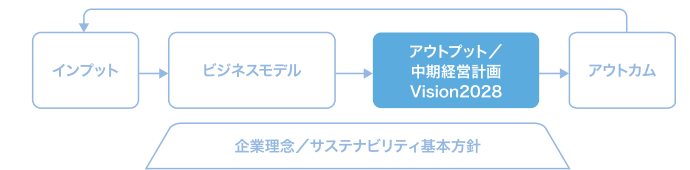


中期経営計画Vision2028

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。



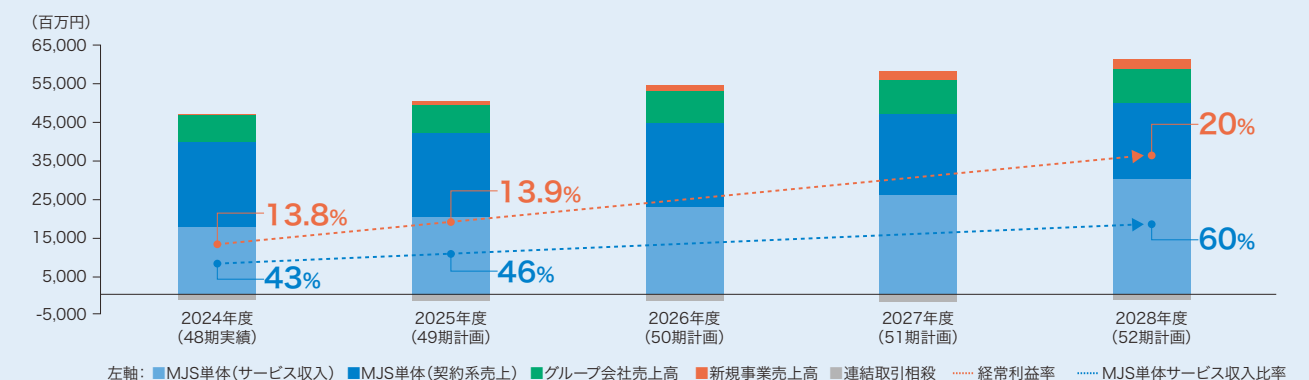
中期経営計画Vision2028の基本戦略

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



イントロダクション

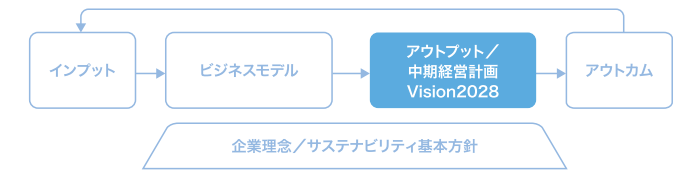
価値創造ストーリー

戦略

経営資源の強化

コーポレート・ガバナンス

企業データ



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

サービスの深化
短期(1～2年)

サービスの広がり・探索
中期(3年前後)

サービスの探索・挑戦
長期(4～5年)

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

サービスの深化
短期(1～2年)

サービスの広がり・探索
中期(3年前後)

サービスの探索・挑戦
長期(4～5年)

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



- 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

デジタルマーケティング支援



- 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

人事コンサルティング



- 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

事業承継/事業再生



- 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

クラウド型ERP事業



- 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

Hirameki 7 が支援する7つの領域



販売推進

連携



MJSの全国拠点における1,000名の営業・
サポート・コンサル体制と10万社の顧客基盤

ACELINK NX-Pro × Hirameki 7
会計事務所は顧問先指導に「Hirameki 7」を活用

6 戦略実現を加速する人材力・経営基盤強化

1

人材投資により
事業成長を加速

- 人材力・組織力を最大化し、お客さまの成長と
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

2

デジタル基盤強化
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

- 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
- 管理業務の生産性向上とデジタル化を実現

3

全社リスクマネジ
メント体制の強化

- リスク管理委員会の発足・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

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の両立を図ります。

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。

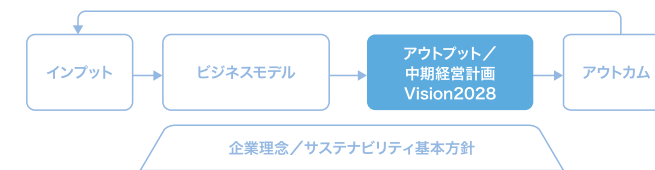
キャッシュ・アロケーション戦略

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に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。



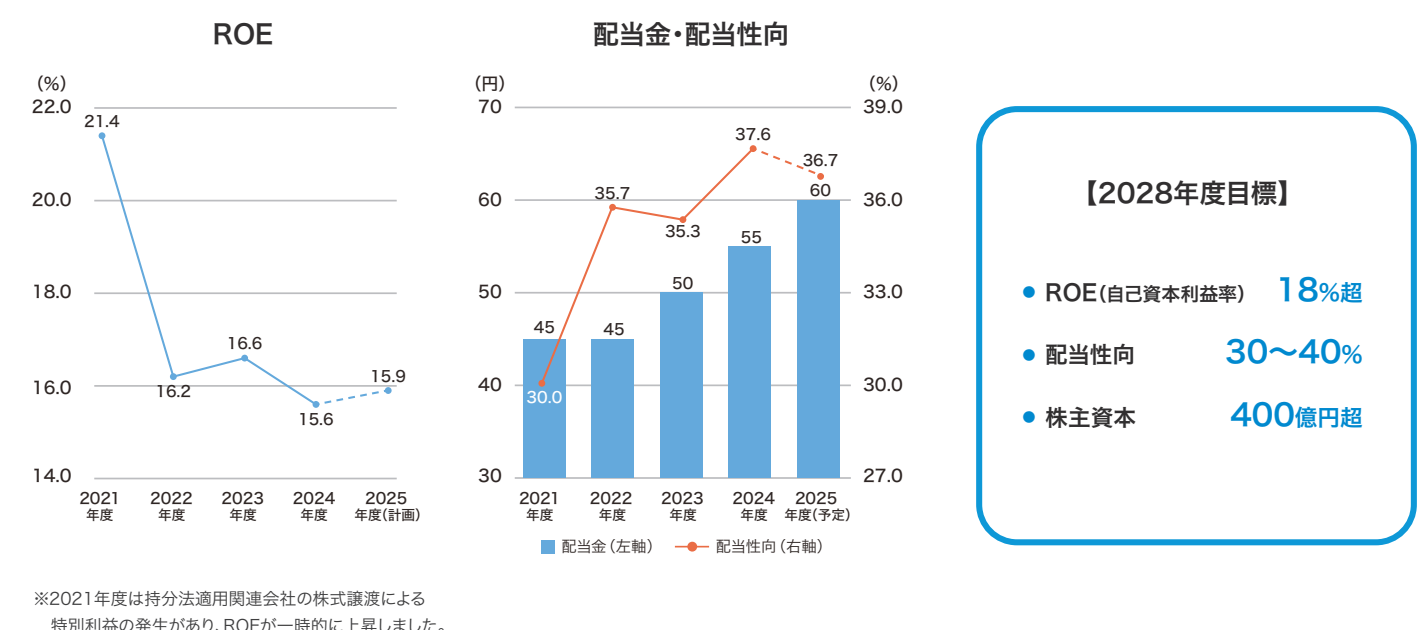
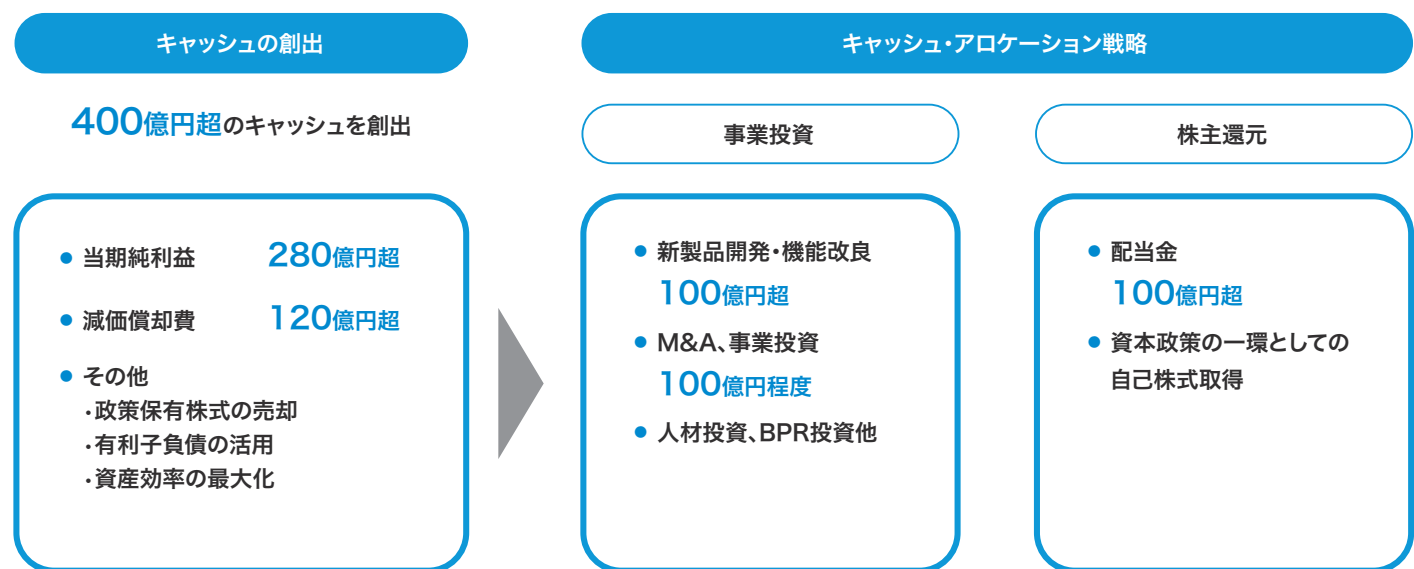
資本効率の向上と株主還元の充実

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。

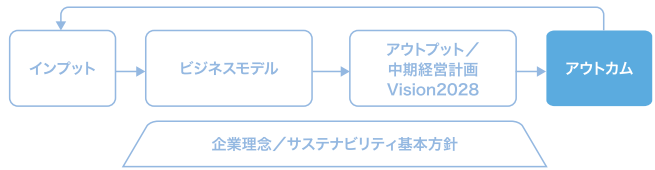
【2024～2028年度の5年間累計】



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。	- 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	- 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。	- 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	- 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。	- 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	- 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。	- 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	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。	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	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名のごく普通の事務所です。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いきます。