

2023年度 本決算説明資料

2023年4月1日～2024年3月31日

2024年5月22日

株式会社ミロク情報サービス

連結業績のポイント

◆ 連結損益

■ 前期比

- ・連結売上高、営業利益、経常利益ともに増収増益（前期比 売上高**6.1%増**、営業利益**0.4%増**、経常利益**8.0%増**）
- ・売上構成では、システム導入契約売上高※1が**1.6%増**、サービス収入が**14.1%増**、販売先別では会計事務所向けの売上高が**9.8%増**

◆ 顧客基盤とサービス収入の拡大

- ・システム導入契約売上高のうち、企業向け売上に占める新規企業向け売上高比率は**35.8%**
- ・新規顧客開拓とサブスクリプションモデル（利用料方式）の推進により、ストック型のサービス収入は**14.1%増**
- ・クラウド・サブスク（ソフト使用料）ARR※2は前年同期比**42.3%増**

◆ 財務指標（健全性）

- ・自己資本比率 **58.0%**（前期末比 +5.0ポイント）
- ・流動比率（流動資産/流動負債） **172.2%**（前期末比 +40.9ポイント：2023年12月のユーロ円建転換社債（額面110億円）償還による上昇）

◆ 受注残を意識した経営の浸透（2024年3月末）

- ・システム導入契約売上高の受注残（単体） **4.39 ヵ月**※3（期首比 ▲0.97 ヵ月）

※1 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 ARR(Annual Recurring Revenue)は各四半期末月のソフト使用料課金収入の12倍

※3 受注残月数 = 受注残金額 / 当該年度の月平均のシステム導入契約売上高計画

※本資料におきましては、百万円未満を切り捨て表示、比率は小数第2位を四捨五入して表示しております。

- ▶ 会計事務所向け及び中小企業向け各種業務システムの販売が好調に推移。また、クラウド・サブスク型へ移行しているためソフト使用料収入が大きく伸長し、売上高は6.1%の増収
- ▶ 人的資本経営の一環として、先行投資となる新卒社員の積極採用(78名)や給与ベースアップ等を実施。それらによる人件費増に加え、広告宣伝・販売促進費の増加、新規事業への開発投資等により、売上原価・販売管理費が増加するも、増収効果により営業利益は0.4%、経常利益は8.0%の増益

(単位：百万円)

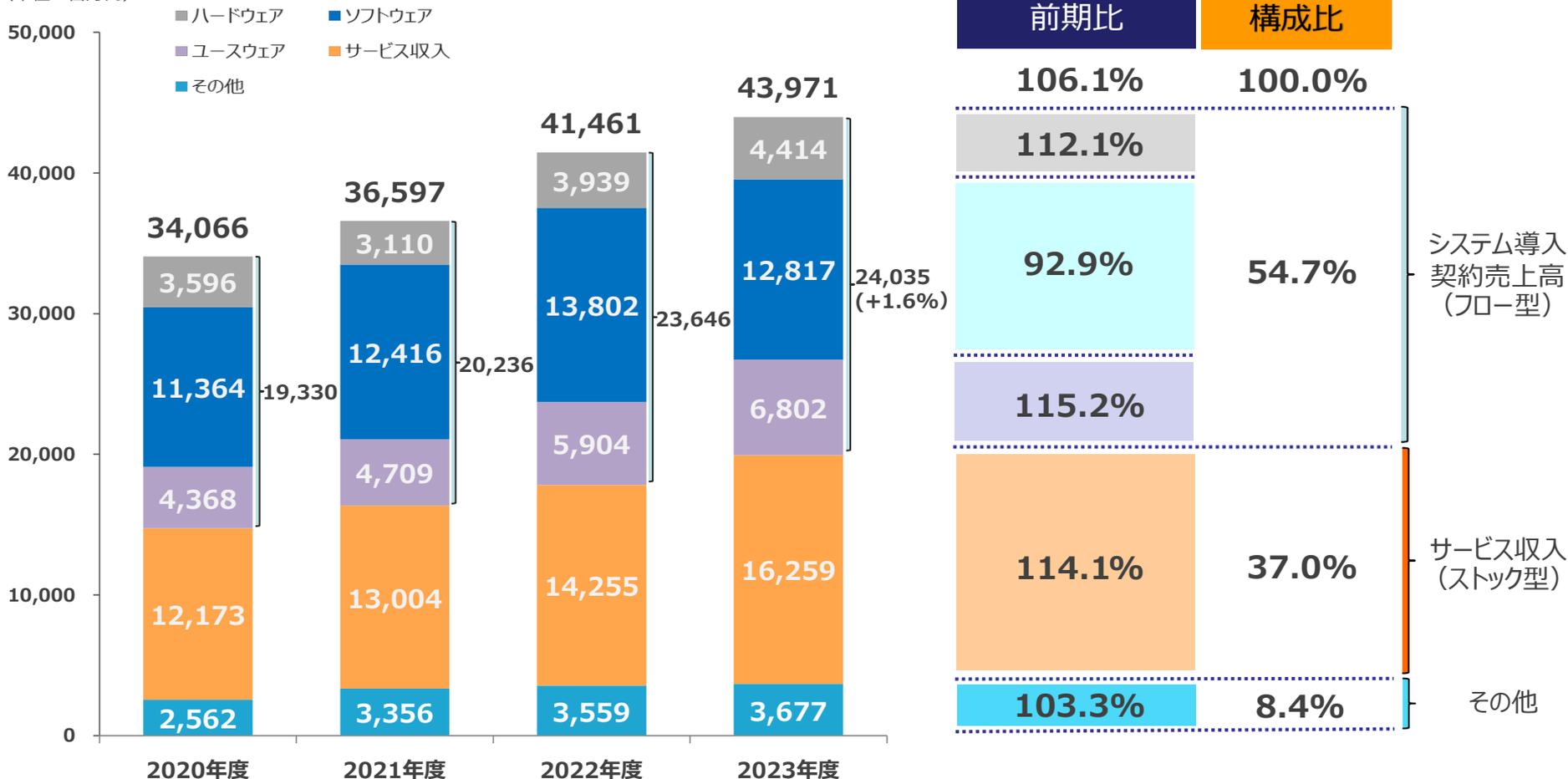
連結	2022年度	2023年度	前期比		業績予想比	
	実績	実績	増減額	%	増減額	%
売上高	41,461	43,971	2,510	106.1%	2,371	105.7%
売上総利益	25,603	26,800	1,196	104.7%	550	102.1%
売上高総利益率	61.8%	60.9%	-	▲0.9P	-	-
販売管理費	19,519	20,689	1,170	106.0%	539	102.7%
販管費比率	47.1%	47.1%	-	±0.0P	-	-
営業利益	6,084	6,110	26	100.4%	10	100.2%
営業利益率	14.7%	13.9%	-	▲0.8P	-	-
経常利益	5,839	6,306	467	108.0%	106	101.7%
経常利益率	14.1%	14.3%	-	+0.2P	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,767	4,238	471	112.5%	138	103.4%
当期純利益率	9.1%	9.6%	-	+0.5P	-	-
連結EPS	126.18円	141.70円	15.52円	112.3%	-	-

※ 2022年度、2023年度ともに収益認識基準を適用しています。

品目別売上高推移

- 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るも、ハードウェア売上及びユースウェア売上が順調に伸長したことから、システム導入契約売上高全体は前期比1.6%増
- サービス収入は、クラウドサービスの伸長やオンプレ製品のサブスク型提供により前期比14.1%増

(単位：百万円)

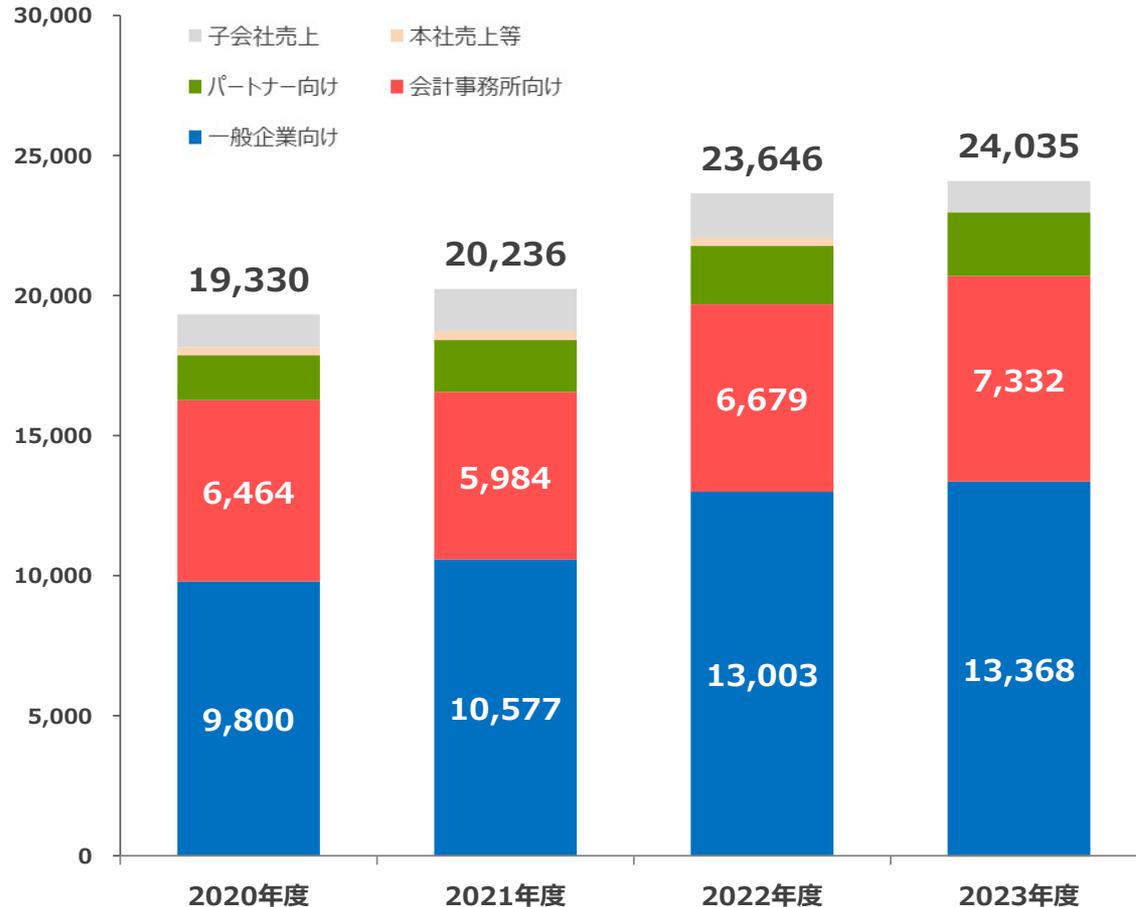


※ 2021年度以降は収益認識基準を適用していますが、2020年度は収益認識基準を適用しておりません。

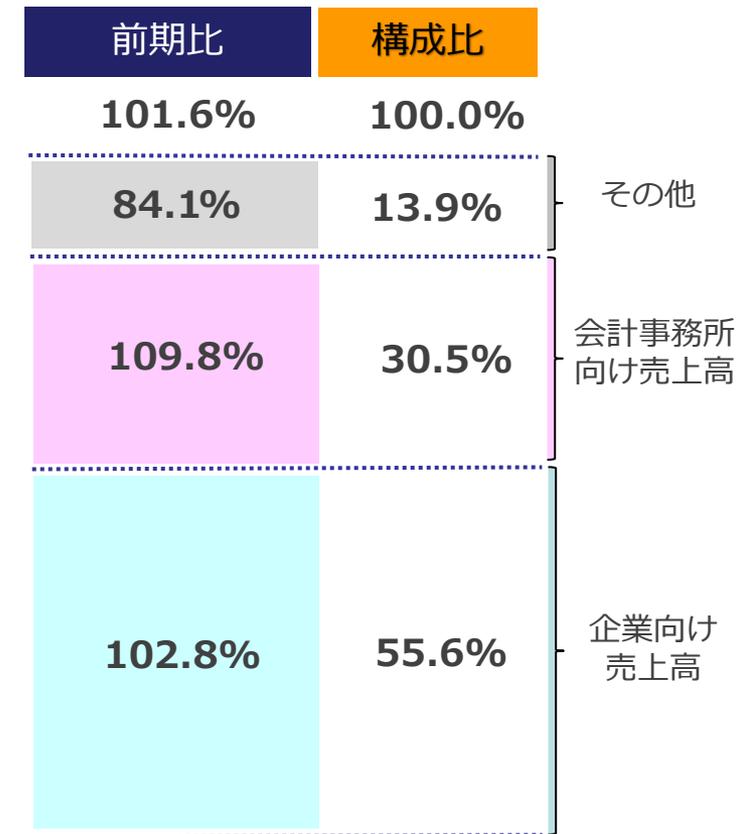
販売先別売上高※推移（システム導入契約）①

- ▶ 会計事務所ユーザーの買い替え需要が強く、会計事務所向け売上が大きく伸長
- ▶ パートナー（代理店）向け売上も堅調に推移
- ▶ 企業向け売上はサブスク型への移行を進めているため伸長率は鈍化（サブスク型はサービス収入に集計）

(単位：百万円)



※システム導入契約売上高（ハードウェア・ソフトウェア・ユーソウェア売上高の合計）の販売先別の内訳です。

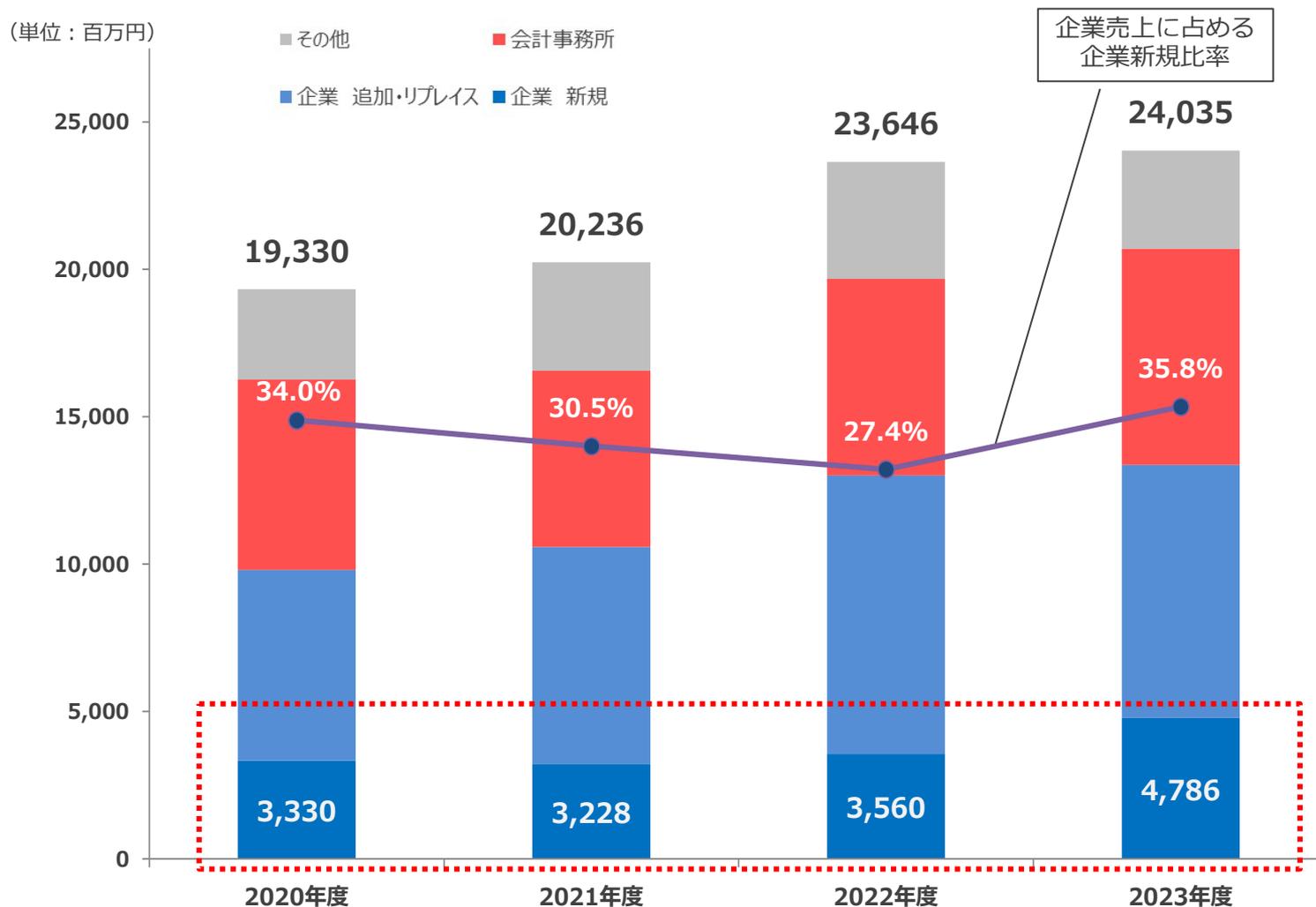


※1 本社売上等 = 本社売上 + 支社間の売上付替調整

※2 2021年度以降は収益認識基準を適用していますが、2020年度は収益認識基準を適用しておりません。

販売先別売上高推移（システム導入契約）②

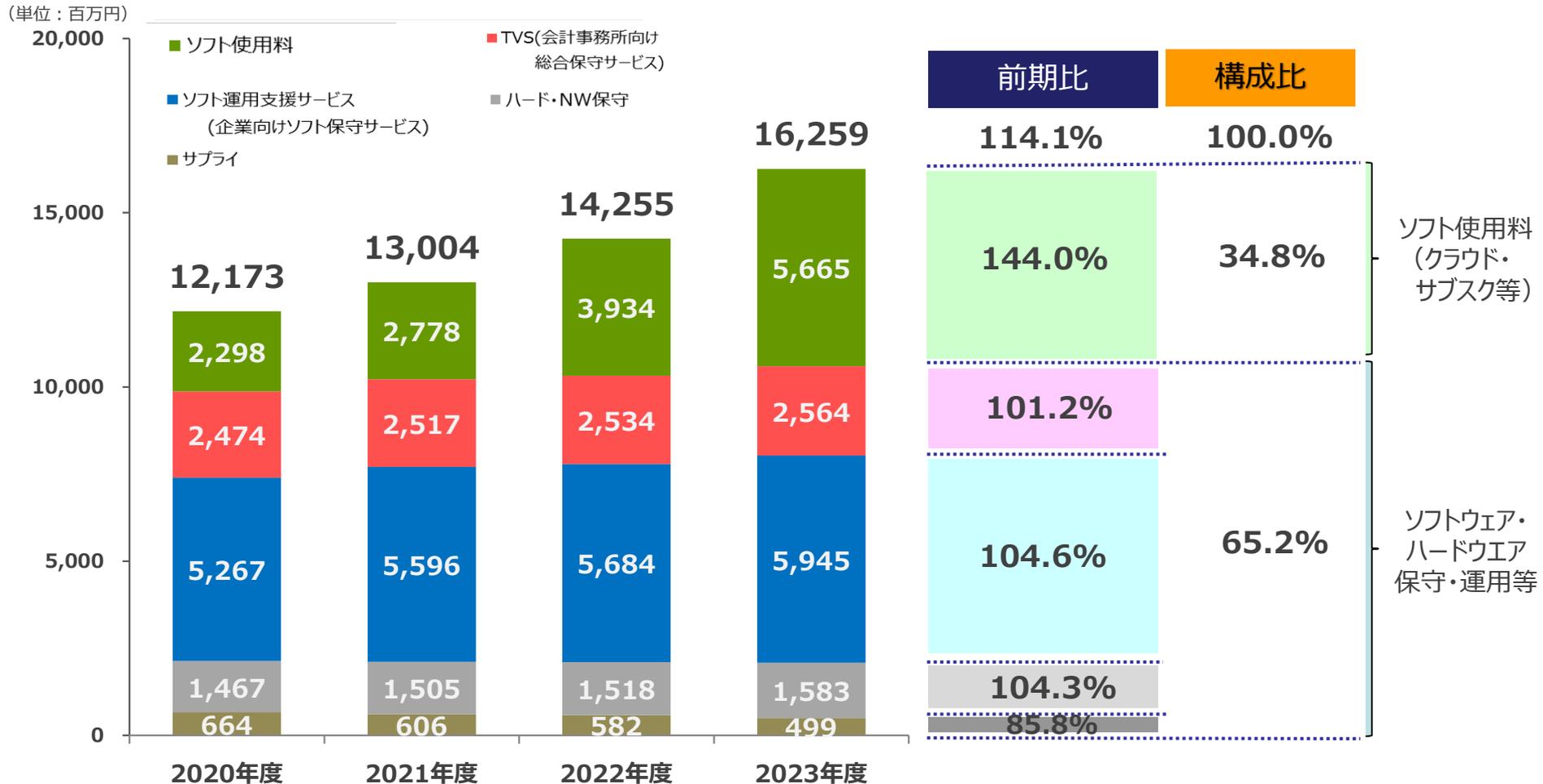
➤ 新規企業向け売上高は34.4%増、企業向け売上全体に占める新規比率は35.8%（前期比+8.4ポイント）



※ 2021年度以降は収益認識基準を適用していますが、2020年度は収益認識基準を適用していません。

サービス収入（ストック型）内訳推移

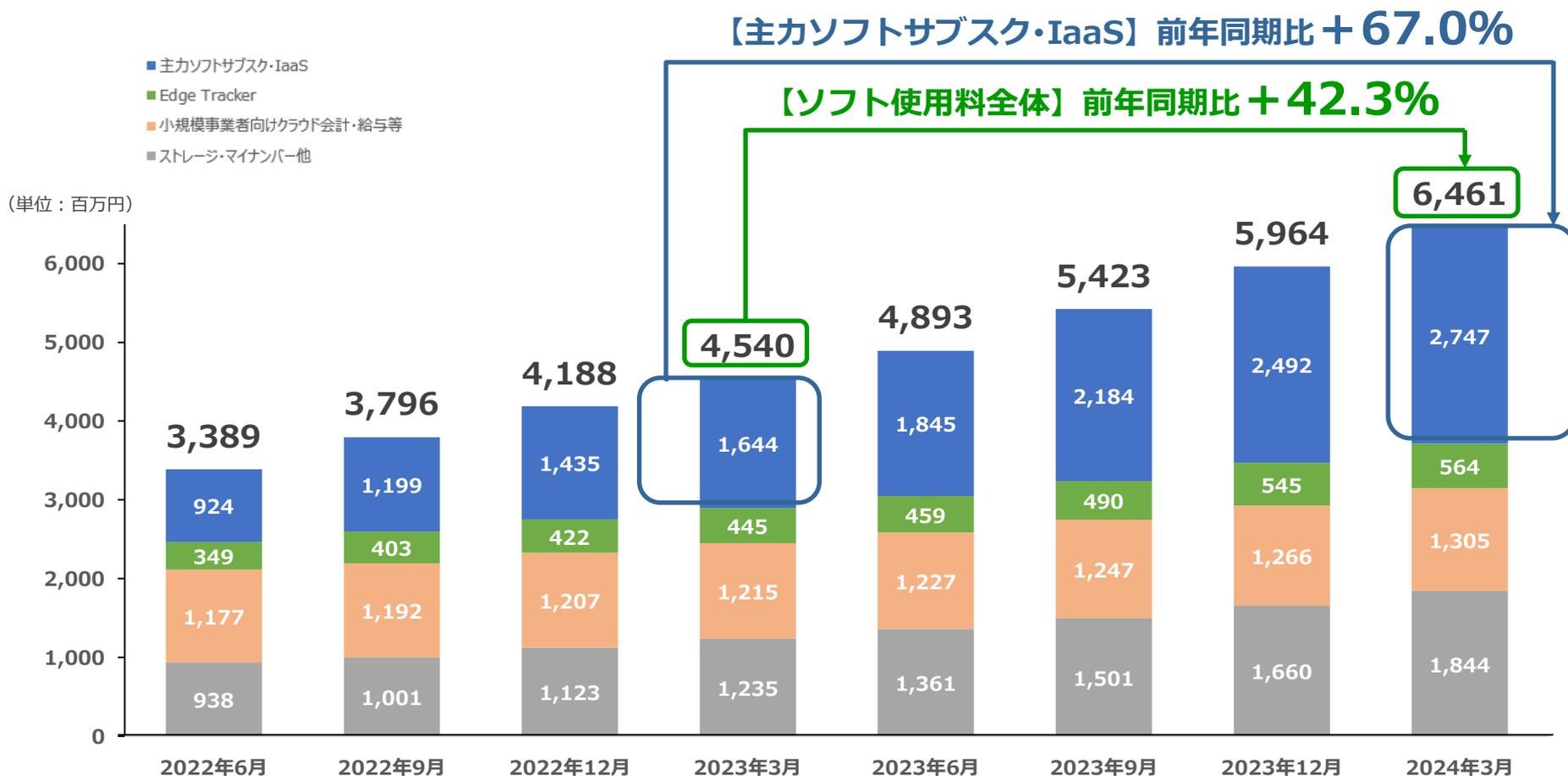
- ▶ ソフト使用料は、主力ERP製品の一部サブスクでの提供やクラウドサービスの拡販により大きく伸長
- ▶ 新規顧客開拓によりTVS売上、ソフト運用支援サービスともに着実に伸長。なお、主力ERP製品の一部サブスクでの提供に伴い、ソフト運用支援サービスの一部がソフト使用料に移行



※ 2021年度以降は収益認識基準を適用していますが、2020年度は収益認識基準を適用しておりません。

クラウド・サブスク（ソフト使用料）ARR

- ▶ 主力ERP製品のサブスク・IaaS提供が大幅に増加、前年同期比67.0%増
- ▶ ソフト使用料全体のARR※1が64億円を突破し好調に推移、前年同期比42.3%増



※1 ARR(Annual Recurring Revenue)は各四半期末月のソフト使用料課金収入の12倍

※2 2022年度、2023年度ともに収益認識基準を適用しております。

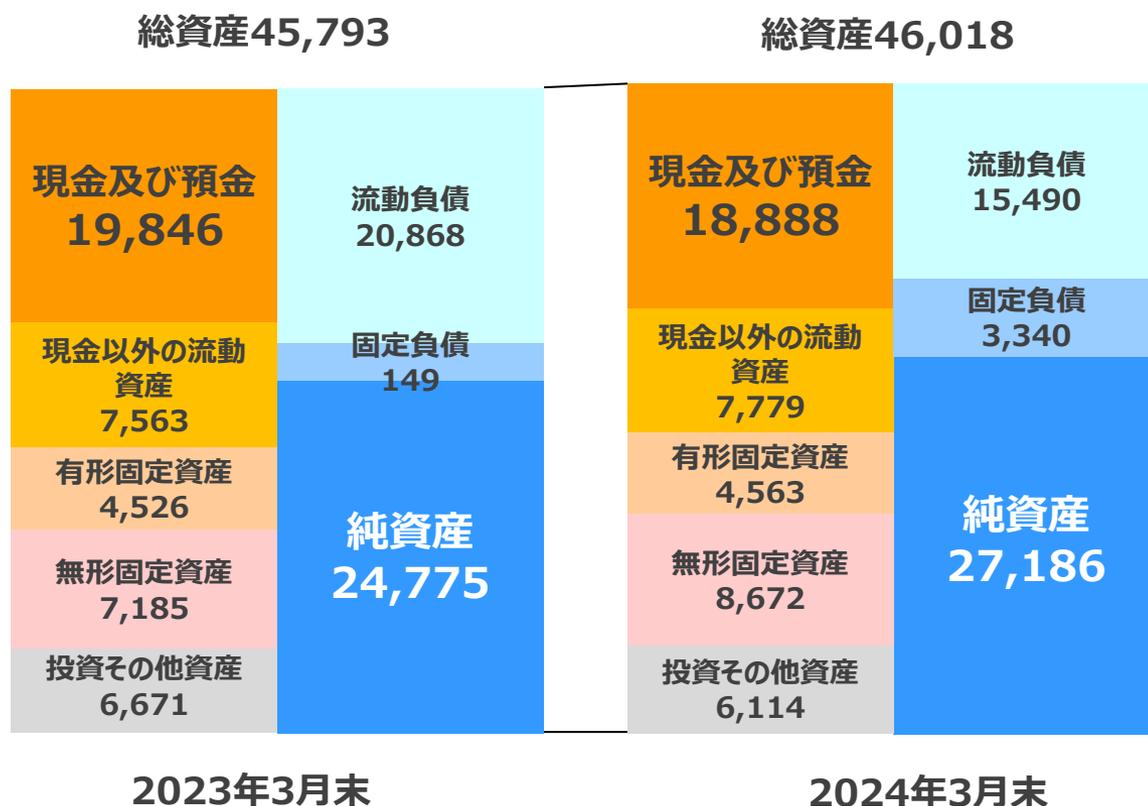
※3 2023年度から一部の新製品の売上ARRを「ストレージ・マイナンバー他」から「主カソフトサブスク・IaaS」に移し替えて掲出してあります。

貸借対照表（連結／前期末比）



- ▶ 2023年12月のユーロ円建転換社債（額面110億円）の償還等により現金及び預金は減少するも、流動比率は上昇（流動比率172.2%、前期末比 +40.9ポイント）
- ▶ 負債の減少および剰余金など純資産の増加により、自己資本比率は上昇（58.0%、前期末比 +5.0ポイント）

（単位：百万円）



<資産増減>

資産増減	+224百万円
（主な内訳）	
現金及び預金	▲958百万円
ソフトウェア	▲1,528百万円
ソフトウェア仮勘定	+3,136百万円
投資有価証券	▲652百万円

<負債増減>

負債増減	▲2,186百万円
（主な内訳）	
1年以内償還予定の転換社債型 新株予約権付社債	▲11,007百万円
短期借入金	+4,480百万円
長期借入金	+3,200百万円

<純資産増減>

純資産増減	+2,411百万円
（主な内訳）	
利益剰余金	+2,840百万円

キャッシュ・フロー計算書（連結／前期比）

- ▶ 新製品・サービス開発および社内情報システム刷新（BPR）のための積極的な開発投資により、投資活動によるキャッシュアウトが増加
- ▶ 2023年12月のユーロ円建転換社債（額面110億円）の償還や配当金の支払等により、財務活動によるキャッシュフローは41億円の支出だが、潤沢な現金残高を維持

（単位：百万円）

＜キャッシュ・フローの主な項目＞

連結C/F	2022年度	2023年度	増減
営業活動による キャッシュ・フロー	7,157	6,538	▲ 619
投資活動による キャッシュ・フロー	▲ 2,856	▲ 3,614	▲ 758
フリー・キャッシュ・フロー	4,301	2,924	▲ 1,377
財務活動による キャッシュ・フロー	▲ 1,778	▲ 4,117	▲ 2,338
現金及び現金同等物の 期末残高	19,171	17,977	▲ 1,194

営業活動によるキャッシュフロー

- ・税金等調整前当期純利益 +6,071百万円
- ・減価償却費 +2,543百万円
- ・売上債権の増加 ▲605百万円
- ・法人税等の支払 ▲2,026百万円

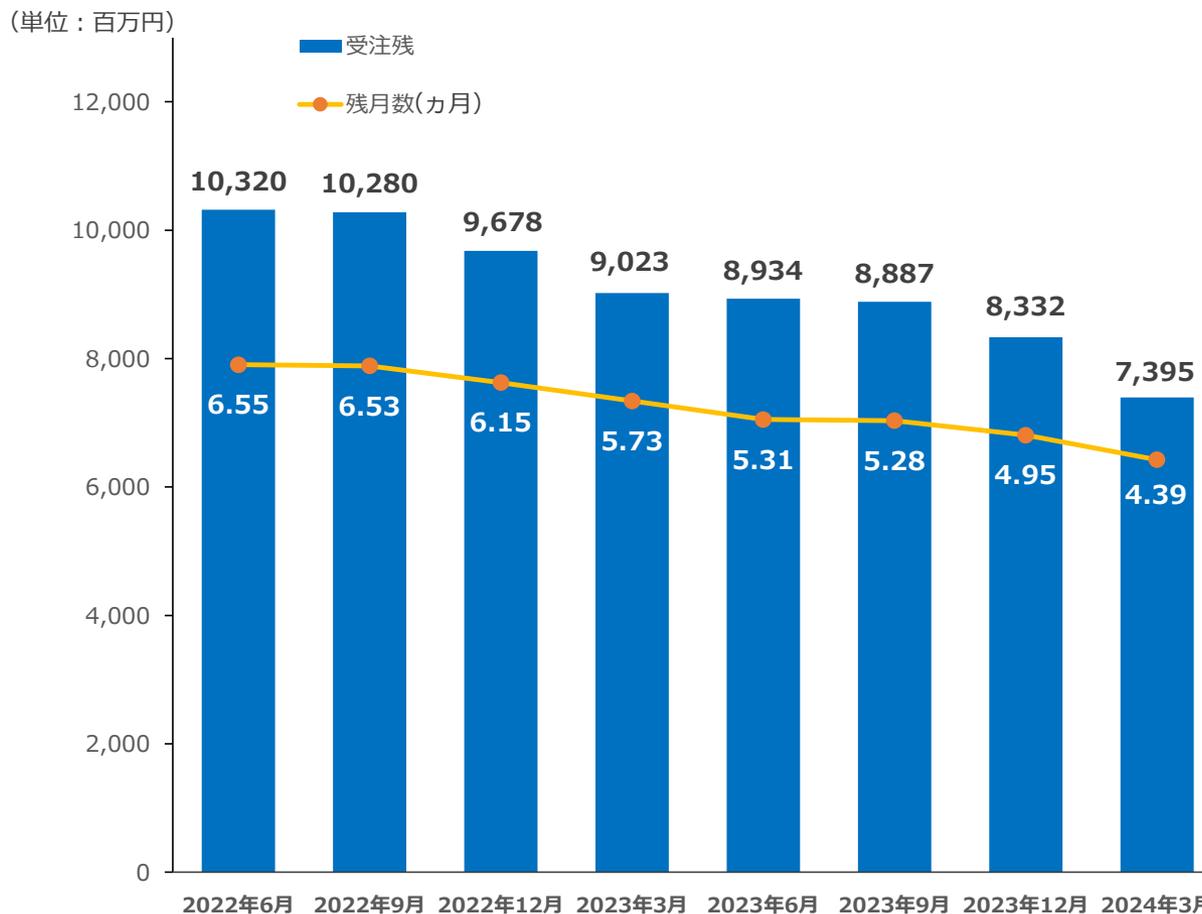
投資活動によるキャッシュフロー

- ・投資有価証券の売却 +578百万円
- ・無形固定資産の取得 ▲3,951百万円
- ・有形固定資産の取得 ▲394百万円

財務活動によるキャッシュフロー

- ・短期借入金の増加 +4,480百万円
- ・長期借入金の増加 +4,000百万円
- ・社債の償還 ▲11,000百万円
- ・配当金の支払 ▲1,344百万円

- ▶ システム導入契約売上高の受注残月数（単体）は**4.39 カ月**、期首比 ▲0.97 カ月（2023年度期首受注残は5.36 カ月）で若干減少
- ▶ 主力ERP製品の一部サブスク契約への移行により、徐々に受注残額は減少傾向となる見通し



- ※1 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 受注残月数 = 受注残金額 / 当該年度の月平均のシステム導入契約売上高計画
- ※3 システム導入契約売上高のみ集計対象としており、サービス収入は含めていません。

- ▶ 主力ERP製品をはじめとするサブスク型提供における主要指標は以下の通り
- ▶ 継続率の高さは、クラウド提供でもオンプレ提供と変わらない導入コンサル、導入支援と組み合わせた質の高い提供をしているため

主力ERP製品
サブスク契約社数※1
3,190社
前年同期比 + 54.9%

主力ERP製品
ARPU※2
861千円
前年同期比 + 7.8%

主力ERP製品
ARR※3
27.4億円
前年同期比 + 67.0%

ソフト使用料
全体ARR※4
64.6億円
前年同期比 + 42.3%

2023年度の売上における
主力ERP製品
サブスク比率※5
15.5%

主力ERP製品
契約継続率
99.3%

※1 主力ERP製品サブスク契約社の対象は、Galileoptシリーズ、MJSLINKシリーズ、ACELINK NX-Pro、ACELINK NX-CEのサブスクリプション契約ユーザー
ARPUとARRは上記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、MJS e-Invoice（現:Edge Tracker電子請求書）
の売上加えて掲出。なお、MJS e-ドキュメントCloud、MJS e-Invoiceの売上分追加に伴い、前年同期比は再計算を行っています

※2 ARPU(Average Revenue Per User)は主力ERP製品をご利用の一顧客あたりのソフト使用料課金収入の平均値（2024年3月末時点）

※3 P.7で示している「主力ソフトサブスク・IaaS」と同内容

※4 P.7で示しているソフト使用料全体のARR

※5 システム導入契約のソフトウェア売上と本サブスク契約売上の比較

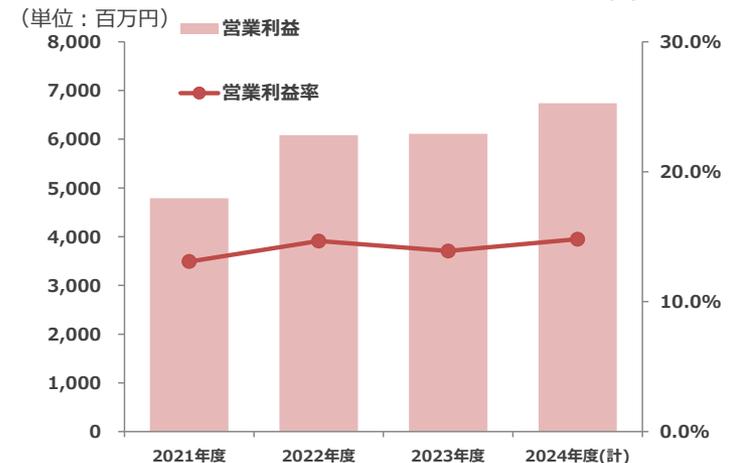
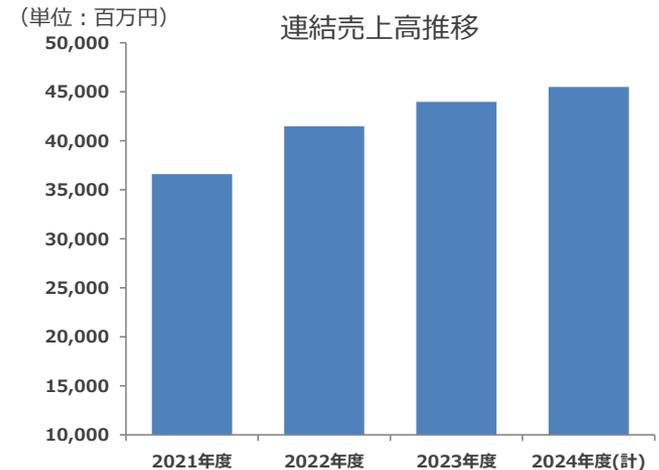
2024年度通期の業績予想について

2024年度 損益計画 (連結／前期比)

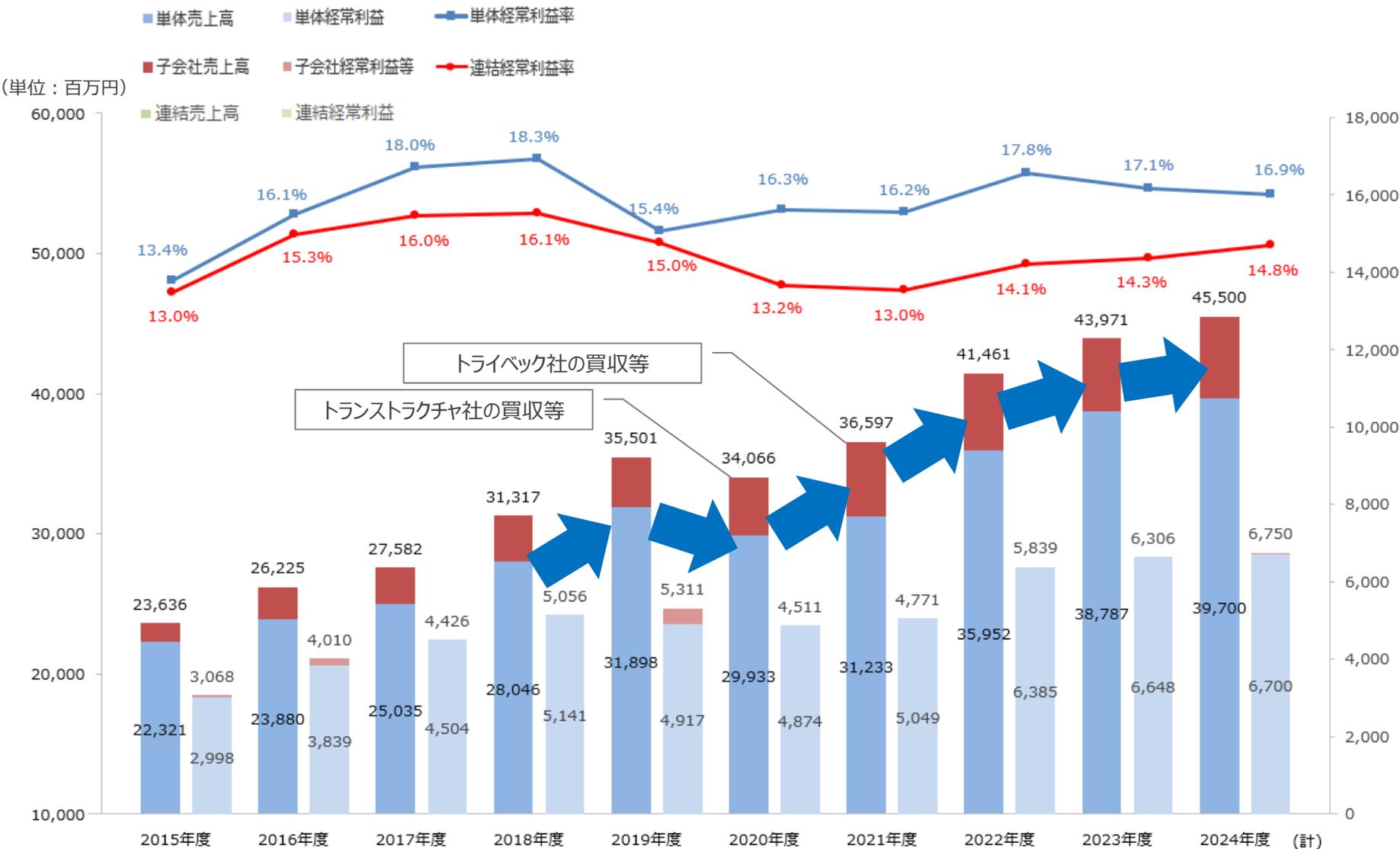
- ソフトウェアの提供形態が売切り型からサブスク型へ移行することを勘案し、3.5%の増収計画に留め、長期的に安定したストック型収益の積み上げを目指す。ソフトウェア製品の償却負担の軽減等により総利益率は3.1ポイント上昇
- 人的資本経営の一環として、先行投資となる新卒社員の積極採用(71名)や給与ベースアップ等の実施による販売管理費の増加を見込むが、営業利益・経常利益は増益計画

(単位：百万円)

連 結	2023年度	2024年度	前期比	
	実績	計画	増減額	%
売上高	43,971	45,500	1,528	103.5%
売上総利益	26,800	29,100	2,299	108.6%
売上高総利益率	60.9%	64.0%	-	+3.1P
販売管理費	20,689	22,360	1,670	108.1%
販管費比率	47.1%	49.1%	-	+2.0P
営業利益	6,110	6,740	629	110.3%
営業利益率	13.9%	14.8%	-	+0.9P
経常利益	6,306	6,750	443	107.0%
経常利益率	14.3%	14.8%	-	+0.5P
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,238	4,440	201	104.7%
当期純利益率	9.6%	9.8%	-	+0.2P
連結EPS	141.70円	148.40円	6.70円	104.7%
1株当たり年間配当金	50円	55円 (予)	5.00円	110.0%



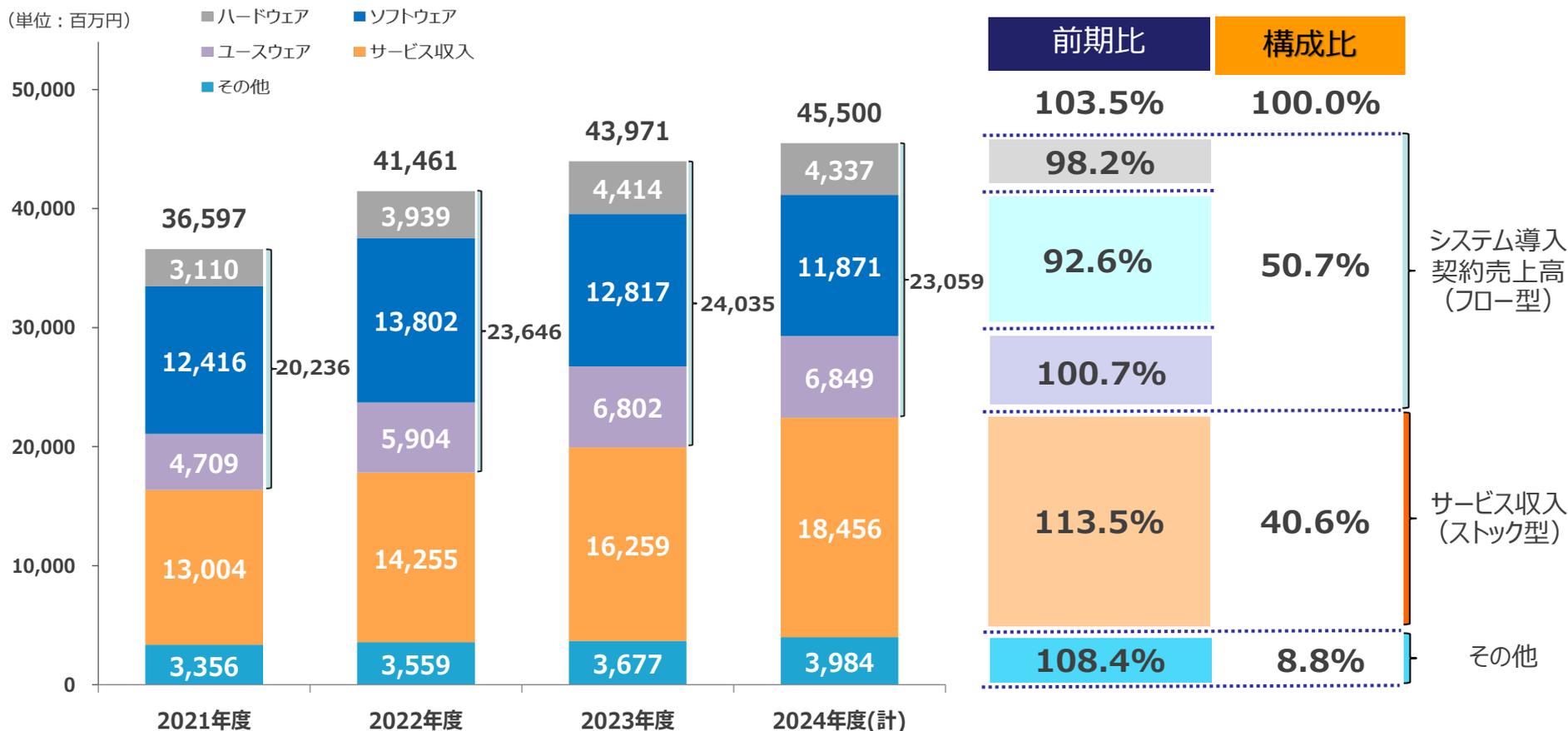
連結・単体業績推移



※1 子会社売上高および経常利益はグループ内取引相殺後の数値です。
 ※2 子会社経常利益等には持分法適用会社の業績等を含みます。
 ※3 2021年度以降は収益認識基準を適用していますが、2020年度以前は収益認識基準を適用しておりません。

2024年度 品目別売上高計画

➤ ソフトウェアの提供形態において、**売切り型からサブスク型への移行スピードを加速**することにより、システム導入契約売上が減少する見込み。一方、ソフト使用料売上が伸長しストック型のサービス収入が増加する計画

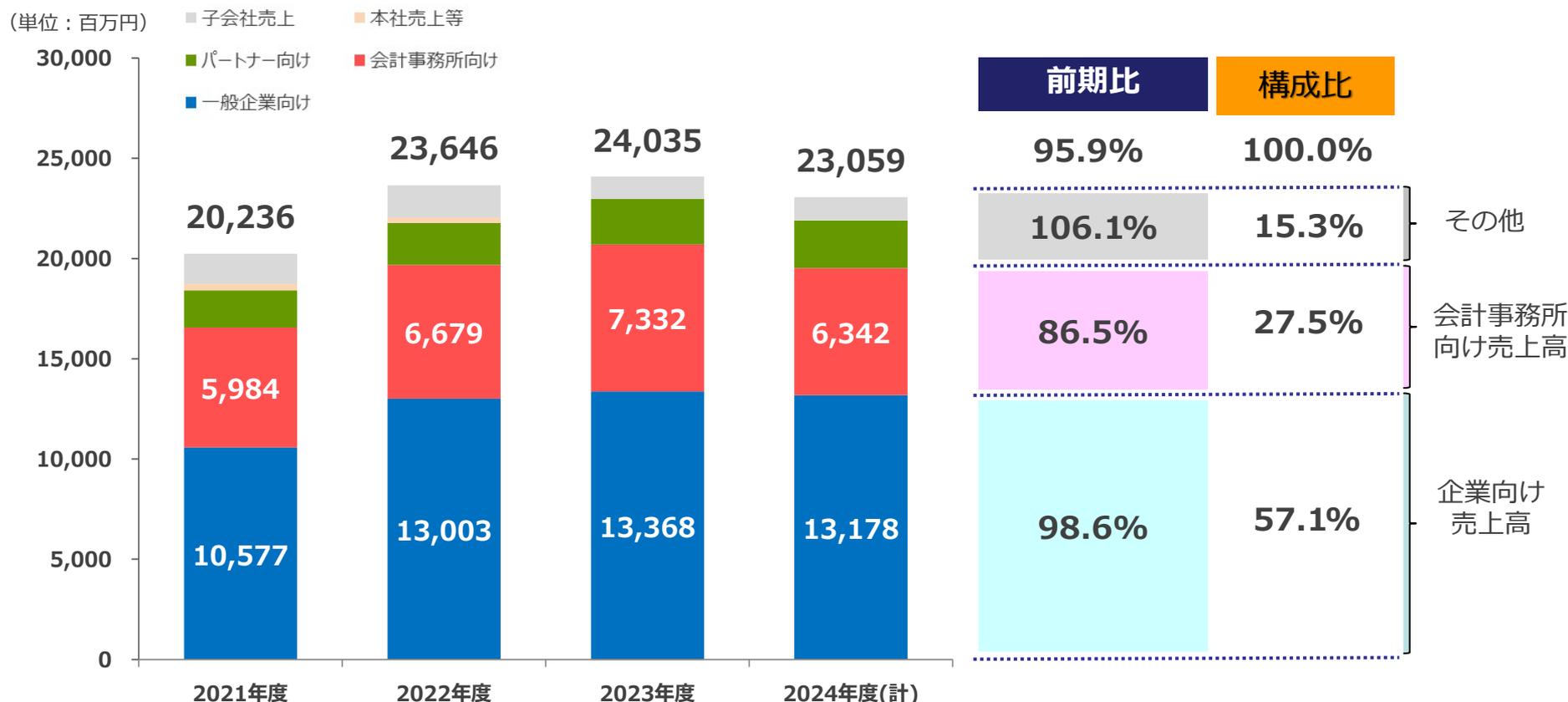


※1 その他の売上の主な内容は関係会社（MJS M&Aパートナーズ、トランストラクチャ、トライベック等）です。

※2 2021年度以降は収益認識基準を適用しています。

2024年度 販売先別売上高計画（システム導入契約）

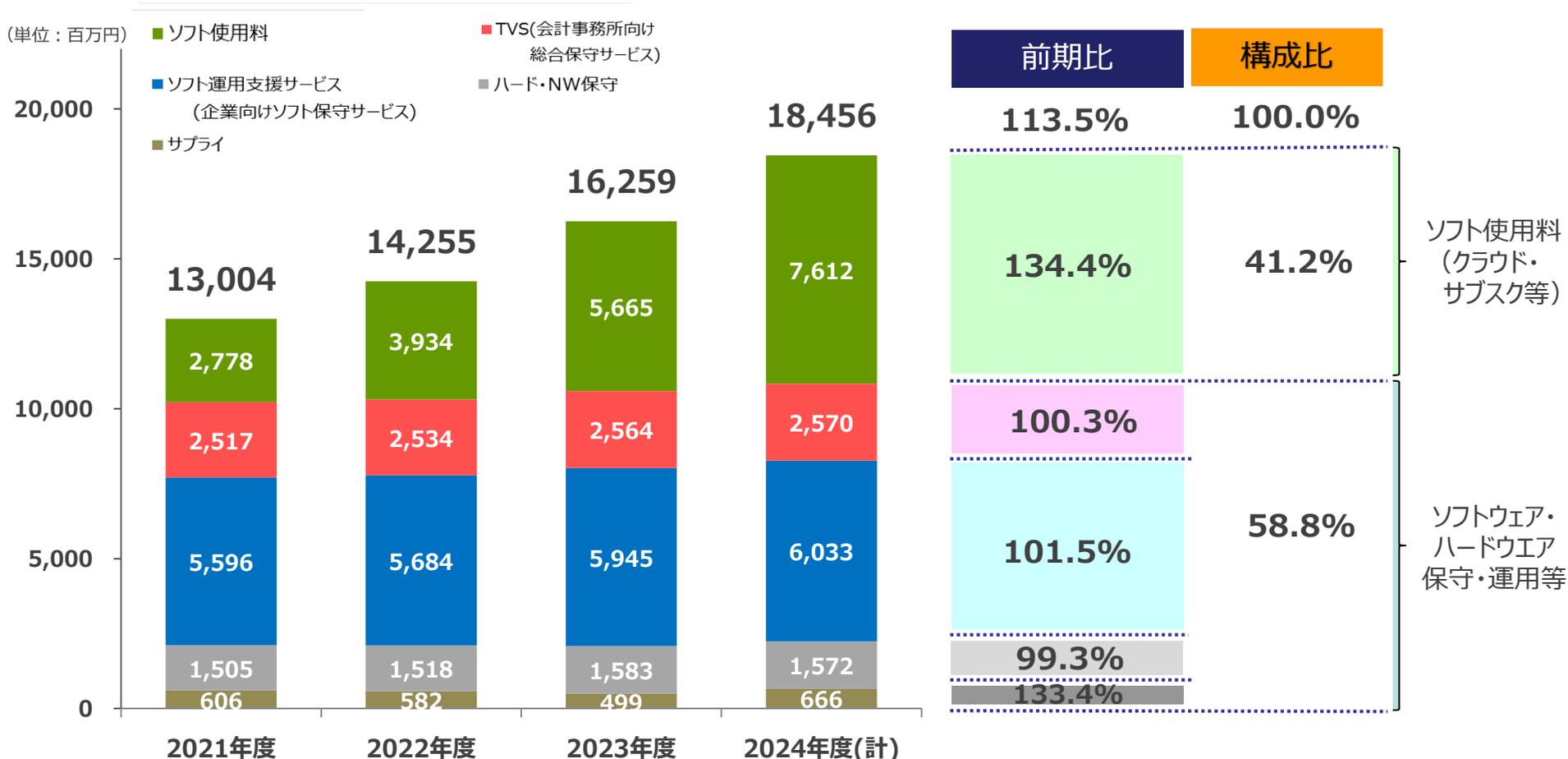
- ▶ システム導入売上高の総額は、**売切り型からサブスク型への移行スピードの加速**により減少
- ▶ 中堅・中小企業向けERPシステムの販売に特化したソリューション支社を新たに2支社立ち上げ、合計18のソリューション支社が、全国各地で中堅・中小企業向けソリューションビジネスを積極展開
- ▶ 多彩なERP製品・各種クラウドサービスにおいて、お客様ニーズに即した機能改良と他社製品との連携強化を継続し、お客様満足度の向上に努める



※ 2021年度以降は収益認識基準を適用しています。

2024年度 サービス収入（ストック型）売上高計画

- ソフト使用料は、**売切り型からサブスク型への移行**により高成長を見込む
- **特に、主力ERP製品のサブスク比率（金額ベース）を前年度15.5%から20%台に高める計画**
- ソフト運用支援サービスは、売切り型の契約企業へのソフト保守サービスであり、サブスク型の契約においてはソフト保守料が含まれるためソフト使用料に集計される。そのため伸び率は鈍化すると想定



※ 2021年度以降は収益認識基準を適用しています。

- ▶ 主力ERP製品のサブスク型提供における主要指標の計画値は以下の通り
- ▶ 主力ERP製品のサブスク比率（金額ベース）を前年度15.5%から20%台に高める計画
- ▶ サブスクの進展と合わせ、IaaSでの提供も拡大していく考え

主力ERP製品
サブスク契約社数※1
4,100社
前年同期比 + 28.5%

主力ERP製品
ARPU
878千円
前年同期比 + 2.0%

主力ERP製品
ARR
36億円
前年同期比 + 31.0%

※1 主力ERP製品サブスク契約社の対象は、Galileoptシリーズ、MJSLINKシリーズ、ACELINK NX-Pro、ACELINK NX-CEのサブスクリプション契約ユーザー
ARPUとARRは上記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、MJS e-Invoice
（現：Edge Tracker電子請求書）の売上を加えて掲出

- 2023年 4月
- ▶ MJSの給与・経費精算システムにて賃金のデジタル払いに対応
 - ▶ ミロク情報サービスの会計システム4製品と経費精算・出張管理ソリューション『J'sNAVI NEO』がデータ連携開始
 - ▶ 第19回【東京】総務・人事・経理Week [春] の専門展「第9回 会計・財務EXPO [春]」出展
- 5月
- ▶ 今期も給与水準の引き上げ（ベースアップ）を実施
- 6月
- ▶ 中部最大級のIT展示会「第3回 Japan IT Week 名古屋」へ出展
 - ▶ MJSのデジタルインボイス送受信クラウドサービス『MJS e-Invoice』とROBOT PAYMENTの請求・債権管理クラウド『請求管理ロボ』、デジタルインボイスデータの送受信テストが完了
- 7月
- ▶ 会計業界 新時代！をリードする税理士のためのイベント「会計事務所博覧会2023」へ出展
 - ▶ MJSコーポレートサイト、「全国事業所のご案内」ページをリニューアル
 - ▶ 管理部門の業務効率化・DX推進のための展示会「第2回 バックオフィスDXPO 東京'23」へ出展
- 8月
- ▶ 統合型DXプラットフォーム戦略に基づく中小企業向けDXプラットフォーム『Hirameki 7』導入社数が10,000社を達成
 - ▶ 「JPX日経中小型株指数」構成銘柄への継続選定に関するお知らせ
 - ▶ 第20回【東京】総務・人事・経理Week[秋]の専門展「第10回 会計・財務EXPO[秋]」出展
- 9月
- ▶ ミロク会計人会連合会主催「第47回全国統一研修会 大阪大会」開催のご案内
 - ▶ 「BizForecast AWARD 2023」において「セールspartner賞」を受賞
 - ▶ MJSの各種システム、10月から開始のインボイス制度に対応した機能追加完了
- 10月
- ▶ 『MJSオンラインセミナーフェア2023』開催 インボイス制度がついにスタート、「デジタル時代のビジネス戦略」をテーマにDX化推進のヒントをご提案
 - ▶ 日本最大級の異業種交流展示会「メッセナゴヤ2023」に初出展
 - ▶ 第8回【関西】総務・人事・経理Week「会計・財務EXPO」に出展

- 2023年11月
- 中堅・中小企業向けERPシステム『MJSLINKシリーズ』14年連続で売上高シェアNo.1獲得（矢野経済研究所調査）
 - 生成AIに「Azure OpenAI Service」を採用したAIチャットサービス『専用生成AIソリューション』を構築し、MJSグループでの運用を拡大
 - ミロク情報サービスの中堅企業向けERPシステム『Galileopt DX財務大将』、JIIMA「電帳法スキャナ保存ソフト法的要件認証」を取得
- 12月
- MADRAS CHECK社のプロジェクト管理ツール『morningmate』の提供を開始
 - 会計事務所・企業など対象の「会計事務所白書2023」デジタル化に関する意識調査結果を発表
 - 小規模事業者向けの新サービスシリーズ第1弾『ポケット経理 請求支払』の提供を開始
 - 第8回Japan IT Week【関西】「クラウド業務改革EXPO」に出展
 - 中堅企業向けERPシステム『Galileopt DX債権管理』、新オプションサービス「期間契約管理」の提供を開始
 - MJS税経システム研究所 公式YouTubeチャンネル「MJS 税経チャンネル」本格始動のお知らせ
- 2024年1月
- 「第21回 新宿シティハーフマラソン・区民健康マラソン」へ協賛
 - 東京ヴェルディ2024シーズン開幕戦にて『MJS DAY』を開催、先着3,690名にオリジナルタオルマフラーをプレゼント
 - 管理部門の業務効率化・DX推進のための展示会「第2回 バックオフィスDXPO 大阪'24」へ出展
- 2月
- ラジオパーソナリティやまだひさし氏起用、社内Podcast番組「ミロクノホンネの向こう側」を活用したインナーコミュニケーション事例を発表
- 3月
- 証憑書類保管・電子契約クラウドサービス『MJS e-ドキュメントCloud』、法務省認定を受け商業・法人登記申請で利用可能に
 - デジタル通貨フォーラムのインボイスチェーン分科会に参画
 - 会計事務所向けERPシステム『ACELINK NX-Pro 会計大将』、「AI-OCR」機能を強化
 - デジタル活用の状況と業務内容の変化など「バックオフィス業務に関する総合調査」レポート第一弾

2024年3月31日現在

社名	株式会社ミロク情報サービス（東証プライム 証券コード：9928 所属業種：情報・通信）		
代表取締役会長	取締役会議長	是枝 伸彦	主要株主 エヌ・ケーホールディングス(34.0%) 日本マスタートラスト信託銀行(信託口)(7.6%) 日本カストディ銀行(信託口) (4.5%) OASIS JAPAN STRATEGIC FUND LTD. (3.5%) 是枝伸彦(3.5%) NTTPCコミュニケーションズ(3.4%) 光通信(3.1%) NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE FIDELITY FUNDS(1.7%) ミロク情報サービス社員持株会(1.5%) ※当社所有の自己株式は除く
代表取締役社長	最高経営責任者	是枝 周樹	
設立	1977年（昭和52年）11月		
資本金	31億98百万円		
事業内容	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、サプライ用品、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	発行済株式数	34,806千株
		株主数	4,475 名
		外国人保有率	15.75 %
		従業員(連結)	2,168人
事業所	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：浜松、姫路 サービスセンター：道東		
主なグループ会社	株式会社エヌ・テー・シー 株式会社エム・イス・アイ リード株式会社 株式会社MJS M&Aパートナーズ Miroku Webcash International株式会社 株式会社MJS Finance & Technology 株式会社トランストラクチャ トライベック株式会社 株式会社BizMagic		

会社説明資料

2024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にしており、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。