

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 >>>

2026 年 10 月 28 日 (水)

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. 独自の CROSS-OVER 戦略によって「BX」を推進	01
2. 2026 年 7 月期は増収・2 ケタ増益で過去最高業績	01
3. 2027 年 7 月期は成長投資加速期と位置付けて減益予想	02
4. 新たな成長ステージに向けて成長投資を加速	02
■ 会社概要	04
1. 会社概要	04
2. 沿革	04
■ 事業概要	06
1. サービス概要	06
2. 主要製品	07
3. CROSS-OVER 戦略	09
4. 特徴・強み	10
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	12
6. ビジネスパートナーとの連携強化	14
7. リスク要因と課題・対策	14
■ 業績動向	15
1. 2026 年 7 月期連結業績概要	15
2. 事業別の動向	16
3. 財務の状況	17
■ 今後の見通し	19
1. 2027 年 7 月期連結業績予想概要	19
■ 成長戦略	20
1. 中期経営計画（ローリングプラン）	20
2. 株主還元策	22
3. サステナビリティ経営	23
4. 弊社の視点	24

アイル | 2026 年 10 月 28 日 (水)
3854 東証プライム市場 | <https://www.ill.co.jp/ir/>

■ 要約

2027 年 7 月期は新たな成長ステージに向けた成長投資を加速

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。

2026 年 7 月期の連結業績は、売上高が前期比 8.3%増の 20,889 百万円、営業利益が同 15.5%増の 5,565 百万円となり、増収・2 ケタ増益で過去最高業績となった。2027 年 7 月期は成長投資加速期と位置付けており、増収ながら減益予想としている。

※ 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. 独自の CROSS-OVER 戦略によって「BX」を推進

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」を推進している。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 月期は増収・2 ケタ増益で過去最高業績

2026 年 7 月期の連結業績は売上高が前期比 8.3%増の 20,889 百万円、営業利益が同 15.5%増の 5,565 百万円、経常利益が同 17.6%増の 5,607 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 19.7%増の 4,175 百万円となった。前回予想（2026 年 3 月 6 日付の修正値、売上高を据え置いて各利益を上方修正）を上回り、前期比増収・2 ケタ増益、過去最高業績で着地した。売上面はシステムソリューション事業、CROSS 事業とも拡大した。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継続的なプロジェクト品質向上・生産性向上による売上総利益率上昇なども寄与した。全社ベースのストック売上高は同 11.6%増の 9,286 百万円、ストック売上総利益は同 12.7%増の 5,515 百万円、ストック売上総利益率は同 0.6 ポイント上昇して 59.4%、ストック売上総利益の販管費カバー率は同 2.0 ポイント上昇して 85.8%となった。

アイル | 2026 年 10 月 28 日 (水)
3854 東証プライム市場 | <https://www.ill.co.jp/ir/>

3. 2027 年 7 月期は成長投資加速期と位置付けて減益予想

2027 年 7 月期の連結業績予想は売上高が前期比 9.1%増の 22,800 百万円、営業利益が同 10.2%減の 5,000 百万円、経常利益が同 10.1%減の 5,040 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 15.1%減の 3,546 百万円としている。売上面はシステムソリューション事業、CROSS 事業とも成長を継続して増収・過去最高だが、利益面は減益予想としている。中期経営計画で掲げている「産業プラットフォームへの土台を築く成長投資加速期」と位置付けて、人的資本投資、クラウド関連設備投資を含めた開発投資、AI 活用を含めた事業基盤強化投資を拡大する。また名古屋支社の移転（2026 年 11 月予定）及び東京本社移転（2028 年 3 月予定）に伴う関連費用（二重家賃の発生を含む）という一過性要因も影響する。

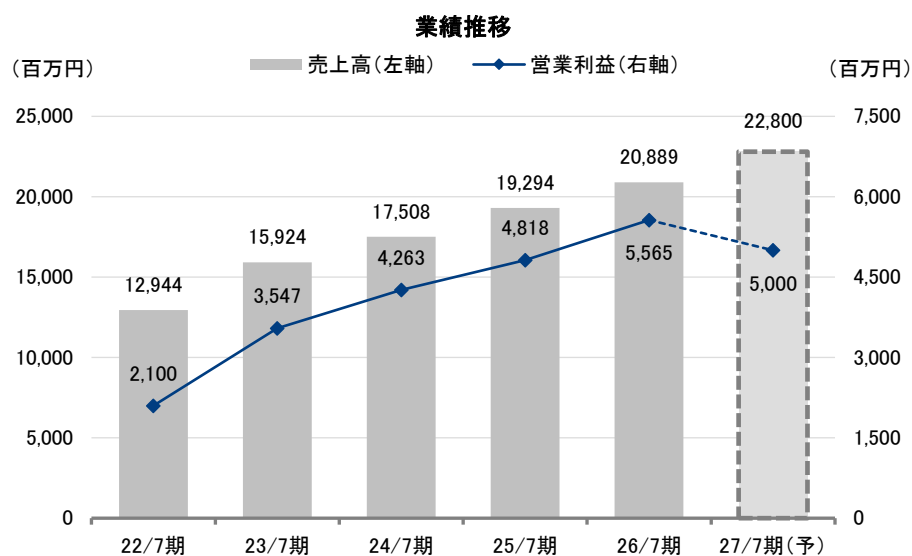
4. 新たな成長ステージに向けて成長投資を加速

同社はこれまで独自の CROSS-OVER 戦略によって高成長を実現してきた。そして、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ム”としてサプライチェーンの再構築を進め、ユーザーの企業力をアップさせる」とした。この考え方の下、2026 年 7 月期～2028 年 7 月期を成長投資加速期と位置付けて、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。2026 年 9 月に策定した中期経営計画（2027 年 7 月期～2029 年 7 月期。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）では、2027 年 7 月期と 2028 年 7 月期について前回計画（2025 年 9 月策定）に対して売上高を上方修正した一方で利益を下方修正する形となったが、これは人的資本投資、開発投資、事業基盤強化投資を拡大するためであり、2029 年 7 月期には成長投資の成果によって最高益更新を見込んでいる。また中長期的には成長加速により営業利益率 30%の達成を目指す。

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 月期は増収・2 ケタ増益で過去最高業績
- ・ 2027 年 7 月期は成長投資で減益予想
- ・ 新たな成長ステージに向けて成長投資を加速

アイル | 2026年10月28日(水)
3854 東証プライム市場 | <https://www.ill.co.jp/ir/>



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 月期末時点の総資産は 17,961 百万円、純資産は 13,863 百万円、自己資本比率は 77.2%、発行済株式数は 25,042,528 株（自己株式 42,774 株を含む）である。本社所在地は大阪市北区、事業拠点は大阪本社、東京本社（東京都港区）、名古屋支社（名古屋市中区）、研究開発拠点のアイル松江ラボ（島根県松江市）、ショールームの BACKYARD TOKYO（東京都千代田区）であり、このほか個人・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。なお 2026 年 11 月（予定）に名古屋支社を名古屋市中村区へ移転、2028 年 3 月（予定）に東京本社を東京都中央区へ移転する。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 月に出資、2021 年 6 月に追加出資）している。

2. 沿革

同社はオフィスコンピュータ販売会社として 1991 年 2 月に設立された。その後、ソフトウェアの自社開発・販売を展開し、2004 年 10 月に自社オリジナル販売管理ソフト「アラジンオフィス」、2009 年 3 月に複数 EC サイト一元管理サービス「CROSS MALL」、2013 年 4 月に実店舗と EC の顧客・ポイント一元管理ソフト「CROSS POINT」、2022 年 12 月にバックヤードプラットフォーム「BACKYARD」をリリースした。株式関係では 2007 年 6 月に大阪証券取引所（以下、大証）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。

アイル | 2026年10月28日(水)
3854 東証プライム市場 | <https://www.ill.co.jp/ir/>

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	本店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
2011年8月	（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）へ出資して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	東証の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、同社リリースよりフィスコ作成

アイル | 2026年10月28日(水)
3854 東証プライム市場 | https://www.ill.co.jp/ir/

■ 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、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）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」を推進している。なお2026年8月に「アラジンオフィス」シリーズのブランドロゴとサービスサイトを刷新した。新ロゴは「灯し続ける。歩み続けるために。」をタグラインとして、企業とともに未来へ伴走し続ける姿勢を表現した。

事業別の主要ソリューション・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 ーバックオフィスー	売上・利益拡大に直結する業務支援 ーバックヤードー
 Aladdin Office 基幹業務管理システム 中堅中小企業の業務効率化を支援	 CROSS MALL 複数ネットショップ管理システム ネットショップの多店舗運営を支援
 Aladdin Cloud アラジンオフィス専用のクラウドサーバ(IaaS)	 CROSS POINT オムニチャネル・スマホアプリ ネットショップと実店舗の顧客管理を統合
 Aladdin EC Web受発注システム・BtoB EC 電話・Faxなどアナログ業務からの脱却	

出所：会社紹介資料より掲載

アイル | 2026 年 10 月 28 日 (水)
3854 東証プライム市場 | <https://www.ill.co.jp/ir/>

(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。

同社は顧客企業の属する業種・業態に適合したシステム開発、柔軟なカスタマイズ、各業種に特化した製品バリエーションの充実などによって競合優位性の確保を図り、販売後も保守・運用サポートで継続的に収入を得るストック型ビジネスに注力している。また「アラジンオフィス」及び「アラジン EC」を利用している顧客企業向けに、会員限定サイト「アイルナビ」を 2025 年 4 月より提供開始した。顧客企業との双方向のコミュニケーションを通じて、サポート品質と顧客満足度の向上を目指す。

(2) Web ソリューション事業

Web ソリューション事業のうち CROSS 事業は「CROSS MALL」及び「CROSS POINT」を主力に、「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、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。

アイル | 2026 年 10 月 28 日 (水)
3854 東証プライム市場 | <https://www.ill.co.jp/ir/>

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。

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・子ども服・ママ服のBRANSHES (ブランシェス (株))、カジュアル婦人服のw closet (ダブルクローゼット) ((株)ウェアーズ)、レディスファッション通販「flower」の(株)ソラオフトウキョウ、カバンなどアパレル企画製造販売のC00 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方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ドレスに支援し、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。ボード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ド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。

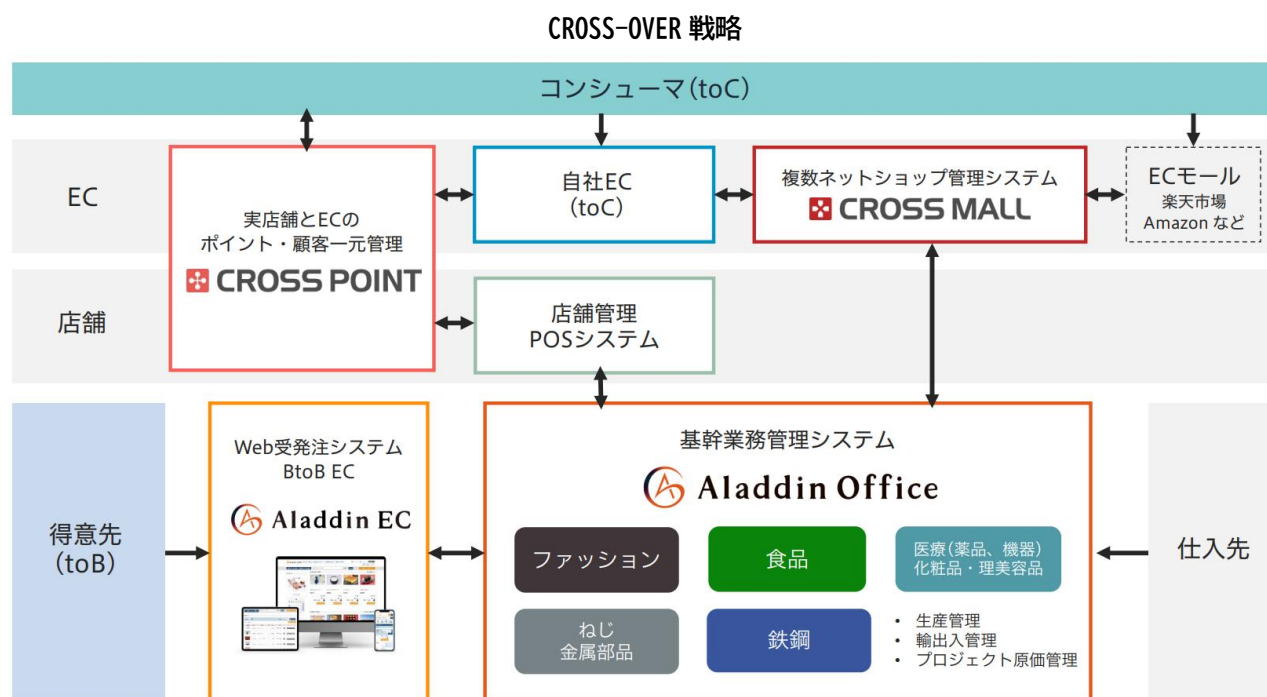
※ 「ボードレスな 1 つのプラットフォームでオンリー ONE なショップらしさを実現する」という、「BACKYARD」が目指す新しいスタンダードとなるビジョン。

アイル | 2026 年 10 月 28 日 (水)
3854 東証プライム市場 | https://www.ill.co.jp/ir/

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。

この CROSS-OVER 戦略によって顧客企業数は増加基調である。2026 年 7 月期末時点の顧客数は 7,693 社（システムソリューション事業 5,379 社、Web ソリューション事業 2,314 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 1.2 倍に増加した。システムソリューション事業は低い解約率と継続した新規顧客獲得により顧客数が順調に増加している。Web ソリューション事業は、中小 EC 事業者の倒産・廃業増加という EC 市場の変化による解約増加により 2025 年 7 月期が前期比 9 社増、2026 年 7 月期が同 8 社増と、直近 2 期間の伸びが小幅にとどまったが、一方では EC 市場の変化に対応した顧客企業規模拡大やクロスセル強化によって顧客単価が上昇傾向である。そして顧客数増加や顧客単価上昇が、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。



出所：会社紹介資料より掲載

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、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

会社創業以来、中堅・中小企業市場に特化して独自サービスを提供しており、顧客企業数に占める割合は年商 50 億円未満の中小企業が約 9 割となっている。それらの取り組みが評価され、2011 年には経済産業省「中小企業 IT 経営力大賞 2011」の特別賞（商務情報政策局長賞）を受賞している。なお (9) パートナー戦略の強化の成果として、銀行等のパートナー紹介による大企業からの受注も増加傾向である。また CROSS 事業においては、近年の市場環境として中小 EC 事業者の倒産・廃業が増加傾向のため、戦略的に中堅・大企業への顧客アプローチを強化している。

(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・化粧品・理美容品業界、ねじ・金属部品業界、鋼材業界を主力 5 業種と位置付けて、業種特化型パッケージソフト「アラジンオフィス」シリーズなどによる市場深耕を推進している。なお近年は主力 5 業種にとどまらず、建材などの物販に加えて施工まで請け負う企業が増加し、こうした企業向けに「アラジンオフィス」のオプションとして 2022 年 9 月にバージョンアップした「プロジェクト管理機能」の受注が増加傾向のため、こうした業態の企業向け拡販も推進している。

(3) 高い販売・在庫管理ノウハウ

会社創業以来、顧客の業務への理解が求められる販売・在庫管理ソフトウェアの提供を続けている。製造・卸・小売などの業態や各業種、さらには個社ごとに管理方法が異なる販売・在庫管理において、リアルと Web を問わず豊富な導入事例とノウハウを有している。

(4) トータルソリューションを実現する商品生態系戦略

複数の商品群からなる商品生態系戦略も強みである。ネットショップ構築・運営支援サービスのインターネット領域、店頭での売上管理やバックヤードの在庫管理のリアル店舗・本部領域、さらにリアルと Web の在庫やポイントを一元管理するリアル・ネット融合領域をすべてカバーし、自社製品・サービスを開発・提供している。そして様々な商品を組み合わせることで複合的な提案を行い、顧客へのトータルソリューションを実現している。

アイル | 2026 年 10 月 28 日 (水)
3854 東証プライム市場 | <https://www.ill.co.jp/ir/>

(5) 社員の約 7 割が技術職の体制

2026 年 7 月期末時点の単体ベース社員数 1,054 名（前期末比 62 名増加）の構成は技術職 73%、営業 17%、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ある。今後も一人三役（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である。

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

(9) パートナー戦略

新規案件紹介元・営業協力会社であるパートナー（銀行、SIer、IT 機器メーカー、コンサルタント、会計事務所等）からの高い信頼も特徴である。2026 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 6.2 ポイント低下して 35.6%、同社ホームページを通じての引き合いが同 1.4 ポイント低下して 34.7%、自社営業による開拓が同 7.6 ポイント上昇して 29.7%となった。2026 年 7 月期は展示会出展等による新規開拓活動のほか、CROSS 事業における市場環境変化に伴って中堅・大手企業向けの顧客アプローチを強化したため、構成比は自社営業による開拓が大幅に上昇した。なお顧客数はすべての販売チャネルにおいて増加基調である。また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。

このような業界・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により、システムソリューション事業における競合勝率（2022 年 7 月期～2026 年 7 月期累計）は 89.9%、リピート契約率（2026 年 7 月期末時点）は 98.4%と極めて高水準であり、同社の競合優位性は高いと言える。

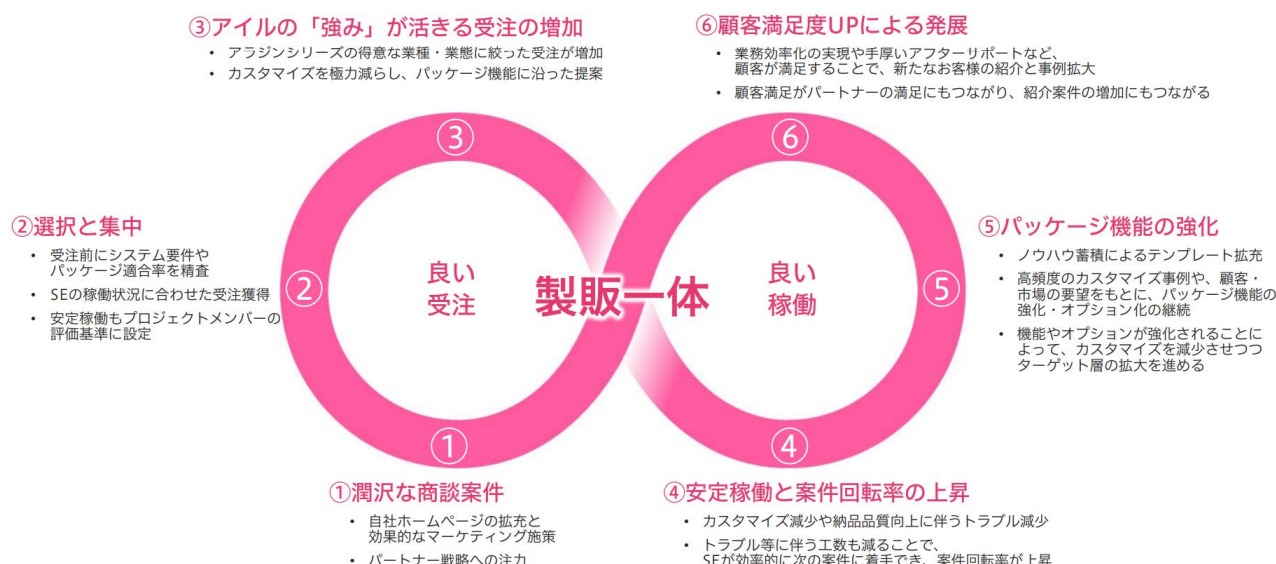
アイル | 2026 年 10 月 28 日 (水)
3854 東証プライム市場 | https://www.ill.co.jp/ir/

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 の組織一体化）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う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

そして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である。2022 年 7 月期～2026 年 7 月期の推移で見ると、2026 年 7 月期の全社ベースの売上高は 20,889 百万円で 2022 年 7 月期 12,944 百万円から約 1.6 倍に拡大、売上総利益は 11,991 百万円で同 6,738 百万円から約 1.8 倍に拡大し、売上総利益率は 57.4%で同 52.1%から 5.3 ポイント上昇した。このうちシステムソリューション事業の売上高は 18,409 百万円で同 11,036 百万円から約 1.7 倍に拡大、売上総利益は 10,768 百万円で同 5,775 百万円から約 1.9 倍に拡大し、売上総利益率は 58.5%で同 52.3%から 6.2 ポイント上昇した。CROSS 事業の売上高は 1,933 百万円で同 1,385 百万円から約 1.4 倍に拡大、売上総利益は 1,054 百万円で同 792 百万円から約 1.3 倍に拡大した。なお CROSS 事業の売上総利益率は 54.5%で直近のピークであった 2024 年 7 月期の 58.0%から 3.5 ポイント低下したが、これは「BACKYARD」の開発費増加が主因であり、今後は「BACKYARD」の本格展開に伴って上昇基調となる見込みである。クラウド関連仕入品の価格上昇に対しては、価格対策（クラウド月額利用料金値上げ）を実施して吸収している。

アイル | 2026 年 10 月 28 日 (水)
3854 東証プライム市場 | <https://www.ill.co.jp/ir/>

また 2026 年 7 月期の全社ベースのストック売上高は 9,286 百万円で同 5,576 百万円から約 1.7 倍に拡大、ストック売上総利益は 5,515 百万円で同 3,304 百万円から約 1.7 倍に拡大した。ストック売上総利益率はおおむね 59% 近辺で推移している。この結果、販管費は 6,425 百万円で同 4,637 百万円から約 1.4 倍に増加したものの、ストック売上総利益の販管費カバー率は 85.8% で同 71.3% から 14.5 ポイント上昇し、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。

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
売上高	12,944	15,924	17,508	19,294	20,889
システムソリューション事業	11,036	13,857	15,339	16,989	18,409
Web ソリューション事業	1,907	2,067	2,168	2,305	2,479
(CROSS 事業)	1,385	1,521	1,634	1,767	1,933
(その他 Web 事業)	522	546	534	538	546
売上総利益	6,738	8,682	9,773	10,659	11,991
システムソリューション事業	5,775	7,659	8,659	9,499	10,768
Web ソリューション事業	962	1,022	1,113	1,160	1,222
(CROSS 事業)	792	849	948	998	1,054
(その他 Web 事業)	170	172	165	161	168
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%	58.5%
Web ソリューション事業	50.4%	49.4%	51.3%	50.3%	49.3%
(CROSS 事業)	57.2%	55.8%	58.0%	56.5%	54.5%
(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	9,286
(売上高構成比)	43.1%	39.5%	41.2%	43.1%	44.5%
ストック売上総利益	3,304	3,682	4,264	4,894	5,515
(売上総利益構成比)	49.0%	42.4%	43.6%	45.9%	46.0%
(売上総利益率)	59.3%	58.5%	59.1%	58.8%	59.4%
販管費	4,637	5,134	5,509	5,840	6,425
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%	85.8%

注：22/7 期より会計基準変更

出所：決算短信、決算概要資料よりフィスコ作成

アイル | 2026 年 10 月 28 日 (水)
3854 東証プライム市場 | <https://www.ill.co.jp/ir/>

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、同年 8 月に「CROSS MALL」が (株) ハイクリのアパレル特化在庫管理・需要予測 AI「Vestory」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、経済環境変化に伴う企業の IT・DX 投資の抑制、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。企業の IT・DX 投資については、景気変動の影響によって一時的に停滞する可能性があるものの、中長期的には高水準で推移することが予想される。特に同社がターゲットとしている中堅・中小企業（システムソリューション事業では中堅・中小規模の製造・卸売業、CROSS 事業では EC 事業者）では IT・DX 化が遅れているため引き続き市場開拓余地は大きいと考えられる。また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の強化や AI の活用によって生産性向上を推進している。

アイル | 2026 年 10 月 28 日 (水)
3854 東証プライム市場 | https://www.ill.co.jp/ir/

■ 業績動向

2026 年 7 月期は増収・2 ケタ増益で過去最高業績

1. 2026 年 7 月期連結業績概要

2026 年 7 月期の連結業績は売上高が前期比 8.3%増の 20,889 百万円、営業利益が同 15.5%増の 5,565 百万円、経常利益が同 17.6%増の 5,607 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 19.7%増の 4,175 百万円となった。前回予想（2026 年 3 月 6 日付の修正値、売上高を据え置いて各利益を上方修正、売上高 20,700 百万円、営業利益 5,500 百万円、経常利益 5,540 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 4,050 百万円）を上回り、前期比増収・2 ケタ増益、過去最高業績で着地した。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 事業の安定成長など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継続的なプロジェクト品質向上・生産性向上による売上総利益率上昇や大型案件の安定進捗なども寄与した。全社ベースのストック売上高は同 11.6%増の 9,286 百万円、ストック売上総利益は同 12.7%増の 5,515 百万円、ストック売上総利益率は同 0.6 ポイント上昇して 59.4%、ストック売上総利益の販管費カバー率は同 2.0 ポイント上昇して 85.8%となった。

2026 年 7 月期連結業績

(単位：百万円)

	25/7 期		26/7 期		前期比		前回予想	予想比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率		達成額	達成率
売上高	19,294	100.0%	20,889	100.0%	1,594	8.3%	20,700	189	100.9%
売上総利益	10,659	55.2%	11,991	57.4%	1,332	12.5%	-	-	-
販管費	5,840	30.3%	6,425	30.8%	585	10.0%	-	-	-
営業利益	4,818	25.0%	5,565	26.6%	746	15.5%	5,500	65	101.2%
経常利益	4,767	24.7%	5,607	26.8%	840	17.6%	5,540	67	101.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	3,488	18.1%	4,175	20.0%	687	19.7%	4,050	125	103.1%
全社ストック売上高	8,319	43.1%	9,286	44.5%	967	11.6%	-	-	-
全社ストック売上総利益	4,894	58.8%	5,515	59.4%	621	12.7%	-	-	-
ストック売上総利益の 販管費カバー率	83.8%	-	85.8%	-	-	2.0pp	-	-	-

注：前回予想は 2026 年 3 月 6 日付修正値。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

アイル | 2026 年 10 月 28 日 (水)
3854 東証プライム市場 | <https://www.ill.co.jp/ir/>

売上総利益は前期比 12.5%増加し、売上総利益率は同 2.2 ポイント上昇して過去最高の 57.4%となった。販管費は同 10.0%増加し、販管費比率は同 0.5 ポイント上昇して 30.8%となった。この結果、営業利益率は同 1.6 ポイント上昇して 26.6%となった。営業利益の同 746 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増加で同 1,269 百万円増益、Web ソリューション事業の売上総利益増加で同 62 百万円増益（うち CROSS 事業が同 56 百万円増益）、販管費増加で同 585 百万円減益（人件費増加で同 397 百万円減益、その他販管費増加で同 187 百万円減益）であった。なお総人件費については、退職給付債務が割引率見直しによって減少したが、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 715 百万円（同 9.0%）増加した。内訳は原価で同 318 百万円（同 8.3%）増加、販管費で同 397 百万円（同 9.6%）増加した。人材採用は新卒 61 名、キャリア採用 29 名であった。その他販管費では研究開発費が同 85 百万円（同 92.3%）増加したほか、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、社内 DX の推進や AI の積極採用に伴って DX 関連費が増加、「アラジンオフィス」シリーズのリブランディングに伴って関連費用が増加した。

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 8.4%増の 18,409 百万円、売上総利益が同 13.4%増の 10,768 百万円、売上総利益率が同 2.6 ポイント上昇して過去最高の 58.5%となった。サーバー納期遅延の影響、2026 年 5 月に実施したクラウド関連設備投資の影響があったものの、新規案件の獲得、大型案件を中心とした安定進捗、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、クラウド利用月額料金値上げ、退職給付債務減少による人件費上昇ペースの鈍化などにより、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。

アイル | 2026 年 10 月 28 日 (水)
3854 東証プライム市場 | https://www.ill.co.jp/ir/

(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 7.5%増の 2,479 百万円、売上総利益が同 5.3%増の 1,222 百万円、売上総利益率が同 1.0 ポイント低下して 49.3%となった。このうち CROSS 事業は売上高が同 9.4%増の 1,933 百万円、売上総利益が同 5.6%増の 1,054 百万円、売上総利益率が同 2.0 ポイント低下して 54.5%となった。売上総利益率は「BACKYARD」の開発投資の影響で低下したが、売上高と売上総利益は順調に拡大した。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たことに加え、既存顧客に対する価格改定なども寄与した。なお「アラジンオフィス」ユーザーへのアプローチ強化の成果として、ブランディング支援サービス等を含めて 23 件の受注を獲得した。その他 Web 事業は売上高が同 1.5%増の 546 百万円、売上総利益が同 4.3%増の 168 百万円、売上総利益率が同 0.9 ポイント上昇して 30.8%となった。おおむね順調であった。

2026 年 7 月期事業別業績

(単位：百万円)

	25/7 期		26/7 期		前期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
全社売上高	19,294	100.0%	20,889	100.0%	1,594	8.3%
システムソリューション事業	16,989	88.0%	18,409	88.1%	1,420	8.4%
Web ソリューション事業	2,305	12.0%	2,479	11.9%	173	7.5%
（CROSS 事業）	1,767	9.2%	1,933	9.3%	166	9.4%
（その他 Web 事業）	538	2.8%	546	2.6%	8	1.5%
全社売上総利益	10,659	55.2%	11,991	57.4%	1,332	12.5%
システムソリューション事業	9,499	55.9%	10,768	58.5%	1,269	13.4%
Web ソリューション事業	1,160	50.3%	1,222	49.3%	62	5.3%
（CROSS 事業）	998	56.5%	1,054	54.5%	56	5.6%
（その他 Web 事業）	161	29.9%	168	30.8%	7	4.3%

注：売上総利益の各行の構成比欄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. 財務の状況

財務面で見ると、2026 年 7 月期末の資産合計は前期末比 2,192 百万円増加して 17,961 百万円、負債合計は同 383 百万円減少して 4,098 百万円、純資産合計は同 2,576 百万円増加して 13,863 百万円、自己資本比率は同 5.6 ポイント上昇して 77.2%となった。主に流動資産で現金及び預金が同 508 百万円増加、契約資産が同 688 百万円増加、固定資産で差入保証金が同 728 百万円増加、流動負債で未払法人税等が同 445 百万円増加、固定負債で退職給付に係る負債が同 1,070 百万円減少、株主資本で利益剰余金が同 2,625 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る。キャッシュ・フローの状況では、定期預金預け入れなどにより投資キャッシュ・フローの支出が大幅に増加したものの、営業キャッシュ・フローが順調に増加していることから特に懸念材料は見当たらない。財務の健全性は高いと弊社では評価している。

アイル | 2026 年 10 月 28 日 (水)
3854 東証プライム市場 | <https://www.ill.co.jp/ir/>

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）

項目	22/7 期末	23/7 期末	24/7 期末	25/7 期末	26/7 期末	増減
資産合計	9,576	12,115	14,153	15,768	17,961	2,192
（流動資産）	7,249	9,675	11,567	13,216	14,292	1,076
（固定資産）	2,326	2,440	2,585	2,552	3,668	1,116
負債合計	3,861	4,374	4,473	4,482	4,098	-383
（流動負債）	2,134	2,546	2,555	2,618	3,238	620
（固定負債）	1,727	1,828	1,918	1,863	859	-1,004
純資産合計	5,715	7,740	9,680	11,286	13,863	2,576
経営指標						
流動比率	339.7%	380.0%	452.7%	504.8%	441.3%	-63.5pp
固定比率	40.7%	31.5%	26.7%	22.6%	26.5%	3.8pp
自己資本比率	59.7%	63.9%	68.4%	71.6%	77.2%	5.6pp
項目	22/7 期	23/7 期	24/7 期	25/7 期	26/7 期	
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,134	3,073	2,637	3,366	3,455	
投資活動によるキャッシュ・フロー	-482	-547	-712	-546	-3,509	
財務活動によるキャッシュ・フロー	-465	-526	-901	-2,080	-1,638	
現金及び現金同等物の期末残高	3,640	5,639	6,663	7,402	5,710	

出所：決算短信よりフィスコ作成

アイル | 2026 年 10 月 28 日 (水)
3854 東証プライム市場 | https://www.ill.co.jp/ir/

■ 今後の見通し

2027 年 7 月期は「成長投資加速期」と位置付けて減益予想

1. 2027 年 7 月期連結業績予想概要

2027 年 7 月期の連結業績予想は売上高が前期比 9.1%増の 22,800 百万円、営業利益が同 10.2%減の 5,000 百万円、経常利益が同 10.1%減の 5,040 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 15.1%減の 3,546 百万円としている。半期別には、上期が売上高 10,923 百万円、営業利益 2,406 百万円、経常利益 2,425 百万円、親会社株主に帰属する中間純利益 1,719 百万円、下期が売上高 11,876 百万円、営業利益 2,593 百万円、経常利益 2,615 百万円、親会社株主に帰属する純利益 1,827 百万円の計画である。売上面はシステムソリューション事業、CROSS 事業とも成長を継続して増収・過去最高だが、利益面は減益予想としている。中期経営計画で掲げている「産業プラットフォームへの土台を築く成長投資加速期」と位置付けて、人的資本投資、クラウド関連設備投資を含めた開発投資、AI 活用を含めた事業基盤強化投資を拡大する。また名古屋支社の移転（2026 年 11 月予定）及び東京本社の移転（2028 年 3 月予定）に伴う関連費用（二重家賃の発生を含む）という一過性要因も影響する。

2027 年 7 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	26/7 期		27/7 期		前期比		上期	下期
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率		
売上高	20,889	100.0%	22,800	100.0%	1,911	9.1%	10,923	11,876
売上総利益	11,991	57.4%	12,272	53.8%	281	2.3%	-	-
販管費	6,425	30.8%	7,272	31.9%	847	13.2%	-	-
営業利益	5,565	26.6%	5,000	21.9%	-565	-10.2%	2,406	2,593
経常利益	5,607	26.8%	5,040	22.1%	-567	-10.1%	2,425	2,615
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,175	20.0%	3,546	15.6%	-629	-15.1%	1,719	1,827

出所：決算短信、決算概要資料よりフィスコ作成

通期ベースの売上総利益は同 2.3%増の 12,272 百万円、売上総利益率は同 3.6 ポイント低下して 53.8%、販管費は同 13.2%増の 7,272 百万円、販管費比率は同 1.1 ポイント上昇して 31.9%の計画である。この結果、営業利益率は 21.9%で同 4.7 ポイント低下するが、引き続き 20%超の高利益率を維持する。営業利益の同 565 百万円減益の要因分析は、増収による粗利増加で 1,100 百万円増益、給与テーブル見直しや人員増による人件費（販管費＋原価）増加で 700 百万円減益、製品投資（製品開発やクラウド関連設備投資など）増加で 500 百万円減益、オフィス移転関連費用で 300 百万円減益、社内の仕組み・その他費用（社内システム刷新や AI 投資など）の増加で 165 百万円減益の見込みとしている。人材採用は前期と同程度の新卒 65 名前後、キャリア採用 25 名前後を想定している。

■ 成長戦略

2026 年 7 月期～2028 年 7 月期は成長投資加速期

1. 中期経営計画（ローリングプラン）

同社は独自の CROSS-OVER 戦略によって競争優位性を確立するとともに、長期的視点での収穫逡増型事業モデルによって信頼とノウハウを積み上げ、高成長を実現してきた。そして昨今の AI 技術の普及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、多様な業種を単なるシステム連携にとど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）の中樞を同社グループが担い、顧客企業及びパートナー企業の企業力向上に貢献することを目指すという考え方である。

「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、AI ツールの積極的な導入と活用、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、2026 年 7 月期～2028 年 7 月期を成長投資加速期と位置付けて、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ている。そして 2026 年 9 月に策定した中期経営計画（2027 年 7 月期～2029 年 7 月期。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）では、最終年度 2029 年 7 月期の業績目標値を売上高 27,000 百万円、売上総利益 14,778 百万円、売上総利益率 54.7%、営業利益 6,700 百万円、営業利益率 24.8%、親会社株主に帰属する当期純利益 4,677 百万円とした。2027 年 7 月期と 2028 年 7 月期については、前回計画（2025 年 9 月策定）に対して売上高を上方修正した一方で利益を下方修正する形となったが、これは人的資本投資、開発投資、事業基盤強化投資を拡大し、名古屋支社及び東京本社の移転に伴う一過性費用も影響するためであり、2029 年 7 月期には成長投資の成果によって最高益更新を見込んでいる。また中長期的には成長加速により営業利益率 30%の達成を目指す。

アイル | 2026 年 10 月 28 日 (水)
3854 東証プライム市場 | https://www.ill.co.jp/ir/

中期経営計画（ローリングプラン）

（単位：百万円）

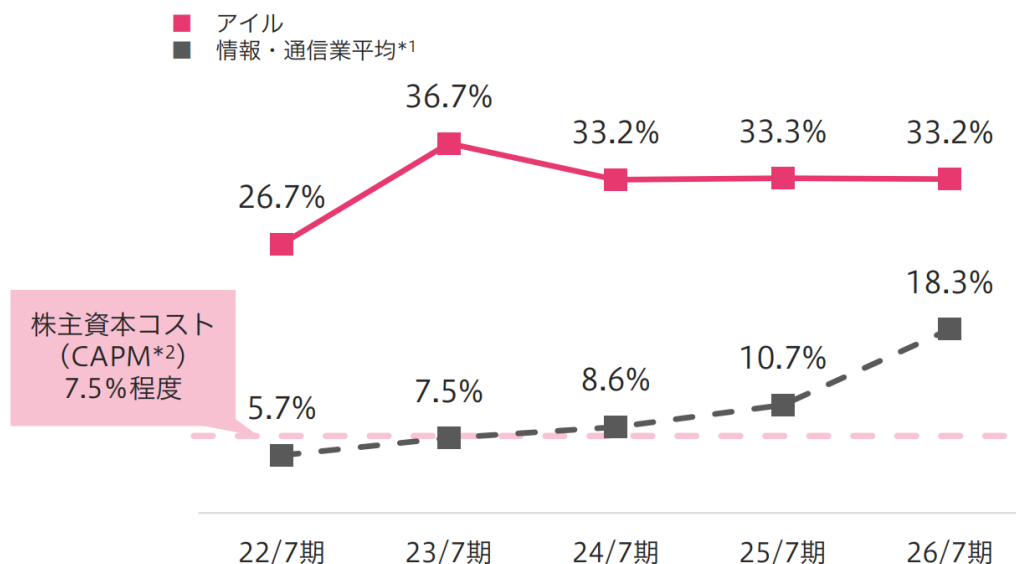
	26/7 期		27/7 期		28/7 期		29/7 期
	前回計画	実績	前回計画	今回計画	前回計画	今回計画	今回計画
売上高	20,700	20,889	22,436	22,800	24,300	24,900	27,000
売上総利益	11,645	11,991	12,706	12,272	13,850	13,628	14,778
（売上総利益率）	56.3%	57.4%	56.6%	53.8%	57.0%	54.7%	54.7%
営業利益	5,250	5,565	5,753	5,000	6,312	5,500	6,700
（営業利益率）	25.4%	26.6%	25.6%	21.9%	26.0%	22.1%	24.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	3,725	4,175	3,950	3,546	4,334	3,844	4,677

注：前回計画は 2025 年 9 月 5 日付公表値、今回計画は 2026 年 9 月 7 日付公表値

出所：決算短信、決算概要資料よりフィスコ作成

なお同社は、現状の株主資本コストを 7.5%程度と認識している。ROE（自己資本利益率）はおおむね 30%台（2026 年 7 月期 33.2%）と株主資本コストを大幅に上回る水準で推移し、情報・通信業の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）については 2026 年 7 月末時点で 4.1 倍となった。情報・通信業の平均を上回る水準を維持して市場から一定の評価を得ているものの、ここ数年は低下傾向のため、中期経営計画で掲げた成長投資によって将来の成長スピードを加速させ、企業価値の向上につなげる。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、2026 年 6 月には FTSE Russell の ESG インデックス「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」構成銘柄に、前年に続いて選定された。

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

アイル | 2026 年 10 月 28 日 (水)
3854 東証プライム市場 | https://www.ill.co.jp/ir/

配当性向を 40%以上 (50%目標) に引き上げ

2. 株主還元策

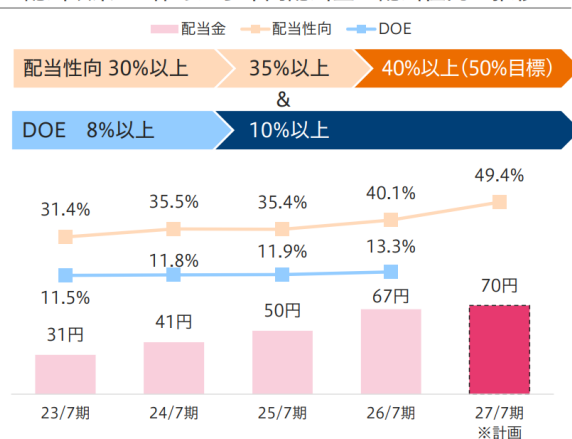
利益還元については、2026 年 7 月期より配当性向目標を引き上げて配当性向 40%以上 (50%目標)、純資産配当率 (DOE) 10%以上としている。この方針に基づいて 2026 年 7 月期の配当は前期比 17.0 円増配の 67.0 円 (第 2 四半期末 32.0 円、期末 35.0 円) とした。配当性向は 40.1%で DOE は 13.3%となる。さらに 2027 年 7 月期の配当予想は同 3.0 円増配の 70.0 円 (第 2 四半期末 35.0 円、期末 35.0 円) とした。9 期連続増配で予想配当性向は 49.4%となる。収益拡大に伴って株主還元のさらなる充実が期待される。

配当政策

株主配当

		25/7期	26/7期	27年7月期 (計画)
中間	1株当たりの配当金	20.00 円	32.00 円	35.00 円 前期比 +3.00 円
期末	1株当たりの配当金	30.00 円	35.00 円	35.00 円 前期比 ±0.00 円
年間	1株当たりの配当金	50.00 円	67.00 円	70.00 円
	前期比	+22.0 %	+34.0 %	+4.5 %
	配当性向	35.4 %	40.1 %	49.4 %
	DOE	11.9 %	13.3 %	—

配当政策と1株あたり年間配当金・配当性向の推移



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 を一緒に感じられるために。」を掲げ、事業による営利活動だけでなく、事業を通じて自由・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）への賛同に基づいて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。

「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、2026 年 10 月 23 日開催の第 36 回定時株主総会後は独立社外取締役 6 名体制（全 13 名中）となり、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。なおコーポレート・ガバナンスの一層の強化を図る観点から、2026 年 10 月 23 日付で経営の意思決定・監督機能と業務執行機能をより明確に分離するための執行役員制度の改定を実施するとともに、取締役会の任意の諮問機関として報酬委員会を設置し、役員退職慰労金制度を廃止した。

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、個人にあ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 月期末時点で初めて 1,000 名を超え、2026 年 7 月期末時点では 1,076 名となった。社員の平均年収（退職者を除く単体ベース）は 2022 年 7 月期の 5,909 千円から 2026 年 7 月期には 6,662 千円に増加した。2026 年 7 月期の離職率（連結ベース）は 2.8%で、業界平均（厚生労働省「雇用動向調査結果」の情報通信業 10.0%）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 7 月実施）は 79（同業界平均 64）となり、2028 年の目標としている 81 に接近した。

アイル | 2026 年 10 月 28 日 (水)
3854 東証プライム市場 | <https://www.ill.co.jp/ir/>

今後も人的資本投資を強化する方針で、2025 年 8 月に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 月に全社員を対象に賞与と別枠の「お年玉」を一律 5 万円支給（ポチ袋を手渡し）、同年 4 月に全社員を対象に年次有給休暇と別枠の社員の生活事情を考慮した「ライフサポート休暇」を制定、同年 5 月に 100 円社食サービス「ES キッチン」を大阪・東京本社に導入した。

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、2025 年 2 月に人権に関する基本方針を策定、同年 6 月に（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）、同年 10 月に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。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 月に不妊治療通院による休暇を有給化した。また同年 3 月に就活ハラスメント防止方針を策定、同年 4 月に老若男女が楽しめるラケットスポーツ「パデル」の企業リーグ「Japan Padel Corporate League」のスポンサーに就任、同年 6 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. 2026」に協賛（2019 年、2021 年、2023 年、2024 年に続いて 5 回目）した。

成長投資加速で利益成長が一時的に中断するが、新たな成長ステージに注目

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、売上高及び各利益の継続的な拡大だけでなく利益率の大幅上昇を実現してきた。この点を弊社では高く評価している。2027 年 7 月期～2028 年 7 月期は事業基盤・経営基盤を強化する成長投資加速に伴って利益成長が一時的に中断するが、成長投資の成果によって 2029 年 7 月期には最高益更新が見込まれるだけでなく、その後は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」も視野に入り、新たな成長ステージに向かう可能性が高く、弊社では注目している。

重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

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

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

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

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

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