

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 (サークス、サークス)	<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	公式キャラクター ミロにゃん
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%	

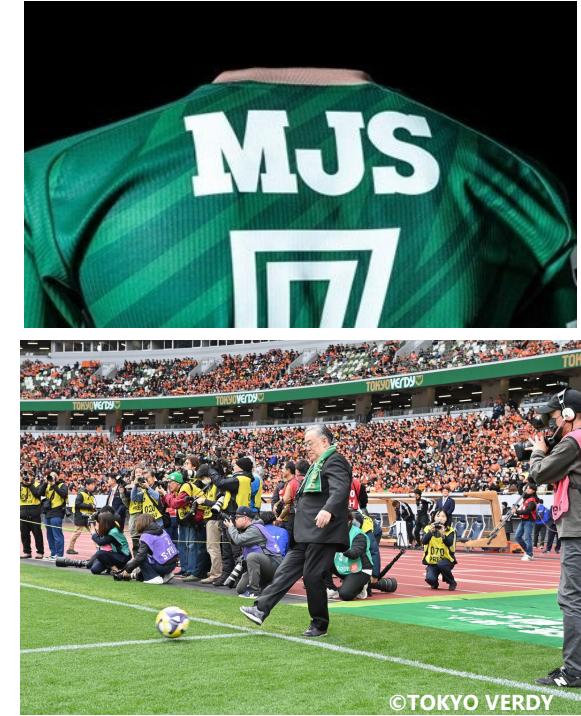




公式キャラクター
(社内公募から誕生)



イメージキャラクター 福原 遥さん
(TVCM放映中)

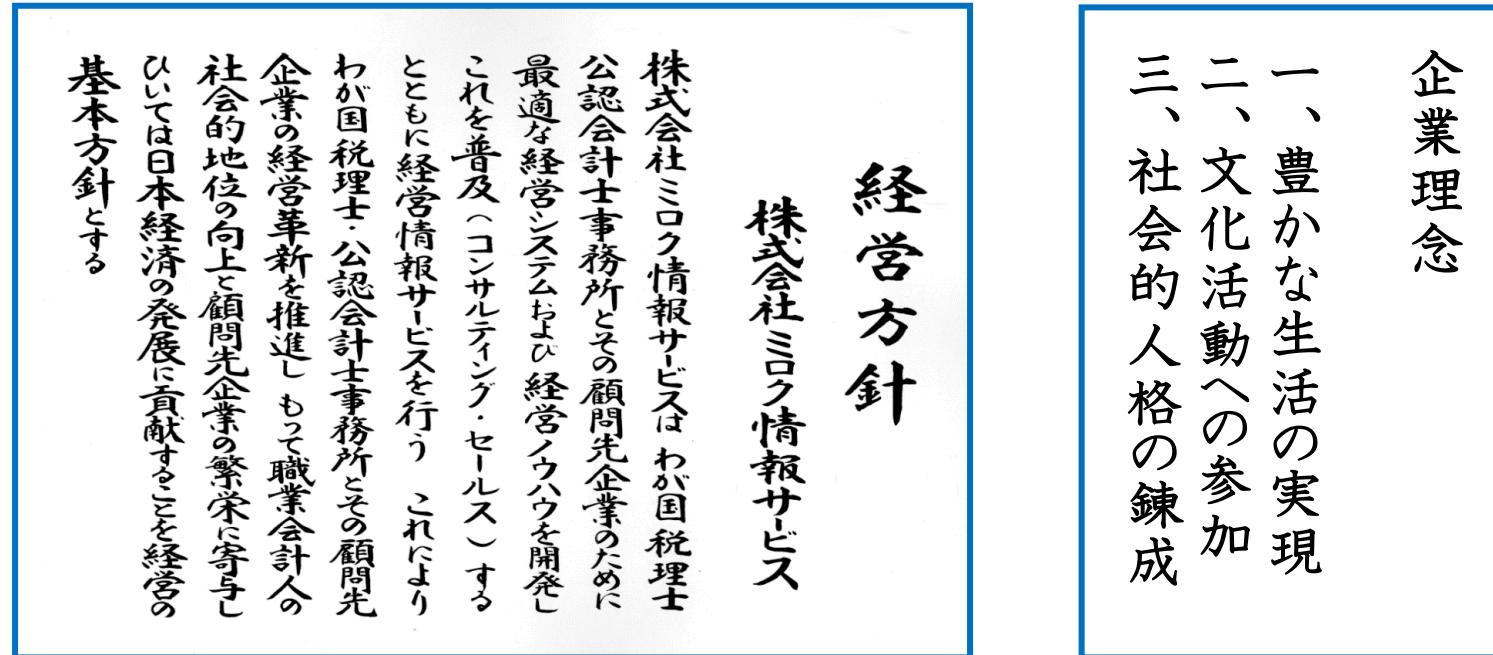


CSR活動の一環として、
東京ヴェルディと2008シーズンより
スポンサー契約中

- 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



マーケット（提供先）	提供する製品・サービス	販売手法
<ul style="list-style-type: none">● 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)	<ul style="list-style-type: none">● 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	<ul style="list-style-type: none">● 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

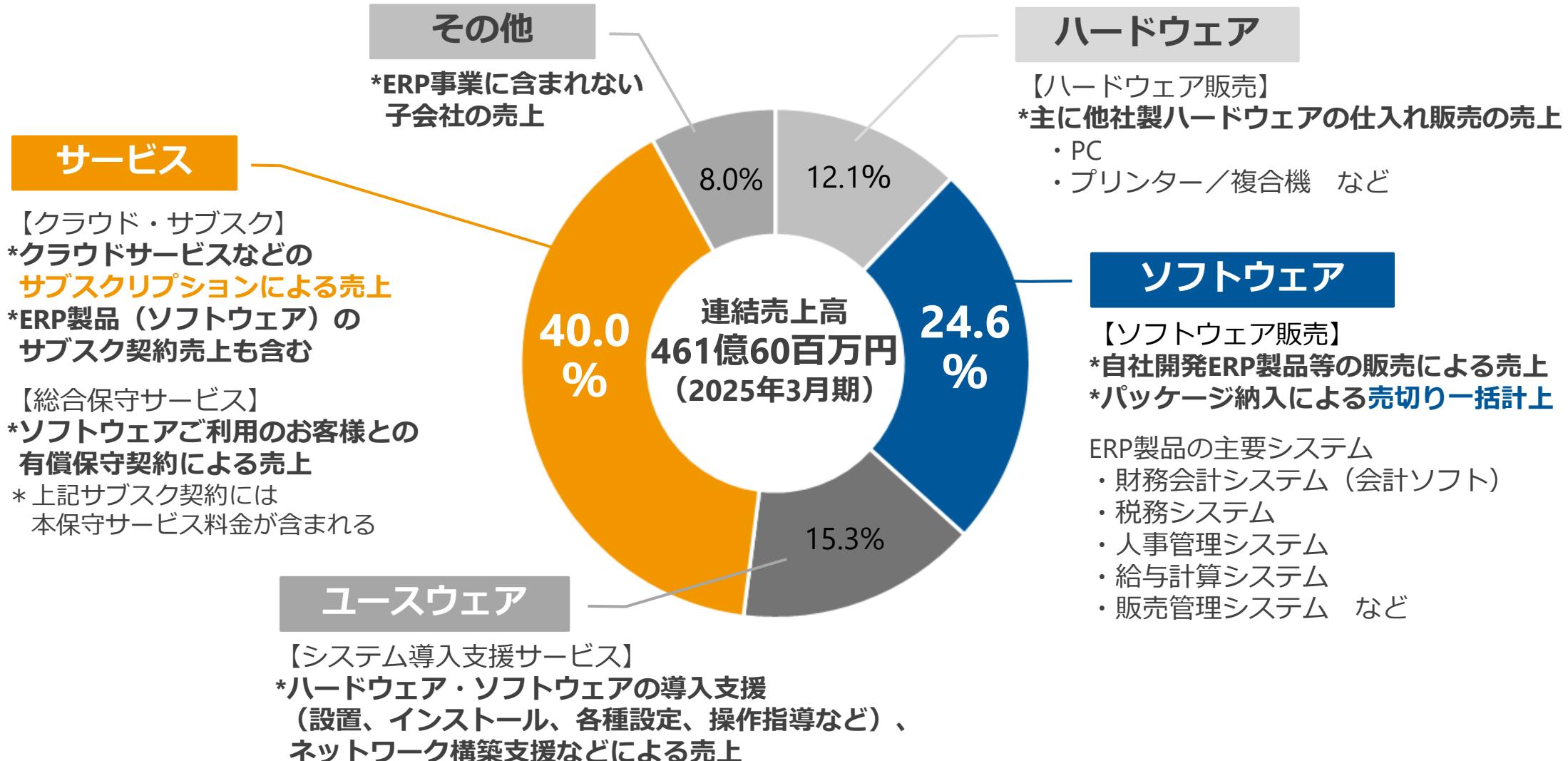


次世代クラウドERPシステム



直近の品目別の売上構成比

- 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

MJSの強み①会計・税務の専門性



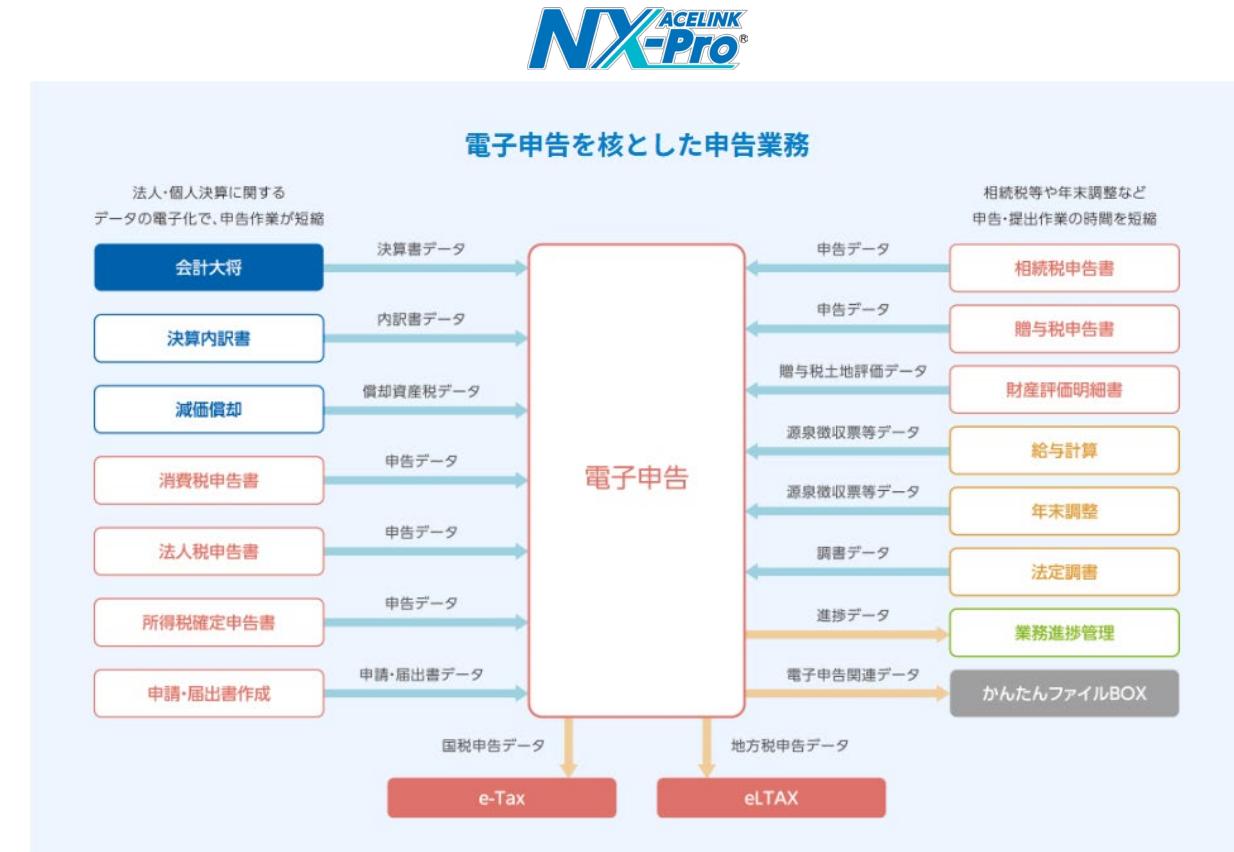
- 会社設立から48年に渡り、一貫して会計・税務を中心とした経営システムを開発・提供
- ERP製品においても、税制や会計制度の改正などにシステムを対応させると共に、その使い勝手にも配慮し、業務効率化、生産性向上に寄与



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の強み②会計事務所との信頼関係



- 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
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：「日本の経営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

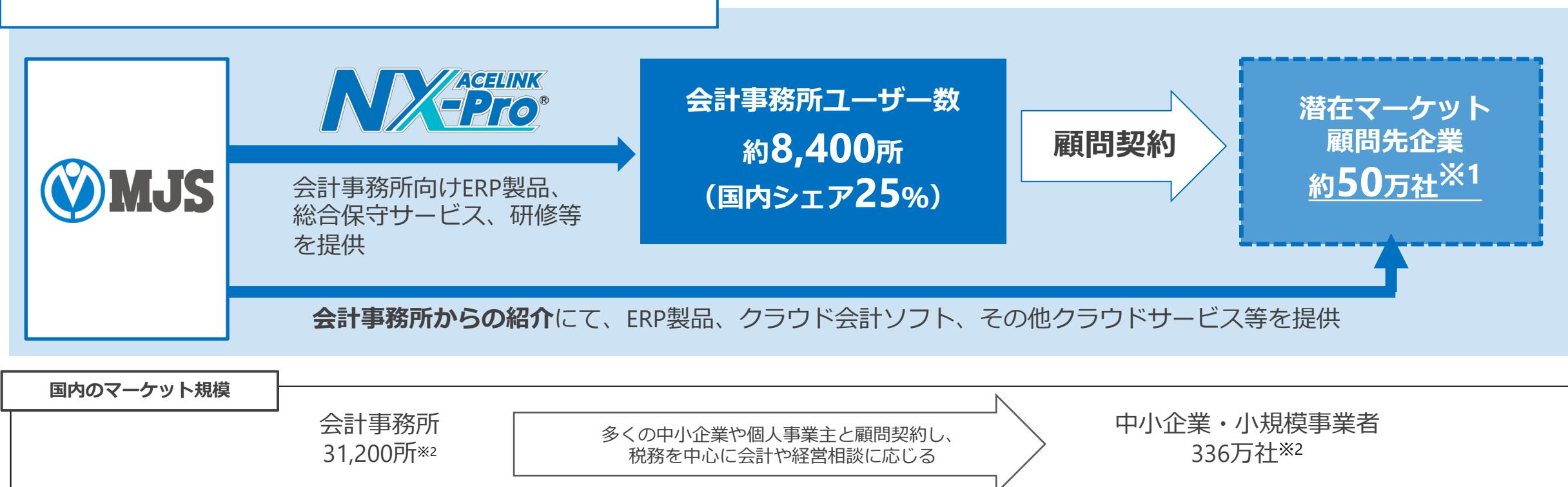
- ミロク会計人会は、MJSシステムをご利用の税理士・公認会計士の先生方で組織された職業会計人の任意団体
- ミロク会計人会連合会の傘下に、全国11の単位会と5つの委員会が組織
- 活動方針は職業会計人の社会的地位の向上とその顧問先企業の発展への貢献

MJSの強み②会計事務所との信頼関係



- 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

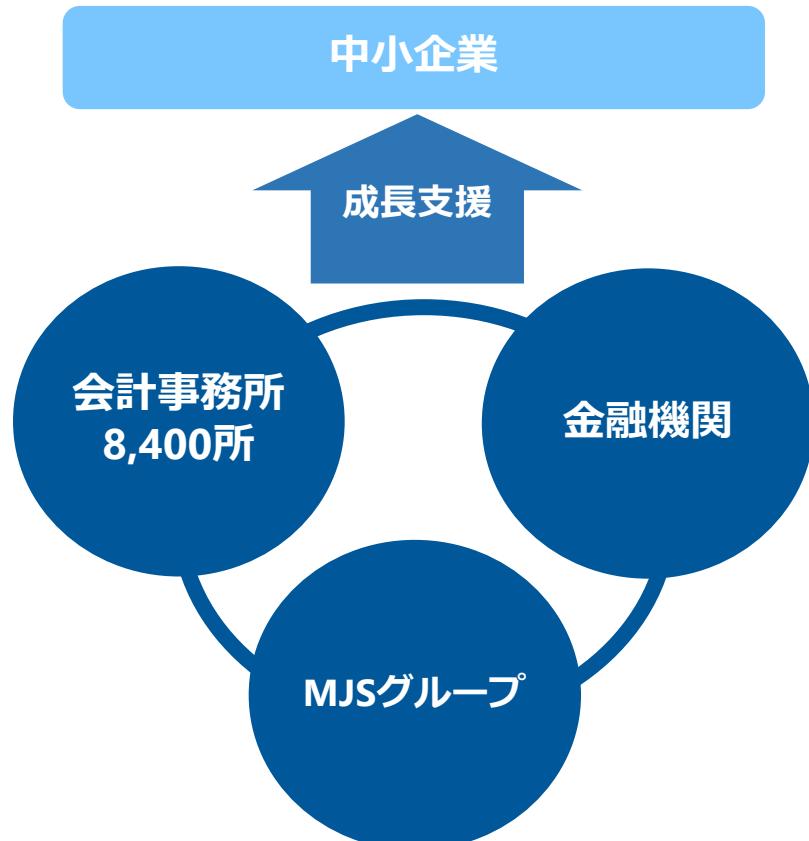
MJSの会計事務所ユーザーの市場シェア



※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事務所当た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

MJSの製品サービスを金融機関のお客様に提供

94 行

事業承継支援契約

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

74 行

API等の連携

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

1,066 行

(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

MJSの強み④顧客本位のソリューション力



- 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



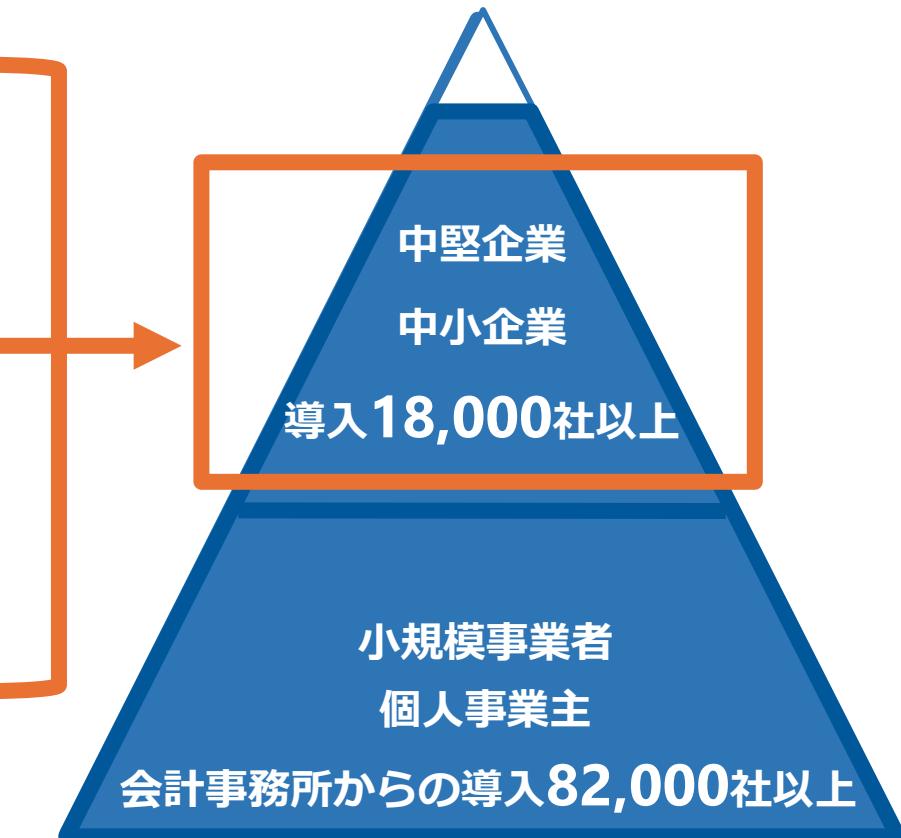
中規模企業向けERP製品

- ・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

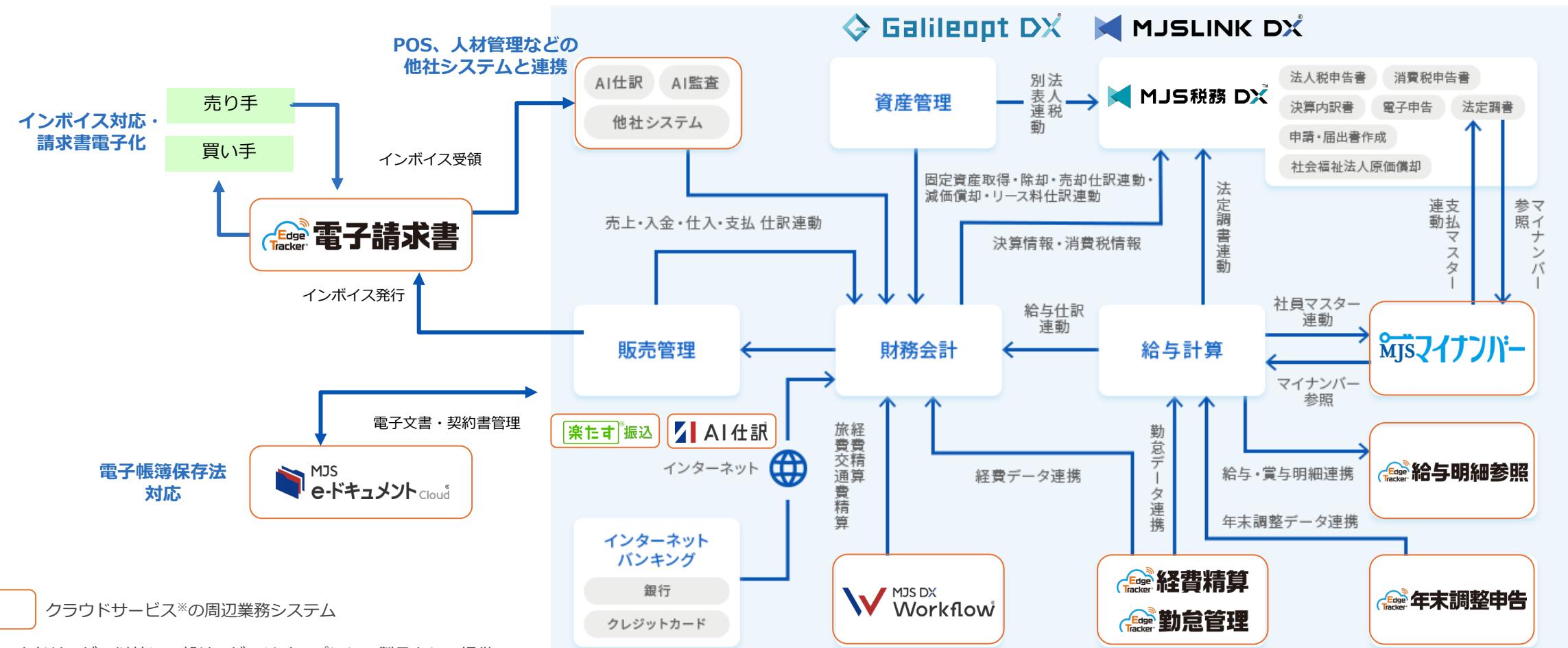


日本国内336万事業者
(90%以上が中堅以下の企業規模)

MJSの強み④顧客本位のソリューション力



- 顧客の経営課題のヒアリングに基づき、最適なソリューションを提案
- 財務会計、給与計算、販売管理などのERP製品およびクラウドサービスで提供する周辺業務システム、さらには、他社システムをも組み合わせて、バックオフィス業務の効率化、経営課題解決に向けて徹底支援



MJSの強み⑤全国33拠点の直販網と充実したサポート体制



- 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

会計・企業系支社など

全国の営業要員

全国の顧客サービス要員

テクニカルサポート要員
(カスタマーサービスセンター)

開発要員

事務要員

19 支社

34 支社/所

704 名

505 名

148 名

560 名

399 名

(MJS連結2,316名、2025年9月末時点)

MJSの強み⑥経営ノウハウを提供するシンクタンクの存在



- 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

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



専門家らによる研究活動

MJS Monthly Report
No.200
9
リニューアル



税経チャンネル
会計知識をアニメ動画で解説

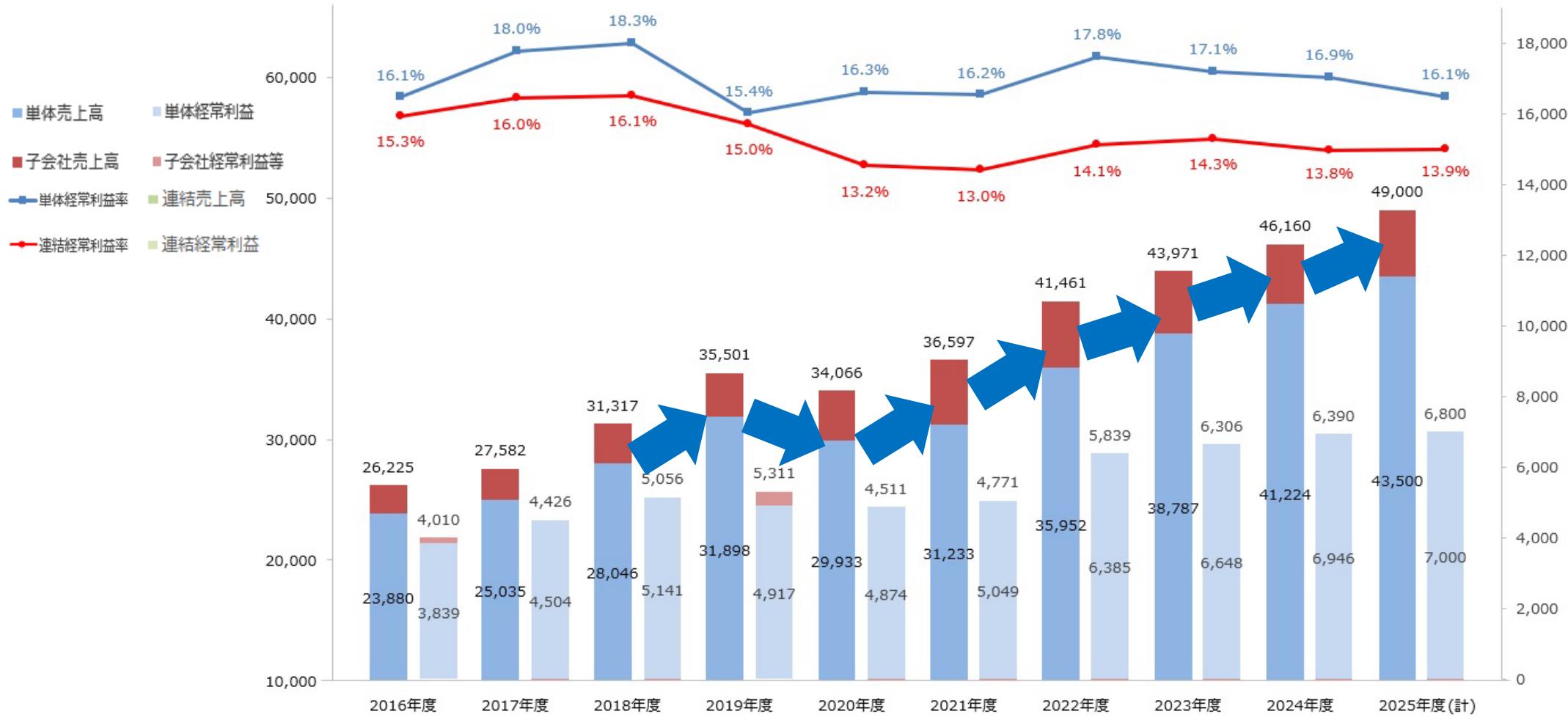
レポート・書籍・冊子・
Webコンテンツ等の提供

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。

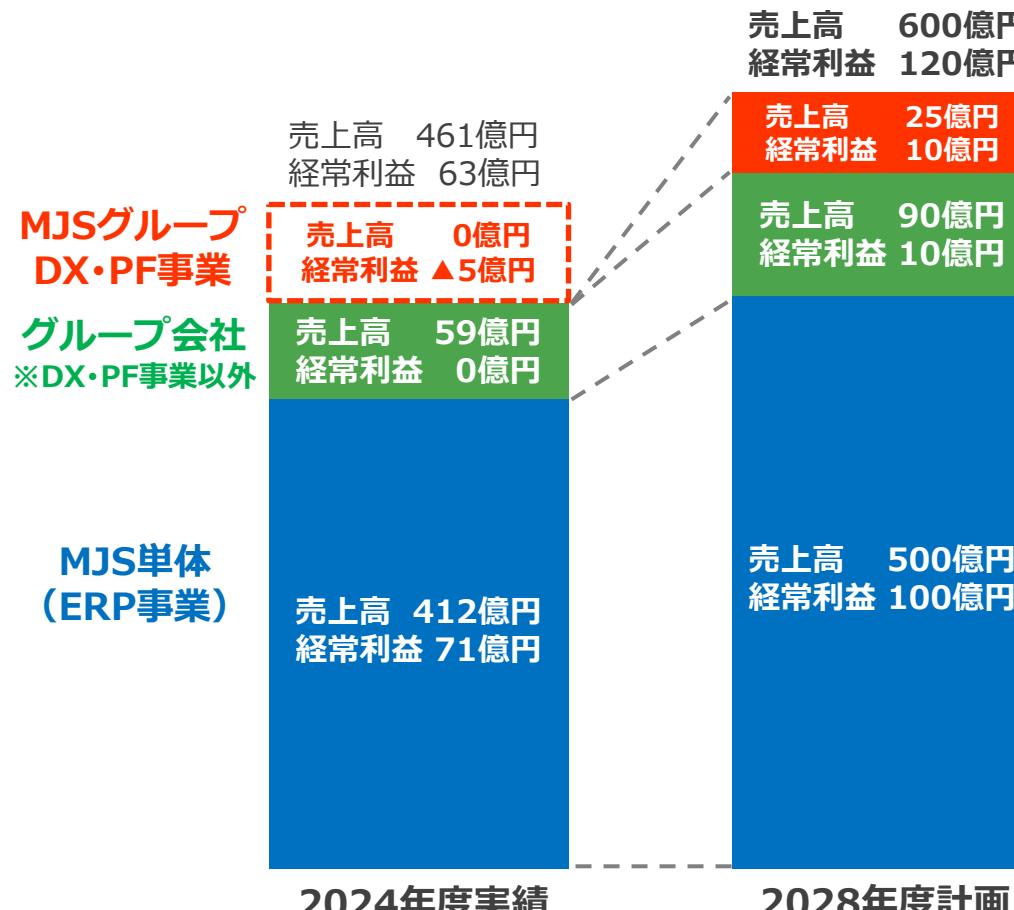
「中期経営計画Vision2028」の進捗について



MJSグループ2028年度の経営目標

売上高 600億円 (CAGR6.4%)
経常利益 120億円 (CAGR13.7%)

売上高経常利益率 20%
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

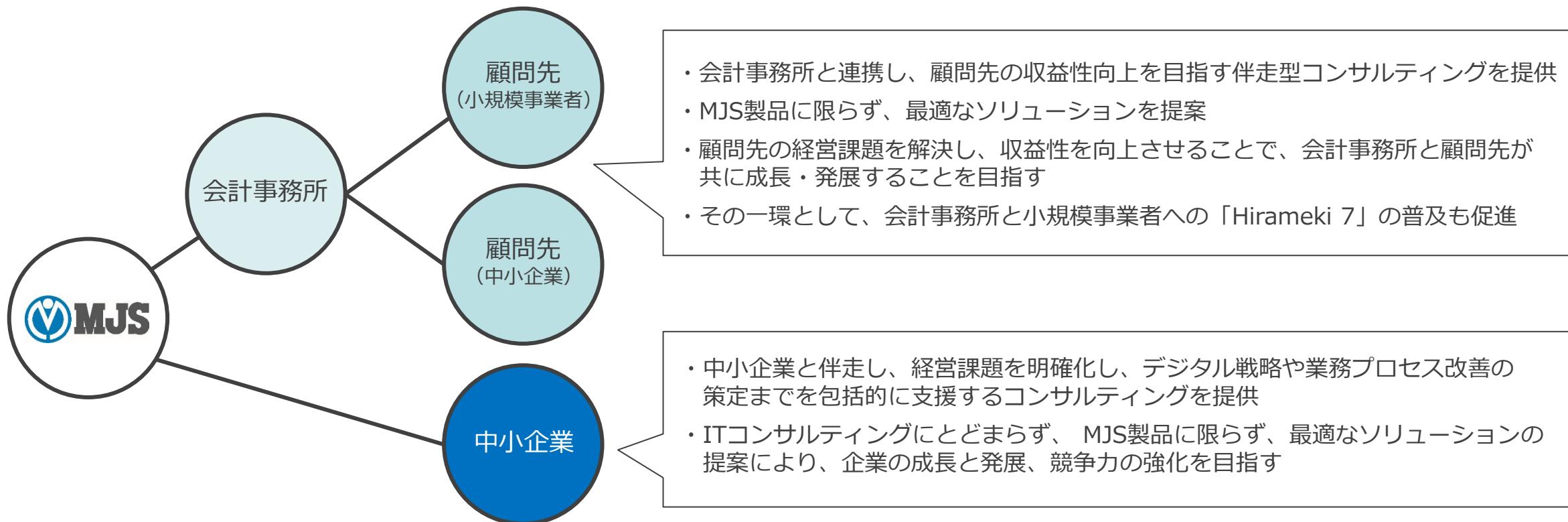
経営基盤強化
人的資本経営

- 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

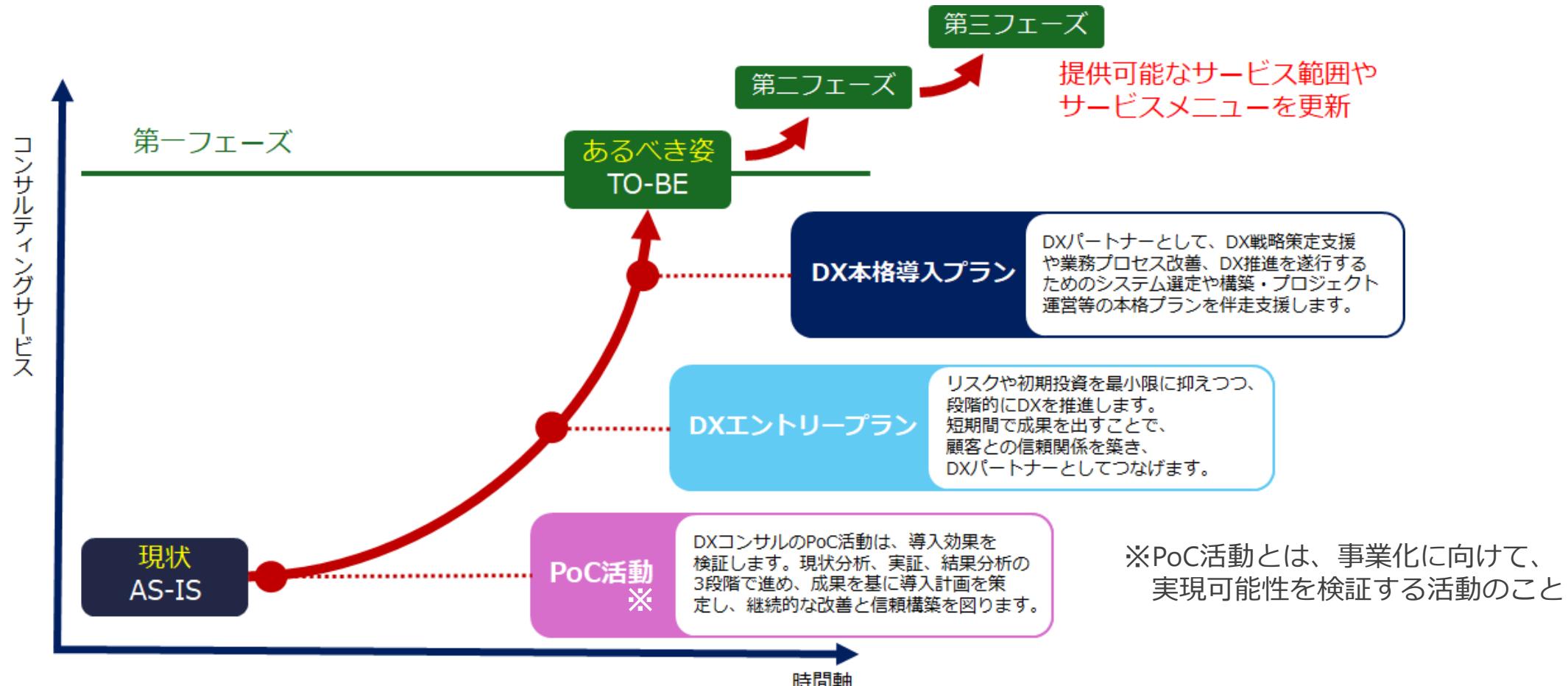
『MJS DXコンサルティング』の提供を開始

- 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



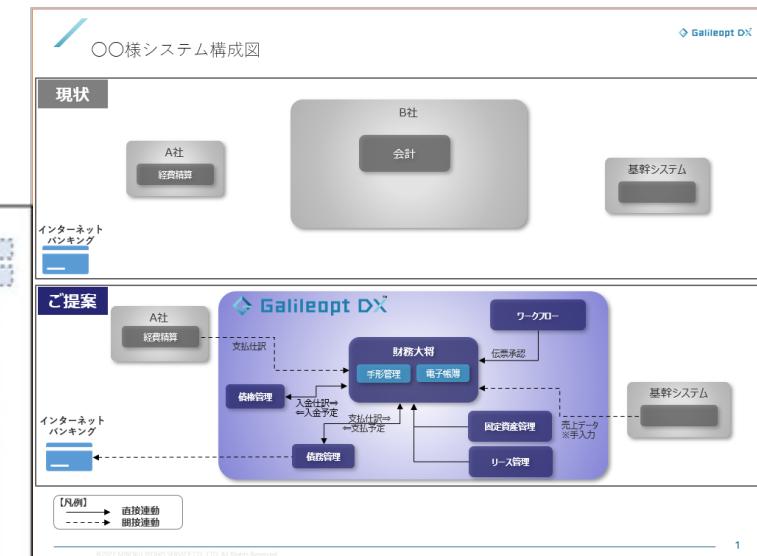
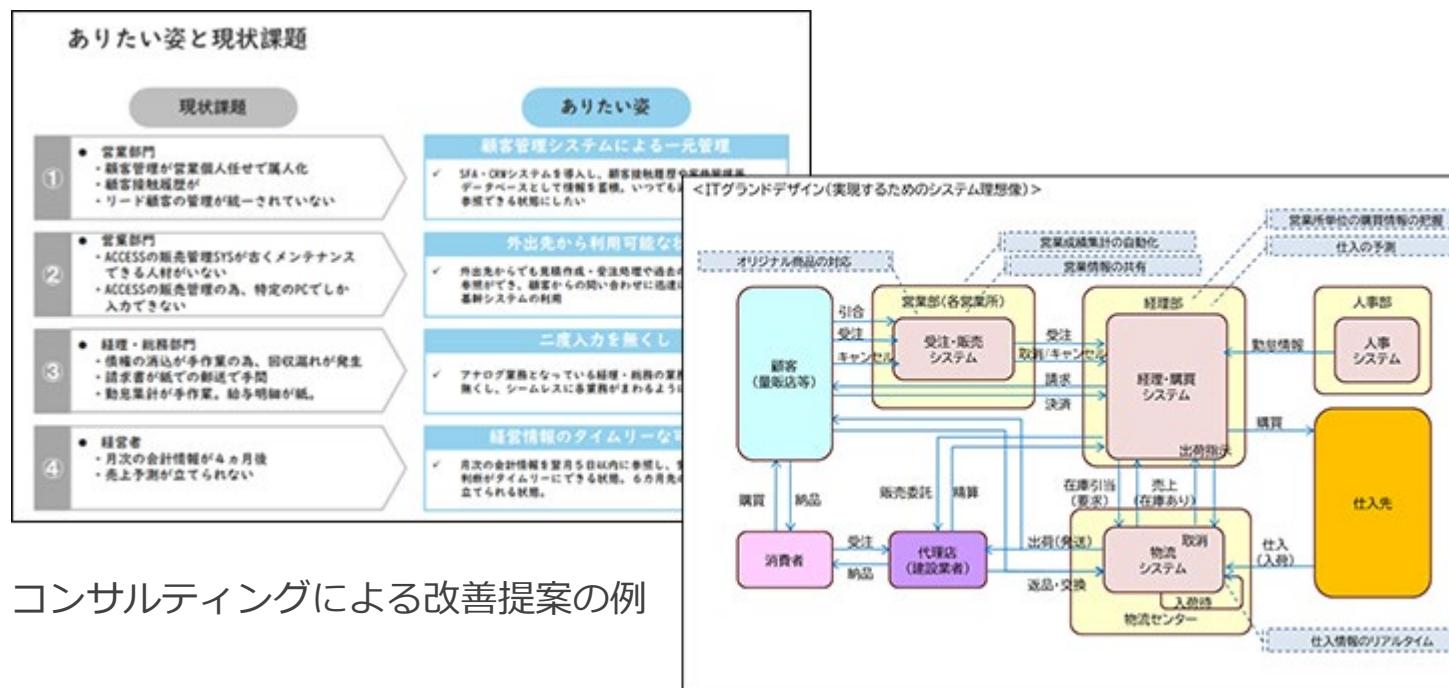
『MJS DXコンサルティング』の事業化シナリオ

- 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、顧問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ました。

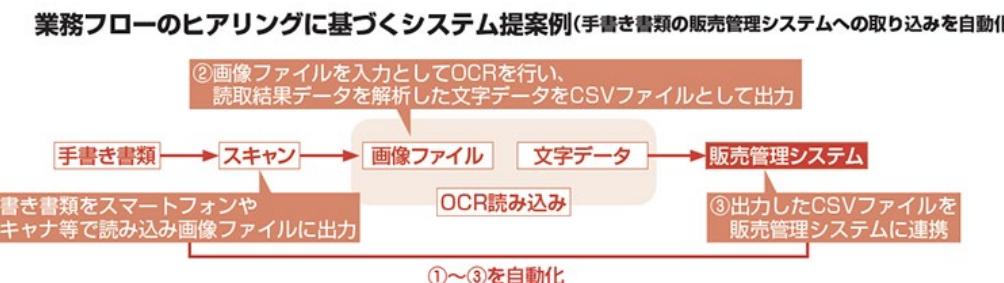
事例② 「工場見学予約管理業務をDXしたい」 中小企業



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を見る化したことで、**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。

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/>



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 ・担当者が予約仮確定書を作成	予約仮確定書	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)」があるかを見る化

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: 满足度向上

NX-ACELINK®

× 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

簡易キャッシュフロー推移

移動年計売上高

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

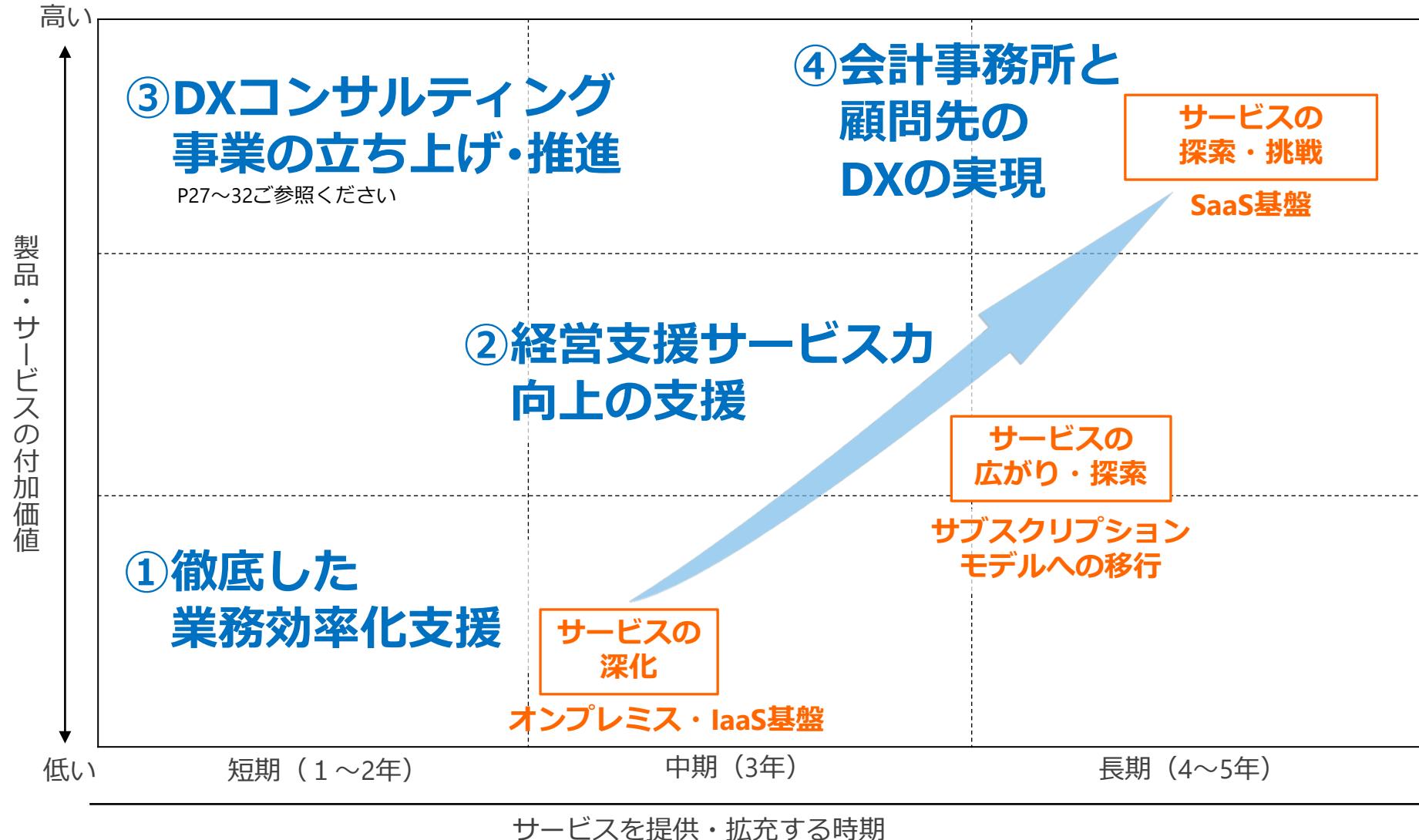
- ソリューション北海道支社
- ソリューション東北支社
- ソリューション関東支社
- ソリューション信州支社

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

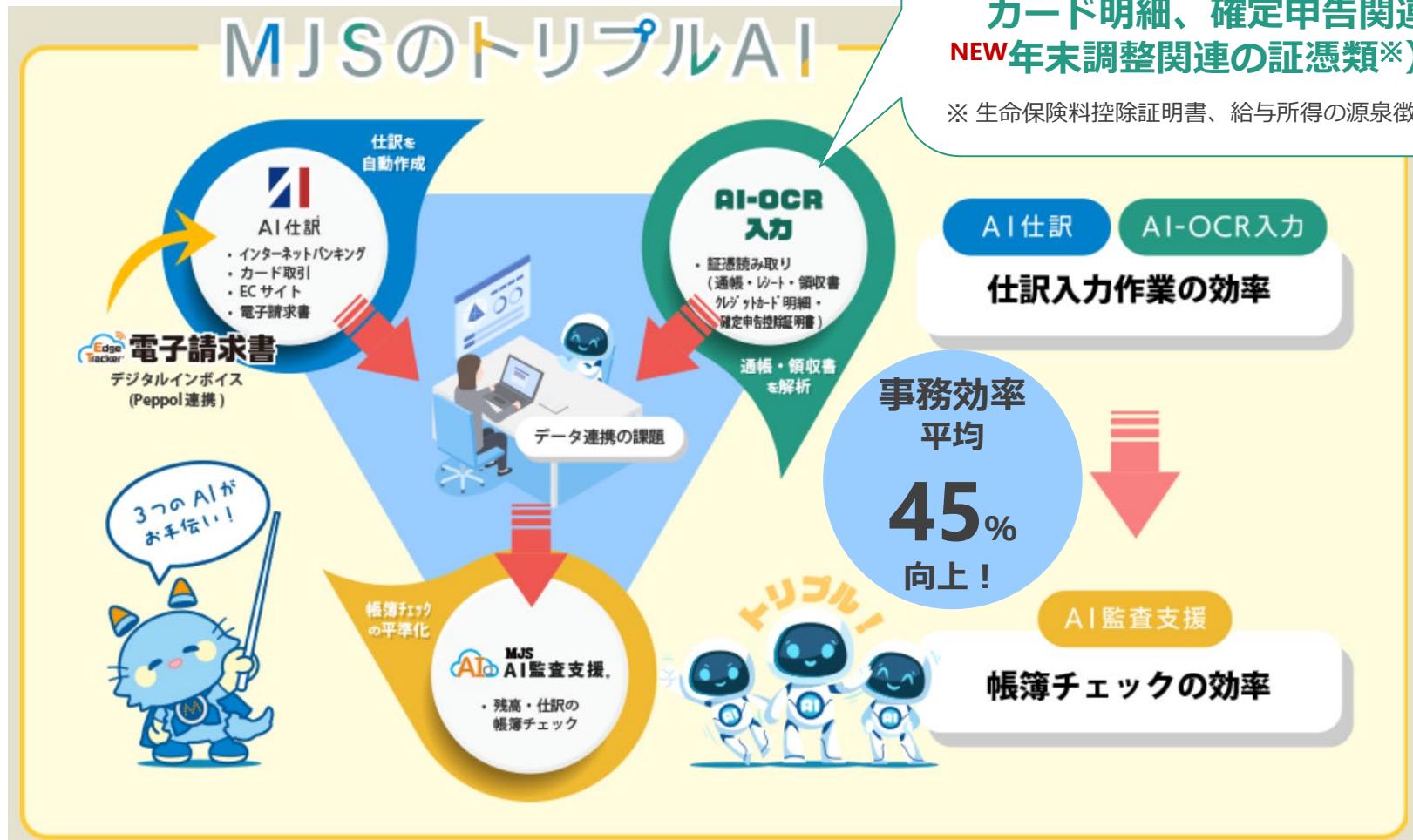


- DXコンサルティング・サービスと新たなSaaSビジネスにより、会計事務所と顧問先企業のDXを実現



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



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>

NX商事 株式会社 御中
2024年度 年次レポート
2024年4月
ミロク税理士事務所

2024 年度 年次レポート

簡易キャッシュフロー推移

・資産売却などで投資CFはプラスの一方、借入金は調達よりも返済金額が上回っている状態です。資産の整理や財務体質の改善に努めている企業に見られるパターンですが、営業CFの継続性や販売および資産売却の背景に留意しましょう。

・営業CFが毎年維持されており、安定した営業活動が継続されていることがうかがえます。将来的な成長や外部環境の変化に備えるためにも、業務効率の向上や新たな収益源の開拓を検討してください。

	2021年度	2022年度	2023年度
期首	14,500	10,000	8,000
営業CF	6,000	9,000	4,000
投資CF	▲1,500	▲1,000	▲1,000
財務CF	▲9,000	▲10,000	▲2,000
期末	10,000	8,000	9,000

(千円)

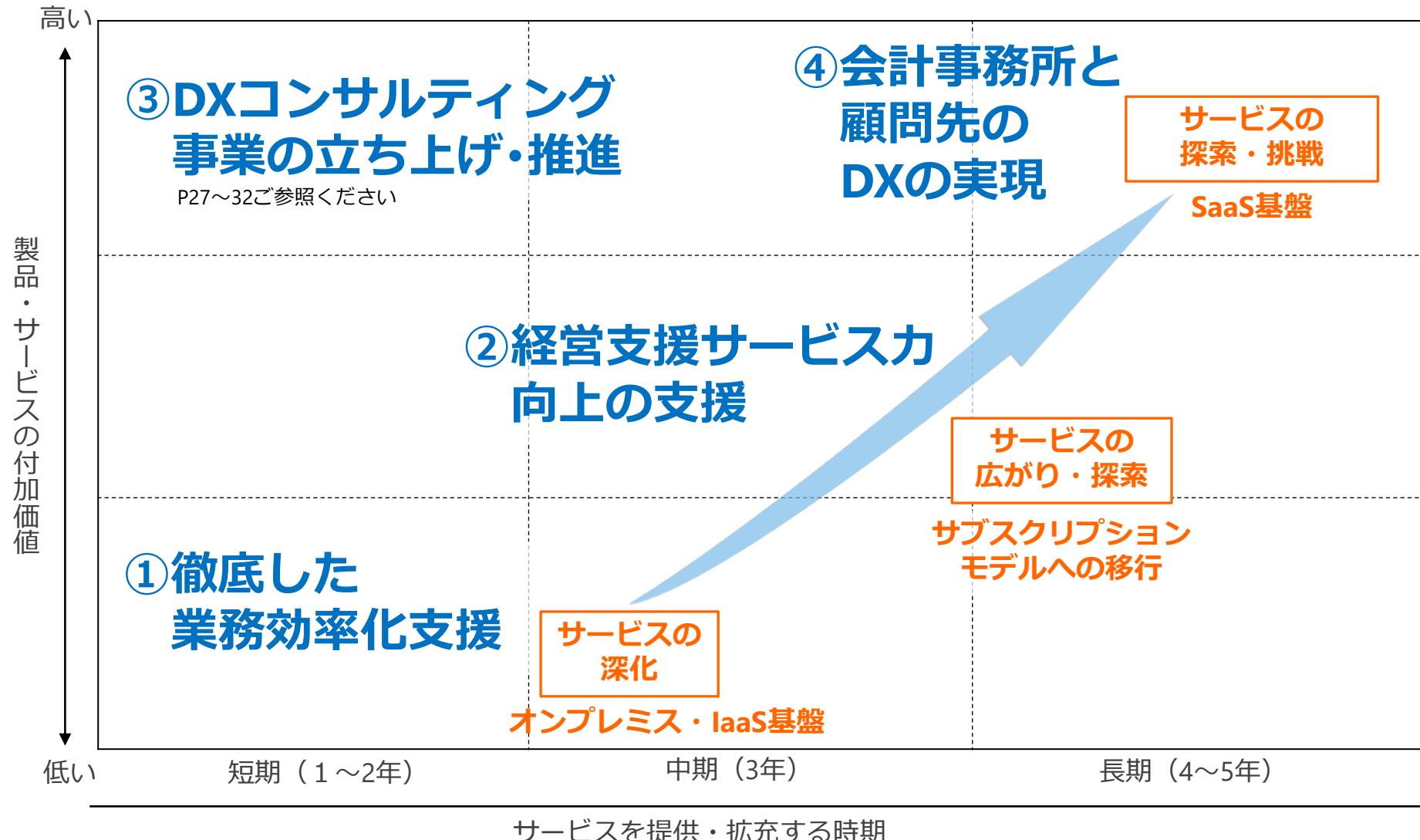
簡易キャッシュフロー推移

レポートは PowerPoint 形式で出力、カスタマイズが可能！

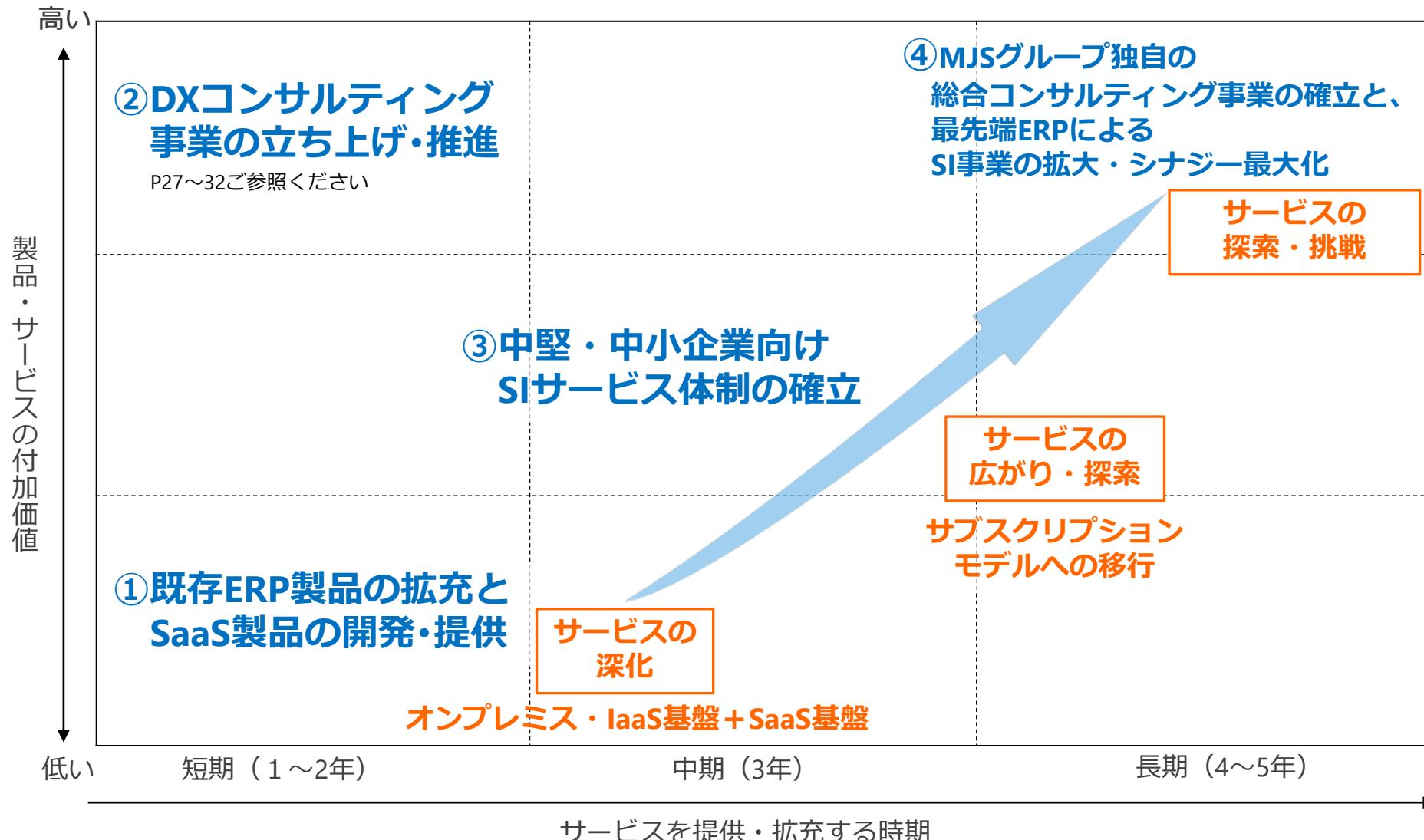
<Excelのキャッシュフロー計算書>

	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
I 税引前純利潤	▲5,000	4,100	8,100	▲5,000	6,300
換算差額	1,000	-1,000	-400	▲400	300
支払利息	▲100	▲100	▲100	▲100	▲100
支払利息の償還	400	500	300	300	300
支払利息の償還の残高	▲100	0	200	0	0
売上債権の減少(▲増加)	▲2,700	400	▲4,800	2,500	0
従業員報酬の減少(▲増加)	▲75,800	47,100	▲46,000	5,800	47,700
その他の内訳の減少(▲増加)	▲6,800	1,200	▲8,000	4,400	1,000
従業員報酬の減少(▲増加)	1,000	0	0	0	0
販賣費の減少(▲増加)	▲4,700	▲1,000	4,300	3,800	▲3,000
その他の内訳の減少(▲増加)	▲15,000	▲15,500	▲45,000	1,700	▲43,300
その他の内訳の減少(▲増加)	2,000	▲1,000	1,000	▲1,000	0
小計	▲16,000	7,300	6,000	11,100	3,300
利子還付金の支拂いの増減額	0	0	0	0	0
利子還付金の支拂いの残高	▲400	▲500	▲100	▲300	▲300
法人税の支拂いの増減額	▲100	0	▲100	▲100	0
法人税の支拂いの残高	0	0	0	0	0
計	▲11,100	7,300	6,000	4,000	3,000
II 税引後純利潤					
税引後の純利潤の減少(▲増加)	1,000	200	▲1,300	▲800	200
税引後の純利潤の減少(▲増加)	0	0	0	0	0
その他の内訳の減少(▲増加)	0	▲100	▲100	▲100	▲100
その他の内訳の減少(▲増加)	1,000	100	▲1,400	▲900	0
計	1,000	100	▲1,400	▲900	0
III 税引後純利潤					
税引後の純利潤の増加(▲減少)	4,200	20,200	4,200	4,200	12,900
税引後の純利潤の増加(▲減少)	▲35,200	▲11,100	▲8,800	▲8,800	10,400
支払利息の支拂いの増減額	20,000	0	0	0	0
支払利息の支拂いの増減額	▲1,600	▲1,200	▲4,200	▲4,200	▲4,200
支払利息の支拂いの増減額	7,900	2,700	▲8,300	▲8,300	▲1,700
TII 税引後純利潤の増加(▲減少)	▲1,600	10,100	▲4,300	▲1,700	1,300
VI 税引後純利潤	6,200	2,600	14,200	14,300	8,500
VI 税引後純利潤	4,600	14,600	10,300	8,500	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

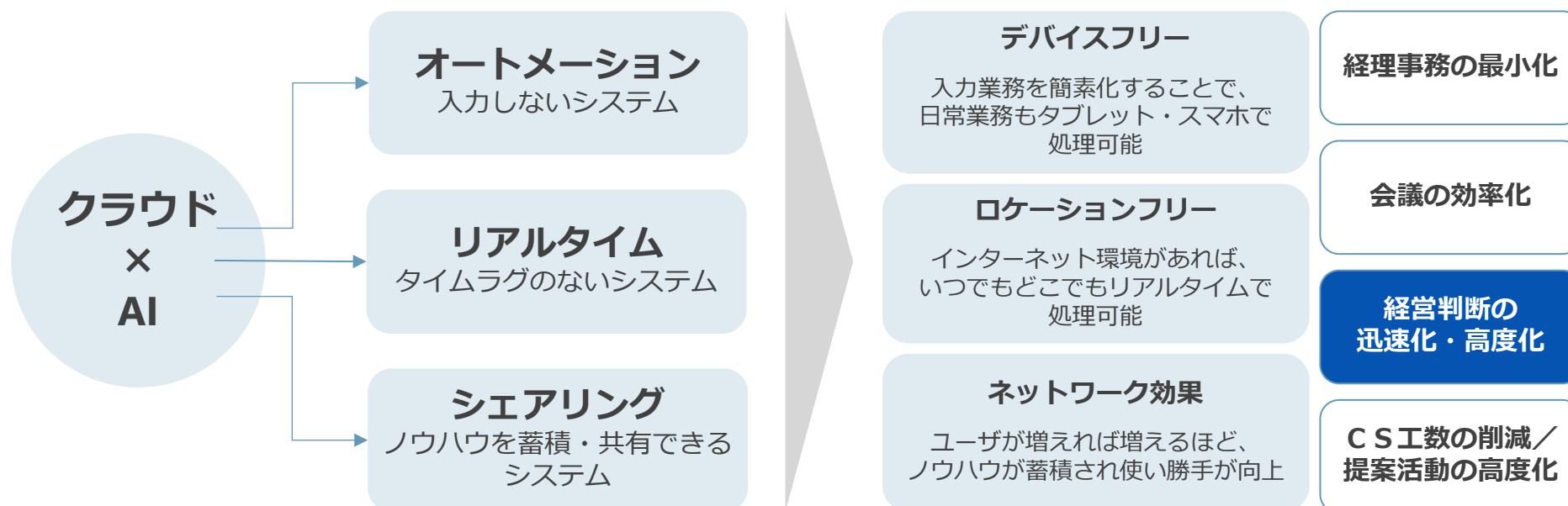


① 既存ERP製品の拡充とSaaS製品の開発・提供

- 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、
経理実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）

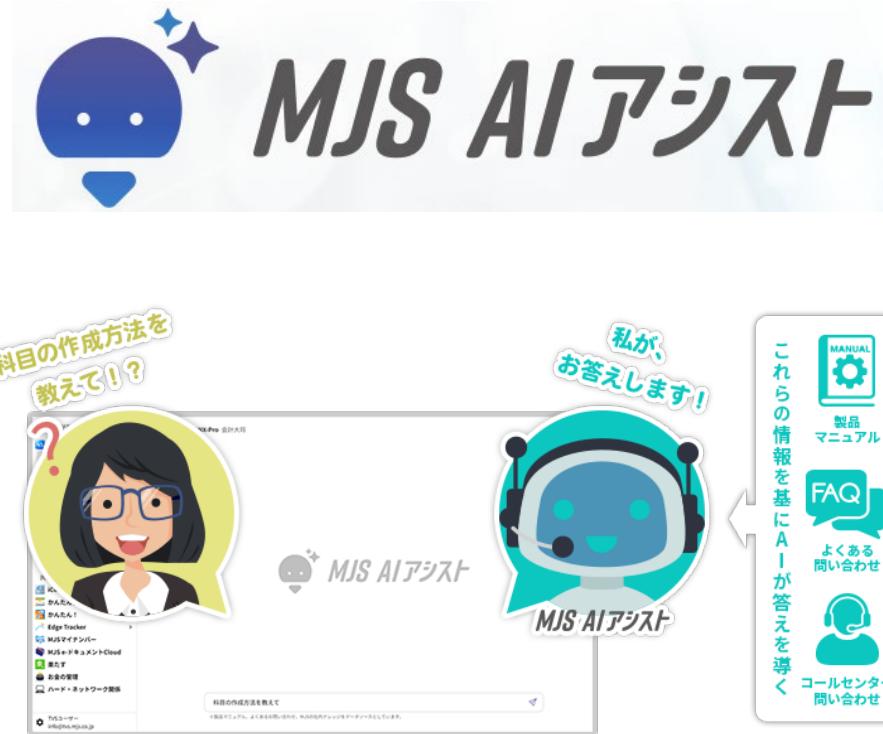
高度化

- 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、お客様を解決に導く
- 顧客満足度向上と問い合わせ対応業務を効率化



Q 質問 1
仕訳帳や元帳表示で、いつ誰が入力した仕訳なのか確認する方法を教えて

A 回答

仕訳帳や元帳の表示画面で「いつ」「誰が」入力・修正した仕訳かを確認するには、『仕訳入力』の『画面設定』で以下の項目を追加してください。

項目名	内容
初回入力日時	最初に仕訳を入力した日時
入力／修正日時	最後に仕訳を修正した日時（修正がなければ初回入力日時と同じ）
入力／修正者	最後に仕訳を更新したログイン担当者名

PDFをダウンロードする 回答をコピーする

生成された回答は PDF形式にてダウンロードが可能

設定方法

1. **『仕訳入力』→『仕訳帳』または『元帳』**を開きます。
2. 仕訳表示エリアの見出し部分を右クリックし、「現在の画面設定を変更(A)」を選択します。
3. 『画面設定』画面で「初回入力日時」「入力／修正日時」「入力／修正者」を追加します。

注意点

- これらの項目追加は画面表示のみに有効です。仕訳帳や元帳の印刷には反映されません。
- 設定を保存しない場合、『仕訳入力』を終了すると元に戻ります。

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



- 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	 事業承継/事業再生	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。	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社の飛躍的成长へ

- 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



Your Requirement. **We Deliver.**

- 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%

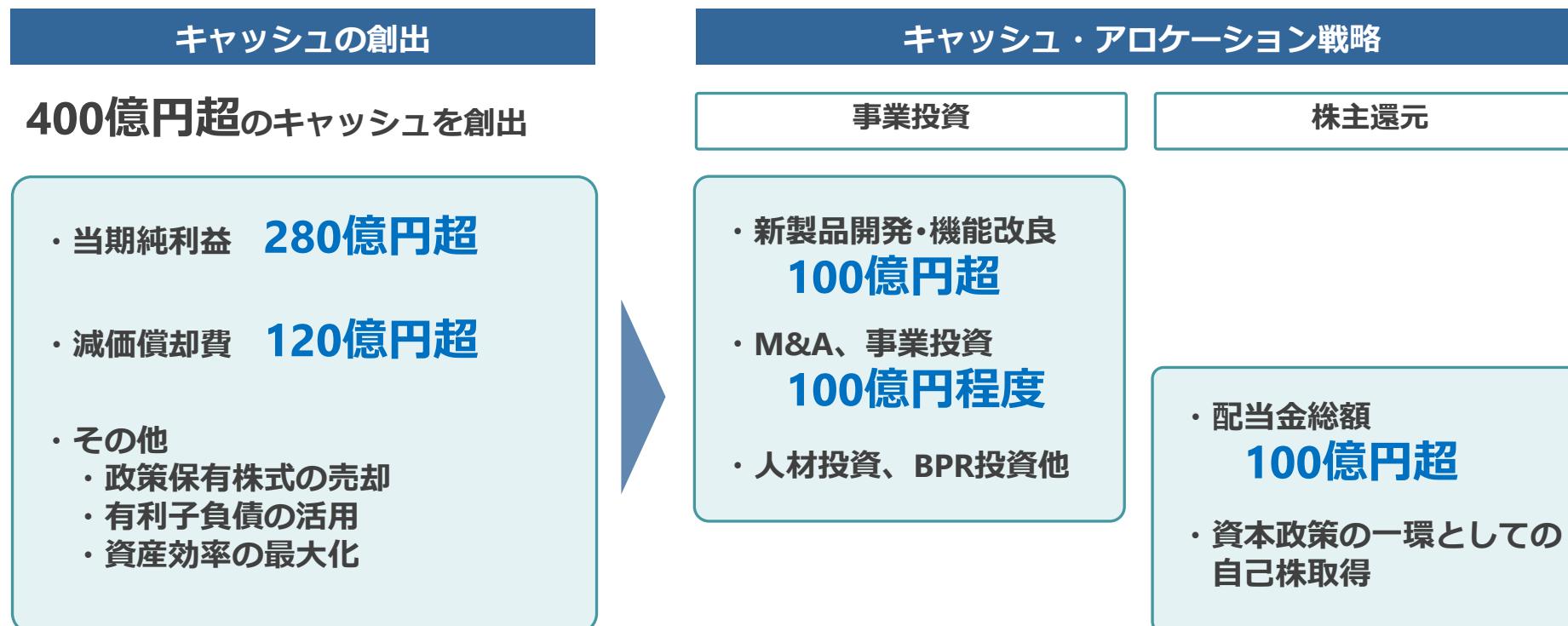
*人事施策を継続することで、2031年度以降も女性管理職比率30%を目指す

經營指標・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】

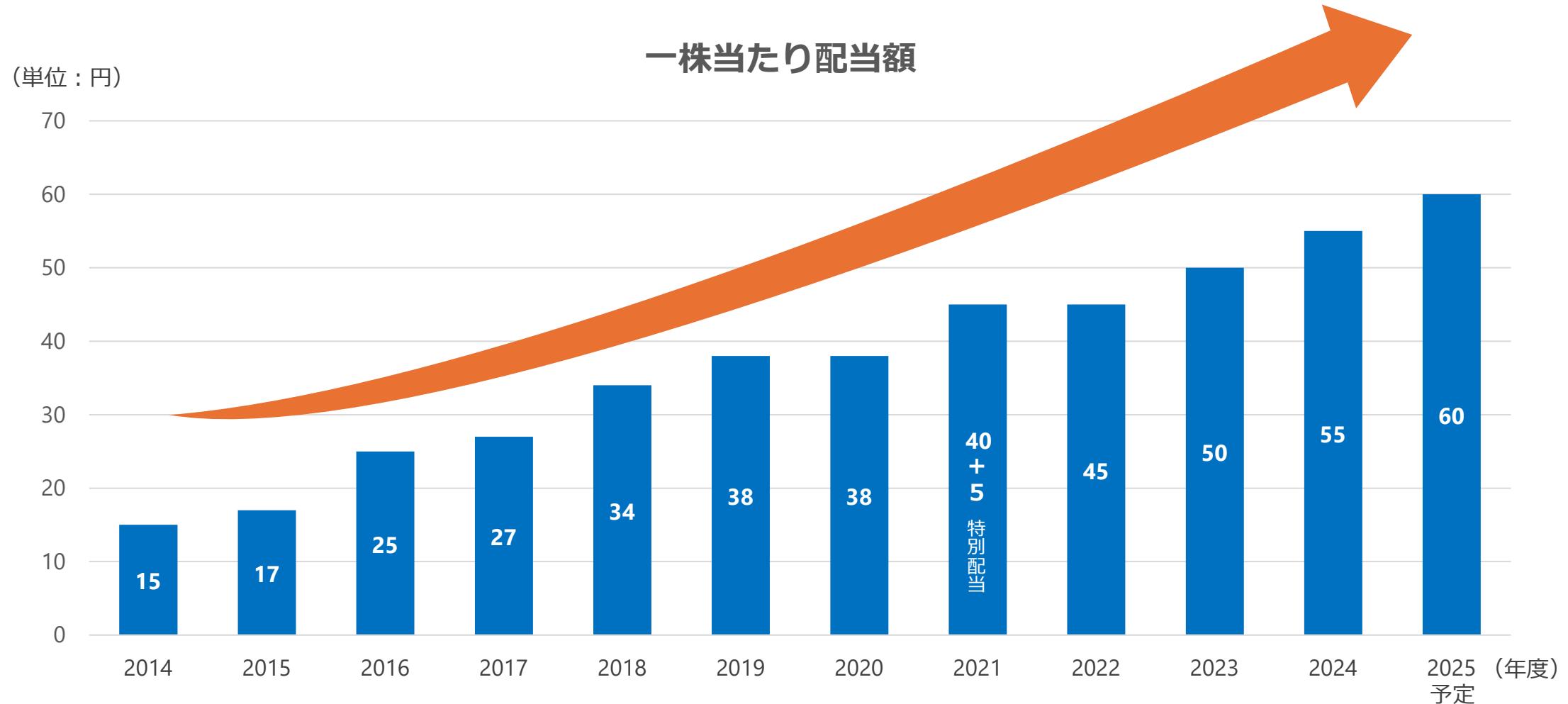
ROE (自己資本利益率)	18%超
配当性向	30~40%
株主資本	400億円超

- 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

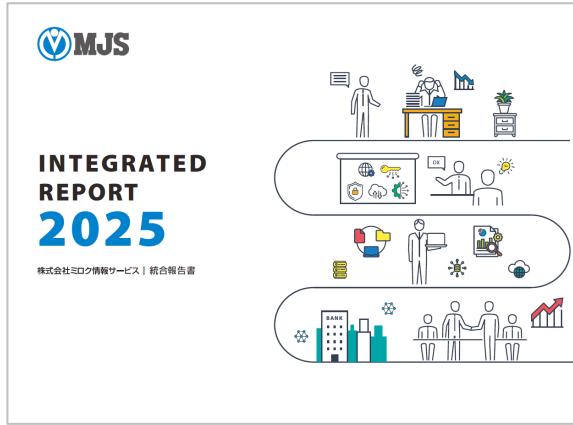


● 株価	: 1,825円	(2025年12月3日現在)
● 単元株数	: 100株	
● 時価総額	: 589億円	(2025年12月3日現在)
● 発行済株式数	: 32,306,286株	(2025年12月3日現在)
● 株主数	: 4,163名	(2025年9月30日現在)
● 外国人保有率	: 15.7%	(2025年9月30日現在)
● 自己資本利益率 (ROE)	: 15.6%	(2025年3月期実績)
● 株価収益率 (PER)	: 11.2倍	(上記数値をベースに算出)
● 純資産倍率 (PBR)	: 1.8倍	(2025年3月期の純資産ベース)
● 1株当たり配当金	: 60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

「統合報告書2025」を発行



- 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、投資家のみ皆さんに加え、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: 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。