

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

アイル

3854 東証 2 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2018 年 10 月 10 日 (水)

執筆：客員アナリスト

水田雅展

FISCO Ltd. Analyst **Masanobu Mizuta**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 強み・特徴	01
2. 2018年7月期連結業績は増収増益	01
3. 2019年7月期連結業績も大幅増益で過去最高更新予想	02
4. 中期経営計画で2021年7月期営業利益10億円目標	02
5. 利益還元は配当性向30%かつ安定配当	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	06
1. サービス概要	06
2. 主要製品	07
3. 新製品の開発、既存製品の機能強化、ビジネスパートナーとの連携	08
4. 「CROSS-OVER シナジー」戦略が特徴	09
5. 「Web」と「リアル」の両方への対応力や特化業種深耕などに強み	10
6. 「攻めの力」と「守りの力」で顧客企業数は増加基調	13
7. 小売業のオムニチャンネル戦略でも優位性	15
8. 売上高は順調に伸長	15
9. ストック型商材の売上げも拡大基調	15
■ 業績動向	16
1. 品質管理強化やストック商材拡大で売上総利益率上昇	16
2. 下期の構成比が高い収益特性	16
3. 2018年7月期連結業績は増収増益	17
4. CROSS事業が大幅伸長	18
5. 財務健全性	20
■ 今後の見通し	21
1. 2019年7月期連結業績予想	21
2. 第2四半期累計連結業績も大幅増収増益予想で下期偏重が緩和	21
■ 中期成長戦略	22
1. 2021年7月期営業利益10億円目標	22
2. 重点戦略	22
3. DX支援のリーディングカンパニーを目指す	23
4. 規模拡大と利益率上昇で中期成長期待	24
■ 株主還元策	25
■ 情報セキュリティ対策	25

■ 要約

中堅・中小企業向けにトータルシステムソリューションを展開、「Web」と「リアル」の「CROSS-OVER シナジー」戦略が特徴

アイル<3854>は、中堅・中小企業を主たる顧客対象として企業の経営力アップを支援する、トータルシステムソリューション企業である。顧客の抱える経営課題全般に対して、基幹システム構築、システムサポート保守、ネットワーク構築、Web コンサルティング、EC サイト構築、基幹業務パッケージソフト、複数 EC サイト一元管理ソフト、実店舗と EC の顧客・ポイント一元管理ソフトなど、IT の有効活用が必要な中堅・中小企業の経営課題を解決するための商材を「Web」と「リアル」の両面から複合提案する「CROSS-OVER シナジー」戦略で、トータルシステムソリューションを展開している。また ICC（アイルキャリアカレッジ）大阪校・東京校を運営している。今後は、DX（デジタルトランスフォーメーション）支援のリーディングカンパニーを目指している。

1. 強み・特徴

事業区分は、基幹業務パッケージソフト「アラジンオフィス」シリーズが主力のシステムソリューション事業、ASP 型(クラウド型)でサービス提供する複数 EC サイト一元管理ソフト「CROSS MALL」や実店舗と EC の顧客・ポイント一元管理ソフト「CROSS POINT」が主力の Web ソリューション事業（CROSS 事業、その他 Web 事業）としている。優位性・強み・特徴としては (1) 独立系企業、(2) 中小企業市場への特化、(3) 「Web」と「リアル」の両方への対応力と高シェア、(4) 業種特化型体制と業種特化型パッケージソフトによる特化市場深耕、(5) 自社製品・サービス比率の高さ、(6) トータルソリューションを実現する「商品生態系」戦略、(7) 高水準のコールセンター応答率、(8) 社員の 7 割が技術職の体制などが挙げられる。こうした優位性や強みの結果、「攻めの力」も「守りの力」も強く、顧客企業数は大幅増加基調である。またストック型商材の売上げも拡大基調である。

2. 2018 年 7 月期連結業績は増収増益

2018 年 9 月 7 日発表の 2018 年 7 月期連結業績は、売上高が前期比 9.2% 増の 9,412 百万円、営業利益が同 21.8% 増の 526 百万円、経常利益が同 19.8% 増の 546 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 12.3% 増の 336 百万円だった。売上高は過去最高を更新し、ほぼ計画水準の増収増益だった。新規顧客開拓が順調に推移してシステムソリューション事業が同 8% 増収、Web ソリューション事業が同 16% 増収と伸長した。利益面ではストック型商材の伸長、2017 年 7 月期から重点施策として取り組んでいる品質管理強化や生産性向上の効果も寄与して売上総利益率が上昇した。

要約

3. 2019 年 7 月期連結業績も大幅増益で過去最高更新予想

2019 年 7 月期連結業績予想は、売上高が前期比 8.4% 増の 10,200 百万円、営業利益が同 34.9% 増の 710 百万円、経常利益が同 31.9% 増の 720 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 35.5% 増の 456 百万円としている。システムソリューション事業、Web ソリューション事業とも伸長して増収・大幅増益予想、そして過去最高更新予想である。売上面では大型物件の受注増加で一時的に完成納期の時期が長期化し、コスト面では積極的な研究開発投資や人材投資を継続するが、新規受注や更新受注の獲得が順調に推移して売上高は 100 億円を突破し、ストック型商材の伸長、品質管理強化・生産性向上の効果、さらに働き方改革推進に伴う職場環境改善関連費用の一巡も寄与して、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益とも大幅増益予想である。

4. 中期経営計画で 2021 年 7 月期営業利益 10 億円目標

3 ヶ年中期経営計画（2019 年 7 月期 - 2021 年 7 月期、1 年ごとに更新するローリング方式）では、2021 年 7 月期の目標値として売上高 11,800 百万円、営業利益 1,000 百万円、経常利益 1,020 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 657 百万円を掲げている。また中期的には売上高営業利益率 10% を目指している。重点戦略としては、(1) 新たな拠点展開も視野に入れた地域密着の営業展開、(2) 顧客満足度と生産性の向上、(3) 高付加価値トータルソリューションの提供を掲げている。

同社は、DX（デジタルトランスフォーメーション）支援のリーディングカンパニーを目指している。DX とは「IT の浸透が人々の生活をあらゆる面で良い方向に変化させる」という概念で、従来のビジネスモデルやビジネス手段といったものをデジタル技術によって変革し、新たな価値を創造することである。そしてブロックチェーン技術や AI（人工知能）技術も活用した次世代クラウドサービスなどの開発を推進する。規模拡大と利益率上昇で中期成長が期待される。

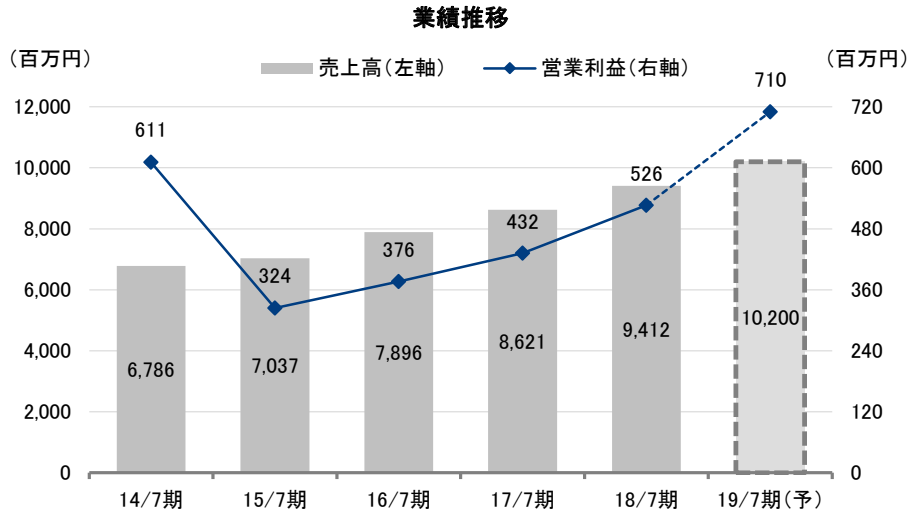
5. 利益還元は配当性向 30% かつ安定配当

利益還元については配当性向 30% かつ安定配当を指標としている。この基本方針に基づいて 2019 年 7 月期の配当予想は、年間 12.00 円（第 2 四半期末 6.00 円、期末 6.00 円）としている。予想配当性向は 32.9% となる。また 2019 年 7 月期より中間配当を実施する。なお 2018 年 8 月 1 日付株式 2 分割を考慮して、2017 年 7 月期の年間 18.00 円を 9.00 円、2018 年 7 月期の年間 20.00 円（市場変更記念配当 2.00 円含む）を 10.00 円に換算すると、2018 年 7 月期は 1.00 円増配だった。そして 2019 年 7 月期は 2.00 円増配予想となる。

Key Points

- ・ 中堅・中小企業向けにトータルシステムソリューションを展開
- ・ 「Web」と「リアル」の両面から複合提案する「CROSS-OVER シナジー」戦略が特徴
- ・ 2019 年 7 月期連結業績は大幅増益で過去最高更新予想

要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

中堅・中小企業向けにトータルシステムソリューションを展開、DX支援のリーディングカンパニーを目指す

1. 会社概要

同社は中堅・中小企業を主たる顧客対象として企業の経営力アップを支援する、トータルシステムソリューション企業である。顧客の抱える経営課題全般に対して、基幹システム構築、システムサポート保守、ネットワーク構築、人材教育、Webコンサルティング、ECサイト構築、基幹業務パッケージソフト、複数ECサイト一元管理ソフト、実店舗とECの顧客・ポイント一元管理ソフトなど、人材採用・教育支援も含めた幅広い分野で、ITの有効活用が必要な中堅・中小企業の経営課題を解決するための商材を「Web」と「リアル」の両面から複合提案するという「CROSS-OVERシナジー」戦略で、ITを通じたトータルシステムソリューションを展開している。またICC(アイルキャリアカレッジ)大阪校・東京校を運営している。さらに同社は、DX(デジタルトランスフォーメーション)支援のリーディングカンパニーを目指している。DXとは「ITの浸透が人々の生活をあらゆる面で良い方向に変化させる」という概念で、従来のビジネスモデルやビジネス手段といったものをデジタル技術によって変革し、新たな価値を創造することである。

会社概要

2018年7月期末の資本金は354百万円、発行済株式総数（2018年8月1日付で株式2分割を行っているため、2018年7月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算出）は12,521,288株、連結社員数は616名である。事業所は大阪本社、東京本社、及び名古屋支店、福岡支店、仙台支店で、2017年10月には次世代クラウド研究開発用オフィスとして鳥根県松江市に「アイル松江ラボ」を開設した。連結子会社は（株）ウェブベースである。

2. 沿革

同社はオフィスコンピュータの販売会社としてスタートし、ソフトウェアの自社開発・販売、パソコンスクール運営などに事業展開し、現在は事業区分をシステムソリューション事業及びWebソリューション事業（CROSS事業、その他Web事業）として、中堅・中小企業向けにトータルシステムソリューションを提供している。

1991年2月設立。1996年4月パソコンスクール事業を開始。2000年9月求人・求職情報サイト「@ばる」オープン。2003年1月DBD（デジタル・ビジネス・デザイン）事業を開始して独自戦略を確立、同年11月Web事業へ本格参入。2004年10月自社オリジナル販売管理ソフト「アラジンオフィス」をリリース。2005年8月Webドクター事業を開始。2007年6月大阪証券取引所ヘラクレス市場に新規上場した。2009年3月ASP型（クラウド型）サービスの複数ECサイト一元管理ソフト「CROSS MALL」をリリース。2010年10月大阪証券取引所の市場統合に伴い大阪証券取引所JASDAQ市場に上場。2011年8月ウェブベースを子会社化。2013年4月実店舗とECの顧客・ポイント一元管理ソフト「CROSS POINT」をリリース。2013年7月大阪証券取引所と東京証券取引所の市場統合に伴い東京証券取引所JASDAQグロースに上場。2016年9月ISO27001（ISMS）を取得した。2017年6月シビラ（株）に出資（出資比率5.5%）して資本業務提携。2017年10月研究開発用オフィスとして鳥根県松江市に「アイル松江ラボ」を開設。2018年6月東京証券取引所市場第2部に市場変更した。

会社概要

会社の沿革

年月	主要項目
1991年 2月	オフィスコンピュータ販売及びコンピュータソフトウェア開発を目的として設立（大阪市福島区）
1993年 9月	本社を大阪市福島区野田に移転
1996年 4月	パソコンスクール事業開始
2000年 9月	求人・求職情報サイト「@ばる」事業開始
2001年 7月	東京都港区新橋に東京本社開設
2002年 4月	本社を大阪市北区に移転
2003年 1月	DBD（デジタル・ビジネス・デザイン）事業開始
2003年11月	Web 事業へ本格参入
2004年 9月	プライバシーマーク認定取得
2004年10月	自社オリジナル販売管理ソフト「アラジンオフィス」リリース
2005年 8月	Web ドクター事業開始
2007年 6月	大阪証券取引所へラクレスに新規上場
2008年 8月	名古屋市中区栄に名古屋支店開設
2009年 3月	複数 EC サイト一元管理 ASP サービス「CROSS MALL」リリース
2009年10月	大阪府東大阪市に東大阪支店開設
2010年10月	大阪証券取引所の市場統合に伴って大阪証券取引所 JASDAQ 市場に上場
2010年12月	東京都港区芝公園に東京本社を移転
2011年 8月	名古屋市中区錦に名古屋支店を移転
2011年 8月	ウェブベースの株式 100%取得して子会社化。
2012年 9月	福岡市博多区に福岡支店、仙台市青葉区に仙台支店を開設
2013年 4月	実店舗と EC の顧客・ポイント一元管理ソフト「CROSS POINT」リリース
2013年 7月	大阪証券取引所と東京証券取引所の市場統合に伴って東京証券取引所 JASDAQ グロースに上場
2015年 8月	名古屋支店を名古屋市中区錦（アーバンネット伏見ビル）に移転
2015年11月	基幹システム「アラジンオフィス for Foods」が第 45 回「食品産業技術功労賞」受賞
2016年 3月	大阪本社を大阪市北区（グランフロント大阪タワー B）に移転
2016年 9月	基幹システム「アラジンオフィス for Foods」が第 19 回「日食優秀機械・資材・素材賞」受賞
2016年 9月	ISO27001 (ISMS) 認証取得
2017年 5月	「東洋経済オンライン」の「女性新入社員に優しいホワイト企業 500 社」にて 1 位にランクイン
2017年 6月	シビラへの出資及び資本業務提携を締結
2017年10月	次世代クラウド研究開発用オフィスとして島根県松江市に「アイル松江ラボ」を開設
2017年10月	複数 EC サイト一元管理 ASP サービス「CROSS MALL」が法人・個人事業主向け購買専用サイト「Amazon Business」に対応
2017年11月	複数 EC サイト一元管理 ASP サービス「CROSS MALL」が三井不動産の「Mitsui Shopping Park & mall」に対応
2018年 6月	東京証券取引所市場第 2 部に市場変更

出所：ホームページ、会社リリースよりフィスコ作成

■ 事業概要

中堅・中小企業向けにトータルシステムソリューションを提供

1. サービス概要

1991年3月の会社創業以来、中堅・中小企業を主たる顧客対象として、基幹システム構築、システムサポート保守、ネットワーク構築、人材教育、Webコンサルティング、ECサイト構築、基幹業務パッケージソフト、複数ECサイト一元管理ソフト、実店舗とECの顧客・ポイント一元管理ソフトなど、人材採用・教育支援も含めた幅広い分野で、ITの有効活用が必要な中堅・中小企業の経営課題を解決するための商材を「Web」と「リアル」の両面から複合提案する「CROSS-OVER シナジー」戦略で、顧客の抱える経営課題全般に対してITを通じたトータルシステムソリューションを展開している。またICC（アイルキャリアカレッジ）大阪校・東京校を運営している。

事業区分は、基幹業務パッケージソフト「アラジンオフィス・シリーズ」が主力のシステムソリューション事業、ASP型（クラウド型）でサービス提供する複数ECサイト一元管理ソフト「CROSS MALL」や実店舗とECの顧客・ポイント一元管理ソフト「CROSS POINT」が主力のWebソリューション事業（CROSS事業、その他Web事業）としている。2018年7月期の事業別売上高構成比はシステムソリューション事業86.2%、Webソリューション事業13.8%である。

事業別売上高の推移（通期ベース）

（単位：百万円）

	14/7期	15/7期	16/7期	17/7期	18/7期
システムソリューション事業	5,809	6,096	6,890	7,496	8,111
Webソリューション事業	976	941	1,005	1,124	1,301
（CROSS事業）	219	316	476	611	749
（その他Web事業）	757	624	529	513	551
合計	6,786	7,037	7,896	8,621	9,412

出所：決算概要よりフィスコ作成

(1) システムソリューション事業

システムソリューション事業は、顧客企業に対して基幹システム設計・開発、ハードウェア保守、システム運用サポート、ネットワーク構築、セキュリティ管理などをほぼ自社で提供している。具体的には、自社オリジナル基幹業務パッケージソフトウェア「アラジンオフィス・シリーズ」を主力として、各業種別に特化したバリエーションの充実を図り、販売後においても保守・運用サポートとしての収入を得るストック型ビジネスを重視している。顧客企業の属する業種・業態に適合したシステムとカスタマイズを行っていることが特徴である。

事業概要

業種別パッケージソフトでは、連結子会社ウェブベースとの連携によって、ファッション業界向け店舗管理システム「アラジンショップ」の商品力強化を図っている。その他業種向けでも、2006年にIT企業として初めて関西ねじ協同組合の賛助会員に認定されたのを始め、複数の組合の賛助会員に認められ、つながりを活用した営業を展開するとともに、業界での最新の情報をシステムに取り入れて製品価値を高めている。また、顧客企業の人材教育を目的としたIT・OAリテラシー教育、技術者育成、資格取得支援、ビジネススキルなどの教育サービスを提供するICC（アイルキャリアカレッジ）運営も行っている。

(2) Webソリューション事業

Webソリューション事業は、ホームページ制作・活用支援、ECサイト構築、ASP型（クラウド型）でサービス提供する複数ECサイト一元管理ソフト「CROSS MALL」や実店舗とECの顧客・ポイント一元管理ソフト「CROSS POINT」などのWeb商材を提供している。企業活動のフロントサイドである「お客様の新規顧客開拓」やバックヤードの運用業務を支援するもので、顧客のWebサイト企画・開発、SEM（サーチエンジンマーケティング）や広告などをミックスして提供するサービスだ。具体的には「Webドクターサービス」として、大企業以上にWebの有効活用が求められる中堅・中小企業に対して、既存Webサイトの見直しや企業ホームページの制作・運用、顧客の事業分析・事業戦略コンサルティング、プロモーション、ホームページ制作後のログ解析結果を基にした更新・改良などにより、企業の販売促進のためにホームページを有効活用する支援業務を展開している。

主力はASP型（クラウド型）でサービスを提供する複数ECサイト一元管理ソフト「CROSS MALL」や実店舗とECの顧客・ポイント一元管理ソフト「CROSS POINT」のCROSS事業である。ストック型サービスのため利益率が高い。またその他事業として、求人・求職Webサイト「@ばる」運営も行っている。

2. 主要製品

現在の主要製品及び主要導入企業例は以下のとおりである。

(1) 中小企業向け基幹業務管理システム「アラジンオフィス」「アラジンショップ」（リアル）

販売・在庫・生産・店舗管理など企業における業務管理をデジタル化し、業務効率化による働き方改革推進や内部統制強化による経営力アップを支援する。主要導入企業例として、シャツ・ネクタイのメーカーズシャツ鎌倉（株）、ストッキング・靴下の福助（株）、レディースファッションのANAP<3189>、高級革靴のマドラス（株）、名古屋名物天むすの（株）地雷也、DOG DEPT（ドッグデプト）ブランドでアパレル・飲食事業を展開する（株）ネットワーク、食塩・岩塩卸売のジャパン・シーズニング（株）、ネジ類専門商社の（株）トヨヨーネジなどがある。

事業概要

(2) BtoB EC・Web 受発注システム「アラジン EC」(Web)

企業間・社内間などの受発注業務管理をデジタル化し、業務効率化による働き方改革推進や他社差別化による売上アップを支援する。主要導入企業例として、食品商社の PRECO GROUP (グループ統括会社 (株) プレコフーズ)、業務用酒類卸売の (株) 柴田屋酒店、ベビー服・子供服のキムラタン<8107>、靴磨き・革靴お手入れ用品の (株) R&D、スマートフォンケース・カバーの Gizmobies (ギズモビーズ: 運営会社 (株) VELOCITY)、エレクトロニクス機器や産業機材の専門商社コーンズテクノロジー (株)、自転車の RITEWAY (ライトウェイプロダクツジャパン (株))、外食・宅配寿司・ケータリングの DREAM DINING ((株) ドリームダイニング) などがある。

(3) 複数 EC サイト一元管理ソフト「CROSS MALL」(Web)

各種 EC モール・EC カートなど複数ネットショップを一元管理し、業務効率化による働き方改革推進や EC 展開強化による売上アップを支援する。主要導入企業例として、クラフトビール製造・販売の (株) ヤッホーブルーイング、スポーツ用品販売の (株) ムラサキスポーツ、レディースファッションの ANAP、メンズファッション通販の Silver Bullet ((株) ピー・ビー・アイ)、呉服卸・ネット通販「きもの京小町」の (株) マルヒサ、磁気ネックレス通販のほぐし屋本舗 (ほぐしや LABO: (株) ジャパンシンクライフ)、pro sports shop「MOVE」((有) ムーブ) などがある。

(4) 実店舗と EC の顧客・ポイント一元管理ソフト「CROSS POINT」(Web)

実店舗・EC のオムニチャネル化やスマートフォンアプリ活用などで、実店舗と EC の顧客・ポイントを一元管理し、オムニチャネル化による売上アップやブランディング強化によるファン層の拡大を支援する。主要導入企業例として、シャツ・ネクタイのメーカーズシャツ鎌倉、ストッキング・靴下の福助、ベビー服・子供服・ママ服の BRANSHEES (ブランシェス (株))、カジュアル婦人服の w closet (ダブルクローゼット: (株) ウェアーズ)、アメリカンテージ「Ameri」通販の B STONE (株)、レディースファッション通販「flower」の (株) ソラオプトウキョウ、カバンなどアパレル企画製造販売の COO COMPANY LIMITED. ((株) クー) などがある。

3. 新製品の開発、既存製品の機能強化、ビジネスパートナーとの連携

既存顧客の深耕 (リピート受注) と新規顧客の開拓強化に向けて、新製品の市場投入や既存製品の機能強化を継続的に積極推進している。2017 年 10 月には複数 EC サイト一元管理ソフト「CROSS MALL」が、法人・個人事業主向け購買専用サイト「Amazon Business」に対応した。EC 事業者の BtoB ビジネスにおける販路拡大を支援する。2017 年 11 月には「CROSS MALL」が、三井不動産<8801>の EC モール「Mitsui Shopping Park & mall」に対応した。管理が煩雑なファッション EC の業務効率化を支援する。2018 年 4 月には「CROSS MALL」において、ファッション EC モール「ZOZOTOWN」の取り寄せ商品の在庫連携を開発した。ファッション系 EC モールとの在庫連携を加速する。また基幹業務パッケージソフト「アラジンオフィス・シリーズ」も、機能追加によるバージョンアップを継続的に実施している。

事業概要

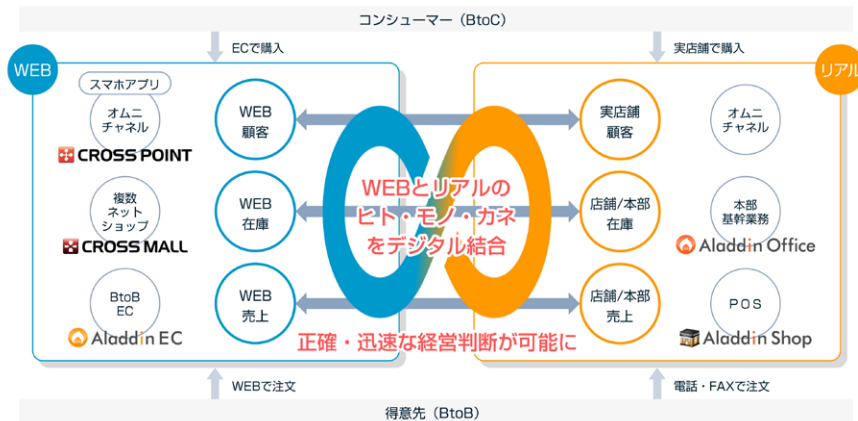
様々な分野のビジネスパートナーと連携するアライアンス戦略も推進している。人材派遣会社向けスタッフ管理クラウドシステム「CROSS STAFF」は2016年3月、マネーフォワード<3994>のWeb給与明細サービス「MFクラウド給与」と連携した。複数ECサイト一元管理ソフト「CROSS MALL」は2016年3月、テモナ<3985>の定期購入・頒布会に特化したショッピングカート付き通販システム「たまごリピート」と受注・在庫データを自動連携し、2016年8月には(株)キャッチボールのコンビニ後払い決済サービス「後払い.com」と連携している。

また2017年6月には、クラウドサービス事業における差別化・業務拡大を推進するため、シビラが実施した第三者割当増資を引き受けて資本業務提携(出資比率5.5%)している。シビラの独自開発ブロックチェーン技術「Broof」を活用して、クラウドサービスのセキュリティ向上、仮想通貨の導入並びに応用、在庫データのオープン化、企業・店舗・サービスを横断したオープンなプラットフォームの企画・開発・販売に共同で取り組む。そして2017年8月には業務管理クラウドサービス「CROSS シリーズ」にて、シビラが独自開発したブロックチェーン技術「Broof」の運用を開始した。なお経済産業省が推進する「サービス等生産性向上IT導入支援事業」の「IT導入支援事業者」に2年連続で認定されている。認定サービスは「アラジンオフィス」「アラジンEC」「CROSS MALL」「CROSS POINT」「CROSS STAFF」である。

4. 「CROSS-OVER シナジー」 戦略が特徴

顧客に対する提案をより効果的に進めるとともに、強力なシナジー効果を生み出すため、「リアル」のシステムソリューション事業と「Web」のWebソリューション事業の両面から、顧客ニーズに合わせた複合提案を行い、中堅・中小企業の経営力アップを支援する「CROSS-OVER シナジー」戦略を推進している。業務効率化を支援するシステムソリューション事業の基幹業務システムと、販売力強化を支援するWebソリューション事業のサービスを有機的に結合させて「オール・ワンストップ」サービスを実現し、強力なシナジー効果を生み出すことを狙った戦略である。

ビジネスモデル・CROSS-OVER シナジー



出所：決算概要より掲載

事業概要

5. 「Web」と「リアル」の両方への対応力や特化業種深耕などに強み

同社の優位性・強み・特徴としては(1)独立系企業、(2)中小企業市場への特化、(3)「Web」と「リアル」の両方への対応力と高シェア、(4)業種特化型体制と業種特化型パッケージソフトによる特化市場深耕、(5)自社製品・サービス比率の高さ、(6)トータルソリューションを実現する「商品生態系」戦略、(7)高水準のコールセンター応答率、(8)社員の7割が技術職の体制などが挙げられる。

(1) 独立系企業

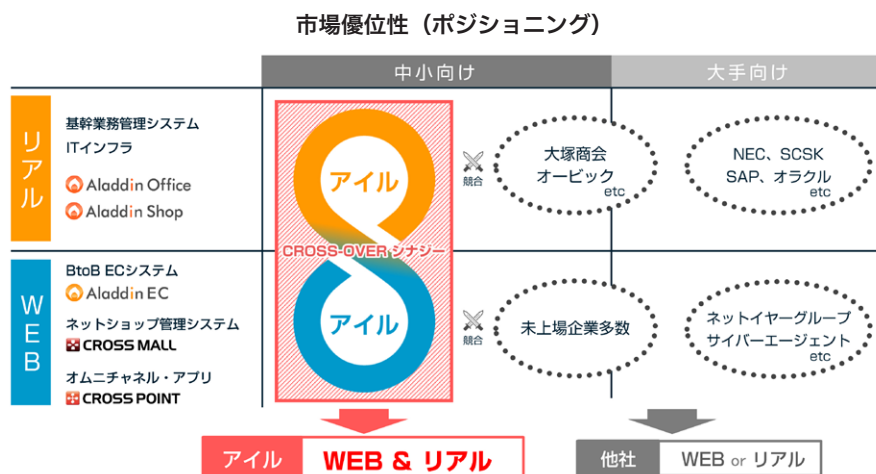
ソフトウェア企業の大まかな分類としては、メーカー系・ユーザー系・独立系、元請け・中間下請け・最終下請けなどに分けられるが、同社は創業以来独立資本による企業経営を行っているため、特定のメーカーやプラットフォームに限定されることなく、様々な分野のビジネスパートナーと連携することで、顧客にとって最適なソリューションサービスを提供できる強みがある。

(2) 中小企業市場への特化

会社創業以来、中小企業市場に特化して独自サービスを提供してきた。顧客企業数に占める割合は年商50億円未満の中小企業が約9割である。それらの取り組みが評価されて、2011年には経済産業省「中小企業IT経営力大賞2011」において、特別賞(商務情報政策局長賞)を受賞している。

(3) 「Web」と「リアル」両方への対応力と高シェア

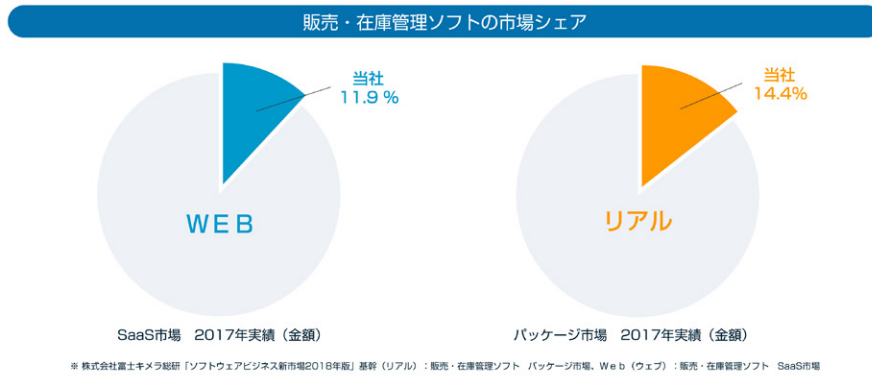
市場競争優位性として、中堅・中小企業に特化して「Web」と「リアル」の両方を独自開発・提供できるという点が挙げられる。販売・在庫管理ソフトにおける市場占有率((株)富士キメラ総研調べ)で「Web」と「リアル」とも10%超の市場シェアを獲得しているのは会社のみである。



出所：決算概要より掲載

事業概要

事業展開力 (Web とリアルの両立)



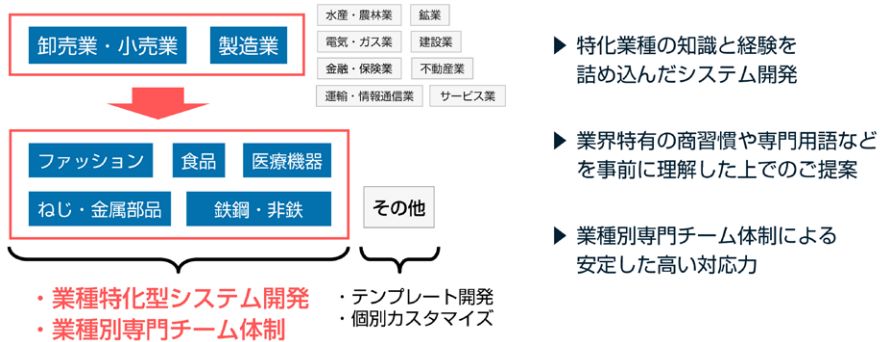
➤ **新規獲得力アップ**

出所：決算概要より掲載

(4) 業種特化型体制と業種特化型パッケージソフトによる特化市場深耕

卸売業・小売業や製造業の中でも特に中小企業の多い業種に絞り込み、業種特化型システム開発や業種別専門チーム体制などサービス力・営業力で負けない体制を形成し、新規顧客獲得力アップにつなげている。具体的にはアパレル・ファッション業界、食品業界、医療機器業界、ねじ・金属部品業界、鉄鋼・非鉄業界を主力5業種と位置付けて、業種特化型パッケージソフト「アラジンオフィス・シリーズ」などによる市場深耕を推進している。そして新規受注に占める特化業種の割合は金額・件数とも5割超となっている。

高い専門性 (業種特化型体制) 1



➤ **新規獲得力アップ**

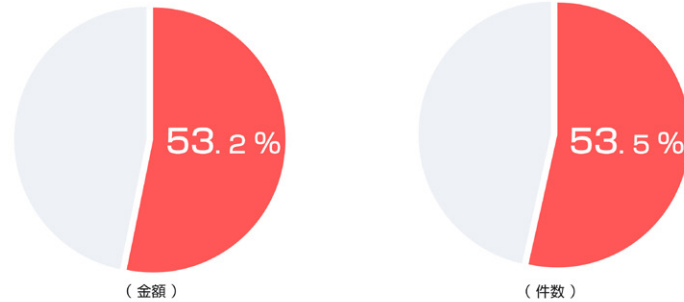
出所：決算概要より掲載

アイル | 2018年10月10日(水)
 3854 東証 2 部 | <https://www.ill.co.jp/ill/ir/>

事業概要

高い専門性（業種特化型体制）2

新規受注の業種内訳



※ いずれも2018年7月期実績

出所：決算概要より掲載

(5) 自社製品・サービス比率の高さ

価格変動に左右されやすいハードウェアなど他社製品の売上高に依存しない収益構造構築を経営方針の重要事項として、自社製品・サービスを中心とする拡販を推進している。その結果、売上高に占める自社製品・サービス（ソフトウェア・運用・保守・会費など）の比率は約7割と高水準である。

(6) トータルソリューションを実現する「商品生態系」戦略

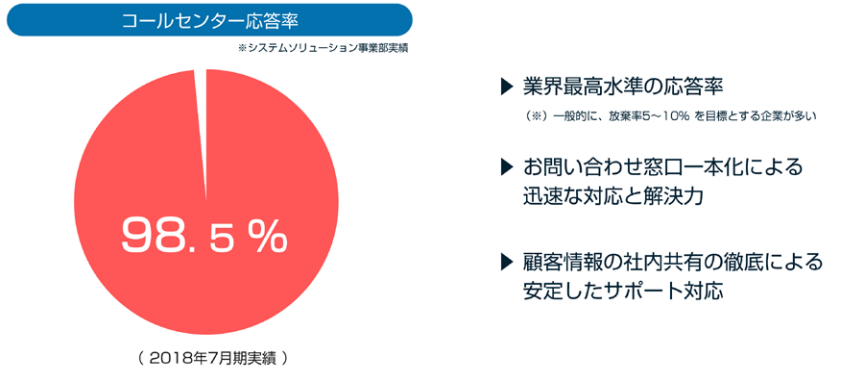
複数の商品群から成る「商品生態系」戦略も強みだ。ネットショップ構築・運営支援サービスの「インターネット領域」、店頭での売上管理やバックヤードの在庫管理の「リアル店舗・本部領域」、さらに「Web」と「リアル」の在庫やポイントを一元管理する「ネットとリアルの融合領域」をすべてカバーして、自社製品・サービスを開発している。そして様々な商品を組み合わせることで複合的な提案を可能にし、顧客へのトータルソリューションを実現している。

(7) 高水準のコールセンター応答率

同社はシステム操作方法などの問い合わせ窓口としてコールセンターを設け、迅速な対応による解決に取り組んでいる。顧客管理システムを活用し、問い合わせ窓口の一本化による迅速な対応と解決力、顧客情報の社内共有の徹底による安定したサポート対応などで、システムソリューション事業におけるコールセンター応答率は2018年7月期実績で業界最高水準の98.5%（放棄率は1.5%、一般的に放棄率5～10%を目標とする企業が多い）に達している。

事業概要

サポート力 (安定した対応と解決力)



↳ **リピートカアップ**

出所：決算概要より掲載

(8) 社員の7割が技術職の体制

社員構成比(2018年7月期実績)は技術部門が7割、営業部門が2割、スタッフ部門が1割である。社員の7割が技術職の体制で、システム提供後のサポートも重視している。今後も技術部門の人員強化を継続するが、一方では労働集約型の生産体制から脱却するための環境整備や商品開発も展開する方針だ。

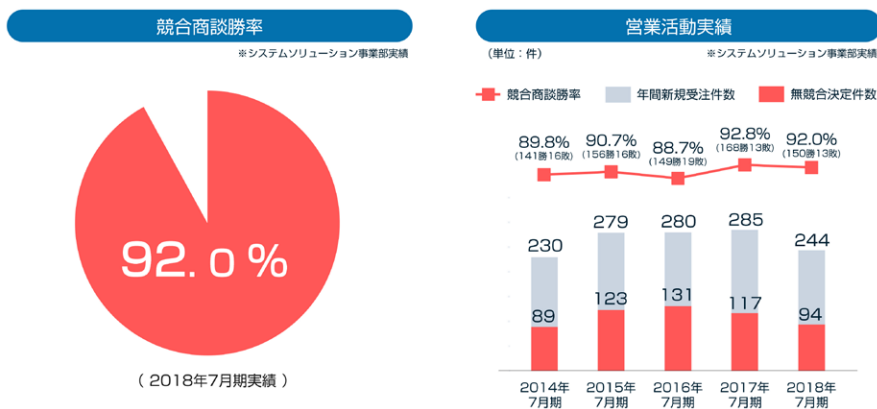
6. 「攻めの力」と「守りの力」で顧客企業数は増加基調

こうした優位性や強みの結果、「攻めの力」も「守りの力」も強く、顧客企業数は大幅増加基調である。

(1) 新規受注獲得は1日1件以上のペース

システムソリューション事業における新規受注獲得は年間230件~280件前後の水準で推移している。1日1件以上獲得のペースである。また競合商談の勝率は2018年7月期実績で92.0%と高水準である。

攻めの力 (新規顧客獲得実績)



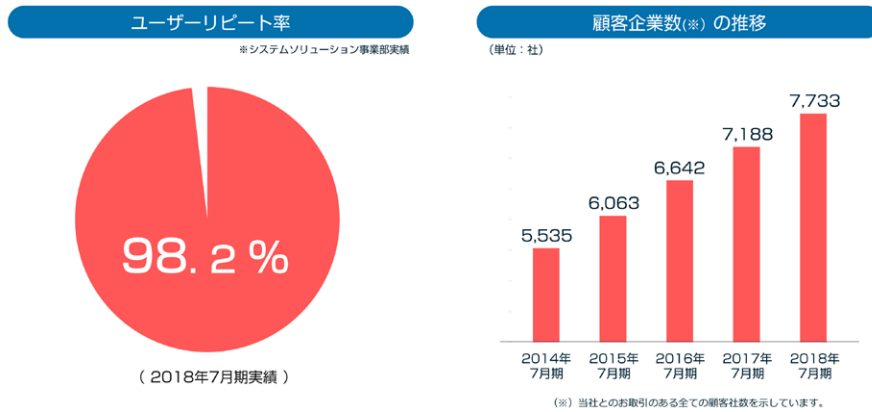
出所：決算概要より掲載

事業概要

(2) ユーザーリピート率はほぼ 100%

顧客企業数(取引のあるすべての顧客社数)は2018年7月期末時点で7,733社となった。新規受注の「攻めの力」に加えて、「守りの力」のユーザーリピート率もほぼ100%と高水準のため、顧客企業数は大幅増加基調を維持している。なおシステムソリューション事業におけるユーザーリピート率は2018年7月期実績が98.2%だった。

守りの力 (リピート実績)

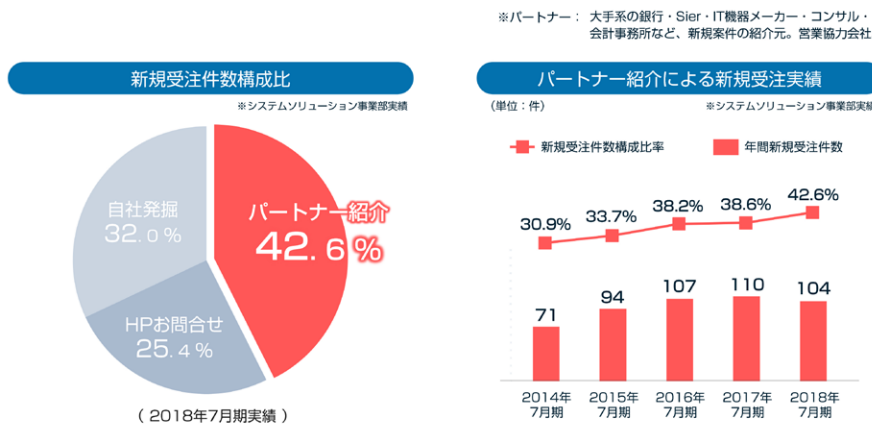


出所: 決算概要より掲載

(3) パートナーからの高い信頼

新規案件紹介元・営業協力会社であるパートナー(銀行、SIer、IT機器メーカー、コンサル、会計事務所など)からの新規案件紹介件数及びパートナー紹介による新規受注件数も増加基調であり、パートナーからの高い信頼が背景にある。2018年7月期のシステムソリューション事業の新規受注案件数のうちパートナー紹介案件の割合は42.6%だった。

パートナー展開力



➡ **新規獲得力アップ**

出所: 決算概要より掲載

事業概要

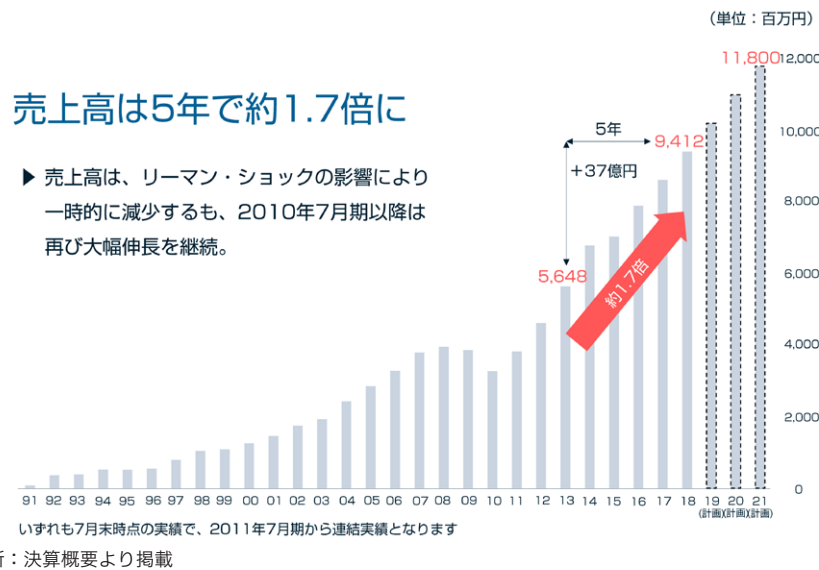
7. 小売業のオムニチャンネル戦略でも優位性

近年の小売業においては、リアル店舗とWeb店舗を融合して、あらゆるチャンネル（販路、顧客接点）から顧客が同じように商品を購入できる環境・流通経路を実現する「オムニチャンネル」戦略が注目されている。同社は創業時から「リアルとWebの融合」を事業化し、一朝一夕では実現できない事業ノウハウ・事例を蓄積しているため、小売業における「オムニチャンネル」戦略化の進展に対しても、他社にはまねできない優位性を確立していると言えるだろう。

8. 売上高は順調に伸長

売上高は創業以来、順調に伸長している。リーマン・ショックの影響で一時的に減少した時期もあったが、2010年7月期から再び増収基調となり、直近5期間で見ると2013年7月期売上高5,648百万円から2018年7月期売上高9,412百万円まで約1.7倍に伸長した。2019年7月期には売上高が100億円を突破する見込みだ。さらに中期経営計画（2019年7月期 - 2021年7月期、1年ごとに更新するローリング方式）では2021年7月期売上高118億円を目標としている。

売上高の推移



9. ストック型商材の売上げも拡大基調

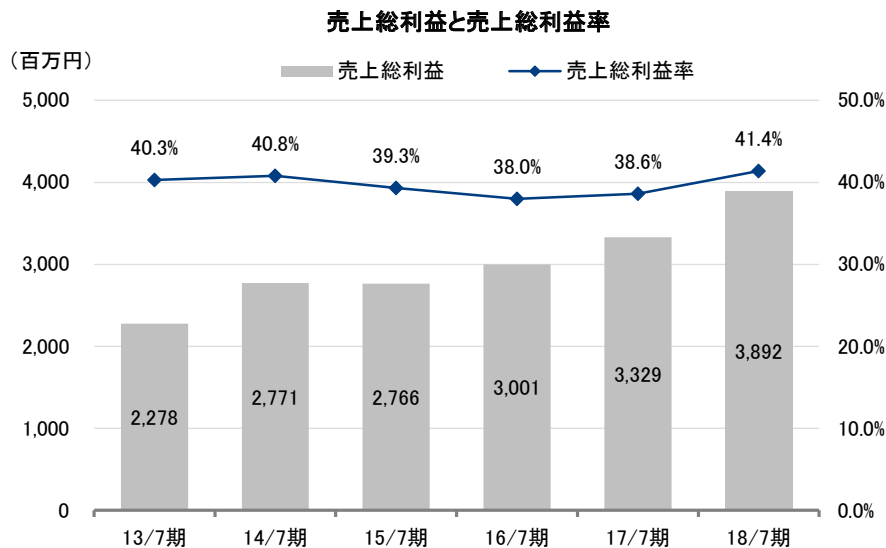
システムソリューション事業における各種システム保守、Webソリューション事業におけるASP型（クラウド型）でサービス提供する複数ECサイト一元管理ソフト「CROSS MALL」や、実店舗とECの顧客・ポイント一元管理ソフト「CROSS POINT」など、ストック型商材の売上高が拡大基調である。そして売上比率も上昇基調である。2018年7月期のストック商材売上高は2017年7月期比12.6%増の3,486百万円、売上比率は1.1ポイント上昇して37.0%となった。既存商材、新規商材とも伸長している。そして固定費のうち給与の約63%をストック型商材の売上総利益で賄える収益体制となった。3年後には給与カバー率が100%を超える見込みで、さらに人件費・固定費を賄える体制を目指す方針だ。

業績動向

2018年7月期連結業績は増収増益、売上高は過去最高を更新

1. 品質管理強化やストック商材拡大で売上総利益率上昇

収益面のリスク要因として、開発案件ごとの採算性で売上総利益率が変動しやすく、不採算案件の発生、案件大型化に伴う開発期間の長期化、カスタマイズに伴う工数の増加、人件費や外注費の増加などによる原価率上昇がリスク要因となる。こうしたリスク要因に対して、特に2017年7月期から利益重視の方針を打ち出し、プロジェクト管理における品質管理強化や生産性向上を重点施策として推進するとともに、受注段階において営業と開発が連携を強化する「製販一体」でカスタマイズ工数削減やトラブル未然防止を図るなど、品質・生産性向上と売上総利益率上昇を図る施策を推進している。この結果、ストック型商材の拡大も寄与して、売上総利益率は2016年7月期38.0%の直近ボトムから、2018年7月期には41.4%まで上昇した。消費税率変更に伴う特需が発生した2014年7月期40.8%も上回った。



出所：会社資料よりフィスコ作成

2. 下期の構成比が高い収益特性

また同社はシステム開発関連企業のため、大型案件の売上計上や顧客側の検収時期によって、四半期業績が変動しやすいという特徴がある。同社は7月期決算で、3月期決算企業の期末に当たる第3四半期（2月－4月）に売上計上する案件が多いため、全体としては上期（8月－1月）よりも下期（2月－7月）に収益が偏重する特性がある。過去6期（2013年7月期－2018年7月期）の平均構成比で見ると、売上高は上期45.3%、下期54.7%、営業利益は上期33.6%、下期66.4%だった。このような傾向に対して、受注の平準化及び継続的な保守サービス等の受注により、売上計上時期の偏重の是正に取り組むとともに、技術者の技術水準を一定水準以上に保つべく、技術者の通年採用を積極的に行うことで、開発効率の変動を解消することに努めるとしている。

業績動向

上期・下期別の売上高・営業利益と通期に対する割合

(単位：百万円、%)

決算期		上期 (8～1月)		下期 (2～7月)		通期
		金額	比率	金額	比率	金額
13/7期	売上高	2,507	44.4	3,141	55.6	5,648
	営業利益	62	20.6	238	79.4	300
14/7期	売上高	2,895	42.7	3,891	57.3	6,786
	営業利益	158	26.0	453	74.0	611
15/7期	売上高	3,239	46.0	3,797	54.0	7,037
	営業利益	129	39.7	195	60.3	324
16/7期	売上高	3,624	45.9	4,272	54.1	7,896
	営業利益	129	34.4	247	65.6	376
17/7期	売上高	3,980	46.2	4,640	53.8	8,621
	営業利益	168	39.1	263	60.9	432
18/7期	売上高	4,338	46.1	5,074	53.9	9,412
	営業利益	218	41.6	307	58.4	526
過去6期平均	売上高	3,430	45.3	4,136	54.7	7,566
	営業利益	144	33.6	284	66.4	428

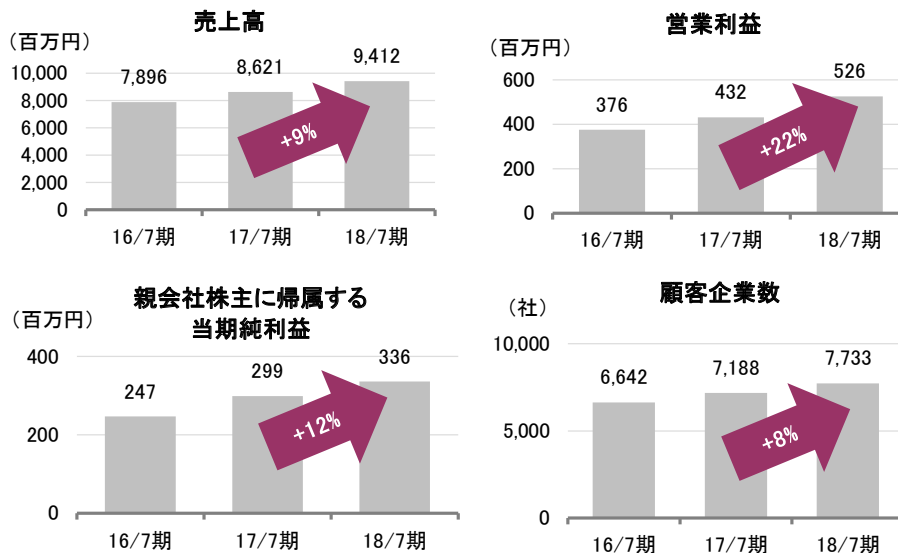
出所：会社資料よりフィスコ作成

3. 2018年7月期連結業績は増収増益

2018年9月7日発表の2018年7月期連結業績は、売上高が前期比9.2%増の9,412百万円、営業利益が同21.8%増の526百万円、経常利益が同19.8%増の546百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同12.3%増の336百万円だった。ほぼ計画水準の増収増益だった。新規顧客開拓が順調に推移し、ストック型商材の伸長、2017年7月期から重点施策として取り組んでいる品質管理強化や生産性向上の効果も寄与して増収増益だった。売上高は過去最高を更新した。なお、計画（売上高9,200百万円、営業利益520百万円、経常利益540百万円、親会社株主に帰属する当期純利益362百万円）との比較で見ると、親会社株主に帰属する当期純利益が法人税等調整額減少に伴う税金費用の増加で計画をやや下回ったが、売上高、営業利益、経常利益は計画を上回った。

業績動向

2018年7月期ハイライト



出所：会社資料よりフィスコ作成

売上面では、システムソリューション事業が前期比8%増収と順調に推移し、Webソリューション事業が同16%増収と大幅伸長した。基幹業務システムとWebシステムの両面から幅広いソリューション提案を可能とする「CROSS-OVER シナジー」戦略、協業企業の発掘・提携によって販売チャネルの拡大を図るパートナー戦略、業種別に特化したシステム開発や業種ごとの導入事例を生かして各業種特有の課題解決を行う業種特化戦略が奏功した。

コスト面では、東京本社オフィスの増床や「アイル松江ラボ」の本格稼働、積極的な研究開発投資や人材投資の継続、働き方改革の推進に伴う職場環境改善に対する投資などで販管費が増加したが、増収効果に加えて、品質管理強化や生産性向上の効果、及びストック型商材の伸長で売上総利益率が大幅上昇して大幅増益だった。売上総利益は前期比16.9%増加し、売上総利益率は41.4%で同2.8ポイント上昇した。販管費は同16.2%増加し、販管費率は35.8%で同2.2ポイント上昇した。

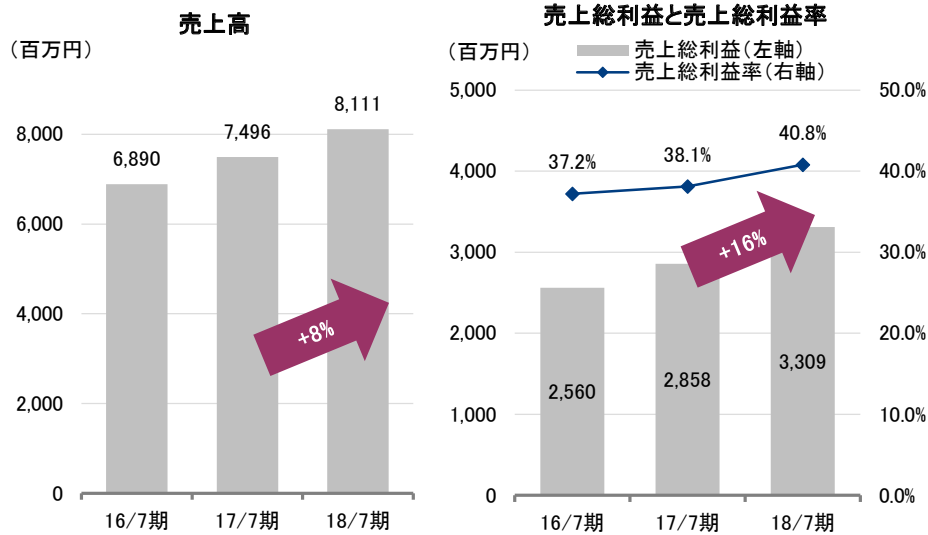
4. CROSS 事業が大幅伸長

システムソリューション事業は、売上高が前期比8%増の8,111百万円で、売上総利益が同16%増の3,309百万円だった。売上総利益率は40.8%で同2.7ポイント上昇した。保守サービスなどのストック型売上高が同12%増収（うちセキュリティ関連が同33%増収）と伸長し、品質管理強化による生産性向上効果も寄与した。

アイル | 2018年10月10日(水)
 3854 東証2部 | <https://www.ill.co.jp/ill/ir/>

業績動向

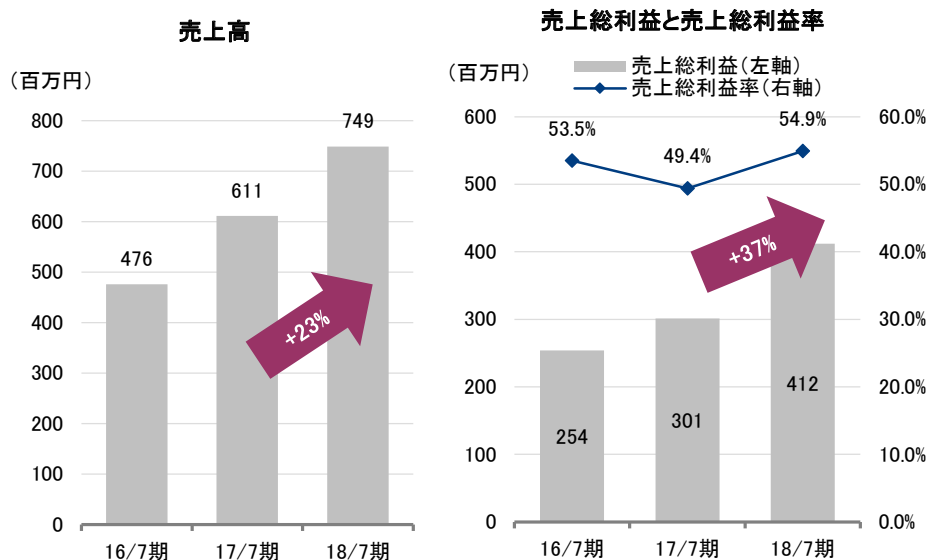
システムソリューション事業の売上高・売上総利益



出所：会社資料よりフィスコ作成

Webソリューション事業は、売上高が前期比16%増の1,301百万円（うちCROSS事業が同23%増の749百万円、その他Web事業が同7%増の551百万円）で、売上総利益が同24%増の582百万円（うちCROSS事業が同37%増の412百万円、その他Web事業が同1%増の170百万円）だった。売上総利益率は44.8%で同2.9ポイント上昇した。Webソリューション事業のうちCROSS事業を見ると、ストック型商材の売上高は、複数ECサイト一元管理ソフト「CROSS MALL」が同16%増収、実店舗とECの顧客・ポイント一元管理ソフト「CROSS POINT」が47%増収と大幅伸長した。そして売上総利益は同37%増加し、売上総利益率は54.9%で同5.5ポイント上昇した。

CROSS事業の売上高・売上総利益



出所：会社資料よりフィスコ作成

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

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績動向

自己資本比率は40%超に上昇

5. 財務健全性

2018年7月期末の資産合計は前期末比154百万円増加の5,719百万円となった。建物及び構築物、投資有価証券などが増加した。負債合計は同88百万円減少した。長期借入金が増加した。純資産は利益剰余金の積み上げで同242百万円増加した。2018年7月期末の自己資本比率は41.9%となり、2017年7月期末の38.7%との比較で3.2ポイント上昇した。純資産が着実に積み上がっている。財務の健全性が懸念される内容・水準ではなく、特に問題はないだろう。

主要連結経営指標

(単位：百万円、円、%)

項目	14/7期	15/7期	16/7期	17/7期	18/7期
売上高	6,786	7,037	7,896	8,621	9,412
売上原価	4,014	4,270	4,894	5,291	5,519
売上総利益	2,771	2,766	3,001	3,329	3,892
売上総利益率 (%)	40.8	39.3	38.0	38.6	41.4
販管費	2,159	2,442	2,625	2,897	3,366
販管費率 (%)	31.8	34.7	33.2	33.6	35.8
営業利益	611	324	376	432	526
営業利益率 (%)	9.0	4.6	4.8	5.0	5.6
営業外収益	16	27	17	28	24
営業外費用	1	1	2	4	4
経常利益	626	350	392	455	546
経常利益率 (%)	9.2	5.0	5.0	5.3	5.8
特別利益	-	-	80	-	-
特別損失	3	78	0	0	0
税金等調整前当期純利益	622	271	472	455	545
法人税等合計	270	143	224	155	208
親会社株主に帰属する当期純利益	352	128	247	299	336
親会社株主に帰属する当期純利益率 (%)	5.2	1.8	3.1	3.5	3.6
包括利益	352	156	142	370	355
資産合計	3,494	3,887	4,981	5,565	5,719
(流動資産)	2,615	2,780	3,485	4,076	4,024
(固定資産)	878	1,107	1,495	1,488	1,694
負債合計	1,693	2,040	3,083	3,410	3,321
(流動負債)	1,213	1,492	1,593	1,798	1,781
(固定負債)	479	548	1,490	1,611	1,539
純資産合計	1,801	1,847	1,897	2,155	2,397
(株主資本)	1,844	1,863	2,018	2,205	2,429
資本金	350	353	354	354	354
自己株式除く期末発行済株式総数(株)	6,234,714	6,255,714	6,260,714	6,260,714	12,521,288
1株当たり当期純利益(円)	60.28	20.49	39.57	47.91	26.90
1株当たり純資産額(円)	288.55	295.22	303.08	344.24	191.48
1株当たり配当額(円)	15.00	15.00	18.00	18.00	20.00
自己資本比率 (%)	51.5	47.5	38.1	38.7	41.9
自己資本当期利益率 (%)	22.4	7.0	13.2	14.8	14.8
営業活動によるキャッシュ・フロー	541	261	519	920	217
投資活動によるキャッシュ・フロー	-319	-425	-601	-287	-451
財務活動によるキャッシュ・フロー	55	-128	627	-21	-332
現金及び現金同等物の期末残高	1,074	780	1,326	1,938	1,371

注：2018年7月期の自己株式除く発行済株式総数および1株当たり数値は2018年8月1日付株式2分割が2018年7月期の期首に行われたと仮定して算出

出所：会社資料よりフィスコ作成

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

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

■ 今後の見通し

2019年7月期も大幅増益で過去最高更新予想

1. 2019年7月期連結業績

2019年7月期の連結業績予想は、売上高が前期比8.4%増の10,200百万円、営業利益が同34.9%増の710百万円、経常利益が同31.9%増の720百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同35.5%増の456百万円としている。システムソリューション事業、Webソリューション事業とも伸長して増収・大幅増益予想、そして過去最高更新予想である。

売上面では大型物件の受注増加で一時的に完成納期の時期が長期化し、コスト面では積極的な研究開発投資や人材投資を継続するが、新規受注や更新受注の獲得が順調に推移して売上高は100億円を突破し、ストック型商材の伸長、品質管理強化・生産性向上の効果、さらに働き方改革推進に伴う職場環境改善関連費用の一巡も寄与して、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益とも大幅増益予想である。

重点戦略として引き続き、基幹業務システムとWebシステムの両面から幅広いソリューション提案を可能とする「CROSS-OVER シナジー」戦略、協業企業の発掘・提携によって販売チャネル拡大を図るパートナー戦略、業種に特化したシステム開発や業種ごとの導入事例を生かして各業種特有の問題解決を行う業種特化戦略を推進する。主力パッケージソフトウェア「アラジンオフィス」の業種別機能強化も推進する。

業績の推移

(単位：百万円)

	14/7期	15/7期	16/7期	17/7期	18/7期	19/7期予想
売上高	6,786	7,037	7,896	8,621	9,412	10,200
営業利益	611	324	376	432	526	710
経常利益	626	350	392	455	546	720
親会社株主に帰属する当期純利益	352	128	247	299	336	456
1株当たり当期純利益(円)	30.14	10.24	19.78	23.95	26.90	36.45
1株当たり配当額(円)	7.50	7.50	9.00	9.00	10.00	12.00
1株当たり純資産額(円)	144.27	147.61	151.54	172.12	191.48	-

注：2018年8月1日付株式2分割に伴って1株当たり数値を遡及修正

出所：会社資料よりフィスコ作成

2. 第2四半期累計連結業績も大幅増収増益予想で下期偏重が緩和

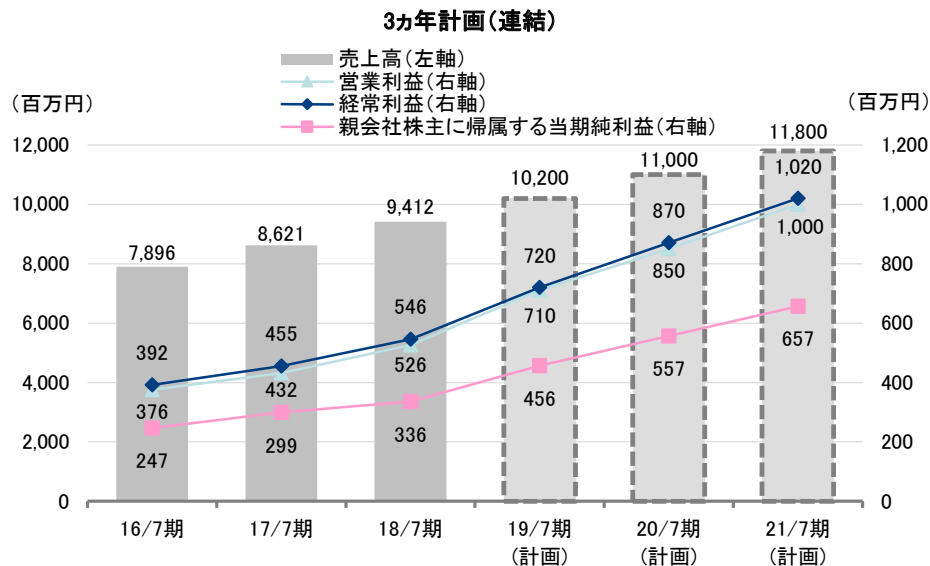
なお第2四半期累計(8月-1月)の連結業績予想は、売上高が前年同期比12.6%増の4,885百万円、営業利益が同50.2%増の328百万円、経常利益が同48.6%増の338百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同57.9%増の223百万円としている。第2四半期累計も大幅増収増益予想である。通期予想に対する割合は売上高が47.9%、営業利益が46.2%、経常利益が46.9%、親会社株主に帰属する当期純利益が48.9%となる。下期(2月-7月)偏重の計画だが、過去6期(2013年7月期-2018年7月期)の平均構成比(売上高は上期45.3%、下期54.7%、営業利益は上期33.6%、下期66.4%)に比べて、偏重が緩和される予想だ。

■ 中期成長戦略

地域密着の営業展開、顧客満足度と生産性の向上、高付加価値ソリューションの提供

1. 2021年7月期営業利益10億円目標

3ヶ年中期経営計画（2019年7月期－2021年7月期、1年ごとに更新するローリング方式）では、2021年7月期の目標値として売上高11,800百万円、営業利益1,000百万円、経常利益1,020百万円、親会社株主に帰属する当期純利益657百万円を掲げている。また中期的には売上高営業利益率10%を目指している。



出所：会社資料よりフィスコ作成

2. 重点戦略

重点戦略としては、(1) 新たな拠点展開も視野に入れた地域密着の営業展開、(2) 顧客満足度と生産性の向上、(3) 高付加価値トータルソリューションの提供を掲げている。

(1) 新たな拠点展開も視野に入れた地域密着の営業展開

各ビジネスパートナーとの連携強化、基幹システムとWeb商材を連携させたトータルソリューション提案の強化により、リアルとWebの両面から提案を進め、新たな拠点展開も視野に入れた地域密着による営業展開を推進する。

(2) 顧客満足度と生産性の向上

顧客満足度を目的としたシステムの生産効率向上のため、プログラムのモジュール化、カスタマイズのテンプレート化、納品前プログラムテストの強化、システム開発における受託開発要員の増強などに努めることで、顧客満足度と生産性の向上に取り組む。

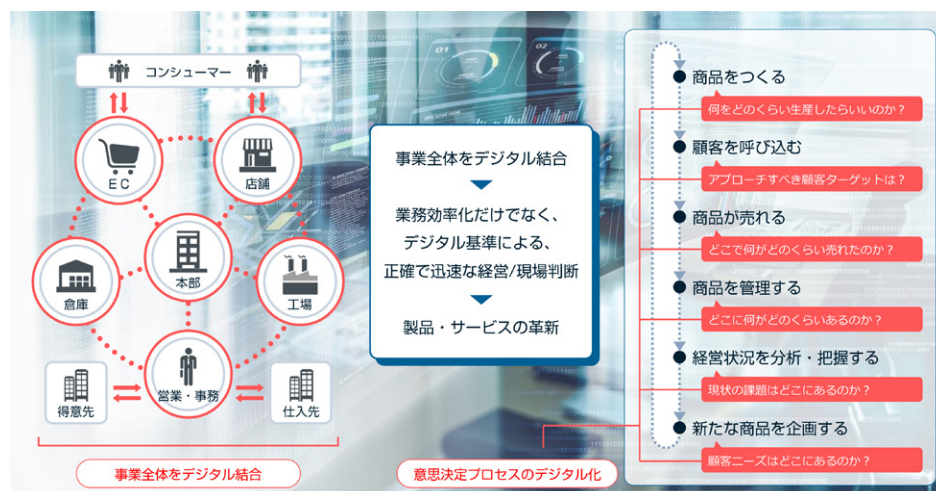
(3) 高付加価値トータルソリューションの提供

独自戦略の「CROSS-OVER シナジー」戦略を推進し、サービス・製品を有機的に結合させ、高付加価値トータルソリューションパッケージとして市場に提供することで、高収益体質の確立に取り組む。

3. DX 支援のリーディングカンパニーを目指す

さらに同社は、DX（デジタルトランスフォーメーション）支援のリーディングカンパニーを目指している。DXとは「ITの浸透が人々の生活をあらゆる面で良い方向に変化させる」という概念で、従来のビジネスモデルやビジネス手段といったものをデジタル技術によって変革し、新たな価値を創造することである。そしてブロックチェーン技術やAI（人工知能）技術も活用した次世代クラウドサービスなどの開発を推進する。

同社が実現する DX 支援



出所：決算概要より掲載

(1) シビラと資本業務提携してブロックチェーン技術を活用

2017年6月、シビラに出資して同社と資本業務提携した。シビラの独自開発ブロックチェーン技術「Broof」を活用して、クラウドサービスのセキュリティ向上、仮想通貨の導入並びに応用、在庫データのオープン化、企業・店舗・サービスを横断したオープンなプラットフォームの企画・開発・販売に共同で取り組む。そして2017年8月には業務管理クラウドサービス「CROSS シリーズ」にて、シビラが独自開発したブロックチェーン技術「Broof」の運用を開始している。

(2) 次世代クラウド研究開発用オフィス「アイル松江ラボ」開設

次世代クラウド研究開発用オフィスとして島根県松江市に「アイル松江ラボ」を開設し、2017 年 10 月本格始動した。一部を「IT 交流スペース」として開放する。島根県松江市は、日本で開発されたプログラミング言語としては初めて国際規格に認証された「Ruby (ルビー)」の街を標榜し、エンジニアにとっては聖地とも言える都市の 1 つである。シンプルかつ高い生産性・柔軟性を持つプログラミング言語「Ruby」に開発言語を統一することで、既存のクラウドサービス「CROSS シリーズ」次世代版の開発を、より効率的・高品質で行う。

クラウドにおける最新技術と優れた人材を研究開発に生かすとともに、新たなサービスブランドの発信拠点とすることによって、得意とする業務システム分野への応用を実現していく構想である。また「アイル松江ラボ」の開設を通じて、島根県内及び島根県外からの U ターン・I ターン希望のエンジニア確保を積極的に進めて、サービス強化につなげる狙いもある。

(3) 「イーコマースフェア 2018 東京」に「アラジン EC」を出展

認知度向上・新規顧客開拓を目的として、2018 年 2 月東京ビッグサイトで開催された「イーコマースフェア 2018 東京」に「アラジン EC」を出展し、具体的事例を紹介した。ブースは人があふれるほど盛況だった。特別セミナーにも登壇し、満席だった。また 2018 年 4 月日経カンファレンスルームで開催された「日経 MJ フォーラム」の「BtoB EC で稼ぎ方改革！～ EC 化がもたらす生産性向上～」に登壇し、BtoB EC 活用の成功事例について講演した。

(4) AI を活用したサービスなど研究開発に積極投資

将来における市場競争力向上に向けた取り組みとしては、業務システム分野において AI (人工知能) を活用したデータ分析・業務自動化の研究開発活動を推進する。「商品生態系」をコンセプトに、基幹業務及びクラウドサービスで培ったノウハウを独自の「CROSS-OVER プラットフォーム」として構築し、「CROSS-OVER シナジー」(基幹システムとクラウドサービスの相互連携)をさらに加速させるべく、AI 技術を活用して蓄積されたビッグデータを顧客へとフィードバックするサービスの実現を目指す。

4. 規模拡大と利益率上昇で中期成長期待

新規顧客獲得やユーザーリピート率の高水準維持で取引社数や受注件数は増加基調である。また品質管理強化による生産性向上効果、ストック型商材比率の上昇効果で利益率が上昇基調である。規模拡大と利益率上昇で中期成長が期待される。

なお 2018 年 6 月、東京証券取引所 JASDAQ 市場から東京証券取引所市場第 2 部に市場変更した。今後は収益拡大とともに東京証券取引所市場第 1 部を目指すと思われる。

■ 株主還元策

配当性向 30% かつ安定配当で 2019 年 7 月期は連続増配予想

利益還元については、業界における競争力の維持強化のための内部留保、株主資本利益率の水準、経営などを総合的に勘案して成果の配分を行っていくことを基本方針とし、配当性向 30% かつ安定配当を指標としている。

この基本方針に基づいて、2019 年 7 月期の配当予想は年間 12.00 円（第 2 四半期末 6.00 円、期末 6.00 円）としている。予想配当性向は 32.9% となる。また 2019 年 7 月期より中間配当を実施する。

なお 2018 年 8 月 1 日付株式 2 分割を考慮して、2017 年 7 月期の年間 18.00 円を 9.00 円、2018 年 7 月期の年間 20.00 円（市場変更記念配当 2.00 円含む）を 10.00 円に換算すると、2018 年 7 月期は 1.00 円増配だった。そして 2019 年 7 月期は 2.00 円増配予想となる。

■ 情報セキュリティ対策

大規模なサイバー攻撃が懸念され、企業の情報セキュリティ対策への関心が高まるなか、同社は情報セキュリティ及び情報保護を経営の最重要課題の 1 つとして認識している。経営基盤・営業基盤強化に向けた取り組みの 1 環として、顧客企業の経営業務を支援するサービスの提供に当たり、情報システムの運用や機密情報の取り扱いに関する社内ルールを構築し、情報セキュリティ対策に努めている。

そして 2016 年 9 月に情報セキュリティマネジメントシステム (ISMS) の国際規格「ISO27001」の認証を取得している。また社内に情報セキュリティに関する専門部署を設置し、社内ポータルサイトを活用した全社員への注意喚起、社内ファイアウォールの管理徹底なども推進している。

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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘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、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