

|| 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 >>>](#)

2026年4月17日(金)

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. 2つの事業区分による好循環スパイラル	01
2. 2026年7月期中間期は過去最高業績	01
3. 2026年7月期通期も増益幅拡大の見込み	02
4. 2028年7月期までを成長投資加速期と位置付け	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	05
1. サービス概要	05
2. 主要製品	06
3. CROSS-OVER戦略	07
4. 特徴・強み	08
5. 品質・生産性向上と売上総利益率上昇の好循環スパイラル	10
6. ビジネスパートナーとの連携強化	12
7. リスク要因と課題・対策	12
■ 業績動向	12
1. 2026年7月期中間期の業績概要	12
2. 事業別の動向	13
3. 財務状況	14
■ 今後の見通し	15
● 2026年7月期の業績見通し	15
■ 成長戦略	16
1. 中期経営計画 (ローリングプラン)	16
2. 株主還元策	19
3. サステナビリティ経営	19
4. 弊社の視点	20

■ 要約

2026年7月期中間期は2ケタ増収増益。 通期は各利益を上方修正し、増益幅拡大の見込み

アイル<3854>は自社開発の各種システムによって中堅・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。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。

※ 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. 2つの事業区分による好循環スパイラル

同社は事業区分を、基幹業務管理システム「アラジンオフィス」シリーズを展開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」、実店舗とECの顧客・ポイント一元管理ソフト「CROSS POINT」、バックヤードプラットフォーム「BACKYARD™」などを展開するWebソリューション事業(CROSS事業、その他Web事業)としている。顧客企業のビジネスプロセス変革を支援すべく、リアル(バックオフィス)とWeb(バックヤード)の融合による独自のCROSS-OVER戦略によって「BX」を推進する。また、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も取り組むことで総合的な品質・生産性向上を実現し、ストック売上拡大とともに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している。

2. 2026年7月期中間期は過去最高業績

2026年7月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比12.1%増の10,360百万円、営業利益が同25.3%増の2,831百万円、経常利益が同27.5%増の2,850百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同27.2%増の1,956百万円と、計画を上回る2ケタ増収増益で、中間期として過去最高業績となった。システムソリューション事業の案件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、プロジェクト品質の向上による売上総利益の上昇、またCROSS事業の安定成長によってストック売上が拡大した。全社ベースのストック売上高は同13.0%増の4,536百万円、ストック売上総利益は同15.7%増の2,705百万円、ストック売上総利益率は同1.4ポイント上昇して59.6%、ストック売上総利益の販管費カバー率は同5.0ポイント上昇して86.8%となった。

要約

3. 2026年7月期通期も増益幅拡大の見込み

2026年7月期通期の連結業績は2026年3月6日付で各利益を上方修正し、売上高が前期比7.3%増の20,700百万円、営業利益が同14.1%増の5,500百万円、経常利益が同16.2%増の5,540百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同16.1%増の4,050百万円と、増収増益・過去最高業績を見込んでいる。前回予想に対して、売上高は半導体不足によるサーバー納期遅延リスクを考慮して据え置いたが、システムソリューション事業の大型案件の進捗が想定以上であることから、営業利益を250百万円、経常利益を265百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を325百万円それぞれ上方修正した。中間期の利益上振れ分を上方修正した形であり、前回予想に比べて増益幅が拡大する見込みだ。継続的なストック収益拡大やプロジェクト品質向上の効果により、好業績が期待できると弊社では考えている。

