

|| 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 >>>](#)

2021 年 7 月 27 日 (火)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 「中期経営計画 Vision2025」の概要	01
2. 2021年3月期の業績概要	01
3. 2022年3月期業績見通し	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業内容	05
3. 関係会社の状況	05
■ 「中期経営計画 Vision2025」	06
1. 中期計画の概要	06
2. 基本戦略	08
■ 業績動向	12
1. 2021年3月期の業績概要	12
2. 品目別・販売先別売上動向	13
3. 財務状況と経営指標	17
4. 2022年3月期の業績見通し	19
■ 株主還元策	21

■ 要約

「中期経営計画 Vision2025」を発表、中小企業の経営支援に貢献する統合型 DX プラットフォーム事業の育成により高成長を目指す

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）製品を開発・販売する業界大手である。新型コロナウイルス感染症の拡大（以下、コロナ禍）を契機に社会全体のデジタル化が急速に進むなか、新規事業として中小企業等*の経営を支援する統合型 DX プラットフォーム事業を育成中であり、積極的な M&A、アライアンス戦略によってプラットフォーム基盤の強化に取り組んでいる。

※年商 5 億円未満の中小企業・小規模事業者を想定。

1. 「中期経営計画 Vision2025」の概要

同社は 2021 年 5 月に「中期経営計画 Vision2025」を発表した。基本方針として、既存 ERP 事業については機能進化とともにサブスクリプションモデル（以下、サブスクモデル）への移行を図り、収益基盤の安定化と継続的成長を実現していくこと、また新規事業の統合型 DX プラットフォームの育成に注力していくことの 2 点を掲げた。統合型 DX プラットフォームでは中小企業等の業務効率向上や収益成長を支援する様々なサービスを提供する予定で、2026 年 3 月期にユーザー数 3.5 万社、ARPU（ユーザー当たり平均売上高）1.2 万円 / 月、売上高 50 億円を目標としている。最終年度となる 2026 年 3 月期の業績目標は、売上高 550 億円、経常利益 125 億円とした。経常利益は 2021 年 3 月期実績から 2.8 倍に拡大する。経常利益の内訳を見ると、ERP 事業を中心とした単体業績で 75 億円（2021 年 3 月期実績 48 億円）、グループ会社で 25 億円（同 1 億円）、新規事業の統合型 DX プラットフォーム事業で 25 億円となっている。ERP 事業でサブスクモデルへの移行を進めていくため、利益の伸びは中計期間の後半に加速していく格好となる。また、グループ会社では 2020 年 4 月に子会社化した組織・人事分野のコンサルティングサービスを展開する（株）トランストラクチャや、同年 12 月に子会社化したデジタルマーケティング支援事業、マーケティングプラットフォーム事業を展開するトライバック（株）とのシナジーが期待され、中期的な成長ポテンシャルも大きいと弊社では見ている。

2. 2021 年 3 月期の業績概要

2021 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 4.0% 減の 34,066 百万円、営業利益で同 13.4% 減の 4,526 百万円となった。コロナ禍の影響で、子会社の業績が総じて落ち込んだほか、前期のパソコン特需の反動減があったことも減収減益要因となった。ただ中堅・中小企業向け ERP 製品による新規顧客の開拓が進んだほか、リモートツールや小規模事業者向け会計クラウドの伸長、ERP 製品のサブスクモデルの推進もあってストック型のサービス収入は前期比 10.1% 増となるなど、安定収益基盤の積み上げは着実に進んでいる。また同社が KPI としているシステム導入契約売上高*の受注残（単体）も 5.50 カ月と期首時点から 0.85 カ月上積みできており、実態面では市場環境が厳しいなかでも堅調に推移したとの認識だ。

※ システム導入契約売上高 = ハードウェア・ソフトウェア・ユースウェアの合計売上高

要約

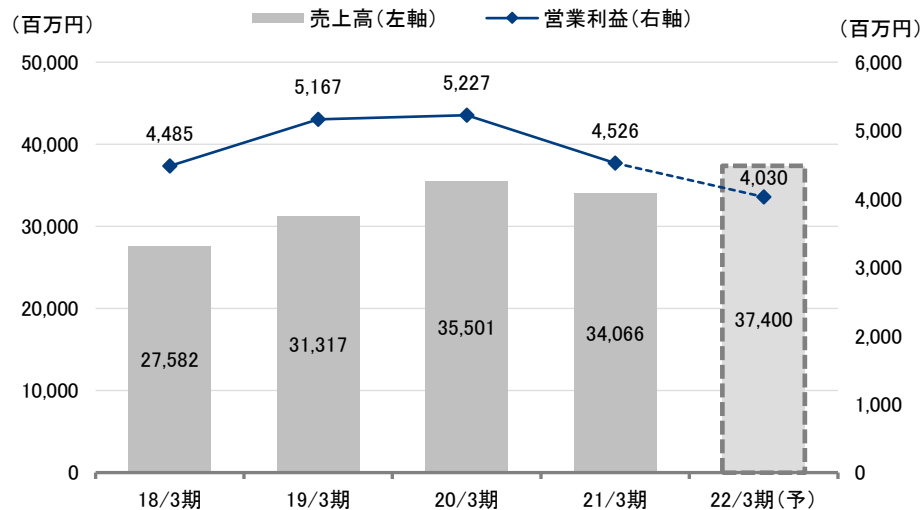
3. 2022 年 3 月期業績見通し

2022 年 3 月期は売上高で前期比 9.8% 増の 37,400 百万円、営業利益で同 11.0% 減の 4,030 百万円と増収減益を見込んでいる。売上高については前期に実施した M&A の効果等によるグループ会社の売上拡大が増収要因となるが、コロナ禍の影響を一定程度考慮したことや、ERP 製品のサブスクモデルへの段階的移行の影響、人件費の増加等により、営業利益は減益を見込んでいる。サブスクモデルへの移行の影響を除けば増益予想になっていたものと思われ、今後コロナ禍の影響が深刻化しなければ、利益ベースでは計画を上回る可能性もあると弊社では見ている。なお、同社は 2022 年 3 月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用する。売上高及び営業利益の前期比については、参考として新旧基準数値を単純計算して記載した。

Key Points

- ・ ERP 事業のサブスクモデルへの移行と統合型 DX プラットフォーム事業の育成により、2026 年 3 月期に経常利益 125 億円を目指す
- ・ 2021 年 3 月期はコロナ禍の影響等により減収減益となったものの、顧客基盤の積み上げは着実に進む
- ・ 2022 年 3 月期はサブスクモデルへの移行の影響や人件費増により増収、経常減益を見込む

連結業績推移



注：22/3 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

財務会計システムの手で会計事務所と 中堅・中小企業向けを顧客ターゲットに成長を進める

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、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・販売にシフトした。最近ではクラウドサービスでの展開を進めている。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クラウドプラットフォーム「bizsky」を立ち上げた。また、事業領域の拡大とシナジーによる事業拡大を図るため、M&A 戦略もここ数年は積極的に推進している。2020 年 4 月に独立系で国内最大級の組織・人事コンサルティングファームのストラクチャを子会社化したほか、同年 12 月にはデジタルマーケティング支援事業、マーケティングプラットフォーム事業を行うトライベックを子会社化した。

ミロク情報サービス | 2021年7月27日(火)
9928 東証1部 | <https://www.mjs.co.jp/irinfo/>

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・販売 オンライン方式の端末機「MJS 800」を開発・販売、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・販売
	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・販売
～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「SI・財務大将」「SI・販売大将」「SI・給与大将」を開発・販売
	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・販売
	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「MICSNET シリーズ」を開発・販売
	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・販売
	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・販売
	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「bizocean」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・販売 中堅企業向け ERP パッケージシステム「Galileopt」を開発・販売
	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・販売
本格的なサービス プロバイダーに向けて	2011年	会計事務所向け ERP システム「ACELINK NX-Pro」を開発・販売(4月)
	2012年	中堅企業向け ERP システム「Galileopt NX-1」を開発・販売(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-1」を開発・販売(4月) 連結会計システムを手掛けるプライマル(株)に出資(33.3%)、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」を開発・提供(9月) Miroku Webcash International(株)を子会社化(12月) 記帳代行サービスを手掛けるクラウドインボイス(株)を子会社化(12月)
	2016年	アジア向けに食材の EC 事業を手掛ける(株)Blue Table に出資(48.8%)、関連会社とする(2月) 「bizocean」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-1 for IaaS」を開発・提供(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」を開発・提供(9月) ビジネス情報サイト「bizocean」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」を開発・提供(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・販売(4月) 中小企業向け新 ERP システム「MJSLINK NX-Plus」を開発・販売(10月) マルチデバイス対応、従業員向けクラウドサービス「Edge Tracker」を開発・提供(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」を開発・提供(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」 を開発・提供(4月) 富士ゼロックス(株)と協業して紙証憑の電子化・クラウド共有を効率化する会計支援ソリューション「Cloud Service Hub for MJS」を提供開始(4月) リアルタイム・時短・見える化で業務効率化を推進するクラウドサービス「Edge Tracker」の新機能「ワークフロー」 を開発・提供(6月) 新税務システム「MJS 税務 NX-Plus」を開発・販売(7月) 中小企業・小規模企業、個人事業主向けクラウド型会計・給与サービス「かんたんクラウド会計 Plus」「かんたん クラウド給与 Plus」を開発・提供(11月)
	2019年	集金代行サービス「楽たす回収」を開発・提供(7月) AI を活用した仕訳・残高チェックシステム「MJS AI 監査支援」を開発・提供(11月)
	2020年	独立系で国内最大級の組織・人事コンサルティングファームの(株)トランストラクチャを完全子会社化(4月) 会計事務所向けに持続化給付金等の適用可否を自動判定する「資金繰り支援対象判定」機能を開発・提供(4月) MJS の財務会計・税務アプリケーションを「Microsoft Azure」上で利用できるクラウドサービス「MJS DX Cloud」を開発・提供(8月) デジタルマーケティング支援事業、マーケティングプラットフォーム事業を行うトライベック(株)を子会社化(12月)
2021年	中堅・中小企業向けクラウド型 ERP システム「MJSLINK DX」を開発・提供(3月) 子会社のトライベック(株)と(株)ビズオーシャンが合併し、デジタルマーケティング事業とメディア、広告代 理事業を統合し、統合型 DX コンサルティングサービスを展開(4月)	

出所：ホームページ、決算説明会資料、ニュースリリースよりフィスコ作成

会社概要

2. 事業内容

現在の主力事業は、財務・会計をコアとする ERP 事業（ERP システムの開発・販売、導入支援サービス、各種保守サービス）で売上高の 90% 以上を占めており、残りは MJS M&A パートナーズやビジネス情報サイト「bizocean」を運営する（株）ビズオーシャン、トランストラクチャ、トライベック等で展開する新規事業領域となる。なお、2021 年 4 月にトライベックがビズオーシャンを吸収合併している。

ERP 事業の主な顧客は会計事務所と主にその顧問先となる中堅・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。販売ルートは、会計事務所向けがほぼ 100% 直販となり、中堅・中小企業向けについては 9 割強が直販、残りの 1 割弱が代理店経由となっている。同社の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。また、量販店及び会計事務所を通じて小規模事業者向けに簡易な会計ソフトをサブスクモデルで提供しており、そのユーザー数は約 8 万強となっている。

ERP 事業の概要

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 ・税務申告システム等	・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、情報サービス等	・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、情報サービス等
販売方法サポート体制	ほぼ直接販売 全国 31 ヶ所の営業・サポート拠点	直接販売（9 割、顧客会計事務所からの紹介含む）、 代理店販売（1 割） 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

2021 年 3 月末時点の関係会社は、連結子会社で 13 社、持分法適用関連会社で 3 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業務用システムの受託開発等を行う（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 年以降に設立または M&A で子会社化した新規事業領域を展開する会社 10 社で構成されている。10 社のうち、売上規模の大きい子会社はトライベックで年間 20 億円弱、次いでトランストラクチャで 10 億円弱程度と見られる。

また持分法適用関連会社は、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・販売を行う（株）韓国 NFC、送金サービス「pring」事業を行う（株）pring の 3 社となる。

会社概要

関係会社の状況 (2021年3月末時点)

会社名	出資比率	主な事業内容
連結子会社		
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の手法を用いた事業承継の支援サービス等
クラウドインボイス	100.0%	記帳代行等の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「bizocan」の運営等
MJS Finance & Technology	100.0%	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
アド・トップ	99.1%	人材紹介に特化した広告代理店等
トランストラクチャ	100.0%	組織・人事分野に特化したコンサルティングサービス
スパイス	100.0%	店舗内現金の管理・流通効率化業務等
トライベック	50.4%	デジタルマーケティング支援・マーケティングプラットフォームサービス
SPALO	100.0%	対話型AIドキュメントサービスの提供
持分法適用関連会社		
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	22.3%	近距離無線通信 (NFC) による決済サービスの開発・販売
pring	22.7%	送金サービス「pring」の運営等

注：2021年4月にトライベックがビズオーシャンを吸収合併したことにより、トライベックへの出資比率は71.2%となった。

出所：有価証券報告書、ニュースリリースよりフィスコ作成

■「中期経営計画 Vision2025」

ERP 事業のサブスクモデルへの移行と 統合型 DX プラットフォーム事業の育成により、 2026年3月期に経常利益 125 億円を目指す

1. 中期計画の概要

同社は2021年5月に2026年3月期を最終年度とする5ヶ年の「中期経営計画 Vision2025」を発表した。コロナ禍を契機に社会全体でデジタルトランスフォーメーション (DX) が一気に加速するなど、同社を取り巻く市場環境が大きく変容している。そのなかで同社は継続的な企業価値向上に向けた戦略として、「既存 ERP 事業の進化・ビジネスモデルの変革」「新規事業によるイノベーション創出」の2点を大きな基本方針に掲げ、推進していくことになる。

(1) 2026年3月期に向けた顧客ターゲット別の施策

a) 税理士・会計士事務所市場

現在の主力顧客市場の1つとなる会計士事務所市場に関しては、2026年3月期に会計事務所の付加価値向上を支援する No.1 ネットワークの構築を目指す。この目標実現のためのソリューションとして、会計事務所に対して顧問先企業への経営指導・経営支援ソリューションを提供し、顧客ロイヤルティの最大化に取り組んでいく。

b) 中堅・中小企業市場

もう1つの主力顧客市場である中堅・中小企業市場での2026年3月期の目指す姿としては、中堅・中小企業のDXを実現する経営革新パートナーになることである。目標実現に向けて、企業経営に関するIT課題に対してグループ会社や外部連携を通じたトータルソリューションを提供していく。提供方法としては、同社の強みでもある直販によるコンサルティングセールスのほか、パートナーとなる代理店の育成も図っていく。

c) 中小企業・小規模事業者市場（新規事業領域）

新規事業領域では、会計事務所とともに中小企業・小規模事業者のDX化促進と経営改善を実現し、中小企業・小規模事業者の活性化を目指す。目標を実現していくため、統合型DXプラットフォームを構築し、同プラットフォームを通じて4つのDXソリューション（マーケティングDX、ビジネスDX、オペレーティングDX、ファイナンスDX）を提供していく。Webを通じたサービス提供となり、ユーザーはダッシュボードから任意の拡張アプリケーションを選択して利用する格好となる。

(2) 経営数値目標

中期経営計画の最終年度となる2026年3月期の経営数値目標として、売上高550億円、経常利益125億円、ROE20%以上、自己資本比率50%以上を掲げた。5年間の年平均成長率は売上高で10.1%、経常利益で22.6%となる。このうち、同社単体業績については2021年3月期実績の売上高299億円、経常利益48億円に対して、2026年3月期は売上高360億円、経常利益75億円となる。クラウドサービスの拡充とサブスクモデルへの移行により、安定的な収益基盤のさらなる強化に取り組んでいく。サブスクモデルのサービス収入の売上比率を2021年3月期実績の39%から2026年3月期には55%まで引き上げていく方針で、経常利益率も同期の13.2%から2026年3月期は20%超に上昇する見通しだ。

また、グループ会社の業績については2021年3月期の売上高57億円、経常利益1億円から、2026年3月期は売上高150億円、経常利益25億円を目指す。グループ会社が独自成長を目指すためのシナジーを強化し、グループ再編による生産性向上などにも取り組んでいく。子会社別では、トライベックやトランストラクチャなどは同社の顧客の相互送客によるシナジーが高いと見られ、今後の高成長が期待される。

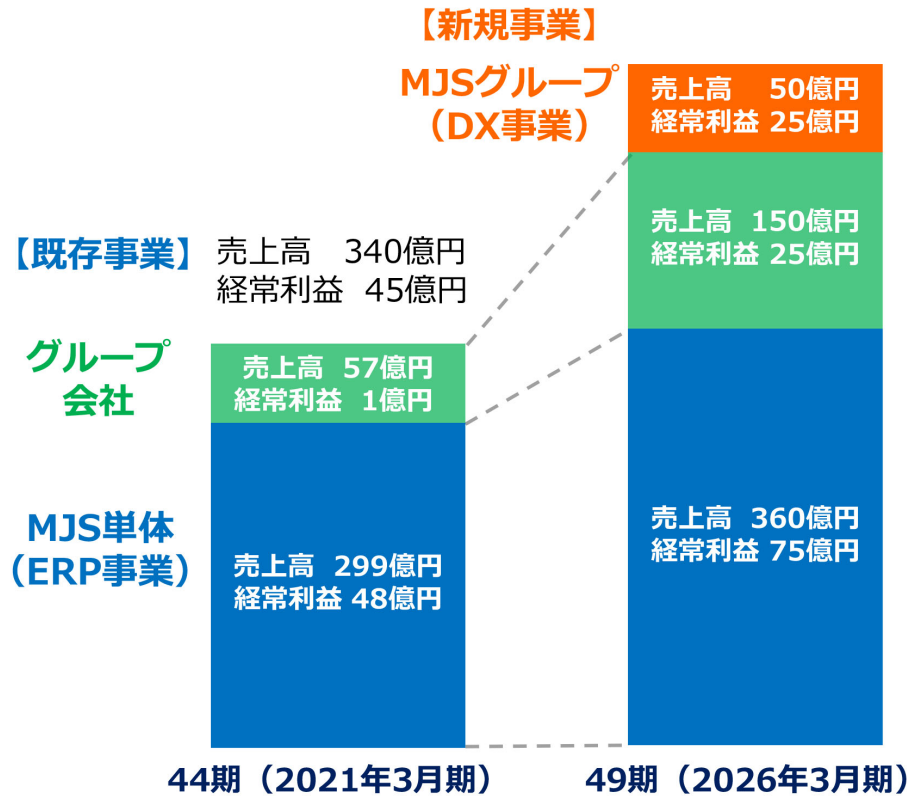
さらに、新規事業となる統合型DXプラットフォーム事業に関しては、2026年3月期に売上高50億円、経常利益25億円を目標としている。利益率が高いのは、見込み顧客が会計事務所の顧問先となるため広告宣伝費等の顧客獲得コストを低く抑えることが可能と見ているためだ。

なお、5ヶ年計画のなかで前半についてはERP事業においてサブスクモデルへの移行を段階的に進めていくことから、利益の伸びは緩やかとなり、後半にかけて成長が加速していく計画となっている。

ミロク情報サービス | 2021年7月27日(火)
9928 東証1部 | <https://www.mjs.co.jp/ir/infor/>

「中期経営計画 Vision2025」

2026年3月期の経営目標



注：連結業績には連結相殺を反映しているため、グラフの各業績の合計とは一致しない
出所：「中期経営計画 Vision2025」より掲載

6つの基本戦略を推進し、中期経営計画の達成を目指していく

2. 基本戦略

中期経営計画の達成を実現するため、同社は以下の6つの基本戦略を推進していく。

(1) 会計事務所ネットワーク No.1 戦略

会計事務所ネットワーク No.1 戦略を実現するため、ERPシステム「ACELINK NX-Pro」の機能強化を図り、新たな業務効率化ソリューションをミロク会計人会連合会（ユーザー組織）との共同プロジェクトによって企画・開発を推進していく。会計事務所向けERPシステムの市場シェアは約25%と安定しており、約8,400所のユーザーがいるが、ERP以外のサービス（MJS M&A パートナーズのM&A 支援サービス等）で取引のある会計事務所もある。こうした会計事務所に対してERPシステムの導入提案を行っていくほか、新たに独立開業する会計事務所などの新規獲得にも注力していく。

「中期経営計画 Vision2025」

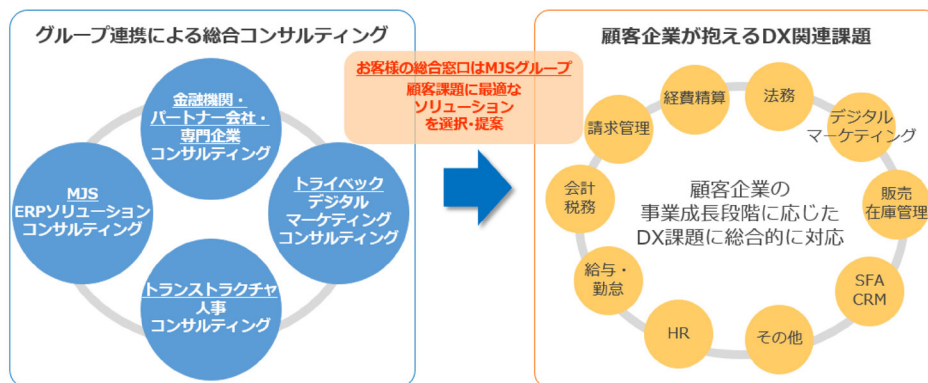
また会計事務所に対して顧問先企業への経営指導を行うためのツールを提供していくことで、顧客ロイヤリティの最大化に取り組んでいく。たとえば、顧問先企業の毎月の資金繰りデータや受発注データ等を収集し AI 分析することで数ヶ月後のキャッシュ・フロー状況の予測が可能となるツールを会計事務所に提供する。同ツールを利用して税理士が顧問先企業に対してファイナンスが必要と判断したのであれば、そのアドバイスを行うと同時に金融機関の紹介を行うことができ、会計事務所にとっても顧問先企業に対する新たな付加価値サービスとなるためメリットが大きい。なお、こうしたツールについては統合型 DX プラットフォームを通じて提供する予定である。

(2) 中堅・中小企業向け総合ソリューション・ビジネス戦略

中堅・中小企業の DX 化に向けた経営課題に応えるサービス領域の拡大と、コンサルティングによる価値創造の最大化に取り組むことで、総合的なソリューション・ビジネスを展開していく。

顧客企業が抱える DX 関連の課題は事業の成長段階や環境変化に応じて多種多様にあり、これらの課題に最適なソリューションをグループ会社のリソースも含めて選択、提供していくことで、顧客ニーズを取り込んでいく。たとえば、会計・税務分野であれば同社の専門領域であり、デジタルマーケティング分野であればトライバック、人事分野であればトランストラクチャ、採用分野であればアド・トップがコンサルティングサービスを提供していくことになる。このように経営に関する多様なコンサルティングニーズに対して、ワンストップでソリューションを提供できる会社は少なく、同社グループの強みと言える。

中堅・中小企業向け総合ソリューション・ビジネス戦略



出所：「中期経営計画 Vision2025」より掲載

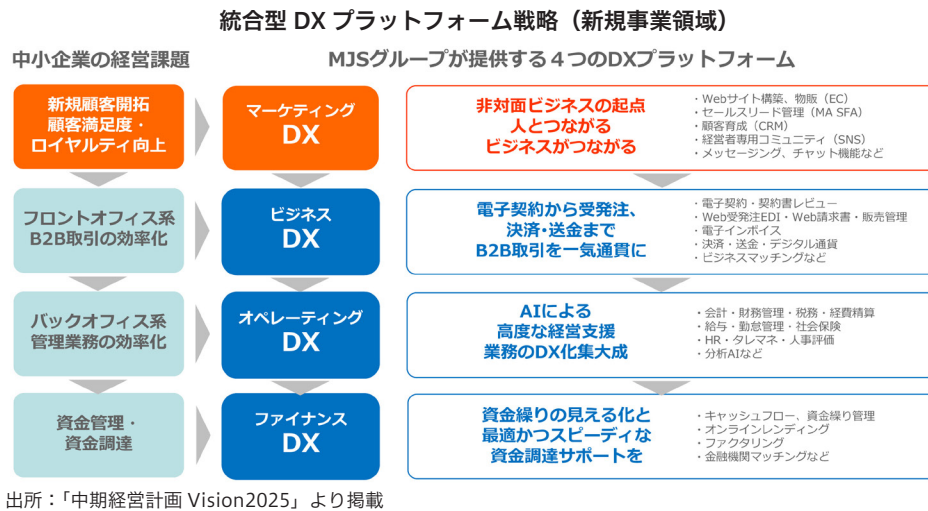
また、主力の ERP 製品については、AI 機能拡充や、外部製品との API 連携を強化し、顧客企業の利便性を向上していくことで競争優位性を構築していくほか、クラウド化 (IaaS 化) と SaaS 型新製品の企画開発を進め、クラウドサービスへの移行を加速していく方針だ。現在、販売形態はオンプレミス型とクラウド型 (IaaS 型) での提供となっているが、2026 年 3 月期には「Galileopt」「MJS LINK」「ACELINK」ともクラウド型 (IaaS 型) もしくは SaaS 型でのサービス提供が主体となり、オンプレミス型でのサービス提供は大幅に縮小するものと予想される。

そのほか、販売チャネルとして今後も直販がメインではあるものの、インプリメンテーションパートナーの育成により、販売代理店経由での販売も伸ばしていく考えだ。

(3) 統合型 DX プラットフォーム戦略

同社では、統合型 DX プラットフォームの構築によって、中小企業・小規模事業者の DX を推進し、生産性向上と売上拡大による企業の成長を支援し、ひいては日本経済の発展に貢献していくことを目指している。中小企業や小規模事業者にはデジタル人材が不足しているため、DX が思うように進んでいない企業も多い。このため同社の統合型 DX プラットフォームは、IT の専門知識がなくても導入が容易な UI 設計としており、必要な機能のカスタマイズが可能なほか、統一ダッシュボードで一元操作を実現可能とするなど、使い勝手の良さをコンセプトとして打ち出し、利用企業の拡大を目指している。

分野別に4つのDXプラットフォームを用意しそれぞれでサービスを提供する。具体的には、顧客開拓等のマーケティングDX、フロントオフィス系のビジネスDX、バックオフィス系のオペレーティングDX、資金管理・調達などのファイナンスDXとなり、それぞれのプラットフォーム上に複数のサービスが提供されるイメージだ。



統合型 DX プラットフォームについては、徹底したテストマーケティングを基に顧客に支持されるサービスを提供していくことで成長の好循環を造り出す戦略を掲げている。テストマーケティング（無償提供）は2021年7月から開始し、2022年4月より有償サービスを開始する予定となっている。無償期間中に会計事務所の顧問先企業などを中心に幅広い企業に使ってもらい、カスタマーサクセス施策と合わせて普及拡大につなげていく考えで、利用者が増えることによってサービス価値も高まり、獲得した収益を認知拡大と機能強化へ再投資するサイクルを構築していく。

トライバックが提供するCMS/Webサイト構築・UI改善サービスのほか、キャッシュ・フロー関連サービス、経営者同士がつながりを持つコミュニケーションツールを基本サービスとして提供することで顧客基盤を作る。また、オプションサービスとしてクラウド型ERPやマーケティングオートメーションツールなど、グループ内の製品だけでなくSFAやBIツールなど現在はグループ外の製品（他社製品）もプラットフォームに乗せ、サービスを提供していくことにしている。

「中期経営計画 Vision2025」

同社では2026年3月期の目標として、ユーザー数3.5万社、ARPU(ユーザー当たり平均売上高)1.2万円/月、売上高50億円を掲げている。中小企業・小規模事業者向けSaaS・ソフトウェア市場のポテンシャルについて、同社は1.42兆円程度あると推計※しており、潜在的な需要は大きい。中期経営計画の達成に向けて統合型DXプラットフォームは重要な戦略となるだけに、今後のテストマーケティングの動向が注目される。

※ 調査機関による2019年の中小企業・小規模事業者のパッケージ及びSaaSの市場規模892億円に対して、同社グループのアンケート調査(「全社的にDXにすでに取り組んでいる」企業の比率6.3%)を基に推計。

(4) クラウド・サブスク型ビジネスモデルへの転換

現在、オンプレミスでの販売が大半を占めているERP製品のクラウド化・サブスク化を段階的に進めていく。サブスク化することによって、一時的に利益はマイナス影響を受けるものの、外部要因に左右されず安定的な売上が見込めるようになるほか、リプレイス(買い替え)の際の営業工数が削減でき、新規顧客開拓へ営業リソースを集中できること、最新システムの継続提供により、旧バージョン製品のメンテナンスコストを最小化できることなどの効果が期待できる。すなわち、クラウド・サブスク化によって継続的な売上成長と収益性向上が見込めることになるわけだ。

顧客側から見ても初期費用が抑えられるほか、運用負荷を軽減できること、常時最新機能の利用が可能となることから、オンプレミスからの移行メリットは大きい。前述したとおり、同社単体ベースのサブスク収入を含むストック型収入の比率は2021年3月期実績の39%から2026年3月期に55%に上昇する見通しとなっている。このストック型収入のなかにはオンプレミス販売の際の保守・サポートサービスの売上も含まれており、現在はこちらの売上比率が高い。今後はサブスクモデルへの移行により、保守・サポートサービスの比率は徐々に低下していくことになる。

(5) グループ連携強化によるグループ会社の独自成長促進

専門分野に特化した高いコンサルティング力と独自のテクノロジーを生かし、グループにおけるシナジーの最大化を図りながら総合的なソリューション力を高めることで、グループ会社の成長を促進していく。また、グループの組織再編と運営体制の最適化を図ることによって収益力も強化していく。

トライベックに関しては、2021年4月に登録会員数300万人を超えるビジネス情報サイト「bizocyan」を運営するビズオーシャンを吸収合併しており、強みであるデジタルマーケティングのノウハウと融合することで、ブランド戦略から顧客獲得・育成まで支援する統合型DXコンサルティング企業を目指していく。

また、トランストラクチャについては人事コンサルティングサービスのクラウド化・自動化を進めていくと同時に、同社との共同セミナー開催による新たな顧客開拓を進めていく。従来は、営業エリアが首都圏に限定されていたが、同社が全国に展開する販売網を通じて、企業の人事制度や人材開発などを客観的に診断・評価するツールなどの販売を推進していくことで、売上拡大を図っていく。

そのほか、採用コンサルティング及び広告代理店事業を展開するアド・トップについては、採用に関するBPOサービスを第2の事業領域として早期に立ち上げ、「採用×DX」サービスを統合型DXプラットフォームに乗せることで成長を加速していく方針だ。また、中小企業を対象としたM&Aコンサルティングサービスを展開するMJS M&Aパートナーズについては、事業承継ニーズの増加に対応すべく、外部連携を進めながら競争力の強化を図っていく。

ERP事業を展開する子会社3社については、各社が持つ技術力を生かして特定用途への独自ソリューションによって成長を目指していくほか、子会社間の人材交流なども行いながらクラウド・Web領域を中心とした開発にも注力していく方針となっている。

前述したようにグループ会社の中期業績目標は、2026年3月期に売上高150億円、経常利益25億円となり、2021年3月期実績（売上高57億円、経常利益1億円）から大きく伸ばす意欲的な計画となっている。計画達成に向けて今後、統合型DXプラットフォーム事業でどれだけ顧客基盤を広げていくことができるかが、重要な鍵を握ることになると弊社では見ている。なお、M&Aについては引き続き継続していく方針となっており、対象としては、統合型DXプラットフォームで提供可能なサービスを展開している企業などが候補として挙げられる。

(6) 戦略実現を加速する人材力・経営基盤強化

With/After コロナを踏まえて、人材投資を加速させ、働きやすい職場環境を整備していくとともに、新しい働き方に対応した経営・業務基盤の構築に取り組んでいく。

健康で働きがいのある職場づくりとして、テレワーク環境の整備や残業時間の削減、有給休暇取得率の向上、市場競争力のある処遇体系の整備や待遇面の向上、プロフェッショナル人材の育成・確保、全社員の研修体系整備と徹底した人材育成などをテーマとして取り組み、社員満足度の向上と人材確保・育成の強化を推進していく。

また、社内の経営情報システムの刷新により、事業別・製品別の収支管理を可視化していくことで経営の意思決定の迅速化と最適化を実現していくと同時に、管理業務の生産性向上とデジタル化の実現に取り組んでいく。

業績動向

2021年3月期はコロナ禍の影響等により減収減益となったものの、顧客基盤の積み上げは着実に進む

1. 2021年3月期の業績概要

2021年3月期の連結業績は、売上高で前期比4.0%減の34,066百万円、営業利益で同13.4%減の4,526百万円、経常利益で同15.1%減の4,511百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同44.3%増の2,654百万円と親会社株主に帰属する当期純利益を除いて減収減益となったが、会社計画に対してはいずれも上回って着地した。

業績動向

2021年3月期業績(連結)

(単位:百万円)

	20/3期		会社計画		21/3期		計画比
	実績	売上比	実績	売上比	前期比	前期比	
売上高	35,501	-	33,500	34,066	-	-4.0%	1.7%
売上総利益	20,532	57.8%	-	21,149	62.1%	3.0%	-
販管費	15,305	43.1%	-	16,623	48.8%	8.6%	-
営業利益	5,227	14.7%	4,400	4,526	13.3%	-13.4%	2.9%
経常利益	5,311	15.0%	4,350	4,511	13.2%	-15.1%	3.7%
特別損益	-2,529	-7.1%	-	-199	-0.6%	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,839	5.2%	2,570	2,654	7.8%	44.3%	3.3%

出所:決算短信よりフィスコ作成

コロナ禍に伴う政府の緊急事態宣言発出もあって、第1四半期に営業活動面で制約を受けたことに加え、2020年3月期はWindows7サポート終了を前にしたパソコンの入れ替え特需があった反動が減収減益の主たる要因となった。特に、コロナ禍のマイナス影響は子会社の利益面で大きく出ており、主要子会社の業績は軒並み大きく落ち込んだ格好となっている。一方、単体ベースで見ると売上高は前期比6.2%減の29,933百万円と減少したものの、営業利益は同0.3%増の4,781百万円と若干の増益を確保している。一般企業向けERP製品の新規顧客開拓が着実に進んだほか、リモートツールや小規模事業者向け会計クラウドの伸長、ERP製品のサブスクモデルの推進により、ストック型サービスの売上が前期比10.1%増と好調に推移したことが要因だ。また、同社がKPIとしているシステム導入契約売上高の受注残(単体)も期首比で0.85ヶ月増の5.50ヶ月と積み上がっており、主要事業に関しては堅実に推移したとの印象だ。

売上総利益率はプロダクトミックスの改善に加えて、減価償却費が1,390百万円減少したこともあり、前期比4.3ポイント上昇の62.1%となった。減価償却費の減少は、前期にソフトウェア資産の評価損2,516百万円を特別損失として計上し、資産のスリム化を図ったことが主因となっている。一方、販管費率については70名の新卒採用や新たな子会社が加わったことによる人件費を中心に増加し、前期比5.7ポイント上昇の48.8%となった。人件費以外では、テレワークの導入による交通費や社内経費の削減等により、全体的に抑制することができている。

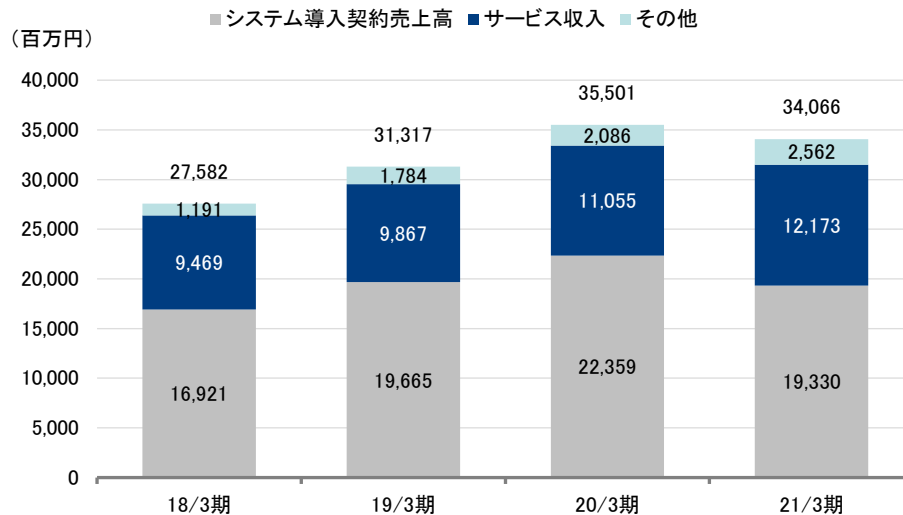
顧客基盤の拡大によりストック型のサービス収入が順調に拡大

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は前期比13.5%減の19,330百万円、サービス収入が同10.1%増の12,173百万円、その他(主に子会社の売上)が同22.8%増の2,562百万円となった。

業績動向

事業別売上高



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(1) システム導入契約の販売先別・品目別売上高

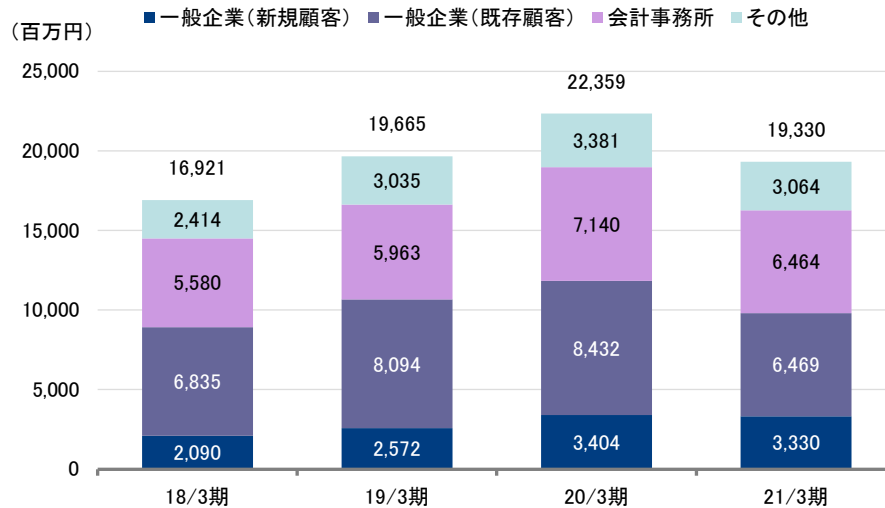
システム導入契約売上高を販売先別で見ると、企業向けは前期比 17.2% 減の 9,800 百万円となった。このうち、既存顧客向けが同 23.3% 減の 6,469 百万円と大きく落ち込んだのに対して、新規顧客向けは同 2.2% 減の 3,330 百万円とコロナ禍で新規開拓のための営業活動が制限されたなかでは健闘した格好となっており、収益基盤の拡大につながっている。これら新規顧客の獲得は、ストック収入となるソフト運用支援サービスまたはソフト使用料の積み上げ※につながるためだ。企業向け売上高のなかで新規顧客向けの占める比率は、前期の 28.8% から 34.0% と大きく上昇している。

※ 同社は 2020 年 8 月より従来のパッケージ販売に加えて、「Microsoft Azure」上で利用できるクラウドサービス（サブスクモデル）での提供も開始しており、同サービスの売上はソフト使用料として計上している。

一方、会計事務所向け売上高についても、前期比 9.5% 減の 6,464 百万円と減少した。前期は Windows7 サポート終了を前にしたパソコン等の買い替え特需があったことが大きく影響している。とはいえ、2019 年 3 月期の水準と比較するとまだ高く、コロナ禍のなかでは健闘したものと評価される。その他は同 9.4% 減の 3,064 百万円となったが、主に販売パートナー経由の売上がコロナ禍の影響で落ち込んだことによる。

業績動向

システム導入契約の販売先別売上高



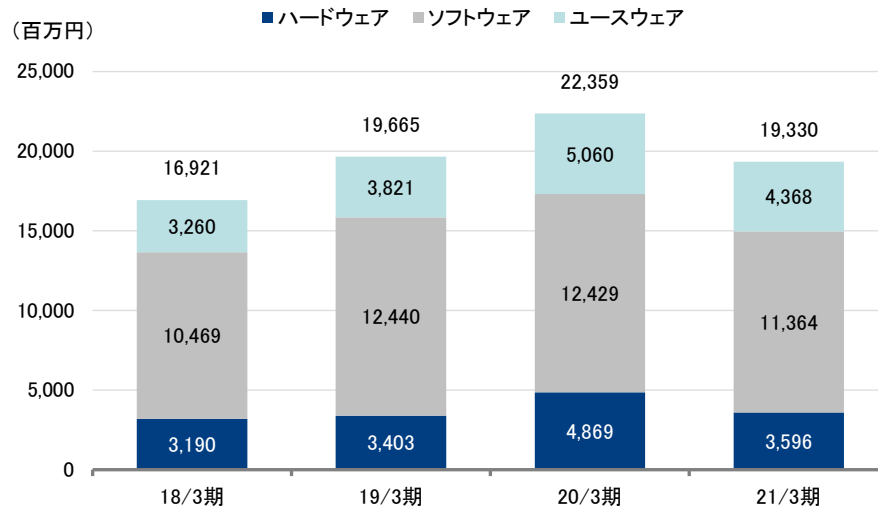
注：その他（子会社売上、本社売上、パートナー向け売上）
 出所：決算説明資料よりフィスコ作成

また、システム導入契約売上高を品目別で見ると、ソフトウェアが前期比 8.6% 減の 11,364 百万円、ハードウェアが同 26.1% 減の 3,596 百万円、ユースウェア（導入支援サービス）が同 13.7% 減の 4,368 百万円といずれも減収となった。ハードウェアの減収率が大きくなっているのは、2020年3月期にWindows7のサポート終了を前にしてパソコン等のハードウェアも合わせて買い替えるケースが多かったためだ。

ソフトウェアのうち、企業向け ERP 製品では中堅企業を対象とした「Galileopt NX-Plus」、中小企業を対象とした「MJSLINK NX-Plus」ともに売上が減少した。また会計事務所向け「ACELINK NX-Pro」に続いて、企業向けでもサブスクモデルでの販売を開始しており、一部売上高がソフト使用料に流れている影響も減収要因のなかに若干程度含まれている。

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

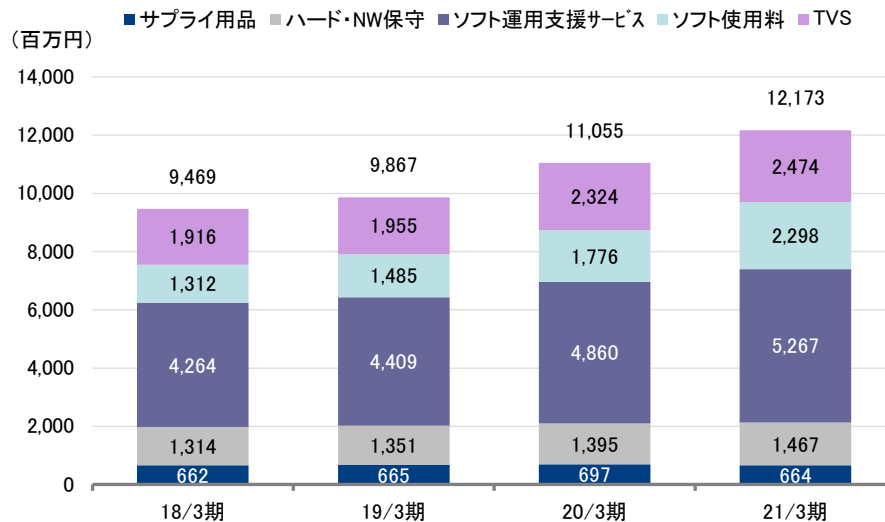
サービス収入の内訳を見ると、TVS（会計事務所向け総合保守サービス）が、前期比 6.5% 増の 2,474 百万円、ソフト使用料が同 29.4% 増の 2,298 百万円、ソフト運用支援サービス（企業向けソフト保守サービス）が同 8.4% 増の 5,267 百万円、ハード・NW 保守サービスが同 5.1% 増の 1,467 百万円、サプライ用品が同 4.7% 減の 664 百万円となった。

TVS については、顧客数が安定的に増加していることに加えて、2019 年 7 月より料金改定を実施しており、その効果が 2021 年 3 月期第 1 四半期まで続いたことが主な増収要因となっている。四半期別で見ると第 1 四半期の増収率は前年同期比 24.4% 増となったが、第 2 四半期以降は同 1～2% 台の増収と安定して推移した。

ソフト使用料については、会計事務所の顧問先である小規模事業者向けの「かんたんクラウド会計」「かんたんクラウド給与」など各種クラウドサービスの顧客件数増加によって年率 2 ケタ成長を続けているが、2021 年 3 月期はこれらサービスに加えて、テレワークに対応したリモートツールの需要も伸長した。また、2020 年 8 月より企業向け ERP のクラウドサービスでの提供を開始したことも増収に寄与している。これについては半期ベースの増収率が、上期が前年同期比 26.3% 増だったのに対して、下期は同 32.3% 増と成長が加速していることから見て取れる。またソフト運用支援サービスについても、新規顧客の積み上げによって着実に成長した。唯一、サプライ用品についてはコロナ禍の影響でオフィスで使用するコピー用紙等の需要が落ち込み減収となった。

業績動向

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：決算説明資料よりフィスコ作成

(3) その他

その他（主に子会社の事業）の売上高は前期比 22.8% 増の 2,562 百万円となったが、新規子会社が加わった効果によるもので、既存子会社はコロナ禍の影響で総じて減収になっている。2021年3月期の第1四半期から加わったトランストラクチャ、第4四半期から加わったトライベックの2社合計で、売上高は10億円強程度の上乗せ要因となり、既存子会社ベースでは2割前後の減収だったと弊社では見ている。

主要子会社の状況を見ると、ビズオーシャンについては、ビジネス情報サイト「bizoccean」の広告収入が主な収益源となっているが、コロナ禍でクライアントの広告出稿意欲が低迷した。また、事業承継サービスを展開するMJS M&A パートナーズについても、コロナ禍で対面でのアドバイザリー業務が十分に行えず、また、人材採用・紹介に特化した広告代理事業を行うアド・トップにおいても、採用意欲の冷え込みにより厳しい業績となったようだ。

財務状況は安定しており健全性を確保

3. 財務状況と経営指標

2021年3月期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比 4,610 百万円増加の 42,958 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現金及び預金が 287 百万円、売上債権が 272 百万円、たな卸資産が 271 百万円それぞれ増加した。また、固定資産ではのれんが 1,022 百万円、ソフトウェア資産（ソフトウェア仮勘定含む）が 989 百万円、投資その他の資産が 1,261 百万円それぞれ増加した。

業績動向

負債合計は前期末比 3,209 百万円増加の 22,528 百万円となった。コロナ禍による景気の先行き不透明感から、手元キャッシュを確保する目的で銀行借入を実施しており、有利子負債が 2,787 百万円増加した。また、純資産合計は同 1,400 百万円増加の 20,430 百万円となった。配当金支出で 1,171 百万円、自己株式の取得で 1,095 百万円が純資産の主な減少要因となった一方で、親会社株主に帰属する当期純利益 2,654 百万円を計上したほか、保有株式の時価上昇に伴うその他有価証券評価差額が 556 百万円、M&A の実施に伴い非支配株主持分が 461 百万円それぞれ増加したことが主な純資産の増加要因であった。

経営指標を見ると、有利子負債の増加を主因として自己資本比率は前期末の 49.6% から 46.5% に低下し、有利子負債比率等もやや悪化したものの、ネットキャッシュは黒字を確保しており（ゼロ・クーポンの転換社債を除けば 130 億円以上）、財務の健全性は確保されているものと判断される。

連結貸借対照表推移

(単位：百万円)

	19/3 期	20/3 期	21/3 期	増減額	変動要因
流動資産	21,962	23,603	24,859	1,255	現預金 +287、売上債権 +272、たな卸資産 +271
現金及び預金	16,271	17,979	18,267	287	
固定資産	16,213	14,716	18,078	3,362	のれん +1,022、ソフトウェア（仮勘定含む）+989、投資その他資産 +1,261
ソフトウェア（仮勘定含）	7,512	4,532	5,522	989	
資産合計	38,211	38,348	42,958	4,610	
流動負債	7,491	7,096	10,636	3,539	短期借入金 +3,144
固定負債	12,661	12,222	11,891	-330	長期借入金 -349
負債合計	20,153	19,318	22,528	3,209	
純資産合計	18,058	19,029	20,430	1,400	利益剰余金 +1,416、自己株式 -1,030、その他包括利益累計 +555
【経営指標】					
流動比率	293.2%	332.6%	233.7%		
自己資本比率	47.2%	49.6%	46.5%		
有利子負債比率	75.9%	69.1%	78.1%		
ROE	21.7%	9.9%	13.6%		

出所：決算短信よりフィスコ作成

2022年3月期はサブスクモデルへの移行の影響や人件費増により増収、経常減益を見込む

4. 2022年3月期の業績見通し

同社は5月に2022年3月期の連結業績に関して、売上高で前期比9.8%増の37,400百万円、営業利益で同11.0%減の4,030百万円、経常利益で同11.3%減の4,000百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同10.3%減の2,380百万円と増収減益となる見通しを発表した。その後、7月13日付で「持分法適用関連会社の異動（譲渡）、特別利益の発生及び業績予想の修正に関するお知らせ」を開示し、2022年3月期の親会社株主に帰属する当期純利益に関して、期初計画の2,380百万円から3,810百万円に上方修正した。同開示資料によると、同社が保有していた持分法適用関連会社のpringの株式（保有割合22.7%）すべてを米国のGoogleに譲渡することにより、約2,070百万円の特別利益が発生する見込みとのことだ。譲渡は2021年8月下旬までに実行される予定で、第2四半期に特別利益として計上されることになる。なお、同社は2022年3月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用する。本章における前期比については、参考として新旧基準数値を単純計算して記載した。

売上高については単体業績が前期比1.9%増と微増にとどまるものの、前第4四半期に子会社化したトライベックの売上が通年で寄与することや、前期にコロナ禍の影響で落ち込んだグループ会社の売上回復を見込んだことで、連結では2ケタ弱の増収計画になっている。一方で、利益面では、ERP製品のサブスクモデルへの段階的な移行を推進していくことで、一時的にマイナス影響を受けることや、積極的な人材投資（新卒採用者数は単体で過去最高の85名を採用）による人件費の増加が減益要因となる。連結相殺が入るため、連単差が単純に子会社の業績とはならないものの、営業利益の連単差を見ると、2021年3月期363百万円のマイナスから、2022年3月期は収支均衡ラインとなり、子会社の損益に関しては売上の回復とともに改善すると見られる。全体的には、利益面で保守的な印象が強く、コロナ禍の影響が深刻化しなければ、会社計画を上回る可能性もあると弊社では見ている。

2022年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	21/3期		22/3期		
	実績	売上比	会社計画	売上比	前期比
売上高	34,066	-	37,400	-	9.8%
営業利益	4,526	13.3%	4,030	10.8%	-11.0%
経常利益	4,511	13.2%	4,000	10.7%	-11.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,654	7.8%	3,810	10.2%	43.5%
1株当たり利益(円)	86.53		125.17		

注1：2021年7月13日開示の特別利益の発生の影響を反映

注2：22/3期より「収益認識に関する会計基準」等を適用。前期比は、参考として新旧基準数値より単純計算

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2022年3月期単体業績見通し

(単位：百万円)

	21/3期		22/3期	
	実績	売上比	会社計画	売上比
売上高	29,933	-	30,500	-
経常利益	4,874	16.3%	4,000	13.1%
【連単差】				
売上高	4,133		6,900	
経常利益	-363		0	

注：22/3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

2022年3月期の品目別売上高の見通しについては、システム導入契約売上高が前期比5.8%増の20,450百万円、サービス収入が同1.3%増の12,328百万円、その他（主に子会社の売上）が同80.4%増の4,621百万円となる見通し。

システム導入契約売上高に関しては、2021年3月にリリースした中堅・中小企業向け新ERPシステム「MJSLINK DX」（クラウド型）を中心に企業向けが前期比17.3%増の11,493百万円と大幅増を見込んでいる。営業施策として、中堅・中小企業向けERPシステムの販売に特化したソリューション支社を新たに4支社（北海道、東北、神奈川、南九州）を立ち上げ、合計11のソリューション支社で積極的な拡販活動を推進していく。一方、会計事務所向けについては同17.4%減の5,339百万円と減収を見込んでいる。会計事務所向けについてもサブスクモデルへの移行を推進していくため、その影響を見込んでいるようだ。また、その他（ERP子会社、販売パートナー向け等）については、ERP子会社の売上回復により同18.0%増の3,617百万円と2ケタ増収を見込む。

サービス収入の内訳を見ると、ソフト使用料は前期比14.8%増の2,639百万円と2ケタ成長が続く。サブスクモデルへの段階的移行が増収要因となる一方で、2022年3月期から会計基準変更（収益認識基準の適用）の影響を一部受けることもあって、伸び率は鈍化する見通しとなっている。ただ、影響額は数億円程度で、サブスクモデルへの移行による影響とほぼ変わらないであろうことを考えると、保守的な印象であり上振れする可能性が高いと弊社では見ている。一方、ソフト運用支援サービスについても、前期比2.6%増の5,403百万円と伸び率が鈍化する見通しとなっている。これは、既存ユーザーが「MJSLINK DX」にリプレースする際に、サブスクモデルで契約した場合、従来ソフト運用支援サービスに計上されていた保守・サービスの売上がソフト使用料に計上される格好となるためだ。会計事務所向け総合保守サービスのTVSについても同様に、同0.4%増の2,483百万円と微増にとどまると見ている。

業績動向

品目別売上高 (連結)

(単位: 百万円)

	19/3 期	20/3 期	21/3 期	22/3 期 (予)	前期比
システム導入契約売上高	19,665	22,359	19,330	20,450	5.8%
ハードウェア	3,403	4,869	3,596	3,650	1.5%
ソフトウェア	12,440	12,429	11,364	12,035	5.9%
ユースウェア	3,821	5,060	4,368	4,764	9.1%
サービス収入	9,867	11,055	12,173	12,328	1.3%
TVS	1,955	2,324	2,474	2,483	0.4%
ソフト使用料	1,485	1,776	2,298	2,639	14.8%
ソフト運用支援サービス	4,409	4,860	5,267	5,403	2.6%
ハード・NW 保守サービス	1,351	1,395	1,467	1,355	-7.6%
サブライ用品	665	697	664	445	-33.0%
その他	1,784	2,086	2,562	4,621	80.4%
合計	31,317	35,501	34,066	37,400	9.8%

注: 22/3 期より「収益認識に関する会計基準」等を適用。前期比は、参考として新旧基準数値より単純計算
 出所: 決算説明資料よりフィスコ作成

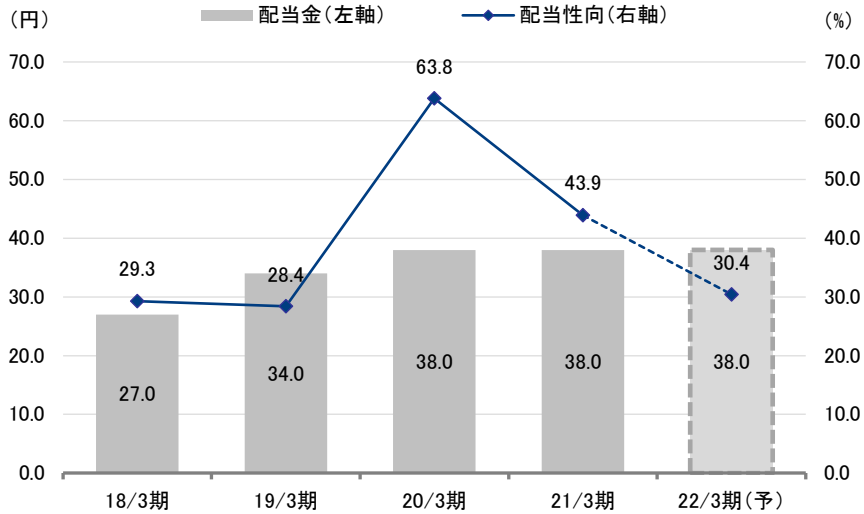
株主還元策

株主配当は配当性向 30% を目安に安定配当を継続方針、 自己株式取得についても状況を見ながら実施

同社は株主還元として、配当に関しては配当性向 30% の水準を目標に長期的に安定した配当を継続していくことを基本方針としている。2022 年 3 月期については前期比横ばいの 38.0 円(配当性向 30.4%)を予定している。今後、配当性向が 30% を下回るようであれば、増配が期待できるものと考えられる。一方、資本効率向上を図るための自己株式取得も適時実施しており、直近では 2020 年 9 月から 10 月にかけて 50 万株(発行済株式総数(自己株式除く)の 1.61%)を 1,095 百万円で取得し、自己株式保有比率は 12.5% に達している。

株主還元策

1株当たり配当金と配当性向



注：2021年7月13日開示の特別利益の発生の影響を反映
出所：決算短信よりフィスコ作成

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・表示したのですが、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、配布等することは堅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