

# ホリスティック企業レポート

## アイリッジ

### 3917 東証マザーズ

アップデート・レポート  
2017年3月24日 発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



証券リサーチセンター  
審査委員会審査済 20170321

# アイリッジ (3917 東証マザーズ)

発行日: 2017/3/24

スマートフォンを利用した O2O ソリューションの提供が主力事業  
「popinfo」ユーザーが順調に増加、17 年 7 月期も大幅な増収増益となる見通し

## > 要旨

アナリスト: 佐々木 加奈

+81(0)3-6858-3216

レポートについてのお問い合わせはこちら

info@stock-r.org

### ◆ 事業内容

・アイリッジ(以下、同社)は、スマートフォンを利用した企業への O2O ソリューション提供、集客・販売促進等を中心とした企画・運営支援を手掛けている。同社が提供するプラットフォームは多様な機能を備えた「popinfo(ポップインフォ)」である。

### ◆ 17 年 7 月期上期決算の概要

- ・17/7 期第 2 四半期累計期間(以下、上期)の売上高は前年同期比 30.9% 増の 643 百万円、営業利益は同 271.4% 増の 75 百万円であった。ユーザー数の拡大及び大型アプリの開発が増収に寄与した。内製化が進んだことによる原価率改善及び売上増による販管費率改善により増収率を上回る利益の伸びを実現した。
- ・同社は上期の業績予想を 2 月 17 日付で増額修正しており、修正計画線の結果となった。通期予想に対する進捗率は売上高で 40.2%、営業利益で 37.5% である。

### ◆ 17 年 7 月期の業績予想

- ・同社は 17/7 期計画について期初予想を据え置いた。売上高を前期比 30.1% 増の 1,600 百万円、営業利益は同 46.1% 増の 200 百万円と予想している。上期業績が期初予想を上回ったものの、新サービスへの投資増を考慮したためである。
- ・証券リサーチセンター(以下、当センター)の 17/7 期業績予想は会社計画と同水準である。利用ユーザー数増加が牽引役となり増収増益が続く予想を据え置いている。

### ◆ 事業戦略と中期業績見通し

- ・同社は O2O アプリの開発による顧客層の拡大や、サービスラインナップ拡充による単価の上昇に取り組み、継続的な業績拡大に繋げていく考えである。そのために、開発要員を中心とした人材採用を進めている。
- ・当センターでは、O2O マーケティングの重要性は今後更に高まっていくと予想しており、O2O 専業としてポジションを確立した同社にとって「popinfo」の中期的な拡大余地は大きく、当面の業績牽引役になると予想している。

#### 【3917アイリッジ 業種: 情報・通信業】

決算期	売上高 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	経常利益 (百万円)	前期比 (%)	純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	BPS (円)	配当金 (円)
2015/7	744	55.5	107	296.1	108	290.0	72	311.8	29.4	289.8	0.0
2016/7	1,230	65.2	136	27.2	137	27.2	92	27.4	33.6	323.5	0.0
2017/7 CE	1,600	30.1	200	46.1	200	45.5	138	49.7	50.1	—	0.0
2017/7 E	1,600	30.1	200	46.1	200	45.5	138	49.7	50.1	372.9	0.0
2018/7 E	2,090	30.6	271	35.5	271	35.5	186	34.8	67.9	439.9	0.0
2019/7 E	2,720	30.1	364	34.3	364	34.3	250	34.4	90.8	530.6	0.0

(注) CE: 会社予想、E: 証券リサーチセンター予想

#### 【主要指標】

	2017/3/17
株価(円)	4,315
発行済株式数(株)	2,753,000
時価総額(百万円)	11,879

	前期実績	今期予想	来期予想
PER(倍)	128.5	86.1	63.5
PBR(倍)	13.3	11.6	9.8
配当利回り(%)	0.0	0.0	0.0

#### 【株価パフォーマンス】

	1 カ月	3 カ月	12 カ月
リターン(%)	-15.4	16.6	-9.7
対TOPIX(%)	-17.0	13.1	-22.3

#### 【株価チャート】



#### アップデート・レポート

2/14

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。

> 事業内容

◆O2O ソリューションの提供により企業のマーケティングを支援

アイリッジ(以下、同社)は、「インターネットを通じて、世の中に新しい価値を創り続けていきます」という理念のもと、顧客企業へO2O ソリューションを提供し、集客や販売促進を中心とした支援をしている。

O2O とはオンライン(Online) to オフライン(Offline) の略で、消費者にインターネット(オンライン)上の Web サイトやアプリを通じて情報を提供し、実店舗(オフライン)への集客や販売促進に繋げるという手法である。同社のO2O ソリューションは、主にスマートフォンを利用したもので、自社のソリューションを組み込んだスマートフォンアプリ(以下、アプリ)を通じて、消費者に情報を提供している。

同社のO2O ソリューションのプラットフォーム「popinfo(ポップインフォ)」は、09年11月にフィーチャーフォン向けに提供を開始し、10年7月にスマートフォン対応となった。「popinfo」は、企業の集客・販売促進に必要な情報配信機能、ユーザー管理機能、会員証機能、ポイント管理機能、クーポン管理機能といった諸機能を備えている。これを利用する企業は、一般ユーザー向けに提供するアプリに「popinfo」を組み込むことで、アプリをダウンロードしたユーザーの携帯待受画面に情報を配信することが可能となる。

◆ O2O 関連事業の単一セグメント、売上高は2種類に分類される

同社には連結子会社はない。また、O2O 関連事業の単一セグメントだが、売上高は「月額報酬」、「アプリ開発、コンサル等」に分類されている(図表1)。15/7期まで売上区分にあった「その他」は自社ネットサービスに関するもので、現在は事業を行っていない。

【図表1】売上高の内訳

(単位:百万円)

売上高	15/7期	16/7期	16/7期上期	17/7期上期	構成比	前年同期比
O2O関連	742	1,230	491	643	100.0%	30.9%
月額報酬	190	295	129	223	34.7%	73.1%
アプリ開発、コンサル等	552	934	362	420	65.3%	15.9%
その他	2	-	-	-	-	-
合計	744	1,230	491	643	100.0%	30.9%

(出所) アイリッジ有価証券報告書、決算短信より証券リサーチセンター作成

➤ **ビジネスモデル**

◆ **売上高の約7割を占めるのが「アプリ開発、コンサル等」収入**

同社は、O2O ソリューションを提供することにより、集客や販売促進を中心とした企業への支援をしている。提供する O2O ソリューションのプラットフォームは「popinfo」である。

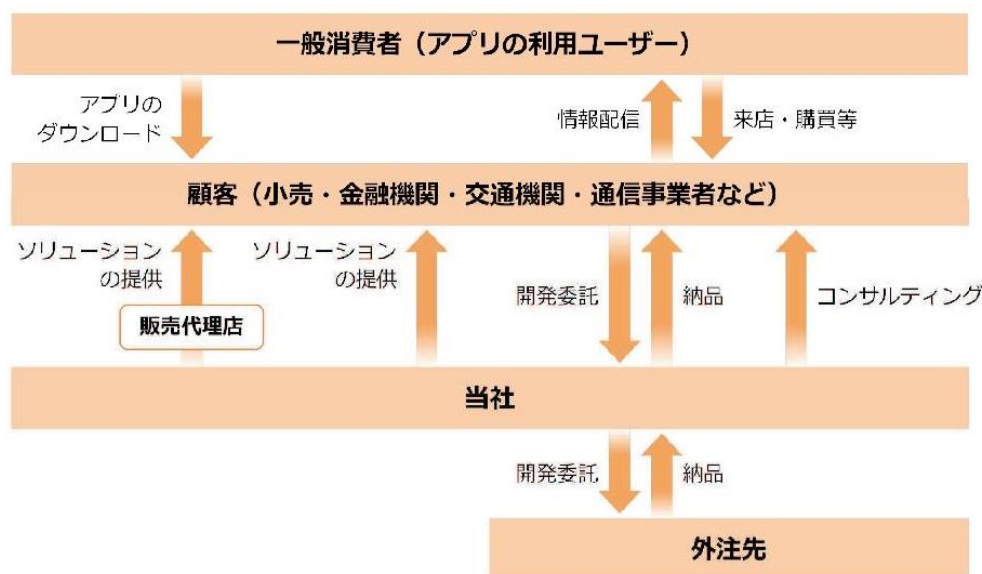
注1) 従量制  
通信サービスの課金方式の一つで、利用時間やデータ通信量に応じて課金される料金体系のこと。

「popinfo」のサービス利用料は利用ユーザー数に応じた従量制<sup>注1</sup>で、「popinfo」利用料とアプリのシステム保守料等を月額制で導入企業から収受している。これが 17/7 期の第 2 四半期累計期間（以下、上期）の売上高の 34.7%を占める、「月額報酬」である。

「popinfo」を組み込んだアプリ開発やアプリ追加機能に伴う開発収入及び O2O 企画・運営支援に伴う収入が、17/7 期上期の売上高の 65.3%を占める「アプリ開発、コンサル等」である。「アプリ開発、コンサル等」の 7 割弱が前期からの継続取引先への販売高となっており、ストック型の収益構造に近いといえる。

「popinfo」導入企業は、金融機関、交通機関、小売業、通信事業者等を始めとして幅広い業種にわたっている。同社の売上高の 10%以上を占める顧客は、15/7 期が三井不動産（8801 東証一部）、デジタルガレージ（4819 東証一部）、KDDI（9433 東証一部）、エヌ・ティ・ティ・データ（9613 東証一部）、16/7 期が、ファーストリテイリング（9983 東証一部）の子会社であるジーユー、三井不動産である。

【 図表 2 】 アイリッジの事業概要



(出所) アイリッジ有価証券報告書

売上原価の構成は、労務費（社内エンジニアの person 費、17/7 期上期 23.6%）と外注費（開発に関する外部委託費用など、同 28.8%）が主体で、17/7 期上期の売上総利益率は 37.0%であった。販売費及び一般管理費（以下、販管費）については、person 費が同 98 百万円で販管費の 60.5%を占めている。17/7 期上期の売上高営業利益率は 11.7%であった。

◆ O2O ソリューションの詳細

1) O2O ソリューションについて

「popinfo」は、顧客企業の集客・販売促進に必要な様々な機能を備えている。顧客企業は、一般ユーザー向けアプリに「popinfo」を組み込むことで、アプリをダウンロードしたユーザーの携帯待受画面への情報配信が可能となる（図表 3）。

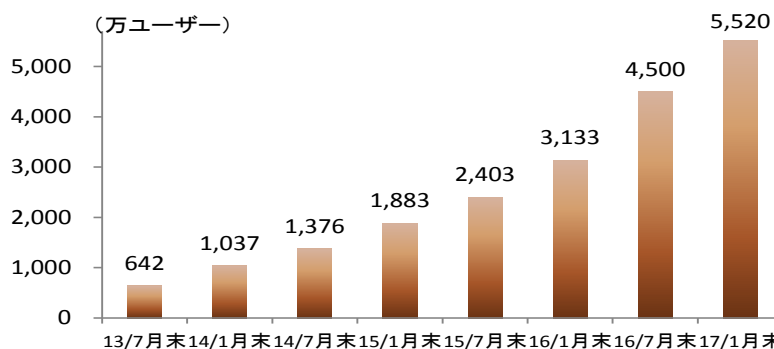
【図表 3】待受画面への情報配信例



(出所) アイリッジウェブサイト

「popinfo」を組み込んだアプリの利用ユーザー数は順調に増加しており、17 年 1 月末現在で 5,520 万ユーザーとなっている（図表 4）。

【図表 4】利用ユーザー数の推移



(出所) アイリッジ有価証券報告書、決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

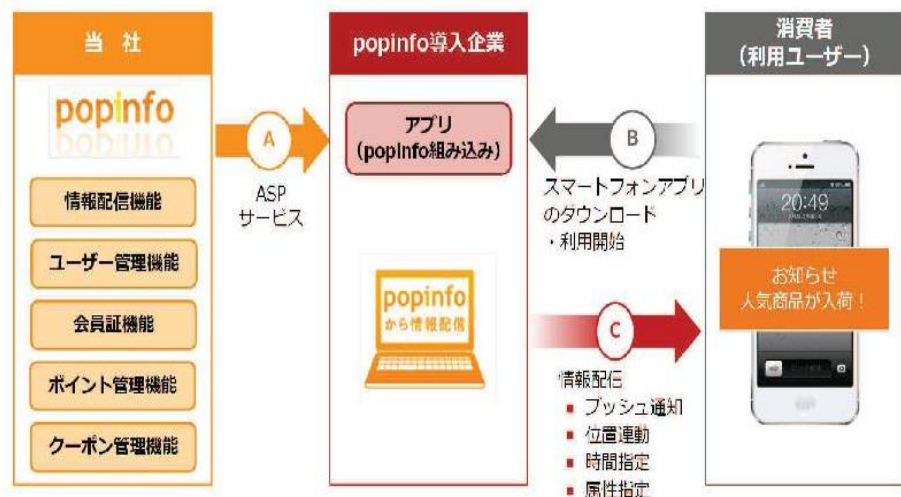
注2) ASP サービス

ASP とはアプリケーション・サービス・プロバイダの略で、ASP サービスとはアプリケーションソフトの機能をインターネット経由で顧客に提供するサービスのこと。

① 「popinfo」の導入方法

「popinfo」はアプリ開発時に組み込む他、ASP サービス<sup>注2</sup>であるため、既存のアプリにも容易に組み込むことが可能である。導入後は専用のユーザー管理画面から簡単に情報配信設定等の操作をすることができる。

【 図表 5 】 「popinfo」の概要



(出所) アイリッジ有価証券報告書

② 「popinfo」の情報配信機能

◇配信内容

集客や販売促進を目的とした商品情報、新店舗情報、割引クーポンの配布、観光スポットの情報、災害・遅延情報、株や為替のマーケット情報など、多様な情報発信に利用されている。

◇情報配信方法

専用のユーザー管理画面から、「位置連動×属性指定×時間指定」を組み合わせ、プッシュ通知による配信をすることができる。例えば、位置情報を利用して、店舗周辺のユーザーに対して商品情報や時間限定の割引クーポンを配信することで、集客に繋げるといった利用方法がある。また、大型商業施設においては、Wi-Fi や Bluetooth<sup>注3</sup>、iBeacon<sup>注4</sup> などを利用して目的階に誘導するための情報配信を行うといった利用もできる。

・待受画面へのプッシュ通知

プッシュ通知とは、ユーザーがアプリを起動していなくても、携帯電話の待受画面にメッセージを配信することができる仕組みである(ユーザーの事前許可が必要)。待受画面に直接情報を提供するため、メールマガジン等に比較して、高い視認率、クリック率が見込まれる。

注3) Bluetooth

近距離用無線通信の規格。

注4) iBeacon

アップル社が提供する位置情報サービスのこと。端末(Beacon)から発信される電波をスマートフォン等にダウンロードしたアプリで検知することで、スマートフォン等のユーザーに向けて、お知らせ情報やクーポン情報を配信することができる。



- ・位置連動

ユーザーが指定エリアに入ったタイミングで情報配信できる位置連動のため、情報を効率的なタイミングで配信することができる。

- ・属性指定

性別、年齢、居住エリアといったユーザーの属性情報に応じて配信範囲を設定することができる。

- ・時間指定

配信時間を事前に設定しておく予約配信が可能である。また、即時配信機能により、急な告知やメールマガジンとしての利用も可能となっている。

### ③ 会員証機能、ポイント管理機能、クーポン管理機能

会員証機能、ポイント管理機能、クーポン管理機能を備えており、顧客企業やユーザーは、必要な情報や機能をアプリに一元化することができる。

顧客企業にとっては、ポイントの付与・利用状況やクーポンの配信・利用状況を管理し、効果的なマーケティング活動をすることができるメリットがある。ユーザーにとっては、アプリを会員証として利用することで、従来の紙やプラスチックの会員証やポイントカードを持ち歩く必要がないといったメリットがある。

### ④ 外部データとの連携

顧客企業が保有する既存の会員データベース、ポイント管理システム、売上管理システム等との連携が可能である。また、ユーザー管理画面から手動で行う情報配信に加え、同社の提供するプラットフォームとシステムを連携することにより、自動配信が可能となる。

#### 2) O2O アプリの企画・開発について

同社は、これまでに蓄積したノウハウを生かし、企業ニーズに対応した O2O アプリの企画・開発を行っている。このアプリは、企業とユーザーを繋ぐ重要なメディアであり、効果的な O2O 実現のためには不可欠である。

#### 3) O2O に効果的な企画・運営支援について

同社は O2O に効果的な企画・運営支援を継続的に行っている。主に、集客・販売促進のための「マーケティング施策」、アプリの利便性を向上させるための機能追加等の「ソリューション施策」である。

「マーケティング施策」の例では、アプリのリリースから 1~3 カ月目にはユーザーのダウンロード推進のための企画、4~6 カ月目には来店促進のための企画など、タイミングを捉えた企画を継続的に導入することで、O2O の活性化を図っている。

4) 消費者の購買プロセスと同社のサービス領域

「popinfo」の基本機能である「集客・販売促進」を中心に、上流の「ターゲティング」領域、下流の「決済」領域でも「popinfo」と連携したソリューションの提供を行っている(図表6)。

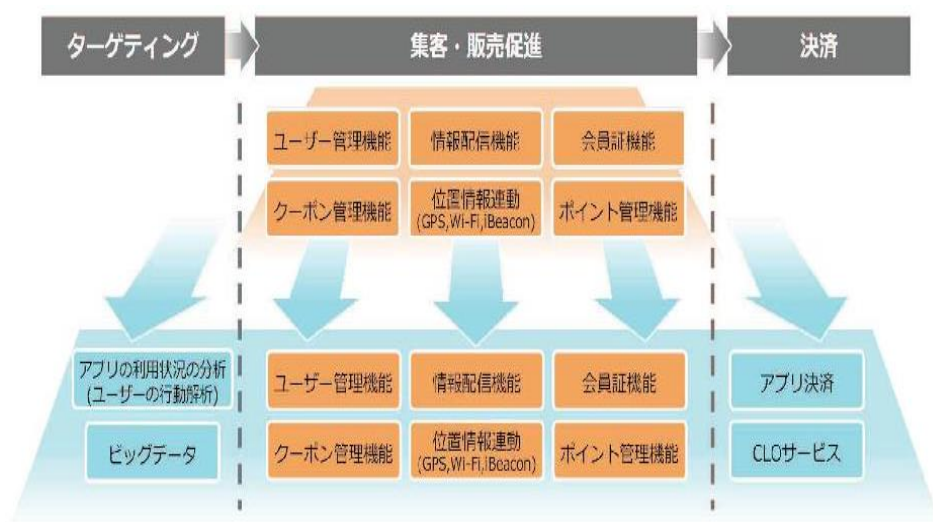
「ターゲティング」については、「popinfo」を搭載したアプリの利用状況(クリック率、回数や頻度などの来店動向、アプリ起動状況、割引クーポン利用状況など)を分析することで、よりマーケティング効果の高い配信方法を探り、従来方法の改善に繋げている。

注5) CLO サービス

CLOとはCard Linked Offerの略で、クレジットサービス利用者の属性や購買状況に応じて、クーポンを提供するサービスのこと。

「決済」については、アプリを利用する決済や、クレジットカード決済直後におすすめ情報等をアプリに配信するCLOサービス<sup>注5</sup>を提供している。

【図表6】アイリッジのサービス領域



(出所) アイリッジ有価証券報告書



> 強み・弱みの分析

◆ SWOT 分析

同社の内部資源（強み、弱み）、および外部環境（機会、脅威）は、図表 7 のようにまとめられる。

同社の強みは、高成長が予想される O2O 事業を他社に先行して手掛け、企業の集客・販売促進のためのノウハウを蓄積していることや、様々な機能を持つプラットフォーム「popinfo」を活用した独自の事業展開をしていることなどにある。

【 図表 7 】 SWOT 分析

強み (Strength)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・様々な機能を持つプラットフォーム「popinfo」を有すること</li> <li>・集客・販売促進のための企画・ノウハウを蓄積していること</li> <li>・O2Oアプリの企画・開発のできる技術者を有していること</li> <li>・金融機関や交通機関、小売業者など幅広い業種を顧客としていること</li> </ul>
弱み (Weakness)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・特定人物（代表取締役社長）への依存度が高い事業運営</li> <li>・小規模組織であること</li> <li>・事業モデルを模倣される可能性があること</li> </ul>
機会 (Opportunity)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・O2O関連市場の拡大が見込まれること</li> <li>・顧客となる業種の拡大余地があること</li> <li>・上場による人材確保の容易化や知名度向上による顧客獲得の容易化</li> </ul>
脅威 (Threat)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・通信ネットワーク機器の故障、アクセス数の急増、コンピューターウイルス等が要因によるシステム障害</li> <li>・競争の増加による事業環境の悪化</li> <li>・新たな法令等による規制や既存法令の改正が事業に影響を及ぼす可能性</li> </ul>

(出所) 証券リサーチセンター

> 決算概要

◆ 17 年 7 月期上期決算

17/7 期上期の売上高は前年同期比 30.9%増の 643 百万円、営業利益は同 271.4%増の 75 百万円、経常利益は同 268.7%増の 75 百万円、純利益は同 336.5%増の 53 百万円であった。

同社は 2 月 17 日付で上期業績予想（売上高 640 百万円、営業利益 38 百万円、経常利益 38 百万円、純利益 26 百万円）を増額修正しており、修正計画線上の結果となった。

ユーザー数が 16 年 7 月末の 4,500 万ユーザーから 17 年 1 月末は 5,520 万ユーザーまで増加したことに加え、大型のアプリ開発が寄与し売上高が大きく伸びた。内製化を進めた結果、原価率は前年同期比で 2.4%

ポイント改善した。人員数増加に伴い人件費が増加したものの、増収効果により販管費率は同 5.2%ポイント改善した。結果として、増収率を上回る利益の伸びとなった。

通期計画に対する進捗率は売上高で 40.2%、営業利益で 37.5%となっている(図表 8)。

【図表 8】 上期決算及び通期計画

(単位:百万円)

	16/7期 通期実績	16/7期 上期実績	17/7期 上期実績	前年同期比	17/7期 会社計画 (B)	進捗率 (A)/(B)
売上高	1,230	491	643	30.9%	1,600	40.2%
月額報酬	295	129	223	73.1%	-	-
アプリ開発、コンサル等	934	362	420	15.9%	-	-
その他	0	0	0	-	-	-
売上総利益	771	170	237	39.8%	-	-
売上総利益率	62.7%	34.6%	37.0%		-	-
営業利益	136	20	75	271.4%	200	37.5%
営業利益率	11.1%	4.1%	11.7%		12.5%	-
経常利益	137	20	75	268.7%	200	37.5%
経常利益率	11.2%	4.2%	11.7%		12.5%	-
純利益	92	12	53	336.5%	138	38.4%

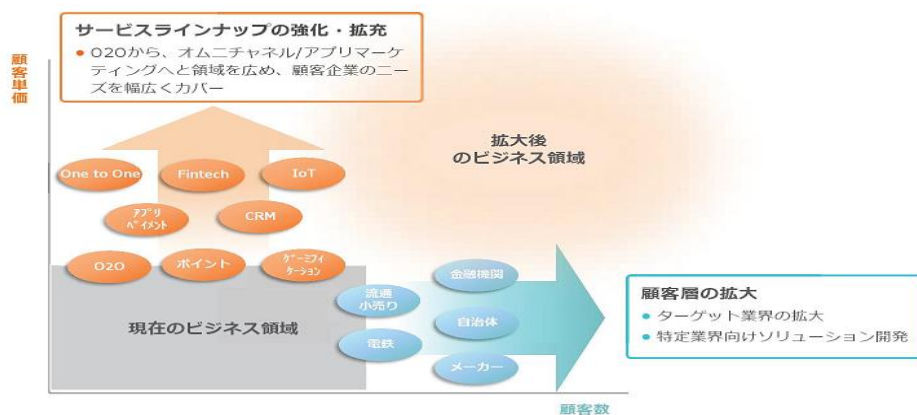
(出所)アイリッジ決算短信および決算説明会資料をもとに証券リサーチセンター作成

> 事業戦略の進捗

◆ 顧客層の拡大、サービスラインナップ拡充等に取り組む

同社は今後の成長戦略として、1) O2O アプリの開発による顧客層の拡大、2) サービスラインナップ拡充による顧客単価の上昇、3) 成長加速に向け、人材への積極的な投資の継続を挙げている(図表 9)。

【図表 9】 今後の成長戦略



(出所) アイリッジ決算説明会資料

1) O2O アプリの開発による顧客層の拡大  
スマートフォンの普及率の上昇が続いていることに加え、O2O マーケティングの活用企業も増加傾向にある。こうした流れを追い風に、O2O アプリの開発を継続し、顧客層を拡大していく考えである。現在、金融機関、交通機関、小売業、通信事業者等が顧客の中心であるが、業種を拡げるとともに、各業界上位企業 10 社への「popinfo」導入を目指している。

## 2) サービスラインナップの拡充

顧客ニーズの高い機能を自社サービスとして開発し、サービスラインナップの拡充を進めていく考えである。現在、導入を進めているのが、「アプリペイメント (アプリを利用した決済)」などである。

「アプリペイメント」については、16 年 7 月にデジタルガレージの子会社であるイーコンテクストとの協業によりバス業界向けアプリ決済「BUS PAY」の提供を開始している。「BUS PAY」とは、バス乗車券の予約から支払い、乗車時の乗車券提示までスマホアプリで行える業界初のサービスである。現在、高速バス(徳島―大阪路線)及び路線バス(埼玉県)にて運用されており、その他路線にも拡大することを視野に入れている。

