

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

アイル

3854 東証 JASDAQ グロース

[企業情報はこちら >>>](#)

2017 年 4 月 24 日 (月)

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. 2017年7月期第2四半期業績	01
3. 2017年7月期通期予想	01
4. 中期成長に期待	01
5. AIを活用したサービスの研究開発を開始	02
6. 利益還元は配当性向30%を目安	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. サービスの概要	05
2. 新製品開発、既存製品の機能強化、ビジネスパートナーとの連携	06
3. 「CROSS-OVER シナジー」戦略	08
4. 業界特化型パッケージや「商品生態系」戦略などに強み	08
5. 売上高は6年で2.4倍に成長	11
6. 顧客企業数増加基調でストック型商材比率も上昇基調	11
7. 小売業のオムニチャネル戦略でも優位性	13
■ 業績動向	13
1. 下期の構成比が高い収益構造	13
2. 2017年7月期第2四半期累計の連結業績概要	14
3. ISMS 認証を取得	16
4. 財務健全性	16
■ 今後の見通し	18
■ 中期成長戦略	19
1. 3ヶ年中期経営計画	19
2. 高付加価値ソリューション提供などに取り組む	19
3. 「アラジンオフィス・シリーズ」	20
4. 2017年10月に松江研究開発拠点（仮称）を開設予定	20
5. AIを活用したサービスの研究開発も推進	20
6. 中期成長	21
■ 株主還元策	21

■ 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、「リアル」と「Web」の複合提案戦略が強み

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、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トータルシステムソリューションを展開している。

1. 強み・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」（システムソリューション事業）と「Web」（クラウド事業）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。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。

2. 2017 年 7 月期第 2 四半期業績

2017 年 7 月期第 2 四半期累計（8 月 - 1 月）の連結業績は、前年同期比 9.8% 増収、30.1% 営業増益、33.2% 経常増益、13.9% 最終減益だった。親会社株主に帰属する四半期純利益は前期計上の特別利益がはく落して減益だが、主力製品の売上げが順調に推移し、ストック型商材比率の上昇で売上総利益率が改善した。人件費や研究開発費などの増加を吸収して、営業利益と経常利益は大幅増益だった。

3. 2017 年 7 月期通期予想

2017 年 7 月期通期の連結業績予想は、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。システムソリューション事業、クラウド事業とも伸長する。先行投資となる人件費や研究開発費などの増加を考慮して期初計画を据え置いているが、保守的な印象も強い。ストック型商材伸長効果も寄与して通期会社予想に上振れ余地があるだろう。

4. 中期成長に期待

3ヶ年中期経営計画(2017年7月期 - 2019年7月期)では、2019年7月期の計画値として売上高 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成長が期待される。

要約

5. AI を活用したサービスの研究開発を開始

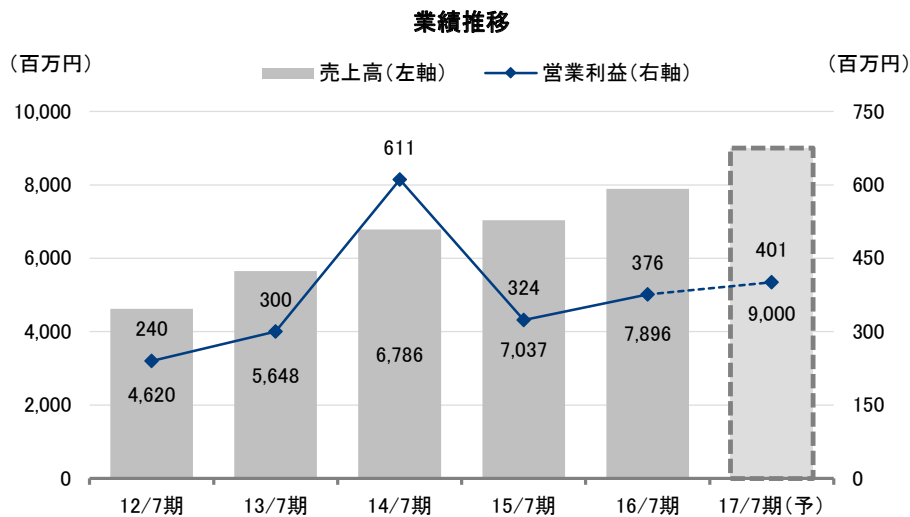
主力の基幹業務パッケージソフトウェア「アラジンオフィス・シリーズ」次世代版は2017年中リリース予定である。また次世代クラウド研究開発用オフィスとして、2017年10月に松江研究開発拠点（仮称、島根県松江市）の開設を予定している。さらに将来における市場競争力向上に向けた取り組みとして、業務システム分野においてAI（人工知能）を活用したデータ分析・業務自動化の研究開発活動を開始する。

