

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 10 月 7 日 (金)

執筆：客員アナリスト

水田雅展

FISCO Ltd. Analyst Masanobu Mizuta

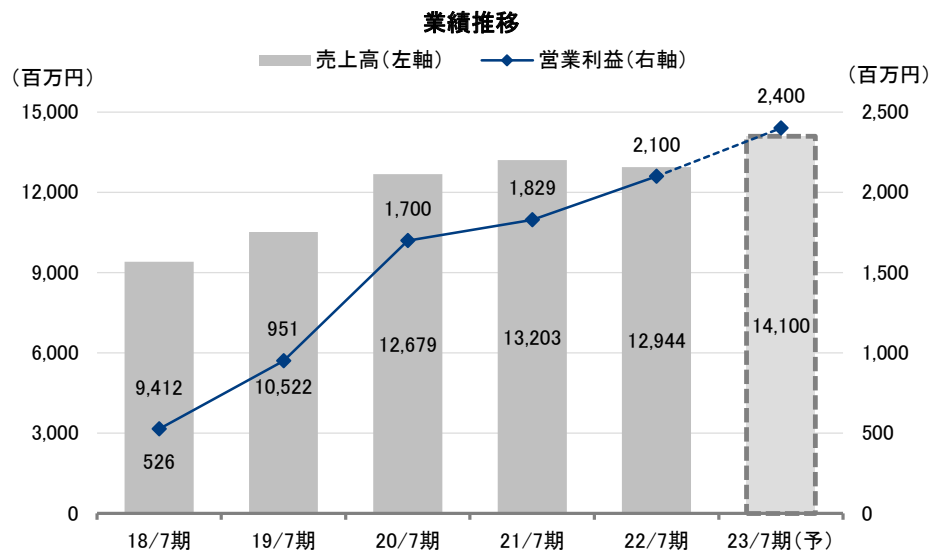


FISCO Ltd.

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

24

要約



注：22/7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

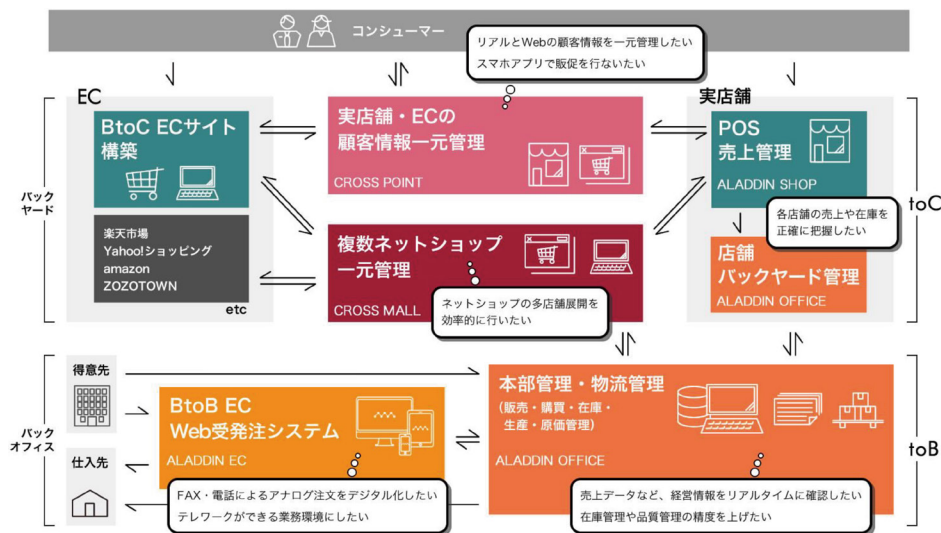
1. 会社概要

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。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」の融合でDX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」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。

アイル | 2022 年 10 月 7 日 (金)
 3854 東証プライム市場 | https://www.ill.co.jp/ir/

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 月期末時点で、本社所在地は大阪市北区、事業拠点は大阪本社、東京本社（東京都港区）、名古屋支店（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の（株）ウェブベース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、資本業務提携している。

2022 年 7 月期末時点の資産合計は 9,576 百万円、純資産合計は 5,715 百万円、資本金は 354 百万円、自己資本比率は 59.7%、発行済株式数は 25,042,528 株（自己株式 8,574 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（ショッピファイ）」のパートナープログラム「Shopify Experts（ショッピファイエキスパート）」に認定された。

