

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## アイル

3854 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年4月13日(木)

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

<b>■ 要約</b>	<b>01</b>
1. 2023年7月期第2四半期の業績概要	01
2. 2023年7月期の業績見通し	01
3. 成長戦略	02
<b>■ 会社概要</b>	<b>03</b>
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
<b>■ 事業概要</b>	<b>06</b>
1. サービス概要	06
2. 主要製品	07
3. 「CROSS-OVER シナジー」戦略	08
4. 特徴・強み	08
5. 利益重視戦略	11
6. 連携パートナーとのサービス連携強化	12
7. リスク要因・収益特性と対策	13
<b>■ 業績動向</b>	<b>13</b>
1. 2023年7月期第2四半期の業績概要	13
2. 事業別の動向	16
3. 財務状況と経営指標	16
<b>■ 今後の見通し</b>	<b>17</b>
● 2023年7月期の業績見通し	17
<b>■ 成長戦略</b>	<b>18</b>
1. 中期3ヶ年計画（ローリングプラン）	18
2. 基本方針	19
3. 事業ポリシー	20
<b>■ 株主還元策</b>	<b>20</b>
<b>■ サステナビリティの取り組み</b>	<b>21</b>
1. ミッションとバリュー	21
2. 社員が活躍できる環境整備	22
3. サステナビリティの取り組み	23

## 要約

### 好調な事業状況から 2023 年 7 月期計画を上方修正

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。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。IT による「リアル」と「Web」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留まらず、「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 デジタルトランスフォーメーションの略。「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。

#### 1. 2023 年 7 月期第 2 四半期の業績概要

2023 年 7 月期第 2 四半期の連結業績は、売上高が前年同期比 25.6% 増の 7,591 百万円、営業利益が同 95.8% 増の 1,659 百万円、経常利益が同 94.6% 増の 1,672 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 96.0% 増の 1,105 百万円となり、売上高及び営業利益は過去最高を更新した。また、期初計画比では売上高で 6.2%、営業利益で 46.5%、経常利益で 46.4%、親会社株主に帰属する四半期純利益で 51.0% それぞれ上回って着地した。製販一体とパッケージ機能強化が奏功し、想定以上に生産性が向上したことによりアフター工数減少にもつながり、1 案件当たりの利益率は上昇傾向にある。ストック売上高の増加も寄与し、売上総利益率は同 2.8 ポイント上昇した。なお、半導体不足によるサーバー機器の納期遅延の影響は解消傾向にある。

#### 2. 2023 年 7 月期の業績見通し

2023 年 7 月期の連結業績については 2023 年 2 月 24 日に上方修正し、売上高が前期比 15.9% 増の 15,000 百万円、営業利益が同 47.6% 増の 3,100 百万円、経常利益が同 47.4% 増の 3,126 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 48.3% 増の 2,044 百万円を見込んでいる。上方修正後の業績予想に対する進捗率は、売上高は 50.6%、営業利益で 53.5%、経常利益で 53.5%、親会社株主に帰属する当期純利益で 54.1% と順調に推移している。下期の見通しとしては、依然として強い受注と円滑なプロジェクト進捗により、上期と同規模の売上高を計画している。利益面では、未来への投資として、2023 年 4 月度給与よりペースアップを実施するほか、パッケージ機能強化の継続、脆弱性チェックの定期実施強化などを予定しているものの、増収効果と利益率の上昇効果で吸収する見込みだ。事業環境は良好であること、ストック売上比率や売上総利益率は上昇傾向にあることなどを勘案すれば、上方修正後の予想を上振れて着地する可能性が高いと弊社では見ている。

## 要約

### 3. 成長戦略

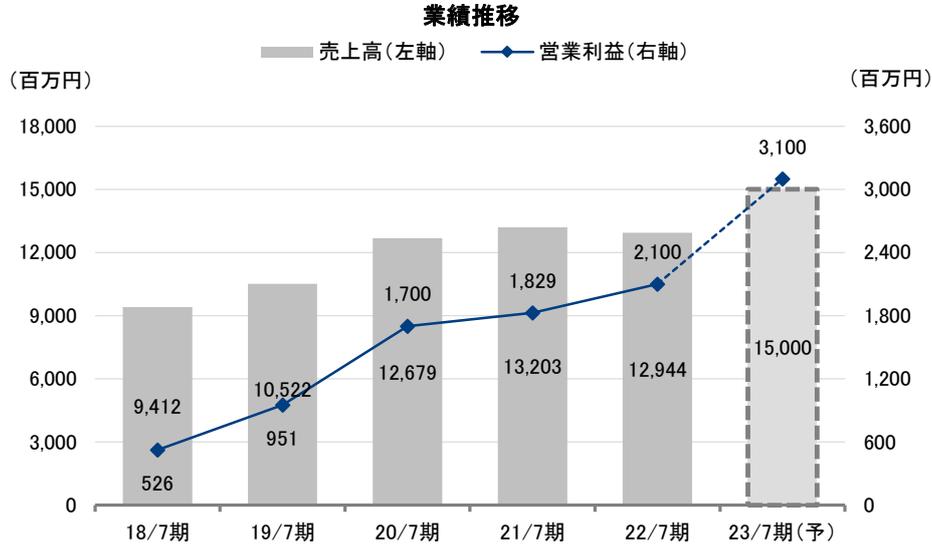
中期経営計画について、同社は急激な事業環境の変化等に応じて随時計画を見直すローリングプランを採用している。この方針に基づき、2022年9月に2025年7月期を最終年度とする3ヶ年の中期経営計画を策定したが、2023年7月期上期の好調な事業状況から2023年7月期の計画を上方修正し、売上高で15,000百万円（期初予想比6.4%増）、売上総利益で8,200百万円（同8.9%増）、売上総利益率で54.7%（同1.3ポイント上昇）とした。また、2024年7月期及び2025年7月期の計画については、合理的な見通しが立ち次第、開示する予定としている。売上高拡大への方針としては、国策としてのDX推進を追い風に、システムソリューション事業は営業活動エリアを従来の東名阪から100% Webサポートを前提として地方都市へ拡大し、CROSS事業は越境ECニーズの高まりを視野に入れて連携パートナーを順次拡大する。利益向上への方針としては、クラウド商材の積極展開や安定稼働によるアフター工数削減により、イニシャルと比較し相対的に売上総利益率が高いストック売上高の構成比を上げるほか、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、さらなる売上総利益率向上を目指す。

なお、同社は事業ポリシーとして「BX」を掲げ、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している。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。

#### Key Points

- ・「CROSS-OVER シナジー」戦略で顧客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
- ・2023年7月期第2四半期の売上高・営業利益は過去最高を更新。ストック売上高の増加やパッケージの機能強化により売上総利益率が上昇
- ・2023年7月期業績予想を上方修正、強い受注と円滑なプロジェクト進捗により下期も上期と同規模の売上高を計画
- ・3ヶ年計画（ローリングプラン）は2023年7月期計画を上方修正。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



注：22/7期より「収益認識に関する会計基準」等を適用  
出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

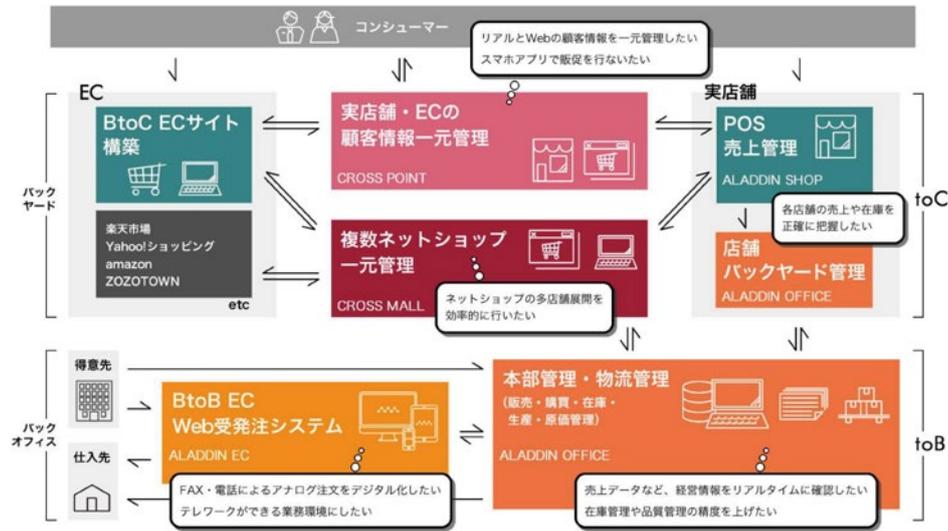
### 顧客の経営力アップを支援するトータルシステムソリューション企業

#### 1. 会社概要

同社は、自社開発の各種システムによって主要顧客である中堅・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。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各種システム・商材・サービスを提供している。「リアル」と「Web」の融合でDX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留まらず、「BX」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。

会社概要

同社が提供するソリューション



出所：決算概要より掲載

2023年7月期第2四半期末時点で、本社所在地は大阪市北区、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）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の（株）ウェブベースで構成されているほか、2017年6月にシビラ（株）に出資（2021年6月に追加出資）し、資本業務提携している。

2023年7月期第2四半期末時点の資産合計は10,497百万円、純資産合計は6,566百万円、資本金は354百万円、自己資本比率は62.6%、発行済株式数は25,042,528株（自己株式9,419株含む）である。

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、ソフトウェアの自社開発・販売に展開した。その後、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」、2009年3月にクラウド型の複数ECサイト一元管理サービス「CROSS MALL」をリリースしたほか、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（ショッピングファイ）」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。直近では、2022年12月に業界初のバックヤード※プラットフォーム「BACKYARD™（バックヤード）」を開始した。

※ 企業やネットショップ、実店舗のバックサイドで、受発注処理、問い合わせ対応、入庫作業、商品登録、在庫管理などを行っている人やチーム、場所のこと。



## ■ 事業概要

### ITによる「リアル」と「Web」の融合でDXを支援する「CROSS-OVER シナジー」戦略が特徴

#### 1. サービス概要

同社の事業区分は、基幹業務管理システム「アラジンオフィス」シリーズを主力とする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」を主力とするWebソリューション事業（CROSS事業、その他Web事業）からなる。

#### 事業別の主要ソリューション商品・サービス

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 ーバックオフィスー	売上・利益拡大に直結する業務支援 ーバックヤードー
<b>Aladdin Office</b> <span>イニシャル</span> 基幹業務管理システム <span>ストック</span>	<b>CROSS MALL</b> <span>ストック</span> 複数ネットショップ管理システム
<b>Aladdin Shop</b> <span>イニシャル</span> 店舗管理システム <span>ストック</span>	<b>CROSS POINT</b> <span>ストック</span> オムニチャネル・スマホアプリ
<b>Aladdin EC</b> <span>イニシャル</span> BtoB EC・Web受発注システム <span>ストック</span>	<b>CROSS STAFF</b> <span>ストック</span> 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

#### (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。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」、企業間取引特化型のBtoB EC・Web受発注システム「アラジンEC」、データセンター運用型IaaS※の「アラジクラウド」などを展開している。このほか、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。

※ Infrastructure as a Service の略で、仮想サーバーやネットワークなどのインフラをインターネット経由で提供するサービス。「アラジクラウド」では、「アラジンオフィス」を従来のオンプレミス型ではなく、データセンターにて運用している。

### 事業概要

顧客企業の属する業種・業態に適合したシステム開発、柔軟なカスタマイズ、各業種に特化した製品バリエーションの充実などによって競合優位性の確保を図るとともに、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ており、つながりを活用した営業活動を展開している。

#### (2) Web ソリューション事業

Web ソリューション事業は、CROSS 事業及びその他 Web 事業からなる。CROSS 事業はクラウド型で提供しており、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)などを提供している。

## 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。なお、同社が提供するサービスは、2022年4月に経済産業省「IT 導入補助金 2022」の対象ツールに認定された(2020年度・2021年度に続く認定)。

#### (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)、ストックキング・靴下の福助(株)、レディスファッションの ANAP<3189>、高級革靴のモドラス(株)、スーツケース・キャリーバッグの(株)ティーアンドエス、名古屋名物天むすの(株)地雷也、食塩・岩塩卸売のジャパン・シーズニング(株)、自動車用ブレーキパーツの(株)ディクセル、ネジ類専門商社の(株)トウヨーネジ、結束資材・包装資材卸の(株)ヤナギダ、舞台照明機材輸入・販売の(株)剣プロダクションサービスなどがある。

#### (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)、家具インテリアメーカーのフランスベッド(株)、サラダチキンなど加工食品製造・販売の(株)アマタケ、給食受託・食材販売の HITOWA フードサービス(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(株)、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、靴製造・販売のリーガルコーポレーション<7938>、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)、レディスファッションのANAP などがある。

**3. 「CROSS-OVER シナジー」戦略**

同社は、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「リアル」と「Web」の両面から開発・提案し、顧客の企業力強化を図る「CROSS-OVER シナジー」戦略を推進している。この戦略は同社独自の提案スタイルで、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)のサービスを複合的に提案することで「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している。

この「CROSS-OVER シナジー」戦略によって攻めのかもし守りのかもし強固となり、顧客企業数は増加基調である。2022年7月期の顧客企業数は前期比4.4%増の7,075社(システムソリューション事業が同3.1%増の4,920社、Webソリューション事業が同7.7%増の2,155社)であった。また、顧客企業数の増加に伴い同社が重視しているストック型商材の売上が伸長し、利益体質が強化されている。

**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、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。

## 事業概要

### (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・在庫管理ソフトウェア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」を問わず豊富な導入事例とノウハウを有している。

### (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

2022年7月末時点の社員数820人(前期末比54人増加)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ウェアの個別カスタマイズ対応を基本戦略としている。ソフトウェア開発市場における近年の動向として、ソフトウェア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おり、受注競争が減少していることも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。

事業概要

(8) 自社製品・サービス比率の高さ

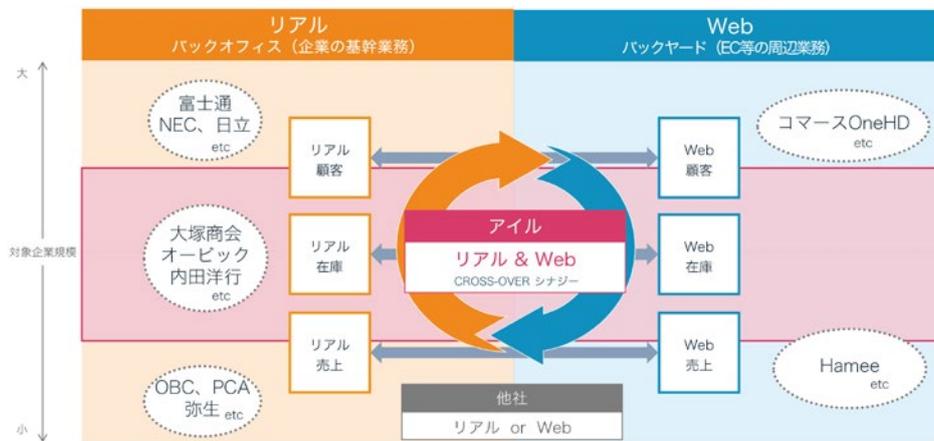
同社は、価格変動に左右されやすく利益率も低いハードウェアなどといった、他社製品の売上に依存しない収益構造構築を経営方針の重要事項としており、自社製品・サービスを中心とする拡販を推進している。その結果、売上高に占める自社製品・サービス（ソフトウェア・運用・保守・会費など）の比率は約7割と高水準である。

(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、2022年7月期末）は、パートナー紹介が前期末比4.0ポイント上昇の40.2%、自社ホームページを通じての引き合いが同3.4ポイント上昇の38.5%、自社営業による開拓が同7.4ポイント低下の21.3%であった。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。

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、システムソリューション事業の競合勝率は93.1%(2022年7月期)、リピート受注率は98.4%(同)となっており、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

## 事業概要

## 5. 利益重視戦略

同社は利益重視戦略として、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。さらに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売上総利益率の改善を推進している。これらの結果、2022年7月期の売上総利益率は52.1%（2019年7月期比10.1ポイント上昇）、システムソリューション事業52.3%（同10.7ポイント上昇）、CROSS事業57.2%（同2.6ポイント上昇）と大きく改善した。

## 事業別業績推移

(単位：百万円)

	19/7期	20/7期	21/7期	22/7期
売上高	10,522	12,679	13,203	12,944
システムソリューション事業	9,138	11,167	11,505	11,036
Webソリューション事業	1,384	1,512	1,698	1,907
CROSS事業	851	984	1,186	1,385
その他Web事業	533	527	512	522
売上総利益	4,422	5,664	6,137	6,738
システムソリューション事業	3,805	4,951	5,298	5,775
Webソリューション事業	617	713	838	962
CROSS事業	464	569	667	792
その他Web事業	152	143	171	170
売上総利益率	42.0%	44.7%	46.5%	52.1%
システムソリューション事業	41.6%	44.3%	46.1%	52.3%
Webソリューション事業	44.6%	47.2%	49.4%	50.4%
CROSS事業	54.6%	57.8%	56.2%	57.2%
その他Web事業	28.5%	27.1%	33.4%	32.6%

注：22/7期4Qから親子間の連結会計相殺処理方針を変更したため、事業部別の実績を遡及修正している。なお、全社実績は変更ない

出所：決算概要よりフィスコ作成

ストック売上拡大としては、システムソリューション事業ではシステム保守サービス、Webソリューション事業では「CROSS MALL」及び「CROSS POINT」などに注力している。2022年7月期のストック売上高は前期比16.0%増の5,576百万円、ストック売上総利益は同18.4%増の3,304百万円、ストック売上総利益率は同1.1ポイント上昇の59.2%と好調に推移しており、特にストック売上比率は43.1%と初めて40%台に乗った。

## 事業概要

## 6. 連携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のほか、様々な分野での連携パートナーとのサービス連携強化などを推進している。

2022年7月期の連携パートナーとのサービス連携としては、Webソリューション事業の「CROSS MALL」がFacebook及びInstagramのショッピング機能と連携(2021年9月)、(株)NTTドコモ「dショッピング」と注文情報・在庫情報の連携(同年10月)、(株)清長のクラウド物流アウトソーシングサービス「LogiMoPro(ロジモプロ)」と自動連携(同年12月)、ルームクリップ(株)のECショッピングモール「RoomClip(ルームクリップ)ショッピング」と注文情報・在庫情報の連携(2022年1月)、(株)Graciaのギフト専門ECショッピングモール「TANP(タンブ)」と注文情報・在庫情報の連携(同年3月)、ヤマト運輸(株)のフルフィルメントサービス(マルチチャネル契約)と自動連携(同年5月)、Qxpress Corp.(株)の物流プラットフォーム「SmartShip(スマートシップ)」と自動連携及びCAFE24 JAPAN(株)のECプラットフォーム「Cafe24(カフェ24)」と注文情報・在庫情報の連携(同年6月)をした。

2023年7月期の連携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「アラジンオフィス」がマネーフォワード<3994>の中堅企業・上場企業向け会計ソフト「マネーフォワードクラウド会計Plus」と連携(2023年4月)、「アラジンEC」がGMOペイメントゲートウェイ<3769>の総合決済サービス「PGマルチペイメントサービス」及びSMBC GMO PAYMENT(株)の決済サービス「SMBCマルチペイメントサービス」とそれぞれ連携(2022年8月)、「アラジンクラウド」が(株)網屋のクラウドゼロトラストサービス「Verona(ヴェローナ)」と連携(2023年1月)した。Webソリューション事業の「CROSS MALL」はRecustomer(株)の購入体験プラットフォーム「Recustomer(リカスタマー)」と連携(2022年9月)、(株)コマースロボティクスのeコマースクラウドWMS「Air Logi(エアロジ)」と自動連携(2023年1月)、(株)ソウゾウのEコマースプラットフォーム「メルカリShops」と連携(2023年4月)した。

また、2023年7月期の既存製品のバージョンアップとしては、システムソリューション事業で「アラジンオフィス」のプロジェクト管理オプションをリリース(2022年9月)したほか、「アラジンオフィス」の伝票承認機能を強化したオプション機能「アラジンワークフロー」の提供を開始(2023年3月)した。Webソリューション事業では、「CROSS MALL」が次世代サービスとしてバックヤードを支援する業界初のバックヤードプラットフォーム「BACKYARD™」を開始(同年12月)した。プラットフォームのコンテンツであるCLOUD SERVICE、EVENT、AWARD、MEDIA、REAL SPACE、TOOLで複合的にバックヤードを支援し、業務の効率化だけでなく、バックサイドから変革につなげる「BX」を実現している。2023年1月よりモデルユーザーの利用を開始しており、同年1月にはバックヤードを表彰する「BACKYARD AWARD」を「BACKYARD™」サイトで公開した。2023年春より新規申し込みを受付開始予定で、2023年秋～2024年春の本格稼働を目指している。

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。

## 7. 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、人材確保などがある。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、この対策として利益重視戦略を推進し、売上総利益率改善に取り組んでいる。

## 業績動向

### 2023年7月期第2四半期の売上高・営業利益は過去最高を更新。 ストック売上高の増加やパッケージの機能強化により売上総利益率が上昇

#### 1. 2023年7月期第2四半期の業績概要

2023年7月期第2四半期の連結業績は、売上高が前年同期比25.6%増の7,591百万円、営業利益が同95.8%増の1,659百万円、経常利益が同94.6%増の1,672百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同96.0%増の1,105百万円となり、売上高及び営業利益は過去最高を更新した。また、期初計画比では売上高で6.2%、営業利益で46.5%、経常利益で46.4%、親会社株主に帰属する四半期純利益で51.0%それぞれ上回って着地した。

## 業績動向

## 2023年7月期第2四半期連結業績

(単位：百万円)

	22/7期2Q		23/7期2Q		増減率		
	実績	構成比	期初計画	実績	構成比	前期比	期初計画比
売上高	6,045	-	7,147	7,591	-	25.6%	6.2%
システムソリューション事業	5,118	84.7%	-	6,569	86.5%	28.4%	-
Webソリューション事業	927	15.3%	-	1,021	13.5%	10.1%	-
CROSS事業	675	11.2%	-	748	9.9%	10.8%	-
(ストック売上高)	2,701	44.7%	-	3,039	40.0%	12.5%	-
売上総利益	3,128	51.7%	-	4,136	54.5%	32.2%	-
システムソリューション事業	2,666	52.1%	-	3,614	55.0%	35.6%	-
Webソリューション事業	461	49.7%	-	521	51.0%	13.0%	-
CROSS事業	382	56.7%	-	431	57.6%	12.8%	-
(ストック売上総利益)	1,590	58.9%	-	1,795	59.1%	12.9%	-
販管費	2,280	37.7%	-	2,476	32.6%	8.6%	-
営業利益	847	14.0%	1,133	1,659	21.9%	95.8%	46.5%
経常利益	859	14.2%	1,143	1,672	22.0%	94.6%	46.4%
親会社株主に帰属する四半期純利益	563	9.3%	732	1,105	14.6%	96.0%	51.0%

注：22/7期4Qから親子間の連結会計相殺処理方針を変更したため、事業部別の実績を遡及修正している。

22/7期より会計基変更に伴いサプライ品取引実績をストックから除いており、過去実績も遡及修正している。また、22/7期3Qより親子間の連結相殺処理をストックにも適用しており、過去実績も遡及修正している。

事業別売上総利益の構成比は、事業別売上高に対する比率（事業別売上総利益率）を示す

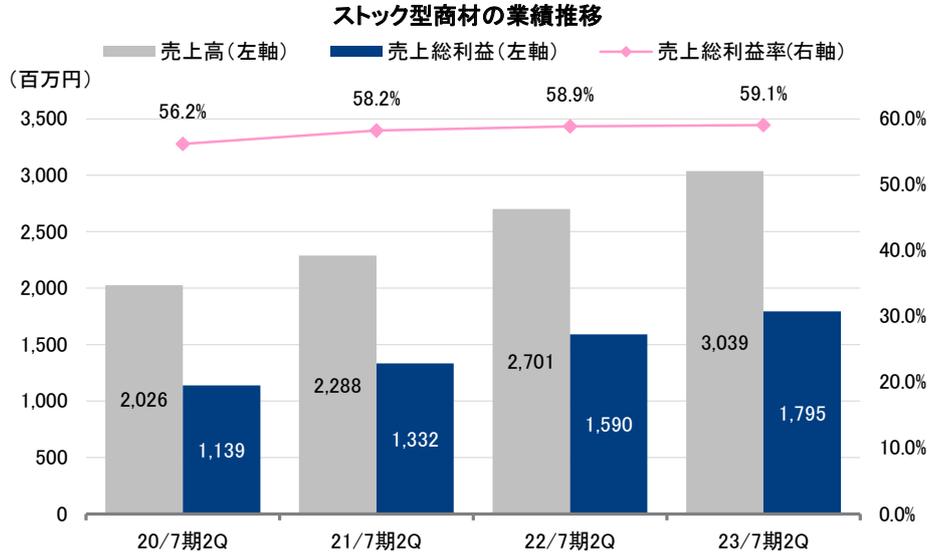
出所：決算短信、決算概要よりフィスコ作成

事業環境は引き続き堅調で、ホームページの引き合いが強い。売上高は、前期の半導体不足によるサーバー機器の納品遅延の影響の解消等により増収となり、特需のあった2020年7月期第2四半期（6,957百万円）を更新した。利益面では、ストック売上高の増加やパッケージの機能強化により売上総利益率が前年同期比2.8ポイント上昇し54.5%となった。販管費は社員数増加や全社員へのお年玉支給、創立記念式典の実施、展示会など一部イベントの再開などにより同8.6%増加したものの、販管費率は同5.1ポイント低下し32.6%となった。この結果、営業利益率は同7.9ポイント上昇し21.9%となり、第1四半期に引き続き20%超を継続した。

営業利益の増減要因を見ると、増加要因としてシステムソリューション事業の売上総利益が948百万円、Webソリューション事業の売上総利益が59百万円それぞれ増加した一方、減少要因として販管費が196百万円増加（人件費が133百万円、その他販管費が62百万円それぞれ増加）した。

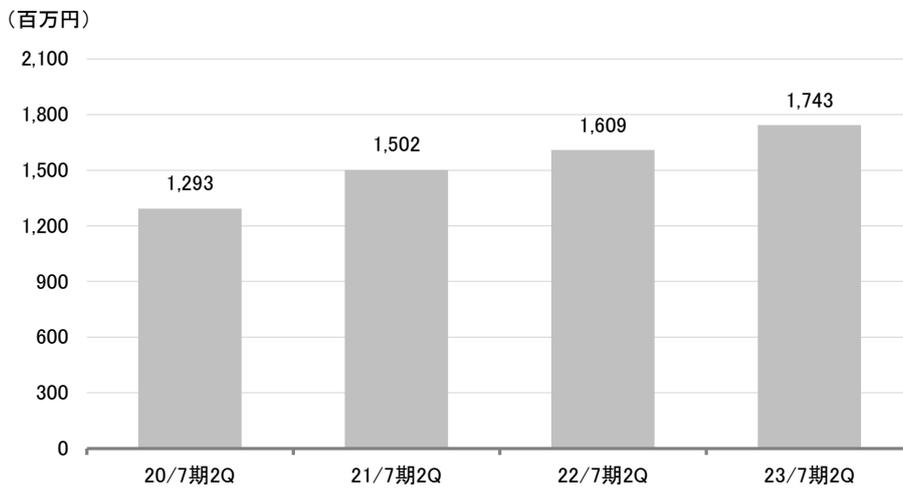
ストック売上高は前年同期比12.5%増の3,039百万円、全社売上高に対する構成比は同4.7ポイント減少し40.0%となった。ストック売上総利益は同12.9%増の1,795百万円、ストック売上総利益率は同0.2ポイント上昇し59.1%となった。

業績動向



注：22/7期より「収益認識に関する会計基準」等を適用していることに伴いサプライ品取引実績をストックから除いており、過去実績も遡及修正している。また、22/7期3Qより親子間の連結相殺処理をストックにも適用しており、過去実績も遡及修正している  
出所：決算概要よりフィスコ作成

### 人件費の推移



出所：決算概要よりフィスコ作成

## 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売上総利益率が上昇

### 2. 事業別の動向

#### (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 28.4% 増の 6,569 百万円、売上総利益は同 35.6% 増の 3,614 百万円、売上総利益率は同 2.9 ポイント上昇し 55.0% となった。受注が好調であったことに加え、プロジェクトが安定して進捗し、売上高・売上総利益ともに 2 ケタ成長を実現した。売上総利益率が大幅に向上した要因としては、製販一体によるシステム品質向上と安定稼働、継続したパッケージの機能強化による生産性向上、パートナーとの関係強化による大規模案件の増加、大規模案件のプロジェクトマネジメントノウハウの蓄積、サーバー保守サポート終了に伴うハード入替とこれに伴うソフト入替・改修の受注増加、ストック売上のボリューム拡大が挙げられる。なお、半導体不足によるサーバー機器の納期遅延の影響は解消傾向にある。受注高については過去最高実績を更新し、2019 年 7 月期第 2 四半期を 100 とした場合、イニシャルが 134、ストックが 188 となっている。

#### (2) Webソリューション事業

Webソリューション事業の売上高は前年同期比 10.1% 増の 1,021 百万円、売上総利益は同 13.0% 増の 521 百万円、売上総利益率は同 1.3 ポイント上昇し 51.0% となった。また、CROSS 事業の売上高は同 10.8% 増の 748 百万円、売上総利益は同 12.8% 増の 431 百万円、売上総利益率は同 0.9 ポイント上昇して 57.6% となった。ストック売上高は、「CROSS MALL」で同 10% 増、「CROSS POINT」で同 14% 増と伸長した。「BACKYARD™」の開発を併行しつつも CROSS 事業がけん引し、売上高・売上総利益は 2 ケタ成長、売上総利益率は前年同期を上回って着地した。顧客や連携パートナーからの紹介商談も多く、業績に寄与した。

## 財務の健全性は引き続き良好

### 3. 財務状況と経営指標

2023 年 7 月期第 2 四半期末の資産合計は前期末比 920 百万円増加し 10,497 百万円となった。主にソフトウェアが 183 百万円減少した一方、現金及び預金が 519 百万円、受取手形、売掛金及び契約資産が 257 百万円それぞれ増加した。負債合計は同 69 百万円増加し 3,931 百万円となった。純資産合計は利益剰余金の積み上げなどにより同 850 百万円増加し 6,566 百万円となった。この結果、自己資本比率は同 2.9 ポイント上昇し 62.6% となった。懸念材料は見当たらず、財務の健全性は引き続き良好と弊社では見ている。

業績動向

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	20/7 期末	21/7 期末	22/7 期末	23/7 期 2Q 末	増減
資産合計	7,585	8,449	9,576	10,497	920
流動資産	4,993	6,087	7,249	8,144	894
固定資産	2,591	2,362	2,326	2,353	26
負債合計	3,871	3,860	3,861	3,931	69
流動負債	2,366	2,246	2,134	2,125	-8
固定負債	1,505	1,613	1,727	1,805	78
純資産合計	3,713	4,589	5,715	6,566	850
(経営指標)					
流動比率	211.0%	271.0%	339.7%	383.1%	43.4pt
固定比率	69.8%	51.5%	40.7%	35.8%	-4.9pt
自己資本比率	49.0%	54.3%	59.7%	62.6%	2.9pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2023年7月期業績予想を上方修正、強い受注と円滑なプロジェクト進捗により下期も上期と同規模の売上高を計画

#### ● 2023年7月期の業績見通し

2023年7月期の連結業績については2023年2月24日に上方修正し、売上高が前期比15.9%増の15,000百万円、営業利益が同47.6%増の3,100百万円、経常利益が同47.4%増の3,126百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同48.3%増の2,044百万円を見込んでいる。

2023年7月期連結業績予想

(単位：百万円)

	22/7 期		23/7 期				
	実績	売上比	期初予想	修正予想	売上比	前期比	2Q 進捗率
売上高	12,944	-	14,100	15,000	-	15.9%	50.6%
営業利益	2,100	16.2%	2,400	3,100	20.7%	47.6%	53.5%
経常利益	2,121	16.4%	2,426	3,126	20.8%	47.4%	53.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,377	10.6%	1,553	2,044	13.6%	48.3%	54.1%

注：23/7期修正予想は2023年2月24日公表値

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 今後の見通し

上方修正の背景として、売上高については半導体不足によるサーバー機器の納期遅延が解消傾向にあること、利益面についてはストック売上比率や売上総利益率の向上などにより、当初の予想を上回って推移していることによる。このうち利益率については、製販一体とパッケージ機能強化が奏功し、想定以上に生産性が向上したことによりアフター工数減少にもつながり、1案件当たりの利益率は上昇傾向にある。また、期初に想定していたメーカー保守切れに伴うハード入替需要に付随して、ソフト改修・更新需要を想定以上に掘り起こすことができ、収益を押し上げた。

上方修正後の業績予想に対する進捗率は、売上高は50.6%、営業利益で53.5%、経常利益で53.5%、親会社株主に帰属する当期純利益で54.1%と順調に推移している。下期の見通しとしては、依然として強い受注と円滑なプロジェクト進捗により、上期と同規模の売上高を計画している。2023年10月施行のインボイス制度における既存顧客の反応は現時点で鈍く、2023年7月期下期後半の駆け込み（ソフトウェアの微修正作業）に留まるため、業績への影響は限定的としている。利益面では、未来への投資として、2023年4月度給与よりベースアップを実施するほか、パッケージ機能強化の継続、脆弱性チェックの定期実施強化などを予定しているものの、増収効果と利益率の上昇効果で吸収する見込みだ。事業環境は良好であること、ストック売上比率や売上総利益率は上昇傾向にあることなどを勘案すれば、上方修正後の予想を上振れて着地する可能性が高いと弊社では見ている。

## ■ 成長戦略

### 3ヶ年計画（ローリングプラン）は2023年7月期計画を上方修正

#### 1. 中期3ヶ年計画（ローリングプラン）

中期経営計画について、同社は急激な事業環境の変化等に応じて随時計画を見直すローリングプランを採用している。この方針に基づき、2022年9月に2025年7月期を最終年度とする3ヶ年の中期経営計画を策定したが、2023年7月期上期の好調な事業状況から2023年7月期の計画を上方修正し、売上高で15,000百万円（期初予想比6.4%増）、売上総利益で8,200百万円（同8.9%増）、売上総利益率で54.7%（同1.3ポイント上昇）、営業利益で3,100百万円（同29.2%増）、親会社株主に帰属する当期純利益で2,044百万円（同31.6%増）とした。また、2024年7月期及び2025年7月期の計画については、合理的な見通しが立ち次第、開示する予定としている。なお、2023年10月にインボイス制度、2025年にWindowsOSサポート終了が予定されているが、案件の大型化により特需となるほどのインパクトはないと予想している。

成長戦略

3ヶ年計画（ローリングプラン）

（単位：百万円）

	22/7期	23/7期		24/7期 計画	25/7期 計画
	実績	期初計画	修正計画		
売上高	12,944	14,100	15,000	15,400	17,000
売上総利益	6,738	7,529	8,200	8,378	9,317
売上総利益率	52.1%	53.4%	54.7%	54.4%	54.8%
営業利益	2,100	2,400	3,100	3,000	3,000
営業利益率	16.2%	17.0%	20.7%	19.5%	21.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,377	1,553	2,044	1,937	2,321

注：23/7期修正予想は2023年3月7日公表値。

24/7期及び25/7期計画は、合理的な見通しが立ち次第更新予定

出所：決算概要よりフィスコ作成

## 2. 基本方針

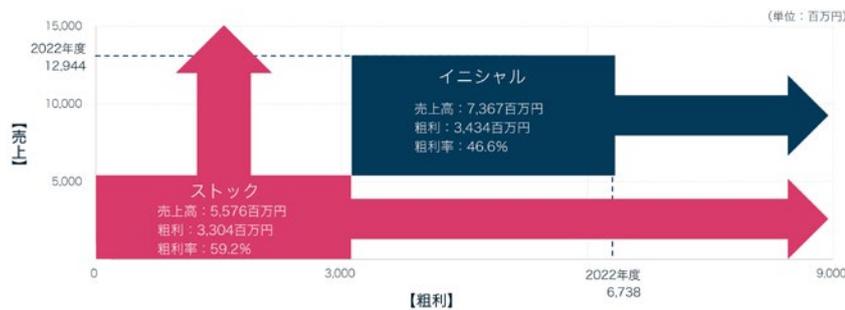
### (1) 売上高拡大への方針

国策としてのDX推進を追い風に、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2ヶ  
 夕成長を社内目標に設定している。システムソリューション事業は、営業活動エリアを従来の東名阪から  
 100%Webサポートを前提として地方都市へ拡大する。CROSS事業は、越境ECニーズの高まりを視野に入  
 れて連携パートナーを順次拡大する予定だ。

### (2) 利益向上への方針

売上総利益率の向上を継続させ、2023年7月期に営業利益率20%を目指している。具体的には、クラウド  
 商材の積極展開や安定稼働によるアフター工数削減により、イニシャルと比較し相対的に売上総利益率が高い  
 ストック売上高の構成比を上げるほか、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、さらなる売上総利益率向上を目指す。

### 利益拡大のための重点施策



#### ストックの拡大

クラウド商材の積極展開により、イニシャルに比べて  
 相対的に粗利率の高いストックの売上高比率を上げる

#### 更なる粗利率向上

イニシャル・ストックともに更なる粗利率向上施策を展開  
 ・パッケージ機能強化  
 ・製販一体体制によるプロジェクトの管理強化など

※ 会計基準変更に伴いサプライ品取引実績をストックから除いており、2022年7月期実績も遡及修正しております

出所：決算概要より掲載

### (3) 2023年7月期の取り組み

#### a) システム規模の大きな案件の開拓・対応

大型案件を抱えているパートナーとのコンタクトを強化するほか、マイクロバージョンアップによる機能強化を継続することで、中堅規模のターゲット層を拡大する。また、優秀な技術者を中心に採用活動も継続する。

#### b) 販売エリアの拡大及び新たな顧客接点の創出

業種を絞り東名阪で徐々にエリアを拡大するとともに、地方展開の進捗に応じてパートナー開拓を進める。また、大企業との接点を深め、関連会社への導入を推進する。

#### c) 利益体質の強化

製販一体による採算性向上及び品質向上、アフター工数の削減を一層進展させるために、フリーアドレス制導入を機に営業と開発SEを対象業種ごとに同フロアに配置し、連携を深めている。また、サポートコールセンター主導で顧客要望をパッケージに反映させる動きを強化している。

## BXによる価値創造支援の進化により成長加速を目指す

### 3. 事業ポリシー

同社は、事業ポリシーとして「BX」を掲げている。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、価値創造の実現を目指す。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、相乗効果が発揮され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。

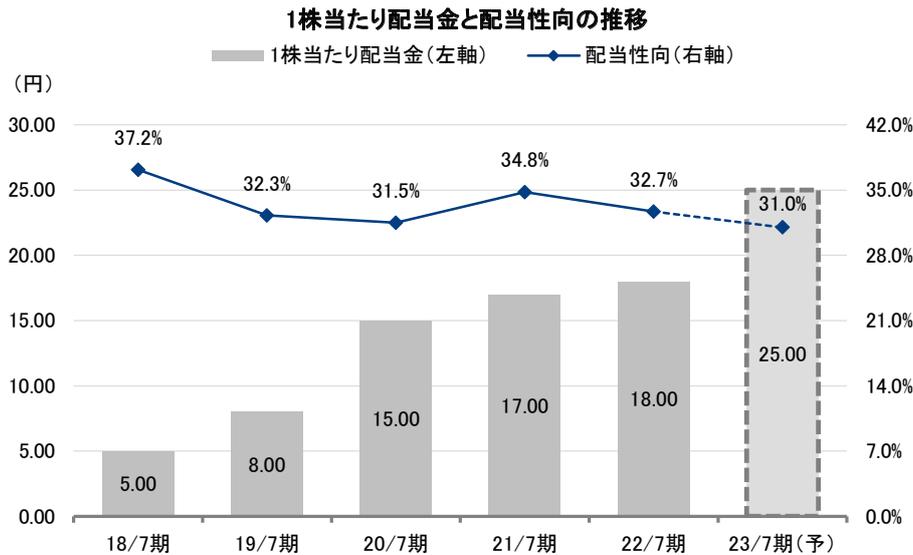
## ■ 株主還元策

### 配当性向 30% 以上、 純資産配当率 8% 以上を目標かつ安定配当の指標とする

株主還元については、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うことを基本方針とし、配当性向 30% 以上、純資産配当率 (DOE) 8% 以上を目標かつ安定配当の指標としている。

株主還元策

2023年7月期の配当については、第2四半期及び通期業績予想の上方修正に伴い配当額の見直しを実施し、中間配当を期初計画比1.00円、期末配当を同4.00円それぞれ上方修正した。この結果、前期比7.00円増配の年間25.00円（第2四半期末11.00円、期末14.00円）となり、配当性向は31.0%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が期待される。



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期以前は遡及修正済み  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ サステナビリティの取り組み

### 環境を向上させ、さらなる好循環を目指す

#### 1. ミッションとバリュー

同社は、「Always free, love&dream with you. That is our responsibility. いつだってFREEを、LOVEを、DREAMと一緒に感じられるために。」をミッションに掲げ、事業による営利活動だけでなく、事業を通じてFREEを、LOVEを、DREAMを感じることができるとの事を大切にすることが社会的責任と考えている。

また、「“BX”を通じ、社会に夢を与える」(WITH SOCIETY)、「環境と両立した経営と、過剰在庫ゼロの世界を創る」(WITH ENVIRONMENT)、「社員一人ひとりが力を発揮できる風土・制度を発展させる」(WITH COWORKERS)、「透明・健全な経営を維持し、企業成長とともに企業価値を向上させる」(WITH SHAREHOLDERS)をバリューに掲げている。

#### サステナビリティの取り組み

「“BX”を通じ、社会に夢を与える」としては、「BX」を通じて「単純作業」からの開放を支援することで新たな価値創造のきっかけをつくり、より良い社会をつくるほか、テレワークなど多様な働き方の実現を助け、あらゆる人が活躍できる社会を目指す。また、顧客やパートナーとの信頼を一義とし、単なる「取引先」の関係ではなく、二人三脚で成長できる共存共栄の関係を築く。

「環境と両立した経営と、過剰在庫ゼロの世界を創る」としては、2022年7月の取締役会で決議したTCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）賛同と環境関連情報の開示を強化し、2030年度にGHG（温室効果ガス）排出量半減、2050年度に実質ゼロを目指して活動する。また、「BX」を通じて、在庫管理・予測の精度を上げ、顧客とともにアパレルロス・フードロスといった社会問題の解決を目指す。

「社員一人ひとりが力を発揮できる風土・制度を発展させる」としては、社員の自律性を養い、夢をもって自由に取り組める風土づくりに取り組むほか、人種・性別・年齢・地位に関係なく、「頑張った人」が報われる公平な評価制度を確立する。また、働く時間や場所を拘束せず、子育て世代や介護、地方在住の社員も力を発揮できる環境を整備する。

「透明・健全な経営を維持し、企業成長とともに企業価値を向上させる」としては、大手企業役員経験者や弁護士・会計士など、独立社外取締役5名体制(全14名中)により、多様な意見を反映させた健全な経営を維持する。また、ステークホルダー（株主、顧客、取引先、社員）との積極的な対話を通じ、経営に反映させていく。

## 2. 社員が活躍できる環境整備

同社は、バリューのうち「社員一人ひとりが力を発揮できる風土・制度を発展させる」を特に重視している。社員の自律性を養い、夢をもって自由に取り組める風土づくりを人材育成方針に掲げ、社員が活躍できる環境整備に取り組んでいる。具体的には、風土づくりとして、ガラス張りの経営、失敗を咎めず挑戦を称賛する文化、個人に合わせた多様な働き方、社長自ら行う新人研修を推進している。また、制度としては、社長・役員会食や年間賞の設定、生理休暇の有給化やフレックス制度など女性が安心して働ける制度、「頑張った人が正しく評価される」公平な評価制度、社長や役員へ直接メッセージを発信できるメッセージメールを推進している。

これらの環境整備によって、2022年7月期の離職率(単体)は2.8%(男性2.4%、女性3.8%)となっている。また、女性の産休復帰率(同)は5期連続100%、男性の育休取得率(同)は30%まで上昇している。2022年7月に実施したエンゲージメントサーベイでは、すべての項目において業界平均を上回る高いスコアとなった。今後も環境を向上させ、さらなる好循環を目指すとしている。

サステナビリティの取り組み

3. サステナビリティの取り組み

同社はサステナビリティ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、2021年に引き続き難病 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.2023 Supported by AIRU 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を行っている。ブロックチェーンの実用化に向けた活動としては、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向けて、出資先のシビラと共同で取り組んでいる。

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



ネットショップを除く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」、業界初のバックヤードを表彰する「BACKYARD AWARD」の公開など、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 PARTNERS  
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しています。



WITH ALS  
ALS啓発活動



2021年に引き続きWITH ALS主催のALS啓発フェス「MOVE FES. 2023 Supported by AIRU」に協賛しています。「UNREAL REALITY. 非現実的な現実」をテーマに、ALS支援の輪を世界中に広げ、いまは非現実である「ALSが治る未来」を現実にするためのイベントです。



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