

|| 企業調査レポート ||

ミロク情報サービス

9928 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2017 年 6 月 29 日 (木)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2017年3月期は企業向けERP製品とサービス収入の伸長により過去最高業績を更新……	01
2. 2018年3月期も増収増益基調が続く……	01
3. 第4次中期経営計画ではFinTech関連事業に積極的に取り組む……	01
■ 会社概要	02
1. 会社沿革……	02
2. 事業内容……	04
3. 関係会社の状況……	04
■ 業績動向	05
1. 2017年3月期の業績概要……	05
2. 品目別、販売先別売上動向……	06
3. 財務状況と経営指標……	09
■ 今後の見通し	10
1. 2018年3月期の業績見通し……	10
2. 品目別・販売先別売上見通し……	11
■ 中長期の成長戦略	12
1. 第4次中期経営計画の概要……	12
2. 主な取り組み施策……	13
■ 株主還元策	15

■ 要約

2021年3月期に売上高500億円、経常利益率30%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）システムを開発・販売する業界大手。中小企業の事業承継・再生支援サービスやFinTech分野へ事業領域を拡大中。

1. 2017年3月期は企業向けERP製品とサービス収入の伸長により過去最高業績を更新

2017年3月期の連結業績は、売上高が前期比11.0%増の26,225百万円、経常利益が同30.7%増の4,010百万円と2ケタ増収増益となり、過去最高業績を連続で更新した。企業向けERP製品の販売や新規顧客開拓等によるサービス収入の伸長が続いたほか、プロダクトミックスの改善により利益率も上昇した。また、同社が経営指標として重視しているシステム導入契約売上高*の期末受注残も、6.06ヶ月（期首比0.74ヶ月増）と順調に積み上がっており、受注残を意識した経営の浸透が進んでいることがここ数年の業績好調の要因となっている。

* システム導入契約売上高=ハードウェア、ソフトウェア、ユースウェア売上高の合計

2. 2018年3月期も増収増益基調が続く

2018年3月期の売上高は前期比4.1%増の27,300百万円、経常利益は同9.7%増の4,400百万円と増収増益基調が続く見通し。マイナンバー関連の需要が一巡するものの、積極的な広告宣伝・販促活動の実施による新規顧客開拓に注力していくことで増収増益を目指す。また、ポータルサイト事業（ビジネス情報サイトの「bizocean（ビズオーシャン）」の運営）や中小企業向け事業承継支援サービス等の注力事業の売上成長が期待される。

3. 第4次中期経営計画ではFinTech関連事業に積極的に取り組む

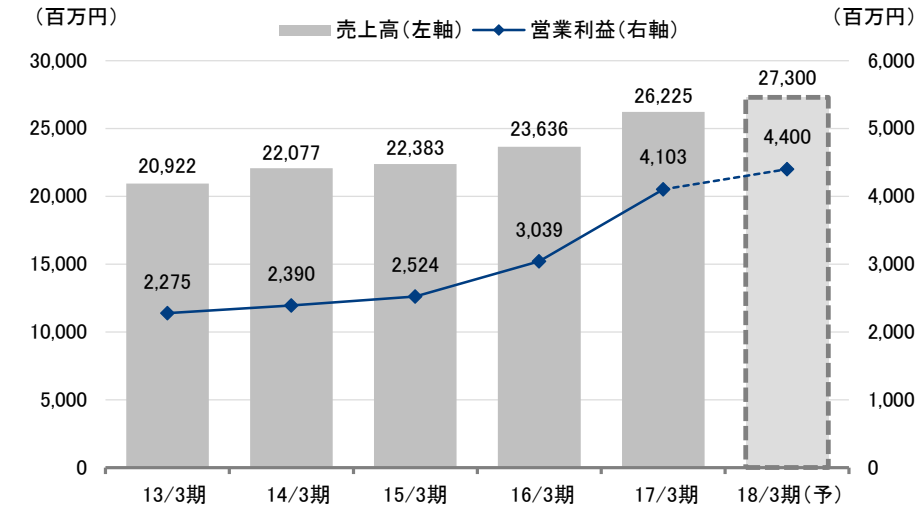
第4次中期経営計画の最終年度となる2021年3月期に、売上高500億円、経常利益率30%の経営数値目標を掲げた。既存のERP事業については会計・税務ソフト以外にも領域を広げながら事業を拡大していくほか、ポータルサイト事業、事業承継支援事業、FinTech関連事業といった新規事業を育成し、飛躍的な成長を図ることで、目標を達成していく考えだ。FinTech関連事業では2017年3月期から中小企業向けBtoBクラウドプラットフォーム「bizsky（ビズスカイ）」の運営を開始したの続き、資本業務連携をした韓国のFinTech関連企業2社と共に、国内及びアジアで事業を展開していく計画となっている。2017年中にマルチスマートカード事業を開始するほか、2018年夏頃までにPhone2Phone決済技術を活用した新規事業を開始する。なお、今後の事業戦略の詳細については2017年11月頃に発表する予定となっている。

Key Points

- ・ 企業向けERPシステムの好調により、過去最高業績の更新続く
- ・ 新規顧客の開拓が進み、ストック型ビジネスのサービス収入も順調に拡大
- ・ FinTech事業への積極投資で成長を加速化していく

要約

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顧客は会計事務所と中堅・中小企業

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技術の革新とともに変化しており、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、パソコン用パッケージソフトの開発・販売、最近ではクラウドサービスの提供といった具合だ。また、2014年には中小企業の事業承継・再生等の支援サービスを行う子会社、(株)MJS M&A パートナーズ(以下、mmap(エムマップ))を設立したほか、2016年には中小企業向けクラウドプラットフォーム「bizsky(ビズスカイ)」をオープンするなど新規事業の育成に注力し、事業領域の拡大を進めている。

ミロク情報サービス | 2017年6月29日(木)
9928 東証1部 | <https://www.mjs.co.jp/irinfor/>

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・発売 オンライン方式の端末機「MJS 800」を開発・発売、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「マイクロエース・モデルシリーズ」を開発・発売
	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・発売
～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「S I・財務大将」「S I・販売大将」「S I・給与大将」を開発・発売
	1992年	(社)日本証券業協会(現・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繋ぐテレコミュニケーション会計システム「MJS-COMPASS」を開発・発売
	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・発売
	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・発売
	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・発売
	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・発売 中堅企業向けERPパッケージシステム「Galileopt」を開発・発売
	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・発売
	2011年	会計事務所向けERPシステム「ACELINK NX-Pro」を開発・発売(4月)
	2012年	中堅企業向けERPシステム「Galileopt NX-I」を発売(2月) 東京証券取引所第一部に上場
	2013年	中小企業・小規模企業向けERPシステム「MJSLINK NX-I」発売(4月) 連結会計システムを手掛けるプライマル(株)に出資(33.9%)、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)
	本格的なサービス プロバイダーに向けて	2015年
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)
		「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-I for laas」を提供開始(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」を提供開始(9月)
2017年		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) 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」を提供開始(1月) 個人事業者・小規模法人向けクラウド会計サービス「記帳くんCloud」を提供開始(3月) 中堅・中小企業向け新ERPソリューション「Galileopt NX-Plus」を開発・発売(3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)

出所：会社資料よりフィスコ作成

会社概要

2. 事業内容

現在の主力事業は、会計事務所及び中堅・中小企業に向けた財務・会計をコアとする ERP（統合業務管理）システムの開発・販売のほか、システムの各種設定や操作指導、ネットワーク構築などシステム導入に伴うサービス、各種保守サービスとなり、売上高の 90% 以上を占めている。

主な顧客は会計事務所とその顧問先企業となる中堅・中小企業である。会計事務所向けでは、ユーザー数が約 8,400 事務所と業界シェアで約 25% を占め、TKC<9746> や (株) 日本デジタル研究所と並ぶ業界トップクラスのシェアを握っている。また、中堅・中小企業向けでは約 17,000 社のユーザーを抱えている。販売方法は会計事務所向けがほぼ 100% 直販で行っており、中堅・中小企業向けは 95% が直販で残りの 5% 程度を代理店経由で販売している。また、同社の顧客である約 8,400 の会計事務所を通じて、顧問先の小規模事業者向けに簡易な会計ソフトを提供しており、そのユーザー数は約 4 万社となっている。顧客である会計事務所の先には約 50 万社の顧問先企業があるため、新規顧客の開拓余地は依然大きいと言える。

同社の事業概要

顧客	会計事務所 (税理士・公認会計士事務所)	中小・中堅企業 (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 ・税務申告システムなど	・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、情報サービスなど	・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、情報サービスなど
販売方法サポート体制	ほぼ 100% 直接販売 全国 31 ヶ所の営業・サポート拠点	直接販売 (95%、顧客会計事務所からの紹介含む) 代理店販売 (5%) 全国 31 ヶ所の営業・サポート拠点
ユーザー数市場シェア	8,400 事務所 / 市場シェア約 25%	約 17,000 社

出所：会社資料よりフィスコ作成

3. 関係会社の状況

関係会社は 2017 年 3 月末現在で、連結子会社 8 社、持分法適用関連会社 2 社の構成となっている。連結子会社は 2002 年以降に子会社化したソフトウェア開発・販売、導入・運用支援サービス等を行う (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 年に中小企業の事業承継・再生支援サービスを行うため設立した mmap、2015 年に子会社化した記帳代行のクラウドサービスを手掛けるクラウドインボイス (株)、FinTech サービスを手掛ける Miroku Webcash International (株)、2016 年に分社化し子会社としたビジネス情報サイト事業を手掛ける (株) ビズオーシャン、FinTech サービスを展開するために設立した (株) MJS Smartcard (2017 年 5 月に (株) MJS Finance & Technology に商号変更) がある。

また、持分法適用関連会社に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)、アジアへの食材輸出宅配サービス等を手掛ける (株) Blue Table がある。

会社概要

関係会社の状況

会社名	出資比率	主な事業内容
連結子会社		
エヌ・テー・シー	100.0%	ソフトウェア開発・販売、導入・運用支援サービス、ハードウェア販売
エム・エス・アイ	100.0%	ソフトウェア開発・販売、導入・運用支援サービス、ハードウェア販売
リード	100.0%	ソフトウェア開発・販売、導入・運用支援サービス
MJS M&A パートナース	100.0%	M&A に関する斡旋、仲介、コンサルティングサービス等
クラウドインボイス	100.0%	クラウドサービスの開発・提供等
ビズオーシャン	100.0%	ビジネス情報サイト「bizocean」の運営等
MJS Smartcard	69.9%	マルチス마트カードの販売や決済サービスの提供等
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
持分法適用関連会社		
Blue Table	39.2%	アジアへの食材輸出宅配サービス、小売・卸売事業等
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

出所：有価証券報告書、会社リリースよりフィスコ作成

業績動向

企業向け ERP システムの販売が好調、過去最高業績の更新続く

1. 2017年3月期の業績概要

2017年3月期の連結業績は、売上高が前期比 11.0% 増の 26,225 百万円、営業利益が同 35.0% 増の 4,103 百万円、経常利益が同 30.7% 増の 4,010 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 37.3% 増の 2,616 百万円と 2 ケタ増収増益となった。売上高は 6 期連続増収、過去最高の売上高を更新し、全ての利益項目において 6 期連続で過去最高益を達成した。また、期初会社計画比でも売上高、利益ともに若干上回って着地している。

2017年3月期業績（連結）

（単位：百万円）

	16/3 期		会社計画	17/3 期		前期比	計画比
	実績	対売上比		実績	対売上比		
売上高	23,636	-	26,000	26,225	-	11.0%	0.9%
売上総利益	15,393	65.1%	17,410	17,389	66.3%	13.0%	-0.1%
販管費	12,353	52.3%	13,480	13,286	50.7%	7.5%	-1.4%
営業利益	3,039	12.9%	3,930	4,103	15.6%	35.0%	4.4%
経常利益	3,068	13.0%	4,000	4,010	15.3%	30.7%	0.3%
特別損益	-58	-0.2%	-	-65	-0.3%	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	1,906	8.1%	2,450	2,616	10.0%	37.3%	6.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

成長戦略として取り組んできた「顧客基盤とサービス収入の拡大」並びに「受注残高を意識した経営目標管理の徹底」による効果が続いており、直近第 4 四半期（2017 年 1 月 -3 月）の業績を見ても、売上高で前年同期比 13.0% 増、営業利益で同 15.6% 増と好調が続いている。企業向け ERP 製品の売上増と新規顧客開拓等によるサービス収入の伸長が増収要因となった。また、システム導入契約売上高の受注残についても、2017 年 3 月期末で 6.06 ヶ月（期首比で 0.74 ヶ月増）と積み上がっており、旺盛な引き合いが続いていることがうかがえる。

売上総利益率は収益性の高いソフトウェアやサービス収入の構成比が上昇したことにより、前期比 1.2 ポイント改善した。また、人件費の増加を主因に販管費は同 7.5% 増加したが、増収効果により販管費率は同 1.6 ポイント低下した。この結果、営業利益率は同 2.7 ポイント上昇の 15.6% となり、3 期連続で上昇した。

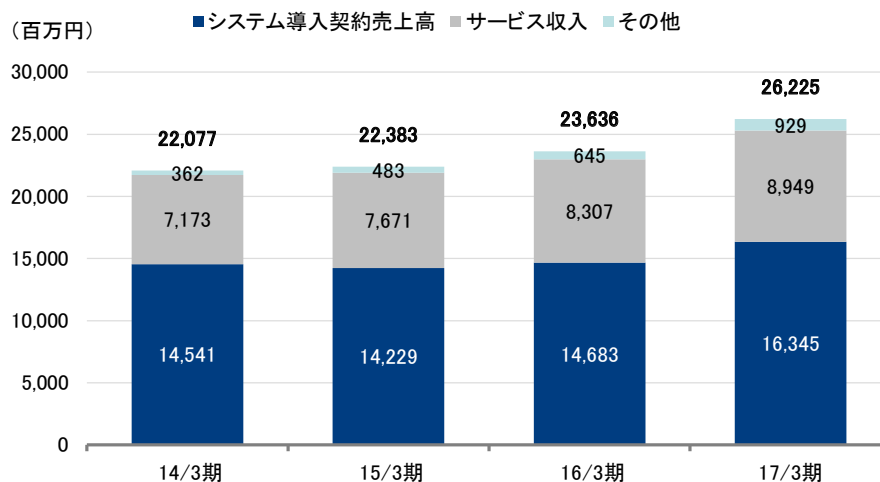
会社計画比では売上高が 0.9% 上回り、営業利益は当初想定よりも販管費を抑制できたことで 4.4% 上回った。ただ、営業外収支で持分法による投資損失 138 百万円を計上（前期は 8 百万円の損失）したことにより、経常利益は計画比 0.3% 増と若干の上振れにとどまった。

新規顧客の開拓が進み、 ストック型ビジネスのサービス収入も順調に拡大

2. 品目別、販売先別売上動向

売上高の内訳を見ると、システム導入契約売上高が前期比 11.3% 増の 16,345 百万円、サービス収入が同 7.7% 増の 8,949 百万円、その他売上高が同 44.0% 増の 929 百万円といずれも増収基調が続いた。その他売上高については、子会社のビズオーシャンの売上高が前期比 3 割増の 750 百万円と大幅伸長したほか、mmap による事業承継・再生支援サービスで 80 百万円の売上げを計上したことが増収要因となっている。ビズオーシャンでは運営するビジネスパーソン向け情報サイト「bizocean」の広告収入が増加した。

事業別売上高



出所：決算説明会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（ディスクリーマー）をお読みください。

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

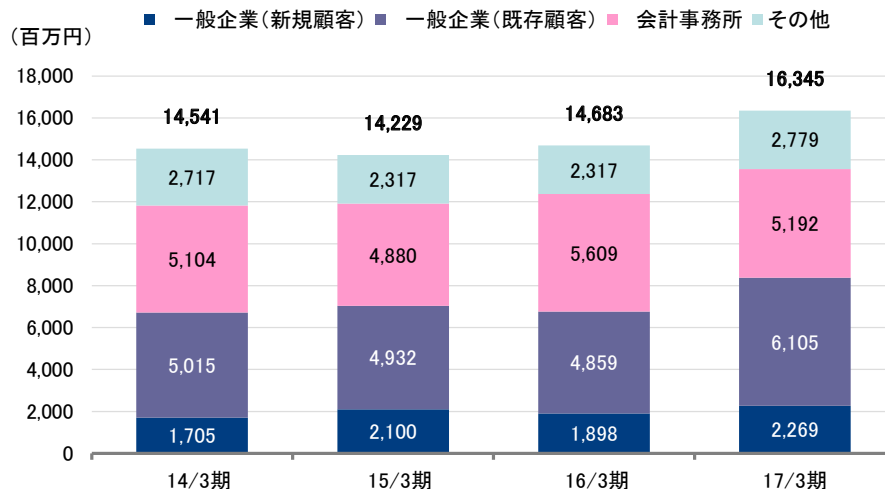
業績動向

(1) システム導入契約売上高

システム導入契約売上高を販売先別で見ると、会計事務所向けが前期比 7.4% 減の 5,192 百万円と減収となったものの、一般企業向けが同 23.9% 増の 8,375 百万円、その他（本社・子会社売上及びパートナー向け売上）が同 19.9% 増の 2,778 百万円とそれぞれ好調に推移したことが増収要因となった。会計事務所向けに関しては新規顧客向けの売上高が増加したものの、前期の増収要因となったマイナンバー関連製品需要が反落したこと、既存顧客において契約更新時に従来の 5 年契約から単年度契約に切り替える動きが一部で見られたことなどが減収要因となっている。なお、マイナンバー関連製品の売上高は、企業向けも含めて約 5 億円（前期は約 11 億円）となった。

一方、一般企業向けは企業の IT 投資拡大を追い風に新規顧客向けが前期比 19.6% 増、既存顧客向けが同 25.6% 増といずれも大幅増収となった。新規顧客については、継続的な販売促進活動を行ってきたことやテレビ CM の効果などもあって着実に開拓が進んでいる。一方、既存顧客向けについては買い替え需要が旺盛だったほか、買い替え時期に合わせて追加サービスの提案も行うなどクロスセルの取り組みに注力した効果が大幅増収につながった。なお、その他の売上高については、本社売上のうち商工会向けサービスが増加したこと、子会社の ERP システムの販売が好調だったことが増収要因となったが、パートナー（販売代理店）向け売上高は横ばい水準にとどまり、今後の課題となっている。

システム導入契約売上高(販売先別)



注：その他（子会社売上、本社売上、パートナー向け売上）

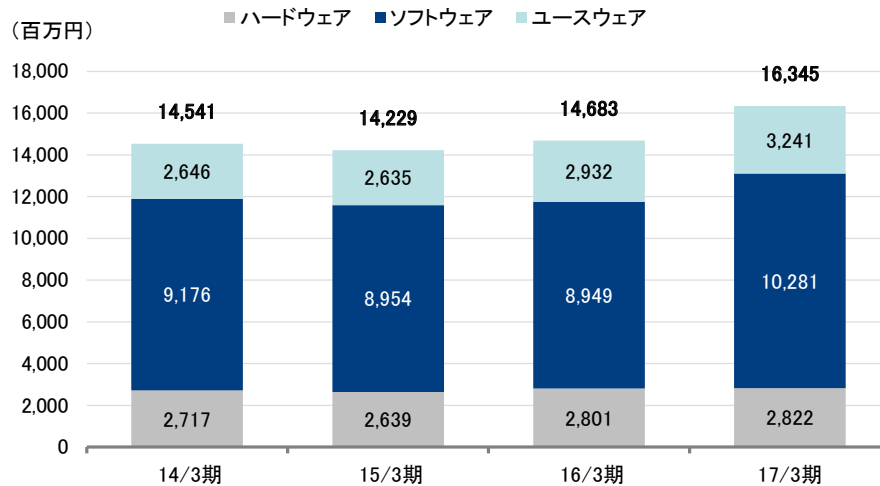
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

また、品目別の売上高を見ると、ソフトウェアが中堅・中小企業向け ERP 製品を中心に前期比 14.9% 増の 10,281 百万円と好調に推移したほか、ユースウェア（導入支援サービス）も新規顧客の増加に伴い同 10.5% 増の 3,241 百万円と 2 ケタ増収となった。ハードウェアについては同 0.8% 増の 2,822 百万円にとどまったが、これはマイナンバー関連製品の反動減が主因となっている。

ミロク情報サービス | 2017年6月29日(木)
9928 東証1部 | <https://www.mjs.co.jp/ir/infor/>

業績動向

システム導入契約の品目別売上高

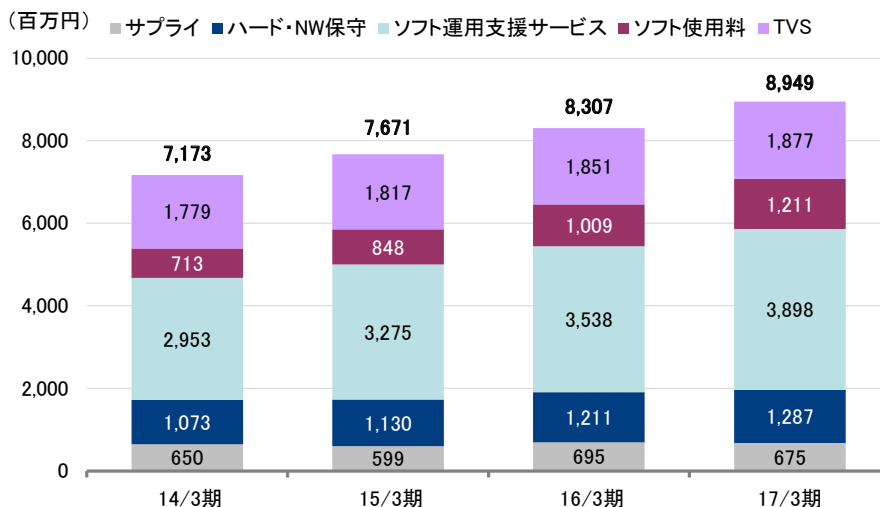


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(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）が新規顧客の獲得を背景に前期比 10.2% 増の 3,898 百万円と拡大基調が続いたほか、会計事務所を通じた小規模事業者向けの簡易版会計ソフト（「記帳くん他 / ソフト使用料収入）も同 20.0% 増の 1,211 百万円と好調を継続した。また、会計事務所向け総合保守サービスである TVS の売上高は同 1.4% 増の 1,877 百万円、ハードウェア・ネットワーク保守サービスも同 6.2% 増の 1,287 百万円とそれぞれ堅調に推移した。これらサービスはストック型収入となるため、顧客数の拡大に伴って売上高、利益も安定的に伸びる構造となっており、同社の収益を下支えしながら底上げしていく役割を果たしている。

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：決算説明会資料よりフィスコ作成

財務の健全性は高く、自己株式取得により資本効率も向上

3. 財務状況と経営指標

2017年3月期末の財務状況について見ると、資産合計は前期末比1,941百万円増加の21,823百万円となった。流動資産では、収益の拡大に伴い現金及び預金が811百万円、売上債権等が537百万円増加した。また、固定資産では次世代ERPシステムの開発等に伴いソフトウェア仮勘定が569百万円増加した。

負債合計は前期末比1,136百万円増加の6,959百万円となった。有利子負債が長短合わせて225百万円増加したほか、未払法人税等が489百万円、仕入債務等が103百万円増加した。また、純資産合計については前期末比805百万円増加の14,864百万円となった。利益剰余金が1,992百万円増加した一方で、自己株式の取得(582千株)で982百万円の減少要因となっている。

同社の財務内容は、ここ数年収益拡大とともに大幅に改善してきた。2017年3月期末の自己資本比率は67.9%と前期末から若干低下したものの、これは資本効率の向上を目的とした自己株式の取得が要因となっている。ネットキャッシュは収益増に伴って前期比585百万円増となっており、財務の健全性を維持しながら資本効率の向上を進めていることがうかがえる。

貸借対照表推移(連結)

(単位:百万円)

	15/3 期末	16/3 期末	17/3 期末	増減額	変動要因
流動資産	10,231	10,120	11,523	+1,402	現金及び預金+811、売上債権等+537、棚卸資産-58
現金及び預金	5,809	5,654	6,465	+811	
固定資産	9,440	9,761	10,300	+538	有形固定資産-50、無形固定資産+582、投資等+6
資産合計	19,671	19,882	21,823	+1,941	
流動負債	5,489	5,000	6,174	+1,174	短期有利子負債+127、仕入債務等+103、未払法人税等+489
固定負債	835	823	785	-37	長期借入金+98、繰延税金負債-116
負債合計	6,324	5,823	6,959	+1,136	
純資産合計	13,346	14,059	14,864	+805	利益剰余金+1,992、自己株式-982
負債・純資産合計	19,671	19,882	21,823	+1,941	
有利子負債	1,470	1,148	1,373	+225	
ネットキャッシュ	4,539	4,506	5,092	+585	(現預金+有価証券-有利子負債)
経営指標					
流動比率(%)	186.4	202.4	186.6		
自己資本比率(%)	67.8	70.2	67.9		
有利子負債比率(%)	11.0	8.2	9.2		
ROE(%)	13.7	14.0	18.2		

出所:決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2018 年 3 月期も 7 期連続増収、過去最高業績が続く見通し

1. 2018 年 3 月期の業績見通し

2018 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 4.1% 増の 27,300 百万円、営業利益で同 7.2% 増の 4,400 百万円、経常利益で同 9.7% 増の 4,400 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 9.3% 増の 2,860 百万円と 7 期連続の増収、過去最高益更新が続く見通し。増収効果やプロダクトミックスの改善が続くことで、売上高営業利益率も前期の 15.6% から 16.1% と引き続き上昇する見込みとなっている。

増収率が前期比 4.1% 増と前期から鈍化するが、これは一般企業向け ERP システムの拡販が進むものの、マイナンバー関連製品の減少により会計事務所向けの減収が続くことが要因となっている。ただ、システム導入契約の受注残高が 6 ヶ月を超えてきており、今後も積極的な広告宣伝、販促活動を推進していくことで新規顧客の開拓が進むと見られ、会社計画は保守的と考えられる。

2018 年 3 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	17/3 期		18/3 期			
	通期実績	前期比	上期計画	前年同期比	通期計画	前期比
売上高	26,225	11.0%	13,500	3.2%	27,300	4.1%
営業利益	4,103	35.0%	2,200	5.2%	4,400	7.2%
経常利益	4,010	30.7%	2,200	4.6%	4,400	9.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,616	37.3%	1,430	5.7%	2,860	9.3%
1 株当たり当期純利益 (円)	83.46		45.84		91.69	

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

各事業セグメントで着実な売上高成長を見込む

2. 品目別・販売先別売上高見通し

品目別売上高 (連結)

(単位: 百万円)

事業セグメント	14/3期	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期予	前期比
システム導入契約売上高	14,541	14,229	14,683	16,345	16,469	0.8%
ハードウェア	2,717	2,639	2,801	2,822	2,751	-2.5%
ソフトウェア	9,176	8,954	8,949	10,281	10,547	2.6%
ユースウェア	2,646	2,635	2,932	3,241	3,170	-2.2%
サービス収入	7,173	7,671	8,307	8,949	9,349	4.5%
TVS	1,779	1,817	1,851	1,877	1,905	1.5%
ソフト使用料	713	848	1,009	1,211	1,270	4.9%
ソフト運用支援サービス	2,953	3,275	3,538	3,898	4,235	8.7%
ハード・NW保守サービス	1,073	1,130	1,211	1,287	1,305	1.4%
サプライ	650	599	695	675	632	-6.4%
その他	363	483	646	931	1,482	59.2%
合計	22,077	22,383	23,636	26,225	27,300	4.1%

出所: 決算説明会資料よりフィスコ作成

品目別売上高では、システム導入契約売上高が前期比 0.8% 増の 16,469 百万円、サービス収入が同 4.5% 増の 9,349 百万円、その他売上高が同 59.2% 増の 1,482 百万円となる見通し。

システム導入契約売上高についてはマイナンバー関連製品の需要減や新規顧客開拓の効果を保守的に見ており、ソフトウェアが前期比 2.6% 増、ハードウェアが同 2.5% 減、ユースウェアが同 2.2% 減の計画となっている。販売先別では、会計事務所向けが前期比 8.1% 減の 4,772 百万円、一般企業向けが同 5.1% 増の 8,798 百万円、その他(本社、子会社売上、パートナー向け売上)が同 4.4% 増の 2,899 百万円となる。会計事務所向けについては新規顧客の開拓が進むものの、前期と同様にマイナンバー関連製品の需要減や契約更新時の単年度契約への切り替えの影響が続くと見ている。一般企業向けについては新規顧客の開拓と更新需要により堅調な推移を見込んでいる。その他の伸びが高くなっているが、これはパートナー向け売上の増加を見込んでいるため。パートナー経由の売上拡大を強化するため、今期より、首都圏に専門特化した支社を設置するなど、パートナー企業に対する販売支援を強化することで、売上を拡大していく戦略だ。

サービス収入のうちソフト運用支援サービスは、一般企業の顧客数増加によって前期比 8.7% 増となる見通し。また、小規模事業者向けのソフト使用料は同 4.9% 増、会計事務所向けの TVS は同 1.5% 増とそれぞれ着実な増加を見込んでいる。

その他では、子会社のビズオーシャンの売上高が前期の 750 百万円から 1,000 百万円に拡大する。「bizoccean」の広告収入増に加えて、新規見込み顧客リスト作成ツールとなる「ソーシャル企業情報」の利用社数増等が増収要因となる。また、「bizoccean」上にビジネスプレートのマーケットプレイスを開設するなど、有料コンテンツの掲載を今後も計画しており、広告収入以外の収益を伸ばしていく計画となっている。

一方、mmapで展開する事業承継・再生支援サービスについては、売上高で大幅増の170百万円を見込んでいる。契約先の会計事務所は2,200所まで拡大しており、顧問先企業の事業承継案件等の紹介、相談件数も順調に増加してきている。現在、人員は約8名と少数で行っているため、人員体制の強化を今後進めていく計画となっている。

■ 中長期の成長戦略

2021年3月期に売上高500億円、経常利益150億円を目指す

1. 第4次中期経営計画の概要

同社は2018年3月期よりスタートする第4次中期経営計画で最終年度となる2021年3月期の経営数値目標として、連結売上高500億円、経常利益率30%、ROE30%を掲げた。2017年3月期実績から見れば売上高で1.9倍増、経常利益で3.7倍増と大幅成長を計画している。今後4年間の年平均成長率で見れば、売上高で17.6%増、経常利益で40.1%増となる計算だ。

既存事業の成長に加えて、新規事業の育成・拡大を図ることで目標を達成していく考えだが、現在、複数の新規事業において、その実現可能性や成長性分析、既存のERP事業とのシナジー等に関して精査しており、各事業別の計画については2017年11月頃に発表を予定している。同社では今回の中期経営計画を将来、売上規模で1,000億円を実現していくための経営基盤を固める期間として位置付けている。

第4次中期経営計画数値目標

	17/3期	21/3期目標	増減率
売上高	262億円	500億円	1.9倍増
経常利益	40億円	150億円	3.8倍増
経常利益率	15.3%	30.0%	+14.7pt
ROE	18.2%	30.0%	+11.8pt

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

同社は今後、提供するサービスを従来のERP関連事業に加えて、FinTech関連や事業承継支援、ポータルサイト事業など周辺領域に拡大し、また、対象顧客に関しても会計事務所や中堅・中小企業から、個人向け、さらには海外市場に展開していくことを視野に入れており、今後はFinTech関連を中心に成長分野へ積極投資していくことで収益成長を加速化していく戦略となっている。

また、同社は中期経営計画の前半2年間を「事業基盤の強化・構造改革」を進める期間と位置付け、次世代ERPシステムの開発や新規事業の創出・事業基盤強化に加えて、BPR（ビジネスプロセス・リエンジニアリング）※に取り組むことで更なる生産性の向上を目指していく考えだ。また、後半2年間は「飛躍的成長への加速」期間とし、ERP事業や新規事業の飛躍的成長により、収益を一気に拡大していく計画となっている。

※ 企業などで既存の業務の構造を抜本的に見直し、業務の流れ（ビジネスプロセス）を最適化する観点から再構築すること。

FinTech 事業への積極投資で成長を加速化していく

2. 主な取り組み施策

(1) 新規顧客の開拓による顧客基盤の更なる拡大と顧客満足度の向上

会計事務所、中堅・中小企業の新規顧客獲得を推進するため営業体制の強化を進めていくほか、クロスセル強化のための基盤づくり、パートナー販売体制の強化に取り組んでいく。クロスセルの強化では主力の財務・会計システムに加えて、販売や総務・人事部門の領域の ERP システムを同時提案していくことで、1 顧客当たりの売上増を図っていく。

(2) 製品競争力を一層高めるための R&D 体制の強化

クラウドやモバイル、AI を含む先端テクノロジーの研究開発を進めるための専門組織、R&D 委員会を 2017 年より発足し、今後の製品開発等に取り込んでいくほか、オフショア開発を含めた開発プロセスの合理化・効率化も同時に進め、徹底した製品・サービスの品質改善・強化に取り組んでいく。

(3) グループ経営基盤の拡充とシナジーの最大化

子会社で展開するポータルサイト事業 (bizoccean) と事業承継支援サービス事業 (mmap) の拡大を推進していく。ポータルサイトでは有料コンテンツを拡充していくほか、モバイルサービスも検討している。また、事業承継支援サービスでは、連携する 2,200 所の会計事務所に対して、企業価値算定システムを提供していくほか、2017 年 7 月頃には事業承継マッチングサイトをオープンし、Web 上で情報の共有化を図りながらクローリングまでの時間短縮を進めていく。また、事業承継に関するセミナーや研修会なども積極的に開催していく予定となっている。

(4) 業務プロセスやコスト構造の最適化による生産性向上と働き方改革による従業員満足度の向上

AI 技術を活用した BPR を推進していく。例えば、コールセンターでのチャットボット導入や、アウトバウンドでのアポイント取りのトークスクリプトを、ディープラーニング技術を用いてマニュアル化し、効率を高めるといったことが想定される。また、働き方改革では多様な人材活用や、多様な働き方の促進に取り組んでいく。

(5) 海外展開や FinTech 分野をはじめとする新規事業の推進

中小企業向けのクラウドプラットフォームサービス事業として 2016 年に開始した「bizsky」については、現在自社サービスの「楽(らく)たす振込」のサービスを行っているが、まだ、実績としては大きくない状況となっている。このため、今後は顧客の会計事務所とシステム連携を検討しているほか、サービスコンテンツもさらに拡充していく予定となっている。

中長期の成長戦略

また、FinTech 分野の新規事業として新たに2つの事業を開始する計画となっている。韓国の2社(BrilliantTS、韓国 NFC) と資本業務提携を締結し※1、BrilliantTS 社が保有するマルチスマートカード※2 技術、韓国 NFC 社が保有する Phone2Phone 決済※3 技術を導入し、国内及びアジア各国で事業を展開していく計画だ。

- ※1 BrilliantTSの株式を約3億円で取得。出資比率は約14%。韓国 NFCの株式を約3億円で取得、出資比率は約23%。
- ※2 クレジットカードやポイントカード等、複数枚のカードを1枚のカード型デバイスに統合できるカード統合サービスで、スマートウォレットの役割を果たす。カードは最大30枚まで統合が可能となっている。
- ※3 スマートフォン同士を近づけることで決済を行う仕組みで、NFCを搭載したスマートフォンに決済専用アプリをインストールすることで実現可能としている。スマートフォン同士以外にも、スマートフォンにクレジットカードや電子マネーをかざすことでも決済が可能となる。韓国 NFC が特許を有する世界初の技術。

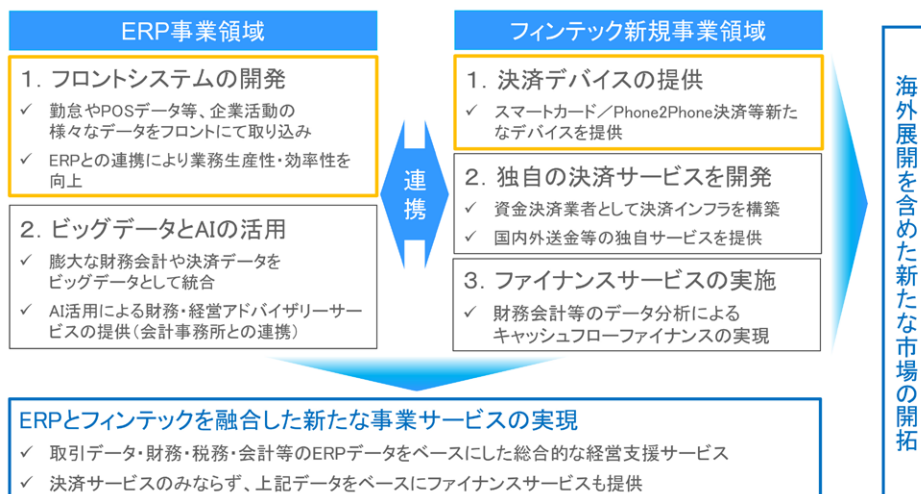
マルチスマートカードについては、2017年末までに販売を開始する予定となっている。最大30枚のカードが統合できるため、クレジットカードや各種会員カードだけでなく、独自のセキュリティ認証機能を用いて入館証カードなどのセキュリティカードも統合することで法人ユーザーの普及拡大を促していく戦略だ。同社ではERP事業で勤怠管理システムも提供しており、親和性は高いと見ている。また、Phone2Phone 決済技術については、モバイル POS 技術と組み合わせて国内で2018年夏頃にサービスを開始する予定となっている。

同社では今後も FinTech 事業を成長事業と位置付けており、積極的に事業展開していく方針となっている。FinTech 技術を既存の ERP 事業と融合することで新たな製品・サービスを創出していくほか、決済サービスを中心に海外も含めた新規市場の開拓を進めていくことで、成長拡大を図っていく考えだ。

FinTech 事業の構想

フィンテック事業は以下の2つの分野を中心に展開

- ①ERP事業との連携により新たなサービスを実現
- ②決済サービスを中心に、海外展開を含めた新規市場の開拓

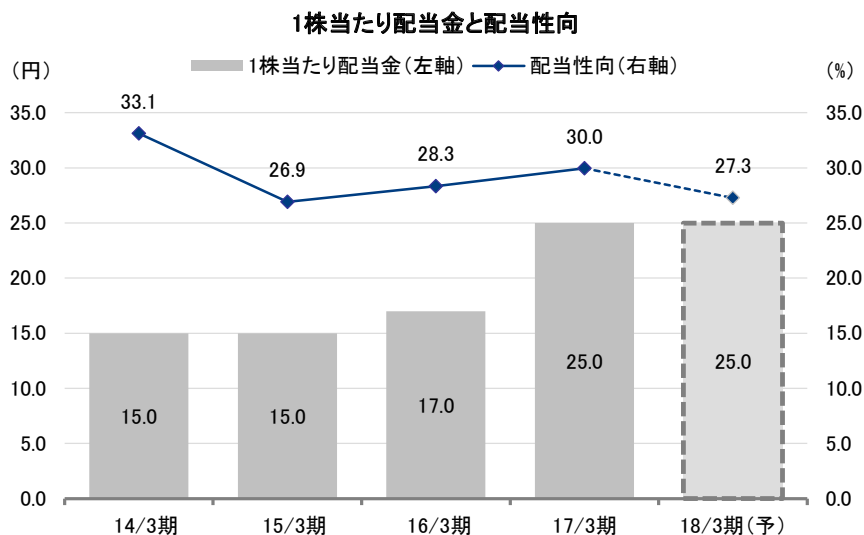


出所：決算説明会資料より掲載

■ 株主還元策

株主配当は収益水準に見合った安定配当を継続方針

同社は株主還元として、配当に関しては長期的に安定した利益還元を維持することを基本的な方針としている。2017年3月期の1株当たり配当金は業績好調により前期比8.0円増配の25.0円（配当性向30.0%）と大幅増配となった。2018年3月期については前期並みの25.0円（配当性向27.3%）を予定している。なお、同社は資本効率向上を目的に、自己株式の取得についても適時実施している。2017年3月期は58万株（発行済み株式数の1.7%）、1,138百万円の自己株式を取得している。第4次中期経営計画ではROEについて30%（2017年3月期実績18.2%）を目標としていることから、今後も自己株式の取得については状況を見ながら検討していくものと予想される。



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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘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、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