

アイル

3854 東証 JASDAQ

<http://www.ill.co.jp/ill/ir/>

2016 年 4 月 1 日（金）

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

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
水田 雅展

[企業情報はこちら >>>](#)

■ 中堅・中小企業向けシステムソリューションを展開

アイル<3854>は中堅・中小企業を主たる顧客対象とする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、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、複数ネットショップ一元管理ソフト、ポイント・顧客一元管理ソフトなど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 月設立で、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、2007 年 6 月大阪証券取引所ヘラクレス市場に上場、2013 年 7 月市場統合に伴って東京証券取引所 JASDAQ グロースに上場した。

現在の事業区分は、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」を主力とするシステムソリューション事業、複数ネットショップ一元管理ソフト「CROSS MALL」や EC サイト・実店舗ポイント・顧客一元管理ソフト「CROSS POINT」を ASP 型で提供する Web ソリューション事業としている。売上構成比はシステムソリューション事業が約 8 割、Web ソリューション事業が約 2 割である。

顧客に対する提案をより効果的に進めるため、システムソリューション事業の基幹業務システム（リアル）と、Web ソリューション事業の ASP 型サービス（Web）の両面から、顧客のニーズに合わせた複合提案を行う「CROSS-OVER シナジー」戦略を強化している。

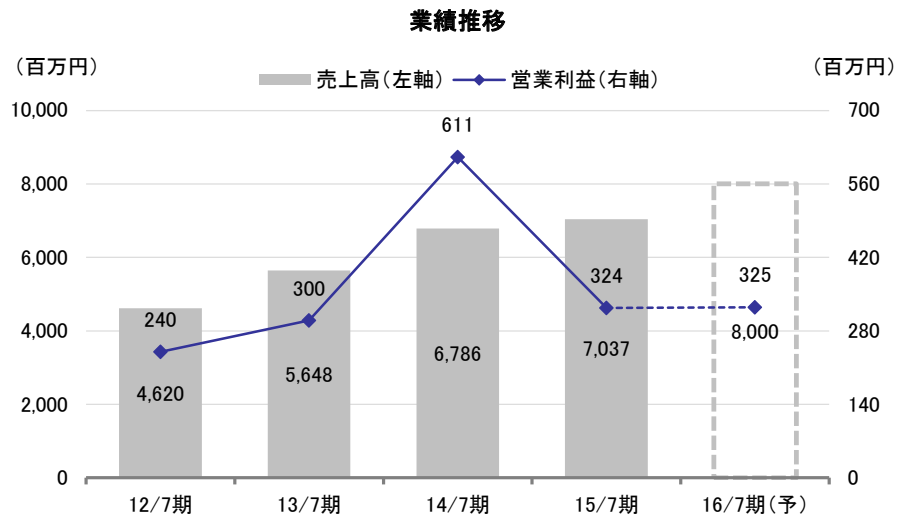
優位性・強み・特徴としては、1) 独立系企業、2) 中小企業市場への特化、3) 業種特化型パッケージソフトウェアによる特化業種市場の深耕、4) 自社製品・サービス比率の高さ、5) リアルと Web を組み合わせた「CROSS-OVER シナジー」戦略、6) トータルソリューションを実現する「商品生態系」戦略、7) 高水準のカスタマ・サポート力などが挙げられる。

2016 年 7 月期（2015 年 8 月－2016 年 7 月）通期の連結業績予想は、売上高が 2015 年 7 月期比 13.7% 増の 8,000 百万円、営業利益が同 0.1% 増の 325 百万円、経常利益が同 3.2% 減の 339 百万円、当期純利益が同 2.0 倍の 258 百万円としている。先行投資の人件費増加などで営業利益横ばい予想だが、主力製品・サービスが好調に推移して 2 ケタ増収基調である。

中期経営計画（2016 年 7 月期－2018 年 7 月期）では、経営目標数値として 2018 年 7 月期売上高 10,500 百万円、営業利益 705 百万円、経常利益 718 百万円、当期純利益 464 百万円を掲げている。規模拡大と利益率改善で中期成長が期待される。

■ Check Point

- ・ 中堅・中小企業向けシステムソリューション企業
- ・ システムソリューション事業と Web ソリューション事業を展開
- ・ 業種特化型パッケージソフトウェアによる特化業種市場の深耕などが強み
- ・ 2016 年 7 月期は営業利益横ばいだが 2 ケタ増収基調
- ・ 中期経営計画で 2018 年 7 月期売上高 10,500 百万円目標
- ・ 規模・市場拡大と利益率改善で中期成長期待



