

|| 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 >>>](#)

2022 年 1 月 18 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. 2022 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要	01
2. 2022 年 3 月期業績見通し	01
3. 「中期経営計画 Vision2025」の概要	02
■ 会社概要	03
1. 会社沿革	03
2. 事業内容	05
3. 関係会社の状況	05
■ 業績動向	06
1. 2022 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要	06
2. 販売先別・品目別売上動向	07
3. 財務状況と経営指標	11
4. 2022 年 3 月期業績見通し	12
■ 「中期経営計画 Vision2025」	15
1. 中期計画の概要	15
2. 基本戦略	17
■ 株主還元策	22

要約

ERP事業で新規顧客開拓とサブスクリプションモデルへの移行が順調、利益は増額余地残す

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）製品を開発・販売する業界大手である。新型コロナウイルス感染症の拡大（以下、コロナ禍）を契機に社会全体のデジタル化が急速に進むなか、新規事業として中小企業等*の経営を支援する統合型DXプラットフォーム事業を推進中であり、積極的なM&A、アライアンス戦略によってプラットフォーム基盤の強化に取り組んでいる。

* 年商5億円未満の中小企業・小規模事業者を想定。

1. 2022年3月期第2四半期累計業績の概要

2022年3月期第2四半期累計（2021年4月～9月）の連結業績は、売上高で前年同期比7.6%増^{※1}の17,781百万円、営業利益で同5.1%減の2,362百万円となった。売上高は企業向けERP製品の新規顧客開拓とサブスクリプションモデル（以下、サブスクモデル）の推進によって、ストック型のサービス収入が同6.6%増と順調に増加し、2期ぶりに増収に転じた。同社が重要指標としているシステム導入契約売上高^{※2}の第2四半期末受注残高（単体）は期首比で0.54ヶ月増の6.04ヶ月となり、クラウド・サブスク（ソフト使用料）の2021年9月におけるARR^{※3}も前年同期比31.2%増となるなど、いずれも順調に積み上げができています。一方、利益面では新製品発売に伴うソフトウェア資産の償却増やサブスクモデルへの移行に伴う一時的な利益減、人員増加に伴う人件費増等により減益となった。期初計画（売上高18,200百万円、営業利益1,830百万円）に対しては、子会社の低迷で売上高が計画を下回ったものの、利益については好調な単体業績がカバーし計画を大きく上回って着地した。なお、2021年9月に持分法適用関連会社であった（株）pringの全株式を譲渡しており、株式売却益2,087百万円を特別利益として計上している。

※1 2022年3月期より「収益認識会計基準」等を適用しており、伸び率については旧会計基準の前年同期との単純比較値。なお、会計基準変更に伴う2022年3月期第2四半期累計業績への影響は、売上高で148百万円の減少、営業利益で3百万円増加要因となっている。

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

2. 2022年3月期業績見通し

2022年3月期は売上高で前期比9.8%増の37,400百万円、営業利益で同11.0%減の4,030百万円と期初計画を据え置いた。コロナ禍の影響が不透明なほか半導体不足によるハードウェア製品の調達遅れの懸念がでていることが要因だ。ただ、2021年12月上旬時点ではいずれもマイナスの影響を大きく受けておらず、今後も状況に変化がなければ営業利益は上振れする可能性が高い。売上高については引き続き企業向けERP製品の販売増加、並びにサブスクモデルへの移行が進み、システム導入契約売上高で前期比5.8%増、サービス収入で同1.3%増を見込んでいる。ただ、サービス収入については保守的で新規顧客分が上積みされていくことを考えれば、通期でも6%前後の増収は可能と弊社では見ている。

要約

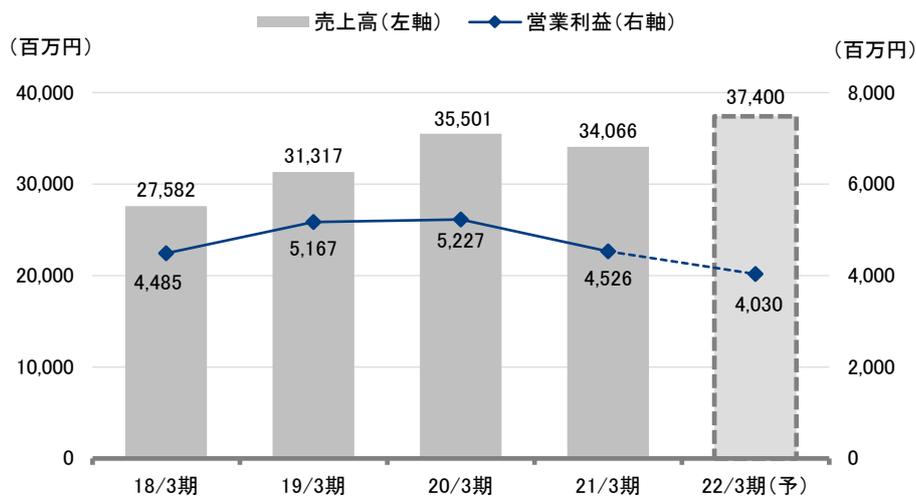
3. 「中期経営計画 Vision2025」の概要

2021年5月に発表した「中期経営計画 Vision2025」では、基本方針として既存 ERP 事業の機能進化とサブスクモデルへの移行を進めることで、収益基盤の安定化と継続的成長を実現していくこと、また新規事業となる統合型 DX プラットフォームを構築していくことの2点を掲げた。統合型 DX プラットフォームでは中小企業等の業務効率向上や収益成長を支援する様々なサービスを提供していく予定で2023年3月期中に本格稼働を開始し、2026年3月期にユーザー数3.5万社、売上高50億円を目標としている。最終年度となる2026年3月期の業績目標は、売上高550億円、経常利益125億円を掲げている。経常利益の内訳を見ると、ERP事業を中心とした単体業績で75億円(2021年3月期実績48億円)、グループ会社で25億円(同1億円)、新規事業の統合型 DX プラットフォーム事業で25億円となる。ERP事業でサブスクモデルへの移行を進めていくため、利益の伸びは中計期間の後半に加速していく格好となる。また、グループ会社では2020年4月に子会社化した組織・人事分野のコンサルティングサービスを展開する(株)トランストラクチャや、同年12月に子会社化したデジタルマーケティング支援事業、マーケティングプラットフォーム事業を展開するトライベック(株)とのシナジーが期待され、統合型 DX プラットフォームにもこれら子会社のサービスを実装していくことで子会社の収益成長も加速していく可能性があり、今後の動向が注目される。

Key Points

- ・2022年3月期第2四半期累計業績は、新規顧客の開拓とサブスクモデルへの移行が順調に進み、営業利益ベースで会社計画を上回る
- ・2022年3月期業績は期初計画を据え置いても、利益ベースでは増額余地あり
- ・ERP事業のサブスクモデルへの移行と統合型 DX プラットフォーム事業の構築、グループ会社とのシナジーにより、2026年3月期に経常利益125億円を目指す

連結業績推移



注：22/3期より「収益認識会計基準」等を適用

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

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、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。2014 年に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。また、事業領域の拡大とシナジーによる事業拡大を図るため、M&A 戦略もここ数年は積極的に推進している。2020 年 4 月に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トランストラクチャを子会社化したほか、同年 12 月にはデジタルマーケティング支援事業、マーケティングプラットフォーム事業を行うトライベックを子会社化している。

ミロク情報サービス

2022年1月18日(火)

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つな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事業、マーケティングプラットフォーム事業を行うトライベック(株)を子会社化(12月)
2021年	中堅・中小企業向けクラウド型 ERP システム「MJSLINK DX」を開発・提供(3月) 子会社のトライベック(株)と(株)ビズオーシャンが合併し、デジタルマーケティング事業とメディア、広告代 理事業を統合し、統合型 DX コンサルティングサービスを展開(4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」クラウド対応(6月) 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 と資本業務提携(6月) アナリティクス・AI 開発のセカンドサイト(株)と資本業務提携(9月) スマートフォンからの電子申請・承認を可能とするクラウド型ワークフローサービス「MJS DX Workflow」を開 発開始(9月)	

出所：ホームページ、決算説明会資料、ニュースリリースよりフィスコ作成

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.

