

# 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10月12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

■ 要約	01
1. 生産性向上が売上総利益率上昇につながる好循環スパイラルを形成	01
2. 2023年7月期は上方修正値を上回る増収増益で着地	01
3. 2024年7月期も2ケタ営業・経常増益予想、さらに上振れの可能性も	02
4. 長期的に営業利益率30%を目指す	02
5. 「BX」による成長加速に注目	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	07
3. 「CROSS-OVER シナジー」戦略	09
4. 特徴・強み	09
5. 生産性向上と売上総利益率上昇の好循環スパイラル	11
6. ビジネスパートナーとの連携強化	13
7. リスク要因・収益特性と対策	13
■ 業績動向	14
1. 2023年7月期の連結業績概要	14
2. 事業別の動向	15
3. 財務状況と経営指標	16
■ 今後の見通し	17
● 2024年7月期の連結業績見通し	17
■ 成長戦略	18
1. 中期3ヶ年計画（ローリングプラン）	18
2. アナリストの視点	19
■ 株主還元	20
■ サステナビリティの取り組み	21

## 要約

### 2023年7月期は営業利益率目標20%台を2期前倒しで達成

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」と「Web」の融合でDX※<sup>1</sup>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、日々複雑化するバックヤード※<sup>2</sup>業務を変革する「BX※<sup>3</sup>」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。

- ※<sup>1</sup> 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って変革し、新たな価値を創造すること。
- ※<sup>2</sup> 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、入出庫作業、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。
- ※<sup>3</sup> バックサイドトランスフォーメーションの略。同社独自の「CROSS-OVER シナジー」戦略によって、バックサイドから変革を起こすことで価値創造支援を実現するという概念。

#### 1. 生産性向上が売上総利益率上昇につながる好循環スパイラルを形成

同社は、基幹業務管理システム「アラジノオフィス」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」及び実店舗とECの顧客・ポイント一元管理ソフト「CROSS POINT」を主力とするWebソリューション事業を展開している。なお、「CROSS MALL」の次世代サービスとして2022年12月にリリースしたバックヤードプラットフォーム「BACKYARD™ (バックヤード)」については、2023年11月より提供開始となる。同社は収益性向上に向けて、製販一体体制による生産性向上及びストック売上拡大を推進している。受注段階での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に取り組むなど、総合的な品質・生産性向上によって売上総利益率上昇につながるという好循環スパイラルを形成する戦略だ。その成果として売上高は拡大基調、売上総利益率は上昇基調となっている。

#### 2. 2023年7月期は上方修正値を上回る増収増益で着地

2023年7月期の連結業績は、売上高が前期比23.0%増の15,924百万円、営業利益が同68.9%増の3,547百万円、経常利益が同68.4%増の3,571百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同79.4%増の2,472百万円となった。2023年2月24日付の上方修正値を上回る増収増益で着地し、売上高・各利益とも過去最高を更新した。売上面は、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が解消したこと、期初に想定していたサーバーリプレイス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たこと、インボイス制度対応のソフト改修需要に伴う工数増加や他案件の受注機会損失が想定を下回ったこと、製品品質の向上によってプロジェクト回転率が向上したことなどが寄与した。利益面では想定以上の増収効果に加えて、営業・開発の製販一体体制の効果やストック売上拡大なども寄与した。売上総利益は同28.8%増加し、売上総利益率は同2.4ポイント上昇して54.5%となった。販管費は継続的な人員強化などで同10.7%増加したが、販管費率は同3.6ポイント低下して32.2%となった。この結果、営業利益率は同6.1ポイント上昇して22.3%となり、中期経営計画の目標値である20%台を2期前倒しで達成した。

## 要約

### 3. 2024年7月期も2ケタ営業・経常増益予想、さらに上振れの可能性も

2024年7月期の連結業績予想は売上高が前期比6.1%増の16,900百万円、営業利益が同12.8%増の4,000百万円、経常利益が同12.8%増の4,026百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同8.5%増の2,683百万円としている。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伸長して2ケタ営業・経常増益予想としている。重点施策として、システムソリューション事業では営業エリアの拡大や大手層向け大型プロジェクトのノウハウを蓄積し、Webソリューション事業では「CROSS MALL」既存顧客の「BACKYARD™」への移行を推進し、既存顧客の移行完了後に新規顧客開拓を推進する。利益面では、積極的な人材投資や開発・販促投資を継続するため販管費が増加するが、生産性向上の推進やストック売上総利益拡大などで吸収する見込みだ。なお、2024年7月期の増益率は前期に比べて鈍化する予想としているが、これは前期の大幅伸長の反動や不透明感、さらに「CROSS MALL」と「BACKYARD™」の両基盤の並行稼働による一時的なコスト増加などを考慮したためであり、保守的な印象が強い。企業のDXニーズが一段と高まるなど事業環境は良好であり、ストック売上高が拡大基調であることなども勘案すれば、会社予想は上振れの可能性が高いと弊社では考えている。

### 4. 長期的に営業利益率30%を目指す

同社は中期経営計画について、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。この方針に基づいて2023年9月に2026年7月期を最終年度とする3ヶ年計画を策定し、2026年7月期の計画を売上高20,400百万円、売上総利益11,728百万円、売上総利益率57.5%、営業利益5,400百万円、営業利益率26.5%、親会社株主に帰属する当期純利益3,616百万円とした。前回の3ヶ年計画に対して売上高、利益とも上方修正した。さらに、長期的な目標として営業利益率30%を掲げ、本計画は営業利益率20%超を盤石にするための足固めの3ヶ年と位置付けた。基本方針としては、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、Webソリューション事業とも2ケタ成長を社内目標に設定している。コスト面では積極的な人材採用を継続するが、ストック売上高の拡大効果や製販一体体制によるプロジェクトの管理強化効果などで吸収し利益率上昇を目指す方針だ。なお、CROSS事業の「CROSS MALL」から「BACKYARD™」への移行については、おおむね2～3年の期間を要する見込みとしている。

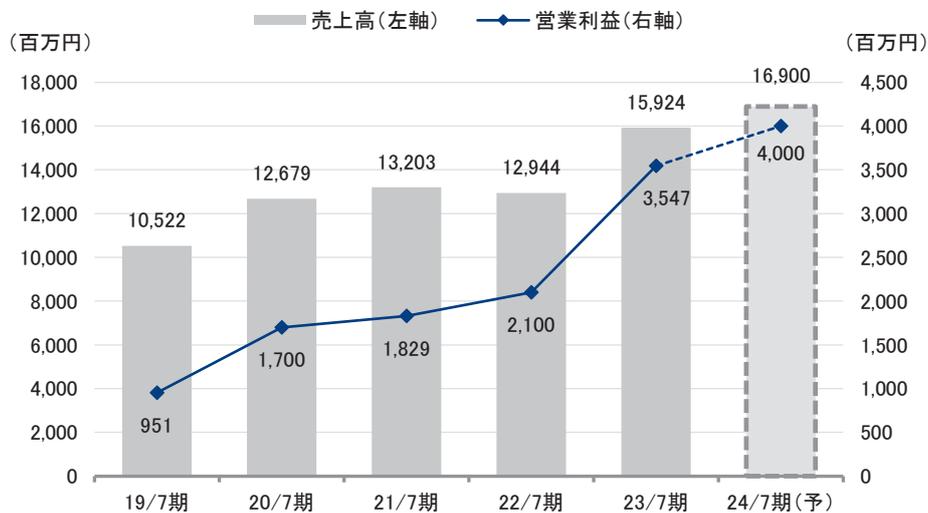
### 5. 「BX」による成長加速に注目

同社は収益性向上に向けて、製販一体体制による総合的な品質・生産性向上によって売上総利益率上昇につなげるという、好循環スパイラルを形成する戦略を推進してきた。この結果、積極的な人材投資を継続しながらも、営業利益率は2019年7月期の9.0%から2023年7月期には22.3%まで大幅に上昇した。この収益性向上の成果を弊社では高く評価している。今後はさらに営業利益率30%を目指し、製販一体体制による生産性向上やストック売上拡大を推進するとともに、営業エリア拡大や大手層向け案件拡大、さらに「BX」による価値創造の実現など新たな領域への挑戦も推進する方針としている。市場環境は良好であり、3ヶ年計画の進捗状況や「BX」による成長加速の動向に注目したいと弊社では考えている。

### 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月期は上方修正値を上回る増収増益で着地、営業利益率 20% 台を 2 期前倒しで達成
- ・2024年7月期も 2 ケタ営業・経常増益予想、さらに再上振れの可能性も
- ・長期的に営業利益率 30% を目指す
- ・収益性向上戦略の成果を高く評価、さらに「BX」による成長加速に注目

### 業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

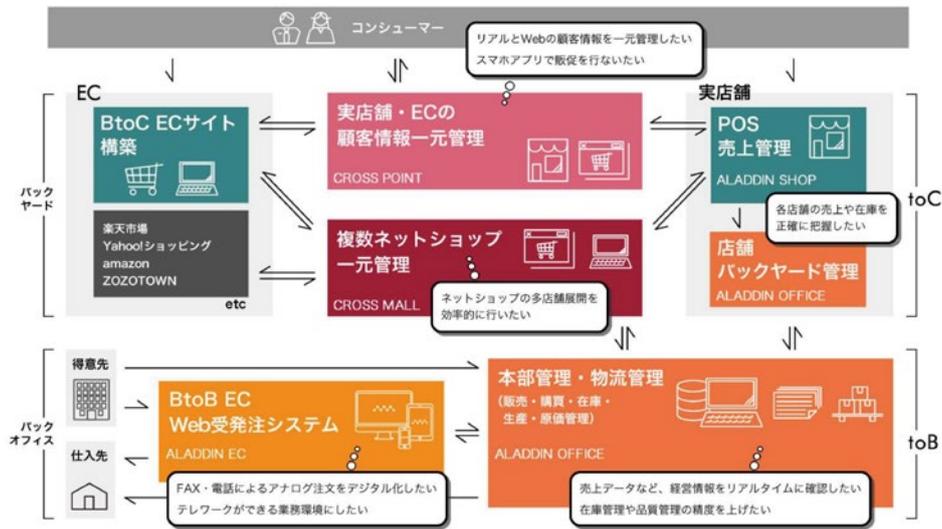
### 顧客の経営力アップを支援するトータルシステムソリューション企業

#### 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。さらに「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による効率化にとどまらず、「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

## 同社の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（鳥根県松江市）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）して資本業務提携している。

