

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

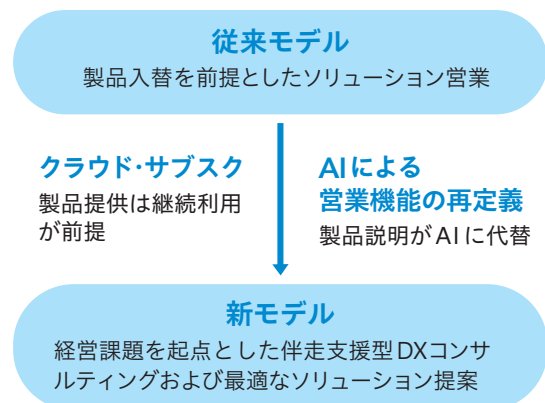
2026年度の取り組み方針

- 全社的なAI活用の高度化
- 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

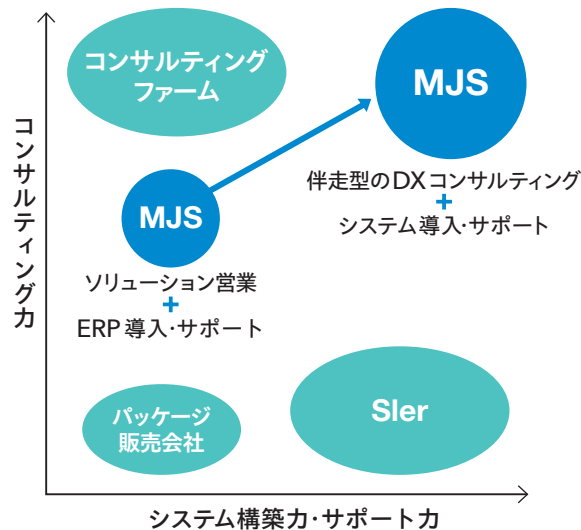
DXコンサルティングと「LucaTech GX Lite」を組み合わせることで、顧客提供価値を向上

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。

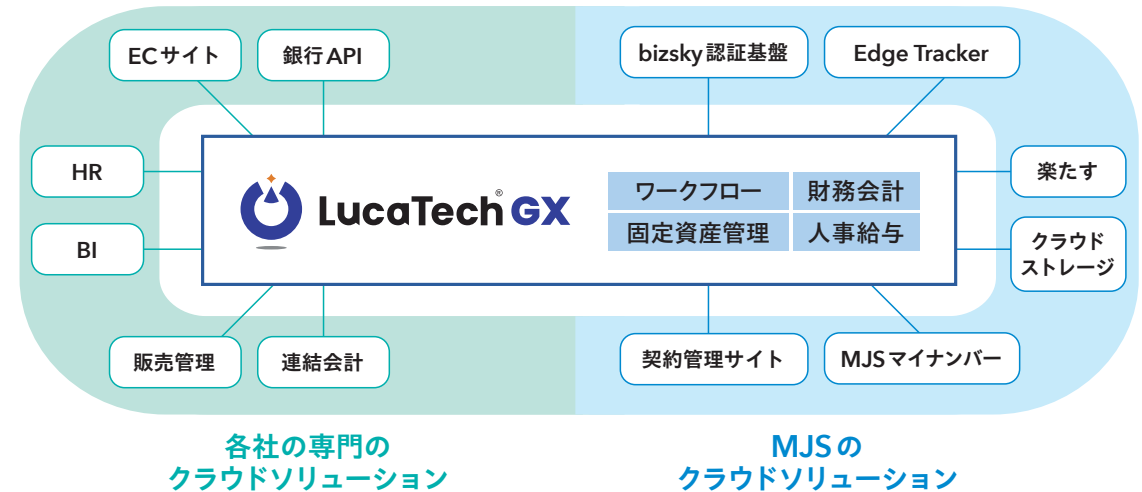
DXコンサルティングの提供にあたっては、新たな人員増強に依存することなく、既存の営業組織がその役割を担う設計としています。そのため、AI活用による業務効率化と生産性向上を前提とすることで、人件費の増加を抑えながら収益拡大を実現します。私は、本取り組みを経営の最重要テーマの一つと位置づけ、自ら先頭に立って推進してまいります。

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、持続的な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