

# 2024年度 第2四半期 決算説明資料

2024年4月1日～2024年9月30日

2024年11月7日

株式会社ミロク情報サービス

## ◆ 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**7.4%増**、営業利益**6.0%増**、経常利益**5.8%増**）
- ・売上構成では、システム導入契約売上高<sup>※1</sup>が**2.8%増**、サービス収入が**15.8%増**、販売先別では会計事務所向けの売上高が**12.5%増**

## ◆ 顧客基盤とサービス収入の拡大

- ・システム導入契約売上高のうち、企業向け売上に占める新規企業向け売上高比率は**39.8%**
- ・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**15.8%増**
- ・クラウド・サブスク（ソフト使用料）ARR<sup>※2</sup>は前年同期比**35.3%増**

## ◆ 財務指標（健全性）

- ・自己資本比率 **59.7%**（前期末比 +1.7ポイント）
- ・流動比率（流動資産/流動負債） **174.1%**（前期末比 +1.9ポイント）

## ◆ 受注残を意識した経営の浸透（2024年9月末）

- ・システム導入契約売上高の受注残（単体） **4.24 ヵ月<sup>※3</sup>**（期首比 +0.19 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 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

※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。

# 2024年度 第2四半期 連結損益サマリー



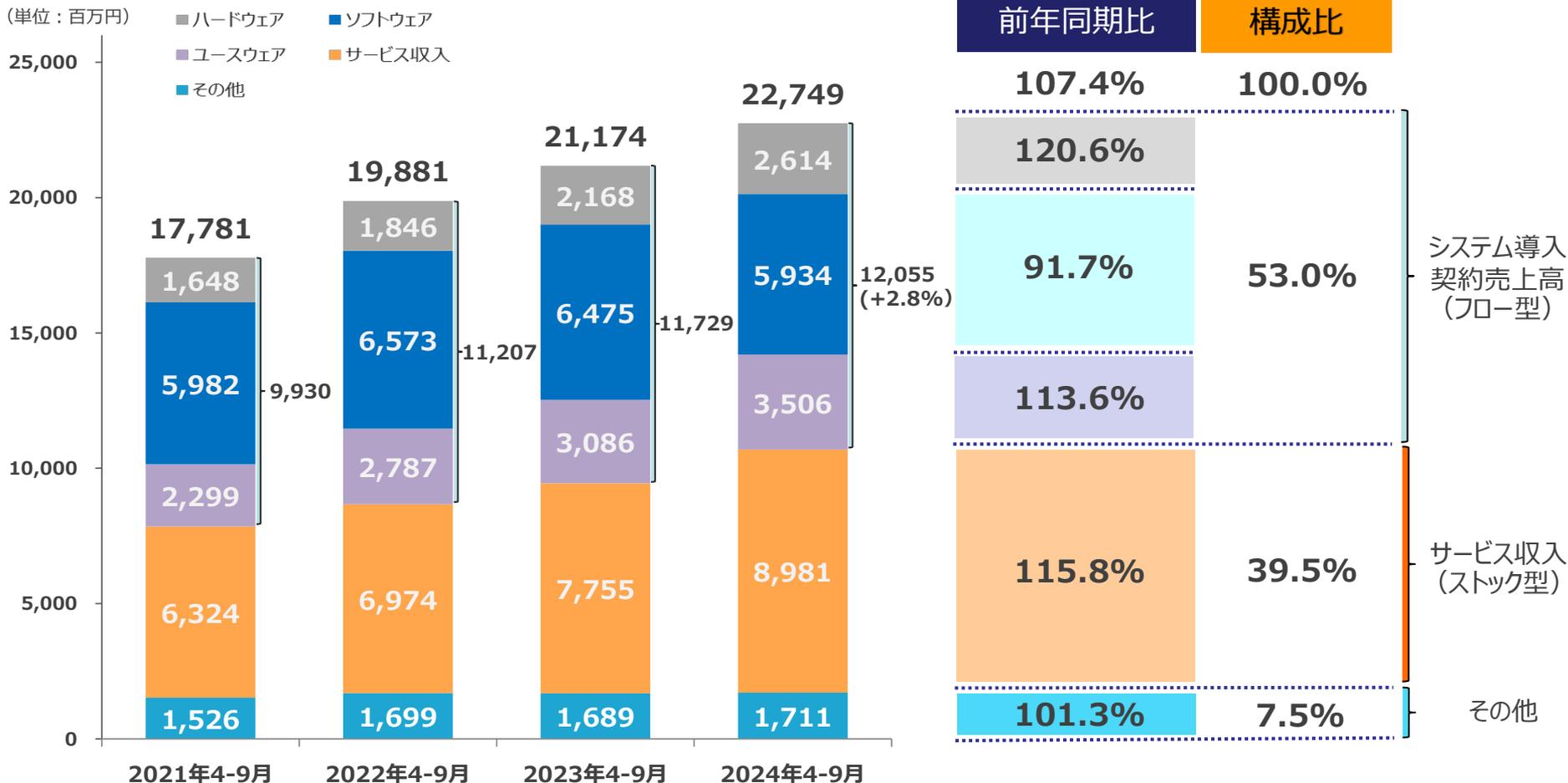
- 会計事務所向け及び中堅・中小企業向け各種業務システムの販売が好調に推移。また、クラウド・サブスク型へ移行しているためソフト使用料収入が大きく伸長し、売上高は7.4%の増収
- 人的資本経営の一環として、先行投資となる新卒社員の積極採用(71名)や給与ベースアップ等を実施。それらによる人件費増を中心とする販管費の増加に加え、売上拡大に伴う仕入原価の増加などにより、売上原価・販売管理費が増加するも、増収効果により営業利益は6.0%、経常利益は5.8%の増益

(単位：百万円)

連結	2023年4-9月	2024年4-9月	前年同期比		業績予想比		2024年度 通期予想	進捗率
	実績	実績	増減額	%	増減額	%		
売上高	21,174	22,749	1,574	107.4%	639	102.9%	45,500	50.0%
売上総利益	12,931	13,791	860	106.7%	▲ 238	98.3%	29,100	47.4%
売上高総利益率	61.1%	60.6%	-	▲0.5P	-	-	64.0%	
販売管理費	10,131	10,824	692	106.8%	▲ 305	97.3%	22,360	48.4%
販管費比率	47.8%	47.6%	-	▲0.2P	-	-	49.1%	
営業利益	2,799	2,967	167	106.0%	67	102.3%	6,740	44.0%
営業利益率	13.2%	13.0%	-	▲0.2P	-	-	14.8%	
経常利益	2,863	3,028	164	105.8%	158	105.5%	6,750	44.9%
経常利益率	13.5%	13.3%	-	▲0.2P	-	-	14.8%	
親会社株主に帰属する 中間純利益	1,831	2,059	228	112.5%	139	107.3%	4,440	46.4%
中間純利益率	8.7%	9.1%	-	+0.4P	-	-	9.8%	
連結EPS	61.24円	68.84円	7.60円	112.4%	-	-	148.36円	-

# 品目別売上高推移

- 売切り型からサブスク型への移行が進んでいる影響でソフトウェア売上が減収となるも、ハードウェア売上及びユースウェア売上が順調に伸長したことから、システム導入契約売上高全体は前年同期比2.8%増
- 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15.8%増

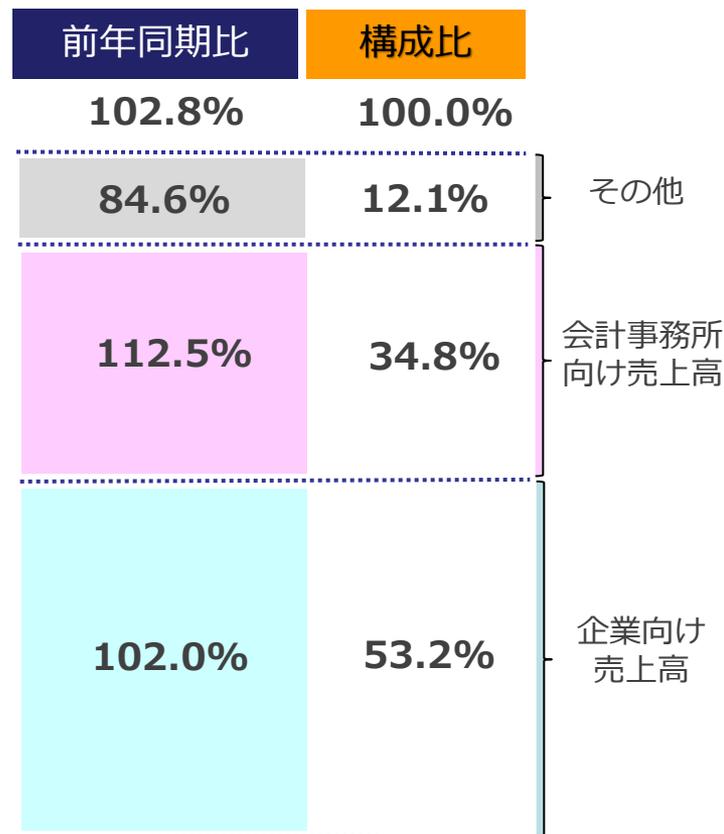
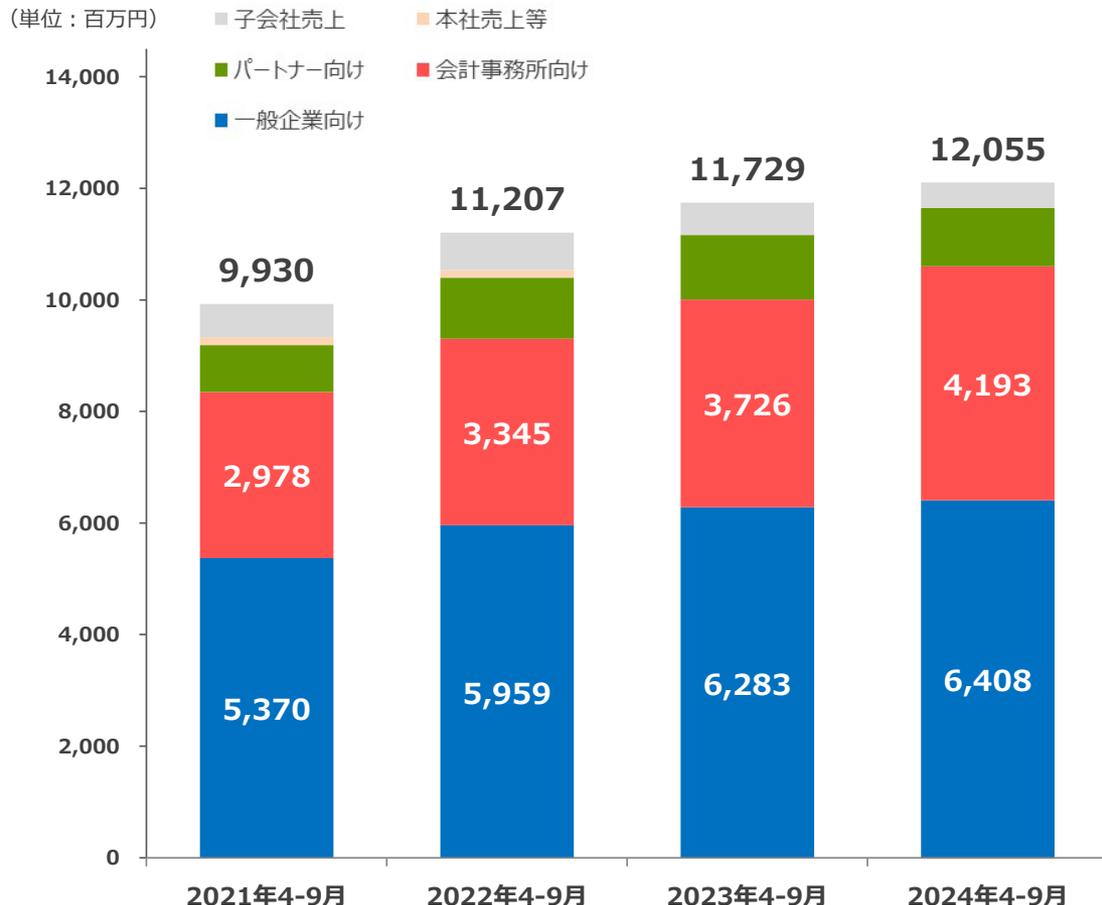


# 販売先別売上高※推移（システム導入契約）①



- ▶ 会計事務所ユーザーの買い替え需要が強く、会計事務所向け売上が大きく伸長
- ▶ 企業向け売上はサブスク型への移行を進めているため伸長率は鈍化（サブスク型はサービス収入に集計）

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

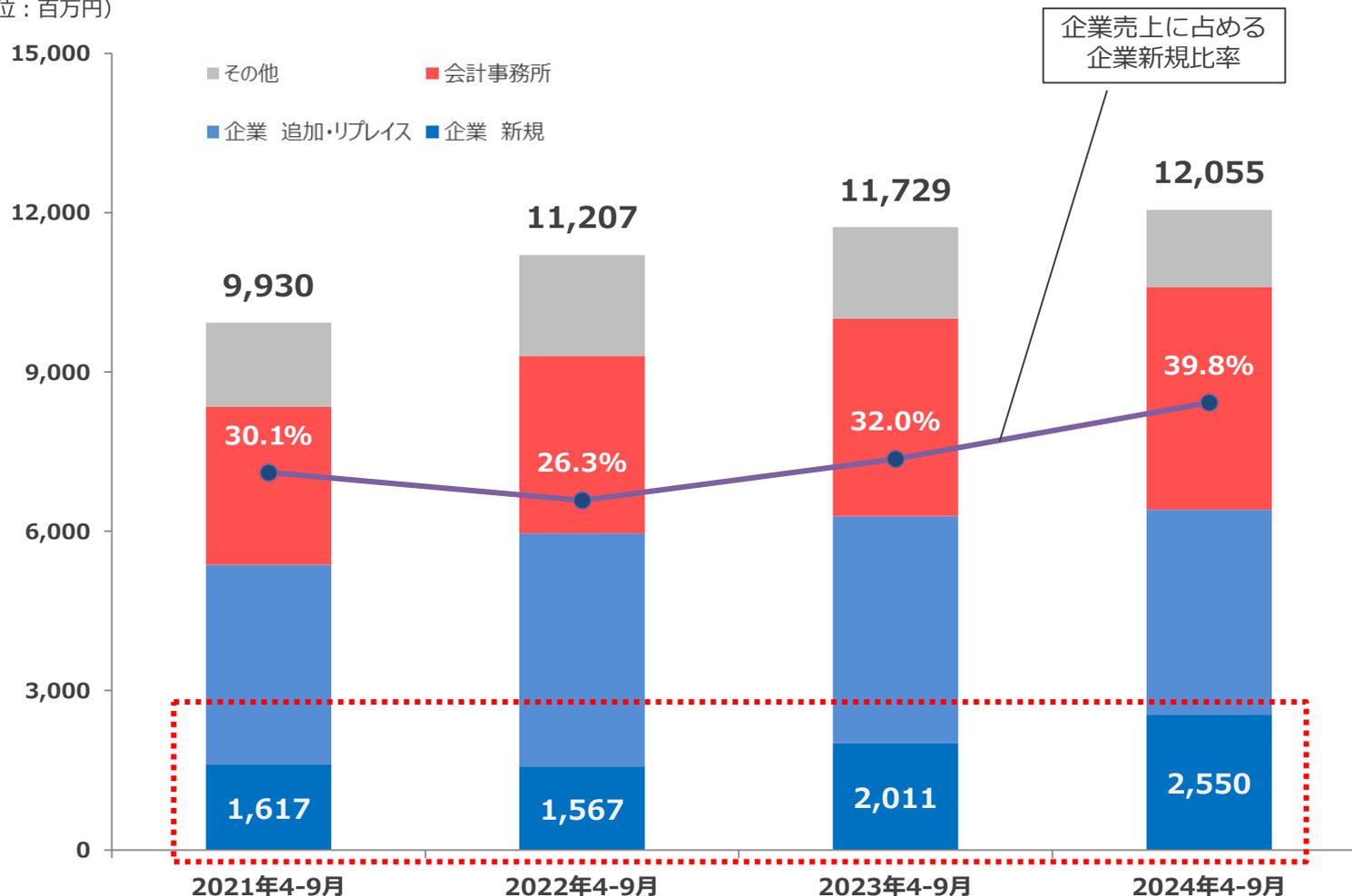


※ 本社売上等 = 本社売上 + 支社間の売上付替調整

# 販売先別売上高推移（システム導入契約）②

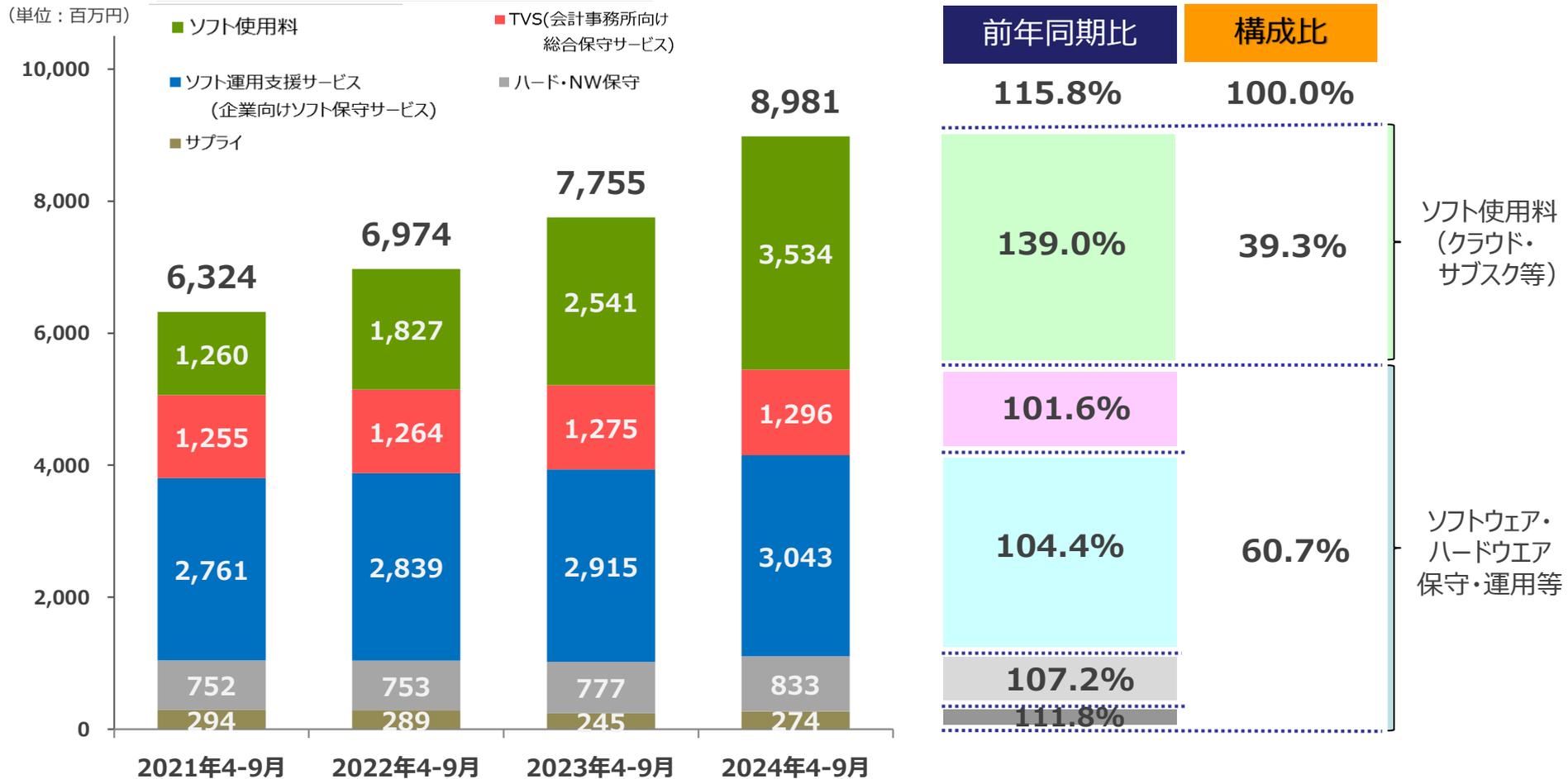
➤ 新規企業向け売上高は26.8%増、企業向け売上全体に占める新規比率は39.8%（前年同期比+7.8ポイント）

（単位：百万円）



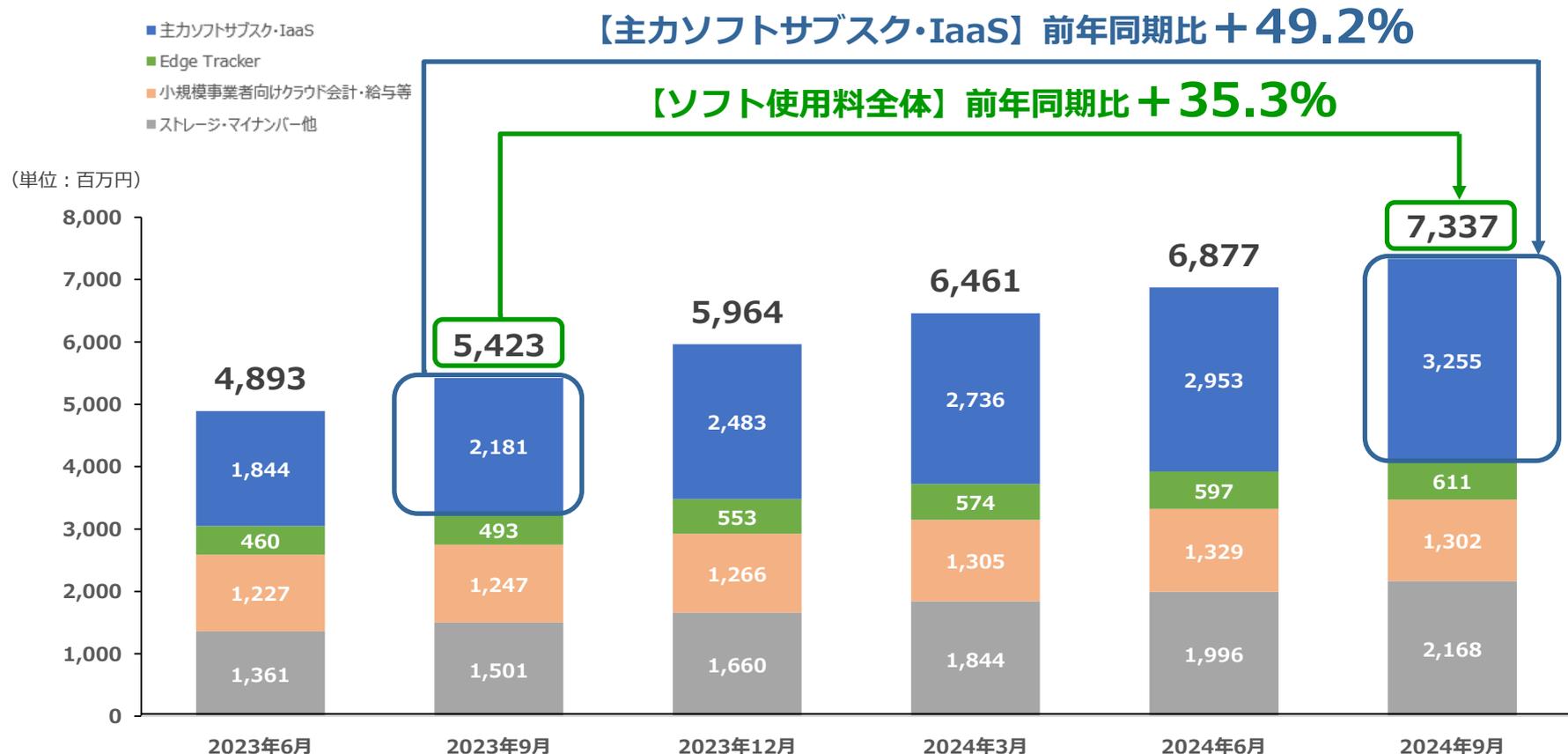
# サービス収入（ストック型）内訳推移

- ▶ 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
- ▶ 新規顧客開拓によりTVS売上、ソフト運用支援サービスともに着実に伸長。なお、主力ERP製品の一部サブスクでの提供に伴い、ソフト運用支援サービスの一部がソフト使用料に移行



