

|| 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 >>>](#)

2025年1月16日(木)

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. 2025年3月期中間期の業績概要	01
2. 2025年3月期の業績見通し	01
3. 「中期経営計画 Vision2028」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. 2025年3月期中間期の業績概要	06
2. 販売先別・品目別売上動向	07
3. 財務状況と経営指標	12
今後の見通し	13
1. 2025年3月期業績見通し	13
2. 「中期経営計画 Vision2028」	16
株主還元策	23
● 株主還元策	23

要約

中堅・中小企業向け業務システムの好調で増収増益が続く見通し

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。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. 2025年3月期中間期の業績概要

2025年3月期中間期（2024年4月～9月）の連結業績は、売上高で前年同期比 7.4% 増の 22,749 百万円、経常利益で同 5.8% 増の 3,028 百万円と会社計画（売上高 22,110 百万円、経常利益 2,870 百万円）を上回る増収増益となった。会計事務所向け及び中堅・中小企業向け各種業務システムの販売が好調を持続したほか、クラウド・サブスク型への移行によりソフト使用料収入も大きく伸張したことが増収要因となった。利益面では、新卒社員の積極採用や給与改定による人件費の増加や仕入原価の増加があったものの増収効果で吸収した。主力 ERP 製品のサブスク・IaaS※提供を含むソフト使用料収入は同 39.0% 増と高成長が続いており、企業向けシステムを中心に売切り型からサブスク型への移行が順調に進んだ。

※ 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. 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 百万円と期初計画を据え置いた。サブスク型への移行を進めるため増収率はやや低くなるが、ストック型収益を積み上げることで持続的成長が可能となる収益基盤の構築を目指す。人件費の増加があるものの、増収効果に加えてソフトウェア製品の減価償却費減少が利益率の上昇要因となる。なお、主力 ERP 製品のサブスク比率は前期の 15.5% から 20% 台に高めるほか、期末契約社数で同 28.5% 増の 4,100 社、ARR※で同 31.0% 増の 36 億円を目指す。

※ 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

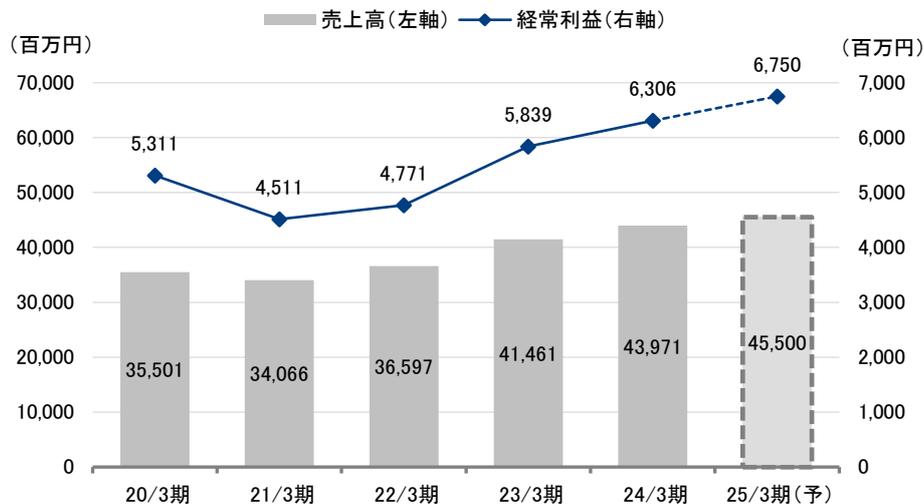
3. 「中期経営計画 Vision2028」の進捗状況

同社は2029年3月期を最終年度とする「中期経営計画 Vision2028」を期初に発表した。最終年度の経営数値目標は、売上高600億円（年平均成長率6.4%）、経常利益120億円（同13.7%）、ROE（自己資本当期利益率）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（以下、LTV）の最大化に取り組み、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月期は3.1倍増の200億円まで積み上げる計画だ。新規顧客の獲得が好調で、今後も新たに立ち上げるDXコンサルティング・サービスを含め、コンサルティング営業を強化していく方針だ。また、新規事業となる統合型DXプラットフォーム事業も中小企業向け経営支援プラットフォーム「Hirameki 7」の育成により、最終年度に10億円の利益計上を目指す。現在、3.4万社を超えている無料プランのユーザーについて有料プランへの移行を促進することで収益化を実現する。なお、株主還元につい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

- ・2025年3月期中間期業績はERP製品の販売好調により会社計画を上回る増収増益に
- ・2025年3月期業績は企業の旺盛なDX投資を背景に増収増益が続く見通し
- ・会計事務所及び中堅・中小企業向けのDX支援強化とサブスクモデルへの移行により、2029年3月期に経常利益120億円を目指す
- ・連結配当性向30～40%を目安に累進的配当を実施、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・税務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、近年では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バック(株)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
～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「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

ミロク情報サービス | 2025年1月16日(木)
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)
	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 (スタイプル)」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)
	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」(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)
	2023年	「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) 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)
	2024年	証憑書類保管クラウドサービス「MJS e-ドキュメント Cloud Alentry キャビネット」を提供開始 (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（ディスクレーマー）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（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。

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 18,000 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 18,000 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 9 月末時点のグループ会社は、連結子会社で 9 社、持分法適用関連会社で 2 社の構成である。連結子会社は業務用システムの受託開発等を行う（株）エヌ・テー・シー、リード（株）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 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）、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 2 社となる。

会社概要

関係会社の状況 (2024年9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
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	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
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の提供

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

2025年3月期中間期業績は、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. 2025年3月期中間期の業績概要

2025年3月期中間期の連結業績は、売上高で前年同期比7.4%増の22,749百万円、営業利益で同6.0%増の2,967百万円、経常利益で同5.8%増の3,028百万円、親会社株主に帰属する中間純利益で同12.5%増の2,059百万円といずれも会社計画を上回る増収増益となった。

2025年3月期中間期業績 (連結)

(単位：百万円)

	24/3 期中間期		会社計画	25/3 期中間期		前年同期比	計画比
	実績	売上比		実績	売上比		
売上高	21,174	-	22,110	22,749	-	7.4%	2.9%
売上総利益	12,931	61.1%	14,030	13,791	60.6%	6.7%	-1.7%
販管費	10,131	47.8%	11,130	10,824	47.6%	6.8%	-2.7%
営業利益	2,799	13.2%	2,900	2,967	13.0%	6.0%	2.3%
経常利益	2,863	13.5%	2,870	3,028	13.3%	5.8%	5.5%
特別損益	-6	-	-	232	-	-	-
親会社株主に帰属する 中間純利益	1,831	8.7%	1,920	2,059	9.1%	12.5%	7.3%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

経営のDXに対する投資拡大が続くなか、会計事務所及び中堅・中小企業向けのシステム導入契約売上高が堅調に推移したほか、クラウド・サブスク型への移行に伴うソフト使用料収入が大きく伸張したことにより、売上高は連続で過去最高を更新した。仕入販売となるパソコン等のハードウェア製品の売上構成比率が上昇したため、売上総利益率は同0.5ポイント低下したが、増収効果により売上総利益は同6.7%増益となった。また、販管費は人的資本経営の一環として、先行投資となる新卒社員の積極採用(71名)や給与改定等の実施により人件費を中心に同6.8%増加したが売上総利益の増加で吸収し、営業利益は2期ぶりの増益に転じた。

会社計画比ではハードウェア製品が予想以上に伸張したことで売上高は2.9%超過したものの、売上構成の変化等により売上総利益は1.7%下回った。ただ、経費の抑制、削減が進んだことで営業利益段階では2.3%上回って着地した。主力ERP製品※¹におけるクラウド・サブスク型ビジネスのKPIを見ると、2024年9月末時点の契約社数は前年同期比47.1%増の3,811社と大幅増となり、ARPU※²は同1.4%増の854千円、ARRは同49.2%増の32.5億円と順調に積み上がった。主要ERP製品のサブスク比率※³は16.0%となり、前年同期から0.7ポイント上昇した。上昇率が緩やかに見えるが、会計事務所向けERP製品「ACELINK NX-Pro」の売切り型での需要が高いこと、中小企業向け業務システム「ACELINK NX-CE」で売切り型の販売が好調だったことが要因で、中規模、中堅企業クラスを中心にクラウド・サブスク型への移行は順調に進んでいるものと見られる。

※¹ 主力ERP製品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。

※² ARPU (Average Revenue Per User) は、1顧客あたりのソフト使用料課金収入の平均値(2024年9月末時点)で、※¹の製品にMJS税務シリーズ、MJS Cloud IaaS、MJS DX Cloud、MJS e-ドキュメントCloudの売上を加えて算出。ARRも同様。

※³ 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。

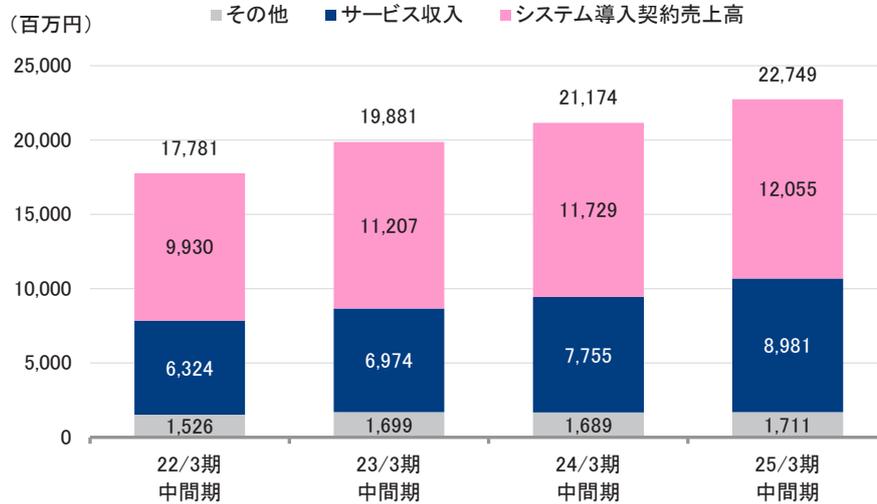
サービス収入が前年同期比15.8%増で高成長続く

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年同期比2.8%増の12,055百万円と、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。また、ストック型収入となるサービス収入が同15.8%増の8,981百万円と好調を持続したほか、その他(主に子会社の売上)も同1.3%増の1,711百万円と若干ながら増収を確保した。

業績動向

事業別売上高

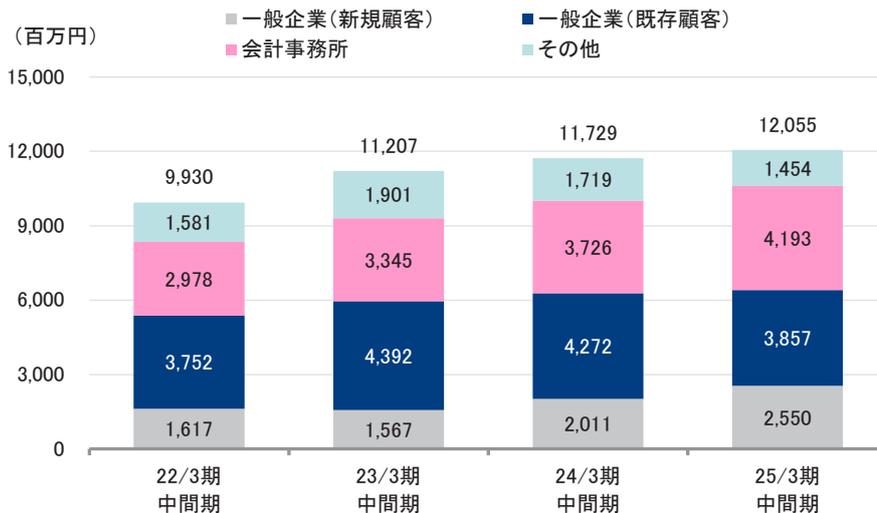


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(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、企業向けが前年同期比 2.0% 増の 6,408 百万円、会計事務所向けが同 12.5% 増の 4,193 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 15.4% 減の 1,454 百万円となった。

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

業績動向

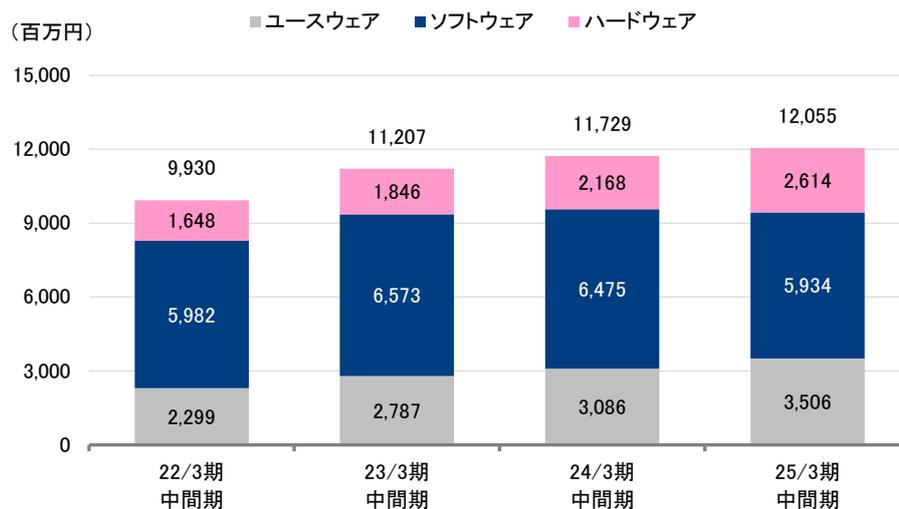
企業向けについては、既存顧客向けがクラウド・サブスク型への移行が進み、前年同期比 9.7% 減の 3,857 百万円と減少傾向が続いたものの、新規顧客向けが同 26.8% 増の 2,550 百万円と好調に推移したことが増収要因となった。会計事務所の顧問先となる中小企業・小規模企業向けを対象とする「ACELINK NX-CE」の販売が前期に引き続き好調だった。企業向けの営業戦略としてここ数年強化してきたコンサルティング営業が新規顧客の獲得につながっている。特に、IT 人材の不足で経営の DX が遅れている中小企業に対して、最適なソリューション提案を行う同社のコンサルティング営業が評価されているものと思われる。コンサルティング営業を推進するため、同社は IT コーディネータ※の資格取得を推進しており、2024 年 9 月現在で資格取得者数は 63 名と営業人員の約 12% を占めるまでになっている。

※ IT コーディネータ：経営に役立つ IT 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の資格制度で、試験に合格することで取得できる。

会計事務所向けは製品のリプレース期にあたり、ERP 製品の売上については若干増程度にとどまったが、Windows7 のサポート終了から約 5 年が経過したこと、また Windows10 のサポート切れを前にパソコンのリプレース需要が増加し、増収のけん引役となった。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減少したほか、子会社売上も低調だった。

システム導入契約の品目別売上高を見ると、ソフトウェアが前年同期比 8.3% 減の 5,934 百万円と 2 期連続で減少した一方で、ハードウェアが同 20.6% 増の 2,614 百万円、ユースウェア（導入支援サービス）が同 13.6% 増の 3,506 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減少要因となっているが、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高は 2 ケタ増収となっていることから、実際の販売動向としては好調だったと見ることができる。

システム導入契約の品目別売上高



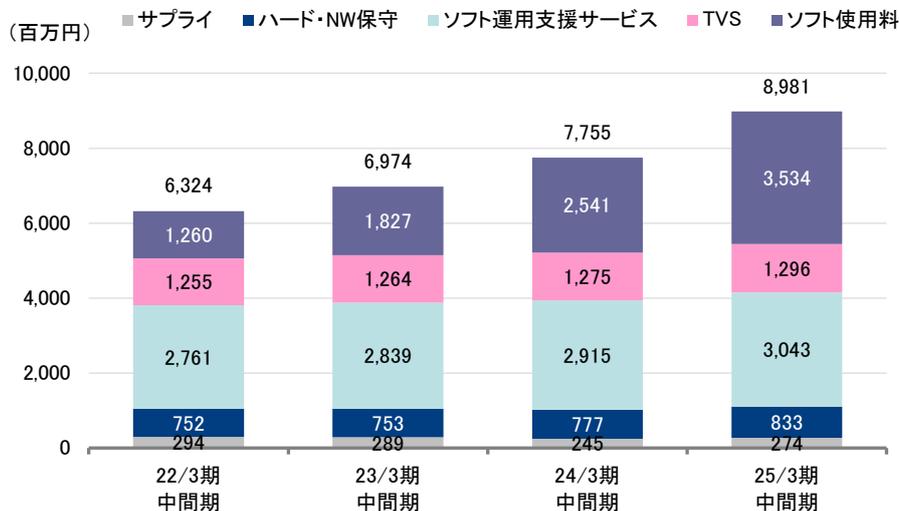
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

(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）が前年同期比 4.4% 増の 3,043 百万円、TVS（会計事務所向け総合保守サービス）が同 1.6% 増の 1,296 百万円、ソフト使用料が同 39.0% 増の 3,534 百万円、ハード・NW 保守サービスが同 7.2% 増の 833 百万円、サプライ・オフィス用品が同 11.8% 増の 274 百万円とすべての分野で増収となった。ソフト使用料については、主力 ERP 製品のサブスク・IaaS 提供が進み大幅増収となった。一方、TVS やソフト運用支援サービスについても、新規顧客を獲得することで堅調に推移している。

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

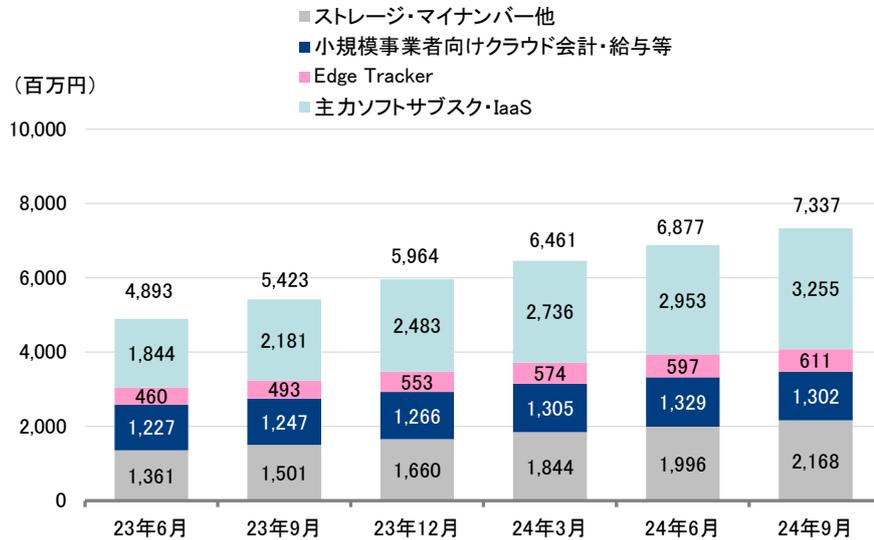
クラウド・サブスクサービス収入（ソフト使用料）の KPI となる ARR の推移を見ると、2024 年 9 月は前年同期比 35.3% 増の 7,337 百万円と高成長が続いた。このうち、主力 ERP 製品のサブスク・IaaS 収入は同 49.2% 増の 3,255 百万円となった。企業向けで契約更新時に売切り型からサブスク・IaaS 型への切り替えが進んだほか、新規顧客を獲得していることも高成長につながっている。サブスク契約社数が同 47.1% 増の 3,811 社となったほか、ARPU も「MJS e-ドキュメント Cloud」など各種オプションサービスを追加する顧客が増えたことで同 1.4% 増の 854 千円と上昇した。また、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することで、主力 ERP 製品の契約継続率も 99.3% と引き続き高水準で推移している。主力 ERP 製品に占めるサブスク比率は 16.0% と同 0.7 ポイント上昇した。企業向けが約 25% と着実に上昇しており、会計事務所向けに関しては 5～6% とほぼ横ばい水準となったようだ。

その他では、企業向け統合フロントクラウドサービス「Edge Tracker※」が同 24.0% 増の 611 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が同 44.4% 増の 2,168 百万円とそれぞれ 2 ケタ成長が続き、小規模事業者向けクラウド会計・給与等のみ同 4.4% 増の 1,302 百万円と 1 ケタ台の伸びにとどまった。

※ 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」「電子請求書」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

クラウド・サブスクARRの推移



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(3) その他

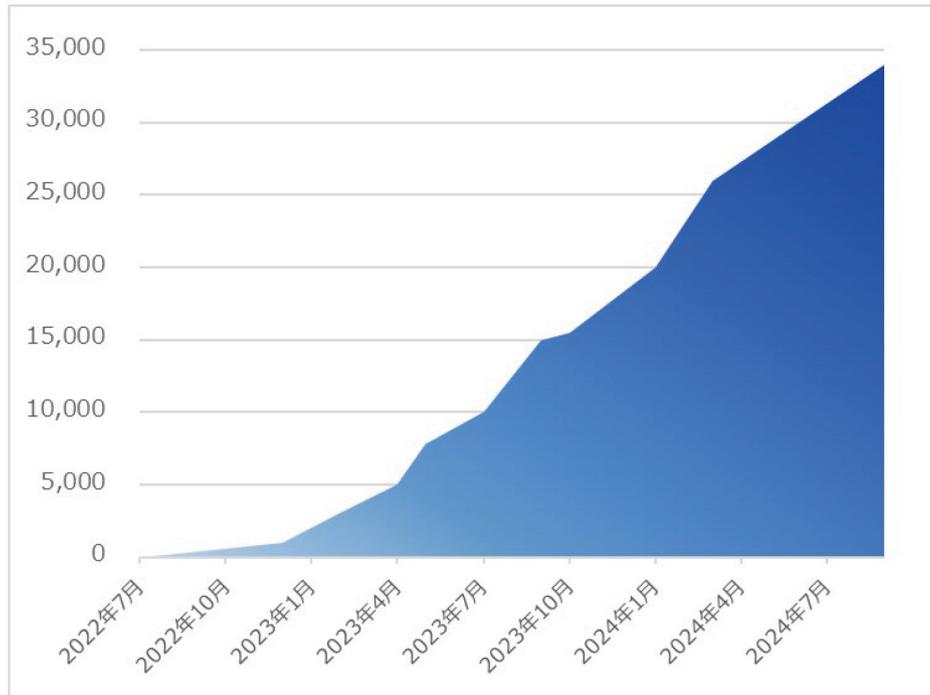
その他（主に子会社の事業）の売上高は前年同期比 1.3% 増の 1,711 百万円となった。主な子会社の動向について見ると、トライベックについては、売上高が計画に対して若干未達となったものの、利益ベースでは計画どおりに推移した。同社が開発・育成中の中小企業向け DX プラットフォーム「Hirameki 7」は、経営に必要となる 7 つの領域※のデジタル化を支援するプラットフォームサービスとなり、サービス開始から約 2 年間でユーザー数（無償）が 3.4 万社を突破した。2024 年 10 月から有料プランへの移行に本格的に着手しており、収益化を目指す。HR 系のコンサルティングサービスを展開するトランストラクチャは、課題となっていたコンサルタント人員の増強が進んだことで増収となった。M&A 支援サービスの MJS M&A パートナースについても、前年同期から大きな変化はないものの計画どおりの進捗となったようだ。

※ 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）等の機能を提供。

業績動向

「Hirameki 7」のユーザー数

サービス開始から利用者（無償）は
34,000社を突破（2024年9月末）



出所：決算説明資料より掲載

自己資本比率が50%以上、
 ネットキャッシュも80億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

2025年3月期中間期末の資産合計は、前期末比791百万円減の45,227百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では売上債権が195百万円増加した一方で、現金及び預金が1,121百万円、棚卸資産が102百万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1,027百万円増加した一方で、投資有価証券が1,298百万円減少した。ソフトウェア資産の増加は、主にERPの新製品開発費を資産計上したものである。

負債合計は前期末比1,064百万円減少の17,767百万円となった。有利子負債が279百万円、買掛金が347百万円それぞれ減少した。純資産合計は同273百万円増加の27,459百万円となった。親会社株主に帰属する中間純利益2,059百万円の計上と配当金支払額1,494百万円により利益剰余金が563百万円増加し、その他の包括利益累計額が保有株式の売却等により289百万円減少した。

業績動向

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 58.0% から 59.7% に上昇した。また、有利子負債の減少により有利子負債比率は 34.3% から 33.0% に低下するなど安全性指標は若干良化した。ネットキャッシュ（現預金 + 有価証券 - 有利子負債）が 80 億円超と潤沢にあり、財務内容は健全な状態を維持していると判断される。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	24/3 期	25/3 期中間期	増減	変動要因
流動資産	26,668	25,834	-833	現預金 -1,121、売上債権 +195、棚卸資産 -102
現金及び預金	18,888	17,766	-1,121	
固定資産	19,350	19,392	41	ソフトウェア（仮勘定含む）+1,027、投資有価証券 -1,298
資産合計	46,018	45,227	-791	
流動負債	15,490	14,842	-648	買掛金 -347
固定負債	3,340	2,924	-416	長期借入金 -400
負債合計	18,831	17,767	-1,064	
純資産合計	27,186	27,459	273	利益剰余金 +563、その他の包括利益累計額 -289
有利子負債	9,332	9,052	-279	
ネットキャッシュ	9,656	8,814	-841	(現預金 + 有価証券 - 有利子負債)
< 経営指標 >				
自己資本比率	58.0%	59.7%	1.7pp	
有利子負債比率	34.3%	33.0%	-1.4pp	

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025年3月期業績は企業の旺盛な DX 投資を背景に増収増益が続く見通し

1. 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だ。

ミロク情報サービス | 2025年1月16日(木)
 9928 東証プライム市場 | <https://www.mjs.co.jp/ir/>

今後の見通し

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「MJSLINK DX」の償却が完了し減価償却費が減少することや、グループ子会社の損益改善を見込んでいることが要因だ。ただ、既述のとおり中間期でハードウェア製品の売上が予想以上に伸びたことから、通期でも売上高については計画をやや上振れし、売上総利益率の改善幅は小幅にとどまる可能性がある。販管費は人件費の増加を主因として同 8.1% 増を見込んでいるが、下期も経費の抑制は続けるものと予想される。中間期までの進捗率は売上高で 50.0%、営業利益で 44.0% と利益段階の進捗率がやや低いが、ソフト使用料の拡大が下期以降も続くことを考えれば、計画の達成は十分に可能な水準と弊社では見ている。

2025年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	24/3 期		会社計画	25/3 期		中間期 進捗率
	実績	売上比		売上比	前期比	
売上高	43,971	-	45,500	-	3.5%	50.0%
売上総利益	26,800	60.9%	29,100	64.0%	8.6%	47.4%
販管費	20,689	47.1%	22,360	49.1%	8.1%	48.4%
営業利益	6,110	13.9%	6,740	14.8%	10.3%	44.0%
経常利益	6,306	14.3%	6,750	14.8%	7.0%	44.9%
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%	46.4%
1 株当たり利益 (円)	141.70		148.36			

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

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 (予)	前期比	中間期進捗率
システム導入契約売上高	20,236	23,646	24,035	23,059	-4.1%	52.3%
ハードウェア	3,110	3,939	4,414	4,337	-1.8%	60.3%
ソフトウェア	12,416	13,802	12,817	11,871	-7.4%	50.0%
ユースウェア	4,709	5,904	6,802	6,849	0.7%	51.2%
サービス収入	13,004	14,255	16,259	18,456	13.5%	48.7%
TVS	2,517	2,534	2,564	2,570	0.3%	50.4%
ソフト使用料	2,778	3,934	5,665	7,612	34.4%	46.4%
ソフト運用支援サービス	5,596	5,684	5,945	6,033	1.5%	50.5%
ハード・NW 保守サービス	1,505	1,518	1,583	1,572	-0.7%	53.0%
サブライ・オフィス用品	606	582	499	666	33.4%	41.1%
その他	3,356	3,559	3,677	3,984	8.4%	43.0%
合計	36,597	41,461	43,971	45,500	3.5%	50.0%

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

(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 百万円を計画している。販売先別では、企業向けで同 1.4% 減の 13,178 百万円、会計事務所向けで同 13.5% 減の 6,342 百万円、その他(子会社売上、パートナー向け売上等)で同 6.1% 増の 3,537 百万円を見込んでいたが、中間期までの進捗率では会計事務所向けが 66.1% と高い進捗率となっており、通期でも計画を上回る可能性がある。一方、その他については計画を下回る見込みだ。品目別売上計画では、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。ハードウェア製品については、パソコン等のリプレイス需要が下期も続くようだと計画を上回る可能性が高い。

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	中間期進捗率
合計	20,236	23,646	24,035	23,059	-4.1%	52.3%
一般企業	10,577	13,003	13,368	13,178	-1.4%	48.6%
会計事務所	5,984	6,679	7,332	6,342	-13.5%	66.1%
その他	3,674	3,963	3,334	3,537	6.1%	41.1%

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である。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。ソフト使用料の中間期までの進捗率は 46.4% だが、主要 ERP 製品のサブスクシフトが進んでいることを考えれば、通期計画の達成も十分射程圏内にあると言える。主力 ERP 製品の KPI について見ると、サブスク契約社数が同 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、サブスク比率は前期の 15.5% から 20% 台まで引き上げることを目指している。サブスク比率の水準については売切り型製品の販売動向次第のところもあり、目標を達成できるかは流動的だ。そのほかの売上見通しでは、ソフト運用支援サービスが同 1.5% 増の 6,033 百万円、TVS は同 0.3% 増の 2,570 百万円といずれも堅調推移を見込んでいる。

主力 ERP 製品サブスク型提供における KPI

	24/3 期	25/3 期中間期	前年同期比	25/3 期 (予)	前年同期比
主力 ERP 製品サブスク契約社数※ 1	3,190	3,811	47.1%	4,100	28.5%
主力 ERP 製品 ARPU (千円) ※ 2	861	854	1.4%	878	2.0%
主力 ERP 製品 ARR (億円)	27.4	32.5	49.2%	36	31.0%
当該期間売上高における主力 ERP 製品サブスク比率※ 3	15.5%	16.0%	0.7pp	20.0%	4.5pp
主力 ERP 製品契約継続率	99.3%	99.3%	-	-	-

※ 1 Galileopt、MJSLINK、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 は前記 ERP 製品に、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 (24/3 期より) の売上を加えて算出。

※ 2 ARPU は主力 ERP 製品を利用する一顧客当たりのソフト使用料課金収入の平均値 (2024 年 9 月末時点)

※ 3 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

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2029年3月期に経常利益120億円を目指す

2. 「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2024年5月に発表した。「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、並びにLTVの最大化に取り組むことで、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

	24/3 期実績	(単位：億円)		
		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

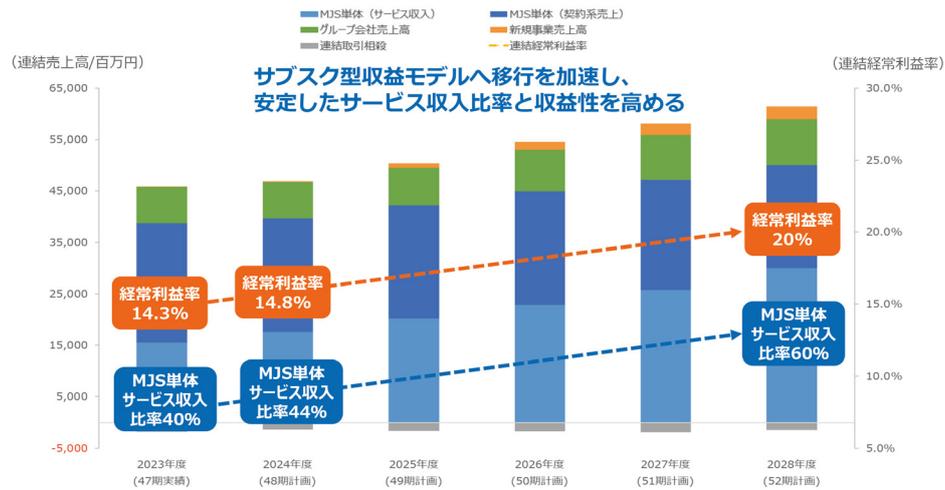
同社単体の ERP 事業については、売上高で年率 5.2% 増の 500 億円、経常利益で同 7.7% 増の 100 億円と着実な収益成長を目指す。高度なワンストップソリューション、DX コンサルティングによって新規顧客を開拓し顧客基盤を拡大すること、SaaS 型 ERP 製品の開発・拡販とサブスクモデルへの移行を進め、カスタマーサクセスによる LTV の最大化に取り組むことで目標達成を目指す。

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への移行に取り組むこと、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する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・強化に取り組みながら収益力を強化し、グループシナジー創出も含めて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る考えだ。グループ会社の再編については売却も含めて2025年3月期中にある程度の目途を付ける考えのようだ。

今後の見通し

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、以下の 6 つの戦略を推進している。

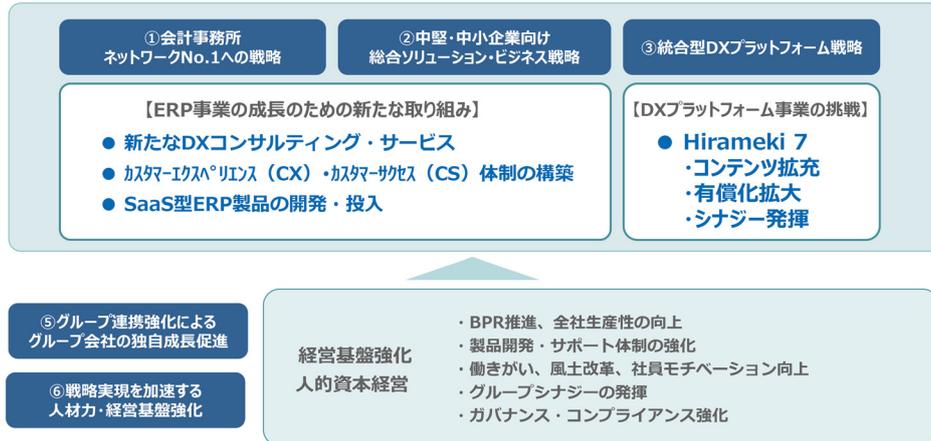
今後の見通し

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。具体的な施策として、短期的には、会計事務所の高齢化や人手不足に対応すべく、独自開発した3つのAIソリューション（AI 仕訳、AI-OCR 入力、AI 監査支援）によって、仕訳業務や帳簿チェックなどの業務効率化を支援していく。

また、2024年10月に提供開始した新機能「経営分析プラス」は、会計事務所向けERP「ACELINK NX-Pro 会計大将」と「Hirameki 7」を連携させており、顧問先の会計データを「Hirameki 7」上にアップロードするだけで、会計事務所側で顧問先企業の経営分析や財務分析、資金繰りの状況などをビジュアル化し、経営指導に活用する資料の作成を行うことが可能となっており、会計事務所の経営支援サービス力向上につながるだけでなく、「Hirameki 7」の利用企業も広がるといったシナジーが期待できる施策として注目される。

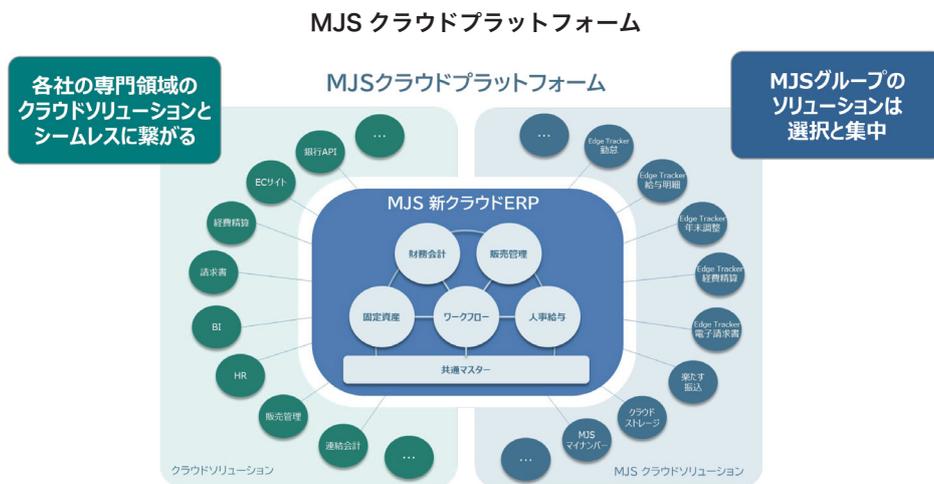
これらの取り組みを推進することで、約25%ある会計事務所向けERP製品の市場シェアを引き上げる。なお、SaaS版の「ACELINK」については現在開発中でリリース時期はしばらく先となるが、本格的なビッグデータ・AI活用や画期的な新規サービスの開発を進めている。SaaS版では会計事務所とすべての顧問先がWebサービスでつながることになり、リアルタイムにデータを収集・活用することで、より高度な経営支援サービスが可能になると見られる。

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 体制の強化を図り新規顧客の開拓を進める。ERP 製品について、既存製品（オンプレミス・IaaS）については AI 機能の活用による製品・サービスの高度化と法改正対応を継続的に実施し競争力の維持・向上を図る。また、SaaS 製品については 2025 年後半を目標にリリースする予定で、API 連携の充実や生成 AI による新機能などを搭載していく。まずは、中小企業をターゲットとした製品からスタートし、徐々に機能を拡充することになっている。

また、DX コンサルティング・サービス事業を立ち上げる。中堅・中小企業向けに自社の ERP 製品だけでなく他社製品も含めて最適なシステムを提案し、システム導入支援からサポートまでワンストップで提供する SI サービス体制を確立していく。このため、DX コンサルティングを行うスキルをもった IT コーディネータを現在の約 60 名体制から 2026 年 3 月期は 100 名以上、中期的には 200 ～ 300 名体制まで拡大し地域密着型の DX コンサルティング・サービスを展開していく。また、グループ会社やパートナー企業とも協業し、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。



出所：決算説明資料より掲載

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。利用社数は 3.4 万社を超えており大半は無料プランでの契約となっているが、2024 年 10 月より有料プランへの本格移行を開始している。

今後の見通し

従来は、有料プランとして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））を提供していたが、個人事業主でも利用可能なシングルプラン（月額 800 円 / 人（税別））と 5 人まで利用可能なグループプラン（月額 3,200 円 / 5 人（税別））の 2 つのプランを用意し※、大幅な低価格化に努めることで有料化への移行促進を図る。また、機能面ではマーケティング機能に、新たに「新規営業開拓」機能と「案件管理」機能を追加し、営業活動の DX を実現している。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する考えだ。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。

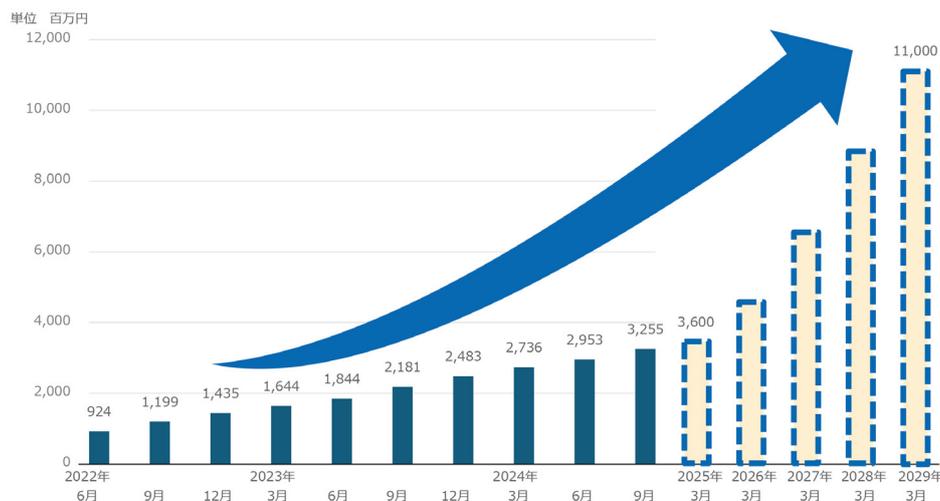
※ 各機能ともオプションメニューを用意しており追加料金を支払うことで利用可能となる。

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 IT 人材の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、会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、リプレ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。

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 2024 年 3 月期比 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 億円を目指しており、特に 2027 年 3 月期以降に ARR の規模が一段と拡大する計画となっている。

主力 ERP 製品の ARR



出所：決算説明資料より掲載

今後の見通し

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2024年11月時点で、受託システム開発会社2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み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2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るほか、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る。

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改善を支援するなどグループ内製化率の向上に取り組む。また、トランス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強化するほか、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る。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、DXを活用したアドバイザー業務の効率化を推進し収益体質の改善を図る。また競争力を強化するため同業者との協業も進める。

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ることで、エンゲージメントの向上を図り、多様な人材が活躍できるダイバーシティ & インクルージョンの取り組みを推進していく。なお、2025年春の新卒採用については連結ベースで90名程度を予定している（2024年春71名）。

「サステナビリティ 2030」における指標

	2023年度 実績	2025年度 目標	2030年度 目標
女性管理職比率	12.0%	14.0%	21.0%*
女性採用比率	42.0%	45.0%	50.0%
男性育児休業取得率	36.0%	55.0%	85.0%
エンゲージメントスコア	3.5pt	3.7pt	4.5pt
男女の賃金差異	81.0%	82.0%	87.0%

※ 人事施策を継続することで2031年度以降も30%を目指す。

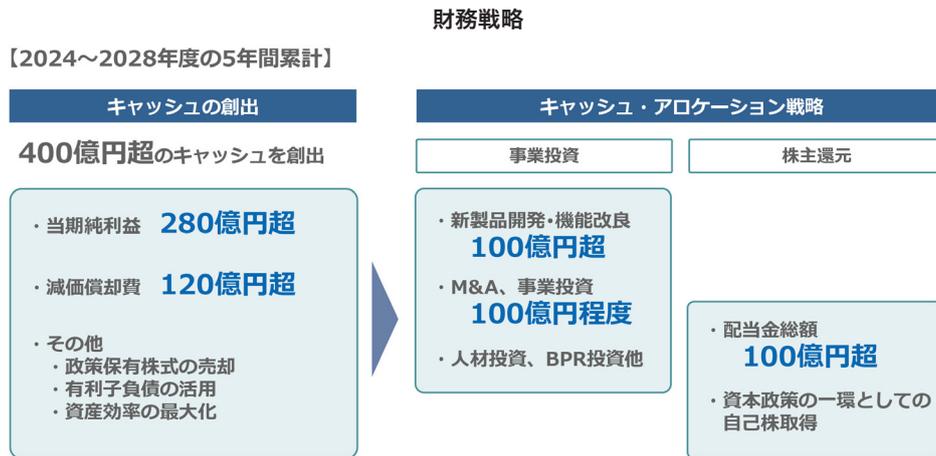
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

今後の見通し

(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で、2024年3月期が1株当たり配当金50.0円で配当金総額が約15億円だったことから、今後順調に利益が成長すれば増配が続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する考えだ。株主資本は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。



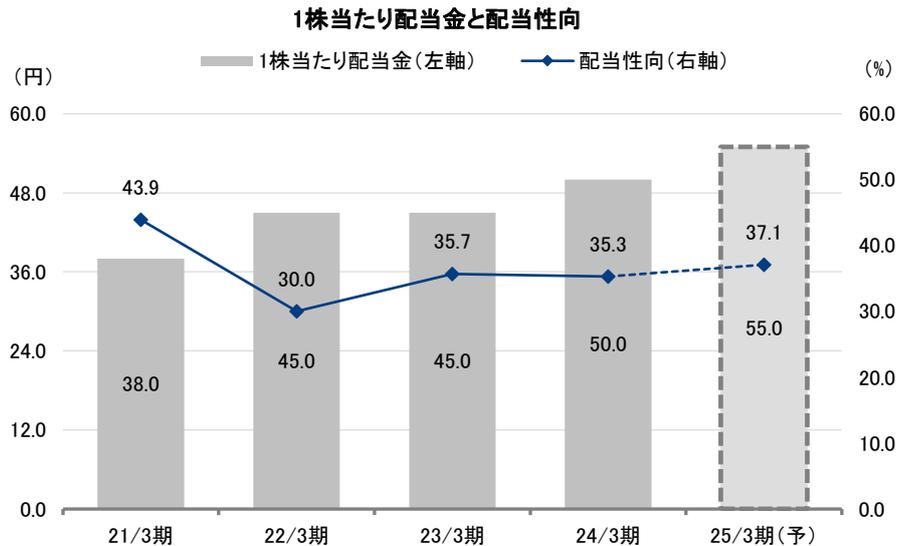
出所：決算説明資料より掲載

株主還元策

連結配当性向 30 ~ 40% を目安に累進的配当を実施、 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 2025 年 3 月期からスタートした中期経営計画期間における配当方針として、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実施することを示した。同方針に基づき、2025 年 3 月期の 1 株当たり配当金は前期比 5.0 円増配の 55.0 円（連結配当性向 37.1%）とする予定だ。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する意向を示している。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に活用していくほか、今後は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 などへの活用も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