

|| 企業調査レポート ||

ミロク情報サービス

9928 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年7月25日(月)

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. 2022年3月期の業績概要	01
2. 2023年3月期業績見通し	01
3. 「中期経営計画 Vision2025」の概要	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
■ 業績動向	06
1. 2022年3月期連結累計業績の概要	06
2. 販売先別・品目別売上動向	08
3. 財務状況と経営指標	12
■ 今後の見通し	13
■ 「中期経営計画 Vision2025」	16
1. 中期計画の概要	16
2. 基本戦略と進捗状況	18
■ 株主還元策とサステナビリティ経営の取り組み	21
1. 株主還元策	21
2. サステナビリティ経営の取り組み	22

要約

サブスクモデルへの移行が着実に進行。 2024年3月期以降、収益は高成長ステージに入る見通し

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. 2022年3月期の業績概要

2022年3月期の連結業績は、売上高で前期比7.4%増の36,597百万円、営業利益で同5.8%増の4,789百万円と2期ぶりの増収増益に転じた*1。コロナ禍でも中堅・中小企業のDXに向けたIT投資需要は底堅く推移し、企業向けシステム導入契約売上高が同7.9%増となったほか、サブスクリプションモデル（以下、サブスクモデル）の推進によって、ストック型のサービス収入も同6.8%増と順調に増加したことが主因だ。同社が重要指標としているシステム導入契約売上高*2の期末受注残（単体）は期首比で0.95ヶ月増の6.45ヶ月となり、また、クラウド・サブスク（ソフト使用料）の2022年3月におけるARR*3も前年同期比35.8%増と積み上がっており、サブスクモデルへの転換が順調に進んでいるものと見られる。利益面では、新製品発売に伴うソフトウェア資産の償却増や人員増加に伴う人件費増等を増収効果で吸収した格好だ。

*1 2022年3月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用しており、売上高で382百万円、営業利益で13百万円の減少要因となっている。また、ERP製品の提供形態を売切り型からサブスク型に移行を進めている影響で8億円強の減収要因となっており、これらの影響がなければ10%台の増収増益だったと弊社では推計している。

*2 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。

*3 ARR (Annual Recurring Revenue) は当該月に発生した売上高を12倍にした数値。

2. 2023年3月期業績見通し

2023年3月期は売上高で前期比6.0%増の38,800百万円、営業利益で同0.2%増の4,800百万円となる見通し。単体売上に関しては、ERP製品の提供形態がサブスク型に移行している影響により、同2.9%増と小幅な増収にとどまるが、前期に低調だった子会社の売上拡大を見込んでいる。利益面では、ソフトウェア資産の償却増やサブスクモデルへの移行に伴う一時的な利益成長の鈍化に加えて、2022年10月より有料化サービスを本格的に開始する統合型DXプラットフォーム事業のプロモーションを第2四半期以降に予定していることなどから微増益の計画となっている。同プラットフォーム上では会計事務所や顧問先となる中小事業者の経営支援につながる各種サービスを提供していく予定にしている。2023年3月期は数億円程度の赤字（先行投資）を見込んでいるが、2026年3月期にはユーザー数で3.5万社、売上高50億円、経常利益25億円を目標としている。

要約

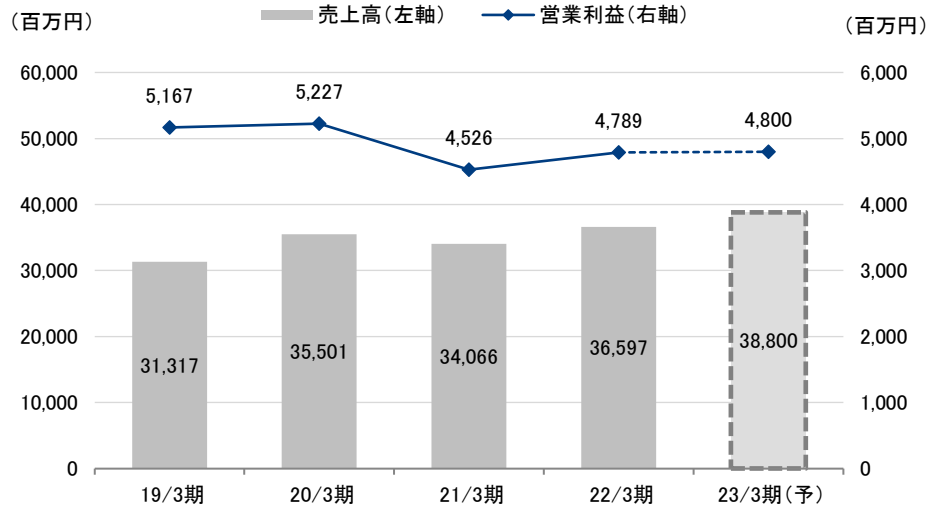
3. 「中期経営計画 Vision2025」の概要

2021年5月に発表した「中期経営計画 Vision2025」では、基本方針として既存 ERP 事業の機能進化とサブスクモデルへの移行を進めることで、収益基盤の安定化と継続的成長を実現していくこと、また新規事業となる統合型 DX プラットフォームを構築していくことの2点を掲げており、2026年3月期に売上高550億円、経常利益125億円を目標に掲げている。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(2022年3月期実績50億円)、グループ会社で25億円(同5億円)、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2024年3月期以降加速していく格好となる。また、統合型 DX プラットフォーム上では、2020年以降に子会社化したグループ各社のサービス(デジタルマーケティング、HRソリューション等)も提供していく予定で、シナジーも期待される。また、収益の伸び悩みが続いているSI事業の子会社3社については、課題であった営業力の強化を図ることで業績向上を目指すことにしている。中期業績目標の達成には子会社の収益成長と統合型 DX プラットフォーム事業の成長が鍵を握ると見られ、今後の動向に注目したい。

Key Points

- ・2022年3月期は企業向けERP製品の販売好調により2期ぶりに増収増益に転じる
- ・2023年3月期は投資フェーズで、2024年3月期以降に利益成長が加速していく見通し
- ・サブスクモデルへの転換と統合型DXプラットフォーム事業の構築、グループシナジーにより、2026年3月期に経常利益125億円を目指す

連結業績推移



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

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も進めている。また、事業領域の拡大に向けて、2014年に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。M&A 戦略もここ数年は積極的に推進しており、2018年4月に人材採用・紹介に特化した広告代理事業を行う(株)アド・トップを子会社化したほか、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である(株)トランストラクチャ、同年12月にデジタルマーケティング支援やマーケティングプラットフォーム事業を行うトライバック(株)を相次いで子会社化した。

ミロク情報サービス | 2022年7月25日(月)
9928 東証プライム市場 | https://www.mjs.co.jp/ir/

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(旧東証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) 中堅企業向け ERP システム「Galileopt NX-1」を開発・販売(2月)
	2012年	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) 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)
	2015年	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) 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)
	2016年	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(ステイプル)」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)(現富士フイルムイノベーション(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)
	2019年	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) 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) AI を活用した仕訳・残高チェックシステム「MJS AI 監査支援」クラウド対応(6月) 税理士・会計事務所向けセミナー開催・動画配信サービス等を提供する(株)KACHIEL と資本業務提携(6月) アナリティクス・AI 開発のセカンドサイトアナリティカ(株)と資本業務提携(9月) スマートフォンからの電子申請・承認を可能とするクラウド型ワークフローサービス「MJS DX Workflow」を提供開始(9月)	
2022年	中堅企業向けクラウド型 ERP システム「Galileopt DX」を開発・提供(4月) 東京証券取引所新市場区分「プライム市場」へ移行(4月)	

出所：ホームページ、決算説明資料、IR ニュースよりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

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

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 パートナースやトランスラクチャ、トライベック等の子会社が展開する事業領域となる。

ERP 事業の主な顧客は会計事務所と、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占めている。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提供しており、そのユーザー数は 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

2022 年 3 月末時点のグループ会社は、連結子会社で 10 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 7 社で構成されている。7 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 億円強、次いでトランスラクチャで 10 億円弱程度と見られる。なお、ビジネス情報サイト「bizoccean」を運営していた（株）ピズオーシャンは、2021 年 4 月にトライベックに吸収合併した。

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 のほか、2021 年 6 月に資本業務提携した（株）KACHIEL の 3 社となる。KACHIEL は税理士・会計事務所向けに税務・会計等の動画コンテンツサービスを提供しているほか、セミナー開催などの経営支援サービスも提供しており、月額会員数は約 2,000 事務所となっている。

会社概要

関係会社の状況 (2022年3月末)

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
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、チャットボット「SPALO (スパロ)」事業
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業等
トランスストラクチャ	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	71.2%	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、ビジネス情報サイト「bizoccean」の運営等
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	21.9%	近距離無線通信 (NFC) による決済サービスの開発・販売
KACHIEL	33.5%	税理士・会計事務所向けセミナー開催・動画配信サービス等を提供

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

業績動向

2022年3月期は企業向け ERP 製品の販売好調により 2期ぶりに増収増益に転じる

1. 2022年3月期連結累計業績の概要

2022年3月期の連結業績は、売上高で前期比7.4%増の36,597百万円、営業利益で同5.8%増の4,789百万円、経常利益で同5.8%増の4,771百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同70.2%増の4,517百万円となった。会社計画に対して売上高はコロナ禍の影響もあって子会社の低迷が長引いたことにより若干未達となったものの、利益面では単体業績が10億円程度計画を上振れたことにより、連結でも7億円強上振れて着地した。なお、同社は2022年3月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用しており、売上高で382百万円、営業利益及び経常利益で13百万円の減少要因となっている。なお、本章における前期比伸び率については、参考として新旧基準数値を単純計算して記載している。

ミロク情報サービス | 2022年7月25日(月)
 9928 東証プライム市場 | <https://www.mjs.co.jp/ir/>

業績動向

2022年3月期業績(連結)

(単位:百万円)

	21/3期		会社計画	22/3期			
	実績	売上比		実績	売上比	前期比	計画比
売上高	34,066	-	37,400	36,597	-	7.4%	-2.1%
売上総利益	21,149	62.1%	-	22,607	61.8%	6.9%	-
販管費	16,623	48.8%	-	17,818	48.7%	7.2%	-
営業利益	4,526	13.3%	4,030	4,789	13.1%	5.8%	18.8%
経常利益	4,511	13.2%	4,000	4,771	13.0%	5.8%	19.3%
特別損益	-199	-0.6%	-	2,048	5.6%	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,654	7.8%	3,810	4,517	12.3%	70.2%	18.6%
EBITDA	5,805	17.0%	-	7,090	19.4%	22.1%	-

注1: EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

注2: 22/3期より「収益認識に関する会計基準」等を適用。前期比は新旧数値の単純比較による参考数値

出所: 決算短信よりフィスコ作成

売上高は一般企業向け ERP 製品の新規顧客開拓が進んだほか、クラウド・サブスク（ソフト使用料）が好調を維持したことに加え、2021年3月期第4四半期より連結対象に加わったトライベックの売上が通年で貢献したこともあって2期ぶりに増収に転じた。また、ERP製品の提供形態を売切り型からサブスク型へと徐々に移行を進めており、この取り組みによる一時的な売上高へのマイナス影響額は8億円強になったと会社では試算している。会計基準の変更による影響も含めれば、実質的には10%台の増収だったことになる。会社が重要指標としているシステム導入契約売上高（単体）の期末受注残高は、期初から0.95ヶ月増の6.45ヶ月となったほか、クラウド・サブスクの2022年3月のARRも前年同月比35.8%増となり、顧客基盤の拡大とストック収益基盤の拡大が順調に進んでいるものと考えられる。

売上総利益率は前期の62.1%から61.8%に低下した。これは中堅・中小企業向けクラウド型ERPシステム「MJSLINK DX」の投入（2021年3月）に伴いソフトウェア資産の償却費が前期比967百万円増加したことが主因となっている※。販管費率は増収効果で前期の48.8%から48.7%と若干低下した。金額ベースでは1,194百万円の増加となったが、主な増加要因としては、人員増加と賞与引当金の積み増しによる人件費の増加822百万円が挙げられる（期末従業員数は前期末比44名増の1,935名）。営業利益率は前期の13.3%から13.1%と若干低下したが、償却費控除前のEBITDAマージンは前期の17.0%から19.4%に上昇しており、実質的な収益性は向上したと見ることができる。

※「MJSLINK DX」のソフトウェア資産は3年定額償却。

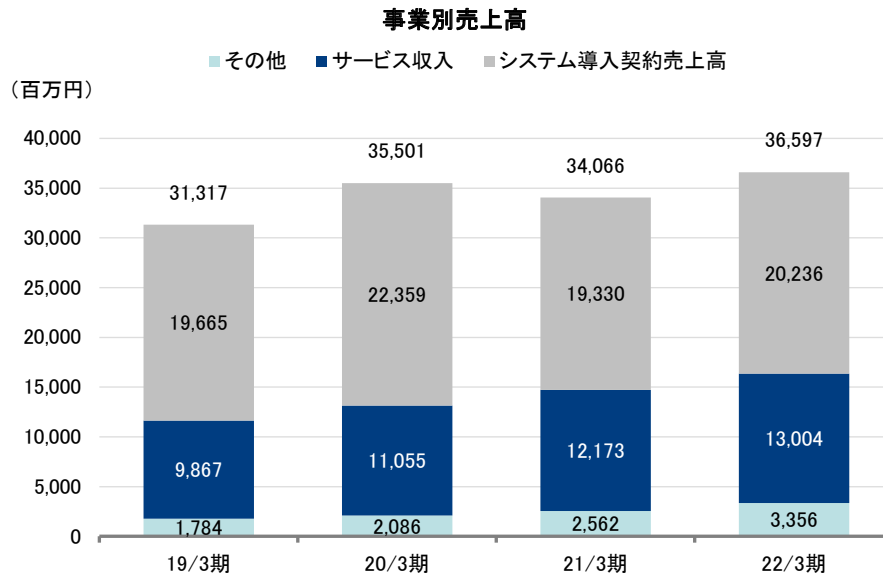
なお、特別利益として2021年9月に持分法適用関連会社であった(株)pringの全株式を譲渡したことによる関係会社株式売却益2,087百万円を特別利益として計上している。pringとは2020年9月に資本業務提携を締結し、金融関連の新たなサービスの開発を進めており、株式売却後も同取り組みについては継続していく方針となっている。

業績動向

企業向け ERP 製品売上とストック型サービス収入が順調に拡大

2. 販売先別・品目別売上動向

売上高の内訳を見ると、フロー型収入となるシステム導入契約売上が前期比 4.7% 増の 20,236 百万円と 2 期ぶりに増収に転じたほか、ストック型収入となるサービス収入も同 6.8% 増の 13,004 百万円と増収基調が続いた。その他（主に子会社の売上）については、トライバックの売上が通年で寄与したことにより同 31.0% 増の 3,356 百万円となった。期初計画比ではサービス収入が 5.5% 上回った一方で、システム導入契約売上が 1.0%、その他が 27.4% 下回った。その他についてはトライバックを除く子会社の売上が、コロナ禍の影響等により伸び悩んだ。



注：22/3 期より「収益認識に関する会計基準」等を適用。21/3 期以前は旧基準の数値
 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

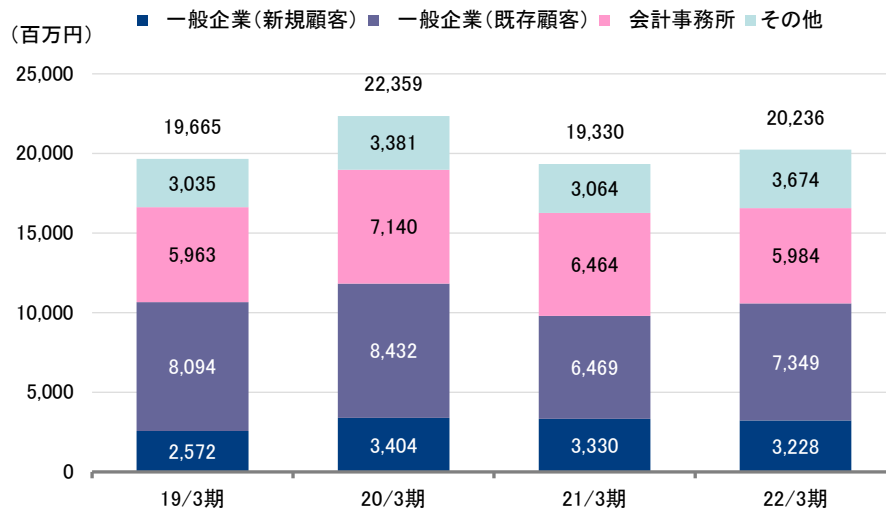
システム導入契約売上高を販売先別で見ると、企業向けは前期比 7.9% 増の 10,577 百万円となった。新規顧客向けは同 3.1% 減の 3,228 百万円と減少したものの、既存顧客向けが同 13.6% 増の 7,349 百万円と好調に推移した。中堅・中小企業向けに投入した ERP 製品「MJSLINK DX」の販売が好調だったほか、中堅企業向け ERP 製品「Galileopt」シリーズの売上も大きく伸長した。企業向け売上全体に占める新規顧客の売上比率は 30.5% と前期から 3.5 ポイント低下したものの、新規顧客の開拓は順調に進んでいるとの認識だ。これは同社の新規顧客の開拓並びに既存顧客へのアップセル・クロスセルを推進するための提案型営業を行う専門組織として、主要都市にソリューション支社の開設を順次進めてきた成果が出ているものと考えられる。新規顧客向けの売上高が減少した要因については、提供形態が売切り型からクラウド・サブスク型へシフトしていることが要因として考えられる※。2022 年 3 月期の ERP 製品売上高のうち、約 10% はクラウド・サブスク型に切り替わったもようで、売上高への影響額としては 8 億円強の減額と見られる。ただ、クラウド・サブスク型の売上高については 2023 年 3 月期以降も継続的に計上されるため、中期的に見れば影響はない。

※ 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。

業績動向

一方、会計事務所向け売上高は前期比 7.4% 減の 5,984 百万円となった。2 期前にパソコン等の買い替え特需と合わせて ERP 製品の更新数もピークを打ったため減少傾向が続いたが、顧客件数そのものは若干だが増加傾向が続いている。なお、会計事務所向けについてもサブスク型への移行を進めており、売上高のうちサブスク契約の比率は 10% 程度だったと見られる。

システム導入契約の販売先別売上高



注1:「その他」は、子会社売上・本社売上・パートナー向け売上の合計

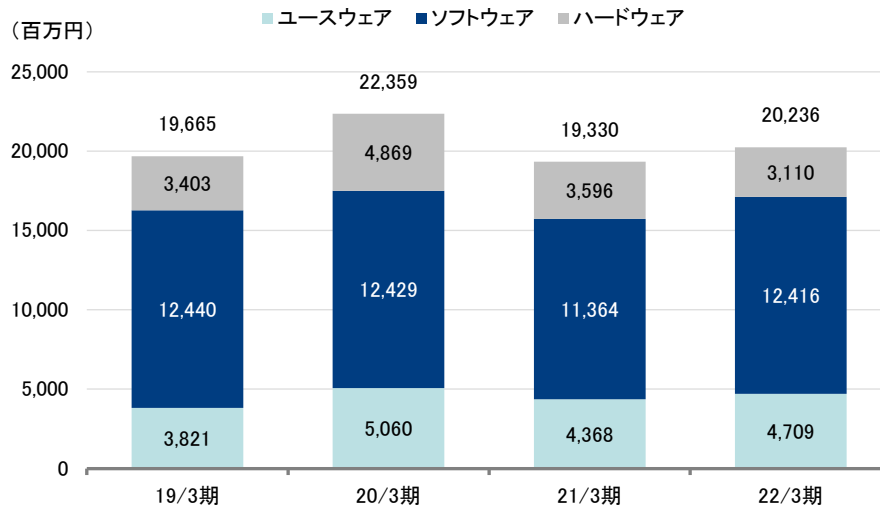
注2: 22/3期より「収益認識に関する会計基準」等を適用。21/3期以前は旧基準の数値

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 9.3% 増の 12,416 百万円、ハードウェアが同 13.5% 減の 3,110 百万円、ユースウェア（導入支援サービス）が同 7.8% 増の 4,709 百万円となった。ハードウェアについては 2 期前に Windows7 のサポート終了に伴うパソコンやその他周辺機器の買い替え特需があり、その反動減が続いている。ソフトウェアや導入支援サービスについては会計事務所向けの減少を企業向けの増加でカバーした。なお、期初計画比では全体で 1.0% の未達となったが、品目別で見るとハードウェアが 14.8%、ユースウェアが 1.2% それぞれ下回ったのに対して、主力のソフトウェアは 3.2% 上回っており、こうした動きを見ても ERP 製品の販売が順調だったことがうかがえる。

業績動向

システム導入契約の品目別売上高



注：22/3期より「収益認識に関する会計基準」等を適用。21/3期以前は旧基準の数値
 出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) サービス収入

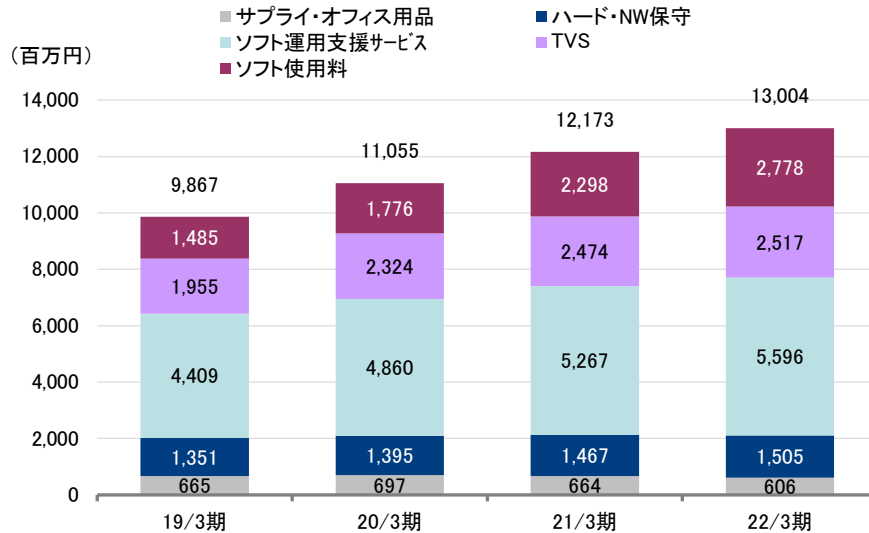
サービス収入の内訳を見ると、TVS（会計事務所向け総合保守サービス）が前期比 1.7% 増の 2,517 百万円、ソフト使用料が同 20.8% 増の 2,778 百万円、ソフト運用支援サービス（企業向けソフト保守サービス）が同 6.2% 増の 5,596 百万円、ハード・NW 保守サービスが同 2.6% 増の 1,505 百万円、サプライ・オフィス用品が同 8.7% 減の 606 百万円となった。

TVS やソフト運用支援サービスについては、新規顧客の獲得が進んだことにより着実に増加した。ソフト使用料の増収率が前期の 29.4% 増から鈍化しているが、これは「収益認識に関する会計基準」等の適用に伴う売上計上方法変更（年額一括計上から月額計上に変更、仕入商品の売上高を純額に変更）の影響によるもので、同要因を除けば同程度の増収率だったと見られる。企業向け統合フロントクラウドサービス「Edge Tracker」※や小規模事業者向けの各種クラウドサービス（かんたんクラウド会計等）、並びに ERP 製品のサブスク型契約などが伸長した。

※ 中堅・中小企業の従業員を対象としたクラウドサービスで、「経費精算」「勤怠管理」「給与明細参照」「年末調整申告」「ワークフロー」などの業務をマルチデバイス対応により、いつでも、どこでも利用できるサービス。

業績動向

サービス収入内訳



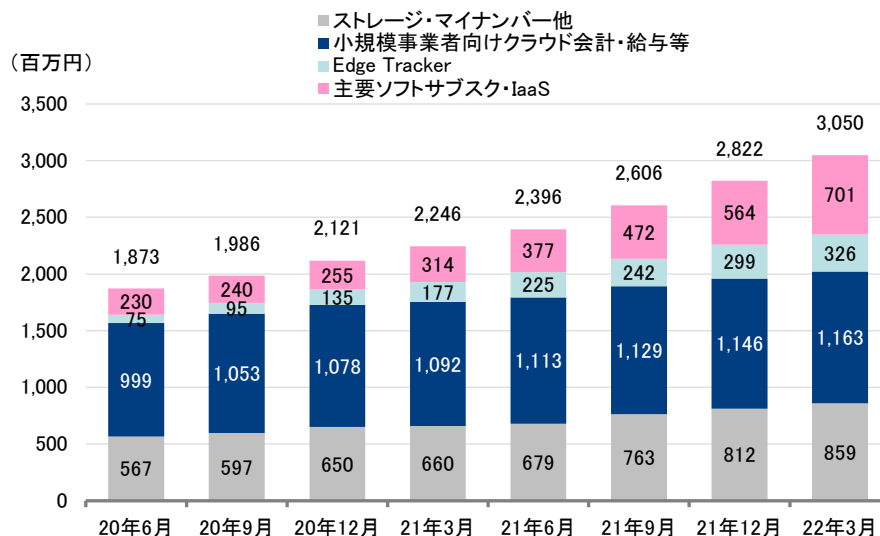
注1: TVSは、会計事務所向け総合保守サービス

注2: 22/3期より「収益認識に関する会計基準」等を適用。21/3期以前は旧基準の数値

出所: 決算説明資料よりフィスコ作成

なお、クラウド・サブスク収入（ソフト使用料）のKPIとなるARRについて見ると、2022年3月は前年同月比で35.8%増の3,050百万円と右肩上がりに増加している。また、伸び率も2021年6月の同27.9%増から月を追うごとに加速している状況となっている。内訳を見ると、最も伸び率が大きいのは主要ソフトウェアのクラウド・サブスク型収入で、2022年3月は前年同月比123.2%増の701百万円となった。また、「Edge Tracker」も同84.2%増の326百万円と高成長が続いており、今後はこれらカテゴリーの比率が高まっていくものと予想される。

クラウド・サブスクARRの推移



注: 21/3期に当たる20年6月～21年3月は新基準を適用した場合の数値

出所: 決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

(3) その他

その他（主に子会社の事業）の売上高は前期比 31.0% 増の 3,356 百万円となったが、これは主にトライベックの売上が通年で寄与したことによるもので、既存子会社についてはコロナ禍の影響等により伸び悩んだ。

ビジネス情報サイト「bizocan」については、収入源となる広告収入の回復が遅れており、総務・人事系コンサルティングサービスのトランスラクチャも伸び悩んだ。MJS M&A パートナースは若干の増収増益となったが、人材採用・紹介に特化した広告代理事業を行うアド・トップは増収減益となった。

有利子負債の削減が進み自己資本比率は 50% 台に回復

3. 財務状況と経営指標

2022年3月期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比 528 百万円増加の 43,487 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 1,006 百万円減少し、固定資産ではのれんが 249 百万円減少した一方で、ソフトウェア資産（ソフトウェア仮勘定含む）が 903 百万円、投資有価証券が 341 百万円それぞれ増加した。

負債合計は前期末比 1,671 百万円減少の 20,856 百万円となった。未払法人税等が 525 百万円、賞与引当金が 462 百万円それぞれ増加した一方で、有利子負債が 3,321 百万円減少した。有利子負債の減少のなかには、2021年3月期にコロナ対策で調達した借入金の返済も含まれている。純資産合計は同 2,199 百万円増加の 22,630 百万円となった。配当金支出で 1,155 百万円、自己株式の取得で 1,000 百万円が減少要因となったが、親会社株主に帰属する当期純利益 4,517 百万円の計上により利益剰余金が増加した。

経営指標を見ると、有利子負債の減少により有利子負債比率が前期末の 24.1% から 7.1% に低下したほか、自己資本比率も 51.0% と 50% を上回る水準まで回復した。ネットキャッシュも黒字を確保しており、財務の健全性は確保されているものと判断される。なお、同社は 2023 年満期のユーロ円建転換社債型新株予約権付社債 110 億円を発行しており、その転換価額は 3,022 円（2022 年 4 月 1 日以降適用）となっている。株価が満期日までに転換価額を上回らなければ 110 億円を償還することになるが、新たな資金調達を行わない場合は負債が減少し、自己資本比率が上昇することになる。

業績動向

連結貸借対照表推移

(単位：百万円)

	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	増減額	変動要因
流動資産	21,962	23,603	24,859	24,403	-456	現金及び預金 -1,006、たな卸資産 +100、前払費用 +69
現金及び預金	16,271	17,979	18,267	17,260	-1,006	
固定資産	16,213	14,716	18,078	19,071	992	ソフトウェア(仮勘定含む) +903、投資有価証券 +341、のれん -249
資産合計	38,211	38,348	42,958	43,487	528	
流動負債	7,491	7,096	10,636	9,374	-1,261	短期借入金(1年内返済予定長期借入金含む) -2,918、未払法人税等 +525、賞与引当金 +462
固定負債	12,661	12,222	11,891	11,482	-409	長期借入金 -446
負債合計	20,153	19,318	22,528	20,856	-1,671	
純資産合計	18,058	19,029	20,430	22,630	2,199	利益剰余金 +3,419、自己株式 -1,000
有利子負債	2,662	2,118	4,917	1,606	-3,310	転換社債型新株予約権付社債(ゼロ・クーポン) 除く
ネットキャッシュ	13,708	15,861	13,580	15,653	2,073	(現金及び預金 + 有価証券 - 有利子負債)
< 経営指標 >						
流動比率	293.2%	332.6%	233.7%	260.3%		
自己資本比率	47.2%	49.6%	46.5%	51.0%		
有利子負債比率	14.7%	11.1%	24.1%	7.1%		
ROE	21.7%	9.9%	13.6%	21.4%		

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2023年3月期は投資フェーズで、 2024年3月期以降利益成長が加速していく見通し

2023年3月期の連結業績は売上高で前期比6.0%増の38,800百万円、営業利益で同0.2%増の4,800百万円、経常利益で同0.6%増の4,800百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同35.8%減の2,900百万円となる見通し。単体売上についてはERP製品の提供形態を売切り型からクラウド・サブスク型へ徐々に移行する影響を勘案し、同2.9%増と微増収を計画している一方で、前期低調だった子会社の営業体制を強化することで連結売上高については同6.0%増収を見込んでいる。

営業利益については、2022年4月に提供開始した中堅企業向けERP製品「Galileopt DX」等のソフトウェア資産の減価償却費が前期比5億円強増加することに加えて、人員増に伴う人件費の増加(単体ベースで新卒社員70名入社)や統合型DXプラットフォームの本格サービス開始に向けたプロモーション費用の増加等があるものの、増収効果によりこれら費用増を吸収して若干の増益を確保する計画だ。子会社については受託開発3社やMJS M&Aパートナーズ、アド・トップで増収増益を見込むものの、トライベックについては統合型DXプラットフォーム事業の立ち上げ費用の増加により増収減益に、トランスラクチャについては人員体制の強化に取り組むため前期並みの収益水準を見込む。子会社全体の営業利益としては前期比横ばい水準で計画している。なお、親会社株主に帰属する当期純利益は前期に計上した関係会社株式売却益がなくなるため、減益見通しとなっている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

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

ミロク情報サービス | 2022年7月25日(月)
 9928 東証プライム市場 | <https://www.mjs.co.jp/ir/>

今後の見通し

2023年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	22/3期		会社計画	23/3期	
	実績	売上比		売上比	前期比
売上高	36,597	-	38,800	-	6.0%
売上総利益	22,607	61.8%	23,620	60.9%	4.5%
販管費	17,818	48.7%	18,820	48.5%	5.6%
営業利益	4,789	13.1%	4,800	12.4%	0.2%
経常利益	4,771	13.0%	4,800	12.4%	0.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	4,517	12.3%	2,900	7.5%	-35.8%
1株当たり利益(円)	149.78		97.13		

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

単体業績見通し

(単位：百万円)

	22/3期		会社計画	23/3期	
	実績	売上比		売上比	前期比
売上高	31,233	-	32,150	-	2.9%
経常利益	5,049	16.2%	5,080	15.8%	0.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

連単差

(単位：百万円)

	22/3期 実績	23/3期 会社計画
売上高	5,364	6,650
経常利益	-278	-280

出所：決算短信よりフィスコ作成

品目別売上高(連結)

(単位：百万円)

	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期(予)	前期比
システム導入契約売上高	22,359	19,330	20,236	20,771	2.6%
ハードウェア	4,869	3,596	3,110	3,170	1.9%
ソフトウェア	12,429	11,364	12,416	12,494	0.6%
ユースウェア	5,060	4,368	4,709	5,106	8.4%
サービス収入	11,055	12,173	13,004	14,084	8.3%
TVS	2,324	2,474	2,517	2,524	0.3%
ソフト使用料	1,776	2,298	2,778	3,894	40.2%
ソフト運用支援サービス	4,860	5,267	5,596	5,725	2.3%
ハード・NW保守サービス	1,395	1,467	1,505	1,428	-5.1%
サプライ・オフィス用品	697	664	606	511	-15.7%
その他	2,086	2,562	3,356	3,944	17.5%
合計	35,501	34,066	36,597	38,800	6.0%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

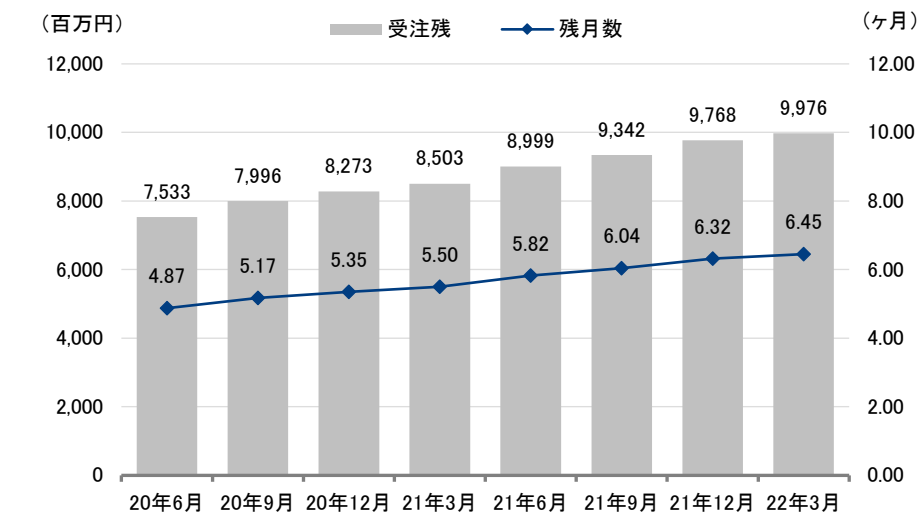
今後の見通し

2023年3月期の品目別売上高については、システム導入契約売上高が前期比2.6%増の20,771百万円、サービス収入が同8.3%増の14,084百万円、その他（主に子会社の売上）が同17.5%増の3,944百万円を計画しており、主なポイントは以下のとおりとなる。

(1) システム導入契約売上高

システム導入契約売上高に関しては、2022年3月期末の受注残高（単体）が前期末比17.3%増の9,976百万円と過去最高水準に積み上がっており、足元の受注動向にも驚りは見られないことから、計画を達成する可能性は高いと弊社では見ている。2023年3月期のクラウド・サブスク型への移行による売上高へのマイナス影響額は15億円程度を見込んでおり、ソフト使用料の2023年3月期以降の売上に計上されることになる。ソフトウェアの売上高が前期比0.6%増の伸びにとどまるのに対して、ユースウェアは同8.4%増と増収率に開きが出るのはこのためだ。なお、同社はクラウド・サブスク型への移行スピードについて、全体の業績に影響を与えない範囲で進めていく方針としている。このため、新規顧客についてもニーズに応じて売切り型での販売を継続していくこととなる。

システム導入契約売上高の受注残高(単体)と残月数



注：受注残月数 = 受注残金額 ÷ 当該年度の月平均のシステム導入契約売上高計画

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

販売先別で見ると、企業向けは前期比12.1%増の11,860百万円と2ケタ成長となる見通し。中堅・中小企業向けERP製品の販売に特化したソリューション支社を新たに4支社（千葉、静岡、北陸、四国）立ち上げ、合計15支社体制に拡大し、全国各地で積極的な拡販活動を進めていく方針だ。2021年3月にリリースした「MJS LINK DX」に加えて、2022年4月に提供開始した「Galileopt DX」によって、既存顧客のリプレースだけでなく新規顧客の開拓を推進していく。「Galileopt DX」は従来品と比較してAI技術の活用により操作性を向上したほか、処理スピードの高速化、API連携先の拡充なども図るなど、利便性が一段と向上した製品となっており、顧客基盤の拡大が期待される。

今後の見通し

一方、会計事務所向けについては同 11.5% 減の 5,299 百万円と減収を見込んでいる。顧客数は変わらないものの、クラウド・サブスク型への移行の影響を織り込んだものになっていると見られる。また、その他（子会社売上、パートナー向け等）については前期比 1.7% 減の 3,611 百万円となっている。同社は業績が伸び悩んでいる子会社について営業力に課題があると考えており、2023 年 3 月期から営業部門の最高執行責任者兼副社長が全子会社の業績管理を担当することになり、同社の営業手法を子会社に導入すべく、営業力の強化を図っていくことにしている。

(2) 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が前期比 2.3% 増の 5,725 百万円、TVS が同 0.3% 増の 2,524 百万円と微増にとどまるのに対して、ソフト使用料が同 40.2% 増の 3,894 百万円と大きく伸長する見通しとなっている。売切り型からクラウド・サブスク型への移行が進むことが主因だ。また、統合型 DX プラットフォーム事業について、第 3 四半期より有料サービスの提供を開始する予定であり数億円の売上を見込んでいる。同事業は今後の同社の成長を担う戦略事業となるだけに、今後の動向が注目される。

■ 「中期経営計画 Vision2025」

サブスクモデルへの転換と統合型 DX プラットフォーム事業の構築、 グループシナジーにより、 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 DX が一気に進行するなど同社を取り巻く市場環境が大きく変容するなかで、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として打ち出した。

また、業績数値目標として 2026 年 3 月期に売上高 550 億円、経常利益 125 億円を掲げている。2023 年 3 月期以降 4 年間の年平均成長率は売上高で 10.7%、営業利益で 27.2% となる。2023 年 3 月期までは前述したとおりクラウド・サブスクモデルへの移行等により利益は伸び悩むが、2024 年 3 月期以降はサブスク型収入の拡大や統合型 DX プラットフォーム事業の収益貢献、グループ会社とのシナジーによって利益成長が加速していく計画となっている。

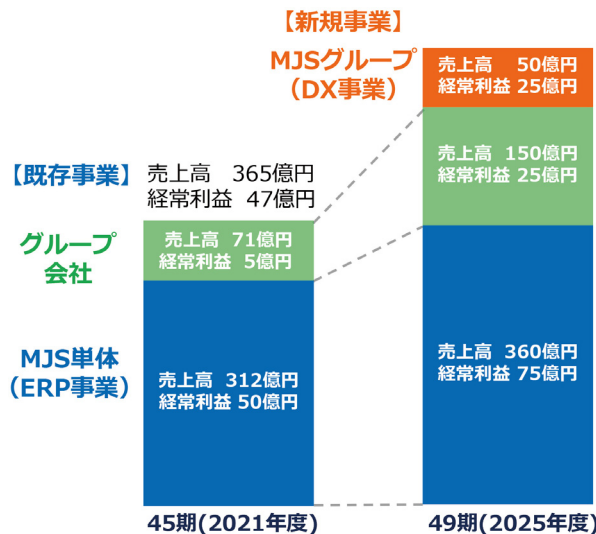
「中期経営計画 Vision2025」

同社単体業績については2022年3月期の売上高312億円、経常利益50億円に対して、2026年3月期は売上高360億円、経常利益75億円を目標としている。顧客の課題解決を図るソリューション営業に取り組み、クラウドサービスの拡充とサブスク型ビジネスモデルへの転換を進めていくことで、安定的な収益基盤のさらなる拡大を図っていく。サブスク型のサービス収入の売上比率を2022年3月期の約40%から2026年3月期には55%まで引き上げていく計画で、経常利益率も2022年3月期の13.0%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2022年3月期の売上高71億円、経常利益5億円から、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、グループ運営体制の最適化を図っていく。子会社とのシナジーを高めるためにも統合型DXプラットフォームがある。子会社が現在事業展開しているサービスや今後開発するサービスを、同プラットフォーム上で提供していくことで営業効率が格段に向上すると見られるためだ。たとえば、トライベックではデジタルマーケティングサービスを、トランストラクチャでは組織・人事系のコンサルティングサービスを、アド・トップでは人材採用に関わるサービスを多くの中小企業が集まる同プラットフォーム上で提供することで、顧客獲得機会の増加につながることになる。今後4年間で売上規模を2倍強に拡大するのはチャレンジングな目標ではあるものの、提供するサービスが魅力的なものであれば売上が急成長する可能性があるのもプラットフォームサービスの特徴でもあり、今後の動向に注目したい。

その統合型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やその顧問先となる企業のため、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になると見ているためだ。売上高50億円の前提として、ユーザー数3.5万社、ARPU（1ユーザー当たり平均売上）1.2万円/月を見込んでいる。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1.42兆円程度と推計しており、50億円という数字は達成可能な数字と見られる。

2026年3月期の同社グループの経営目標



※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：決算説明資料より掲載

6つの基本戦略を推進し、中期経営計画の達成を目指す

2. 基本戦略と進捗状況

中期経営計画の達成を実現するため、同社は以下の6つの基本戦略に取り組んでいる。

(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（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の新規獲得にも注力していく。

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、顧客ロイヤルティの最大化に取り組んでいく。顧問先企業の定性情報や定量情報などの各種データをクラウド上で収集・分析し、資金繰り対策や経営指導につながる新たなサービスを予定している。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り、顧客満足度の向上にもつながることから導入メリットは大きいと考えられる。現在、同ツールはミロク会計人会の協力を得て、試験運用を行う段階にある。運用のなかから出てきた課題をシステムに反映し、統合型DXプラットフォームを通じて2023年3月期第3四半期以降に本格運用を開始する予定となっている。会計事務所の先には約50万社の顧問先企業があり、これら企業のデータを収集・分析していくことができれば、その精度もさらに向上し、付加価値の高いサービスに昇華していくものと予想される。

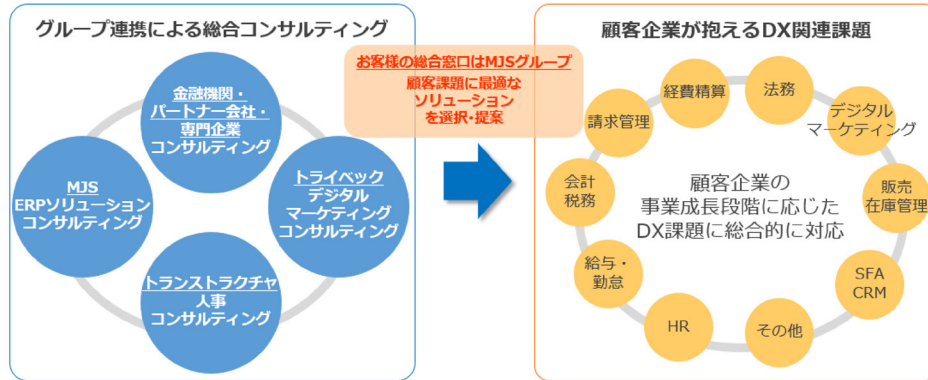
(2) 中堅・中小企業向け総合ソリューション・ビジネス戦略

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であり、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、統合型DXプラットフォーム上でこれらグループのサービスを提供していくことで、よりグループのシナジーが高まるものと弊社では見ている。

「中期経営計画 Vision2025」

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進めていく方針だ。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。

中小企業の DX を促進する契機になるものとして、2022 年 1 月に施行された電子帳簿保存法の改正や 2023 年 10 月に施行されるインボイス制度等が挙げられる。電子帳簿保存法については 2 年間の猶予が設けられているが、国税関係帳簿や書類の電子保存が義務付けられることになり、データのバックアップも含めて考えると、今後は会計ソフトも含めてクラウドサービスの利用が一段と進む可能性がある。同社の ERP 製品ではこれら制度改正に適宜対応しているが、新規顧客獲得の好機となるほか、既存顧客に対してはストレージサービス等の追加による売上単価の上昇が期待される。

(3) 統合型 DX プラットフォーム戦略

同社は統合型 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ていくことで、低成長が続く日本経済の活性化を目指している。中小企業や小規模事業者にはデジタル人材が不足しており、DX が思うように進んでいないといった課題を抱えている。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 設計となっており、必要な機能のカスタマイズが可能のほか、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すことで利用企業の拡大を目指している。

統合型 DX プラットフォームでは、4 つの DX プラットフォームを提供する。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。現在、試験運用を行っている段階で、2023 年 3 月期第 2 四半期から無料で提供し、第 3 四半期以降に有料サービスを開始する予定にしている。なお、同プラットフォーム上には自社グループサービスだけでなく、他社サービス (SFA や BI ツール等) も提供し、顧客に対して経営に関するすべてのサービスが揃うプラットフォームにすることを目指している。

「中期経営計画 Vision2025」

統合型 DX プラットフォーム戦略 (新規事業領域)



出所：「中期経営計画 Vision2025」より掲載

(4) クラウド・サブスク型ビジネスモデルへの転換

現在、売切り型での販売が約9割を占める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、一時的に売上高、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定型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）の際の営業工数も削減できるため、新規顧客開拓に営業リソースを集中できるようになる。また、将来、クラウド・サブスク化によって常に最新システムをユーザーが利用できる環境となるため、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といった効果も期待できる。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。

顧客側から見ても売切り型と比較して初期費用が抑えられるほか、常時最新機能の利用が可能となることなどから、サブスクモデルへ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、2022年3月期の約40%から2026年3月期に55%に上昇する計画となっている。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が今後はサブスク収入となるソフト使用料の比率が上昇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。

トライバックに関しては、登録会員数330万人を超えるビジネス情報サイト「bizoccean」の事業とデジタルマーケティング事業を融合することで、ブランド戦略から顧客獲得・育成までを支援する統合型DXコンサルティング企業を目指していく。会社Webサイトの見直しなどのニーズも強く、中小企業での潜在需要は大きい。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り新たな顧客開拓も進めていく。

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、2024年3月期以降に「採用×DX」サービスを統合型DXプラットフォームに実装していくことを目標としている。中小企業にとっては人材採用・育成が経営の重要課題となっており、潜在需要は大きいと見られる。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してITの活用や外部連携を加速しながら効率的に事業規模を拡大していく考えだ。

受託開発を行う子会社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す。クラウド・Web領域を中心とした開発力の強化を図るとともに、営業力を強化することで成長していく。なお、M&Aについても引き続き継続していく方針で、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なる。

(6) 戦略実現を加速する人材力・経営基盤強化

ウィズコロナ/アフターコロナを踏まえて、人材投資を加速し、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図り、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方針だ。

■ 株主還元策とサステナビリティ経営の取り組み

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

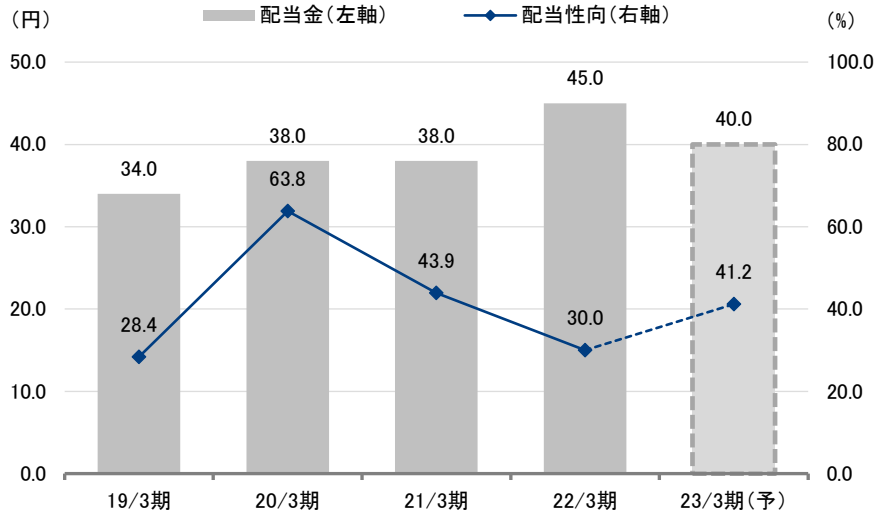
1. 株主還元策

同社は株主還元として、配当に関しては配当性向 30% の水準を目途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月期の1株当たり配当金については前期比7.0円増配の45.0円（配当性向30.0%）とした。このうち、普通配当は40.0円で残り5.0円は特別利益を計上したこと等による特別配当となっている。2023年3月期は普通配当で前期比横ばいの40.0円（配当性向41.2%）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。また、同社は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2021年8月から11月にかけて581千株を約10億円で取得している。

ミロク情報サービス | 2022年7月25日(月)
9928 東証プライム市場 | <https://www.mjs.co.jp/ir/>

株主還元策とサステナビリティ経営の取り組み

1株当たり配当金と配当性向



出所：決算短信よりフィスコ作成

2. サステナビリティ経営の取り組み

同社は企業理念や経営方針の実践がサステナビリティ経営そのものであり、同社グループが目指す「中小企業の成長・発展」が、日本の経済・社会のサステナビリティにつながると認識している。こうしたなかサステナビリティ委員会を設置し、「ステークホルダーにとっての重要度」と「自社事業への重要度」の2軸で事業機会とリスクを整理し、優先的に取り組む課題をマテリアリティ（重要課題）として4つのテーマに絞り設定した。

第1に、DX推進による地球環境への貢献、第2に、会計事務所と中小企業の経営革新、成長・発展を支援、第3に、多様なプロフェッショナル人材が活躍する働き甲斐のある職場づくり、第4に、健全成長のためのガバナンス強化とし、それぞれに目標を設定し、実現に向けた施策を実行していくことにしている。

サステナビリティ経営に向けたマテリアリティ

<p>1. DX推進による地球環境への貢献</p> <p>1-1 事業活動を通じたDX推進による環境負荷の軽減</p>	
<p>2. 会計事務所と中小企業の経営革新、成長・発展を支援</p> <p>2-1 高品質で安定したERP製品・経営情報サービスの提供</p> <p>2-2 DXを促進させるイノベティブな新規事業への取り組み</p> <p>2-3 会計事務所との協業・共創の推進</p> <p>2-4 知的資本の蓄積</p>	
<p>3. 多様なプロフェッショナル人材が活躍する働きがいのある職場づくり</p> <p>3-1 人材の確保と育成、成長機会の創出</p> <p>3-2 ダイバーシティと働き方改革の推進</p>	
<p>4. 健全成長のためのガバナンスの強化</p> <p>4-1 コーポレート・ガバナンスの徹底</p> <p>4-2 情報セキュリティの徹底</p>	

出所：決算説明資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

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

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