

# 2022年度 本決算説明資料

## 2022年4月1日～2023年3月31日

2023年5月19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、経常利益ともに二桁成長（前期比 売上高**13.3%増**、営業利益**27.0%増**、経常利益**22.4%増**）  
当期純利益は、前期の持分法適用関連会社株式の譲渡による特別利益計上の反動あり（当期純利益**16.6%減**）
- ・売上構成では、システム導入契約売上高<sup>※1</sup>が**16.8%増**、サービス収入が**9.6%増**、販売先別では企業向けの売上高が**22.9%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**27.4%**
- ・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**9.6%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**48.9%増**

## ◆ 財務指標（健全性）

- ・自己資本比率 **53.0%**（前期末比 +2.0ポイント）
- ・流動比率（流動資産/流動負債） **131.3%**（前期末比 ▲129.0ポイント：ユーロ円建転換社債（額面110億円）の償還期限が1年未満になったことによる固定負債から流動負債への振替の影響）

## ◆ 受注残を意識した経営の浸透（2023年3月末）

- ・システム導入契約売上高の受注残（単体） **5.73 ヵ月<sup>※3</sup>**（期首比 ▲0.60 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。

- ▶ 新ERPシステム「Galileopt DX」を中心に、中堅・中小企業向けの主力ERP事業が好調に推移。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13.3%の増収。
- ▶ 新製品発売によるソフトウェア資産償却の負担増や83名の新卒社員、給与ベースアップを含む人件費増等により、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27.0%、経常利益は22.4%の増益。

(単位：百万円)

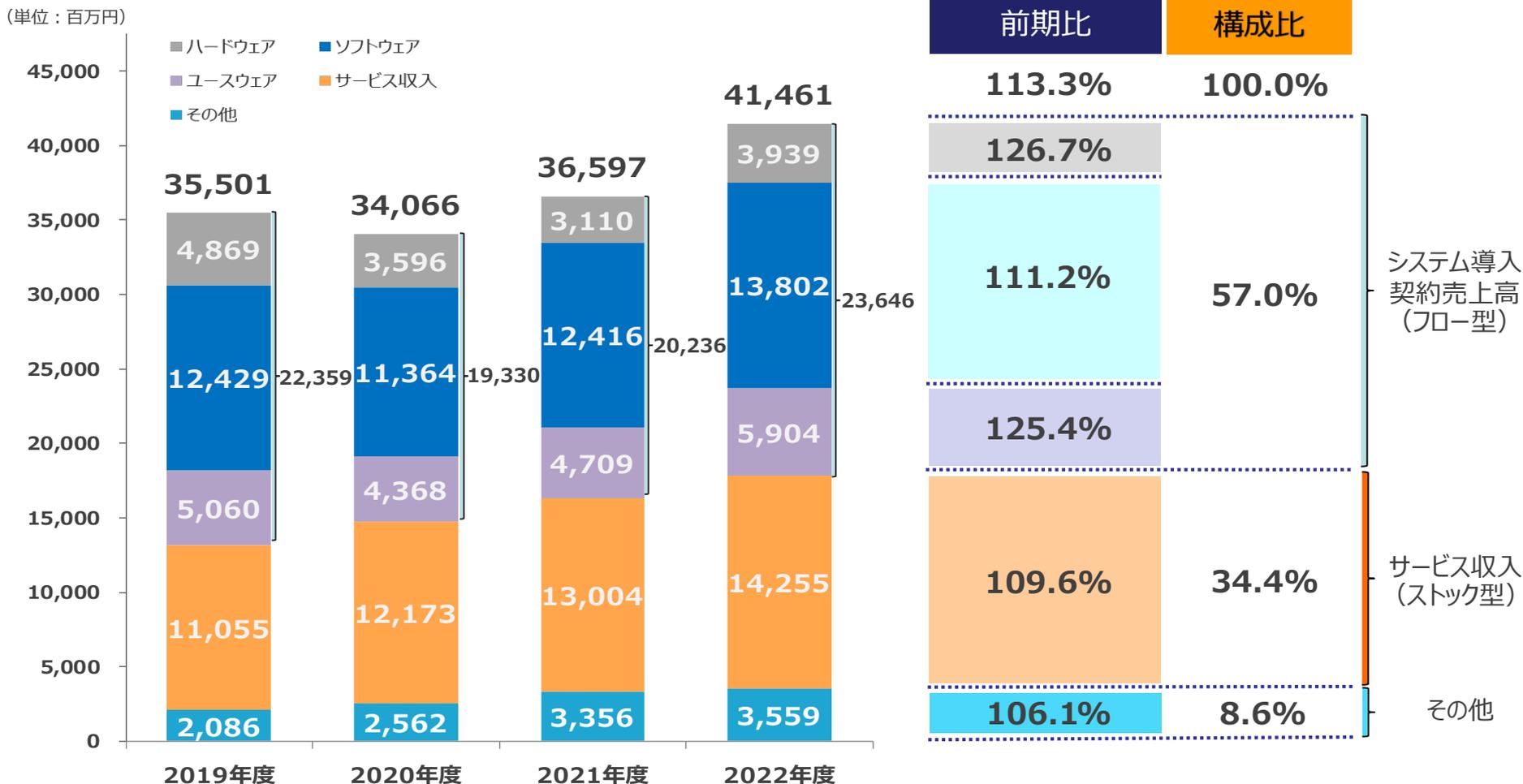
連結	2021年度	2022年度	前期比		最新の計画値比(※1)	
	実績	実績	増減額	%	増減額	%
売上高	36,597	41,461	4,863	113.3%	661	101.6%
売上総利益	22,607	25,603	2,996	113.3%		
売上高総利益率	61.8%	61.8%	-	±0.0P		
販売管理費	17,818	19,519	1,701	109.5%		
販管費比率	48.7%	47.1%	-	▲1.6P		
営業利益	4,789	6,084	1,294	127.0%	284	104.9%
営業利益率	13.1%	14.7%	-	+1.6P	-	-
経常利益	4,771	5,839	1,067	122.4%	239	104.3%
経常利益率	13.0%	14.1%	-	+1.1P	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,517	3,767	▲ 750	83.4%	167	104.7%
当期純利益率	12.3%	9.1%	-	▲3.2P	-	-
連結EPS	149.78円	126.18円	▲ 23.60円	84.2%	-	-

※1 最新の計画値は、2022/10/31公表の業績予想値です。

※2 2021年度、2022年度ともに収益認識基準を適用しています。

# 品目別売上高推移

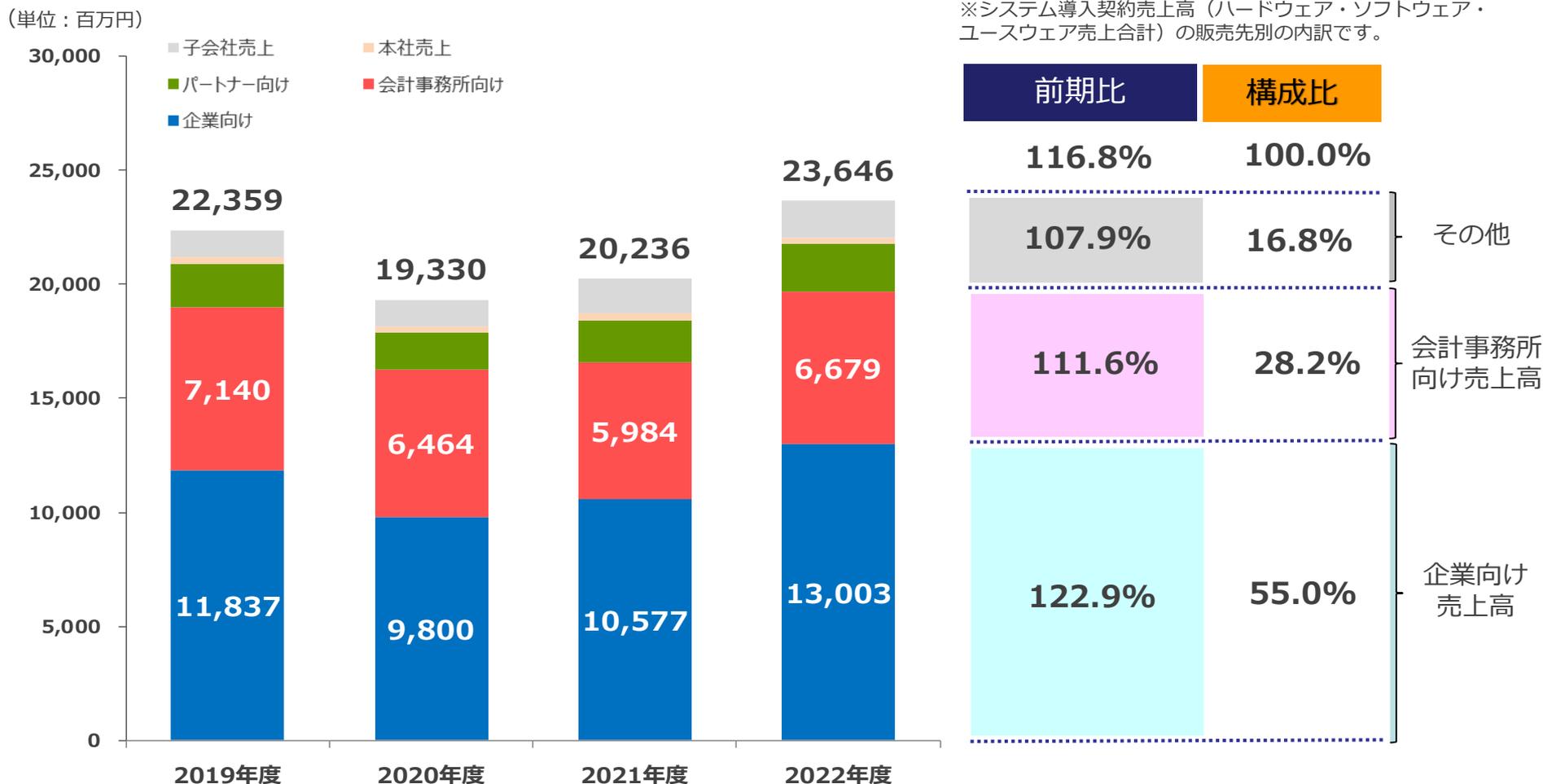
- ▶ システム導入契約売上高は、中堅・中小企業向け主力ERP製品の売上伸長により堅調に推移
- ▶ サービス収入は、クラウドサービスの伸長やオンプレ製品のサブスク型提供により前期比9.6%増
- ▶ その他売上は、子会社収益の貢献もあり203百万円の増加



# 販売先別売上高※推移（システム導入契約）①

- ▶ 企業向け売上は、新製品ラインアップとソリューション・ビジネス体制の強化により好調に推移  
 ※MJSLINK DX(2021年3月発売)、Galileopt DX(2022年4月発売)、ソリューション支社4支社新設
- ▶ 販売パートナーや金融機関との連携強化により、パートナー（代理店）向け売上も増加

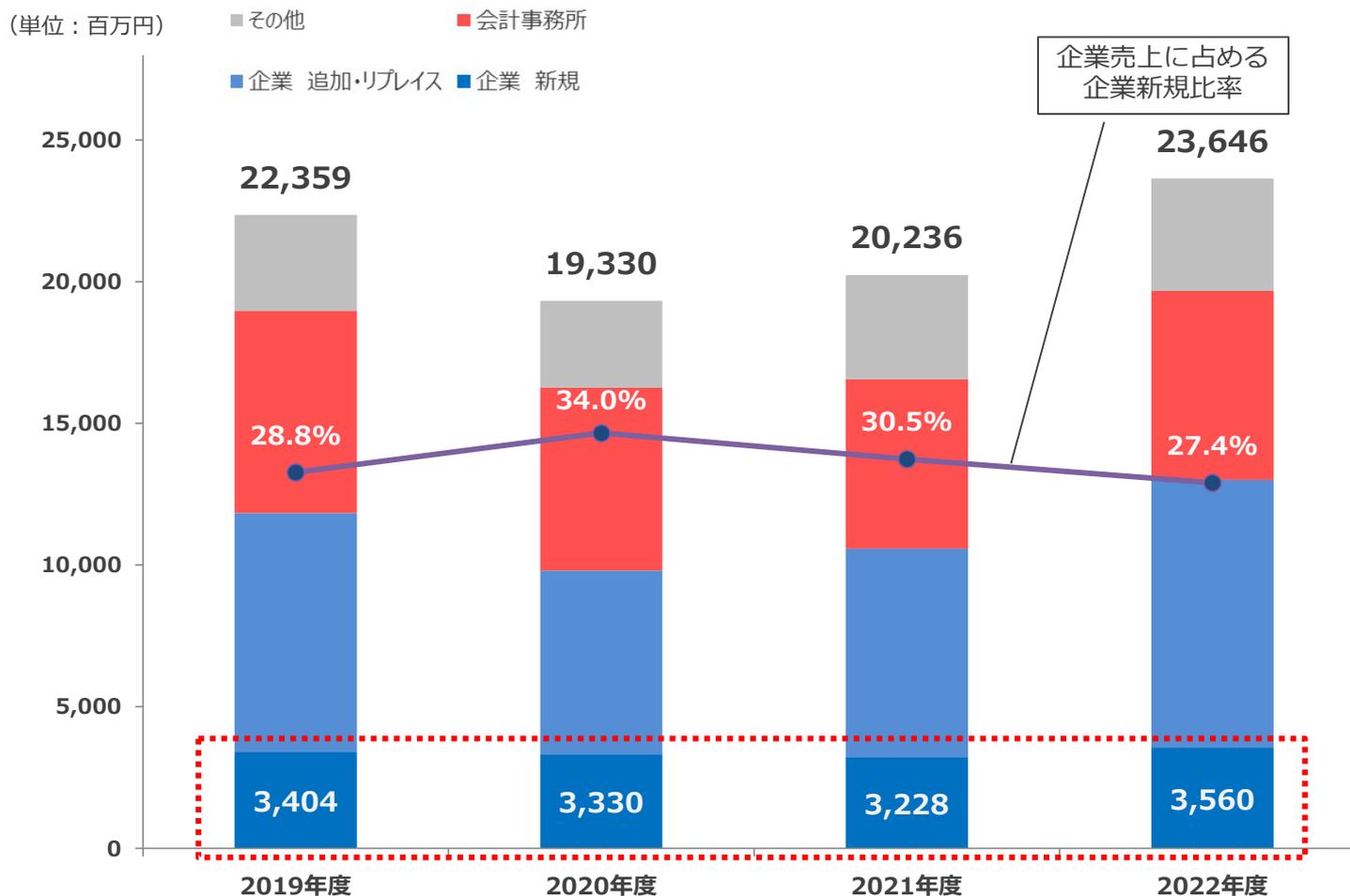
※システム導入契約売上高（ハードウェア・ソフトウェア・ユーズウェア売上合計）の販売先別の内訳です。



※ 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いません。

## 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10.3%増、企業向け売上全体に占める新規比率は27.4%（前期比▲3.1ポイント）
- ※新規比率低下の要因は、主力ERP製品における既存顧客からの買い替え需要増の影響

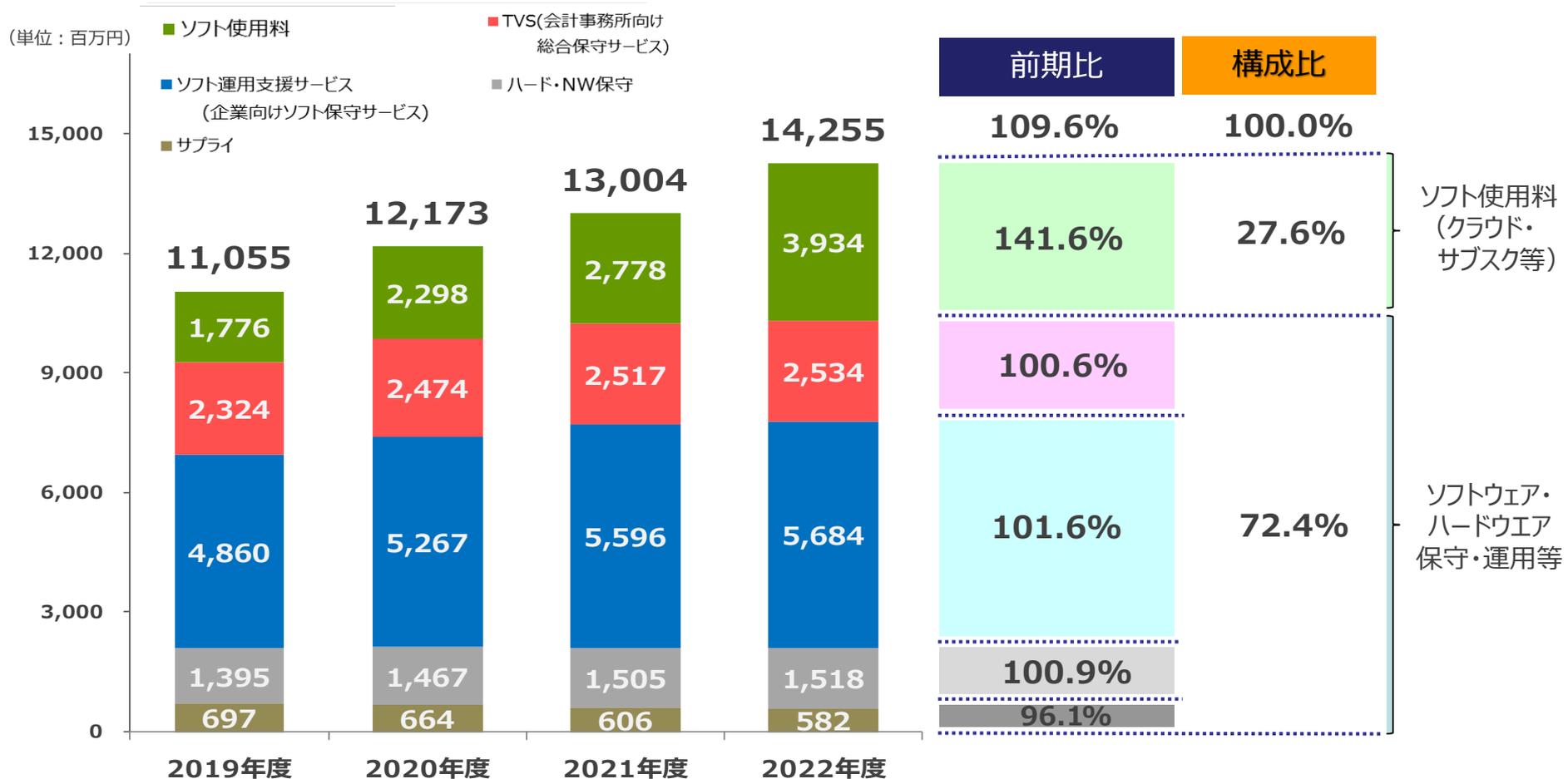


※1 新規比率は本社売上・子会社売上を除いています。

※2 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いません。

# サービス収入（ストック型）内訳推移

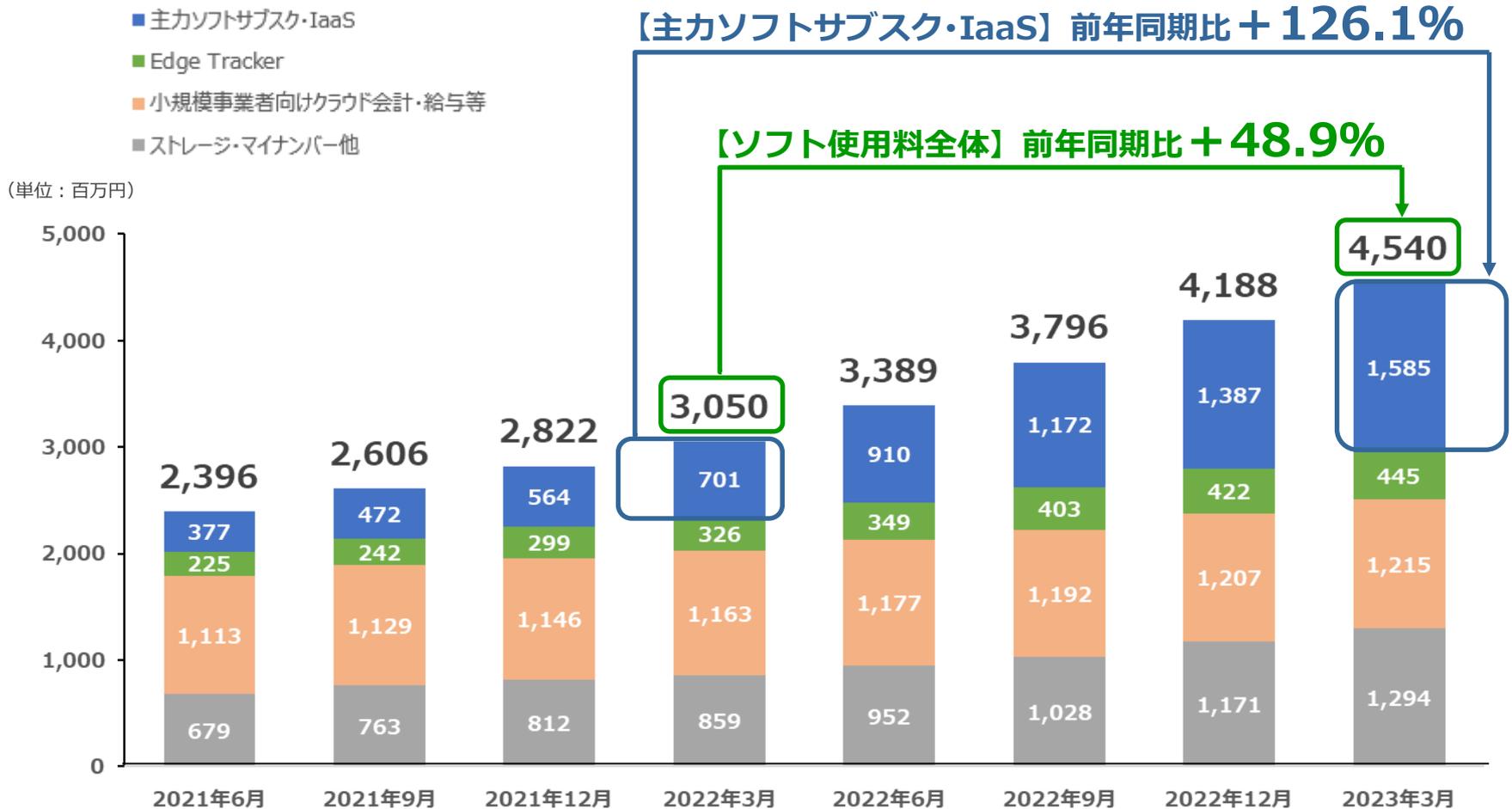
- ▶ ソフト使用料は、主力ERP製品の一部サブスクでの提供やクラウドサービスの拡販により大きく伸長
- ▶ 新規顧客開拓によりTVS売上、ソフト運用支援サービスともに着実に伸長。なお、主力ERP製品の一部サブスクでの提供に伴い、ソフト運用支援サービスの一部がソフト使用料に移行。



※ 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。

# 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126.1%増
- ▶ ソフト使用料全体のARRが45億円を突破し好調に推移、前年同期比48.9%増



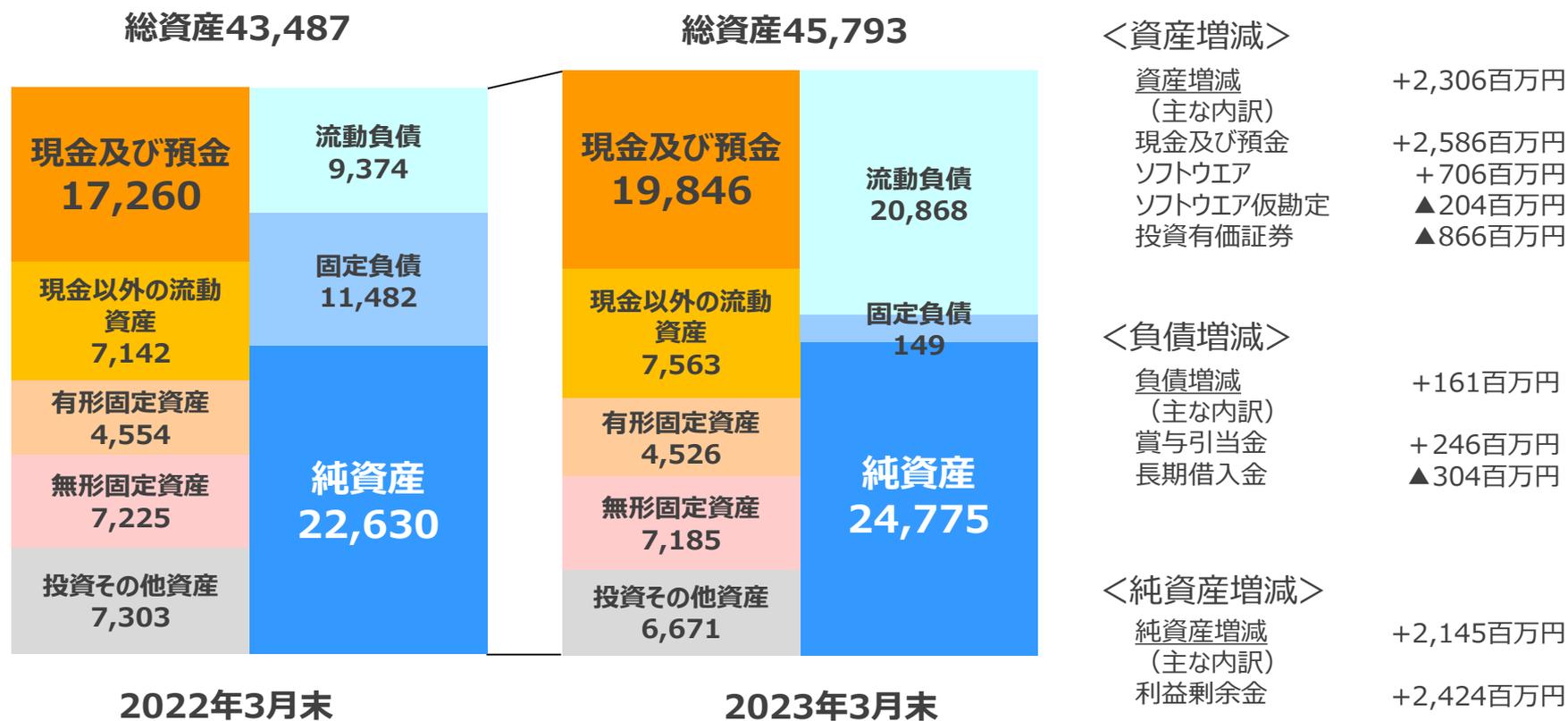
※1 ARR(Annual Recurring Revenue)は各四半期末月のソフト使用料課金収入の12倍

※2 2021年度、2022年度ともに収益認識基準を適用しております。

# 貸借対照表（連結／前期末比）

- ▶ ユーロ円建転換社債（額面110億円）の償還期限が1年未満となり流動比率が低下（流動比率131.3%）
- ▶ 剰余金など純資産の増加により自己資本比率は上昇（自己資本比率53.0%）

（単位：百万円）



# キャッシュ・フロー計算書（連結／前期比）

- ERP事業が好調に推移し、営業活動により得た資金は大きく増加。新製品・サービス開発のための積極的な投資活動を行うも、多くのフリーキャッシュフローを安定して創出
- 配当金の支払等により財務活動によるキャッシュフローは17億円の支出だが、潤沢な現金残高を維持

（単位：百万円）

連結C/F	2021年度	2022年度	増減
営業活動による キャッシュ・フロー	6,202	7,157	955
投資活動による キャッシュ・フロー	▲ 1,488	▲ 2,856	▲ 1,368
フリー・キャッシュ・フロー	4,714	4,301	▲ 413
財務活動による キャッシュ・フロー	▲ 5,690	▲ 1,778	3,912
現金及び現金同等物の 期末残高	16,648	19,171	2,522

## ＜キャッシュ・フローの主な項目＞

### 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 +5,737百万円
- ・減価償却費 +2,873百万円
- ・棚卸資産の増加 ▲465百万円
- ・法人税等の支払 ▲2,392百万円

### 投資活動によるキャッシュフロー

- ・投資有価証券の売却 +584百万円
- ・無形固定資産の取得 ▲2,920百万円
- ・有形固定資産の取得 ▲301百万円

### 財務活動によるキャッシュフロー

- ・長期借入金の返済 ▲440百万円
- ・配当金の支払 ▲1,344百万円

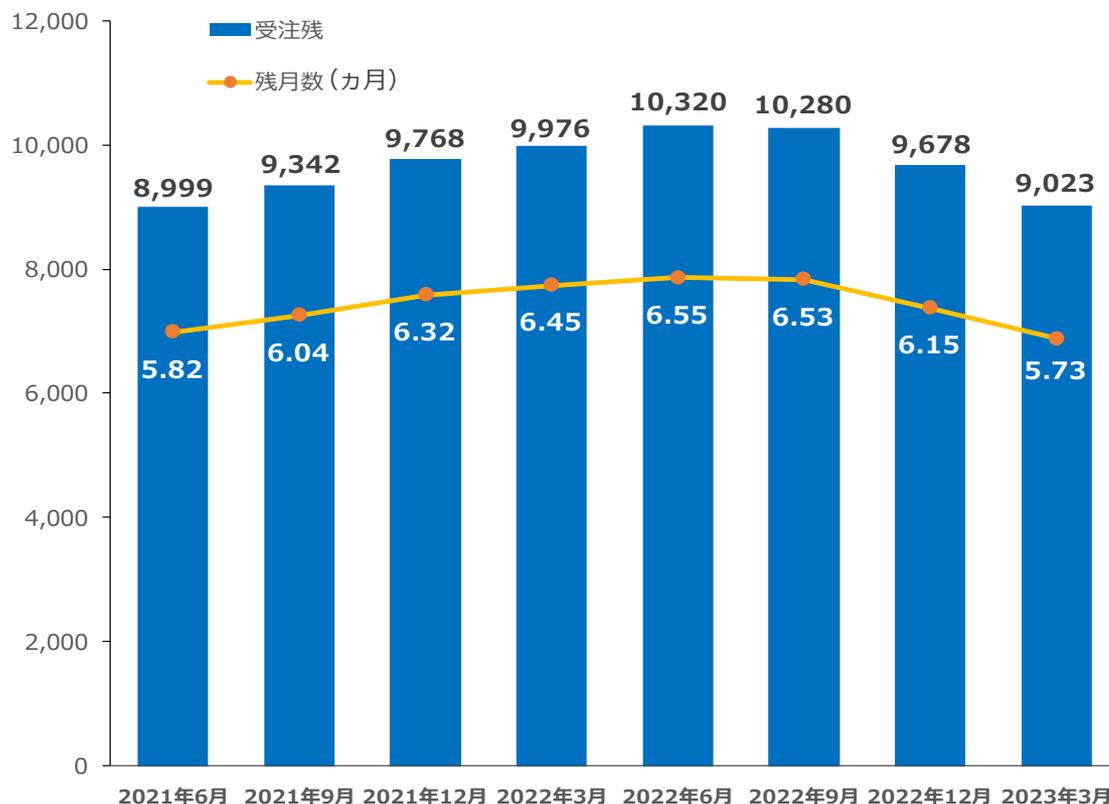
▶ システム導入契約売上高の受注残（単体）は、**5.73 カ月**

▶ 期首比 ▲0.60 カ月（2022年度期首受注残は6.33 カ月）

※受注活動は順調に推移し予算を超過するも、計上売上が大幅に予算超過したため受注残月数は縮小

※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

（単位：百万円）



- ※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
- ▶ 継続率の高さは、クラウド提供でもオンプレ提供と変わらない導入コンサル、導入支援と組み合わせた質の高い提供をしているため

主力ERP製品※1  
サブスク提供数  
**2,059件**  
前年同期比 + 93.6%

主力ERP製品  
ARPU※2  
**768千円**

主力ERP製品  
ARR※3  
**15.8億円**  
前年同期比 + 126.1%

ソフト使用料合算  
ARR※4  
**45.4億円**  
前年同期比 + 48.9%

2022年度の売上における  
主力ERP製品  
サブスク比率※5  
**18.0%**

主力ERP製品  
契約継続率  
**99.1%**

- ※1 主力ERP製品は、Galileoptシリーズ、MJSLINKシリーズ、ACELINK NX-Pro、ACELINK NX-CE、MJS税務シリーズ、MJS Cloud IaaS、MJS DX Cloud
- ※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（2023年3月度の平均値）
- ※3 主力ERP製品のARR（Annual Recurring Revenue）各四半期末月のソフト使用料課金収入の12倍
- ※4 各四半期末月のソフト使用料課金収入（主力ERP製品およびその他クラウド製品のソフト使用料等）の12倍
- ※5 第46期通年の主力ERP製品における売切り契約とサブスク契約の金額ベースでの比較

# 2023年度通期の業績予想について

# 2023年度 損益計画（連結／前期比）

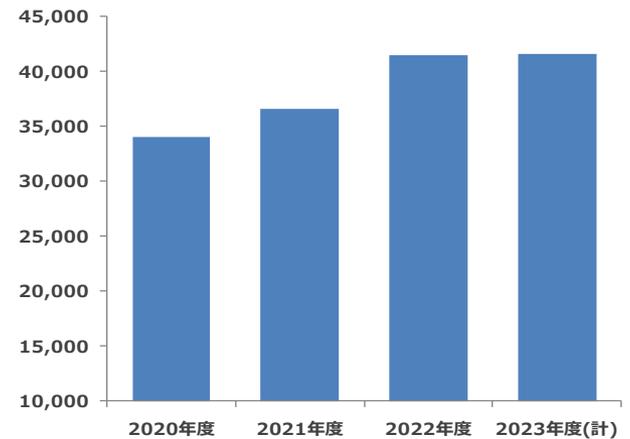
- ▶ ソフトウェアの提供形態が売切り型からサブスク型へ移行することを勘案し、0.3%の増収計画に留め、長期的に安定したストック型収益の積み上げを目指す
- ▶ 新製品発売によるソフトウェア資産償却の負担増や新卒入社社員の積極採用（78名）等による売上原価・販売管理費の増加を見込むが、営業利益・経常利益は増益計画

（単位：百万円）

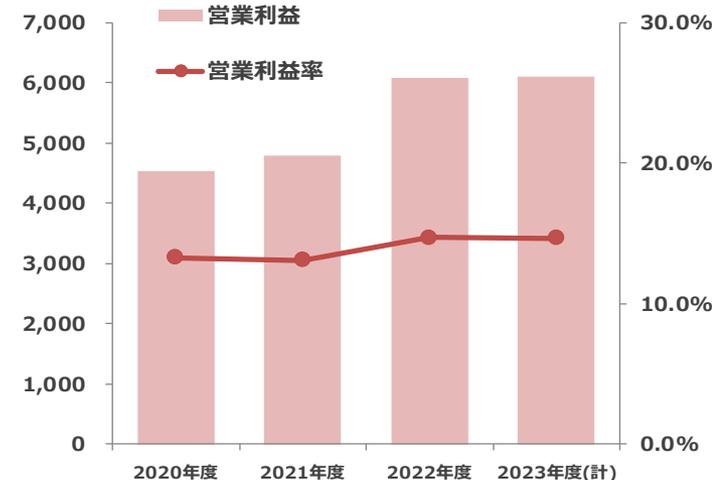
連 結	2022年度	2023年度	前期比	
	実績	計画	増減額	%
売上高	41,461	41,600	138	100.3%
売上総利益	25,603	26,250	646	102.5%
売上高総利益率	61.8%	63.1%	-	+1.3P
販売管理費	19,519	20,150	630	103.2%
販管費比率	47.1%	48.4%	-	+1.3P
営業利益	6,084	6,100	15	100.3%
営業利益率	14.7%	14.7%	-	±0.0P
経常利益	5,839	6,200	360	106.2%
経常利益率	14.1%	14.9%	-	+0.8P
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,767	4,100	332	108.8%
当期純利益率	9.1%	9.9%	-	+0.8P
連結EPS	126.18円	137.32円	11.14円	108.8%
1株当たり年間配当金	45円	45円（予）	0.00円	100.0%

（単位：百万円）

連結売上高推移



（単位：百万円）



# 参考：2023年度 損益計画（MJS単体／前期比）

▶ 2023年度のMJS単体の損益計画は、主に以下の理由により減収減益

## <減収要因>

- ① **ソフトウェアの提供形態を売切り型からサブスク型へ移行するスピードを加速**し、中長期的に売上の安定化、より高い収益性の確保を図る。単年度においてソフトウェア売上は減収計画。（▲12.1億円）
- ② 2021年度の半導体不足によるハードウェア納期遅延分が、2022年度に徐々に解消され納品・売上計上されたため、2023年度のハードウェア売上は反動あり。また、IaaS環境でのERP製品提供の増加によりハードウェア売上の減収を見込む。（▲10.1億円）

## <増収要因>

- ① 主力ERP製品の販売拡大・顧客獲得（売切り型・サブスク型）により、ユースウェア（導入支援サービス）売上の増収を見込む（+3.6億円）
- ② サブスク型への移行により、ソフト使用料の増収を見込む。（+10.8億円）

（単位：百万円）

MJS単体	2022年度	2023年度	前期比	
	実績	計画	増減額	%
売上高	35,952	35,000	▲ 952	97.4%
経常利益	6,385	5,800	▲ 585	90.8%
経常利益率	17.8%	16.6%	-	▲1.2P
当期純利益	3,506	3,900	393	111.2%
当期純利益率	9.8%	11.1%	-	+1.3P

■ 主力ERP製品のサブスク提供比率  
（金額ベース）

2022年度                      2023年度計画  
**18%**            **25%超**

■ 25%のサブスク提供分を売切り額に  
割り戻した金額

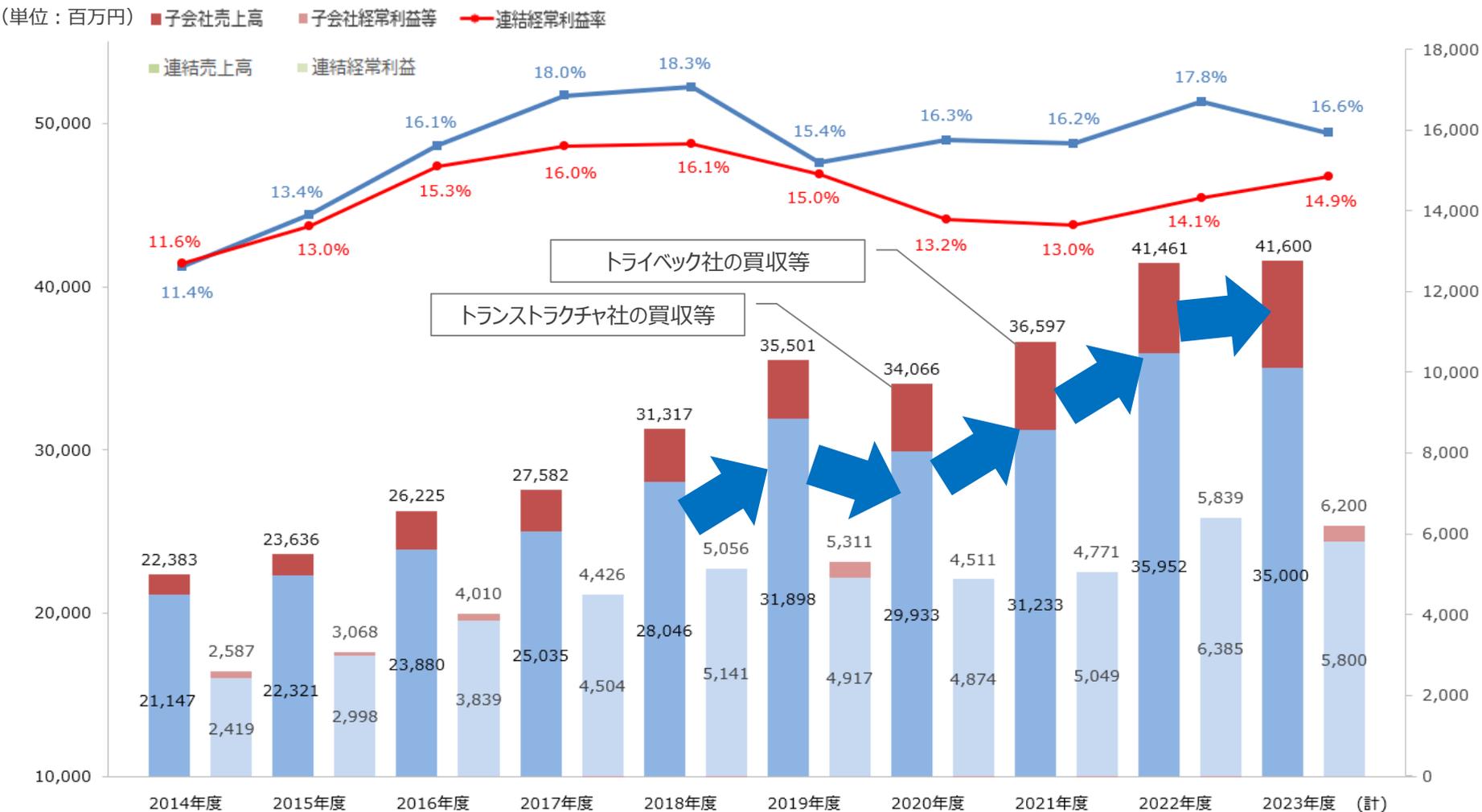
**約30億円**

# 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



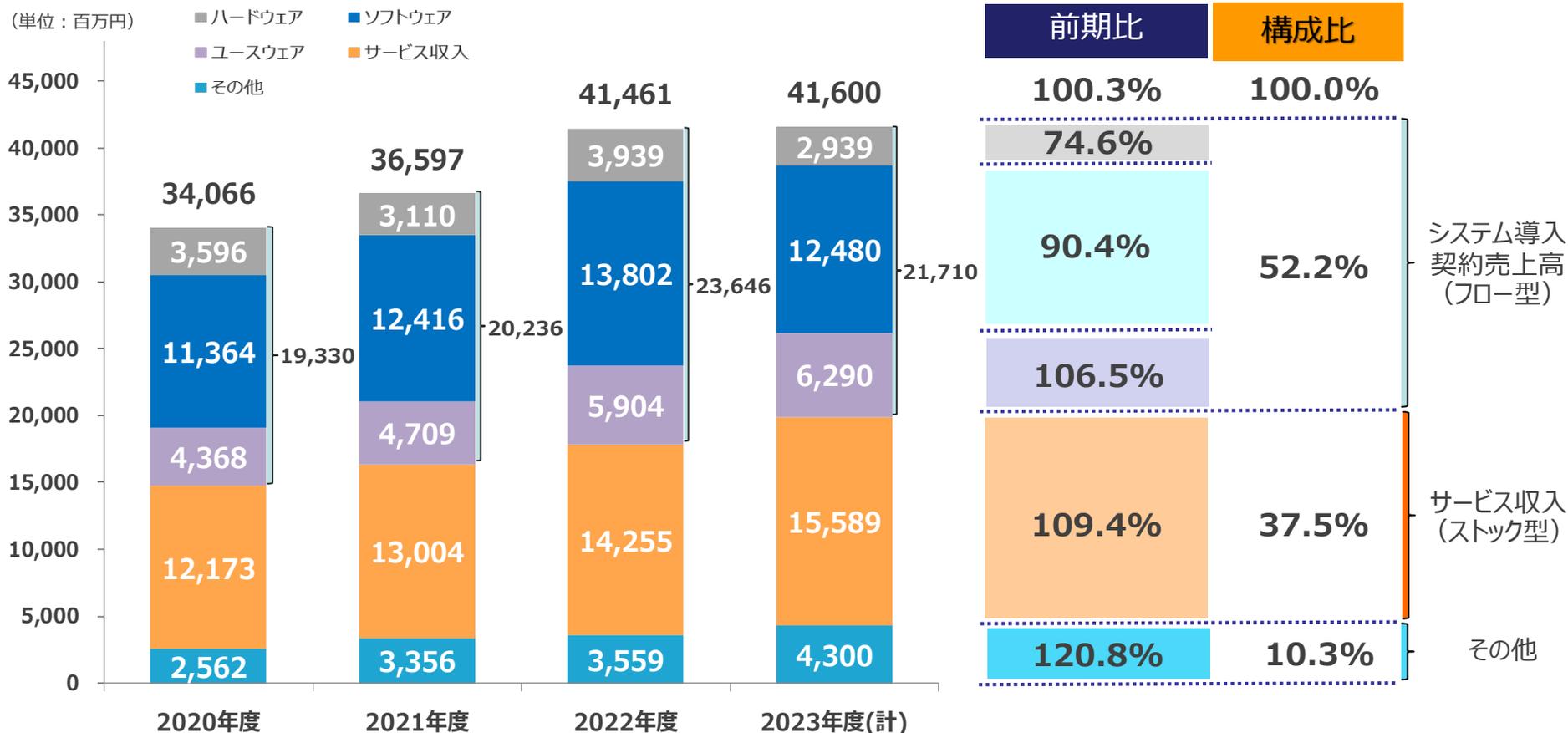
※1 子会社売上高および経常利益はグループ内取引相殺後の数値です。

※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。

# 2023年度 品目別売上高計画

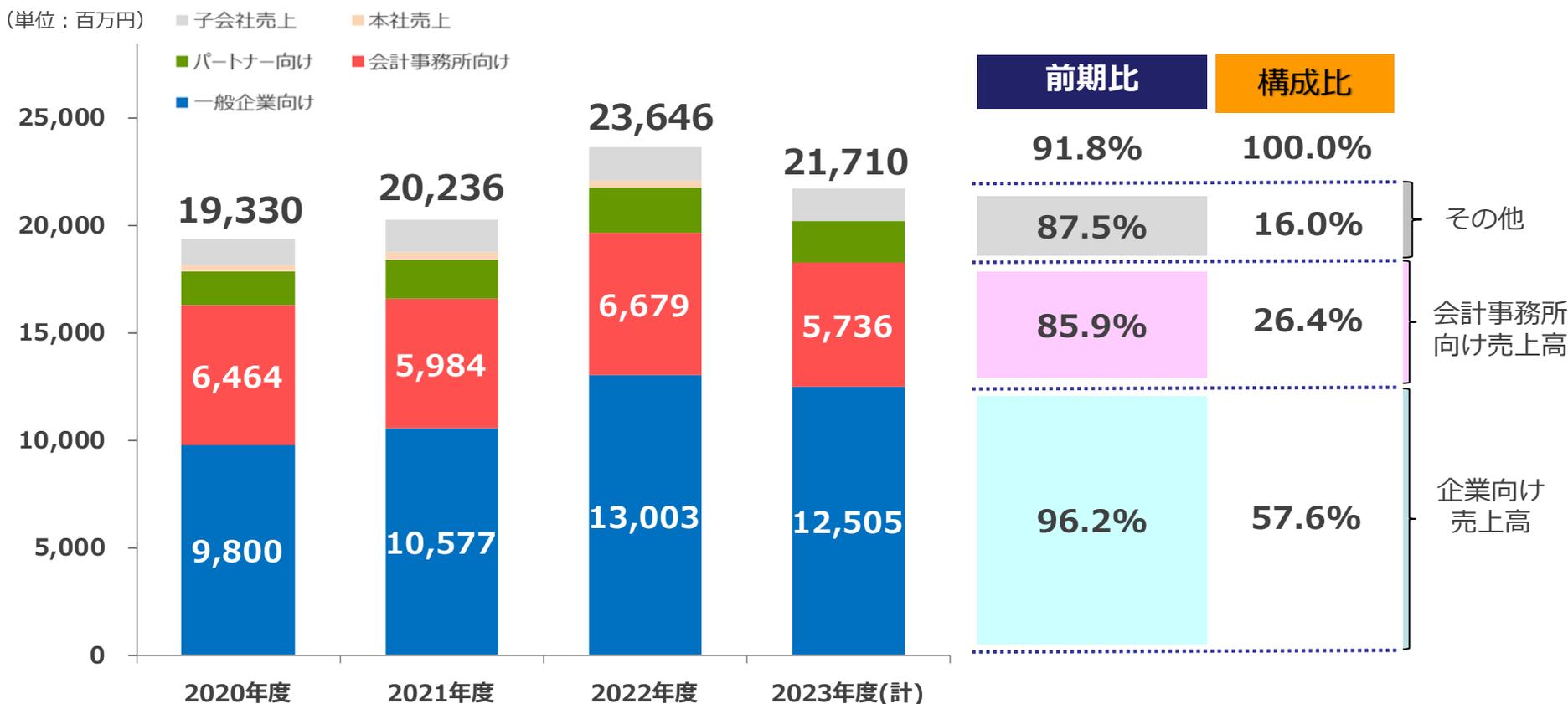
▶ ソフトウェアの提供形態において、**売切り型からサブスク型への移行スピードを加速**することにより、システム導入契約売上が減少する見込み。一方、ソフト使用料売上が伸長しストック型のサービス収入が増加する計画



※1 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。  
 ※2 2021年度以降は収益認識基準を適用していますが、2020年度は収益認識基準を適用していません。

# 2023年度 販売先別売上高計画（システム導入契約）

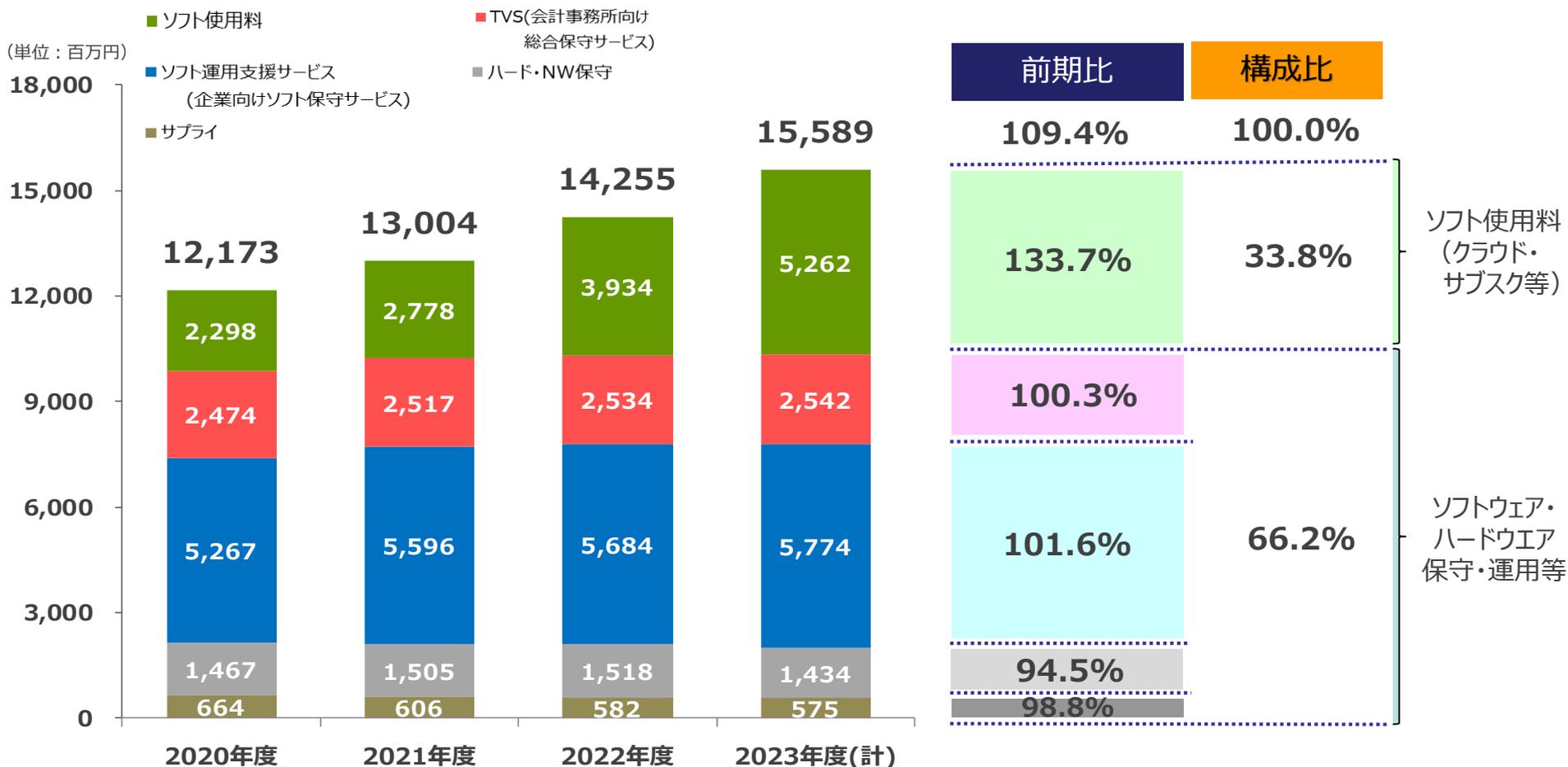
- システム導入売上高の総額は、**売切り型からサブスク型への移行スピードの加速**により減少
- 中堅・中小企業向けERPシステムの販売に特化したソリューション支社を新たに1支社立ち上げ、合計16のソリューション支社が、全国各地で中堅・中小企業向けソリューションビジネスを積極展開
- 多彩なERP製品・各種クラウドサービスにおいて、改正電子帳簿保存法やインボイス制度への対応、多様な他社製品とのAPI連携により新たな付加価値を提供



※ 2021年度以降は収益認識基準を適用していますが、2020年度は収益認識基準を適用しておりません。

# 2023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**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18%から25%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製品のサブスク型提供における主要指標の計画値は以下の通り
- ▶ 主力ERP製品のサブスク比率（金額ベース）を前年度18%から25%に高める計画
- ▶ 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※1  
サブスク提供数

**3,100件**

前年同期比 + 50.5%

主力ERP製品  
ARPU※2

**800千円**

前年同期比 + 4.1%

主力ERP製品  
ARR※3

**24.8億円**

前年同期比 + 56.9%

※1 主力ERP製品は、Galileoptシリーズ、MJSLINKシリーズ、ACELINK NX-Pro、ACELINK NX-CE、MJS税務シリーズ、MJS Cloud IaaS、MJS DX Cloud

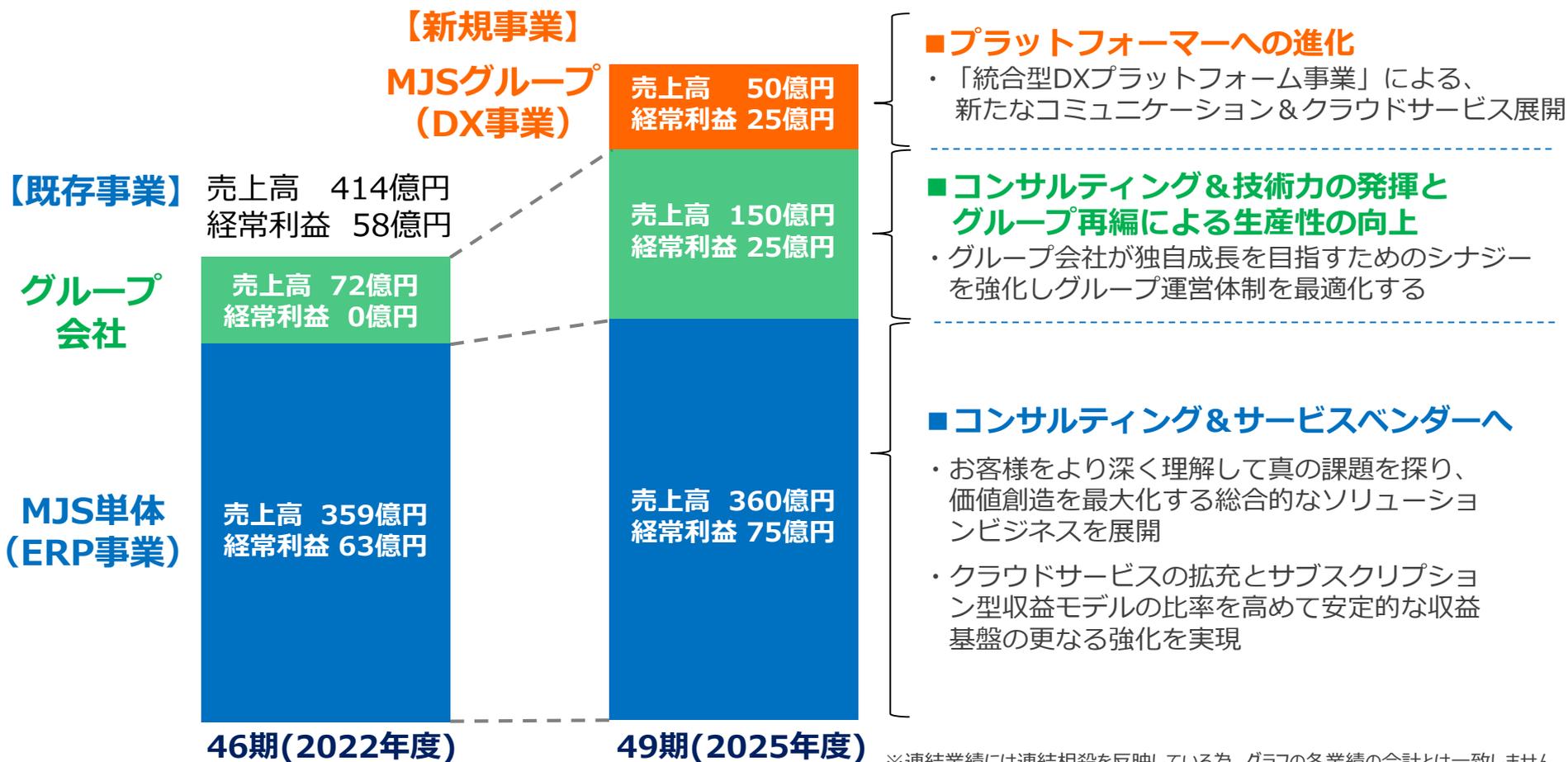
※2 ARPU(Average Revenue Per User)は主力ERP製品をご利用の一顧客あたりのソフト使用料課金収入の平均値（2024年3月度の計画値）

※3 主力ERP製品のARR（Annual Recurring Revenue）各四半期末月のソフト使用料課金収入の12倍（2024年3月度の計画値）

# 「中期経営計画Vision2025」の進捗について

## MJSグループ2025年度の経営目標

売上高 550億円 (CAGR9.9%)  
 経常利益 125億円 (CAGR28.9%)



※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。

## 基本戦略

- 1 会計事務所ネットワークNo.1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（新規事業領域）
- 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

- ・ 会計事務所に提供している「ACELINK NX-Pro」を活用した新たなDXサービスを開発中
- ・ 会計事務所による顧問先への新たな経営支援サービスを目指しPOC/PMF実施中

## 会計事務所シェア拡大の一手として、会計事務所自身の収益力と社会的地位向上を目指す

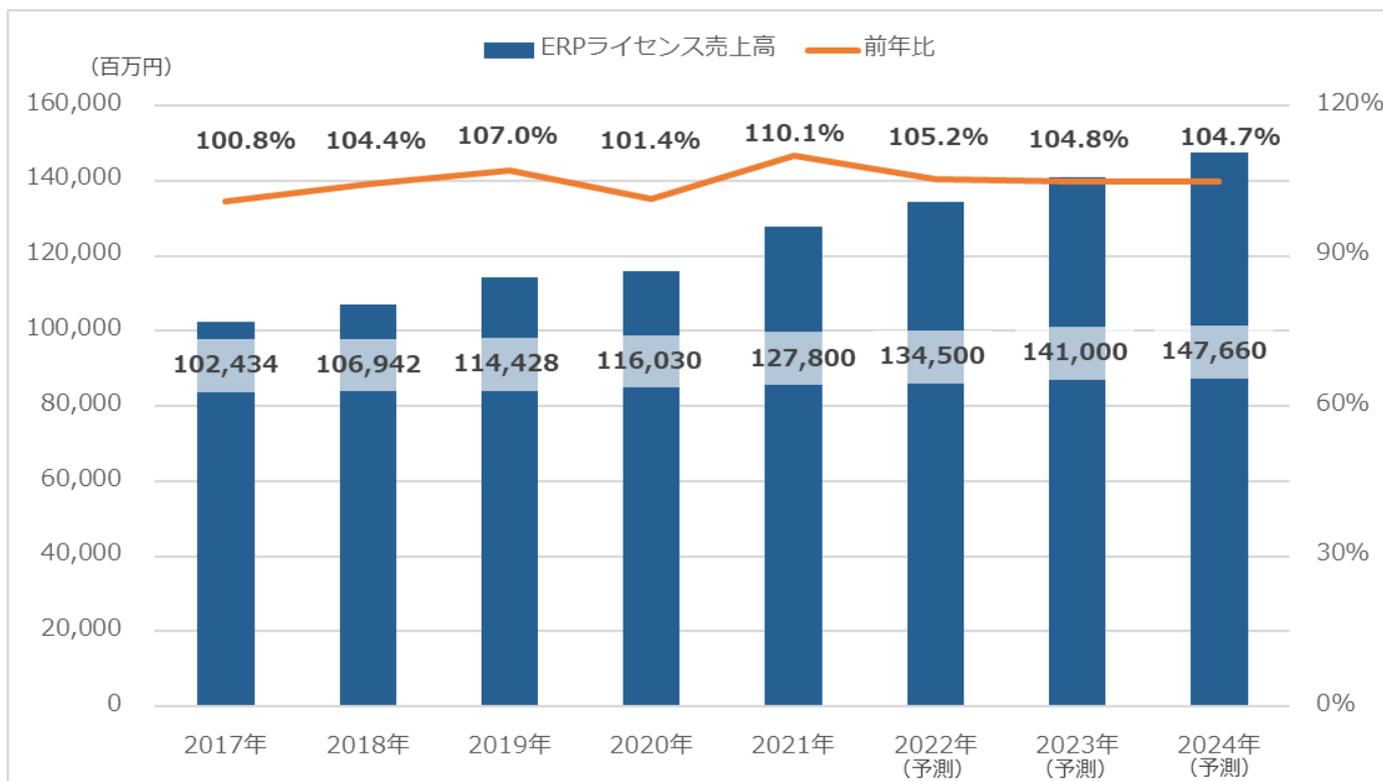
- ・ 会計事務所向けERPシステム「ACELINK NX-Pro」と中小企業支援プラットフォーム「Hirameki 7」の連携による、会計事務所から顧問先への経営分析・資金調達などの経営支援サービスを開発
- ・ MJSシステムを利用する会計事務所の任意団体「ミロク会計人会」にて、上記サービスのPOC/PMF（実証実験/市場導入）を実施中



## <市場認識>

ERP事業を取り巻く市場環境は、企業におけるレガシーシステムの刷新やDXの一環としての経営基盤への投資ニーズが継続し、安定した成長軌道にある

### ERPパッケージライセンス市場の市場推移・予測



出典：株式会社矢野経済研究所「ERP市場の実態と展望2022」

注1. ERPパッケージベンダーのライセンス売上高（クラウドのサブスクリプション売上高を含む）をエンドユーザ渡し価格ベースで算出

注2. 2022年以降は予測値（2022年7月現在）

- ・ 中堅・中小企業のDX化に向けた経営課題に応えるサービス領域を拡大
- ・ コンサルティングにより価値創造を最大化し、総合的なソリューションビジネスを展開

## 継続的かつ包括的に顧客の課題解決を支援するコンサルティング力の強化

- ・ 中堅・中小企業への専門提案を行うソリューション支社を1支社増やし、全国16支社体制へ強化
- ・ 首都圏統括部を分割して新たに首都圏ソリューション統括部を設置し、首都圏における中堅・中小企業への営業・サポート体制を強化



全国1,000名以上のMJS社員が  
お客様を支援

営業・サポート拠点

31 拠点

ソリューション支社

16 支社

営業要員

600 名

顧客サポート要員

548 名

(2023年3月末時点)

- ・ 子会社・トライベック株式会社にて中小企業支援プラットフォーム「Hirameki 7（ヒラメキセブン）」を2022年7月に提供開始
- ・ 提供開始から半年強で6,000社以上がユーザー登録済み

## 小規模事業者・ 中小企業の課題

- ・ ホームページがそもそもない
- ・ ホームページがスマホ対応していない
- ・ ホームページが更新できていない
- ・ 名刺が管理できていない
- ・ ファイルを探すのがいつも大変
- ・ 情報交換やビジネスマッチングがしたい
- ・ もっと経営状況を分析したい
- ・ 資金調達・補助金活用も考えたい

- ・ ワンツールでデジタル解決
- ・ データがたまることでさらにサービス向上へ

## Hirameki 7

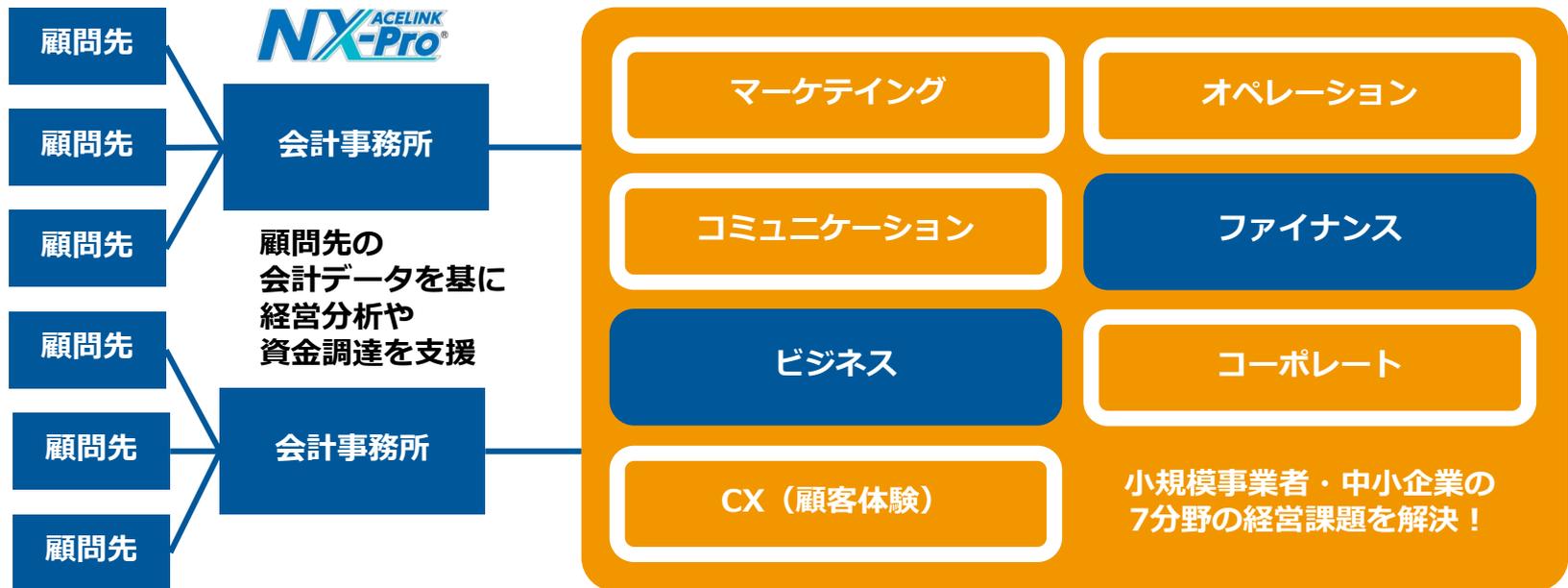
<p>#01</p>  <p>マーケティング</p> <p>「顧客を増やしたい」集客に課題をお持ちの方が気軽にデジタルでPRを始められる機能をご用意しています。</p>	<p>#02</p>  <p>オペレーション</p> <p>文書管理に役立つクラウドストレージを搭載。「時間を増やしたい」担当者の方が抱える業務の効率化を支援します。</p>	<p>#03</p>  <p>ファイナンス</p> <p>資金調達など、「資産を増やしたい」経営者の方をサポートするお役立ち機能を集約しています。</p>	<p>#04</p>  <p>コミュニケーション</p> <p>利用者が誰でも参加できるユーザーコミュニティで「仲間を増やす」きっかけとなる業種間交流やPRが可能です。</p>
<p>#05</p>  <p>ビジネス</p> <p>成長の原動力となる、売上を増やす経営戦略を様々な角度からサポートします。</p>	<p>#06</p>  <p>コーポレート</p> <p>企業の未来を支える「人材を増やす」ために、ご活用いただける機能をご提供予定です。 &lt;準備中&gt;</p>	<p>#07</p>  <p>CX</p> <p>デジタル化を通して企業が提供する価値を高め、より良い「顧客体験（CX）」を実現します。 &lt;準備中&gt;</p>	<p>デジタル化の優先度の高い業務や解決課題を7つに厳選。ひとつのプラットフォームにギュッと集約してるんだ。</p> 

- 「Hirameki 7」上にて、会計事務所が顧問先の会計データを基に手軽に経営支援できる仕組みを構築（POC/PMF推進中）

## Afterコロナ時代に必要となる経営課題を会計事務所が支援できるサービスへ

- 会計事務所が顧問先の会計データを基に経営支援できるツールを「Hirameki 7」に実装
- デジタル化によりプラットフォーム上に蓄積されるビッグデータを活用することで、さらに新たな経営支援サービスを創出する

### Hirameki 7



- ・ 2023年度を“ビジネスモデル大転換元年”と位置づけ
- ・ クラウド化を進め、継続的に顧客課題を解決し、顧客生涯価値の向上へ
- ・ サブスク比率を高め、売上の安定化、収益率向上、サービスの高度化を追求

## 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

- ・ 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（安定成長）
- ・ 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（顧客創造）
- ・ 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（合理化）



サブスク型収益モデルへ徐々に移行するため、本中計の後半に大きく収益性が高まる見込み

- ・クラウド化を進め、継続的に顧客課題を解決し、顧客生涯価値の向上へ
- ・サブスク比率を高め、売上の安定化、収益率向上、サービスの高度化を追求

## MJSにおけるクラウド化のメリット

- ・旧バージョン製品メンテナンス／サポートコストの最小化
- ・利用状況／データに基づく高度なサービス提供が可能に

## お客様におけるクラウド利用のメリット

- ・ネット接続環境のみで柔軟な運用、テレワーク利用も可能
- ・セキュリティ対応コストを軽減可能

## MJSにおけるサブスク化のメリット

- ・売上安定化・収益率向上
- ・継続的な顧客課題解決の機会に
- ・営業リソースの新規開拓への集中化

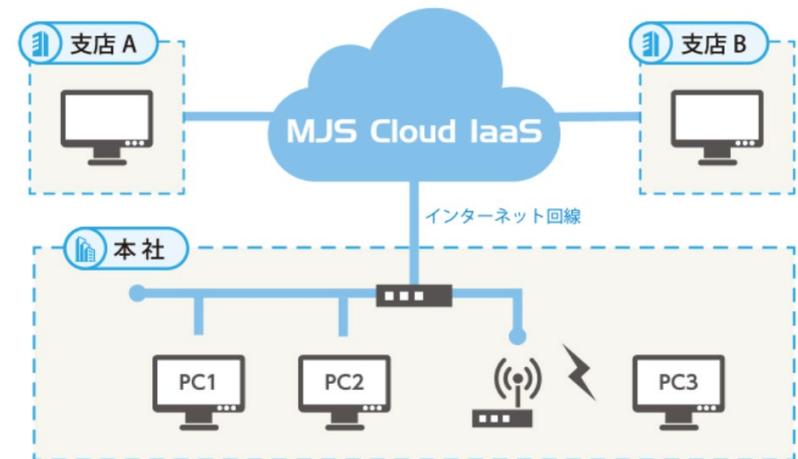
## お客様におけるサブスク利用のメリット

- ・初期投資額を抑えてすぐにサービス利用が可能
- ・定額支払いによる、理想的な経営課題解決の追求が可能

- ・クラウド化を進め、継続的に顧客課題を解決し、顧客生涯価値の向上へ
- ・サブスク比率を高め、売上の安定化、収益率向上、サービスの高度化を追求

## 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構築を図る

- ・ 会計事務所の顧問先向け会計ソフト／業務ソフトはすべてクラウド・サブスクにて提供中
- ・ 主力ERP製品はお客様のニーズに合わせた環境構築が可能なIaaSでの提供を推進
- ・ オンプレミス環境向けでも売切り型からサブスク提供へのビジネスモデル移行を加速



お客様のニーズに合わせて、クラウドにおいても要件に合ったシステム提供・サポートを実施

- ・ MJSグループにおけるシナジー最大化を図り、総合的なソリューション力を向上
- ・ グループの組織再編と運営体制の最適化を図り、各社の自立した業績拡大を促進

## グループ運営体制を最適化し、シナジー効果により独自成長も促進

- ・ MJS本体・グループ会社間の既存事業領域や新規事業領域における連携を強化
- ・ グループ組織再編を加速



Afterコロナ時代を踏まえ、

- ・人材投資を加速させ、働きやすい職場環境を実現
- ・新しい働き方に対応する経営・業務の基盤を構築

## 人材投資により事業成長を加速させる

- ・ 前期においては一般職正社員の給与支給額を9.6%増額。今期も引き続きベースアップを実施
- ・ エンゲージメント・サーベイによる従業員満足度等の現状把握と分析に基づく継続的な改善実行

### 人材投資

#### 健康で働きがいのある職場づくり

- ・ テレワーク環境をはじめ快適な仕事空間の提供
- ・ 残業時間削減・有給休暇取得率の向上
- ・ 自由度の高い働き方改革の推進
- ・ 市場競争力のある処遇体系の整備・待遇面の向上
- ・ プロフェッショナル人材の育成・確保
- ・ 全社員の研修体系整備と徹底した人材育成

社員満足度の向上と人材確保・育成の強化

#### 既存事業

既存ERP事業における  
ビジネスモデルの変革

#### 新規事業

MJSグループによる  
新規事業の確立

**【ご参考】  
MJSグループの  
サステナビリティ経営について**

企業理念、経営方針の実践がサステナビリティ経営そのものであり、MJSグループが目指す「中小企業の成長・発展」は、日本の経済・社会のサステナビリティである

## 企業理念

1. 豊かな生活の実現
2. 文化活動への参加
3. 社会的人格の錬成

## 経営方針

最適な経営システム、経営ノウハウ、  
経営情報サービスを開発・提供することにより、  
**会計事務所とともに、中小企業の成長・発展を支援する**



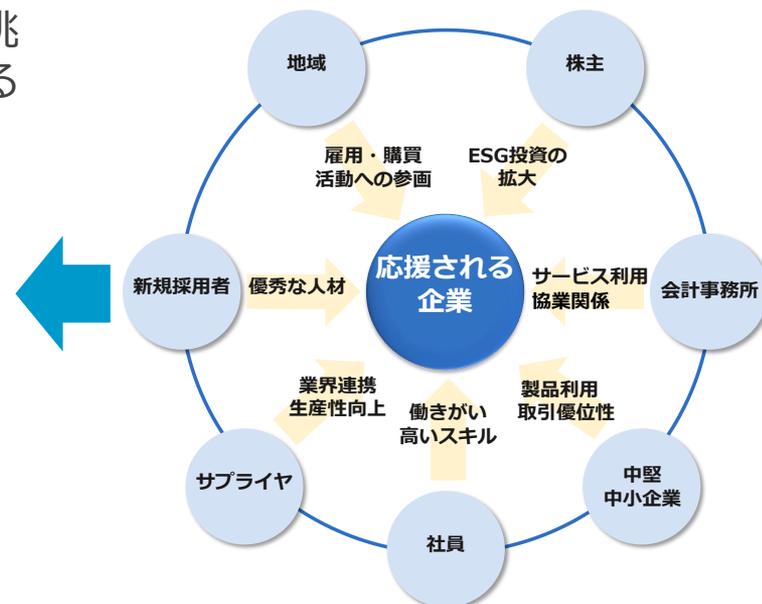
最新テクノロジーを活用したイノベーションの創出に挑戦し続け、社会の課題解決に繋がる事業活動を推進する

**持続可能な社会の実現**



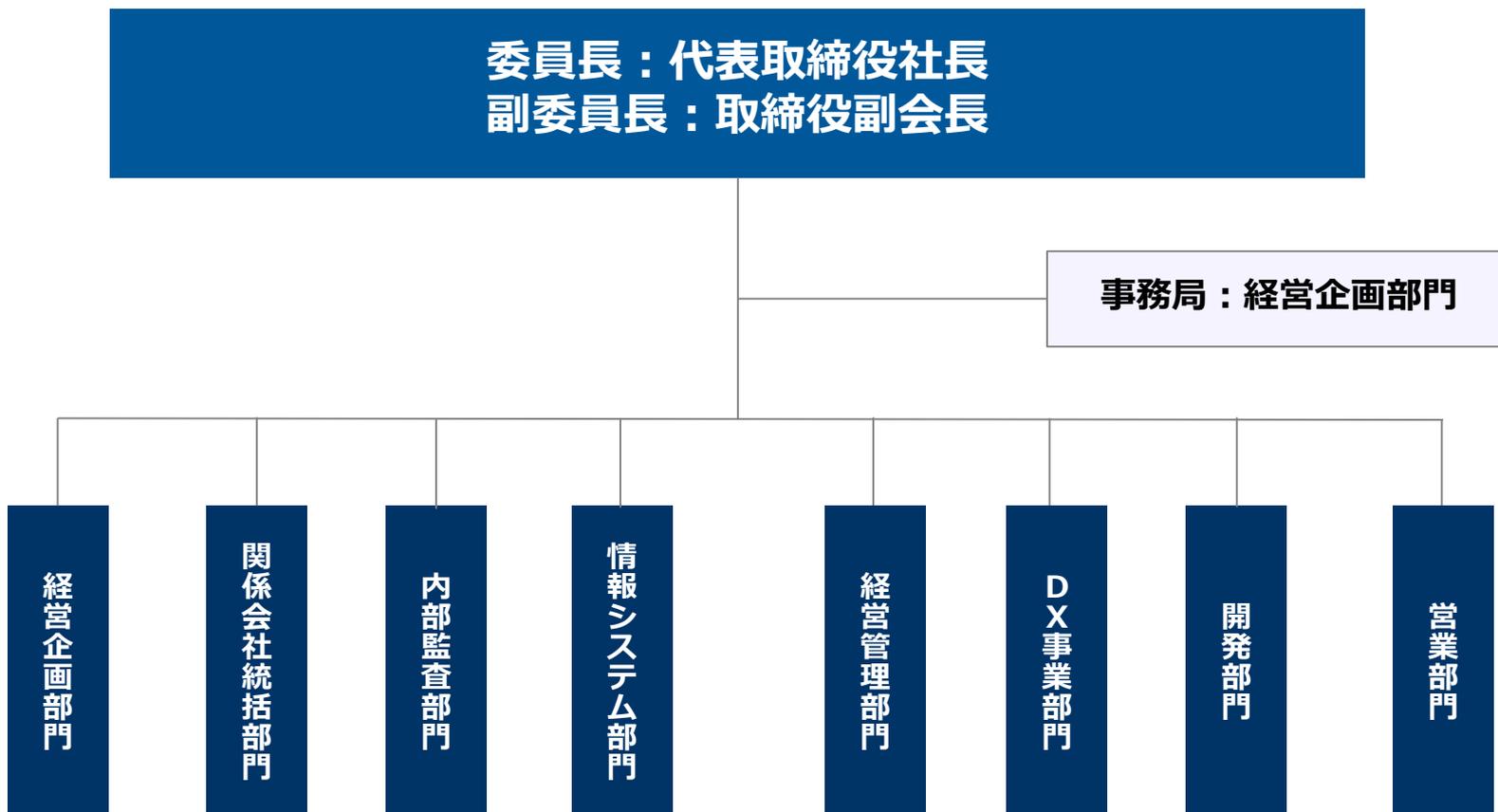
**継続的な企業価値の向上**

ステークホルダーからの期待に応える



サステナビリティ委員会において、全社横断的に各担当部門と連携し、目標設定や進捗状況のモニタリング、達成内容の評価等を行うことで、サステナビリティの各種施策を継続的に実行

## ＜サステナビリティ委員会 組織体制＞



## ＜サステナビリティ基本方針＞

私たちは、企業理念のもと、税理士・公認会計士事務所と共に、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様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。

### 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ー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共に、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。

### 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

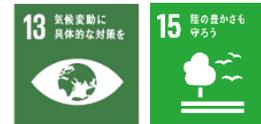
私たちは、人権の尊重、人材の確保・育成、健康経営、ダイバーシティの推進、働き方改革を通じて、働きやすい職場環境をつくることで、従業員の豊かな生活を実現します。

### 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更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。

## 1. DX推進による地球環境への貢献

1-1 事業活動を通じたDX推進による環境負荷の軽減



## 2. 会計事務所と中小企業の経営革新、成長・発展を支援

2-1 高品質で安定したERP製品・経営情報サービスの提供

2-2 DXを促進させるイノベーティブな新規事業への取り組み

2-3 会計事務所との協業・共創の推進

2-4 知的資本の蓄積



## 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

3-1 人材の確保と育成、成長機会の創出

3-2 ダイバーシティと働き方改革の推進



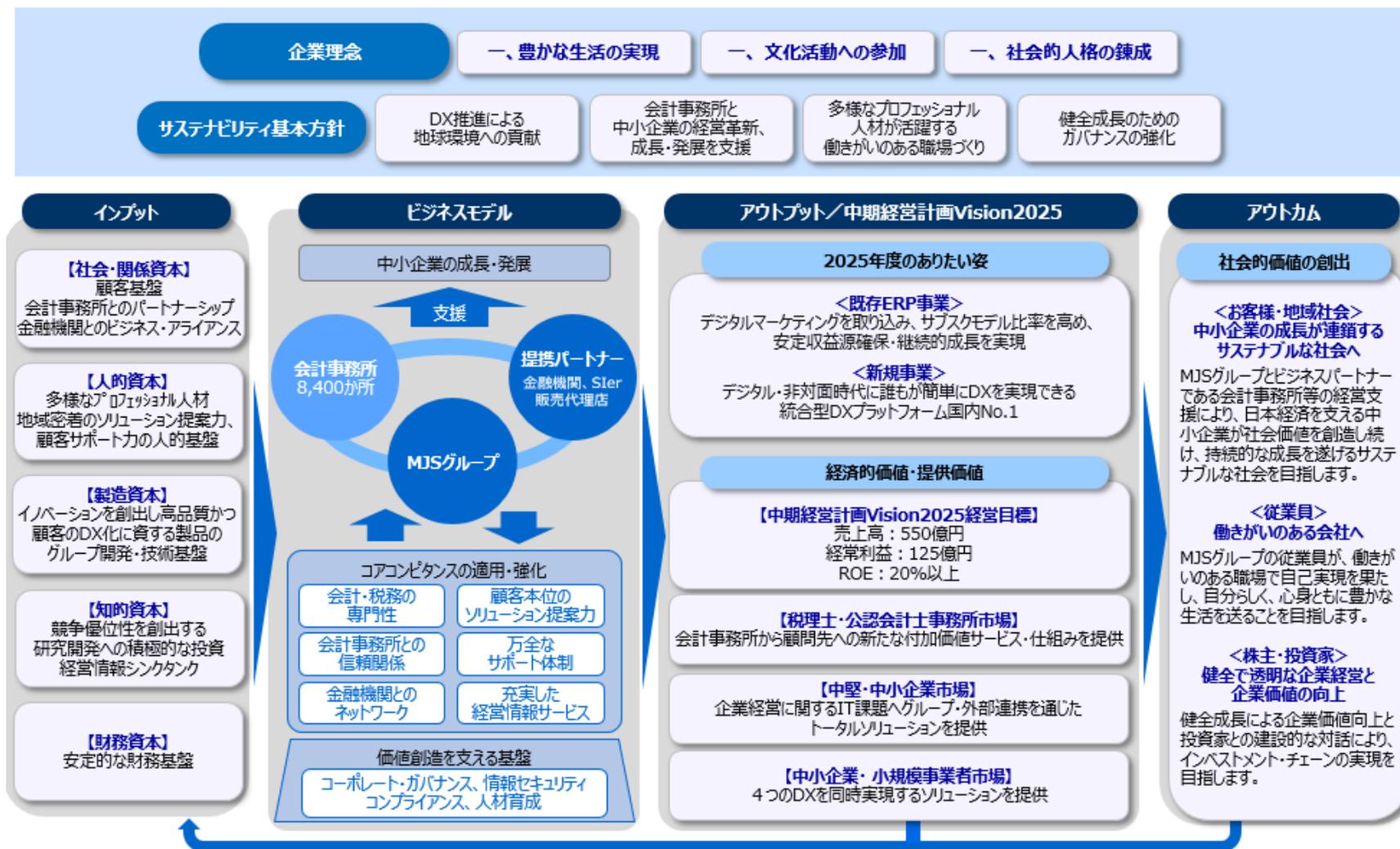
## 4. 健全成長のためのガバナンスの強化

4-1 コーポレート・ガバナンスの徹底

4-2 情報セキュリティの徹底



当社は、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す



- 2022年 4月
- 新イメージキャラクターにホラン千秋さんを起用！“寄り添うチカラをソリューションに”、4月より新TVCM放映開始
  - 【東京】総務・人事・経理Week「第7回春 会計・財務EXPO」出展
  - 全国の中小企業に「DXのかかりつけ医院」の提供を目指し、IT専門家シェアリング™ / サブスク™事業を展開する新会社「DX Tokyo株式会社」を設立
- 5月
- 【IT専門家の紹介協定を締結】DX Tokyoが特定非営利活動法人ITコーディネータ協会と包括的連携・協力協定を締結
  - 『ACELINK NX-Pro 事務所管理Smart』、「スケジュール管理」「対応履歴」機能がスマートフォン入力・閲覧に 対応
  - 『Galileopt DX』とノーコード開発ツール『CELF』のデータ連携ソリューションを提供開始
- 6月
- mmapとジャスネットコミュニケーションズが業務提携、『税理士後継者紹介サービス』を提供開始
  - 「Peppol」に準拠した電子インボイスの送受信に対応するクラウドサービス『MJS e-Invoice』を9月より提供開始
  - クラウド型電子契約サービス『MJS e-ドキュメントCloudサイン』を提供開始
- 7月
- 中部最大級のIT展示会「第2回 Japan IT Week 名古屋」へ出展
  - ビジネスを阻害するサイバー脅威の実態を知り対策を考えるセキュリティオンラインイベント『MJSサイバーセキュリティDays 2022』開催
  - 管理部門のDXを加速する展示会「バックオフィスDXPO東京'22」へ出展
- 8月
- 「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
  - 新税務システム『MJS税務DX』を9月より販売開始
  - 『MJSオンラインセミナー2022秋』開催 2大法改正を見据えたビジネスプロセス改革とDX化推進をご提案
  - 【東京】総務・人事・経理Week秋「第8回 会計・財務EXPO 秋」へ出展
- 9月
- ミロク会計人会連合会主催「第46回全国統一研修会 いわて盛岡大会」開催のご案内
  - ミロク情報サービスの給与システムとクロノスの勤怠管理システムがAPI連携開始
  - ミロク情報サービスのERPシステム『Galileopt DX』『MJSLINK DX』と勤次郎の労務管理システム『Universal勤次郎』がAPI連携開始
  - クラウド顧客管理（CRM）の「BizMagic」を子会社化、ERPと親和性の高いCRM分野までサービス領域を拡大

- 2022年 10月 ▶ 第7回【関西】総務・人事・経理Week「会計・財務EXPO」へ出展
- 11月 ▶ ミロク情報サービスの会計システムとビジコムのクラウド店舗本部管理システムがAPI連携開始  
▶ 中堅・中小企業向けERPシステム『MJSLINKシリーズ』13年連続で売上高シェアNo.1獲得！  
▶ Miroku Webcash Internationalのアカウントアグリゲーションサービス『Account Tracker』がリース社の『smeta（スメタ）クラウド』と連携開始  
▶ 会計業界の最新トレンドが学べる「会計事務所サミット」へ出展
- 12月 ▶ ミロク情報サービスとオリックス 中小企業向けオンライン融資サービスで業務提携  
▶ MJS法人税申告書システムがグループ通算制度に対応  
▶ ミロク情報サービスの販売システムとインフォーマットの請求書クラウドサービスがAPI連携開始  
▶ ホラン千秋さん出演、新TVCM「電子帳簿保存法・インボイス」篇「チカラになります。いつもそばで。」12月24日より放映開始  
▶ 今期、給与水準を大幅引き上げ、一般職正社員年収は9.6%増額  
▶ ミロク情報サービスと静岡中央銀行が業務提携し、地域企業のDX・デジタル化を促進
- 2023年 1月 ▶ 中堅・中小企業向けERPシステム『MJSLINK DX』、クラウド型新機能「MJS DX 伝票入力」を提供開始  
▶ 第5回【名古屋】総務・人事・経理Week「HR EXPO」へ出展  
▶ 「第20回 新宿シティハーフマラソン・区民健康マラソン」へ協賛
- 2月 ▶ 「東京ヴェルディ」「日テレ・東京ヴェルディベレーザ」と2023シーズンCSRパートナー契約を締結
- 3月 ▶ 第32回Japan IT Week 春「クラウド業務改革EXPO」へ出展  
▶ 「MJSオンラインセミナー2023 春」開催 電子帳簿保存法×インボイス制度、二大法改正対応に向け準備すべきことを徹底解説！  
▶ ミロク情報サービスの会計システム4製品と『Square POSレジ』がAPI連携開始  
▶ ミロク情報サービスの会計システム4製品と請求・債権管理クラウド『請求管理ロボ』がAPI連携開始  
▶ ミロク情報サービスの給与システム5製品とクラウド勤怠管理システム『KING OF TIME』がAPI連携開始  
▶ ミロク情報サービスのERPシステム『Galileopt DX』『MJSLINK DX』とタレントマネジメントシステム『カオナビ』がAPI連携開始  
▶ ミロク情報サービスのERPシステム『Galileopt DX』『MJSLINK DX』とクラウド人事労務ソフト『SmartHR』がAPI連携開始

2023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）		
代表取締役会長	取締役会議長	是枝 伸彦	<b>主要株主</b> エヌ・ケーホールディングス(34.1%) 日本スタートラスト信託銀行(信託口)(8.1%) OASIS JAPAN STRATEGIC FUND LTD. (3.5%) 是枝伸彦(3.5%) NTTPCコミュニケーションズ(3.5%) GOLDMAN SACHS INTERNATIONAL (2.3%) 日本カストディ銀行(信託口) (2.3%) NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE FIDELITY FUNDS(1.5%) ※当社所有の自己株式は除く
代表取締役社長	最高経営責任者	是枝 周樹	
設立	1977年（昭和52年）11月		
資本金	31億98百万円		
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	34,806千株
		株主数	5,371名
		外国人保有率	17.44%
		従業員(連結)	2,028人
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：姫路、松山 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 株式会社エム・イス・アイ リード株式会社 株式会社MJS M&Aパートナーズ Miroku Webcash International株式会社 株式会社MJS Finance & Technology 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

2023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。