

|| 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 >>>](#)

2021 年 1 月 7 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. 2021年3月期第2四半期累計業績の概要	01
2. 2021年3月期業績見通し	01
3. 2025年度に向けての展望	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. 2021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
■ 今後の見通し	11
1. 2021年3月期の業績見通し	11
2. 品目別売上見通し	12
3. 2025年度に向けての展望	13
■ 株主還元策	18

要約

クラウドシフトと M&A 戦略により、 高成長実現に向けた基盤を固める

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）等の事業を育成中である。

1. 2021 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要

2021 年 3 月期第 2 四半期累計(2020 年 4 月-9 月)の連結業績は、売上高で前年同期比 12.2% 減の 16,522 百万円、営業利益で同 35.8% 減の 2,489 百万円となった。新型コロナウイルス感染症の拡大（以下、コロナ禍）の影響や前年のパソコン特需の反動減が要因だ。ただ、中堅・中小企業向け ERP 製品による新規顧客の開拓が順調に進み、クラウドサービスも着実に拡大していることから、ストック型のサービス収入は前年同期比 11.0% 増と好調を持続した。また、同社が KPI としているシステム導入契約売上高*の受注残（単体）も 5.17 カ月と期首時点から 0.52 カ月上積みできており、コロナ禍で市場環境が厳しいなかにおいては堅調な業績だったと言える。

* 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

2. 2021 年 3 月期業績見通し

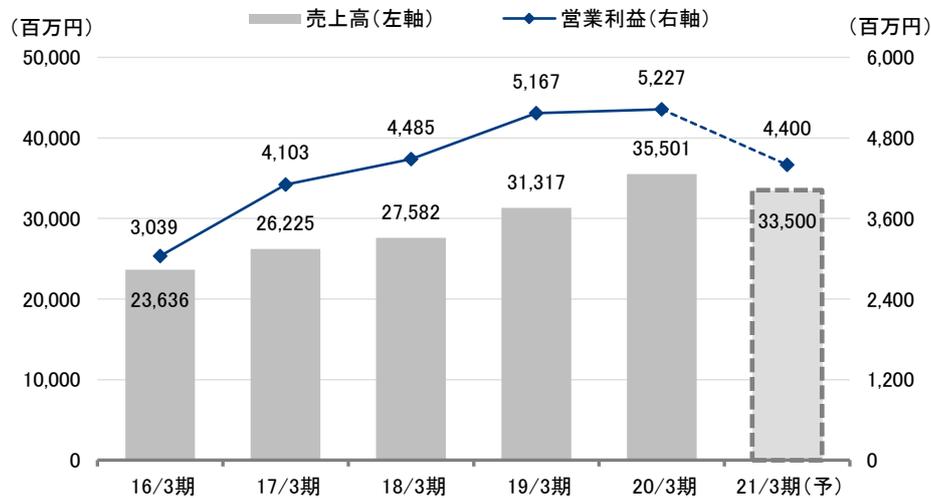
2021 年 3 月期の業績予想は売上高で前期比 5.6% 減の 33,500 百万円、営業利益は同 15.8% 減の 4,400 百万円と期初計画（売上高 36,000 百万円、営業利益 3,580 百万円）に対して、売上高は下回るものの営業利益は上方修正している。売上高の下振れはコロナ禍の影響による関係会社の業績低迷が要因で、同社単独売上高については期初計画通りとなる。一方、利益面ではサービス収入が期初計画を上回って推移していることに加えて、原価低減や経費削減が進んでいることが要因となっている。第 2 四半期までの営業利益の進捗率は 56.6% となっており、通期計画の達成は可能と弊社では見ている。

3. 2025 年度に向けての展望

同社は 2025 年度に向けた中期経営計画を現在策定しており、2021 年 5 月頃に発表される見通しだ。基本戦略は、既存 ERP 事業のサブスクリプションモデルへのシフトを推進すること、M&A による事業領域拡大とグループシナジーによって新たな収益柱を確立すること、クラウドサービス提供基盤となる「bizsky プラットフォーム」を拡張し、中小企業の業務支援を行うプラットフォームとしての地位を確立すること等が挙げられる。こうした戦略を推進していくために不足しているリソース（AI、ブロックチェーン技術等）については、M&A やアライアンスにより積極的に取り込んでいく方針となっている。こうした戦略が実現すれば、同社の業績も飛躍的な成長を遂げる可能性があり、今後の動向が注目される。

Key Points

- ・2021年3月期第2四半期累計業績は減収減益ながらも、サービス収入が好調で利益は想定を上回ったもよう
- ・2021年3月期業績は売上高を除いて期初計画を上方修正、今後の状況によっては上振れの可能性も
- ・M&Aも活用しながら bizsky プラットフォームの拡張を図り、高成長実現に向けた成長エンジンに育てていく

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・中小企業向けを顧客ターゲットに成長を進める

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いる。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・販売にシフトした。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、(株)MJS M&A パートナーズ(以下、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」を立ち上げた。2020年4月には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子会社化するなど、新規事業の育成と事業領域の拡大にも注力している。

ミロク情報サービス | 2021年1月7日(木)
9928 東証1部 | https://www.mjs.co.jp/ir/infor/

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「bizocean」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(33.3%)、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) 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) 「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-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(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、マーケティングプラットフォーム提供を行うトライバック(株)を子会社化(12月)

出所：ホームページ、決算説明資料、ニュースリリースよりフィスコ作成

会社概要

2. 事業内容

現在の主力事業は、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（株）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% 直販となり、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。

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 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

2020 年 9 月末時点の関係会社は、連結子会社で 11 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 年に分社化したビズオーシャン（ビジネス情報サイト「bizoocean」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）、2020 年 4 月に子会社化したトランストラクチャ（組織・人事コンサルティングファーム）、同年 5 月に孫会社化したスパイス（株）（店舗内現金の管理・流通効率化業務等）の合計 11 社となる。なお、2020 年 12 月にデジタル・マーケティング支援のトライバック（株）を買収し、さらなる事業領域の拡大を図ろうとしている。

また、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・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 (2020年9月末時点)

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「bizocean」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店等
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
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	21.2%	近距離無線通信 (NFC) による決済サービスの開発・販売

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

2021年3月期第2四半期累計業績は減収減益も、サービス収入が好調で利益は想定を上回ったもよう

1. 2021年3月期第2四半期累計業績の概要

2021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12.2%減の16,522百万円、営業利益が同35.8%減の2,489百万円、経常利益が同36.3%減の2,503百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同47.8%減の1,359百万円となった。

2021年3月期第2四半期累計業績 (連結)

(単位：百万円)

	20/3期2Q累計		21/3期2Q累計		前年同期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	18,825	-	16,522	-	-12.2%
売上総利益	11,547	61.3%	10,645	64.4%	-7.8%
販管費	7,671	40.7%	8,155	49.4%	6.3%
営業利益	3,876	20.6%	2,489	15.1%	-35.8%
経常利益	3,928	20.9%	2,503	15.1%	-36.3%
特別損益	-17	-0.1%	-169	-1.0	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	2,607	13.8%	1,359	8.2%	-47.8%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

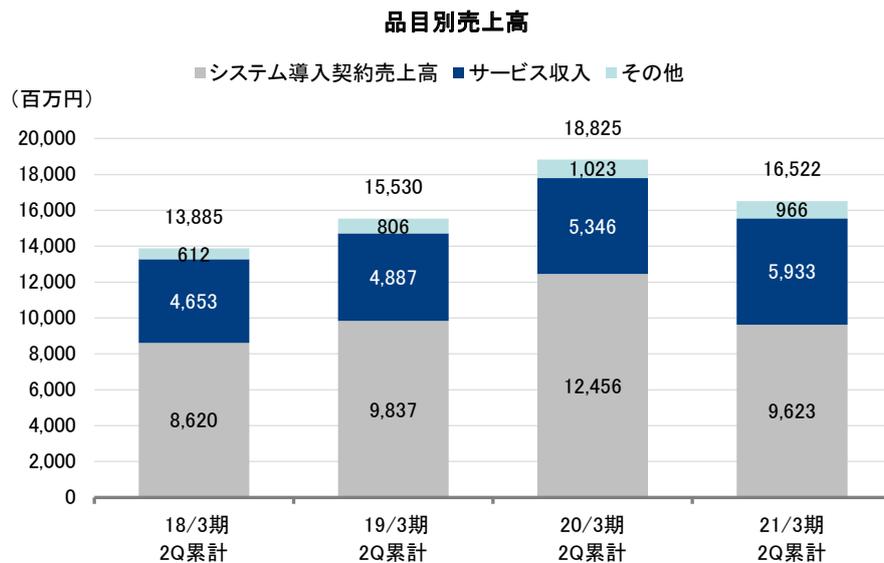
コロナ禍に伴う政府の緊急事態宣言発出により、営業活動が一定の制約を受けたことに加え、2020年3月期にはWindows7サポート終了を前にしたパソコンの入れ替え特需があったことが減収減益要因である。ただ、新規顧客の開拓は着実に進んだほか、クラウドサービスが着実に拡大しストック型サービスの売上も前年同期比11.0%増と想定を上回るペースで伸長し、売上総利益率の改善要因（前年同期比3.1ポイント上昇の64.4%）となった。また、同社がKPIの1つと位置付けているシステム導入契約売上高の受注残（単体）も、5.17カ月と期首時点から0.52カ月積み上げることができている。販管費についても人件費の増加を主因として前年同期比6.3%増加したものの、テレワークの導入による交通費や社内経費の削減、並びに見込み顧客獲得のためのセミナーを一定期間中止したことによる販促費減少などが影響し、社内計画からは抑えることができた。人件費に関しては、70名の新卒社員や新規に子会社化したトランストラクチャ等の人件費が加わったことが増加要因となっている。

2021年3月期第2四半期累計の会社計画は開示していないが、売上高については子会社がコロナ禍の影響を強く受けたことにより計画を下回った一方で、営業利益に関しては売上総利益率の改善や販管費の抑制によって、計画を数億円程度上回ったものと見られる。

顧客基盤の拡大によりストック型のサービス収入が順調に拡大

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は前年同期比22.7%減の9,623百万円、サービス収入が同11.0%増の5,933百万円、その他（主に子会社の事業）が同5.5%減の966百万円となった。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

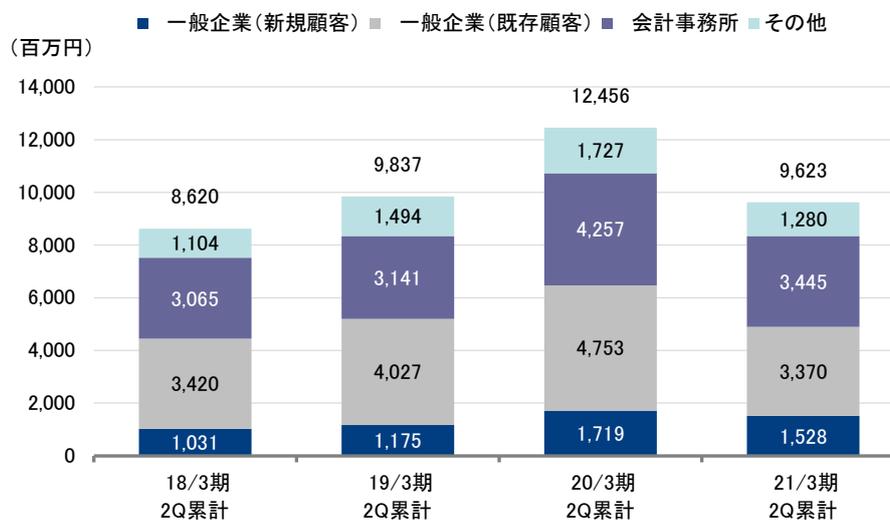
業績動向

(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 24.3% 減の 4,898 百万円となった。このうち、既存顧客向けが同 29.1% 減の 3,370 百万円、新規顧客向けが同 11.1% 減の 1,528 百万円とそれぞれ減少した。コロナ禍の影響による景況感の悪化で顧客の投資意欲が冷え込んだこと、並びに営業活動の制約を受けたこと等が売上減につながった。ただ、こうしたなかでも新規顧客向けは前年同期から減少したとはいえ一定水準獲得できたことは評価される。これら新規顧客の獲得はストック収入となるソフト運用支援サービスまたはソフト使用料の積み上げ*につながるためだ。企業向け売上高のなかで新規顧客向けの占める比率は、前年同期の 26.6% から 31.2% に上昇している。

* 同社は 2020 年 8 月より従来のパッケージ販売に加えて、「Microsoft Azure」上で利用できるクラウドサービス（サブスクリプションモデル）での提供も開始しており、同サービスの売上はソフト使用料として計上している。

一方、会計事務所向け売上高についても、前年同期比 19.1% 減の 3,445 百万円と減少した。前年は Windows7 サポート終了を前にしたパソコン等の買い替え特需があったことが大きく影響している。とはいえ、2019 年 3 月期の水準と比較するとまだ高く、コロナ禍のなかでは健闘したものと評価される。その他は同 25.9% 減の 1,280 百万円となったが、子会社や販売パートナー経由の売上がコロナ禍の影響で落ち込んだことによる。

システム導入契約の販売先別売上高


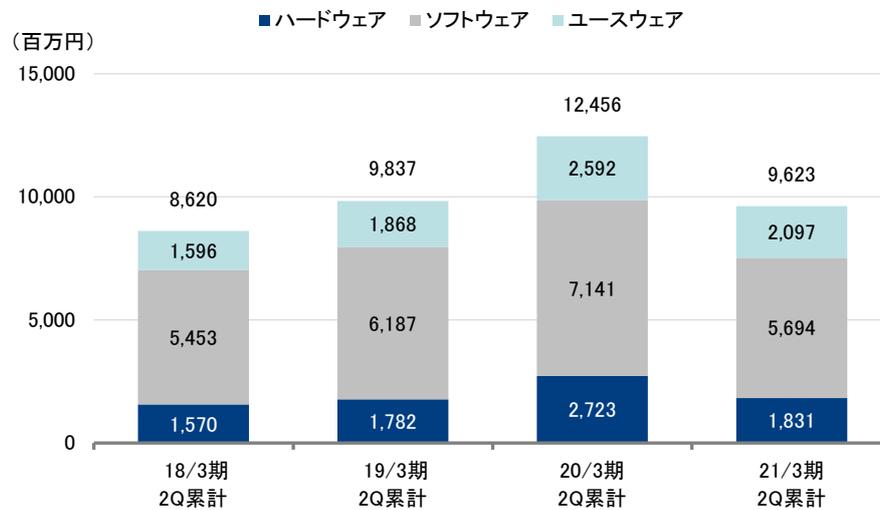
注：その他は子会社売上、本社売上、パートナー向け売上
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

また、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 20.3% 減の 5,694 百万円、ハードウェアが同 32.8% 減の 1,831 百万円、ユースウェア（導入支援サービス）が同 19.1% 減の 2,097 百万円といずれも 2 ケタ減収となった。ハードウェアの減収率が大きくなっているのは、前述したように 2020 年 3 月期は Windows7 のサポート終了を前にしてパソコン等のハードウェアも合わせて買い替えるケースが多かったことが要因だ。

業績動向

ソフトウェアのうち、企業向け ERP 製品では中堅企業を対象とした「Galileopt NX-Plus」、中小企業を対象とした「MJSLINK NX-Plus」ともに減少したが、中堅企業向けの落ち込みが厳しかったようだ。また、会計事務所向け「ACELINK NX-Pro」に続いて、企業向けでもサブスクリプションモデルでの販売を開始しており、今後は販売形態もパッケージ販売からサブスクリプションモデルでのサービス提供型に徐々にシフトしていくものと予想される。なお、サブスクリプション型へのシフトのスピードが加速した場合には、中長期的には利益率が向上するが、短期的には売上高及び利益額が目減りする点には留意しておく必要がある。

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

(2) サービス収入

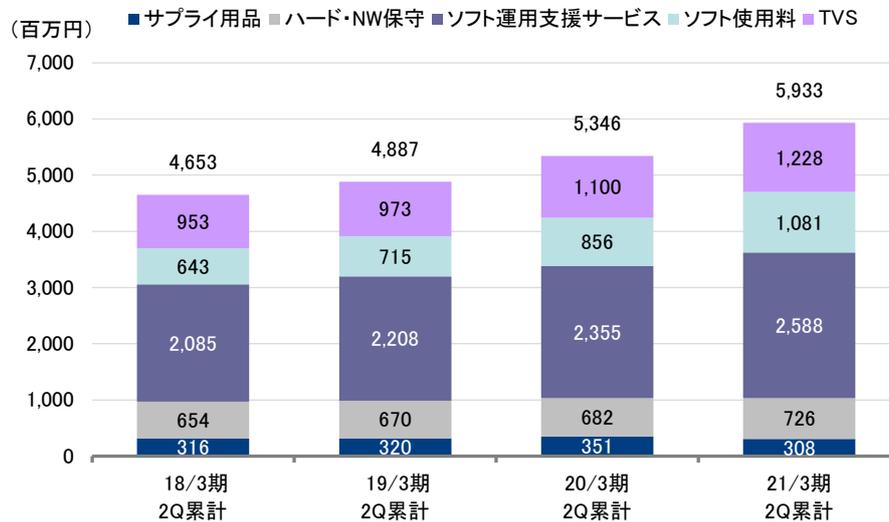
サービス収入の内訳を見ると、TVS（会計事務所向け総合保守サービス）が、前年同期比 11.6% 増の 1,228 百万円、ソフト使用料が同 26.3% 増の 1,081 百万円、ソフト運用支援サービス（企業向けソフト保守サービス）が同 9.9% 増の 2,588 百万円、ハード・NW 保守サービスが同 6.4% 増の 726 百万円、サプライ用品が同 12.0% 減の 308 百万円となった。

TVSについては、顧客数が安定的に増加していることに加えて、2019年7月より料金改定を実施しており、その効果が2021年3月期第1四半期まで続いたことが主な増収要因となっている。四半期別で見ると第1四半期の増収率は前年同四半期比 24.4% 増に対して、第2四半期は同 1.2% 増となっている。第3四半期以降も安定的な成長が続くものと弊社では見ている。

ソフト使用料については、会計事務所の顧問先である小規模事業者向けの「かんたんクラウド会計」「かんたんクラウド給与」など各種クラウドサービスの顧客件数増加によって年率2ケタ成長を続けているが、2021年3月期第2四半期累計はこれらサービスに加えて、テレワークに対応したリモートツールの需要も伸長した。また、2020年8月より企業向けERPのクラウドサービスでの提供を開始したことで、同サービスの売上も若干ながら貢献したもようだ。ソフト運用支援サービス（企業向けソフト保守サービス）についても、新規顧客の積み上げによって着実に成長が続いている。唯一、サプライ用品についてはコロナ禍の影響でオフィスでの需要が落ち込み減収となった。

業績動向

サービス収入内訳



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 5.5% 減の 966 百万円となった。落込みが少ないように見えるが、新規にトランスラクチャほか 1 社が加算されたことによるもので、既存子会社の売上高はコロナ禍の影響を強く受け、いずれも厳しい収益状況だったと見られる。

主要子会社の状況を見ると、ビズオーシャンについては、ビジネス情報サイト「bizoceen」の広告収入が減少し、また事業承継サービスを展開する mmap については、コロナ禍の影響で対面でのアドバイザー業務が十分行えず、成約件数、売上高ともに減少した。人材紹介に特化した広告代理事業を行うアド・トップについても同様で、厳しい業績となった。新規連結したトランスラクチャについては年間売上規模で 10 億円強の事業規模のコンサルティング会社だが、コロナ禍の影響を少なからず受けたようだ。

財務状況は安定しており健全性を確保

3. 財務状況と経営指標

2021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 3,955 百万円増加の 42,304 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では現金及び預金が 1,621 百万円減少したものの、売上債権等が 1,543 百万円、自己株式取得のための預託金が 604 百万円増加した。また、固定資産ではソフトウェア資産（ソフトウェア仮勘定含む）が 676 百万円、のれんが 758 百万円、投資その他の資産が 1,698 百万円それぞれ増加した。

ミロク情報サービス | 2021年1月7日(木)
 9928 東証1部 | <https://www.mjs.co.jp/ir/infor/>

業績動向

負債合計は前期末比 2,834 百万円増加の 22,152 百万円となった。コロナ禍による景気の先行き不透明感から、手元キャッシュを確保する目的で銀行借入を実施し、有利子負債が 2,931 百万円増加した。また、純資産合計は同 1,121 百万円増加の 20,151 百万円となった。配当金支出 1,170 百万円の減少、並びに親会社株主に帰属する四半期純利益 1,359 百万円の計上により利益剰余金が 122 百万円増加したほか、保有株式の時価上昇に伴いその他有価証券評価差額金が 1,434 百万円増加した。

経営指標を見ると、有利子負債の増加を主因として自己資本比率が前期末の 49.6% から 47.6% に低下し、流動比率や有利子負債比率等もやや悪化したものの、ネットキャッシュは黒字を確保しており（ゼロ・クーポンの転換社債を除けば 110 億円以上）、財務の健全性は確保されているものと判断される。

連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	19/3 期	20/3 期	21/3 期 2Q	増減額	変動要因
流動資産	21,962	23,603	24,432	828	現金及び預金 -1,621、 売上債権等 +1,543、預託金 +604
現金及び預金	16,271	17,979	16,357	-1,621	
固定資産	16,213	14,716	17,847	3,131	のれん +758、 ソフトウェア（仮勘定含）+676、 投資その他の資産 +1,698
ソフトウェア（仮勘定含）	7,512	4,532	5,209	676	
資産合計	38,211	38,348	42,304	3,955	
流動負債	7,491	7,096	10,170	3,074	短期借入金 +3,148
固定負債	12,661	12,222	11,982	-240	長期借入金 -220
負債合計	20,153	19,318	22,152	2,834	
純資産合計	18,058	19,029	20,151	1,121	利益剰余金 +122、 その他有価証券評価差額金 +1,434
【経営指標】					
流動比率	293.2%	332.6%	240.2%		
自己資本比率	47.2%	49.6%	47.6%		
有利子負債比率	75.9%	69.1%	79.8%		
ROE	21.7%	9.9%	-		

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

2021 年 3 月期業績予想は売上高を除き期初計画を上方修正、今後の状況によっては上振れの可能性も

1. 2021 年 3 月期の業績見通し

2021 年 3 月期の連結業績予想は、売上高で前期比 5.6% 減の 33,500 百万円、営業利益で同 15.8% 減の 4,400 百万円、経常利益で同 18.1% 減の 4,350 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 39.7% 増の 2,570 百万円と期初計画から売上高を減額したものの、各利益は上方修正した。収益性の高いサービス収入が好調でプロダクトミックスが改善していること、販管費が当初計画よりも抑えられていることが要因となっている。2021 年 3 月期下期においてもクラウドサービスや ERP 製品のサブスクリプションモデルでの提供を一層推進し、サービス収入の拡大に注力していく方針だ。同時に、効率的な Web 商談を増やし、オンラインセミナー・研修会を積極的に開催するなど販促活動を強化し、新規顧客の獲得を推進していく。コロナ禍の影響がどの程度出てくるかは依然不透明ではあるものの、事業環境が正常化するのには 2022 年 3 月期以降になることを前提としている。

2021 年 3 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	20/3 期		21/3 期				2Q 進捗率
	実績	売上比	期初計画	修正計画	売上比	前期比	
売上高	35,501	-	36,000	33,500	-	-5.6%	49.3%
営業利益	5,227	14.7%	3,580	4,400	13.1%	-15.8%	56.6%
経常利益	5,311	15.0%	3,600	4,350	13.0%	-18.1%	57.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,839	5.2%	2,340	2,570	7.7%	39.7%	52.9%
1 株当たり当期純利益 (円)	59.59		75.79	83.45			

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2021 年 3 月期単独業績見通し

(単位：百万円)

	20/3 期		21/3 期			
	実績	売上比	期初計画	修正計画	売上比	前期比
売上高	31,898	-	29,700	29,700	-	-6.9%
経常利益	4,917	15.4%	3,300	4,650	15.7%	-5.4%
【連結業績との差】						
売上高	3,603		6,300	3,800		
経常利益	394		300	-300		

出所：決算短信、ニュースリリースよりフィスコ作成

今後の見通し

また、単独業績だけで見ると、売上高は前期比6.9%減の29,700百万円、経常利益は同5.4%減の4,650百万円と、期初計画に対して売上高は維持し、経常利益を1,350百万円増額修正している。連結と単独業績の差額を見ると、期初計画では売上高で6,300百万円、経常利益で300百万円と見ていたが、修正計画では売上高で3,800百万円、経常利益はマイナスの300百万円と大きく見直している。前述したように、主要子会社のほとんどがコロナ禍の影響で厳しい収益状況となっていることを考慮し、通期の見直しも保守的に見直したことが要因だ。期初段階ではM&A効果で20億円程度の増収を見込み、既存子会社でも増収を見込んでいた。

弊社では、今後コロナ禍によって再び企業活動が制限を受けるような状況とならない限り、同社が利益ベースでお上振れする可能性があると考えている。2021年3月期第2四半期までの営業利益の進捗率が56.6%に達していること、第2四半期末のシステム導入契約売上高の受注残(単体)も5.17カ月と豊富にあることなどが要因だ。親会社株主に帰属する当期純利益のみ増益となるのは、2020年3月期にはソフトウェア資産の評価損2,516百万円を特別損失として計上したことによる。

通期の品目別売上見通しの修正は行っていないが、サービス収入の第2四半期進捗率は52.9%に達する

2. 品目別売上見通し

2021年3月期の品目別売上高に関する修正見通しは開示していないが、期初計画から売上高が2,500百万円下方修正されている。それが連結子会社分であることから、期初計画で大幅増収(前期比119.9%増の4,587百万円)を見込んでいたその他売上高がほぼ2020年3月期並みの売上水準に引き下げられたものと考えられる。

品目別売上高(連結)

(単位:百万円)

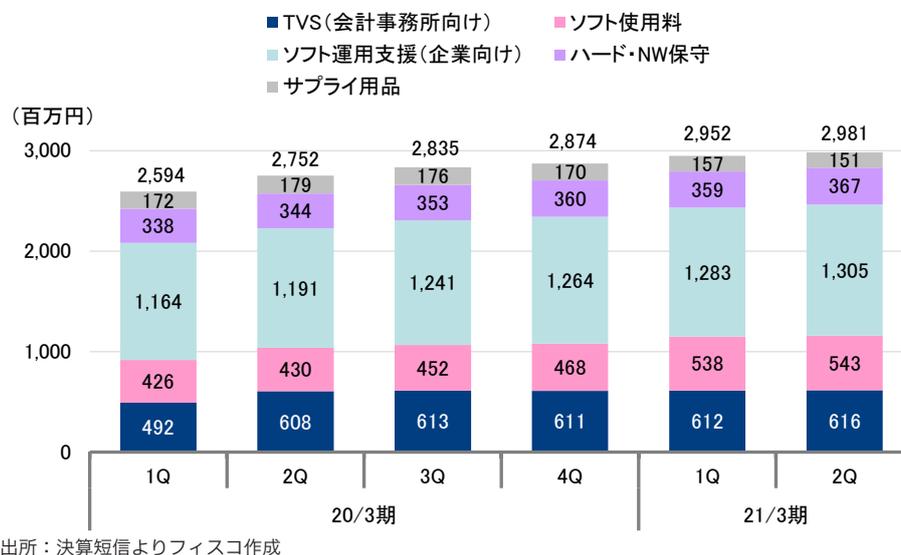
	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期 期初予想	前期比	2Q進捗率
システム導入契約売上高	16,921	19,665	22,359	20,186	-9.7%	47.7%
ハードウェア	3,190	3,403	4,869	3,999	-17.9%	45.8%
ソフトウェア	10,469	12,440	12,429	12,187	-2.0%	46.7%
ユースウェア	3,260	3,821	5,060	3,999	-21.0%	52.4%
サービス収入	9,469	9,867	11,055	11,225	1.5%	52.9%
TVS	1,916	1,955	2,324	2,420	4.1%	50.8%
ソフト使用料	1,312	1,485	1,776	1,833	3.2%	59.0%
ソフト運用支援サービス	4,264	4,409	4,860	5,112	5.2%	50.6%
ハード・NW保守サービス	1,314	1,351	1,395	1,352	-3.0%	53.7%
サプライ・オフィス用品	662	665	697	506	-27.3%	60.9%
その他	1,191	1,784	2,086	4,587	119.9%	21.1%
合計	27,582	31,317	35,501	36,000	1.4%	45.9%

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

主力事業の2021年3月期第2四半期までの進捗率を見ると、システム導入契約売上高は47.7%となっており、計画達成のためには下期にもう一段の努力が必要な状況と言える。一方、サービス収入については進捗率が52.9%と計画を上回るペースとなっている。サービス収入はストック型ビジネスとなるため、顧客件数を積み上げていくことができれば売上高も安定的に増えていくことになる。同社の四半期ベースの売上状況を見ても右肩上がり続けており、現在のペースでいけば下期は四半期ベースで30億円台を超えてくものと予想される。特に、コロナ禍において業務効率の向上を目的としたクラウドサービスの需要が中小企業でも伸びており、ソフト使用料の拡大が期待される。ソフト使用料の第2四半期までの進捗率は59.0%と高進捗となっている。一方、TVSやソフト運用支援サービスについてはそれぞれ50%強の水準とほぼ計画通りの進捗となっている。また、販売先別については第2四半期までと状況は大きく変わらないと見られ、企業向け、会計事務所向けともに減収となる見込みだ。

サービス収入の四半期推移



M&Aも活用しながら bizsky プラットフォームの拡張を図り、高成長実現に向けた成長エンジンに育てていく

3. 2025年度に向けての展望

(1) 基本戦略

同社は今後の「飛躍的な成長」を実現していくため、2025年度に向けた中期経営計画の策定に取り掛かっている。事業環境認識としては、ポスト・コロナ時代において「非対面販売」「キャッシュレス」「シェアエコノミー」「XaaS（クラウドサービス化）」などが今後数年間で急速に進み、多くの企業活動がデジタルを前提としたものへと大きく変わり、さらに、デジタルトランスフォーメーション（以下、DX）によるビジネススタイルの変化、新たな顧客体験の価値が創出されていくものと見ている。特に、政府がIT戦略の指針を盛り込んだ「世界最先端デジタル国家創造宣言」を公表し、『デジタル強靱化社会』の実現を目指してデジタル庁を新設するなど、今後、DX化加速に向けて政策面からの後押しも期待される状況となっている。実際、中小企業のデジタル化を支援するIT導入補助金についても2021年度はさらに拡充する方向で検討が進んでいる。

今後の見通し

こうしたなか、同社では 2025 年度に向けた経営戦略のポイントとして以下の 4 点を挙げている。

- ・既存の ERP 事業におけるビジネスモデルの変革（クラウドサービス・サブスクリプションモデルへの移行。ただし、中長期的には利益率が向上するが、移行スピードが速すぎると短期的には業績のマイナス要因となる可能性がある点には留意。）
- ・新規事業（第二の収益柱）の確立（AI やブロックチェーン技術あるいはサービスなど不足しているリソースを M&A やアライアンスで取り込み、グループシナジーを図ることで新規事業を育成。）
- ・価値創造とイノベーションへの挑戦（bizsky プラットフォームを通じて圧倒的な顧客体験の創出を目指す。）
- ・サステナブルな社会の実現（社会貢献とステークホルダーの満足度向上。）

(2) 現状の取り組み状況

具体的な戦略や経営数値目標については、2021 年 5 月に発表される予定となっているが、現状は以下の取り組みを推進している。

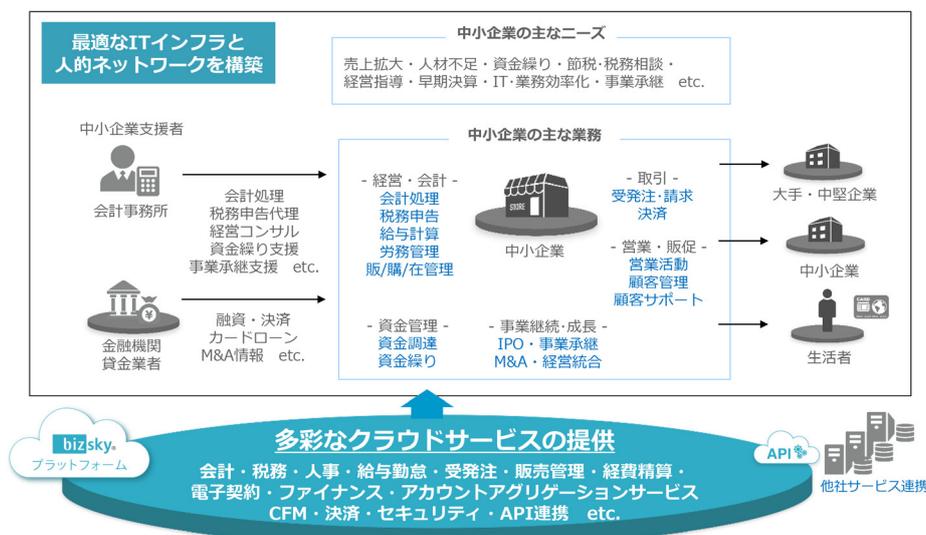
a) bizsky プラットフォーム事業の拡張

同社が最も注力しているのが、bizsky プラットフォーム事業の育成であり、今後、同社が高成長を目指していくうえでの根幹となる事業と言える。

bizsky プラットフォームとは、中小企業が抱える経営課題（売上拡大、業務効率向上、資金管理等）に役立つ多彩なクラウドサービスを提供するだけでなく、会計事務所や取引金融機関、他社クラウドサービスなどとも API 連携することで、日々の営業活動から資金管理、経営管理、事業承継など事業活動を進めていくうえで必要となるほぼ全てのソリューションを提供できることを目指したプラットフォームである。現状、1 つのプラットフォーム上に資金の流れから営業活動やそのほかの業務まで広範に連携できるプラットフォームは無いという認識であり、こうしたプラットフォームを構築することで、中小企業を主なターゲットとして総合ソリューション・ビジネスを展開していく戦略となっている。

「bizsky プラットフォーム」事業の拡張

- 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」事業を拡大し、会計事務所・金融機関との強固なネットワークを通して、中小企業向けに総合的なソリューション・ビジネスを展開



出所：決算説明資料より掲載

今後の見通し

このプラットフォーム構想では会計事務所だけでなく、金融機関が持つ口座情報との API 連携が必要となるが、2021 年 3 月末には同社の製品・サービスと口座連携しているすべての金融機関との契約締結を完了する予定である。金融機関との連携によって、「かんたんクラウド会計」や「Galileopt」「MJSLINK」「ACELINK」などの利用ユーザーは、金融機関の口座情報を自動的にこれらの製品・サービスによりセキュアな環境で連携させることが可能となる。

b) ファイナンス・サービス構想

また、金融機関との連携が可能となることによって新たなファイナンス・サービスの提供も可能となる。具体的なサービスとしては、会計事務所が顧問先の中小企業の CFO の役割を担い、資金繰りに関する BPO サービスを bizsky プラットフォーム上で提供していくことを想定している。顧客（中小企業・個人事業主）は BPO サービスを利用することで、資金管理に関する業務負担が軽減し、会計事務所が担保する顧客の財務データを基に、金融機関から最適なファイナンス・サービスの提供を受けることが可能となる。同社は顧客に対して会計や資金管理、受発注などのクラウドサービスを提供するだけでなく、ファイナンスが実施された場合には手数料収入を得ることも考えられる。

こうしたフィンテック関連のサービスは、競合他社も積極的に展開しているが、同社は全国約 8,400 の会計事務所ユーザーとのネットワークを活かして、その先にある約 50 万社の中小企業や個人事業主向けにサービスを提供し、高成長を実現していく考えだ。同社では「ファイナンス・サービス構想」を実現していくうえでも、bizsky プラットフォームの利用企業数をさらに拡大していくことが重要と考えており、そのためにも既存製品・サービス（かんたんクラウド、Edge Tracker 等）の機能強化が重要であると考え、開発投資を積極化している。また、同プラットフォーム上で利用可能な新規サービスの開発や M&A、他社サービスとの連携なども積極的に進めていく方針となっている。

c) 地域金融機関とのパートナーシップ強化

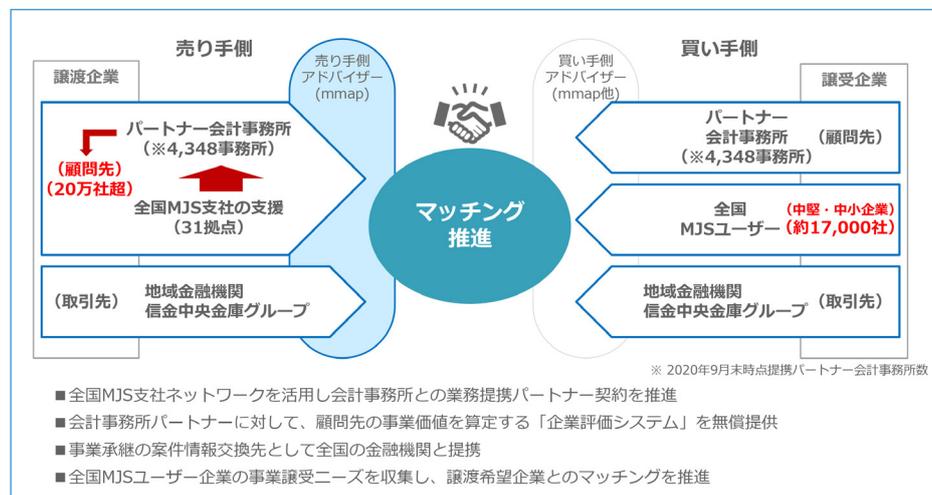
同社は 2017 年に新生銀行 <8303> と資本業務提携を締結以降、地域金融機関とのパートナーシップ強化にも取り組んでおり、その成果が徐々に顕在化し始めている。同社製品・サービスを各金融機関の顧客に紹介する販売提携では 48 行（前期末比 1 行増）と協業契約を締結し、紹介案件数で 200 件を超えたほか、mmap における事業承継支援サービスでは 58 行（同 3 行増）と協業契約を締結し実績を上げている。今後もこうした取り組みを強化していくことに加えて、現在新たな FinTech サービスについても複数行と共同研究を進めている段階にある。また、新たに子会社化したトランスストラクチャの組織・人事評価ツールなども金融機関とのパートナーシップを通じて拡販していく可能性も考えられる。こうした取り組みを今後も継続していくことで、同社自身の収益成長を目指すだけでなく、中小企業の経営改善を支援し、地域経済の活性化に貢献していくことを目指している。

今後の見通し

d) 事業承継支援サービスの体制強化

子会社の mmapp による事業承継支援サービスについては、現状、コロナ禍で厳しい状況となっているものの、潜在的なニーズは多いことから、今後もサービス体制の強化を進めていく方針となっている。同社の全国 31 拠点とパートナー会計事務所 (4,348 事務所、顧問先企業は 20 万社超) のネットワークを活かした譲渡希望ニーズ (売り手) の発掘だけでなく、提携金融機関や、特に中堅企業の成長支援の観点から同社の約 17,000 社の中堅・中小企業ユーザーの広範なネットワークも活用して、買い手企業とのマッチングも推進していく方針だ。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。

事業承継支援サービスの体制強化



出所：決算説明資料より掲載

e) M&A、資本・業務提携の積極展開

同社では bizsky プラットフォーム事業強化のため、積極的に M&A 及びアライアンスに取り組んでいる。2021 年 3 月期は 11 月までに既に 6 件 (うち、2 件は M&A) を発表している。さらに、12 月にはデジタル・マーケティング支援を行うトライバックの株式 50.4% を取得して連結子会社化し、共同で「統合型 DX プラットフォーム」の構築を目指すとしている。今後も、M&A や資本提携など積極的な事業投資を行う予定であり、AI、ブロックチェーンの技術開発企業やシナジーが期待できる業務支援ツールのベンチャーなどを中心に検討していく方針となっている。短期的な業績への影響は軽微なものの、中長期的な成長基盤を構築していくうえで必要な投資と考えられ、今後の動向が注目される。

今後の見通し

M&A、資本・業務提携の取り組み状況 (2021 年 3 月期)

	トランスラクチャを完全子会社化
4 月	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首都圏で展開。年間売上規模は 10 億円程度。同社と共同セミナーを開催しながら顧客開拓中
	スパイスを MFT が子会社化
5 月	セントラル警備保障から株式を取得。商業施設内のテナント店舗内の現金管理、支払代行・収納代行サービスを手掛ける。MFT と共同でキャッシュレス売上金立て替え払いサービスなど新規サービスの事業化を予定
	anew と業務提携
8 月	anew の提供するオンライン完結型クラウドファクタリングサービスの提供を開始
	サイトビジットと業務提携
9 月	サイトビジットが提供する中小企業をターゲットとした電子契約・契約管理サービス「NINJA SIGN (ニンジャサイン)」の提供を開始
	pring と資本業務提携 (マイノリティ出資)
10 月	送金アプリ「pring (プリン)」を展開する pring と資本業務提携。BtoB 向けのデジタル通貨を用いた新たな Fintech サービスの開発を進める
	リセと資本業務提携 (マイノリティ出資)
11 月	リーガルテック企業のリセと資本業務提携、AI を活用したクラウド型リーガルテックサービス「り〜が〜るチェック」の提供を開始予定。サイトビジットの電子契約・契約管理サービスとの連携も進める予定
	トライバックを子会社化
12 月	デジタルマーケティング支援、マーケティング・プラットフォーム提供を行っている。同社と共同で「統合型 DX プラットフォーム」の構築を目指す予定

出所：決算説明資料、ニュースリリース、ヒアリングよりフィスコ作成

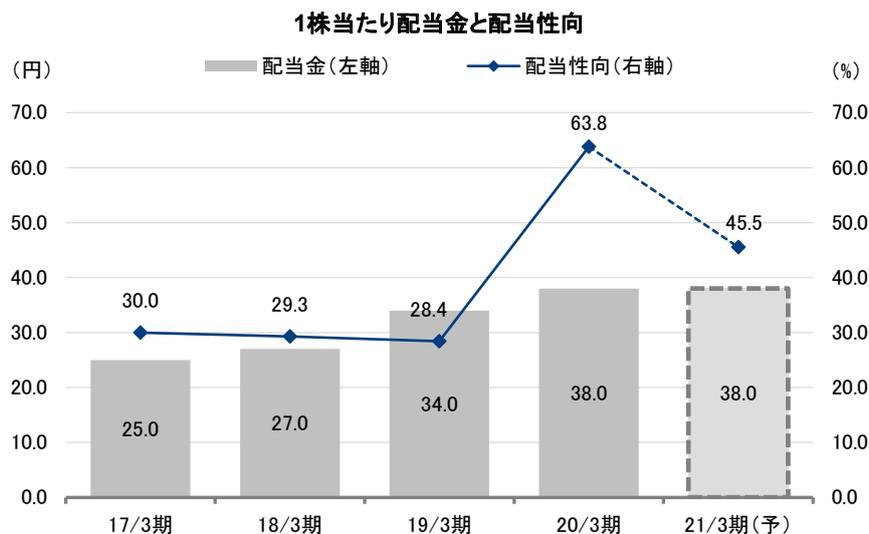
(3) 人材投資について

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。2020 年春の新卒社員は前年と同じく約 70 名を採用したが、2021 年春は営業・開発部門を中心に 90 名弱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。同社単独ベースの開発人員は 2020 年 9 月末時点で約 230 名（連結で約 450 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、 機動的に自己株式取得を実施

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方針としている。2021 年 3 月期については前期比横ばいの 38.0 円（配当性向 45.5%）としている。配当性向についてはここ数年 30% 前後を維持しながら収益成長に応じて増配してきたことから、今後も配当性向が 30% 水準を下回る状況になれば、増配が期待できるものと考えられる。一方、資本効率向上を図るための自己株式取得も適時実施しており、直近では 2020 年 9 月から 10 月にかけて 50 万株（発行済株式総数（自己株式除く）の 1.61%）を 1,095 百万円で取得し、自己株式保有比率は 12.7% に達している。



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