

第3次中期経営計画 (2014年度 ~ 2016年度)



2014年5月19日

株式会社ミロク情報サービス

頁	タイトル
2	第2次中期経営計画レビュー(2011年度～2013年度)
3	当社グループを取り巻く環境(今後の経営環境)
4	中長期経営ビジョン(2011年度～2016年度)
5	第3次中期経営の計画ビジョンと基本方針
6	第3次中期経営計画の基本方針
9	第3次中期経営計画 経営目標
10	第3次中期経営計画の位置づけと将来の数値目標

会計事務所および中堅・中小企業市場に新製品を投入し、新規顧客に対して付加価値の高い提案型の営業活動を継続的に展開。新規顧客への売上増が、ソフト保守を中心とするサービス収入の増加に寄与した。3期連続の最高益を達成し、売上高・経常利益ともに当初目標を上回った。

(単位:百万円)

第2次中期経営計画 (2011-2013)		第2次中期経営計画 2013年度目標	2013年度実績	達成率
	売上高	20,500	22,077	107.7%
	経常利益	2,150	2,422	112.7%
環境変化に対応するための 技術基盤、経営基盤の確立	経常利益率	10.5%	11.0%	—

※2013年度目標は、2010年11月に公表した当初目標数値です。

基本方針	レビュー	
1. 商品ラインアップの強化とサービス品質の向上	○	アライアンスによる商品ラインアップの強化やハードウェアの自営保守、コールセンターの品質向上によるサービス品質の向上を実現。
2. 開発体制の抜本改革による画期的な新商品の市場投入	△	経営方針に合致した開発戦略を掲げ、マーケットニーズに即した高品質な製品開発、技術者スキル向上による効率的な開発体制を構築。但し、「製品・サービスの選択と集中による開発リソースの有効活用」においては引き続き重点課題として取り組む。
3. 新規顧客拡大に向けた販売体制の改革と人材力の強化	△	各営業拠点において、新規顧客開拓の専任者を配置し、また提案力強化のための教育研修を積極的に実施。但し、「エリアマーケティングによる全社的な要員配置の適正化」においては引き続き重点課題として取り組む。
4. 新規事業創出のための基盤作り	△	新規事業を創出するために、ネット事業部の増強や案件別のプロジェクト体制を敷くとともに積極的な情報収集・分析に注力。但し、「新規事業創出のための組織体制、基盤作り」においては引き続き重点課題として取り組む。
5. 生産性向上による収益力の強化とCSR活動の充実	○	継続的な人材教育やIT活用による業務改善を行い生産性の向上を実現。

経済環境・法制度

- ・アベノミクス効果や2020年東京五輪開催決定により景況感が改善
- ・マイナンバー制度の開始(2016年～)
- ・消費税率の改正(2014年・2015年)

中堅・中小企業市場

- ・新興国の台頭による競争激化
- ・戦略的IT投資への関心の高まり
- ・海外事業展開の進展
- ・円滑な事業承継、事業再生の必要性

ミロク情報サービスグループ

会計事務所市場

- ・所長の高齢化による事業承継問題
- ・顧問先ニーズの多様化
- ・税理士法人化の進展と価格競争の激化
- ・経営革新等支援機関の広がり

ITベンダー業界

- ・クラウドサービスによる産業構造転換
- ・ビッグデータのビジネス活用の広がり
- ・スマートデバイスの普及やBYODの加速
- ・ERP市場は2016年度まで6.7%の年平均成長率

ミロク情報サービスグループは、
インターネット等の技術革新や経営環境の変化に適応して、
お客様の視点に立ち、お客様に喜んで頂ける
新しい価値(経営システム・経営ノウハウ・経営情報サービス)を提供し、
お客様の経営イノベーションを推進します。
～中小企業のIT化を支援し、中小企業を元気にします～

The innovator in accounting and management systems.



第3次中期経営計画ビジョン

—新しい価値創出へのチャレンジ—

既存事業における競争力の強化を図るとともに、
新たな事業機会を捉えて独自の価値を創出することにより、
継続的かつ飛躍的な企業価値の向上を目指します。

基本方針

1. 顧客基盤を拡大するための販売戦力の増強と販路拡大
2. 新たな顧客を創造する新製品・サービスの開発・提供
3. 新規事業による新たな収益基盤の確立

1. 顧客基盤を拡大するための販売戦力の増強と販路拡大

- 1) 専門性を最大限に発揮した提案型営業モデルの推進
- 2) 営業・サポート要員の増強と市場ポテンシャルに合わせたリソース配分の適正化
- 3) パートナー事業体制の抜本改革による間接販売の拡大
- 4) 顧客サポート体制および経営情報サービスの充実による顧客満足度の向上
- 5) 積極的な広告宣伝活動によるMJSブランドの構築

2. 新たな顧客を創造する新製品・サービスの開発・提供

- 1) マルチデバイスに対応したクラウドサービスの開発
- 2) 顧客拡大・新規市場開拓のための調査・研究活動の強化
- 3) グループ企業および協業会社との積極的な共同開発の推進
- 4) 既存製品の統廃合による開発効率の向上による開発リソースの有効活用
- 5) 経営戦略に即した開発投資計画と成果のモニタリング

3. 新規事業による新たな収益基盤の確立

- 1) 利益率向上のための事業ポートフォリオの再設計
- 2) 中小企業の事業再生支援サービスへの参入
- 3) ネットビジネスの積極的な推進
 - ① 『bizocean』による新たなネットビジネスの展開
 - ② 『マネトラ』によるC to C市場への参入
 - ③ 経済団体・フランチャイズ企業等への会計クラウドサービスの提供
- 4) クラウド技術を活用した海外事業展開の基盤構築

(単位:百万円)

	2013年度 実績	【第3次中計】 2016年度目標	増減	年成長率
売上高	22,077	26,000	+3,923	5.6%
経常利益	2,422	4,000	+1,578	18.2%
当期純利益	1,389	2,450	+1,061	20.8%
売上高 経常利益率	11%	15%	—	—
ROE	13%	15%	—	—

第3次中期経営計画の位置づけと将来の数値目標

第3次中期経営計画の3カ年は、MJSグループの「新たな成長ステージ」に向けたスタートアップの重要な期間と位置付ける

第1次中期経営計画
(2010年度)

■売上高	187億円
■経常利益	14億円
■経常利益率	8%
■ROE	9%

安定的な
収益基盤の確立

第2次中期経営計画
(2013年度)

■売上高	220億円
■経常利益	24億円
■経常利益率	11%
■ROE	13%

環境変化に対応するための
技術基盤、経営基盤の確立

第3次中期経営計画
(2016年度)

■売上高	260億円
■経常利益	40億円
■経常利益率	15%
■ROE	15%

新しい価値創出への
チャレンジ

2020年度
売上高500億円
経常利益率30%
ROE30%

新たな成長ステージへ

継続的かつ飛躍的な企業価値向上に向けて

経営環境の変化に適応し、新たな価値創造へ

顧客基盤の拡大と収益基盤の確立

会社説明資料

2014年5月

Investor Relations Contact

株式会社ミロク情報サービス 社長室

Tel : 03-5361-6309 Fax : 03-5360-3430

Email: ir@mjs.co.jp

本資料は、当社グループの事業内容、経営戦略、業績に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。また、本資料に記載された当社グループに関連する予想、見通し、目標、計画等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報に基づく当社の判断および仮定を基礎としており、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではありません。従いまして、当社グループにおける実際の業績または事業展開は、様々なリスクや不確実な要素により、これら将来に関する記述と大きく異なる可能性があることにご留意ください。