2025年度 本決算説明会資料

2025年4月1日～2026年3月31日

2026年5月18日

株式会社ミロク情報サービス

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

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、当期純利益ともに増収増益、過去最高を更新し、着実な成長軌道へ
（前期比 売上高6.0%増、営業利益6.2%増、経常利益7.5%増、当期純利益23.4%増）

・売上構成では、サービス収入が14.7%増、システム導入契約売上高※1が0.9%増

◆ 顧客基盤とサービス収入の拡大

・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14.7%増

・クラウド・サブスク（ソフト使用料）ARR※2は114億円超、前年同期比36.9%増

・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35.5%

◆ 財務指標（健全性）

・自己資本比率 68.0% （前期末比 +3.4ポイント）

・流動比率（流動資産/流動負債） 167.1% （前期末比 ▲19.9ポイント）

◆ 受注残を意識した経営の浸透（2026年3月末）

・システム導入契約売上高 の受注残（単体） 4.42 ヵ月※3 （期首比 +0.63 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。

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

連結損益サマリー

- 会計事務所向け及び中堅・中小企業向け各種ERP製品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6.0%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(91名)や給与ベースアップ等を実施。それらによる人件費増を中心とする販管費の増加に加え、売上拡大に伴う仕入原価の増加などにより、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6.2%、経常利益は7.5%の増益
- MJS単体業績は売上・利益ともに業績予想を達成。一方、連結業績は関係会社における受注計画の未達に加え、DXプラットフォーム事業（Hirameki 7事業）の先行投資による営業損失計上や、M&A関連費用の計上等の影響により、売上・営業利益は計画未達。当期純利益は、投資有価証券の売却益の計上や、ベアによる賃上げ促進税制の適用等により大幅増益。

（単位：百万円）

連　結	2024年度	2025年度	前期比		業績予想比	
	実績	実績	増減額	%	増減額	%
売上高	46,160	48,926	2,765	106.0%	▲ 73	99.8%
売上総利益	27,876	29,651	1,774	106.4%	▲ 548	98.2%
売上高総利益率	60.4%	60.6%	-	+0.2P	-	-
販売管理費	21,589	22,973	1,383	106.4%	▲ 526	97.8%
販管費比率	46.8%	47.0%	-	+0.2P	-	-
営業利益	6,287	6,677	390	106.2%	▲ 22	99.7%
営業利益率	13.6%	13.6%	-	±0.0P	-	-
経常利益	6,390	6,870	480	107.5%	70	101.0%
経常利益率	13.8%	14.0%	-	+0.2P	-	-
親会社株主に帰属する当期純利益	4,381	5,406	1,024	123.4%	506	110.3%
当期純利益率	9.5%	11.0%	-	+1.5P	-	-
連結EPS	146.40円	180.56円	34.16円	123.3%	-	-

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

【ご参考】単体損益サマリー

➢ MJS単体業績は売上・利益ともに業績予想を達成

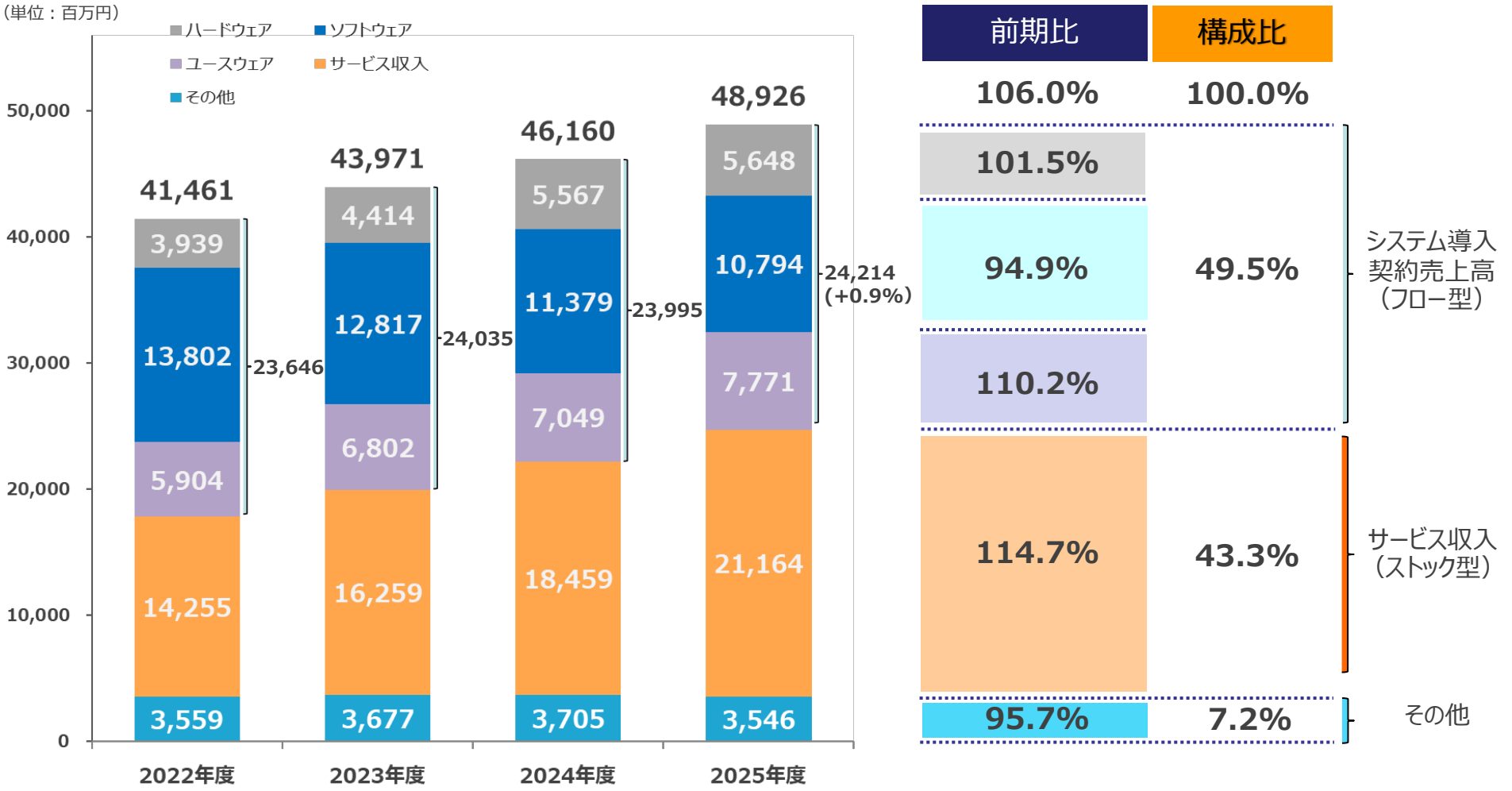
（単位：百万円）

単体	2024年度	2025年度	前期比		業績予想比	
	実績	実績	増減額	%	増減額	%
売上高	41,224	43,987	2,763	106.7%	487	101.1%
売上総利益	25,964	27,747	1,783	106.9%	127	100.5%
売上高総利益率	63.0%	63.1%	-	+0.1P	-	-
販売管理費	19,179	20,579	1,399	107.3%	▲ 200	99.0%
販管費比率	46.5%	46.8%	-	+0.3P	-	-
営業利益	6,784	7,168	383	105.7%	328	104.8%
営業利益率	16.5%	16.3%	-	▲0.2P	-	-
経常利益	6,946	7,355	408	105.9%	355	105.1%
経常利益率	16.9%	16.7%	-	▲0.2P	-	-
当期純利益	4,710	5,105	395	108.4%	5	100.1%
当期純利益率	11.4%	11.6%	-	+0.2P	-	-
EPS	157.39円	170.52円	13.13円	108.3%	-	-

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

品目別売上高推移

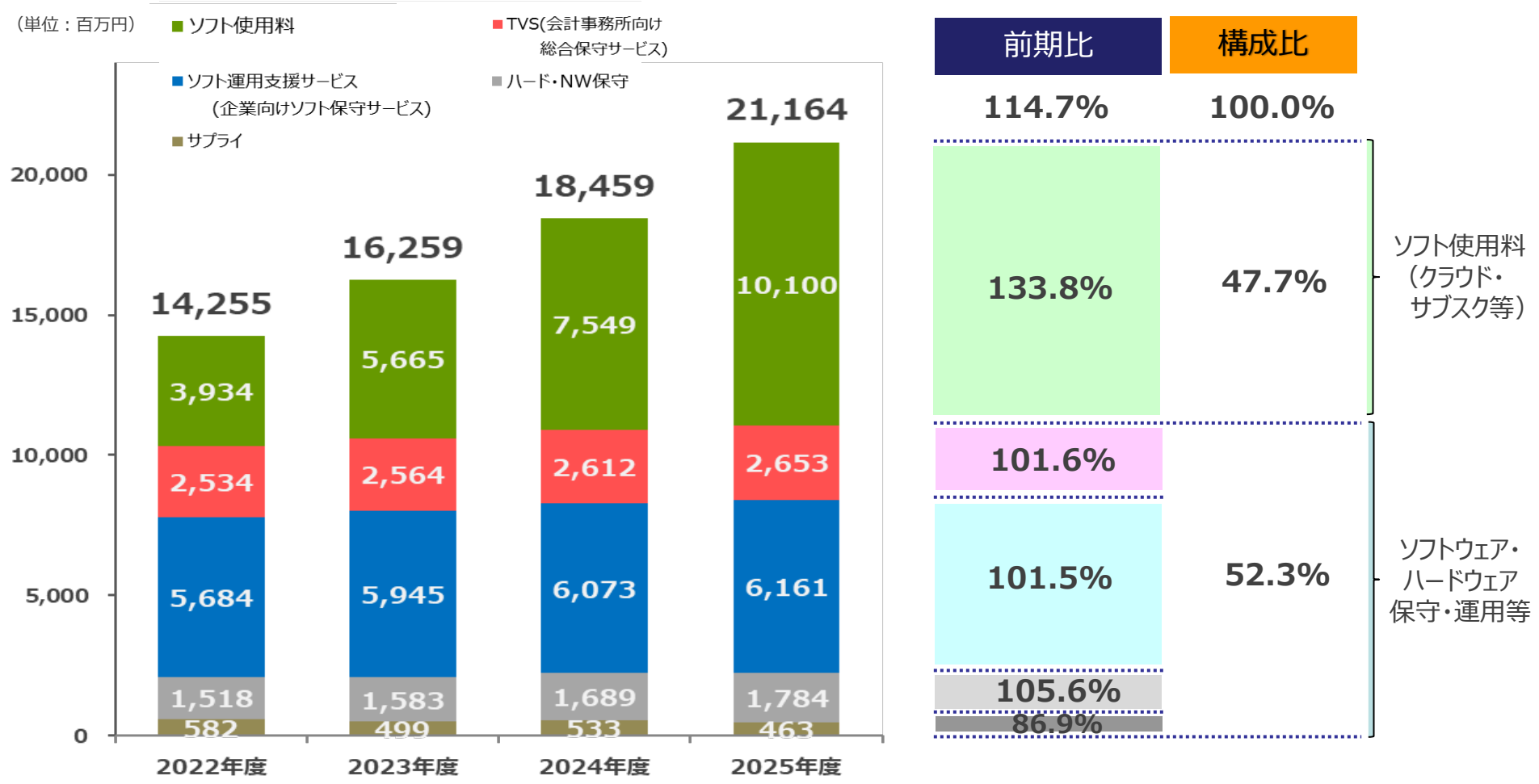
- サービス収入は、クラウドサービスの伸長やオンプレ製品のサブスク型提供により前期比14.7%増
- システム導入契約売上高は、売切り型からサブスク型への移行が進んでいる影響でソフトウェア売上が減収となるも、ハードウェア売上やユースウェア売上が順調に伸長したことから前期比0.9%増



© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

サービス収入（ストック型）内訳推移

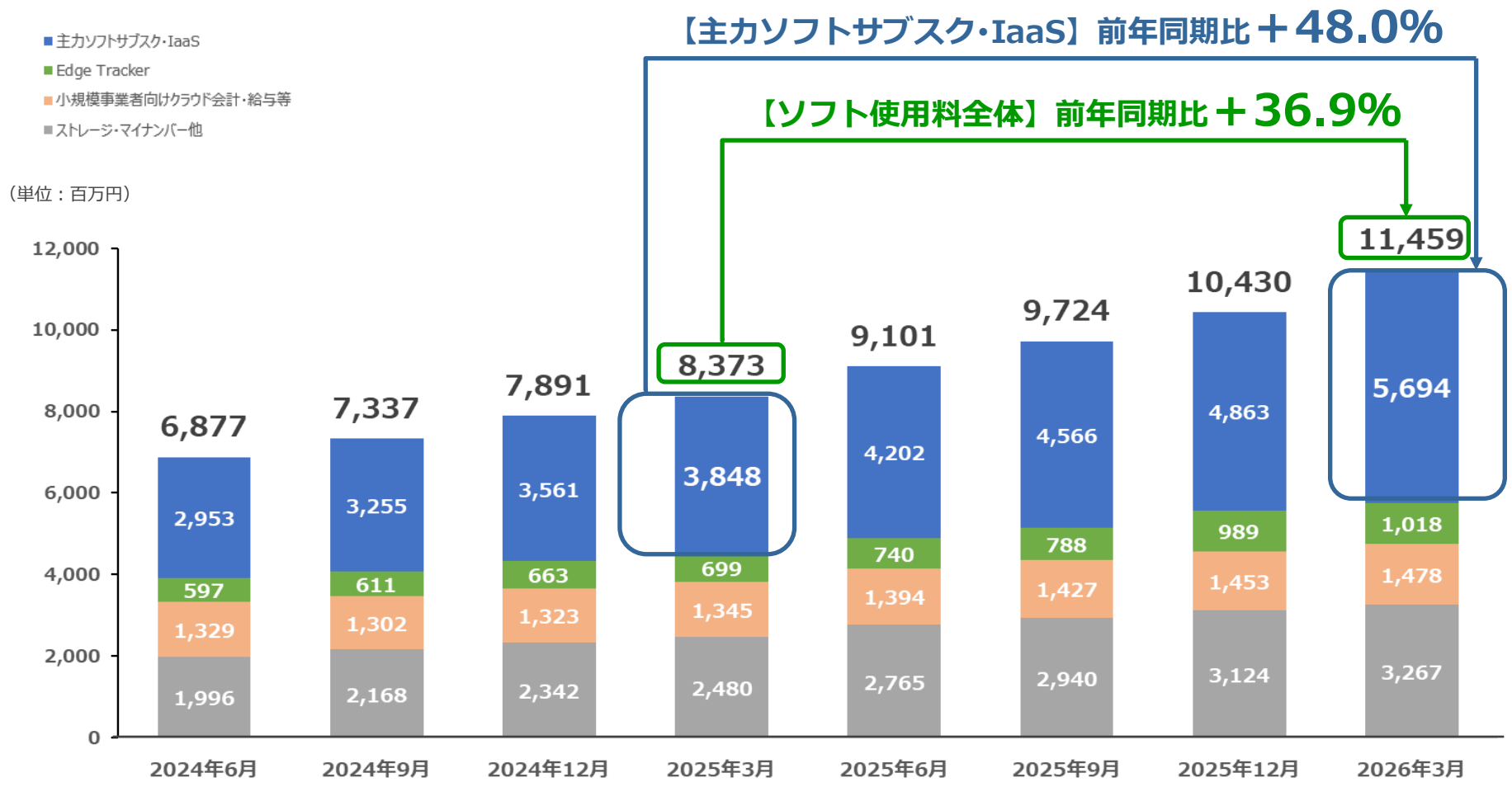
- ソフト使用料は、主力ERP製品の一部サブスクでの提供やクラウドサービスの拡販により大きく伸長
  主力ERP製品のサブスク比率（金額ベース）が前期20.2%から当期は36.5%に上昇
- 新規顧客開拓によりTVS売上、ソフト運用支援サービスともに着実に伸長。なお、主力ERP製品の一部サブスクでの提供に伴い、ソフト運用支援サービスの一部がソフト使用料に移行



© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

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提供が大幅増加を継続、前年同期比48.0%増
- ソフト使用料全体のARR※が110億円を突破し好調に推移、前年同期比36.9%増



※ 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

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

ERP事業におけるサブスクリプション指標

- 主力ERP製品のサブスク契約社数が大幅増加、ARPUは低価格帯ERP製品の販売増により微減
- 主力ERP製品のサブスク比率は企業系に限ると約56%と高水準

主力ERP製品
サブスク契約社数※1
6,518社
前年同期比＋52.9%
（+2,256社）

主力ERP製品
ARPU※2
873千円
前年同期比▲3.2%

主力ERP製品
ARR※3
56.9億円
前年同期比＋48.0%

ソフト使用料
全体ARR※4
114.5億円
前年同期比＋36.9%

2025年度の売上における
主力ERP製品
サブスク比率※5
36.5%

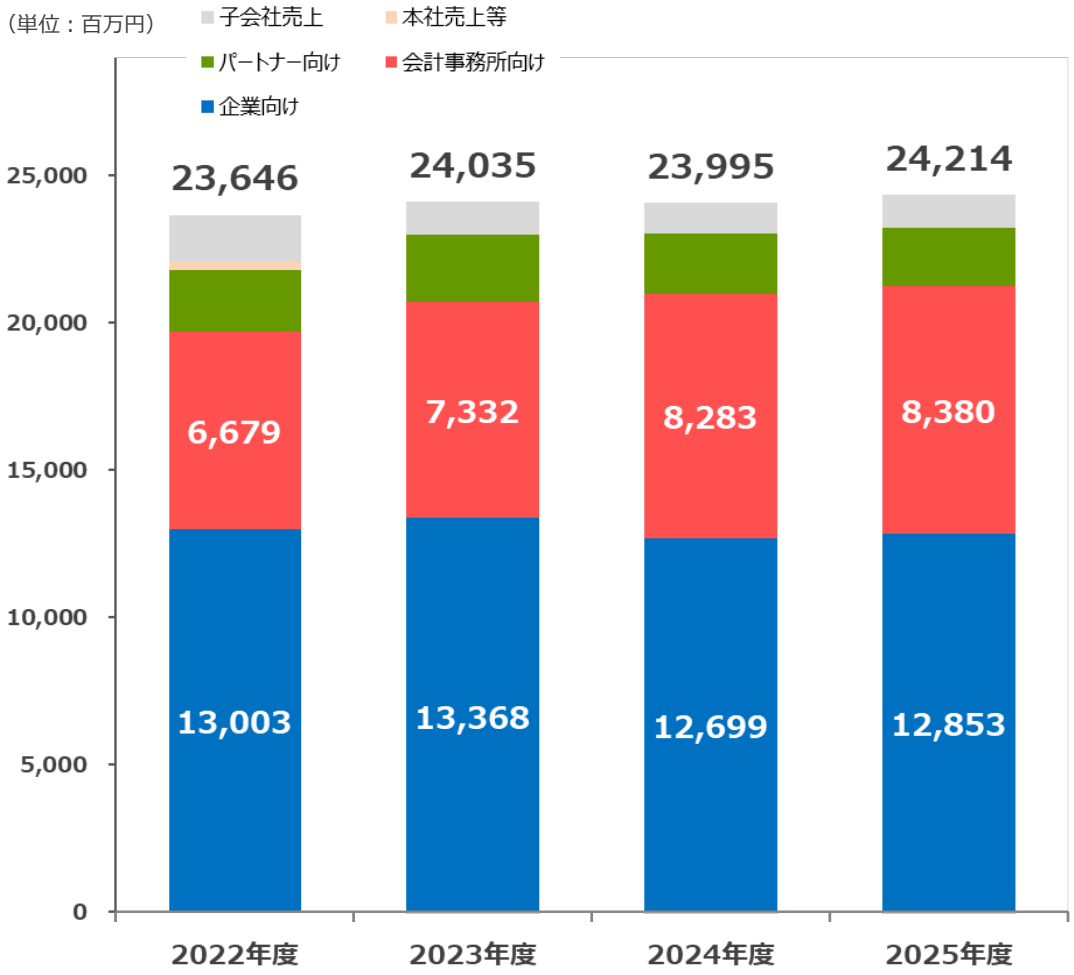
主力ERP製品
契約継続率※6
99.4%/99.2%
（3ヵ月平均/12ヵ月平均）

※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、LucaTech GX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の売上を加えて掲出
なお、主力ERP製品サブスク契約社数に関して、一社で複数契約がある場合、前年度までは契約数＝社数としていましたが、今年度より一社として集計しております
これにより、上記の前年同期比も、新しい集計方式に基づいて算出しております
※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（2026年3月末時点）
※3 P.6で示している「主力ソフトサブスク・IaaS」と同内容
※4 P.6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
※6 契約継続率は、社数ベースの新方式で集計しております。1-(当月の解約社数/前月末の契約社数)の3ヵ月/12ヵ月平均

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

システム導入契約売上高（フロー型）販売先別内訳※推移①

- 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、システム導入契約売上高は横ばいで推移
- 企業向け売上は、サブスク型への移行を加速しつつ、継続的な新規顧客開拓や追加販売に加え、ハードウェアやユースウェア売上の伸長により増加



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

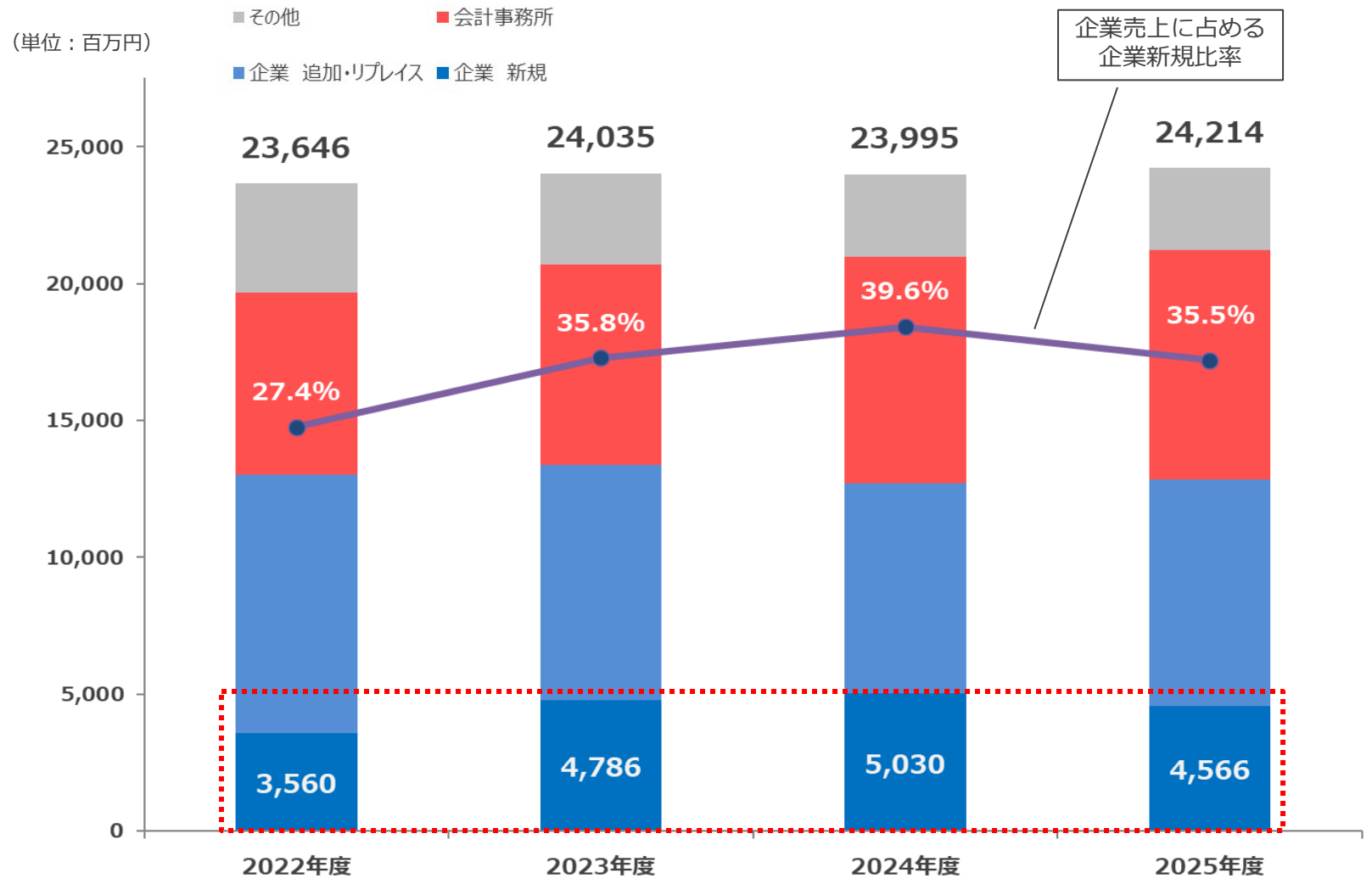
	前期比	構成比	
	100.9%	100.0%	
その他	98.9%	12.3%	
会計事務所向け売上高	101.2%	34.6%	
企業向け売上高	101.2%	53.1%	

※ 本社売上等＝本社売上＋支社間の売上付替調整

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

システム導入契約売上高（フロー型）販売先別内訳推移②

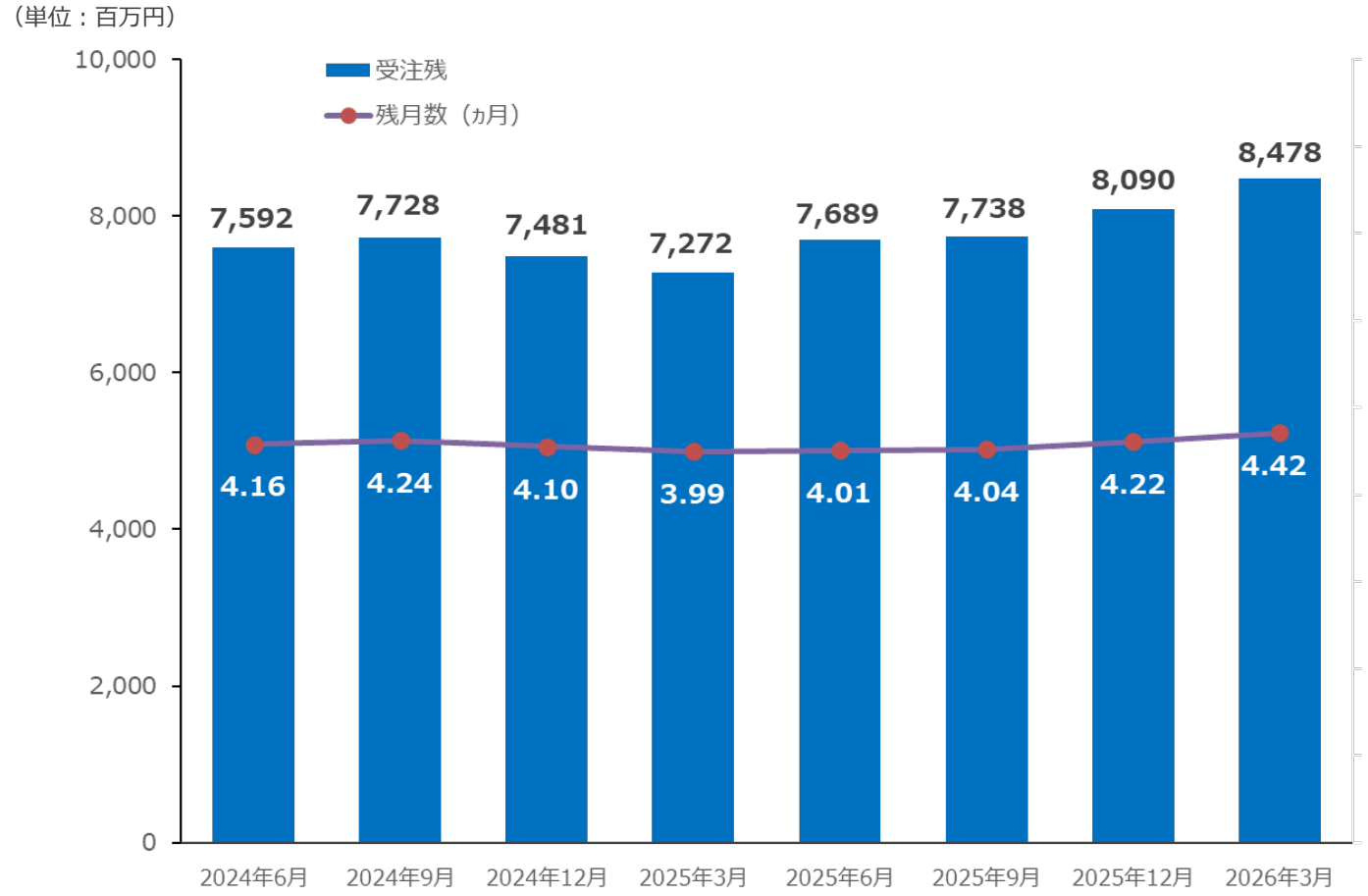
➢ 新規企業向け売上高は9.2%減、企業向け売上全体に占める新規比率は35.5%（前期比▲4.1ポイント）



© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

システム導入契約売上高（フロー型）受注残推移

- システム導入契約売上高の受注残月数（単体）は4.42 ヵ月で、順調な受注活動を背景に安定的に推移
- 期首比 +0.63 ヵ月（2025年度期首受注残は3.79 ヵ月）



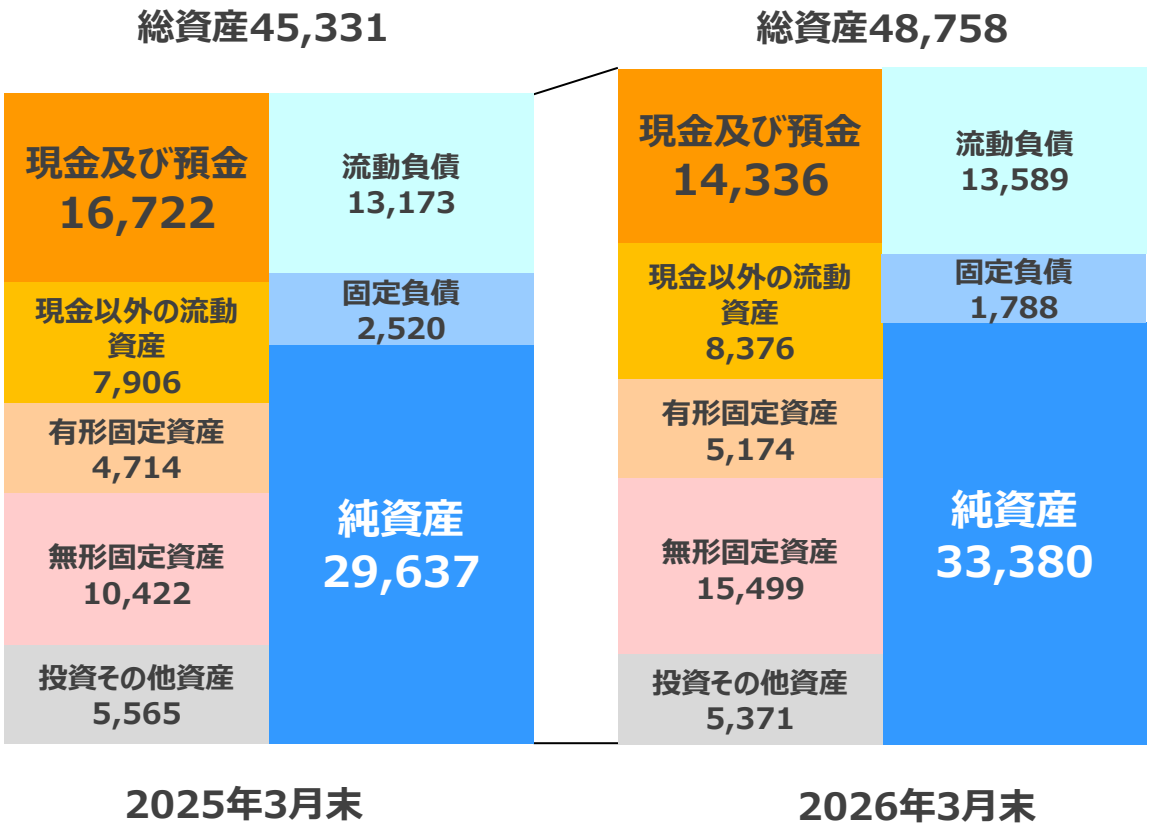
※1　システム導入契約売上高＝ハードウェア・ソフトウェア・ユースウェア売上高の合計
※2　受注残月数＝受注残金額／当該年度の月平均のシステム導入契約売上高計画
※3　システム導入契約売上高のみ集計対象としており、サービス収入は含めていません。

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

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、純資産の増加及び負債の減少等により、自己資本比率は上昇（68.0%、前期末比 +3.4ポイント）

（単位：百万円）



＜資産増減＞

資産増減	+3,426百万円
（主な内訳）	
現金及び預金	▲2,836百万円
のれん	+2,726百万円
ソフトウエア仮勘定	+1,840百万円

＜負債増減＞

負債増減	▲315百万円
（主な内訳）	
契約負債	+630百万円
長期借入金	▲800百万円

＜純資産増減＞

純資産増減	+3,742百万円
（主な内訳）	
利益剰余金	+3,759百万円

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

キャッシュ・フロー計算書（連結／前期比）

- 新製品・サービス開発のための積極的な開発投資や子会社株式の取得により、投資活動によるキャッシュアウトが増加
- 配当金の支払や長期借入金の返済等により、財務活動によるキャッシュ・フローは26億円の支出

（単位：百万円）

連結C/F	2024年度	2025年度	増減
営業活動によるキャッシュ･フロー	6,357	6,541	183
投資活動によるキャッシュ･フロー	▲ 4,373	▲ 5,641	▲ 1,268
フリー･キャッシュ･フロー	1,984	900	▲ 1,085
財務活動によるキャッシュ･フロー	▲ 4,502	▲ 2,634	1,868
現金及び現金同等物の期末残高	15,459	13,754	▲ 1,704

＜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	+7,187百万円
･減価償却費	+1,773百万円
･投資有価証券売却損益	▲463百万円
･法人税等の支払	▲2,524百万円

投資活動によるキャッシュ･フロー

･定期預金の払戻	+737百万円
･無形固定資産の取得	▲3,649百万円
･子会社株式の取得	▲2,330百万円

財務活動によるキャッシュ･フロー

･配当金の支払	▲1,644百万円
･長期借入金の返済	▲800百万円

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

2026年度通期の業績予想について

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

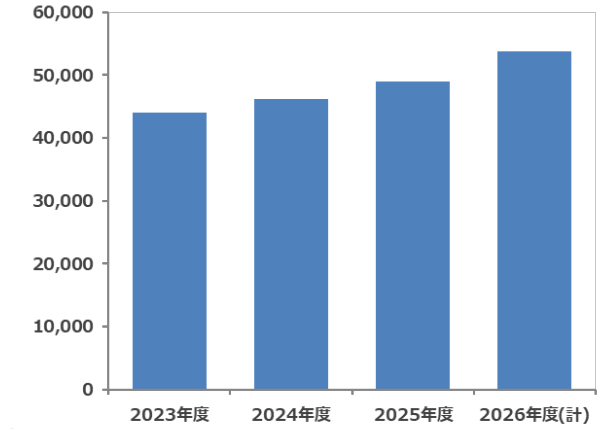
2026年度 損益計画（連結／前期比）

- ソフトウェアの提供形態について売切り型からサブスク型への移行を進め、長期的に安定したストック型収益を積み上げる。総売上高の伸長が鈍化傾向となる移行期間においても、10.0%の売上増を目指す
- 新製品発売に伴うソフトウェア資産の償却増に加え、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(70名)や給与ベースアップ等の実施により売上原価・販売管理費の増加を見込むが、増収効果により営業利益･経常利益は増益計画。当期純利益は、前期に投資有価証券の売却益の計上等があった反動で減益計画。

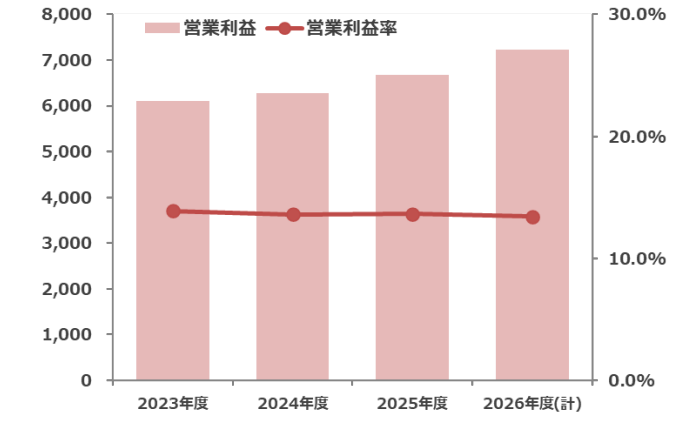
（単位：百万円）

連 結	2025年度 実績	2026年度 計画	前期比 増減額	前期比 %
売上高	48,926	53,800	4,873	110.0%
売上総利益	29,651	32,510	2,858	109.6%
売上高総利益率	60.6%	60.4%	-	▲0.2P
販売管理費	22,973	25,280	2,306	110.0%
販管費比率	47.0%	47.0%	-	±0.0P
営業利益	6,677	7,230	552	108.3%
営業利益率	13.6%	13.4%	-	▲0.2P
経常利益	6,870	7,380	509	107.4%
経常利益率	14.0%	13.7%	-	▲0.3P
親会社株主に帰属する当期純利益	5,406	4,810	▲ 596	89.0%
当期純利益率	11.0%	8.9%	-	▲2.1P
連結EPS	180.56円	160.63円	▲ 19.93	89.0%
1株当たり年間配当金	60円	65円（予）	5.00円	108.3%

（単位：百万円）　連結売上高推移

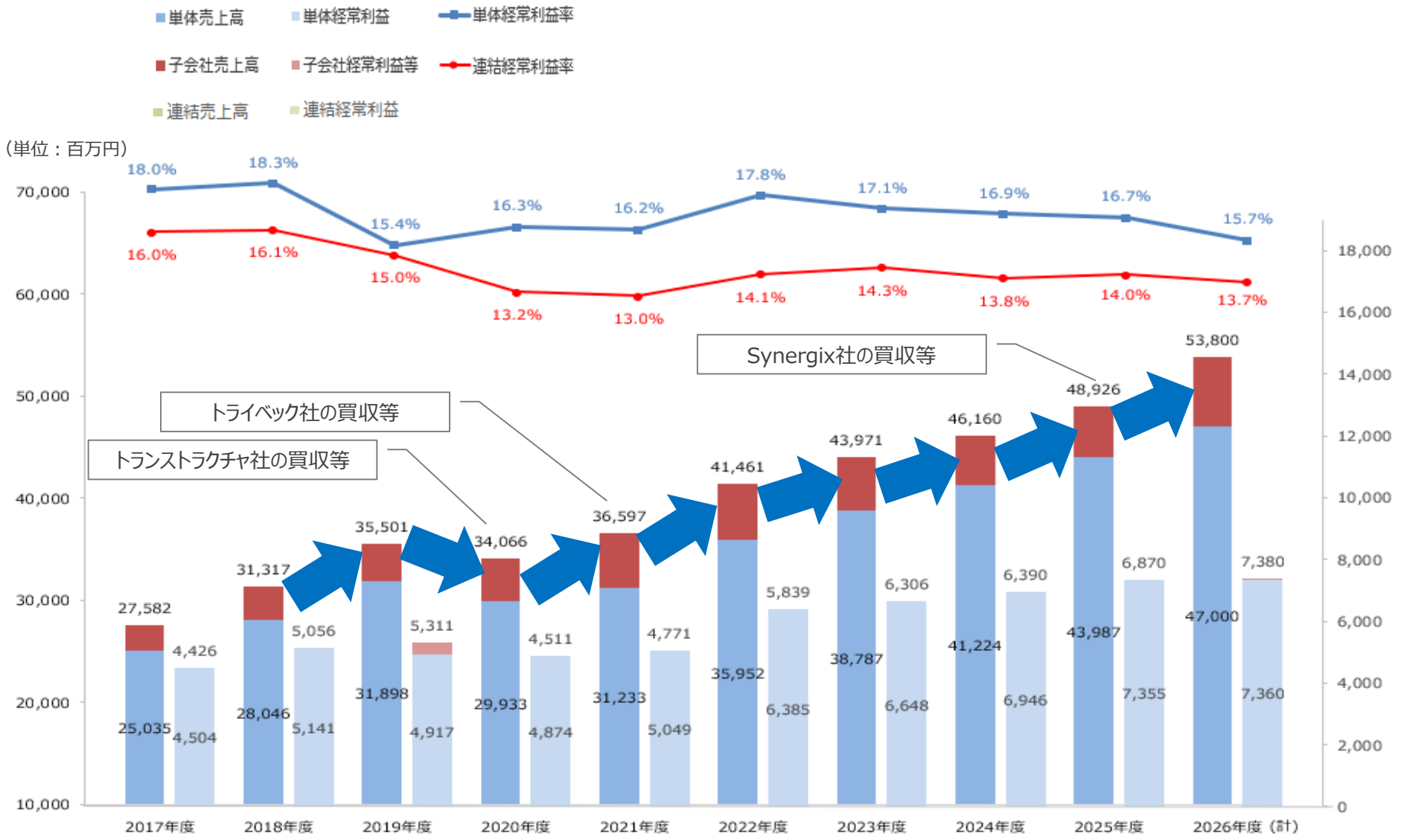


（単位：百万円）



© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

連結・単体業績推移

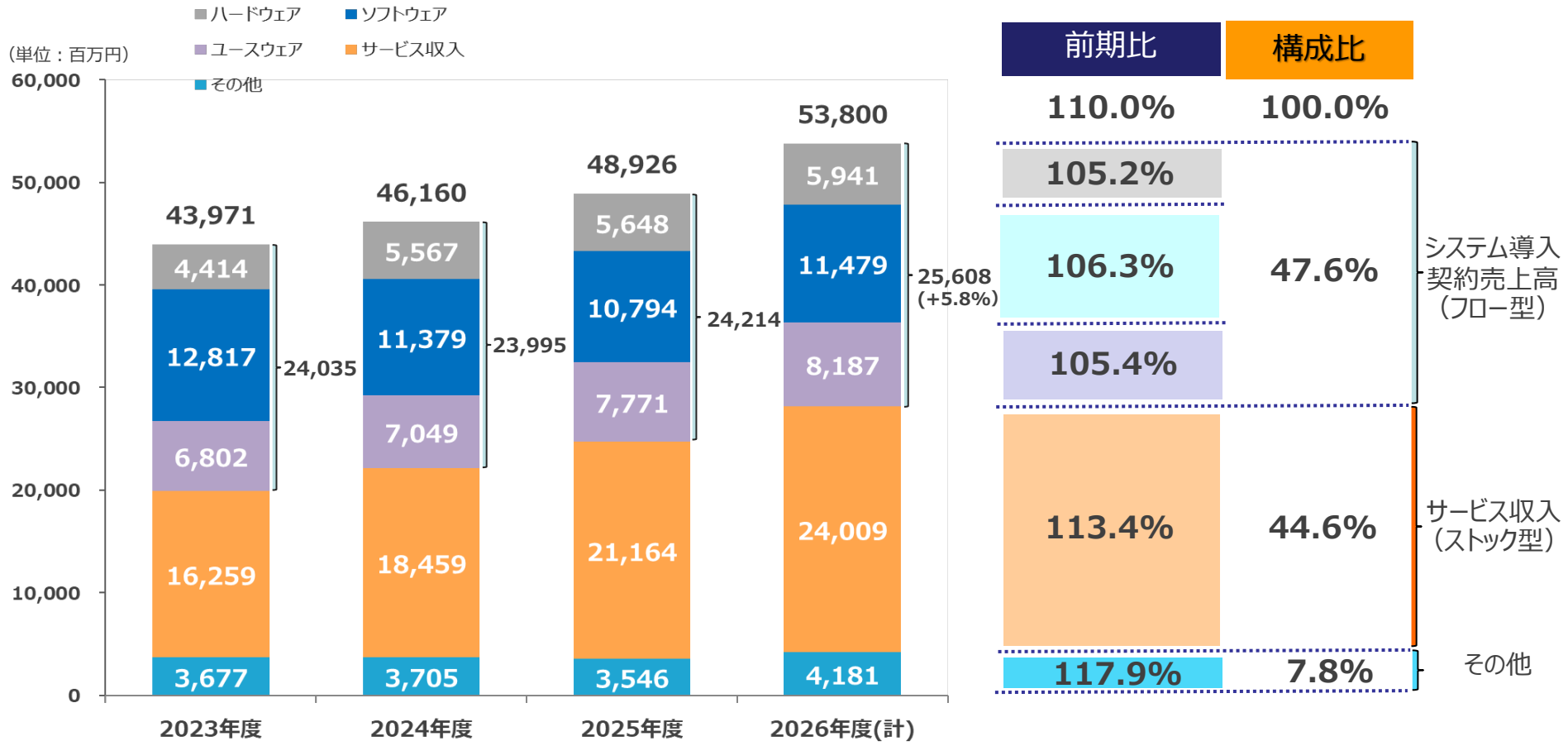


※1 子会社売上高および経常利益はグループ内取引相殺後の数値です。
※2 子会社経常利益等には持分法適用会社の業績等を含みます。
※3 2021年度以降は収益認識基準を適用していますが、2020年度以前は収益認識基準を適用しておりません。

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

2026年度計画 品目別売上高

- MJSの主力ERP製品における売切り型からサブスク型への移行やクラウド製品の拡販に伴い、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
- それによりソフトウェア売上の減少が見込まれる一方で、2025年に子会社化したSynergix社の売上取り込みや、ハードウェア及びユースウェア売上の伸長により、システム導入契約売上高全体は増加する見込み

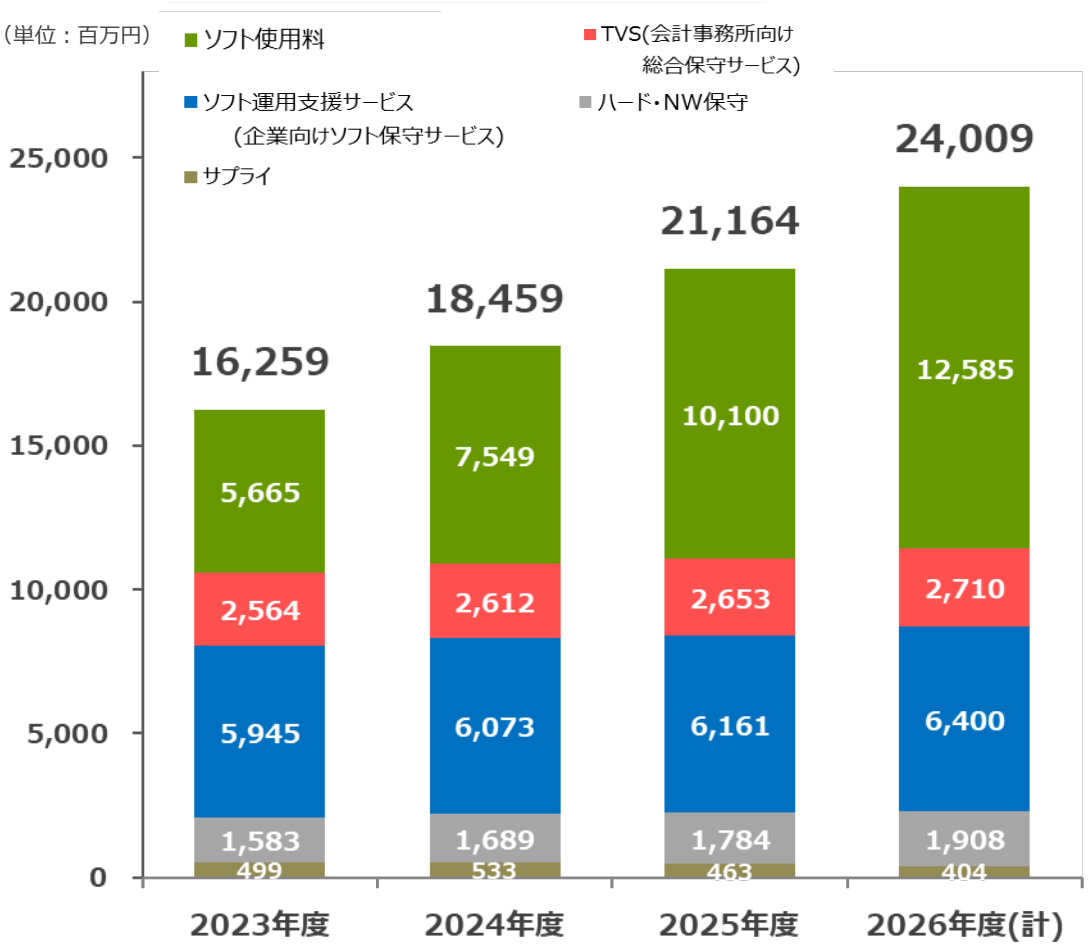


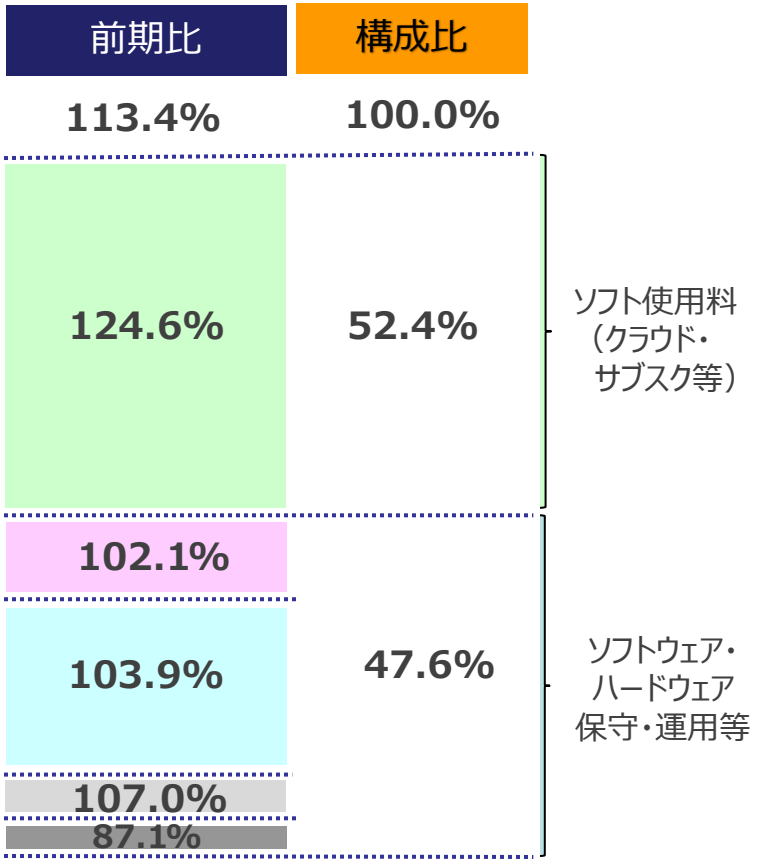
※ その他の売上の主な内容は関係会社（MJS M&Aパートナーズ、トランストラクチャ、トライベック等）です。

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

2026年度計画 サービス収入（ストック型）内訳

- 主力ERP製品のサブスク型への移行は順調に進展しており、前期はサブスク比率（金額ベース）が想定以上に加速（36.5%）したため、今期は収益性の最適化の観点から約30%に設定
- ソフト運用支援サービスは、サブスク契約増によりソフト使用料に移行するため、伸び率は鈍化または減少傾向となる想定だが、2026年度はSynergix社の子会社化により増収計画





© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

2026年度計画 主力ERP製品のサブスクリプション指標

- 売切り型からサブスク型への移行を通じたストック収益の拡大は、成長戦略の中核であり継続推進
- 一方で、2025年度はサブスクへの移行が想定以上に進展したことを踏まえ、2026年度は収益性の確保とのバランスを重視し、計画上は一時的に移行ペースを抑制するが、期中の受注動向を踏まえて柔軟にコントロールする方針
- 併せて、SaaS型の新ERP製品におけるプロダクト競争力を一層強化することで、より高い顧客価値と収益性の両立を図りつつ、今後の移行加速に繋げる

主力ERP製品
サブスク契約社数※1
8,000社
前年同期比＋22.7%

主力ERP製品
ARPU
862千円
前年同期比▲1.2%

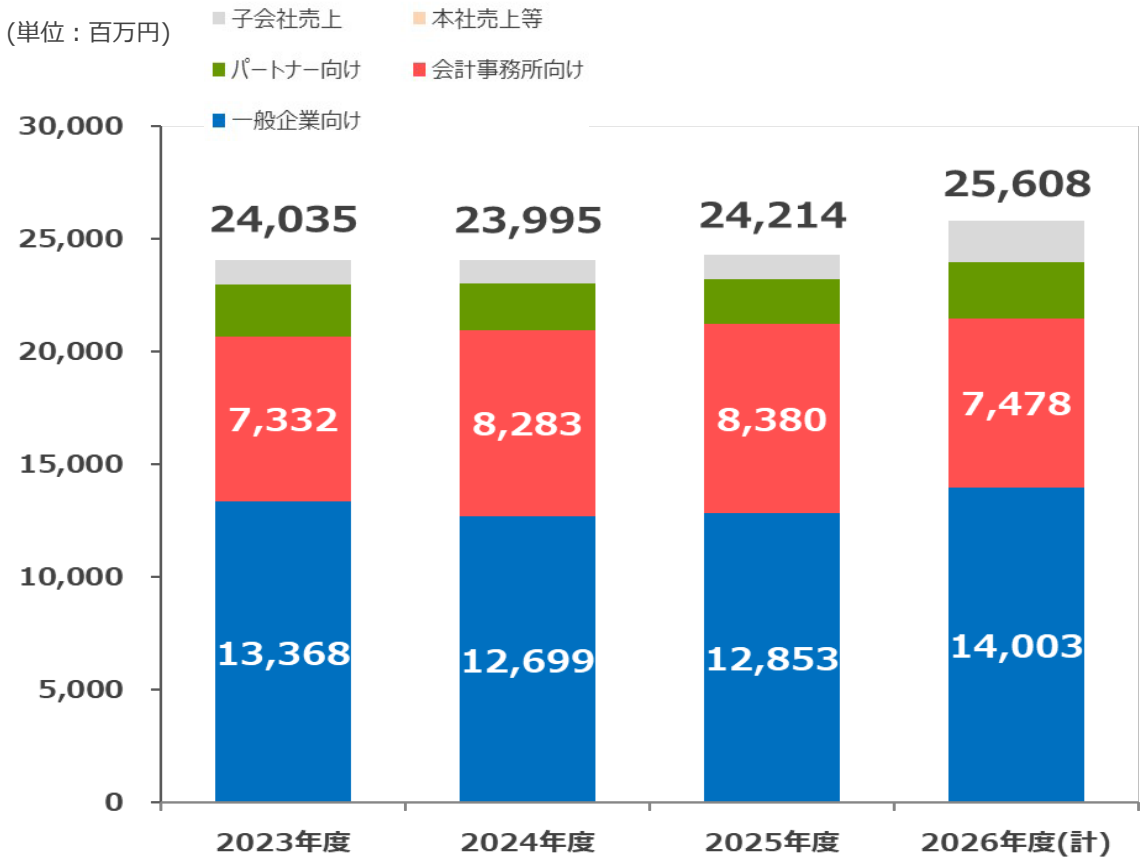
主力ERP製品
ARR
69.0億円
前年同期比＋21.2%

※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、LucaTech GX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の売上を加えて掲出

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

2026年度計画 システム導入契約売上高（フロー型）販売先別内訳

- システム導入契約売上高の総額は、2025年に子会社化したSynergix社の通期での売上取り込みやユースウェア売上などの伸長により、増加する見込み
- 中堅･中小企業向けERPシステムの販売に特化した合計19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、お客様のニーズに即した機能改良と他社製品との連携強化を継続し、お客様満足度の向上に努める



	前期比	構成比	
	105.8%	100.0%	
その他	138.5%	16.1%	
会計事務所向け売上高	89.2%	29.2%	
企業向け売上高	108.9%	54.7%	

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

「中期経営計画Vision2028」の進捗について

（1）2025年度の主な取り組みと成果

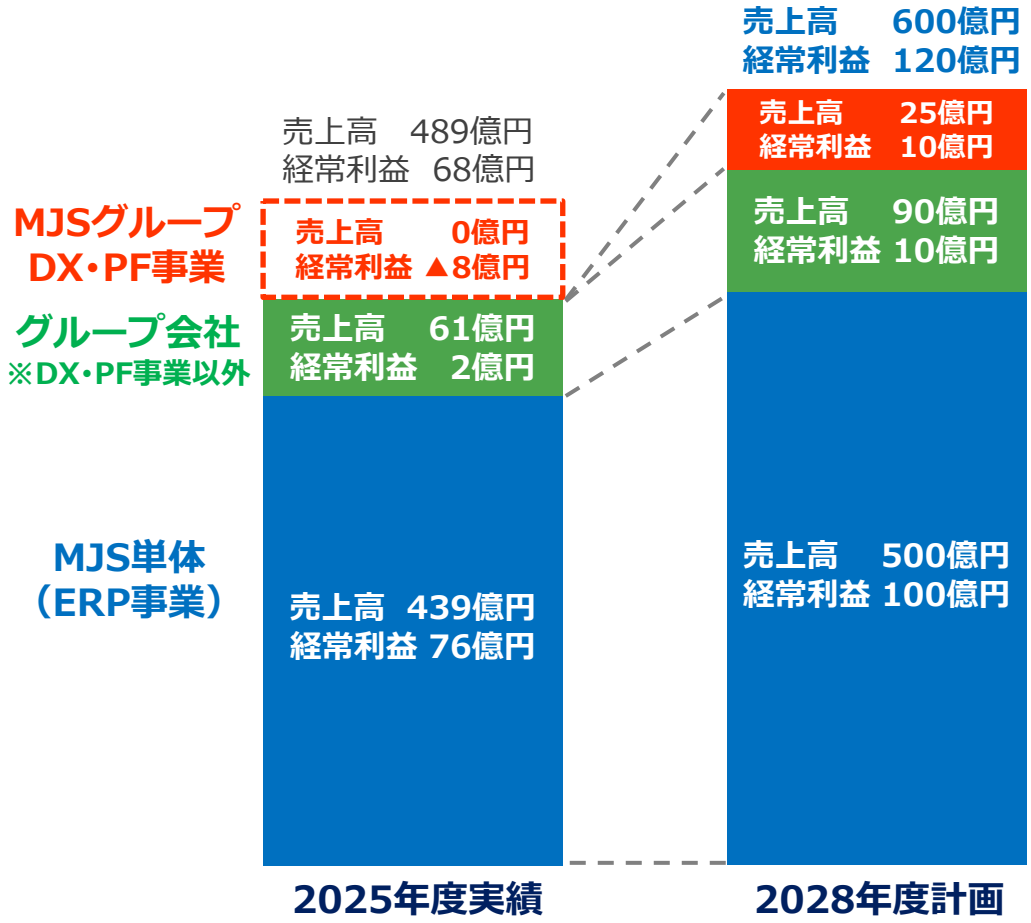
（2）AIを活用した2026年度の重点施策

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

中期経営計画Vision2028の経営目標

MJSグループ2028年度の経営目標

売上高	600億円（CAGR7.0%）	売上高経常利益率	20%
経常利益	120億円（CAGR20.4%）	ROE	18%



AI×コンサルティング×SaaSによる事業推進

■統合型DXプラットフォーム事業

- 「Hirameki 7」のコンテンツ拡充とサービス有償化率の向上を実現
- MJSの製品・サービスや他社サービスとの連携強化

■グループ会社

- グループ内の位置づけ、役割を再定義（業績貢献、先行投資、グループ開発体制強化など）した上で、グループシナジーの最大化を実現

■MJS単体

- 高度なワンストップ･ソリューション、DXコンサルティングによる積極的な新規顧客獲得で顧客基盤を拡大
- SaaS型ERP製品の開発・拡販とサブスクリプション型モデルへの移行を進め、カスタマーサクセスによる顧客生涯価値の最大化を実現

※PF＝プラットフォーム
※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。
※M&A等による収益は織り込んでおりません。

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

中期経営計画Vision2028のありたい姿

中期経営計画Vision2028

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、
お客様に喜んで頂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

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

基本戦略

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
3. 統合型DXプラットフォーム戦略
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

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

MJSグループの成長戦略（基本戦略の位置づけ）

【MJSグループ共通の成長戦略】

- 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

④クラウド・サブスク型
ビジネスモデルへの転換

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

③統合型DXプラットフォーム戦略

【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
- ｶｽﾀﾏｰｴｸｽﾍﾟﾘｴﾝｽ（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

【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

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

（1）2025年度の主な取り組みと成果

TOP HIGHLIGHT／戦略④

主力ERP製品のサブスクリプション移行が順調に推移

サブスク社数
6,518社
＋52.9%

ARR
56.9億円
＋48.0%

TOP HIGHLIGHT／戦略①②③

DXコンサルティングの提供を開始

受注案件数
約**230**件
・PoCから本格展開へ
・コンサルティングからの製品受注効果も

戦略①

AI-OCRの月間利用枚数が100万枚突破

137.9万枚（26年3月）
・会計事務所業務効率化+45%

戦略①③

Hirameki 7 経営分析プラス『AIレポート』リリース

5,300件以上の出力※1
・生成AIによる自動作成
・PowerPoint出力対応
・読み上げ動画も自動生成

戦略③

Hirameki 7『AIサイト』リリース

26年3月提供開始
・生成AIによる自動作成
・思い通りのHP作成が可能

戦略①②

『MJS AIアシスト』リリース

25年7月提供開始
・累計利用数は14万件突破

戦略②

SaaS型ERP新製品『LucaTech GX Lite』

25年11月提供開始
・今後サブスク移行の加速へ

戦略①②

既存製品の法制度改正対応

・新リース会計基準
・学校法人新会計基準
・子ども・子育て支援金制度など100%対応

戦略⑤

Synergix Technologies 子会社化

ASEAN市場参入へ
・グローバル成長基盤

戦略⑥

人的資本経営の推進

4期連続ベースアップ
・多様なプロフェッショナル人材が活躍する職場づくり
・人権方針/DE&Iポリシー策定

※1 リリース後、25年6月～26年3月の10か月累計

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

基本戦略④　サブスクリプション移行が順調に推移

主力ERP製品のサブスク化が順調に推移

- 今期より中小企業向け（低価格帯）の「ACELINK NX-CE」のサブスク販売への完全移行を開始したことで、サブスク契約社数は前年同期比を上回り伸長。
- 上記によりARPUは前年同期よりも低くなったが、計画値（799千円）を上回り計画通り。
- 中規模企業向けの「MJSLINK DX」、中堅企業向けの「Galileopt DX」のサブスク移行も堅調のため、ARPUが計画よりも上振れし、ARRも順調に上昇

主力ERP製品
サブスク契約社数
6,518社
前年同期比＋52.9%
（+2,256社）

主力ERP製品
ARPU
873千円
前年同期比▲3.2%

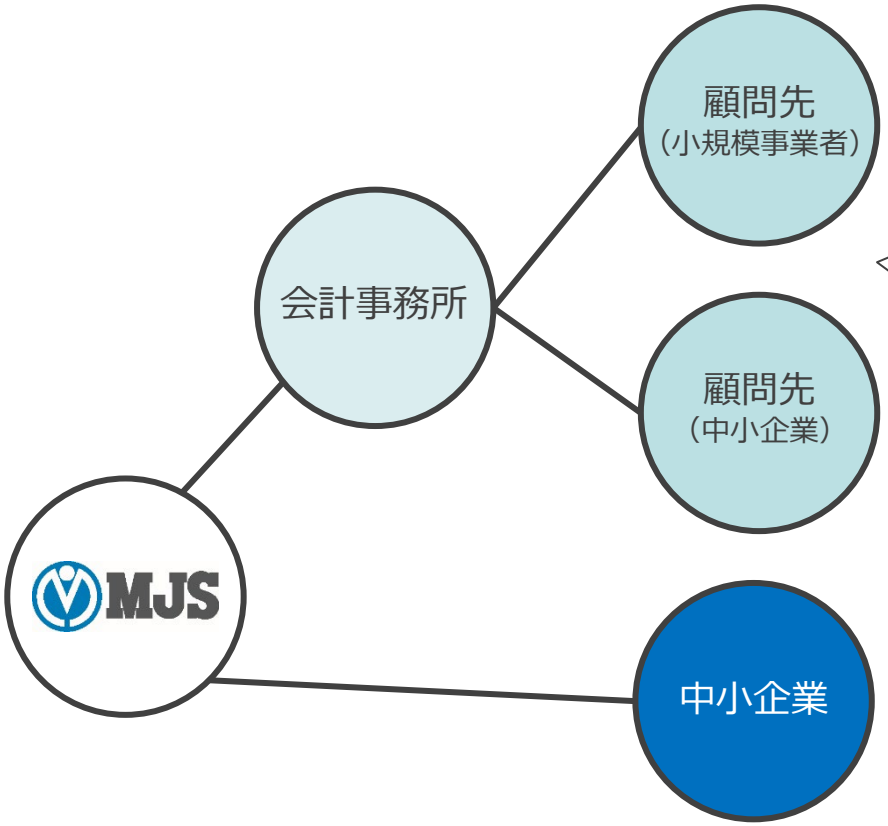
主力ERP製品
ARR
56.9億円
前年同期比＋48.0%

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

基本戦略①・②・③　新たなDXコンサルティング・サービス

会計事務所と共に顧問先の成長を支援、中小企業に伴走支援する
『MJS DXコンサルティング』のPoC活動から本格展開へ

- 経営者の高齢化、IT知識や人材の不足など、中小企業におけるDX推進にはハードルが高い状況。
- MJSは、経済産業省推奨資格である**ITコーディネータ有資格者（約130名）のMJS社員**を中心としたコンサルティングサービスを提供。
- スモールスタート、最適なDX戦略の提案、専門コンサルタントによる伴走支援が特長。



・会計事務所と連携し、顧問先の収益性向上を目指す伴走型コンサルティングを提供

・MJS製品に限らず、最適なソリューションの提案により、顧問先の経営課題を解決し、収益性を向上させることで、会計事務所と顧問先が共に成長・発展することを目指す

・その一環として、会計事務所と小規模事業者への「Hirameki 7」の普及も促進

・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を提供

・ITコンサルティングにとどまらず、 MJS製品に限らず、最適なソリューションの提案により、企業の成長と発展を目指し、競争力を強化

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

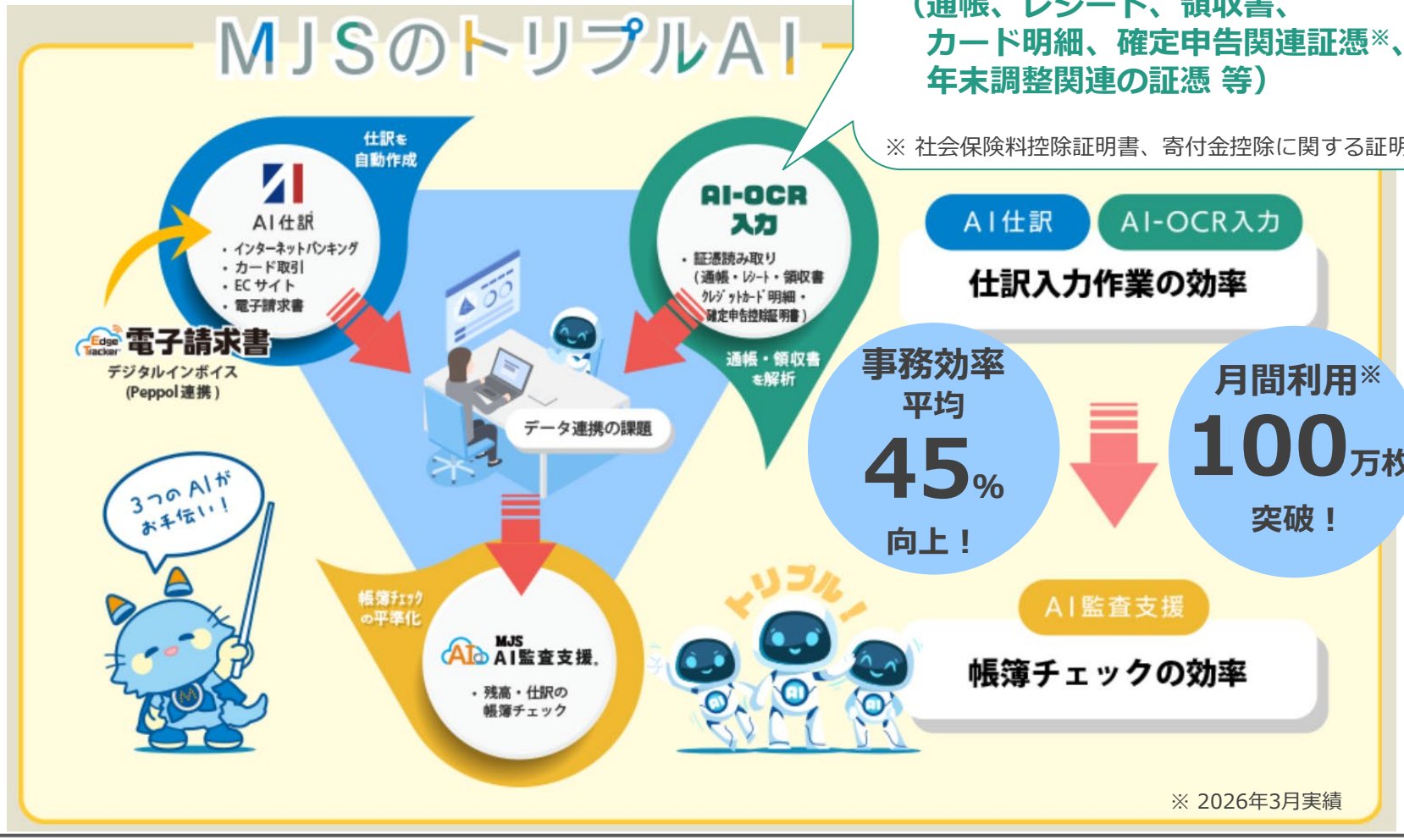
基本戦略①　会計事務所ネットワークNo.1への戦略

AI-OCRの月間利用枚数が100万枚突破

- **独自開発の3つのAIソリューション**の提供により、会計事務所業務の**自動化**を推進し、**業務効率化**に貢献

ミロク会計人会との協働により、機能向上＆解析書類を拡大中
（通帳、レシート、領収書、カード明細、確定申告関連証憑※、年末調整関連の証憑 等）

※ 社会保険料控除証明書、寄付金控除に関する証明書 等



© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

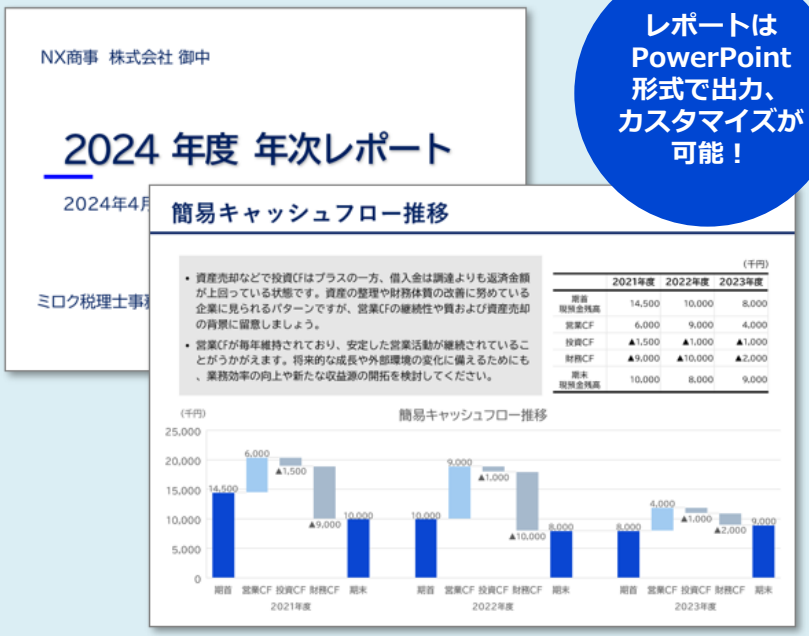
基本戦略①　会計事務所ネットワークNo.1への戦略

Hirameki 7 経営分析プラス『AIレポート』リリース

- MJSの会計事務所向けERPシステム『ACELINK NX-Pro会計大将』と『Hirameki 7』を連携させて利用できる「経営分析プラス」内に『AIレポート』の提供を開始。
- アップロードした会計データから、ワンクリックで、年次レポート、月次レポートの自動作成が可能。充実した資料の作成自動化により、会計事務所職員の業務負荷軽減と、顧問先の満足度向上に寄与。

ACELINK NX-Pro® × Hirameki 7

<年次AIレポートの簡易キャッシュフロー推移>



レポートは PowerPoint 形式で出力、カスタマイズが可能！

<Excelのキャッシュフロー計算書>



© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

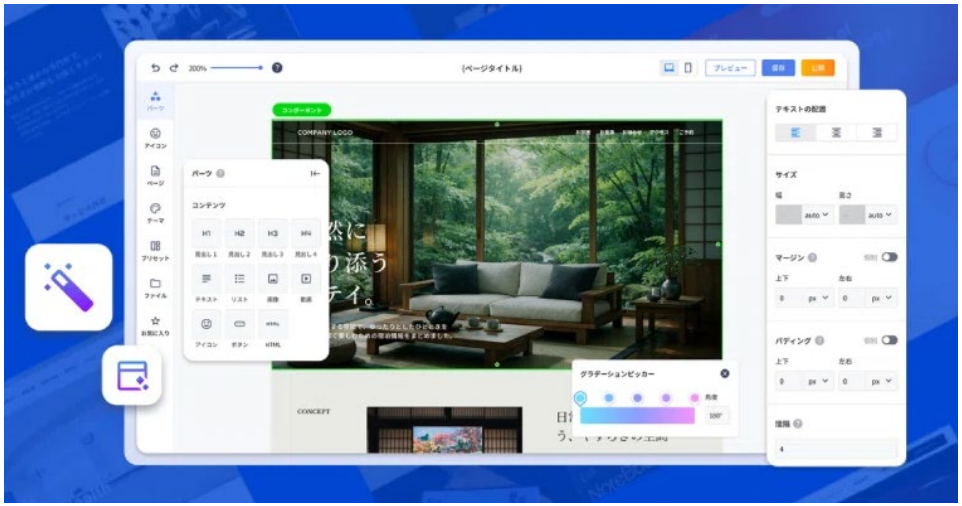
基本戦略③ 「Hirameki 7」コンテンツ拡充

WebサイトをAIが生成する「AIサイト」が登場

- 生成AI（Claude Opus）とデザインエディタが融合した独自サービス※。
- 簡単なプロンプトからWebデザインをAIが自動生成。
- Webサイト制作フローの効率化、認識ずれの解消など、生産性と品質が向上。
- Webサイト制作ができない方から、Webデザイナーの方まで幅広く利用できる。

ワンツールでWebサイトの制作・公開が可能

①
プロンプトを入力



③
完成後、
即公開可能

②AIがデザインを生成。追加指示で修正可能。
エディタでの編集も可能。

※ 独自のフロントエンドデザイン用ロジックとAIモデルを実装

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

基本戦略③ 「Hirameki 7」コンテンツ拡充

WebサイトをAIが生成する「AIサイト」が登場

- Claudeで30秒の紹介動画を作成しました。

PDFでは動画の再生はできません。
ご了承ください。

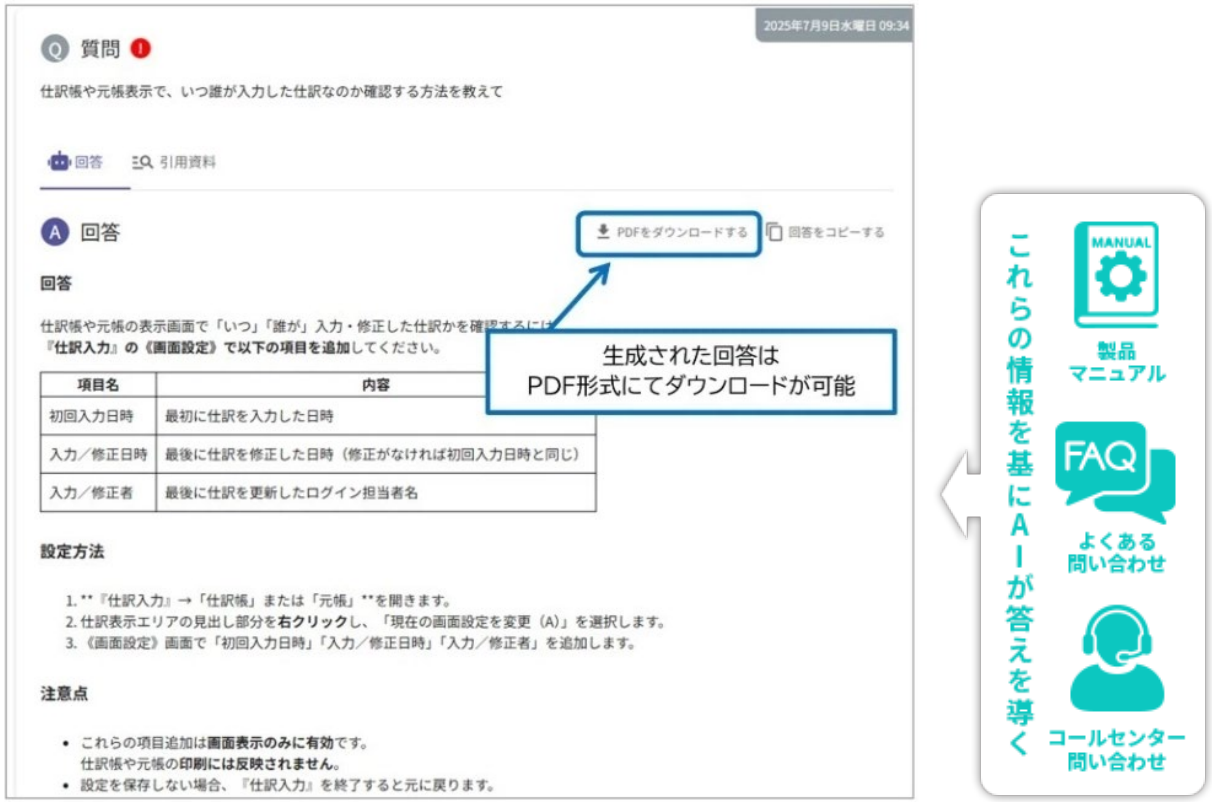


© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

基本戦略①② 「MJS AIアシスト」がユーザーサポートを高度化

生成AI活用のサポートツール「MJS AIアシスト」

- 顧客満足度向上と問い合わせ対応業務の効率化を目指し、
  生成AI活用の問い合わせ対応Webサービス『**MJS AIアシスト**』の提供を2025年7月より開始。
- MJSシステムをご利用中のお客さまが、製品・サービスの使い方などを質問すると、
  生成AIが適切なFAQと回答を自動作成し、お客さまを解決に導く自動回答システム。



利用画面イメージ

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

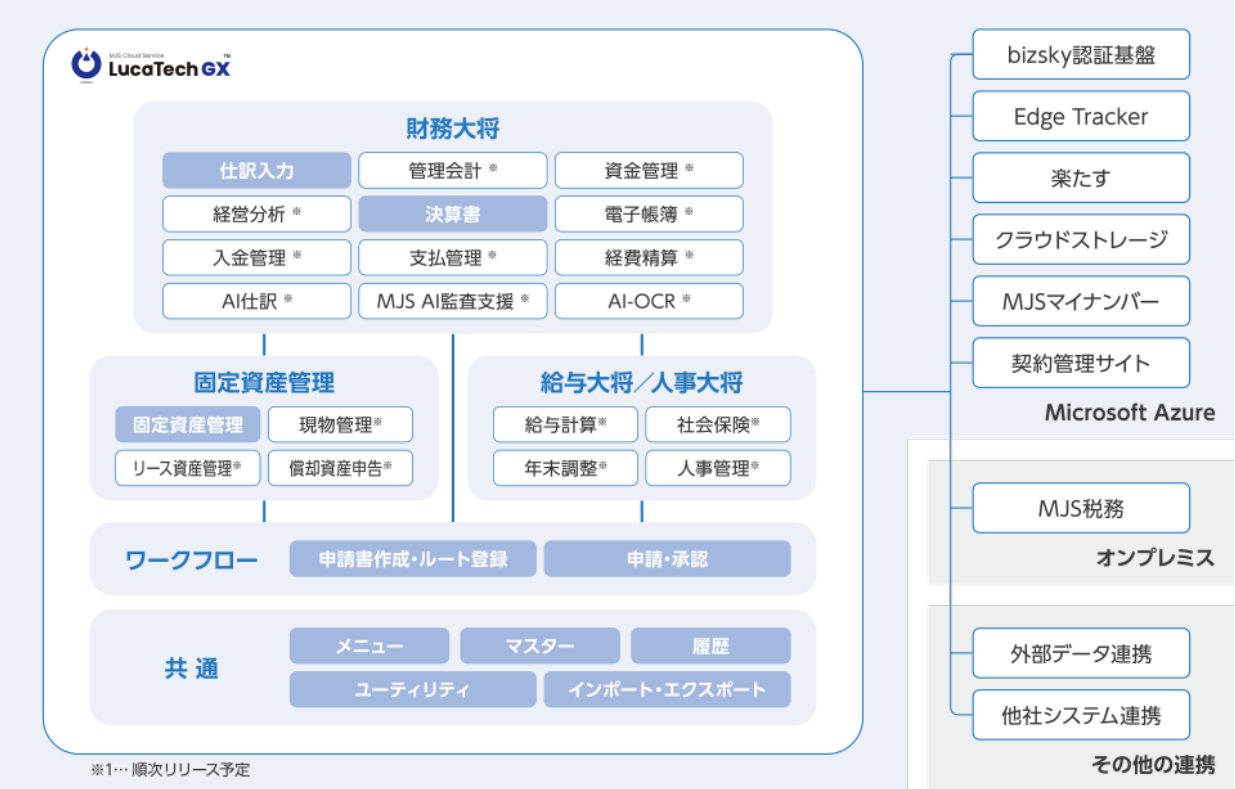
基本戦略②　中堅・中小企業向け総合ソリューション・ビジネス戦略

SaaS型ERP新製品「LucaTech GX」(ルカテック ジーエックス)

- 中小企業向けの「LucaTech GX Lite」を2025年11月末より提供開始。
- 今後、中規模企業および中堅企業向けへのラインアップ強化へ。

MJS Cloud Service LucaTech GX™

SaaS型クラウドERPで
オートメーション・リアルタイム・シェアリングの実現を目指す
経理事務の最小化と経営判断の迅速化・高度化を支援するシステム



© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

基本戦略②　中堅・中小企業向け総合ソリューション・ビジネス戦略

既存製品の法制度改正対応

- 既存ERP製品やクラウドサービスにおいて、法制度改正に適宜対応。
- AIやRPAなどを活用した製品サービスの高度化についても継続実施。

- **中堅・中小企業向けERP製品**

Galileopt DX®

MJSLINK DX®

ACELINK NX-CE®

- **会計事務所向けERP製品**

ACELINK NX-Pro®

法改正対応

- 学校法人新会計基準
- 新リース会計基準
- 電子記録債権（2026年の約束手形廃止への対応）
- 子ども・子育て支援金制度　など

高度化

- AI-OCRの強化
  - 仕訳自動作成の強化（「AI仕訳類推」機能）
  - 年末調整関連証憑への対応
- AI仕訳の他社連携の強化
  - 外部POSデータ連携からの仕訳自動作成
- RPA※連携
  - RPA連携により、会計事務所の確定申告業務の一部自動化を実現

※ロボティック・プロセス・オートメーション：繰り返し行う定型業務を自動化するアプリケーション

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

基本戦略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

シンガポールのSynergix Technologies Pte Ltd.を子会社化

5年、10年、20年先を見据え、MJSグループとSynergix社の飛躍的成長へ

- グローバルに戦えるDXコンサルティング力、営業・サポート力の確保
- グローバルに戦えるERPソリューションへの醸成
- グローバルな先進性の高い、コスト競争力のある開発体制の構築



MJS Value

お客様を大切に、そして社員の幸せを！

＜世界中のお客様を大切に、そしてSynergix社の社員の幸せを！＞

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

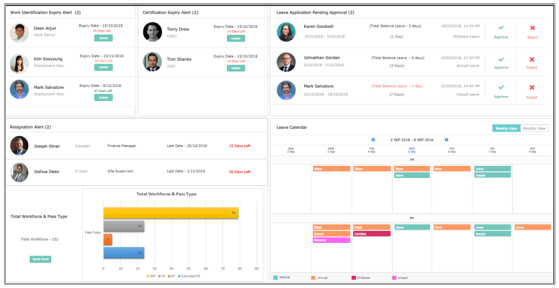
基本戦略⑤　グループ連携強化によるグループ会社の独自成長促進

MJS × SynergixによるASEAN戦略

- シンガポール国内における日系企業へのSynergix社のERP製品「Synergix ERP」の販売強化
  ⇒シンガポールに進出した日本企業の子会社管理の課題を「Synergix ERP」で解決
- 上記を通じたブランド力強化により、シンガポール国内企業への「Synergix ERP」導入を加速
- 多通貨・多言語対応済みの「Synergix ERP」をもってASEAN進出
  ⇒ASEANに進出した日本企業、シンガポール企業の子会社管理の課題を「Synergix ERP」で解決
- 将来的には、グローバル開発体制の構築や人事交流・グローバル経営を実現

シンガポールに進出した日本企業の子会社管理の悩み

・現地の業務が日本の本社から見えない
・駐在員の属人化・引き継ぎ不足
・税務申告や経費処理のチェック体制不足による不正の温床
・上記による本社へのレポート作成の負荷



Synergix ERP

・創業から35年以上
・ERPは累計600社に導入
・多様な業界・業種に対応
・財務・会計管理／人事管理／生産管理など豊富なモジュール
・業務に合わせてカスタマイズ可能
・多通貨・多言語に対応

Synergix ERPで解決！

・取引の透明化（販売データが会計・在庫に自動連動）
・承認フロー記録
・アクセス権限管理
・業務フローに柔軟対応
・ダッシュボードで即時可視化

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

基本戦略⑥　戦略実現を加速する人材力･経営基盤強化

人的資本経営の推進

＜MJSにおける施策＞

- **4期連続でのベースアップ（給与水準の引き上げ）を実施。**
- **女性社員の活躍を推進する**ため、**育児等に関わる各種制度・運用をリニューアル**
  （従来の傷病休暇制度において、休暇の取得事由に子の看護、介護、不妊治療等を追加）。
- 「サステナビリティ2030」において、女性社員活躍のための指標を設定し推進。
- 福利厚生において、リフレッシュ休暇付与対象者を拡大。

「サステナビリティ2030」における指標

	2024年度実績	2025年度実績	2030年度目標
女性管理職比率：	13%	14%	21%※
女性採用比率：	31%	35%	50%
男性育児休業取得率：	46%	57%	85%
エンゲージメントスコア：	3.5P	3.6P	4.5P
男女の賃金差異：	83%	85%	87%

※人事施策を継続することで、2031年度以降も女性管理職比率30%を目指す

（2026年6月23日更新）

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

（2）AIを活用した2026年度の5つの重点施策

基本姿勢
AI活用を前提とした業務プロセスの再設計

- 業務プロセスのAI前提での再設計
- 部門・職種を問わない生産性向上
- 人にしかできない「高度な意思決定」への集中

全社・全従業員のClaude活用を前提とした業務プロセスの再設計

① DXコンサルティングの本格始動

② SaaSビジネスの確立とLTVの最大化

③ DXプラットフォーム事業の成長軌道確立

④ グループ経営の連携強化

⑤ BPR推進、ガバナンス強化、人的資本経営

2026年度のゴール

- 連結売上 538億円／経常利益 73.8億円
- サブスク契約社数 8,000社／ARPU 86.2万円／ARR 69億円
- ソフト使用料全体ARR 135.2億円

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

①DXコンサルティングの本格始動　＜背景と狙い＞

背景：
国内中小企業を取り巻く環境

＜構造的課題＞
・人手不足
・業務の属人化
・IT投資の遅れ

短期間・実効性高い解決策：
生成AI（Claude）

＜強み＞
・日本語での指示に強い
・業務自動化や
簡易アプリケーション開発
を高速に行える

目指す成果：
DX支援による課題解決

＜中小企業＞
・バックオフィス業務、経理、
管理会計、業務プロセスの
DX推進をはじめ、
業務全領域における
DXコンサルを提供

MJSは会計事務所のDXパートナーとして
Claudeを駆使し
顧問先（中小企業）へのDXコンサルティングを提供

MJS → 会計事務所 → 顧問先企業

会計事務所ネットワーク
全国**8,400**事務所
（国内シェア25%）

推定**50万**社

⇒MJSにとっては、LTV最大化、安定的な収益構造への転換

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

①DXコンサルティングの本格始動　＜生成AI･Claudeの技術的価値＞

Claudeは、米Anthropic社が開発した生成AI
・自然な対話能力と高い安全性設計を特徴とする大規模言語モデル
・長文理解や要約、プログラミング支援に強み
・企業利用を意識したガバナンスや慎重な出力制御を重視

MJSのDXコンサルティングをClaudeがさらに補強する

自然言語によるコード生成
Claudeは日本語指示でコードや業務自動化スクリプトを素早く生成可能

業務効率化と即日PoC
会計データ集計やレポート作成を短時間で行い、即日でPoC実施が可能

財務会計システム連携
ClaudeはERPや会計システムとの連携処理を自動生成でき、会計領域に強み

コンサルタント支援と価値向上
プログラミングスキル不要なため、コンサルタントは課題整理に集中でき、提案の質と成功率が向上

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

（2）AIを活用した2026年度の5つの重点施策

①DXコンサルティングの本格始動

基本方針

AIを組み合わせた
DXコンサルティングの推進

・ITコーディネータ140名 × Claude
・会計業界特化DXサービスの地位確立
・AI活用による生産性向上
・SaaSビジネスとの連携／LTV最大化

- MJS社員のITコーディネータ有資格者は、
  今期140名（前期から10名増加）⇒期末160名へさらに拡充。
- Claudeの活用でコンサルタント1人あたりの生産性向上20～40%により、高単価受注を狙う。
- SaaSビジネスと連携し、新規顧客への業務改善・システム提案の初期段階から、
  Claudeを活用した即時デモやプロトタイプを提供し、システム導入受注を促進する。
- 継続的な伴走支援が「LucaTech GX」や主力ERP製品導入の差別化を強化することで、
  継続率向上とARPU向上（LTVの最大化）を目指す。
- 8,400会計事務所ネットワーク×AIで「会計DX＝MJS」のポジショニング確立へ。

生産性向上 20～40%	LTV最大化	独自の競合優位性

2026年度のゴール

・SaaSビジネスの売上の積み上げ
・20～40%の生産性向上

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

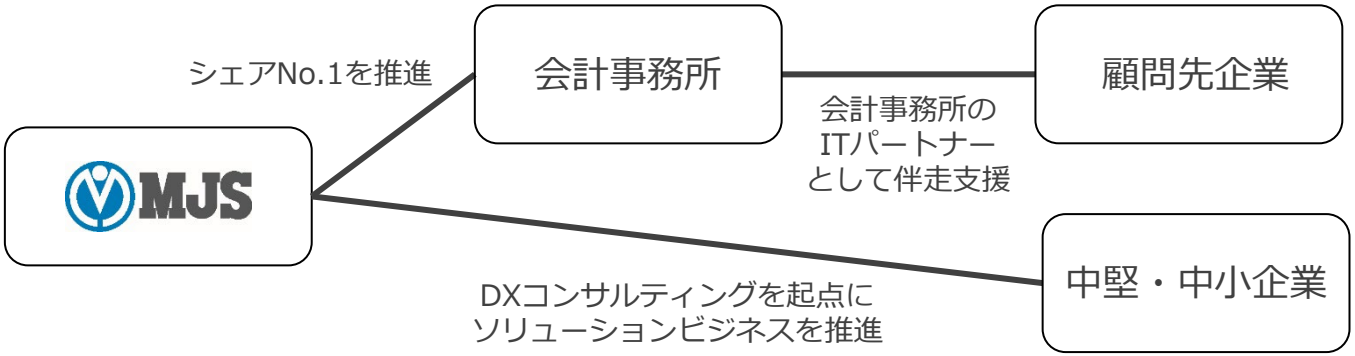
②SaaSビジネスの確立とLTVの最大化＜営業部門＞

基本方針

AI活用を前提に
SaaSビジネスを推進

・顧客基盤の拡大
・ソリューションビジネスの加速

- 「会計事務所シェアNo.1」を強力に推進。
- MJSは「会計事務所のITパートナー」として顧問先企業のDX・経営情報の高度化支援を推進。
- DXコンサルティングを起点に、中堅・中小企業向けソリューションビジネスを推進。
- AIを活用した業務改善による生産性向上を実現。



2026年度のゴール　・ソフト使用料全体ARR 135.2億円

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

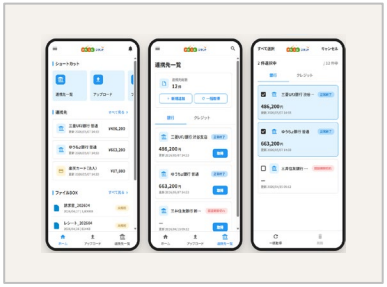
②SaaSビジネスの確立とLTVの最大化＜開発部門＞

基本方針

開発部門の組織改革と
AI活用による製品開発の推進

・新CTO就任と開発組織再編
・AI活用による製品開発強化

- AI活用を前提とした開発体制と開発組織を再編し、製品開発の強化へ。
- 開発生産性はAI活用により2～3倍の段階的効率化、将来的には10倍の効率化を目標。
- 財務・税務を中心とした約50年の知見の集積（RAG基盤化※）により、段階的なAIエージェント化を推進。
- SaaS型ERP製品「LucaTech GX」の開発を推進。



製品企画開発の工程の一部に
既にClaudeを活用中

※　RAG（Retrieval-Augmented Generation）：大規模言語モデル（LLM）によるテキスト生成に、外部データベースへの検索機能を組み合わせることで、回答精度を大幅に向上させる技術

2026年度のゴール

・7月より新体制本格稼働
・AI活用による段階的2～3倍の開発業務効率化

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

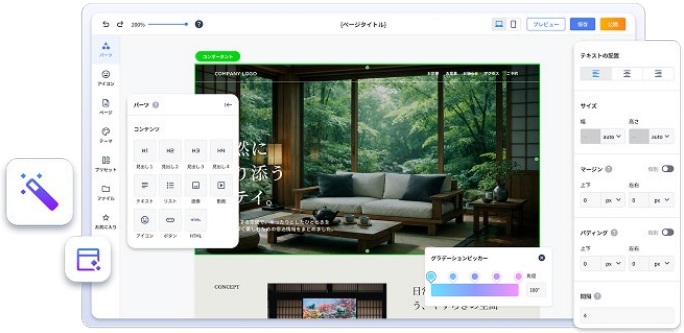
③DXプラットフォーム事業の成長軌道確立

基本方針

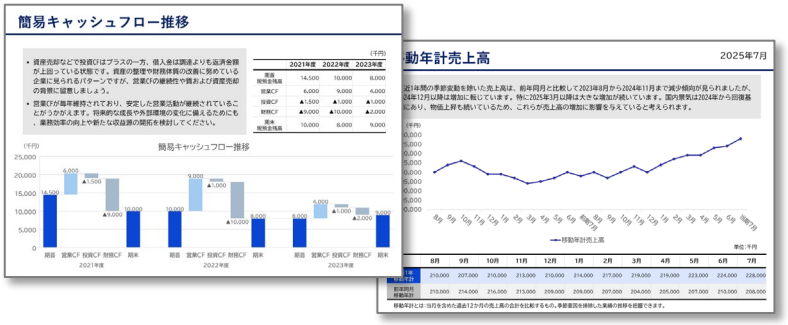
AIサイトを中心とした拡販と
会計事務所向けサービス強化

・AIサイトの拡販施策
・ミロク会計人会との強固な連携による
新たなサービス開発

- AIサイトを中心としたHirameki 7の直販およびパートナー戦略を強化
- 会計事務所ユーザーにて組織されるミロク会計人会との連携を強化し、
経営分析プラスの普及促進と、会計事務所による顧問先への新たな経営支援サービスの開発を実施



AIサイト



経営分析プラス　AIレポート

2026年度のゴール

・MJSと子会社トライベックによるHirameki 7拡販体制の強化

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

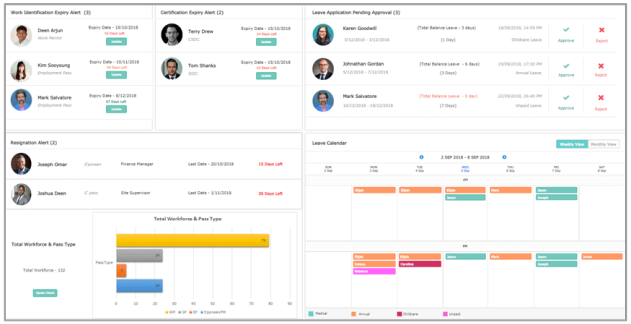
④グループ経営の連携強化

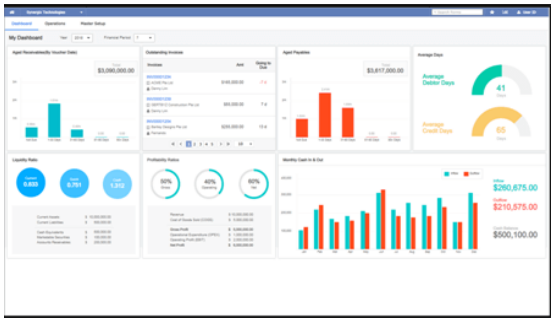
基本方針

MJS顧客基盤からの
グループ連携の強化

・Synergix社の展開強化
・グループ各社の強化

- 効率的なグループ経営に向け、グループ各社でのAI活用を支援。
- MJS、トライベック、開発子会社エヌ・テー・シーによるAI研究開発の推進。
- 社会課題である事業承継の支援を行う子会社MJS M&Aパートナーズ（mmap）へのMJS顧客基盤からの紹介を強化。
- 同様に、海外子会社管理に課題を持つ企業に対し、シンガポールのSynergix社への紹介を積極展開。





Synergix ERP画面イメージ

2026年度のゴール

・MJS顧客基盤からのmmapへの紹介　＋240社
・MJS顧客基盤からのSynergix社への紹介　＋60社

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

⑤BPR推進、ガバナンス強化、人的資本経営

基本方針

人的資本経営の推進と
AI活用によるBPR推進

・継続的なベースアップ実施
・ClaudeなどAIの全社活用に向けたルール策定
・各部門教育の強化
・AIの活用による効率化の推進

- 採用・ベースアップなど人材投資により事業成長を加速させる。
- 生成AIの安全な全社活用に向けて、2023年策定の「生成AI利用に関するガイドライン」を更新し、新たなルールを策定（4月策定済み）。
- 人材戦略に基づく人材教育を強化。
- BPR推進にAIを積極活用し、全社的な生産性向上へ。

人事戦略と連動した
主要制度の見直し
（グレード／報酬／評価）

マネジメント力の強化
社員のキャリア支援
（個の自律・成長機会の提供）

魅力ある
職場環境に向けた
挑戦的な取り組み
（ダイバーシティ／
柔軟な働き方／健康）

2026年度のゴール　・人的資本経営の2030年KPIへ向けた伸長

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

財務戦略、キャッシュ・アロケーション

- 5年間で創出するキャッシュを事業の更なる成長と株主還元に向けて適切に配分。
- 競争力強化のための新製品開発や製品機能改良、人材投資等を行うと共に、M&Aによる事業拡大を図る。

【2024～2028年度の5年間累計】

キャッシュの創出

400億円超のキャッシュを創出

- 当期純利益　**280億円超**
- 減価償却費　**120億円超**
- その他
  - 政策保有株式の売却
  - 有利子負債の活用
  - 資産効率の最大化

キャッシュ・アロケーション戦略

事業投資

- 新製品開発・機能改良
  100億円超
- M&A、事業投資
  100億円程度
- 人材投資、BPR投資他

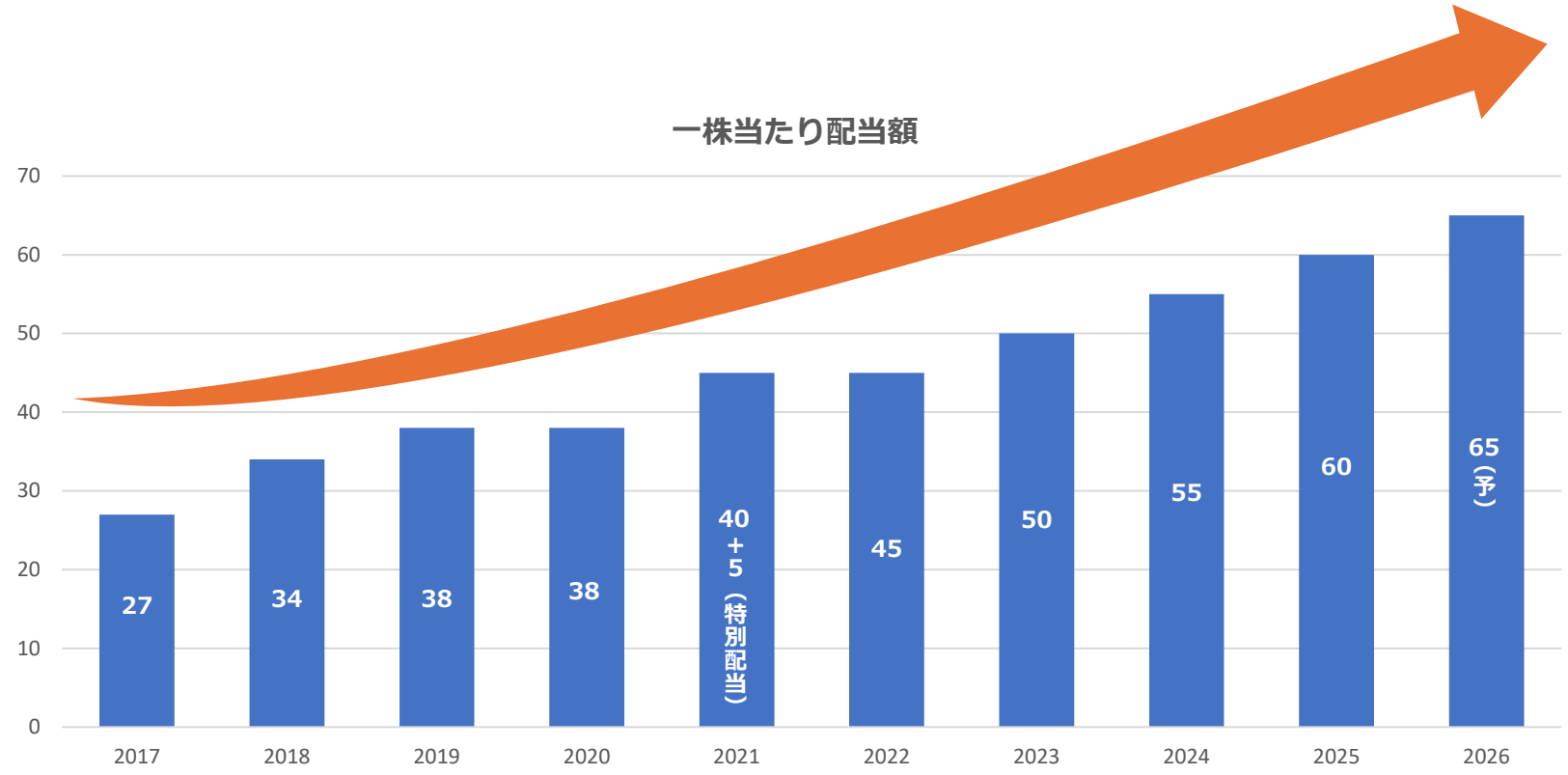
株主還元

- 配当金総額
  100億円超
- 資本政策の一環としての自己株取得

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

株主還元について

- 長期的に安定した株主還元を実施。
- 収益拡大に伴い増配を実施。過去10年で35円以上を増配。
- 今期も増配実施予定（配当性向40.5%）。



© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

主要ニュースリリース（１／３）

2025年 4月
- 東京ヴェルディVS横浜FC戦にて、東京ヴェルディとのコラボレーションイベント「MJS DAY」を開催

5月
- 管理部門の業務効率化・DX推進のための展示会「第1回 バックオフィスDXPO 名古屋'25」へ出展
- One人事と販売パートナー契約を締結、タレントマネジメント・労務領域を強化
- DXプラットフォーム「Hirameki 7」の「経営分析プラス」に『AIレポート』機能が新登場
- 西日本最大級「DX 総合EXPO 2025 春 大阪」の専門展、「経理・財務DX EXPO」へ初出展
- 「MJS METAVERSE FAIR 2025夏 メタバース空間で繋がる、中小企業のDXを加速する未来への羅針盤」開催
- 4期連続で給与水準の引き上げ（ベースアップ）を実施
- DX総合イベント「日経クロステックNEXT 関西 2025」へ初出展
- 「Hirameki 7」の『経営分析プラス』に新機能を追加、生成AIが年次決算書から説明動画を自動生成する『AI年次レポート動画版』を搭載
- 第23回【東京】総務・人事・経理Week[春]の専門展「会計・財務EXPO」へ出展

6月
- 第7回【名古屋】総務・人事・経理Weekの専門展「会計・財務EXPO」へ出展
- 一般社団法人テレコムサービス協会会長に、ミロク情報サービス代表取締役社長　是枝 周樹が就任
- ミロク情報サービスと興能信用金庫が業務提携、石川県内中小企業のDX支援により地域活性化および震災復興を目指す

7月
- MJS、「日テレ・東京ヴェルディベレーザ」の2025-26シーズンユニフォームパートナー契約を継続
- 2026年の約束手形廃止に向け、MJSの財務・会計システム『ACELINK NX-CE 会計』『ACELINK NX-Pro会計大将』が電子記録債権に対応
- 生成AI活用の問い合わせ対応Webサービス『MJS AIアシスト』、会計事務所のお客さまを対象に無償提供開始
- 管理部門の業務効率化・DX推進のための展示会「第4回 バックオフィスDXPO 東京'25【夏】」へ出展
- 重要なデータを自然災害やサイバー攻撃からオールインワンで守るデータ保全アプライアンス「MJS バックアップ ONE」を提供開始

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

主要ニュースリリース（２／３）

2025年 8月
- ミロク会計人会連合会主催「第49回全国統一研修会 せとうち広島大会」開催のご案内
- ミロク情報サービスの会計システム2製品において「AI-OCR入力」を機能強化、「AI仕訳類推」提供開始
- 人事・経理・総務・法務向けの総合展「バックオフィス World 2025 夏 大阪」の専門展「バックオフィス業務改革EXPO」へ出展
- 人事・経理・総務・法務向けの総合展「バックオフィス World 2025 夏 東京」の専門展「経理支援EXPO」へ出展
- 会計業界に特化した国内最大級の展示会 「会計事務所博覧会2025」へ出展
- 地方創生支援のための最新技術展 「第4回 地域×Tech関西」に初出展

9月
- ミロク情報サービスとASIMOV ROBOTICS（アシモフ ロボティクス）が協業
- マルチデバイス対応従業員向けクラウドサービス『Edge Tracker 経費精算』『Edge Tracker 勤怠管理』において、『Edge Tracker ワークフロー』を無償標準サービスとして提供
- 会計事務所と企業・事業主を対象とした「会計事務所白書2025」、業務デジタル化の進捗と課題に関する調査結果を発表
- ミロク情報サービスの給与計算・年末調整システム2製品において、「AI-OCR入力」に対応
- シンガポールのクラウドERP企業Synergix Technologiesを子会社化

10月
- 中堅・中小企業向けERPシステム『MJSLINKシリーズ』16年連続で売上高シェアNo.1獲得（矢野経済研究所調査）
- 管理部門の業務効率化・DX推進のための展示会 「第3回 バックオフィスDXPO 福岡'25」へ出展
- 日本最大級のDX実現のための総合展「DX 総合EXPO」内、「経理・財務DX EXPO 2025 秋 東京」へ出展
- 「MJS METAVERSE FAIR 2025秋 生成AIとDXで描く、中小企業の未来業務」開催
- シンガポールのクラウドERP企業Synergix Technologiesの子会社化完了
- DXプラットフォーム『Hirameki 7』の「経営分析プラス」に「簡易キャッシュフロー計算書の自動作成」ほか新機能登場
- バックオフィス・経営者向け展示会 「第10回【関西】総務・人事・経理Week」に出展
- ミロク情報サービスの会計システム4製品とリクルートの『Airレジ』がAPI連携開始
- 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 東京'25【秋】」へ出展
- MJSのSaaS型クラウドERP新製品『LucaTech GX Lite』を11月より提供開始
- MJSとして初めて「統合報告書2025」を発行

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

主要ニュースリリース（３／３）

2025年 11月	➢ 「BizForecast AWARD 2025」において、3年連続「セールスパートナー賞」を受賞
	➢ J.D. パワー「2025年法人向けテクニカルサポートコールセンター満足度調査」業務ソフト部門にて、MJSが1位の評価
	➢ 西日本最大級「DX 総合EXPO 2025 冬 大阪」の専門展、「経理・財務DX EXPO」へ出展
12月	➢ 西日本最大級「DX 総合EXPO 2025 冬 大阪」の専門展、「営業DX EXPO」へ初出展
	➢ 第8回【名古屋】総務・人事・経理Weekの専門展「会計・財務EXPO」へ出展
2026年1月	➢ 「第23回 新宿シティハーフマラソン・区民健康マラソン」へ協賛
	➢ MJS、東京ヴェルディと「明治安田Jリーグ百年構想リーグ」ならびに2026シーズンCSRパートナー契約を継続
	➢ 人事・経理・総務・法務向けの総合展「バックオフィス World 2026 春 東京」の専門展「経理支援EXPO」へ出展
	➢ 管理部門の業務効率化・DX推進のための展示会「第4回 バックオフィスDXPO 大阪'26」へ出展
2月	➢ 東京ヴェルディ vs 浦和レッズ戦にて、東京ヴェルディとのコラボレーションイベント「MJS DAY」を開催
	➢ MJSの人事・給与システム、楽天ペイでのデジタル給与支払いが可能に
3月	➢ 九州初開催、DX実現のための総合展「DX 総合EXPO」内「経理・財務DX EXPO 2026 春 福岡」へ出展
	➢ 日本最大級のDX総合展「Japan DX Week 春」 第17回 社内業務DX EXPOへ出展
	➢ 名古屋初開催、DX実現のための総合展「DX 総合EXPO」内「人事・労務DX EXPO 2026 春 名古屋」へ出展
	➢ 中小企業・小規模企業、個人事業主向けクラウドサービス『かんたんクラウド会計』『かんたんクラウド給与』、2026年3月よりリニューアル

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

会社概要

2026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
従業員(連結)	2,342人
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

主要株主	HNホールディングス(21.7%) エヌケーホールディングス(12.3%) 日本ﾏｽﾀｰﾄﾗｽﾄ信託銀行(信託口)(7.7%) 日本カストディ銀行(信託口) (4.2%) 光通信KK投資事業有限責任組合(4.1%) 是枝伸彦(3.5%) NTTPCコミュニケーションズ(3.4%) INTERACTIVE BROKERS LLC(1.8%) 野村信託銀行(投信口)(1.7%) NORTHERN TRUST CO.（AVFC) RE FIDELITY FUNDS(1.6%) ※当社所有の自己株式は除く
発行済株式数	32,306千株
株主数	4,668 名
外国人保有率	14.8%

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：浜松、姫路、松江　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 リード株式会社 株式会社MJS M&Aパートナーズ 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 Synergix Technologies Pte Ltd.

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.

会社説明資料

2026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: i r @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。

© 2026 MIROKU JYOHO SERVICE Co., Ltd. All rights reserved.