4. 2028年7月期までを成長投資加速期と位置付け

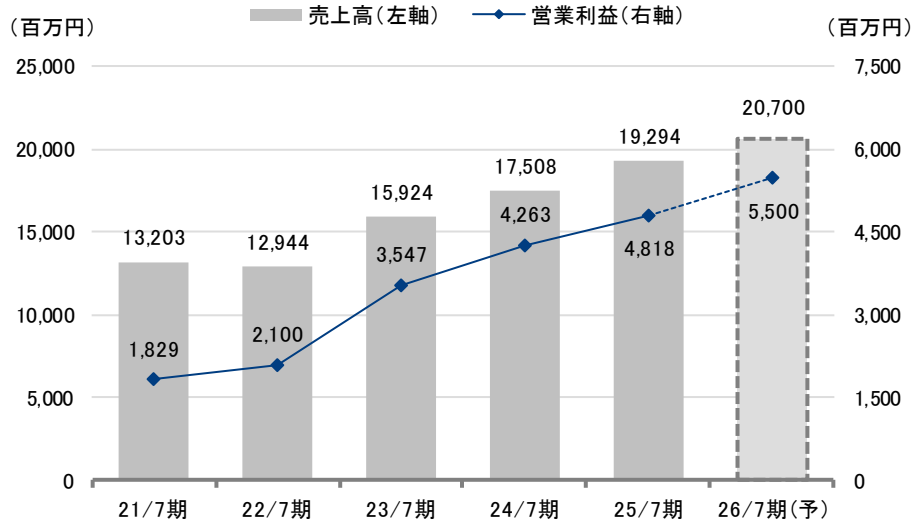
2025年9月に策定した3ヶ年計画（ローリングプラン、2026年7月期～2028年7月期）では、2028年7月期の計画を売上高24,300百万円、営業利益6,312百万円、営業利益率26.0%、親会社株主に帰属する当期純利益4,334百万円としている。なお本計画の初年度である2026年7月期の利益予想を上方修正し、2027年7月期以降の計画についても合理的な算出ができ次第、更新予定としている。これまでの強みをさらに昇華させ、将来にわたる企業価値の最大化を実現すべく、新たな将来ビジョンを「産業プラットフォーマー」としてサプライチェーンの再構築を進め、ユーザーの企業力をアップさせる」とした。また本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
- ・ 2026年7月期中間期は計画を上回る2ケタ増収増益
- ・ 2026年7月期通期は各利益を上方修正し、増益幅拡大で過去最高業績を見込む
- ・ 2026年7月期～2028年7月期は成長投資加速期と位置付け

要約

業績推移



注：27/6期予想は2026年3月6日付の修正値
 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。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。

2026年7月期中間期末時点の資産合計は17,281百万円、純資産は12,366百万円、自己資本比率は71.6%、発行済株式数は25,042,528株(自己株式42,739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)、名古屋支店(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、シビラ(株)と資本業務提携(2017年6月に投資、2021年6月に追加投資)している。

会社概要

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、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。

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
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
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
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
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
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「BACKYARD」をリリース
2023年10月	東京都千代田区に「BACKYARD TOKYO」を開設
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

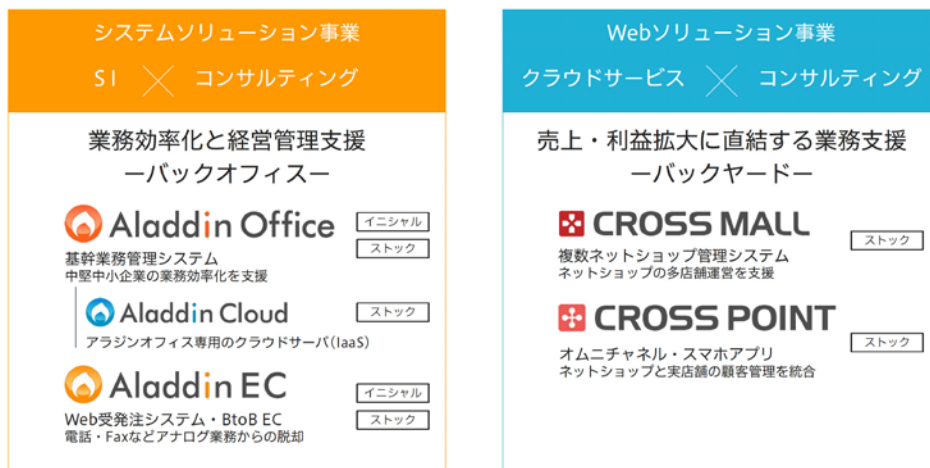
事業概要

リアルとWebの融合によるCROSS-OVER戦略でBXを実現

1. サービス概要

同社は事業区分を、基幹業務管理システム「アラジンオフィス」シリーズを展開するシステムソリューション事業と、クラウド型の複数ECサイト一元管理ソフト「CROSS MALL」、実店舗とECの顧客・ポイント一元管理ソフト「CROSS POINT」、バックヤードプラットフォーム「BACKYARD」を展開するWebソリューション事業（CROSS事業、その他Web事業）の2つとしている。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の融合によるCROSS-OVER戦略によって「BX」を推進する。

事業別の主要ソリューション・サービス



出所：会社紹介資料より掲載

(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」シリーズが主力で、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※「アラジクラウド」なども展開している。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

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」を主に、「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」も展開している。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」、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。

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）、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（株）HITOWAフードサービスカンパニー、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（Foot Locker atmos Japan（同））、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。

