

# 2024年度 本決算説明会資料

2024年4月1日～2025年3月31日

2025年5月21日

株式会社ミロク情報サービス

# 連結業績のポイント

## ◆ 連結損益

### ■ 前期比

- ・連結売上高、営業利益、経常利益ともに過去最高値で増収増益（前期比 売上高**5.0%増**、営業利益**2.9%増**、経常利益**1.3%増**）
- ・売上構成では、システム導入契約売上高※<sup>1</sup>が**0.2%減**、サービス収入が**13.5%増**、販売先別では会計事務所向けの売上高が**13.0%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**39.6%**
- ・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**13.5%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**29.6%増**

## ◆ 財務指標（健全性）

- ・自己資本比率 **64.6%**（前期末比 +6.6ポイント）
- ・流動比率（流動資産/流動負債） **187.0%**（前期末比 +14.8ポイント）

## ◆ 受注残を意識した経営の浸透（2025年3月末）

- ・システム導入契約売上高の受注残（単体） **3.99 ヵ月**※<sup>3</sup>（期首比 ▲0.06 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。

# 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5.0%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2.9%、経常利益は1.3%の増益
- MJS単体業績は売上・利益ともに業績予想を達成。一方、連結業績は関係会社における受注計画の未達や新サービス開発・PoCのための開発資産の早期償却等の影響により、利益面は計画未達。また、DXプラットフォーム事業（Hirameki 7事業）の先行投資により、約5.8億円の営業損失を計上

(単位：百万円)

連結	2023年度	2024年度	前期比		業績予想比	
	実績	実績	増減額	%	増減額	%
売上高	43,971	46,160	2,188	105.0%	660	101.5%
売上総利益	26,800	27,876	1,076	104.0%	▲ 1,223	95.8%
売上高総利益率	60.9%	60.4%	-	▲0.5P	-	-
販売管理費	20,689	21,589	900	104.4%	▲ 770	96.6%
販管費比率	47.1%	46.8%	-	▲0.3P	-	-
営業利益	6,110	6,287	176	102.9%	▲ 452	93.3%
営業利益率	13.9%	13.6%	-	▲0.3P	-	-
経常利益	6,306	6,390	83	101.3%	▲ 359	94.7%
経常利益率	14.3%	13.8%	-	▲0.5P	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,238	4,381	142	103.4%	▲ 58	98.7%
当期純利益率	9.6%	9.5%	-	▲0.1P	-	-
連結EPS	141.70円	146.40円	4.70円	103.3%	-	-

# 【ご参考】単体損益サマリー



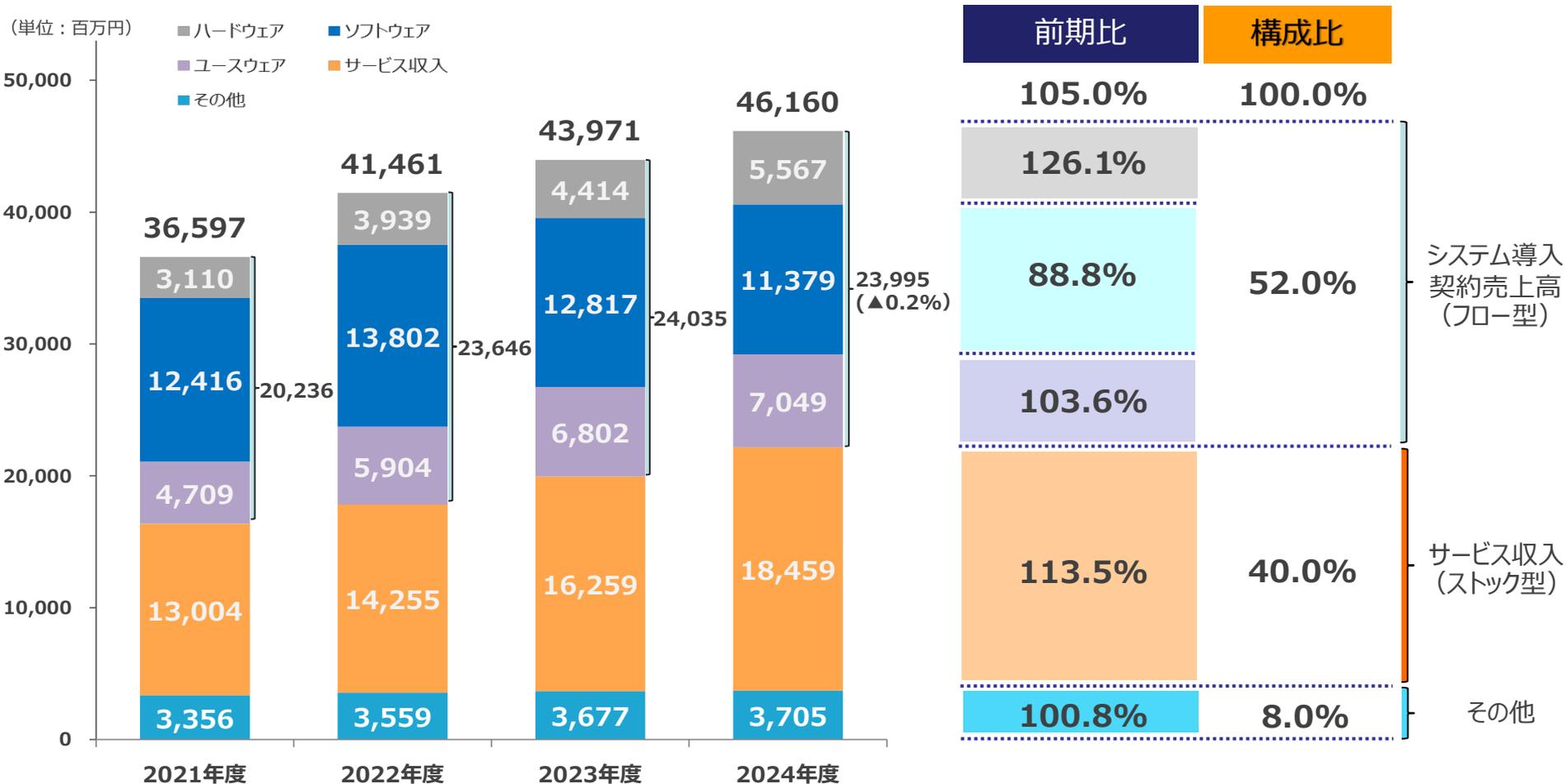
➤ MJS単体業績は売上・利益ともに業績予想を達成

(単位：百万円)

個別	2023年度	2024年度	前期比		業績予想比	
	実績	実績	増減額	%	増減額	%
売上高	38,787	41,224	2,436	106.3%	1,524	103.8%
売上総利益	24,681	25,964	1,282	105.2%	▲ 55	99.8%
売上高総利益率	63.6%	63.0%	-	▲0.6P	-	-
販売管理費	18,173	19,179	1,006	105.5%	▲ 230	98.8%
販管費比率	46.9%	46.5%	-	▲0.4P	-	-
営業利益	6,508	6,784	275	104.2%	174	102.6%
営業利益率	16.8%	16.5%	-	▲0.3P	-	-
経常利益	6,648	6,946	298	104.5%	246	103.7%
経常利益率	17.1%	16.9%	-	▲0.2P	-	-
当期純利益	4,174	4,710	535	112.8%	210	104.7%
当期純利益率	10.8%	11.4%	-	+0.6P	-	-
EPS	139.55円	157.39円	17.84円	112.8%	-	-

# 品目別売上高推移

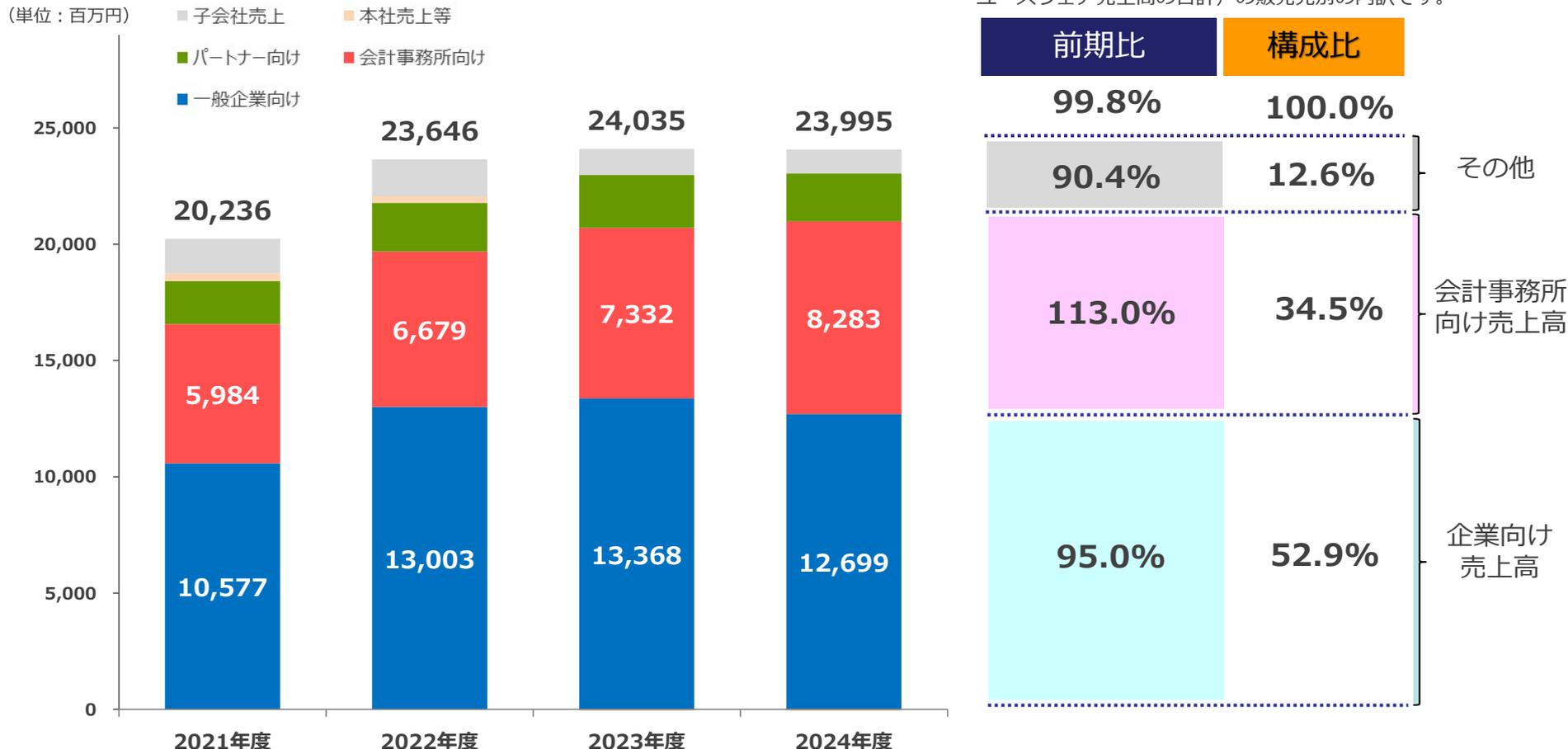
- 売切り型からサブスク型への移行が進んでいる影響でソフトウェア売上が減収となるも、ハードウェア売上及びユースウェア売上が順調に伸長したことから、システム導入契約売上高全体はほぼ横ばい
- サービス収入は、クラウドサービスの伸長やオンプレ製品のサブスク型提供により前期比13.5%増



# 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若干減少（サブスク型はサービス収入に集計）

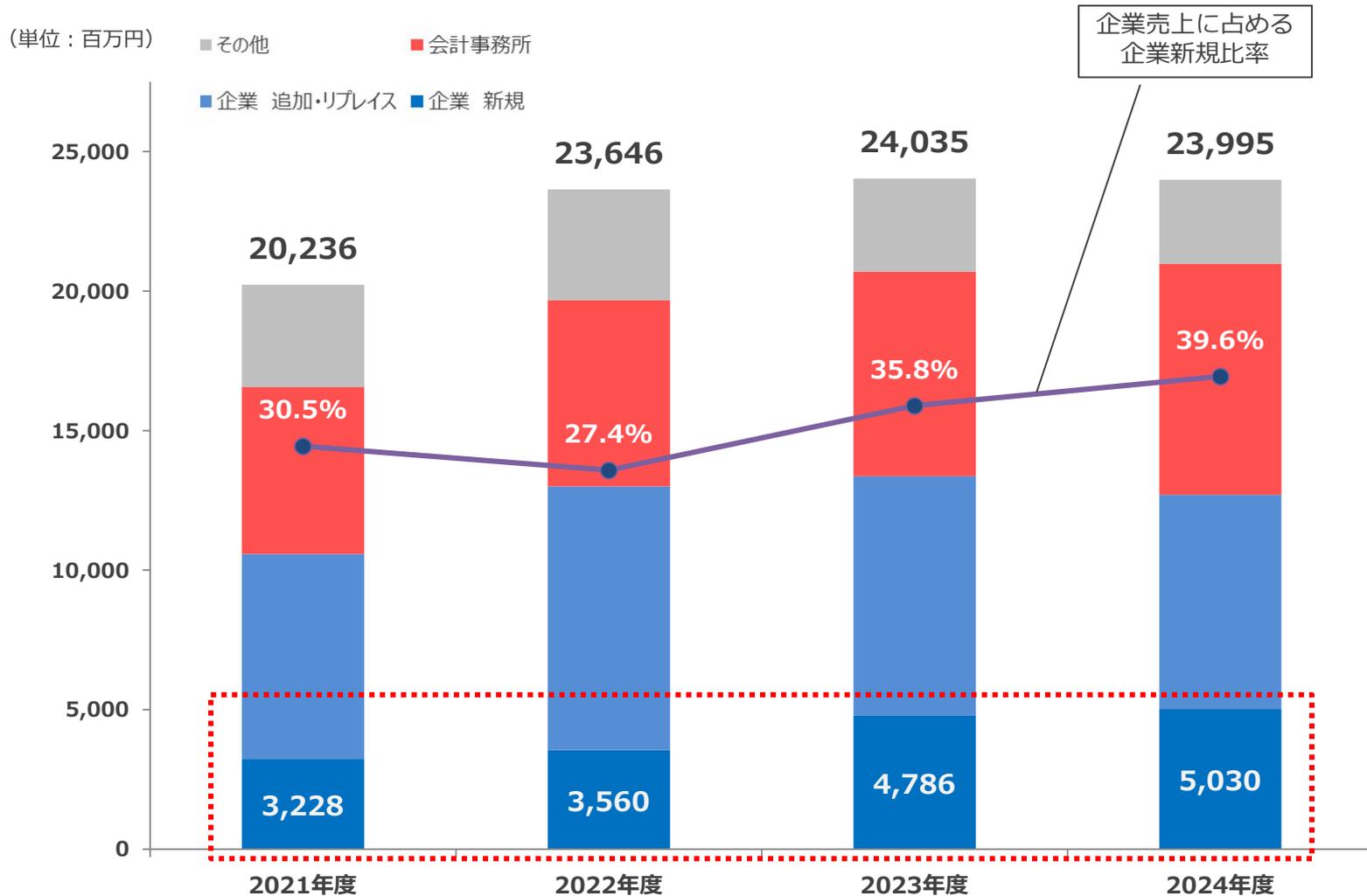
※システム導入契約売上高（ハードウェア・ソフトウェア・ユースウェア売上高の合計）の販売先別の内訳です。



※ 本社売上等 = 本社売上 + 支社間の売上付替調整

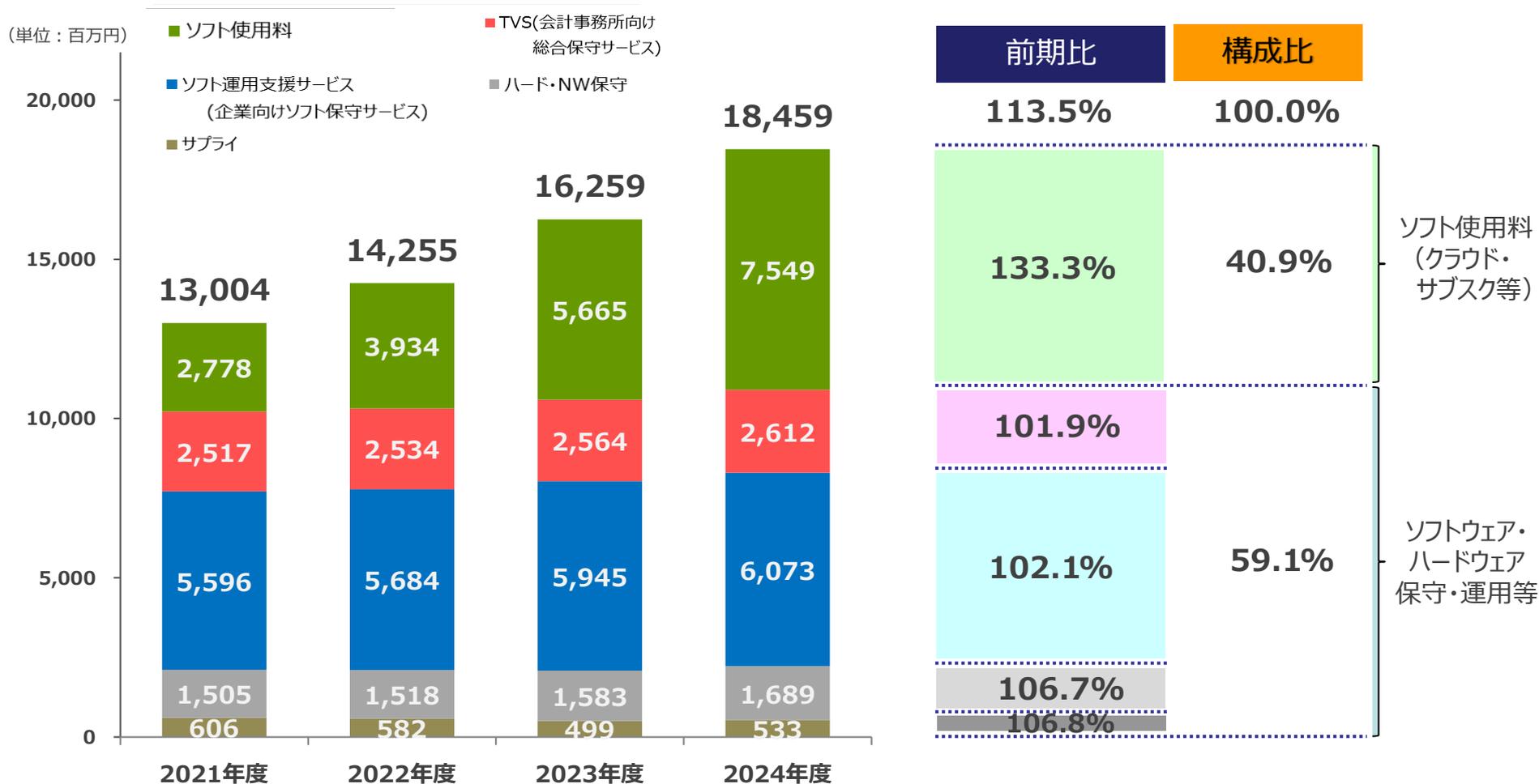
# 販売先別売上高推移（システム導入契約）②

➤ 新規企業向け売上高は5.1%増、企業向け売上全体に占める新規比率は39.6%（前期比+3.8ポイント）



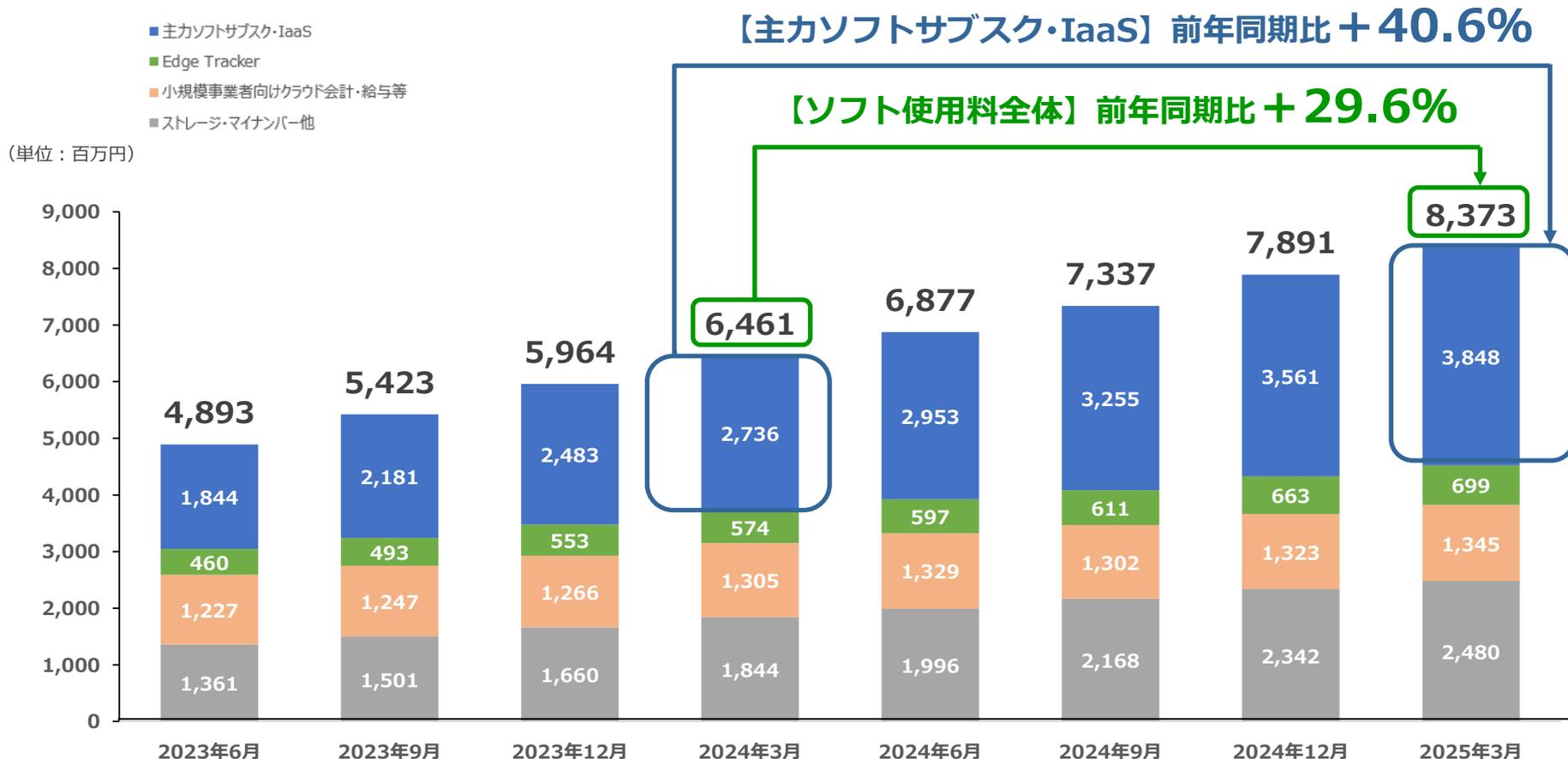
# サービス収入（ストック型）内訳推移

- ▶ 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40.6%増
- ▶ ソフト使用料全体のARR※<sup>1</sup>が83億円を突破し好調に推移、前年同期比29.6%増



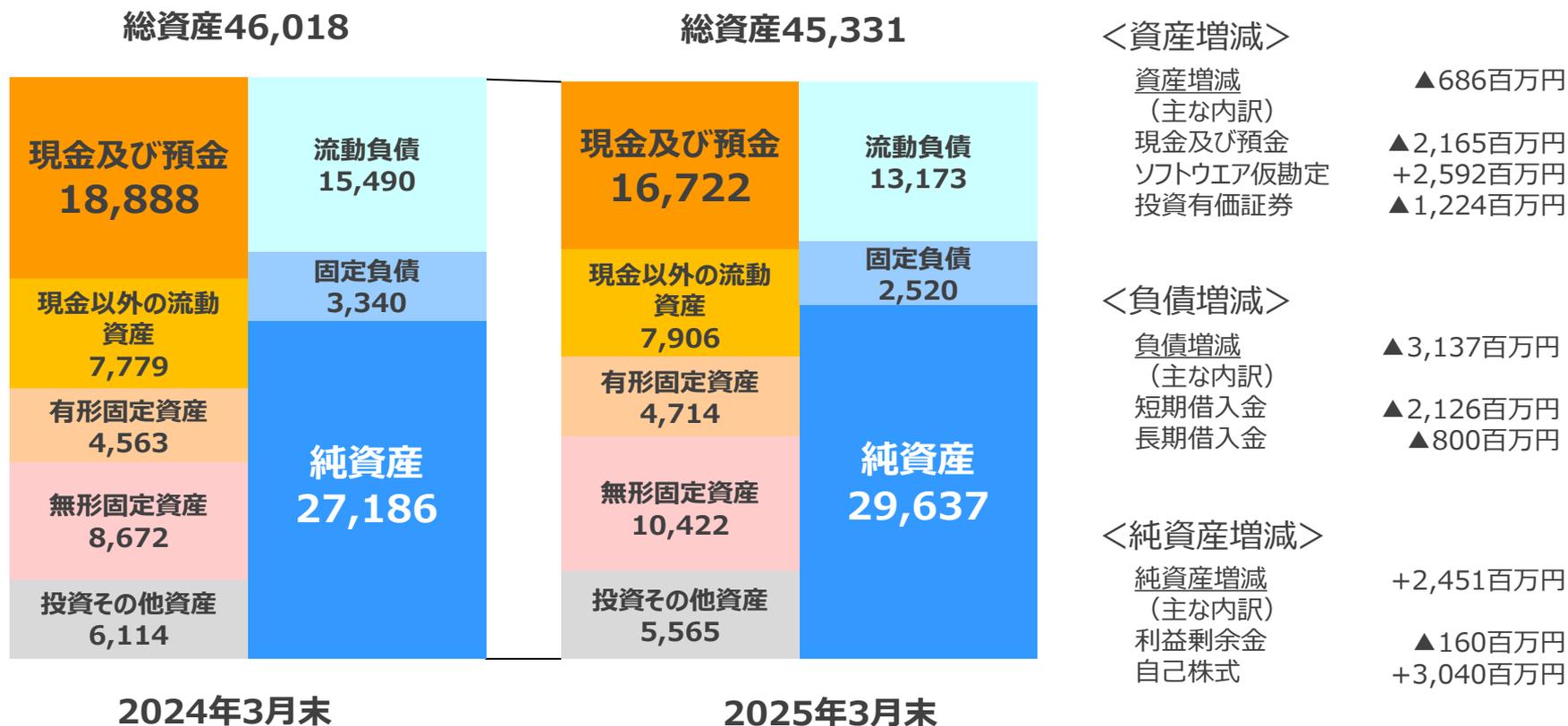
※1 ARR(Annual Recurring Revenue)は各四半期末月のソフト使用料課金収入の12倍

※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「主力ソフトサブスク・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）

- ▶ 短期借入金、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（64.6%、前期末比 +6.6ポイント）
- ▶ 2025年3月に当面、処分用途のない自己株式250万株を消却、これにより利益剰余金が30億円減少し、自己株式は30億円増加（自己株式のマイナス項目の減少）、純資産総額に影響はない

（単位：百万円）



# キャッシュ・フロー計算書（連結／前期比）

- ▶ 新製品・サービス開発のための積極的な投資により、投資活動によるキャッシュアウトが増加
- ▶ 配当金の支払や短期借入金の返済等により、財務活動によるキャッシュフローは45億円の支出だが、潤沢な現金残高を維持

（単位：百万円）

<キャッシュ・フローの主な項目>

連結C/F	2023年度	2024年度	増減
営業活動による キャッシュ・フロー	6,538	6,357	▲ 180
投資活動による キャッシュ・フロー	▲ 3,614	▲ 4,373	▲ 758
フリー・キャッシュ・フロー	2,924	1,984	▲ 938
財務活動による キャッシュ・フロー	▲ 4,117	▲ 4,502	▲ 385
現金及び現金同等物の 期末残高	17,977	15,459	▲ 2,517

## 営業活動によるキャッシュフロー

- ・税金等調整前当期純利益 +6,563百万円
- ・減価償却費 +2,089百万円
- ・売上債権の増加 ▲522百万円
- ・法人税等の支払 ▲1,432百万円

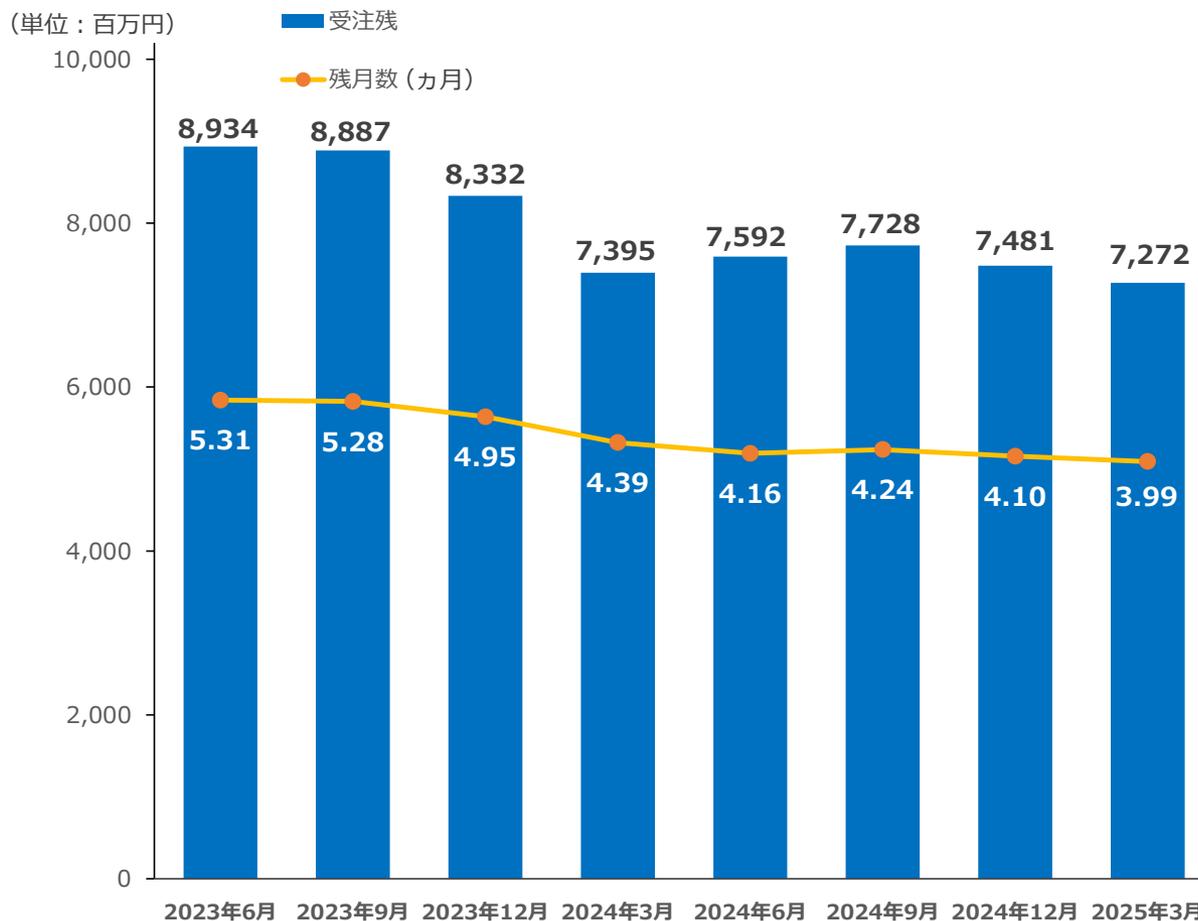
## 投資活動によるキャッシュフロー

- ・投資有価証券の売却 +1,124百万円
- ・無形固定資産の取得 ▲4,241百万円
- ・定期預金の預入 ▲736百万円

## 財務活動によるキャッシュフロー

- ・短期借入金の増加 +3,300百万円
- ・短期借入金の減少 ▲5,550百万円
- ・配当金の支払 ▲1,495百万円

- ▶ システム導入契約売上高の受注残月数（単体）は**3.99 カ月**、期首比 ▲0.06 カ月（2024年度期首受注残は4.05 カ月）で若干減少
- ▶ 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30%に到達

主力ERP製品  
サブスク契約社数※1  
**4,740社**  
前年同期比 + 48.6%  
(+1,550社)

主力ERP製品  
ARPU※2  
**812千円**  
前年同期比▲5.4%

主力ERP製品  
ARR※3  
**38.4億円**  
前年同期比 + 40.6%

ソフト使用料  
全体ARR※4  
**83.7億円**  
前年同期比 + 29.6%

2024年度の売上における  
主力ERP製品  
サブスク比率※5  
**20.2%**

主力ERP製品  
契約継続率  
**99.4%**

- ※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（2025年3月末時点）
- ※3 P.8で示している「主力ソフトサブスク・IaaS」と同内容
- ※4 P.8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

# 2025年度通期の業績予想について

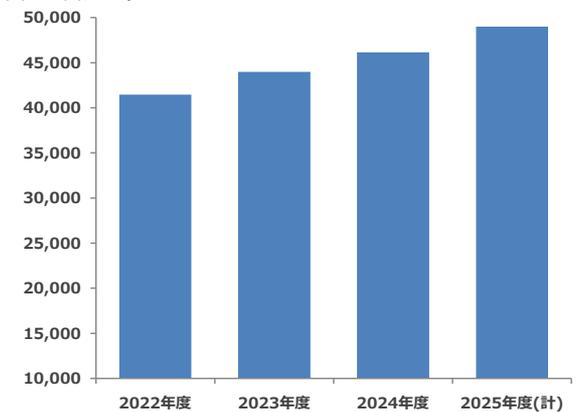
# 2025年度 損益計画 (連結／前期比)

- ソフトウェアの提供形態について売切り型からサブスク型への移行を進め、**長期的に安定したストック型収益を積み上げる**。総売上高の伸長が鈍化傾向となる移行期間においても、**6.2%の売上増**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1.2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(91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

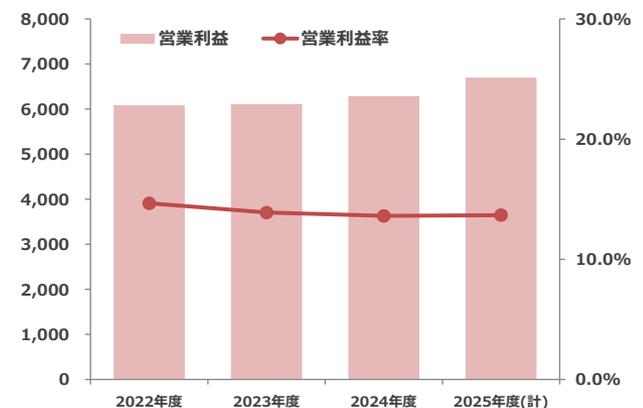
(単位：百万円)

連 結	2024年度	2025年度	前期比	
	実績	計画	増減額	%
売上高	46,160	49,000	2,839	106.2%
売上総利益	27,876	30,200	2,323	108.3%
売上高総利益率	60.4%	61.6%	-	+1.2P
販売管理費	21,589	23,500	1,910	108.8%
販管費比率	46.8%	48.0%	-	+1.2P
営業利益	6,287	6,700	412	106.6%
営業利益率	13.6%	13.7%	-	+0.1P
経常利益	6,390	6,800	409	106.4%
経常利益率	13.8%	13.9%	-	+0.1P
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,381	4,900	518	111.8%
当期純利益率	9.5%	10.0%	-	+0.5P
連結EPS	146.40円	163.71円	17.31円	111.8%
1株当たり年間配当金	55円	60円 (予)	5.00円	109.1%

(単位：百万円) 連結売上高推移



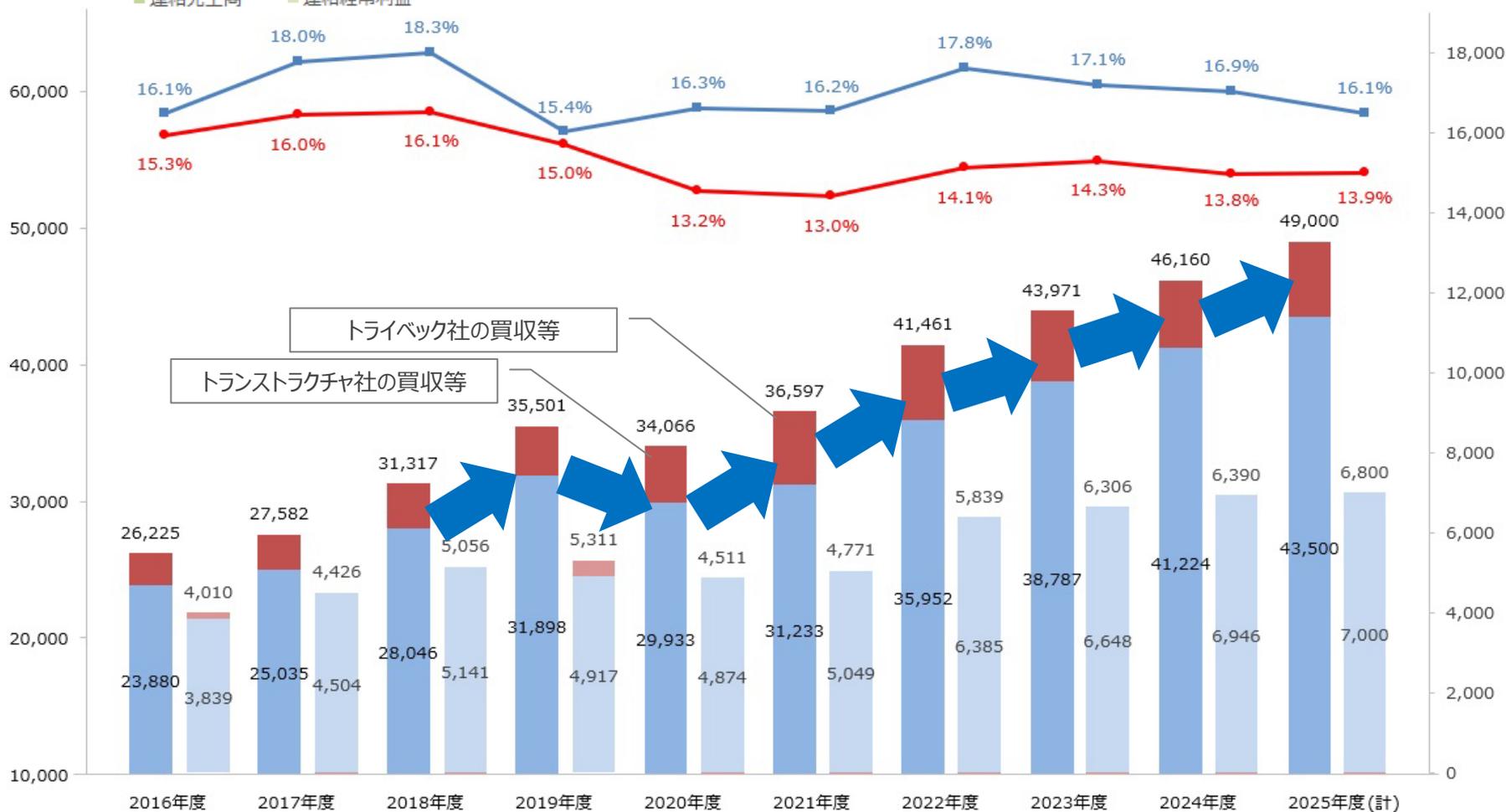
(単位：百万円)



# 連結・単体業績推移

■ 単体売上高 ■ 単体経常利益 ■ 単体経常利益率  
 ■ 子会社売上高 ■ 子会社経常利益等 ■ 連結経常利益率  
 ■ 連結売上高 ■ 連結経常利益

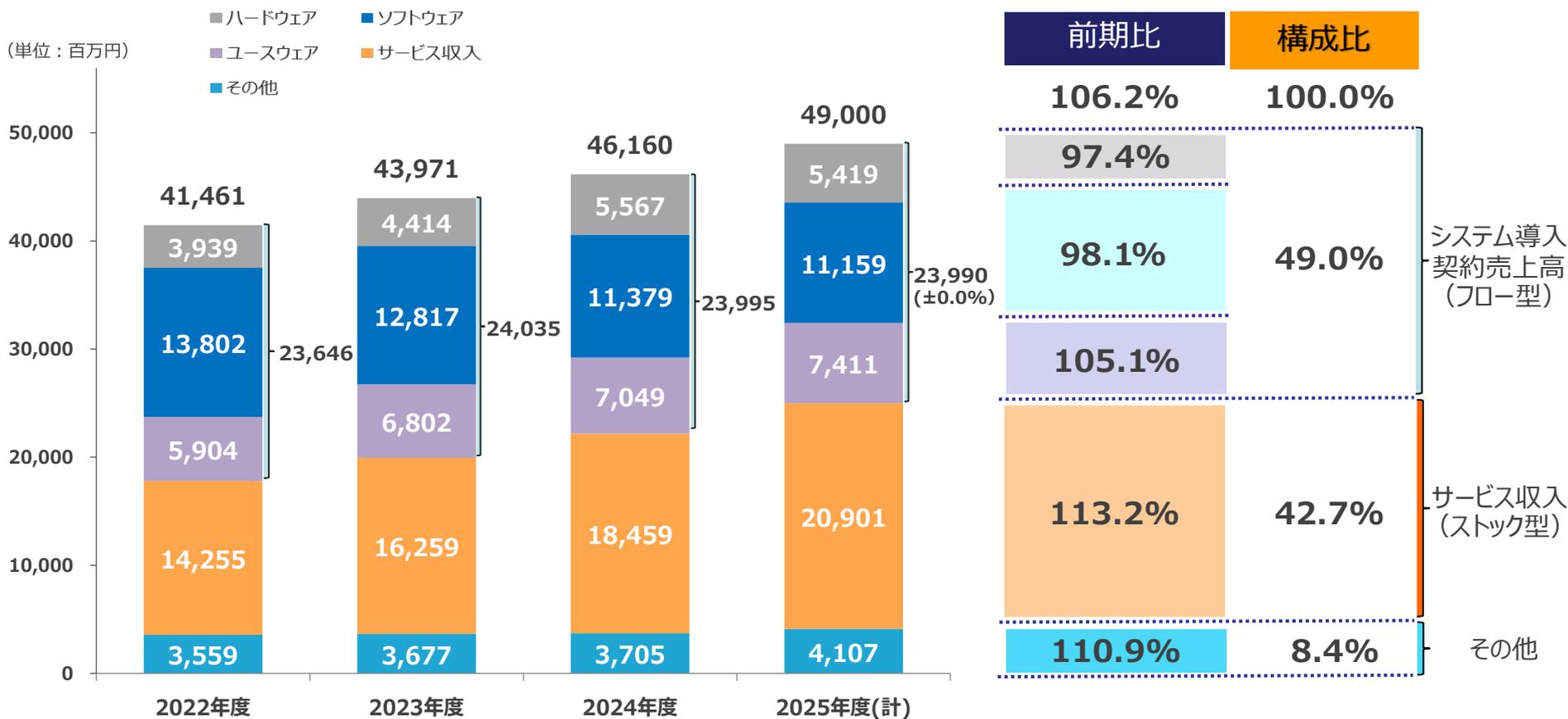
(単位：百万円)



※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。

# 2025年度 品目別売上高計画

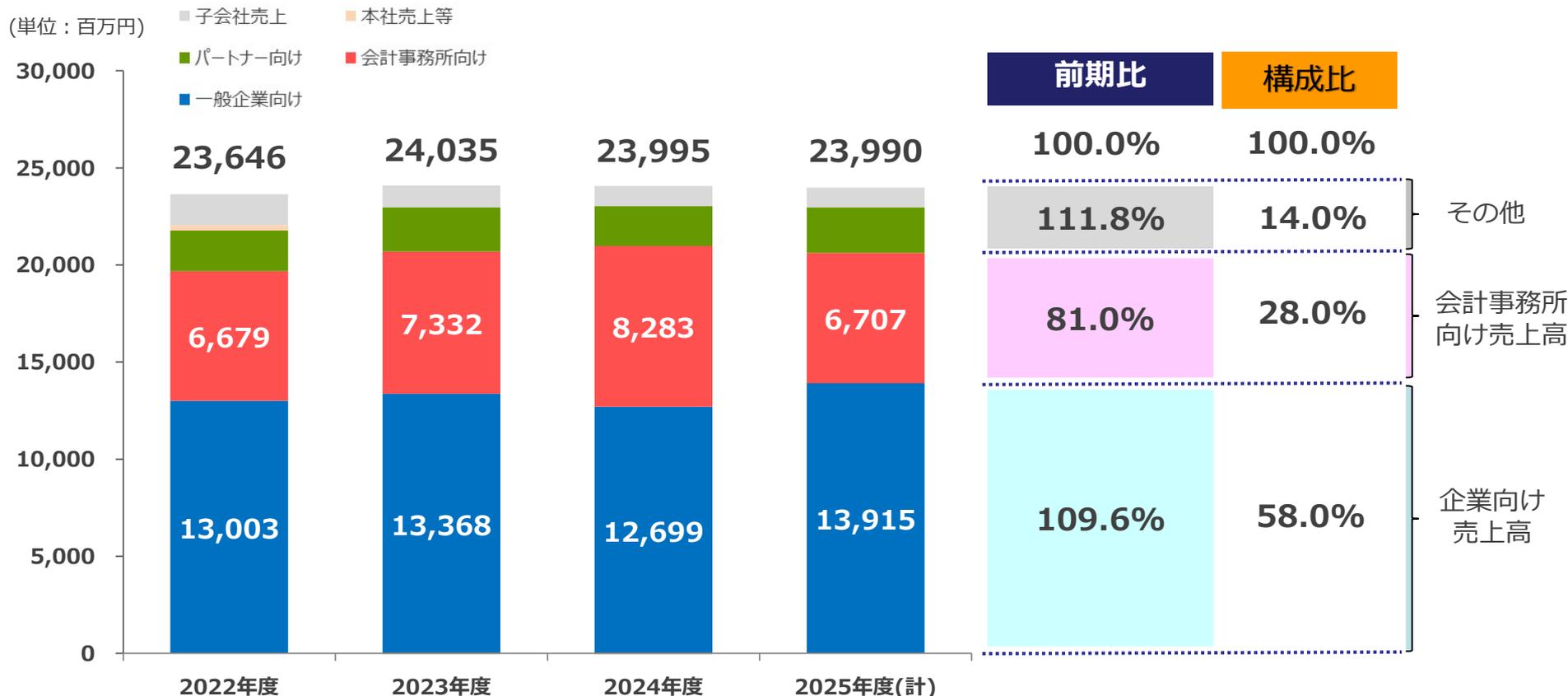
▶ 売切り型からサブスク型への移行によりソフトウェア売上高が減少し、システム導入売上高はほぼ横ばいの見込み。一方、ソフト使用料売上が伸長しストック型のサービス収入が増加する計画



※ その他の売上の主な内容は関係会社（MJS M&Aパートナーズ、トランストラクチャ、トライベック等）です。

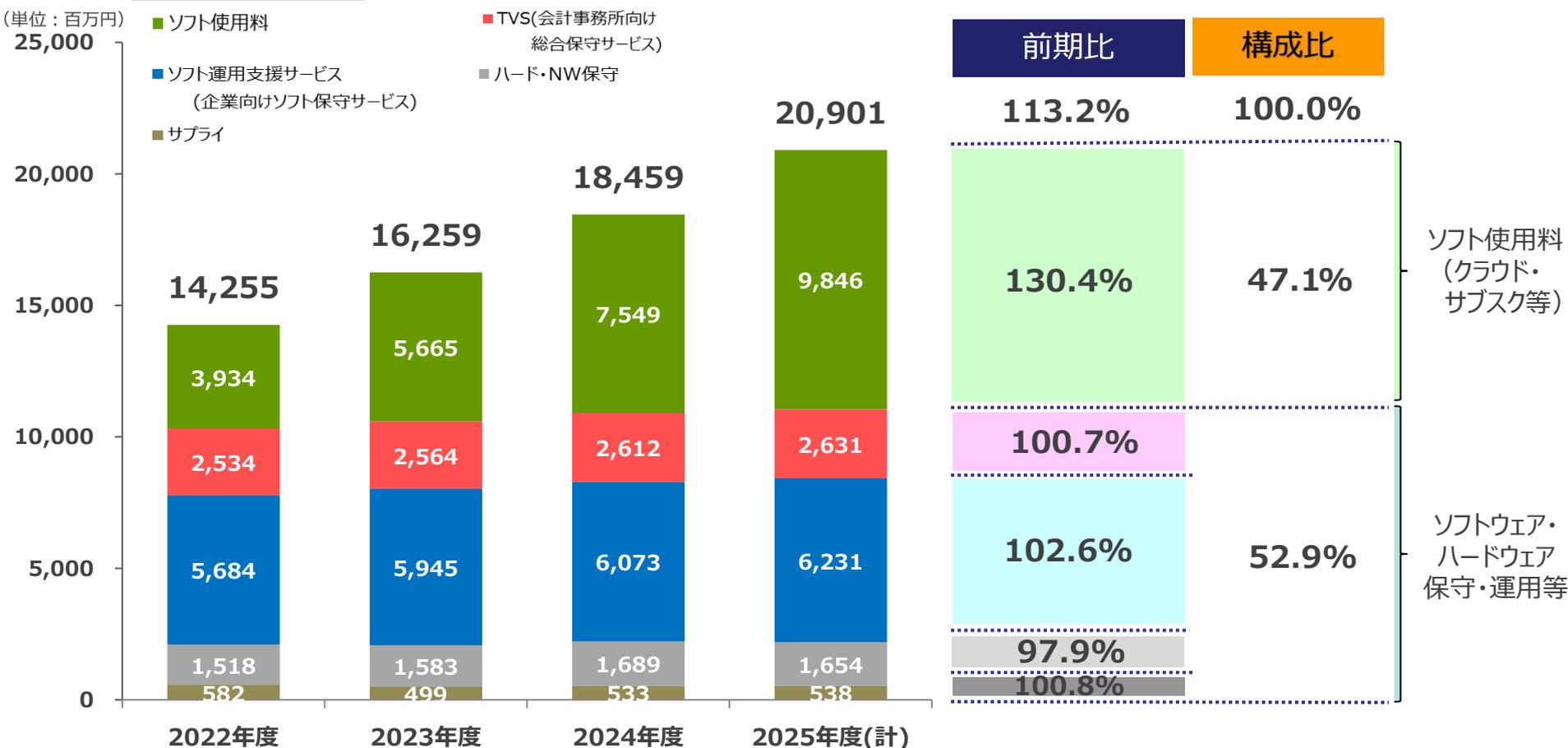
# 2025年度 販売先別売上高計画（システム導入契約）

- ▶ システム導入売上高の総額は、**売切り型からサブスク型への移行スピードの加速**によりほぼ横ばい
- ▶ 中堅・中小企業向けERPシステムの販売に特化したソリューション支社を新たに1支社立ち上げ、合計19のソリューション支社が、全国各地で中堅・中小企業向けソリューションビジネスを積極展開
- ▶ 多彩なERP製品・各種クラウドサービスにおいて、お客様ニーズに即した機能改良と他社製品との連携強化を継続し、お客様満足度の向上に努める



# 2025年度 サービス収入（ストック型）売上高計画

- ソフト使用料は、**売切り型からサブスク型への移行スピードの加速**により高成長を見込む
- **特に、主力ERP製品のサブスク比率（金額ベース）を前年度20.2%から30%台に高める計画**
- ソフト運用支援サービスは、売切り型の契約企業へのソフト保守サービスであり、サブスク型の契約においてはソフト保守料が含まれるためソフト使用料に集計される。そのため伸び率は鈍化すると想定



- 主力ERP製品のサブスク比率（金額ベース）を前年度20.2%から30%台に高める計画
- 低価格層のERP製品（ACELINK NX-CE）を100%サブスク契約に移行するため、サブスク契約社数が大幅に増加する計画。なお、全体のサブスク契約社数における低価格製品のユーザー比率上昇により、ARPUは低下傾向となることを想定
- 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※1  
**7,000社**  
前年同期比 + 64.2%

主力ERP製品  
ARPU  
**799千円**  
前年同期比▲11.5%

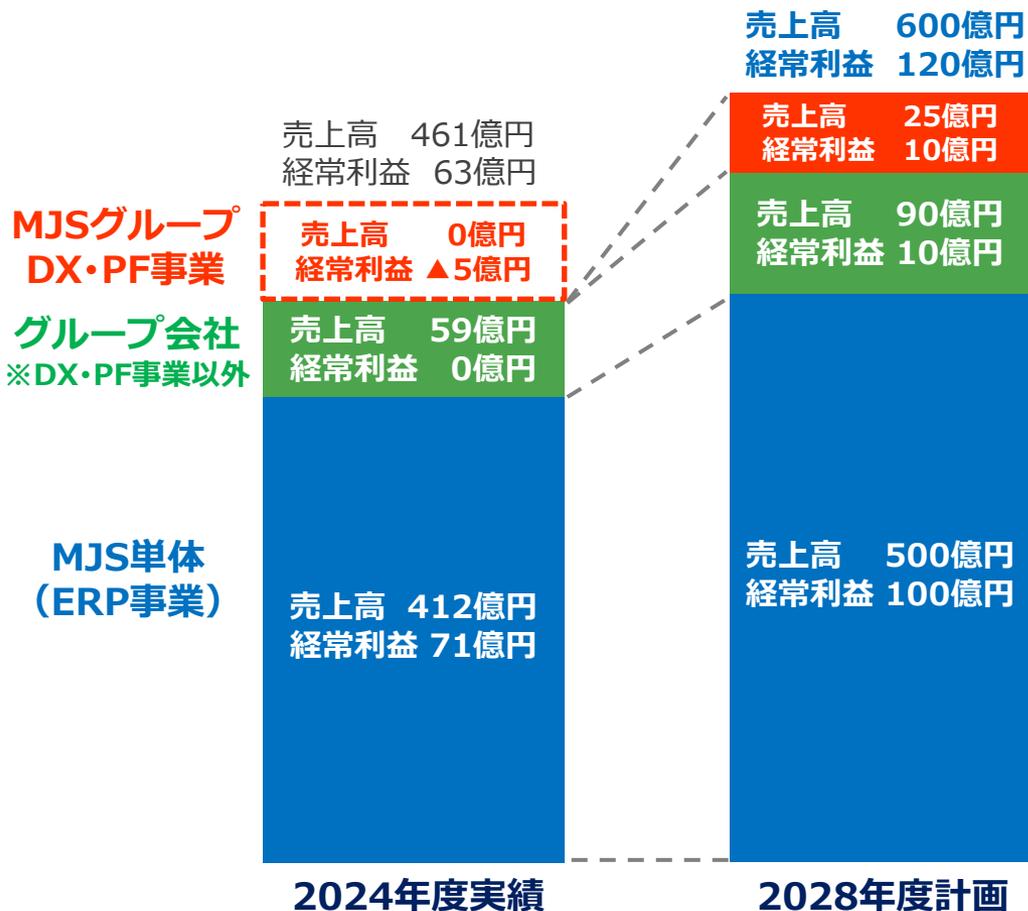
主力ERP製品  
ARR  
**55.9億円**  
前年同期比 + 45.4%

※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、主力ERP製品サブスク契約社数に関して、一社で複数契約がある場合、前年度までは契約数 = 社数としていましたが、今年度より一社として集計します。  
これにより、上記の前年同期比は、新しい集計方式に基づいて算出しております。

# 「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 (CAGR6.8%)	売上高経常利益率	20%
経常利益	120億円 (CAGR17.1%)	ROE	18%



### コンサルティングをベースとした事業推進

#### ■ 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
- カスタム-イクスペリエンス（CX）・カスタム-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

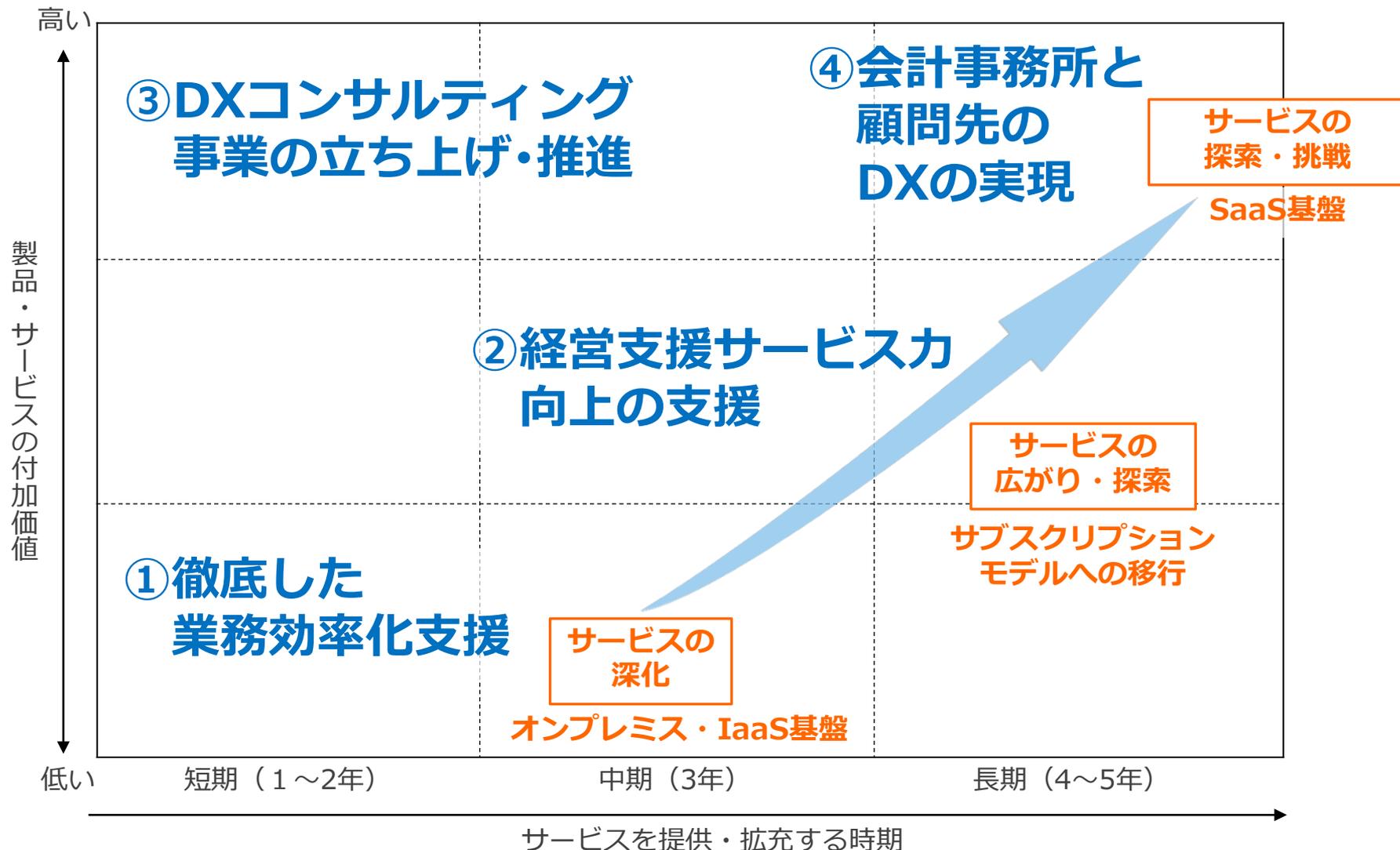
⑤グループ連携強化による  
グループ会社の独自成長促進

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

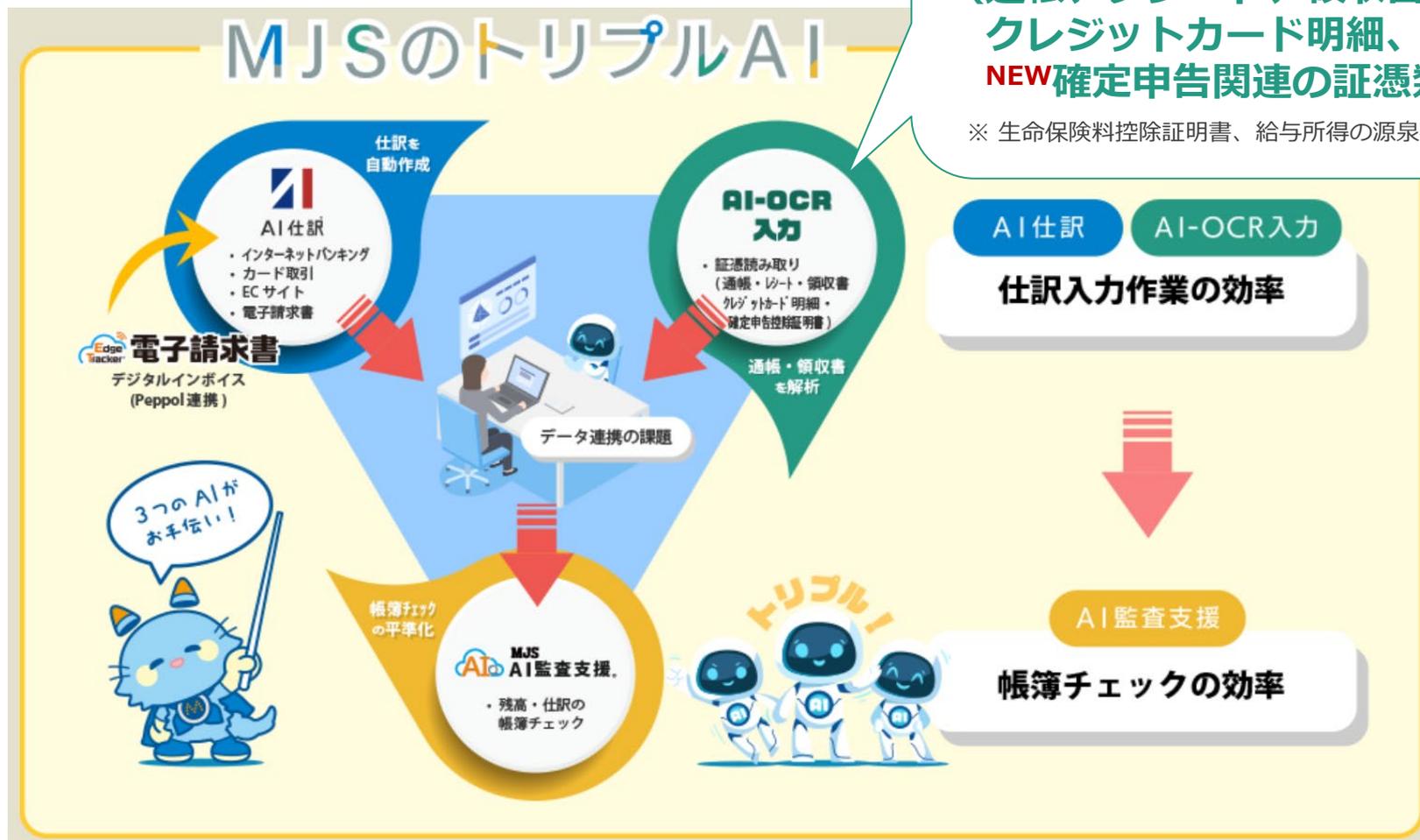


## ① 徹底した業務効率化支援への取り組み

- 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、クレジットカード明細、**NEW**確定申告関連の証憑類※)

※ 生命保険料控除証明書、給与所得の源泉徴収票など

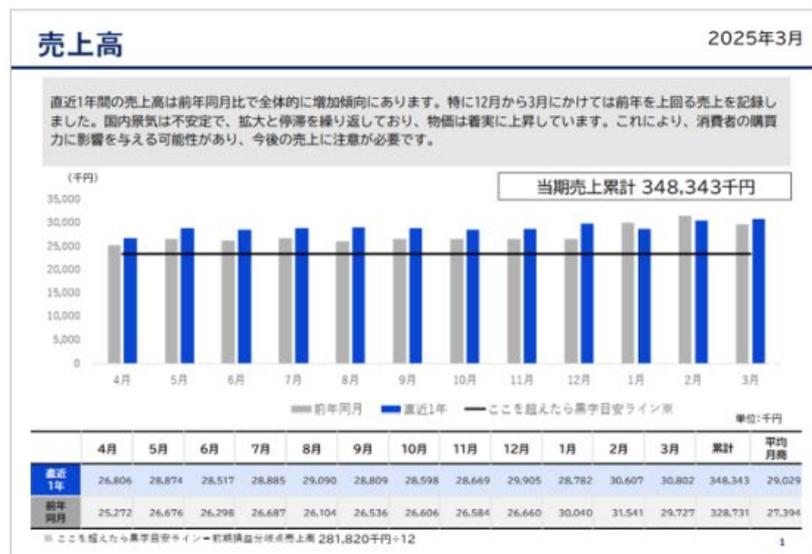


## ② 経営支援サービス力向上の支援への取り組み

### ● 生成AIを活用した新機能『AIレポート』をリリース

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クラウド上にアップロードするだけで、会計データと7つの公的統計を基に、AI分析コメントがついたレポートを自動作成する『AIレポート』機能の提供を開始。会計事務所職員の資料作成にかかる時間の軽減と、顧問先の満足度向上に寄与。

### Hirameki 7 の経営分析プラス新機能「AIレポート」



「月次AIレポート」生成イメージ



「年次AIレポート」生成イメージ

## 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 2024/11/14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



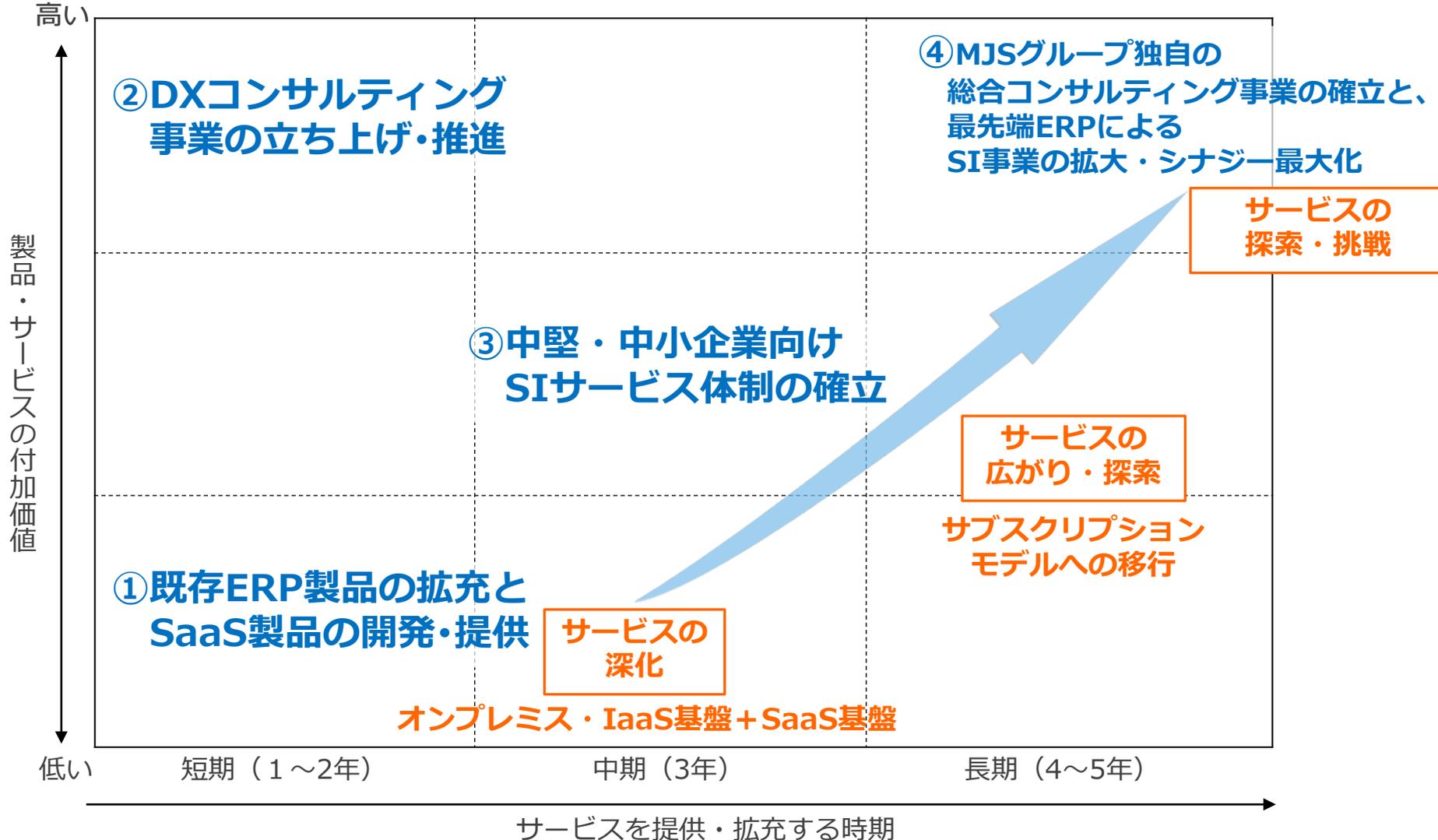
第48回全国統一研修会東京大会の様子

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。

6年間で  
11支社新設



ソリューション支社

19支社

会計・企業系支社など  
(営業所、サービスセンターを含む)

34支社/所

全国の営業要員

682名

全国の顧客サポート要員

480名

テクニカルサポート要員  
(カスタマーサービスセンター)

142名

開発要員

535名

事務要員

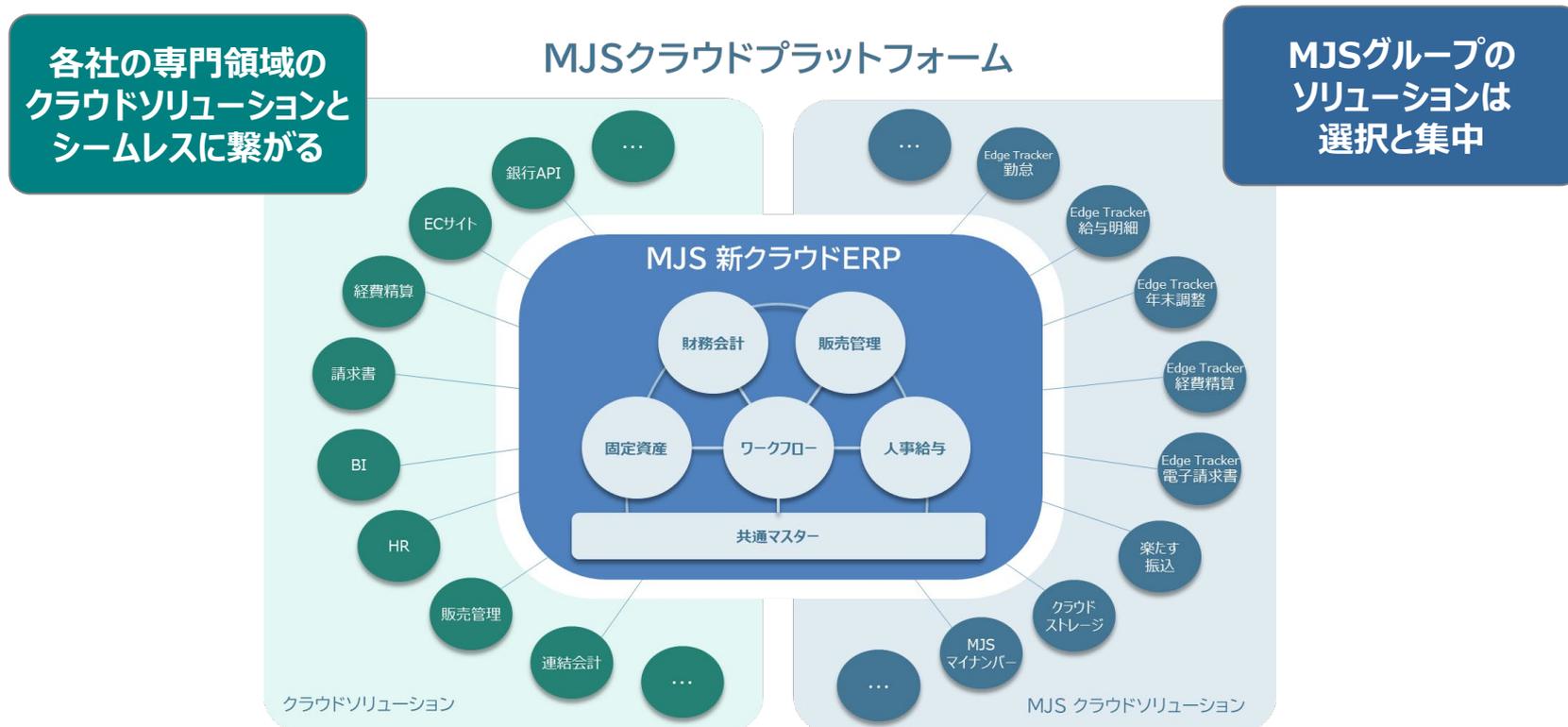
403名

(MJS連結2,242名、2025年3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2025年下期リリースに向け開発中>

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



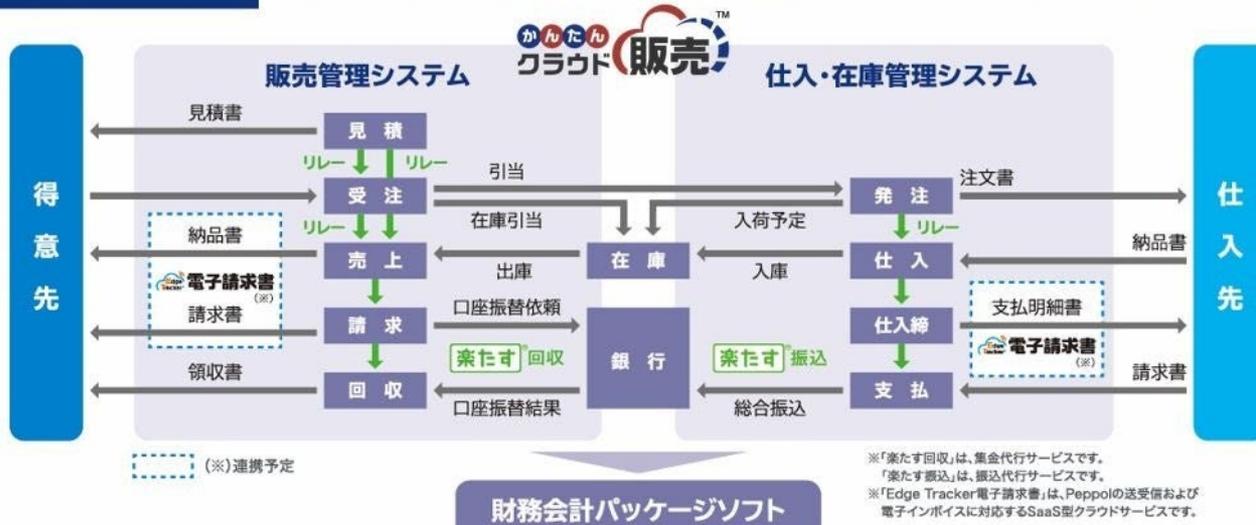
# ① 既存ERP製品の拡充とSaaS製品の開発・提供

＜小規模事業者・中小企業向けの、SaaS型販売管理システムを7月からサービス開始予定＞



## 業務フロー

「販売管理」と「仕入・在庫管理」は、単独でも併用でも利用可能です。



## ① 既存ERP製品の拡充とSaaS製品の開発・提供

- 既存ERP製品および連携クラウドサービスにおいては、製品・サービスの高度化と法改正対応を継続実施。



### 法改正対応

- ・ 学校法人新会計基準へ対応予定
- ・ 新リース会計基準へ対応予定

### AI機能

- ・ AI-OCRの強化



EIPA※会員間で実施したデジタルインボイスの第2回相互接続テストにて、502件すべての相互接続に成功

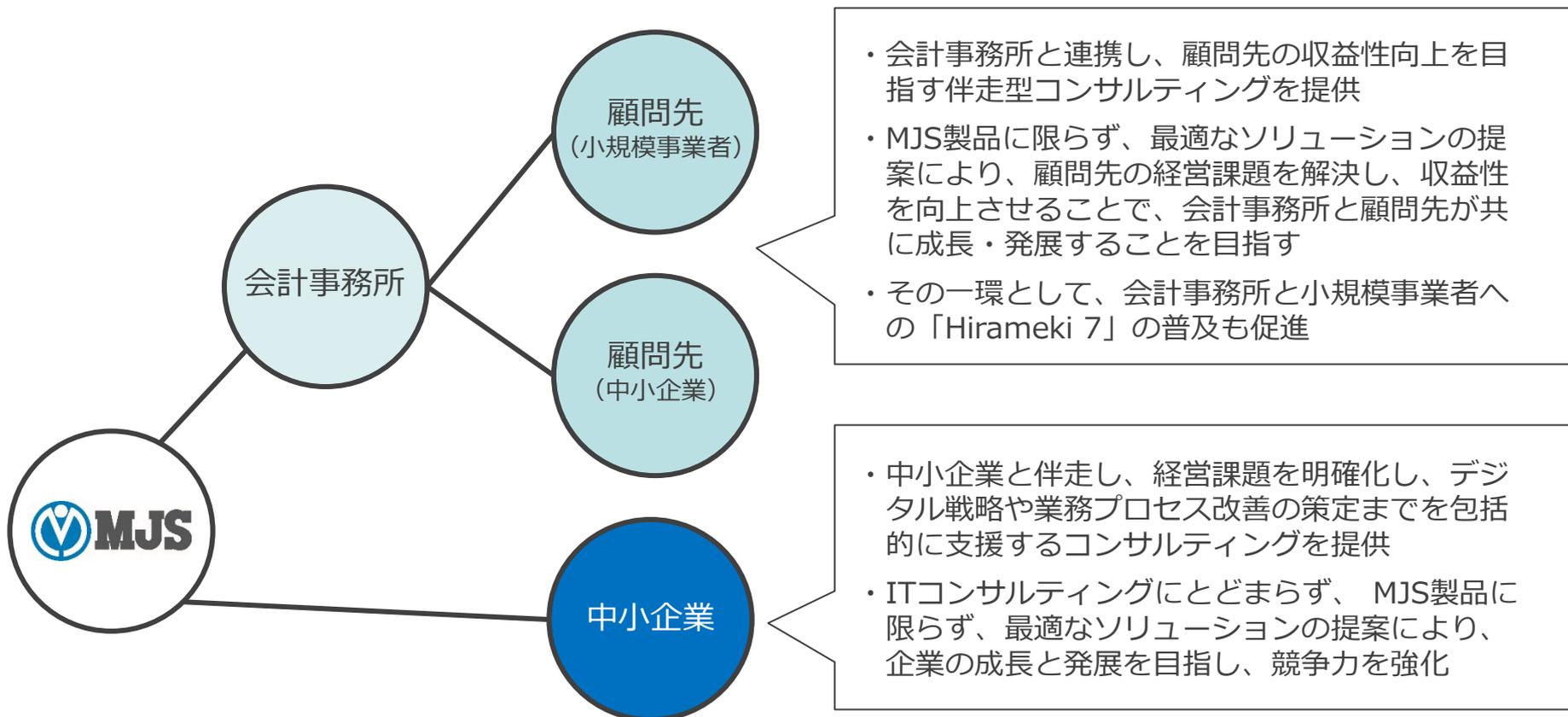


「個人住民税特別徴収税額通知書」の従業員への配信に対応し、業務効率と利便性を向上

※ EIPA (デジタルインボイス推進協議会)

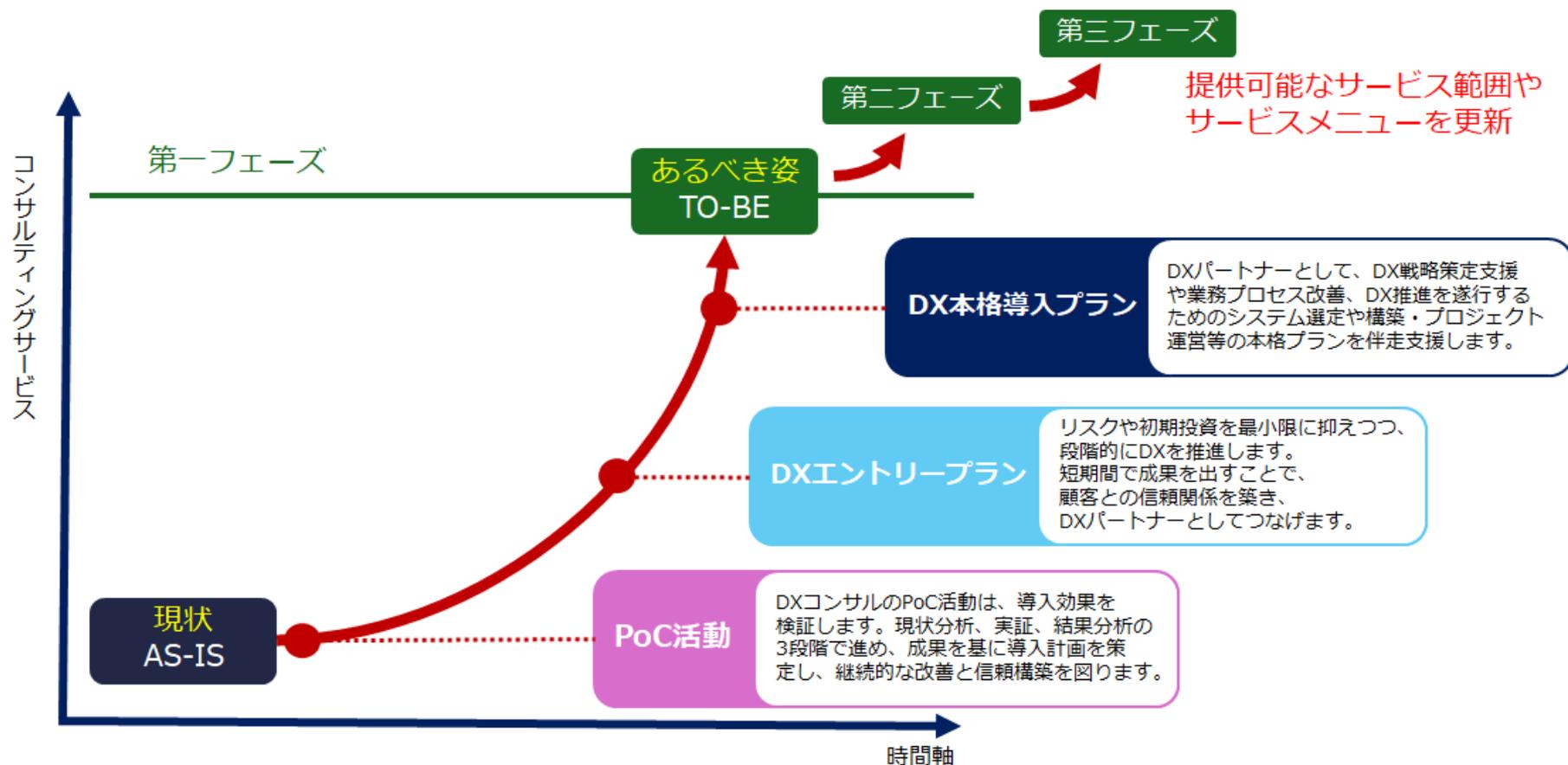
## 会計事務所と共に顧問先の成長を支援、中小企業に伴走支援する『MJS DXコンサルティング』の提供を開始

- 経済産業省推奨資格であるITコーディネータ有資格者（約130名）のMJS社員を中心としたコンサルティングサービスを提供。
- スモールスタート、最適なDX戦略の提案、専門コンサルタントによる伴走支援が特長。



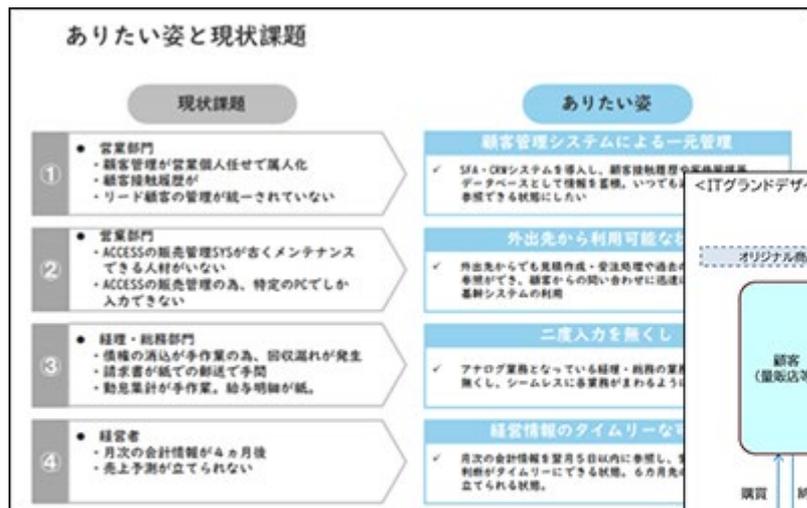
## 『MJS DXコンサルティング』の事業化シナリオ

- お客様へのPoC活動を皮切りに、DXエントリープラン、DX本格導入プランへと段階的にDX伴走支援を実施。継続的なコンサルティングの提供範囲やサービスメニュー更新を目指す。

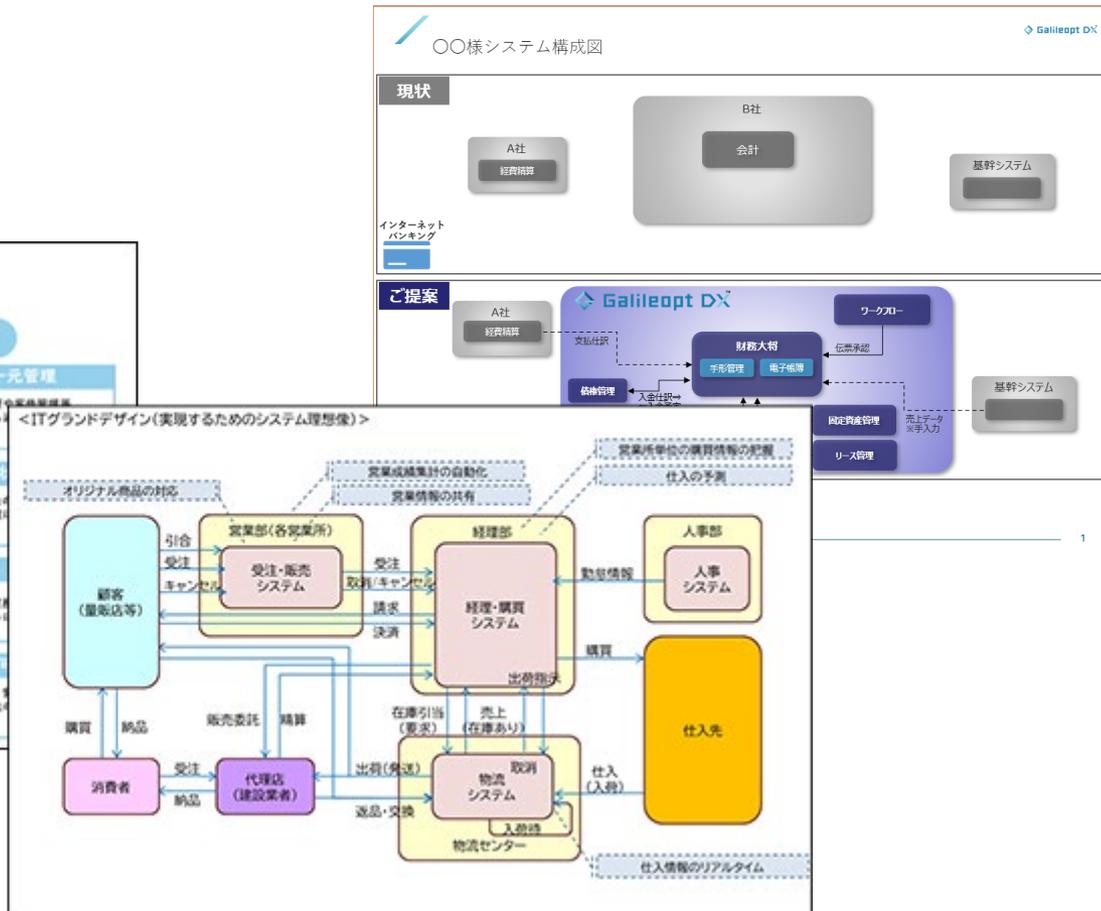


## 伴走型で導入・実行までをサポート

- ヒアリング・課題抽出・分析等を行い、全体最適に向けたゴール設定と改善提案を行う。MJS製品に拘らずに幅広く他社製品も含めた、顧問先に最適なシステムを提案。必要に応じて、システム導入支援を行い、顧客のDXによるカスタマーサクセスに向けて伴走支援する。



アウトプットするレポートの例





## 営業DXで業務効率改善と営業担当者の業務を楽にする

# Mirameki 7

1ツールで営業DXを実現！

顧客データベース  
の整備

新規営業先  
リスト作成

営業促進

アンケート・  
資料請求

営業情報の共有



名刺管理

手元にある名刺をスマホで撮影するだけで顧客データベースができあがる。



営業リスト検索

各業界を網羅した最新の企業情報119万件以上のデータから営業リストを作成できる。



メール配信

作成した営業リストにメールを一斉送信できる。



Webサイト

Webサイトおよびアンケートフォームやお問い合わせ・資料請求フォームを作成できる。



フォーム



案件管理

営業担当者同士、社員同士でデータ/情報共有ができる。



ファイル管理

## 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**

2024年度比 + 186%

- 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**

2024年度比 + 140%

- 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**

2024年度比 + 64%

- 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

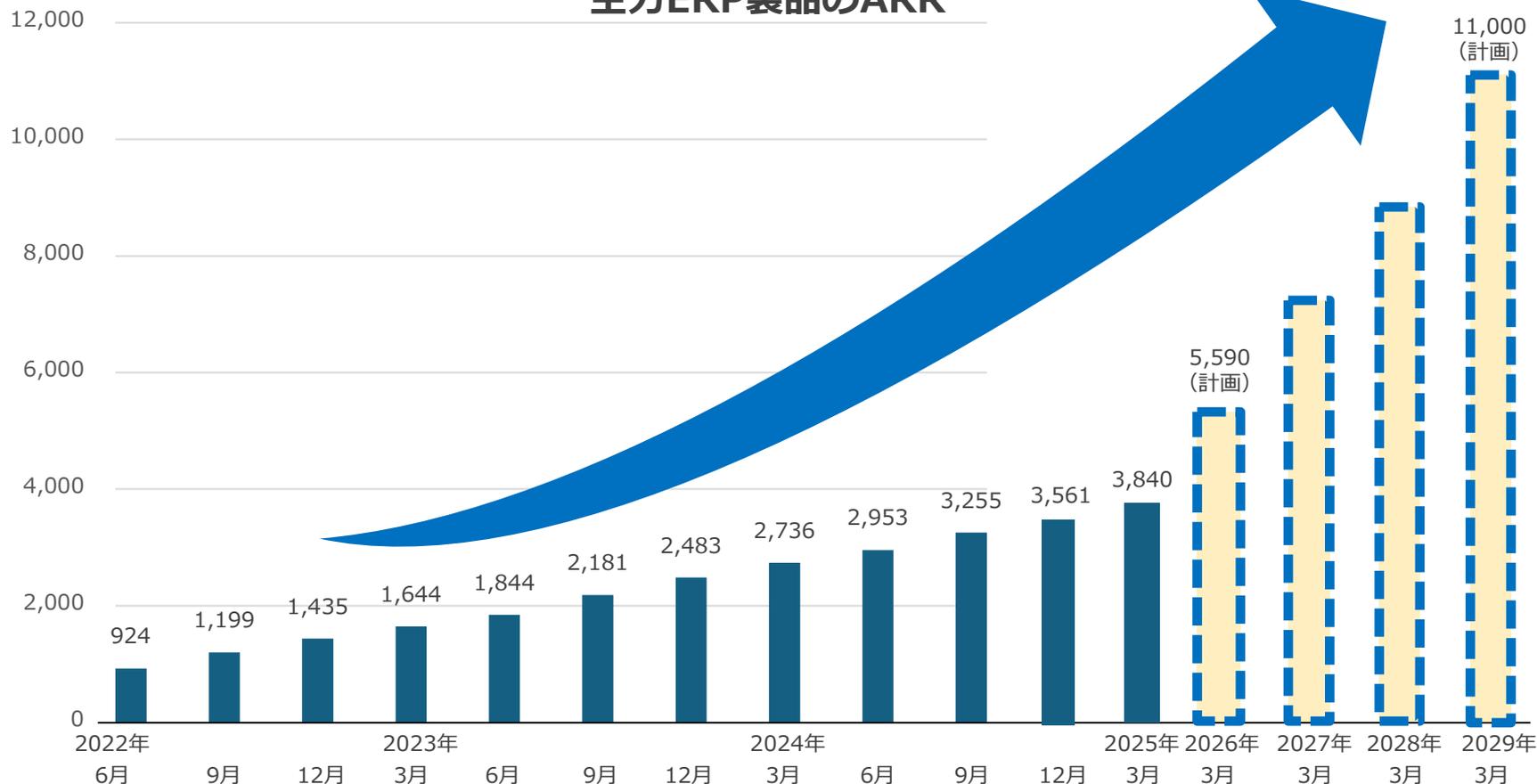
※ARR(Annual Recurring Revenue)は、各期末月の課金収入の12倍

## 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。



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。



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。



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。



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。

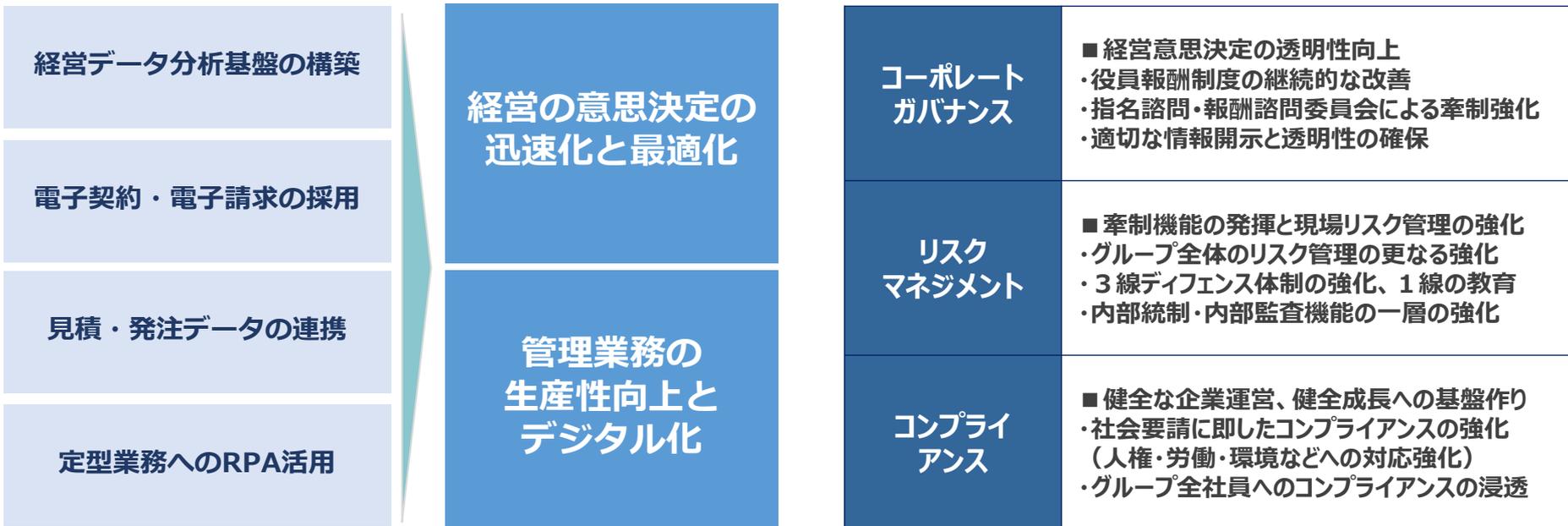
## 3. 全社リスクマネジメント体制の強化

- 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>

- 4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。
- 男女の賃金差異は、2025年度目標を早期達成。

### 「サステナビリティ2030」 における指標

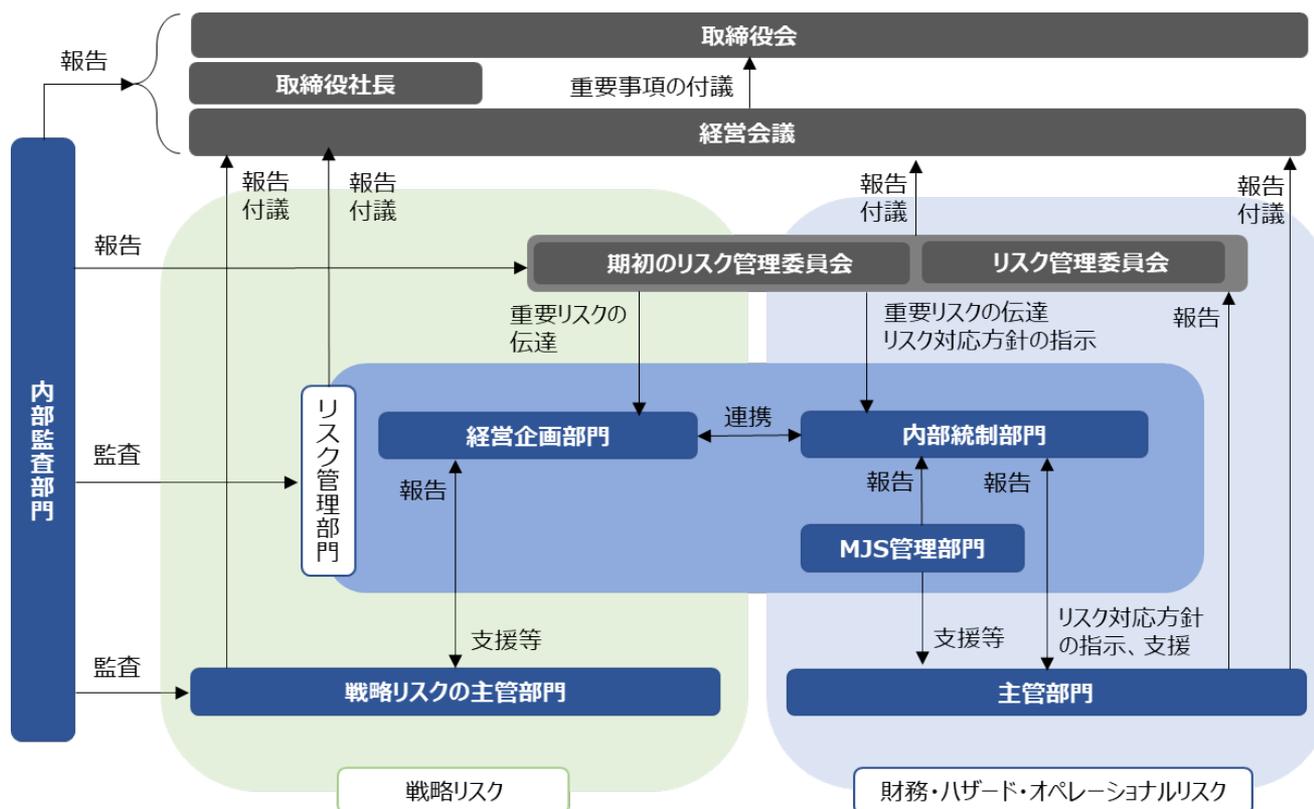
	2024年度実績	2025年度目標	2030年度目標
女性管理職比率：	13%	14%	21%*
女性採用比率：	31%	45%	50%
男性育児休業取得率：	46%	55%	85%
エンゲージメントスコア：	3.5P	3.7P	4.5P
男女の賃金差異：	83%	82%	87%

\*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『Galileopt 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

- 2024年 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

- 10月
- 新イメージキャラクターに福原遥さんを起用、「日本の企業を元気に！」を合言葉に10月より新TVCM放映開始
  - 会計業界新時代！をリードする国内最大級の展示会「会計事務所博覧会2024」へ出展
  - 「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」働く悩みとスキルアップ編を公表
  - ミロク情報サービスの財務・会計システム5製品とノーコードの業務システム開発ツール『CELF』がAPI連携開始
  - オンラインフェア「MJSソリューションDAY 2024秋」開催 ～DX時代の経営をナビゲート～
  - MJSの経営支援サービス「経営分析プラス」がDXプラットフォーム『Hirameki 7』に新登場
  - 産学連携の取り組みにて、MJSのクラウド会計ソフトを明星大学経営学部の必修科目で活用
  - 管理部門の業務効率化・DX推進のための展示会「第1回 バックオフィスDXPO 東京'24【秋】」へ出展
  - 【関西】総務・人事・経理Week「第9回 会計・財務EXPO」へ出展
  - 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

- 11月
- 中堅・中小企業向けERPシステム『MJSLINKシリーズ』15年連続で売上高シェアNo.1獲得（矢野経済研究所調査）
  - 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
  - 会計事務所白書2024 特別編「自計化に関する意識調査」公開
  - 「BizForecast AWARD 2024」において、2年連続「セールspartner賞」を受賞

- 12月
- Japan DX Week 関西展「社内業務DX EXPO」へ出展

- 2025年 1月
- 「東京ヴェルディ」「日テレ・東京ヴェルディベレーザ」と2025シーズンCSRパートナー契約を継続
  - 「第22回 新宿シティハーフマラソン・区民健康マラソン」へ協賛
  - EIPA会員間の相互接続テスト（第2回）実施について
  - 会計事務所・企業を対象とした「会計事務所白書」生成AIに関する実態調査第2弾
  - 「DX 総合EXPO」の専門展、「経理・財務DX EXPO 2025 春 東京」へ出展
- 2月
- 2025年4月、山陰地方にミロク情報サービス初拠点となる松江営業所を開設
  - 東京ヴェルディ2025シーズン開幕戦にて「MJS DAY」開催、抽選で3,690名にオリジナルタオルマフラーをプレゼント
  - ミロク情報サービス参画のインボイスチェーン分科会が、商取引の標準化を目指したプラットフォームの構築に向け、基本案を取りまとめた報告書を公表
  - 新リース会計基準に伴うMJSシステムの対応を発表
  - 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 大阪'25」へ出展
  - MJSの財務・会計システム、2025年4月施行 学校法人新会計基準対応
- 3月
- 「MJSグループ カスタマーハラスメントに対する基本方針」制定について
  - 女子プロゴルファー 前田 鈴菜選手と所属契約を締結
  - クラウド給与明細参照システム『Edge Tracker 給与明細参照』、「個人住民税特別徴収税額通知書」の従業員への配信に対応
  - Japan DX Week 春展「社内業務DX EXPO」へ出展
  - 中小企業向けクラウド販売・仕入・在庫管理システム『かんたんクラウド販売』をSaaS提供開始予定
  - Miroku Webcash Internationalが新体制に移行
  - ITコーディネータ有資格者を中心とした伴走支援で中小企業の成長を支援する新サービス『MJS DXコンサルティング』を提供開始

2025年3月31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)(8.5%) 日本カストディ銀行(信託口) (4.5%) 光通信(4.3%) 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%) 野村信託銀行(投信口)(1.7%) ミロク情報サービス社員持株会(1.5%) ※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)	2,242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	32,306千株
		株主数	4,208名
		外国人保有率	14.3%
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、松江 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 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

2025年5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。