

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 10 月 12 日 (火)

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月期の業績概要	02
2. 2022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	10
5. 利益重視戦略	12
6. 売上総利益率が上昇基調	13
7. ビジネスパートナーとのサービス連携強化	14
8. リスク要因・収益特性と対策	15
■ 業績動向	16
1. 2021年7月期の業績概要	16
2. 事業別動向	17
3. 財務状況と経営指標	19
■ 今後の見通し	20
1. 2022年7月期の業績見通し	20
2. 重点施策	21
■ 中期成長戦略	21
1. 成長に向けた基本戦略	21
2. 研究開発への積極投資	23
3. 事業ポリシー	23
■ 株主還元策	25
■ ESG 経営・SDGs への取り組み	26

■ 要約

2021 年 7 月期は売上・利益ともに過去最高を更新。 BX による価値創造支援で成長加速を目指す

アイル<3854>は、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である。IT によるリアル（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）の融合でデジタル変革（DX ※1）を支援する「CROSS-OVER シナジー」戦略をベースとして、DX による効率化支援にとどまらず、「BX ※2」という新しい概念による価値創造支援の実現を目指している。

※1 DX（デジタルトランスフォーメーション）とは「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。

※2 IT によるリアルと Web の融合で DX を支援する同社独自の「CROSS-OVER シナジー」戦略によるバックサイドトランスフォーメーション（BACKSIDE TRANSFORMATION）のこと。

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、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）、人材教育など、企業の経営力アップを支援している。

同社の特徴・強みとしては、(1) 中堅・中小企業市場への特化、(2) 特化業種の深耕戦略、(3) 高い販売・在庫管理ノウハウ、(4) トータルソリューションを実現する商品生態系戦略、(5) 社員の約 7 割が技術職の体制、(6) 個別カスタマイズ対応力、(7) 小売業へのオムニチャネル戦略、(8) 自社製品・サービス比率の高さ、(9) パートナー戦略、(10) リアルと Web の両方への対応力と高シェア、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。また、顧客企業数の増加に伴って保守やクラウドサービスのストック売上も拡大基調となっている。

同社は利益重視戦略へ方針転換しており、開発・カスタマイズ時の工程管理・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 2021 年 7 月期に過去最高の 46.5%（2017 年 7 月期は 38.6%）まで上昇しており、収益力の大幅な向上が鮮明になっている。

要約

1. 2021 年 7 月期の業績概要

2021 年 7 月期の連結業績は、売上高が前期比 4.1% 増の 13,203 百万円、営業利益が同 7.6% 増の 1,829 百万円、経常利益が同 8.2% 増の 1,856 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 2.9% 増の 1,224 百万円となった。2020 年 7 月期にあった特需※の剥落があったものの、DX ニーズの増加とオンライン商談やウェビナーの活用により、売上・利益ともに過去最高を更新し、2021 年 3 月 5 日に公表した上方修正値も超過して着地した。事業別では、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に増収増益となった。また、売上総利益は前期比 8.3% 増、売上総利益率は同 1.8 ポイント上昇して過去最高の 46.5% となった。Web とのセット提案による他社との差別化の進展、引き合い増加による選別受注に加え、売上総利益率向上施策やストック売上拡大も寄与した。

※ 2019 年 10 月の消費税率引き上げ・軽減税率導入及び 2020 年 1 月の Windows7 の OS サポート終了に伴う受注の増加。

2. 2022 年 7 月期の業績見通し

2022 年 7 月期の連結業績予想については、売上高が 13,300 百万円、営業利益が 2,000 百万円、経常利益が 2,026 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が 1,297 百万円を見込んでいる。2022 年 7 月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用するため、対前期比増減率は公表していないものの、旧基準の 2021 年 7 月期との単純比較では売上高が 0.7% 増、営業利益が 9.3% 増、経常利益が 9.2% 増、親会社株主に帰属する当期純利益が 6.0% 増となる。会計基準変更により一時的に成長率が鈍化したように見えるが、各利益への影響は軽微であることから、実質的には増収増益予想と弊社では見ている。中小企業の旺盛な DX ニーズや、生産性向上・ストック売上拡大により売上総利益率が上昇基調であることなどを勘案すれば、予想は上振れて着地する可能性が高いと弊社では見ている。

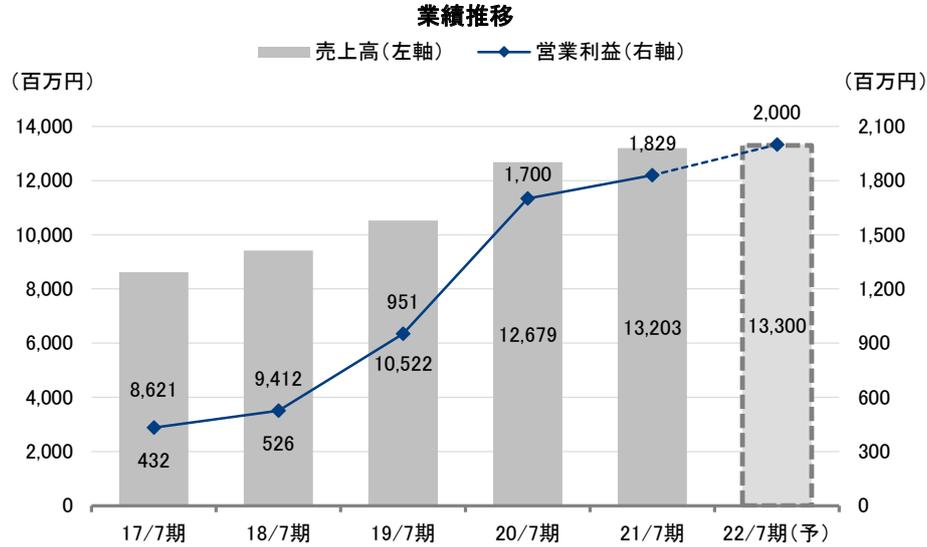
3. 中期成長戦略

新 3 ヶ年中期経営計画（2022 年 7 月期～2024 年 7 月期、1 年ごとに更新するローリング方式）では、2024 年 7 月期に売上高 16,000 百万円、営業利益 2,800 百万円、営業利益率 17.5%、経常利益 2,826 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 1,809 百万円を目指す。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。また、新たに掲げた事業ポリシーである「BX」を推進し、あらゆる企業のバックサイドを変革で支えることによって、同社のさらなる成長加速が期待できると弊社では見ている。

Key Points

- ・「CROSS-OVER シナジー」戦略が特徴のトータルシステムソリューション企業
- ・2021 年 7 月期は売上・利益ともに過去最高を更新。好調なシステムソリューション事業に加え、CROSS 事業がけん引
- ・事業展開は順調に推移していることから、2022 年 7 月期業績も上振れて着地する可能性が高い
- ・BX による価値創造支援の進化により成長加速を目指す

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企業

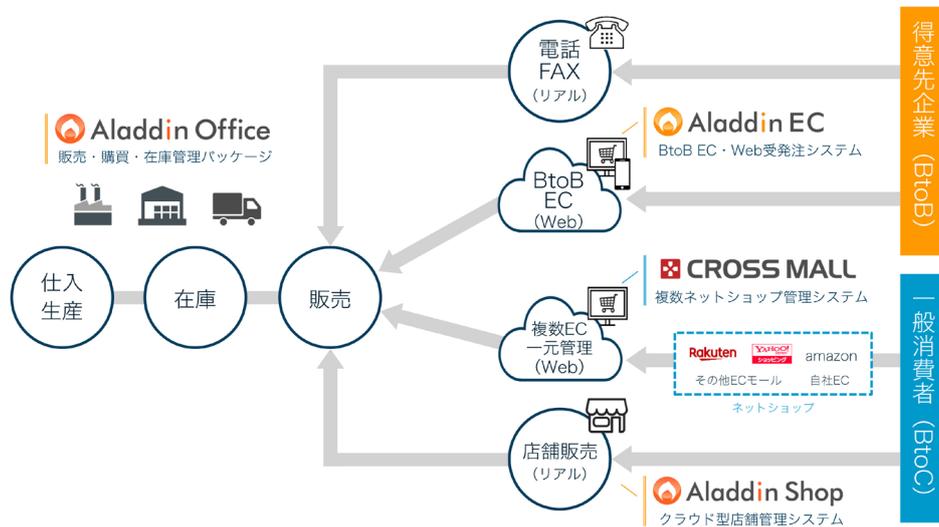
1. 会社概要

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を通じてデジタル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。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することで、リアルとWebを融合した「オール・ワンストップ」サービスの実現を目指している。

アイル | 2021年10月12日(火)
 3854 東証1部 | <https://www.ill.co.jp/ir/>

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月期末時点で本社所在地は大阪市北区にあり、事業拠点は大阪本社、東京本社（東京都港区）、名古屋支店（名古屋市中区）、福岡支店（福岡市博多区）、仙台支店（仙台市青葉区）及び研究開発拠点のアイル松江ラボ（島根県松江市）となっている。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。

グループは同社及び連結子会社1社（（株）ウェブベース）で構成されている。また、2017年6月にシビラ（株）に出資（2021年6月に追加出資）して資本業務提携している。

2021年7月期末時点の資産合計は8,449百万円、純資産は4,589百万円、資本金は354百万円、自己資本比率は54.3%、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6,994株含む）である。

なお、2022年4月に予定されている東京証券取引所の市場区分移行については、新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する一次判定結果でプライム市場への適合を確認し、2021年9月6日開催の取締役会においてプライム市場選択申請を決議している。

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。

アイル | 2021年10月12日(火)
 3854 東証1部 | <https://www.ill.co.jp/ir/>

会社概要

2007年6月に大阪証券取引所ヘラクレス市場に新規上場（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。その後、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、2016年9月にはISO27001（ISMS）認証を取得、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「@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
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

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーム）をお読みください。

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

会社概要

年月	主要項目
2020年12月	Shopify パートナー「Shopify Experts」に認定
2021年 5月	提供サービスが経済産業省「IT 導入補助金 2021」の対象ツールに認定
2021年 6月	シビラに追加出資

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

IT によるリアルと Web の融合でデジタル変革を支援する「CROSS-OVER シナジー」戦略が特徴

1. サービス概要

同社は、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」シリーズを主力に、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ている。これらを提供することで、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）、人材教育支援といった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。その他、個人・企業向け研修を行う教育機関として、ICC 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。

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	
リアル	Aladdin Office 基幹業務管理システム [イニシャル] [ストック]	Web	CROSS MALL 複数ネットショップ管理システム [ストック]
リアル	Aladdin Shop 店舗管理システム [イニシャル] [ストック]	Web	CROSS POINT オムニチャネル・スマホアプリ [ストック]
Web	Aladdin EC BtoB EC・Web受発注システム [イニシャル] [ストック]	Web	CROSS STAFF 人材サービス企業向けスタッフ管理システム [ストック]

出所：決算概要より掲載

2021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86.7%、Webソリューション事業が13.3%（CROSS事業が9.4%、その他Web事業が3.9%）となっている。その他Web事業は求人・求職情報サイト「@ばる」サービスを2019年11月に終了したため減少傾向であるものの、主力のシステムソリューション事業及びCROSS事業は拡大基調が続いており、売上構成比に大きな変動はない。

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
システムソリューション事業	7,496	8,111	9,094	11,111	11,452
Webソリューション事業	1,124	1,301	1,427	1,568	1,751
CROSS事業	611	749	894	1,040	1,239
その他Web事業	513	551	533	527	512
合計	8,621	9,412	10,522	12,679	13,203