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による売上アップや、スマートフォンアプリ活用などによる実店舗とECの顧客・ポイントの一元管理、ブランディング強化によるファン層拡大などを支援する。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BRANSHES(ブランシエス(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)ソラオプトウキョウ、カバンなどアパレル企画製造販売のCOO COMPANY LIMITED.(株)クー)などがある。なお2025年9月に國學院大學経済学部の芳賀研究室との協働で同社の「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を始動し、2026年1月に最終報告会を開催した。

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。当初は「CROSS MALL」の次世代サービスと位置付けて開発を進めていたが、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方針に変更した。具体的には、サービス対象企業をネットショップにとどまらず小売・卸売・製造業へ拡大し、小売業態の実店舗管理、卸売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。2025年11月には「BACKYARD」において、商品管理機能に特化して利用できるサービスプラン「ITEM PLAN(商品管理プラン)」を提供開始した。

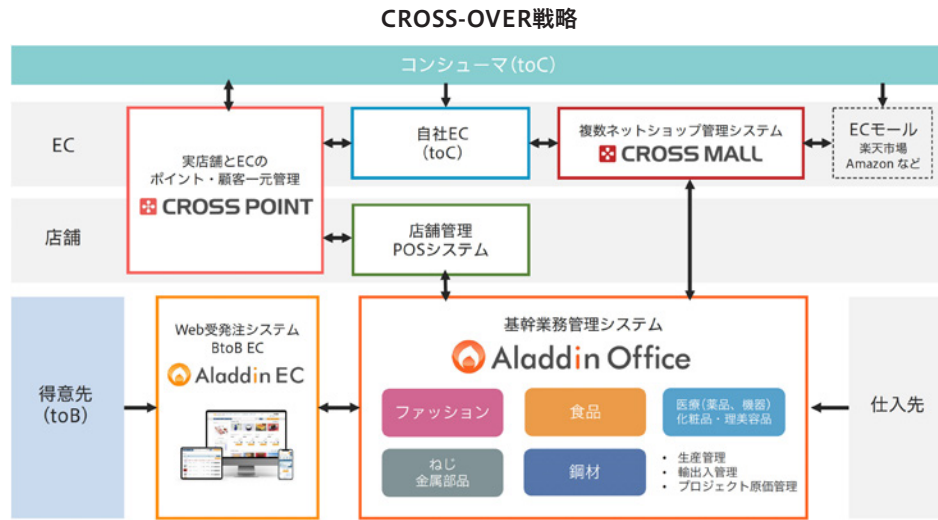
※「ボーダレスな1つのプラットフォームでオンリーONEなショップらしさを実現する」という、「BACKYARD」が目指す新しいスタンダードとなるビジョン。

なお「CROSS MALL」のサービス責任者がEC物流業界No.1のYouTubeチャンネル「ロジカイギ」にゲスト出演し、当動画の反響を受けて2026年2月に同社の「BACKYARD TOKYO」において「CROSS MALL×ロジカイギ」のコラボレーションイベントを開催した。今後もバックヤード支援活動として、動画配信やイベント開催を通じて情報発信を強化する。

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。この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。

事業概要



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力やトータルソリューション力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

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・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、こうした業種の企業向け拡販も推進している。

事業概要

(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

2025年7月期末時点の単体ベース社員数992名（前期末比71名増加）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入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。

(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。

事業概要

(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販売チャネル別受注金額構成比は、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における直近10年間（2016年7月期～2025年7月期）の競合商談勝率は90.6%（1,213勝125敗、競合せずに成約した案件は除く）と極めて高水準である。また2025年7月期のリピート契約率は98.6%となっている。同社の競合優位性は高いと言える。

システムソリューション事業が売上総利益率上昇をけん引

5. 品質・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・生産性向上を実現し、ストック売上拡大とともに売上総利益率上昇につなげるといふ好循環スパイラルを形成している。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上昇を推進している。

持続的成長のための利益向上・好循環スパイラル



出所：決算概要資料より掲載

事業概要

これらの結果、売上高と売上総利益は拡大基調、売上総利益率は上昇基調となっている。2025年7月期の全社ベースの売上高は2022年7月期との比較で49.1%増の19,294百万円、売上総利益は同58.2%増の10,659百万円、売上総利益率は同3.1ポイント上昇して55.2%となった。このうちシステムソリューション事業の売上総利益率は前期比では0.6ポイント低下したが、これはサーバー入れ替え特需の反動など一過性要因によるものであり、2022年7月期との比較では52.3%から55.9%へ3.6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。さらに2026年7月期中間期には過去最高となる58.4%まで上昇した。一方、Webソリューション事業の売上総利益率は、「BACKYARD」開発関連費の増加により横ばい傾向となっている。なおクラウド関連仕入品の値上げに対しては、価格対策（クラウド月額利用料金値上げ）を実施し吸収している。

2025年7月期の全社ベースのストック売上総利益は2022年7月期との比較で48.1%増の4,894百万円となり、ストック売上総利益の販管費カバー率は71.3%から83.8%まで上昇した。さらに2026年7月期中間期には過去最高となる86.8%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。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～2024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サーバー入れ替え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り、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。

事業別業績の推移

	(単位：百万円)				
	22/7期	23/7期	24/7期	25/7期	26/7期中間期
売上高	12,944	15,924	17,508	19,294	10,360
システムソリューション事業	11,036	13,857	15,339	16,989	9,131
Webソリューション事業	1,907	2,067	2,168	2,305	1,229
(CROSS事業)	1,385	1,521	1,634	1,767	952
(その他Web事業)	522	546	534	538	276
売上総利益	6,738	8,682	9,773	10,659	5,948
システムソリューション事業	5,775	7,659	8,659	9,499	5,336
Webソリューション事業	962	1,022	1,113	1,160	611
(CROSS事業)	792	849	948	998	525
(その他Web事業)	170	172	165	161	85
売上総利益率	52.1%	54.5%	55.8%	55.2%	57.4%
システムソリューション事業	52.3%	55.3%	56.5%	55.9%	58.4%
Webソリューション事業	50.4%	49.4%	51.3%	56.5%	49.7%
(CROSS事業)	57.2%	55.8%	58.0%	56.5%	55.2%
(その他Web事業)	32.6%	31.5%	30.9%	29.9%	30.8%
ストック売上高	5,576	6,290	7,212	8,319	4,536
(売上高構成比)	43.1%	39.5%	41.2%	43.1%	43.8%
ストック売上総利益	3,304	3,682	4,264	4,894	2,705
(売上総利益構成比)	49.0%	42.4%	43.6%	45.9%	45.5%
(売上総利益率)	59.3%	58.5%	59.1%	58.8%	59.6%
販管費	4,637	5,134	5,509	5,840	3,116
ストック売上総利益の販管費カバー率	71.3%	71.7%	77.4%	83.8%	86.8%

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：決算概要資料よりフィスコ作成

事業概要

6. ビジネスパートナーとの連携強化

同社は売上成長と利益拡大に向けてビジネスパートナーとの連携を強化している。直近の連携事例としては、2025年7月に「CROSS MALL」がSHOPLINE Japan (株) のECサイト構築サービス「SHOPLINE」と連携開始、同年10月に「CROSS MALL」が(株) DaiのBtoB ECプラットフォーム「Bカート」と連携開始、同年12月に「CROSS MALL」が(株)メルカートの次世代クラウド型ECサイト構築プラットフォーム「メルカート」と連携開始、2026年3月に「CROSS MALL」が「TikTok Shop」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。

業績動向

2026年7月期中間期は計画を上回る2ケタ増収増益で過去最高業績

1. 2026年7月期中間期の業績概要

2026年7月期中間期の連結業績は、売上高が前年同期比12.1%増の10,360百万円、営業利益が同25.3%増の2,831百万円、経常利益が同27.5%増の2,850百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同27.2%増の1,956百万円と、計画(2025年9月5日付の期初公表値、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中間純利益1,837百万円)を上回る2ケタ増収増益となり、中間期として過去最高業績となった。売上面は企業の旺盛なDX需要を着実に取り込み、システムソリューション事業、CROSS事業とも順調に拡大した。利益面はシステムソリューション事業の案件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ってストック売上が拡大し、システムソリューション事業のプロジェクト品質向上による売上総利益率上昇や大型案件の想定以上の進捗も寄与した。全社ベースのストック売上高は同13.0%増の4,536百万円、ストック売上総利益率は同15.7%増の2,705百万円、ストック売上総利益率は同1.4ポイント上昇して59.6%、ストック売上総利益の販管費カバー率は同5.0ポイント上昇して86.8%となった。

業績動向

2026年7月期中間期連結業績

(単位：百万円)

