

|| 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 >>>](#)

2019 年 6 月 27 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. 2019年3月期の業績概要	01
2. 2020年3月期業績見通し	01
3. 中期経営計画の数値目標修正について	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. 2019年3月期業績の概要	06
2. 品目別・販売先別売上動向	07
3. 財務状況と経営指標	11
■ 今後の見通し	13
1. 2020年3月期の業績見通し	13
2. 品目別・販売先別売上見通し	14
■ 中期経営計画	15
1. 中期経営計画の業績目標値の修正について	15
2. 基本方針	16
■ 株主還元策	19

■ 要約

中堅・中小企業向け ERP の好調持続で 2 ケタ増益が続く見通し

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。新規事業として bizsky（ビズスカイ）プラットフォーム事業や子会社で展開する事業承継支援サービス、bizocean（ビズオーシャン）等の事業を育成中。

1. 2019年3月期の業績概要

2019年3月期の連結業績は、売上高が前期比 13.5% 増の 31,317 百万円、経常利益が同 14.2% 増の 5,056 百万円といずれも会社計画を上回り、8 期連続で過去最高業績を更新した。新製品の開発費や人件費等の増加があったものの、中堅・中小企業向け ERP 製品・サービスが引き続き好調に推移するなど増収効果で吸収した。企業向けシステム導入契約売上高※は既存顧客向けがリプレース需要の活発化により前期比 18.4% 増と 2 ケタ増収が続いたほか、新規顧客向けも同 23.0% 増と好調に推移した。直販だけでなく、パートナー代理店経由の売上も同 46.7% 増と大きく伸張した。2 年前に首都圏でパートナー向け専門の支社を作って営業を強化したことや全国支社でもパートナーの活性化に取り組んだことが奏効した。

※ 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. 2020年3月期業績見通し

2020年3月期は売上高で前期比 8.6% 増の 34,000 百万円、経常利益で同 22.6% 増の 6,200 百万円と増収増益が続く見通し。システム導入契約売上高が豊富な受注残（前期末で 5.89 ヶ月分）と新規顧客の獲得推進により、前期比 7.5% 増と拡大が続くほか、サービス収入も顧客の積み上がりにより同 7.6% 増が見込まれる。また、付加価値の高いソフトウェアやサービス収入の構成比が上昇することや業務効率の向上、並びに子会社の損益改善が進むことで、経常利益率は前期の 16.1% から 18.2% に上昇する見通し。

要約

3. 中期経営計画の数値目標修正について

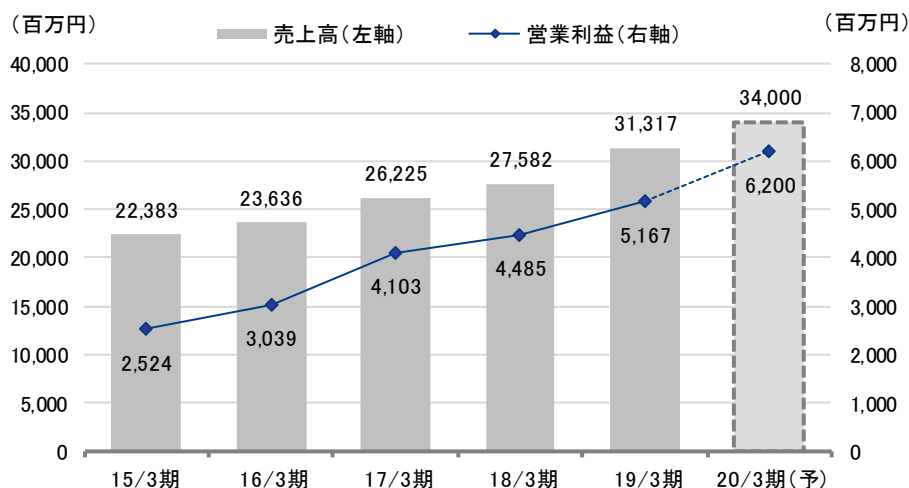
同社は2021年3月期を最終年度とする中期経営計画の業績目標値を修正した。当初は大型M&Aを前提に、売上高500億円、経常利益150億円としていたが、子会社の成長戦略の見直しが必要になったことやM&Aの業績貢献は織り込まないことを前提とし、売上高380億円、経常利益80億円に修正した。2020年3月期見込比では売上高で11.8%増、経常利益で29.0%増となる見通しだ。主力のERP製品における新製品・サービスの投入を見込んでいるほか、子会社の業績も全体で売上高60億円、経常利益10億円まで拡大する。2019年3月期は子会社全体で売上高33億円、経常利益は1億円の損失となっており、子会社の収益成長が目標達成の鍵を握ると見られる※。業務用ソフトウェアの受託開発を手掛ける子会社3社は、外部顧客の開拓等により収益拡大を進め、ポータルサイト事業を展開する(株)ビズオーシャンでは、有料サービスの創出に取り組んでいく。また、(株)MJS M&A パートナース(以下、mmap)はM&A市場のなかで国内トップのセルサイド(売り手側)プラットフォーム構築を進めると同時に、事業継続ソリューション等にサービス領域を広げていくことで収益拡大を目指す。ビジネスプラットフォーム事業「bizsky」については、自社開発のクラウドサービスに加えて、今後は他社製サービスや地域金融機関とのAPI連携を積極的に進め、中堅・中小企業を対象とした業務用クラウドサービスのプラットフォームとして育成していく考えだ。

※子会社の業績は連結相殺後の数値。

Key Points

- ERPシステムの販売好調により、2019年3月期は8期連続最高業績を更新
- 2020年3月期は単独業績の拡大と子会社の経営・事業体制強化に取り組むことで、9期連続の最高業績を更新する見通し
- 2020年度の業績目標値を売上高380億円、経常利益80億円に修正

