

2023年度 第2四半期 決算説明資料

2023年4月1日～2023年9月30日

2023年11月14日

株式会社ミロク情報サービス

◆ 連結損益

■ 前年同期比

- ・連結売上高は増収、営業利益は減益、経常利益は増益（前年同期比 売上高**6.5%増**、営業利益**9.7%減**、経常利益**1.3%増**）
- ・売上構成では、システム導入契約売上高※¹が**4.7%増**、サービス収入が**11.2%増**、販売先別では会計事務所向けの売上高が**11.4%増**
- ・業績予想比では、MJS単体は売上高・利益ともに期初計画を上回ったが、子会社業績が計画に届かず連結では若干の利益未達。

◆ 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**32.0%**
- ・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**11.2%増**
- ・クラウド・サブスク（ソフト使用料）ARR※²は前年同期比**42.9%増**

◆ 財務指標（健全性）

- ・自己資本比率 **54.2%**（前期末比 +1.2ポイント）
- ・流動比率（流動資産/流動負債） **130.8%**（前期末比 ▲0.5ポイント）

◆ 受注残を意識した経営の浸透（2023年9月末）

- ・システム導入契約売上高の受注残（単体） **5.28 ヵ月**※³（期首比 ▲0.08 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。

2023年度 第2四半期 連結損益サマリー



- ▶ 会計事務所向け及び中小企業向け各種業務システムの販売が好調に推移。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6.5%の増収。
- ▶ 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(78名)や給与ベースアップ等を実施。それらによる人件費増等により、売上原価・販売管理費が増加した影響で、営業利益は9.7%の減益となったが、前期に持分法による投資損失を営業外費用に計上したことから経常利益は1.3%の増益。
- ▶ 業績予想比は、MJS単体は売上高・利益ともに計画値を上回ったが、子会社の計画未達により連結は若干の利益未達。

(単位：百万円)

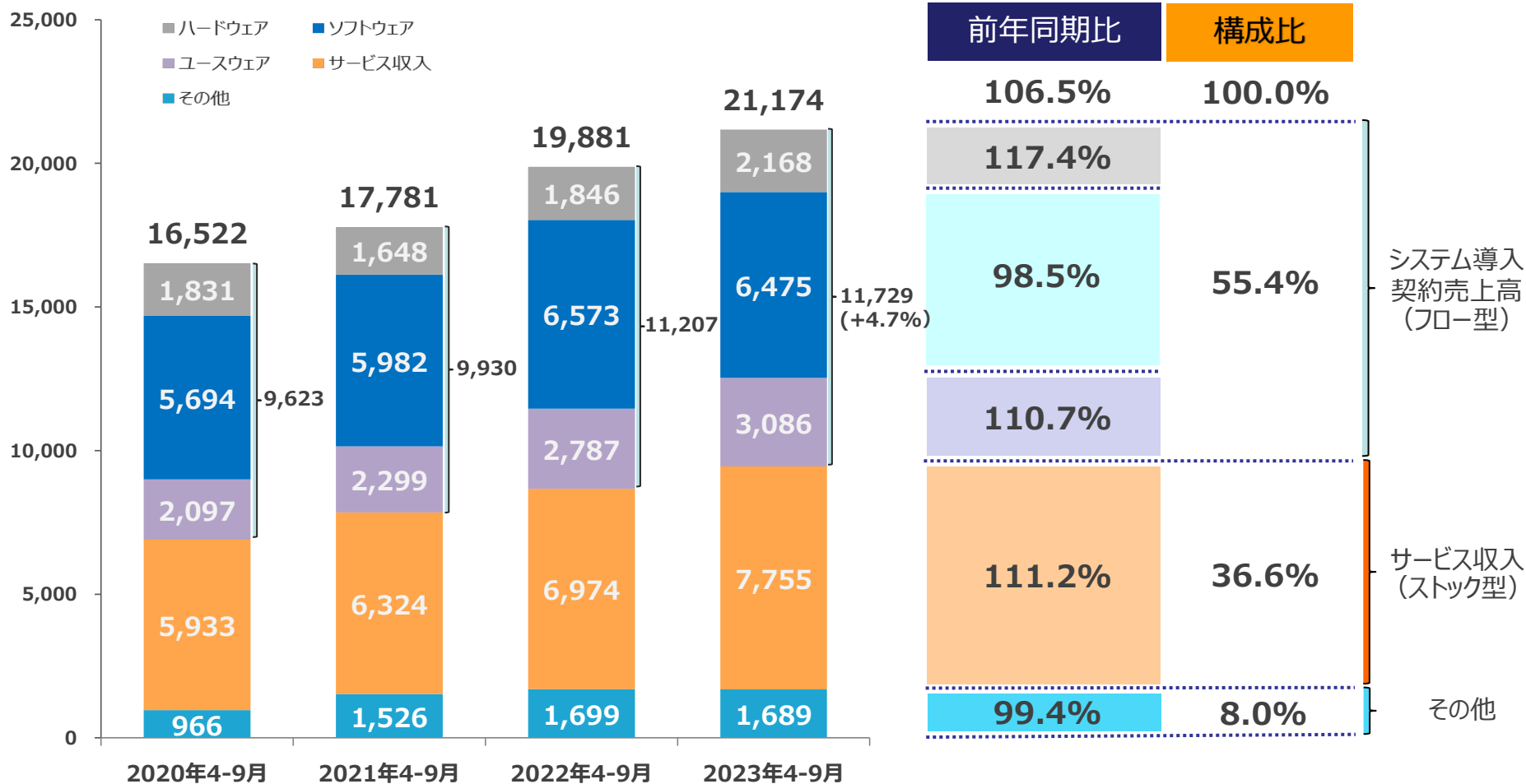
連結	2022年4-9月	2023年4-9月	前年同期比		業績予想比		2023年度 通期予想	進捗率
	実績	実績	増減額	%	増減額	%		
売上高	19,881	21,174	1,293	106.5%	674	103.3%	41,600	50.9%
売上総利益	12,498	12,931	432	103.5%	131	101.0%	26,250	49.3%
売上高総利益率	62.9%	61.1%	-	▲1.8P	-	-	63.1%	
販売管理費	9,396	10,131	734	107.8%	231	102.3%	20,150	50.3%
販管費比率	47.3%	47.8%	-	+0.5P	-	-	48.4%	
営業利益	3,102	2,799	▲ 302	90.3%	▲ 100	96.5%	6,100	45.9%
営業利益率	15.6%	13.2%	-	▲2.4P	-	-	14.7%	
経常利益	2,827	2,863	36	101.3%	▲ 76	97.4%	6,200	46.2%
経常利益率	14.2%	13.5%	-	▲0.7P	-	-	14.9%	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,935	1,831	▲ 103	94.7%	▲ 158	92.0%	4,100	44.7%
四半期純利益率	9.7%	8.7%	-	▲1.0P	-	-	9.9%	
連結EPS	64.81円	61.24円	▲ 3.57円	94.5%	-	-	137.06円	-

※ 2022年度、2023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

- 売切り型からサブスク型への移行が進んでいる影響でソフトウェア売上が減収となるも、ハードウェア売上及びユースウェア売上が順調に伸長したことから、システム導入契約売上高全体は前年同期比4.7%増
- 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年同期比11.2%増

(単位：百万円)



※ 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。

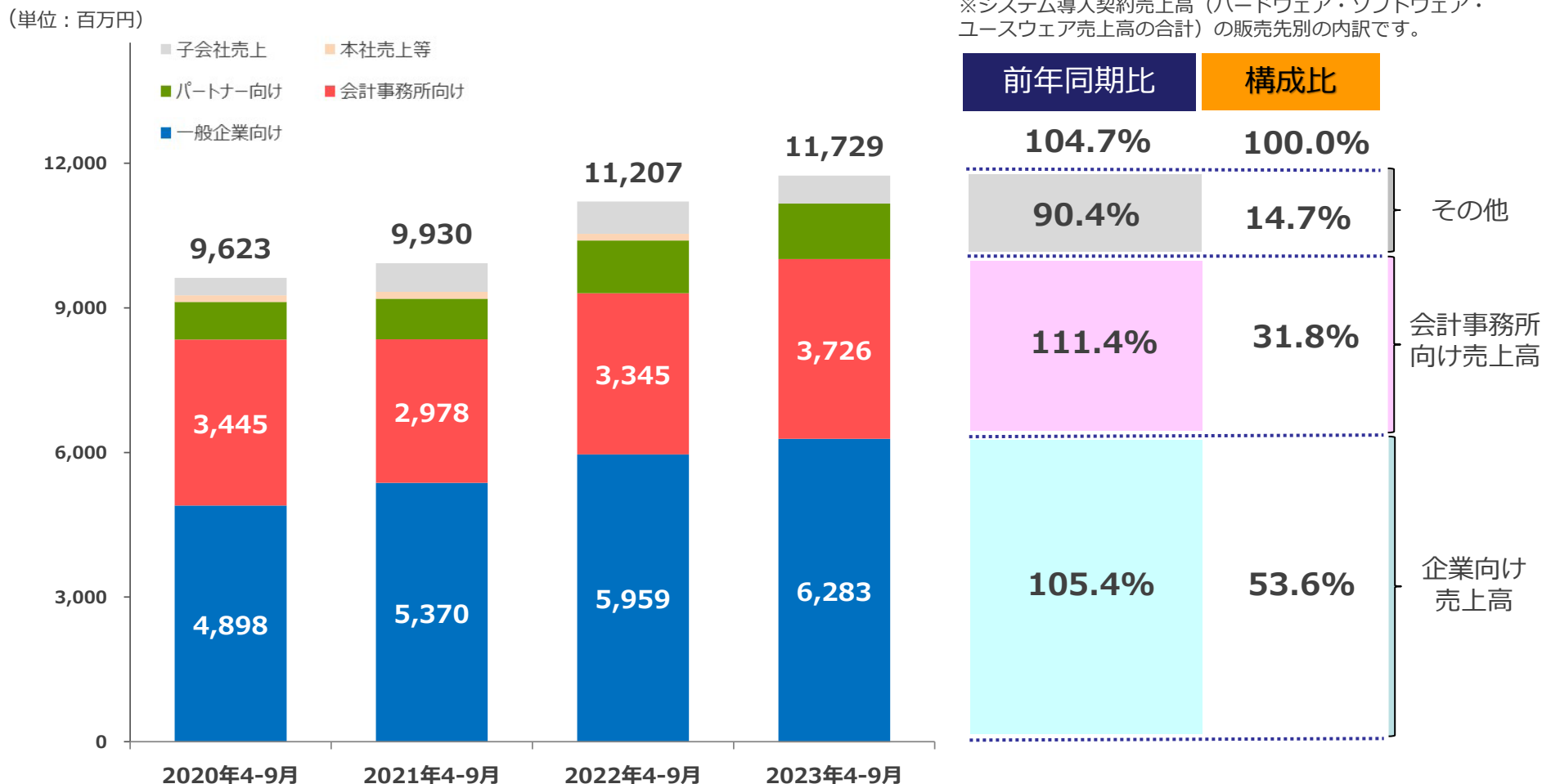
販売先別売上高※推移（システム導入契約）①

▶ 会計事務所ユーザーの買い替え需要が強く、会計事務所向け売上が大きく伸長

▶ 中堅・中小企業向け、パートナー（代理店）向け売上也堅調に推移

※サブスク型への移行を進めているため伸長率は鈍化（サブスク型はサービス収入に集計）

※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）の販売先別の内訳です。

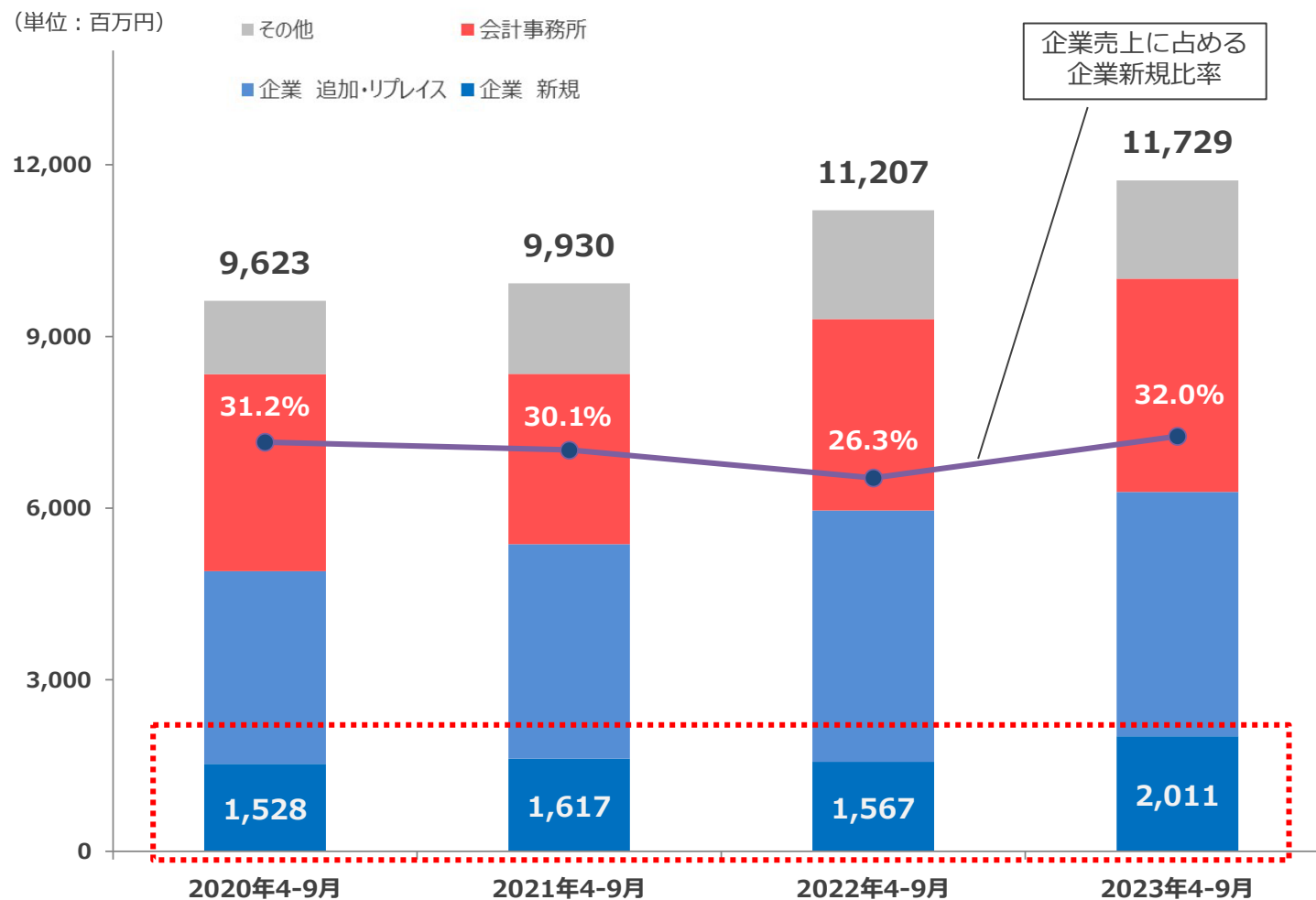


※1 本社売上等 = 本社売上 + 支社間の売上付替調整

※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おりません。

販売先別売上高推移（システム導入契約）②

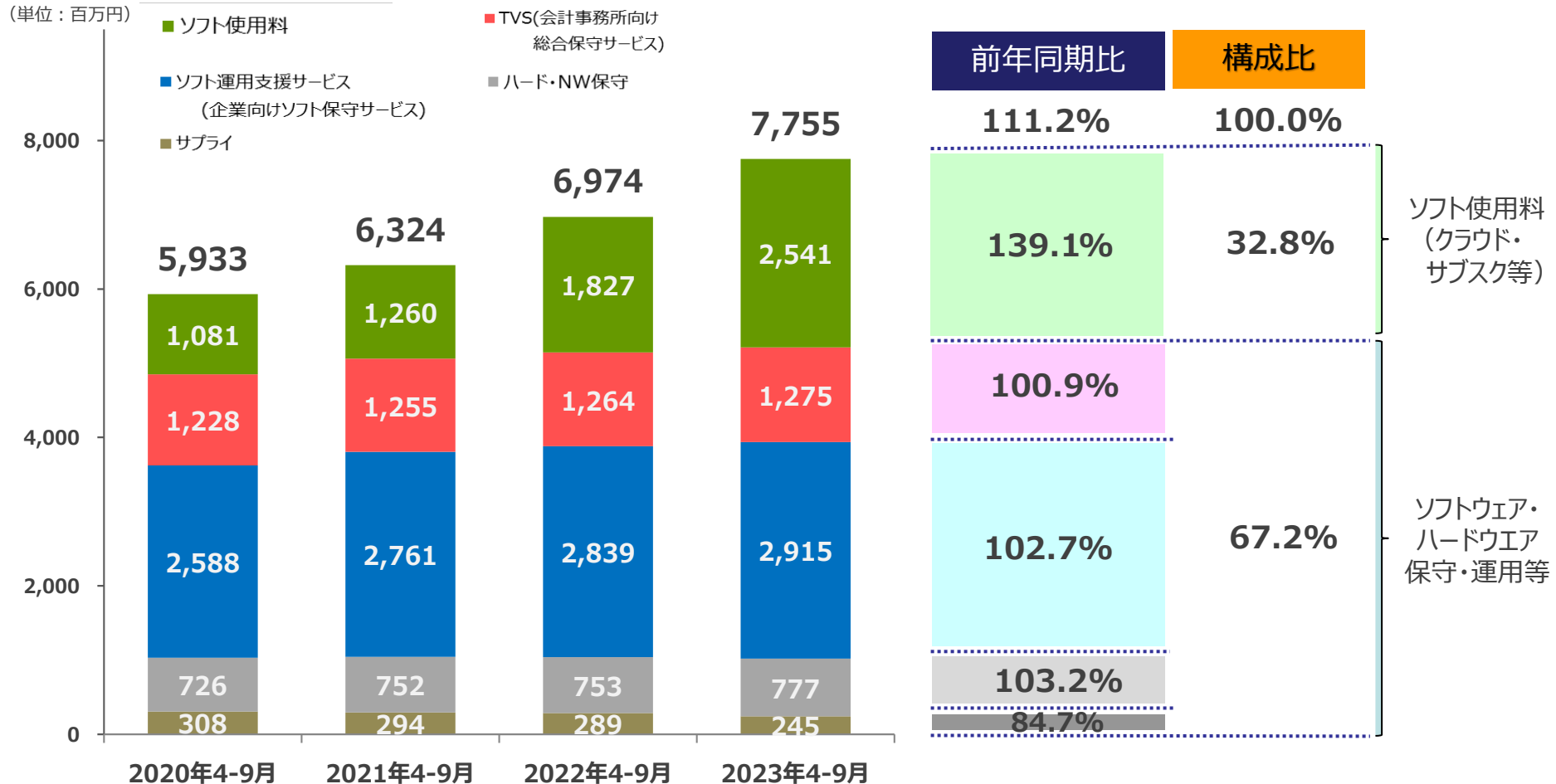
➤ 新規企業向け売上高は28.4%増、企業向け売上全体に占める新規比率は32.0%（前年同期比+5.7ポイント）



