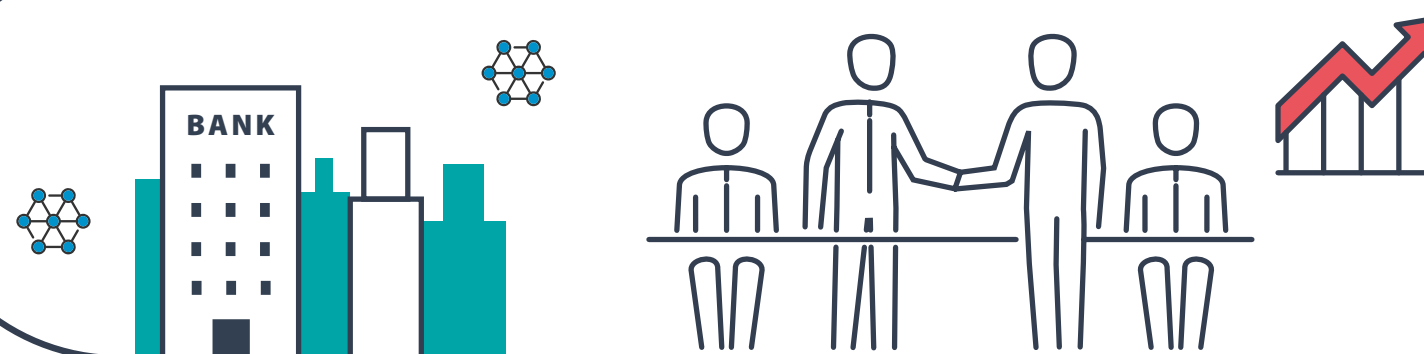
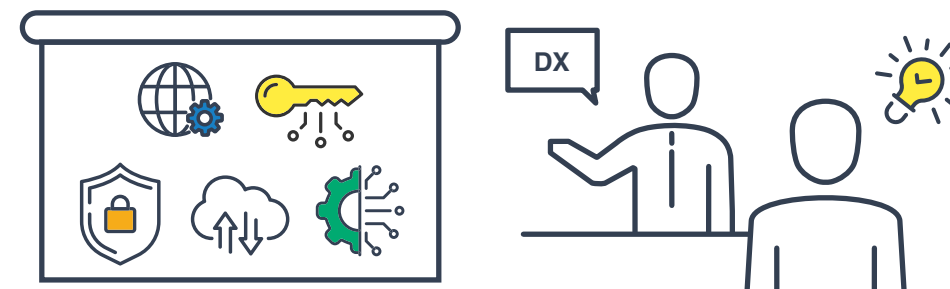




INTEGRATED REPORT 2025

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

見通しに関する注意事項

本報告書に記載されている業績見通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性を築き、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。

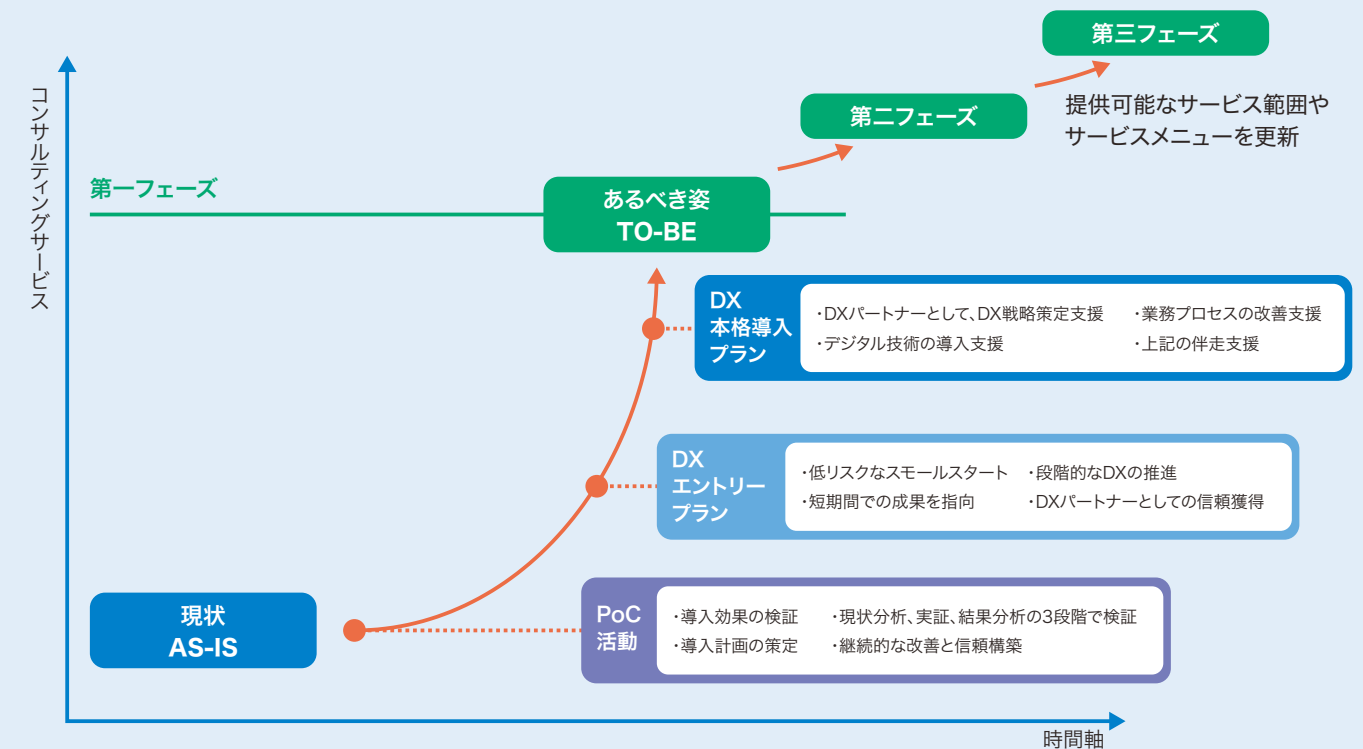
このようなモデルでは、1人当たりの売上高だけでなく、全体の利益率が大幅に改善されることが見込まれます。現在の経常利益は約63億円ですが、MJSが「中期経営計画Vision2028」で掲げる120億円という目標には、このストックの積み上げと利益率向上が不可欠です。

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」

※ 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なため、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。

DXコンサルティングのサービス提供イメージ



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」として語るだけではなく、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。

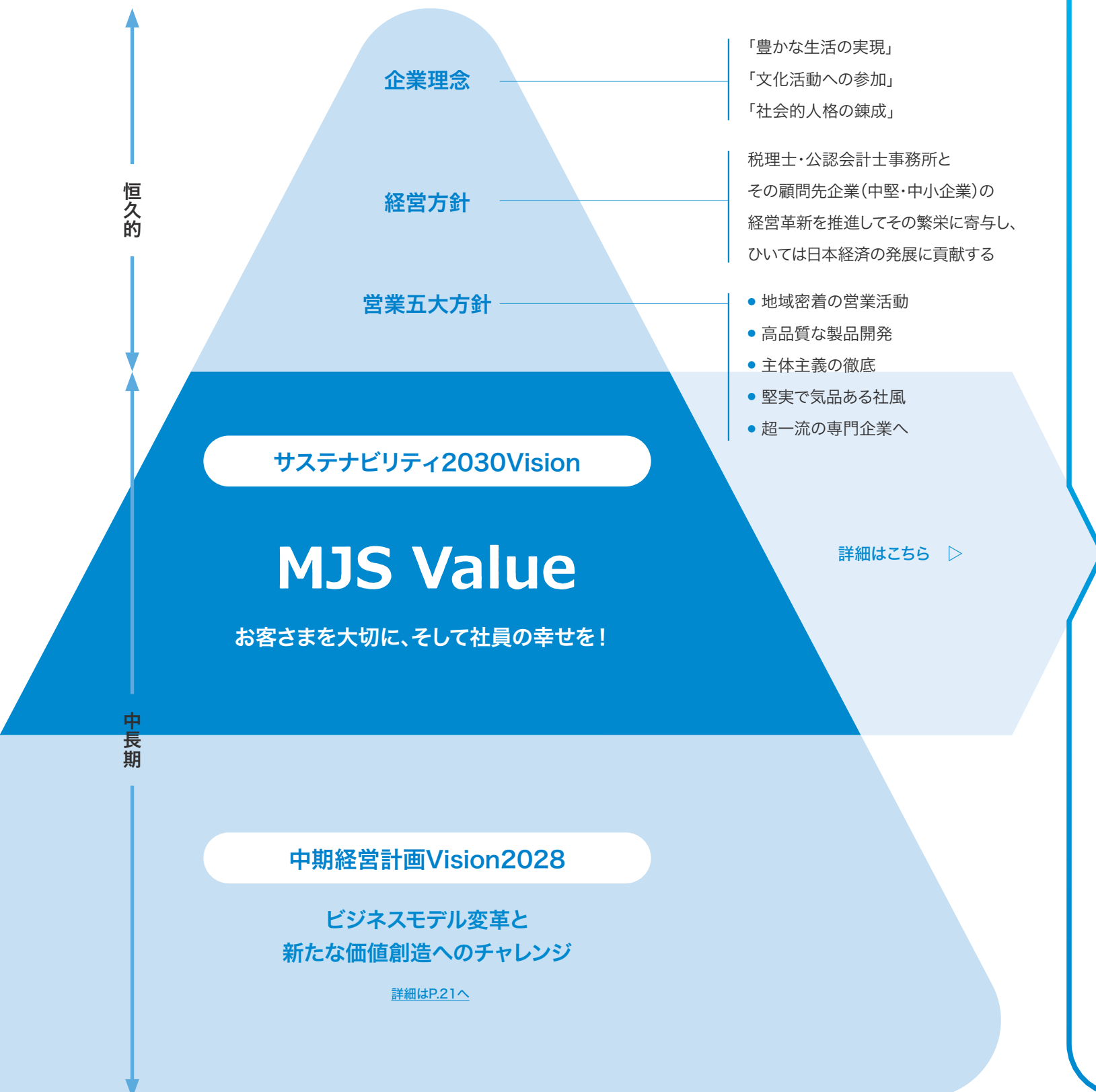
2027年には50周年を迎えますが、さらに100年企業を目指し、私たちは今、あらためて原点に立ち返りながら、企業理念と経営方針の実現に取り組んでいます。株主の皆様におかれましては、今後とも一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

「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。

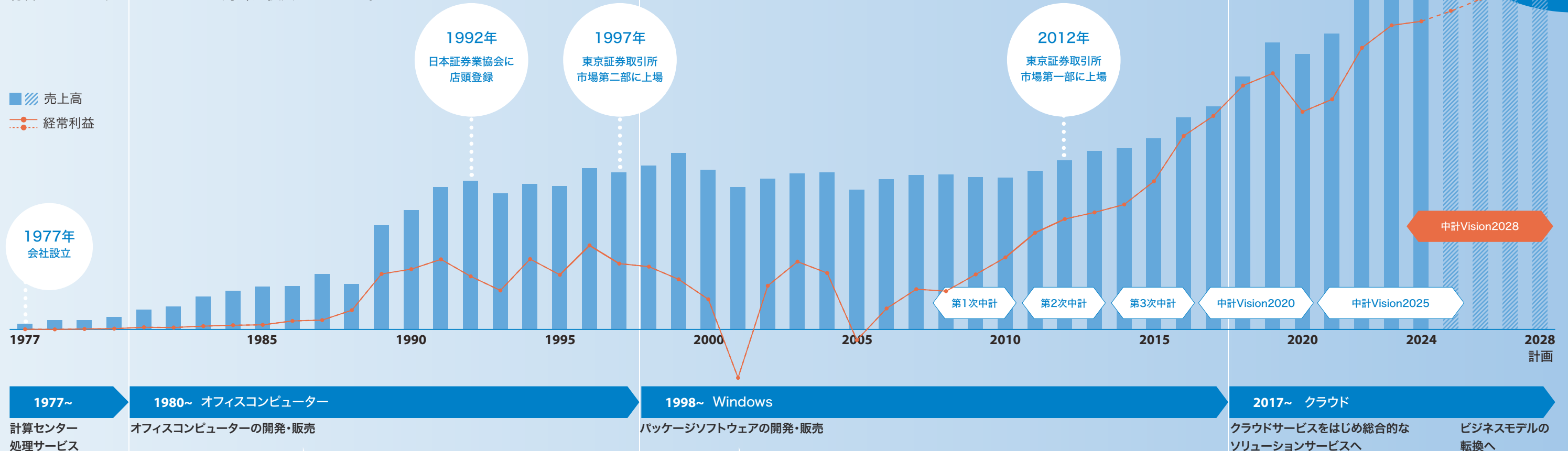
4-1 コーポレート・ガバナンスの徹底 [関連する主な取り組み ▶P.37](#)

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。



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