

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 >>>](#)

2020 年 10 月 15 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. 事業概要 | 01 |
| 2. 2020年7月期の業績概要 | 01 |
| 3. 2021年7月期の業績見通し | 02 |
| 4. 中期経営計画 | 02 |
| ■ 会社概要 | 03 |
| 1. 会社概要 | 03 |
| 2. 沿革 | 04 |
| ■ 事業概要 | 05 |
| 1. サービス概要 | 05 |
| 2. 主要製品 | 07 |
| 3. CROSS-OVER シナジー戦略 | 08 |
| 4. 特徴・強み | 08 |
| 5. 売上成長と利益拡大に向けた施策 | 11 |
| 6. 方針の転換 | 12 |
| 7. リスク要因・収益特性と対策 | 13 |
| ■ 業績動向 | 14 |
| 1. 2020年7月期の業績概要 | 14 |
| 2. 事業別動向 | 15 |
| 3. 財務状況と経営指標 | 17 |
| ■ 今後の見通し | 18 |
| 1. 2021年7月期の業績見通し | 18 |
| 2. 重点施策 | 19 |
| ■ 中期成長戦略 | 19 |
| 1. 新3ヶ年中期経営計画 | 19 |
| 2. 成長戦略 | 19 |
| 3. DX支援のリーディングカンパニーを目指す | 20 |
| 4. トレンドとして中期成長基調に変化なし | 21 |
| ■ 株主還元策 | 21 |
| ■ 情報セキュリティ対策 | 22 |

■ 要約

2020年7月期は大幅増収増益、DX支援のリーディングカンパニーを目指す中期成長基調に変化なし

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、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。さらに中期戦略として、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。

※「ITの浸透が、人々の生活をあらゆる面でより良い方向に変化させる」という概念であり、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り変革し、新たな価値を創造すること。

1. 事業概要

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）」からなる。特徴・強みとしては、1) 高い販売・在庫管理ノウハウ、2) 中堅・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) 社員の約7割が技術職の体制、8) 小売業へのオムニチャネル戦略、9) 個別カスタマイズ対応力、などが挙げられる。リアルとWebの両面から複合提案できる強みの結果、攻めのかも守りのかも強く、顧客企業数は増加基調である。

同社は利益重視戦略へ方針転換しており、開発・カスタマイズ時の品質管理強化や生産性向上、ストック型商材の売上拡大などを重点施策として推進している。この結果、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、2020年7月期には過去最高の44.7%まで上昇した。

2. 2020年7月期の業績概要

2020年7月期の連結業績は、売上高が前期比20.5%増の12,679百万円、営業利益が同78.8%増の1,700百万円、経常利益が同76.3%増の1,715百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同91.5%増の1,189百万円となった。上方修正した計画値をさらに上回る大幅増収増益で、売上高、各利益とも過去最高を更新した。企業のDXニーズの増加を背景に、ストック型商材が順調に拡大した。また、システムソリューション事業においては、消費税率引き上げ・軽減税率導入及びWindows7サポート終了に伴う特需という一時的要因も寄与した。利益面では、増収効果に加えてストック型商材の拡大、営業・開発SE一体体制による案件精度の向上、品質・生産性向上などの効果が寄与した。

3. 2021年7月期の業績見通し

2021年7月期の連結業績予想については、売上高が前期比2.6%減の12,350百万円、営業利益が同29.4%減の1,200百万円、経常利益が同28.5%減の1,226百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同34.0%減の784百万円を見込んでいる。前期の特需の反動を主因に、減収減益予想としている。企業のDXニーズの高まりを背景に、特需を除いたベースでの売上成長に変化はないが、特需反動で一時的にイレギュラーな形となるため、2022年7月期に向けた受注の仕込み期間としているようだ。また費用面では、下期に人員増(2021年春新卒採用)による人件費の増加、契約更新に伴う本社家賃の増加などを見込んでいる。ただし、新型コロナウイルス感染症拡大の状況によっては出張費や交際費が減少するため、利益に関しては多少上振れ余地があると弊社では見ている。

4. 中期経営計画

同社は、新型コロナウイルス感染症拡大で不確実性が増していることから、新3ヶ年中期経営計画(2021年7月期～2023年7月期、1年ごとに更新するローリング方式)の目標値公表を延期している。しかしながら中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。

これに加え同社は、DX支援のリーディングカンパニーを目指している。市場環境は良好で顧客数は増加基調であること、品質・生産性向上の効果やストック型商材の拡大で利益率も上昇基調であることから、DX支援のリーディングカンパニーを目指す中期成長基調に変化はないと弊社では見ている。

Key Points

- ・リアルとWebの両面から複合提案するCROSS-OVERシナジー戦略でトータルシステムソリューションを展開
- ・2021年7月期は特需反動で一時的に減収減益予想だが上振れ余地あり
- ・DX支援のリーディングカンパニーを目指す中期成長基調に変化なし

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

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。また個人・企業向け研修を行う教育機関として、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。

2020年7月期末の資本金は354百万円、発行済株式数(2019年11月1日付で株式2分割)は25,042,528株(自己株式5,094株含む)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島根県松江市に開設した「アイル松江ラボ」である。また、2011年8月より(株)ウェブベースが連結子会社となっている。

会社概要

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「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）」を事業区分として、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月に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し、同年11月にWeb事業へ本格参入した。2004年10月に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月にWebドクター事業を開始した。

2007年6月に大阪証券取引所ヘラクレス市場へ新規上場（その後、2010年10月の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月には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部へ指定替えとなった。

2009年3月にはクラウド型の複数ECサイト一元管理サービス「CROSS MALL」をリリースし、2013年4月には実店舗とECの顧客・ポイント一元管理ソフト「CROSS POINT」をリリースした。2017年6月にはシビラ（株）に出資して資本業務提携を結び、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。なお、2016年9月にISO27001（ISMS）認証を取得している。

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「@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 |
| 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%を取得して子会社化 |
| 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 |

会社概要

| 年月 | 主要項目 |
|----------|---|
| 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社の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 |
| 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 |
| 2019年11月 | 求人・求職情報サイト「@ばる」サービス終了 |
| 2020年 3月 | 経産省近畿経済産業局「関西おもしろ企業事例集～企業訪問から見える新たな兆：KIZASHI～」で紹介 |
| 2020年 7月 | 提供サービスが経済産業省「IT 導入補助金 2020」の対象ツールに認定 |

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

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

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）からなる。2020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88%、Web ソリューション事業が12%（CROSS 事業8%、その他 Web 事業4%）となっている。主力の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の CROSS 事業ともに拡大基調である。

アイル | 2020年10月15日(木)
 3854 東証1部 | <https://www.ill.co.jp/ir/>

事業概要

事業内容

| システムソリューション事業 | Webソリューション事業 |
|--|--|
| SI × コンサルティング | クラウドサービス × コンサルティング |
| 業務効率化と経営管理支援 | 売上・利益拡大に直結する業務支援 |
| Aladdin Office イニシャル 基幹業務管理システム ストック | CROSS MALL ストック 複数ネットショップ管理システム |
| Aladdin Shop イニシャル 店舗管理システム ストック | CROSS POINT ストック オムニチャネル・スマホアプリ |
| Aladdin EC イニシャル BtoB EC・Web受発注システム ストック | CROSS STAFF ストック 人材サービス企業向けスタッフ管理システム |

出所：決算概要より掲載

事業別売上高の推移

(単位：百万円)

| | 16/7期 | 17/7期 | 18/7期 | 19/7期 | 20/7期 |
|---------------|-------|-------|-------|--------|--------|
| システムソリューション事業 | 6,890 | 7,496 | 8,111 | 9,094 | 11,111 |
| Webソリューション事業 | 1,005 | 1,124 | 1,301 | 1,427 | 1,568 |
| (CROSS事業) | 476 | 611 | 749 | 894 | 1,040 |
| (その他Web事業) | 529 | 513 | 551 | 533 | 527 |
| 合計 | 7,896 | 8,621 | 9,412 | 10,522 | 12,679 |

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、5,000社以上の導入実績を誇る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、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」や、Web化に対応したBtoB EC・Web受発注システム「アラジン EC」を展開している。

顧客企業の属する業種・業態に適合したシステム開発と柔軟なカスタマイズを行うことにより、商品力強化や競合他社との差別化を図っていることが特徴である。各業種別に特化した製品バリエーションの充実を図るとともに、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。

業種別では、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ことをはじめ、複数の組合の賛助会員として認められ、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)の運営も行っている。

事業概要

(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」を主力としている。

その他 Web 事業としては、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・求職情報サイト「@ばる」サービスを 2019 年 11 月末に終了しているが、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。「CROSS STAFF」は、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である。ストック型サービスのため利益率が高いことが特徴である。

2. 主要製品

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」、店舗管理システム「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。

事業概要

(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のオムニチャン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、オムニチャン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BRANSHES(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. 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。

ビジネスモデル・CROSS-OVERシナジー



出所：決算概要より掲載

4. 特徴・強み

同社の特徴・強みとしては、(1) 高い販売・在庫管理ノウハウ、(2) 中堅・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) 社員の約7割が技術職の体制、(8) 小売業へのオムニチャンネル戦略、(9) 個別カスタマイズ対応力、などが挙げられる。

事業概要

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、コンサルタント、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 割強となっている。

(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) 社員の約 7 割が技術職の体制

2020 年 7 月期末時点の社員構成は、技術職 75%、営業 15%、スタッフ 10% である。社員の約 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 1 人 3 役（業界・業務ノウハウ、基幹システム、Web）をこなす人材育成と技術力強化を促進する組織構成を目指して、技術部門の人員強化を継続する。一方で、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。

(8) 小売業へ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。

(9) 個別カスタマイズ対応力

中堅・中小企業は、業種ごともしくは個別企業ごとに業務運営方法が異なるため、多様なニーズに対応するソフトの個別カスタマイズ対応を基本戦略としている。ソフト開発市場における近年の動向として、ソフトの個別カスタマイズに対応できる企業が減少傾向となっているため、受注競合が減少して利益率の向上につながっている。

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、攻めの力も守りの力も強く、顧客企業数は増加基調である。また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。

事業概要

5. 売上成長と利益拡大に向けた施策

売上成長と利益拡大に向けた施策として、既存製品のバージョンアップ、様々な分野のビジネスパートナーとのサービス連携などの戦略を推進している。

成長と利益拡大に向けた打ち手



出所：決算概要より掲載

既存製品のバージョンアップとしては、2020年1月に「アラジンオフィス」に生産管理オプションを追加した。これにより、製造業の顧客は自社に必要な生産管理機能を効率的にシステム化できるようになる。また従来はカスタマイズで対応していた機能をオプションとして提供することで、同社にとってはSE工数削減と品質確保で粗利改善のメリットがある。

ビジネスパートナーとのサービス連携としては、「アラジンオフィス」がラクス<3923>のWeb帳票発行システム「楽楽明細」と帳票データ連携(2019年11月)、「アラジンEC」がSBペイメントサービス(株)の決済サービスと連携(2019年11月)、さらにオービックビジネスコンサルタント(OBC)<4733>の「奉行クラウド」と連携(2020年8月)している。

「CROSS MALL」は、Amazon<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(2019年6月)、ロコンド<3558>の「LOCONDO.jp」、ストライプデパートメント(株)の「smarby」、ゼンマーケット(株)の「ZenPlus」、Qoo10 PTE.LTD(シンガポール)の「Qoo10.com」との在庫連携(全て2019年9月)、Zホールディングス<4689>のECモール「PayPayモール」と受注・在庫・商品連携(2019年11月)、(株)フューチャーショップの「futureshop」のCMS機能に対応(2020年3月)、BASE<4477>の「BASE」と連携(2020年6月)、(株)ブレインウェブの「はびろジ」と連携(2020年7月)している。

事業概要

また2020年7月には、提供するITサービスが経済産業省「IT導入補助金2020」に認定された。

一方で、法改正に伴う人材派遣市場の縮小を見込み、求人・求職情報サイト「@ばる」のサービスを2019年11月に終了させた。

6. 方針の転換

同社は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、ストック型商材の売上拡大などを重点施策として推進している。この結果、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、2020年7月期には過去最高の44.7%まで上昇した。

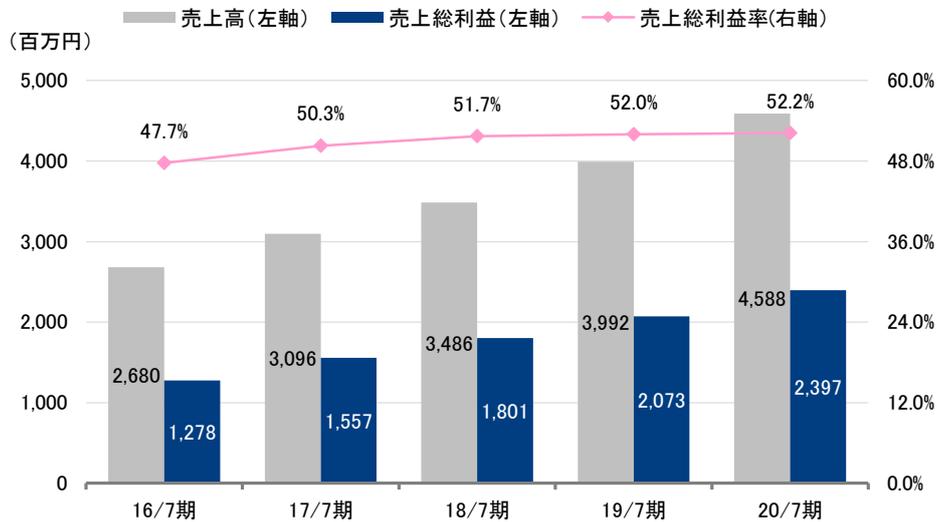
開発・カスタマイズ時の品質管理強化や生産性向上としては、受注段階で営業と開発が連携を強化することでカスタマイズ工数を削減することや、トラブル未然防止に取り組むなど、総合的な品質・生産性向上策と売上総利益率上昇策を推進している。2020年7月期からは、組織変更によって営業とサポートを一体化（システム営業、システムサポート）し、連携を一段と強化している。また個別カスタマイズ対応を基本戦略とする一方で、カスタマイズの必要がない受注の拡大、品質・生産性向上によるリードタイム短縮などにより、更なる売上総利益率の上昇を推進する方針だ。

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「CROSS MALL」及び「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。

2020年7月期のストック型商材の売上高は前期比15%増の4,588百万円、売上総利益は同16%増の2,397百万円、売上総利益率は同0.2ポイント上昇して52.2%となった。2020年7月期は特需の影響でストック型商材の構成比が一時的に低下したものの、売上高は拡大基調であり、全社ベースの利益率向上に寄与する流れに変化はない。同社は、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ったことから、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。

事業概要

ストック型商材の業績推移



出所：決算概要よりフィスコ作成

7. 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、顧客に適合した柔軟なカスタマイズによって競合他社との差別化を図っていることが特徴のため、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、既述のとおり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。

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。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んでおり、徐々に平準化が進展する見込みだ。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・軽減税率導入、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、上期偏重となった。なお、販管費については、社員の入社やインセンティブなどの関係で第4四半期に増加する傾向がある。

なお、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。

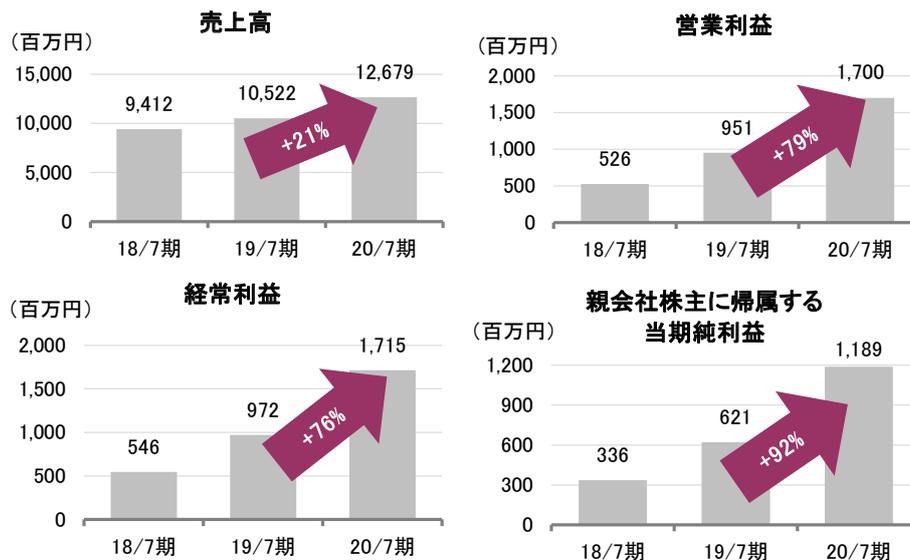
■ 業績動向

2020年7月期は特需も寄与して大幅増収増益

1. 2020年7月期の業績概要

2020年7月期の連結業績は、売上高が前期比20.5%増の12,679百万円、営業利益が同78.8%増の1,700百万円、経常利益が同76.3%増の1,715百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同91.5%増の1,189百万円となった。2019年12月6日に発表した上方修正（売上高12,342百万円、営業利益1,519百万円、経常利益1,536百万円、親会社株主に帰属する当期純利益1,008百万円）をさらに上回る大幅増収増益で、売上高、各利益とも過去最高を更新した。

2020年7月期ハイライト



出所：決算概要よりフィスコ作成

売上面ではシステムソリューション事業が前期比22%増、Webソリューション事業が同10%増と、いずれも伸長した。顧客のDXニーズの増加を背景に、ストック型素材が順調に拡大した。また、システムソリューション事業においては、2019年10月の消費税率引き上げ・軽減税率導入、2020年1月のWindows7サポート終了に伴う特需という一時的要因も寄与した。

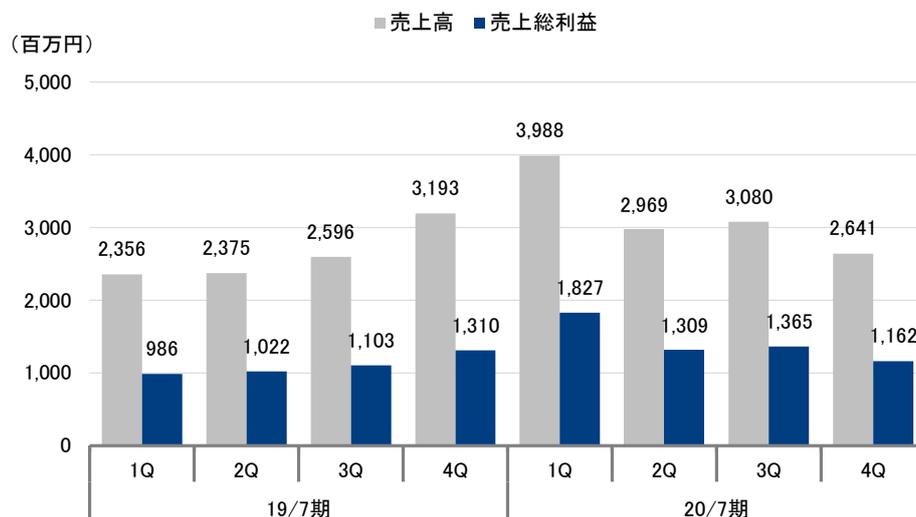
新型コロナウイルス感染症拡大の影響は全体として軽微だった。システムソリューション事業においては、緊急事態宣言が発令された4月～5月に対面営業を自粛したものの、6月以降は通常営業体制に戻り、引き合いも増加傾向である。なお、CROSS事業は商談開拓から契約までをWebで完結している。

業績動向

利益面では、増収効果に加えてストック型商材の拡大、営業・開発SE一体体制による案件精度の向上、品質・生産性向上などの効果が寄与した。売上総利益は前年同期比28.1%増の5,664百万円、売上総利益率は同2.7ポイント上昇して44.7%となった。販管費は同14.2%増の3,964百万円、販管費率は同1.7ポイント低下して31.3%となった。人員増やインセンティブ増額に伴って人件費が増加、販促施策強化に伴って広告宣伝費も増加したものの、これらを売上総利益の増加で吸収したことで、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益はいずれも大幅増益となった。

なお四半期別に見ると、特需の影響により、2020年7月期第1四半期の業績が大幅増収増益となったものの、第4四半期は前年同期から特需が始まった反動により、売上高は前年同期比17%減、売上総利益は同11%減となった。

業績推移(四半期)



出所：決算概要よりフィスコ作成

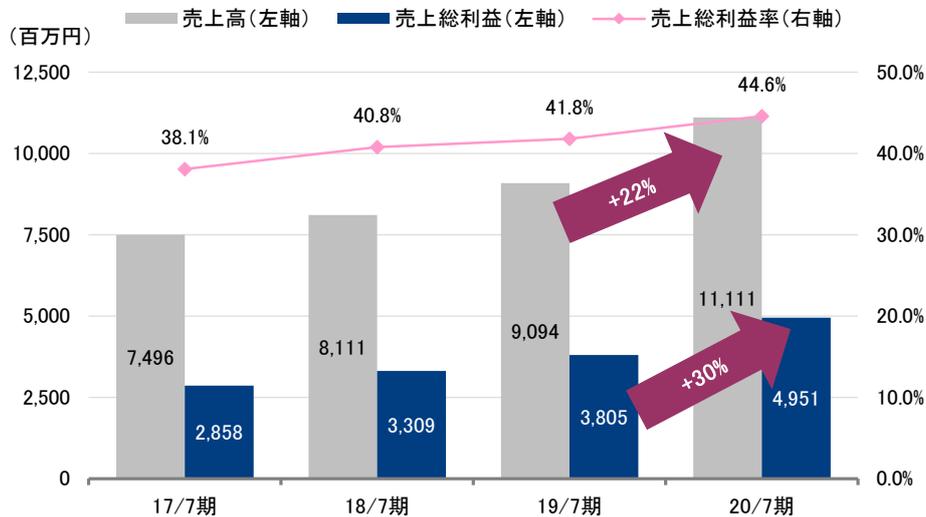
2. 事業別動向

(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の売上高は前期比22%増の11,111百万円、売上総利益は同30%増の4,951百万円となった。売上面では、顧客のDXニーズが増加したことに加えて、消費税率引き上げ・軽減税率導入やWindows7サポート終了に伴う特需がけん引した。利益面では、増収効果に加えてストック売上積み上げによる利益体質強化、営業・開発SE一体体制による案件精度の向上、生産管理オプション機能の追加等によるカスタマイズ工数の減少などが寄与した。売上総利益率は同2.8ポイント上昇して44.6%となった。利益重視の施策が奏功して上昇基調であると言える。

業績動向

システムソリューション事業の業績推移

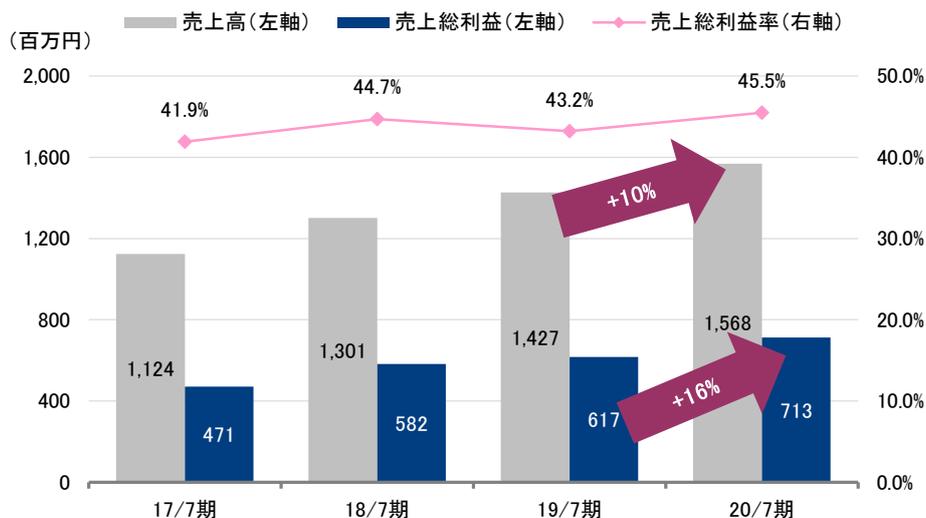


出所：決算概要よりフィスコ作成

(2) Webソリューション事業

Webソリューション事業の売上高は前期比10%増の1,568百万円(CROSS事業は同16%増の1,040百万円、その他Web事業は同1%減の527百万円)、売上総利益は同16%増の713百万円(CROSS事業は同23%増の569百万円、その他Web事業は同6%減の143百万円)となった。売上面では、「CROSS MALL」及び「CROSS POINT」とともに伸長し、「@ぼる」サービス事業撤退に伴う減収分をカバーして2ケタ成長を維持した。なお、CROSS事業の売上総利益率は同2.7ポイント上昇して54.7%となり、Webソリューション事業の売上総利益率は45.5%となった。

Webソリューション事業の業績推移



出所：決算概要よりフィスコ作成

業績動向

3. 財務状況と経営指標

財務面で見ると、2020年7月期末の資産合計は前期末比938百万円増の7,585百万円、負債合計は同76百万円増の3,871百万円となった。資産では現金及び預金が増加した。負債では借入金が増加した。純資産合計は利益剰余金の積み上げで同862百万円増の3,713百万円、自己資本比率は同6.1ポイント上昇して49.0%となった。これらの結果から、財務の健全性は良好と言えるだろう。

主要経営指標

(単位：百万円)

| | 16/7期 | 17/7期 | 18/7期 | 19/7期 | 20/7期 |
|--------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| 売上高 | 7,896 | 8,621 | 9,412 | 10,522 | 12,679 |
| 売上原価 | 4,894 | 5,291 | 5,519 | 6,099 | 7,014 |
| 売上総利益 | 3,001 | 3,329 | 3,892 | 4,422 | 5,664 |
| 売上総利益率 | 38.0% | 38.6% | 41.4% | 42.0% | 44.7% |
| 販管費 | 2,625 | 2,897 | 3,366 | 3,471 | 3,964 |
| 販管費率 | 33.2% | 33.6% | 35.8% | 33.0% | 31.3% |
| 営業利益 | 376 | 432 | 526 | 951 | 1,700 |
| 営業利益率 | 4.8% | 5.0% | 5.6% | 9.0% | 13.4% |
| 営業外収益 | 17 | 28 | 24 | 25 | 23 |
| 営業外費用 | 2 | 4 | 4 | 3 | 8 |
| 経常利益 | 392 | 455 | 546 | 972 | 1,715 |
| 経常利益率 | 5.0% | 5.3% | 5.8% | 9.2% | 13.5% |
| 特別利益 | 80 | - | - | 2 | - |
| 特別損失 | 0 | 0 | 0 | 0 | 2 |
| 税金等調整前当期純利益 | 472 | 455 | 545 | 975 | 1,713 |
| 法人税等合計 | 224 | 155 | 208 | 354 | 523 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 247 | 299 | 336 | 621 | 1,189 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益率 | 3.1% | 3.5% | 3.6% | 5.9% | 9.4% |
| 包括利益 | 142 | 370 | 355 | 654 | 1,175 |
| 資産合計 | 4,981 | 5,565 | 5,719 | 6,646 | 7,585 |
| (流動資産) | 3,485 | 4,076 | 3,936 | 4,409 | 4,993 |
| (固定資産) | 1,495 | 1,488 | 1,783 | 2,236 | 2,591 |
| 負債合計 | 3,083 | 3,410 | 3,321 | 3,794 | 3,871 |
| (流動負債) | 1,593 | 1,798 | 1,781 | 2,335 | 2,366 |
| (固定負債) | 1,490 | 1,611 | 1,539 | 1,459 | 1,505 |
| 純資産合計 | 1,897 | 2,155 | 2,397 | 2,851 | 3,713 |
| (株主資本) | 2,018 | 2,205 | 2,429 | 2,850 | 3,727 |
| 資本金 | 354 | 354 | 354 | 354 | 354 |
| 自己株式除く期末発行済株式総数(株) | 25,046,856 | 25,046,856 | 25,042,576 | 25,042,528 | 25,037,434 |
| 1株当たり当期純利益(円) | 9.89 | 11.98 | 13.45 | 24.81 | 47.55 |
| 1株当たり純資産額(円) | 75.77 | 86.06 | 95.74 | 113.87 | 148.33 |
| 1株当たり配当額(円) | 4.50 | 4.50 | 5.00 | 8.00 | 15.00 |
| 自己資本比率 | 38.1% | 38.7% | 41.9% | 42.9% | 49.0% |
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 519 | 920 | 217 | 1,006 | 2,088 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | -601 | -287 | -451 | -600 | -587 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | 627 | -21 | -332 | -420 | -663 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 1,326 | 1,938 | 1,371 | 1,356 | 2,194 |

注：1株当たり数値は2018年8月1日付株式2分割及び2019年11月1日付株式2分割を遡及修正後のもの
 出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2021年7月期は特需反動で一時的に減収減益予想だが上振れ余地あり

1. 2021年7月期の業績見通し

2021年7月期の連結業績予想については、売上高が前期比2.6%減の12,350百万円、営業利益が同29.4%減の1,200百万円、経常利益が同28.5%減の1,226百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同34.0%減の784百万円を見込んでいる。また、2021年7月期第2四半期累計の連結業績予想については、売上高が前年同期比7.1%減の6,467百万円、営業利益が同35.4%減の792百万円、経常利益が同34.9%減の802百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同35.7%減の521百万円を見込んでいる。

2021年7月期業績予想

(単位：百万円)

| | 20/7期 | | 21/7期(予) | | | |
|-----------------|-------|--------|----------|--------|--------|--------|
| | 2Q累計 | 通期 | 2Q累計 | 増減率 | 通期 | 増減率 |
| 売上高 | 6,957 | 12,679 | 6,467 | -7.1% | 12,350 | -2.6% |
| 営業利益 | 1,226 | 1,700 | 792 | -35.4% | 1,200 | -29.4% |
| 経常利益 | 1,232 | 1,715 | 802 | -34.9% | 1,226 | -28.5% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 809 | 1,189 | 521 | -35.7% | 784 | -34.0% |
| 1株当たり当期純利益(円) | 32.37 | 47.55 | 20.81 | - | 31.35 | - |

出所：決算短信よりフィスコ作成

前期の消費税率引き上げ・軽減税率導入やWindows7サポート終了に伴う特需の反動を主因に、第2四半期累計、通期とも減収減益予想としている。顧客のDXニーズの増加を背景に、特需を除いたベースでの売上成長に変化はないが、新型コロナウイルス感染症拡大による緊急事態宣言発令により、4月～5月は対面営業を自粛したことで一時的に受注が遅れたことも考慮し、2022年7月期に向けた受注の仕込み期間としているようだ。また費用面では、下期に人員増(2021年春新卒採用)による人件費の増加、契約更新に伴う本社家賃の増加などを見込んでいる。

ただ、新型コロナウイルス感染症拡大の影響は限定的で、6月以降は対面営業を再開し、引き合いも順調のようだ。また、四半期別に見ると、第4四半期には売上高が前年同期比でプラス転換することも予想される。新型コロナウイルス感染症拡大の状況次第では、見込んでいた出張費や交際費が削減されるため、利益の上振れも想定される。

2. 重点施策

新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、今後は業務標準化・合理化に向けた DX ニーズが増加し、補助金を活用した IT 投資も活発化すると予想されるため、Web を活用した新規顧客発掘、ウェビナー開催による新たなチャネルでの顧客開拓、脱 Fax 化に対応した BtoB EC・Web 受発注システム「アラジン EC」の拡販、複数 EC サイト一元管理ソフト「CROSS MALL」の拡販、パッケージソフトの機能強化、カスタマイズ部品のテンプレート化による SE 生産性改善などを推進する方針だ。

また同社は、自社内におけるテレワークを年内まで継続して実施（出社率 3 割を継続）する。これにより Web 打ち合わせを標準化し、移動時間短縮などの効果につなげる考えだ。

なお、同社は社会貢献活動の一環として、2019 年 12 月 22 日に開催された「MOVE FES. 2019」に協賛している。これは、指定難病である ALS（筋萎縮性側索硬化症）についての啓発活動を行う（一社）WITH ALS によるイベントである。今後も CSR（企業の社会的責任）を積極推進する方針だ。

■ 中期成長戦略

DX 支援のリーディングカンパニーを目指す中期成長基調に変化なし

1. 新 3 ヶ年中期経営計画

同社は、新型コロナウイルス感染症拡大で不確実性が増していることから、新 3 ヶ年中期経営計画（2021 年 7 月期～2023 年 7 月期、1 年ごとに更新するローリング方式）の目標値については公表を延期した。今後の新型コロナウイルス感染症拡大の影響を踏まえ、必要な検討を行い、業績予想の算定が可能となった時点で公表するとしている。なお 2019 年 9 月 6 日公表時の 2022 年 7 月期目標値は、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 百万円を掲げていた。

2. 成長戦略

新目標値の公表は延期したものの、中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・ノウハウを生かして、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

同社は、DX 支援のリーディングカンパニーを目指すことに加え、ブロックチェーン技術や AI 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としている。

(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 月にシビラに出資し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」

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 月から本格稼働を開始した。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、より効率的に高品質で行う。

(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。

4. トレンドとして中期成長基調に変化なし

市場環境は良好であり、顧客数は増加基調である。また品質・生産性向上の効果やストック型商材の拡大により利益率も上昇基調である。2021年7月期は特需の反動という一時的要因で減収減益予想だが、DX支援のリーディングカンパニーを目指す中期成長基調に変化はないと弊社では見ている。

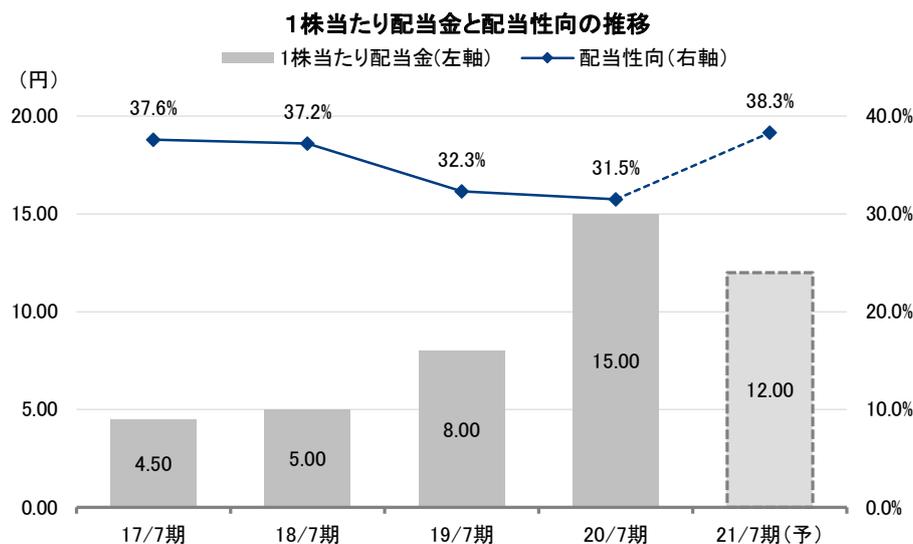
■ 株主還元策

配当性向 30% 台を目標かつ安定配当を指標とする

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% 台を目標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、2020年7月期の配当は年間 15.00 円（第2四半期末 7.00 円、期末 8.00 円）とした。2019年11月1日付株式2分割を考慮して、2019年7月期の年間 16.00 円を 8.00 円に遡及換算すると、2020年7月期は前期比 7.00 円増配、配当性向は 31.5% となる。

2021年7月期の配当予想は、前期比 3.00 円減の年間 12.00 円（第2四半期末 6.00 円、期末 6.00 円）、予想配当性向は 38.3% としている。なお、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。



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 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一環として、顧客企業の経營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。

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・表示したものです。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