

|| 企業調査レポート ||

## ミロク情報サービス

9928 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2018 年 7 月 11 日 (水)

執筆：客員アナリスト

**佐藤 譲**

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

## 目次

<b>■ 要約</b>	<b>01</b>
1. 2018年3月期業績	01
2. 2019年3月期業績見通し	01
3. 今後の成長戦略	01
<b>■ 会社概要</b>	<b>02</b>
1. 会社沿革	02
2. 事業内容	04
3. 関係会社の状況	04
<b>■ 業績動向</b>	<b>05</b>
1. 2018年3月期業績の概要	05
2. 品目別・販売先別売上動向	07
3. 財務状況と経営指標	10
<b>■ 今後の見通し</b>	<b>11</b>
1. 2019年3月期業績の見通し	11
2. 売上高見通し	13
<b>■ 中期経営計画について</b>	<b>15</b>
1. 第4次中期経営計画の概要	15
2. 成長戦略	15
<b>■ 株主還元策</b>	<b>18</b>

## ■ 要約

### FinTech 領域における事業基盤を構築中、 2020年3月期以降の飛躍的な成長を目指す

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支援サービスやFinTech分野へ事業領域を拡大中。

#### 1. 2018年3月期業績

2018年3月期の連結業績は、売上高が前期比5.2%増の27,582百万円、経常利益が同10.4%増の4,426百万円と連続で過去最高業績を更新した。会計事務所・企業向けERPシステムの売上拡大、並びに新規顧客開拓等によるサービス収入の伸張が増収増益要因となった。なお、第4四半期(2018年1月-3月)だけで見ると、前年同期比で減収減益となったが、これは企業向けの複数案件で検収時期が4月以降にずれ込んだこと、社員満足度向上のための施策実行により約3.8億円の費用を計上したことが要因で、引き続き業績が拡大基調であることに変わりない。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\*の期末受注残も、6.63ヶ月(期首比1.03ヶ月増)と順調に積み上がっている。

\* 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

#### 2. 2019年3月期業績見通し

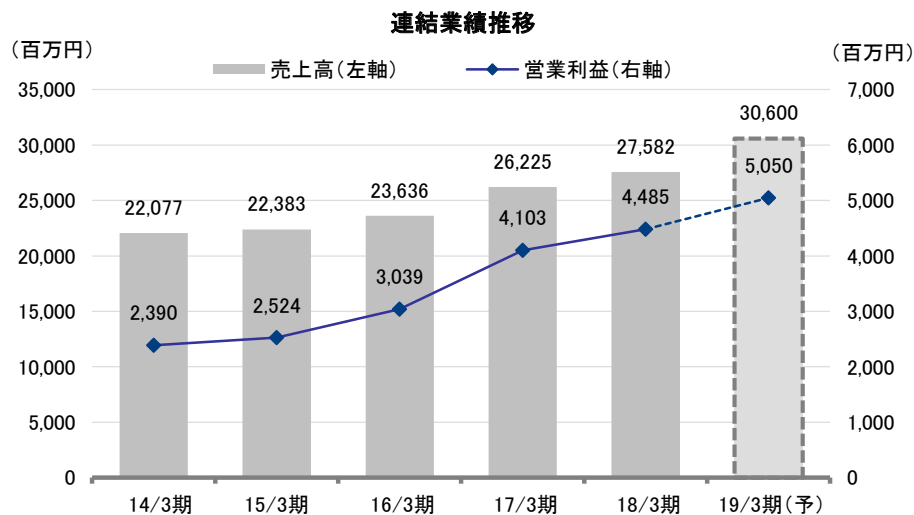
2019年3月期は売上高で前期比10.9%増の30,600百万円、経常利益で同13.0%増の5,000百万円と8期連続の増収増益を見込んでいる。企業向けERPシステムが既存顧客のリプレース需要を中心に同12.1%増と好調を持続することに加えて、子会社で展開するポータルサイト事業(ビジネス情報サイト「bizocan(ビズオーシャン)」の運営)や中小企業向け事業承継支援サービス等の売上拡大を見込んでいる。また、新規事業となる金融・ビジネスプラットフォーム事業については、「bizsky(ビズスカイ)」上でのクラウドサービス拡充や、金融機関とのAPI連携に取り組む等、今後の成長に向けた事業基盤の強化に注力していく方針となっている。

#### 3. 今後の成長戦略

同社は第4次中期経営計画の最終年度となる2021年3月期に、売上高500億円、経常利益率30%、ROE30%の経営数値目標を掲げている。既存のERP事業ではERP製品や周辺システムの継続的な機能強化、ソリューション提案力の更なる強化により、新規顧客の獲得に注力して一段の売上成長を図るほか、今後の成長領域である事業承継支援サービスに加え、「bizsky」や「bizocan」といったプラットフォーム、ポータルサイトを活用したクラウドサービス等、利益率の高いファイナンス・ネット事業を育成していくことで、成長スピードを加速化していく考えだ。売上高500億円という目標はややハードルが高い印象だが、2019年3月期に事業基盤の構築を進め、2020年3月期以降の飛躍的な成長につなげていく。

**Key Points**

- ・ 財務会計システムの大手で顧客は会計事務所と中堅・中小企業
- ・ 2019年3月期は企業向けERPシステムと bizocean、事業承継支援サービスの高成長を見込む
- ・ 2021年3月期に売上高 500億円、経常利益 150億円を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 財務会計システムの大手で顧客は会計事務所と中堅・中小企業

#### 1. 会社沿革

同社は、1977年の創業以来、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。サービス形態はITの進展とともに変化しており、創業当初は計算センターでの計算処理サービスから始まり、オフコンビジネスからパソコン用パッケージソフトの開発・販売へと移り、最近ではクラウドサービスの提供といった具合だ。また、2014年には中小企業の事業承継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)を設立したほか、2016年には中小企業の経営・業務改善を支援するBtoBクラウドプラットフォーム「bizsky」をオープンする等、新規事業の育成に注力し、事業領域の拡大を進めている。

ミロク情報サービス | 2018年7月11日(水)  
9928 東証1部 | <https://www.mjs.co.jp/>

## 会社概要

## 会社沿革

中心サービス形態	年	沿革
計算センター	1977年	株式会社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「MJS 800」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
～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「S I・財務大将」「S I・販売大将」「S I・給与大将」を開発・発売
	1992年	(社)日本証券業協会(現・東証JASDAQ)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繋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
	1997年	東京証券取引所第二部に上場
	1998年	中堅企業向け Windows NT® 対応 ERP システム「MICSNET 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」を開発・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「bizoccean」を開設
	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 中堅企業向け ERP パッケージシステム「Galileopt」を開発・発売
	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」を開発・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) 東京証券取引所第一部に上場
	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) 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)
	本格的なサービス プロバイダーに向けて	2015年
2016年		「bizoccean」事業を分社化し、子会社として(株)ビズオーシャンを設立(4月) 会計事務所向け記帳代行支援サービス「丸投げ記帳代行」を提供開始(7月) 中小企業向け ERP クラウドサービス「MJSLINK NX- I for laas」を提供開始(8月) 中小企業向けクラウドプラットフォーム「bizsky」を始動「楽(らく)たす振込」を提供開始(9月) ビジネス情報サイト「bizoccean」で日本初のビジネステンプレートのマーケットプレイスをオープン(10月)
2017年		中小企業向けクラウドプラットフォーム「bizsky」で「楽(らく)たす給与振込」を提供開始(1月) クラウドキャスト(株)と業務提携、「楽(らく)たす振込」とクラウド経費精算サービス「Staple(ステイブル)」を API 連携(3月) 中堅企業向け新 ERP ソリューション「Galileopt NX-Plus」を開発・発売(4月) 中小企業向け新 ERP システム「MJSLINK NX-Plus」を開発・発売(10月)
2018年		小規模事業者向けクラウドサービス「MJS お金の管理」を提供開始(3月) 中小企業・小規模企業、個人事業主向け新クラウドサービス「かんたんクラウド会計」「かんたんクラウド給与」を提供開始(4月)

出所：会社資料よりフィスコ作成

## ミロク情報サービス | 2018年7月11日(水)

9928 東証1部 | <https://www.mjs.co.jp/>

### 会社概要

## 2. 事業内容

現在の主力事業は、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、ネットワーク構築等システム導入に伴うサービス、各種保守サービスとなり、売上高の 90% 以上を占めている。

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、TKC<9746> や（株）日本デジタル研究所と並ぶ業界トップクラスのシェアを握っている。また、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。販売方法は会計事務所向けがほぼ 100% 直販で行っており、中堅・中小企業向けは 95% が直販で残りの 5% 程度を代理店経由で販売している。また、同社の顧客である約 8,400 の会計事務所を通じて、顧問先の小規模事業者向けに簡易な会計ソフトを提供しており、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 万社の顧問先企業があるため、新規顧客の開拓余地は依然大きいと言える。

### 同社の事業概要

顧客	会計事務所 (税理士・公認会計士事務所)	中小・中堅企業 (会計事務所の顧問先企業が中心)
提供システム（自社開発）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・財務会計システム</li> <li>・税務申告システム等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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)</li> </ul>
提供サービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>・システム導入支援サービス</li> <li>・各種保守サービス</li> <li>・教育研修、情報サービス等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・システムインテグレーション</li> <li>・各種保守サービス</li> <li>・教育研修、情報サービス等</li> </ul>
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 ヶ所の営業・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. 関係会社の状況

関係会社は 2018 年 3 月末現在で、連結子会社 8 社、持分法適用関連会社 2 社の構成となっている。連結子会社は 2002 年以降に子会社化したソフトウェア開発・販売、導入・運用支援サービス等を行う（株）エヌ・テー・シー、（株）エム・エス・アイ、リード（株）の 3 社のほか、2014 年に中小企業の事業承継支援サービスを行うため設立した mmap、2015 年に子会社化した記帳代行のクラウドサービスを手掛けるクラウドインボイス（株）、FinTech サービスを手掛ける Miroku Webcash International（株）、2016 年に分社化したビジネス情報サイトを運営する（株）ピズオーシャン等がある。

また、持分法適用関連会社には連結会計システムの開発・販売を手掛けるプライマル（株）、近距離無線通信（NFC）による決済サービスの開発及び販売を行う（株）韓国 NFC がある。

ミロク情報サービス | 2018年7月11日(水)  
 9928 東証1部 | <https://www.mjs.co.jp/>

## 会社概要

## 関係会社の状況

(2018年3月末現在)

会社名	出資比率	主な事業内容
<b>連結子会社</b>		
エヌ・テー・シー	100.0%	ソフトウェア開発・販売、導入・運用支援サービス、ハードウェア販売
エム・エス・アイ	100.0%	ソフトウェア開発・販売、導入・運用支援サービス、ハードウェア販売
リード	100.0%	ソフトウェア開発・販売、導入・運用支援サービス
MJS M&A パートナース	100.0%	M&Aに関する斡旋、仲介、コンサルティングサービス等
クラウドインボイス	100.0%	クラウドサービスの開発・提供等
ビズオーシャン	100.0%	ビジネス情報サイト「bizoclean」の運営等
MJS Finance & Technology	97.5%	決済サービス、ファイナンスサービス等の提供
Miroku Webcash International	66.6%	企業金融・資産管理に関するソフトウェアとコンテンツの開発・販売等
<b>持分法適用関連会社</b>		
プライマル	33.3%	ソフトウェア開発・販売、導入・運用支援サービス
韓国 NFC	22.0%	近距離無線通信 (NFC) による決済サービスの開発及び販売

出所：有価証券報告書、会社リリースよりフィスコ作成

## 業績動向

### 2018年3月期業績は7期連続で最高益を更新

#### 1. 2018年3月期業績の概要

2018年3月期の連結業績は、売上高が前期比5.2%増の27,582百万円、営業利益が同9.3%増の4,485百万円、経常利益が同10.4%増の4,426百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同10.0%増の2,877百万円と7期連続で最高益を更新した。また、売上高、各利益ともにほぼ期初の会社計画どおりに着地している。

#### 2018年3月期業績(連結)

(単位：百万円)

	17/3期		18/3期				
	実績	対売上比	会社計画	実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	26,225	-	27,300	27,582	-	5.2%	1.0%
売上総利益	17,389	66.3%	18,200	18,292	66.3%	5.2%	0.5%
販管費	13,286	50.7%	13,800	13,806	50.1%	3.9%	0.0%
営業利益	4,103	15.6%	4,400	4,485	16.3%	9.3%	2.0%
経常利益	4,010	15.3%	4,400	4,426	16.0%	10.4%	0.6%
特別損益	-65	-0.3%	-	-126	-0.5%	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,616	10.0%	2,860	2,877	10.4%	10.0%	0.6%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

ミロク情報サービス | 2018年7月11日(水)  
 9928 東証1部 | <https://www.mjs.co.jp/>

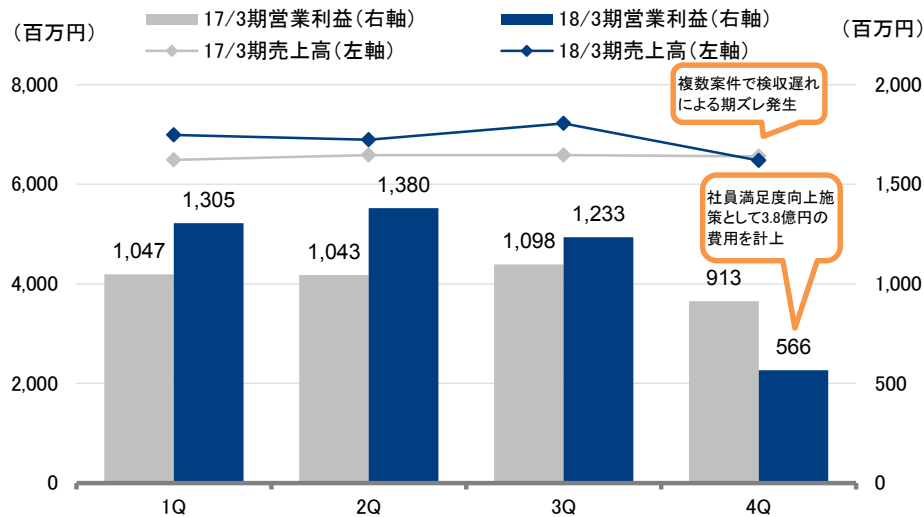
## 業績動向

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」が着実に収益増につながっていると評価される。売上高については会計事務所・企業向け ERP システムが前期比 6～7% 増といずれも増加したほか、新規顧客の開拓が進んだことでストック型ビジネスとなるサービス収入も同 5.8% 増と伸張したことが増収要因となった。また、システム導入契約売上高の期末受注残についても、6.63 ヶ月（期首比で 1.03 ヶ月増）と着実に積み上がっており、受注面でも順調に拡大していることがうかがえる。

収益性について見ると、売上総利益率は前期比横ばいの 66.3% となった。また、人件費や販促費の増加を主に販管費は前期比 3.9% 増加したが、増収効果により販管費率は同 0.6 ポイント低下し、この結果、営業利益率は同 0.7 ポイント増の 16.3% と 4 期連続で上昇、過去最高水準を更新している。

また、四半期ベースの動きを見ると第 3 四半期まで増収増益を続けてきたが、第 4 四半期に売上高で前年同期比 1.3% 減、営業利益で同 38.0% 減と減収減益に転じている。売上高については企業向け ERP システムに関して、複数の案件で検収が 4 月以降にずれ込んだことが要因となっている。特に、同社のシステムに不具合があったわけではなく、ここ最近では顧客先の他のシステムとの連携のための検証テストに時間を要する傾向になってきており、今回はこうした案件が複数、発生したことが要因となっている。また、営業利益については業績が好調に推移していることもあり、社員満足度向上のための施策（決算賞与の支給、労務改善環境等）で約 3.8 億円の費用を計上したことが減少要因となっている。なお、2019 年 3 月期についてはベースアップ等給与改定を実施したことで、四半期ごとの偏りはある程度、解消される見込みだ。

四半期別業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

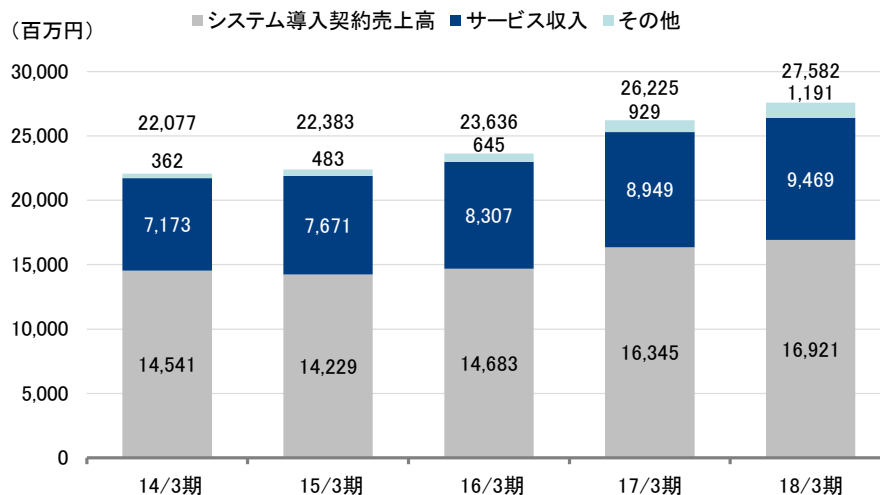


## 会計事務所・企業向け ERP システムの販売が好調に推移

### 2. 品目別・販売先別売上動向

売上高の内訳を見ると、システム導入契約売上高が前期比 3.5% 増の 16,921 百万円、サービス収入が同 5.8% 増の 9,469 百万円、その他が同 28.1% 増の 1,191 百万円といずれも増収基調が続いた。その他については、子会社のビズオーシャンの売上高が広告収入を中心に前期 750 百万円から 940 百万円と順調に成長したほか、mmap による事業承継支援サービスについても成約件数の増加により同 76 百万円から 170 百万円に拡大、営業利益も黒字化する等若干ながらも収益に貢献し始めている。

#### 事業別売上高



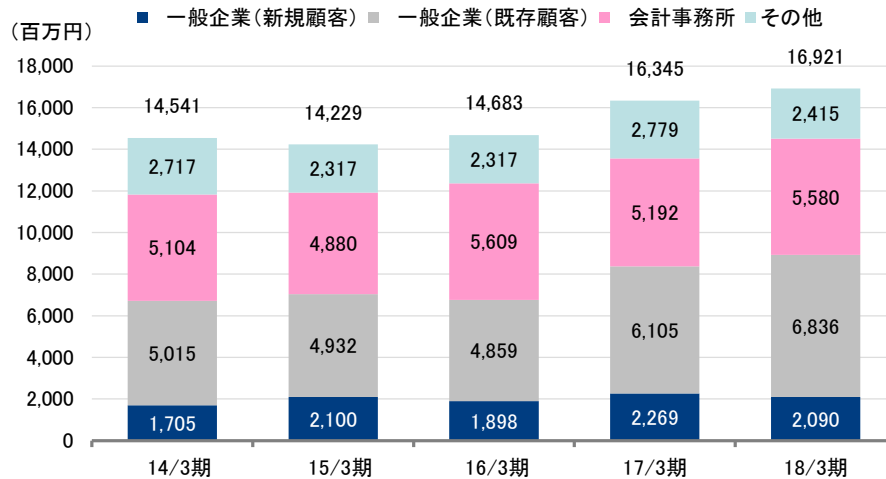
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

#### (1) 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期比 7.5% 増の 5,580 百万円、一般企業向けが同 6.6% 増の 8,926 百万円といずれも好調に推移し、その他（本社・子会社売上及びパートナー向け売上）が同 13.1% 減の 2,415 百万円となった。

## 業績動向

## 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：決算説明会資料よりフィスコ作成

会計事務所向けに関しては当初、マイナンバー関連製品の需要減や契約更新時における5年契約から単年度契約への切り替えが進むと見て前期比8.1%減収を見込んでいたが、実際にはリプレース需要が想定を上回ったほか、5年契約での更新が多かったこと等が増収要因となった。

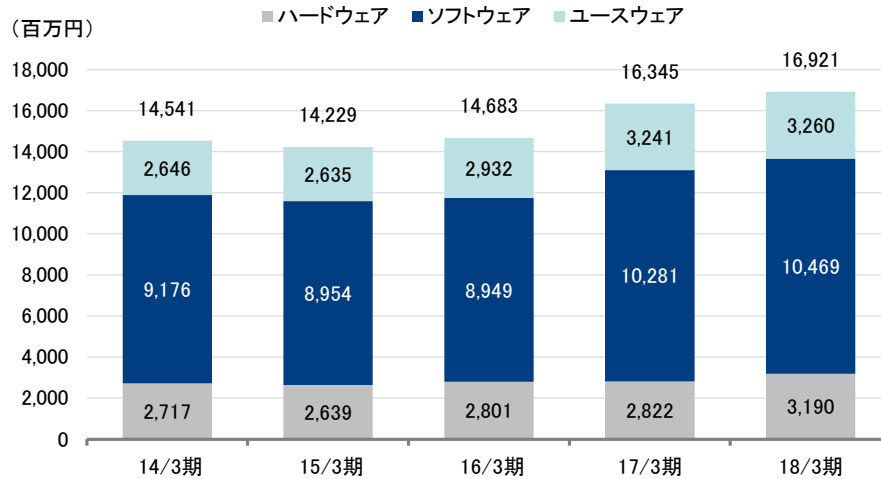
一方、一般企業向けは期初計画で5.1%増収を見込んでいたが、2017年4月にリリースした「Galileopt NX-Plus」（中堅企業向け）、同年10月にリリースした「MJSLINK NX-Plus」（中堅・中小企業向け）がいずれも好調に推移し、計画を1.4%上回る結果となった。なお、前述したように複数の期ずれ案件があったことを考えると、実際の増収率はもう少し高かったことになる。また、当期は既存顧客へのリプレース販売に注力したため、新規企業向けについては前期比7.9%減の2,090百万円と減少した。ただ、一般企業向け売上高に占める新規企業向けの比率は23.4%と依然として20%以上の高い水準を維持しており、顧客数の拡大傾向が続いていることに変わりはない。

その他の売上高については、子会社売上やパートナー（販売代理店）向けが前期並みの水準にとどまったほか、本社売上では商工会向けサービスの需要が一段落したこと等が減少要因となっている。同社ではパートナー向け売上高の拡大に注力しており、2018年3月期は首都圏にパートナー支援を専門とする支社（12～13名程度）をつくりサポート体制の強化を図っており、今後その効果が顕在化してくるものと期待される。

品目別の売上高を見ると、「MJSLINK NX-Plus」を中心にソフトウェアが前期比1.8%増の10,469百万円と増加したほか、ハードウェアが同13.0%増の3,190百万円、ユースウェア（導入支援サービス）が同0.6%増の3,260百万円となった。ソフトウェアの伸びは計画の2.6%増を若干下回ったが、これは期ずれの影響による。ハードウェアについては、サーバーやPCの買い替え需要のほかセキュリティ製品の販売が好調だった。

## 業績動向

## システム導入契約の品目別売上高

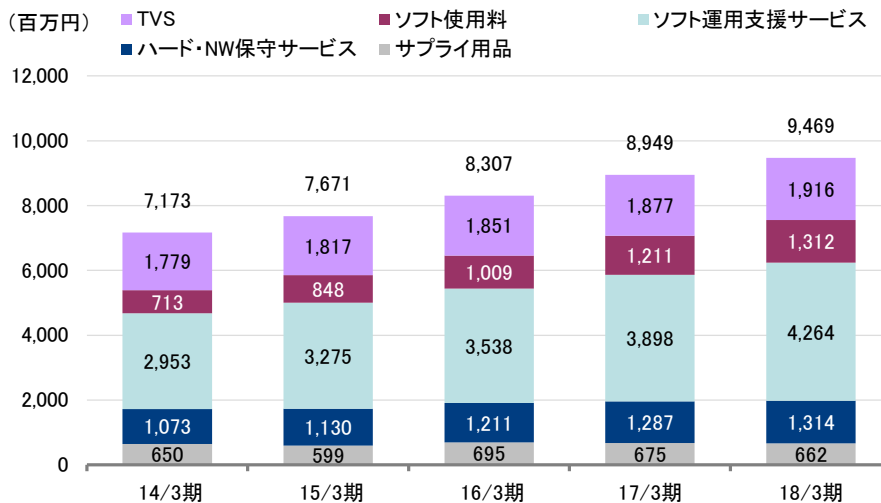


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## (2) サービス収入

サービス収入の内訳を見ると、ソフトウェア運用支援サービス（企業向けソフト保守サービス）が新規顧客の獲得等により、前期比 9.4% 増の 4,264 百万円と好調に推移したほか、会計事務所を通じた顧問先である小規模事業者向けの簡易版会計ソフト（「記帳くん」他 / ソフト使用料収入）も同 8.3% 増の 1,312 百万円と順調に拡大した。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、顧客数の増加等により同 2.1% 増の 1,916 百万円と着実に増加している。そのほかハード・NW（ネットワーク）保守サービスは同 2.1% 増の 1,314 百万円、サプライ用品は同 2.0% 減の 662 百万円となった。

## 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：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 次世代製品の開発投資等により無形固定資産が拡大するも、財務の健全性は高水準を維持

### 3. 財務状況と経営指標

2018年3月期末の財務状況について見ると、資産合計は前期末比3,016百万円増加の24,840百万円となった。流動資産では売上債権等が6百万円減少し、現金及び預金が54百万円、たな卸資産が61百万円増加した。固定資産では無形固定資産が2,565百万円増と大幅増となった。次世代製品の開発や既存製品の機能強化のための開発投資を行ったことが要因だ。また、有形固定資産も231百万円の増加となった。

負債合計は前期末比1,603百万円増加の8,563百万円となった。有利子負債が長短合わせて1,374百万円増加したほか、流動負債で仕入債務等が291百万円増加した。また、純資産合計については前期末比1,412百万円増加の16,277百万円となった。利益剰余金が1,948百万円増加した一方で、自己株式の取得で494百万円の減少となった。

経営指標を見ると、自己資本比率が前期末の67.9%から65.5%に低下し、逆に有利子負債比率が9.2%から16.9%に上昇する等財務体質の改善は小休止となっている。次世代製品等への開発投資資金として有利子負債が増加したこと、また、資本効率向上のための自己株式を取得したこと等が要因となっている。ただ、自己資本比率は60%以上をキープしているほか、ネットキャッシュも30億円以上あることから、財務の健全性は維持していると判断される。また、ROEに関しては18.5%と前期比で0.3ポイント増となり、4期連続の上昇となっている。

#### 連結貸借対照表推移

(単位：百万円)

	16/3期	17/3期	18/3期	増減額	変動要因
流動資産	10,120	11,523	11,719	196	売上債権等 -6、現金及び預金 +54、たな卸資産 +61
現金及び預金	5,654	6,465	6,520	54	
固定資産	9,761	10,300	13,121	2,820	有形固定資産 +231、無形固定資産 +2,565、投資等 +23
資産合計	19,882	21,823	24,840	3,016	
流動負債	5,000	6,174	8,105	1,931	短期有利子負債 +1,675、仕入債務等 +291、未払法人税等 -180
固定負債	823	785	457	-327	長期借入金 -301、繰延税金負債 -13
負債合計	5,823	6,959	8,563	1,603	
純資産合計	14,059	14,864	16,277	1,412	利益剰余金 +1,948、自己株式 -494
負債・純資産合計	19,882	21,823	24,840	3,016	
有利子負債	1,148	1,373	2,748	1,374	
ネットキャッシュ	4,506	5,092	3,772	-1,319	(現預金 + 有価証券 - 有利子負債)
経営指標					
流動比率 (%)	202.4	186.6	144.6	-42.0pt	
自己資本比率 (%)	70.2	67.9	65.5	-2.4pt	
有利子負債比率 (%)	8.2	9.2	16.9	7.7pt	
ROE (%)	14.0	18.2	18.5	0.3pt	

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2019年3月期は2ケタ増収増益、8期連続最高益を目指す

#### 1. 2019年3月期業績の見通し

2019年3月期の連結業績は、売上高で前期比10.9%増の30,600百万円、営業利益で同12.6%増の5,050百万円、経常利益で同13.0%増の5,000百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同14.3%増の3,290百万円と2ケタ増収増益となる見通し。

前期からの期ずれ案件も含めて企業向けERPシステムが伸張し、ソフトウェアの販売増を見込んでいるほか、ストック型ビジネスであるサービス収入も顧客数増加により増収が続く見通し。また、ビズオーシャンやmmapの一段の成長も見込んでいる。売上総利益率はファイナンス・ネット関連の新規事業領域の取り組みを強化していくため前期比0.4ポイント低下するが、販管費率が増収効果によって同0.7ポイント改善し、営業利益率では同0.2ポイント上昇する見通し。また、システム導入契約売上高の受注残についても、さらに上積みすることを目指している。

#### 2019年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	18/3期		19/3期(予)		
	通期実績	対売上比	通期計画	対売上比	前期比
売上高	27,582	-	30,600	-	10.9%
売上総利益	18,292	66.3%	20,160	65.9%	10.2%
販管費	13,806	50.1%	15,110	49.4%	9.4%
営業利益	4,485	16.3%	5,050	16.5%	12.6%
経常利益	4,426	16.0%	5,000	16.3%	13.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,877	10.4%	3,290	10.8%	14.3%
1株当たり当期順利益(円)	92.05		105.33		

出所：決算短信よりフィスコ作成

2019年3月期は、「2020年3月期の2ケタ増収増益」を実現可能なものとするための事業基盤構築に取り組んでいく。主な施策は以下のとおり。

#### (1) 新規顧客の開拓、システム導入における生産性向上

ERPシステムを活用した業務コンサルティング力向上のための人財育成に注力するほか、パートナー販売体制の強化及びパートナー企業の育成に取り組み、新規顧客の開拓を進めていく。また、ERPシステムの導入工数削減によって導入期間を短縮し、生産性の向上を図っていく。

## (2) bizsky プラットフォーム事業の加速とクラウド製品の機能拡充

中小企業向けの金融・ビジネスプラットフォームである「bizsky」の基盤拡充と金融機関との連携に注力していく。「bizsky」上では2016年以降、「楽たす振込」や「楽たす給与振込」、「Edge Tracke (エッジトラッカー)」※1、「MJS お金の管理」※2等を順次スタートしている。2018年4月には従来の「記帳くんCloud」の代替サービスとして「かんたんクラウド」シリーズの提供を開始したほか、同年11月には「Edge Tracker」に経費精算サービスを強化する等、今後も様々な追加機能を拡充していく予定だ。そのほか、FinTech 及び AI 利活用動向の調査研究のための体制強化を進め、次世代製品の開発に生かしていく。

※1 中堅・中小企業の従業員向けクラウドサービスで、2017年10月にリリース。ERPシステムとの連携により、勤怠管理、給与明細参照等の管理業務の「リアルタイム・時短・見える化」を実現し、従業員の業務効率化と同時に、スピーディーな経営情報の活用を可能とした。マルチデバイスに対応している。

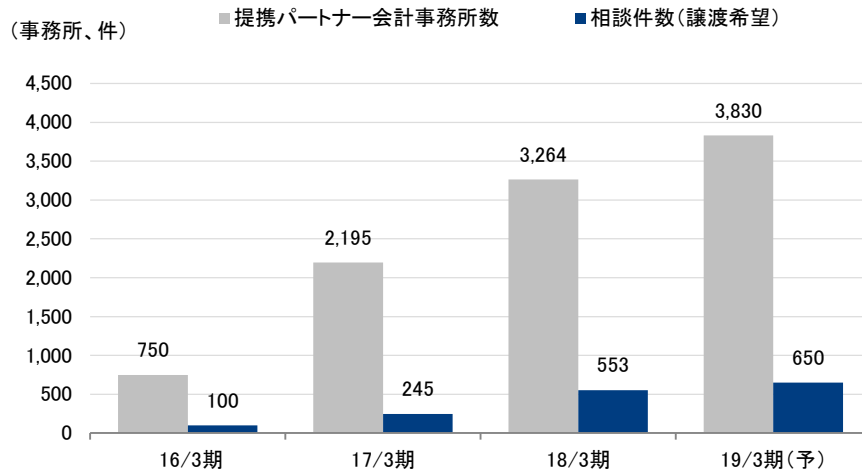
※2 複数の金融機関口座の入出金データ等の取引情報データを自動収集し、お金の流れをPCやスマートフォンで簡単に記録できるスマート通帳型サービス。2018年3月に提供開始した。同社が会計事務所向けに提供する「ACELINK NX-Pro」と連携しており、会計事務所は同サービスを活用する顧問先企業の収支状況を迅速に把握することが可能となる。会計事務所にとっては、顧問先企業へのタイムリーな経営指導や決算業務の早期化等、サービス向上につながることになり、会計事務所向けの支援サービスとも言える。このため、利用料は無料で提供している。

## (3) 事業承継支援サービス事業・保険事業の推進

mmap との協業により事業承継支援サービスの拡大を推進していくほか、会計事務所向けサービス拡充のための保険代理店事業への取り組みを進める計画で、両事業拡大のため会計事務所との提携・連携をより一層強化していく方針となっている。

mmap に関しては M&A 市場における国内トップのセルサイド（売り手側）プラットフォームの構築を目指している。同社の顧客ネットワークを活用し、2018年3月期末で3,264事務所と提携を結んでいるが、2019年3月期において3,830事務所まで提携先を拡大し、相談件数並びに成約件数の拡大によって、前期比約2倍増の売上成長を目指していく。事業拡大のカギを握るのは M&A アドバイザリーの増員と、相談から成約に至るまでの期間短縮（生産性向上）である。アドバイザリーについては2018年3月期末時点で約10名だが、更なる増員を目指していく。また、生産性向上への取り組みとしては、2018年3月期にマッチングサイトを立ち上げたほか、パートナーの会計事務所に対して「企業評価システム」を無償提供し、実現性の高い相談案件を抽出する等の取り組みを進めている。また、金融機関34行とも提携し、事業承継案件の情報交換を進めており、今後もネットワークを広げていく考えだ。営業利益に関しては2018年3月期に黒字転換しており、今後も事業規模の拡大によって収益貢献が期待される。

今後の見通し

**提携パートナー数と相談件数の推移**


出所：会社資料よりフィスコ作成

## 2019年3月期は企業向けERPシステムとbizocean、事業承継支援サービスの高成長を見込む

### 2. 売上高見通し

**品目別売上高(連結)**

(単位：百万円)

事業セグメント	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期(予)	前期比
システム導入契約売上高	14,229	14,683	16,345	16,921	18,291	8.1%
ハードウェア	2,639	2,801	2,822	3,190	3,075	-3.6%
ソフトウェア	8,954	8,949	10,281	10,469	11,656	11.3%
ユースウェア	2,635	2,932	3,241	3,260	3,559	9.1%
サービス収入	7,671	8,307	8,949	9,469	9,659	2.0%
TVS	1,817	1,851	1,877	1,916	1,949	1.7%
ソフト使用料	848	1,009	1,211	1,312	1,422	8.4%
ソフトウェア運用支援サービス	3,275	3,538	3,898	4,264	4,296	0.8%
ハード・NW保守サービス	1,130	1,211	1,287	1,314	1,368	4.1%
サプライ用品	599	695	675	662	622	-5.9%
その他	483	646	931	1,192	2,650	122.3%
合計	22,383	23,636	26,225	27,582	30,600	10.9%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

ミロク情報サービス | 2018年7月11日(水)  
9928 東証1部 | <https://www.mjs.co.jp/>

今後の見通し

システム導入契約売上高については、前期比 8.1% 増の 18,291 百万円となる見通し。内訳を見ると、一般企業向けが同 12.1% 増の 10,006 百万円、会計事務所向けが同 4.8% 減の 5,309 百万円、その他が同 23.2% 増の 2,976 百万円となる。

一般企業向けに関しては既存顧客のリプレース時期がピークを迎えるため、当期は既存顧客のリプレース需要を確実に取り込んでいくことに注力する方針だ。このため、新規顧客向けに関しては保守的に見ている。一方、会計事務所向けに関しては、単年度ライセンス契約への移行が段階的に進んでいくことを前提に減収を見込んでいる。その他についてはパートナー向け売上前期比 2 ケタ伸張を目指す。前期から取り組んでいるサポート体制強化の効果が顕在化することが期待される。

一方、サービス収入については、前期比 2.0% 増の 9,659 百万円となる見通し。企業向けのソフトウェア運用支援サービスについては新規顧客開拓を保守的に見ていることもあり、同 0.8% 増と微増にとどまるが、会計事務所の顧問先企業向けクラウドサービスの拡充により、ソフト使用料が同 8.4% 増と順調な拡大が見込まれる。会計事務所向けの保守サービスとなる TVS についても同 1.7% 増と堅調に推移する見通しだ。

その他売上高については、前期比 122.3% 増の 2,650 百万円と大幅増収となる見通し。このうち、子会社のビズオーシャンの売上高は前期の 940 百万円から 1,200 百万円に、mmap で展開する事業承継支援サービスについては前述したとおり、前期の 170 百万円から 360 百万円にそれぞれ増加する見通し。その他にも新規サービスの投入を計画していると見られる。

ビズオーシャンについては、ビジネス情報サイト「bizoocean」の登録会員数が前期末の 232 万人から 250 万人と順調に拡大することによる広告収入の増加や有料課金サービスの増収を見込んでいる。また、2017 年 10 月より提供を開始した「SPALO (スパロ)」の売上貢献も期待される。

「SPALO」は LINE BOT や IBM の Watson の AI 技術を活用して、スマートフォン内で Excel に自動音声入力できるドキュメント作成サービスとなる。主に、営業報告書や業務日報等の作成での利用を想定している。従来もチャットボットによる音声テキスト入力システムはあったが、「SPALO」の特徴は音声入力された文章を Watson が解析・分類することで、ドキュメント(報告書・帳票等)内の正しい項目を選び出し自動入力できることにある。サービスプラン\*としては個人向けプランと法人向けプランに分かれており、現在は数社から受注し導入を進めている段階だ。

\* 個人向けプランは初期導入費用、月額基本利用料が無料で、ファイル保存料が 11 回以上で従量課金制となる。また、法人向けプランは初期導入費用が 30 万円～(帳票サイズや項目数により変動)、月額基本利用料は BtoE プラン(従業員向け)で 5,900 円～、BtoC プラン(店舗等の不特定多数利用を想定)で 25,000 円、ファイル保存料は BtoE プランで 26 回以上から従量課金制、BtoC プランで 1,001 回以上から従量課金制となる。



## ■ 中期経営計画について

### 2021年3月期に売上高500億円、経常利益150億円を目指す

#### 1. 第4次中期経営計画の概要

同社は2018年3月期よりスタートしている第4次中期経営計画で最終年度となる2021年3月期の経営数値目標として、連結売上高500億円、経常利益率30%、ROE30%を掲げている。FinTech分野を始め、成長分野への戦略投資により事業シナジーの最大化を図り、2020年3月期以降の飛躍的な成長並びに企業価値向上を目指していく方針だ。2018年3月期実績から見れば売上高で1.8倍、経常利益で3.4倍と大幅成長となる。2020年3月期以降に成長を加速化していくことになり、そのための事業基盤構築を2019年3月期に進めていく。

第4次中期経営計画数値目標

	18/3期	19/3期(予)	21/3期目標	増減率
売上高	275億円	306億円	500億円	1.8倍
経常利益	44億円	50億円	150億円	3.4倍
経常利益率	16.0%	16.3%	30%	14.0pt
ROE	18.5%	-	30%	11.5pt

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

#### 2. 成長戦略

中期経営目標を達成していくための成長戦略として、既存事業であるERP事業の成長、利益率の高いファイナンス・ネット事業の拡大、効果的な戦略投資の実行の3点を掲げている。

##### (1) 既存事業の成長

既存事業であるERP事業は、中堅・中小企業(年商50億円未満)向け財務会計システムで業界トップのポジションにあるが、今後も製品の機能向上を図りながら新規顧客の獲得により顧客基盤をさらに拡大し、圧倒的ポジションを確立していく考えだ。

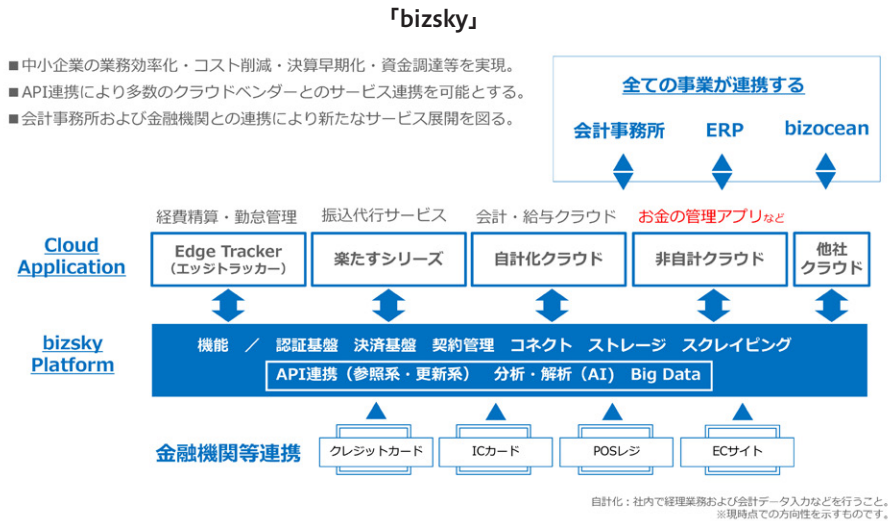
売上拡大施策としては、会計事務所向けネットワークの拡大と販売パートナー体制の強化を図ることで、新規顧客の開拓並びにクロスセルを推進していく戦略だ。また、クラウドサービスの拡充やストック型ビジネスであるサービス収入の積み上げにより、安定的な収益基盤を拡大して行くと同時に、オフショア開発や先端技術を活用した業務改善を図ることにより収益性の向上を実現していく考えだ。

中期経営計画について

(2) ファイナンス・ネット事業の拡大

ファイナンス・ネット事業に関しては、現在、Bizオーシャンや mmap の事業が成長段階に入ってきたほか、中小企業向け金融・ビジネスプラットフォームである「bizsky」の事業についても、機能強化や他社との協業を進めていくことでプラットフォームとしての付加価値を高め、収益化していく戦略となっている。

「bizsky」については新たなクラウドサービスの開発、提供を進めていくと同時に、他社サービスとの連携や金融機関との協業並びに API 連携を図ることで、中小企業向け金融・ビジネスプラットフォームとしての付加価値を高め、業界で確固たるポジションを確立していく。プラットフォームマーとして顧客基盤を確立できれば、アップセルやクロスセル等によって成長スピードも加速していくことが予想される。



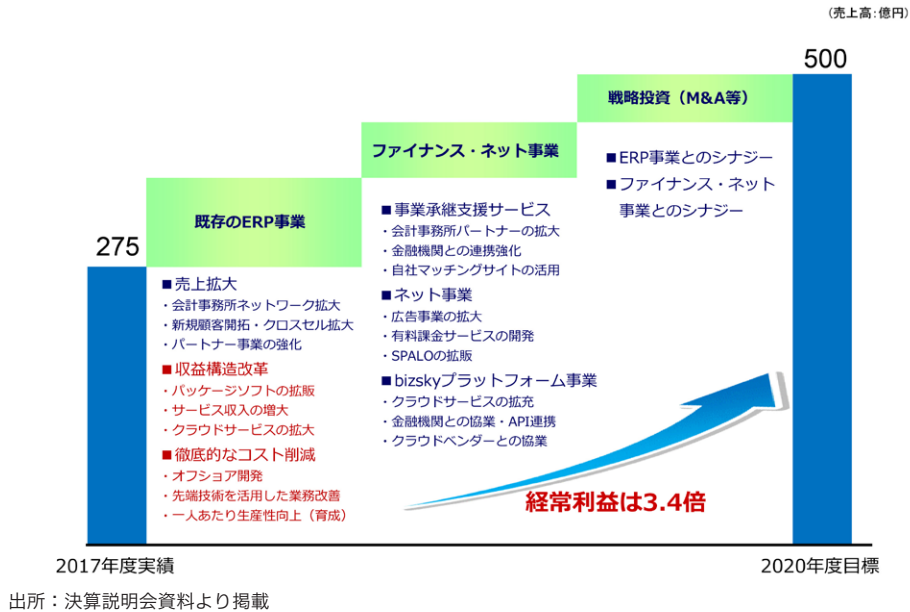
出所：決算説明会資料より掲載

中期経営計画について

(3) 戦略投資

戦略投資として、M&A 等も検討している。対象としては、ERP 事業、あるいはファイナンス・ネット事業においてシナジー効果が期待できる企業となる。

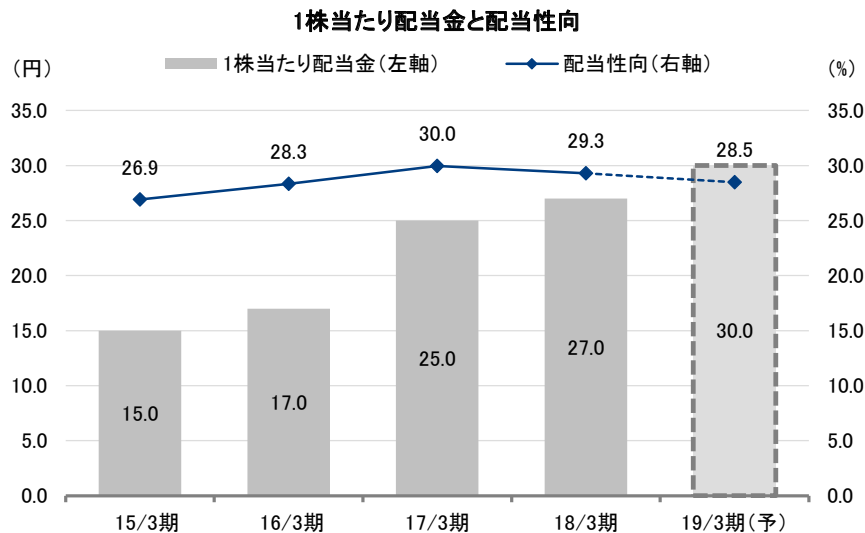
2020 年度経営目標へのイメージ (連結売上高)



## ■ 株主還元策

### 株主配当は収益水準に見合った安定配当を継続方針

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。2019年3月期の1株当たり配当金は前期比3.0円増配の30.0円（配当性向28.5%）と4期連続の増配を予定している。なお、同社は資本効率向上を目的に、自己株式の取得についても適時実施している。2017年3月期は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、2018年3月期も30万株（同0.86%）、729百万円の自己株式を取得した。今後に関しては、事業拡大のための資金需要とのバランスを見ながら適正なキャッシュポジションの維持を検討していくと予想される。



出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 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。“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・加工することは堅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・譲渡することは堅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