また、「BUS PAY」以外の「アプリペイメント」の展開にも積極的に取り組んでいる。

## 3) 成長加速に向け、人材への積極的な投資の継続

上記のアプリ開発やサービスラインナップ拡充を自社で進めるため、開発要員を中心とした人材採用を積極化している。今後は年 10～15 名程度の採用を続ける考えで、17/7 期末の人員数は 69 名を見込んでいる(16/7 期末 59 名)。

### ◆ FinTech 領域への取り組み

O2O で培った技術やノウハウを活用し、FinTech<sup>注6</sup>領域への取り組みを強化している。これまでに FinTech 系企業へ O2O 技術を提供した例としては、メガバンクのアプリに対する為替レートのプッシュ通知サービス提供、「popinfo」を活用したエヌ・ティ・ティ・データの「アプリバンキング」の地方銀行への提供などがある。

この上期からは電子地域通貨の開発をスタートしている。第一弾として飛騨信用金庫と協業し、独自の電子地域通貨「さるぼぼ倶楽部コイン(仮称)」の実証実験を開始する予定となっている。これは、地域住民や訪日観光客といったユーザーがコインをスマートフォンアプリにチャージし、地域内の加盟店での買い物がキャッシュレスででき

#### 注 6) FinTech

金融 (Finance) と技術 (Technology) を組み合わせた造語で、IT を活用して金融、決済、財務サービスなどの領域にもたらさせるイノベーションのこと。

るというものである。コインの発行主体は飛騨信用金庫で、コインにプレミアムを付与し、有効期限を設定することで、普及と利用促進を図る考えである。

今後も O2O と親和性が高い FinTech ソリューションの開発を積極化し、全国の自治体や金融機関等への導入を図っていく考えである。

#### ◆ 新たな取り組み

2月から、サイバーエージェント(4751 東証一部)の行動分析ターゲットツール「AIR TRACK」と同社の「popinfo」を機能連携し、ユーザーの位置や行動履歴に基づいた広告配信、プッシュ配信を行うサービスを開始している。これにより、広告配信から来店・購買までの一連の購買活動のデータを計測・分析することが可能となり、企業側では効率的なマーケティング活動に生かすことができる。両社は今後も連携を強化し、企業のオムニチャネル<sup>注7</sup>戦略の活性化に役立つサービス創出を目指す考えである。

注7) オムニチャネル  
店舗やイベント、ネットやモバイルなどのチャネルを問わず、あらゆる場所で顧客と接点を持つようとする考え方やその戦略のこと。

### > 業績予想

#### ◆ 17年7月期の増収増益見通しに変更なし

17/7期通期の会社計画は、売上高が前期比30.1%増の1,600百万円、営業利益が同46.1%増の200百万円、経常利益が同45.5%増の200百万円、当期純利益が同49.7%増の138百万円と、期初予想を据え置いた。上期業績が同社の期初予想を上回ったにも関わらず期初予想を据え置いたのは、第3四半期以降に地域電子通貨のプラットフォーム開発などへ投資を積み増す可能性があるためである。

17/7期末のアプリ利用ユーザー数は16/7期末比2,000~2,500万ユーザー増加することを想定し、売上増につながることを見込んでいる。新規サービス・事業への取組強化による経費増加を想定するものの、売上増と内製化の進展で吸収し、増収率を上回る営業利益の伸びを予想している。

株主還元に関しては、成長重視の投資を優先するという判断から、内部留保を優先して無配を継続する予定である。

#### ◆ 証券リサーチセンターの業績予想

証券リサーチセンター(以下、当センター)では、17/7期業績について、売上高1,600百万円(前期比30.1%増)、営業利益200百万円(同46.1%増)、経常利益200百万円(同45.5%増)、当期純利益138百万円(同49.7%増)と、会社予想と同水準の予想とした(図表10)。

当センターでは、業績予想を策定する上で、以下の想定をした。

1) 売上高については、「月額報酬」400百万円(前期比35.2%増)、「アプリ開発、コンサル等」が1,200百万円(同28.4%増)と、同社計画と同水準を想定した。17/7期末の「popinfo」利用ユーザー数は16/7期末比2,200万ユーザー増の6,700万ユーザーとなることを想定している。

2) 17/7期の売上総利益率は前期比0.5%ポイント改善の37.8%と予想する。労務費と外注費の増加が予想されるものの、売上増で吸収できると判断した。販管費率については、人件費等の増加が見込まれるものの、売上増で吸収して16/7期比0.9%ポイント改善すると想定した。

#### ◆ アイリッジの中期業績予想

同社は中期経営目標について、数値、期間を含めて公表はしていないものの、上述の様にO2Oアプリの開発による顧客層の拡大やサービスラインナップの拡充により、継続的な成長を目指す考えである。

#### ◆ 証券リサーチセンターの中期業績予想

当センターでは、18/7期以降も継続的なアプリ開発が顧客数拡大に繋がり、業績の拡大が続くと予想している。18/7期業績については、売上高が前期比30.6%増の2,090百万円、営業利益は同35.5%増の271百万円を予想している。19/7期については、売上高が前期比30.1%増の2,720百万円、営業利益が同34.3%増の364百万円を予想する。

