

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

## アイル

3854 東証 2 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2019 年 4 月 1 日 (月)

執筆：客員アナリスト

**水田雅展**

FISCO Ltd. Analyst **Masanobu Mizuta**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

## 目次

<b>■ 要約</b>	<b>01</b>
1. 強み・特徴	01
2. 2019年7月期第2四半期累計は計画超の大幅増益	01
3. 2019年7月期通期も大幅増益で過去最高更新予想、さらに上振れ余地	02
4. 中期経営計画で2021年7月期営業利益10億円目標	02
5. DX支援のリーディングカンパニーを目指す	02
6. 利益還元は配当性向30%かつ安定配当	02
<b>■ 会社概要</b>	<b>03</b>
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
<b>■ 事業概要</b>	<b>06</b>
1. サービス概要	06
2. 主要製品	07
3. 新製品の開発、既存製品の機能強化、ビジネスパートナーとの連携	08
4. CROSS-OVER シナジー戦略が特徴	10
5. リアルとWebの両方への対応力や特化業種深耕戦略などに強み	10
6. 攻めの力と守りの力で顧客企業数増加基調、ユーザーリピート率高水準	13
7. 小売業のオムニチャンネル戦略でも優位性	14
8. 売上高は順調に伸長	14
9. ストック型商材の売上も拡大基調	14
10. 品質管理強化やストック型商材拡大で売上総利益率上昇	15
11. 下期の構成比が高い収益特性	16
<b>■ 業績動向</b>	<b>17</b>
1. 2019年7月期第2四半期累計は計画超の大幅増益	17
2. システムソリューション事業の売上総利益率上昇	18
3. 自己資本比率上昇	20
<b>■ 今後の見通し</b>	<b>21</b>
1. 2019年7月期通期も大幅増益で過去最高更新予想	21
2. 第2四半期累計の進捗率順調で通期予想に上振れ余地	21
<b>■ 中期成長戦略</b>	<b>22</b>
1. 2021年7月期営業利益10億円目標	22
2. 成長戦略	22
3. DX支援のリーディングカンパニーを目指す	23
4. 規模拡大と利益率上昇で中期成長期待	24
<b>■ 株主還元策</b>	<b>24</b>
1. 利益還元は配当性向30%かつ安定配当	24
2. 2019年7月期は連続増配予想	24
<b>■ 情報セキュリティ対策</b>	<b>25</b>
● ISMS 認証を取得	25

## ■ 要約

### 中堅・中小企業向けにトータルシステムソリューションを展開、リアルと Web の CROSS-OVER シナジー戦略が特徴

アイル<3854>は中堅・中小企業を主たる顧客対象として、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。顧客の抱える経営課題全般に対して、基幹システム構築、システムサポート保守、ネットワーク構築、Web コンサルティング、EC サイト構築、基幹業務パッケージソフト、複数 EC サイト一元管理ソフト、実店舗と EC の顧客・ポイント一元管理ソフトなど、IT の有効活用が必要な中堅・中小企業の経営課題を解決するための商材をリアルと Web の両面から複合提案する CROSS-OVER シナジー戦略で、トータルシステムソリューションを展開している。また 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。今後は DX（デジタルトランスフォーメーション）支援のリーディングカンパニーを目指している。

#### 1. 強み・特徴

事業区分は、基幹業務パッケージソフト「アラジンオフィス」シリーズが主力のシステムソリューション事業、クラウド型でサービス提供する複数 EC サイト一元管理ソフト「CROSS MALL」や実店舗と EC の顧客・ポイント一元管理ソフト「CROSS POINT」が主力の Web ソリューション事業（CROSS 事業、その他 Web 事業）としている。優位性・強み・特徴としては、1) 独立系企業、2) 中小企業市場への特化、3) リアルと Web の両方への対応力と高シェア、4) 特化業種深耕戦略とパートナー戦略、5) 自社製品・サービス比率の高さ、6) トータルソリューションを実現する商品生態系戦略、7) 高水準のコールセンター応答率、8) 社員の 7 割が技術職の体制などが挙げられる。こうした優位性や強みの結果、攻めの力も守りの力も強く、顧客企業数は増加基調である。またストック型商材の売上げも拡大基調である。

#### 2. 2019 年 7 月期第 2 四半期累計は計画超の大幅増益

2019 年 7 月期第 2 四半期累計（8 月 - 1 月）の連結業績は、売上高が前年同期比 9.1% 増の 4,732 百万円、営業利益が同 69.7% 増の 371 百万円、経常利益が同 67.0% 増の 380 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 73.5% 増の 246 百万円だった。売上高、各利益とも第 2 四半期累計として過去最高だった。システムソリューション事業が 8.1% 増収と順調に推移し、Web ソリューション事業が 15.4% 増収と大幅伸長した。各利益は増収効果、ストック型商材の拡大、重点施策として取り組んでいる品質管理強化や生産性向上の効果、東京本社オフィス増床関連費用の減少などで計画超の大幅増益だった。

### 3. 2019 年 7 月期通期も大幅増益で過去最高更新予想、さらに上振れ余地

2019 年 7 月期通期の連結業績予想は期初計画を据え置いて、売上高が 2018 年 7 月期比 8.4% 増の 10,200 百万円、営業利益が同 34.9% 増の 710 百万円、経常利益が同 31.9% 増の 720 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 35.5% 増の 456 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増収・大幅増益予想、そして過去最高更新予想である。大型物件の受注増加で一時的に完成納期の時期が長期化するが、新規受注や更新受注の獲得が順調に推移して売上高は 100 億円を突破する見込みだ。利益面では、積極的な研究開発投資や人材投資を継続するが、ストック型商材の拡大、品質管理強化・生産性向上の効果、働き方改革推進に伴う職場環境改善関連費用の一巡が寄与して大幅増益予想である。第 2 四半期累計の進捗率が過去平均と比べても順調であり、通期予想に上振れ余地があるだろう。

### 4. 中期経営計画で 2021 年 7 月期営業利益 10 億円目標

3 ヶ年中期経営計画（2019 年 7 月期 - 2021 年 7 月期、1 年ごとに更新するローリング方式）では、2021 年 7 月期の目標値に売上高 11,800 百万円、営業利益 1,000 百万円、経常利益 1,020 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 657 百万円を掲げている。また中期的には売上高営業利益率 10% を目指している。成長戦略としては、1) システムソリューション事業の安定成長による強固な収益基盤構築、2) Web ソリューション事業を第二の収益柱に育成、3) 新技術を取り込んだ新たな業務システム領域への進出、を掲げている。

### 5. DX 支援のリーディングカンパニー目指す

同社は DX（デジタルトランスフォーメーション）支援のリーディングカンパニーを目指している。DX とは「IT の浸透が人々の生活をあらゆる面で良い方向に変化させる」という概念で、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である。そしてブロックチェーン技術や AI（人工知能）技術も活用した次世代クラウドサービスなどの開発を推進する。規模拡大と利益率上昇で中期成長が期待される。

### 6. 利益還元は配当性向 30% かつ安定配当

利益還元については配当性向 30% かつ安定配当を指標としている。この基本方針に基づいて 2019 年 7 月期の配当予想は年間 12.00 円（第 2 四半期末 6.00 円、期末 6.00 円）としている。予想配当性向は 32.9% となる。なお 2018 年 8 月 1 日付株式 2 分割を考慮して、2017 年 7 月期の年間 18.00 円を 9.00 円、2018 年 7 月期の年間 20.00 円（市場変更記念配当 2.00 円含む）を 10.00 円に遡及換算すると、2019 年 7 月期は連続増配予想となる。

#### Key Points

- ・ 中堅・中小企業向けにトータルシステムソリューションを展開
- ・ リアルと Web の両面から複合提案する CROSS-OVER シナジー戦略が特徴
- ・ 2019 年 7 月期連結業績は大幅増益で過去最高更新予想、さらに上振れ余地

## 要約



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 中堅・中小企業向けにトータルシステムソリューションを展開、DX支援のリーディングカンパニーを目指す

#### 1. 会社概要

同社は中堅・中小企業を主たる顧客対象として、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。顧客の抱える経営課題全般に対して、基幹システム構築、システムサポート保守、ネットワーク構築、人材教育、Webコンサルティング、ECサイト構築、基幹業務パッケージソフト、複数ECサイト一元管理ソフト、実店舗とECの顧客・ポイント一元管理ソフトなど、人材採用・教育支援も含めた幅広い分野で、ITの有効活用が必要な中堅・中小企業の経営課題を解決するための商材をリアルとWebの両面から複合提案するCROSS-OVERシナジー戦略で、ITを通じたトータルシステムソリューションを展開している。また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。

さらに同社は、DX(デジタルトランスフォーメーション)支援のリーディングカンパニーを目指している。DXとは「ITの浸透が人々の生活をあらゆる面で良い方向に変化させる」という概念で、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である。

## 会社概要

2019年7月期第2四半期末の資本金は354百万円、発行済株式総数(2018年8月1日付で株式2分割)は12,521,264株である。事業所は大阪本社、東京本社、名古屋支店、福岡支店、仙台支店、及び2017年10月に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開設した「アイル松江ラボ」である。連結子会社は(株)ウェブベースである。

## 2. 沿革

同社はオフィスコンピュータの販売会社としてスタートし、ソフトウェアの自社開発・販売、パソコンスクール運営などに事業展開し、現在は事業区分をシステムソリューション事業及びWebソリューション事業(CROSS事業、その他Web事業)として、中堅・中小企業向けにトータルシステムソリューションを提供している。

1991年2月設立。2003年1月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、同年11月Web事業へ本格参入。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」をリリース。2005年8月Webドクター事業を開始した。

2007年6月大阪証券取引所ヘラクレス市場に新規上場(その後、2010年10月大阪証券取引所の市場統合に伴い大阪証券取引所JASDAQ市場に上場、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い東京証券取引所JASDAQグロースに上場、2018年6月東京証券取引所市場第2部に市場変更)した。

2009年3月クラウド型サービスの複数ECサイト一元管理ソフト「CROSS MALL」をリリース。2011年8月ウェブベースを子会社化。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」をリリース。2016年9月ISO27001(ISMS)を取得した。2017年6月シビラ(株)に出資して資本業務提携。2017年10月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」を開設した。

アイル | 2019年4月1日(月)  
 3854 東証2部 | <https://www.ill.co.jp/ill/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「@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
2011年 8月	ウェブベースの株式 100%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
2016年 9月	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」にて 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
2017年10月	複数 EC サイト一元管理 ASP サービス「CROSS MALL」が法人・個人事業主向け購買専用サイト「Amazon Business」に対応
2017年11月	複数 EC サイト一元管理 ASP サービス「CROSS MALL」が三井不動産の「Mitsui Shopping Park & mall」に対応
2018年 6月	東京証券取引所市場第 2 部に市場変更

出所：ホームページ、会社リリースよりフィスコ作成

## ■ 事業概要

### 中堅・中小企業向けにトータルシステムソリューションを提供

#### 1. サービス概要

中堅・中小企業を主たる顧客対象として、基幹システム構築、システムサポート保守、ネットワーク構築、人材教育、Web コンサルティング、EC サイト構築、基幹業務パッケージソフト、複数 EC サイト一元管理ソフト、実店舗と EC の顧客・ポイント一元管理ソフトなど、人材採用・教育支援も含めた幅広い分野で、IT の有効活用が必要な中堅・中小企業の経営課題を解決するための商材をリアルと Web の両面から複合提案する CROSS-OVER シナジー戦略で、顧客の抱える経営課題全般に対して IT を通じたトータルシステムソリューションを展開している。また 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。

事業区分は、基幹業務パッケージソフト「アラジンオフィス・シリーズ」が主力のシステムソリューション事業、クラウド型でサービス提供する複数 EC サイト一元管理ソフト「CROSS MALL」や実店舗と EC の顧客・ポイント一元管理ソフト「CROSS POINT」が主力の Web ソリューション事業（CROSS 事業、その他 Web 事業）としている。2018 年 7 月期の事業別売上高構成比はシステムソリューション事業 86.2%、Web ソリューション事業 13.8%、2019 年 7 月期第 2 四半期累計の事業別売上高構成比はシステムソリューション事業 85.0%、Web ソリューション事業 15.0% である。

#### 事業別売上高の推移

(単位：百万円)

	16/7 期 2Q	17/7 期 2Q	18/7 期 2Q	19/7 期 2Q 累計
システムソリューション事業	3,131	3,449	3,722	4,022
Web ソリューション事業	492	530	615	710
(CROSS 事業)	223	284	355	432
(その他 Web 事業)	268	246	260	278
合計	3,624	3,980	4,338	4,732

出所：決算概要よりフィスコ作成

#### (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。具体的には、自社オリジナル基幹業務パッケージソフト「アラジンオフィス・シリーズ」を主力として、各業種別に特化したバリエーションの充実を図り、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。顧客企業の属する業種・業態に適合したシステムとカスタマイズを行っていることが特徴である。

#### 事業概要

業種別パッケージソフトでは、連結子会社ウェブベースとの連携によって、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」の商品力強化を図っている。その他業種向けでも、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のを始め、複数の組合の賛助会員に認められ、つながりを活用した営業を展開するとともに、業界での最新の情報をシステムに取り入れて製品価値を高めている。また、顧客企業の人材教育を目的としたIT・OAリテラシー教育、技術者育成、資格取得支援、ビジネススキルなどの教育サービスを提供するICC（アイルキャリアアカレージ）運営も行っている。

#### (2) Web ソリューション事業

Web ソリューション事業は、CROSS 事業（クラウドサービスの複数 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、その他 Web 事業の 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、求人・求職 Web サイト「@ ばる」運営など）を展開している。

大企業以上に Web の有効活用が求められる中堅・中小企業に対して、企業活動のフロントサイドである「お客様の新規顧客開拓」やバックヤードの運用業務を支援するもので、顧客の Web サイト企画・開発、SEM（サーチエンジンマーケティング）や広告などをミックスして提供するサービスだ。ストック型サービスのため利益率が高い。

## 2. 主要製品

現在の主要製品及び主要導入企業例は以下のとおりである。

#### (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」「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）、レディースファッションのANAP<3189>、高級革靴のマドラス（株）、名古屋名物天むすの（株）地雷也、DOG DEPT（ドッグデプト）ブランドでアパレル・飲食事業を展開する（株）ネットワーク、食塩・岩塩卸売のジャパン・シーズニング（株）、ネジ類専門商社の（株）トウヨーネジなどがある。

#### (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）、業務用酒類卸売の（株）柴田屋酒店、ベビー服・子供服のキムラタン<8107>、靴磨き・革靴お手入れ用品の（株）R&D、スマホケース・カバーのGizmobies（ギズモビーズ：運営会社（株）VELOCITY）、エレクトロニクス機器や産業機材の専門商社コーンズテクノロジー（株）、自転車のRITEWAY（ライトウェイプロダクツジャパン（株））、外食・宅配寿司・ケータリングのDREAM DINING（（株）ドリームダイニング）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、レディースファッションの(株)ANAP、メンズファッション通販の Silver Bullet ((株)ピー・ビー・アイ)、呉服卸・ネット通販「きもの京小町」の(株)マルヒサ、磁気ネックレス通販のほぐし屋本舗(ほぐしや LABO : (株) ジャパンシンクライフ)、pro sports shop 「MOVE」((有)ムーブ)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で、実店舗と EC の顧客・ポイントを一元管理し、オムニチャネル化による売上アップやブランディング強化によるファン層の拡大を支援する。主要導入企業例として、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)、レディー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。

**3. 新製品の開発、既存製品の機能強化、ビジネスパートナーとの連携**

既存顧客の深耕(リピート受注)と新規顧客の開拓強化に向けて、新製品の市場投入や既存製品の機能強化を継続的に積極推進している。複数 EC サイト一元管理ソフト「CROSS MALL」は 2017 年 10 月法人・個人事業主向け購買専用サイト「Amazon Business」に対応、2017 年 11 月三井不動産の EC モール「Mitsui Shopping Park & mall」に対応、2018 年 4 月ファッション EC モール「ZOZOTOWN」取り寄せ商品在庫に対応した。基幹業務パッケージソフト「アラジンオフィス・シリーズ」も機能追加によるバージョンアップを継続的に実施している。

様々な分野のビジネスパートナーと連携するアライアンス戦略も推進している。人材派遣会社向けスタッフ管理クラウドシステム「CROSS STAFF」は 2016 年 3 月マネーフォワード<3994>の Web 給与明細サービス「MF クラウド給与」と連携した。複数 EC サイト一元管理ソフト「CROSS MALL」は、2016 年 3 月テモナ<3985>の定期購入・頒布会に特化したショッピングカート付き通販システム「たまごリピート」と受注・在庫データを自動連携、2016 年 8 月(株)キャッチボールのコンビニ後払い決済サービス「後払い.com」と連携した。また BtoB EC・Web 受発注システム「アラジン EC」は、18 年 10 月ヤマトクレジットファイナンス(株)の「クロナコ掛け払い」と連携し、Web 上での企業間取引において与信管理から代金回収業務までの一括代行が可能になった。

また 2017 年 6 月には、クラウドサービス事業における差別化・業務拡大を推進するため、シビラ(株)と資本業務提携(出資比率 5.5%)した。シビラの独自開発ブロックチェーン技術「Broof」を活用して、クラウドサービスのセキュリティ向上、仮想通貨の導入並びに応用、在庫データのオープン化、企業・店舗・サービスを横断したオープンなプラットフォームの企画・開発・販売に共同で取り組む。そして 2017 年 8 月には業務管理クラウドサービス「CROSS シリーズ」にて、シビラが独自開発したブロックチェーン技術「Broof」の運用を開始した。

アイル | 2019年4月1日(月)  
 3854 東証2部 | <https://www.ill.co.jp/ill/ir/>

## 事業概要

なお経済産業省が推進する「サービス等生産性向上 IT 導入支援事業」の「IT 導入支援事業者」に2年連続で認定されている。認定サービスは「アラジンオフィス」「アラジン EC」「CROSS MALL」「CROSS POINT」「CROSS STAFF」である。

## 主要ソフトウェア・サービスのリリース

年月	主要ソフトウェア・サービス
1998年 7月	自社オリジナル販売管理ソフト「STAND- 売」リリース
2000年 9月	求職情報サイト「@ばる」オープン
2001年10月	「アイルパソコンスクール」東京新橋校オープン
2002年 1月	求職情報サイト「@ばる」が docomo のオフィシャルサイトへの掲載開始
2002年 5月	求職情報サイト「@ばる」が au のオフィシャルサイトへの掲載開始
2003年 1月	DBD (デジタル・ビジネス・デザイン) 事業開始して独自戦略確立
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
2006年 8月	人材派遣業界特化型ホームページ構築サービス販売開始
2006年10月	ファッション業界向け情報発信サイト「FashionGate」オープン
2007年10月	中堅・中小企業向け IT お悩み解決支援サービス「テクニカルドクター」リリース
2008年 5月	中堅・中小企業向け IT お悩み解決支援サービス「テクニカルドクター」開始で SaaS 型データバックアップサービス開始
2008年 8月	モバイル求人サイト「バイト@ばる」スタート
2009年 3月	複数ネットショップ一元管理 ASP サービス「CROSS MALL (クロスモール)」リリース
2010年 1月	医療機器卸業向け販売在庫管理パッケージソフトウェア「アラジンオフィス .NET」発売開始
2010年 3月	企業向け人材育成講座「Biz クリック会」提供開始
2010年 4月	中堅・中小企業向けクラウド型バックアップサービス提供開始
2011年 3月	データ参照クラウドサービス「アラジンスマート」リリース
2011年 5月	中小企業向けに福利厚生サービスを利用できる会員サービス「アイルクラブ」提供開始
2011年11月	直観的に操作できる経営支援ツール「アラジンオフィスダッシュボード」開発
2012年 2月	複数ネットショップ一元管理ソフト「CROSS MALL」提供により「楽天市場 RMS パートナー」に認定
2012年 5月	鉄鋼業界向け基幹業務システム「アラジンオフィス」新バージョン提供開始
2012年 9月	業界初のネットショップ構築・基幹業務システム・店舗管理の統合パッケージ「アイル 1for Fashion」をクラウドで提供開始
2013年 4月	ネットショップとリアル店舗のポイント・顧客一元管理ソフト「CROSS POINT」リリース
2013年 6月	楽天市場 RMS パートナーの「Gold パートナー」認定
2014年 4月	アパレル企業向けスマートフォン会員アプリサービス「CROSS POINT Apps」リリース
2015年 5月	中小企業向け IT 資産管理・稼働管理クラウドサービス「アラジンライブモニタ」リリース
2016年 1月	人材派遣会社向けスタッフ管理クラウドシステム「CROSS STAFF」リリース
2016年 1月	複数ネットショップ一元管理 ASP サービス「CROSS MALL」がインターネットショッピングサイト「eBay」に対応
2016年 3月	複数ネットショップ一元管理 ASP サービス「CROSS MALL」がテモナ (株) の通販システム「たまごレポート」に対応
2016年 3月	人材派遣会社向けスタッフ管理クラウドシステム「CROSS STAFF」が (株) マネーフォワードの「MF クラウド給与明細」と連携
2016年 7月	鉄鋼・非鉄業界向け基幹システム「アラジンオフィス」機能強化
2016年 8月	複数ネットショップ一元管理 ASP サービス「CROSS MALL」が (株) キャッチボールの後払い決済代行サービス「後払い .com」と連携
2016年12月	複数ネットショップ一元管理 ASP サービス「CROSS MALL」が受注処理を自動化する機能提供開始
2017年 3月	人材派遣会社と派遣スタッフのコミュニケーションアプリ「CROSS TALK for STAFF」を提供開始
2017年 8月	業務管理クラウドサービス「CROSS シリーズ」にてシビラ (株) のブロックチェーン「Broof」の運用を開始
2017年10月	複数 EC サイト一元管理 ASP サービス「CROSS MALL」が法人・個人事業主向け購買専用サイト「Amazon Business」に対応
2017年11月	複数 EC サイト一元管理 ASP サービス「CROSS MALL」が三井不動産の「Mitsui Shopping Park & mall」に対応
2018年 4月	複数 EC サイト一元管理 ASP サービス「CROSS MALL」において「ZOZOTOWN」の取り寄せ商品の在庫連携を開発
2018年10月	BtoB EC システム「アラジン EC」がヤマトクレジットファイナンス「クロネコ掛け払い」と連携

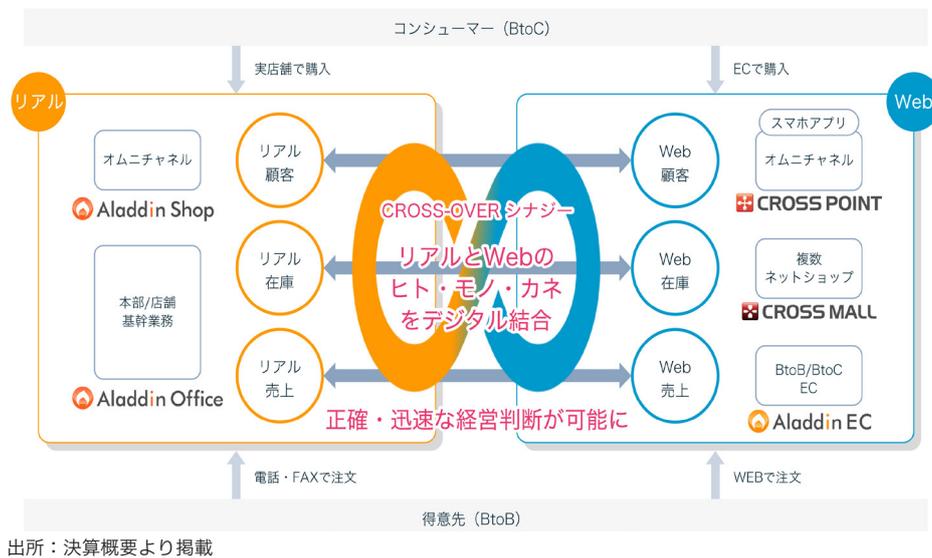
出所：会社資料よりフィスコ作成

## 事業概要

## 4. CROSS-OVER シナジー戦略が特徴

顧客に対する提案をより効果的に進めるとともに、強力なシナジー効果を生み出すため、リアル（システムソリューション事業）とWeb（Webソリューション事業）の両面から、顧客ニーズに合わせた複合提案を行い、中堅・中小企業の経営力アップを支援する CROSS-OVER シナジー戦略を推進している。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有機的に結合させて「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すことを狙った戦略である。

## ビジネスモデル・CROSS-OVER シナジー



## 5. リアルと Web の両方への対応力や特化業種深耕戦略などに強み

同社の優位性・強み・特徴としては、1) 独立系企業、2) 中小企業市場への特化、3) リアルと Web の両方への対応力と高シェア、4) 特化業種深耕戦略とパートナー戦略、5) 自社製品・サービス比率の高さ、6) トータルソリューションを実現する商品生態系戦略、7) 高水準のコールセンター応答率、8) 社員の 7 割が技術職の体制などが挙げられる。

## (1) 独立系企業

ソフトウェア企業の大まかな分類としては、メーカー系・ユーザー系・独立系、元請け・中間下請け・最終下請けなどに分けられるが、同社は創業以来独立資本による企業経営を行っているため、特定のメーカーやプラットフォームに限定されることなく、様々な分野のビジネスパートナーと連携することで、顧客にとって最適なソリューションサービスを提供できる強みがある。

アイル | 2019年4月1日(月)  
3854 東証2部 | https://www.ill.co.jp/ill/ir/

事業概要

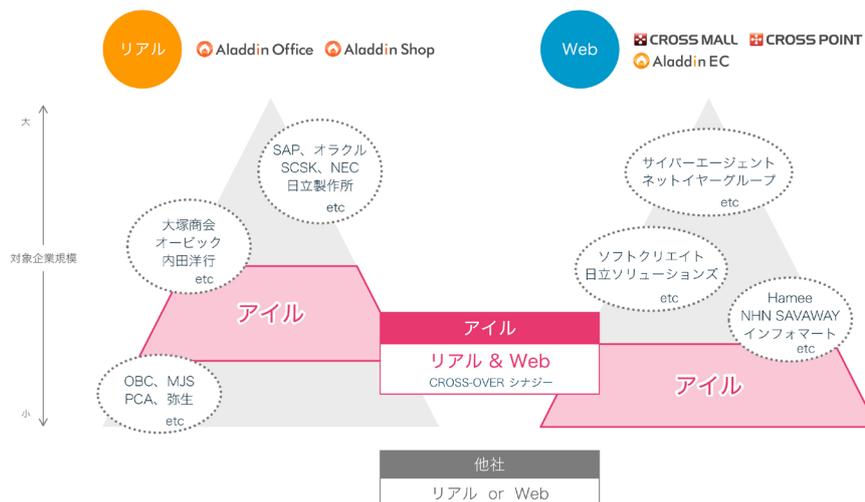
(2) 中小企業市場への特化

会社創業以来、中小企業市場に特化して独自サービスを提供してきた。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割である。それらの取り組みが評価されて、2011年には経済産業省「中小企業IT経営力大賞2011」において、特別賞（商務情報政策局長賞）を受賞している。

(3) リアルとWebの両方への対応力と高シェア

市場競争優位性として、中堅・中小企業に特化してリアルとWebの両方を独自開発・提供できるという点が挙げられる。販売・在庫管理ソフトにおける市場占有率（(株)富士キメラ総研調べ）で、リアルとWebとも10%超の市場シェアを獲得しているのは同社のみである。

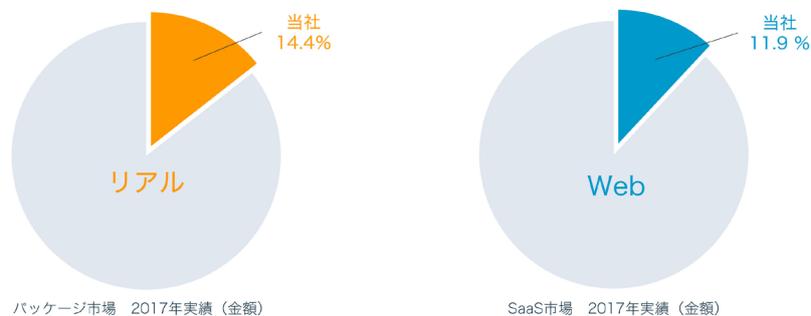
市場優位性（ポジショニング）



出所：決算概要より掲載

事業展開力（リアルとWebの両方）

販売・在庫管理ソフトの市場シェア



※株式会社富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2018年版」基幹（リアル）：販売・在庫管理ソフト パッケージ市場、Web（ウェブ）：販売・在庫管理ソフト SaaS市場

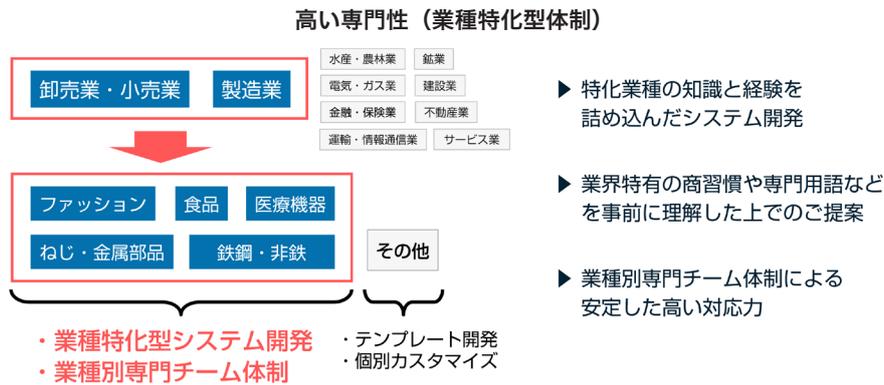
➡ 新規獲得力アップ

出所：決算概要より掲載

事業概要

(4) 特化業種深耕戦略とパートナー戦略

卸売業・小売業や製造業の中でも特に中小企業の多い業種に絞り込んだ特化業種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「アラジジオフィス・シリーズ」などによる市場深耕を推進している。

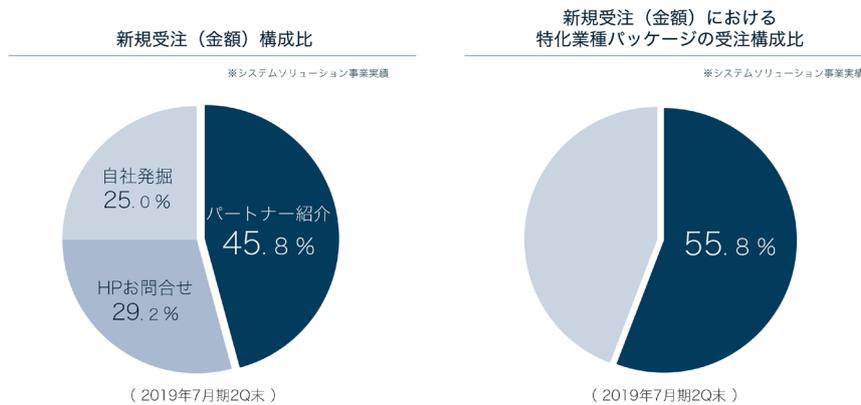


➤ **新規獲得力アップ**

出所：決算概要より掲載

また新規案件紹介元・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、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（2019年7月期第2四半期累計実績、金額ベース）のうち、パートナー紹介の割合は45.8%、そして特化業種パッケージの割合は55.8%となっている。

パートナー展開力



出所：決算概要より掲載

## 事業概要

**(5) 自社製品・サービス比率の高さ**

価格変動に左右されやすいハードウェアなど他社製品の売上高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、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。

**(6) 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だ。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。

**(7) 高水準のコールセンター応答率**

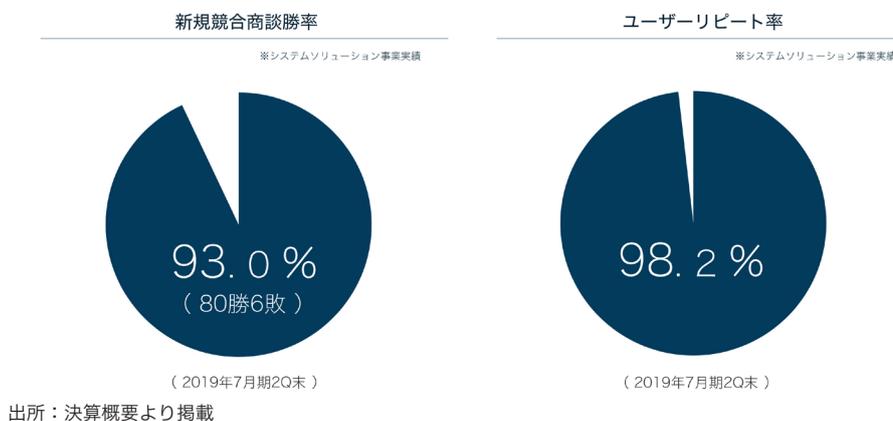
システム操作方法などの問い合わせ窓口としてコールセンターを設け、迅速な対応による解決に取り組んでいる。顧客管理システムを活用し、問い合わせ窓口の一本化による迅速な対応と解決力、顧客情報の社内共有の徹底による安定したサポート対応などで、システムソリューション事業におけるコールセンター応答率は2018年7月期実績で業界最高水準の98.5%（放棄率は1.5%、一般的に放棄率5～10%を目標とする企業が多い）に達している。

**(8) 社員の7割が技術職の体制**

社員構成比（2018年7月期実績）は技術部門が7割、営業部門が2割、スタッフ部門が1割である。社員の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。今後も技術部門の人員強化を継続するが、一方では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展開する方針だ。

**6. 攻めのかと守りのかで顧客企業数増加基調、ユーザーリピート率高水準**

このようにリアルとWebを1社で提案できる優位性や強みの結果、攻めのかも守りのかも強く顧客企業数は増加基調である。また新規競合商談勝率やユーザーリピート率も高水準（2019年7月期第2四半期累計実績、新規競合商談勝率93.0%、ユーザーリピート率98.2%）である。

**守りのか（リピート実績）**


## 事業概要

### 7. 小売業のオムニチャンネル戦略でも優位性

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、あらゆるチャンネル（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ン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ン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。

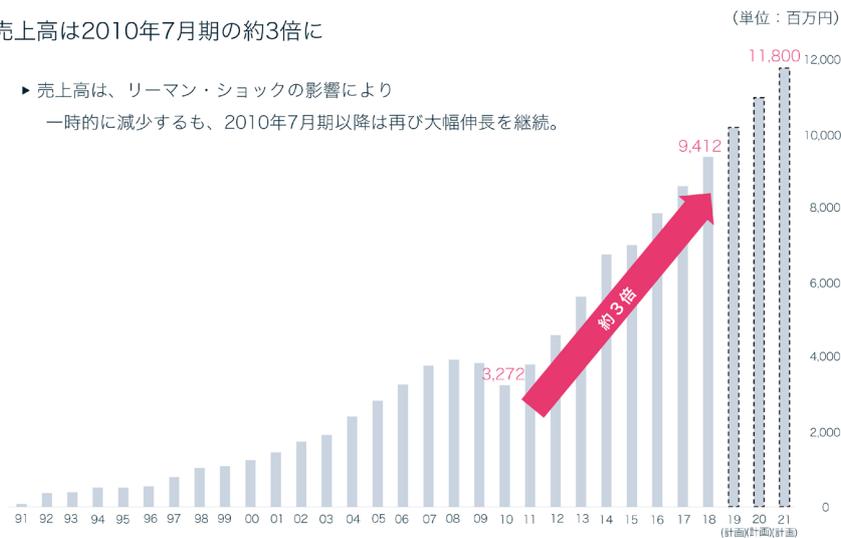
### 8. 売上高は順調に伸長

売上高は創業以来、順調に伸長している。リーマン・ショックの影響で一時的に減少した時期もあったが、その後は再び増収基調となり、直近ボトムの2010年7月期3,272百万円から2018年7月期9,412百万円まで約3倍に伸長した。そして2019年7月期には売上高が100億円を突破する見込みだ。さらに中期経営計画(2019年7月期-2021年7月期、1年ごとに更新するローリング方式)では2021年7月期売上高118億円を目標としている。

#### 売上高の推移

売上高は2010年7月期の約3倍に

- ▶ 売上高は、リーマン・ショックの影響により一時的に減少するも、2010年7月期以降は再び大幅伸長を継続。



いずれも7月末時点の実績で、2011年7月期から連結実績となります

出所：決算概要より掲載

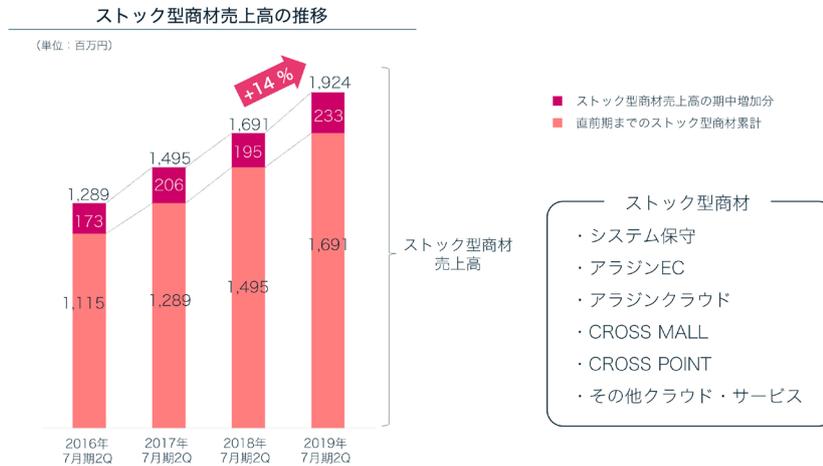
### 9. ストック型商材の売上げも拡大基調

システムソリューション事業におけるシステム保守、Webソリューション事業におけるクラウド型サービスの複数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」など、ストック型商材の売上高も拡大基調である。そして売上比率も上昇基調である。

2019年7月期第2四半期累計のストック型商材売上高は前年同期比13.8%増の1,924百万円となり、売上比率は1.7ポイント上昇して40.7%となった。固定費のうち給与の大部分をストック型商材の売上総利益で賄える収益体制となり、さらに人件費・固定費を賄える体制を目指す方針としている。

事業概要

ストック型商材売上高の推移



出所：決算概要より掲載

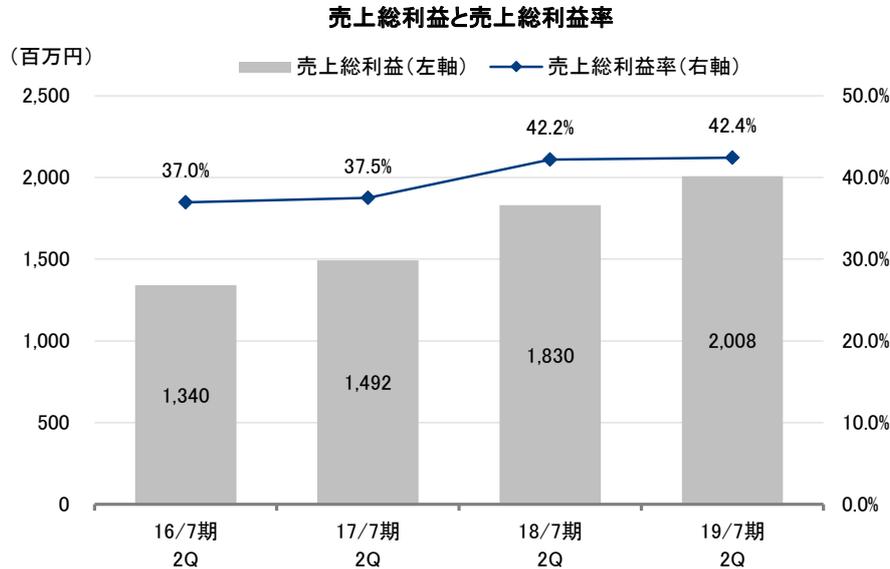
10. 品質管理強化やストック型商材拡大で売上総利益率上昇

システム開発関連企業においては開発案件ごとの採算性で利益率が変動しやすく、収益面の一般的なリスク要因としては、案件大型化に伴う開発期間の長期化、人件費や外注費の増加、個別プロジェクトの不採算化などがある。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。

一方で同社の場合は、開発・カスタマイズ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、これに対して特に2017年7月期から利益重視の方針を打ち出し、開発・カスタマイズ時の品質管理強化や生産性向上を重点施策として推進している。また受注段階で営業と開発が連携を強化し、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・生産性向上策と売上総利益率上昇策を推進している。

