2026年度 第2四半期　決算説明資料

2026年4月1日～2026年9月30日

2026年11月2日

株式会社ミロク情報サービス

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

2026年度　第2四半期　連結業績のポイント

◆ 連結損益

■前年同期比

・連結売上高、営業利益、経常利益ともに増収増益（前年同期比 売上高6.4%増、営業利益20.6%増、経常利益19.0%増）

・売上構成では、サービス収入が18.3%増、システム導入契約売上高※1が2.0%減

◆ 顧客基盤とサービス収入の拡大

・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18.3%増

・クラウド・サブスク（ソフト使用料）ARR※2は131億円超、前年同期比35.4%増

・主力ERP製品※3の新たなサブスク契約売上のうち、新規顧客による売上比率は27.3%

◆ 財務指標（健全性）

・自己資本比率　67.9%　（前期末比 ＋0.6ポイント）

・流動比率（流動資産/流動負債）　159.2%　（前期末比 ▲7.9ポイント）

◆ 受注残を意識した経営の浸透（2026年9月末）

・システム導入契約売上高 の受注残（単体）　4.81 ヵ月※4　（期首比 +0.57 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　主力ERP製品の対象は、Galileoptシリーズ、MJSLINKシリーズ、ACELINK NX-Pro、ACELINK NX-CE、LucaTech GX
※4　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

※2026年度中間連結会計期間において企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2025年度に係る各数値については、その内容を反映させております。
※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。

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

2026年度　第2四半期　連結損益サマリー

- 中堅・中小企業向け各種ERP製品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6.4%の増収。業績予想比では一部子会社の販売不振の影響により未達
- 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(70名)や給与ベースアップ等を実施。
  それらによる人件費を中心とする販売管理費が増加するも、増収効果により営業利益は20.6%、経常利益は19.0%の増益
- 中間純利益は、前年同期に投資有価証券売却益462百万円を計上した反動により、前年同期比で減益

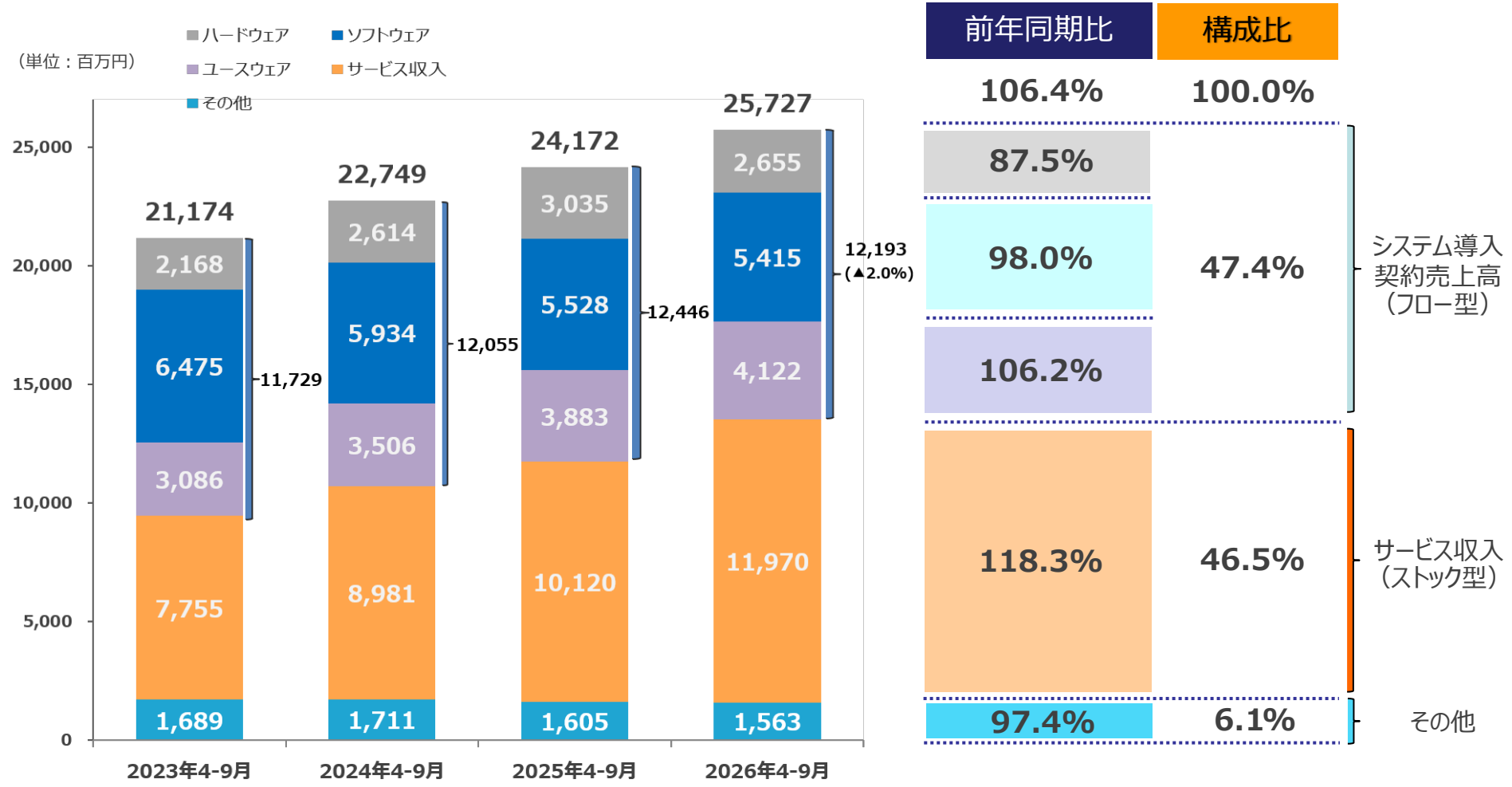
（単位：百万円）

連　結	2025年4-9月	2026年4-9月	前年同期比		業績予想比		2026年度通期予想	進捗率
	実績	実績	増減額	%	増減額	%		
売上高	24,172	25,727	1,554	106.4%	▲ 172	99.3%	53,800	47.8%
売上総利益	14,387	16,186	1,799	112.5%	356	102.3%	32,510	49.8%
売上高総利益率	59.5%	62.9%	-	+3.4P	-	-	60.4%	
販売管理費	11,236	12,386	1,150	110.2%	▲ 173	98.6%	25,280	49.0%
販管費比率	46.5%	48.1%	-	+1.6P	-	-	47.0%	
営業利益	3,151	3,800	648	120.6%	530	116.2%	7,230	52.6%
営業利益率	13.0%	14.8%	-	+1.8P	-	-	13.4%	
経常利益	3,257	3,875	617	119.0%	555	116.7%	7,380	52.5%
経常利益率	13.5%	15.1%	-	+1.6P	-	-	13.7%	
親会社株主に帰属する中間純利益	2,654	2,500	▲ 154	94.2%	350	116.3%	4,810	52.0%
中間純利益率	11.0%	9.7%	-	▲1.3P	-	-	8.9%	
連結EPS	88.69円	83.48円	▲ 5.21円	94.1%	-	-	160.59円	-

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

品目別売上高推移

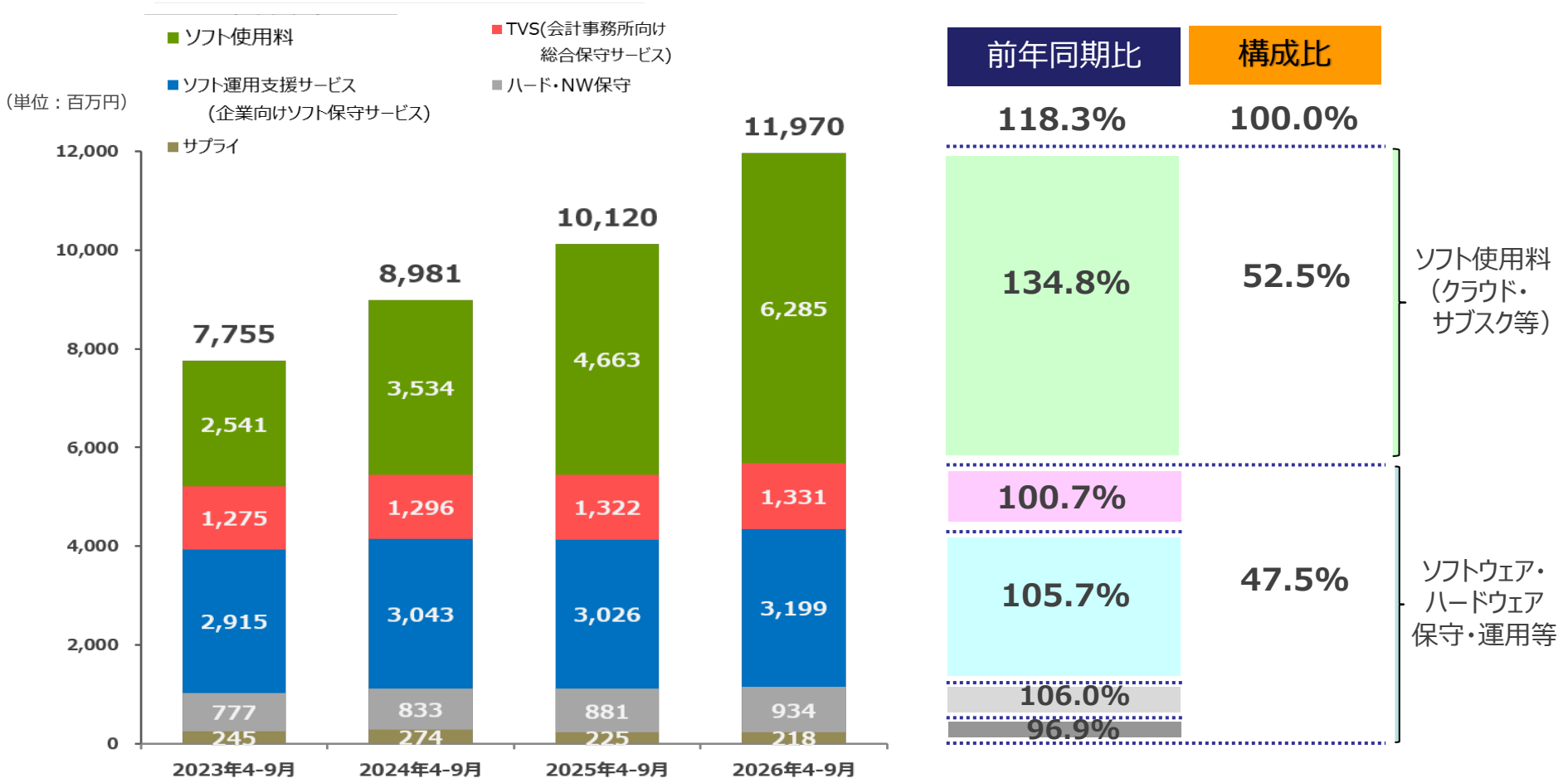
- サービス収入は、クラウドサービスの伸長やオンプレ製品のサブスク型提供により前年同期比18.3%増
- システム導入契約売上高は、ERP製品の販売増加を背景にユースウェア売上が順調に推移したものの、売切り型からサブスク型への移行に伴うソフトウェア売上の減少や、ハードウェア売上における前年のWindows 10サポート終了に伴う特需の反動減等により、前年同期比2.0%減



© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

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
  主力ERP製品のサブスク比率（金額ベース）※が前年通期36.2%から第2四半期累計は43.5%に上昇
- 新規顧客開拓によりTVS売上が着実に伸長。なお、サブスク契約によりソフト運用支援サービスの一部が
  ソフト使用料に移行しているが、2025年に子会社化したSynergix社の売上取り込みにより前年同期比5.7%増

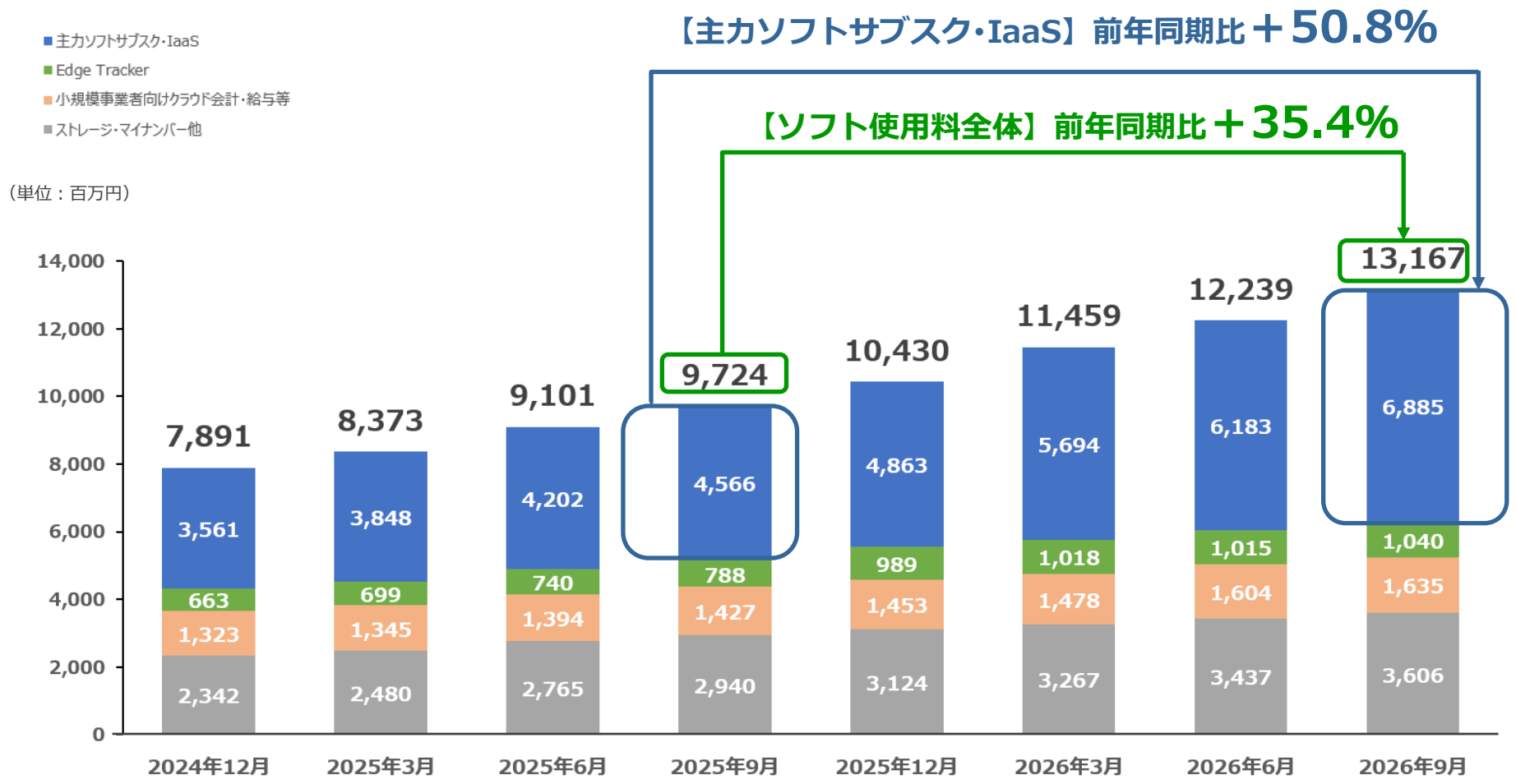


※ 主力ERP製品のサブスク比率（金額ベース）は、当期の新たなサブスク契約売上を売切り型相当額に換算し、同期間の売切り型ソフトウェア売上と比較して算出しています。
当期より主力ERP製品の対象の見直しを行っており、前年通期の同数値についてもその内容を反映させております。

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

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提供が大幅増加を継続、前年同期比50.8%増
- ソフト使用料全体のARR※が130億円を突破し好調に推移、前年同期比35.4%増



※ 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

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

ERP事業におけるサブスクリプション指標

- 主力ERP製品※1のサブスク契約社数が大幅増加（54.4%）し、ARRは+50.8%と高成長。低価格帯ERP製品によるサブスク顧客基盤の拡大を優先した結果、ARPUは構成変化により微減となったが、各シリーズの単価は上昇。
- 主力ERP製品のサブスク比率（金額ベース）は企業系に限ると約61%※2と高水準

主力ERP製品
サブスク契約社数※3
7,999社
前年同期比 + 54.4%
（+2,817社）

主力ERP製品
ARPU※4
860千円
前年同期比 ▲2.4%

主力ERP製品
ARR
68.8億円
前年同期比 + 50.8%

主力ERP製品
サブスク比率
43.5%
2026年度第2四半期累計の売上比

主力ERP製品の売上に占める
新規獲得売上比率※5
27.3%
前年同期比 未集計

主力ERP製品
契約継続率※6
99.3% / 99.3%
（3ヵ月平均/12ヵ月平均）

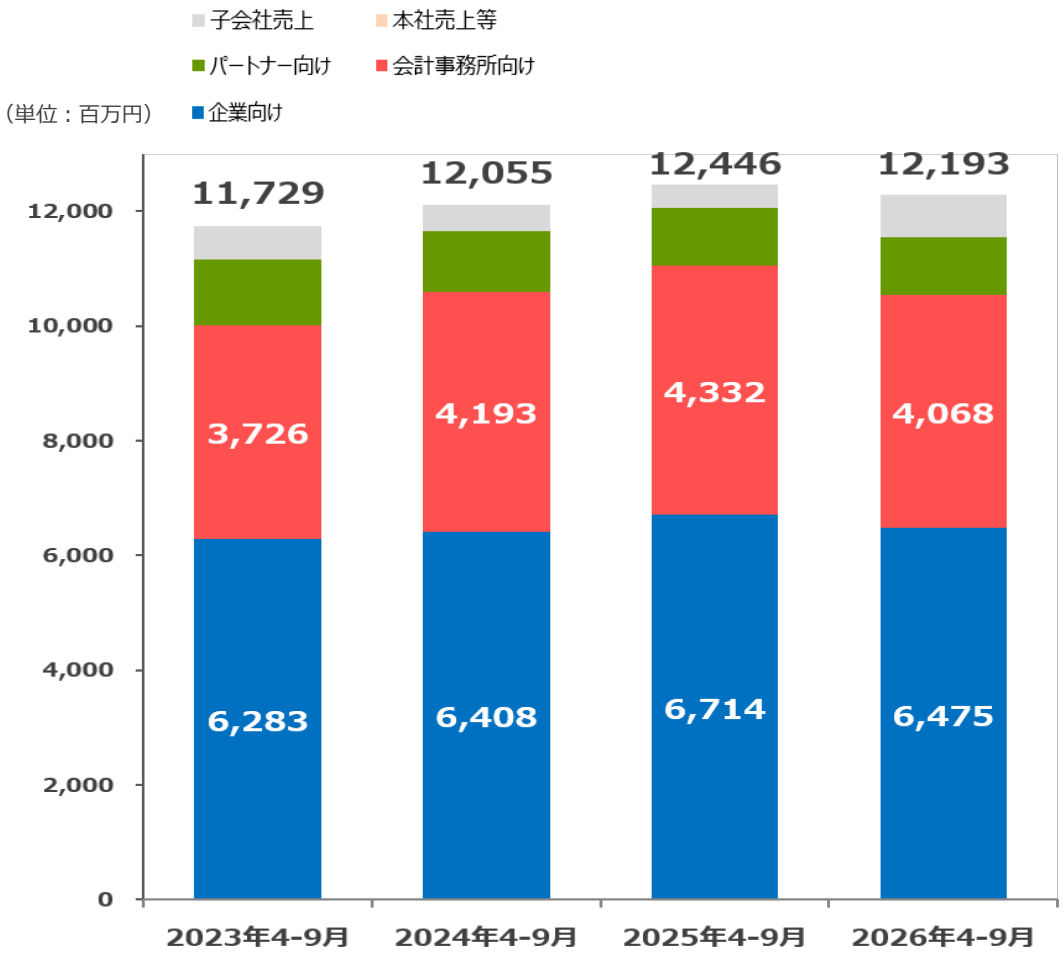
ソフト使用料
全体ARR
131.6億円
前年同期比 + 35.4%

※1 主力ERP製品の対象は、Galileoptシリーズ、MJSLINKシリーズ、ACELINK NX-Pro、ACELINK NX-CE、LucaTech GX
但し、ARPUとARRは、上記主力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の売上を加えて掲出
※2 企業系の主力ERP製品のサブスク比率（金額ベース）は、※1の主力ERP製品から会計系のACELINK NX-Proを除く、システム導入契約のソフトウェア売上とサブスク契約売上の比較
※3 サブスク契約社は、上記主力ERP製品のサブスクリプション契約ユーザー
※4 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（2026年9月末時点）
※5 新規獲得売上比率は、主力ERP製品の新たなサブスク契約売上のうち、新規顧客による売上比率
※6 契約継続率は、社数ベースの新方式で集計（1-(当月の解約社数/前月末の契約社数)の3ヵ月/12ヵ月平均）

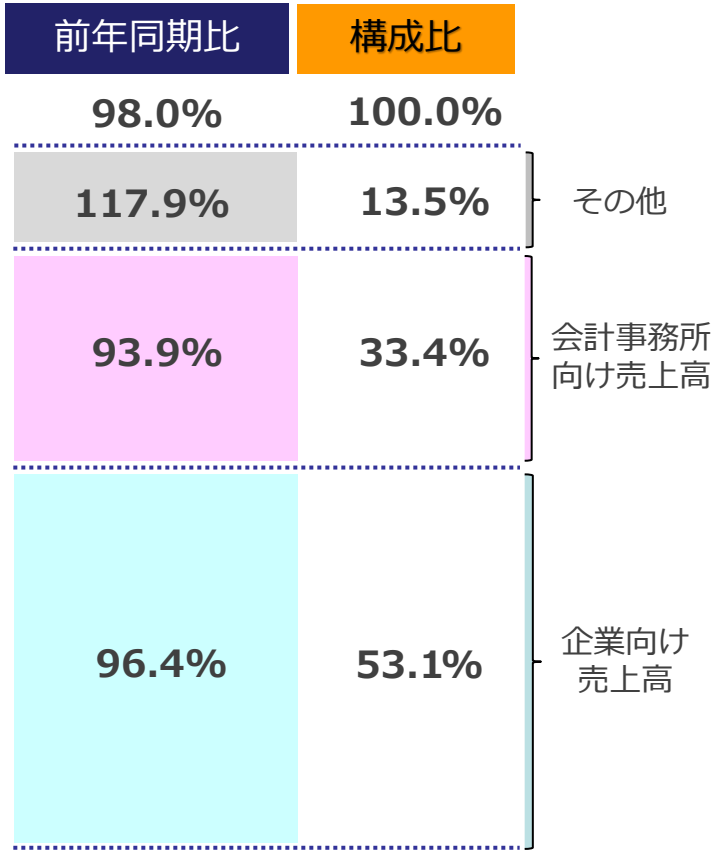
© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

システム導入契約売上高（フロー型）販売先別内訳※推移①

- システム導入契約売上高の総額は、売切り型からサブスク型への移行スピードの加速やハードウェア売上の減収により若干減少
- その他売上は、2025年に子会社化したSynergix社の売上取り込みにより大きく伸長



※ 本社売上等＝本社売上+支社間の売上付替調整

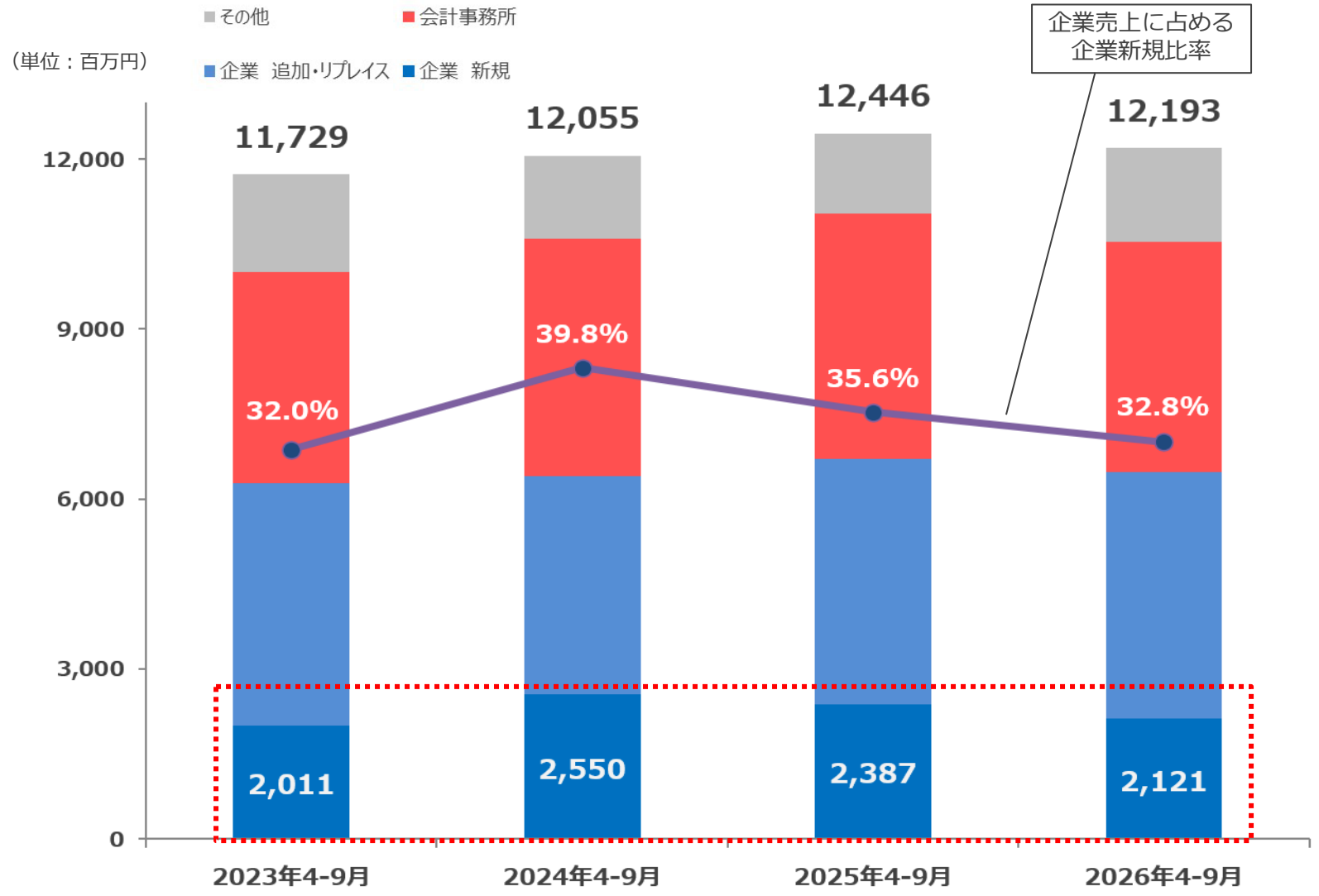


※システム導入契約売上高（ハードウェア・ソフトウェア・ユースウェア売上高の合計）の販売先別の内訳です。

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

システム導入契約売上高（フロー型）販売先別内訳推移②

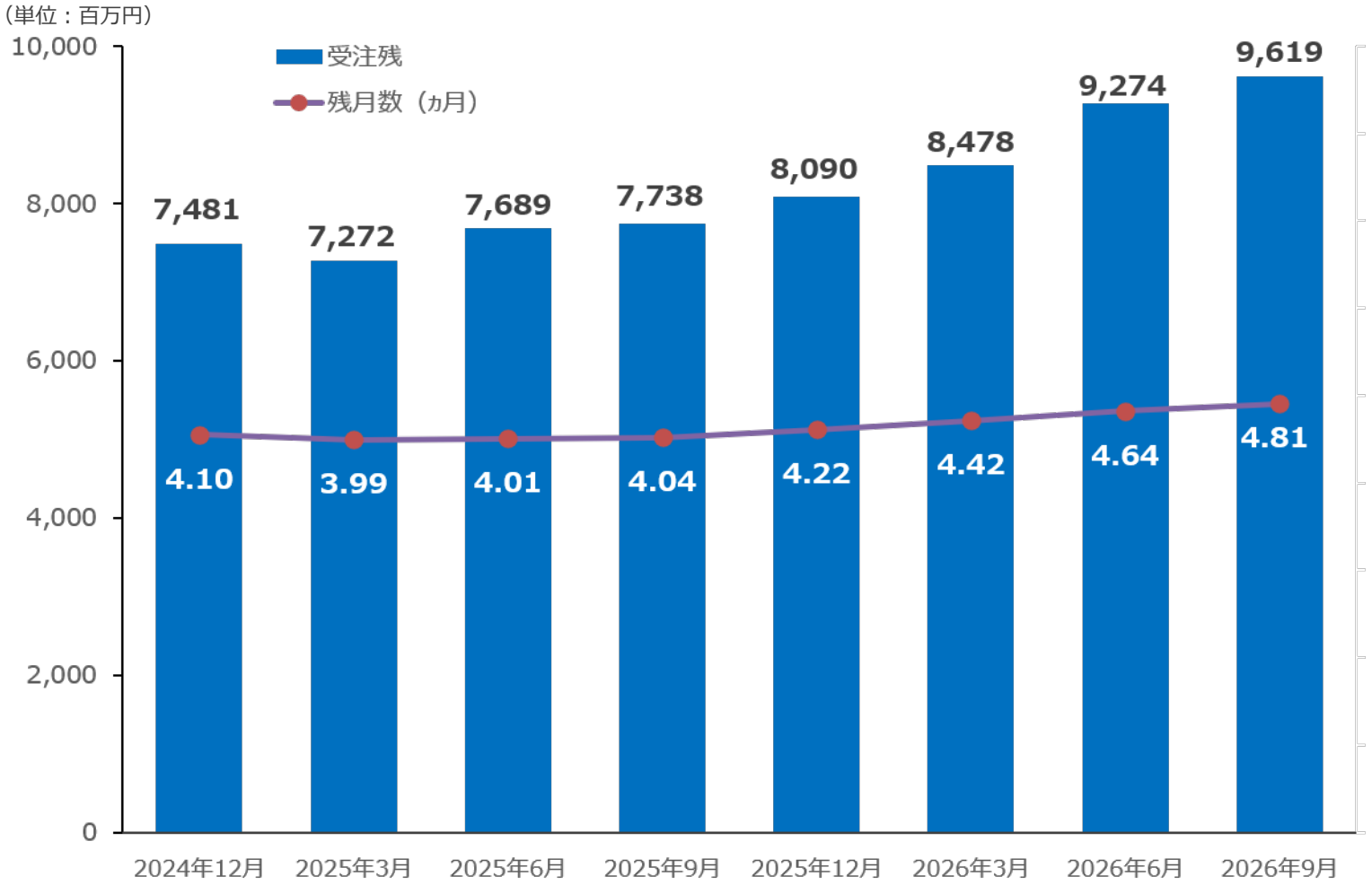
➢ 新規企業向け売上高は11.2%減、企業向け売上全体に占める新規比率は32.8%（前年同期比▲2.8ポイント）



© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

システム導入契約売上高（フロー型）受注残推移

- システム導入契約売上高の受注残月数（単体）は4.81 ヵ月で、順調な受注活動を背景に安定的に推移
- 期首比 +0.57 ヵ月（2026年度期首受注残は4.24 ヵ月）



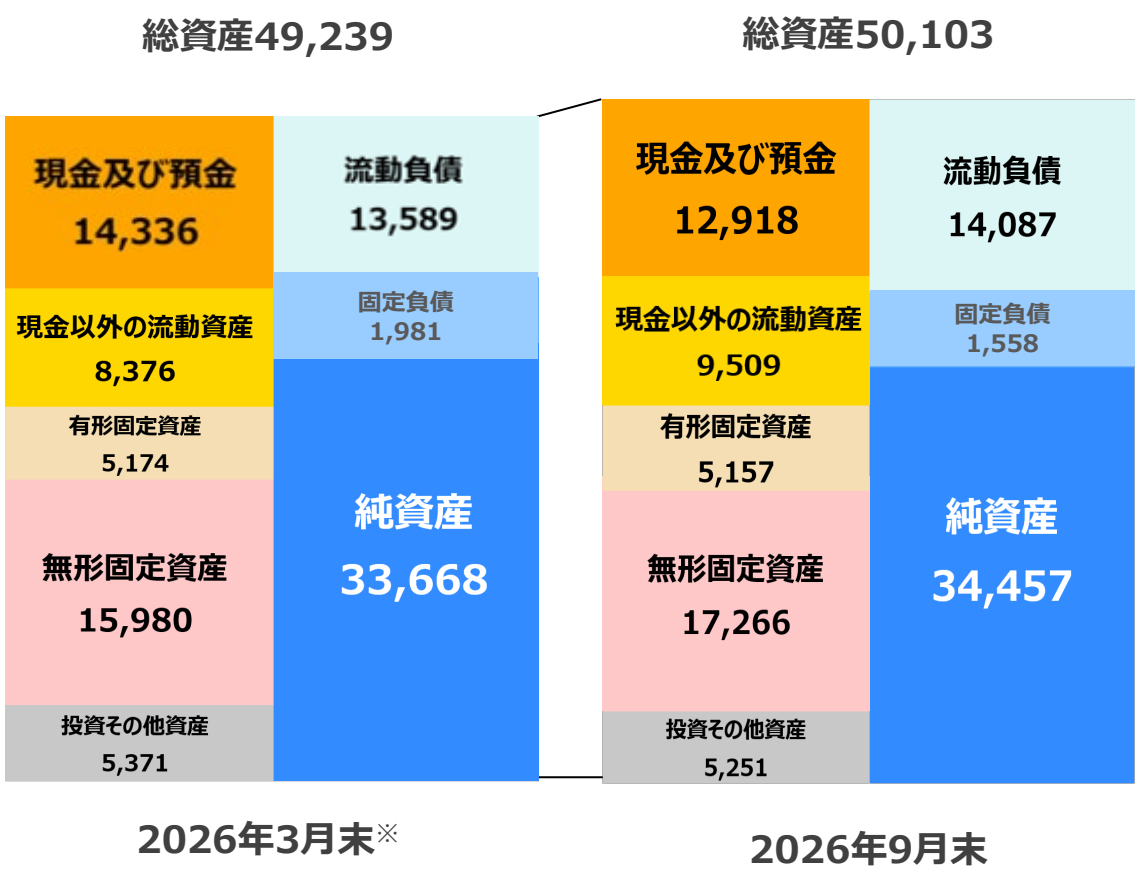
※1 システム導入契約売上高＝ハードウェア・ソフトウェア・ユースウェア売上高の合計
※2 受注残月数＝受注残金額／当該年度の月平均のシステム導入契約売上高計画
※3 システム導入契約売上高のみ集計対象としており、サービス収入は含めていません。

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

貸借対照表（連結／前期末比）

➢ 配当金支払い、長期借入金の返済等により現金及び預金は減少するも、自己資本比率は安定（67.9%）

（単位：百万円）



＜資産増減＞

資産増減	＋863百万円
（主な内訳）	
現金及び預金	▲1,417百万円
ソフトウェア仮勘定※	＋1,546百万円
├販売用ソフトウェア	＋170百万円
├サービス提供目的ソフトウェア	＋757百万円
└社内利用ソフトウェア	＋618百万円

※当社ではお客さまの環境で稼働するERPパッケージ等を販売用ソフトウェア、クラウドサービス等を通じてお客様に利用いただくものをサービス提供目的ソフトウェアとして計上しております。
※ソフトウェア仮勘定の2026年9月末時点の残高
合計12,256百万円
・販売用ソフトウェア：382百万円
・サービス提供目的ソフトウェア：8,753百万円
・社内利用ソフトウェア：3,120百万円

＜負債増減＞

負債増減	＋75百万円
（主な内訳）	
未払法人税	+574百万円
長期借入金	▲400百万円

＜純資産増減＞

純資産増減	＋788百万円
（主な内訳）	
利益剰余金	＋703百万円

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

キャッシュ・フロー計算書（連結／前年同期比）

- 新製品・サービス開発のための積極的な投資活動を行ったが、ERP事業が好調に推移し、営業活動により得た資金が大きく増加したことにより、フリー・キャッシュ・フローは大きく増加
- 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23億円の支出

連結C/F	2025年4-9月	2026年4-9月	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,344	2,748	1,403
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 1,590	▲ 1,724	▲ 133
フリー・キャッシュ・フロー	▲ 246	1,024	1,270
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲ 2,229	▲ 2,391	▲ 161
現金及び現金同等物の期末残高	12,983	12,403	▲ 579

＜キャッシュ・フローの主な項目＞

営業活動によるキャッシュ・フロー
- ・税金等調整前中間純利益 +3,882百万円
- ・減価償却費 +750百万円
- ・売上債権の増加 ▲503百万円
- ・法人税等の支払 ▲918百万円

投資活動によるキャッシュ・フロー
- ・定期預金の払戻 +100百万円
- ・無形固定資産の取得 ▲1,615百万円

財務活動によるキャッシュ・フロー
- ・配当金の支払 ▲1,794百万円

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

2026年度通期の業績予想について

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

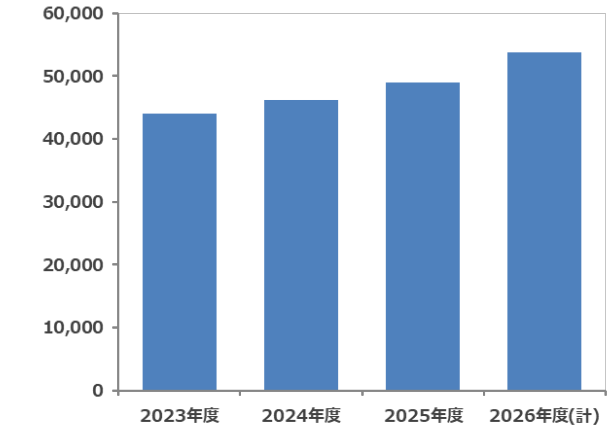
2026年度 損益計画（連結／前期比）

- ソフトウェアの提供形態について売切り型からサブスク型への移行を進め、長期的に安定したストック型収益を積み上げる。総売上高の伸長が鈍化傾向となる移行期間においても、10.0%の売上増を目指す
- 新製品発売に伴うソフトウェア資産の償却増に加え、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(70名)や給与ベースアップ等の実施により売上原価・販売管理費の増加を見込むが、増収効果により営業利益･経常利益は増益計画。当期純利益は、前期に投資有価証券の売却益の計上等があった反動で減益計画。

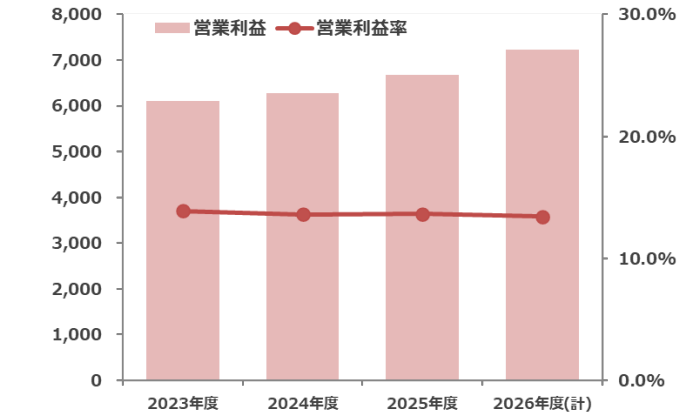
（単位：百万円）

連　結	2025年度 実績	2026年度 計画	前期比 増減額	前期比 %
売上高	48,926	53,800	4,873	110.0%
売上総利益	29,647	32,510	2,862	109.7%
売上高総利益率	60.6%	60.4%	-	▲0.2P
販売管理費	22,969	25,280	2,310	110.1%
販管費比率	46.9%	47.0%	-	+0.1P
営業利益	6,677	7,230	552	108.3%
営業利益率	13.6%	13.4%	-	▲0.2P
経常利益	6,870	7,380	509	107.4%
経常利益率	14.0%	13.7%	-	▲0.3P
親会社株主に帰属する当期純利益	5,412	4,810	▲ 602	88.9%
当期純利益率	11.1%	8.9%	-	▲2.2P
連結EPS	180.78円	160.59円	▲ 20.19円	88.8%
1株当たり年間配当金	60円	65円（予）	5.00円	108.3%

（単位：百万円）　連結売上高推移

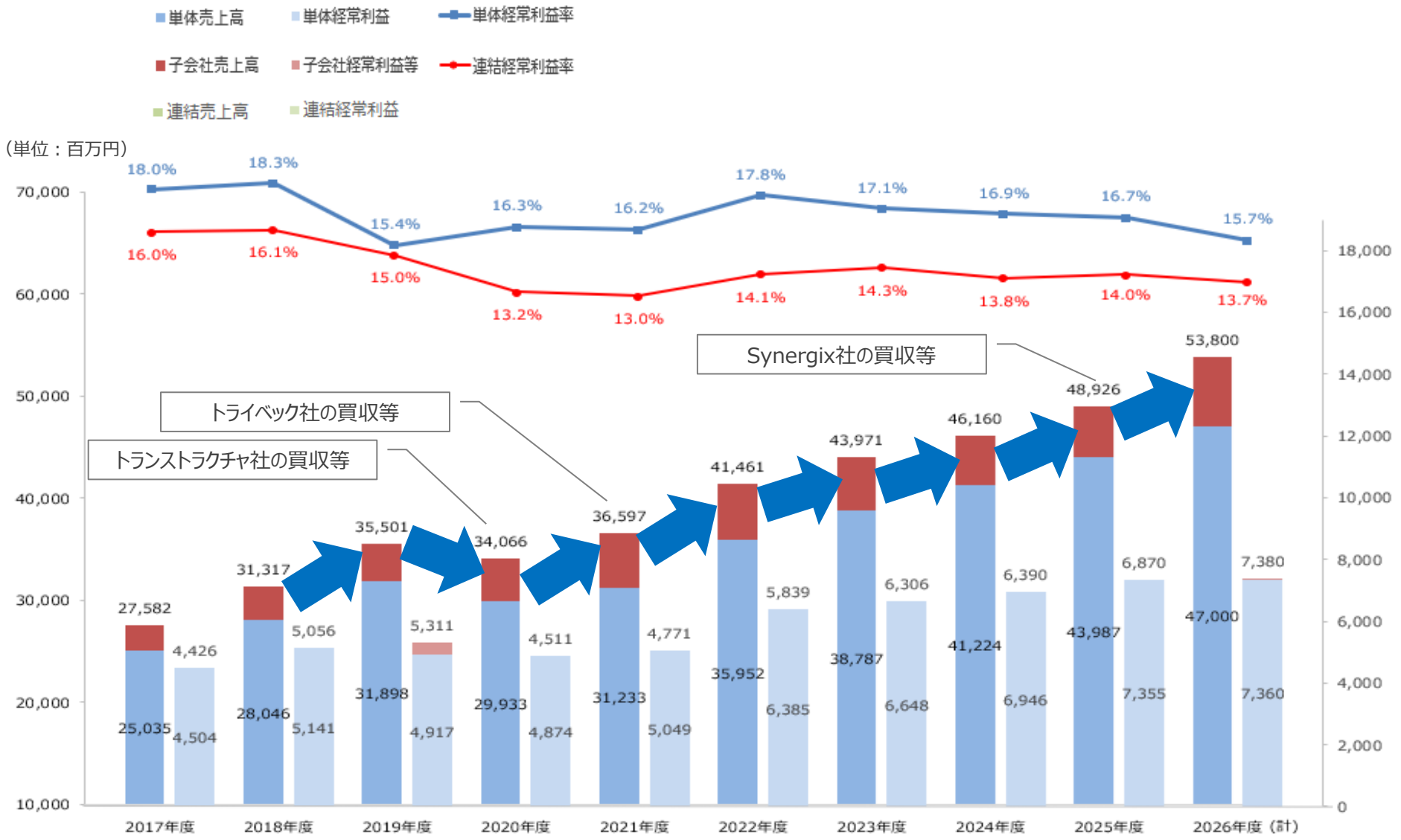


（単位：百万円）



© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

連結・単体業績推移

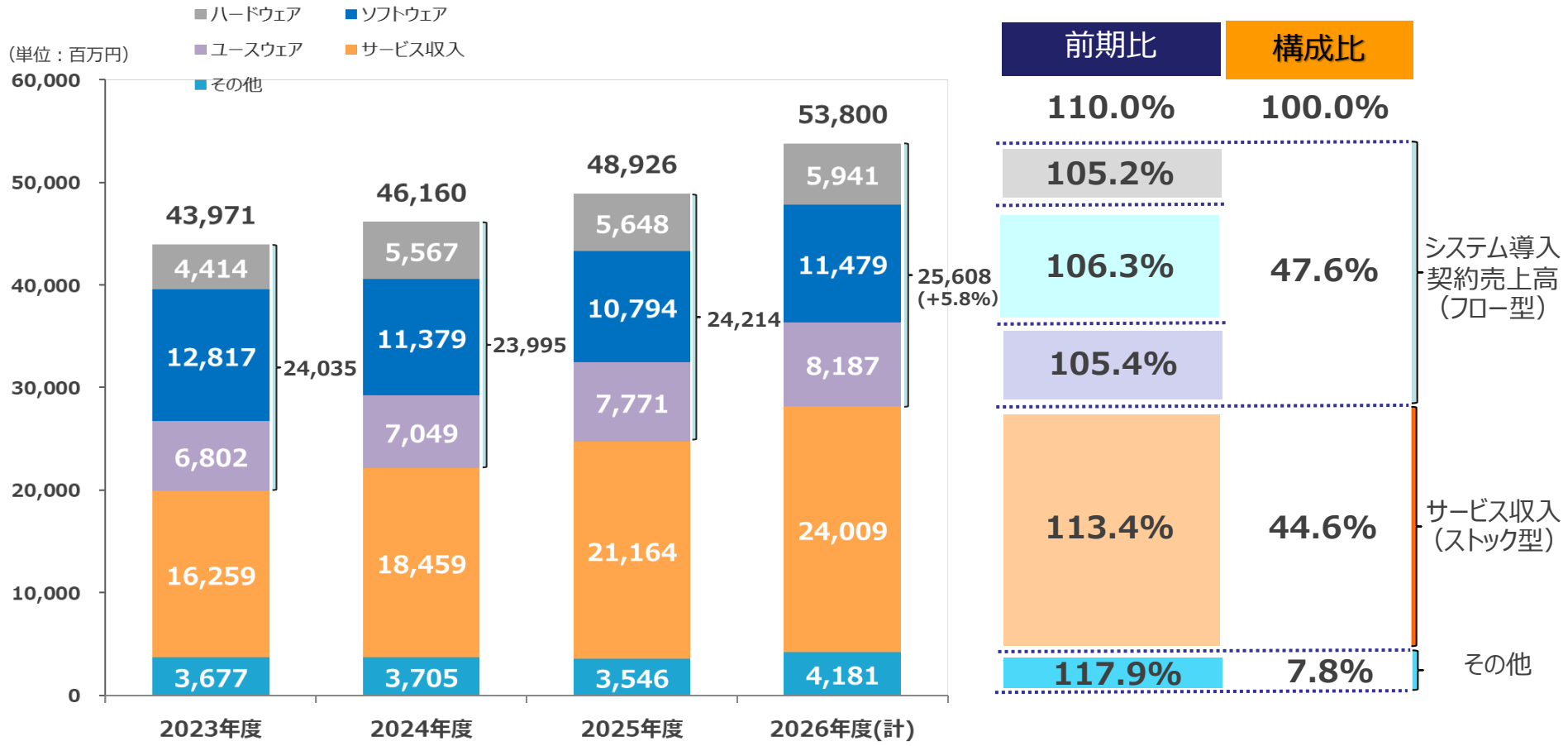


※1 子会社売上高および経常利益はグループ内取引相殺後の数値です。
※2 子会社経常利益等には持分法適用会社の業績等を含みます。
※3 2021年度以降は収益認識基準を適用していますが、2020年度以前は収益認識基準を適用しておりません。

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

2026年度計画 品目別売上高

- MJSの主力ERP製品における売切り型からサブスク型への移行やクラウド製品の拡販に伴い、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
- それによりソフトウェア売上の減少が見込まれる一方で、2025年に子会社化したSynergix社の売上取り込みや、ハードウェア及びユースウェア売上の伸長により、システム導入契約売上高全体は増加する見込み

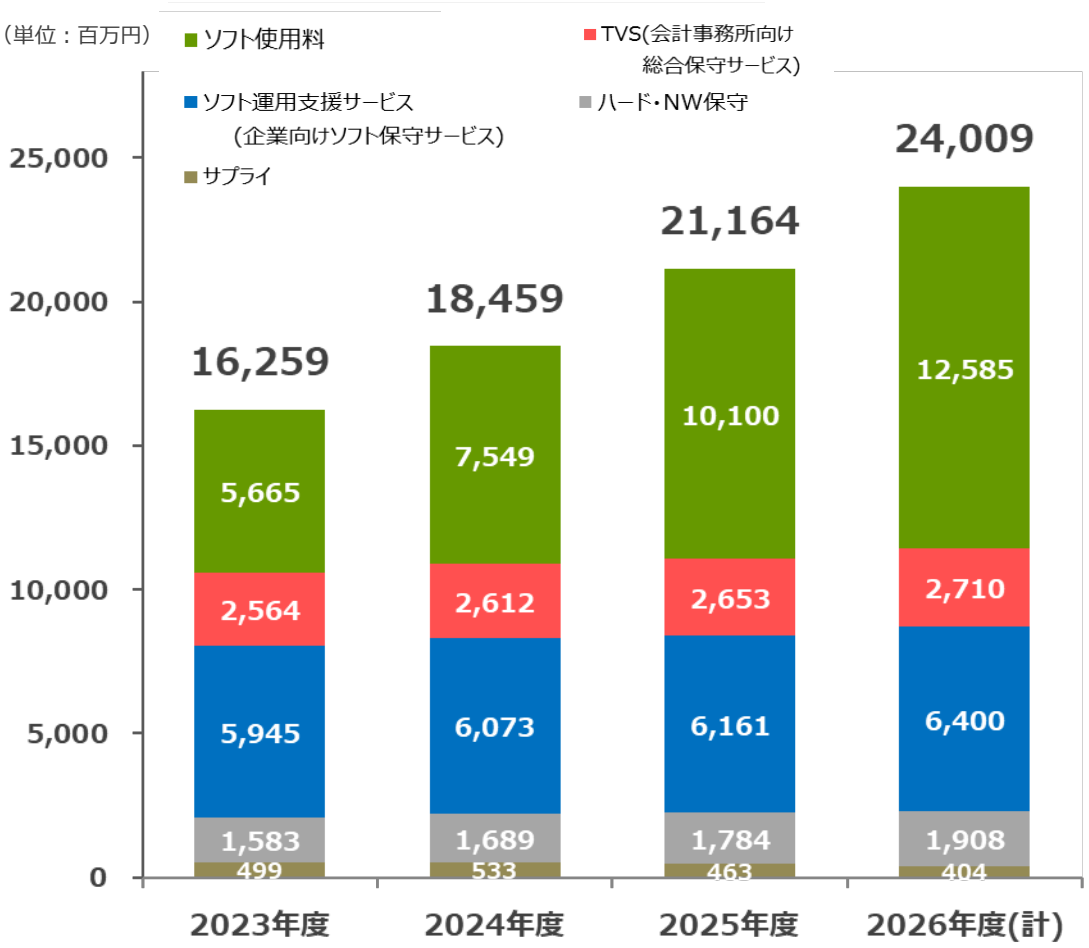


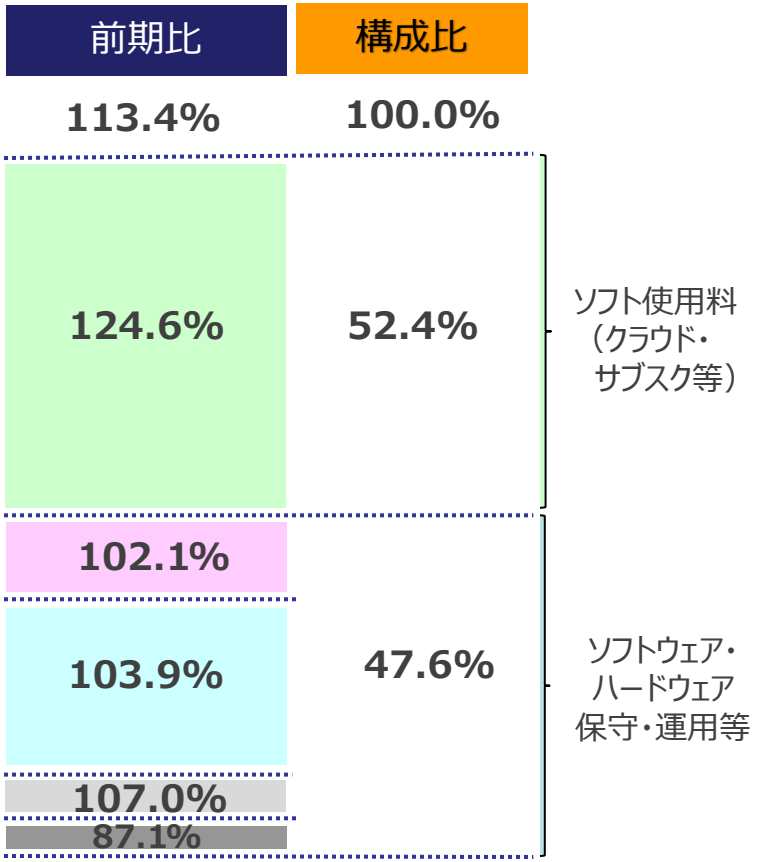
※ その他の売上の主な内容は関係会社（MJS M&Aパートナーズ、トランストラクチャ、トライベック等）です。

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

2026年度計画 サービス収入（ストック型）内訳

- 主力ERP製品のサブスク型への移行は順調に進展しており、前期はサブスク比率（金額ベース）が想定以上に加速（36.5%）したため、今期は収益性の最適化の観点から約30%に設定
- ソフト運用支援サービスは、サブスク契約増によりソフト使用料に移行するため、伸び率は鈍化または減少傾向となる想定だが、2026年度はSynergix社の子会社化により増収計画





© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

2026年度計画 主力ERP製品のサブスクリプション指標

- 売切り型からサブスク型への移行を通じたストック収益の拡大は、成長戦略の中核であり継続推進
- 一方で、2025年度はサブスクへの移行が想定以上に進展したことを踏まえ、2026年度は収益性の確保とのバランスを重視し、計画上は一時的に移行ペースを抑制するが、期中の受注動向を踏まえて柔軟にコントロールする方針
- 併せて、SaaS型の新ERP製品におけるプロダクト競争力を一層強化することで、より高い顧客価値と収益性の両立を図りつつ、今後の移行加速に繋げる

主力ERP製品
サブスク契約社数※1
8,000社
前年同期比＋22.7%

主力ERP製品
ARPU
862千円
前年同期比▲1.2%

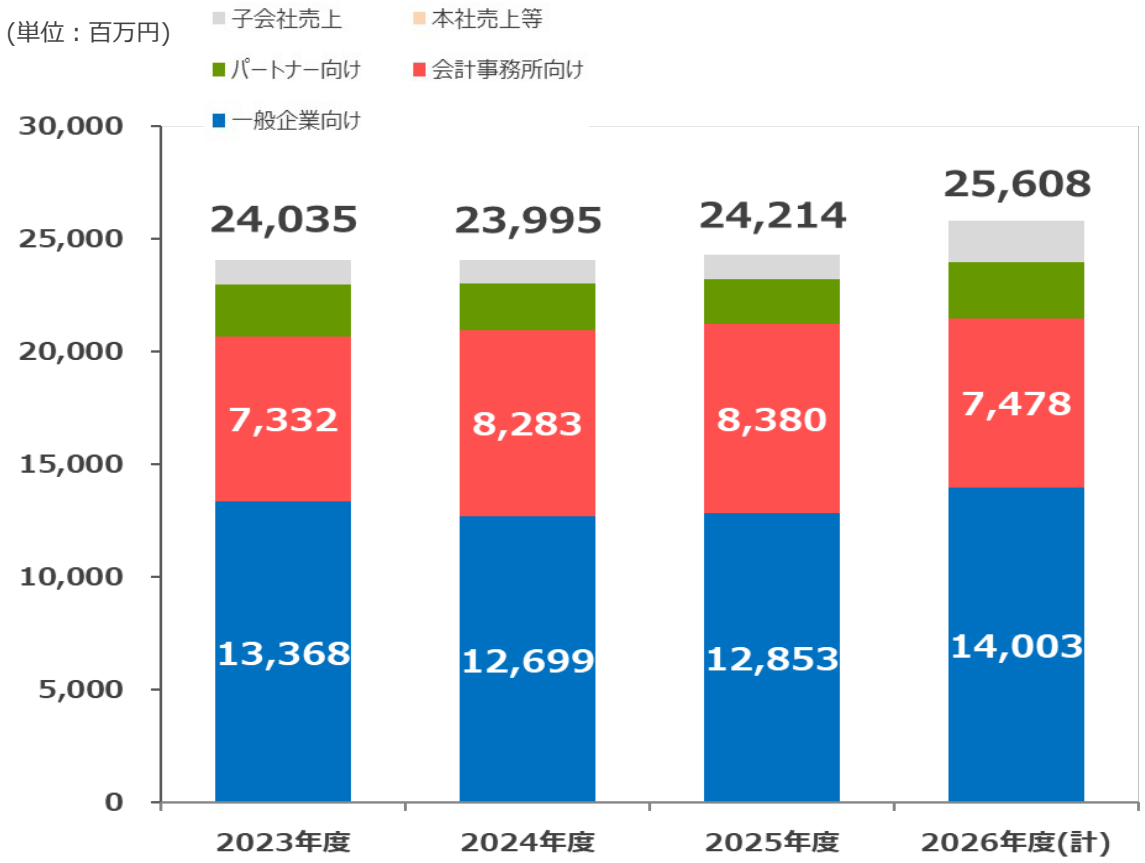
主力ERP製品
ARR
69.0億円
前年同期比＋21.2%

※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、LucaTech GX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の売上を加えて掲出

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

2026年度計画 システム導入契約売上高（フロー型）販売先別内訳

- システム導入契約売上高の総額は、2025年に子会社化したSynergix社の通期での売上取り込みやユースウェア売上等の伸長により、増加する見込み
- 中堅･中小企業向けERPシステムの販売に特化した合計19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、お客様の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



	前期比	構成比	
	105.8%	100.0%	
その他	138.5%	16.1%	
会計事務所向け売上高	89.2%	29.2%	
企業向け売上高	108.9%	54.7%	

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

2026年度（第50期）第2四半期決算説明会

「中期経営計画Vision2028」の進捗

AI全社導入と5つの重点施策

1 2 3 4 5

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

中期経営計画Vision2028のありたい姿

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

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

ビジネスモデル変革を、6つの基本戦略で実現する

ERP事業

戦略1
会計事務所
ネットワークNo.1への戦略

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

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　2025年提供開始
- SaaS型ERP製品の開発・投入　2025年提供開始
- CX・CS体制の構築

シナジー

DXプラットフォーム事業

戦略3
統合型DXプラットフォーム戦略

DXプラットフォーム事業の挑戦

- Hirameki 7のコンテンツ拡充
- 有償化拡大

AX戦略の推進（2026年度）

戦略4 クラウド・サブスク型ビジネスモデルへの転換（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(LTV)の最大化

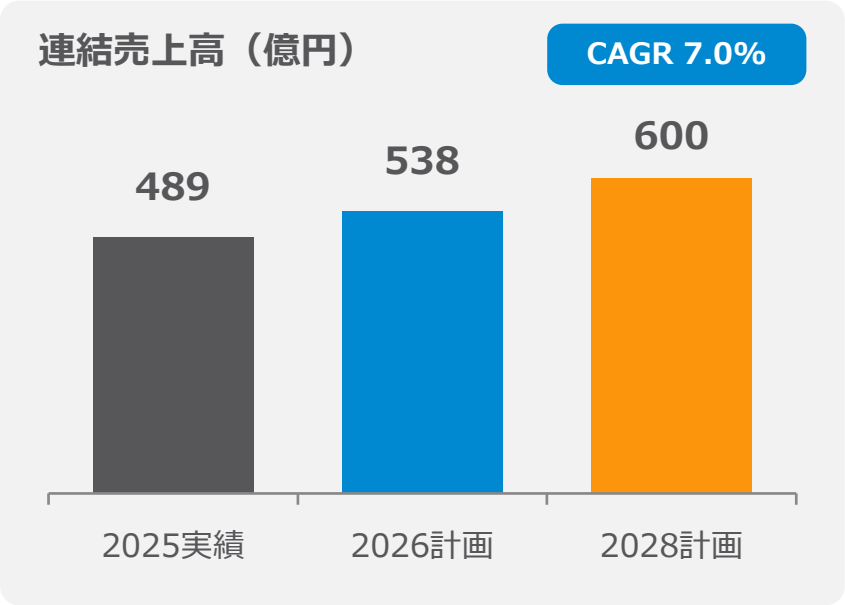
経営基盤（事業を支える）

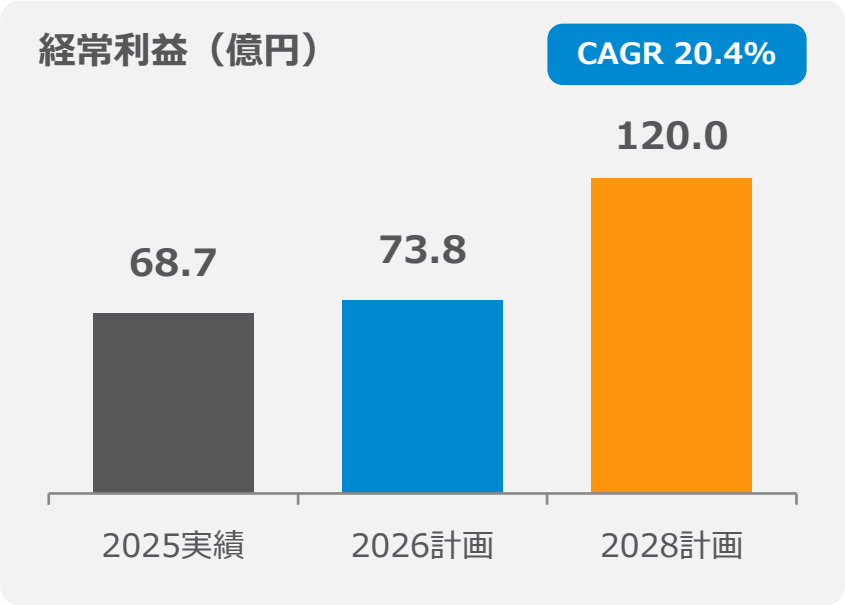
戦略5 グループ連携強化による
グループ会社の独自成長促進

戦略6 戦略実現を加速する人材力・経営基盤強化
（BPR推進・人的資本経営・ガバナンス強化）

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

2028年度に売上600億円・経常利益率20%へ





経常利益率

2025年度実績	2026年度計画	2028年度計画
14.0%	13.7%	20.0%
	+6.3pt	

成長ドライバー　**AX（AI×コンサルティング）× サブスク** による事業推進

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

AI全社導入を土台に、5つの重点施策を推進

※AI全社導入はMJS単体が対象

基本姿勢

AI活用を前提とした業務プロセスの再設計

・部門・職種を問わない生産性向上
・人にしかできない高度な意思決定に集中

1	2	3	4	5
サブスクビジネスの確立とLTV最大化	DXコンサルティングの本格始動	DXプラットフォーム事業の成長軌道確立	グループ経営の連携強化	BPR推進ガバナンス強化人的資本経営
戦略4	戦略1・2	戦略3	戦略5	戦略6
全体ARR 135.2億円	コンサル生産性 +20～40%	Hirameki 7 拡販体制の強化	mmap +240件 Synergix +60件	人的資本KPI (2030年)へ伸長

土台：AI全社導入（Claude全社導入を軸に、用途に応じて複数のAIを活用）

2026年度ゴール　連結売上 538億円／経常利益 73.8億円／ソフト使用料全体ARR 135.2億円

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

AI全社導入：ルール・体制・人材の基盤づくりが進行

4月

ルール

「生成AI利用
ガイドライン」更新

7月

体制

開発組織再編
AI駆動開発を本格稼働

9月

体制

Claude全社導入

10月～

体制　浸透

AX推進グループ新設
全社AI活用教育
AI基本方針策定

通期：各部門教育の強化（人材戦略に基づく人材教育）

成果の測り方：導入 → 活用 → 成果

導入　開示済み

2,144名

MJS全従業員の100%に導入

→

活用　今後開示

利用率・活用事例数

→

成果　今後開示

削減時間・開発効率
ARR／利益への寄与

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

開発：AI活用を前提に開発体制を再編、7月より本格稼働

製品開発・サポート本部

全体最適を担う

新設
CTO室
技術方針を統一
全体最適視点で未来の開発基盤を構築

新設
CoE室
AI駆動開発と品質・生産性向上を推進
開発変革を牽引

新設
組織開発室
人材の成長を組織の力に変える
（HRBP／戦略実行グループ）

顧客価値・製品を担う

再編
プロダクトマネジメント部
顧客価値を起点に事業と開発をつなぎ、
製品戦略を推進

再編
クラウド製品開発部
クラウド技術で変化の速い時代に対応
する新たな価値を創出

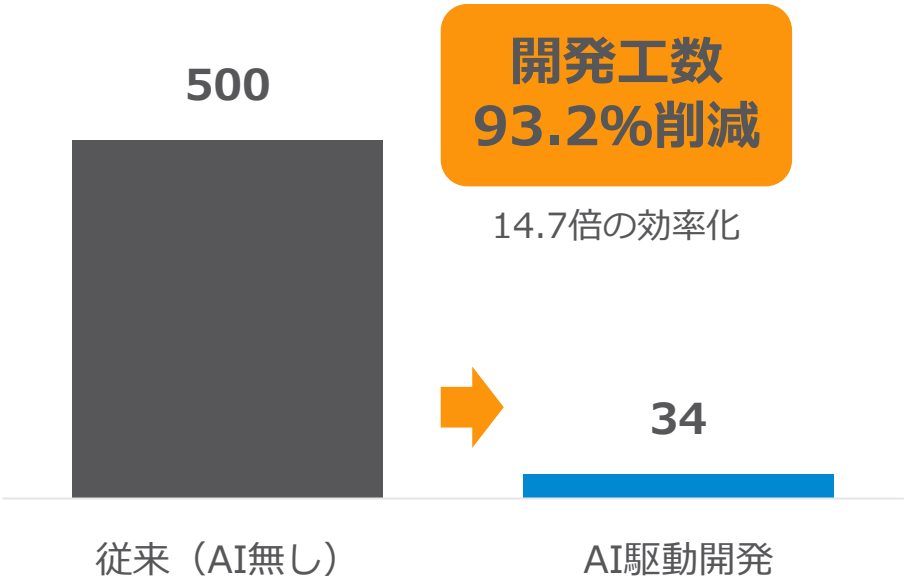
再編
オンプレ製品開発部
培った製品資産と信頼をさらに進化さ
せ、価値提供を向上

2026年度ゴール　7月より新体制本格稼働／AI活用による段階的2～3倍の開発業務効率化

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

開発事例：AI駆動開発で工数93.2%削減、品質・納期も向上

コスト 開発工数（時間）



品質

34時間の開発工数の約70%は品質テスト

テスト密度向上により品質を強化

納期

約3ヶ月 → 約8日

開発サイクルを大幅短縮し、早期リリース

※固定資産・減価償却計算エンジンのリファクタリング作業の事例
※従来（AI無し）の開発工数は想定時間

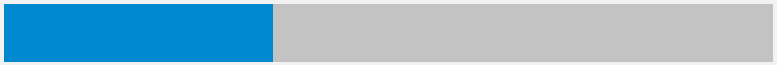
2026年度ゴール AI活用による段階的2～3倍の開発業務効率化

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

営業：顧客基盤を拡大しつつ、全支社でAI活用を推進

主力ERP製品の売上に占める新規獲得売上

27.3%



既存顧客を維持しながら基盤を拡大（継続率99.3%）

新設 **AX推進グループ**

AX

全支社・営業所のAI活用を一気通貫で担う

AX推進グループの役割

企画 → 実行支援 → モニタリング → 育成 → 定着

2026年度ゴール　ソフト使用料全体ARR 135.2億円

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

営業支援AI：AXで生まれた時間を、高付加価値業務へ

営業担当者の稼働時間の使い方（イメージ）



▲ 成果目標：生まれた時間を、お客様との対話や高付加価値業務へ振り向ける

生まれた時間の使い道



AXの3つの打ち手（パイロット支社で検証し、全国展開へ）

個人AX 対象：営業担当者
訪問前資料・議事録・CRM報告等を自動化

マネジメントAX 対象:支社長・グループ長
商談履歴を横断して把握し、データで助言

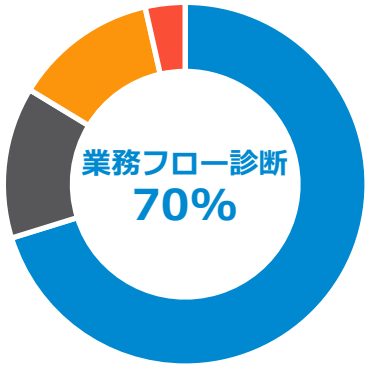
ナレッジAX 対象:営業本部
暗黙知を形式知化し、成功パターンを展開

成果目標 AXで生まれる時間※を高付加価値業務へ再分配 ※成果を測定し、検証・改善を継続

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

DXコンサル：システム導入の上流工程を担い、LTV最大化へ

DXコンサルティング受注の内訳（構成比）



業務フロー診断	70%
制度対応支援	13%
PMO支援	13%
ローコード導入支援	4%

※首都圏ソリューション統括の実績集計

従来 システム検討前の業務フロー診断
＝ 受注活動（販管費）

有償のDXコンサルへ

現在 **DXコンサルティング**
＝ 売上

システム導入の上流工程を担い、LTV最大化へ

受注数　4～9月の受注数

17件 → 333件
（前期同時期）

ITコーディネータ有資格者

140名　期末160名へ拡充

制度対応支援コンサル

「会計DX＝MJS」の地位を強化

2026年度ゴール　サブスクビジネスの売上の積み上げ／コンサルタント生産性 20～40%向上

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

DXコンサル：AIによる標準化で生産性と受注確度を向上へ

近畿圏・企業向けのAX事例

DXコンサルの標準プロセス × AI

案件開始	情報収集	不足確認	提案資料作成	報告・提案
種別・業種・利用システムを確認	診断・ヒアリングを標準様式で実施	Claudeが充足度を判定し不足を案内	標準構成で作成（結論→根拠→提案）	顧客と共創するアクションプラン

AI（Claude）が担う工程

① 生産性の向上

20～40%

コンサルタント生産性（目標）

- ✓ 「何を聞き、何をまとめるか」を標準化
- ✓ 分析・資料・業務フローの作成をAIで短縮

② 受注確度の向上

品質の平準化

提案品質を担当者によらず一定に

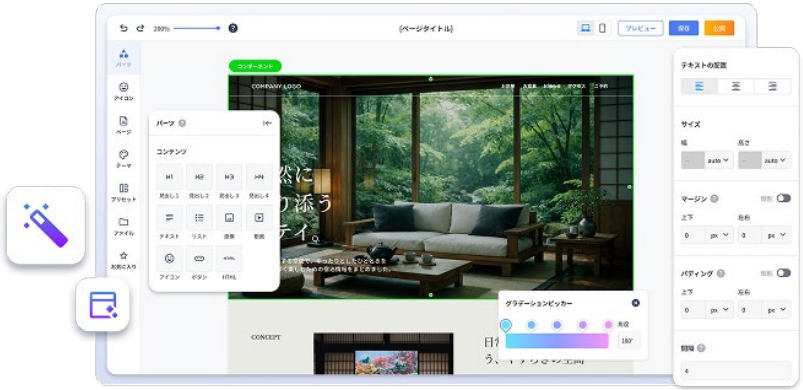
- ✓ 必須情報がそろい、提案の前提が明確に
- ✓ 顧客の課題と対応づけた提案を提供

2026年度ゴール　コンサルタント生産性 20～40%向上

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

Hirameki 7のAIサイトの強化、ミロク会計人会との新機能共創

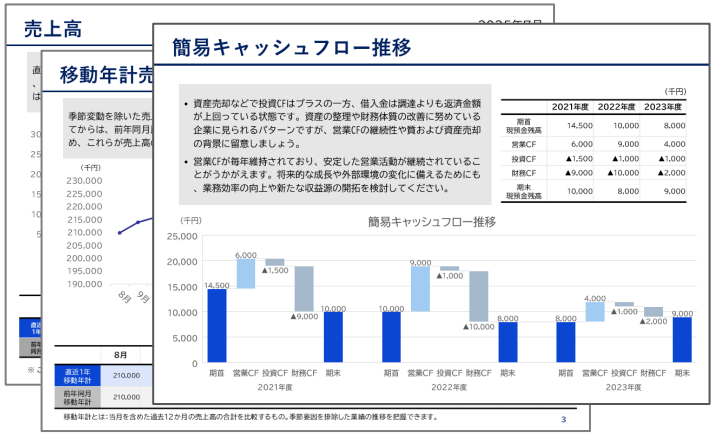
AIサイト 生成AIがホームページを自動作成



機能強化

- マルチモーダル化（複数の情報からサイト生成が可能に）
- AI画像生成機能
- ノーコードCMS機能

会計事務所向けサービス強化 生成AIが経営レポートを作成



経営分析プラス AIレポート

ミロク会計人会 経営支援委員会 ⇔ **MJS** → **Hirameki 7 新機能を共創**

2026年度ゴール MJSと子会社トライベックによるHirameki 7拡販体制の強化

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

グループ連携：MJS顧客基盤からの紹介を強化

MJS 顧客基盤

MJS M&Aパートナーズ（mmap）

社会課題である事業承継の支援

上期実績／通期目標

187件／240件



上期計画 116件

上期計画比 161%

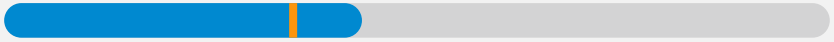
通期目標比 78%

Synergix社（シンガポール）

海外子会社管理に課題を持つ
ユーザー企業を紹介

上期実績／通期目標

26件／60件



上期計画 21件

上期計画比 124%

通期目標比 43%

2026年度ゴール　MJSからの紹介件数　mmap +240件、Synergix社 +60件

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

4 重点施策④ グループ経営の連携強化

グループ各社のAI活用：AI独自サービスで成長を促進

トランストラクチャ 診断サービス

評価制度診断

独自の診断フレームに基づくAI分析に、コンサルタントの検証を重ね、評価制度の最適化を支援

トライベック 診断サービス

AIO診断

ユーザー起点で、企業サイトのAI最適化を支援（トライベックのノウハウを活用）

NTC AIチャットボット

KiiteMi

企業専用環境で業務効率化を実現するAIチャットボットを開発・提供

Synergix AI搭載ERP

AI-Powered ERP Software

AIが業務を自動化し、経営判断を支援するERPを新たに開発・発売

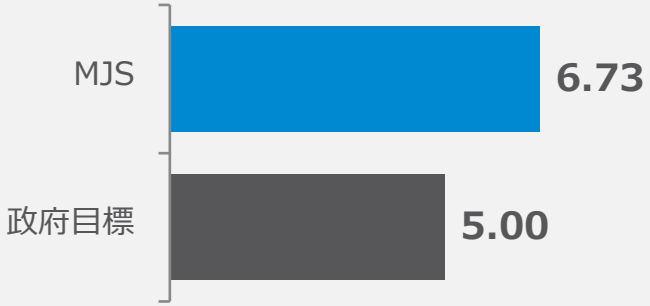
戦略5 グループ連携強化によるグループ会社の独自成長促進

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

人的資本・BPR：5年連続ベアとAI活用ルール・教育の整備

昇給率（%）

5年連続ベースアップ



AI全社活用の基盤

- 生成AI利用ガイドラインを更新（4月）
- 各部門へのAI教育を推進（10月～）
- MJSグループAI基本方針を新設（10月）
- BPRにAIを積極活用し生産性向上へ
- ISO42001(AIマネジメントシステム)
  認証取得への取り組み開始

人的資本経営の取り組み

主要制度の見直し

グレード／報酬／評価
株式給付信託(J-ESOP)導入（11月）

マネジメント力の強化
社員のキャリア支援

個の自律・成長機会

魅力ある職場環境

ダイバーシティ／
柔軟な働き方／健康

2026年度ゴール　人的資本経営の2030年KPIへ向けた伸長

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

キャッシュ・アロケーション：成長投資と株主還元に配分

創出キャッシュ（5年累計）

2024～2028年度

400億円超

当期純利益
280億円超

減価償却費　120億円超

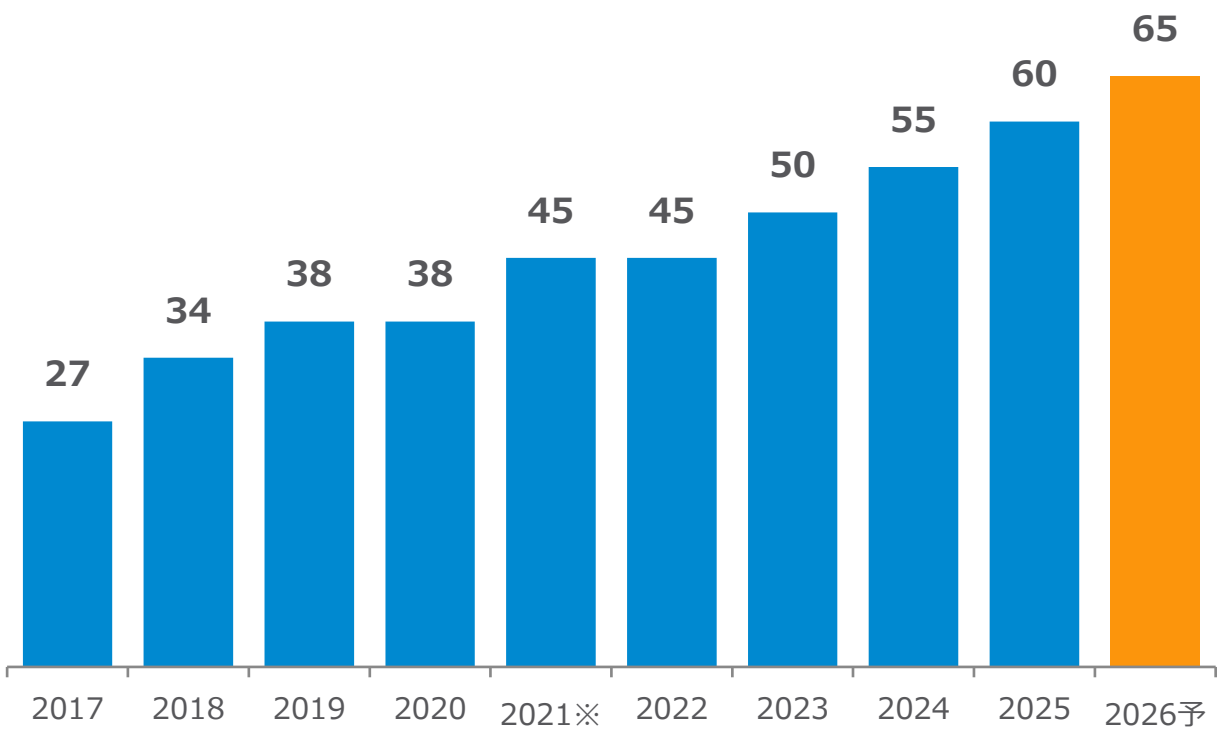
その他：政策保有株式の売却、
有利子負債の活用、資産効率の最大化

事業投資	株主還元
新製品開発・機能改良 **100億円超**	**配当金総額** **100億円超**
M&A・事業投資 **100億円程度**	**自己株取得** 資本政策の一環として
人材投資・BPR投資ほか	

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

株主還元：増配を継続、2026年度も65円を予定

一株当たり配当額（円）



※2021年は普通配当40円＋特別配当5円

配当性向

40.5%

2026年度（予）

増配

+35円以上

過去10年

2026年度（予）

65円

一株当たり配当

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

AIを前提とした経営で、中期経営計画Vision2028の達成へ

基盤

全社でAIを使いこなす基盤づくり

ルール整備・開発組織の再編・AX推進グループ新設・教育を推進

成果

成果が見え始めている

DXコンサル受注の約7割がシステム導入の上流工程から／
開発工数の93.2%削減事例も

還元

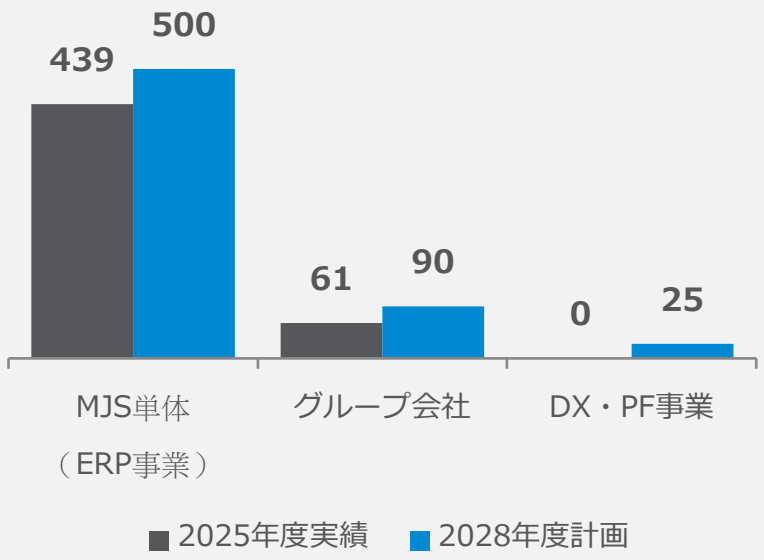
成長と株主還元の両立

2028年度 売上600億円・経常利益率20%／増配を継続

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

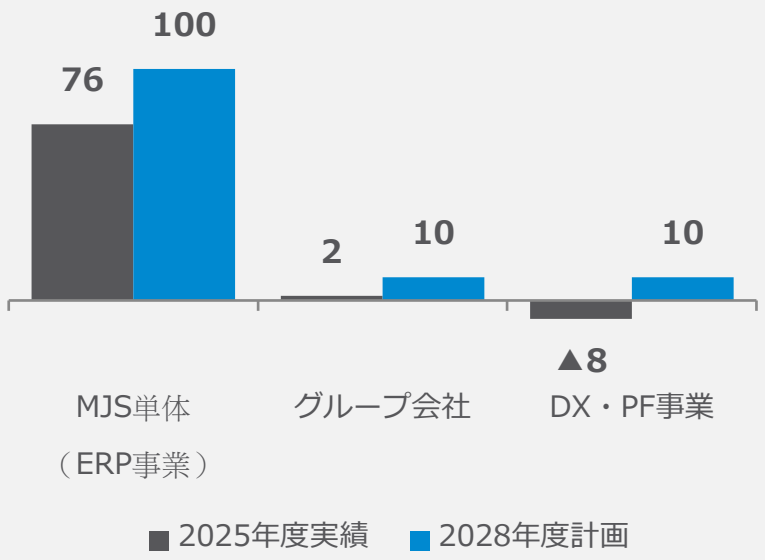
（参考）中期経営計画Vision2028 事業別の目標

売上高（億円）



連結：489億円 → 600億円

経常利益（億円）



連結：68億円 → 120億円

※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ため、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。

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

主要ニュースリリース（１／２）

2026年 4月
- MJSグループ、「人権方針」および「DE&Iポリシー」を策定
- 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 名古屋'26」へ出展
- 「第6回 デジタル化・DX推進展（ODEX）東京会場」内「経理・財務サポートEXPO」へ初出展
- OLTAと業務提携、中小企業向けクラウドファクタリングサービス『楽たすクラウドファクタリング powered by OLTA』を提供開始
- MJS税経システム研究所・ミロク会計人会共催「会計事務所職員向け基礎講座オンラインセミナー」を開講

5月
- 西日本最大級「DX 総合EXPO 2026 春 大阪」の専門展、「経理・財務DX EXPO」へ出展
- 九州最大級の複合ビジネス展示会「九州イノベーションWEEK」の専門展、「九州オフィス業務支援EXPO」へ出展
- 第25回 総務・人事・経理Week【東京】の専門展「会計・財務EXPO」へ出展
- 管理部門の業務効率化・DX推進のための展示会「第１回 バックオフィスDXPO 札幌'26」へ出展
- MJS税経システム研究所・商事法研究会「会社法制（株式・株主総会等関係）の見直しに関する中間試案」へ意見書を提出
- ミロク情報サービス参画のインボイスチェーン分科会において、流通BMS×トークン化預金、受発注から債権管理システムまでのデータ連携に基づく決済/消込自動化に向けた実証実験が成功

6月
- 関西最大級の流通情報システム展「リテールテック大阪」へ初出展
- クラウドストレージサービス『かんたんクラウドファイルBOX』、モバイル対応にて証憑保存をさらに効率化
- 5期連続で給与水準の引き上げ（ベースアップ）を実施、平均昇給率6.73%で政府目標を上回る
- 産学連携の取り組みにて、ミロク情報サービスのクラウド会計ソフトを多摩大学3年生のゼミ演習に活用

7月
- 【16シーズン継続】MJS、「日テレ・東京ヴェルディベレーザ」の2026/27シーズンユニフォームパートナー契約を更新
- 8月24日より、体験型バーチャル展示会「MJS VIRTUAL EXHIBITION 2026」開催
- 東京ヴェルディ vs 川崎フロンターレにて、東京ヴェルディとのコラボレーションイベント「MJS DAY」を開催
- 「第5回 バックオフィスDXPO 東京'26【夏】」の専門展、「経理・財務システム展」へ出展

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

主要ニュースリリース（２／２）

2026年 8月
- 会計業界に特化した国内最大級の総合展示会「会計事務所博覧会2026」へ出展
- 第26回 総務・人事・経理Week【東京｜9月】内の専門展「会計・財務EXPO」へ出展
- 人事・経理・総務・法務向けの総合展「バックオフィス World 2026 夏 大阪」の専門展、「経理支援EXPO」へ出展
- 2026年度「JPX日経中小型株指数」構成銘柄への選定に関するお知らせ

9月
- 「近畿税理士会 業務デジタル化ミニフォーラム AI×税理士 ～AIに何を任せ、何を人が担うのか～」へ出展
- 「住まい・建築・不動産の総合展［BREX関西］2026」へ初出展
- 会計事務所と企業・事業主を対象とした「会計事務所白書2026」、生成AIの導入・活用に関する実態調査結果を発表
- ミロク会計人会連合会主催「第50回全国統一研修会 中部大会」を11月に開催
- 「第4回 バックオフィスDXPO 福岡'26」の専門展、「経理・財務システム展」へ出展

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

会社概要

2026年9月30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
従業員(連結)	2,436人
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

主要株主	HNホールディングス(21.7%) エヌケーホールディングス(12.3%) 日本ﾏｽﾀｰﾄﾗｽﾄ信託銀行(信託口)(7.8%) 光通信KK投資事業有限責任組合(5.6%) 日本カストディ銀行(信託口) (3.9%) 是枝伸彦(3.5%) NTTPCコミュニケーションズ(3.4%) INTERACTIVE BROKERS LLC(1.9%) 野村信託銀行(投信口)(1.7%) UBS AG SINGAPORE(1.4%) ※当社所有の自己株式は除く
発行済株式数	32,306千株
株主数	6,302 名
外国人保有率	14.3%

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、松江　　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 リード株式会社 株式会社MJS M&Aパートナーズ 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 Synergix Technologies Pte Ltd.

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

会社説明資料

2026年11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: i r @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。

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.