

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

アイル

3854 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2019 年 10 月 10 日 (木)

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. 2019年7月期業績概要	01
2. 2020年7月期業績見通し	01
3. 中期経営計画	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. サービス概要	05
2. 主要製品	07
3. 新商品の開発、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	10
5. 優位性・強み・特徴	10
6. 小売業のオムニチャネル戦略	12
7. ストック型商材	12
8. 方針の転換	14
9. リスク要因・収益特徴と対策	14
■ 業績動向	16
1. 2019年7月期の業績概要	16
2. 事業別の動向	17
3. 財務状況と経営指標	18
■ 今後の見通し	20
● 2020年7月期の業績見通し	20
■ 中期成長戦略	21
1. 3ヶ年中期経営計画	21
2. 中長期成長戦略	21
3. DX支援のリーディングカンパニーを目指す	22
■ 株主還元策	23
■ 情報セキュリティ対策	23

■ 要約

2019 年 7 月期は計画超の大幅増収増益で過去最高を更新

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、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、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リアルと Web 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。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. 2019 年 7 月期業績概要

2019 年 7 月期の連結業績は、売上高が前期比 11.8% 増の 10,522 百万円、営業利益が同 80.8% 増の 951 百万円、経常利益が同 78.2% 増の 972 百万円、親会社株主に帰属する帰属当期純利益が同 84.4% 増の 621 百万円だった。計画を上回る大幅増収増益で、売上高、利益とも過去最高を更新した。売上高は初めて 100 億円を突破した。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、増収効果、ストック型商材拡大効果、品質・生産性向上効果で売上総利益率が上昇した。販管費における東京本社オフィス増床関連費用の一巡も寄与した。

2. 2020 年 7 月期業績見通し

2020 年 7 月期の連結業績予想は、売上高が前期比 9.6% 増の 11,530 百万円、営業利益が同 26.2% 増の 1,200 百万円、経常利益が同 26.1% 増の 1,226 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 28.2% 増の 796 百万円としている。増収・大幅増益予想、そして過去最高更新予想である。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する。利益面では、積極的な研究開発投資や人材投資を継続するが、増収効果、ストック型商材拡大効果、品質・生産性向上効果が寄与する。営業利益率は 10% 台に上昇する見込みだ。なお第 2 四半期累計の連結業績予想は、売上高が前年同期比 29.3% 増の 6,118 百万円、営業利益が同 2.0 倍の 757 百万円、経常利益が同 2.0 倍の 767 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 2.0 倍の 502 百万円としている。2019 年 10 月の消費税率引き上げ、2020 年 1 月の Windows7 サポート終了に対応した受注の増加という一時的要因により、上期偏重の計画である。

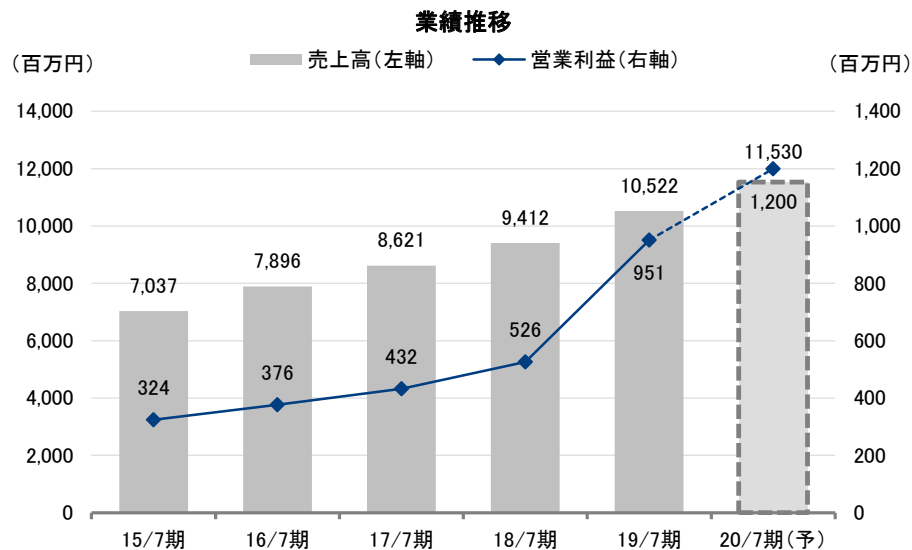
要約

3. 中期経営計画

3ヶ年中期経営計画（2020年7月期－2022年7月期、1年ごとに更新するローリング方式）では、2022年7月期の目標値に売上高13,200百万円、営業利益2,000百万円、経常利益2,026百万円、親会社株主に帰属する当期純利益1,338百万円を掲げている。利益率の一段の上昇を目指す方針で、2022年7月期には営業利益率15%超を目標としている。中長期成長戦略としては、(1)システムソリューション事業の安定成長による強固な収益基盤の構築、(2)Webソリューション事業を第2の収益柱に育成、(3)新技術を取り込んだ新たな業務システム領域への進出、を掲げている。独自戦略のCROSS-OVERシナジー戦略を推進し、新技術を取り込んだ独自開発のサービス・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、高収益体質の構築に取り組む方針だ。

Key Points

- ・リアルとWeb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月は計画超の大幅増収増益で過去最高を更新
- ・2022年7月期に営業利益2,000百万円、営業利益率15%超を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

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、人材教育支援も含めた幅広い分野において、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リアルと Web の両面から複合提案する 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 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。

2019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）は12,521,264株である。事業所は大阪本社、東京本社、名古屋支店、福岡支店、仙台支店、及び2017年10月に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開設した「アイル松江ラボ」である。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た。その後、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。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した。

2007年6月大阪証券取引所ヘラクレス市場に新規上場（その後、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、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）した。そして2018年6月に東京証券取引所市場第2部へ市場変更、2019年7月には東京証券取引所市場第1部へ指定変更した。