予想の前提は以下の通りである。

1) 18/7期末の「popinfo」利用ユーザー数は8,900万ユーザー(前期比2,200万増)、19/7期末は11,100万ユーザー(同2,200万増)と想定した。売上高の内訳については18/7期が「月額報酬」540百万円、「アプリ開発・コンサル等」1,550百万円、19/7期が「月額報酬」720百万円、「アプリ開発・コンサル等」2,000百万円と想定した。

2) 売上総利益率は内製化の進展により年率0.3%ポイント改善することを想定した。販管費率は、人件費の実額は増加するものの売上増で吸収して18/7期0.2%ポイント、19/7期0.1%ポイント改善すると予想した。

【 図表 10 】 証券リサーチセンターの業績予想 (損益計算書) (単位:百万円)

		15/7	16/7	17/7CE	17/7E	18/7E	19/7E
<b>損益計算書</b>							
売上高		744	1,230	1,600	1,600	2,090	2,720
	前期比	55.5%	65.2%	30.1%	30.1%	30.6%	30.1%
月額報酬		190	295	400	400	540	720
アプリ開発、コンサル等		552	934	1,200	1,200	1,550	2,000
その他		2	0	0	0	0	0
売上総利益		305	458	-	604	796	1,044
	前期比	54.3%	49.9%	-	31.9%	31.8%	31.2%
	売上総利益率	41.0%	37.3%	-	37.8%	38.1%	38.4%
販売費及び一般管理費		198	321	-	404	524	680
	販管費率	26.6%	26.2%	-	25.3%	25.1%	25.0%
営業利益		107	136	200	200	271	364
	前期比	296.1%	27.2%	46.1%	46.1%	35.5%	34.3%
	営業利益率	14.5%	11.1%	12.5%	12.5%	13.0%	13.4%
経常利益		108	137	200	200	271	364
	前期比	290.0%	27.2%	45.5%	45.5%	35.5%	34.3%
	経常利益率	14.5%	11.2%	12.5%	12.5%	13.0%	13.4%
当期純利益		72	92	138	138	186	250
	前期比	311.8%	27.4%	49.7%	49.7%	34.8%	34.4%

(注) CE:会社予想 E:証券リサーチセンター予想

(出所) アイリッジ有価証券報告書、決算短信、決算説明会資料をもとに証券リサーチセンター作成

## > 投資に際しての留意点

### ◆ 「アプリ開発、コンサル等」の収益について

同社の売上は「月額報酬」と「アプリ開発、コンサル等」で構成されている。月額報酬を収受するビジネスは、アプリの利用ユーザー増加に応じた安定的な収益が見込める一方、アプリ開発については、検収時期の変動により売上計上時期にズレが生じることや、仕様変更により追加の工程が発生し、プロジェクト収支が悪化する可能性がある。

### ◆ システム障害について

同社は主にインターネット通信を利用してサービスを提供している。安全性維持のために、様々なセキュリティ対策を講じているものの、想定外のシステム障害やサービスへの妨害行為、自然災害等が生じた場合には事業展開に影響が出る可能性がある。

### ◆ 配当について

同社は、株主に対する利益還元を重要な経営課題の一つと位置付けている。しかし、現在は財務体質の強化と事業拡大に向けた投資が先行するため、配当を実施していない。配当の実施及びその時期については現時点では未定である。

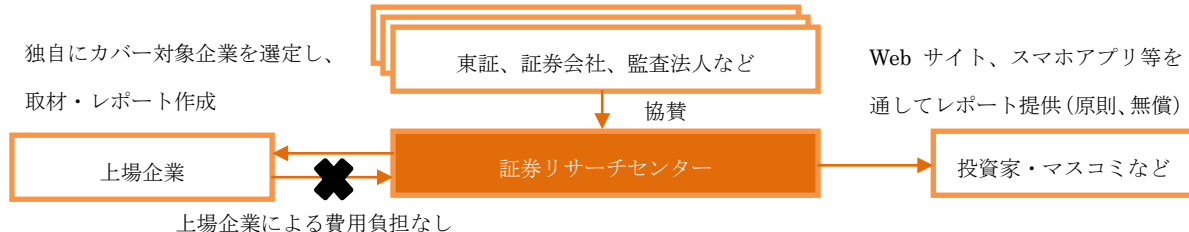


# ホリスティック企業レポート(一般社団法人 証券リサーチセンター 発行)

アイリッジ(3917 東証マザーズ) 発行日: 2017/3/24

## 証券リサーチセンターについて

証券リサーチセンターは、株式市場の活性化に向けて、中立的な立場から、アナリスト・カバーが不十分な企業を中心にアナリスト・レポートを作成し、広く一般にレポートを公開する活動を展開しております。



### ■ 協賛会員

(協賛)

東京証券取引所	SMBC 日興証券株式会社	大和証券株式会社	野村證券株式会社
みずほ証券株式会社	有限責任あずさ監査法人	有限責任監査法人トーマツ	新日本有限責任監査法人
優成監査法人	株式会社 ICMG		
(準協賛)			
三優監査法人	太陽有限責任監査法人	株式会社 SBI 証券	
(賛助)			
日本証券業協会	日本証券アナリスト協会	監査法人 A&A パートナーズ	いちよし証券株式会社
宝印刷株式会社	株式会社プロネクサス		

## 本レポートの特徴

### 「ホリスティック企業レポートとは」

ホリスティック企業レポートとは、証券リサーチセンターが発行する企業調査レポートのことを指します。ホリスティック企業レポートは、企業側の開示資料及び企業への取材等を通じて収集した情報に基づき、企業価値創造活動の中長期の持続可能性及び株価評価などの統合的分析結果を提供するものです

### ■ 魅力ある上場企業を発掘

新興市場を中心に、アナリスト・カバーがなく、独自の製品・技術を保有している特徴的な企業を発掘します

### ■ 企業の隠れた強み・成長性を評価

本レポートは、財務分析に加え、知的資本の分析手法を用いて、企業の強みを評価し、企業の潜在的な成長性を伝えます。さらに、今後の成長を測る上で重要な KPI (業績指標) を掲載することで、広く投資判断の材料を提供します

### ■ 第三者が中立的・客観的に分析

中立的な立場にあるアナリストが、企業調査及びレポートの作成を行い、質の高い客観的な企業情報を提供します

## 本レポートの構成

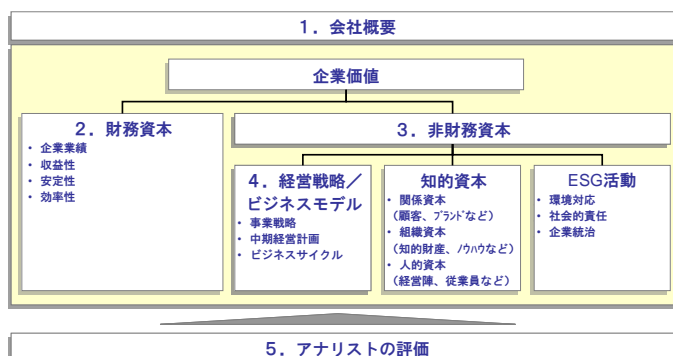
本レポートは、企業価値を「財務資本」と「非財務資本」の両側面から包括的に分析・評価しております

企業の価値は、「財務資本」と「非財務資本」から成ります。

「財務資本」とは、これまでに企業活動を通じて生み出したパフォーマンス、つまり財務諸表で表される過去の財務成果であり、目に見える企業の価値を指します。

それに対して、「非財務資本」とは、企業活動の幹となる「経営戦略/ビジネスモデル」、経営基盤や IT システムなどの業務プロセスや知的財産を含む「組織資本」、組織の文化や意欲ある人材や経営陣などの「人的資本」、顧客との関係性やブランドなどの「関係資本」、社会との共生としての環境対応や社会的責任などの「ESG 活動」を指し、いわば目に見えない企業の価値のことを言います。

本レポートは、目に見える価値である「財務資本」と目に見えない価値である「非財務資本」の両面に着目し、企業の真の成長性を包括的に分析・評価したものです。



## 指標・分析用語の説明

### ■ PER (Price Earnings Ratio)

株価を1株当たり当期純利益で除したもので、株価が1株当たり当期純利益の何倍まで買われているのかを示すものです

### ■ PBR (Price Book Value Ratio)

株価を1株当たり純資産で除したもので、株価が1株当たり純資産の何倍まで買われているのかを示すものです

### ■ 配当利回り

1株当たりの年間配当金を、株価で除したもので、投資金額に対して、どれだけ配当を受け取ることができるかを示すものです

### ■ ESG

Environment:環境、Society:社会、Governance:企業統治、に関する情報を指します。近年、環境問題への関心や企業の社会的責任の重要性の高まりを受けて、海外の年金基金を中心に、企業への投資判断材料として使われています

### ■ SWOT 分析

企業の強み (Strength)、弱み (Weakness)、機会 (Opportunity)、脅威 (Threat) の全体的な評価を SWOT 分析と言います

### ■ KPI (Key Performance Indicator)

企業の戦略目標の達成度を計るための評価指標 (ものさし) のことです

### ■ 知的資本

顧客関係や業務の仕組みや人材力などの、財務諸表には表れないが、財務業績を生み出す源泉となる「隠れた経営資源」を指します

### ■ 関係資本

顧客や取引先との関係、ブランド力など外部との関係性を示します

### ■ 組織資本

組織に内在する知財やノウハウ、業務プロセス、組織・風土などを示します

### ■ 人的資本

経営陣と従業員の人材力を示します

## 免責事項

- 本レポートは、一般社団法人 証券リサーチセンターに所属する証券アナリストが、広く投資家に株式投資の参考情報として閲覧されることを目的として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- 本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報を入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。また、本レポートは投資家が必要とする全ての情報を含むことを意図したものではありません。
- 本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等のために、最新のものではなくなる可能性があります。本レポート内で直接又は間接的に取り上げられている株式は、株価の変動や発行体の経営・財務状況の変化、金利・為替の変動等の要因により、投資元本を割り込むリスクがあります。過去のパフォーマンスは将来のパフォーマンスを示唆し、または保証するものではありません。特に記載のないかぎり、将来のパフォーマンスの予想はアナリストが適切と判断した材料に基づくアナリストの予想であり、実際のパフォーマンスとは異なることがあります。したがって、将来のパフォーマンスについては明示又は黙示を問わずこれを保証するものではありません。
- 本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。
- 一般社団法人 証券リサーチセンターは、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならないと、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。
- 本レポートの著作権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。