2023年7月期末時点の資産合計は12,115百万円、純資産合計は7,740百万円、資本金は354百万円、自己資本比率は63.9%、発行済株式数は25,042,528株（自己株式10,019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月には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。2022年12月には業界初※のバックヤードプラットフォーム「BACKYARD™」をリリースした。

※同社調べ。

株式関係では、2007年6月に大阪証券取引所（以下、大証）ヘラクレス市場に新規上場し、その後の2010年10月の市場統合に伴い大証JASDAQ市場に上場、2013年7月の大証と東京証券取引所（以下、東証）の市場統合に伴いJASDAQグロースに上場、2018年6月に東証2部へ市場変更、2019年7月に東証1部へ指定替え、2022年4月の東証市場区分見直しに伴いプライム市場へ移行した。

アイル | 2023年10月12日(木)  
 3854 東証プライム市場 | <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「@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 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 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「@ぼる」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12月	Shopify パートナー「Shopify Experts」に認定
2021年 6月	シビラに追加出資
2022年 4月	東京証券取引所市場区分見直しに伴い「プライム市場」に移行
2022年12月	業界初のバックヤードプラットフォーム「BACKYARD™」リリース
2023年 3月	「アラジンオフィス」の伝票承認機能を強化し、オプション機能「アラジンワークフロー」としてリリース
2023年 4月	提供サービスが経済産業省「IT 導入補助金 2023」の対象ツールに認定（2020 年度から 4 年連続）
2023年10月	東京都千代田区に神田ショールームを開設

出所：有価証券報告書、同社ホームページ、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。2023年3月には「アラジンオフィス」の伝票承認機能を強化し、オプション機能「アラジンワークフロー」として提供を開始した。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、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。なお、「CROSS MALL」の次世代サービスとして2022年12月にリリースしたバックヤードプラットフォーム「BACKYARD™」は、2023年11月より提供開始となる。

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、2023年4月に経済産業省「IT 導入補助金 2023」の対象ツールに認定(2020年度から4年連続)された。

**(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)、レディスファッションのANAP<3189>、高級革靴のマドラス(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、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。

**(5) バックヤードプラットフォーム「BACKYARD™」(Web)**

日々複雑化するバックヤード業務を卸・小売や EC などの業態を超えてボーダレスに支援し、業務効率化だけではなく、バックサイドから変革することにより「BX」を実現するクラウドサービス(2023年11月より提供開始)である。「CROSS MALL」の次世代サービスという位置付けで、ボーダレス化と複数チャネル化に対応する管理機能と連携機能、自動処理による効率化とデータ融合により、ネットショップの範囲だけではなく、すべての業態を含めたバックヤード業務全体の一元管理を実現する。5つの管理機能(CROSS/ 連携管理、ORDER/ 注文管理、ITEM/ 商品管理、STOCK/ 在庫管理、COMMUNICATION/ 接客支援)で構成され、「自動化」「見える化」「カスタム」「コミュニケーション」をテーマにした機能実装により、バックヤードチームや顧客とのコミュニケーションを促進することで「ONE by 1」※を実現する機能である。

※「ボーダレスな1つのプラットフォームでオンリー ONE なショップらしさを実現する」という、「BACKYARD™」が目指す新しいスタンダードとなるビジョン。

EC 業態のネットショップ管理からの提供となるが、今後は小売業態の実店舗管理、卸業態の受発注管理や販売管理、接客支援の問い合わせ管理などをバージョンアップ、またはオプションサービスとして順次提供していく予定である。なお「BACKYARD™」の提供開始に伴い、神田ショールーム(東京都千代田区、2023年10月オープン)にバックヤード専用拠点「BACKYARD TOKYO」を開設するほか、バックヤードで利用する環境負荷に配慮したオリジナルダンボール棚「BACKYARD BOX」の展示・販売も予定している。また、バックヤードの“らしさ”に光を当てるメディア「LOVE by BACKYARD」も公開している。

## 事業概要

### 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力も守りの力も強固となり、顧客企業数は増加基調である。2023年7月期の顧客企業数は前期比3.3%増の7,307社（システムソリューション事業が同2.7%増の5,054社、Webソリューション事業が同4.5%増の2,253社）となった。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高が大幅に伸長し、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。なお、「(9) パートナー戦略」の強化の成果として、大手層からの受注も増加傾向となり、全体としての受注単価上昇につながっている（詳細は後述）。

#### (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。なお2023年7月には、鉄鋼・非鉄金属業界向け販売・在庫・加工管理システム「アラジンオフィス鐵王」をバージョンアップして提供開始した。拠点や事業部などセグメント別での債権・債務管理に対応したほか、加工業務の管理レベル向上の需要に対応して加工工程計画管理などの機能も強化した。

#### (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。

## 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**

2023年7月期末時点の単体ベース社員数852人(前期末比48人増加)の構成は、技術職72%、営業18%、スタッフ10%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。

**(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**

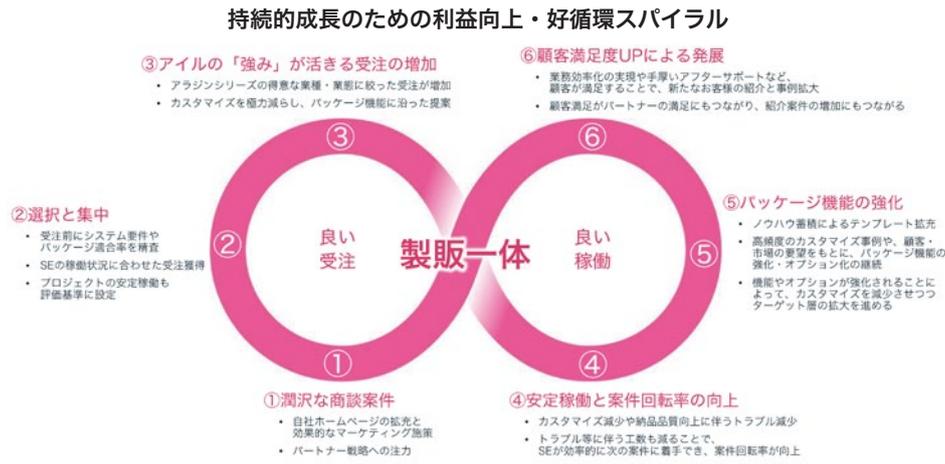
新規案件紹介元・営業協力会社であるパートナー(銀行、SIer、オフィス機器メーカー、コンサルタント、会計事務所など)からの高い信頼も特徴である。システムソリューション事業の新規受注高の販売チャネル別構成比(金額ベース、2023年7月期末)は、パートナー紹介が前期比2.5ポイント上昇して42.7%、ホームページを通じての引き合いが同0.3ポイント低下して38.1%、自社営業による開拓が同2.2ポイント低下して19.1%となった。顧客課題の本質に迫る提案に加えて、認知度アップも寄与してパートナー紹介及び自社ホームページを通じての引き合いといったPull型営業の比率上昇が営業効率化につながっている。また、パートナー紹介による大手層からの受注が増加傾向であり、全体としての受注単価上昇にもつながっている。

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、システムソリューション事業の競合勝率は91.6%（2023年7月期）、ユーザーリピート率は98.4%（同）となっており、同社の競合優位性は高いと言える。

5. 生産性向上と売上総利益率上昇の好循環スパイラル

同社は収益性向上に向けて、製販一体体制による生産性向上及びストック売上拡大を推進している。受注段階での営業と開発の連携強化によってカスタマイズ工数削減やトラブル未然防止に取り組むなど、総合的な品質・生産性向上によって売上総利益率上昇につながるという好循環スパイラルを形成する戦略だ。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て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の施策により売上総利益率の改善も推進している。



出所：決算概要より掲載

これらの結果、売上高は拡大基調、売上総利益率は上昇基調となっている。過去5期（2019年7月期～2023年7月期）の事業別の推移は以下のとおりである。全社ベースの売上高は2019年7月期から2023年7月期の5期間で51.3%増加した。売上総利益率は同の42.0%から同の54.5%へ12.5ポイント上昇した。特にシステムソリューション事業が同41.6%から同55.3%へ13.7ポイント上昇し、全体の売上総利益率上昇をけん引している。Webソリューション事業のうちCROSS事業は同54.6%から同55.8%へ1.2ポイントの上昇にとどまっているが、これは「BACKYARD™」リリースに伴うサポート人員強化などにより人件費・開発費が増加したためであり、今後はストック売上高の拡大に伴って上昇基調が見込まれている。

## 事業概要

また、全社ベースのストック売上高は2019年7月期から2023年7月期の5期間で75.4%増加、ストック売上総利益は81.4%増加した。ストック売上総利益(2022年7月期3,304百万円、2023年7月期3,682百万円)は、販管費のうちの人件費(2022年7月期3,271百万円、2023年7月期3,621百万円)をカバーできる規模に拡大している。なお、ストック売上高構成比及びストック売上総利益構成比は2023年7月期に低下したが、これはシステムソリューション事業において、メーカーのサーバー保守終了に伴うハード売上の増加という一時的要因によるものであり、ソフト改修・更新需要の掘り起こしやクラウドへの移行提案などを推進し、全体の売上総利益率は上昇基調を維持している。なお、ストック高の売上総利益率はおおむね50%台後半の水準で推移している。

## 事業別業績の推移

(単位：百万円)

	19/7期	20/7期	21/7期	22/7期	23/7期
売上高	10,522	12,679	13,203	12,944	15,924
システムソリューション事業	9,138	11,167	11,505	11,036	13,857
Webソリューション事業	1,384	1,512	1,698	1,907	2,067
CROSS事業	851	984	1,186	1,385	1,521
その他Web事業	533	527	512	522	546
売上総利益	4,422	5,664	6,137	6,738	8,682
システムソリューション事業	3,805	4,951	5,298	5,775	7,659
Webソリューション事業	617	713	838	962	1,022
CROSS事業	464	569	667	792	849
その他Web事業	152	143	171	170	172
売上総利益率	42.0%	44.7%	46.5%	52.1%	54.5%
システムソリューション事業	41.6%	44.3%	46.1%	52.3%	55.3%
Webソリューション事業	44.6%	47.2%	49.4%	50.4%	49.4%
CROSS事業	54.6%	57.8%	56.2%	57.2%	55.8%
その他Web事業	28.5%	27.1%	33.4%	32.6%	31.5%
ストック売上高	3,586	4,172	4,808	5,576	6,290
ストック売上高構成比	34.1%	32.9%	36.4%	43.1%	39.5%
ストック売上総利益	2,030	2,354	2,791	3,304	3,682
ストック売上総利益構成比	45.9%	41.6%	45.5%	49.0%	42.4%
ストック売上総利益率	56.6%	56.4%	58.1%	59.3%	58.5%
人件費	2,327	2,738	3,104	3,271	3,621

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以前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

## 事業概要

## 6. ビジネスパートナーとの連携強化

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、様々な分野でのビジネスパートナーとの連携強化を推進している。2023年7月期のビジネスパートナーとの連携としては、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」が網屋<4258>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)、「アラジンオフィス for fashion」がロジガード<4391>のクラウド倉庫管理システム「ロジガード ZERO」と連携強化(2023年4月)した。Webソリューション事業では「CROSS MALL」が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。

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。

また2023年6月には、(株)みずほ銀行とみずほリサーチ&テクノロジーズ(株)が取り組む法人顧客向けDX支援「みずほデジタルコネクト」に、パートナー企業として参画した。みずほ銀行の法人顧客における企業価値の向上を支援する。

## 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、この対策として生産性向上を推進し、売上総利益率改善に取り組んでいる。

## 業績動向

### 2023年7月期は上方修正値を上回る増収増益で着地

#### 1. 2023年7月期の連結業績概要

2023年7月期の連結業績は、売上高が前期比23.0%増の15,924百万円、営業利益が同68.9%増の3,547百万円、経常利益が同68.4%増の3,571百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同79.4%増の2,472百万円となった。2023年2月24日付の上方修正値（売上高15,000百万円、営業利益3,100百万円、経常利益3,126百万円、親会社株主に帰属する当期純利益2,044百万円）を上回る増収増益で着地し、売上高・各利益とも過去最高を更新した。

#### 2023年7月期連結業績の概要

(単位：百万円)

	22/7期		23/7期		前期比	期初予想		修正予想	
	金額	構成比	金額	構成比		金額	予想比	金額	予想比
売上高	12,944	100.0%	15,924	100.0%	23.0%	14,100	12.9%	15,000	6.2%
売上総利益	6,738	52.1%	8,682	54.5%	28.8%	-	-	-	-
販管費	4,637	35.8%	5,134	32.2%	10.7%	-	-	-	-
営業利益	2,100	16.2%	3,547	22.3%	68.9%	2,400	47.8%	3,100	14.4%
経常利益	2,121	16.4%	3,571	22.4%	68.4%	2,426	47.2%	3,126	14.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,377	10.6%	2,472	15.5%	79.4%	1,553	59.2%	2,044	20.9%
ROE	26.7%	-	36.7%	-	10.0pt	-	-	-	-
売上高内訳						-	-	-	-
システムソリューション事業	11,036	85.3%	13,857	87.0%	25.6%	-	-	-	-
Webソリューション事業	1,907	14.7%	2,067	13.0%	8.4%	-	-	-	-
CROSS事業	1,385	10.7%	1,521	9.6%	9.8%	-	-	-	-
その他Web事業	522	4.0%	546	3.4%	4.6%	-	-	-	-
(ストック売上高)	5,576	43.1%	6,290	39.5%	12.8%	-	-	-	-
売上総利益内訳						-	-	-	-
システムソリューション事業	5,775	52.3%	7,659	55.3%	32.6%	-	-	-	-
Webソリューション事業	962	50.4%	1,022	49.4%	6.2%	-	-	-	-
CROSS事業	792	57.2%	849	55.8%	7.2%	-	-	-	-
その他Web事業	170	32.6%	172	31.5%	1.2%	-	-	-	-
(ストック売上総利益)	3,304	59.3%	3,682	58.5%	11.4%	-	-	-	-

注：期初予想は2022年9月7日付、修正予想は2023年2月24日付。

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

#### 業績動向

売上面は、DX 需要の高水準推移、パートナー戦略の強化、積極的な人材投資の成果に加えて、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が解消したこと、期初に想定していたサーバーリプレース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たこと、インボイス制度対応のソフト改修需要に伴う工数増加や他案件の受注機会損失が想定を下回ったこと、製品品質の向上によってプロジェクト回転率が向上したことなどが寄与した。利益面では、想定以上の増収効果に加えて、営業・開発 SE の製販一体体制による案件精度の向上、品質納品向上によるシステム稼働後のアフターサポート工数減少、機能強化やオプション充実による売上総利益率向上、ストック売上高の積み上げなどが寄与した。全社ベースのストック売上高は前期比 12.8% 増の 6,290 百万円、ストック売上総利益は同 11.4% 増の 3,682 百万円となった。ストック売上総利益によって人件費 (3,621 百万円) をカバーできる収益構造となっている。

売上総利益は前期比 28.8% 増加し、売上総利益率は同 2.4 ポイント上昇して 54.5% となった。販管費は継続的な人員強化 (2023 年度はキャリア採用 21 名、新卒採用 51 名) による社員数増加、全社員へのお年玉支給やペースアップ、創立記念式典の実施、展示会出展や広告など販促活動再開、サステナビリティ経営関連活動費などで同 10.7% 増加したが、販管費率は同 3.6 ポイント低下して 32.2% となった。この結果、営業利益率は同 6.1 ポイント上昇して 22.3% となり、中期経営計画の目標値である 20% 台を 2 期前倒しで達成した。営業利益の同 +1,447 百万円の要因分析は、システムソリューション事業の売上総利益増加で +1,884 百万円、Web ソリューション事業の売上総利益増加で +59 百万円、販管費の増加で -496 百万円 (人件費増加で -349 百万円、その他販管費の増加で -147 百万円) としている。

## システムソリューション事業が大幅伸長

### 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は、売上高が前期比 25.6% 増の 13,857 百万円、売上総利益が同 32.6% 増の 7,659 百万円、売上総利益率が同 3.0 ポイント上昇して 55.3% となった。大幅増収増益で売上総利益率も上昇した。DX 需要の高水準推移、パートナーとの関係強化による大規模案件増加、半導体不足に伴うサーバー機器の納期遅延の影響解消、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、製販一体体制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機能強化による生産性向上、大規模案件のプロジェクトマネジメントノウハウ蓄積、ストック売上高のボリューム拡大などが寄与した。なお販売チャネル構成比 (金額ベース) は、パートナー紹介が同 2.5 ポイント上昇して 42.7% となった。受注高については、2019 年 7 月期を 100 とした場合、イニシャルが 128、ストックが 188 と、ストックが大幅伸長している。

#### (2) Web ソリューション事業

Web ソリューション事業は売上高が前期比 8.4% 増の 2,067 百万円、売上総利益が同 6.2% 増の 1,022 百万円、売上総利益率が同 1.0 ポイント低下して 49.4% となった。このうち CROSS 事業は売上高が同 9.8% 増の 1,521 百万円、売上総利益が同 7.2% 増の 849 百万円、売上総利益率が同 1.4 ポイント低下して 55.8% だった。「BACKYARD™」の開発に伴って人件費・開発費が増加したため売上総利益率が低下したが、増収増益基調を維持している。

## 財務の健全性は高い

### 3. 財務状況と経営指標

2023年7月期末の資産合計は前期末比2,538百万円増加して12,115百万円となった。主に流動資産で現金及び預金が1,999百万円、売掛金が396百万円それぞれ増加した。負債合計は同513百万円増加して4,374百万円となった。主に未払消費税等が375百万円、未払法人税等が146百万円それぞれ増加した。純資産合計は剰余金の配当が525百万円減少したが、利益剰余金の積み上げで同2,025百万円増加して7,740百万円となった。この結果、自己資本比率は同4.2ポイント上昇して63.9%となった。懸念材料は見当たらず、弊社では財務の健全性は高いと評価している。

#### 連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	19/7 期末	20/7 期末	21/7 期末	22/7 期末	23/7 期末	増減
資産合計	6,646	7,585	8,449	9,576	12,115	2,538
流動資産	4,409	4,993	6,087	7,249	9,675	2,425
固定資産	2,236	2,591	2,362	2,326	2,440	113
負債合計	3,794	3,871	3,860	3,861	4,374	513
流動負債	2,335	2,366	2,246	2,134	2,546	412
固定負債	1,459	1,505	1,613	1,727	1,828	101
純資産合計	2,851	3,713	4,589	5,715	7,740	2,025
(経営指標)						
流動比率	188.8%	211.0%	271.0%	339.7%	380.0%	40.3pt
固定比率	78.4%	69.8%	51.5%	40.7%	31.5%	-9.2pt
自己資本比率	42.9%	49.0%	54.3%	59.7%	63.9%	4.2pt

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)

	19/7 期	20/7 期	21/7 期	22/7 期	23/7 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,006	2,088	2,027	1,134	3,073
投資活動によるキャッシュ・フロー	-600	-587	-216	-482	-547
財務活動によるキャッシュ・フロー	-420	-663	-551	-465	-526
現金及び現金同等物の期末残高	1,356	2,194	3,453	3,640	5,639

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2024年7月期は増収増益予想、さらに上振れの可能性も

#### ● 2024年7月期の連結業績見通し

2024年7月期の連結業績予想は売上高が前期比6.1%増の16,900百万円、営業利益が同12.8%増の4,000百万円、経常利益が同12.8%増の4,026百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同8.5%増の2,683百万円としている。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伸長して2ケタ営業・経常増益予想としている。なお、上期の予想は売上高が前年同期比9.6%増の8,318百万円、営業利益が同19.7%増の1,986百万円、経常利益が同19.4%増の1,998百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同20.7%増の1,334百万円としている。

#### 2024年7月期連結業績予想の概要

(単位：百万円)

	23/7期				24/7期					
	上期実績	構成比	通期実績	構成比	上期予想	構成比	前期比	通期予想	構成比	前期比
売上高	7,591	100.0%	15,924	100.0%	8,318	100.0%	9.6%	16,900	100.0%	6.1%
売上総利益	4,136	54.5%	8,682	54.5%	-	-	-	9,464	56.0%	9.0%
販管費	2,476	32.6%	5,134	32.2%	-	-	-	5,464	32.3%	6.4%
営業利益	1,659	21.9%	3,547	22.3%	1,986	23.9%	19.7%	4,000	23.7%	12.8%
経常利益	1,672	22.0%	3,571	22.4%	1,998	24.0%	19.4%	4,026	23.8%	12.8%
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益	1,105	14.6%	2,472	15.5%	1,334	16.0%	20.7%	2,683	15.9%	8.5%

出所：決算短信、決算概要よりフィスコ作成

全体の市況感として、2025年に予定されているWindowsOSサポート終了は特需ほどのインパクトはないが、人手不足の深刻化などにより業務DX化需要は高水準に推移することを想定している。売上面は、積極的な営業活動により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成長を目指すとしている。重点施策として、システムソリューション事業では営業エリアの拡大や大手層向け大型プロジェクトのノウハウを蓄積し、Webソリューション事業では「CROSS MALL」既存顧客の「BACKYARD™」への移行を推進し、既存顧客の移行完了後に新規顧客開拓を推進する。利益面では、積極的な人材投資や開発・販促投資を継続するため販管費が増加するが、生産性向上の推進やストック売上総利益の拡大などで吸収する見込みだ。

なお、2024年7月期の増益率は前期に比べて鈍化する予想としているが、これは前期の大幅伸長の反動や不透明感、さらに「CROSS MALL」と「BACKYARD™」の両基盤の並行稼働による一時的なコスト増加などを考慮したためであり、保守的な印象が強い。企業のDXニーズが一段と高まるなど事業環境は良好であり、ストック売上高が拡大基調であることなども勘案すれば、会社予想は上振れの可能性が高いと弊社では考えている。

## 成長戦略

### 長期的に営業利益率 30% を目指す

#### 1. 中期3ヶ年計画（ローリングプラン）

同社は中期経営計画について、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。この方針に基づいて2023年9月に2026年7月期を最終年度とする3ヶ年計画を策定し、2026年7月期の計画を売上高20,400百万円、売上総利益11,728百万円、売上総利益率57.5%、営業利益5,400百万円、営業利益率26.5%、親会社株主に帰属する当期純利益3,616百万円とした。前回の3ヶ年計画に対して売上高、利益とも上方修正した。さらに、中長期的な目標として営業利益率30%を掲げ、本計画は営業利益率20%超を盤石にするための足固めの3ヶ年と位置付けた。

#### 中期3ヶ年計画（ローリングプラン）

(単位：百万円)

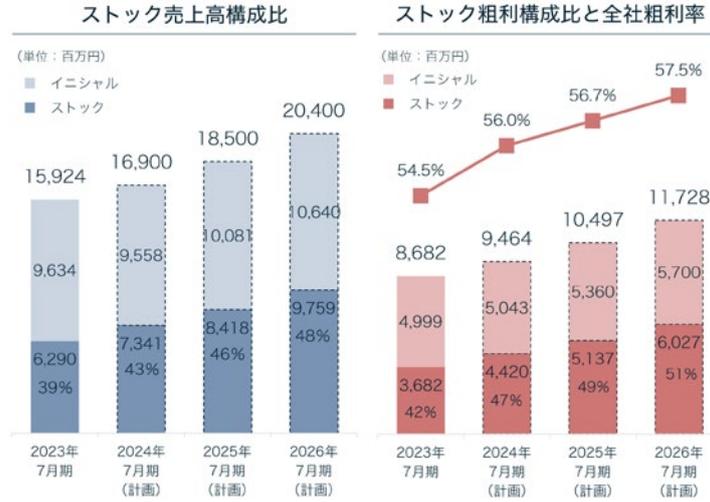
	23/7期 実績	24/7期 計画	25/7期 計画	26/7期 計画
売上高	15,924	16,900	18,500	20,400
売上総利益	8,682	9,464	10,497	11,728
(売上総利益率)	54.5%	56.0%	56.7%	57.5%
営業利益	3,547	4,000	4,600	5,400
(営業利益率)	22.3%	23.7%	24.9%	26.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,472	2,683	3,083	3,616

出所：決算概要よりフィスコ作成

基本方針としては、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、Webソリューション事業とも2ケタ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では、営業エリアを従来の東名阪から100%リモートサポートを前提として徐々に拡大する。地方展開の進捗に応じて新たなパートナーの開拓も進める。大型案件への対応としてはパートナーとのコンタクト強化、優秀な技術者を中心とする人材確保に向けた採用活動を推進する。CROSS事業では「CROSS MALL」既存顧客の「BACKYARD™」への移行を推進し、既存顧客の移行完了後に新規顧客開拓を推進する。コスト面では積極的な人材採用（年間でキャリア採用15～25名、新卒採用55～65名）を継続するが、イニシャルに比べて相対的に利益率の高いストック売上高の拡大効果や、製版一体体制によるさらなる生産性向上効果などで吸収して利益率上昇を目指す方針だ。なお、システムソリューション事業における2023年7月期のクラウド商材の売上高は、「アラジンプロジェクトの管理強化クラウド」が2020年7月期比で4.9倍、「アラジンEC」が同2.2倍と、いずれも大幅に伸長している。また、CROSS事業の「CROSS MALL」から「BACKYARD™」への移行については、おおむね2～3年の期間を要する見込みとしている。

成長戦略

ストック売上高構成比、ストック売上総利益構成比と全社売上総利益率



出所：決算概要より掲載

## 「BX」による成長加速に注目

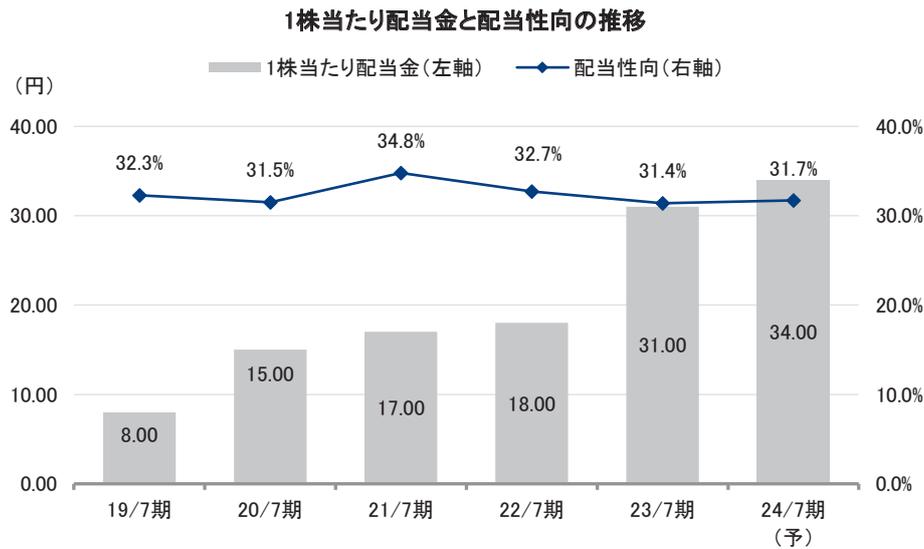
### 2. アナリストの視点

同社は収益性向上に向けて、製販一体体制による総合的な品質・生産性向上によって売上総利益率上昇につながるといふ、好循環スパイラルを形成する戦略を推進してきた。この結果、積極的な人材投資を継続しながらも、営業利益率は2019年7月期の9.0%から2023年7月期には22.3%まで大幅に上昇した。この収益性向上の成果を弊社では高く評価している。今後はさらに営業利益率30%を目指し、製販一体体制による生産性向上やストック売上拡大を推進するとともに、営業エリア拡大や大手層向け案件拡大、さらに「BX」による価値創造の実現など新たな領域への挑戦も推進する方針としている。市場環境は良好であり、中期3ヶ年計画の進捗状況や「BX」による成長加速の動向に注目したいと弊社では考えている。

## ■ 株主還元

### 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

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% 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。2023 年 7 月期の配当は前期比 13.00 円増配の年間 31.00 円（第 2 四半期末 11.00 円、期末 20.00 円）とした。配当性向は 31.4% となる。そして 2024 年 7 月期の配当予想は同 3.00 円増配の年間 34.00 円（第 2 四半期末 14.00 円、期末 20.00 円）としている。2018 年 7 月期から 7 期連続増配予想で、予想配当性向は 31.7% となる。収益拡大に伴って株主還元のさらなる充実が期待されると弊社では考えている。



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

### 人材投資を重視

同社は、ミッションに「Always free, love&dream with you. That is our responsibility. いつだって FREE を、LOVE を、DREAM を一緒に感じられるために。」を掲げ、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事を大切にすることが社会的責任と考えている。また、バリューには「“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)を掲げている。

「“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。

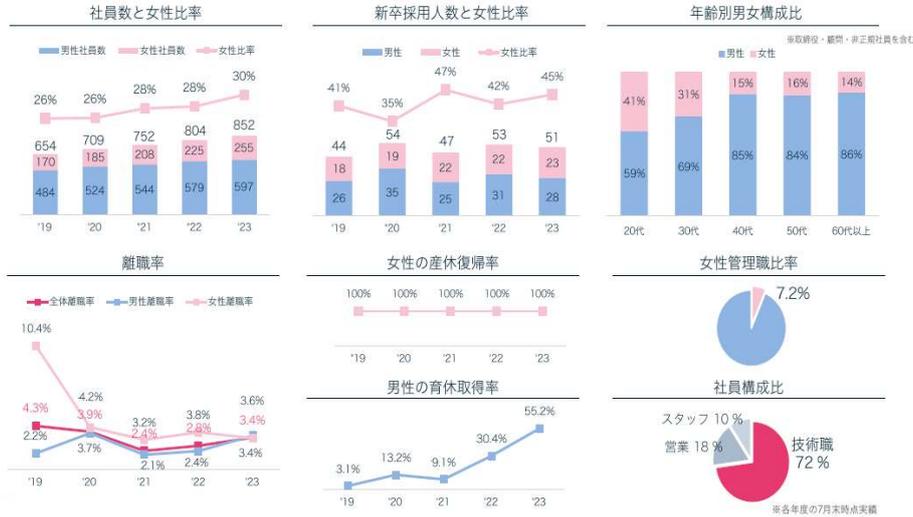
「社員一人ひとりが力を発揮できる風土・制度を発展させる」としては、社員の自律性を養い、夢をもって自由に取り組める風土づくりに取り組むほか、人種・性別・年齢・地位に関係なく、「頑張った人」が報われる公平な評価制度を確立する。また、働く時間や場所を拘束せず、子育て世代や介護、地方在住の社員も力を発揮できる環境を整備する。

「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、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。

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。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。これらの環境整備もあり、2023年7月期の離職率（単体ベース）は3.4%（男性3.4%、女性3.6%）と低水準である。また、女性の産休復帰率（同）は6期連続100%、男性の育休取得率（同）は55.2%まで上昇している。2023年7月に実施したエンゲージメントサーベイで、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

人的資本の現状 (単体)



出所：決算概要より掲載

同社はサステナビリティへの取り組みも強化している。一例を挙げると、社会貢献活動の一環として、2023年6月に開催された難病 ALS (筋萎縮性側索硬化症) の啓発活動を行う (一社) WITH ALS によるイベント「MOVE FES.2023 Supported by AIRU」にメインスポンサーとして協賛した。2019年、2021年に続く3度目の協賛となる。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。ブロックチェーン技術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。

#### 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