会社概要

2009年3月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。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。2016年9月ISO27001(ISMS)を取得した。また2017年6月にはシビラ(株)に出資して資本業務提携。2017年10月には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」を開設した。

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
2019年 7月	東京証券取引所市場第1部に指定変更

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

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において、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リアルと Web 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、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。2019 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 86.4%、Web ソリューション事業 13.6% である。

事業内容



出所：決算概要より掲載

事業概要

事業別売上高の推移

(単位：百万円)

	15/7期	16/7期	17/7期	18/7期	19/7期
システムソリューション事業	6,096	6,890	7,496	8,111	9,094
Webソリューション事業	941	1,005	1,124	1,301	1,427
(CROSS事業)	316	476	611	749	894
(その他Web事業)	624	529	513	551	533
合計	7,037	7,896	8,621	9,412	10,522

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「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。

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、CROSS事業（クラウドサービスの複数ECサイト一元管理ソフト「CROSS MALL」）及び実店舗とECの顧客・ポイント一元管理ソフト「CROSS POINT」を主力として、その他Web事業のBtoB EC支援やWebマーケティング支援（企業ホームページ制作・運用支援、ECサイト構築支援、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）を展開している。なお求人・求職マッチングサイト「@ばる」サービスを2019年11月末で終了するが、人材派遣会社向けスタッフ管理クラウドシステム「CROSS STAFF」を2016年から提供している。

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、企業活動のフロントサイドである「顧客企業における新規顧客開拓」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。ストック型サービスのため利益率が高い。

事業概要

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)、環境にやさしい製品の輸入・卸のイーオクト(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)トウヨーネジなどがある。

(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)、酒類・酒類関連備品販売のサントリーマーケティング&コマース(株)、化粧品や美容健康器具・機材の(株)コンフォートジャパン、ベビー服・子供服のキムラタン<8107>、業務用酒類卸売の(株)柴田屋酒店、乳製品・洋菓子の黒川乳業(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)、環境にやさしい製品の輸入・卸のイーオクト、呉服卸・ネット通販「きもの京小町」の(株)マルヒサなどがある。

(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。

事業概要

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。基幹業務パッケージソフト「アラジンオフィス・シリーズ」は、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。また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。

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、2016 年 8 月（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、2017 年 10 月法人・個人事業主向け購買専用サイト「Amazon Business」に対応、2017 年 11 月三井不動産<8801>の EC モール「Mitsui Shopping Park & mall」に対応、2018 年 4 月ファッション EC モール「ZOZOTOWN」（ZOZO<3092>）取り寄せ商品在庫に対応、2019 年 6 月 Amazon（アマゾン・ドット・コム<AMZN>）の EC 事業者向け商品在庫保管・配送代行サービス「FBA マルチチャネルサービス」に対応した。2019 年 9 月には、ファッション商品を取り扱う EC サイト運営企業の業務効率化を支援すべくロコンド<3558>運営の「LOCONDO.jp」及び（株）ストライプデパートメント運営の「smarby」との在庫連携に対応、EC サイト運営企業の海外販売を支援すべくゼンマーケット（株）運営の「ZenPlus」及び Qoo10 PTE.LTD（シンガポール）運営の「Qoo10.com」との在庫連携に対応した。

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。また BtoB EC・Web 受発注システム「アラジン EC」は、2018 年 10 月ヤマトクレジットファイナンス（株）の「クロネコ掛け払い」と連携し、Web 上での企業間取引において与信管理から代金回収業務までの一括代行が可能になった。

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、シビラと資本業務提携（出資比率 5.5%）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、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。