この結果、ストック型商材の拡大も寄与して、売上総利益率は2016年7月期38.0%の直近ボトムから、2018年7月期には41.4%まで上昇し、消費税率変更に伴う特需が発生した2014年7月期40.8%を上回った。さらに2019年7月期第2四半期累計には42.4%まで上昇している。

## 事業概要



出所：会社資料よりフィスコ作成

**11. 下期の構成比が高い収益特性**

またシステム開発関連企業においては、大型案件の売上計上や顧客側の検収時期によって四半期業績が変動しやすいという収益特性がある。同社（7月期決算）の場合も、上期（8月－1月）よりも下期（2月－7月）に売上高と利益が偏重する傾向がある。過去6期（2013年7月期－2018年7月期）の平均構成比で見ると、売上高は上期45.3%、下期54.7%、営業利益は上期33.6%、下期66.4%だった。

このような傾向に対して、受注の平準化及び継続的な保守サービス等の受注により、売上計上時期の偏重の是正に取り組むとともに、技術者の技術水準を一定水準以上に保つべく、技術者の通年採用を積極的に行うことで、開発効率の変動を解消することに努めるとしている。

## 事業概要

## 上期・下期別の売上高・営業利益と通期に対する割合

(単位：百万円、%)

決算期	上半期 (8～1月)		下半期 (2～7月)		通期 金額	
	金額	比率	金額	比率		
13/7 期	売上高	2,507	44.4	3,141	55.6	5,648
	営業利益	62	20.6	238	79.4	300
14/7 期	売上高	2,895	42.7	3,891	57.3	6,786
	営業利益	158	26.0	453	74.0	611
15/7 期	売上高	3,239	46.0	3,797	54.0	7,037
	営業利益	129	39.7	195	60.3	324
16/7 期	売上高	3,624	45.9	4,272	54.1	7,896
	営業利益	129	34.4	247	65.6	376
17/7 期	売上高	3,980	46.2	4,640	53.8	8,621
	営業利益	168	39.1	263	60.9	432
18/7 期	売上高	4,338	46.1	5,074	53.9	9,412
	営業利益	218	41.6	307	58.4	526
過去6期平均	売上高	3,430	45.3	4,136	54.7	7,566
	営業利益	144	33.6	284	66.4	428

出所：会社資料よりフィスコ作成

## 業績動向

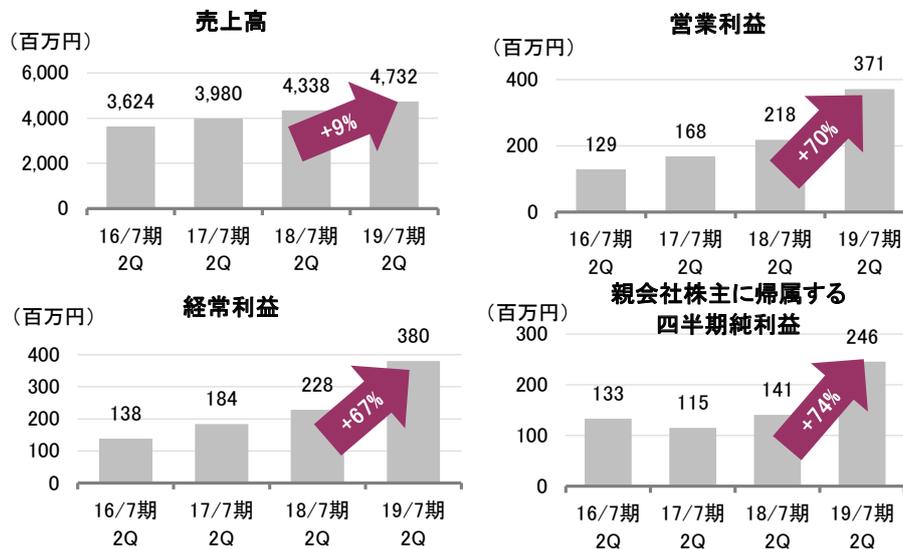
### 2019年7月期第2四半期累計は計画超の大幅増益

#### 1. 2019年7月期第2四半期累計は計画超の大幅増益

2019年3月6日発表した2019年7月期第2四半期累計(8月～1月)の連結業績は、売上高が前年同期比9.1%増の4,732百万円、営業利益が同69.7%増の371百万円、経常利益が同67.0%増の380百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同73.5%増の246百万円だった。売上高、各利益とも第2四半期累計として過去最高だった。

## 業績動向

## 2019年7月期第2四半期ハイライト



出所：会社資料よりフィスコ作成

売上面では、システムソリューション事業が8.1%増収と順調に推移し、Webソリューション事業が前年同期比15.4%増収（CROSS事業が同21.7%増収、その他Web事業が同6.9%増収）と大幅伸長した。基幹業務システムとWebシステムの両面から幅広いソリューション提案を可能とするCROSS-OVERシナジー戦略、協業企業の発掘や提携によって販売チャネルの拡大を図るパートナー戦略、業種別に特化したシステム開発や業種ごとの導入事例を生かして各業種特有の課題解決を行う特化業種深耕戦略が奏功して順調だった。

各利益は積極的な研究開発投資や人材投資を吸収して大幅増益だった。増収効果に加えて、ストック型商材の拡大、2017年7月期から重点施策として取り組んでいる品質管理強化や生産性向上の効果が寄与した。売上総利益率は42.4%で前年同期比0.2ポイント上昇した。販管費は東京本社オフィス増床関連費用が減少して前年同期比1.6%増加にとどまり、販管費比率は34.6%で同2.6ポイント低下した。

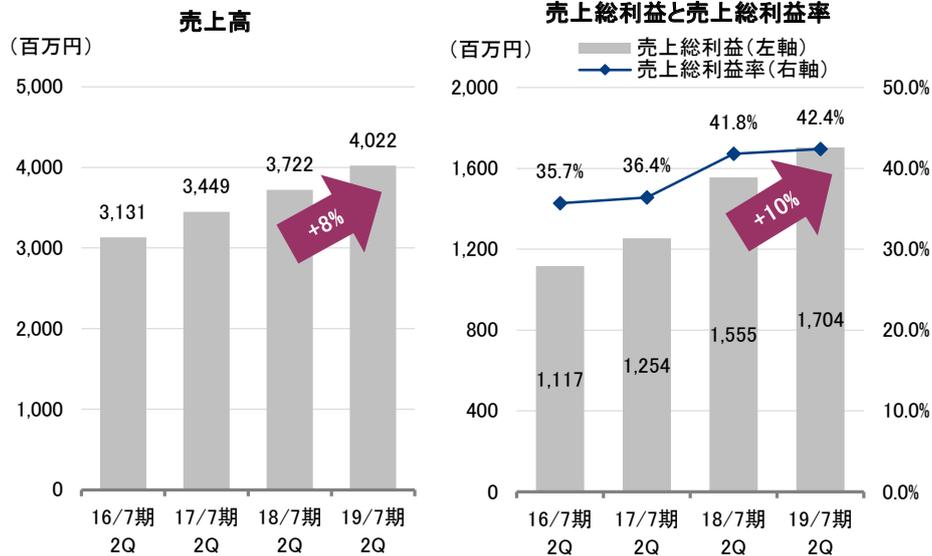
なお期初計画（売上高4,885百万円、営業利益328百万円、経常利益338百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益223百万円）との比較で見ると、売上高は顧客都合による納品期ずれなどで153百万円未達だったが、営業利益は43百万円、経常利益は42百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益は23百万円、それぞれ上回る計画超の大幅増益だった。販管費が想定を下回った。

## 2. システムソリューション事業の売上総利益率上昇

システムソリューション事業は、カスタマイズ売上の伸長などで売上高が前年同期比8.1%増の4,022百万円となり、売上総利益は同9.6%増の1,704百万円だった。売上総利益率は42.4%で同0.6ポイント上昇した。保守サービスなどのストック型売上が伸長し、品質管理強化や生産性向上の効果、ハードウェア比率の低下なども寄与した。

## 業績動向

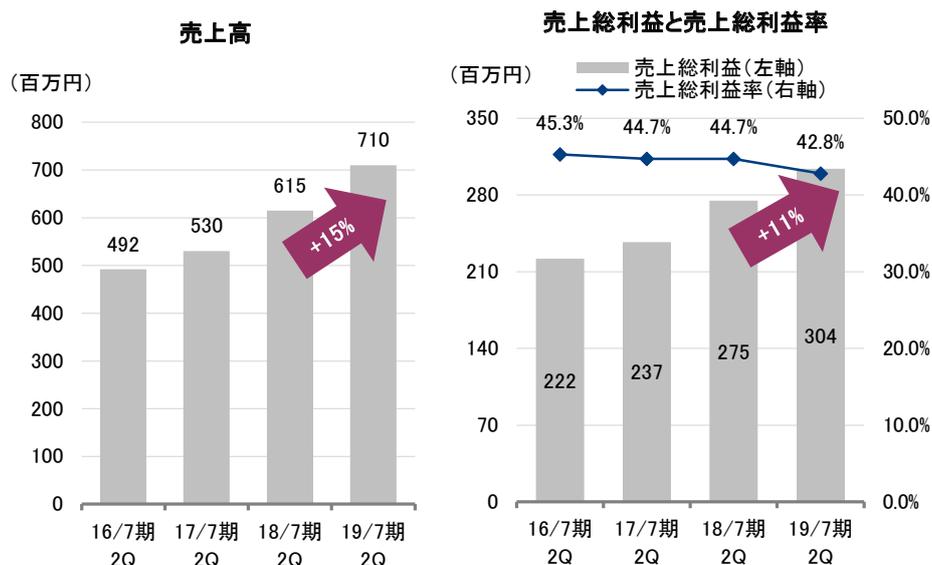
## システムソリューション事業の売上高・売上総利益



出所：会社資料よりフィスコ作成

Webソリューション事業は、売上高が15.4%増の710百万円（CROSS事業が21.7%増の432百万円、その他Web事業が6.9%増の278百万円）で、売上総利益が10.5%増の304百万円（CROSS事業が18.5%増の224百万円、その他Web事業が5.9%減の80百万円）だった。売上総利益率は42.8%で1.9ポイント低下した。売上げは好調に推移したが、実店舗とECの顧客・ポイント一元管理ソフト「CROSS POINT」のカスタマイズ工数が増加して利益率が低下した。ただし40%超の水準を維持している。

## Webソリューション事業の売上高・売上総利益



出所：会社資料よりフィスコ作成

## 自己資本比率上昇

### 3. 自己資本比率上昇

2019年7月期第2四半期末の資産合計は5,924百万円で、2018年7月期末比205百万円増加した。ソフトウェア仮勘定などが増加した。純資産は利益剰余金の積み上げで135百万円増加した。自己資本比率は42.8%となり、2018年7月期末の41.9%との比較で0.9ポイント上昇した。財務の健全性が懸念される内容・水準ではなく、特に問題はないだろう。

#### 主要連結経営指標

(単位：百万円、円、%)

項目	15/7期	16/7期	17/7期	18/7期	19/7期2Q
売上高	7,037	7,896	8,621	9,412	4,732
売上原価	4,270	4,894	5,291	5,519	2,723
売上総利益	2,766	3,001	3,329	3,892	2,008
売上総利益率(%)	39.3	38.0	38.6	41.4	42.4
販管費	2,442	2,625	2,897	3,366	1,637
販管費比率(%)	34.7	33.2	33.6	35.8	34.6
営業利益	324	376	432	526	371
営業利益率(%)	4.6	4.8	5.0	5.6	7.8
営業外収益	27	17	28	24	11
営業外費用	1	2	4	4	1
経常利益	350	392	455	546	380
経常利益率(%)	5.0	5.0	5.3	5.8	8.0
特別利益	-	80	-	-	0
特別損失	78	0	0	0	0
税金等調整前四半期(当期)純利益	271	472	455	545	381
法人税等合計	143	224	155	208	135
親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益	128	247	299	336	246
親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益率(%)	1.8	3.1	3.5	3.6	5.2
包括利益	156	142	370	355	260
資産合計	3,887	4,981	5,565	5,719	5,924
(流動資産)	2,780	3,485	4,076	3,936	3,895
(固定資産)	1,107	1,495	1,488	1,783	2,028
負債合計	2,040	3,083	3,410	3,321	3,391
(流動負債)	1,492	1,593	1,798	1,781	1,893
(固定負債)	548	1,490	1,611	1,539	1,497
純資産合計	1,847	1,897	2,155	2,397	2,532
(株主資本)	1,863	2,018	2,205	2,429	2,550
資本金	353	354	354	354	354
自己株式除く期末発行済株式総数(株)	6,255,714	6,260,714	6,260,714	12,521,288	12,521,264
1株当たり四半期(当期)純利益(円)	10.24	19.78	23.95	26.90	19.65
1株当たり純資産額(円)	147.61	151.54	172.12	191.48	-
1株当たり配当額(円)	7.50	9.00	9.00	10.00	6.00
自己資本比率(%)	47.5	38.1	38.7	41.9	42.8
自己資本当期利益率(%)	7.0	13.2	14.8	14.8	-
営業活動によるキャッシュ・フロー	261	519	920	217	493
投資活動によるキャッシュ・フロー	-425	-601	-287	-451	-381
財務活動によるキャッシュ・フロー	-128	627	-21	-332	-235
現金及び現金同等物の四半期末(期末)残高	780	1,326	1,938	1,371	1,247

注：1株当たり数値は2018年8月1日付株式2分割を遡及修正

出所：会社資料よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2019年7月期通期も大幅増益で過去最高更新予想、さらに上振れ余地

#### 1. 2019年7月期通期も大幅増益で過去最高更新予想

2019年7月期通期の連結業績予想は期初計画を据え置いて、売上高が2018年7月期比8.4%増の10,200百万円、営業利益が同34.9%増の710百万円、経常利益が同31.9%増の720百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同35.5%増の456百万円としている。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増収・大幅増益予想、そして過去最高更新予想である。

大型物件の受注増加で一時的に完成納期の時期が長期化するが、新規受注や更新受注の獲得が順調に推移して売上高は100億円を突破する見込みだ。利益面では、積極的な研究開発投資や人材投資を継続するが、ストック型商材の拡大、品質管理強化・生産性向上の効果、働き方改革推進に伴う職場環境改善関連費用の一巡が寄与して大幅増益予想である。

重点戦略として引き続き、基幹業務システムとWebシステムの両面から幅広いソリューション提案を可能とするCROSS-OVERシナジー戦略、協業企業の発掘・提携によって販売チャネル拡大を図るパートナー戦略、業種に特化したシステム開発や業種ごとの導入事例を生かして各業種特有の問題解決を行う特化業種深耕戦略を推進する。主力パッケージソフト「アラジンオフィス」の業種別機能強化も推進する。

#### 業績の推移

(単位：百万円、円、%)

決算期	14/7期	15/7期	16/7期	17/7期	18/7期	19/7期予想
売上高	6,786	7,037	7,896	8,621	9,412	10,200
営業利益	611	324	376	432	526	710
経常利益	626	350	392	455	546	720
親会社株主に帰属する 当期純利益	352	128	247	299	336	456
EPS	30.14	10.24	19.78	23.95	26.90	36.45
1株当たり配当金	7.50	7.50	9.00	9.00	10.00	12.00
BPS	144.27	147.61	151.54	172.12	191.48	-

注：1株当たり数値は2018年8月1日付株式2分割を遡及修正  
 出所：会社資料よりフィスコ作成

#### 2. 第2四半期累計の進捗率順調で通期予想に上振れ余地

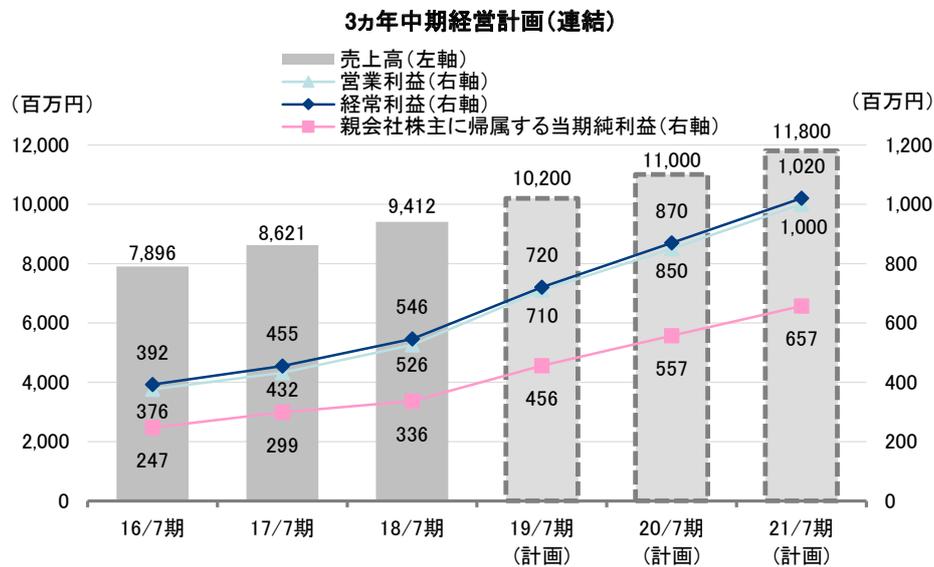
通期予想に対する第2四半期累計の進捗率は売上高46.4%、営業利益52.3%である。下期の構成比が高い収益特性であり、過去6期平均の売上高45.3%、営業利益33.6%との比較で見ても進捗率は順調である。2019年10月の消費税率引き上げに伴う軽減税率導入に向けたカスタマイズ費用の増加や、技術者不足の影響など、下期の不透明感が強いとして通期予想を据え置いたが、上振れ余地があるだろう。

## ■ 中期成長戦略

### 2021年7月期営業利益10億円目標

#### 1. 2021年7月期営業利益10億円目標

3ヶ年中期経営計画（2019年7月期 - 2021年7月期、1年ごとに更新するローリング方式）では、2021年7月期の目標値に売上高11,800百万円、営業利益1,000百万円、経常利益1,020百万円、親会社株主に帰属する当期純利益657百万円を掲げている。また中期的には売上高営業利益率10%を目指している。



出所：会社資料よりフィスコ作成

#### 2. 成長戦略

成長戦略としては、1) システムソリューション事業の安定成長による強固な収益基盤構築、2) Webソリューション事業を第二の収益柱に育成、3) 新技術を取り込んだ新たな業務システム領域への進出、を掲げている。

1) のシステムソリューション事業の安定成長による強固な収益基盤構築では、各業種パッケージの製品強化、現行5業種特化からの顧客層拡大、現行商圏エリアの拡大と新営業拠点の設置を推進し、ERP市場やBtoB EC市場の開拓を加速する。2) のWebソリューション事業を第二の収益柱に育成では、次世代クラウドサービスの開発や新料金プランの策定により、BtoB EC市場のバックヤード支援強化を推進する。3) の新技術を取り込んだ新たな業務システム領域への進出では、ブロックチェーンやAI（人工知能）を活用したサービスの開発を推進する。

独自戦略の CROSS-OVER シナジー戦略を推進し、新技術を取り込んだ独自開発のサービス・製品を有機的に結合させ、高付加価値トータルソリューションパッケージとして市場に提供することで、高収益体質の構築に取り組む方針だ。

## DX 支援のリーディングカンパニーを目指す

### 3. DX 支援のリーディングカンパニーを目指す

さらに同社は、DX（デジタルトランスフォーメーション）支援のリーディングカンパニーを目指している。DXとは「ITの浸透が人々の生活をあらゆる面で良い方向に変化させる」という概念で、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である。そしてブロックチェーン技術やAI（人工知能）技術も活用した次世代クラウドサービスなどの開発を推進する。

#### (1) シビラと資本業務提携してブロックチェーン技術を活用

2017年6月シビラに出資して同社と資本業務提携した。シビラの独自開発ブロックチェーン技術「Broof」を活用して、クラウドサービスのセキュリティ向上、仮想通貨の導入並びに応用、在庫データのオープン化、企業・店舗・サービスを横断したオープンなプラットフォームの企画・開発・販売に共同で取り組む。そして2017年8月には業務管理クラウドサービス「CROSSシリーズ」にて、シビラが独自開発したブロックチェーン技術「Broof」の運用を開始している。

#### (2) 次世代クラウド研究開発用オフィス「アイル松江ラボ」稼働

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」を開設し、2017年10月本格稼働した。一部を「IT交流スペース」として開放する。島根県松江市は、日本で開発されたプログラミング言語としては初めて国際規格に認証された「Ruby（ルビー）」の街を標榜し、エンジニアにとっては聖地とも言える都市の1つである。シンプルかつ高い生産性・柔軟性を持つプログラミング言語「Ruby」に開発言語を統一することで、既存のクラウドサービス「CROSSシリーズ」次世代版の開発を、より効率的・高品質で行う。

クラウドにおける最新技術と優れた人材を研究開発に生かすとともに、新たなサービスブランドの発信拠点とすることによって、得意とする業務システム分野への応用を実現していく構想である。また「アイル松江ラボ」の開設を通じて、島根県内及び島根県外からのUターン・Iターン希望のエンジニア確保を積極的に進めて、サービス強化につなげる狙いもある。

#### (3) 認知度向上に向けてイベントに積極出展

認知度向上・新規顧客開拓を目的として各種イベントに積極出展している。2018年10月には東京・二子玉川ライズで、ECバックヤードに光を当てるイベント「BACKYARD FES.2018」を開催した。楽天ペイ、Amazon Pay、LINE Payと協力し、業界初となるキャッシュレス体験イベントも開催した。また2019年2月開催の「イーコマースフェア 2019 東京」には「アラジン EC」を出展した。

#### (4) AI を活用したサービスなど研究開発に積極投資

市場環境としては、DX 実現に向けた IT 投資の拡大、働き方改革（生産性向上）推進による ERP など IT 投資の拡大、EC 市場の拡大、新技術（ブロックチェーンや AI など）市場の拡大が予想される。こうした市場環境の下で、競争力向上に向けた取り組みとして、業務システム分野において AI を活用したデータ分析・業務自動化の研究開発活動を推進する。また基幹システムやクラウドサービスで培ったノウハウを独自の CROSS-OVER プラットフォームとして構築し、基幹システムとクラウドサービスの相互連携をさらに加速させる方針だ。

#### 4. 規模拡大と利益率上昇で中期成長期待

市場環境は良好であり、新規顧客獲得やユーザーリピート率の高水準維持で取引社数は増加基調である。また品質管理強化や生産性向上効果、ストック型商材の拡大で利益率が上昇基調である。規模拡大と利益率上昇で中期成長が期待される。なお 2018 年 6 月、東京証券取引所 JASDAQ 市場から東京証券取引所市場第 2 部に市場変更した。今後は収益拡大とともに、東京証券取引所市場第 1 部を目指すと思われる。

## ■ 株主還元策

### 配当性向 30% かつ安定配当で 2019 年 7 月期は連続増配予想

#### 1. 利益還元は配当性向 30% かつ安定配当

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% かつ安定配当を指標としている。

#### 2. 2019 年 7 月期は連続増配予想

この基本方針に基づいて 2019 年 7 月期の配当予想は年間 12.00 円（第 2 四半期末 6.00 円、期末 6.00 円）としている。予想配当性向は 32.9% となる。また中間配当を実施した。

なお 2018 年 8 月 1 日付株式 2 分割を考慮して、2017 年 7 月期の年間 18.00 円を 9.00 円、2018 年 7 月期の年間 20.00 円（市場変更記念配当 2.00 円含む）を 10.00 円に遡及換算すると、2019 年 7 月期は連続増配で、2018 年 7 月期比 2.00 円増配予想となる。

## ■ 情報セキュリティ対策

### ● ISMS 認証を取得

大規模なサイバー攻撃が懸念され、企業の情報セキュリティ対策への関心が高まるなか、同社は情報セキュリティ及び情報保護を経営の最重要課題の1つとして認識している。経営基盤・営業基盤強化に向けた取り組みの一環として、顧客企業の経營業務を支援するサービスの提供に当たり、情報システムの運用や機密情報の取り扱いに関する社内ルールを構築し、情報セキュリティ対策に努めている。

そして2016年9月に情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）の国際規格「ISO27001」の認証を取得している。また社内に情報セキュリティに関する専門部署を設置し、社内ポータルサイトを活用した全社員への注意喚起、社内ファイアウォールの管理徹底なども推進している。

#### 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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘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、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