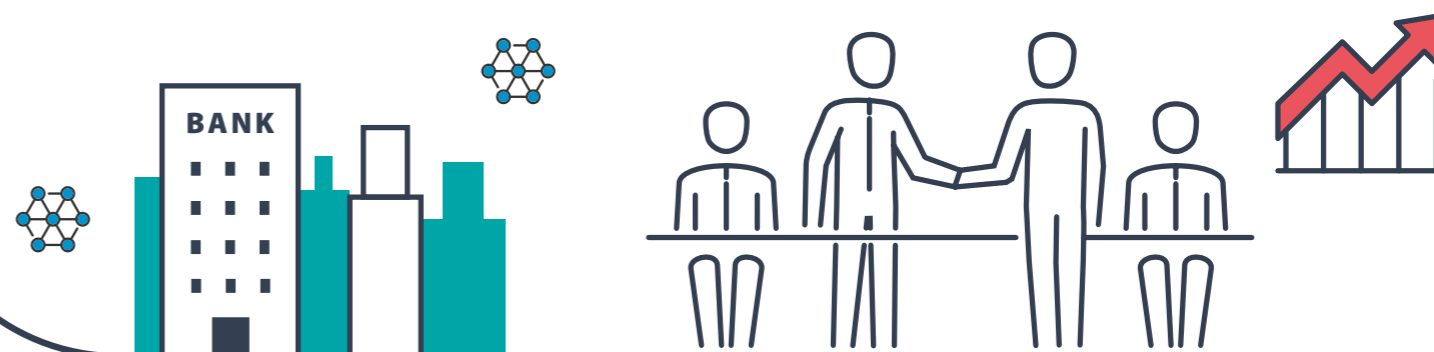
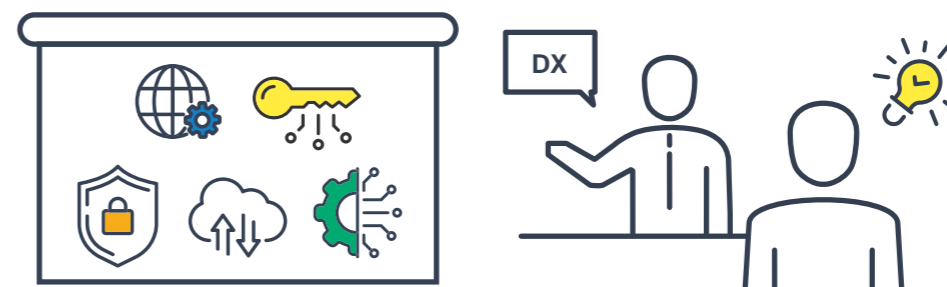




INTEGRATED REPORT 2025

株式会社ミロク情報サービス | 統合報告書



会計事務所、そして中堅・中小企業の皆さまのために。 常に寄り添い、ともに考え、新しい価値を提供する—— その想いを、設立以来大切にしています。

私たちは、専門性とテクノロジーを融合したソリューションで、
多様な経営課題の解決に取り組み、会計事務所や中堅・中小企業の皆さまとともに歩んできました。
その根底にあるのは、「日本経済の発展に貢献する」という揺るぎない使命です。
これからも、社会と企業の未来を支えてまいります。

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

社名の由来

ミロク情報サービスという社名は、
別名「世直し御仏」とも呼ばれている、弥勒菩薩から命名したものです。
MJSは弥勒(みろく)の名に恥じないよう、
人間愛と相互互惠を基に、常にお客さまや社会のために
新しい価値を提供してまいります。

Index

イントロダクション

- 01 コーポレートメッセージ
- 03 TOP MESSAGE
- 09 理念体系とマテリアリティ
- 11 MJS 変革の軌跡

価値創造ストーリー

- 13 価値創造プロセス
- 15 5つの資本
- 17 製品・サービス
- 19 MJSのコアコンピタンス

戦略

- 21 中期経営計画Vision2028
- 23 各基本戦略の概要・進捗
- 25 財務戦略
- 27 ステークホルダーエンゲージメント

経営資源の強化

- 29 人的資本
- 32 知的資本
- 33 気候変動への対応(TCFD)

コーポレート・ガバナンス

- 35 役員一覧
- 37 コーポレート・ガバナンス
- 40 社外取締役メッセージ
- 41 リスクマネジメント
- 42 コンプライアンス

企業データ

- 43 財務・非財務ハイライト
- 45 会社概要
- 46 株式情報/アンケートのお願い

編集方針

本報告書は、MJSグループのビジネスモデル、経営戦略、業績、サステナビリティへの取り組みを総合的にご報告することを目的として発行いたしました。編集にあたっては、IFRS財団が提唱する「国際統合報告フレームワーク」および経済産業省が提唱する「価値協創ガイダンス」等を参照しています。

報告対象組織

株式会社ミロク情報サービスおよびグループ会社

報告対象期間

2024年度(2024年4月1日～2025年3月31日)
一部2025年度の活動についても含む

発行時期

2025年10月

見直しに関する注意事項

本報告書に記載されている業績見直し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいておりますが、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

TOP MESSAGE

社長メッセージ

全国の会計事務所と手を携えて 財務・会計の知見とDXの力を融合し 日本経済を支える中小企業の発展を支援します

株式会社ミロク情報サービス
代表取締役社長

是枝 周樹



「創造的破壊」で企業価値の向上へ

「ミロク情報サービス(MJS)が50年にわたり、存続してこられた理由は何か」。そう問われれば、私は迷わず「創造的破壊があったから」と答えます。

この精神こそが、設立時の会計事務所向け計算センタービジネスから、オフコン開発・販売、パッケージソフトウェアの開発・販売へと、時代とテクノロジーの進化に合わせてビジネスモデルを進化させてきた原動力です。そして、財務会計・税務を中心とするERP製品の開発・販売を推進してきたMJSはオンプレミス中心の製品販売から、クラウド・サブスクリプション(以下、サブスク)型のビジネスモデルへ、「製品ありき」の売り切り型営業スタイルから、経営課題に寄り添うDXコンサルティングへと、あらゆる価値観が大きく変化するなかで、さらなる大変革を図っています。

一方で、企業としての根幹に、揺るがない軸を持ち続けることも不可欠です。MJSには「豊かな生活の実現」「文化活動への参加」「社会的人格の錬成」という企業理念があり、それを実現させるために、「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(中略)ひいては日本経済の発展に貢献する」という経営方針を掲げています。

日本に存在する企業のうち、99%以上を中小企業が占めており、その経済的影響力は極めて大きなものです。設立時から日本経済への貢献を目標に掲げてきたMJSは、会計事務所を通じて、中小企業の経営革新を支援してきました。今後も、会計事務所の支援を基盤とし、その顧問先の中小企業、そして日本経済を持続的な成長へ導くという、MJSの使命であり存在意義を継続的に果たしていくためには、既存ビジネスの延長線上にはない「創造的破壊」を継続的に起こしていくことが不可欠です。

中堅・中小企業向けERP製品の販売が好調、売上高は過去最高

2024年度の連結業績においては、売上高は前期比5.0%増の461億60百万円と過去最高を更新し、営業利益・経常利益・親会社株主に帰属する当期純利益のいずれも増益を確保することができました。

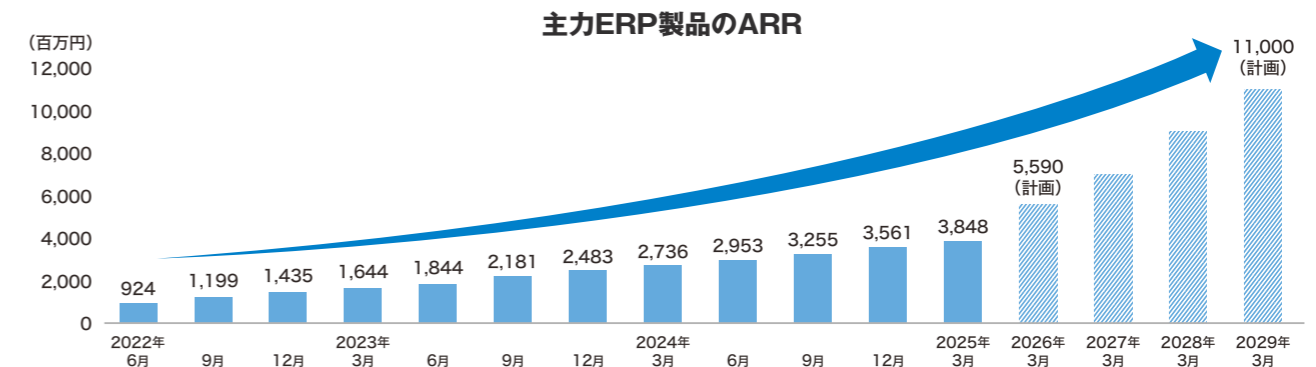
特に顕著だったのは、新規顧客の開拓とクラウド・サブスク型への移行が順調に進んだことです。ソフト使用料収入が大きく伸長し、ストック型サービス収入が前期比13.5%増の184億59百万円と、持続的な収益基盤強化

に直結しました。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顧客比率は39.6%に達し、多くの新しいお客さまに製品を導入いただきました。クラウド・サブスク型のソフト使用料売上のARR(Annual Recurring Revenue/各四半期末月のソフト使用料課金収入を12倍にしたサブスクの指標)は前年同期比で29.6%増、主力ERP製品に限ると40.6%増と、大きな成長を遂げました。こうした数値からも、MJSが目指すべき方向へ力強く前進していると実感しています。

一方で、グループ会社の業績改善は依然として重要な課題として残されています。2024年度は複数社の譲渡や

吸収合併を実施しましたが、収益性の向上に向けて、引き続き組織体制やサービス内容を含めた構造改革を継続しています。

2025年度は、主力ERP製品のサブスクへの移行を加速してまいります。主力ERP製品の金額ベースでのサブスク比率を、前年度の20.2%から30%台へと引き上げ、サブスク契約社数を4,262社(2025年3月末)から7,000社へ拡大する計画です。これらの取り組みを通じて、より多くのお客さまの経営課題の解決に貢献し、企業価値をさらに高めてまいります。



ITコーディネータ有資格者によるDXコンサルティングに注力

「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」をテーマに掲げています。2025年4月に提供を開始した「MJS DXコンサルティング」は、まさにその変革と新たな価値を生み出す取り組みです。中小企業の経営改善、業務改革をITとDXの力で実現するために、会計事務所とともに顧問先の中小企業に寄り添う伴走型コンサルティングを提供します。顧問先の経営課題を解決し、収益性を向上させることで、会計事務所と顧問先がともに成長し発展することを目指します。また、会計事務所の顧問先以外の中小企業に対しても同様に、経営課題を明確化し、デジタル戦略や業務プロセス改善の策定までを包括的に伴走支援するコンサルティングを提供することで、DXによるビジネス変革を支援します。

DXコンサルティングの提供を通じてMJSが目指すのは、製品の導入そのものではなく、「お客さまの課題をどう解決するか」に軸足を置いた支援体制に基づく収益モデルです。この新たな収益モデルの根幹を支えるのが、三階建てのサービス提供体制です。

第一段階として、お客さまと丁寧に対話を重ね「あるべき姿」を共有します。経営者の思いや現場の課題をヒアリングし、課題抽出・分析などを行い、全体最適に向けたゴール設定と改善策をDX計画として提示します。続いて、第二段階として、それを実現するための最適なシステムやサービスを、自社製品に限らず提案・導入します。そして、第三段階では、導入後の定着支援などを通じて、継続的な価値提供を行います。これまでの製品・サービス導入のためのソリューション提案を入口とした二階建ての構成から、この三階建ての提供体制が標準となり、お客さまの経営課題に寄り添う伴走型支援がMJSの強みとなります。

そのための人材の育成において、とりわけ重要なのが「現場」でお客さまと直接向き合う営業職の変革です。前述のとおり、今後はお客さまとの接点において、製品やサービスの説明や案内にとどまらず、経営課題のヒアリングから提案・解決までを担うDXコンサルティング・サービスへとシフトします。その中核を担うのが、経済産業省が推進する「ITコーディネータ」資格^(※)を持つ社員です。MJSでは、現在、営業職・CS(カスタマーサービス)職を中心に約130名が有資格者であり、2025年度末には160名、将来的には500名体制を目指し、本資格の取得を積極的に後押ししています。営業職がお客さまの信頼を得て継続的な関係を築き、中長期的な顧客価値を創出していくことは、ストック型ビジネスモデルの推進においても極めて重要です。そのため、営業職のDXコンサルタントとしての役割はますます重要性を増しています。

収益構造の改革とCX起点の価値提供へ

MJSグループが標榜しているのは、「サービスで収益を生む企業」への変貌です。その際、大きな柱となるのが、導入時のコンサルティングを起点としたストック型の収益モデルです。単発の製品販売ではなく、課題解決型の提案を入口に、継続的なサポートやサービスを積み上げていくことで、安定した収益基盤を構築します。

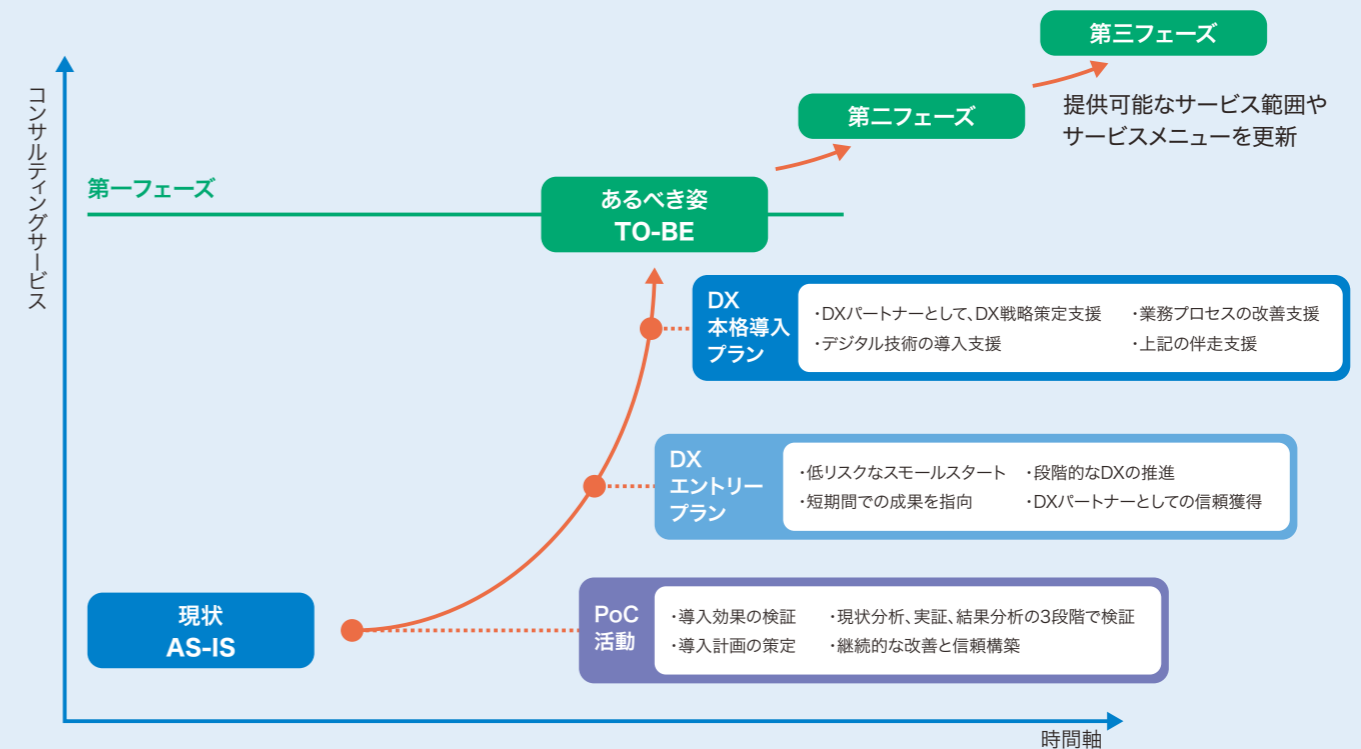
このようなモデルでは、1人当たりの売上高だけでなく、全体の利益率が大幅に改善されることが見込まれます。現在の経常利益は約63億円ですが、MJSが「中期経営計画Vision2028」で掲げる120億円という目標には、このストックの積み上げと利益率向上が不可欠です。

ストック型ビジネスの肝となるのがサブスクのさらなる進展です。MJSでは従業員向けの勤怠管理・経費精算・年末調整申告・ワークフロー・給与明細参照・電子請求書といったフロント業務を支援する「Edge Tracker」や、会計事務所の顧問先お



「経営課題のヒアリングから提案・解決までを担うコンサルティング型営業へのシフトを進める」

DXコンサルティングのサービス提供イメージ



※ 企業存続や組織の成長のために、変革構想立案からシステム導入・評価改善までを一貫して推進・支援し、デジタル経営とDXを実現するプロフェッショナル人材のこと。資格認定後も、継続学習と実務活動を通じてスキルアップし、毎年、資格更新が必要となる。また、3年度間にフォローアップ研修を3講座受講することも必要のため、これからの時代のイノベーションをリードしていく人材として、ITコーディネータは幅広い業界から期待を集めている。

よび小規模事業者を対象とした会計・給与・販売管理に対応した「かんたんクラウド」シリーズなどをSaaS型でサブスク提供しています。オンプレミスもしくはIaaSで提供する主力ERP製品においてもサブスクへの移行を進めています。また、SaaS型のクラウドERP新製品「LucaTech GX」（ルカテック ジーエックス）を開発し、2025年11月からまずは中小企業向けに提供を開始する予定ですので、より多くの選択肢をお客さまに持っていただくことで、サブスク化を加速させます。

サブスクへの転換は、旧バージョン製品のメンテナンスコストの削減や、リプレース営業から新規顧客獲得への工数シフトを通じて、収益構造を大きく改善します。

そして、サブスクモデルではLTV（顧客生涯価値）の向上が極めて重要です。LTVを高めるためには、「CX（カスタマーエクスペリエンス）」の概念が鍵となります。CXとは、お客さまが、企業の製品サービスを「知る前」、「知ってから購入する前」、「購入するとき」、「購入した後」に、その企業や製品サービスに対して何を感じたのかを示す顧客体験価値のことです。私たちは、このCXを絶えず高めていきたいと考えています。

同様に「カスタマーサクセス」も重要な概念です。単なる業務効率化にとどまらず、DXを通じてお客さまが本当に実現したい経営改革を支援するパートナーとなることこそが、私たちの目標です。お客さまの本質的な課題に向き合い、その解決に伴走する。そして、お客さまが私たちの製品を最大限に活用し、長期的に利用し続けてくださることで、大きな成果を得ることができると考えています。これらを実現して初めてお客さまと真の信頼関係を築くことができますので、私たちは常に新たな価値を生み出し革新を追求し続ける必要があります。

次なる成長に向けた人材力強化と働き方改革

中期経営計画の先にある「サステナビリティ2030」では、MJS Value「お客さまを大切に、そして社員の幸せを！」の実現に向けて、人的資本経営を強力に推進しています。その背景には、ビジネスモデルの転換が急速に進む中、社員一人ひとりの成長と挑戦が、企業競争力の源泉となるという考えがあります。業務の高度化や多様な顧客ニーズへの対応には、従来以上に専門性と創造性を兼ね

備えた人材が求められます。単なる労働力ではなく、自ら学び、考え、価値を生み出す人材こそが、MJSグループの次なる成長を牽引すると確信しています。

さらに、女性社員の活躍推進にも注力しています。従来の傷病休暇に、子の看護・介護・不妊治療の取得事由を追加し、「ライフサポート休暇制度」へと拡充しました。これにより、多様化する従業員のライフスタイルに対応できる休暇制度となり、社員一人ひとりの生産性やエンゲージメントの向上を実現してまいります。また、BPRによる生産性の向上やテレワーク環境を整備するとともに、管理職志向の高い女性社員に対しては選抜研修を実施し、管理職への登用を積極的に推進しています。女性管理職の比率は2025年度に14%、2030年度には21%を目指しています。

日本全体の再活性化の実現、そしてグローバルERP戦略に向けた新たな挑戦

今、日本の会計事務所も中小企業も、高齢化や後継者不足に直面し、地域経済の地盤沈下が懸念されるなど、か

つてないほど厳しい環境にあります。その現実には、私は強い危機感を抱いています。MJSがテクノロジーで提供できる価値は、単なる業務効率化や合理化にとどまりません。柔軟性や知見といった人的な強みを引き出し、現場の力を取り戻すこと。その先に、中小企業の再生を通じた、日本全体の再活性化があると信じています。

私たちの取り組みは派手ではありません。しかし、会計とテクノロジーの力で中小企業を元気にし、日本をもう一度強くすることが私たちの使命です。この思いを「夢」として語るだけでなく、中期経営計画を通じて具体的な「目的」と「指標」に落とし込み、着実に実行していく姿勢によって形になります。夢に道筋を描き、それを現実へと結びつけていくプロセスこそが、経営の本質であり、最大のやりがいです。

さらに今後は、海外にも目を向けていきます。シンガポールの有力なクラウドERP企業Synergix Technologies Pte Ltd.を2025年10月に子会社化し、グローバル市場への本格展開を開始しました。これはMJSグループの長期的な成長戦略における重要な未来への布石です。将来、

ASEAN各国への進出を実現し、同社とのシナジーを最大限に発揮して世界規模での価値創造を目指します。そして、多様な市場環境に対応できる柔軟な意思決定力、戦略展開力を備えたグローバル経営力の強化により、さらなる飛躍に向けた成長基盤を築きます。

現在の株式市場からの評価については、ポジティブな手応えを得る一方で、私たちの変革の意図や価値を、より丁寧に伝える努力も必要だと感じています。短期的な数値には表れにくい取り組みもありますが、機関投資家との対話を通じて、MJSの成長ストーリーがいかにか社会と企業価値をつなぐのかを、しっかりと伝えていくことの重要性を認識しています。

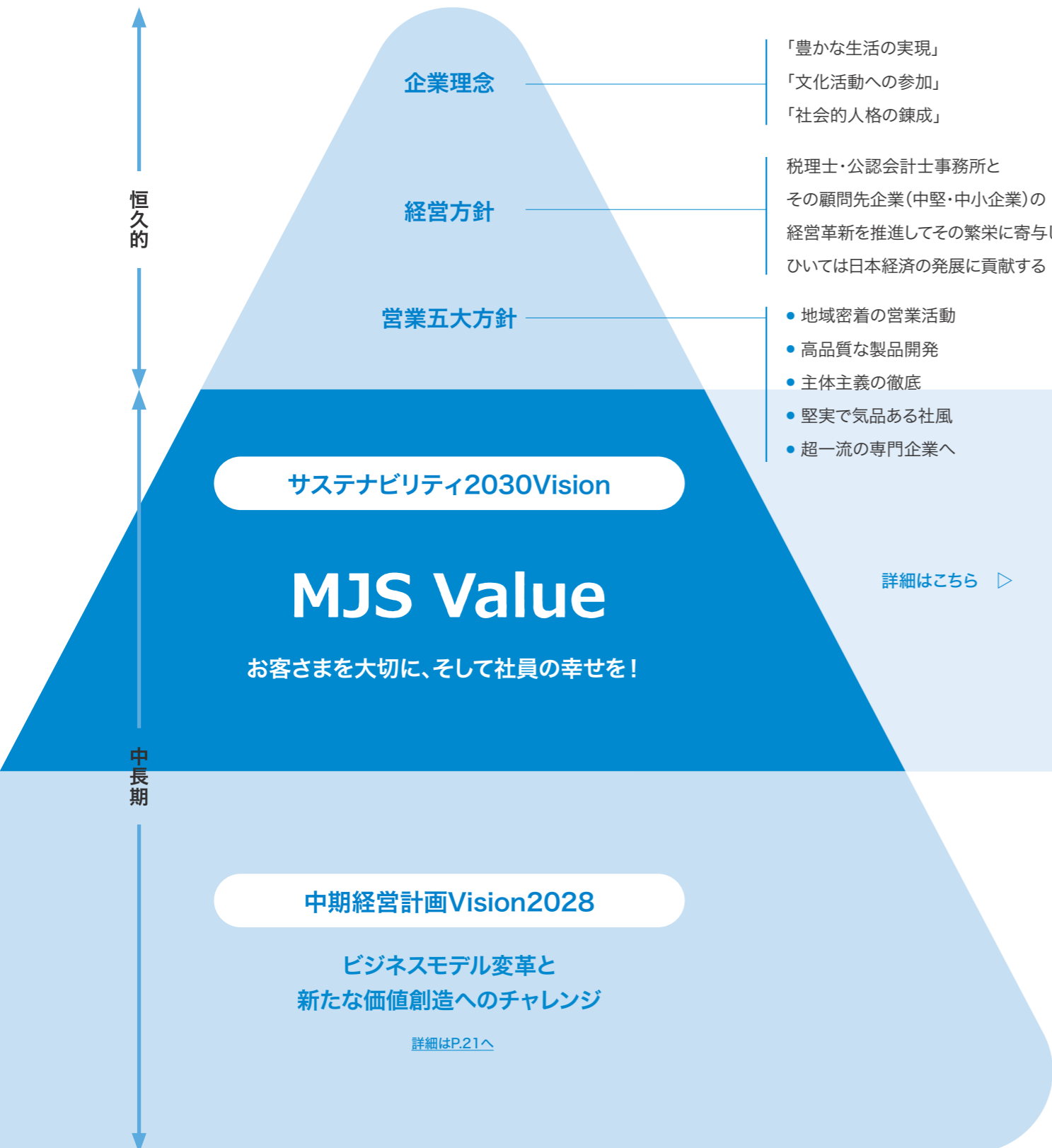
2027年には50周年を迎えますが、さらに100年企業を目指し、私たちは今、あらためて原点に立ち返りながら、企業理念と経営方針の実現に取り組んでいます。株主の皆さまにおかれましては、今後とも一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

「会計とテクノロジーの力で中小企業を元気にし、日本をもう一度強くする」



理念体系とマテリアリティ

企業としての不変の価値観である「企業理念」「経営方針」「営業五大方針」を経営の根幹に据え、その理念体系に基づき、中長期的な視点から「サステナビリティ2030」および「中期経営計画Vision2028」を策定しました。これらのビジョンは、社会課題の解決と企業価値の向上を目指すための指針であり、私たちはこれらを通じて、持続可能な社会の実現と日本経済の発展に貢献してまいります。



サステナビリティ2030Vision

MJS Value

お客さまを大切に、そして社員の幸せを！

MJSは1977年の設立以来、約半世紀に亘り、会計・税務を中心とするERP事業を通して、会計事務所とともに中小企業の成長・発展を支援してきました。この先の50年も同様に、お客さまの期待を超える価値創造に挑戦し、最もお客さまを大切にする企業であり続けます。また、地球環境のために、地域社会のために、日本文化のために、そして社員が豊かな生活を実現できるように、私たちは常に高い志をもって、超一流の専門企業を目指します。

サステナビリティ基本方針とマテリアリティ(重要課題)

私たちは、企業理念のもと、税理士・公認会計士事務所とともに、中小企業の成長・発展を支援し、また、中小企業のサステナビリティ経営を推進することで、持続可能な社会の実現と企業価値の向上を目指します。

1 | DX推進による地球環境への貢献

私たちは、事業活動を通じてDXを推進し、生産性の向上およびペーパーレス化やテレワークの促進、IT機器の削減などのお客さまの環境負荷の軽減に継続的に取り組み、地球環境へ貢献します。

1-1 事業活動を通じたDX推進による環境負荷の軽減 [関連する主な取り組み >P.33](#)



2 | 会計事務所と中小企業の経営革新、成長・発展を支援

私たちは、高品質で安定したERP製品の提供や、DXを促進させるイノベティブな新規事業への取り組みを通じて、全国の税理士・公認会計士事務所とともに、中小企業の成長・発展を支援することで、地域経済、ひいては日本経済の発展に貢献します。

2-1 高品質で安定したERP製品・経営情報サービスの提供 [関連する主な取り組み >P.23](#)

2-2 DXを促進させるイノベティブな新規事業への取り組み [関連する主な取り組み >P.23](#)

2-3 会計事務所との協業・共創の推進 [関連する主な取り組み >P.23](#)

2-4 知的資本の蓄積 [関連する主な取り組み >P.32](#)



3 | 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

私たちは、人権の尊重、人材の確保・育成、健康経営、ダイバーシティの推進、働き方改革を通じて、働きやすい職場環境をつくることで、従業員の豊かな生活を実現します。

3-1 人材の確保と育成、成長機会の創出 [関連する主な取り組み >P.29](#)

3-2 ダイバーシティと働き方改革の推進 [関連する主な取り組み >P.30](#)



4 | 健全成長のためのガバナンスの強化

私たちは、コンプライアンスを徹底し、情報セキュリティやリスクマネジメントをさらに向上させることでコーポレート・ガバナンスを強化し、社会やステークホルダーに信頼される公正かつ透明性の高い経営を実現します。

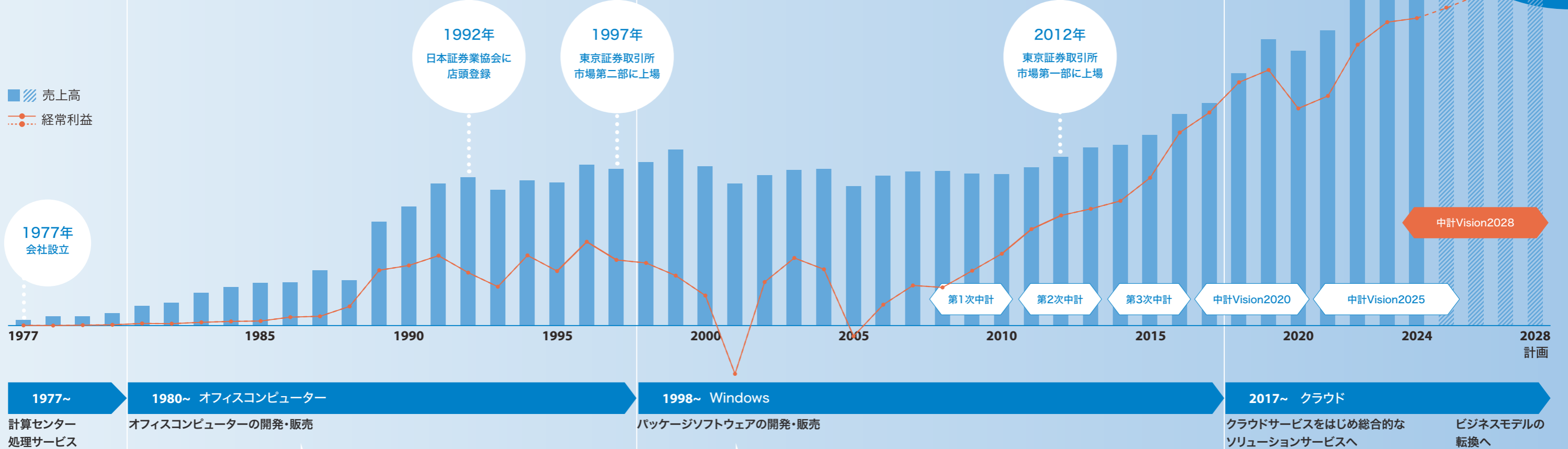
4-1 コーポレート・ガバナンスの徹底 [関連する主な取り組み >P.37](#)

4-2 情報セキュリティの徹底 [関連する主な取り組み >P.41](#)



MJS 変革の軌跡


MJSは会計事務所向けの計算処理センターとして事業をスタートし、1980年代にはオフィスコンピューター、2000年代にはERPシステムをはじめとするパッケージソフトウェアの開発・販売を開始。その後は、クラウドサービスの提供など、時代のニーズに応えるIT・DXソリューションの提供を通じ、お客さまの経営課題を解決する総合ソリューションカンパニーとして、事業を拡大してきました。



サステナビリティ2030
MJS Value
お客さまを大切に、そして社員の幸せを!

会社設立～祖業は会計事務所向けの計算センター処理サービス

1977年に会社設立。会計事務所向けに財務計算サービスを提供する計算センタービジネスとして、新財務計算システム「MS-1」およびオンライン方式の端末機「MJS800」を開発・発売し、オンラインサービスを展開しました。



MJS800

会計事務所と企業向けのオフコンを開発・発売

1980年、オフィスコンピューター（オフコン）の急速な普及を背景に、計算センタービジネスからオフコン開発・販売ビジネスに転換しました。同年には会計事務所向けに「ミロクエース・モデルシリーズ」を開発・発売。1983年には顧問先（企業）市場にも参入し、第1弾商品「プロオフコン<<経理>>」を開発・発売しました。



ミロクエース・モデル100

現在に連なるERPシステム等のパッケージソフトウェアを開発・販売

1998年に中堅企業向けWindowsNT対応ERPシステム「MICSNETシリーズ」を開発・発売し、オフコンからパッケージソフトウェアにシフトしました。2001年に会計事務所向けの「ACELINK」シリーズ、2002年に中小企業向け「MJSLINK」シリーズ、2012年に中堅企業向け「Galileopt」シリーズという、現在に連なるERPシステムを開発・発売しました。



主力ERP製品

多彩なクラウドサービスの提供を開始


2017年、従業員向け「EdgeTracker」の提供を開始し、クラウドサービスに参入しました。2018年には小規模事業者向けクラウドサービス「かんたんクラウド」シリーズの提供を開始しました。



多彩なクラウドサービス

クラウド・サブスクへのシフト

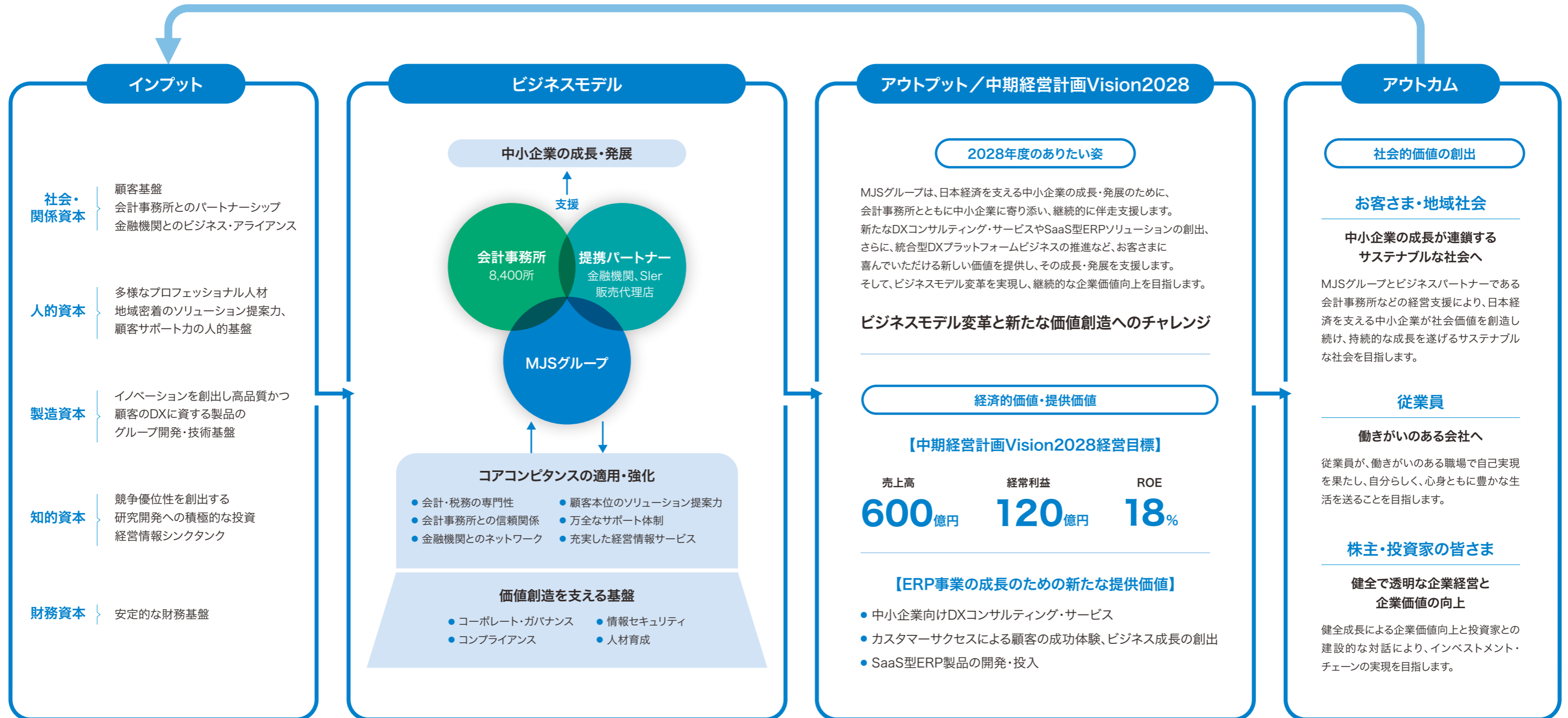
中期経営計画に基づき、主力製品のサブスク・クラウド化への転換およびDXコンサルティング・サービスの事業化を目指しています。



2025年11月リリース予定
SaaS型クラウドERP新製品

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。



企業理念

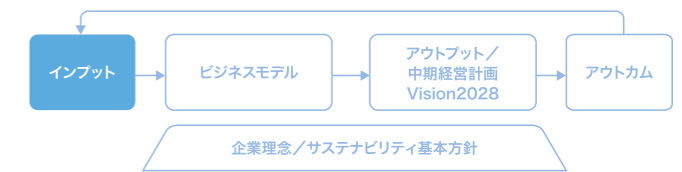
- 豊かな生活の実現
- 文化活動への参加
- 社会的人格の錬成

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つの資本を重視しています。本ページでは、それぞれの資本の強化方針と取り組み、代表的な指標をご紹介します。



各資本の強化方針

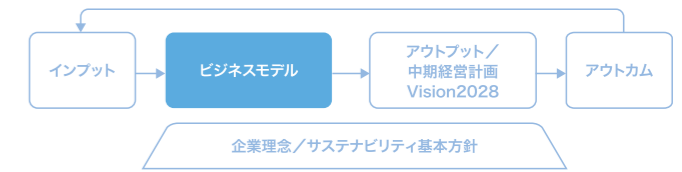
各資本の取り組み

現状の指標

資本の種類	強化方針	取り組み	現状の指標		
 社会・関係資本	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 「MJS DXコンサルティング」を2025年4月に提供開始 テレコムサービス協会の会長にMJSの社長である是枝周樹が就任 	会計事務所ユーザー 約8,400所 (シェア25%)	API連携金融機関 国内約9割 をカバー	デジタルインボイス 推進協議会 幹事法人 (計9法人)
 人的資本	<ul style="list-style-type: none"> 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 <p>人的資本の取り組みの詳細はP29へ</p>	<ul style="list-style-type: none"> 4期連続でのベースアップ実施 不妊治療、育児、介護に利用できるライフサポート休暇の導入 ソリューション支社を増設し、19支社へ 	2025年度給与改定平均 昇給率(ベースアップ含む) 6.28% 全国拠点数 33拠点	営業・サポート要員 1,000名超 うちITコーディネータ 資格取得者 126名	簿記1・2級取得者 ^(※) 延べ458名 <small>※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</small>
 製造資本 <small>※技術者に係るもの</small>	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 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を活用したチャットボットを開発するなど、AIやクラウドの活用促進 <p>チャットボットの詳細はP32のVoiceへ</p>	グループ開発要員 500名超	技術者向け研修 約40講座	IPA資格取得者 延べ298名
 知的資本	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> ERPシステムの機能強化に向けた研究開発に加え、生成AIや新たな開発運用手法など、積極的に研究を実施 研究員70名体制で法改正等の研究を実施、研究内容に基づき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的資本教育 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	セミナー開催数 約250回	保有商標数 126件
 財務資本	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<ul style="list-style-type: none"> 資本コストを意識した経営の推進 2025年11月リリース予定の「LucaTech GX」をはじめとしたSaaS型ERPソリューションや、Hirameki 7の推進に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、グローバル展開を開始 	増記 3期連続(予定)	ROE 15.6%	自己資本比率 64.6%

製品・サービス

ERP事業においては、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、経営課題を可視化するDXコンサルティングの提供から、ERP製品をはじめとする各種システムの提供および導入支援、システム稼働後の保守サービスや各種サプライ提供に至るまで、伴走支援によるトータルソリューションを提供しています。



コンサルティング

【コンサルティング※】

DXコンサルティングの提供



中小企業のDX推進を伴走支援し、企業の成長と発展を目指して競争力を強化します。

MJS DXコンサルティングのサービス内容

- **会計事務所の顧問先向け**
会計事務所と協力し、顧問先の収益性向上を目指す伴走型コンサルティング
- **中小企業向け**
中小企業と伴走し、経営課題を明確化し、デジタル戦略や業務プロセス改善の策定までを包括的に支援するコンサルティング

※品目別売上では、コースウェアに分類されます。



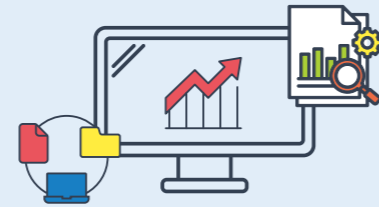
静岡支社
営業グループ長
ITコーディネータ
出木 良憲

コンサルティングにあたっては、様々な部署の方々と時間をかけて対話し、意見を幅広く取り入れることを重視しています。

システム提供

【ソフトウェア】

財務会計を中心としたERPシステムの提供



会計・税務を中心とした経営システムを開発・販売します。
また、自社のみならず最適な他社システムもコンサルティングにより提案します。

ERP製品における各システム

- 財務会計
- 人事・給与
- 債権・債務
- 販売管理
- 固定資産・リース資産
- 税務申告
- 連結決算 など

主力
ERP製品



中堅企業向け



中規模企業向け



会計事務所向け



中小企業向け



SaaS型新製品

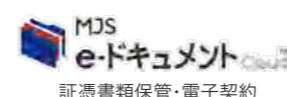
クラウド
サービス
(SaaS)



会計・給与・販売管理



総合フロントサービス



証憑書類保管・電子契約



さいたま支社
営業グループ長
関口 健

お客様の不安を把握し、それを取り除くにはどうしたらよいか、資料に落とし込んで可視化し、熱意をもってお伝えしています。

【ハードウェア】

複合機やプリンターなどのハードウェアの販売



ソフトウェアに加え、必要とされる他社製ハードウェアを仕入れ販売します。

取り扱いハードウェア

- サーバー
- パソコン
- 複合機・プリンター
- セキュリティ商品 など



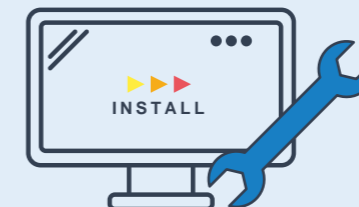
税務第二APグループ
技術
服部 侑子

より良くできる方法はないか、常に改善意識を持って取り組んでいます。

システム導入支援

【コースウェア】

システム導入支援



ソフトウェアならびにハードウェアの導入時における設置、インストール、操作指導などの支援を行います。

提供サービス

- **導入支援サービス**
システム導入にまつわる、課題抽出・分析、移行計画の立案、データ移行支援、システム設定、管理者や担当者の教育などの各種サービス
- **運用サポート**
システム運用開始後のお問い合わせ対応やバージョンアップ支援
- **障害対応**
原因調査や復旧作業の支援



ソリューション中国支社
CS
加藤 健一郎

システム導入後も関係性が途切れないよう継続的にお客様先に直接出向いています。

稼働後の保守・運用・サービス利用

【サービス】

保守サービスやサプライ、クラウドサービス、ソフトサブスク利用、その他のサービスの提供



稼働後の保守サービスなどを提供します。なお、ソフトウェアのサブスク契約におけるソフト使用料もサービス収入に含まれます。

提供する保守サービス

- **プログラム更新サービス**
税制改正への対応やシステム機能改良に伴う最新プログラムの提供
- **サポートサービス**
カスタマーサービスセンター(CSC)による電話サポート、オンラインサポート、Webサポート(FAQ、生成AIによるアシスト)の提供
- **各種情報提供サービス**
MJS税経システム研究所の研究者らによる定期的な各種レポートやセミナー&研修会への優待

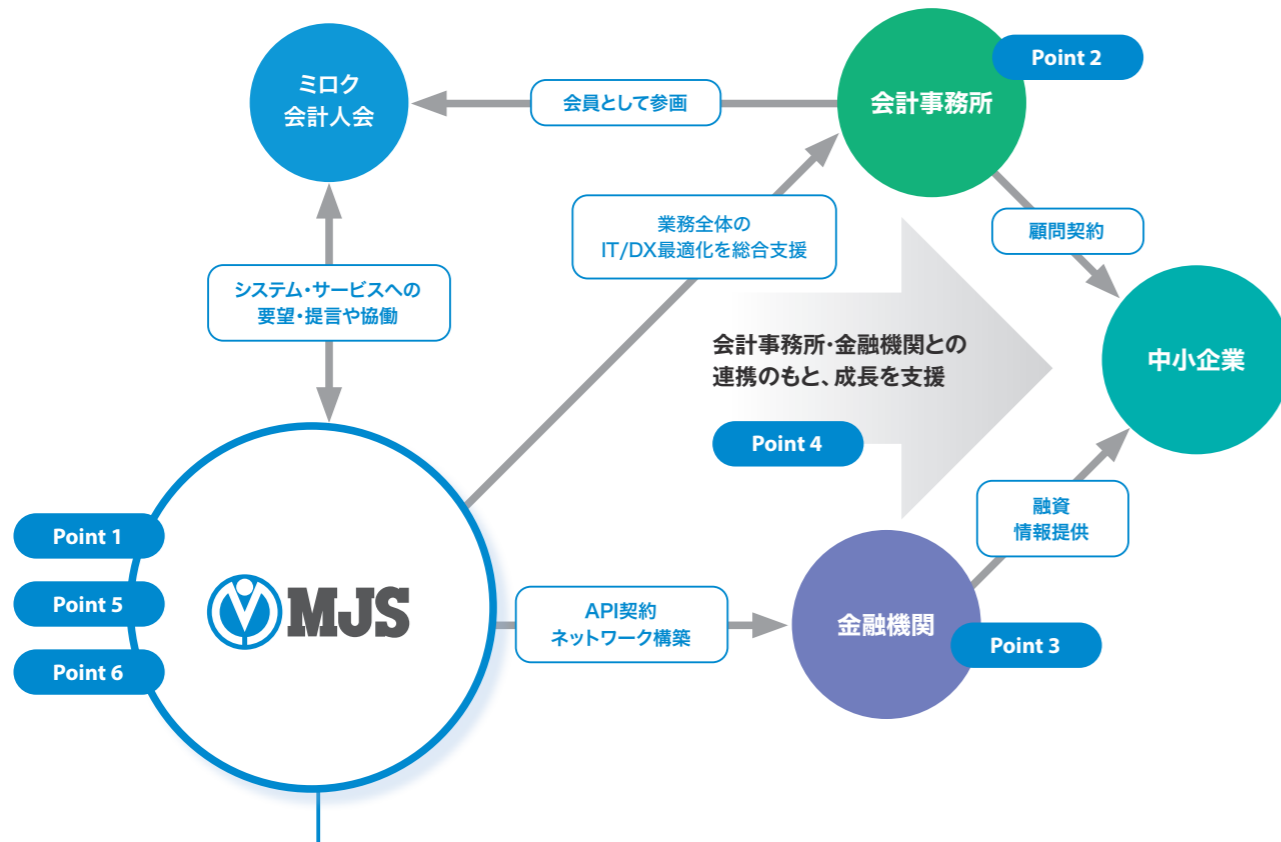
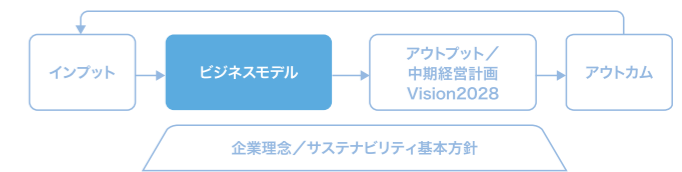


東京CSC第二グループ
TS
高橋 万裕子

お客様の状況に寄り添って、ご不明点を解決し、日々安心してご利用いただけるようサポートしています。

MJSのコアコンピタンス

MJSは1977年の設立以来、税理士・公認会計事務所とともに中小企業の経営をシステム・サービス・ノウハウの提供を通じて支援してきました。MJSのビジネスにおける独自の強みをご紹介します。



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。その取り組みの蓄積により、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(予定含む)
- インボイス制度
 - 電子帳簿保存法
 - 学校法人新会計基準
 - 新リース会計基準 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下、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 約25%
 - ミロク会計人会 全国11単体会
- [ミロク会計人会の詳細はP28へ](#)

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ーションを提供し、成長を支援しています。

- ビジネスマッチング契約 90行
- 事業承継支援契約 73行
- APIなどの連携 1,066行

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
 - MJSLINKシリーズ売上 16年連続 No.1*
- *矢野経済研究所調べ 2025年8月現在

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した、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、専門スタッフによる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 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 142名
- *要員数は2025年3月31日現在

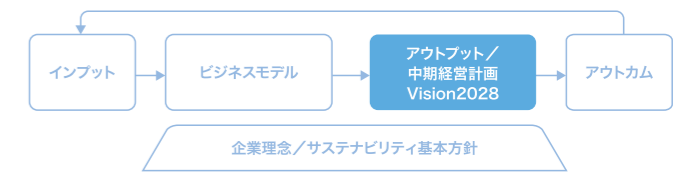
Point 6 経営情報を提供するシンクタンクの存在

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・商事法・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。

- 2024年度実績
- 年間講師派遣数 253件
 - 年間延べ受講者数 12,465人

中期経営計画Vision2028

中期経営計画Vision2025をアップデートし、さらに次のステージに進むための「サステナビリティ2030」と「中期経営計画Vision2028」を2024年5月に策定しました。
「サステナビリティ2030」のビジョン実現に向け、サステナビリティの4つの基本方針とそれに紐づくマテリアリティ(重要課題)に「中期経営計画Vision2028」の6つの基本戦略を整合させ解決を図ることで、持続的な社会の実現と企業価値の向上を目指します。



中期経営計画Vision2028の目指す姿

ビジネスモデル変革と 新たな価値創造へのチャレンジ

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、お客さまに喜んでいただ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。



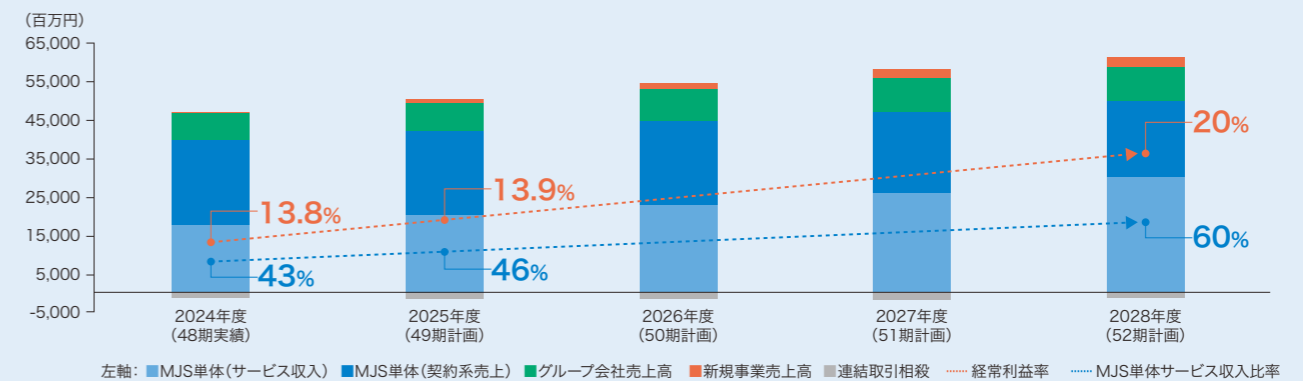
中期経営計画Vision2028の基本戦略

MJSグループ2028年度の経営目標

売上高	600億円 (CAGR 6.8%)
経常利益	120億円 (CAGR 17.1%)
売上高経常利益率	20%
ROE	18%

収益構造の改善イメージ

- MJS単体のERP事業において、2028年度には年間契約数の60%をサブスク契約に移行する。
- 2028年度のサービス収入比率を60%まで高めることで、利益率は20%に上昇し、より安定的な収益構造かつ高収益体質を実現する。



主力ERP製品におけるサブスクリプション指標の目標

主力ERP製品ARR^{※1} 110億円 2024年度比+186%	ソフト使用料全体ARR^{※2} 200億円 2024年度比+140%	2028年度の売上における主力ERP製品サブスク比率^{※3} 60%
--	---	--

※1 主力ERP製品のARR(Annual Recurring Revenue)は、各期末月の主力ERP製品の課金収入の12倍
 ※2 ソフト使用料全体ARRは、各期末月のソフト使用料課金収入の12倍
 ※3 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

中期経営計画Vision2025 (2021~2025)

- 既存ERP事業の進化・ビジネスモデルの変革
 - 新規事業によるイノベーション創出
- コロナ禍におけるデジタル化の急速な進展の下、既存ERP事業の進化・ビジネスモデルの変革と新規事業によるイノベーション創出を目指す
- 成果**
- 会計事務所の付加価値向上のための経営支援サービスを開発
 - ソリューション支社を8支社から18支社に拡充・強化し、企業ユーザーが大幅増加
 - 人的資本経営の方針策定 他
- 課題**
- 新SaaS型ERPの開発、提供
 - 中堅・中小企業の業務効率化・DX支援の強化
 - MJSグループにおけるシナジーの最大化 他

中期経営計画Vision2028 (2024~2028)

【MJSグループ共通の成長戦略】

④クラウド・サブスク型 ビジネスモデルへの転換

- 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

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

【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

③統合型DXプラットフォーム戦略

【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

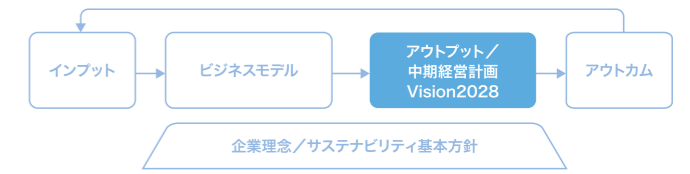
サステナビリティ2030

お客さまを大切に、そして社員の幸せを!

私たちは、企業理念のもと、税理士・公認会計士事務所とともに、中小企業の成長・発展を支援し、また、中小企業のサステナビリティ経営を推進することで、持続可能な社会の実現と企業価値の向上を目指します。

- 1 DX推進による地球環境への貢献
- 2 会計事務所と中小企業の経営革新、成長・発展を支援
- 3 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
- 4 健全成長のためのガバナンスの強化

各基本戦略の概要・進捗

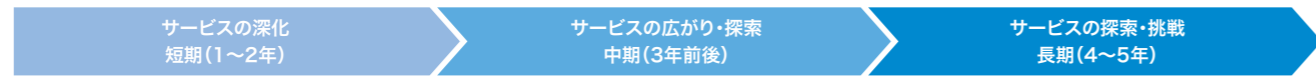


1 会計事務所ネットワークNo.1への戦略

「MJS DXコンサルティング」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

「MJS DXコンサルティング」による
伴走支援

次期SaaS型ERPによる
経営アドバイス



徹底した業務効率化支援

- 独自開発の3つのAIソリューションにより、会計事務所業務の自動化を推進
- 「MJS DXコンサルティング」の立ち上げ・推進

経営支援サービス力向上の実現

- 「ACELINK NX-Pro」と「Hirameki 7」との連携などによる経営支援サービス力の向上
- 顧問先の事業承継支援、専門性を高めるための教育・研修強化

会計事務所と顧問先のDXの実現

- 次期ACELINK (SaaS版) による本格的なビッグデータ・AI活用
- 次期ACELINK (SaaS版)とHirameki 7との連携(顧問先プラットフォームの拡張)

4 クラウド・サブスク型ビジネスモデルへの転換

主力ERP製品のクラウド化・サブスク化により、
顧客メリットを最大化し継続的な関係性を構築

ビジネスモデル変革によるメリット

顧客メリットを最大化し継続的な関係構築を図る

- ① 初期費用を低減し、お客さまの導入コスト・キャッシュフロー改善に寄与
- ② 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
- ③ 継続的關係の中でニーズに合った適切なサービス・ソリューションを提供

収益性の改善

- ① 【安定成長】定期契約により、外部要因に左右されない安定的な事業成長
- ② 【顧客創造】新規顧客開拓への営業リソースの集中
- ③ 【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

経営の安定化

競争力の向上

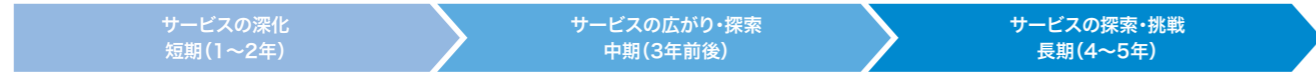
収益構造の改善

2 中堅・中小企業向け総合ソリューション・ビジネス戦略

MJSグループのシナジーを発揮し、「MJS 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

クラウド

AI



既存ERP製品の拡充とSaaS製品の開発・提供

- SaaS型販売管理システム「かんたんクラウド販売」を提供開始
- 2025年11月にSaaS型のクラウドERP新製品「LucaTech GX」をリリース予定
- 「MJS DXコンサルティング」の立ち上げ・推進

中堅・中小企業向けSIサービス体制の確立

- MJSのERP製品と他社製品を組み合わせたMJS独自の理想のSIモデルの確立
- 販売・インプリメントパートナー、コンサルティングパートナーとの連携強化

独自の総合コンサルティング事業確立と最先端ERPによるSI事業の拡大・シナジー最大化

- MJSグループ独自の総合コンサルとSI事業体制を確立し、中堅・中小企業のお客さまの経営革新、DXを実現。事業価値の最大化を目指す。

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

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

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

システム開発	デジタルマーケティング支援	人事コンサルティング	事業承継/事業再生	クラウド型ERP事業
 ● MJSグループ開発体制の強化 ● 技術者レベルの向上と技術力の平準化	 ● MJSグループのデジタルマーケティングの強化 ● Hirameki 7事業の拡大	 ● MJSユーザーへの人事サービスの提供 ● 人事系DXサービスの開発	 ● 会計事務所および中小企業の事業承継ニーズへの確実な対応 ● M&Aビジネスの競争力強化	 ● シンガポールでのERP事業の拡大およびASEAN市場の開拓 ● グローバル経営力の強化

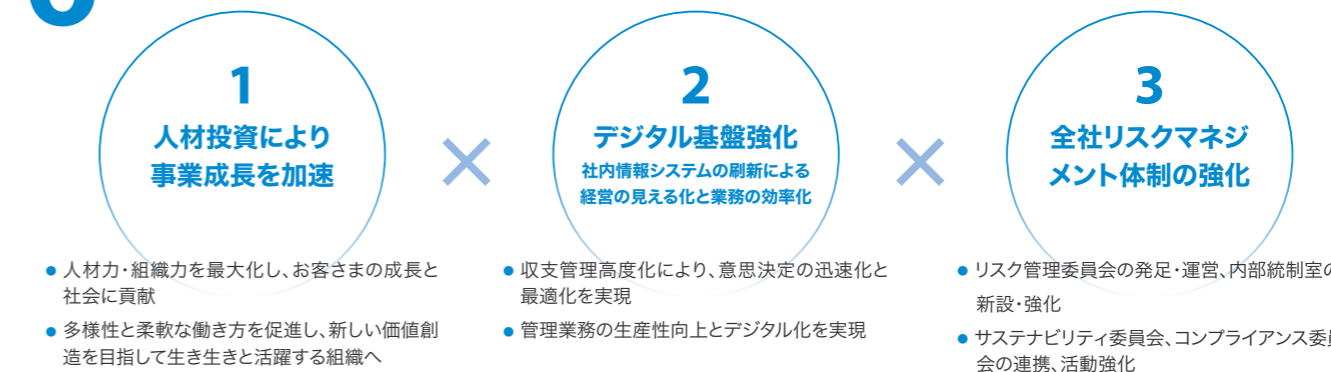
3 統合型DXプラットフォーム戦略

中小企業向けDXプラットフォーム「Hirameki 7」とMJS製品の連携を強化
また、MJS販売網と顧客基盤を活用し、コンサルティングも含めた普及促進へ

中小企業のDX推進を支援するプラットフォーム



6 戦略実現を加速する人材力・経営基盤強化

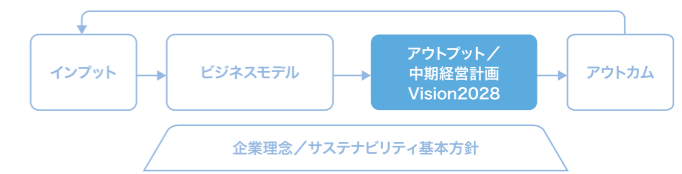


財務戦略

財務の健全性を堅持し、
中長期的な企業価値の最大化に向け、
事業投資と株主還元を遂行します。

取締役常務執行役員
経営管理本部長
最高財務責任者
最高情報責任者

佐藤 順一



財務戦略の基本方針

MJSは、健全な財務基盤を維持しながら、企業価値の持続的な向上を目指す財務戦略を推進しています。限られた経営資源を最適に配分し、収益性・効率性・持続性のバランスを重視した資本運用を行うことで、中長期的な成長と安定的な株主還元を両立を図ります。

MJSの財務戦略は、単なる数値目標の達成にとどまらず、事業戦略と連動した資本政策の実行を通じて、企業としての社会的責任を果たすことを重視しています。外部環境の変化に柔軟に対応しながら、将来の成長機会を逃さないための備えを常に意識し、持続可能な経営基盤の構築に取り組んでいます。今後も、財務の健全性を堅持しつつ、戦略的な投資判断と株主還元の最適なバランスを追求し、企業価値の最大化に向けた取り組みを着実に進めてまいります。

2024年度業績と今後の見通し

2024年度は、クラウド・サブスク型サービスへの移行を推進し、売上高・営業利益ともに過去最高を更新しました。主力ERP製品のサブスク化や新規顧客の獲得が寄与し、サービス収入は前期比13.5%増、ARRは29.6%増と大きく伸長しました。また、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などを実施し販管費は増加しましたが、増収効果により営業利益は2.9%増となりました。一方で、DXプラットフォーム事業(Hirameki 7事業)の先行投資や新サービス開発・PoCのための開発資産の早期償却などの影響により、利益面では当初計画を下回る結果となりました。今後は、主力ERP製品のサブスク化を継続推進し、財務の健全性を維持しながら、人的資本への投資などを通じて、持続的な企業価値の向上を目指します。

キャッシュ・アロケーション戦略

2024~2028年度の5年間で、400億円超のキャッシュ創出を計画しています(当期純利益280億円超、減価償却費120億円超)。この資金を、事業投資と株主還元戦略的に配分することで、企業価値の最大化を図ります。財務の健全性を維持しながら、資本効率の向上と持続的な成長の両立を目指す方針です。

事業投資では、SaaS型新製品の開発や機能改良に100億円超、M&Aや新規事業への投資に100億円程度を計画しています。これらは、既存事業の競争力強化と新たな収益源の創出を目的としたものであり、選択と集中による資源配分を徹底しています。加えて、人材育成や働き方改革など人的資本への投資も継続的に実施し、BPRへの投資も含めて、組織の生産性と柔軟性の向上に取り組んでまいります。

一方、株主還元については、配当と自己株式の取得を組み合わせ、総額100億円規模での実施を計画しています。配当性向は30~40%を基本方針とし、安定的かつ継続的な利益還元を実施し、資本政策と連動した柔軟な対応により、株主との信頼関係を強化します。

限られた資源を最適に活用し、事業成長と株主価値の向上を両立することが、MJSのキャッシュ・アロケーション戦略の根幹です。今後も、財務戦略と事業戦略を連動させ、持続可能な企業価値の創出に取り組んでまいります。

資本効率の向上と株主還元の充実

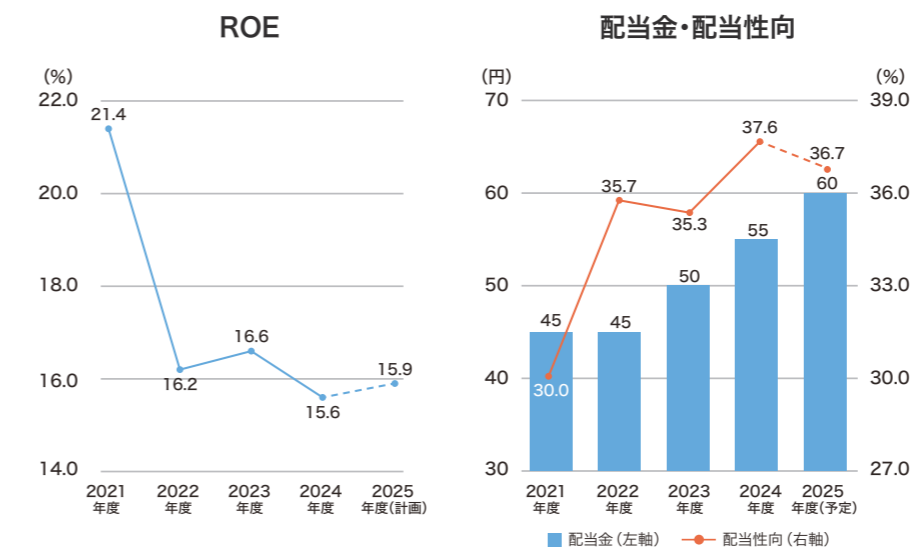
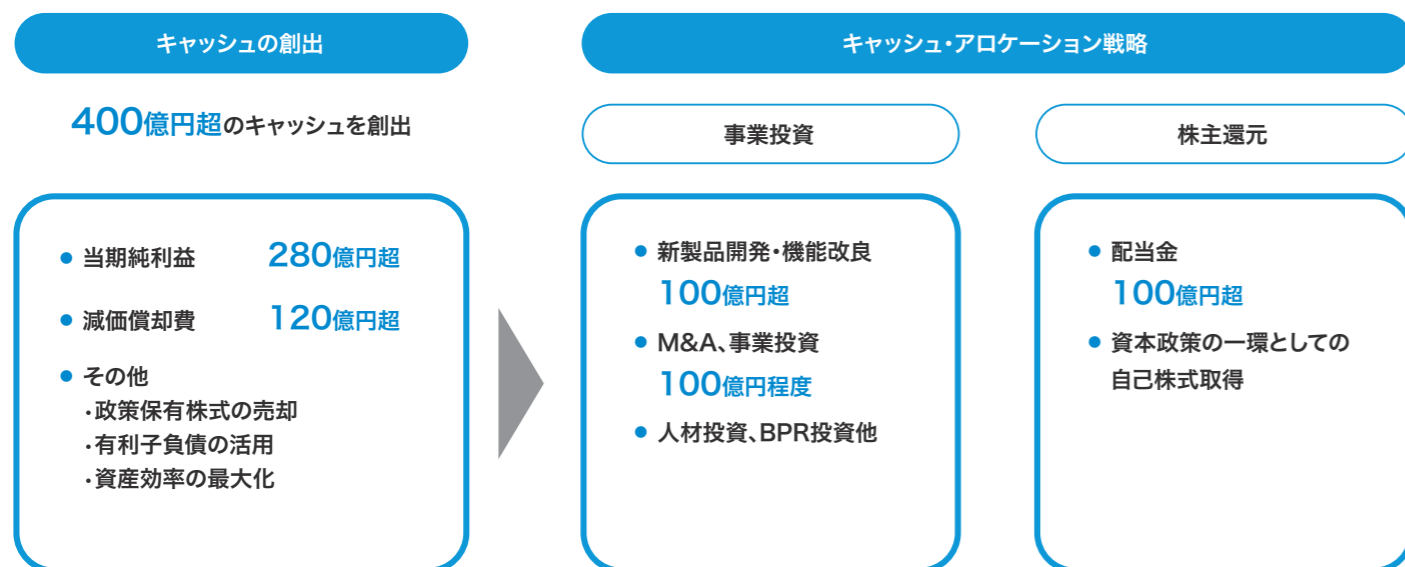
MJSは、資本効率の向上を財務戦略の中核と捉え、2028年度にROE18%超の達成を目指しています。これは、単なる財務指標の改善ではなく、持続的な企業価値向上に直結する重要な目標です。

この目標に向けて、主力ERP製品のサブスク化やDXプラットフォーム事業の拡張に加え、2025年4月に開始した「MJS DXコンサルティング」の本格展開を通じて、収益性と資本効率の両面での改善を図っています。これらの取り組みは、既存顧客のLTV向上と新たな収益源の創出を両立させるものであり、ROE向上に直結する施策と考えています。

株主還元については、安定的かつ継続的に実施しています。2023年度には1株当たり50円、2024年度には55円と2期連続で増配を行い、2025年度には60円の配当を予定しており、利益成長に応じた着実な還元強化を通じて、株主の皆さまとの信頼関係をより一層深めていきます。加えて、自己株式取得も株主還元の重要な手段として位置づけています。

今後も、財務戦略と事業戦略を連動させながら、株主還元を含めた最適な資本政策を実行し、持続可能な成長と株主の皆さまとの信頼関係の深化を目指して、着実に取り組みを進めてまいります。

【2024~2028年度の5年間累計】



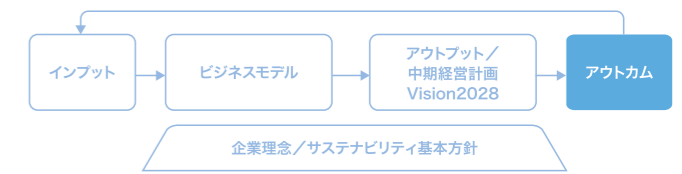
※2021年度は持分法適用関連会社の株式譲渡による特別利益の発生があり、ROEが一時的に上昇しました。

【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**

ステークホルダーエンゲージメント

私たちは、持続可能な成長と企業価値の向上を目指すうえで、ステークホルダーの皆さまとの対話と協働を何よりも大切にしています。本ページでは、主要なステークホルダーとのかかわり、対話の手段、そしてこれまでの対話の実績についてご紹介します。



	ステークホルダーとのかかわり	対話の手段	対話の実績
お客さま	会計事務所および中堅・中小企業のお客さまにERP製品や経営支援ソリューションを提供し、お客さまの業務のDXや経営改革を支援しています。	<ul style="list-style-type: none"> ミロク会計人会や税経システム研究所と連携した研修支援 全国33拠点での直接販売網およびサポート体制の展開 	<ul style="list-style-type: none"> 全国統一研修会 Web、メタバース空間などでの展示会
従業員	一体感のある組織風土を醸成し、新しい価値を創造して事業を継続的に成長させるため、人材力と組織力を最大化する人的資本経営を推進しています。	<ul style="list-style-type: none"> 職場環境の向上を目的としたエンゲージメント・サーベイの実施 社内向けPodcast番組による、経営層と社員との双方向のコミュニケーションの実施 	<ul style="list-style-type: none"> カフェテリアプランの導入 ライフサポート休暇の導入
株主・投資家の皆さま	株主・投資家の皆さまとの建設的な対話を通じ、会社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図っています。対話において把握した株主・投資家の皆さまのご意見などを必要に応じて経営会議や取締役会に適切に報告・共有することとしています。	<ul style="list-style-type: none"> 株主総会や決算発表、適時開示などの情報発信 機関、個人の投資家さま向け説明会の実施 アナリスト、ファンドマネージャーなどとの対話(個別取材)の実施 	<ul style="list-style-type: none"> 株主総会 アナリスト・機関投資家さま向け決算説明会2回 個人投資家さま向け説明会1回など
取引先の皆さま	PC・サーバーや事務機器の仕入れ販売、ERPと連携するアライアンス製品の提供を通じて、お客さまの業務全体を支えるソリューションを構築しています。取引先の皆さまとのパートナーシップは、当社の事業展開に欠かせない要素です。	<ul style="list-style-type: none"> ハードウェア製品は仕入先との販促施策の情報共有 お客さまの課題に応じたアライアンス製品の拡充 	<ul style="list-style-type: none"> 仕入先との協同キャンペーンの実施
地域社会の皆さま	文化活動や環境・社会貢献活動をはじめとするCSR活動を通じて、地域社会とのつながりを育んでいます。人と人とのつながりを大切に、社会に寄り添いながら、持続可能な未来の創造に貢献していきます。	<ul style="list-style-type: none"> 東京ヴェルディのホームゲームに障がい者施設の方々を無料招待し、地域福祉への継続的な貢献活動を実施 	<ul style="list-style-type: none"> 東京ヴェルディと18年連続でパートナー契約を継続

ミロク会計人会連合会会長からのメッセージ

ミロク会計人会連合会の役割

ミロク会計人会連合会は、MJSの会計システムや税務申告システムを導入している税理士・公認会計士からなる職業会計人で構成されている団体で、2026年には結成50周年を迎えます。当連合会は、北海道から沖縄まで11の地域ごとに設けられているミロク会計人会の連合会として、MJSシステムを導入する職業会計人の顧問先企業に対する適正な会計処理や税務申告と適切な経営指導の実現を目的として積極的に活動しています。

具体的な活動内容

具体的な活動として、全国の各ミロク会計人会では、会員や事務所職員を対象にして、税務、会計、経営支援、システム操作に関する研修会を随時実施しているほか、MJSのシステム開発にも積極的に協力し、会員にとって理想的なシステムが提供されるように活動しています。また当連合会の活動として、毎年秋に約1,000名の全国の会員と顧問先企業とが集う全国統一研修会を、各単位会の協力で順番に開催しています。

社会・文化活動

MJSは、「豊かな生活の実現」、「文化活動への参加」、「社会的人格の錬成」という企業理念に基づき、文化財の保護やスポーツ振興など様々な社会貢献活動に取り組んでいます。ここでは、MJSが展開する代表的な支援活動をご紹介します。

「東京国立博物館」への賛助

東京国立博物館が行う文化財の収集・保管・展示、その基盤となる調査研究や教育普及活動などについて、支援・支持をしています。



Jリーグ「東京ヴェルディ」、女子チーム「日テレ・東京ヴェルディベレーザ」とのCSRパートナーシップ

MJSは、Jリーグ「東京ヴェルディ」、女子チーム「日テレ・東京ヴェルディベレーザ」とCSRパートナーシップ契約を結び、ともに環境保全活動やスポーツ振興、青少年育成など地域社会への貢献活動に積極的に取り組んでいます。



会長
植田 卓

大阪市出身。元日本税理士会連合会常務理事・制度部長、調査研究部長、元近畿税理士会常務理事・研修部長、調査研究部長、第55～57回税理士試験試験委員。税理士1名、職員4名のご普通の事務所です。特に特化している業務はありません。趣味は、鉄道を中心に乗物全般(最近は年齢と共に乗り鉄、呑み鉄が中心)。

今後の展望と課題

今後ますます税理士・公認会計士の社会的役割が拡大する中、当連合会はMJSとの連携をさらに積極的に行い、特にAIやクラウド技術の飛躍的な発展が見込まれるなかで、これらを活用した業務改善を強化させ、併せて若手会員の育成や情報発信力の向上を図り、会員の皆さまが安心して期待を持って活躍できる環境づくりを行ってまいります。

人的資本

MJSグループは、企業理念やサステナビリティ基本方針のもと、一体感のある組織風土を醸成し、新しい価値を創造して事業を継続的に成長させるため、人材力と組織力を最大化する人的資本経営を推進しております。

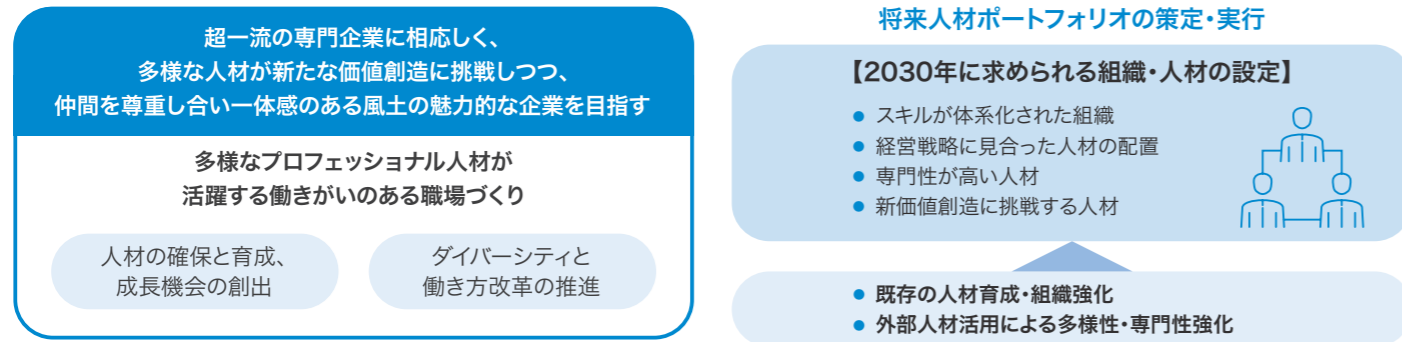
戦略

MJSグループは、サステナビリティ基本方針の一つに「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」を掲げ、「人材の確保と育成、成長機会の創出」と「ダイバーシティと働き方改革の推進」をサステナビリティ経営の重要課題として認識しております。

また、「中期経営計画Vision2028」において、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、お客さまに喜んでいただける新しい価値を提供し、お客さまの成長・発展を支援しています。そして、ビジネスモデルの変革を実現し、継続的な企業価値向上を目指しております。

こうした経営戦略の担い手となる人材には、全国の会計事務所とともに中小企業に寄り添い伴走支援できる優れたコンサルティングスキルや、高い専門性と新たな価値観を掛け合わせたシナジーを創出することができるスキルが必要となるため、多様な人材を採用し継続的な教育・育成を行って長期的な活躍を支援する、人的資本経営が重要と考えています。

企業理念やサステナビリティ2030を実現するために



人材の確保と育成、成長機会の創出

MJSグループの企業理念の一つに、「社会的人格の錬成」があります。MJSグループでの活動を通して、社員一人ひとりが相互互恵・相互扶助の精神、社会道徳、コンプライアンス、コンセンサスなどを学び、主体性、コミュニケーション能力などを高めながら、人間力を磨くことにより、社会に通用する立派な人格を錬成して欲しいという思いが込められています。

MJSグループは、この企業理念に基づき、積極的な人材採用と社員教育、自己啓発支援に力を入れています。

具体的な取り組みとしては、職種別や階層別に多様な専門能力の向上を目的とした体系的な研修制度を整備しており、また、リーダー層の社員を対象にマネジメントの基礎を養うための選抜式研修を行うなど、次世代の幹部候補育成を図っております。また、2023年には社外のオンライン研修サービスを導入するなど、自己啓発の支援制度も拡充することで、プロフェッショナル人材の育成・教育を推進しております。

多様な人材の採用

公正な採用活動	性別や国籍、人種、宗教、障がいの有無などに基づく差別のない公正な採用活動
主体性のある優秀な人材の確保	自ら学ぶ姿勢を堅持し、高い「志」をもって主体的に行動し活躍できる優秀な人材の採用を強化
新卒採用とキャリア採用	多様性に富む人材を確保し、適切な人材ポートフォリオを構築 新卒採用に加え、高い専門性や知見を有するプロフェッショナル人材のキャリア採用も推進

プロフェッショナル人材の育成・教育

体系的な研修制度	役割や等級に応じた計画的な研修体系 マネジメント力の強化、営業力・顧客サポート力・製品開発力や多様な専門能力の向上などを目的とした幅広い研修を実施
短期・長期の研修制度	新卒研修は約1カ月実施 中途研修は集合研修に加え、オンボーディングプログラムも実施 体系的な研修により、一人ひとりの長期的な成長を支援
次世代の幹部候補育成	次世代の幹部候補、経営後継者の育成をはじめ、会社の将来を担う基幹人材層の拡大・底上げを推進

自己啓発の支援

豊富な教材	社外オンライン講座の受講奨励や社内eラーニングなどの多彩な自己学習教材を提供
外部研修の活用	自己研鑽のための積極的な外部研修への参加を支援
資格取得の支援	資格取得に対する報奨金の支給など、社員の自己啓発やキャリア形成をサポート

ダイバーシティと働き方改革の推進

少子高齢化に伴う生産年齢人口の減少や、育児や介護との両立など、働く人のニーズの多様化に伴い、近年、多様な働き方を実現する職場環境づくりが課題となっています。

MJSグループは、多様なスキル・経験・価値観を持った意欲と能力のある社員が公正に評価され、社員一人ひとりがお互いを認め合い、個々の能力を最大限発揮できるような人事制度の充実などに努めています。

また、多様な人材の活躍を価値創造につなげるために、個々のワーク・ライフ・バランスの実現や、すべての社員がパフォーマンスを存分に発揮できるような職場環境を整備し、仕事の生産性向上と生活の質の向上の両立を目指します。

	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% ^{※1}
女性採用比率	31%	45%	50%
男性育児休暇取得率	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% ^{※2}	87%

※1 女性管理職比率については、人事施策を継続することで、2031年度以降も30%を目指してまいります。

※2 男女の賃金差異については、2024年度実績において2025年度目標を既に達成しておりますが、2030年度目標の達成に向けて継続して取り組みを行ってまいります。

Voice 人事部門責任者からのメッセージ

MJSの事業の高成長は、優秀な人材の活躍なくして語れません。人材は最も大切な経営資本のひとつであり、一人ひとりの成長が、持続的成長と企業価値の向上につながり、心身ともに健康でいきいきと働くことができる環境づくりが、企業理念の「豊かな生活の実現」につながると考えています。戦略的な採用、育成、多様な人材の成長を後押しするD&Iをさらに推進し、従業員エンゲージメントを高める人事戦略を進めていきます。

執行役員
経営管理本部副本部長
兼 人事部長

渡辺 成彦



知的資本

MJSグループは、会計事務所や中堅・中小企業向けにERPシステムや各種クラウドサービスを提供しており、それらに関連する幅広い領域・分野において、イノベーション創出に向けた研究開発を継続的に推進しています。こうした活動を通じた知的資本の蓄積が、競争力のある製品群や新たな成長を生み出す原動力となっています。

継続的な企業価値の向上のため、高度なIT人材の育成に努め、積極的に技術研究開発に取り組むことにより、知的財産を創出・取得し、その有効活用を図るとともに、第三者の知的財産を尊重することを実践しています。

研究開発活動について

MJSグループは、ITの急速な発展を背景とした経済・社会の変革や、ITを利用した経営・業務改革のニーズに対応すべく、高度なIT人材の育成に取り組んでいます。また、多様かつ質の高い製品・サービスの実現のため、継続的に研究開発を行っています。具体的には会計事務所と顧問先企業を中心とする中堅・中小企業の経営・財務・総務業務に特化した財務・給与・人事などの業務用システムの開発と、関連するデータベース・開発言語などの調査および強固なセキュリティ構築を目的とした研究開発に取り組んでいます。

知的財産について

研究開発の成果について、特許を取得するなどの知的財産の適切な保護および積極的な活用を通じてMJS独自の優位性を確保し、さらに、MJSの技術力とノウハウを活かして中小企業を支援することで、企業価値の向上に努めています。

知的財産の尊重・保護においては、特許、実用新案、意匠、商標を中心とした知的財産の積極的な権利取得、MJSの権利を侵害する行為に対する権利の活用、そして他社の知的財産を尊重し侵害をしないことに努めています。

社内情報システムの刷新

基幹システムの刷新による経営基盤の強化と持続的成長への貢献

持続的な企業成長と経営の高度化を実現するための重要な施策として、全社的な基幹システムの刷新プロジェクトを推進しています。本プロジェクトは、グループの中長期的な成長戦略を支える経営基盤の強化を目的としており、業務プロセスの標準化と効率化を通じて、全社的な生産性の向上を目指しています。

新たな基幹システムの導入により、経営情報の一元管理およびリアルタイムでの分析が可能となり、経営判断のスピードと精度が飛躍的に向上します。これにより、環境変化に迅速かつ柔軟に対応できる経営体制が整い、持続的かつ機動的な事業運営を実現してまいります。さらに、この取り組みは単なる社内システムの更新にとどまらず、MJSに関わるすべてのステークホルダーの皆さまにとって価値をもたらすものと捉えています。具体的には、お客さまへのサービス提供における迅速性・正確性・柔軟性が大きく向上することで、顧客対応の質の改善や業務効率の向上といった実効性ある成果が期待されます。これらの取り組みは、取引先との信頼関係の深化にもつながり、ひいては企業価値のさらなる向上を後押しするものと確信しております。今後も、デジタル技術を活用した業務改革を通じて経営基盤を強化するとともに、あらゆるステークホルダーにとって価値ある企業であり続けることを目指してまいります。

ダイバーシティの推進

女性活躍の推進・女性社員が働き続けられる環境づくり	育児・両立支援の拡充 ・在宅勤務制度の拡大 ・不妊治療・育児・介護などに使用できるライフサポート休暇の導入 ・男性の育児休業の取得促進 その他、女性社員向けの研修、より柔軟な働き方ができるポジション・職種および組織の拡大、各種祝い金額の引き上げ、カムバック制度の導入なども検討中
障がい者の雇用	個々の力を発揮し、貢献を実感できる環境づくりを促進 定着を支援するための各種施策の実施
シニア人材の雇用	68歳まで働ける再雇用制度を導入 豊富な経験・スキルを保有するシニア人材がいきいきと活躍できる環境のさらなる整備

働き方改革とワーク・ライフ・バランスの推進

長時間労働の抑制・適正な労働時間管理	BPRの推進による業務効率化、生産性向上 社内ネットワークの時間制御や、残業が多い社員の上長への注意喚起メールの送信による、労働時間の管理強化と社員の心身の健康促進 休暇取得状況の可視化と計画的な休暇取得の促進
多様な働き方	時間と場所に捉われない働き方を実現するため、全社員にテレワークを推奨
仕事と育児・介護の両立支援	選択型福利厚生(カフェテリアプラン)制度の導入 ライフサポート休暇の導入
エンゲージメント・サーベイの実施	社員の「働きがい」の現状把握を目的としたエンゲージメント・サーベイの実施 定量的な職場風土分析と、分析結果に基づく継続的な改善を実行

Voice 従業員からのメッセージ



子供が生まれてからは、保育園の送迎や子供が急に体調を崩すリスクも考慮したスケジュール管理を徹底し、仕事を進めています。そんな時に社内Podcastでライフサポート休暇の存在を知りました。初めての育児で看護休暇をどんどん消化してしまう中、ライフサポート休暇が子の看護にも利用することができ、とても助かりました。MJSでは両立支援の制度は整ってきたと思う一方、活用のしやすさは部門や仕事内容による影響があると感じています。今後は制度だけではなく、両立支援が文化としてMJSに根付いていくことを期待しています。

クラウドグループ
城島 博宣

Voice 「MJS AIアシスト」開発チームからのメッセージ

2025年7月に、近年注目を浴びている生成AIを活用した問合せ対応サービス「MJS AIアシスト」を、MJSのサポートサービスに加入いただいているお客さま向けに提供を開始しました。こちらのサービスは、社内公募を通じて入社2～3年目の若いメンバーを中心として社内向けに開発した、回答生成AIの「MJS BOT」を基としており、お客さまがご自身でスムーズに疑問を解決いただけます。また、このサービスはシステムのアップデートが行われた際に、その内容を自動で取り込んで最新のシステムに即した回答ができるという特徴を持っています。今後もMJSでは、AIをはじめとする最新技術を積極的に取り入れ、顧客満足度の向上や社内業務の効率化に取り組んでいきます。



(左手前から)
企業系製品企画グループ 佐藤 佑哉
品質管理グループ 吉村 亮
会計APグループ 川口 諒
(右手前から)
財務APグループ 阿部 優介
技術基盤グループ 若杉 泰周
技術基盤グループ 文 勝浩

MJS AIアシストの詳細はこちら [▶ 生成AI活用の問い合わせ対応Webサービス「MJS AIアシスト」、会計事務所のお客さまを対象に無償提供開始](#)
MJS BOTの詳細はこちら [▶ 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](#)

気候変動への対応 (TCFD)

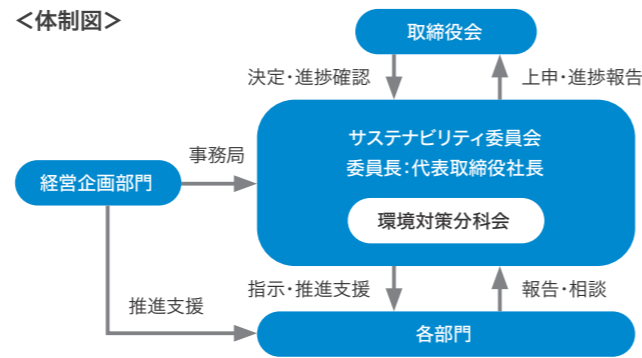
気候変動に対する方針・基本的な考え

近年の台風・豪雨とそれに付随して起こる洪水の頻発や被害の激甚化という急性リスクおよび平均気温の上昇という慢性的リスクの高まりに見られるように、気候変動は、今日において解決が急務とされる社会問題の一つとなっています。MJSグループは、サステナビリティ基本方針を掲げ、中小企業のサステナビリティ経営の推進を目指し、その実現のために「DX推進による地球環境への貢献」を基本方針の一つとし、事業を通じて気候変動に対応することを重要課題として位置づけています。MJSグループは、サステナビリティ基本方針である「私たちは、企業理念のもと、税理士・公認会計士事務所とともに、中小企業の成長・発展を支援し、また、中小企業のサステナビリティ経営を推進することで、持続可能な社会の実現と企業価値の向上を目指す」という使命を果たしながら、パリ協定で掲げられた国際的な目標達成を目指すべく、TCFD提言に沿った情報開示に取り組んでいきます。

ガバナンス

MJSグループではサステナビリティ委員会と、その配下に環境対策分科会を設置しています。代表取締役社長が気候関連課題に関する最高責任者となり、自らを委員長とするサステナビリティ委員会での議論を踏まえ、環境目標の設定や対策などを検討の上、取締役会で決定し進捗を管理しています。

また、環境対策分科会を定期的開催し、気候変動に対するリスクと機会を評価し取り組みを推進しています。



MJSの事業におけるバリューチェーンを想定した上で、仕入先・パートナー・顧客などのバリューチェーン上の各ステークホルダーへの気候変動関連のリスク・機会を踏まえ、リスク・機会の抽出および特定を実施しています。ステークホルダー別および自社のリスク・機会の抽出にあたっては、左表の観点を設定し検討しました。

戦略

移行 リスク	政策規制	温室効果ガス(GHG)排出に関する規制強化
	市場	エネルギー需給の変化/低炭素製品の需要変化
	技術	次世代技術の進展・普及
	評判	ステークホルダーの評判変化
物理 リスク	慢性	地球温暖化による環境変化
	急性	自然災害の激甚化

気候変動関連のリスク・機会の評価方法

リスク・機会の特定プロセスに記載した移行リスクと物理リスクのそれぞれの観点に対し、「自社事業およびステークホルダーへの影響度」と「リスク・機会の発現可能性」の2つの視点で評価し、重要なリスク・機会を選定しています。

影響度	評点	影響の大きさ	評価視点
	5	決定的な影響	● 売上高 ● 損失額
4	重大な影響	● 事業の将来性	
3	大きな影響	● 企業のリソース(人材、技術、拠点など) ● コンプライアンス対応 (法令/規制上の影響)	
2	一定の影響	● ステークホルダーの信頼	
1	軽微な影響	● 顧客・企業ブランド・市場への影響	

評点	可能性の高さ	発現確率	頻度
5	発現可能性が極めて高い	95%程度	毎年
4	発現可能性が高い	75%程度	1~2年に一度
3	発現確率は50-50	50%程度	3~5年に一度
2	発現可能性が低い	25%程度	6~9年に一度
1	発現可能性が極めて低い	5%程度	10年以上に一度

リスク管理

特定した事業へのリスク・機会

自然環境問題の動向に対するシナリオ分析を実施し、事業別のリスク・機会の抽出結果に基づいて特定した気候変動によるリスク・機会は下表のとおりです。移行リスクに対しては、主要事業では、温室効果ガス排出規制に関する規制強化による炭素税や燃料コストの増加の影響を主なリスクとして捉えました。また、物理リスクに対しては、気候変動関連災害による事業所への影響を主なリスクとして捉えました。一方で、低炭素製品の需要変化や自然災害の激甚化による、クラウド製品の需要の高まりによる影響を主な機会として捉えました。

気候変動関連のリスク・機会への対応方法

評価・特定した気候変動関連のリスク・機会に対して、下表の取り組みを推進しています。取り組み内容については、その「実現可能性」と「効果度合」を評価し、現実的かつ効果的な取り組みを優先した推進に努めています。

気候変動リスク・機会の分類		シナリオ	気候変動により想定される影響	影響度	可能性	対応策		
移行 リスク	政策 規制	1.5°C	温室効果ガス排出に関する規制強化	4点 3点 3点	3点 3点 4点	● 営業車両の低炭素車両への切り替え ● 省エネ活動の周知・推進 ● LEDや環境対応型の空調設備への切り替え		
	市場		低炭素製品の需要変化	3点	5点	● クラウド製品への切り替えを促す 細やかな顧客フォロー		
	技術		次世代技術の進展・普及	4点	5点	● 次世代技術を取り入れた新製品の開発		
	評判		ステークホルダーの評判変化	3点	4点	● TCFDや統合報告書による積極的開示の実現		
物理 リスク	急性	4.0°C	自然災害の激甚化	3点 4点 4点	3点 4点 4点	● BCPの策定 ● 耐震・耐水性の高いデータセンターへの切り替え		
			機会	市場	政策 規制	3点	3点	● BCP対策・低炭素を訴求したクラウド製品の機能強化および販売促進
					市場	3点	3点	
市場	自然災害の激甚化	4.0°C	3点	3点				

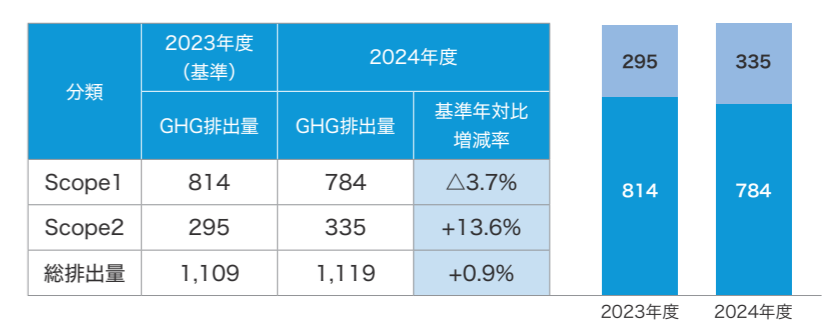
指標と目標

目標：カーボンニュートラルへの取り組みを推進

SBTiの1.5°C目標[※]を踏まえScope1(自社施設の燃料の消費に伴う直接排出量)及びScope2(自社施設における電気・熱の使用に伴う間接排出量)の温室効果ガス排出量を2030年までに2023年度比50%削減、2050年までに100%削減することを目指します。

[※]SBTiは、「Science Based Targetsイニシアティブ」のことで、同イニシアティブは、産業革命前の水準に比べて地球の気温上昇を1.5°C以内に抑えるために、企業に対し、パリ協定に整合し、科学的知見に基づいた温室効果ガス排出削減目標を設定するように求めています。

温室効果ガス(GHG)排出量の推移




[※]集計対象：MJS単体 (Scope2の対象は、MJS本社ビルおよび千葉研修センターのみ)

役員一覧 (2025年6月27日現在)

取締役


代表取締役社長
是枝 周樹
1964年2月24日生



取締役会出席状況 17/17回

選任理由
長年にわたり当社の経営を担っており、経営全般に関する知見と力強い業務執行能力を有しているためです。


取締役会長
是枝 伸彦
1937年9月11日生



取締役会出席状況 17/17回

選任理由
創業者として長年当社の経営を担っていた経験と実績を有しているためです。


取締役副会長
鈴木 正徳
1954年10月9日生



取締役会出席状況 17/17回

選任理由
元中小企業庁長官としての豊富な経験と実績、他社の取締役としての経営戦略、事業再生及び新規事業開発に関する相当程度の知見並びに当社のコンプライアンス推進担当を務め、コンプライアンス・リスク管理に関する経験を有しているためです。


取締役常務執行役員
石川 哲士
1962年11月21日生



取締役会出席状況 17/17回

選任理由
長年にわたり当社営業部門において幅広い業務に携わり、豊富な経験と実績を有しているためです。


取締役常務執行役員
高田 栄一
1966年8月16日生



取締役会出席状況 16/17回

選任理由
他社の最高執行責任者としての経営経験及びIT分野の統轄に関する豊富な知見並びに当社のシステム開発に関する経験を有しているためです。


取締役常務執行役員
佐藤 順一
1962年4月20日生



取締役会出席状況 一/一回*

選任理由
長年にわたり当社経営管理部門において幅広い業務に携わり、豊富な経験と実績を有しているためです。
※2025年6月27日の定時株主総会で新たに取締役に選任され就任したため、2025年3月期の取締役会出席状況は記載しておりません。

取締役
大久保 利治
1955年12月18日生



取締役会出席状況 17/17回

選任理由
長年にわたり当社開発部門の業務に携わり、また当社のシンクタンクである税経システム研究所では所長代行を務め、システム開発、財務・会計及び税務・商法に関する豊富な知識と経験を有しているためです。


取締役
寺沢 慶志
1959年9月27日生



取締役会出席状況 17/17回

選任理由
当社経営管理部門及び開発部門で業務経験を重ね、近年では当社のシンクタンクである税経システム研究所で副所長を務め、経営及びシステムに関する相当程度の知見を有しているためです。


社外取締役
五味 廣文
1949年5月13日生



取締役会出席状況 17/17回

選任理由
元金融庁長官としての豊富な経験と実績、経営戦略及び事業再生に関する相当程度の知見並びに他社の取締役としての経営経験を有しているためです。


社外取締役
北畑 隆生
1950年1月10日生



取締役会出席状況 15/17回

選任理由
元経済産業事務次官、他社の社外役員及び大学学長として高度な人材育成に従事するなど、豊富な経験と実績を有しているためです。

社外取締役
石山 卓磨
1947年2月17日生



取締役会出席状況 15/17回

選任理由
学識経験者、弁護士として幅広い見識と知識、大学学長として法学・会計・保険分野の専門職育成に関する経験を有しているためです。

社外取締役
山内 暁
1974年11月5日生




取締役会出席状況 17/17回

選任理由
会計分野の学識経験者として豊富な経験を有しており、また取締役会のジェンダー、世代等における多様性の確保を図るためです。

監査役


常勤監査役
牧野 博史
1959年7月1日生



取締役会出席状況 17/17回

選任理由
長年にわたり当社営業部門及び管理部門の業務に携わり、また内部監査室長を務めた経験によりコンプライアンス、リスク管理に関する相当程度の知見を有しているためです。


社外監査役
但木 敬一
1943年7月1日生



取締役会出席状況 17/17回

選任理由
検事、法務事務次官、検事総長等を歴任し、現在は弁護士として活動しており、法律やコンプライアンスに関する豊富な知識と見識を有しているためです。

社外監査役
中原 広
1958年7月24日生



取締役会出席状況 13/13回*

選任理由
国税庁長官や金融機関の代表役員を含む要職を歴任し、税務・金融等に関する幅広い知見と経営経験を有しているためです。
※2024年6月27日就任以降の取締役会出席状況です。

取締役・監査役のスキルマトリックス

氏名	当社における地位	企業経営・経営戦略	財務・会計・税務	中小企業・小規模事業者支援	マーケティング・IT・コンサルティングセールス	新規事業創出	法務・リスクマネジメント・コンプライアンス
是枝 周樹	取締役	●			●	●	
是枝 伸彦	取締役	●		●			●
鈴木 正徳	取締役	●		●			●
石川 哲士	取締役		●	●	●		
高田 栄一	取締役	●			●	●	
佐藤 順一	取締役		●				●
大久保 利治	取締役		●	●	●		
寺沢 慶志	取締役	●	●				●
五味 廣文	社外取締役	●	●				●
北畑 隆生	社外取締役			●		●	●
石山 卓磨	社外取締役	●	●				●
山内 暁	社外取締役		●	●			●
牧野 博史	監査役						●
但木 敬一	社外監査役						●
中原 広	社外監査役		●				

備えるべきスキル	選任理由
企業経営・経営戦略	事業環境が大きく変化の中で、会社の持続的な成長・発展のために重要と考えられる
財務・会計・税務	あらゆるステークホルダーに対して、企業情報および財務情報を正確かつ速やかに情報開示するために重要と考えられる
中小企業・小規模事業者支援	全国の税理士・公認会計士事務所とともに中堅・中小企業の経営革新・DXを支援することで、地域経済ひいては日本経済の発展に貢献するために重要と考えられる
マーケティング・IT・コンサルティングセールス	お客さまに喜んでいただける新しい価値を提供し、その成長・発展を支援するとともに、継続的な企業価値向上を目指すために重要と考えられる
新規事業創出	急速なデジタルシフトの流れの中で、イノベーションを推進し、時代に応じてビジネスモデルを進化・変化させるために重要と考えられる
法務・リスクマネジメント・コンプライアンス	経営意思決定の透明性向上、牽制機能の発揮と現場リスク管理の強化、健全な企業運営、健全成長への基盤強化のために重要と考えられる

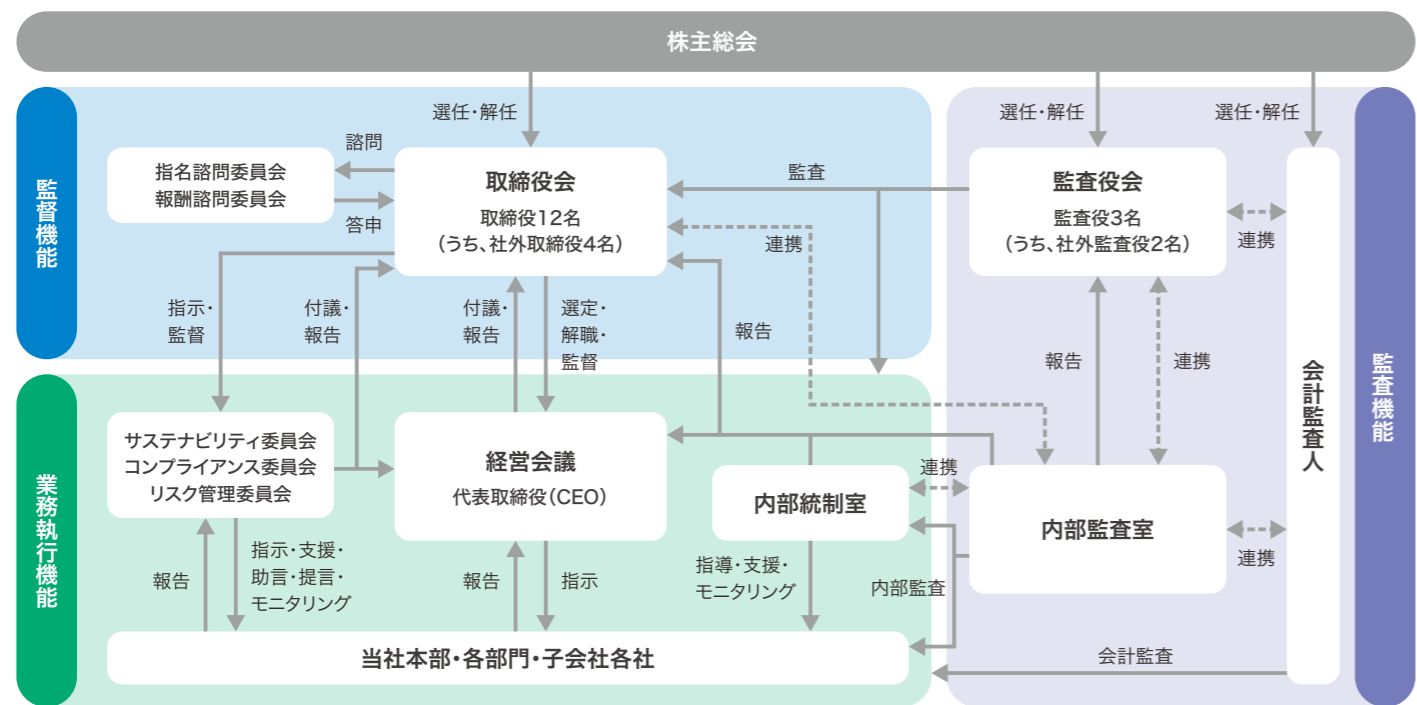
コーポレート・ガバナンス

基本的な考え方

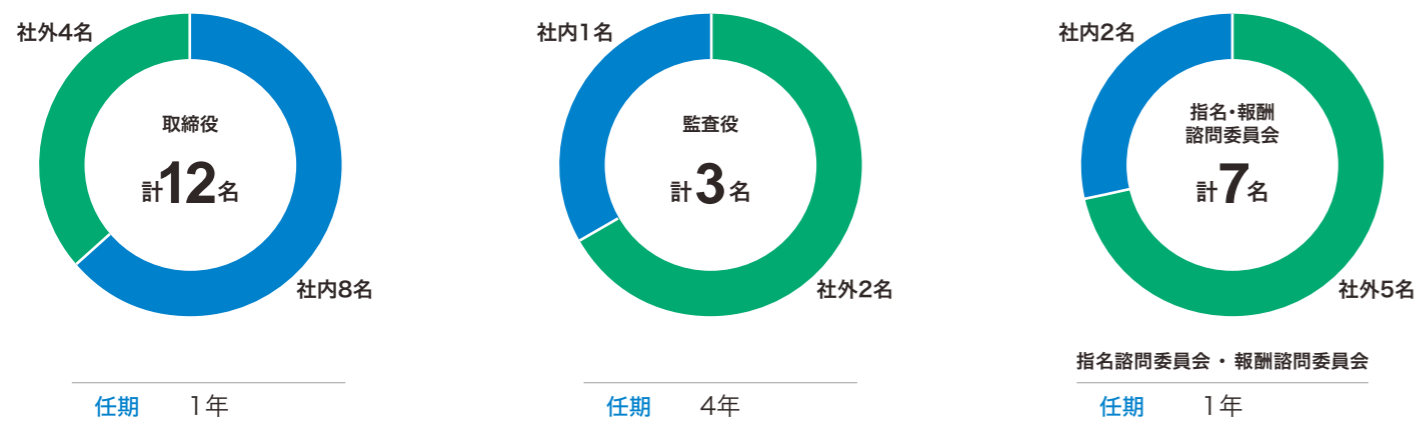
経営システムおよび経営ノウハウのサービス提供を主たる業務としているMJSにとって、経営体制および内部統制システムを整備・構築し、必要な施策を実施することはコーポレート・ガバナンスへの取り組みの基本認識であり、経営の最重要課題の一つであると位置づけられております。今後もMJSのみならず子会社のガバナンスの強化に努め、MJSグループの企業価値向上へ邁進してまいります。

コーポレート・ガバナンス体制図 (2025年6月27日現在)

MJSは、監査役設置会社であり、会社法による法定の機関として、株主総会、取締役会、監査役、監査役会および会計監査人を設置しております。また、以下の模式図に表した体制にて、MJSグループのコーポレート・ガバナンス体制を維持し、機能強化を図っております。



役員構成と任期



取締役会の主な議題

- 中期経営計画・サステナビリティ経営について
- 投資および政策保有株式について
- 重要プロジェクトの進捗報告
- 指名諮問委員会・報酬諮問委員会の審議結果の報告
- サステナビリティ委員会・コンプライアンス委員会・リスク管理委員会の活動報告

主要な会議体

会議体	2025年3月期 開催回数	総員	社内	社外	議長
取締役会	17回	15名	9名	6名	代表取締役社長 是枝周樹
監査役会	14回	3名	1名	2名	常勤監査役 牧野博史
指名諮問委員会	1回	7名	2名	5名	代表取締役社長 是枝周樹
報酬諮問委員会	2回	7名	2名	5名	代表取締役社長 是枝周樹
経営会議	25回	9名	9名	—	代表取締役社長 是枝周樹
サステナビリティ委員会	2回	2名	2名	—	代表取締役社長 是枝周樹
コンプライアンス委員会	3回	8名	5名	3名	取締役副会長 鈴木正徳
リスク管理委員会	3回	9名	9名	—	代表取締役社長 是枝周樹

概要

- 取締役会**: 原則として毎月1回または2回開催しており、法定定款で定める事項および「取締役会規則」で定める経営上の重要事項について審議決定します。
- 監査役会**: 原則として毎月1回開催しており、「監査役会規則」で定める監査に関する重要な事項について報告を受け、協議を行い、または決議します。また、監査役は、「監査役監査基準」、「内部統制システムにかかる監査の実施基準」等に基づき取締役会・経営会議等の重要会議への出席、重要な決裁書類等の閲覧を行い、取締役の職務執行、取締役会等の意思決定、内部統制システムの整備状況、競争取引等について監査しております。
- 指名諮問委員会**: 原則として年1回開催しており、取締役の選任および解任に関する方針、次期取締役の選任、代表取締役および役員取締役の選定、ならびにスキルマトリックス案について諮問を受け、取締役会へ答申いたします。
- 報酬諮問委員会**: 原則として年1回開催しており、取締役の個人別の報酬等の内容に係る決定方針等について諮問を受け、取締役会へ答申いたします。
- 経営会議**: 原則として毎月2回開催しており、迅速な経営判断や業務運営管理に関する方針および取締役会に付議する事項の事前審議等を目的とした重要な意思決定機関として設けております。
- サステナビリティ委員会**: 原則として年2回開催し、サステナビリティに関する方針・マテリアリティの設定・見直しおよびKPIの設定・進捗管理、活動結果の評価と評価に基づく次年度の目標・取り組み等について協議いたします。また、サステナビリティ委員会で検討・協議した方針や課題等は経営会議および取締役会へ付議または報告し、取締役会はこのプロセスを定期的に監督し、必要に応じて対応の指示を行います。
- コンプライアンス委員会**: 原則として年2回開催し、コンプライアンスの推進に係る方針・施策・教育等に関する事項について審議したうえで、その結果を取締役に報告し、また取締役会に代えて、リスク管理委員会において、またはリスクの主管部門に対し、助言・提言を行います。
- リスク管理委員会**: 原則として四半期に1回開催し、リスクの特定や優先順位付け、対応方針等の重要議題に絞って審議し、内部統制部門を通じリスク管理状況を定期的にモニタリングすることで、リスクマネジメントの質的向上に努めております。なお、リスク管理委員会の議事内容は、四半期毎に経営会議および取締役会に報告いたします。

※各会議体の総員・社内・社外の人数は、2025年6月27日現在の取締役および監査役の出席者数のみを記載しております。なお、サステナビリティ委員会・コンプライアンス委員会・リスク管理委員会は、取締役・監査役に加え、営業、製品開発・サポート、経営管理および社長直轄部門から幅広く選ばれた執行役員・部門長等が出席しております。

社外取締役メッセージ

取締役および監査役の報酬等

取締役会において、取締役の個人別の報酬等の内容に係る決定方針を決議しております。当該取締役会の決議に際しては、あらかじめ決議する内容について報酬諮問委員会へ諮問し、答申を受けております。また、取締役会は、当事業年度に係る取締役の個人別の報酬等について、報酬等の内容の決定方法および決定された報酬等の内容が取締役会で決議された決定方針と整合していることや、報酬諮問委員会からの答申が尊重されていることを確認しており、当該方針に沿うものであると判断しております。

● 基本方針

取締役の報酬は、多様で優秀な人材を獲得し継続的企業価値のさらなる向上を目指すため、上場企業全体および同業他社の報酬水準を考慮した役割および職責等に相応しい水準として決定することを基本方針とし、固定報酬、業績連動報酬および非金銭報酬により構成されています。なお、社外取締役は、独立した立場から経営の監視・監督機能を担うことから、固定報酬のみ支給するものとしております。

● 取締役および監査役の報酬等の額

役員区分	報酬等の総額	報酬等の種類別の総額			対象となる 役員の員数
		基本報酬	業績連動報酬等	非金銭報酬等	
取締役 (うち社外取締役)	401百万円 (51百万円)	283百万円 (51百万円)	94百万円 (-)	23百万円 (-)	11名 (4名)
監査役 (うち社外監査役)	38百万円 (19百万円)	38百万円 (19百万円)	- (-)	- (-)	4名 (3名)
合計 (うち社外取締役および社外監査役)	440百万円 (71百万円)	322百万円 (71百万円)	94百万円 (-)	23百万円 (-)	15名 (7名)

※上表の金額および員数は、2024年6月27日開催の第47回定時株主総会最終の時をもって退任した社外監査役1名を含んでおります。

取締役会の実効性の評価

取締役会では、取締役会の実効性について、すべての取締役および監査役を対象に無記名方式のアンケートを実施し、分析・評価を行いました。この結果、取締役会が以下のとおり総じて機能していると評価しました。また、取締役会の機能維持のため、今後の事業展開および事業環境の変化を見据えて、より一層グループ全体のガバナンスおよびリスク管理に取り組むことを確認しました。

【分析・評価結果の概要】 取締役会の構成、取締役会の運営、ガバナンス等について、計30項目のアンケートを実施。

● 実効性が確保されていると確認した点

- ・取締役会の構成として、人数および社内外の割合について現在は適切であり、社外取締役の豊富な経験と幅広い見識が意思決定と監督機能の充実に繋がっている。
- ・取締役会の開催頻度および所要時間は適切である。また、丁寧な説明や議論、各取締役の知識・経験を活かした意思決定ができる適切な環境が整っている。
- ・取締役会は対面とオンライン会議を併用するハイブリッド方式となっており、概ね運営としては適切である。
- ・取締役会への付議事項は概ね適切であり、議案の審議方法や積極的な説明姿勢が評価できる。
- ・グループガバナンスについては、グループ全体に関する議論や検討状況が昨年に比べ高まっている。
- ・指名諮問委員会および報酬諮問委員会の審議内容は概ね適切である。
- ・2023年5月に設置したコンプライアンス委員会も着実に成果が上がっている。

● 今後の課題点

- ・構成員のジェンダーや年齢等の属性に関する将来課題として、女性比率の向上と若返りの重要性が高まっている。
- ・議論のポイントの明確化や、時間配分についてさらなる改善が必要である。
- ・議論の活性化の観点から、運営方法等の継続的な改善と、議案の事前説明や現場視察、自由討議等の実施が考えられる。
- ・特に新事業領域、中期経営計画のKPIおよび経営戦略の進捗状況に関する議論のフォローアップに加え、サステナビリティ経営についても、より踏み込んだ議論と継続的な検証が重要である。
- ・グループ会社の個別案件についてより具体的かつ詳細な説明を求める。
- ・指名諮問委員会および報酬諮問委員会について、発展途上の面もあるが、次世代の育成や人事・報酬制度改革に向けた議論等、MJS独自のあり方での活動を進めていく。

企業経営と取締役会の役割について

企業経営を遂行するのは実務に熟達した経営陣であり、その経営が適切なガバナンスの下でコントロールされているかどうかを監視するのが、取締役会の主要任務です。取締役会は、会社の進路と速度を制御する操縦桿であり、安全を確保する錨です。また、適切なガバナンスはすべてのステークホルダーが望むところであり、それによって社会価値を増進するところに企業の存在意義があります。

これまでの経験

私はこれまで、大蔵省(現財務省)で主に財政・金融の仕事を担当してきました。2007年に金融庁勤務を最後に退官するまで、キャリア後半の大部分は金融行政を担当し、金融機関の監督を主に担当しておりました。金融機関、特に銀行では、決済や預金を扱うことから規制が非常に厳しく、その経営には高度なガバナンスが要求されます。それを監督していた行政経験は、社外取締役としての使命、すなわち会社の外からの目によるガバナンスのチェック、ということに大変役立っています。

社外取締役としての役割

2016年からMJSの社外取締役を務めていますが、この間、資本市場や投資家の意識変革によって、SDGs経営が広く意識されるようになりました。MJSでも、こうした状況への適切な対応が会社の持続的成長につながるという自覚のもと、ガバナンス・コンプライアンス改革のための意識改革・機構改革が進められており、私もその一端を担っております。

企業価値への考え

企業経営に当たっては、どのような企業業績をあげたか、すなわちアウトプットがどうであったかが重要なことは言うまでもありません。しかしそれ以上に重要なことは、そのアウトプットによってどんなアウトカムがもたらされたか、ということではないでしょうか。企業が提供するサービスを受けたことによって、顧客や社会にどのような付加価値が生じたか、どのような価



社外取締役
五味 廣文

東京大学法学部卒業。ハーバード大学ロースクール卒業(LL.M.)。大蔵省(現財務省)に入省し金融庁検査局長・監督局長、金融庁長官を歴任。2007年の退官後はMJSを含む様々な企業で取締役を務め、2022年より株式会社新生銀行(現株式会社SBI新生銀行)取締役会長に就任。
趣味: クラリネット

値創造が行われたか、つまりアウトカムは何だったかということです。

適切なアウトカムをすべてのステークホルダーにもたらし、会社の存在意義と企業価値を高めるためにも、ガバナンスのきいた経営を行うことが重要です。そして取締役会の実効性をより高めるためには、フリーディスカッションの場を設けて、経営課題や中期経営計画の進捗などのテーマを広く議論していくことも今後は有用でしょう。企業のガバナンス・コンプライアンスに対する期待がこれまで以上に高まっていく中で、取締役会の意思決定機能と監督機能にもさらなる強化が求められています。社外取締役の会社に対する理解を醸成し、役員同士の目線を合わせることで、社内外の多様な知見と経験が新たなシナジーを生むことを期待します。

ステークホルダーへのメッセージ

短期、中期、長期の経営を巡る議論が、MJSの取締役会では活発に行われており、意見を表明しやすい議事運営と、有能で怠りない事務局の仕事ぶりがそれを支えています。社会が、そしてステークホルダーがMJSに何を求めているか。それを見誤ることのないよう、経営の適切なモニタリングのもと、企業価値の向上に努めてまいります。

リスクマネジメント

基本的な考え方

「MJSグループリスク管理方針」に基づき、事業継続性と実効性・効率性を重視してリスクマネジメントの枠組みを整備しています。情報セキュリティリスクなどの重要リスクに対し平時のリスクコントロールとあわせて有事の対応力強化に取り組み、また、3線ディフェンス体制を確立することで、ステークホルダーの信頼確保と高品質なサービスの持続的な提供を目指します。

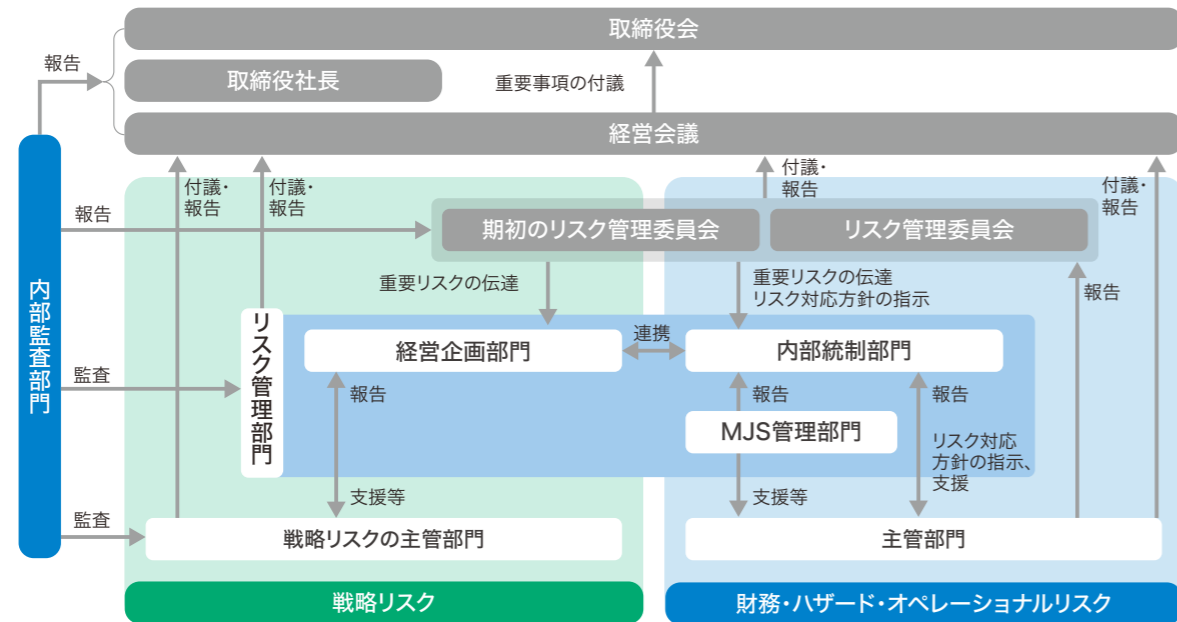
リスク管理体制

MJSでは、経営リスクを「戦略リスク」「財務リスク」「ハザードリスク」「オペレーショナルリスク」の4つに分類しています。

期初に開催されるリスク管理委員会において、これらのリスクのうち重要リスクを選定し、対応方針を決定します。

その後は、以下の体制でリスク管理を実施しています。

- ① 戦略リスクについては、経営企画部門が事務局をつとめる経営会議にて継続的に取り扱い、経営判断に反映させています。
- ② 財務・ハザード・オペレーショナルリスクについては、対応方針に基づき、主管部門が日常的なリスク管理を行い、管理部門が支援や枠組みの整備等を担います。それらの活動を、リスク管理委員会が定期的にモニタリングし、必要に応じて内部統制部門の支援のもと見直しや改善を図っています。



情報セキュリティ

全事業所が保有する重要な情報資産を守り、堅牢な情報セキュリティを確立して維持することを目的に、MJSグループで働くすべての人を対象とした「情報セキュリティ及び個人情報保護に関する方針」を定め、一貫した方針のもと各種情報資産の管理・運用に努めています。

①製品・サービスのセキュリティについて

- ・ MJSグループにおけるクラウドサービスを含むサービスサイトに対して、情報セキュリティの対応状況の継続的な確認と、高度なサイバー攻撃などの脅威に対する検知・対応策の実施
- ・ MJSグループのWebサイトに関して、FISCに基づくチェック項目を含み制定した、情報セキュリティ・IT統制に関するガイドラインに基づいた情報セキュリティ対応の実施
外部セキュリティ専門企業を含む脆弱性診断の定期的な実施と適切な対応による安全性の確保
- ・ サイバー攻撃などの脅威に対する、24時間365日の検知体制

②情報セキュリティの管理体制について

- ・ 情報セキュリティマネジメントシステム(ISO/IEC27001)に基づいた、情報資産の管理と、不適切な開示・漏えい・不正利用の防止・保護
- ・ モバイルワークなど多様な働き方を支援する情報インフラの整備・強化と、情報資産のクラウド化にあわせたゼロトラスト概念の取り込みなど、情報セキュリティの強化
- ・ NISTなどが提唱する、事前から事後までの対策をカバーするフレームワークに基づく、サイバー攻撃を受けることを前提とした、情報セキュリティ管理体制の強化

▶ [情報セキュリティ及び個人情報保護に関する方針](#)

コンプライアンス

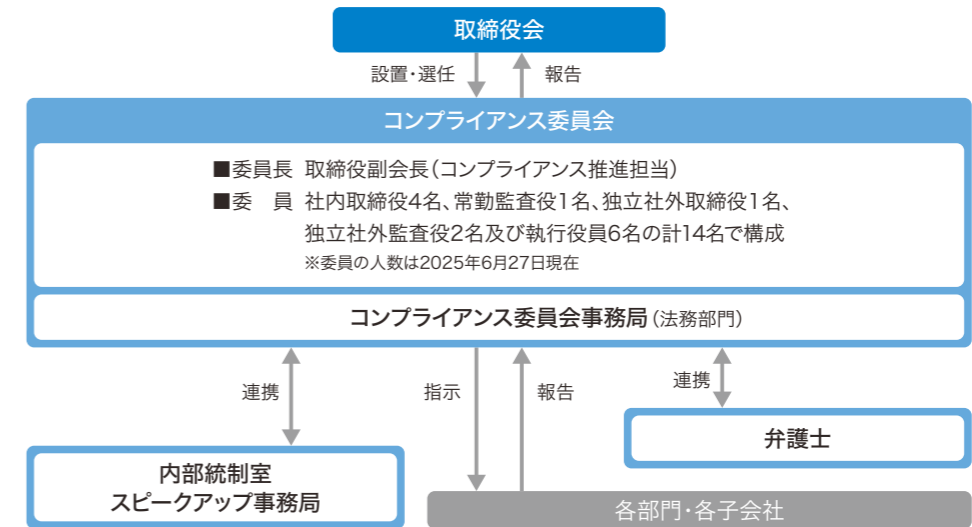
基本的な考え方

「社会的人格の錬成」を企業理念に掲げ、公正・誠実でコンセンサスに裏付けられた企業文化を醸成しています。税務・会計・ERPを担う企業として、法令遵守はもとより、「約束を守る」、「高品質なサービス提供」といった営業五大方針に定める行動規範こそが、ステークホルダーの信頼と中長期的な企業価値向上の礎であると認識しています。このため、MJSグループでは、単なる法令遵守にとどまらず、「MJSグループ倫理行動規範」に準拠して、すべての役員および従業員が自律的かつ誠実に行動する企業文化の醸成に努めています。

コンプライアンス推進体制

MJSグループは、コンプライアンス違反の予防と是正の両面から取り組むことで、企業理念・営業五大方針に沿った、役職員が同じ目線で話し合い尊重しあえる、風通しの良い土壌を作っていきたいと考えています。これにより、全社的なコンプライアンスを速やかに実現し、中長期的に維持します。

2023年5月に、さらなるコンプライアンス推進と定着を目指し、コンプライアンス委員会を設立しました。委員会が選定したリスクに応じ、オブザーバーに若手や女性など、適切な知見を有する役職員を登用し、適宜、弁護士など、外部有識者の参加を求めます。



コンプライアンス委員会

コンプライアンス委員会は、コンプライアンス違反の原因を徹底的に分析し、コンプライアンス違反の予防策を協議します。コンプライアンス違反の原因に応じ、「社員の心理的安全性の確保」、「不正予防のための社内ルール変更」、「管理職の倫理観を養うワークショップ型研修」など、適切な対策を立案し、コンプライアンス違反の起こらない仕組みを作ります。

ハラスメント対策

コンプライアンス委員会は、発足後最初に取り上げるべきコンプライアンスリスクとして、ハラスメントを選定しました。各委員は、ハラスメントの原因を分析し、原因となる要素ごとに対策を検討・立案するとともに、委員会として「ハラスメントの原因と対策」を取りまとめ、取締役会に対して提言しました。関係部門と

協力して現在も対策を実行しており、役員および従業員全員が豊かな生活を実現できるよう取り組んでおります。

内部通報制度

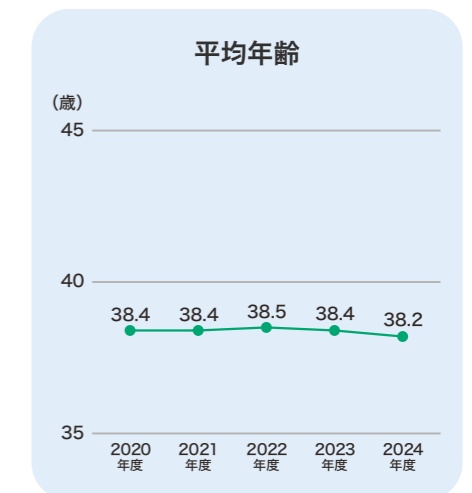
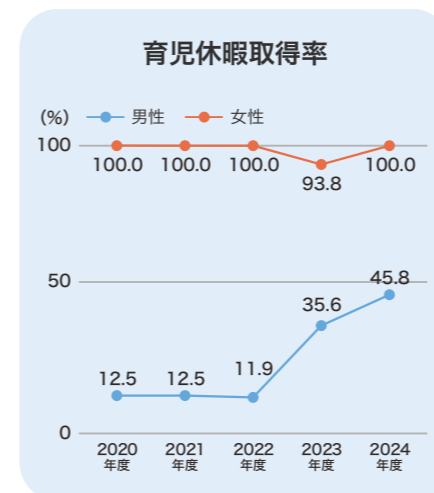
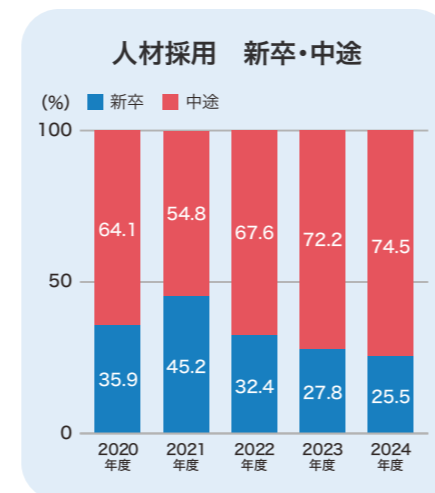
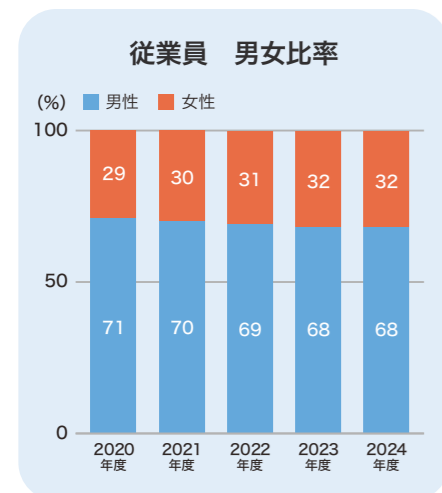
「MJSグループ内部通報規定」に基づき、役員、従業員、退職者、取引先などが、法令・社内規定の違反、懸念などを通報することのできる内部通報制度を運用しています。通報窓口は、社内、法律事務所、外部委託先の3つがあり、メール、電話、Webなどの経路を選択し、いずれも匿名で通報することができます。また、MJS独自の取り組みとして、役職員を対象にコンプライアンスに関するアンケートを実施し、通報・相談の有無を確認しています。いずれの窓口にも寄せられた通報も、守秘義務を負う従事者が厳格に秘密として管理しつつ調査にあたり、通報者が特定されず、いかなる不利益も受けないよう徹底しています。

財務・非財務ハイライト

財務データ

	単位	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
収益状況											
売上高	百万円	23,636	26,225	27,582	31,317	35,501	34,066	36,597	41,461	43,971	46,160
売上総利益	百万円	15,393	17,389	18,292	19,952	20,532	21,149	22,607	25,603	26,800	27,876
販売費及び一般管理費	百万円	12,353	13,286	13,806	14,784	15,305	16,623	17,818	19,519	20,689	21,589
営業利益	百万円	3,039	4,103	4,485	5,167	5,227	4,526	4,789	6,084	6,110	6,287
経常利益	百万円	3,068	4,010	4,426	5,056	5,311	4,511	4,771	5,839	6,306	6,390
親会社株主に帰属する当期純利益	百万円	1,906	2,616	2,877	3,730	1,839	2,654	4,517	3,767	4,238	4,381
売上高営業利益率	%	12.9	15.6	16.3	16.5	14.7	13.3	13.1	14.7	13.9	13.6
売上高経常利益率	%	13.0	15.3	16.0	16.1	15.0	13.2	13.0	14.1	14.3	13.8
売上高当期純利益率	%	8.1	10.0	10.4	11.9	5.2	7.8	12.3	9.1	9.6	9.5
キャッシュ・フロー状況											
営業活動によるキャッシュ・フロー	百万円	2,139	3,819	3,392	4,105	5,699	3,977	6,202	7,157	6,538	6,357
投資活動によるキャッシュ・フロー	百万円	△ 711	△ 1,589	△ 3,255	△ 3,311	△ 2,354	△ 4,303	△ 1,488	△ 2,856	△ 3,614	△ 4,373
財務活動によるキャッシュ・フロー	百万円	△ 1,683	△ 1,418	△ 83	8,956	△ 1,636	201	△ 5,690	△ 1,778	△ 4,117	△ 4,502
フリー・キャッシュ・フロー	百万円	1,428	2,230	137	794	3,345	△ 326	4,714	4,301	2,924	1,984
現金及び現金同等物の期末残高	百万円	5,423	6,235	6,290	16,041	17,749	17,624	16,648	19,171	17,977	15,459
財務状況											
総資産	百万円	19,882	21,823	24,566	38,211	38,348	42,958	43,487	45,793	46,018	45,331
純資産	百万円	14,059	14,864	16,277	18,058	19,029	20,430	22,630	24,775	27,186	29,637
自己資本	百万円	13,962	14,807	16,269	18,045	19,018	19,958	22,192	24,278	26,711	29,281
自己資本比率	%	70.2	67.9	66.2	47.2	49.6	46.5	51.0	53.0	58.0	64.6
その他の情報											
自己資本利益率(ROE)	%	14.0	18.2	18.5	21.7	9.9	13.6	21.4	16.2	16.6	15.6
総資産経常利益率(ROA)	%	15.5	19.2	19.2	16.1	13.9	11.1	11.0	13.1	13.7	14.0
一株当たり当期純利益(EPS)	円	60.00	83.46	92.05	119.89	59.59	86.53	149.78	126.18	141.70	146.40
一株当たり純資産(BPS)	円	443.22	474.72	520.87	584.51	615.97	655.66	743.26	813.13	892.77	978.29
一株当たり配当金	円	17	25	27	34	38	38	45	45	50	55
株主資本配当率(DOE)	%	4.0	5.4	5.4	6.2	6.3	6.0	6.4	5.8	5.9	5.9
配当性向	%	28.3	30.0	29.3	28.4	63.8	43.9	30.0	35.7	35.3	37.6

非財務データ



会社概要

会社概要

商号	株式会社ミロク情報サービス (MIROKU JYOHO SERVICE CO., LTD.)
設立	1977年11月2日 (東京証券取引所プライム市場9928)
本社所在地	〒160-0004 東京都新宿区四谷4-29-1
代表者	代表取締役社長 是枝 周樹(これえだ ひろき)
資本金	31億98百万円(2025年3月31日現在)
従業員数(連結)	2,242名(2025年3月31日現在)
事業内容	税理士・公認会計士事務所及びその顧問先企業向けの業務用アプリケーションソフトの開発・販売 汎用サーバー・パソコンの販売、サプライ用品の販売並びに保守サービスの提供 経営情報サービス、育成・研修サービス、コンサルティングサービス等の提供
ユーザー	8,400会計事務所 18,000企業

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 株式会社トランスラクチャ スパイス株式会社 トライベック株式会社 DX Tokyo株式会社 株式会社BizMagic Synergix Technologies Pte Ltd.
ホームページ	https://www.mjs.co.jp

公式キャラクターのご案内

ミロにゃんは、社員一人ひとりに愛され、そしてお客様さまに喜んでいただけるキャラクターとして、2024年に社内公募により誕生しました。現在は、MJSの魅力を発信するメッセンジャーとして、広報活動など社内外で活躍しています。



株式情報 (2025年3月31日現在)

株式の状況

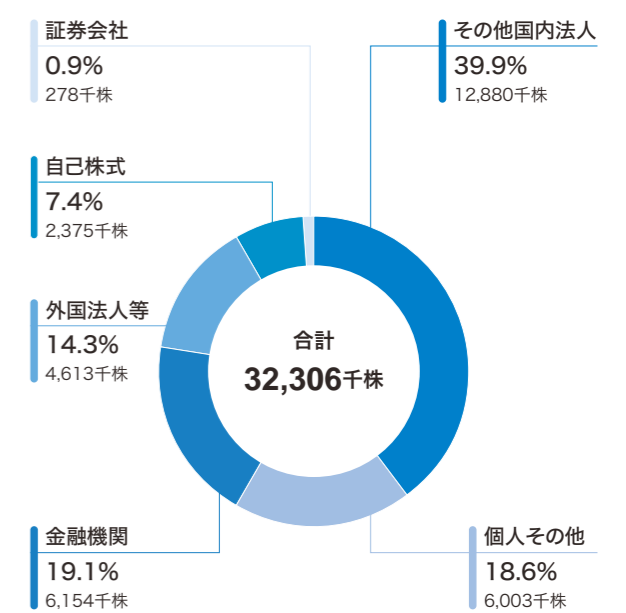
発行可能株式総数	135,000千株
発行済株式総数	32,306千株
株主数	4,208名

大株主の状況(上位10名)

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
株式会社エヌケーホールディングス	10,171	34.0
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	2,548	8.5
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	1,351	4.5
光通信株式会社	1,272	4.3
是枝 伸彦	1,042	3.5
株式会社エヌ・ティ・ティ・ピー・シーコミュニケーションズ	1,030	3.4
NORTHERN TRUST CO.(AVFC) RE FIDELITY FUNDS	880	2.9
野村信託銀行株式会社(投信口)	511	1.7
ミロク情報サービス社員持株会	462	1.5
第一生命保険株式会社	371	1.2
計	19,643	65.6

(注)自己株式については上記の表には記載しておらず、持株比率からも控除しています。

所有者別株式分布状況



事業所一覧



編集後記

すべてのステークホルダーの皆さまとの建設的な対話を推進するために、本年度より統合報告書の発行を開始いたしました。今回の統合報告書では、私たちが会計事務所とその顧問先企業、中堅・中小企業の皆さまとともに歩んでいるDXへの道のりを、ひとつのストーリーとしてお届けすることを目指しました。

編集にあたっては、社内多くの部門と対話を重ねながら、MJSグループの現状と将来のビジョンを、私たちに誠実に表現することに努めました。今後は、統合思考をより一層深め、MJSグループの価値創造の全体像を、より幅広く、より分かりやすくお伝えしていきたいと考えています。本報告書を手に取っていただいたすべての皆さまに、心より感謝申し上げます。皆さまからのご意見やご感想は、私たちにとって何よりの学びであり、次年度以降の報告書づくりの大きな糧となります。ぜひ率直なお声をお寄せいただければ幸いです。

アンケートのお願い

株主の皆様の声をお聞かせください **コエキク**

当社では、株主の皆様の声をお聞かせいただくため、アンケートを実施いたします。お手数ではございますが、アンケートへのご協力をお願いいたします。

アンケートに回答する

ご回答いただいた方の中から
抽選で薄謝を進呈させていただきます。

本アンケートは、株式会社プロネクサスの提供する「コエキク」サービスにより実施いたします。

アンケートのお問い合わせ「コエキク事務局」
✉ koekiku@pronexus.co.jp