

|| 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 >>>](#)

2024年7月12日(金)

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. 2024年3月期の業績概要	01
2. 新たな「中期経営計画 Vision2028」の概要	01
3. 2025年3月期の業績見通し	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業内容	04
3. 関係会社の状況	05
■ 業績動向	06
1. 2024年3月期の業績概要	06
2. 販売先別・品目別売上動向	07
3. 財務状況と経営指標	13
■ 今後の見通し	14
1. 新たな「中期経営計画 Vision2028」	14
2. 2025年3月期の業績見通し	19
■ 株主還元策	22
● 株主還元策	22

要約

2028年度に経常利益120億円を目指す 「中期経営計画 Vision2028」を発表

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。ビジネスモデルを売切り型からサブスク型に移行中で、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している。

^{*} 年商5億円未満の中小企業・小規模事業者を想定。

1. 2024年3月期の業績概要

2024年3月期の連結業績は、売上高で前期比6.1%増の43,971百万円、経常利益で同8.0%増の6,306百万円と会社計画（売上高41,600百万円、経常利益6,200百万円）を上回り、連続で過去最高を更新した。会計事務所向け及び中小企業向けERP製品の販売がインボイス制度の導入や改正電帳法^{*}の宥恕措置の終了などもあって好調に推移したほか、クラウド・サブスク型への移行に伴うソフト使用料収入の拡大が増収要因となった。利益面では、人員の積極採用並びに賃上げ実施に伴う人件費の増加や、広告宣伝費・販促費の増加、新規事業への開発投資等があったものの増収効果並びに営業外収支の改善により増益となった。クラウド・サブスク型への移行によるマイナス影響が17億円程度あったことを考えると、実質ベースでは2ケタ台の増収増益だったと見られる。

^{*} 改正電帳法（電子帳簿保存法）とは税金に関わる帳簿書類について一定の要件を満たしたうえで電子データに保存すること、及び電子的に授受した取引情報の保存義務を定めた法律で2022年に改正された。電子取引データの電子保存義務化に関しては、経過措置として2023年までは紙の印刷物も原本として認められていたが、2024年1月以降は原則不可となった。

2. 新たな「中期経営計画 Vision2028」の概要

同社は2029年3月期を最終年度とする新たな「中期経営計画 Vision2028」を発表した。最終年度の経営数値目標は、売上高で600億円（年平均成長率6.4%）、経常利益で120億円（同13.7%）、ROE（自己資本当期利益率）で18%となる。けん引するのは同社単体のERP事業で、DXコンサルティングの推進による新規顧客の獲得（顧客基盤の拡大）とクラウド・サブスク型への移行による顧客生涯価値（LTV）の最大化に取り組むことで、経常利益を2024年3月期実績の69億円から100億円に拡大していく。主要ERP製品のサブスク契約社数は同4.7倍増の1.5万社に、サブスク比率は同15.5%から60%に引き上げ、ソフト使用料全体のARR^{*}は2024年3月期の64.6億円から2029年3月期に3.1倍増の200億円まで積み上げる計画だ。また、統合型DXプラットフォーム事業についても2024年3月期は先行投資で7億円の経常損失を計上したが、中小企業向け経営支援プラットフォーム「Hirameki 7」を育成していくことで最終年度に10億円の利益計上を目指す。

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

要約

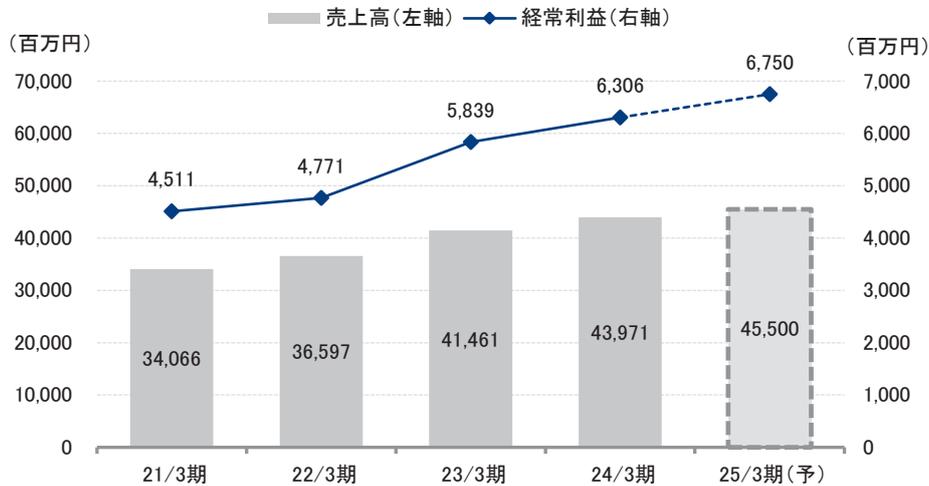
3. 2025年3月期の業績見通し

2025年3月期の連結業績は、売上高で前期比3.5%増の45,500百万円、経常利益で同7.0%増の6,750百万円と増収増益が続く見通し。売上高はERP製品のクラウド・サブスク型への移行や会計事務所向けリプレイス需要が一巡することもあって伸びが鈍化するものの、増収効果に加えてソフトウェア製品の減価償却費が約8億円減少することが増益要因となる。株主還元方針としては、連結配当性向で30～40%を目安に利益成長に応じた累進的配当を行う方針で、2025年3月期の1株当たり配当金は同5.0円増配の55.0円(配当性向37.1%)と2期連続増配を予定している。また、資本政策の一環として自己株式取得についても適宜検討していく考えだ。

Key Points

- ・2024年3月期は会計事務所、中小企業向けERP製品の販売好調により会社計画を上回る増収増益に
- ・サブスク型への移行と顧客基盤の拡大により2029年3月期に経常利益120億円を目指す
- ・2025年3月期もサブスク型への移行を進めながら増収増益を目指す
- ・連結配当性向は30%目安から30～40%目安に引き上げ、自己株式取得も状況を見極めながら適宜検討

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。創業当初のサービス形態は計算センターでの計算処理サービスであったが、ICTの進化とともに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、2020年以降はクラウドサービス市場の拡大とともに、クラウド・サブスク型のビジネスモデルへの移行を進めている段階にある。また、事業領域の拡大に向けてM&A戦略も推進しており、直近では2020年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、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(株)を、また2022年には顧客管理・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。

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
	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
～システム オープン化～ パッケージ ソフト	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

ミロク情報サービス | 2024年7月12日(金)
9928 東証プライム市場 | https://www.mjs.co.jp/ir/

会社概要

中心サービス形態	年	沿革	
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 パートナースを設立(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)	
	2016年	「bizocean」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「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)(現富士フイルムビジネスソリューション(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)
			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)
	2021年	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」(現「Edge Tracker 電子請求書」)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)	
		「MJSLINK DX」において「MJS DX 伝票入力」を提供開始(1月) 各種システム、インボイス制度に対応した機能追加完了(9月)	
	2023年	MADRAS CHECK社のプロジェクト管理ツール「morningmate」を提供開始(12月) 小規模事業者向けの新サービス「ポケット経理 請求支払」を提供開始(12月) 中堅企業向けERPシステム「Galileopt DX 債権管理」で新オプションサービス「期間契約管理」を提供開始(12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

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(株)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。

会社概要

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、会計事務所や Web 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 万人強となっている。

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 32 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 32 ヶ所の営業・サポート拠点
ユーザー数・市場シェア	約 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

2024 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バックで年間 30 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。

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 (2024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、DXプラットフォームサービス、ビジネス情報サイト「bizocean」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	27.8%	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

2024年3月期は会計事務所、企業向け ERP 製品の販売好調により会社計画を上回る増収増益に

1. 2024年3月期の業績概要

2024年3月期の連結業績は、売上高で前期比 6.1% 増の 43,971 百万円、営業利益で同 0.4% 増の 6,110 百万円、経常利益で同 8.0% 増の 6,306 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 12.5% 増の 4,238 百万円といずれも会社計画を上回り、売上高と営業利益、経常利益は連続で過去最高を更新した。

2024年3月期業績 (連結)

(単位：百万円)

	23/3 期		24/3 期				
	実績	売上比	会社計画	実績	売上比	前期比	計画比
売上高	41,461	-	41,600	43,971	-	6.1%	5.7%
売上総利益	25,603	61.8%	26,250	26,800	60.9%	4.7%	2.1%
販管費	19,519	47.1%	20,150	20,689	47.1%	6.0%	2.7%
営業利益	6,084	14.7%	6,100	6,110	13.9%	0.4%	0.2%
経常利益	5,839	14.1%	6,200	6,306	14.3%	8.0%	1.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	3,767	9.1%	4,100	4,238	9.6%	12.5%	3.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

活発な IT 投資ニーズに加えて、2023 年 10 月からのインボイス制度導入や 2024 年 1 月からの改正電帳法の有
 効措置の終了もあって、ERP 製品の販売が会計事務所向け、企業向けともに拡大し、システム導入契約売上高
 が前期比 1.6% 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が進んだことにより同 14.1% 増と好調に推移した。期初計画ではクラウ
 ド・サブスク型への移行が進むと見て、システム導入契約売上高については 8.2% 減収、サービス収入につい
 ては 9.4% 増収を見込んでいたが、いずれも計画を上回った格好だ。2024 年 3 月時点における主力 ERP 製品の
 サブスク提供社数は前期比 54.9% 増の 3,190 社、ARR は同 67.0% 増の 27.4 億円と会社計画（3,100 社、25.9
 億円）を上回る水準で着地した。また、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前期実績の
 18.0% から 15.5% と低下したが、会計事務所向けを中心に売切り型の販売が想定以上に伸長したことが要因と
 なっている。

利益面では、売上総利益率が前期比 0.9 ポイント低下の 60.9% となった。利益率低下の要因は、ハードウェア
 の売上構成比が高まり仕入マージンが上昇したことに加えて、人員増強及び賃上げに伴う人件費の増加、並びに
 新規事業への開発投資増による。ただ、増収効果によって売上総利益は同 4.7% 増の 26,800 百万円となった。
 販管費は同 6.0% 増の 20,689 百万円となり、主には人員増強及び賃上げに伴う人件費の増加と広告宣伝・販促
 費の増加などが要因だ。なお、クラウド・サブスク型への移行に伴う売上高、営業利益へのマイナス影響額は
 17 億円程度だったと同社では試算しており、実質ベースでは 2 ケタ台の増収増益で好調な決算だったと見るこ
 とができる。

営業外収支は前期比で 440 百万円改善したが、このうち 366 百万円は持分法による投資損益の改善によるものだ。
 前期は持分法適用関連会社 1 社に係るのれん相当額 303 百万円を一括償却したことで、持分法投資損失を 328
 百万円計上していた。

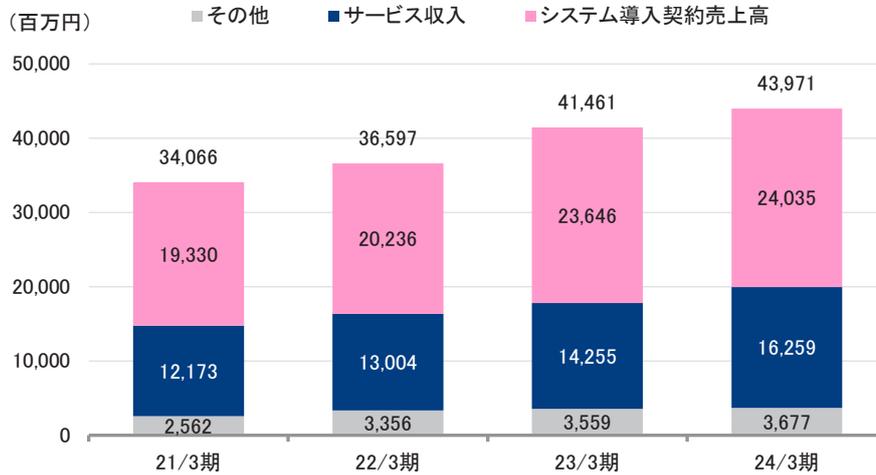
主力 ERP 製品を含むソフト使用料の ARR は 前期比 42.3% 増を高成長持続

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 1.6% 増の 24,035 百万円と主力
 ERP 製品のクラウド・サブスクサービスへの移行が進むなかでも堅調に推移したほか、ストック型収入となる
 サービス収入が同 14.1% 増の 16,259 百万円と好調を持続した。また、その他（主に子会社の売上）も同 3.3%
 増の 3,677 百万円と増収を確保した。

業績動向

事業別売上高

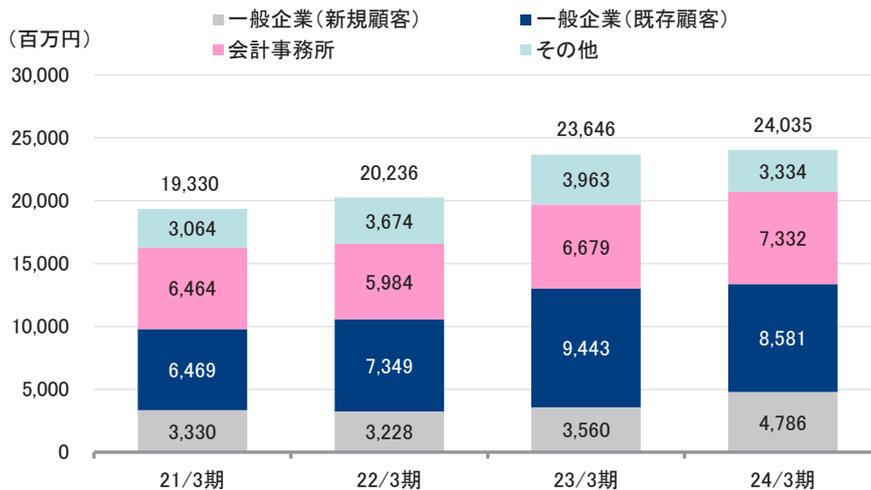


注：22/3期より「収益認識に関する会計基準」等を適用。21/3期は旧基準の数値
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(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 2.8% 増の 13,368 百万円、会計事務所向けが同 9.8% 増の 7,332 百万円、その他（子会社売上、販売パートナー向け売上等）が同 15.9% 減の 3,334 百万円となった。

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期は旧基準の数値
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

ミロク情報サービス | 2024年7月12日(金)
 9928 東証プライム市場 | <https://www.mjs.co.jp/ir/>

業績動向

企業向けについては、既存顧客向けがクラウド・サブスク型への移行や、前期の水準が高かった反動もあり同9.1%減となったものの、新規顧客向けが同34.4%増の4,786百万円と過去最高を大きく更新したことが増収要因となった。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」※1）の伸びは鈍化したが、会計事務所の顧問先となる中小企業・小規模企業向けに販売する「ACELINK NX-CE」が好調だった。インボイス制度の導入や改正電帳法への対応に向けて需要が拡大したものと見られる。また、企業向けの営業戦略としてここ数年取り組んでいるコンサルティング営業を行うソリューション支社を新たに1支社開設し（2024年3月末現在17支社）、営業体制の強化に取り組んだことも売上増につながった。ERP製品の機能が高度化・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きており、こうしたスキルを持つ営業要員を育成してきたことが増収につながっている。具体的には、ITコーディネータ※2の資格取得を推進しており、2024年6月現在で資格取得者数が約60名と営業人員の約10%弱を占めるまでになった。

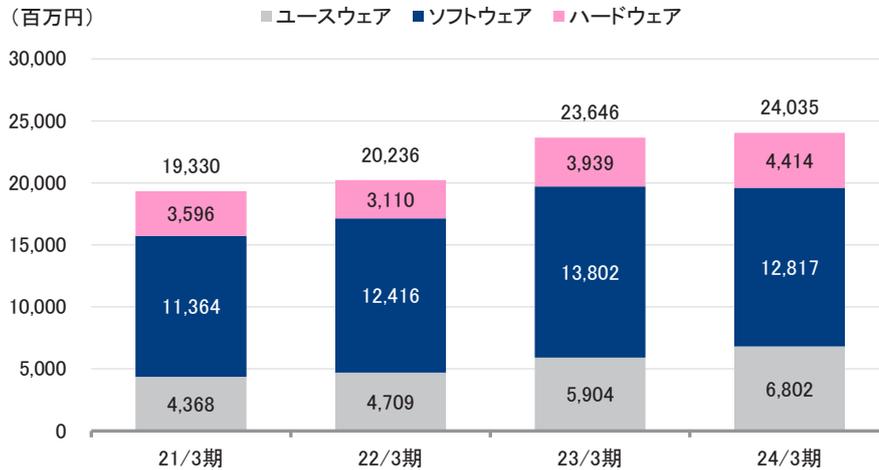
- ※1 「Galileopt DX」は従来品と比較して、AI技術の活用により操作性を向上したほか処理スピードの高速化、API連携先の拡充を図るなど、利便性を一段と向上したことが特徴で、リプレイス需要の活性化につながる一因となった。
 ※2 ITコーディネータ：経営に役立つIT利活用に向けて、経営者側の立場で助言・支援を行うスキルを持った人材を育成すべく、国策の1つとして2001年から設けられた経済産業省推進資格となっている制度で、試験に合格することで得られる資格。

会計事務所向けは製品のリプレイス期にあたり、更新需要を中心に売上高は好調に推移した。また、企業向けと比べてクラウド・サブスク型ではなく、売切り型の契約を継続する顧客が多かったことも売上が伸びた一因と見られる。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たものの、子会社の売上が低調だった。

システム導入契約の品目別売上高を見ると、ソフトウェアは前期比7.1%減の12,817百万円と減少に転じた一方で、ハードウェアが同12.1%増の4,414百万円、ユースウェア（導入支援サービス）が同15.2%増の6,802百万円と好調に推移した。ソフトウェアについては、サブスク型への移行が進んだことが影響しており、実際には新規顧客獲得も含めて需要は好調だったようで、サブスク型契約の顧客に対する導入支援サービスも含まれるユースウェアの売上伸長率が実態の販売状況にもっとも近いものと思われる。

業績動向

システム導入契約の品目別売上高



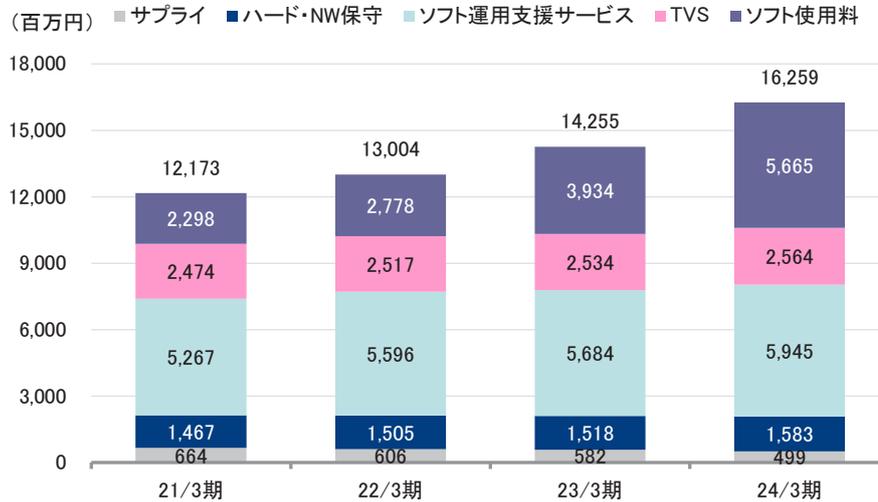
注：22/3期より「収益認識に関する会計基準」等を適用。21/3期は旧基準の数値
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) サービス収入

サービス収入の内訳を見ると、ソフト運用支援サービス（企業向けソフト保守サービス）が前期比 4.6% 増の 5,945 百万円、TVS（会計事務所向け総合保守サービス）が同 1.2% 増の 2,564 百万円、ソフト使用料が同 44.0% 増の 5,665 百万円、ハード・NW 保守サービスが同 4.3% 増の 1,583 百万円、サプライ・オフィス用品が同 14.2% 減の 499 百万円となった。ソフト使用料については、主力 ERP 製品のサブスク提供やクラウドサービスでの拡販が進んだことで大幅増収となった。TVS やソフト運用支援サービスも新規顧客の獲得により着実に増加した。ソフト運用支援サービスは既存顧客の一部がサブスクに移行したことで売上も一部ソフト使用料に移行したが、増収となっているのはサブスク移行のマイナス影響を上回る新規顧客を獲得できたためと考えられる。特に中小企業向け ERP 製品の販売が新規顧客の獲得増に貢献したと見られる。

業績動向

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期は旧基準の数値

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

クラウド・サブスクサービス収入（ソフト使用料）のKPIとなるARRの推移を見ると、2024年3月は前年同期比42.3%増の6,461百万円と高成長が続いた。特に、主力ERP製品※1のサブスク・IaaS※2収入は同67.0%増の2,747百万円と急成長している。既存顧客で契約更新時に売切り型からサブスク・IaaS型への切り替えが進んだほか、新規顧客を獲得していることも要因で、サブスク契約社数※3は同54.9%増の3,190社となった。また、ARPU（1顧客当たり平均課金収入）※1も「MJS e-Invoice（現「Edge Tracker 電子請求書」）」や「MJS e-ドキュメントCloud」など各種オプションサービスを追加契約する顧客が増えたことから、同7.8%増の861千円に上昇した。導入時コンサルティングやカスタマーサクセスに対する質の高いサービスを提供していることで、主力ERP製品の契約継続率も99.3%と高水準で推移している。この結果、主力ERP製品に占めるサブスク売上比率※4は15.5%となり、今後も同比率は上昇傾向を辿るものと予想される。

※1 主力ERP製品のARRとARPUには、Galileoptシリーズ、MJS LINKシリーズ、ACELINK NX-Pro、ACELINK NX-CEのサブスクリプション契約に加えて、MJS 税務シリーズ、MJS Cloud IaaS、MJS DX Cloud、MJS e-ドキュメントCloud、MJS e-Invoice（現「Edge Tracker 電子請求書」）の月額課金収入を加えて算出。MJS e-ドキュメントCloudの料金プランは月額8千円または2万円、MJS e-Invoice（現「Edge Tracker 電子請求書」）は適格請求書（インボイス）の件数に応じて6千円～5.5万円となっている。

※2 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。

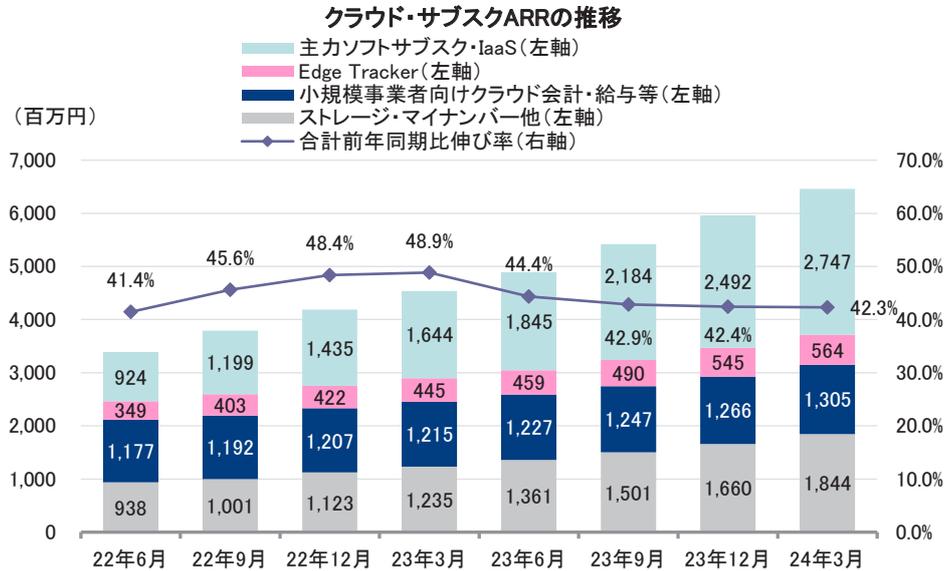
※3 主力ERP製品のサブスク契約社の対象は、Galileoptシリーズ、MJS LINKシリーズ、ACELINK NX-Pro、ACELINK NX-CEのサブスクリプション契約ユーザー。

※4 システム導入契約のソフトウェア売上と本サブスク契約売上の比較。

そのほか、企業向け統合フロントクラウドサービス「Edge Tracker」※は同26.6%増の564百万円、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）は同7.4%増の1,305百万円、ストレージやマイナンバー管理、他社クラウドサービス等は同49.4%増の1,844百万円となり、小規模事業者向けクラウドサービスを除いて2ケタ成長が続いた。

※ 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



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 3.3% 増の 3,677 百万円となった。2022 年 11 月に広告代理店事業等を行う（株）アド・トップの全株式を売却し、子会社から外れたマイナス影響があったものの、その他の子会社が総じて堅調に推移した。主な子会社の動向について見ると、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サービスが堅調に推移し増収となったが、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」への開発費や広告宣伝費を積極投下しており、将来の大きな事業拡大を目指した先行投資段階にある。

「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）、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）、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、企業が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型のプラットフォームサービスである。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積極展開し、導入社数は 2024 年 3 月末時点で累計 2.6 万社を突破するなど順調に拡大している。現在は Web フォーム制作やストレージサービスなど無料プランの利用が大多数を占めているが、今後、有料プランへの移行を進めることで収益化を図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ラクチャは、課題となっていたコンサルタント人員の増強に取り組んだことで若干減益となったものの増収を確保した。M&A 支援サービスの MJS M&A パートナーズについては、プロフェッショナル人材の採用が進み増収増益となった。

自己資本比率が50%以上、 ネットキャッシュも90億円超と潤沢で財務の健全性は維持

3. 財務状況と経営指標

2024年3月期末の資産合計は、前期末比224百万円増の46,018百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では売上債権が607百万円増加した一方で、現金及び預金が958百万円、棚卸資産が186百万円それぞれ減少した。固定資産ではソフトウェア資産(仮勘定含む)が1,608百万円増加した一方で、のれんが123百万円、投資有価証券が652百万円それぞれ減少した。ソフトウェア資産の増加は、新製品の開発及び社内情報システム刷新のための開発費を資産計上したものとなっている。

負債合計は前期末比2,186百万円減少の18,831百万円となった。ゼロ・クーポンの転換社債型新株予約権付社債11,007百万円が償還期限到来により無くなった一方で、償還資金として銀行借入を実施したことで有利子負債が8,241百万円増加したほか、将来の売上となる契約負債が343百万円増加した。純資産合計は同2,411百万円増加の27,186百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益4,238百万円の計上と配当金支払額1,343百万円により利益剰余金が2,840百万円増加し、その他の包括利益累計額が保有株式の売却等により483百万円減少した。

経営指標を見ると、負債の減少に伴い自己資本比率が前期末の53.0%から58.0%に上昇した。有利子負債の増加により有利子負債比率は4.4%から34.3%に上昇したものの、ネットキャッシュ(現預金+有価証券-有利子負債)は90億円超と潤沢で、財務内容は健全な状態を維持している。また、ROEは前期末比0.4ポイント上昇の16.6%となった。

連結貸借対照表

(単位:百万円)

	23/3期	24/3期	増減額	変動要因
流動資産	27,410	26,668	-742	現金及び預金-958、売上債権+607、棚卸資産-186
現金及び預金	19,846	18,888	-958	
固定資産	18,378	19,350	972	ソフトウェア(仮勘定含む)+1,608、のれん-123、投資有価証券-652
ソフトウェア(仮勘定含む)	6,927	8,535	1,608	
資産合計	45,793	46,018	224	
流動負債	20,868	15,490	-5,378	1年内償還予定の転換社債型新株予約権付社債-11,007、短期性有利子負債+5,059、契約負債+343
固定負債	149	3,340	3,191	長期借入金+3,200
負債合計	21,018	18,831	-2,186	
純資産合計	24,775	27,186	2,411	利益剰余金+2,840、その他の包括利益累計額-483
有利子負債	1,090	9,332	8,241	
ネットキャッシュ	18,755	9,656	-9,099	(現預金+有価証券-有利子負債)
<経営指標>				
流動比率	131.3%	172.2%	+40.9pt	
自己資本比率	53.0%	58.0%	+5.0pt	
有利子負債比率	4.4%	34.3%	+29.9pt	
ROE	16.2%	16.6%	+0.4pt	

出所:決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

サブスク型への移行と顧客基盤の拡大により 2029年3月期に経常利益120億円を目指す

1. 新たな「中期経営計画 Vision2028」

(1) 「中期経営計画 Vision2028」の概要

同社は2025年3月期から2029年3月期までの5カ年の「中期経営計画 Vision2028」を発表した。「ビジネスモデル変革と新たな価値創造へのチャレンジ」をテーマに掲げ、ビジネスモデルの変革（サブスクモデルへの移行）と新規顧客の獲得による顧客基盤の拡大に取り組むことで、2029年3月期に連結売上高600億円、経常利益120億円、ROE18%を目指す。5年間の年平均成長率は売上高で6.4%、経常利益で13.7%となる。

中期業績目標

		(単位：億円)			
		24/3期実績	29/3期目標	増加額	CAGR
【MJS単体（ERP事業）】					
売上高	387	500	112	5.2%	
経常利益	69	100	30	7.7%	
【グループ会社（DXプラットフォーム事業除く）】					
売上高	70	90	19	5.0%	
経常利益	3	10	6	22.7%	
【統合型DXプラットフォーム事業】					
売上高	0	25	25	-	
経常利益	-7	10	17	-	
【合計】					
売上高	439	600	160	6.4%	
経常利益	63	120	56	13.7%	

出所：中期経営計画資料よりフィスコ作成

同社単体のERP事業については、売上高で年率5.2%増の500億円、経常利益で同7.7%増の100億円と着実な収益成長を目指す。高度なワンストップソリューション、DXコンサルティングによって積極的に新規顧客を開拓し顧客基盤を拡大していくこと、SaaS型ERP製品の開発・拡販とサブスク型モデルへの移行を進め、カスタマーサクセスによるLTVの最大化に取り組むことで目標達成を目指す。

今後の見通し

また、統合型 DX プラットフォーム事業については、主力サービスとなる「Hirameki 7」のコンテンツ拡充と有料プラン契約率の向上に取り組むこと、またグループ会社の製品・サービスだけでなく他社サービスとの連携を拡充していくことでプラットフォームとしての競争力向上を図り、2029年3月期に売上高 25 億円、経常利益 10 億円を目指す。DX プラットフォーム事業以外のグループ会社については新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）以降低迷が続いていたが、人的リソースの強化を進めるなど体制強化を図ったことで、2024年3月期は売上高で 70 億円、経常利益で 3 億円の規模となった。今後はグループ内の位置付け、役割を再定義しグループ体制の再編・強化に取り組むことで収益体質を改善してグループシナジーを創出し、2029年3月期に売上高 90 億円、経常利益 10 億円まで引き上げていく考えだ。

サブスク型収益モデルへの移行のイメージとしては、主力 ERP 製品のサブスク契約率を 2024年3月期の 15.5% から 2029年3月期は 60% まで引き上げる計画となっており、サービス収入の積み上げ(MJS 単体サービス収入比率 40% → 60%) により経常利益率も 2024年3月期の 14.3% から 2029年3月期は 20% まで上昇する見通しだ。

「中期経営計画 Vision2028」における収益構造の改善イメージ



出所：中期経営計画資料より掲載

同社は「中期経営計画 Vision2028」で掲げた戦略に取り組むことで、今回同時に策定した「サステナビリティ 2030」のビジョン（お客様を大切に、そして社員の幸せを！）の実現と、マテリアリティとして特定した 1) DX 推進による地球環境への貢献、2) 会計事務所と中小企業の経営革新、成長・発展を支援、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、4) 健全成長のためのガバナンス強化を推進していく。

(2) 基本戦略

中期経営計画におけるグループ共通の成長戦略として、ビジネスモデルの変革（サブスクモデルへの移行）、新規顧客の獲得による顧客基盤の拡大、LTVの最大化の3点を掲げ、より詳細な基本戦略については従来と変わらず、以下の6つの戦略を推進する方針だ。

今後の見通し

MJSグループの成長戦略

【MJSグループ共通の成長戦略】

- ビジネスモデルの変革（サブスクリプションモデルへの移行）
- 新規顧客の獲得による顧客基盤の拡大
- 顧客生涯価値の最大化

④クラウド・サブスク型
ビジネスモデルへの転換



出所：中期経営計画資料より掲載

a) 「会計事務所ネットワーク No.1 への戦略」

「会計事務所ネットワーク No.1 への戦略」として、DX コンサルティングサービスと新たな SaaS ビジネスにより、会計事務所と顧問先企業の DX を推進していく。会計事務所向け ERP システム「ACELINK NX-Pro」の機能強化（AI-OCR の超高度化、記帳代行 BPO の拡大、顧問先企業からのデータ受信、会計処理・税務申告プロセスの効率化・自動化等）を進めることで徹底した業務効率化を支援していくとともに、会計事務所の顧問先に対する経営支援サービス力向上に資する新たな支援サービス（経営分析・助言、経営計画・年度予算策定等を支援する新サービスの提供や事業承継支援、専門性を高めるための教育研修強化など）を提供していくことで、約 25% ある現在の市場シェアを引き上げていく。なお、SaaS 版の「ACELINK」については現在開発中でリリース時期はまだしばらく先となるが、本格的なビッグデータ・AI 活用や画期的な新規サービスの開発を進めているほか、「Hirameki 7」との連携強化により DX プラットフォーム事業とのシナジーもより高まっていくものと予想される。SaaS 版では会計事務所とすべての顧問先が Web サービスで繋がることになり、リアルタイムにデータを収集・活用することでより高度な経営支援サービスが可能になると見られる。

また、同社は会計事務所の顧問先に対して DX コンサルティングサービスによる伴走支援を行っていく予定だ。中小企業ではデジタル人材の不足により DX 化が遅れている企業が多く、こうした企業に対して同社製品に拘らず幅広く他社製品も検討したうえで最適なシステムを提案し、必要に応じて導入支援やその後のカスタマーサクセスを行っていく。契約形態としては、まずは会計事務所からの紹介によって直接顧問先企業とコンサルティングサービス契約を結ぶ形式からスタートして実績を積み上げ、その後、会計事務所とサブスク型のコンサルティング契約を締結して、より多くの顧問先にコンサルティングサービスを提供する仕組みの構築を想定している。

今後の見通し

b) 「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・中小企業向けの戦略としては、グループシナジーにより DX コンサルティング、SaaS 製品、SI 体制の強化を図ることで新規顧客の開拓を進めていく。ERP 製品については、既存製品（オンプレミス・IaaS）の機能拡充や個別カスタマイズ力を強化していくほか、2025 年にリリースを予定している SaaS 型 ERP では API 連携の充実や生成 AI による新機能なども搭載していく。また自社製品と他社製品を組み合わせた独自の SI モデルでの展開と、販売・インプリメントパートナーやコンサルティングパートナーとの連携強化により他社製品と連携した最先端 ERP による SI サービス体制を確立する方針だ。

DX コンサルティングサービスについては、中堅・中小企業に対してヒアリングを基に DX 戦略の立案を行い、必要に応じて最適なシステムの選定（他社商材含む）、システム導入支援やサポートまでワンストップで提供していく。DX コンサルティングを行うためのスキルをもった IT コーディネータについては現在の約 60 名体制から 1～2 年後に 200 名体制まで増員する予定だ。また、グループ会社やパートナー企業とも協業することで、より広範な経営課題に関する DX コンサルティングを行っていく。グループ会社ではデジタルマーケティングや組織・人事コンサルティング、M&A・事業承継コンサルティングなどを提供しており、シナジー効果は大きいと弊社では見ている。

c) 「統合型 DX プラットフォーム戦略」

統合型 DX プラットフォーム事業の中核をなす「Hirameki 7」は、既述のとおり中小企業や小規模事業者の DX を推進するための 7 つのサービスを提供している。累計導入社数は 2.6 万社を突破するなど順調に拡大中だが、大半は無料プランでの契約となっており、今後これらのユーザーを有料プランに移行させていくことが課題となっている。同社ではこれまでの既存顧客への営業を対象としたマーケティング機能の前後に発生する、新規営業開拓（営業リスト検索、メール配信）や案件管理機能を組み合わせることで、利便性と独自性を提供し有料化プランへ誘導していく戦略だ。また、料金プランも現行のすべての機能が利用できるプライムプラン（月額 6,000 円（税別））を見直し、より利用しやすい低価格帯の料金プラン（月額 800 円（税別）～）などを新たに設定する予定である。有料プラン契約のハードルを大幅に引き下げ、契約後に徐々に機能を追加してもらうことで ARPU を高めていく戦略を進める方針だ。販売面ではトライベックのデジタルマーケティングだけでなく、同社の全国拠点に在籍する 900 名超の営業・サポート要員も活用しながら、早期の収益化を実現していく考えだ。2029 年 3 月期の KPI としては、顧客数で約 8 万社、ARPU で約 2,600 円 / 月とし、売上高 25 億円、経常利益 10 億円を目指す。

d) 「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、オンプレミスの売切り型からクラウド化を前提としたサブスク型への移行を進める。クラウド・サブスクは顧客にとっては、初期導入コストの軽減や、自社サーバーの構築・運用のための人員を削減し IT 人材不足を解消できるほか、常に最新のサービスを受けることが可能となる。一方、同社にとってはサブスク契約が増えることで、外部要因に左右されず安定した売上成長が見込めるほか、リリースの際の営業工数が削減されるため、営業リソースを新規顧客の開拓に集中投下できること、最新システムを継続的に提供することで、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などのメリットがある。また、カスタマーサクセスの取り組みを一段と強化することで、顧客満足度並びに継続率の向上とアップセル・クロスセルを推進し、LTV 最大化を目指す。

今後の見通し

2029年3月期の目標としては、主力ERP製品のサブスク契約社数で前期比4.7倍増の1.5万社、主力ERP製品のARRで同6.3倍の110億円、ソフト使用料全体ARRで同3.1倍の200億円、サービス収入全体ARRで同1.86倍の310億円を目指している。

2028年度のMJS製品・サービスのARR目標



※ARR(Annual Recurring Revenue)は、各期末月の課金収入の12倍

出所：中期経営計画資料より掲載

e) 「グループ連携強化によるグループ会社の独自成長促進」

同社グループは受託システム開発会社3社とコンサルティング領域2社、フィンテック領域で3社、事業承継支援とCRM領域で各1社の体制となっている。グループ各社はコロナ禍で伸び悩む状況が続いていたが、今後はグループの成長戦略に即した各社の位置付けを明確にし、グループシナジーの発揮と収益性向上を最優先に、グループ再編・強化を実行する方針を示している。

主な子会社の取り組みとして、受託システム開発会社3社についてはグループ開発体制の強化に向け、グループ内製化率の向上による開発ノウハウ及び開発コストの低減につなげていくほか、技術者教育プログラム及び評価基準を共通化し、技術者レベルの向上と技術力の平準化を図っていく。

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「Hirameki 7」の収益化を最優先課題として取り組むほか、グループのデジタルマーケティング支援やMJS製品のUI & UX改善を支援し、グループシナジーを創出していく。また、トランストラクチャについては、MJS製品の顧客に対する人事サービスの提供、並びに自社顧客に対するMJS製品のクロスセルの取り組みを推進していくほか、人事系DXサービスの開発や社内業務のDXによる収益体質の改善を図っていく。MJS M&Aパートナーズについては、会計事務所や中小企業の事業承継ニーズを確実に取り込むとともに、社内業務のDXを推進することで収益体質の改善を図っていく。また競争力を強化するため同業者との協業も進めることにしている。

f) 「戦略実現を加速する人材力・経営基盤強化」

積極的な人材投資により事業成長を加速していくほか、現在開発を進めている社内情報システムの刷新により経営の意思決定の迅速化と最適化、並びに管理業務の生産性向上を実現していく。人材投資に関しては、人事戦略と連動した主要制度の見直しを行う。具体的には従業員のチャレンジを後押しする報酬・評価制度や適性・能力を踏まえた人事制度設計、競争優位性のある報酬制度などへ改定していく。またベースアップや専門職任用者の拡大、キャリアパスの拡充を進めていくことで、エンゲージメントの向上を図る。また、マネジメント力の強化と社員のキャリア支援につながる人材教育制度の拡充や、多様な人材が活躍できる環境・組織風土の醸成、次世代の働き方改革を推進するなどダイバーシティ&インクルージョンの取り組みを推進していく。

(3) 財務戦略、キャッシュ・アロケーション

キャッシュ・アロケーションの考え方として、同社は5年間累計で創出するキャッシュ400億円超（当期純利益280億円超+減価償却費120億円超+その他（政策保有株式の売却、有利子負債の活用、資産効率の最大化））を、事業投資（新製品開発・機能改良に100億円超、M&A及び事業投資に100億円程度、その他（人材投資、BPR投資他））と株主還元（配当金総額100億円超、資本政策の一環としての自己株式取得）にそれぞれ適切な配分で充当していく方針としている。配当金については年間20億円超となる計算だ。2024年3月期の1株当たり配当金50.0円で配当金総額が約15億円となるため、今後順調に利益成長が続けば増配していくものと予想される。

また、資本効率の向上に関しては2029年3月期のROE目標として18%超の達成を目指す（2024年3月期16.6%）。主にERP事業の成長による収益性向上と、機動的な自己株式取得による資本効率の改善を進めていくことで実現していく考えだ。株主資本も2024年3月期末の260億円から400億円超に拡大する見通しだ。

2025年3月期もサブスク型への移行を進めながら増収増益を目指す

2. 2025年3月期業績見通し

2025年3月期の連結業績は売上高で前期比3.5%増の45,500百万円、営業利益で同10.3%増の6,740百万円、経常利益で同7.0%増の6,750百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同4.7%増の4,440百万円と増収増益が続く見通し。ERP製品の販売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て増収率は3.5%の計画にとどめ、ストック型収益の積み上げに取り組む方針としている。また、前期はインボイス制度の導入や改正電帳法の宥恕措置の終了なども新規需要の増加につながったことを考えると、前期と比較して増収率が鈍化するのは妥当な見方とも言える。

売上総利益率は前期から3.1ポイントの上昇を見込んでいるが、2021年にリリースした「MJS LINK DX」の償却が完了し、減価償却費が約8億円減少することやグループ子会社の損益が改善することが要因だ。販管費は引き続き人員増やベースアップによる人件費の増加を主因として同8.1%増を見込み、販管費比率は同2.0ポイント上昇するが、売上総利益率の改善により営業利益率は同0.9ポイント上昇する見通しだ。

今後の見通し

2025年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	24/3期		25/3期		
	実績	売上比	会社計画	売上比	前期比
売上高	43,971	-	45,500	-	3.5%
売上総利益	26,800	60.9%	29,100	64.0%	8.6%
販管費	20,689	47.1%	22,360	49.1%	8.1%
営業利益	6,110	13.9%	6,740	14.8%	10.3%
経常利益	6,306	14.3%	6,750	14.8%	7.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,238	9.6%	4,440	9.8%	4.7%
1株当たり利益(円)	141.70		148.40		

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)

	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	前期比
システム導入契約売上高	20,236	23,646	24,035	23,059	-4.1%
ハードウェア	3,110	3,939	4,414	4,337	-1.8%
ソフトウェア	12,416	13,802	12,817	11,871	-7.4%
ユースウェア	4,709	5,904	6,802	6,849	0.7%
サービス収入	13,004	14,255	16,259	18,456	13.5%
TVS	2,517	2,534	2,564	2,570	0.3%
ソフト使用料	2,778	3,934	5,665	7,612	34.4%
ソフト運用支援サービス	5,596	5,684	5,945	6,033	1.5%
ハード・NW保守サービス	1,505	1,518	1,583	1,572	-0.7%
サプライ・オフィス用品	606	582	499	666	33.4%
その他	3,356	3,559	3,677	3,984	8.4%
合計	36,597	41,461	43,971	45,500	3.5%

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、売切り型からサブスク型への移行が加速することで前期比4.1%減の23,059百万円となる見通し。このうち、企業向けはDXコンサルティングなどソリューション営業を積極展開することで同1.4%減の13,178百万円と微減にとどまるが、会計事務所向けは売切り型製品のリプレース需要が一巡することで同13.5%減の6,342百万円と2ケタ減を見込む。また、その他(子会社売上、パートナー向け売上等)については、受託開発子会社やパートナー向け売上等が堅調に推移し同6.1%増の3,538百万円を見込む。なお、品目別売上計画はサブスク型への移行が影響しソフトウェアが同7.4%減の11,871百万円となるが、実勢に近いユースウェアについては同0.7%増の6,849百万円と堅調推移を見込んでいる。

今後の見通し

システム導入契約の販売先別売上高

(単位：百万円)

	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期(予)	前期比
合計	20,236	23,646	24,035	23,059	-4.1%
一般企業	10,577	13,003	13,368	13,178	-1.4%
会計事務所	5,984	6,679	7,332	6,342	-13.5%
その他	3,674	3,963	3,334	3,538	6.1%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) サービス収入

サービス収入は全体で前期比 13.5% 増の 18,456 百万円と 2 ケタ成長が続く見通し。主力 ERP 製品のサブスク型へのシフトによりソフト使用料が同 34.4% 増の 7,612 百万円と成長をけん引する。また、ソフト運用支援サービスが同 1.5% 増の 6,033 百万円、TVS が同 0.3% 増の 2,570 百万円と既存顧客向けを中心に堅調推移を見込んでいる。主力 ERP 製品の KPI について見ると、サブスク契約社数が前年同期比 28.5% 増の 4,100 社、ARPU が同 2.0% 増の 878 千円、2025 年 3 月時点の ARR が同 31.0% 増の 36 億円とし、サブスク比率を前期の 15.5% から 20% 台まで引き上げていくことを目指している。

主力 ERP 製品サブスク型提供における KPI

	23/3期	24/3期	25/3期(予)	伸び率
主力 ERP 製品サブスク契約社数	2,059	3,190	4,100	28.5%
主力 ERP 製品 ARPU (千円)	768	861	878	2.0%
ソフト使用料 ARR (億円)	45.4	64.6		

注：Galileopt シリーズ、MJS LINK シリーズ、ACELINK NX-Pro、ACELINK NX-CE のサブスクリプション契約ユーザー。ARPU と ARR は加えて月額課金の MJS 税務シリーズ、MJS Cloud IaaS、MJS DX Cloud、MJS e-ドキュメント Cloud、MJS e-Invoice (現「Edge Tracker 電子請求書」) の売上を加えて算出。

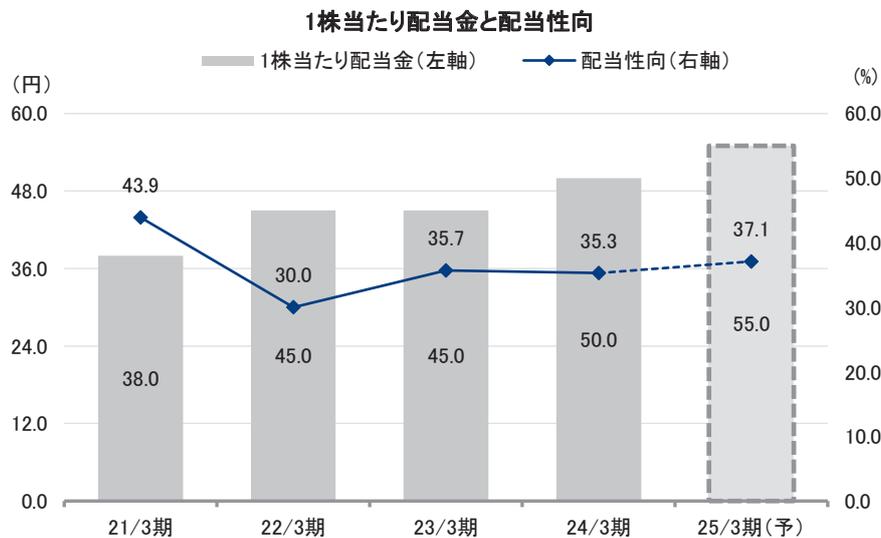
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

株主還元策

連結配当性向は30%目安から30～40%目安に引き上げ、自己株式取得も状況を見極めながら適宜検討

● 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きたが、中期経営計画において配当性向目安を30～40%に引き上げ、利益成長に応じた累進的配当を実施していく方針を示した。2024年3月期の1株当たり配当金は、業績が順調に推移したこともあり前期比5.0円増配の50.0円（配当性向35.3%）とした。2025年3月期は同5.0円増配の55.0円（同37.1%）と2期連続の増配を予定している。また、同社は資本効率の向上を図るため自己株式取得についても、株価水準なども考慮しながら機動的に実施していく意向を示している。直近で自己株式保有比率は発行済株式数の14.0%に達しているが、取締役への譲渡制限付株式制度を導入しており、また今後、従業員へのストックオプションの付与や株式交換によるM&Aなどが自己株式活用の選択肢として考えられる。



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

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