

MJSグループの経営ビジョンと新たな成長戦略

2025年12月

株式会社ミロク情報サービス

名称	用語解説
ERP Enterprise Resource Planning (イーアールピー)	<ul style="list-style-type: none"> ・企業の業務プロセスを統合管理するためのシステム ・財務、会計、購買、在庫管理、生産管理、人事など、複数の部門や機能を1つのプラットフォームで連携させて、効率化と情報の一元化を実現
サブスクリプション (サブスク)	<ul style="list-style-type: none"> ・製品やサービスを一定期間、定額料金で利用できる契約形態 ・継続課金により利用者は初期費用を抑え、常に最新の機能やコンテンツを享受 ・企業側は安定収益を確保できる
クラウドサービス (クラウド)	<ul style="list-style-type: none"> ・インターネット経由で提供されるITリソースやアプリケーション ・利用者は自社でサーバーやソフトウェアを保有せず、必要な時に必要な分だけ利用できる
SaaS Software as a Service (サース、サースズ)	<ul style="list-style-type: none"> ・クラウドサービスの1つで、インターネット経由でソフトウェアを提供するサービス形態
DX デジタルトランスフォーメーション (ディーエックス)	<ul style="list-style-type: none"> ・デジタル技術を活用して業務やビジネスモデルを変革し、企業価値や競争力を高める取り組み ・単なるIT導入ではなく、組織文化やプロセスの抜本的な改革を含む

頁	タイトル
3	MJSグループの事業概要について
10	MJSの強みについて
20	業績推移について
22	「中期経営計画Vision2028」の進捗について
46	経営指標・資本政策
49	株式の状況と株主還元について

※本資料においては、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。

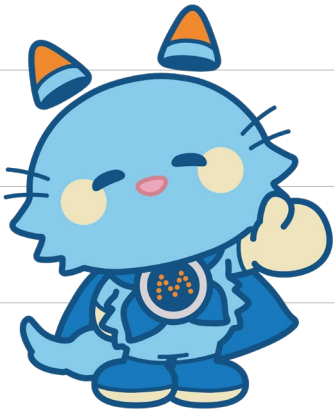
MJSグループの事業概要について



MJS公式キャラクター
ミロくにゃん

2025年9月30日現在

社名	株式会社ミロク情報サービス（MJS） （東証プライム 証券コード：9928／所属業種：情報・通信）
代表取締役社長（CEO）	是枝 周樹（これえだ ひろき）
設立	1977年（昭和52年）11月
資本金	31億98百万円
従業員（連結）	2,316人
事業所	本社：東京 開発センター：東京、長岡 営業・サポート拠点：札幌、仙台、東京、名古屋、大阪、広島、福岡ほか、 <u>全国33拠点</u>
連結対象子会社数	8社（2025年12月現在）
持分法適用関連会社数	2社
株主構成	金融機関 18.1%、証券会社 0.7%、その他の国内法人 36.0%、 外国人（法人・個人）15.7%、個人その他 22.2%、自己株式 7.3%



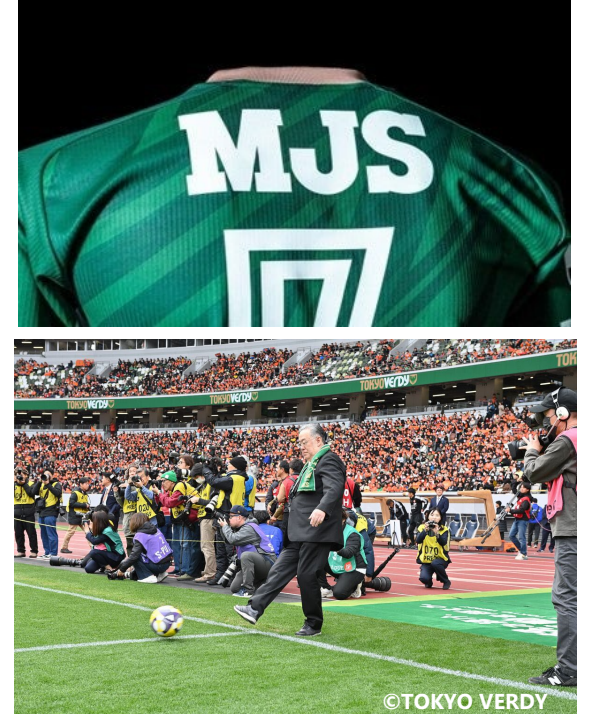
公式キャラクター
ミロにゃん



公式キャラクター
(社内公募から誕生)



イメージキャラクター 福原 遥さん
(TVCM放映中)



CSR活動の一環として、
東京ヴェルディと2008シーズンより
スポンサー契約中

- MJSグループはERP事業を中心に、各分野の総合的なソリューションサービスを提供



- 企業理念を実現するために、経営方針に基づき事業活動を推進

企業理念

- 一、豊かな生活の実現
- 二、文化活動への参加
- 三、社会的人格の錬成

経営方針

株式会社ミロク情報サービス

株式会社ミロク情報サービスは、わが国税理士
公認会計士事務所とその顧問先企業のために
最適な経営システムおよび経営ノウハウを開発し
これを普及（コンサルティング・セールス）する
とともに経営情報サービスを行う。これにより
わが国税理士・公認会計士事務所とその顧問先
企業の経営革新を推進し、もって職業会計人の
社会的地位の向上と顧問先企業の繁栄に寄与し
ひいては日本経済の発展に貢献することを経営の
基本方針とする。

マーケット（提供先）

- 会計事務所
（税理士・公認会計士事務所）
- 顧問先企業
（小規模事業者、中小企業、中堅企業）

提供する製品・サービス

- 最適な経営システムおよび経営ノウハウ
⇒ 経営資源である「ヒト・モノ・カネ・情報」を
管理する業務システム = **ERP製品**
（財務会計・税務・人事給与・販売管理など）
- 経営情報サービス
⇒ 経営革新に資する会計・税務・商事法・経営
に関する各種情報

販売手法

- コンサルティング・セールス
⇒ モノ売りではなく、
お客様の経営課題を解決する

- 企業理念・経営方針を土台に、ビジネス環境に合わせて業態を変更しながら成長

沿革

- 1977 ● 会社設立
会計事務所向け計算センタービジネスを展開
- 1980 ● オフィスコンピューターの開発・販売ビジネスに業態変更
- 1983 ● 会計事務所の顧問先企業マーケットに参入
- 1992 ● 日本証券業協会に店頭登録
- 1997 ● 東京証券取引所市場第二部に上場
- 1998 ● Windows系のパッケージ・ソフトウェア
(現在のERP製品)の開発・販売ビジネスに業態変更
- 2012 ● 東京証券取引所市場第一部に上場
- 2017 ● クラウドサービスの提供を開始
- 2022 ● 東京証券取引所の区分再編により
プライム市場に移行
- 2024 ● クラウド・サブスクへのシフトを加速

主力ERP製品



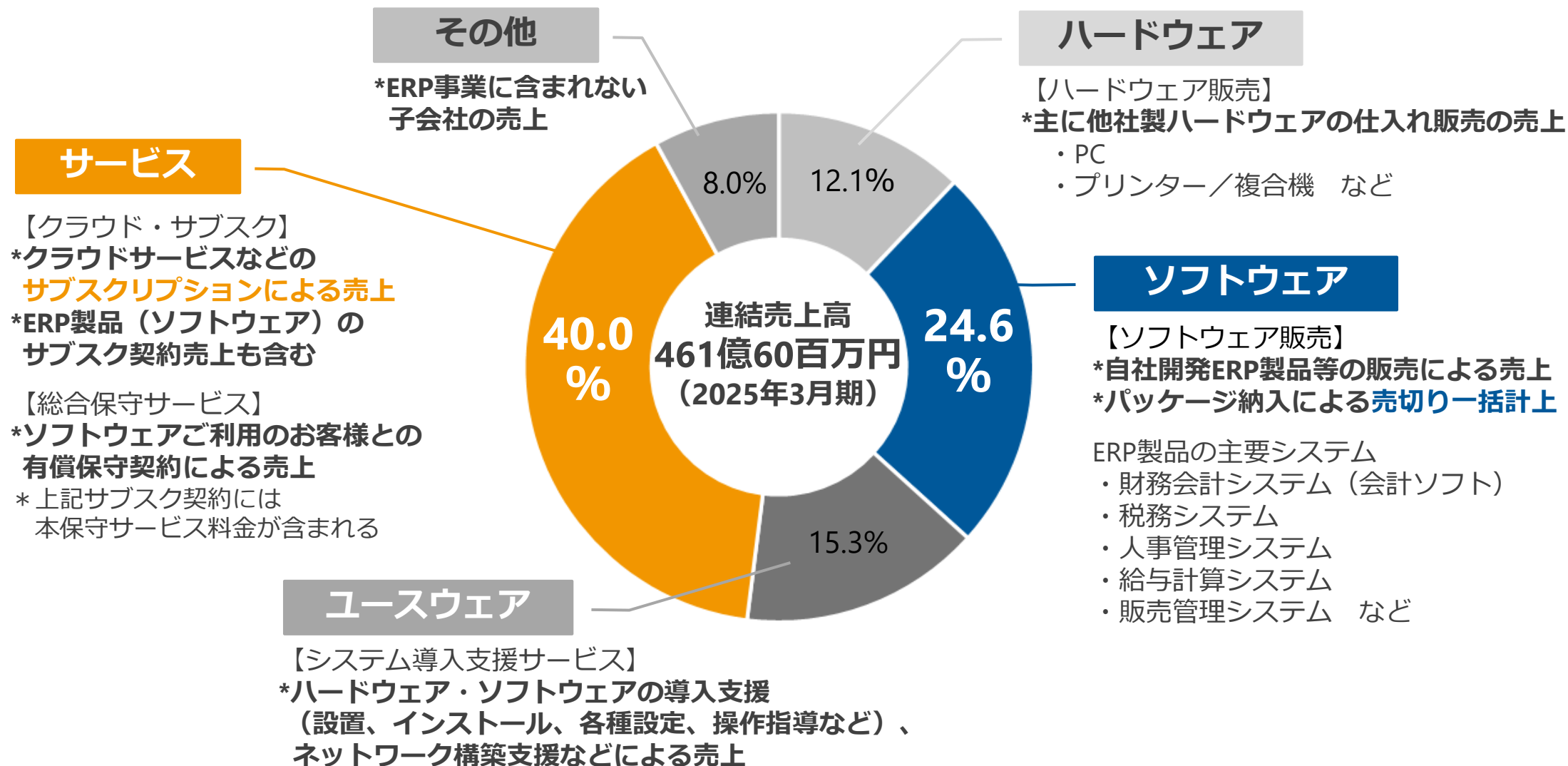
クラウドサービス



次世代クラウドERPシステム



- ERP製品を中心とした**ソフトウェア**販売と**サービス**収入（クラウド・サブスク、総合保守サービス）が売上の約2/3を占める



MJSの強みについて



- 48年に渡る会計事務所との強固な信頼関係を軸に、中堅・中小企業に最適化した財務会計システム、税務システムを中心とする製品サービスならびに経営情報サービスを提供

① 会計・税務の専門性

② 会計事務所との信頼関係

③ 金融機関とのネットワーク

④ 顧客本位のソリューション力

⑤ 全国33拠点の直販網と充実したサポート体制

⑥ 経営情報を提供するシンクタンク

- 会社設立から48年に渡り、一貫して会計・税務を中心とした経営システムを開発・提供
- ERP製品においても、税制や会計制度の改正などにシステムを対応させると共に、その使い勝手にも配慮し、業務効率化、生産性向上に寄与

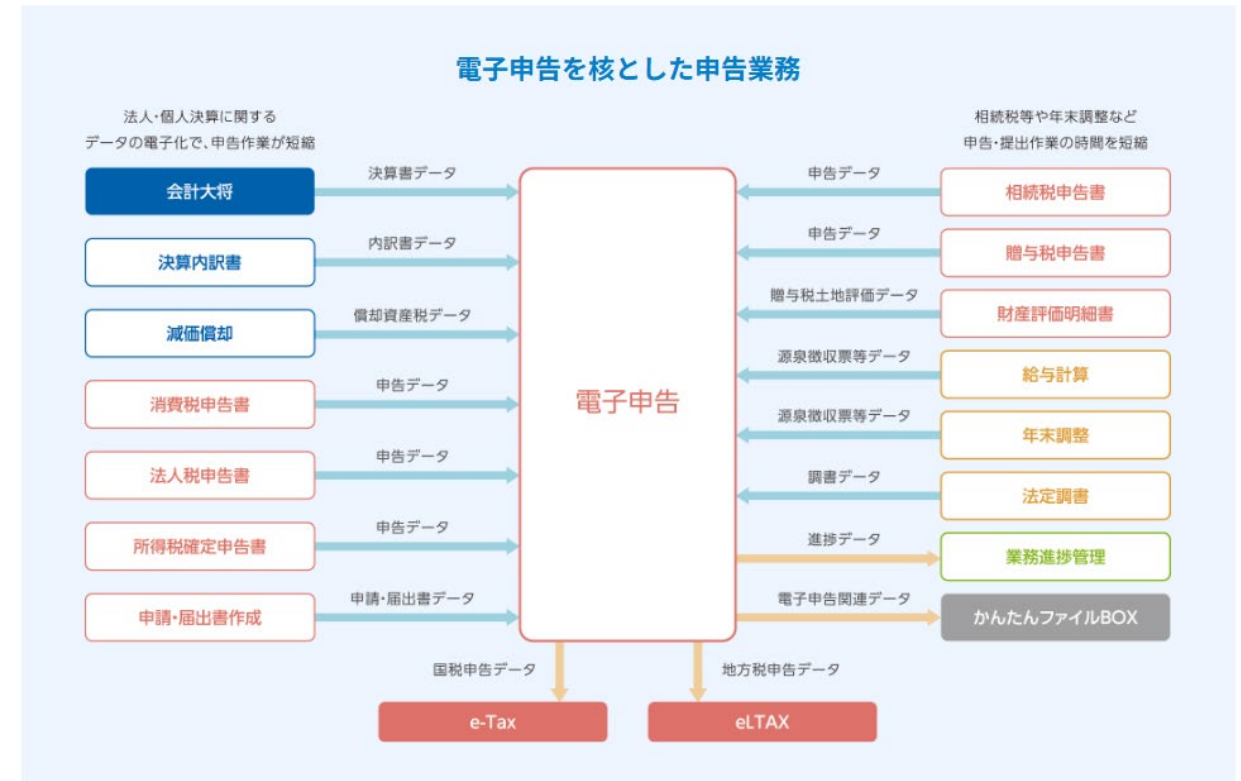


令和3年改正法令基準



令和3年改正法令基準

MJSのERP製品は電子帳簿保存法にも
インボイス制度にもフル対応



会計事務所向けERP製品『ACELINK NX-Pro』は
電子申告を核とした申告業務にフル対応

- MJSシステムをご利用の税理士・公認会計士による職業会計人の任意団体「ミロク会計人会」からシステム等への要望や提言をいただき、継続的な製品サービスの開発・改善を実現



基調講演： 演題：今をよりよく生きるために 一広島から新しい未来へー
講師：国際ジャーナリスト・コメンテーター
モーリー・ロバートソン氏

第1分科会：演題：事務所にAIはあるんかあ？
～生成AIとの付き合い方を考える90分～
企画運営：ミロク会計人会連合会 情報ネットワーク委員会

第2分科会：演題：「日本的経営2.0を目指して」
コーポレートガバナンス&ファミリーガバナンス
講師：オタフクホールディングス株式会社 会長
佐々木 茂喜 氏

第3分科会：演題：伊勢神宮と出雲大社
～日本古来の二つの神都をめぐって～
講師：万九千(まんくせん)神社 宮司 錦田 剛志 氏



(左)「第49回全国統一研修会 せとうち広島大会」式典の様子、(右)第1分科会の様子

ミロク会計人会とは

- ミロク会計人会は、MJSシステムをご利用の税理士・公認会計士の先生方で組織された職業会計人の任意団体
- ミロク会計人会連合会の傘下に、全国11の単位会と5つの委員会が組織
- 活動方針は職業会計人の社会的地位の向上とその顧問先企業の発展への貢献

- MJSは創業以来48年間、ERP製品を通じて会計事務所業務のIT化、DXを支援
- MJSから専門家講師派遣による税理士認定講座等の豊富な研修を提供（年間250件以上）
- 会計事務所との強固な信頼関係を築き、その顧問先企業にも製品サービスを提供

MJSの会計事務所ユーザーの市場シェア



国内のマーケット規模

会計事務所
31,200所※2

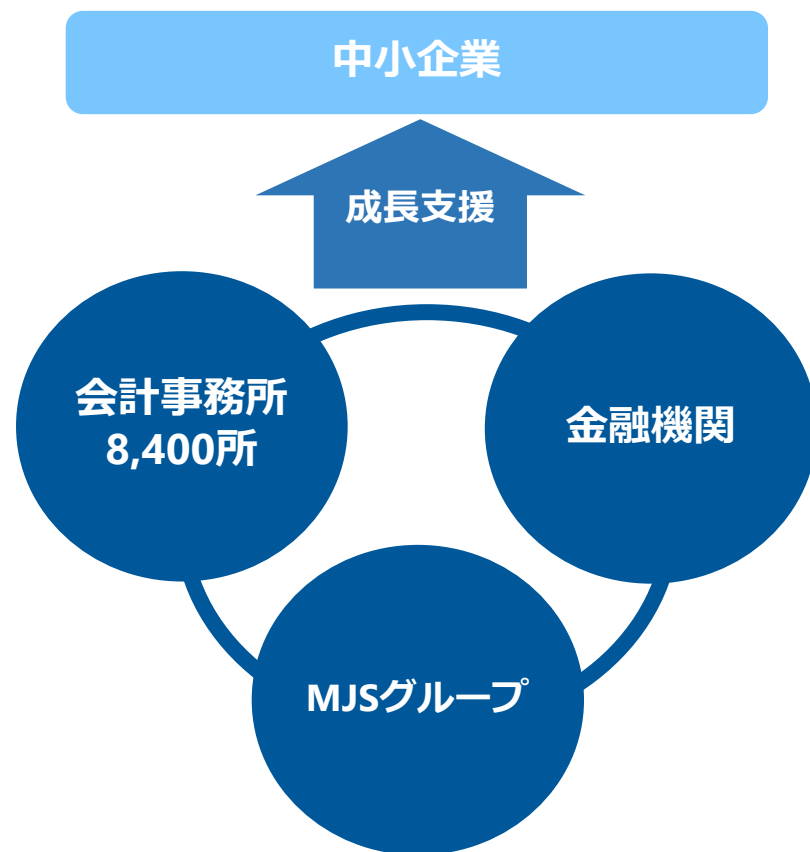
多くの中小企業や個人事業主と顧問契約し、
税務を中心に会計や経営相談に応じる

中小企業・小規模事業者
336万社※2

※1 『第5回税理士実態調査報告書（日本税理士会連合会）』掲載、「1事務所当りの平均顧問先件数（法人・個人）は63社」をベースに試算

※2 令和3年経済センサス活動調査より

- 全国の金融機関とのネットワークを構築し、地域の中小企業に対して、DX支援及び事業承継支援等の製品サービスとコンサルテーションを提供し、成長を支援
- DX推進の一環として、金融機関とのAPI連携※により、MJSシステム利用時の生産性向上にも寄与



ビジネスマッチング契約

94行

MJSの製品サービスを金融機関のお客様に提供

事業承継支援契約

74行

中小企業・会計事務所などの事業承継をM&Aの手法等で支援

API等の連携

1,066行

電子決済事業者として全国の金融機関の約9割と連携
MJSシステムと金融機関の取引明細連携による自動仕訳を実現、
システム利用における経理業務の生産性向上に寄与

(2025年9月末時点)

※Application Programming Interface（アプリケーション・プログラミング・インターフェース）の略称
異なるシステム同士が通信やデータ交換を行うための仕組みを提供

- 財務会計システムを中心としたERP製品や業務パッケージを、企業規模や用途・経営課題に合わせて提案
- 中堅・中小企業の経営課題を解決するソリューション提案により、顧客基盤を拡大中



中堅企業向けERP製品

- ・ 48年の事業経験に基づくフラッグシップERP
- ・ 他社システムとの連携によるデータ一元管理が特長



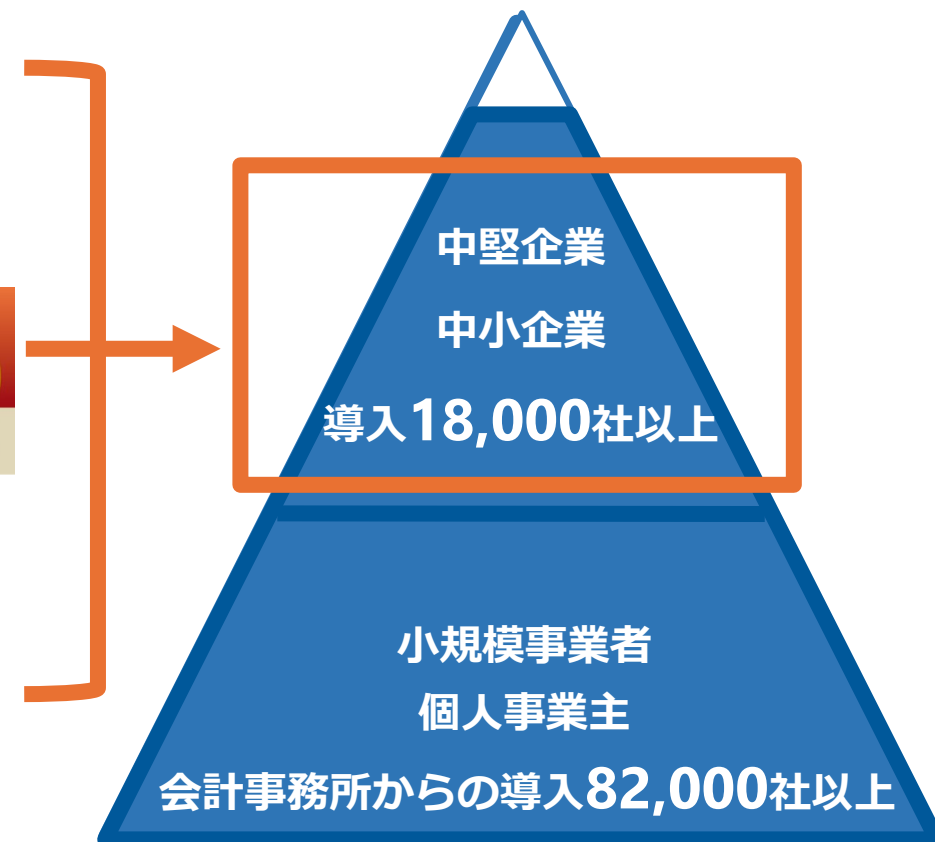
中規模企業向けERP製品

- ・ 16年連続売上No.1（2009年～）
- ・ AI活用による業務効率化が特長



中小企業向け業務パッケージ

- ・ 「経営力」「信用力」「判断力」の向上に貢献する機能搭載
- ・ 会計事務所向けERP製品との円滑な連携が特長



日本国内336万事業者
(90%以上が中堅以下の企業規模)

- 会計事務所向け、企業向けに北海道から沖縄まで全国33拠点の直接販売網を展開
- 同時に各拠点に顧客サポート要員を配置、顧客満足度を最重視した保守サービスを提供



6年間で11支社新設

ソリューション支社

19支社

会計・企業系支社など

34支社/所

全国の営業要員

704名

全国の顧客サービス要員

505名

テクニカルサポート要員

148名

(カスタマーサービスセンター)

開発要員

560名

事務要員

399名

(MJS連結2,316名、2025年9月末時点)

- MJS社内にシンクタンク「MJS税経システム研究所」を設置
- 各界の専門家70名以上を顧問、研究員等として招聘し、税務・商事法・会計・経営にまつわる法令への対応やシステムについて研究
- 研究成果を実務に活かせる経営ノウハウとして研究員が講師を務める研修を全国で実施（講師派遣数は年間253件、年間延べ受講者12,465人）※2024年度



研修会・セミナーへの出講

税務システム研究会

税務および税制に関する研究

租税判例
研究会

国際税務事例
研究会

商事法研究会

会社法および企業法務の
実務領域に関する研究



専門家らによる研究活動

会計システム研究会

各種会計制度および
管理会計領域に関する研究

経営システム研究会

中小企業の経営改善に資する
システム開発等に関する研究



税経チャンネル
会計知識をアニメ動画で解説

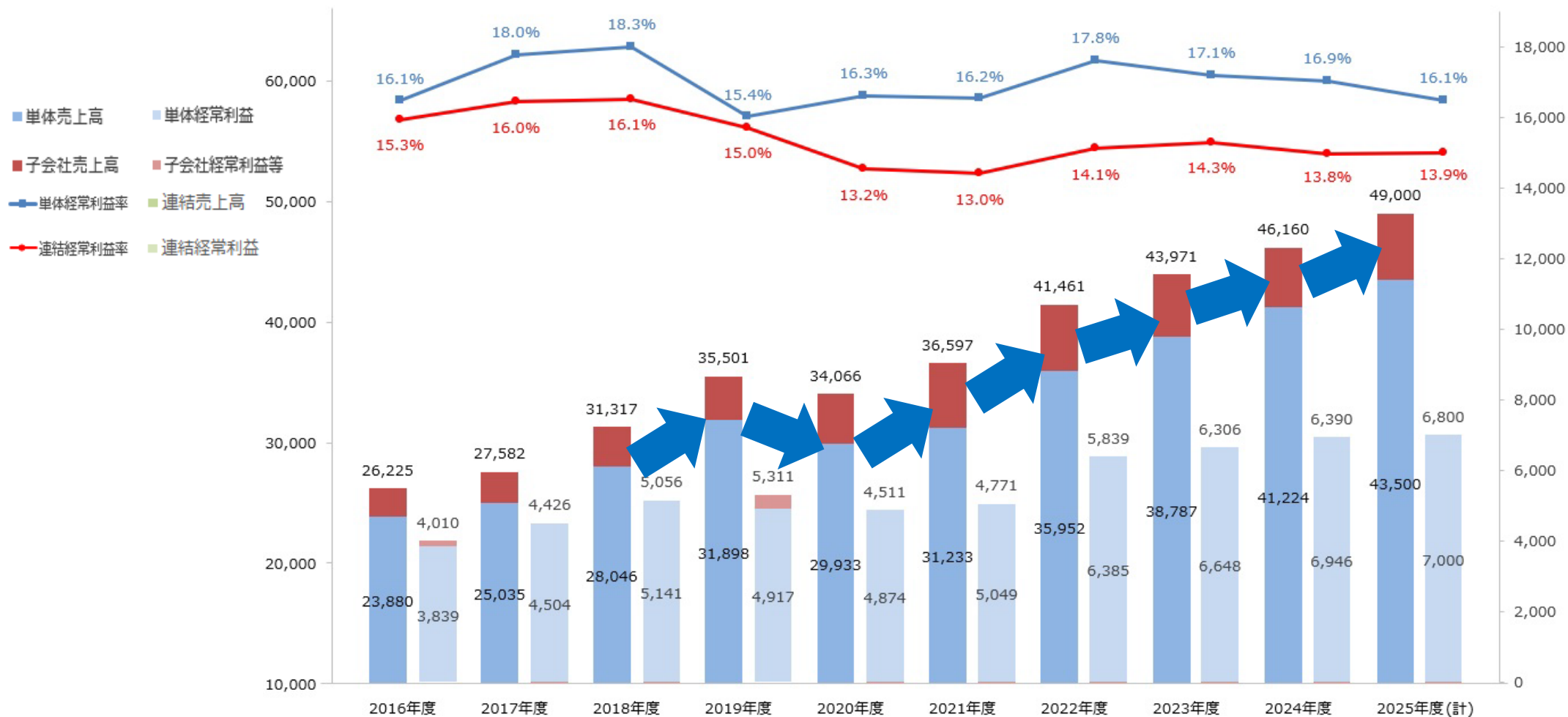
レポート・書籍・冊子・
Webコンテンツ等の提供

業績推移について



● 4期連続で増益。今期（2025年度）は過去最高の売上高、経常利益を見込む

（単位：百万円）



※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。

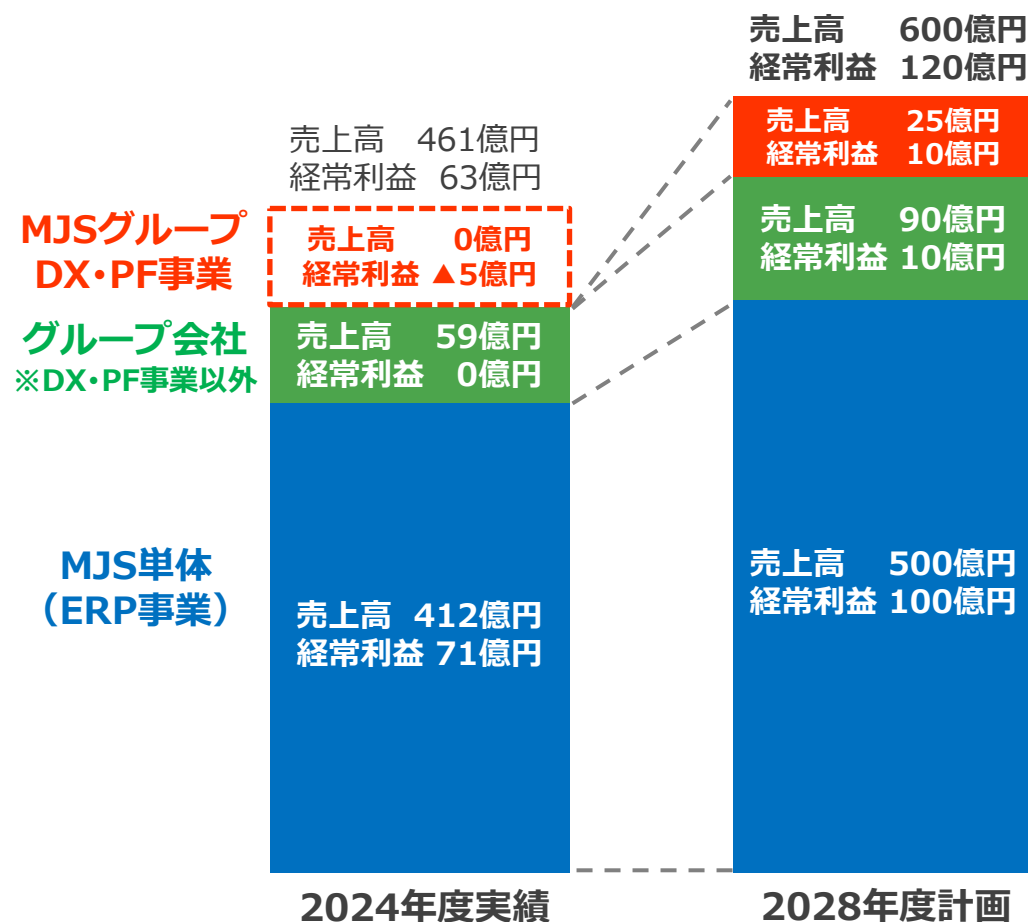
※3 2021年度には収益認識基準を適用していますが、2020年度以前は収益認識基準を適用しておりません。

「中期経営計画Vision2028」の進捗について



MJSグループ2028年度の経営目標

売上高	600億円 (CAGR6.4%)	売上高経常利益率	20%
経常利益	120億円 (CAGR13.7%)	ROE	18%



コンサルティングをベースとした事業推進

■ 統合型DXプラットフォーム事業

- ・「Hirameki 7」のコンテンツ拡充と有償化率の向上
- ・MJSの製品・サービスや他社サービスと連携強化

■ グループ会社

- ・グループ内の位置づけ、役割を再定義（業績貢献、先行投資、グループ開発体制強化など）し、グループシナジーを最大化

■ MJS単体

- ・高度なワンストップ・ソリューションおよびDXコンサルティングによる積極的な新規顧客獲得を通じ、顧客基盤を拡大
- ・SaaS型ERP製品の開発・拡販とサブスクリプション型モデルへの移行を進め、カスタマーサクセスによる顧客生涯価値を最大化

※DX・PF事業（統合型DXプラットフォーム事業）
 ※連結業績には連結相殺を反映している為、グラフの各業績の合計とは一致しません。
 ※M&A等による収益は織り込んでおりません。

中期経営計画Vision2028

MJSグループは、日本経済を支える中小企業の成長・発展のために、
会計事務所とともに中小企業に寄り添い、継続的に伴走支援します。
新たなDXコンサルティング・サービスやSaaS型ERPソリューションの創出、
さらに、統合型DXプラットフォームビジネスの推進など、
お客様に喜んで頂ける新しい価値を提供し、その成長・発展を支援します。
そして、ビジネスモデル変革を実現し、継続的な企業価値向上を目指します。

ビジネスモデル変革と 新たな価値創造へのチャレンジ

基本戦略

- 1 会計事務所ネットワークNo.1への戦略
- 2 中堅・中小企業向け総合ソリューション・ビジネス戦略
- 3 統合型DXプラットフォーム戦略
- 4 クラウド・サブスク型ビジネスモデルへの転換
- 5 グループ連携強化によるグループ会社の独自成長促進
- 6 戦略実現を加速する人材力・経営基盤強化

【MJSグループ共通の成長戦略】

- ビジネスモデルの変革（サブスクリプションモデルへの移行）
- 新規顧客の獲得による顧客基盤の拡大
- 顧客生涯価値の最大化

④クラウド・サブスク型
ビジネスモデルへの転換

①会計事務所
ネットワークNo.1への戦略

②中堅・中小企業向け
総合ソリューション・ビジネス戦略

③統合型DXプラットフォーム戦略

【ERP事業の成長のための新たな取り組み】

- 新たなDXコンサルティング・サービス
- カスタマーエクスペリエンス（CX）・カスタマーサクセス（CS）体制の構築
- SaaS型ERP製品の開発・投入

【DXプラットフォーム事業の挑戦】

- Hirameki 7
 - ・コンテンツ拡充
 - ・有償化拡大
 - ・シナジー発揮

⑤グループ連携強化による
グループ会社の独自成長促進

⑥戦略実現を加速する
人材力・経営基盤強化

経営基盤強化

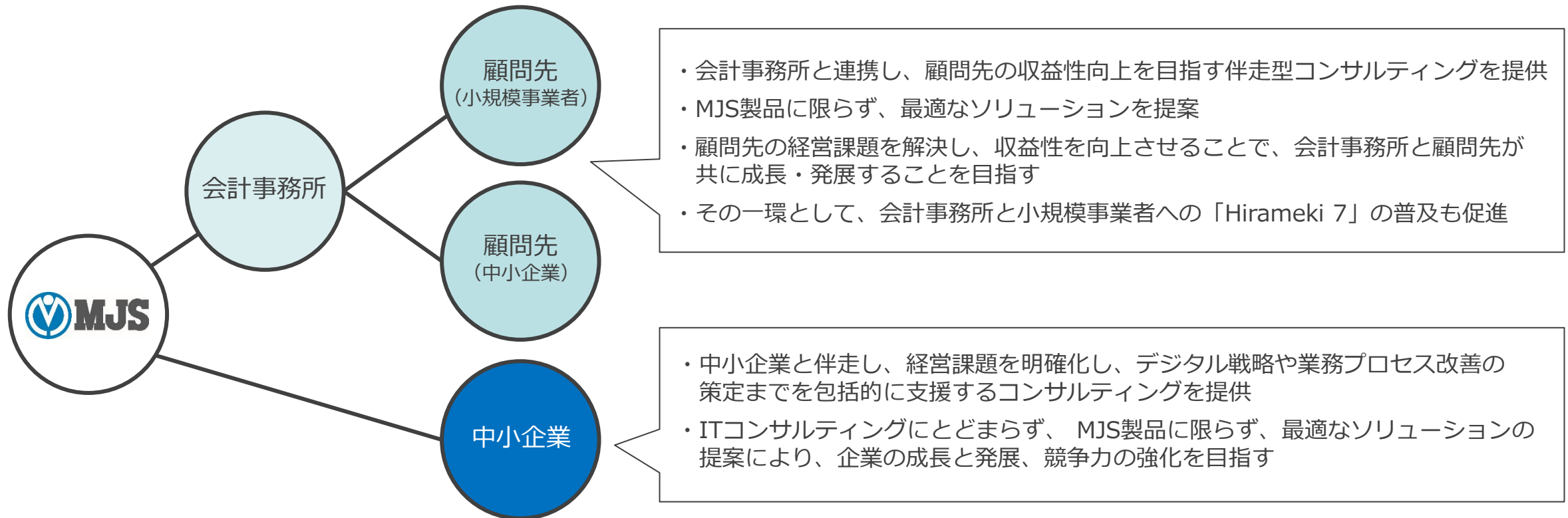
人的資本経営

- ・ BPR推進、全社生産性の向上
- ・ 製品開発・サポート体制の強化
- ・ 働きがい、風土改革、社員モチベーション向上
- ・ グループシナジーの発揮
- ・ ガバナンス・コンプライアンス強化

会計事務所と共に顧問先の成長を支援、中小企業に伴走支援する

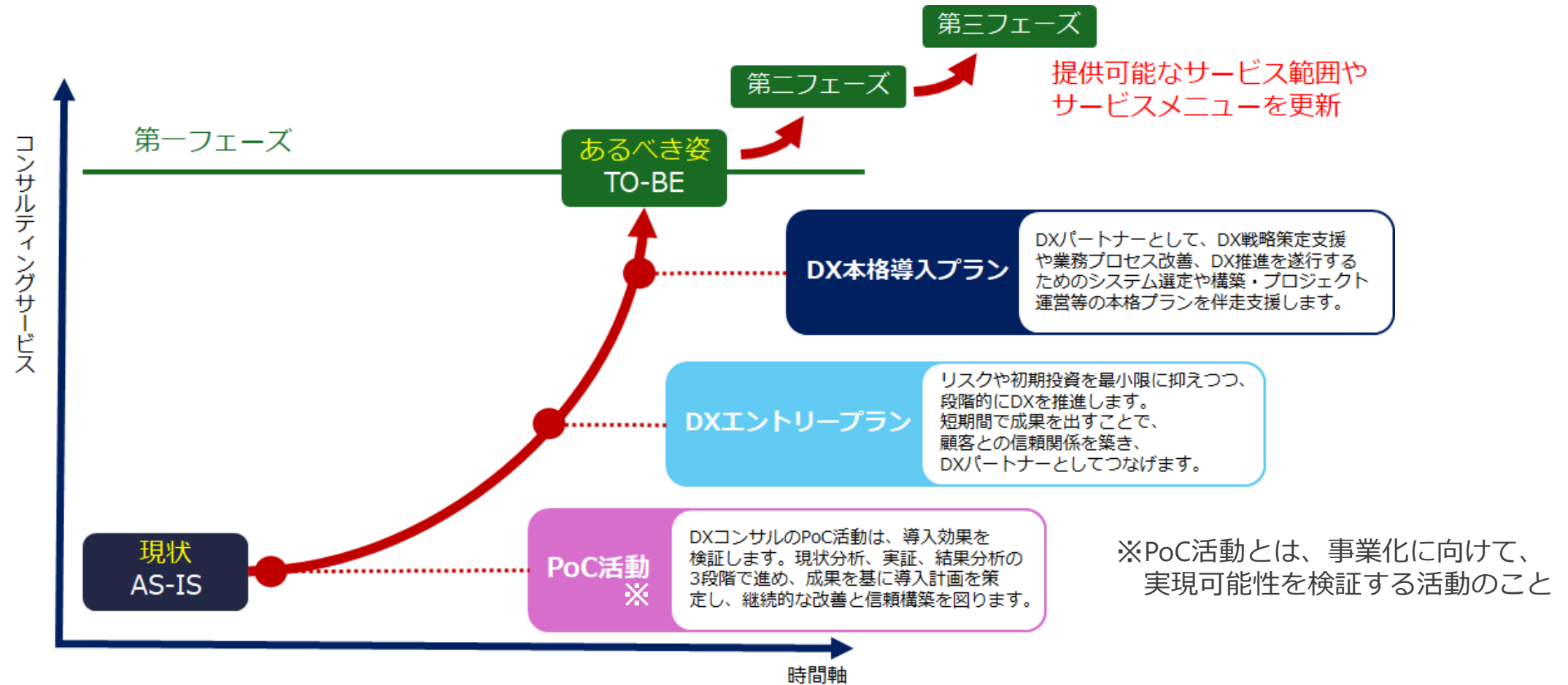
『MJS DXコンサルティング』の提供を開始

- 経営者の高齢化、IT知識や人材の不足など、中小企業におけるDX推進のハードルは高い
- MJSは、経済産業省推奨資格であるITコーディネータ有資格社員（約130名）を中心としたDXコンサルティングサービスを提供
- スモールスタート、最適なDX戦略の提案、専門コンサルタントによる伴走支援が特長



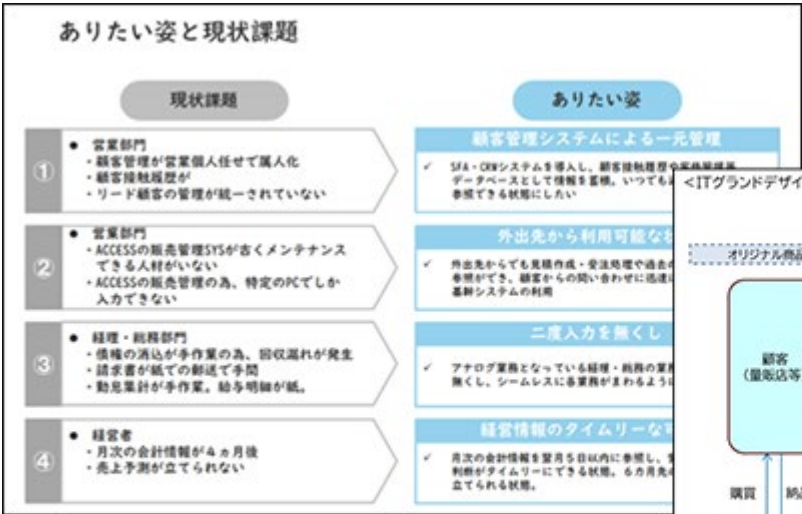
『MJS DXコンサルティング』の事業化シナリオ

- お客様へのPoC活動を皮切りに、DXエントリープラン、DX本格導入プランへと段階的にDX伴走支援を実施
- 継続的なコンサルティングの提供範囲やサービスメニュー更新を目指す

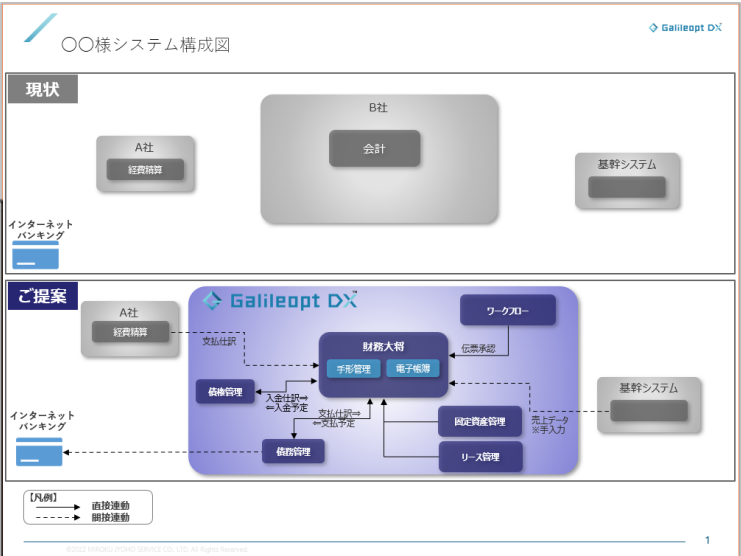
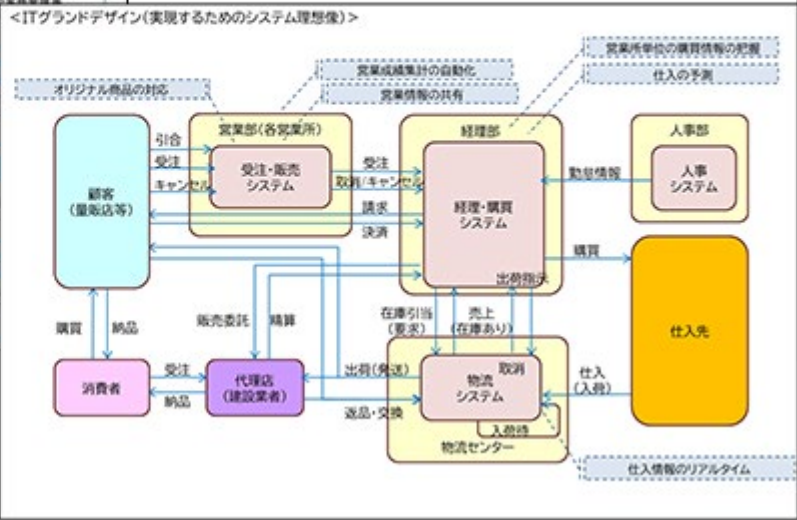


伴走型で導入・実行までをサポート

- 経営者の高齢化、IT知識や人材の不足など、中小企業におけるDX推進へのハードルが高い中小企業を伴走型で徹底支援
- ヒアリング・課題抽出・分析等を行い、全体最適に向けたゴール設定と改善提案を実施
- MJS製品に限らず、幅広く他社製品も含めた、顧客先に最適なシステムを提案
- 必要に応じてシステム導入支援を行い、顧客のDXによるカスタマーサクセスに向けて伴走支援



コンサルティングによる改善提案の例



PoC提案事例を蓄積

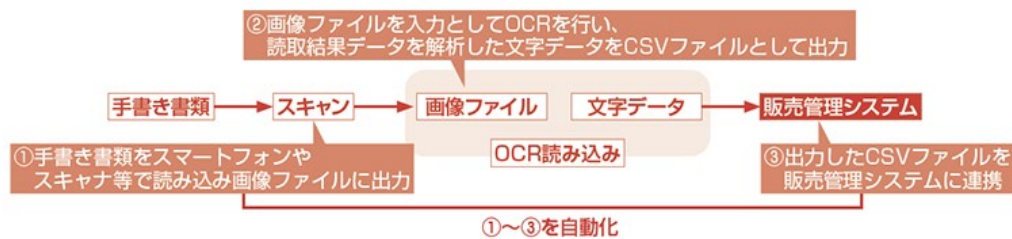
- さまざまな業種におけるDXコンサルティング事例を蓄積し、事業化に向けたPoC活動を加速中
- 7ヶ月（4～10月）で約160案件の見積もり提示、約50案件を受注
- DXコンサルティングを経てからのシステム提案による案件化も増加

事例① 「販売管理システムの買い替えを検討している」 中小企業



幅広い部署の業務改善が必要とされていたので、まずは現場の声に耳を傾けることから始めました。ランチミーティングや座談会などでヒアリングを繰り返し、少しずつ現場の皆様の本音に迫っていききました。

業務フローのヒアリングに基づくシステム提案例(手書き書類の販売管理システムへの取り込みを自動化)



事例② 「工場見学予約管理業務をDXしたい」 中小企業



作業負担が大きく、業務効率を上げたいというニーズがありました。業務を客観的に捉えて課題が見える化したことで、**全社的に課題解決に向けて動き出せるようになった**のは大きな進展だったと思います。

受け入れ企業決定プロセスのSIPOC分析例

	Supplier	Inputs	Process	Outputs	Customers
1	代理店	電話またはメール (大半がメール)	担当者が左記内容を把握	依頼内容確認 (メール本文)	担当者
2	担当者	電話またはメール	・受け入れ候補先企業の選定、受け入れ可否確認 ・見積もり取得	・仮予約資料 ・原価見積もり	受け入れ候補先企業
3	担当者	・仮予約資料 ・原価見積もり	・見積書作成 ・仮予約資料と共に代理店に送付	・仮予約資料 ・見積書	代理店
4	代理店	電話またはメール	・仮予約資料と見積書に基づき予約の仮決定依頼 ・担当者が予約仮決定書を作成	予約仮決定書	受け入れ企業

「Supplier(供給者)」ごとに、それぞれどのような「Input(入力)」「Process(プロセス)」「Output(出力)」「Customer(顧客)」があるかを見える化

詳細は以下よりご覧いただけます。
<https://www.mirokukai.ne.jp/channel/genre/series/2510it-coordinator/>

統合型DXプラットフォーム戦略との連動

- 中小企業向けDXプラットフォーム「Hirameki 7」とMJS製品の連携を強化
- MJSの販売網と顧客基盤を活用し、DXコンサルティングも含めた普及を促進

Hirameki 7が支援する7つの領域

マーケティング

顧客を増やす

オペレーション

生産性の向上

ファイナンス

資産を増やす

コミュニケーション

仲間を増やす

ビジネス

売上の向上

コーポレート

人材を増やす

CX

顧客体験の向上

販売推進

九州沖縄圏統括部

北九州支社
福岡支社
ソリューション九州支社
長崎支社
大分支社
熊本支社
ソリューション南九州支社
鹿児島支社
沖縄支社
ソリューション沖縄支社

近畿圏統括部

京都支社
ソリューション京都支社
大阪支社
ソリューション近畿支社
神戸支社
姫路営業所

北東圏統括部

札幌支社
道東サービスセンター
盛岡支社
仙台支社
さいたま支社
群馬支社
長野支社
新潟支社

北東圏ソリューション統括部

ソリューション北海道支社
ソリューション東北支社
ソリューション関東支社
ソリューション信州支社

MJSの全国拠点における1,000名の
営業・サポート・コンサル体制と10万社の顧客基盤

連携

NX-ACELINK-Pro × Hirameki 7

会計事務所は顧問先指導に
「Hirameki 7」を活用 (詳細 P.35)

損益計算書 Profit and Loss statement

5つの利益のうち注目すべき利益は？

売上総利益、売上利益、営業利益、経常利益、税引後利益

営業利益は、営業活動によって生じた利益であり、営業活動の成果を測る指標です。

経常利益は、営業活動以外の活動によって生じた利益であり、経常活動の成果を測る指標です。

税引後利益は、税引後の利益であり、最終的な利益を測る指標です。

簡易キャッシュフロー推移

2021年度 2022年度 2023年度

営業活動によるキャッシュフローの推移

2021年度 2022年度 2023年度

移動年計売上高

2025年7月

最近12ヶ月の移動年計売上高は、前年同月と比較して2024年11月まで減少傾向が見られましたが、2024年12月は前年同月と比較して増加しています。特に2025年1月は前年同月と比較して増加しています。2025年1月の売上高は前年同月と比較して増加しています。

MJS顧客基盤（中小企業）へのDX提案

- MJS顧客基盤の小規模事業者～中小企業に向けて、「名刺管理」と「Webサイト」制作を軸とした業務効率改善と営業担当者の業務を楽にできる“営業DX”を訴求

NEW !

MJSの顧客基盤に
広く普及している
スキャナー製品
からの名刺取り込みに
対応し、より便利に！

Mirameki 7

1ツールで**営業DX**を実現！

顧客データベース
の整備

新規営業先
リスト作成

営業促進

アンケート・
資料請求

営業情報の共有



名刺管理

手元にある名刺をスマホで撮影するだけで顧客データベースができあがる



営業リスト検索

各業界を網羅した最新の企業情報120万件以上のデータから営業リストを作成できる



メール配信

作成した営業リストにメールを一斉送信できる



Webサイト

スマホ対応のWebサイトおよびアンケートフォームやお問い合わせ・資料請求フォームを作成できる



フォーム



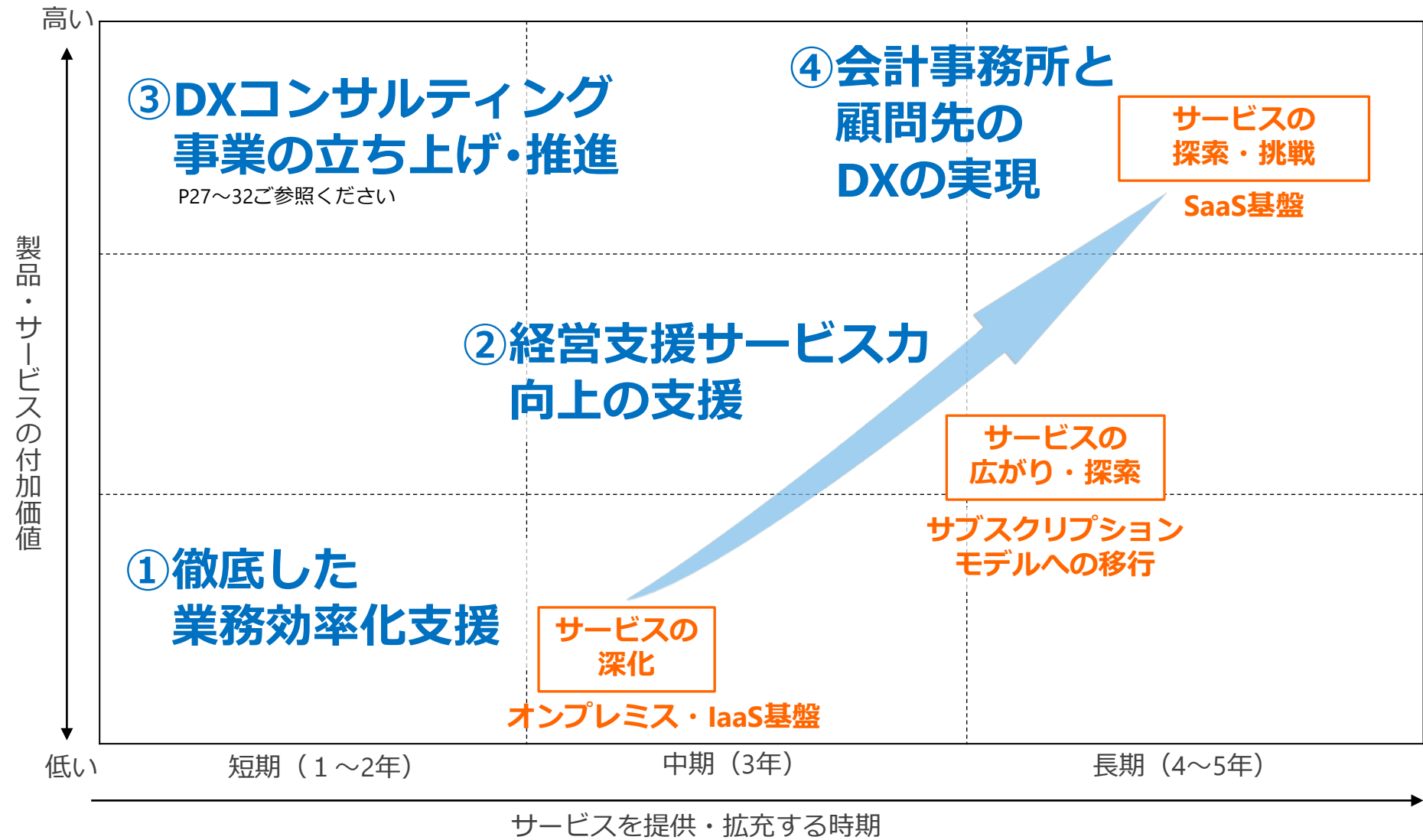
案件管理



ファイル管理

営業担当者同士、社員同士でデータ／情報共有ができる

- DXコンサルティング・サービスと新たなSaaSビジネスにより、会計事務所と顧問先企業のDXを実現

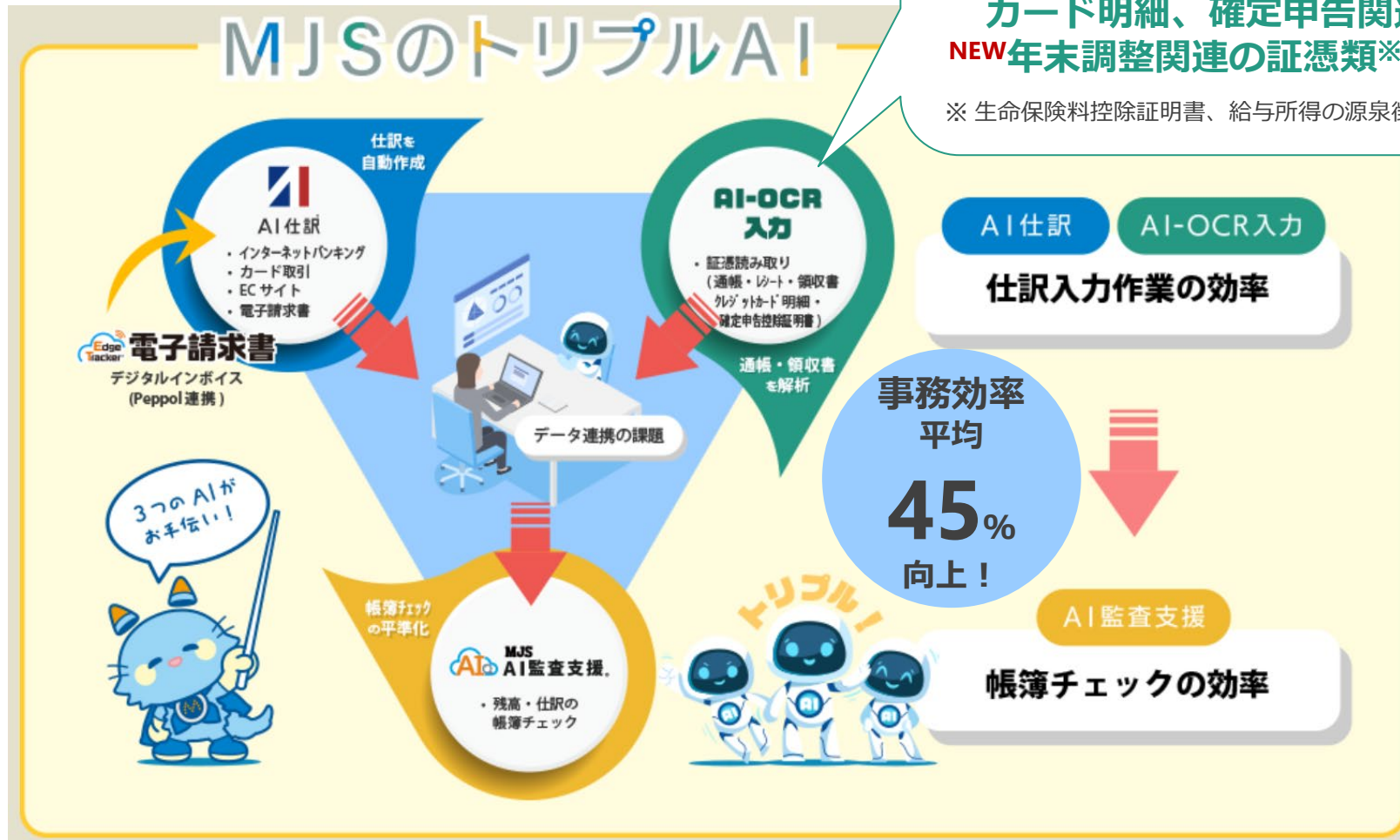


① 徹底した業務効率化支援への取り組み

- 独自開発の3つのAIソリューションの提供により、会計事務所業務の自動化を推進し、業務効率化に貢献

ミロク会計人会との協働により、
機能向上&解析書類を拡大中
(通帳、レシート、領収書、
カード明細、確定申告関連証憑、
NEW年末調整関連の証憑類※)

※ 生命保険料控除証明書、給与所得の源泉徴収票など



② 経営支援サービス力向上の支援への取り組み

● 生成AIを活用した『AIレポート』がさらに機能強化

- 『Hirameki 7』の会計事務所向けオプション「経営分析プラス」の『AIレポート』が機能強化
- ワンクリックで生成できる『AIレポート』に簡易キャッシュフロー計算書（年次レポート）、移動年計売上高（月次レポート）を追加
- 充実した資料の作成自動化により、会計事務所職員の業務負荷軽減と、顧問先の満足度向上に寄与



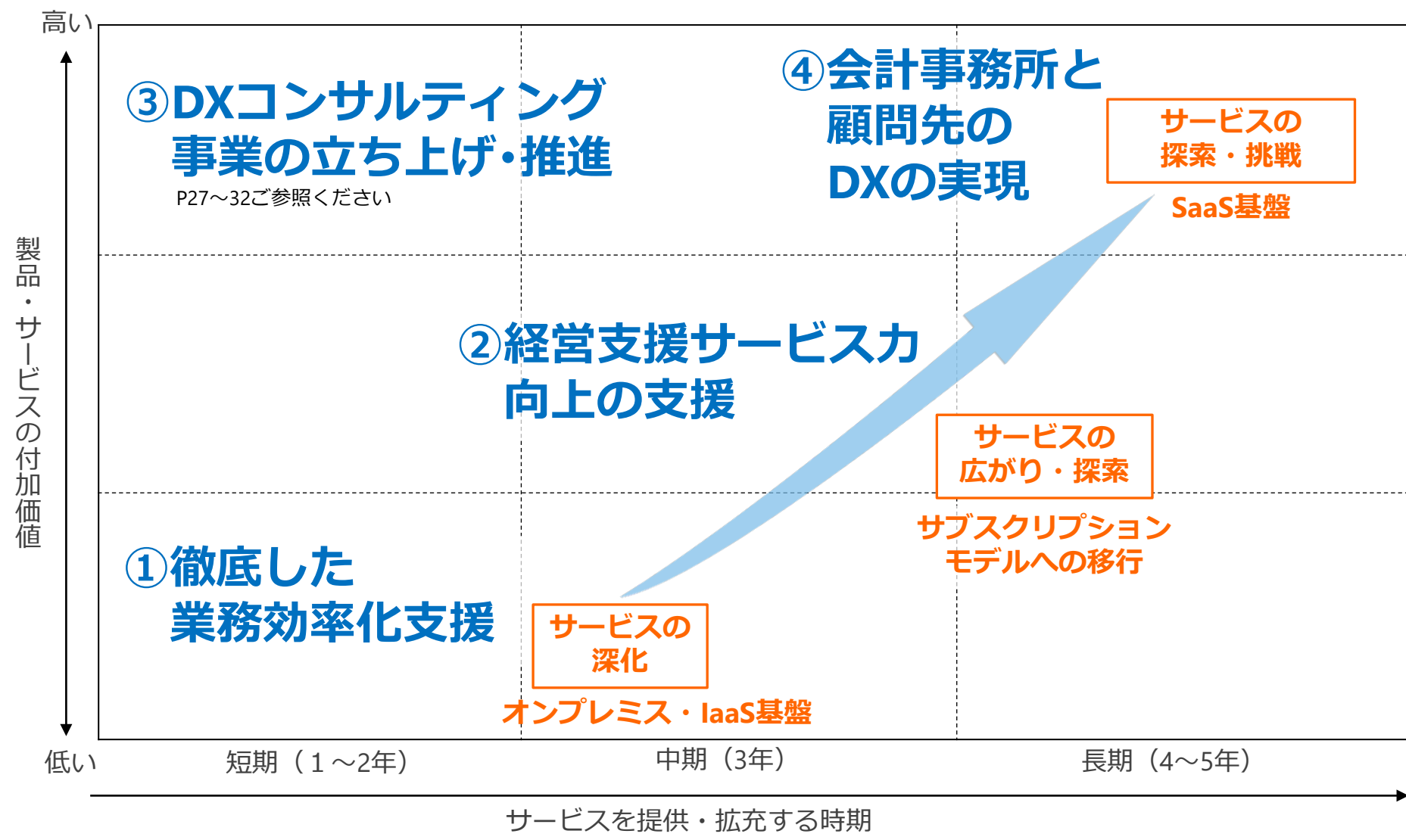
＜年次AIレポートの簡易キャッシュフロー推移＞



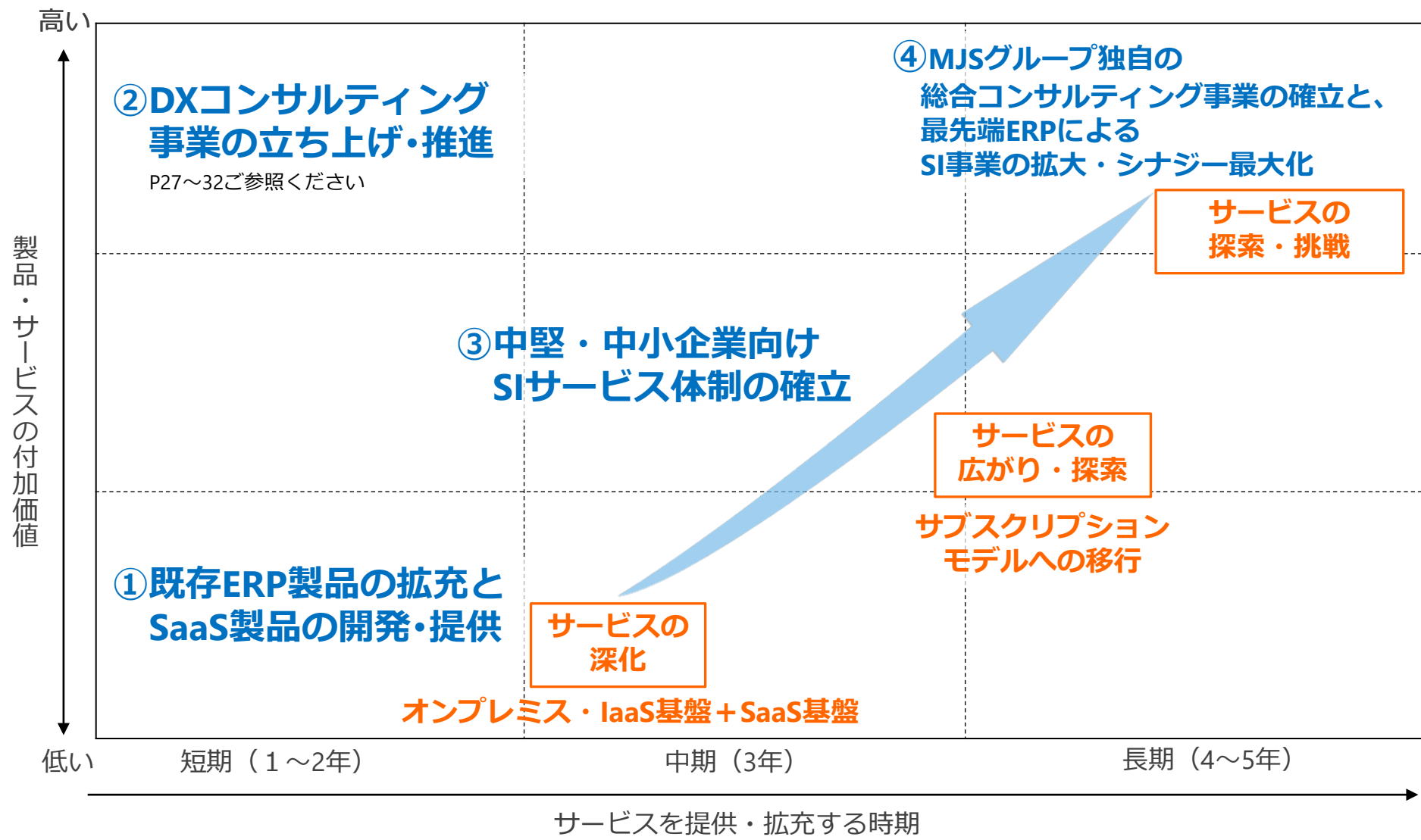
＜Excelのキャッシュフロー計算書＞

キャッシュ・フロー計算書					
2023年7月1日から2024年6月30日まで					
2023年6月	2021年度	2022年度	2023年度	2022年度	2023年度
I 営業活動によるキャッシュ・フロー					
売上高の減少(▲)は増(△)	▲5,800	4,100	8,100	▲5,000	6,900
経常利益	1,600	1,600	400	400	300
営業利益・営業損失	▲0	▲0	▲0	▲0	▲0
売上高	400	0	300	300	300
営業活動の増(△)減(▲)	▲100	0	200		0
売上高の減少(▲)は増(△)	▲7,800	▲7,200	400	▲4,800	2,500
営業活動の増(△)減(▲)	1,600	1,200	▲3,400	7,400	700
営業活動の増(△)減(▲)	▲1,700	▲1,200	4,200	3,800	▲1,300
営業活動の増(△)減(▲)	5,000	▲4,000	4,600	1,700	▲4,300
営業活動の増(△)減(▲)	2,000	▲1,000	1,500	1,000	▲1,000
営業活動の増(△)減(▲)	▲1,600	7,300	6,400	11,100	3,300
営業活動の増(△)減(▲)	0	0	0	0	0
営業活動の増(△)減(▲)	▲400	▲500	▲300	▲300	▲300
営業活動の増(△)減(▲)	▲100	0	▲100	▲1,800	0
営業活動の増(△)減(▲)	▲11,100	7,300	6,000	9,000	3,000
II 投資活動によるキャッシュ・フロー					
営業活動の増(△)減(▲)	1,600	200	▲1,300	▲800	200
営業活動の増(△)減(▲)					
営業活動の増(△)減(▲)					
営業活動の増(△)減(▲)	0	▲100	▲100	▲100	▲100
営業活動の増(△)減(▲)					
営業活動の増(△)減(▲)	1,600	100	▲1,400	▲900	0
III 財務活動によるキャッシュ・フロー					
営業活動の増(△)減(▲)	4,200	20,700	4,200	4,200	12,900
営業活動の増(△)減(▲)	▲30,300	▲11,300	▲8,300	▲8,800	▲10,400
営業活動の増(△)減(▲)					
営業活動の増(△)減(▲)	20,000				
営業活動の増(△)減(▲)	▲1,600	▲4,700	▲4,200	▲4,200	▲4,200
営業活動の増(△)減(▲)					
営業活動の増(△)減(▲)	7,900	7,700	▲3,400	▲8,800	▲1,700
営業活動の増(△)減(▲)	▲1,600	10,000	▲4,300	▲1,700	1,300
営業活動の増(△)減(▲)	6,200	6,600	16,600	16,300	8,500
営業活動の増(△)減(▲)	4,600	14,600	10,300	9,500	9,800

- DXコンサルティング・サービスと新たなSaaSビジネスにより、会計事務所と顧問先企業のDXを実現



- MJSグループのシナジーを発揮し、DXコンサルティング、SaaS製品、SI体制強化により、中堅・中小企業のDXを実現

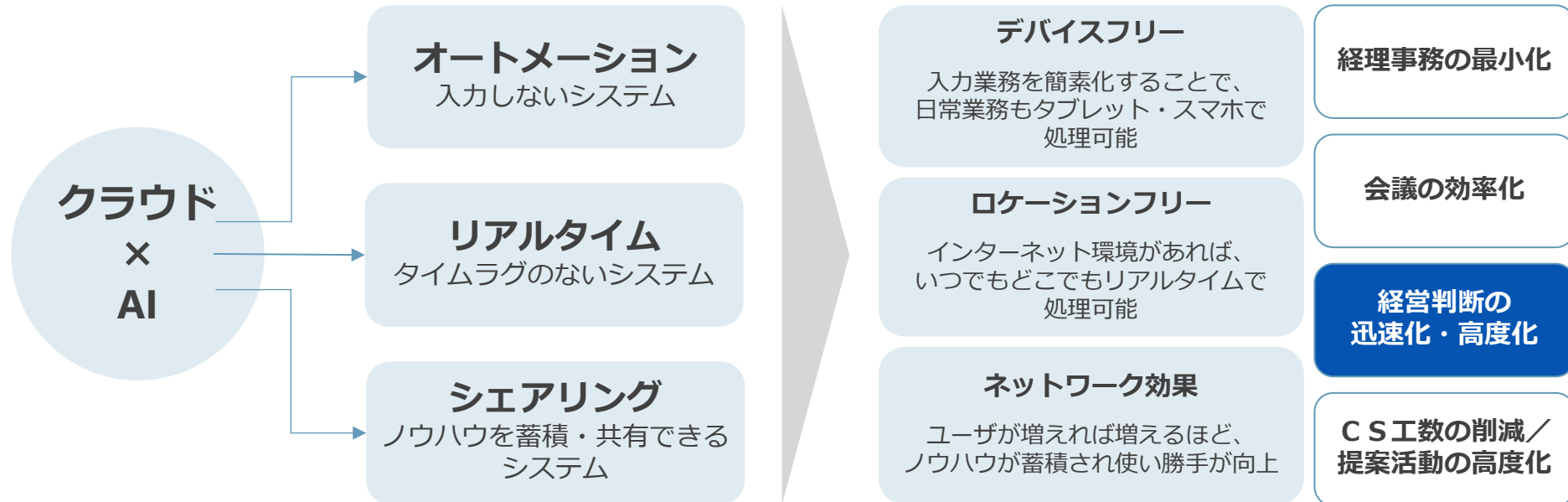


① 既存ERP製品の拡充とSaaS製品の開発・提供

- SaaS型ERP新製品を、まずは中小企業向けに、2025年11月末より提供開始
- AIの活用により、経営予測、内部統制の強化、内部監査の促進など、経営判断の迅速化・高度化を支援



クラウド×AIにより
オートメーション・リアルタイム・シェアリングを実現し、
経理事務の最小化と経営判断の迅速化・高度化を支援するシステム



① 既存ERP製品の拡充とSaaS製品の開発・提供

- 既存ERP製品は、会計事務所向けERP製品も含め、製品・サービスの法改正対応とAIやRPAなどを活用した高度化を継続実施

- 中堅・中小企業向けERP製品



- 会計事務所向けERP製品



法改正対応

- ・ 学校法人新会計基準へ対応予定
- ・ 新リース会計基準へ対応予定
- ・ 電子記録債権へ対応（2026年の約束手形廃止への対応）

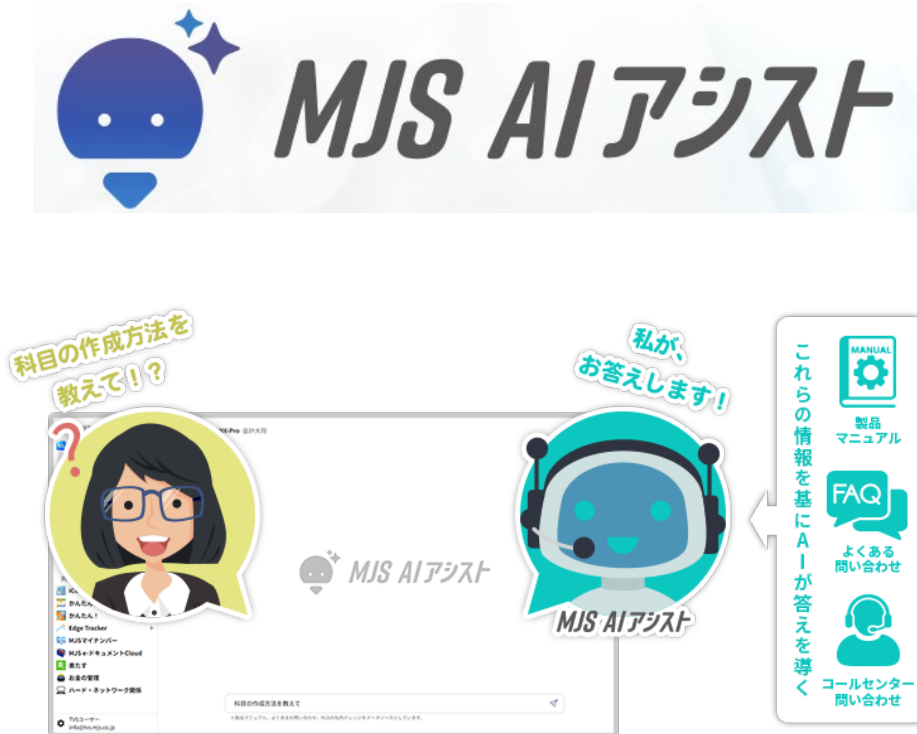
高度化

- ・ AI-OCRの強化
 - ・ 仕訳自動作成の強化（「AI仕訳類推」機能）
 - ・ 年末調整関連証憑への対応
- ・ AI仕訳の他社連携の強化
 - ・ 外部POSデータ連携からの仕訳自動作成
- ・ RPA※連携
 - ・ RPA連携により、会計事務所の確定申告業務の一部自動化を実現

※ロボティック・プロセス・オートメーション：繰り返し行う定型業務を自動化するアプリケーション

① 既存ERP製品の拡充とSaaS製品の開発・提供

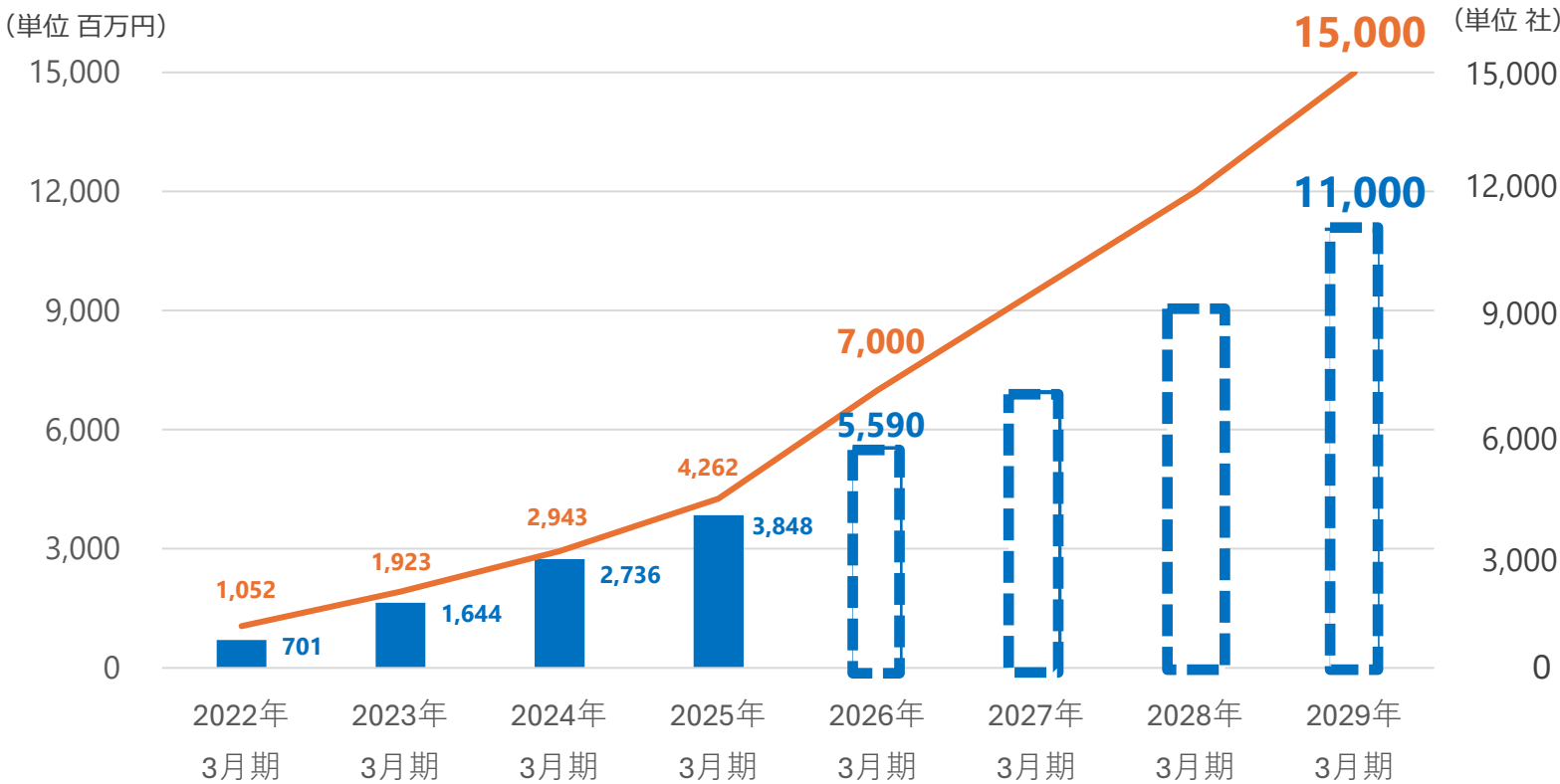
- 生成AI活用の問い合わせ対応Webサービス『MJS AIアシスト』の提供を2025年7月より開始
- MJSシステムをご利用中のお客さまが、製品・サービスの使い方などを質問すると、生成AIが適切なFAQの提示と、回答の自動作成を行い、お客さまを解決に導く
- 顧客満足度向上と問い合わせ対応業務を効率化



利用画面イメージ

主力ERP製品のサブスク移行が順調に伸長

- お客様に選択肢を持っていただき、単年度の利益確保も鑑みながら、サブスク化を展開
- 中堅・中小企業へのサブスク導入が先行
- 2028年度（2029年3月期）のサブスク契約社数は15,000社、ARRは110億円を狙う




主力ERP製品のサブスク契約社数とARR


- MJSグループの成長戦略に即した各社の位置づけを明確にし、グループシナジーの発揮と収益性向上を最優先に、グループ再編・強化を実行する

各子会社のMJSグループ内での役割の最大化と、M&Aグロースを視野に入れた戦略実行

- グループ内取引の適正化を図り、グループにおける収益体質を改善する
- 評価・教育プロセスの共通化によりグループ内の人的資本を強化する
- 販売網強化、製品力強化、技術力強化等を視野に入れたM&Aグロースによる事業拡大の追求




システム開発




システム開発

MJSグループ開発体制の強化に向け、グループ内製化率の向上による開発ノウハウおよび開発コストのグループ外流出を低減する。技術者教育プログラムおよび評価基準を共通化し、**技術者レベルの向上と技術力の平準化**を図る。




デジタルマーケティング支援

MJSグループのデジタルマーケティングの強化に寄与する。**統合型DXプラットフォーム事業（Hirameki 7）** 拡大へ挑戦する。MJS製品のUI&UXの改善を支援し、MJS製品のグループ内製化率の向上に寄与する。



人事コンサル

MJSユーザーへの人事サービスの提供および自社ユーザーへのMJS製品のクロスセルを強化する。**人事系DXサービスを開発する**とともに社内業務のDX化を推進することで、収益体質の改善を図る。



事業承継/事業再生

会計事務所および中小企業の事業承継ニーズに確実に対応し、社内業務のDX化を推進することで収益体質を改善する。また、同業者との協業関係を構築し**M&Aビジネスの競争力強化**を実現する。

シンガポールのSynergix Technologies Pte Ltd.を子会社化

5年、10年、20年先を見据え、MJSグループとSynergix社の飛躍的成長へ

- グローバルに戦えるDXコンサルティング力、営業・サポート力の確保
- グローバルに戦えるERPソリューションへの醸成
- グローバルな先進性の高い、コスト競争力のある開発体制の構築



シンガポールのSynergix Technologies Pte Ltd.を子会社化



- 1990年創業
- シンガポールの中小企業へ、自社開発のクラウド型ERP製品のコンサルティング販売およびサポートを提供するクラウドERP企業
- シンガポール（営業／サポート拠点）、ベトナム（開発拠点）、フィリピン（テレマーケティング）の3拠点にて合理的な経営を継続
- 「Synergix ERP System」は多通貨・多言語化対応
- MJSは共に成長著しい広大なASEAN市場への進出を目指す

「Synergix ERP System」の特長

- 業界別に最適化
- モジュール単位での柔軟な構成
- 100%カスタマイズ可能
- クラウドベースでどこからでもアクセス可能
- 導入から運用までトータルサポート



子会社化に合わせて、タウンホールミーティングを実施

人的資本経営の推進 <MJSにおける施策>

- 4期連続でのベースアップ（給与水準の引き上げ）を実施
- 女性社員の活躍を推進するため、育児等に関わる各種制度・運用をリニューアル
（従来の傷病休暇制度において、休暇の取得事由に子の看護、介護、不妊治療等を追加）
- 「サステナビリティ2030」において、女性社員活躍のための指標を設定し推進
- 福利厚生を抜本的に見直し、選択型福利厚生（カフェテリアプラン）制度を導入
- 男女の賃金差異は、2025年度目標を早期達成

「サステナビリティ2030」 における指標	2024年度実績	2025年度目標	2030年度目標
女性管理職比率：	13%	14%	21%※
女性採用比率：	31%	45%	50%
男性育児休業取得率：	46%	55%	85%
エンゲージメントスコア：	3.5P	3.7P	4.5P
男女の賃金差異：	83%	82%	87%

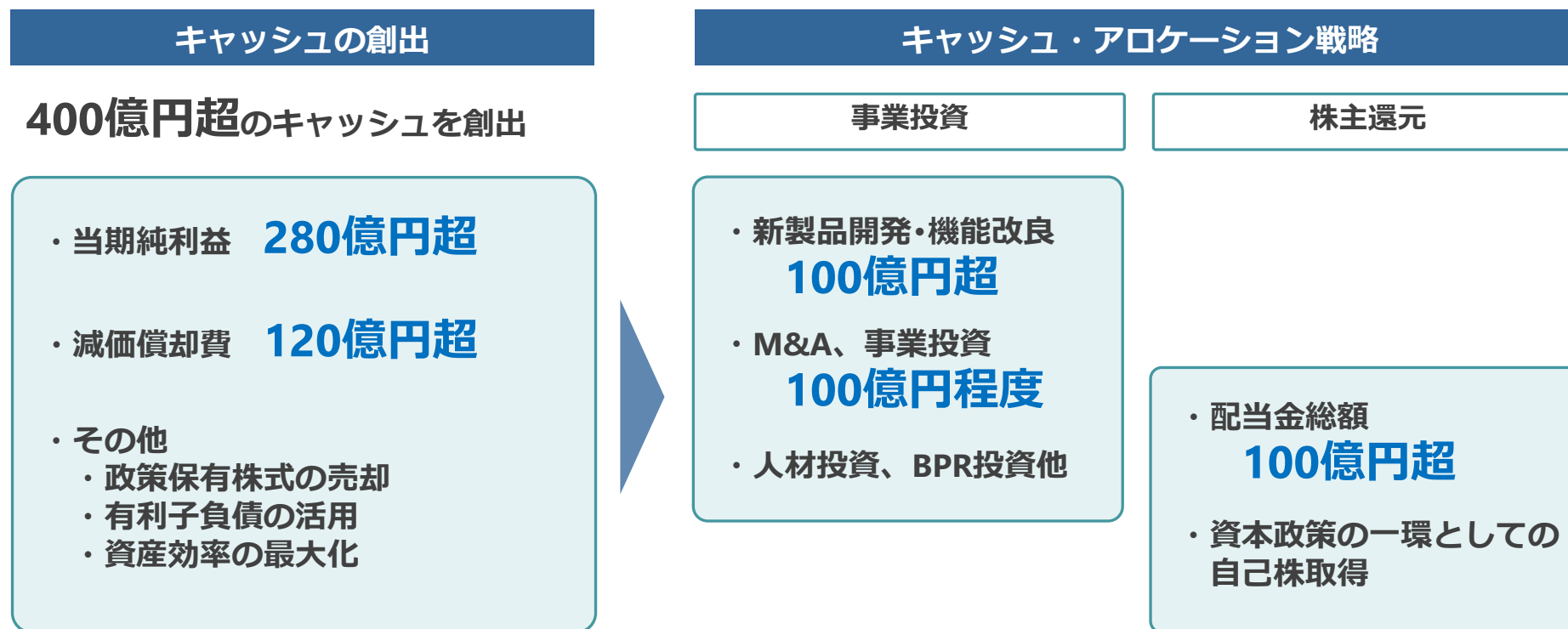
※人事施策を継続することで、2031年度以降も女性管理職比率30%を目指す

経営指標・資本政策



- 5年間で創出するキャッシュを事業の更なる成長と株主還元に向けて適切に配分
- 競争力強化のための新製品開発や製品機能改良、人材投資等を行うと共に、M&Aによる事業拡大を図る

【2024～2028年度の5年間累計】



- ERP事業の一層の成長による収益性の向上および機動的な自己株式取得による資本効率の向上を実現し、2028年度のROEは18%超の達成を目指す
- 利益成長に応じた増配により、株主還元の更なる充実を図る
- 非財務情報の開示を拡充し、株主・投資家からの当社理解につなげ、資本コストの低減を図る

【2028年度目標】

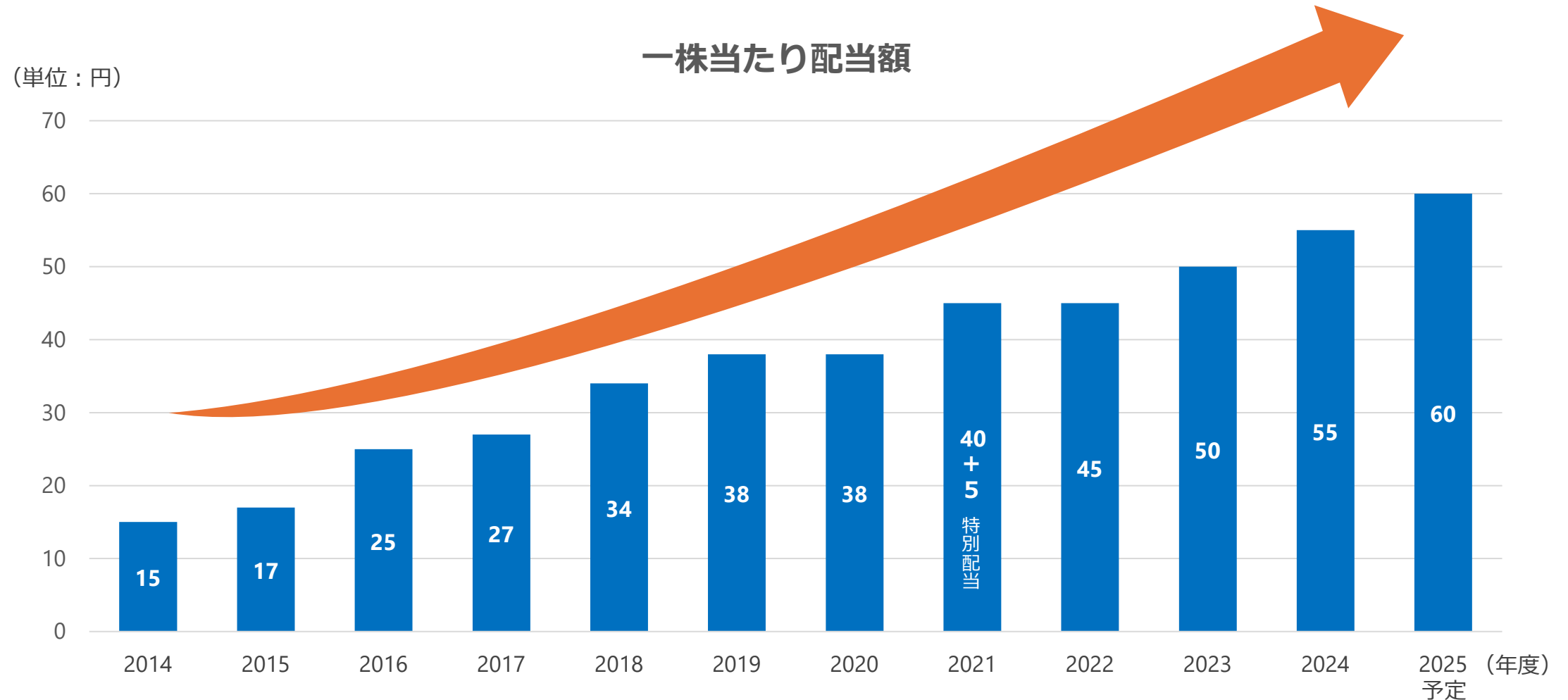
ROE（自己資本利益率）	18%超
配当性向	30～40%
株主資本	400億円超

- 資本コストを上回るROEを創出
- 収益力の向上に取り組むと同時に資本効率を改善
- 長期的に安定した株主還元を実施
- 収益拡大に伴い増配を実施
- 成長投資を継続すると共に、ROE向上に向けて収益力の向上と資本効率の改善を実施
- 企業価値向上の観点から有利子負債も活用

株式の状況と株主還元について

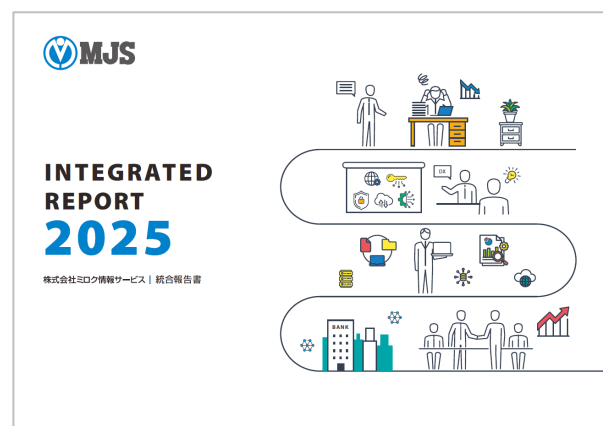


- 長期的に安定した利益還元を維持することを基本方針
- 過去10年で40円以上の増配



● 株価	: 1,825円	(2025年12月3日現在)
● 単元株数	: 100株	
● 時価総額	: 589億円	(2025年12月3日現在)
● 発行済株式数	: 32,306,286株	(2025年12月3日現在)
● 株主数	: 4,163名	(2025年9月30日現在)
● 外国人保有率	: 15.7%	(2025年9月30日現在)
● 自己資本利益率 (ROE)	: 15.6%	(2025年3月期実績)
● 株価収益率 (PER)	: 11.2倍	(上記数値をベースに算出)
● 純資産倍率 (PBR)	: 1.8倍	(2025年3月期の純資産ベース)
● 1株当たり配当金	: 60円	(2026年3月期予想・期末1回)
● 1株当たり当期純利益 (EPS)	: 163.66円	(2026年3月期予想)
● 配当利回り	: 3.3%	(上記数値をベースに算出)

- MJSとして初めてとなる「統合報告書2025」をMJSコーポレートサイトに公開
- 企業理念・経営方針に基づくMJSらしさ・強みと変革するMJSの姿を、MJSが会計事務所とその顧問先企業、中堅・中小企業と共に歩むDXへの道のりのストーリーとして、株主、投資家のみ皆さまに加え、顧客、従業員、取引先、学生などのさまざまなステークホルダーに発信



- 公開場所：MJSコーポレートサイト
<https://www.mjs.co.jp/ir/library/integrated-report/>
- 仕様： 日本語※1／PDF／46ページ ※1 英語版は2025年12月発行予定
- 掲載内容：
 - ①表紙
 - ②イントロダクション
社長メッセージ／理念体系とマテリアリティ／MJSの変革の軌跡
 - ③価値創造ストーリー
価値創造プロセス／5つの資本／製品・サービス／コアコンピタンス
 - ④戦略
中期経営計画Vision2028／基本戦略の概要・進捗／財務戦略／ステークホルダーエンゲージメント
 - ⑤経営資源の強化
人的資本／知的資本／気候変動への対応（TCFD※2） など
 - ⑥コーポレート・ガバナンス
役員紹介／コーポレート・ガバナンス／リスクマネジメント／コンプライアンス
 - ⑦企業データ
財務・非財務ハイライト／会社概要／編集後記

会社説明資料

2025年12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

E-mail: [i r @mjs.co.jp](mailto:ir@mjs.co.jp)

[Webフォーム
からはコチラ→](#)



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へ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、完全性を保証又は約束するものではありません。従って、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。