# 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提供が大幅に増加、前年同期比49.2%増
- ソフト使用料全体のARR※1が73億円を突破し好調に推移、前年同期比35.3%増



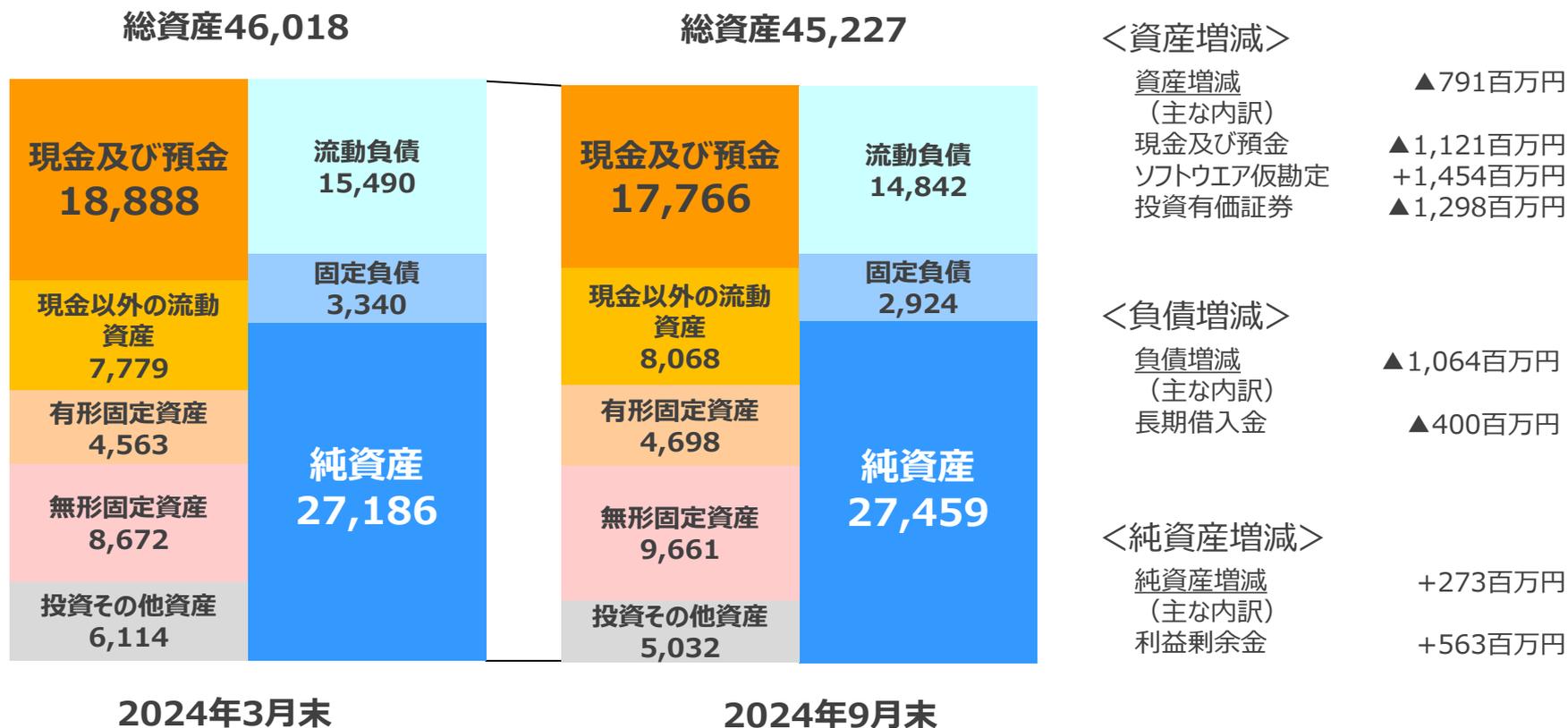
※1 ARR(Annual Recurring Revenue)は各四半期末月のソフト使用料課金収入の12倍

※2 「旧:MJS e-Invoice」は「Edge Tracker 電子請求書」に商品名を変更しEdge Trackerシリーズの商品となった為、売上ARRを「主カソフトサブスク・IaaS」から「Edge Tracker」に移し替えて掲出しております。

# 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、負債の減少により、自己資本比率は上昇（59.7%、前期末比 +1.7ポイント）

（単位：百万円）



# 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18億円の支出

（単位：百万円）

連結C/F	2023年4-9月	2024年4-9月	増減
営業活動による キャッシュ・フロー	1,466	2,448	981
投資活動による キャッシュ・フロー	▲ 1,739	▲ 1,629	109
フリー・キャッシュ・フロー	▲ 273	819	1,090
財務活動による キャッシュ・フロー	▲ 1,611	▲ 1,805	▲ 194
現金及び現金同等物の 中間期末残高	17,287	16,989	▲ 297

## ＜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 +3,260百万円
- ・減価償却費 +1,156百万円
- ・投資有価証券の売却 ▲358百万円
- ・法人税等の支払 ▲602百万円

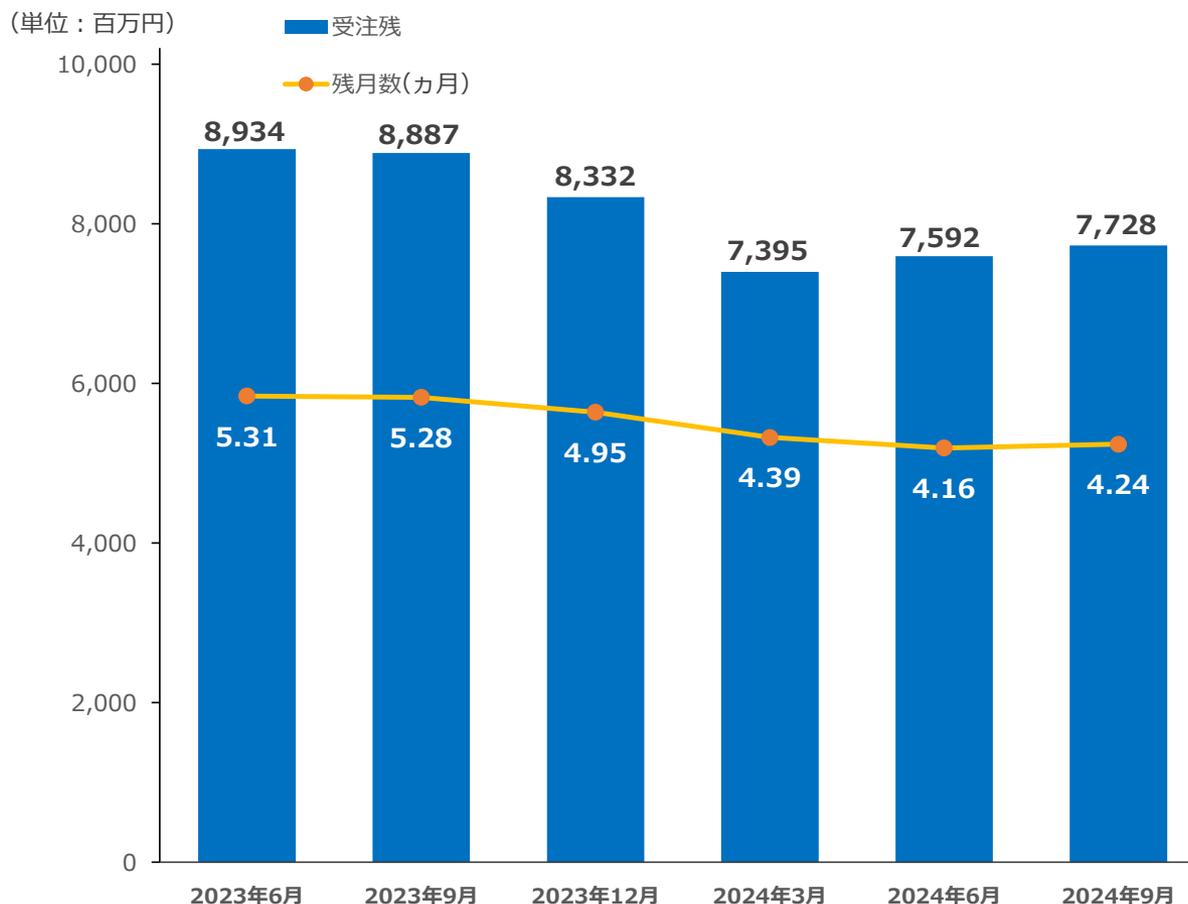
### 投資活動によるキャッシュフロー

- ・暗号資産の売却 +838百万円
- ・無形固定資産の取得 ▲2,464百万円

### 財務活動によるキャッシュフロー

- ・配当金の支払 ▲1,494百万円

- ▶ システム導入契約売上高の受注残月数（単体）は**4.24 カ月**、期首比 +0.19 カ月（2024年度期首受注残は4.05 カ月）で若干増加
- ▶ 主力ERP製品の一部サブスク契約への移行により、徐々に受注残額は減少傾向となる見通し



- ※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。

- ▶ 主力ERP製品をはじめとするサブスク型提供における主要指標は以下の通り
- ▶ 主力ERP製品のサブスク比率は企業系に限ると約25%に到達
- ▶ 継続率の高さは、クラウド提供でもオンプレ提供と変わらない導入コンサル、導入支援と組み合わせた質の高い提供をしているため

主力ERP製品  
サブスク契約社数※1  
**3,811社**  
前年同期比 + 47.1%

主力ERP製品  
ARPU※2  
**854千円**  
前年同期比 + 1.4%

主力ERP製品  
ARR※3  
**32.5億円**  
前年同期比 + 49.2%

ソフト使用料  
全体ARR※4  
**73.3億円**  
前年同期比 + 35.3%

2024年度第2四半期の  
売上における  
主力ERP製品  
サブスク比率※5  
**16.0%**

主力ERP製品  
契約継続率  
**99.3%**

- ※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。  
なお、「旧:MJS e-Invoice」が「Edge Tracker 電子請求書」に商品名を変更しEdge Trackerシリーズの商品となったことに伴い、前年同期比は再計算を行っています
- ※2 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（2024年9月末時点）
- ※3 P.7で示している「主力ソフトサブスク・IaaS」と同内容
- ※4 P.7で示しているソフト使用料全体のARR
- ※5 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

# 2024年度通期の業績予想について

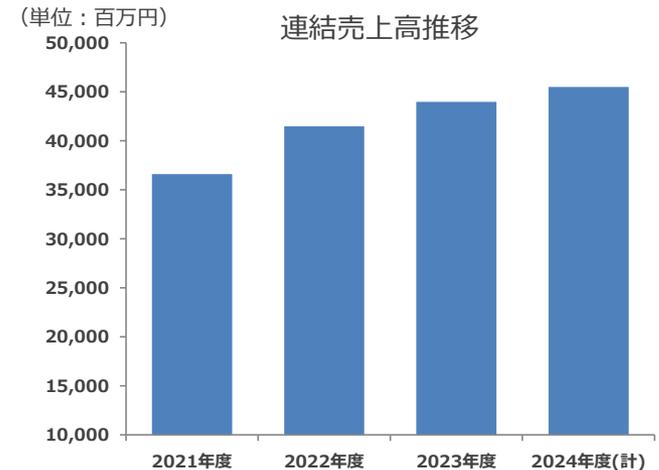
# 2024年度 損益計画（連結／前期比）

- ソフトウェアの提供形態が売切り型からサブスク型へ移行することを勘案し、3.5%の増収計画に留め、長期的に安定したストック型収益の積み上げを目指す。ソフトウェア製品の償却負担の軽減等により総利益率は3.1ポイント上昇
- 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(71名)や給与ベースアップ等の実施による販売管理費の増加を見込むが、営業利益・経常利益は増益計画

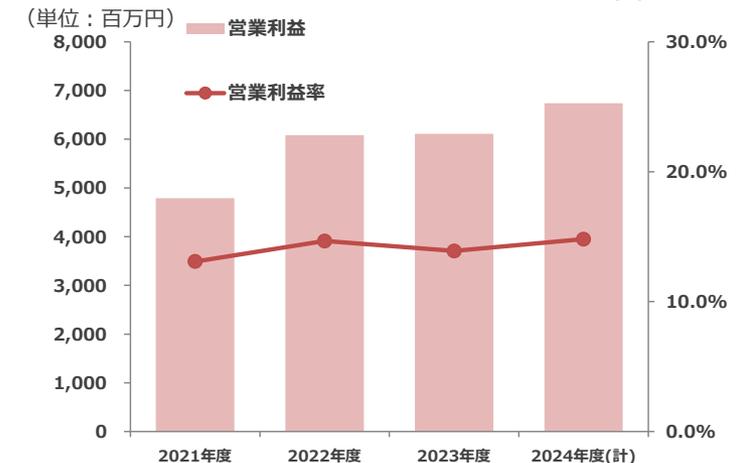
(単位：百万円)

連 結	2023年度	2024年度	前期比	
	実績	計画	増減額	%
売上高	43,971	45,500	1,528	103.5%
売上総利益	26,800	29,100	2,299	108.6%
売上高総利益率	60.9%	64.0%	-	+3.1P
販売管理費	20,689	22,360	1,670	108.1%
販管費比率	47.1%	49.1%	-	+2.0P
営業利益	6,110	6,740	629	110.3%
営業利益率	13.9%	14.8%	-	+0.9P
経常利益	6,306	6,750	443	107.0%
経常利益率	14.3%	14.8%	-	+0.5P
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,238	4,440	201	104.7%
当期純利益率	9.6%	9.8%	-	+0.2P
連結EPS	141.70円	148.36円	6.66円	104.7%
1株当たり年間配当金	50円	55円 (予)	5.00円	110.0%

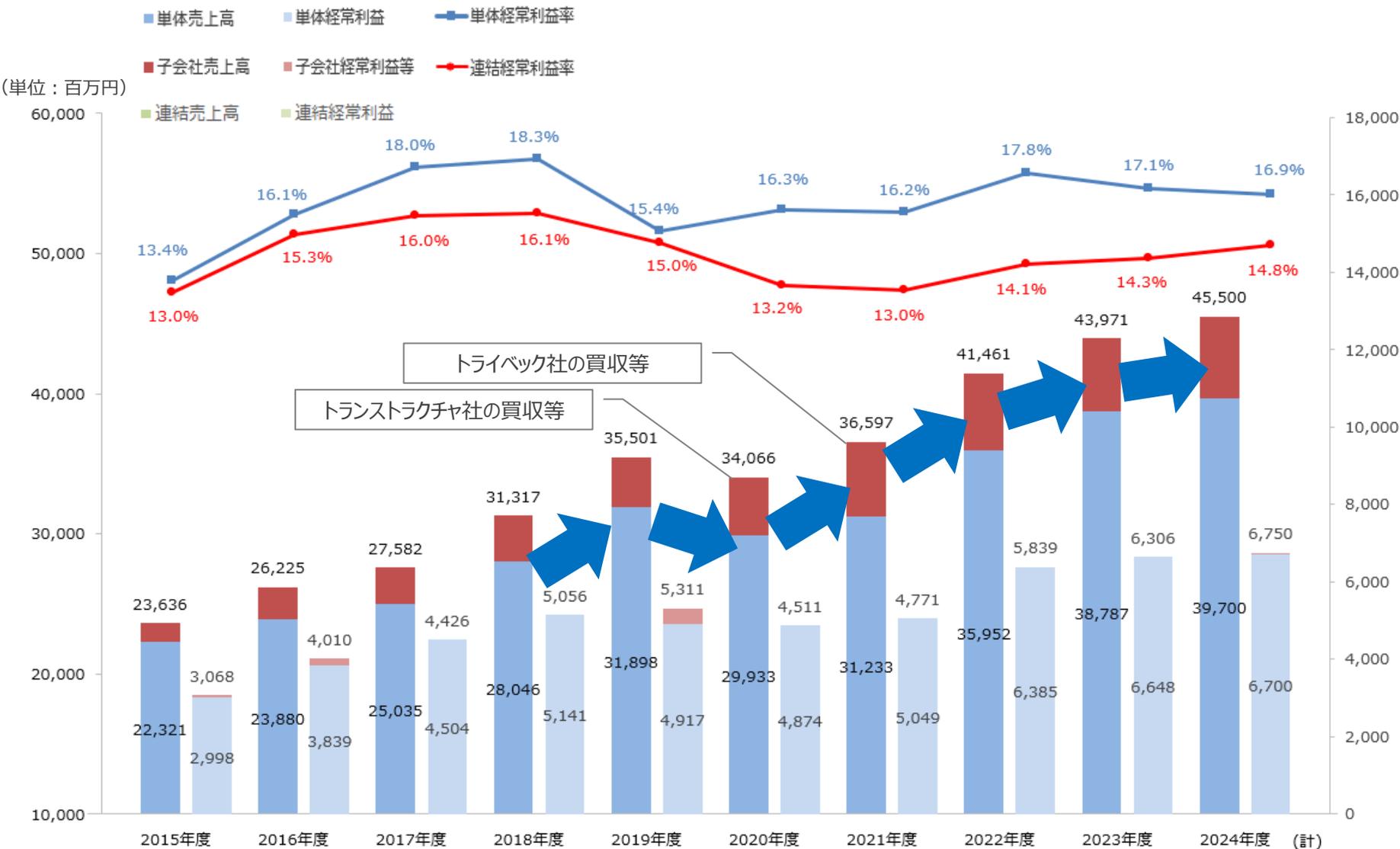
(単位：百万円)



(単位：百万円)



# 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。

- ▶ 主力ERP製品のサブスク型提供における主要指標の計画値は以下の通り
- ▶ 主力ERP製品のサブスク比率（金額ベース）を前年度15.5%から20%台に高める計画
- ▶ サブスクの進展と合わせ、IaaSでの提供も拡大していく考え

主力ERP製品  
サブスク契約社数<sup>※1</sup>  
**4,100社**  
前年同期比 + 28.5%

主力ERP製品  
ARPU  
**878千円**  
前年同期比 + 2.0%

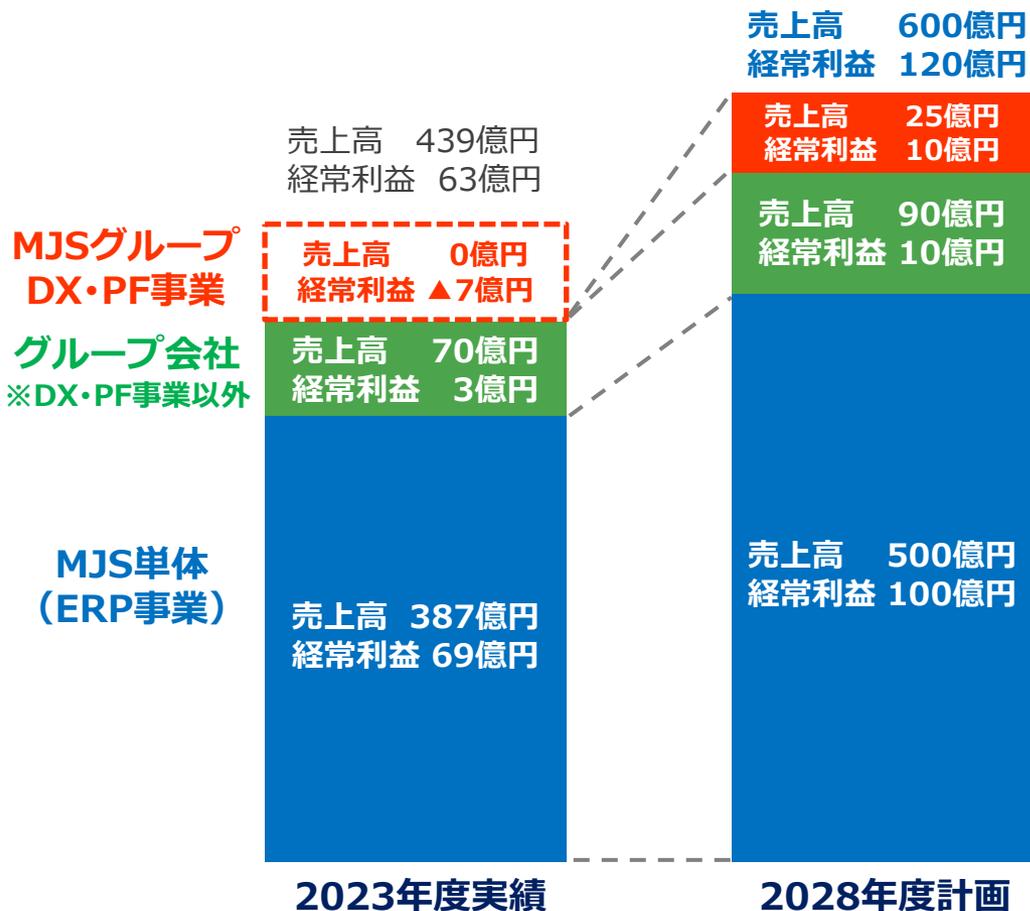
主力ERP製品  
ARR  
**36億円**  
前年同期比 + 31.0%

※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

# 「中期経営計画Vision2028」の進捗について

## MJSグループ°2028年度の経営目標

売上高	600億円 (CAGR6.4%)	売上高経常利益率	20%
経常利益	120億円 (CAGR13.7%)	ROE	18%



### ■ 統合型DXプラットフォーム事業

- ・「Hirameki 7」のコンテンツ拡充とサービス有償化率の向上を実現。
- ・MJSの製品・サービスや他社サービスとの連携強化。

### ■ グループ会社

- ・グループ内の位置づけ、役割を再定義（業績貢献、先行投資、グループ開発体制強化など）した上で、グループシナジーの最大化を実現。

### ■ MJS単体

- ・高度なワンストップ・ソリューション、DXコンサルティングによる積極的な新規顧客獲得で顧客基盤を拡大。
- ・SaaS型ERP製品の開発・拡販とサブスクリプション型モデルへの移行を進め、カスタマーサクセスによる顧客生涯価値の最大化を実現。

※PF=プラットフォーム

※連結業績には連結相殺を反映している為、グラフの各業績の合計とは一致しません。

※M&A等による収益は織り込んでおりません。

## 中期経営計画Vision2028

MJSグループは、日本経済を支える中小企業の成長・発展のために、会計事務所とともに中小企業に寄り添い、継続的に伴走支援します。新たなDXコンサルティング・サービスやSaaS型ERPソリューションの創出、さらに、統合型DXプラットフォームビジネスの推進など、お客様に喜んで頂ける新しい価値を提供し、その成長・発展を支援します。そして、ビジネスモデル変革を実現し、継続的な企業価値向上を目指します。

## ビジネスモデル変革と 新たな価値創造へのチャレンジ

## 基本戦略

- 1 会計事務所ネットワークNo.1への戦略
- 2 中堅・中小企業向け総合ソリューション・ビジネス戦略
- 3 統合型DXプラットフォーム戦略
- 4 クラウド・サブスク型ビジネスモデルへの転換
- 5 グループ連携強化によるグループ会社の独自成長促進
- 6 戦略実現を加速する人材力・経営基盤強化

## 【MJSグループ共通の成長戦略】

- **ビジネスモデルの変革（サブスクリプションモデルへの移行）**
- **新規顧客の獲得による顧客基盤の拡大**
- **顧客生涯価値の最大化**

④クラウド・サブスク型  
ビジネスモデルへの転換

①会計事務所  
ネットワークNo.1への戦略

②中堅・中小企業向け  
総合ソリューション・ビジネス戦略

③統合型DXプラットフォーム戦略

### 【ERP事業の成長のための新たな取り組み】

- **新たなDXコンサルティング・サービス**
- **カスタマーエクスペリエンス（CX）・カスタマーサクセス（CS）体制の構築**
- **SaaS型ERP製品の開発・投入**

### 【DXプラットフォーム事業の挑戦】

- **Hirameki 7**
  - ・コンテンツ拡充
  - ・有償化拡大
  - ・シナジー発揮

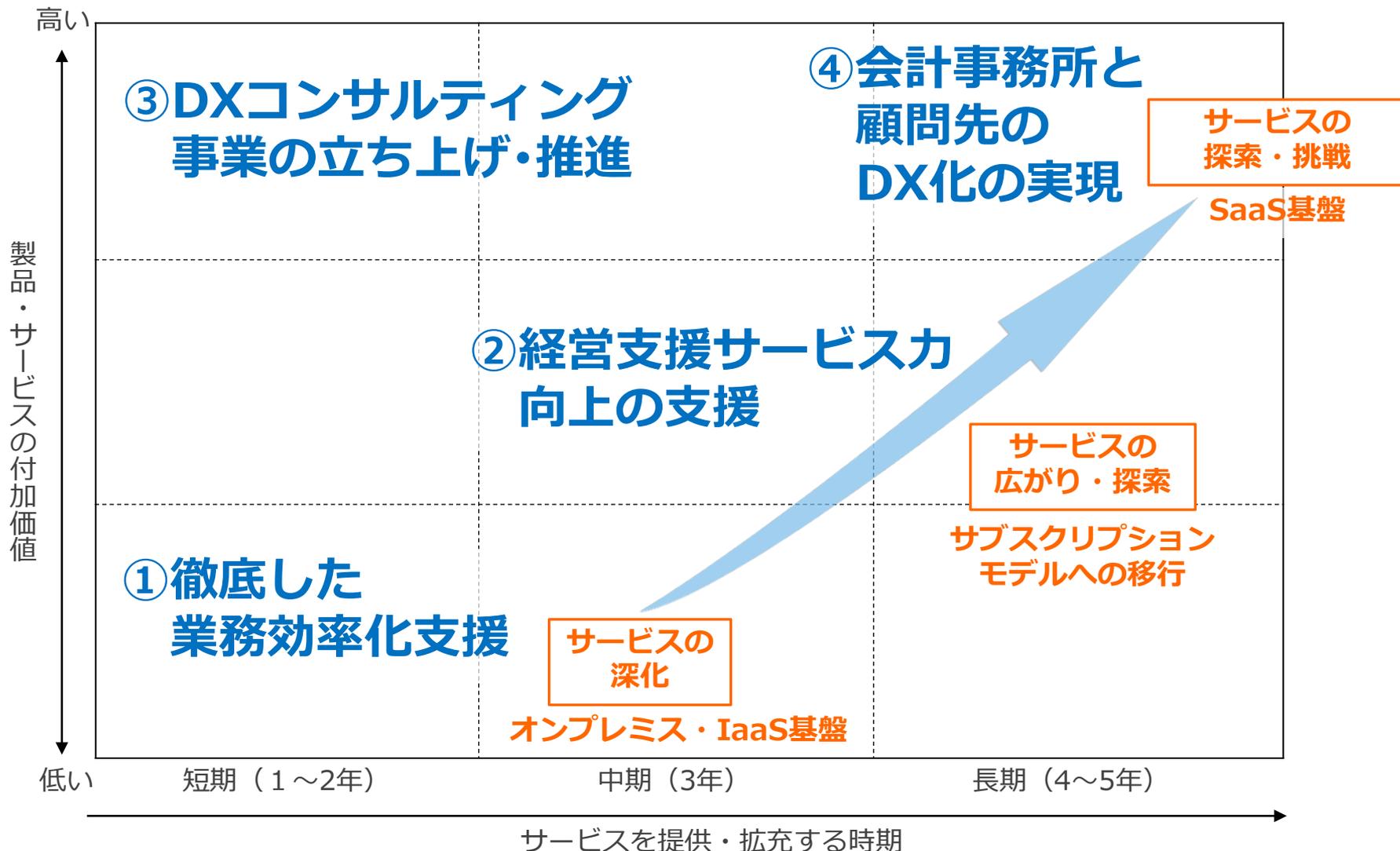
⑤グループ連携強化による  
グループ会社の独自成長促進

⑥戦略実現を加速する  
人材力・経営基盤強化

経営基盤強化  
人的資本経営

- ・ BPR推進、全社生産性の向上
- ・ 製品開発・サポート体制の強化
- ・ 働きがい、風土改革、社員モチベーション向上
- ・ グループシナジーの発揮
- ・ ガバナンス・コンプライアンス強化

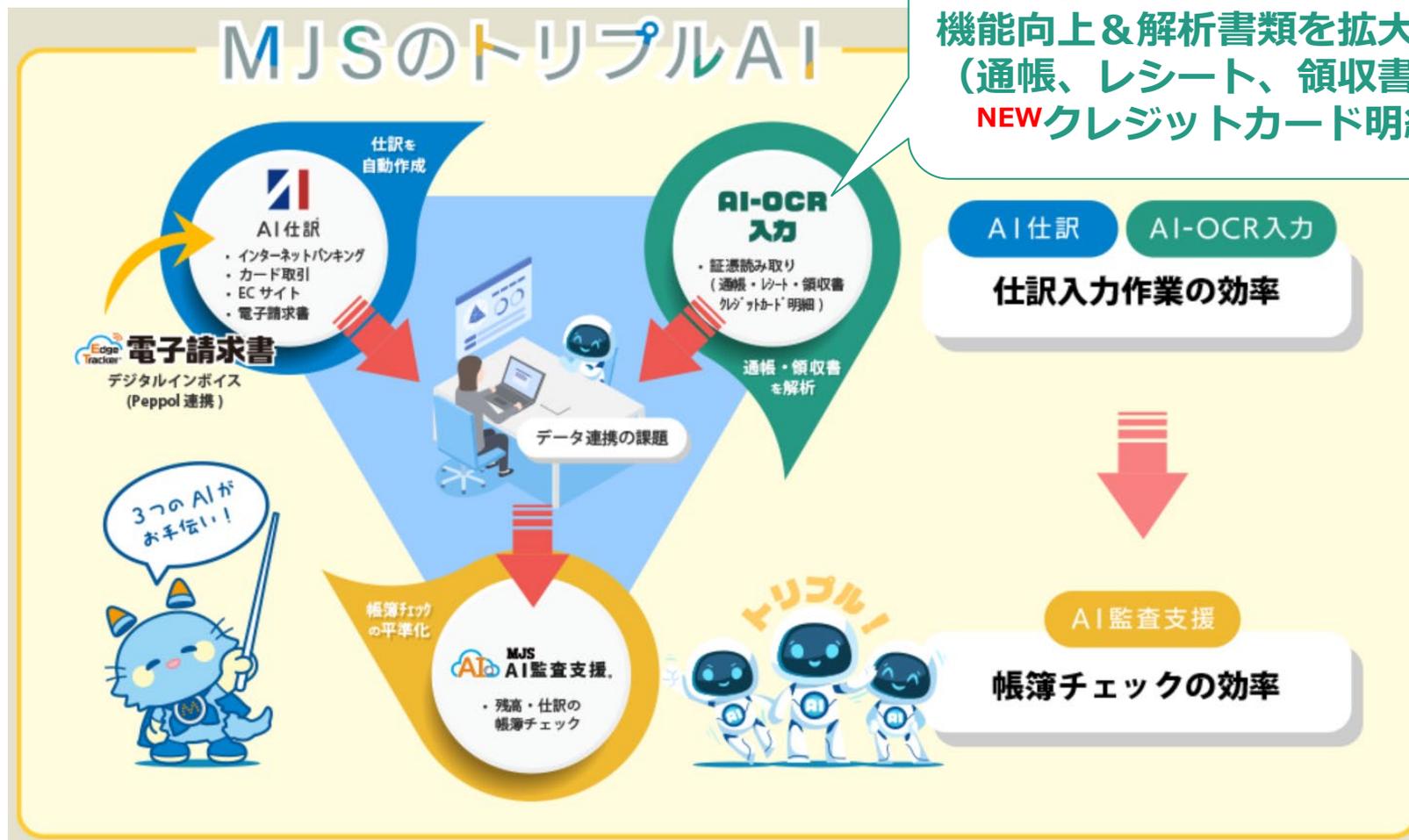
- DXコンサルティング・サービスと新たなSaaSビジネスにより、会計事務所と顧問先企業のDX化を実現。



## ① 徹底した業務効率化支援への取り組み

- 独自開発の3つのAIソリューションの提供により、会計事務所業務の自動化を推進し、業務効率化に貢献。

ミロク会計人会との協働により、機能向上&解析書類を拡大中  
(通帳、レシート、領収書、**NEW**クレジットカード明細)



## ② 経営支援サービス力向上の支援への取り組み

- 新機能「経営分析プラス」を2024年10月に提供開始。  
「経営分析プラス」は、MJSの会計事務所向けERPシステム『ACELINK NX-Pro会計大将』と『Hirameki 7』を連携させ、顧問先の会計データを『Hirameki 7』上にアップロードするだけで利用可能。
- 顧問先の会計データから経営分析資料を自動生成。経営指導資料作成の効率化と、経理人材の不在などで会計知識が不足している顧問先に対して、ビジュアル活用による分かりやすい解説・経営指導による顧問先満足度の向上に寄与。



### 利益を生み出す力から収益性

#### 売上高と利益を比較する

売上高利益率は儲ける力を表す指標です。

求め方  $\text{売上高利益率} = \frac{\text{利益}}{\text{売上高}} \times 100$

収益性	数値
① 売上総利益率	75.7%
② 売上営業利益率	6.7%
③ 売上高利益率	5.9%

売上に対して儲けを出しているかを確認してみましょう。

●売上高利益率 ●売上高営業利益率 ●売上高経常利益率

ワンポイントアドバイス  
売上を伸ばすことだけを追い求めると、実は儲けが出ていなかった…なんてことになりかねません。  
売上高利益率を重視することで、事業活動の源泉となる儲けを確保し、経営の安定と会社の成長を目指すことが出来ます。

売上高利益率の一般的な改善方法

- 販売数・販売単価を上げる
- 売上原価を下げる
- 販管費・人件費を見直す

© 2024 MIROKU JYOHO SERVICE CO.,LTD. All rights reserved.

### 経営のコストがわかる効率性

#### CCC キャッシュコンバージョンサイクル

CCCは会社の資金繰りを見る指標です。

売上は順調だから資金繰りは安心！ではないんです。

効率性	数値
① 棚卸資産回転期間	31日
② 受取勘定回転期間	71日
③ 支払勘定回転期間	27日

CCCの一般的な改善方法

- ムダな在庫を抱えない
- 売掛金を早く・確実に回収する
- 取引条件の緩和等で支払期間を長くする

ワンポイントアドバイス  
資金循環の効率性はこの計算式で求められます。この期間を短くできないかを考えることが大切です。

ワンポイントアドバイス  
この期間にお金が足りなくなる可能性があります！

高水準値はどうして聞けるのでしょうか？  
対面に売上を上げていても、販売先からなかなか現金が入ってこない、資金ショートしてしまう…これが赤字経営です。支払期間の短縮や受取期間の短縮と、支払い条件の交渉は事業の継続にも不可欠なことです。

経営センスチェック！  
資金繰りに不安がある会社は？  
① CCC  
② CCC

© 2024 MIROKU JYOHO SERVICE CO.,LTD. All rights reserved.

### 経費の量産化と必要の管理指導

#### 損益分岐点売上高

損益分岐点とは、利益がゼロ(売上高=総費用)となる売上高のことをいいます。  
この損益分岐点よりも売上高が多いほど利益が大きくなり、損益分岐点よりも少ないほど損失が大きくなります。

損益分岐点	数値
損益分岐点売上高	25,570,090円
純利益	277,339,500円
変動費	67,428,500円
固定費	19,358,567円

ワンポイントアドバイス  
損益分岐点が高いほど、利益を出すための売上高が少なくて済みます。つまり、損益分岐点を下げることができれば、同じ売上高であっても、より利益を大きくできるということです。

損益分岐点の一般的な改善方法

- 家賃・光熱費の見直し(固定費の削減)
- 作業効率・原材料の見直し(変動費の削減)

損益分岐点を下げるコツ  
仕入先の見直しは定期的に行っていますか？  
長年の取引先との取引は特に定期的に見直しを。そして変動仕入先を見直し、安く買い、売上の削減を減らすことも重要です。

経営センスチェック！  
損益分岐点を下げるには？  
① CCC  
② CCC

© 2024 MIROKU JYOHO SERVICE CO.,LTD. All rights reserved.

## ビジュアルレポートの例

## ② 経営支援サービス力向上の支援への取り組み

- TOPICS : ミロク会計人会連合会主催 第48回全国統一研修会 東京大会 11/14開催

最新の情報や学びと交流の場を提供



### 第48回全国統一研修会 東京大会 歴史に学びつなげよう未来へ!

基調講演 : 演題 : 通貨と財政から見た逆説の日本史  
講師 : 作家・歴史家 井沢 元彦 氏

第1分科会 : 演題 : 会計事務所の未来を守るDX戦略  
～徹底解説:RPAを活用した業務改善からAIまで～  
講師 : ASIMOV ROBOTICS株式会社  
代表取締役CEO 公認会計士・税理士  
デジタル庁 有識者委員/MBA  
藤森 恵子 氏

第2分科会 : 演題 : 企業探検家が語る  
「中小企業の生き残り戦略と事業承継」  
講師 : 摂南大学経済学部経済学科 教授  
税経システム研究所・経営システム研究会座長  
野長瀬 裕二 氏

第3分科会 : 演題 : 異常気象と災害への備え  
講師 : 気象予報士 天達 武史 氏



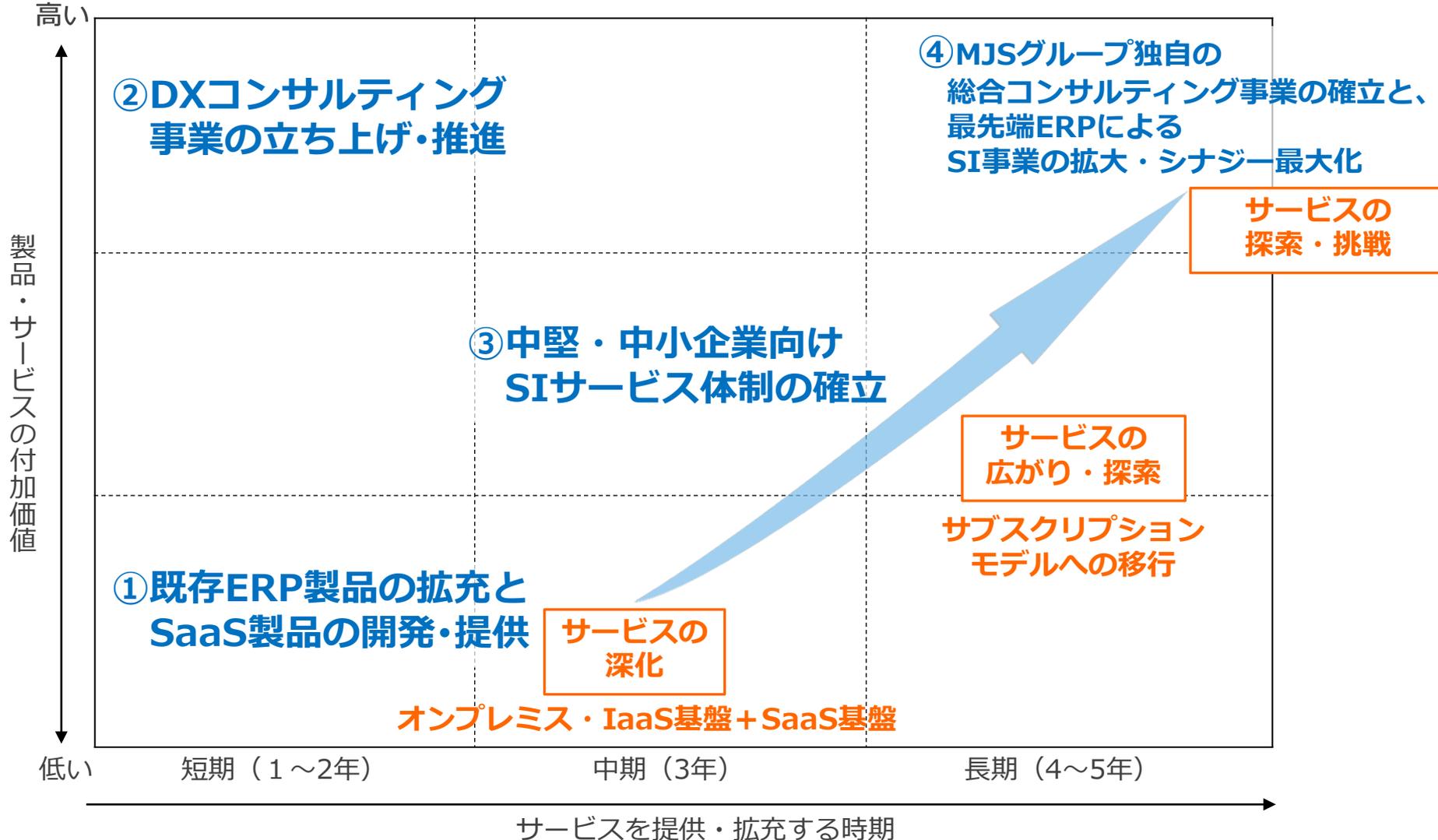
第47回全国統一研修会 大阪大会  
(2023年11月9日開催)の様子

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

# 基本戦略2：中堅・中小企業向け総合ソリューション・ビジネス戦略（シナリオ展開）



- MJSグループのシナジーを発揮し、DXコンサルティング、SaaS製品、SI体制強化により、中堅・中小企業のDX化を実現。



# ソリューション・ビジネス体制を継続的に強化

● 前期末からソリューション支社を1支社増加し、体制強化を推進中。

5年間で  
10支社新設



営業・サポート拠点

32 拠点

ソリューション支社

18 支社

全国の営業要員

681 名

全国の顧客サポート要員

485 名

テクニカルサポート要員

135 名

(カスタマーサービスセンター)

開発要員

544 名

事務要員

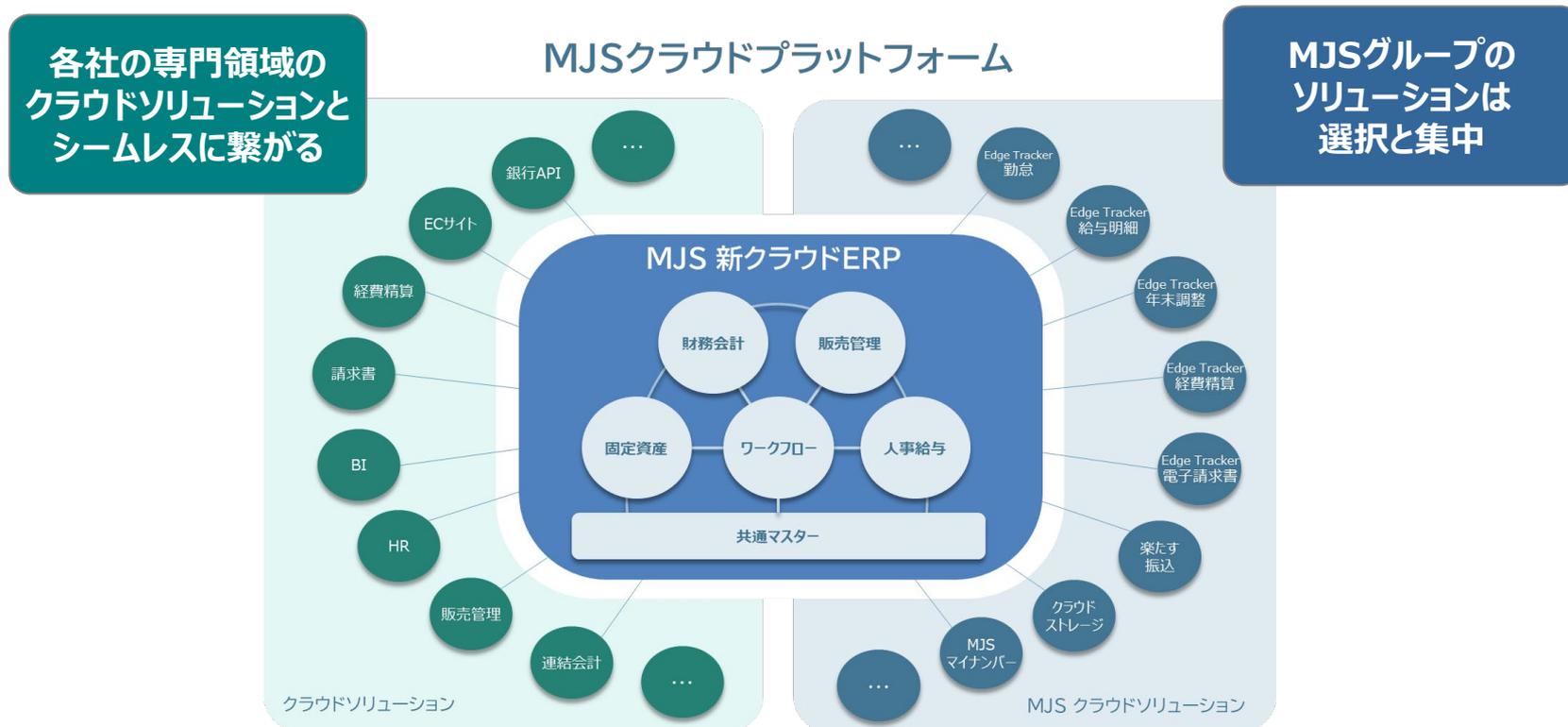
406 名

(MJS連結2,251名、2024年9月末時点)

# ① 既存ERP製品の拡充とSaaS製品の開発・提供

## <SaaS新製品（MJS新クラウドERP）を開発中>

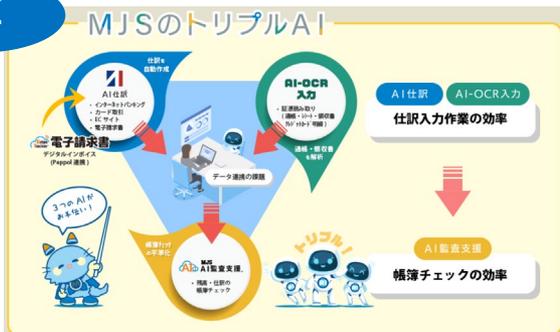
MJSのクラウドプラットフォームにより、お客様の業務に合わせて組み立てる柔軟性の高いコンポーザブル型のERPソリューションを志向する。



# ① 既存ERP製品の拡充とSaaS製品の開発・提供

- 既存ERP製品においては、AI活用による製品・サービスの高度化と法改正対応を継続実施。

AI



## AI機能強化・制度対応

AI

【新機能搭載】AI解析による入力支援機能「AEntry」を搭載した証憑書類保管クラウドサービス『MJS e-ドキュメントCloud AEntryキャビネット』を提供開始

～PDFファイルをAIが解析、書類名や検索項目の入力を支援し約70%工数を削減～

AI

生成AI活用の問い合わせ対応システムを開発、10月よりMJSのカスタマーサポート部門で利用を開始

～問い合わせ対応業務の効率化を図り、スピーディーな問題解決、応対品質向上を目指す～

制度対応

MJSの給与システムが『PayPay給与受取』を利用した給与のデジタル払いに対応

～給与受取方法の拡大により、従業員満足度と利便性の向上へ～

## 法改正対応

労働基準法

定額減税

## DXコンサルティング・サービスの事業化に向けて、 営業・CS要員のリスキリングによる、ITコーディネータ資格取得を促進

- 前期からコンサルティング力の強化のため、営業・CS要員のリスキリングに着手。  
経済産業省推奨資格であるITコーディネータ資格取得を促進し、**今期63名が有資格者として活動中。**  
来期は合計**100名以上の有資格者体制**となる見込み。

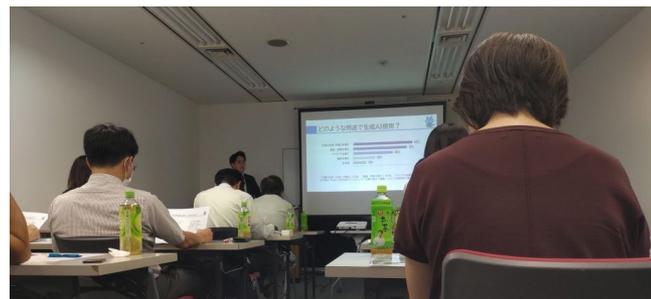
## 従業員ITコーディネータ資格者が講師を務めるセミナーを全国展開

- 本年7～9月に、全国の拠点にて、ITコーディネータ資格者が講師を務めるセミナーを開催。
- 各拠点に有資格者を擁することで、地域密着型のDXコンサルティング体制の確立へ。

### MJS社内のITコーディネータ資格者の声

お客さまの業務面だけでなく経営目標や経営課題にも切り込むことで、より深くお客さまを知ることができます。ITコーディネータとしてお客さまの成長発展のためにITの側面からどのような支援ができるかを意識した提案を行うようになりました。（ソリューション近畿支社・営業職）

販売・導入支援だけではなく、会社の経営に役立つような提案を意識するようになりました。お客さまの業務プロセスを分析し、できるだけITツールを活用して効率化や自動化を図ることで少しでもDX化のお手伝いができればと考えています。（福岡支社・CS職）



神戸支社での開催の様子



ソリューション南九州支社 & 熊本支社の合同開催の様子

## 新たなブランド戦略

- MJS公式キャラクターの誕生※、および新イメージキャラクターによる“DXコンサルティング”の先行的な訴求を開始。



ミロくにゃん 

※社内公募から誕生

## 中小企業のDX（デジタル活用）推進を支援するプラットフォーム

中小企業・小規模事業者の「業務デジタル化」を支援するために  
企業経営の主軸となる「7つの領域」をカバーした機能を提供

**Mirameki 7** が支援する **7** つの領域

マーケティング



顧客を増やす

オペレーション



生産性の向上

ファイナンス



資産を増やす

コミュニケーション



仲間を増やす

ビジネス



売上の向上

コーポレート



人材を増やす

CX

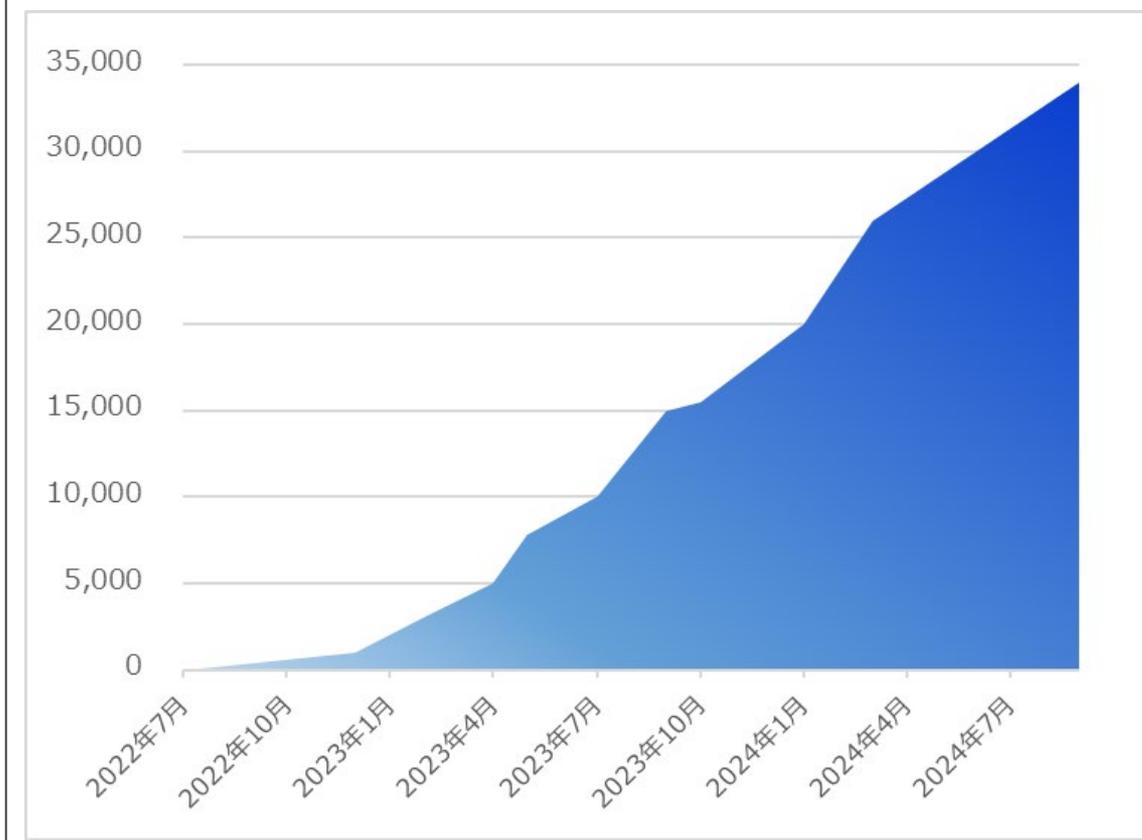


顧客体験の向上

**TRIBECK**

CX Consulting Partner

サービス開始から利用者（無償）は  
**34,000社**を突破（2024年9月末）



1  
デジタル活用を  
コストをかけずに  
**無料でスタート**

2  
7つの領域の  
業務デジタル化を  
**オールインワン**

3  
クラウドだから  
すぐに使える  
**専門知識も不要**

## 営業+マーケティングを一気通貫でデジタル化

- 既存顧客への営業を中心とした従来のマーケティング機能に、新たに「**新規営業開拓**」機能と「**案件管理**」機能を追加。
- 新規営業開拓から案件管理に至るまでの営業活動のDX化をプラットフォーム上で実現することで、便益と独自性を提供し、有償化を推進する。

### 料金プラン改定

2024年10月から、現行の料金プランから、より利用しやすい低価格帯（月額800円～）を新たに設定。サービス価値を体験いただき、アカウント増加促進により事業収益性を改善する。



### 新規営業開拓

### 既存営業

### 案件管理



## Hirameki 7とMJS製品の連携強化、MJS販売網の活用

**Hirameki 7**が支援する7つの領域

<b>マーケティング</b>  顧客を増やす	<b>オペレーション</b>  生産性の向上	<b>ファイナンス</b>  資産を増やす	<b>コミュニケーション</b>  仲間を増やす
<b>ビジネス</b>  売上の向上	<b>コーポレート</b>  人材を増やす	<b>CX</b>  顧客体験の向上	

販売協力

連携

**MJSの全国拠点 900名超の営業・サポート体制**

<b>九州沖縄圏統括部</b> 北九州支社 福岡支社 ソリューション九州支社 長崎支社 大分支社 熊本支社	<b>近畿圏統括部</b> 京都支社 ソリューション京都支社 大阪支社 ソリューション近畿支社 神戸支社	<b>北東圏統括部</b> 札幌支社 道東サービスセンター
<b>中国四国圏統括部</b> 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 ソリューション中国支社	<b>中部北陸圏統括部</b> 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 ソリューション中部支社 金沢支社 ソリューション北陸支社	<b>首都圏統括部</b> 千葉支社 東京第一支社 東京第二支社 八王子支社 横浜支社
		<b>北東圏ソリューション統括部</b> 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信越支社
		<b>首都圏ソリューション統括部</b> 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 B・P・S I 推進支社 ソリューション神奈川支社

**NX-ACELINK-Pro** × **Hirameki 7**

**売上高と利益を比較する**

売上高利益率は儲ける力を見る指標です。

求む方  $\text{売上高利益率} = \frac{\text{利益}}{\text{売上高}} \times 100$

項目	数値
① 売上高利益率	75.7%
② 売上高営業利益率	6.7%
③ 売上高純利益率	5.4%

売上高に対して稼働しているのかを確認してみましょう。

売上高利益率を向上させるには、売上高を増やすか、利益を増やすかのどちらかが必要です。

売上高利益率の一般的な改善方法

- 販売数・販売単価を上げる
- 売上原価を下げる
- 販管費・人件費を見直す

**CCCは会社の資金繰りを見る指標です。**

CCCは会社の資金繰りを見る指標です。儲かっているにもかかわらず手元資金が足りない、ということがないように、CCCを確認してみましょう。仕入れてから販売代金を回収するまでにかかる期間が長ければ、CCCは悪化します。

CCCの一般的な改善方法

- ムダな在庫を減らす
- 売掛金を早く・確実に回収する
- 取引条件の緩和や支払期間を長くする

**損益分岐点売上高**

損益分岐点とは、利益がゼロ(売上高=総費用)となる売上高のことです。この損益分岐点よりも売上高が多いほど利益が大きくなり、損益分岐点よりも少ないほど損失が大きくなります。

損益分岐点が高いほど、利益を出すための売上高が少なくて済みます。つまり、損益分岐点を下げることができれば、同じ売上高であっても、より利益を大きくできるということです。

損益分岐点を下げるコツ

- 固定費を削減する
- 変動費を削減する
- 販売単価を上げる

## 1. 主力ERP製品をクラウド化、またはサブスク化することにより、顧客メリットを最大化し継続的な関係構築を図る

- 初期費用を低減することでお客様の導入コスト・キャッシュフロー改善に寄与する。
- 自社サーバーの構築・運用のための人員を削減し人手不足に対応する。
- 継続的関係の中でお客様のニーズに合った適切なサービス・ソリューションを提供。

## 2. クラウド化・サブスク化によるビジネスモデル転換と収益性の改善

- 【安定成長】 定期契約により売上が外部要因に左右されず、安定的な事業の成長が見込める。
- 【顧客創造】 リプレイス（買い替え）営業の工数削減による新規顧客開拓への営業リソースの集中。
- 【合理化】 最新システムの継続提供により、旧バージョン製品のメンテナンスコストを最小化。

### <2028年度のMJS製品・サービスのARR目標>

主力ERP製品  
ARR

110億円

2023年度比 + 530%

- 主要ERP製品のサブスク売上
- ・ 会計事務所向けERP製品
- ・ 中堅・中小企業向けERP製品

ソフト使用料  
全体ARR

200億円

2023年度比 + 210%

- 全ソフトウェアのサブスク売上
- ・ 主要ERP製品（サブスク）
- ・ SOHO向けクラウド会計・給与、クラウド勤怠管理・経費精算など

サービス収入  
全体ARR

310億円

2023年度比 + 86%

- サービス収入のサブスク売上
- ・ 全ソフトウェア（サブスク）
- ・ ソフト保守、ハード保守など

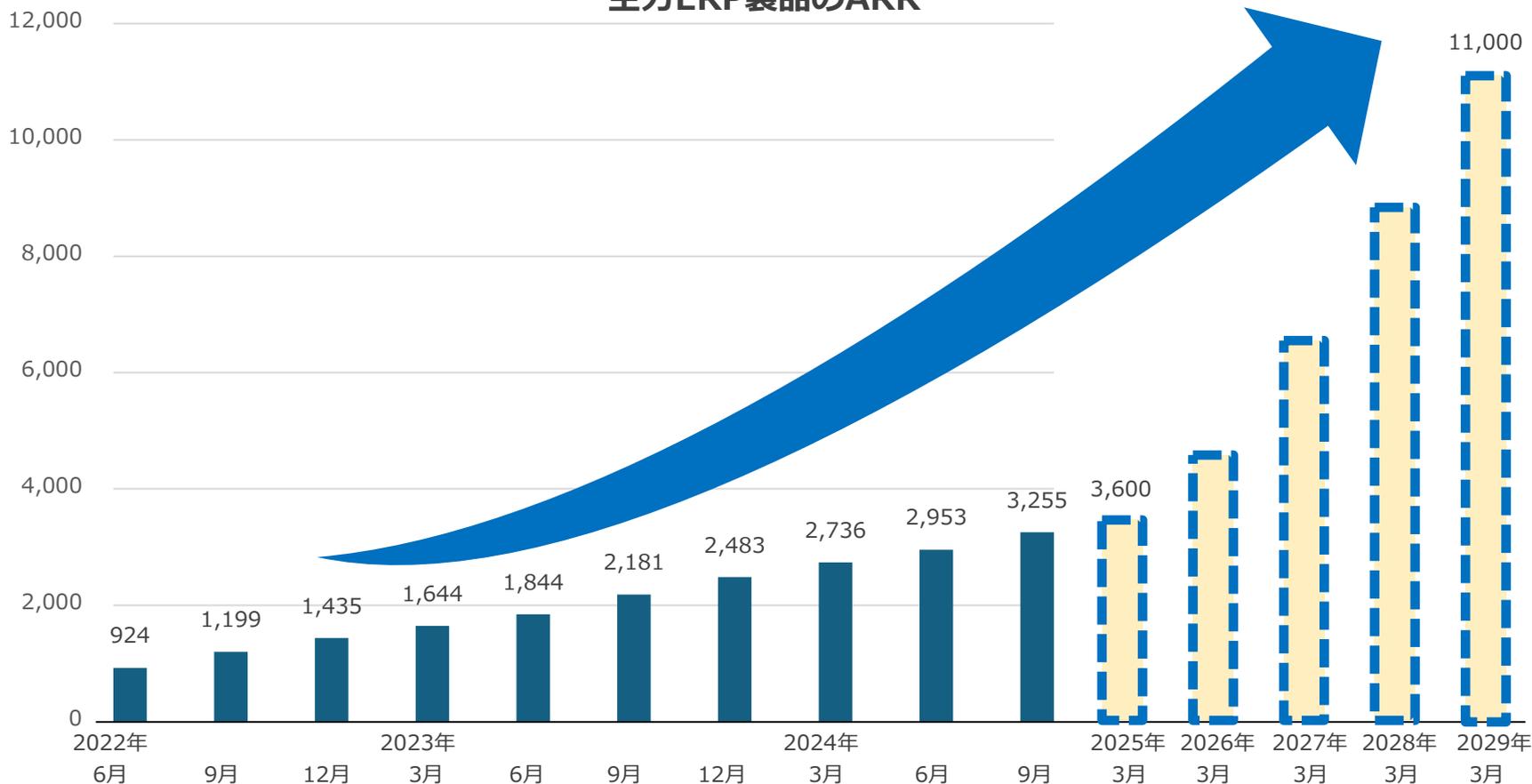
※ARR(Annual Recurring Revenue)は、各期末月の課金収入の12倍

## 主力ERP製品のサブスク移行が順調に伸長

- お客さまに選択肢を持っていただき、単年度の利益確保も鑑みながら、サブスク化を展開。
- 中堅・中小企業へのサブスク導入が先行。
- 2028年度（2029年3月期）のARRは110億円を狙う。

単位 百万円

### 主力ERP製品のARR



MJSグループの成長戦略に即した各社の位置づけを明確にし、  
グループシナジーの発揮と収益性向上を最優先に、グループ再編・強化を実行する。

## 各子会社のMJSグループ内での役割の最大化と、M&Aグロースを視野に入れた戦略実行

- グループ内取引の適正化を図り、グループにおける収益体質を改善する。
- 評価・教育プロセスの共通化によりグループ内の人的資本を強化する。
- 販売網強化、製品力強化、技術力強化等を視野に入れたM&Aグロースによる事業拡大の追求。



システム開発

MJSグループ開発体制の強化に向け、グループ内製化率の向上による開発ノウハウおよび開発コストのグループ外流出を低減する。技術者教育プログラムおよび評価基準を共通化し、**技術者レベルの向上と技術力の平準化**を図る。



システム開発

TRIBECK

デジタルマーケティング支援

MJSグループのデジタルマーケティングの強化に寄与する。  
**統合型DXプラットフォーム事業（Hirameki 7）拡大**へ挑戦する。MJS製品のUI&UXの改善を支援し、MJS製品のグループ内製化率の向上に寄与する。

TRANSTRUCTURE

人事コンサル

MJSユーザーへの**人事サービスの提供**および自社ユーザーへのMJS製品のクロスセルを強化する。  
**人事系DXサービスを開発**するとともに社内業務のDX化を推進することで、収益体質の改善を図る。

mmap

事業承継  
/事業再生

会計事務所および**中小企業の事業承継ニーズに確実に**対応し、社内業務のDX化を推進することで収益体質を改善する。また、同業者との協業関係を構築し**M&Aビジネスの競争力強化**を実現する。

## 1. 人材投資により事業成長を加速させる

- 人材力・組織力を最大化することによりお客様の成長と社会に貢献。
- 多様性と柔軟な働き方を促進し、新しい価値創造を目指して生き生きと活躍する組織へ。

**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

- ・従業員のチャレンジを後押しする報酬・評価制度。
- ・適性・能力を踏まえた人事制度。設計に見直し、競争優位性のある報酬制度への改定。
- ・ベースアップの実施。
- ・専門職任用者の拡大。
- ・キャリアパスの拡充。

**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

- ・従業員の成長機会を提供し、DXコンサルティングやカスタマーサクセス、新製品開発等の高い専門性の習得を支援するための定期的な研修を実施。また、性別に関わらず管理職志向の高い社員への選抜研修の実施を検討。

**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)

### ダイバーシティ& インクルージョン

- ・多様な人材が活躍できる環境・組織風土の醸成、次世代の働き方改革を推進。
- ・フレックス制度を導入し、テレワークとの併用による、より働きやすい環境の整備。
- ・全国共通のカフェテリアプランの導入による福利厚生拡充。

## 2. 社内情報システムの刷新による経営の見える化と業務の効率化（デジタル基盤強化）

- 事業別、製品別の収支管理高度化により、意思決定の迅速化と最適化を実現する。
- 情報セキュリティの高度化と新業務フローにより、管理業務の生産性向上とデジタル化を実現する。

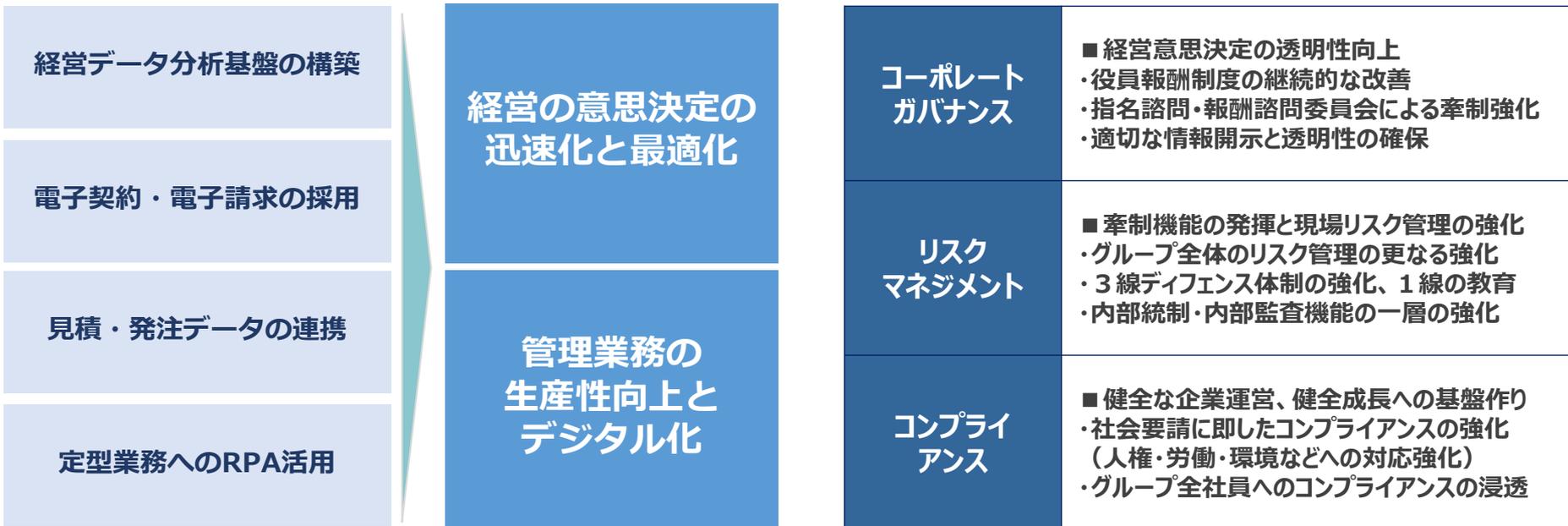
## 3. 全社リスクマネジメント体制の強化

- 全社リスク管理会議や各分科会の発足・運営、内部統制室の新設・強化。
- サステナビリティ委員会、コンプライアンス委員会の連携、活動強化。

### 社内情報システムの刷新

### 新しい働き方に対応する 経営・業務の基盤

### 全社リスクマネジメントの強化



## 人的資本経営の推進

### <MJSにおける施策>

- 3期連続でのベースアップ（給与水準の引き上げ）を実施。
- 女性社員の活躍を推進するため、**育児等に関わる各種制度・運用をリニューアル**（従来の傷病休暇制度において、休暇の取得事由に子の看護、介護、不妊治療等を追加）。
- 「サステナビリティ2030」において、女性社員活躍のための指標を設定し推進。
- 福利厚生を抜本的に見直し、選択型福利厚生（カフェテリアプラン）制度を導入。

### 「サステナビリティ2030」 における指標

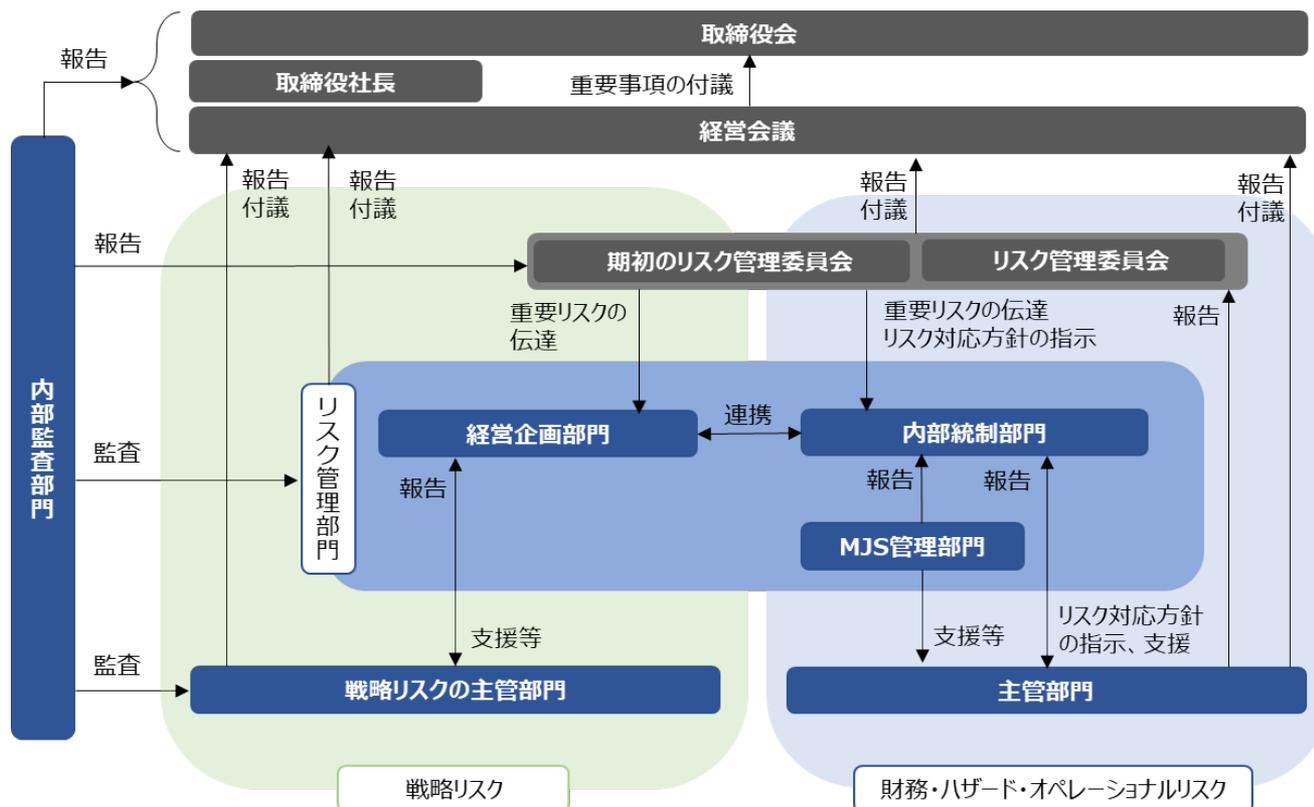
	2023年度実績	2025年度目標	2030年度目標
女性管理職比率：	12%	14%	21%*
女性採用比率：	42%	45%	50%
男性育児休業取得率：	36%	55%	85%
エンゲージメントスコア：	3.5P	3.7P	4.5P
男女の賃金差異：	81%	82%	87%

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

## 内部統制室、リスク管理委員会を新設

- 2024年4月、全社レベルのリスク・マネジメントを行い、効率的かつ効果的なコーポレート・ガバナンスを実現するべく**内部統制室**を新設。
- 2024年8月、3つのディフェンスラインのリスク管理体制を構築し、MJSグループ全体のリスクをコントロールする**リスク管理委員会**を発足。

MJSのリスク管理体制



# 経営指標・資本政策

- 5年間で創出するキャッシュを事業の更なる成長と株主還元に向けて適切に配分。
- 競争力強化のための新製品開発や製品機能改良、人材投資等を行うと共に、M&Aによる事業拡大を図る。

## 【2024～2028年度の5年間累計】

### 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
  - ・ 資産効率の最大化

### 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

- ・ 配当金総額 **100億円超**
- ・ 資本政策の一環としての自己株取得

- ERP事業の一層の成長による収益性の向上および機動的な自己株式取得による資本効率の向上を実現し、2028年度のROE目標18%超の達成を目指す。加えて、利益成長に応じた増配により、株主還元の更なる充実を図る。
- 非財務情報の開示を拡充し、株主・投資家からの当社理解に繋げ、資本コストの低減を図る。

## 【2028年度目標】

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

- 資本コストを上回るROEを創出。
- 収益力の向上に取り組むと同時に資本効率を改善。
- 長期的に安定した株主還元を行う。
- 収益拡大に伴い増配を実施。
- 成長投資を継続すると共に、ROE向上に向けて収益力の向上と資本効率の改善を実施。
- 企業価値向上の観点から有利子負債も活用。

- 2024年 4月
- ミロク情報サービス、組織変更を実施
  - 第33回Japan IT Week 春「クラウド業務改革EXPO」へ出展
  - 第21回【東京】総務・人事・経理Week [春] の専門展「第11回 会計・財務EXPO [春]」へ出展
  - ミロク情報サービス公式キャラクター『ミロにゃん』誕生！
  - 会計事務所・企業など対象の「会計事務所白書2024」「生成AI」に関する実態調査
  - リスキリングの取り組み状況とデジタル化の関連性など「バックオフィス業務に関する総合調査」レポート第二弾
- 5月
- ミロク情報サービスのERPシステム『Galileo DX』とクラウドセキュリティサービス『HENNGE One』が連携開始
  - オンラインフェア「MJS DAY 2024」開催 ～DXと生成AIでバックオフィス業務は変わるのか？～
  - ミロク情報サービスの証憑書類保管・電子契約クラウドサービス『MJS e-ドキュメントCloud』、JIIMA「電子取引ソフト法的要件認証」を取得
  - 3期連続で給与水準の引き上げ（ベースアップ）を実施
  - MJSユーザーさま向けサイト、デザインリニューアル
  - テレワークの増減とデジタル化の関連性など「バックオフィス業務に関する総合調査」レポート
- 6月
- 第6回【名古屋】総務・人事・経理Week「HR 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3回 バックオフィスDXPO 東京'24【夏】」へ出展
  - MJSのITコーディネータ有資格社員による「生成AI活用セミナー」「IT導入補助金活用セミナー」2024年7月より全国にて開催
  - EIPA会員間の接続テストにおいてデジタルインボイス（Peppol e-invoice）の相互接続を確認
- 7月
- 会計事務所向けオンラインフェア「MJSタックスアカウンタントDAY 2024」開催
- 8月
- MJS、「日テレ・東京ヴェルディベレーザ」の2024-25シーズンユニフォームパートナー契約を締結
  - AI解析による入力支援機能「AIentry」を搭載した証憑書類保管クラウドサービス『MJS e-ドキュメントCloud AIentryキャビネット』を提供開始
- 9月
- 年商・経理担当者数別の実務課題など「中小企業の経理担当者の働き方&実務の困りごと実態調査」前編を公表
  - 税務研究会主催、デジタルインボイス入門編 刊行記念イベント「デジタルインボイスから始まる本当のデジタル化 これからの会計事務所や企業間取引のあり方を考える日」に出展
  - ミロク会計人会連合会主催「第48回全国統一研修会 東京大会」開催のご案内
  - 第22回【東京】総務・人事・経理Week[秋]の専門展「第12回 会計・財務EXPO [秋]」へ出展
  - 「JPX日経中小型株指数」構成銘柄への継続選定に関するお知らせ

2024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	主要株主	エヌ・ケーホールディングス(34.0%) 日本スタートラスト信託銀行(信託口)(8.4%) 日本カストディ銀行(信託口) (4.5%) 光通信(4.1%) 是枝伸彦(3.5%) NTTPCコミュニケーションズ(3.4%) NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE FIDELITY FUNDS(2.9%) ミロク情報サービス社員持株会(1.5%) RE FUND 107-CLIENT AC(1.3%) ※当社所有の自己株式は除く
設立	1977年（昭和52年）11月		
資本金	31億98百万円		
従業員(連結)	2,251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		
		発行済株式数	34,806千株
		株主数	4,163名
		外国人保有率	14.9%
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 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 Miroku Webcash International株式会社 株式会社MJS Finance & Technology 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		

# 会社説明資料

2024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: [ir@mjs.co.jp](mailto:ir@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。