

ミロク情報サービス

9928 東証 1 部

<http://www.mjs.co.jp/irinfor/>

2016 年 12 月 26 日 (月)

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

企業調査レポート
執筆 客員アナリスト
佐藤 譲

[企業情報はこちら >>>](#)

※ システム導入契約売上高 =
ハードウェア、ソフトウェア、ユー
スウェア売上高の合計

■ 17/3 期 2Q は大幅増収増益、半期ベースでの過去最 高業績を更新

ミロク情報サービス <9928> は、会計事務所及び中堅・中小企業向けに、財務会計・税務システムを中心とする ERP (統合業務管理) システムを開発・販売する業界大手。中小企業の事業承継・再生支援サービスやフィンテック分野へと事業領域を拡大中。

10 月 31 日付で発表された 2017 年 3 月期第 2 四半期累計 (2016 年 4 月 - 9 月) の連結業績は、売上高が前年同期比 10.5% 増の 13,080 百万円、経常利益が同 44.8% 増の 2,103 百万円といずれも期初計画を上回り、半期ベースで過去最高業績を更新した。企業向け ERP 製品の販売や新規顧客開拓等によるサービス収入の拡大が増収増益要因となった。また、同社が経営指標として重視しているシステム導入契約売上高※の受注残も、第 2 四半期末で 5.75 ヶ月 (前期末比 0.43 ヶ月増) と順調に積み上がっている。

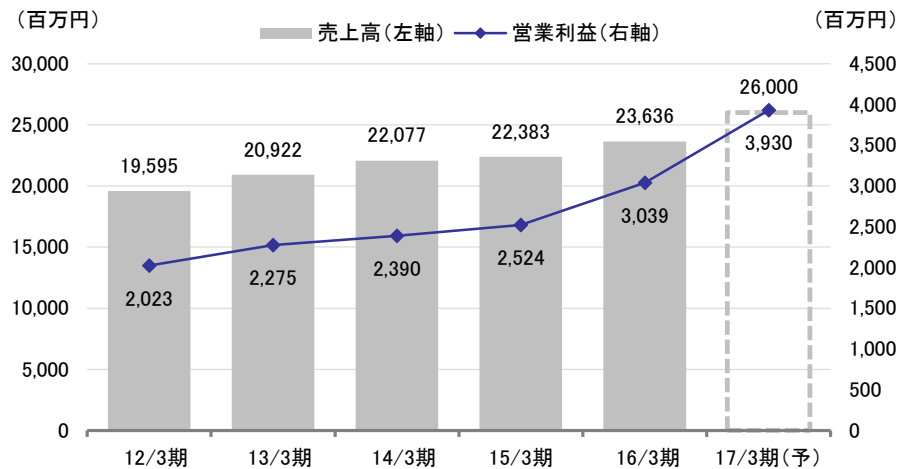
2017 年 3 月期の売上高は前期比 10.0% 増の 26,000 百万円、経常利益は同 30.4% 増の 4,000 百万円と期初計画を据え置いている。第 2 四半期までの進捗率は売上高で 50.3%、経常利益で 52.6% とやや計画を上回るペースで推移しており、また、システム導入契約売上高の受注残も豊富なことから、会社計画の達成は可能と見られる。

同社は次期中期経営計画で 2021 年 3 月期に売上高 500 億円、経常利益率 30% を目標として掲げている。既存事業ではクラウドサービスへの移行を進めながら持続的な成長を図り、ここ 1 ~ 2 年で種をまいてきた新規事業を育成し事業領域を拡大していくことで、収益成長を加速化していく戦略だ。新規事業としては、2017 年 3 月期より本格始動した中小企業向け BtoB クラウドプラットフォーム「bizsky (ビズスカイ)」上でフィンテック関連の新サービスを開始したほか、中小企業の事業承継・再生支援サービス、190 万人を超える会員数を保有するビジネス情報サイト「bizoccean (ビスオーシャン)」を基盤とした有料サービスの提供並びに海外市場への展開を進めていく。「bizsky」については将来的に「中小企業が集まる日本最大のビジネスクラウドプラットフォーム」とし、競合他社のサービスを提供する BtoB のマーケットプレイスに育成していくことを目指している。

■ Check Point

- ・ 企業向け ERP 製品の販売や新規顧客開拓等によるサービス収入拡大が大幅増収のけん引に
- ・ 17/3 期通期は 6 期連続の増収増益、過去最高業績を更新する見込み
- ・ 新規事業の育成で更なる成長ステージへ

業績推移



■ 会社概要

ERP (統合業務管理) システムの開発・販売を行う業界大手

(1) 会社沿革

同社は、1977 年の創業以来、計算センターでの計算処理サービスから、オフコンビジネス、そしてパッケージソフトの開発・販売、加えて経営情報等の情報サービスにも注力し、事業モデルを時代の変化に応じて転換しながら、財務・会計を中心とする経営システム・経営情報サービスを提供してきた。財務・会計システムを開発・販売する企業としては、日本市場における老舗的なポジションにある。現在は新たな技術の潮流となっている「クラウド・コンピューティング」に対応したサービスの開発・提供を開始しているほか、2014 年には中小企業の事業承継・再生等の支援サービスを行う子会社、(株)MJS M&A パートナーズ (以下、mmap (エムマップ)) を設立するなど、事業領域の拡大を進めている。



ミロク情報サービス

9928 東証 1 部

<http://www.mjs.co.jp/irinfor/>

2016 年 12 月 26 日 (月)

会社沿革

中心サービス形態	年	沿革	
計算センター	1977 年	(株)ミロク情報サービス設立	
	1978 年	新財務計算システム「MS-1」を開発・発売 オンライン方式の端末機「MJS800」を開発・発売、オンラインサービスを開始	
オフコン	1980 年	計算センタービジネスからオフコンの開発・販売ビジネスへ転換 会計事務所専用オフコン「ミロクエース・モデルシリーズ」を開発・発売	
	1983 年	会計事務所の顧問先企業市場への参入 顧問先企業向け専用オフコン「プロオフコン << 経理 >>」を開発・発売	
	1988 年	MJS のロゴマークを新たに制定、社名統一呼称を「MJS」とする	
～システムオープン化～ パッケージソフト	1990 年	パソコン搭載パッケージソフト「SI・財務大将」「SI・販売大将」「SI・給与大将」を開発・発売	
	1992 年	(社) 日本証券業協会 (現・大証ジャスダック) に店頭登録して公開企業となる	
	1994 年	会計事務所と顧問先企業のシステムをつなぐテレコミュニケーション会計システム「MJS-COMPASS」を開発・発売	
	1996 年	新社屋ビル竣工。本社を東京都新宿区四谷に移転 顧客サービス向上のためにカスタマーサービスセンターを設立	
	1997 年	東京証券取引所第 2 部に上場	
	1998 年	中堅企業向け Windows NT 対応 ERP システム「MIGSNET シリーズ」を開発・発売	
	2001 年	会計事務所向けネットワーク・ソリューションシステム「ACELINK シリーズ」を開発・発売	
	2002 年	中小企業向け業務・情報統合システム「MJSLINK シリーズ」を発売	
	2004 年	中小・ベンチャー企業のビジネスパーソンを対象としたビジネス情報サイト「bizoocean」を開発	
	2005 年	会計事務所向けネットワーク・ソリューションシステム「ACELINK Navi シリーズ」を開発・発売 中堅・中小企業向け Web 型業務システム「MJS i シリーズ」を開発・発売 中堅企業向け ERP パッケージシステム「Galileopt」を開発・発売	
	本格的なサービス プロバイダーに向けて	2007 年	中小企業向け ERP パッケージシステム「MJSLINK II シリーズ」を開発・発売
		2011 年	会計事務所向け ERP システム「ACELINK NX-Pro」を発売 (4 月)
		2012 年	中堅企業向け ERP システム「Galileopt NX- I」を発売 (2 月) 東京証券取引所第 1 部に上場
		2013 年	中小企業・小規模企業向け ERP システム「MJSLINK NX- I」発売 (4 月) マルチデバイス対応のお金管理アプリ「マネトラ」シリーズ、3 種類を無料提供開始 (9 月) 連結会計システムを手掛けるプライマル (株) に出資 (33.9%)、関連会社とする (10 月)
		2014 年	中小企業の事業承継・再生等に関するサービスを提供する (株) MJS M&A パートナーズを設立 (9 月)
		2015 年	会計事務所、中堅・中小企業向けマイナンバー管理システム「MJS マイナンバー」を発売 (9 月)
2016 年		「bizoocean」事業を分社化し、子会社を設立	

出所：会社資料よりフィスコ作成



ミロク情報サービス

9928 東証 1 部

<http://www.mjs.co.jp/irinfor/>

2016 年 12 月 26 日 (月)

(2) 事業概要

同社の主要な事業内容は、会計事務所及び中堅・中小企業に向けた財務・会計をコアとする ERP (統合業務管理) システムの開発・販売のほか、システムの各種設定や操作指導、ネットワーク構築などシステム導入に伴うサービス、各種保守サービスとなる。

主な顧客は会計事務所とその顧問先企業となる中堅・中小企業である。会計事務所向けでは、ユーザー数が約 8,400 事務所と業界シェアで約 25% を占めており、中堅・中小企業向けでは約 17,000 社のユーザーを抱えている。また、小規模事業者向けに簡易な会計ソフトを同社の顧客である約 8,400 の会計事務所を通じて提供しており、そのユーザー数は約 4 万社となっている。顧客である会計事務所の先には約 50 万社の顧問先中小企業があり、新規顧客の開拓余地は依然大きいと言える。

事業概要

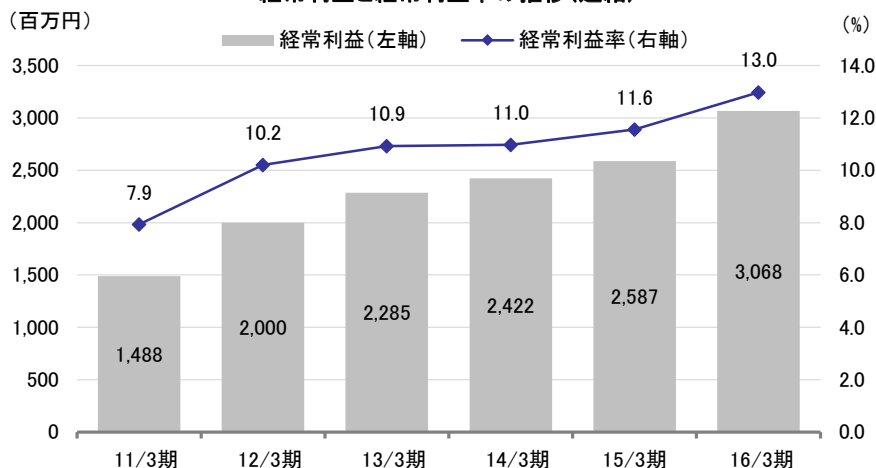
顧客	会計事務所 (税理士・公認会計士事務所)	中堅・中小企業 (会計事務所の顧問先企業が中心)
提供システム (自社開発)	・ 財務会計システム ・ 税務申告システムなど	・ 財務会計システムを中心とする ERP システム (会計・人事給与・販売管理)
提供サービス	・ システム導入支援サービス ・ 各種保守サービス ・ 教育研修、情報サービスなど	・ システムインテグレーション ・ 各種保守サービス ・ 教育研修、情報サービスなど
販売方法 サポート体制	ほぼ 100% 直接販売 全国 31 ヶ所の営業・サポート拠点	直接販売 (95%、顧客会計事務所からの紹介含む) 代理店販売 (5%) 全国 31 カ所の営業・サポート拠点
ユーザー数 市場シェア	8,400 事務所 / 市場シェア約 25%	約 17,000 社

出所：会社資料よりフィスコ作成

(3) 業績推移

ここ数年は新規顧客の開拓に注力すると同時に、アフターサービス (ソフトウェア・ハードウェア・ネットワーク保守サービス) によるストック型ビジネスの強化を図っている。その結果、業績は収益性を高めながら拡大基調を続けており、2016 年 3 月期は経常利益ベースで 5 期連続過去最高を更新し、利益率も上昇トレンドが続いている。

経常利益と経常利益率の推移(連結)



出所：会社資料よりフィスコ作成

■ 決算動向

企業向け ERP 製品の販売や新規顧客開拓等によるサービス収入拡大が大幅増収のけん引に

(1) 2017 年 3 月期第 2 四半期累計の業績概要

2017 年 3 月期第 2 四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比 10.5% 増の 13,080 百万円、営業利益が同 45.9% 増の 2,091 百万円、経常利益が同 44.8% 増の 2,103 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 61.6% 増の 1,352 百万円となり、売上高、利益ともに期初会社計画を上回り、半期ペースで過去最高業績を連続で更新した。

2017 年 3 月期第 2 四半期累計業績 (連結)

(単位：百万円)

	16/3 期 2Q 累計		17/3 期 2Q 累計				
	実績	対売上比	会社計画	実績	対売上比	前年同期比	計画比
売上高	11,833	-	12,800	13,080	-	10.5%	2.2%
売上総利益	7,636	64.5%	8,730	8,656	66.2%	13.4%	-0.8%
販管費	6,202	52.4%	6,800	6,564	50.2%	5.8%	-3.5%
営業利益	1,433	12.1%	1,930	2,091	16.0%	45.9%	8.4%
経常利益	1,452	12.3%	1,990	2,103	16.1%	44.8%	5.7%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	837	7.1%	1,210	1,352	10.3%	61.6%	11.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

成長戦略として取り組んできた「顧客基盤とサービス収入の拡大」並びに「受注残高を意識した経営目標管理の徹底」による効果が続いており、業績好調の要因となっている。当第 2 四半期累計期間においては、売上高が 10.5% 増とここ数年では最も高い増収率となったことが注目される。企業向け ERP 製品の販売や新規顧客開拓等によるサービス収入の拡大がけん引役となった。また、システム導入契約売上高の受注残については、第 2 四半期末で 5.75 ヶ月と前期末比 0.43 ヶ月増となり、当面の目標となる 6 ヶ月に近づいた。

売上総利益率は収益性の高いソフトウェアやサービス収入の構成比が上昇したことにより、前年同期比で 1.7 ポイント改善した。また、人件費の増加を主因に販管費は同 5.8% 増となったものの、増収効果により販管費率は同 2.2 ポイント低下した。この結果、営業利益率は同 3.9 ポイント上昇の 16.0% に達し、大幅増益につながった。

なお、期初会社計画比で見ると、企業向けの売上が好調に推移し 2.2% の増額に、また、営業利益面では計画よりも販管費を抑制できたことにより、8.4% の増額となった。

(2) 品目別、販売先別売上動向

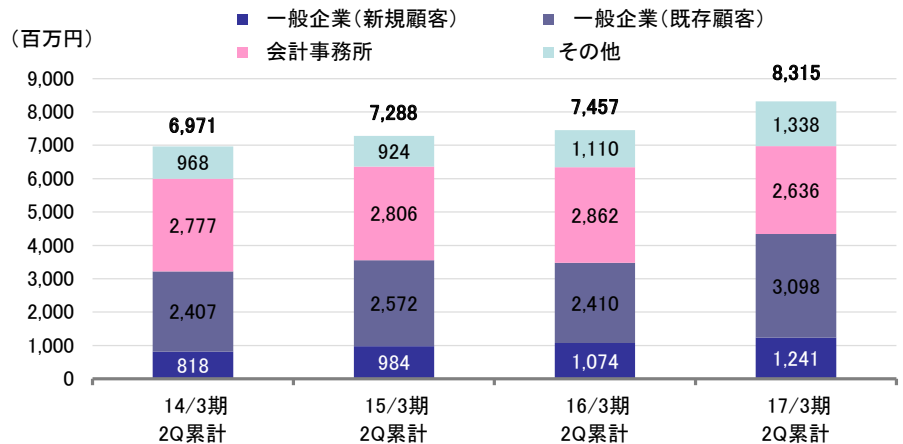
当第 2 四半期累計の品目別売上高を見ると、システム導入契約売上高が前年同期比 11.5% 増の 8,315 百万円、サービス収入が同 7.4% 増の 4,355 百万円、その他売上高が同 27.5% 増の 408 百万円といずれも増収と好調に推移した。その他売上高の増収要因は、中小企業の経営者やビジネスパーソン向けの Web 情報サイト「bizoocean」の広告収入が媒体価値の上昇によって増加したことが主因だが、新規事業である事業承継・再生支援サービスについても、30 百万円程度の増収要因となっている。

a) システム導入契約売上高

システム導入契約売上高を販売先別で見ると、会計事務所向けが前年同期比 7.9% 減の 2,636 百万円と減収となったものの、一般企業向けが同 24.6% 増の 4,340 百万円、その他（本社・子会社売上及びパートナー向け売上）が同 20.5% 増の 1,338 百万円とそれぞれ好調に推移した。会計事務所向けに関して市場が成熟していることに加えて、前年同期にマイナンバー関連でセキュリティ対策品などの需要が伸びた反動が出た格好だ。新規に開業する会計事務所の獲得は進めているが、開業初期段階はシステムも低価格プランからスタートするため、売上高も伸びにくくなっている。

一方、一般企業向けは新規顧客向けが前年同期比 15.6% 増、既存顧客向けが同 28.6% 増といずれも好調に推移した。新規顧客向けに関しては、顧客となる会計事務所の紹介に加えて、ここ 1～2 年でテレビ CM を積極的に使った広告宣伝活動の効果も出ているものと考えられる。一方、既存顧客向けについては買い替え需要が旺盛だったほか、買い替え時期に合わせて追加サービスの提案も行うなどクロスセルに向けた取組みを推進した効果が大幅増収の要因となった。なお、その他の売上高については、本社売上のうち商工会向けサービスの増加が主な増収要因となっており、パートナー（販売代理店）向け売上高は横ばい水準にとどまった。

システム導入契約売上高(販売先別)

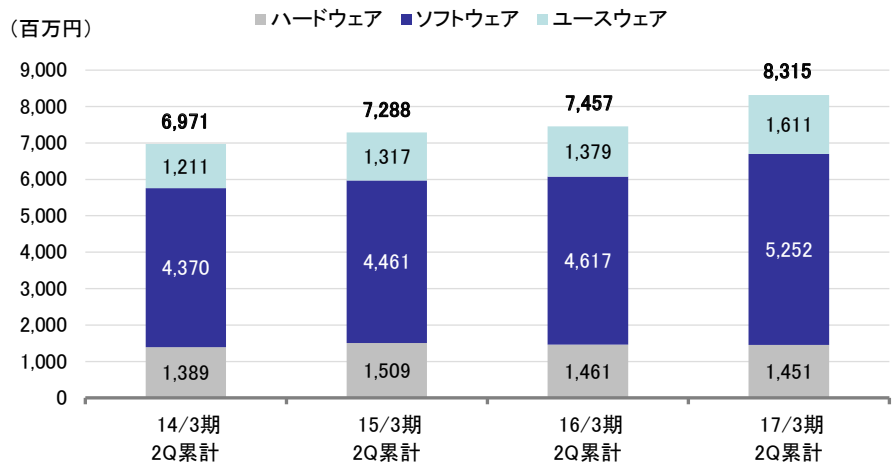


注: その他(子会社売上、本社売上、パートナー向け売上)

出所: 会社資料よりフィスコ作成

品目別の売上高を見ると、ソフトウェアが中小企業向け ERP 製品「MJSLINK NX- I」や個別開発ソフトの売上の増加により前年同期比 13.7% 増の 5,252 百万円となったほか、ユーザー（導入支援サービス）も新規顧客の増加に伴い同 16.8% 増の 1,611 百万円と好調に推移した。一方、ハードウェアについては同 0.6% 減の 1,451 百万円にとどまった。マイナンバー関連で前年同期はセキュリティ製品等が増加した反動による。

システム導入契約の品目別売上高

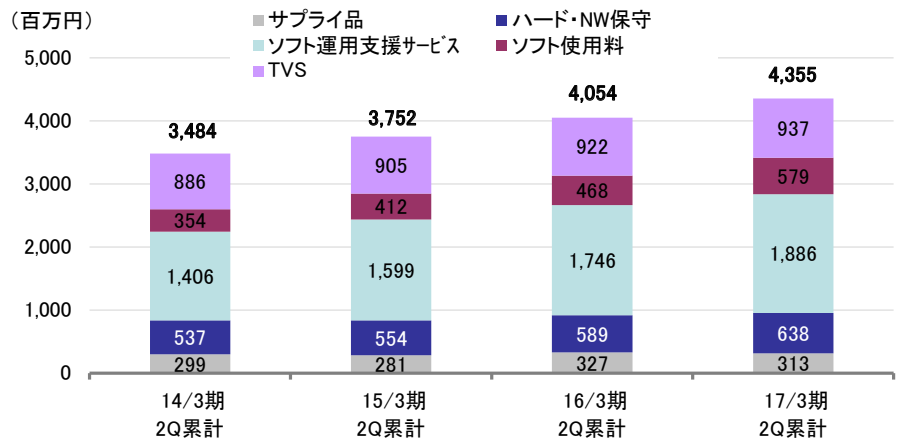


出所:会社資料よりフィスコ作成

b) サービス収入

サービス収入の内訳を見ると、ソフト運用支援サービス（企業向けソフト保守サービス）が新規顧客の獲得を背景に前年同期比 8.0% 増の 1,886 百万円と拡大基調が続いたほか、会計事務所を通じた小規模事業者向けの簡易版会計ソフト（ソフト使用料）も同 23.7% 増の 579 百万円と好調を維持した。また、会計事務所向け総合保守サービスである TVS の売上高も、同 1.7% 増の 937 百万円と底堅く推移したほか、ハードウェア・ネットワーク保守サービスも同 8.3% 増の 638 百万円と増収基調が続いた。これらサービスはストック型収入となるため、顧客数の拡大に伴って売上高も安定的に伸びる格好となる。とりわけ、小規模事業者向けの簡易版会計ソフトは、収益性の高いサービスとなっており利益率の上昇に寄与している。

サービス収入内訳



注: TVS(会計事務所向け総合保守サービス)

出所:会社資料よりフィスコ作成

(3) 財務状況

2017 年 3 月期第 2 四半期末の財務状況について見ると、総資産残高は前期末比 947 百万円増加の 20,829 百万円となった。流動資産では、収益の拡大に伴い現金及び預金が 123 百万円、売上債権が 781 百万円増加した。また、固定資産ではのれんやソフトウェア等の無形固定資産が 130 百万円増加したほか、有形固定資産が 16 百万円増加し、投資有価証券を中心に投資等が 95 百万円減少した。

2016 年 12 月 26 日 (月)

負債合計は前期末比 708 百万円増加の 6,531 百万円となった。有利子負債が長短合わせて 411 百万円増加したほか、仕入債務で 106 百万円、未払法人税等で 255 百万円増加した。また、純資産については前期末比 239 百万円増加の 14,298 百万円となった。利益剰余金が 786 百万円増加した一方で、自己株式の取得で 240 百万円、その他の有価証券評価差額金で 269 百万円の減少要因となった。

同社の財務内容は、ここ数年収益拡大とともに大幅に改善してきた。2017 年 3 月期第 2 四半期末の自己資本比率は 68.3% と前期末から若干低下したものの高水準を維持しており、また、ネットキャッシュも有利子負債の増加によって前期末比では若干減少したが、事業規模からすれば潤沢な水準であり、良好な状態をキープしていると判断される。

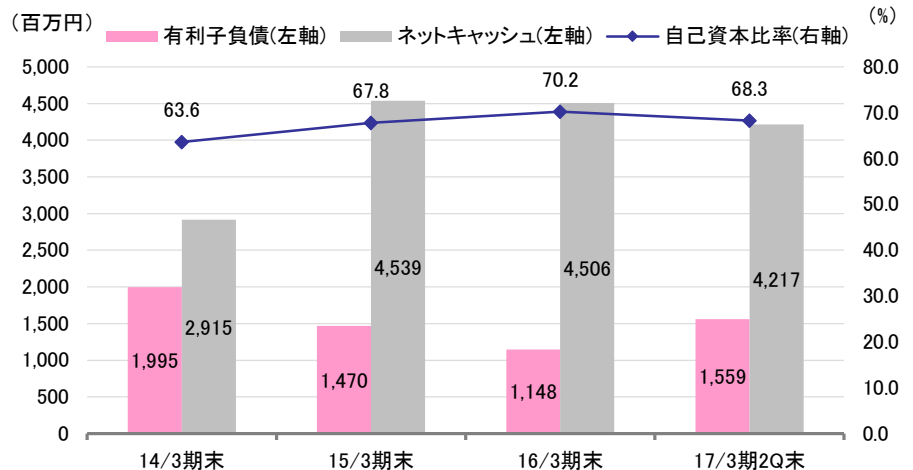
連結貸借対照表推移

(単位: 百万円)

	14/3 期末	15/3 期末	16/3 期末	17/3 期 2Q 末	増減	変動要因
流動資産	9,299	10,231	10,120	11,017	+896	現預金 +123、売上債権 +781、棚卸資産 -18
現金及び預金	4,311	5,809	5,654	5,777	+123	
固定資産	10,085	9,440	9,761	9,812	+50	有形固定資産 +16、無形固定資産 +130、投資等 -95
資産合計	19,384	19,671	19,882	20,829	+947	
流動負債	5,160	5,489	5,000	5,537	+537	短期有利子負債 +112、仕入債務 +106、未払法人税等 +255
固定負債	1,838	835	823	993	+170	長期借入金 +299
負債合計	6,998	6,324	5,823	6,531	+708	
純資産	12,385	13,346	14,059	14,298	+239	利益剰余金 +786、自己株式 -240、 その他有価証券評価差額金 -269
負債・純資産計	19,384	19,671	19,882	20,829	+947	
有利子負債	1,995	1,470	1,148	1,559	+411	
ネットキャッシュ	2,915	4,539	4,506	4,217	-288	(現金及び預金 + 有価証券 - 有利子負債)
経営指標						
流動比率 (%)	180.2	186.4	202.4	199.0		
自己資本比率 (%)	63.6	67.8	70.2	68.3		
有利子負債比率 (%)	16.1	11.0	8.2	10.9		
ROE (%)	12.7	13.7	14.0	-		

出所: 決算短信、説明会資料よりフィスコ作成

有利子負債、ネットキャッシュ、自己資本比率の推移



出所: 会社資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

17/3 期通期は 6 期連続の増収増益、過去最高業績を更新する見込み

(1) 2017 年 3 月期の業績見通し

2017 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 10.0% 増の 26,000 百万円、営業利益で同 29.3% 増の 3,930 百万円、経常利益で同 30.4% 増の 4,000 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 28.5% 増の 2,450 百万円と期初計画を据え置き、6 期連続の増収増益、過去最高業績を更新する見通しだ。

第 2 四半期累計までの進捗率が計画をやや上回って推移していることや、システム導入契約売上高の受注残が第 2 四半期末で 5.75 ヶ月と豊富にあることから、会社計画の達成は十分可能と見られる。ただ、同社ではブランド力の強化を図るため、テレビ CM 等の販売促進活動を下期に積極的に実施していくことから、計画を上回ったとしても若干程度にとどまる可能性が高いと弊社では見ている。

2017 年 3 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	16/3 期		17/3 期			
	実績	対売上比	会社計画	対売上比	前期比	2Q までの進捗率
売上高	23,636	-	26,000	-	10.0%	50.3%
売上総利益	15,393	65.1%	17,410	67.0%	13.1%	49.7%
販管費	12,353	52.3%	13,480	51.8%	9.1%	48.7%
営業利益	3,039	12.9%	3,930	15.1%	29.3%	53.2%
経常利益	3,068	13.0%	4,000	15.4%	30.4%	52.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,906	8.1%	2,450	9.4%	28.5%	55.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

通期計画の達成に向けての下期の施策は、以下のとおりとなる。

a) 継続的な新規顧客開拓による、顧客基盤の拡大とサービス収入の拡大

マイナンバー制度等を契機とした新規顧客の開拓を進めていくほか、既存顧客に対しての他の商材のクロスセルを推進していく。また、MJS ブランドの認知度向上を推進するため、テレビ CM などの広告宣伝やセミナー、フェアの開催など積極的な販促活動を展開していく。また、現在 400 社以上あるパートナー企業の活性化による ERP 製品の間接販売も強化していく方針だ。

b) 新たなクラウドサービスの企画・開発と既存製品・サービスの機能強化

クラウド製品の開発基盤を構築し、同社独自の新サービスの開発・提供を進めていくほか、グループ企業や協業企業とも連携を図り、既存製品の機能改良・拡張による競争力強化を図っていく。また、顧客視点を重視した製品・サービスの品質・競争力の強化と生産性向上にも取り組んでいく。

なお、従来オンプレミス版で販売してきた製品のクラウド版としては、2016 年 8 月に中小企業向け ERP 製品「MJSLINK NX- I for Iaas」の提供を開始したほか、下期には小規模事業者向けの簡易版会計ソフトについてもクラウドサービス版をリリースする予定となっている。

c) 新規事業の基盤づくりと推進

詳細な取り組み状況は後述するが、2016 年 3 月期より本格始動した会計事務所との協業による中小企業の事業承継・事業再生支援サービスを子会社の mmmap でさらに推進していくほか、中小企業の経営・業務改善を支援する BtoB のクラウドサービスを提供するプラットフォーム「bizsky」上で、フィンテック分野の新サービスを順次展開していく予定となっている。また、ビジネス情報サイト「bizoccean」によるネット事業の積極展開と新たな成長戦略の策定・推進に取り組んでいく。

(2) 品目別・販売先別売上高見通し

品目別売上高では、システム導入契約売上高が前期比 6.0% 増の 15,566 百万円、サービス収入が同 4.9% 増の 8,716 百万円、その他売上高が同 165.8% 増の 1,716 百万円を見込んでいる。

システム導入契約売上高については引き続き、一般企業向けの ERP 製品の売上げが見込まれる。なお、2016 年 3 月期に特需的に 11 億円程度の売上寄与があったマイナンバー関連製品については、上期に約 3 億円の売上があったものの、下期は計画に織り込んでいない。販売先別で見ると、一般企業向けが前期比 9.2% 増の 7,378 百万円、会計事務所向けが同 10.8% 減の 5,001 百万円を見込んでいる。

品目別では ERP 製品を中心にソフトウェアが前期比 13.5% 増の 10,161 百万円と 2 ケタ増収になるのに対して、ハードウェアが同 5.8% 減、ユースウェアが同 5.7% 減といずれも減収を見込んでいる。ただ、ユースウェアについては上期が計画を上回るペースで推移しており、通期でも増収となる可能性が高い。

サービス収入は顧客企業の増加を背景に、ソフト運用支援サービスやソフト使用料が引き続き伸びが見込まれる。その他売上高については、「bizoccean」の広告収入の大幅増のほか、中小企業向け事業承継・事業再生支援サービスなどその他新規事業の拡大を見込んでいる。

品目別売上高 (連結)

(単位：百万円)

事業セグメント	13/3 期	14/3 期	15/3 期	16/3 期	17/3 期 予	伸び率
システム導入契約売上高	13,891	14,541	14,229	14,683	15,566	6.0%
ハードウェア	2,621	2,717	2,639	2,801	2,638	-5.8%
ソフトウェア	8,605	9,176	8,954	8,949	10,161	13.5%
ユースウェア	2,664	2,646	2,635	2,932	2,766	-5.7%
サービス収入	6,783	7,173	7,671	8,307	8,716	4.9%
その他	246	362	483	645	1,716	165.8%
合計	20,922	22,077	22,383	23,636	26,000	10.0%

出所：会社資料よりフィスコ作成

新規事業の育成で更なる成長ステージへ

(3) 今後の成長戦略について

同社は現在、第 3 次中期経営計画の最終年度を進行中で、2018 年 3 月期より次期中期経営計画をスタートする。現段階での経営目標値は、2021 年 3 月期に売上高 500 億円、経常利益率 30%、ROE30% を掲げている。2017 年 3 月期予想比で見ると、売上高で 1.92 倍、経常利益では 3.75 倍となり、年平均成長率で換算すれば 18% 増収、39% 増益のペースと意欲的な目標値となっている。

同社では今後、事業別の売上目標など詳細を詰めていく方針としているが、基本構想としては既存事業での安定成長に加えて、ここ 1～2 年で種をまいてきた新規事業を育成していくことで、製品・サービスのラインナップを拡充し、また対象となる顧客層も会計事務所、中堅・中小企業だけでなく、個人や海外市場に裾野を拡大するなど事業領域を拡大していくことで目標を達成していく考えだ。以下、新規事業の取り組み状況について見てみる。

2014 年以降の戦略投資と新規サービス

2014年 9月	中小企業の事業承継・事業再生支援サービスを行う 100% 子会社、MJS M&A パートナーズを設立
2015年12月	アカウントアグリゲーションサービスを提供する Miroku Webcash International (株) を子会社化
2015年12月	記帳代行支援サービスを提供するクラウドインボイス (株) を完全子会社化
2016年 2月	英国で融資仲介プラットフォーム事業を展開する Skwile Ltd. と資本業務提携に合意
2016年 4月	ビジネス情報サイト「bizocean」事業を新設分割し、完全子会社化
2016年 9月	中小企業の経営・業務改善を支援する BtoB クラウドプラットフォーム「bizsky (ビズスカイ)」を構築、第一弾としてクラウドサービス「楽 (らく) たす振込」を提供開始

出所：会社資料よりフィスコ作成

a) BtoB プラットフォーム「bizsky」事業について

同社は中小企業を主要顧客として、企業の経費削減や業務効率化、資金調達などの経営課題に応えるための様々なコンテンツサービスを提供するマーケットプレイス機能を備えた BtoB クラウドプラットフォーム「bizsky (ビズスカイ)」を構築した。

提供するコンテンツの第 1 弾として、中小企業を対象として、振込作業の効率化と振込手数料のコスト削減に資する「楽 (らく) たす振込」を開発、2016 年 9 月より提供を開始した。初期費用、月額利用料が無料で、振込手数料は 1 件あたり一律 310 円 (税込) と安価に設定されており、中小企業にとっての導入メリットは大きいと言える。また、紙の請求書を受領し振込代行するサービス「請求書丸投げプラン」(30 円 (税込) / 1 件) もオプションメニューとして用意している。同サービスは、2015 年 12 月に子会社化したクラウドインボイス (株) が担当する。ビジネスモデルとしては、導入企業からの振込処理を同社が一括で行うことで銀行に支払うコストを引き下げ、振込手数料との差額分が同社の利益となる。契約企業数は緩やかなペースとなっているが、同社ではまずは既存顧客を中心に販促活動を行っていくことにしている。

また、年明けには請求書発行に関する業務効率化支援サービスの提供を開始予定のほか、給与明細配信や入金消込など企業の資金管理に関連する業務において順次、業務の効率化に寄与するサービスを開始していく予定となっている。同社ではこれらサービスの提供によって 10 万社の顧客獲得を目標としている。10 万社を達成するには新規顧客の開拓が必須となるが、約 200 万人のビジネスマンが利用しているビジネス情報サイト「bizocean」からの送客も行いながら、顧客数を増やしていく戦略だ。

10 万社が同社のプラットフォーム「bizsky」上のサービスを利用するようになれば、「bizsky」が BtoB のマーケットプレイスに進化することになる。同業他社にとっては 10 万社という見込み顧客が集う「bizsky」は魅力的な販売チャネルとなるためだ。同社では、最終的に「bizsky」を中小企業が集まる日本最大のビジネスクラウドプラットフォームにすることを目標としている。

その他、子会社のクラウドインボイスの記帳代行サービスについても、今後営業を強化していく考えだ。同社の顧客である会計事務所だけでなく、顧客ではない会計事務所に対しても営業活動を進めていく。記帳代行サービスをフック役として、財務・会計システムの他社からのリプレイスを進めていく戦略だ。

b) ビジネス情報サイト「bizocean」

ビジネス情報サイト「bizocean」については 2016 年 4 月に事業分割し、子会社化した。今後 IPO も視野に入れながら、事業を拡大していく方針となっている。2016 年 11 月末現在で登録会員数は国内で約 193 万人だが、2017 年 3 月期末に 201 万人、2020 年度末に 300 万人を目指すほか、東南アジアやインドなど海外会員で 4,000 万人を目標として掲げている。

同サイトは企業が日々業務で利用する書類等の書式・テンプレートを無料でダウンロードできるサイトとして人気を博しており、現在は同サイト上のディスプレイ広告及び登録会員へのメルマガ配信による広告収入が収益源となっている。売上高は 2015 年 3 月期の 4 億円強から 2016 年 3 月期は 5 億円となり、2017 年 3 月期は 9 億円を見込んでいる。固定費がさほど掛からず、営業利益率は 30% と高水準となっていることから、今後事業規模が拡大すれば利益への貢献度も大きくなるものと予想される。

今後の事業展開としては、サイト上で動画広告を開始するほか、テンプレートの有料サービス (CtoC マーケットプレイス) も 2017 年以降本格的に開始する予定となっている。また、海外市場については同様のビジネス情報サイトがまだほとんどないことから、今後の開拓余地は大きいと見られる。各国への展開として、M&A などでも選択肢として考えられる。

c) 中小企業の事業承継・事業再生支援サービス

子会社の mmap で展開している中小企業向け事業承継・事業再生支援サービスについては、同社の顧客でもある会計事務所と協業しながら、日本一のセルサイドプラットフォームを確立することを目標としている。

ビジネスモデルとしては、会計事務所と紹介パートナー契約を結んだ後に、同会計事務所から事業承継または再生支援のニーズがある顧問先企業を紹介してもらい、当該企業とアドバイザー契約を結び、支援サービスを行うスキームとなる。売上高としては承継先等が決まった場合に受領する手数料があり、また、費用としては紹介パートナー先へ支払う手数料がある。

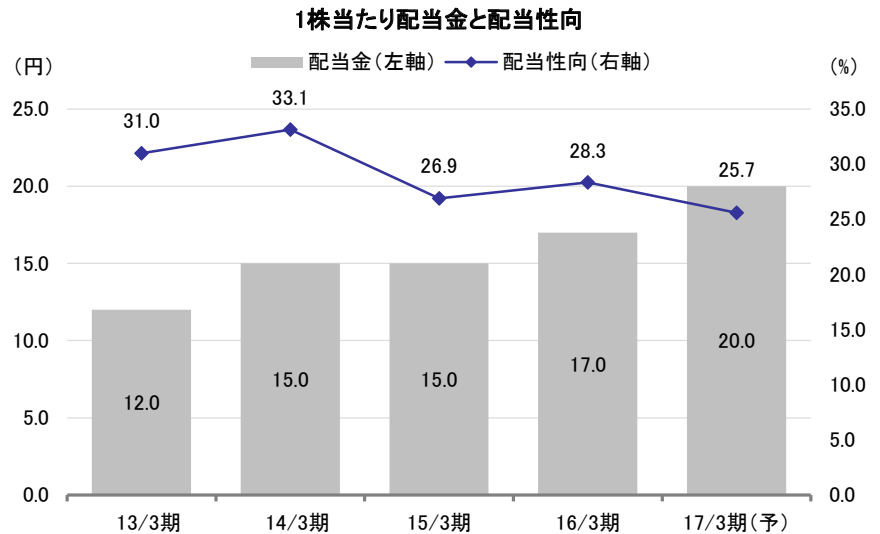
このため、案件数を増やしていくためには、パートナーとなる会計事務所をいかに増やしていくことができるかが重要なポイントとなる。2016 年 9 月末時点でパートナー数は約 1,365 事務所と順調に増えており、2017 年 3 月末には 2,000 事務所まで拡大していくことを目標としている。また、相談件数については 2016 年 3 月期で約 100 件の譲渡希望案件があり、このうち数件の成約実績があった。当第 2 四半期累計期間では約 240 件の相談件数に対して 7 件の成約実績となっている。2017 年 3 月期通期では相談件数で 450 件を目標としている。状況としては順調で、中小企業の事業承継に関する相談件数が圧倒的に多い。同社では 2018 年 3 月期以降の収益化を計画しているが、今後はスピード感を持って事業展開を進めていくことが課題となる。

2016 年 12 月 26 日 (月)

■ 株主還元策

17/3 期配当は 3 円増配の 20 円配を予定

同社は株主還元として、配当に関しては長期的に安定した利益還元を維持することを基本的な方針としている。2017 年 3 月期の 1 株当たり配当金は、業績が過去最高業績を更新する見通しとなっていることもあり、前期比で 3.0 円増配の 20.0 円を予定している。また、自己株式取得についても適時実施している。2017 年 3 月期においては、11 月末時点で合計 58 万株（発行済み株式数の 1.7%）、1,138 百万円の自己株式を取得した。配当性向に関しては 2017 年 3 月期予想で 25.7% の水準となっている。



ディスクレーマー（免責条項）

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・加工することは強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・譲渡することは強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