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。

事業概要

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 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) などを提供している。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。

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、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))、メンズ・レディースアパレルの (株) ゲストリスト、医療機器販売のシーマン (株) などがある。

事業概要

(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により実店舗と 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。

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、リアルと Web 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(リアル)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(Web)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。

この戦略によって攻めのカモ守りのカモ強固となり、顧客企業数は増加基調である。2021 年 7 月期の顧客企業数は前期比 6.8% 増の 6,774 社(システムソリューション事業が同 4.0% 増の 4,773 社、Web ソリューション事業が同 14.3% 増の 2,001 社)であった。また、顧客企業数の増加に伴って、保守やクラウドサービスのストック売上も拡大基調となっている。

事業概要

「CROSS-OVER シナジー」戦略のビジネスモデル



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) 中堅・中小企業市場への特化、(2) 特化業種の深耕戦略、(3) 高い販売・在庫管理ノウハウ、(4) トータルソリューションを実現する商品生態系戦略、(5) 社員の約7割が技術職の体制、(6) 個別カスタマイズ対応力、(7) 小売業へのオムニチャネル戦略、(8) 自社製品・サービス比率の高さ、(9) パートナー戦略、(10) リアルとWebの両方への対応力と高シェア、などが挙げられる。

(1) 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おり、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割となっている。それらの取り組みが評価され、2011年には経済産業省「中小企業IT経営力大賞2011」の特別賞(商務情報政策局長賞)を受賞している。また、「アラジンオフィス」「アラジンEC」「CROSS MALL」「CROSS POINT」「CROSS STAFF」は、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。

(2) 特化業種の深耕戦略

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の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。

(3) 高い販売・在庫管理ノウハウ

会社創業以来、顧客の業務への理解が求められる販売・在庫管理ソフトの提供を続けている。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ノウハウを有している。

事業概要

(4) 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である。ネットショップ構築・運営支援サービスのインターネット領域、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。

(5) 社員の約 7 割が技術職の体制

2021 年 7 月末時点の社員数 766 人 (前期末比 43 人増) の構成は、技術職 73%、営業 18%、スタッフ 9% となっている。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している。

(6) 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。

(7) 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。

(8) 自社製品・サービス比率の高さ

同社は、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といった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おり、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。

(9) 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、2021 年 7 月期末) のうち、パートナー紹介の割合は 36.2% 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 35.1% と増加基調となっている。パートナー紹介及び自社ホームページを通じての引き合いといった Pull 型営業の比率上昇が、営業効率化につながっていると言える。

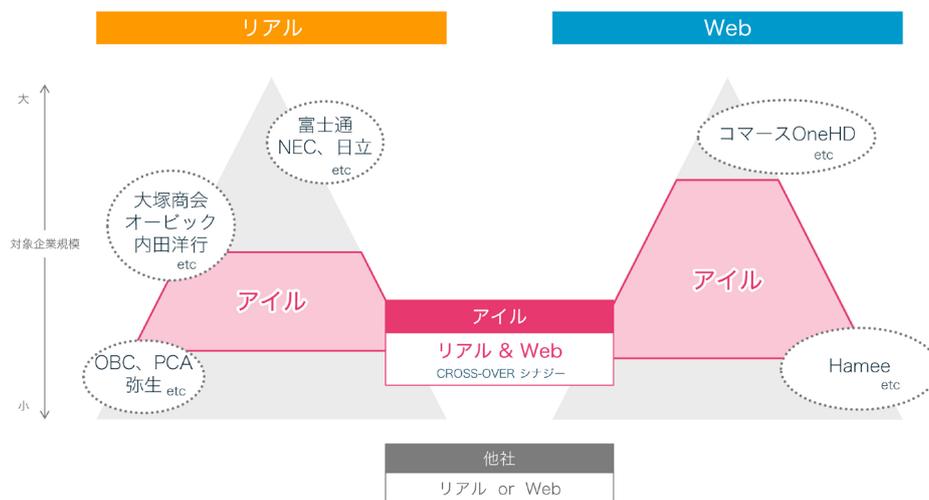
事業概要

このように業界・業務に精通し、基幹システムとWebの知識を備える人材を揃えている優位性やパートナー戦略の結果、受注競合勝率は90.8%（2021年7月期）、リピート受注率98.4%（同）となっている。

(10) リアルとWebの両方への対応力と高シェア

市場競合優位性として、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ことや、受注競合勝率及びユーザーリピート受注率の高さなどから、競合優位性は高いと言える。

同社の市場優位性（ポジショニング）



出所：決算概要より掲載

5. 利益重視戦略

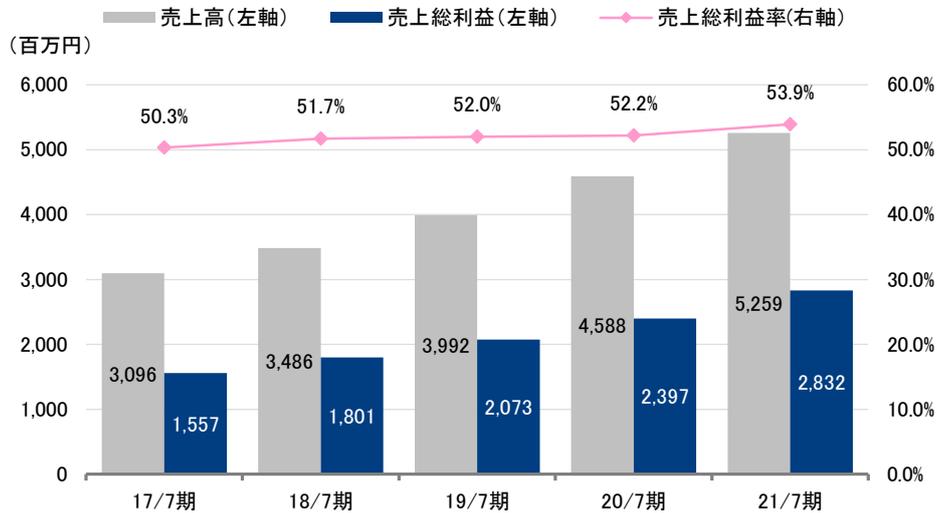
同社は、2017年7月期から利益重視へ方針転換している。具体的には、開発・カスタマイズ時の工程管理・品質管理強化や生産性向上、ストック売上拡大などを重点施策として推進している。

開発・カスタマイズ時の工程管理・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、カスタマイズを最小限に抑え、パッケージ機能に沿った受注の拡大や、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している。

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、ストック売上の拡大も推進している。2021年7月期のストック売上は前期比14.6%増の5,259百万円、売上総利益は同18.1%増の2,832百万円、売上総利益率は同1.7ポイント上昇の53.9%となり、全社ベースの売上高・利益拡大及び利益率向上をけん引している。

事業概要

ストック型商材の業績推移

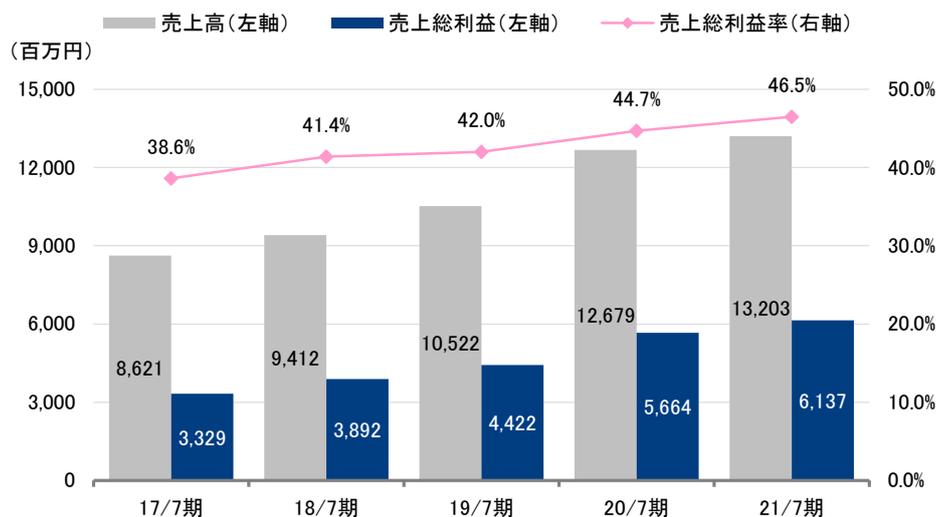


出所：決算概要よりフィスコ作成

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2021年7月期に過去最高の46.5%（2017年7月期は38.6%）まで上昇しており、収益力の大幅な向上が鮮明になっている。

売上高・売上総利益と売上総利益率



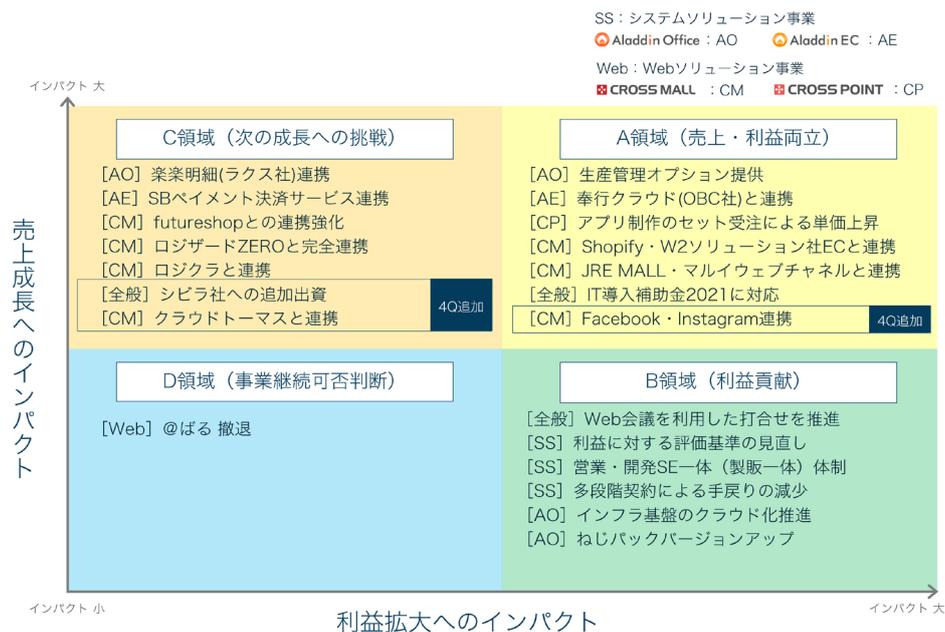
出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

7. ビジネスパートナーとのサービス連携強化

同社は、さら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。

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った。一方、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。また、2021年6月には、ねじ製造業・卸売業向け「アラジンオフィス」をバージョンアップした。具体的には、ねじ業界における商品点数増加の傾向に合わせ、商品コード30ケタ登録や加工・輸入業務に対応した。

ビジネスパートナーとのサービス連携としては、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)したほか、オービックビジネスコンサルタント<4733>の「奉行クラウド」とも連携(2020年8月)している。

事業概要

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」では、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)、関通<9326>のクラウド倉庫管理システム「クラウドトーマス」と完全自動連携(2021 年 7 月)、Facebook 及び Instagram のショップ機能と連携(2021 年 9 月)している。

また、2021 年 5 月に同社が提供する IT サービスが経済産業省「IT 導入補助金 2021」に認定されたほか、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」に認定された。

なお、資本業務提携しているシビラに対しては、シビラと電通グループ<4324>の資本業務提携に伴い、出資比率を維持するため、2021 年 6 月に追加出資を行った。さらなる連携強化により、セキュリティと利便性が両立した新しいサービスを追求する方針である。

8. リスク要因・収益特性と対策

情報システム・サービス産業における一般的なリスク要因としては、受注競合、案件大型化に伴う開発期間の長期化、個別プロジェクトの不採算化、技術革新への対応遅れ、人件確保などがある。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。一方で、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への方針転換を打ち出し、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。

また情報システム・サービス産業においては、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季節特性がある。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 月～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。

業績動向

2021年7月期は売上・利益ともに過去最高を更新。 好調なシステムソリューション事業に加え、CROSS事業がけん引

1. 2021年7月期の業績概要

2021年7月期の連結業績は、売上高が前期比4.1%増の13,203百万円、営業利益が同7.6%増の1,829百万円、経常利益が同8.2%増の1,856百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同2.9%増の1,224百万円となった。

2021年7月期業績

(単位：百万円)

	20/7期		修正予想	21/7期		増減率	
	実績	構成比		実績	構成比	前期比	修正予想比
売上高	12,679	-	12,723	13,203	-	4.1%	3.8%
システムソリューション事業	11,111	87.6%	-	11,452	86.7%	3.1%	-
Webソリューション事業	1,568	12.4%	-	1,751	13.3%	11.7%	-
CROSS事業	1,040	8.2%	-	1,239	9.4%	19.1%	-
その他Web事業	527	4.2%	-	512	3.9%	-2.8%	-
ストック売上高	4,588	36.2%	-	5,259	39.8%	14.6%	-
売上総利益	5,664	44.7%	-	6,137	46.5%	8.3%	-
システムソリューション事業	4,951	44.6%	-	5,298	46.3%	7.0%	-
Webソリューション事業	713	45.5%	-	838	47.9%	17.5%	-
CROSS事業	569	54.7%	-	667	53.8%	17.2%	-
その他Web事業	143	27.1%	-	171	33.4%	19.6%	-
ストック売上総利益	2,397	52.2%	-	2,832	53.9%	18.1%	-
販管費	3,964	31.3%	-	4,307	32.6%	8.6%	-
営業利益	1,700	13.4%	1,600	1,829	13.9%	7.6%	14.4%
経常利益	1,715	13.5%	1,627	1,856	14.1%	8.2%	14.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,189	9.4%	1,046	1,224	9.3%	2.9%	17.0%

注：2021年7月期修正予想は2021年3月5日公表値

出所：決算短信、決算概要よりフィスコ作成

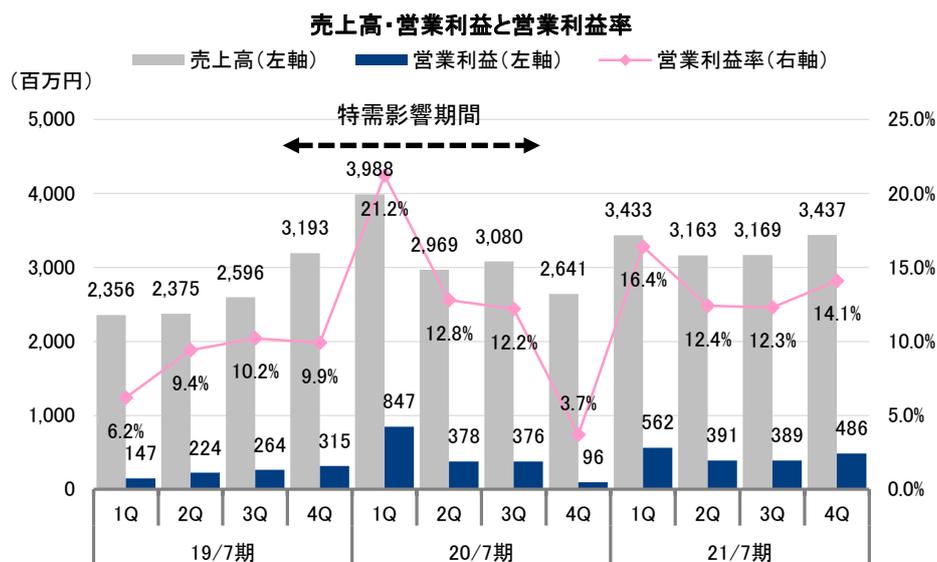
2020年7月期にあった特需の剥落があったものの、DXニーズの増加とオンライン商談やウェビナーの活用により、売上・利益ともに過去最高を更新し、2021年3月5日に公表した上方修正値も超過して着地した。事業別では、システムソリューション事業、Webソリューション事業ともに増収増益となった。好調なシステムソリューション事業に加え、Webソリューション事業ではCROSS事業がけん引役となった。なお、2021年7月期における新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響は軽微であった。

業績動向

売上総利益は前期比 8.3% 増、売上総利益率は同 1.8 ポイント上昇して過去最高の 46.5% となった。Web とのセット提案による他社との差別化の進展、引き合い増加による選別受注に加え、売上総利益率向上施策やストック売上拡大も寄与した。一方、販管費は同 8.6% 増、販管費比率は同 1.3 ポイント上昇して 32.6% となった。これは主に、将来の成長に向けた人材投資により人件費が増加したことによる。この結果、営業利益率は同 0.5 ポイント上昇して過去最高の 13.9% となった。

保守サービス料やクラウド利用料などのストック売上は前期比 14.6% 増の 5,259 百万円、構成比は同 3.6 ポイント上昇して 39.8% となった。また、ストック売上総利益は同 18.1% 増の 2,832 百万円、構成比は同 3.9 ポイント上昇して 46.2%、売上総利益率は同 1.7 ポイント上昇して 53.9% となった。ストック売上・売上総利益ともに過去最高を更新し、ストック構成比も好調に推移しており、利益体質に寄与している。

なお四半期別では、2021 年 7 月期第 1 四半期は前年同期の特需の反動により減収減益となったものの、第 2 四半期は反動影響が和らいだこともあり増収増益に転じ、通期でも回復基調となっている。



出所：決算概要よりフィスコ作成

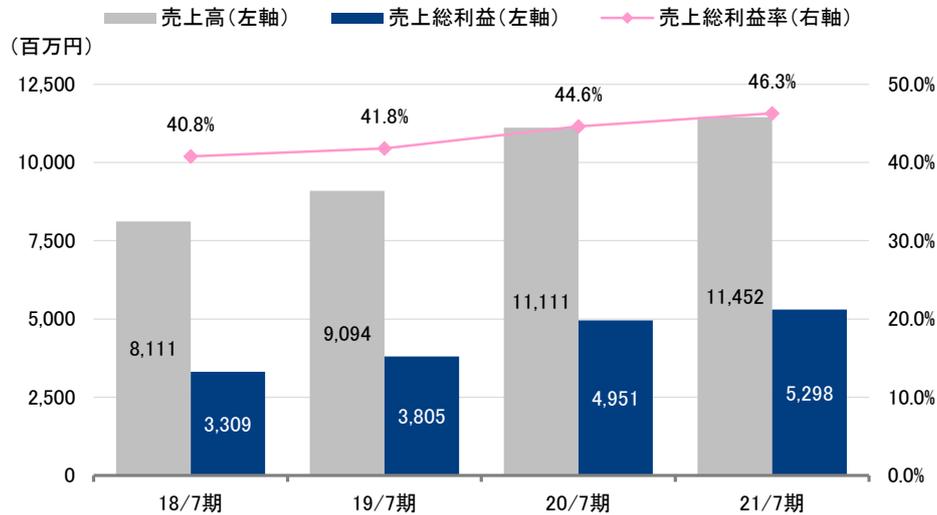
2. 事業別動向

(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 3.1% 増の 11,452 百万円、売上総利益は同 7.0% 増の 5,298 百万円、売上総利益率は同 1.7 ポイント上昇して 46.3% となった。売上高、売上総利益ともに特需のあった前期を上回り、好調に推移した。ストック売上拡大による利益体質の強化、営業・開発 SE 一体体制による案件精度の向上、オプション充実による利益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が寄与した。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 19.2% 増、売上総利益は同 24.0% 増であった。

業績動向

システムソリューション事業の業績推移

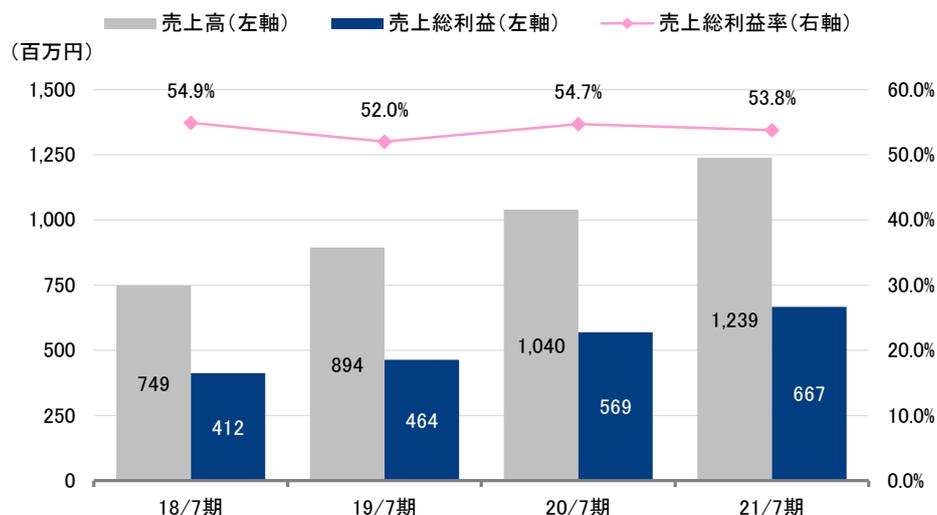


出所：決算概要よりフィスコ作成

(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 11.7% 増の 1,751 百万円（CROSS 事業は同 19.1% 増の 1,239 百万円、その他 Web 事業は同 2.8% 減の 512 百万円）、売上総利益は同 17.5% 増の 838 百万円（CROSS 事業は同 17.2% 増の 667 百万円、その他 Web 事業は同 19.6% 増の 171 百万円）となった。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」がともに伸長した。一方、CROSS 事業の売上総利益率は同 0.9 ポイント低下して 53.8% となったが、これは将来に向けた開発強化により一時的に低下したものである。

CROSS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

2021年7月期末の資産合計は前期末比864百万円増加の8,449百万円、負債合計は11百万円減少の3,860百万円となった。資産では主に現金及び預金、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876百万円増加の4,589百万円となった。この結果、自己資本比率は同5.3ポイント上昇して54.3%となった。財務の健全性は良好と言えるだろう。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	18/7期	19/7期	20/7期	21/7期	増減
資産合計	5,719	6,646	7,585	8,449	864
流動資産	3,936	4,409	4,993	6,087	1,093
固定資産	1,783	2,236	2,591	2,362	-229
負債合計	3,321	3,794	3,871	3,860	-11
流動負債	1,781	2,335	2,366	2,246	-119
固定負債	1,539	1,459	1,505	1,613	108
純資産合計	2,397	2,851	3,713	4,589	876
(経営指標)					
流動比率	220.9%	188.8%	211.0%	271.0%	60.0pt
固定比率	74.4%	78.4%	69.8%	51.5%	-18.3pt
自己資本比率	41.9%	42.9%	49.0%	54.3%	5.3pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	20/7期	21/7期
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,088	2,027
投資活動によるキャッシュ・フロー	-587	-216
財務活動によるキャッシュ・フロー	-663	-551
現金及び現金同等物の期末残高	2,194	3,453

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

事業展開は順調に推移していることから、 2022年7月期業績も上振れて着地する可能性が高い

1. 2022年7月期の業績見通し

2022年7月期の連結業績予想については、売上高が13,300百万円、営業利益が2,000百万円、経常利益が2,026百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が1,297百万円を見込んでいる。また、2022年7月期第2四半期累計業績については、売上高が6,130百万円、営業利益が759百万円、経常利益が768百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が495百万円としている。2020年7月期の特需以前のように、下期の構成比が高くなる見込みだ。

2022年7月期業績予想

(単位：百万円)

	21/7期		上期予想	22/7期		
	通期実績	売上比		通期予想	売上比	前期比
売上高	13,203	-	6,130	13,300	-	0.7%
営業利益	1,829	13.9%	759	2,000	15.0%	9.3%
経常利益	1,856	14.1%	768	2,026	15.2%	9.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,224	9.3%	495	1,297	9.8%	6.0%
1株当たり当期純利益(円)	48.89	-	-	51.81	-	-

注：2022年7月期より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号）等を適用するため、業績予想は当該会計基準等を適用した後の金額となっており、対前期増減率は旧基準の前期との単純比較

出所：決算短信よりフィスコ作成

2022年7月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用するため、対前期比増減率は公表していないものの、旧基準の2021年7月期との単純比較では売上高が0.7%増、営業利益が9.3%増、経常利益が9.1%増、親会社株主に帰属する当期純利益が6.0%増となる。会計基準変更により、検収基準（顧客検収時点で一括して売上を計上）から進行基準（進行度に応じて売上が発生）に変更することに加え、システムソリューション事業におけるサプライ品販売で売上が粗利純額計上に変更となる。売上高及び売上総利益への下押し圧力となるものの、会計上の一過性の問題であり、事業展開は順調に推移している。会計基準変更により一時的に成長率が鈍化したように見えるが、各利益への影響は軽微であることから、実質的には増収増益予想と弊社では見ている。

なお同社は、期初時点では保守的な数値を公表する傾向が強く、中小企業の旺盛なDXニーズや、生産性向上・ストック売上拡大により売上総利益率が上昇基調であることなどを勘案すれば、予想は上振れて着地する可能性が高いと弊社では見ている。

2. 重点施策

コロナ禍の影響で BtoB・BtoC の EC ビジネスが加速していることから、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・利益拡大戦略を加速する方針だ。

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、営業・開発 SE 一体体制による案件精度の向上、開発フェーズごとの多段階契約による手戻りの減少、システムの機能強化、基幹業務管理システム「アラジンオフィス」シリーズ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、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、実店舗と EC の顧客・ポイント一元管理ソフト「CROSS POINT」のアプリ制作セット受注による単価上昇などを推進する方針だ。

■ 中期成長戦略

BX による価値創造支援の進化により成長加速を目指す

1. 成長に向けた基本戦略

新3ヶ年中期経営計画（2022年7月期～2024年7月期、1年ごとに更新するローリング方式）では、2024年7月期に売上高16,000百万円、営業利益2,800百万円、営業利益率17.5%、経常利益2,826百万円、親会社株主に帰属する当期純利益1,809百万円を目指す。

3 カ年計画

(単位：百万円)

	21/7 期 実績	22/7 期 計画	23/7 期 計画	24/7 期 計画
売上高	13,203	13,300	14,600	16,000
営業利益	1,829	2,000	2,400	2,800
営業利益率	13.9%	15.0%	16.4%	17.5%
経常利益	1,856	2,026	2,426	2,826
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,224	1,297	1,553	1,809

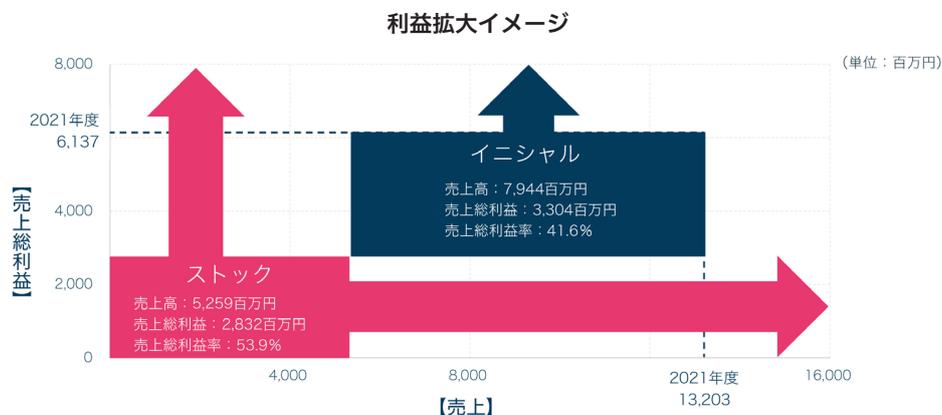
注：2022年7月期より新会計基準を適用

出所：決算概要よりフィスコ作成

中期成長戦略

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。

また、利益率の高いストックビジネスの比重を拡大することにより、利益率のさらなる向上も目指す。具体的には、クラウド商材を積極的に展開することで、粗利率の高いストック売上比率を上げる。また、パッケージ機能の強化や製販一体体制によるプロジェクトの管理強化などにより、さらなる粗利率向上も目指す。


(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「アラジジオフィス」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などにより、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。また、ビジネスパートナーとの連携強化や、資本業務提携しているシビラとの共同開発も推進する。

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

資本業務提携している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島根県松江市に「アイル松江ラボ」を開設している。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。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。一方で、BtoB EC 導入に対して前向きに検討中と回答した企業が約28%と、4割以上がデジタルシフトの傾向にある。

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 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. 事業ポリシー

利益重視へと方針転換した結果、同社の営業利益率は成長が持続している。ストックの継続的な成長とイニシャルの利益改善施策により、中期目標として2025年7月期に営業利益率20%を目指している。

中期成長戦略

利益拡大のシミュレーション



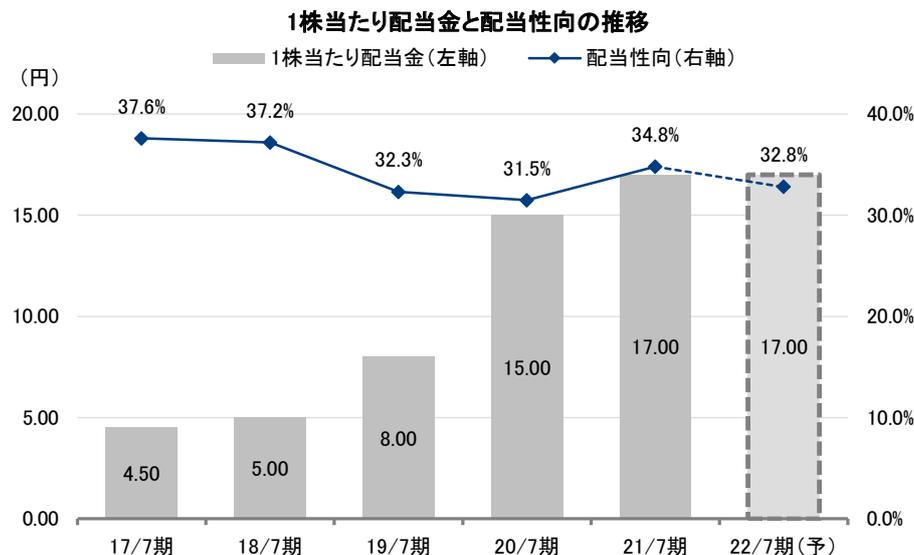
また同社は、事業ポリシーとして新たに「BX」を掲げた。これは、ITによるリアルとWebの融合でDXを支援する同社独自の「CROSS-OVER シナジー」戦略によるバックサイドトランスフォーメーションのことで、単なるDXによる効率化だけでなく、有機的なサービス提案とコンサルティングによる変革により価値創造を実現することを目指す。この概念は、オンラインの効率化と現場・オフィス・店舗のデジタル化を切り離さず、相乗効果を発揮できるようにすることが企業の価値創造として重要になってきていることが背景にある。あらゆる企業のバックサイドを変革で支えることによって、同社のさらなる成長加速が期待できると弊社では見ている。

■ 株主還元策

**配当性向 30% 台、
純資産配当率 8% 以上を目標かつ安定配当を指標とする。
2022年7月期は前期同額の1株当たり17.0円の配当を予定**

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、純資産配当率 (DOE) 8% 以上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月期の配当は前期比2.00円増配の年間17.00円 (普通配当15.00円、記念配当2.00円)、配当性向34.8%とした。また、2022年7月期の配当は前期同額の年間17.00円 (第2四半期末8.00円、期末9.00円) とし、配当性向は32.8%を予定している。収益拡大に伴い、株主還元のさら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

■ ESG 経営・SDGs への取り組み

同社はSDGsへの取り組みも積極化している。一例を挙げると、社会貢献活動の一環として、2019年と2021年には難病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「MOVE FES.2019」に協賛した（2020年はコロナ禍のため開催中止）。

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を行っている。

サステナビリティの取り組み

WITH BACKYARD

バックヤードに光を当てる活動



ネットショップを陰で支えるバックヤードのご担当者さまに光を当て、クリエイティブなネットショップ運営を支援すべく、ネットショップバックヤードの表彰や交流・情報交換を行う「BACKYARD FES.」や、ネットショップのバックヤード特化型メディア「B.Y.」など、バックヤードご担当者さまに有益な場やコンテンツを随時企画・運営しています。



WITH SIVIRA

ブロックチェーン実用化活動



高度な数学理論による暗号技術と合意形成アルゴリズム、そして分散技術により、ゼロダウンタイムや情報の改ざん、不正を不可能なものとする「ブロックチェーン技術」の開発を行っているシビラと提携し、急拡大するEC業界における安全性と利便性を両立する次世代プラットフォームの実用化に共同で取り組んでいます。



WITH MATSUE

島根県松江市で研究開発活動



2017年にIT産業支援地域である島根県松江市にて、研究開発拠点「アイル松江ラボ」を開設。現地採用の継続と、オフィスの1Fを「IT交流スペース」として開放し、学生や社会人が気軽に集い、ITのスキルや関心を高められるように活動。



WITH ALS

ALS啓発活動



WITH ALS主催のALS啓発フェス「MOVE FES.2019」に協賛。ALSをはじめとするハンディキャップを抱えた人たちの可能性を広げながら、障がいの有無にかかわらず誰もが垣根なくワクワクできる体験を創出するイベントです。
※2020年は新型コロナウイルス感染拡大の影響で開催中止



WITH US

社風のオープン化活動



国籍・性別を問わないオープンな評価制度はもちろんのこと、毎月行われる全社員参加型の「月報会議」を通じた会社の業績や将来のビジョン、そして社員の活躍などを全てをオープンにすることで、経営者と社員の間に強い信頼感が生まれます。

働き方の自由化活動



勤務地（在宅勤務・サテライトオフィス）や勤務時間（時短勤務・フレックス勤務）など、個人のライフスタイルに合った働き方を実現する環境を整備。またコロナ禍をきっかけに、フリーアドレス制の導入を進行。

出所：決算概要より掲載

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