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 月には大証と東京証券取引所（以下、東証）の市場統合に伴い東証 JASDAQ グロースに上場）した。その後、2018 年 6 月に東証 2 部へ市場変更、2019 年 7 月に東証 1 部へ指定替えとなった。なお、2022 年 4 月の東証市場区分見直しに伴いプライム市場へ移行した。

アイル | 2022 年 10 月 7 日 (金)
 3854 東証プライム市場 | <https://www.ill.co.jp/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 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 提供サービスが経済産業省「IT 導入補助金 2022」の対象ツールに認定

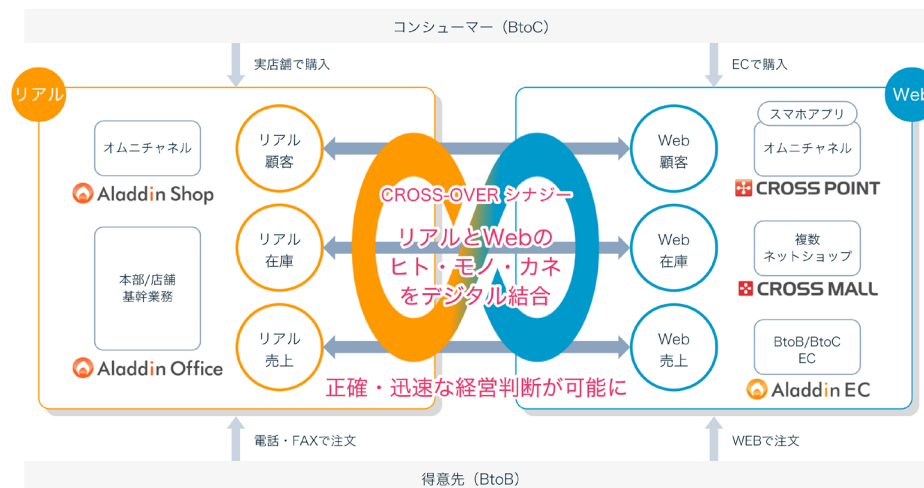
出所：会社リリースよりフィスコ作成

06 | 25

アイル | 2022 年 10 月 7 日 (金)
 3854 東証プライム市場 | <https://www.ill.co.jp/ir/>

事業概要

「CROSS-OVER シナジー」戦略のビジネスモデル



出所：決算概要より掲載

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。

(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。

事業概要

(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

2022 年 7 月末時点の社員数 820 人(前期末比 54 人増加)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、受注競合が減少していることも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。

(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。

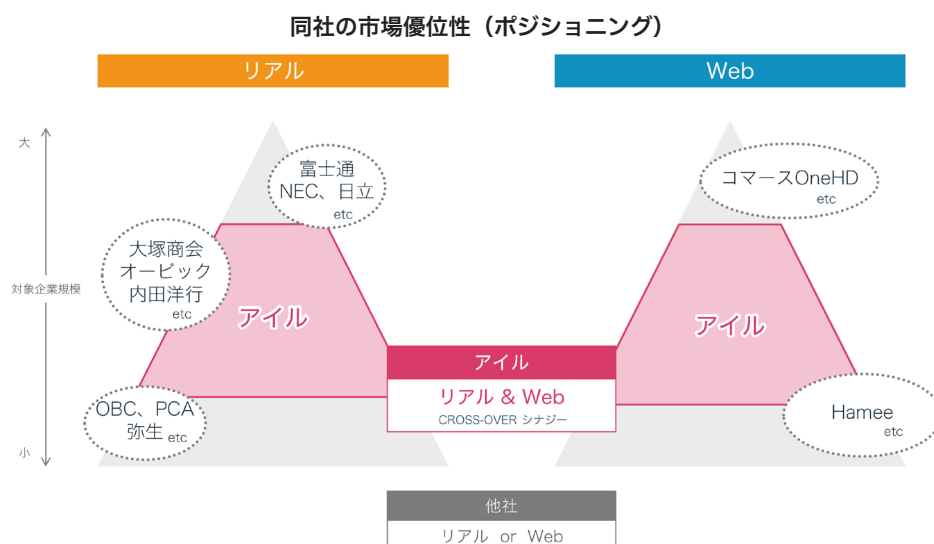
(9) パートナー戦略

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、2022 年 7 月期末)は、パートナー紹介 40.2%、自社ホームページを通じての引き合い 38.5%、自社営業による開拓 21.3%であった。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。

アイル | 2022 年 10 月 7 日 (金)
 3854 東証プライム市場 | <https://www.ill.co.jp/ir/>

事業概要

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、システムソリューション事業の競合勝率は 93.1%(2022 年 7 月期)、リピート受注率は 98.4%(同)となっており、競合優位性は高いと言える。



5. 利益重視戦略

同社は利益重視戦略として、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推進している。

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。これらの結果、2022 年 7 月期の売上総利益率は 52.1%（2019 年 7 月期比 10.1 ポイント上昇）、システムソリューション事業 52.3%（同 10.7 ポイント上昇）、CROSS 事業 57.2%（同 2.6 ポイント上昇）と大きく改善した。

スtock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 月期のストック売上高は前期比 16.0% 増の 5,576 百万円、ストック売上総利益は同 18.4% 増の 3,304 百万円、ストック売上総利益率は同 1.1 ポイント上昇の 59.2% と好調に推移しており、特にストック売上比率は 43.1% と初めて 40% 台に乗った。

アイル | 2022 年 10 月 7 日 (金)
 3854 東証プライム市場 | https://www.ill.co.jp/ir/

事業概要

事業別業績推移

(単位：百万円)

	19/7 期	20/7 期	21/7 期	22/7 期
売上高	10,522	12,679	13,203	12,944
システムソリューション事業	9,138	11,167	11,505	11,036
Web ソリューション事業	1,384	1,512	1,698	1,907
CROSS 事業	851	984	1,186	1,385
その他 Web 事業	533	527	512	522
売上総利益	4,422	5,664	6,137	6,738
システムソリューション事業	3,805	4,951	5,298	5,775
Web ソリューション事業	617	713	838	962
CROSS 事業	464	569	667	792
その他 Web 事業	152	143	171	170
売上総利益率	42.0%	44.7%	46.5%	52.1%
システムソリューション事業	41.6%	44.3%	46.1%	52.3%
Web ソリューション事業	44.6%	47.2%	49.4%	50.4%
CROSS 事業	54.6%	57.8%	56.2%	57.2%
その他 Web 事業	28.5%	27.1%	33.4%	32.6%

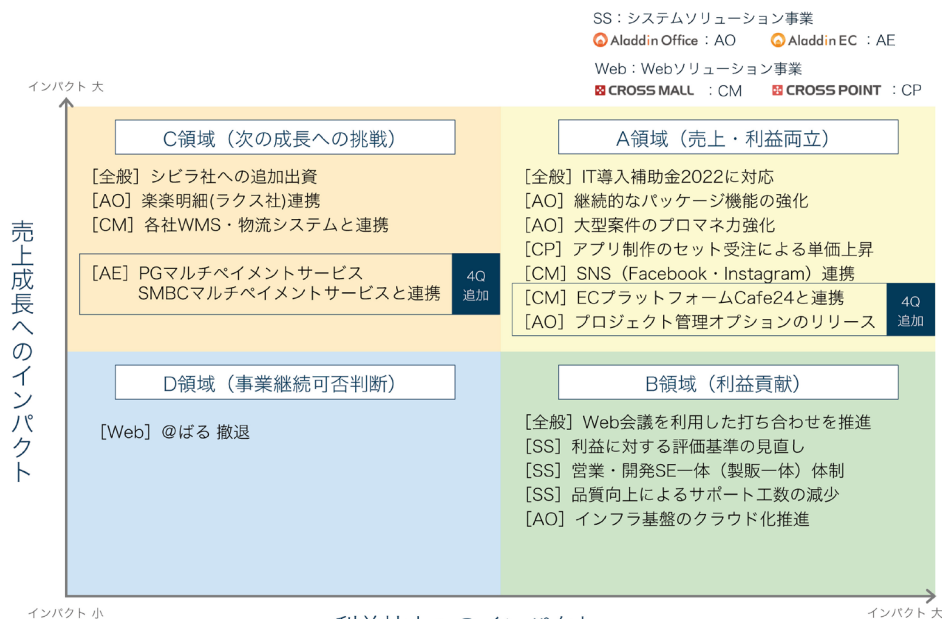
注：22/7 期 4Q から親子間の連結会計相殺処理方針を変更したため、事業部別の実績を遡及修正している。なお、全社実績は変更ない

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サービス連携強化

同社は、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

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

直近の既存製品のバージョンアップとしては、システムソリューション事業で「アラジンオフィス」のプロジェクト管理オプションをリリースした（2022 年 9 月）。

2022 年 7 月期のビジネスパートナーとのサービス連携としては、Web ソリューション事業の「CROSS MALL」が Facebook 及び Instagram のショッピング機能と連携（2021 年 9 月）、（株）NTT ドコモ「d ショッピング」と注文情報・在庫情報の連携（同年 10 月）、（株）清長のクラウド物流アウトソーシングサービス「LogiMoPro(ロジモプロ)」と自動連携（同年 12 月）、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・在庫情報の連携（2022 年 1 月）、（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・在庫情報の連携（同年 3 月）、ヤマト運輸（株）のフルフィルメントサービス（マルチチャネル契約）と自動連携（同年 5 月）、Qxpress Corp.（株）の物流プラットフォーム「SmartShip（スマートシップ）」と自動連携及び CAFE24 JAPAN（株）の EC プラットフォーム「Cafe24（カフェ 24）」と注文情報・在庫情報の連携（同年 6 月）をした。また、直近では、システムソリューション事業の「アラジン EC」が GMO ペイメントゲートウェイ<3769>の総合決済サービス「PG マルチペイメントサービス」及び SMBC GMO PAYMENT（株）の決済サービス「SMBC マルチペイメントサービス」とそれぞれ連携した（同年 8 月）。

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。

7. リスク要因・収益特性と対策

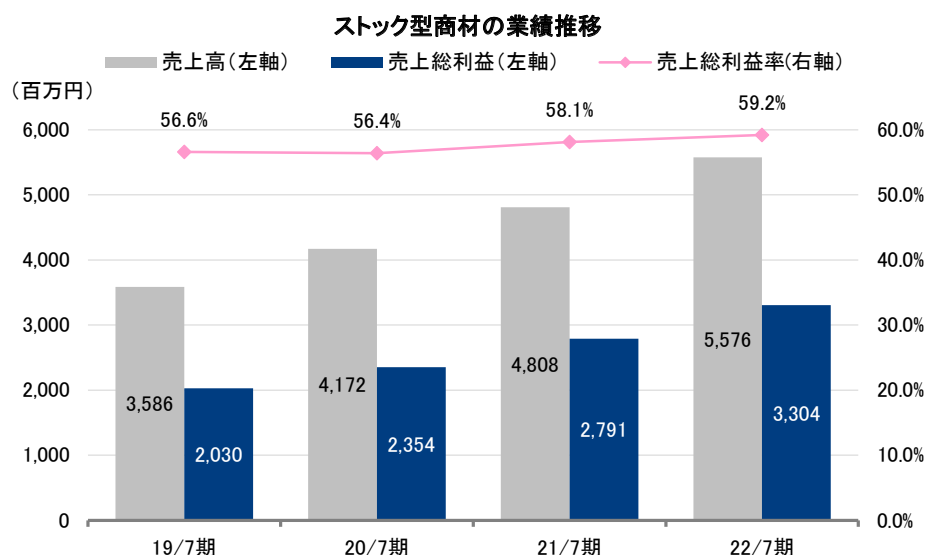
情報システム・サービス産業における一般的なリスク要因としては、受注競合、案件大型化に伴う開発期間の長期化、個別プロジェクトの不採算化、技術革新への対応遅れ、人材確保などがある。ただし、同社の場合はパッケージソフト開発・販売が主力のため、受託開発が主力のシステム開発会社に比べて個別プロジェクト不採算化のリスクは小さい。一方で、顧客に適合した柔軟な個別カスタマイズによって競合他社との差別化を図っていることが特徴のため、開発・カスタマイズ時における工数増加やバグ発生などが利益率低下要因となるが、この対策として利益重視戦略を推進し、売上総利益率改善に取り組んでいる。

アイル | 2022 年 10 月 7 日 (金)
 3854 東証プライム市場 | <https://www.ill.co.jp/ir/>

業績動向

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、対前期増減率は公表していない。予想比達成率については、売上高で 2.7% 下回ったものの、営業利益で 5.0%、経常利益で 4.7%、親会社株主に帰属する当期純利益で 6.2% 上回り、営業利益は 4 期連続で最高益を更新した。売上高は、会計基準変更の影響のほか、システムソリューション事業のイニシャル減少や半導体不足の影響を受け未達となったものの、第 3 四半期以降は回復傾向にある。利益面については、ここ数年来継続している売上総利益向上施策が奏功し、超過して着地した。

ストック売上高は前期比 16.0% 増の 5,576 百万円、全社売上高に対する構成比は同 6.7 ポイント上昇し 43.1% となり、初めて 40% を超えた。ストック売上総利益は同 18.4% 増の 3,304 百万円、ストック売上総利益率は同 1.1 ポイント上昇し 59.2% となった。



注：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、過去実績も遡及修正している。また、2022 年 7 月期第 3 四半期より親子間の連結相殺処理をストックにも適用しており、過去実績も遡及修正している。

出所：決算概要よりフィスコ作成

全社の売上総利益率は前期比 5.6 ポイント上昇し 52.1% となり、初めて 50% を超えた。販管費率は同 3.2 ポイント上昇して 35.8% となった。これは主に、順調な要因確保や賞与水準の引き上げによって人件費が増加したほか、大阪本社の家賃増、イベントの一部再開に係る費用の増加などだが、当初計画の範囲内で推移した。これらの結果、営業利益率は同 2.3 ポイント上昇し 16.2% となった。営業利益の増減要因※については、増加要因としてシステムソリューション事業の売上総利益が 476 百万円、Web ソリューション事業の売上総利益が 124 百万円それぞれ増加した一方、減少要因として販管費が 330 百万円増加（人件費が 167 百万円、その他販管費が 162 百万円それぞれ増加）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、比較は旧会計基準との単純比較の参考値となる。

業績動向

なお、営業活動によるキャッシュ・フローは 1,134 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。財務の健全性は引き続き良好と弊社では見ている。

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 期末	増減
資産合計	6,646	7,585	8,449	9,576	1,126
流動資産	4,409	4,993	6,087	7,249	1,162
固定資産	2,236	2,591	2,362	2,326	-35
負債合計	3,794	3,871	3,860	3,861	1
流動負債	2,335	2,366	2,246	2,134	-112
固定負債	1,459	1,505	1,613	1,727	113
純資産合計	2,851	3,713	4,589	5,715	1,125
(経営指標)					
流動比率	188.8%	211.0%	271.0%	339.7%	68.7pt
固定比率	78.4%	69.8%	51.5%	40.7%	-10.8pt
自己資本比率	42.9%	49.0%	54.3%	59.7%	5.4pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	19/7 期	20/7 期	21/7 期	22/7 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,006	2,088	2,027	1,134
投資活動によるキャッシュ・フロー	-600	-587	-216	-482
財務活動によるキャッシュ・フロー	-420	-663	-551	-465
現金及び現金同等物の期末残高	1,356	2,194	3,453	3,640

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2023 年 7 月期は、引き続き加速する DX 化ニーズを取り込むことで増収・2 ケタ増益を見込む

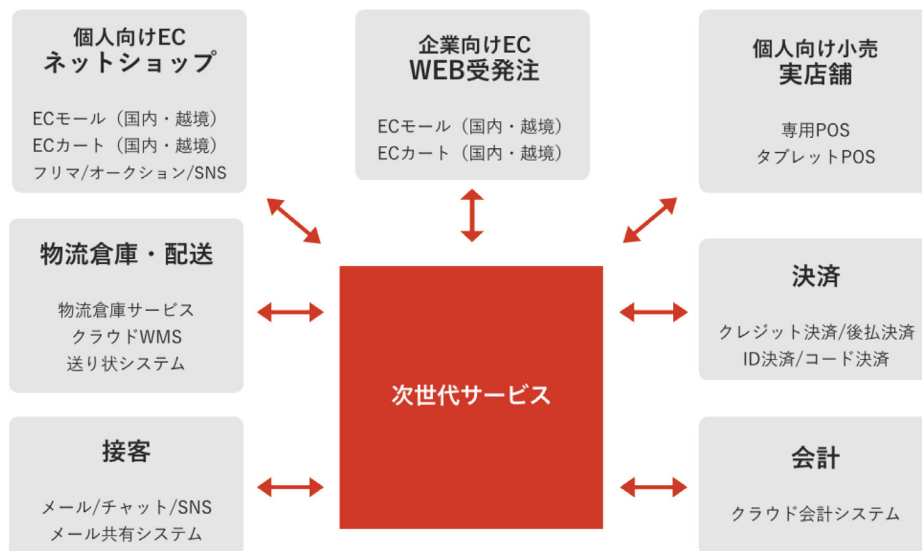
1. 2023 年 7 月期の業績見通し

2023 年 7 月期の連結業績予想は、売上高が前期比 8.9% 増の 14,100 百万円、営業利益が同 14.3% 増の 2,400 百万円、経常利益が同 14.4% 増の 2,426 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 12.7% 増の 1,553 百万円としている。また、第 2 四半期累計の予想は、売上高が前年同期比 18.2% 増の 7,147 百万円、営業利益が同 33.8% 増の 1,133 百万円、経常利益が同 33.0% 増の 1,143 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 29.9% 増の 732 百万円としており、やや下期偏重の計画となっている。

アイル | 2022 年 10 月 7 日 (金)
 3854 東証プライム市場 | <https://www.ill.co.jp/ir/>

今後の見通し

「CROSS MALL」の次世代サービス



出所：決算概要より掲載

成長戦略

3 ヶ年計画（ローリングプラン）では 2024 年 7 月期の各利益を上方修正

1. 中期 3 ヶ年計画（ローリングプラン）

中期経営計画について、同社は急激な事業環境の変化等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。この方針に基づき、2022 年 9 月に 2025 年 7 月期を最終年度とする 3 ヶ年の中期経営計画を策定した。経営目標としては、2024 年 7 月期に売上高 15,400 百万円、営業利益 3,000 百万円、営業利益率 19.5%、経常利益 3,026 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 1,937 百万円、2025 年 7 月期に売上高 17,000 百万円、営業利益 3,600 百万円、営業利益率 21.2%、経常利益 3,626 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 2,321 百万円を掲げている。既述のとおり、2023 年 7 月期は営業利益の伸びが鈍化する想定であるものの、クラウド比率の上昇と利益向上施策の進捗を加味し、2024 年 7 月期の営業利益以下を上方修正した。

アイル | 2022 年 10 月 7 日 (金)
 3854 東証プライム市場 | <https://www.ill.co.jp/ir/>

成長戦略

中期経営計画の経営目標

(単位：百万円)

	22/7 期 実績	23/7 期 計画	24/7 期 計画	25/7 期 計画
売上高	12,944	14,100	15,400	17,000
営業利益	2,100	2,400	3,000	3,600
営業利益率	16.2%	17.0%	19.5%	21.2%
経常利益	2,121	2,426	3,026	3,626
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,377	1,553	1,937	2,321

出所：決算概要よりフィスコ作成

商品バリエーションの充実と各商品力の強化により、受注案件規模は年々大きくなっている。また、連携するパートナー企業数も着実に増加しており、ホームページ等からの引き合いとも合わせ商談効率の向上が見られる。既存顧客からのシステム入替需要については、システム業界のなかでも高いリピート率を維持しており、今後も堅調に推移するものと思われる。

2. 成長に向けた基本戦略

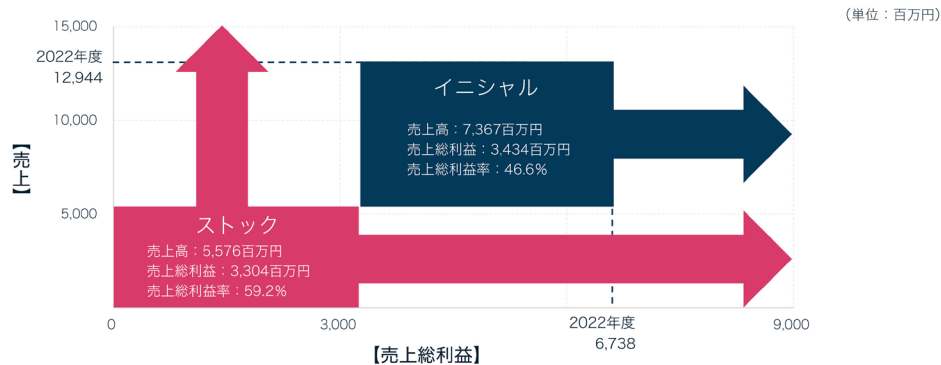
成長に向けた基本戦略としては、全社的な拡販体制の強化と各営業担当者の商談効率及び提案内容のさらなる向上を目指す。「リアル」と「Web」が融合した付加価値の高い提案を実現し、ストック型のビジネスを中心とした売上高の拡大を目指すことにより、利益率の向上を図る。また、「CROSS-OVER シナジー」戦略を推進し、独自開発のサービス・製品を高付加価値トータルソリューションパッケージとして市場に提供することで高収益体質の構築に取り組む方針だ。

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 21.2% 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。

アイル | 2022 年 10 月 7 日 (金)
 3854 東証プライム市場 | <https://www.ill.co.jp/ir/>

成長戦略

利益拡大イメージ



ストックの拡大

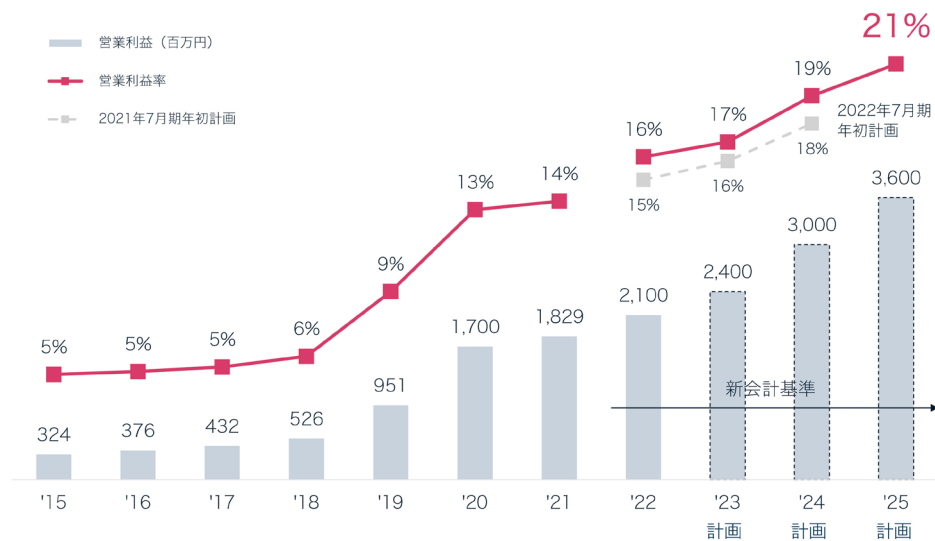
クラウド商材の積極展開により、インシヤルに比べて相対的に売上総利益率の高いストックの売上高比率を上げる

更なる売上総利益率向上

インシヤル・ストックともに、更なる売上総利益率向上施策を展開
 ・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

出所：決算概要より掲載

利益拡大のシミュレーション



出所：決算概要より掲載

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

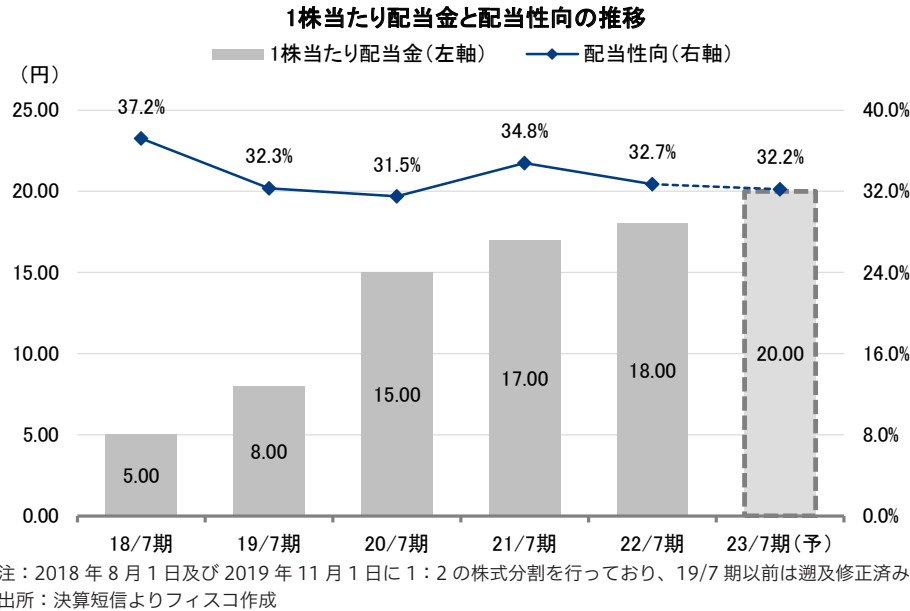
同社は、事業ポリシーとして「BX」を掲げている。これは、IT による「リアル」と「Web」の融合で DX を支援する同社独自の「CROSS-OVER シナジー」戦略によるバックサイドトランスフォーメーションのことで、単なる DX による効率化だけでなく、有機的なサービス提案とコンサルティングによる変革により価値創造を実現することを目指す。この概念は、オンラインの効率化と現場・オフィス・店舗のデジタル化を切り離さず、相乗効果を発揮できるようにすることが企業の価値創造として重要になってきていることが背景にある。あらゆる企業のバックサイドを変革で支えることによって、同社のさらなる成長加速が期待できる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

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

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う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 月期の配当は前期比 1.00 円増配の年間 18.00 円（第 2 四半期末 8.00 円、期末 10.00 円）とし、配当性向は 32.7% となった。2023 年 7 月期の配当については、前期比 2.00 円増配の年間 20.00 円（第 2 四半期末 10.00 円、期末 10.00）とし、配当性向は 32.2% 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が期待される。



■ サステナビリティへの取り組み

環境を向上させ、さらなる好循環を目指す

1. ミッションとバリュー

同社は、「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。」をミッションに掲げ、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事を大切にすることが社会的責任と考えている。

また、「“BX”を通じ、社会に夢を与える」(WOTH SOCIETY)、「環境と両立した経営と、過剰在庫ゼロの世界を創る」(WITH EMVIRONMENT)、「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」(WITH COWORKERS)、「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」(WITH SHAREHOLDERS) をバリューに掲げている。

「“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」からの開放を支援することで新たな価値創造のきっかけをつくり、より良い社会をつくるほか、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。

サステナビリティへの取り組み

「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、TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）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。

「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、夢をも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、大手企業役員経験者や弁護士・会計士など、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、経営に反映させていく。

2. 社員が活躍できる環境整備

同社は、バリューのうち「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」を特に重視している。社員の自律性を養い、夢をもって自由に取り組める風土づくりを人材育成方針に掲げ、社員が活躍できる環境整備に取り組んでいる。具体的には、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を推進している。また、制度としては、社長・役員会食や年間賞の設定、生理休暇の有給化やフレックス制度など女性が安心して働ける制度、「頑張った人が正しく評価される」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を推進している。

これらの環境整備によって、2022 年 7 月期の離職率(単体)は 2.8%(男性 2.4%、女性 3.8%)となっている。また、女性の産休復帰率(同)は 5 期連続 100%、男性の育休取得率(同)は 30% まで上昇している。2022 年 7 月に実施したエンゲージメントサーベイでは、すべての項目において業界平均を上回る高いスコアとなった。今後も環境を向上させ、さらなる好循環を目指すとしている。

3. SDGs 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。このほかにも、ネットショップを陰で支えるバックヤード担当者に光を当てる活動として、ネットショップバックヤードの表彰や交流・情報交換を行う「BACKYARD FES」を企画・運営している。ブロックチェーンの実用化に向けた活動としては、EC 業界における安全性と利便性を両立する次世代プラットフォームの実用化に向けて、出資先のシピラと共同で取り組んでいる。

アイル | 2022 年 10 月 7 日 (金)
 3854 東証プライム市場 | <https://www.ill.co.jp/ir/>

サステナビリティへの取り組み

SDGs 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・情報交換を行う「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、バックヤードで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 PARTNERS

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。



※画像はMove Fes.公式Facebookより引用

出所：決算概要よりフィスコ作成

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・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

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

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

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

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

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp