

# 「リアル」と「Web」の融合に強み

## 製品力強化、クロスオーバー戦略を推進



アイル(3854・JQ)はシステム構築、Webソリューションなどの事業を手掛ける。クロスオーバー戦略など、自社の持つ製品を有機的に結合させたサービス展開に強みを持つ。業績は好調で、前7月期は大幅増益を達成。今期も2ケタの増収増益を見込んでおり、直近の株価は軟調だが、中期的に見直される公算は大きい。同社の現状と今後について岩本哲夫社長に聞いた。(聞き手・梅村哲哉)

# アイル

## 岩本 哲夫社長にインタビュー

「前期の連結営業利益が6億1000万円で、前々期比2.0倍と倍増しました。「当社は『リアル』『Web』に関するビジネスを展開するだけでなく、『CROSS OVER シナジー』戦略として『リアル』と『Web』双方の商材を有機的に結合し提案することで、顧客のニーズに 대응しています。『リアル』と『Web』の融合としてO2O(Online to Offline)に対する意識が高まっていることもあり、前期あたりから競合も値引きもなく当社の案件が決まるケースが増え、それが利益率向上につながりました」

「Web」の融合については、いつごろから力を入れていますか。

「20年ほど前から意識して取り組んできましたが、リーマン・ショック後からお客様の認識が急速に広がったと感じます。そのため、最近では既存のお客様の紹介、口コミによる新規顧客開拓も増えてきました。事務機器大手や、銀行、会計事務所などから紹介されることも多くなっています。また、地方銀行の紹介により、これまで未進出だっ

た地域への事業展開も進みつつあります。現在は拠点のある東京、大阪、名古屋での事業展開に注力していますが、将来的には地方の強化も考えています」

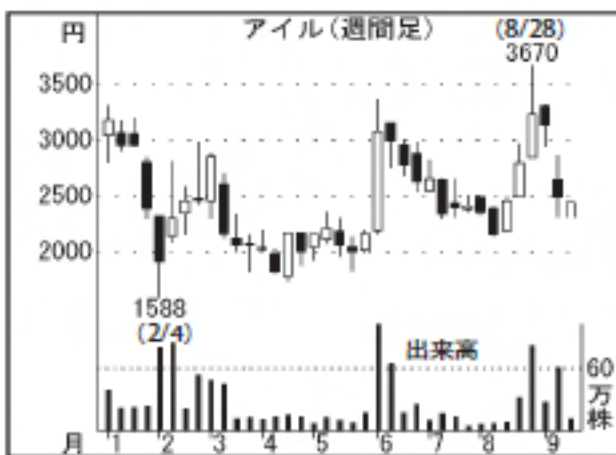
「主力製品について教えてください。」

「販売管理・在庫管理システム『アラジンオフィス』、複数のネット店の在庫を一元管理できる『CROSS M A L E』、ネット店とリアル店のポイント・顧客一元管理ソフト『CROSS POINT』などがあります。これらについて、対象業界を絞って効率的な営業を推進することで、迅速な提案を可能とし、競争力を強化しています。最近では顧客企業の一部システムを当社が手掛け、そこから全体のシステムの置き

換えにつながるケースも増えてきました。今後も製品力の強化、クロスオーバー戦略の推進に努めて、既存顧客の深耕、新規顧客の開拓、収益増を図っていく方針です」

「今後のビジョンはいかがですか。」

「今期の連結業績予想は売上高78億円(前期比14.9%増)、営業利益7億円(同14.4%増)で、今後は顧客増とともに、ストック売上も増える見通しにあることから、2017年7月期には売上高100億円、売上高営業利益率10%(今期予想9.0%)を目標としています。さらに、『Web』事業における開発の一巡や、対象業界の拡大から、5、10年後には売上高営業利益率20、30%を目指す考えもあります」



「リアル」と