

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 >>>](#)

2021 年 4 月 12 日 (月)

執筆：客員アナリスト

水田雅展

FISCO Ltd. Analyst **Masanobu Mizuta**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2021年7月期第2四半期累計業績の概要	01
2. 2021年7月期の業績見通し	02
3. 中期成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	06
1. サービス概要	06
2. 主要製品	08
3. CROSS-OVER シナジー戦略	09
4. 特徴・強み	09
5. 利益重視への方針転換	11
6. 売上総利益率が上昇基調	12
7. ビジネスパートナーとのサービス連携強化	13
8. リスク要因・収益特性と対策	15
■ 業績動向	15
1. 2021年7月期第2四半期累計業績の概要	15
2. 事業別動向	17
3. 財務状況と経営指標	18
■ 今後の見通し	19
1. 2021年7月期の業績見通し	19
2. 重点施策	19
■ 中期成長戦略	20
1. 成長に向けた基本戦略	20
2. 研究開発への積極投資	21
3. トレンドとして中期成長基調に変化なし	21
■ 株主還元策	22
■ SDGs への取り組み	23

■ 要約

2021 年 7 月期第 2 四半期累計業績は計画比から上振れて着地、 足元の好調を踏まえ 2021 年 7 月期業績予想を上方修正

アイル<3854>は中堅・中小企業を主たる顧客として、DX※（デジタルトランスフォーメーション）によるビジネス変革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、ITによるリアルとWebの融合で企業のデジタル変革を推進するCROSS-OVERシナジー戦略を特徴としている。具体的には、自社開発の基幹業務管理システム「アラジンオフィス」シリーズを中心に、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を提供し、顧客企業の販売力強化、業務効率化（店舗管理・受発注・在庫管理・バックヤード運用など）、人材採用・教育など、企業の経営力アップを支援している。

※「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。

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、(5) パートナー戦略、(6) 自社製品・サービス比率の高さ、(7) トータルソリューションを実現する商品生態系戦略、(8) 社員の約7割が技術職の体制、(9) 小売業へのオムニチャネル戦略、(10) 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CROSS-OVERシナジー戦略の結果、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。

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月期の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、2021年7月期第2四半期累計には半期ベースで過去最高の45.8%まで上昇している。

1. 2021 年 7 月期第 2 四半期累計業績の概要

2021年7月期第2四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比5.2%減の6,596百万円、営業利益が同22.2%減の954百万円、経常利益が同21.2%減の971百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同21.5%減の635百万円となった。前年同期にあった特需の反動や人件費の増加などが要因で減収減益となったものの、企業のDXニーズの高まりを背景にストック項目が順調に拡大した結果、期初計画比では売上高で2.0%増、営業利益で20.5%増と大幅に上振れて着地した。また、売上総利益率は45.8%（前年同期は45.1%）と同0.7ポイント上昇し、半期ベースで過去最高となった。なお同社試算によると、前年同期の特需※分を除いた場合、売上高は同14.6%増収だった。

※ 2020年7月期の軽減税率・Windows OSサポート終了に伴った売上・営業利益を、同社内で試算したもの。

要約

2. 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、2021 年 3 月に上方修正し、売上高が前期比 0.3% 増の 12,723 百万円、営業利益が同 5.9% 減の 1,600 百万円、経常利益が同 5.1% 減の 1,627 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 12.0% 減の 1,046 百万円としている。新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響が当初計画時より軽微であったことから、売上高は前期比増収に上方修正した。また、企業の DX ニーズの高まりを背景に受注・売上が想定よりも好調に推移していることに加え、生産性向上やストック売上拡大の効果により売上総利益率が上昇していることから、期初予想に比べて減益幅が縮小する見込みとしている。なお同社試算によると、前期の特需分を除いた場合、売上高は同 13.8% 増収、営業利益は同 11.6% 増の予想となっている。第 2 四半期時点での進捗率は営業利益で 59.6% と好調であることや直近の受注・売上の好調などを勘案すれば、通期業績予想の更なる上方修正の可能性もあると弊社では見ている。