6. 利益還元は配当性向 30% を目安

利益還元は配当性向 30% を目安としている。2017年7月期の配当は前期と同額の年間18円予想だが、前期の記念配当を除く普通配当ベースでは増配となる。また配当性向について前期と同一水準以上を目指したいとしているため、配当増額の可能性もありそうだ。

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
- ・ 「リアル」と「Web」の両面で複合提案する「CROSS-OVER シナジー」戦略
- ・ 2017年7月期通期業績は増収増益予想で上振れ余地あり



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

中堅・中小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

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、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、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「リアル」と「Web」の両面から開発・提案するという、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）大阪堂島校・東京校を運営している。

2. 沿革

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。

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、クラウド事業（CROSS 事業と Web ソリューション事業、2017 年 7 月期から旧 Web ソリューション事業を名称変更）を主力として、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。

2016 年 9 月には ISO27001（ISMS）を取得した。また 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、松江研究開発拠点（仮称、島根県松江市）の開設を予定している。

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 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
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	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
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10月 (予定)	次世代クラウド研究開発用オフィスとして松江研究開発拠点（仮称、島根県松江市）を開設予定

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. サービスの概要

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、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、セキュリティ管理、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「リアル」と「Web」の両面から開発・提案するという、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）大阪堂島校・東京校を運営している。

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、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 型で提供するクラウド事業（CROSS 事業と Web ソリューション事業、2017年7月期から旧 Web ソリューション事業を名称変更）としている。

事業別売上高構成比は 2016 年 7 月期がシステムソリューション事業 87.3%、Web ソリューション事業 12.7% で、2017 年 7 月期第 2 四半期累計(8 月 -1 月)はシステムソリューション事業 86.7%、クラウド事業 13.3% となった。ストック商材が多いクラウド事業の売上構成比が上昇基調である。

(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、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。

事業概要

(2) クラウド事業

クラウド事業は、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。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。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もとにした更新・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」と、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。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（アイルキャリアアカレッジ）の運営管理も行っている。

2. 新製品開発、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積極推進している。

2016 年 12 月には、主力の複数ネットショップ一元管理ソフト「CROSS MALL」に、受注処理を自動化する機能を追加して提供開始した。2017 年 3 月には人材派遣会社向けに、派遣スタッフとのスムーズなコミュニケーションを支援するアプリ「CROSS TALK for STAFF」の提供を開始した。人材派遣会社向けスタッフ管理クラウドシステム「CROSS STAFF」と連動したサービスで、人材派遣会社は派遣スタッフへのやり取りがより手軽・確実に行える。

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。

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 <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。

事業概要

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。

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
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
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」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
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 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
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

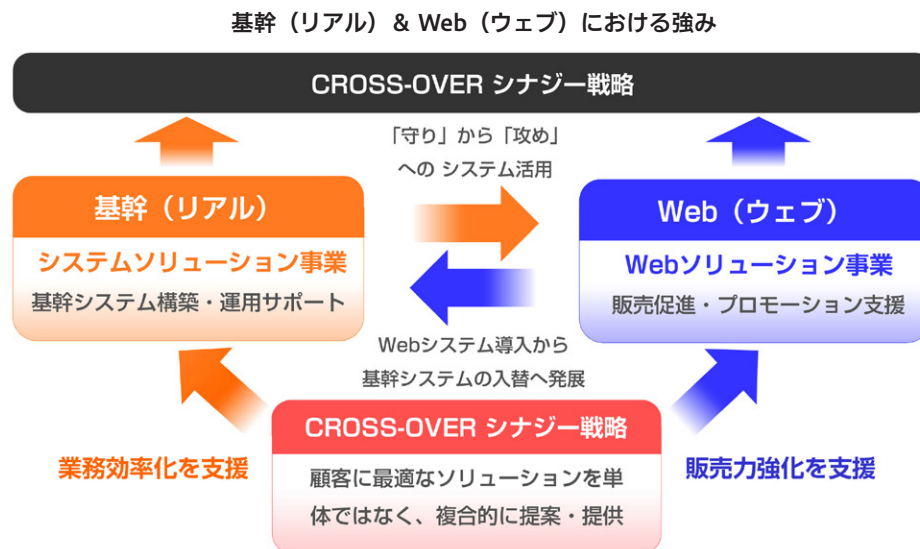
出所：ホームページ、会社リリースよりフィスコ作成

「リアル」と「Web」の「CROSS-OVER シナジー」戦略が特徴

3. 「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」（クラウド事業）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クラウド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。



出所：会社資料より掲載

強みは独立系、中小企業特化、特化業種深耕、「商品生態系」戦略など

4. 業界特化型パッケージや「商品生態系」戦略などに強み

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。

事業概要

(1) 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 2017 年 7 月期第 2 四半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%、同社社員持株会 3.51%、同社役員持株会 1.78%、その他 41.31% である。

(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。

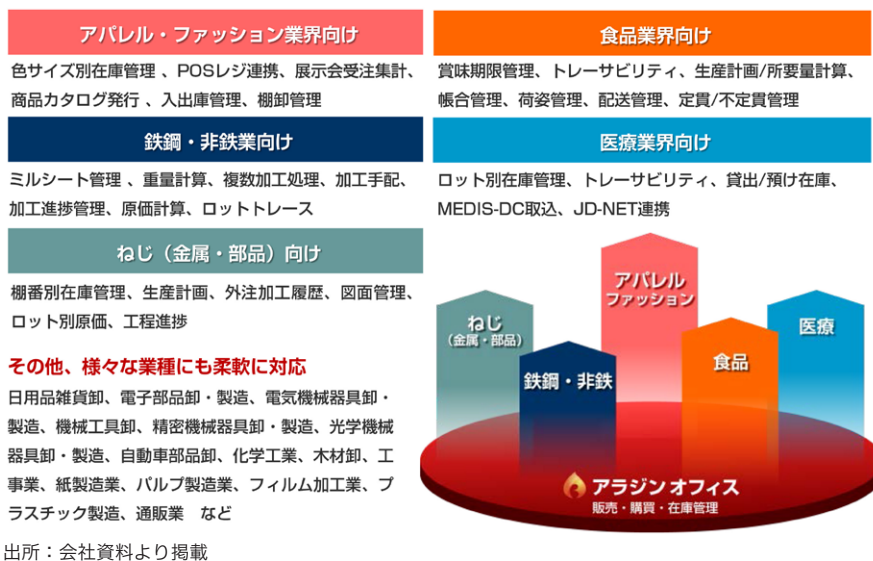
それらの取り組みが評価されて、2011 年には経済産業省「中小企業 IT 経営力大賞 2011」において、特別賞(商務情報政策局長賞)を受賞している。

(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

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 業種と位置付けて、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。

その他の日用品雑貨卸、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



事業概要

(4) 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。その結果、売上高及び売上総利益に占める自社製品・サービス（ソフトウェア・運用・保守・会費等）の比率は約8割と高水準である。

