

|| 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 >>>](#)

2019 年 1 月 9 日 (水)

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. 2019年3月期第2四半期累計業績	01
2. 2019年3月期業績見通し	01
3. 今後の成長戦略	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. 2019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	10
■ 今後の見通し	11
1. 2019年3月期の業績見通し	11
2. 2019年3月期の取り組み方針	13
■ 中期経営計画について	15
1. ERP事業	16
2. ファイナンス・ネット事業の拡大	16
3. 戦略投資	17
■ 株主還元策	18

## ■ 要約

### ERP システムの販売好調により 2019年3月期は8期連続最高益更新へ

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。新規事業としてファイナンス・ネット事業（事業承継支援サービス、bizocan、bizsky プラットフォーム等）を育成中。

#### 1. 2019年3月期第2四半期累計業績

2019年3月期第2四半期累計(2018年4月-9月)の連結業績は、売上高が前年同期比11.8%増の15,530百万円、経常利益が同14.1%増の3,016百万円といずれも期初計画（売上高15,350百万円、経常利益2,710百万円）を上回り、半期ベースで過去最高業績を更新した。企業向けERPシステムの導入契約が新規需要、更新需要ともに活発で、前年同期比16.9%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契約件数の積み上げによって同5.0%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\*の第2四半期末受注残（単独ベース）も、6.19ヶ月と期首比で0.27ヶ月積み上がり、受注についても依然拡大が続いている。

\* 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. 2019年3月期業績見通し

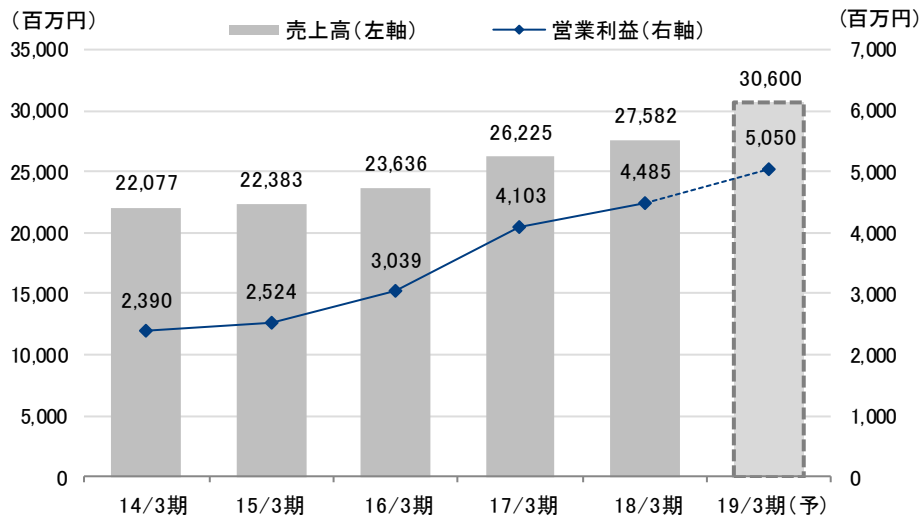
2019年3月期は売上高で前期比10.9%増の30,600百万円、経常利益で同13.0%増の5,000百万円と期初計画を据え置き、8期連続の増収増益を見込んでいる。ERPシステムの豊富な受注残を背景に、下期も業績は順調に拡大していくものと予想される。また、2021年3月期の経営数値目標（売上高500億円、経常利益率30%、ROE30%）を達成するための準備も進めていく。既存のERP事業ではパートナー事業の強化やグループ会社におけるシナジー最大化、収益構造改革に取り組む。子会社で展開している事業承継支援サービス事業はやや立ち上がりに苦戦しているものの、会計事務所との提携・連携を強化していくことで、早期の収益化を目指していく。

#### 3. 今後の成長戦略

今後の成長戦略としては既存のERP事業の売上成長、収益性向上を推進していくと同時に、新たな収益柱としてファイナンス・ネット事業の育成に注力し、いずれの事業領域においてもシナジーが期待できるM&A案件があれば、前向きに検討していく方針だ。2020年3月期はERP事業の成長を中心に、2ケタの増収増益を目指し、2021年3月期の経営目標を射程圏に捉えることを目標とする。

**Key Points**

- ・企業向け ERP システムの販売が既存・新規顧客ともに2ケタ増と好調に推移
- ・2020年3月期に2ケタ増収増益を目指すための事業基盤構築に取り組む
- ・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、オフコンビジネスからパソコン用パッケージソフトの開発・販売へと移り、最近ではクラウドサービスへと展開している。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、(株)MJS M&A パートナース(以下、mmap)を設立したほか、2016年には中小企業の経営・業務改善を支援するクラウドプラットフォーム「bizsky」をオープンする等、新規事業の育成にも注力しており、事業領域の拡大を進めている。

ミロク情報サービス | 2019年1月9日(水)  
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「ミロクエース・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1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 パートナースを設立(9月)
	本格的なサービス プロバイダーに向けて	2015年
2016年		「bizocean」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「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) 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)
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」を提供開始(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(ステイブル)」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・発売(4月) 中小企業向け新 ERP システム「MJSLINK NX-Plus」を開発・発売(10月)
2018年		小規模事業者向けクラウドサービス「MJS お金の管理」を提供開始(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」を提供開始(4月) 新税務システム「MJS 税務 NX-Plus」を開発・発売(7月)

出所：会社資料よりフィスコ作成

## 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、残りは新規事業領域として育成中のファイナンス・ネット事業となる。

ERP 事業の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。同社の顧客である約 8,400 の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、そのユーザー数は約 8 万強となっている。

## 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）	・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 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 2018 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 ERP システムの開発・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、新規事業領域として注力中のファイナンス・ネット事業分野の子会社として、2014 年に設立した mmap（中小企業の事業承継支援サービス）、2015 年に子会社化したクラウドインボイス（株）（記帳代行のクラウドサービス）、Miroku Webcash International（株）（FinTech サービスの開発、以下、MWI）、2016 年に分社化した（株）ビズオーシャン（ビジネス情報サイト「bizocean」の運営）や、2017 年に子会社化した（株）MJS Finance & Technology（スマートフォン決済サービスの開発、以下、MFT）の 8 社となる。また、2018 年 4 月には人材採用に特化した広告代理店事業を行う（株）アド・トップ（以下、アド・トップ）の株式を MFT が 75.7% 取得し、子会社化している。

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）、近距離無線通信（NFC）による決済サービスの開発及び販売を行う（株）韓国 NFC の 2 社となる。

ミロク情報サービス | 2019年1月9日(水)  
 9928 東証1部 | <https://www.mjs.co.jp/>

## 会社概要

## 関係会社の状況

(2018年9月末現在)

会社名	出資比率	主な事業内容
<b>連結子会社</b>		
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
クラウドインボイス	100.0%	記帳代行等の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%	決済サービス、ファイナンスサービス等の提供
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
<b>持分法適用関連会社</b>		
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	22.0%	近距離無線通信 (NFC) による決済サービスの開発及び販売

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

### ERP システムの販売好調により、2019年3月期第2四半期累計業績は2ケタ増収増益、過去最高を連続更新

#### 1. 2019年3月期第2四半期累計業績の概要

2019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11.8%増の15,530百万円、営業利益が同10.4%増の2,965百万円、経常利益が同14.1%増の3,016百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同17.3%増の1,944百万円といずれも期初会社計画を上回り、また半期ベースでは連続で過去最高業績を更新する等、好調な決算となった。

#### 2019年3月期2Q累計業績(連結)

(単位：百万円)

	18/3期2Q累計		19/3期2Q累計				
	実績	対売上比	会社計画	実績	対売上比	前年同期比	計画比
売上高	13,885	-	15,350	15,530	-	11.8%	1.2%
売上総利益	9,348	67.3%	10,170	10,182	65.6%	8.9%	0.1%
販管費	6,662	48.0%	7,430	7,216	46.5%	8.3%	-2.9%
営業利益	2,685	19.3%	2,740	2,965	19.1%	10.4%	8.2%
経常利益	2,643	19.0%	2,710	3,016	19.4%	14.1%	11.3%
特別損益	-127	-0.9%	-	-44	-0.3%	-	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,657	11.9%	1,780	1,944	12.5%	17.3%	9.2%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

## 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「受注残を意識した経営目標管理の徹底」が引き続き収益増につながっている。売上高については中堅・中小企業向け ERP システムの販売が前年同期比 16.9% 増と好調に推移し、また、契約件数の積み上げに伴いソフト運用支援サービス（企業向けソフト保守サービス）も同 5.9% 増と順調に拡大したことが増収要因となった。また、システム導入契約売上高の第 2 四半期末受注残についても、6.19 ヶ月（期首比で 0.27 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、売上総利益率は前年同期の 67.3% から 65.6% と 1.7 ポイント低下したが、これは子会社の収益が先行投資の負担増で低下したことが影響したと見られる。一方、販管費は主に人件費の増加によって前年同期比 8.3% 増となったものの、増収効果で販管費率は同 1.5 ポイント低下した。この結果、営業利益率は前年同期比 0.2 ポイント低下の 19.1% となっている。なお、単独ベースでの営業利益率は同 0.5 ポイント上昇の 20.8% となっている。

また、営業外収支で持分法投資損失が前年同期の 124 百万円から 25 百万円に縮小したほか、特別損益でも投資有価証券評価損が前年同期の 127 百万円から 55 百万円まで減少し、この結果、親会社株主に帰属する四半期純利益の増益率が営業利益よりも大きくなっている。

なお、期初会社計画比での増額要因を見ると、売上高では主に会計事務所向け ERP システムの販売増によるものとなっている。期初計画では既存顧客の契約更新時において契約期間の変更（5 年から単年契約）が進むことを前提に減収を見込んでいたが、その影響がほとんどなかったことや新規顧客の獲得が順調に進んだこともあり、前年同期比 2.5% 増と堅調に推移した。また、営業利益の増額要因は増収効果と、販管費の抑制効果によるものとなっている。

## 企業向け ERP システムの販売が既存・新規顧客ともに 2 ケタ増と好調

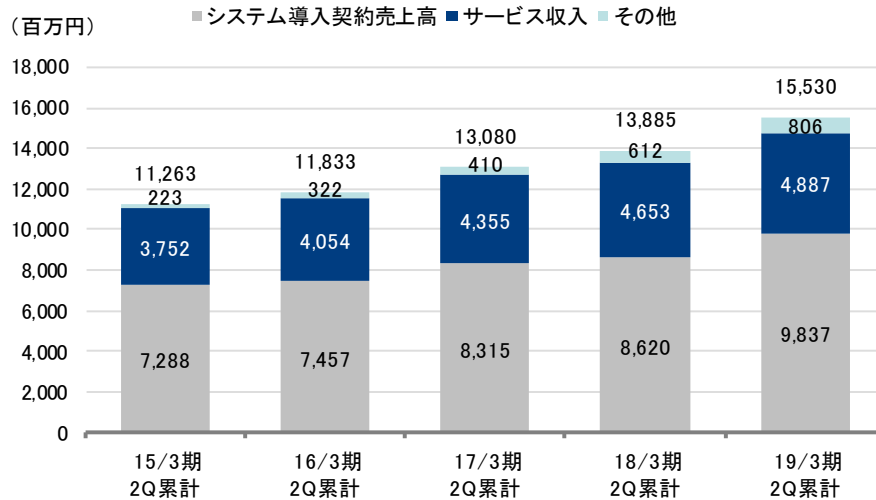
### 2. 品目別・販売先別売上動向

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 14.1% 増の 9,837 百万円、サービス収入が同 5.0% 増の 4,887 百万円、その他（主にファイナンス・ネット事業の子会社）が同 31.7% 増の 806 百万円といずれも増収基調が続いた。期初計画比ではシステム導入契約売上高が 6.6% 増、サービス収入が 0.6% 増とそれぞれ上回った一方で、その他については計画を下回った。



## 業績動向

## 事業別売上高

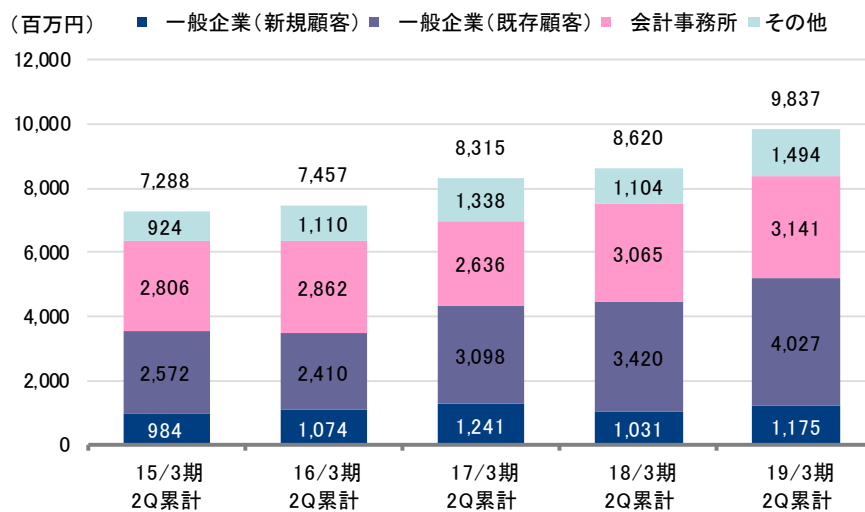


出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## (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、一般企業向けが前年同期比 16.9% 増の 5,202 百万円と大きく伸びたほか、会計事務所向けも同 2.5% 増の 3,141 百万円と堅調に推移した。その他（本社・子会社売上及びパートナー向け売上）も同 35.3% 増の 1,494 百万円と大幅増となったが、内訳を見るとパートナー向け売上が約 2 倍増と急伸した。2018 年 3 月期に首都圏にパートナー支援を専門とする支社をつくり、地方を含めてパートナー開拓に積極的に取り組んできた効果が顕在化している。

## 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

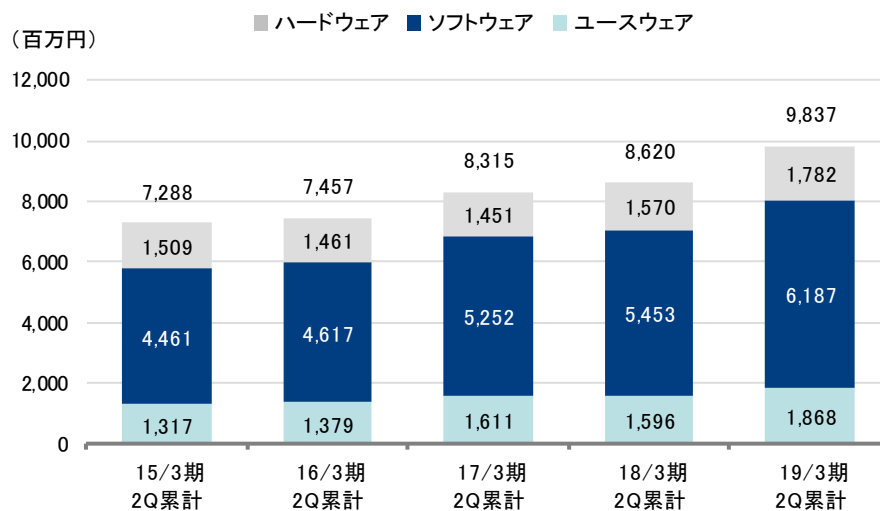
## 業績動向

期初計画比では企業向けが2.1%増、会計事務所向けが16.2%増、その他が4.7%増といずれも上回った。前述したとおり会計事務所向けに関しては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いたが、実際には5年契約のまま更新する顧客が多く、また、新規顧客の獲得も順調に進んだことが増収要因となった。

一方、一般企業向けは全体的に売上が増加したが、なかでも2017年10月にリリースした「MJSLINK NX-Plus」(中小企業向け)が好調だった。IT導入補助金制度の活用により、中小企業からのリプレース需要や新規需要が活発だった。既存・新規顧客別売上高で見ると、既存顧客向けが前年同期比17.7%増の4,027百万円、新規顧客向けが同14.0%増の1,175百万円といずれも2ケタ増収と好調に推移した。企業向け売上高に占める新規顧客の比率は前年同期の23.2%から22.6%と若干低下したものの、実額ベースでは2ケタ成長しており、問題のない水準と言える。

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13.4%増の6,187百万円、ハードウェアが同13.5%増の1,782百万円、ユースウェア(導入支援サービス)が同17.0%増の1,868百万円とそろって2ケタ増収となり、期初計画比でもソフトウェアが5.9%増、ハードウェアが13.4%増、ユースウェアが3.1%増とそれぞれ上回る結果となった。

## 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

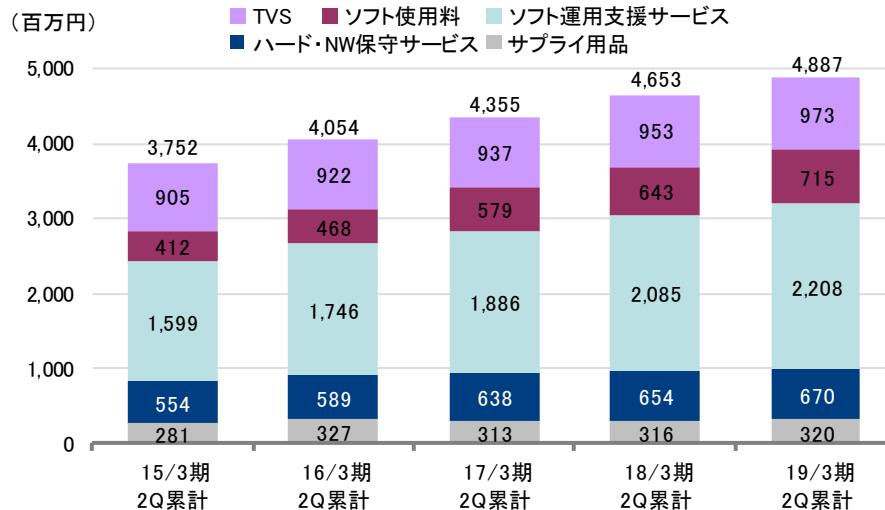
サービス収入の内訳を見ると、ソフト運用支援サービス(企業向けソフト保守サービス)は契約件数の増加により、前年同期比5.9%増の2,208百万円と着実に伸張したほか、会計事務所の顧問先である小規模事業者向けの簡易版会計ソフト(「記帳くん」他/ソフト使用料収入)も同11.1%増の715百万円と2ケタ成長が続いた。また、会計事務所向け総合保守サービスであるTVSの売上高も、新規顧客の獲得が進んだことにより同2.1%増の973百万円と堅調に推移した。そのほかハード・NW(ネットワーク)保守サービスは同2.4%増の670百万円、サプライ用品は同1.1%増の320百万円となっている。

ミロク情報サービス | 2019年1月9日(水)  
9928 東証1部 | <https://www.mjs.co.jp/>

業績動向

サービス収入はストック型のビジネスとなるため、売上高の期初計画との乖離は小さく、ソフト運用支援サービスやTVSについてはほぼ計画どおりの推移となった。ソフト使用料については顧客数が順調に拡大していることもあり、計画比でも3.6%増と上回る格好となっている。

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：決算説明会資料よりフィスコ作成

(3) その他

その他に含まれる主な子会社の状況について見ると、ビズオーシャンはビジネス情報サイト「bizocéan」の登録会員数が前期末の232万人から247万人（2018年10月時点）に拡大したものの、広告収入が伸び悩んだほか、2017年10月にリリースした新サービス「SPALO（スパロ）」※も引き合いは増えているものの大きな売上貢献には至らず、売上高は前年同期比横ばい水準にとどまった。

※「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音声AIチャットボットを使って、音声によるExcel入力やドキュメント作成を可能とするサービス。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。「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）内の正しい項目を選択、自動入力できることにある。初期導入費用は無料で、料金プランはライトプラン（月額3万円）、ベーシックプラン（同8万円）、プレミアムプラン（同12万円）の3プランを用意している。

一方、mmapの事業承継支援サービスは業務提携パートナー数が前期末比427事務所増の3,691事務所と拡大したほか、相談件数も前年同期の172件から364件に約倍増したものの、期中の成約件数が減少したため減収となった。

ビズオーシャンやmmapが伸び悩んだにも関わらずその他が2ケタ増収となった要因としては、2018年4月より新たに連結対象として加わったアド・トップの売上高が約3億円あったことによる。

## 次世代製品の開発投資資金として有利子負債が増加するも、財務の健全性は確保

### 3. 財務状況と経営指標

2019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3,564百万円増加の28,131百万円となった。主な増減要因を見ると、流動資産では売上債権等の増加で636百万円、現金及び預金の増加で786百万円、たな卸資産の増加で209百万円となった。また、固定資産では無形固定資産が1,776百万円増と大きく増加している。これは複数の次世代製品開発や既存製品の機能強化のための開発投資を2018年3月期以降、継続して行っており、ソフトウェア及びソフトウェア仮勘定が前期末の4,239百万円から5,987百万円に増加したことが主因となっている。これらのソフトウェア資産は2017年3月期末で1,588百万円だったことから、ここ1年半余りで複数の開発プロジェクトが並行して進んでいるものと思われる。

負債合計は前期末比2,568百万円増加の10,857百万円となった。長短借入金及びリース債務を含む有利子負債が2,076百万円増加したほか、流動負債で仕入債務等が244百万円増加した。また、純資産合計については前期末比996百万円増加の17,273百万円となった。利益剰余金が1,101百万円増加した一方で、その他有価証券評価差額金が108百万円減少した。

経営指標を見ると、自己資本比率が前期末の66.2%から61.3%に低下し、逆に有利子負債比率が17.1%から28.1%に上昇する等財務体質は若干悪化している。次世代製品等への開発投資を目的に有利子負債が増加したことが要因となっている。ただ、自己資本比率は60%以上をキープしているほか、ネットキャッシュも20億円以上あることから、財務の健全性は確保されているものと判断される。

#### 連結貸借対照表、経営指標

(単位：百万円)

	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期 2Q	増減額	変動要因
<b>流動資産</b>	10,120	11,523	11,338	13,029	1,691	売上債権等+636、現金及び預金+786、たな卸資産+209
現金及び預金	5,654	6,465	6,520	7,306	786	
<b>固定資産</b>	9,761	10,300	13,227	15,101	1,873	有形固定資産+32、無形固定資産+1,776、投資等+63
<b>資産合計</b>	19,882	21,823	24,566	28,131	3,564	
<b>流動負債</b>	5,000	6,174	8,105	9,009	903	短期有利子負債+411、仕入債務等+244、未払法人税等+203
<b>固定負債</b>	823	785	183	1,848	1,664	長期借入金+1,673
<b>負債合計</b>	5,823	6,959	8,289	10,857	2,568	
<b>純資産合計</b>	14,059	14,864	16,277	17,273	996	利益剰余金+1,101、その他有価証券評価差額金-108
<b>負債・純資産合計</b>	19,882	21,823	24,566	28,131	3,564	
<b>有利子負債</b>	1,214	1,421	2,782	4,858	2,076	(短期借入金+長期借入金+リース債務)
<b>ネットキャッシュ</b>	4,439	5,044	3,737	2,447	-1,289	(現金及び預金+有価証券-有利子負債)
<b>経営指標</b>						
流動比率	202.4%	186.6%	139.9%	144.6%	4.7pt	
自己資本比率	70.2%	67.9%	66.2%	61.3%	-4.9pt	
有利子負債比率	8.6%	9.6%	17.1%	28.1%	11.0pt	
ROE	14.0%	18.2%	18.5%	-	-	

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2019年3月期は8期連続増収増益、8期連続の過去最高益を目指す

#### 1. 2019年3月期の業績見通し

2019年3月期の連結業績は、売上高で前期比10.9%増の30,600百万円、営業利益で同12.6%増の5,050百万円、経常利益で同13.0%増の5,000百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同14.3%増の3,290百万円と期初計画を据え置いており、8期連続増収増益、8期連続の過去最高益を更新する見通しだ。2019年3月期は社員満足度向上と人材確保のための基本給ベースアップを実施し、併せて子会社の事業拡大に伴う販管費増を見込んだ上で、営業利益率は16%超を維持する見通しとなっている。

第2四半期までの進捗率は売上高で50.8%、営業利益で58.7%となっており、直近3年間の平均進捗率（売上高50.4%、営業利益54.0%）をいずれも上回っている。ファイナンス・ネット事業が計画をやや下回りそうだが、第2四半期末のシステム導入契約売上高の受注残が6.19ヶ月と高水準に達しており、ERP事業の好調でカバーできる見通しだ。なお、都内3ヶ所に分散している開発拠点を2019年4月に1ヶ所に統合する計画となっており、移転費用等の関連費用が下期に増加する見込みだが、販管費についても計画の範囲内に収まりそうで、営業利益は会社計画をやや上回る可能性が高いと弊社では見ている。

#### 2019年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	18/3期		19/3期			2Q 進捗率	3年間平均進捗率
	通期実績	対売上比	通期計画	対売上比	前期比		
売上高	27,582	-	30,600	-	10.9%	50.8%	50.4%
売上総利益	18,292	66.3%	20,160	65.9%	10.2%	50.5%	50.1%
販管費	13,806	50.1%	15,110	49.4%	9.4%	47.8%	48.8%
営業利益	4,485	16.3%	5,050	16.5%	12.6%	58.7%	54.0%
経常利益	4,426	16.0%	5,000	16.3%	13.0%	60.3%	53.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,877	10.4%	3,290	10.8%	14.3%	59.1%	53.1%
1株当たり当期純利益 (円)	92.05		105.33				

出所：決算短信よりフィスコ作成

品目別売上見通しについても期初計画を据え置いているが、第2四半期までの進捗率を見ると、システム導入契約売上高が53.8%、サービス収入が50.6%とそれぞれ計画を上回るペースとなっているのに対して、その他については30.4%と低水準にとどまっている。

ミロク情報サービス | 2019年1月9日(水)  
 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は、前期比 8.1% 増の 18,291 百万円の計画で、内訳を見ると、一般企業向けが同 12.1% 増の 10,006 百万円、会計事務所向けが同 4.8% 減の 5,309 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 23.2% 増の 2,976 百万円となる。第 2 四半期までの進捗率は一般企業向けが 52.0%、会計事務所向けが 59.2%、その他が 50.2% となる。一般企業向けに関しては引き続き既存顧客のリプレースや新規顧客からの受注増により下期も好調を継続するものと予想される。また、会計事務所向けに関しては、単年度ライセンス契約への移行が段階的に進んでいくことを前提に減収を見込んでいたが、前述したように 5 年契約を踏襲する顧客が多いこともあり、通期売上も計画を上回る公算が大きい。その他についてはパートナー向けで前期比 2 ケタ伸張を見込んでおり、ほぼ計画どおりに進捗する見通しだ。

一方、サービス収入については、前期比 2.0% 増の 9,659 百万円となる見通し。企業向けのソフト運用支援サービスについては新規顧客開拓を保守的に見ていたこともあり、同 0.8% 増と微増を見込んでいたが、第 2 四半期までの進捗率で 51.4% に達し、下期も同水準の売上が続いたとすると 4% 程度の増収になると予想される。会計事務所向けの総合保守サービスとなる TVS については計画どおりの進捗で、通期では同 1.7% 増となる見通し。また、会計事務所の顧問先企業向けクラウドサービスとなるソフト使用料については同 8.4% 増を見込んでいるが、2018 年 6 月より中小企業・小規模企業・個人事業主向けにクラウド型会計・給与サービス「かんたんクラウドシリーズ」の直販を開始しており、直販でも契約が増えれば上乘せ要因となる可能性がある。2019 年 10 月の消費税増税を控えて、2018 年末から 2019 年初頭にかけて顧客を獲得する好機となるだけに、その動向が注目される。

その他売上高については、前期比 122.3% 増の 2,650 百万円と大幅増収を計画していた。新たにアド・トップが加わることで、8 億円の増収要因となるものの、前述したとおり BizO ーションや mmap の売上が伸び悩んでおり、計画を下振れする可能性がある。期初の売上計画では BizO ーションで 1,200 百万円（2018 年 3 月期 940 百万円）、mmap で 360 百万円（同 170 百万円）を見込んでいた。

## 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	19/3 期（予）	前期比	2Q 進捗率
システム導入契約売上高	14,683	16,345	16,921	18,291	8.1%	53.8%
ハードウェア	2,801	2,822	3,190	3,075	-3.6%	58.0%
ソフトウェア	8,949	10,281	10,469	11,656	11.3%	53.1%
ユースウェア	2,932	3,241	3,260	3,559	9.1%	52.5%
サービス収入	8,307	8,949	9,469	9,659	2.0%	50.6%
TVS	1,851	1,877	1,916	1,949	1.7%	49.9%
ソフト使用料	1,009	1,211	1,312	1,422	8.4%	50.3%
ソフト運用支援サービス	3,538	3,898	4,264	4,296	0.8%	51.4%
ハード・NW 保守サービス	1,211	1,287	1,314	1,368	4.1%	49.0%
サブライ用品	695	675	662	622	-5.9%	51.5%
その他	646	931	1,192	2,650	122.3%	30.4%
合計	23,636	26,225	27,582	30,600	10.9%	50.8%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 2020年3月期に2ケタ増収増益を目指すための 事業基盤構築に取り組む

### 2. 2019年3月期の取り組み方針

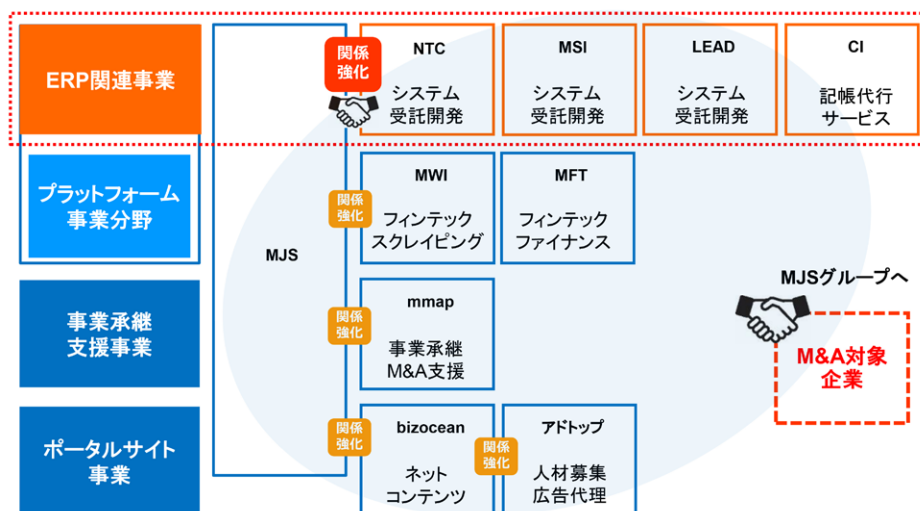
2019年3月期は、「2020年3月期の2ケタ増収増益」を実現可能なものとするための事業基盤構築に取り組んでおり、主な施策は以下のとおりである。

#### (1) グループ会社におけるシナジー最大化に向けた取り組み

グループ全体の競争力向上を目的に、グループ間のシナジーを最大化できるよう各会社間の連携強化とビジネスモデルの再構築、ガバナンス体制の強化等に取り組む、グループ全体の企業価値向上を目指していく。

#### MJSグループのシナジー最大化に向けて

ERP事業の持続的な成長を実現するために、グループ会社との連携強化、事業シナジーの最大化を実現する。また、M&Aによる企業買収、グループ再編を実現し、MJSグループのさらなる企業価値向上を目指す。



出所：決算説明会資料より掲載

#### (2) 業務プロセスやコスト構造の最適化による生産性の向上

2019年3月期よりBPR（ビジネス・プロセス・リエンジニアリング）プロジェクトを発足して、生産性向上に取り組んでおり、業務プロセスの改善によるコスト削減効果を見込んでいる。また、人材採用や人事・教育面での制度改革を行い、働きやすい職場環境の整備を進めていく。前述した開発拠点統合も、こうした取り組みの一環で、よりクリエイティブな発想ができる職場環境を整備する。

#### (3) M&A 実行に向けた体制整備

M&A 専門の運用チームを組成し、全国31ヶ所の営業拠点から入手した情報を基に、M&A や資本提携先候補となるパートナー企業の探索を進めていく。また、ソーシングエージェント各社との連携も強化しながら、効率的にM&Aを遂行し、また、M&A後の経営管理体制の整備についても取り組んでいく。

#### (4) ERP 事業の収益性向上施策

ERP 事業の収益性向上を実現していくため、ERP 製品を活用した業務コンサルティング力、サポート力向上のための人材育成の強化に取り組んでいく。また、ERP 製品の導入工数削減に向けた取り組みとグループ会社との連携強化を図ることでグループ全体の生産性向上を推進していく。特に、業務用ソフトウェアの開発・販売を単独でも行っているグループ子会社 3 社は相対的に収益性も低いいため、連携を一段と強化していくことで収益性を向上していく余地はある。販売面においては、販売パートナー企業を支援するための組織体制を強化し、マニュアル作成や教育・研修体制を整備しながらパートナー認定制度の確立に向けた取り組みを推進し、販売力の強化を図っていく。

#### (5) 既存 ERP 製品及びクラウド製品の機能拡充と bizsky プラットフォーム事業の推進

主力 ERP 製品やクラウドサービスの更なる競争優位性の実現を目指し、部門横断的な製品機能強化プロジェクトや品質改善委員会を発足している。新機能の開発だけでなく、競合製品よりも劣っている機能があればその改善を図り、製品・サービス競争力の底上げを図っていく。また、bizsky プラットフォームについては、引き続きプラットフォームの拡充と金融機関との連携を進めていく。

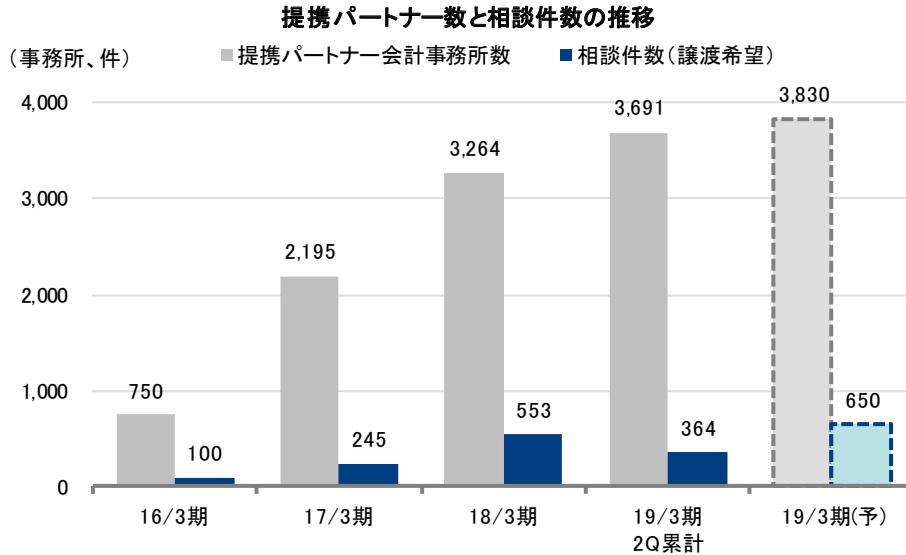
#### (6) 事業承継支援サービス事業、保険事業の推進

mmap で展開する事業承継支援サービスについては、提携先の会計事務所パートナー数を拡大していくほか、自社のマッチングサイトの活用、金融機関との連携強化に取り組んでいく。2019年3月期末のパートナー数は3,830事務所、相談件数は650件を目標としている。また、事業承継に関する案件情報交換先として金融機関34行と業務提携を行う等ネットワークが順調に広がっている。

元々、中小企業の経営者の高齢化による事業承継問題を解決し、中小企業の活性化を図ることを目的に同事業を開始し、M&A市場における国内トップのセルサイド（売り手側）プラットフォームの構築を目指していたが、小規模案件が多く成約に結びつくケースが少ないこと、また成約につながったとしてもディール規模が小さいため利益に結びつきにくいことが課題となっている。このため、同社では独自開発した「企業評価システム」を会計事務所向けに無償提供し、実現性の高い相談案件を抽出する仕組みを整備しているほか、成約率向上のため自社でマッチングサイトを開設する準備等をしている。今後もより事業運営効率の向上を図るため、提携先会計事務所との連携強化や、各拠点の人材育成強化に取り組んでいくほか、専門性の高い分野については外部連携も進めていくことも視野に入れ、事業拡大を目指していく考えだ。



今後の見通し



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## ■ 中期経営計画について

### 2021年3月期に売上高500億円、経常利益150億円を目指す

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。ERP事業の成長を中心に、新規事業領域で利益率の高いファイナンス・ネット事業の育成と効果的なM&Aを実行していくことで、目標を達成していく方針だ。2018年3月期実績から見れば売上高で1.8倍、経常利益で3.4倍と大幅成長となる。

ミロク情報サービス | 2019年1月9日(水)  
9928 東証1部 | <https://www.mjs.co.jp/>

### 2020年度経営目標へのイメージ（連結売上高）

(売上高: 億円)



### 第4次中期経営計画数値目標

(単位：百万円)

	18/3期	19/3期(予)	21/3期目標	18/3期比
売上高	27,582	30,600	50,000	1.8倍
経常利益	4,426	5,000	15,000	3.4倍
経常利益率	16.0%	16.3%	30.0%	14.0pt
ROE	18.5%	-	30.0%	11.5pt

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 1. ERP事業

ERP事業については、売上拡大、収益構造改革、コスト削減に向けた取り組みを推進していく。売上拡大施策としては、会計事務所のネットワーク拡大、新規顧客の開拓並びにクロスセル拡大、パートナー事業の強化を推進していく。また、収益構造改革ではストック型ビジネスとなるサービス収入を顧客数の積み上げによって拡大していくほか、クラウドサービスの拡充も進めていく。コスト削減施策としては、オフショア開発の推進による開発コストの削減に加えて、全社的なBPRへの取り組みにより業務効率の向上、1人当たり生産性の向上等を図っていく。

## 2. ファイナンス・ネット事業の拡大

ファイナンス・ネット事業については、事業承継支援サービス、ネット事業、bizskyプラットフォーム事業の育成に注力していく。事業承継支援サービスについては前述したとおりで、ネット事業に関しては現在、「bizoceen」の広告収益が大半を占めているが、今後は「SPALO」の拡販や有料課金サービスの開発にも取り組んでいく方針となっている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

## 中期経営計画について

また、bizsky プラットフォーム事業ではクラウドサービスの拡充や地域金融機関との協業・API連携、クラウドベンダーとの協業を積極的に推進し、中小企業向け金融・ビジネスプラットフォームとして付加価値を高め、収益化していく戦略となっている。ただ、地域金融機関とのAPI連携が2020年前後と当初想定よりも遅れる見込みで、API連携によって実現可能となる各種FinTechサービスについても同様に開始時期が遅れることから、地域金融機関との連携に関しては現在、事業承継支援サービスやERPの販売見込み顧客の紹介等、他事業での協業を先行して進めている。

bizsky 上では2016年以降、「楽たす振込」や「楽たす給与振込」、「Edge Tracker (エッジトラッカー)」※1、「MJS お金の管理」※2等のサービスを提供しており、2018年4月には中小企業、小規模企業、個人事業主を対象とした「かんたんクラウド会計」「かんたんクラウド給与」等の「かんたんクラウドシリーズ」を、同年11月には「かんたんクラウドシリーズ」の機能拡充版の提供を開始している。また、同年11月には子会社のMWIが提供するアカウントアグリゲーションサービス「Account Tracker (アカウントトラッカー)」※3がLINE Pay(株)の提供する家計簿・資産管理サービス「LINE家計簿」に採用され、連携を開始したことを発表している。今回の「Account Tracker」導入により「LINE」ユーザーは、日々の支出・収入状況や資産データの管理が「LINE」上で可能となり、決済・管理というお金の流れを可視化できるようになる。ビジネスモデルとしては、MWIがLINE Payから毎月一定額の利用料を徴収する格好となる。個人が「LINE」で家計簿を付けるようになるかどうかは未知数だが、「LINE」の利用ユーザー数は国内で7,600万人超と大きいだけに今後の動向が注目される。

※1 中堅・中小企業の従業員向けクラウドサービスで、2017年10月にリリース。ERPシステムとの連携により、勤怠管理、給与明細参照等の管理業務の「リアルタイム・時短・見える化」を実現し、従業員の業務効率化と同時に、スピーディーな経営情報の活用を可能とした。マルチデバイスに対応している。

※2 複数の金融機関口座の入出金データ等の取引情報データを自動収集し、お金の流れをPCやスマートフォンで簡単に記録できるスマート通帳型サービス。2018年3月に提供開始した。同社が会計事務所向けに提供する「ACELINK NX-Pro」と連携しており、会計事務所は同サービスを活用する顧問先企業の収支状況を迅速に把握することが可能となる。会計事務所にとっては、顧問先企業へのタイムリーな経営指導や決算業務の早期化等、サービス向上につながることであり、会計事務所向けの支援サービスとも言える。このため、利用料は無料で提供している。

※3 アカウントアグリゲーションとは、異なる金融機関の複数の口座情報を一元管理するサービス。Account Trackerを導入することにより、各金融機関の口座の取引明細や残高を自動的に取得することが可能となるため、利用者は自身が持つそれぞれの金融機関のWebサービスのID・パスワードを都度入力することなく複数の金融アカウント情報を一目で確認できるようになる。

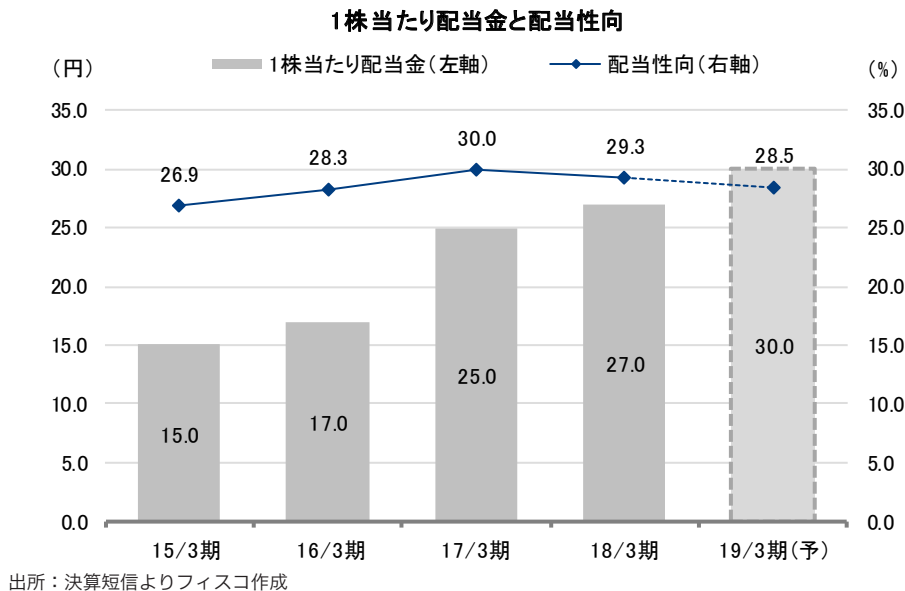
### 3. 戦略投資

戦略投資として、M&A等も検討している。対象としては、ERP事業、あるいはファイナンス・ネット事業においてシナジー効果が期待できる企業となる。

## ■ 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。2019年3月期の1株当たり配当金は前期比3.0円増配の30.0円（配当性向28.5%）と4期連続の増配を予定している。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、2018年3月期も30万株（同0.86%）、729百万円の自己株式を取得した。今後に関しては、事業拡大のための資金需要とのバランスを見ながら適正なキャッシュポジションの維持を前提に、株価水準等も考慮しながら必要であれば検討していくものと予想される。



#### 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。“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