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 MJS M&A パートナースやトランスラクチャ、トライバック等の子会社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サブスクモデルで提供しており、そのユーザー数は 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 市場シェア 20% 以上 (事業規模 50 億円未満の中堅・中小企業)

出所：会社資料よりフィスコ作成

3. 関係会社の状況

2021 年 9 月末時点のグループ会社は、連結子会社で 12 社、持分法適用関連会社で 3 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 年以降に設立または M&A で子会社化した新規事業領域を展開する 9 社で構成されている。9 社のうち、売上規模の大きい子会社はトライバックで年間 20 億円弱、次いでトランスラクチャで 10 億円弱程度と見られる。なお、2021 年 4 月にビジネス情報サイト「bizocean」の運営を行っていた（株）ビズオーシャンをトライバックに吸収合併している。

会社概要

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のほか、2021年6月に資本業務提携した(株)KACHIELの3社となる。KACHIELは税理士・会計事務所向けに税務・会計等の動画コンテンツサービスを提供しているほか、セミナー開催などの経営支援サービスを提供しており、月額会員数は約2,000事務所となっている。

関係会社の状況(2021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※1	100.0%	記帳代行等のクラウドサービスの開発・提供等
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	99.1%	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
トライベック	71.2%	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サービス
SPALO※2	100.0%	対話型AIドキュメントサービスの提供
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	22.3%	近距離無線通信(NFC)による決済サービスの開発・販売
KACHIEL	33.5%	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

※1 2021年11月に解散し、顧客にKACHIELの子会社を紹介済み。

※2 MJS Finance & Technologyに2021年12月に吸収合併。

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

2022年3月期第2四半期累計業績は、新規顧客の開拓とサブスクモデルへの移行が順調に進み、営業利益ベースで会社計画を上回る

1. 2022年3月期第2四半期累計業績の概要

2022年3月期第2四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比7.6%増の17,781百万円、営業利益で同5.1%減の2,362百万円、経常利益で同5.2%減の2,373百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同122.7%増の3,027百万円となった。期初計画に対しては売上高が若干下振れたものの、各利益段階では大きく上回った。なお、同社は2022年3月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用しており、本章における前年同期比については、参考として新旧基準数値を単純計算して記載している。

業績動向

2022年3月期第2四半期累計業績(連結)

(単位:百万円)

	21/3期2Q累計		会社計画	22/3期2Q累計			
	実績	売上比		実績	売上比	前年同期比	計画比
売上高	16,522	-	18,200	17,781	-	7.6%	-2.3%
売上総利益	10,645	64.4%	10,940	10,890	61.2%	2.3%	-0.5%
販管費	8,155	49.4%	9,110	8,527	48.0%	4.6%	-6.4%
営業利益	2,489	15.1%	1,830	2,362	13.3%	-5.1%	29.1%
経常利益	2,503	15.1%	1,770	2,373	13.3%	-5.2%	34.1%
特別損益	-169	-1.0%	-	2,096	-	-	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,359	8.2%	2,440	3,027	17.0%	122.7%	24.1%

注: 22/3期より「収益認識会計基準」等を適用。前年同期比は新旧基準数値を単純計算
 出所: 決算短信よりフィスコ作成

売上高は一般企業向けERP製品の新規顧客開拓が進んだほか、クラウド・サブスク(ソフト使用料)が好調を維持したことに加え、前第4四半期より連結対象に加わったトライベックの売上貢献もあって2期ぶりに増収に転じた。同社が重要指標としているシステム導入契約売上高(単体)の第2四半期末受注残高は、期初から0.54ヶ月増の6.04ヶ月となったほか、クラウド・サブスクの2021年9月のARRも前年同月比31.2%増となり、顧客基盤の拡大とストック収益基盤の拡大が順調に進んでいるものと考えられる。

売上総利益率は前年同期の64.4%から61.2%に低下した。これは企業向けクラウド型ERPシステム「MJSLINK DX」の投入に伴いソフトウェア資産の償却費が前年同期比440百万円増加したことに加え、売り切り型からサブスクモデルへの移行を進めるなかで、一時的に売上高が目減りする格好となっていることが要因だ。また、販管費率は増収効果で前年同期の49.4%から48.0%に低下したが、人員増に伴う人件費の増加を主因として前年同期比372百万円の増加となり、営業利益の減益要因となった。

なお、特別利益として2021年9月に持分法適用関連会社であったpringの全株式を譲渡したことによる関係会社株式売却益2,087百万円を特別利益として計上している。pringとは2020年9月に資本業務提携を締結し、金融関連の新たなサービスの開発を進めてきたが、株式売却後も同取り組みについては継続していく方針となっている。

また会社計画比で売上高が下振れた要因は、コロナ禍の影響でグループ会社の業績低迷が続いたことが主因となっており、単体業績については計画を上回っている。一方、利益面では好調な単体業績がグループ会社の未達分をカバーした格好となっており、販管費を計画より抑えることができたことが主因となっている。

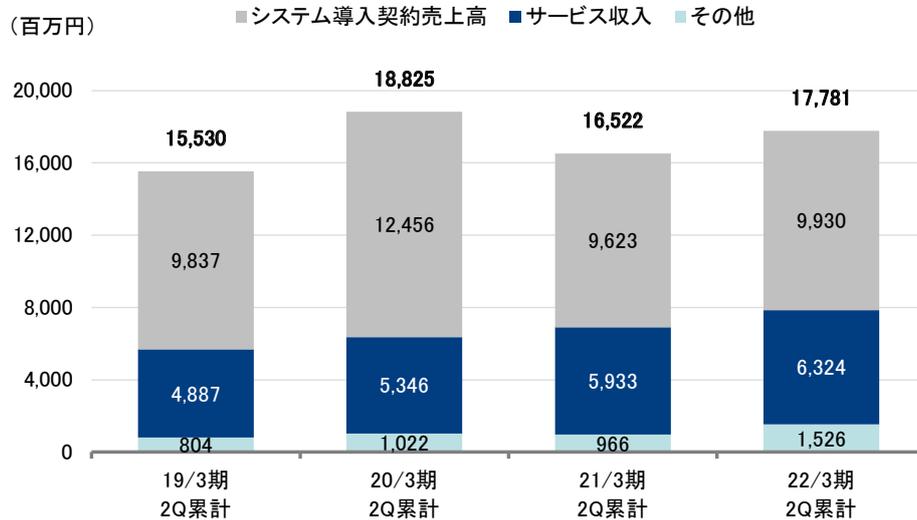
顧客基盤とストック型サービス収入の拡大が順調に進む

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9,930百万円、ストック型収入となるサービス収入が同6.6%増の6,324百万円、その他(主に子会社の売上)が同58.0%増の1,526百万円となった。

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

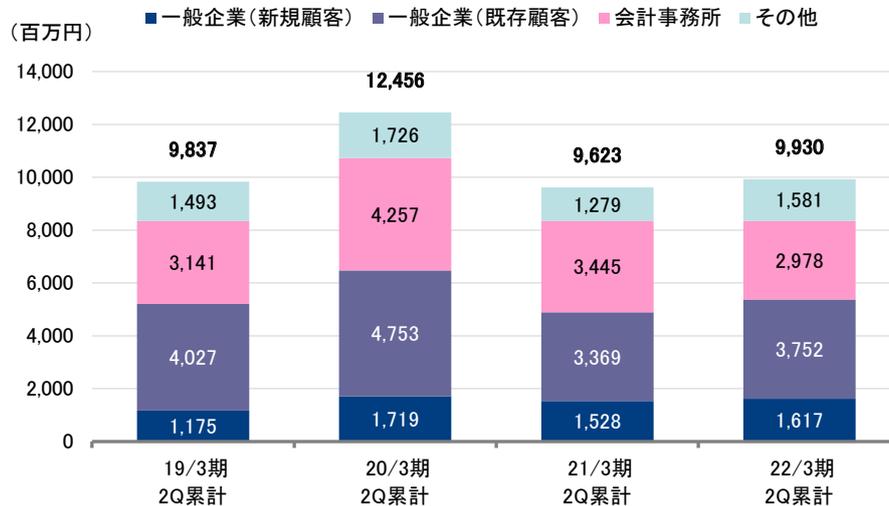
システム導入契約売上高を販売先別で見ると、企業向けは前年同期比 9.6% 増の 5,370 百万円となった。既存顧客向けが同 11.4% 増の 3,752 百万円と好調に推移したほか、新規顧客向けについてもコロナ禍で営業活動の制限を受けるなか、同 5.8% 増の 1,617 百万円と堅調に推移した。中堅企業向け「Galileopt」、中堅・中小企業向け「MJSLINK」ともに新規顧客の獲得も含めて売上増となった。企業向け売上全体に占める新規顧客の売上比率は 30.1% と、前年同期から 1.1 ポイント低下したものの高水準を維持している。同社では現在、パッケージ製品の販売形態を売り切り型からサブスクモデル（継続課金型）へのシフトを進めており、新規顧客の増収率が低くなっている一因であると弊社では見ている。なお、パッケージ製品売上のなかでサブスクモデルの契約比率は 10% 弱となっており、今後この比率をさらに引き上げていく方針となっている。新規顧客については導入時の売上以外にも、ストック型収入としてソフト運用支援サービスまたはソフト使用料*として今後の売上増に貢献する見通しだ。

* 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は前年同期比 13.6% 減の 2,978 百万円となった。2 期前にパソコン等の買い替え特需と合わせて ERP 製品の更新もピークを打ち、減少傾向が続いている。なお、会計事務所向けについてもサブスクモデルへの移行を進めており、売上高のうちサブスク契約の比率は 10% 弱程度だったと見られる。

業績動向

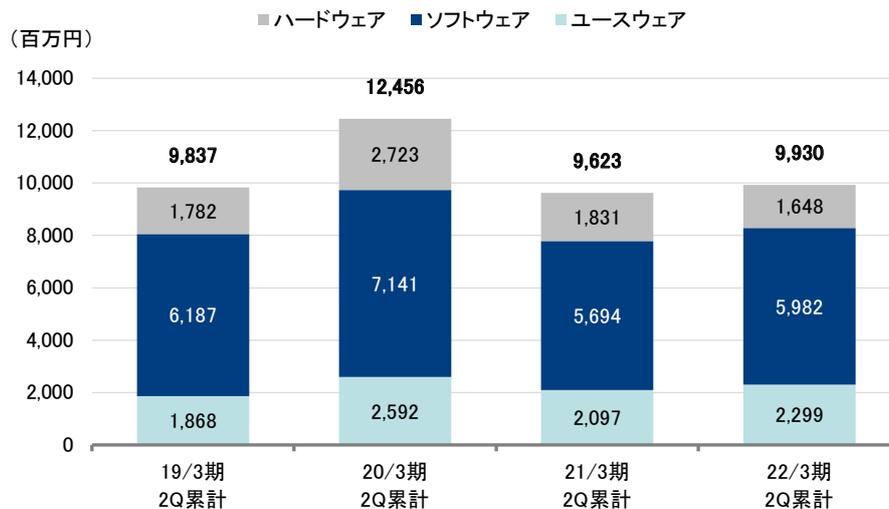
システム導入契約の販売先別売上高



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

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 5.1% 増の 5,982 百万円、ハードウェアが同 10.0% 減の 1,648 百万円、ユースウェア(導入支援サービス)が同 9.6% 増の 2,299 百万円となった。ハードウェアについては 2 期前に Windows7 のサポート終了に伴うパソコンやその他周辺機器の買い替え特需があり、その反動減が続いている。ソフトウェアについては会計事務所向けの減少を企業向けの増収によりカバーした。導入支援サービスよりも増収率が低かった要因として、サブスクモデルでの販売増加により一部の売上高がソフト使用料に計上されていることが影響していると思われる。

システム導入契約の品目別売上高



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

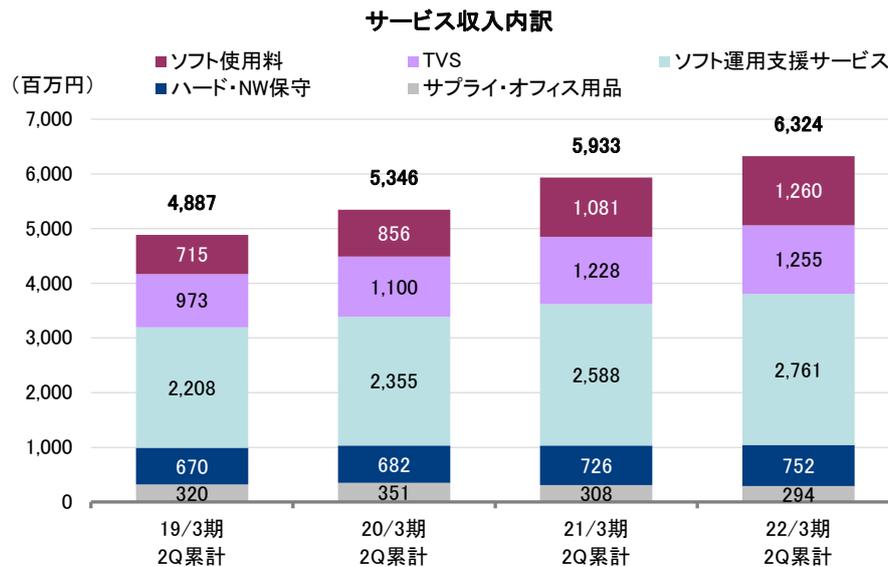
業績動向

(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 2.2% 増の 1,255 百万円、ソフト使用料が同 16.5% 増の 1,260 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 6.7% 増の 2,761 百万円、ハード・NW 保守サービスが同 3.7% 増の 752 百万円、サプライ・オフィス用品が同 4.6% 減の 294 百万円となった。

TVS やソフト運用支援サービスについては、新規顧客の開拓が進んだことにより着実に増加した。ソフト使用料は、「収益認識に関する会計基準」等の適用に伴う売上計上方法の変更（年額一括計上から月額計上に）や、仕入商品の純額計上の影響により、増収率が前年同期の 26.3% 増から鈍化したものの、企業向け統合フロントクラウドサービス「Edge Tracker」*や小規模事業者向けの各種クラウドサービスの伸長、並びに ERP 製品のサブスクモデルの売上伸長等により 2 ケタ成長が続いた。

* 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」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サービス。



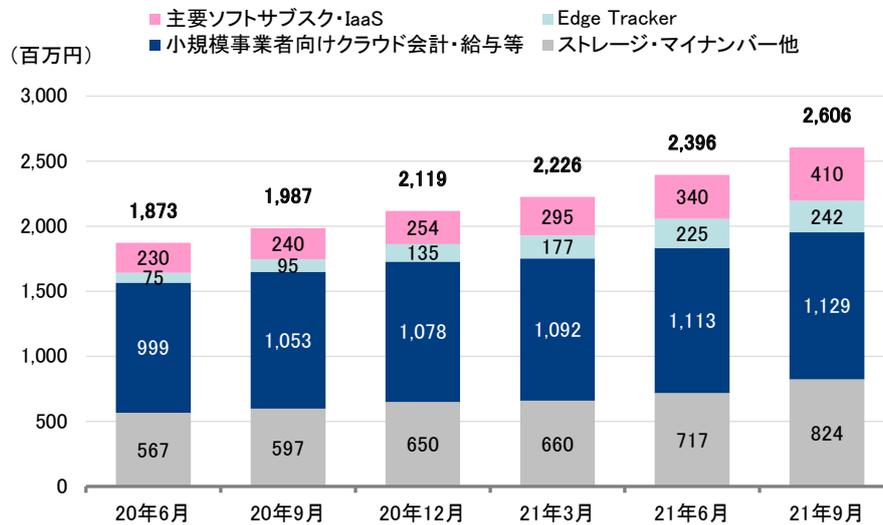
注：TVS（会計事務所向け総合保守サービス）

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

なお、クラウド・サブスク収入（ソフト使用料）の KPI となる ARR について見ると、2021 年 9 月は前年同月比で 31.2% 増の 2,606 百万円と右肩上がりに増加しており、ストック型の収益基盤が順調に拡大していることがうかがえる。内訳を見ると、「Edge Tracker」や ERP 製品のサブスクモデルの ARR の成長率が高くなっており、前期からの取り組みの成果が顕在化してきたものと評価される。

業績動向

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

(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 58.0% 増の 1,526 百万円となったが、これは主にトライベックの売上が新たに加わったことによるもので、既存子会社については微増収にとどまった。

ビズオーシャンで運営していたビジネス情報サイト「bizoccean」については、収入源となる広告収入の回復が遅れており、総務・人事系コンサルティングサービスのトラストラクチャや人材採用・紹介に特化した広告代理事業を行う(株)アド・トップについては、いずれもコロナ禍の影響で営業活動が制限を受けるなか、厳しい収益状況となった。

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

2022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 1,504 百万円減少の 41,453 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 4,890 百万円減少した一方で、受取手形及び売掛金等が 1,734 百万円増加した。また、固定資産ではのれんが 124 百万円減少した一方で、ソフトウェア資産(ソフトウェア仮勘定含む)が 370 百万円、投資有価証券が 280 百万円それぞれ増加した。

負債合計は前期末比 2,912 百万円減少の 19,616 百万円となった。未払法人税等が 627 百万円増加したものの、前期にコロナ対策で調達した借入金を返済したことにより、有利子負債が 3,238 百万円減少した。また、純資産合計は同 1,407 百万円増加の 21,837 百万円となった。配当金支出で 1,156 百万円、自己株式の取得で 344 百万円が減少要因となったが、親会社株主に帰属する四半期純利益 3,027 百万円の計上により利益剰余金が増加した。

業績動向

経営指標を見ると、有利子負債の減少により有利子負債比率が前期末の 24.5% から 7.7% に低下したほか、自己資本率も 51.8% と 50% を上回る水準となっている。ネットキャッシュも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

(単位：百万円)

	19/3 期	20/3 期	21/3 期	22/3 期 2Q	増減額	変動要因
流動資産	21,962	23,603	24,859	22,399	-2,459	現金及び預金 -4,890、受取手形及び売掛金等 +1,734
現金及び預金	16,271	17,979	18,267	13,376	-4,890	
固定資産	16,213	14,716	18,078	19,037	958	ソフトウェア（仮勘定含む）+370、投資有価証券 +280
資産合計	38,211	38,348	42,958	41,453	-1,504	
流動負債	7,491	7,096	10,636	7,951	-2,684	短期借入金 -3,016、未払法人税等 +627
固定負債	12,661	12,222	11,891	11,664	-227	長期借入金 -220
負債合計	20,153	19,318	22,528	19,616	-2,912	
純資産合計	18,058	19,029	20,430	21,837	1,407	利益剰余金 +1,929、自己株式 -344
(有利子負債)	2,662	2,118	4,917	1,676	-3,240	転換社債型新株予約権付社債（ゼロ・クーポン）除く
(ネットキャッシュ)	13,708	15,861	13,580	11,931	-1,649	(現預金 + 有価証券 - 有利子負債)
【経営指標】						
流動比率	293.2%	332.6%	233.7%	281.7%		
自己資本比率	47.2%	49.6%	46.5%	51.8%		
有利子負債比率	14.6%	11.0%	24.5%	7.7%		
ROE	21.7%	9.9%	13.6%	-		

出所：決算短信よりフィスコ作成

2022 年 3 月期業績は期初計画を据え置いても、利益ベースでは増額余地あり

4. 2022 年 3 月期業績見通し

2022 年 3 月期の連結業績は売上高で前期比 9.8% 増の 37,400 百万円、営業利益で同 11.0% 減の 4,030 百万円、経常利益で同 11.3% 減の 4,000 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 43.5% 増の 3,810 百万円を計画している。売上高、営業利益、経常利益は期初計画を据え置いており、親会社株主に帰属する当期純利益のみ関係株式売却益を計上したことにより期初計画を上方修正（2021 年 7 月発表）している。なお、同社は 2022 年 3 月期より「収益認識に関する会計基準」等を適用しており、本章における前期比については、参考として新旧基準数値を単純計算して記載している。

ミロク情報サービス | 2022年1月18日(火)
 9928 東証1部 | <https://www.mjs.co.jp/ir/infor/>

業績動向

第2四半期累計の各利益は期初計画を大きく上回っているものの、世界的な半導体不足によるハードウェア製品の調達遅れの懸念が出ていることや、コロナ禍の動向が不透明なことから期初計画を据え置いている。ただ、2021年12月上旬までの状況について見れば、半導体不足によるハードウェア製品の調達遅れといった状況にはなっていないことから、少なくとも第3四半期についての業績は第2四半期までの流れを引き継ぎ、利益ベースでは強含みで推移するものと弊社では見ている。ただ、グループ子会社の収益状況に変わりがないことから、売上高については未達となる可能性がある。

2022年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	21/3期		22/3期			
	実績	売上比	会社計画	売上比	前期比	2Q進捗率
売上高	34,066	-	37,400	-	9.8%	47.5%
売上総利益	21,149	62.1%	22,280	59.6%	5.3%	48.9%
販管費	16,623	48.8%	18,250	48.8%	9.8%	46.7%
営業利益	4,526	13.3%	4,030	10.8%	-11.0%	58.6%
経常利益	4,511	13.2%	4,000	10.7%	-11.3%	59.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,654	7.8%	3,810	10.2%	43.5%	79.4%
1株当たり利益(円)	86.53		125.65			

注：22/3期より「収益認識会計基準」等を適用。前期比は参考として新旧基準数値を単純計算

出所：決算短信よりフィスコ作成

品目別売上高(連結)

(単位：百万円)

事業セグメント	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期(予)	前期比	2Q進捗率
システム導入契約売上高	19,665	22,359	19,330	20,450	5.8%	48.6%
ハードウェア	3,403	4,869	3,596	3,650	1.5%	45.2%
ソフトウェア	12,440	12,429	11,364	12,035	5.9%	49.7%
ユースウェア	3,821	5,060	4,368	4,764	9.1%	48.2%
サービス収入	9,867	11,055	12,173	12,328	1.3%	51.3%
TVS	1,955	2,324	2,474	2,483	0.4%	50.5%
ソフト使用料	1,485	1,776	2,298	2,639	14.8%	47.7%
ソフト運用支援サービス	4,409	4,860	5,267	5,403	2.6%	51.1%
ハード・NW保守サービス	1,351	1,395	1,467	1,355	-7.6%	55.5%
サプライ・オフィス用品	665	697	664	445	-33.0%	66.2%
その他	1,784	2,086	2,562	4,621	80.4%	33.0%
合計	31,317	35,501	34,066	37,400	9.8%	47.5%

注：22/3期より「収益認識会計基準」等を適用。前期比は参考として新旧基準数値を単純計算

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

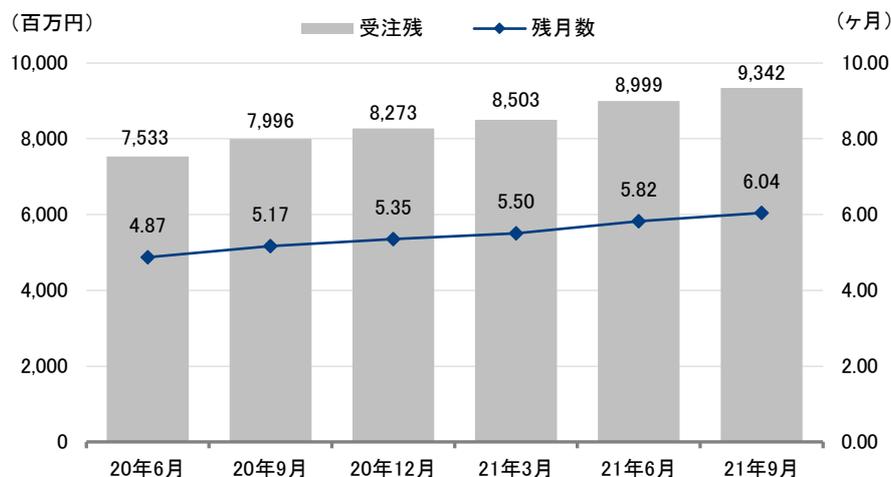
2022 年 3 月期の品目別売上高については、システム導入契約売上高で前期比 5.8% 増の 20,450 百万円、サービス収入で同 1.3% 増の 12,328 百万円、その他（主に子会社の売上）で同 80.4% 増の 4,621 百万円を見込んでいる。第 2 四半期までの通期計画に対する進捗率で見ると、システム導入契約売上高は 48.6%、サービス収入は 51.3%、その他は 33.0% となっている。ストック型であるサービス収入については新規顧客の売上が積み上がっていく収益構造であることから、計画を上回る可能性が高い。一方で、その他については新規事業領域を展開する子会社が総じて低調であることから、計画を下回るものと予想される。

(1) システム導入契約売上高

システム導入契約売上高（単体）に関しては、第 2 四半期末の受注残高が前年同期比 16.8% 増の 9,342 百万円と過去最高水準で、6.04 ヶ月分の受注残高を抱えていることから計画達成は可能と見られる。ただ、下期も引き続きサブスクモデルへの移行を推進していく方針となっているため、その動向によってはサービス収入（ソフト使用料）のほうに売上がシフトする可能性がある。

企業向け売上高については前期比 17.3% 増の 11,493 百万円と大幅増を見込んでいる。中堅・中小企業向けクラウド型 ERP システム「MJSLINK DX」を中心にソフトウェアの販売増を見込む。営業体制も中堅・中小企業向けに特化したソリューション支社を新たに 4 支社（北海道、東北、神奈川、南九州）立ち上げており、合計 11 のソリューション支社で積極的な拡販活動を行っている。ソリューション提案力に長けたコンサルティング営業のできる人材を積極的に育成しており、新規顧客の開拓だけでなく既存顧客のクロスセル・アップセル等によって売上拡大を図っていく方針だ。こうした営業体制の強化がシステム導入契約売上高の受注残高積み上げにつながっているものと弊社では考えている。

一方、会計事務所向けについては同 17.4% 減の 5,339 百万円と減収を見込んでいる。サブスクモデルへの移行の影響を見込んでいると見られるが、第 2 四半期までの進捗率は 55.8% となっており、計画を上振れる可能性が高い。

システム導入契約売上高の受注残高(単体)と残月数


注：受注残月数 = 受注残金額 ÷ 当該年度の月平均のシステム導入売上高計画

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、ソフト使用料は前期比 14.8% 増の 2,639 百万円と 2 ケタ成長が続く見込み。ERP 製品のサブスクモデル契約への段階的移行が増収要因となる。一方で、2022 年 3 月期から「収益認識に関する会計基準」等を適用していることによるマイナス影響があるが、サブスクモデルへの移行によるプラス影響とほぼ相殺される格好になると思われる。今後サブスクモデルへの移行が加速していくようだと、売上高も上振れする可能性がある。一方、ソフト運用支援サービスについては前期比 2.6% 増の 5,403 百万円と伸び率がやや鈍化する見通しとなっている。これは、既存ユーザーが更新契約を行う際にサブスクモデルで契約した場合、ソフト運用支援サービスに計上されていた保守・サービスの売上がソフト使用料として計上されるためだ。会計事務所向け総合保守サービスの TVS についても同様の理由で、同 0.4% 増の 2,483 百万円と微増にとどまると見ている。

■ 「中期経営計画 Vision2025」

ERP 事業のサブスクモデルへの移行と 統合型 DX プラットフォーム事業の構築、 グループ会社のシナジーにより、 2026 年 3 月期に経常利益 125 億円を目指す

1. 中期計画の概要

同社は 2021 年 5 月に 2026 年 3 月期を最終年度とする 5 ケ年の「中期経営計画 Vision2025」を発表した。コロナ禍を契機に社会全体で DX が一気に加速するなど、同社を取り巻く市場環境が大きく変容するなかで、同社は継続的な企業価値向上に向けた戦略として、「既存 ERP 事業の進化・ビジネスモデルの変革」「新規事業によるイノベーション創出」の 2 点を大きな基本方針に掲げ、推進していくことになる。

(1) 2026 年 3 月期に向けた顧客ターゲット別の施策

a) 税理士・会計士事務所市場

現在の主力顧客市場の 1 つとなる会計事務所市場に関しては、2026 年 3 月期に会計事務所の付加価値向上を支援する No.1 ネットワークの構築を目指す。この目標実現のためのソリューションとして、会計事務所に対して顧問先企業への経営指導・経営支援ソリューションを提供し、顧客ロイヤルティの最大化に取り組んでいく。

b) 中堅・中小企業市場

もう 1 つの主力顧客市場である中堅・中小企業市場での 2026 年 3 月期に目指す姿としては、中堅・中小企業の DX を実現する経営革新パートナーになることである。目標実現に向けて、企業経営に関する IT 課題に対してグループ会社や外部連携を通じたトータルソリューションを提供していく。提供方法としては、同社の強みでもある直販によるコンサルティングセールスのほか、パートナーとなる代理店の育成も図っていく。

c) 中小企業・小規模事業者市場（新規事業領域）

新規事業領域では、会計事務所とともに中小企業・小規模事業者の DX 促進と経営改善を実現し、中小企業・小規模事業者の活性化を目指す。目標実現のため統合型 DX プラットフォームを構築し、同プラットフォームを通じて 4 つの DX ソリューション（マーケティング DX、ビジネス DX、オペレーティング DX、ファイナンス DX）を提供していく計画となっている。Web を通じたサービス提供となり、ユーザーはダッシュボードから任意の拡張アプリケーションを選択して利用する格好となる。

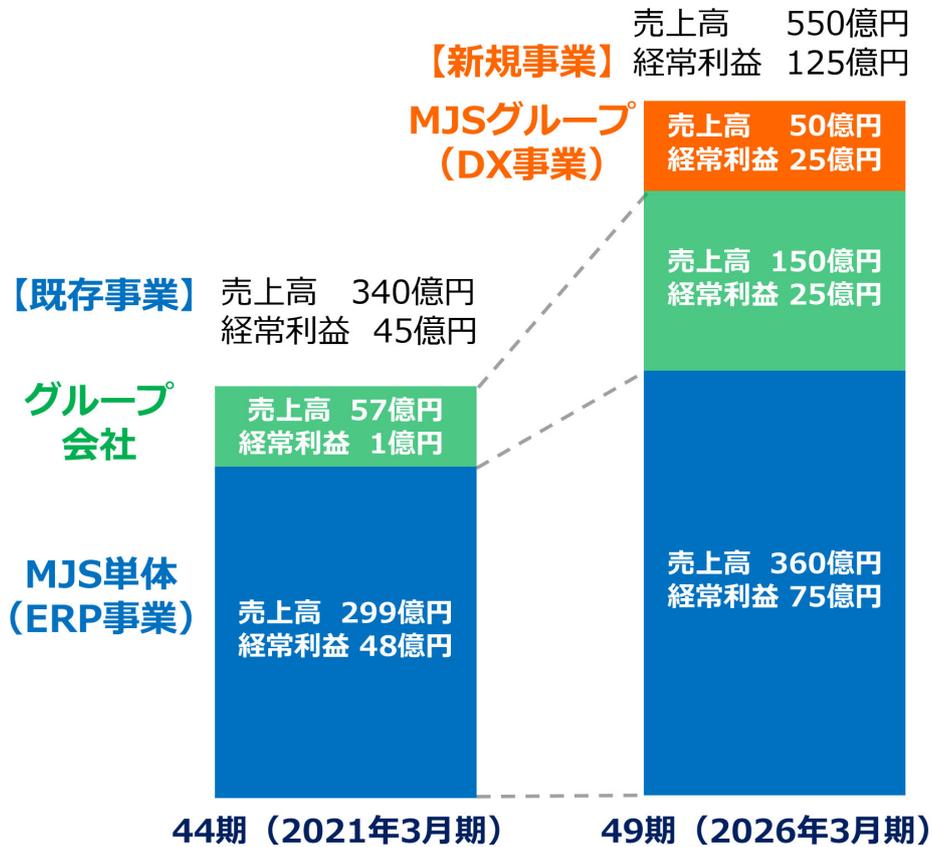
(2) 経営数値目標

中期経営計画の最終年度となる 2026 年 3 月期の経営数値目標として、売上高 550 億円、経常利益 125 億円、ROE20% 以上、自己資本比率 50% 以上を掲げた。5 年間の年平均成長率は売上高で 10.1%、経常利益で 22.6% となる。このうち、同社単体業績については 2021 年 3 月期実績の売上高 299 億円、経常利益 48 億円に対して、2026 年 3 月期は売上高 360 億円、経常利益 75 億円を目標とした。クラウドサービスの拡充とサブスクモデルへの移行により、安定的な収益基盤のさらなる強化に取り組んでいく。サブスクモデルのサービス収入の売上比率を 2021 年 3 月期実績の 39% から 2026 年 3 月期には 55% まで引き上げていく計画で、経常利益率も同期の 13.2% から 2026 年 3 月期は 20% 超に上昇する見通しだ。

また、グループ会社の業績については 2021 年 3 月期の売上高 57 億円、経常利益 1 億円から、2026 年 3 月期は売上高 150 億円、経常利益 25 億円を目指す。グループ会社が独自成長を目指すためのシナジーを強化し、グループ再編による生産性向上などにも取り組んでいく。子会社別では、トライベックやトランストラクチャなどは同社の顧客の相互送客によるシナジーが高いと見られ、今後の高成長が期待される。さらに、新規事業となる統合型 DX プラットフォーム事業に関しては、2026 年 3 月期に売上高 50 億円、経常利益 25 億円を目標とした。利益率が高いのは、見込み顧客が会計事務所の顧問先となるため広告宣伝費等の顧客獲得コストを低く抑えることが可能と見ているためだ。なお、5 ヶ年計画のなかで前半については ERP 事業でサブスクモデルへの移行を段階的に進めていくことから、利益の伸びは緩やかとなり、後半にかけて成長が加速していく計画となっている。

「中期経営計画 Vision2025」

2026年3月期の経営目標



注：連結業績には連結相殺を反映しているため、グラフの各業績の合計とは一致しない
出所：「中期経営計画 Vision2025」より掲載

6つの基本戦略を推進し、中期経営計画の達成を目指す

2. 基本戦略

中期経営計画の達成を実現するため、同社は以下の6つの基本戦略を推進していく。

(1) 会計事務所ネットワーク No.1 戦略

会計事務所ネットワーク No.1 戦略を実現するため、ERPシステム「ACELINK NX-Pro」の機能強化を図り、新たな業務効率化ソリューションをミロク会計人会連合会（ユーザー組織）との共同プロジェクトによって企画・開発を推進していく。会計事務所向けERPシステムの市場シェアは約25%と安定しており、約8,400所のユーザーがいるが、ERP以外のサービス（MJS M&AパートナーズのM&A支援サービス等）で取引のある会計事務所もある。こうした会計事務所に対してERPシステムの導入提案を行っていくほか、新たに独立開業する会計事務所の新規獲得にも注力していく。

「中期経営計画 Vision2025」

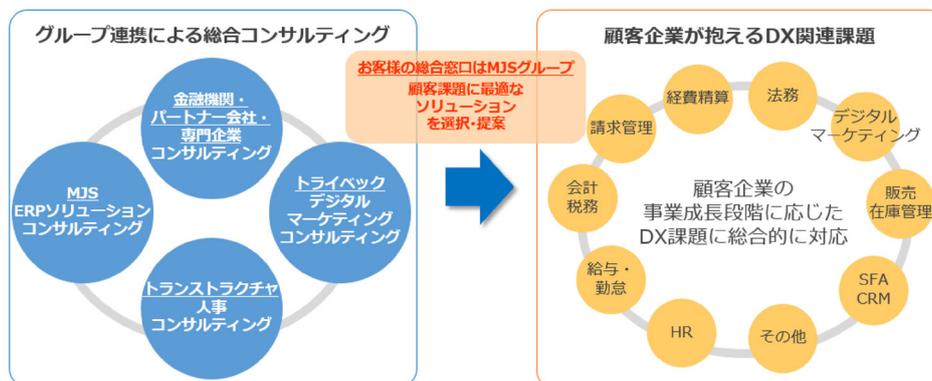
また会計事務所に対して顧問先企業への経営指導を行うためのツールを提供していくことで、顧客ロイヤルティの最大化に取り組んでいく。たとえば、資金繰りや融資分野等の仕組みとして、税理士が顧問先企業の各種データを確認してファイナンスが必要と判断した場合は、そのアドバイスを行うと同時に金融機関の紹介を行うことができる。会計事務所にとっても顧問先企業に対する新たな付加価値サービスとなり、顧客満足度の向上にもつながることから導入メリットは大きいと考えられる。なお、こうしたツールについては現在、本格稼働に向けて試験運用中の統合型 DX プラットフォームを通じて 2023 年 3 月期にリリースする予定となっている。

(2) 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・中小企業の DX に向けた経営課題に応えるサービス領域の拡大と、コンサルティングによる価値創造の最大化に取り組むことで、総合的なソリューション・ビジネスを展開していく。

顧客企業が抱える DX 関連の課題は事業の成長段階や環境変化に応じて多種多様にあり、これらの課題に最適なソリューションをグループ会社のリソースも含めて選択・提供していくことで、顧客ニーズを取り込んでいく。たとえば、会計・税務分野であれば同社の専門領域であり、デジタルマーケティング分野であればトライバック、人事分野であればトランストラクチャ、採用分野であればアド・トップがコンサルティングサービスを提供していくことになる。このように経営に関する多様なコンサルティングニーズに対して、ワンストップでソリューションを提供できる会社は少なく、同社グループの強みと言える。

中堅・中小企業向け総合ソリューション・ビジネス戦略



出所：「中期経営計画 Vision2025」より掲載

また、主力の ERP 製品については、AI 機能拡充や、外部製品との API 連携を強化し、顧客企業の利便性を向上していくことで競争優位性を構築していくほか、クラウド化 (IaaS 化) と SaaS 型新製品の企画開発を進め、クラウドサービスへの移行を加速していく方針だ。現在、販売形態はオンプレミス型とクラウド型 (IaaS 型) での提供となっているが、2026 年 3 月期にはクラウド型 (IaaS 型) もしくは SaaS 型でのサービス提供が主体となり、オンプレミス型でのサービス提供は大幅に縮小するものと予想される。

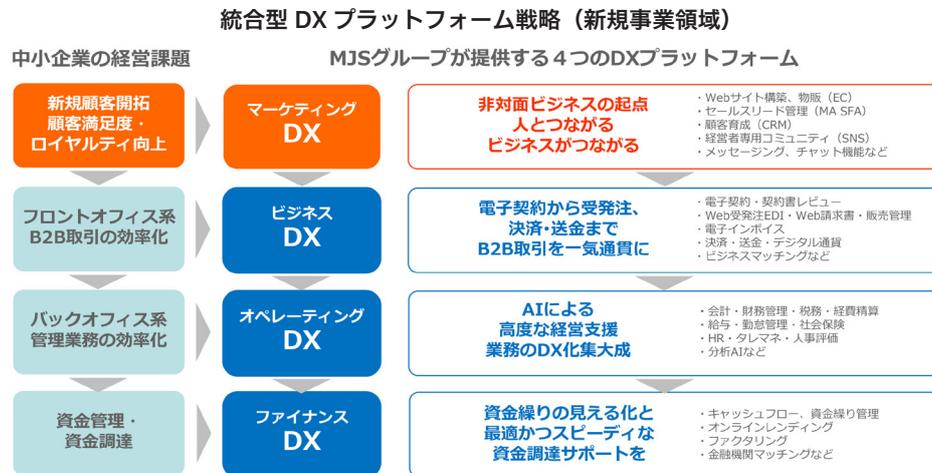
「中期経営計画 Vision2025」

そのほか、営業施策としては中堅・中小企業向けソリューション・ビジネスの強化を図るため、現在11支社体制であるソリューション支社をさらに増やしていく計画となっている。そのほか、パートナーの育成により、販売代理店経由での販売も伸ばしていく計画となっている。

(3) 統合型 DX プラットフォーム戦略

同社は統合型 DX プラットフォームの構築によって、中小企業・小規模事業者の DX を推進し、生産性向上と売上拡大による企業の成長を支援していくことで、低成長が続く日本経済の活性化を目指している。中小企業や小規模事業者にはデジタル人材が不足しており、DX が思うように進んでいないといった課題を抱えている。同社の統合型 DX プラットフォームは、IT の専門知識がなくても導入が容易な UI 設計となっており、必要な機能のカスタマイズが可能なほか、統一ダッシュボードで一元操作を実現可能とするなど、使い勝手の良さをコンセプトとして打ち出すことで利用企業の拡大を目指している。

統合型 DX プラットフォームでは、4つの DX プラットフォームを提供する。具体的には、顧客開拓等のマーケティング DX、フロントオフィス系のビジネス DX、バックオフィス系のオペレーティング DX、資金管理・調達などのファイナンス DX となり、それぞれのプラットフォーム上に複数のサービスが提供されるイメージだ。2021年7月より、ミロク会計人会連合会のなかでプロジェクトチームを作り、一部企業も含めて試験運用を行っている段階で、2023年3月期中の本格稼働を予定している。



出所：「中期経営計画 Vision2025」より掲載

トライベックが提供する CMS/Web サイト構築・UI 改善サービスのほか、キャッシュ・フロー関連サービス、経営者同士がつながりを持つことができるコミュニケーションツールなどを基本サービスとして提供することで顧客基盤を固め、オプションサービスとしてクラウド型 ERP やマーケティングオートメーションツールなどのグループ製品だけでなく、SFA や BI ツールなど他社製品もプラットフォーム上に乗せ、サービスを提供していくことにしている。

2026 年 3 月期の目標として、ユーザー数 3.5 万社、ARPU（ユーザー当たり平均売上高）1.2 万円 / 月、売上高 50 億円を掲げている。中小企業・小規模事業者向け SaaS・ソフトウェア市場のポテンシャルについて、同社は 1.42 兆円程度と推計しており、潜在的な需要は大きい。中期経営計画の達成に向けて統合型 DX プラットフォームは重要な戦略となるだけに、今後の動向が注目される。

(4) クラウド・サブスク型ビジネスモデルへの転換

現在、オンプレミスでの販売が 9 割強を占めている ERP 製品のクラウド化・サブスク化を段階的に進めていく。サブスク化することによって、一時的に売上高、利益はマイナス影響を受けるものの、外部要因に左右されず安定的な売上が見込めるようになるほか、リプレイス（買い替え）の際の営業工数が削減でき、新規顧客開拓に営業リソースを集中できることになる。また、クラウド化によって常に最新システムをユーザーが利用できる環境となるため、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といった効果も期待できる。すなわち、クラウド・サブスク化によって継続的な売上成長と収益性向上が見込めることになる。

顧客側から見てもオンプレミスと比較して初期費用が抑えられるほか、サーバーの運用負荷を軽減できること、常時最新機能の利用が可能となることなどから、サブスクモデルへの移行メリットは大きい。前述したとおり、同社単体ベースのサブスク収入を含むストック型収入の比率は 2021 年 3 月期実績の 39% から 2026 年 3 月期に 55% に上昇する計画となっている。このストック型収入のなかにはオンプレミス販売の際の保守・サポートサービスの売上も含まれており、現在はこちらの売上比率が高い。今後はサブスクモデルへの移行により、保守・サポートサービスの比率は徐々に低下していくことになる。

(5) グループ連携強化によるグループ会社の独自成長促進

専門分野に特化した高いコンサルティング力と独自のテクノロジーを生かし、グループにおけるシナジーの最大化を図りながら総合的なソリューション力を高めることで、グループ会社の成長を促進していく。また、グループの組織再編と運営体制の最適化を図ることによって収益力も強化していく。

トライバックに関しては、2021 年 4 月に登録会員数 320 万人を超えるビジネス情報サイト「bizoccean」を運営するビズオーシャンを吸収合併しており、デジタルマーケティング事業とメディア事業のノウハウを融合することで、ブランド戦略から顧客獲得・育成まで支援する統合型 DX コンサルティング企業を目指していく。

また、トランストラクチャについては人事コンサルティングサービスのクラウド化・自動化を進めていくと同時に、同社との共同セミナー開催による新たな顧客開拓を進めていく。従来は、営業エリアが首都圏に限定されていたが、同社が全国に展開する販売網を通じて、企業の人事制度や人材開発などを客観的に診断・評価するツールなどの拡販に取り組み売上拡大を図っていく。

そのほか、採用コンサルティング及び広告代理店事業を展開するアド・トップについては、採用に関する BPO サービスを第 2 の事業領域として早期に立ち上げ、「採用×DX」サービスを統合型 DX プラットフォームに実装することで成長を加速していく方針だ。中小企業にとっては人材採用・育成が経営の重要課題となっており、潜在需要は大きいと見られる。また、中小企業を対象とした M&A コンサルティングサービスを展開する MJS M&A パートナーズについては、事業承継ニーズの増加に対応すべく、外部連携を加速し競争力の強化を図っていく。

「中期経営計画 Vision2025」

受託開発を行う子会社3社については、各社が持つ技術力を生かして特定用途への独自ソリューションによって成長を図るほか、子会社間の人材交流なども行いながらクラウド・Web領域を中心とした開発力の強化にも注力していく方針となっている。

前述したようにグループ会社の中期業績目標は、2026年3月期に売上高150億円、経常利益25億円となり、2021年3月期実績（売上高57億円、経常利益1億円）から大きく伸ばす意欲的な計画となっている。計画達成に向けて今後、統合型DXプラットフォーム事業でどれだけ顧客基盤を広げていくことができるかが、重要なカギを握ることになると弊社では見ている。なお、M&Aについては引き続き継続していく方針となっており、対象としては、統合型DXプラットフォームで提供可能なサービスを展開している企業などが候補として挙げられる。

(6) 戦略実現を加速する人材力・経営基盤強化

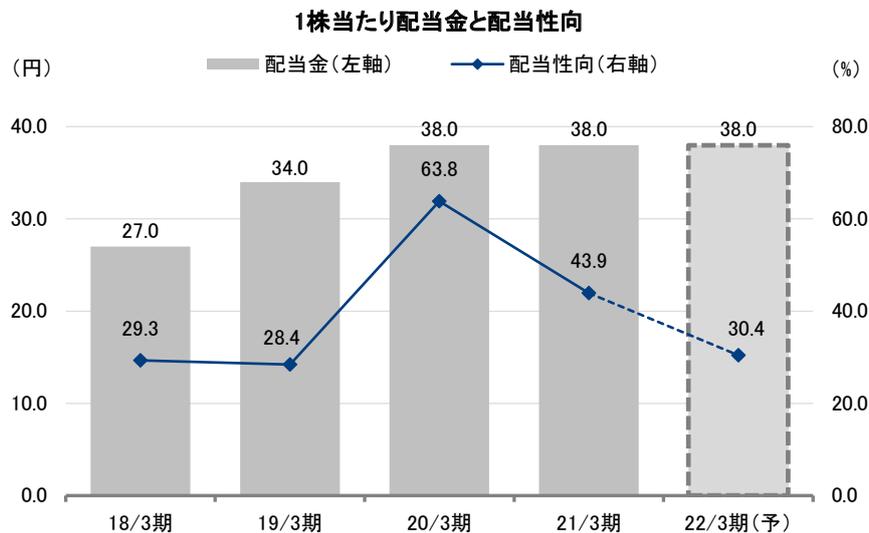
ウィズコロナ / アフターコロナを踏まえて、人材投資を加速し、働きやすい職場環境を整備していくとともに、新しい働き方に対応した経営・業務基盤の構築に取り組んでいく。

健康で働きがいのある職場づくりとして、テレワーク環境の整備や残業時間の削減、有給休暇取得率の向上、市場競争力のある処遇体系の整備や待遇面の向上、プロフェッショナル人材の育成・確保、全社員の研修体系整備と徹底した人材育成などをテーマとして取り組み、社員満足度の向上と人材確保・育成の強化を推進していく。また、社内の経営情報システムの刷新により、事業別・製品別の収支管理を可視化していくことで経営の意思決定の迅速化と最適化を図り、管理業務の生産性向上とデジタル化の実現に取り組んでいく。

■ 株主還元策

株主配当は配当性向 30% を目安に安定配当を継続方針、 自己株式取得についても状況を見ながら実施

同社は株主還元として、配当に関しては配当性向 30% の水準を目途に長期的に安定した配当を継続していくことを基本方針としている。2022 年 3 月期については前期比横ばいの 38.0 円(配当性向 30.4%)を予定している。今後、配当性向が 30% を下回るようであれば、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 2021 年 8 月から 11 月にかけて 581 千株を約 10 億円で取得した。



注：2021 年 7 月 13 日開示の特別利益の発生の影響を反映
 主所：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・表示したのですが、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 5-13-3

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