■ 会社概要

トータルシステムソリューション企業

同社は中堅・中小企業を主たる顧客対象とする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、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、複数ネットショップ一元管理ソフト、ポイント・顧客一元管理ソフトなどトータルシステムソリューションを提供している。また ICC（アイルキャリアカレッジ）大阪堂島校・東京校を運営している。

1991 年 2 月設立、1996 年 4 月パソコンスクール事業開始、2000 年 9 月求職情報サイト「@ばる」オープン、2003 年 1 月 DBD（デジタル・ビジネス・デザイン）事業開始して独自戦略確立、2003 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」リリース、2005 年 8 月 Web ドクター事業開始、2007 年 6 月大阪証券取引所ヘラクレス市場に上場、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 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、2011 年 8 月（株）ウェブベースを子会社化、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 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 グロースに上場した。

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、現在はシステムソリューション事業、Web ソリューション事業、人材採用・教育支援事業など、幅広い分野においてトータルソリューションを提供している。

2015 年 7 月期末の資本金は 353 百万円、自己株式除く発行済株式数 6,255,714 株、従業員数 476 名である。連結子会社はファッション業界向けシステム開発・販売のウェブベースである。

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およ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ロスに新規上場
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
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
	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	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 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
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

出所：会社資料を基にフィスコ作成

■ 事業内容と特徴・強み

中堅・中小企業向けシステムソリューションを展開

1991 年 2 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、顧客の抱える経営課題全般に対し、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、セキュリティ、コンテンツプロバイダ、人材教育、Web コンサルティング、EC サイト構築、複数ネットショップ一元管理ソフト、ポイント・顧客一元管理ソフトなど、幅広い分野で IT を通じたトータルシステムソリューションを提供している。

現在の事業区分は、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」を主力とするシステムソリューション事業、複数ネットショップ一元管理ソフト「CROSS MALL」や EC サイト・実店舗ポイント・顧客一元管理ソフト「CROSS POINT」を ASP 型で提供する Web ソリューション事業としている。売上構成比はシステムソリューション事業が約 8 割、Web ソリューション事業が約 2 割である。

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の設計・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すべて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月額会費を得るストック型ビジネスを重視している。



アイル

3854 東証 JASDAQ

<http://www.ill.co.jp/ill/ir/>

2016 年 4 月 1 日（金）

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ウェアでは、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。

Web ソリューション事業は、ホームページの制作・活用支援、EC サイト構築、複数ネットショップ一元管理ソフト等の Web 商材を提供している。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・中小企業において、既存 Web サイトの見直しや企業ホームページの制作・運用に加え、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・改良等により、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 型でサービスを提供する複数ネットショップ一元管理ソフト「CROSS MALL」や EC サイト・実店舗ポイント・顧客一元管理ソフト「CROSS POINT」である。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」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）や広告等をミックスして提供するサービスだ。

また求人・求職 Web サイト「@ばる」の運営管理、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、ビジネススキル等の教育サービスを提供する ICG（アイルキャリアカレッジ）の運営管理も行っている。

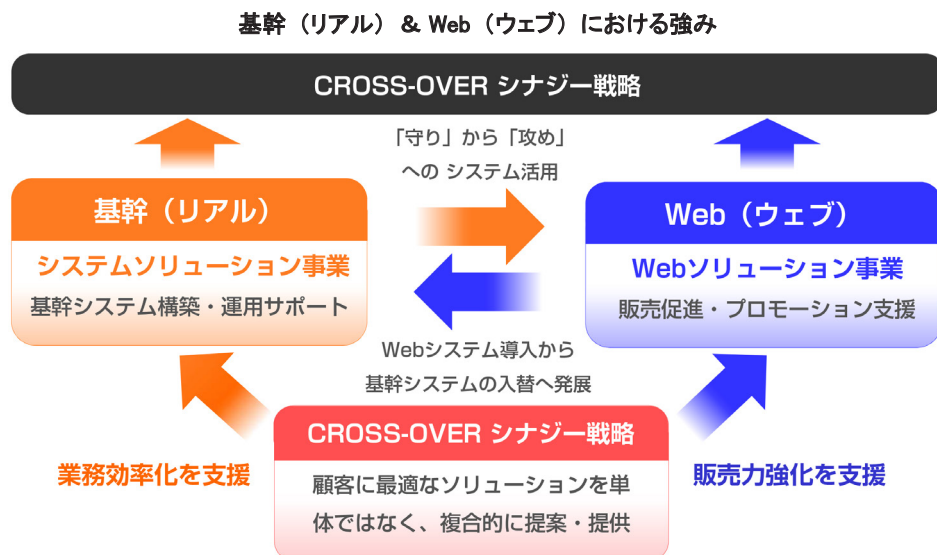
主カソフトウェア・サービスのリリース

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 のオフィシャルサイトへの掲載開始
2002 年 5 月	求職情報サイト「@ばる」が au のオフィシャル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

