

|| 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 12 月 16 日 (月)

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

<b>■ 要約</b>	<b>01</b>
1. 2020年3月期第2四半期累計業績の概要	01
2. 2020年3月期の業績見通し	01
3. 中長期の展望について	01
<b>■ 会社概要</b>	<b>02</b>
1. 会社沿革	02
2. 事業内容	04
3. 関係会社の状況	04
<b>■ 業績動向</b>	<b>05</b>
1. 2020年3月期第2四半期累計業績の概要	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
<b>■ 今後の見通し</b>	<b>11</b>
1. 2020年3月期の業績見通し	11
2. 中長期の展望について	12
<b>■ 株主還元策</b>	<b>15</b>

## ■ 要約

### 旺盛な IT 投資需要を背景に業績は 9 期連続の増収増益となる見通し

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. 2020年3月期第2四半期累計業績の概要

2020年3月期第2四半期累計(2019年4月-9月)の連結業績は、売上高が前年同期比 21.2% 増の 18,825 百万円、経常利益が同 30.2% 増の 3,928 百万円と好調に推移し、期初会社計画（売上高 17,140 百万円、経常利益 3,220 百万円）に対していずれも上回って着地した。Windows7 のサポート終了や消費税率の引き上げを控えて、ハードウェアの販売が既存顧客からの更新需要を中心に前年同期比 52.8% 増と急増したほか、ソフトウェア販売が同 15.4% 増、ストックビジネスとなるサービス収入が同 9.4% 増といずれも計画を上回って伸ばしたことが要因だ。また、経費の抑制等により販管費を計画よりも 138 百万円抑えることができたことも増益要因となっている。

#### 2. 2020年3月期の業績見通し

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 百万円と期初計画を据え置いている。下期の事業環境に不透明さが見られることや、2021年3月期以降の成長に向けた研究開発、製品開発、人材投資等を推進していくこと、第2四半期末に 4.49 ヶ月まで減少（期首比 0.57 ヶ月減）したシステム導入契約売上高※の受注残（単体）の積み上げに注力していく方針であることなどが要因だ。とはいえ、通期計画に対する第2四半期までの経常利益進捗率は 63.4% に達していることから、会社計画を上回る可能性は高いとみられる。

※ システム導入契約売上高=ハードウェア、ソフトウェア、ユースウェアの合計売上高。

#### 3. 中長期の展望について

同社は中期経営計画最終年度となる 2021年3月期の業績目標値として売上高 380 億円、経常利益 80 億円を掲げている。企業向け ERP 製品の販売拡大やストックビジネスの積み上げと、子会社の（株）MJS M&A パートナーズ（以下、mmap）で展開する事業承継等支援サービスの拡大や（株）ビズオーシャンにおけるポータルサイトからの広告収入増などで計画達成を目指していく。また、2025年度に向けた中長期の展望としては、2023年10月より導入されるインボイス制度へのデジタル化対応や EDI（受発注）システムの刷新をビジネスチャンスと見て、電子インボイス対応の受発注システムを「bizsky プラットフォーム」上で提供すべく、開発を進めている。また、中小企業の最適な資金調達・資金管理を可能とする新たなファイナンス・サービスを会計事務所や地域金融機関等と連携して進めていく構想を描いており、今後の動向が注目される。

**Key Points**

- ・企業向け ERP システムは中堅企業の新規顧客の開拓が進む
- ・2020年3月期は9期連続の増収増益に、下期は受注残の積み上げに取り組む
- ・クラウド・ソリューションの展開と新サービス創造により2025年度に向けて飛躍的な成長を目指す

**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・販売にシフトし、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。

ミロク情報サービス | 2019年12月16日(月)  
9928 東証1部 | <https://www.mjs.co.jp/irinfo/>

## 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・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(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・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」を開発
	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
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(33.9%)、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)
	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) 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)
	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) 「bizoccean」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 laas」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「bizoccean」で日本初のビジネステンプレートのマーケットプレースをオープン(10月)
	2017年	中小企業向けクラウドプラットフォーム「bizsky」で「楽(らく)たす給与振込」を開発・提供(1月) クラウドキャスト(株)と業務提携、「楽(らく)たす振込」とクラウド経費精算サービス「Staple(ステイブル)」 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・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)
	2019年	中小企業・小規模企業、個人事業主向けクラウド会計・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) 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 監督支援」を開発・提供(11月)

出所：会社資料よりフィスコ作成

ミロク情報サービス | 2019年12月16日(月)  
9928 東証1部 | <https://www.mjs.co.jp/irinfor/>

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 mmap や BizOcean 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 割強が直販、残りの 1 割弱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。

### 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）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・財務会計システム</li> <li>・税務申告システム等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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）</li> </ul>
提供サービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>・システム導入支援サービス</li> <li>・各種保守サービス</li> <li>・教育研修、情報サービス等</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・システムインテグレーション</li> <li>・各種保守サービス</li> <li>・教育研修、情報サービス等</li> </ul>
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9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）、2016年に分社化した BizOcean（ビジネス情報サイト「bizocan」の運営）、2016年に設立した（株）MJS Finance & Technology（決済サービス、ファイナンス・サービス等）、2018年に新たに孫会社化（現在は同社の子会社）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 の2社となる。

## 会社概要

## 関係会社の状況

(2019年9月末現在)

会社名	出資比率	主な事業内容
<b>連結子会社</b>		
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「bizocan」の運営等
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
アド・トップ	98.0%	人材紹介に特化した広告代理等
<b>持分法適用関連会社</b>		
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	21.2%	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

### 2020年3月期第2四半期累計業績は 期初計画を上回る大幅増収増益を達成

#### 1. 2020年3月期第2四半期累計業績の概要

2020年3月期第2四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比21.2%増の18,825百万円、営業利益が同30.7%増の3,876百万円、経常利益が同30.2%増の3,928百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同34.1%増の2,607百万円といずれも期初会社計画を上回り、半期ベースとして9期連続の増収増益、過去最高業績を連続更新した。

#### 2020年3月期第2四半期累計業績(連結)

(単位：百万円)

	19/3期2Q累計		20/3期2Q累計				
	実績	対売上比	会社計画	実績	対売上比	前年同期比	計画比
売上高	15,530	-	17,140	18,825	-	21.2%	9.8%
売上総利益	10,182	65.6%	11,020	11,547	61.3%	13.4%	4.8%
販管費	7,216	46.5%	7,810	7,671	40.7%	6.3%	-1.8%
営業利益	2,965	19.1%	3,210	3,876	20.6%	30.7%	20.8%
経常利益	3,016	19.4%	3,220	3,928	20.9%	30.2%	22.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,944	12.5%	2,120	2,607	13.8%	34.1%	23.0%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

ミロク情報サービス | 2019年12月16日(月)  
9928 東証1部 | <https://www.mjs.co.jp/irinfor/>

業績動向

企業のIT投資意欲が引き続き旺盛なことに加えて、Windows7のサポート終了(2020年1月)や消費税率引き上げ(2019年10月)を前に、ハードウェアのリプレイス需要が想定を大きく上回り、ハードウェアの売上与同時に、キittingや設置等のユースウェア売上が好調に推移した。また、ソフトウェア売上についても会計事務所、企業向けともに増加し、システム導入契約売上高は前年同期比26.6%増の12,456百万円(計画比15.4%増)となった。また、ストック型ビジネスとなるサービス収入も、新規顧客の開拓による顧客数増加に伴い同9.4%増の5,346百万円(同2.0%増)と順調に推移している。なお、同社が重要な経営指標としているシステム導入契約売上高の受注残(単体)については、第2四半期末で4.49ヶ月と期首から0.57ヶ月低下したが、これは消費税増税前の9月に売上が集中した影響が大きい。また、10月売上の反動減が懸念されたものの、さほど目立った落ち込みは無かったようだ。

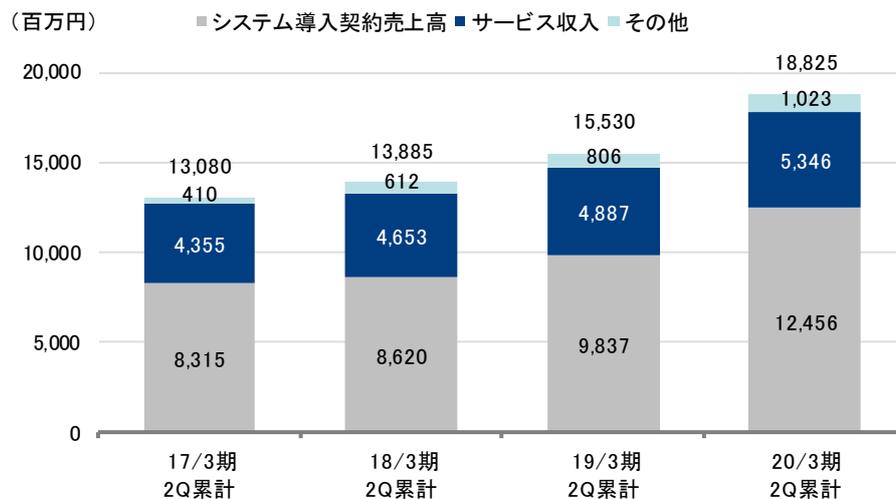
収益性について見ると、売上総利益率は前年同期の65.6%から61.3%に低下した。ハードウェア売上構成比が上昇したことに加えて、製品・サービスの開発コストやソフトウェア資産の減価償却費増が要因となっている。一方、販管費率は増収効果によって前年同期の46.5%から40.7%と大きく低下し、また、全般的な経費抑制に努めたことで計画比でも138百万円減少している。この結果、営業利益率は前年同期比1.5ポイント上昇の20.6%となった。

## 企業向けERPシステムは中堅企業の新規顧客の開拓が進む

### 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年同期比26.6%増の12,456百万円、サービス収入は同9.4%増の5,346百万円、その他(主に子会社の事業)が同26.9%増の1,023百万円といずれも増収基調が続いた。

#### 事業別売上高



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

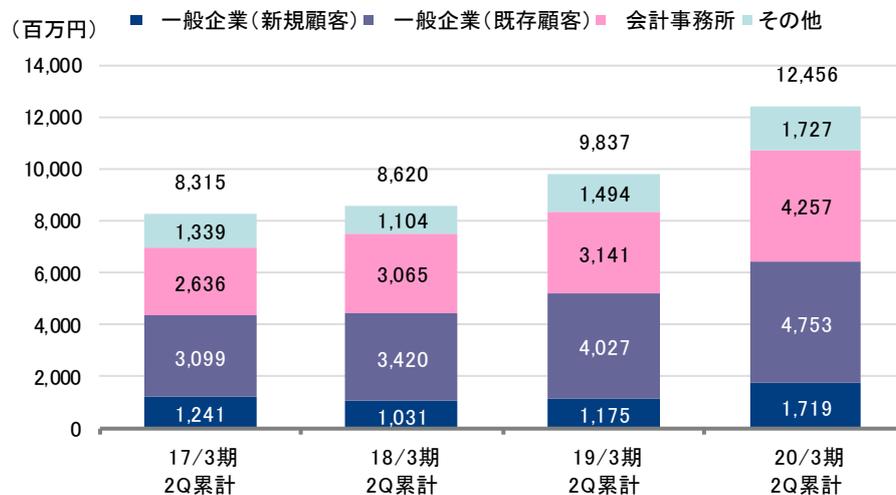
## 業績動向

## (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、企業向けは前年同期比 24.4% 増の 6,472 百万円（計画比 6.6% 増）となった。このうち、既存顧客向けは同 18.0% 増の 4,753 百万円、新規顧客向けは同 46.2% 増の 1,719 百万円となり、特に新規顧客が急増したことが特徴となっている。新規顧客の獲得施策として、専門の営業組織となるソリューション支社を 2019 年 3 月期より東京に設置したのに続き、2019 年 4 月から大阪、名古屋、埼玉、広島、福岡と主要都市の支社にも設置したこと、また、提携先の地方銀行等と共同セミナーを開催し、見込み顧客の獲得に取り組んだことなどが奏効した。新規顧客の増加はストック型ビジネスとなる企業向けソフト運用支援サービスの増収につながるだけに注目される。

会計事務所向け売上高についても、前期比 35.5% 増の 4,257 百万円と大幅増収となった。期初計画では前年同期比 10% 減収と保守的に見ていたが、リプレース需要が想定以上に活発で、ハードウェア等の追加販売も増加したことなどから計画比でも 51.0% 増と大きく上回った。また、その他売上（本社・子会社売上及びパートナー向け売上）も同 15.6% 増の 1,727 百万円となり、2 年連続で 2 ケタ増収となっている。売上拡大施策の 1 つとして注力してきた販売パートナー育成支援の効果が顕在化しているものと思われる。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でいる。

## システム導入契約の販売先別売上高



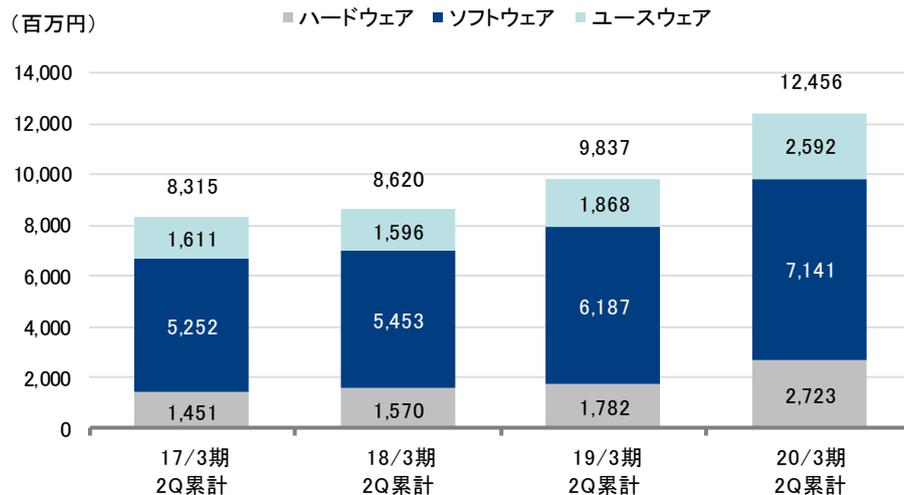
注：その他（子会社売上、本社売上、パートナー向け売上）  
 出所：決算説明資料よりフィスコ作成

システム導入契約売上高を品目別で見ると、ソフトウェアが前年同期比 15.4% 増の 7,141 百万円（計画比 2.7% 増）、ハードウェアが同 52.8% 増の 2,723 百万円（同 52.9% 増）、ユースウェア（導入支援サービス）が同 38.8% 増の 2,592 百万円（同 25.6% 増）といずれも増収基調が続き、期初計画比でも上回った。特に、ハードウェアやユースウェアについては前述したように、Windows7 のサポート終了や消費増税を前にしたリプレース需要の効果が出たものと思われる。

## 業績動向

ソフトウェアのうち、企業向けについては既存・新規ともに中堅企業向け ERP 製品である「Galileopt NX-Plus」の販売が好調に推移した。また、会計事務所向けの「ACELINK NX-Pro」はリプレース需要が好調に推移した。

## 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

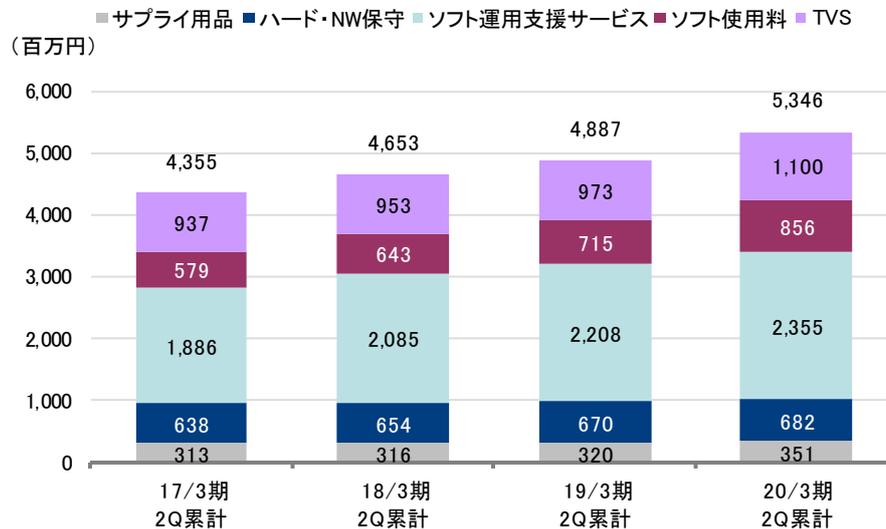
## (2) サービス収入

サービス収入の内訳を見ると、ここ数年1～2%増の微増ペースだったTVS（会計事務所向け総合保守サービス）が、前年同期比13.1%増の1,100百万円（計画比2.0%増）と2ケタ増収となったことが注目される。顧客数が若干増加したこともあるが、2019年7月より料金改定を実施した効果が大きい。TVSの料金については10年間据え置きでサービス提供していたが、サービス維持コストの上昇もあって改定に踏み切った。平均で10%台後半の値上げとなったようだが、料金改定による解約はほとんど発生していない。

ソフト運用支援サービス（企業向けソフト保守サービス）については、契約件数の増加により前年同期比6.7%増の2,355百万円（計画比0.2%増）と着実に増加した。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」をはじめ、クラウドサービス等の伸張により同19.8%増の856百万円（同7.7%増）と2ケタ成長が続いている。そのほかハード・NW（ネットワーク）保守サービスは同1.9%増の682百万円（同0.1%減）、サプライ用品は同9.5%増の351百万円（同5.0%増）と堅調に推移している。

## 業績動向

## 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

## (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 26.9% 増の 1,023 百万円となった。ビズオーシャンと mmap の売上が寄与した。ビズオーシャンについては、ビジネス情報サイト「bizoccean」の無料登録会員数が 279 万人（2019 年 11 月末時点）と前年同期の 247 万人から順調に増加している。主要広告主を金融関連から他の業界に広げたことで広告収入が増加した。ただ、広告以外のマネタイズについては今後の成長に向けた課題となっている。

mmap については、成約件数、売上高ともに増加したものの、当初の想定よりも緩やかな伸びにとどまっている。このため、従来は売り手側専門の支援だけであったが、今後は買い手側にも領域を拡げていくこと、また、大型の案件を取り扱っていくことなども検討している。

## 9月の売上高が急増したことにより、 売上債権等が増加し現金及び預金が一時的に減少

### 3. 財務状況と経営指標

2020年3月期第2四半期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比935百万円増加の39,146百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では9月に売上高が急増した影響で売上債権等が2,071百万円増加し、現金及び預金が1,461百万円、たな卸資産が254百万円減少した。また、固定資産では無形固定資産（ソフトウェア仮勘定含む）が410百万円、有形固定資産が96百万円、投資その他の資産が61百万円増加した。

ミロク情報サービス | 2019年12月16日(月)  
 9928 東証1部 | <https://www.mjs.co.jp/irinfor/>

## 業績動向

負債合計は前期末比 597 百万円減少の 19,555 百万円となった。有利子負債が長短合わせて 321 百万円減少したほか、仕入債務等が 123 百万円減少し、未払法人税等が 112 百万円増加した。また、純資産については前期末比 1,532 百万円増加の 19,591 百万円となった。利益剰余金が 1,557 百万円増加したことによる。

経営指標を見ると、収益増に伴い自己資本比率が前期末の 47.2% から 50.0% に上昇し、流動比率や有利子負債比率等も改善するなど、財務基盤の強化が進んでいると言える。

## 連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	18/3 期	19/3 期	20/3 期 2Q	増減額	変動要因
<b>流動資産</b>	11,338	21,962	22,332	370	現金及び預金 -1,461、たな卸資産 -254、 売上債権等 +2,071
現金及び預金	6,520	16,271	14,809	-1,461	
<b>固定資産</b>	13,227	16,213	16,782	568	有形固定資産 +96、 ソフトウェア（仮勘定含む）+414、 投資その他の資産 +61
ソフトウェア（仮勘定含）	4,239	7,512	7,926	414	
<b>資産合計</b>	24,566	38,211	39,146	935	
<b>流動負債</b>	8,105	7,491	7,109	-382	短期有利子負債 -105、仕入債務等 -123、 未払法人税等 +112
<b>固定負債</b>	183	12,661	12,446	-215	長期借入金 -222
<b>負債合計</b>	8,289	20,153	19,555	-597	
<b>純資産</b>	16,277	18,058	19,591	1,532	利益剰余金 +1,557
<b>負債・純資産合計</b>	24,566	38,211	39,146	935	
<b>有利子負債</b>	2,782	13,713	13,392	-321	
<b>ネットキャッシュ</b>	3,737	2,657	1,416	-1,240	(現金及び預金 + 有価証券 - 有利子負債)
<b>経営指標</b>					
<b>流動比率</b>	139.9%	293.2%	314.1%	20.9pt	
自己資本比率	66.2%	47.2%	50.0%	2.8pt	
有利子負債比率	17.1%	75.9%	68.4%	-7.5pt	
<b>ROE</b>	18.5%	21.7%	-	-	

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2020年3月期は9期連続の増収増益に、 下期は受注残の積み上げに取り組む

#### 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4,040百万円と期初計画を据え置いた。上期を上方修正したにもかかわらず、通期業績予想を据え置いたのは、下期の事業環境に不透明さが見られること、第3四半期までハードウェアの需要増加（粗利率低下）傾向が続きそうなこと、2021年3月期以降の成長に向けた研究開発や製品開発を推進すること、人材強化や労働環境の改善（福岡支社を移転予定）に向けた費用増を見込んでいること、などを理由として挙げている。

このうち、研究開発、製品開発投資や人材投資等については、下期の業績動向なども考慮しながら費用投下していく方針にしている。第2四半期末のシステム導入契約売上高の受注残（単体）が4.49ヶ月に減少したため、下期は受注残の積み上げに注力する方針。また、中期経営計画最終年度となる2021年3月期の業績目標値（売上高380億円、経常利益80億円）の達成に向けては、同社単体の成長に加えて、連結子会社の事業拡大やM&Aの実行などが重要になるとみられる。

#### 2020年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	19/3期		20/3期		前期比	2Q進捗率
	通期実績	対売上比	通期計画	対売上比		
売上高	31,317	-	34,000	-	8.6%	55.4%
売上総利益	19,952	63.7%	21,900	64.4%	9.8%	52.7%
販管費	14,784	47.2%	15,700	46.2%	6.2%	48.9%
営業利益	5,167	16.5%	6,200	18.2%	20.0%	62.5%
経常利益	5,056	16.1%	6,200	18.2%	22.6%	63.4%
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%	64.5%
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月期の事業計画のポイントとして、同社単体の業績拡大を確実に実行し、連結子会社については経営・事業体制の強化を進めていく方針となっており、具体的な取り組みとしては以下の3点が挙げられる。

#### (1) 経営環境（法規制・補助金等）

IT導入補助金、消費税軽減税率対策補助金、中小企業投資促進税制といった補助金等を活用したIT投資の需要を取り込んでいくほか、労働基準法の改正等による「働き方改革」「業務効率化」に貢献するクラウドサービス「かんたんクラウド」シリーズ等の拡充を進め、会計事務所の顧問先となる中小企業へ販売拡大していく。

### (2) 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、新規顧客の獲得に注力していく（既に主要都市にソリューション支社を立上げ済み）。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）」の機能強化も推進していく。「Edge Tracker」とは、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。

### (3) 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向けに同社のERP製品や各種クラウドサービスの提供、mmapの事業継続・承継支援サービス等を提供していく。

※ 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。

## クラウド・ソリューションの展開と 新サービス創造により2025年度に向けて飛躍的な成長を目指す

### 2. 中長期の展望について

同社は法制度の改正やITの進展などビジネス環境が急速に変化するなかで、新たな創造、イノベーションを創出することにより、2025年度に向けて「飛躍的な成長」を目指す中長期ビジョンを策定している。自社開発した多彩なクラウドサービスを提供する「bizskyプラットフォーム」（他社サービスとも連携可能）での展開とともに、会計事務所・金融機関との強固なネットワークによる新たなサービスを創造し、中小企業の事業継続、成長を支援していくことを骨子とする。

#### (1) 総合クラウド・ソリューション構想

現在、「bizsky」上では中小企業の従業員向けサービスとして経費精算や勤怠管理等の業務をいつでも、どこでも行える統合フロントクラウドサービス「Edge Tracker」を提供しているほか、「かんたんクラウド（会計・給与）」シリーズや他社連携サービスなども提供している。今後は企業向けERP製品についても完全WEB版の開発を進め、「bizsky」と連携していく予定にしている。「Edge Tracker」についても今後は中堅企業でも利用できるよう機能強化を進めていく方針だ。

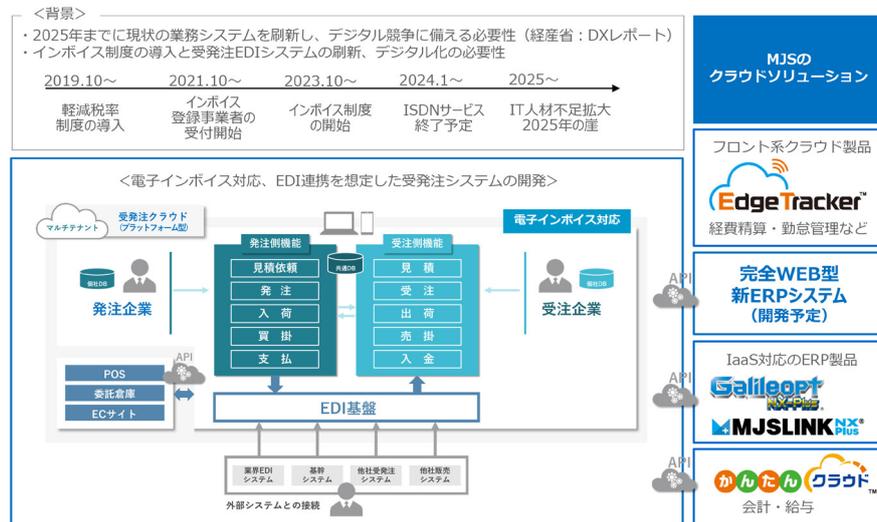
今後の見通し

さらには中堅・中小企業が抱える IT システムの課題「2025年の崖」※1を克服するためのソリューションとして、新たに電子インボイスに対応した受発注システムを開発し、「bizsky」を中堅・中小企業向けの総合クラウド・ソリューションプラットフォームに進化させていく構想を描いている。2023年10月よりインボイス制度が導入されることや、EDI システムについても現在、その基盤となっている NTT<9432>の ISDN サービスが2024年1月に終了する予定となっており、現在、ISDN 版 EDI システムを利用している企業※2はインターネット対応へ刷新する必要があり潜在需要は大きいと見られる。

※1 既存の IT システム（レガシーシステム）が老朽化・肥大化・複雑化・ブラックボックス化しており、この問題を解決できない場合には DX（デジタルトランスフォーメーション）が進まず、2025 年以降に日本全体で経済損失が生じるおそれがあることを評して、「2025年の崖」と呼んでいる（経済産業省「DX レポート～IT システム『2025年の崖』の克服と DX の本格的な展開～」）。

※2 ISDN 版 EDI システムの利用率は中小企業で約 3 割程度。

総合クラウド・ソリューション構想



出所：決算説明資料から掲載

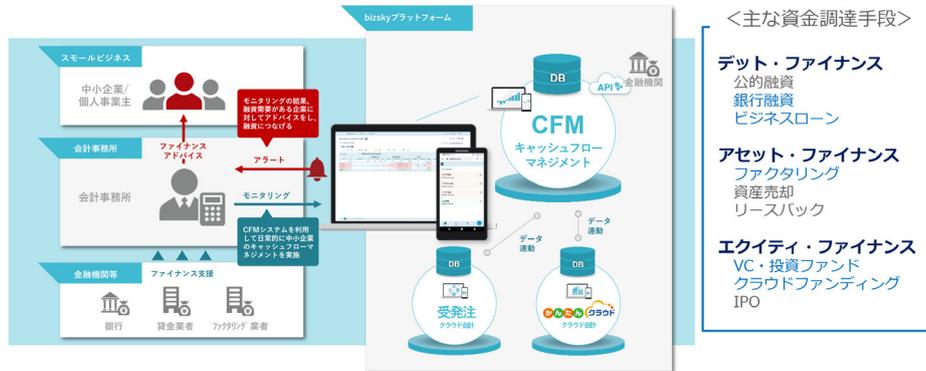
(2) ファイナンス・サービス構想

新たなサービスとして、「bizsky」を基盤とした中小企業向けファイナンス・サービスの展開を目指している。同社の顧客である会計事務所や提携する金融機関と協業して、会計事務所の先にある約 50 万社の中小企業や個人事業主に対して、最適な資金調達手段（銀行融資、ファクタリング、クラウドファンディング等）を提案し実行する BPO サービスを提供し、その手数料を獲得していくビジネスモデルとなる。

中小企業は「bizsky」上の受発注システムや会計システム、キャッシュフローマネジメントシステム（以下、CFM）等を利用することにより業務効率化を実現するとともに、会計事務所の BPO サービスを活用することで安心して最適な資金調達・資金管理が可能となる。同スキームでは企業が「bizsky」上で提供される CFM や EDI システム、かんたんクラウド会計などを利用していることが前提となり、会計事務所が中小企業の CFO 的な役割を担うことになる。サービスの流れとしては、会計事務所が日常的に顧問先企業の資金繰りを CFM でチェックし、モニタリングの結果、融資需要のある企業に対してファイナンスアドバイスを行い、融資等につなげていく流れとなる。

今後の見通し

新たなファイナンス・サービスのイメージ

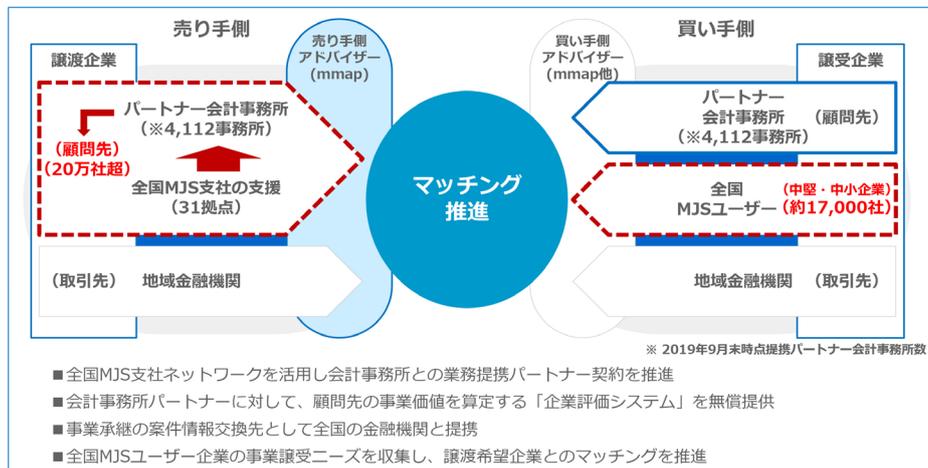


出所：決算説明資料より掲載

(3) 事業承継支援サービスの積極展開

子会社の mmap による事業承継支援サービスを積極展開していく。同社の全国 31 拠点とパートナー会計事務所 (4,112 事務所) のネットワークを生かした譲渡希望ニーズの発掘だけでなく、今後は買い手側のアドバイザーとしても、同社の ERP 製品ユーザー (約 17,000 社) や提携金融機関 (71 行) の広範なネットワークを活用して、買い手企業とのマッチングを推進していく。従来は、売り手側のアドバイザーのみであったが、買い手側のアドバイザーを行うことでマッチング率を高め、事業拡大を進めていく方針となっている。

事業承継支援サービスの積極展開



出所：決算説明資料より掲載

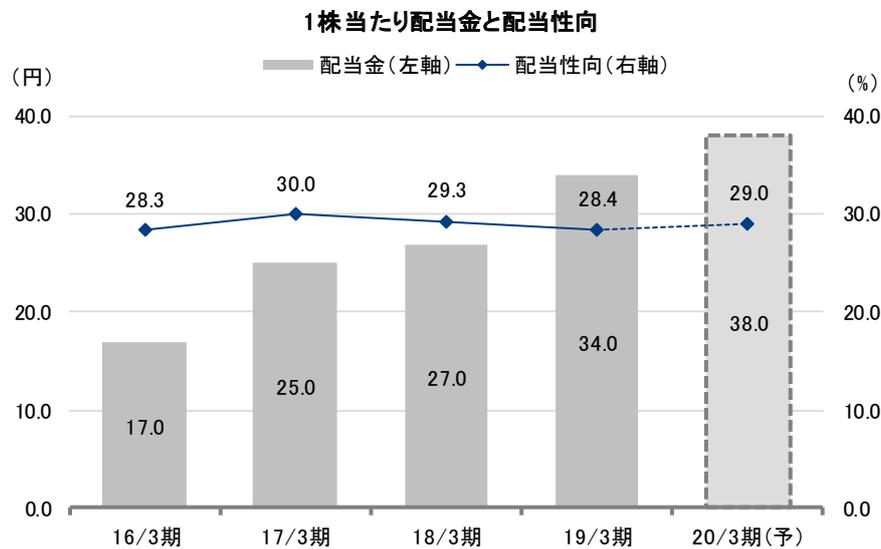
(4) 人材投資について

人材投資については引き続き強化していく方針となっている。2019年春の新卒社員は70名を採用したが、2020年春も営業・開発部門を中心に70名強の採用を予定している。また、開発体制については現在、外注も利用しているが、ノウハウの蓄積を進めていくため今後は内製化率を引き上げていく方針となっている。なお、同社単独ベースの開発人員は約210名となっている。

## ■ 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% 前後で推移していることから、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

#### 免責事項（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 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp