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>>>

2025年10月17日(金)

執筆: 客員アナリスト **水田雅展**

FISCO Ltd. Analyst Masanobu Mizuta





アイル 2025年10月17日 (金) 3854 東証プライム市場 https://www.ill.co.jp/ir/

■目次

■要約
1. 2025年7月期は予想水準の2ケタ増収増益で過去最高業績
2. 2026年7月期も増収増益で過去最高予想
3. 2026年7月期~2028年7月期を「成長投資加速期」と位置付け
■会社概要————————————————————————————————————
1. 会社概要
2. 沿革
■事業概要────
1. サービス概要
2. 主要製品
3.「CROSS-OVER戦略」
4. 特徴・強み
5. 生産性向上と売上総利益率上昇の好循環スパイラル
6. ビジネスパートナーとの連携強化
7. リスク要因と課題・対策
■業績動向
1. 2025年7月期連結業績の概要
2. 事業別の動向
3. 財務の状況
■今後の見通し――――――――――――――――――――――――――――――――――――
● 2026年7月期連結業績予想の概要····································
■成長戦略
1. 中期経営計画 (ローリングプラン)
2. 弊社の視点
■株主還元策
■サステナビリティ経営 <i></i>



2025年10月17日(金) https://www.ill.co.jp/ir/

■要約

新たな成長に向けて3ヶ年計画期間を「成長投資加速期」と位置付け

アイル<3854>は中堅・中小企業の経営カ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を融合した独自の「CROSS-OVER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サイド業務を変革する「BX*」により価値創造支援の実現を目指す。

※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を実現するという概念。

1. 2025年7月期は予想水準の2ケタ増収増益で過去最高業績

同社は、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、クラウド型の複数ECサイトー元管理ソフト「CROSS MALL」や実店舗とECの顧客・ポイントー元管理ソフト「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) を展開している。また「BX」を実現するクラウドサービスとしてバックヤードプラットフォーム「BACKYARD」の展開を開始した。製販一体体制によりカスタマイズ工数削減やトラブル未然防止に取り組んで総合的な品質・生産性向上を実現するほか、ストック売上拡大により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いる。

2025年7月期の連結業績は、売上高が前期比10.2%増の19,294百万円、営業利益が同13.0%増の4,818百万円、経常利益が同11.3%増の4,767百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同20.8%増の3,488百万円と、予想水準の2ケタ増収増益で過去最高業績となった。売上面は旺盛なDX需要を着実に取り込み、利益面はストック売上拡大や生産性向上効果も寄与して人件費増加を吸収した。営業利益率は同0.6ポイント上昇して25.0%となった。全社ベースのストック売上高は同15.3%増の8,319百万円、ストック売上総利益は同14.8%増の4,894百万円となった。なお、ストック売上総利益率は若干低下したものの、ストック売上総利益の販管費カバー率は80%を超えた。

2. 2026年7月期も増収増益で過去最高予想

2026年7月期の連結業績予想は売上高が前期比7.3%増の20,700百万円、営業利益が同8.9%増の5,250百万円、経常利益が同10.6%増の5,275百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同6.8%増の3,725百万円としている。増収増益・過去最高業績予想である。成長投資を加速させるため人件費等が増加するが、高水準のDX需要を背景にプロジェクトが安定的に推移する見込みだ。システムソリューション事業の受注環境としては、DX需要に加え、オフコンなどのレガシーシステムのオープン化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を想定している。2027年1月のWindows Server OS保守終了に伴う商談が増加傾向となっている。Webソリューション事業では、EC市場の変化を睨み、ブランディング支援等を含めたクロスセルによる顧客単価上昇を推進する。



2025年10月17日 (金) https://www.ill.co.jp/ir/

要約

3. 2026年7月期~2028年7月期を「成長投資加速期」と位置付け

2025年9月に策定した3ヶ年計画 (ローリングプラン、2026年7月期~2028年7月期)では、最終年度2028年7月期の目標値に売上高24,300百万円、営業利益6,312百万円、親会社株主に帰属する当期純利益4,334百万円などを掲げた。AI技術の急速な変化など事業環境が変革期を迎えていると認識し、これまでの強みをさらに昇華させて将来にわたる企業価値の最大化を実現するため、新たな将来ビジョンを「産業プラットフォーマーとしてサプライチェーンの再構築を進め、ユーザーの企業力をアップさせる」とした。また、本計画期間を「成長投資加速期」と位置付け、将来の成長を実現するための事業基盤・経営基盤を構築する期間とした。新たなビジネスモデルの確立や社内の構造改革を推進することにより、中長期的に新たな成長曲線を描き、成長を加速させる方針だ。

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
- ・2025年7月期は予想水準の2ケタ増収増益で過去最高業績
- ・2026年7月期も増収増益で過去最高予想
- ・2026年7月期~2028年7月期を「成長投資加速期」と位置付け





2025年10月17日 (金) https://www.ill.co.jp/ir/

■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を融合した独自の「CROSS-OVER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サイド(バックオフィス、バックヤード)業務を変革する「BX」により価値創造支援の実現を目指す。

2025年7月期末時点の総資産は15,768百万円、純資産は11,286百万円、自己資本比率は71.6%、発行済株式数は25,042,528株(自己株式13,039株を含む)である。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)、研究開発拠点のアイル松江ラボ(島根県松江市)、ショールームのBACKYARD TOKYO(東京都千代田区)に加え、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。

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」、2022年12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)へラクレス市場に新規上場、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東証プライム市場へ移行した。



アイル 2025年10月17日 (金) 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	大証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
2010年10月	大証の市場統合に伴って大証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
	(株) ウェブベースの株式100%を取得して子会社化
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	大証と東証の市場統合に伴って東証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(株)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	東証2部に市場変更
2019年 7月	東証1部に指定
2019年11月	求人・求職マッチングサイト「@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	東証市場区分見直しに伴いプライム市場へ移行
2022年12月	業界初のバックヤードプラットフォーム「BACKYARDTM」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「BACKYARD TOKYO」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)
2024年 8月	名古屋支店を名古屋支社に名称変更
2025年 1月	「CROSS MALL」がイーベイ・ジャパン (株) の「SSP Program」 初の認定サービスに選出

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

リアルとWebの融合でBXを支援

1. サービス概要

同社は、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、クラウド型の複数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) を展開している。また「BX」を実現するクラウドサービスとしてバックヤードプラットフォーム「BACKYARD」の展開も開始した。顧客企業のビジネスプロセス変革を支援すべく、リアルとWebの融合で「BX」を推進する。

2025年10月17日(金)

https://www.ill.co.jp/ir/

事業別の主要ソリューション・サービス





出所:決算概要資料より掲載

(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では、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「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Web受発注システム・BtoB EC「アラジンEC」、データセンター運用型IaaS**「アラジンクラウド」などを展開している。このほか、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。「アラジンクラウド」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。





2025年10月17日(金)

事業概要

同社は、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り、販売後も保守・運用サポートで継続的に収入を 得るストック型ビジネスに注力している。また「アラジンオフィス」及び「アラジンEC」を利用している顧客 企業向けに、会員限定サイト「アイルナビ」を2025年4月より提供開始した。顧客企業との双方向のコミュニ ケーションを通じて、サポート品質と顧客満足度の向上を目指す。

(2) Webソリューション事業

Webソリューション事業のうちCROSS事業は「CROSS MALL」及び「CROSS POINT」を主力としている。 また、2023年11月にはCROSS事業でも、「BX」を実現するクラウドサービスとしてバックヤードプラット フォーム「BACKYARD」の展開を開始した。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」、BtoC 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。

主要製品は企業間・社内間などの受発注業務管理をデジタル化

2. 主要製品

中堅・中小企業向け基幹業務管理システム「アラジンオフィス」シリーズは、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カアップを 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ホールディングス<3189>、高級革靴のマドラス (株)、機能性食品素材 開発・販売のファーマフーズ<2929>、老舗料亭と総菜・弁当販売の(株)なだ万、宅配水や用品レンタルのナッ ク<9788>、学校給食用食材提供の大阪府学校給食会、鋼材専門商社の藤原鋼材(株)、金属部品加工・精密機械 部品の(株)佐竹製作所、電動工具などプロツール専門商社の印藤産業(株)などがある。

Web受発注システム・BtoB EC「アラジンEC」は、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、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、ヘアケア製品のテクノエイト(株)、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))、医療機器販売のシーマン(株) などがある。

複数ECサイト一元管理ソフト「CROSS MALL」は、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、スニー カーショップのatmos、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。



2025年10月17日(金)

事業概要

実店舗とECの顧客・ポイント一元管理ソフト「CROSS POINT」は、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 ども服・ママ服のBRANSHES (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)、レディスファッション通販「flower」の (株) ソラオブトウキョウ、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。なお2025年9月には國學院大學経済学部の芳賀研 究室と、同社の「CROSS POINT」を活用した「企業のファン創出」に関する産学連携プロジェクトが始動した。 企業のファン創出施策を支援する。

バックヤードプラットフォーム「BACKYARD」は、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、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 である。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。なお当初は「CROSS MALL」の次世代サービスと位置付けていたが、EC消費行動の変化や多様化す るニーズに対応し、大企業を含む幅広い業種・業態向けに展開することを検討している。具体的には、サービス 対象企業をEC業態から小売・卸売・製造業へ拡大するEC業態のネットショップ管理にとどまらず、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、市場で課題となっているボーダ レスな業務管理の実現に向けて機能拡張を継続する。

[※]「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。

3.「CROSS-OVER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の基幹業務システムと、販売力強化を支援する Webソリューション事業のサービスを複合的に提案することにより、「オール・ワンストップ」 サービスを実現 して強力なシナジー効果を生み出している。そして顧客企業数は増加基調である。2025年7月期末時点の顧客数 は7,570社(システムソリューション事業5,264社、Webソリューション事業2,306社)となり、2020年7月期末 の6.342社 (システムソリューション事業4.591社、Webソリューション事業1.751社) に対して約19%増加した。 顧客企業数の順調な増加が保守料やクラウドサービス利用料等のストック売上拡大につながっている。



