



平成 19 年 11 月 20 日

各 位

会社名 株式会社ミロク情報サービス  
代表者名 代表取締役社長 是枝周樹  
(コード番号 9928 東証第 2 部)  
問合せ先 経営管理本部長 滝本訓夫  
(TEL. 03 - 5361 - 6369)

### 中期経営計画策定のお知らせ

このたび、平成 21 年 3 月期から平成 23 年 3 月期の 3 カ年を対象期間とする中期経営計画を策定しましたので、下記のとおりお知らせいたします。

#### 記

##### 1. 計画の背景

当社グループは、お客様である会計事務所とその顧問先を中心とした企業に支えられてこれまでの成長を果たしてまいりましたが、安定性や成長性という観点からは、なお一層の経営基盤の強化が必要であると考えております。

本年度は、当社にとって設立30周年という節目の年であり、「ベンチャースピリットで100年企業の礎を築こう」をスローガンに掲げて目標達成に向けて取り組んでおります。この節目を契機としてさらに強固な経営基盤を確立すべく、平成21年3月期を初年度とする中期経営計画(3カ年)を策定いたしました。

##### 2. グループ中期経営計画基本方針(平成 21 年 3 月期～平成 23 年 3 月期)

当社グループは「安定的な収益基盤を早期に確立し、継続的な業績拡大を実現する」ことを基本方針として、お客様である会計事務所および顧問先企業、株主、従業員、その他すべてのステークホルダーのご期待に応えるために、以下の重点方針のもと中期経営計画を実行してまいります。

- (1) 保守サービスの充実・多様化による収益性向上を中心とした安定収入の大幅拡大
- (2) 会計事務所マーケットにおける新規顧客の獲得
- (3) 会計事務所とのパートナーシップの強化により、顧問先企業を中心とした新規企業を開拓し事業規模を拡大
- (4) 企業規模に合わせたソリューションビジネスの強化
- (5) CSR への取り組み強化のための業務改革の推進

### 3.グループ中期経営目標

中期経営計画の最終年度である平成 23 年 3 月期には、以下の目標を着実に達成するとともに、その後の継続的な成長を目指します。

(単位：百万円)

「単 体」	平成 20 年 3 月期計画	平成 23 年 3 月期目標	平成 20 年 3 月期対比
売上高	16,380	19,000	2,620 増
経常利益	740	2,850	2,110 増

(単位：百万円)

「連 結」	平成 20 年 3 月期計画	平成 23 年 3 月期目標	平成 20 年 3 月期対比
売上高	18,813	22,200	3,387 増
経常利益	800	3,070	2,270 増

平成 23 年 3 月期の連結売上高は 222 億円、単体売上高 190 億円、単体売上高経常利益率は 15%を実現し、収益性の向上と効率性の一層の向上に努めてまいります。

### 4.事業戦略

中期経営計画の基本方針に基づき、将来に向けた経営基盤の強化と業績向上のために以下にあげる具体的な諸施策に取り組んでまいります。

#### (1)「保守サービスの充実・多様化による収益性向上を中心とした安定収入の大幅拡大」

会計事務所向けビジネスおよび中小企業向けビジネスにおいて、当社が提供しております各種サービス品質のさらなる向上に努め、保守サービスの契約率の向上やニーズに応じた多彩な付加価値サービス等の提供により安定的な収益基盤の強化を推進してまいります。

会計事務所向けビジネスにおいては TVS(トータル・バリューサービス)のサービス内容を充実させ、顧客満足度の向上を図ると共に収益改善に努めてまいります。

中小企業向けビジネスにおいては、従来からのソフトウェア運用支援サービスのサービス内容を拡充し、既存ユーザーにおける契約率の向上と新規顧客への 100%の契約獲得を目指してまいります。

#### (2)「会計事務所マーケットにおける新規顧客の獲得」

会計事務所マーケットにおける新規顧客の獲得は、中小企業マーケットの顧客基盤を拡大することに繋がり、安定的な業績拡大を目指す上での重要な施策になります。今後、会計事務所向けの製品やサービスの拡充、品質強化に加えて、会計事務所のユーザー組織であるミロク会計人会連合会との連携を強化して会員数の増強を支援するなど、会計事務所との共栄を推進してまいります。

(3)「会計事務所とのパートナーシップを強化し、顧問先企業を中心とした新規企業の開拓による事業規模拡大」

業績拡大を目指す上において新規顧客を増やすことは必須要件であります。今後、「ミロク」ブランドや主力商標ブランドの確立、認知度向上のために、広告宣伝・販促活動への積極的な投資を行ってまいります。

今後 3 年間で会計事務所の顧問先および企業の新規顧客への売上高については、今期の計画に対して、約 40%の増加を見込んでおります。特に今期より会計事務所の顧問先をターゲットにして会計事務所を通じて提供している「ACELINK Navi 記帳くん 07」の導入を促進し、平成 23 年 3 月期までに累計導入本数として 3 万本を目指してまいります。

(4)「企業規模に合わせたソリューションビジネスの強化」

業務コンサルティングサービスの提供を伴うソリューションビジネスを展開するために、営業・サポートスキルの標準化と導入プロセスの共有化等により販売・サポート体制を着実に強化し、中堅・中小企業向けの ERP システム『新 Galileopt』、『新 MJSLINK』による新規顧客開拓および既存ユーザーリプレイスを促進してまいります。

(5)「CSR への取り組み強化のための業務改革の推進」

当社は内部統制の強化とコンプライアンスを徹底すべく、グループ内において制定したグループ倫理行動規範やグループ内部統制規程などの諸規定を周知、徹底するなど、さまざまな施策に取り組めます。これらの取り組みを通して、お客様や従業員の満足度を高めると共に、株主他すべてのステークホルダーからのご期待に応えられるよう社会的な責任を果たしてまいります。また内部統制システムの強化に併せて社内の基幹システムを刷新し、業務フローの見直し等により継続的に業務改善を図ります。

以上

# 中期経営計画

平成21年3月期 ～ 平成23年3月期

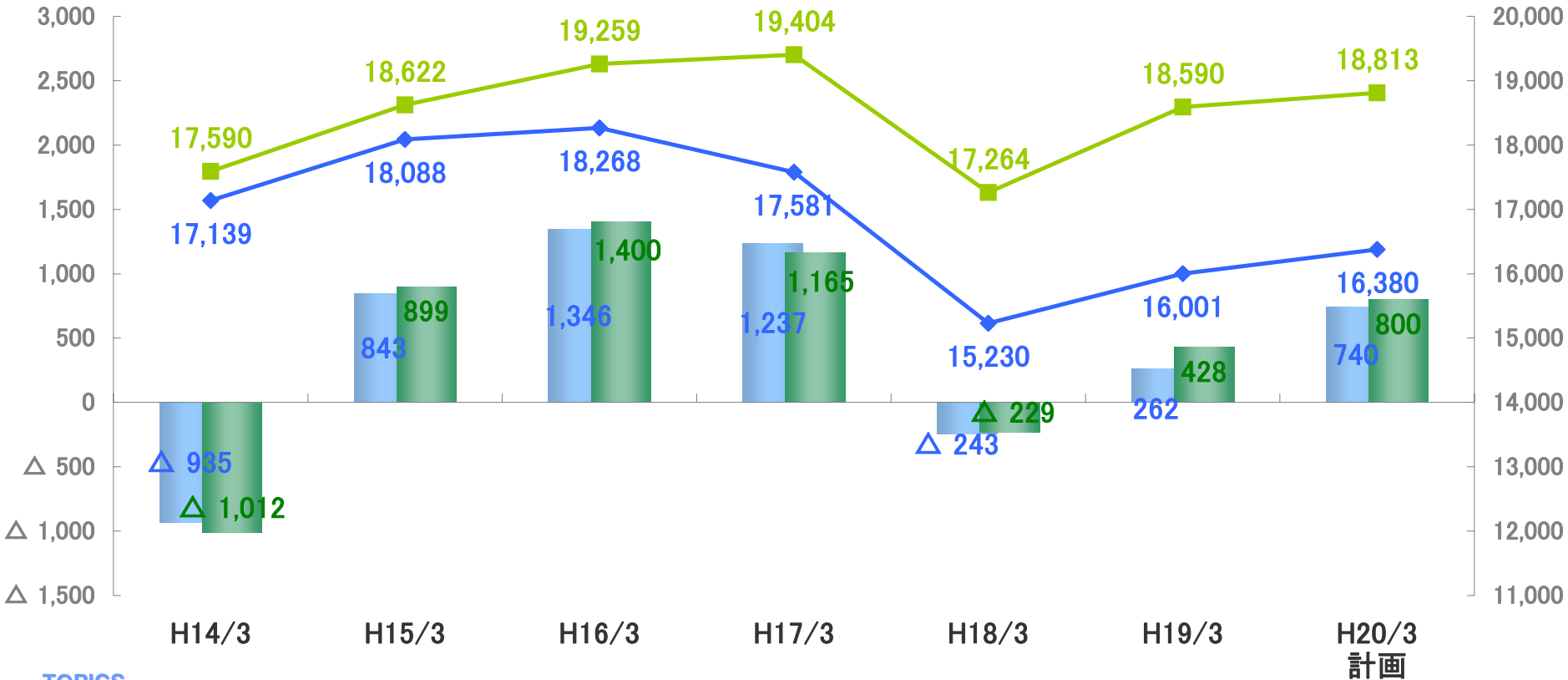
東証2部 証券コード:9928  
所属業種:情報・通信業

平成19年11月20日  
株式会社ミロク情報サービス

# 業績推移

(単位:百万円)

■ 経常利益(単体) ■ 経常利益(連結) ◆ 売上高(単体) ■ 売上高(連結)



## TOPICS

「ACELINKシリーズ」発売  
「MJSLINKシリーズ」発売

「ミロクのかたんシリーズ」発売  
「電子証明書発行サービス」開始

「ACELINK Naviシリーズ」発売  
「Galileopt」発売

「新Galileopt」発売  
「新MJSLINKシリーズ」発売予定

「MJSLINK EXシリーズ」発売

MSIを子会社化  
ビジネスポータルサイト「海」開設

「MJSLINK ADシリーズ」発売  
会社法対応

# 中期経営計画策定の背景

## 当社における現状認識

### ➤パッケージソフトの商品ライフサイクルに売上が大きな影響を受け、収益が安定しない

- ✓リプレイス販売への売上依存度が高い
- ✓商品ライフサイクルに応じたタイムリーな新製品の投入と販売体制の確立に課題

### ➤パッケージ売上の構成比率が高く、保守系売上の構成比率が低い

- ✓契約から保守売上までの顧客別の収益管理が不徹底

## マーケットの変化に対する現状認識

### ➤会計事務所数の減少※1

[平成13年以降、5年間で1,060件(3.1%)の減少]

- ✓所長の高齢化および税理士法人化による統廃合を念頭に置いたユーザー数の維持が必要

### ➤中堅・中小企業向け市場は2年連続で2桁13.4%の伸び(670億円)※2

- ✓市場の成長性に伴った新規企業の獲得ができていない
- ✓中堅・中小企業は会計事務所の顧問先企業であるにも関わらず、その顧問先企業の開拓が不十分

### ➤パッケージソフトの高機能化と低価格化による競争の激化

- ✓顧客ニーズの多様化
- ✓大手ソリューションベンダーによる中堅・中小企業マーケットへの進出

※1 出典:総務省 平成18年事業所企業統計調査 速報集計

※2 出典:ノーク・リサーチ社 2006年度 中堅・中小企業向けERP市場の実態調査報告 リリース

## 安定的な収益基盤を早期に確立し、継続的な業績拡大を実現する

- 保守サービスの充実・多様化による収益性向上を中心とした安定収入の大幅拡大
- 会計事務所マーケットにおける新規顧客の獲得
- 会計事務所とのパートナーシップの強化により、顧問先企業を中心とした新規企業を開拓し事業規模を拡大
- 企業規模に合わせたソリューションビジネスの強化
- CSRへの取り組み強化と業務改革の推進

# 中期経営計画:数値目標(単体/連結)

## 単体

(単位:百万円)

	H20/3期計画	H23/3期目標	対H20/3期比	
			増減	%
売上高	16,380	19,000	+2,620	116.0%
経常利益	740	2,850	+2,110	385.1%
対売上 経常利益率	4.5%	15.0%	+10.5ポイント	

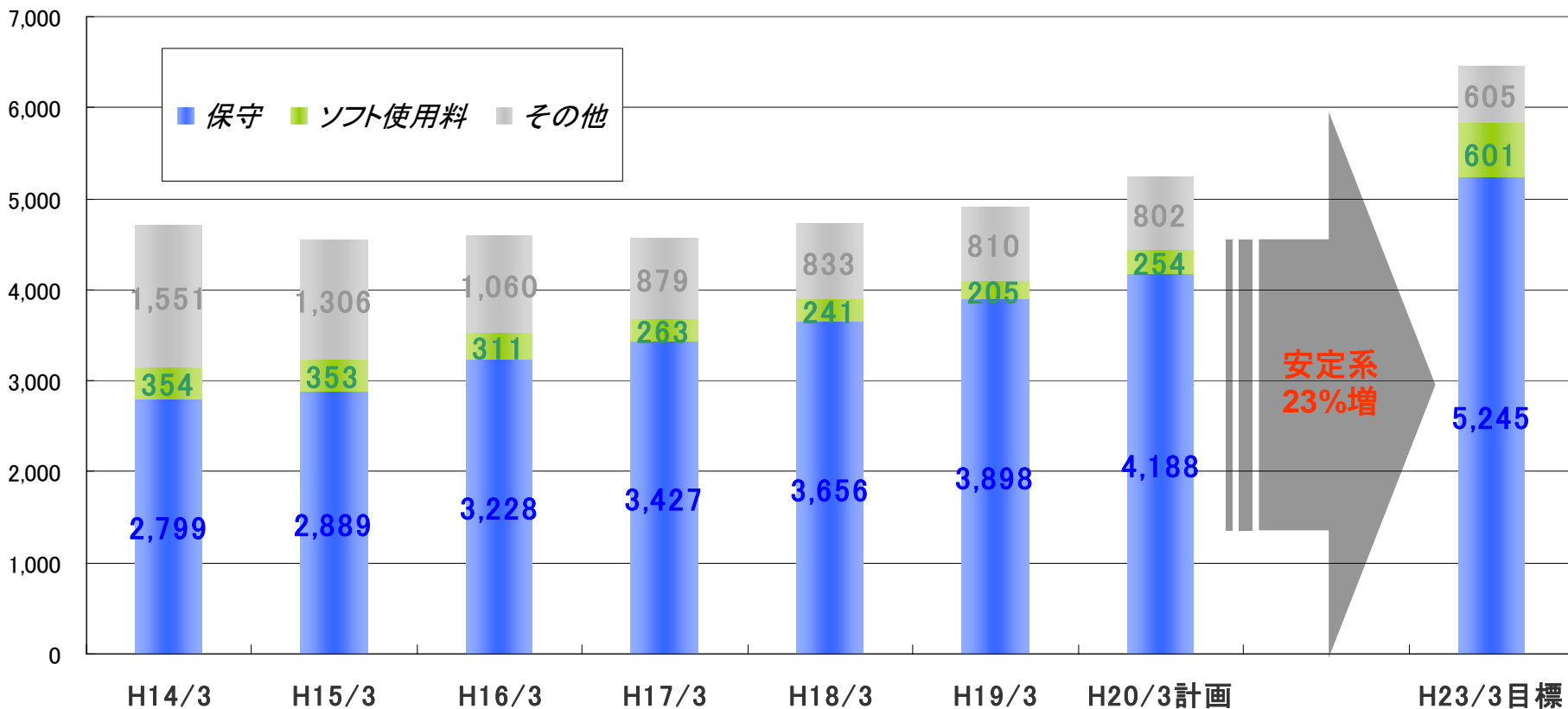
## 連結

	H20/3期計画	H23/3期目標	対H20/3期比	
			増減	%
売上高	18,813	22,200	+3,387	118.0%
経常利益	800	3,070	+2,270	383.8%
対売上 経常利益率	4.3%	13.8%	+9.5ポイント	



# 安定した収益基盤の確保 (単体)

(単位: 百万円)



## 保守サービス

会計事務所向け総合保守

企業向け各種保守・サービス

## ソフト使用料

記帳くん07

iCompass

- 新規顧客の獲得および未契約顧客の加入促進
- サービスメニューの充実・品質の向上

- 「記帳くん07」の拡販  
(導入目標30,000本)

# 企業規模とMJS商品ラインナップ

小規模事業者

企業規模

中堅企業

会計事務所による記帳代行

会計事務所のサポートによる自計化

完全自計化

ソフト未使用

Excelテンプレート

OCR伝票起票

店頭流通ソフト

ミロク法人会計  
かんたん！シリーズ

【他社ソフト取込可能】

会計事務所向け **ACELINK Navi** と会計データを完全共有

伝票入力自計化

月次決算自計化

年次決算自計化

記帳くん07

iCompass

ACELINK CE

業務改善

経営の可視化

MJSLINK AD  
※新MJSLINK発売予定  
MJS i series

Galileopt  
GRANDIT

【特徴】

- ・会計事務所向け仕切販売
- ・月額使用料
- ・ACELINK Navi と同様の操作性
- ・月次単位でのデータ交換
- ・バージョン同期を意識しない
- ・入力機能を中心とした記帳代行支援
- ・部門など入力に関わる制限なし
- ・管理帳票は事務所側で作成

【特徴】

- ・会計事務所向け仕切販売
- ・月額使用料による低リスク導入
- ・ACELINK Navi と同様の操作性
- ・差分方式によるデータ交換
- ・バージョン同期が必要
- ・事務所による機能制限の制御可能
- ・iCompass給与/  
iCompass販売とデータ連動

【特徴】

- ・会計事務所向  
ACELINK Naviと同様の操作性
- ・会計大將との差分データ交換
- ・LAN対応
- ・豊富なオプションにより  
広範囲業務をサポート
- ・ナビメニューカスタマイズ

【特徴】

- ・管理会計や企業のリクエストに対応する豊富なオプション
- ・小規模から大規模まで幅広い企業層への導入が可能
- ・会計データを会計事務所側でデータインストールして参照することも可能(入力不可)

【特徴】

- ・経営者にとって必要な情報が、リアルタイムに可視化され、迅速な意思決定が可能
- ・J-Sox法に対応したセキュリティ機能や権限管理、履歴管理、ワークフローを搭載

# 事業規模拡大の基盤づくり(面の拡大)



※ 事務所・企業数データ: 出典 総務省「事業所・企業統計調査」

# セグメント別売上目標(単体)

(単位:百万円)

	H20/3期 計画	構成比	H23/3期 目標	構成比	対H20/3期比	
					増減額	%
契約系 会計システム	4,632	28.3	4,524	23.8	▲108	97.7%
企業システム	5,689	34.7	7,087	37.3	1,398	124.6%
パートナー	780	4.8	937	4.9	156	120.1%
契約系 売上高計	11,102	67.8	12,549	66.0	1,446	113.0%
安定系 保守	4,188	25.6	5,244	27.6	1,056	125.2%
ソフト使用料	254	1.6	600	3.2	346	236.3%
その他	802	4.9	605	3.2	▲196	75.5%
安定収入 売上高計	5,244	32.0	6,450	34.0	1,206	123.0%
売上高合計	16,380※	100.0	19,000	100.0		

➤ 平成20年3月期に導入する企業向け新システム等により1,398百万円増(24.6%増)

➤ 保守売上1,056百万円増(25.2%増)

➤ 「記帳くん07」拡販により、ソフト使用料346百万円の大幅増(136.3%増)

➤ 安定系1,206百万円増(23.0%増)

※H20/3期の計画の合計金額は、契約系・安定系以外のその他売上(32百万円)を含む

# 製品別売上目標(単体)

(単位:百万円)

	H20年3月期	H23年3月期	対H20/3期比	
			増減額	%
ハードウェア	2,247	2,122	▲125	94.4%
ソフトウェア	6,823	7,730	907	113.3%
ユースウェア	2,032	2,695	663	132.6%
契約系 売上合計	11,102	12,549	1,447	113.0%



➤ CSのスキルアップ、原価管理の徹底などによりユースウェアの大幅売上拡大

- **コーポレートガバナンスとコンプライアンスの徹底**
- **業務改善と情報システムの強化によるコスト抑制**
- **人的資源の適正配置による組織の活性化**
- **業績に連動した評価制度を実現し、従業員の達成意欲の向上を図る**

## インターネットの普及とサービスの多様化に対するMJSの新規事業

### SaaS事業



SaaS (Software as a Service) は、ユーザがソフトウェアを自社のシステムに導入して使用するのではなく、ベンダー（サービス・プロバイダー）側のシステム上に導入されたソフトウェアの機能をネットワーク経由で利用するモデル。

ネットスイート社より日本市場における一次販売代理店権を獲得し、NetSuite製品を発売。顧客向けの販促活動や1次サポートの提供に加え、中堅・中小企業マーケットに顧客基盤を持つソリューションプロバイダー（二次販売代理店）の開拓と営業推進を行う。

### 電子認証局事業



MJS電子証明書発行サービスは、「電子署名及び認証業務に関する法律」（電子署名法）で定められた特定認証業を取得した安全なサービスであり、「国税電子申告・納税システム（e-Tax）や総務省所管の電子申請・届出システムをはじめ、各種行政サービスや様々なアプリケーションで利用可能。

### ポータルサイト事業



ビジネスノウハウのシェアサイト「海」  
<http://www.bizocean.jp/>

ビジネスポータルサイト『海』は、MJSの財務会計ベンダーとしての高度な専門性を活かし、会計税務分野を中心とした企業の経営情報を分かりやすく提供。最新のトピックスや法改正の情報、日本最大級の書式集サイト、疑問や質問に答えるWEB相談、ビジネスローン比較サイトなど、豊富な情報・コンテンツを公開。また、会計事務所検索エンジンも搭載しており、専門家の意見を求めたい時など、希望の条件にあった会計事務所をすぐ探すことも可能。

月間アクセス数：約310万PV  
登録会員数：約68,000人

※平成19年11月現在

# 平成23年3月期 数値目標

## 単体

(単位:百万円)

	H23／3期	対H20／3期比	
		増減	%
売上高	19,000	+2,620	116.0%
経常利益	2,850	+2,110	385.1%
対売上 経常利益率	15.0%	+10.5ポイント	

### ➤ 売上高(単体)

- 企業向けソフトウェアの拡大
- ユースウェア売上の大幅増
- 保守サービス売上の大幅増

### ➤ 経常利益(単体)

- 売上構成比率の変化に対応した原価の圧縮

## 連結

	H23／3期	対H20／3期比	
		増減	%
売上高	22,200	+3,387	118.0%
経常利益	3,070	+2,270	383.8%
対売上 経常利益率	13.8%	+9.5ポイント	

### ➤ 連結対象会社業績貢献

- 売上高3,200百万円
- 経常利益220百万円



平成19年9月30日現在

<b>社名</b>	株式会社 ミロク情報サービス (東証2部 証券コード:9928 所属業種:情報・通信)	
<b>代表取締役会長</b>	最高経営責任者 是枝 伸彦	<b>主要株主</b> エヌケーホールディングス(32.8%) ミロク情報サービス(6.7%) 是枝伸彦(5.6%) NTTPCコミュニケーションズ(3.0%) アルプス電気(2.3%)
<b>代表取締役社長</b>	最高執行責任者 是枝 周樹	
<b>設立</b>	昭和52年(1977年)11月	
<b>資本金</b>	31億98百万円	<b>発行済株式数</b> 34,602千株
<b>事業内容</b>	会計事務所およびその顧問先企業を含む一般企業への業務パッケージソフトおよびコンピュータハードウェア、サプライ、保守サービスの提供を中心としたコンピュータおよび情報サービス関連事業	<b>期末株主数</b> 4,003名(H19/3比 -82)
		<b>外国人保有率</b> 0.46%
		<b>従業員(連結)</b> 1,027人
<b>事業所</b>	本社:東京 開発センター:東京・長岡 支社:札幌、仙台、東京、名古屋、大阪、広島、福岡ほか 営業所:盛岡、松山	
<b>主なグループ企業</b>	株式会社 ミロクエンジニアリングサービス 株式会社 ミロクシステムサポート 株式会社 ミロク・システム・トレーディング 株式会社 エム・エス・アイ	株式会社 エヌ・テー・シー リード株式会社 株式会社 保険パートナーズジャパン

# 中期経営計画資料

平成19年11月20日

Investors Relations Contact

株式会社ミロク情報サービス  
社長室

Tel : 03-5361-6309 Fax : 03-5360-3569

Email: [ir@mjs.co.jp](mailto:ir@mjs.co.jp)

本資料は、当社の事業内容、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、本資料は決算データ・会社データについては平成19年11月現在のデータに基づいて作成されております。本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、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なく、また今後、予告なしに変更されることがあります。

