

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 >>>

2024 年 10 月 10 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>

3. 2025 年 7 月期も増収増益で過去最高予想

2025 年 7 月期の連結業績は売上高が前期比 9.4% 増の 19,150 百万円、営業利益が同 12.6% 増の 4,800 百万円、経常利益が同 12.6% 増の 4,826 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 12.8% 増の 3,257 百万円と増収増益で過去最高を見込んでいる。なお増収増益を継続しつつも、次のステップに向けた成長投資を優先する方針である。中堅・中小企業における人手不足の深刻化などにより DX 需要が高水準に推移し、案件規模の大型化が進展することも想定している。コスト面では仕入商品の値上げ、人件費や広告宣伝費の増加などを見込むが、増収効果、契約案件の見極め精度向上による納期短縮と安定稼働、仕入価格高騰に対する価格転嫁、ストック売上積み上げなどで吸収する。同社は期初時点では保守的な業績予想を公表する傾向が強いが、事業環境が良好であること、ストック売上が拡大基調であること、製販一体戦略の成果で売上総利益率が上昇基調にあることなどを勘案すれば、好業績が期待される。

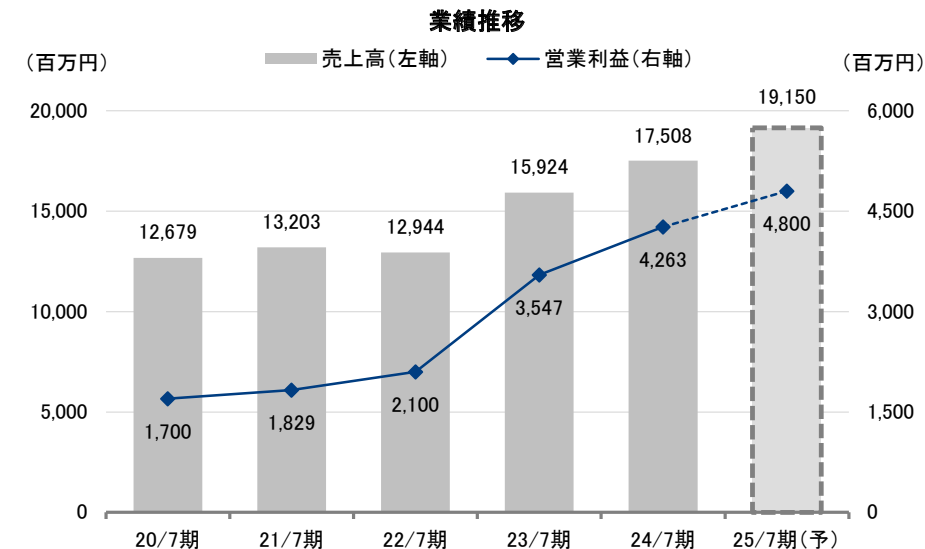
4. 長期的に営業利益率 30% 超を目指す、株主還元も強化

同社は中期経営計画について、急激な事業環境の変化など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。2023 年 9 月に策定した 3 ヶ年計画は、2024 年 7 月期実績が計画を大幅に上回った。それを受け、2024 年 9 月に前回計画を上方修正した 3 ヶ年計画（2025 年 7 月期～ 2027 年 7 月期）を策定した。長期的な目標である営業利益率 30% 超に向けたステップアップの 3 年と位置付けて、年平均 2 ケタ成長を維持しつつ、人財投資やプロモーション投資など成長投資の加速によって経営基盤の一段の強化を推進する。また 2025 年 7 月期は 8 期連続増配を見込んでいる。同社は余剰資金を活用して株主還元を強化する方針であり、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。

Key Points

- ・ 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
- ・ 2024 年 7 月期は大幅増収増益で過去最高
- ・ 2025 年 7 月期も増収増益で過去最高予想
- ・ 長期的に営業利益率 30% 超を目指す、株主還元も強化
- ・ 利益率上昇基調を評価

要約



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

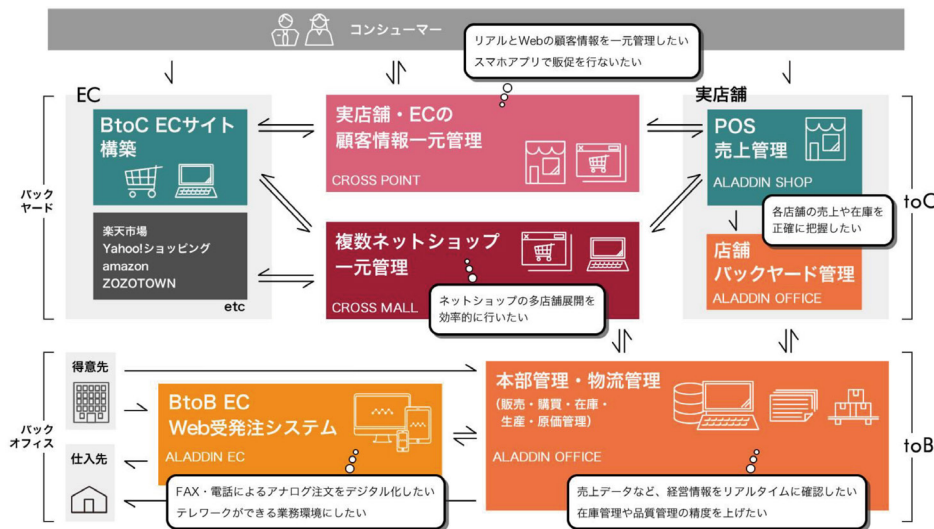
1. 会社概要

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。リアルと Web を融合した「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、日々複雑化するバックサイド（バックオフィス、バックヤード）を変革する「BX」により価値創造の実現を目指す。

アイル | 2024 年 10 月 10 日 (木)
 3854 東証プライム市場 | <https://www.ill.co.jp/ir/>

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

2024 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）、名古屋支社（名古屋市中区）、及び研究開発拠点としてアイル松江ラボ（島根県松江市）がある。また、個人・企業向け研修サービスを提供する、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）ウェブベースの 2 社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。2024 年 7 月期末時点の総資産は 14,153 百万円、純資産は 9,680 百万円、自己資本比率は 68.4%、発行済株式数は 25,042,528 株（自己株式 11,419 株を含む）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 月に設立された。その後、ソフトウェアの自社開発・販売を展開し、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」、2013 年 4 月に実店舗と 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 ISO27001（ISMS）認証を取得、2022 年 10 月にバックヤードプラットフォーム「BACKYARD™」をリリースした。

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）の市場統合に伴い東証 JASDAQ グロースに上場、2018 年 6 月に東証第 2 部へ市場変更、2019 年 7 月に東証第 1 部へ指定替え、2022 年 4 月の東証市場区分見直しに伴い東証プライム市場へ移行した。

アイル | 2024 年 10 月 10 日 (木)
 3854 東証プライム市場 | https://www.ill.co.jp/ir/

会社概要

沿革

年月	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社開設
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	大阪市東大津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社を移転 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	名古屋支社を名古屋市中区錦（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「@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™」をリリース
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10月	東京都千代田区に神田ショールームを開設
2024年 2月	国際的 NGO 団体 CDP の気候変動調査でマネジメントレベル「B-」評価に認定
2024年 5月	提供サービスが経済産業省「IT 導入補助金 2024」の対象ツールに認定（2020 年度から 5 年連続）

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

リアルと Web の融合で BX を支援

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。具体的にはファッション業界、食品業界、医療・化粧品・理美容品業界、ねじ・金属部品業界、鋼材業界を主力 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、リアルと 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行い、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

2024 年 7 月期末時点の単体ベース社員数 921 人(前期末比 48 人増加)の構成は技術職 73%、営業 17%、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異なる。その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にあり、受注競合が減少していることも同社の利益率向上につながっている。なお、さらなる生産性向上や利益率向上に向けて、個別カスタマイズ対応を最小限に抑え、オプション機能としての提供も推進している。

(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普及しつつある。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、他社には真似できない優位性を確立していると言える。

アイル | 2024 年 10 月 10 日 (木)
 3854 東証プライム市場 | https://www.ill.co.jp/ir/

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といった、他社製品の売上に依存しない収益構造の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

