

MJSグループの経営ビジョンと新たな成長戦略

2023年12月

株式会社ミロク情報サービス

頁	タイトル
2	MJSグループの事業概要について
7	MJSの強みについて
15	業績推移について
17	「中期経営計画Vision2025」の取り組みについて
33	株式の状況と株主還元について

※本資料においては、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。

MJSグループの事業概要について

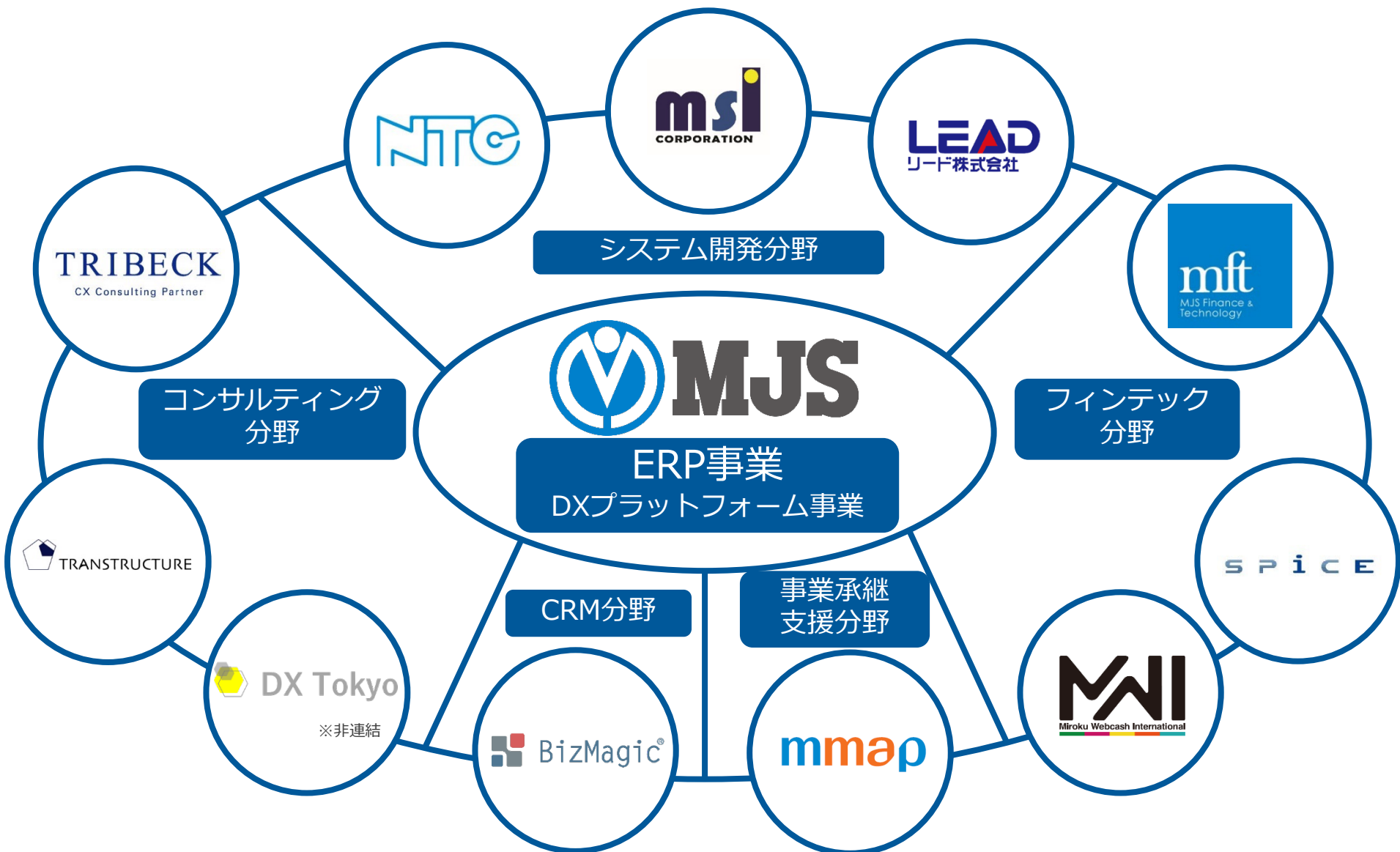
※2023年9月30日現在

社名	株式会社ミロク情報サービス (MJS) (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	是枝 伸彦 (これえだ のぶひこ)
代表取締役社長 (CEO)	是枝 周樹 (これえだ ひろき)
設立	1977年 (昭和52年) 11月
資本金	31億98百万円
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 営業・サポート拠点：札幌、仙台、東京、名古屋、大阪、広島、福岡ほか、 <u>全国31拠点</u>
連結対象子会社数	10社
持分法適用関連会社数	3社
株主構成	金融機関 13.2%、証券会社 1.2%、その他の法人 34.5%、 外国人 (法人・個人) 17.8%、個人その他 19.2%、自己株式 14.0%



社長：是枝 周樹

- MJSグループはERP事業を中心に、各分野の総合的なソリューションサービスを提供



- 企業理念を実現するために、経営方針に基づき事業活動を推進

企業理念

- 一、豊かな生活の実現
- 二、文化活動への参加
- 三、社会的人格の錬成

経営方針

株式会社ミロク情報サービス

株式会社ミロク情報サービスはわが国税理士
公認会計士事務所とその顧問先企業のために
最適な経営システムおよび経営ノウハウを開発し
これを普及（コンサルティング・セールス）する
とともに経営情報サービスを行う。これにより
わが国税理士・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、もって職業会計人の
社会的地位の向上と顧問先企業の繁栄に寄与し
ひいては日本経済の発展に貢献することを経営の
基本方針とする。