出所：会社資料を基にフィスコ作成

「CROSS-OVER シナジー」戦略を強化

顧客に対する提案をより効果的に進めるため、システムソリューション事業の基幹業務システム（リアル）と、Web ソリューション事業の ASP 型サービス（Web）の両面から、顧客のニーズに合わせた複合提案を行う「CROSS-OVER シナジー」戦略を強化している。システムソリューション事業（リアル）と Web ソリューション事業（Web）をつなぐ「オール・ワンストップ」サービスを実現してシナジーを生み出す戦略である。



出所：2016 年 7 月期第 2 四半期決算概要

業種特化型パッケージなどに強み

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) 業種特化型パッケージソフトウェアによる特化業種市場の深耕、4) 自社製品・サービス比率の高さ、5) リアルと Web を組み合わせた「CROSS-OVER シナジー」戦略、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などが挙げられる。

独立系企業

独立系企業については、ソフトウェア企業の大まかな分類としてメーカー系・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優位性がある。

なお 2016 年 7 月期第 2 四半期末（2016 年 1 月末）時点における株主構成比は、同社代表 30.65%、（有）GT ホールディング（同社代表の資産管理会社）22.77%、アイル社員持株会 3.13%、アイル役員持株会 1.71%、その他 41.74% である。

中小企業市場への特化

中小企業市場への特化については、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結果、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 90%（2016 年 7 月期第 2 四半期末時点における顧客企業数の年商別構成比、10 億円未満 50.7%、10 億円以上 50 億円未満 38.2%、50 億円以上 100 億円未満 7.3%、100 億円以上 3.8%）を占めている。

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。

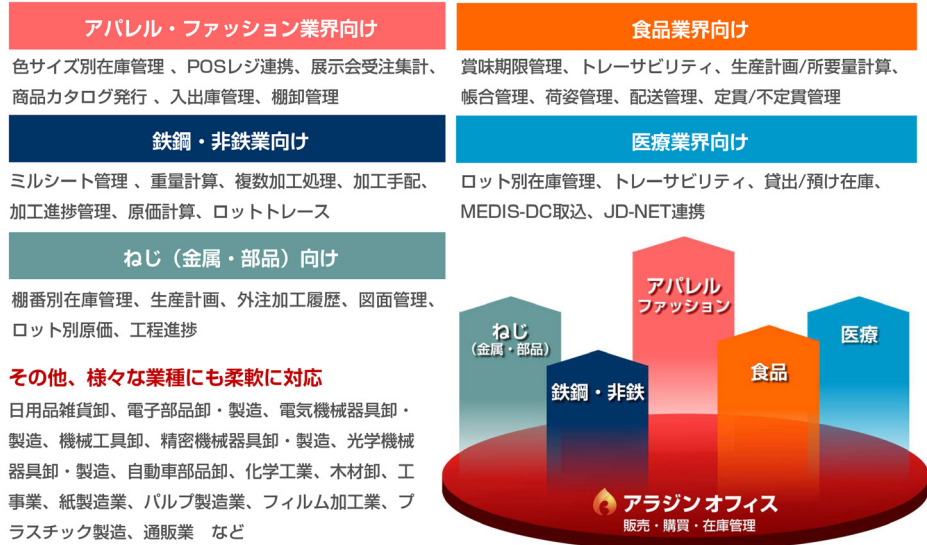
2016 年 4 月 1 日（金）

特化業種市場の深耕

業種特化型パッケージソフトウェアによる特化業種市場の深耕については、中小企業の多いアパレル・ファッション業界、鉄鋼・非鉄業界、ねじ（金属・部品）業界、食品業界、医療業界を主力 5 業種と位置付け、販売・購買・在庫管理パッケージソフトウェア「アラジンオフィス・シリーズ」による市場深耕を推進している。

