

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 >>>

2026年7月22日 (水)

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. 2026年3月期の業績概要	01
2. 2027年3月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画と株主還元方針	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	04
■ 業績動向	04
1. 2026年3月期の業績概要	04
2. 品目別・販売先別売上動向	06
3. 財務状況と経営指標	10
■ 今後の見通し	11
1. 2027年3月期の業績見通し	11
2. 「中期経営計画Vision2028」の進捗状況	14
■ 株主還元策	20

要約

サブスクリフトが順調に進展、2～3年後に利益成長が加速する可能性。 ERP製品のサブスク成長はRule of 40を大きく超える水準

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リプション(以下、サブスク)型に移行しながら、2027年3月期からは本格的に生成AIの活用を前提としたDXコンサルティングを提供することにより、中小企業・小規模事業者の経営DXを支援し、事業拡大を推進している。

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高で前期比6.0%増の48,926百万円、経常利益で同7.5%増の6,870百万円とおおむね会社計画どおりに着地し、過去最高業績を更新した。会計事務所向け及び中堅・中小企業向け各種ERP製品の販売が好調で、主力ERP製品のサブスク比率が前期の20.2%から36.5%に大きく上昇した。売切り型からサブスク型への移行が進んでいる影響でソフトウェア売上が減収となったことで、システム導入契約売上高は同0.9%増に留まった。一方、主力ERP製品のサブスク・IaaS^{※1}のARR^{※2}は同48.0%増、期末契約社数は同52.9%増の6,518社^{※3}と大きく伸びたことなどにより、サービス収入は14.7%増と二桁成長となった。主力ERP製品のサブスク・IaaSのARR成長率は48.0%と高水準で推移しており、ソフト使用料全体のARRは110億円を超え成長率も36.9%の成長を実現している。これに連結の売上高営業利益率13.6%を加味すると、「Rule of 40」を大きく超える水準に達しており、成長性と収益性の両面において高い競争力を有している点は特筆に値する。なお、2025年10月に海外事業の拡大を目的に、シンガポールでクラウドERP事業を展開するSynergix Technologies Pte Ltd.(以下、Synergix)^{※4}の株式の70%を約28億円で取得し、第4四半期から連結業績に組み込んでいる。

※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。

※3 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し、前期比も新たな集計方式に基づき算出している。

※4 2024年12月期の業績は売上高1,170百万円、営業利益282百万円(115円/SGD換算)。のれんは約27億円で10年定額償却。

2. 2027年3月期の業績見通し

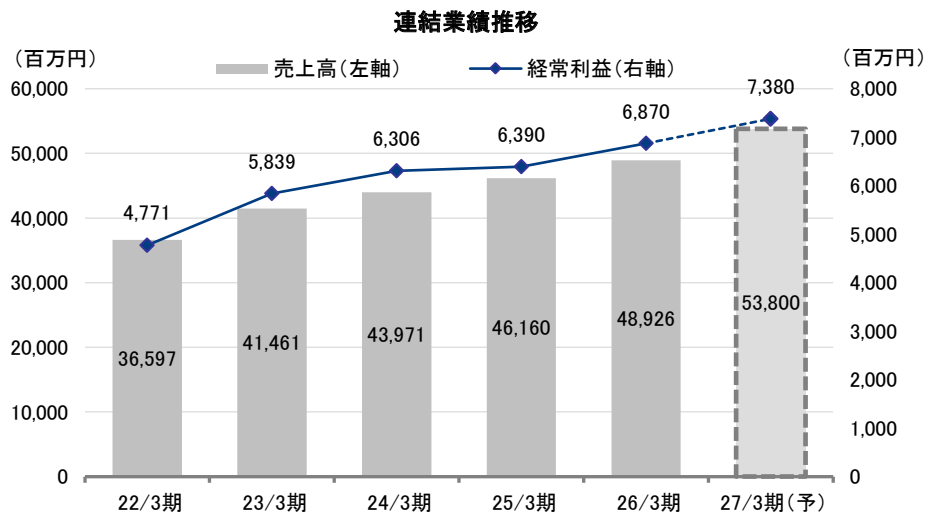
2027年3月期の連結業績は、売上高で前期比10.0%増の53,800百万円、経常利益で同7.4%増の7,380百万円と増収増益が続く見通しである。ERP製品のサブスク型への移行により、ストック型収益の積み上げが進むほか、Synergixの売上が通年で寄与する。利益面では、新製品発売に伴う償却費の増加に加え、人件費やのれん償却額が増加するものの、増収効果で吸収する。主力ERP製品のサブスク契約社数は同22.7%増の8,000社、ARRは同21.2%増の69.0億円を見込む。前期にサブスク比率が想定を上回るペースで加速したため、収益性最適化の観点から2027年3月期のサブスク比率は約30%と抑制する方向だが、受注動向を見ながら柔軟に対応していく方針である。

3. 中期経営計画と株主還元方針

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（4年間年平均成長率6.8%）、経常利益120億円（同17.1%）、ROE18%（2026年3月期実績17.3%）を目指している。AI活用を前提としたDXコンサルティングによる新規顧客の獲得（顧客基盤の拡大）とサブスク型への移行並びにクロスセル推進により、顧客生涯価値（以下、LTV）の最大化を図る。2029年3月期には、主力ERP製品のサブスク・IaaS提供をARRで110億円まで積み上げる計画である。現在はサブスク型への移行期のため利益成長率が1ケタ台にとどまっているが、2～3年後は移行によるマイナス影響が軽減することで利益成長率も加速すると予想される。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実施する方針で、2026年3月期の1株当たり配当金は前期比5.0円増配の60.0円（配当性向33.2%）を実施し、2027年3月期も同5.0円増配となる65.0円（同40.5%）で4期連続の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。

Key Points

- ・ 2026年3月期はサブスク移行が加速するなかで過去最高業績を更新
- ・ ERP製品のサブスク・IaaS提供のARR成長率はRule of 40を超える水準
- ・ 固定費増を増収効果で吸収し、2027年3月期も営業・経常利益は最高益更新へ
- ・ 2029年3月期経常利益120億円の達成に向け、生成AIを全社で積極活用
- ・ 連結配当性向30～40%を目安に増配を継続中、自己株式取得も適宜検討



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）が売上高の約9割を占めており、残りはトライベック（株）や（株）MJS M&Aパートナーズ、（株）トランスラクチャ等の子会社が展開する事業領域である。

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。会社設立以来約50年にわたり顧客となる税理士及び公認会計士の導入実績を通じて培ったノウハウが製品に反映されており、実務に即した機能と操作性を実現している。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%直販であり、契約形態は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あり、市場シェアに大きな変動はないものの、近年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。同社の強みの一つは、製品の機能面や操作性に加えて、全国33拠点に配置された500名超の顧客サポート要員と、24時間・365日稼働のコールセンターによる充実した顧客サポート体制にある。加えて、「ACELINK NX-Pro」ユーザーによる任意組織であるミロク会計人会を通じて、顧客ニーズを反映した新機能開発・機能改良を行う仕組みを構築している点も特長である。さらに、MJS税経システム研究所※による経営や商事法、会計・税務に関する制度変更といった最新情報の提供や研修会・セミナーの実施など、顧客の日々の業務を支援するサービスを提供している。こうした顧客視点に基づく総合的なサービス提供が高い顧客満足度を生み、競合に対する優位性の維持に大きく寄与している。

※ 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の提供を目的に1999年に社内組織として設立された。産学工業の外部有識者を研究員として招聘し、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。製品ラインナ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>などが挙げられる。特に、ここ数年は生成AI機能も含めて多くのSaaSが開発・提供されており、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強く求められ、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。同社はこうしたコンサルタントを全国の支社に配置し、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、開発・販売・サポートサービスを三位一体で提供することで顧客満足度の向上に努めている。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。

ミロク情報サービス
9928 東証プライム市場

2026年7月22日 (水)
<https://www.mjs.co.jp/ir/>

会社概要

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を含む)
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

2026年3月末の連結従業員数は2,342名(前期末比100名増)で、組織別で見ると営業が約3割、カスタマーサービス・テレサポートが3割弱、開発が2割強、事務が2割弱の構成となっている。カスタマーサービス要員とは、顧客先において導入支援やシステムの運用上の不具合や課題が発生した場合に、現場に訪問して解決に導くサービス要員を指し、テレサポート要員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要員を指す。こうした要員に全体の3割弱のリソースを配置していることが、顧客満足度の高さの一因である。

2. 関係会社の状況

2026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6社となる。売上規模の大きい子会社はデジタルマーケティング支援事業等を展開するトライバックで年間30億円弱、次いでHR領域のコンサルティングを行うトランストラクチャで10億円弱と見られる。そのほか2025年10月に子会社化したSynergixで10億円強となっている。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・動画配信サービスを提供する(株)KACHIELの2社となる。

業績動向

2026年3月期はサブスク移行が加速するなかで過去最高業績を更新

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高で前期比6.0%増の48,926百万円、営業利益で同6.2%増の6,677百万円、経常利益で同7.5%増の6,870百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同23.4%増の5,406百万円となった。売上高・営業利益・経常利益は5期連続で増収増益となり、過去最高を連続更新した。親会社株主に帰属する当期純利益も、投資有価証券売却益を特別利益として計上したこと等により、4期ぶりに最高益を更新した。

2026年3月期業績 (連結)

(単位：百万円)

	25/3期		会社計画	26/3期			
	実績	売上比		実績	売上比	前期比	計画比
売上高	46,160	-	49,000	48,926	-	6.0%	-0.2%
売上総利益	27,876	60.4%	30,200	29,651	60.6%	6.4%	-1.8%
販管費	21,589	46.8%	23,500	22,973	47.0%	6.4%	-2.2%
営業利益	6,287	13.6%	6,700	6,677	13.6%	6.2%	-0.3%
経常利益	6,390	13.8%	6,800	6,870	14.0%	7.5%	1.0%
特別損益	173	-	-	316	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,381	9.5%	4,900	5,406	11.0%	23.4%	10.3%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

中堅・中小企業のDXに対する投資意欲が旺盛で、全国主要都市に配置した19のソリューション支社を通じたソリューション営業によるERP製品の販売がサブスク型を中心に好調を維持し、会計事務所向けERP製品の販売も堅調に推移したことが増収要因となった。主要ERP製品のクラウド・サブスク型への移行が進んだことにより、ストック型収益となるサービス収入は同14.7%増と2ケタ成長が継続し、システム導入契約売上高もソフトウェア売上がサブスク型への移行で減収となったものの、ハードウェアやユースウェアの増収でカバーし、同0.9%増と堅調に推移した。

利益面では、売上総利益率が償却費の減少※1により0.2ポイント上昇の60.6%となり、前期比で1,774百万円の増益となり、販管費の増加1,383百万円を吸収した。販管費については、新卒社員の積極採用（前期比20名増の91名）や、4期連続となる給与ベースアップを実施したことなどにより人件費が549百万円増加※2したほか、M&A費用182百万円の計上が主な増加要因となった。特別利益として投資有価証券売却益463百万円を計上した一方で、減損損失141百万円等を特別損失として計上した。

※1 現行のGalileoptの開発資産の償却が終了したこと等で、償却費は前期比約3億円減少した。

※2 給料及び手当、賞与引当金繰入額、退職給付費用の合算値。

ミロク情報サービス

9928 東証プライム市場

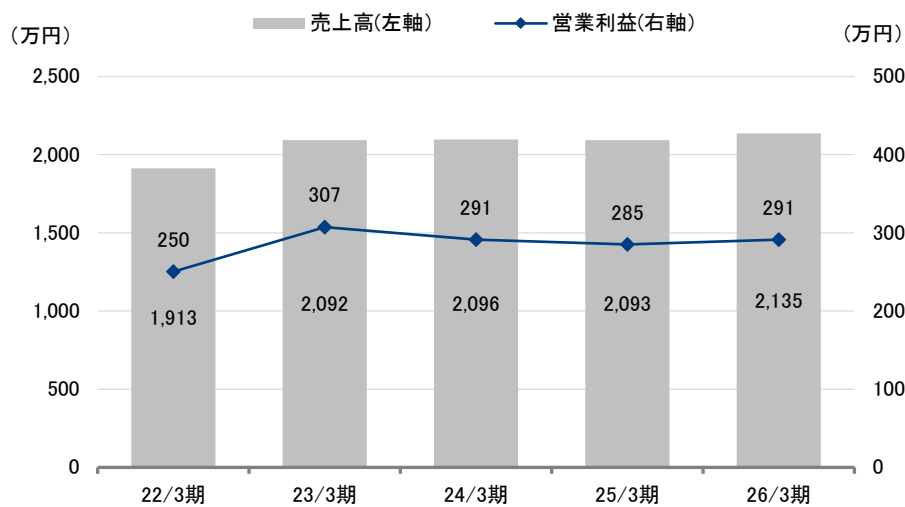
2026年7月22日 (水)

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

業績動向

会社計画比では、売上高、営業利益、経常利益ともに、おおむね計画どおりに着地した。内訳は企業向けERP製品のサブスク比率への移行が想定以上に加速したことで、サービス収入が計画を1.3%上回ったものの、売切り型のソフトウェア売上は同3.3%下回った。販売ミックスでは、売切り型の構成比低下は、短期的には利益面でのマイナス要因となるが、そうしたなかでも計画の利益水準を達成できたのは、生産性向上の効果によるものと弊社では見ている。実際、従業員1人当たり売上高は前期比2.0%増の2,135万円、営業利益は同2.2%増の291万円と上昇している。

連結従業員1人当たり売上高及び営業利益



注：従業員数は(前期末+当期末人員)÷2で計算
出所：決算説明資料、会社資料よりフィスコ作成

主力ERP製品のサブスク・IaaSのARRは前年同期比48.0%増

2. 品目別・販売先別売上動向

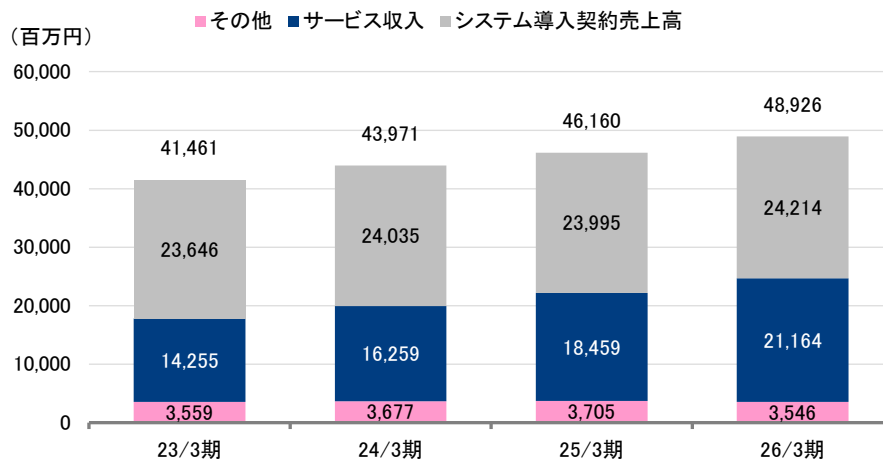
売上高の内訳を見ると、主力ERP製品のクラウド・サブスク型への移行が進んだことでストック型のサービス収入が前期比14.7%増の21,164百万円と2ケタ成長が続いたほか、フロー型収入となるシステム導入契約売上高も同0.9%増の24,214百万円と堅調に推移した。また、その他の売上高(主に子会社の売上)は、トライバックで展開するデジタルマーケティング支援事業の受注低迷が響いて同4.3%減の3,546百万円となった。

ミロク情報サービス
9928 東証プライム市場

2026年7月22日 (水)
<https://www.mjs.co.jp/ir/>

業績動向

事業別売上高

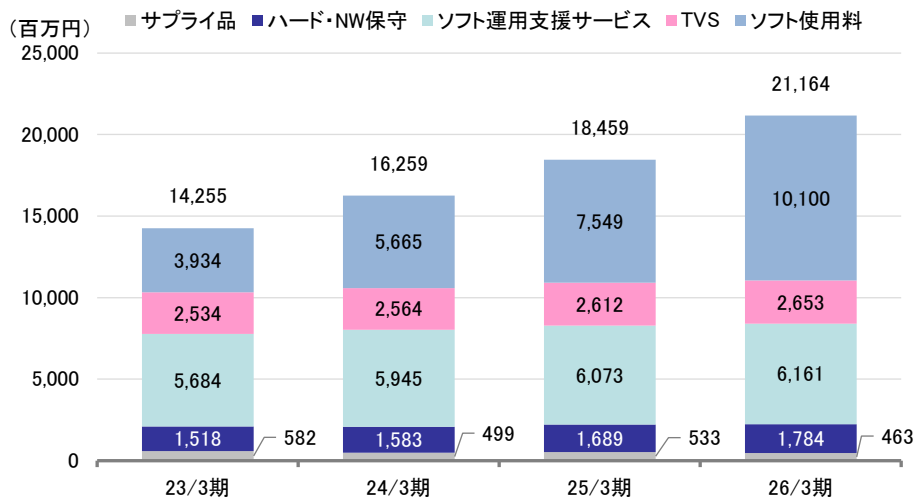


出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(1) サービス収入

サービス収入の内訳を見ると、ソフト使用料が前期比33.8%増の10,100百万円、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1.5%増の6,161百万円、TVS(会計事務所向け総合保守サービス)が同1.6%増の2,653百万円、ハード・NW保守が同5.6%増の1,784百万円、サプライが同13.1%減の463百万円となった。ソフト運用支援サービスは、主力ERP製品のサブスク移行が進んだものの、中堅・中小企業向け「MJS LINK」の販売増により増収を維持した。TVSについては、新規顧客の獲得により増収となった。

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
9928 東証プライム市場

2026年7月22日 (水)
<https://www.mjs.co.jp/ir/>

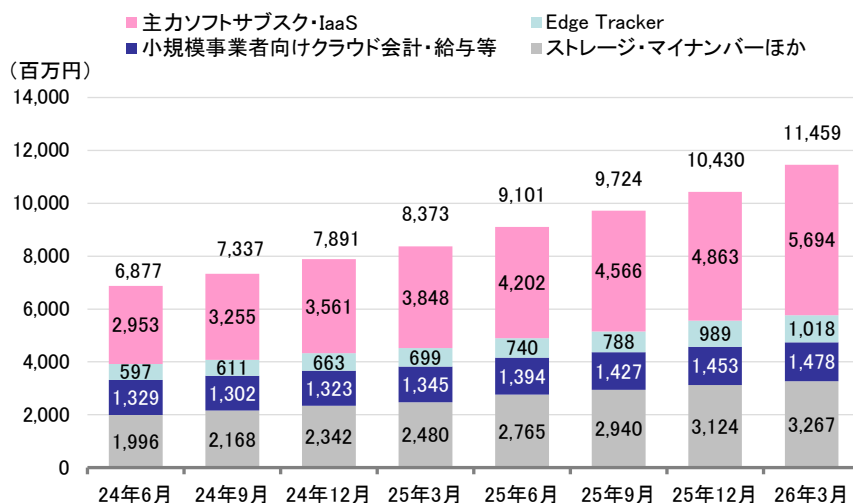
業績動向

クラウド・サブスクサービス収入(ソフト使用料)のKPIとなるARRは、2026年3月時点で前年同期比36.9%増の11,459百万円と成長率が加速した。内訳は、主力ERP製品※1のサブスク・IaaS収入が同48.0%増の5,694百万円となったほか、企業向け統合フロントクラウドサービス「Edge Tracker※2」が同45.6%増の1,018百万円、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31.7%増の3,267百万円とそれぞれ高成長が続いた。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9.9%増の1,478百万円と1ケタ台の伸びにとどまったが、主力ERP製品のクラウド・サブスク型への移行が想定を上回るペースで進んだことが、成長率の加速要因となった。特にERP事業におけるサブスクリプション指標として同社が重視している、主力ERP製品のサブスク・IaaSのARR成長率は48.0%と高水準で推移しており、ソフト使用料全体のARRは110億円を超え成長率も36.9%の成長を実現している。これに連結の売上高営業利益率13.6%を加味すると、「Rule of 40」を大きく超える水準に達しており、成長性と収益性の両面において高い競争力を有している点は特筆に値する。

※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」、「LucaTech GX Lite」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 主に中堅・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」「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。

クラウド・サブスクARRの推移



出所：会社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52.9%増の6,518社となり、社数で2,256社増加した。中小企業向けERP製品となる「ACELINK NX-CE」がサブスク契約のみの提供となり、約1,700社増加するなど増加分の75%を占めた。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3.2%減の873千円に低下したが、件数増効果によりARRは同48.0%増となった。製品別の構成比(金額ベース)を見ると、中堅・中小企業向けの「MJS LINK」が4割弱と最も高く、次いで中小企業・小規模企業向けの「ACELINK NX-CE」、中堅企業向けの「Galileopt」がそれぞれ2~3割、会計事務所向けの「ACELINK NX-Pro」が約1割である。また、2025年11月にリリースした中小企業向けSaaS型クラウドERPの新製品「LucaTech GX Lite」も若干ながら売上に貢献した。

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

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

2026年7月22日 (水)

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

業績動向

主力ERP製品のサブスク比率（売上ベース）は前期の20.2%から36.5%と大きく上昇した。会計事務所向けは売切り型のニーズが引き続き強く、サブスク比率は10%未満にとどまったが、企業向けが約56%と5割を超える水準まで上昇した。また、導入時コンサルティングやカスタマーサクセスで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（12ヶ月平均）も99.2%と高水準を維持した。

主力ERP製品サブスク型提供におけるKPI

	25/3期	26/3期	前期比
主力ERP製品サブスク契約社数※1	4,262	6,518	52.9%
主力ERP製品ARPU（千円）※2	902	873	-3.2%
主力ERP製品ARR（億円）	38.4	56.9	48.0%
ソフト使用料全体ARR（億円）	83.7	114.5	36.9%
当該期間売上高における主力ERP製品サブスク比率※3	20.2%	36.5%	-
主力ERP製品契約継続率※4（12ヶ月平均）	99.4%	99.2%	-

※1 「Galileopt」「MJS LINK」「ACE LINK NX-Pro」「ACE LINK NX-CE」「LucaTech GX」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」の売上を加えて掲出。サブスク契約社数に関して1社で複数契約がある場合、1社として集計。

※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（3月末時点）

※3 システム導入契約のソフトウェア売上と同サブスク契約売上上の比較

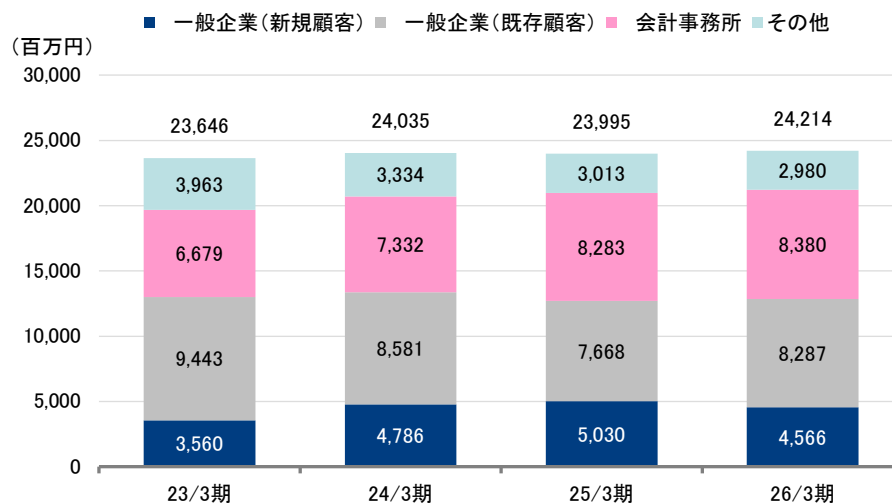
※4 契約継続率＝1-（当月の解約社数/前月末の契約社数）の12ヶ月平均値

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) 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1.2%増の12,853百万円、会計事務所向けが同1.2%増の8,380百万円、その他（子会社売上、本社売上、パートナー向け売上等）が同1.1%減の2,980百万円となった。

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：会社資料よりフィスコ作成

ミロク情報サービス
9928 東証プライム市場

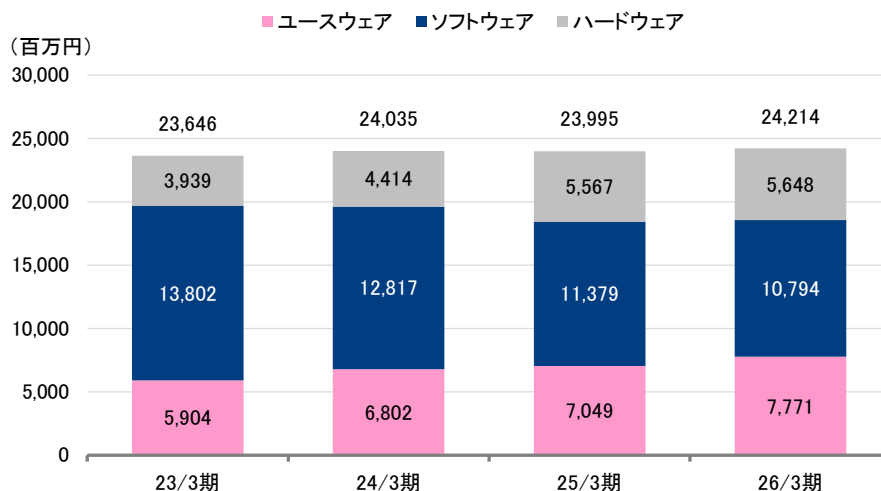
2026年7月22日 (水)
<https://www.mjs.co.jp/ir/>

業績動向

企業向けについては、新規顧客向けが前期比9.2%減の4,566百万円と減収に転じた一方で、既存顧客向けが同8.1%増の8,287百万円と3期ぶりの増収に転じた。2025年4月より「ACELINK NX-CE」の受注について、売切り販売を中止しすべてサブスク型契約に移行したことが、新規顧客向けの減収要因となった（サービス収入増に寄与）。一方、既存顧客向けについても伸びの大半はハードウェア製品の買い替えやユースウェア（導入支援サービス）の増収によるものと見られる。会計事務所向けについても同様に、ハードウェアの買い替えが増収要因となった。

実際、品目別売上高を見るとクラウド・サブスク移行の影響で、ソフトウェアは前期比5.1%減の10,794百万円と3期連続で減収となり、ハードウェアが同1.5%増の5,648百万円、ユースウェアが同10.2%増の7,771百万円とそれぞれ増収となった。ERP製品の売上成長率についてはサブスク型への移行期にあるため、売上高の推移だけでは実態を捉えにくく、ユースウェアが最も実態を表しているものと考えられる。ユースウェアは5期連続で増収を維持しており、年平均成長率では12.2%となっている。

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

財務の健全性は高く、ROEも15%以上をキープ

3. 財務状況と経営指標

2026年3月期末の資産合計は、前期末比3,426百万円増加の48,758百万円となった。主な増減要因は、流動資産では売上債権が264百万円増加した一方で、Synergixの株式取得（2,799百万円）や借入金の返済を進めたことで現金及び預金が2,386百万円減少した。固定資産では主にERPの新製品開発に伴いソフトウェア資産（仮勘定含む）が2,351百万円増加したほか、Synergixの子会社化に伴いのれんを2,726百万円計上した。のれんは10年間で定額償却する。

業績動向

負債合計は前期末比315百万円減少の15,378百万円となった。流動負債では短期借入金が107百万円減少し、契約負債が630百万円増加した。また、固定負債では長期借入金が800百万円減少した。純資産合計は同3,742百万円増加の33,380百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益5,406百万円の計上と配当金支払額1,644百万円により利益剰余金が3,759百万円増加した。

経営指標は、純資産の増加及び負債の減少に伴い自己資本比率が68.0%と前期末比3.4ポイント上昇した。また、有利子負債の減少により有利子負債比率は16.5%と同5.0ポイント低下した。ネットキャッシュ（現金及び預金＋有価証券－有利子負債）が同1,473百万円減少したものの、8,862百万円のプラスとなっており、財務内容は引き続き健全な状態を維持していると判断される。また、ROEは17.3%と引き続き15%を超える高い水準を維持している。

連結貸借対照表推移

(単位：百万円)

	24/3期	25/3期	26/3期	増減額	変動要因
流動資産	26,668	24,629	22,712	-1,916	現金及び預金-2,386、売上債権+264
現金及び預金	18,888	16,722	14,336	-2,386	
固定資産	19,350	20,702	26,046	5,343	ソフトウェア（仮勘定含む）+2,351、のれん+2,726
資産合計	46,018	45,331	48,758	3,426	
流動負債	15,490	13,173	13,589	416	短期借入金-107、契約負債+630
固定負債	3,340	2,520	1,788	-731	長期借入金-800
負債合計	18,831	15,693	15,378	-315	
純資産合計	27,186	29,637	33,380	3,742	利益剰余金+3,759
有利子負債	9,332	6,386	5,513	-873	
ネットキャッシュ	9,656	10,335	8,862	-1,473	(現金及び預金＋有価証券－有利子負債)
経営指標					
流動比率	172.2%	187.0%	167.1%	-19.8pp	
自己資本比率	58.0%	64.6%	68.0%	3.4pp	
有利子負債比率	34.3%	21.5%	16.5%	-5.0pp	
ROE	16.6%	15.6%	17.3%	1.7pp	

出所：決算短信よりフィスコ作成

 今後の見通し

固定費増を増収効果で吸収し、 2027年3月期も営業・経常利益は最高益更新へ

1. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の連結業績は売上高で前期比10.0%増の53,800百万円、営業利益で同8.3%増の7,230百万円、経常利益で同7.4%増の7,380百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同11.0%減の4,810百万円を計画している。前期に計上した投資有価証券売却益がなくなること減益見込みとなる当期純利益を除けば、連続で過去最高を更新する見通しである。

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

2026年7月22日 (水)

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

今後の見通し

2027年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	26/3期		27/3期		
	実績	売上比	会社計画	売上比	前期比
売上高	48,926	-	53,800	-	10.0%
売上総利益	29,651	60.6%	32,510	60.4%	9.6%
販管費	22,973	47.0%	25,280	47.0%	10.0%
営業利益	6,677	13.6%	7,230	13.4%	8.3%
経常利益	6,870	14.0%	7,380	13.7%	7.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,406	11.0%	4,810	8.9%	-11.0%
1株当たり利益 (円)	180.56		160.63		

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

売上高はソフトウェアの提供形態について売切り型からサブスク型への移行を進めることで、サービス収入が同13.4%増と2ケタ増ペースが続くほか、システム導入契約売上高もSynergixの通年寄与に加え、ユースウェア及びハードウェアの伸長により同5.8%増と堅調に推移する見通しである。売上総利益率は同0.2ポイント低下の60.4%を見込むが、新製品発売に伴うソフトウェア資産の償却費が560百万円増加するため、同要因を除けば売上総利益率は0.9ポイント上昇する見通しである。また、販管費は同2,306百万円の増加を見込んでいる。新卒社員の積極採用(70名)や5期連続の給与ベースアップ等の実施により人件費が増加するほか、Synergixの販管費が通年で計上されること、並びにのれん償却額が204百万円増加することが主な増加要因となる。ただ、前期と同様に販管費については保守的に計画に織り込まれていると見られ、実績は計画を下回る可能性があるが弊社では見ている。

なお、本来の収益力を示すEBITDA(営業利益+減価償却費+のれん償却額)では、前期比16.6%増の9,935百万円となり、4期ぶりに過去最高を更新する見通しである。2024年3月期以降、サブスクモデルへの移行という短期的な業績の下押し要因があるなか、営業利益で増益を続けてきた背景には減価償却費やのれん償却額の減少もあった。しかし、EBITDAマージンは、2023年3月期の23.0%をピークに、2026年3月期は17.4%まで低下している。トライベックによる統合型DXプラットフォーム事業の先行投資分(営業損失で8億円)を除いても約19%の水準となっており、この差はサブスク型への移行による短期的なマイナス影響によるものと弊社では見ている。2027年3月期はEBITDAマージンも4期ぶりに上昇に転じる見通しである。子会社の収益改善を見込んでいることもあるが、サブスク型への移行によるマイナス影響も軽微となりつつあることを示唆している。企業向けのサブスク比率がまだ50%台であるため、今後の移行スピード次第ではあるものの、増益を維持しながらサブスク型への移行を進める同社の戦略は順調に進んでいるものと評価される。

ミロク情報サービス

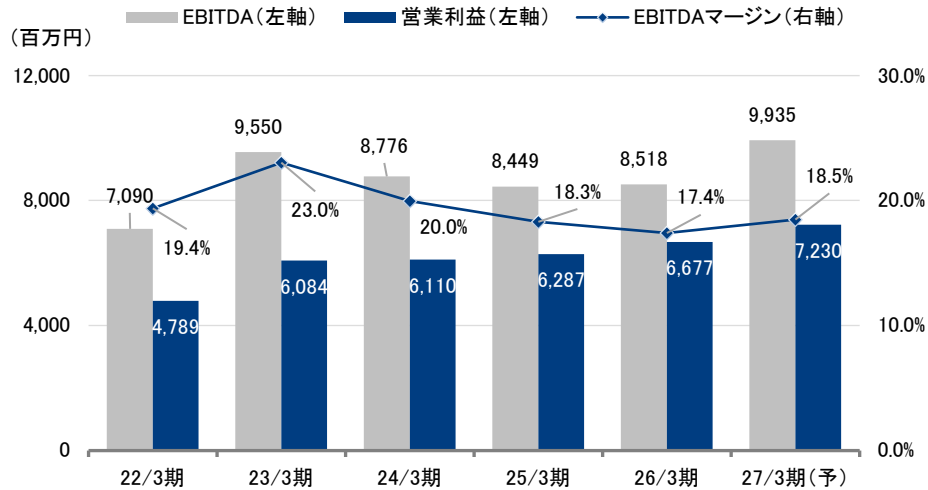
9928 東証プライム市場

2026年7月22日 (水)

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

今後の見通し

EBITDAの推移



出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

なお、Synergixについては売上高で10億円強、営業利益で1億円強を計画に織り込んでいる。利益水準が低下するのは、PMIを進める目的で日本から5人担当者を派遣したためだ。のれん償却額272百万円を控除すると営業利益では1億円強の減益要因となる。SynergixのERP製品の特長は、多様な業種・業界別の業務プロセスに対応し、モジュール化した機能を顧客ニーズにあわせて組み合わせ、また、必要に応じてカスタマイズして提供できる柔軟性を持つ点が挙げられる。シンガポールの日系企業に対してSynergixのERP製品の販売を推進し、日本ブランドの浸透を基盤にローカル企業への展開、事業拡大に取り組んでいく。

品目別売上高 (連結)

(単位：百万円)

	24/3期	25/3期	26/3期	27/3期 (予)	前期比
システム導入契約売上高	24,035	23,995	24,214	25,608	5.8%
ハードウェア	4,414	5,567	5,648	5,941	5.2%
ソフトウェア	12,817	11,379	10,794	11,479	6.3%
ユースウェア	6,802	7,049	7,771	8,187	5.4%
サービス収入	16,259	18,459	21,164	24,009	13.4%
TVS	2,564	2,612	2,653	2,710	2.1%
ソフト使用料	5,665	7,549	10,100	12,585	24.6%
ソフト運用支援サービス	5,945	6,073	6,161	6,400	3.9%
ハード・NW保守	1,583	1,689	1,784	1,908	7.0%
サブライ品	499	533	463	404	-12.9%
その他	3,677	3,705	3,546	4,181	17.9%
合計	43,971	46,160	48,926	53,800	10.0%

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
9928 東証プライム市場

2026年7月22日 (水)
<https://www.mjs.co.jp/ir/>

今後の見通し

(1) サービス収入

サービス収入は全体で前期比13.4%増の24,009百万円と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24.6%増の12,585百万円と成長をけん引する。主力ERP製品のサブスク契約社数は、前期末比22.7%増の8,000社、ARPUは製品ミックスの変化により同1.2%減の862千円、ARRは同21.2%増の69.0億円を計画している。サブスク比率は前期に想定以上に進んだことを踏まえ、収益性の確保とバランスを重視し、計画上は一時的に移行ペースを抑制し、サブスク比率は約30%、うち企業向けは50%台前半を想定しているが、期中の受注動向を踏まえて柔軟に調整する方針である。

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、サブスク型への移行により伸び率は鈍化または減少傾向となる想定だが、Synergixの売上貢献により同3.9%増の6,400百万円を見込む。また、会計事務所向けのTVSは同2.1%増の2,710百万円、ハードウェア・ネットワーク保守は同7.0%増の1,908百万円といずれも顧客数の増加により1ケタ台の増収を計画している。

(2) 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5.8%増の25,608百万円を計画している。品目別ではソフトウェアが同6.3%増の11,479百万円、ユースウェアは同5.4%増の8,187百万円、ハードウェアが同5.2%増の5,941百万円とそれぞれ1ケタ台の増収を計画している。ソフトウェアはサブスク型への移行やクラウド製品の拡販に伴い減少が見込まれるものの、Synergixの売上が通年で寄与することで増収となる見込みである。販売先別では、一般企業向けが同8.9%増の14,003百万円、会計事務所向けが同10.8%減の7,478百万円、その他（パートナー向け売上、子会社売上等）がSynergixの寄与により同38.5%増の4,126百万円となる見通しである。企業向けの増加は、サブスク比率の上昇を一時的に抑制するため、売切り型ERP製品の受注活動を強化していることが要因である。実際、2026年3月期末のシステム導入契約売上高（単体）の受注残高は前期末比16.6%増の8,478百万円、受注残月数で4.42ヶ月※と前年同期の3.99ヶ月から積み上がっている。企業向けに関しては引き続き19のソリューション支社を中心にソリューション営業を推進し、既存顧客に対するアップセルや新規顧客の開拓を進める。

※ 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

2029年3月期経常利益120億円に向け、生成AIを全社活用

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、新たなDXコンサルティング・サービスやSaaS型ERPソリューションの創出、さらには統合型DXプラットフォーム事業の推進など、顧客に対して新たな価値を提供し続けることで、日本経済を支える中小企業の成長・発展を伴走支援しながら、継続的な企業価値向上を目指している。2029年3月期の業績目標として、売上高600億円、経常利益120億円、ROE18%を設定し、現中期経営計画における年平均成長率は売上高で6.8%、経常利益で17.1%となる。

今後の見通し

中期業績目標

(単位：億円)

	25/3期 実績	26/3期 実績	29/3期 目標	25/3期比 増加額	CAGR※
MJS単体 (ERP事業)					
売上高	412	439	500	88	5.0%
経常利益	71	76	100	29	8.9%
グループ会社 (DXプラットフォーム事業除く)					
売上高	59	61	90	31	11.1%
経常利益	0	2	10	10	-
統合型DXプラットフォーム事業					
売上高	0	0	25	25	-
経常利益	-5	-8	10	15	-
合計					
売上高	461	489	600	139	6.8%
経常利益	63	68	120	57	17.1%

※ 25/3月期～29/3月期の平均成長率

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

同社単体のERP事業は、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5.0%増収、8.9%増益と着実な成長を目指す。2026年3月期までは順調に推移しており、今後も全国19のソリューション支社を通じたソリューション営業を展開することで顧客基盤を拡大し、主力ERP製品のサブスク型へのシフト並びにクロスセルの推進によりLTVの最大化を図り、業績目標の達成を目指す。主力ERP製品のARRについては、2026年3月の56.9億円から2029年3月期は110億円と3年間で2倍弱の成長を見込んでいる（ソフト使用料では同114.5億円から200億円を見込む）。

一方、グループ会社の収益や統合型DXプラットフォーム事業は伸び悩んでおり、今後の課題である。グループ会社については、グループ内の各社の位置付けや役割を再定義したうえでグループシナジーの最大化に取り組み、2026年3月期の売上高61億円、経常利益2億円から、2029年3月期は売上高90億円、経常利益10億円を目指す。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※」の機能拡充とグループ会社の製品・サービス並びに他社サービスとの連携を強化することでプラットフォームとしての競争力を向上し、顧客数を積み上げていく考えである。2026年3月期の同事業の売上高は僅少で8億円の経常損失を計上した。2029年3月期には売上高25億円、経常利益10億円を目指している。

※ 中小企業や小規模事業者が新規顧客の獲得に必要な各種機能（Web制作、名刺管理、営業リスト検索、メール配信、案件管理等）を揃えたSaaS。

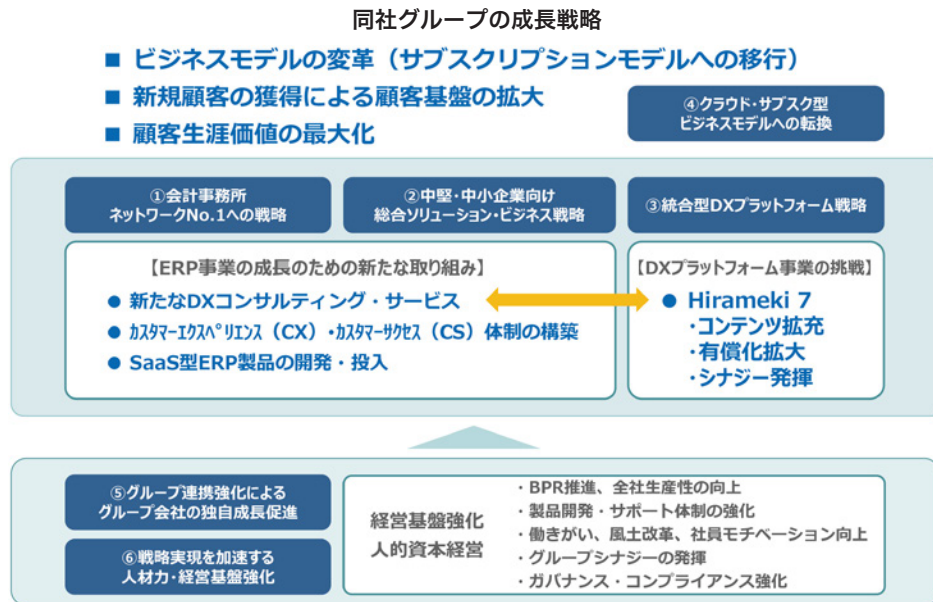
ミロク情報サービス
9928 東証プライム市場

2026年7月22日 (水)
<https://www.mjs.co.jp/ir/>

今後の見通し

(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。



出所：決算説明資料より掲載

a) 「クラウド・サブスク型ビジネスモデルへの転換」

主力ERP製品のクラウド・サブスク型への移行は既述のとおり、企業向けで2026年3月期に想定を上回るペースとなり、2027年3月期は抑制する方針である。2029年3月期の目標は、主力ERP製品のARRで110億円、ソフト使用料全体ARRで200億円、サービス収入全体ARRで310億円であり、ストック型収入で全体の5割を超える水準を目指す。

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は、既存ERP製品の拡充とSaaS製品の開発・提供、DXコンサルティング・サービスの強化を進めている。SaaS製品は2025年11月より中小企業を対象とした新製品「LucaTech GX Lite」の提供を開始した。従来のERP製品における豊富な機能や高い利便性を踏襲しつつ、AI機能の実装により「オートメーション」「リアルタイム」「シェアリング」を実現し、経理事務の最小化と経営判断の迅速化・高度化を支援するシステムとして開発を進めてきた。「Lite」版についてはまだ利用できる機能が一部に限定されており、開発を進めながら完成度を高める。当面は既存ERP製品と同時並行で導入提案を進める。「LucaTech GX」シリーズすべての開発費用は、これまでに約80億円を資産計上しており、今後も40億円程度の開発投資を予定している。

ミロク情報サービス
9928 東証プライム市場

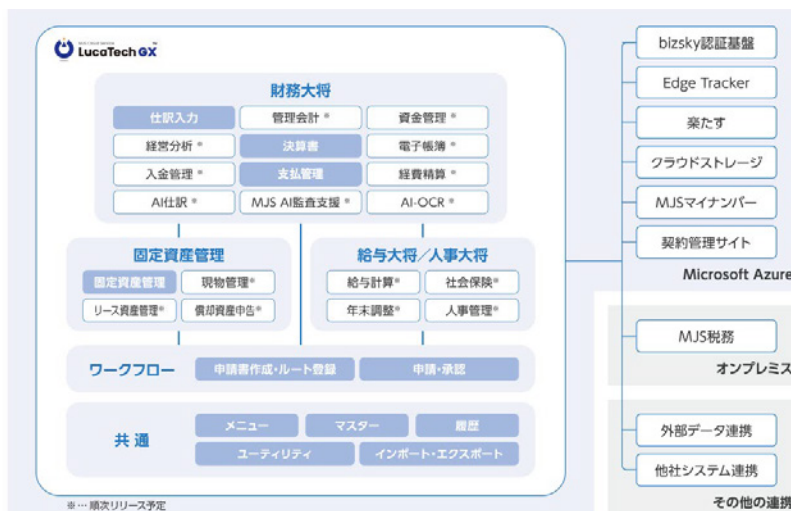
2026年7月22日 (水)
<https://www.mjs.co.jp/ir/>

今後の見通し

クラウドサービス「LucaTech GX」



SaaS型クラウドERPで
オートメーション・リアルタイム・シェアリングの実現を目指す
経理事務の最小化と経営判断の迅速化・高度化を支援するシステム



出所：決算説明資料より掲載

また、中小企業向けに最適なDX戦略を提案するDXコンサルティング・サービスを2026年3月期より試行的に開始し、2026年3月までに約230件の契約を受注した。中小企業のDXが遅れている理由の1つにIT人材の不足が挙げられており、同社では専門コンサルタントであるITコーディネータ※による伴走支援を行い、自社製品にこだわらず幅広く製品・サービスを提案することで、中小企業のDX推進に貢献しながら、自社製品の受注獲得やクロスセルにもつなげていく考えである。このため、継続的にITコーディネータの育成強化を進めており、ITコーディネータの有資格者を2026年3月期末の130名から、2026年4月には140名でスタートし、翌期には160名まで拡大させる計画だ。顧客ターゲットは主に会計事務所を通じた顧問先企業約50万社となり、効率的にターゲットにアプローチできることが競合他社にない強みとなる。また、全国19のソリューション支社からも、新規の中小企業に対しシステム提案の前工程としてDXコンサルティングのアプローチを行うことで早期に信頼を獲得し、顧客基盤拡大を図る考えである。同社では旺盛な需要に対応すべく、米Anthropicが開発した生成AI「Claude」を業務にフル活用して、コンサルタント1人当たりの生産性を20～40%引き上げ、高単価案件の受注獲得に注力していく方針である。

※ 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。

c) 「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を推進中である。短期的な施策として、会計事務所向けERP製品「ACELINK NX-Pro」と合わせて独自開発したAIソリューション (AI仕訳、AI-OCR入力、AI監査支援) を提供し、会計事務所の高齢化や人手不足といった課題に対応するとともに、業務効率化を支援している。

ミロク情報サービス

9928 東証プライム市場

2026年7月22日 (水)

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

今後の見通し

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、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※を基に、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)を自動作成できる。「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可能であり、利用の拡大が期待される。2025年6月から2026年3月までの10ヶ月間の利用実績としては5,300件超となった。「Hirameki 7」を導入する会計事務所が限られており、まずは会計事務所向けの拡販が重要となる。また、顧問先企業についても「Hirameki 7」の導入メリットを訴求し、利用拡大につなげられれば、「Hirameki 7」を中心とした統合型DXプラットフォーム事業の収益化も見えてくるだけに、今後の動向に注目したい。

※「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。

d)「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が、c)「会計事務所ネットワークNo.1への戦略」に記載している取り組みに加えて、2026年3月に新機能としてAIによるWebサイト自動生成機能「AIサイト」の提供を開始した。同サービスは、専門知識がなくてもプロンプトを入力するだけで短時間に高品質なWebページを生成することができ、かつ生成したページのデザインや内容を自由に編集することができる。同機能の追加によって料金プランも2026年4月より一部改定した※。

※個人事業主でも利用可能なシングルプランを月額800円から1,200円、5IDまで利用可能なグループプランを月額3,200円から4,800円に改定した(税抜)。

販売戦略として、トライバックによるWebマーケティングやパートナー連携に加えて、同社でも既存顧客へのクロスセルや経済団体等へのアプローチを継続して行っている。AIサイトから名刺管理、営業リスト検索、メール配信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の提供で訴求する。ホームページ作成を制作会社に依頼するとコストが高く、時間と手間がかかるケースが多いため、ホームページ作成を諦めてしまう中小企業が多く潜在需要は大きい。そのような中小企業に無料トライアルによる導入促進を通じて契約転換を図っている。今後はDXコンサルティングのメニューとして顧客に提案し契約件数の積み上げに注力していく方針である。

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強化を図っている。効率的なグループ経営に向けて子会社でのAI活用も支援する。また、グループ間の顧客紹介についても従来以上に積極的に進める方針である。

新たにSynergixを子会社化したことで海外事業展開に向けた足掛かりも得た。まずはシンガポールに進出している日系企業向けで販売実績を作り、「Synergix ERP」のブランド力を強化して、ASEAN各国への進出を目指す。将来的にはグローバル開発体制の構築も視野に入れている。

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

2026年7月22日 (水)
<https://www.mjs.co.jp/ir/>

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」

5期連続でのベースアップやITコーディネータの育成など、積極的な人材投資により経営基盤の強化を推進している。また、女性管理職比率や男性育児休業取得率、エンゲージメントスコアなど定量目標を定め、実現に取り組んでいる。さらには、生成AIの急速な普及を背景に、業務プロセスに関してAI活用を前提とした再設計を行い、部門・職種を問わず全社ベースでの生産性向上を図っている。開発体制についても2026年7月に再編し、AIを活用して開発の生産性を2～3倍に段階的に向上し、開発スピードの向上やコスト低減に取り組む方針である。

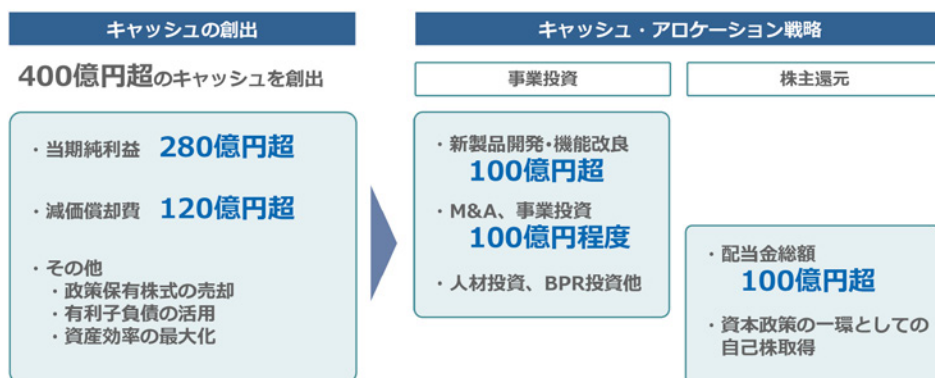
(3) 財務戦略、キャッシュ・アロケーション

キャッシュ・アロケーションの考え方として、同社は5期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投資ほか))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である。配当金は年間20億円超となる計算で、2025年3月期が約16億円、2026年3月期が約18億円を実施し、2027年3月期は約20億円を見込んでいる。2028年3月期以降も増配を継続すれば目標の100億円超を達成する計算となる。

資本効率の向上としては2029年3月期のROE目標として18%超の達成を目指す(2026年3月期17.3%)。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通じて実現する。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である。

財務戦略(キャッシュ・アロケーション)

【2024～2028年度の5年間累計】

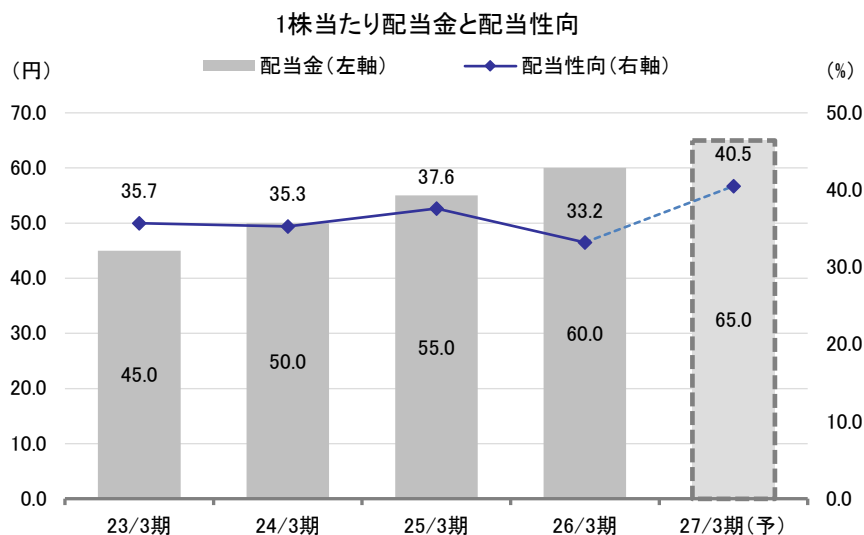


出所：決算説明資料より掲載

株主還元策

連結配当性向30～40%を目安に増配を継続中、 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方針を示した。同方針に基づき、2026年3月期の1株当たり配当金は前期比5.0円増配の60.0円（配当性向33.2%）を実施し、2027年3月期も同5.0円増配の65.0円（同40.5%）と4期連続の増配を予定している。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。また、直近の自己株式保有比率は発行済株式数の約7%であるが、取締役への譲渡制限付株式報酬制度に活用しているほか、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への活用も検討していく意向だ。



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項 (ディスクレーマー)

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