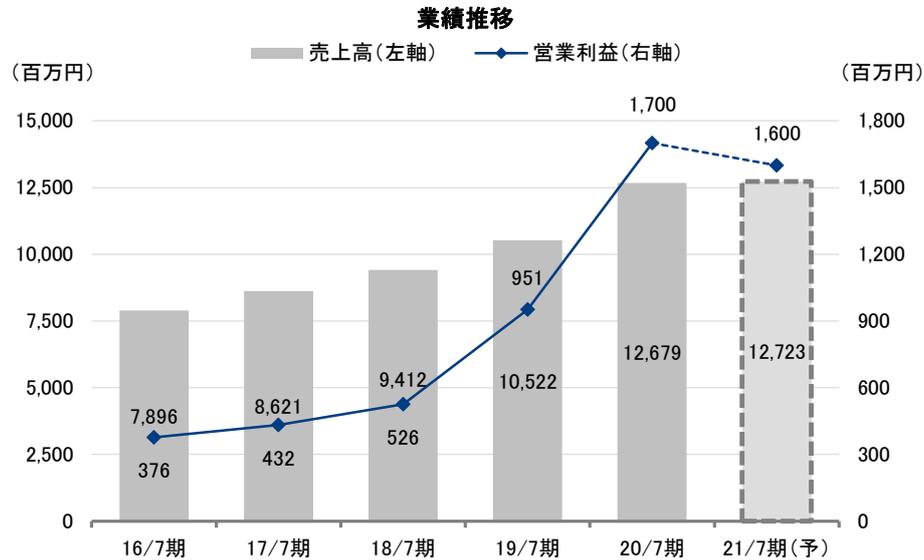
3. 中期成長戦略

中期成長戦略としては、DX 支援のリーディングカンパニーを目指し、(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。市場環境は良好であることに加え、品質・生産性向上の効果やストック売上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 のシナジーによって顧客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を展開
- ・2021 年 7 月期第 2 四半期累計業績は計画比上振れ、売上総利益率は半期ベースで過去最高を更新
- ・2021 年 7 月期業績予想を上方修正、直近の好調などを勘案すれば更なる上方修正の可能性も
- ・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

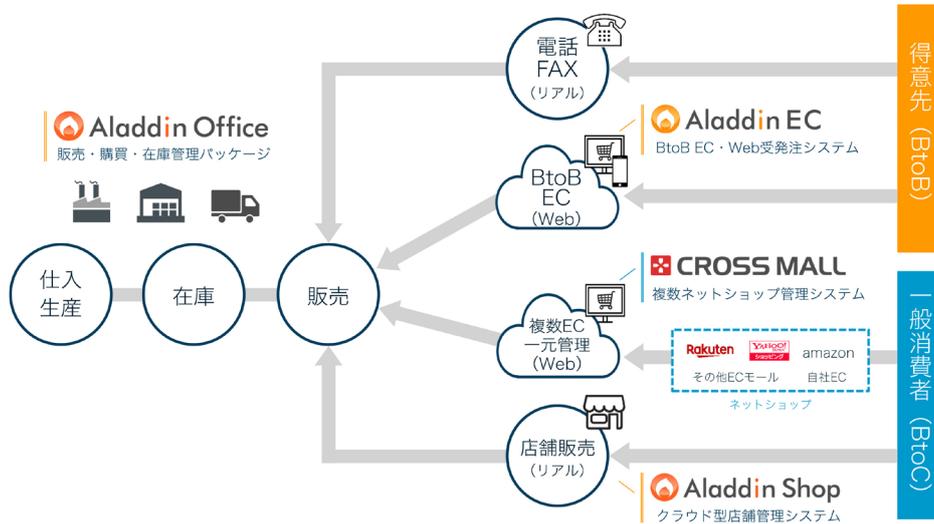
中堅・中小企業の経営力アップを支援する トータルシステムソリューションを展開

1. 会社概要

同社は中堅・中小企業を主たる顧客として、ITによるリアルとWebの融合で企業のデジタル変革を推進するトータルシステムソリューション企業である。自社開発の基幹業務管理システム「アラジンオフィス」シリーズを中心に、ITの有効活用が必要な中堅・中小企業の経営力アップを支援するための商材を提供している。また個人・企業向け研修を行う教育機関として、ICC(アイルキャリアアカレッジ)大阪校・東京校を運営している。

会社概要

同社のソリューション



出所：決算概要より掲載

2021年7月期第2四半期末の資本金は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5,994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。

2. 沿革

同社は、オフィスコンピュータ販売会社として1991年2月に設立され、その後、ソフトウェアの自社開発・販売に展開した。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。そして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。また、2017年6月にはシビラ（株）に出資して資本業務提携している。なお、2016年9月にISO27001（ISMS）認証を取得している。

アイル | 2021年4月12日(月)
 3854 東証1部 | <https://www.ill.co.jp/ir/>

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%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
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
2020年12月	Shopify パートナー「Shopify Experts」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

同社は中堅・中小企業を主たる顧客として、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。IT によるリアルと Web の融合で企業のデジタル変革を推進する CROSS-OVER シナジー戦略を特徴としている。

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として、自社開発の基幹業務管理システム「アラジンオフィス」シリーズを中心に、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を提供し、顧客企業における販売力強化、業務効率化（店舗管理・受発注・在庫管理・バックヤード運用など）、人材採用・教育支援など幅広い分野において、顧客企業の経営力アップを支援している。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、基幹業務管理システム「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。2021 年 7 月期第 2 四半期累計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 87.1%、Web ソリューション事業が 12.9%（CROSS 事業が 9.0%、その他 Web 事業が 3.9%）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 事業とも拡大基調である。

事業内容

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

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)

	17/7期	18/7期	19/7期	20/7期	21/7期 2Q累計
システムソリューション事業	7,496	8,111	9,094	11,111	5,744
Webソリューション事業	1,124	1,301	1,427	1,568	852
(CROSS事業)	611	749	894	1,040	595
(その他Web事業)	513	551	533	527	256
合計	8,621	9,412	10,522	12,679	6,596

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開発の基幹業務管理システム「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。

(2) Webソリューション事業

Webソリューション事業は、クラウド型で提供するCROSS事業の複数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。ストック型サービスのため利益率が高い。

その他Web事業としては、人材派遣会社向けスタッフ管理クラウドシステム「CROSS STAFF」（2016年開始）、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）などを展開している。なお、求人・求職情報サイト「@ばる」サービスは2019年11月末に終了している。

事業概要

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。

(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. 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、(5) パートナー戦略、(6) 自社製品・サービス比率の高さ、(7) トータルソリューションを実現する商品生態系戦略、(8) 社員の約7割が技術職の体制、(9) 小売業へのオムニチャネル戦略、(10) 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 CROSS-OVER シナジー戦略の結果、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。

(1) 高い販売・在庫管理ノウハウ

顧客の業務に対する理解が求められる販売・在庫管理ソフトの提供を会社創業以来続けている。製造・卸・小売などの業態や各業種、さらには個社ごとに管理方法が異なる販売・在庫管理において、リアル・Web問わず豊富な導入事例と高いノウハウを有している。

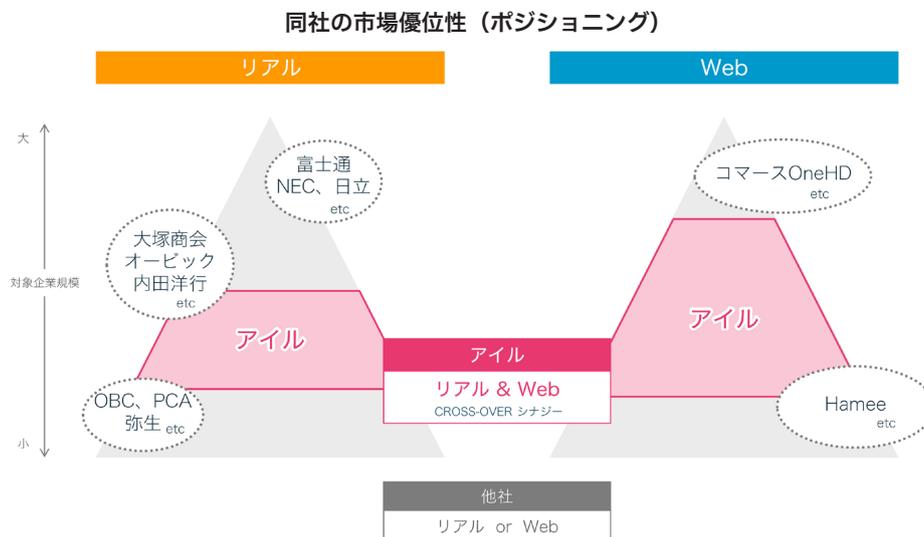
事業概要

(2) 中堅・中小企業市場への特化

会社創業以来、中堅・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。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。



(4) 特化業種深耕戦略

卸売業・小売業や製造業のなかでも特に中堅・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。

(5) パートナー戦略

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、2020年）のうち、パートナー紹介の割合は42.6%であることに加え、自社ホームページを通じての引き合いも34.0%と増加基調となっている。これらPull型営業の比率上昇が営業の効率化につながっている。

事業概要

(6) 自社製品・サービス比率の高さ

価格変動に左右されやすく利益率も低いハードウェアなど、他社製品の売上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。

(7) 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・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。

(8) 社員の約7割が技術職の体制

2020年7月末期時点の社員数723名の構成は、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、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。

(9) 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。

(10) 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多様なため、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、受注競争が減少して利益率の向上につながっている。

5. 利益重視への方針転換

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、ストック項目の売上拡大などを重点施策として推進している。

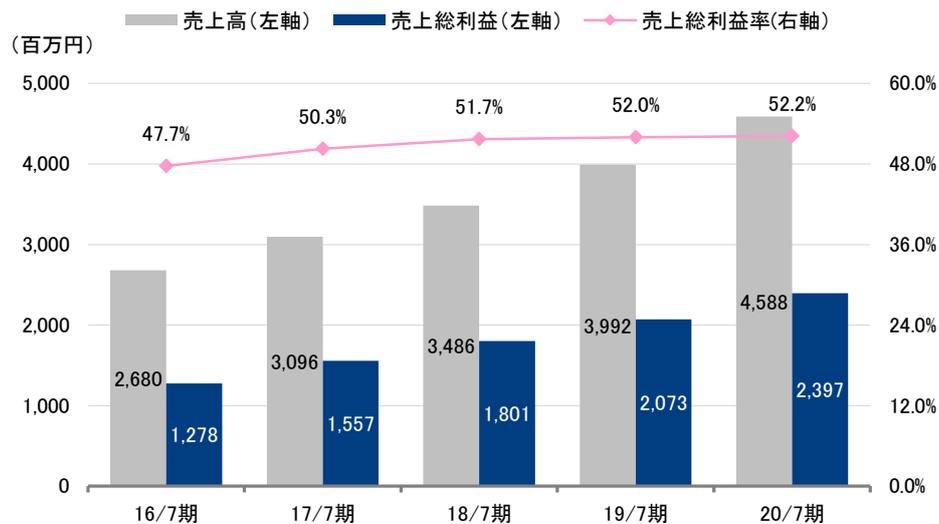
事業概要

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、さらなる売上総利益率の上昇を推進する方針だ。

さらにシステムソリューション事業におけるシステム保守サービス、Webソリューション事業における「CROSS MALL」及び「CROSS POINT」など、ストック売上が拡大基調であることも売上総利益率上昇につながっている。

2020年7月期のストック売上高は前期比14.9%増の4,588百万円、売上総利益は同15.6%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項目の構成比が一時的に低下したが、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。

ストック型商材の業績推移

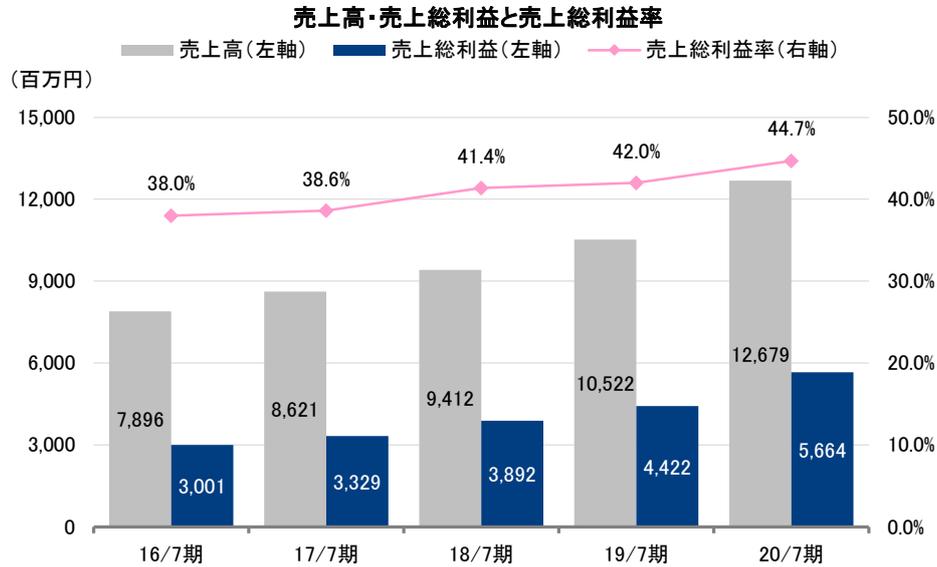


出所：決算概要よりフィスコ作成

6. 売上総利益率が上昇基調

生産性向上への取り組みやストック項目の拡販を推進した結果、全社ベースの売上総利益率は2016年7月期の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。

事業概要



出所：決算短信よりフィスコ作成

なお売上総利益率は半期ベースでは一時的要因で変動する傾向があるため、通期ベースでの比較を基本とするが、参考値として2021年7月期第2四半期累計の売上総利益は、前年同期の特需の反動で減収となったにもかかわらず、半期ベースで過去最高の45.8%まで上昇している。

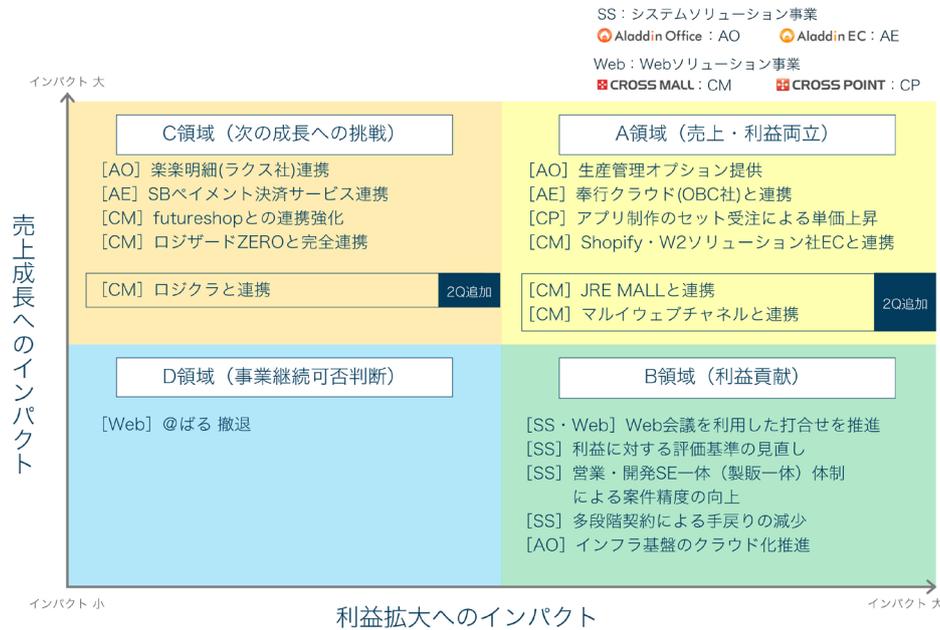
また同社は、全社ベースの固定費のうち給与の大部分をストック項目の売上総利益で賄える収益体制となったことから、さらにストック売上拡大を推進することによって、人件費・固定費を賄える体制を目指す方針としている。

7. ビジネスパートナーとのサービス連携強化

同社は、更なる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や、様々な分野で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。

事業概要

成長と利益拡大に向けた打ち手



既存製品のバージョンアップでは、2020年1月に基幹業務管理システム「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では、システムソリューション事業の基幹業務管理システム「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)した。またBtoB EC・Web受発注システム「アラジン EC」は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。

Webソリューション事業の複数ECサイト一元管理ソフト「CROSS MALL」は、Zホールディングス<4689>の「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「はぴロジ」と連携(2020年7月)、ロジザード<4391>の「ロジザードZERO」と完全自動連携(2020年10月)、w2ソリューション(株)の「w2Commerce」と連携(2020年11月)、(株)ロジクラの「ロジクラ」と自動連携(2021年1月)、東日本旅客鉄道<9020>のECショッピングモール「JRE MALL」と連携(2021年3月)、丸井グループ<8252>のネット通販「マルイウェブチャネル」と連携(2021年3月)している。

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。さらに2020年12月には、クラウド基盤マルチチャネルコマースプラットフォーム「Shopify」のパートナープログラム「Shopify Experts(ショッピングファイエキスパート)」に認定された。

事業概要

8. 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個別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・カスタマイズ時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を推進するとともに、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）に売上高が偏重する傾向がある。また販管費については、社員の入社やインセンティブなどの関係で、第 4 四半期（5～7 月）に増加する傾向がある。

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 月期及び 2021 年 7 月期については、特需要因及びその反動によって、四半期別及び半期別構成比がイレギュラーな形となっている。

なお、市場競争については、既述のとおりリアルと 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。この結果、圧倒的な競合勝率（2020 年 7 月期 91.8%）とユーザーリピート率（同 98.3%）を誇っている。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こともあり、競合優位性は高いと言えるだろう。

■ 業績動向

2021 年 7 月期第 2 四半期累計業績は特需の反動で減収減益となるも、計画比では上振れて着地

1. 2021 年 7 月期第 2 四半期累計業績の概要

2021 年 7 月期第 2 四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比 5.2% 減の 6,596 百万円、営業利益が同 22.2% 減の 954 百万円、経常利益が同 21.2% 減の 971 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 21.5% 減の 635 百万円となった。

業績動向

2021年7月期第2四半期累計業績

(単位：百万円)

	20/7 期 2Q 累計		21/7 期 2Q 累計		
	実績	期初予想	実績	前年同期比	期初予想比
売上高	6,957	6,467	6,596	-5.2%	2.0%
システムソリューション事業	6,165	-	5,744	-6.8%	-
Web ソリューション事業	792	-	852	7.6%	-
(CROSS 事業)	511	-	595	16.4%	-
(その他 Web 事業)	281	-	256	-8.9%	-
ストック売上高	2,238	-	2,523	12.7%	-
売上総利益	3,136	-	3,021	-3.7%	-
売上総利益率	45.1	-	45.8	-	-
システムソリューション事業	2,791	-	2,599	-6.9%	-
Web ソリューション事業	344	-	421	22.4%	-
(CROSS 事業)	270	-	329	21.9%	-
(その他 Web 事業)	74	-	91	23.0%	-
販管費	1,910	-	2,067	8.2%	-
販管費率	27.5	-	31.3	-	-
営業利益	1,226	792	954	-22.2%	20.5%
経常利益	1,232	802	971	-21.2%	21.1%
親会社株主に帰属する四半期純利益	809	521	635	-21.5%	22.0%

出所：決算短信、決算概要よりフィスコ作成

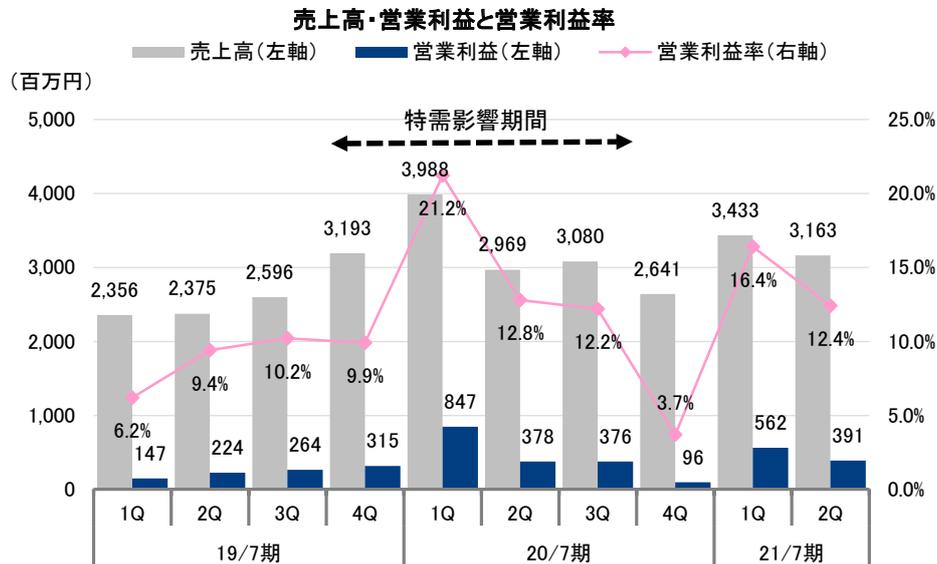
前年同期にあった特需の反動や人件費の増加などが要因で減収減益となったものの、企業の DX ニーズの高まりを背景にストック項目が順調に拡大した。期初計画比では売上高で 2.0% 増、営業利益で 20.5% 増、経常利益で 21.1% 増、親会社株主に帰属する四半期純利益で 22.0% と、各利益は大幅に上振れて着地した。なお同社試算によると、前年同期の売上高 6,957 百万円のうち、1,200 百万円を特需分としている。したがって、特需分を除いた場合、2020 年 7 月期第 2 四半期累計の売上高は前年同期比 14.6% 増収となる。

事業別では、システムソリューション事業が前年同期にあった特需の反動を大きく受け減収となったものの、CROSS 事業は商談開拓～契約までを Web で完結できるようになったこともあり順調に伸長し、売上総利益率の上昇にも寄与した。また、ストック売上は同 12.7% 増の 2,523 百万円と順調に拡大した結果、売上総利益率の上昇につながっている。

売上総利益は、売上高の減少に伴って前年同期比 3.7% 減少したものの、売上総利益率は同 0.7 ポイント上昇して 45.8% となった。これには生産性向上やストック項目の売上が寄与した。一方で、販管費は同 8.2% 増加した。これは、コロナ禍で販促施策を抑制したものの、社員数増加や給与水準引き上げなどで人件費が増加したことによる。なお販管費比率は、売上高が減少したこともあり、同 3.8 ポイント上昇して 31.3% となった。

四半期別では、第 1 四半期は売上高 3,433 百万円・営業利益 562 百万円、第 2 四半期は売上高 3,163 百万円・営業利益 391 百万円となった。前年同四半期比では、第 1 四半期は前年同期の特需の反動により売上高 13.9% 減、営業利益 33.6% 減となったものの、第 2 四半期は反動影響が和らいだこともあり、売上高 6.5% 増、営業利益 3.4% 増と増収増益に転じた。

業績動向



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年同期比 6.8% 減の 5,744 百万円、売上総利益は同 6.9% 減の 2,599 百万円となった。前年同期にあった特需の反動により減収減益となったものの、売上総利益率は 45.3% と前年同期並みを維持した。ストック項目売上の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、カスタマイズ工数の減少などが寄与した。また、企業の DX ニーズ増加で引き合いが高水準に推移し、保守・サポートなどストック項目の伸長も寄与した。なお、前年同期の特需(同社試算では売上高 1,200 百万円、売上総利益 547 百万円)を除いた場合の前年同期比は、売上高 15.7% 増、売上総利益 15.8% 増となる。

(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年同期比 7.6% 増の 852 百万円 (CROSS 事業は同 16.4% 増の 595 百万円、その他 Web 事業は同 8.9% 減の 256 百万円)、売上総利益は同 22.4% 増の 421 百万円 (CROSS 事業は同 21.9% 増の 329 百万円、その他 Web 事業は同 23.0% 増の 91 百万円) となった。売上面では、クラウド型の複数 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」とともに伸長した。この結果、CROSS 事業の売上総利益率は同 2.4 ポイント上昇して 55.3% となった。また、増収効果に加えて、「CROSS POINT」の主要連携先との標準連携が完了して生産効率が向上したことも寄与した。

業績動向

3. 財務状況と経営指標

財務面で見ると、2021年7月期第2四半期末の資産合計は前期末比194百万円増の7,779百万円、負債合計は同248百万円減の3,623百万円となった。資産では現金及び預金、受取手形及び売掛金が増加し、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により同442百万円増の4,156百万円、自己資本比率は同4.4ポイント上昇して53.4%となった。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)

	17/7期	18/7期	19/7期	20/7期	21/7期 2Q
売上高	8,621	9,412	10,522	12,679	6,596
売上原価	5,291	5,519	6,099	7,014	3,575
売上総利益	3,329	3,892	4,422	5,664	3,021
売上総利益率	38.6%	41.4%	42.0%	44.7%	45.8%
販管費	2,897	3,366	3,471	3,964	2,067
販管費率	33.6%	35.8%	33.0%	31.3%	31.3%
営業利益	432	526	951	1,700	954
営業利益率	5.0%	5.6%	9.0%	13.4%	14.5%
営業外収益	28	24	25	23	18
営業外費用	4	4	3	8	0
経常利益	455	546	972	1,715	971
経常利益率	5.3%	5.8%	9.2%	13.5%	14.7%
特別利益	-	-	2	-	-
特別損失	0	0	0	2	0
税金等調整前当期(四半期)純利益	455	545	975	1,713	971
法人税等合計	155	208	354	523	335
親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益	299	336	621	1,189	635
親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益率	3.5%	3.6%	5.9%	9.4%	9.6%
包括利益	370	355	654	1,175	642
資産合計	5,565	5,719	6,646	7,585	7,779
(流動資産)	4,076	3,936	4,409	4,993	5,162
(固定資産)	1,488	1,783	2,236	2,591	2,617
負債合計	3,410	3,321	3,794	3,871	3,623
(流動負債)	1,798	1,781	2,335	2,366	2,065
(固定負債)	1,611	1,539	1,459	1,505	1,557
純資産合計	2,155	2,397	2,851	3,713	4,156
(株主資本)	2,205	2,429	2,850	3,727	4,162
資本金	354	354	354	354	354
自己株式除く期末発行済株式総数(株)	25,042,856	25,042,576	25,042,528	25,037,434	25,036,534
1株当たり当期(四半期)純利益(円)	11.98	13.45	24.81	47.55	-
1株当たり純資産額(円)	86.06	95.74	113.87	148.33	-
1株当たり配当額(円)	4.5	5	8	15	7
自己資本比率	38.7%	41.9%	42.9%	49.0%	53.4%
営業活動によるキャッシュ・フロー	920	217	1,006	2,088	-
投資活動によるキャッシュ・フロー	-287	-451	-600	-587	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	-21	-332	-420	-663	-
現金及び現金同等物の期末(四半期末)残高	1,938	1,371	1,356	2,194	-

注：1株当たり数値は2018年8月1日及び2019年11月1日付の株式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月期通期予想を上方修正

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、2021年3月に上方修正し、売上高が前期比0.3%増の12,723百万円、営業利益が同5.9%減の1,600百万円、経常利益が同5.1%減の1,627百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同12.0%減の1,046百万円としている。期初予想に対しては、売上高で373百万円(3.0%増)、営業利益で400百万円(33.3%増)、経常利益で401百万円(32.7%増)、親会社株主に帰属する当期純利益で262百万円(33.4%)上方修正した。

2021年7月期業績予想

(単位：百万円)

	20/7期	21/7期			
	実績	期初予想	前期比	修正予想	前期比
売上高	12,679	12,350	-2.6%	12,723	0.3%
営業利益	1,700	1,200	-29.4%	1,600	-5.9%
経常利益	1,715	1,226	-28.5%	1,627	-5.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,189	784	-34.0%	1,046	-12.0%
1株当たり当期純利益(円)	47.55	31.35	-	41.78	-

注：21/7期の修正予想は2021年3月5日公表のもの
 出所：決算短信よりフィスコ作成

コロナ禍の影響が当初計画時より軽微であったことから、売上高は前期比増収に上方修正した。利益面では、将来の成長に向けた人員採用・賞与水準見直しにより販売管理費が増加するため、営業利益は減益の予想であるものの、企業のDXニーズの高まりを背景に受注・売上が想定よりも好調に推移していることに加え、生産性向上やストック売上拡大の効果により売上総利益率が上昇していることから、期初予想に比べて減益幅は縮小する見込みとしている。なお同社試算によると、2020年7月期の特需影響額は売上高1,500百万円、営業利益266百万円としており、前期の特需分を除いた場合、売上高は前期比13.8%増、営業利益は同11.6%増の予想となっている。

同社は全体として保守的な数値を公表する傾向が強いことに加え、第2四半期時点での進捗率は営業利益で59.6%と好調であることや直近の受注・売上の好調などを勘案すれば、通期業績予想の更なる上方修正の可能性もあると弊社では見ている。

2. 重点施策

コロナ禍を契機として、企業の業務標準化・合理化に向けたDXニーズが増加しており、補助金を活用したIT投資も活発化すると予想される。このため同社では、DXニーズに対応した重点施策を推進することで、売上・利益拡大戦略を推進する方針だ。

具体的には、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、ビジネスパートナーとの連携強化、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、システムの機能強化、営業・開発 SE 一体体制による案件精度の向上、「CROSS POINT」のアプリ制作セット受注による単価上昇、「アラジンオフィス」のカスタマイズ部品テンプレート化による SE の生産性向上、開発フェーズごとの多段階契約による手戻りの減少などである。

■ 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

1. 成長に向けた基本戦略

同社は、コロナ禍による不透明感を考慮して、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、公表を延期している。今後、コロナ禍の影響を踏まえて必要な検討を行い、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。

目標値の公表は延期したものの、成長に向けた基本戦略としては、DX 支援のリーディングカンパニーを目指し、(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圈エリアの拡大、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 業種のなかで製造・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、BtoC 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。

2. 研究開発への積極投資

(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て資本業務提携した。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んでいる。2017 年 8 月には業務管理クラウドサービス「CROSS シリーズ」において、シビラの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鳥根県松江市に「アイル松江ラボ」を開設し、2017 年 10 月から本格稼働した。鳥根県松江市は、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

会社によると、中堅・中小企業の受注方法は 85.8% がアナログ手段 (Fax、電話、メール、対面営業、展示会) であり、BtoB EC 導入率は 14.2% にとどまっている。しかしながら、約 4 割の企業がデジタルシフトの意向を持っているとのことである。

市場環境としては、今後、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。

3. 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項目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イレギュラーな形となるが、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。

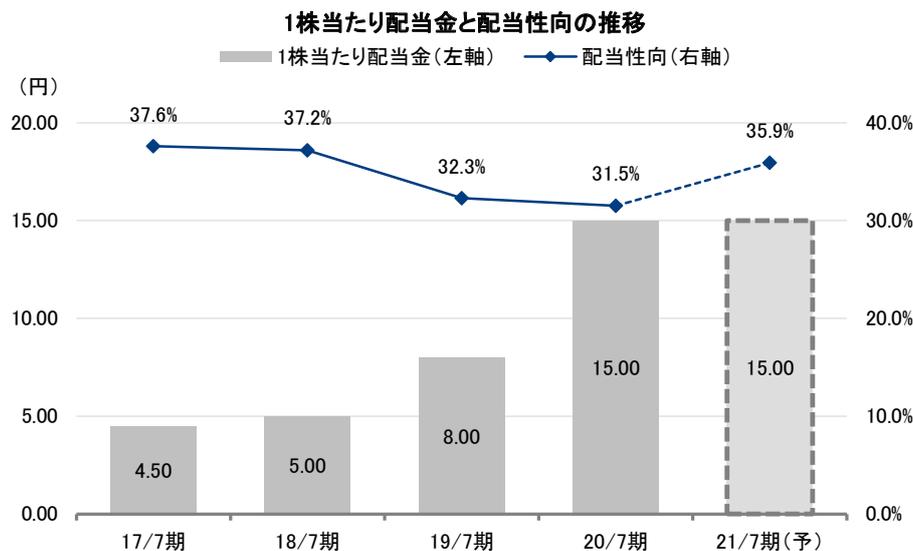
■ 株主還元策

2021年7月期の配当予想を上方修正

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、2021年7月期は、連結業績予想の上方修正に伴って配当予想も増額し、期初予想比 3.00 円増額（第2四半期末 1.00 円増額、期末 2.00 円増額）とした。この結果 2021年7月期の配当は、前期同額の年間年間 15.00 円（第2四半期末 7.00 円、期末 8.00 円）、予想配当性向は 35.9% となる。

なお、配当性向の見直しも視野に入れているようであり、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。



注：2018年8月1日及び2019年11月1日に1：2の株式分割を行っており、19/7期以前はそれに従い遡及修正を行っている
 出所：決算短信よりフィスコ作成

■ SDGs への取り組み

同社はSDGsへも積極的に取り組んでいる。一例を挙げると、社会貢献活動の一環として、難病ALS（筋萎縮性側索硬化症）の啓発活動を行う一般社団法人WITH ALSによるイベントである「MOVE FES.2019」に協賛した。

また地域支援（島根県松江市）の取り組みとして、2017年に開設した「アイル松江ラボ」では、島根大学や松江工業高等専門学校を中心とする現地採用や、オフィス1Fを「IT交流スペース」として開放し、ITのスキルや関心を高められるように活動。また、現地にて行われるプログラミング言語「Ruby」市場・ビジネス拡大を目的とした「RubyWorld Conference」の支援を2017年より継続して行っている。同社は今後も、SDGsへの取り組みを強化する方針だ。

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 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp