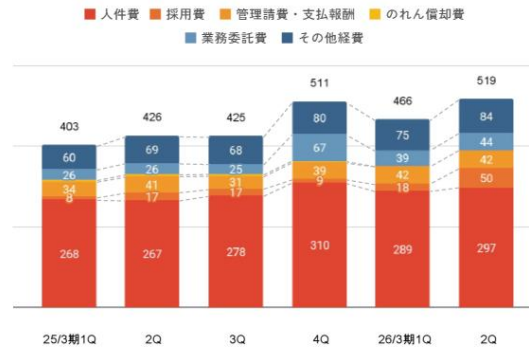
調整後営業利益は、前述の理由から第2四半期単独では全セグメントで前年同期比マイナスとなりましたが、通期では先行投資に対する売上追加獲得などにより、通期業績予想の達成を目指してまいります。

株式会社アイリッジ | 2025 年 11 月 27 日 (木)
3917 東証グロース市場 | <https://iridge.jp/ir/>

販売管理費の推移 (連結)

iRidge

採用を中心とする先行投資により、25/3期1Q比では人件費・採用費等が増加。



※業績は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

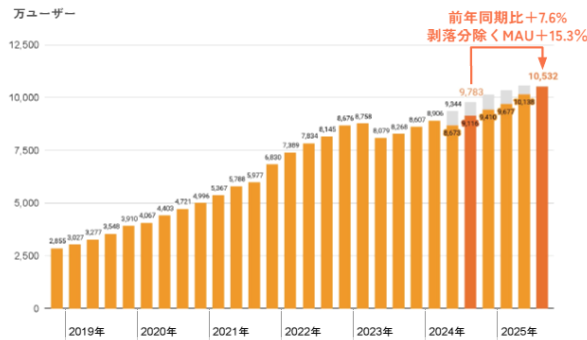
12

販売管理費は、採用を中心とする先行投資に伴い、人件費・採用費などが増加しております。

当社プロダクト導入アプリのMAUの推移

iRidge

当社プロダクト導入アプリのMAUは、大口取引先1社による解約の影響を受けたものの、上記を除くMAUは前年同期比+15.3%と1億超で推移しており既存取引先におけるトレンドは引き続き増加基調。



※ 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)

13

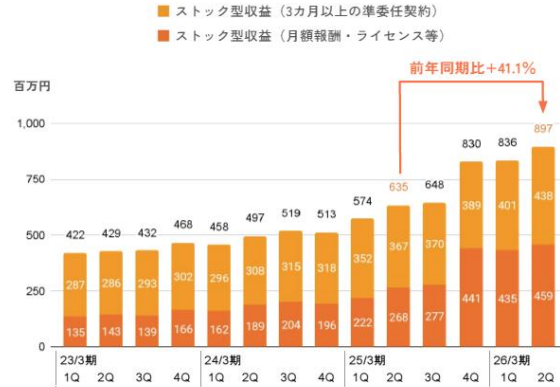
当社プロダクトを導入しているスマートフォンで、月に1回以上アプリを利用しているユーザー数 (MAU) は、大口取引先1社の解約影響を受けたものの、引き続き平均1億ユーザー超で推移しております。既存取引先の利用トレンドとしても増加基調が続いております。

株式会社アイリッジ | 2025 年 11 月 27 日 (木)
3917 東証グロース市場 | <https://iridge.jp/ir/>

ストック型収益の推移

iRidge

ストック型収益は前年同期比
+41.1%の増収。EX-DX領域の
収益拡大が寄与。ライセンス等
の収入も順調に推移。



※ 3カ月以上の準委任契約及び月額報酬・ライセンス等(APBOX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

14

ストック型収益については、ライセンス料等が順調に推移しました。EX-DX 領域の継続的な契約形態による開発支援案件の増加や、ストック型収益の積み上げが寄与し、前年同期比 +41.1%となりました。

