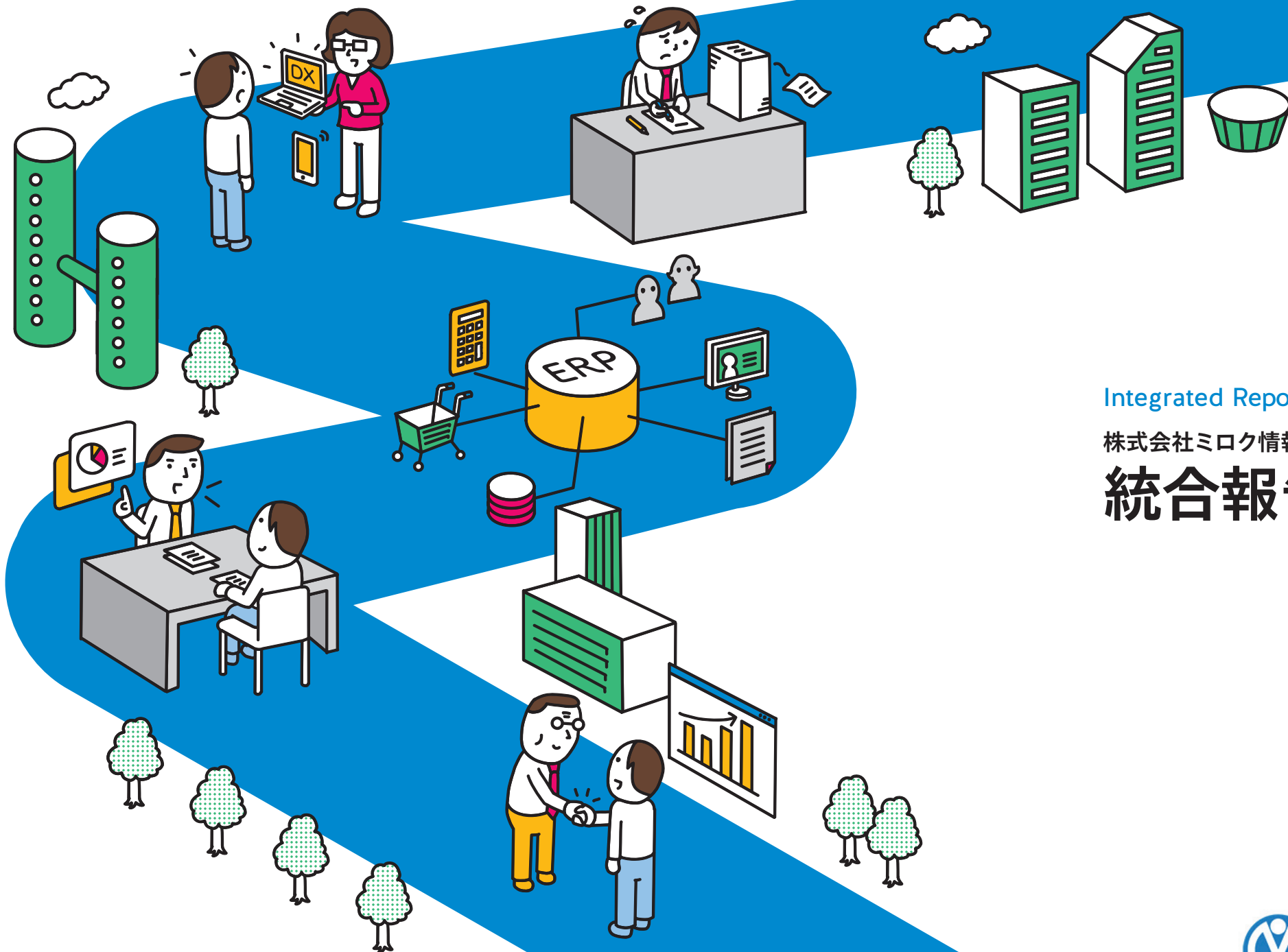
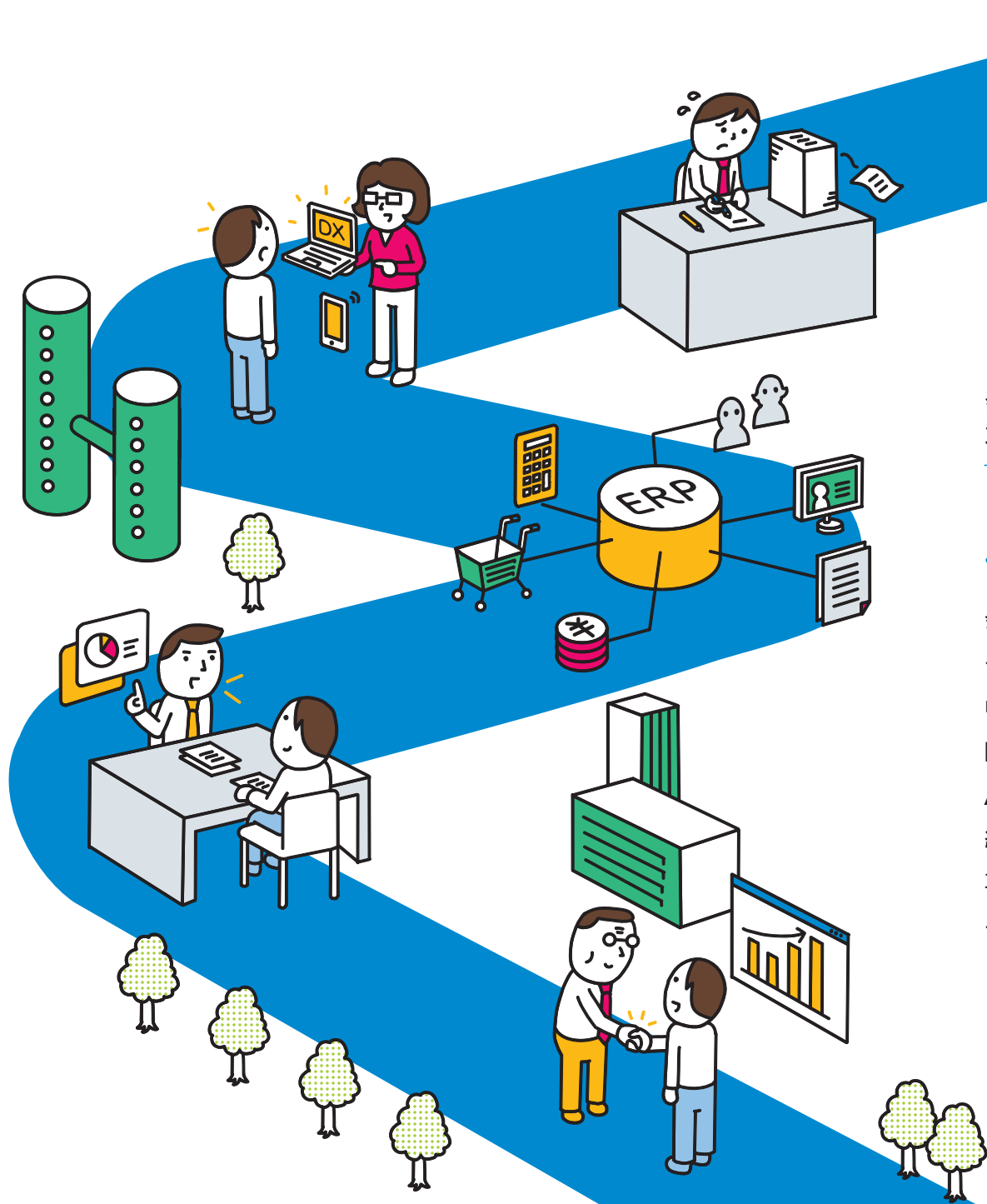




Integrated Report 2026

株式会社ミロク情報サービス

統合報告書



会計事務所、そして中堅・中小企業の皆さまに寄り添い、専門性とテクノロジーで、経営の前進を支え続けます。

信頼できる会計データを、AI時代の経営力へ

会計事務所の現場で求められる正確な経理処理。

その積み重ねによって生まれる信頼性の高い会計データは、中堅・中小企業の経営を支えています。

MJSはこれまで、そうした業務とデータを支える基盤を提供してきました。

AIが前提となる時代において、この「信頼できる会計データ」が経営支援のあり方を広げる起点になると考えています。

専門性を培ってきた領域だからこそ、AIと真摯に向き合い、その可能性を新たな価値創造へとつなげていきます。

Index

イントロダクション

- 02 Index
- 03 TOP MESSAGE
- 09 理念体系
- 10 サステナビリティ経営
- 12 MJS at a glance
- 13 MJS変革の軌跡

価値創造ストーリー

- 14 価値創造プロセス
- 15 5つの資本
- 16 MJSのソリューション
- 17 MJSのコアコンピタンス

戦略

- 18 中期経営計画Vision2028
- 21 MJS DXコンサルティング
- 26 Hirameki 7
- 28 新技術が切り拓くMJSの新局面

- 30 ASEAN市場における成長戦略
- 32 財務戦略
- 34 ステークホルダーエンゲージメント

経営資源の強化

- 37 人的資本経営
- 41 知的資本

コーポレート・ガバナンス

- 42 役員一覧
- 44 コーポレート・ガバナンス
- 46 社外取締役メッセージ
- 47 リスクマネジメント
- 48 コンプライアンス

企業データ

- 49 財務・非財務ハイライト
- 50 会社概要
- 51 株式情報

【編集方針】

本報告書は、MJSグループのビジネスモデル、経営戦略、業績、サステナビリティへの取り組みを総合的にご報告することを目的として発行いたしました。編集にあたっては、IFRS財団が提唱する「国際統合報告フレームワーク」および経済産業省が提唱する「価値協創ガイダンス」等を参照しています。

【報告対象組織】

株式会社ミロク情報サービスおよびグループ会社

【報告対象期間】

2025年度（2025年4月1日～2026年3月31日）
一部2026年度の活動についても含む

【発行時期】

2026年10月

【見通しに関する注意事項】

本報告書に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいておりませんが、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

TOP MESSAGE

AI時代の到来 事業改革を加速し、 新たな成長ステージへ

株式会社ミロク情報サービス 代表取締役社長
是枝 周樹

「日本経済の発展に貢献する」。これは、ミロク情報サービス (MJS) が、創業以来、一貫して掲げてきた経営方針です。この実現に向けて MJS は、財務会計・税務を中心とする ERP 製品の開発・販売を通じて、会計事務所とその顧問先企業を含む中堅・中小企業を支援してきました。そして来年、設立 50 周年の大きな節目を迎えます。

しかし、50 周年はゴールではありません。その先の持続的な成長、すなわち「100 年企業」の実現に向けて、お客さまの期待を超える価値を創造し続けることが重要です。そのために必要なのは、目まぐるしく変化する経営環境に適応し続ける力です。



| TOP MESSAGE |

会計事務所とともに中小企業の課題解決に貢献する。
それが、MJSの使命である。

AI技術の進展により 既存のビジネスモデルが変化

MJSはこれまで時代の変化を的確に捉え、その都度、戦略を進化させながら事業を発展させてきました。2026年度も、経営環境は激動のただ中にあります。なかでも際立っているのは、2022年以降の生成AIの急速な進歩です。

2022年末、Googleの経営陣が「コード・レッド（非常事態宣言）」を発令したことは象徴的な出来事でした。つまり、AIは一部の業務効率化にとどまらず、既存のビジネスモデルそのものを変革する力を持つということです。私自身もこの時期に、AIが産業構造に与える影響の大きさを強く認識し、対応の必要性を確信しました。

一方、MJSの主要なお客さまである中小企業も変化の中にあり、様々な問題を抱えています。世界的なエネルギーや原材料価格の高騰に加えて、慢性的な人手不足や、経営者の高齢化、事

業承継、そしてデジタル化やAIへの対応など多くの課題が顕在化しています。

国内企業の99%以上を占める中小企業の成長が、日本経済の発展につながります。会計事務所とともに中小企業の課題解決に貢献することこそが、MJSの社会的使命であり、存在意義であると考えています。

2025年度は過去最高の業績を達成

2025年度のMJSグループの業績は、2024年度と比較して売上高6.0%増、営業利益6.2%増、経常利益7.5%増、当期純利益23.4%増の増収増益となり、過去最高を更新しました。これは、中小企業の課題解決に真摯に向き合ってきた結果であると認識しています。

一方で、グループ全体の収益性向上は重要な課題です。なかでも、グループ会社の事業モデルを成長路線へと転換することが急務となっており、2026年度は重点的に取り組んでいます。



そのような状況の中で発生したのが、アンソロピック・ショック※です。この出来事は、AIがSaaSビジネスの前提を覆す可能性を示唆し、業界全体に大きな衝撃を与えました。私は直ちに全社横断のAI活用プロジェクトを始動させ、そして、2026年度の全社方針としてAIを成長戦略の中核に据えるという意思決定を行いました。

※米国のAI企業アンソロピックのAIエージェント「Claude Cowork」の登場により、従来のSaaSが不要になるとの懸念から、SaaS企業の株価が急落した現象。その後、AIはSaaSを活用・強化するものとの見方が広がり、市場の懸念は徐々に後退しつつある。

経営環境の変化

- AIの進歩によるビジネスモデルの変化
- 中小企業の慢性的な人手不足
- 中小企業経営者の高齢化・事業承継の課題顕在化

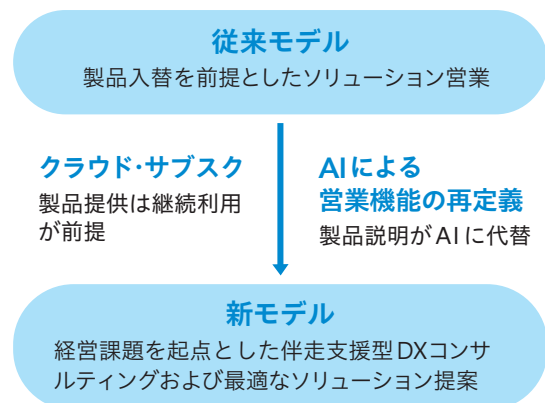
2026年度の取り組み方針

- 全社的なAI活用的高度化
- 経営課題の解決に伴走するDXコンサルティング型ビジネスへの転換

| TOP MESSAGE |

DXコンサルティングの品質の標準化と高度化を推進
AI人材の育成にも注力し、

■ MJSのビジネスモデル変革

AI活用を推進し
コンサルティングの品質を高める

「中期経営計画Vision2028」では、「ビジネスモデル変革と新たな価値創造へのチャレンジ」をテーマに掲げ、6つの基本戦略を設定しています。2026年度はその戦略を推進するとともに、「全社的なAI活用の高度化」を重点テーマとしています。

MJSは現在、DXコンサルティング事業を本格展開しています。従来の「製品を提供する営業」から、「経営課題の解決に伴走するDXコンサルティング型ビジネス」への転換を進めています。

この背景には次の2つの変化があります。

- ・サブスクリプションモデルへの移行
- ・AIによる営業機能の再定義

サブスクリプションモデルへの移行により、

従来の製品入替を前提とした営業モデルは大きく変化していきます。加えて、製品説明中心の営業活動は、その多くがAIに代替される可能性があります。その中で価値を発揮するためには、「顧客の経営課題を起点とした価値提供」と進化することが不可欠です。

その実現を加速するのがAIです。コンサルティングの知見・営業ノウハウをAIに蓄積し、組織全体で活用する仕組みを構築することで、提案力の高度化と再現性の向上を図ります。さらに、AI活用による業務効率の向上に伴って、これまで、1日以上要していたコンサルティング資料の作成も数時間で完了するなど、生産性は飛躍的に向上します。創出された時間を新規顧客の開拓や提案活動の高度化といった高付加価値業務へ再配分することで、生産性向上と収益機会の最大化を実現していきます。また、AIを効果的に使いこなせる人材の育成にも注力し、DXコンサルティングの品質の標準化と高度化を推進してまいります。

2026年度は、DXコンサルティング事業の強化とAI活用を前提とした人材育成を両輪で推進し、ビジネスモデル変革を加速させる一年と位置づけています。

DXコンサルティングで
中堅・中小企業の発展を支援

2025年度、DXコンサルティングのPoC（概念

実証）を実施した結果、お客さまの経営改善に直結するという、その有効性に大きな手応えを得ることができました。2026年度は、本サービスの本格展開を進め、MJSの成長を牽引する事業の柱として確立させたいと考えます。

その実現を支えるのが人材です。現在、営業職およびCS（カスタマーサービス）職を中心に、経済産業省が推進する「ITコーディネータ※」資格の取得を推奨しており、すでに140名の有資格者が在籍しています。2027年度には160名へと拡大し、コンサルティング人材の質・量の強化を図ります。

DXコンサルティングの特長は、単なるIT導入支援にとどまらず、MJSの得意分野である財務会計を軸に、経営とITの両面からの経営改革を実現する点にあります。

中小企業が抱える課題は、人材不足や事業承継、生産性向上など様々です。お客さまの会社の業務プロセスや組織・人員配置、コスト・リソース等のムダ・ムラをなくし、最高のパフォーマンスと最大の利益を実現するためには、どのツールをどのように活用すればよいのか。経営課題のヒアリングから、経営の全体最適化、業務改革の提案・解決までを行い、お客さまが競争力のある会社を目指せるよう伴走支援するこ

※ITコーディネータとは特定非営利活動法人ITコーディネータ協会が認定する資格制度。経営理念の達成に向けて、様々な経営課題と向き合い、ITを利活用してビジネスの変革を図り、DXを推進する役割を担う

TOP MESSAGE

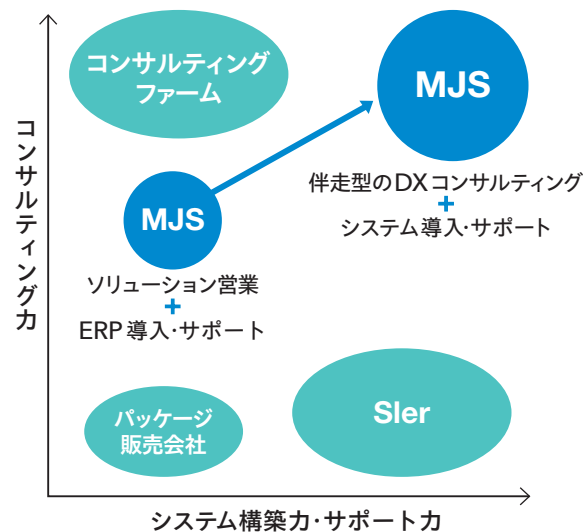
DXコンサルティングと「LucaTech GX Lite」を組み合わせることで、顧客提供価値を向上

とがDXコンサルタントの役割であり、それがMJSの新たな強みになります。

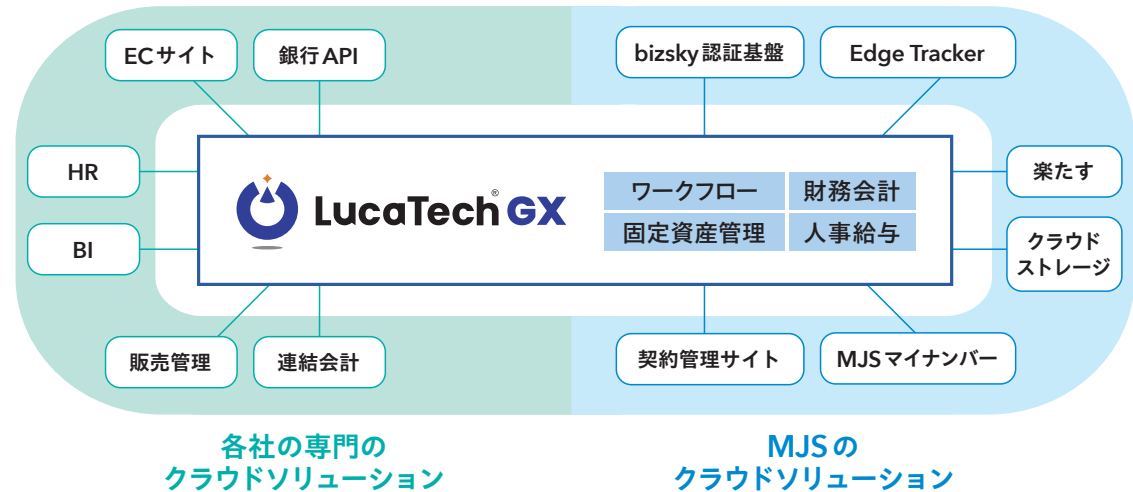
DXコンサルティングの提供にあたっては、新たな人員増強に依存することなく、既存の営業組織がその役割を担う設計としています。そのため、AI活用による業務効率化と生産性向上を前提とすることで、人件費の増加を抑えながら収益拡大を実現します。私は、本取り組みを経営の最重要テーマの一つと位置づけ、自ら先頭に立って推進してまいります。

DXコンサルティングのクオリティをさらに高め、全国の支社を通じて中小企業の生産性向上や収益力強化を支援するとともに、地域経済の活性化にも貢献していきます。

■ MJS DXコンサルティングの提供を通じて、MJSが目指すポジション



■ 各社の専門領域のクラウドソリューションとシームレスに連携



加えて、中小企業の税務と会計を支える会計事務所においても、高齢化や人材不足といった構造的な課題が顕在化しています。こうした課題に対しても、DXコンサルティングを通じて業務改革や経営の最適化を支援していきます。

さらに本サービスと、2025年11月にリリースしたSaaS型クラウドERP製品「LucaTech GX Lite」を組み合わせることで、顧客提供価値の向上とクロスセルの拡大を通じた収益成長を実現していきます。同製品は、経理事務の効率化に加えて、経営判断の迅速化・高度化を支援する基盤として機能します。その結果、お客さまの意思決定の質を高め、競争力強化に貢献する製品であると考えています。こうした新たなプロダクト群を、MJSの成長を牽引する中核ドライバーとして位置づけています。

また、「LucaTech GX Lite」をはじめとした製品開発においてもAI活用を積極的に推進していきます。2026年度は第2四半期より開発組織体制を刷新し、開発プロセス全体の高度化を通じて、生産性を2～3倍に向上させることを目指します。さらに将来的にはAIを前提とした開発モデルへの転換により、10倍規模の生産性向上を追求します。

監査、人事、管理部門等でのAI活用で経営を最適化する

企業価値を高めるためには、売上の拡大だけではなく、業務プロセスに存在するムダやムラを削減し、生産性を向上させることが不可欠です。それを実現するためにMJSでは、営業や開発部門に加え、監査、人事、管理部門等におい

TOP MESSAGE

全社でAIを活用する文化を醸成

でもAI活用を推進しています。

例えば、監査領域においては、AIを活用しリスク分析や資料作成を高度化し、ガバナンス水準を維持・向上させながら業務効率を大幅に改善しています。

人事領域においても、従業員のスキルや経験、過去の実績、資格などのプロフィールと、各部門の業務内容や求められる能力などのデータを活用し、最適な人材配置や育成を支援する仕組みの構築を進めています。

現在、MJSは、各部門にアンソロピック社のClaudeを配布し、AIを日常業務で活用できる環境を整備しています。同時に、全社的にAIを活用する文化を醸成するための教育にも力を入れています。各部門でAI活用による業務改革を推進し、経営の最適化につなげてまいります。

さらに重要なことは、社内で蓄積したAI活用ノウハウを顧客価値へ転換することです。自

■各部門でのAI活用による業務改革

監査部門

ガバナンス水準を維持・向上させながら業務を効率化

人事部門

最適な人材配置や育成を支援する仕組みを構築

管理部門

請求書対応の自動化など、経営管理業務を効率化

社で実践し、その成果を製品・サービスとして提供することで、新たな価値創造を目指します。

管理職の女性比率を高め
多様な人材が活躍できる企業へ

「サステナビリティ2030」では、「お客さまを大切に、そして社員の幸せを！」をMJS Valueとして掲げ、その実現に向けて人的資本経営を推進しています。

人的資本経営の本質は、人材をコストではなく価値創出の源泉と捉え、企業価値向上につなげることにあります。そのためには、社員一人ひとりが成長を実感し、能力を最大限発揮できる環境の整備が不可欠です。これが組織全体の競争力強化につながると考えています。

AIはその重要な手段のひとつです。業務効率化により創出された時間を高付加価値業務へ再配分することで、新たな挑戦も可能になるため、社員の成長と働き方改革、そして企業の生産性向上を同時に実現できるものと考えます。

さらに、多様な人材が活躍できる組織づくりの一環として、女性活躍の推進にも取り組んでいます。目標として、2030年度に女性管理職比率を21%まで引き上げることを掲げています。その達成に向けては、まずは女性社員の比率そのものを高める必要があるため、採用活動を通じた女性人材の確保に加え、育成プログラムやキャリア形成支援を強化し、女性が継続的

に活躍できる環境づくりに取り組みます。

これらの施策を通じて、多様な人材が能力を最大限に発揮できる組織を実現し、経営品質と企業価値の向上につなげてまいります。

シンガポールを足掛かりに
ASEANへ

国内の経営基盤の強化と並行して、海外展開への第一歩として、2025年10月にシンガポールのクラウドERP企業Synergix Technologies Pte Ltd.を子会社化しました。本件は、ASEANにおける成長基盤の確立に向けた戦略的投資と位置づけています。

シンガポールは、ASEANの中でも経済・金融・ビジネスのハブ機能を担う拠点であり、多くの日系企業が進出しています。MJSグループにとっても、顧客基盤の拡大とともに、現地ニーズに即したサービス提供力を高めるうえで極めて重要な市場です。今後は、ASEANの中心地であるシンガポールにおいて、日系企業へのプレゼンス向上と競争優位性を確立しながら、現地での事業拡大を推進します。

また、シンガポールでの事業基盤確立を足掛かりに、ASEAN全域への段階的な展開を進め、各国の市場特性や制度環境を踏まえたローカライズ戦略を取り入れながら、中長期的な成長ドライバーへと育成していきます。

将来的には、MJSの製品・サービスとの連携

| TOP MESSAGE |

生産性向上と付加価値創出を両立

や共同開発をはじめ、Synergixが有する現地市場での知見・顧客基盤と、MJSのERP製品や、DXコンサルティングのノウハウを融合することにより、クロスボーダーでの新たな価値創出と高付加価値なサービス提供を目指してまいります。

**経営基盤を強化、
リスク管理を徹底する**

事業の持続的な成長を実現するためには、競争優位性の維持・強化が最も重要です。その前提として、サステナビリティ経営のベースとなる強固な経営基盤を確立する必要があります。そのためには、人材、製品、資金といった経営資源を安定的かつ最適に確保・活用することが不可欠です。特に、収益力を高め、財務基盤を強化することは、将来への投資余力を確保し、持続的成長を支えるうえで極めて重要な経営課題であると認識しています。今後も、具体的な数値目標に基づき、資本効率を意識した経営の徹底と収益性の向上を通じて、経営基盤の安定



と企業価値向上の両立を図ってまいります。

加えて、リスク管理の徹底も重要です。これはサステナビリティ経営のみならず、コーポレート・ガバナンスの観点からも極めて重要なテーマです。引き続き、内部統制やガバナンスの強化を推進するとともに、全社的なリスクマネ

ジメント体制の高度化を図り、経営の健全性、透明性と信頼性のさらなる向上に努めます。

MJSはAIを最大限に活用し、ビジネスとチームレスに融合させることで、事業改革を推進し新たな価値提供を目指します。人員拡大に依存しない生産性向上と付加価値創出を両立する経営モデルへ転換することで、さらなる業績拡大と企業価値向上を実現していきます。

今後も、AI活用をはじめとする事業改革を継続し、お客さまや社会に対する提供価値の最大化に取り組んでまいります。ステークホルダーの皆さまにおかれましては、今後とも変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

■戦略実現を加速する人材力・経営基盤強化の取り組み

人事戦略と連動した
主要制度の見直し
(グレード/報酬/評価)

エンゲージメント向上

マネジメント力の強化・
社員のキャリア支援
(個の自律・成長機会の提供)

人材戦略に基づく人材教育

魅力ある職場環境に向けた
挑戦的な取り組み
(ダイバーシティ/柔軟な働き方/健康)

DE&Iの取り組み

理念体系

不変の価値観である「企業理念」「経営方針」
「営業五大方針」を経営の根幹に、
中長期視点にて「サステナビリティ2030」と
「中期経営計画 Vision2028」を推進しています。

企業理念

「豊かな生活の実現」
「文化活動への参加」
「社会的人格の錬成」

経営方針

税理士・公認会計士事務所と
その顧問先企業（中堅・中小企業）の
経営革新を推進してその繁栄に寄与し、
ひいては日本経済の発展に貢献する

営業五大方針

- 1 地域密着の営業活動
- 2 高品質な製品開発
- 3 主体主義の徹底
- 4 堅実で気品ある社風
- 5 超一流の専門企業へ

サステナビリティ2030Vision

お客さまを大切に、そして社員の幸せを！

▶詳細はP.10

中期経営計画 Vision2028

ビジネスモデル変革と新たな価値創造へのチャレンジ

▶詳細はP.18

恒久的

中長期

サステナビリティ経営

サステナビリティ2030Vision

MJS Value

お客さまを大切に、そして社員の幸せを！

MJSは会計事務所とともに中小企業の成長・発展を支援してきました。
最もお客さまを大切にし、従業員が豊かな生活を実現できるように、超一流の専門企業を目指します。

サステナビリティ基本方針とマテリアリティ(重要課題)

1 DX推進による 地球環境への貢献

私たちは、事業活動を通じてDXを推進し、生産性の向上およびペーパーレス化やテレワークの促進、IT機器の削減などのお客さまの環境負荷の軽減に継続的に取り組み、地球環境へ貢献します。

1-1 事業活動を通じたDX推進による 環境負荷の軽減

▶関連する主な取り組み P.11



2 会計事務所と 中小企業の経営革新、 成長・発展を支援

私たちは、高品質で安定したERP製品の提供や、DXを促進させるイノベーティブな新規事業への取り組みを通じて、全国の税理士・公認会計士事務所とともに、中小企業の成長・発展を支援することで、地域経済、ひいては日本経済の発展に貢献します。

2-1 高品質で安定したERP製品・ 経営情報サービスの提供

▶関連する主な取り組み P.19

2-2 DXを促進させるイノベーティブ な新規事業への取り組み

▶関連する主な取り組み P.19

2-3 会計事務所との協業・共創の推進

▶関連する主な取り組み P.19

2-4 知的資本の蓄積

▶関連する主な取り組み P.41



3 多様なプロフェッショナル 人材が活躍する 働きがいのある職場づくり

私たちは、人権の尊重、人材の確保・育成、健康経営、ダイバーシティの推進、働き方改革を通じて、働きやすい職場環境をつくることで、従業員の豊かな生活を実現します。

3-1 人材の確保と育成、 成長機会の創出

▶関連する主な取り組み P.37

3-2 ダイバーシティと 働き方改革の推進

▶関連する主な取り組み P.37



4 健全成長のための ガバナンスの強化

私たちは、コンプライアンスを徹底し、情報セキュリティやリスクマネジメントをさらに向上させることでコーポレート・ガバナンスを強化し、社会やステークホルダーに信頼される公正かつ透明性の高い経営を実現します。

4-1 コーポレート・ガバナンスの徹底

▶関連する主な取り組み P.44

4-2 情報セキュリティの徹底

▶関連する主な取り組み P.47



サステナビリティ経営 サステナビリティ委員会・気候変動への対応

サステナビリティ委員会と環境対策分科会を設置し、サステナビリティに関するモニタリングと改善を継続しています。

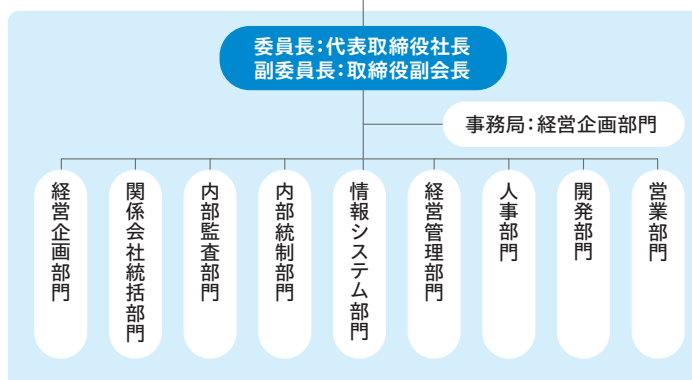
サステナビリティ委員会

サステナビリティ経営における重要事項の協議や取り組みを推進する組織として、代表取締役社長を委員長、取締役副会長を副委員長とし、関係部門の担当執行役員・部門長をメンバーとするサステナビリティ委員会を取締役会のもとに設置しています。

本委員会は原則として年2回開催され、サステナビリティに関する方針・マテリアリティ(重要課題)の見直しやKPIのモニタリング、部門を横断した改善策等を協議しています。

▶ MJSグループのサステナビリティ経営の詳細はこちら

組織体制 (2026年4月1日現在)



気候変動に対する方針

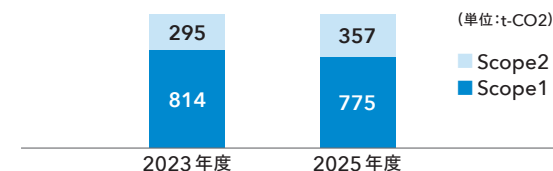
中小企業のサステナビリティ経営の推進を目指し、「DX推進による地球環境への貢献」を基本方針のひとつとしています。持続可能な社会の実現と企業価値の向上を目指すという使命を果たしながら、地球環境へ貢献します。

▶ TCFDに関する情報開示の詳細はこちら

指標と目標

MJSの代表取締役社長が気候関連課題に関する最高責任者となってカーボンニュートラルへの取り組みを推進しており、温室効果ガス排出量を2030年までに2023年度より50%削減し、2050年までに100%削減することを目指しています。

温室効果ガス(GHG) 排出量の推移



分類	2023年度(基準)	2025年度	
	GHG排出量	GHG排出量	基準年対比増減率
Scope1	814	775	△4.8%
Scope2	295	357	+21.0%
総排出量	1,109	1,132	+2.1%

※ Scope1: 自社施設の燃料の消費に伴う直接排出量
※ Scope2: 自社施設における電気・熱の使用に伴う間接排出量
※ 集計対象: MJS単体 (Scope2の対象は、MJS本社ビルおよび千葉研修センターのみ)

開催実績

開催回	主な議題
第1回 (2023年4月19日)	●サステナビリティ基本方針の確認 ●2022年度のKPI実績および活動報告 ●サステナビリティ経営に関する中長期目標(2030年度のありたい姿)検討 ●マテリアリティと取り組み内容の共有・意見交換
第2回 (2024年1月29日)	●気候変動関連非財務情報の開示について ●人的資本経営について
第3回 (2024年9月5日)	●マテリアリティに対する取り組みの進捗およびKPIの設定報告 ●人的資本経営に関する施策共有・意見交換
第4回 (2025年2月18日)	●サステナビリティ経営の取り組みの進捗報告およびKPIの見直し ●マテリアリティに対する取り組みおよびKPIの進捗報告
第5回 (2025年8月28日)	●マテリアリティに対する取り組みおよびKPIの進捗報告 ●サステナビリティ経営を推進するための今後の取り組みに関する報告
第6回 (2026年3月16日)	●開示内容の見直しについて ●「人権方針」および「DE&Iポリシー」の策定について
第7回 (2026年6月30日)	●マテリアリティに対する取り組みの進捗およびKPIの設定報告 ●進捗状況を踏まえた今後の取り組みについて

MJS at a glance

MJSグループの事業規模と収益力、成長性を示す各種指標を整理しています。
中長期的な価値創出に向けた現在地を、データを通じてご覧ください。

従業員数



2,342名

従業員
エンゲージメント



3.6pt

従業員との対話を重ねながら、課題の把握と改善を進め、納得感のある組織運営と主体的な挑戦を支える環境整備に取り組んでいます。

経済価値
指標



自己資本利益率(ROE)

17.3%

資本効率を重視した経営を推進し、収益力の向上と成長投資の最適化を通じて、株主価値の向上につながる高い資本収益性を維持しています。

ネットワーク



国内拠点

33拠点

グループ会社

国内 8社 + 海外 1社

自己資本比率

68.0%

安定的な財務基盤を確保しながら、成長投資とリスク管理のバランスを図ることで、持続的な事業運営を可能とする健全な財務体質を維持しています。

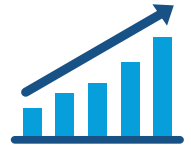
設立



1977年

1977年の設立以来、企業経営の支援を通じた社会への貢献という理念のもと、会計事務所とその顧問先企業の発展とともに成長しながら事業を展開してきました。

売上高



489億円

顧客基盤の拡大と既存顧客への提供価値の深化により収益を積み上げ、安定した成長を継続しながら事業規模の拡大を実現しています。

事業規模

会計事務所数

8,400所

ERP製品利用企業数

18,000社

ソフト使用料全体ARR

114億円超

クラウドサービスを中心としたストック型収益の積み上げにより、安定的かつ継続的な収益基盤の拡大を進めています。

MJSLINKシリーズ売上高

17年連続 No.1

主力ERP製品であるMJSLINKシリーズは、幅広い業種に対応し、企業の業務効率化と経営基盤の強化を支援しています。

※矢野経済研究所調べ(2026年8月現在)

MJS 変革の軌跡

MJSは、計算センターからオフコン、ERP、クラウド、DXコンサルティングへと発展し、会計・税務の専門性を軸に会計事務所とともに、中小企業の課題解決に貢献しています。

サステナビリティ2030Vision

MJS Value

お客さまを大切に、
そして
社員の幸せを！

1977～1979

計算センター処理サービス

創業期は会計事務所向け
計算センター処理サービス
から事業を開始

創業期は、会計事務所向けの財務計算センタービジネスとして、新財務計算システム「MS-1」およびオンライン方式の端末機「MJS800」を開発・発売し、オンラインサービスを展開しました。

1980～1997

オフィスコンピューター

会計事務所と企業向けの
オフィスコンピューター
(オフコン)を開発・発売

オフコンの普及を背景に、1980年に会計事務所向けの「ミロクエース・モデルシリーズ」を、1983年に企業向けの「プロオフコン《経理》」を開発・発売し、オフコン販売ビジネスに転換しました。

1998～現在

Windows

現在に連なるERP製品等の
パッケージソフトウェアを
開発・発売

1998年にWindowsNT対応ERPシステムを開発・発売し、パッケージソフトウェアビジネスにシフトしました。2000年以降には現在の主力ERP製品に連なる会計事務所向けと企業向けのERPシステムが誕生しました。

2017～現在

クラウド

事業の幅を広げる
多彩なクラウドサービスの
提供を開始

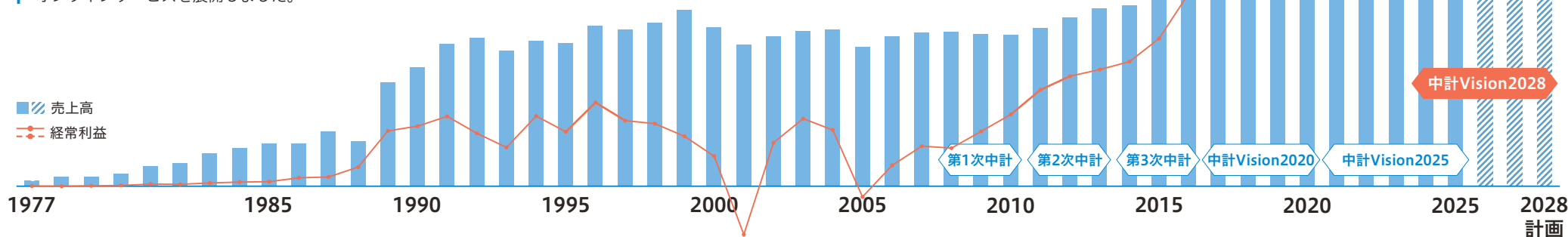
2017年に勤怠管理や経費精算等の従業員サービス「Edge Tracker」の提供を開始し、クラウドサービスに参入しました。2018年には小規模事業者向けの「かんたんクラウド」シリーズの提供も開始しました。

現在～未来

MJSの目指す未来

ビジネスモデルを転換し
クラウド・サブスクへ
シフト

中期経営計画に基づき、主力ERP製品のサブスク化への転換を推進。2025年にはDXコンサルティングと、SaaS型ERP新製品「LucaTech GX Lite」の提供を開始。AI時代を見据えたビジネスモデルの転換を進めています。



価値創造プロセス

MJSは、これまで培ってきた強みに基づく事業基盤とビジネスパートナーとの協業関係を最大限に活用し、日本の経済・社会を支える中小企業の成長・発展を支援し、持続可能な社会の実現を目指します。

インプット

▶詳細はP.15

社会・関係資本

- 顧客基盤
- 会計事務所とのパートナーシップ
- 金融機関とのビジネス・アライアンス

人的資本

- 多様なプロフェッショナル人材
- 地域密着のソリューション提案力、顧客サポート力の人的基盤

技術資本

- イノベーションを創出し高品質かつ顧客のDXに資する製品のグループ開発・技術基盤

知的資本

- 競争優位性を創出する研究開発への積極的な投資
- 経営情報シンクタンク

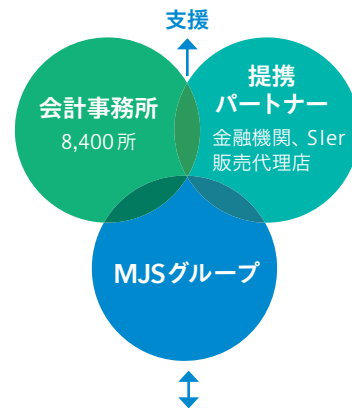
財務資本

- 安定的な財務基盤

ビジネスモデル

▶詳細はP.16

中小企業の成長・発展



コアコンピタンスの適用・強化

- 会計・税務の専門性
- 顧客本位のソリューション提案力
- 会計事務所との信頼関係
- 万全なサポート体制
- 金融機関とのネットワーク
- 充実した経営情報サービス

価値創造を支える基盤

- コーポレート・ガバナンス
- 情報セキュリティ
- コンプライアンス
- 人材育成

アウトプット／ 中期経営計画Vision2028

▶詳細はP.18

2028年度のありたい姿

ビジネスモデル変革と 新たな価値創造へのチャレンジ

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寄り添い、継続的に伴走支援します。「MJS DXコンサルティング」やSaaS型ERPの提供、統合型DXプラットフォームビジネスの推進を通じて、新たな価値を創出し、企業価値の向上を目指します。

経済的価値・提供価値

中期経営計画Vision2028経営目標

売上高	経常利益	ROE
600億円	120億円	18%超

ERP事業の成長のための 新たな提供価値

- 中小企業向けDXコンサルティング・サービス
- カスタマーサクセスによる顧客の成功体験、ビジネス成長の創出
- SaaS型ERP製品の開発・投入

アウトカム

▶詳細はP.34

社会的価値の創出

お客さま・地域社会

中小企業の成長が連鎖する サステナブルな社会へ

MJSグループとビジネスパートナーである会計事務所などの経営支援により、日本経済を支える中小企業が社会価値を創造し続け、持続的な成長を遂げるサステナブルな社会を目指します。

従業員

働きがいのある会社へ

従業員が、働きがいのある職場で自己実現を果たし、自分らしく、心身ともに豊かな生活を送ることを目指します。

株主・投資家の皆さま

健全で透明な企業経営と 企業価値の向上

健全成長による企業価値向上と投資家との建設的な対話により、インベストメント・チェーンの実現を目指します。

企業理念

- 豊かな生活の実現
- 文化活動への参加
- 社会的人格の錬成

サステナビリティ基本方針

- DX推進による地球環境への貢献
- 会計事務所と中小企業の経営革新、成長・発展を支援
- 多様なプロフェッショナル人材が活躍する働きがいのある職場づくり
- 健全成長のためのガバナンスの強化

5つの資本

持続可能な価値創造の実現に向けて、MJSグループは5つの資本を重視し、それぞれの強化方針を掲げ、取り組みを続けています。



各資本の強化方針

各資本の取り組み

現状の指標

1



社会・関係資本

- 会計事務所と協働した、顧問先企業への伴走支援
- 金融機関とのビジネスアライアンスの強化
- 関係団体への参画による、ERP・IT業界の発展の促進

- SaaS型ERP新製品「LucaTech GX Lite」の提供開始
- 「Hirameki 7」で、会計データからワンクリックで年次・月次レポートが作成できる「AIレポート」をリリース
- 既存製品の法制度改正対応
 - 新リース会計基準
 - 学校法人新会計基準など
- DXコンサルティングを推進する営業戦略室を新設

会計事務所ユーザー 約**8,400**所
(国内シェア25%)

API連携金融機関 国内約**9**割をカバー

DXコンサルティング受注案件数 約**230**件

2



人的資本

- 多様なプロフェッショナル人材が活躍できる働きがいのある職場づくり
- 地域に密着したソリューション力、営業・サポート力の強化

▶ 人的資本の取り組みの詳細 P.37

- 「人権方針」および「DE & Iポリシー」の策定
- 5期連続でのベースアップ実施
- 階層別研修の刷新や福利厚生の拡充を推進
- 全国各地の19支社では、中堅・中小企業向けソリューションビジネスに特化

2026年度
給与改定平均昇給率
(ベースアップ含む) **6.2%**

全国拠点数 **33** 拠点

営業・サポート要員 **1,200** 名超

うちITコーディネータ有資格者 **140** 名

簿記1・2級取得者[※] 延べ **465** 名

3



技術資本

- MJSグループの技術基盤の強化
- 技術力の向上
- 新技術への対応

▶ 技術資本の取り組みの詳細 P.28

- MJSとシステム開発子会社2社での内製化を推進
- グループ共通での技術研修を実施
- AI駆動開発の実装により、生産性向上を促進中
- 「Hirameki 7」でWebサイトをAIが生成する「AIサイト」をリリース

グループ開発要員 **550** 名超

技術者向け研修 約**40** 講座

IPA有資格者 延べ**308** 名

4



知的資本

- 研究開発の継続的な推進
- 経営情報シンクタンク（税経システム研究所）の機能強化
- 知的資本の蓄積
- MJSの認知度や信頼性の向上

▶ 知的資本の取り組みの詳細 P.41

- ERPシステムの機能強化に向けた研究開発を継続的に実施
- AI駆動開発に取り組み、知的資本の蓄積を推進中
- 研究員70名体制で法改正等の研究を実施し、月刊誌やWebコンテンツ、セミナー等で情報発信
- 年次や経験に応じた階層別での知財教育
- 積極的なCM展開や、各支社でのSNS(X)運用による、MJSのブランド力の向上

研究開発費 約**11** 億円

公開レポート数 約**230** 本

保有商標数 **137** 件

5



財務資本

- 安定した収益基盤の維持
- 成長分野への戦略的投資の推進
- 株主還元の充実と事業投資の両立による持続的な企業価値の向上

▶ 財務資本の取り組みの詳細 P.32

- 資本コストを意識した経営の推進
- SaaS型ERPソリューションや、「Hirameki 7」の機能強化および推進、AIを活用した新機能開発へ向けた積極的な投資
- シンガポールのクラウドERP企業を子会社化し、グローバル展開を推進

増配 **4期連続(予定)**

ROE **17.3%**

自己資本比率 **68.0%**

※ 日商簿記検定3級とITパスポート試験を必要資格として定義

MJSのソリューション

会計事務所とその顧問先企業、ならびに中堅・中小企業に向けて、DXコンサルティングからシステム提供、導入支援、保守・運用までワンストップで支援します。



1 コンサルティング

中小企業の経営課題の解決に向けたDX推進を伴走支援

会計事務所と連携し、顧問先の収益性向上を目指した伴走型コンサルティングを提供します。また、中小企業に対しては、経営課題の明確化からデジタル戦略・業務プロセス改善策の策定まで、包括的に伴走支援します。

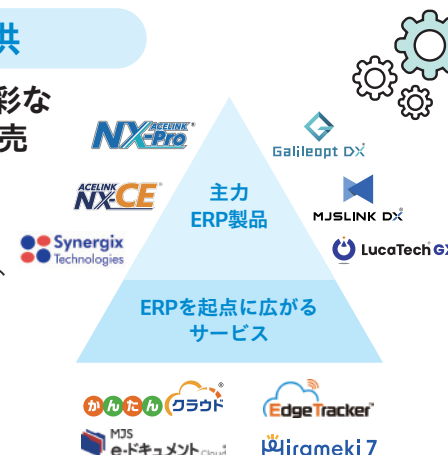
▶ MJS DXコンサルティングの詳細 P21



2 システム提供

会計・税務を中心に、多彩な経営システムを開発・販売

会計・税務を中心に、ERP製品をはじめとする多彩な経営システムを提供します。また、自社製品に限らず、最適他社システムもコンサルティングを通じて提案する他、必要に応じて他社製ハードウェアの仕入れ販売も行います。



ERP製品を中心とした ワンストップ ソリューション

4 保守・運用

法改正への対応や カスタマーサポートを提供

税制改正への対応や機能改良に伴う最新プログラムの提供をはじめ、カスタマーサービスセンターによる、電話・オンライン・Webを通じたサポートを行います。さらに、経営に役立つ各種レポートやセミナー受講優待なども提供しています。



3 システム導入支援

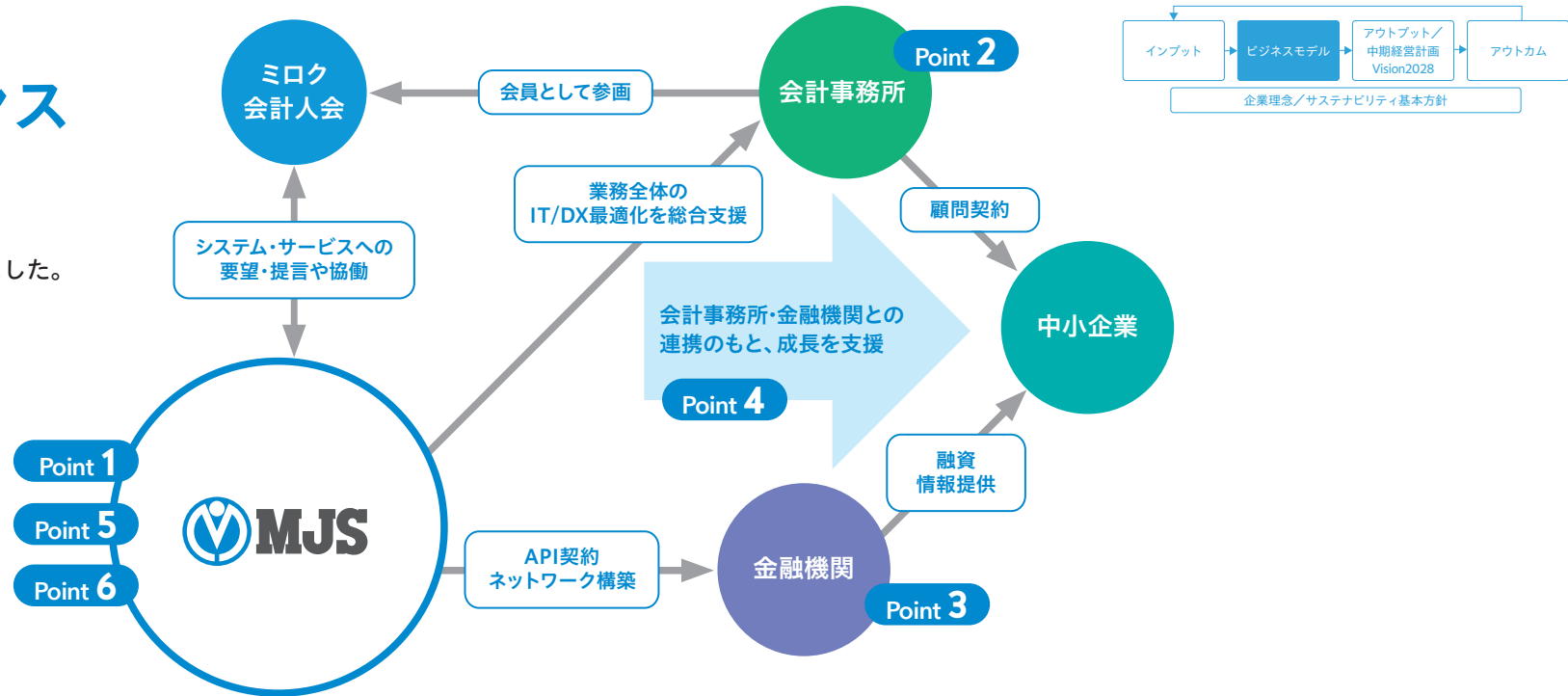
スムーズなシステム導入に向けた サポートを提供

導入にまつわる課題の抽出・分析から移行計画の立案、データ移行の支援、システム設定、担当者への操作方法の説明や教育までを包括的に支援します。また、ハードウェアの設置やネットワークの構築なども支援します。



MJSの コアコンピタンス

MJSは1977年の設立以来、
会計事務所とともに
中小企業の経営を支援する中で、
MJS独自の6つの強みを形成してきました。



Point 1 会計・税務の 専門性

設立以来、一貫して会計・税務を中心とした経営システムを開発・提供してきました。その蓄積により、税制や会計制度の改正などにシステムをいち早く対応させるとともに、システムの使い勝手を向上させ、会計・税務業務の生産性向上や効率化に寄与しています。

主要な税制改正・法対応 (2025年度以降、予定含む)

- 電子帳簿保存法 (令和7年度改正)
- 学校法人新会計基準
- 新リース会計基準
- 子ども・子育て支援金制度 など

Point 2 会計事務所との 信頼関係

1977年の設立以来、会計事務所に対して業務全体のIT/DX最適化を総合的に支援。会計事務所との強固な信頼関係のもと、その顧問先企業に各種ソリューションを提供しています。

- 会計事務所ユーザー 約8,400所
- 国内シェア 25%
- ミロク会計人会※ 全国11単位会
- ▶ ミロク会計人会の取り組み P.34

※ MJSユーザーの税理士等の先生方で構成された任意団体

Point 3 金融機関との ネットワーク

地域の中小企業に対して、全国の金融機関とのネットワークを通じてIT化・DX支援、事業承継支援などの製品サービスとコンサルティングを提供し、成長を支援しています。

- ビジネスマッチング契約 96行
- 事業承継支援契約 74行
- 銀行APIなどの連携 1,065行

※ 2026年3月31日現在

Point 4 顧客本位の ソリューション力

クラウド会計ソフトから、全社でのデータ一元管理をコンセプトにしたERP製品まで、幅広い製品をラインアップし、お客さまの企業規模やニーズに応じた最適なソリューションを提案しています。

- ERP製品利用企業数 約18,000社
- 中小企業ユーザー数 約10万社
- MJS LINK シリーズ売上 17年連続No.1

Point 5 全国33拠点の 直販網と充実した サポート体制

北海道から沖縄まで、全国33拠点の直販網を活かす地域密着のコンサルティング・セールスに加え、すぐにお客さまのもとへ駆けつけられる地域サポート体制と、専門スタッフの電話サポートにより、システム導入後も伴走支援します。

- 全国の拠点数 33拠点
- ソリューション支社 19支社
- 全国の営業要員 709名
- 全国の顧客サポート要員 504名
- テクニカルサポート要員 144名

※ 要員数は2026年3月31日現在

Point 6 経営情報を 提供する シンクタンクの存在

大学などの教育機関や税理士などの専門家を顧問・研究員として抱えるMJS税経システム研究所が日頃から税務・商法・会計・経営について研究し、その成果を出版物やセミナー・研修会として還元しています。

- 2025年度実績
- セミナー開催数 約200回
- 延べ受講者 約13,000名

中期経営計画 Vision2028

MJSグループは、次のステージに進むべく「サステナビリティ2030」と「中期経営計画 Vision2028」を推進し、その基本方針・戦略を連動させて企業価値向上と社会の持続性の実現を目指します。



ビジネスモデル変革と 新たな価値創造への チャレンジ

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寄り添い、継続的に伴走支援します。「MJS DX コンサルティング」やSaaS型ERPの提供、統合型DXプラットフォームビジネスの推進を通じて、新たな価値を創出し、その成長・発展を支援します。ビジネスモデル変革を実現し、持続的な企業価値向上を目指します。

中期経営計画 Vision2028 経営目標

AI活用を前提としたDXコンサルティングとERPソリューションの高度化により、ビジネスモデルの変革を加速させる。

MJSグループ2028年度の経営目標

売上高	600億円 (CAGR 7.0%)
経常利益	120億円 (CAGR 20.4%)
売上高経常利益率	20% (2025年度実績14.0%)
ROE	18% (2025年度実績17.3%)

主力ERP製品におけるサブスクリプション指標の目標

主力ERP製品ARR※1
110億円
(2025年度比+93%)

ソフト使用料全体ARR※2
200億円
(2025年度比+75%)

2028年度の売上における
主力ERP製品
サブスク比率※3
60%

※1 主力ERP製品のARR (Annual Recurring Revenue) は、各期末月の主力ERP製品の課金収入の12倍
※2 ソフト使用料全体ARRは、各期末月のソフト使用料課金収入の12倍
※3 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

中期経営計画 Vision2028の基本戦略

サステナビリティ2030

4 クラウド・サブスク型 ビジネスモデルへの 転換

- 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

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

【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

3 統合型 DXプラットフォーム フォーム戦略

【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

- 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

お客さまを大切に、 そして社員の幸せを！

私たちは、企業理念のもと、税理士・公認会計士事務所とともに、中小企業の成長・発展を支援し、また、中小企業のサステナビリティ経営を推進することで、持続可能な社会の実現と企業価値の向上を目指します。

各基本戦略の主な取り組み



1 会計事務所ネットワーク No.1 への戦略

国内会計事務所のシェアを伸長し、
「MJS DX コンサルティング」を通じて会計事務所と顧問先企業の DX を実現

① 「MJS DX コンサルティング」の提供を開始

- 会計事務所とともに顧問先の DX を支援
- ▶ 詳細は P.21

② 3つのAIソリューション※により、 会計事務所の業務効率化を支援

- 「AI-OCR」月間利用枚数が100万枚を突破
- 会計事務所業務を平均45%効率化
- ※ 「AI仕訳」「AI-OCR」「MJS AI 監査支援」の3つのAIサービスを提供

③ 「Hirameki 7」の経営分析プラスにて 「AIレポート」を提供開始

- ワンクリックでAIがレポートを自動生成
- 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

2 中堅・中小企業向け総合ソリューション・ビジネス戦略

「MJS DX コンサルティング」、SaaS型製品、SI体制を通じて
中堅・中小企業の DX を実現

① 「MJS DX コンサルティング」の提供を開始

- 伴走支援により中小企業の DX を支援
- ▶ 詳細は P.21

② SaaS型ERP新製品 「LucaTech GX Lite」の提供を開始

- 中小企業向け「LucaTech GX Lite」を提供開始
- 中規模～中堅企業向けラインアップも提供へ

③ 法制度対応・サービスの高度化を 継続実施

- 新リース会計基準、学校法人新会計基準などへ対応
- AI-OCRの強化やAI仕訳の他社連携の強化を継続実施

3 統合型 DX プラットフォーム戦略

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
また、MJS 販売網と顧客基盤を活用し、コンサルティングも含めた普及促進へ

① 「AIサイト」の提供を開始

- 生成AIとデザインエディタが融合し、未経験者からプロまで幅広く利用できる
- ワンストップで制作からサイト公開まで可能
- ▶ 詳細は P.26

Point

- プロンプトを入力するだけでデザインとコンテンツを自動生成
- AIがサイト生成し、細かな指示も可能
- ワンクリックで即時公開

② MJS 顧客基盤への販売推進へ

- MJS の全国33拠点、顧客基盤10万社への販売促進
- 営業・サポート・コンサル1,200名体制で支援

| 中期経営計画 Vision2028 |



4 クラウド・サブスク型ビジネスモデルへの転換

主力ERP製品のクラウド化・サブスク化により、顧客メリットを最大化し継続的な関係性を構築

主力ERP製品のサブスクリプション移行が順調に推移

サブスク契約社数 **6,518社**
+52.9% (前年同期比)

ARPU **873千円**
▲3.2%※ (前年同期比)

※ ARPUの減少要因は低価格帯ERP製品の計画的な販売増によるもの

ARR **56.9億円**
+48.0% (前年同期比)

継続率 **99.4% / 99.2%**
(3か月平均 / 12か月平均)

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

MJSグループの成長戦略に即して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の再編と強化を実行



システム開発

[戦略]

- MJSグループ開発体制の強化
- 技術者レベルの向上と技術力の平準化



デジタルマーケティング支援

[戦略]

- MJSグループのデジタルマーケティングの強化
- 「Hirameki 7」事業の拡大



人事コンサルティング

[戦略]

- MJSユーザーへの人事サービスの提供
- 人事系DXサービスの開発



事業承継 / 事業再生

[戦略]

- 会計事務所および中小企業の事業承継ニーズへの確実な対応
- M&Aビジネスの競争力強化



クラウド型ERP事業

[戦略]

- シンガポールでのERP事業の拡大およびASEAN市場の開拓
- グローバル経営力の強化

6 戦略実現を加速する人材力・経営基盤強化

継続的な人的資本経営の推進により、事業成長を加速

① 5期連続ベースアップ

- 2022年度から継続してベースアップを実施
- 2026年度も実施し、昇給率は6.2% (ベースアップ含む)

② 「人権方針」/「DE&Iポリシー」を制定

- これまでのMJSの考え方や取り組みを体系的に整理し、社内外に明確に示す
- 多様なプロフェッショナル人材が活躍する働きがいのある職場づくりを継続
- 2026年4月1日公開

MJS DXコンサルティング

2025年4月より提供を開始した「MJS DXコンサルティング」は、経営者の高齢化、IT知識や人材不足など、中小企業におけるDX推進への課題に対し、専門知識を駆使して伴走支援し、解決するサービスです。



社会背景

中小企業の持続的成長と競争力強化を支えるDX 今DXに取り組むべき4つのポイント

AIをはじめ、デジタル技術の進展により、企業の競争環境は大きく変化しています。特に中小企業にとって、DXは、もはや選択肢ではなく、持続的な成長と市場競争力の強化に不可欠な取り組みとなっております。

その理由は、大きく4点挙げられます。

- ① **労働力不足と生産性向上の必要性**
少子高齢化により労働力不足が深刻化する中、限られた人員で生産性を高めるにはデジタル技術の活用が欠かせません。
- ② **市場環境の変化**
業務の自動化やデータ活用を進める企業が増え、効率的な経営を実現してい

る市場環境の変化です。こうした変化に対応できなければ、競争力の維持は難しくなります。

③ **ビジネス環境の変化**

行政や大企業のDX推進を背景に取引先からもデジタル化を求められる場面が増え、インボイス制度や電子帳簿保存法の施行によりペーパーレス化・電子化への対応も避けて通れなくなっています。

④ **コスト削減と収益性向上の観点**

DXが進めば業務効率化によるコスト削減や利益率改善が期待できるほか、データ活用によるスピーディーな意思決定や新たなビジネスモデルの構築が収益性向上の新たな機会となります。

中小企業でDXが進まない理由

DX
人材が
不足
している

DXの
必要性を
認識して
いない

DXによる
変化に
抵抗感
がある

DXのための
資金が
不足
している

事業概要

「MJS DXコンサルティング」 とは？

「MJS DXコンサルティング」は、「業務効率化」「DX推進」「競争力の向上」の実現を通じて中小企業の成長を支援する伴走型サービスであり、デジタル技術を活用したビジネス変革を戦略的なアプローチで後押しします。

低コスト・低リスクのスタートで始められ、業務課題の分析からIT投資計画の策定、ツール導入までをワンストップで支援します。

全国33拠点に在籍するITコーディネータ有資格者を中心に、地域密着でお客さまに伴走し、短期間での成果創出を目指す「DXエントリープラン」と、4フェーズに分けた本格的なコンサルティングを提供する「DX本格導入プラン」を用意しています。

サービスの特長

提供価値

会計事務所と連携し、顧問先企業の収益性向上を目指す伴走型コンサルティングを提供。両者がともに発展できる関係づくりを後押しします。さらに、中小企業に対しては、経営課題の明確化から、デジタル戦略や業務プロセス改善の立案まで、包括的なコンサルティングを行い、企業価値の向上につなげます。

強み・市場での優位性

コンサルティング企業は戦略立案や業務改善の提案に強みがある一方、ITツールの導入・運用は外部ベンダーに依存する傾向があります。ベンダー企業はITツールの導入や設定には強みがあるものの、現状分析や経営視点での課題抽出、改善提案まで対応できるケースは多くありません。

「MJS DXコンサルティング」は、これまでの豊富なソリューション提案・導入支援実績をベースに、経営課題の解決からITツールの導入までを一貫して伴走できることが強みであり、競争力強化に直結する提案ができる点に市場での優位性があります。

| MJS DXコンサルティング |



2025年度の振り返り

取り組み事例

- 会計事務所の理想と現状のギャップを整理し、優先度を定め、システム連携、テレワーク環境整備等を支援
▶詳細はP.23
- 製造業での販売管理システムの刷新にあたり、全社的な生産性向上を目指し、自動化の改善提案を実施
▶詳細はP.24
- 工事業での原価管理ソフトの刷新にあたり、プロジェクトを牽引し、業務フローのデジタル化を支援
▶詳細はP.25

取り組みから見た
中小企業の課題

- ① 業務の属人化により、担当者の不在時に業務対応が停滞し、組織運営に支障をきたす人的リスク
- ② 非効率な業務フローにより、システムや部門間の連携不足と過度な人依存が生じる効率化リスク
- ③ 未システム化により、販売機会逸失や顧客対応の遅延などが生じる収益機会損失リスク

2025年度の受注件数

230件

2026年度の事業戦略

DXコンサルティングの
本格展開で
「会計DX=MJS」地位確立へ

サービス提供初年度であった2025年度はPoC（概念実証）期間と位置づけ、お客さまへの支援を行いながら、実務知見の蓄積を進めました。

2026年度はこれらの知見を基盤に、本格的なDXコンサルティング提供を推進します。

会計事務所の顧問先に向けては、会計事務所のITパートナーとして、ともに顧問先のDXならびに経営情報の高度化支援を推進します。

中小企業に向けては、新規顧客開拓における業務改善・システム提案の段階からDXコンサルティングを提供していくことで、お客さまの信頼と満足を獲得し、ソリューションビジネス全体の伸長を目指します。

これらの取り組みにより、「会計DX=MJS」のポジションを確立します。

AIを活用した生産性向上
により提案を高度化

- ITコーディネータ有資格者は2026年度は140名からスタートしており、2027年度には160名規模を目指す
- 生成AIを活用し、提案書などのテンプレート化を進め、提案水準を引き上げる
- 同様に、AIの活用によりコンサルタントの生産性を20～40%向上させる

2027年度目標
「会計DX=MJS」の
ポジション確立

2026年度の取り組み



会計事務所の
顧問先に向けて
● 経営情報の高度化支援



中小企業に向けて
● 新規顧客開拓における業務改善
● システム提案の段階から
DXコンサルティングを提供

取り組みを支える基盤

2025年度のPoCで得た実務知見

Message



執行役員
西日本
ソリューション
統括部長
宮崎 健史

想いに耳を傾け、ありたい姿への道筋を描く

企業経営に関わる方々は、持続的成長と競争力強化に向け、ヒト・モノ・カネ・情報という4大経営資源を未来にどう進化させ、そのIT戦略をどう描くか模索しています。こうした想いにじっくりと耳を傾け、現状(As-Is)とありたい姿(To-Be)を丁寧に可視化することが、DXコンサルティングで最も大切にしていることです。

対象は法人全体から部門・業務単位まで様々ですが、そのギャップを解決する道筋を描くことが我々の使命です。MJSに140名在籍するITコーディネータ有資格者を中心に、お客さまの「ありたい姿」の実現に貢献してまいります。

| MJS DXコンサルティング |

お客さまの経営最適化や業務改革を伴走支援する、DXコンサルティングの支援事例をご紹介します。



事例

1

会計事務所のお客さま

会計事務所のありたい姿へ伴走するDX支援

お客さまが抱えていた課題

テレワークを推進し、多様な人が働きやすい職場にしたい

各職員の仕事の進捗はそれぞれが管理し、共有化されていない



会計事務所
所長さま

支援内容



- 5年後にありたい姿をヒアリング
- 現状業務と経営課題を整理
- DXソリューションMAPを策定
- 優先順位を定め、段階的なDXを支援

成果

- 事務所の将来像が明確になった
- DX推進の優先順位が整理された
- 採用や情報発信強化にも視野が広がった

5年後のありたい姿を 所長先生から引き出す

MJS ユーザーの会計事務所さまに MJS DX コンサルティングの説明をしたところ、「支援してほしい顧問先がいるが、その前に自分たちのDXを進めたい」という相談を受け、PoCを実施しました。

同事務所の所長先生は「テレワークを推進し、より幅広い層の人たちが働きやすい環境を整えたい」という思いを抱いていました。しかし、テレワーク環境を整えるには、勤怠管理や経費精算などをデジタル化するだけでなく、事務所職員の管理や会議などのコミュニケーションをリモートでも円滑に行うための整備など、いくつかの課題に取り組む必要があります。

そこで、コンサルティングの進め方としては「5年後、どのような事務所でありたいか」をテーマに、所長先生への複数回にわたるヒアリングを実施することとしました。あるべき姿と現状とのギャップに注目しながら、そのために必要な手立てとその優先度を検討していきました。

課題を整理し、 As-Is/To-Beを提示

ヒアリングを重ねていくうちに、見えて

きた課題は「情報の一元化」「業務の見える化」「業務の効率化」の必要性でした。課題に対するビジョンを明確化した結果、低リスク・スモールスタートで始めることとしました。すでに利用中の会計事務所向けERP製品「ACELINK NX-Pro」の機能を最大限に活用していく方針を固め、現状 (As-Is) と今後の展望 (To-Be) をDXソリューションMAPとして示すDX提案書を提出しました。

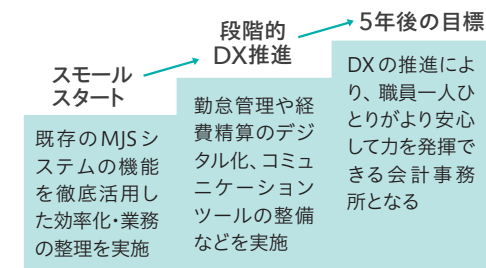
コンサルティングを通じて 起きた、もうひとつの変化

また、コンサルティングを行う中で、この会計事務所さまの中で起きたもうひとつの大きな変化は、これまでは公開していなかったホームページの制作を検討し始めたことです。紹介ベースで顧問先を拡大して

きたため、集客のためのホームページへの必要性は感じていなかったところから、将来に向けた人材採用や顧問先への情報提供のためホームページの必要性に思い至ったとのことで、前向きに検討いただいています。

なお、その後、DXに課題のある顧問先を複数ご紹介いただき、会計事務所さまとともに改善提案を行っています。

ヒアリングで整理した会計事務所の未来像



Message



八王子支社長
高橋 猛士

この事例のように、「DXに興味はあるけれど、忙しいから手が回らない」というお客さまは多いかと思います。

経営者の会社への想いや事業構想を深くお聞きし、お客さまと長期的な関係を築くことを重視しています。

人手不足の課題も鑑み、MJSが主導してプロジェクトを牽引する姿勢も大事だと考えています。今後は若いメンバーも同様のコンサルティングができるよう育成し、会計事務所や顧問先のお客さまのDXを支援することで、MJSの価値を高めていきたいと考えています。

事例

2

中小企業のお客さま

現場の声を起点に、販売管理業務の生産性を向上

お客さまが抱えていた課題

約20年前に導入した販売管理システムを買い替えたい

手書きの受注書類が多く、入力や煩雑な作業により生産性に影響が出ている



お茶の製造卸業
担当者さま

支援内容



- 単に販売管理システムを入れ替えるのではなく、全社的な生産性向上をゴールに設定
- 複数部門に対するヒアリングによる業務の棚卸しを実施し、業務フローを踏まえた販売管理システムの刷新を提案

成果

- 経営陣と現場がDXに前向きになった
- 業務フローに沿ったシステム提案により、現場の満足が得られた
- コンサルティングを経営陣が前向きに評価

幅広い部門の業務改善が必要なため、現場の本音に迫る

製茶業などを手掛けているお客さまが約20年前に導入した販売管理システムの買い替えを検討。「単に販売管理システムを入れ替えるだけではなく、全社的に生産性の向上を目指すべき」という観点からDX支援を提案し、PoCの実施に至りました。

今回のコンサルティングでは、幅広い部門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、少しずつ現場の皆さまの本音に迫っていきました。最終的に経営陣も現場も前向きにDXを検討されるようになりました。

業務フロー見直しとともに、システムも自動化を目指す

このお客さまに限らず、製茶業界では、今も手書き書類が多く、ファックスや電話による注文も多数あります。そこで、新たに導入する販売管理システムのグランドデザインの際には、より業務にマッチしたシステムに仕上げることを提案しました。

例えば、業務フローの中にOCRツールを組み込むことで、手書き書類の注文内容がほぼ自動的にデータ化され、システムに連携される仕組みをご提案しました。こうした内容には従業員の皆さまにもご満足いただけ、経営者の方からも「相談して良かった」と言っていました。

DXに意欲を持っていただくための演出にも注力

なお、提案時には、お客さまに、よりDXに関心を持っていただくため、冒頭に生成AIで作成した同社のPR映像を流す演出を実施しました。その狙いは的中し、多くの従業員の方が興味を示し、さらにDXに意欲を持ってくださるようになりました。

Message



静岡支社
営業グループ長
出木 良憲

お客さまの中でも特に現場の担当者さまに寄り添い、信頼関係を築くことを心掛けています。

外部からのコンサルティングへの抵抗感を考慮し、現場の方々と密なコミュニケーションを大切にしています。

コンサルタントという立場は、

より幅広い視野で、お客さまと向き合えます。MJSの製品に限らず、自身の知識やアイデアを含めて総合的な提案することによりやりがいや達成感を覚えています。

今後もMJSができる新たな価値提供の実績をつくっていきます。



業務フローのヒアリングに基づく新システム提案

- 1 手書き書類はスマートフォンやスキャナで読み取り画像化
手書きの注文書などは、スマートフォンやスキャナで読み取り画像ファイルに出力します。



- 2 画像ファイルをOCR解析し、文字データ化
OCRで画像ファイル内の文字を読み取り、データ化した内容をCSVファイルに出力します。



- 3 CSVファイルは販売管理システムに連携
出力したCSVファイルは新たな販売管理システムとデータ連携。①～③を自動化します。



手書き書類による受注業務を自動化し
業務効率化とミス削減を実現

事例

3

中小企業のお客さま

業務の一気通貫フロー構築によるDX支援

お客さまが抱えていた課題

原価管理ソフト
の刷新と電子化
を実現したい

業務フローの見
直しも含め体系
を再構築したい



工事業
担当者さま

支援内容



- 原価管理ソフト刷新へのプロジェクトマネージャーの役割
- ヒアリングに基づく業務フローの確認と見直し
- 業務のデジタル化提案
- 課題に対してシステム対応が可能なソフト3社分の比較提案

成果

- 電子化(業務のデジタル化)を実現
- 業務負担軽減と属人化回避が期待できる

原価管理ソフトの刷新を
電子化のきっかけにしたい

工事業のお客さまにDXコンサルティングを紹介したところ、原価管理ソフトの刷新についてのご相談をいただきました。

そのお客さまは、見積もりから請求までの工程の多くをExcelと紙で管理しており、この機会に電子化を進めることができるソフトの導入を検討されたいとのことでした。そこでMJSにPM（プロジェクトマネージャー）的な立ち位置で支援してほしいとの要望をいただきました。

現在お使いの原価管理ソフトは一部の管理部門の方が扱っており、現場に即した案件の進捗状況や予算対比、発注の内容といったものを全社の関係者が共有できる状況ではありませんでした。そのため、業務フローの見直しも含めた体系の再構築を望まれていたのです。

現場へのヒアリングで
業務フローを見える化

管理部門の方々をはじめ、現場の方々にもヒアリングを重ね、現状の業務フローをまとめました。さらに、細やかな要望まで汲み取った形で、各業務を一本化し、業務フローと各現場担当者の方が担当されている

工事の状況をすべて把握できるような体系を考案しました。

そして、これらの業務フローに合致する企業3社のワークフロー体型の原価管理ソフトを選定。初期費用や年額利用料、カスタマイズの柔軟性、導入サポート体制、打ち合わせ回数などが一目で比較できる表を作成して、どのソフトの導入が望ましいか、お客さまにご検討いただくことにしました。

原価管理ソフト刷新に
とどまらないDX提案

DX提案の際には、原価管理ソフトの刷新をきっかけとした、お客さまの社内全体の業務効率化の提案を実施。原価管理ソフトによる一気通貫した業務フローの確立を目指すとともに、EDI※構築による企業間取引のデジタル化なども提案しました。



提案の成果として、お客さまの業務が電子化され、紙の削減と業務効率化が期待できます。入力されたデータを活用する仕組みのため、転記ミスの防止や業務負担軽減も見込めるようになりました。

3社比較表のイメージ

システム提供会社	A社	B社	C社
導入管理費	◎◎円	◎◎円	◎◎円
初期費用	◎◎円	◎◎円	◎◎円
年額利用料	◎◎円	◎◎円	◎◎円
導入期間	6カ月	24カ月	16カ月
カスタマイズ	△	○	○
導入形態	オンライン	訪問+ オンライン	オンライン
打ち合わせ回数	9回	制限なし	制限なし
要件定義	×	○	○
データ移行（残高）	×	○ （3回まで）	○ （都度）

※ EDI（電子データ交換）とは、企業間の受発注や納品、請求などの取引データを、標準化された形式でシステム間において自動的に交換する仕組み

Message



ソリューション
中国支社 営業
西川 善貴

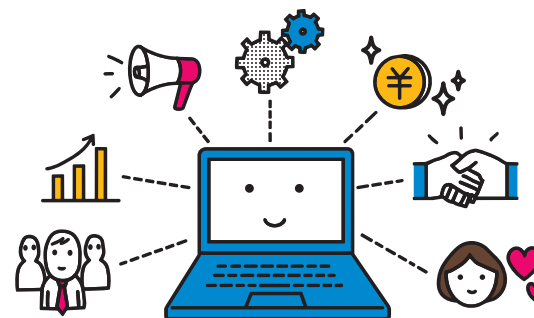
DXコンサルティングは、従来のソリューション提案の中で行ってきたヒアリング、提案構成の検討、提案書の作成・提出といったプロセスと、本質的には大きく変わらないと考えています。お客さまが抱える日常的な課題を丁寧に見極め、要件を整理したうえで、

「こうすれば解決できる」という道筋を描き、その入口にコンサルティングを据えるイメージです。

一方でITコーディネータ資格取得後は、経営者の方に直接ご提案する機会も増えました。今後もお客さまにDXを考えていただけるよう、日々精進していきます。

Hirameki 7

グループ会社のトライベック株式会社が運営する「Hirameki 7」は、中小企業向けの営業力強化や業務効率化を実現するツールがワンストップで揃う DX プラットフォームです。



社会背景

収益性、コスト削減の課題と並んでデジタル化が急務

近年のAIの急速な進化や行政のデジタル化などを背景に、大企業ではDXが進む一方、中小企業の対応度はまだまだ低く、深刻なデジタル格差が生じています。対応が遅れている大きな理由としては、「何からどう手をつければいいのか分からない」といった不安や悩みがあることです。

MJSグループのトライベックが中小企業経営者に行った調査でも、収益性の課題、コスト削減の課題と並んで、デジタル人材不足の課題が挙げられています。

経営者が抱える 企業経営のお悩み TOP3

収益性の向上

ホームページも脆弱で集客や顧客化に課題

デジタル人材難

デジタル化を推進できる人材の不足

コスト削減

コスト削減のために何が必要なのかが不明

※出典：トライベック・ブランド戦略研究所実施「中小企業向け意識調査2021」より

事業概要

Hirameki 7とは？

「Hirameki 7」は、Webサイト制作、営業リスト作成、名刺管理、案件管理、メール斉送信、ファイル共有、資金調達支援など、顧客獲得から業務効率化、企業経営に至るまで必要な機能をひとつのプラットフォームで提供する中小企業向けのDX支援サービスです。低コストかつ直感的に使える操作性で、デジタルの力を活用した新しいビジネス成長の機会を提供します。

上記に加え、MJSの会計事務所ユーザー向けには、顧問先の経営指導を支援する専用機能「経営分析プラス」も提供しています。

月額1,200円から利用可能です。

Hirameki 7 が支援する領域

マーケティング



顧客を増やす

オペレーション



時間を増やす

ファイナンス



資金を増やす

コミュニケーション



仲間を増やす

ビジネス



売上を増やす

コーポレート



人材を増やす

サービスの特長

Pick Up 機能 1

AIがWebサイトを生成！ 制作～公開がワンツールで 可能な「AIサイト」

2026年3月に提供を開始した新機能「AIサイト」は、Webサイト制作の専門知識がない方でも、資料となるPDFやURL、プロンプト（AIへの簡単なテキストの指示）を入力するだけでAIが写真画像を含むデザインとコンテンツを自動生成します。生成したページは、一部分だけをAIに再調整させたり、デザインエディターで自由に編集・カスタマイズしたりできるため、「AIがつくってヒトが仕上げる」制作体験が可能です。

また、300種類以上のデザインテンプレートも用意しています。

完成したページはワンクリックするだけで即時公開できるため、ワンツールでWebサイトを開設できます。

検索エンジンに表示されやすいように最適化もされています。



AIサイト利用の流れ



作成したいサイトの内容や参考URL、資料、プロンプトなどを入力します。



AI生成とデザインエディターがひとつに融合し、生成したページをそのまま自由に編集できます。



完成したサイトはワンクリックで即時公開が可能です。

| Hirameki 7 |



事業概要

サービスの特長

Pick Up 機能 2

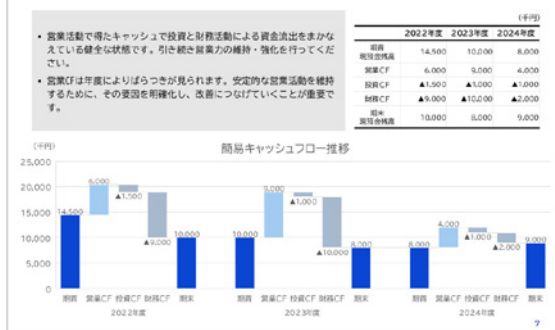


会計データと公的統計に基づいた 分析コメントを自動生成する「AIレポート」

2025年5月に提供を開始した「AIレポート」は、MJSの会計事務所ユーザー向けに提供している専用機能「経営分析プラス」の新機能です。

顧問先の会計データをもとに、売上高などの指標を前年同月と比較できる「月次レポート」と、売上高、経常利益などを5期比較できる「年次レポート」を会計事務所ユーザーはクリックひとつで出力できます。また、それぞれのレポートは7つの公的統計に基づく景気動向などを分析したコメントを生成AIが作成します。会計事務所による顧問先指導の生産性と満足度の向上を実現しています。

簡易キャッシュフロー推移



年次AIレポートの簡易キャッシュフロー計算書はExcelデータでもダウンロード可能

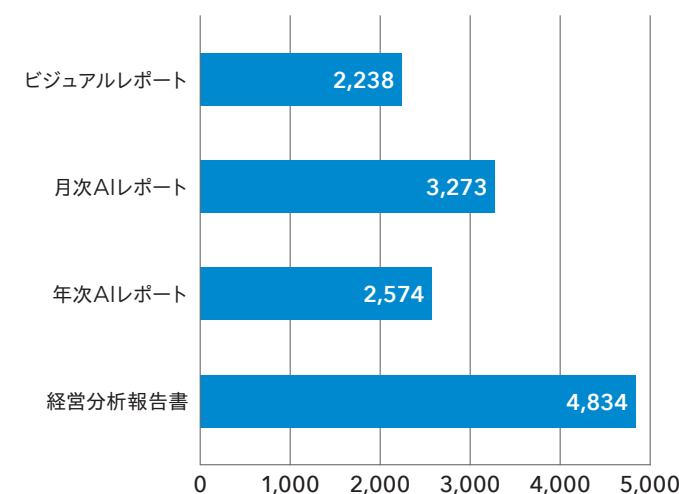
2025年度の振り返り

「経営分析プラス」出力数で 需要が確認できた1年

「Hirameki 7」はこれまでトライベックによる運営・集客を行ってきましたが、加えて2025年度からMJSによる営業活動も開始しました。中小企業への導入提案はもちろんのこと、会計事務所ユーザーには「経営分析プラス」の機能を訴求した導入提案を行いました。

「経営分析プラス」が出力可能な、経営分析報告書、ビジュアルレポート、月次レポート、年次レポートは、年間を通じて一定の需要が確認できました。

経営分析プラス出力数（集計期間：2025年6月～2026年4月）



2026年度の事業戦略

「AIサイト」を軸に、 中小企業への提案を強化

会計事務所ユーザーに向けては、ミロク会計人会とともに新たな機能開発を検討するなど、利用者本位の機能提供を進めることで、さらなる普及に努めていく考えです。

中小企業に向けては、2026年3月に提供を開始した新機能「AIサイト」を訴求していく考えです。MJSの全国33拠点の1,200名規模の営業・サポート・コンサル体制を通じて、10万社に及ぶ中小企業の顧客基盤を中心に、DX推進の一環として「Hirameki 7」の普及を図ります。

MJSの全国拠点における

営業・サポート・コンサル体制

1,200名超

顧客基盤

10万社



販売促進

Hirameki 7

新技術が切り拓くMJSの新局面

生成AIの普及により、製品の競争力は機能から価値提供の対応力と継続性へ転換しています。MJSは実務知見と技術基盤、顧客基盤を活かし、AI活用を通じて競争力強化を積極的に推進しています。



製品の競争力

時代の変化に伴う 経営課題に向き合う

AIやクラウド技術の進展により、企業を取り巻く事業環境は急速に変化しています。

従来のソフトウェア開発において重視されてきた機能や品質に加え、変化に迅速に対応し、継続的に価値を提供できる体制が求められています。特に会計・税務ソフトウェアの領域では、法改正への即応性と、業務プロセス全体を支援するサービスへの進化が顧客から強く期待されています。また、顧客ニーズの高度化・多様化が進む中で、業務理解に基づいた付加価値の創出が競争力の重要な要素となっています。

MJSは、会計事務所・中小企業との長期的な信頼関係を築いてきました。その信頼を基盤に、顧客課題の解決を通じて継続的な価値を創出していきます。

MJSの競争力創出モデルと その源泉

顧客業務への深い理解と知見

MJSは会計・税務を中心に会計事務所や中小企業に密着した事業を長年にわたって展開してきました。

その過程で、顧客の業務プロセスや課題に対する深い理解と知見を蓄積しています。単なる機能提供にとどまらず、インボイス制度や電子帳簿保存法といった法制度の変化にも即座に対応しながら、顧客の業務に最適化された価値を提供できる点がMJSの強みです。

こうした業務理解に基づく開発姿勢は、汎用的なソフトウェアベンダーとの本質的な差別化につながる重要な基盤となっています。

堅牢な技術基盤

MJSはクラウド技術やAI技術の進展を踏まえ、これまで積み上げてきた技術資産を基盤としながら、堅牢で拡張性の高いシステム基盤の構築を進めています。

継続的な機能改善や新技術の取り込みを可能とする開発環境を整備し、安定性と柔軟性を両立したサービス提供を実現しています。

また、既存資産との整合性を保ちながら段階的にモダナイゼーションを進めることで、顧客にとって業務継続性を損なうことなく新機能を楽しむ環境を実現していきます。

これらの技術基盤は、中長期的な競争力を支える重要な要素となっています。

エコシステムの構築

MJSは全国の会計事務所および中小企業との強固なネットワークを背景に、多様な顧客接点を有しています。これらの関係を基盤に、プロダクト単体の提供にとどまらない業務エコシステムの構築を進めています。

会計事務所が企業を支援するという業界構造を活かし、会計事務所と企業の双方をつなぐプラットフォームとしての役割を担いながら、パートナー企業との協業を通じてソリューションの幅を拡大しています。こうした取り組みにより、単一ベンダーでは不可能な価値連鎖を生み出し、競争優位性を強化しています。

継続的な顧客接点と収益基盤の強化

長年にわたり築いてきた顧客基盤を背景に、継続的な顧客接点を通じた価値提供を行っています。

製品の提供に加え、サブスクリプションモデルへの移行を進めることで、導入後のサポート・アップデートを通じた顧客接点を拡充し、顧客ニーズの的確な把握と迅速な対応を実現してきました。

顧客との関係性そのものが、MJSの競争力の一部を形成しています。

競争力の源泉

顧客業務への
理解と知見

堅牢な
技術基盤

広い
顧客基盤



生み出される価値

エコシステムの
構築

継続的な
顧客接点と
収益基盤の強化

｜新技術が切り拓くMJSの新局面｜

AI技術の進展により、ソフトウェア開発プロセスと競争力も大きく変化しています。
クラウド市場では価値提供の速度が競争力となる中、MJSはAI活用を「LucaTech GX」の開発で実践しています。



開発プロセスの競争力

AI駆動開発で 競争優位を確立

リードタイム短縮と 利益率向上を両立

生成AIの進展により、ソフトウェア開発の競争軸は大きく変化しています。

従来重視されてきた機能や品質に加え、開発スピードと継続的な価値提供が、競争力を左右する重要な要素となっています。特にクラウドサービスの領域では、市場や顧客ニーズの変化に迅速かつ柔軟に対応できる開発体制が求められており、単なる機能提供にとどまらない継続的な価値創出が競争力の差異を生むようになっていきます。

MJSはこうした環境変化を踏まえ、AIを活用した開発により、設計・実装・テスト・修正といった開発プロセス全体の効率化と高度化を進めています。

開発の各工程においてAIを活用することで、コード生成支援による実装速度の向上、テスト自動生成によるバグ検出の早期化、レビュー支援による品質均質化を図り、開発者の生産性向上と品質の安定化を同時に実現しています。

これにより、開発リードタイムの短縮と品質向上を同時に実現するとともに、開発コストの最適化や生産性向上を通じて、収益性の改善にもつながってまいります。

さらに、継続的な改善サイクルを高速で回せるため、お客さまに対してよりタイムリーに価値を提供することが可能になります。

中長期の競争力を支える技術資本

AIを活用した開発の高度化には、個々の技術的知見に加え、開発現場のノウハウやプロセスを蓄積し、組織として活用する技術資本が不可欠です。

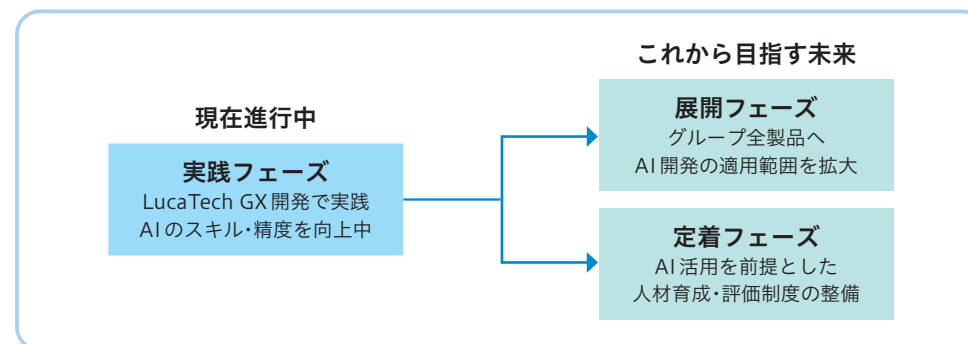
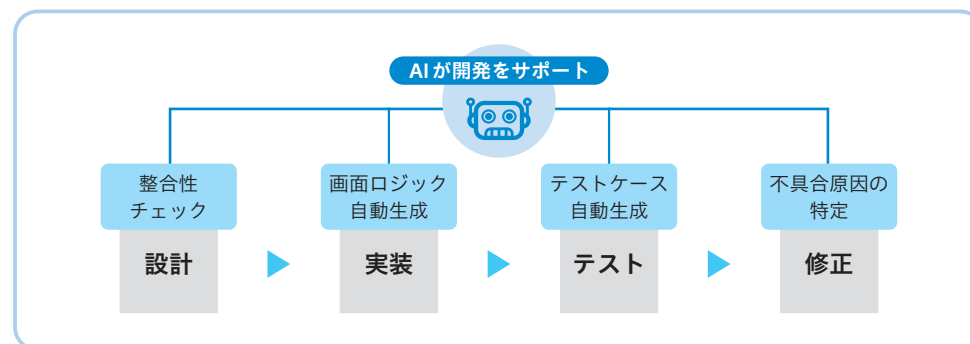
MJSでは、会計・税務分野で積み重ねてきた業務知見や技術ノウハウに加え、開発プロセスで蓄積されるデータや知識を活用することで、継続的な価値創出につなげています。

会計・税務ロジック、法改正対応ノウハウ、お客さまからのフィードバックによる機能改良などは、AIでは代替できないMJS固有の学習資産であり、開発の効率化・品質向上を支える基盤として機能しています。これらの技術資本こそが、中長期的な競争力の源泉となっています。

AIを活用した開発においては、設計・実装・テスト・修正の各工程で得られるデータや知見を蓄積し、それを再活用する仕組みが重要となります。

MJSでは、開発現場で蓄積された知識やノウハウを体系化し、次の開発に活かすことで、継続的に開発力を高める取り組みを進めています。

また、ベテラン開発者の業務判断ロジックや暗黙知をルールとして整備し、人材育成を通じて組織全体に浸透させることで、経験やスキルを組織の資産とし、個人に依存しない開発体制の構築を図ってまいります。これにより、安定した品質と生産性を維持しつつ、競争力の持続的な強化につながっています。「LucaTech GX」の開発現場での実践を起点に、AIを活用した開発の高度化を段階的に推進してまいります。



ASEAN市場における成長戦略

Synergixを起点としたASEAN事業への戦略投資を進め、MJSとSynergixの強みを融合し、段階的な展開を加速することで、持続的な企業価値向上を目指します。



社会背景

日系企業の進出が加速するASEAN地域の成長機会

ASEAN地域では経済成長と人口増加を背景に、企業活動の拡大が続いています。シンガポールは地域のビジネス拠点として、多くの日系企業が進出しています。

近年は新規設立企業も増加し、現地での業務高度化が求められています。こうした環境変化に対応し、企業経営のデジタル化ニーズが高まっています。

シンガポールにおける日系企業の進出

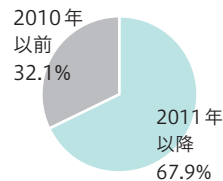
在シンガポールの
日系企業数※

4,558 社
(2024年3月時点)



日系企業の
設立時期

在シンガポール
日系企業の**7割**が
2011年以降に設立



※日本の住所を持つ法人・個人の出資が10%以上の企業を「日系企業」と定義
参考: JETROのハンドシェイクス (シンガポール会計企業規制庁認定データベンダー) 分析結果

成長戦略

ASEAN市場における事業展開を本格化し、グループとしての成長領域の確立を図る

MJSグループは、「ASEANにおけるSME※向けERP市場No.1」という夢の実現に向けて、次なる成長の機会をASEAN市場に見出しています。国内市場が成熟期を迎える一方、人口増加や経済成長を背景に高い成長が見込まれるASEAN市場は、MJSグループの中長期の成長を支える戦略市場です。

※SME (Small and Medium-sized Enterprises) : 中小企業を指します。

製品・開発・拠点の強みを組み合わせ、ASEAN全体への展開基盤を構築

2025年10月には、シンガポールのクラウドERP企業Synergix Technologies Pte Ltd.を子会社化し、ASEAN事業を本格始動しました。Synergixの多通貨・多言語対応のERP製品を起点に、ASEAN市場への段階的な展開を図ります。MJSの財務・会計ノウハウと、Synergixの業種特化ERP製品を融合し、AI等の先端技術も活用した新たな価値創出を目指します。さらに、グループのガバナンス体制を高度化しつつ、多様な人材の知見と強みを融合させることで、持続的な成長を支えるグローバル経営力を高めてまいります。

Synergix グループインの3つの目的

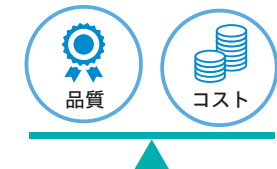
1

多通貨・多言語対応のERP製品と多数の導入実績を持つ企業を迎えることで、ASEAN市場への事業展開基盤を構築



2

ベトナム拠点における開発体制を活用し、品質とコストのバランスが確保された開発体制を確立



3

シンガポールを起点として、ASEAN全体を見据えた事業展開を計画



ASEAN市場における成長戦略

成長戦略

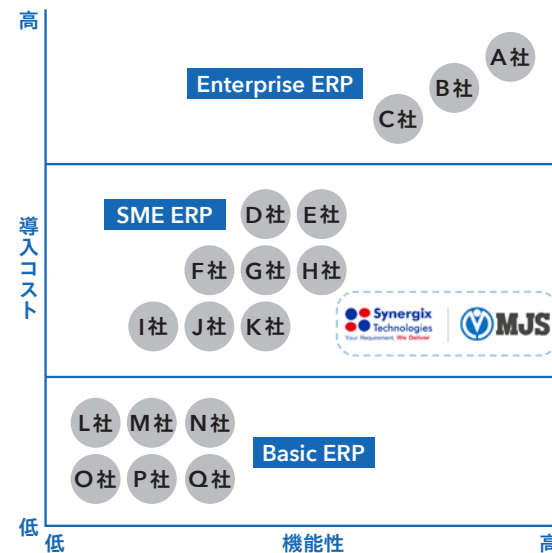
機能と価格のバランスに
優れたERP製品に、MJSの安定
した事業基盤を掛け合わせ、
独自のポジションを確立

ASEAN地域では企業規模や業種に応じて、ERPに求められる機能や価格帯が大きく異なります。Synergix ERPは現地商習慣や業界業種別の業務に適応した柔軟な設計によりSME市場を中心に実績を積み重ねてきました。

さらにMJSグループへの参画により、事業の継続性やガバナンス体制が強化され、顧客にとってより安心して利用できる基盤となりました。

これにより高機能と価格競争力に加え、信頼性を備えた独自のポジションを確立し、外資系・ローカル企業との差別化を図ります。

ASEAN市場でのポジショニングマップ



グローバル戦略の進捗

Now

Synergixを起点とした
ASEAN事業基盤の構築

- Synergix（累計600社の導入実績）をグループ化し、ASEAN事業を本格始動
- 多通貨・多言語・現地税制対応のクラウドERP基盤を確保
- シンガポール現地の日系企業への新規開拓を推進

Next

ASEAN各国における
提供価値の拡大

- 日系企業での実績を活かし、ローカル企業へ顧客基盤を拡大
- 各国の法規制・商習慣に対応し、ASEAN各国への展開を推進
- ベトナム開発拠点を活用しグループ製品競争力をさらに強化

Goal

ASEAN SME向けERP
市場でのポジション確立

- ASEAN SME向けERP市場で信頼性を確立
- 高品質・信頼性・適正価格で外資系・ローカルSIとの差別化を実現
- ASEAN事業をMJSグループの第2の収益の柱として育成



Synergix Technologies 概要

Synergixは創業以来35年、累計600社の導入実績を有するシンガポールSME向けERP市場のリーディングカンパニーです。多様な業種に対応する柔軟なERP製品と、多通貨・多言語・現地税制への対応により、シンガポール現地企業を中心に広く利用されています。

Synergix ERPの特長

多通貨・
多言語対応

※対応言語：英語、中国語、タイ語、ベトナム語、インドネシア語

シンガポールの
現地税制に対応

シンガポール以外のASEAN諸国の現地税制にもカスタマイズ対応可能です。

現地商習慣に適応したシステム設計

日系企業が海外拠点で直面する、現地商習慣との違い、現地企業との取引プロセスの差異、現地スタッフによる運用の難しさ、といった課題に対し、Synergix ERPは実務で求められる運用に合わせた設計で、現地での業務定着を支援します。

ASEAN市場で事業展開を支えるメンバー

多様な専門性を持つ
メンバーが連携し、
ASEAN事業の展開を推進

長年培ってきた顧客基盤と営業力を背景に、シンガポールにおける安定した事業運営を維持しつつ、成長を支える体制を構築しています。MJSの参画により経営基盤の強化が進み、既存基盤を活かした事業展開を通じて、ASEAN市場における事業拡大を図っています。



Synergix チーム

異なる国籍・バックグラウンドを持つメンバーがそれぞれの知見を持ち寄ることで、現地市場に適した意思決定と事業運営を実現しています。

財務戦略

取締役常務執行役員
経営管理本部長
最高財務責任者
最高情報責任者

佐藤 順一



財務の健全性を堅持し、中長期的な企業価値の最大化に向け、事業投資と株主還元を遂行します。



財務戦略の基本方針

MJSは、健全な財務基盤を維持しながら、企業価値の持続的な向上を目指す財務戦略を推進しています。限られた経営資源を最適に配分し、収益性・効率性・持続性のバランスを重視した資本運用を行うことで、中長期的な成長と安定的な株主還元の両立を図ります。

MJSの財務戦略は、単なる数値目標の達成にとどまらず、事業戦略と連動した資本政策の実行を通じて、企業としての社会的責任を果たすことを重視しています。

外部環境の変化に柔軟に対応しながら、将来の成長機会を逃さないための備えを常に意識し、持続可能な経営基盤の構築に取り組んでいます。

今後も、財務の健全性を堅持しつつ、戦略的な投資判断と株主還元の最適なバランスを追求し、企業価値の最大化に向けた取り組みを着実に進めてまいります。

2025年度業績と今後の見通し

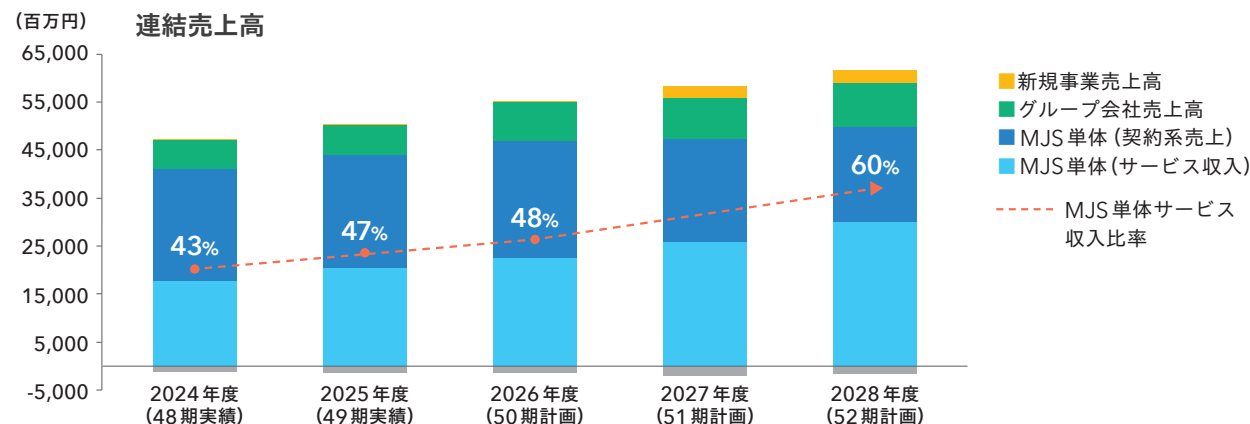
2025年度は、クラウド・サブスク型サービスへの移行を継続的に推進し、2024年度に続き売上高・利益ともに過去最高を更新しました。

特に、各種ERP製品のサブスクリプションモデルでの提供が伸長し、サービス収入は2024年度比14.7%増の211億円、ソフト使用料収入は同33.8%増の101億円となりました。また、主力ERP製品のサブスク契約社数は同52.9%増の約6,500社、ARRは同48.0%増の56億円と大きく伸長しました。サブスク化の進展により、ストック型収益基盤の拡大が進み、収益の安定性が一層高まりました。

利益面では、人件費の増加や成長投資に伴う費用負担が継続したものの、増収効果により営業利益は2024年度比6.2%増となりました。また、自己資本比率は68.0%、ROEは17.3%となり、財務健全性と資本効率の両面で着実な進展が見られました。

加えて、SaaS型ERP新製品「LucaTech GX Lite」のリリースやシンガポールのクラウドERP企業 Synergix Technologies Pte Ltd.の連結子会社化など、中長期的な成長の加速に向けた戦略投資も実行しました。

今後も、主力ERP製品のサブスク化を継続推進し、財務の健全性を維持しながら、人的資本への投資や成長領域への戦略投資を通じて、持続的な企業価値の向上を目指します。



財務戦略



キャッシュ・アロケーション戦略

MJSは、健全な財務基盤を維持しながら、2024～2028年度の5年間で、400億円超のキャッシュ創出を計画しています（当期純利益280億円超、減価償却費※120億円超）。この資金を、事業投資と株主還元で戦略的に配分することで、企業価値の最大化を図ります。

事業投資では、「LucaTech GX Lite」を中心とした製品開発や機能改良に100億円超、M&Aや新規事業への投資に100億円程度を計画しています。これらは、既存事業の競争力強化と新たな収益源の創出を目的としたものであり、選択と集中による資源配分を徹底しています。加えて、人材育成や働き方改革など人的資本への投資も継続的に実施し、BPRへの投資も含めて、組織の生産性と柔軟性の向上に

取り組んでまいります。

一方、株主還元については、配当と自己株式の取得を組み合わせ、総額100億円規模での実施を計画しています。配当性向は30～40%を基本方針とし、安定的かつ継続的な利益還元を実施し、資本政策と連動した柔軟な対応により、株主の皆さまとの信頼関係を強化します。

限られた資源を最適に活用し、事業成長と株主価値の向上を両立することが、MJSのキャッシュ・アロケーション戦略の根幹です。今後も、財務戦略と事業戦略を連動させ、持続可能な企業価値の創出に取り組んでまいります。

資本効率の向上と株主還元の充実

MJSは、資本効率の向上を財務戦略の中核と捉え、2028年度にROE18%超の達成を目指しています。

この目標に向けて、主力ERP製品のサブスク化やDXプラットフォーム事業の拡張に加え、2025年4月に開始した「MJS DXコンサルティング」の本格展開を通じて、収益性と資本効率の両面での改善を図っています。これらの取り組みは、既存顧客のLTV向上と新たな収益源の創出を両立させるものであり、ROE向上に直結する施策と考えています。

株主還元については、安定的かつ継続的に実施しています。2023年度には1株当たり50円、2024年度には55円、2025年度には60円と3期連続で増配を実施しました。さらに、2026年度には65円の配当予想としており、利益成長に応じた着実な還元強化を通じて、株主の皆さまとの信頼関係をより一層深めていきます。加えて、自己株式取得についても、資本効率向上と株主還元の重要な手段として位置づけています。

2024～2028年度の5年間累計

キャッシュの創出

400億円超のキャッシュを創出

- 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
資本効率の最大化

キャッシュ・アロケーション戦略

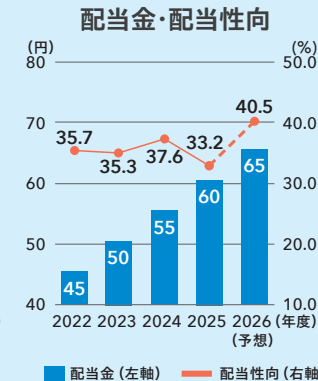
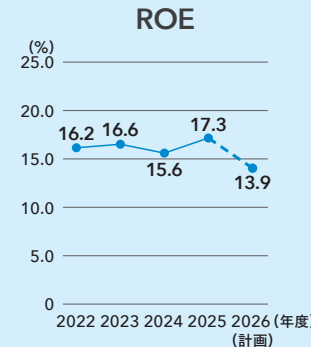
事業投資

- 新製品開発・機能改良 100億円超
- M&A、事業投資 100億円程度
- 人材投資、BPR投資他

株主還元

- 配当金 100億円超
- 資本政策の一環としての自己株式取得

※現金支出を伴わない費用のため

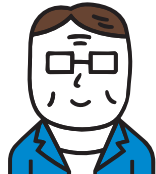


2028年度目標

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

ステークホルダーエンゲージメント

私たちは、持続可能な成長と企業価値の向上を目指すうえで、ステークホルダーの皆さまとの対話と協働を何よりも大切にしています。



お客さま

お客さまとのかかわり

会計事務所および中堅・中小企業のお客さまにERP製品や経営支援ソリューションを提供し、お客さまの業務のDXや経営改革を支援しています。

対話の実績

- 全国のみろく会計人会員が一堂に会する「全国统一研修会 中部大会」を、約1,000名規模で2026年11月開催予定。統一研修会では、会計や経営支援に関する知見を共有する場として活発な意見交換が行われています。
▶ [みろく会計人会の詳細はこちら](#)
- みろく会計人会内に新たに設置された経営支援委員会での議論を参考にして、「Hirameki 7」の「経営分析プラス」で「AIレポート」機能が2025年5月に提供開始されました。こうした取り組みを通じて、職業会計人による付加価値の高い経営支援の実現と、顧問先企業の発展に貢献していきます。
▶ [「Hirameki 7」の詳細はP.26](#)



従業員



従業員とのかかわり

一体感のある組織風土を醸成し、新しい価値を創造して事業を継続的に成長させるため、人材力と組織力を最大化する人的資本経営を推進しています。

対話の実績

- 従業員満足度調査や社内向けPodcast、ダイバーシティワークショップなどを会社・経営層と従業員との対話の場として設定しており、これらを通じて現場の意見や課題を継続的に収集しています。これにより、経営と現場の双方向の対話を促進し、従業員の多様な視点を把握できる仕組みを整えています。
- こうした従業員の声も踏まえつつ、2026年4月1日に「人権方針」および「DE&Iポリシー」を策定しました。加えて、階層別研修の刷新やカフェテリアプランの導入など、人材育成や働き方に関する施策の見直しにも取り組んでいます。経営判断と従業員との対話を組み合わせながら、組織文化の醸成と持続的な成長につなげていきます。
▶ [人的資本経営の詳細はP.37](#)

| ステークホルダーエンゲージメント |



株主・投資家の皆さま

株主・投資家の皆さまとのかかわり

株主・投資家の皆さまとの建設的な対話を通じ、会社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図っています。

対話において把握した株主・投資家の皆さまのご意見などを必要に応じて経営会議や取締役会に適切に報告・共有することとしています。

対話の実績

- 機関投資家・証券会社のアナリスト向けの決算説明会を、本決算および第2四半期決算発表後にオンラインで開催し、業績や「中期経営計画Vision2028」の進捗状況を代表取締役社長らが説明し、質疑応答も実施しました。
- 国内外の機関投資家、証券会社のアナリスト等とのIR 個別面談を2025年度は延べ51回開催いたしました。面談では、ビジネスモデルや業績、「中期経営計画Vision2028」の進捗、生成AIへの対応策、株主還元方針などについて対話しました。
- 個人投資家向け会社説明会を2025年度は12月にオンラインで開催し、約1,800名の投資家にご参加いただきました。代表取締役社長が、ビジネスモデルや競争環境、株主還元方針などを説明し、質疑応答も実施しました。



取引先の皆さま

取引先の皆さまとのかかわり

PC・サーバーや事務機器の仕入れ販売、ERP製品と連携するアライアンス製品の提供を通じて、お客さまの業務全体を支えるソリューションを構築しています。取引先の皆さまとのパートナーシップは、MJSの事業展開に欠かせない要素です。

対話の実績

- MJS製品・サービスだけではなく、アライアンス製品も含めてお客さまに総合的なソリューションを提案することで、お客さまの業務を最適化しIT化・DXを促進しています。
- PC・サーバー等については、半導体不足や値上げなどの影響を最小限に抑えて価格競争力と即納体制を強化するため、取引先と連携して在庫体制やサプライチェーンの高度化を図っています。
- これらの取り組みや、取引先との協働によるキャンペーンや販促施策の展開を通じて、取引先とのパートナーシップのさらなる強化を図るとともに、MJSのみならず取引先の企業価値向上と持続的な事業成長を実現していきます。

| ステークホルダーエンゲージメント |



地域社会の皆さま

地域社会の皆さまとのかかわり

文化活動や社会貢献活動をはじめとするCSR活動を通じて、地域社会とのつながりを育んでいます。人と人とのつながりを大切に、社会に寄り添いながら、持続可能な未来の創造に貢献していきます。

対話の実績

- MJSは「豊かな生活の実現」「文化活動への参加」「社会的人格の錬成」という企業理念に基づき、様々な社会貢献活動に取り組んでいます。

- CSRパートナー契約を締結しているサッカーJ1リーグの東京ヴェルディとともに、東京都社会福祉協議会（東京善意銀行）を通じ、東京都内の福祉施設の利用者を東京ヴェルディのホームゲームへ無料招待しています。2025シーズンは126名の福祉施設の利用者とそのご家族等にスタジアムでの観戦を楽しんでいただきました。また、東京ヴェルディのホームゲームにてイベント「MJS DAY」を開催し、お客さまおよび従業員を招待しています。
- この他にも、「J1カップ」への協賛や、「新宿シティハーフマラソン・区民健康マラソン」などでは協賛するとともに従業員が参加できる機会を提供しています。



人的資本経営

MJSグループは、企業理念やサステナビリティ基本方針に基づき、人的資本経営を推進しています。一体感のある組織風土の醸成、人材力と組織力の最大化により、新しい価値の創造と継続的成長を目指します。

人的資本に関する基本的な考え方

「中期経営計画Vision2028」の実現に向け、事業戦略と連動した人材戦略を推進しています。多様な人材の採用・育成やダイバーシティ、働き方改革を通じて、人材の持続的な活躍と組織力の強化を図ります。



Message



執行役員
経営管理本部副本部長
兼 人事部長
渡辺 成彦

**事業と人材が
ともに進化することによる
真の企業価値創出に向けて**

2024年に「サステナビリティ2030」および「中期経営計画Vision2028」を策定して以降、全社一丸で取り組みを進めています。MJSは人的資本経営を経営戦略の中核に据え、職種ごとの専門性高度化と全社員のAI・デジタル活用力向上を推進すると同時に、属性や社歴にとらわれず個人の力を可視化し、多様な人材が活躍できる組織づくりも進めています。

また、創業以来培ってきた専門知識とお客さまとの信頼関係を次世代へ承継するため、ライフイベントと仕事を両立できる柔軟なキャリア形成を支援しています。新技術への意欲と先人の知見が融合するMJSならではの価値創造を確信し、お客さまの成長を支え続けるために人的資本経営を推進してまいります。

▶ MJSグループの人的資本経営はこちら [🔗](#)

取り組み

1

「人権方針」および「DE&Iポリシー」の策定

MJSグループでは、2026年4月に「人権方針」および「DE&Iポリシー」を公表しました。サステナビリティ経営や人的資本経営をさらに推進し、人権が尊重された持続可能な社会の実現と、継続的な企業価値向上を目指します。

策定の背景

MJSグループでは2022年にサステナビリティ基本方針やマテリアリティを策定・公表して以降、2024年に「サステナビリティ2030」を開示し、また、女性活躍の推進や、働き方改革に関する社長メッセージを社内に発信するなど、ダイバーシティの実現を推進してまいりました。

また、MJSグループではもともと、「豊かな生活の実現」「文化活動への参加」「社会的人格の錬成」を掲げている企業理念や、人権や多様性を尊重し、差別や個人の尊厳を傷つける行為を行わないことを定めている「MJSグループ倫理行動規範」を有しており、従業員やお客さまをはじめとする、MJSグループに関わるすべての人々の人権を尊重することを重視してきました。

これらの考え方や取り組みをとりまとめ、サステナビリティ経営および人的資本経営のより一層の推進を図るため、「人権方針」および「DE&Iポリシー」として、広く公開いたしました。

人権方針

「人権方針」は、MJSグループのすべてのステークホルダーに関わる人権を尊重するための基本的な宣言です。「人権方針」に基づき、人権が尊重された持続可能な社会の実現と継続的な企業価値向上を目指します。

MJSグループでは、国際的な規範や法令を遵守して強制労働や児童労働を禁止し、あらゆる人々の基本的人権と多様性を尊重し差別やハラスメントを一切行いません。また、人権責任者である人事部門長のもと、MJSグループの事業活動に関わるすべてのステークホルダーにおける人権尊重の取り組みを推進していきます。

▶「人権方針」全文はこちら [📄](#)

Key Point

- 1 すべてのステークホルダーに関わる人権を尊重するための基本的な宣言
- 2 基本的人権と多様性を尊重し、差別やハラスメントを一切禁止
- 3 人権責任者である人事部門長のもと取り組みを推進し、継続的に改善

DE&Iポリシー

「DE&Iポリシー」は、MJSグループのすべてのステークホルダーに関わる多様性を尊重して個性を活かし、さらなる価値創造へつなげるための組織文化の指針です。「DE&Iポリシー」に基づき、一人ひとりの多様性（Diversity）、公平性（Equity）、包摂性（Inclusion）が尊重された、持続的な会社・社会を目指します。

MJSが企業理念のひとつに掲げている「社会的人格の錬成」では、従業員がお互いに支え、助け合う精神を持つことを目指しています。この企業理念に基づいて自分らしく活躍し、お互いの多様性を認め合い、皆さまの期待を超える価値創造に挑戦し続けます。

▶「DE&Iポリシー」全文はこちら [📄](#)

Key Point

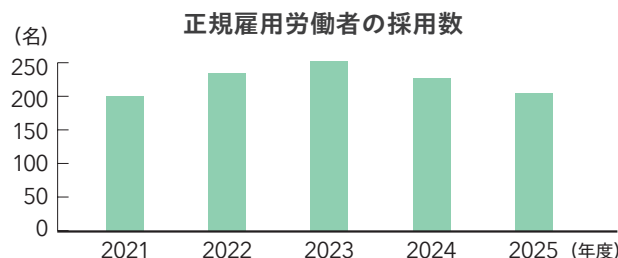
- 1 すべてのステークホルダーの個性を尊重し価値創造へつなげる指針
- 2 従業員が挑戦できる機会を公平に提供し、成長に合わせ柔軟に支援
- 3 お互いに認め合うことで、個人と組織のイノベーションを最大限発揮

| 人的資本経営 |

取り組み

2 多様な人材採用の強化

年齢、性別、国籍、学歴、職歴等にかかわらず、ビジョン、事業や企業理念に共感いただける人材を積極的に採用しています。

採用手法の組み合わせによる
多様な人材採用

MJSではトレンドを踏まえ、様々な採用手法を組み合わせた採用活動を行っています。社員一人ひとりが仲間を増やし会社に貢献する意識を持っており、例えばリファラル採用も有効な採用手法のひとつです。MJSの事業や風土を知る社員が、高い専門性を有しMJSにマッチする人材を紹介することで、高い定着率と早期のキャッチアップを実現しています。

リファラル採用
入社者の
声ソリューション
神奈川支社 CS
加藤 佳奈

共通の知人をきっかけに社員から紹介を受け、転職を検討しました。実際に働く社員から担当する業務内容、前職との違いや職場の雰囲気、働き方について具体的に話を聞くことで不安を解消し、安心して入社を決断できました。入社後のギャップも少なく、異業種からの転職を検討している方にもおすすめできる採用手法の一つだと実感しています。

取り組み

3 自律的成長の促進

階層別、職種別の研修だけでなく、全従業員が自ら学び、成長できる多くの機会を提供しています。

階層別研修の刷新

社員の早期育成と能力開発のため、階層別研修を刷新しました。各グレードに求められる役割や期待を明確化し、一人ひとりに必要な知識と目標を設定したうえで、研修と実践とを連動させた計画的な学習で、役割を遂行するスキルを定着させる仕組みを整備しています。

研修一覧

役割	研修名
管理層	新任管理職研修 支社長研修 グループ長研修
中堅	Update 中堅社員向け研修 Update リーダー層向け研修 キャリア入社研修
若手	新入社員研修 新卒半年フォローアップ研修 新卒2・3年目フォローアップ研修 キャリア入社研修

Schoo (社外オンラインサービス)による
自己学習支援

MJSでは従来の研修に加えて、タイムリーかつ継続的なスキル向上を支援するため、2023年度より全従業員向けにオンライン学習サービスを導入しています。一人ひとりの成長度や都合に合わせて必要な講座を受講できるなど、自律的な成長をサポートしています。

取り組み

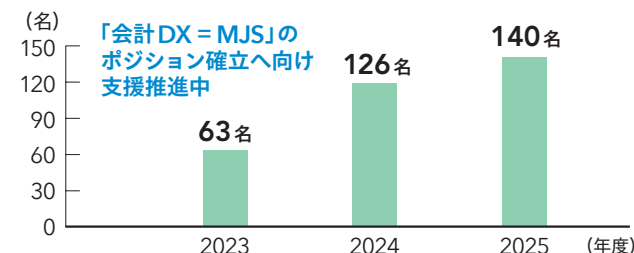
4 専門性の高度化支援

多様な課題解決が求められる中、高い専門性を持った社員を育成するため、専門的な資格取得の機会を会社主導で提供しています。

専門性の高度化支援

会計事務所や中小企業の課題を解決するためには、IT化・DXを含む、より高度な経営支援を行う必要があります。MJSではITコーディネータをはじめとした資格取得を推進しており、IT経営支援者としての役割を担う社員の育成を強化しています。

ITC有資格者推移

資格取得者の
声大阪支社
営業グループ長
中川 大瑠

DXコンサルティングにおける提案力強化とお客さまからの信頼性向上を目的にITコーディネータ資格を取得しました。会社からの費用面の支援や継続的な研修機会の提供に支えられ、業務と両立しながら無理のないペースで計画的に学習を進めることができました。取得後は経営視点で全社課題を整理し、全体最適のIT戦略とロードマップを提示する提案へと進化させ、提案の質と受注力を高め、継続的な信頼獲得につなげています。

| 人的資本経営 |

取り組み

5

社員との対話から生まれる働き方改革

社員の声を取り入れながら、働き方に関する制度のブラッシュアップを重ねています。実際に見直し・導入をした制度と社員の利用実績をご紹介します。

ライフサポート休暇制度の制定

2024年10月から導入しました。傷病休暇から、社員の生活を支援するライフサポート休暇に名称を変更し、子の看護、介護、不妊治療にも活用できるようにしました。

社員からも育児に関する要望が多かったことにより生まれた施策で、両立支援の観点から多様な働き方を支援しています。

ライフサポート
休暇制度
利用者の
声

さいたま支社
CSグループ長
高野 真耶

育休復帰直後、想定以上の子の体調不良や解熱後24時間登園不可の保育園ルールにより、1か月で看護休暇をすべて消化してしまいました。

休むことに抵抗感がありましたが、周囲の支えでライフサポート休暇を取得し、仕事と育児を両立できました。

制度は心の支えです。管理職として、誰もが安心して互いの事情を尊重し合える環境をつくり、ライフステージの変化に寄り添い、皆が支え合いながら柔軟に活躍できる組織風土の醸成を目指していきます。

育児短時間勤務、子の看護休暇の適用見直し

社内Podcastへの社員の投稿をもとに、2023年と2025年に制度を見直しました。法定では各制度の対象となる子供の適用年齢は小学校3年生までですが、MJSでは小学校6年生まで制度を利用できるよう拡充し、育児と仕事の両立を支援しています。

リフレッシュ休暇制度の見直し

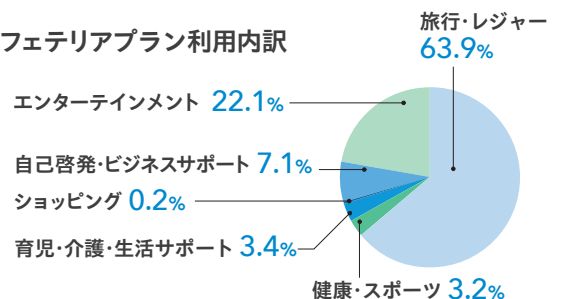
2026年4月に見直しをしました。これまで、勤続20年と30年の社員を対象に休暇を付与していましたが、社員の要望に応じて、10年目に5日間のリフレッシュ休暇を取得できるようにしました。リフレッシュ休暇の導入当初と比べて中途入社者の比率が高くなっており、人材流動性の高い業界において、MJSで安定して活躍してもらえよう努めています。

カフェテリアプラン(選択型福利厚生)の導入

2024年10月から導入しました。以前の福利厚生は地域によって利用格差が生じており、社員の不満が多くありました。その問題点を改善することに加え、両立支援の観点からは子育てや介護等で悩む方を援助することを目的として導入しました。

社内報で様々な活用事例や感謝の声を紹介していくことで利用促進を行っています。

カフェテリアプラン利用内訳



(2025年度実績)

Pick Up

社内Podcast
『ミロクノホンネの向こう側』

施策の実施背景

2021年に開始したエンゲージメントサーベイの結果、経営層と社員のコミュニケーション不足がMJSにおけるひとつの課題と認識し、2022年7月より社内Podcastを開始しました。

投稿された意見・質問に、社長である是枝が毎月の配信で直接回答することで双方向のコミュニケーションを推進しています。

人的資本経営における活用

育児との両立や働き方等、社員の声を起点に制度の見直し・改善につなげ、風土改革を進めています。また、全国の事業所にもロケをすることで現地で出た意見も経営層や人事部門に共有され、社内の風通しを良くする取り組みに活用されています。



是枝(左)とラジオパーソナリティー
やまだひさし氏(右)

制度利用状況

育児短時間勤務制度 60名
子の看護等休暇制度 213名

ライフサポート休暇制度 51名
カフェテリアプラン制度 55% (前年比+39pt) (2025年度実績)

知的資本

AI・クラウド時代における会計を支えるのは、長年培った知の蓄積です。MJSは知的資本の蓄積と活用を継続し、持続的な成長を実現していきます。

知的資本に関する基本的な考え方

MJSは、長年にわたり培ってきた会計・税務・経営に関する専門知識、研究開発を通じて蓄積した技術・ノウハウ、特許権・商標権等の知的財産、顧客接点から得られるデータ、そしてこれらを組織として蓄積・承継する仕組みの総体を「知的資本」と捉え、価値創造の源泉と位置づけています。

事業環境の変化を踏まえ、MJSの中核事業であるERP・クラウドサービスおよびその周辺領域において研究開発投資を継続するとともに、その成果を知的財産として適切に権利化・管理することで、競争優位の維持・強化と中長期的な企業価値向上の両立を図っています。

知的財産戦略

知的資本のうち、法的保護・権利化が可能な領域について、MJSは経営戦略・事業戦略と連動した知財活動を実践し、競争優位とイノベーションの源泉となる知的財産ポートフォリオの構築を進めています。知的財産管理規程および同細則に基づき、法務部門を統括部門として、企画部門・開発部門が弁理士の助言のもと、特許権・商標権を中心に調査・出願・取得を行っています。

特許出願においては、当面の搭載機能の権利化にとどまらず、将来的なユーザー利便性の向上に寄与するアイデアの発明にも積極的に取り組み、中長期的な価値創造に向けた布石としています。MJSの中核事業領域では、他社出願動向を継続的に分析するとともに、第三者の知的財産を尊重しています。

開発現場と連動した知財の仕組み

MJSでは、研究開発活動や製品企画と知的財産を結びつけるための仕組みづくりを進めています。

1

競合他社の 特許動向の 継続的な分析



競合他社の特許登録数・公開数、他社特許の詳細情報や最新の技術トピックを整理・提供しています。継続的な分析を通じて、競争力のある知財戦略の検討に活用しています。

2

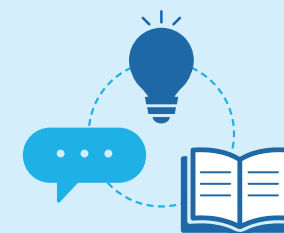
階層別の 知財研修



新入社員向けの研修、社内関係部門向け基礎研修、開発部門向け応用研修（特許調査・発明創出）と階層に応じた知財研修を実施し、組織全体への知財知識の浸透に取り組んでいます。

3

知財人材の 育成と高度化



階層別知財研修の実施や知財検定をはじめとする関連資格の取得推進により、社員の自己研鑽と知財専門性の向上を支援しています。資格取得者は幅広い職種で増加しており、社員一人ひとりの知財感覚が高まっています。

役員一覧

(2026年6月26日現在)

取締役

企業価値の
最大化を
主導するCEO

代表取締役社長
是枝 周樹



1964年2月24日生
代表取締役を20年
以上務め、経営の知
見と強い執行能力を
有する

志と経営知見で
持続的成長を
牽引する創業者

取締役会長
是枝 伸彦



1937年9月11日生
1977年に取締役と
してMJSを設立後、
一貫して経営を担う

風土改革を
実行する
コンプライアンス
推進担当役員

取締役副会長
鈴木 正徳



1954年10月9日生
中小企業庁長官など
の要職を歴任後、複
数企業の取締役を
兼職
▶取締役鈴木のコン
プライアンスに対す
る考え P.48

営業戦略を
リードする
営業本部長

取締役常務執行役員
石川 哲士



1962年11月21日生
全国の支社長や統括
部長など、営業部門
での幅広い経験を有
する

財務面から
経営基盤を
支えるCFO

取締役常務執行役員
佐藤 順一



1962年4月20日生
経営管理部門での経
験と実績を活かし、
現在は財務戦略を
統括
▶取締役佐藤の財務
戦略に対する考え
P.32

製品革新を
主導する
新CTO

取締役常務執行役員
安河内 崇



1978年9月8日生
各社で開発責任者な
どを歴任後、2026
年4月よりCTOに
就任

価値ある税務・
会計・経営情報
を発信

取締役
大久保 利治



1955年12月18日生
開発や営業の社内要
職を歴任し現在は税
経システム研究所所
長代行

スキルマトリックス

① 企業経営・経営戦略	●	●	●		●	
② 財務・会計・税務				●	●	●
③ 中小企業・小規模事業者支援		●	●	●		●
④ マーケティング・IT・ コンサルティングセールス	●	●		●	●	●
⑤ 新規事業創出	●					
⑥ 法務・リスクマネジメント・ コンプライアンス			●		●	

各スキルの選定理由

- ① 事業環境が大きく変化する中で、会社の持続的な成長・発展のために重要と考えられる
- ② あらゆるステークホルダーに対して、企業情報および財務情報を正確かつ速やかに情報開示するために重要と考えられる
- ③ 全国の税理士・公認会計士事務所とともに中堅・中小企業の経営革新・DXを支援することで、地域経済ひいては日本経済の発展に貢献するために重要と考えられる
- ④ お客さまに喜んでいただける新しい価値を提供し、その成長・発展を支援するとともに、継続的な企業価値向上を目指すために重要と考えられる
- ⑤ 急速なデジタルシフトの流れの中で、イノベーションを推進し、時代に応じてビジネスモデルを進化・変化させるために重要と考えられる
- ⑥ 経営意思決定の透明性向上、牽制機能の発揮と現場リスク管理の強化、健全な企業運営、健全成長への基盤強化のために重要と考えられる

| 役員一覧 |

取締役

金融や経営に関する
高度な知見で
経営監督を主導

社外取締役
五味 廣文



1949年5月13日生
金融庁長官や金融機関会長を歴任し、金融行政・経営戦略に精通

経済政策と人材育成の
戦略的視座で
経営を強化

社外取締役
北畑 隆生



1950年1月10日生
経済産業事務次官や大学学長などを経て高度な人材育成に強みを持つ

法学・会計・保険の
専門的知見で
経営の透明性を確保

社外取締役
石山 卓磨



1947年2月17日生
弁護士や大学教授などを歴任し、会計専門職大学院の学長も務める

会計分野の
豊富な知見と
多様な視点で
取締役会を強化

社外取締役
山内 暁



1974年11月5日生
大学教授を務め、ジェンダーや世代等における多様な視点を有する

▶社外取締役山内のメッセージ P.46

監査役

多様な実務経験を
活かし監査の
実効性を向上

常勤監査役
牧野 博史



1959年7月1日生
営業部門や内部監査室長の経験を背景に、経営の適法性・妥当性の確保に寄与

検事総長の経験と
法的知見で
経営の適法性を
堅守

社外監査役
但木 敬一



1943年7月1日生
法務事務次官や検事総長を経て弁護士として活動中

税財務・金融の
卓越した知見で
監査の質を向上

社外監査役
中原 広



1958年7月24日生
国税庁長官や金融機関代表役員を歴任し、税財務・金融に精通

スキルマトリックス

① 企業経営・経営戦略	●		●	
② 財務・会計・税務	●		●	●
③ 中小企業・ 小規模事業者支援		●		●
④ マーケティング・IT・ コンサルティングセールス				
⑤ 新規事業創出		●		
⑥ 法務・リスクマネジメント・ コンプライアンス	●	●	●	●

				●
	●		●	

各スキルの選定理由

- ① 事業環境が大きく変化する中で、会社の持続的な成長・発展のために重要と考えられる
- ② あらゆるステークホルダーに対して、企業情報および財務情報を正確かつ速やかに情報開示するために重要と考えられる
- ③ 全国の税理士・公認会計士事務所とともに中堅・中小企業の経営革新・DXを支援することで、地域経済ひいては日本経済の発展に貢献するために重要と考えられる
- ④ お客さまに喜んでいただける新しい価値を提供し、その成長・発展を支援するとともに、継続的な企業価値向上を目指すために重要と考えられる
- ⑤ 急速なデジタルシフトの流れの中で、イノベーションを推進し、時代に応じてビジネスモデルを進化・変化させるために重要と考えられる
- ⑥ 経営意思決定の透明性向上、牽制機能の発揮と現場リスク管理の強化、健全な企業運営、健全成長への基盤強化のために重要と考えられる

8 コンプライアンス委員会 ▶ 詳細はP.48

| コーポレート・ガバナンス |

コーポレート・ガバナンス強化の変遷

MJSは、企業価値向上とステークホルダーからの信頼確保に向け、取締役会の実効性向上や各種委員会の設置を通じてコーポレート・ガバナンスの強化に取り組んでいます。今後も経営環境の変化を踏まえ、ガバナンスのさらなる高度化を図っていきます。

2024	●リスク管理委員会の設置
2023	●譲渡制限付株式報酬制度の導入 ●女性の社外取締役選任 ●コンプライアンス委員会の設置 ●サステナビリティ委員会の設置
2022	●スキルマトリックスの開示
2020	●指名・報酬諮問委員会の設置
2017	●独立社外取締役を4名に増員
2016	●社外取締役比率を3分の1以上に ●独立社外取締役を3名に増員 ●取締役会の実効性評価を開始

取締役会において、取締役の個人別の報酬等の内容に係る決定方針を決議しており、その決議に際しては、あらかじめ報酬諮問委員会へ諮問し、答申を受けています。

また、取締役会は、取締役の個人別の報酬等について、決定方法および決定された報酬等の内容が取締役会で決議された決定方針と整合していることや、報酬諮問委員会からの答申が尊重されていることを確認しており、当該方針に沿うものであると判断しています。

取締役会では、取締役会の実効性について、すべての取締役および監査役を対象に無記名方式のアンケートを実施し、分析・評価を行いました。この結果、取締役会が右記のとおり総じて機能していると評価しました。また、今後の持続的成長とガバナンスの高度化に向けて、より一層グループ全体の課題に取り組むことを確認しました。

取締役および監査役の報酬等

基本方針

多様で優秀な人材の獲得と継続的な企業価値向上を目指し、上場企業全体および同業他社の報酬水準を考慮した役割・職責に相応しい水準とすることを基本方針としています。報酬は固定報酬・業績連動報酬・非金銭報酬で構成され、社外取締役は固定報酬のみとしています。

取締役および監査役の報酬等の額

役員区分	報酬等の総額	報酬等の種類別の総額			対象となる 役員の員数
		基本報酬	業績連動報酬等	非金銭報酬等	
取締役 (うち社外取締役)	421百万円 (51百万円)	297百万円 (51百万円)	99百万円 (-)	23百万円 (-)	12名 (4名)
監査役 (うち社外監査役)	38百万円 (19百万円)	38百万円 (19百万円)	- (-)	- (-)	3名 (2名)
合計 (うち社外取締役 および社外監査役)	459百万円 (70百万円)	335百万円 (70百万円)	99百万円 (-)	23百万円 (-)	15名 (6名)

※上表の金額および員数は、2026年3月31日をもって辞任した取締役1名および2026年6月26日開催の定時株主総会終結の時をもって退任した取締役1名を含んでいます。

取締役会の実効性の評価

実効性が確保されていると確認した点

- 人数および社内外の割合は概ね適切であり、多様な知見に基づく意思決定と監督機能が適切に発揮されている。
- 開催頻度および所要時間は適切であり、自由に発言できる環境が整備されている。
- 付議事項は概ね適切であり、投資家やステークホルダーの視点を踏まえた議論が行われている。

今後の課題点

- ジェンダー・年齢に加え、特にIT業界の企業経営経験者の参画など、多様性のさらなる拡充が課題である。
- 資料配布の早期化や時間管理の徹底、重要度に応じたメリハリある議事運営、デジタル化の推進が求められる。
- 外部視点や業界比較を踏まえた分析の充実に加え、中期経営計画やサステナビリティに関する議論の深化、グループガバナンスの強化が必要である。

社外取締役メッセージ

ベンチャースピリットで、さらなる成長へ

山内 暁



早稲田大学商学学術院教授として、会計分野の研究・教育に従事。財務会計および無形資産会計を専門とし、著書『暖簾の会計』など学術分野においても高い評価を受ける。幅広い視点から経営に対する助言を行い、京王電鉄株式会社の社外取締役（監査等委員）およびMJSの社外取締役を務める。

社外取締役としての役割

大学教員として、研究・教育・アドミニストレーション（アドミ）を長年行ってきました。研究面では、会計学の中でも特に財務会計・制度会計とよばれる分野を専門としてきました。また、教育面では、通常の講義に加え、学部ゼミから大学院ゼミまで多くの場において、多種多様な学生とともに過ごしてきました。さらにアドミでは、執行部としても学内運営にも携わってきました。そのような経験から、MJSの社外取締役として、自分の専門分野のみならず、「組織の担い手としての人」や「経営の俯瞰」を意識するようにしています。

MJSの強み

「確かなつながり」と「ベンチャースピリット」

MJSは長年にわたり、会計事務所ネットワークを基盤に、中堅・中小企業と向き合ってきた企業であり、そのような繋がりがMJSの大きな強みであると考えています。そのうえで、取締役会において感じるのは、さらなる成長を目指したベンチャースピリットです。企業の持続的な成長のためにはベンチャースピリットは欠かせないものですが、企業の規模が大きくなればなるほど、それは難しくなってきます。それが社内に根付いているということも、MJSの強みであると考えています。そのような中、取締役会は自由に発言できる環境にあり、経営全体のバランスおよびアクセルとブレーキを意識した前向きな議論が行われています。

MJSの課題

「グループシナジー」と「ダイバーシティ」

一方、多くの課題を抱えていることも事実です。組織は変化していくべきものですが、社会の流れが常に見まぐるしく変わる今、組織がいかに変化していくかが、さらに厳しく問われている時代に入っていると感じています。

ベンチャースピリットを持ったMJSならではの多くの施策が打ち出されておりますが、十分に組織全体に浸透させることができていない、という一面もあります。同様の問題が、MJSグループ全体にも見られます。グループ・組織を俯瞰しながら、うまくグループシナジーを創出することができるようにしていく必要があります。

さらに、ダイバーシティも道半ばです。次世代リーダー層として、性別や年齢のへだたりなく自由に意見を表明し、挑戦できる環境がさらに広がっていくことを期待しています。社内の皆さんには、ぜひ、次世代リーダーになることをためらわず、挑戦してもらえたらと思います。

ステークホルダーの皆さまへ

社外取締役として、中堅・中小企業や会計事務所とともに歩み続けてきたMJSの社会的な役割を大切にしながら、新たなフェーズに成長できるよう、支えていきたいと思っています。

リスクマネジメント

MJSグループは、健全成長のためのガバナンスの強化に向け、情報セキュリティやサービス障害などの重要リスクへの取り組みを進め、リスクマネジメントの高度化を図っています。

リスクマネジメント方針

「MJSグループリスク管理方針」に基づき、事業継続性と実効性・効率性を重視してリスクマネジメントの枠組みを整備しています。情報セキュリティリスクなどの重要リスクに対し平時のリスクコントロールと合わせて有事の対応力強化に取り組み、また、3線ディフェンス体制を確立することで、ステークホルダーの信頼確保と高品質なサービスの持続的な提供を目指します。

リスク管理委員会

開催回数 4回(2025年度)

委員長 代表取締役社長
是枝 周樹

総員 13名

2025年度の主な審議事項

重要リスクを選定し、リスクオーナー統括のもと、管理策・評価基準の整備、モニタリング、有効性評価を通じた管理体制の強化を図りました。

今後の取り組み

各部门・グループ会社と連携した重要リスク管理、管理策の改善、評価基準のさらなる実効化を通じリスク管理のPDCAの定着・深化を進めます。

情報セキュリティ

全事業所が保有する重要な情報資産を守り、堅牢な情報セキュリティを確立して維持することを目的に、MJSグループで働くすべての従業員を対象とした「情報セキュリティ基本方針」と「個人情報保護方針」を定め、一貫した方針のもと各種情報資産の管理・運用に努めています。

▶情報セキュリティおよび個人情報保護に関する方針の詳細はこちら☞

製品・サービスのセキュリティ

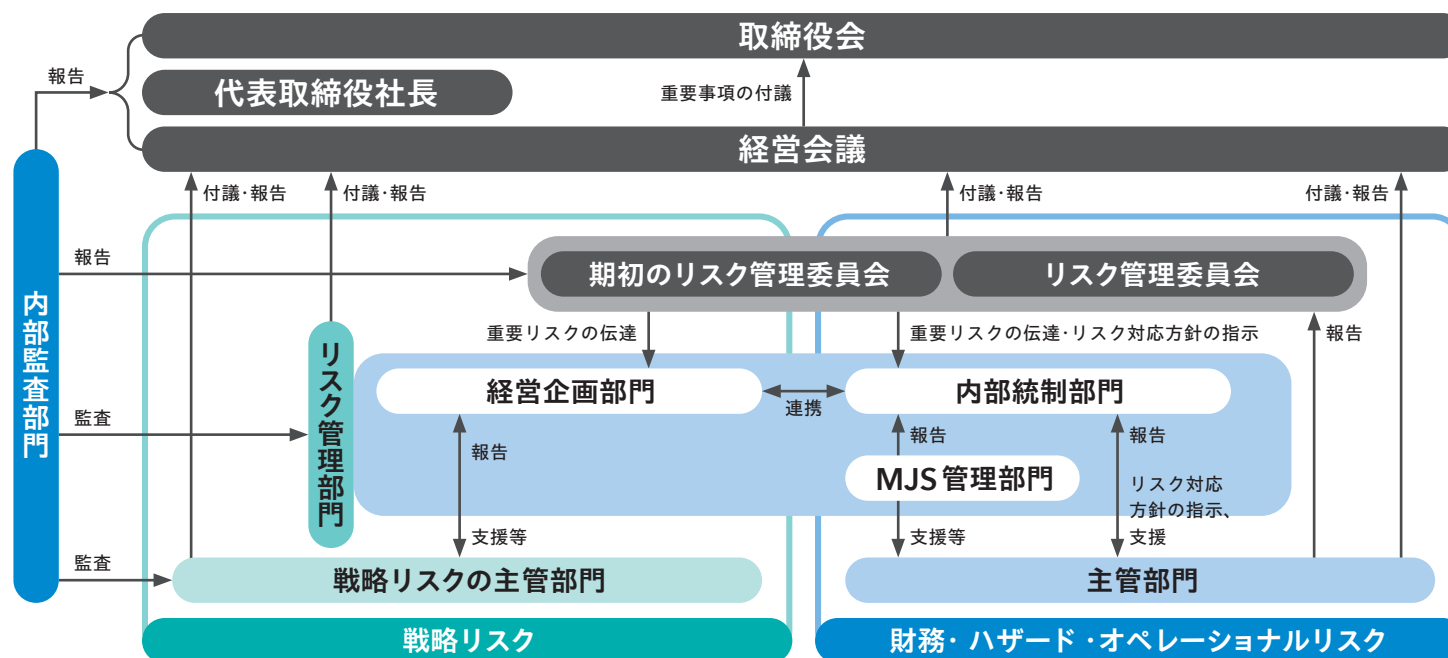
クラウドサービスを含む提供サービスにおいて、情報セキュリティ対応状況の定期的な確認と評価を実施しています。

24時間365日の監視体制を構築し、高度化・巧妙化するサイバー攻撃をはじめとする各種脅威に対して、検知し迅速な対応策を講じることで、安定的かつ安全なサービス提供の維持に努めています。

情報セキュリティの管理体制

ISO/IEC27001に基づき、情報資産の適切な管理と不正利用や漏えいの防止に継続的に取り組んでいます。また、DXの推進による業務基盤の高度化と、多様な働き方を支える情報インフラの整備を通じて、クラウド活用の進展に対応したセキュリティ対策の強化を図り、全社的な管理体制の実効性向上に努めています。

リスク管理体制 (2026年5月15日現在)



経営企画部門が事務局を務める経営会議にて継続的に取り扱い、経営判断に反映させています。

リスク対応方針に基づき、主管部門が日常的なリスク管理を行い、管理部門が支援や枠組みの整備等を担います。それらの活動を、リスク管理委員会が定期的にモニタリングし、必要に応じて内部統制部門の支援のもと見直しや改善を図っています。

コンプライアンス

法令および社内規定遵守を基盤に、コンプライアンス体制の実効性向上と風通しの良い企業文化醸成により、ステークホルダーからの信頼確保と持続的な企業価値向上を目指します。

コンプライアンス方針

「社会的人格の錬成」を企業理念とし、「営業五大方針」および「MJSグループ倫理行動規範」のもと、法令・社内規定の遵守を徹底しています。あわせて、コンプライアンス意識の浸透と不正の未然防止・再発防止に取り組み、自律的かつ誠実に行動できる企業文化の醸成に努めています。

コンプライアンス委員会

開催回数 5回(2025年度)

委員長 取締役副会長 鈴木 正徳

総員 13名(社内10名、社外3名)

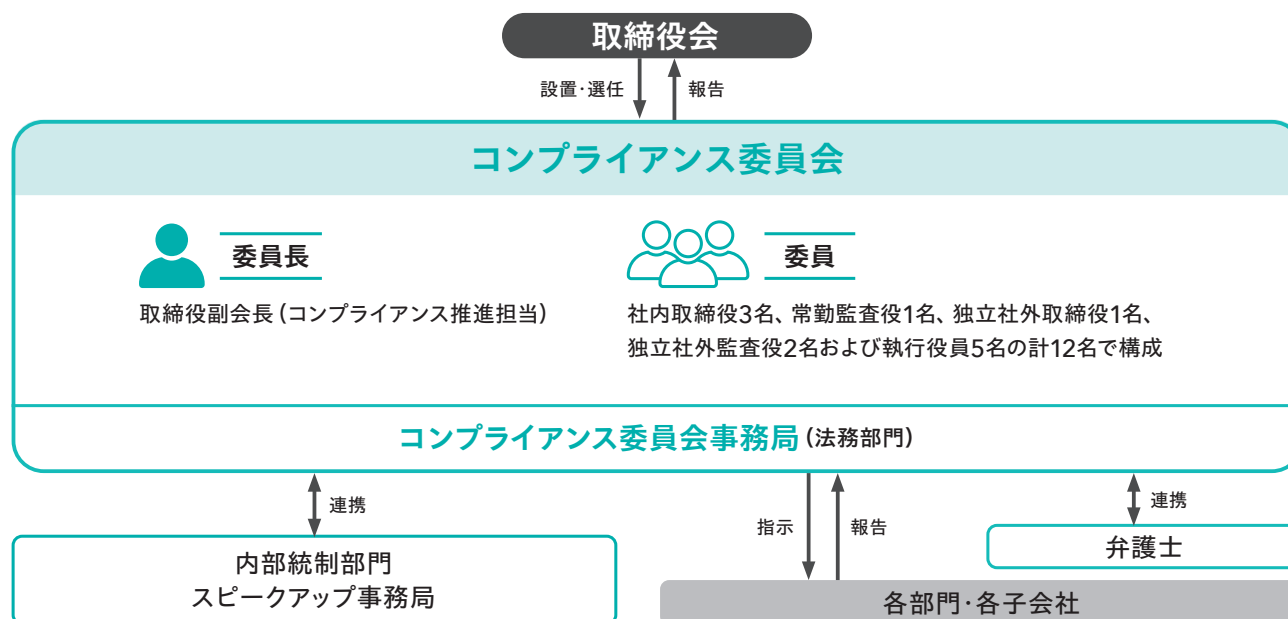
2025年度の重点審議事項

- ハラスメント防止に向けた多角的視点による実態調査等の取り組み
- カスタマーハラスメント実態調査および対応マニュアルの整備
- 労働時間管理に関する取り組み

今後の取り組み

労働時間の実態把握と適正化を重点課題として推進するとともに、カスタマーハラスメント研修や階層別ハラスメント研修を実施し、課題の原因分析と根本解決に取り組みます。

コンプライアンス推進体制 (2026年6月26日現在)



Message



取締役副会長
鈴木 正徳

ステークホルダーの皆さまから「揺るがない信頼」をいただき、中長期的にも企業の成長を確実なものにしたい。この理念を実現するためにコンプライアンスに万全を期しています。2023年にコンプライアンス委員会を設置し、様々な課題を役職員が同じ目線で徹底的に話し合い、納得感のある施策を集中的

に実行しています。私たちが目指しているものは、法令、社内規則の遵守は当然ですが、それにとどまりません。お互いに尊重し合う、風通しの良い職場をつくり、企業文化・倫理を醸成し、企業価値を持続的に高めたいと考えています。今後も、皆さまから信頼されるよう頑張ってまいります。

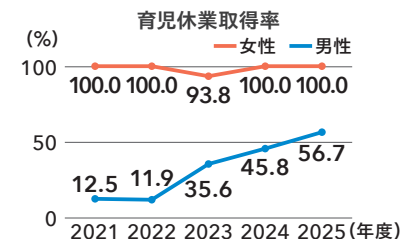
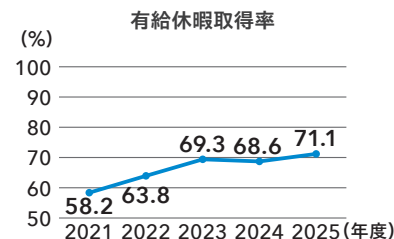
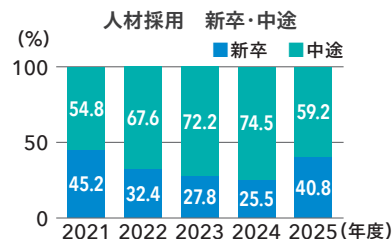
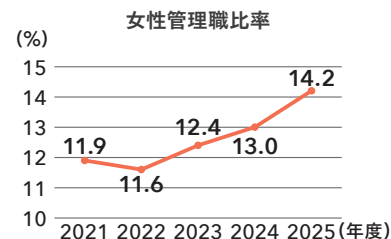
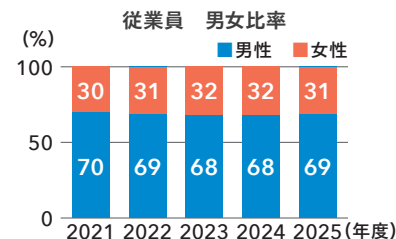
財務・非財務ハイライト

MJSグループの事業基盤や成長性を示す財務指標と、人的資本に関する非財務情報を整理しています。継続的な価値創出に向けた取り組みの結果を、データを通じてご覧ください。

財務データ

	単位	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
収益状況											
売上高	百万円	26,225	27,582	31,317	35,501	34,066	36,597	41,461	43,971	46,160	48,926
売上総利益	百万円	17,389	18,292	19,952	20,532	21,149	22,607	25,603	26,800	27,876	29,651
販売費および一般管理費	百万円	13,286	13,806	14,784	15,305	16,623	17,818	19,519	20,689	21,589	22,973
営業利益	百万円	4,103	4,485	5,167	5,227	4,526	4,789	6,084	6,110	6,287	6,677
経常利益	百万円	4,010	4,426	5,056	5,311	4,511	4,771	5,839	6,306	6,390	6,870
親会社株主に帰属する当期純利益	百万円	2,616	2,877	3,730	1,839	2,654	4,517	3,767	4,238	4,381	5,406
売上高営業利益率	%	15.6	16.3	16.5	14.7	13.3	13.1	14.7	13.9	13.6	13.6
売上高経常利益率	%	15.3	16.0	16.1	15.0	13.2	13.0	14.1	14.3	13.8	14.0
売上高当期純利益率	%	10.0	10.4	11.9	5.2	7.8	12.3	9.1	9.6	9.5	11.0
キャッシュ・フロー状況											
営業活動によるキャッシュ・フロー	百万円	3,819	3,392	4,105	5,699	3,977	6,202	7,157	6,538	6,357	6,541
投資活動によるキャッシュ・フロー	百万円	△1,589	△3,255	△3,311	△2,354	△4,303	△1,488	△2,856	△3,614	△4,373	△5,641
財務活動によるキャッシュ・フロー	百万円	△1,418	△83	8,956	△1,636	201	△5,690	△1,778	△4,117	△4,502	△2,634
フリー・キャッシュ・フロー	百万円	2,230	137	794	3,345	△326	4,714	4,301	2,924	1,984	900
現金および現金同等物の期末残高	百万円	6,235	6,290	16,041	17,749	17,624	16,648	19,171	17,977	15,459	13,754
財務状況											
総資産	百万円	21,823	24,566	38,211	38,348	42,958	43,487	45,793	46,018	45,331	48,758
純資産	百万円	14,864	16,277	18,058	19,029	20,430	22,630	24,775	27,186	29,637	33,380
自己資本	百万円	14,807	16,269	18,045	19,018	19,958	22,192	24,278	26,711	29,281	33,136
自己資本比率	%	67.9	66.2	47.2	49.6	46.5	51.0	53.0	58.0	64.6	68.0
その他の情報											
自己資本利益率 (ROE)	%	18.2	18.5	21.7	9.9	13.6	21.4	16.2	16.6	15.6	17.3
総資産経常利益率 (ROA)	%	19.2	19.2	16.1	13.9	11.1	11.0	13.1	13.7	14.0	14.6
一株当たり当期純利益 (EPS)	円	83.46	92.05	119.89	59.59	86.53	149.78	126.18	141.70	146.40	180.56
一株当たり純資産 (BPS)	円	474.72	520.87	584.51	615.97	655.66	743.26	813.13	892.77	978.29	1,106.61
一株当たり配当金	円	25	27	34	38	38	45	45	50	55	60
株主資本配当率 (DOE)	%	5.4	5.4	6.2	6.3	6.0	6.4	5.8	5.9	5.9	5.8
配当性向	%	30.0	29.3	28.4	63.8	43.9	30.0	35.7	35.3	37.6	33.2

非財務データ



会社概要

MJSの会社概要と、
全国33事業所(拠点)および
グループ会社の所在地を
ご紹介します。

■事業所 グループ会社一覧

九州沖縄圏統括部

北九州支社
福岡支社
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

中国四国圏統括部

岡山支社
高松支社
ソリューション四国支社
松山支社
広島支社
松江営業所

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
神戸支社
姫路営業所

中部北陸圏統括部

静岡支社
浜松営業所
ソリューション静岡支社
名古屋支社
金沢支社
ソリューション北陸支社

西日本ソリューション統括部

ソリューション中部支社
ソリューション近畿支社
ソリューション中国支社
ソリューション九州支社

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

グループ会社

株式会社エヌ・ター・シー(本社:新潟県)
リード株式会社(本社:群馬県)

首都圏統括部

千葉支社
東京第一支社
東京第二支社
東京第三支社
八王子支社
横浜支社

首都圏ソリューション統括部

ソリューション第一支社
ソリューション第二支社
ソリューション第三支社
BP・SI推進支社
ソリューション神奈川支社

グループ会社

株式会社MJS M&Aパートナーズ(東京都)
株式会社トランストラクチャ(東京都)
スパイス株式会社(東京都)
トライベック株式会社(東京都)
DX Tokyo株式会社(東京都)
株式会社BizMagic(東京都)

ASEAN

グループ会社

Synergix Technologies Pte Ltd.
(シンガポール)

■会社概要

商号	株式会社ミロク情報サービス(MIROKU JYOHO SERVICE CO., LTD.)	グループ会社	株式会社エヌ・ター・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 スパイス株式会社 トライベック株式会社 DX Tokyo株式会社 株式会社BizMagic Synergix Technologies Pte Ltd.
設立	1977年11月2日(東京証券取引所プライム市場9928)		
本社所在地	〒160-0004 東京都新宿区四谷4-29-1		
代表者	代表取締役社長 是枝 周樹(これえだ ひろき)		
資本金	31億98百万円(2026年3月31日現在)		
従業員数(連結)	2,342名(2026年3月31日現在)		
事業内容	税理士・公認会計士事務所及びその顧問先企業向けの業務用アプリケーションソフトの開発・販売 汎用サーバー・パソコンの販売、サプライ用品の販売並びに保守サービスの提供 経営情報サービス、育成・研修サービス、コンサルティングサービス等の提供	ホームページ	https://www.mjs.co.jp
ユーザー	会計事務所数8,400所、ERP製品利用企業数18,000社		

株式情報

(2026年3月31日現在)

■株式の状況

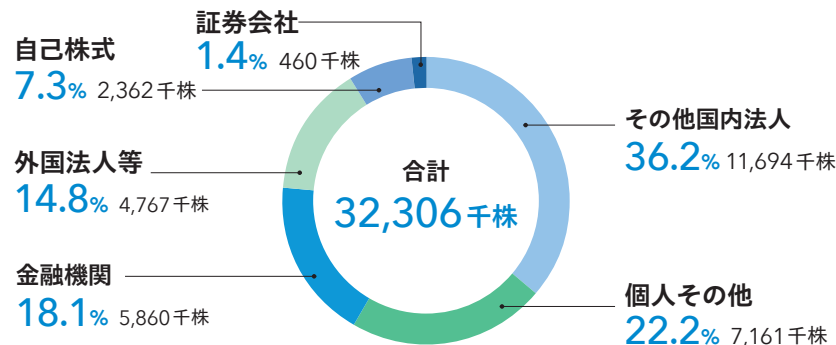
発行可能株式総数	135,000千株
発行済株式総数	32,306千株
株主数	4,668名

■大株主の状況 (上位10名)

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
株式会社HNホールディングス	6,500	21.7
株式会社エヌケーホールディングス	3,671	12.3
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	2,319	7.7
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	1,251	4.2
光通信KK投資事業有限責任組合	1,232	4.1
是枝 伸彦	1,045	3.5
NTTPCコミュニケーションズ株式会社	1,030	3.4
INTERACTIVE BROKERS LLC	547	1.8
野村信託銀行株式会社(投信口)	509	1.7
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE FIDELITY FUNDS	490	1.6
計	18,599	62.1

※自己株式については上記の表には記載しておらず、持株比率からも控除しています。

■所有者別株式分布状況



公式キャラクターのご案内

ミロにゃんは、社員一人ひとりに愛され、そしてお客さまに喜んでいただけるキャラクターとして、2024年に社内公募により誕生しました。

現在は、MJSの魅力を発信するメッセージャーとして、広報活動など社内外で活躍しています。



読者の皆さまへ —ご意見をお聞かせください—

統合報告書は、株主・投資家をはじめとする多様なステークホルダーの皆さまとの対話を深めるために発行しています。

本報告書をお読みいただいた感想や、より充実させてほしい内容などについて、ぜひアンケートのご回答をお寄せください。



アンケートに回答する(所要時間:約3分) [▶](#)