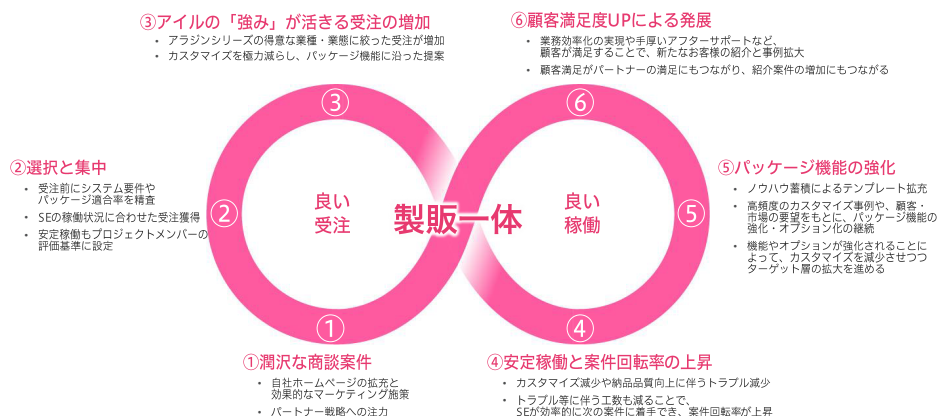
新規案件紹介元・営業協力会社であるパートナー（銀行、SIer、IT 機器メーカー、コンサルタント、会計事務所等）からの高い信頼も特徴である。2024 年 7 月期のシステムソリューション事業の新規受注高販売チャネル別構成比（金額ベース）は、パートナー紹介が前期比 2.6 ポイント上昇して 45.3%、ホームページを通じての引き合いが同 2.3 ポイント低下して 35.8%、自社営業による開拓が同 0.3 ポイント低下して 18.9% となった。パートナー紹介を通じての引き合いという Pull 型営業の比率上昇が営業効率化につながっている。またパートナー紹介による大企業からの受注が増加傾向にあり、全体としての受注単価上昇にもつながっている。

このように、業界・業務に精通した業務コンサルティング力やパートナー戦略の結果、2024 年 7 月期末時点のシステムソリューション事業の競合勝率は 85.7%、ユーザーリピート率は 98.4% 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み、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だ。また、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）して連携を強化しているほか、個別カスタマイズ対応を基本戦略とする一方で、パッケージ機能の強化・オプション化の継続による受注拡大や、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を推進している。

持続的成長のための利益向上・好循環スパイラル



出所：決算概要より掲載

業績動向

2024 年 7 月期は増収増益で過去最高

1. 2024 年 7 月期連結業績の概要

2024 年 7 月期の連結業績は売上高が前期比 9.9% 増の 17,508 百万円、営業利益が同 20.2% 増の 4,263 百万円、経常利益が同 20.0% 増の 4,285 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 16.8% 増の 2,887 百万円だった。おおむね会社予想（2024 年 6 月 7 日公表値、売上高 17,350 百万円、営業利益 4,250 百万円、経常利益 4,272 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 2,851 百万円）水準の増収増益で着地し、過去最高だった。慢性的な人手不足に悩む中堅・中小企業における DX 需要を着実に取り込んだことに加え、製販一体体制やパートナー戦略の推進などでシステムソリューション事業の高成長が継続し、Web ソリューション事業も順調だった。ストック売上高は同 14.7% 増の 7,212 百万円、ストック売上総利益は同 15.8% 増の 4,264 百万円、ストック売上総利益率は同 0.6 ポイント上昇して 59.1%、ストック売上総利益の販管費カバー率は同 5.7 ポイント上昇して 77.4% となった。システムソリューション事業におけるシステムの大型化に伴う月額保守料増加やクラウド商材導入増加に加え、CROSS 事業の安定成長も寄与した。

2024 年 7 月期連結業績の概要

(単位：百万円)

	23/7 期		実績		24/7 期		前期比		会社予想		予想比	
	実績		実績		前期比		増減額		増減率		増減額	
	金額	売上比	金額	売上比	増減額	増減率	金額	増減額	増減率	金額	増減額	増減率
売上高	15,924	100.0%	17,508	100.0%	1,583	9.9%	17,350	158	0.9%			
売上総利益	8,682	54.5%	9,773	55.8%	1,091	12.6%	9,672	101	1.0%			
販管費	5,134	32.2%	5,509	31.5%	374	7.3%	5,422	87	1.6%			
営業利益	3,547	22.3%	4,263	24.4%	716	20.2%	4,250	13	0.3%			
経常利益	3,571	22.4%	4,285	24.5%	713	20.0%	4,272	13	0.3%			
親会社株主に帰属する当期純利益	2,472	15.5%	2,887	16.5%	415	16.8%	2,851	36	1.3%			
事業別売上高												
システムソリューション事業	13,857	87.0%	15,339	87.6%	1,482	10.7%	-	-	-			
Web ソリューション事業	2,067	13.0%	2,168	12.4%	101	4.9%	-	-	-			
(CROSS 事業)	1,521	9.6%	1,634	9.3%	113	7.4%	-	-	-			
(その他 Web 事業)	546	3.4%	534	3.1%	-12	-2.2%	-	-	-			
事業別売上総利益												
システムソリューション事業	7,659	55.3%	8,659	56.5%	999	13.1%	-	-	-			
Web ソリューション事業	1,022	49.4%	1,113	51.3%	91	8.9%	-	-	-			
(CROSS 事業)	849	55.8%	948	58.0%	99	11.7%	-	-	-			
(その他 Web 事業)	172	31.5%	165	30.9%	-7	-4.1%	-	-	-			
ストック売上高	6,290	39.5%	7,212	41.2%	922	14.7%	-	-	-			
ストック売上総利益	3,682	58.5%	4,264	59.1%	582	15.8%	-	-	-			
ストック売上総利益の販管費カバー率	71.7%	-	77.4%	-	-	5.7pt	-	-	-			

注 1：会社予想は 2024 年 6 月 7 日公表値

注 2：売上総利益の売上比は各事業の売上高に対する売上総利益率

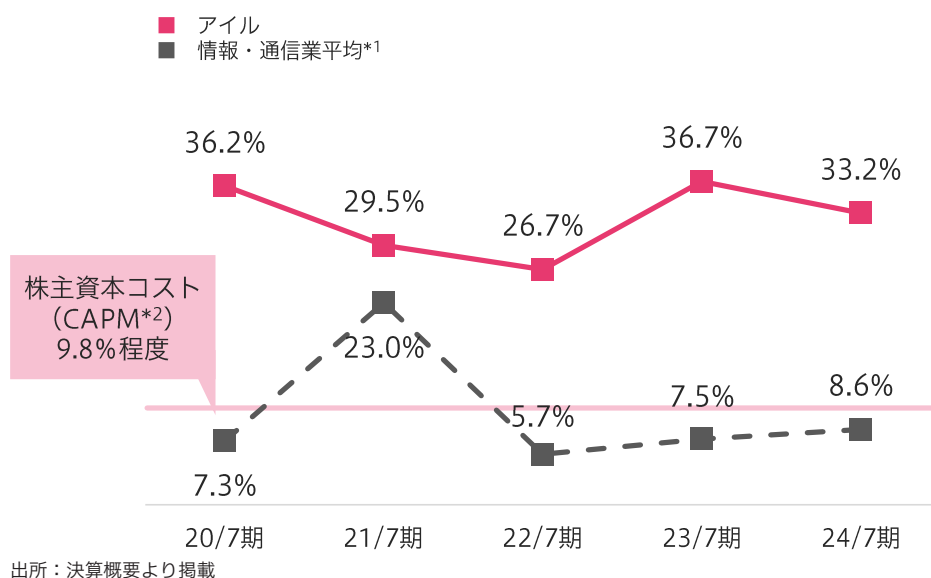
出所：決算短信、決算概要からフィスコ作成

アイル | 2024 年 10 月 10 日 (木)
 3854 東証プライム市場 | <https://www.ill.co.jp/ir/>

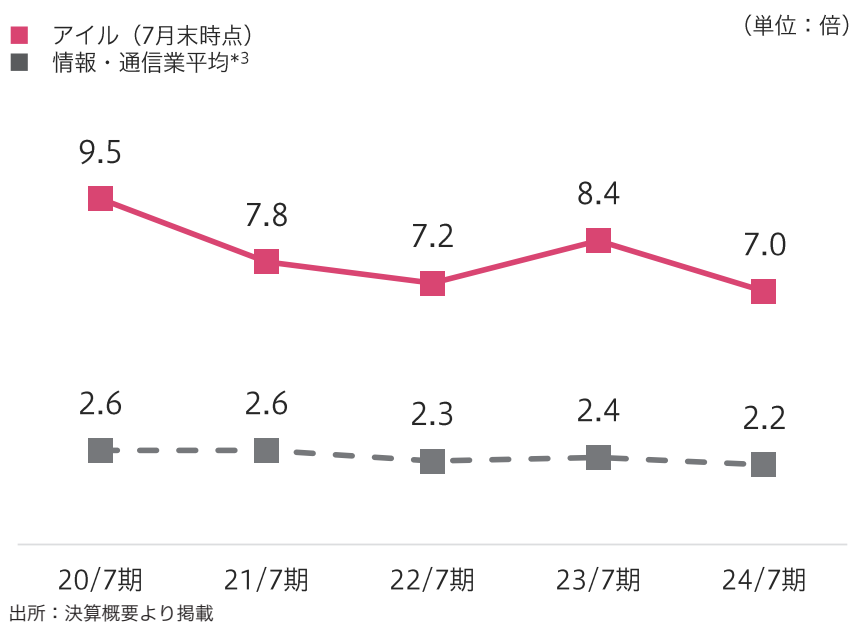
成長戦略

なお同社は現状の株主資本コストを 9.8% 程度 (2020 年 7 月期～2024 年 7 月期の平均) と認識している。ROE (自己資本当期純利益率) はおおむね 30% 前後と株主資本コストを上回る水準で推移しており、業界 (情報・通信業) 平均を上回るパフォーマンスを出している。また PBR (株価純資産倍率) はおおむね 8 倍前後と業界平均を大幅に上回る水準で推移しており、市場からも一定の評価を得られている。今後も継続した利益率向上と人材投資により企業価値を高める方針である。なお同社は、海外投資家比率の上昇及び海外投資家からの取材増加を受けて英文開示資料の充実を図っている。従来からの決算短信の英文開示に加え、会社・ビジネスモデルの理解に資する英文資料も自社ホームページ上で公開している。

ROE 推移



PBR 推移



サステナビリティへの取り組み事例としては、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（2019 年、2021 年に続く 3 回目の協賛）した。同年 10 月には（独）日本学生支援機構が発行するソーシャルボンド（第 73 回日本学生支援債券）に投資した。2024 年 2 月には、国際的な環境評価の情報開示システムを運用する国際的 NGO 団体 CDP の気候変動調査でマネジメントレベル「B-」評価に認定された。また、Unipos（株）主催の「カル本アワード 2023」においてベストカルチャー共創賞（事務局×経営陣部門）を受賞した。同年 5 月にはカスタマーハラスメントへの対応方針を策定した。同年 7 月には福利厚生の一環として ZERO（株）が提供するフードロス削減 BOX「ZERO」を、大阪本社、東京本社、名古屋支社に設置した。社内での休憩時に手軽に軽食を購入できるとともに、フードロスの削減にも貢献する。さらに、國學院大学の体育連合会アルティメット部「TRIUMPH（トライアンフ）」のメインスポンサーに就任した。アルティメットの大学部活動でトップクラスの規模を誇る同チームの活動を支援する。

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るための活動を行っている。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。

利益率上昇基調を評価

4. 弊社の視点

同社の売上総利益率は 2020 年 7 月期の 44.7% から 2024 年 7 月期は 55.8% と 11.1 ポイント上昇し、営業利益率は同様に 13.4% から 24.4% と 11.0 ポイント上昇した。この要因は、同社が継続的に推進している人財育成・環境整備、製販一体体制による品質・生産性向上及びプロジェクト管理レベル向上、ストック売上高拡大という、地味ながらも着実な経営戦略の成果であり、この点を弊社では高く評価している。2024 年 9 月に策定した中期経営計画は次の成長に向けたステップアップの 3 年と位置付けて、年平均 2 ケタ成長を維持しつつ、人財投資やプロモーション投資など成長投資の加速によって経営基盤の一段の強化を推進する方針だ。長期的な目標である営業利益率 30% 超の達成も視野に入っており、弊社では引き続き成長戦略の進捗状況や「BX」による成長加速の動向に注目したいと考えている。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、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、配布等することは強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