	25/7期中間期		26/7期中間期		前年同期比		期初計画	期初計画比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率		超過額	達成率
売上高	9,242	100.0%	10,360	100.0%	1,118	12.1%	10,057	303	103.0%
売上総利益	5,119	55.4%	5,948	57.4%	828	16.2%	-	-	-
販管費	2,858	30.9%	3,116	30.1%	257	9.0%	-	-	-
営業利益	2,260	24.5%	2,831	27.3%	571	25.3%	2,568	263	110.2%
経常利益	2,235	24.2%	2,850	27.5%	615	27.5%	2,580	270	110.5%
親会社株主に帰属する 中間純利益	1,537	16.6%	1,956	18.9%	418	27.2%	1,837	119	106.5%
全社ストック売上高	4,015	43.4%	4,536	43.8%	521	13.0%	-	-	-
全社ストック売上総利益	2,337	58.2%	2,705	59.6%	368	15.7%	-	-	-
ストック売上総利益の 販管費カバー率	81.8%	-	86.8%	-	-	5.0pp	-	-	-

注：期初計画は2025年9月5日付公表値。全社ストック売上総利益の売上比は全社ストック売上高に対する売上総利益率
出所：決算短信、決算概要資料よりフィスコ作成

売上総利益は前年同期比16.2%増加し、売上総利益率は同2.0ポイント上昇して過去最高の57.4%となった。販管費は同9.0%増加したが、販管費比率は同0.8ポイント低下して30.1%となった。この結果、営業利益率は同2.8ポイント上昇して27.3%となった。営業利益の同571百万円増益の要因分析は、システムソリューション事業の売上総利益が同782百万円増加、Webソリューション事業の売上総利益が同46百万円増加（うちCROSS事業が同38百万円増加）、販管費増加で同257百万円減少（人件費増加で同181百万円減少、その他販管費増加で同76百万円減少）だった。なお総人件費は手当見直しによる給与増、社員数の増加、全社員を対象にした特別手当の支給などにより、同343百万円（同8.8%）増加した。内訳は原価で同162百万円（同8.7%）増加、販管費で同181百万円（同9.0%）増加した。その他販管費ではTVCM見送りによって広告宣伝費を圧縮した一方で、研究開発費が増加、AIツールの積極採用などによりDX関連費が増加、パートナー企業（主に銀行）からの紹介商談大型化に伴って販促費が増加した。

システムソリューション事業が高成長を継続

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同12.4%増の9,131百万円、売上総利益が同17.2%増の5,336百万円、売上総利益率が同2.3ポイント上昇して過去最高の58.4%となった。Windows10サポート終了に伴うPC入れ替え需要が一巡してハード機器等の売上が減少したものの、案件の大型化と安定進捗、ストック売上の積み上げ、製販一体体制によるプロジェクト品質の向上、作業平準化やAI活用による生産性向上、2024年10月に実施したクラウド利用月額料金値上げなどにより、ストック売上総利益率が想定以上に上昇して高成長を継続した。

業績動向

(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同10.0%増の1,229百万円、売上総利益が同8.3%増の611百万円、売上総利益率が同0.8ポイント低下して49.7%となった。このうちCROSS事業は売上高が同11.5%増の952百万円、売上総利益が同7.8%増の525百万円、売上総利益率が同1.8ポイント低下して55.2%となった。売上高と売上総利益は、EC市場の変化に対応して顧客企業規模の拡大やクロスセルによる顧客単価上昇へ戦略転換し、2025年3月に実施した既存顧客に対する価格改定も寄与し順調に拡大した。売上総利益率は「BACKYARD」開発投資の影響で低下した。その他Web事業は売上高が同4.9%増の276百万円、売上総利益が同11.8%増の85百万円、売上総利益率が同1.9ポイント上昇して30.8%とおおむね順調だった。

2026年7月期中間期事業別業績

(単位：百万円)

	25/7月中間期		26/7月中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	9,242	100.0%	10,360	100.0%	1,118	12.1%
システムソリューション事業	8,124	87.9%	9,131	88.1%	1,006	12.4%
Webソリューション事業	1,117	12.1%	1,229	11.9%	111	10.0%
(CROSS事業)	854	9.2%	952	9.2%	98	11.5%
(その他Web事業)	263	2.8%	276	2.7%	13	4.9%
売上総利益	5,119	55.4%	5,948	57.4%	828	16.2%
システムソリューション事業	4,554	56.1%	5,336	58.4%	782	17.2%
Webソリューション事業	564	50.5%	611	49.7%	46	8.3%
(CROSS事業)	487	57.0%	525	55.2%	38	7.8%
(その他Web事業)	76	28.9%	85	30.8%	9	11.8%

注：事業別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、決算概要資料よりフィスコ作成

財務の健全性は高い

3. 財務状況

財務面で見ると、2026年7月期中間期末の資産合計は前期末比1,512百万円増加して17,281百万円、負債合計は同432百万円増加して4,914百万円、純資産合計は同1,079百万円増加して12,366百万円、自己資本比率は同横ばいの71.6%となった。主に流動資産で現金及び預金が同1,448百万円増加、流動負債で買掛金が同132百万円減少、未払法人税等が同228百万円増加、株主資本で利益剰余金が同1,205百万円増加した。無借金経営で自己資本比率は高水準であり、財務の健全性は高いと弊社では評価している。

業績動向

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)

	22/7期末	23/7期末	24/7期末	25/7期末	26/7期 中間期末	増減
資産合計	9,576	12,115	14,153	15,768	17,281	1,512
(流動資産)	7,249	9,675	11,567	13,216	14,604	1,388
(固定資産)	2,326	2,440	2,585	2,552	2,676	123
負債合計	3,861	4,374	4,473	4,482	4,914	432
(流動負債)	2,134	2,546	2,555	2,618	2,977	358
(固定負債)	1,727	1,828	1,918	1,863	1,937	73
純資産合計	5,715	7,740	9,680	11,286	12,366	1,079
(経営指標)						
流動比率	339.7%	380.0%	452.7%	504.8%	490.6%	-14.2pp
固定比率	40.7%	31.5%	26.7%	22.6%	21.6%	-1.0pp
自己資本比率	59.7%	63.9%	68.4%	71.6%	71.6%	-0.0pp

	22/7期	23/7期	24/7期	25/7期	26/7期 中間期
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,134	3,073	2,637	3,366	2,546
投資活動によるキャッシュ・フロー	-482	-547	-712	-546	-2,460
財務活動によるキャッシュ・フロー	-465	-526	-901	-2,080	-837
現金及び現金同等物の期末残高	3,640	5,639	6,663	7,402	6,651

出所：決算短信、半期報告書よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年7月期通期は各利益を上方修正し、増益幅拡大の見込み

● 2026年7月期の業績見通し

2026年7月期通期の連結業績は2026年3月6日付で各利益を上方修正し、売上高が前期比7.3%増の20,700百万円、営業利益が同14.1%増の5,500百万円、経常利益が同16.2%増の5,540百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同16.1%増の4,050百万円と、増収増益・過去最高業績を見込んでいる。前回予想(2025年9月5日付の期初公表値、売上高20,700百万円、営業利益5,250百万円、経常利益5,275百万円、親会社株主に帰属する当期純利益3,725百万円)に対して、売上高は半導体不足によるサーバー納期遅延リスクを考慮して据え置いたが、システムソリューション事業の大型案件の進捗が想定以上であることから、営業利益を250百万円、経常利益を265百万円、親会社株主に帰属する当期純利益を325百万円それぞれ上方修正した。中間期の利益上振れ分を上方修正した形であり、前回予想に比べて増益幅が拡大する見込みとした。

今後の見通し

2026年7月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/7期		26/7期		前期比		中間期	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率	実績	進捗率
売上高	19,294	100.0%	20,700	100.0%	1,406	7.3%	10,360	50.1%
売上総利益	10,659	55.2%	11,900	57.5%	1,241	11.6%	5,948	50.0%
販管費	5,840	30.3%	6,400	30.9%	560	9.6%	3,116	48.7%
営業利益	4,818	25.0%	5,500	26.6%	682	14.1%	2,831	51.5%
経常利益	4,767	24.7%	5,540	26.8%	773	16.2%	2,850	51.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,488	18.1%	4,050	19.6%	562	16.1%	1,956	48.3%

注：予想値は2026年3月6日付の修正値

出所：決算短信、決算概要資料よりフィスコ作成

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は、EC市場の変化に対応して顧客企業規模の拡大やクロスセルによる顧客単価上昇を推進する。売上総利益は同11.6%増の11,900百万円、売上総利益率は同2.3ポイント上昇し57.5%、販管費は同9.6%増の6,400百万円、販管費比率は同0.6ポイント上昇し30.9%、営業利益率は同1.6ポイント上昇し26.6%となる予想である。継続的なストック収益拡大やプロジェクト品質向上の効果により、売上総利益率は上昇基調である。費用面では金利上昇による退職給付債務の減少で人件費の増加が予想を下回るが、研究開発などの先行投資を考慮しおおむね期初予想と同水準の見込みとしている。2026年4月の新卒入社は62名、キャリア採用は通期で25～35名の予定である。高水準の需要に加え、継続的なストック収益拡大やプロジェクト品質向上の効果により、好業績が期待できると弊社では見ている。

■ 成長戦略

2026年7月期～2028年7月期は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、2028年7月期の計画を売上高24,300百万円、売上総利益13,850百万円、売上総利益率57.0%、営業利益6,312百万円、営業利益率26.0%、親会社株主に帰属する当期純利益4,334百万円としている。なお本計画の初年度である2026年7月期の利益予想を上方修正し、2027年7月期以降の計画についても、合理的な算出ができ次第、更新予定としている。

成長戦略

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 期初計画	26/7期 修正計画	27/7期 計画	28/7期 計画
売上高	19,294	20,700	20,700	22,436	24,300
売上総利益	10,659	11,645	11,900	12,706	13,850
(売上総利益率)	55.2%	56.3%	57.5%	56.6%	57.0%
営業利益	4,818	5,250	5,500	5,753	6,312
(営業利益率)	25.0%	25.4%	26.6%	25.6%	26.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,488	3,725	4,050	3,950	4,334

注：27/7期以降の計画については合理的な算出ができ次第、更新予定
 出所：決算短信、決算概要資料よりフィスコ作成

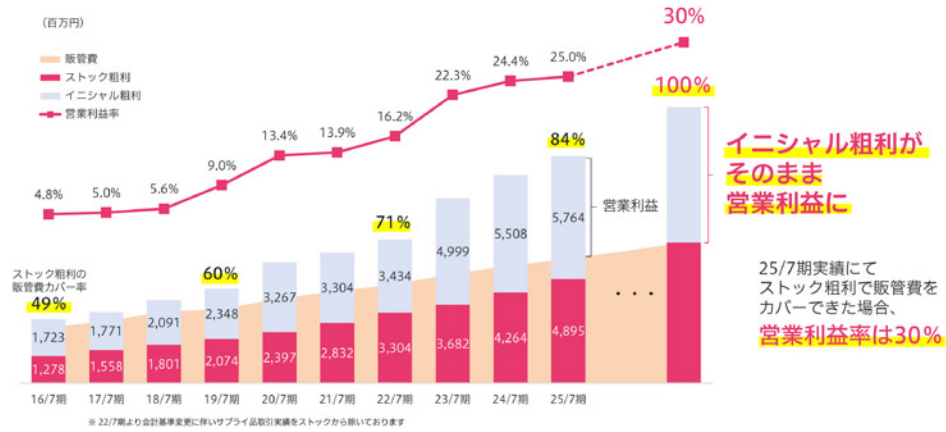
同社はこれまで、独自のCROSS-OVER戦略によって競争優位性を確立するとともに、長期的視線での収穫増型事業モデルによって信頼とノウハウを積み上げ、グループの成長を推進してきた。そして昨今のAI技術の急速な変化など同社を取り巻く事業環境が変革期を迎えていると認識し、この変化を次の成長への好機と捉え、これまでの強みをさらに昇華させて将来にわたる企業価値の最大化を実現するべく、新たな将来ビジョン(目指す姿)を「産業プラットフォーマー」としてサプライチェーンの再構築を進め、ユーザーの企業力をアップさせる」とした。顧客のサプライチェーン全体の再構築を主導し、卸売・製造・物流・小売から金融・人材に至るまで、多様な業種をシステム連携にととまらず有機的に結合させることを目指す。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という考え方である。

「産業プラットフォーマー」の実現に向けて、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いて成長を加速させ、ストック売上総利益の販管費カバー率を100%とすることによって営業利益率30%の達成を目指す。

成長戦略

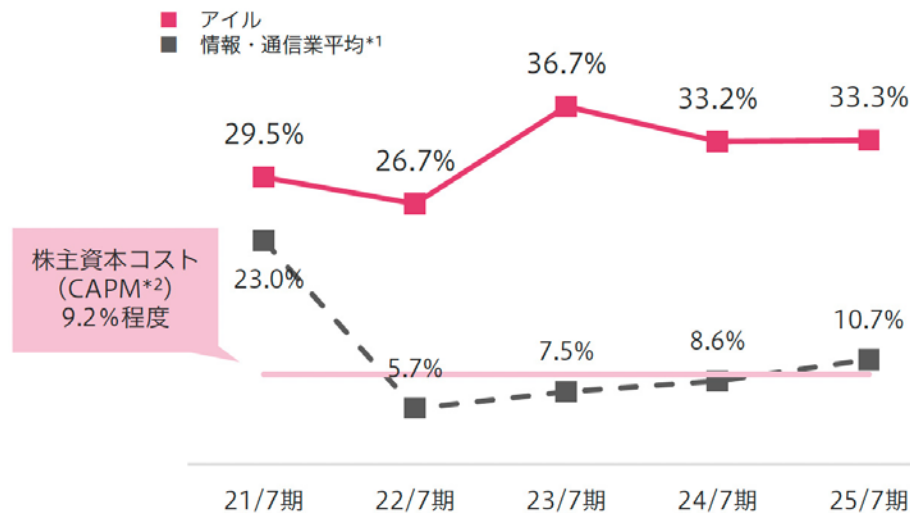
営業利益率30%への確信



出所：決算概要資料より掲載

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33.3%)と株主資本コストを大幅に上回る水準で推移し、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倍前後と情報・通信業平均を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 RusselのESGインデックス「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」構成銘柄に選定された。

ROE推移



*1 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

*2 同社の借入れは僅少であるため、株主資本コスト(CAPM)を資本コストとして採用

CAPM: リスクフリーレート + β値 × マーケットリスクプレミアムで算出

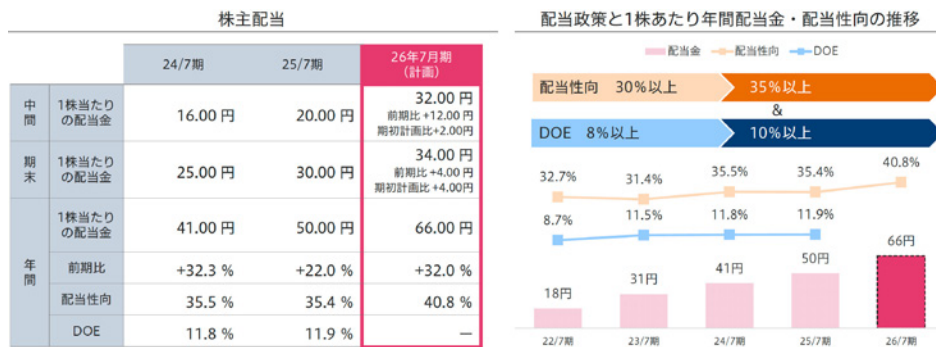
出所：決算概要資料より掲載

2026年7月期配当予想を上方修正

2. 株主還元策

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。2026年7月期の配当予想は利益予想を上方修正したことに伴い、2026年3月6日付で年間6.0円上方修正(中間期2.0円、期末4.0円それぞれ上方修正)して、前期比16.0円増配の66.0円(第2四半期末32.0円、期末34.0円)としている。2018年7月期から9期連続の増配となり予想配当性向は40.8%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。

配当政策



出所：決算概要資料より掲載

人的資本投資を重視

3. サステナビリティ経営

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と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、事業を通じて自由・愛・夢を感じることを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(2024年7月期に達成)、2050年度に実質ゼロを目指す。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。

成長戦略

「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。社員数(連結ベース)は2025年7月期末時点で1,009名となり初めて1,000名を超えた。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10.2%)に比べて非常に低い水準となっている。エンゲージメントサーベイ結果(2026年1月実施)は79(業界平均63)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、2026年1月には全社員に対して賞与とは別に「お年玉」を一律5万円支給(ポチ袋を手渡し)した。

このほかの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)したほか、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、同年10月には社会貢献や環境保全に取り組む企業を支援する「Mizuho インパクト預金」への預け入れを開始した。さらに2026年2月にはユニ・チャーム(株)の「ソフィ 知ることから、はじめる。みんなの妊活研修」を全社開催し、同年4月には、不妊治療通院による休暇を有給化した。また同年3月には就活ハラスメント防止方針を策定した。

新たな成長ステージで営業利益率30%の達成が視野に入る

4. 弊社の視点

同社は独自のCROSS-OVER戦略と長期視点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。これは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り、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。こうした取り組みにより、中長期目標に掲げている「ストック売上総利益の販管費カバー率100%によって営業利益率30%の達成」が視野に入るだろうと弊社では注目している。

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、理由のいかなを問わず、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