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の進展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、オフコンビジネスからパソコン用パッケージソフトの開発・販売に、最近ではクラウドサービスでの展開も進めている。また、2014年には中小企業の事業承継等の支援サービスを行う子会社、mmapを設立したほか、2016年には中小企業の経営・業務改善を支援するクラウドプラットフォーム「bizsky」をオープンする等、新規事業の育成にも注力しており、事業領域の拡大を進めている。

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「ミロクエース・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 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
	2001年	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

ミロク情報サービス | 2019年6月27日(木)
9928 東証1部 | <https://www.mjs.co.jp/irinfor/>

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・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- 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・発売（9月） Miroku Webcash International（株）を子会社化（12月） 記帳代行サービスを手掛けるクラウドインボイス（株）を子会社化（12月） 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）
	2016年	「bizocean」事業を分社化し、子会社として（株）ビズオーシャンを設立（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） 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」を提供開始（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（ステイブル）」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・発売（4月） 中小企業向け新 ERP システム「MJSLINK NX-Plus」を開発・発売（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」を提供開始（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」を提供開始（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」を提供開始（4月） 富士ゼロックス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」を提供開始（6月） 新税務システム「MJS 税務 NX-Plus」を開発・発売（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」を提供開始（11月）

出所：会社資料よりフィスコ作成

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 mmap やビズオーシャン等で展開する新規事業領域となる。

- ・ ERP 事業の主な顧客は会計事務所と主にその顧問先となる中堅・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。販売ルートは、会計事務所向けがほぼ 100% 直販で行っており、中堅・中小企業向けについては 9 割弱が直販、残りの 1 割強が代理店経由となっている。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と言える。また、量販店及び会計事務所を通じて小規模事業者向けに簡易な会計ソフトを提供しており、そのユーザー数は約 8 万強となっている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）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 | 2019年6月27日(木)
9928 東証1部 | <https://www.mjs.co.jp/irinfor/>

会社概要

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 ・税務申告システム等	・財務会計システムを中心とするERPシステム (会計・人事給与・販売管理)
提供サービス	・システム導入支援サービス ・各種保守サービス ・教育研修、情報サービス等	・システムインテグレーション ・各種保守サービス ・教育研修、情報サービス等
販売方法サポート体制	ほぼ直接販売 全国31ヶ所の営業・サポート拠点	直接販売(9割、顧客会計事務所からの紹介含む)、 代理店販売(1割) 全国31ヶ所の営業・サポート拠点
ユーザー数市場シェア	8,400事務所 / 市場シェア約25%	約17,000社

出所：会社資料よりフィスコ作成

3. 関係会社の状況

2019年3月末時点の関係会社は、連結子会社で9社、持分法適用関連会社で2社の構成となっている。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年に設立したmmap(中小企業の事業承継支援サービス)、2015年に子会社化したクラウドインボイス(株)(記帳代行のクラウドサービス)、Miroku Webcash International(株)(FinTechサービスの開発、以下、MWI)、2016年に分社化したビズオーシャン(ビジネス情報サイト「bizoccean」の運営)、2017年に子会社化した(株)MJS Finance & Technology(決済サービス、ファイナンスサービス等、以下、MFT)のほか、2018年に新たに孫会社化(現在はMJSの子会社)した(株)アド・トップ(人材紹介に特化した広告代理店)の9社となる。

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及び販売を行う(株)韓国NFC(以下、韓国NFC)の2社となる。

関係会社の状況

(2019年3月末現在)

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の手法を用いた事業承継の支援サービス等
クラウドインボイス	100.0%	記帳代行等の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「bizoccean」の運営等
MJS Finance & Technology	97.5%	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
アド・トップ	98.0%	人材紹介に特化した広告代理等
持分法適用関連会社		
プライマル	33.3%	ソフトウェア開発・販売、導入・運用支援サービス
韓国NFC	21.9%	近距離無線通信(NFC)による決済サービスの開発及び販売

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

ERPシステムの販売好調により、 2019年3月期は8期連続最高業績を更新

1. 2019年3月期業績の概要

2019年3月期の連結業績は、売上高が前期比13.5%増の31,317百万円、営業利益が同15.2%増の5,167百万円、経常利益が同14.2%増の5,056百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同29.7%増の3,730百万円といずれも期初会社計画を上回り、8期連続で最高業績を更新した。

2019年3月期業績（連結）

(単位：百万円)

	18/3期		会社計画	19/3期			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前期比	計画比
売上高	27,582	-	30,600	31,317	-	13.5%	2.3%
売上総利益	18,292	66.3%	20,160	19,952	63.7%	9.1%	-1.0%
販売管理費	13,806	50.1%	15,110	14,784	47.2%	7.1%	-2.2%
営業利益	4,485	16.3%	5,050	5,167	16.5%	15.2%	2.3%
経常利益	4,426	16.0%	5,000	5,056	16.1%	14.2%	1.1%
特別損益	-126	-0.5%	-	446	1.4%	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,877	10.4%	3,290	3,730	11.9%	29.7%	13.4%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

企業のIT投資が依然活発に推移するなど良好な市場環境が続くなかで、販売施策として、働き方改革やIT導入補助金、消費税軽減税率制度対策等の関心の高い分野のセミナーや研修会などを全国各地で開催し、また、ブランド力向上のためのテレビCMやウェブマーケティングの継続的な実施により、新規顧客の獲得が順調に進んだことが好業績につながった。同社が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「受注残を意識した経営の浸透」も順調に進んでいる。顧客基盤拡大の成果としては、企業向けERPのシステム導入売上高のうち新規顧客向けが前期比23.0%増の2,572百万円と過去最高を更新したことが挙げられる。また、ストック型ビジネスとなるソフト保守サービス収入^{※1}についても同3.0%増の6,364百万円と、顧客数増加とともに着実に増加した。システム導入契約売上高^{※2}の期末受注残(単体)は、5.89ヶ月^{※3}(期首比で0.03ヶ月減)となり依然高水準を維持している。

※1 ソフト保守サービス=会計事務所向け総合保守サービス(TVS)+企業向けソフト運用支援サービス

※2 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

※3 期末受注残のヶ月は、同年度の計上売上計画をベースに算出

業績動向

収益性について見ると、売上総利益率は前期の66.3%から63.7%と2.6ポイント低下した。これは製品・サービスの機能改良コストやソフトウェア資産の減価償却費が増加したほか、その他の新規事業に関わる子会社についても先行投資を行ったことが要因となっている。一方、販売管理費は主に従業員の基本給ベースアップによる人件費の増加(+731百万円)により前期比で7.1%増加したものの、増収効果で吸収して販管費率は同2.9ポイント低下した。この結果、営業利益率は前期比0.2ポイント上昇の16.5%となり、5期連続で上昇した。なお、単独ベースでの営業利益率は同0.5ポイント上昇の17.8%となっている。

営業外収支が前期比で51百万円悪化した。これは持分法投資損失が前期の152百万円から221百万円に拡大したことが主因となっている。一方、特別損益は前期比で573百万円増加したが、国内でブリッジインターナショナル株式会社<7039>、韓国でWebcash株式会社がそれぞれ株式上場したことにより、投資有価証券売却益643百万円が発生したことが主因となっている。

なお、期初会社計画比での売上高の上振れ要因は、システム導入契約売上高が企業向け、会計事務所向けともに需要が旺盛だったことが挙げられる。企業向けではIT導入補助金の対象製品となったことで中小企業からの引き合いが活発だったほか、中堅企業向けについても好調に推移した。なお、IT導入補助金を活用した案件は約900件、売上高で約10億円となっている。また、営業利益の上振れ要因は、業務効率向上の取り組みにより販管費が計画を下回ったことによる。

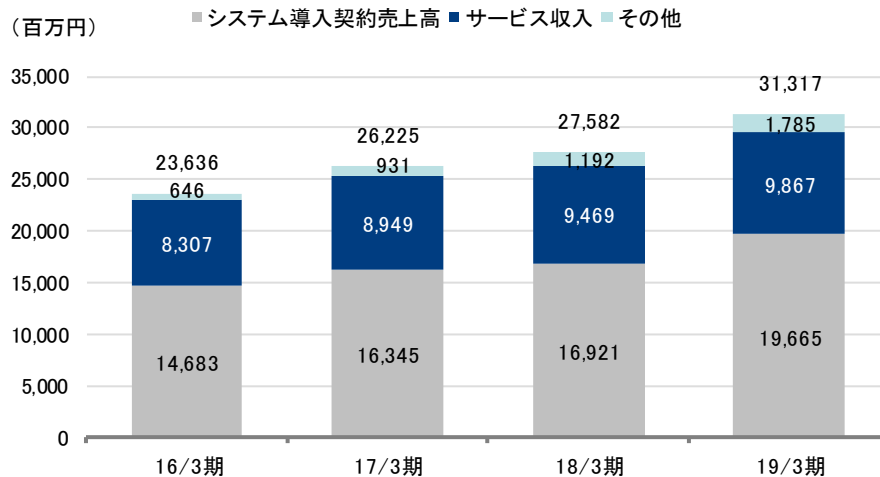
企業向け ERP システムの販売が既存・新規顧客ともに2ケタ増と好調

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は前期比16.2%増の19,665百万円、サービス収入は同4.2%増の9,867百万円、その他(主に子会社の事業)が同49.7%増の1,785百万円といずれも増収基調が続いた。期初計画比ではシステム導入契約売上高が7.5%増、サービス収入が2.2%増とそれぞれ上回った一方で、その他については計画を下回った。

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

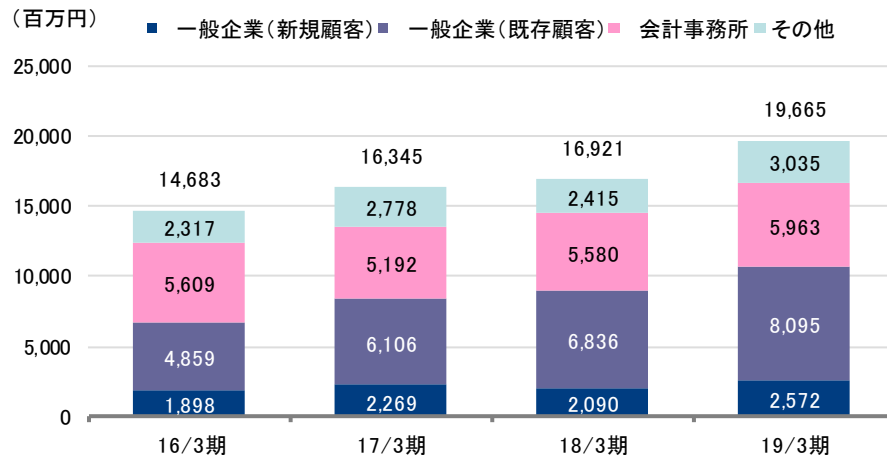
(1) システム導入契約の販売先別、品目別売上高

システム導入契約売上高を販売先別で見ると、企業向けは ERP システムの旺盛な需要を受けて前期比 19.5% 増の 10,667 百万円と大きく伸張し、会計事務所向けも同 6.9% 増の 5,963 百万円と堅調に推移した。また、その他（本社・子会社売上及びパートナー向け売上）が同 25.7% 増の 3,035 百万円と 2 ケタ増収となったが、このうち約半分を占めるパートナー向け売上が同 46.7% 増と急増したことが要因となっている。2018 年 3 月期に首都圏にパートナー支援を専門とする支社をつくり、地方を含めてパートナーの活性化に取り組んだ効果が顕在化した格好だ。

企業向けのうち、既存顧客向けは前期比 18.4% 増の 8,095 百万円、新規顧客向けは同 23.0% 増の 2,572 百万円といずれも 2 ケタ増収となった。企業向けに占める新規顧客の割合は 20% 超を維持している。中堅企業向けの「Galileopt NX-Plus」、中小企業向けの「MJSLINK NX-Plus」等、規模を問わず好調に推移した。また、会計事務所向けの「ACELINK NX-Pro」はリプレース需要の一巡により減収を見込んでいたが、想定を上回って需要が堅調に推移した。期初計画比で見ると企業向けが 6.6% 増、会計事務所向けが 12.3% 増、その他が 2.0% 増といずれも上回って着地している。

業績動向

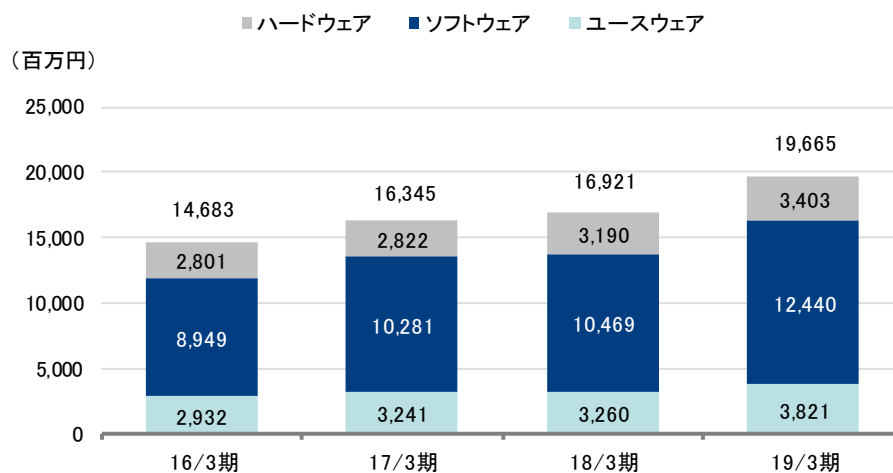
システム導入契約の販売先別売上高



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

システム導入契約売上高を品目別で見ると、ソフトウェアが前期比 18.8% 増の 12,440 百万円、ハードウェアが同 6.7% 増の 3,403 百万円、ユースウェア（導入支援サービス）が同 17.2% 増の 3,821 百万円といずれも増収基調が続き、期初計画比でもソフトウェアが 6.7% 増、ハードウェアが 10.7% 増、ユースウェアが 7.4% 増とそれぞれ上回って着地した。

システム導入契約の品目別売上高



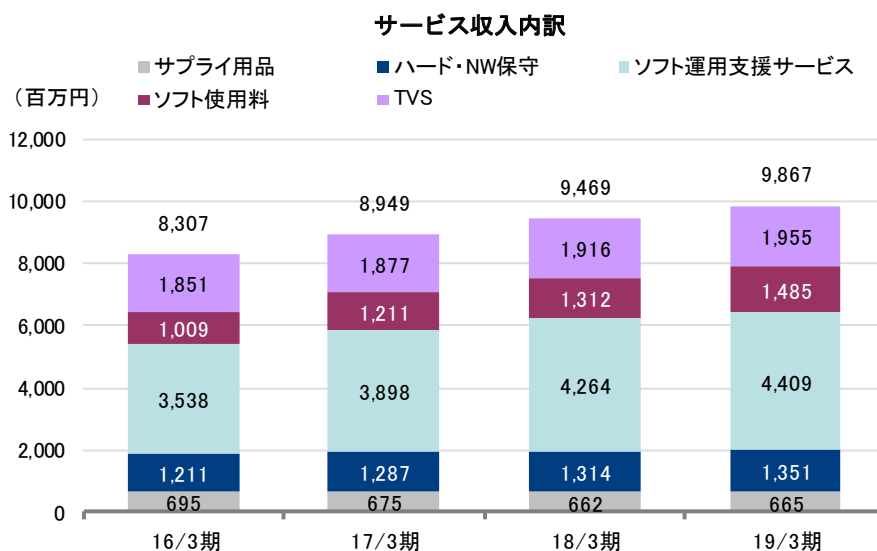
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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）は契約件数の増加により、前期比 3.4% 増の 4,409 百万円と着実に伸張したほか、TVS（会計事務所向け総合保守サービス）も、新規顧客の獲得が進んだことにより同 2.0% 増の 1,955 百万円と堅調に推移した。また、会計事務所の顧問先である小規模事業者向けのソフト使用料は「かんたんクラウド会計」や「かんたんクラウド給与」等のクラウドサービスの伸張により同 13.2% 増の 1,485 百万円と 2 ケタ増となり、そのほかハード・NW（ネットワーク）保守サービスは同 2.8% 増の 1,351 百万円、サプライ用品は同 0.5% 増の 665 百万円と全てのサービスで増収となった。

期初計画比でも主力のソフト運用支援サービスが 2.6% 増、TVS が 0.3% 増、ソフト使用料が 4.4% 増となるなど顧客の獲得が順調に進んでいることがうかがわれる。サービス収入は顧客からの継続収入となるため、ストック型ビジネスとして同社の安定的な収益基盤となっている。



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

(3) その他

その他（主に子会社の事業）の売上高が前期比 49.7% 増の 1,785 百万円と大きく伸張したが、これは新たに子会社化したアド・トップの売上が加わったことが増加の主因となっている。ビズオーシャンについてはビジネス情報サイト「bizoocean」の広告収入が微増に留まった。mmapについては、事業承継支援サービスの相談件数は増加したものの、成約件数、業績ともに伸び悩んだ。

次世代製品・サービスの開発資金を目的に 転換社債型新株予約権付社債を発行

3. 財務状況と経営指標

2019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13,645百万円増加の38,211百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では2018年12月に転換社債型新株予約権付社債（以下、転換社債）110億円を発行したことにより、現金及び預金が9,750百万円増加したほか、売上債権等の増加で587百万円、たな卸資産の増加で237百万円となった。また、固定資産ではソフトウェア（ソフトウェア仮勘定含む）が3,272百万円増加した。これは複数の次世代製品・サービスの開発や既存製品の機能拡充のための開発投資を2018年3月期以降強化しており、ソフトウェア資産として積み上がったことによる。

負債合計は前期末比11,864百万円増加の20,153百万円となったが、転換社債110億円（ゼロ・クーポン）を発行したことが主因となっている。また、純資産については前期末比1,781百万円増加の18,058百万円となった。利益剰余金が2,887百万円増加した一方で、自己株式取得で1,000百万円を支出した。

経営指標を見ると、自己資本比率が前期末の66.2%から47.2%に低下した。転換社債の発行が影響しているが、自己資本比率については2021年3月期以降に次世代製品・サービスの投入を進めていくことで収益を拡大し、株価上昇による株式転換を促進することで引き上げていく意向となっている。

なお、転換社債により調達した110億円は、主に2021年3月期までの開発資金に充当していく。うち、約70億円を次世代製品・サービスや新規事業に関する開発資金に、約30億円を既存製品・サービスの機能改良・拡張のための開発資金に充当する。

ミロク情報サービス | 2019年6月27日(木)
 9928 東証1部 | <https://www.mjs.co.jp/irinfor/>

業績動向

連結貸借対照表推移

(単位：百万円)

	17/3期	18/3期	19/3期	増減額	変動要因
流動資産	11,523	11,338	21,962	10,623	現金及び預金 +9,750、売上債権等 +587、 たな卸資産 +237
現金及び預金	6,465	6,520	16,271	9,750	
固定資産	10,300	13,227	16,213	2,985	有形固定資産 +75、 ソフトウェア (仮勘定含む) +3,272、 投資有価証券 -860
ソフトウェア (仮勘定含)	1,588	4,239	7,512	3,272	
資産合計	21,823	24,566	38,211	13,645	
流動負債	6,174	8,105	7,491	-613	短期有利子負債 -1,549、仕入債務等 +242、 未払法人税等 +369
固定負債	785	183	12,661	12,478	転換社債型新株予約権付社債 +11,051、 長期借入金 +1,445
負債合計	6,959	8,289	20,153	11,864	
純資産合計	14,864	16,277	18,058	1,781	利益剰余金 +2,887、自己株式 -1,000、 その他有価証券評価差額金 -96
負債・純資産計	21,823	24,566	38,211	13,645	
有利子負債	1,421	2,782	13,713	10,931	(短期借入金 + 長期借入金 + リース債務 + 社債)
ネットキャッシュ	5,044	3,737	2,557	-1,180	(現金及び預金 + 有価証券 - 有利子負債)
経営指標					
流動比率	186.6	139.9	293.2	153.3pt	
自己資本比率	67.9	66.2	47.2	-19.0pt	
有利子負債比率	9.6	17.1	75.9	58.8pt	
ROE	18.2	18.5	21.7	3.2pt	

出所：決算短信よりフィスコ作成

2023年満期ユーロ円建転換社債型新株予約権付社債（ゼロ・クーポン）の概要

 資金調達額：110億円、新株予約権総数：1,100個（潜在株式比率11.43%）、転換価額：3,077.4円（調整後/2019年6月27日発表）、
 行使期間：2018年12月28日～2023年11月30日

資金使途	金額	期間
会計事務所・企業向けERP製品、クラウドサービスにおける次世代製品・サービスの開発 資金、並びに新規事業であるプラットフォーム事業創出に向けた開発資金	約70億円	2018年12月 ～
継続的な研究開発資金及び既存の製品・サービスの機能改良・機能拡張のための開発資金	約30億円	2021年3月末
自己株式取得資金	約10億円	2018年11月末

出所：プレスリリースよりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2020 年 3 月期は単独業績の拡大と子会社の経営・事業体制強化に取り組むことで、9 期連続の最高業績を更新する見通し

1. 2020 年 3 月期の業績見通し

2020 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 8.6% 増の 34,000 百万円、営業利益で同 20.0% 増の 6,200 百万円、経常利益で同 22.6% 増の 6,200 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 8.3% 増の 4,040 百万円と 9 期連続の増収増益となる見通し。引き続き企業の IT 投資は堅調に推移すると見られ、新規顧客の獲得による顧客基盤のさらなる拡大を推進するとともに、開発体制の抜本改革やグループ経営の強化、BPR（ビジネス・プロセス・リエンジニアリング）による生産性向上に取り組むことで、売上拡大と利益率の上昇を見込んでいる。なお、2019 年 3 月期は業績計画を達成したことに伴い、社員に対する特別ボーナス（決算賞与）約 2.6 億円を第 3 ～ 4 四半期に計上しており、特別ボーナスを除けば前期の営業利益率は 17.3% 程度だったと見られる。

2020 年 3 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	19/3 期		20/3 期		
	通期実績	対売上比	通期計画	対売上比	前期比
売上高	31,317	-	34,000	-	+8.6%
売上総利益	19,952	63.7%	21,900	64.4%	+9.8%
販管費	14,784	47.2%	15,700	46.2%	+6.2%
営業利益	5,167	16.5%	6,200	18.2%	+20.0%
経常利益	5,056	16.1%	6,200	18.2%	+22.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,730	11.9%	4,040	11.9%	+8.3%
1 株当たり当期純利益 (円)	119.89		130.86		

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2020 年 3 月期の事業方針は以下の通りとなる。

(1) 販売体制・ソリューション力の強化

主要都市部において会計事務所と中堅企業向けの販売・サポート体制を分離し、各々の専門性に一層特化したソリューションビジネスを展開していく。2019 年 3 月期に先行して新組織体制に移行した東京で新規顧客獲得件数が増加しており、2019 年春より他の主要拠点でも同様の取り組みを進めていく。

ミロク情報サービス | 2019年6月27日(木)
9928 東証1部 | <https://www.mjs.co.jp/irinfor/>

今後の見通し

また、「働き方改革」を支援するクラウドサービス「Edge Tracker (エッジトラッカー)」の機能強化と、軽減税率対応の販売管理・POS製品の拡販を進めていく。「Edge Tracker」は、経費精算および勤怠管理や給与明細参照などの業務管理システムの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従業員向けのクラウドサービスで、現在、「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」のサービスを提供している。同社のERP製品との連携が可能で、従業員の業務効率化と同時に迅速な経営管理が可能となる。

(2) パートナーシップ体制の強化

ミロク会計人会*との協力体制を強化し、その顧問先となる中小企業のIT化を促進していく。また、地域金融機関とのパートナーシップを強化し、その顧客となる地域の中小企業のIT化支援に取り組んでいく。2019年3月期末時点における契約済み地域金融機関は地方銀行で50行、信用金庫等で8件、契約進行中が地方銀行で32行、信用金庫等で9件となっている。これら地域金融機関と協業して、同社のERP製品や各種クラウドサービスの提供、mmapの事業継続・承継支援サービスを提供していく。

* 同社のシステムを利用する会計事務所で組織された任意団体で、地域ごとに全国11の単位会があり、職業会計人の業務改善、職域拡大とともに会員相互の発展と親睦を図ることを目的に活動している。

2. 品目別・販売先別売上見通し

品目別の売上高は、システム導入契約売上高が前期比7.5%増の21,144百万円、サービス収入が同7.6%増の10,614百万円、その他が同25.6%増の2,242百万円といずれも増収となる見通し。

システム導入契約売上高は、2019年10月から施行予定の消費税率引き上げや軽減税率制度の導入、IT導入補助金の継続等を追い風に、中堅・中小企業向けERP製品の拡販に注力し、特に付加価値の高いソフトウェア製品の売上で前期比9.4%増と大幅増収を見込んでいる。販売先別で見ると、会計事務所向けはリプレース需要の一巡や単年度ライセンス契約への段階的な移行等により前期比7.2%減収となるものの、企業向けで同11.7%増、パートナー向けを中心としたその他で同21.7%増といずれも2ケタ増収が続く見通しとなっている。

一方、サービス収入の内訳を見ると、企業向けソフト運用支援サービスについては新規顧客の獲得に注力することで前期比7.5%増と順調に拡大するほか、会計事務所向け総合保守サービスのTVSがサービス内容の拡充等に伴い同15.0%増、会計事務所の顧問先企業向けについても「かんたんクラウド会計」「かんたんクラウド給与」等の各種クラウドサービスの拡販により同10.1%増とそれぞれ2ケタ増収を見込んでいる。

その他売上高については、人手不足を背景に人材紹介の広告代理事業を展開するアド・トップの売上が前期比20%増となるほか、mmapについてもパートナーである会計事務所や地域金融機関との協業を進め、着実に成約件数を積み上げて売上拡大を図る。ビズオーシャンについては引き続き広告事業の拡大と新たなサービス事業の拡大を目指す。

今後の見通し

品目別売上高 (連結)

(単位: 百万円)

事業セグメント	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期(予)	前期比
システム導入契約売上高	14,683	16,345	16,921	19,665	21,144	7.5%
サービス収入	8,307	8,949	9,469	9,867	10,614	7.6%
TVS	1,851	1,877	1,916	1,955	2,249	15.0%
ソフト使用料	1,009	1,211	1,312	1,485	1,635	10.1%
ソフト運用支援サービス	3,538	3,898	4,264	4,409	4,738	7.5%
HV/NW 保守サービス	1,211	1,287	1,314	1,351	1,361	0.8%
サプライ・オフィス用品	695	675	662	665	629	-5.3%
その他	646	931	1,192	1,785	2,242	25.6%
合計	23,636	26,225	27,582	31,317	34,000	8.6%

出所: 決算説明資料よりフィスコ作成

システム導入契約の販売先別売上高

(単位: 百万円)

	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期(予)	前期比
合計	14,683	16,345	16,921	19,665	21,144	7.5%
企業	6,757	8,375	8,926	10,667	11,917	11.7%
会計事務所	5,609	5,192	5,580	5,963	5,533	-7.2%
その他	2,317	2,778	2,415	3,035	3,694	21.7%

出所: 決算説明資料よりフィスコ作成

■ 中期経営計画

2021年3月期の業績目標値を売上高 380 億円、 経常利益 80 億円に修正

1. 中期経営計画の業績目標値の修正について

同社は2021年3月期の経営数値目標を今回修正した。当初計画では連結売上高 500 億円、経常利益 150 億円、経常利益率 30%、ROE30% を掲げていたが、これを今回は売上高 380 億円、経常利益 80 億円、経常利益率 21.1%、ROE22.8% とした。単独業績は順調に進捗しているものの、グループ子会社の業績が当初の想定を下回っており、成長戦略の見直しが必要となったこと、また、当初計画では戦略的 M&A による業績貢献を見込んでいたが、今回の修正計画では織り込まず、既存事業ベースでの成長を積み上げたことが要因だ。それでも2021年3月期の売上高は2020年3月期見込み比で11.8%増、経常利益で29.0%増と高成長を見込んでいることに変りない。なお、戦略的 M&A については案件の精査・交渉を継続していくこととなっている。

ミロク情報サービス | 2019年6月27日(木)
9928 東証1部 | <https://www.mjs.co.jp/irinfo/>

中期経営計画

2021年3月期業績目標値の内訳を見ると、単独業績は売上高で320億円、経常利益で70億円となり、今の成長ペースが継続する計画となっている。中堅・中小企業向けソリューションビジネスの体制強化や、主力のERP製品・クラウドサービスの機能強化、bizskyプラットフォーム事業、新たなクラウドサービスの拡販を推進することで計画達成を目指す。

一方、子会社合計の業績は、2021年3月期に経常利益で10億円を計画している。2021年3月期までにグループ経営最適化のための再編や、新たな成長戦略を再設定、実行していくことで計画達成を目指す。

2020年度経営目標に向けた業績推移

連結業績	18/3期実績	19/3期実績	20/3期業績予想	21/3期目標	21/3期当初目標
売上高	275億円	313億円	340億円	380億円	500億円
経常利益	44億円	50億円	62億円	80億円	150億円
経常利益率	16.0%	16.1%	18.2%	21.1%	30.0%
ROE	18.5%	21.7%	20.8%	22.8%	30.0%
単独業績					
売上高	250億円	280億円	300億円	320億円	
経常利益	45億円	51億円	60億円	70億円	
経常利益率	18.0%	18.3%	20.0%	21.9%	
子会社業績 (連結業績 - 単独業績)					
売上高	25億円	33億円	40億円	60億円	
経常利益	-1億円	-1億円	2億円	10億円	

※未公表の大型M&A案件による業績貢献は織り込まず。
 ※予想ROEは自己株式の増減やCBの転換等を見込まず。
 ※子会社業績はグループ内取引相殺後の数値となっており、子会社業績の単純な合計ではない。
 出所：経営目標説明資料よりフィスコ作成

2. 基本方針

(1) 新規顧客開拓のためのソリューションビジネスの強化

中堅・中小企業の顧客開拓を進めるため、ソリューションビジネスや販売パートナー支援体制の強化を進めていく。ソリューションビジネスの強化については、全国主要都市の支社で企業向け専門の営業部門を組織化し、ソリューション提案力の強化や幅広い商材のアップセル・クロスセルに取り組むと同時に、営業・サポート要員の育成による生産性向上を図っていく。

また、本格的なパートナー事業拡大に向けて組織再編を行い、パートナー制度、教育支援制度、評価制度等の整備により販売パートナー支援体制を強化する。現在、販売パートナーは全国で約400社あるが、このうちアクティブに活動しているパートナーは2割程度にとどまっており、こうした稼働力の高いパートナーの早期育成を図っていく。

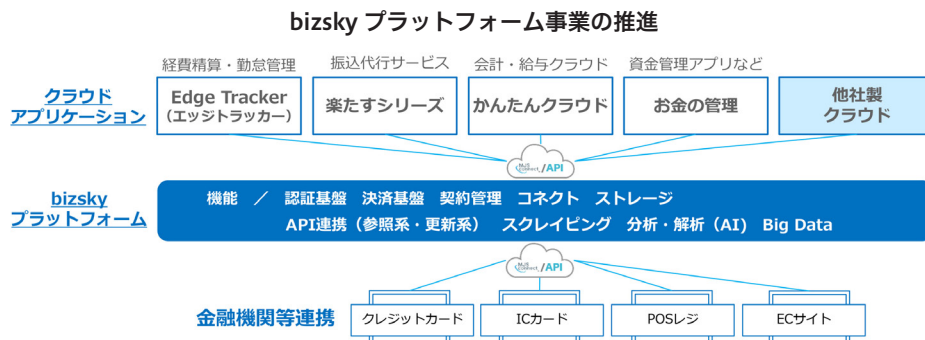
こうした取り組みによる効果は前述した通り、既に2019年3月期において顕在化し始めており、2020年3月期以降もこうした取り組みを更に推進していくことで、中堅・中小企業向けの売上を伸ばしていく。

(2) 会計事務所・地域金融機関とのパートナーシップの強化

多彩な製品・サービスを通して、会計事務所とのパートナーシップを強化し、その顧問先である約50万社にのぼる中小企業向けにITサービスを提供することで経営を支援していく。また、新生銀行との業務提携に加えて、前述したように地域金融機関とのパートナーシップについても強化しており、各地域金融機関と協業しながら、同社グループの各種製品・サービスを提供していくことで、売上拡大を目指す。

(3) bizsky プラットフォーム事業の推進

金融・ビジネスプラットフォームとして「bizsky」上で、「Edge Tracker」や「かんたんクラウドシリーズ」「楽たすシリーズ」「お金の管理」といった自社開発の各種クラウドサービスを提供しており、また、他社のクラウドサービスとのAPI連携も実績を上げ始めている。今後はさらに多くのクラウドベンダーとのサービス連携を図っていくほか、会計事務所や地域金融機関との連携による新たなサービスの提供により、同事業を拡大していく。また、今後はブロックチェーン技術の活用や、商流・金融 EDI 分野の研究開発により、新たなサービスの創出にも取り組んでいく方針だ。



(4) 開発体制の抜本改革と積極的な人材採用・育成

a) スピーディーかつ柔軟な開発体制の構築

同社は革新的かつ最高品質の製品・サービスを継続的に提供する開発体制を構築するため、開発上流工程の強化による開発プロセスの最適化、オフショア開発の最大限活用による総合的な開発力強化、クラウド・モバイル時代に適合した開発・運用プロセスの構築、国内外の多彩なエンジニア・人材の積極採用・育成、実践型技術指導やハッカソン※を取り入れた研修・勉強会等による若手社員の育成等を推進していく。

※ 技術者が一定期間、プログラム開発やサービス考案等の共同作業を集中的に行い、その技術やアイデアを競うイベント。

b) 品質管理体制の強化

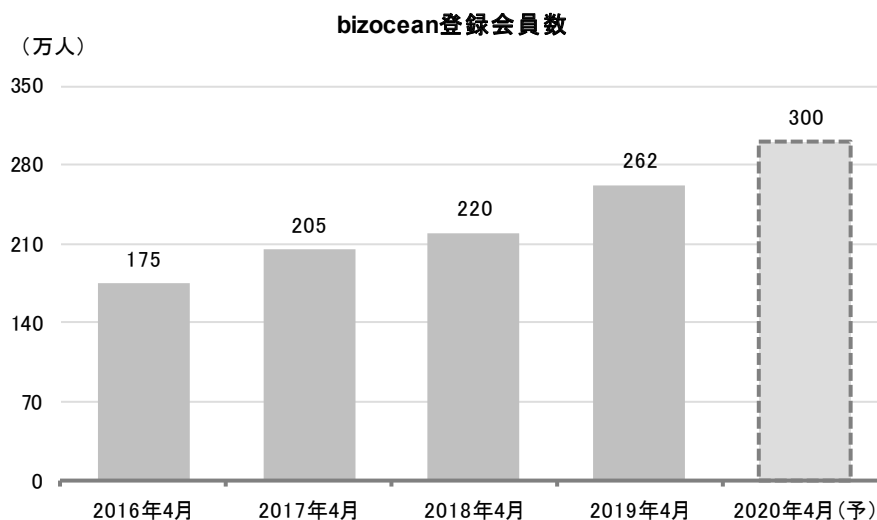
ウォーターフォールを前提とした従来の品質管理の高度化を進めると同時に、新たにクラウド、モバイル、AI、アジャイル等に対応する品質管理体制の最適化を図り、クラウド・モバイル時代に適合したシステムリスク管理体制を構築していく。

c) R&D体制の強化

本年5月に三カ所に分散していた開発拠点を移転し一カ所に統合した。技術者同士のコミュニケーションの活性化、創造性・生産性向上のための働く環境の整備、改善を進める。今後一層、AI、ブロックチェーン、FinTech等の新たなテクノロジーに対する調査研究体制を強化する。

(5) グループ経営の強化

各子会社の戦略について見ると、ビズオーシャンに関しては登録会員数262万人超(2019年4月現在)に達したビジネス情報サイト「bizoccean」を基盤に、安定した広告収入の獲得に加えて、会員データベースを有効活用した新たなテーマを主軸とした新規サービスの創出により収益を拡大していく戦略となっている。具体的には、サブスクリプションモデルでの「プレートサービス」や音声AIによるドキュメント自動作成サービス「SPALO(スパロ)」の拡販に取り組んでいく。



出所：経営目標説明資料よりフィスコ作成

また、mmapについてはM&A市場における日本No.1のセルサイド(売り手側)プラットフォームの構築を目指すとともに、新たに中小企業のための総合的な事業継続ソリューションビジネスを展開し、収益獲得機会を広げることで成長を目指して行く。パートナー先も従来の会計事務所だけでなく、地域金融機関にも広げながら協業を進めていく方針だ。

(6) BPR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

a) BPRによる生産性向上

全社的なBPRの推進や社内情報システムの刷新、グループ内経営資源の有効活用を図ることで生産性向上に取り組んでいく。また、開発原価や保守原価の低減施策として、最適な開発環境・技術者育成による生産性向上、製品の統廃合による維持コストの削減、コールセンターでのAI利用による規模・運用コストの最適化を図り、コスト競争力を強化していく。

b) 従業員満足度の向上

働きやすい環境づくりを実現するための人事制度の改革として、人事評価制度の刷新や多様なキャリアパスの構築、女性やシニア世代がより働きやすい新たな制度づくり、テレワークやフレックスタイム制の導入を進めていく。また、人材採用・教育制度の改革として、多彩な採用手法の推進、定期的なジョブローテーションの導入、幹部候補者に対する育成プログラムの導入などに取り組み、企業の持続的な成長に資するための人財確保を推進していく

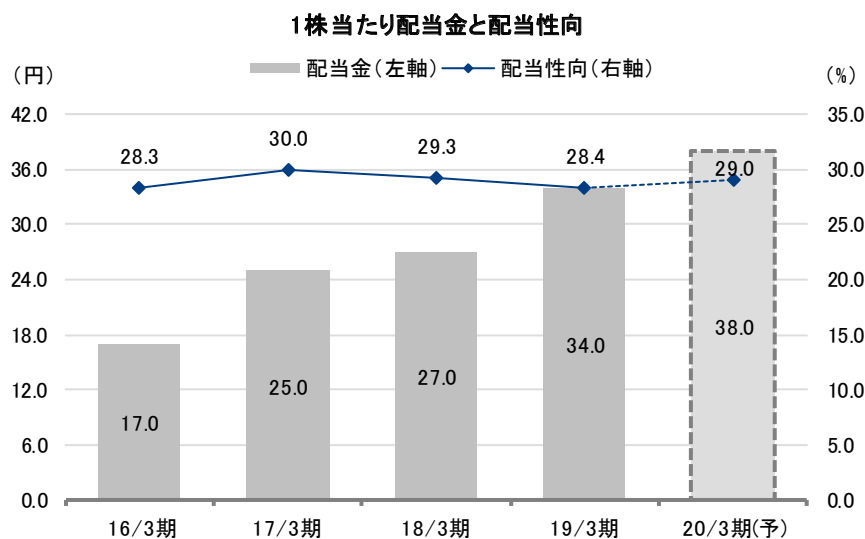
(7)2025年度に向けての中長期ビジョン

同社は先端技術によるイノベーション創出を図り、次世代製品・サービスの開発と総合ビジネスプラットフォームの構築を実現していくと同時に、事業承継・継続ソリューション事業をはじめ、ファイナンス領域での新たなサービスを創出することで、中小企業の革新的挑戦と成功をけん引していくことを中長期ビジョンとして掲げており、2022年3月期以降についても、ビジョンの実現に取り組んでいくことで持続的な収益成長を目指している。

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。2020年3月期の1株当たり配当金は前期比4.0円増配の38.0円（配当性向29.0%）と5期連続の増配を予定している。配当性向はここ数年30%前後で推移しており、同水準が目安になっていると見られる。今後も利益成長が続けば増配が期待される。



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