

# 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 >>>](#)

2022年4月4日(月)

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. 2022年7月期第2四半期の業績概要	01
2. 2022年7月期の業績見通し	02
3. 中期成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	06
1. サービス概要	06
2. 主要製品	08
3. 「CROSS-OVER シナジー」戦略	09
4. 特徴・強み	09
5. 利益重視戦略	11
6. ビジネスパートナーとのサービス連携強化	13
7. リスク要因・収益特性と対策	15
■ 業績動向	15
1. 2022年7月期第2四半期の業績概要	15
2. 事業別の動向	17
3. 財務状況と経営指標	19
■ 今後の見通し	20
1. 2022年7月期の業績見通し	20
2. 重点施策	21
■ 中期成長戦略	21
1. 成長に向けた基本戦略	22
2. 研究開発投資	23
3. 事業ポリシー	24
■ 株主還元策	25
■ SDGs への取り組み	26

## ■ 要約

### 「CROSS-OVER シナジー」戦略で 顧客の DX を支援するトータルシステムソリューション企業

アイル<3854>は、中堅・中小企業の経営力アップを支援するトータルシステムソリューション企業である。事業区分は、基幹業務管理システム「アラジンオフィス」シリーズ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）からなる。IT による「リアル」と「Web」の融合でデジタル変革（DX※1）を支援する「CROSS-OVER シナジー」戦略をベースとして、DX による効率化支援にとどまらず、「BX※2」という新しい概念による価値創造支援の実現を目指している。

※1 DX（デジタルトランスフォーメーション）とは「IT の浸透が人々の生活をあらゆる面でより良い方向に変化させる」という概念であり、従来のビジネスモデルやビジネス手段といったものをデジタル技術により変革し、新たな価値を創造すること。

※2 IT による「リアル」と「Web」の融合で DX を支援する同社独自の「CROSS-OVER シナジー」戦略によるバックサイドトランスフォーメーション（BACKSIDE TRANSFORMATION）のこと。

同社は利益重視戦略へ方針転換しており、開発・カスタマイズ時の工程管理・品質管理強化や生産性向上、ストック売上拡大などを重点施策として推進している。この結果、全社ベースの売上総利益率は 2022 年 7 月期第 2 四半期に過去最高の 51.7%（2018 年 7 月期第 2 四半期は 42.2%）まで上昇しており、収益力の大幅な向上が鮮明になっている。

#### 1. 2022 年 7 月期第 2 四半期の業績概要

2022 年 7 月期第 2 四半期の連結業績※は、売上高が 6,045 百万円、営業利益が 847 百万円、経常利益が 859 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が 563 百万円となった。また、期初予想達成率は売上高で -1.4%、営業利益で 11.7%、経常利益で 12.0%、親会社株主に帰属する四半期純利益で 13.9% となった。売上高では新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）に伴い営業活動の制約を受けたほか、半導体不足によるサーバー機器の納品遅延の影響を若干受けたことにより、期初予想を若干下回ったものの、企業の DX ニーズが高まるなど事業環境は良好で、受注高は過去最高となった。利益面では販管費が増加したものの、売上総利益向上施策の持続的効果により売上総利益率は 51.7% と過去最高を更新し、各利益は期初予想を上回って推移した。

※ 2022 年 7 月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用しており、対前年同期増減率は記載していない。

## 要約

## 2. 2022年7月期の業績見通し

2022年7月期の連結業績予想※については期初予想を据え置き、売上高で13,300百万円、営業利益で2,000百万円、経常利益で2,026百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で1,297百万円としている。また、2021年7月期の各数値を遡及修正した比較では売上高が10.4%増、営業利益が31.0%増、経常利益が30.4%増、親会社株主に帰属する当期純利益が26.7%増となる。期初予想が下期偏重となっていることから、通期予想に対する進捗率は順調に推移していると弊社では見ている。なお、第2四半期の各利益は期初予想を上回って着地していること、企業のDXニーズが高まるなど事業環境が良好であることなどを考慮すれば、予想を上振れて着地する可能性が高いと弊社では見ている。

※2022年7月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用しており、対前期増減率は記載していない。

## 3. 中期成長戦略

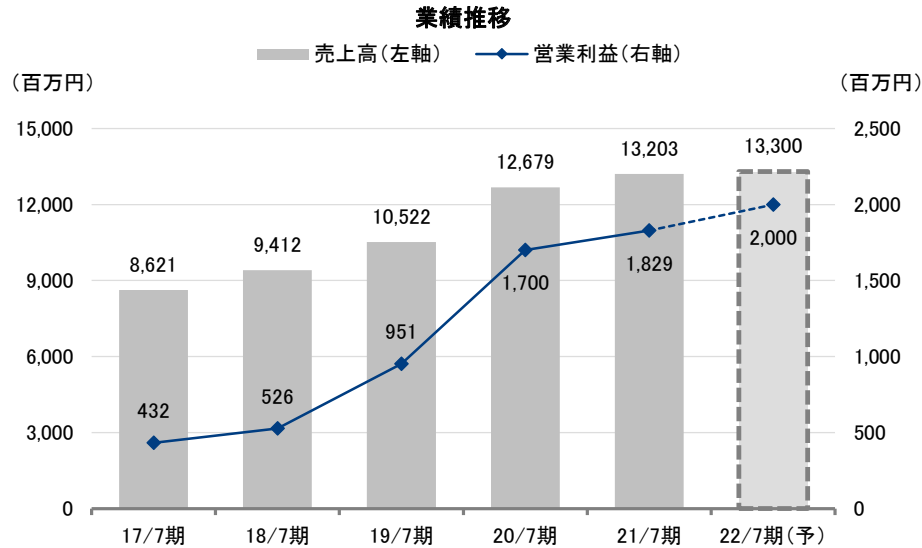
3ヶ年中期経営計画（2022年7月期～2024年7月期、1年ごとに更新するローリング方式）では、2024年7月期に売上高16,000百万円、営業利益2,800百万円、営業利益率17.5%、経常利益2,826百万円、親会社株主に帰属する当期純利益1,809百万円を目指すほか、中期目標として2025年7月期に営業利益率20%を掲げている。成長に向けた基本戦略としては、「CROSS-OVER シナジー」戦略を推進し、新技術を取り込んだ独自開発のサービス・製品を有機的に結合させ、高付加価値トータルソリューションパッケージとして市場に提供することで高収益体質の構築に取り組む方針だ。また、ストックの継続的な成長とイニシャルの利益改善施策により、さらなる利益拡大を目指す。

同社は、事業ポリシーとして「BX」を掲げ、単なるDXによる効率化だけでなく、有機的なサービス提案とコンサルティングによる変革により価値創造を実現することを目指す。この概念は、オンラインの効率化と現場・オフィス・店舗のデジタル化を切り離さず、相乗効果を発揮できるようにすることが企業の価値創造として重要になってきていることが背景にある。あらゆる企業のバックサイドを変革で支えることによって、同社のさらなる成長加速が期待できると弊社では見ている。

### Key Points

- ・「CROSS-OVER シナジー」戦略で顧客のDXを支援するトータルシステムソリューション企業
- ・2022年7月期は期初予想を据え置くも、第2四半期の各利益は予想を上回って着地していることから上振れて着地する可能性が高い
- ・BXによる価値創造支援の進化により成長加速を目指す

要約



注：2022年7月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用  
出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

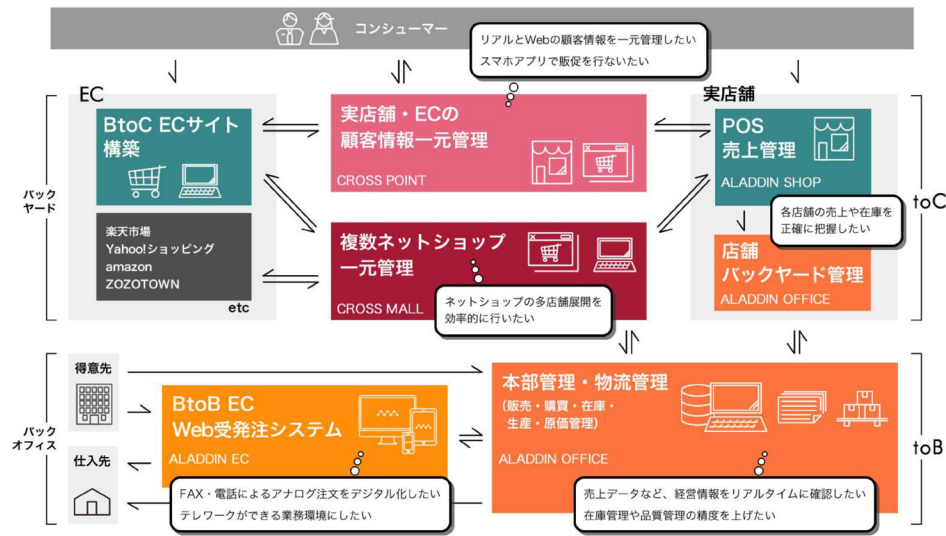
### 顧客のDXを支援するトータルシステムソリューション企業

#### 1. 会社概要

同社は中堅・中小企業を主たる顧客として、顧客の抱える経営課題全般に対してDX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。自社開発の基幹業務管理システム「アラジンオフィス」シリーズを主力に、ITの有効活用が必要な中堅・中小企業の経営力アップを支援するための各種システム・商材・サービスを提供することで、「リアル」と「Web」を融合した「オール・ワンストップ」サービスの実現を目指している。

会社概要

同社が提供するソリューション



出所：決算概要より掲載

2022年7月期第2四半期末時点で、本社所在地は大阪市北区にあり、事業拠点は大阪本社、東京本社（東京都港区）、名古屋支店（名古屋市中区）及び研究開発拠点のアイル松江ラボ（島根県松江市）となっている。また個人・企業向け研修を行う教育機関として、ICC（アイルキャリアカレッジ）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1社（（株）ウェブベース）で構成されている。また、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。

2022年7月期第2四半期末時点の資産合計は8,247百万円、純資産合計は5,092百万円、資本金は354百万円、自己資本比率は61.7%、発行済株式数は25,042,528株（自己株式8,030株含む）である。

2. 沿革

同社は、オフィスコンピュータ販売会社として1991年2月に設立され、ソフトウェアの自社開発・販売に展開した。その後、2003年1月にDBD（デジタル・ビジネス・デザイン）事業を開始して独自戦略を確立し、同年11月にWeb事業へ本格参入した。2004年10月に自社オリジナル販売管理ソフト「アラジンオフィス」、2009年3月にクラウド型の複数ECサイト一元管理サービス「CROSS MALL」をリリースしたほか、2013年4月には実店舗とECの顧客・ポイント一元管理ソフト「CROSS POINT」をリリースした。また、2016年9月にはISO27001（ISMS）認証を取得、2020年12月にはクラウド基盤マルチチャネルコマースプラットフォーム「Shopify（ショッピングファイ）」のパートナープログラム「Shopify Experts（ショッピングファイエキスパート）」に認定されている。

**アイル** | 2022年4月4日(月)  
 3854 東証プライム市場 | <https://www.ill.co.jp/ir/>

### 会社概要

2007年6月に大阪証券取引所ヘラクレス市場に新規上場（2010年10月の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月には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）した。その後、2018年6月に東京証券取引所市場第2部へ市場変更、2019年7月に東京証券取引所市場第1部へ指定替えとなった。なお、2022年4月の東京証券取引所市場区分見直しにより「プライム市場」に移行した。

### 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
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%を取得して子会社化
2012年 9月	福岡市博多区に福岡支店、仙台市青葉区に仙台支店を開設
2013年 4月	実店舗と EC の顧客・ポイント一元管理ソフト「CROSS POINT」リリース
2013年 7月	大阪証券取引所と東京証券取引所の市場統合に伴って東京証券取引所 JASDAQ グロースに上場
2015年 8月	名古屋支店を名古屋市中区錦（アーバンネット伏見ビル）に移転
2015年11月	基幹システム「アラジンオフィス for Foods」が第 45 回「食品産業技術功労賞」受賞
2016年 3月	大阪本社を大阪市北区（グランフロント大阪タワー B）に移転
2016年 9月	基幹システム「アラジンオフィス for Foods」が第 19 回「日食優秀機械・資材・素材賞」受賞
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 5月	提供サービスが経済産業省「IT 導入補助金 2021」の対象ツールに認定
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

出所：ホームページ、会社リリースよりフィスコ作成

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.

## ■ 事業概要

### ITによる「リアル」と「Web」の融合でデジタル変革を支援する「CROSS-OVER シナジー」戦略が特徴

#### 1. サービス概要

同社は、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各種システム・商材・サービスとして、自社開発の基幹業務管理システム「アラジンオフィス」シリーズを主力に、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を提供している。これらを提供することで、顧客企業の販売力強化、業務効率化（店舗管理・受発注・在庫管理・バックヤード運用など）、人材教育支援といった幅広い分野において、顧客企業の経営力アップを支援している。このほか、個人・企業向け研修を行う教育機関として、ICC大阪校・東京校を運営している。

事業区分は、基幹業務管理システム「アラジンオフィス」シリーズ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）からなる。

#### 事業別の主要ソリューション商品・サービス

システムソリューション事業 SI × コンサルティング	Webソリューション事業 クラウドサービス × コンサルティング
業務効率化と経営管理支援 <b>Aladdin Office</b> <span>イニシャル</span> 基幹業務管理システム <span>ストック</span>	売上・利益拡大に直結する業務支援 <b>CROSS MALL</b> <span>ストック</span> 複数ネットショップ管理システム
<b>Aladdin Shop</b> <span>イニシャル</span> 店舗管理システム <span>ストック</span>	<b>CROSS POINT</b> <span>ストック</span> オムニチャネル・スマホアプリ
<b>Aladdin EC</b> <span>イニシャル</span> BtoB EC・Web受発注システム <span>ストック</span>	<b>CROSS STAFF</b> <span>ストック</span> 人材サービス企業向けスタッフ管理システム

出所：決算概要より掲載

2022年7月期第2四半期の事業別売上構成比はシステムソリューション事業が84.3%、Webソリューション事業が15.7%（CROSS事業が11.6%、その他Web事業が4.2%）となっている。その他Web事業は求人・求職情報サイト「@ばる」サービスを2019年11月に終了したため減少傾向であるものの、主力のシステムソリューション事業及びCROSS事業は拡大基調が続いており、売上構成比に大きな変動はない。



事業概要

事業別売上高の推移

(単位：百万円)

	18/7期2Q	19/7期2Q	20/7期2Q	21/7期2Q	22/7期2Q
システムソリューション事業	3,722	4,022	6,165	5,744	5,094
Webソリューション事業	615	710	792	852	951
CROSS事業	355	432	511	595	699
その他Web事業	260	278	281	256	251
合計	4,338	4,732	6,957	6,596	6,045

注：2022年7月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用  
 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、5,000社以上の導入実績を誇る自社開発の基幹業務管理システム「アラジンオフィス」シリーズを主力として、ファッション業界向け店舗管理システム「アラジンショップ」、企業間取引特化型のBtoB EC・Web受発注システム「アラジンEC」、データセンター運用型IaaS※の「アラジクラウド」などを展開している。

※ Infrastructure as a Serviceの略。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。

顧客企業の属する業種・業態に適合したシステム開発と柔軟なカスタマイズを行うことにより、商品力強化や競合他社との差別化を図っていることが特徴である。各業種別に特化した製品バリエーションの充実を図るとともに、販売後においても保守・運用サポートとしての収入を得るストック型ビジネスを重視している。

業種別では、2006年にIT企業として初めて関西ねじ協同組合の賛助会員に認定されたことをはじめ、複数の組合の賛助会員として認められ、つながりを活用した営業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の運営も行っている。

### (2) Webソリューション事業

Webソリューション事業は、CROSS事業及びその他Web事業からなる。CROSS事業はクラウド型で提供しており、複数ECサイト一元管理ソフト「CROSS MALL」及び実店舗とECの顧客・ポイント一元管理ソフト「CROSS POINT」を主力としている。ストック型サービスのため利益率が高い。

その他Web事業は、人材派遣会社向けスタッフ管理クラウドシステム「CROSS STAFF」(2016年開始)、BtoB EC支援やWebマーケティング支援(企業ホームページ制作・運用支援、ECサイト構築支援、顧客の事業分析・事業戦略コンサルティング、プロモーション、ホームページ制作後のログ解析結果を基にした更新・改良など)などを提供している。

