

## アイル

3854 東証 JASDAQ

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

2016年10月25日(火)

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 >>>](#)

## ■ システムソリューションで中堅・中小企業の経営を支援

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、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」をリリースし、2007年6月には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。

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、及び複数ネットショップ一元管理ソフト「CROSS MALL(クロスモール)」やECサイト・実店舗ポイント・顧客一元管理ソフト「CROSS POINT(クロスポイント)」をASP型で提供するWebソリューション事業としている。2016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が87.3%、Webソリューション事業が12.7%である。

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」戦略を推進している。

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・Web領域とも業界上位のポジション、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。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。

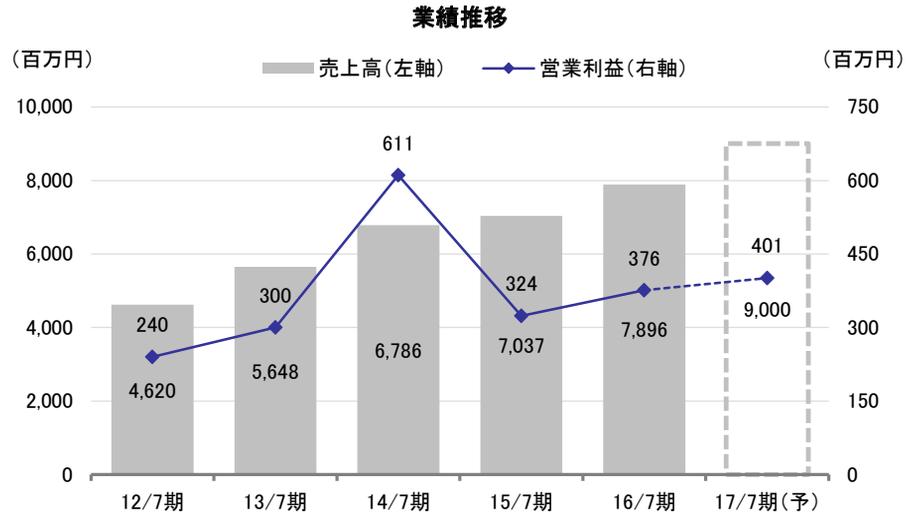
9月6日に発表した2016年7月期の連結業績は、売上高が前期比12.2%増の7,896百万円、営業利益が同16.0%増の376百万円、経常利益が同12.1%増の392百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同93.4%増の247百万円と最終増益だった。開発費や人件費が増加したが、システムソリューション事業、Webソリューション事業とも伸長し、営業利益と経常利益は計画超の2ケタ増益だった。親会社株主に帰属する当期純利益は特別利益の計上と特別損失の一巡も寄与した。

2017年7月期の連結業績予想(9月6日公表)は、売上高が前期比14.0%増の9,000百万円、営業利益が同6.4%増の401百万円、経常利益が同9.1%増の428百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同9.8%増の272百万円としている。成長に向けた先行投資で開発費や人件費が増加するが、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と見込んでいる。なお季節要因として下期の構成比が高い収益構造である。

3ヶ年中期経営計画(2017年7月期-2019年7月期)では、2019年7月期の経営目標値として売上高10,400百万円、営業利益629百万円、経常利益657百万円、親会社株主に帰属する当期純利益413百万円を掲げている。規模拡大と利益率改善で中期的な成長が期待される。

## Check Point

- ・中堅・中小企業向けのトータル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を主力に ASP 型の Web ソリューション事業も展開
- ・「CROSS-OVER シナジー」戦略をはじめストック型商材の伸長効果で増収増益の計画



## 会社概要

### 中堅・中小企業向けの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、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上場。2009年3月複数ネットショップ一元管理ASP型サービス「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(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」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 グロースに上場した。



アイル

3854 東証 JASDAQ

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

2016年10月25日（火）

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システムソリューションを提供している。2016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が87.3%、Webソリューション事業が12.7%である。

2016年7月期末の資本金は354百万円、発行済株式数は6,260,714株、従業員数は525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「@ぼる」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
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
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
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
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
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	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
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
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
9月	基幹システム「アラジンオフィス for Foods」が第19回「日食優秀食品機械・資材・素材賞」受賞
9月	ISO 27001（ISMS）認証取得

出所：会社資料を基にフィスコ作成

## ■事業内容と特徴・強み

### システムソリューション事業を主力に ASP 型の Web ソリューション事業も展開

#### 中堅・中小企業向けトータル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。



## アイル

3854 東証 JASDAQ

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

2016年10月25日（火）

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、及び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。2016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が87.3%、Webソリューション事業が12.7%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にすべく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、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はじめ、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・中小企業に対し、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。ストック型サービスのため利益率が高い。

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ICC（アイルキャリアカレッジ）の運営管理も行っている。



アイル

3854 東証 JASDAQ

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

2016年10月25日(火)

## 主カソフトウェア・サービスのリリース

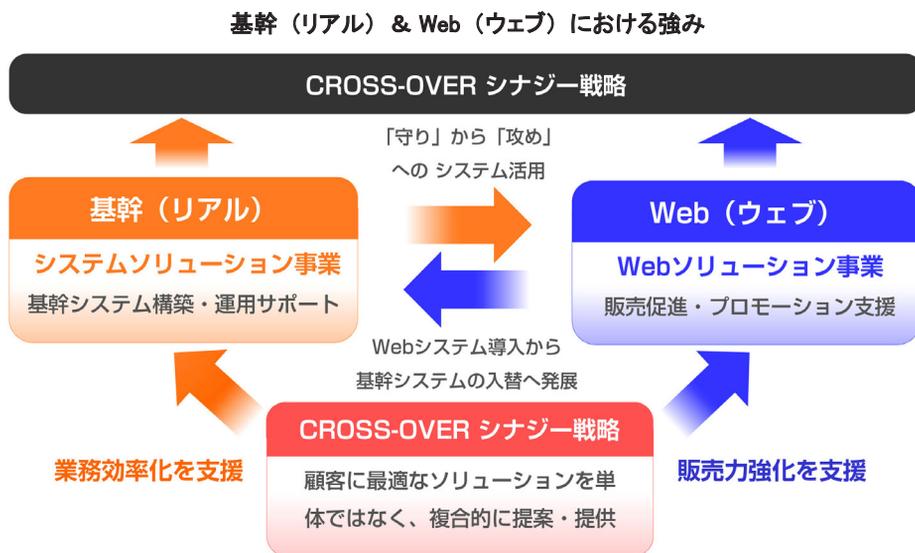
年月	主要ソフトウェア・サービス
1998年 7月	自社オリジナル販売管理ソフト「STAND- 売」リリース
2000年 9月	求職情報サイト「@ばる」オープン
2001年10月	「アイルキャリアカレッジ」東京校オープン
2002年 1月	求職情報サイト「@ばる」が docomo のオフィシャルサイトへの掲載開始
5月	求職情報サイト「@ばる」が au のオフィシャルサイトへの掲載開始
2003年 1月	DBD (デジタル・ビジネス・デザイン) 事業開始
2004年10月	自社オリジナル販売管理ソフト「アラジンオフィス」リリース
2006年 8月	人材派遣業界特化型ホームページ構築サービス販売開始
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
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」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
3月	企業向け人材育成講座「Biz クリック会」提供開始
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
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
11月	直感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
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
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 1 for 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
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

出所：会社資料を基にフィスコ作成

### 「CROSS-OVER シナジー」戦略を推進

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 ASP 型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。



出所：会社資料

## 独立系企業、中小企業、特化業種に強み

### 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・Web 領域とも業界上位のポジション、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。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。

### 独立系企業

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優位性がある。

なお2016年7月期末時点における株主構成比は、同社代表 30.64%、(有)GTホールディング(同社代表の資産管理会社) 22.76%、アイル社員持株会 3.29%、アイル役員持株会 1.74%、その他 41.57%である。

### 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9割(2016年7月期末時点の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 38.6%、50億円以上 100億円未満 7.0%、100億円以上 3.7%)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。

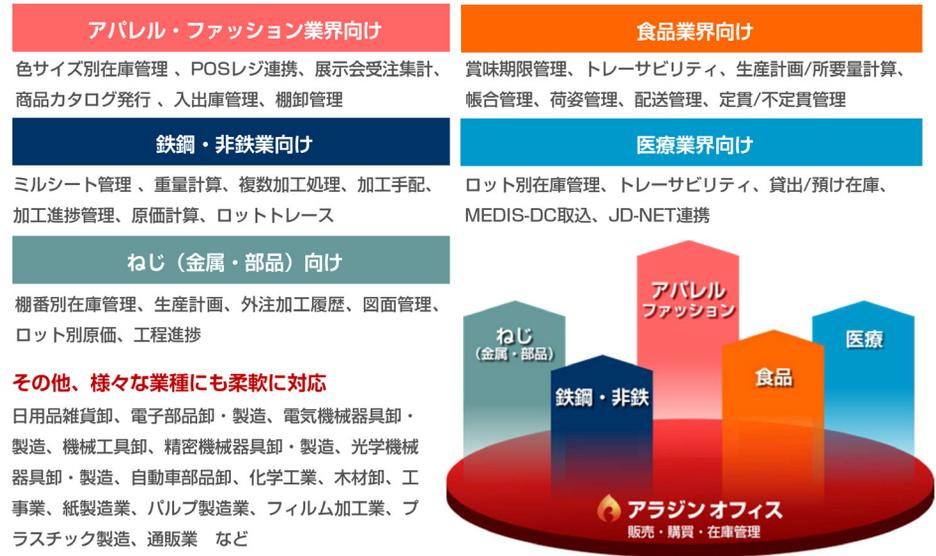
2016年10月25日（火）

### 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に対しては、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：会社資料

### 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。

2016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71.8%、売上総利益における自社製品・サービスの比率は79.9%と高水準である。

### リアル・Web 領域とも業界上位のポジション

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システムとも業界上位の市場シェアを獲得している。

（株）富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2016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位の10.9%、SaaS市場で第3位の10.3%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。

### 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」を独自で構築しており、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：会社資料

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(2016年7月期末時点)は業界最高水準の99.88%(放棄率は0.12%、一般的に放棄率5~10%を目標とする企業が多い)と高水準を維持している。

アライアンス戦略も推進

さらに既存顧客の深耕(リピート受注)と新規顧客の開拓強化に向けて、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月に、(株)マネーフォワードのWeb給与明細サービス「MFクラウド給与明細」と連携した。人材派遣会社は「CROSS STAFF」のスタッフ向けマイページに給与明細を配信することが可能になり、印刷費・郵送費・給与明細配布業務にかかる人件費などのコストを削減できる。

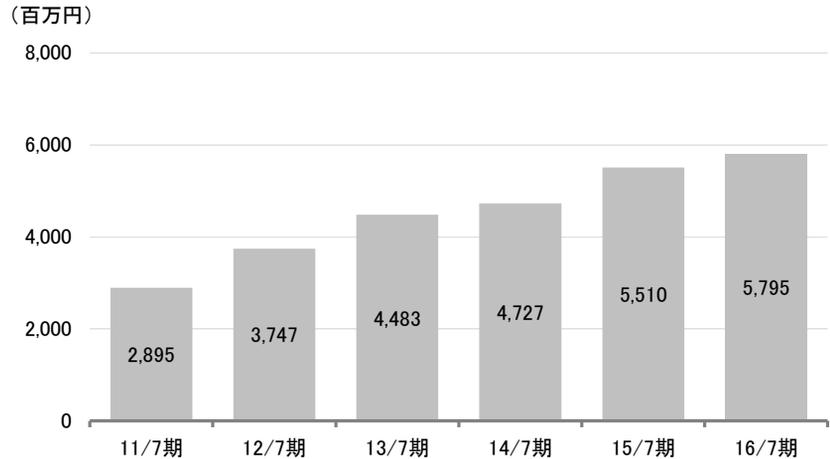
ASP型サービスの複数ネットショップ一元管理ソフト「CROSS MALL」は2016年3月に、テモナ(株)の定期購入・頒布会に特化したショッピングカート付き通販システム「たまごリピート」と受注・在庫データを自動連携した。「CROSS MALL」は複数ネットショップの商品・在庫・受注・発注・仕入を一元管理できるASP型サービスで、今回の連携によって同じ顧客に一定期間継続して販売するリピート通販事業者の効率的な多店舗運営を支援する。

また「CROSS MALL」は2016年8月に、(株)キャッチボールのコンビニ後払い決済代行サービス「後払い.com」と連携した。ネットショップ運営者は「CROSS MALL」と「後払い.com」の間で、顧客の注文情報・配送伝票番号の転送、与信結果の取り込みが可能になる。

## 顧客企業数、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2016年7月期に前期比5.2%増の5,795百万円となった。パートナー戦略や「CROSS-OVERシナジー」戦略が深耕し、2011年7月期の2,895百万円との比較で見れば5年間で約2倍に伸長した。大型物件の受注も増加している。

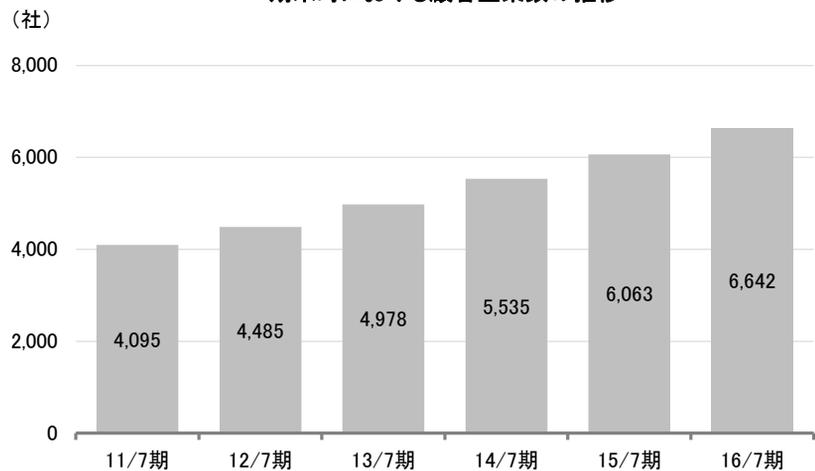
### 受注累計実績の推移



出所：会社資料を基にフィスコ作成

顧客企業数（取引のあるすべての顧客社数、単体ベース）は、2016年7月期末時点で前期末比9.5%増の6,642社となった。2011年7月期末時点における4,095社との比較で見れば、5年間で約1.6倍に伸長した。また2016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98.0%に達している。前期末の97.9%との比較でも上昇した。

### 期末時における顧客企業数の推移



出所：会社資料を基にフィスコ作成



アイル

3854 東証 JASDAQ

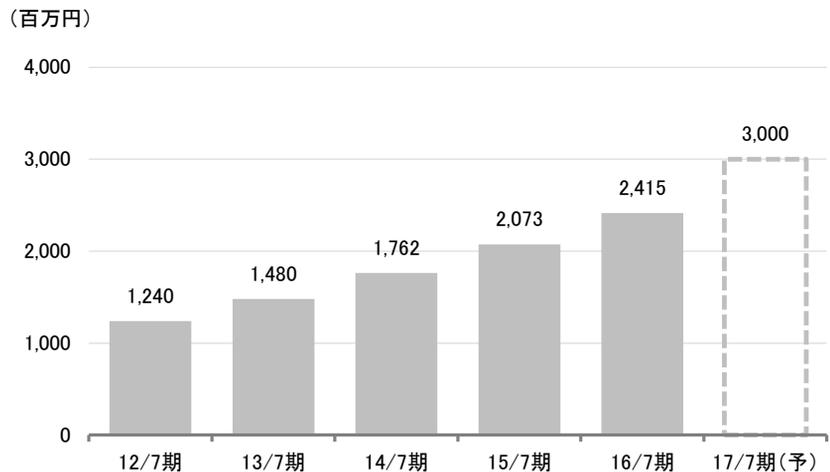
<http://www.ill.co.jp/ill/ir/>

2016年10月25日（火）

ストック型商材については、2016年7月期の売上高(単体ベース)が前期比16.5%増の2,415百万円となった。2012年7月期の1,240百万円と比較すれば、4年間で約2倍に伸ばしている。また全社売上高に占めるストック型商材の割合は2016年7月期で30.6%となり、前期の29.5%に対して1.1ポイント上昇した。ASP型サービスの複数ネットショッパー一元管理ソフト「GROSS MALL」やECサイト・実店舗ポイント・顧客一元管理ソフト「GROSS POINT」などの販売が好調に推移している。

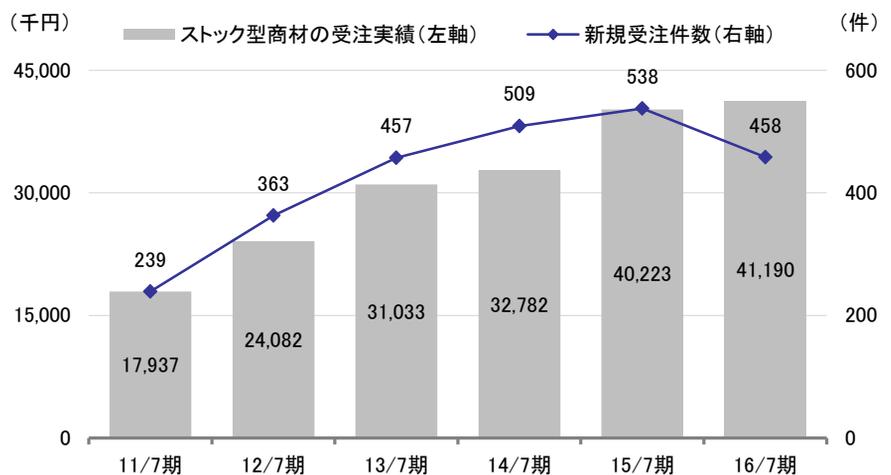
なお2016年7月期のシステム新規獲得件数(同社の基幹システムまたはWebシステムを新規導入した顧客社数、単体ベース)は458件だった。前期の538件との比較では80件減少したが、2011年7月期の239件と比較すれば、約1.9倍の水準である。そして1件当たりの受注金額が増加傾向である。

ストック型商材の売上高の推移



出所：会社資料を基にフィスコ作成

ストック型商材の受注実績及び新規受注件数の推移



出所：会社資料を基にフィスコ作成

小売業のオムニチャ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。

## アイル

3854 東証 JASDAQ

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

2016年10月25日（火）

## 業績動向

### 営業利益、経常利益ともに計画を上回る2ケタ増益

#### (1) 下期の構成比が高い収益構造

収益構造の傾向としては、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。

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。

#### 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	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
過去4期平均	売上高	3,066	44.8	3,775	55.2	6,842
	営業利益	119	29.7	283	70.3	403

出所：会社資料を基にフィスコ作成

#### (2) 2016年7月期は2桁増収増益

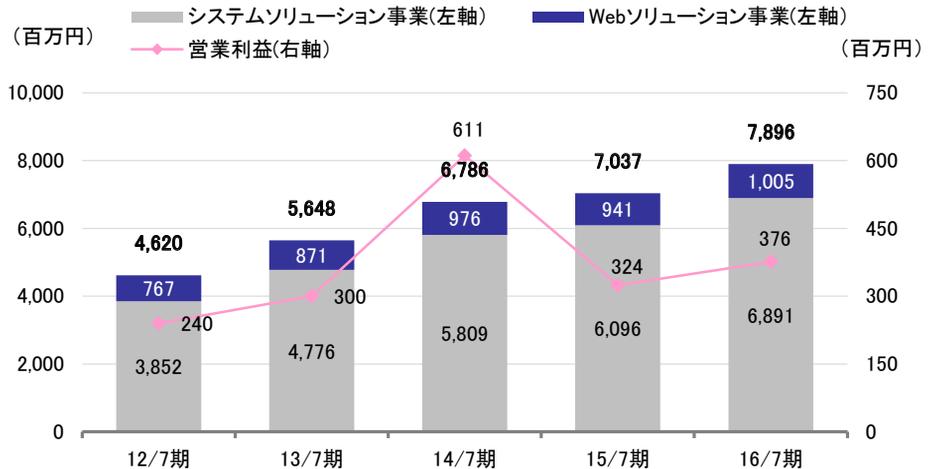
9月6日に発表した2016年7月期の連結業績は、売上高が前期比12.2%増の7,896百万円、営業利益が同16.0%増の376百万円、経常利益が同12.1%増の392百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同93.4%増の247百万円だった。営業利益と経常利益は計画を上回る2ケタ増益だった。親会社株主に帰属する当期純利益は特別利益の計上と特別損失の一巡も寄与した。

「WindowsXP」サポート終了に伴うシステム・機器入替特需の反動減が一巡し、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て2ケタ増収だった。

2016年10月25日(火)

事業別の売上高は、システムソリューション事業が前期比 13.0% 増の 6,891 百万円、Webソリューション事業が同 6.9% 増の 1,005 百万円だった。システムソリューション事業では高水準の受注残高も寄与して 2 ケタ増収だった。Webソリューション事業では、より安定した収入と利益率の高いストック型商材の販売に注力した結果、ASP 型サービスの複数ネットショップ一元管理ソフト「CROSS MALL」と EC サイト・実店舗ポイント・顧客一元管理ソフト「CROSS POINT」が堅調に推移した。Webソリューション事業におけるストック型商材の売上構成比は 69.6% で前期の 62.2% から 7.4 ポイント上昇した。

事業別売上高と営業利益の推移



出所：会社資料を基にフィスコ作成

コスト面では、積極的な製品開発や人員強化に伴って開発費用や人件費が増加し、一時的コストとして大阪本社移転費用も発生したが、増収効果に加えて、ストック型ビジネス商材の伸長も寄与して計画超の 2 ケタ営業増益だった。

売上総利益は 3,001 百万円で前期比 8.5% 増加したが、利益率の低い大型案件の売上計上があったため売上総利益率は 38.0% で同 1.3 ポイント低下した。販管費は 2,625 百万円となり、人件費の増加などで同 7.5% 増加したが、販管費比率は 33.2% で同 1.5 ポイント低下した。特別利益では移転補償金 80 百万円を計上し、特別損失では前期に計上した本社移転損失引当金繰入額 78 百万円が一巡した。

ROE（自己資本当期純利益率）は 13.2% で前期比 6.2 ポイント上昇した。自己資本比率は 38.1% で同 9.4 ポイント低下したが、BPS（1 株当たり純資産）は 303.08 円で同 7.86 円増加した。貸借対照表における資産の増加及び負債の増加は、大阪本社移転に伴う設備投資など、成長投資のための長期借入金の増加によって現金及び預金が増加したものである。

なお連結子会社ウェブベースの 2016 年 7 月期業績（グループ間取引を含む）は、売上高が前期比 2.4% 減の 544 百万円、営業利益が同 21.9% 減の 82 百万円、経常利益が同 22.0% 減の 82 百万円、当期純利益が同 31.8% 減の 49 百万円だった。減収減益だったが、おおむね計画水準だった。

2016 年 7 月期の主要トピックスとしては、2015 年 8 月に名古屋地区での受注・売上好調に伴い、人員増加への対応で名古屋支店を名古屋のビジネス中心地である伏見駅に隣接する「アーバンネット伏見ビル」に移転した。2015 年 11 月には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」の主催する第 45 回「食品産業技術功労賞」を受賞した。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」をリリースした。

2016年3月には開発力の強化や事業拡大に伴う人員の増加、さらに各事業部間の連携強化による効率化を目的として、大阪本社をワンフロアの大型オフィスビル「グランフロント大阪タワーB」に移転した。また2016年3月に、人材派遣会社向けスタッフ管理クラウドシステム「CROSS STAFF」がマネーフォワードのWeb給与明細サービス「MFクラウド給与明細」と連携した。2016年4月には東京・表参道のCOMMUNE246で、EC市場の更なる活性化を目指すイベント「BACKYARD FES.2016」を開催した。EC業界を支えるバックヤード運用に携わる関係者や一般客約4,000名が参加した。

## 「CROSS-OVER シナジー」戦略をはじめストック型商材の伸長効果で増収増益の計画

### (3) 2017年7月期は増収増益の予想

2017年7月期の連結業績予想(9月6日公表)については、第2四半期累計(8月-1月)の売上高が前年同期比12.6%増の4,080百万円、営業利益が同3.9%増の134百万円、経常利益が同8.4%増の149百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同31.2%減の91百万円で、通期の売上高が前期比14.0%増の9,000百万円、営業利益が同6.4%増の401百万円、経常利益が同9.1%増の428百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同9.8%増の272百万円としている。なお季節要因として下期の構成比が高い収益構造のため、売上高、各利益とも下期偏重の計画となっている。

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」戦略をはじめ、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見込み。ストック型商材の売上高(単体ベース)は前期比24.2%増の3,000百万円を計画している。

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が、増収効果やストック型商材の伸長効果で吸収して増益予想である。大阪本社及び名古屋支店の移転に伴う家賃の増加なども考慮しているが、通期会社予想には保守的な印象が強く、上ブレ余地があるだろう。

## 多機能搭載の次世代基幹業務パッケージが2017年に登場

### (4) 次世代「アラジンオフィス・シリーズ」を2017年にリリース予定

なお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」について、2017年に次世代版のリリースを計画している。顧客からの要望が多い機能の取り込みによって、利便性や付加価値を一段と向上させる。既存顧客の深耕や新規顧客の開拓につなげるだけでなく、受注時のカスタマイズ工数を減らすことで納期短縮や利益率向上にもつなげる方針だ。

## 業績の推移

	15/7期		16/7期		17/7期（予）	
		%		%		%
売上高（百万円）	7,037	3.7	7,896	12.2	9,000	14.0
営業利益（百万円）	324	-46.9	376	16.0	401	6.4
経常利益（百万円）	350	-44.1	392	12.1	428	9.1
親会社株主に帰属する 当期純利益（百万円）	128	-63.7	247	93.4	272	9.8
1株当たり当期純利益（円）	20.49	-	39.57	-	43.45	-
1株当たり純資産額（円）	295.22	-	303.08	-	-	-
1株当たり配当額（円）	15.00	-	18.00	-	18.00	-

注：%表示は対前期増減率

出所：会社資料を基にフィスコ作成

## ■中期成長戦略

### 営業戦略強化、生産性と品質の向上、高付加価値ソリューション提供の3項目が重要課題

#### (1) 2019年7月期は売上高10,400百万円を計画

中期目標を連結売上高10,000百万円、営業利益率10%として成長戦略を推進している。そして9月6日に公表した3ヶ年中期経営計画（2017年7月期-2019年7月期）では、2019年7月期の経営目標値として売上高10,400百万円、営業利益629百万円、経常利益657百万円、親会社株主に帰属する当期純利益413百万円を掲げている。

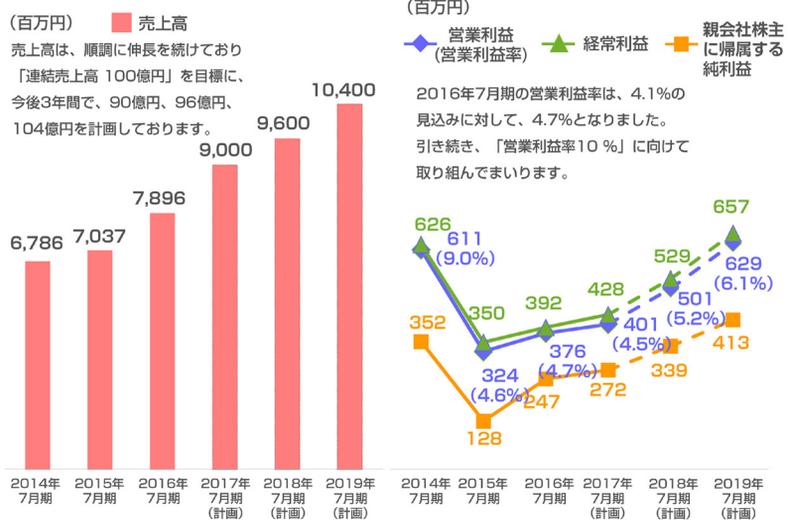
重要課題として、1) 営業戦略の強化、2) 開発工程における生産性の向上及びシステム品質の向上、3) 高付加価値ソリューションの提供の3項目を掲げ、以下の重点戦略に取り組む。

1) 営業戦略の強化については、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) 開発工程における生産性の向上及びシステム品質の向上については、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等に努めることで、顧客満足度と生産性の向上に取り組む。

3) 高付加価値ソリューションの提供については、独自戦略である「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、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。

### 3 年計画（連結）について



出所：会社資料

## 取引社数、受注件数が増加のうえ、大型案件増で規模拡大と利益率改善を期待

### (2) 中期的な成長を期待

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、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。

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、カスタマイズ工数を減らした次世代版「アラジンオフィス・シリーズ」の開発、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的な成長が期待される。

## 株主還元

### 配当性向 30% かつ安定配当を目指す

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おり、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% かつ安定配当を目指している。

この基本方針に基づいて 2016 年 7 月期の配当は創立 25 周年記念配当 3 円を含めて年間 18 円（期末一括、普通配当 15 円＋記念配当 3 円）とした。配当性向は 45.5% である。2015 年 7 月期との比較では 3 円増配となる。2017 年 7 月期の配当予想については 2016 年 7 月期と同額の年間 18 円（期末一括、普通配当 18 円）としている。予想配当性向は 41.4% となる。

2016年10月25日(火)

**主要連結経営指標**

項目	単位	12/7期	13/7期	14/7期	15/7期	16/7期
売上高	(百万円)	4,620	5,648	6,786	7,037	7,896
売上原価	(百万円)	2,638	3,369	4,014	4,270	4,894
売上総利益	(百万円)	1,982	2,278	2,771	2,766	3,001
販管費	(百万円)	1,741	1,978	2,159	2,442	2,625
営業利益	(百万円)	240	300	611	324	376
営業外収益	(百万円)	9	13	16	27	17
営業外費用	(百万円)	3	2	1	1	2
経常利益	(百万円)	246	311	626	350	392
特別利益	(百万円)	-	0	-	-	80
特別損失	(百万円)	2	0	3	78	0
税金等調整前当期純利益	(百万円)	244	310	622	271	472
法人税等合計	(百万円)	118	105	270	143	224
当期純利益	(百万円)	126	205	352	128	247
親会社株主に帰属する 当期純利益	(百万円)	126	205	352	128	247
包括利益	(百万円)	125	221	352	156	142
資産合計	(百万円)	2,351	2,764	3,494	3,887	4,981
(流動資産)	(百万円)	1,686	2,113	2,615	2,780	3,485
(固定資産)	(百万円)	665	651	878	1,107	1,495
負債合計	(百万円)	1,191	1,381	1,693	2,040	3,083
(流動負債)	(百万円)	842	1,025	1,213	1,492	1,593
(固定負債)	(百万円)	348	356	479	548	1,490
純資産合計	(百万円)	1,160	1,382	1,801	1,847	1,897
(株主資本)	(百万円)	1,165	1,348	1,844	1,863	2,018
資本金	(百万円)	265	265	350	353	354
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	6,260,714
1株当たり当期純利益	(円)	22.20	36.17	60.28	20.49	39.57
1株当たり純資産額	(円)	202.17	237.03	288.55	295.22	303.08
1株当たり配当額	(円)	4.00	5.00	15.00	15.00	18.00
自己資本比率	(%)	48.9	48.8	51.5	47.5	38.1
自己資本当期利益率	(%)	11.5	16.5	22.4	7.0	13.2
営業活動による キャッシュ・フロー	(百万円)	279	353	541	261	519
投資活動による キャッシュ・フロー	(百万円)	-313	-85	-319	-425	-601
財務活動による キャッシュ・フロー	(百万円)	111	-79	55	-128	627
現金及び現金同等物の 期末残高	(百万円)	608	797	1,074	780	1,326
従業員数	(名)	347	381	433	476	525

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・表示したのですが、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