

|| 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 >>>](#)

2017 年 12 月 25 日 (月)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2018年3月期第2四半期累計業績は会社計画を上回る増収増益に	01
2. 2018年3月期は7期連続で過去最高業績を更新へ	01
3. 第4次中期経営計画では新規事業を育成し、将来の成長へつなげる	01
■ 会社概要	02
1. 会社沿革	02
2. 事業内容	04
3. 関係会社の状況	04
■ 業績動向	05
1. 2018年3月期第2四半期累計業績の概要	05
2. 品目別・販売先別売上動向	06
3. 財務状況と経営指標	09
■ 今後の見通し	10
1. 2018年3月期の業績見通し	10
2. 品目別・販売先別売上高見通し	11
■ 中長期の成長戦略	13
1. 第4次中期経営計画の概要	13
2. 計画達成に向けた主要施策	13
3. 新生銀行との資本業務提携について	15
■ 株主還元策	16
■ 情報セキュリティ対策	16

要約

会計事務所向け製品・サービス収入が伸長し、過去最高業績の更新続く

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）システムを開発・販売する業界大手。中小企業の事業承継支援サービスやFinTech分野へ事業領域を拡大中。

1. 2018年3月期第2四半期累計業績は会社計画を上回る増収増益に

2018年3月期第2四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比6.2%増の13,885百万円、営業利益が同28.4%増の2,685百万円といずれも期初会社計画（売上高13,500百万円、営業利益2,200百万円）を上回り、半期ベースで過去最高業績を更新した。会計事務所向けシステムの売上がリプレース需要を中心に前年同期比16.3%増と好調に推移したほか、ストック型ビジネスであるサービス収入も契約先数の増加により、同6.8%増と順調に拡大したことが要因だ。同社が経営指標として重視しているシステム導入契約売上高*の期末受注残も、6.08ヶ月（期首比0.48ヶ月増）と順調に積み上がっており、受注残を意識した経営の浸透が進んでいることも業績好調の要因となっている。

* 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

2. 2018年3月期は7期連続で過去最高業績を更新へ

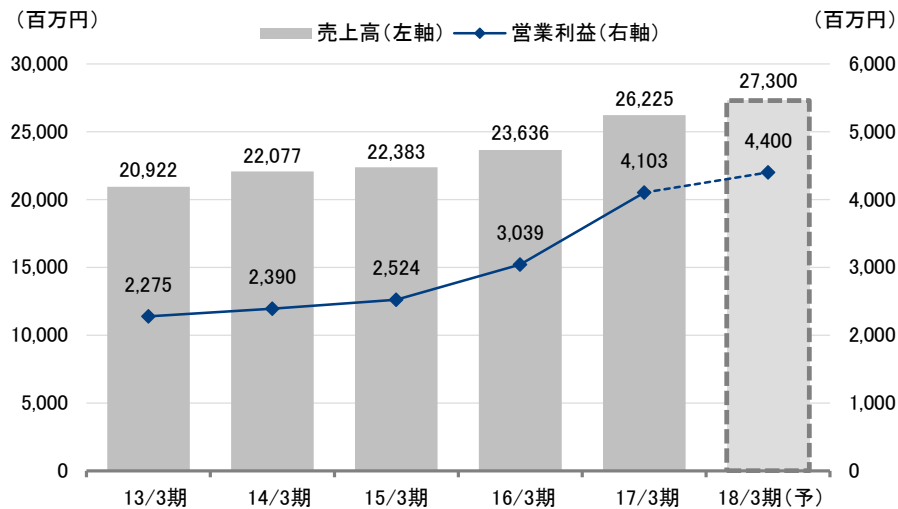
2018年3月期の売上高は前期比4.1%増の27,300百万円、営業利益は同7.2%増の4,400百万円と期初計画を据え置いているが、高水準の受注残を背景に下期も好調な業績が続くと予想される。第2四半期までの業績進捗率は売上高で50.9%、営業利益で61.0%と過去3年間の平均（売上高50.1%、営業利益50.9%）を上回っている。子会社で展開するポータルサイト事業（ビジネス情報サイトの「bizocan（ビズオーシャン）」の運営）や中小企業向け事業承継支援サービス等も順調に成長中で、今後の収益貢献が期待される。

3. 第4次中期経営計画では新規事業を育成し、将来の成長へつなげる

第4次中期経営計画の最終年度となる2021年3月期に、売上高500億円、経常利益率30%、ROE30%の経営数値目標を掲げている。既存のERP事業についてはAI機能を実装した新製品を2019年以降に投入予定で、新規顧客の獲得による顧客基盤の拡大により一段の売上成長を図るほか、金融プラットフォーム「bizsky」を基盤としたFinTech分野のクラウドサービスの拡大、子会社の（株）ビズオーシャンや（株）MJS M&Aパートナーズ（mmap（エムマップ））の事業拡大により目標を達成していく考えだ。2017年11月15日付で新生銀行<8303>と資本業務提携を行い、同社製品における金融サービス開発及び地域金融機関への展開について連携を進めていくほか、FinTech企業支援のための新たなファンド事業への参画を検討していくことを発表した。売上高500億円という目標はややハードルが高い印象だが、中期的に高成長を持続していく経営基盤は着々と整いつつあり、今後の高成長が見込まれているFinTech分野での展開が期待される。

Key Points

- ・ 財務会計システムの大手で顧客は会計事務所と中堅・中小企業
- ・ システム導入契約売上高は豊富な受注残を背景に下期も好調を継続する見通し
- ・ 2021年3月期に売上高500億円、経常利益150億円を目指す

連結業績推移


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顧客は会計事務所と中堅・中小企業

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ており、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、パソコン用パッケージソフトの開発・販売、最近ではクラウドサービスの提供といった具合だ。また、2014年には中小企業の事業承継等の支援サービスを行う子会社、mmapを設立したほか、2016年には中小企業向けクラウドプラットフォーム「bizsky (ビズスカイ)」をオープンする等、新規事業の育成に注力し、事業領域の拡大を進めている。

ミロク情報サービス | 2017年12月25日(月)
 9928 東証1部 | <https://www.mjs.co.jp/>

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・発売 オンライン方式の端末機「MJS 800」を開発・発売、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「マイクロエース・モデルシリーズ」を開発・発売
	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・発売
～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「S I・財務大将」「S I・販売大将」「S I・給与大将」を開発・発売
	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繋ぐテレコミュニケーション会計システム「MJS-COMPASS」を開発・発売
	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・発売
	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・発売
	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・発売
	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」を開設
	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・発売 中堅企業向けERPパッケージシステム「Galileopt」を開発・発売
	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・発売
	2011年	会計事務所向けERPシステム「ACELINK NX-Pro」を開発・発売(4月)
	2012年	中堅企業向けERPシステム「Galileopt NX- I」を発売(2月) 東京証券取引所第一部に上場
	2013年	中小企業・小規模企業向けERPシステム「MJSLINK NX- I」発売(4月) 連結会計システムを手掛けるプライマル(株)に出資(33.9%)、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)
本格的なサービス プロバイダーに向けて	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・発売(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)ビスオーシャンを設立(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- I for laas」を提供開始(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」を提供開始(9月)
	2017年	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イスをオープン(10月) 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」を提供開始(1月) 個人事業者・小規模法人向けクラウド会計サービス「記帳くんCloud」を提供開始(3月) 中堅・中小企業向け新ERPソリューション「Galileopt NX-Plus」を開発・発売(3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)

出所：会社資料よりフィスコ作成

ミロク情報サービス | 2017年12月25日(月)

9928 東証1部 | <https://www.mjs.co.jp/>

会社概要

2. 事業内容

現在の主力事業は、会計事務所及び中堅・中小企業に向けた財務・会計をコアとする ERP（統合業務管理）システムの開発・販売のほか、システムの各種設定や操作指導、ネットワーク構築等システム導入に伴うサービス、各種保守サービスとなり、売上高の 90% 以上を占めている。

主な顧客は会計事務所とその顧問先企業となる中堅・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。販売方法は会計事務所向けがほぼ 100% 直販で行っており、中堅・中小企業向けは 95% が直販で残りの 5% 程度を代理店経由で販売している。また、同社の顧客である約 8,400 の会計事務所を通じて、顧問先の小規模事業者向けに簡易な会計ソフトを提供しており、そのユーザー数は約 4 万社となっている。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。

同社の事業概要

顧客	会計事務所 (税理士・公認会計士事務所)	中小・中堅企業 (会計事務所の顧問先企業が中心)
提供システム（自社開発）	<ul style="list-style-type: none"> ・財務会計システム ・税務申告システム等 	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・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 100% 直接販売 全国 31 ヶ所の営業・サポート拠点	直接販売（95%、顧客会計事務所からの紹介含む） 代理店販売（5%） 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

関係会社は 2017 年 9 月末現在で、連結子会社 8 社、持分法適用関連会社 2 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ソフトウェア開発・販売、導入・運用支援サービス等を行う（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 年に中小企業の事業承継支援サービスを行うため設立した mmap、2015 年に子会社化した記帳代行のクラウドサービスを手掛けるクラウドインボイス（株）、FinTech サービスを手掛ける Miroku Webcash International（株）、2016 年に分社化したビジネス情報サイトを運営する（株）ピズオーシャン等がある。

また、持分法適用関連会社に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）、Phone2Phone 決済技術を有する（株）韓国 NFC がある。

ミロク情報サービス | 2017年12月25日(月)
 9928 東証1部 | <https://www.mjs.co.jp/>

会社概要

関係会社の状況

(2017年9月末現在)

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に関する斡旋、仲介、コンサルティングサービス等
クラウドインボイス	100.0%	クラウドサービスの開発・提供等
ビズオーシャン	100.0%	ビジネス情報サイト「bizocan」の運営等
MJS Finance & Technology	97.5%	マルチスマートカードの販売や決済サービスの提供等
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
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	22.9%	Phone2Phone 決済サービスの開発・提供等

出所：有価証券報告書、会社リリースよりフィスコ作成

業績動向

2018年3月期第2四半期累計業績は会社計画を上回り、過去最高業績を更新

1. 2018年3月期第2四半期累計業績の概要

2018年3月期第2四半期累計の連結業績は、売上高が前年同期比6.2%増の13,885百万円、営業利益が同28.4%増の2,685百万円、経常利益が同25.7%増の2,643百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同22.5%増の1,657百万円と半期ベースで過去最高業績を連続更新し、期初会社計画比でもすべての項目において上回る等、好調な決算となった。

2018年3月期第2四半期累計業績（連結）

(単位：百万円)

	17/3 期 2Q 累計		会社計画	18/3 期 2Q 累計			
	実績	対売上比		実績	対売上比	前年同期比	計画比
売上高	13,080	-	13,500	13,885	-	6.2%	2.9%
売上総利益	8,656	66.2%	9,000	9,348	67.3%	8.0%	3.9%
販管費	6,564	50.2%	6,800	6,662	48.0%	1.5%	-2.0%
営業利益	2,091	16.0%	2,200	2,685	19.3%	28.4%	22.1%
経常利益	2,103	16.1%	2,200	2,643	19.0%	25.7%	20.2%
親会社株主に帰属する四半期純利益	1,352	10.3%	1,430	1,657	11.9%	22.5%	15.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

成長戦略として取り組んできた「顧客基盤とサービス収入の拡大」並びに「受注残高を意識した経営目標管理の徹底」が着実に収益増につながっていると見え、特に当第2四半期累計期間では、会計事務所向け製品の売上が前年同期比16.3%増と好調に推移したほか、ストック型ビジネスであるサービス収入も契約先数の拡大により同6.8%増と順調に伸び業績のけん引役となった。また、システム導入契約売上高の受注残についても、第2四半期末で6.08ヶ月（期首比で0.48ヶ月増）と着実に積み上がっており、受注面でも順調に拡大していることがうかがえる。

収益性について見ると、売上総利益率は収益性の高いソフトウェアやサービス収入の売上構成比が上昇したことにより、前年同期比で1.1ポイント上昇の67.3%と過去最高水準となった。また、人件費や広告宣伝費の増加を主因に販管費は前年同期比で1.5%増加したが、増収効果により販管費率は同2.2ポイント低下し、この結果、営業利益率は同3.3ポイント増の19.3%と大きく上昇している。

期初会社計画比では、会計事務所向けが想定よりも好調に推移したことで売上高が2.9%上回り、また、営業利益は増収効果に加えて販管費を計画よりも抑制できたことで22.1%上回る格好となった。

なお、開発面では企業における経費精算や勤怠管理等の業務を効率化するクラウドサービス「Edge Tracker」を開発し、さらに、FinTech分野の機能や各種クラウドサービスとの連携機能を強化した中堅・中小企業向けERPシステム「MJSLINK NX-Plus」を2017年10月にリリースしている。

会計事務所向けが好調、 ストック型ビジネスのサービス収入も順調に拡大

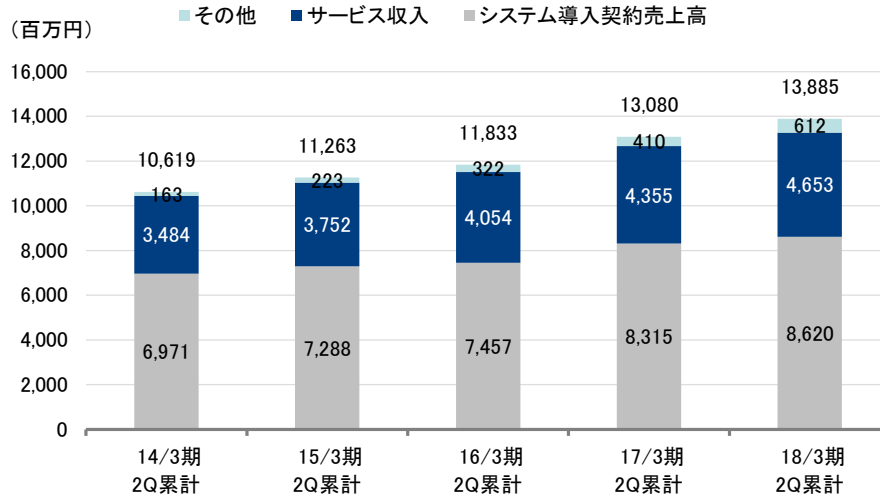
2. 品目別・販売先別売上動向

売上高の内訳を見ると、システム導入契約売上高が前年同期比3.7%増の8,620百万円、サービス収入が同6.8%増の4,653百万円、その他売上高が同49.3%増の612百万円といずれも増収基調が続いた。その他売上高については、子会社のビズオーシャンの売上高が450百万円と順調に成長しているほか、mmapによる事業承継支援サービスについても成約件数が増加し、増収に寄与した。

ミロク情報サービス | 2017年12月25日(月)
 9928 東証1部 | <https://www.mjs.co.jp/>

業績動向

事業別売上高

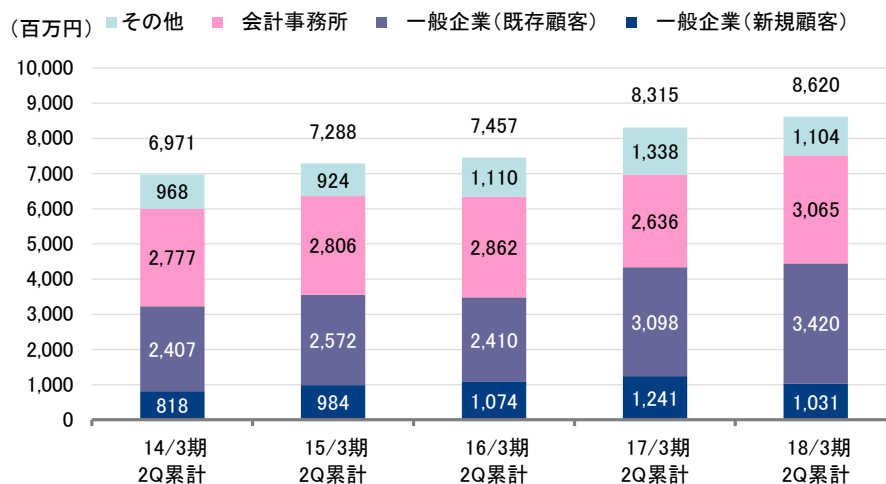


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(1) システム導入契約売上高

システム導入契約売上高を販売先別で見ると、会計事務所向けが前年同期比 16.3% 増の 3,065 百万円と好調に推移し、一般企業向けは同 2.6% 増の 4,451 百万円、その他（本社・子会社売上及びパートナー向け売上）が同 17.5% 減の 1,104 百万円となった。

システム導入契約売上高(販売先別)



注：その他（子会社売上、本社売上、パートナー向け売上）

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

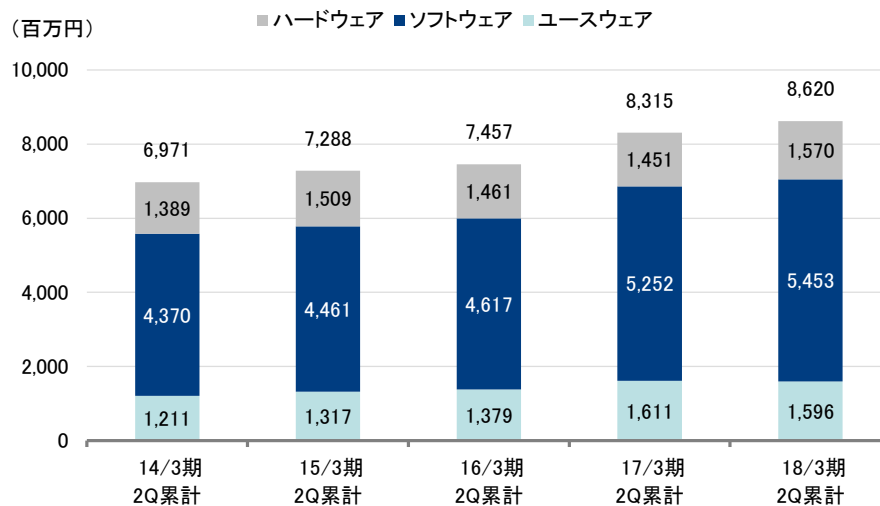
業績動向

会計事務所向けに関しては当初、マイナンバー関連製品の需要減や契約更新時における5年契約から単年度契約への切り替えが進むと見て前年同期比で8%程度の減収を見込んでいたが、実際にはリプレース需要が想定を上回り、5年契約での更新が多かったこと等が増収要因となった。

一方、一般企業向けは期初計画比で0.6%減とほぼ計画どおりの進捗となった。内訳を見ると新規顧客向け売上高は前年同期比16.9%減の1,031百万円となり、既存顧客向けが同10.4%増の3,420百万円と好調を続けた。新規企業向けについては、中小企業向けの低価格製品「ACELINK NX-CE」の引き合いが増加したため、売上高は減収となったものの、契約件数は増加している。また、2017年4月に中堅・中小企業向けERPソリューション「Galileopt NX-Plus」をリリースし、既存顧客へのリプレース販売に注力したことも新規企業向けが伸び悩んだ一因となっている。なお、その他の売上高については、子会社売上やパートナー（販売代理店）売上は堅調に推移したが、前年同期に伸長した商工会向けサービスの需要一段落で本社売上が落ち込んだことが減少要因となっている。

品目別の売上高を見ると、会計事務所向け製品を中心にソフトウェアが前年同期比3.8%増の5,453百万円と増収基調が続いたほか、ハードウェアが同8.2%増の1,570百万円となった。ユースウェア（導入支援サービス）については新規企業向けの売上が減少したこともあり同0.9%減の1,596百万円と微減にとどまった。

システム導入契約の品目別売上高



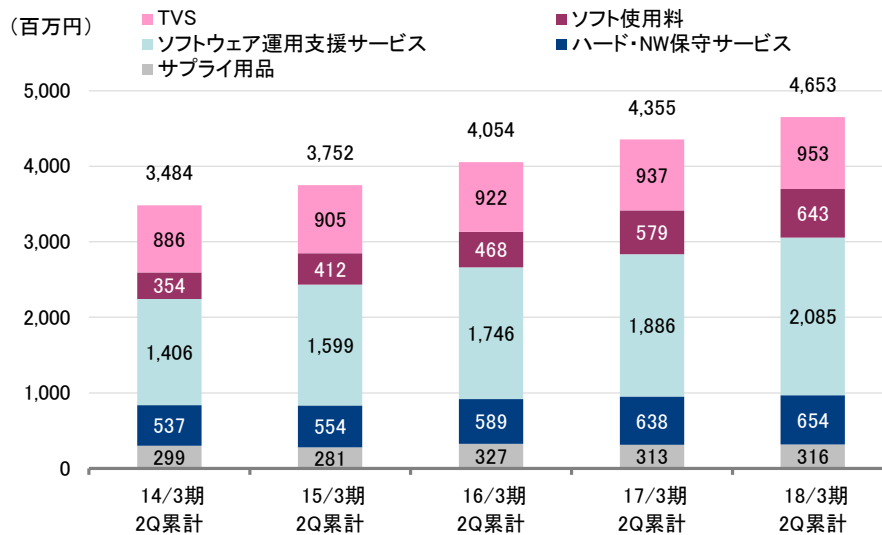
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(2) サービス収入

サービス収入の内訳を見ると、ソフトウェア運用支援サービス（企業向けソフト保守サービス）が新規顧客の獲得並びに既存顧客への追加販売が増加したことにより、前年同期比10.6%増の2,085百万円と拡大した。会計事務所を通じた小規模事業者向けの簡易版会計ソフト（「記帳くん」他/ソフト使用料収入）も同11.1%増の643百万円と2ケタ成長を続けた。また、会計事務所向け総合保守サービスであるTVSの売上高は同1.6%増の953百万円、ハード・NW（ネットワーク）保守サービスは同2.5%増の654百万円とそれぞれ契約件数の増加に伴い着実に伸長している。

業績動向

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：決算説明会資料よりフィスコ作成

新製品・サービス開発への積極投資で無形固定資産が拡大するも、財務の健全性は高い水準を維持

3. 財務状況と経営指標

2018年3月期第2四半期末の財務状況について見ると、資産合計は前期末比654百万円増加の22,478百万円となった。流動資産では、新製品開発に伴う無形固定資産の取得や自己株式取得等のキャッシュアウトが増加したことにより、現金及び預金は921百万円減少した。固定資産では新製品開発に伴うソフトウェア仮勘定の計上等により無形固定資産が1,029百万円増加したほか、有形固定資産が135百万円増加した。

負債合計は前期末比318百万円増加の7,277百万円となった。有利子負債が長短合わせて393百万円増加したほか、流動負債で仕入債務等が194百万円増加し、未払法人税等が126百万円減少した。また、純資産合計については前期末比336百万円増加の15,201百万円となった。利益剰余金が727百万円、その他の包括利益累計額が137百万円それぞれ増加し、自己株式の取得が493百万円減少した。なお、自己株式については期中に30万株、729百万円の取得を実施した一方で、ストック・オプションの行使による自己株式処分235百万円を実施しており、第2四半期末の自己株式数は3,569千株(期末発行株式数に占める比率10.3%)と前期末の3,613千株から43千株減少している。

経営指標を見ると、自己資本比率は2017年3月期末の67.9%から67.5%に、有利子負債比率は9.2%から11.6%になる等財務体質の改善は小休止となっている。次世代製品やサービスの開発投資を積極的に取り組んでいることや資本効率向上のための自己株式を取得したこと等が要因であり、水準的には健全性を維持していると判断される。

業績動向

連結貸借対照表推移

(単位：百万円)

	16/3期	17/3期	18/3期 2Q	増減額	変動要因
流動資産	10,120	11,523	10,940	-582	売上債権等 +342、現金及び預金 -921
現金及び預金	5,654	6,465	5,544	-921	
固定資産	9,761	10,300	11,538	1,237	有形固定資産 +135、無形固定資産 +1,029、投資等 +72
資産合計	19,882	21,823	22,478	654	
流動負債	5,000	6,174	6,590	415	短期有利子負債 +544、仕入債務等 +194、未払法人税等 -126
固定負債	823	785	687	-97	長期借入金 -150、その他固定負債 +52
負債合計	5,823	6,959	7,277	318	
純資産合計	14,059	14,864	15,201	336	利益剰余金 +727、自己株式 -493、その他の包括利益累計額 +137
負債・純資産合計	19,882	21,823	22,478	654	
有利子負債	1,148	1,373	1,767	393	
ネットキャッシュ	4,506	5,092	3,777	-1,314	(現預金 + 有価証券 - 有利子負債)
経営指標					
流動比率 (%)	202.4	186.6	166.0	-20.6pt	
自己資本比率 (%)	70.2	67.9	67.5	-0.4pt	
有利子負債比率 (%)	8.2	9.2	11.6	2.3pt	
ROE (%)	14.0	18.2	-		

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2018年3月期は7期連続の増収、過去最高業績更新が続く見通し

1. 2018年3月期の業績見通し

2018年3月期の連結業績は、売上高で前期比4.1%増の27,300百万円、営業利益で同7.2%増の4,400百万円、経常利益で同9.7%増の4,400百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同9.3%増の2,860百万円と期初会社計画を据え置いており、7期連続の増収、過去最高益更新が続く見通しだ。第2四半期までの通期計画に対する進捗率を見ると、売上高で50.9%、営業利益で61.0%となっており、直近3年間の平均(売上高50.1%、営業利益50.9%)を上回っていること、第2四半期末のシステム導入契約売上高の受注残が6.08ヶ月分と高水準になっていることから、通期でも期初会社計画を上回る可能性が高いと弊社では見ている。ただし、第2四半期まで予算が未消化だった販促費については、2019年3月期の成長を見据えて当第4四半期に積極投下する可能性がある。

ミロク情報サービス | 2017年12月25日(月)
 9928 東証1部 | <https://www.mjs.co.jp/>

今後の見通し

2018年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	17/3期		18/3期		2Q進捗率	3年間平均 進捗率		
	通期実績	前期比	上期実績	前年同期比				
売上高	26,225	11.0%	13,885	6.2%	27,300	4.1%	50.9%	50.1%
営業利益	4,103	35.0%	2,685	28.4%	4,400	7.2%	61.0%	50.9%
経常利益	4,010	30.7%	2,643	25.7%	4,400	9.7%	60.1%	51.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,616	37.3%	1,657	22.5%	2,860	9.3%	57.9%	51.8%
1株当たり 当期純利益(円)	83.46		52.98		91.45			

出所：決算短信よりフィスコ作成

システム導入契約売上高は 豊富な受注残を背景に下期も好調を持続する見通し

2. 品目別・販売先別売上高見通し

品目別売上高(連結)

(単位：百万円)

事業セグメント	16/3期	17/3期	18/3期予	前期比	18/3期 2Q累計	前年同期比	2Q進捗率
システム導入契約売上高	14,683	16,345	16,469	0.8%	8,620	3.7%	52.3%
ハードウェア	2,801	2,822	2,751	-2.5%	1,570	8.2%	57.1%
ソフトウェア	8,949	10,281	10,547	2.6%	5,453	3.8%	51.7%
ユースウェア	2,932	3,241	3,170	-2.2%	1,596	-0.9%	50.4%
サービス収入	8,307	8,949	9,349	4.5%	4,653	6.8%	49.8%
TVS	1,851	1,877	1,905	1.5%	953	1.6%	50.0%
ソフト使用料	1,009	1,211	1,270	4.9%	643	11.1%	50.6%
ソフトウェア 運用支援サービス	3,538	3,898	4,235	8.7%	2,085	10.6%	49.2%
ハード・NW保守サービス	1,211	1,287	1,305	1.4%	654	2.5%	50.1%
サプライ用品	695	675	632	-6.4%	316	1.1%	50.1%
その他	646	931	1,482	59.2%	612	49.3%	41.3%
合計	23,636	26,225	27,300	4.1%	13,885	6.2%	50.9%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

ミロク情報サービス | 2017年12月25日(月)

9928 東証1部

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

今後の見通し

システム導入契約売上高については、第2四半期までの進捗率が52.3%となっていること、第2四半期末の受注残高が6.08ヶ月分と高水準にあることから、計画を上回る可能性が高い。販売先別では、会計事務所向けで前期比8.1%減の4,772百万円、一般企業向けで同5.1%増の8,798百万円、その他(本社、子会社売上、パートナー向け売上)で同4.4%増の2,899百万円の計画となっているが、前述したように会計事務所向けについてはリプレース需要が旺盛であり、計画を上回るペースで推移する見通し。一般企業向けについても「Galileopt NX-Plus」へのリプレース需要を中心に期初会社計画並みの売上が見込まれる。その他についてはパートナー売上の増加を見込んでいる。首都圏に専門特化した支社を新たに設置する等、パートナー企業に対する販売支援を強化することで、売上を拡大していく戦略だ。

一方、サービス収入については、第2四半期までの進捗率が49.8%とほぼ期初会社計画どおりに推移している。下期も新規契約先を拡大していくことで着実に伸長していくものと予想される。特に、会計事務所を通じた小規模事業者向けのソフト使用料は計画をやや上回るペースで推移しており、通期でも2ヶ月前後の増収率が期待される。

その他売上高については、第2四半期までの進捗率が41.3%と計画をやや下回るペースだが前期比では高成長が続く見通しだ。このうち、子会社のビズオーシャンの売上高は前期実績の750百万円から1,000百万円に拡大する見通し。従来はポータルサイト「bizocan」の広告収入のみであったが、2017年10月より有料サービス「SPALO(スパロ)」の提供を開始しており、その動向が注目される。

「SPALO」はLINE BOTやIBMのWatsonのAI技術を活用して、スマートフォン内でExcelに自動音声入力できるドキュメント作成サービスとなる。主に、営業報告書や業務日報等の作成での利用を想定している。従来もチャットボットによる音声テキスト入力システムはあったが、「SPALO」の特徴は音声入力された文章をWatsonが解析・分類することで、ドキュメント(報告書・帳票等)の正しい項目を選び出し自動入力できることにある。サービスプラン※としては個人向けプランと法人向けプランに分かれており、2018年3月までに10万人のユーザー獲得を目指している。

※個人向けプランは初期導入費用、月額基本利用料が無料で、ファイル保存料が11回以上で従量課金制となる。また、法人向けプランは初期導入費用が30万円～(帳票サイズや項目数により変動)、月額基本利用料はBtoEプラン(従業員向け)で5,900円～、BtoCプラン(店舗等の不特定多数利用を想定)で25,000円、ファイル保存料はBtoEプランで26回以上から従量課金制、BtoCプランで1,000回を超えると従量課金制となる。

一方、mmapで展開する事業承継支援サービスについては、売上高で170百万円を計画していたが、第2四半期まで計画を上回るペースとなっており、通期でも上振れする可能性が高い。また、利益面でも初めて黒字化する見通しとなっている。契約先の会計事務所数は2017年3月期末の2,195事務所から10月には3,000事務所超と計画(2018年3月期目標3,195事務所)を上回るペースで拡大しており、これら会計事務所から顧問先企業の事業承継案件等の紹介件数が増加している。また、同社では紹介案件の成約率を高めるために、パートナーの会計事務所に対して「企業評価システム」を無償で提供している。同システムではディスカウントキャッシュフローを用いて企業価値の時価評価を行うもので、会計事務所側で一旦、時価評価をしてもらい、絞り込みを行ってから同社に紹介案件として報告することになるため、同社にとっても成約率の上昇につながることになる。

相談件数としては2017年3月期の245件から、2018年3月期は380件（第2四半期累計で172件）を計画している。中小企業の事業承継に関する相談は年々増加傾向にあり、今後もこれらのネットワークを通じて事業規模の拡大が期待される。

■ 中長期の成長戦略

2021年3月期に売上高500億円、経常利益150億円を目指す

1. 第4次中期経営計画の概要

同社は2018年3月期よりスタートしている第4次中期経営計画で最終年度となる2021年3月期の経営数値目標として、連結売上高500億円、経常利益率30%、ROE30%を掲げている。2017年3月期実績から見れば売上高で1.9倍増、経常利益で3.7倍増と大幅成長を計画している。今後4年間の年平均成長率で見れば、売上高で17.5%増、経常利益で39.1%増となる計算だ。

既存事業であるERP事業については、製品の機能向上を図りながら新規顧客の獲得により顧客基盤をさらに拡大し、成長を目指していく戦略となる。また、新規事業として各種クラウドサービスやプラットフォーム事業、ファイナンス事業等の付加価値の高いサービスを育成し、顧客基盤へのアップセル・クロスセルを進めることで事業領域を広げ、将来に向けて持続的な成長を実現する経営基盤を構築していく考えだ。現在は目標値に対して売上高で8割程度までの予算化はできているもようで、今後、事業別の中期経営計画等の精査を行い、詳細については2018年以降に発表する予定となっている。

第4次中期経営計画数値目標

	17/3期	21/3期目標	増減率
売上高	262億円	500億円	1.9倍増
経常利益	40億円	150億円	3.7倍増
経常利益率	15.3%	30.0%	+14.7pt
ROE	18.2%	30.0%	+11.8pt

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

2. 計画達成に向けた主要施策

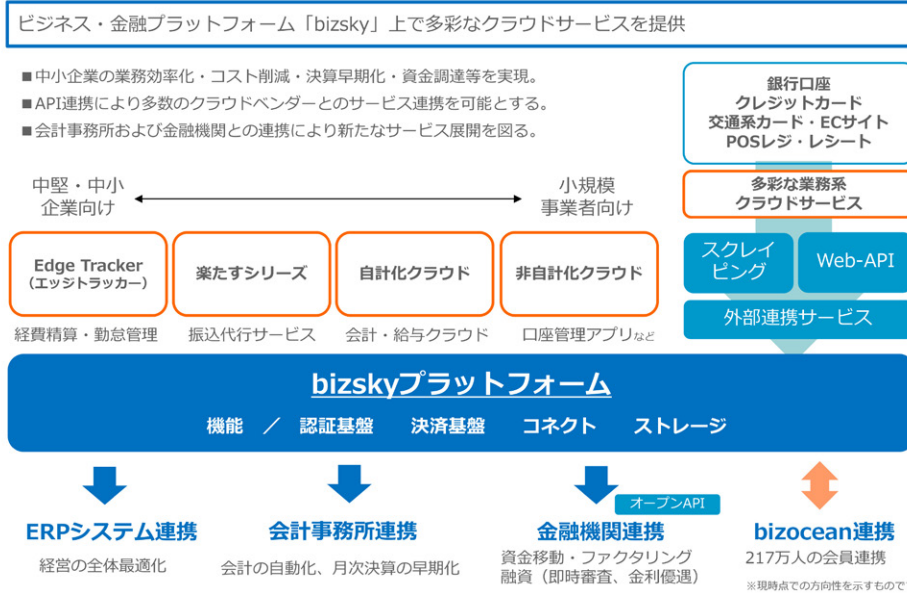
(1) 金融プラットフォームの本格稼働

同社では今後、自社開発した金融プラットフォーム「bizsky」を通じて、中小企業の業務効率化やコスト低減、決算早期化、資金調達等に寄与する様々なソリューションサービスを展開していく予定にしている。API連携によって多数のクラウドベンダーとのサービス連携を図るほか、金融機関、会計事務所との連携による新たなサービス展開を図ることで、こうした金融プラットフォーム構想を実現していく考えだ。

中長期の成長戦略

金融プラットフォームの概要

ビジネス・金融プラットフォーム「bizsky」の進捗(自社アプリの拡充と連携強化)



出所：決算説明会資料より掲載

既に、クラウドサービスとして2017年3月期中堅・中小企業向けの振込代行サービス「楽たす」シリーズの提供を開始しているほか、2017年10月にはマルチデバイスに対応した経費精算や勤怠管理等の業務管理システム「Edge Tracker (エッジトラッカー)」をリリースした。同サービスの導入により従業員の利便性向上を推進し、企業の「働き方改革」を支援していくほか、ERPシステムとリアルタイムに連携させることで、ビジネスの更なる効率化と迅速な経営情報の活用が可能となる。

(2) 会計事務所マーケットの成長戦略

会計事務所市場での成長戦略としては、金融プラットフォーム「bizsky」の効果的活用により、会計の自動化や月次決算の早期化等を実現するサービスを提供していくほか、「記帳くん Cloud」を2017年4月にリリースする等、顧問先企業向け製品についてのクラウド化、個人や個人事業者に向けた新たなクラウドサービスを投入し、事業規模を拡大していく戦略だ。

(3) ERP 新製品の提供

ERP製品では2019年以降にAI技術やマシンラーニング技術を実装した新製品を投入する計画となっており、機能向上により新規顧客の開拓を加速化していく計画となっている。新製品では「bizsky」との接続も対応する。その他、販売力強化のため、従来からの課題であったパートナー制度の抜本的見直しも新製品の投入に合わせて進めていく予定だ。

(4) ビズオーシャンの更なる業績拡大

子会社のビズオーシャンについては、会員数217万人超まで拡大したビジネス情報サイト「bizoocean」を基盤として、ネットビジネスを加速化していく方針で、将来的にはIPOも目指している。現在は、「bizoocean」に掲載するインターネット広告収入が収益の源泉だが、今後は同サイトを通じてクラウドサービスを展開し、マネタイズしていく。第一弾として2017年10月に「SPALO」をリリースしているが、今後も会員増強を図り、幅広く新たなサービスを提供していく計画だ。

(5) mmapの成長戦略

事業承継支援サービスを展開する子会社のmmapについては、全国のMJS支社ネットワークを活用し、会計事務所とのパートナー契約を推進していくほか、全国の地域金融機関との提携も進め事業承継の案件について情報交換を進めていく。なお、人員体制については現在10名程度だが、増員により事業拡大を図っていきたい考えだ。

3. 新生銀行との資本業務提携について

同社は、2017年11月15日付で新生銀行との資本業務提携を発表した。同社製品における金融サービス開発及び地域金融機関への展開についての連携を目的とし、また、FinTech企業を支援するための新たなファンド事業への参画の検討も進めていく内容となっている。業務提携に当たって、新生銀行は同社の主要株主である(株)エヌケーホールディングスから同社株式の約0.9%に相当する30万株も同日付で取得している。

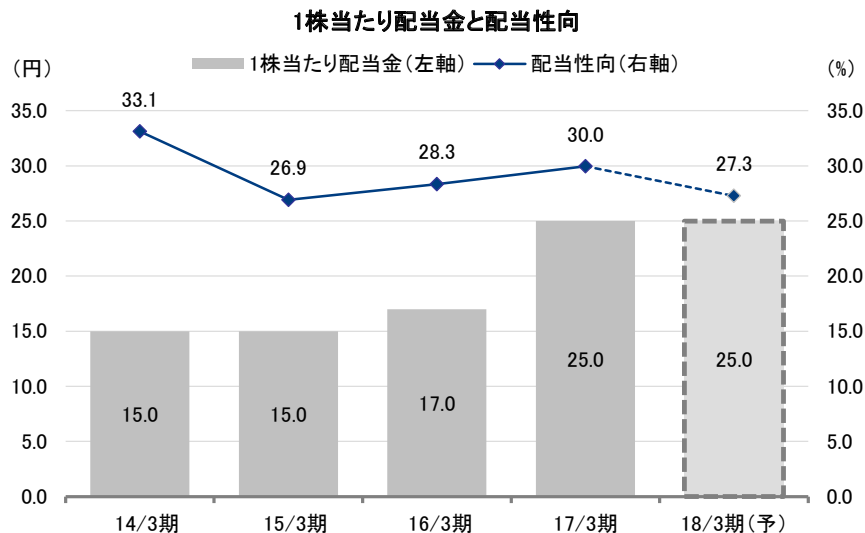
今回の提携に至った背景としては、今後、FinTech市場の拡大が見込まれるなかにおいて、同社グループが競争優位性の高いFinTech分野のサービスを「bizsky」上で拡充していくためには、より多くの金融機関とのシステム連携や事業上の協業が不可欠と考えていること、一方、新生銀行側では、課題であった中小・小規模事業者向けソリューションサービスを強化していきたい狙いがあり、両者の目的が合致したことが挙げられる。

今回の提携で、同社はERP製品及びクラウドサービスと地域金融機関との連携による新たなサービスを提供し、全国の会計事務所や提携金融機関とともに、地域の中小企業の事業承継支援サービスを始め、その他の経営支援サービスの提供を目指していく方針となっている。今後、分科会を作って定期的に会合を行い、新たなサービス提供に向けて具体的な取り組みをスタートさせる見込みだ。

株主還元策

株主配当は収益水準に見合った安定配当を継続方針

同社は株主還元として、配当に関しては長期的に安定した利益還元を維持することを基本的な方針としている。2018年3月期の1株当たり配当金は前期並みの25.0円(配当性向27.3%)を予定している。なお、同社は資本効率向上を目的に、自己株式の取得についても適時実施している。2017年3月期は58万株(発行済み株式数の1.7%)、1,138百万円の自己株式を取得し、当第2四半期についても30万株、729百万円の自己株式を取得した。第4次中期経営計画ではROEについて30%(2017年3月期実績18.2%)を目標としているため、今後も自己株式の取得については状況を見ながら検討していくものと予想される。



出所：決算短信よりフィスコ作成

情報セキュリティ対策

同社は顧客の情報システムを構築するに当たり、顧客の情報資産を預かることがあるため、顧客情報等の漏えいリスクを回避すべく、情報セキュリティマネジメントシステム(ISMS)の認証を取得する等、情報セキュリティ体制の強化に努めている。具体的な取り組みとしては社内への入退室管理のID化や、電子メールでのワンタイムパスワードの活用、サーバーシステムからパソコンへのデータのダウンロードをできないようにする等の対策を行っている。

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。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

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。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、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、投資その他の行動を勧誘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、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、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、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

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、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