## 事業概要

## 2. 主要製品

主要製品及び主要導入企業例は以下のとおりである。

**(1) 中小企業向け基幹業務管理システム「アラジンオフィス」、店舗管理システム「アラジンショップ」(リアル)**  
 販売・在庫・生産・店舗管理など企業における業務管理をデジタル化し、業務効率化による働き方改革推進や内部統制強化による経営力アップを支援する。主要導入企業例として、シャツ・ネクタイのメーカーズシャツ鎌倉(株)、ストッキング・靴下の福助(株)、レディスファッションのANAP<3189>、高級革靴のマドラス(株)、環境にやさしい製品の輸入・卸のイーオクト(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、メンズ・レディスアパレルの(株)ゲストリスト、業務用食材卸の(有)山栄フーズなどがある。

**(2) BtoB EC・Web 受発注システム「アラジン EC」(Web)**

企業間・社内間などの受発注業務管理をデジタル化し、業務効率化による働き方改革推進や他社差別化による売上アップを支援する。主要導入企業例として、食品商社のPRECO GROUP(グループ統括会社(株)プレコフーズ)、酒類・酒類関連備品販売のサントリーマーケティング&コマース(株)、家具インテリアメーカーのフランスペット(株)、サラダチキンなど加工食品製造・販売の(株)アマタケ、化粧品や美容健康器具・機材の(株)コンフォートジャパン、業務用酒類卸売の(株)柴田屋酒店、乳製品・洋菓子の黒川乳業(株)、自転車のRITEWAY(ライトウェイプロダクツジャパン(株))、メンズ・レディスアパレルのゲストリスト、医療機器販売のシーマン(株)、業務用食材卸の山栄フーズなどがある。

**(3) 複数 EC サイト一元管理ソフト「CROSS MALL」(Web)**

各種 EC モール・EC カートなど複数ネットショップを一元管理し、業務効率化による働き方改革推進や EC 展開強化による売上アップを支援する。主要導入企業例として、クラフトビール製造・販売の(株)ヤッホーブルーイング、スポーツ用品販売の(株)ムラサキスポーツ、レディスファッションのANAP、メンズファッション通販のSilver Bullet((株)ピー・ピー・アイ)、環境にやさしい製品の輸入・卸のイーオクト、呉服卸・ネット通販「きもの京小町」の(株)マルヒサなどがある。

**(4) 実店舗と EC の顧客・ポイント一元管理ソフト「CROSS POINT」(Web)**

実店舗・EC のオムニチャネル化やスマートフォンアプリ活用などにより、実店舗と EC の顧客・ポイントを一元管理し、オムニチャネル化による売上アップやブランディング強化によるファン層の拡大を支援する。主要導入企業例として、靴製造・販売のリーガルコーポレーション<7938>、シャツ・ネクタイのメーカーズシャツ鎌倉、ストッキング・靴下の福助、ベビー服・子供服・ママ服のBRANSHEES(ブランシェス(株))、カジュアル婦人服のw closet(ダブルクローゼット:(株)ウェアーズ)、アメリカンテージ「Ameri」通販のB STONE(株)、レディスファッション通販「flower」の(株)ソラオプトウキョウ、カバンなどアパレル企画製造販売のCOO COMPANY LIMITED.((株)クー)、レディスファッションのANAPなどがある。

事業概要

3. 「CROSS-OVER シナジー」 戦略

同社では、ITの有効活用が必要な中堅・中小企業顧客の経営課題を解決するための商材を「リアル」と「Web」の両面から開発・提案し、顧客の企業力強化を図る「CROSS-OVER シナジー」戦略を推進している。この戦略は同社独自の提案スタイルで、業務効率化を支援するシステムソリューション事業（リアル）の基幹業務システムと、販売力強化を支援する Web ソリューション事業（Web）のサービスを複合的に提案することで「オール・ワンストップ」サービスを実現し、強力なシナジー効果を生み出している。

この「CROSS-OVER シナジー」戦略によって攻めのかもし守りのかも強固となり、顧客企業数は増加基調である。2021年7月期の顧客企業数は前期比6.8%増の6,774社（システムソリューション事業が同4.0%増の4,773社、Webソリューション事業が同14.3%増の2,001社）であった。また、顧客企業数の増加に伴い同社が重視しているストック型商材の販売実績が大きく伸長し、利益体質が強化されている。

「CROSS-OVER シナジー」戦略のビジネスモデル



4. 特徴・強み

同社の特徴・強みとしては、(1) 中堅・中小企業市場への特化、(2) 特化業種の深耕戦略、(3) 高い販売・在庫管理ノウハウ、(4) トータルソリューションを実現する商品生態系戦略、(5) 社員の約7割が技術職の体制、(6) 個別カスタマイズ対応力、(7) 小売業へのオムニチャネル戦略、(8) 自社製品・サービス比率の高さ、(9) パートナー戦略、などが挙げられる。

(1) 中堅・中小企業市場への特化

会社創業以来、中堅・中小企業市場に特化して独自サービスを提供しており、顧客企業数に占める割合は年商50億円未満の中小企業が約9割となっている。それらの取り組みが評価され、2011年には経済産業省「中小企業IT経営力大賞2011」の特別賞（商務情報政策局長賞）を受賞している。また、「アラジンオフィス」「アラジンEC」「CROSS MALL」「CROSS POINT」「CROSS STAFF」は、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」に認定されている。

## 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。具体的にはアパレル・ファッション業界、食品業界、医療機器業界、ねじ・金属部品業界、鉄鋼・非鉄業界を主力5業種と位置付けて、業種特化型パッケージソフト「アラジンオフィス」シリーズなどによる市場深耕を推進している。

**(3) 高い販売・在庫管理ノウハウ**

会社創業以来、顧客の業務への理解が求められる販売・在庫管理ソフトウェアの提供を続けている。製造・卸・小売などの業態や各業種、さらには個社ごとに管理方法が異なる販売・在庫管理において、「リアル」「Web」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可能にし、顧客へのトータルソリューションを実現している。

**(5) 社員の約7割が技術職の体制**

2021年7月末時点の社員数766人(前期末比43人増)の構成は、技術職73%、営業18%、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多様なため、多様なニーズに対応するソフトウェアの個別カスタマイズ対応を基本戦略としている。ソフトウェア開発市場における近年の動向として、ソフトウェアの個別カスタマイズに対応できる企業が減少傾向となっており、受注競争が減少していることが利益率の向上につながっている。

**(7) 小売業へのオムニチャネル戦略**

近年の小売業においては、リアル店舗とWeb店舗を融合して、あらゆるチャネル(販路、顧客接点)から顧客が同じように商品を購入できる環境・流通経路を実現するオムニチャネル戦略が注目されている。同社は創業時から「リアル」と「Web」の融合を事業化し、一朝一夕では実現できない事業ノウハウ・事例を蓄積しているため、小売業におけるオムニチャネル戦略の進展に対しても、他社にはまねできない優位性を確立していると言えるだろう。

事業概要

(8) 自社製品・サービス比率の高さ

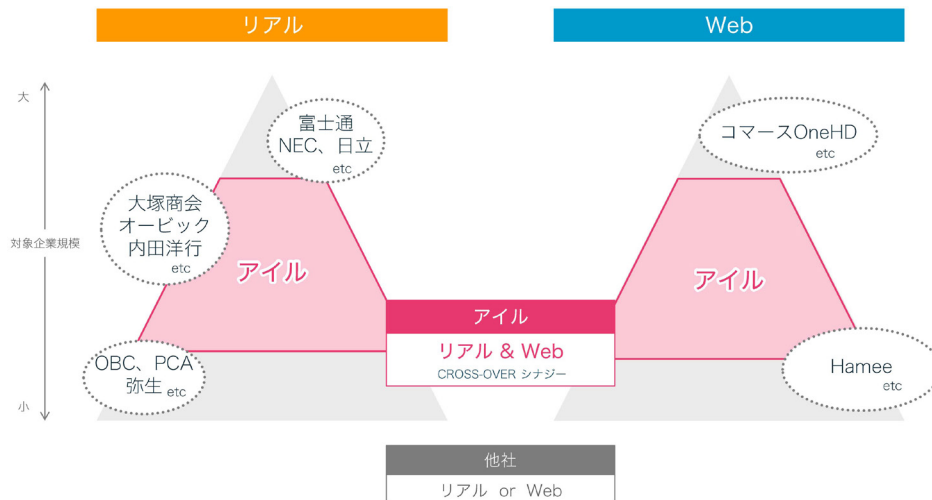
同社は、価格変動に左右されやすく利益率も低いハードウェアなどといった他社製品の売上に依存しない収益構造構築を経営方針の重要事項としており、自社製品・サービスを中心とする拡販を推進している。その結果、売上高に占める自社製品・サービス（ソフトウェア・運用・保守・会費など）の比率は約7割と高水準である。

(9) パートナー戦略

新規案件紹介元・営業協力会社であるパートナー（銀行、SIer、IT機器メーカー、コンサルタント、会計事務所など）からの高い信頼も特徴である。システムソリューション事業の新規受注（金額ベース、2021年7月期末）のうち、パートナー紹介の割合は36.2%であることに加え、自社ホームページを通じての引き合いも35.1%と増加基調となっている。パートナー紹介及び自社ホームページを通じての引き合いといった Pull 型営業の比率上昇が、営業効率化につながっていると見える。

このように業界・業務に精通し、基幹システムと Web の知識を備える人材を揃えている優位性やパートナー戦略の結果、競合勝率は90.8%（2021年7月期）、リピート受注率98.4%（同）となっており、競合優位性は高いと言える。

同社の市場優位性（ポジショニング）



出所：決算概要より掲載

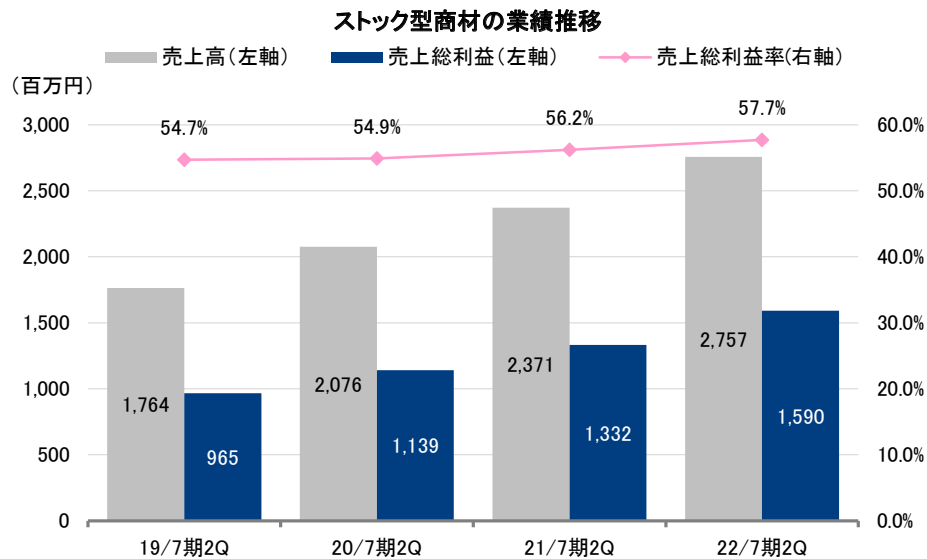
5. 利益重視戦略

同社は、2017年7月期から利益重視へ方針転換している。具体的には、開発・カスタマイズ時の工程管理・品質管理強化や生産性向上、ストック売上拡大などを重点施策として推進している。

事業概要

開発・カスタマイズ時の工程管理・品質管理強化や生産性向上としては、受注段階で営業と開発が連携を強化することでカスタマイズ工数を削減することや、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。さらに2020年7月期からは、組織変更によって営業とサポートを一体化（システム営業、システムサポート）し、連携を一段と強化している。また、個別カスタマイズ対応を基本戦略とする一方で、カスタマイズを最小限に抑えパッケージ機能に沿った受注の拡大や、品質・生産性向上によるリードタイム短縮など売上総利益率の改善を推進している。

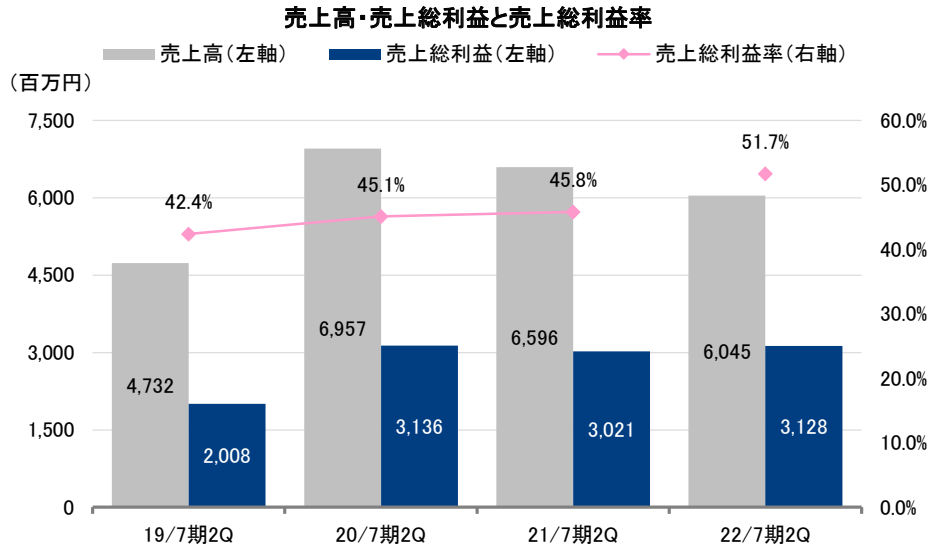
ストック売上拡大としては、システムソリューション事業ではシステム保守サービス、Webソリューション事業では「CROSS MALL」及び「CROSS POINT」などに注力している。2022年7月期第2四半期のストック売上高は前年同期比16.3%増の2,757百万円、ストック売上総利益は同19.4%増の1,590百万円、ストック売上総利益率は同1.5ポイント上昇の57.7%と好調に推移している。



注：2022年7月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用。  
 会計基準変更に伴いサプライ品取引実績をストックから除いており、過去実績も遡及修正済み  
 出所：決算概要よりフィスコ作成

生産性向上への取り組みやストック売上拡大などの重点施策を推進した結果、全社ベースの売上総利益率は2022年7月期第2四半期に過去最高の51.7%（2018年7月期第2四半期は42.2%）まで上昇しており、収益力の大幅な向上が鮮明になっている。

事業概要

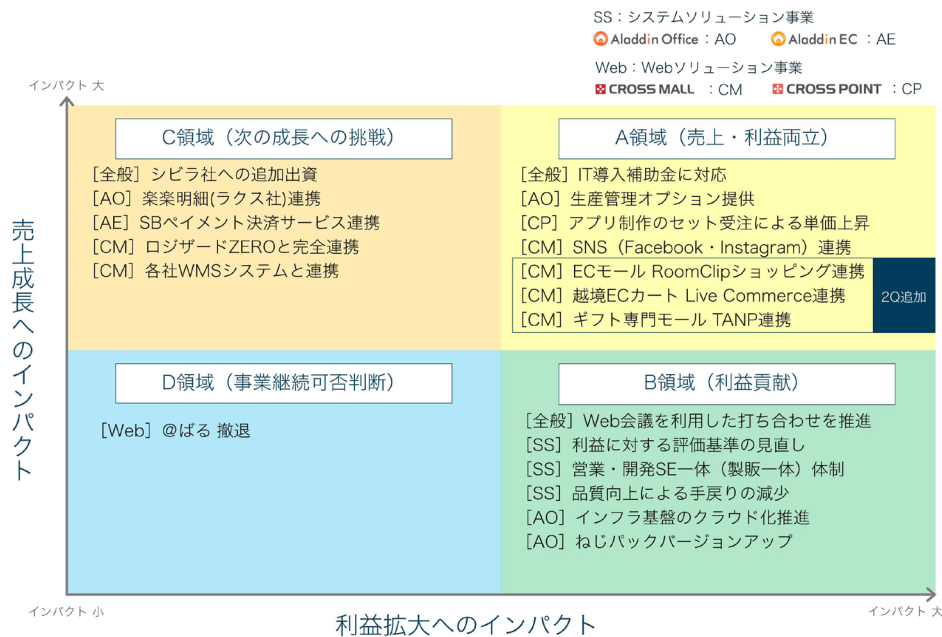


注：2022年7月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用  
出所：決算概要よりフィスコ作成

## 6. ビジネスパートナーとのサービス連携強化

同社ではさらなる売上成長と利益拡大に向けた施策として、既存製品のバージョンアップのほか、様々な分野でのビジネスパートナーとのサービス連携強化などを推進している。

### 成長と利益拡大に向けた施策展開



出所：決算概要より掲載

## 事業概要

既存製品のバージョンアップとしては、2020年1月に基幹業務管理システム「アラジンオフィス」に生産管理オプションを追加した。これにより、製造業の顧客は自社に必要な生産管理機能を効率的にシステム化できるようになった。一方、従来はカスタマイズで対応していた機能をオプションとして提供することで、SE工数削減と粗利改善のメリットが同社にはある。また2021年6月には、ねじ製造業・卸売業向け「アラジンオフィス」をバージョンアップした。具体的には、ねじ業界における商品点数増加の傾向に合わせ、商品コード30ケタ登録や加工・輸入業務に対応した。

ビジネスパートナーとのサービス連携としては、システムソリューション事業の基幹業務管理システム「アラジンオフィス」がラクス<3923>のWeb帳票発行システム「楽楽明細」と帳票データ連携(2019年11月)した。また、BtoB EC・Web受発注システム「アラジン EC」はSBペイメントサービス(株)の決済サービスと連携(2019年11月)したほか、オービックビジネスコンサルタント<4733>の「奉行クラウド」とも連携(2020年8月)している。

Webソリューション事業の複数ECサイト一元管理ソフト「CROSS MALL」では、Zホールディングス<4689>と「PayPayモール」の受注・在庫・商品連携(2019年11月)、(株)フューチャーショップの「futureshop」のCMS機能に対応(2020年3月)、BASE<4477>の「BASE」と連携(2020年6月)、(株)ブレインウェーブの「はぴロジ」と連携(2020年7月)、ロジザード<4391>の「ロジザードZERO」と完全自動連携(2020年10月)、w2ソリューション(株)の「w2Commerce」と連携(2020年11月)、(株)ロジクラの「ロジクラ」と自動連携(2021年1月)、東日本旅客鉄道<9020>のECショッピングモール「JRE MALL」と連携(2021年3月)、丸井グループ<8252>のネット通販「マルイウェブチャネル」と連携(2021年3月)、関通<9326>のクラウド倉庫管理システム「クラウドトーマス」と完全自動連携(2021年7月)、Facebook及びInstagramのショップ機能と連携(2021年9月)している。さらに、2022年1月にはルームクリップ(株)のECショッピングモール「RoomClip(ルームクリップ)ショッピング」と注文情報・在庫情報を連携、2022年3月には(株)デジタルスタジオの越境ECプラットフォーム「Live Commerce(ライブコマース)」と注文情報・在庫情報を連携したほか、(株)Graciaのギフト専門ECショッピングモール「TANP(タンブ)」と注文情報・在庫情報を連携した。

また、2020年12月にはクラウド基盤マルチチャネルコマースプラットフォーム「Shopify」のパートナープログラム「Shopify Experts」に認定されたほか、2021年5月に同社が提供するITサービスが経済産業省「IT導入補助金2021」に認定された。

なお、資本業務提携しているシビラに対しては、シビラと電通グループ<4324>の資本業務提携に伴い、出資比率を維持するため2021年6月に追加出資を行った。さらなる連携強化により、セキュリティと利便性が両立した新しいサービスを追求する方針である。



事業概要

## 7. リスク要因・収益特性と対策

情報システム・サービス産業における一般的なリスク要因としては、受注競合、案件大型化に伴う開発期間の長期化、個別プロジェクトの不採算化、技術革新への対応遅れ、人件確保などがある。ただし、同社の場合はパッケージソフト開発・販売が主力のため、受託開発が主力のシステム開発会社に比べて個別プロジェクト不採算化のリスクは小さい。一方で、顧客に適合した柔軟な個別カスタマイズによって競合他社との差別化を図っていることが特徴のため、開発・カスタマイズ時における工数増加やバグ発生などが利益率低下要因となるが、この対策としては、既述のとおり利益重視への方針転換を打ち出し、営業と開発の連携強化によるカスタマイズ工数削減やトラブル未然防止への取り組みを推進するとともに、職場環境改善による品質・生産性向上などにも取り組んでいる。

また情報システム・サービス産業においては、大型案件の売上計上や顧客側の検収の時期によって四半期業績が変動しやすいという季節特性がある。同社（7月期決算）の場合も、上期（8～1月）よりも下期（2～7月）に売上高が偏重する傾向がある。また販管費については、社員の入社やインセンティブなどの関係で、第4四半期（5～7月）に増加する傾向がある。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拡大により、売上計上時期偏重の是正に取り組んでおり、徐々に平準化が進展している。なお2020年7月期及び2021年7月期の業績については、特需要因及びその反動によって、四半期別及び半期別構成比がイレギュラーな形となっている。

## ■ 業績動向

### 2022年7月期第2四半期の各利益は予想を上回って着地

#### 1. 2022年7月期第2四半期の業績概要

2022年7月期第2四半期の連結業績は、売上高が6,045百万円、営業利益が847百万円、経常利益が859百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が563百万円となった。また、「収益認識に関する会計基準」等を適用した影響額として、従来方法に比べて売上高が489百万円増加、売上原価が164百万円増加し、営業外収益が1百万円減少したことで、営業利益が325百万円増加、経常利益及び税金等調整前四半期純利益がそれぞれ323百万円増加している。

## 業績動向

## 2022年7月期第2四半期連結業績

(単位：百万円)

	21/7期2Q		22/7期2Q		期初予想 達成率	
	実績	構成比	期初予想	実績		構成比
売上高	6,596	-	6,130	6,045	-	-1.4%
システムソリューション事業	5,744	87.1%	-	5,094	84.3%	-
Webソリューション事業	852	12.9%	-	951	15.7%	-
CROSS事業	595	9.0%	-	699	11.6%	-
その他Web事業	256	3.9%	-	251	4.2%	-
(ストック売上高)	2,371	35.9%	-	2,757	45.6%	-
売上総利益	3,021	45.8%	-	3,128	51.7%	-
システムソリューション事業	2,599	45.2%	-	2,666	52.3%	-
Webソリューション事業	421	49.4%	-	461	48.5%	-
CROSS事業	329	55.3%	-	382	54.7%	-
その他Web事業	91	35.5%	-	79	31.5%	-
(ストック売上総利益)	1,332	56.2%	-	1,590	57.7%	-
販管費	2,067	31.3%	-	2,280	37.7%	-
営業利益	954	14.5%	759	847	14.0%	11.7%
経常利益	971	14.7%	768	859	14.2%	12.0%
親会社株主に帰属する四半期純利益	635	9.6%	495	563	9.3%	13.9%

注：2022年7月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用。

21/7期2Qの各数値のうち、ストック売上高及びストック売上総利益は遡及修正済み。

事業別売上総利益の構成比については、事業別売上高に対する比率（事業別売上総利益率）を示す

出所：決算短信、決算概要よりフィスコ作成

2022年7月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用しているため、対前年同期比増減率は公表していないものの、期初予想達成率は売上高で-1.4%、営業利益で11.7%、経常利益で12.0%、親会社株主に帰属する四半期純利益で13.9%となった。売上高については、コロナ禍に伴い営業活動の制約を受けたほか、半導体不足によるサーバー機器の納品遅延の影響を若干受けたことにより、期初予想を若干下回ったものの、企業のDXニーズが高まるなど事業環境は良好で、受注高は過去最高となった。一方、利益面については、将来の成長に向けた人材投資により人件費が107百万円増加したほか、2021年7月期第3四半期からの大阪本社家賃増加により販管費が213百万円増加したものの、開発・カスタマイズの工程管理・品質管理強化やストック売上拡大などの売上総利益向上施策の持続的効果により、売上総利益率は51.7%と過去最高を更新し、各利益は期初予想を上回って推移した。

ストック売上高は前年同期比16.3%増の2,757百万円、全社売上高に対する構成比は同9.7ポイント上昇して45.6%、ストック売上総利益は同19.4%増の1,590百万円、全社売上総利益に対する構成比は同6.7ポイント上昇して50.8%、ストック売上総利益率は同1.5ポイント上昇して57.7%となった\*。ストック売上高・ストック売上総利益ともに過去最高となったほか、構成比もともに増加しており、利益体質に寄与していると言える。

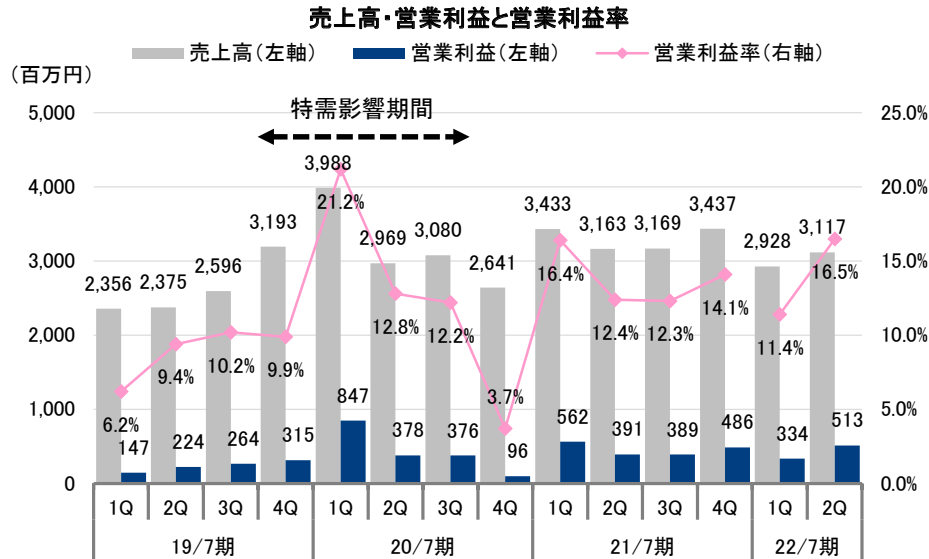
\* 2022年7月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用していることに伴いサプライ品取引実績をストックから除いており、前年同期比は2021年7月期第2四半期の各数値を比較のため遡及修正した場合の値。

なお四半期別では、2021年7月期第1四半期は前年同期の特需の反動により減収減益となったものの、第2四半期は反動影響が和らいだこともあり増収増益に転じ、第4四半期までにおおむね一巡した。2022年7月期はコロナ禍や会計基準変更の影響があるものの、おおむね特需前の状況に戻っている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

## 業績動向



注：2022年7月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用  
 出所：決算概要よりフィスコ作成

## システムソリューション事業及び CROSS 事業が拡大基調

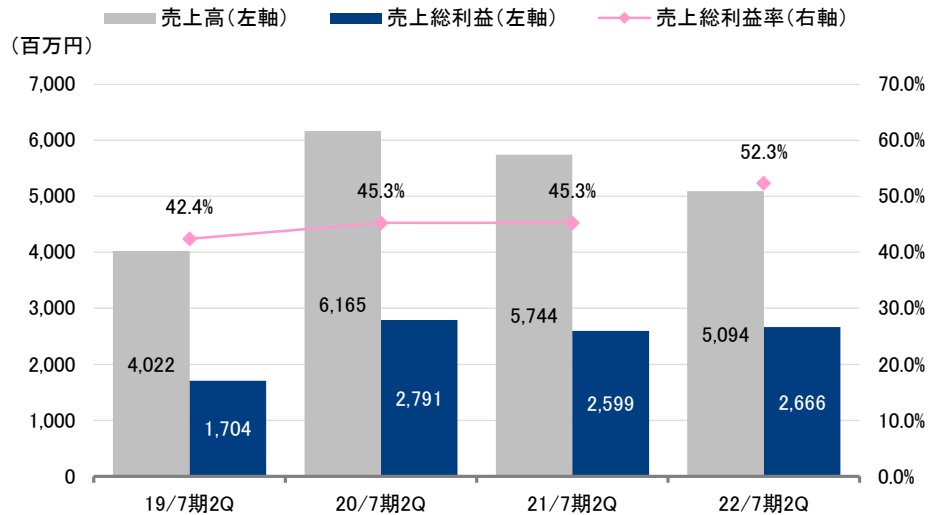
### 2. 事業別の動向

#### (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の売上高は、5,094 百万円、売上総利益は、2,666 百万円、売上総利益率は 52.3% となった。DX ニーズの高まりと大型案件増加により事業環境も引き続き良好である。売上高については、半導体不足によるサーバー機器の納品遅延があるもの、おおむね計画どおりに推移した。利益面では、営業・開発 SE 一体体制による案件精度の向上、品質向上によるシステム稼働後のアフターサポート工数減少、新パッケージ投入と機能強化及びオプション充実による利益向上、「CROSS-OVER シナジー」戦略による他社との差別化、ストック売上高の積み上げなどの売上総利益向上施策が奏功し、売上総利益率が大きく改善した。なお下期に向けては、サーバー機器の調達先複線化やクラウド (IaaS) 提案強化を継続して実施していく。

## 業績動向

## システムソリューション事業の業績推移



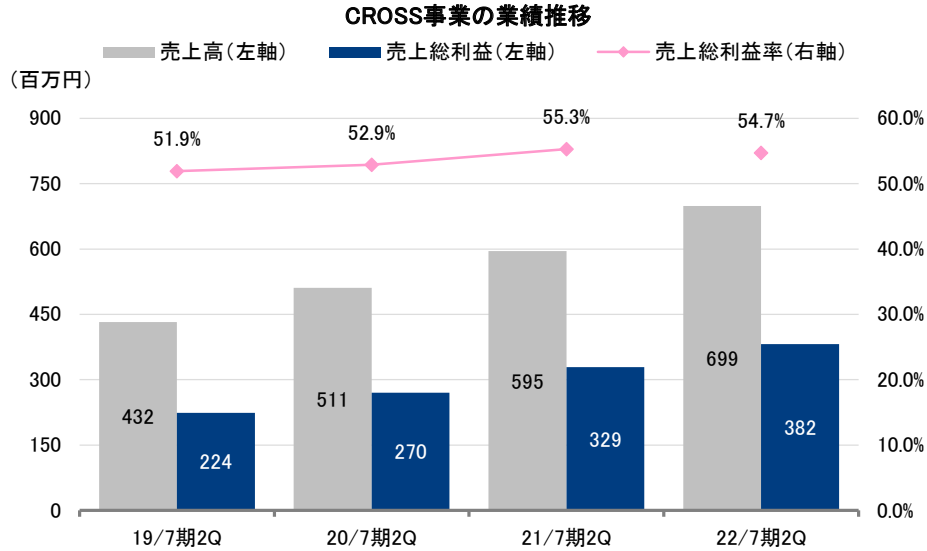
注：2022年7月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用  
 出所：決算概要よりフィスコ作成

## (2) Web ソリューション事業

Web ソリューション事業の売上高は 951 百万円、売上総利益は 461 百万円、売上総利益率は 48.5% となった。このうち CROSS 事業の売上高は 699 百万円、売上総利益は 382 百万円、売上総利益率は 54.7%、その他 Web 事業の売上高は 251 百万円、売上総利益は 79 百万円、売上総利益率は 31.5% であった。また、「CROSS MALL」のストック売上高は前年同期比 16% 増、「CROSS POINT」のストック売上高は同 27% 増と伸長した。

主力の CROSS 事業は売上高・売上総利益ともに引き続き伸長した。コロナ禍による各企業の EC 事業新規参入は一服感があるものの、連携パートナーや既存顧客からの紹介により新規契約及び解約率はおおむね前期並みを維持した。なお、会計基準変更による影響は軽微であった。

## 業績動向



注：2022年7月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用  
 出所：決算概要よりフィスコ作成

## 財務の健全性は良好

### 3. 財務状況と経営指標

2022年7月期第2四半期末の資産合計は前期末比202百万円減少の8,247百万円となった。受取手形、売掛金及び契約資産などが増加した一方、現金及び預金、仕掛品などが減少した。負債合計は同705百万円減少の3,155百万円となった。未払法人税等、未払費用、未払消費税等が減少した。純資産合計は利益剰余金の積み上げにより同502百万円増加の5,092百万円となった。この結果、流動比率は同135.0ポイント上昇の406.0%、固定比率は同6.2ポイント減少して45.3%、自己資本比率は同7.4ポイント上昇して61.7%となった。

なお、2022年7月期第2四半期の営業活動によるキャッシュ・フローは54百万円の収入となり、一時的に減少した。これは、半導体不足による納期遅延リスク回避のためのサーバー機器等の先行仕入や、会計基準変更による売上債権（契約資産）の増加に伴うものであり、懸念材料ではない。

## 業績動向

## 連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	19/7 期末	20/7 期末	21/7 期末	22/7 期 2Q 末	増減
資産合計	6,646	7,585	8,449	8,247	-202
流動資産	4,409	4,993	6,087	5,942	-145
固定資産	2,236	2,591	2,362	2,304	-57
負債合計	3,794	3,871	3,860	3,155	-705
流動負債	2,335	2,366	2,246	1,463	-783
固定負債	1,459	1,505	1,613	1,691	77
純資産合計	2,851	3,713	4,589	5,092	502
(経営指標)					
流動比率	188.8%	211.0%	271.0%	406.0%	135.0pt
固定比率	78.4%	69.8%	51.5%	45.3%	-6.2pt
自己資本比率	42.9%	49.0%	54.3%	61.7%	7.4pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2022年7月期は期初予想を据え置くも、 上振れて着地する可能性が高い

#### 1. 2022年7月期の業績見通し

2022年7月期の連結業績予想については期初予想を据え置き、売上高で13,300百万円、営業利益で2,000百万円、経常利益で2,026百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で1,297百万円としている。2022年7月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用するため、対前期比増減率は公表していないものの、2021年7月期の各数値を遡及修正した比較では売上高が10.4%増、営業利益が31.0%増、経常利益が30.4%増、親会社株主に帰属する当期純利益が26.7%増となる。会計基準変更により、検収基準（顧客検収時点で一括して売上を計上）から進行基準（進行度に応じて売上が発生）に変更することに加え、システムソリューション事業におけるサプライ品販売で売上が粗利純額計上に変更となる。売上高及び売上総利益への下押し圧力となるものの、会計上の一過性の問題であり、事業展開は順調に推移している。一時的に成長率が鈍化したように見えるが、会計基準変更によるものであり各利益への影響は軽微であることから、実質的には増収増益予想と弊社では見ている。

今後の見通し

## 2022年7月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	21/7期				22/7期		増減率 試算値比	2Q 進捗率
	旧会計基準		新会計基準		予想	売上比		
	実績	売上比	試算値	売上比				
売上高	13,203	-	12,044	-	13,300	-	10.4%	45.5%
営業利益	1,829	13.9%	1,527	12.7%	2,000	15.0%	31.0%	42.4%
経常利益	1,856	14.1%	1,554	12.9%	2,026	15.2%	30.4%	42.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,224	9.3%	1,024	8.5%	1,297	9.8%	26.7%	43.5%
1株当たり当期純利益(円)	48.89	-	-	-	51.81	-	-	-

注：2022年7月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用  
 出所：決算短信、決算概要よりフィスコ作成

通期予想に対する進捗率は売上高で45.5%、営業利益で42.4%、経常利益で42.4%、親会社株主に帰属する当期純利益で43.4%だが、期初予想が下期偏重となっていることから順調に推移していると弊社では見ている。また、売上総利益向上施策の持続的効果により、第2四半期の各利益は期初予想を上回って着地した。加えて、企業のDXニーズが高まるなど事業環境が良好であることなどを考慮すれば、予想を上振れて着地する可能性が高いと弊社では見ている。

## 2. 重点施策

好調な受注状況の下、同社は重点施策としてWebを活用した新規顧客発掘、ウェビナー開催による新たなチャネルでの顧客開拓、好調な新規受注実績を支えるビジネスパートナーとの連携強化、営業・開発SE一体体制による案件精度の向上、開発フェーズごとの多段階契約による手戻りの減少、システムの機能強化、基幹業務管理システム「アラジンオフィス」シリーズのカスタマイズ部品テンプレート化によるSEの生産性向上、脱Fax化に対応したBtoB EC・Web受発注システム「アラジンEC」の拡販、複数ECサイト一元管理ソフト「CROSS MALL」の拡販、実店舗とECの顧客・ポイント一元管理ソフト「CROSS POINT」のアプリ制作セット受注による単価上昇などを推進する方針だ。

## ■ 中期成長戦略

### ストックの継続的な成長とイニシャルの利益改善施策により、2025年7月期に営業利益率20%を目指す

3ヶ年中期経営計画(2022年7月期～2024年7月期、1年ごとに更新するローリング方式)では、2024年7月期に売上高16,000百万円、営業利益2,800百万円、営業利益率17.5%、経常利益2,826百万円、親会社株主に帰属する当期純利益1,809百万円を目指す。また、中期目標として2025年7月期に営業利益率20%を掲げている。

## 中期成長戦略

## 3ヶ年計画

(単位：百万円)

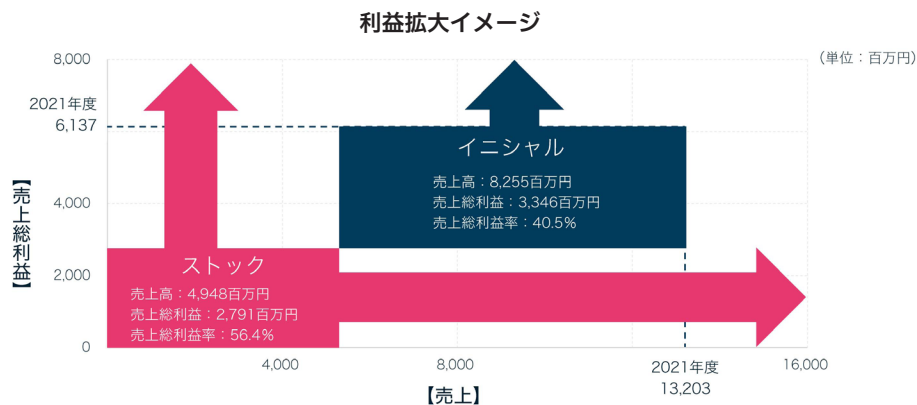
	21/7期 実績	22/7期 計画	23/7期 計画	24/7期 計画
売上高	13,203	13,300	14,600	16,000
営業利益	1,829	2,000	2,400	2,800
営業利益率	13.9%	15.0%	16.4%	17.5%
経常利益	1,856	2,026	2,426	2,826
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,224	1,297	1,553	1,809

注：2022年7月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用  
 出所：決算概要よりフィスコ作成

## 1. 成長に向けた基本戦略

成長に向けた基本戦略としては、DX支援のリーディングカンパニーを目指し、(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の構築、(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。「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。

また、ストックの継続的な成長とイニシャルの利益改善施策により、中期目標として2025年7月期に営業利益率20%を目指している。具体的には、クラウド商材を積極的に展開することで、イニシャルと比較し相対的に売上総利益率が高いストック売上高の構成比を上げるほか、パッケージ機能の強化や製販一体体制によるプロジェクトの管理強化などにより、さらなる売上総利益率向上を目指す。


**■ ストックの拡大**

クラウド商材の積極展開により、イニシャルに比べて相対的に粗利率の高いストックの売上高比率を上げる

**■ 更なる粗利率向上**

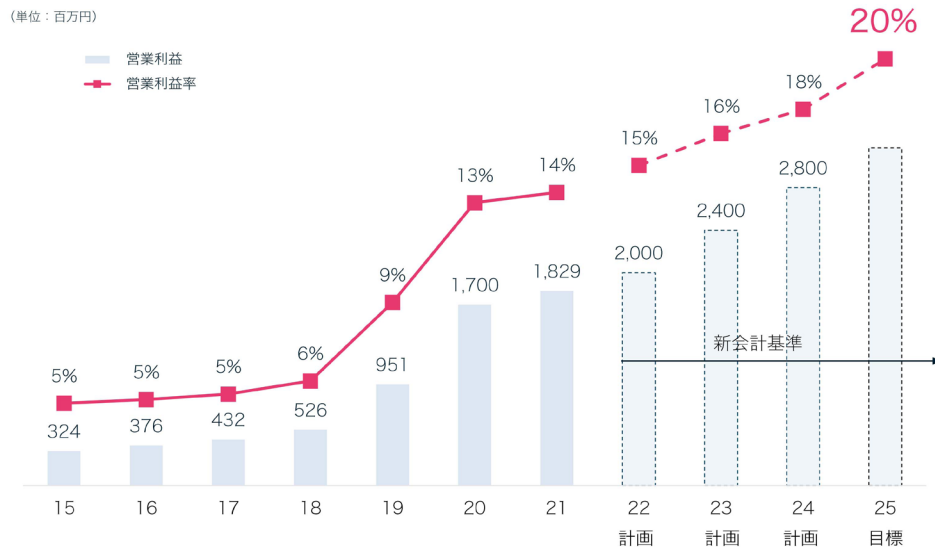
イニシャル・ストックともに、更なる粗利率向上施策を展開  
 ・パッケージ機能強化  
 ・製販一体体制によるプロジェクトの管理強化など

注：会計基準変更に伴いサプライ品取引実績をストックから除いており、21/7期実績を遡及修正済み  
 出所：決算概要より掲載



## 中期成長戦略

## 利益拡大のシミュレーション


**(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の構築**

各業種パッケージの製品強化、現行5業種特化（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）における顧客層拡大、新営業拠点の設置や商圈エリアの拡大、ERP市場やBtoB EC市場の開拓などを加速する。顧客層拡大では、従来は業態として卸売業がメイン顧客層だったが、基幹業務管理システム「アラジンオフィス」の業種特化型標準パッケージ展開で培った機能・ノウハウを生かして、特化5業種のなかで製造・輸入・小売業といった業態に顧客層の拡充を推進する。

**(2) Webソリューション事業を第二の収益柱に育成**

次世代クラウドサービスの開発や新料金プランの策定などにより、BtoB EC市場のバックヤード支援強化を推進する。

**(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**

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。また、ビジネスパートナーとの連携強化や、資本業務提携しているシビラとの共同開発も推進する。

**2. 研究開発投資**
**(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**

資本業務提携している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、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んでいる。2017年8月には業務管理クラウドサービス「CROSSシリーズ」において、シビラの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」

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」を開設している。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、より効率的に高品質で行う。

### (3) AI を活用したサービスなど研究開発に積極投資

会社によると、中堅・中小企業の受注方法は 85.8% がアナログ手段（Fax、電話、メール、対面営業、展示会）であり、BtoB EC 導入率は 14.2% にとどまっている。一方で、BtoB EC 導入に対して前向きに検討中と回答した企業が約 28% と、4 割以上がデジタルシフトの傾向にある。

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、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「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。

## BX による価値創造支援の進化により成長加速を目指す

### 3. 事業ポリシー

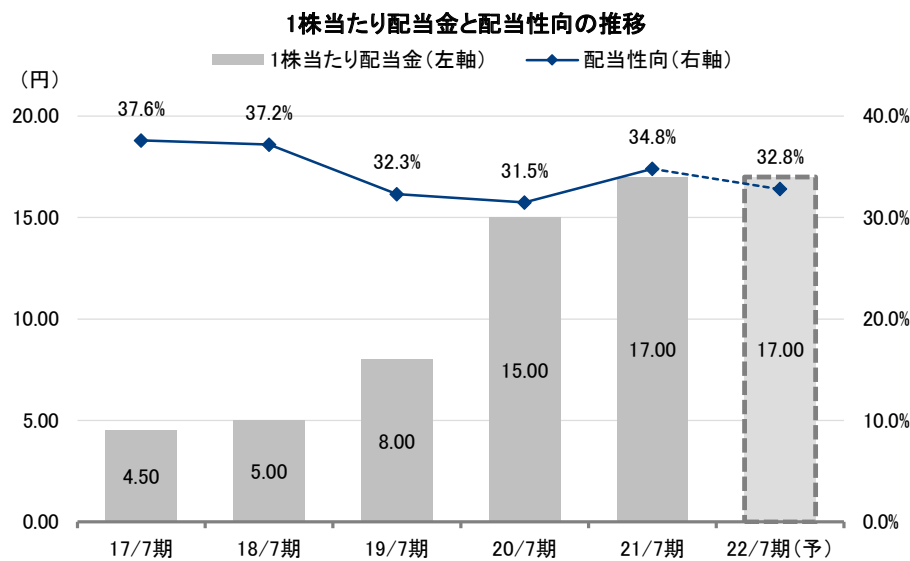
会社は、事業ポリシーとして「BX」を掲げている。これは、IT による「リアル」と「Web」の融合で DX を支援する会社独自の「CROSS-OVER シナジー」戦略によるバックサイドトランスフォーメーションのことで、単なる DX による効率化だけでなく、有機的なサービス提案とコンサルティングによる変革により価値創造を実現することを目指す。この概念は、オンラインの効率化と現場・オフィス・店舗のデジタル化を切り離さず、相乗効果を発揮できるようにすることが企業の価値創造として重要になってきていることが背景にある。あらゆる企業のバックサイドを変革で支えることによって、会社のさらなる成長加速が期待できると弊社では見ている。

## 株主還元策

**配当性向 30% 以上、  
純資産配当率 8% 以上を目標かつ安定配当を指標とする。  
2022年7月期は前期と同額の1株当たり17.00円の配当を予定**

株主還元については、業界における競争力の維持強化のための内部留保、株主資本利益率の水準、経営などを総合的に勘案して成果の配分を行っていくことを基本方針とし、配当性向 30% 以上、純資産配当率（DOE）8% 以上を目標かつ安定配当を指標としている。

この基本方針に基づいて、2022年7月期の配当は前期と同額の年間17.00円（第2四半期末8.00円、期末9.00円）とし、配当性向は32.8%を予定している。収益拡大に伴い、株主還元のさらなる充実も期待される。



注：2018年8月1日及び2019年11月1日に1：2の株式分割を行っており、19/7期以前は遡及修正済み  
出所：決算短信よりフィスコ作成

## SDGs への取り組み

同社はSDGsへの取り組みも積極化している。一例を挙げると、社会貢献活動の一環として、2019年に引き続き2021年には難病ALS（筋萎縮性側索硬化症）の啓発活動を行う一般社団法人WITH ALSによるイベント「MOVE FES.2021 Supported by ONESTORY」に協賛した。

また地域支援（島根県松江市）の取り組みとして、2017年に開設した「アイル松江ラボ」では、島根大学や松江工業高等専門学校を中心とする現地採用や、オフィス1Fを「IT交流スペース」として開放し、ITのスキルや関心を高められるように活動を行っている。

### サステナビリティの取り組み

#### WITH BACKYARD

バックヤードに光を当てる活動



ネットショップを除くで支えるバックヤードのご担当者さまに光を当て、クリエイティブなネットショップ運営を支援すべく、ネットショップバックヤードの表彰や交流・情報交換を行「BACKYARD FES.」や、ネットショップのバックヤード特化型メディア「B.Y.」など、バックヤードご担当者さまに有益な場やコンテンツを随時企画・運営しています。



#### WITH SIVIRA

ブロックチェーン実用化活動



高度な数学理論による暗号技術と合意形成アルゴリズム、そして分散技術により、ゼロダウンタイムや情報の改ざん、不正を不可能なものとする「ブロックチェーン技術」の開発を行っているシビラと提携し、急拡大する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共同で取り組んでいます。



#### WITH MATSUE

島根県松江市で研究開発活動



2017年にIT産業支援地域である島根県松江市にて、研究開発拠点「アイル松江ラボ」を開設。現地採用の継続と、オフィスの1Fを「IT交流スペース」として開放し、学生や社会人が気軽に集い、ITのスキルや関心を高められるように活動。



#### WITH ALS

ALS啓発活動



2019年に引き続きWITH ALS主催のALS啓発フェス「MOVE FES. 2021 Supported by ONESTORY」に協賛。「LIGHT OF HOPE 希望の光」をテーマに、ALSをはじめ障がいの有無に関わらず、全ての人に希望の光を届けるイベントです。



#### WITH US

社風のオープン化活動



国籍・性別を問わないオープンな評価制度はもちろんのこと、毎月行われる全社員参加型の「月報会議」を通じた会社の業績や将来のビジョン、そして社員の活躍など全てをオープンにすることで、経営者と社員の間強い信頼感が生まれます。

働き方の自由化活動



勤務地（在宅勤務・サテライトオフィス）や勤務時間（時短勤務・フレックス勤務）など、個人のライフスタイルに合った働き方を実現する環境を整備。またコロナ禍をきっかけに、フリーアドレス制の導入を進行。

出所：決算概要より掲載

#### 重要事項（ディスクレマー）

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

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

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp