

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 >>>

2025 年 8 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. 2025 年 3 月期の業績概要	01
2. 2026 年 3 月期の業績見通し	01
3. 「中期経営計画 Vision2028」の進捗状況	02
■ 会社概要	03
1. 事業内容と同社の強み	03
2. 関係会社の状況	05
■ 業績動向	06
1. 2025 年 3 月期の業績概要	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
■ 今後の見通し	12
1. 2026 年 3 月期の業績見通し	12
2. 「中期経営計画 Vision2028」の進捗状況	15
■ 株主還元策	21

要約

新規事業の育成とサブスク型ビジネスへの移行を図りながら増収増益を継続

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。ビジネスモデルを売切り型からサブスク型に移行中で、新規事業として中小企業・小規模事業者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している。

1. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 5.0% 増の 46,160 百万円、経常利益で同 1.3% 増の 6,390 百万円と 4 期連続の増収増益となった。売切り型からサブスク型へのシフトが進むなかで、システム導入契約売上高は同 0.2% 減となったものの、主力 ERP 製品のサブスク・IaaS※¹ 提供を中心としたサービス収入が同 13.5% 増と好調に推移したことが増収要因となった。利益面では、人員体制の強化並びに賃金改定による人件費の増加や仕入原価の増加、並びに DX プラットフォーム事業（Hirameki 7 事業）の先行投資による損失約 5.8 億円を増収効果で吸収し増益を確保した。なお、主力 ERP 製品のサブスク契約社数は同 48.6% 増の 4,740 社、ARR※² は同 40.6% 増の 38.4 億円と順調に拡大している。

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

2. 2026 年 3 月期の業績見通し

2026 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 6.2% 増の 49,000 百万円、経常利益で同 6.4% 増の 6,800 百万円と増収増益が続く見通し。システム導入契約売上高は前期並みの水準を維持し、サービス収入が同 13.2% 増と売上をけん引する。利益面では、増収効果に加えてソフトウェア製品の償却負担軽減等が増益要因となる。主力 ERP 製品のサブスク契約社数は同 64.2% 増※の 7,000 社、ARR は同 45.4% 増の 55.9 億円を見込む。2026 年 3 月期より中小企業向け ERP 製品「ACELINK NX-CE」をサブスク型に完全移行することによって伸びが加速する。

※ 2026 年 3 月期より、1 社で複数の契約がある場合でも、1 社として集計する方式に変更となり、前期比も新しい集計方式に基づいて算出している。

要約

3. 「中期経営計画 Vision2028」の進捗状況

2024 年 5 月に発表した「中期経営計画 Vision2028」では、最終年度となる 2029 年 3 月期に売上高 600 億円（年平均成長率 6.4%）、経常利益 120 億円（同 13.7%）、ROE18%（2025 年 3 月期実績 15.6%）を目指している。けん引するのは同社単体の ERP 事業で、DX コンサルティングの推進による新規顧客の獲得（顧客基盤の拡大）とクラウド・サブスク型への移行による顧客生涯価値（以下、LTV）の最大化に取り組み、経常利益を 2024 年 3 月期実績の 69 億円から 100 億円に拡大する。主力 ERP 製品のサブスク契約社数は同 4.7 倍増、サブスク比率は同 15.5% から 60% に引き上げ、ソフト使用料全体の ARR は同 3.1 倍の 200 億円まで積み上げる計画だ。自社で全国に販売ネットワークを構築し、カスタマーサポート体制も整備している強みを生かして、新規顧客の獲得を推進する。また、新規事業となる総合型 DX プラットフォーム事業の中核をなす中小企業・小規模事業者向け経営支援プラットフォーム「Hirameki 7」の新規顧客開拓についても、子会社のトライベック（株）だけでなく 2026 年 3 月期より同社単体でも本格的に開始する。2025 年 5 月には会計事務所向けのオプションサービスとして提供している「経営分析プラス※」に「AI レポート」機能を追加した。顧問先企業の経営分析や月次及び年次決算のレポート作成業務について生成 AI 機能を用いて大幅な効率化を実現するもので、業界シェア 25% を握る会計事務所向けに拡販していく。統合型 DX プラットフォーム事業は最終年度に 10 億円の経常利益計上を目指しており、今回の取り組みで会計事務所向けの導入が進むかどうか目標達成の鍵を握る 1 つと見られる。なお、株主還元については連結配当性向で 30 ～ 40% を目安に利益成長に応じた累進的配当を行う方針で、2025 年 3 月期は 1 株当たり前期比 5.0 円増配の 55.0 円（配当性向 37.6%）を実施した。2026 年 3 月期も同 5.0 円増配の 60.0 円（同 36.7%）と 3 期連続増配を予定している。また、資本政策の一環として自己株式取得についても適宜検討する考えだ。

※「経営分析プラス」は、「ACELINK NX-Pro」と「Hirameki 7」を連携させ、顧問先の会計データを「Hirameki 7」上にアップロードするだけで、顧問先企業の経営分析や財務分析、資金繰りの状況などをビジュアル化し、経営指導に活用する資料を作成する、「ACELINK NX-Pro」ユーザー向けのオプション機能。「経営分析プラス」の月額利用料金は 1,800 円から（税別）。

Key Points

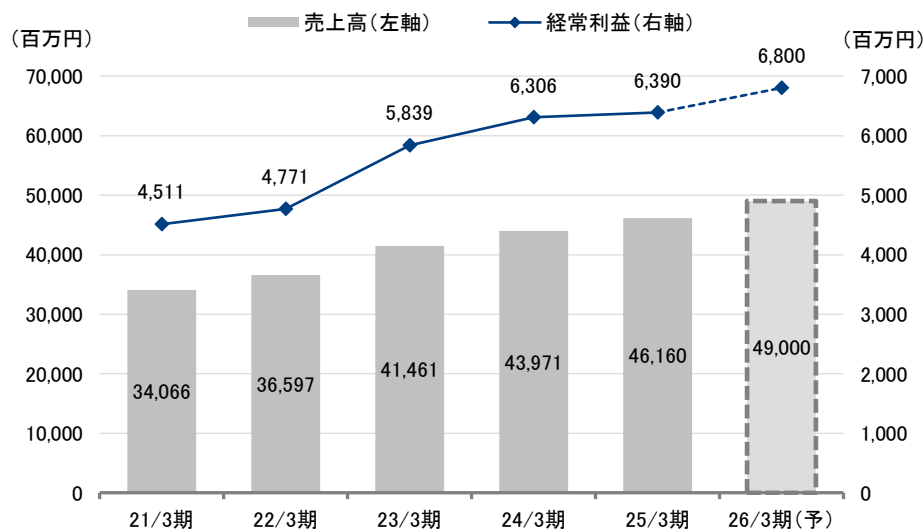
- ・ 2025 年 3 月期はサービス収入の伸張で増収増益に
- ・ 2026 年 3 月期もサブスク型への移行が進むなかで増収増益が続く見通し
- ・ 「Hirameki 7」は生成 AI を活用した新機能で会計事務所向けの拡販を進める
- ・ 連結配当性向 30 ～ 40% を目安に累進的配当を実施、自己株式取得も適宜検討

ミロク情報サービス
9928 東証プライム市場

2025 年 8 月 7 日 (木)
<https://www.mjs.co.jp/ir/>

要約

連結業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

会計事務所及び中堅・中小企業向け財務会計システムの大手

1. 事業内容と会社の強み

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）で売上高の約 90% を占めており、残りはトライベックや（株）MJS M&A パートナース、（株）トランストラクチャ等の子会社が展開する事業領域である。

ミロク情報サービス | 2025 年 8 月 7 日 (木)

9928 東証プライム市場 | <https://www.mjs.co.jp/ir/>

会社概要

ERP 事業の主な顧客は会計事務所とその顧問先を中心とした中堅・中小企業である。会計事務所向けには「ACELINK NX-Pro」を販売する。会社設立以来 45 年以上にわたって顧客となる税理士及び公認会計士の声を聴きながら磨きをかけてきた製品のため機能面で充実しているほか使い勝手も良く、ユーザー数は約 8,400 事務所・市場シェアで約 25% と大手の一角を占める。ほぼ 100% 直販で販売しており、契約形態も売切り型が中心となっている。競合は TKC<9746> や (株) 日本デジタル研究所で市場シェアに大きな変動はない。ここ最近ではマネーフォワード<3994> など新規参入企業も出てきているが、同社は機能面での充実度合や使い勝手の良さに加えて、24 時間・365 日のカスタマーサポート体制を社内で整備していること、また「ACELINK NX-Pro」ユーザー同士の任意組織であるミロク会計人会を通じた製品サービスへの要望を基とした新機能開発・機能改善体制の構築、MJS 税経システム研究所※による会計・税務に関する制度変更など最新の情報サービスや研修会・セミナーなど顧客の日々の業務で助けとなるサービスをきめ細やかに提供していることが強みとなっており、今後も競合に対する優位性を維持できるものと弊社では見ている。

※ 税制改正や会社法改正、会計制度や各種制度の変更にスピーディに対応した様々な情報やサービスを提供することを目的に 1999 年に社内組織として設立された。月刊誌や調査レポートの発行、研修会・セミナーの開催など幅広く活動している。

一方、中堅・中小企業向け ERP 製品（財務会計、人事給与、販売管理などのシステム）では約 18,000 社のユーザーを抱えている。製品ラインアップは企業規模に応じて、中堅企業向けの「Galileopt DX」、中堅・中小企業向けの「MJS LINK DX」、中小企業向けの「ACELINK NX-CE」がある。販売ルートは 9 割弱が直販、残りの 1 割強が代理店経由である。競合はオービックビジネスコンサルタント<4733> や大塚商会<4768>、オービック<4684>、マネーフォワード、フリー<4478> など多くの企業がある。機能面、料金面での違いはあまりないようで、顧客企業のニーズをくみ取り最適なシステムを提案できるソリューション力が重要になっているようだ。特に、ここ数年は生成 AI 機能も含めて多くの SaaS が開発、提供されるようになり、他社システムとの連携も含めて経営の DX を支援するためのコンサルティング能力が求められるようになっている。同社においても DX コンサルタントの育成に注力している。同社の強みはこうしたコンサルタントを全国の支社に配置しており、また、カスタマーサポートセンターや MJS 税経システム研究所のサービスなども含めた開発・販売・サポートサービスを三位一体で提供していることが挙げられ、顧客満足度の高さにつながっている。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。また、会計事務所や Web を通じて小規模事業者向けに簡易な SaaS 型の会計ソフト等を提供しており、そのユーザー数は約 8 万社・人となっている。

ERP 事業の概要

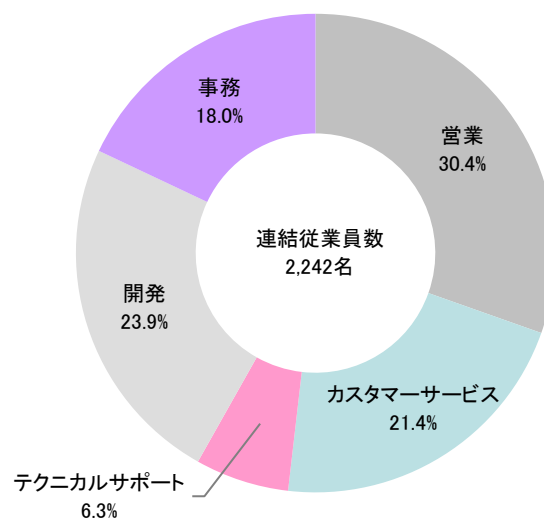
顧客	会計事務所 (税理士・公認会計士事務所)	中堅・中小企業 (会計事務所の顧問先企業が中心)
提供システム (自社開発)	・ 財務会計システム ・ 税務申告システム等	・ 財務会計システムを中心とする ERP システム (会計・人事給与・販売管理)
提供サービス	・ システム導入支援サービス ・ 各種保守サービス ・ 教育研修、情報サービス等	・ システムインテグレーション ・ 各種保守サービス ・ 教育研修、情報サービス等
販売方法・ サポート体制	ほぼ直接販売 全国 33 ヶ所の営業・サポート拠点	直接販売 (9 割弱、顧客会計事務所からの紹介含む) 代理店販売 (1 割強) 全国 33 ヶ所の営業・サポート拠点
ユーザー数・ 市場シェア	約 8,400 事務所 / 市場シェア約 25%	約 18,000 社 (年商 5 億円～ 500 億円規模の中堅・中小企業)

出所：会社資料よりフィスコ作成

会社概要

2025 年 3 月末の連結従業員数は 2,242 名で、組織別で見ると営業が 682 名（構成比 30.4%）、カスタマーサービス及びテクニカルサポートが 622 名（同 27.7%）、開発が 535 名（同 23.9%）、事務が 403 名（同 18.0%）となっており、サポート要員で全体の 1/4 以上を占めていることが特徴と言える。なお、カスタマーサービスとは、顧客先においてシステムの運用で困り事が発生した場合に、現場へ駆けつけ解決に導くサービスを指し、テクニカルサポートは同社製品を熟知した専門スタッフによる電話やインターネットを通じた遠隔サポートサービスを指す。

組織別人員構成(2025年3月末)



出所：ホームページよりフィスコ作成

2. 関係会社の状況

2025 年 3 月末時点のグループ会社は、連結子会社で 8 社、持分法適用関連会社で 2 社の構成である。連結子会社は業務用システムの受託開発を行う（株）エヌ・テー・シー、リード（株）のほか、2014 年以降に設立または M&A で子会社化した、コンサルティングやフィンテック分野の事業等を展開する 6 社である。6 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 30 億円弱、次いでトランストラクチャで 10 億円弱程度と見られる。なお、（株）MJS Finance & Technology については、2025 年 4 月 1 日付で同社が吸収合併している。

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）、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 2 社となる。

業績動向

2025 年 3 月期はサービス収入の伸張で増収増益に

1. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 5.0% 増の 46,160 百万円、営業利益で同 2.9% 増の 6,287 百万円、経常利益で同 1.3% 増の 6,390 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 3.4% 増の 4,381 百万円と増収増益となり、売上高、営業利益、経常利益は過去最高を更新した。

2025 年 3 月期業績（連結）

（単位：百万円）

	24/3 期		会社計画	25/3 期			
	実績	売上比		実績	売上比	前期比	計画比
売上高	43,971	-	45,500	46,160	-	5.0%	1.5%
売上総利益	26,800	60.9%	29,100	27,876	60.4%	4.0%	-4.2%
販管費	20,689	47.1%	22,360	21,589	46.8%	4.4%	-3.4%
営業利益	6,110	13.9%	6,740	6,287	13.6%	2.9%	-6.7%
経常利益	6,306	14.3%	6,750	6,390	13.8%	1.3%	-5.3%
特別損益	-235	-	-	173	-	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	4,238	9.6%	4,440	4,381	9.5%	3.4%	-1.3%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

顧客の DX に対する投資意欲が引き続き旺盛で、会計事務所及び中堅・中小企業向けの各種業務システムの販売が好調に推移した。クラウド・サブスク型への移行が進んでいるため、システム導入契約売上高は前期比 0.2% 減と前期並みの水準に留まったが、クラウド・サブスク利用の拡大によりサービス収入が同 13.5% 増と伸張したことが増収要因となった。

利益面では、新卒社員の積極採用（71 名）や、3 期連続の給与ベースアップ等を実施したことで、人件費を中心とする販管費が前期比 900 百万円増加したほか、売上総利益率が同 0.5 ポイント低下したものの、増収効果で吸収し営業利益は同 176 百万円の増益となった。売上総利益率の低下は、仕入販売となるパソコン等のハードウェア製品の売上構成比率が上昇したことが要因だ。なお、特別利益として投資有価証券売却益 358 百万円や関係会社株式売却益 31 百万円等を計上した一方で、特別損失として暗号資産売却損 182 百万円及び減損損失 54 百万円等を計上した。

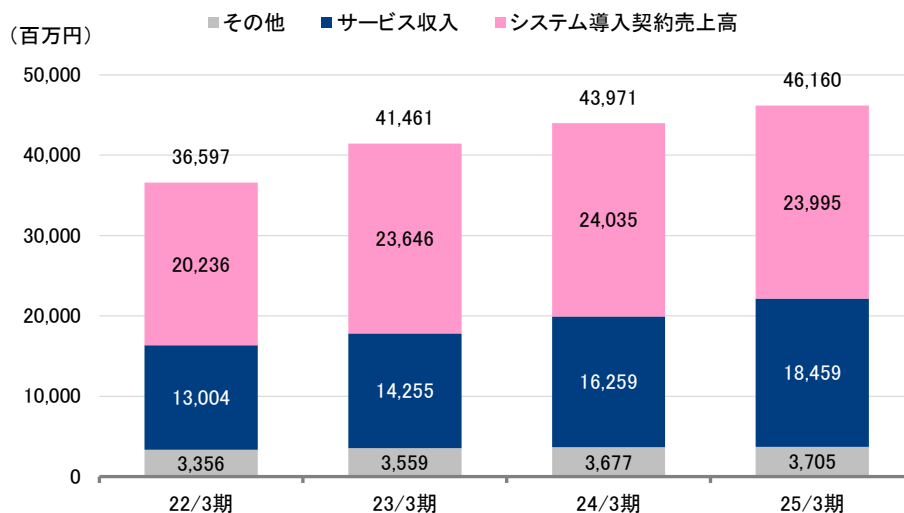
会社計画比で見ると、売上高は 1.5% 上回ったものの、営業利益は 6.7%、金額ベースで 452 百万円の未達となった。単体の営業利益は計画比で 174 百万円上回っており、子会社の収益悪化が未達要因となった。子会社で下期に見込んでいた大型案件を失注したことや、MJS Finance & Technology で進めていた新サービスの開発中止を決定し、開発資産の早期償却等を実施したことが主因だ。なお、トライバックの DX プラットフォーム事業（Hirameki 7 事業）については先行投資により約 5.8 億円の営業損失を計上したが、こちらは計画どおりとなっている。

主力 ERP 製品のサブスク・IaaS の ARR は 前期比 40.6% 増と大幅増に

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期比 0.2% 減の 23,995 百万円と横ばい水準に留まった一方で、主力 ERP 製品のクラウド・サブスク型への移行が進んだことでストック型のサービス収入が同 13.5% 増の 18,459 百万円と 2 ケタ成長が続いた。その他の売上高（主に子会社の売上）は同 0.8% 増の 3,705 百万円となった。

事業別売上高

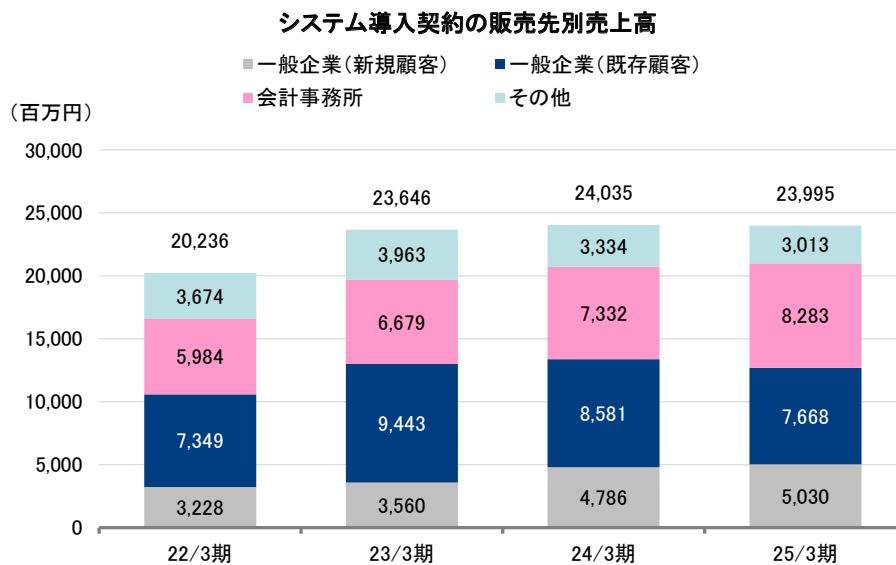


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

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、企業向けが前期比 5.0% 減の 12,699 百万円、会計事務所向けが同 13.0% 増の 8,283 百万円、その他（子会社売上、本社売上、パートナー向け売上等）が同 9.6% 減の 3,013 百万円となった。



注：その他（子会社売上、本社売上、パートナー向け売上）

出所：会社資料よりフィスコ作成

企業向けについては、新規顧客向けが前期比 5.1% 増の 5,030 百万円と拡大基調が続いたものの、既存顧客向けがクラウド・サブスク型への移行が進んだことにより同 10.6% 減の 7,668 百万円と 2 期連続の減収となった。製品別では会計事務所の顧問先となる中小企業・小規模企業向けに「ACELINK NX-CE」の販売が好調に推移した。IT 人材の不足で経営の DX が遅れている中小企業に対して、最適なソリューション提案を行う同社のコンサルティング営業が新規顧客の売上増につながっている。コンサルティング営業を推進するため、同社は IT コーディネータ※の資格取得を推進しており、2025 年 3 月現在で資格取得者数は約 130 名（2024 年 9 月時点で 63 名）と営業人員の 2 割弱を占めるまでになっている。

※ IT コーディネータ：経営に役立つ IT 活用に向けて、経営者側の立場で助言・支援を行うスキルを持った人材を育成すべく、国策の 1 つとして 2001 年から設けられた経済産業省推進の資格制度で、試験合格及びケース研修修了することで取得できる。

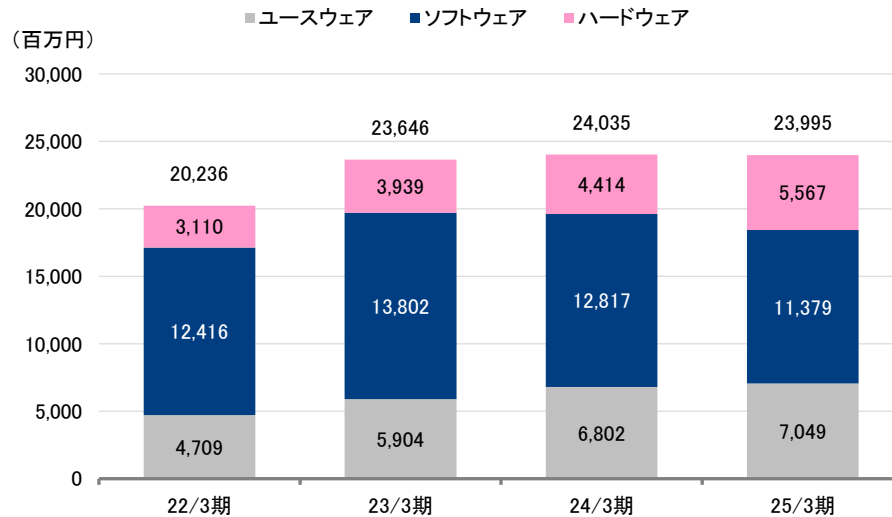
会計事務所向けはリプレイス需要のピークとなった。ERP 製品が堅調に推移したほか、Windows 10 のサポート切れを前にパソコンのリプレイス需要が増加し、増収のけん引役となった。その他売上高については、子会社売上は横ばい水準だったものの、パートナー経由での売上が減少した。

システム導入契約の品目別売上高を見ると、ソフトウェアが前期比 11.2% 減の 11,379 百万円と 2 期連続で減少した一方で、ハードウェアが同 26.1% 増の 5,567 百万円、ユースウェア（導入支援サービス）が同 3.6% 増の 7,049 百万円と増収基調が続いた。ソフトウェアについては、サブスク型への移行が進んだことが減少要因となったが、サブスク型契約の顧客に対する導入支援サービスも含まれるユースウェアの売上高は増収傾向が続いていることから、実際の販売動向としては順調だったと見ることができる。

ミロク情報サービス | 2025 年 8 月 7 日 (木)
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

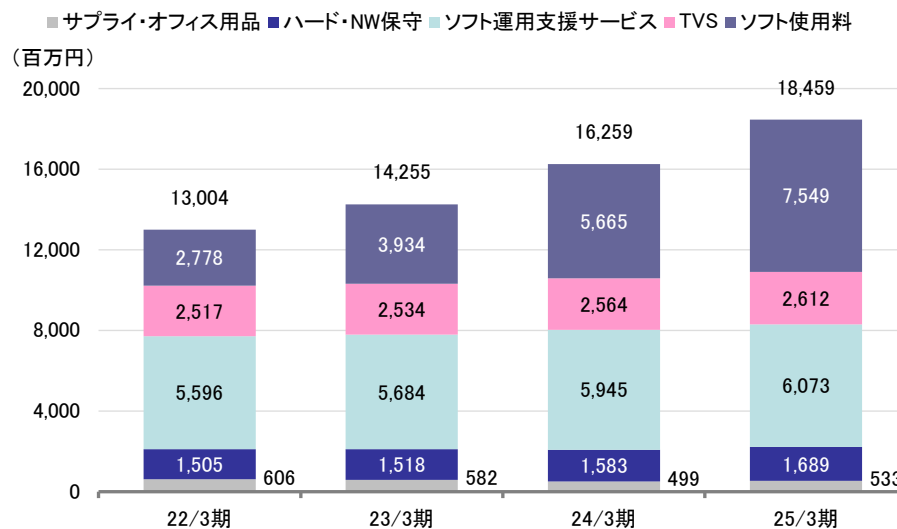


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) サービス収入

サービス収入の内訳を見ると、ソフト運用支援サービス（企業向けソフト保守サービス）が前期比 2.1% 増の 6,073 百万円、TVS（会計事務所向け総合保守サービス）が同 1.9% 増の 2,612 百万円、ソフト使用料が同 33.3% 増の 7,549 百万円、ハード・NW 保守サービスが同 6.7% 増の 1,689 百万円、サプライ・オフィス用品が同 6.8% 増の 533 百万円とすべての分野で増収となった。とりわけソフト使用料については、主力 ERP 製品のサブスク・IaaS 提供が進み大幅増収となった。一方、TVS やソフト運用支援サービスについても、新規顧客を獲得することで堅調に推移している。

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

ミロク情報サービス | 2025 年 8 月 7 日 (木)

9928 東証プライム市場

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

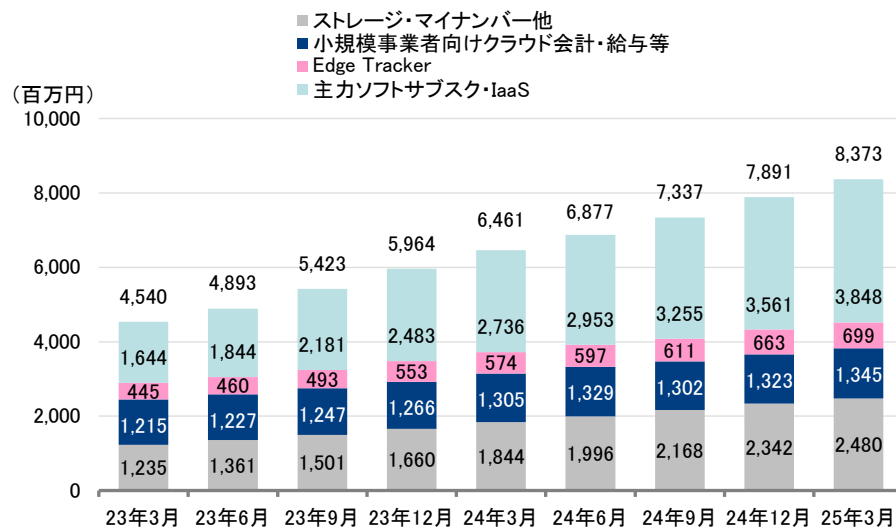
業績動向

クラウド・サブスクリプション収入（ソフト使用料）の KPI となる ARR の推移を見ると、2025 年 3 月は前年同月比 29.6% 増の 8,373 百万円と高成長が続いた。内訳を見ると、主力 ERP 製品※¹ のサブスク・IaaS 収入が同 40.6% 増の 3,848 百万円と高成長が続いた。小規模事業者向けクラウド会計・給与等（「かんたんクラウド」「iCompass」シリーズ等）のみ同 3.1% 増の 1,345 百万円と 1 ケタ台の伸びに留まったが、企業向け統合フロントクラウドサービス「Edge Tracker」※² が同 21.7% 増の 699 百万円、ストレージやマイナンバー管理、他社クラウドサービス等が同 34.5% 増の 2,480 百万円とそれぞれ 2 ケタ成長が続くなど、全体的には順調にクラウド・サブスク型への移行が進んでいるものと評価される。

※¹ 主力 ERP 製品の ARR、ARPU は、「Galileopt」シリーズ、「MJS LINK」シリーズ、「ACELINK NX-Pro」、「ACELINK NX-CE」のサブスクリプション売上と、月額課金の「MJS 税務」シリーズ、「MJS Cloud IaaS」、「MJS DX Cloud」、「MJS e-ドキュメント Cloud」の売上合計。

※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」「電子請求書」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



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

主力 ERP 製品のサブスク契約社数は前期比 48.6% 増の 4,740 社と会社計画（4,100 社）を大きく上回った。「ACELINK NX-CE」の契約件数が想定以上に伸張したことが主因だ。相対的に利用料金の低い ERP 製品の構成比が上昇したため、ARPU ※は同 5.4% 減の 812 千円に低下したが、件数増効果により主力 ERP 製品の ARR は会社計画の 36 億円を上回る格好となった。また、導入時コンサルティングやカスタマーサクセスに対する質の高いサービスを提供することで、主力 ERP 製品の契約継続率は 99.4% と引き続き高水準で推移した。主力 ERP 製品に占めるサブスク比率も前期の 15.5% から 20.2% に上昇した。企業向けが 25 ～ 30% と着実に上昇していることが要因で、会計事務所向けに関しては 10% 弱の水準に留まったようだ。会計事務所向けに関しては、顧客先のニーズから今後も売切り型が中心になると同社では想定している。

※ ARPU：「Average Revenue Per Paid User」の略で、課金ユーザー 1 人当たりの平均売上高を示す指標。

業績動向

主力 ERP 製品サブスク型提供における KPI

	24/3 期	25/3 期	前期比
主力 ERP 製品サブスク契約社数※ ¹	3,190	4,740	48.6%
主力 ERP 製品 ARPU (千円) ※ ²	861	812	-5.4%
主力 ERP 製品 ARR (億円)	27.4	38.4	40.6%
当該期間売上高における主力 ERP 製品サブスク比率※ ³	15.5%	20.2%	4.7pp
主力 ERP 製品契約継続率	99.3%	99.4%	

※¹：「Galileopt」シリーズ、「MJS LINK」シリーズ、「ACELINK NX-Pro」、「ACELINK NX-CE」のサブスクリプション契約ユーザー。ARPU と ARR は前記 ERP 製品に、月額課金の「MJS 税務」シリーズ、「MJS Cloud IaaS」、「MJS DX Cloud」、「MJS e-ドキュメント Cloud」(24/3 期より)の売上を加えて掲出。

※²：ARPU は主力 ERP 製品を利用する 1 顧客当たりのソフト使用料課金収入の平均値 (2025 年 3 月末時点)。

※³：システム導入契約のソフトウェア売上と本サブスク契約売上の比較。

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

自己資本比率が 60% 以上、ネットキャッシュも 100 億円超と潤沢で財務内容は良好

3. 財務状況と経営指標

2025 年 3 月期末の資産合計は、前期末比 686 百万円減少の 45,331 百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では売上債権が 425 百万円増加した一方で、現金及び預金が 2,165 百万円、棚卸資産が 361 百万円それぞれ減少した。固定資産ではソフトウェア資産 (仮勘定含む) が 1,879 百万円増加した一方で、投資有価証券が 1,224 百万円減少した。ソフトウェア資産の増加は、主に ERP の新製品開発費を資産計上したものとなっている。

負債合計は前期末比 3,137 百万円減少の 15,693 百万円となった。未払法人税等が 736 百万円増加した一方で、有利子負債が 2,945 百万円、買掛金が 385 百万円それぞれ減少した。純資産合計は同 2,451 百万円増加の 29,637 百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益 4,381 百万円の計上と配当金支払額 1,495 百万円、自己株式の消却 3,016 百万円の実施により利益剰余金が 160 百万円減少したこと、及び自己株式が 3,040 百万円減少したこと等による。

経営指標を見ると、負債の減少に伴い自己資本比率が前期末の 58.0% から 64.6% に上昇した。また、有利子負債の減少により有利子負債比率は 34.3% から 21.5% に低下するなど安全性指標が良化した。ネットキャッシュ (現預金 + 有価証券 - 有利子負債) も 100 億円超と潤沢にあり、財務内容は良好な状態を維持していると判断される。

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	24/3 期	25/3 期	増減	変動要因
流動資産	26,668	24,629	-2,038	現預金 -2,165、売上債権 +425、棚卸資産 -361
現金及び預金	18,888	16,722	-2,165	
固定資産	19,350	20,702	1,352	ソフトウェア（仮勘定含む）+1,879、 投資有価証券 -1,224
資産合計	46,018	45,331	-686	
流動負債	15,490	13,173	-2,317	短期借入金 -2,126、未払法人税等 +736、買掛金 -385
固定負債	3,340	2,520	-820	長期借入金 -800
負債合計	18,831	15,693	-3,137	
純資産合計	27,186	29,637	2,451	利益剰余金 -160、自己株式 +3,040、 その他包括利益累計 -283
有利子負債	9,332	6,386	-2,945	
ネットキャッシュ	9,656	10,335	679	(現預金 + 有価証券 - 有利子負債)
< 経営指標 >				
自己資本比率	58.0%	64.6%	6.6pp	
有利子負債比率	34.3%	21.5%	-12.8pp	
ROE	16.6%	15.6%	-1.0pp	

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2026 年 3 月期もサブスク型への移行が進むなかで 増収増益が続く見通し

1. 2026 年 3 月期の業績見通し

2026 年 3 月期の連結業績は売上高で前期比 6.2% 増の 49,000 百万円、営業利益で同 6.6% 増の 6,700 百万円、経常利益で同 6.4% 増の 6,800 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 11.8% 増の 4,900 百万円と増収増益が続く見通しである。ERP 製品の販売形態が売切り型からサブスク型へ移行し、システム導入契約売上高が前期並みの水準に留まるものの、サービス収入が同 13.2% 増と 2 ケタ成長を継続し、業績をけん引する。

ミロク情報サービス | 2025 年 8 月 7 日 (木)
9928 東証プライム市場 | <https://www.mjs.co.jp/ir/>

今後の見通し

2026 年 3 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/3 期		26/3 期		
	実績	売上比	会社計画	売上比	前期比
売上高	46,160	-	49,000	-	6.2%
売上総利益	27,876	60.4%	30,200	61.6%	8.3%
販管費	21,589	46.8%	23,500	48.0%	8.8%
営業利益	6,287	13.6%	6,700	13.7%	6.6%
経常利益	6,390	13.8%	6,800	13.9%	6.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,381	9.5%	4,900	10.0%	11.8%
1 株当たり当期純利益 (円)	146.40		163.71		

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

売上総利益率はソフトウェア資産の償却負担の軽減や子会社の損益改善等により前期比 1.2 ポイント上昇する見込みだ。前期に引き続き新卒社員を積極採用（91 名）したほか、4 期連続となる給与ベースアップの実施により人件費を中心に販管費が同 8.8% 増となるものの、増収効果と売上総利益率の改善により吸収し、各段階利益は増益を見込む。親会社株主に帰属する当期純利益については、4 期ぶりに過去最高を更新する見通しだ。

品目別売上高（連結）

(単位：百万円)

	23/3 期	24/3 期	25/3 期	26/3 期（予）	前期比
システム導入契約売上高	23,646	24,035	23,995	23,990	0.0%
ハードウェア	3,939	4,414	5,567	5,419	-2.6%
ソフトウェア	13,802	12,817	11,379	11,159	-1.9%
ユースウェア	5,904	6,802	7,049	7,411	5.1%
サービス収入	14,255	16,259	18,459	20,901	13.2%
TVS	2,534	2,564	2,612	2,631	0.7%
ソフト使用料	3,934	5,665	7,549	9,846	30.4%
ソフト運用支援サービス	5,684	5,945	6,073	6,231	2.6%
ハード・NW 保守サービス	1,518	1,583	1,689	1,654	-2.1%
サプライ・オフィス用品	582	499	533	538	0.8%
その他	3,559	3,677	3,705	4,107	10.9%
合計	41,461	43,971	46,160	49,000	6.2%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(1) システム導入契約売上高

システム導入契約売上高は、前期比横ばいの 23,990 百万円を計画している。売切り型からサブスク型への移行が加速することでソフトウェアが同 1.9% 減の 11,159 百万円と漸減傾向が続くほか、ハードウェアも前期にパソコンのリプレイス需要が拡大した会計事務所向けの反動減により、同 2.6% 減の 5,419 百万円と減少に転じる見込み。一方で、サブスク型契約の顧客に対する導入支援サービスも含まれるユースウェアの売上高は同 5.1% 増と増収基調が続く見通しだ。

販売先別では、企業向けが前期比 9.6% 増の 13,915 百万円、会計事務所向けが同 19.0% 減の 6,707 百万円、その他（子会社売上、本社売上、パートナー向け売上等）が同 11.8% 増の 3,368 百万円となる見通し。企業向けに関しては中堅・中小企業への ERP システムの販売に特化したソリューション支社を新たに 1 支社立ち上げ、合計 19 のソリューション支社でソリューション・ビジネスを展開していくとともに、顧客ニーズに即した機能改良や他社製品との連携強化に取り組むことで増収を目指す。2026 年 3 月期より「ACELINK NX-CE」がサブスク型に完全移行することを考えるとややチャレンジングな目標との印象を受けるが、DX コンサルティング営業を強化し、販売単価の大きい中堅企業向けを伸ばすことができれば達成する可能性もある。一方、会計事務所向けはリプレイス需要がピークアウトすることで減収に転じる見通しだが、例年保守的な計画を出す傾向にあることから、上振れ余地はあると弊社では見ている。

(2) サービス収入

サービス収入は全体で前期比 13.2% 増の 20,901 百万円と 2 ケタ成長が続く見通しである。主力 ERP 製品のサブスク型へのシフトによりソフト使用料が同 30.4% 増の 9,846 百万円と成長をけん引する。売切り型契約の保守サービスとなる企業向けのソフト運用支援サービスは同 2.6% 増の 6,231 百万円、会計事務所向けの TVS は同 0.7% 増の 2,631 百万円と計画しており、いずれも顧客数が若干増加することで堅調推移を見込んでいる。

同社が KPI としている主力 ERP 製品のサブスク契約社数は前期比 64.2% 増の 7,000 社と大幅増を見込んでいる。中小企業向け「ACELINK NX-CE」を 100% サブスク契約に移行する効果が出る。このため、ARPU は同 11.5% 減の 799 千円と低下する見込みだが、契約社数の増加により主力 ERP 製品の ARR は同 45.4% 増の 55.9 億円と高成長が続く見通し。主力 ERP 製品のサブスク売上比率は前期の 20.2% から 30% 台を目指す。なお、「MJSLINK」シリーズや「Galileopt」シリーズの 100% サブスク移行の時期は未定で、段階的に引き上げることにしている。

主力 ERP 製品サブスク型提供における KPI

	25/3 期	26/3 期 (予)	前期比
主力 ERP 製品サブスク契約社数※	4,262	7,000	64.2%
主力 ERP 製品 ARPU (千円) ※	903	799	-11.5%
主力 ERP 製品 ARR (億円)	38.4	55.9	45.4%
当該期間売上高における主力 ERP 製品サブスク比率	20.2%	30% 台	-
主力 ERP 製品契約継続率	99.4%	-	-

※ 2026 年 3 月期より、1 社で複数の契約がある場合でも、1 社として集計する方式に変更となり、2025 年 3 月期の主力 ERP 製品サブスク契約社数、同 ARPU 金額、前期比について新しい集計方式に基づいて算出している。

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

「Hirameki 7」は生成 AI を活用した新機能で 会計事務所向けの拡販を進める

2. 「中期経営計画 Vision2028」の進捗状況

(1) 「中期経営計画 Vision2028」の概要

同社は 2025 年 3 月期から 2029 年 3 月期までの 5 ヶ年の「中期経営計画 Vision2028」を 2024 年 5 月に発表した。「ビジネスモデル変革と新たな価値創造へのチャレンジ」をテーマに掲げ、ビジネスモデルの変革（サブスクモデルへの移行）と新規顧客の獲得による顧客基盤の拡大、並びに LTV の最大化に取り組むことで、2029 年 3 月期に連結売上高 600 億円、経常利益 120 億円、ROE18% を目指す。5 年間の年平均成長率は売上高で 6.4%、経常利益で 13.7% となる。

中期業績目標

		(単位：億円)		
	24/3 期実績	29/3 期目標	増加額	CAGR
【MJS 単体（ERP 事業）】				
売上高	387	500	112	5.2%
経常利益	69	100	30	7.7%
【グループ会社（DX プラットフォーム事業除く）】				
売上高	70	90	19	5.0%
経常利益	3	10	6	22.7%
【統合型 DX プラットフォーム事業】				
売上高	0	25	25	-
経常利益	-7	10	17	-
【合計】				
売上高	439	600	160	6.4%
経常利益	63	120	56	13.7%

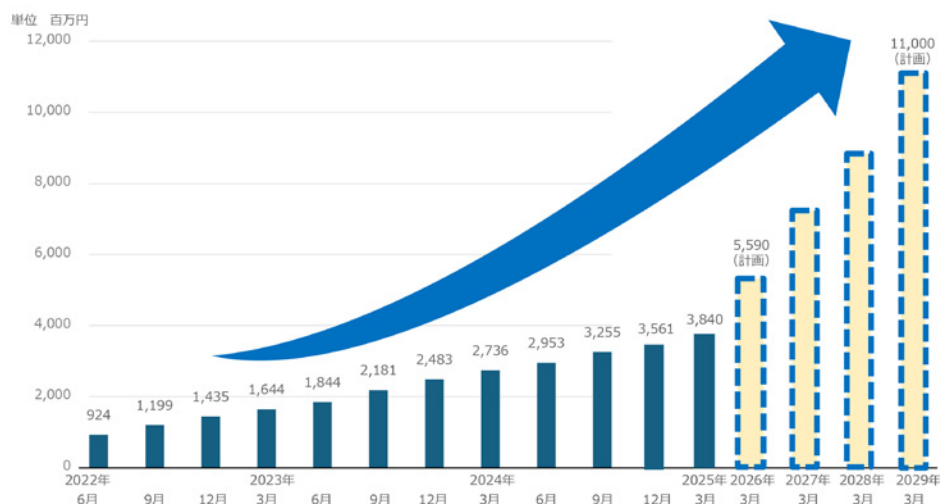
出所：中期経営計画資料よりフィスコ作成

同社単体の ERP 事業については、2029 年 3 月期に売上高で 500 億円、経常利益で 100 億円、年平均成長率で 5.2% 増収、7.7% 増益と着実な成長を目指す。ERP 事業成長のための取り組みとして、新たな DX コンサルティング・サービスの展開、カスタマーエクスペリエンス（CX）・カスタマーサクセス（CS）体制の構築、SaaS 型 ERP 製品の開発・投入の 3 つを重点施策として取り組み、LTV の最大化を実現することで目標達成を目指す。2025 年 3 月期は売上高で前期比 6.3% 増の 412 億円、経常利益で同 3.1% 増の 71 億円と計画を若干上回り、2026 年 3 月期も売上高で 5.4% 増、経常利益で 1.0% 増を見込むなど順調な進捗となっている。今後は主力 ERP 製品のサブスク型への移行率が高まるにつれて、利益成長のスピードも加速すると予想される。サブスク型収益モデルへの移行のイメージとしては、2024 年 3 月期の 15.5% から 2029 年 3 月期は 60% まで引き上げる目標を立てており、主力 ERP 製品の ARR は年率 32% 成長し 2029 年 3 月期には 110 億円に拡大する見込みとなっている。サービス収入の構成比が高まることで（MJS 単体サービス収入比率 40% → 60%）、経常利益率も 2024 年 3 月期の 14.3% から 2029 年 3 月期は 20% まで上昇する見通しだ。

ミロク情報サービス | 2025 年 8 月 7 日 (木)
9928 東証プライム市場 | <https://www.mjs.co.jp/ir/>

今後の見通し

主力 ERP 製品の ARR



出所：決算説明資料より掲載

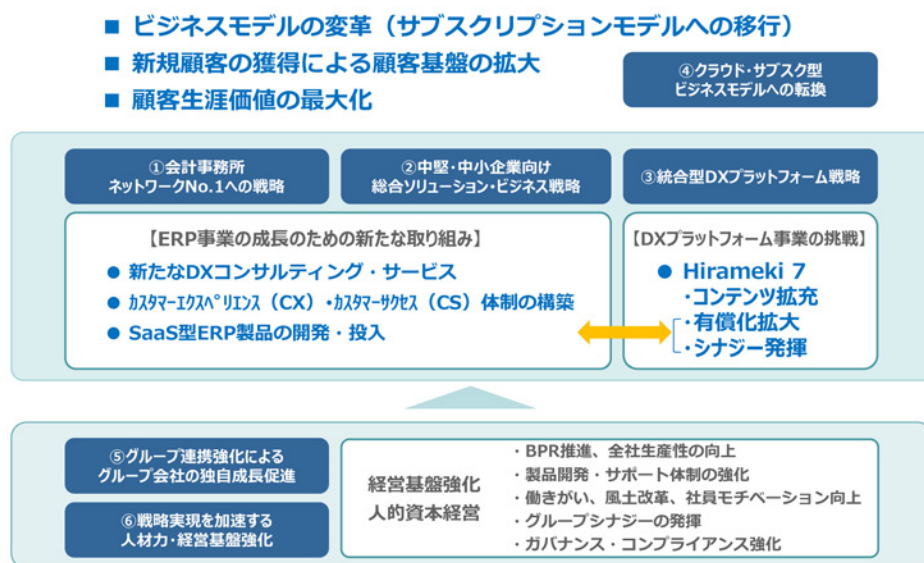
また、統合型 DX プラットフォーム事業については、主力サービスとなる「Hirameki 7」の機能拡充と有料プランへの移行に取り組むこと、グループ会社の製品・サービスだけでなく他社サービスとの連携を拡充することでプラットフォームとしての競争力向上を図る。これにより、2029 年 3 月期に売上高 25 億円、経常利益 10 億円を目指す。現状は有料プラン移行への取り組みが遅れ気味となっており、2026 年 3 月期より同社でも会計事務所向けの拡販活動を中心に、本格的に取り組みを開始することになる。会計事務所への導入が進めば、その顧問先企業への導入も進むことが期待できるだけに、今後の動向が注目される。

DX プラットフォーム事業以外のグループ会社については、2024 年 3 月期の売上高 70 億円、経常利益 3 億円から、2029 年 3 月期に売上高 90 億円、経常利益 10 億円を目指す。2025 年 3 月期はトライバックの業績が低調だったこともあり、一歩後退した格好となったが、2026 年 3 月期以降は不採算事業の整理に目途を付けたこともあり、収益改善が見込まれる。今後もグループ連携を強化するとともに、生成 AI や RPA の導入による業務の効率化を進めることで収益性向上を図る考えだ。また、M&A など引き続き検討を進めている。

(2) 基本戦略

「中期経営計画 Vision2028」におけるグループ共通の成長戦略として、ビジネスモデルの変革（サブスクモデルへの移行）、新規顧客の獲得による顧客基盤の拡大、LTV の最大化の 3 点を掲げており、以下の 6 つの基本戦略を推進している。

同社グループの成長戦略



出所：決算説明資料より掲載

a) 「会計事務所ネットワーク No.1 への戦略」

「会計事務所ネットワーク No.1 への戦略」として、DX コンサルティング・サービスと新たな SaaS ビジネスにより、会計事務所と顧問先企業の DX を推進する。具体的な施策として、短期的には、会計事務所の高齢化や人手不足に対応すべく、独自開発した AI ソリューション（AI 仕訳、AI-OCR 入力、AI 監査支援）を提供することで、仕訳業務や帳簿チェックなどの業務効率化を支援する。

また、会計事務所が顧問先企業に対して経営コンサルティングを行う際のツールとして、2024 年 10 月に「Hirameki 7」上で利用できる会計事務所向けのオプションサービス「経営分析プラス」をリリースしている。2025 年 5 月には「経営分析プラス」の新機能として「AI レポート」をリリースした。「AI レポート」は生成 AI を活用し、顧問先企業の会計データと公的統計※をもとに、AI 分析コメントがついたレポートを自動作成する機能で、「Hirameki 7」上に顧問先企業の会計データをアップロードするだけで AI レポート（月次レポート、年次レポートの 2 種類）を作成できる。効率的にグラフ等も含めた決算説明資料を作成できるため、会計事務所の業務効率化と顧問先企業に対する顧客満足度の向上につながる機能として注目される。なお、「AI レポート」機能は「Hirameki 7」並びに「経営分析プラス」を契約している会計事務所ユーザーであれば無料で利用できる。

※「景気ウォッチャー調査」「国民経済計算（GDP 統計）」など 7 つの公的統計。

b) 「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・中小企業向けの成長戦略として、既存 ERP 製品（オンプレミス・IaaS）については AI 機能の活用による製品・サービスの高度化（AI 仕訳連携の拡充等）に取り組むと同時に法改正対応※を継続的に実施し競争力の維持・向上を図る。また、SaaS 製品については 2025 年 7 月に小規模事業者・中小企業向けの販売管理システム「かんたんクラウド販売」の提供を開始するほか、SaaS 版の ERP 新製品を 2026 年 3 月期にリリースする予定としており、API 連携の充実や生成 AI による新機能を搭載するなど徐々に機能を拡充する方針だ。

※ 学校法人新会計基準（2025 年 4 月～）、新リース会計基準（2027 年 4 月～）などに対応予定。

また、新たに DX コンサルティング・サービスの事業化を視野に、「MJS DX コンサルティング」の提供を開始した。IT コーディネータ有資格者の MJS 社員を中心としたコンサルティング・サービスとなり、中小企業と伴走し、経営課題を明確化し、デジタル戦略や業務プロセス改善の策定までを包括的に支援するコンサルティング・サービスを提供するほか、自社製品に限らず最適なソリューションを提案して企業の成長を伴走支援する。また、会計事務所の顧問先企業についても会計事務所と連携して伴走支援する。2026 年 3 月期に体制を構築し、2027 年 3 月期から本格スタートする。このため、IT コーディネータを現在の約 130 名体制から中期的には 200 ～ 300 名体制まで拡大し、地域密着型の DX コンサルティング・サービスを展開する方針だ。また、グループ会社やパートナー企業とも協業し、より広範な経営課題に関する DX コンサルティングを行っていく。グループ会社ではトライベックがデジタルマーケティング、トラストラクチャが組織・人事コンサルティング、MJS M&A パートナースが M&A・事業承継コンサルティングなどを提供しており、グループシナジーを創出することで、子会社の収益を拡大していくものと弊社では見ている。

c) 「統合型 DX プラットフォーム戦略」

統合型 DX プラットフォーム事業の中核をなす「Hirameki 7」は、中小企業や小規模事業者の DX を推進するためのサービスを提供している。販売戦略としてトライベックによる Web マーケティングに加えて、同社において会計事務所向けの営業を本格的に開始し、顧問先企業への導入も促進する戦略だ。

顧問先企業に対しては、名刺管理や営業リスト検索、メール配信、案件管理など新規顧客の獲得に必要な機能をワンストップかつリーズナブルな価格※で提供していることを訴求する。2029 年 3 月期の KPI としては、顧客数で約 8 万社、ARPU で約 2,600 円 / 月を前提に売上高 25 億円、経常利益 10 億円を目指す。現状からするとチャレンジングな目標となっているが、同社の ERP 製品との連携強化に加えて、DX コンサルティング・サービスの 1 メニューとして顧客に提案し普及促進を図る。まずは会計事務所向けの導入に注力する方針で、今後の動向に注目したい。

※ 料金プランは、個人事業主でも利用可能なシングルプラン（月額 800 円 / 人（税別））と 5 人まで利用可能なグループプラン（月額 3,200 円 / 5 人（税別））の 2 つのプランがあり、オプションメニューも用意している。

ミロク情報サービス | 2025 年 8 月 7 日 (木)
9928 東証プライム市場 | <https://www.mjs.co.jp/ir/>

今後の見通し

「Hirameki7」の営業 DX



出所：決算説明資料より掲載

d) 「クラウド・サブスク型ビジネスモデルへの転換」

主力 ERP 製品の販売形態について、オンプレミスの売切り型からクラウド化を前提としたサブスク型への移行を進める。顧客がクラウド・サブスク型を利用するメリットは、初期導入コストの軽減や自社サーバーの構築・運用のための IT 人材の不足を解消できることに加えて、常に最新のサービスを受けることが可能になる点が挙げられる。同社にとってもサブスク契約が増えることで、外部要因に左右されず安定した売上成長が見込めるほか、リプレイスの際の営業工数が削減されるため、営業リソースを新規顧客の開拓に集中投下できること、最新システムを継続的に提供することで、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などのメリットがある。

2029 年 3 月期の目標としては、主力 ERP 製品のサブスク契約社数で 2024 年 3 月期比 4.7 倍増、主力 ERP 製品の ARR で同 6.3 倍の 110 億円、ソフト使用料全体 ARR で同 3.1 倍の 200 億円、サービス収入全体 ARR で同 1.86 倍の 310 億円を目指しており、特に 2027 年 3 月期以降に ARR の成長が加速する見通しだ。計画どおりに推移すれば、ここ数年はクラウド・サブスクシフトの影響で 1 ケタ台の伸びに留まっていた利益成長も加速するものと予想される。

e) 「グループ連携強化によるグループ会社の独自成長促進」

グループ戦略については、グループ内取引の適正化によりグループ全体のコスト低減を図り、子会社の収益体質を改善していくほか、評価・教育プロセスの共通化によりグループ内の人的資本を強化する。また、販売網や製品力、技術力の強化等を視野に入れた M&A も検討する方針だ。

今後の見通し

f) 「戦略実現を加速する人材力・経営基盤強化」

積極的な人材投資により事業成長を加速するとともに、人事戦略と連動した主要制度の見直し、人材教育への取り組み、魅力ある職場環境の整備を進める。

また、現在開発を進めている社内情報システムの刷新後は、事業別及び製品別の収支管理が精緻に可視化され、意思決定の迅速化と最適化が可能となるほか、情報セキュリティの高度化と新業務フローにより、管理業務の生産性向上とデジタル化が実現し、収益性の向上に寄与するものと期待される。

(3) 財務戦略、キャッシュ・アロケーション

キャッシュ・アロケーションの考え方として、同社は 5 年間累計で創出するキャッシュ 400 億円超（当期純利益 280 億円超＋減価償却費 120 億円超＋その他（政策保有株式の売却、有利子負債の活用、資産効率の最大化）を、事業投資（新製品開発・機能改良に 100 億円超、M&A 及び事業投資に 100 億円程度、その他（人材投資、BPR 投資他））と株主還元（配当金総額 100 億円超、資本政策の一環としての自己株式取得）にそれぞれ適切な配分で充当する方針だ。配当金は年間 20 億円超となる計算で、2025 年 3 月期が 1 株当たり配当金 55.0 円で配当金総額が 16 億円となった。

資本効率の向上に関しては 2029 年 3 月期の ROE 目標として 18% 超の達成を目指す（2025 年 3 月期 15.6%）。主に ERP 事業の成長による収益性向上と、機動的な自己株式取得による資本効率の改善を進めていくことで実現する考えだ。株主資本は 2025 年 3 月期末の 289 億円から 400 億円超に拡大する見通しだ。

財務戦略

【2024～2028年度の5年間累計】

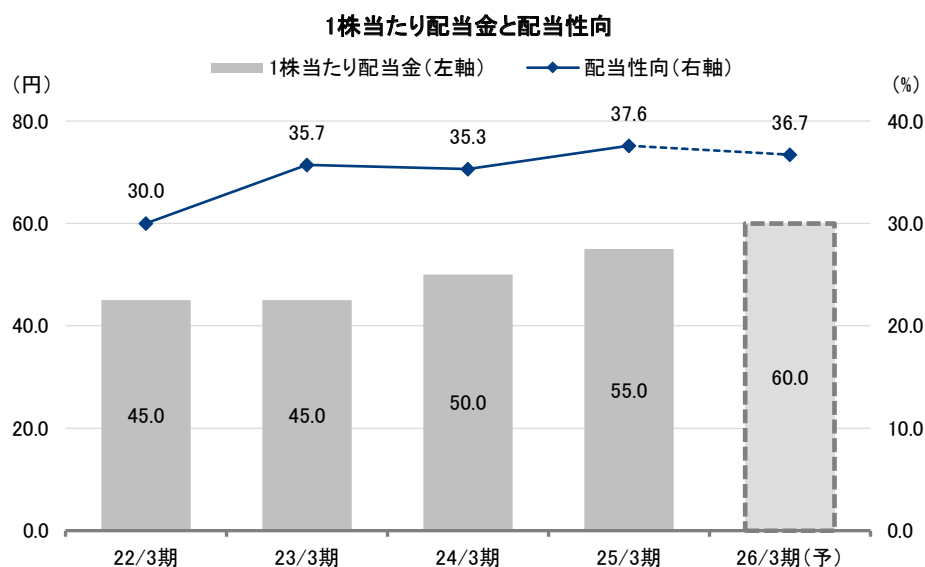


出所：決算説明資料より掲載

株主還元策

連結配当性向 30 ～ 40% を目安に累進的配当を実施、 自己株式取得も適宜検討

同社は 2025 年 3 月期からスタートした中期経営計画期間における配当方針として、連結配当性向で 30 ～ 40% を目安に利益成長に応じた累進的配当を実施することを示した。同方針に基づき、2025 年 3 月期の 1 株当たり配当金は前期比 5.0 円増配の 55.0 円(連結配当性向 37.6%)となり、2026 年 3 月期も同 5.0 円増配の 60.0 円(同 36.7%) とする予定だ。また、同社は資本効率の向上を図るため自己株式取得についても、株価水準なども考慮しながら機動的に実施する意向を示している。直近で自己株式保有比率は発行済株式数の約 7% となっているが、取締役への譲渡制限付株式制度に活用するほか、今後は従業員へのストックオプションの付与や株式交換による M&A などへの活用も選択肢として考えられる。



注：22/3 期は特別配当 5.0 円を含む
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、企業から報酬を受け取って作成されています。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