2025年10月17日(金)

事業概要

強みは業界・業務に精通した 業務コンサルティング力やトータルソリューションカ

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、業界・業務に精通した業務コンサルティングカやトータルソリューションカが同社の 競合優位性となっている。

(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、銀行等のパートナー紹介による大企業からの受注も増加傾向である。

(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カ・営業力で負けない体制を形成し、 新規顧客獲得カ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・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。なお近年は主力5業種にとどまらず、建材な どの物販に加えて施工まで請け負う企業が増加し、こうした企業向けに「アラジンオフィス」のオプションと して2022年9月にバージョンアップした「プロジェクト管理機能」の受注が増加傾向のため、こうした業態の 企業向け拡販も推進している。

(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。



https://www.fisco.co.jp

アイル 2025年10月17日 (金) 3854 東証プライム市場 https://www.ill.co.jp/ir/

事業概要

(5) 社員の約7割が技術職の体制

2025年7月期末時点の単体ベース社員数992人(前期末比71人増加)の構成は技術職73%、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。さらに、開発業務を中心とする業務効率化・生産性向上に向けてAIを積極活用する方針だ。

(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買できるオムニチャネル戦略が普及している。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、他社には真似できない優位性を確立していると言える。

(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。2025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3.5ポイント低下して41.8%、同社ホームページを通じての引き合いが同0.2ポイント上昇して36.1%、自社営業による開拓が同3.2ポイント上昇して22.1%だった。2025年7月期はCROSS事業において中堅・大手企業向けの顧客アプローチを強化したため、構成比はパートナー紹介が低下、自社営業による開拓が上昇という形になったが、顧客数はすべての販売チャネルにおいて増加した。パートナー紹介を通じての引き合いというPull型営業が営業効率化につながるだけでなく、パートナー紹介による大企業からの受注増加が大型案件増加や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、システムソリューション 事業の競合勝率(2020年7月期~2025年7月期)は89.7%、リピート契約率(2025年7月期)は98.6%となって おり、同社の競合優位性は高いと言える。



2025年10月17日 (金) https://www.ill.co.jp/ir/

事業概要

製販一体による好循環スパイラルを形成する戦略を推進

5. 生産性向上と売上総利益率上昇の好循環スパイラル

同社は製販一体(営業とSEの一体化)体制によりカスタマイズ工数削減やトラブル未然防止に取り組んで総合的な品質・生産性向上を実現するほか、ストック売上拡大により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、パッケージ機能の強化・オプション化による受注拡大や、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、継続的に売上総利益率の改善を推進している。

③アイルの「強み」が活きる受注の増加 ⑥顧客満足度UPによる発展 アラジンシリーズの得意な業種・業態に絞った受注が増加カスタマイズを個力減らし、パッケージ機能に沿った提案 業務効率化の実現や手厚いアフターサポートなど、 顧客が満足することで、新たなお客様の紹介と事例拡大 顧客満足がパートナーの満足にもつながり、紹介案件の増加にもつながる (3)②選択と集中 ⑤パッケージ機能の強化 受注前にシステム要件や パッケージ適合率を精査 ノウハウ蓄積によるテンプレート拡充 フラハラ雷根によるアンフレート 血元 高頻度のカスタマイズ事例や、顧客・ 市場の要望をもとに、パッケージ機能の 強化・オブション化の継続 良い 良い SEの稼働状況に合わせた受注獲得 製販 受注 稼働 安定稼働もプロジェクトメンバー 評価基準に設定 ①潤沢な商談案件 ④安定稼働と案件回転率の上昇 自社ホームページの拡充と 効果的なマーケティング施策 トラブル等に伴う工数も減ることで、 SEが効率的に次の案件に着手でき、案件回転率が上昇

持続的成長のための利益向上・好循環スパイラル

出所:会社紹介資料より掲載

これらの結果、売上高は拡大基調であり、売上総利益率もおおむね上昇基調となっている。2021年7月期と2025年7月期を比較すると、全社ベースの売上高は46.1%増加、売上総利益は73.7%増加、売上総利益率は46.5%から55.2%へ8.7ポイント上昇した。特にシステムソリューション事業の売上総利益率が46.1%から55.9%へ9.8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事業の売上総利益率は「BACKYARD」開発関連費の増加により、56.2%から56.5%へほぼ横ばいとなっている。なお2025年7月期の全社ベースの売上総利益率は前期比では0.6ポイント低下したが、これは人件費増加など先行投資の影響に加え、前期のサーバー入れ替え特需の反動、Windows10サポート終了に伴うPC入れ替えで利益率の低いハード売上高の増加という一過性要因が影響したためである。クラウド関連仕入価格上昇の影響はクラウド月額利用料金値上げによって吸収している。

また、全社ベースのストック売上高は73.2%増加、ストック売上総利益は75.3%増加した。この結果、ストック売上総利益の販管費カバー率は64.8%から83.8%まで上昇し、販管費の8割強をストック売上総利益でカバーできる収益構造となっている。今後は、ストック売上総利益の販管費カバー率100%を目指す。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月期に一時的に低下したが、これはシステムソリューション事業におけるメーカーのサーバー保守終了に伴うハード機器特需という一過性要因によるものであり、トレンドとしてはストック売上高、ストック売上総利益とも拡大基調である。またストック売上総利益率は50%台後半の水準で推移している。





2025年10月17日(金)

https://www.ill.co.jp/ir/

事業概要

事業別業績の推移

(単位:百万円)

	21/7期	22/7期	23/7期	24/7期	25/7期
売上高	13,203	12,944	15,924	17,508	19,294
システムソリューション事業	11,505	11,036	13,857	15,339	16,989
Webソリューション事業	1,698	1,907	2,067	2,168	2,305
(CROSS事業)	1,186	1,385	1,521	1,634	1,767
(その他Web事業)	512	522	546	534	538
売上総利益	6,137	6,738	8,682	9,773	10,659
システムソリューション事業	5,298	5,775	7,659	8,659	9,499
Webソリューション事業	838	962	1,022	1,113	1,160
(CROSS事業)	667	792	849	948	998
(その他Web事業)	171	170	172	165	161
売上総利益率	46.5%	52.1%	54.5%	55.8%	55.2%
システムソリューション事業	46.1%	52.3%	55.3%	56.5%	55.9%
Webソリューション事業	49.4%	50.4%	49.4%	51.3%	56.5%
(CROSS事業)	56.2%	57.2%	55.8%	58.0%	56.5%
(その他Web事業)	33.4%	32.6%	31.5%	30.9%	29.9%
ストック売上高	4,803	5,576	6,290	7,212	8,319
(売上高構成比)	36.4%	43.1%	39.5%	41.2%	43.1%
ストック売上総利益	2,791	3,304	3,682	4,264	4,894
(売上総利益構成比)	45.5%	49.0%	42.4%	43.6%	45.9%
(売上総利益率)	58.1%	59.3%	58.5%	59.1%	58.8%
販管費	4,307	4,637	5,134	5,509	5,840
ストック売上総利益の販管費カバー率	64.8%	71.3%	71.7%	77.4%	83.8%

注:22/7期より会計基準を変更したため21/7期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

6. ビジネスパートナーとの連携強化

同社は売上成長と利益拡大に向けた施策として、様々な分野でビジネスパートナーとの連携を強化している。直 近の事例としては、2025年1月に「CROSS MALL」が、イーベイ・ジャパン(株)が2024年12月より開始した「SSP Program (Selected Service Provider Program)」の最初の認定3サービスに選定された。同年3月には「CROSS MALL」が(株) JALUXのJAL公式総合オンラインショッピングモール「JAL Mall」と連携開始、同年6月には 「CROSS MALL」が(株) SUPER STUDIOの統合コマースプラットフォーム「ecforce」と連携開始、同年7月に は「CROSS MALL」がSHOPLINE Japan (株)のECサイト構築サービス「SHOPLINE」と連携開始した。

7. リスク要因と課題・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。同社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、顧客ニーズに沿っ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ため、カス タマイズ時における工数増加などが利益率低下要因となるが、この対策として製販一体体制による生産性向上を 推進しているほか、今後はAIの活用も推進する。



2025年10月17日 (金) https://www.ill.co.jp/ir/

■業績動向

2025年7月期は予想水準の2ケタ増収増益で過去最高業績

1.2025年7月期連結業績の概要

2025年7月期の連結業績は売上高が前期比10.2%増の19,294百万円、営業利益が同13.0%増の4,818百万円、経常利益が同11.3%増の4,767百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同20.8%増の3,488百万円だった。予想(2024年9月6日付の期初公表値、売上高19,150百万円、営業利益4,800百万円、経常利益4,826百万円、親会社株主に帰属する当期純利益3,257百万円)水準の2ケタ増収増益で過去最高業績だった。売上面は企業の旺盛なDX需要を着実に取り込み、利益面はストック売上拡大や生産性向上効果も寄与して人件費の増加などを吸収した。全社ベースのストック売上高は同15.3%増の8,319百万円、ストック売上総利益は同14.8%増の4,894百万円、ストック売上総利益率は同0.3ポイント低下して58.8%、ストック売上総利益の販管費カバー率は同6.4ポイント上昇して83.8%となった。ストック売上総利益率は若干低下したものの、システムソリューション事業におけるシステム大型化に伴う月額保守料増加やクラウド商材導入増加、CROSS事業の安定成長により、ストック売上総利益の販管費カバー率は80%を超えた。

2025年7月期の連結業績概要

(単位:百万円)

