

# 第34期 株主通信

2021年4月1日 ▶ 2022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ご厚情を賜り、心より御礼申し上げます。当社第34期（2021年4月1日から2022年3月31日まで）における事業と連結決算の概況につきましてご報告申し上げます。

当期は、オンラインセミナーやリモート会議などを積極的に活用し、顧客満足度をより一層高めるべく努めてまいりました。

その中で社労夢事業、CuBe事業共に新規のお客様を多くお迎えし、より多くのお客様の声が届くようになった1年でもありました。

当社グループにおいてはさらなる飛躍を遂げるためのチャレンジを続けてまいります。

株主の皆様におかれましては、今後ともなお一層のご理解ご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

2022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わが国経済は、新型コロナウイルス感染症のワクチン接種を促進する中で持ち直しの動きが続いているものの、変異株などの新たな脅威や、半導体不足、ロシア・ウクライナ情勢に起因する資源価格の高騰、サプライチェーンの混乱など、内外経済に与える影響は依然として不透明な状況です。

国内の情報サービス業界及び当社グループの関連する人事労務領域においては、政府が推進する働き方改革や新型コロナウイルス感染拡大に伴うテレワークへの急速な取り組み、業務効率化対応に伴うDX(デジタルトランスフォーメーション)の推進などを背景に、企業の投資需要は引き続き増加しているものの、拡大・収束を繰り返すコロナ禍による企業業績への影響から、新規の投資に対する先送りなど、投資に対する動きには慎重さが見られました。

このような状況の中、当社グループは、オンラインセミナーやリモート会議などを積極的に活用し顧客の業務効率化並びに付加価値創造を支援し、顧客満足度をより一層高めるべく努めてまいりました。

その結果、当連結会計年度における業績は売上高2,742,835千円(前期比12.5%増)、売上原価1,468,017千円(前期比18.5%増)、売上高に対する売上原価の比率53.5%(前期比2.8ポイント増加)、売上総利益1,274,818千円(前期比6.2%増)、営業利益145,411千円(前期比33.8%減)、売上高に対する営業利益の比率5.3%(前期比3.7ポイント減少)、経常利益129,544千円(前期比40.8%減)、親会社株主に帰属する当期純利益91,394千円(前期比33.8%減)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6.6%(前期比3.9ポイント減少)、当社単体では5.5%(前期比4.8ポイント減少)となりました。

### (社労夢事業)

社労夢事業においては、働き方改革やテレワーク推進のための業務効率化の必要性を背景に、主要顧客である社会保険労務士市場のみでなく、一般法人市場においてもシステム導入意欲が高まっております。一方で、競合による新規参入が散見され、価格面も含め競争の激化が予想されます。

このような中、社労夢事業においては、社労夢(Shalom)をはじめShalom 公式RPA[ShaRobo(社ロボ)]、公文書配布システム[Cloud Pocket]などの各製品群の品質向上と機能拡充などを図りました。社会保険労務士向けのサービスでは、主力サービスである社労夢(Shalom)シリーズにおいて、初期費用割引キャンペーンの実施や毎年多くの引き合いにつながっているIT導入補助金の採択によりハウスプランの契約件数を伸ばしました。法人企業向けサービスでは、WEB年末調整システム[eNEN]の新規受注及び利用従業員数の増加を受け、売り上げを伸ばすと共に、より確度の高い見込案件獲得のための施策として、引き続き「ITトレンド」等へ社労夢Company Editionの掲載を行う他、周辺製品の見込み発掘のためミニセミナーを実施するなど、案件確保に努めました。

この結果、クラウドサービス売上高は、2,025,660千円(前期比13.3%増)となりました。これは主力サービスである社労夢製品のユーザー数及び発行ID数が増加したことに伴う月額利用料の積み上がりにより、ASPサービス売上高が1,818,174千円(前期比10.9%増)となったこと、ハウスプランの契約件数を伸ばしたことなどによりシステム構築サービス売上高が207,486千円(前期比39.3%増)となったことによります。また、システム商品販売売上高は99,437千円(前期比3.5%減)となりました。

一方で、営業体制及び開発体制の強化に伴って積極的な採用を行ったことにより、人件費および労務費が増加しました。また、顧客獲得の増大を目的としたデジタルマーケティング強化などによって販売促進費等が増加しました。

以上の結果、社労夢事業の売上高は、2,156,252千円(前期比11.7%増)となり、売上総利益は1,083,253千円(前期比7.7%増)、営業利益は124,891千円(前期比43.6%減)となりました。当社グループで重要な経営指標としている売上高に対する営業利益の比率は5.8%(前期比5.7ポイント減少)となりました。

### (CuBe事業)

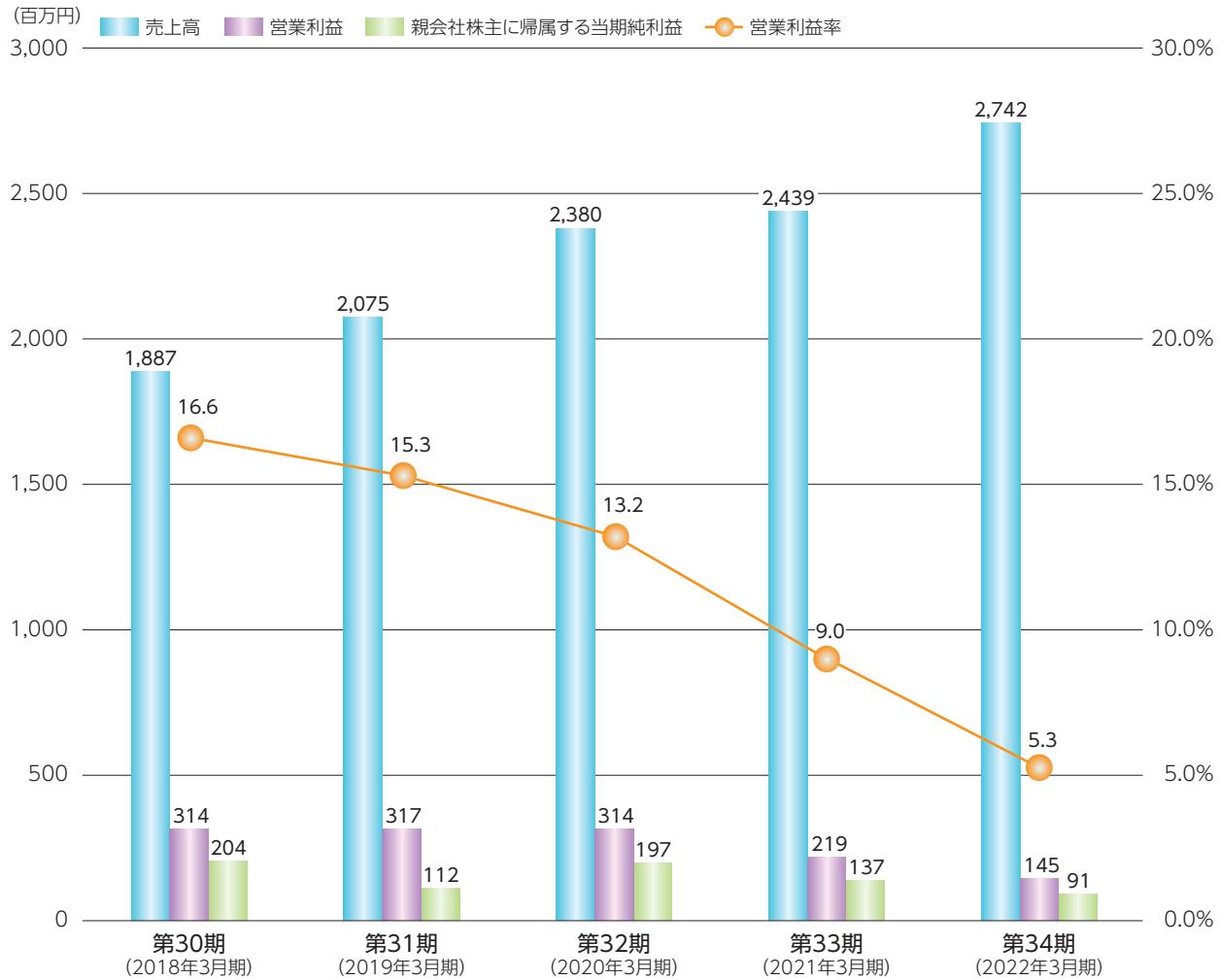
CuBe事業では、大手企業の人事総務部門向けに業務プロセスの効率化を目的として個社毎にカスタマイズしたフロントシステムの受託開発と、大手企業向け受託開発を通じて蓄積したノウハウを活かし、中小企業での利便性を実現したクラウドサービスの提供を行っております。

フロントシステムの受託開発においては、顧客となる大企業や自治体などで、働き方改革やテレワークの推進、人事制度改革を目的としたシステムの更新投資に積極的な動きが見られました。それに合わせて営業体制を強化したことから受注活動が活発化し、特に近年なかった複数の大型開発案件を提供する結果となり、売り上げを大幅に伸ばしました。一方、クラウドサービスにおいては、「GooooN」の販売ルートの開拓、新規ユーザーの獲得に努めました。

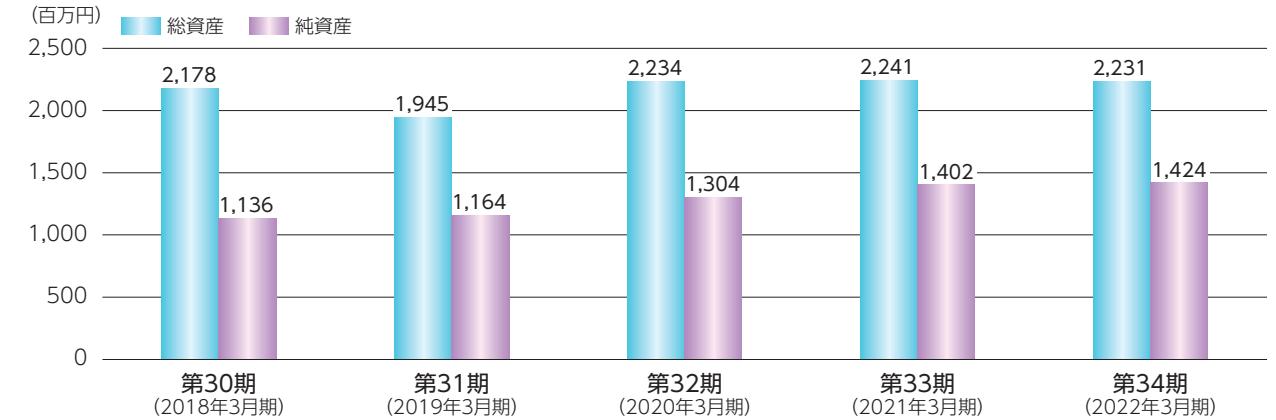
コスト面においては、開発効率の向上に努め、案件ごとの原価率削減に取り組んだ結果、利益率が前期に比べ改善することとなりました。

以上の結果、CuBe事業の売上高は615,282千円(前期比11.8%増)、売上総利益は194,558千円(前期比0.2%減)、営業利益は9,538千円(前期は5,788千円の営業損失)となりました。なお、CuBe事業の営業損失については、のれん償却額38,861千円を反映しております。

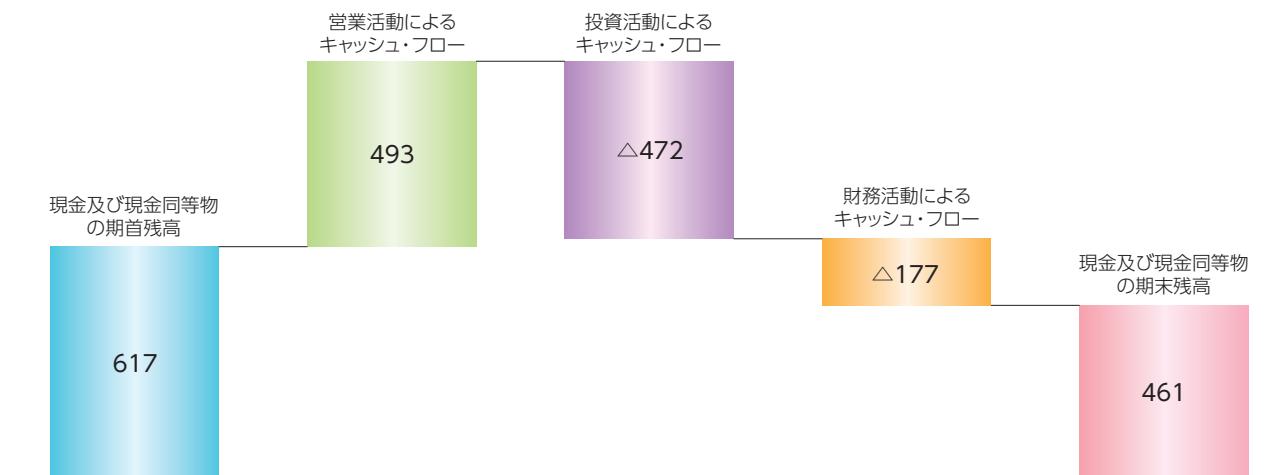
■ 売上高／営業利益／親会社株主に帰属する当期純利益／営業利益率



■ 総資産／純資産



■ 連結キャッシュ・フロー計算書 (第34期)

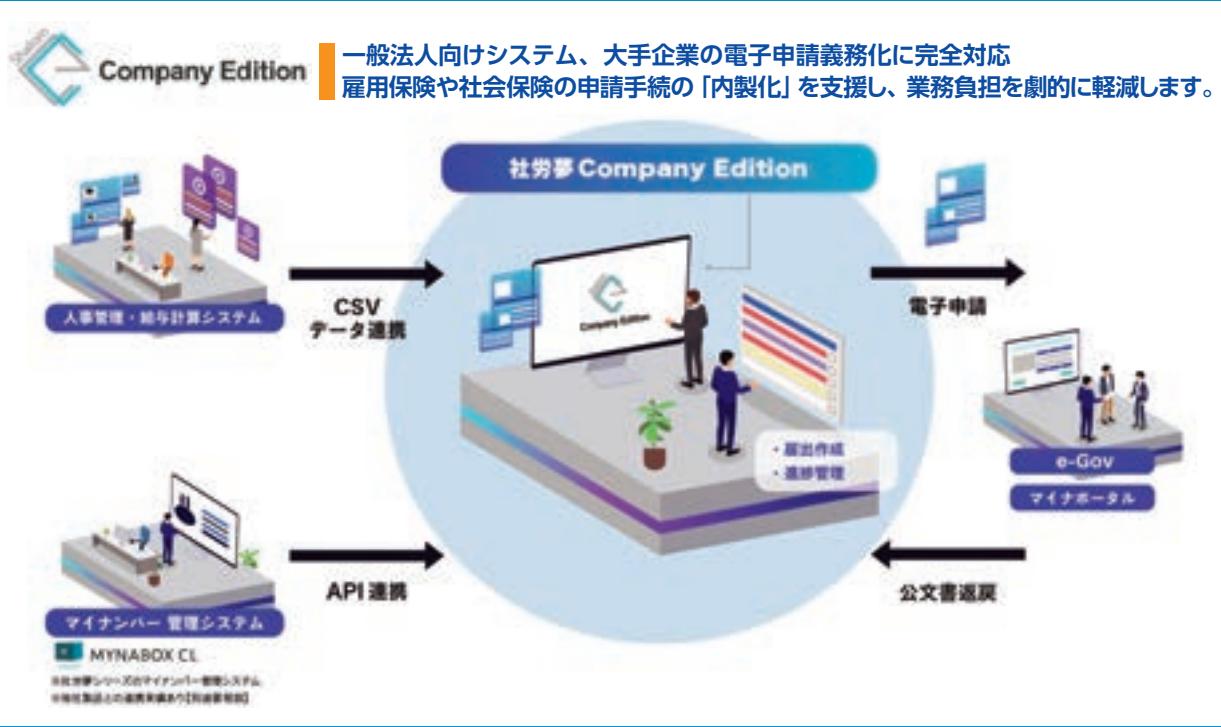


社労夢事業

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



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)

大企業で20年以上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

**GooooN** は、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。

- |                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                             |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <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姿を考えたい</li> </ul> |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

## 新サービスの提供開始①



## 人事管理システム「GooooN人財プロフィール（社労夢連携版）」



労務管理関連情報に限られますが、「GooooN」は人財情報全般を管理することができます。「GooooN」は、社労士事務所と顧問先との情報連携を活発にし、より密接な関係づくりをサポートします。

## 新サービスの提供開始②



## Shalom公式RPA「社ロボ (ShaRobo) Shalom V3.4版」



社労夢で実行している定型業務（電子申請更新や公文書保存など）を社ロボが代行。ユーザー皆様の手作業を削減し、業務スピードと正確性の向上を両立します。

今後の見通しにつきましては、新型コロナウイルス感染症の再拡大、ウクライナ情勢の動向、各国の金融引き締めなどの影響を受け、先行き不透明な状況が続くと見込まれます。

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、アフターコロナに向けた環境変化や働き方の変革により、企業活動におけるシステム需要が引き続き拡大していくと予想され、業務の効率化を始めとした様々な課題解決を目的とした設備投資は、必要に応じて継続されることが見込まれます。

この様な中、社労夢事業においては、月額利用料の積み上がりで着実に収益を伸ばすと共に、ハウスプランを始め社労夢（Shalom）製品のユーザー数及び発行ID数を増やすことにより、売上の拡大を目指します。また新社労夢（Shalom V5.0）への移行を確実に進め、各製品群の品質向上と機能拡充を果たすと共に、法人向け営業・開発部門を一層強化して、一般法人市場の開拓をより加速させます。

利益面においては、前期に比べ利益率の改善は見込んでおりますが、発行ライセンスごとのライセンス利用料の値上げによるコストの上昇（2022年3月15日開示「価格改定のお知らせ」参照）や、開発強化に伴う償却費の増加など、引き続きコストの増加は見込んでおります。

一方、CuBe事業においては、クラウドサービスである「GooooN」（人財CuBeクラウド）のマーケット拡大を目指し、社労士ルートやパートナーを活用した様々なアプローチを積極的に進めます。大企業向けCuBe製品の受託開発においては、引き続き大型案件を開発・納品すると共に、改修案件、保守業務を確実に遂行することにより、安定した収益貢献を目指します。

以上により、2023年3月期の連結業績の見通しにつきましては、売上高3,115百万円（前期比13.6%増）、売上総利益1,469百万円（前期比15.3%増）、営業利益272百万円（前期比87.6%増）、売上高に対する営業利益の比率8.8%（前期比3.5ポイント増）、経常利益282百万円（前期比118.3%増）、親会社株主に帰属する当期純利益175百万円（前期比92.6%増）を見込んでおります。

## 株式の状況 (2022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	2,980名

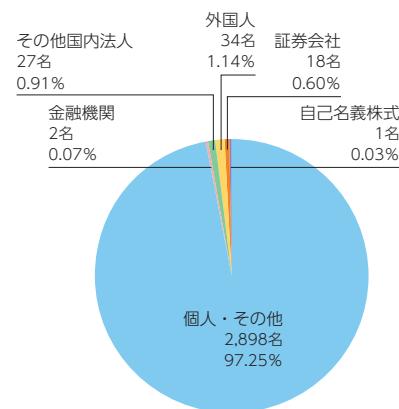
### 大株主の状況

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%
MSIP CLIENT SECURITIES	219,000	4.04
エムケイシステム従業員持株会	188,736	3.48
株式会社穂乃ハウス	140,000	2.58
吉田 泰 佳	137,100	2.53
朝倉 嘉 嗣	123,000	2.27
重田 康 光	122,600	2.26
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC)	121,500	2.24
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

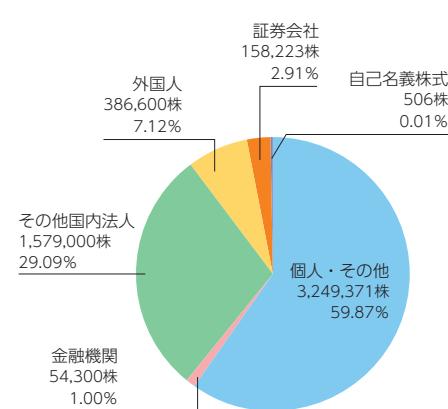
(注) 持株比率は、自己株式(506株)を控除して計算しております。

### 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 (2022年6月21日現在)

代表取締役社長	三宅 登
取締役	石原 久史
取締役	渡邊 昌治
取締役	吉田 昌基
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：140名 (2022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
株主名簿管理人	東京都中央区日本橋茅場町一丁目2番4号 日本証券代行株式会社
同事務取扱場所	東京都中央区日本橋茅場町一丁目2番4号 日本証券代行株式会社 本店

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 日本証券代行株式会社 代理人部 フリーダイヤル：0120-707-843 (受付時間 土・日・祝日・年末年始を除く 平日9時～17時)
各種事務手続き	日本証券代行 インターネットホームページURL <a href="https://www.jsa-hp.co.jp/name/procedure/index.html">https://www.jsa-hp.co.jp/name/procedure/index.html</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。