アイル | 2019年10月10日(木)
 3854 東証1部 | <https://www.ill.co.jp/ill/ir/>

事業概要

主要ソフトウェア・サービスのリリース

年月	主要ソフトウェア・サービス
1998年 7月	自社オリジナル販売管理ソフト「STAND-売」リリース
2000年 9月	求職情報サイト「@ばる」オープン
2001年10月	「アイルパソコンスクール」東京新橋校オープン
2002年 1月	求職情報サイト「@ばる」が docomo の公式サイトへの掲載開始
2002年 5月	求職情報サイト「@ばる」が au の公式サイトへの掲載開始
2003年 1月	DBD (デジタル・ビジネス・デザイン) 事業開始して独自戦略確立
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
2006年 8月	人材派遣業界特化型ホームページ構築サービス販売開始
2006年10月	ファッション業界向け情報発信サイト「FashionGate」オープン
2007年10月	中堅・中小企業向け IT お悩み解決支援サービス「テクニカルドクター」リリース
2008年 5月	中堅・中小企業向け IT お悩み解決支援サービス「テクニカルドクター」開始で SaaS 型データバックアップサービス開始
2008年 8月	モバイル求人サイト「バイト@ばる」スタート
2009年 3月	複数ネットショップ一元管理 ASP サービス「CROSS MALL (クロスモール)」リリース
2010年 1月	医療機器卸業向け販売在庫管理パッケージソフトウェア「アラジンオフィス.NET」発売開始
2010年 3月	企業向け人材育成講座「Biz クリック会」提供開始
2010年 4月	中堅・中小企業向けクラウド型バックアップサービス提供開始
2011年 3月	データ参照クラウドサービス「アラジンスマート」リリース
2011年 5月	中小企業向けに福利厚生サービスを利用できる会員サービス「アイルクラブ」提供開始
2011年11月	直観的に操作できる経営支援ツール「アラジンオフィスダッシュボード」開発
2012年 2月	複数ネットショップ一元管理ソフト「CROSS MALL」提供により「楽天市場 RMS パートナー」に認定
2012年 5月	鉄鋼業界向け基幹業務システム「アラジンオフィス」新バージョン提供開始
2012年 9月	業界初のネットショップ構築・基幹業務システム・店舗管理の統合パッケージ「アイル 1for Fashion」をクラウドで提供開始
2013年 4月	ネットショップとリアル店舗のポイント・顧客一元管理ソフト「CROSS POINT」リリース
2013年 6月	楽天市場 RMS パートナーの「Gold パートナー」認定
2014年 4月	アパレル企業向けスマートフォン会員アプリサービス「CROSS POINT Apps」リリース
2015年 5月	中小企業向け IT 資産管理・稼働管理クラウドサービス「アラジンライブモニタ」リリース
2016年 1月	人材派遣会社向けスタッフ管理クラウドシステム「CROSS STAFF」リリース
2016年 1月	複数ネットショップ一元管理 ASP サービス「CROSS MALL」がインターネットショッピングサイト「eBay」に対応
2016年 3月	複数ネットショップ一元管理 ASP サービス「CROSS MALL」がテモナ (株) の通販システム「たまごレポート」に対応
2016年 3月	人材派遣会社向けスタッフ管理クラウドシステム「CROSS STAFF」が (株) マネーフォワードの「MF クラウド給与明細」と連携
2016年 7月	鉄鋼・非鉄業界向け基幹システム「アラジンオフィス」機能強化
2016年 8月	複数ネットショップ一元管理 ASP サービス「CROSS MALL」が (株) キャッチボールの後払い決済代行サービス「後払い.com」と連携
2016年12月	複数ネットショップ一元管理 ASP サービス「CROSS MALL」が受注処理を自動化する機能提供開始
2017年 3月	人材派遣会社と派遣スタッフのコミュニケーションアプリ「CROSS TALK for STAFF」を提供開始
2017年 8月	業務管理クラウドサービス「CROSS シリーズ」にてシビラ (株) のブロックチェーン「Broof」の運用を開始
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 4月	複数 EC サイト一元管理 ASP サービス「CROSS MALL」において「ZOZOTOWN」の取り寄せ商品の在庫連携を開発
2018年10月	BtoB EC システム「アラジン EC」がヤマトクレジットファイナンス「クロネコ掛け払い」と連携
2019年 6月	複数 EC サイト一元管理 ASP サービス「CROSS MALL」が Amazon の EC 事業者向け商品在庫保管・配送代行サービス「FBA マルチチャネルサービス」に対応
2019年 9月	複数 EC サイト一元管理 ASP サービス「CROSS MALL」がロコンドの「LOCONDO.jp」及びブライブデパートメントの「smaby」との在庫連携に対応
2019年 9月	複数 EC サイト一元管理 ASP サービス「CROSS MALL」がゼンマーケットの「ZenPlus」及び Qoo10 の「Qoo10.com」との在庫連携に対応

出所：会社資料よりフィスコ作成

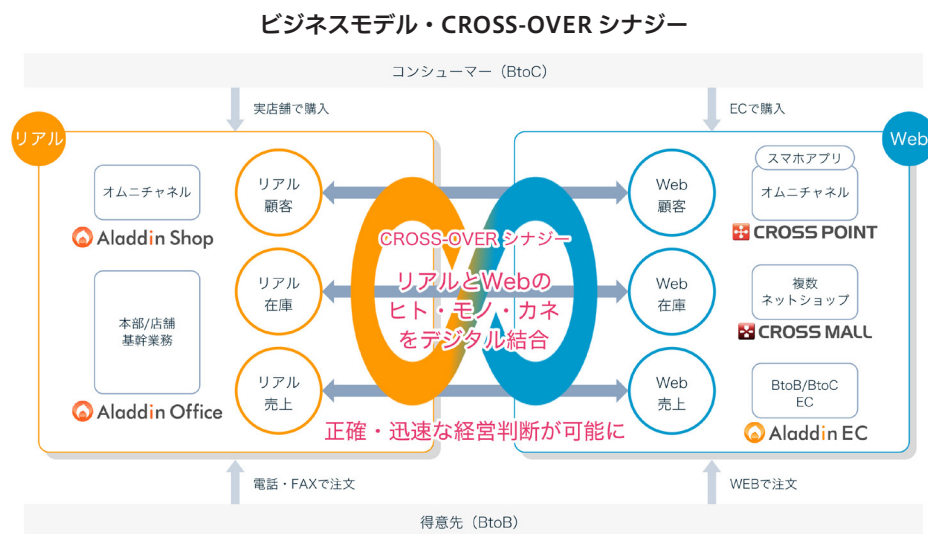
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

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

事業概要

4. CROSS-OVER シナジー戦略

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（システムソリューション事業）とWeb（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シナジー戦略を特徴としている。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。



5. 優位性・強み・特徴

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) リアルとWebの両方への対応力と高シェア、(4) 特化業種深耕戦略とパートナー戦略、(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。

事業概要

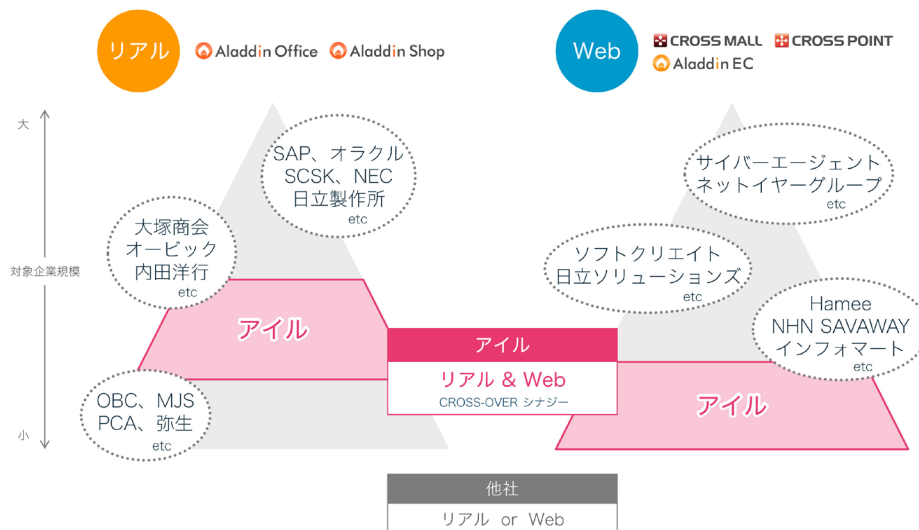
(2) 中小企業市場への特化

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。また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。

(3) リアルとWebの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リアルとWeb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、リアルとWebとも10%超の市場シェアを獲得しているのは同社のみである。

市場優位性 (ポジショニング)



出所：決算概要より掲載

(4) 特化業種深耕戦略とパートナー戦略

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んだ特化業種深耕戦略も強みである。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。

また新規案件紹介元・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)からの高い信頼も特徴である。システムソリューション事業の新規受注(金額ベース)のうち、パートナー紹介の割合は4割強、そして特化業種パッケージの割合は5割強となっている。

事業概要

(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

複数の商品群からな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、さらにリアルと Web の在庫やポイントを一元管理するリアル・ネット融合領域をすべてカバーし、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

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 2019 年 7 月期実績で業界最高水準の 99.05%（放棄率は 0.95%、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。

(8) 社員の 7 割が技術職の体制

社員構成比は技術部門が 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推進する方針だ。

このようにリアルと Web を 1 社で提案できる優位性や強みの結果、攻めのカも守りのカも強く顧客企業数は増加基調である。また新規競合商談勝率やユーザーリピート率も高水準（2019 年 7 月期のユーザーリピート率は 98.2%）である。

6. 小売業のオムニチャネル戦略

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ネル戦略の進展に対しても、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。

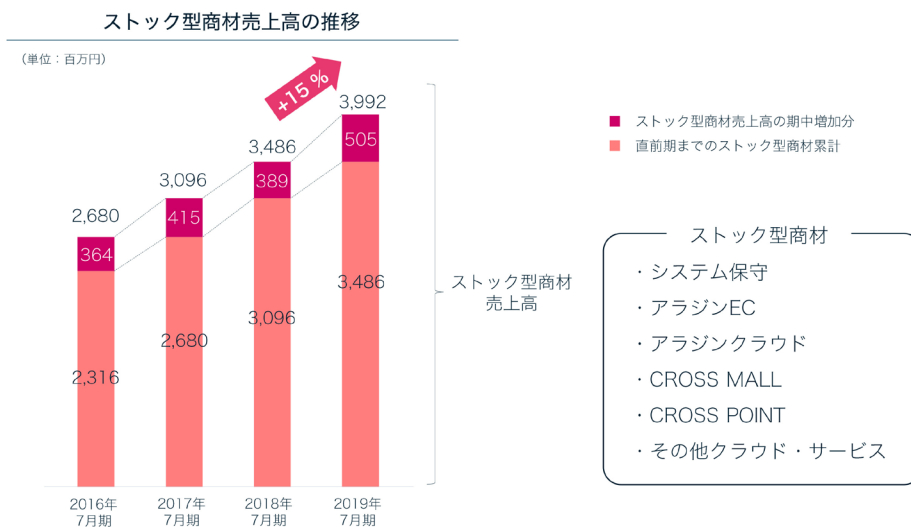
7. ストック型商材

システムソリューション事業におけるシステム保守、Web ソリューション事業における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」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り、全社ベースの売上高及び売上総利益に占める比率も上昇基調である。

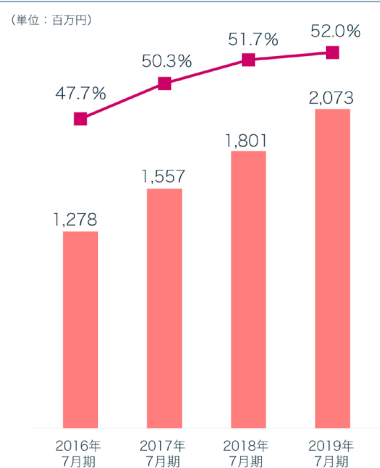
事業概要

2019年7月期のストック型商材の売上高は前期比14.5%増の3,992百万円となり、全社ベースの売上に占める比率は37.9%で同0.9ポイント上昇した。またストック型商材の売上総利益は同15.1%増の2,073百万円となり、売上総利益率は52.0%で同0.3ポイント上昇した。そして全社ベース売上総利益4,422百万円に対するストック型商材の比率は46.9%で同0.6ポイント上昇した。さらに2020年7月期には、全社ベース売上総利益に占めるストック型商材の比率が48%に上昇する見込みとしている。全社ベースの固定費のうち給与の大部分をストック型商材の売上総利益で賄える収益体制となり、さらに人件費・固定費を賄える体制を目指す方針としている。

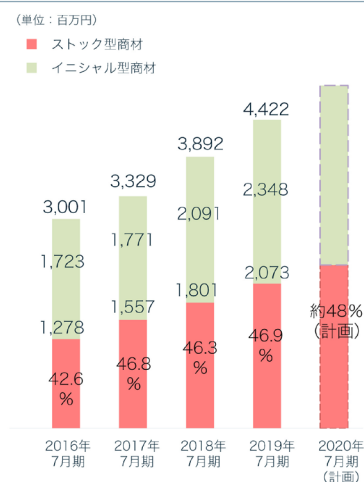
ストック型商材売上高の推移



ストック型商材の売上総利益と売上総利益率の推移



ストック型商材の売上総利益構成比の推移

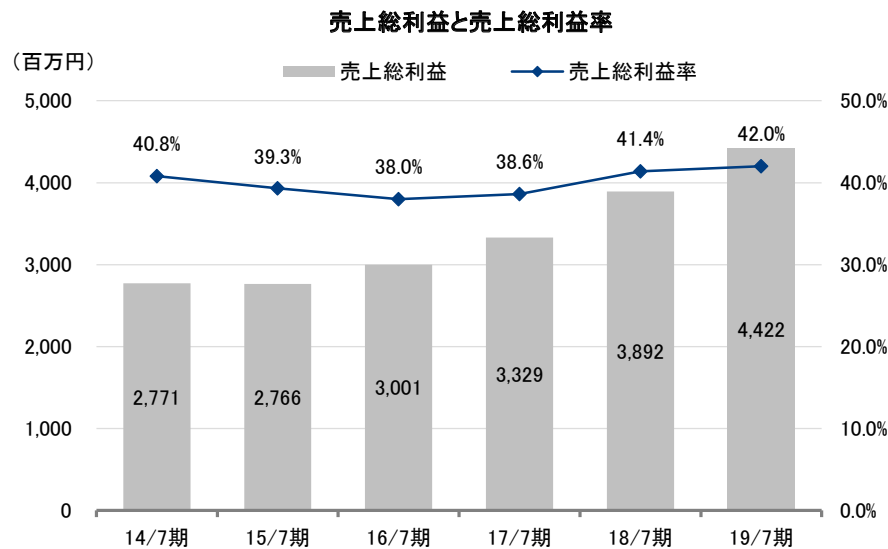


事業概要

8. 方針の転換

同社では2017年7月期から利益重視の方針を打ち出し、開発・カスタマイズ時の品質管理強化や生産性向上を重点施策として推進している。また受注段階で営業と開発が連携を強化し、カスタマイズ工数削減やトラブル未然防止に取り組むなど、総合的な品質・生産性向上策と売上総利益率上昇策を推進している。

この結果、ストック型商材の拡大も寄与して、全社ベースの売上総利益率は2016年7月期38.0%を直近ボトムとして上昇に転じた。2018年7月期には41.4%まで上昇し、消費税率変更に伴う特需が発生した2014年7月期40.8%を上回った。さらに2019年7月期には42.0%まで上昇している。



出所：会社資料よりフィスコ作成

9. リスク要因・収益特性と対策

システム開発関連企業においては開発案件ごとの採算性で利益率が変動しやすく、収益面の一般的なリスク要因として、案件大型化に伴う開発期間の長期化、人件費や外注費の増加、個別プロジェクトの不採算化などがある。ただし同社の場合はパッケージソフト開発・販売が主力のため、受託開発が主力のシステム開発会社に比べて個別プロジェクト不採算化のリスクは小さい。

同社の場合は、開発・カスタマイズにおける工数増加やバグ発生などが利益率低下要因となるが、この対策としては、前述のように利益重視の方針を打ち出し、営業と開発の連携強化によるカスタマイズ工数削減やトラブル未然防止への取り組みに加えて、職場環境改善による品質・生産性向上などにも取り組んでいる。さらに2020年7月期からは、組織変更によって営業とサポートを一体化（システム営業、システムサポート）し、連携を一段と強化する。カスタマイズの必要のない受注の拡大、品質・生産性向上によるリードタイム短縮などにより、更なる売上総利益率の上昇を推進する方針だ。

事業概要

またシステム開発関連企業においては、大型案件の売上計上や顧客側の検収の時期によって四半期業績が変動しやすいという収益特性がある。同社（7月期決算）の場合も、上期（8月-1月）よりも下期（2月-7月）に売上高と利益が偏重する傾向がある。過去5期（2015年7月期-2019年7月期）の平均構成比で見ると、売上高は上期45.8%、下期54.2%、営業利益は上期38.9%、下期61.1%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拡大により、売上計上時期の偏重の是正に取り組むとしている。なお2020年7月期については、2019年10月の消費税率引き上げ、2020年1月のWindows7サポート終了に対応した受注の増加という一時的要因により、上期偏重の計画である。

またシステム開発会社にとっては人材の確保が課題となるが、技術者の採用・育成については、働き方改革・職場環境改善の施策も奏功して概ね順調に推移している。そして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。

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、%)

		上期 (8~1月)		下期 (2~7月)		通期 金額
		金額	比率	金額	比率	
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
19/7期	売上高	4,732	45.0	5,790	55.0	10,522
	営業利益	371	39.1	579	60.9	951
過去5期平均	売上高	3,983	45.8	4,715	54.2	8,698
	営業利益	203	38.9	319	61.1	522

出所：会社資料よりフィスコ作成

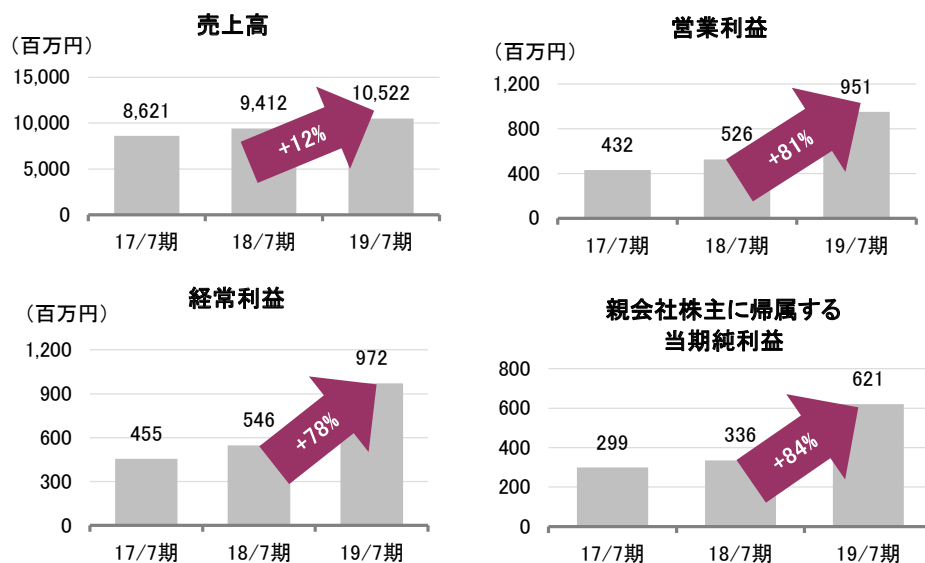
業績動向

2019年7月期は計画超の大幅増収増益で過去最高

1. 2019年7月期の業績概要

2019年7月期の連結業績は、売上高が前期比11.8%増の10,522百万円、営業利益が同80.8%増の951百万円、経常利益が同78.2%増の972百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同84.4%増の621百万円だった。計画（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）を上回る大幅増収増益だった。売上高、利益とも過去最高を更新した。売上高は初めて100億円を突破した。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、増収効果、ストック型商材拡大効果、品質・生産性向上効果で売上総利益率が上昇した。販管費における東京本社オフィス増床関連費用の一巡も寄与した。

2019年7月期ハイライト



出所：決算概要よりフィスコ作成

売上総利益は前期比13.6%増の4,422百万円、売上総利益率は同0.6ポイント上昇して42.0%となった。積極的な研究開発投資や人材投資を継続しているが、増収効果に加えて、ストック型商材の拡大、2017年7月期から重点施策として取り組んでいる品質・生産性向上の効果が寄与した。販管費は東京本社オフィス増床関連費用が一巡して同3.1%増の3,471百万円にとどまり、販管費率は同2.8ポイント低下して33.0%となった。この結果、営業利益率は9.0%に上昇し、消費税率変更に伴う特需が発生した2014年7月期に並ぶ過去最高水準となった。なお大幅増益により、ROE（自己資本当期純利益率）は同8.9ポイント上昇して23.7%となった。

業績動向

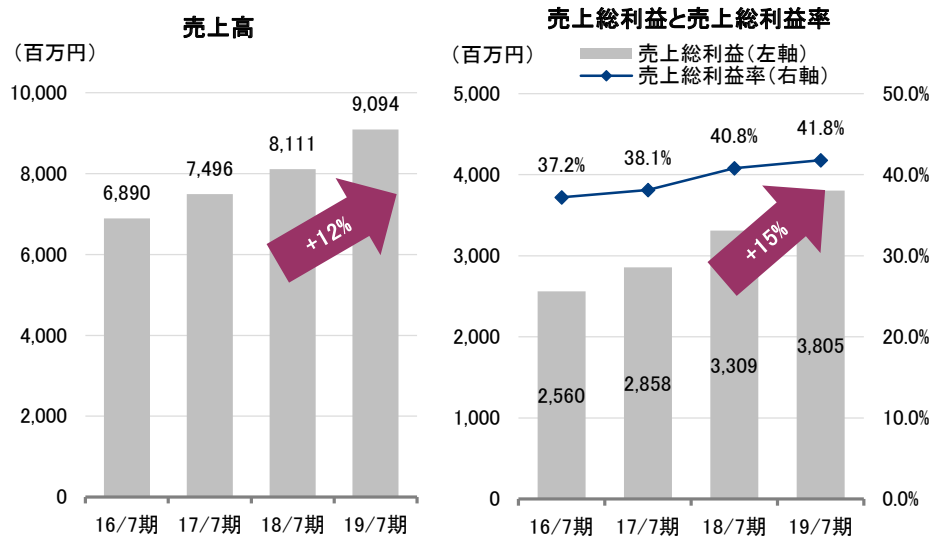
2. 事業別の動向

事業別売上高は、システムソリューション事業が前期比 12.1% 増の 9,094 百万円、Web ソリューション事業が同 9.7% 増の 1,427 百万円（CROSS 事業が同 19.4% 増の 894 百万円、その他 Web 事業が同 3.3% 減の 533 百万円）だった。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、協業企業の発掘や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特化業種深耕戦略が奏功し、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た。

(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、主力の自社オリジナル基幹業務パッケージソフト「アラジンオフィス・シリーズ」が商品力強化、パートナー企業との連携強化、業種別セミナーの積極開催などの戦略で前期比 12.1% 増収と好調に推移した。売上総利益は同 15.0% 増の 3,805 百万円、売上総利益率は 1.0 ポイント上昇して 41.8% となった。品質・生産性向上の効果や、保守サービスなどストック売上の伸長（前期比約 14% 伸長）が寄与した。