	24/7期 25/7期		前其	前期比		予想	P想比		
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率	金額	増減額	達成率
売上高	17,508	100.0%	19,294	100.0%	1,786	10.2%	19,150	144	100.8%
売上総利益	9,773	55.8%	10,659	55.2%	886	9.1%	-	-	-
販管費	5,509	31.5%	5,840	30.3%	331	6.0%	-	-	-
営業利益	4,263	24.4%	4,818	25.0%	555	13.0%	4,800	18	100.4%
経常利益	4,285	24.5%	4,767	24.7%	482	11.3%	4,826	-59	98.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,887	16.5%	3,488	18.1%	600	20.8%	3,257	231	107.1%
事業別売上高									
システムソリューション事業	15,339	87.6%	16,989	88.0%	1,649	10.8%	-	-	-
Webソリューション事業	2,168	12.4%	2,305	12.0%	136	6.3%	-	-	-
(CROSS事業)	1,634	9.3%	1,767	9.2%	133	8.1%	-	-	-
(その他Web事業)	534	3.1%	538	2.8%	4	0.7%	-	-	-
事業別売上総利益									
システムソリューション事業	8,659	56.5%	9,499	55.9%	840	9.7%	-	-	-
Webソリューション事業	1,113	51.3%	1,160	56.5%	47	4.2%	-	-	-
(CROSS事業)	948	58.0%	998	56.5%	50	5.3%	-	-	-
(その他Web事業)	165	30.9%	161	29.9%	-4	-2.4%	-	-	-
ストック売上高	7,212	41.2%	8,319	43.1%	1,107	15.3%	-	-	-
ストック売上総利益	4,264	59.1%	4,894	58.8%	630	14.8%	-	-	-
ストック売上総利益の販管費カバー率	77.4%	-	83.8%	-	-	6.4pp	-	-	-

注1:予想は2024年9月6日付の期初公表値

注2:事業別売上総利益及び全社ストック売上総利益の売上比はそれぞれの売上高に対する売上総利益率

出所:決算短信、決算概要よりフィスコ作成



2025年10月17日(金)

業績動向

売上総利益は前期比9.1%増加したが、売上総利益率は同0.6ポイント低下して55.2%となった。人件費増加に加 え、Windows10サポート終了に伴うPC入れ替えで利益率の低いハード売上高が増加した一時的要因も影響し た。なお2024年4月よりクラウド関連仕入品の値上げがあったが、同年10月より価格対策 (クラウド月額利用料 金値上げ)を実施した。販管費は同6.0%増加したが、販管費比率は同1.2ポイント低下して30.3%となった。こ の結果、営業利益率は同0.6ポイント上昇して25.0%となった。営業利益の同555百万円増益の分析は、システ ムソリューション事業の売上総利益が同840百万円増加、Webソリューション事業の売上総利益が同47百万円 増加、販管費増加で同331百万円減少(人件費増加で同228百万円減少、その他販管費増加で同102百万円減少) だった。総人件費は継続的な人事制度見直しと社員数の増加により同647百万円(8.8%)増加した。内訳は原価 で同419百万円 (12.3%) 増加、販管費で同228百万円 (5.8%) 増加した。社員数は2025年7月期末時点で1,009名 (採用数は2025年4月入社の新卒67名、通期でのキャリア採用27名)となり初めて1,000名を超えた。その他販 管費ではTVCMや展示会出展による広告宣伝費・販促費、パートナー企業への紹介手数料、採用活動強化による 採用費が増加した。なお、営業外費用に一時的費用となる株式需給緩衝信託設定手数料を計上した。

システムソリューション事業が成長を継続

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10.8%増の16.989百万円、売上総利益が同9.7%増の9.499百 万円、売上総利益率が同0.6ポイント低下して55.9%となった。売上総利益率は前期のサーバー入れ替え特需 の反動、Windows10サポート終了に伴うPC入れ替えで利益率の低いハード売上高の増加、子会社ウェブベー スの粗利率低下などの影響で低下したが、大型案件を中心にプロジェクトが進捗し、ストック収益の積み上げ も寄与して増収増益となった。製販一体体制をはじめとした継続的な利益向上施策、新規顧客獲得と大型案件 増加、クラウド月額利用料値上げなどの施策により成長を継続した。

(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6.3%増の2,305百万円、売上総利益が同4.2%増の1,160百万円、 売上総利益率が同5.2ポイント上昇して56.5%となった。このうちCROSS事業は売上高が同8.1%増の1,767百 万円、売上総利益が同5.3%増の998百万円、売上総利益率が同1.5ポイント低下して56.5%となった。EC消 費行動の変化により小規模EC事業者には事業縮小や撤退を行う動きが見られたが、この対策として中堅・大 企業へのアプローチを強化して大型案件獲得に努め、増収増益と順調に推移した。売上総利益率は、「CROSS MALL」のサポート品質向上に伴って2025年3月より既存顧客に対して価格改定を実施したが、「BACKYARD」 開発など先行投資の影響、第3四半期に発生したセキュリティ検証費用の影響で低下した。その他Web事業は 横ばいだった。



2025年10月17日 (金) https://www.ill.co.jp/ir/

業績動向

財務の健全性は高い

3. 財務の状況

財務面で見ると、2025年7月期末の資産合計は前期末比1,615百万円増加して15,768百万円、負債合計は同8百万円増加して4,482百万円、純資産合計は同1,606百万円増加して11,286百万円、自己資本比率は同3.2ポイント上昇して71.6%となった。主に流動資産で現金及び預金が同739百万円増加、売掛金が同252百万円増加、契約資産が同561百万円増加、株主資本で利益剰余金が同1,481百万円増加した。なお、同社の代表取締役社長で主要株主でもある岩本哲夫(いわもとてつお)氏より保有株式の一部売却の要請を受け、2024年12月6日付で株式需給緩衝信託を設定し、同社が拠出する資金を原資として同年12月9日の東証の立会外終値取引(ToSTNeT-2)により同社株式1,250,000株を取得(自己株式として取り扱い)した。その後2025年6月10日に本信託の全株式売却を完了し、2025年7月期末時点では本信託が貸借対照表に与える影響が解消された。自己資本比率は継続的に上昇しており、財務の健全性が一段と高まったと弊社では評価している。

貸借対照表及びキャッシュ・フロー計算書(簡易版)

(単位:百万円)

	21/7期末	22/7期末	23/7期末	24/7期末	25/7期末	増減
資産合計	8,449	9,576	12,115	14,153	15,768	1,615
(流動資産)	6,087	7,249	9,675	11,567	13,216	1,648
(固定資産)	2,362	2,326	2,440	2,585	2,552	-33
負債合計	3,860	3,861	4,374	4,473	4,482	8
(流動負債)	2,246	2,134	2,546	2,555	2,618	63
(固定負債)	1,613	1,727	1,828	1,918	1,863	-54
純資産合計	4,589	5,715	7,740	9,680	11,286	1,606
(経営指標)						
流動比率	271.0%	339.7%	380.0%	452.7%	504.8%	52.1pp
固定比率	51.5%	40.7%	31.5%	26.7%	22.6%	-4.1pp
自己資本比率	54.3%	59.7%	63.9%	68.4%	71.6%	3.2pp

	21/7期	22/7期	23/7期	24/7期	25/7期
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,027	1,134	3,073	2,637	3,366
投資活動によるキャッシュ・フロー	-216	-482	-547	-712	-546
財務活動によるキャッシュ・フロー	-551	-465	-526	-901	-2,080
現金及び現金同等物の期末残高	3,453	3,640	5,639	6,663	7,402

出所:決算短信よりフィスコ作成



アイル 2025年10月17日 (金) 3854 東証プライム市場 https://www.ill.co.jp/ir/

■今後の見通し

2026年7月期も増収増益で過去最高予想

● 2026年7月期連結業績予想の概要

2026年7月期の連結業績予想は売上高が前期比7.3%増の20,700百万円、営業利益が同8.9%増の5,250百万円、経常利益が同10.6%増の5,275百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同6.8%増の3,725百万円としている。増収増益・過去最高業績予想である。売上総利益は同9.2%増の11,645百万円、売上総利益率は同1.1ポイント上昇して56.3%、販管費は同9.5%増の6,395百万円、販管費比率は同0.6ポイント上昇して30.9%、営業利益率は同0.4ポイント上昇して25.4%の予想である。なお半期別に見ると、上期は売上高10,057百万円、営業利益2,568百万円、経常利益2,580百万円、親会社株主に帰属する当期純利益1,837百万円、下期は売上高10,643百万円、営業利益2,682百万円、経常利益2,695百万円、親会社株主に帰属する当期純利益1,888百万円である。ストック収益の積み上げやエンジニアの成長により下期の構成比がやや高い収益特性があることに加え、2026年7月期は特需を想定していない。

2025年7月期の連結業績予想概要

(単位:百万円)

	25/	7期	26/7期		前期比		上期	下期
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率	金額	金額
売上高	19,294	100.0%	20,700	100.0%	1,406	7.3%	10,057	10,643
売上総利益	10,659	55.2%	11,645	56.3%	986	9.2%	-	-
販管費	5,840	30.3%	6,395	30.9%	555	9.5%	-	-
営業利益	4,818	25.0%	5,250	25.4%	432	8.9%	2,568	2,682
経常利益	4,767	24.7%	5,275	25.5%	508	10.6%	2,580	2,695
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,488	18.1%	3,725	18.0%	237	6.8%	1,837	1,888

出所:決算短信、決算概要よりフィスコ作成

将来ビジョン実現に向けて成長投資を加速させるため人件費等が増加するが、高水準のDX需要を背景にプロジェクトが安定的に推移する見込みだ。システムソリューション事業の受注環境としては、DX需要に加え、オフコンなどのレガシーシステムのオープン化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を想定している。また、2027年1月のWindows Server OS保守終了に伴う商談が増加傾向となっている。Webソリューション事業ではEC市場の変化を睨み、ブランディング支援等を含めたクロスセルによる顧客単価上昇を推進する。仕入原価については、円安影響などにより一部上昇するが、価格転嫁を推進することで業績への影響は軽微と見込んでいる。高水準の需要に加え、ストック収益の積み上げや生産性向上への取り組みの成果も寄与し、好業績が期待できると弊社では考えている。



2025年10月17日 (金) https://www.ill.co.jp/ir/

■成長戦略

2026年7月期~2028年7月期を「成長投資加速期」と位置付け

1. 中期経営計画 (ローリングプラン)

同社は中期経営計画について、事業環境の変化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。2025年9月に策定した3ヶ年計画(2026年7月期~2028年7月期)では、最終年度2028年7月期の目標値に売上高24,300百万円、売上総利益13,850百万円、営業利益6,312百万円、親会社株主に帰属する当期純利益4,334百万円を掲げた。4ヶ年のCAGR(年平均成長率)は売上高が8.0%、売上総利益が9.1%、営業利益が9.4%、親会社株主に帰属する当期純利益が7.5%となる。

中期経営計画 (ローリングプラン)

(単位:百万円)

	25/7期 実績	26/7期 予想	27/7期 計画	28/7期 計画	CAGR (2025-2028)
売上高	19,294	20,700	22,436	24,300	8.0%
売上総利益	10,659	11,645	12,706	13,850	9.1%
(売上総利益率)	55.2%	56.3%	56.6%	57.0%	-
営業利益	4,818	5,250	5,753	6,312	9.4%
(営業利益率)	25.0%	25.4%	25.6%	26.0%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,488	3,725	3,950	4,334	7.5%

出所:決算概要よりフィスコ作成

同社はこれまで、独自の「CROSS-OVER戦略」によって競争優位性を確立するとともに、長期的視点での「収穫 逓増型事業モデル」によって信頼とノウハウを積み上げ、グループの成長を推進してきた。そして昨今のAI技術 の急速な変化など同社を取り巻く事業環境が変革期を迎えていると認識し、この変化を次の成長への好機と捉え、これまでの強みをさらに昇華させて将来にわたる企業価値の最大化を実現するため、新たな将来ビジョン(目指す姿)を「産業プラットフォーマーとしてサプライチェーンの再構築を進め、ユーザーの企業力をアップさせる」とした。これは単にシステムを提供するだけでなく、顧客のサプライチェーン全体の再構築を主導し、卸売・製造・物流・小売から金融・人材に至るまで多様な業種を単なるシステム連携ではなく有機的に結合させる。その共創ネットワーク(生態系)の中枢を同社グループが担い、顧客企業及びパートナー企業の企業力向上に貢献することを目指すという考え方である。



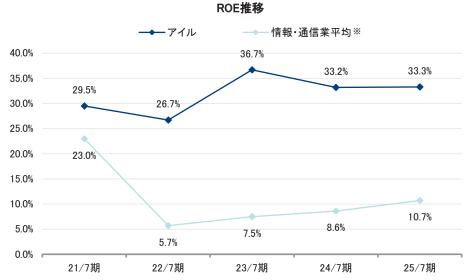
2025年10月17日 (金) https://www.ill.co.jp/ir/

成長戦略

「産業プラットフォーマー」の実現に向け、これまでの「CROSS-OVER戦略」をはじめとした「線」のビジネスから「面」のビジネスへと進化させるべく、重点施策としてデータの「蓄積」から「活用」による新たなビジネスモデルの確立、3つのテーマ(人材、R&D、社内の仕組み)を軸にした構造改革を推進する。具体的戦略として、人材面ではAI人材の育成、基幹データを用いたデータ分析やコンサルティング力を兼ね備えた人材の育成、継続的な採用活動、1人当たり生産高の向上など、R&Dでは主力製品のアップデート及び他システムとの連携加速、AIを取り入れた効率的な開発手法の確立、AIを活用した製品・サービスによる「基幹×AI」の実現など、社内の仕組みでは迅速な経営判断を可能にする社内システムの刷新・統合、AIツールの積極的な社内導入と活用、社内ノウハウを共有・活用できる社内システム・データベースの再構築などを推進する。年間人材採用数は新卒65名前後、キャリア採用25名前後を想定している。

このような考え方の下、本計画期間である2026年7月期~2028年7月期を「成長投資加速期」と位置付け、将来の非連続な成長を実現するための事業基盤・経営基盤を構築する期間とした。このため、本計画期間中は従来に比べてCAGRが一時的に鈍化することを想定しているが、新たなビジネスモデルの確立や社内の構造改革を推進することにより、中長期的に新たな成長曲線を描き、成長を加速させる方針だ。

なお、同社は現状の株主資本コストを9.2%程度(2021年7月期~2025年7月期の平均)と認識している。ROE(自己資本利益率)はおおむね30%前後(2025年7月期は33.3%)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。PBR(株価純資産倍率)はおおむね7倍前後と業界(同)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。また、同社は海外投資家比率の上昇や海外投資家との取材増加を受けて、英文開示資料の充実を図っている。こうした取り組みも評価され、2025年6月にはFTSE RussellのESGインデックス「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」構成銘柄に選定された。