マーケット（提供先）

- 会計事務所
（税理士・公認会計士事務所）
- 顧問先企業
（小規模事業者、中小企業、
中堅企業）

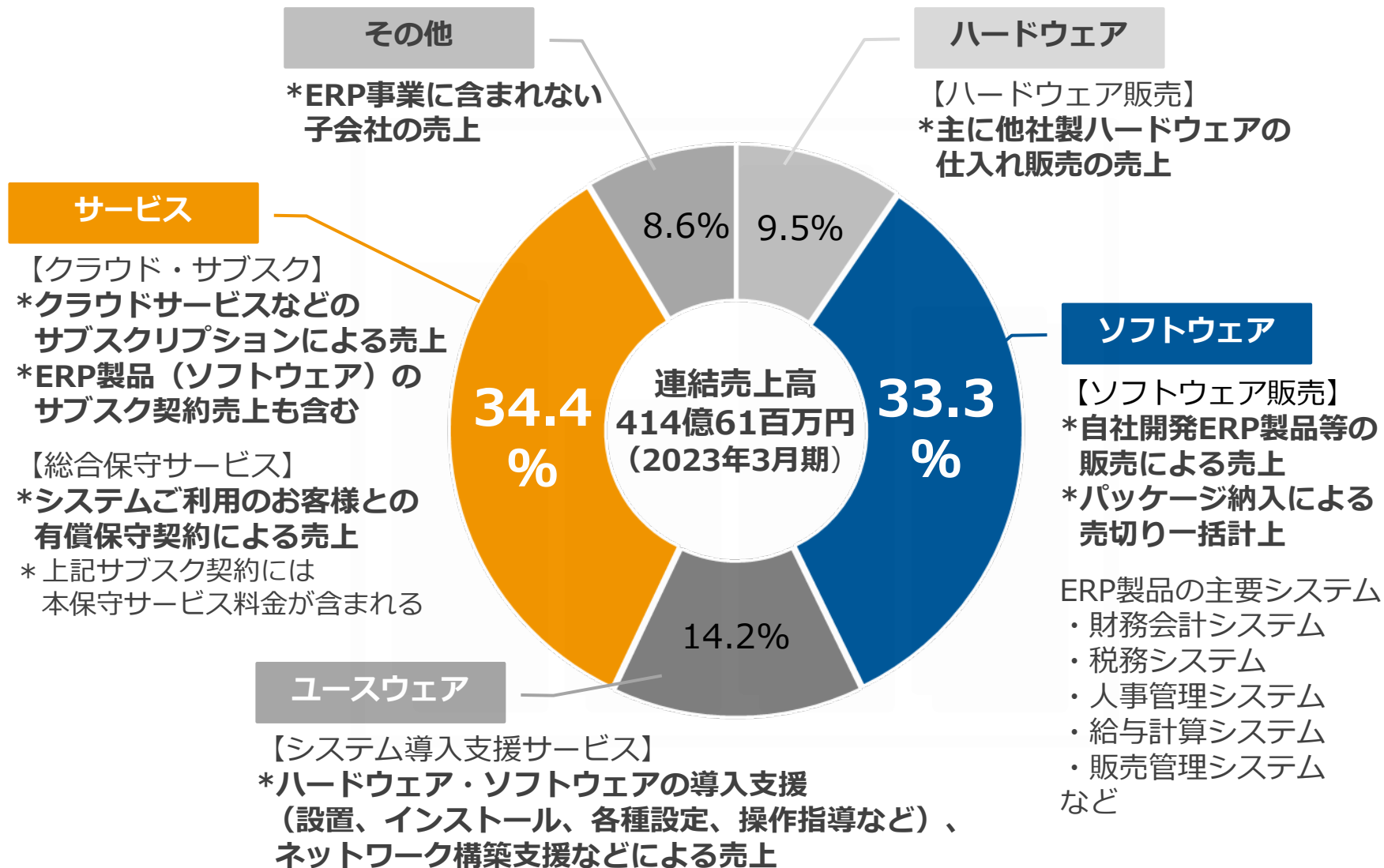
提供する製品・サービス

- 最適な経営システムおよび経営ノウハウ
⇒ 経営資源である「ヒト・モノ・カネ・情報」を
管理する業務システム
（財務会計・税務・人事給与・販売管理など）
- 経営情報サービス
⇒ 経営革新に資する会計・税務・商事法・経営
に関する各種情報

販売手法

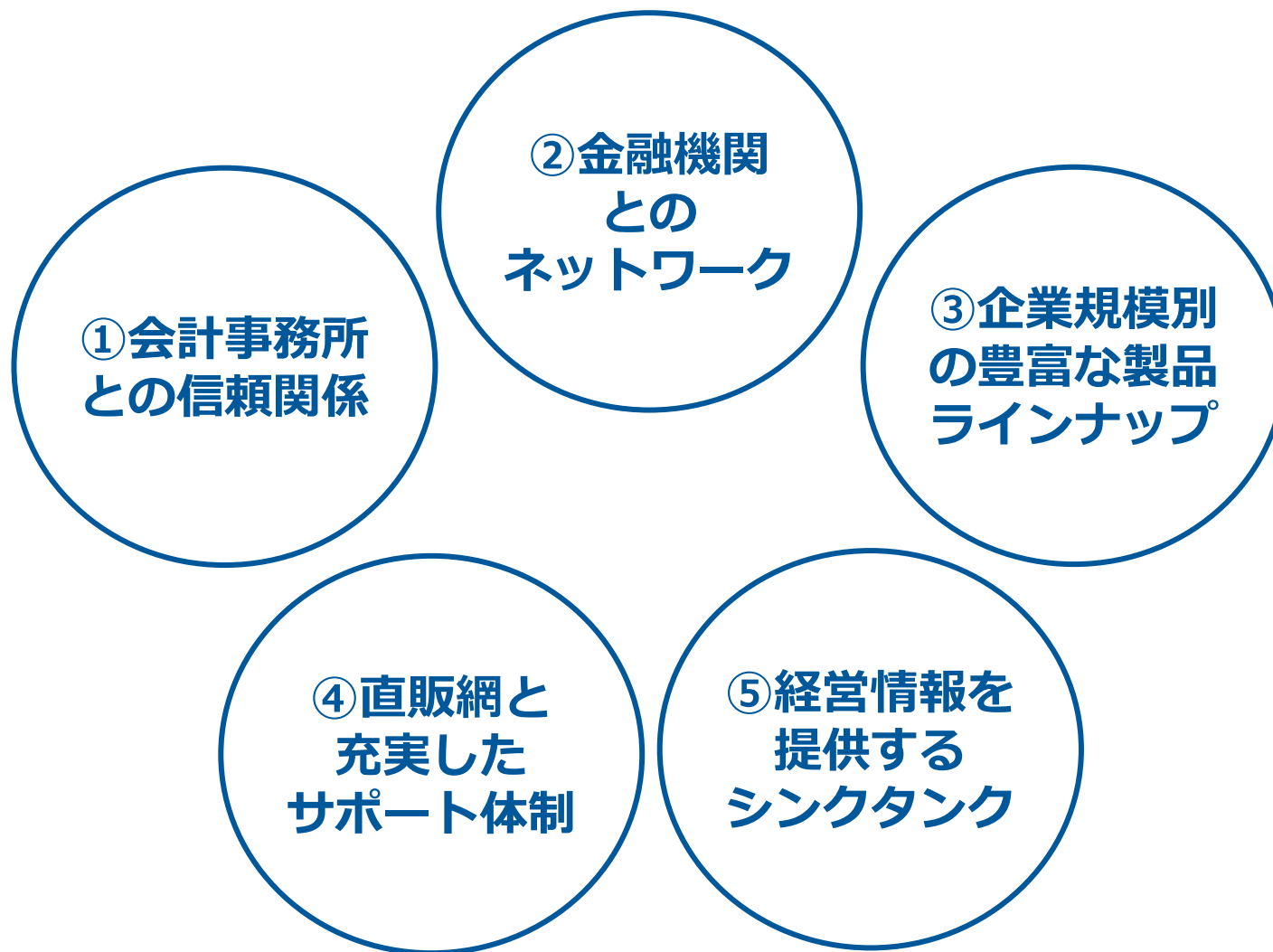
- コンサルティング・セールス
⇒ モノ売りではなく、
お客様の経営課題を解決する

- ERP製品を中心としたソフトウェア販売とサービス収入（クラウド・サブスク、保守サービス）が売上の約70%を占める

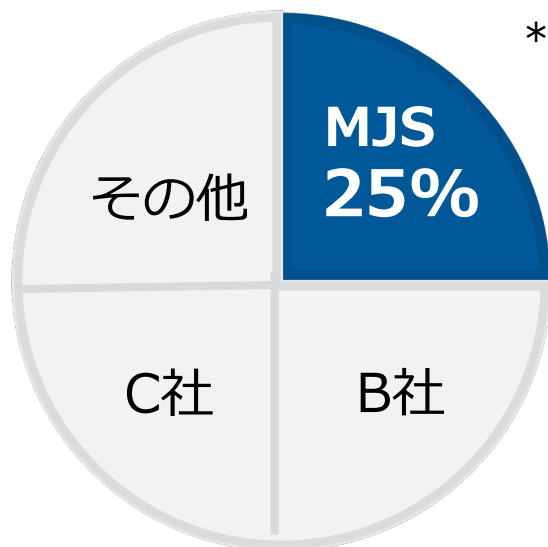


MJSの強みについて

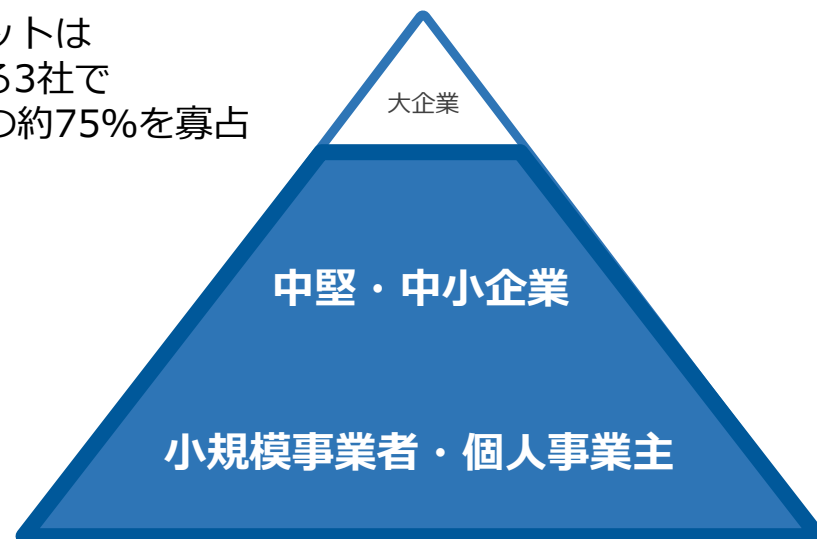
- 46年に渡る会計事務所との強固な信頼関係を軸に、中堅・中小企業に最適化した財務会計・税務システムを中心とする製品サービスならびに経営情報サービスを提供



- MJSは創業以来46年間、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



* 会計事務所マーケットは
MJSをはじめとする3社で
マーケットシェアの約75%を寡占



会計事務所ユーザー
全国31,200所^{※1}中
約8,400所を保有
(国内シェア25%)



中堅・中小企業、小規模事業者等
358万社^{※1}中
潜在顧客約50万社^{※2}を保有
(会計事務所ユーザーの推定顧問先企業数)

※1 平成28年経済センサス活動調査より

※2 『第5回税理士実態調査報告書（日本税理士会連合会）』掲載、「1事務所当りの平均顧問先件数（法人・個人）は63社」をベースに試算

- 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ィングを提供し、成長を支援
- IT化・DX推進の一環として金融機関とのAPI/スクレイピング連携により、取引明細の自動取得など、MJSシステム利用時の生産性向上にも寄与



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)

- 財務会計・税務システムをコアに、企業規模に合わせた豊富な製品ラインナップを構成し、企業規模や用途に合わせたコンサルティング・セールスを展開

直接販売※1

中堅企業向けERP製品



中小企業向けERP製品



会計事務所ユーザーから提供

会計事務所向けERP製品



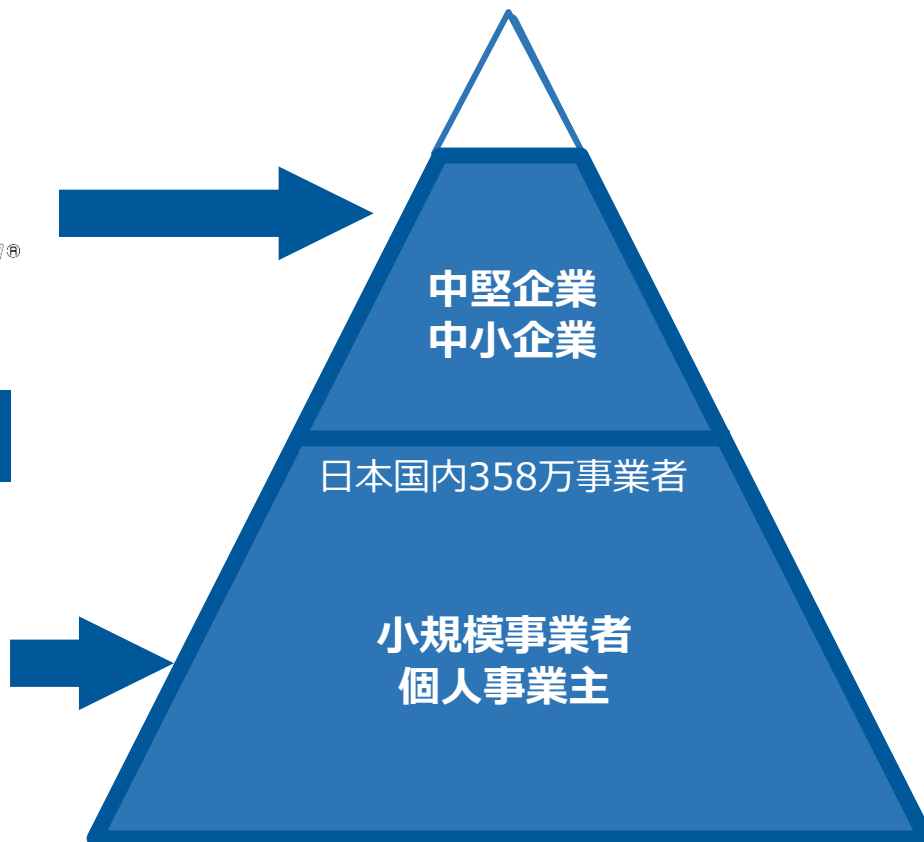
小規模事業者向け会計ソフト



小規模事業者向け業務ソフト



企業マーケットの
10万社超のユーザーを保有※2



※1 直接販売（90%）に加え、販売パートナーによる間接販売（10%）

※2 ソフト保守契約、クラウド利用、パッケージソフト登録顧客数

● 中小企業向けクラウドERP「MJSLINK DX」



中堅・中小企業から好評！
MJSはNo.1

14年連続 No.1
中堅・中小企業向け (年商50億円未満) 財務・会計管理ソリューションライセンス売上高シェア
MJSLINK シリーズ

2年連続 No.1
中規模企業向け (年商5~50億円) ERPパッケージの出荷金額ベース
MJSLINK シリーズ

No.1
中規模企業向け 2022年度 ERPパッケージ・数量
ERP パッケージ

*1 2009年~2022年中堅・中小企業向け(年商50億円未満)財務・会計管理ソリューションライセンス売上高 エンドユーザ渡し価格ベース 株式会社矢野経済研究所調べ 2023年9月現在 ※本調査結果は、定性的な調査・分析手法による推計である。
*2 デロイトトーマツ ミック経済研究所「基幹業務パッケージソフト(ERP)の市場展望2023年度版(https://mic-r.co.jp/mr/02780/)」より、年商5~50億円の中規模企業向けERPパッケージの出荷金額ベース(2023年度見込)に基づく。
*3 株式会社富士キメラ総研「ソフトウェアビジネス新市場2023年版」<2022年度・中規模企業向けERP・パッケージ・数量>に基づく。

売上No.1

14年継続中 (2009年~2022年)

● 中堅企業向けERP「Galileopt DX」



フラッグシップERP 2022年4月より 市場投入

他社システムとの連携強化※1

※1 連携製品一覧 : <https://www.mjs.co.jp/products/cooperation-map/#galileopt>

- 会計事務所向け、企業向けに北海道から沖縄まで全国31拠点の直接販売網を展開
- 同時に各拠点にCS（サポート要員）を配置、顧客満足度を最重視した保守サービスを提供
- 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

全国31拠点にてお客様を支援



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

「中期経営計画Vision2025」開始前との社員数（連結）の比較

MJSの強み ⑤ 経営情報を提供するシンクタンクの存在

- シンクタンク『MJS税経システム研究所』を設置
- 各分野の専門家を顧問・客員研究員として招聘した研究活動と、経営革新に資する有用な経営情報をタイムリーに提供
- セミナー等への年間講師派遣数は300件以上

税務システム研究会

税務および税制に関する研究

租税判例
研究会

国際税務事例
研究会

商事法研究会

会社法および企業法務の
実務領域に関する研究

会計システム研究会

各種会計制度および
管理会計領域に関する研究

経営システム研究会

中小企業の経営改善に資する
システム開発等に関する研究



研修会・セミナーへの出講



専門家による研究活動

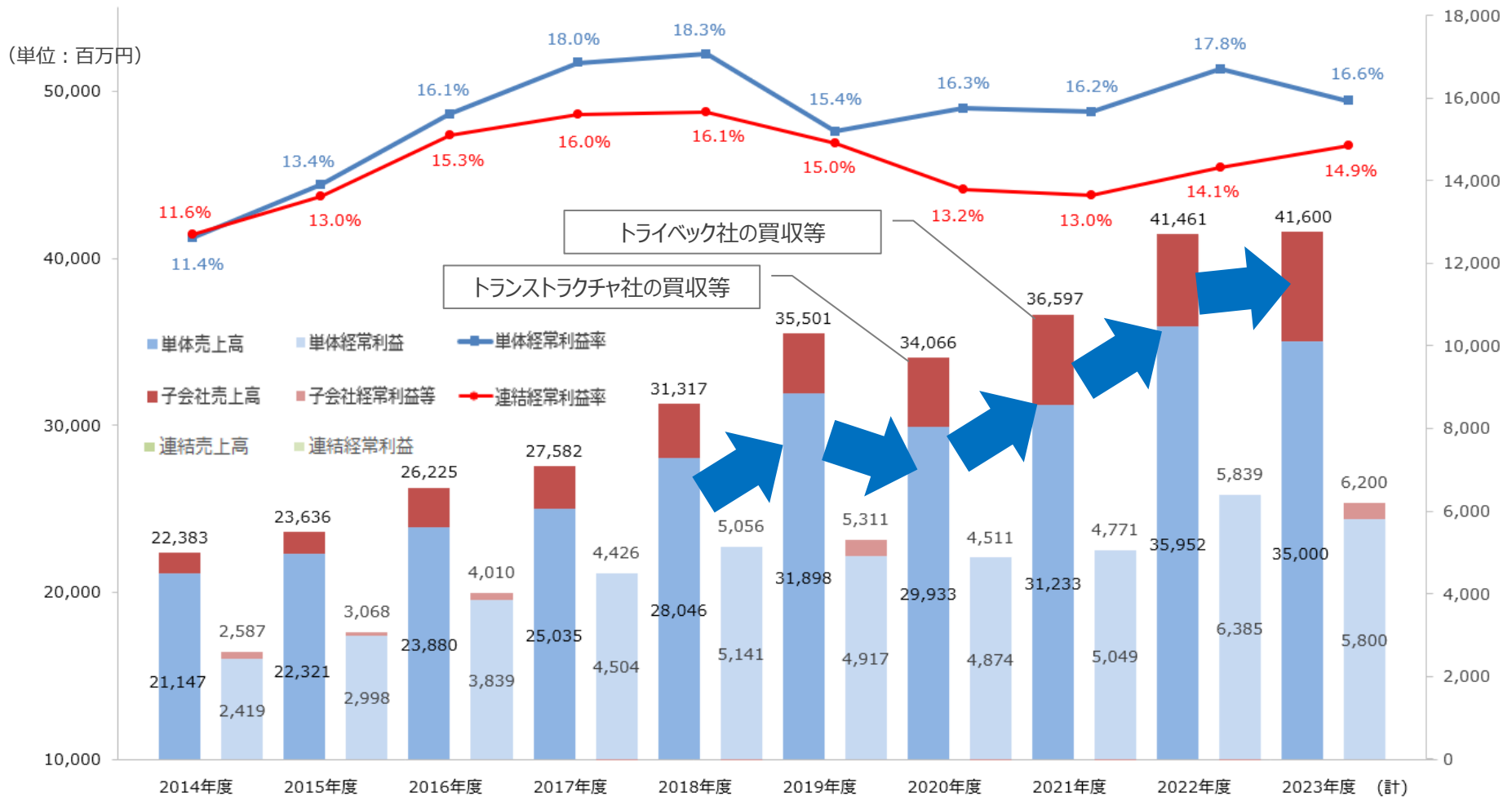


レポート・書籍・冊子等の提供

業績推移について

連結・単体業績推移

● コロナ禍において収益拡大。今期は過去最高の売上高、経常利益を見込む



※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年度に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。

「中期経営計画Vision2025」の取り組みについて

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

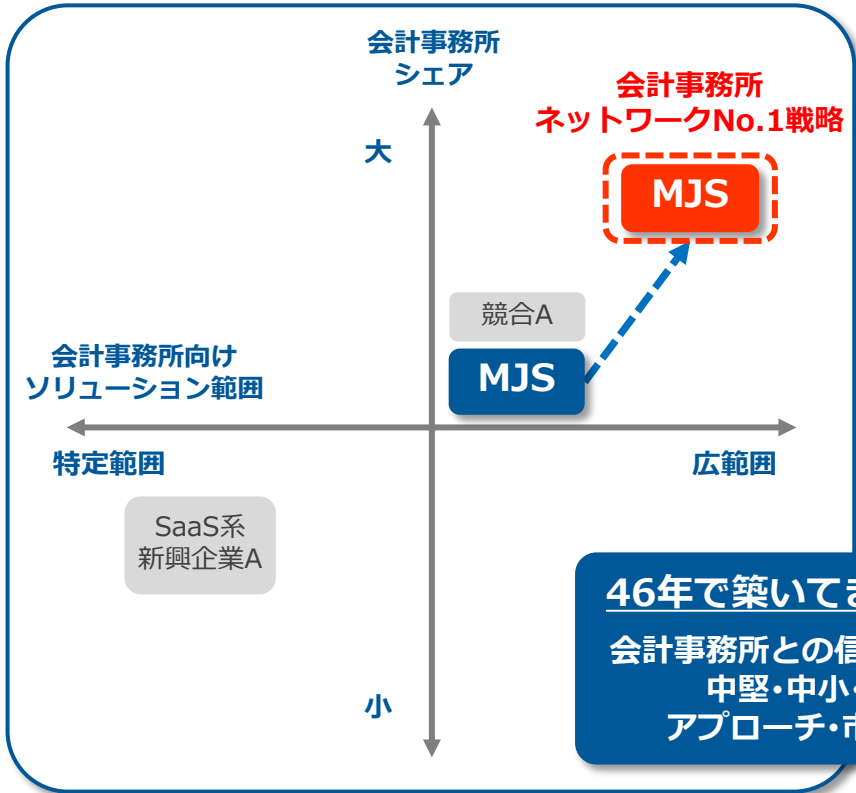
前提：マーケット別3つの基本戦略の位置づけとポジショニングマップ

- 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）

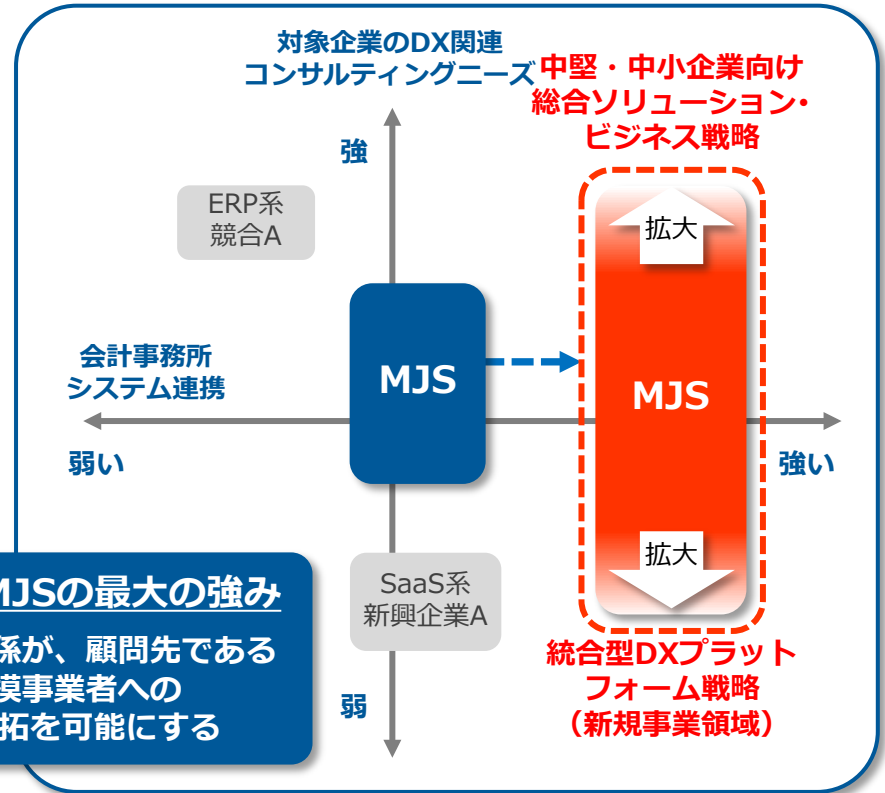
ターゲット

- … 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.24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



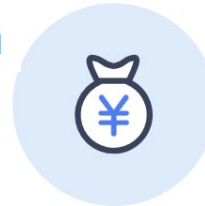
法制度改正対応



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。

- 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

戦略方針に基づく新製品の開発・販売ならびに機能強化

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

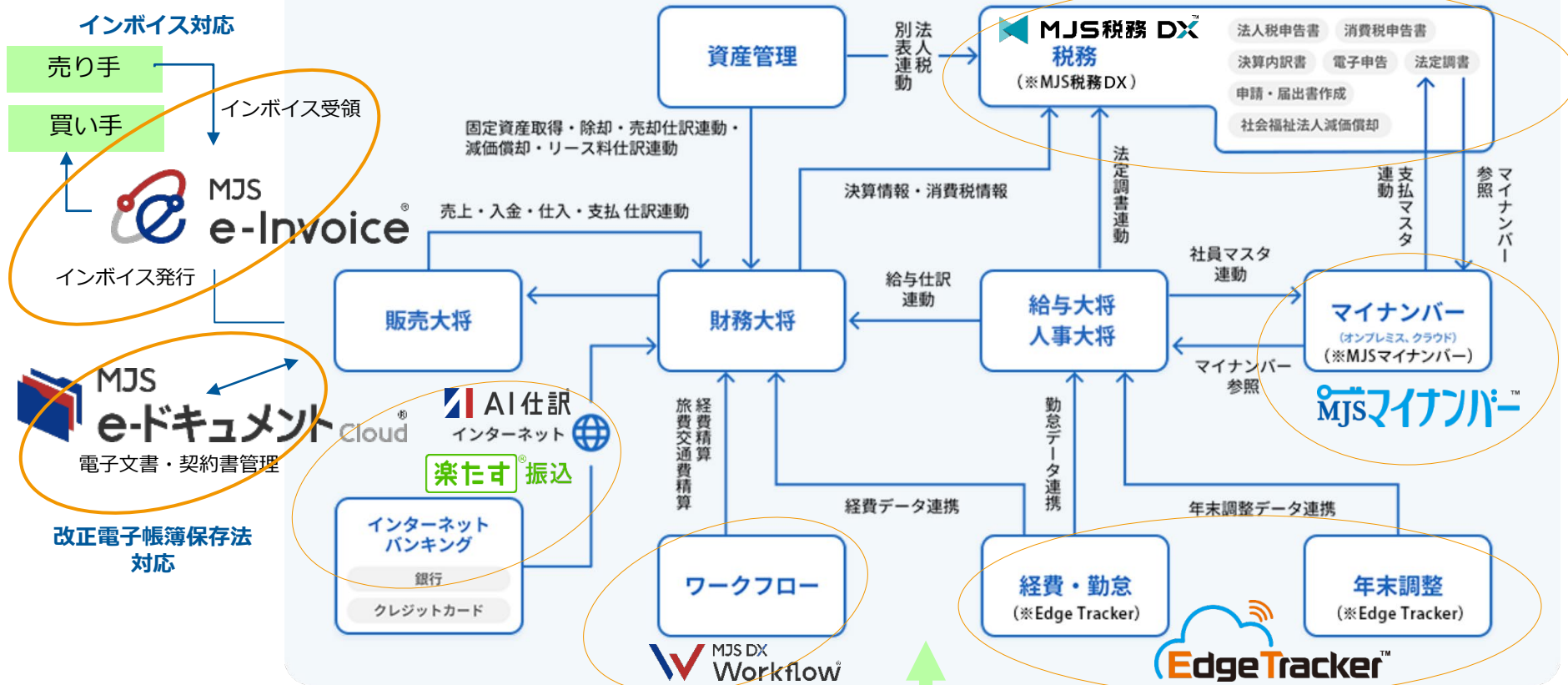
法制度改正対応



※ 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[®] MJS LINK DX[®]



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

- ・ 企業サイトがそもそもない
- ・ 企業サイトがスマホ対応していない
- ・ 企業サイト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

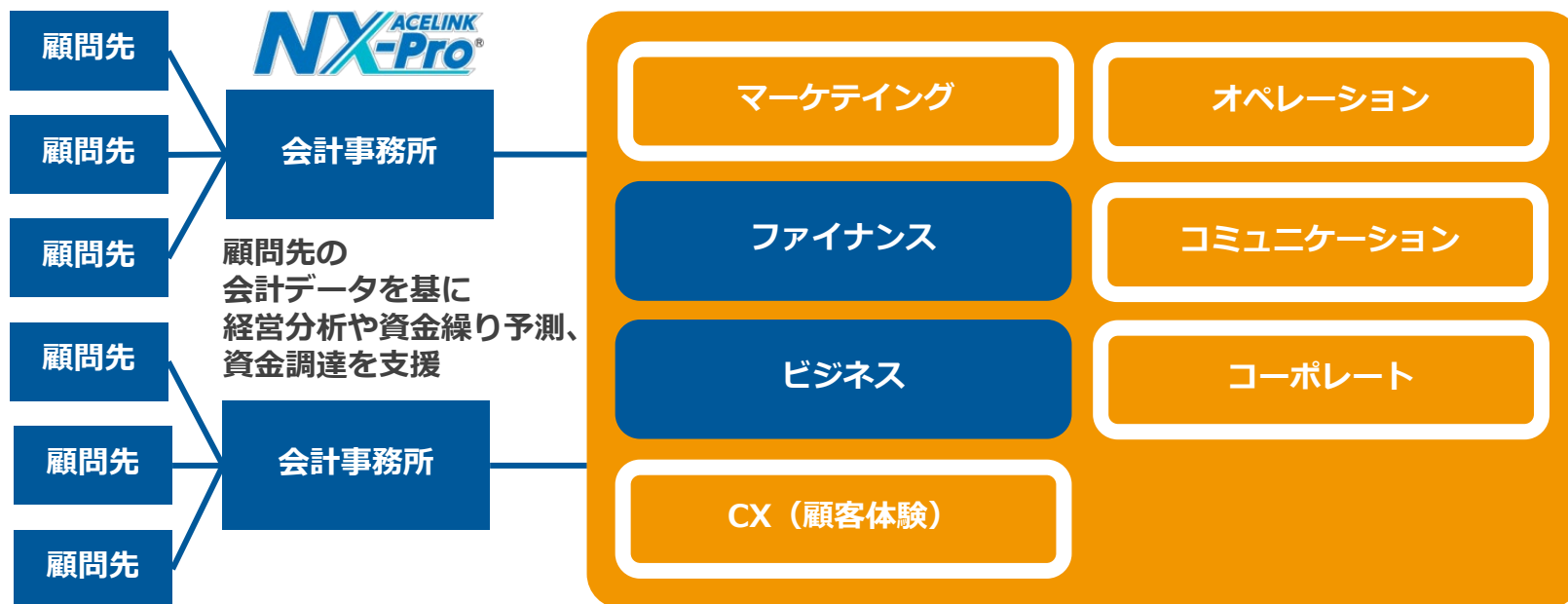
Mirameki 7

<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

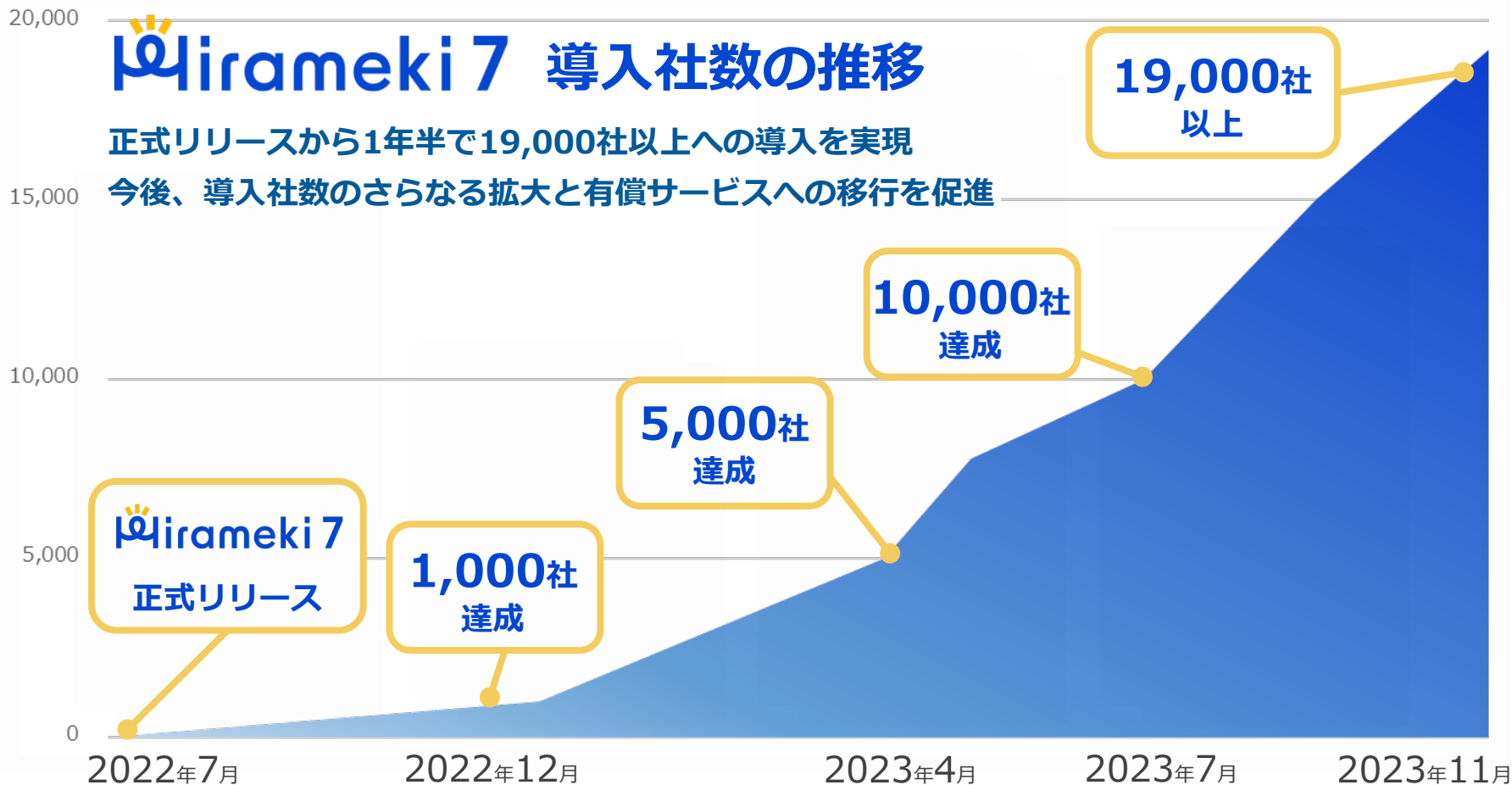
<基本戦略1（会計事務所No.1戦略）との連動>

- 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



戦略方針

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

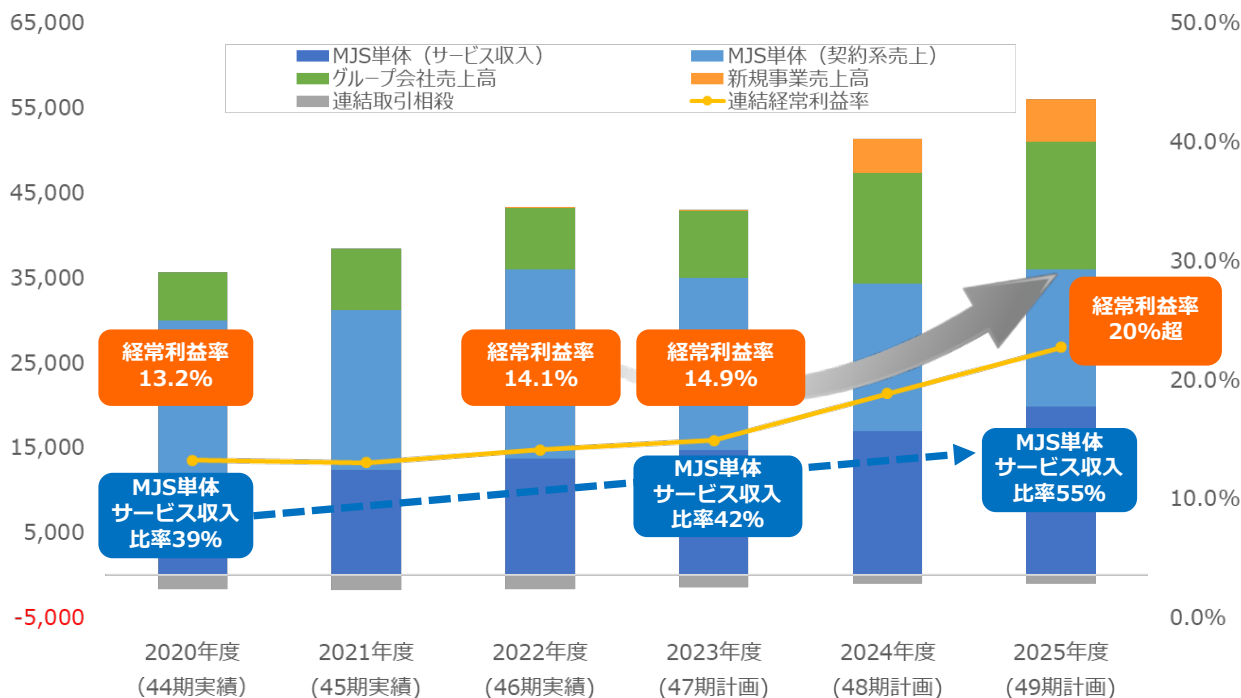


戦略方針

- 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

2023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

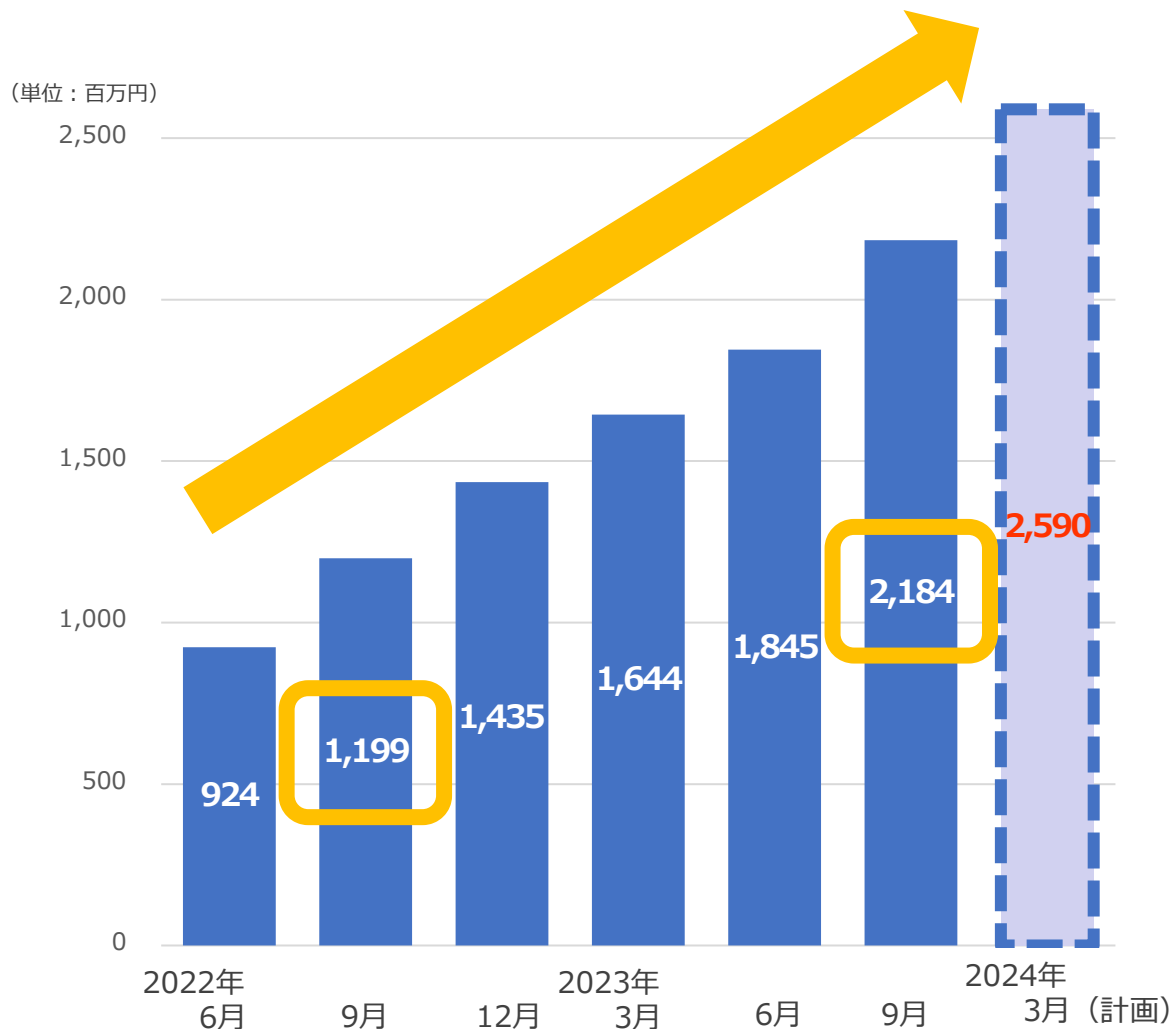
- **【安定成長】** 定期契約により売上が外部要因に左右されず、安定的な事業の成長が見込める
- **【顧客創造】** リプレイス（買い替え）営業の工数削減による新規顧客開拓への営業リソースの集中
- **【合理化】** 最新システムの継続提供により、旧バージョン製品のメンテナンスコストを最小化



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、ARRは前年同期比82.2%増



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

主力ERP製品における2023年度のサブスク指標（計画値）

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

第2四半期末実績：2,590社

主力ERP製品
ARPU
835千円
前年同期比 + 5.0%

第2四半期末実績：844千円

主力ERP製品
ARR
25.9億円
前年同期比 + 57.5%

第2四半期末実績：21.8億円

※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
※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

- 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

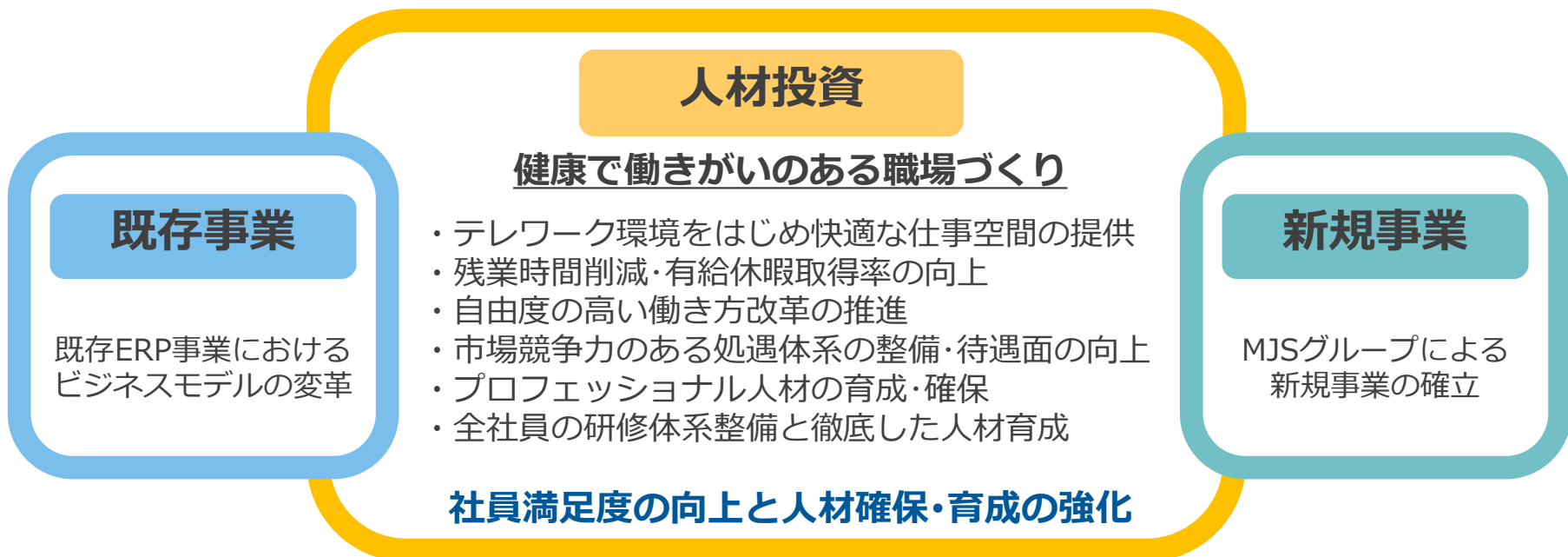
- MJS本体・グループ会社間の既存事業領域や新規事業領域における連携を強化
- グループ組織再編を加速（前期1社売却済み、今期グループ会社からMJSへの事業移管を実施）



- 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
サーベイに基づく主な取り組み：経営層と従業員の対話の強化、男性育休を取得しやすい評価規程改定、コンプライアンス委員会の設置、テレワーク規程改定 など



<参考>

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】

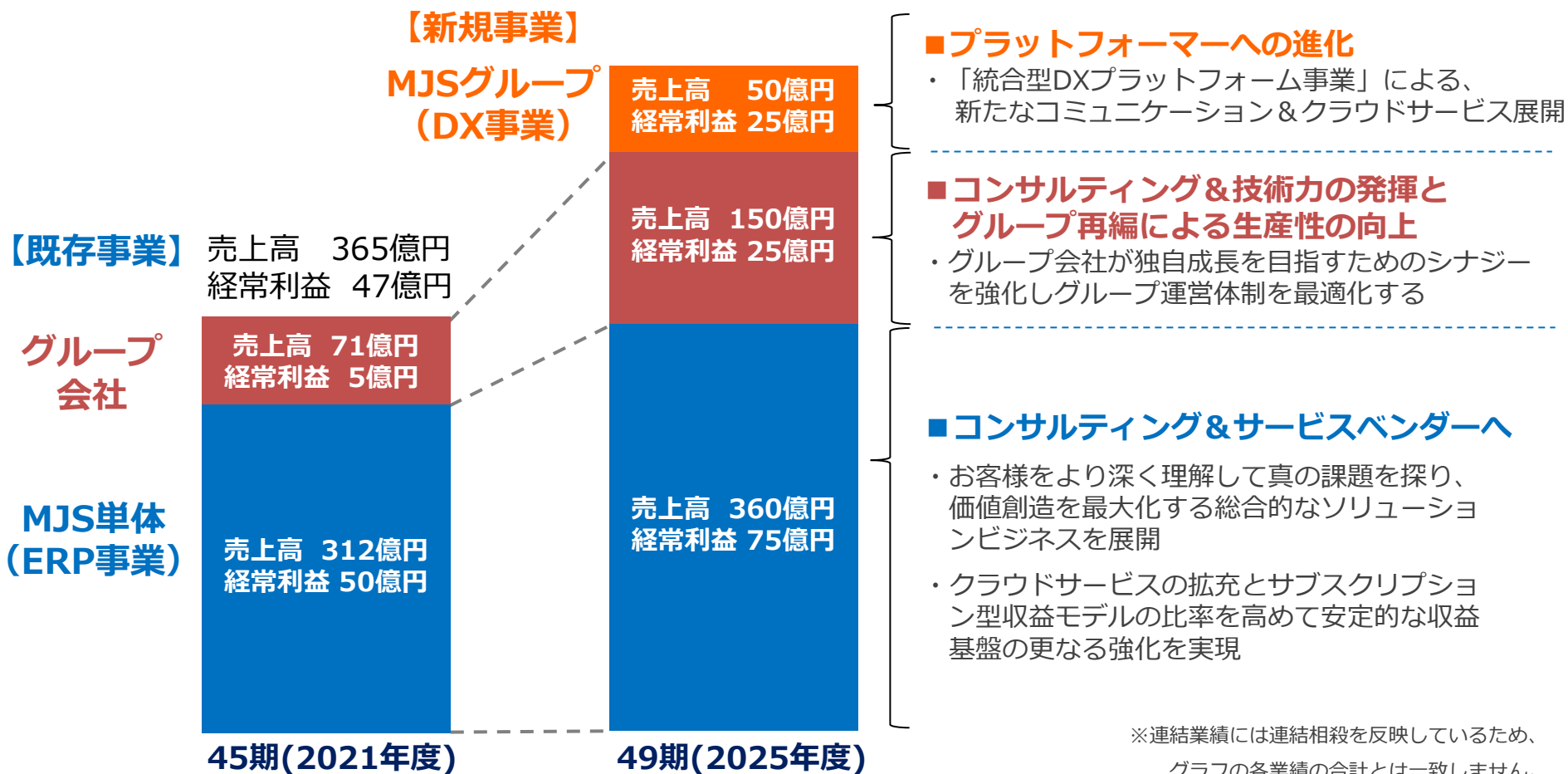
MJSと子会社NTCが共同で構築した**生成 AI「Azure OpenAI Service」を用いた社内AIチャットサービス**。これまでに蓄積された問い合わせ履歴やお客さま情報、社内資料などのあらゆる情報が格納された独自のデータベースに社内ポータルから接続し、社員のリクエストに対して最適な文書を要約して返答することで業務効率化を図る。

【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していく考え。

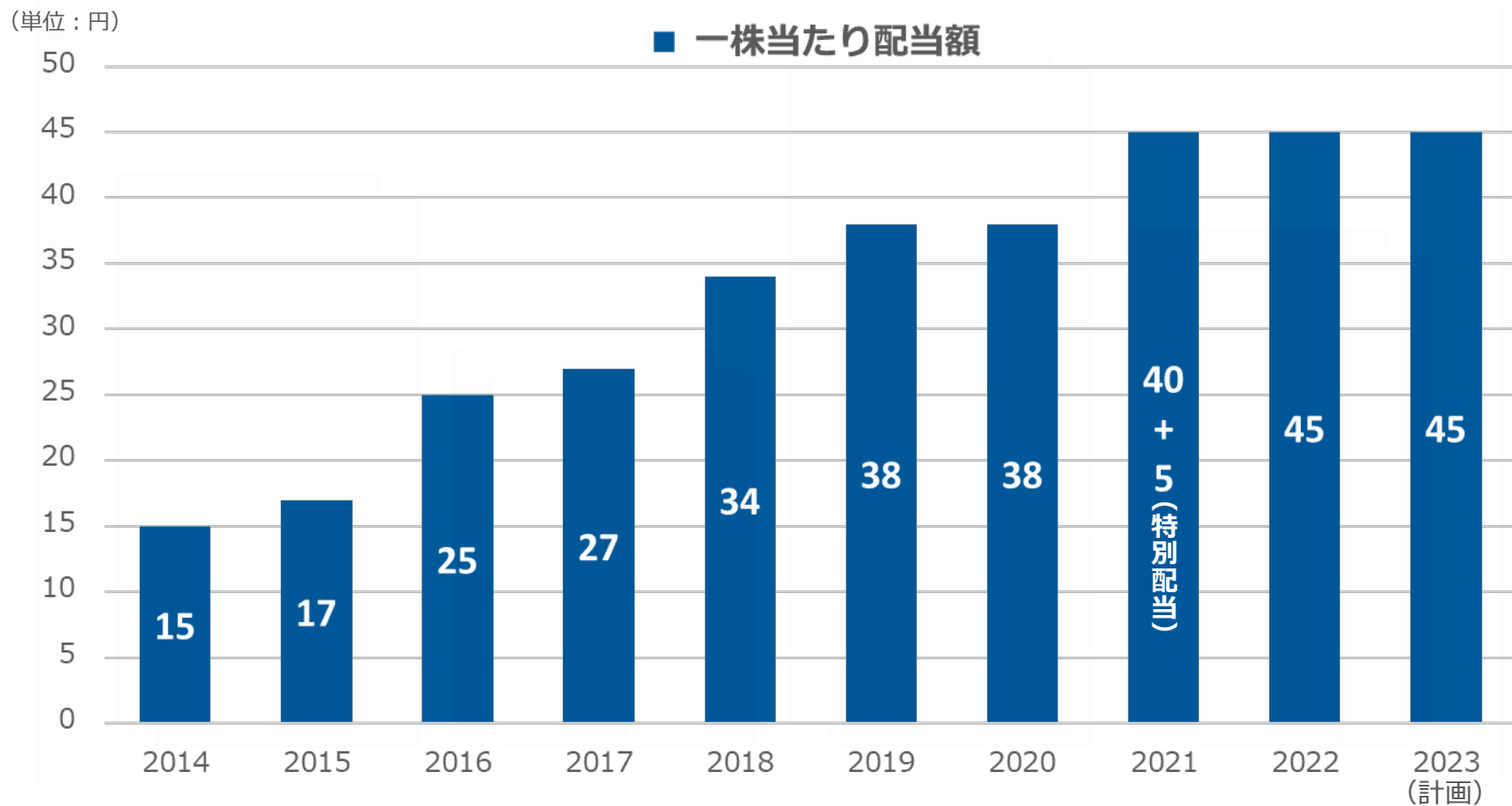
MJSグループ2025年度の経営目標

売上高 550億円 (CAGR10.7%)
経常利益 125億円 (CAGR27.2%)



株式の状況と株主還元について

- 長期的に安定した利益還元を維持することを基本方針



◆ 株価	: 1,709円	(2023年12月7日現在)
◆ 単元株数	: 100株	
◆ 時価総額	: 594億円	(2023年12月7日現在)
◆ 発行済株式数	: 34,806,286株	(2023年12月7日現在)
◆ 株主数	: 5,248名	(2023年9月30日現在)
◆ 外国人保有率	: 17.8%	(2023年9月30日現在)
◆ 1株当たり当期純利益 (EPS)		
	: 137.06円	(2024年3月期予想)
◆ 株価収益率 (PER)	: 12.5倍	(上記数値をベースに算出)
◆ 純資産倍率 (PBR)	: 2.1倍	(2023年3月期の純資産ベース)
◆ 一株配当金	: 45円	(2024年3月期予想・期末1回)
◆ 配当利回り	: 2.6%	(上記数値をベースに算出)

会社説明資料

2023年12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

E-mail: ir@mjs.co.jp

Webフォーム
からはコチラ→



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へ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、完全性を保証又は約束するものではありません。従って、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。