※ 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。

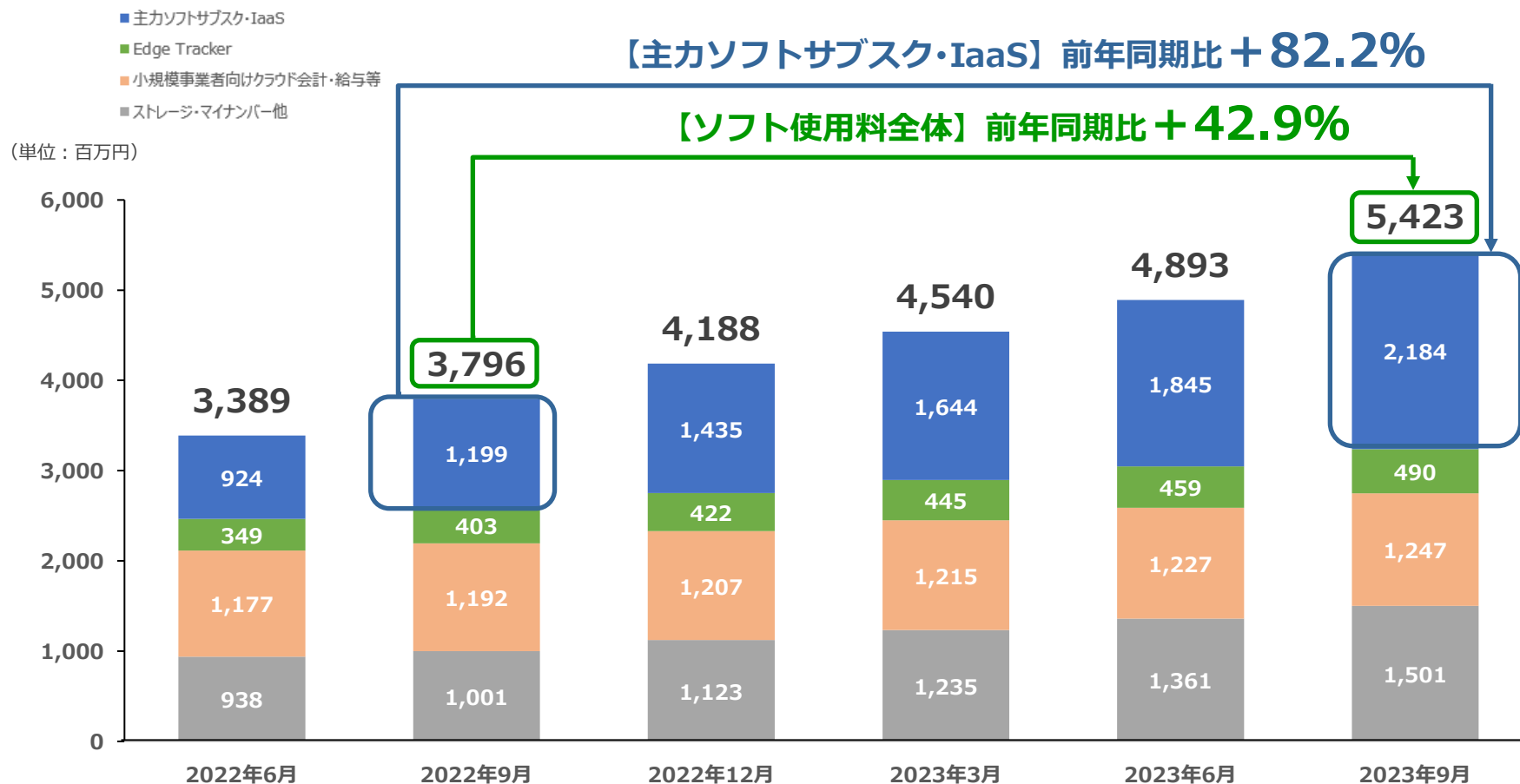
サービス収入（ストック型）内訳推移

- ▶ 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。



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82.2%増
- ▶ ソフト使用料全体のARR※1が54億円を突破し好調に推移、前年同期比42.9%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

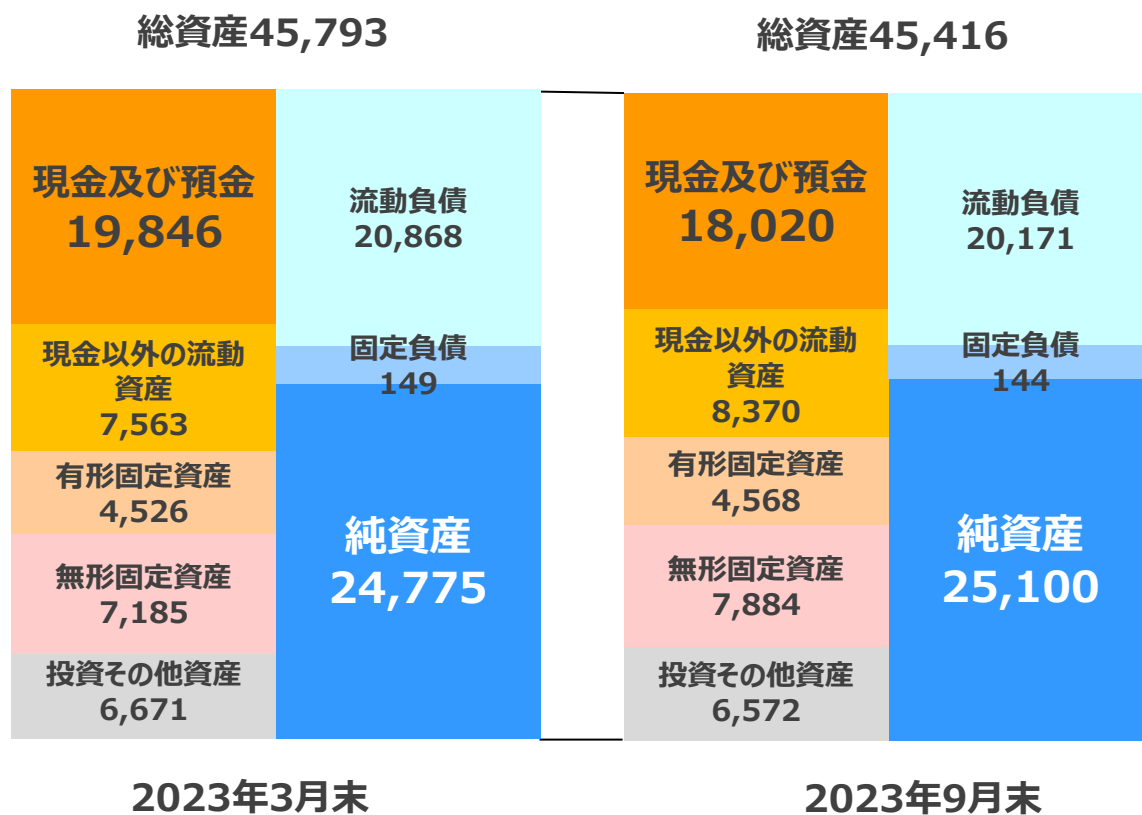
※2 2022年度、2023年度ともに収益認識基準を適用しております。

※3 今期から一部の新製品の売上ARRを「ストレージ・マイナンバー他」から「主カソフトサブスク・IaaS」に移し替えて掲出してあります。

貸借対照表（連結／前期末比）

- ▶ 配当金支払い、長期借入金の返済等により現金及び預金は減少するも、自己資本比率は安定（54.2%）
- ▶ ユーロ円建転換社債（額面110億円）の償還が本年12月、短・長期の資金借入（合計85億円）にて充当予定。

（単位：百万円）



<資産増減>

資産増減 （主な内訳）	▲376百万円
現金及び預金	▲1,826百万円
ソフトウェア	▲830百万円
ソフトウェア仮勘定	+1,573百万円
投資有価証券	▲249百万円

<負債増減>

負債増減 （主な内訳）	▲702百万円
賞与引当金	▲473百万円
長期借入金	▲220百万円
リース債務	▲9百万円

<純資産増減>

純資産増減 （主な内訳）	+325百万円
利益剰余金	+433百万円

キャッシュ・フロー計算書（連結／前年同期比）



- ▶ 新製品・サービス開発および社内情報システム刷新（BPR）のための積極的な開発投資により、投資活動によるキャッシュアウトが増加
- ▶ 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16億円の支出、下期にCB償還、資金借入を予定

（単位：百万円）

連結C/F	2022年4-9月	2023年4-9月	増減
営業活動による キャッシュ・フロー	1,828	1,466	▲ 361
投資活動による キャッシュ・フロー	▲ 966	▲ 1,739	▲ 773
フリー・キャッシュ・フロー	862	▲ 273	▲ 1,134
財務活動による キャッシュ・フロー	▲ 1,583	▲ 1,611	▲ 27
現金及び現金同等物の 期末残高	15,927	17,287	1,359

＜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

- ・税金等調整前四半期純利益 +2,856百万円
- ・減価償却費 +1,267百万円
- ・売上債権の増加 ▲873百万円
- ・法人税等の支払 ▲992百万円

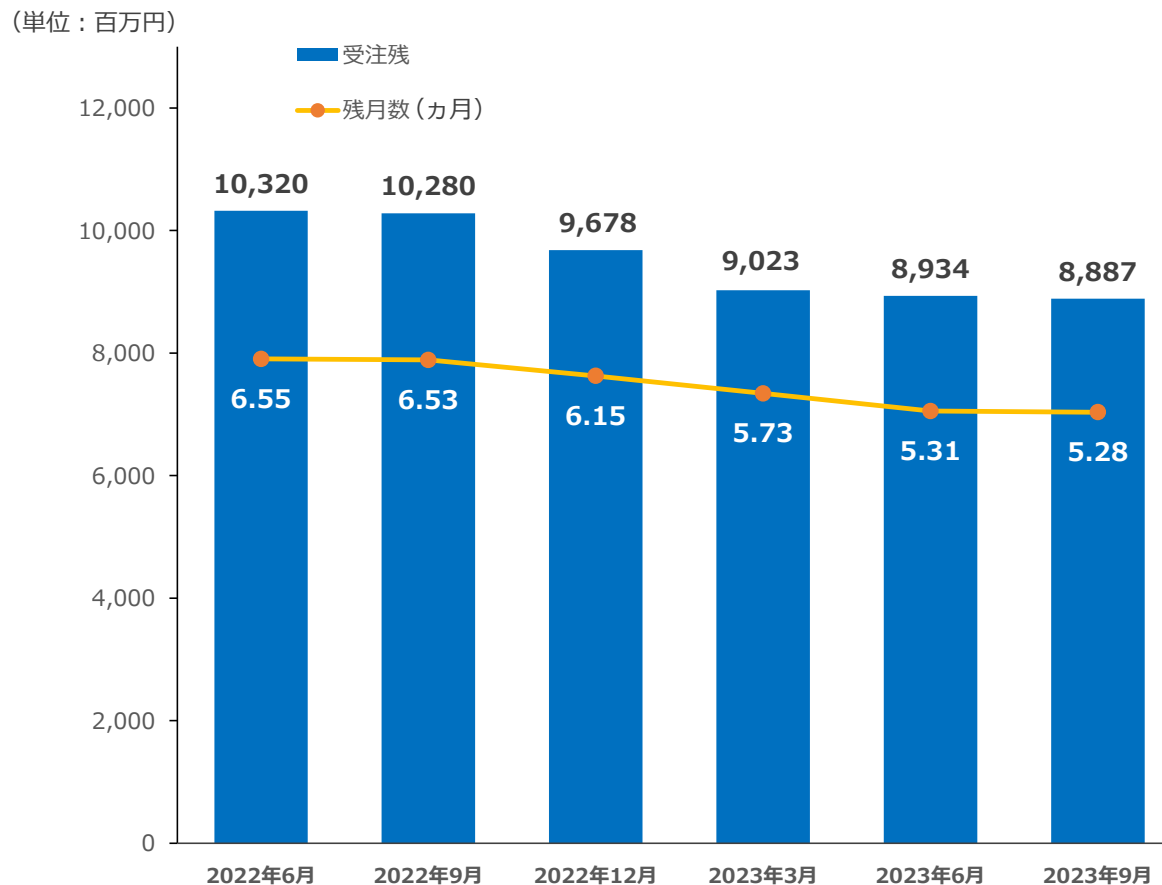
投資活動によるキャッシュフロー

- ・関係会社株式の売却 +407百万円
- ・無形固定資産の取得 ▲1,942百万円

財務活動によるキャッシュフロー

- ・配当金の支払 ▲1,343百万円

- ▶ システム導入契約売上高の受注残月数（単体）は**5.28 カ月**、期首比 ▲0.08 カ月（2023年度期首受注残は5.36 カ月）でほぼ横ばい
- ▶ 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



※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
サブスク契約社数※1
2,590社
前年同期比 + 65.4%

主力ERP製品
ARPU※2
844千円
前年同期比 + 10.1%

主力ERP製品
ARR※3
21.8億円
前年同期比 + 82.2%

ソフト使用料
全体ARR※4
54.2億円
前年同期比 + 42.9%

2023年度第2四半期の
売上における
主力ERP製品
サブスク比率※5
15.3%

主力ERP製品
契約継続率
99.3%

※1 主力ERP製品サブスク契約社の対象は、Galileoptシリーズ、MJSLINKシリーズ、ACELINK NX-Pro、ACELINK NX-CEのサブスクリプション契約ユーザー
ARPUとARRは上記ERP製品に、月額課金のMJS税務シリーズ、MJS Cloud IaaS、MJS DX Cloud、MJS e-ドキュメントCloud、MJS e-Invoiceの売上を加えて掲出
なお、MJS e-ドキュメントCloud、MJS e-Invoiceの売上分追加に伴い、前年同期比は再計算を行っています

※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9月末時点）

※3 P.7で示している「主力ソフトサブスク・IaaS」と同内容

※4 P.7で示しているソフト使用料全体のARR

※5 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

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）

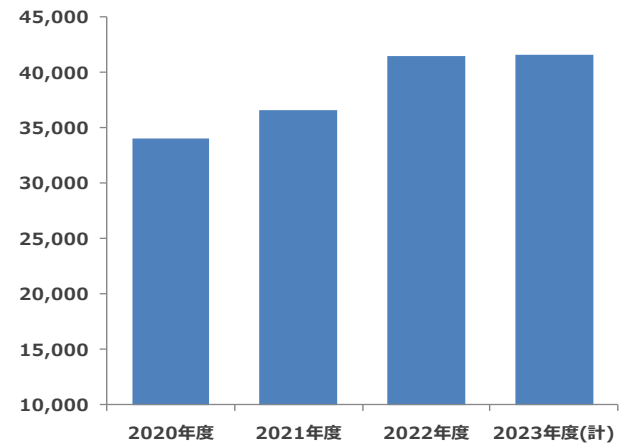
- ▶ ソフトウェアの提供形態が売切り型からサブスク型へ移行することを勘案し、0.3%の増収計画に留め、長期的に安定したストック型収益の積み上げを目指す
- ▶ 新製品発売によるソフトウェア資産償却の負担増や新卒入社社員の積極採用（78名）等による売上原価・販売管理費の増加を見込むが、営業利益・経常利益は増益計画

（単位：百万円）

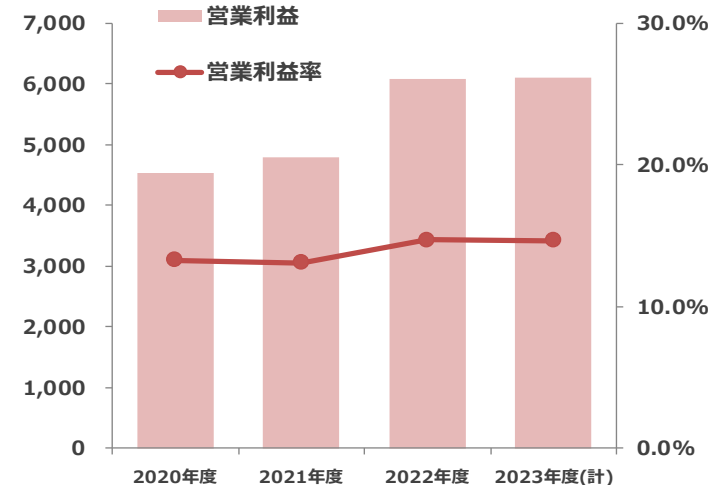
連 結	2022年度	2023年度	前期比	
	実績	計画	増減額	%
売上高	41,461	41,600	138	100.3%
売上総利益	25,603	26,250	646	102.5%
売上高総利益率	61.8%	63.1%	-	+1.3P
販売管理費	19,519	20,150	630	103.2%
販管費比率	47.1%	48.4%	-	+1.3P
営業利益	6,084	6,100	15	100.3%
営業利益率	14.7%	14.7%	-	±0.0P
経常利益	5,839	6,200	360	106.2%
経常利益率	14.1%	14.9%	-	+0.8P
親会社株主に帰属する 当期純利益	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	137.06円	10.88円	108.6%
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）



- ▶ 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
サブスク契約社数※1
3,100社
前年同期比 + 49.9%

主力ERP製品
ARPU
835千円
前年同期比 + 5.0%

主力ERP製品
ARR
25.9億円
前年同期比 + 57.5%

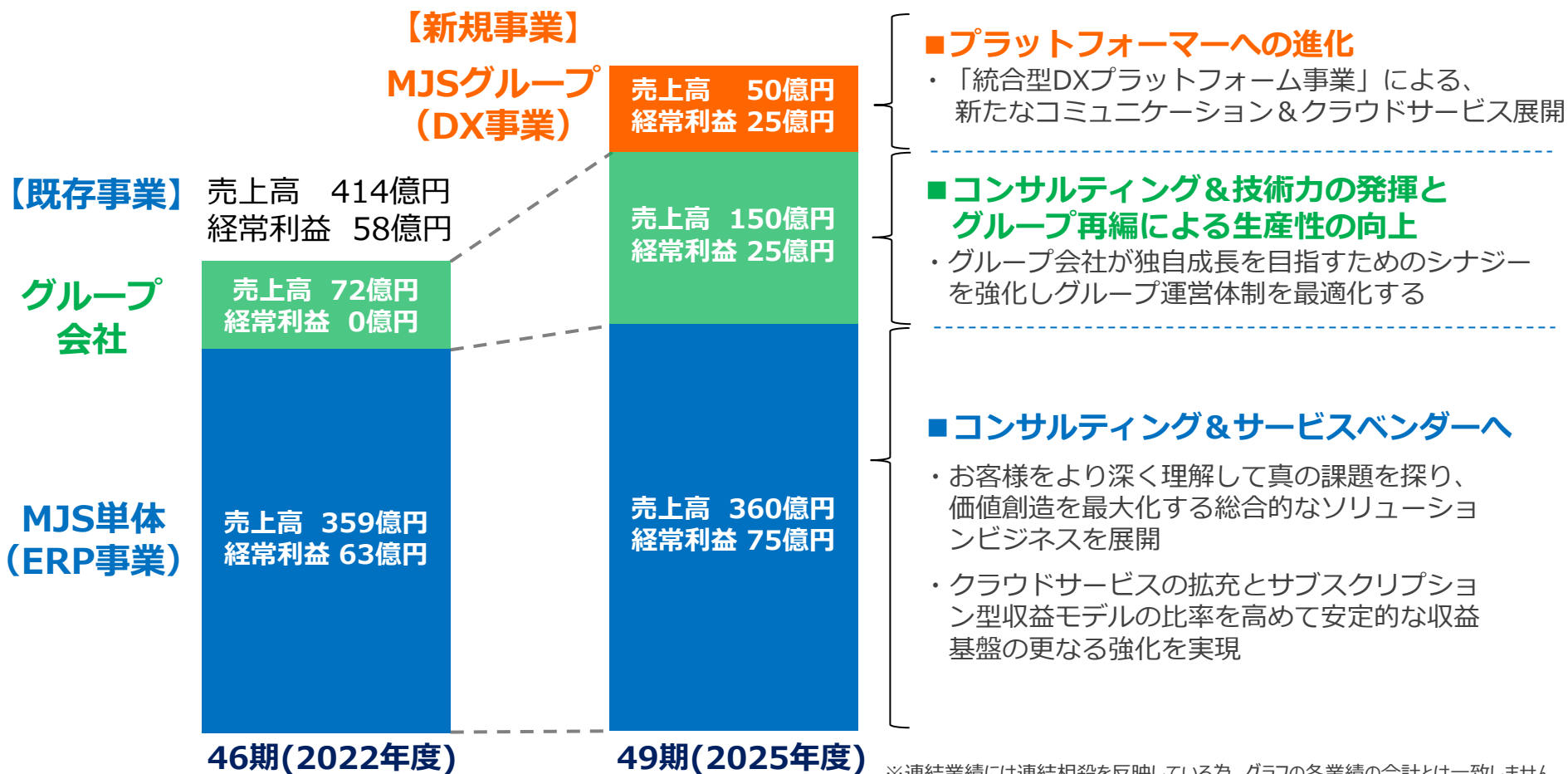
※1 主力ERP製品サブスク契約社の対象は、Galileoptシリーズ、MJSLINKシリーズ、ACELINK NX-Pro、ACELINK NX-CEのサブスクリプション契約ユーザー
ARPUとARRは上記ERP製品に、月額課金のMJS税務シリーズ、MJS Cloud IaaS、MJS DX Cloud、MJS e-ドキュメントCloud、MJS e-Invoiceの売上を加えて掲出
なお、MJS e-ドキュメントCloud、MJS e-Invoiceの売上分追加に伴い、前年同期比は再計算を行っています

「中期経営計画Vision2025」の進捗について

2021年4月～2023年9月の進捗をご報告いたします。

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

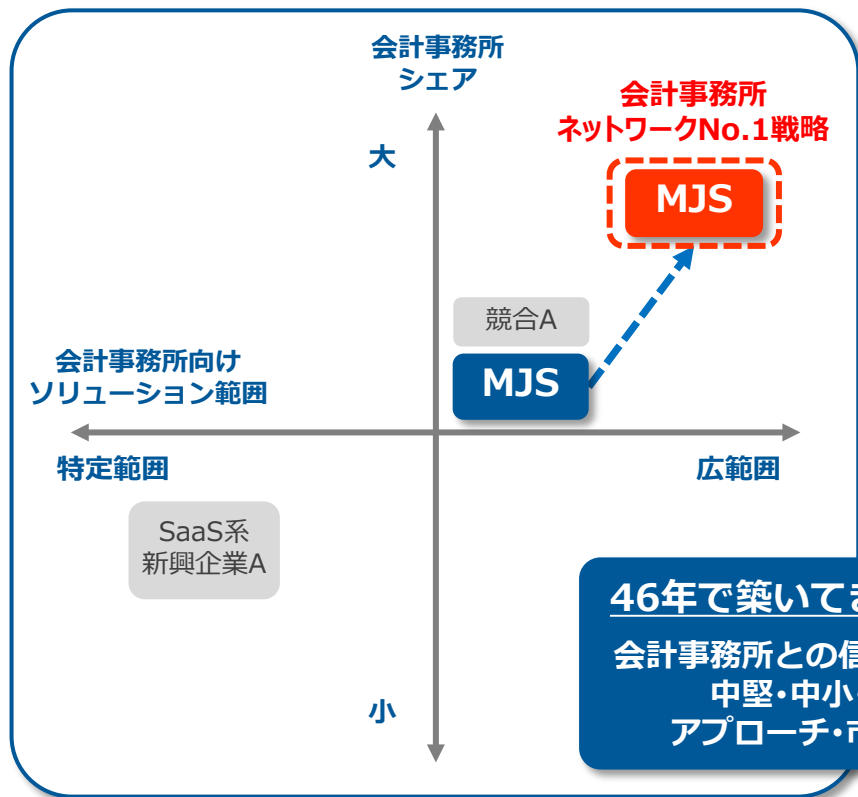
前提：マーケット別3つの基本戦略の位置づけとポジショニングマップ

- 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）

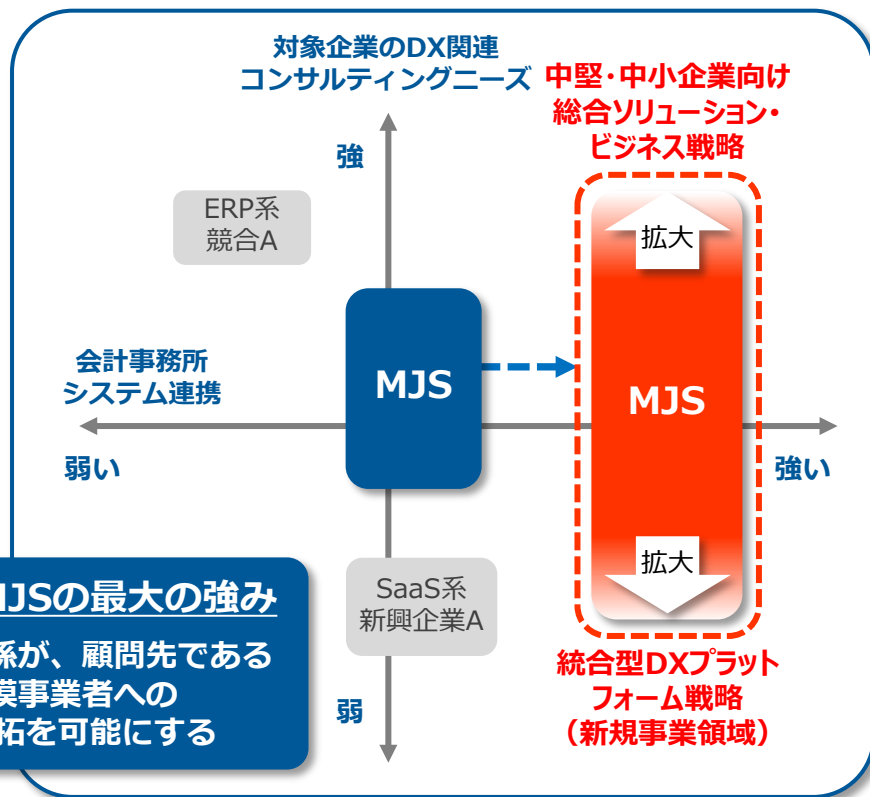
ターゲット

- … 全国31,200所の会計事務所
- … 中堅・中小企業
(年商5億円以上の企業を想定)
- … 中小企業・小規模事業者
(年商5億円未満の企業を想定)

<会計事務所市場>



<中堅・中小・小規模事業者市場>



46年で築いてきたMJSの最大の強み
 会計事務所との信頼関係が、顧問先である
 中堅・中小・小規模事業者への
 アプローチ・市場開拓を可能にする

戦略方針

- ① 製品の機能を強化し、新たな業務効率化ソリューションを提供することで、会計事務所ネットワークNo.1を実現する
- ② 会計事務所の付加価値向上、新たなビジネス創出に貢献する

① 会計事務所向けERP製品の機能強化、業務効率化ソリューションを開発・提供

会計事務所向けERPシステム



② 会計事務所の付加価値向上、新規ビジネス創出を目指す

→P.25に詳細

会計事務所向けERPシステム

中小企業支援プラットフォーム



仕訳の自動化



他社製品連携

他社6サービスと
連携済み

業務効率化



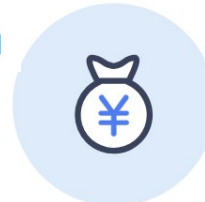
法制度改正対応



会計データを精緻に分析
「MMI（経営分析）」



将来の資金繰りを予測
「CFM（AI予測）」



オンラインで会計データを連携
「資金調達支援」

※ ①②いずれも2021年4月～2023年9月の進捗状況。

戦略方針

- ① 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
- ② 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

① 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

クラウド型の
新ERP製品の開発・発売



サービス領域を拡大する
新製品の開発・発売



主力ERP製品の
他社連携の強化

連携基盤を開発し
人事/労務/勤怠管理など
他社**11**サービスと
連携済み

法制度改正対応

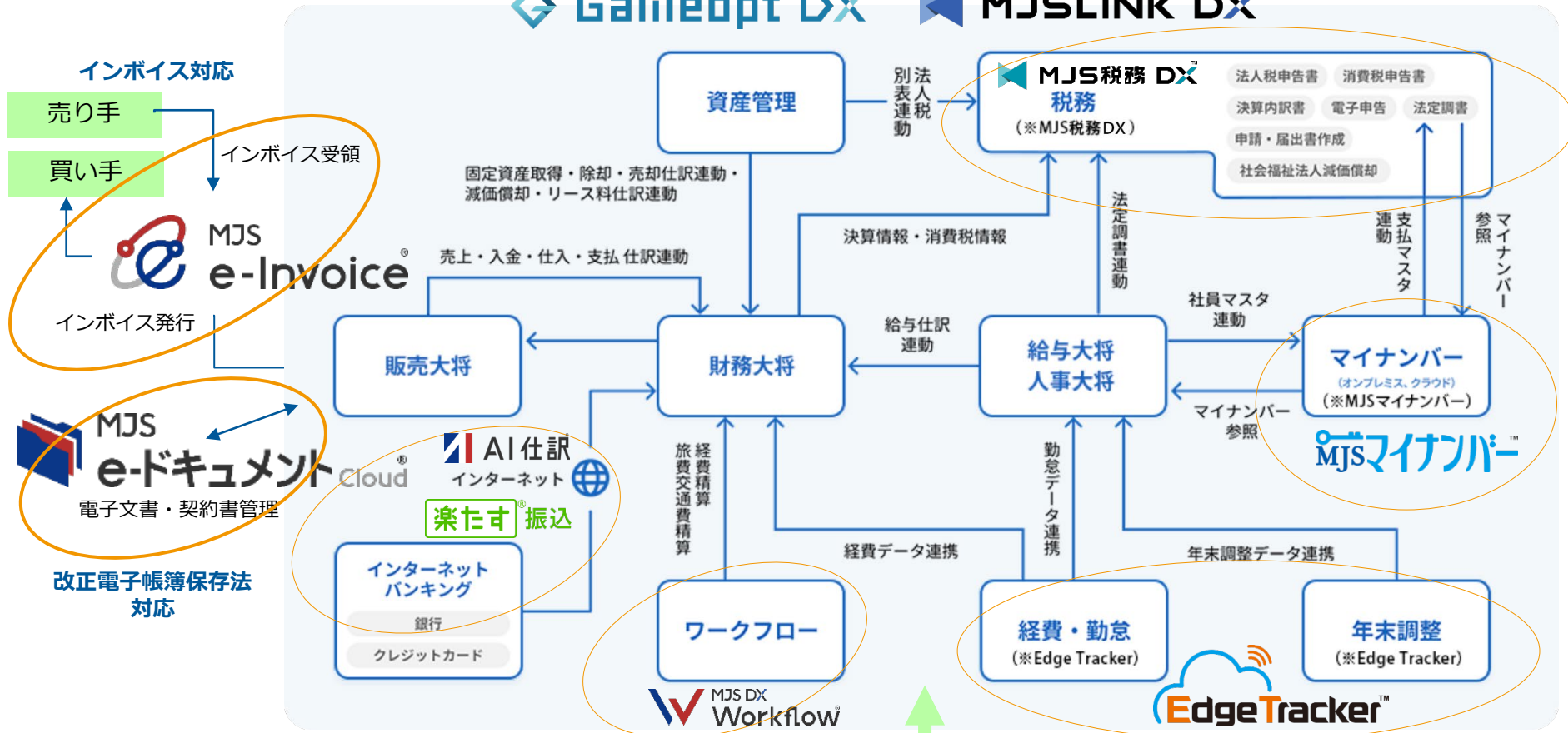


※ 上記はいずれも2021年4月～2023年9月の進捗状況。

中堅・中小企業の基幹業務、インボイス制度・改正電子帳簿保存法等に完全対応、クラウド型の新ERPシステムと周辺業務システムを連携しワンストップで提供

Galileopt DX®

MJSLINK DX®



他社製品とのAPI連携・データ連携

- 経営管理システム
- 生産管理システム
- POSレジ
- 他多数

戦略方針

- ① 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
- ② 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

② コンサルティング力強化のための取り組みの進捗

- ✓ 全国31拠点にて、1,200名以上のMJSグループ社員がお客様を支援
- ✓ 営業要員の資格取得（ITコーディネータ、PMPなど）を促進し、コンサルティング力のさらなる強化へ



ソリューション支社	8支社	→	17支社
営業要員	575名	→	624名
顧客サポート要員	495名	→	586名
開発要員	483名	→	529名
事務要員	338名	→	392名
連結合計	1,891名	→	2,131名
			(+240名)

2021年3月末

2023年9月末

全国の金融機関とのネットワークを通じて、地域の中小企業に対して、IT化・DX支援、事業承継支援等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



金融機関との連携強化

ビジネスマッチング契約 **81**行

MJSの製品サービスを金融機関のお客様に提供

事業承継支援契約 **71**行

中小企業・会計事務所などの事業承継をM&Aの手法等で支援

API等の連携 **1,106**行

電子決済事業者として全国の金融機関の約9割と連携
MJSシステムと金融機関の取引明細連携により、
システム利用における経理業務の生産性向上に寄与

(2023年9月末時点)

中小企業・小規模事業者の誰もが簡単にDXを実現できる
 統合型DXプラットフォームを構築し、日本企業に成長と活力を

中小企業・ 小規模事業者の課題

- ・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
- ・売上を高めたい
- ・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

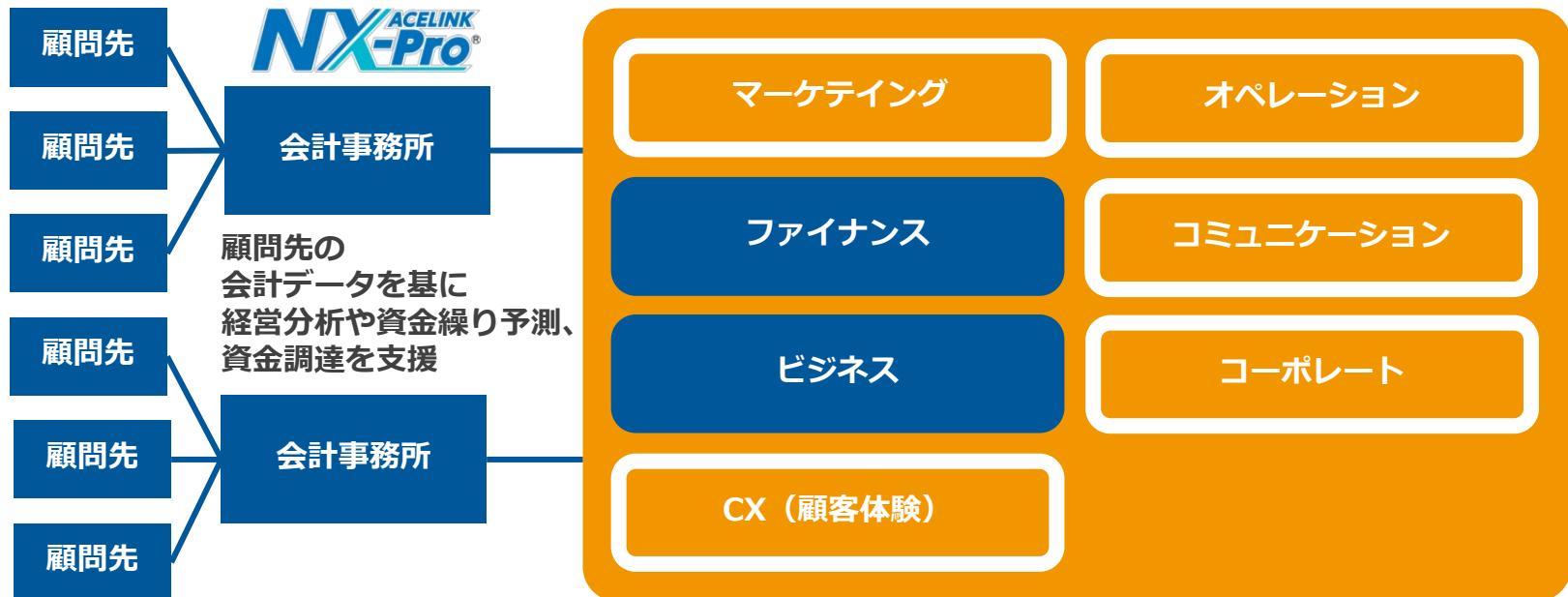
Mirameki 7

<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。</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。 <準備中></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> 

中小企業・小規模事業者の誰もが簡単にDXを実現できる
統合型DXプラットフォームを構築し、日本企業に成長と活力を

<基本戦略1（会計事務所No.1戦略）との連動>

- ✓ 会計事務所による、顧問先中小企業・小規模事業者の“伴走支援”を推進できる機能を実装
- ✓ 顧問先の会計データ等をビッグデータ化し、会計事務所独自の経営指導が可能に



中小企業・小規模事業者の誰もが簡単にDXを実現できる
統合型DXプラットフォームを構築し、日本企業に成長と活力を

Mirameki 7 導入社数の推移

正式リリースから1年強で15,000社以上への導入を実現
今後、導入社数のさらなる拡大と有償サービスへの移行を促進

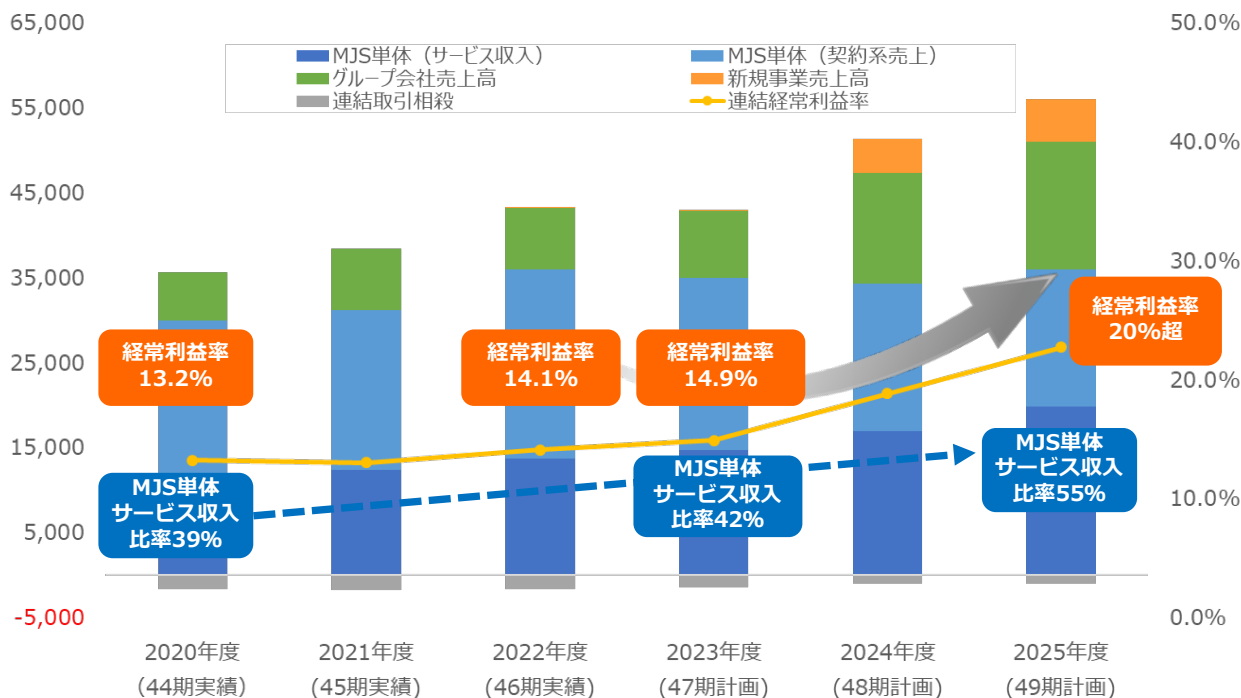


戦略方針

- ① クラウド化を進め、継続的に顧客課題を解決し、顧客生涯価値を向上させる
- ② 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する

47期（本年度）をビジネスモデル転換元年と位置付け、サブスク型収益モデルへ本格移行

- ✓ 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）

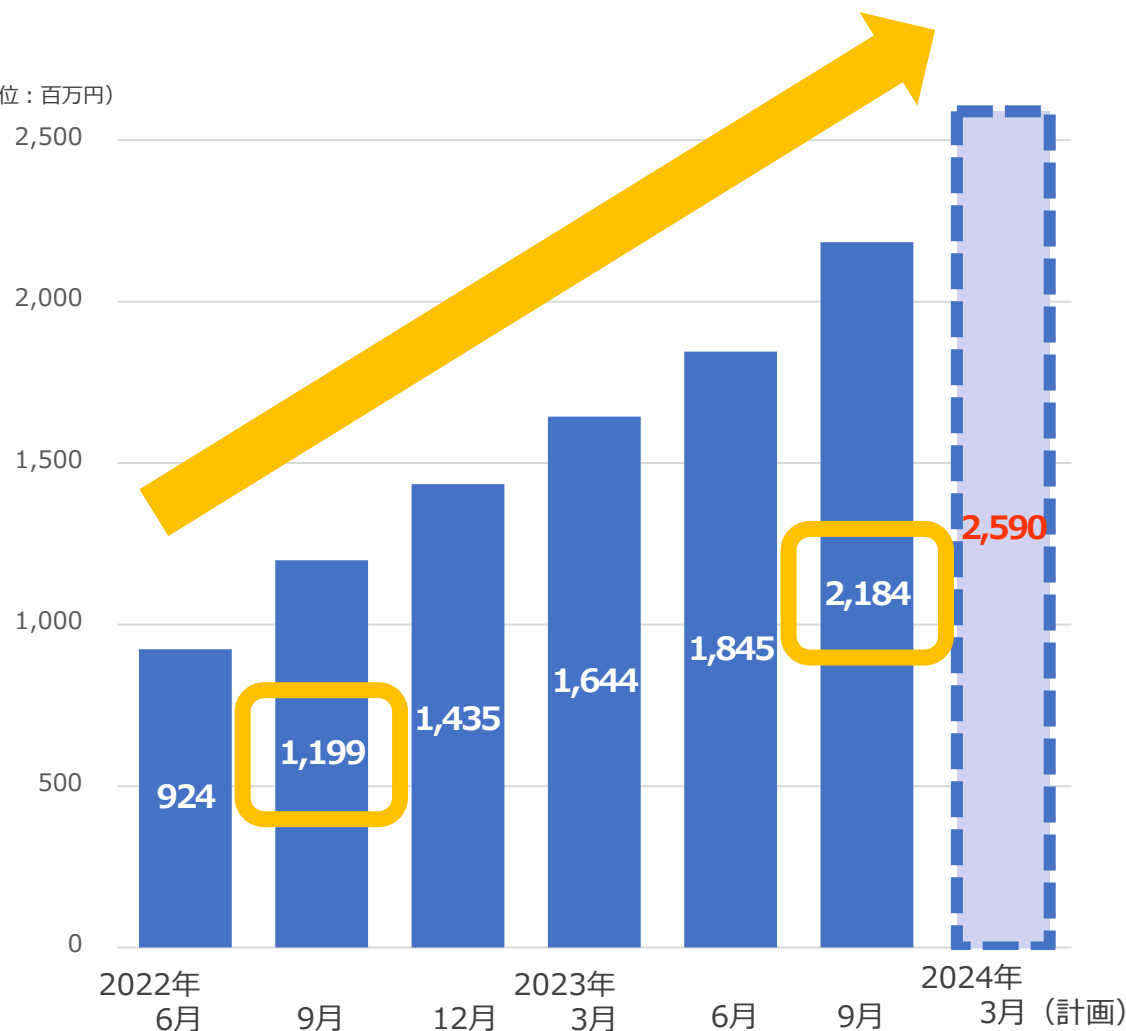


売切り型から、サブスク型
収益モデルへ順調に移行中
移行割合が高まると、収益性
も高まる見込み

クラウド・サブスクへの転換は順調に進捗

- ✓ 主力ERP製品のサブスク・IaaS提供が大幅に増加、前年同期比82.2%増

(単位：百万円)



主力ERP製品のサブスクARRは、
前年同期比+82.2%

主力ERP製品のサブスクリプション指標を2024年度以降も大きく伸長させる

- ✓ 主力ERP製品のサブスク契約の比率をさらに高め、サブスク契約社数を大きく伸長させる
- ✓ 主力ERP製品のサブスクの進展と合わせ、クラウド（IaaS・SaaS）での提供も拡大していく
- ✓ 財務会計に人事給与・販売管理・固定資産、さらにMJS e-ドキュメントCloud・MJS e-Invoiceなど、クロスセルを強化し、1ユーザーあたり平均売上（ARPU）を伸ばしていく

2023年度計画

主力ERP製品
サブスク契約社数^{※1}
3,100社
前年同期比 + 49.9%

主力ERP製品
ARPU
835千円
前年同期比 + 5.0%

主力ERP製品
ARR
25.9億円
前年同期比 + 57.5%

※1 主力ERP製品サブスク契約社の対象は、Galileoptシリーズ、MJSLINKシリーズ、ACELINK NX-Pro、ACELINK NX-CEのサブスクリプション契約ユーザー
ARPUとARRは上記ERP製品に、月額課金のMJS税務シリーズ、MJS Cloud IaaS、MJS DX Cloud、MJS e-ドキュメントCloud、MJS e-Invoiceの売上を加えて掲出
なお、MJS e-ドキュメントCloud、MJS e-Invoiceの売上分追加に伴い、前年同期比は再計算を行っています

戦略方針

- ① クラウド化を進め、継続的に顧客課題を解決し、顧客生涯価値を向上させる
- ② 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する

企業向けの主力ERP製品における現在の提供形態

形態/規模		オンプレ	クラウド (IaaS)
企業向け	中堅		
	中規模		
	中小		



企業向けの主力ERP製品における2025年時点の提供形態 (予定)

形態/規模		オンプレ+クラウド (IaaS)	クラウド (SaaS)
企業向け	中堅		
	中規模		
	中小		

- ① 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
- ② 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

基本戦略5の主な取り組みについて

- ✓ 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（前期1社売却済み、今期グループ会社からMJSへの事業移管を実施）



子会社の経営統合や譲渡等によりグループ経営強化を推進中、ベンチャー企業への出資や業務提携で新たな価値創造を図る

■ 2021年4月

子会社のトライベックとビズオーシャンを経営統合

デジタルマーケティング事業とメディア、広告代理事業を統合し総合型DXコンサルティングサービスを展開

■ 2021年6月

カチエルと資本業務提携（持分法適用会社へ）

税理士・会計事務所、中小企業の業務効率化、事業承継支援強化

■ 2021年9月

アナリティクス・AI開発のセカンドサイトアナリティカと資本業務提携

AI分野を強化、統合型DXプラットフォーム戦略を推進

■ 2021年12月

ファーストアカウンティングと資本業務提携

AI-OCR機能展開によるサービス強化、デジタルインボイスの「Peppol Access point」に連携するサービス開発の協業

■ 2022年2月

IT専門家シェアリング™ / サブスク™事業を展開する子会社DX Tokyoを設立

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

■ 2022年8月

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

製品ラインアップを強化し、中小企業の生産性向上と売上拡大を支援

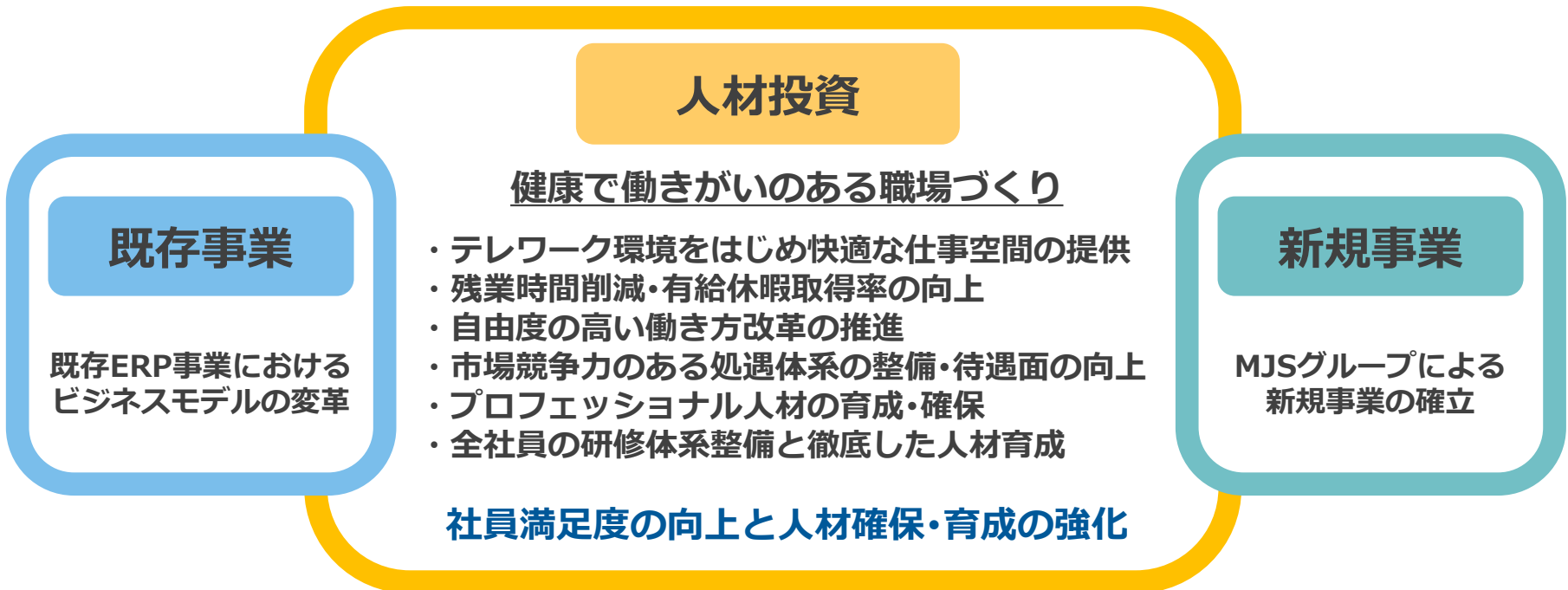
■ 2022年11月

連結子会社であるアド・トップの全保有株式を譲渡

- ① 人材投資を加速させ、働きやすい職場環境を実現
- ② 新しい働き方に対応する経営・業務の基盤を構築

基本戦略6の主な取り組みについて

- ✓ 人的資本経営戦略に基づき、前期は一般職正社員の給与支給額を9.6%増額。今期もベースアップを実施し、一般職正社員の給与支給額は定期昇給を含め5.2%増額。
- ✓ 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を実行



<トピックス>

AIチャットサービス『専用生成AIソリューション』を構築し、MJSグループでの運用を拡大

NEWS RELEASE



報道関係者 各位

2023年11月14日
株式会社ミロク情報サービス
(コード番号:9928)

生成 AI に「Azure OpenAI Service」を採用した AI チャットサービス『専用生成 AI ソリューション』を構築し、 MJS グループでの運用を拡大 ～社員の業務効率化・生産性向上を図り、顧客サービス強化へ～

財務・会計システムおよび経営情報サービスを開発・販売する株式会社ミロク情報サービス（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：是枝 周樹、以下「MJS」）は、社員の業務効率化と生産性向上を目的に、生成 AI に Microsoft の「Azure OpenAI Service」を用いた AI チャットサービス『専用生成 AI ソリューション』を構築しました。2023年11月より MJS グループ内での運用を拡大し、顧客サービスの強化を推進してまいります。

MJS が社内採用した Azure OpenAI Service を用いた『専用 ChatGPT ソリューション』は、MJS とグループ会社の株式会社エヌ・テー・シー（本社：新潟県長岡市、代表取締役：岩本均、以下「NTC」）が共同で構築を進めた AI チャットサービスです。これまでに蓄積された問い合わせ履歴やお客さま情報、社内資料などのあらゆる情報が格納された独自のデータベースに社内ポータルから接続し、社員のリクエストに対して最適な文書を要約して返答します。本サービスはプライベートなネットワーク環境で使用するため外部からアクセスはできず、セキュアな状態で情報漏えいリスクを低減します。また、入力したデータが一般公開の ChatGPT において学習データとして利用されるリスクもありません。

【概要】

MJSと子会社NTCが共同で構築した**生成 AI「Azure OpenAI Service」を用いた社内AIチャットサービス**。これまでに蓄積された問い合わせ履歴やお客さま情報、社内資料などのあらゆる情報が格納された独自のデータベースに社内ポータルから接続し、社員のリクエストに対して最適な文書を要約して返答することで業務効率化を図ります。

【今後の展開】

MJS社内、グループ間での利用拡大や MJS製品への採用も推進。顧客サービスとして提供する生成AI基盤は、Microsoft 365 Copilot等と親和性が高いサービスとして提供する考えです。

**【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



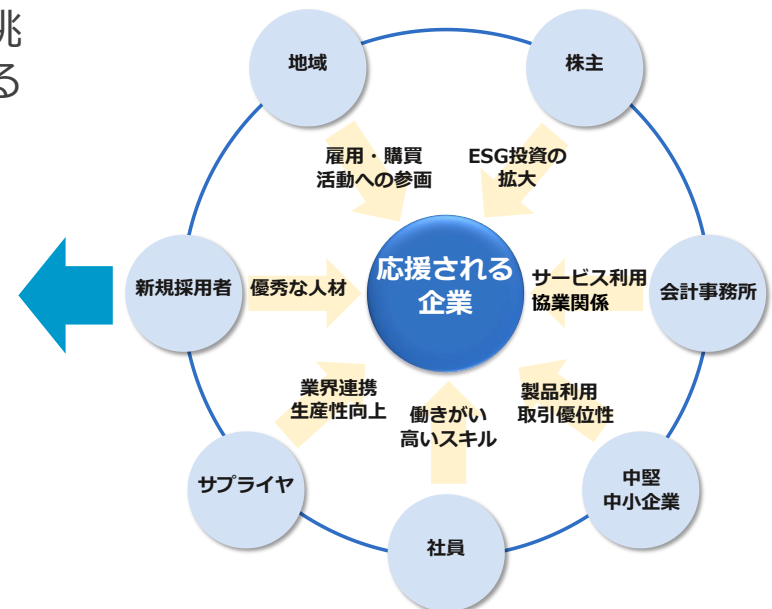
最新テクノロジーを活用したイノベーションの創出に挑戦し続け、社会の課題解決に繋がる事業活動を推進する

持続可能な社会の実現



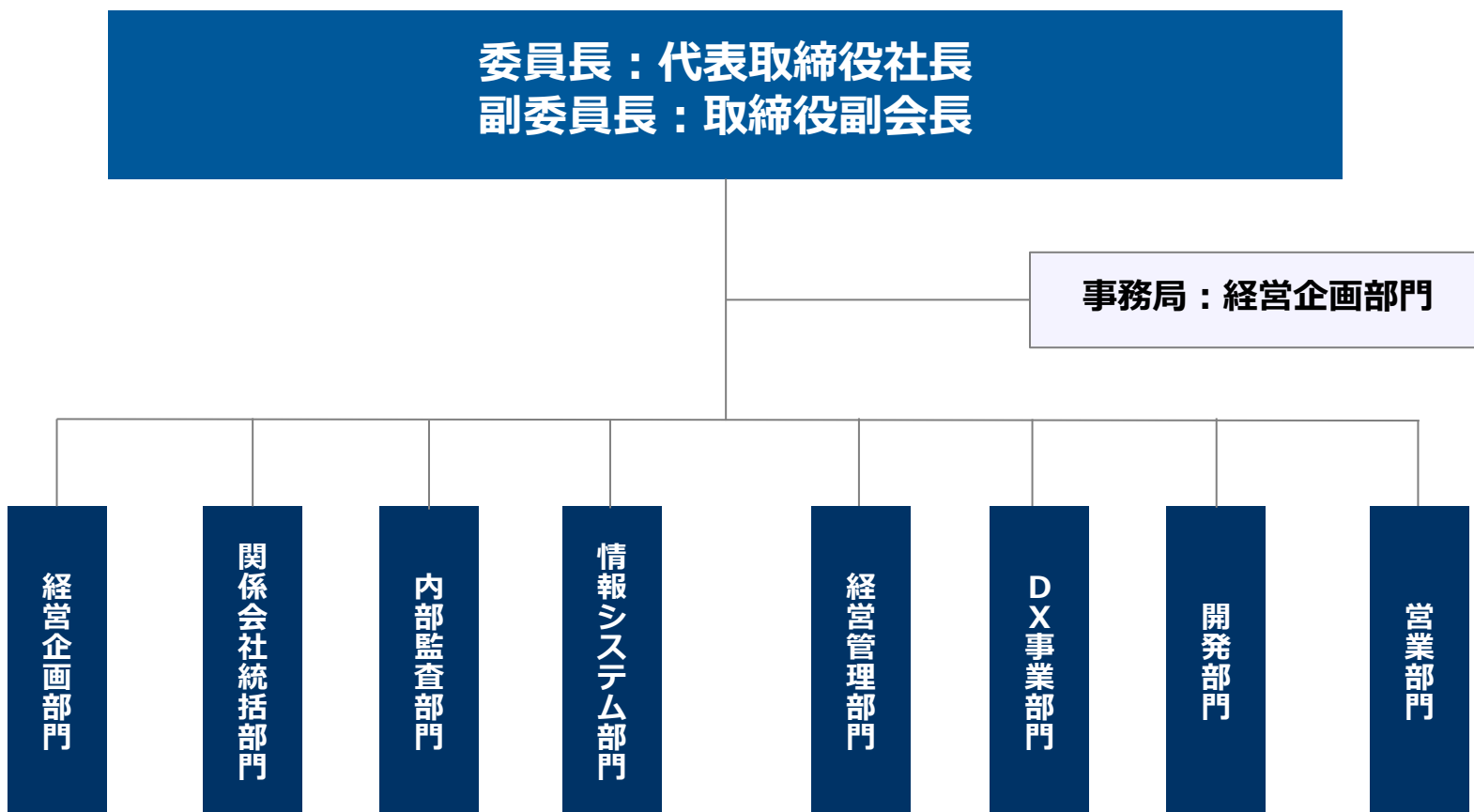
継続的な企業価値の向上

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

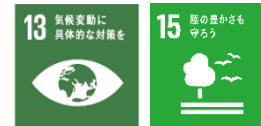
私たちは、人権の尊重、人材の確保・育成、健康経営、ダイバーシティの推進、働き方改革を通じて、働きやすい職場環境をつくることで、従業員の豊かな生活を実現します。

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



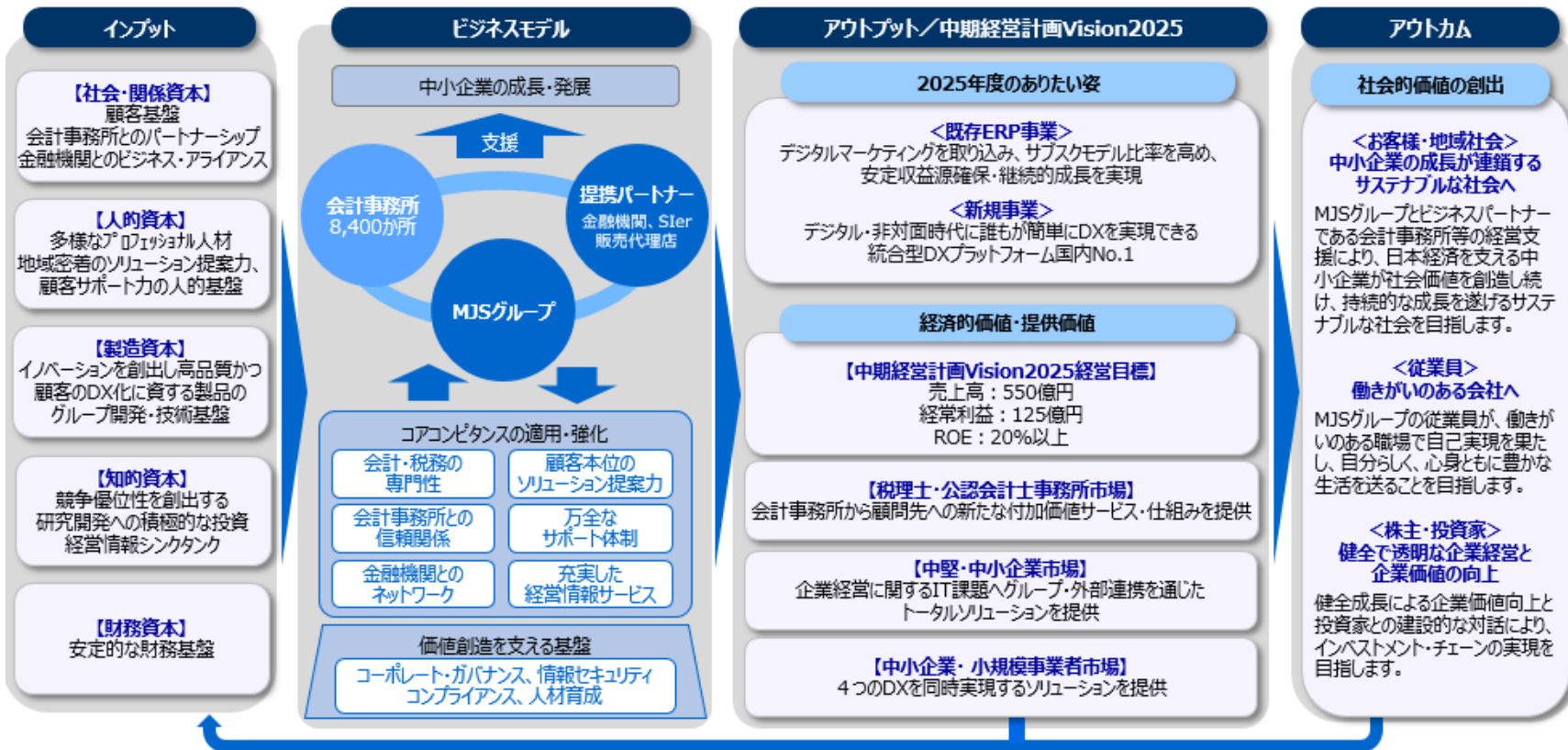
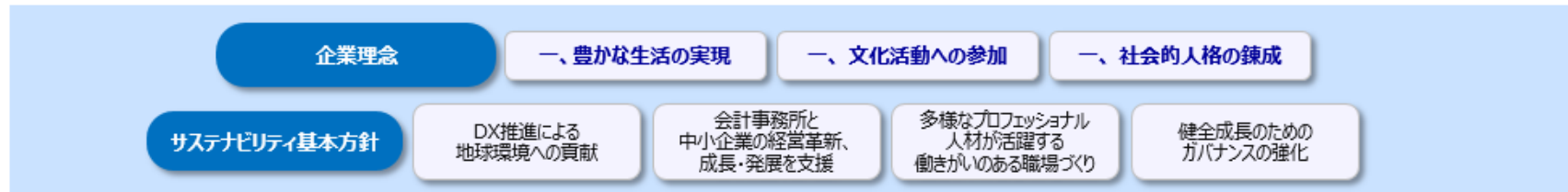
4. 健全成長のためのガバナンスの強化

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



- 2023年 4月
- MJSの給与・経費精算システムにて賃金のデジタル払いに対応
 - ミロク情報サービスの会計システム4製品と経費精算・出張管理ソリューション『J'sNAVI NEO』がデータ連携開始
 - 第19回【東京】総務・人事・経理Week [春] の専門展「第9回 会計・財務EXPO [春]」出展
- 5月
- 今期も給与水準の引き上げ（ベースアップ）を実施
- 6月
- 中部最大級のIT展示会「第3回 Japan IT Week 名古屋」へ出展
 - MJSのデジタルインボイス送受信クラウドサービス『MJS e-Invoice』とROBOT PAYMENTの請求・債権管理クラウド『請求管理ロボ』、デジタルインボイスデータの送受信テストが完了
- 7月
- 会計業界 新時代！をリードする税理士のためのイベント「会計事務所博覧会2023」へ出展
 - MJSコーポレートサイト、「全国事業所のご案内」ページをリニューアル
 - 管理部門の業務効率化・DX推進のための展示会「第2回 バックオフィスDXPO 東京'23」へ出展
- 8月
- 統合型DXプラットフォーム戦略に基づく中小企業向けDXプラットフォーム『Hirameki 7』導入社数が10,000社を達成
 - 「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
 - 第20回【東京】総務・人事・経理Week[秋]の専門展「第10回 会計・財務EXPO[秋]」出展
- 9月
- ミロク会計人会連合会主催「第47回全国統一研修会 大阪大会」開催のご案内
 - 「BizForecast AWARD 2023」において「セールスパートナー賞」を受賞
 - MJSの各種システム、10月から開始のインボイス制度に対応した機能追加完了

2023年9月30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	主要株主 エヌ・ケーホールディングス(34.0%) 日本スタートラスト信託銀行(信託口)(6.4%) OASIS JAPAN STRATEGIC FUND LTD. (3.5%) 是枝伸彦(3.5%) NTTPCコミュニケーションズ(3.4%) 日本カストディ銀行(信託口) (3.2%) NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE FIDELITY FUNDS(1.9%) ミロク情報サービス社員持株会(1.6%) ※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	5,248 名
		外国人保有率	17.83 %
		従業員(連結)	2,131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11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

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。