その他、日用品雑貨卸、電子部品卸・製造、機械工具卸、自動車部品卸、通販業など、様々な業種にも柔軟に対応している。

業種特化型パッケージの展開による特化業種市場の深耕



出所：2016 年 7 月期第 2 四半期決算概要

自社製品・サービス比率の高さ

自社製品・サービス比率の高さについては、価格変動に左右されやすいハードウェア等の他社製品の売上高に依存しない収益構造の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。

2015 年 7 月期（単体ベース）売上高における自社製品・サービス（ソフトウェア・運用・保守・会費等）の比率は 70.7%、売上総利益における自社製品・サービスの比率は 81.1%と高水準である。

「CROSS-OVER シナジー」戦略

リアルと Web を組み合わせた「CROSS-OVER シナジー」戦略については、1 つ 1 つの独立した事業が有機的に結合し、効力を持つことで強力なシナジー効果を発揮することを狙った「CROSS-OVER シナジー」戦略を基本に、システムソリューション事業（リアル）と Web ソリューション事業（Web）の両面から顧客の企業力を高めることをビジネスモデルとしている。

そして販売・在庫管理ソフトウェアにおける市場シェアが、基幹システム・Web システムとも上位に位置している。（株）富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場 2015 年版」によると、販売・在庫管理ソフトにおける同社の市場シェアは、パッケージ市場で第 5 位（10.3%）、SaaS 市場で第 3 位（14.0%）となっている。リアルの領域においても、Web の領域においても業界上位のポジションを占めているのは同社だけであり、市場で優位性を発揮していることを示している。

2016 年 4 月 1 日（金）

トータルソリューションを実現する「商品生態系」戦略

トータルソリューションを実現する「商品生態系」戦略については、複数の商品群からなる「商品生態系」を独自で構築している。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」と、店頭での売上管理やバックヤードの在庫管理といった「リアル店舗・本部領域」、さらにネット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」をすべてカバーした統合パッケージを開発・提供している。

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。

トータル・ソリューションを実現する「商品生態系」



出所：2016 年 7 月期第 2 四半期決算概要

高水準のコールセンター応答率

高水準のコールセンター応答率については、同社はシステム操作方法等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、顧客情報の社内共有を徹底して行うことでコールセンター応答率（2015 年 7 月期末時点）は業界最高水準の 99.93%（放棄率は 0.07%）である。

取引社数、受注高、ストック型商材受注高は増加基調、リピート率も高水準

システムソリューション事業の受注高（単体ベース）は、2015 年 7 月期に 2014 年 7 月期比 16.6% 増の 5,510 百万円となった。パートナー戦略や「CROSS-OVER シナジー」戦略が深耕して、2011 年 7 月期の 2,895 百万円との比較で見れば約 2 倍に伸長している。大型物件の受注も増加しているようだ。



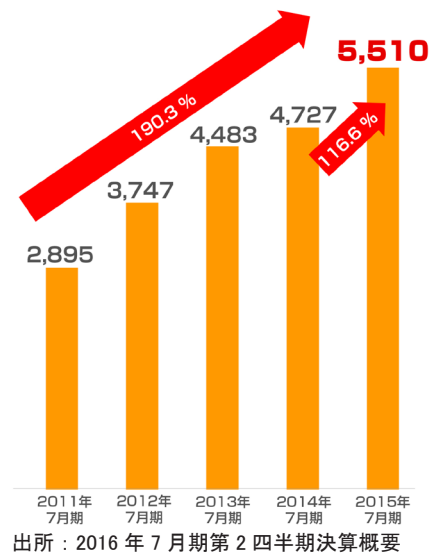
アイル

3854 東証 JASDAQ

<http://www.ill.co.jp/ill/ir/>

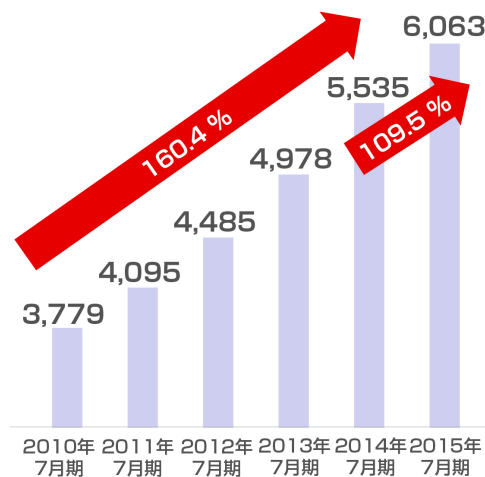
2016 年 4 月 1 日（金）

受注累計実績の推移



顧客企業数（取引のあるすべての顧客社数、単体ベース）は 2015 年 7 月期末時点で 6,063 社となった。2010 年 7 月期末時点の 3,779 社との比較で見れば約 1.6 倍の水準である。さらに 2016 年 7 月期第 2 四半期末時点では 6,338 社となり増加基調である。また 2015 年 7 月期末時点でユーザーリピート率（既存顧客の再契約率）は、業界平均を大幅に上回る 97.9% に達している。

顧客企業数（※）の推移（社）



（※）当社とのお取引のある全ての顧客社数を示しています。

出所：2016 年 7 月期第 2 四半期決算概要

ストック型商材については、2015 年 7 月期の受注高（単体ベース）が 2014 年 7 月期比 22.7% 増の 40,223 千万円となった。2011 年 7 月期との比較で見ると約 2.2 倍の水準である。また 2015 年 7 月期の売上高は 2014 年 7 月期比 17.7% 増の 2,073 百万円となった。2011 年 7 月期との比較で見ると約 1.9 倍の水準である。ASP 型でサービスを提供する複数ネットショップ一元管理ソフト「CROSS MALL」や EC サイト・実店舗ポイント・顧客一元管理ソフト「CROSS POINT」などの販売が好調に推移している。

年間システム新規獲得件数（同社の基幹システムまたは Web システムを新規導入した顧客社数、単体ベース）は 2015 年 7 月期に 538 件となった。2011 年 7 月期の 239 件との比較で見ると約 2.3 倍の水準である。1 件当たり受注金額も大幅に増加しているようだ。

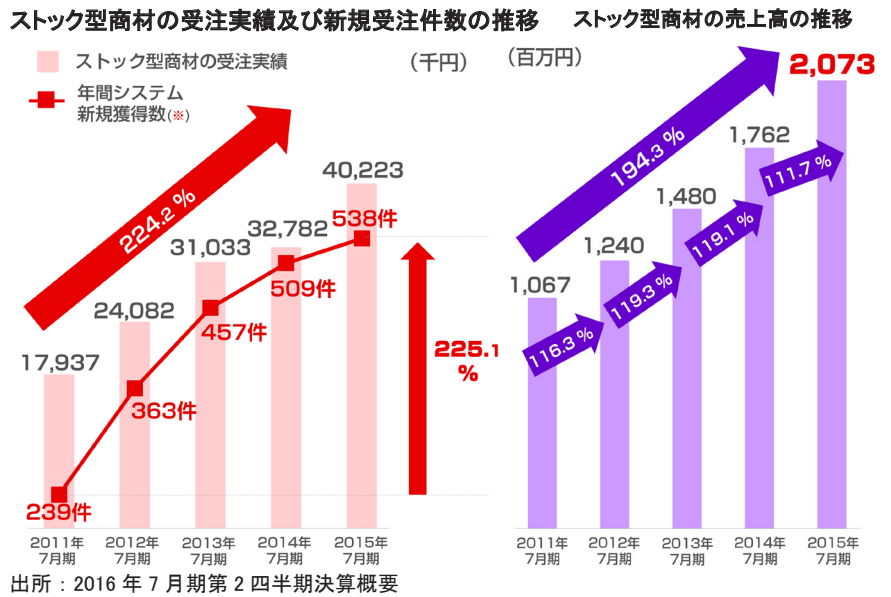


アイル

3854 東証 JASDAQ

<http://www.ill.co.jp/ill/ir/>

2016 年 4 月 1 日（金）



業績動向

下期の構成比が高い収益構造

なお収益構造の特徴・傾向としては、システム開発関連企業のため、開発案件ごとの採算性や、大型案件の売上計上などによって四半期業績が変動しやすいという特徴がある。また3月期決算企業の年度末に当たる第3四半期(2月－4月)に売上計上することが多いため、全体としては上期(8月－1月)よりも下期(2月－7月)に収益が偏重する傾向があるようだ。

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る売上計上時期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。

四半期別売上高・営業利益と通期に対する割合

(単位：百万円、%)

決算期		第1四半期 (8－10月)		第2四半期 (11－1月)		第3四半期 (2－4月)		第4四半期 (5－7月)		通期	
		金額	比率	金額	比率	金額	比率	金額	比率	金額	比率
13年	売上高	1,317	23.3	1,189	21.1	1,305	23.1	1,835	32.5	5,648	100.0
7月期	営業利益	34	11.3	27	9.3	57	19.3	180	60.1	300	100.0
14年	売上高	1,373	20.2	1,521	22.4	2,121	31.3	1,770	26.1	6,786	100.0
7月期	営業利益	41	6.7	117	19.2	349	57.1	103	17.0	611	100.0
15年	売上高	1,639	23.3	1,600	22.7	1,627	23.1	2,169	30.8	7,037	100.0
7月期	営業利益	38	11.8	90	27.9	12	3.9	183	56.4	324	100.0
過去	売上高	1,443	22.2	1,437	22.1	1,684	26.0	1,925	29.7	6,490	100.0
3期平均	営業利益	37	9.2	78	19.1	139	33.9	155	37.8	412	100.0

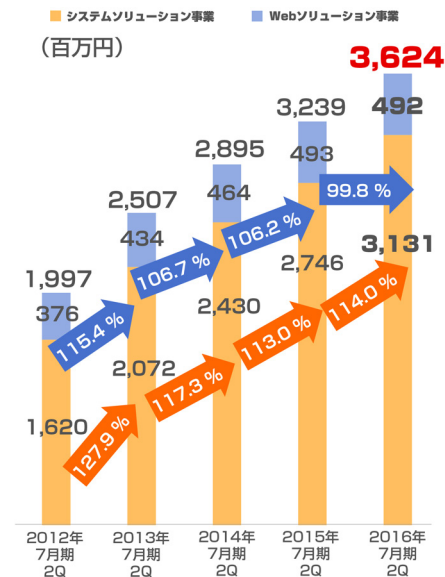
出所：会社資料を基にフィスコ作成

2016 年 7 月期第 2 四半期累計は営業利益横ばいだが 2 ケタ増収

2016 年 7 月期第 2 四半期累計（2015 年 8 月－2016 年 1 月）の連結業績は、売上高が前年同期比 11.9% 増の 3,624 百万円、営業利益が同 0.5% 増の 129 百万円、経常利益が同 2.0% 増の 138 百万円、四半期純利益が同 79.1% 増の 133 百万円だった。

消費税率引き上げに伴うシステム見直しや WindowsXP サポート終了に伴う機器入替等の特需の反動減が一巡し、さらに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が奏功して 2 ケタ増収だった。

事業別売上高は、システムソリューション事業が同 14.0% 増の 3,131 百万円、Web ソリューション事業が同 0.2% 減の 492 百万円だった。システムソリューション事業では前期に伸長した受注残高も寄与して大幅増収だった。Web ソリューション事業では、全体としては微減収とやや伸び悩んだ形だが、複数ネットショッパー元管理ソフト「CROSS MALL」や、EC サイト・実店舗ポイント・顧客一元管理ソフト「CROSS POINT」の販売は堅調である。またストック型商材の売上構成比は前年同期の 56.7% から 67.6% に大幅上昇した。

事業別売上高の 3 期比較


出所：2016 年 7 月期第 2 四半期決算概要

コスト面では、積極的な開発投資に伴って開発費や人件費が増加したことや、利益率の高い Web ソリューション事業の売上高がやや伸び悩んだため、2 ケタ増収に対して売上総利益は同 5.2% 増にとどまった。売上総利益率は 37.0% で同 2.3 ポイント低下した。販管費は 5.8% 増加したが、販管費比率は 33.4% で同 1.9 ポイント低下した。なお特別利益に大阪本社移転（2016 年 3 月）に伴う移転補償金 80 百万円を計上したため、四半期純利益は大幅増益だった。

2016 年 7 月期第 2 四半期累計のトピックスとしては、複数ネットショッパー元管理ソフト「CROSS MALL」が、2015 年 8 月に LINE(株) が提供するフラッシュセール事業「LINE フラッシュセール」及びソーシャルギフトサービス「LINE ギフト」と連携し、2016 年 1 月にはイーベイ・ジャパン(株) が提供するインターネットショッピング・オークションサイト「eBay」との在庫・受注連携に対応した。

2016 年 4 月 1 日（金）

CROSS MALL 対応モール・ショッピングカート一覧

サイト名		(※) 自社サイト・カートにも対応可能
楽天市場	eBay NEW !!	SHOPLIST
Yahoo!ショッピング	Qoo10	Aladdin EC
DeNAショッピング auショッピングモール	FutureShop2	スーパーデリバリー
Amazon	ショップサーブ	EC-CUBE
ボンバレモール	MakeShop	EC-Orange
LINE フラッシュセール LINE ギフト	NEW !! NEW !! aishop	

出所：2016 年 7 月期第 2 四半期決算概要

また基幹業務パッケージシステム「アラジンオフィス for Foods」が、食品業界向け専門紙「食品産業新聞社」が主催する第 45 回「食品産業技術功労賞」を「資材・機器・システム部門」にて受賞した。

2016 年 1 月には、人材派遣会社向けスタッフ管理クラウドシステム「CROSS STAFF（クロススタッフ）」の提供を開始した。労働者派遣法改正やマイナンバー制度開始などに伴って煩雑化する人材派遣会社の管理業務効率化を支援する。

なお連結子会社ウェブベースの業績は売上高が前年同期比 1.4% 増の 279 百万円、営業利益が同 25.0% 減の 63 百万円、経常利益が同 25.0% 減の 63 百万円、四半期純利益が同 29.1% 増の 40 百万円だった。前年の反動で営業減益、経常減益だったが、純資産は順調に増加している。

2016 年 7 月期通期も営業利益横ばい予想だが 2 ケタ増収基調

2016 年 7 月期通期の連結業績予想は、売上高が 2015 年 7 月期比 13.7% 増の 8,000 百万円、営業利益が同 0.1% 増の 325 百万円、経常利益が同 3.2% 減の 339 百万円、純利益が同 2.0 倍の 258 百万円としている。

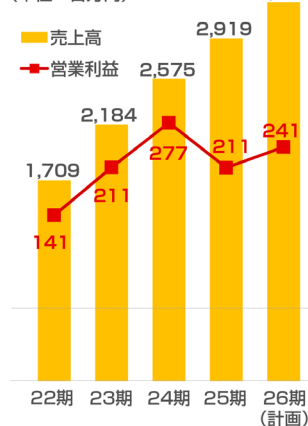
引き続き基幹業務システムと Web システムの両面から幅広いソリューション提案を可能とする「CROSS-OVER シナジー」戦略を始め、協業企業の発掘・提携によって販売チャネルの拡大を図るパートナー戦略、業種に特化したシステム開発や業種ごとの導入事例を生かして各業種特有の問題解決を行う業種特化戦略を推進する。

システムソリューション事業の好調がけん引して 2 ケタ増収予想だ。コスト面では積極的な開発投資や営業強化に伴って開発費や人件費が増加することに加えて、大型案件の受注増加に伴う納期の長期化、さらに 2016 年 3 月の大阪本社移転にかかる費用なども考慮して、営業利益は横ばい予想としている。

なお事業別の計画（単体ベース）については、システムソリューション東京の売上高が同 10.5% 増の 3,226 百万円、営業利益が同 14.2% 増の 241 百万円、システムソリューション大阪の売上高が同 21.1% 増の 3,085 百万円、営業利益が同 57.1% 減の 15 百万円、そして Web ソリューションの売上高が同 6.3% 増の 1,000 百万円、営業利益が同 36.4% 増の 30 百万円としている。

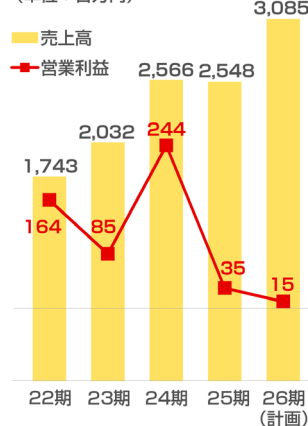
システムソリューション東京

(単位：百万円)



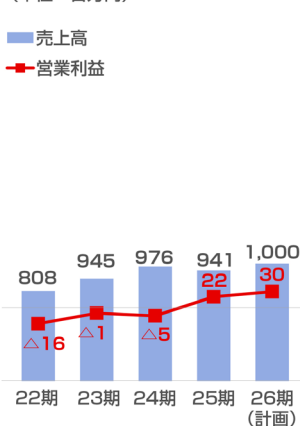
システムソリューション大阪

(単位：百万円)



Web ソリューション

(単位：百万円)



出所：2016 年 7 月期第 2 四半期決算概要

下期のトピックスとしては、継続的な製品開発力強化及び事業拡大に向けた人員増加、各事業部門間の連携強化による効率化を目的として、2016 年 3 月に大阪本社をワンフロアの大型オフィスビルである「グランフロント大阪タワー B」に移転する。

業績の推移

(単位：百万円、円)

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	配当	BPS
12/7期	4,620	240	246	126	22.20	4.00	202.17
13/7期	5,648	300	311	205	36.17	5.00	237.03
14/7期	6,786	611	626	352	60.28	15.00	288.55
15/7期	7,037	324	350	128	20.49	15.00	295.22
16/7期予	8,000	325	339	258	41.32	15.00	-

注：12/7 期および 13/7 期の 1 株当たり数値は 2013 年 8 月 1 日付株式 2 分割に伴う遡及修正値

出所：会社資料を基にフィスコ作成

■ 中期成長戦略

2018 年 7 月期売上高 10,500 百万円目標

2015 年 9 月に策定した中期経営計画（2016 年 7 月期－2018 年 7 月期）では、経営目標数値として 2018 年 7 月期売上高 10,500 百万円、営業利益 705 百万円、経常利益 718 百万円、当期純利益 464 百万円を掲げている。

重点戦略として以下の 3 項目に取り組む方針だ。

(1) 各ビジネスパートナーとの連携の継続的強化、及び基幹システムと Web 商材を連携させたトータル的な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て地域密着による営業展開を推進する。

(2) 顧客満足を目的としたシステムの生産効率向上のため、現状の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、納品前の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) 同社の独自戦略である「CROSS-OVER シナジー」戦略を推進し、同社のサービス・製品を有機的に結合させ、新たに付加価値の高い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。

新規顧客獲得で取引社数や受注件数は増加基調である。さらに商品バリエーションの充実及び各商品力の強化、連携パートナー企業数の着実な増加と大手システムインテグレータとの連携、さらに大手企業との取引増加に伴って受注案件の規模大型化も進んでいるようだ。一方では生産性向上や売上総利益率向上に向けて、開発面における外注比率の低下や営業面でのストック型商材の拡販にも取り組む。規模拡大と利益率改善で中期成長が期待される。

■ 株主還元

利益還元は内部留保、株主資本利益率、業績などを総合的に勘案

株主還元については利益還元を経営の最重要課題の 1 つとして位置付けている。そして業界における競争力を維持・強化するための内部留保、株主資本利益率の水準、業績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ている。収益力の向上に努めるとともに、財務体質の強化を図りながら、株主の皆様のご支援に報いるように努力していく所存としている。

この基本方針に基づいて、2016 年 7 月期の配当予想は 2015 年 7 月期と同額の年間 15 円（期末一括）としている。予想配当性向は 36.3% となる。

主要経営指標

（単位：百万円）

項目	12/7 期	13/7 期	14/7 期	15/7 期
売上高	4,620	5,648	6,786	7,037
売上原価	2,638	3,369	4,014	4,270
売上総利益	1,982	2,278	2,771	2,766
販管費	1,741	1,978	2,159	2,442
営業利益	240	300	611	324
営業外収益	9	13	16	27
営業外費用	3	2	1	1
経常利益	246	311	626,360	350
特別利益	-	0	-	-
特別損失	2	0	3	78
税金等調整前当期純利益	244	310	622	271
法人税等合計	118	105	270	143
少数株主損益調整前当期純利益	126	205	352	128
当期純利益	126	205	352	128
包括利益	125	221	352	156
資産合計	2,351	2,764	3,494	3,887
（流動資産）	1,686	2,113	2,615	2,780
（固定資産）	665	651	878	1,107
負債合計	1,191	1,381	1,693	2,040
（流動負債）	842	1,025	1,213	1,492
（固定負債）	348	356	479	548
純資産合計	1,160	1,382	1,801	1,847
（株主資本）	1,165	1,348	1,844	1,863
資本金	265	265	350	353
自己株式除く期末発行済株式総数（株）	5,690,750	5,690,714	6,234,714	6,255,714
1 株当たり当期純利益（円）	22.20	36.17	60.28	20.49
1 株当たり純資産額（円）	202.17	237.03	288.55	295.22
1 株当たり配当額（円）	4.00	5.00	15.00	15.00
自己資本比率（%）	48.9	48.8	51.5	47.5
自己資本当期利益率（%）	11.5	16.5	22.4	7.0
営業活動によるキャッシュフロー	279	353	541	261
投資活動によるキャッシュフロー	-313	-85	-319	-425
財務活動によるキャッシュフロー	111	-79	55	-128
現金及び現金同等物の期末残高	608	797	1,074	780
従業員数（名）	347	381	433	476

注：12/7 期と 13/7 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 2013 年 8 月 1 日付株式 2 分割に伴う遡及修正値

出所：会社資料を基にフィスコ作成

ディスクレーマー（免責条項）

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・加工することは強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・譲渡することは強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