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。

インプット ビジネスモデル 中小企業の成長・発展 顧客基盤 社会• 支援 会計事務所とのパートナーシップ 関係資本 金融機関とのビジネス・アライアンス 会計事務所 提携パートナー 8.400所 金融機関、Sler 販売代理店 多様なプロフェッショナル人材 人的資本 地域密着のソリューション提案力、 顧客サポート力の人的基盤 MJSグループ イノベーションを創出し高品質かつ 製造資本 顧客のDXに資する製品の グループ開発・技術基盤 コアコンピタンスの適用・強化 競争優位性を創出する 会計・税務の専門性 ● 顧客本位のソリューション提案力 知的資本 研究開発への積極的な投資 ● 会計事務所との信頼関係 ● 万全なサポート体制 経営情報シンクタンク ● 金融機関とのネットワーク● 充実した経営情報サービス 価値創造を支える基盤 財務資本 安定的な財務基盤 コーポレート・ガバナンス情報セキュリティ • コンプライアンス • 人材育成

アウトプット/中期経営計画Vision2028

2028年度のありたい姿

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。

ビジネスモデル変革と新たな価値創造へのチャレンジ

経済的価値・提供価値

【中期経営計画Vision2028経営目標】

売上高

経常利益

ROE

600億円

120億円

【ERP事業の成長のための新たな提供価値】

- 中小企業向けDXコンサルティング・サービス
- カスタマーサクセスによる顧客の成功体験、ビジネス成長の創出
- SaaS型ERP製品の開発・投入

アウトカム

社会的価値の創出

お客さま・地域社会

中小企業の成長が連鎖する サステナブルな社会へ

MJSグループとビジネスパートナーである 会計事務所などの経営支援により、日本経 済を支える中小企業が社会価値を創造し 続け、持続的な成長を遂げるサステナブル な社会を目指します。

従業員

働きがいのある会社へ

従業員が、働きがいのある職場で自己実現 を果たし、自分らしく、心身ともに豊かな生 活を送ることを目指します。

株主・投資家の皆さま

健全で透明な企業経営と 企業価値の向上

健全成長による企業価値向上と投資家との 建設的な対話により、インベストメント・ チェーン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。



現状の指標 各資本の強化方針 各資本の取り組み



社会·関係資本

• 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
- ●「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 を力バー

デジタルインボイス 推進協議会

幹事法人

(計9法人)



• 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

人的資本の取り組みの詳細はP29へ

- 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

※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



製造資本 ※技術者に係るもの

- 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

- 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

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

チャットボットの詳細はP32のVoiceへ



知的資本

- 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

- 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

• 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

- 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

増配

3期連続(予定)

ROE 15.6%

64.6%

自己資本比率

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。

アウトプット/ インプット アウトカム 中期経営計画 企業理念/サステナビリティ基本方針

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、ユ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
- 固定資産・リース資産
- 人事·給与
- 税務申告 連結決算 など
- 債権・債務 • 販売管理

【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、必要とされうる他社製 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
- 複合機・プリンター
- ・パソコン
- セキュリティ商品 など

主力 ERP製品





中規模企業向け







会計事務所向け

中小企業向け

クラウド サービス (SaaS)









さいたま支社 営業グループ長 関口 健

お客さまの不安を把握し、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。



税務第二APグループ 技術 服部 絢子

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

【ユースウェア】

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

加藤 健一郎

システム導入後も関係性が途切れない よう継続的にお客さま先に直接出向い 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 研究員らによる定期的な各種リポートや セミナー&研修会への優待



東京CSC第二グループ

髙橋 万裕子

お客さま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。

インプット

約8,400所

全国 11 単位会

約25%

19支社

682名

企業理念/サステナビリティ基本方針

中期経営計画

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

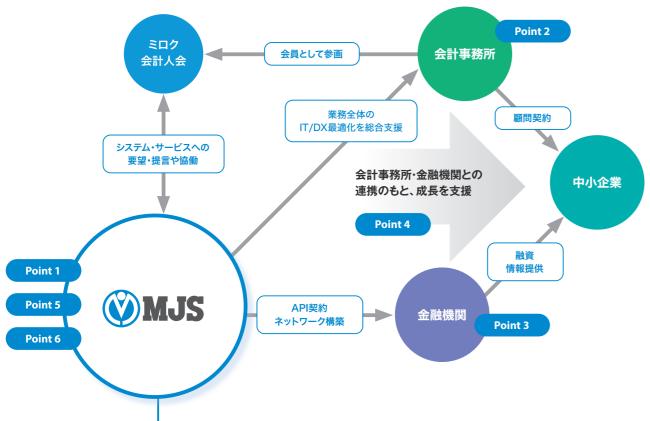
ネットワークを通じてIT化・DX支援、事業承継支

援などの製品サービスとコンサルテーションを

アウトカム

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いたします。





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

ミロク会計人会の詳細はP28へ

国内シェア

• ミロク会計人会

提供し、成長を支援しています。

• ビジネスマッチング契約

73行

90行

• 事業承継支援契約 APIなどの連携

1,066行

Point 5

クラウド会計ソフトから、全社でのデーター元 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。

Point 4

顧客本位の

ソリューション力

- ERP製品利用企業数 約18,000社
- 約10万社 中小企業ユーザー数
- 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

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 全国の営業要員

• 全国の顧客サポート要員

480名 142名 テクニカルサポート要員

※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