

2020年度の経営目標について

2019年5月20日

社長室

1. 2020年度の経営目標の改定(連結)

MJS単体の業績は堅調に伸長したものの、グループ子会社の成長戦略の見直しが必要。
 また戦略的M&Aの業績貢献は織り込まないことを前提とし、2020年度の経営目標を変更する。
 2020年度は**10年連続の最高益を更新し、経常利益率20%超**を目指す。

	2017年度 実績	2018年度 実績	2019年度 業績予想	2020年度 目標	前期比	2020年度 当初目標
売上高	275億円	313億円	340億円	380億円	111.8%	500億円
経常利益	44億円	50億円	62億円	80億円	129.0%	150億円
経常利益率	16.0%	16.1%	18.2%	21.1%	+2.9P	30.0%
ROE	18.5%	21.7%	20.8%	22.8%	+2.0P	30.0%

※未公表の大型のM&A案件による業績貢献は織り込んでおりません。
 ※予想ROEは自己株式の増減やCBの転換等を見込んでおりません。

2. 2020年度の経営目標の改定(MJS単体の業績推移)

MJS単体の着実な業績拡大が連結業績を牽引。
ERP製品を主軸としたソリューションビジネスの更なる拡大を目指す。

	2017年度 実績	2018年度 実績	2019年度 業績予想	2020年度 目標	前期比
売上高	250億円	280億円	300億円	320億円	106.7%
経常利益	45億円	51億円	60億円	70億円	116.7%
経常利益率	18.0%	18.3%	20.0%	21.9%	+1.9P

※未公表の大型のM&A案件による業績貢献は織り込んでいません。

3. 2020年度の経営目標の内訳

MJSグループ目標

売上高	経常利益
380億円	80億円

MJS単体の成長を主軸に、経常利益率20%超を目指す。

子会社は2020年度までにグループ経営最適化のための再編や新たな成長戦略を再設定する。

戦略的M&Aはシナジー発揮を前提とした案件精査・交渉を継続する。

MJS目標

売上高	経常利益
320億円	70億円

MJSのコア事業における高い成長率、持続的成長力の強化。

中堅・中小企業向けソリューションビジネス体制を徹底強化する。

主力のERP製品、クラウド製品の継続的な機能強化を実行する。

bizskyプラットフォーム事業、クラウド製品の拡販を推進する。

子会社目標

売上高	経常利益
60億円	10億円

成長機会を捉えた新たな成長戦略の再設定と収益拡大へのチャレンジ。

NTC・MSI・LEAD（受託開発）

ビズオーシャン（ポータルサイト事業）

mmap（事業継続・事業承継支援サービス）

その他（MWI・クラウドインボイス・MFT・アドトップ）

※子会社目標はグループ内取引相殺後の数値。

経営Vision 2020

MJSグループは、全国の会計事務所および地域金融機関との
パートナーシップをより強固なものとし、
中小企業に対して時代環境に適応した、最適な経営システム・経営情報サービスを提供し、
中小企業の事業継続、そして成長・発展を支援します。

基本方針

1. 新規顧客開拓のためのソリューションビジネスの強化
2. 会計事務所・地域金融機関とのパートナーシップの強化
3. bizskyプラットフォーム事業の推進
4. 開発体制の抜本改革と積極的な技術者採用・人材育成
5. グループ経営の強化
6. BPRによる生産性向上と働き方改革による従業員満足度の向上

中堅・中小企業のお客様を支援する、ソリューションビジネス、販売パートナー支援体制の強化

1. ソリューションビジネスの強化

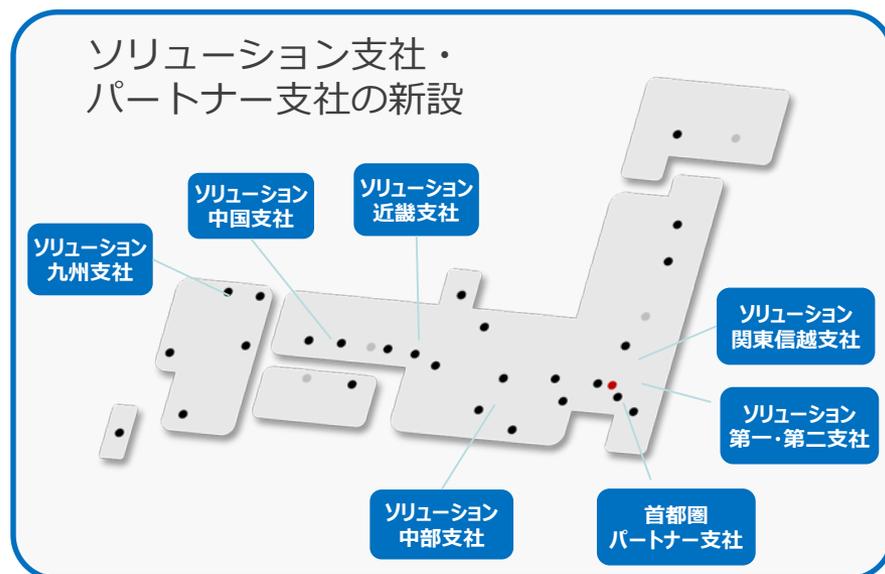
より高度なソリューションビジネスの実現

- ソリューション提案力の強化（企業営業の専任体制）
- 幅広い商材のクロスセル・アップセル
- 営業・サポート要員の徹底育成による生産性向上

2. 販売パートナー支援体制の強化

本格的な販売パートナー事業体制の強化・確立

- 本格的なパートナー事業拡大に向けた組織再編
- パートナー制度、教育支援制度、評価制度等の確立
- インプリメントパートナーの早期育成と支援体制の強化

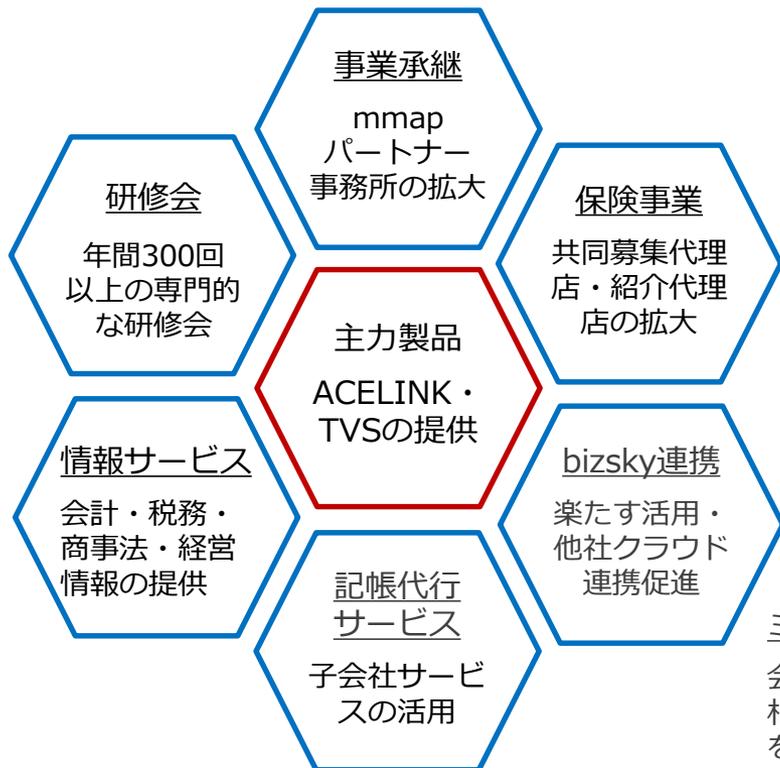


5. 基本方針2: 会計事務所・地域金融機関とのパートナーシップの強化

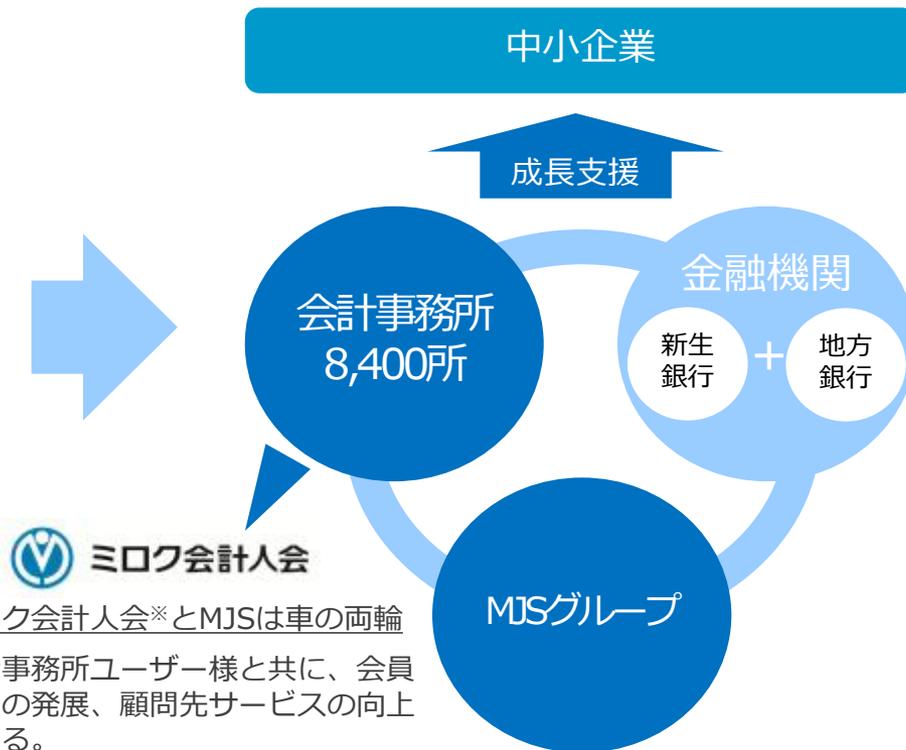
会計事務所とのパートナーシップ

多彩な製品・サービスを通して、会計事務所とのパートナーシップを強化し、全国の会計事務所と共に顧問先中小企業の経営を支援

MJSグループの会計事務所支援



中小企業の経営を支援する MJSグループのパートナーシップ



※会計事務所ユーザー様で組織された任意団体

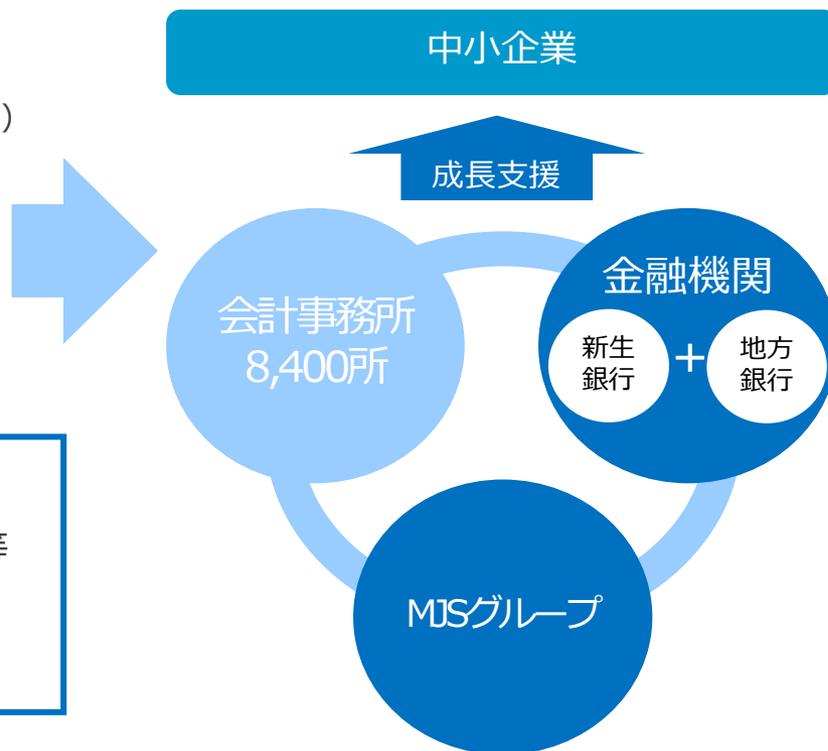
金融機関とのパートナーシップ

新生銀行との業務提携に加え、地域金融機関とのパートナーシップを強化し、全国の金融機関と共に中小企業の経営を支援

<協業による主な中小企業支援>

- 創業、事業再生及び経営改善等の支援
(経理代行・IT導入補助金サポート・専門家紹介等)
- 地域密着型ソリューションサービスの提供
(IT化を促進するMJSのERP製品の導入・サポート等)
- 事業承継支援サービスの提供
(MJSの子会社mmapによる事業継続・承継支援)
- Fintech分野のサービスの提供
(各種クラウドサービス・API連携等)

中小企業の経営を支援する
MJSグループのパートナーシップ



金融機関連携の状況

(2019年3月時点)

	地方銀行(全104行中)	信金等
・ 契約済み	50行	8件
・ 契約進行中	32行	9件

金融・ビジネスプラットフォーム「bizsky」上で多彩なクラウドサービスを提供

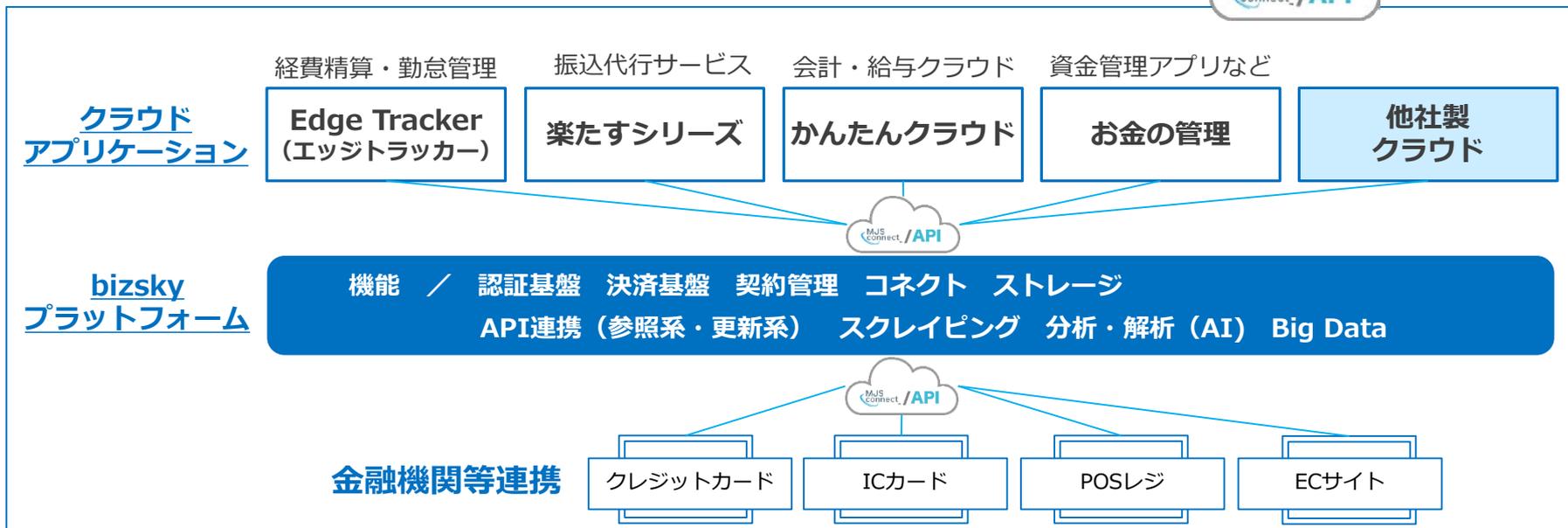
- 中小企業の業務効率化・コスト削減・決算早期化・資金調達等を実現。
- API連携により多数のクラウドベンダーとのサービス連携を可能とする。
- 会計事務所および金融機関との連携により新たなサービス展開を図る。
- ブロックチェーン技術の活用、商流・金融EDI分野の研究開発を推進。

全ての製品・サービスが連携する

会計事務所
システム

ERP
システム

bizoclean
サイト



社会制度・テクノロジー・市場環境の変化をビジネスチャンスと捉え、
お客様にイノベティブかつ最高品質の製品・サービスを継続的に提供する開発体制へ

1. スピーディかつ柔軟な開発体制の構築

- 上流工程の強化による開発プロセスの最適化
- オフショア開発を最大限に有効活用した総合的な開発力の強化
- クラウド・モバイル時代の適合した開発・運用プロセスの構築
- 国内外から多彩なエンジニア・人材の積極採用、育成強化
(フロントエンド、AI、モバイル、ITアーキテクト、セキュリティ、PM)
- 実践型技術指導やハッカソン※を取り入れた研修・勉強会等による若手社員の育成

2. 品質管理体制の強化

- ウォーターフォールを前提とした従来の品質管理の高度化
- 新たにクラウド、モバイル、AI、アジャイル等に対応する品質管理体制の最適化
- クラウド・モバイル時代に適合したシステムリスク管理体制の構築

3. R&D体制の強化

- AI・ブロックチェーン・FinTechなど新しいテクノロジーに対する調査研究体制の強化

※技術者が一定期間、プログラム開発やサービス考案等の共同作業を集中的に行い、その技能やアイデアを競うイベント。

ビズオーシャン

多彩なドキュメントサービスを拡張し、ネットビジネスの成長を加速

ユーザー基盤を盤石にしつつ、会員データベースを有効に活用し、広告事業に加えて新たなテーマを主軸にネットビジネスの成長と収益拡大を図る。

【書式の王様】



総会員数
262万人超
(2019年4月現在)



【新たなテーマ】

- サブスクリプションモデルの推進：
「テンプレート・アズ・ア・サービス」の推進
- モバイル向けUIの開発：モバイルファーストのデザイン
- リアルサービスとの連携：
アドバイスやサポートとテンプレートの一体化
- コンテンツマーケティングの強化：
多彩なテンプレート、記事やコラムの充実

【SPALO】

日本初の音声AIによるドキュメント作成サービス『SPALO(スパロ)』を提供



「働き方改革」を背景に、営業マンの日報作成や現場での報告レポート作成分野において複数の大手企業の導入事例をもとに水平展開を更に推進。

5. 基本方針5:グループ経営の強化

MJS M&Aパートナーズ (mmap)

M&A市場における日本No. 1のセルサイド（売り手側）プラットフォームの構築を目指すと共に、中小企業のための総合的な事業継続ソリューション・ビジネスを展開

MJSとmmapの協力体制を強化し、全国の会計事務所とのパートナー契約、地域金融機関との提携を推進。中小企業（譲渡企業）の立場に立った親身なアドバイザーサービスを展開。

- 全国のMJS支社ネットワークを活用し会計事務所との業務提携パートナー契約を推進
- 会計事務所パートナーに対して、「企業評価システム」を無償提供
- 事業承継の案件情報交換先として金融機関45行と提携
- 全国で事業承継セミナーを積極開催（2018年度28回開催）

【企業評価システム】

譲渡価格の目安となる株主価値を代表的な計算方法で算出

項目	10/1期	9/1期	8/1期	7/1期	6/1期	5/1期	4/1期	3/1期	2/1期	1/1期	平均
営業利益	2,428,273	2,149,119	4,235,994	3,297,280	6,799,728	7,885,280	8,880,792	9,880,792	10,880,792	11,880,792	6,235,994
成長率	33.4%	33.4%	33.4%	33.4%	33.4%	33.4%	33.4%	33.4%	33.4%	33.4%	33.4%

	2016年度実績	2017年度実績	2018年度実績
業務提携パートナー 会計事務所数（累計）	2,195事務所	3,264事務所	3,874事務所
相談件数（譲渡希望）	245件	553件	656件

BPRによる生産性向上

筋肉質な経営を実現するための
徹底したコスト競争力の強化

1. 生産性向上による人件費の抑制

効率的・合理的な業務執行のための環境整備

- 全社的なBPRの推進
- 社内情報システムの刷新
- グループ内経営資源の有効活用

2. 開発原価・保守原価の低減

適正な開発コストの実現

- 最適な開発環境・技術者育成による生産性の向上
- 製品の統廃合による維持コストの削減
- コールセンターのAI利用、規模の最適化

従業員満足度の向上

MJSグループが目指す未来に向け、永続的成長に
資する人財を確保するための制度改革を断行

1. 人事制度の改革

働きやすい環境づくりの実現

- 人事評価制度の刷新、多様なキャリアパスの構築
- 女性やシニア世代が輝ける新たなルール作り
- テレワーク・フレックスタイム制の導入

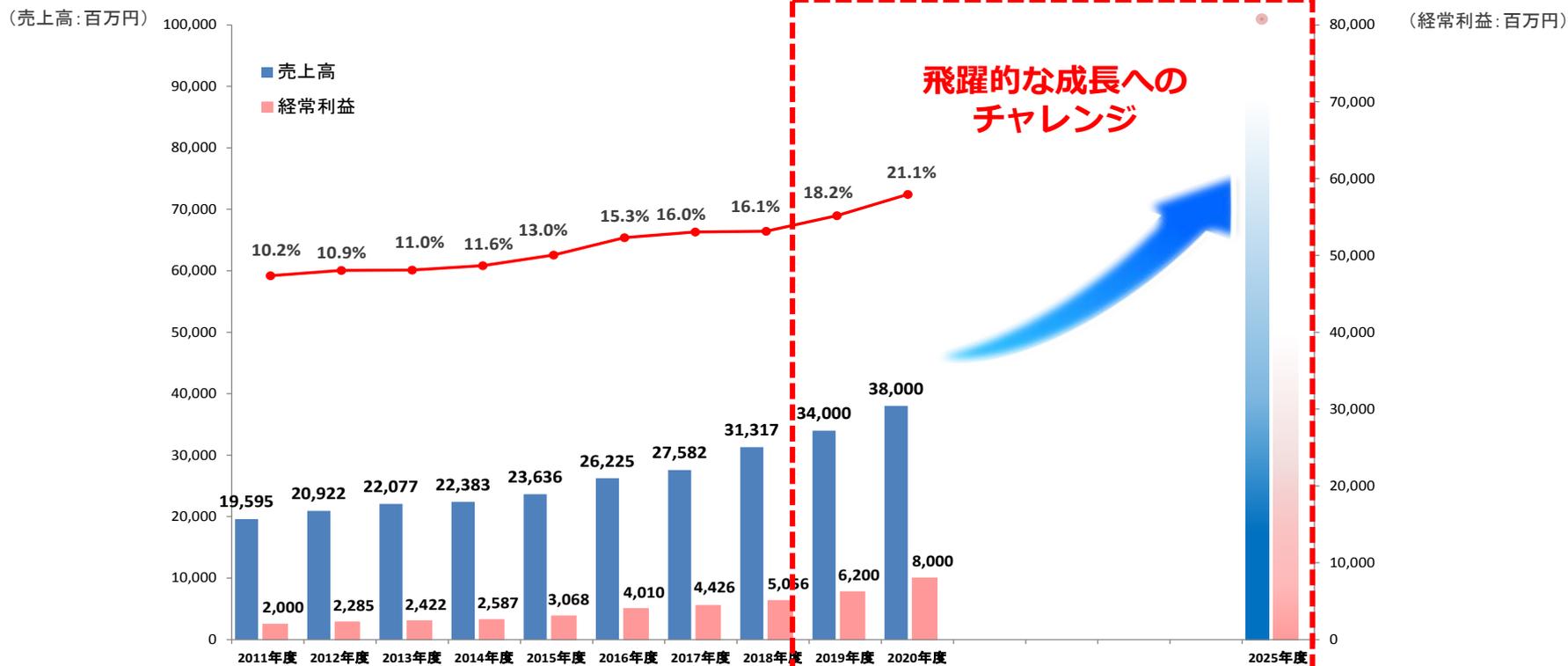
2. 採用・教育制度の改革

積極的な人材採用と徹底した人材育成

- 多彩な採用手法の推進
- 定期ジョブローテーションの導入
- 幹部候補者に対する育成プログラムの導入

2025年度に向けての中長期Vision

MJSグループは、先端技術によるイノベーション創出を図り、次世代製品・サービスの開発と総合ビジネス・プラットフォームの構築を実現します。さらに事業承継支援を始め、ファイナンス領域の新たなサービスを創出し、中小企業の革新的挑戦と成功を牽引します。



2019年3月31日現在

社名	株式会社 ミロク情報サービス (東証1部 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(32.9%) 日本マスタートラスト信託銀行(4.8%) 日本トラスティ・サービス信託銀行(4.7%) SSBTC CLIENT OMNIBUS ACCOUNT(4.1%) THE CHASE MANHATTAN BANK(4.0%) 是枝伸彦(3.4%) NTTPCコミュニケーションズ(3.3%) ※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	3,673名
			外国人保有率	16.33%
			従業員(連結)	1,557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:群馬、姫路、松山 サービスセンター:道東			
主なグループ企業	株式会社エヌ・テー・シー 株式会社エム・エス・アイ リード株式会社 株式会社MJS M&Aパートナーズ クラウドインボイス株式会社 Miroku Webcash International株式会社 株式会社ビズオーシャン 株式会社MJS Finance & Technology 株式会社アド・トップ			

会社説明資料

2019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。