※ 東証調査レポート「決算短信集計結果」より、プライム市場上場企業における各年度の実績を引用 出所:決算概要より掲載

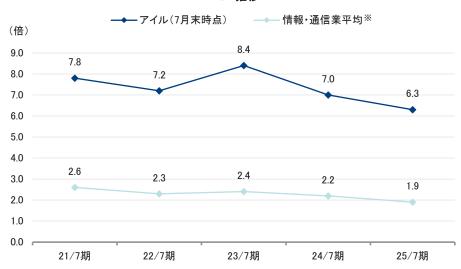
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項 (ディスクレーマー) をお読みください。 Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



2025年10月17日 (金) https://www.ill.co.jp/ir/

成長戦略

PBR推移



※ 東証統計資料より、プライム市場上場企業における各年度7月末の実績を引用

出所:決算概要より掲載

2. 弊社の視点

同社は、独自の「CROSS-OVER戦略」と長期的視点での「収穫逓増型事業モデル」をベースとする各種施策によって、これまで売上高及び各利益の継続的な拡大だけでなく、利益率の大幅上昇を実現してきた。この点を弊社では高く評価している。2026年7月期~2028年7月期を対象期間とする中期経営計画では、将来の成長を実現するための事業基盤・経営基盤を構築する「成長投資加速期」と位置付けた。本計画期間中は、従来に比べてCAGRが一時的に鈍化することを想定しているものの、新たな成長ステージに向かうための準備期間という位置付けである。増収増益基調を維持しながら、ビジネスモデルの確立や社内の構造改革を推進する。特にAIツールの本格活用によって業務効率化を推進する方針であり、中長期的に新たな成長ステージに向かうことが期待できると考えている。

■株主還元策

2026年7月期は9期連続増配予想

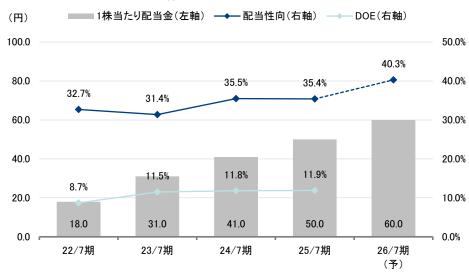
利益還元については2024年7月期より配当目標を引き上げて、配当性向35%以上、純資産配当率 (DOE) 10%以上を目標としている。2025年7月期の配当は前期比9.0円増配の50.0円 (中間期末20.0円、期末30.0円)とした。配当性向は35.4%となる。2026年7月期の配当予想は同10.0円増配の60.0円 (中間期末30.0円、期末30.0円)としている。2018年7月期から9期連続増配で、予想配当性向は40.3%となる。同社は今後も株主還元を強化する方針であり、収益拡大に伴って株主還元のさらなる充実が期待される。



2025年10月17日 (金) https://www.ill.co.jp/ir/

株主還元策

1株当たり配当金と配当性向



出所:決算概要より掲載

■サステナビリティ経営

人的資本投資を重視し、離職率は業界平均11.4%を下回る2.3%

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こと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」「環境と両立した経営と、過剰在庫ゼロの世界を創る」「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」「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」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」からの解放を支援することで新たな価値創造のきっかけを創り、より良い社会を創るほか、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の構築への貢献を目指す。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気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)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。



2025年10月17日(金)

サステナビリティ経営

「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、夢を持って自由 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、経営に反映させる。

同社は特に人的資本投資を重視しており、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などを推進し、制度としては社長・役員会食や年間賞 の設定、生理休暇の有給化など女性が安心して働ける制度、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などを実施している。社員の平均年収(休職者を除く単体ベース)は2021年7月期の 5,834千円から2025年7月期には6,578千円に増加した。2025年7月期の離職率(連結ベース)は2.3%(男性2.2%、 女性2.8%) で、業界平均(同社調べ11.4%)に比べて非常に低い水準となっている。2025年7月に実施したエン ゲージメントサーベイ結果は79(業界平均64)となり、2028年の目標としている81に接近した。今後もさらな る改善を進める方針で、2025年8月には団体長期障害所得補償保険「GLTD制度」を国内最高水準の補償割合で 導入、同年9月には新たなインセンティブプランとして株式付与ESOP信託を導入した。

サステナビリティ関連の直近の取り組み事例としては、2024年11月に難病ALS (筋萎縮性側索硬化症) の啓発活 動を行う(一社)WITH ALS主催の「MOVE FES.2024」に協賛(2019年、2021年、2023年に続いて4回目)した。 2025年2月には人権に関する基本方針を策定した。同年6月には、(独)日本学生支援機構が発行する第79回ソー シャルボンドに投資(第73回に続き2回目)した。



重要事項(ディスクレーマー)

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・表示したものですが、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、企業から報酬を受け取って作成されています。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