システムソリューション事業の売上高・売上総利益



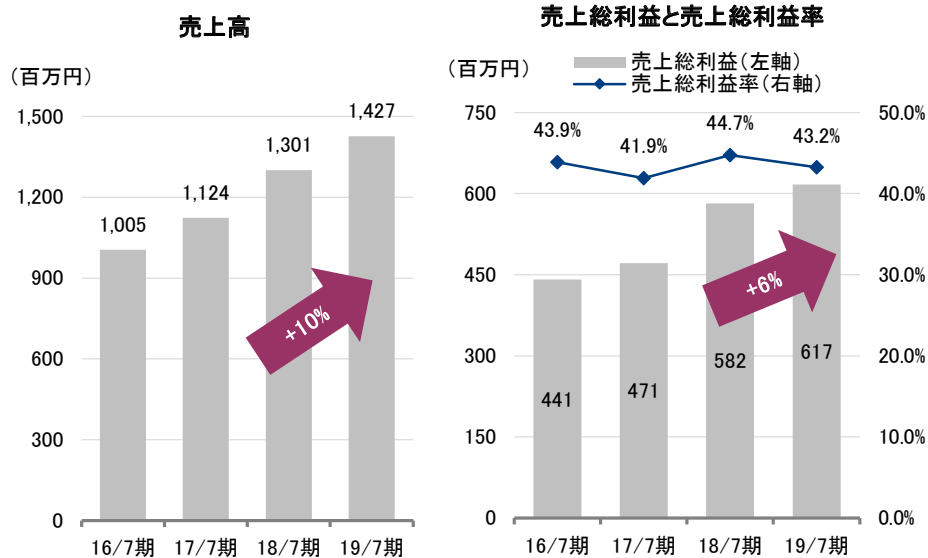
出所：決算概要よりフィスコ作成

業績動向

(2) Webソリューション事業

Webソリューション事業は、クラウドサービスの複数ECサイト一元管理ソフト「CROSS MALL」及び実店舗とECの顧客・ポイント一元管理ソフト「CROSS POINT」が好調に推移して前期比9.7%増収（CROSS事業が同19.4%増収、その他Web事業が同3.3%減収）だった。売上総利益は同6.0%増の617百万円（CROSS事業が同12.6%増の464百万円、その他Web事業が同10.6%減の152百万円）だった。売上総利益率は同1.5ポイント低下して43.2%（CROSS事業が同2.9ポイント低下して52.0%、その他Web事業が同2.3ポイント低下して28.6%）となった。開発費などの先行投資や、その他事業の減収などで売上総利益率が低下したが、ストック売上が伸長（「CROSS MALL」のストック売上が前期比約14%伸長、「CROSS POINT」のストック売上が同約44%伸長）し、事業全体として40%超の水準を維持している。

Webソリューション事業の売上高・売上総利益



出所：決算概要よりフィスコ作成

3. 財務状況と経営指標

財務面で見ると、2019年7月期末の資産合計は前期末比926百万円増加の6,646百万円、負債合計は同472百万円増加の3,794百万円となった。資産では商品、仕掛品、ソフトウェア仮勘定、負債では買掛金、未払金、未払法人税が増加した。純資産合計は利益剰余金の積み上げで同454百万円増加の2,851百万円、自己資本比率は同1.0ポイント上昇して42.9%となった。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。

業績動向

主要連結経営指標

(単位：百万円、円、%)

項目	15/7期	16/7期	17/7期	18/7期	19/7期
売上高	7,037	7,896	8,621	9,412	10,522
売上原価	4,270	4,894	5,291	5,519	6,099
売上総利益	2,766	3,001	3,329	3,892	4,422
売上総利益率 (%)	39.3	38.0	38.6	41.4	42.0
販管費	2,442	2,625	2,897	3,366	3,471
販管費率 (%)	34.7	33.2	33.6	35.8	33.0
営業利益	324	376	432	526	951
営業利益率 (%)	4.6	4.8	5.0	5.6	9.0
営業外収益	27	17	28	24	25
営業外費用	1	2	4	4	3
経常利益	350	392	455	546	972
経常利益率 (%)	5.0	5.0	5.3	5.8	9.2
特別利益	-	80	-	-	2
特別損失	78	0	0	0	0
税金等調整前当期純利益	271	472	455	545	975
法人税等合計	143	224	155	208	354
親会社株主に帰属する当期純利益	128	247	299	336	621
親会社株主に帰属する当期純利益率 (%)	1.8	3.1	3.5	3.6	5.9
包括利益	156	142	370	355	654
資産合計	3,887	4,981	5,565	5,719	6,646
(流動資産)	2,780	3,485	4,076	3,936	4,409
(固定資産)	1,107	1,495	1,488	1,783	2,236
負債合計	2,040	3,083	3,410	3,321	3,794
(流動負債)	1,492	1,593	1,798	1,781	2,335
(固定負債)	548	1,490	1,611	1,539	1,459
純資産合計	1,847	1,897	2,155	2,397	2,851
(株主資本)	1,863	2,018	2,205	2,429	2,850
資本金	353	354	354	354	354
自己株式除く期末発行済株式総数(株)	6,255,714	6,260,714	6,260,714	12,521,288	12,521,264
1株当たり当期純利益(円)	10.24	19.78	23.95	26.90	49.61
1株当たり純資産額(円)	147.61	151.54	172.12	191.48	227.74
1株当たり配当額(円)	7.50	9.00	9.00	10.00	16.00
自己資本比率 (%)	47.5	38.1	38.7	41.9	42.9
自己資本当期純利益率 (%)	7.0	13.2	14.8	14.8	23.7
営業活動によるキャッシュ・フロー	261	519	920	217	1,006
投資活動によるキャッシュ・フロー	-425	-601	-287	-451	-600
財務活動によるキャッシュ・フロー	-128	627	-21	-332	-420
現金及び現金同等物の期末残高	780	1,326	1,938	1,371	1,356

注：1株当たり数値は2018年8月1日付株式2分割を遡及修正

出所：会社資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2020年7月期も増収・大幅増益で過去最高更新予想

● 2020年7月期の業績見通し

2020年7月期の連結業績予想は、売上高が前期比9.6%増の11,530百万円、営業利益が同26.2%増の1,200百万円、経常利益が同26.1%増の1,226百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同28.2%増の796百万円としている。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、新規受注や更新受注の獲得が順調に推移し、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する。利益面では、積極的な研究開発投資や人材投資を継続するが、増収効果に加えて、ストック型商材の拡大、品質・生産性向上の効果が寄与する。営業利益は10億円を突破し、営業利益率は10%台に上昇する見込みだ。

重点戦略として、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特化業種深耕戦略を推進する。また2020年7月期から、組織変更によって営業とサポートを一体化(システム営業、システムサポート)し、連携を一段と強化する。なお求人・求職マッチングサイト「@ぼる」サービスを2019年11月末で終了し、業務管理システムやWebサービスの更なる強化に注力する。

業績の推移

(単位：百万円)

	15/7期	16/7期	17/7期	18/7期	19/7期	20/7期(予)
売上高	7,037	7,896	8,621	9,412	10,522	11,530
営業利益	324	376	432	526	951	1,200
経常利益	350	392	455	546	972	1,226
親会社株主に帰属する 当期純利益	128	247	299	336	621	796
1株当たり当期純利益(円)	10.24	19.78	23.95	26.90	49.61	63.61
1株当たり配当額(円)	7.50	9.00	9.00	10.00	16.00	20.00
1株当たり純資産額(円)	147.61	151.54	172.12	191.48	227.74	-

注：1株当たり数値は2018年8月1日付株式2分割を遡及修正

出所：会社資料よりフィスコ作成

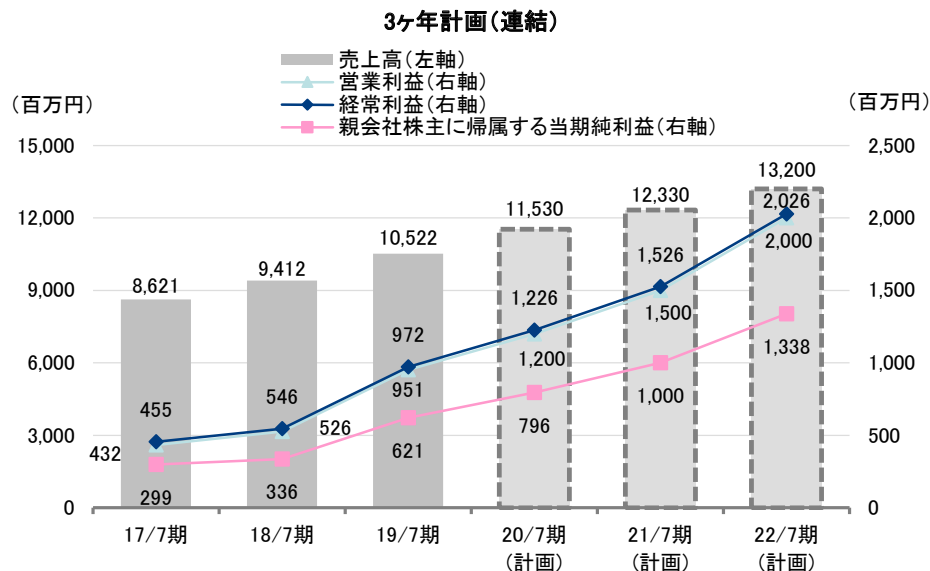
なお2020年7月期第2四半期累計の連結業績予想は、売上高が前年同期比29.3%増の6,118百万円、営業利益が同2.0倍の757百万円、経常利益が同2.0倍の767百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同2.0倍の502百万円としている。2019年10月の消費税率引き上げ、2020年1月のWindows7サポート終了に対応した受注の増加という一時的要因により、2020年7月期は上期偏重の計画である。

■ 中期成長戦略

2022年7月期営業利益 2,000百万円、営業利益率 15% 超目標

1. 3ヶ年中期経営計画

3ヶ年中期経営計画（2020年7月期 - 2022年7月期、1年ごとに更新するローリング方式）では、2022年7月期の目標値に売上高 13,200百万円、営業利益 2,000百万円、経常利益 2,026百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 1,338百万円を掲げている。利益率の一段の上昇を目指す方針で、2022年7月期には営業利益率 15% 超を目標としている。



出所：決算概要よりフィスコ作成

2. 中長期成長戦略

中長期成長戦略としては、(1) システムソリューション事業の安定成長による強固な収益基盤の構築、(2) Webソリューション事業を第二の収益柱に育成、(3) 新技術を取り込んだ新たな業務システム領域への進出、を掲げている。独自戦略の CROSS-OVER シナジー戦略を推進し、新技術を取り込んだ独自開発のサービス・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、高収益体質の構築に取り組む方針だ。

(1) システムソリューション事業の安定成長による強固な収益基盤の構築

各業種パッケージの製品強化、現行 5 業種特化（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）における顧客層拡大、新営業拠点の設置や商圏エリアの拡大、ERP 市場や BtoB EC 市場の開拓などを加速する。顧客層拡大では、従来は業態として卸売業がメイン顧客層だったが、基幹業務管理システム「アラジンオフィス」の業種特化型標準パッケージ展開で培った機能・ノウハウを活かして、特化 5 業種の中で製造・輸入・小売業といった業態に顧客層の拡充を推進する。

(2) Web ソリューション事業を第二の収益柱に育成

次世代クラウドサービスの開発や新料金プランの策定により、BtoB EC 市場のバックヤード支援強化を推進する。

(3) 新技術を取り込んだ新たな業務システム領域への進出

ブロックチェーンや AI（人工知能）を活用したサービスの開発を推進する。

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 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。

(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、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。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」稼働

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 月本格稼働した。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) AIを活用したサービスなど研究開発に積極投資

市場環境としては、DX実現に向けたIT投資の拡大、働き方改革（生産性向上）推進によるERPなどIT投資の拡大、EC市場の拡大、新技術（ブロックチェーンやAIなど）市場の拡大が予想される。こうした市場環境のもとで、競争力向上に向けた取り組みとして、業務システム分野においてAI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。また基幹システムや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、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方針だ。

■ 株主還元策

配当性向 30% かつ安定配当で 2020 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 月期の配当は、中間配を実施して年間 16.00 円（第 2 四半期末 6.00 円、期末 10.00 円）とした。2018 年 8 月 1 日付株式 2 分割を考慮して、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 円に遡及換算すると、2019 年 7 月期は 6.00 円増配となった。また配当性向は 32.3% である。

2020 年 7 月期の配当予想は、前期比 4.00 円増配の年間 20.00 円（第 2 四半期末 10.00 円、期末 10.00 円）としている。連続増配予想で予想配当性向は 31.4% となる。収益拡大に伴って増配など株主還元の更なる充実も期待される。

■ 情報セキュリティ対策

ISMS 認証を取得

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一環として、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。

免責事項（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て作成されていますが、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、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 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp