

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

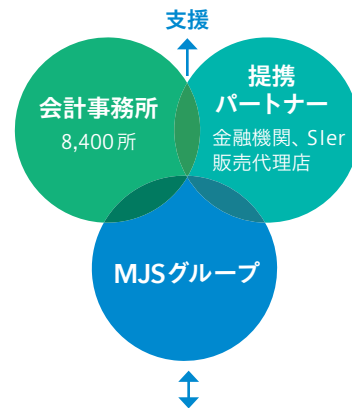
財務資本

- 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。

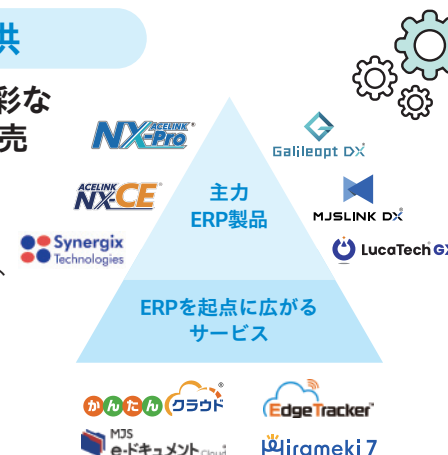
▶ MJS DXコンサルティングの詳細 P21



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

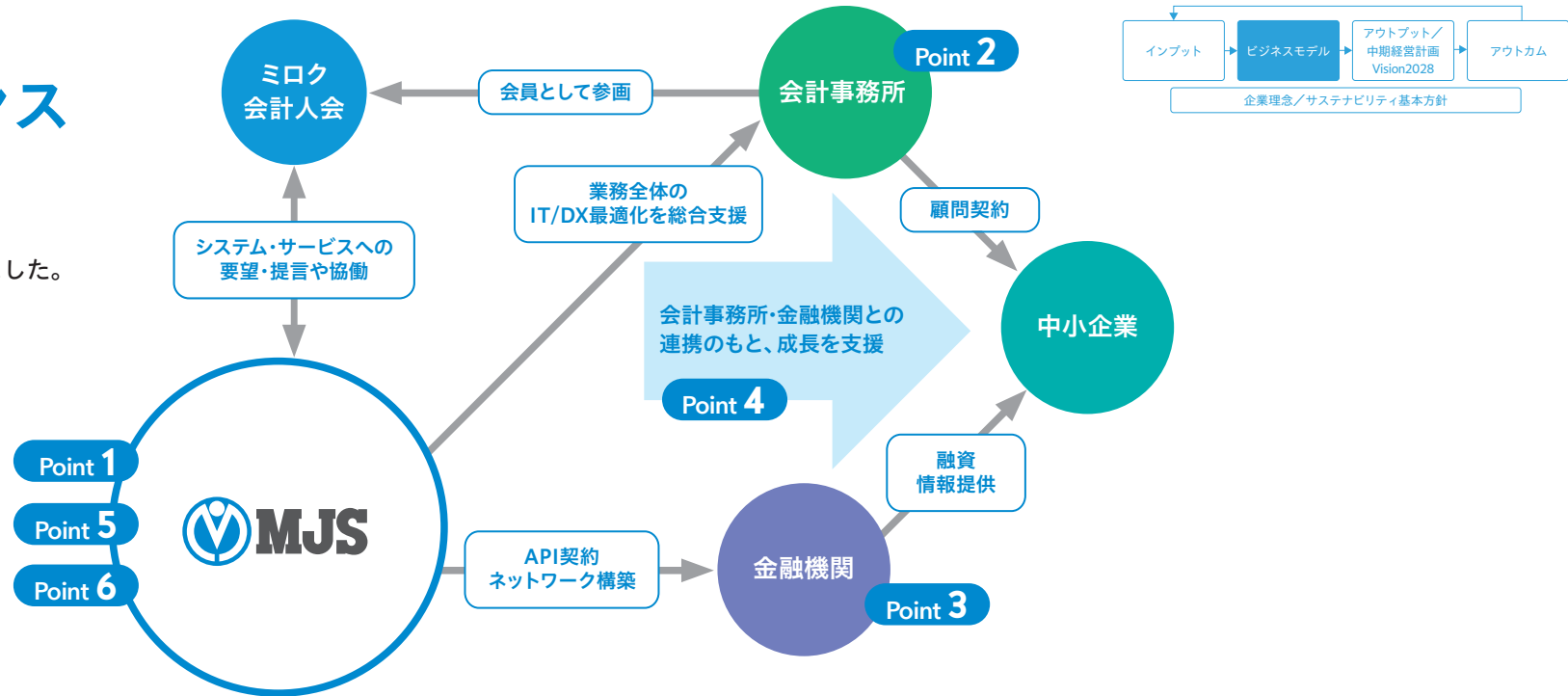
スムーズなシステム導入に向けた サポートを提供

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