

# 第37期 株主通信

2024年4月1日 ▶ 2025年3月31日

株主の皆様におかれましては、ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

平素より格別のご支援とご高配を賜り、心より御礼申し上げます。

ここに、当社第37期（2024年4月1日から2025年3月31日まで）における事業と連結決算の概況をご報告申し上げます。

足元の社会経済は、物価や金利の動向を注視しつつも、企業活動は回復基調にあり、特にDX（デジタルトランスフォーメーション）や生成AIの導入が急速に進展するなど、労働環境や人事労務の在り方が大きく変化しております。人的資本経営への関心の高まりも相まって、人材マネジメントに対するニーズはますます高度化・多様化しています。

このような変化を好機と捉え、当社は引き続きクラウド基盤の強化やセキュリティの高度化を進めるとともに、主力製品である「社労夢FOREVER」の提供を通じて、お客様の業務効率化と制度対応力の向上を支援してまいりました。第38期以降も、持続的成長に向けた事業基盤の強化と収益力の向上に挑戦し続けてまいります。

株主の皆様におかれましては、今後とも変わらぬご理解とご支援を賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。

2025年6月



代表取締役社長

三宅 登

## 事業の経過及びその成果

当連結会計年度における世界経済は、依然として不安定な国際情勢の影響を受けつつも、主要各国でインフレ率の沈静化や利下げ観測が進む中、企業活動は回復の兆しを見せました。特に生成AIをはじめとする先端テクノロジーの実用化が加速し、DX（デジタルトランスフォーメーション）需要が継続的に拡大する環境下にあります。

一方、国内経済においては、円安の継続、エネルギーコストの高騰、少子高齢化に起因する労働力不足といった課題を背景に、企業に求められる人材マネジメントの高度化・効率化が一層重要性を増しています。加えて、働き方改革関連法制の運用が定着し、副業解禁やジョブ型雇用の拡がり、人的資本開示の義務化など、企業の人事・労務部門には戦略的な変革対応が求められる時代となりました。

このような環境下、当社が属する情報サービス業界は、クラウドサービスやSaaS (Software as a Service) を中心としたサービスモデルへの移行がさらに加速し、業界構造の再編や新興プレイヤーとの競争激化が続いています。また、AI技術の業務活用が進展する中で、情報セキュリティ対策や法令遵守体制の強化も重要な経営課題として浮上しています。

特に人事労務領域においては、給与計算・勤怠管理・社会保険手続といった基幹業務の効率化に加え、従業員エンゲージメントの向上、離職防止施策、人的資本データの活用といった高度なマネジメント支援へのニーズが

高まっており、サービス提供者側には、より柔軟で付加価値の高いソリューション開発が求められています。

以上の結果、当連結会計年度における業績は売上高3,290,195千円（前期比24.6%増）、売上総利益1,262,661千円（前期比47.1%増）、営業損失23,482千円（前期は348,134千円の営業損失）、経常損失40,715千円（前期は345,871千円の経常損失）、親会社株主に帰属する当期純損失118,568千円（前期は668,526千円の親会社株主に帰属する当期純損失）となりました。また、当社グループが重要な経営指標と考える自己資本利益率（ROE）は、連結ベースで△16.1%（前期は△57.4%）、当社単体では△2.7%（前期は△49.3%）となりました。

なお、第4四半期会計期間における業績は売上高1,036,042千円、営業利益120,437千円、経常利益112,828千円、親会社株主に帰属する当期純利益77,508千円と黒字転換を達成しました。

### （社労夢事業）

社労夢事業では、社会保険労務士事務所、労働保険事務組合、一般法人向けに、社会保険・労働保険・給与計算等の手続きを支援する業務ソフトウェアを提供しております。主力製品である「社労夢 (Shalom)」シリーズを中心に、「マイナンバー管理システム『マイナボックス』」や「WEB年末調整システム『eNEN』」など、各種クラウドサービスを展開しています。

働き方改革やテレワークの推進により業務効率化へのニーズが高まる中、社会保険労務士市場にとどまらず、一般法人市場においてもシステム導入への関心が増加しております。一方で、競合他社による新規参入が相次ぎ、価格競争の激化が見込まれる厳しい市場環境が続いています。

このような状況のもと、当事業では新製品「社労夢FOREVER」をリリースするなど製品ラインアップの強化に取組み、前期比で増収を達成しました。しかしながら、新製品のリリース時期が当初計画より遅延した影響により、クラウドサービスの運用コストや顧客サポート費用の抑制施策が後ろ倒しとなり、結果として営業損失となりました。

以上の結果、社労夢事業全体の売上高は2,382,318千円（前期比17.1%増）となり、その内訳としてクラウドサービスの売上高は2,298,319千円（前期比20.1%増）となりました。また、営業損失は65,188千円（前期は379,095千円の営業損失）となりました。

なお、第4四半期会計期間における社労夢事業の業績は売上高605,673千円、営業利益15,010千円となり黒字転換を達成しました。

### （CuBe事業）

CuBe事業では、大手企業の人事総務部門を対象に、業務プロセスの効率化を目的とした個別カスタマイズ型フロントシステムの受託開発を行っております。また、大手企業向け受託開発で蓄積したノウハウを活用し、中小企業向けに利便性を重視したクラウドサービス「Go000N」の提供にも注力しております。

フロントシステムの受託開発においては、大企業や自治体等からの新規案件を順調に受注し、案件数は増加基調となりました。クラウドサービス「Go000N」においては、機能の強化を継続的に進めるとともに、新たな販売チャネルの開拓を図ることで、顧客基盤の拡大に取組みました。

費用面では、設計段階から外注開発の管理を徹底したことにより、コスト効率の改善に一定の成果をあげることができました。

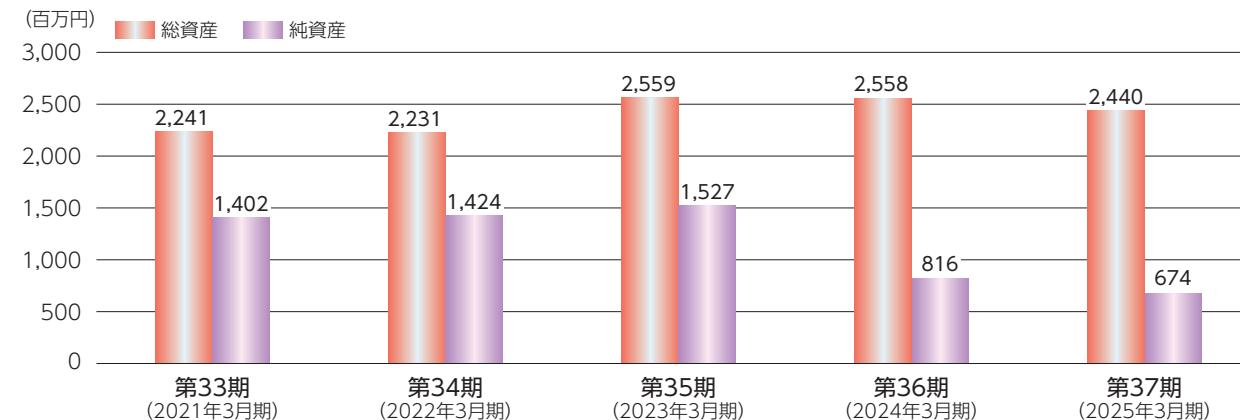
以上の結果、CuBe事業の売上高は907,876千円（前期比49.8%増）、営業利益は30,266千円（同246.6%増）となりました。なお、営業利益にはのれん償却額38,822千円を反映しております。

# 業績の推移

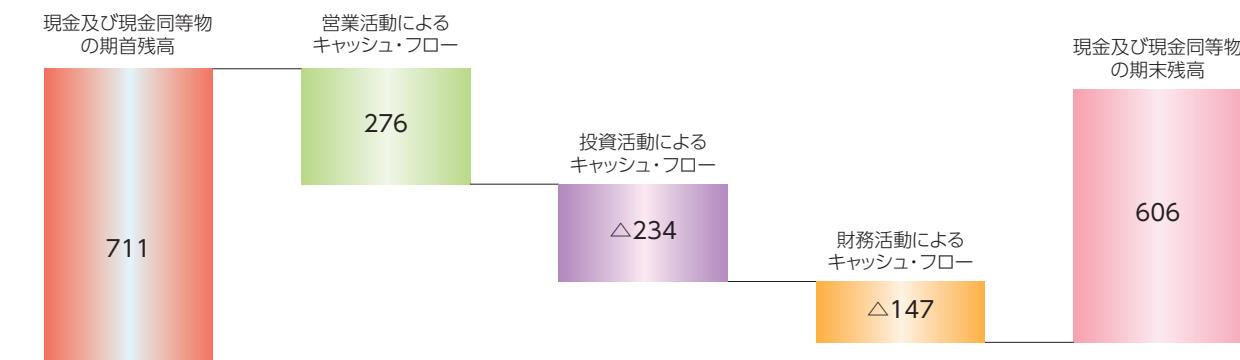
## ■ 売上高／営業利益／親会社株主に帰属する当期純利益／営業利益率



## ■ 総資産／純資産



## ■ 連結キャッシュ・フロー計算書 (第37期)

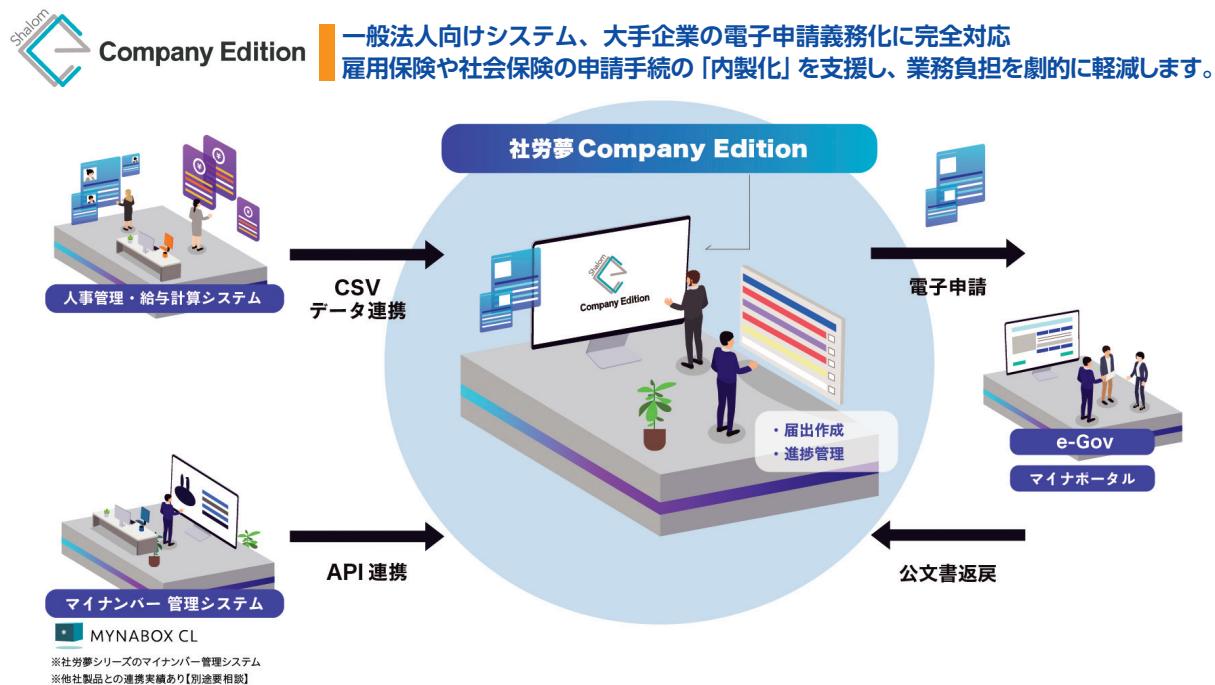


社労夢事業

社労夢事業では、社会保険労務士事務所、労働保険事務組合及び一般法人における、社会保険、労働保険、給与計算等の手続きをサポートする業務支援ソフトウェアをASP方式により提供するサービスを行っています。

社労夢事業の販売区分は大きく「クラウドサービス」、「システム商品販売」、「その他サービス」に区分できます。「クラウドサービス」は、ASPサービスの利用や各種サポート費用などの月額料金である「ASPサービス」と、サービス導入に至るまでの初期設定費用、カスタマイズ作業費、操作指導料などが含まれる「システム構築サービス」で構成されます。また、システムに付随した商品や端末機器の販売、サプライ商品の販売を行う「システム商品販売」、これらに該当しない社会保険労務士や一般法人の人事総務部門に対して提供するサービスの「その他サービス」の3つに区分されます。

主力サービスのご紹介\_社労夢Company Edition



※社労夢シリーズのマイナンバー管理システム  
※他社製品との連携実績あり【別途要相談】

CuBe事業

CuBe事業では、大手企業の人事総務部門に対し、業務プロセスに着目したコンサルテーションを行い、業務の効率化に資するフロントシステムを、顧客ごとにカスタマイズし開発、提供する「受託開発パターンメイド」と、蓄積された経験をもとに開発した人事考課システム「GooooN」があります。

サービス概念図

主力サービスのご紹介\_受託開発型パターンメイド (CuBe事業)

**Business Net CuBe** | 業務デザイン+パターンメイド開発  
まるで注文住宅をたてるように繊細に柔軟にシステムを設計

日本の大企業の50万人が利用中！人事・総務の業務改善・IT化パートナー

**人財 CuBe**  
人事評価システムを中心に自己申告や人財プロフィールなど  
人財育成に必要な機能を網羅した製品

**就業 CuBe**  
勤怠管理や給与・明細照会など  
社員全員が使う必要な機能を網羅した製品

**精算 CuBe**  
取引先への支払いや、社員立替経費精算など  
内部統制を推進していくうえで必要な機能を網羅した製品



主力サービスのご紹介\_GooooN (CuBe事業)

**GooooN** | 大企業50万人を支えた人事評価システムをクラウドサービス化。  
3つの業務を連携し、本人とのコミュニケーションを深め、現場主導の人材育成をお手伝いします。

大企業で30年使われてきたノウハウを凝縮した現場で日々使える、最新の評価・育成ツール

- |  |  |  |
|--|--|--|
| <p><b>1 実業務</b>の遂行評価を通し、成長を促す</p> <p><b>目標管理・人事考課</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●経営側の意思をもっと社員に周知したい</li> <li>●社員が積極的に取り組みたい目標管理にしたい</li> <li>●目標管理を会社業績向上に結び付けたい</li> </ul> | <p>観点の異なる情報を<b>関係者で共有</b>し、日常的な成長を促す</p> <p><b>人財プロフィール照会</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●部下がどんな人がタイムリーに知りたい</li> <li>●人事データを一元管理し活用したい</li> <li>●社員のキャリアアップを応援する仕組みが欲しい</li> <li>●社員と人事部を直接つなぐ窓口が欲しい</li> </ul> | <p>将来のキャリアを考え<b>本人希望</b>を持って成長を促す</p> <p><b>自己申告・キャリアプラン</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●今の自分の立ち位置と将来なりたいたい姿を考えたい</li> </ul> |
|--|--|--|

## 社労夢ハウス ブランディング戦略



## 「社労夢ハウス」の リブランディングをスタート

### 社労夢ハウスネットワーク構想の新たなブランド戦略

- 1 社労夢ハウスと顧問先DX製品で、シームレスなデータ連携
- 2 「社労夢ハウスDXサイト」で新規の顧問先の獲得を促進
- 3 顧問先WEBシステム提供サービス「CLARINET (クラリネット)」新規リリース
- 4 社労士事務所の新規顧問先開拓推進と事務所収益の拡大



#### 社労夢ハウス事務所のアピール

社労夢ハウスユーザーを広く世間に紹介  
社労夢ハウスユーザーのDX成功事例の発信  
事務所独自のコンテンツの発信

社労夢ハウスが提供する  
顧問先支援ツールの案内

### 新サービス「社労夢ハウスDX サイト」 ブランド価値向上・顧問先DX推進を後押し



[https://www.mks.jp/shalom\\_dx/](https://www.mks.jp/shalom_dx/)

中堅・中小企業の  
人事労務業務に関係する方々



社労夢ハウスプラン  
ご契約の社労士事務所

## 今後の見通し

今後の見通しといたしましては、一部の主要国においてインフレ率は高水準から低下傾向を示しているものの、地政学リスクの長期化、主要国の金融政策を巡る不確実性、中国経済の成長鈍化など、世界経済は構造的な課題を多く抱えております。加えて、日本国内においても人手不足の深刻化や内需の力強さに欠ける状況が続いており、こうした背景から、世界経済及び日本経済の先行きについては依然として不透明な状況にあります。

当社グループがサービスを提供する人事労務関連市場においては、生成AIなどの新技術の活用が注目される中で、企業の業務効率化やガバナンス強化に向けたIT投資が引き続き活発化しております。また、労働力不足への対応として、業務の自動化・省力化を目的としたクラウドサービスの導入が中堅・中小企業にも浸透しており、オンプレミスからクラウドへの転換は引き続き拡大傾向にあると見込まれます。

このような状況の中、当社グループでは、中長期的な視点に立ち、安定的な成長モデルの構築を実現することをビジョンとして掲げております。各事業において提供する製品・サービスを、より多くの方々に、より長期にわたって継続的に提供することで、事業規模の拡大と収益性の向上を目指してまいります。

社労夢事業においては、長期にわたりサービスを継続いただいている優良顧客層（いわゆるロイヤルカスタマー）との関係強化を通じて、安定した収益基盤の確立及びLTV（顧客生涯価値）の最大化を図る戦略を推進しております。具体的には、ハウスプランをはじめとする社労夢（Shalom）製品のユーザー数及び発行ID数の拡大により売上の増加を図るとともに、法人向け営業・開発体制を一層強化することで、一般法人市場の開拓を加速させてまいります。

CuBe事業においては、クラウドサービス「GooooN」（人財CuBeクラウド）の市場拡大に向けて、社労士ルートやパートナー企業との連携を活用した多様なアプローチを積極的に展開してまいります。大企業や行政機関向けに提供するCuBe製品の受託開発については、2025年3月期のような大幅な需要増は見込んでいないものの、引き続き新規案件の開発・納品を進めるとともに、改修案件や保守業務を着実に遂行することで、安定的な収益への貢献を目指してまいります。

以上の取組みにより、2026年3月期の連結業績見通しにつきましては、売上高3,200百万円、売上総利益1,474百万円、営業利益150百万円、経常利益140百万円、親会社株主に帰属する当期純利益97百万円を見込んでおります。

## 株式の状況 (2025年3月31日現在)

### 株式の状況

(1)発行可能株式総数	16,000,000株
(2)発行済株式の総数	5,428,000株
(3)株主数	2,977名

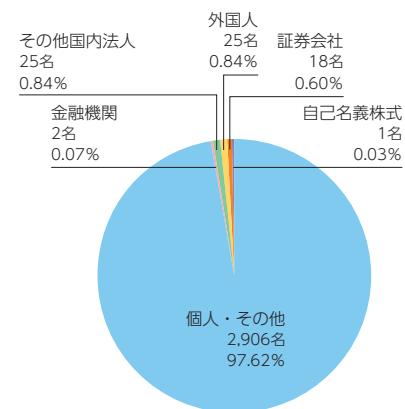
### 大株主の状況

株主名	持株数	持株比率
株式会社エヌエムファミリー	1,200,000株	22.11%
エムケイシステム従業員持株会	242,933	4.48
山下 誠 路	168,000	3.10
勤次郎株式会社	162,900	3.00
株式会社穂乃ハウス	140,000	2.58
長谷川 聡	111,900	2.06
株式会社OCEAN	103,900	1.91
朝倉 嘉 嗣	103,700	1.91
株式会社日本自動調節器製作所	100,000	1.84
宮本 妙 子	96,500	1.78

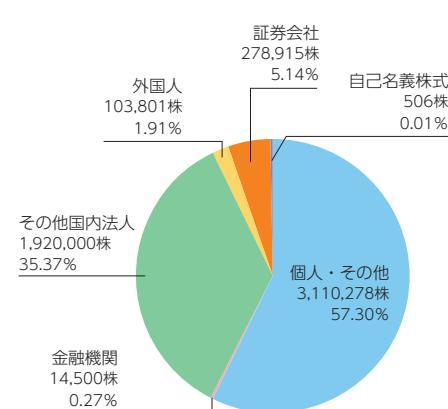
(注) 持株比率は、自己株式(506株)を控除して計算しております。

### 株式分布状況

#### 株主数構成比



#### 株式数構成比



## 会社の概要

### 役員状況 (2025年6月26日現在)

代表取締役	三宅 登
取締役	石原 久史
取締役	渡邊 昌治
取締役	竹本 清志
取締役	野村 公平
監査役(常勤)	奥田 充啓
監査役	石川 勝啓
監査役	渡部 靖彦

### 会社の概要

会社名	株式会社 エムケイシステム (MKSystem Corporation)
設立	1989年 2月
本社所在地	〒530-0015 大阪府大阪市北区中崎西二丁目4番12号 梅田センタービル30F
従業員数	連結：135名 (2025年3月31日現在)

### グループ会社

会社名	株式会社 ビジネスネットコーポレーション
本社所在地	〒105-0001 東京都港区虎ノ門二丁目10番4号 オークラプレステージタワー18階

### 株主メモ

事業年度	4月1日から3月31日 まで
定時株主総会	毎年6月開催
定時株主総会の基準日	3月31日
剰余金の配当の基準日	3月31日、9月30日
1単元の株式数	100株
株式名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
同事務取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部

同連絡先・郵便物送付先	〒168-8620 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 電話 0120-707-843 (フリーダイヤル) 受付時間 9:00~17:00 (土日休日を除く)
各種事務手続き	三井住友信託銀行 インターネットホームページURL <a href="https://www.smtb.jp/personal/procedure/agency/">https://www.smtb.jp/personal/procedure/agency/</a>
公告掲載方法	電子公告とします。 (当社の公告掲載URL) <a href="https://www.mks.jp/">https://www.mks.jp/</a> ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告による公告ができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。



MKSystem Corporation

## ホームページのご案内

<https://www.mks.jp/>



見やすく読みまちがえにくい  
ユニバーサルデザインフォント  
を採用しています。

