

# Briefing Transcription

|| 2026年3月期通期決算説明会文字起こし ||

## 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 >>>](#)

2026年5月15日(金)



FISCO Ltd.

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

## ■ 目次

■ 決算を受けての FISCO アナリストコメント	01
■ 出演者	02
■ 決算説明	03

## ■ 決算を受けての FISCO アナリストコメント

- ・大型案件のずれ込みに加え、2025年7月1日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数値が乗った前期比較の見え方が株価を抑制してきたように見える。
- ・足もとの業績は回復基調が鮮明化しており、ディップ<2379>と手掛ける EX-DX (Employee Experience Digital Transformation : 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) 領域は2倍超のペースで急拡大、新たな成長ドライバーも確立されている。
- ・2027年3月期は業績の拡大基調が明確に見えてくる局面と想定される。
- ・5月8日には AI 駆動開発の課題を解決する「チーム開発支援 AI エージェント」事業を開始すると発表されている。生成 AI を活用した DX サービスの提供など、アプリ領域を越えて新たな価値創出を行う同社の事業展開と更なる成長加速の度合いにも注目しておきたい。
- ・ヤプリー<4168>と比較した成長率などは劣ってきたが、中長期計画とそれに次ぐ長期目標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。ヤプリーの2030年12月期へ向けての調整後 EBITDA 目標は20億円、今期予想と比較した場合の CAGR で +16% ということになる。アイリッジの調整後営業利益は2030年3月期に15億円、同 CAGR で +44% と絶対的な数値でも見劣りせず、成長スピードは上ということになる。ヤプリーの時価総額は約95億円であり、アイリッジのそれは約38億円。ヤプリーの評価に取れんすれば、3倍近い株価の上昇となる。

株式会社アイリッジ | 2026年5月15日(金)  
3917 東証グロース市場

## ■ 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

## 決算説明



### ■アイリッジ 小田様

株式会社アイリッジ代表取締役社長の小田健太郎です。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。定刻となりましたので、2026年3月期通期決算について説明します。

なお、2026年3月期第2四半期以降の決算説明資料については、2025年7月1日付で実施した関係会社の株式譲渡を踏まえ、本資料内の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います。そのため、過去の決算説明資料に記載された数値と異なる箇所が一部ございますので、あらかじめご承知おきください。

### INDEX

- 01 2026年3月期通期決算について
- 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
- 04 当社の概要・当社の特徴と市場環境等

本日の説明内容です。通期決算の概要、主な経営・事業トピックス、今後の成長戦略および事業計画、そして当社の概要や市場環境の4つですが、本日は主に1から3の項目を中心に説明します。

株式会社アイリッジ | 2026年5月15日(金)  
3917 東証グロース市場

決算説明

通期決算ハイライト<sup>※1</sup>

<p><b>Performance</b> 26/3期 通期実績 (カッコ内は前年同期比)</p> <p>売上高 <b>6,993百万円 (+14.8%)</b></p> <p>調整後営業利益 <b>246百万円 (+75.0%)</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ディップ社との共同事業等の拡大により、EX-DX<sup>※2</sup>領域が前年同期比+269.0%と全社成長を牽引し、新たな成長ドライバーを確立。</li> <li>既存顧客取引は堅調も、想定していた大型案件のずれ込みにより売上・利益ともに予算未達。案件パイプラインは増加基調であり、27/3期目標達成の準備は整っている。</li> </ul>
<p><b>Strategy</b> 主要トピックス</p> <p>Tech &amp; Innovation Partner 事業モデル確立</p> <p>開発支援AIエージェント事業 2026/6開始</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>戦略的パートナーシップに基づく各社との取組が着実に進展。共同事業の拡大が利益成長を牽引するなど、「Tech &amp; Innovation Partner」としての事業モデルを確立しつつある。</li> <li>当社が得意とするチーム開発のノウハウを活かしたAI駆動開発ソリューションを2026/6にリリース。</li> </ul>
<p><b>Target</b> 27/3期 業績見通し</p> <p>売上高 <b>8,200百万円</b></p> <p>調整後営業利益 <b>500百万円</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>APPBOXの基盤刷新や採用関連費用の最適化によるコスト構造の軽量化、生成AI活用強化に基づく営業力強化等により収益の最大化を図る。</li> <li>次の中計を見据え、「実装型パートナー」として顧客の事業創出・成長を実現する高付加価値な事業モデルの深化を推し進める。</li> </ul>

※1 業績は2025/7/1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 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、従業員の高生産性を高める取り組み

はじめに、通期決算のハイライトです。2026年3月期の連結業績は、売上高が69億9300万円となり、前年同期比14.8%増を記録しました。また、調整後営業利益は2億4600万円の黒字で、前年同期比75%増と増収増益を達成したものの、売上および利益ともに予算未達という結果です。売上高に関しては、EX-DX領域が前年同期比269%増と飛躍的に伸び、新たな成長ドライバーとして全社の成長を牽引しています。調整後営業利益についても、既存顧客を中心に利益を積み上げました。

一方で、想定していた大型案件の発生時期が後ろにずれ込んだ影響を受けました。採用を中心とする大規模な先行投資費用を期中に回収しきれなかったことが、予算未達の要因となっています。しかし、2027年3月期に向けた成長戦略は着実に進んでいます。EX-DX領域を含めた戦略的パートナーシップに基づく各社との取組みが進展し、利益の増加に大きく貢献しています。これにより、現在の中期経営計画で掲げている「Tech & Innovation Partner」としての事業モデルは確立しつつある状況です。

また、本決算説明資料と同時にプレスリリースを発表しましたが、生成AIの急速な普及を踏まえ、2026年6月より開発支援AIエージェント事業を開始します。

2027年3月期は、売上高82億円、調整後営業利益5億円を計画しています。後ほど説明する「APPBOX」の基盤刷新や、採用関連費用の最適化によるコスト構造の軽量化に加え、生成AIの業務活用強化を通じた営業力の底上げなどにより、収益の最大化を図る方針です。あわせて次期中期経営計画も見据え、実装型パートナーとして顧客の事業を創出し、その成長を実現する高付加価値な事業モデルへの進化を加速させていきます。

決算説明

01 2026年3月期通期決算について

01 26/3期通期 決算概要<sup>※1</sup>

通期では売上高が前年同期比+14.8%増、調整後営業利益が前年同期比+75.0%増で着地。  
4Q単独では25/3期に計上した期末賞与などの一過性費用がなくなり、売上総利益以下は大きく改善。また合わせてプロダクトの基盤刷新に伴う特別損失を計上。

	25/3期		26/3期		26/3期	
	連結		連結		連結	
	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	6,090	+19.2%	6,993	+14.8%	2,039	+13.1%
売上総利益	1,871	+32.9%	2,178	+16.4%	729	+38.2%
売上総利益率	30.7%	+3.2pt	31.1%	+0.4pt	35.8%	+6.5pt
調整後営業利益 <sup>※2</sup>	140	—	246	+75.0%	281	+995.4%
調整後営業利益率	2.3%	—	3.5%	+1.2pt	13.8%	+12.4pt
経常利益	92	—	157	+69.0%	198	—
親会社株主に帰属する当期純利益	-59	—	650	—	-36	—

※1 業績は2025/7/1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+その他一般費用

5

2026年3月期通期決算の詳細について説明します。今回の決算の概要ですが、前回の説明会や冒頭でも触れた通り、当社は2025年7月1日付で関係会社の株式譲渡を実施しました。フィンテック事業が第2四半期以降、連結対象から外れているため、連結業績の成長をより適切に伝えるべく、同事業を除いた数値で提示しています。この前提に基づき、通期の連結業績は売上高69億9300万円、前年同期比14.8%増となり、調整後営業利益は2億4600万円の黒字、前年同期比75%増を達成しました。

第4四半期単独で見ると、売上総利益から経常利益までが大幅に改善しています。これは2025年3月期に計上した期末賞与などの一過性費用がなくなったことによる影響です。なお、親会社株主に帰属する当期純利益については、プロダクトの基盤刷新に伴う特別損失を計上しています。

株式会社アイリッジ | 2026年5月15日(金)  
3917 東証グロース市場

決算説明

01 業績予想との差異について

2~3Qにかけて実施した採用等の大規模な先行投資を追加売上獲得により回収することを見込んでいたが、想定していた大型案件がずれ込むなどしたため、売上高・利益ともに開示予想を下回って着地。

(百万円)	25/3期	26/3期		
	連結	直近予想	過期実績 <sup>※1</sup>	進捗率
	通期実績 <sup>※1</sup>	(A)	(B)	(B÷A)
売上高	6,090	7,200	6,993	97.1%
調整後営業利益 <sup>※2</sup>	140	300	246	82.0%
営業利益	104	270	135	50.2%
経常利益	92	260	157	60.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	-59	800	650	81.4%

※1 業績は2025/7/1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業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

6

業績予想との差異について説明します。ハイライトでもお伝えした通り、想定していた大型案件の発生時期が後ろにずれ込みました。第2四半期から第3四半期にかけて実施した採用を中心とする大規模な先行投資費用を期中に回収しきれなかったため、売上、利益ともに開示予想を下回る着地となりました。

01 特別損失の計上について

特別損失の内容と計上理由

- ・ アプリビジネスプラットフォーム「APPBOX」において、急速に進展するAI技術への対応と中長期的な開発生産性の向上を目的とした基盤アーキテクチャの抜本的な刷新（リビルド）を実施しました。これに伴い、最新の生成AI機能を効果的に統合する上で制約となっていた旧資産に関連する過年度開発費計231百万円を固定資産除却損として一括計上しました。
- ・ APPBOXは2023年4月のリリース後、エンタープライズ企業を中心に導入が進んでおり、売上高・契約社数ともに増加基調にあります。今回の処理により、運用の効率化を阻んでいた技術的負債を一掃し、27/3期以降の収益性を高めるための土台を整備しました。
- ・ なお、本件はキャッシュアウトを伴わない一過性の会計処理となります。

今後の見通し

- ・ APPBOXは、最新AI技術を迅速に実装できる次世代プラットフォームへの移行を推進しております。その中で2027年3月期は、本刷新を通じたコスト構造の軽量化に加え、多角的な利便性向上により、提供価値と開発生産性を飛躍的に高めてまいります。
- ・ これら一連の取り組みを通じて、中期経営計画の達成と、高付加価値な事業モデルへの転換による持続的な企業価値向上に邁進してまいります。

7

続いて、特別損失の計上についてです。アプリビジネスプラットフォーム「APPBOX」において、急速に進展するAI技術への対応と中長期的な開発生産性の向上を目的に、基盤アーキテクチャの抜本的な刷新を実施しました。これに伴い、最新の生成AI機能を効率的に統合する上で制約となっていた既存資産に関連する過年度開発費用、計2億3100万円を固定資産除却損として一括計上しています。APPBOX自体は2023年4月のリリース以降、エンタープライズ企業を中心に導入が進んでおり、売上高および契約者数はともに増加傾向にあります。今回の処理により、運用効率化を阻んでいた技術的負債を一掃しました。2027年3月期以降の収益性を高めるための土台を整備しています。今後については、生成AI技術を迅速に実装できる次世代プラットフォームへの移行を推進します。

2027年3月期の各種対応を含めた一連の取り組みを通じ、提供価値と開発生産性を高めていきます。これにより、中期経営計画の達成と高付加価値な事業モデルへの転換を図り、持続的な企業価値の向上につなげていく方針です。

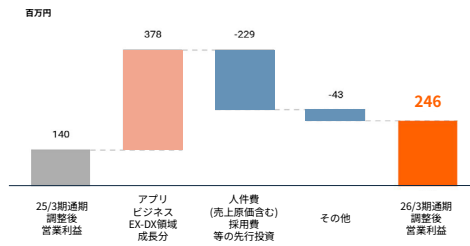
株式会社アイリッジ | 2026年5月15日(金)  
3917 東証グロース市場

決算説明

01 調整後営業利益<sup>※1・2</sup>の変動要因

調整後営業利益は前年同期比+105  
百万円増の246百万円。

EX-DX領域が大幅成長したことで業績に寄与した一方、2Qより実施している採用等の大規模な先行投資費用について、一部大型案件のずれ込みの影響等により、追加売上での獲得で回収しきれなかった。



※1 業績は2025/7/1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

8

調整後営業利益の変動要因について説明します。前期から当期にかけての調整後営業利益の動きですが、引き続き EX-DX 領域の成長が収益増加に寄与しました。一方で、同領域の成長を背景に第 2 四半期から第 3 四半期にかけて実施した、計 40 名以上の採用等の先行投資費用を期中に回収しきれず、利益面ではマイナスとなりました。

01 セグメント別実績<sup>※</sup>の概況

アプリビジネス事業はEX-DX領域が成長を牽引、調整後営業利益は前期の一過性費用がなくなり前年同期比+38.2%と増加。ビジネスプロデュース事業は想定していた大型案件のずれ込みもあり、増収・減益で着地。

	(百万円)	25/3期	26/3期		参考	
		通期	通期	前年同期比	4Q単独	前年同期比
売上高	連結	6,090	6,993	+14.8%	2,039	+13.1%
	アプリビジネス事業	4,418	5,297	+19.9%	1,557	+13.8%
	ビジネスプロデュース事業	1,672	1,845	+10.4%	627	+43.9%
	調整額	-	-150	-	-145	-
調整後営業利益	連結	140	246	+75.0%	281	+995.4%
	アプリビジネス事業	756	1,046	+38.2%	416	+112.7%
	ビジネスプロデュース事業	143	111	-22.1%	76	+73.0%
	全社経費	-760	-912	-	-211	-
	調整額	-	-	-	-	-

※ 業績は2025/7/1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

9

セグメント別実績は以下の通りです。アプリビジネス事業は、EX-DX 領域の成長が継続しており、売上高は前年同期比 19.9% 増となりました。また、前期に計上した期末賞与等の一過性費用がなくなった影響で、調整後営業利益は前年同期比 38.2% 増と増加しています。

ビジネスプロデュース事業については、第 3 四半期から第 4 四半期にかけて売上を積み上げました。しかし、想定していた大型案件の発生時期がずれ込んだこともあり、増収減益での着地となっています。

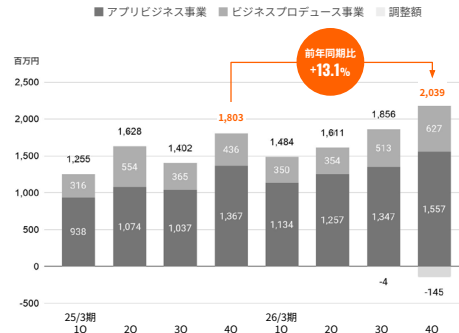
株式会社アイリッジ | 2026年5月15日(金)  
3917 東証グロース市場

決算説明

01 売上高<sup>※1・2</sup>の推移(セグメント別)

4Q単独の売上高は前年同期比  
+13.1%増。

アプリビジネス事業はEX-DX領域の成長に加え、例年同様、期末にかけて売上が積み上がった。ビジネスプロデュース事業は想定していた大型案件がずれ込んだ影響を受けたものの、引き続き増収基調。



※1 業績は2025/7/1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業績を除外した数値を表示している  
※2 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

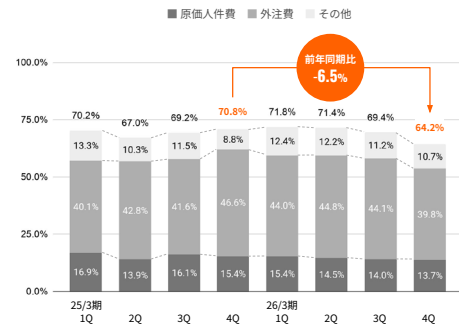
10

四半期ごとの売上高推移です。第4四半期単独の売上高は、アプリビジネス、ビジネスプロデュース両事業ともに前年同期比で増加しました。当社の事業特性上、例年売上高が下期に偏重する傾向にあり、今期も同様の推移となりました。

01 原価率<sup>※</sup>の推移(連結)

4Q単独の原価率は前年同期比  
6.5pt減の64.2%。

4Qは25/3期に計上した期末賞与などの一過性費用がなくなったことに加え、EX-DX領域のプロジェクト収入増加や採用を中心とする先行投資がひと段落したこと等により、大幅に低下した。



※ 業績は2025/7/1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業績を除外した数値を表示している

11

四半期ごとの原価率の推移です。第4四半期単独の原価率は、前年同期比で6.5%減と大幅に低下しました。これは前期に計上した期末賞与などの一過性費用がなくなったことに加え、採用などの先行投資が一段落したことによるものです。

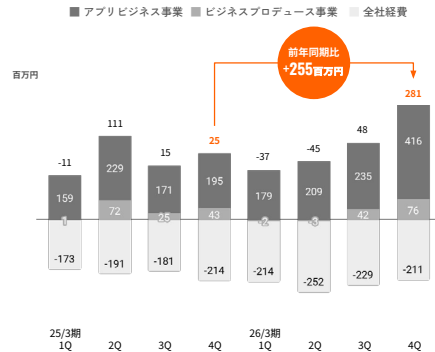
株式会社アイリッジ | 2026年5月15日(金)  
3917 東証グロース市場

決算説明

01 調整後営業利益<sup>※1・2</sup>の推移 (セグメント別)

4Q単独の調整後営業利益は前年同期比+255百万円と大幅改善。

4Qにかけてアプリビジネス・ビジネスプロデュース事業ともに売上が伸長したことに加え、25/3期に計上した期末賞与などの一過性費用がなくなったことも重なり、両事業ともに増益となった。



※1 業績は2025/7/1付で株式譲渡を行った関係会社が富士フィナンテック事業の実績を除外した数値を表示している  
※2 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

12

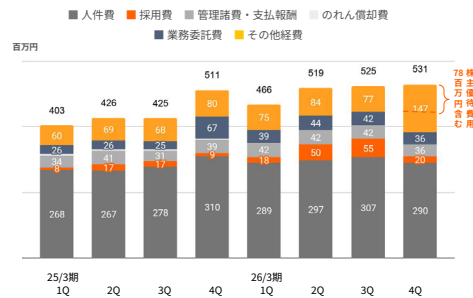
調整後営業利益の推移についても、前述の理由から、第4四半期単独ではアプリビジネス事業、ビジネスプロデュース事業ともに前年同期比でプラスとなっています。

01 販売管理費<sup>※</sup>の推移 (連結)

4Qは人件費・採用費などが減少した一方、その他経費が増加。

採用費は採用を中心とする大規模な先行投資が一段落し、採用費は通常時の水準並まで減少。

その他経費は東京証券取引所市場10周年記念株主優待費用計78百万円を計上したため増加。



※ 業績は2025/7/1付で株式譲渡を行った関係会社が富士フィナンテック事業の実績を除外した数値を表示している

13

販管費の推移です。販売管理費は、採用を中心とする先行投資が一段落したことで採用費や人件費が減少した一方で、その他経費に株主優待費用として7,800万円を計上しています。なお、2027年3月期における株主優待の実施は引き続き検討していきますが、現時点での実施予定はありません。

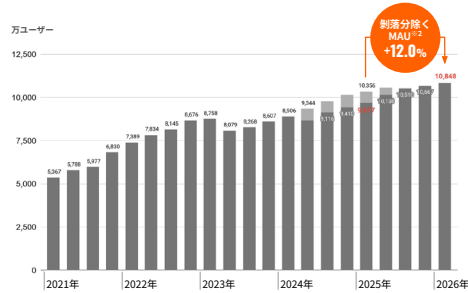
株式会社アイリッジ | 2026年5月15日(金)  
3917 東証グロース市場

決算説明

01 当社プロダクト導入アプリのMAU<sup>※1</sup>の推移

当社プロダクト導入アプリのMAUは、2Qの大口取引先1社による解約影響を除くと前年同期比+12.0%・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。

27/3期は当社顧客が提供するサービスの終了や内製化等による解約が見込まれるが、業績予想には織込済。



※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 解約分を含む前年同期比は+12.0%

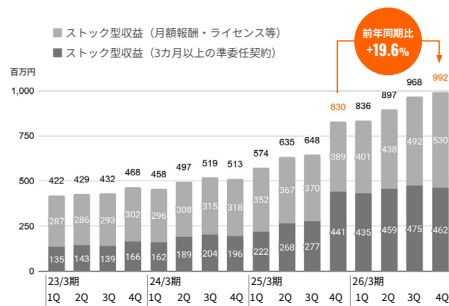
14

重要指標について説明します。当社のプロダクトを導入しているスマートフォンアプリを月に1回以上起動しているユーザー数（MAU：Monthly Active Users）は、第2四半期に発生した大口取引先1社の解約による影響を受けました。しかし、解約分を除くと前年同期比12.0%増で推移しており、既存取引先とのリレーションにおけるトレンドは引き続き増加基調にあります。なお、2027年3月期についても一部で解約が見込まれる先がありますが、これらは業績予想に織り込み済みです。

01 ストック型収益の推移

ストック型収益は前年同期比+19.6%の増収。

引き続きEX-DX領域の収益拡大が寄与。ライセンス等の収入も堅調に推移。



※ 3か月以上の専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

15

ストック型収益の推移です。EX-DX 領域の開発支援案件の売上高増加などに伴い、ライセンス料は順調に推移しており、前年同期比 19.6% 増となりました。

株式会社アイリッジ | 2026年5月15日(金)  
3917 東証グロース市場

決算説明

01 [ご参考] 業績比較

(百万円)	25/3期連結				26/3期連結			
	4Q (1~3月)		通期 (24.4~25.3月)		4Q (1~3月)		通期 (25.4~26.3月)	
	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比
売上高	2,031	100.0%	6,708	100.0%	2,039	100.0%	7,084	100.0%
売上原価	1,407	69.3%	4,558	67.9%	1,310	64.2%	4,874	68.8%
原価人件費	288	14.2%	969	14.4%	278	13.6%	1,002	14.1%
外注費	897	44.2%	2,724	40.6%	812	39.8%	3,013	42.5%
その他原価	222	10.9%	864	12.8%	218	10.7%	859	12.1%
売上総利益	623	30.6%	2,149	32.0%	729	35.8%	2,209	31.2%
販管費	551	27.1%	1,930	28.7%	531	26.0%	2,096	29.6%
人件費	336	16.5%	1,231	18.3%	290	14.2%	1,213	17.1%
採用費	11	0.5%	59	0.8%	20	1.0%	154	2.2%
管理諸費・支払報酬	41	2.0%	154	2.2%	36	1.8%	167	2.4%
のれん償却	3	0.1%	17	0.2%	—	—	—	—
業務委託費	71	3.5%	164	2.4%	36	1.8%	169	2.4%
その他経費	86	4.2%	305	4.5%	147	7.2%	391	5.5%
営業利益	72	3.4%	219	3.2%	197	9.7%	113	1.6%
調整後営業利益	82	4.1%	259	3.9%	281	13.8%	246	3.5%
経常利益	67	3.3%	208	3.1%	198	9.8%	135	1.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	-61	—	13	0.2%	-35	—	637	9.0%

16

01 [ご参考] 貸借対照表

(百万円)	26/3期通期(連結)	
	期末実績	構成比(%)
流動資産	4,540	80.2%
現金及び預金	2,387	42.2%
受取手形及び売掛金	1,366	24.1%
契約資産	71	1.3%
仕掛品	54	1.0%
固定資産	1,122	19.8%
ソフトウェア	764	13.5%
繰延税金資産	151	2.7%
資産合計	5,662	100.0%
流動負債	2,098	37.0%
買掛金	527	9.3%
短期借入金	500	8.8%
1年内返済長期借入金	450	8.0%
賞与引当金	200	3.5%
固定負債	529	9.4%
長期借入金	487	8.6%
負債合計	2,627	46.4%
純資産合計	3,034	53.6%
負債・純資産合計	5,662	100.0%

17

続いて、業績比較および貸借対照表、連結従業員数の推移です。これらは参考資料として掲載していますので、詳細は後ほどご確認ください。

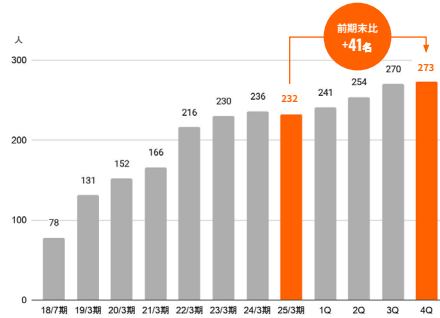
株式会社アイリッジ | 2026年5月15日(金)  
3917 東証グロース市場

決算説明

01 【ご参考】従業員数（連結）<sup>※</sup>の推移

連結従業員数は273名と前年同期比  
+41名の増加。

4Qは先行投資が概ね一段落し、3Q  
比では+3名で着地。



※従業員数は2025/7/1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従業員数を除外した数値を表示している

18

連結従業員数の全体感について説明します。3月末時点の連結従業員数は、前期末から41名増の273名となりました。第2四半期から第3四半期にかけて実施した採用等の先行投資がおおむね一段落したため、第4四半期単独での増加は3名となっています。

以上が、通期業績に関する説明です。

01 【ご参考】2026年1月以降のニュース（1/2）

2026/1/29	AI時代のアプリは「操作」から「対話」へ。プロトタイプを超高速で社会実装する「NEW CX READY」提供開始
2026/2/10	スマホアプリのモックアップを3分で生成。「APPBOX モックアップ AI プラスター（仮称）」提供開始
2026/2/17	コブさっぽろ、アイリッジのアプリ接客技術を搭載した「Sprocket Personalize for App」を採用
2026/2/18	「Google Play ベストオブ2025」受賞の決済アプリを徹底解剖 UIUX分析ホワイトペーパーを無料公開
2026/3/10	バイトトーク、サービス開始から1年でユーザー数9万人・導入社数3,000社9,000店舗導入突破
2026/3/10	「あなたのアプリは大丈夫？利用実態調査と事例から見えるUX改善の優先順位」オンラインセミナーを開催
2026/3/11	最新調査：業種によりプッシュ通知許容回数に明暗。ユーザーがプッシュ通知に求めるものが明らかに
2026/3/17	脱Excel・風人化。プロジェクトのアサイン調整を可視化する「Co-Assign」、Japan IT Week 春に出展
2026/3/18	沖縄テレビとアイリッジ、「推し活」で地域経済を回す「OKITIVEアプリ」を3月16日より提供開始
2026/3/19	アイリッジとQoil、国分グループの「第12次長期経営計画」社内浸透を促すビジョンムービーをプロデュース

19

株式会社アイリッジ | 2026年5月15日(金)  
 3917 東証グロース市場

決算説明

01 [ご参考] 2026年1月以降のニュース (2/2)

2026/4/16	新NISAの影響も？金融アプリの通知ニーズが激変。「資産減少アラート」需要が前年比1.7倍に急増
2026/4/23	株式会社Qoil、ピオデルマ初の「リラックマ」コラボを一通貫で支援。SNSから店頭までファン視点の体験を設計
2026/4/23	小売のお知らせ人気、「クーポン強」の構図がZ世代で崩壊 スーパー・百貨店・ドラッグストア最新調査
2026/4/28	アルバイトの59.3%が業務時間外連絡を経験、うち約8割がストレスを実感
2026/5/8	個人から“チーム”へ。AI駆動開発の課題を解決する「チーム開発支援AIエージェント」事業を開始

20

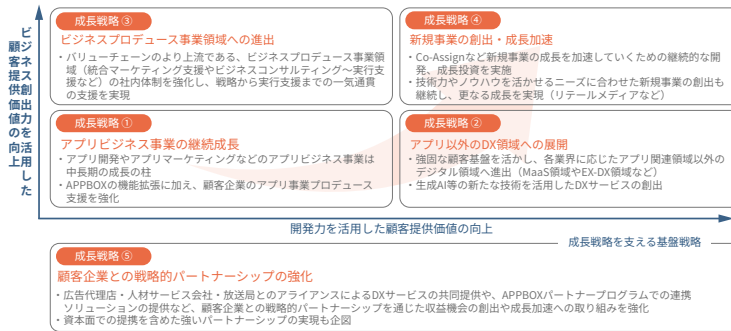
以降のページには、参考までに 2026 年 1 月以降のニュースを掲載していますので、後ほどご確認ください。

02 主な経営/事業トピックス

株式会社アイリッジ | 2026年5月15日(金)  
3917 東証グロース市場

決算説明

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



22

続いて、主な経営・事業トピックスを紹介します。資料には改めて現行の中期経営計画の全体像を掲載しています。当社は5つの成長戦略を掲げており、2026年3月期は3カ年計画の2年目に当たります。次のページ以降では、本中期経営計画で掲げている成長戦略の各項目について、振り返りを記載しています。

02 26/3期の振り返り

	26/3期振り返り	評価
成長戦略① アプリビジネス事業の継続成長	<ul style="list-style-type: none"> <li>既存先との取引は堅調。</li> <li>APPBOXのアーキテクチャ刷新(リビルド)により、中長期的な企業価値向上に向けた土台は構築済。</li> </ul>	△~○
成長戦略② アプリ以外のDX領域への展開	<ul style="list-style-type: none"> <li>EX-DX領域売上高は前年同期比+269.0%と大幅成長。</li> <li>EX-DX領域ではAI実装を行った開発実績が積み上がっているほか、EX-DX領域以外でもDX支援の大型案件を受注済。</li> </ul>	◎
成長戦略③ ビジネスプロデュース事業領域への進出	<ul style="list-style-type: none"> <li>大型案件のずれ込みもあり、売上高は前年同期比+10.4%で着地。</li> <li>沖縄テレビとの共同事業において第1号プロダクトをリリースし、全国のローカル局や地域企業への展開・拡販も開始予定。</li> </ul>	△~○
成長戦略④ 新規事業の創出・成長加速	<ul style="list-style-type: none"> <li>人材リソース最適化プラットフォーム「Co-Assign」は継続成長。</li> <li>2026年6月よりチーム開発支援AIエージェント事業を開始予定。</li> </ul>	○
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	<ul style="list-style-type: none"> <li>既提携先のディップ・博報堂・沖縄テレビなどと共同事業を推進する中で、Tech &amp; Innovation Partnerの事業モデルができてきた。</li> <li>当該モデルの横展開に向け、さらに複数先と提携等を検討中。</li> </ul>	◎

23

成長戦略1から5それぞれの進捗状況です。成長戦略1「アプリビジネス事業の継続成長」については、既存取引先とのビジネスは堅調に推移しています。また「APPBOX」に関しては、基盤刷新を行った影響で、前述の通り固定資産除却損を計上しています。

成長戦略2「アプリ以外のDX領域への展開」については、EX-DX領域の売上高が前年同期比269.0%増と大幅に成長しました。また、同領域以外でもDX支援の大型案件を受注するなど、引き続き大きな成長が期待できる分野となっています。

成長戦略3「ビジネスプロデュース事業領域への進出」は、大型案件の発生時期がずれ込んだ影響もあり、売上高は前年同期比10.4%増で着地しました。一方で、沖縄テレビとの共同事業では、第1号プロダクトとなるサービスを2026年3月にリリースするなど、計画通りに進捗しています。

成長戦略4「新規事業の創出・成長加速」については、人材リソース最適化プラットフォーム「Co-Assign」が引き続き成長基調にあります。加えて、2026年6月にはチーム開発支援AIエージェント事業を開始する予定です。

株式会社アイリッジ | 2026年5月15日(金)  
3917 東証グロース市場

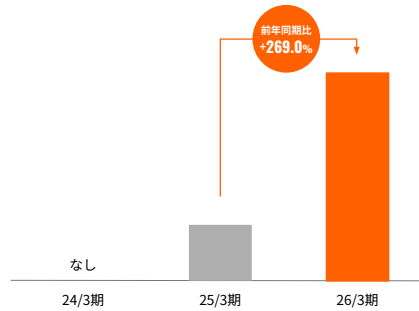
決算説明

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」については、ディップ、博報堂、沖縄テレビなどとの提携に基づく共同事業を推進しています。その中で、Tech & Innovation Partner の事業モデルができつつあることから、現在は当該モデルの横展開に向けた検討を進めています。

02 EX-DX領域の急成長

EX-DX領域は2025/2のディップ社との「ハイトトーク」サービス本格展開開始から約1年強という短期間で、売上高が前年同期比+269.0%と大幅成長を実現。

27/3期も個々の案件規模拡大及び取引先拡大の両面による更なる売上拡大を見込む。



24

以降のページは、各成長戦略を補足する資料です。EX-DX 領域については、直近の売上高は非開示としていますが、事業開始から約1年強という短期間で、2026年3月期は前年同期比269%増と大幅な成長を実現しました。2027年3月期も、案件規模の拡大と取引先数の増加の両面から、引き続き売上高の拡大を見込んでいます。

02 沖縄テレビとの共同プロダクトリリース

沖縄テレビと共同推進する「Local Membership Platform」の第1号案件として、沖縄エリア特化型アプリ「OKITIVE (オキティブ) アプリ」を2026年3月16日より提供開始。

今後はOKITIVEアプリの追加開発  
・会員獲得を進めるとともに全国のローカル局や地域企業への展開  
・拡販を強化予定。



25

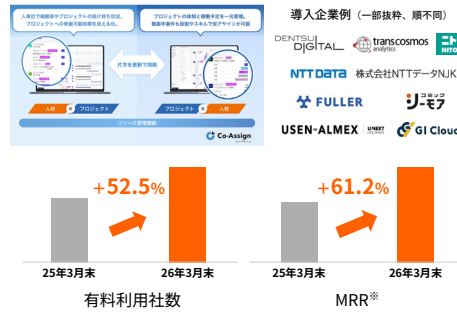
沖縄テレビとの共同プロダクトのリリースについて説明します。沖縄テレビと共同で推進する Local Membership Platform の第1号案件として、沖縄エリア特化型アプリ「OKITIVE (オキティブ) アプリ」をリリースしました。今後は、同アプリの追加開発や会員獲得を進めるとともに、全国のローカル局や地域企業への展開・拡販を強化する予定です。

株式会社アイリッジ | 2026年5月15日(金)  
3917 東証グロース市場

決算説明

02 「Co-Assign」の継続成長

「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。



26

新規事業であるアサイン管理最適化ツール「Co-Assign (コアサイン)」は、第4四半期も有料導入社数、MRRともに増加しており、引き続き高い成長率を維持しています。

02 生成AIを活用した開発支援AIエージェント事業を開始

AI駆動開発が進んでいるが、個人のコーディング・開発業務の支援が中心であり、セキュリティ、品質の課題に加えて、増加するAI利用コスト等の課題が顕在化してきている状態。

長くチーム開発を進めていた当社が、それらの課題を解決する開発支援AIエージェント事業を開始。



27

生成AIを活用した開発支援AIエージェント事業を開始します。近年、いわゆるAI駆動開発が急速に普及していますが、現在主流のAIコーディング支援ツールは、開発者個人の生産性向上を主目的とするものが大半です。そのため、組織的な開発において不可欠なセキュリティガバナンスやレビュー品質の標準化、あるいはチーム規模の拡大に伴い増大するAI利用コストへの対応が十分ではありません。こうした点が、企業の本格的なAI導入を妨げる課題となっています。

これらの課題を解決すべく、チーム開発に強みを持つ当社は、生成AIを活用してシステム開発を行う企業を対象に、チーム開発支援AIエージェント事業を開始します。個人の開発支援にとどまらず、開発組織全体のパフォーマンスを最大化するソリューションとして提供していく方針です。

株式会社アイリッジ | 2026年5月15日(金)  
3917 東証グロース市場

決算説明

02 Tech & Innovation Partner の事業モデル確立

提携各社と共同で事業に取り組む中で利益を追求するビジネスモデルの事例が積み上がっている。

今後は当該モデルの横展開に向け、さらに複数先との提携等を検討中。

取組概要	
ディップ	共同開発プロダクト「バイトルトーク」をリリース済。利用社数・ユーザー数ともに順調に拡大していることで、当社のレベニューシェア売上も増加基調
博報堂	合弁会社「HAKUHODO BRIDGE」を共同設立し、共同ソリューション「NEW CX READY」等をリリース済。受注したアプリ開発案件は当社が担当
沖縄テレビ	共同推進する「Local Membership Platform (仮称)」の第1号案件として、沖縄エリア特化型アプリ「OKITIVE (オキティブ) アプリ」をリリース

共同で事業を行い、一定のリスクを取りつつリターンを追求する  
Tech & Innovation Partner としての事例が積み上がりつつある

28

提携各社との共同事業における進捗状況を説明します。ディップや博報堂との取り組みにおいては、収益貢献が始まるなど成功事例が積み上がっています。今後は、この成功した事業モデルの横展開を目指し、複数の新たなパートナー候補とさらなる提携を模索していきます。

03 今後の成長戦略及び事業計画について

続いて、今後の成長戦略および事業計画についてです。本日は更新箇所のみ説明し、中期経営計画の再掲や会社概要の説明は割愛します。

株式会社アイリッジ | 2026年5月15日(金)  
3917 東証グロース市場

決算説明

03 27/3期業績目標

27/3期の業績目標は中期経営計画の数値から変更なく、  
売上高：82億円  
調整後営業利益：5億円  
を指す。

(百万円)	25/3期	26/3期	27/3期		
	通期実績	通期実績	中計	予算	増減
売上高	6,090	6,993	82億円以上	82億円	増減なし
調整後営業利益	140	246	5億円以上	5億円	同上
調整後営業利益率	2.3%	3.5%	6.1%以上	6.1%	同上

※ 業績は2025/7/1付で株式譲渡を行った関係会社が子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  
※ 調整後営業利益＝営業利益－株式報酬費用－M&Aにより生じた有形資産の売却費用－その他一般費用

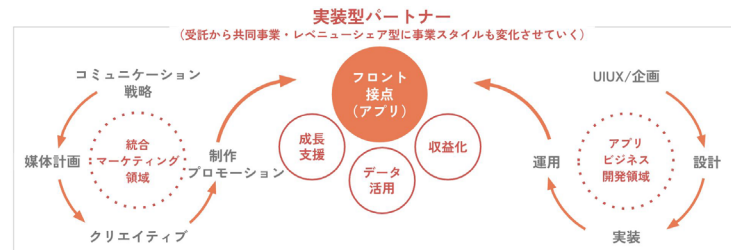
30

2027年3月期の業績目標です。現中期経営計画で開示している数値から変更はなく、売上高82億円、調整後営業利益5億円を目指します。

03 次期中期経営計画を見据えた取組の方向性

Tech & Innovation Partner から実装型パートナーへ

- ・ アプリをフロントに据えて収益化まで責任を持つ
- ・ 受託形態だけでなく、共同事業・レベニューシェア型事業（実装型パートナー事業）として拡大させる



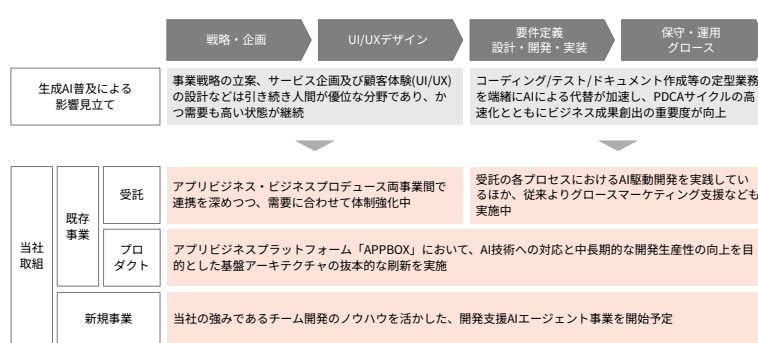
31

今年度、すなわち2027年3月期は、現中期経営計画の最終年度に当たります。詳細は今後検討した上で次期中期経営計画に織り込む予定ですが、当社は実装型パートナーとして、顧客の事業創出と成長を実現する高付加価値な事業モデルへの深化を加速させていきます。

株式会社アイリッジ | 2026年5月15日(金)  
3917 東証グロース市場

決算説明

03 生成AIを活用し「実装型パートナー」へ



従来からの強みである開発力とビジネス創出力に、生成AIを掛け合わせた「実装型パートナー」への深化を目指す

32

実装型パートナーとして生成AIの活用も進めてまいります。生成AIの活用と普及により、当社の事業領域においても変化が生じていますが、アプリの受託開発事業およびプロダクト事業のそれぞれにおいて対応を進めています。また、前述した新規事業の開始をはじめ、当社の強みである開発力とビジネス創出力に生成AIを掛け合わせます。これにより、AI時代における実装型パートナーへと深化していく考えです。

以上で、2026年3月期の通期決算に関する説明を終わります。

ご清聴ありがとうございました。

#### 重要事項（ディスクレマー）

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、理由のいかなを問わず、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