

|| 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 >>>](#)

2023年7月25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. 2023年3月期の業績概要	01
2. 2024年3月期業績見通し	01
3. 「中期経営計画 Vision2025」の進捗状況	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. 2023年3月期の業績概要	06
2. 販売先別・品目別売上動向	08
3. 財務状況と経営指標	13
■ 今後の見通し	14
1. 2024年3月期業績見通し	14
2. 「中期経営計画 Vision2025」の進捗状況	17
■ 株主還元策とサステナビリティ経営の取り組み	22
1. 株主還元策	22
2. サステナビリティ経営の取り組み	23

要約

ERP製品のサブスク移行と統合型DXプラットフォーム事業の育成により持続的成長と収益性向上を目指す

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、新たなクラウドサービスの開発や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. 2023年3月期の業績概要

2023年3月期の連結業績は、売上高で前期比13.3%増の41,461百万円、営業利益で同27.0%増の6,084百万円と過去最高を更新した。売上高は新ERPシステム「Galileopt DX」を中心に、中堅・中小企業向けのERP製品が好調で、クラウド・サブスク型への移行による一時的なマイナス影響を吸収し2ケタ増収となった。利益面でも、新製品発売による減価償却費の増加や人件費の増加を増収効果で吸収し、営業利益率も前期の13.1%から14.7%に上昇した。なお、同社はサブスク型の収益構造への移行を進めており、2023年3月期の主力ERP製品の売上高に占めるサブスク比率は18.0%となった。サブスク移行による業績への影響額は売上高および営業利益で約18億円のマイナス要因になったと見られ、実際の成長率はさらに大きかったことになる。なお、2023年3月時点のクラウドサービス・サブスク（ソフト使用料）のARR*は前期比48.9%増の4,540百万円と高成長が続いている。

* 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. 2024年3月期業績見通し

2024年3月期の連結業績は売上高で前期比0.3%増の41,600百万円、営業利益で同0.3%増の6,100百万円を見込む。成長が鈍化するよう見えるが、主力ERP製品のサブスク型への移行を加速することが要因で（売上比率で25%超）、サブスク移行の売上高は売切り型契約で割り戻して換算すると約30億円となる。サブスク契約で実際に売上に計上するのは3～5億円程度になるため、2025年3月期以降に繰り延べられる売上高及び営業利益は25～27億円程度と同社では試算しており、実質的な業績は順調に拡大が続く見通しだ。なお、新規事業となる統合型DXプラットフォーム事業については、子会社のトライバック（株）が中小企業向け統合型DX支援サービス「Hirameki 7」を2022年7月にリリースし、拡販活動を進めている。2023年6月末時点で導入社数は9千社を超えた。大半は無料プランでの利用となっており、今後機能を拡充して有料プラン（月額6千円）への移行を進める予定だ。

要約

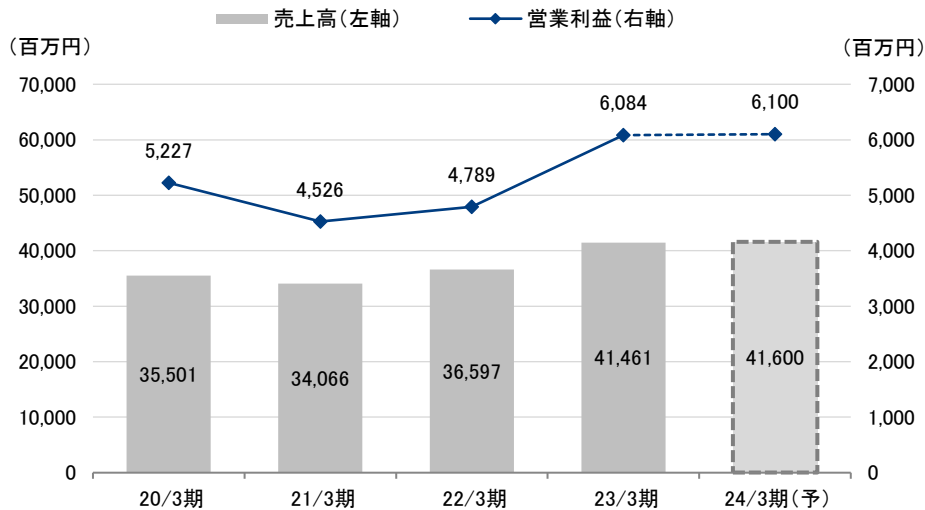
3. 「中期経営計画 Vision2025」の進捗状況

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すること、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成長ドライバーとして育成することの2点を掲げている。経営数値目標は、2026年3月期に売上高550億円、経常利益125億円としている。経常利益の増益内訳を見ると、ERP事業を中心とした単体業績で75億円、グループ会社で25億円、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。2023年3月期までの進捗状況について見ると、主力ERP製品の顧客開拓は中堅・中小企業ともに順調に進んでいるが、グループ会社の業績や統合型DXプラットフォーム事業は進捗が遅れており、今後の巻き返しが期待される。

Key Points

- ・2023年3月期はERP製品の販売好調により2ケタ増収、営業利益、経常利益は3期ぶりに過去最高を更新
- ・2024年3月期はクラウド・サブスクシフトを加速することで一時的に成長鈍化を見込むも保守的な印象
- ・2026年3月期の経常利益125億円の目標達成は、統合型DXプラットフォーム事業の育成とグループ会社の成長がカギ

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大手で会計事務所と中堅・中小企業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、最近ではクラウドサービスでの展開を強化している。また、事業領域の拡大に向けて、M&A戦略もここ数年は積極的に推進しており、主な実績として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ベック、2022年8月に顧客管理・営業支援システムの開発・導入支援を行う(株)BizMagicを子会社化した。

ミロク情報サービス | 2023年7月25日(火)
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	
	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	
オフコン	1983年	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 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	
	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	
～システム オープン化～ パッケージ ソフト	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「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・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	
	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) 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) 「bizoccean」事業を分社化し、子会社として(株)ビスオーシャンを設立(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「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)	
	本格的な サービス プロバイダーに 向けて	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) 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)トランスラクチャを完全子会社化(4月) 会計事務所向けに持統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)ビス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) 改正電子帳簿保存法に対応するクラウド型電子契約サービス「MJS e-ドキュメント Cloud サイン」を提供開始(6月) 顧客管理・営業支援システムを開発・販売する(株)BizMagicを子会社化(8月) 電子インボイスの送受信に対応するクラウドサービス「MJS e-Invoice」を提供開始(9月) 新税務システム「MJS 税務 DX」を開発・提供(9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トラクチャ、トライベック等の子会社が展開する事業領域である。

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。会計事務所のユーザー数は約 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大手の一角を占める。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 割弱が直販、残りの 1 割強が代理店経由である。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。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 (年商 5 億円～ 500 億円規模の中堅・中小企業)

出所：会社資料よりフィスコ作成

3. 関係会社の状況

2023 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 社の構成である。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、コンサルティングやフィンテック分野の事業等を展開する 7 社である。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、次いでトランストラクチャで 10 億円弱程度と見られる。

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、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 の 3 社となる。

会社概要

関係会社の状況 (2023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 パートナーズ	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
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
トランスラクチャ	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	74.2%	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「bizocan」の運営等
BizMagic	86.4%	顧客管理・営業支援システム「BizMagic」の開発・販売及び支援サービス
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

2023年3月期はERP製品の販売好調により2ケタ増収、 営業利益・経常利益は3期ぶりに過去最高を更新

1. 2023年3月期の業績概要

2023年3月期の連結業績は、売上高で前期比13.3%増の41,461百万円、営業利益で同27.0%増の6,084百万円、経常利益で同22.4%増の5,839百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同16.6%減の3,767百万円といずれも期初会社計画を大幅に上回る好決算となり、売上高、営業利益、経常利益ともに過去最高を更新した。なお、昨年10月31日に通期業績予想を上方修正しており、同予想値を若干上回って着地した。

業績動向

2023年3月期の業績(連結)

(単位: 百万円)

	22/3 期		期初計画	23/3 期			
	実績	売上比		実績	売上比	前期比	計画比
売上高	36,597	-	38,800	41,461	-	13.3%	6.9%
売上総利益	22,607	61.8%	-	25,603	61.8%	13.3%	-
販管費	17,818	48.7%	-	19,519	47.1%	9.5%	-
営業利益	4,789	13.1%	4,800	6,084	14.7%	27.0%	26.8%
経常利益	4,771	13.0%	4,800	5,839	14.1%	22.4%	21.7%
特別損益	2,048	5.6%	-	-101	-0.2%	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,517	12.3%	2,900	3,767	9.1%	-16.6%	29.9%
EBITDA [※]	7,091	19.4%	-	9,550	23.0%	34.7%	-

[※] EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

出所: 決算短信よりフィスコ作成

活発な IT 投資を背景に ERP 製品の販売が企業向け、会計事務所向けともに好調に推移し、システム導入契約売上高が前期比 16.8% 増となったほか、ストック型ビジネスとなるサービス収入も ERP 製品の一部サブスクリプション契約での提供やクラウドサービスの拡販により同 9.6% 増と順調に拡大した。システム導入契約売上高の先行指標となる受注残月数[※](単体)は、期首比で 0.60 ヶ月減の 5.73 ヶ月と減少に転じたが、受注売上以上に計上売上が好調だったため、想定範囲内の動きとなった。2023 年 3 月時点における主力 ERP 製品のサブスク提供件数は前年同期比 93.6% 増の 2,059 件、ARR は同 126.1% 増の 15.8 億円と急成長し、主力 ERP 製品の売上高に占めるサブスク契約の売上比率は 18.0% を占めた。サブスク契約分の売上高は月額按分で 2024 年 3 月期以降も繰延計上されるため、売切り型で販売する場合と比較して、当該年度の収益は目減りすることになる。2023 年 3 月期にサブスク契約で販売した案件をすべて売切り型で販売した場合と比較すると、売上高および営業利益で約 18 億円の影響があったと同社では試算している。

[※] 受注残月数 = 受注残高 ÷ 当該年度の月平均のシステム導入契約売上高計画

利益面では、新製品発売による減価償却費の増加(前期比 820 百万円増)やのれん償却額の増加(同 343 百万円増)、販促費の増加(同 405 百万円増)に加えて、人員体制の強化(新卒社員 83 名等)や給与ベースアップに伴う人件費の増加等により売上原価並びに販管費が増加したものの増収効果により吸収し、営業利益率は前期の 13.1% から 14.7% に上昇した。営業外収支が持分法投資損失 328 百万円[※]を計上したことで若干悪化したほか、前期に特別利益として計上した関係会社株式売却益 2,087 百万円がなくなったため、親会社株主に帰属する当期純利益は減益となった。期初計画では ERP 製品の売上高をサブスク・クラウドサービスへの移行が進むなかで保守的に見積もっていたが、新製品へのリプレース需要や新規顧客の開拓が順調に進んだことで、売上高、各利益ともに計画を上回る結果となった。売切り型(フロー型)からサブスク・クラウドサービス型(ストック型)へのビジネスモデルの転換期には、業績が一時的に落ち込むケースも多いが、そのなかで 2 ケタ増収増益となり業績を伸ばしている点は評価される。なお、2023 年 3 月末の連結従業員数は前期比 93 名増加の 2,028 名となった。

[※] 持分法適用関連会社 1 社に係るのれん相当額について、取得時の事業計画において想定していた超過収益力が見込まれなくなったため、当該のれん相当額の未償却残高 303 百万円を一時償却したことが主因。

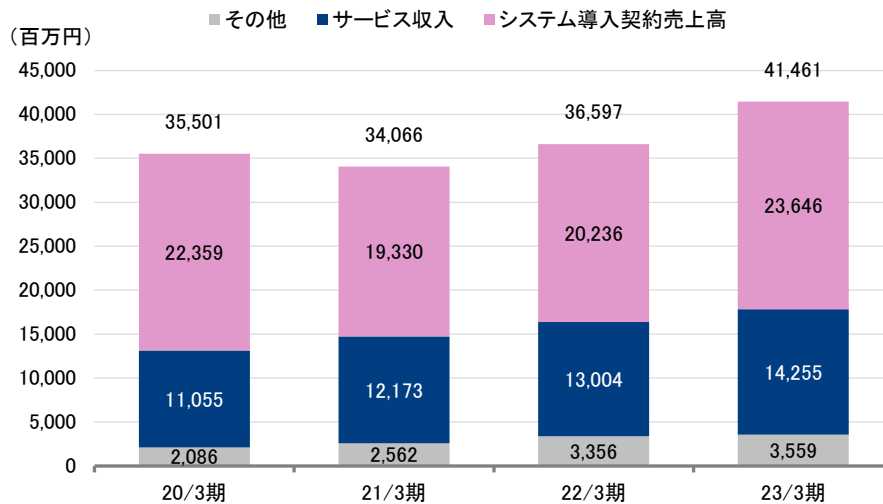
業績動向

フロー型のシステム導入契約売上高、ストック型のサービス収入ともに拡大、クラウド・サブスク収入の成長率も加速

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高が前期比 16.8% 増の 23,646 百万円と 2 期連続増収、3 期ぶりに過去最高を更新した。また、ストック型収入となるサービス収入が同 9.6% 増の 14,255 百万円、その他（主に子会社の売上）が同 6.1% 増の 3,559 百万円と揃って増収となった。

事業別売上高



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

(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、企業向けが前期比 22.9% 増の 13,003 百万円、会計事務所向けが同 11.6% 増の 6,679 百万円、その他が同 7.9% 増の 3,963 百万円とすべて増収となった。

企業向けについては、2021 年以降にリリースした新製品（2021 年 3 月中堅・中小企業向け「MJSLINK DX」、2022 年 4 月中堅企業向け「Galileopt DX」※）の販売がリプレース需要を中心に好調に推移した。企業向け ERP 製品の提案営業を行うソリューション支社を新たに 4 支社開設し、合計 15 支社体制で新規顧客の開拓並びに既存顧客に対するアップセル・クロスセルに取り組んだことで、リプレース需要を取りこぼさず売上を伸ばすことができた。ERP システムの機能が高度化・複雑化するなかで、製品の性能だけでなく企業が抱える課題を的確に捉えて最適なソリューションを提案するコンサルティング能力が重要となっており、自社で提案能力の高い営業要員を育成してきたことが顧客満足度の高さと好調な売上につながっている。実際、主力 ERP 製品の契約継続率は 99.1% と極めて高水準にある。

※「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 連携先の拡充を図るなど、利便性を一段と向上したことが特徴で、リプレース需要の活性化につながる一因となった。

ミロク情報サービス | 2023年7月25日(火)
9928 東証プライム市場 | <https://www.mjs.co.jp/ir/>

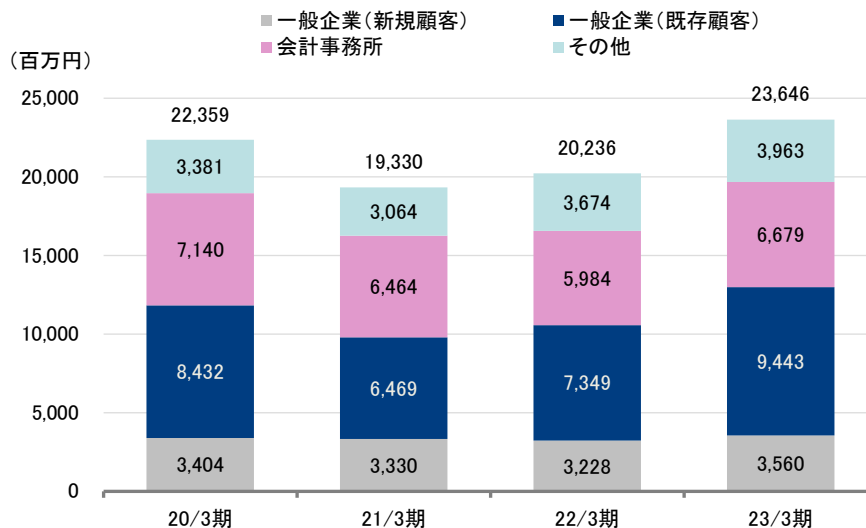
業績動向

企業向け売上全体に占める新規顧客の売上比率は27.4%と前期から3.1ポイント低下した。リプレース需要やアップセル・クロスセルに取り組んだことにより、既存顧客向けの売上高が前期比28.5%増の9,443百万円と大きく伸長したことによる。新規顧客向け売上高も同10.3%増の3,560百万円と3期ぶりに増収に転じたものの、クラウド・サブスク型での契約比率が高かったため、既存顧客向けと比べると伸び率は下回る格好となった。企業向けERP製品売上高のうち、クラウド・サブスク型の売上比率は前期の20%弱から30～35%程度に上昇したと見られ、これらはサービス収入（ソフト使用料）として計上される。

会計事務所向け売上高も前期比11.6%増の6,679百万円と3期ぶりの増収に転じた。パソコン等の買い替え特需と合わせてERP製品の更新が集中した2020年3月期をピークに売上高は減少傾向となっていたが、ようやく底打ちした格好だ。売上高のうちサブスク契約の比率は数%の水準に留まっており、売切り型がまだ主流となっている。その他売上高については、販売パートナー経由での売上が堅調に推移し同7.9%増の3,963百万円となった。

システム導入契約売上高の品目別では、ソフトウェアが前期比11.2%増の13,802百万円、ハードウェアが同26.7%増の3,939百万円、ユースウェア（導入支援サービス）が同25.4%増の5,904百万円といずれも2ケタ増収となった。ソフトウェアの増収率が相対的に低くなっているのは、サブスク・クラウド型の契約比率が上昇したことが要因だ。ハードウェアについては、半導体不足の解消により、前期に納期遅延した案件の売上が計上されたこともあり2ケタ増収となった。また、ユースウェアについてはサブスク・クラウド型契約の顧客に対する導入支援サービスも寄与し、高い伸びとなった。

システム導入契約の販売先別売上高



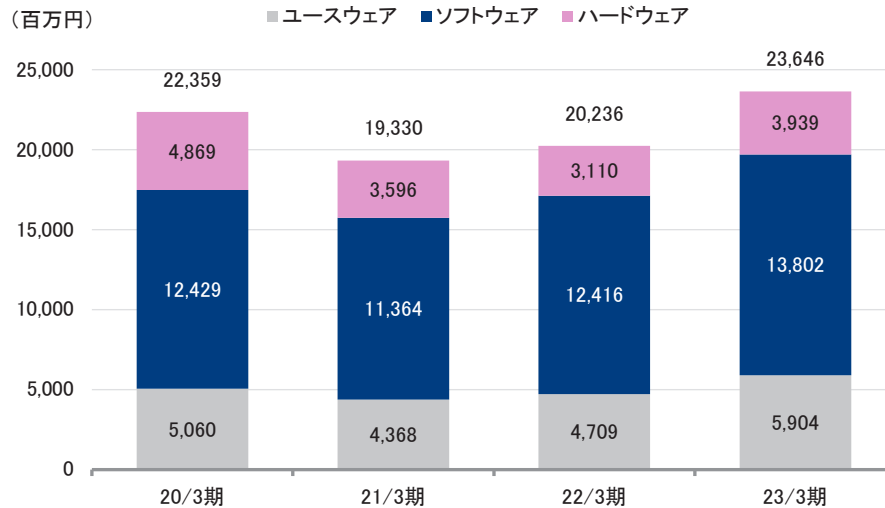
注1：その他（子会社売上、本社売上、パートナー向け売上）

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

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 0.6% 増の 2,534 百万円、ソフト使用料が同 41.6% 増の 3,934 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 1.6% 増の 5,684 百万円、ハード・NW 保守サービスが同 0.9% 増の 1,518 百万円、サプライ・オフィス用品が同 3.9% 減の 582 百万円となった。ソフト使用料については、ERP 製品の一部サブスクでの提供やクラウドサービスの拡販により大幅増収となった。TVS やソフト運用支援サービスも新規顧客の開拓により着実に増加した。なお、主力 ERP 製品の一部サブスク化への移行に伴い、ソフト運用支援サービスの売上の一部がソフト使用料に移行した。

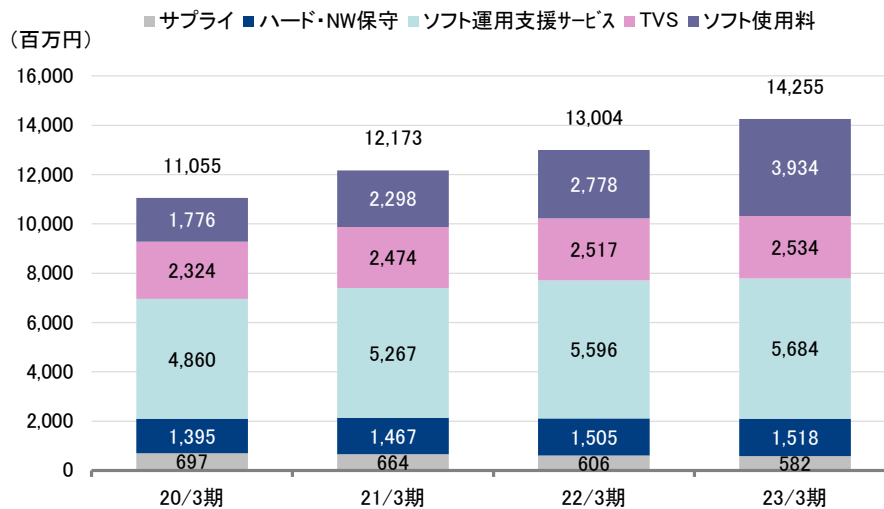
ミロク情報サービス | 2023年7月25日(火)
9928 東証プライム市場 | <https://www.mjs.co.jp/ir/>

業績動向

クラウド・サブスク収入（ソフト使用料）のKPIとなるARRの推移を見ると、2023年3月は前年同月比48.9%増の4,540百万円と成長ペースが加速した。特に、主力ERP製品のサブスク・IaaS^{※1}は同126.1%増の1,585百万円と急成長した。企業向けの「Galileopt」「MJSLINK」シリーズなどでサブスク・クラウドサービスへの移行が進んだため、同ARRのうち約9割が企業向けで占められている。また、企業向け統合フロントクラウドサービス「Edge Tracker」^{※2}が同36.5%増の445百万円、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）が同4.5%増の1,215百万円、ストレージ・マイナンバー等の各種オプションサービスが同50.6%増の1,294百万円とそれぞれ順調に増加した。ストレージサービスについては電帳法改正^{※3}に伴い、会計・税務処理に関わる書類を電子保存する必要が出てきたことから利用する顧客が増加し高成長につながっている。直接的な利益へのインパクトは小さいものの、顧客の囲い込み戦略（＝解約防止）の1つとして提供している。小規模事業者向けの各種クラウドサービスについては、顧客である会計事務所を通じて契約件数を積み上げてきたが、今後は会計事務所以外の販売チャネルも開拓しながら、さらなる積み上げを図ることにしている。

- ※1 IaaS (Infrastructure as a Service) とは、クラウドサービスのうち、ハードウェアやネットワークなどのインフラ部分のみを提供するサービス。
 ※2 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。
 ※3 電帳法（電子帳簿保存法）とは税金に関わる帳簿や書類を電子データで保存することを認めた法律で、2022年1月の改正により、経過措置として認められていた印刷での保存が2024年1月以降は不可となる。

サービス収入内訳

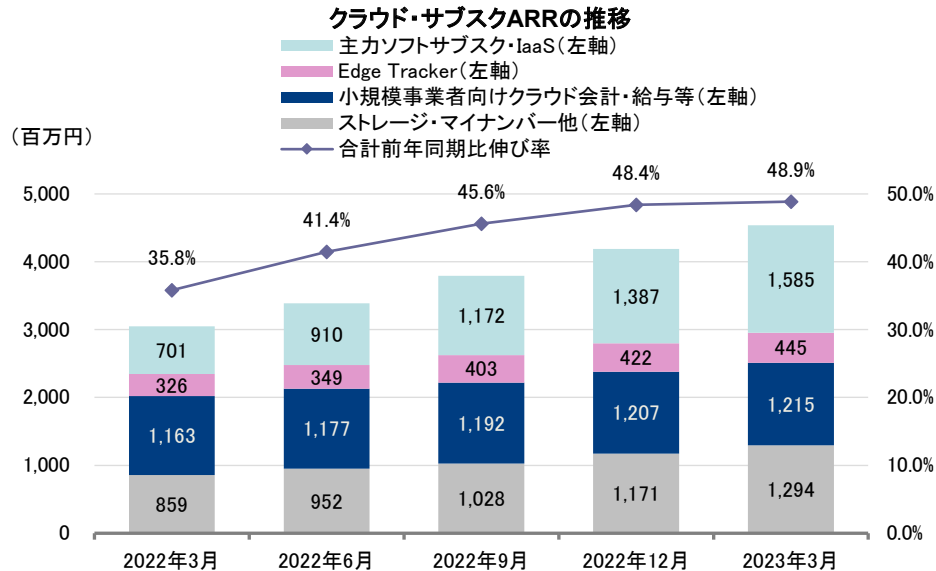


注1：TVS（会計事務所向け総合保守サービス）

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

業績動向



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 6.1% 増の 3,559 百万円となった。主な子会社の動向について見ると、デジタルマーケティング支援サービスを手掛けるトライベックについては、大手企業向けのデジタルマーケティング支援が順調に伸びている一方で、2022年7月にリリースした中小企業向け統合型 DX プラットフォーム「Hirameki 7」の先行投資（開発費、広告宣伝費等）により減益となった。ただ、当初の利益計画に対しては上回った模様だ。

「Hirameki 7」は、マーケティング（Web サイト・Web フォーム制作、電子メール配信、名刺管理等）やオペレーション（ファイル管理等）、ファイナンス（オンライン資金調達支援、助成金補助金診断ナビ等）、コミュニケーション（コミュニティ等）などの機能のほか、ビジネス（経営分析、キャッシュフローシミュレーション等）やコーポレート（社内報等）、CX（カスタマーエクスペリエンス、準備中）等、事業を拡大していくうえで必要となる7つの機能をワンストップで提供するクラウドサービスである。リリース以降、テレビCMやタクシー広告など各種プロモーションを展開し、2023年6月末時点で導入社数が9,000社を突破した。ただ、CX機能などいくつかの機能は今後段階的に追加する予定で、現在は無料プランの利用が大多数となっている。今後、機能を拡充することで有料プラン（月額6千円、他オプション料等）への移行を進める戦略となっている。

HR系のコンサルティングサービスを展開するトランストラクチャについてはおおむね前期並みの業績水準となり計画どおりに推移した。現在は人材の採用・育成に注力している状況だ。M&A支援サービスのMJS M&Aパートナーズについては、今後プロフェッショナル人材を増やして規模の大きい案件の獲得に注力することで収益成長を目指す方針だ。

2022年8月に子会社化した営業支援システム等の開発・販売を展開するBizMagicについては、設立が同月と間もないため業績への影響は軽微であった。今後は同社のソリューション支社と協業して、ERPシステムの既存顧客などに導入提案し業績拡大を目指す。

2023年11月末に償還期限を迎えるCB型新株予約権は 転換が進まなければ手元資金と借入金で返済可能

3. 財務状況と経営指標

2023年3月期末の財務状況は、資産合計は前期末比2,306百万円増の45,793百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現金及び預金が2,586百万円、棚卸資産が463百万円それぞれ増加した。固定資産ではソフトウェア資産（仮勘定含む）が501百万円増加した一方で、のれんが540百万円、投資有価証券が866百万円それぞれ減少した。

負債合計は前期末比161百万円増加の21,018百万円となった。有利子負債が495百万円減少した一方で、契約負債が284百万円、未払金及び未払費用が300百万円、賞与引当金が246百万円それぞれ増加した。純資産合計は同2,145百万円増加の24,775百万円となった。配当金支払額1,343百万円があったほか、その他有価証券評価差額金が301百万円減少したが、親会社株主に帰属する当期純利益3,767百万円の計上が増加要因となった。

経営指標は、有利子負債の減少により有利子負債比率が前期末の7.1%から4.4%に低下したほか、自己資本比率も51.0%から53.0%に上昇するなど財務の健全性がさらに向上した。なお、2023年11月30日に110億円のCB型新株予約権の償還期限を控えており、今後株価が転換価額の2,995.4円を上回らなければ転換が進まず償還となる。そのための資金が必要になるが、2023年3月末時点で現預金が190億円以上あり借入も可能であるため問題はなさそうだ。業績が安定して推移していることや大きな資金需要もないことから、財務の健全性は引き続き維持されるものと思われる。

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	22/3 期	23/3 期	増減額	変動要因
流動資産	24,403	27,410	3,006	現金及び預金 +2,586、棚卸資産 +463
現金及び預金	17,260	19,846	2,586	
固定資産	19,071	18,378	-692	ソフトウェア（仮勘定含む）+501、のれん -540、投資有価証券 -866
資産合計	43,487	45,793	2,306	
流動負債	9,374	20,868	11,494	転換社債型新株予約権付社債 +11,007、未払金・未払費用 +300
固定負債	11,482	149	-11,333	長期借入金 -304、転換社債型新株予約権付社債 -11,018
負債合計	20,856	21,018	161	
純資産合計	22,630	24,775	2,145	利益剰余金 +2,424、その他有価証券評価差額金 -301
株主資本	20,782	23,169	2,386	
負債・純資産計	43,487	45,793	2,306	
有利子負債	1,606	1,090	-515	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	15,653	18,755	3,101	（現預金 + 有価証券 - 有利子負債）
< 経営指標 >				
流動比率	260.3%	131.3%	-129.0pt	
自己資本比率	51.0%	53.0%	2.0pt	
有利子負債比率	7.1%	4.4%	-2.7pt	
ROE	21.4%	16.2%	-5.2pt	

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2024年3月期はクラウド・サブスクリフトを加速することで一時的に成長鈍化を見込むも保守的な印象

1. 2024年3月期業績見通し

2024年3月期の連結業績は売上高で前期比0.3%増の41,600百万円、営業利益で同0.3%増の6,100百万円、経常利益で同6.2%増の6,200百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同8.8%増の4,100百万円を計画している。売上高はソフトウェアの提供形態が売切り型からサブスク型へ移行することを勘案し、若干の増加に留め長期的に安定したストック型収益の積み上げを目指す。営業利益は減価償却費の増加や人人体制の強化（新卒入社78名）等による人件費の増加を見込むものの、プロダクトミックスの改善やその他の原価・販管費の圧縮努力、子会社業績の改善などにより増益を確保する。

ミロク情報サービス | 2023年7月25日(火)
9928 東証プライム市場 | <https://www.mjs.co.jp/ir/>

今後の見通し

単体業績は売上高で前期比 2.6% 減の 35,000 百万円、経常利益で同 9.2% 減の 5,800 百万円と減収減益計画となっている。ソフトウェアの提供形態が売切り型からサブスク型へ加速的に移行することでソフト使用料やユー
スウェアが増収となるもののソフトウェアの売上が減少するほか、2023 年 3 月期に納期遅延分の売上計上で増
加したハードウェアもその反動減や IaaS 環境での ERP 製品の提供が増加する影響もあり、減収を見込んでいる。
なお、主力 ERP 製品のサブスク提供比率（金額ベース）は、2023 年 3 月期の 18% から 25% 超に上昇するこ
とを前提としている。25% のサブスク提供分を売切り型に割戻した場合の売上高は約 30 億円となる。サブスク
型契約では 2024 年 3 月期に 3～5 億円の売上がソフト使用料に計上され、残りの 25～27 億円が 2025 年 3
月期以降に繰り延べられる格好だ。このため、サブスク型への移行スピードが売上高、営業利益の変動要因とな
り、25% よりも移行スピードが遅ければ 2024 年 3 月期の業績には増額要因となる。

グループ会社の業績は全体で増収増益となる見通しである。主要会社別では、受託開発 3 社やトランストラク
チャ、MJS M&A パートナーズが増収増益となる。トライベックについては増収となるものの、先行投資負担に
より若干の減益で計画している。受託開発 3 社はここ数年業績が伸び悩んでいたが、2024 年 3 月期は同社から
営業要員を出向させるとともに、同社の顧客を紹介してソリューション営業を展開することで各社の業績を拡大
する方針である。また、トランストラクチャや MJS M&A パートナーズについては人材体制の強化・育成に取り
組み、成長を目指す。トライベックは「Hirameki 7」の機能強化に向けた開発と拡販活動を継続するなど先
行投資を行い、2025 年 3 月期以降の収益貢献を目指す。

2024 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 8.2% 減の 21,710 百万円と減少
する一方でサービス収入が同 9.4% 増の 15,589 百万円、子会社を中心としたその他が同 20.8% 増の 4,300 百
万円となる見通し。

2024 年 3 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	23/3 期		会社計画	24/3 期	
	実績	売上比		売上比	前期比
売上高	41,461	-	41,600	-	0.3%
営業利益	6,084	14.7%	6,100	14.7%	0.3%
経常利益	5,839	14.1%	6,200	14.9%	6.2%
特別損益	-101	-0.2%	-	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	3,767	9.1%	4,100	9.9%	8.8%
1 株当たり利益 (円)	126		137		

出所：決算短信よりフィスコ作成

単体業績見通し

(単位：百万円)

	23/3 期		会社計画	24/3 期	
	実績	売上比		売上比	前期比
売上高	35,952	-	35,000	-	-2.6%
経常利益	6,385	17.8%	5,800	16.6%	-9.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

ミロク情報サービス | 2023年7月25日(火)
 9928 東証プライム市場 | <https://www.mjs.co.jp/ir/>

今後の見通し

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	24/3 期 (予)	前期比
システム導入契約売上高	22,359	19,330	20,236	23,646	21,710	-8.2%
ハードウェア	4,869	3,596	3,110	3,939	2,939	-25.4%
ソフトウェア	12,429	11,364	12,416	13,802	12,480	-9.6%
ユースウェア	5,060	4,368	4,709	5,904	6,290	6.5%
サービス収入	11,055	12,173	13,004	14,255	15,589	9.4%
TVS	2,324	2,474	2,517	2,534	2,542	0.3%
ソフト使用料	1,776	2,298	2,778	3,934	5,262	33.7%
ソフト運用支援サービス	4,860	5,267	5,596	5,684	5,774	1.6%
ハード・NW 保守サービス	1,395	1,467	1,505	1,518	1,434	-5.5%
サブライ	697	664	606	582	575	-1.2%
その他	2,086	2,562	3,356	3,559	4,300	20.8%
合計	35,501	34,066	36,597	41,461	41,600	0.3%

出所: 決算短信、決算説明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は売切り型からクラウド・サブスク型への移行が進むことによって減収を見込んでいます。前期末の受注残高(単体)が前期比 6.8% 減の 9,023 百万円と既にピークアウトしていることや、同社の戦略としてもクラウド・サブスク型へ移行し、ストック型の収益構造の確立を目指していることから、今後も緩やかな減少傾向が続くものと予想される。品目別では、ソフトウェアで同 9.6% 減の 12,480 百万円、ハードウェアで同 25.4% 減の 2,939 百万円、ユースウェアで同 6.5% 増の 6,290 百万円を見込む。ユースウェアについては、クラウド・サブスク型の顧客向けにも売上が発生するため増収となる。販売先別で見ると、企業向けが同 3.8% 減の 12,505 百万円、会計事務所向けが同 14.1% 減の 5,736 百万円、その他(子会社売上、パートナー向け売上等)が同 12.5% 減の 3,469 百万円となる見通しだ。

システム導入契約の販売先別売上高

(単位: 百万円)

	20/3 期	21/3 期	22/3 期	23/3 期	24/3 期 (予)	前期比
合計	22,359	19,330	20,236	23,646	21,710	-8.2%
一般企業	11,837	9,800	10,577	13,003	12,505	-3.8%
会計事務所	7,140	6,464	5,984	6,679	5,736	-14.1%
その他	3,381	3,064	3,674	3,963	3,468	-12.5%

出所: 決算説明資料よりフィスコ作成

今後の見通し

(2) サービス収入

サービス収入の内訳は、ソフト運用支援サービスが前期比 1.6% 増の 5,774 百万円、TVS が同 0.3% 増の 2,542 百万円と微増に留まるのに対して、ソフト使用料が同 33.7% 増の 5,262 百万円と高成長を見込んでいる。主力 ERP 製品におけるクラウド・サブスク型契約の増加による月額課金収入の増加がけん引役となる。同社は中堅・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 1 支社立ち上げ、合計 16 のソリューション支社でソリューションビジネスを積極展開し、既存顧客のアップセル・クロスセルに加え新規顧客の開拓を推進しているが、まずはクラウド・サブスク型での提案を進めている。また、改正電子帳簿保存法やインボイス制度への対応、多様な他社製品との API 連携を図ることで新たな付加価値を提供し、IT 補助金制度の活用も促しながら旺盛な需要を取り込む戦略である。こうした取り組みにより、主力 ERP 製品のサブスク提供件数は前期比 50.5% 増の 3,100 件に、ARPU は同 4.1% 増の 800 千円に引き上げ、ARR で前期比 56.9% 増の 24.8 億円を目指す。足元の受注状況は 2023 年 3 月期から引き続き順調に推移していることから、同社計画は十分に達成可能な水準と弊社では見ている。

主力 ERP 製品サブスク型提供における KPI

	23/3 期	24/3 期 (予)
主力 ERP 製品※ ¹ サブスク提供件数	2,059	3,100
主力 ERP 製品 ARPU ※ ² (千円)	768	800
主力 ERP 製品 ARR (億円)	15.8	24.8
当該年度売上高における主力 ERP 製品サブスク比率※ ³	18%	25% 超

※¹ Galileopt シリーズ、MJS LINK シリーズ、ACELINK NX-Pro、ACELINK NX-CE、MJS 税務シリーズ、MJS Cloud IaaS、MJS DX Cloud

※² 主力 ERP 製品の 1 顧客当たりソフト使用料課金収入の平均値

※³ 通期の主力 ERP 製品における売切り契約とサブスク契約の金額ベースでの比較

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2026 年 3 月期の経常利益 125 億円の目標達成は、 統合型 DX プラットフォーム事業の育成とグループ会社の成長がカギ

2. 「中期経営計画 Vision2025」の進捗状況

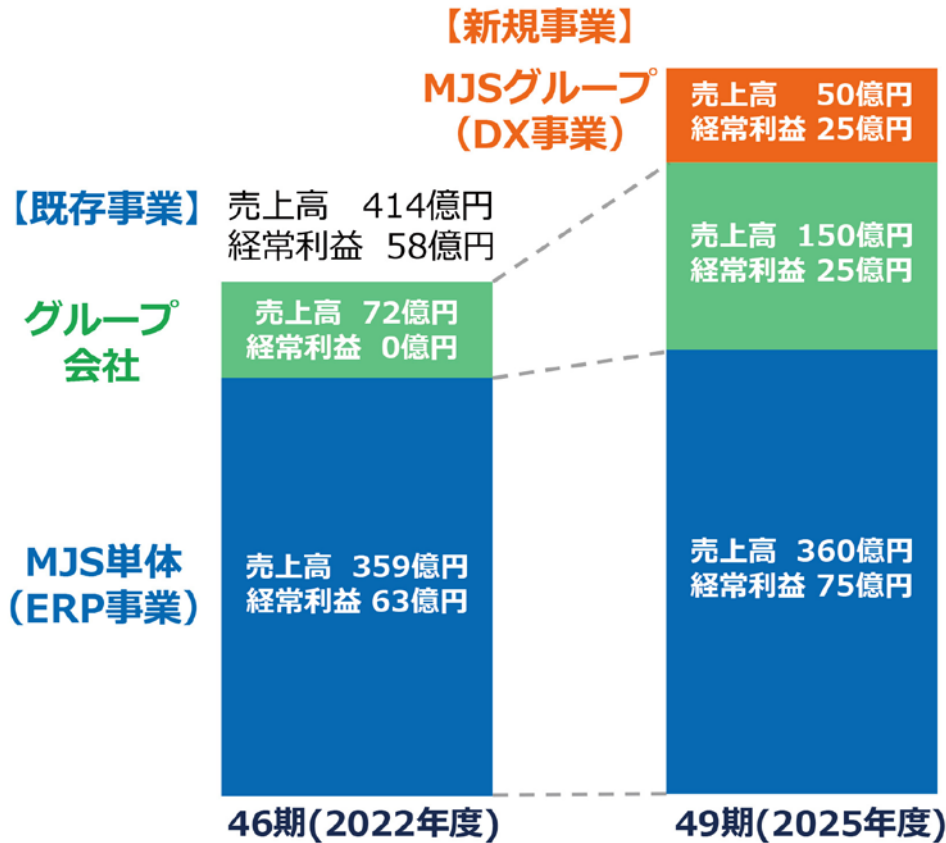
同社は 2021 年 5 月に 2026 年 3 月期を最終年度とする 5 ヶ年の「中期経営計画 Vision2025」を発表した。コロナ禍を契機に社会全体で DX が一気に進行するなど同社を取り巻く市場環境が大きく変容するなかで、継続的な企業価値向上に向けた戦略として、「既存 ERP 事業の進化・ビジネスモデルの変革」「新規事業によるイノベーション創出」の 2 点を大きな基本方針として打ち出した。

業績数値目標は、2026 年 3 月期に連結売上高 550 億円、経常利益 125 億円を掲げている。2024 年 3 月期以降 3 年間の年平均成長率は売上高で 9.9%、経常利益で 28.9% となる。達成のカギを握るのは新規事業（「Hirameki 7」等の統合型 DX プラットフォーム事業）とグループ会社の業績である。2026 年 3 月期に新規事業で売上高 50 億円、経常利益 25 億円、グループ会社の業績で売上高 150 億円、経常利益 25 億円（2023 年 3 月期実績：売上高 72 億円、経常利益 0 億円）を目標としているが、現在までの進捗状況は遅れ気味となっており、今後それぞれで巻き返しを図ることが必要となる。

ミロク情報サービス | 2023年7月25日(火)
9928 東証プライム市場 | <https://www.mjs.co.jp/ir/>

今後の見通し

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：決算説明資料より掲載

実際、2023年3月期までの2期間では、連結業績は連続で期初計画を上回るなど順調に進捗しているように見えるが、内訳を見ると単体業績が上方修正となる一方で、グループ会社の業績は2期連続で期初計画を下回った。コロナ禍の影響もあったが、受託開発3社の収益の伸び悩みがあるほか、トランストラクチャやMJS M&Aパートナーズの業績も当初の想定通り伸びていないことが要因だ。

なお、新規事業の利益率を50%と高く設定しているのは、見込み顧客が会計事務所やその顧問先企業のため、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/月を想定している。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グループでは1.42兆円程度と推計しており、市場開拓余地が大きく今後の動向を注目したい。

今後の見通し

中期業績目標と進捗状況

(単位：百万円)

	22/3 期		23/3 期		24/3 期	26/3 期 目標	年平均成長 率※
	期初計画	実績	期初計画	実績	期初計画		
連結売上高	37,400	36,597	38,800	41,461	41,600	55,000	9.9%
経常利益	4,000	4,771	4,800	5,839	6,200	12,500	28.9%
(利益率)	10.7%	13.0%	12.4%	14.1%	14.9%	22.7%	
単体売上高	30,500	31,233	32,150	35,952	35,000	36,000	-
経常利益	4,000	5,049	5,080	6,385	5,800	7,500	5.5%
(利益率)	13.1%	16.2%	15.8%	17.8%	16.6%	20.8%	

※ 24/3 期以降、3 期間の年平均成長率

出所：中期経営計画資料、決算短信よりフィスコ作成

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・開発し、現在実証試験を行っている。

会計事務所向け ERP システムの市場シェアは約 25% と安定しているが、今後のシェア拡大施策として、ERP システム「ACELINK NX-Pro」と中小企業支援プラットフォーム「Hirameki 7」を連携することで、会計事務所から顧問先への経営分析・資金調達などの経営支援サービスを提供できるようにし、会計事務所のビジネス拡大を支援していく。新たに独立開業する会計事務所にとっては、顧問先企業との関係構築を強化するとともに早期収益化を実現するためのツールとなる可能性があり、魅力的なソリューションと言える。今後の展開に期待したい。

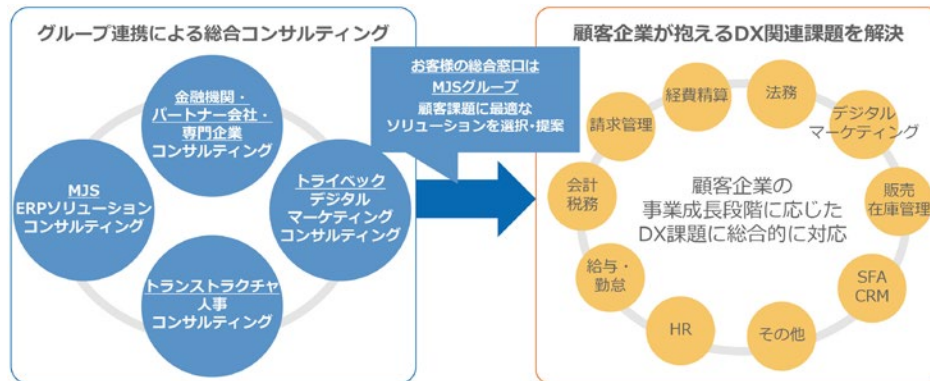
(2) 「中堅・中小企業向け総合ソリューション・ビジネス戦略」

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・ビジネスの展開を推進している。

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・提案することで、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ベック、人事分野であればトランストラクチャ、CRM・SFA 分野であれば BizMagic 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い。また、統合型 DX プラットフォーム上のサービスとも連携し、多彩なクラウド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。

今後の見通し

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：中期経営計画より掲載

主力の ERP 製品については AI 機能の拡充や、外部製品との API 連携を強化し、顧客企業の利便性向上を図ることで競争優位性を構築していく。またクラウド化（IaaS 化）と SaaS 型の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る方針だ。現在、販売形態は売切り型とクラウド型（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、売切り型でのサービス提供は縮小してい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 月に施行された改正電子帳簿保存法や 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、2024 年 1 月以降は国税関係帳簿や書類の電子保存が義務化されることになっており、既に同社の関連サービスとしてストレージサービス「MJS e-ドキュメント Cloud」の需要が伸びている。また、インボイス関連では電子インボイスの送受信を行うクラウドサービス「MJS e-Invoice」を 2022 年 9 月より提供開始しており、今後の需要拡大が期待される。

(3) 「統合型 DX プラットフォーム戦略」

同社は統合型 DX プラットフォーム戦略として、トライバックが提供する中小企業・小規模事業者向け経営支援プラットフォーム「Hirameki 7」の育成に注力していく。中小企業・小規模事業者の多くはデジタル人材が不足し、DX が思うように進まないといった経営課題を抱えており、「Hirameki 7」のサービスを提供することでこうした課題を解消し、中小企業等の成長を支援し、低成長が続く日本経済の活性化を目指している。前述したように 7 つの機能のうち CX 機能については現在開発中で、段階的にリリースする予定である。また、既存の 6 つの機能についてもそれぞれ機能の拡充を進める方針で、統合型 DX プラットフォームとしての完成度を高め収益化を目指す。顧客の獲得については会計事務所を通じた顧問先企業だけでなく、アライアンス戦略やマス広告並びにデジタルマーケティングを活用した顧客獲得も進める。

今後の見通し

(4) 「クラウド・サブスク型ビジネスモデルへの転換」

主力 ERP 製品の販売形態について、売切り型からクラウド・サブスク化への移行を進める。サブスク化比率が上昇することによって、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一定の売上が見込めるようになり安定的な事業運営が可能となるほか、リプレース（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、クラウド・サブスク化することで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。顧客側にとっても、初期投資が軽減でき、すぐにサービスの利用が可能となるほか、常に最新のサービスをテレワーク環境下でも利用できるといったメリットを享受できる。同社では、2026年3月期におけるクラウド・サブスク型の販売比率を2023年3月期の18%から大きく引き上げることを目標としているが、収益動向を見極めながら可能であれば移行スピードを加速したい考えだ。

クラウド・サブスク型ビジネスモデルへの転換



出所：決算説明資料より掲載

(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」

グループ連携による総合的なソリューション力の向上を図るほか、グループ組織の再編と運営体制の最適化を図り、各社の自立した業績拡大を促進していく。

トライバックに関しては、大企業向けのデジタルマーケティング支援事業に加えて、中小企業向け DX プラットフォーム事業を育成することで、ブランド戦略から顧客獲得・育成までを支援する総合型 DX コンサルティング企業を目指す。特に人的リソースに依存しない DX プラットフォーム事業を伸ばしていくことができれば、収益性も大きく向上するものと期待される。一方、当初の想定と比べて伸び悩んでいるトランスラクチャと MJS M&A パートナーズの2社については、人人体制の強化が喫緊の課題となる。HR 領域、M&A 領域におけるコンサルティング需要はいずれも活況だが、人的リソースの不足によりその追い風に乗っていないのが実情となっており、今後の取り組みに期待したい。

今後の見通し

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やソリューション営業力の強化を図り、また同社の顧客企業を紹介するなどグループシナジーを生かすことで事業規模の拡大を目指す。なお、M&Aについても引き続き検討する方針で、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する企業などが主な候補となる。

(6) 「戦略実現を加速する人材力・経営基盤強化」

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するとともに、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に取り組んでいく。2023年3月期においては一般職正社員の給与支給額を9.6%増額し、2024年3月期も引き続きペースアップを実施する。

人員の採用・育成面においては新卒社員の採用（毎年80名前後）を継続するとともに、全社員の研修体系整備と徹底した人材育成を行うことにより、プロフェッショナル人材を育成・確保していく。また、エンゲージメント・サーベイによる従業員満足度等の現状把握と分析を行い、継続的な改善に取り組み、エンゲージメントの向上を図る。

■ 株主還元策とサステナビリティ経営の取り組み

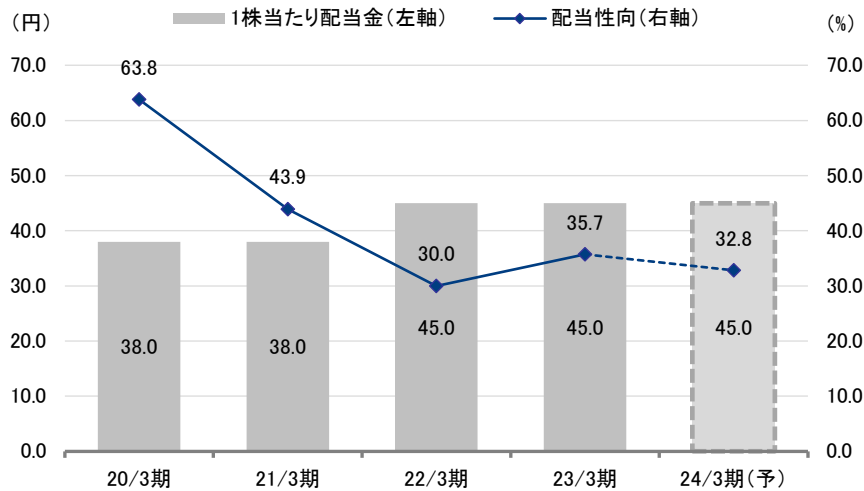
連結配当性向30%を目安に安定配当を継続方針。 自己株式取得も状況を見極めながら実施

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することを基本方針としている。2023年3月期の1株当たり配当金は前期同額の45.0円(配当性向は35.7%)を実施した。2024年3月期の1株当たり配当金も45.0円の配当を予定している。配当性向は32.8%となっており、30%を下回る状況になれば増配が期待できるものと考えられる。また、同社は資本効率の向上を図るため自己株式取得も適時実施しており、直近では2021年に581千株を約10億円で取得している。自己株式保有比率は発行済株式数の14.2%に達しているが、従業員へのストックオプションやM&A戦略等に活用する方針だ。

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



注：22/3期は特別配当 5.0 円を含む
 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（事業活動を通じたDX推進による環境負荷の軽減）、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（高品質で安定したERP製品・経営情報サービスの提供、DXを促進させるイノベティブな新規事業への取り組み、会計事務所との協業・共創の推進、知的資本の蓄積）、第3に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（人材の確保と育成、成長機会の創出、ダイバーシティと働き方改革の推進）、第4に、健全成長のためのガバナンス強化（コーポレート・ガバナンスの徹底、情報セキュリティの徹底）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。

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