



2021年5月13日

各位

会社名 株式会社ミロク情報サービス
代表者名 代表取締役社長 是枝周樹
(コード番号 9928 東証第1部)
問合せ先 経営管理本部長 寺沢慶志
(TEL. 03-5361-6369)

中期経営計画 Vision2025 策定のお知らせ

当社グループは、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実現するための戦略として、2021年度から2025年度の5カ年を対象期間とする「中期経営計画 Vision2025」を策定しましたので、以下の通りお知らせいたします。

1. 中期経営計画 Vision2025 (2021年度～2025年度)

中期経営計画 Vision2025 において、当社グループの継続的な企業価値向上を実現するために、次の項目を2025年度のありたい姿として掲げて事業活動を展開してまいります。

<既存 ERP 事業>

デジタルマーケティングを取り込みサブスクモデル比率を高め、安定収益源確保・継続的成長を実現

<新規事業>

デジタル・非対面時代に誰もが簡単にDXを実現できる統合型DXプラットフォーム国内No.1

2. 中期経営計画 Vision2025 の当社グループ経営目標

中期経営計画 Vision2025 の最終年度である2025年度においては、過去最高の売上高・経常利益を達成することを目標としています。

	2020年度実績	2025年度計画
売上高	340億円	550億円
経常利益	45億円	125億円
経常利益率	13.2%	22.7%
ROE	13.6%	20%超

3. 中期経営計画 Vision2025 の基本戦略

- (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

4. 中期経営計画 Vision2025 を実現するための具体的戦略

(1) 会計事務所ネットワーク No.1 戦略

①顧問先企業への経営指導・経営支援ソリューションを会計事務所に提供

(2) 中堅・中小企業向け総合ソリューション・ビジネス戦略

①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

②主力 ERP 製品群の AI 機能拡充、外部製品との API 連携強化によるソリューション力の強化、外部パートナーシップ連携を強化し、お客様業務の DX 化を幅広く支援

③主力 ERP 製品群のクラウド化を加速

(3) 統合型 DX プラットフォーム戦略（新規事業領域）

①After コロナ時代に必要となる 4 つの DX をプラットフォーム上で同時に実現

②徹底したテストマーケティングによるお客様に支持されるサービス作りの実現から、サービス成長の好循環サイクルを生み出す

(4) クラウド・サブスク型ビジネスモデルへの転換

①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

②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

(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

①グループ会社が独自成長を目指すためのシナジーを強化しグループ運営体制を最適化する

(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させる

②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（デジタル基盤強化）

(注) 本資料につきましては、現時点における入手可能な情報に基づいて算出しておりますが、実際の業績は今後の事業環境の変化等の様々な要因により、予想数値とは異なる結果となる可能性があります。

以 上

中期経営計画Vision2025

2021年5月13日

株式会社ミロク情報サービス

■ 本資料の記載情報について

本資料におきましては、億円未満を切り捨て表示、比率は少数第2位を四捨五入して表示しております。

■ 将来の見通しに関わる記述についての注意事項

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。

大項目	タイトル	頁
中期経営計画の骨子		3
	経営Vision2020の振り返り	4
	当社を取り巻く事業環境	7
	中期経営計画Vision2025の概要	8

中期経営計画の基本戦略		13
	基本戦略 1 : 会計事務所ネットワークNo.1戦略	16
	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	19
	基本戦略 3 : 統合型DXプラットフォーム戦略 (新規事業領域)	22
	基本戦略 4 : クラウド・サブスク型ビジネスモデルへの転換	26
	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	28
	基本戦略 6 : 戦略実現を加速する人材力・経営基盤強化	29

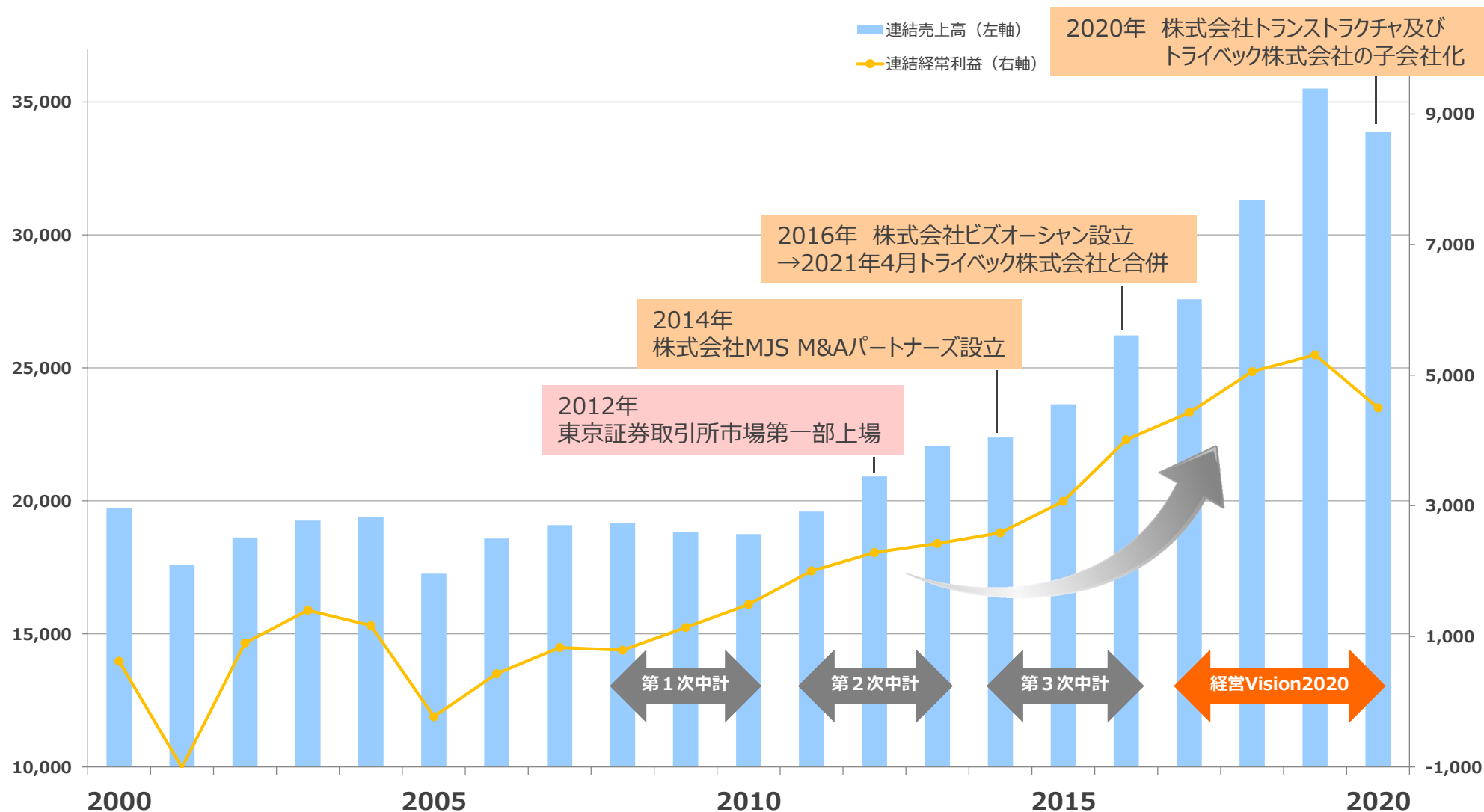
経営指標・資本政策		31
	経営指標における定量目標	32
	持続可能な社会の実現に向けて	33

中期経営計画の骨子

経営Vision2020の振り返り

- ▶ 1977年の設立以来、財務会計・税務を中心とするERP製品を開発・提供し、会計事務所と中堅・中小企業の経営革新・業務改善を支援しお客様と共に成長。
- ▶ 2020年度はコロナウィルス感染症拡大の影響を受けたものの、ここ10年間、売上高、経常利益はともに順調に推移し安定成長を継続。

(百万円)



- ▶ 2014年5月に2020年度の経営目標（売上高500億円、経常利益率30%、ROE30%）を掲げたが、2019年5月に経営目標を修正し、改めて「経営Vision2020」及び基本方針を発表。
- ▶ 経営目標については、**グループ会社の成長戦略の見直しや新型コロナウイルスの感染拡大等の影響**により、三度の見直しを行ったが、「経営Vision2020」の基本方針に基づく事業推進により一定の成果を得る。

経営Vision 2020

MJSグループは、全国の会計事務所および地域金融機関とのパートナーシップをより強固なものとし、中小企業に対して時代環境に適応した、最適な経営システム・経営情報サービスを提供し、中小企業の事業継続、そして成長・発展を支援します。

	2016年度計画	2020年度目標	2020年度計画			2020年度実績
	2014年5月発表		2019年5月 修正発表	2020年5月 修正発表	2020年10月 修正発表	2021年5月 発表
売上高	260億円	500億円	380億円	360億円	335億円	340億円
経常利益	40億円	150億円	80億円	36億円	43.5億円	45億円
経常利益率	15.0%	30.0%	21.1%	10.0%	13.0%	13.2%
ROE	15.0%	30.0%	22.8%	—	—	13.6%

- ▶ 新型コロナウイルスの感染拡大による厳しい環境下において、「経営Vision2020」で掲げた6つの基本方針に則り事業を推進し一定の成果を積み上げる。
- ▶ 今後の成長に向けた課題は、「中期経営計画Vision2025」において引き続き取り組む。

基本方針	成果	今後に向けた課題
1. 新規顧客開拓のためのソリューションビジネスの強化	<ul style="list-style-type: none"> ■ 中堅・中小企業向けソリューションビジネスに特化した営業拠点・要員を拡大し、さらに製品・サービスラインナップの強化により、新規顧客売上を拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 経営の全体最適化を支援するコンサルティング力、ソリューション力の更なる強化 ■ 多様な課題に対応する製品・サービスの拡充とクラウド化への移行
2. 会計事務所・地域金融機関とのパートナーシップの強化	<ul style="list-style-type: none"> ■ 会計事務所支援サービスの拡充 ■ 金融機関との協業の契約促進 (ビジネスマッチング50行、事業承継支援60行) 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 会計事務所との更なる関係性強化、顧客創造 ■ 会計事務所による顧問先への付加価値サービス提供の新たな仕組みづくり
3. bizskyプラットフォーム事業の推進	<ul style="list-style-type: none"> ■ 金融機関等とのAPI連携数、提携先の増加 	<ul style="list-style-type: none"> ■ プラットフォームビジネスの加速 ■ 新サービス展開と積極的な他社連携
4. 開発体制の抜本改革と積極的な技術者採用・人材育成	<ul style="list-style-type: none"> ■ 技術者増強(112名純増・連結)とハッカソン等による積極的な人材育成 	<ul style="list-style-type: none"> ■ MJSグループ内での開発技術の蓄積と共有 ■ 開発人材への投資と採用競争力の確保
5. グループ経営の強化	<ul style="list-style-type: none"> ■ 4社を買収、7社と資本業務提携しグループ経営の強化を図る 	<ul style="list-style-type: none"> ■ MJSグループにおけるシナジーの最大化 (マーケティング、HR、FinTech、M&A)
6. BPRによる生産性向上と働き方改革による従業員満足度の向上	<ul style="list-style-type: none"> ■ BPRの推進と社内システム刷新準備 ■ Withコロナに対応する働き方改革の実施 	<ul style="list-style-type: none"> ■ ITによる更なる生産性の向上 ■ 従業員満足度の向上、働き甲斐のある職場づくり

- ▶ 日本政府も『デジタル強靱化社会』の実現を目指しデジタル庁の創設を進めている。
- ▶ 今後、「非対面販売」「キャッシュレス」「シェア」「XaaS」などが今後数年間で急速に進み、DXの進展と共に、ビジネススタイルの変化、新たな顧客体験が生まれることが予想される。

<代表的な環境変化>

政府による推進

キャッシュレス	デジタル請求書
e-Gov	オープンイノベーション促進税制

技術の進化

5G	クラウド	AI	IoT	VR/AR
blockchain	デジタル通貨			

社会の動向

コロナ禍	少子高齢化
EC取引の普及	ITリテラシー向上

経済の盛衰

シェアリング	サブスクリプション
2025年の崖	プラットフォーム

<MJSグループに関連する市場を想定した将来動向の変化>

【デジタルトランスフォーメーションの進展】

アナログからデジタルへ

キャッシュレスの進展
e-Govやマイナンバーによるデジタル行政化
契約書類の電子化対応
各種サービスのオンライン・非対面化
集中・近接型から分散・遠隔型へ

購入からシェアへ

シェアエコノミー市場が6倍に拡大する
消費者は気軽に複数の選択肢を試せ、
企業は少ない資本で事業ができるようになる
Ex) 物件を2年借りる→1部屋だけ1晩泊る
1人を定年まで雇う→特定業務だけ依頼する

プロダクトからサービスへ

売り切りの製品だけでなく、
IoTなどを組み合わせ、製品から収集された
データを用いたサービス提供へシフトする

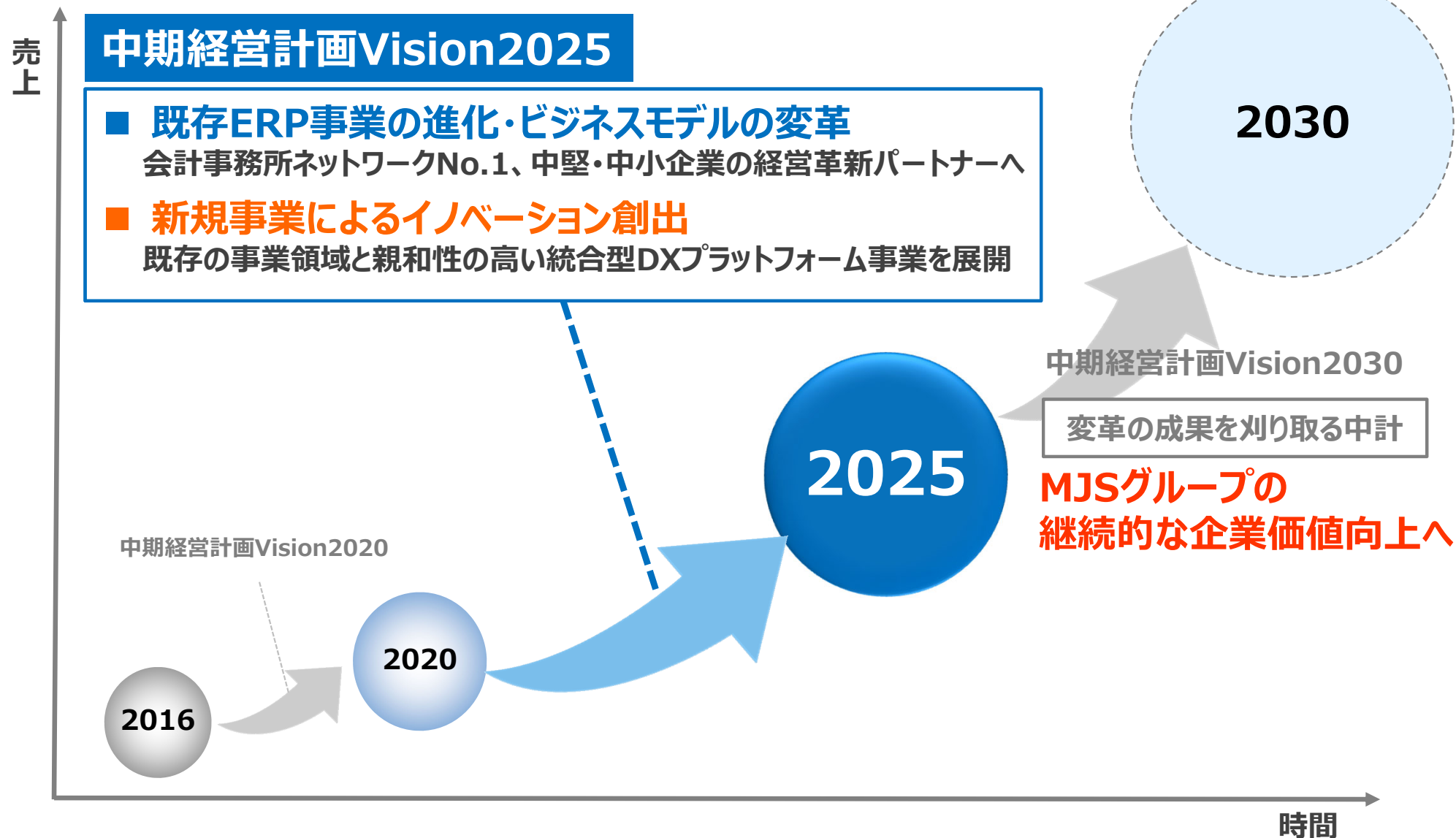
リアルからバーチャルへ

テレワークは普遍化、EC取引が普及
イベントではVRの活用なども進む
リアルとデジタルをミックスした
事業運営、サービス提供にシフトする
(その他、医療、教育などの分野でも変化)

所有から利用へ

アズアサービス型で
リカーリング（継続取引）と
サブスクリプション（継続課金）
のビジネスモデルが主流へ
顧客の成功への貢献がポイントとなる
(プラットフォーム、経済圏の構築)

- ▶ 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実現するための戦略として、「中期経営計画Vision2025」を策定し、MJSグループの継続的な企業価値の向上を図ります。



<経営方針>

- ①市場は、「わが国税理士・公認会計士事務所とその顧問先企業」である
- ②商品は、「経営システム、経営ノウハウおよび経営情報サービス」である
- ③商品の提供手段は、「コンサルティングセールス」である

経営方針を受けた、2025年度におけるありたい姿

<環境変化認識>

- 会計事務所市場の成熟化
- 会計事務所代表の高齢化、代替わりが進む
- 中小企業の労働生産性は近年横ばいで推移
- 中小企業のDXの取り組みはこれから
- テレワーク、電子申請等、新しい働き方への対応ニーズ
- パッケージからクラウドサービス/SaaS型へ
- 競合ERP企業のクラウド、SaaS化による営業攻勢

<環境変化認識>

- 会計事務所の付加価値向上へのニーズの高まり
- 中小企業経営者の高齢化、事業承継件数の増加
- デジタル化、非対面化へビジネスはシフト
- デジタル化によるバックオフィス業務自動化/効率化期待
- 商取引プラットフォーム化が進展する
- FinTech/AIなどによる資金調達手段の進化
- 競合SaaS系企業の小規模事業者プラットフォーム化進展

2025年度の
ありたい姿

<既存ERP事業>

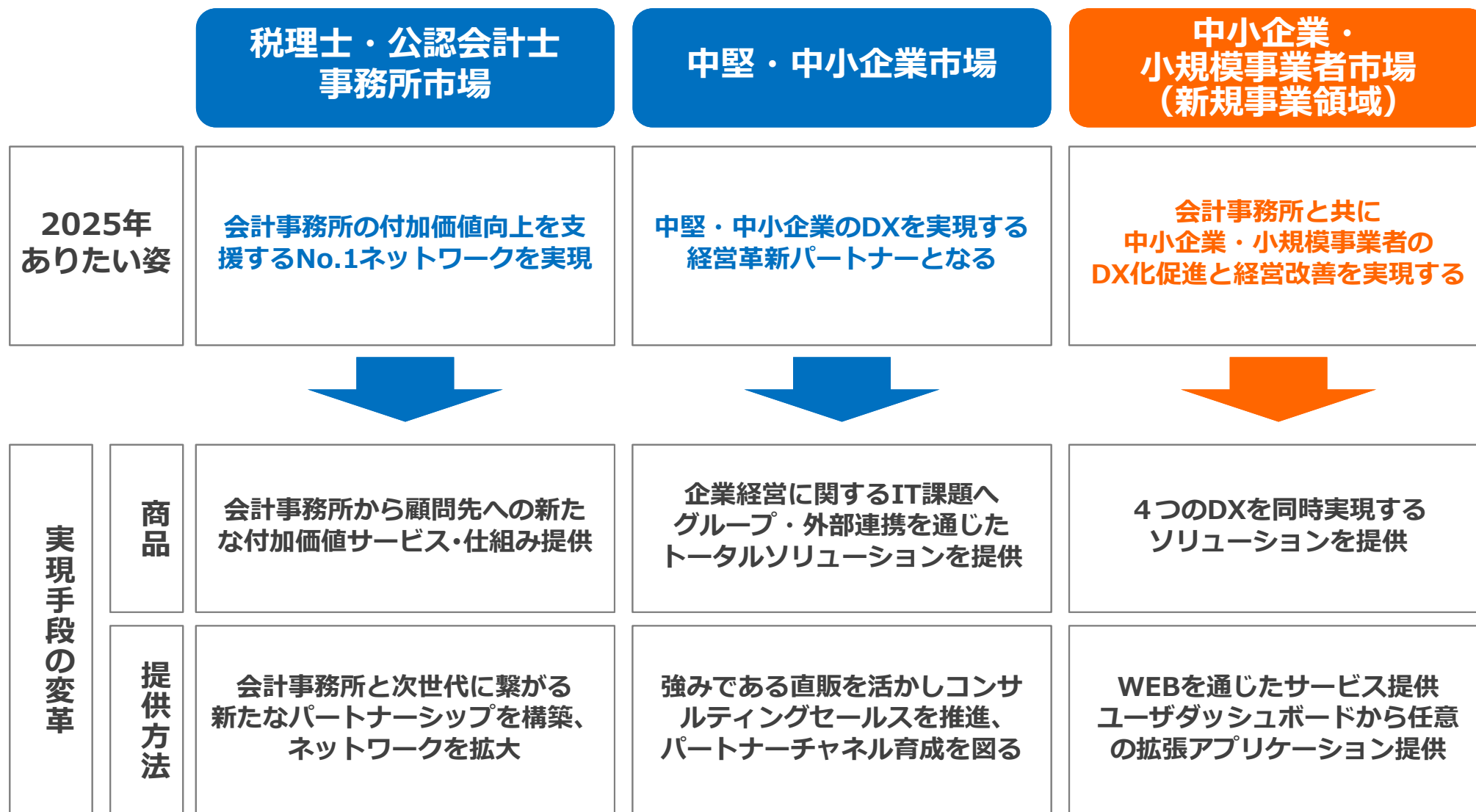
デジタルマーケティングを取り込み
サブスクモデル比率を高め、
安定収益源確保・継続的成長を実現

<新規事業>

デジタル・非対面時代に
誰もが簡単にDXを実現できる
統合型DXプラットフォーム国内No.1

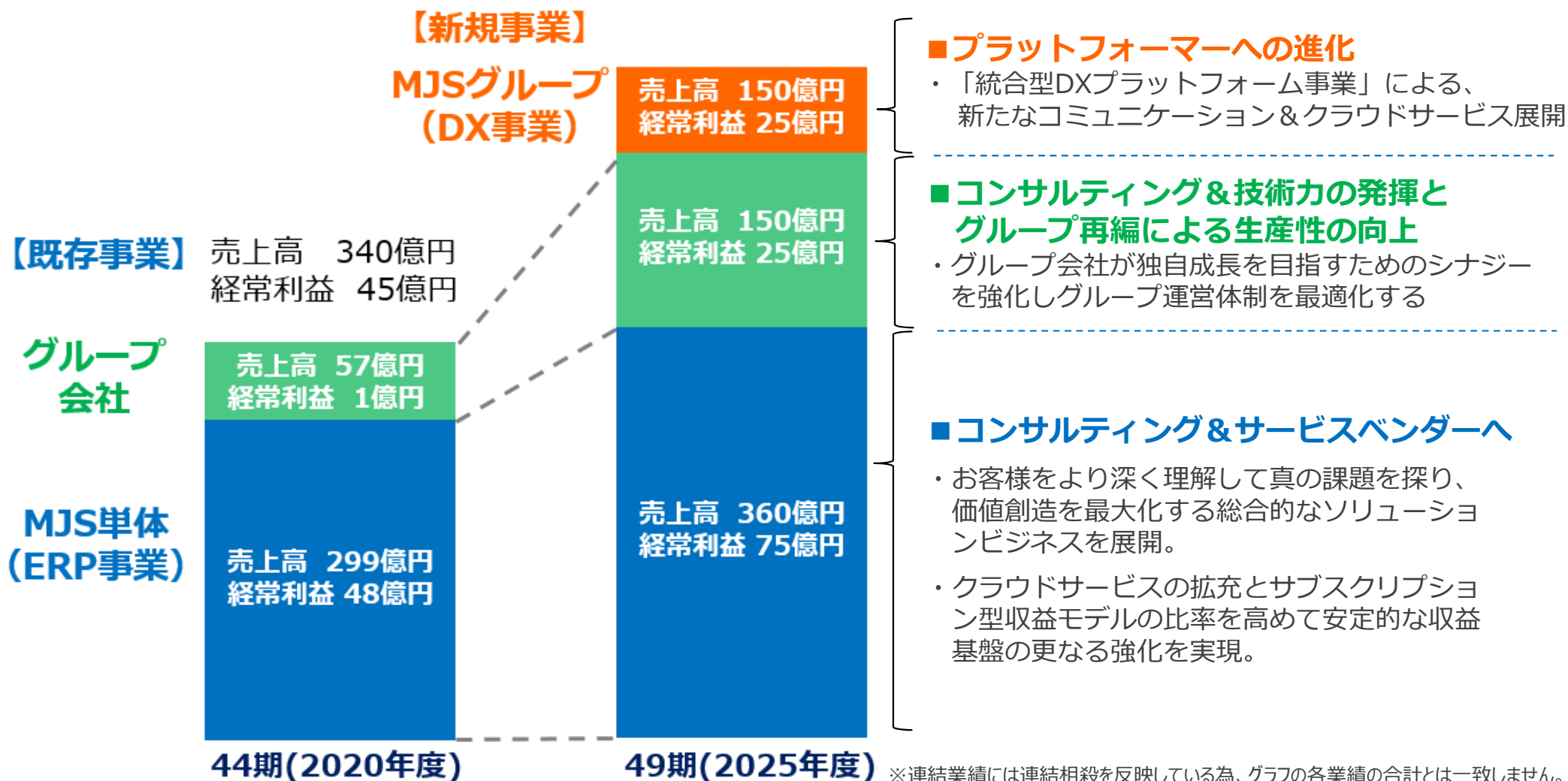
中期経営計画Vision2025の概要：3つの市場別のありたい姿

- ▶ MJSグループが展開する、会計事務所、中堅・中小企業市場における主力ERP事業の進化、ビジネスモデルの変革により価値創造力を高め、お客様の真のパートナーとなる。
- ▶ 新規事業として、中小企業・小規模事業者のDX化を実現するプラットフォーム事業を展開。



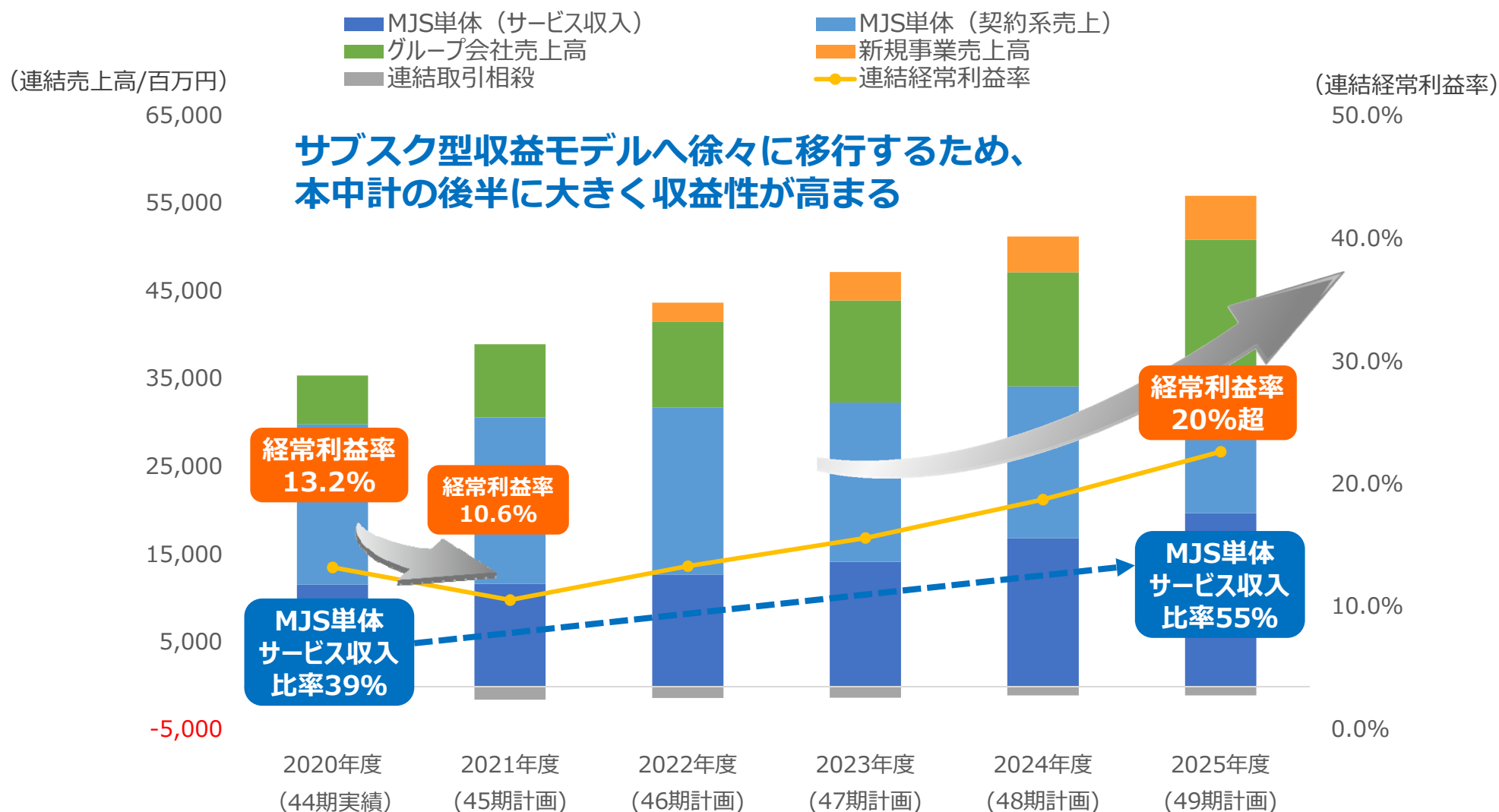
MJSグループ2025年度の経営目標

売上高 550億円 (CAGR10.1%)
 経常利益 125億円 (CAGR22.6%)



※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。

- ▶ 既存ERP事業（MJS単体）において、2021年度からサブスク型収益モデル（利用期間に応じて売上計上）へ徐々に移行するため、本中計期間前半2～3年の経常利益率は低く抑えられる。
- ▶ サブスク型のサービス収入の積み上げ（サービス収入比率39%→55%）により利益率が徐々に上昇し、本中計期間後半以降に、より安定的な収益構造かつ高収益体質を実現する。



中期経営計画の基本戦略

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

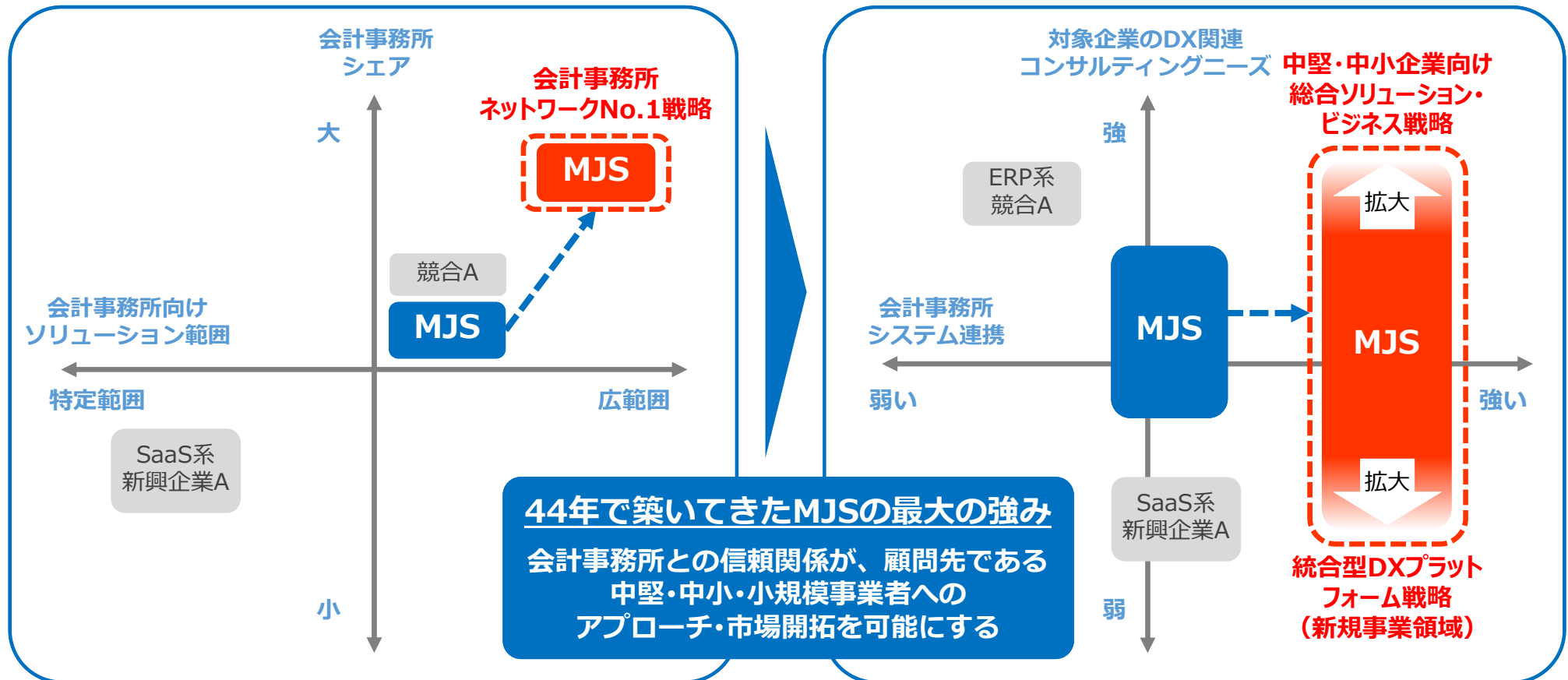
… 全国31,200所の会計事務所

… 中堅・中小企業
(年商5億円以上の企業を想定)

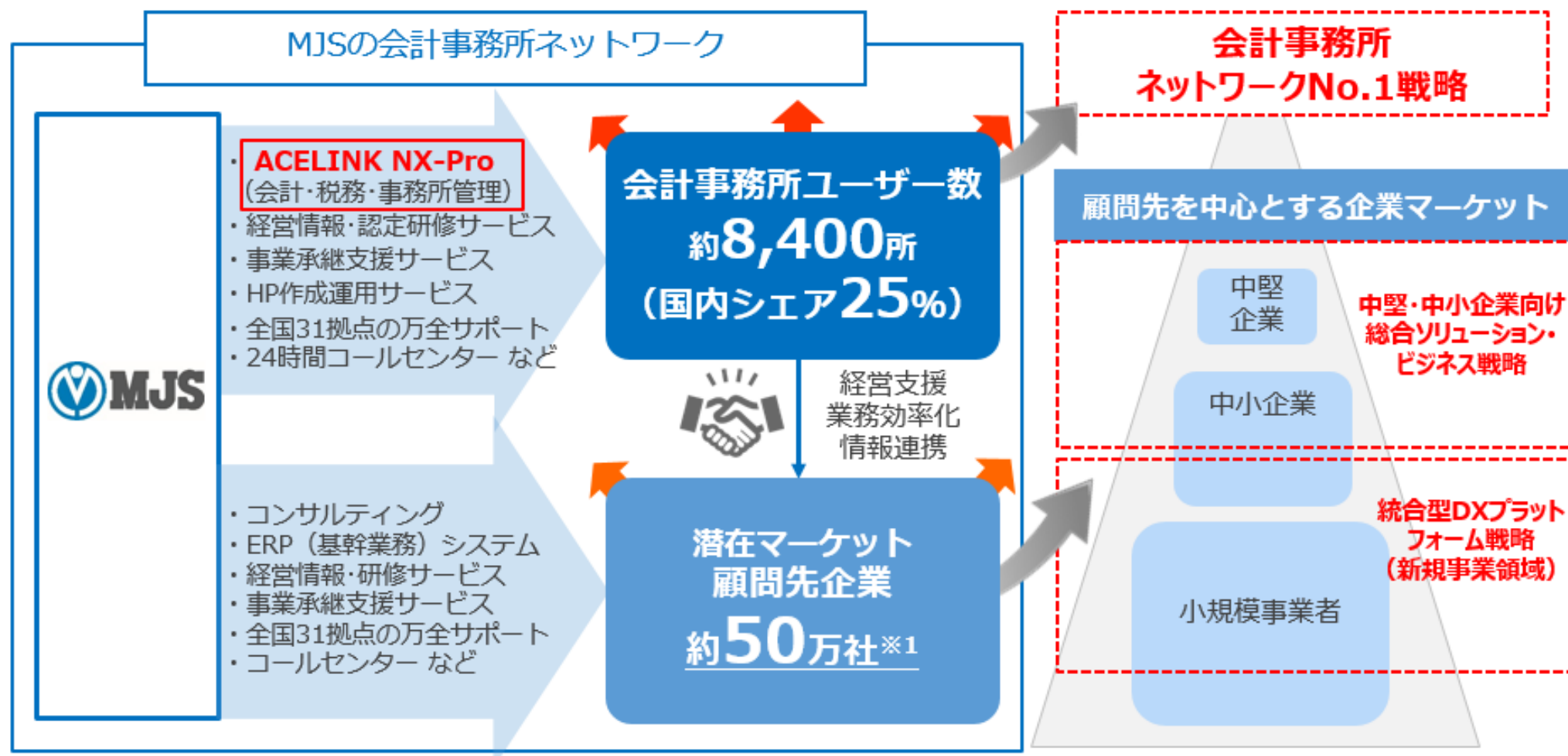
… 中小企業・小規模事業者
(年商5億円未満の企業を想定)

<会計事務所市場>

<中堅・中小・小規模事業者市場>



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。
 さらに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 : 『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。

会計事務所ネットワークNo.1戦略を実現させる会計事務所向けERPシステム「ACELINK NX-Pro」のポテンシャル

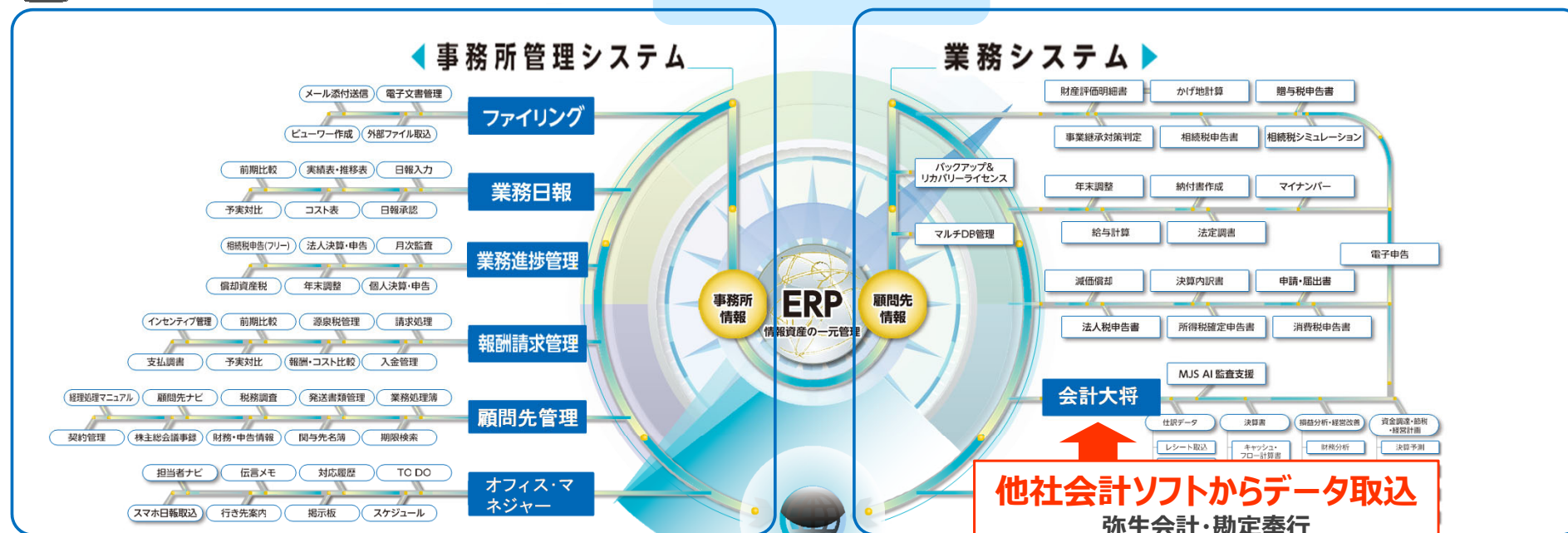


クラウド化

顧問先の定性情報

推定50万社分
顧問先情報の蓄積
分析・活用

- ・ 顧問先満足度の向上
 - ・ 顧問先サービスの付加価値向上
 - ・ 新たなDXサービスの提供
(定性・定量情報のデータレイク化※1を実現)
- 顧問先の定量情報



クラウドで会計事務所の機動力を強化

他社会計ソフトからデータ取込
弥生会計・勘定奉行
PCA会計・クラウド会計free
マネーフォワードクラウド会計 etc.



※1 : ビッグデータを格納するデータ構造

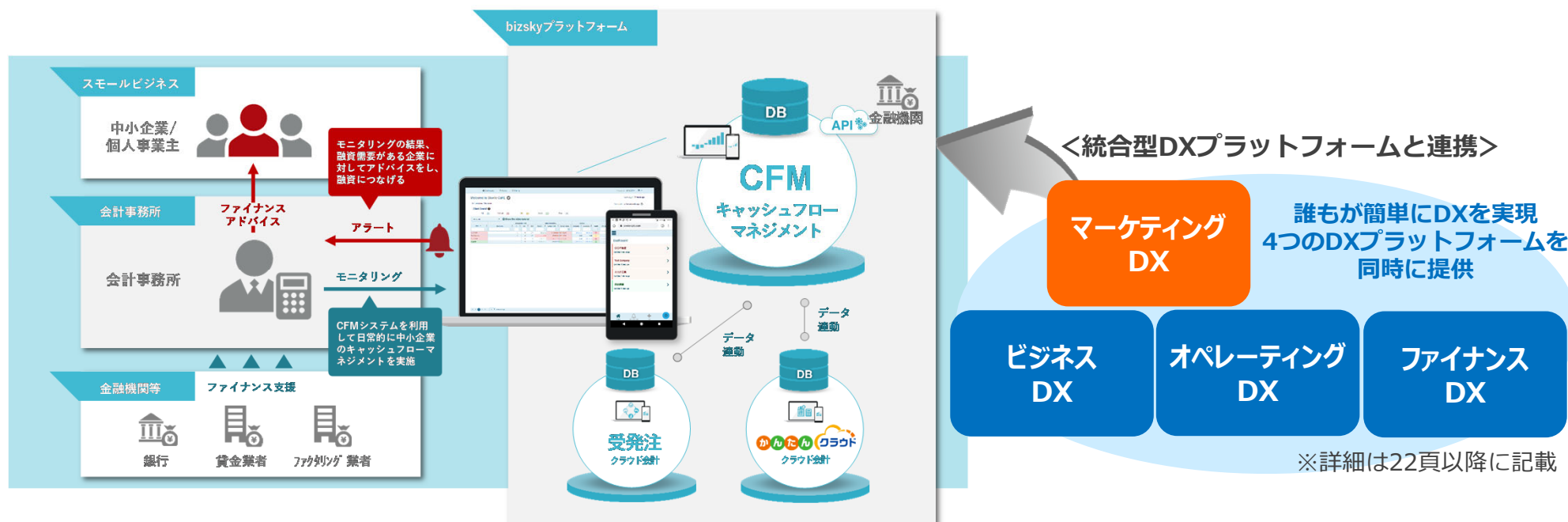
製品の機能を強化し、新たな業務効率化ソリューションを提供することで、
会計事務所ネットワークNo.1を実現する。

さらに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。

顧問先企業への経営指導・経営支援ソリューションを会計事務所に提供

- 会計事務所および金融機関、専門企業等と連携した新たなサービスの創出
経営分析、資金繰り改善、送金・融資・資産運用サービス、事業承継・M&A支援など
- ミロク会計人会（ユーザー組織）との共同プロジェクトによる新製品・サービスの企画開発を推進
- 会計事務所の顧問先への提供価値向上を通じて、顧客生涯価値（顧客ロイヤルティ）の最大化を支援

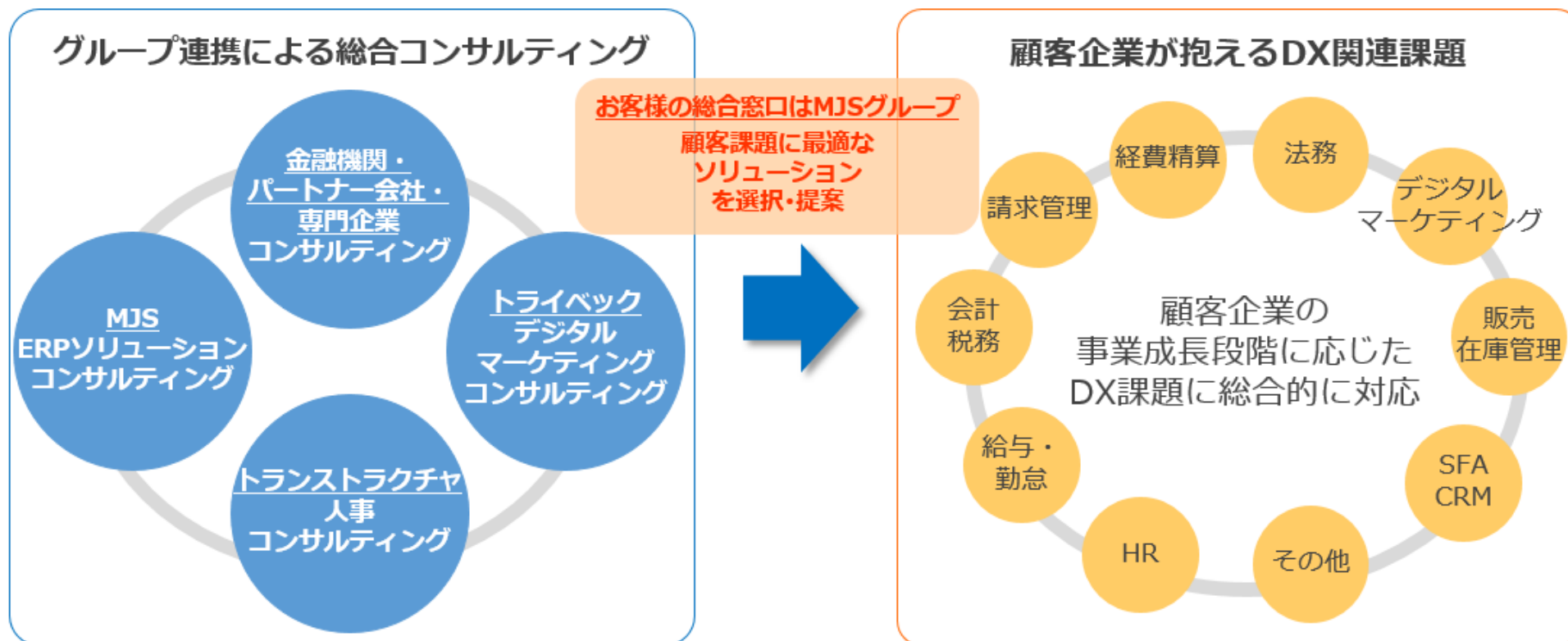
<新たなファイナンスサービスのイメージ>



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

1. 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

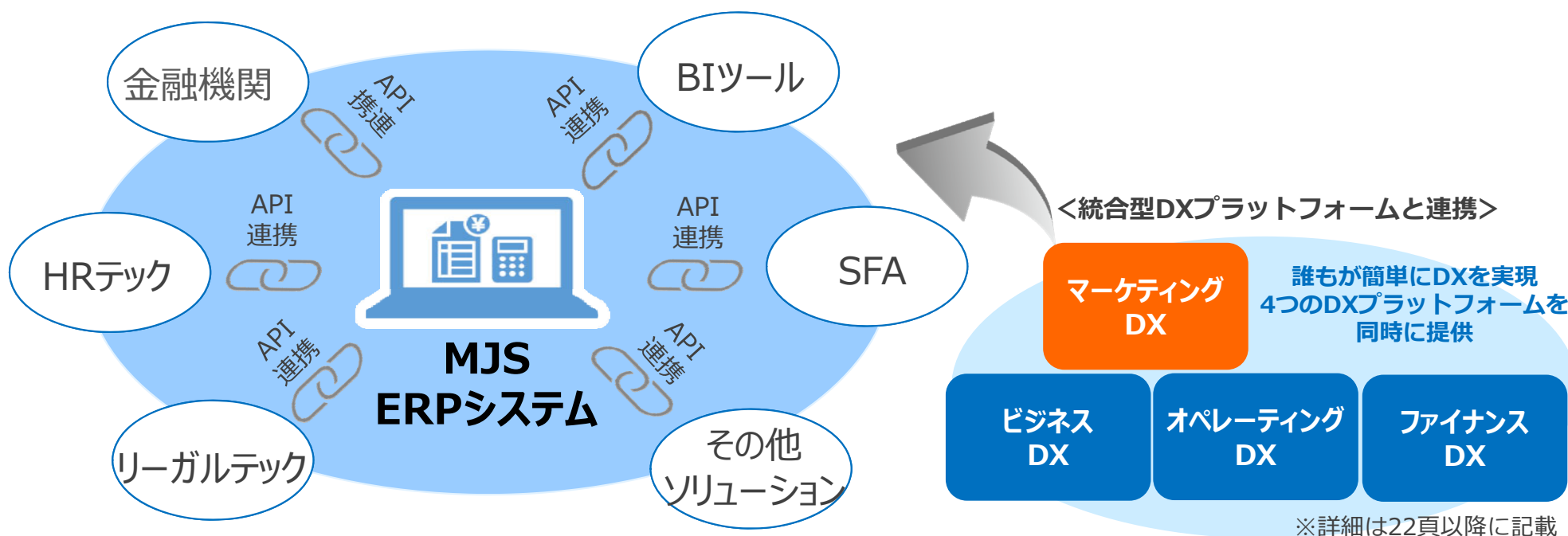
- お客様の真の経営課題を捉え、DX化を含むソリューション提案のためのコンサルティング力を強化
- 継続的取引を通じて、お客様の事業成長や事業環境変化に応じた、経営課題に対する総合的なソリューションを持続的に提供する関係性を構築する



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

2. 主力ERP製品群のAI機能拡充、外部製品とのAPI連携強化によるソリューション力の強化。 外部パートナーシップ連携を強化し、お客様業務のDX化を幅広く支援

- AI活用と外部製品とのAPI連携により、ユーザーの利便性を高め、当社の競争優位を構築する
- インプリメンテーションパートナーを育成し、パートナー経由の売上増大を図る



AI活用、外部製品とのAPI連携により利便性を向上させる

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

3. 主力ERP製品群のクラウド化を加速

- 既存オンプレ製品のクラウド化（IaaS化）とSaaS型新製品の企画開発を進めクラウド移行を加速
- 顧客ニーズを捉えた継続開発により、提供サービスの持続的な進化を図る

【現在の構成】

形態/規模		オンプレ	クラウド (IaaS)
法人	中堅	Galileopt NX-Plus	Galileopt NX-Plus ※IaaS運用
	中規模	MJSLINK NX-Plus	MJSLINK DX ※IaaS運用 (Azure)
	中小	ACELINK NX-CE	ACELINK NX-CE ※IaaS運用

【2025年の構成予定】

形態/規模		クラウド (IaaS)	クラウド (SaaS)
法人	中堅	Galileopt DX (仮称)	SaaS型ERP
	中規模	MJSLINK DX	
	中小	ACELINK NX-CE DX (仮称)	SaaS型ERP

【機能の深さ・固有】

【機能の広さ・汎用】

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・小規模事業者のデジタル課題に全方位で応える国内No.1のDXプラットフォームへ

- デジタル人材の不足や操作性への不安など中小企業がDX推進に抱える課題を全て解決

中小企業の6.3%しか
全社的にDXが進んでない※1

■ DX/情報システム化推進の課題

- ・ デジタル・ITスキル人材の不足

■ ツール選定時の課題

- ・ 機能別サービスが多く選定/運用に不安

中小企業のDXを実現する
DXプラットフォームを提供

■ ITの専門性が低くても導入容易なUI設計

- ・ 卓越したUI/UX設計で導入・運用可能

■ 中小企業に必要なDX機能を総合提供

- ・ 必要機能のカスタマイズ化が可能
- ・ 統一ダッシュボードで一元操作を実現

DXで中小企業と小規模事業者に成長と活力を
中小企業のデジタルトランスフォーメーション（DX）、情報システム化を推進し、
生産性向上とビジネス成果の創出を支援し、ひいては日本経済の発展に貢献する

※1：当社グループ独自アンケート調査

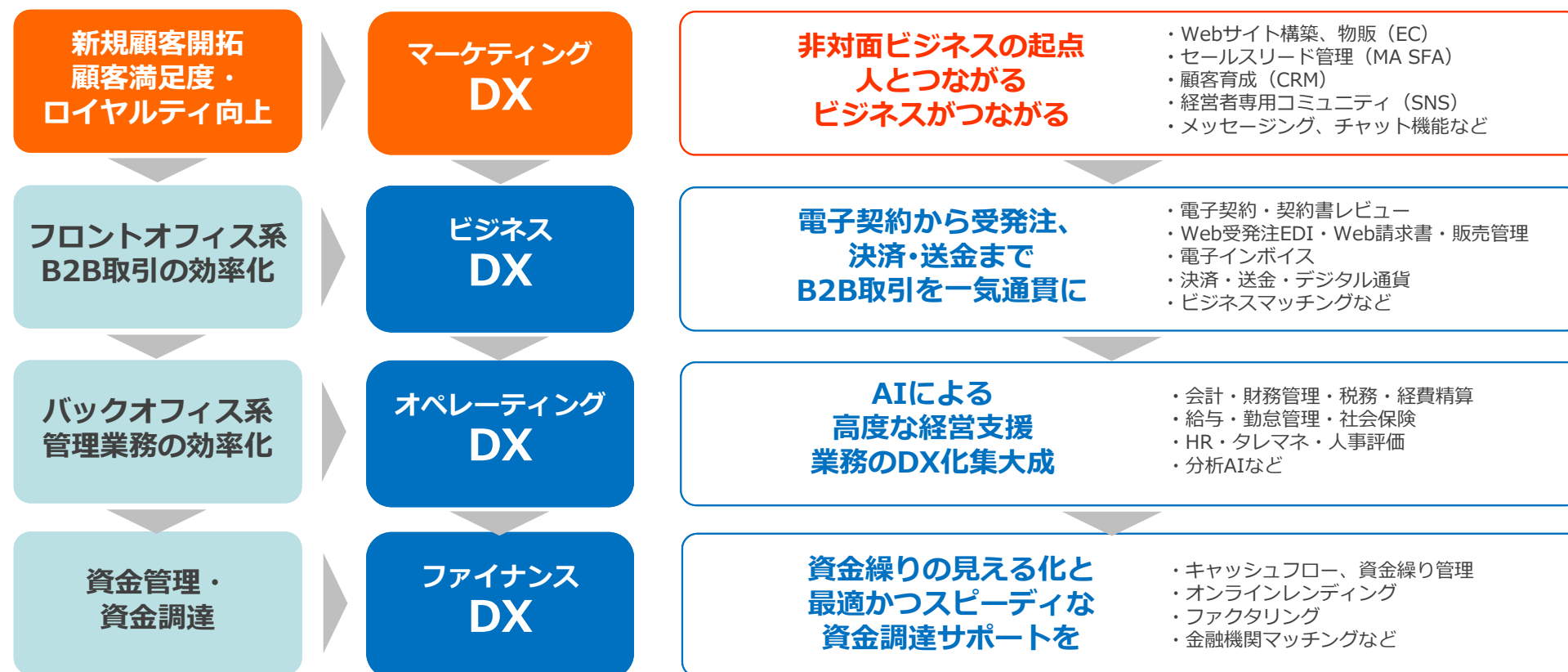
中小企業・小規模事業者の誰もが簡単にDXを実現できる
 統合型DXプラットフォームを構築し、日本企業に成長と活力を

Afterコロナ時代に必要となる4つのDXをプラットフォーム上で同時に実現

■ デジタル化時代の中小企業・小規模事業者が抱える4つの経営課題を解決するソリューション

中小企業の経営課題

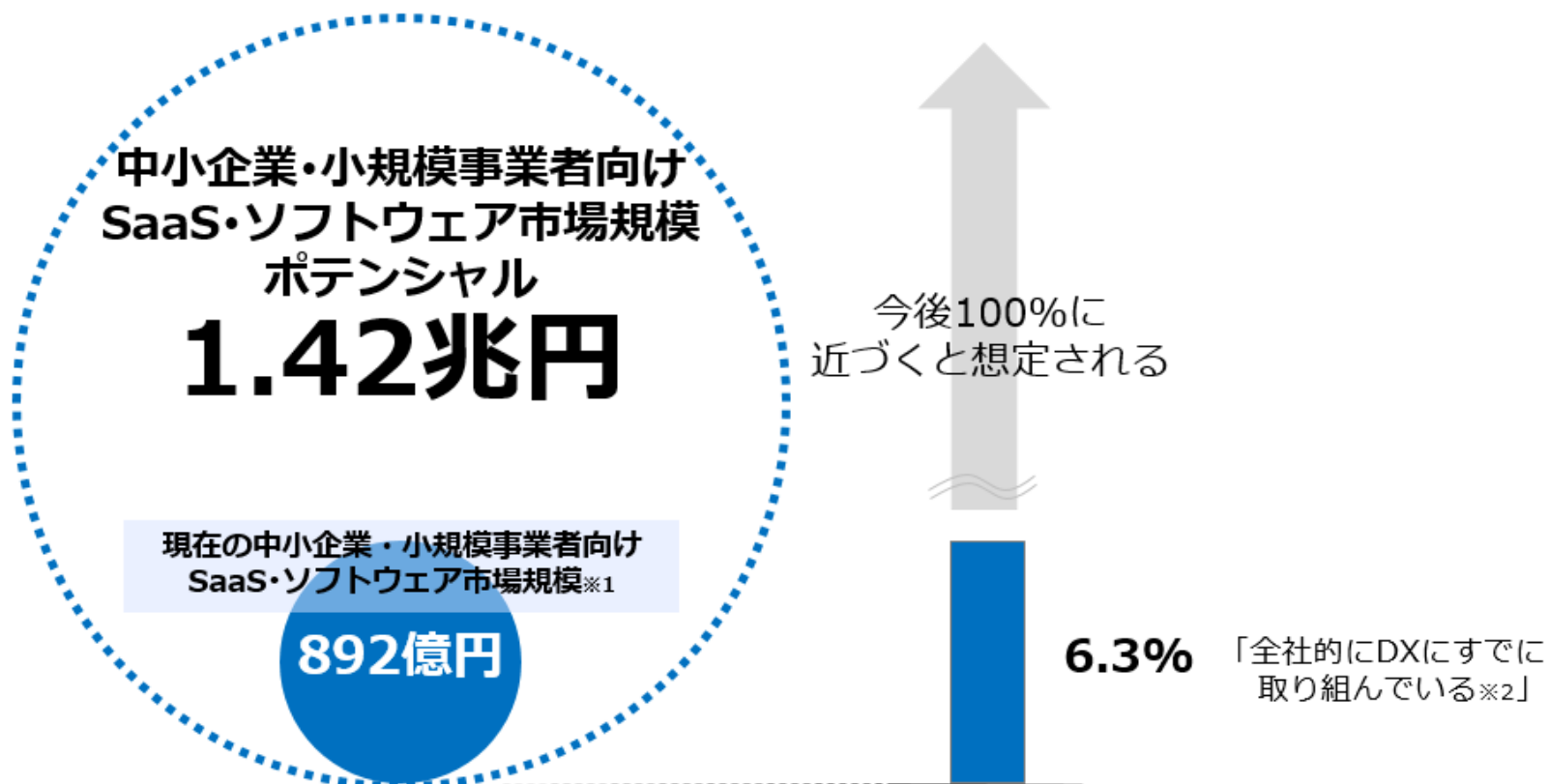
MJSグループが提供する4つのDXプラットフォーム



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DX推進比率上昇による市場の成長ポテンシャル

- 現在6.3%しか進んでいない中小企業のDX推進率が上昇すると市場規模が1.42兆円に拡大すると想定



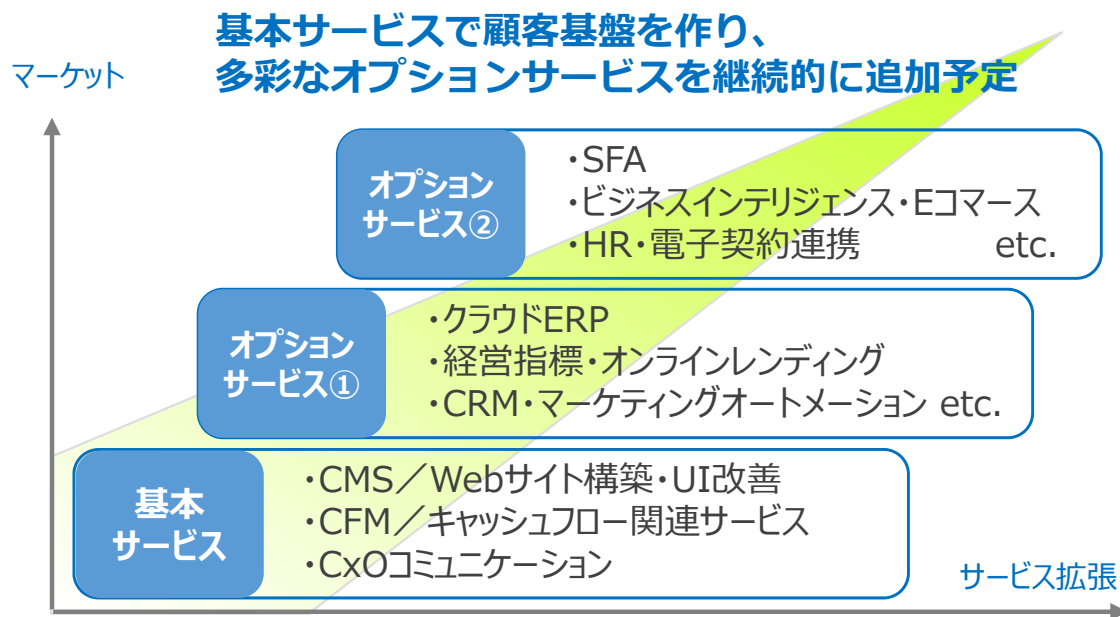
※1：「ソフトウェアビジネス新市場 2020年版」富士キメラ総研より、展開予定の品目について従業員300名未満の中小企業・小規模事業者のパッケージおよびSaaSの市場規模(2019年度実績)を合算

※2：当社グループ独自アンケート調査

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

徹底したテストマーケティングによるPMF※1（お客様に支持されるサービス作り）の実現から、サービス成長の好循環サイクルを生み出す

- 既存の事業領域と親和性の高いサービスを中心に新規事業を展開
- 会計事務所による顧問先向け付加価値サービスの実現と中小企業のDX実現を図る
- 2021年7月からテストマーケティング（無償提供）でPMFを実現、2022年4月より有償サービス開始予定
- 無償期間中に広くご利用頂き（自然成長）、カスタマーサクセス施策と合わせて普及拡大
- 利用者増によりサービス価値を高め、収益を認知拡大と機能強化へ再投資するサイクルを構築



2025年度KPI

ユーザー数	35,000社
売上高	50億円
ARPU※2	12,000円/月

基本サービスに一部のオプションサービス利用を想定

※1：Product Market Fit／市場で支持される商品やサービスを作ること
 ※2：1ユーザー当たり平均売上

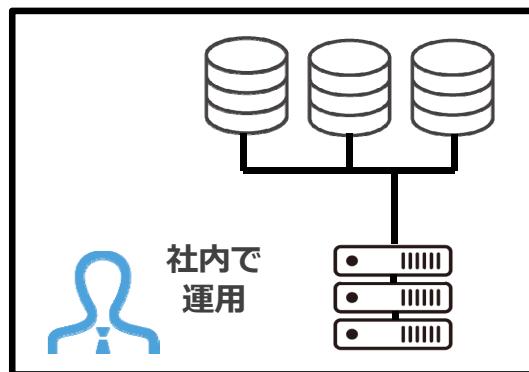
クラウド化を進め、継続的に顧客課題を解決し、顧客生涯価値を向上させる。
サブスク比率を高め、売上の安定化、収益率向上、サービスの高度化を追求する。

1. 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

- 初期費用を低減することでお客様の導入コスト・キャッシュフロー改善に寄与する
- 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する
- 継続的関係の中でお客様ニーズに合った適切なサービス・ソリューションを提供

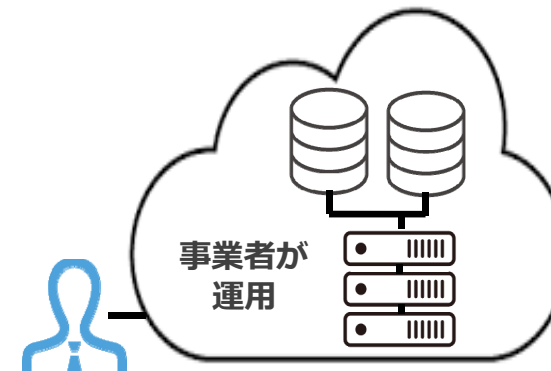
オンプレ型

初期費用 **大**



クラウド型

初期費用 **小**



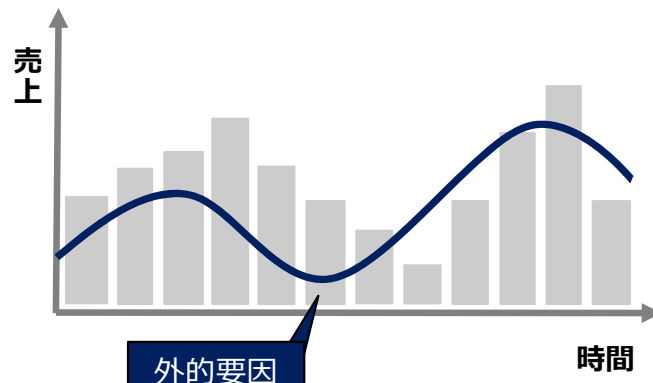
初期費用が抑えられ運用負荷を軽減するため、顧客メリットが増大

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。
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。

2. 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

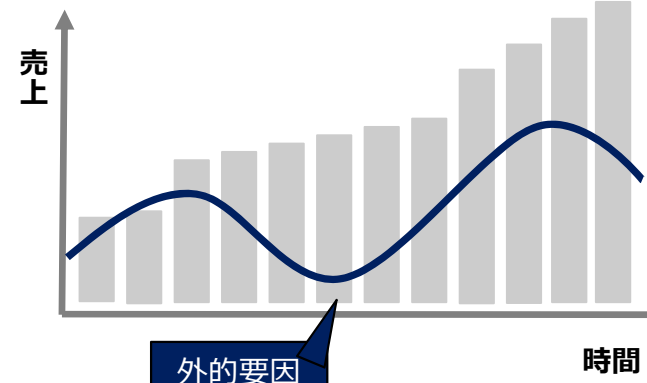
- 定期契約により売上が外部要因に左右されず、安定的な事業の成長が見込める（安定成長）
- リプレイス（買い替え）営業の工数削減による新規顧客開拓への営業リソースの集中（顧客創造）
- 最新システムの継続提供により、旧バージョン製品のメンテナンスコストを最小化（合理化）

フロービジネス



外的要因に左右されやすく
経営が安定しない

ストックビジネス



外的要因に左右されず、
事業の成長が見込める

専門分野に特化した高いコンサルティング力と独自のテクノロジーを活かし、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高める。グループの組織再編と運営体制の最適化を図り、各社が自立して業績拡大することを目指す。

グループ会社が独自成長を目指すためのシナジーを強化しグループ運営体制を最適化する

- MJS本体との既存事業領域や新規事業領域におけるシナジーを強化する
- 独自成長を目指しグループ会社間の連携を強化する

TRIBECK

デジタルマーケティング支援

blzoccean

ビジネス書式テンプレート

会員300万人以上のメディア事業とデジタルマーケティング事業を融合し、ブランド戦略から顧客獲得・育成まで支援する総合型DXコンサルティング企業を目指す

TRANSTRUCTURE

人事コンサル

人事コンサルティングサービスのクラウド化・自動化を進める

アド・トツ

採用広告作成サービス

採用BPOを第2事業領域として早期に立ち上げる

mmap

事業承継
/事業再生

事業承継ニーズの増加に対し、外部連携を加速し競争力を強化する

New Technology & Consulting
NTTC
株式会社エヌ・ティ・シー

システム開発

各社の有する技術力を活かし、特定用途への独自ソリューションによる成長を図る

msi
CORPORATION

アプリケーション開発

開発子会社間の人材交流を活発に行い、クラウド・WEB領域を中心に開発力を強化する

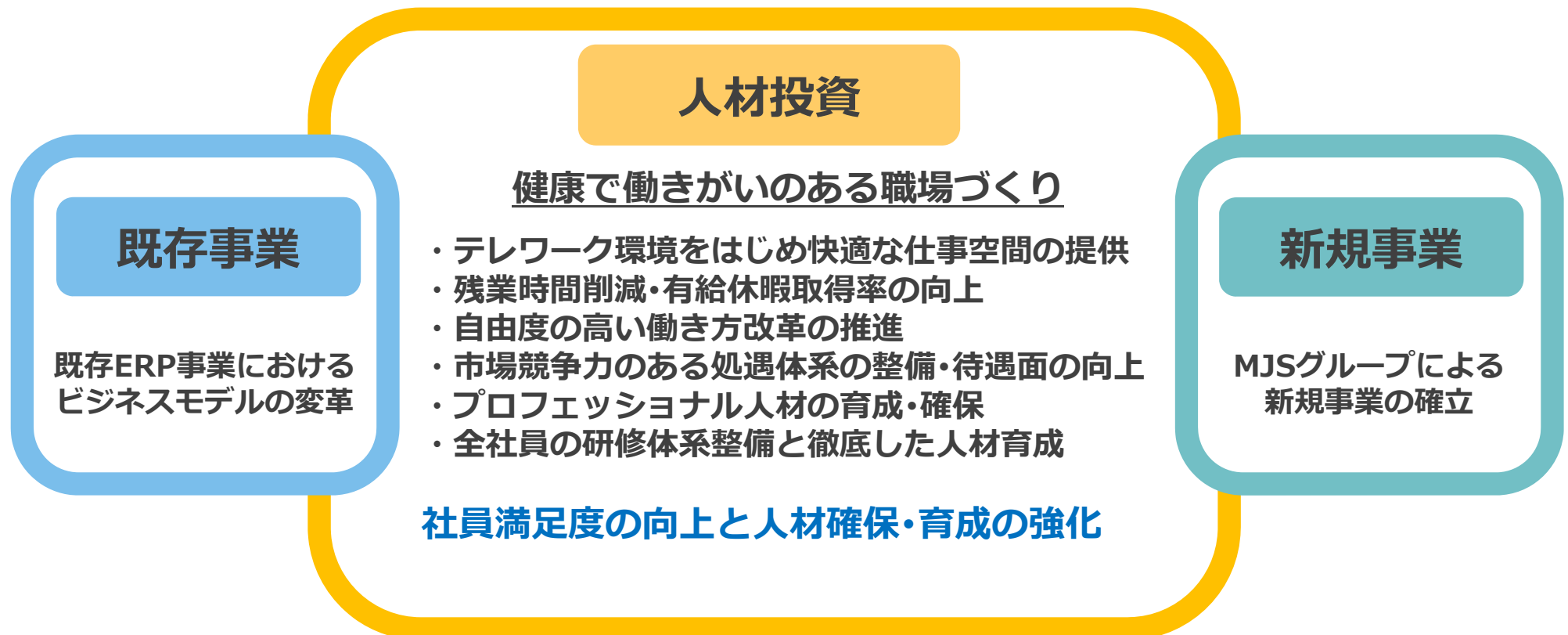
LEAD
リード株式会社

システム開発

With/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する。
新しい働き方に対応する経営・業務の基盤を構築する。

1. 人材投資により事業成長を加速させる

- 人材の育成・採用の強化、働きやすい職場環境へ投資する
- Web商談やWebセミナーなど新しい働き方のためのファシリティ投資を実施



With/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する。
新しい働き方に対応する経営・業務の基盤を構築する。

2. 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（デジタル基盤強化）

- 事業別、製品別の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する
- ハイレベルな新業務フローを構築し、管理業務の生産性向上とデジタル化を実現する

社内情報システムの刷新

経営データ分析基盤の構築

電子契約・電子請求の採用

見積・発注データの連携

定型業務へのRPA活用

新しい働き方に対応する経営・業務の基盤

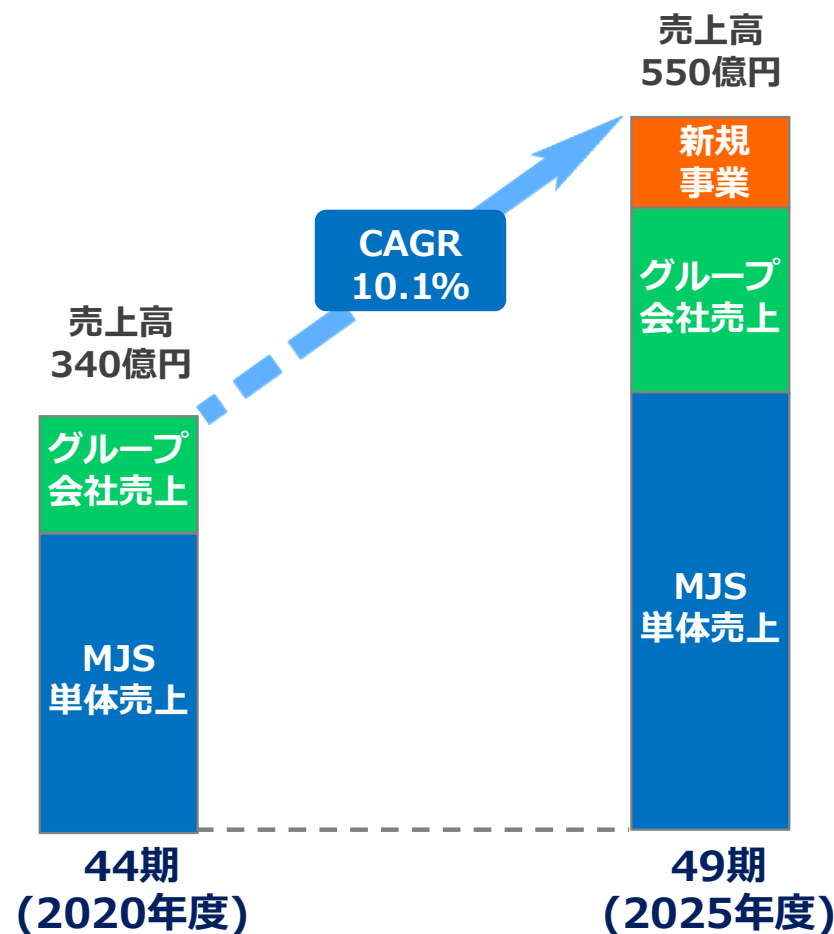
経営の意思決定の
迅速化と最適化

管理業務の
生産性向上とデジタル化

経営指標・資本政策

- ▶ 資本コストを上回る効率性を維持し、成長性・収益性を一層高め、中長期的なROEの向上を目指す
- ▶ 利益成長と株主還元のバランスを両立しつつ、長期的に安定的な株主還元を目指す

ROE	20%以上
売上高成長率	CAGR10%以上
売上高経常利益率	20%以上
配当性向	30%目途
自己資本比率	50%以上



※未公表の大型のM&A案件による業績貢献は織り込んでおりません。
 ※予想ROEはCBの転換等を見込んでおりません。

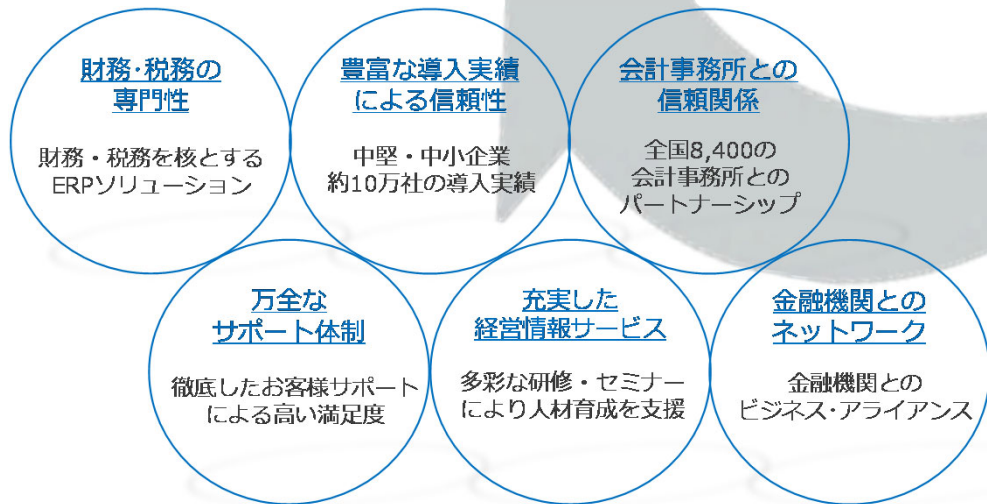
- ▶ 企業理念、経営方針に則した事業活動を通じて、また、Withコロナ時代におけるビジネスやマーケティングのあり方を模索し続け、持続可能な社会の実現、よりよい社会の創造に貢献してまいります。



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

MJSのコアコンピタンス



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。

2021年3月31日現在

社名	株式会社ミロク情報サービス（東証1部 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 イノケホールディングス（33.3%） 日本マスタートラスト信託銀行（信託口）（5.8%） NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE FIDELITY FUNDS（3.6%） 是枝伸彦（3.4%） 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9）（2.5%） J.P. MORGAN BANK LUXEMBOURG（2.5%） ※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	4,313名
			外国人保有率	15.58%
			従業員（連結）	1,891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：群馬、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・エス・アイ リード株式会社 株式会社MJS M&Aパートナーズ クラウドインボイス株式会社 Miroku Webcash International株式会社 株式会社ビズオーシャン（2021/4/1にトライバック社と合併） 株式会社MJS Finance & Technology 株式会社アド・トップ 株式会社トランストラクチャ トライバック株式会社 株式会社SPALO			

中期経営計画資料

2021年5月13日

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