(5) 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。



出所：会社資料より掲載

(6) 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。

事業概要

売上高は6年で2.4倍に成長、 顧客企業数増加してストック型商材比率も上昇

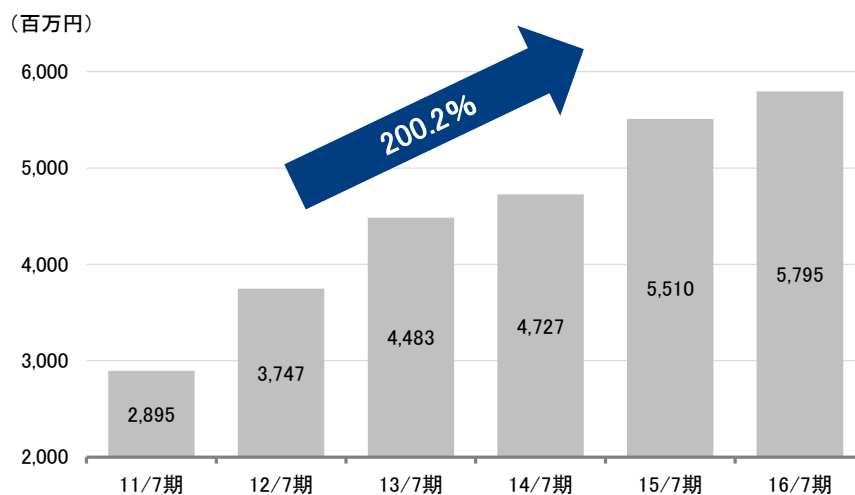
5. 売上高は6年で2.4倍に成長

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(売上高3,272百万円)以降は再び大幅増収基調となった。そして2016年7月期の売上高は7,896百万円で、6年間(2012年7月期から連結決算に移行)で売上高は2.4倍となった。中期3ヶ年計画(ローリング方式で1年ごとに見直し)では、2019年7月期の売上高10,400百万円を計画している。

6. 顧客企業数増加基調でストック型商材比率も上昇基調

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。

システムソリューション事業 受注累計実績の推移

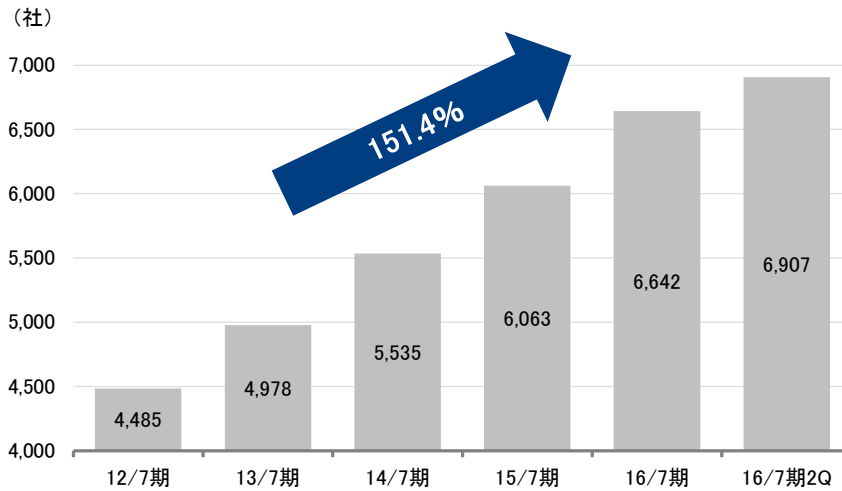


出所：会社資料よりフィスコ作成

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。2012年7月期末時点の4,485社との比較で見れば、5年間で約1.5倍に伸長した。そして2017年7月期第2四半期末(2017年1月末)時点では6,907社に達している。また2017年7月期第2四半期末時点でのユーザーレポート率(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。

事業概要

顧客企業数の推移

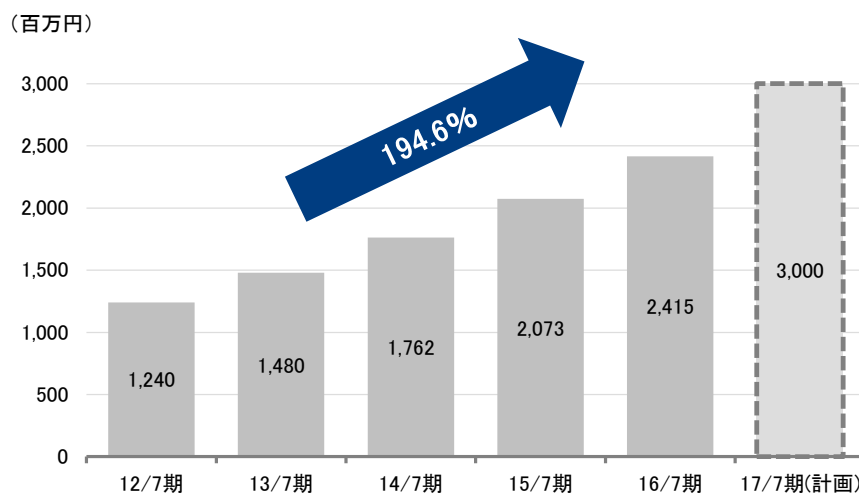


出所：会社資料よりフィスコ作成

ストック型商材の売上高（単体ベース）は、2016年7月期に前期比16.5%増の2,415百万円となった。2012年7月期の1,240百万円との比較で見れば、4年間で約2倍に伸長した。全社売上高に占めるストック型商材比率も上昇している。

また2017年7月期のストック型商材の売上高は前期比24.2%増の3,000百万円を計画としている。クラウド事業の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」等のストック型商材の販売が好調に推移する見込みだ。

ストック型商材の売上高の推移



出所：会社資料よりフィスコ作成

小売業のオムニチャネル戦略でも優位性

7. 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、他社には真似できない優位性を確立していると言えるだろう。

業績動向

2017年7月期第2四半期累計連結業績は増収・営業増益・経常増益

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などで売上総利益率の変動し、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。2016年7月期の売上総利益率は38.0%で前期比1.3ポイント低下したが、これは利益率の低い大型案件の売上計上が影響した。

また同社は7月期決算で、3月期決算企業の期末にあたる第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）に収益が偏重する傾向がある。過去4期（2013年7月期－2016年7月期）の平均構成比で見ると、売上高は上期44.8%、下期55.2%、営業利益は上期29.7%、下期70.3%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、％）

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

業績動向

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：会社資料よりフィスコ作成

2. 2017年7月期第2四半期累計の連結業績概要

2017年3月6日発表した2017年7月期第2四半期累計(8月-1月)の連結業績は、売上高が前年同期比9.8%増の3,980百万円、営業利益が同30.1%増の168百万円、経常利益が同33.2%増の184百万円で、親会社株主に帰属する四半期純利益は同13.9%減の115百万円だった。

親会社株主に帰属する四半期純利益は前期の特別利益に計上した移転補償金80百万円がはく落したため減益だったが、主力製品の売上げが順調に推移して増収となり、ストック型商材比率の上昇で売上総利益率が改善した。先行投資となる人件費や研究開発費などの増加を吸収して、営業利益と経常利益は大幅増益だった。

第2四半期累計業績の推移

(単位：百万円)

	12/7期 2Q累計	13/7期 2Q累計	14/7期 2Q累計	15/7期 2Q累計	16/7期 2Q累計	17/7期 2Q累計
売上高	1,997	2,507	2,895	3,239	3,624	3,980
営業利益	-14	62	158	129	129	168
経常利益	-12	66	165	135	138	184
親会社株主に帰属する 四半期純利益	-15	44	74	74	133	115

出所：会社資料よりフィスコ作成

売上面では、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、受注は好調を維持している。

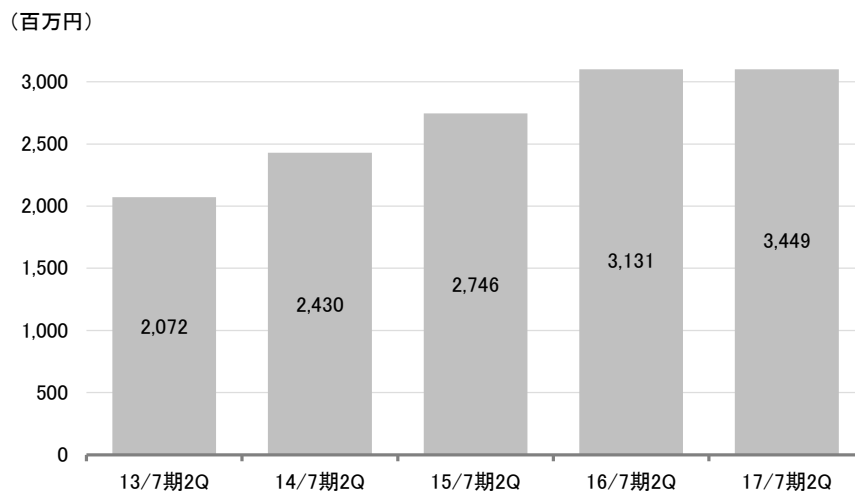
事業別の売上高は、システムソリューション事業が前年同期比10.2%増の3,449百万円、クラウド事業が同7.8%増の530百万円(うちCROSS事業が同27.3%増の284百万円、Webソリューション事業が同8.2%減の246百万円)だった。

システムソリューション事業では、前期伸長した受注残高が当期の売上高伸長に寄与した。

業績動向

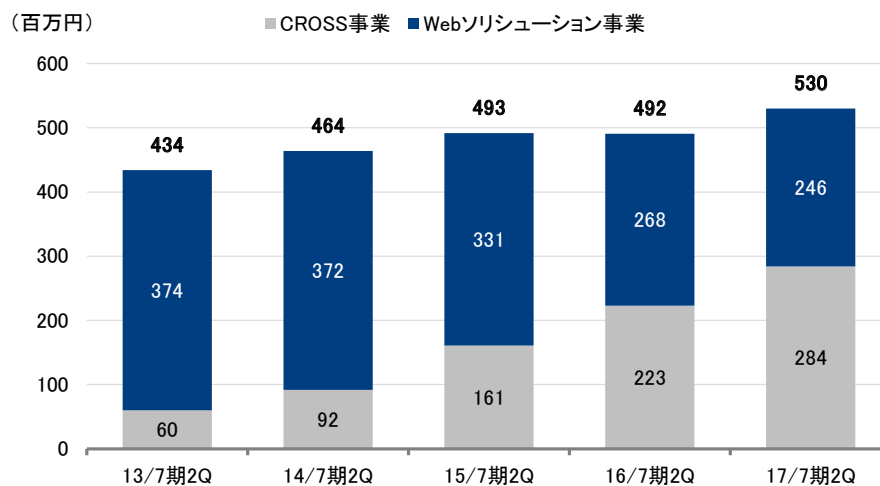
クラウド事業では、利益率の高いストック型商材への経営資源集中を推進し、主要ストック型商材である複数ネットショップ在庫一元管理ソフト「CROSS MALL」及び EC サイト・実店舗ポイント・顧客一元管理ソフト「CROSS POINT」を扱う CROSS 事業が大幅伸長した。クラウド事業におけるストック型商材の売上構成比は 76.4% で、前年同期の 67.6% から 8.8 ポイント上昇した。

売上高推移(システムソリューション事業)



出所：会社資料よりフィスコ作成

売上高推移(クラウド事業)



出所：会社資料よりフィスコ作成

業績動向

売上総利益は前年同期比 11.3% 増加し、売上総利益率は 37.5% で同 0.5 ポイント上昇した。増収効果に加えて、ストック型商材の伸長が寄与した。販管費は同 9.3% 増加したが、販管費率は 33.2% で同 0.2 ポイント低下した。人員強化や製品開発への積極的な投資を継続しているため、先行投資として人件費や研究開発費が増加したが、増収効果で販管費率は低下した。特別利益では前期計上した移転補償金 80 百万円がはく落した。

なお連結子会社ウェブベースの 2017 年 7 月期第 2 四半期累計の業績（グループ間取引を含む）は、売上高が前年同期比 3.8% 減の 268 百万円、営業利益が同 12.1% 減の 56 百万円、経常利益が同 7.5% 減の 59 百万円、四半期純利益が同 9.5% 減の 36 百万円だった。前年同期が好調だった反動で減収減益だったが、案件前倒しも寄与して計画比ではやや上振れたとしている。

経営基盤強化に向けた取り組みで ISO 27001 (ISMS) 認証取得

3. ISMS 認証を取得

経営基盤・営業基盤強化に向けた取り組みとして、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、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「ISO 27001」の認証を取得した。

業容拡大に伴って資産・負債増加傾向だが純資産も順調に積み上げ

4. 財務健全性

2016 年 7 月期末の貸借対照表における資産の増加は主に現預金が増加し、負債の増加は主に成長投資のための長期借入金が増加したものである。また 2017 年 7 月期第 2 四半期末の資産の増加及び負債の増加もおおむね同様である。業容拡大に伴って資産・負債は増加傾向である。

2016 年 7 月期末の自己資本比率は 38.1% で 2015 年 7 月期末の 47.5% に比べて 9.4 ポイント低下した。また 2017 年 7 月期第 2 四半期末の自己資本比率は 37.1% で 2016 年 7 月期末の 38.1% に比べて 1.0 ポイント低下した。ただし親会社株主に帰属する四半期純利益等で、株主資本及び純資産は着実に積み上がっている。財務の健全性が懸念される水準ではなく、特に問題はないだろう。

業績動向

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	16/7 期
売上高	4,620	5,648	6,786	7,037	7,896
売上原価	2,638	3,369	4,014	4,270	4,894
売上総利益	1,982	2,278	2,771	2,766	3,001
売上総利益率 (%)	42.9	40.3	40.8	39.3	38.0
販管費	1,741	1,978	2,159	2,442	2,625
販管費率 (%)	37.7	35.0	31.8	34.7	33.2
営業利益	240	300	611	324	376
営業利益率 (%)	5.2	5.3	9.0	4.6	4.8
営業外収益	9	13	16	27	17
営業外費用	3	2	1	1	2
経常利益	246	311	626	350	392
経常利益率 (%)	5.3	5.5	9.2	5.0	5.0
特別利益	-	0	-	-	80
特別損失	2	0	3	78	0
税金等調整前当期純利益	244	310	622	271	472
法人税等合計	118	105	270	143	224
親会社株主に帰属する当期純利益	126	205	352	128	247
親会社株主に帰属する当期純利益率 (%)	2.7	3.6	5.2	1.8	3.1
包括利益	125	221	352	156	142
資産合計	2,351	2,764	3,494	3,887	4,981
(流動資産)	1,686	2,113	2,615	2,780	3,485
(固定資産)	665	651	878	1,107	1,495
負債合計	1,191	1,381	1,693	2,040	3,083
(流動負債)	842	1,025	1,213	1,492	1,593
(固定負債)	348	356	479	548	1,490
純資産合計	1,160	1,382	1,801	1,847	1,897
(株主資本)	1,165	1,348	1,844	1,863	2,018
資本金	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(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
自己資本当期純利益率 (%)	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	279	353	541	261	519
投資活動によるキャッシュ・フロー	-313	-85	-319	-425	-601
財務活動によるキャッシュ・フロー	111	-79	55	-128	627
現金及び現金同等物の期末残高	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及び 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：会社資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2017年7月期は増収増益予想、主力製品が伸長、上振れ余地もあり

2017年7月期通期の連結業績予想については、期初公表値（2016年9月6日公表）を据え置いて、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。

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、クラウド事業とも伸長する。

ストック型商材の売上高（単体ベース）については前期比24.2%増の3,000百万円の計画としている。クラウド事業の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」等のストック型商材の販売が好調に推移する見込みだ。

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が、増収効果やストック型商材伸長効果で吸収して増益予想である。なお通期会社予想に対する第2四半期累計の進捗率は、売上高が44.2%、営業利益が42.1%、経常利益が43.0%、親会社株主に帰属する当期純利益が42.3%である。

低水準のように見えるが、売上計上時期の関係で上期（8月－1月）よりも下期（2月－7月）の構成比が高い傾向があり、過去4期（2013年7月期－2016年7月期）の平均構成比が、売上高は上期44.8%・下期55.2%、営業利益は上期29.7%・下期70.3%だったことを考慮すると、2017年7月期第2四半期累計の利益進捗率は高水準と言えるだろう。

先行投資となる人件費や研究開発費などの増加を考慮して会社予想の期初計画を据え置いているが、保守的な印象も強い。ストック型商材伸長効果も寄与して通期会社予想に上振れ余地があるだろう。

通期業績の推移

(単位：百万円)

	12/7期	13/7期	14/7期	15/7期	16/7期	17/7期予想
売上高	4,620	5,648	6,786	7,037	7,896	9,000
営業利益	240	300	611	324	376	401
経常利益	246	311	626	350	392	428
親会社株主に帰属する 当期純利益	126	205	352	128	247	272
EPS (円)	22.20	36.17	60.28	20.49	39.57	43.45
配当 (円)	4.00	5.00	15.00	15.00	18.00	18.00
BPS (円)	202.17	237.03	288.55	295.22	303.08	-

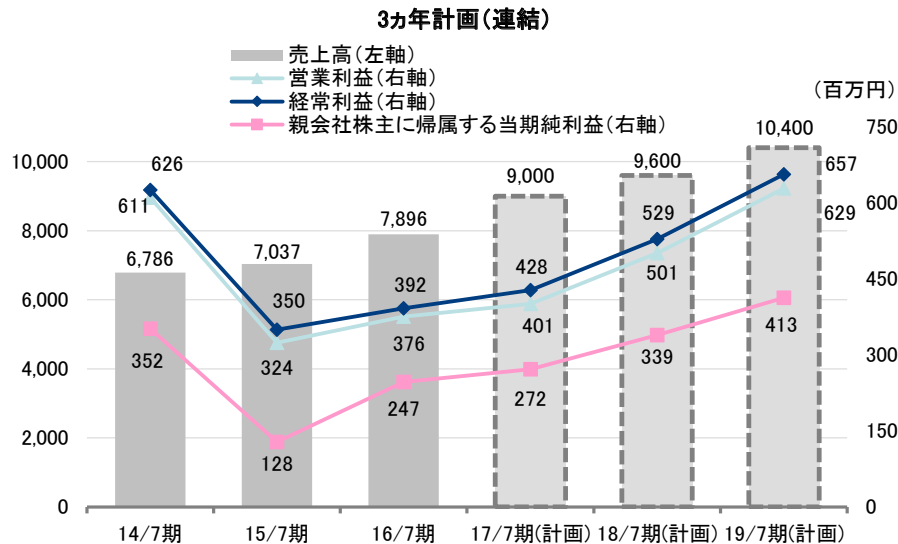
出所：会社資料よりフィスコ作成

■ 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

1. 3ヶ年中期経営計画

2016年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月期の計画値として売上高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。



出所：会社資料よりフィスコ作成

2. 高付加価値ソリューション提供などに取り組む

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

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

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

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。

AI を活用したサービスの研究開発も推進

3. 「アラジンオフィス・シリーズ」

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」は、2017 年中に次世代版のリリースを予定している。クラウド型サービスへの移行や、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。

4. 2017 年 10 月に松江研究開発拠点（仮称）を開設予定

クラウド事業部門においては、次世代クラウド研究開発用オフィスとして 2017 年 10 月に松江研究開発拠点（仮称、島根県松江市）の開設を予定している。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。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としている。また本研究開発拠点の開設を通じて、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としている。

5. AI を活用したサービスの研究開発も推進

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開始する。「商品生態系」をコンセプトとして基幹業務及びクラウドサービスで培ったノウハウをもとにして、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としている。

規模拡大と利益率向上で中期成長に期待

6. 中期成長

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、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。また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・リリース、営業面でのストック型商材の拡販に取り組む。規模拡大と利益率向上で中期成長が期待される。

■ 株主還元策

配当性向 30% を目安にし、安定配当を目指す

利益還元については、配当性向 30% を目安にし、安定配当を指標としている。この基本方針に基づいて 2017 年 7 月期の配当予想は年間 18 円（期末一括）としている。予想配当性向は 41.4% である。年間合計では 2016 年 7 月期の年間 18 円と同額の形だが、2016 年 7 月期の年間 18 円には創立 25 周年記念配当 3 円が含まれていたため、普通配当ベースでは 3 円増配となる。また 2017 年 7 月期の配当性向についても、2016 年 7 月期（配当性向 45.5%）と同一水準以上を目指したいとしている。配当予想増額の可能性もありそうだ。

重要事項（ディスクレーマー）

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