【ご参考】四半期推移

iRidge

	25/3期1Q 連結 (4~6月)		25/3期2Q 連結 (7~9月)		25/3期3Q 連結 (10~12月)		25/3期4Q 連結 (1~3月)		25/3期通期 連結 (24.4~25.3月)		26/3期1Q 連結 (4~6月)		26/3期2Q 連結 (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	実績	構成比
売上高	1,332	100.0%	1,736	100.0%	1,608	100.0%	2,031	100.0%	6,708	100.0%	1,575	100.0%	1,611	100.0%
売上原価	933	70.1%	1,149	66.2%	1,067	66.4%	1,407	69.3%	4,558	67.9%	1,125	71.4%	1,151	71.4%
原価人件費	212	15.9%	231	13.3%	238	14.8%	288	14.1%	969	14.4%	229	14.5%	233	14.5%
外注費	507	38.1%	707	40.7%	612	38.1%	897	44.1%	2,724	40.6%	659	41.8%	721	44.8%
その他原価	213	16.0%	210	12.1%	217	13.5%	222	10.9%	864	12.8%	236	15.0%	196	12.2%
売上総利益	398	29.9%	587	33.8%	540	33.6%	622	30.6%	2,149	32.0%	450	28.6%	461	28.7%
販管費	439	33.0%	477	27.5%	462	28.8%	551	27.1%	1,930	28.7%	519	33.0%	519	32.2%
人件費	289	21.7%	303	17.5%	302	18.8%	336	16.5%	1,231	18.3%	317	20.2%	297	18.5%
採用費	10	0.8%	19	1.1%	17	1.1%	11	0.5%	59	0.8%	27	1.7%	50	3.2%
管理諸費・支払報酬	36	2.7%	43	2.5%	33	2.1%	41	2.0%	154	2.2%	45	2.9%	42	2.6%
のれん償却	4	0.4%	4	0.3%	3	0.2%	3	0.1%	17	0.2%	—	—	—	—
業務委託費	32	2.5%	30	1.8%	28	1.8%	71	3.5%	164	2.4%	45	2.9%	44	2.8%
その他経費	66	5.0%	76	4.4%	75	4.7%	86	4.2%	305	4.5%	83	5.3%	84	5.2%
営業利益	-40	—	109	6.3%	78	4.9%	70	3.4%	219	3.2%	-69	—	-57	—
調整後営業利益	-32	—	120	6.9%	88	5.5%	82	4.0%	259	3.8%	-37	—	-45	—
経常利益	-45	—	110	6.4%	75	4.7%	67	3.3%	208	3.1%	-83	—	-30	—
親会社株主に帰属する当期純利益	-49	—	83	4.8%	41	2.6%	-61	—	13	0.2%	-73	—	731	45.4%

15

こちらのページは四半期ごとの業績推移をまとめた資料となっております。詳細は後ほどご確認ください。

株式会社アイリッジ | 2025 年 11 月 27 日 (木)
3917 東証グロース市場 | <https://iridge.jp/ir/>

【ご参考】貸借対照表

iRidge

(百万円)	26/3期2Q (連結)	
	期末実績	構成比(%)
流動資産	4,041	77.3%
現金及び預金	2,612	50.0%
受取手形及び売掛金	1,064	20.4%
契約資産	148	2.8%
仕掛品	77	1.5%
固定資産	1,185	22.7%
ソフトウェア	877	16.8%
繰延税金資産	95	1.8%
資産合計	5,226	100.0%
流動負債	1,489	28.5%
買掛金	389	7.5%
短期借入金	500	9.6%
1年内返済長期借入金	210	4.0%
賞与引当金	106	2.0%
固定負債	684	13.1%
長期借入金	642	12.3%
負債合計	2,174	41.6%
純資産合計	3,052	58.4%
負債・純資産合計	5,226	100.0%

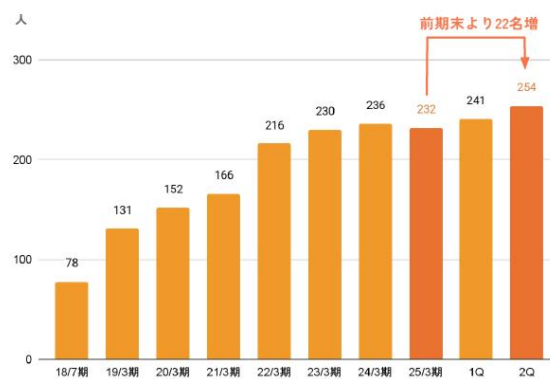
16

続いてバランスシートの状況です。こちらも同様に、後ほど資料にてご参照いただければ幸いです。

【ご参考】従業員数（連結）の推移

iRidge

連結従業員数は254名。EX-DX領域の開発体制強化をはじめとする先行投資としての組織体制拡充を実施。



※従業員数は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

17

従業員数の推移です。9月末時点の連結従業員数は、前期末から22名増加し、254名となりました。以上が第2四半期の業績に関するご説明です。

株式会社アイリッジ | 2025年11月27日(木)
3917 東証グロース市場 | <https://iridge.jp/ir/>

【ご参考】2025年7月以降のニュース①



2025/7/4	ユニバーサルコムビュータシステムとアプリビジネスおよびDX領域で業務提携
2025/7/10	アルビオン、日本サニパック担当者登壇 LINE ミニアプリ活用最前線オンラインセミナーを開催
2025/7/11	テコテックとアプリビジネスおよびDX領域で業務提携
2025/7/29	「くまモン!Pay」の統合マーケティング戦略を伴走支援 コミュニケーション支援ツールとしてAPPBOXが採用
2025/7/29	アイリッジ、専門スタッフの伴走型コンサルティングによるアプリ企画・RFP作成支援サービスを提供開始
2025/7/31	つくばエクスプレス「TXアプリ」を開発支援、「APPBOX」によるストレスフリーな鉄道利用体験を実現
2025/8/4	会員証とクーポンの最新利用実態から読み解く「最適な顧客接点」の仕組み作りオンラインセミナーを開催
2025/8/12	沖縄テレビとアイリッジ、会員プラットフォーム事業を開始
2025/8/26	「日本生命アプリ」にアプリビジネスプラットフォーム「APPBOX」導入
2025/8/28	NewsPicksのビジネス情報番組「CIO JAM」(9月17日回)にアイリッジ 代表取締役社長 小田健太郎が出演

18

こちらのページでは、第2四半期に発生した当社のトピックスをご紹介します。詳細は後ほどご確認ください幸いです。

【ご参考】2025年7月以降のニュース②



2025/9/3	アイリッジ iOS関連技術者のためのカンファレンス「IOSDC JAPAN 2025」にゴールドスポンサーとして協賛
2025/9/9	アイシーティーリンク株式会社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
2025/9/10	アイリッジグループ、アマノのLINEを活用した駐車場サービスに関する実証実験を支援
2025/9/18	10代、20代のブランドシェア4割、若年層の圧倒的支持を集める日用品、生活雑貨アプリが明らかに
2025/9/19	「キラリトギンザ」が「ONE GINZA」へ。Qoilがキービジュアル、ムービー、告知施策をプロデュース
2025/9/19	「ブッシュ通知の利用実態から読み解く「来店につながる」アプリ活用法」オンラインセミナーを開催
2025/9/24	Qoil コミュニケーションプランナーの馬場が「U35 Creative & Communication Award」特別イベントに登壇
2025/10/15	アイリッジ、「Japan DX Week 秋 2025・第16回社内業務DX EXPO 秋」に出展
2025/10/21	石川発・CO2ゼロ印刷物×LINEでPayPayがたまる、マルトの「カーボンエージェント」LINE ミニアプリを開発支援
2025/10/28	アイリッジ、特定非営利活動法人 金融IT協会へ入会

19

【ご参考】2025年7月以降のニュース③



2025/11/4	LINEで簡単応募。総額777万円相当山分け！最大2万円分のえらべるPayがその場で当たる。「飲んで、笑って、ウコンの力でトクするキャンペーン」を開始
2025/11/4	「バイトルトーク」に新機能「他店舗ヘルプ」「動怠打刻」「翻訳機能」開始

20

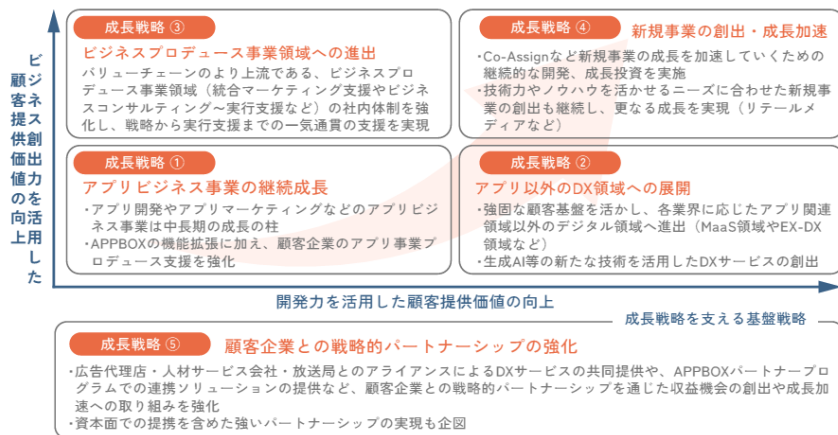
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document

02

主な経営/事業トピックス

ここからは、主な経営および事業トピックスをご紹介します。

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



22

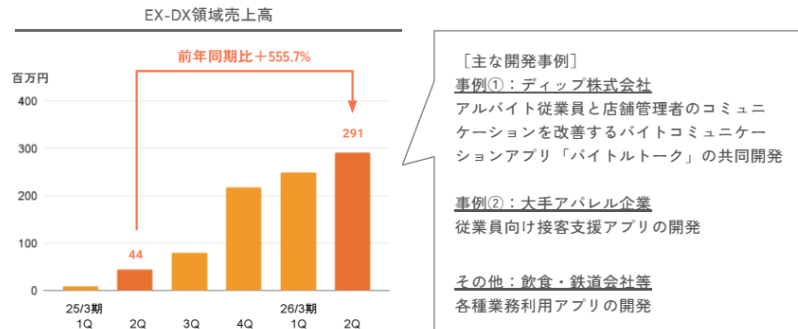
本内容は、過去に開示した情報も含まれますが、現在の3カ年計画の全体像を改めて掲載しております。今期上期の終了時点でちょうど計画期間の半分が経過したタイミングであることから、今回は EX-DX領域を中心とした新たな取り組みを中心にご紹介いたします。

株式会社アイリッジ | 2025年11月27日（木）
3917 東証グロース市場 | <https://iridge.jp/ir/>

トピックス①：アプリ以外のDX領域への展開（EX-DX領域）



EX-DX領域はディップ株式会社との資本業務提携を契機に立ち上げ、売上高は2Q単独で約3億円まで拡大している。



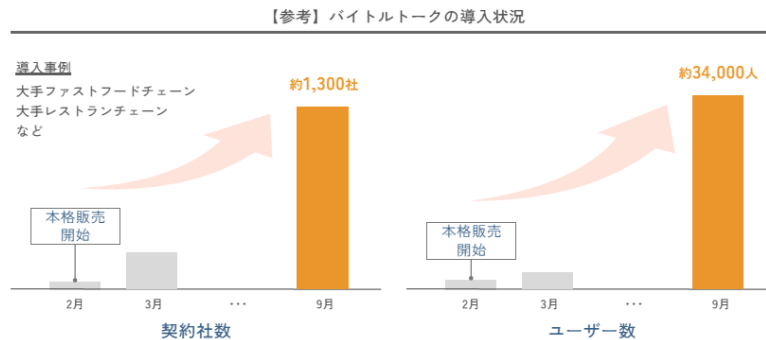
23

左側のグラフは、EX-DX領域の売上高推移を示しております。立ち上げから約1年半で、四半期あたりの売上高は約3億円弱まで成長いたしました。また右側に記載のとおり、ディップをはじめとした取引先や開発事例も増加しており、今後もさらなる成長を見込んでおります。

トピックス①：アプリ以外のDX領域への展開（EX-DX領域）



「バイトルトーク」は2025年9月時点で約1,300社・約34,000人が利用しており、初年度目標1,000社に対し2倍近いペースで導入が広がっている。



24

一例としてディップとの共同開発サービス「バイトルトーク」についてご説明します。今年2月末のサービスローンチから約7か月で、契約社数は1,300社、ユーザー数は3万4,000人となり、当初想定を上回るペースで導入が進んでおります。大手ファストフードチェーンをはじめとする飲食系企業を中心に、サービス利用が拡大しております。

株式会社アイリッジ | 2025 年 11 月 27 日 (木)
3917 東証グロース市場 | <https://iridge.jp/ir/>

トピックス②：顧客企業との戦略的パートナーシップの強化



	取組状況	事業 フェーズ
ディップ	ディップとの共同サービス「バイトルトーク」を本格展開中。 飲食業界大手企業にも導入が進んでおり、契約者・ユーザー数共に増加 基調。当社は継続的な開発支援を行っており、事業成長中。	成長期 (1→10)
博報堂	博報堂との合併会社「HAKUHODO BRIDGE」を設立し事業開始済。 当社グループでは従来取引のなかった業界の大手企業からも引合があり 既に案件を複数受注済。更なる事業拡大に向け営業活動に注力中。	立上期 (0→1)
沖縄テレビ放送	沖縄テレビと地域企業向け会員プラットフォーム事業を開始済。 当社が提供する地域体験型のアプリパッケージによる体験型アプリ第1号 として「OKITIVEアプリ」を2026年春を目途にリリース予定。	立上期 (0→1)



顧客と共同で事業を立ち上げ、収益の一部をシェアするビジネスモデルを確立しつつある
顧客のTech & Innovation Partnerとしての立ち位置を構築するとともに、次の事業成長の種まきも進行中

25

こちらのページでは、ディップを含む戦略的パートナーシップを締結している各社との取り組み状況をまとめております。

博報堂の取り組みでは、合併会社を設立し、今年4月より営業を開始しております。すでに複数案件を受注し、開発にも着手しております。主に下期から収益貢献が始まる見込みであり、これまで取引のなかった業界・大手企業様からの引き合いも増えてきており、今後さらなる事業領域の拡大を見込んでおります。

沖縄テレビとは、地域企業向けの会員プラットフォーム、具体的にはローカルテレビ局および地域企業を対象とした地域体験型アプリパッケージの開発を進めております。第1号案件として、2026年春頃を目途に「OKITIVE（オキティブ）アプリ」のリリースを予定しております。その後は外部企業への販売展開を行い、2030年までにローカルテレビ局を中心に30社への導入および事業支援を目指してまいります。

現段階では、これらの取り組みはまだまだ発展途上ではありますが、本ページに記載していない企業様についても引き続き戦略的提携を模索しております。顧客企業と共同で事業を立ち上げ、収益の一部をシェアする新しいビジネスモデルが着実に進捗していると考えております。

これらの取り組みを通じて、当社は顧客企業に対し「Tech & Innovation Partner」としての役割を強化しているところです。

株式会社アイリッジ | 2025年11月27日(木)
3917 東証グロース市場 | <https://iridge.jp/ir/>

トピックス③(主要実績): JR西日本の新決済サービス「Wesmo!」アプリを開発支援

西日本旅客鉄道株式会社(JR西日本)が2025年5月28日に提供を開始した、新決済サービス「Wesmo!」アプリを開発支援。アプリにはファン育成プラットフォーム「FANSHIP」が導入されており、プッシュ通知やアプリ内メッセージなどに活用される予定。

「Wesmo!」は、サービス開始後も社会課題解決に向けた機能拡張が予定されており、「Wesmo!でデジタル給与の受取」などへの対応が計画中で、当社は開発パートナーとして開発支援及び成長支援を目指す。



26

ここから先のページでは、今期上期にリリースしたアプリやサービス提供の事例をご紹介します。詳細は後ほどご確認いただければと思いますので、ここでは簡単にご説明いたします。

まず、JR西日本向けの新決済サービス「Wesmo!アプリ」の開発事例です。同社には、これまでも「WESTER」や「tabiwa」アプリなどの開発支援を行っており、今後も開発パートナーとして継続的にサービス提供を行ってまいります。

トピックス③(主要実績): つくばエクスプレス「TXアプリ」を開発支援

つくばエクスプレス(TX)を運営する首都圏新都市鉄道株式会社が2025年8月18日に提供開始予定の「TXアプリ」を開発支援。アプリビジネスプラットフォーム「APPBOX」を導入し、プッシュ通知機能やアプリ内メッセージ機能、イベントトラッキング機能を活用予定。

「TXアプリ」では「APPBOX」を活用することで運行状況に合わせたストレスフリーなお客さま体験の提供を実現、将来的には沿線のお客さまとのさまざまなコミュニケーションの支援を目指す。



27

こちらはつくばエクスプレス公式アプリの開発事例です。先ほどの事例も含めて当社は鉄道系には強みを持っており、現時点ではアプリストアでもGoogle Playで4.2、App Storeで4.8と共に高評価をいただいています。

株式会社アイリッジ | 2025 年 11 月 27 日 (木)
3917 東証グロース市場 | <https://iridge.jp/ir/>

トピックス③(主要実績)：アマノの駐車場サービスに関する実証実験を支援



アマノ株式会社が 2025 年 8 月 25 日から 10 月 31 日まで実施する「LINE を活用した駐車場サービスに関する実証実験」を支援。

本実証実験において、アイリッジは LINE ミニアプリの開発を、Qoill はコピーライティングや実証実験告知ページ・各種掲示物の制作を担当。今後はさらなる機能の拡充を図りつつ、これまでの実績と強みを活かしたビジネス展開の支援を目指す。



28

続きまして、LINE を活用した駐車場サービスに関する実証実験の支援事例です。本案件は、当社とグループ会社 Qoill (コイル) の双方で支援したもので、グループシナジー最大化に向け、今後もこうしたグループ横断の支援事例を増やしていきたいと考えております。

トピックス③(主要実績)：「日本生命アプリ」に APPBOX を導入



日本生命保険相互会社 (日本生命) の公式アプリ「日本生命アプリ」にアプリビジネスプラットフォーム「APPBOX」を導入。

APPBOX が提供する多彩なモジュールの活用や知見の提供を通じて、お客さまのライフイベントに応じた最適なコミュニケーションを支援し、日本生命が掲げる「期待を超える安心を、より多くのお客へ。」の一助となっていくことを目指す。



29

こちらは、日本生命アプリへの「APPBOX」導入事例です。APPBOX は大手企業を中心に導入が進んでおり、既存アプリにも組み入れることから、本支援の実現に至りました。

株式会社アイリッジ | 2025年11月27日(木)
3917 東証グロース市場 | <https://iridge.jp/ir/>

トピックス③(主要実績): 「バイトルトーク」に新機能を実装



ディップ株式会社と共同で開発した店舗管理者とアルバイト従業員のコミュニケーションを改善するサービス「バイトルトーク」が11月4日(火)より3つの新機能を実装。

店舗管理者の負担軽減とコミュニケーション課題を解決し、誰もが働く幸せと喜びを感じられる社会の実現を目指す。



30

こちらは、先ほども触れましたディップとの事例です。EX-DX 領域で共同開発を進めているサービス「バイトルトーク」への新機能実装に関するご紹介となります。

トピックス③(主要実績): 沖縄テレビ放送と会員プラットフォーム事業を開始



沖縄テレビ放送株式会社(沖縄テレビ)と地域企業向け会員プラットフォーム事業を開始。

ローカルテレビ局や地域企業等、ユーザーや会員を抱える企業を対象に地域体験型のアプリパッケージを提供し、アプリビジネスの機会を創出することで、地方創生と地域DXの推進を目指す。

両社は同パッケージによる体験型アプリ第1号として、2026年春を目処に、沖縄のさまざまな魅力の体験を促すアプリのリリースを予定している。



31

続いて、沖縄テレビの事例です。こちらは先ほどご説明した内容と重複いたしますので、詳細は割愛させていただきます。

株式会社アイリッジ | 2025 年 11 月 27 日 (木)
3917 東証グロース市場 | <https://iridge.jp/ir/>

トピックス③(主要実績)：「くまモン!Pay」の統合マーケティング戦略を伴走支援

株式会社肥後銀行が2025年6月16日に開始した地域密着型決済サービス「くまモン!Pay」のコミュニケーション戦略設計及び統合マーケティング戦略、各種クリエイティブ制作を支援。アプリには「APPBOX」が導入されており、アプリマーケティング設計についても支援。

コミュニケーション戦略設計からアウトプットを伴う統合マーケティング支援・クリエイティブ制作、アプリマーケティング戦略設計まで一気通貫で支援、「くまモン!Pay」の利用拡大に向けて協働して推進。

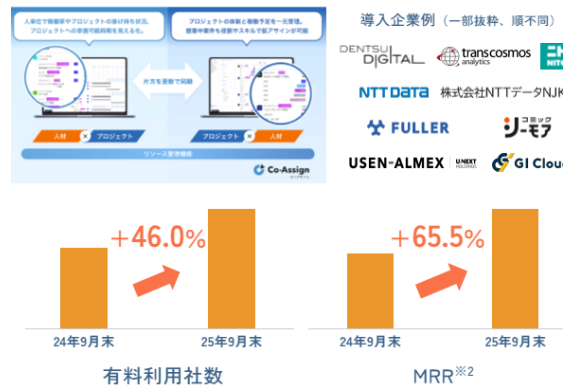


32

また、ビジネスプロデュース事業における支援事例として、マーケティング戦略設計からクリエイティブ制作まで一気通貫でご支援した取り組みをご紹介します。

トピックス④：「Co-Assign」累計導入社数が250社※1を突破

「Co-Assign（コアアサイン）」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。



※1 サービスリリース後から現在までにトライアルを含めたアカウントを作成いただいた延べ数
※2 MRR（Monthly Recurring Revenue）：月次サブスクリプション収益

33

さらに、当社の新規事業であるアサイン最適化サービス「Co-Assign（コアアサイン）」につきましても、第2四半期も導入社数が増加しており、引き続き高い成長率を維持しております。

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)

以降のページは、当社の中期経営計画の再掲および会社概要となりますため、説明は割愛させていただきます。

以上をもちまして、2025 年第 2 四半期決算のご説明とさせていただきます。ご清聴ありがとうございました。

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。

68

株式会社アイリッジ | 2025 年 11 月 27 日 (木)
3917 東証グロース市場 | <https://iridge.jp/ir/>

重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp