

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>

2026年1月6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. 2026年3月期中間期の業績概要	01
2. 2026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. 事業内容と会社の強み	03
2. 関係会社の状況	04
■ 業績動向	05
1. 2026年3月期中間期の業績概要	05
2. 販売先別・品目別売上動向	06
3. 財務状況と経営指標	10
■ 今後の見通し	11
1. 2026年3月期の業績見通し	11
2. 「中期経営計画Vision2028」の進捗状況	14
■ 株主還元策	20

要約

サブスク型ビジネスへの移行が進み、 2026年3月期は過去最高業績更新へ

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DXコンサルティング事業の立ち上げを企図することと、中小企業・小規模事業者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。

1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期(2025年4月-9月)の連結業績は、売上高で前年同期比6.3%増の24,172百万円、経常利益で同7.6%増の3,257百万円と会社計画(売上高23,800百万円、経常利益3,150百万円)を上回る増収増益となった。売切り型からサブスク型へのシフトが順調に進み、サービス収入が同12.7%増と2ケタ成長を継続したほか、システム導入契約売上高もWindows10のサポート終了を控えてパソコン等のハードウェア製品の買い替え需要が活発化したことで同3.2%増と堅調に推移したことが主因だ。サービス収入のうち、主力ERP製品のサブスク・IaaS^{※1}の2025年9月時点のARR^{※2}は中小企業向けERP製品「ACELINK NX-CE」の売切り販売を終了してサブスク契約への移行を進めたことで、同40.3%増の4,566百万円と大きく伸長し、サービス収入の成長をけん引した。

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

2. 2026年3月期の業績見通し

2026年3月期の連結業績は、売上高で前期比6.2%増の49,000百万円、経常利益で同6.4%増の6,800百万円と期初計画を据え置いた。ソフトウェアの提供形態についてサブスク型へのシフトを進めつつ、コンサルティング営業を強化しながら企業のDX需要を取り込み、増収増益を目指す。人件費の増加が続くものの、増収効果に加えてソフトウェア製品の償却負担軽減等が増益要因となる。主力ERP製品のサブスク契約社数は同64.2%増[※]の7,000社、2026年3月時点におけるARRは同45.4%増の55.9億円を目標として掲げており、主力ERP製品のサブスク売上比率(金額ベース)は前期の20.2%から30%台に高める計画だ。

[※] 2026年3月期より、1社で複数の契約がある場合でも、1社として集計する方式に変更となり、前期比も新しい集計方式に基づいて算出している。

ミロク情報サービス
9928 東証プライム市場

2026年1月6日 (火)
<https://www.mjs.co.jp/ir/>

要約

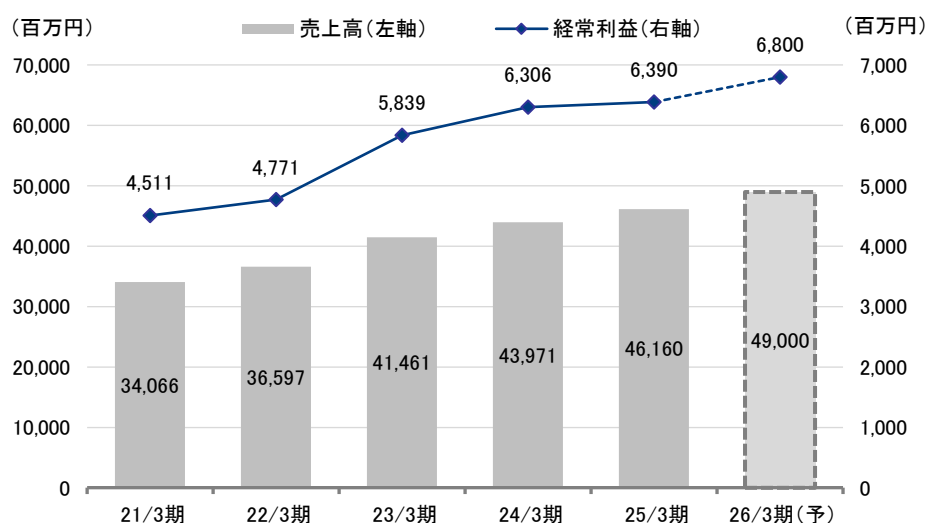
3. 「中期経営計画Vision2028」の進捗状況

2024年5月に発表した「中期経営計画Vision2028」では、最終年度となる2029年3月期に売上高600億円（今後4年間年平均成長率6.8%）、経常利益120億円（同17.1%）、ROE18%（2025年3月期実績15.6%）を目指している。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、主力ERP製品のサブスク比率を60%に引き上げ、ソフト使用料全体のARRで200億円まで積み上げる計画だ。サブスクへの移行促進を図るため、2025年11月よりSaaS型クラウドERPの新製品「LucaTech GX Lite」の提供も開始した。まずは中小企業向けに展開し、機能を拡充しながら中堅企業や会計事務所へも提供する計画である。「LucaTech GX」シリーズ全体の累計売上目標は、3つある各エディションのそれぞれの提供開始から5年間で200～250億円を見込んでいる。また、海外戦略として2025年10月にシンガポールのERP企業であるSynergix Technologies Pte Ltd.を連結子会社化した。SynergixのERP製品をシンガポールを含めたASEANの現地日系企業に販売し、海外事業の拡大を図る。年間売上規模は10億円強と小さいが、中期的に収益貢献するものと期待される。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実施する方針で、2026年3月期の1株当たり配当金は前期比5.0円増配の60.0円（配当性向36.7%）と3期連続の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する考えだ。

Key Points

- ・ 2026年3月期中間期は会社計画を上回る増収増益に
- ・ サービス収入の2ケタ成長が続き、2026年3月期業績は過去最高業績更新へ
- ・ サブスクシフト加速化に向けSaaS型ERP製品「LucaTech GX Lite」を発表
- ・ 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

会計事務所及び中堅・中小企業向け財務会計システムの大手

1. 事業内容と会社の強み

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）で売上高の約90%を占めており、残りはトライベック（株）や（株）MJS M&Aパートナーズ、（株）トランストラクチャ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を中心とした中堅・中小企業である。会計事務所向けには「ACELINK NX-Pro」を販売する。会社設立以来45年以上にわたり顧客となる税理士及び公認会計士の要望を取り入れてきたため、機能面が充実しており、ユーザー数は約8,400事務所・市場シェアで約25%と大手の一角を占める。ほぼ100%直販であり、契約形態は売切り型が中心となっている。競合はTKC<9746>や（株）日本デジタル研究所であり、市場シェアに大きな変動はないものの、近年はマネーフォワード<3994>など新規参入企業も出てきている。同社の強みは、機能の多さに加え、24時間・365日のカスタマーサポート体制を社内整備していることにある。また、「ACELINK NX-Pro」ユーザー同士の任意組織であるミロク会計人会を通じた要望に基づく新機能開発・機能改善体制を構築している。さらに、MJS税経システム研究所※による会計・税務に関する制度変更といった最新の情報サービスや、研修会・セミナーなど、顧客の日々の業務を支援するサービスを提供している。これらの要素が、競合に対する優位性の維持に寄与している。

※ 税制改正や会社法改正、会計制度や各種制度の変更にスピーディに対応した様々な情報やサービスの提供を目的に1999年に社内組織として設立された。月刊誌や調査レポートの発行、研修会・セミナーの開催など幅広く活動している。

一方、中堅・中小企業向けERP製品（財務会計、人事給与、販売管理などのシステム）では約18,000社のユーザーを抱えている。製品ラインアップは企業規模に応じて、中堅企業向けの「Galileopt DX」、中堅・中小企業向けの「MJS LINK DX」、中小企業向けの「ACELINK NX-CE」がある。販売ルートは9割弱が直販、残りの1割強が代理店経由である。競合はオービックビジネスコンサルタント<4733>や大塚商会<4768>、オービック<4684>、マネーフォワード、フリー<4478>など多くの企業がある。特に、ここ数年は生成AI機能も含めて多くのSaaSが開発・提供されており、他社システムとの連携も含めて経営のDXを支援するためのコンサルティング能力が求められるため、同社においてもDXコンサルタントの育成に注力している。同社はこうしたコンサルタントを全国の支社に配置し、カスタマーサポートセンターやMJS税経システム研究所のサービスなども含めた開発・販売・サポートサービスを三位一体で提供することで顧客満足度の向上に努めている。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。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SaaS型の会計ソフト等を提供しており、そのユーザー数は約8万社・人となっている。

ミロク情報サービス
9928 東証プライム市場

2026年1月6日 (火)
<https://www.mjs.co.jp/ir/>

会社概要

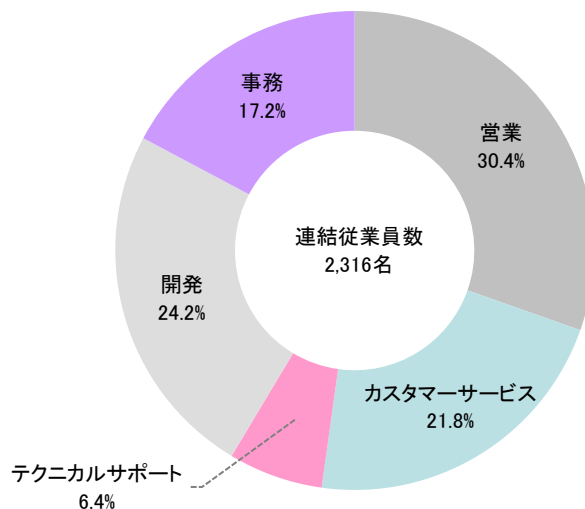
ERP事業の概要

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を含む)
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33ヶ所の営業・サポート拠点	直接販売(9割弱、顧客会計事務所からの紹介含む) 代理店販売(1割強) 全国33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

2025年9月末の連結従業員数は2,316名(前期末比74名増)で、組織別で見ると営業が704名(構成比30.4%)、カスタマーサービス及びテクニカルサポートが653名(同28.2%)、開発が560名(同24.2%)、事務が399名(同17.2%)となっており、サポート要員で全体の3割弱を占めている。なお、カスタマーサービスとは、顧客先においてシステムの運用で困り事が発生した場合に、現場へ駆けつけ解決に導くサービスを指し、テクニカルサポートは同社製品を熟知した専門スタッフによる電話やインターネットを通じた遠隔サポートサービスを指す。

組織別人員構成(2025年9月末)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2. 関係会社の状況

2025年9月末時点のグループ会社は、連結子会社で7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5社となる。売上規模の大きい子会社はデジタルマーケティング支援事業等を展開するトライベックで年間30億円弱、次いでHR領域のコンサルティングを行う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。

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.

業績動向

2026年3月期中間期は会社計画を上回る増収増益に

1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の連結業績は、売上高で前年同期比6.3%増の24,172百万円、営業利益で同6.2%増の3,151百万円、経常利益で同7.6%増の3,257百万円、親会社株主に帰属する中間純利益で同28.9%増の2,654百万円と増収増益となり、いずれも会社計画(売上高23,800百万円、営業利益3,100百万円、経常利益3,150百万円、親会社株主に帰属する中間純利益2,270百万円)を上回った。

2026年3月期中間期業績(連結)

(単位：百万円)

	25/3期中間期		会社計画	26/3期中間期			
	実績	売上比		実績	売上比	前年同期比	計画比
売上高	22,749	-	23,800	24,172	-	6.3%	1.6%
売上総利益	13,791	60.6%	14,800	14,387	59.5%	4.3%	-2.8%
販管費	10,824	47.6%	11,700	11,236	46.5%	3.8%	-4.0%
営業利益	2,967	13.0%	3,100	3,151	13.0%	6.2%	1.6%
経常利益	3,028	13.3%	3,150	3,257	13.5%	7.6%	3.4%
特別損益	232	1.0%	-	458	1.9%	96.9%	-
親会社株主に帰属する 中間純利益	2,059	9.1%	2,270	2,654	11.0%	28.9%	17.0%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

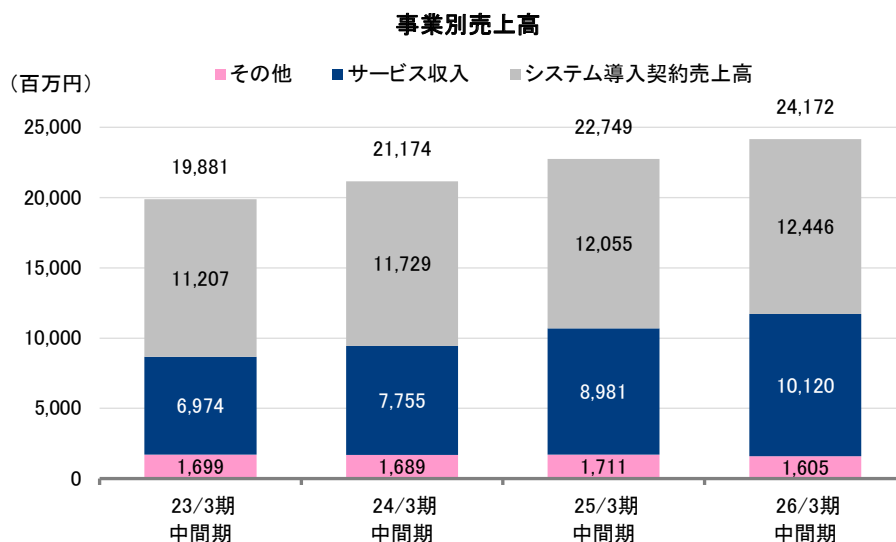
中堅・中小企業のDXに対する投資意欲が旺盛ななか、全国主要都市に配置した19のソリューション支社を通じてDXコンサルティング営業によりこれらの需要の取り込みを推進したこと、また2025年10月のWindows10のサポート終了を控えて、パソコン等のハードウェアを買い替える動きが活発化したことなどが増収要因となった。主要ERP製品のクラウド・サブスク型への移行を進めたことで、サービス収入が前年同期比12.7%増と2ケタ成長が継続し、システム導入契約売上高もハードウェアの伸長により同3.2%増と堅調に推移した。

利益面では、新卒社員の積極採用(前期比20名増の91名)や、4期連続となる給与ベースアップを実施したことなどで、人件費を中心とする販管費が前年同期比411百万円増加したほか、販売ミックスの変化により売上総利益率が同1.1ポイント低下したものの、増収効果で吸収し営業利益は同184百万円の増益となった。特別利益として投資有価証券売却益462百万円を計上したことや実効税率の低下等により、親会社株主に帰属する中間純利益は同595百万円の増益となった。会社計画比での上振れ要因は、会計事務所向けを中心に単体売上が計画を上回ったことが主因だ。

主力ERP製品のサブスク・IaaSのARRは前年同期比40.3%増と大幅増に

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3.2%増の12,446百万円と堅調に推移したほか、主力ERP製品のクラウド・サブスク型への移行が進んだことでストック型のサービス収入が同12.7%増の10,120百万円と2ケタ成長が続いた。その他の売上高（主に子会社の売上）は同6.2%減の1,605百万円となった。



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
9928 東証プライム市場

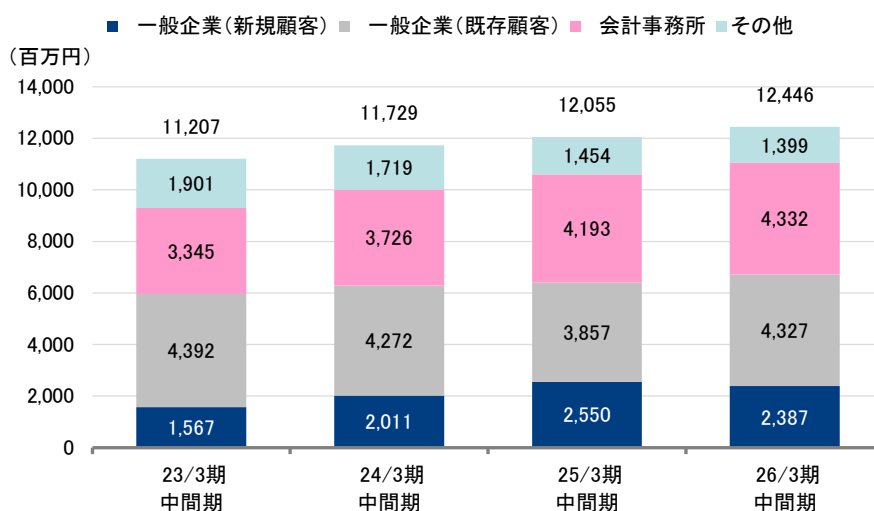
2026年1月6日 (火)
<https://www.mjs.co.jp/ir/>

業績動向

(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4.8%増の6,714百万円、会計事務所向けが同3.3%増の4,332百万円、その他（子会社売上、本社売上、パートナー向け売上等）が同3.8%減の1,399百万円となった。

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

企業向けについては、新規顧客向けが前年同期比6.4%減の2,387百万円と減収に転じた一方で、既存顧客向けが同12.2%増の4,327百万円と3期ぶりの増収に転じた。2025年2月より中小企業・小規模企業向けERP製品「ACELINK NX-CE」の受注について、売切り販売を中止しすべてサブスク型契約に移行したことが、新規顧客向けの減収要因となった（サービス収入増に寄与）。一方、既存顧客向けについても伸びの大半はハードウェア製品の買い替え需要によるものと見られる。会計事務所向けについても同様に、ハードウェアの買い替えが増収要因となった。

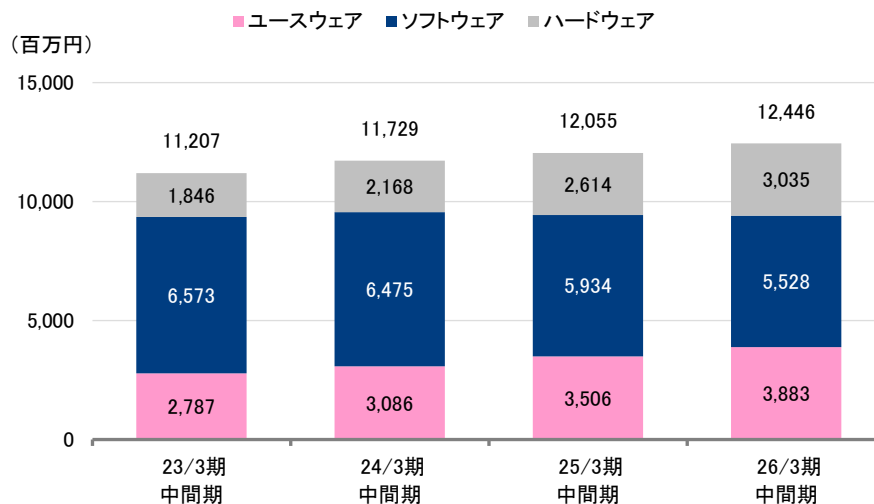
実際、品目別売上高を見るとクラウド・サブスク移行の影響で、ソフトウェアは前年同期比6.8%減の5,528百万円と減収基調が続いた一方で、ハードウェアが同16.1%増の3,035百万円、ユースウェア（導入支援サービス）が同10.7%増の3,883百万円とそれぞれ2ケタ増収となった。

ミロク情報サービス
9928 東証プライム市場

2026年1月6日 (火)
<https://www.mjs.co.jp/ir/>

業績動向

システム導入契約の品目別売上高

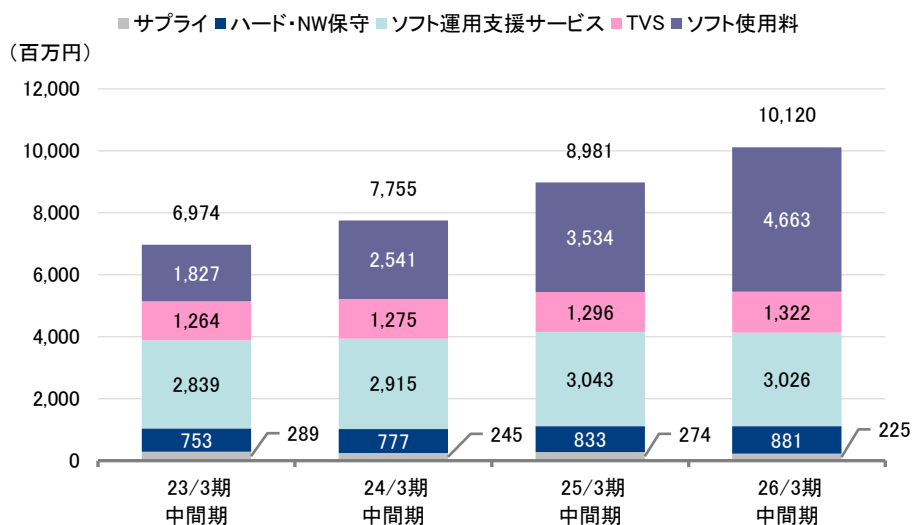


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) サービス収入

サービス収入の内訳を見ると、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0.6%減の3,026百万円、TVS（会計事務所向け総合保守サービス）が同2.0%増の1,322百万円、ソフト使用料が同31.9%増の4,663百万円、ハード・NW保守が同5.8%増の881百万円、サプライが同17.7%減の225百万円となった。ソフト運用支援サービスは、主力ERP製品の一部サブスクでの提供に伴い、ソフト使用料に売上の一部が移行した影響で微減となった。

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

ミロク情報サービス

9928 東証プライム市場

2026年1月6日 (火)

<https://www.mjs.co.jp/ir/>

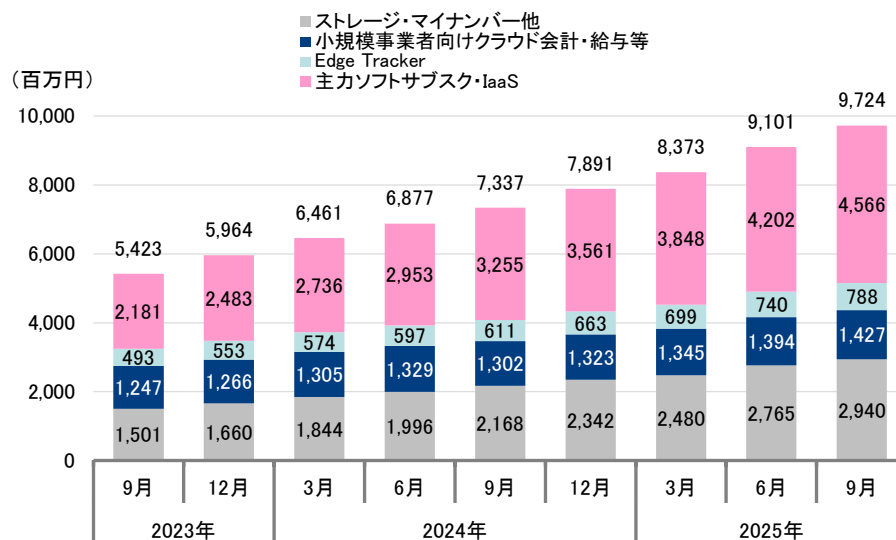
業績動向

クラウド・サブスクリプションサービス収入(ソフト使用料)のKPIとなるARRについては、2025年9月は前年同期比32.5%増の9,724百万円と高成長が続いた。内訳を見ると、主力ERP製品※¹のサブスク・IaaS収入が同40.3%増の4,566百万円と高成長が続いた。小規模事業者向けクラウド会計・給与等(「かんたんクラウド」「iCompass」シリーズ等)のみ同9.6%増の1,427百万円と1ケタ台の伸びにとどまったが、企業向け統合フロントクラウドサービス「Edge Tracker※²」が同29.0%増の788百万円、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35.6%増の2,940百万円とそれぞれ2ケタ成長が続くなど、全体的には順調にクラウド・サブスク型への移行が進んでいるものと評価される。

※¹ 主力ERP製品のARR、ARPU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売上と、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」の売上合計。

※² 主に中堅・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。

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

主力ERP製品のサブスク契約社数は前年同期比47.2%増の5,182社と順調に増加した。「ACELINK NX-CE」がサブスク契約のみとなったことで大きく伸長したことが主因だ。相対的に利用料金の低いERP製品の構成比が上昇したため、ARPU※は同4.7%減の881千円に低下したが、件数増効果により主力ERP製品のARRは同40.3%増となった。製品別の構成比(金額ベース)を見ると、中堅企業向けのGalileoptが約3割、中堅・中小企業向けのMJS LINKが約4割、中小企業向けのACELINK NX-CEが約2割、会計事務所向けのACELINK NX-Proが約1割となっている。主力ERP製品のサブスク比率(売上ベース)は前年同期の16.0%から27.0%に上昇した。会計事務所向けは売切りのニーズが引き続き強く、サブスク比率は10%未満にとどまっているが、企業向けが40%を超える水準まで上昇した。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製品の契約継続率は99.2%と高水準を維持している。

※ ARPU：「Average Revenue Per User」の略で、ユーザー1人当たりの平均売上高を示す指標。

業績動向

主力ERP製品サブスク型提供におけるKPI

	25/3期中間期	26/3期中間期	前年同期比
主力ERP製品サブスク契約社数※1	3,520	5,182	47.2%
主力ERP製品ARPU (千円) ※2	925	881	-4.7%
主力ERP製品ARR (億円)	32.5	45.6	40.3%
ソフト使用料全体ARR (億円)	73.3	97.2	32.5%
当該期間売上高における主力ERP製品サブスク比率※3	16.0%	27.0%	11.0pp
主力ERP製品契約継続率※4 (12ヶ月平均)	99.3%	99.2%	-0.1pp

※1 「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」の売上を加えて掲出。サブスク契約社数に関して1社で複数契約がある場合、1社として集計。

※2 ARPUは主力ERP製品を利用する1顧客当たりのソフト使用料課金収入の平均値 (2025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。

※4 契約継続率 = 1 - (当月の解約社数/前月末の契約社数) の12ヶ月平均値

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

自己資本比率は60%以上を維持、財務の健全性は高い

3. 財務状況と経営指標

2026年3月期中間期末の資産合計は、前期末比362百万円増加の45,694百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では売上債権が890百万円増加した一方で、現金及び預金が3,180百万円減少した。固定資産では主にERPの新製品開発に伴いソフトウェア資産 (仮勘定含む) が1,270百万円増加したほか、有形固定資産が440百万円増加した。

負債合計は前期末比661百万円減少の15,032百万円となった。買掛金が118百万円増加した一方で、有利子負債が547百万円、未払法人税等が208百万円減少したことによる。純資産合計は同1,024百万円増加の30,662百万円となった。親会社株主に帰属する中間純利益2,654百万円の計上と配当金支払額1,643百万円により利益剰余金が1,008百万円増加した。

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64.6%から66.6%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21.5%から19.0%に低下するなど安全性指標が良化した。ネットキャッシュ (現金及び預金-有利子負債) は有利子負債の返済や配当金支出等により前期末比で2,633百万円減少したものの、7,702百万円と潤沢な水準を維持していることに変わりなく、財務の健全性は高いと判断される。

ミロク情報サービス

9928 東証プライム市場

2026年1月6日 (火)

<https://www.mjs.co.jp/ir/>

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	24/3期	25/3期	26/3期 中間期	増減	変動要因
流動資産	26,668	24,629	23,399	-1,229	現金及び預金-3,180、売上債権+890
現金及び預金	18,888	16,722	13,542	-3,180	
固定資産	19,350	20,702	22,295	1,592	ソフトウェア(仮勘定含む)+1,270、有形固定資産+440
資産合計	46,018	45,331	45,694	362	
流動負債	15,490	13,173	12,916	-256	短期借入金-148、未払法人税等-208、買掛金+118
固定負債	3,340	2,520	2,115	-404	長期借入金-400
負債合計	18,831	15,693	15,032	-661	
純資産合計	27,186	29,637	30,662	1,024	利益剰余金+1,008
有利子負債	9,332	6,386	5,839	-547	
ネットキャッシュ	9,656	10,335	7,702	-2,633	(現金及び預金-有利子負債)
〈経営指標〉					
自己資本比率	58.0%	64.6%	66.6%	2.0pp	
有利子負債比率	34.3%	21.5%	19.0%	-2.5pp	

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

サービス収入の2ケタ成長が続き、 2026年3月期業績は過去最高業績更新へ

1. 2026年3月期の業績見通し

2026年3月期の連結業績は売上高で前期比6.2%増の49,000百万円、営業利益で同6.6%増の6,700百万円、経常利益で同6.4%増の6,800百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同11.8%増の4,900百万円と期初計画を据え置いた。ERP製品の販売形態を売切り型からサブスク型へ移行し、システム導入契約売上高が前期並みの水準に留まるものの、サービス収入が同13.2%増と2ケタ成長を継続し、業績をけん引する。

2026年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比	中間期 進捗率
	実績	売上比	会社計画	売上比		
売上高	46,160	-	49,000	-	6.2%	49.3%
売上総利益	27,876	60.4%	30,200	61.6%	8.3%	47.6%
販管費	21,589	46.8%	23,500	48.0%	8.8%	47.8%
営業利益	6,287	13.6%	6,700	13.7%	6.6%	47.0%
経常利益	6,390	13.8%	6,800	13.9%	6.4%	47.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	4,381	9.5%	4,900	10.0%	11.8%	54.2%
1株当たり当期純利益(円)	146.40		163.66			

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

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.

ミロク情報サービス

9928 東証プライム市場

2026年1月6日 (火)

<https://www.mjs.co.jp/ir/>

今後の見通し

売上総利益率はソフトウェア資産の償却負担軽減(2.8億円減)や子会社の損益改善等により、前期比1.2ポイント上昇する見込みだ。人件費を中心に販管費が同8.8%増となるものの、増収効果と売上総利益率の改善で吸収し、過去最高業績を更新する見通し。中間期の進捗率は売上高で49.3%、営業利益で47.0%と直近3年間の平均進捗率(売上高49.9%、営業利益47.6%)※1と比較してもほぼ同ペースとなっていること、中間期末におけるシステム導入契約売上高の受注残高(単体)が7,738百万円、月換算で4.04ヶ月分※2と高水準を維持していることから計画の達成は可能と弊社では見ている。

※1 2023年3月期～2025年3月期累計の進捗率

※2 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

なお、同社は2025年10月にシンガポールのクラウドERP企業であるSynergix Technologiesの株式を70%取得し、連結子会社化した。株式取得額は2,799百万円でM&Aに係るアドバイザー費用・手数料等183百万円(概算額)を第3四半期に計上する見込みだ。多様な業種・業界別の業務プロセスを最適化するERPシステムで、モジュール化した機能を顧客ニーズに合わせて組み合わせ、また、必要に応じてカスタマイズして提供している。従業員数は130人弱で、開発に関してはベトナムを拠点に行っている。2024年12月期の業績は売上高で1,170百万円、営業利益で282百万円と規模は小さいながらも利益率は20%以上と高収益企業である。2026年3月期の業績への影響は軽微だが、今後、シンガポールの現地日系企業に対してSynergixのERP製品を協業して拡販していくほか、Galileoptとの連携も進め、ASEAN市場の現地日系企業開拓も進めるなど海外展開を強化する考えで、中長期的な収益貢献が期待される。

品目別売上高(連結)

(単位:百万円)

	24/3期	25/3期	26/3期(予)	前期比	中間期 進捗率
システム導入契約売上高	24,035	23,995	23,990	-0.0%	51.9%
ハードウェア	4,414	5,567	5,419	-2.6%	56.0%
ソフトウェア	12,817	11,379	11,159	-1.9%	49.5%
ユースウェア	6,802	7,049	7,411	5.1%	52.4%
サービス収入	16,259	18,459	20,901	13.2%	48.4%
TVS	2,564	2,612	2,631	0.7%	50.3%
ソフト使用料	5,665	7,549	9,846	30.4%	47.4%
ソフト運用支援サービス	5,945	6,073	6,231	2.6%	48.6%
ハード・NW保守	1,583	1,689	1,654	-2.1%	53.3%
サブライ	499	533	538	0.8%	41.9%
その他	3,677	3,705	4,107	10.9%	39.1%
合計	43,971	46,160	49,000	6.2%	49.3%

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
9928 東証プライム市場

2026年1月6日 (火)
<https://www.mjs.co.jp/ir/>

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、前期比横ばいの23,990百万円を計画している。売切り型からサブスク型への移行が加速することでソフトウェア売上高が同1.9%減の11,159百万円と漸減傾向が続くほか、ハードウェア売上高も前期にパソコンの買い替え需要が発生した反動減により、同2.6%減の5,419百万円と減少に転じる見込みである。一方で、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高は同5.1%増と増収基調が続く見通しだ。中間期までの進捗率を見ると、中間期もパソコンの買い替え需要が続いた影響でハードウェアが56.0%と高進捗となっているが、下期は需要が一巡し減少に転じる可能性が高い。

販売先別では、企業向けが前期比9.6%増の13,915百万円、会計事務所向けが同19.0%減の6,707百万円、その他(子会社売上、本社売上、パートナー向け売上等)が同11.8%増の3,367百万円となる見通しである。企業向けに関しては引き続き19のソリューション支社を中心にDXコンサルティング営業を推進し、既存顧客に対するアップセルや新規顧客の開拓を進める。「ACELINK NX-CE」をサブスク型に完全移行した影響もあって中間期の進捗率は48.3%とやや低めだが、計画達成は射程圏内と見られる。一方、会計事務所向けは保守的に減収計画を立てていたが、中間期の進捗率が64.6%と高いことから、通期も上振れする可能性が高いと弊社では見ている。

(2) サービス収入

サービス収入は全体で前期比13.2%増の20,901百万円と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30.4%増の9,846百万円と成長をけん引する。売切り型契約の保守サービスとなる企業向けのソフト運用支援サービスは同2.6%増の6,231百万円、会計事務所向けのTVSは同0.7%増の2,631百万円と計画しており、いずれも顧客数が増加することで堅調推移を見込んでいる。ただ、ソフト運用支援サービスについてはサブスク移行への影響により、中間期で微減に転じたことから、通期でも下振れする可能性がある。

同社がKPIとしている主力ERP製品のサブスク契約社数は、中小企業向け「ACELINK NX-CE」をサブスク契約に完全移行した効果により、前年同期比64.2%増の7,000社と大幅増を見込んでいる。「ACELINK NX-CE」は、3種の主力ERP製品の中では低価格帯の製品のため、ARPUは同11.5%減の799千円と低下する見込みだが、契約社数の増加により主力ERP製品のARRは同45.4%増の55.9億円と高成長が続く見通しだ。主力ERP製品のサブスク売上比率は前期の20.2%から30%台を目指す。

サブスクリプション加速化に向け SaaS型ERP製品「LucaTech GX Lite」を発表

2. 「中期経営計画Vision2028」の進捗状況

(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ヶ年の「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月期に売上高600億円、経常利益120億円、ROE18%を目指す。現中期経営計画における年平均成長率は売上高で6.8%、経常利益で17.1%となる。

中期業績目標

(単位: 億円)

	24/3期 実績	25/3期 実績	29/3期 目標	増加額	CAGR
【MJS単体 (ERP事業)】					
売上高	387	412	500	88	5.0%
経常利益	69	71	100	29	8.9%
【グループ会社 (DXプラットフォーム事業除く)】					
売上高	70	59	90	31	11.1%
経常利益	3	0	10	10	-
【統合型DXプラットフォーム事業】					
売上高	0	0	25	25	-
経常利益	-7	-5	10	15	-
合計					
売上高	439	461	600	139	6.8%
経常利益	63	63	120	57	17.1%

出所: 決算説明資料よりフィスコ作成

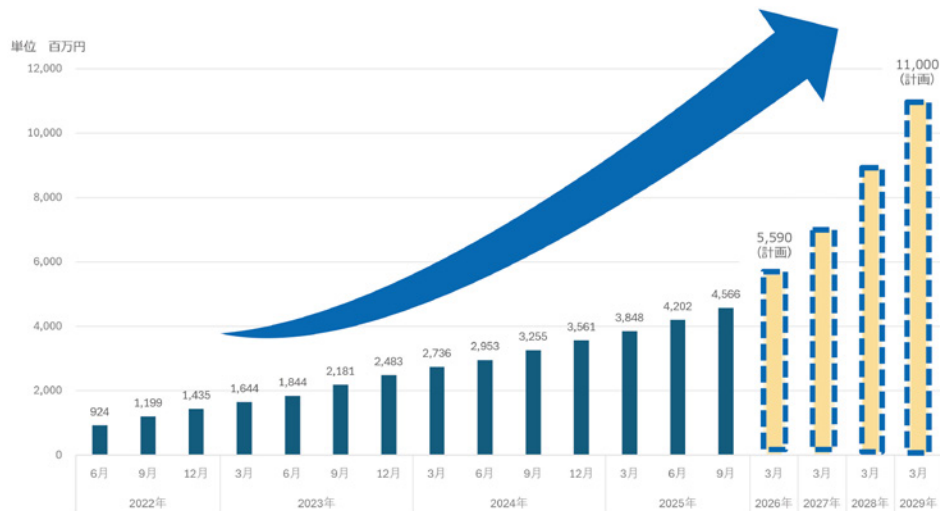
同社単体のERP事業については、2029年3月期に売上高で500億円、経常利益で100億円、年平均成長率で5.0%増収、8.9%増益と着実な成長を目指す。将来的な事業化を視野に入れたDXコンサルティング・サービスの展開、カスタマーエクスペリエンス(CX)・カスタマーサクセス(CS)体制の構築、SaaS型ERP製品の開発・投入の3つを重点施策として取り組み、LTVの最大化を実現することで目標達成を目指す。2025年3月期に引き続き2026年3月期中間期も計画を上回るペースで伸長しており、今後は主力ERP製品のサブスク型への移行率が高まるにつれて、利益成長スピードも加速すると予想される。サブスク型収益モデルへの移行イメージとしては、主力ERP製品のサブスク比率を2024年3月期の15.5%から2029年3月期は60%まで引き上げる目標で、主力ERP製品のARRは2026年3月期以降、平均成長率30%の勢いで成長し2029年3月に110億円と、2025年3月比で2.9倍を見込んでいる。

ミロク情報サービス
9928 東証プライム市場

2026年1月6日 (火)
<https://www.mis.co.jp/ir/>

今後の見通し

主力ERP製品のARR



出所：決算説明資料より掲載

グループ会社については、計画を下回るペースとなっているが、グループ内の位置付けや役割を再定義したうえでグループシナジーの最大化に取り組み、2029年3月期に売上高90億円、経常利益10億円を目指す。また、統合型DXプラットフォーム事業についても、主力サービスとなる「Hirameki 7※」の機能拡充とグループ会社の製品・サービス並びに他社サービスとの連携を強化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10億円を目指している。

※ 中小企業や小規模事業者が新規顧客の獲得に必要となる各種機能(Web制作、名刺管理、営業リスト検索、メール配信、案件管理等)を揃えたSaaS。

ミロク情報サービス
9928 東証プライム市場

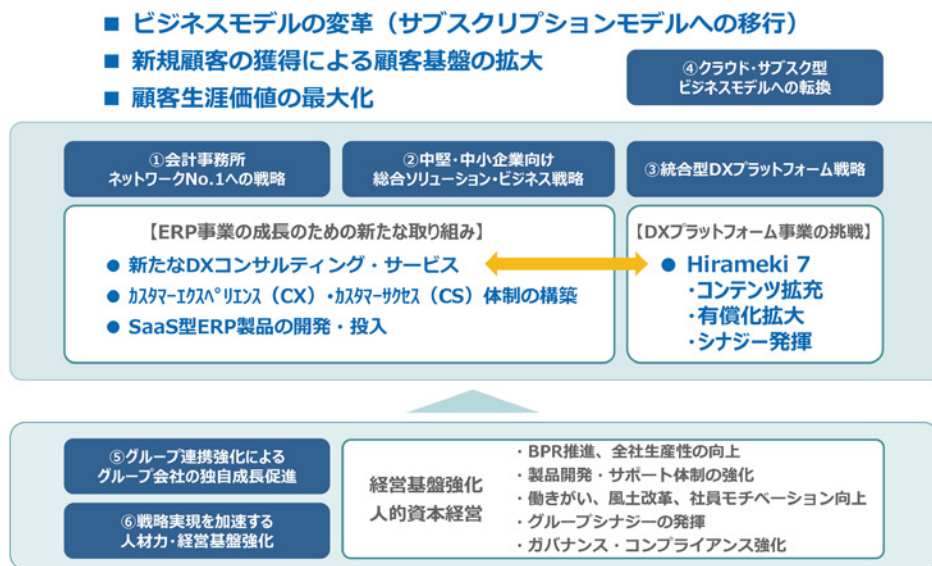
2026年1月6日 (火)
<https://www.mjs.co.jp/ir/>

今後の見通し

(2) 基本戦略

「中期経営計画Vision2028」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点を掲げており、以下の6つの基本戦略を推進している。

同社グループの成長戦略



出所：決算説明資料より掲載

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を推進する。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AIソリューション（AI仕訳、AI-OCR入力、AI監査支援）を提供することで業務効率化を支援する。

また、会計事務所が顧問先企業に対して経営コンサルティングを行う際のツールとして、2024年10月に「Hirameki 7」上で利用できる会計事務所向けのオプションサービス「経営分析プラス」をリリースし、2025年5月には「経営分析プラス」の新機能として「AIレポート」をリリースした。「AIレポート」は生成AIを活用し、顧問先企業の会計データと公的統計※を基に、AI分析コメントがついたレポートを自動作成する機能で、「Hirameki 7」上に顧問先企業の会計データをアップロードするだけでAIレポート（月次レポート、年次レポートの2種類）を自動作成できる。効率的にグラフ等も含めた決算説明資料を作成できるため、会計事務所の業務効率化と顧問先企業に対する顧客満足度の向上につながる機能として注目される。なお、「AIレポート」機能は「Hirameki 7」並びに「経営分析プラス」を契約している会計事務所ユーザーであれば無料で利用可能で、会計事務所の関心度も高いと見られる。

※「景気ウォッチャー調査」「国民経済計算（GDP統計）」など7つの公的統計。

ミロク情報サービス

9928 東証プライム市場

2026年1月6日 (火)

<https://www.mjs.co.jp/ir/>

今後の見通し

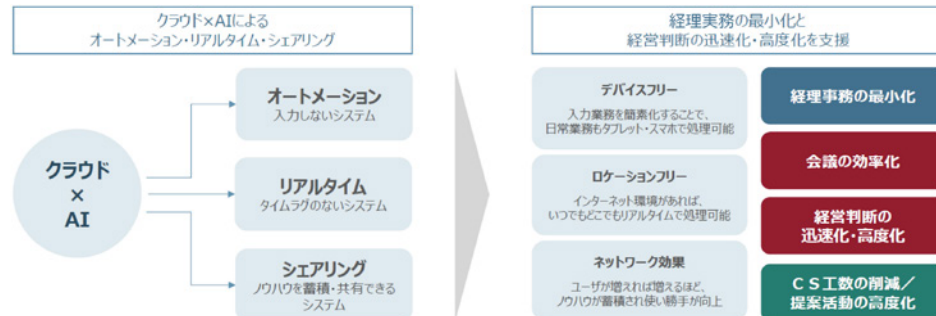
b) 「中堅・中小企業向け総合ソリューション・ビジネス戦略」

中堅・中小企業向けの成長戦略として、既存ERP製品の拡充とSaaS製品の開発・提供、DXコンサルティング・サービスの強化を進めていく。SaaS製品については2025年11月より新製品「LucaTech GX Lite」の提供を開始した※。Microsoft Azure上で利用できるSaaS型のクラウドERP製品で、従来のERP製品における豊富な機能や高い利便性を踏襲しつつ、AI機能の実装により、「オートメーション」「リアルタイム」「シェアリング」を実現し、経理実務の最小化と経営判断の迅速化、高度化を支援するシステムとなっていることが特徴で、まずは中小企業を対象とした「Lite」版から提供を開始した。主に中規模企業を対象とした「Standard」版や中堅企業を対象とした「Premier」版なども順次展開していく予定にしている。

※ 主な機能として、財務会計、固定資産管理、ワークフロー機能を提供する。

「LucaTech GX」シリーズすべての開発費用は、これまでに約80億円を資産計上しており、今後も40億円程度の開発投資を予定している。サブスクモデルということもあり、2026年3月期の業績への影響額は軽微で2027年3月期も1～2億円程度の売上見込みではあるが、3つある各エディションのそれぞれの提供開始から5年間における累計売上目標としてシリーズ全体で200～250億円を見込んでいる（導入前のDXコンサルティング・サービスや導入時のシステム導入支援サービスを除く）。当面は既存ERP製品と同時並行で導入提案を進める予定だ。また、将来的には会計事務所向けERP製品も「LucaTech」に統合することを視野に入れている。

クラウドサービス「LucaTech GX」



出所：決算説明資料より掲載

ミロク情報サービス

9928 東証プライム市場

2026年1月6日 (火)

<https://www.mjs.co.jp/ir/>

今後の見通し

また、ERP製品の拡販に向けてDXコンサルティング事業を立ち上げることを視野に、「MJS DXコンサルティング」の提供を開始した。中小企業では経営者の高齢化やIT人材の不足によりDX推進が遅れており、こうした課題を解消するため同社のITコーディネータ※がPoC活動を皮切りに、DXエントリープラン、DX本格導入プランと段階的にDXを推進することで企業の成長を伴走支援していく。経営課題を明確化し、デジタル戦略や業務プロセス改善の策定までを包括的に支援するコンサルティング・サービスを提供するほか、自社製品に限らず最適なソリューションを提案していく。また、会計事務所の顧問先企業についても会計事務所と連携して伴走支援する。すでにPoC案件で50件程度の受注を獲得しており、引き合いも100件を超えるなど需要は旺盛だ。同社では、ITコーディネータを現在の約130名体制から、将来的には500名体制を目指し、地域密着型のDXコンサルティング・サービスを展開する。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。グループ会社ではトライバックがデジタルマーケティング、トラストラクチャが組織・人事コンサルティング、MJS M&AパートナーズがM&A・事業承継コンサルティングなどを提供しており、グループシナジーの創出によって子会社の収益も拡大するものと期待される。

※ 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、試験合格及びケース研修修了することで取得できる。

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、中小企業や小規模事業者のDXを推進するためのサービスを提供している。販売戦略としてトライバックによるWebマーケティングに加えて、同社において会計事務所向けの営業を本格的に開始し、顧問先企業への拡販を開始した。顧問先企業に対しては、名刺管理や営業リスト検索、メール配信など新規顧客の獲得に必要な機能をワンストップかつリーズナブルな価格※で提供していることを訴求する。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/月を前提に売上高25億円、経常利益10億円を目指す。会計事務所を通じた契約件数も徐々に増え始めているようで、今後も同社のERP製品との連携強化に加えて、DXコンサルティング・サービスの1メニューとして顧客に提案し普及促進を図る。

※ 料金プランは、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））等の利用人数に応じたプランがあり、オプションメニューも用意している。

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・サブスク型への移行を進める。顧客がクラウド・サブスク型を利用するメリットは、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人材の負担を軽減できることに加えて、常に最新のサービスを利用できる点にある。同社にとっても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収益成長が見込めるほか、リプレイ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メリットは多い。

2029年3月期の目標としては、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の成長が加速する見通しだ。計画どおりに推移すれば、ここ数年はクラウド・サブスクシフトの影響で1ケタ台の伸びにとどまっていた利益成長も加速するものと予想される。

ミロク情報サービス

9928 東証プライム市場

2026年1月6日 (火)

<https://www.mjs.co.jp/ir/>

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」

グループ戦略については、グループ内取引の適正化によりグループ全体のコスト低減を図り、子会社の収益体質を改善していくほか、評価・教育プロセスの共通化によりグループ内の人的資本を強化する。また、販売網や製品力、技術力の強化等を視野に入れたM&Aも検討する。

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するとともに、人事戦略と連動した主要制度の見直し、人材教育への取り組み、魅力ある職場環境の整備を進める。

また、現在開発を進めている次期基幹システムでは、事業別及び製品別の収支管理が精緻に可視化され、意思決定の迅速化と最適化が可能となるほか、情報セキュリティの高度化と新業務フローにより管理業務の生産性向上が見込まれている。2027年3月期以降、機能ごとに段階的に稼働していく計画となっている。

(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する方針だ。配当金は年間20億円超となる計算で、2025年3月期が1株当たり配当金55.0円で配当金総額が16億円、2026年3月期が同60.0円の予定で約18億円が見込まれている。

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(2025年3月期15.6%)。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通じて実現する考えだ。株主資本は2025年3月期末の289億円から400億円超に拡大する見通しだ。

財務戦略

【2024~2028年度の5年間累計】

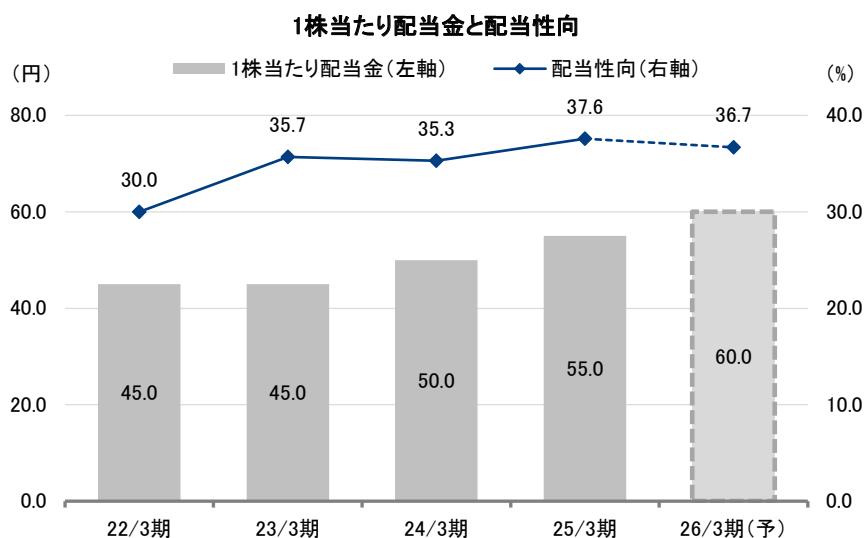


出所：決算説明資料より掲載

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、 自己株式取得も適宜検討

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方針を示した。同方針に基づき、2026年3月期の1株当たり配当金は前期比5.0円増配の60.0円（配当性向36.7%）と3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約7%となっているが、取締役への譲渡制限付株式制度に活用しているほか、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への活用も考えられる。



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 (ディスクレーマー)

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・表示したものです。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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、配布等することは強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