

MJSグループの経営ビジョンと新たな成長戦略

2024年12月

株式会社ミロク情報サービス

頁	タイトル
2	MJSグループの事業概要について
8	MJSの強みについて
16	業績推移について
19	「中期経営計画Vision2028」の取り組みについて
37	経営指標・資本政策
40	株式の状況と株主還元について

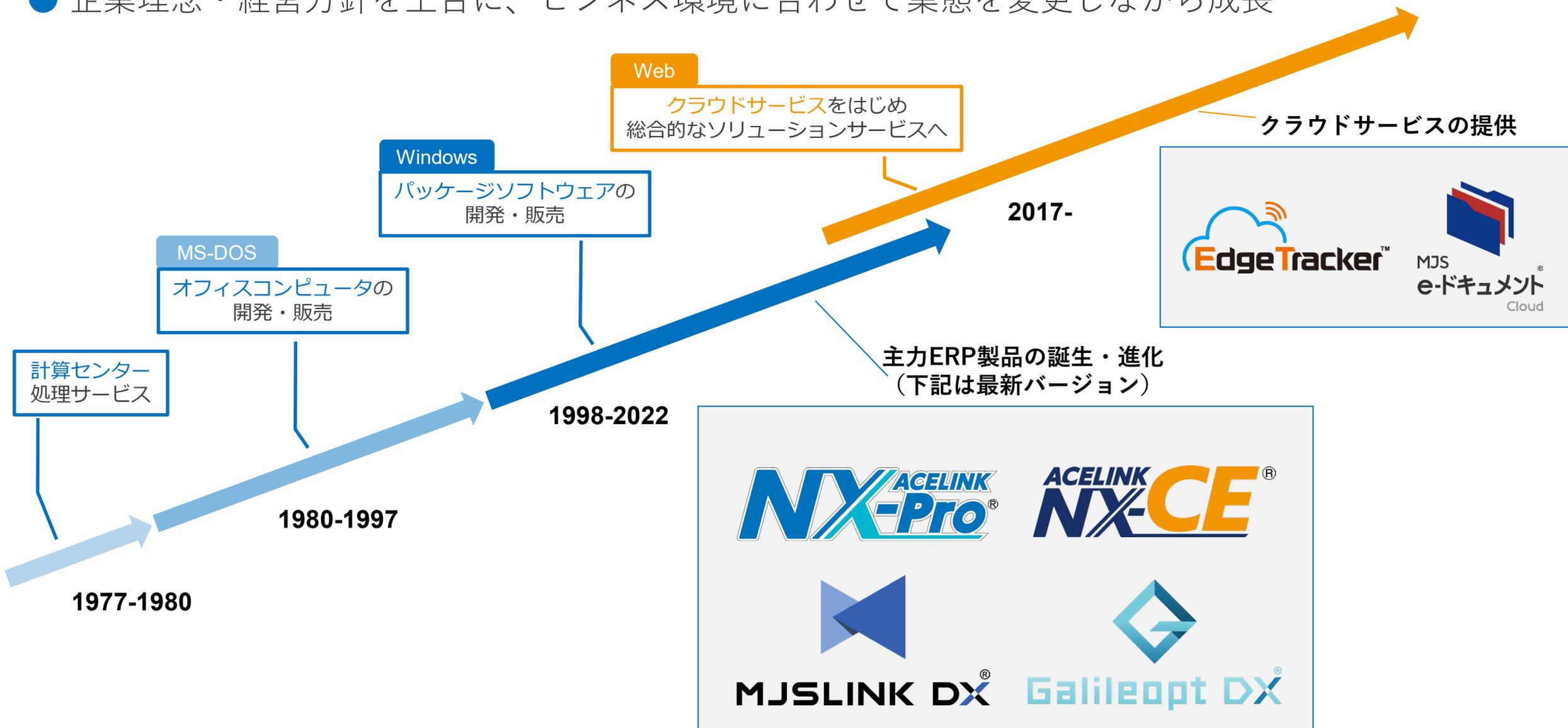
※本資料においては、百万円未満を切り捨て表示、比率は小数第2位を四捨五入して表示しております。

MJSグループの事業概要について



社名	株式会社ミロク情報サービス (MJS) (東証プライム 証券コード：9928/所属業種：情報・通信)	2024年9月30日現在
代表取締役社長 (CEO)	是枝 周樹 (これえだ ひろき)	 <p>公式キャラクター ミロにゃん</p>
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	
事業所	本社：東京 開発センター：東京、長岡 営業・サポート拠点：札幌、仙台、東京、名古屋、大阪、広島、福岡ほか、 <u>全国32拠点</u>	
連結対象子会社数	9社	
持分法適用関連会社数	2社	
株主構成	金融機関 16.2%、証券会社 0.5%、その他の法人 36.8%、 外国人 (法人・個人) 14.9%、個人その他 17.6%、自己株式 14.0%	

- 企業理念・経営方針を土台に、ビジネス環境に合わせて業態を変更しながら成長



- 企業理念を実現するために、経営方針に基づき事業活動を推進

経営方針

株式会社ミロク情報サービス

株式会社ミロク情報サービスは、わが国税理士公認会計士事務所とその顧問先企業のために最適な経営システムおよび経営ノウハウを開発しこれを普及（コンサルティング・セールス）するとともに経営情報サービスを行う。これによりわが国税理士・公認会計士事務所とその顧問先企業の経営革新を推進し、もって職業会計人の社会的地位の向上と顧問先企業の繁栄に寄与し、ひいては日本経済の発展に貢献することを経営の基本方針とする。

企業理念

- 一、豊かな生活の実現
- 二、文化活動への参加
- 三、社会的人格の錬成

マーケット（提供先）

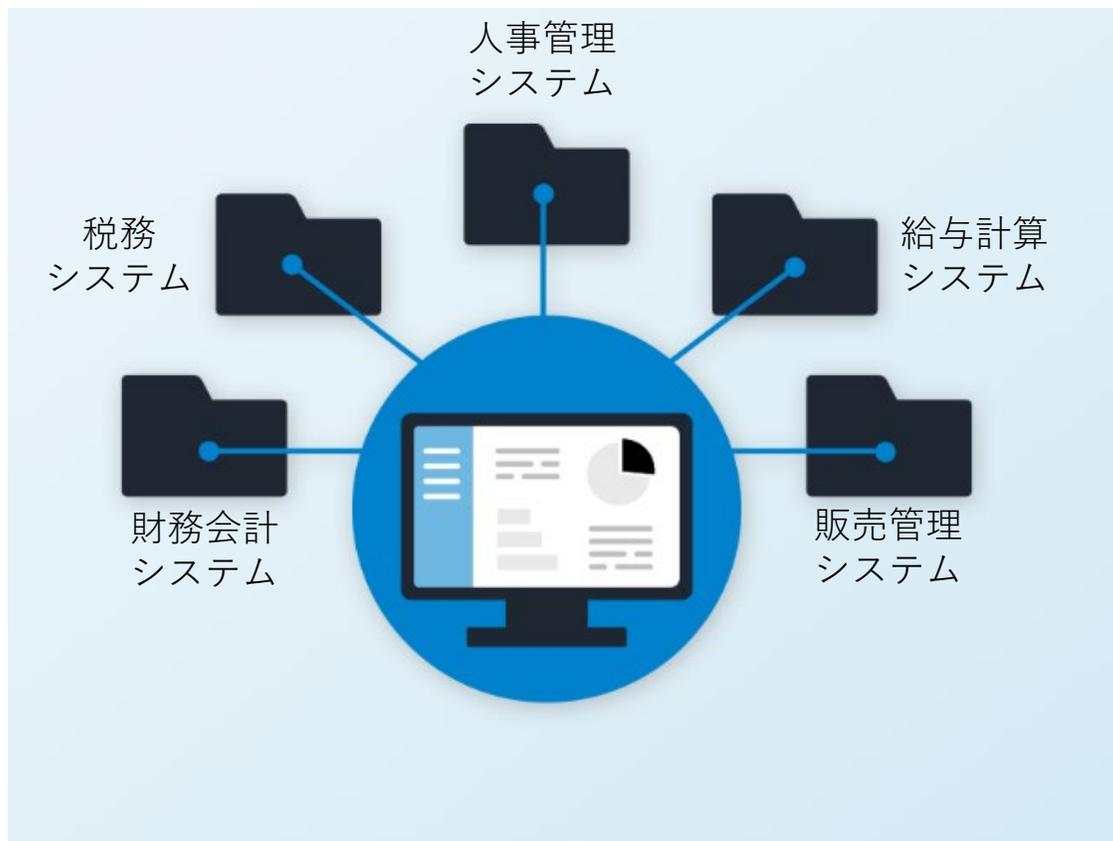
- 会計事務所
（税理士・公認会計士事務所）
- 顧問先企業
（小規模事業者、中小企業、中堅企業）

提供する製品・サービス

- 最適な経営システムおよび経営ノウハウ
⇒ 経営資源である「ヒト・モノ・カネ・情報」を管理する業務システム = **ERP製品**
（財務会計・税務・人事給与・販売管理など）
- 経営情報サービス
⇒ 経営革新に資する会計・税務・商事法・経営に関する各種情報

販売手法

- コンサルティング・セールス
⇒ モノ売りではなく、お客様の経営課題を解決する



企業内には財務会計（会計ソフト）、税務、人事管理、給与計算、販売管理など、様々な業務システムがあります。

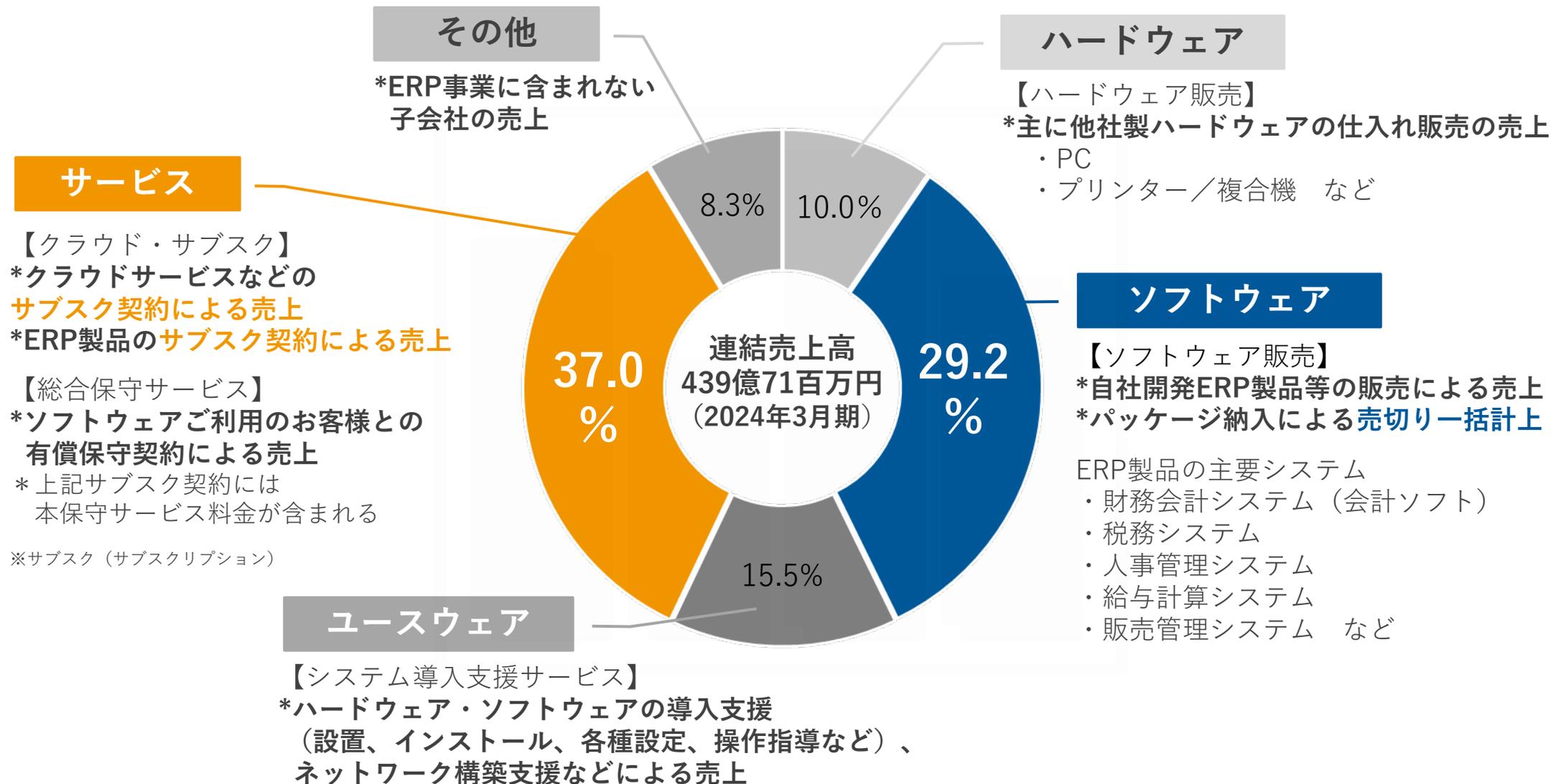
これら別々のシステムをつないでひとつのシステムのように一元管理できる（それぞれのデータを同じように利用できる）システムがERP製品です。

MJSは、ERP製品を会計事務所と中小企業に提供するリーディングカンパニーです。

Enterprise Resource Planning

企業の持つ資源＝「ヒト」「モノ」「カネ」「情報」を一カ所に集めて管理し、有効活用するシステム
ひとつのシステムですべてを実現する製品もあれば、専門特化したシステムを連携させて利用できるシステムもある

- ERP製品を中心としたソフトウェア販売とサービス収入（クラウド・サブスク、総合保守サービス）が売上の約70%を占める



MJSの強みについて



- 47年に渡る会計事務所との強固な信頼関係を軸に、
中堅・中小企業に最適化した財務会計システム、税務システムを中心とする製品サービス
ならびに経営情報サービスを提供

①会計事務所
との
信頼関係

②企業規模別
の豊富な製品
ラインナップ

③経営情報を
提供する
シンクタンク

④直販網と
充実した
サポート体制

⑤金融機関
との
ネットワーク

- 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」からシステムやサービスへの要望や提言をいただき、製品サービスの研究・開発・改善に昇華



全国から先生方が集う「第48回全国統一研修会 東京大会」
(2024年11月14日開催)の様子

「ミロク会計人会」

- ・ MJSシステムをご利用の全国の会計事務所の内、4,200所以上の税理士・公認会計士の先生方が参画（会計事務所ユーザー全体の過半数）
- ・ 全国11カ所の単位会と5つの委員会にて形成
- ・ 活動方針は、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
- ・ 委員会を通じたMJSシステムへの要望や提案の他、会員に向けた研修やセミナーにて、専門知識や実務ノウハウを提供している

MJSの強み①会計事務所との信頼関係（パートナーシップ）

- MJSは創業以来47年間、ERP製品を通じて会計事務所業務のIT/DX最適化を支援
- MJSから専門家講師派遣による税理士認定講座等の豊富な研修を提供（年間250件以上）
- 会計事務所との強固な信頼関係を築き、その顧問先企業にも製品サービスを提供

MJSの会計事務所ユーザーの市場シェア



国内のマーケット規模

会計事務所 31,200所※2

多くの中小企業や個人事業主と顧問契約し、
税務を中心に会計や経営相談に応じる

中小企業・小規模事業者 336万社※2

※1 『第5回税理士実態調査報告書（日本税理士会連合会）』掲載、「1事務所当りの平均顧問先件数（法人・個人）は63社」をベースに試算

※2 令和3年経済センサス活動調査より

MJSの強み②企業規模別の豊富な製品ラインナップ

- 財務会計システムを中心としたERP製品や業務パッケージを、企業規模や用途に合わせて幅広くラインナップ
- 中堅・中小企業への直販、会計事務所から顧問先への提供・MJSへの紹介により拡販
- 企業ユーザーにも豊富な経営ノウハウを伝える研修を提供



※1 直接販売（80％）に加え、Sler等の販売パートナーによる間接販売（20％）も展開

- MJS社内にシンクタンク「MJS税経システム研究所」を設置
- 各界の専門家70名以上を顧問、研究員等として招聘し、税務・商事法・会計・経営にまつわる法令への対応やシステムについて研究
- 研究成果を実務に活かせる経営ノウハウとして研究員が講師を務める研修を全国で実施（講師派遣数は年間250件以上）



研修会・セミナーへの出講



専門家による研究活動

税務システム研究会

税務および税制に関する研究

租税判例
研究会

国際税務事例
研究会

商事法研究会

会社法および企業法務の
実務領域に関する研究

会計システム研究会

各種会計制度および
管理会計領域に関する研究

経営システム研究会

中小企業の経営改善に資する
システム開発等に関する研究



レポート・書籍・冊子・
Webコンテンツ等の提供

MJSの強み④ 全国32拠点の直販網と充実したサポート体制

- 会計事務所向け、企業向けに北海道から沖縄まで**全国32拠点の直接販売網**を展開
- 同時に各拠点に**顧客サポート要員を配置、顧客満足度を最重視した保守サービス**を提供



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

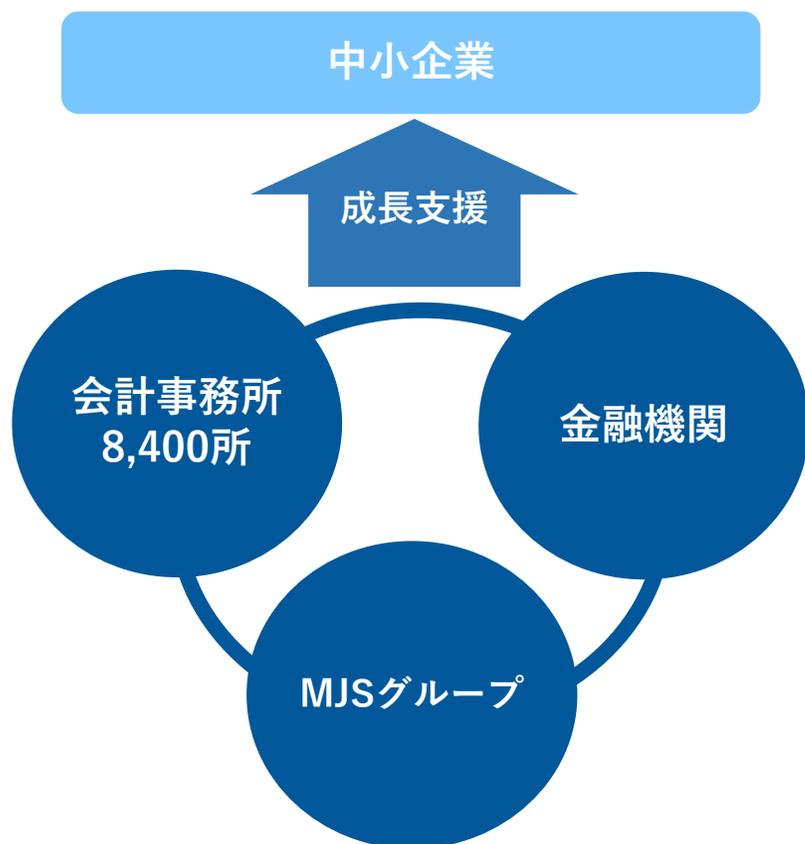
544名

事務要員

406名

(MJS連結2,251名、2024年9月末時点)

- 全国の金融機関とのネットワークを構築し、地域の中小企業に対して、IT/DX支援及び事業承継支援等の製品サービスとコンサルテーションを提供し、成長を支援
- IT/DX推進の一環として、金融機関とのAPI/スクレイピング連携により、MJSシステム利用時の生産性向上にも寄与



ビジネスマッチング契約

89行

MJSの製品サービスを金融機関のお客様に提供

事業承継支援契約

72行

中小企業・会計事務所などの事業承継をM&Aの手法等で支援

API等の連携

1,078行

電子決済事業者として全国の金融機関の約9割と連携
MJSシステムと金融機関の取引明細連携による自動仕訳を実現、
システム利用における経理業務の生産性向上に寄与

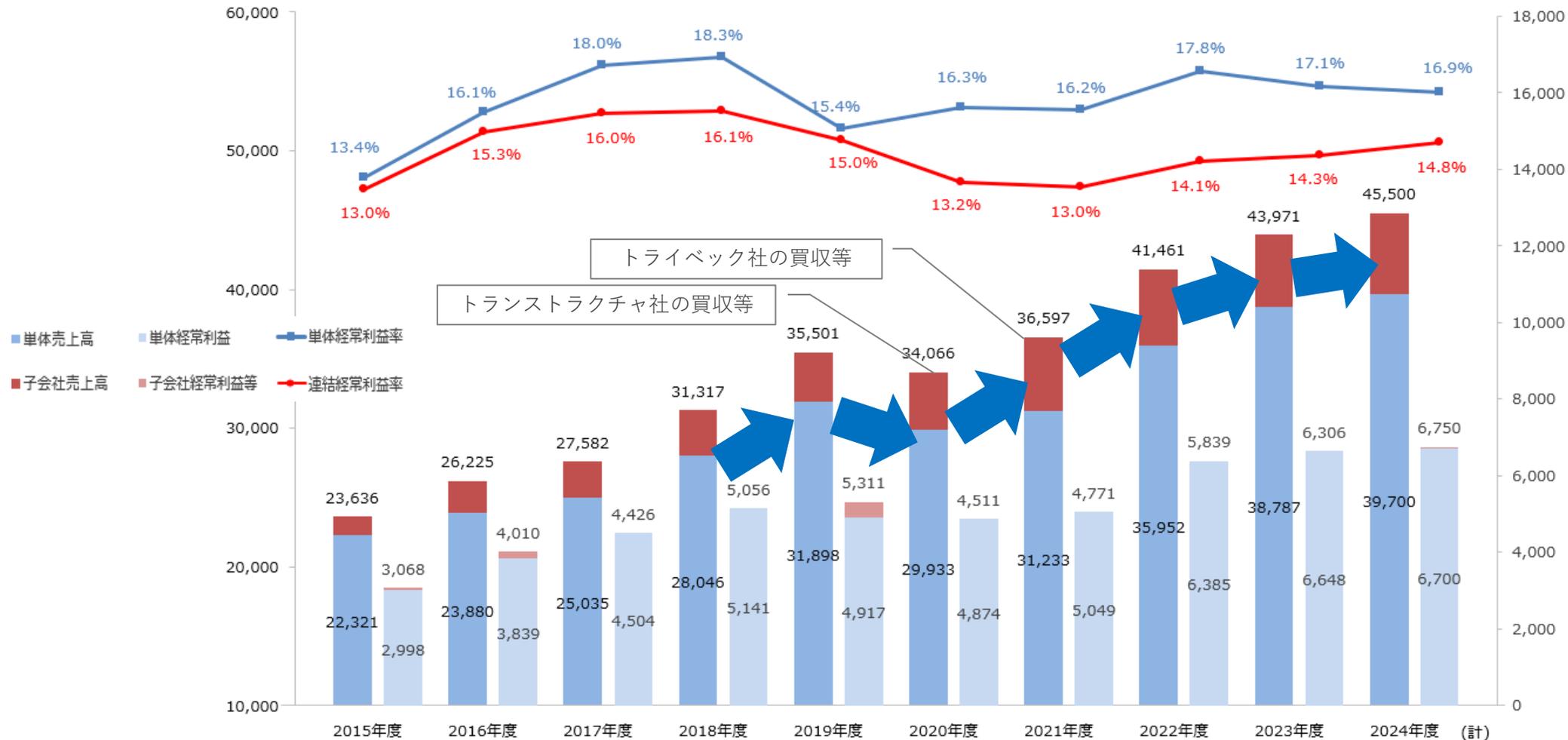
(2024年9月末時点)

業績推移について



● コロナ禍を経ても収益を拡大。今期（2024年度）は過去最高の売上高、経常利益を見込む

(単位：百万円)



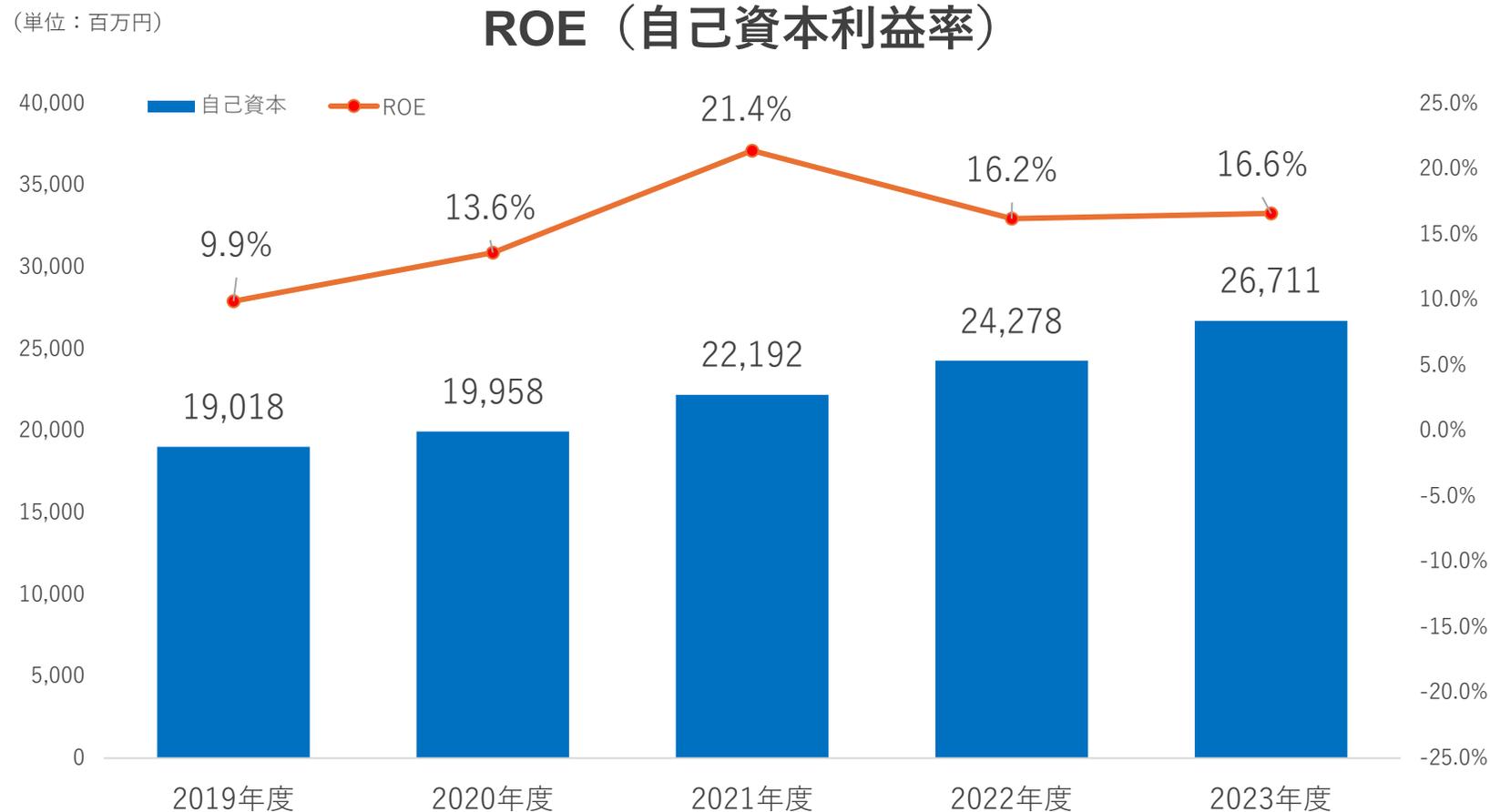
※1 子会社売上高および経常利益はグループ内取引相殺後の数値です。

※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年度に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いません。

ROE（自己資本利益率）は10%以上をキープ

- 一般的に理想値とされる10~15%を超え、自己資本を有効に活用した、効率的な経営を実現



「中期経営計画Vision2028」について



- 国を挙げてのデジタル化の進展に合わせ、社会全体のDXが進行中
- MJSグループは、環境変化に即してビジネスモデルを変革し、DX化に資する製品サービスを提供していくことで、さらなる事業成長を目指す

< 代表的な環境変化 >

政府による推進

キャッシュレス デジタル請求書
e-Gov オープン
イノベーション
促進税制

技術の進化

5G クラウド 生成AI IoT VR/AR
Blockchain (Web3.0) デジタル通貨

社会の動向

ポストコロナ 少子高齢化 2024年問題
EC取引の普及 ITリテラシー向上

経済の盛衰

シェアリング サブスクリプション
2025年の崖 プラットフォーマー

< MJSグループに関連する市場を想定した将来動向の変化 >

【DX（デジタルトランスフォーメーション）の進展】

アナログからデジタルへ

キャッシュレスの進展
e-Govやマイナンバーによるデジタル行政化
契約書類の電子化対応
各種サービスのオンライン・非対面化
集中・近接型から分散・遠隔型へ

購入からシェアへ

シェアエコノミー市場が6倍に拡大する
消費者は気軽に複数の選択肢を試せ、
企業は少ない資本で事業ができるようになる
Ex) 物件を2年借りる→1部屋だけ1晩泊る
1人を定年まで雇う→特定業務だけ依頼する

プロダクトからサービスへ

売り切りの製品だけでなく、
IoTなどを組み合わせ、製品から収集された
データを用いたサービス提供へシフトする

リアルからバーチャルへ

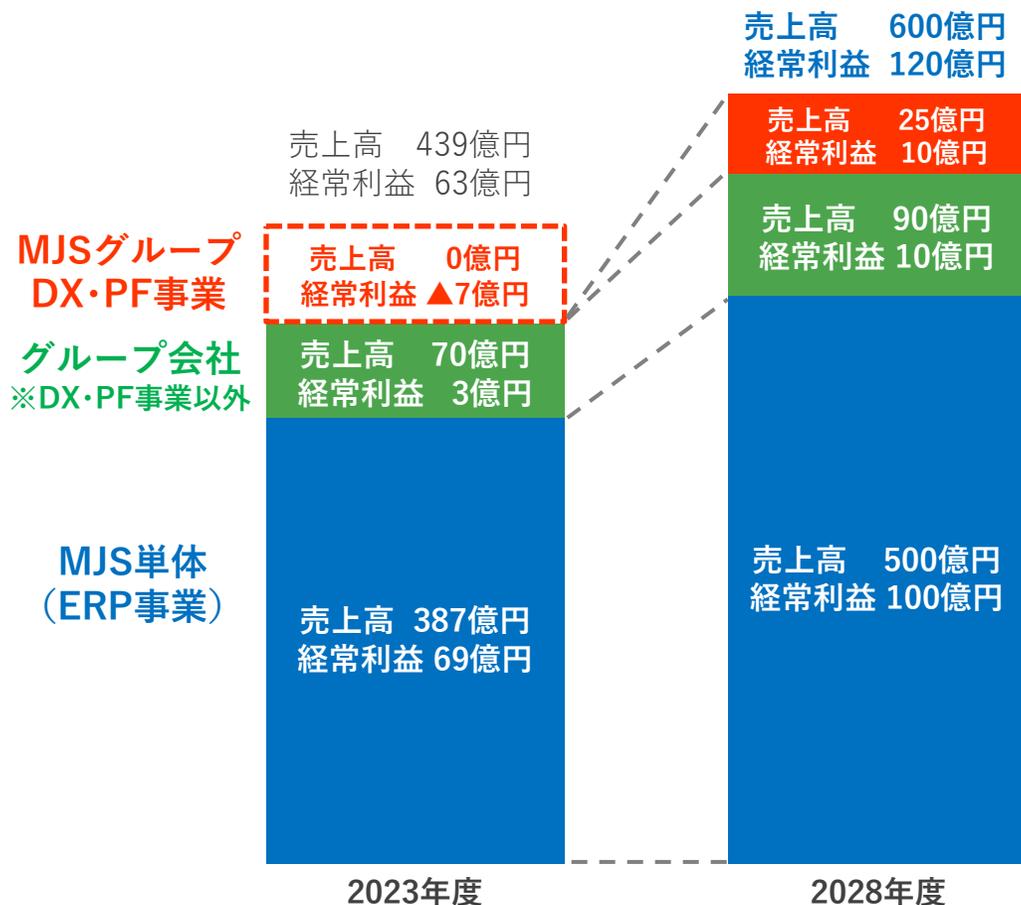
テレワークは普遍化、EC取引が普及
イベントではVRの活用なども進む
リアルとデジタルをミックスした
事業運営、サービス提供にシフトする
(その他、医療、教育などの分野でも変化)

所有から利用へ

アズアサービス型で
リカーリング（継続取引）と
サブスクリプション（継続課金）の
ビジネスモデルが主流へ
顧客の成功への貢献がポイントとなる
(プラットフォーム、経済圏の構築)

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

※DX・PF事業（統合型DXプラットフォーム事業）
 ※連結業績には連結相殺を反映している為、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

【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

【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

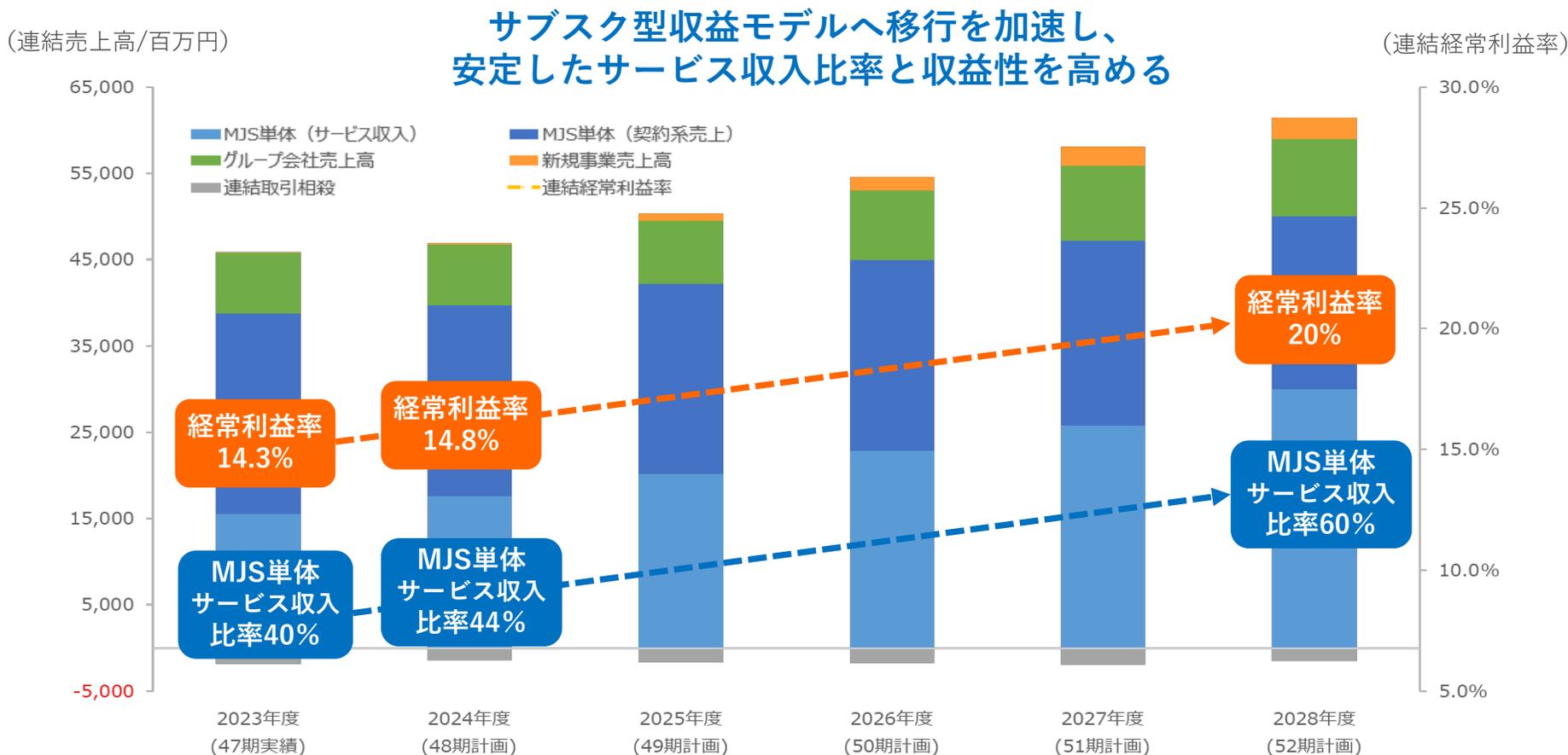
経営基盤強化
人的資本経営

- ・ 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

クラウド・サブスク型ビジネスモデルへの転換（基本戦略4）

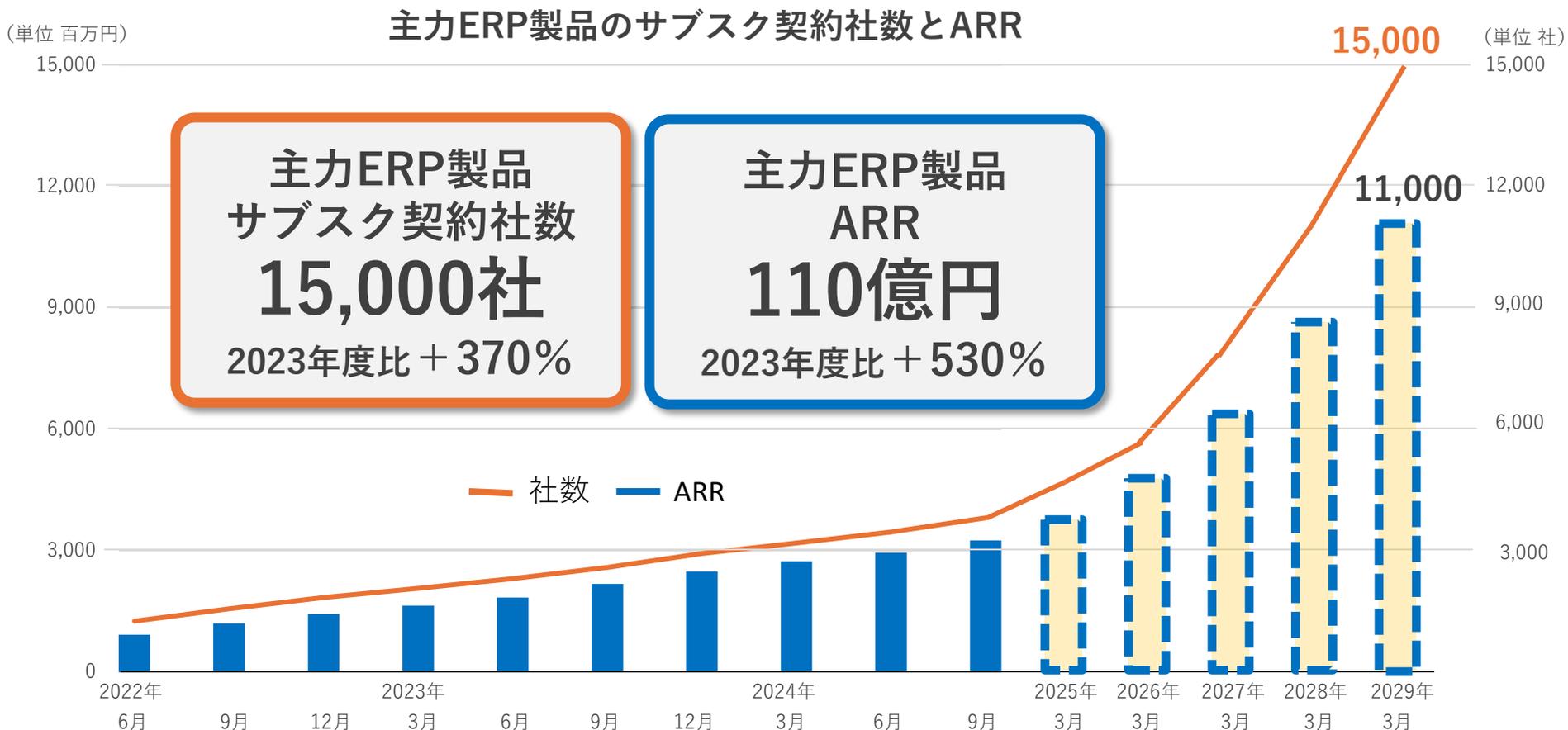
- MJS単体のERP事業において、2022年度からサブスク型収益モデルへの移行を推進
- 2028年度にはサービス収入比率を60%に拡大し、経常利益率を20%に高める計画

ビジネスモデル 転換のメリット	【安定成長】 定期契約（サブスク）により売上が外部要因に左右されず、当社の 安定的な事業成長 が見込める
	【顧客創造】 リプレース（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 → 顧客基盤拡大
	【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



主力ERP製品のサブスク移行は順調に伸長

- お客様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）のサブスク契約社数は15,000社、ARRは110億円を狙う



【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**
- **来期は合計100名以上の有資格者体制**となる見込み
- 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

お客様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、より深くお客様を知ることができます。ITコーディネータとしてお客様の成長発展のために**ITの側面からどの様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。お客様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）



ソリューション南九州支社&熊本支社でのITコーディネータが講師を務めたセミナーの様子

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（福原 遥さん）起用のTVCMなどによるDXコンサルティングの先行的な訴求を開始



※社内公募から誕生

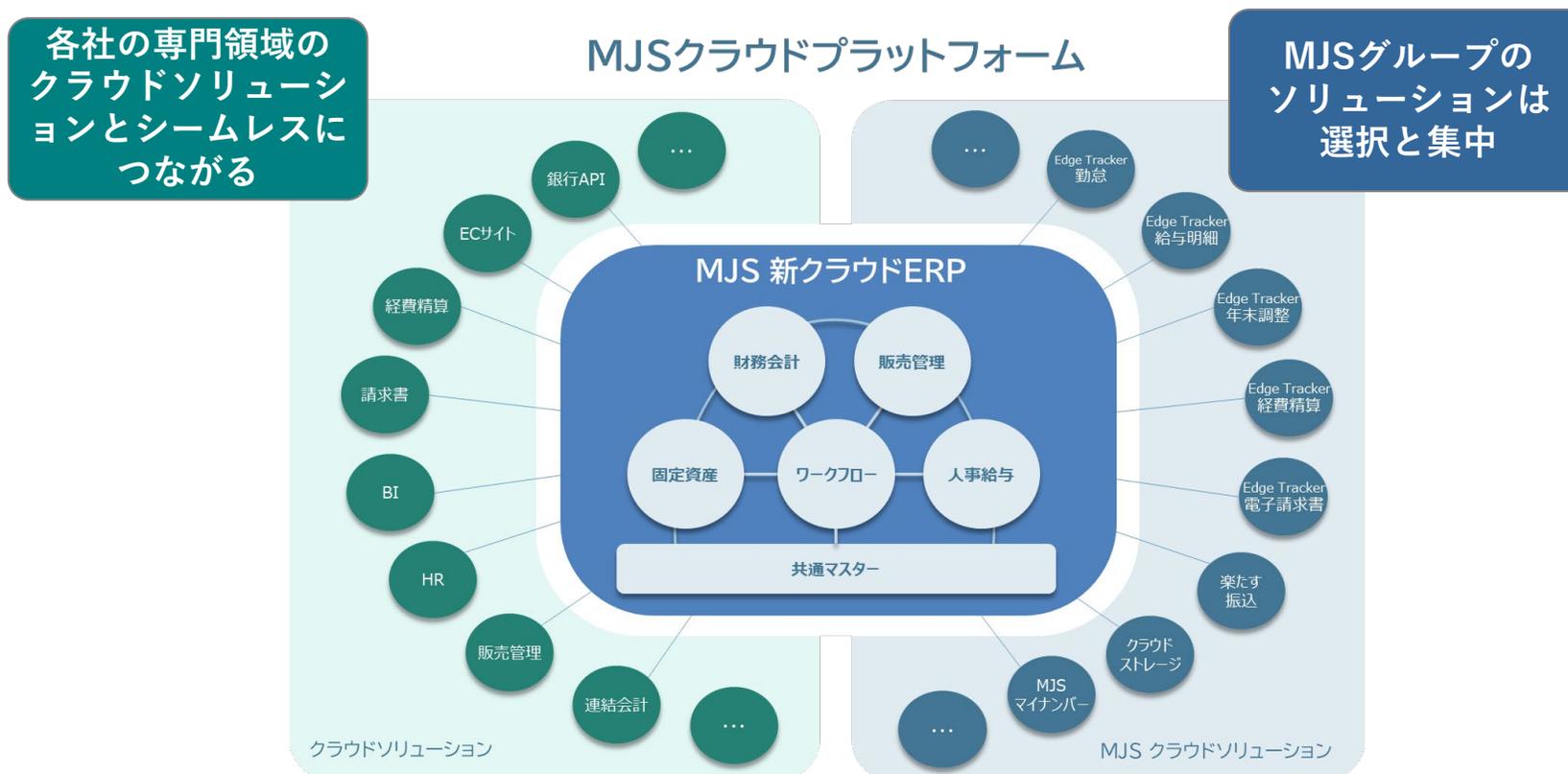


新イメージキャラクターに福原 遥さんを起用

中小企業向けに、新たなSaaS製品の開発・提供

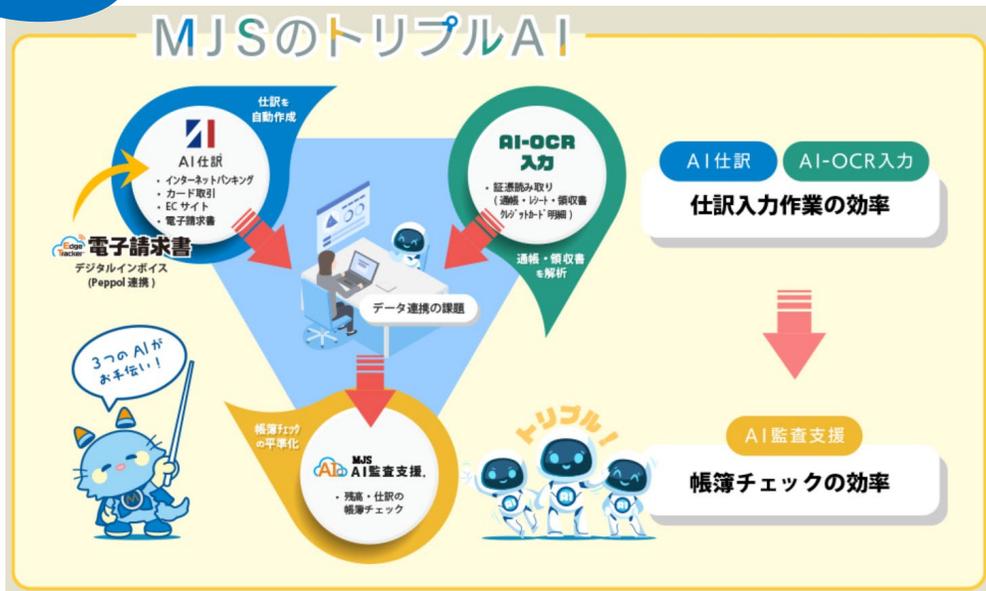
< SaaS新製品（MJS新クラウドERP）のコンセプト >

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



- 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
- カスタマーサポート部門にて生成AI活用によりサポートサービスの生産性を向上

AI



生成AI

2024年10月

Q 質問

月次確定後に仕訳を修正することはできますか。

A 回答

月次確定後の仕訳は直接修正することはできません。ただし、決算確定を解除することで修正が可能になります。以下の手順で解除できます。

- 『日常処理』メニューから『月次確定』を選択します。
- 確定済みのデータに対して [F1 決算確定解除] を押します。
- 確認メッセージで [はい (Y)] をクリックします。

これにより、データの修正が可能になります。修正後、再度月次確定を行う場合は、再び『月次確定』で [F1 決算確定] を押して実行してください。

なお、仕訳を修正する際は、該当月度の確定区分を「0:未確定」に変更する必要があります。

カスタマーサポートでの生成AI活用により、お問い合わせ対応時間を約20%削減

法改正対応

労働基準法

定額減税

賃金のデジタル払い『PayPay給与受取』対応 等

【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

人的資本経営を推進（人材力強化）

< 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、育児等に関する各種制度・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

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】



- 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
- 利益成長に応じた増配により、株主還元の実現を図る
- 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つなげ、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

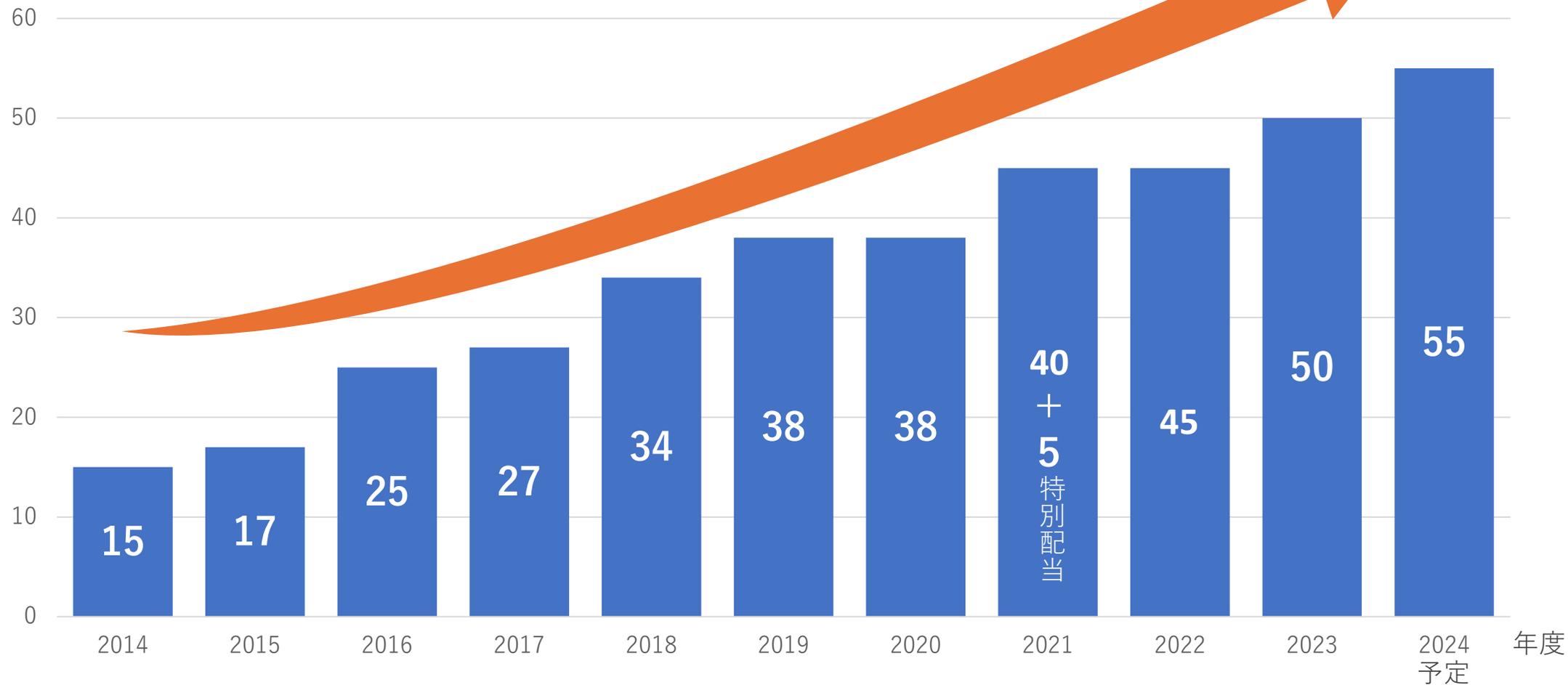
- 資本コストを上回るROEを創出
- 収益力の向上に取り組むと同時に資本効率を改善
- 長期的に安定した株主還元を実施
- 収益拡大に伴い増配を実施
- 成長投資を継続すると共に、ROE向上に向けて収益力の向上と資本効率の改善を実施
- 企業価値向上の観点から有利子負債も活用

株式の状況と株主還元について



- 長期的に安定した利益還元を維持することを基本方針
- 過去10年で40円の増配

単位：円



◆株価	: 1,955円	(2024年12月10日現在)
◆単元株数	: 100株	
◆時価総額	: 680億円	(2024年12月10日現在)
◆発行済株式数	: 34,806,286株	(2024年12月10日現在)
◆株主数	: 4,163名	(2024年9月30日現在)
◆外国人保有率	: 14.9%	(2023年9月30日現在)
◆自己資本利益率 (ROE)	: 16.6%	(2024年3月期実績)
◆株価収益率 (PER)	: 13.2倍	(上記数値をベースに算出)
◆純資産倍率 (PBR)	: 2.2倍	(2024年3月期の純資産ベース)
◆一株配当金	: 55円	(2025年3月期予想・期末1回)
◆1株当たり当期純利益 (EPS)	: 148.36円	(2025年3月期予想)
◆配当利回り	: 2.8%	(上記数値をベースに算出)

会社説明資料

2024年12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

E-mail: ir@mjs.co.jp

[Webフォーム
からはコチラ→](#)



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へ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としており、その情報の正確性、完全性を保証又は約束するものではありません。従って、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。