

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ミロク情報サービス

9928 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2023 年 1 月 16 日 (月)

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. 2023 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要	01
2. 2023 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. 2023 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	12
■ 今後の見通し	13
1. 2023 年 3 月期の業績見通し	13
2. 「中期経営計画 Vision2025」の進捗状況	16
■ 株主還元策とサステナビリティ経営の取り組み	22
1. 株主還元策	22
2. サステナビリティ経営の取り組み	23

要約

インボイス制度導入、 電帳法改正を追い風に ERP 製品が想定以上に好調

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育成中であり、新たなクラウドサービスの開発や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. 2023 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要

2023 年 3 月期第 2 四半期累計（2022 年 4 月～9 月）の連結業績は、売上高で前年同期比 11.8% 増の 19,881 百万円、営業利益で同 31.3% 増の 3,102 百万円と期初会社計画（売上高 18,850 百万円、営業利益 2,370 百万円）を上回る増収増益となった。新製品発売によるソフトウェア資産の償却増や人件費の増加があったものの、企業向け及び会計事務所向け ERP 製品が揃って 2 ケタ増と好調に推移したほか、サービス収入も ERP 製品のクラウドサービス・サブスクでの拡販により順調に拡大し、増収増益要因となった。2022 年 9 月時点のクラウドサービス・サブスク（ソフト使用料）の ARR※は前年同期比 45.6% 増と成長ペースが加速した。

※ 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. 2023 年 3 月期業績見通し

2023 年 3 月期の連結業績は売上高で前期比 11.5% 増の 40,800 百万円、営業利益で同 21.1% 増の 5,800 百万円と期初計画（売上高 38,800 百万円、営業利益 4,800 百万円）を上方修正した。企業におけるバックオフィスのデジタル化、DX 化への IT 投資は下期に入っても活発で、ERP 製品の引き合いは引き続き好調に推移すると想定している。2023 年度からのインボイス制度※¹ 導入や電帳法改正※² も旺盛な需要の要因となっているようだ。利益面では、人件費の増加に加えて、広告宣伝費の増額、子会社業績の下振れリスクを織り込んだうえでの上方修正となる。なお、新規事業となる統合型 DX プラットフォーム事業については、子会社のトライベック（株）が中小企業向け DX 支援サービス「Hirameki 7」を 2022 年 7 月にリリースし拡販活動を開始しており、引き合いも増えてきているようだ。今後も機能の拡充を進めながら顧客獲得を進める方針だ。

※¹ インボイス制度とは、「適格請求書等保存方式」のことを言い、所定の記載要件を満たした請求書（インボイス）を発行または保存することで、消費税の仕入税額控除を受けることができる。2023 年 10 月より導入が開始される。

※² 電帳法（電子帳簿保存法）とは税金に関わる帳簿や書類を電子データで保存することを認めた法律で、2022 年 1 月の改正により、経過措置として認められていた印刷での保存が 2024 年 1 月以降は不可となる。

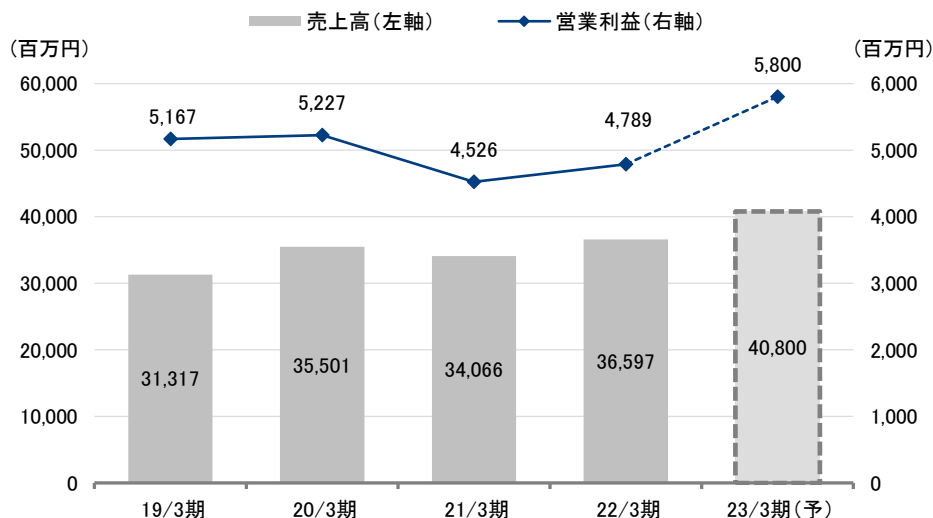
3. 「中期経営計画 Vision2025」の概要

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 点を掲げており、2026 年 3 月期は売上高 550 億円、経常利益 125 億円を目標に掲げている。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（2022 年 3 月期実績 50 億円）、グループ会社で 25 億円（同 5 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。グループ会社の業績拡大と統合型 DX プラットフォーム事業の進捗がやや遅れているものの、統合型 DX プラットフォームの構築が進めば、グループシナジーも高まり成長スピードも加速すると見られるだけに、今後の展開が注目される。

Key Points

- ・ 2023 年 3 月期第 2 四半期累計業績は ERP 製品の販売好調により会社計画を上回る
- ・ 2023 年 3 月期は期初計画を上方修正、営業利益、経常利益は 3 期振りに過去最高を更新へ
- ・ 2026 年 3 月期の経常利益 125 億円の目標達成に向け、統合型 DX プラットフォーム事業の構築に注力

連結業績推移



注：22/3 期より「収益認識に関する会計基準」等を適用。21/3 期以前は旧基準の数値

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、最近ではクラウドサービスでの展開も進めている。また、事業領域の拡大に向けて、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 パートナースを設立した。M&A 戦略もここ数年は積極的に推進しており、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である（株）トランストラクチャ、同年 12 月にデジタルマーケティング支援や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相次いで子会社化した。なお、2018 年 4 月に採用 DX 領域を強化すべく子会社化した（株）アド・トップについては、2022 年 11 月末に全株式を売却した。

ミロク情報サービス | 2023 年 1 月 16 日 (月) 9928 東証プライム市場 | https://www.mjs.co.jp/ir/

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
	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
オフコン	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
	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 (旧 東証 JASDAQ) に店頭登録して公開企業となる
～システム オープン化～ パッケージ ソフト	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「MJS LINK 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「MJS LINK II シリーズ」を開発・販売
	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-I」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「MJS LINK NX-I」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 パートナースを設立 (9 月) 会計事務所、中堅・中小企業向けマイナナンバー管理システム「MJS マイナナンバー」を開発・提供 (9 月)
	2015 年	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「MJS LINK NX-I 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「bizoccean」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 (ステイプル)」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「MJS LINK 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)
本格的な サービス プロバイダーに 向けて	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) (現 富士フイルムイノベーション (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「MJS LINK 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アナリティカ (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」を提供開始 (9 月)
	2022 年	中堅企業向けクラウド型 ERP システム「Galileopt DX」を開発・提供 (4 月) 東京証券取引所新市場区分「プライム市場」へ移行 (4 月) 改正電子帳簿保存法に対応するクラウド型電子契約サービス「MJS e-ドキュメント Cloud サイン」を提供開始 (6 月) 電子インボイスの送受信に対応するクラウドサービス「MJS e-Invoice」を提供開始 (9 月) 新税務システム「MJS 税務 DX」を開発・提供 (9 月) 顧客管理・営業支援システムを開発・販売する (株) BizMagic を子会社化 (9 月)

出所：ホームページ、決算説明資料、IR ニュ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（ディスクレーマー）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トラクチャ、トライベック等の子会社が展開する事業領域となる。

ERP 事業の主な顧客は会計事務所と、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である。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 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

2022 年 11 月末時点のグループ会社は、連結子会社で 10 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 7 社で構成されている。7 社のうち、売上規模の大きい子会社はトライベックで年間 20 億円強、次いでトランストラクチャで 10 億円弱程度と見られる。また、2022 年 9 月に顧客管理・営業支援システム「BizMagic」の開発・販売を行うベンチャーの（株）BizMagic を子会社化した。

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、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 の 3 社となる。

会社概要

関係会社の状況 (2022 年 11 月末)

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
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、 チャットボット「SPALO (スパロ)」事業
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
トランスストラクチャ	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、 ビジネス情報サイト「bizoccean」の運営等
BizMagic	86.4%	顧客管理・営業支援システム「BizMagic」の開発・販売及び支援サービス
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・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

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

2023 年 3 月期第 2 四半期累計業績は ERP 製品の販売好調により 会社計画を上回る

1. 2023 年 3 月期第 2 四半期累計業績の概要

2023 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 11.8% 増の 19,881 百万円、営業利益で同 31.3% 増の 3,102 百万円、経常利益で同 19.1% 増の 2,827 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同 36.1% 減の 1,935 百万円となった。売上高は 3 期振りに過去最高を更新し、営業利益、経常利益も 3 期振りの増益に転じている。

業績動向

2023 年 3 月期第 2 四半期業績（連結）

（単位：百万円）

	22/3 期 2Q		会社計画	23/3 期 2Q			
	実績	売上比		実績	売上比	前年同期比	計画比
売上高	17,781	-	18,850	19,881	-	11.8%	5.5%
売上総利益	10,890	61.2%	11,570	12,498	62.9%	14.8%	8.0%
販管費	8,527	48.0%	9,200	9,396	47.3%	10.2%	2.1%
営業利益	2,362	13.3%	2,370	3,102	15.6%	31.3%	30.9%
経常利益	2,373	13.3%	2,380	2,827	14.2%	19.1%	18.8%
特別損益	2,096	11.8%	-	359	1.8%	-82.8%	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	3,027	17.0%	1,520	1,935	9.7%	-36.1%	27.3%

注：22/3 期、23/3 期ともに「収益認識に関する会計基準」等を適用

出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高は一般企業及び会計事務所向け ERP 製品の販売増加によりシステム導入契約売上高が前年同期比 12.9% 増と好調に推移したほか、ストック型ビジネスとなるサービス収入も ERP 製品の一部サブスクリプション契約での提供やクラウドサービスの拡販により同 10.3% 増と順調に拡大するなど、活発な IT 投資を背景とし、全般的に好調に推移した。システム導入契約売上高の先行指標となる受注残月数※(単体)についても、期首比で 0.2 ヶ月増加の 6.53 ヶ月となるなど受注ベースでも高水準が続いていることが窺える。

※ 受注残月数 = 受注残高 ÷ 当該年度の月平均のシステム導入契約売上高計画

利益面では、新製品発売による減価償却費の増加（前年同期比 287 百万円増）や人員体制強化に伴う人件費の増加等があったものの、増収効果により増益となった。持分法投資損失 343 百万円※を計上したことで営業外収支が悪化したほか、前年同期には関係会社株式売却益 2,087 百万円を計上したことで、親会社株主に帰属する四半期純利益は減益となったものの、主力の ERP 製品の販売好調により売上高、各利益ともに会社計画を上回った。期初計画では ERP 製品の売上高はサブスク化やクラウドサービスへの移行が進むなかで保守的に計画を立てていたが、新製品へのリプレース需要や新規顧客の開拓が進んだこともあって計画を上回る販売となった。なお、2022 年 9 月末の連結従業員数は前年同期比 71 名増加の 2,039 名となっている。

※ 持分法適用関連会社 1 社に係るのれん相当額について、取得時の事業計画において想定していた超過収益力が見込まれなくなったため、当該のれん相当額の未償却残高 303 百万円を一時償却したことが主因。

ERP 製品売上の販売が好調、クラウド・サブスク収入の成長率も加速

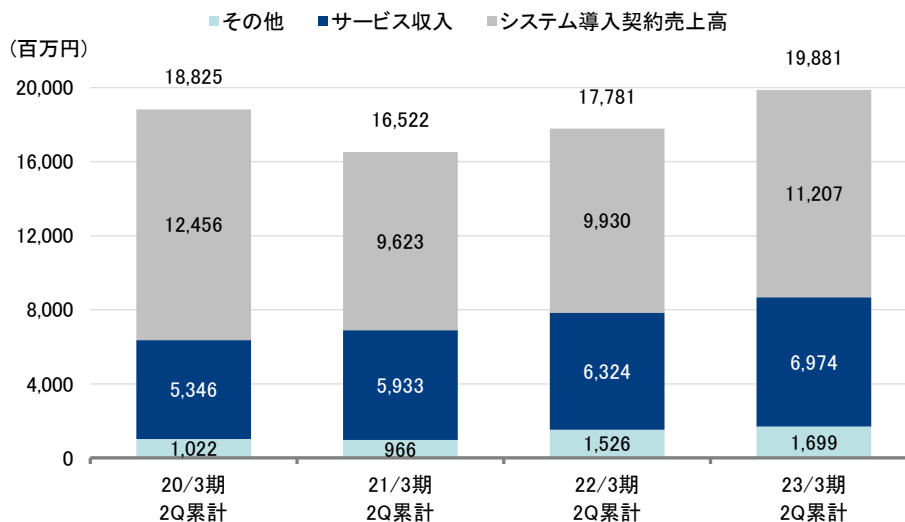
2. 販売先別・品目別売上動向

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 12.9% 増の 11,207 百万円と 2 期連続で増収となったほか、ストック型収入となるサービス収入が同 10.3% 増の 6,974 百万円、その他（主に子会社の売上）が同 11.4% 増の 1,699 百万円と揃って増収となった。

ミロク情報サービス | 2023 年 1 月 16 日 (月)
9928 東証プライム市場 | <https://www.mjs.co.jp/ir/>

業績動向

事業別売上高

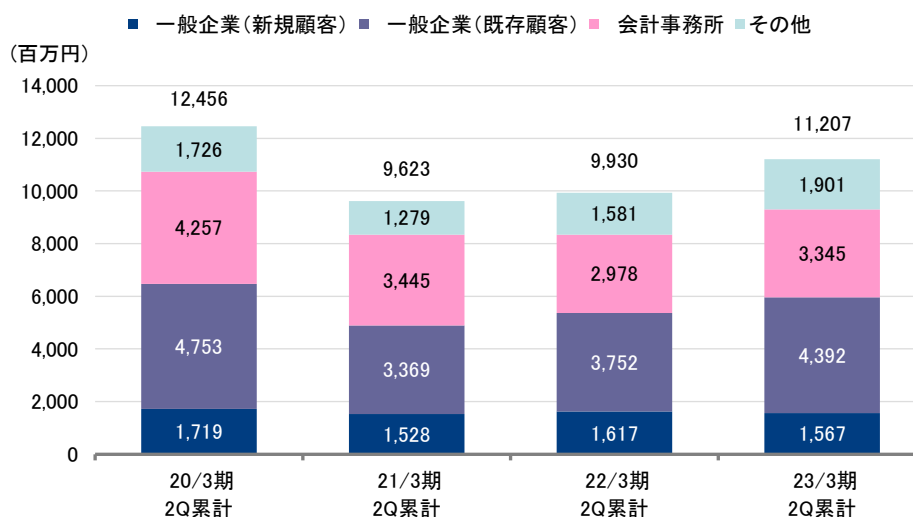


注：22/3 期より「収益認識に関する会計基準」等を適用。21/3 期以前は旧基準の数値
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(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、企業向けが前年同期比 11.0% 増の 5,959 百万円、会計事務所向けが同 12.3% 増の 3,345 百万円、その他が同 20.3% 増の 1,901 百万円とすべて 2 ケタ増収となった。

システム導入契約の販売先別売上高



注 1：その他（子会社売上、本社売上、パートナー向け売上）

注 2：22/3 期より「収益認識に関する会計基準」等を適用。21/3 期以前は旧基準の数値

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

企業向けについては、2021 年以降にリリースした新製品（2021 年 3 月中堅・中小企業向け「MJS LINK DX」、2022 年 4 月中堅企業向け「Galileopt DX」※）の販売がリプレイス需要を中心に好調に推移した。企業向け ERP 製品の提案営業を行うソリューション支社を新たに 4 支社（千葉、静岡、北陸、四国）開設し、合計 15 支社体制で、新規顧客の開拓並びに既存顧客に対するアップセル・クロスセルに取り組んだことも売上増につながったと見られる。

※「Galileopt DX」は従来品と比較して、AI 技術の活用により操作性を向上したほか処理スピードの高速化、API 連携先の拡充を図るなど、利便性を一段と向上したことが特徴で、リプレイス需要の活性化につながる一因となった。

企業向け売上全体に占める新規顧客の売上比率は 26.3% と前年同期から 3.8 ポイント低下した。既存顧客向けの売上がリプレイス需要やアップセル・クロスセルに取り組んだことにより、同 17.0% 増の 4,392 百万円と大きく伸長したことが主因だ。また、新規顧客向け売上高は同 3.1% 減の 1,567 百万円と若干減少したものの、これは提供形態が売切り型からクラウド・サブスク型へシフトしていることが要因と考えられる※。企業向け ERP 製品売上高のうち、クラウド・サブスク型での販売比率は前年同期の約 10% から 30% 弱に上昇しており、これらについてはサービス収入（ソフト使用料）として計上されており、全体で考えれば増収となっている可能性が高い。

※ 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いる。

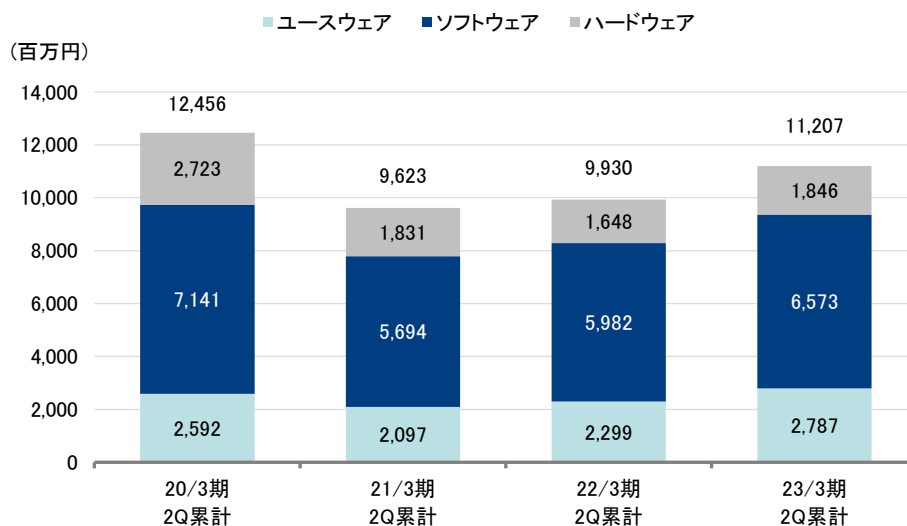
一方、会計事務所向け売上高も 3 期振りの増収に転じた。2020 年 3 月期はパソコン等の買い替え特需と合わせて ERP 製品の更新が集中したことにより売上規模が大きくなり、その後反動減で減少傾向が続いていたが、ようやく底打ちした格好となった。売切り型での販売がまだ主流のようで、売上高のうちサブスク契約の比率は 4% 程度だったと見られる。その他売上高については、販売パートナー経由での売上が好調に推移したほか、受託開発子会社 3 社の売上高についても営業体制を強化したことにより増収に転じた。

なお、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 9.9% 増の 6,573 百万円となったのに対して、ハードウェアが同 12.0% 増の 1,846 百万円、ユースウェア（導入支援サービス）が同 21.2% 増の 2,787 百万円とそれぞれ増収率で上回った。サブスク・クラウド型の導入件数増加が要因として挙げられ、特に、ユースウェアについては 3 期振りに過去最高を更新した。導入件数の増加に加え、提案営業によるアップセル・クロスセルが進んだ効果によるものと考えられる。

ミロク情報サービス | 2023 年 1 月 16 日 (月)
9928 東証プライム市場 | <https://www.mjs.co.jp/ir/>

業績動向

システム導入契約の品目別売上高

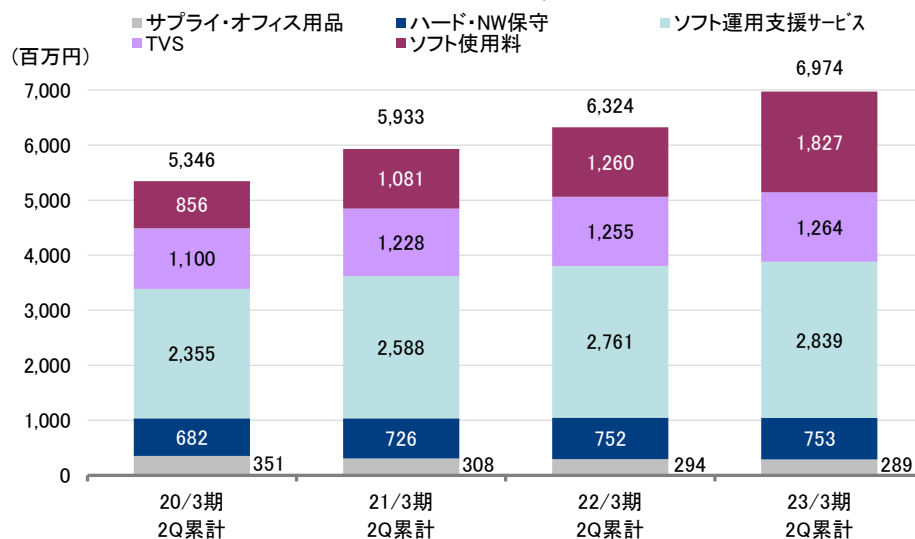


注：22/3 期より「収益認識に関する会計基準」等を適用。21/3 期以前は旧基準の数値
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(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 0.7% 増の 1,264 百万円、ソフト使用料が同 45.0% 増の 1,827 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 2.8% 増の 2,839 百万円、ハード・NW 保守サービスが同横ばいの 753 百万円、サプライ・オフィス用品が同 1.7% 減の 289 百万円となった。ソフト使用料については、ERP 製品の一部サブスクでの提供やクラウドサービスの拡販により大幅増収となった。また、TVS やソフト運用支援サービスについても、新規顧客の開拓により着実に増加した。

サービス収入内訳



注 1：TVS (会計事務所向け総合保守サービス)

注 2：22/3 期より「収益認識に関する会計基準」等を適用。21/3 期以前は旧基準の数値

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)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 | 2023 年 1 月 16 日 (月)

9928 東証プライム市場

<https://www.mjs.co.jp/ir/>

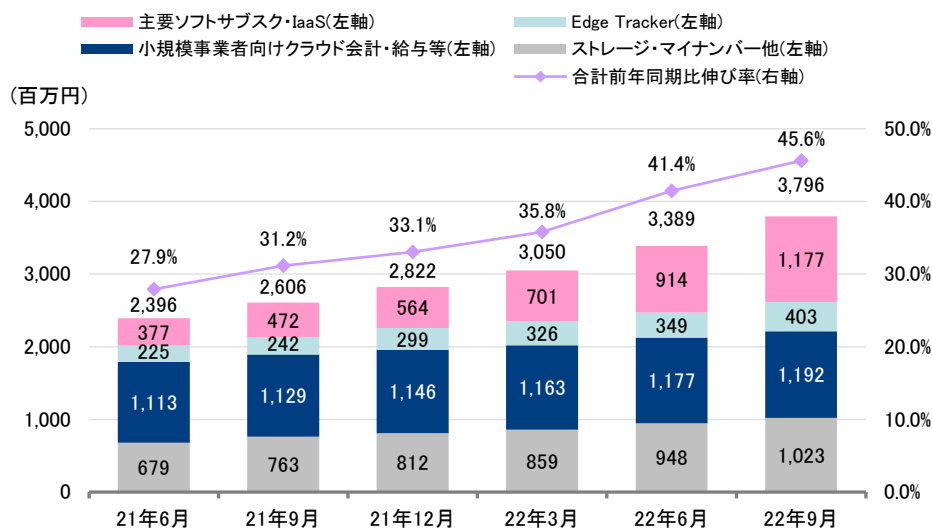
業績動向

また、クラウド・サブスク収入（ソフト使用料）の KPI となる ARR の推移を見ると、2022 年 9 月は前年同期比 45.6% 増の 3,796 百万円と成長ペースが加速した。主要 ERP 製品においてサブスクやクラウドサービスでの契約数が増加していることが主因で、主要ソフトサブスク・IaaS※¹ だけで見ると、同 149.4% 増の 1,177 百万円と急拡大している。そのほかの ARR についても、企業向け統合フロントクラウドサービス「Edge Tracker」※² が同 66.5% 増の 403 百万円、小規模事業者向けの各種クラウドサービス（かんたんクラウド会計等）が同 5.6% 増の 1,192 百万円、ストレージ・マイナンバー等の各種オプションサービスが同 34.1% 増の 1,023 百万円と順調に増加した。ストレージサービスについては電帳法改正に伴い、税金処理に関わる書類を電子保存する必要が出てきたことから、利用する顧客が増加している。

※¹ IaaS (Infrastructure as a Service) とは、クラウドサービスのうち、ハードウェアやネットワークなどのインフラ部分のみを提供するサービス。

※² 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。

クラウド・サブスクARRの推移



注：22/3 期、23/3 期ともに「収益認識に関する会計基準」等を適用

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 11.4% 増の 1,699 百万円となったが、主な要因としてはデジタルマーケティングサービスを手掛けるトライバックや、HR 系のコンサルティングサービスを展開するトランスラクチャの増収によるものとなっている。M&A 支援サービスの MJS M&A パートナースについては成約件数の減少により低迷が続いた。また、人材採用・紹介に特化した広告代理事業を行うアド・トップについては、現状の収益状況と同社の将来的な成長戦略に鑑み、2022 年 11 月に全株式を売却し、子会社から外れた。

ネットキャッシュは 150 億円超と潤沢で財務内容は良好

3. 財務状況と経営指標

2023 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 561 百万円減少の 42,925 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 750 百万円減少した一方で、売上債権が 708 百万円、棚卸資産が 395 百万円それぞれ増加した。固定資産ではソフトウェア資産（仮勘定含む）が 186 百万円増加した一方で、投資有価証券が 1,376 百万円減少した。

負債合計は前期末比 583 百万円減少の 20,273 百万円となった。有利子負債が 235 百万円、賞与引当金が 249 百万円それぞれ減少した。純資産合計は同 21 百万円増加の 22,652 百万円となった。配当金支払額 1,343 百万円があったほか、その他有価証券評価差額金が 577 百万円減少したが、親会社株主に帰属する四半期純利益 1,935 百万円の計上により若干増加した。

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 7.1% から 6.1% に低下したほか、自己資本比率も 51.0% から 51.7% に上昇するなど財務基盤の強化が進んだ。ネットキャッシュも前期末比 514 百万円減の 15,139 百万円と減少したものの潤沢な状況であることに変わりなく、財務の健全性は高いと判断される。なお、同社は 2023 年満期のユーロ円建転換社債型新株予約権付社債 110 億円を発行しており、その転換価額は 3,022.4 円となっている。株価が満期日までに転換価額を上回らなければ 110 億円を償還することになるが、新たな資金調達を行わない場合は負債が減少し、自己資本比率が上昇することになる。

連結貸借対照表推移

(単位：百万円)

	20/3 期	21/3 期	22/3 期	23/3 期 2Q	増減額	変動要因
流動資産	23,603	24,859	24,403	24,836	433	現金及び預金 -750、売上債権 +708、棚卸資産 +395
現金及び預金	17,979	18,267	17,260	16,509	-750	
固定資産	14,716	18,078	19,071	18,080	-990	ソフトウェア（仮勘定含む）+186、投資有価証券 -1,376
資産合計	38,348	42,958	43,487	42,925	-561	
流動負債	7,096	10,636	9,374	9,032	-341	賞与引当金 -249
固定負債	12,222	11,891	11,482	11,241	-241	長期借入金 -229
負債合計	19,318	22,528	20,856	20,273	-583	
純資産合計	19,029	20,430	22,630	22,652	21	利益剰余金 +591、その他有価証券評価差額金 -577
負債・純資産合計	38,348	42,958	43,487	42,925	-561	
有利子負債	2,118	4,917	1,606	1,370	-235	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	15,861	13,580	15,653	15,139	-514	（現預金 + 有価証券 - 有利子負債）
< 経営指標 >						
流動比率	332.6%	233.7%	260.3%	275.0%		
自己資本比率	49.6%	46.5%	51.0%	51.7%		
有利子負債比率	11.1%	24.1%	7.1%	6.1%		
ROE	9.9%	13.6%	21.4%	-		

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2023 年 3 月期は期初計画を上方修正。 営業利益、経常利益は 3 期振りに過去最高を更新へ

1. 2023 年 3 月期業績見通し

2023 年 3 月期の連結業績は売上高で前期比 11.5% 増の 40,800 百万円、営業利益で同 21.1% 増の 5,800 百万円、経常利益で同 17.4% 増の 5,600 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 20.3% 減の 3,600 百万円と期初計画を上方修正した。売上高は 2 期連続で過去最高を更新し、営業利益と経常利益も 3 期振りに過去最高を更新することになる。

期初計画では ERP 製品の提供形態を売切り型からクラウド・サブスク型へ徐々に移行する影響を勘案し、保守的な計画を立てていた。既述のとおりクラウド・サブスクへの移行の影響があったものの、売切り型についても販売が好調で第 2 四半期累計業績が計画を上回ったこと、下期についても企業におけるバックオフィスのデジタル化、DX 化に関する投資意欲が旺盛で、ERP 製品の販売好調が続く見込みであることが上方修正の要因となっている。なお、通期計画に対する第 2 四半期までの進捗率は売上高で 48.7%、営業利益で 53.5% と利益の進捗率が高くなっているが、これは 2023 年 10 月からのインボイス制度の導入を控えて、関連商材の需要を取り込むべくテレビ CM を中心に広告宣伝費を当初計画から 2 億円ほど積み増すことや、人件費の増加並びに子会社業績の下振れリスクを織り込んだことによるもので保守的な数値と考えられる。

2023 年 3 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	22/3 期		23/3 期				
	実績	売上比	期初計画	修正計画	売上比	前期比	2Q 進捗率
売上高	36,597	-	38,800	40,800	-	11.5%	48.7%
営業利益	4,789	13.1%	4,800	5,800	14.2%	21.1%	53.5%
経常利益	4,771	13.0%	4,800	5,600	13.7%	17.4%	50.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,517	12.3%	2,900	3,600	8.8%	-20.3%	53.8%
1 株当たり利益 (円)	149.78		97.13	120.57			

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

子会社については受託開発 3 社やトラストラクチャでは増収増益を見込んでいるものの、MJS M&A パートナーズの伸び悩みが続くようなほか、トライベックについても 2022 年 7 月にリリースした新サービス「Hirameki 7」のプロモーション費用や開発費の増加により増収減益を見込んでいる。同サービスは中期成長戦略の重点施策の 1 つとなる中小企業向け統合型プラットフォームの核となるサービスで、マーケティングやファイナンス、オペレーション、コミュニケーション機能のほか、ビジネスマッチングやコーポレート、CX (カスタマーエクスペリエンス) 等、事業を拡大していくうえで必要となる 7 つの機能をワンストップで提供するクラウドサービスとなる。リリース以降、タクシー広告など各種プロモーションを展開しており、2022 年 12 月時点で導入社数が 1,000 社を突破している。

ミロク情報サービス | 2023 年 1 月 16 日 (月)
9928 東証プライム市場 | https://www.mjs.co.jp/ir/

今後の見通し

中小企業支援プラットフォーム「Hirameki 7」



2022 年 12 月には、オリックス <8591> と同社が会計事務所が保有する会計データ連携に関する業務提携を発表し、同社の ERP 製品「ACELINK NX-Pro」を利用する会計事務所の顧問先企業（約 50 万社）は、「Hirameki 7」を通じてオリックスのオンライン融資サービスが利用できるようになった。融資を希望する企業の会計データがオリックスと連携されるため、通常融資に必要となる決算書や事業計画書等の提出、代表者保証や担保の提供が不要となる。また、すべてオンラインで完結するため、申込みから最短即日融資が可能となるなど利便性が大幅に向上するメリットがある。「Hirameki 7」については当面、先行投資が続く見通しだが、中小企業における DX 化支援のニーズは大きく、成長が期待できるサービスとして注目される。

2023 年 3 月期の品目別売上高については、期初計画から見直しを行っていないものの、主には EPR 製品の販売増加によりシステム導入契約売上高が上振れる見通しの一方で、下期の成長加速を見込んでいたグループ会社の業績下振れ（アド・トップ売却の影響も含む）により、その他売上高が計画を下回る見通しだ。

品目別売上高（連結）

（単位：百万円）

事業セグメント	21/3 期 実績	22/3 期 実績	23/3 期		
			期初計画	前期比	2Q 進捗率
システム導入契約売上高	19,330	20,236	20,771	2.6%	54.0%
ハードウェア	3,596	3,110	3,170	1.9%	58.2%
ソフトウェア	11,364	12,416	12,494	0.6%	52.6%
ユースウェア	4,368	4,709	5,106	8.4%	54.6%
サービス収入	12,173	13,004	14,084	8.3%	49.5%
TVS	2,474	2,517	2,524	0.3%	50.1%
ソフト使用料	2,298	2,778	3,894	40.2%	46.9%
ソフト運用支援サービス	5,267	5,596	5,725	2.3%	49.6%
ハード・NW 保守	1,467	1,505	1,428	-5.1%	52.7%
サプライ・オフィス用品	664	606	511	-15.7%	56.7%
その他	2,562	3,356	3,944	17.5%	43.1%
合計	34,066	36,597	38,800	6.0%	51.2%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）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
9928 東証プライム市場

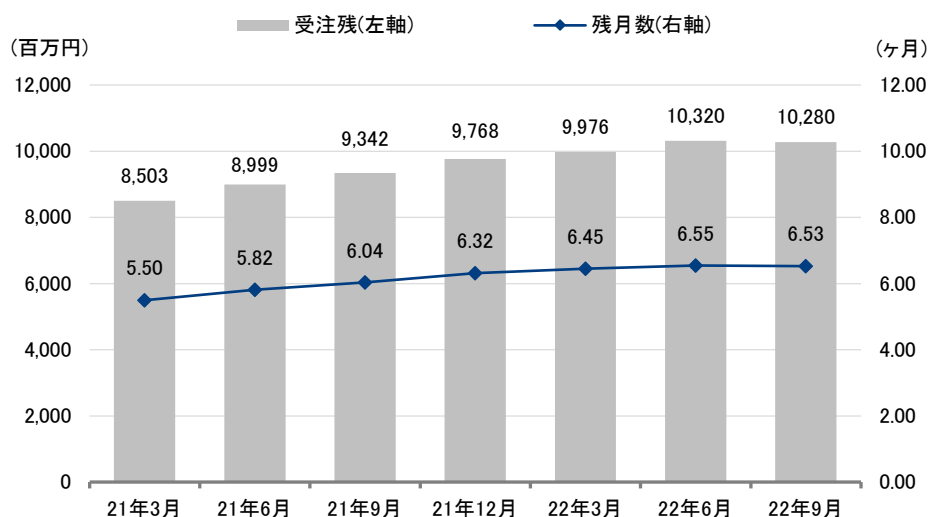
2023 年 1 月 16 日 (月)
<https://www.mjs.co.jp/ir/>

今後の見通し

(1) システム導入契約売上高

システム導入契約売上高の第 2 四半期までの進捗率が 54.0% と当初計画を上回って推移しているほか、第 2 四半期末の受注残高（単体）も前期末比 3.0% 増の 10,280 百万円、受注残月数で 6.53 ヶ月と高水準にあること、下期も企業のバックオフィス部門における DX 化への投資が堅調に推移する見込みであることから、通期売上高も前期比 10% 以上の増収となる見通しである。クラウド・サブスク型への移行による売上高へのマイナス影響額は 15 億円程度を見込んでおり、ソフト使用料の 2023 年 3 月期以降の売上に計上されることになる。なお、同社はクラウド・サブスク型への移行スピードについて、全体の業績に大きな影響を与えない範囲で進めていく意向で、新規顧客についてもニーズに応じて売切り型での販売を継続していくことにしている。ただ、クラウド・サブスク型の比率は今後も上昇していくことから、システム導入契約売上高の受注残高については今後緩やかに減少していくものと同社では想定している。実際、受注残高については 2022 年 6 月末の 10,320 百万円をピークに 9 月末は若干減少した。

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契約売上高計画

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

販売先別で見ると、企業向けは引き続き新製品のリプレース需要や新規顧客の開拓により 2 ケタ増収が続く見通しである。一方、会計事務所向けについては期初計画においてクラウド・サブスクへの移行の影響を織り込み、前期比 11.5% 減の 5,299 百万円と減収を見込んでいたが、実際には売切り型でのリプレースが大半を占めており、通期でも増収となる可能性が高い。また、その他（子会社売上、パートナー向け売上等）についても期初段階では同 1.7% 減の 3,611 百万円と保守的な売上計画を立てていたものの、販売パートナー経由での売上好調により増収となる見通しだ。なお、2023 年 3 月期から、営業部門の最高執行責任者兼副社長が全子会社の業績管理を担当している。現在は同社の営業手法を子会社に導入して営業力の強化に取り組んでいる段階にあり、その効果は 2024 年 3 月期以降に顕在化するものと期待される。

(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が前期比 2.3% 増の 5,725 百万円、TVS が同 0.3% 増の 2,524 百万円と微増にとどまるのに対して、ソフト使用料が同 40.2% 増の 3,894 百万円と大きく伸長する見通しとなっている。売切り型からクラウド・サブスク型への移行が進んでいることが主因だ。第 2 四半期までの進捗率は、ソフト運用支援サービスが 49.6%、TVS が 50.1% とおおむね計画どおりの進捗となっており、ソフト使用料については 46.9% とやや低い水準になっているが、9 月の ARR は前年同期比 45.6% 増と成長スピードが加速していることを考えれば、通期計画の達成は十分可能と弊社では見ている。

なお、統合型 DX プラットフォーム事業については、「Hirameki 7」などのリリースによって通期で数億円の売上を見込んでいたが、事業の進捗がやや遅れ気味となっており、本格的に売上に貢献し始めるのは 2024 年 3 月期以降にずれ込む見通しだ。

2026 年 3 月期の経常利益 125 億円の目標達成に向け、統合型 DX プラットフォーム事業の構築に注力

2. 「中期経営計画 Vision2025」の進捗状況

同社は 2021 年 5 月に 2026 年 3 月期を最終年度とする 5 ヶ年の「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 化が一気に進行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、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として打ち出した。

また、業績数値目標として 2026 年 3 月期に売上高 550 億円、経常利益 125 億円を掲げている。2023 年 3 月期以降 4 年間の年平均成長率は売上高で 10.7%、経常利益で 27.2% となる。2023 年 3 月期第 2 四半期までの進捗状況は、「既存 ERP 事業の進化・ビジネスモデルの変革」は順調に進捗している一方で、統合型 DX プラットフォーム事業の構築とグループシナジーによる子会社の収益拡大についてはやや遅れ気味となっており、これらの巻き返しが目標達成のカギを握るものと見られる。

同社単体業績については 2022 年 3 月期の売上高 312 億円、経常利益 50 億円に対して、2026 年 3 月期は売上高 360 億円、経常利益 75 億円を目標としている。顧客の課題解決を図るソリューション営業を強化し、クラウドサービスの拡充とサブスク型ビジネスモデルへの転換を進めていくことで、収益拡大を図る戦略だ。ストック型売上となるサービス収入の売上比率を 2022 年 3 月期の約 40% 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 2022 年 3 月期の 13.0% から 2026 年 3 月期は 20% 超に上昇する見通しだ。

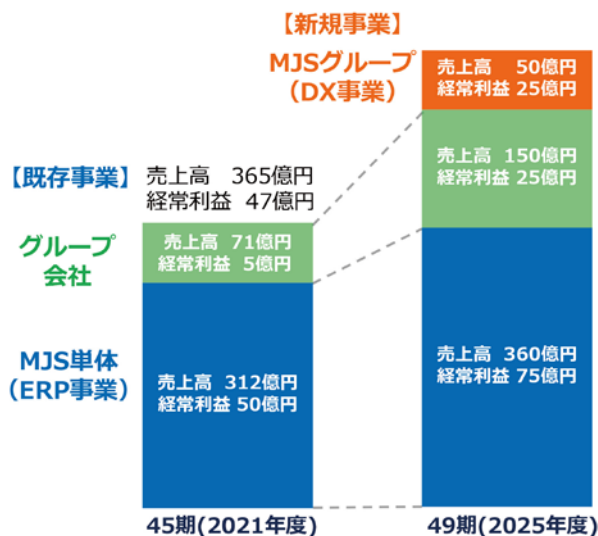
ミロク情報サービス | 2023 年 1 月 16 日 (月)
9928 東証プライム市場 | <https://www.mjs.co.jp/ir/>

今後の見通し

また、グループ会社の業績については 2022 年 3 月期の売上高 71 億円、経常利益 5 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、グループ運営体制の最適化を図っていく。子会社とのシナジーを高めていくため、統合型 DX プラットフォームの構築を推進していく。トライベックが「Hirameki 7」をリリースしたが、今後もトランストラクチャの組織・人事系のコンサルティングサービスや、BizMagic の CRM サービスを同プラットフォーム上で提供することで、効率的に顧客開拓を進める戦略となっている。今後 4 年間で売上規模を 2 倍強に拡大するのはチャレンジングな目標ではあるものの、提供するサービスが魅力的なものであれば売上も急成長する可能性があり、今後の動向に注目したい。

その統合型 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 億円を目標としている。利益率が高いのは、見込み顧客が会計事務所やその顧問先企業のため、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。売上高 50 億円の前提として、ユーザー数 3.5 万社、ARPU (1 ユーザー当たり平均売上) 1.2 万円 / 月を想定している。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グループでは 1.42 兆円程度と推計しており、今後の動向を注目したい。

2026 年 3 月期の同社グループの経営目標



※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：決算説明資料より掲載

中期経営計画の達成を実現するため、同社は以下の 6 つの基本戦略に取り組んでいる。

(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（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。

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することで、顧客ロイヤルティの最大化に取り組んでいく。顧問先企業の定性情報や定量情報などの各種データをクラウド上で収集・分析し、資金繰り対策や経営指導につながる新たなサービスの企画開発を進めており、先日発表したオリックスとの業務提携によるオンライン融資サービスもその 1 例となる。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。顧問先となる約 50 万社の企業のデータを収集・分析することができれば、提供する経営支援サービスも付加価値の高いサービスに昇華させることが可能となり、今後の動向が注目される。

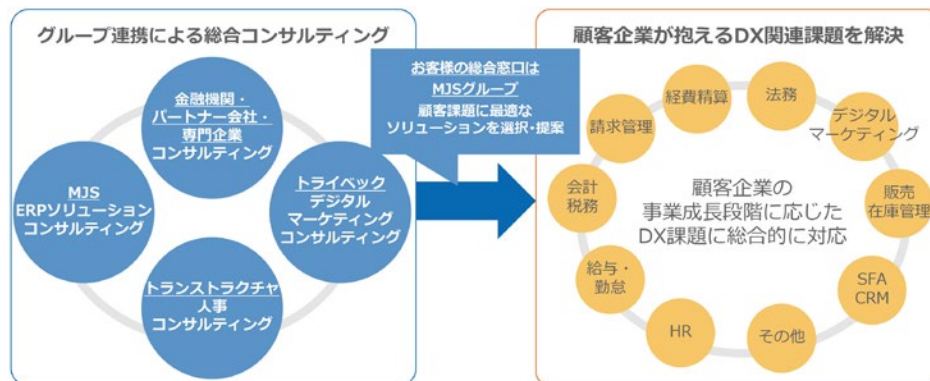
(2) 「中堅・中小企業向け総合ソリューション・ビジネス戦略」

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・提案することで、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ベック、人事分野であればトランストラクチャ、CRM・SFA 分野であれば BizMagic 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い。また、統合型 DX プラットフォーム上のサービスとも連携し、多彩なクラウドサービスを提供していくことで、よりグループのシナジーが高まるものと弊社では見ている。

今後の見通し

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：決算説明会資料より掲載

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する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進める方針だ。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。

中小企業の DX を促進する契機になるものとして、2022 年 1 月に施行された電子帳簿保存法の改正や 2023 年 10 月に施行されるインボイス制度等が挙げられる。電子帳簿保存法については 2 年間の猶予が設けられているが、2024 年 1 月以降は国税関係帳簿や書類の電子保存が義務化されることになり、同社の関連サービスとしてストレージサービス「MJS e-ドキュメント Cloud」の需要が伸びている。また、インボイス関連では電子インボイスの送受信を行うクラウドサービス「MJS e-Invoice」を 2022 年 9 月より提供を開始しており、今後の需要拡大が期待される。このため、同社では 2022 年末からテレビ CM を放映し、こうした需要を ERP 製品と合わせて積極的に取り込んでいくことにしている。

(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することで、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 化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のほか、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。

今後の見通し

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。現在、試験運用を行っている段階で、実用可能となったサービスから提供を開始していくことになり、売上高に貢献してくるのは 2024 年 3 月期以降となる見通しだ。なお、同プラットフォーム上には自社グループサービスだけでなく、他社サービス（BI ツール等）も提供し、顧客に対して経営に関するすべてのサービスが揃うプラットフォームにすることを目指している。

統合型 DX プラットフォーム戦略（新規事業領域）



出所：「中期経営計画 Vision2025」より掲載

（4）「クラウド・サブスク型ビジネスモデルへの転換」

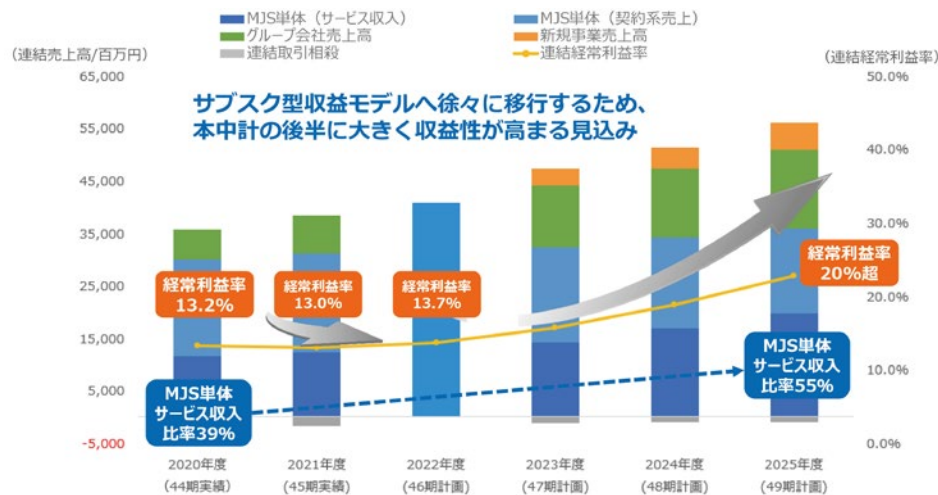
現在、売切り型での販売が約 8 割を占める ERP 製品のクラウド化・サブスク化を段階的に進めていく。サブスク化することによって、一時的に売上高、利益はマイナス影響を受けるものの、外部要因に左右されず安定的な売上が見込めるようになるほか、リプレイス（買い替え）の際の営業工数も削減できるため、新規顧客開拓に営業リソースを集中できるようになる。また、クラウド・サブスク化することによって常に最新システムをユーザーが利用できる環境となるため、旧バージョン製品のメンテナンスコストを最小化できるといった効果も期待できる。すなわち、クラウド・サブスク化によって継続的な売上成長と収益性向上が見込めることになる。

顧客側から見ても売切り型と比較して初期費用が抑えられるほか、サーバー構築・運用のための人材が不要となることにより人手不足の解消につながることで、常時最新機能の利用が可能になることなどから、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、2022 年 3 月期の約 40% 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が今後はサブスク収入となるソフト使用料の比率が上昇していくことになる。

ミロク情報サービス | 2023 年 1 月 16 日 (月)
9928 東証プライム市場 | <https://www.mjs.co.jp/ir/>

今後の見通し

クラウド・サブスク型ビジネスモデルへの転換



出所：決算説明会資料より掲載

(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」

グループ連携による総合コンサルティングの提供に加えて、グループ各社が独自のソリューションを積極展開することで、各々の子会社の独自成長を促進していく。また、グループ組織の再編と運営体制の最適化を図ることで収益力も強化する方針だ。

トライベックに関しては、登録会員数 330 万人を超えるビジネス情報サイト「bizocan」の事業とデジタルマーケティング事業を融合することで、ブランド戦略から顧客獲得・育成までを支援する総合型 DX コンサルティング企業を目指す。会社 Web サイトの見直しなどのニーズも強く、中小企業での潜在需要は大きい。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・自動化を進めると同時に、同社との共同セミナーの開催により新たな顧客開拓を進める方針で、課題であった人員体制の強化も進めていく。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、当初の想定と比べると伸び悩み状況が続いているが、外部連携の強化とマッチングプラットフォームの構築により、効率的な事業運営を進めていくことにしている。

(株) MJS Finance & Technology については、AI 技術を用いた音声によるチャットボット形式の自動ドキュメント作成システム「SPALO」の拡販に注力している。チャットボットで会話した内容を Excel などに自動入力でき、営業報告書等の作成業務時間の削減やペーパーレス化に貢献するツールとして、物流会社や人材サービス会社など現在 200 社超の企業に導入が進んでおり、今後の成長が期待される。

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目指す。クラウド・Web 領域を中心とした開発力の強化を図るとともに、営業力を強化することで成長していく。なお、M&A についても引き続き継続する方針で、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主な候補となる。

(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するとともに、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。2023 年春の新卒採用については 70 ～ 80 名程度を計画している。

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する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む方針だ。

■ 株主還元策とサステナビリティ経営の取り組み

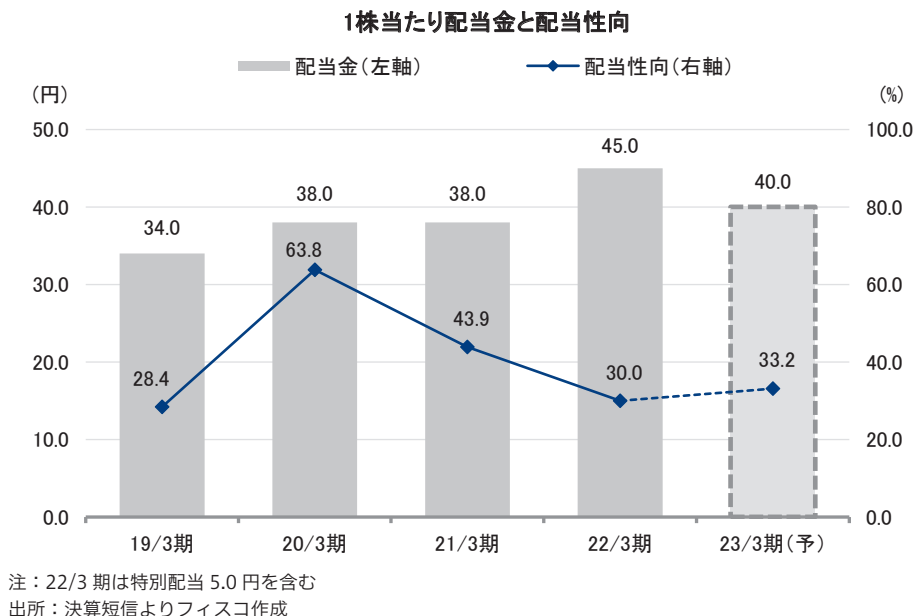
**株主配当は配当性向 30% を目安に安定配当を継続方針。
自己株式取得についても状況を見ながら実施**

1. 株主還元策

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することを基本方針としている。2023 年 3 月期の 1 株当たり配当金は 40.0 円と前期から 5.0 円減少するが、前期は特別配当 5.0 円が含まれており、普通配当金は横ばいとなる。配当性向は 33.2% となっており、今後 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。また、同社は資本効率の向上を図るため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 億円で取得している。自己株式保有比率は発行済株式数の 14.2% に達しているが、従業員へのストックオプションや M&A 戦略等に活用する方針だ。

ミロク情報サービス | 2023 年 1 月 16 日 (月)
9928 東証プライム市場 | <https://www.mjs.co.jp/ir/>

株主還元策とサステナビリティ経営の取り組み



2. サステナビリティ経営の取り組み

同社は企業理念や経営方針の実践がサステナビリティ経営そのものであり、同社グループが目指す「中小企業の成長・発展」が、日本の経済・社会のサステナビリティにつながると認識している。こうしたなかサステナビリティ委員会を設置し、「ステークホルダーにとっての重要度」と「自社事業への重要度」の2軸で事業機会とリスクを整理し、優先的に取り組む課題をマテリアリティ（重要課題）として4つのテーマに絞り設定した。

第1に、DX推進による地球環境への貢献（事業活動を通じたDX推進による環境負荷の軽減）、第2に、会計事務所と中小企業の経営革新、成長・発展を支援（高品質で安定したERP製品・経営情報サービスの提供、DXを促進させるイノベティブな新規事業への取り組み、会計事務所との協業・共創の推進、知的資本の蓄積）、第3に、多様なプロフェッショナル人材が活躍する働きがいのある職場づくり（人材の確保と育成、成長機会の創出、ダイバーシティと働き方改革の推進）、第4に、健全成長のためのガバナンス強化（コーポレート・ガバナンスの徹底、情報セキュリティの徹底）とし、それぞれに目標を設定し、実現に向けた施策を実行していく。

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、配布等することは強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