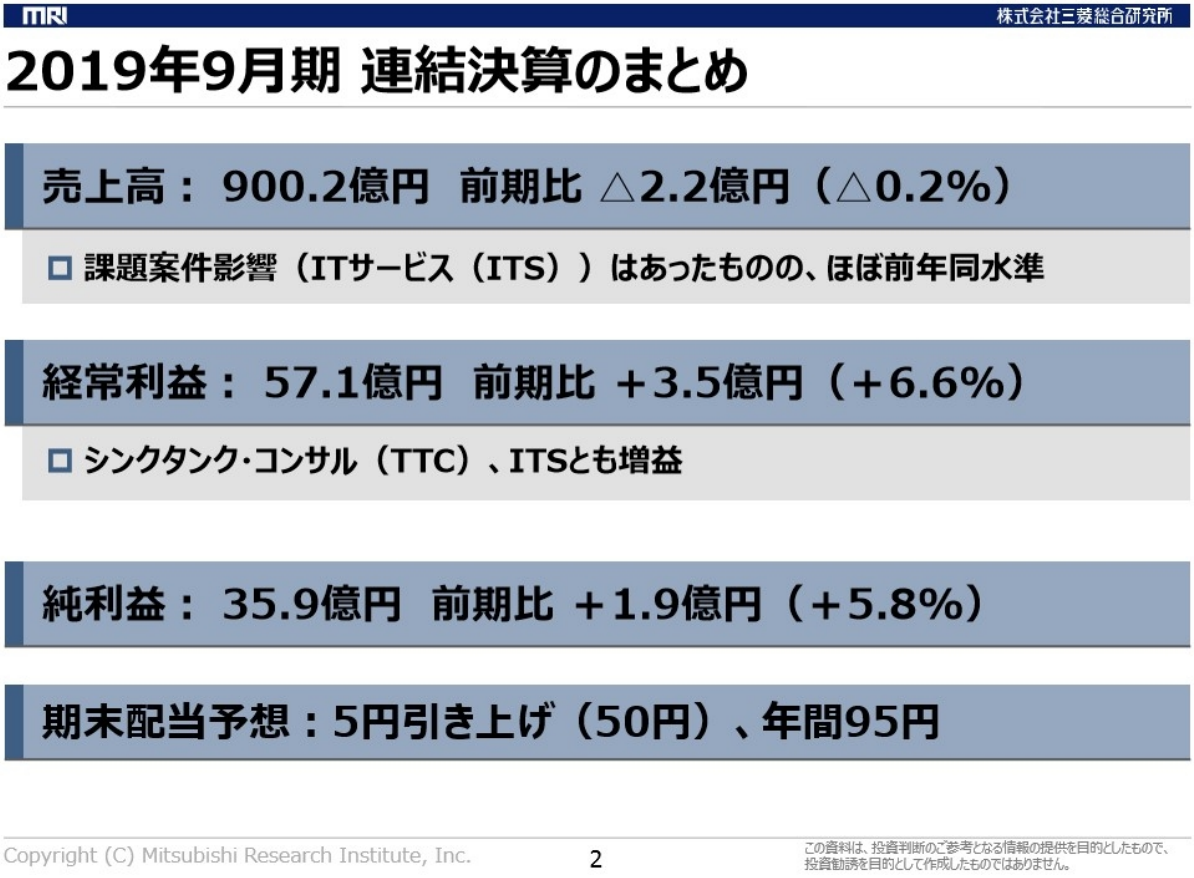
株式会社三菱総合研究所

2019 年 9 月期　決算説明会

2019 年 11 月 14 日

森崎：社長の森崎でございます。これより 2019 年 9 月期決算、2020 年 9 月期業績予想並びに中期経営計画 2020 の進捗についてご説明申し上げます。



最初に 2019 年 9 月期連結決算の全体像を俯瞰します。

連結売上高は前期比 2 億 2,000 万円減の 900 億 2,000 万円です。IT サービスセグメントにおける課題案件影響はあったものの、ほぼ前年と同水準となりました。

経常利益は前期比 3 億 5,000 万円、6.6%増の 57 億 1,000 万円です。シンクタンク・コンサルティングサービス、ITS ともに増益となっております。セグメント別の状況については、後ほどご説明します。

純利益は 35 億 9,000 万円と、前期比 1 億 9,000 万円増、プラス 5.8%の増益となりました。

なお期末配当予想は 5 円引き上げ、50 円としました。この結果、年間の配当額は 95 円となる見込みです。

2019年9月期 連結決算 <前期比>

（百万円）

	18年9月期	19年9月期	前期比		公表予想 19/4/26	公表予想比
			増減額	増減率		
売上高	90,250	90,029	△220	△0.2%	91,000	△970
売上総利益	19,274	19,895	+620	+3.2%	–	–
売上総利益率	21.4%	22.1%	+0.7P		–	–
販売費及び一般管理費	14,311	14,764	+453	+3.2%	–	–
営業利益	4,963	5,130	+167	+3.4%	5,000	+130
営業利益率	5.5%	5.7%	+0.2P		5.5%	+0.2P
経常利益	5,364	5,718	+354	+6.6%	5,400	+318
親会社株主に帰属する当期純利益	3,402	3,599	+196	+5.8%	3,500	+99
1株当たり当期純利益（円）	209.46	221.58	+12.12	+5.8%	215.44	+6.14
ROE（自己資本利益率）	7.5%	7.6%	+0.1P		–	–

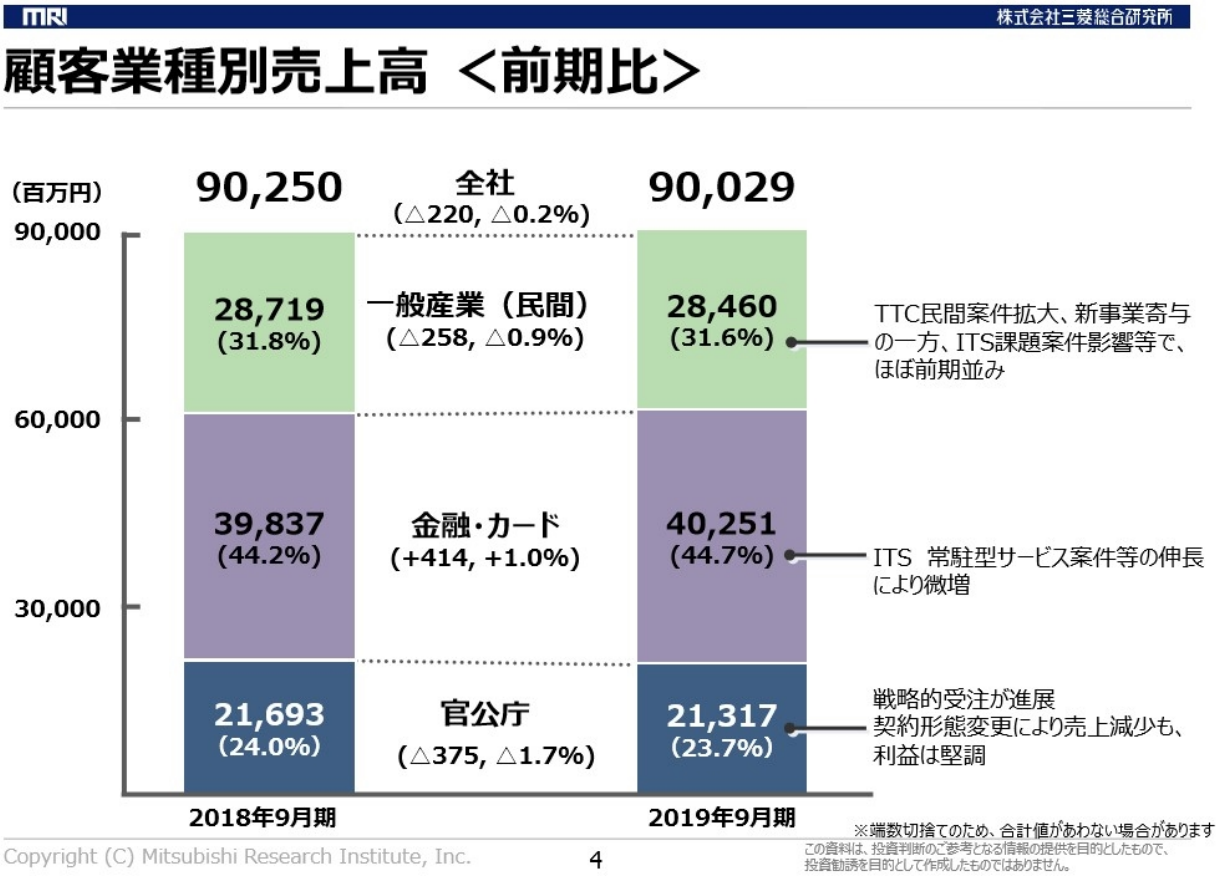
※端数切捨てのため、合計値があわない場合があります

この資料は、投資判断のご参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的として作成したものではありません。

Copyright (C) Mitsubishi Research Institute, Inc. 3

3 ページは全体像、連結損益計算書でご説明したものです。

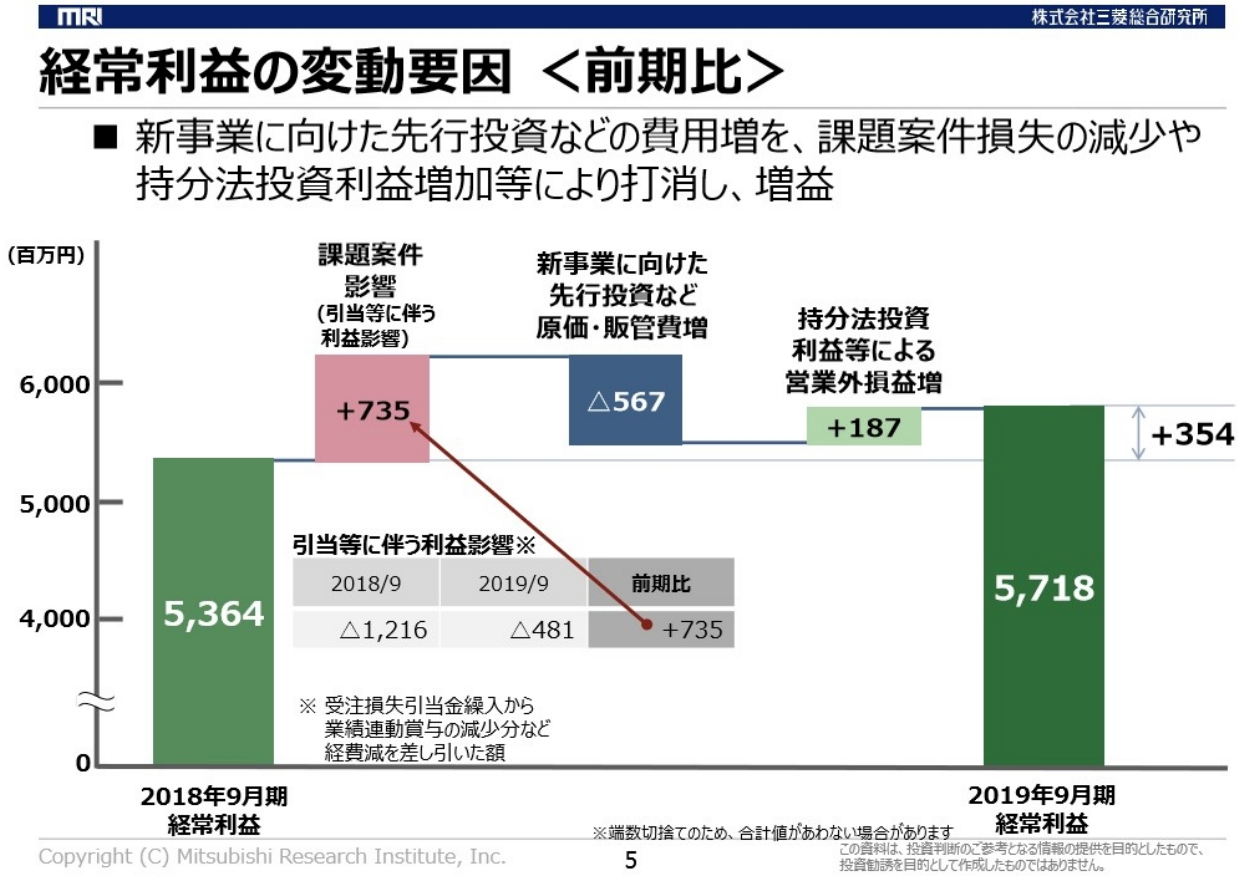
売上総利益は前期比 6 億 2,000 万円増、営業利益は前期比 1 億 6,700 万円増の 51 億 3,000 万円となっております。ROE は前期比プラス 0.1 ポイントの 7.6%です。



4 ページ目は売上高の内訳を顧客業種別に示したものです。

冒頭ご説明したとおり、売上高は前期とほぼ同水準です。業種別に見ましても、それぞれ 1%程度の増減になっております。

なお官公庁の売上高の減少は、一つには戦略的に選別的な受注を進め、事業ポートフォリオの入替えを進めていること。もう一つは外部委託割合が大きい案件の契約変更によるもので、利益面は堅調に推移しております。



5 ページは経常利益の変動要因を対前期比でブレークダウンしたものです。

課題案件については引当等に伴う利益影響が 18 年度には約 12 億円。19 年度には約 5 億円ございましたため、前期比では差し引き 7 億 3,500 万円の増益要因となっております。

これに新事業に向けた先行投資に伴う原価・販管費の増加、持分法投資利益等による営業外損益の増加を加え、最終的には前期比 3 億 5,400 万円の増益となりました。

シンクタンク・コンサルティングサービス（TTC）

（百万円）

	2018年9月期	2019年9月期	前期比	
			増減額	増減率
売上高	33,489	34,099	+610	+1.8%
営業利益	3,113	3,065	△48	△1.6%
営業利益率	9.3%	9.0%	△0.3P	
経常利益	3,233	3,351	+118	+3.7%
受注高	35,455	35,405	△49	△0.1%
受注残高	25,000	26,306	+1,306	+5.2%

主なポイント

- 中期経営計画2020の戦略が引き続き奏功、増収・増益（中計2年目の想定通り）
- 民間案件・新事業（ストック型）が伸長
- 受注残高は好調持続

※端数切捨てのため、合計値があわない場合があります

Copyright (C) Mitsubishi Research Institute, Inc.

この資料は、投資判断のご参考となる情報の提供を目的としたもので、
投資勧誘を目的として作成したものではありません。

続きましてセグメント別の業績をご説明します。

まずシンクタンク・コンサルティングサービスです。これは、おおむね三菱総研本体の業績に相当します。売上高は前期比 6 億 1,000 万円増の 340 億 9,900 万円、経常利益は前期比 1 億 1,800 万円増の 33 億 5,100 万円と、3.7%の増益となりました。

中期経営計画 2020 の戦略が奏功し、民間案件やストック型事業も前期に引き続きけん引しております。また利益率が下がっていますのは、将来に向けた先行投資を行ったことによるものです。受注高は前期並み、受注残高は前期比プラス 5.2%となっています。受注高、受注残高ともに堅調に推移しており、受注残高は過去最高の水準となっています。

ITサービス（ITS）

（百万円）

	2018年9月期	2019年9月期	前期比	
			増減額	増減率
売上高	56,760	55,930	△830	△1.5%
営業利益	1,769	2,023	+254	+14.4%
営業利益率	3.1%	3.6%	+0.5P	
経常利益	2,050	2,325	+275	+13.4%
受注高	56,972	59,826	+2,854	+5.0%
受注残高	36,477	40,373	+3,895	+10.7%

主なポイント

- 大型案件完了の反動減（一般産業）、主要顧客の大型開発計画の見直しなどにより、減収
- 課題案件損失の減少などで増益
- 受注高・受注残高とも金融・カード分野を中心に前期比大幅増

※端数切捨てのため、合計値があわない場合があります

この資料は、投資判断のご参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的として作成したものではありません。

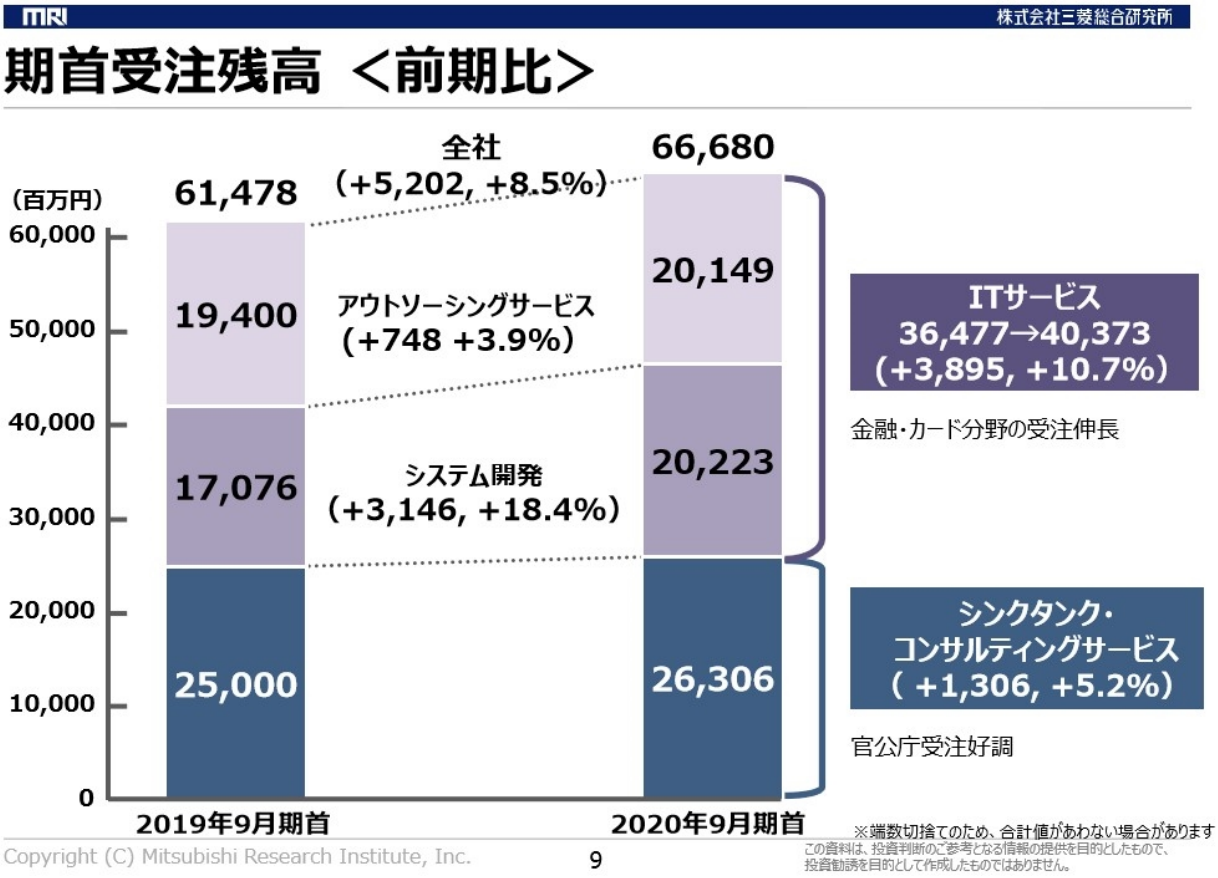
Copyright (C) Mitsubishi Research Institute, Inc.

7 ページ目、次に IT サービスです。こちらはおおむね三菱総研 DCS グループの業績となります。

売上高は前期比 8 億 3,000 万円減の 559 億 3,000 万円、経常利益は前期比 2 億 7,500 万円増の 23 億 2,500 万円となりました。売上高は一般産業分野における大型案件完了の反動減、主要顧客の大型開発計画の見直しなどにより減収となっております。

先ほどご説明いたしましたとおり、大型システム開発案件における品質改善対応、いわゆる課題案件対応の受注損失引当金の洗い替えによりまして、新事業のための先行支出等の販管費増を打ち消し、13.4%の増益となっています。

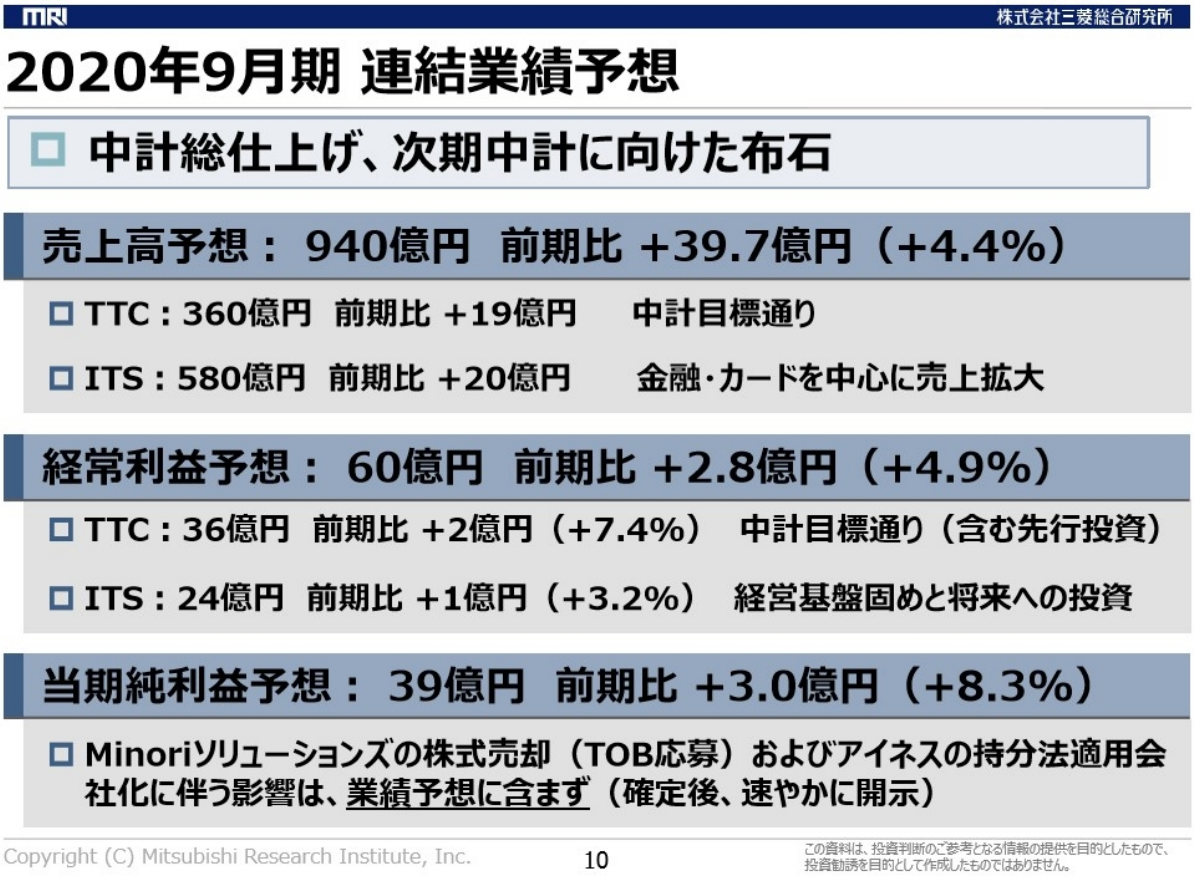
なお金融・カード分野の受注が伸びた結果、受注高は前期比プラス 5.0%。受注残高は前期比プラス 10.7%となっています。



2020 年 9 月期業績予想をご説明します。

まず足元の受注状況を説明します。今期の発射台となります期首の受注残高は前期末で 666 億 8,000 万円と、前期比 52 億円のプラスというスタートを切ることができました。

内訳を見ますとシンクタンク・コンサルが 13 億円のプラス。IT サービスも 38 億円のプラスになっています。シンクタンク・コンサルは官公庁案件の受注、IT サービスは金融・カード分野で積み上がってきています。



10 ページ、2020 年 9 月期の業績予想です。中計 2020 の最終年度として総仕上げを行うとともに、次期中計に向けた布石を打つ年と位置づけています。

連結売上高は 4.4%プラスの 940 億円、経常利益は 4.9%プラスの 60 億円。当期純利益は 8.3%プラスの 39 億円とする計画です。

シンクタンク・コンサルは順調な受注状況の下、中計 2020 に沿って業容拡大を図るとともに、持続的成長に向けた先行投資を継続していく予定にしております。IT サービスは得意分野ともいうべき金融・カード分野での案件を中心に売上拡大を図りつつ、課題案件にめどをつけ、経営基盤を固め、将来に向けた投資を積極的に行ってまいります。

なおこの予想には 11 月 1 日に発表した SCSK 社による Minori ソリューションズ社に対する公開買い付け、TOB への応募に伴う株式売却益、あるいはその持分利益減、並びに 9 月 27 日に発表した、アイネス社の持分法適用会社化に伴って生じる損益影響等は織り込んでおりません。

これらの影響は確定次第、業績予想の修正といったかたちで速やかに開示していきます。

2020年9月期 連結業績予想

（百万円）

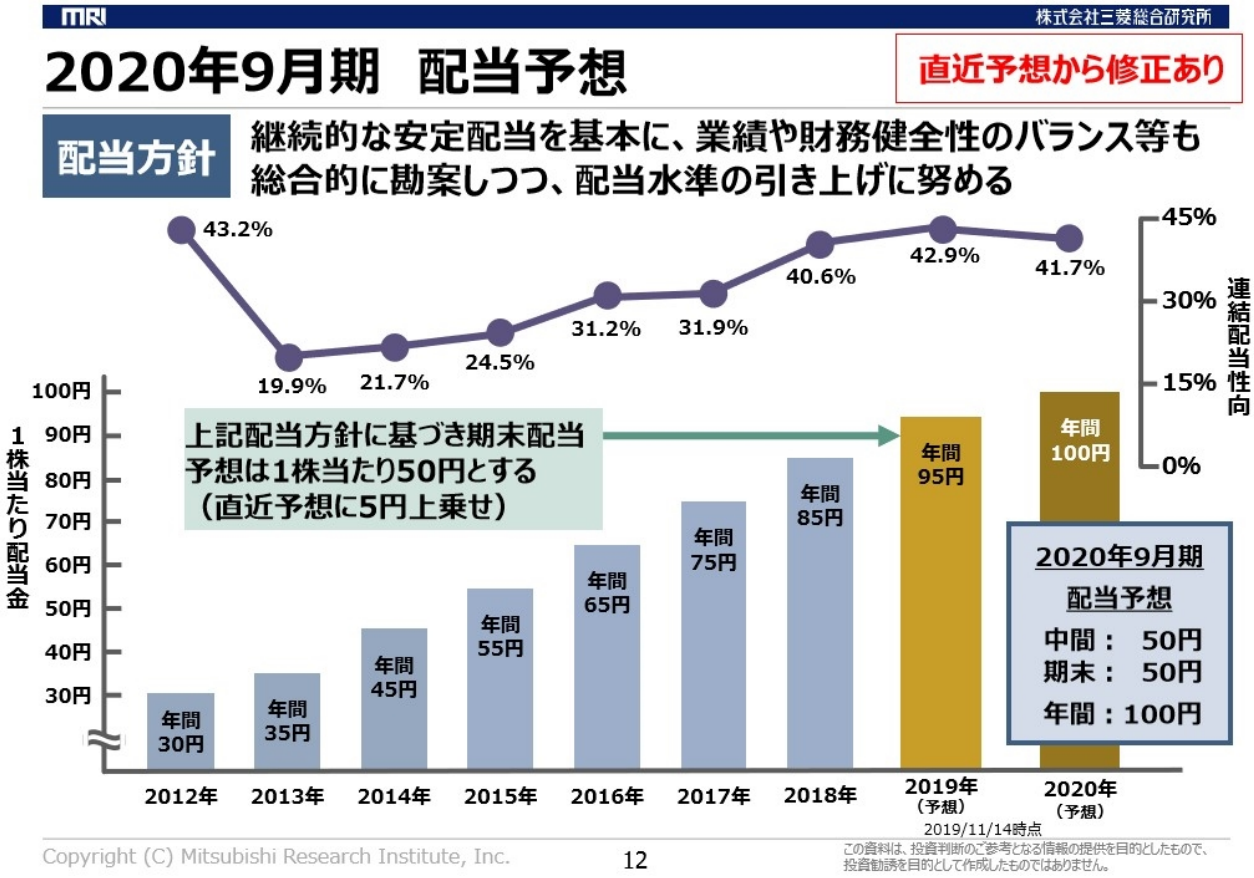
	2019年 9月期実績	2020年 9月期予想	前期比	
			増減額	増減率
売上高	90,029	94,000	+3,970	+4.4%
シンクタンク・コンサルティングサービス	34,099	36,000	+1,900	+5.6%
ITサービス	55,930	58,000	+2,069	+3.7%
営業利益	5,130	5,200	+69	+1.3%
営業利益率	5.7%	5.5%	△0.2P	
経常利益	5,718	6,000	+281	+4.9%
シンクタンク・コンサルティングサービス	3,351	3,600	+248	+7.4%
ITサービス	2,325	2,400	+74	+3.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	3,599	3,900	+300	+8.3%
1株当たり当期純利益（円）	221.58	240.06	+18.48	+8.3%

※端数切捨てのため、合計値があわない場合があります

Copyright (C) Mitsubishi Research Institute, Inc.

この資料は、投資判断のご参考となる情報の提供を目的としたもので、
投資勧誘を目的として作成したものではありません。

11 ページは、ただ今のご説明を損益計算書に展開したものです。



配当予想です。19 年 9 月期も継続的な安定配当を基本に、業績や財務健全性のバランス等も総合的に勘案しつつ、配当水準の引き上げに努めるという従来の方針を堅持してまいります。

課題案件による影響はあったものの、前期は増益となりましたので、従来の方針に基づき期末配当予想を 5 円上乗せし、1 株当たり 50 円、中間配当 45 円と合わせまして、年間 95 円といたします。配当性向は 42.9%です。

また 2020 年 9 月期は、配当は中間・期末それぞれ 50 円、年間 100 円と予想しております。配当性向は 41.7%となる見込みです。

三大改革の進捗状況

（1）事業ポートフォリオ改革

○ 官民共創ソリューション事業進展
○ 選択的受注による大型化・利益率向上
△ DX関連分野での人財育成・拡充

（2）ビジネスモデル改革

○ ストック型ビジネスの進展
○ パートナー連携深化（資本提携・業務提携）・お客様のDX支援加速
△ グループICT戦略の強化

（3）働き方改革

○ 総労働時間の短縮、働き方の多様化進展
△ グループガバナンス、リスク管理強化（課題案件）

Copyright (C) Mitsubishi Research Institute, Inc.

この資料は、投資判断のご参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的として作成したものではありません。

最後に中期経営計画 2020 の進捗についてご説明します。

18 年 9 月期にスタートした中計 2020 で掲げた三大改革に沿って、進捗と課題をご説明します。

1 点目は事業ポートフォリオ改革です。中計 2020 の成長ドライバーの一つとして掲げているのが、官民共創ソリューション事業です。当社グループが長年培ってきた官公庁向けの政策支援を起点として、民間企業への提案を展開していくモデルですが、TTC セグメントにおきましては着実にその成果が表れてきています。

また選択的・戦略的受注により案件の大型化が進み、利益率も向上しています。

一方で労働市場のひっ迫化に伴い、デジタル・トランスフォーメーション、いわゆる DX 関連分野を担う人財の育成・拡充が課題となってきています。

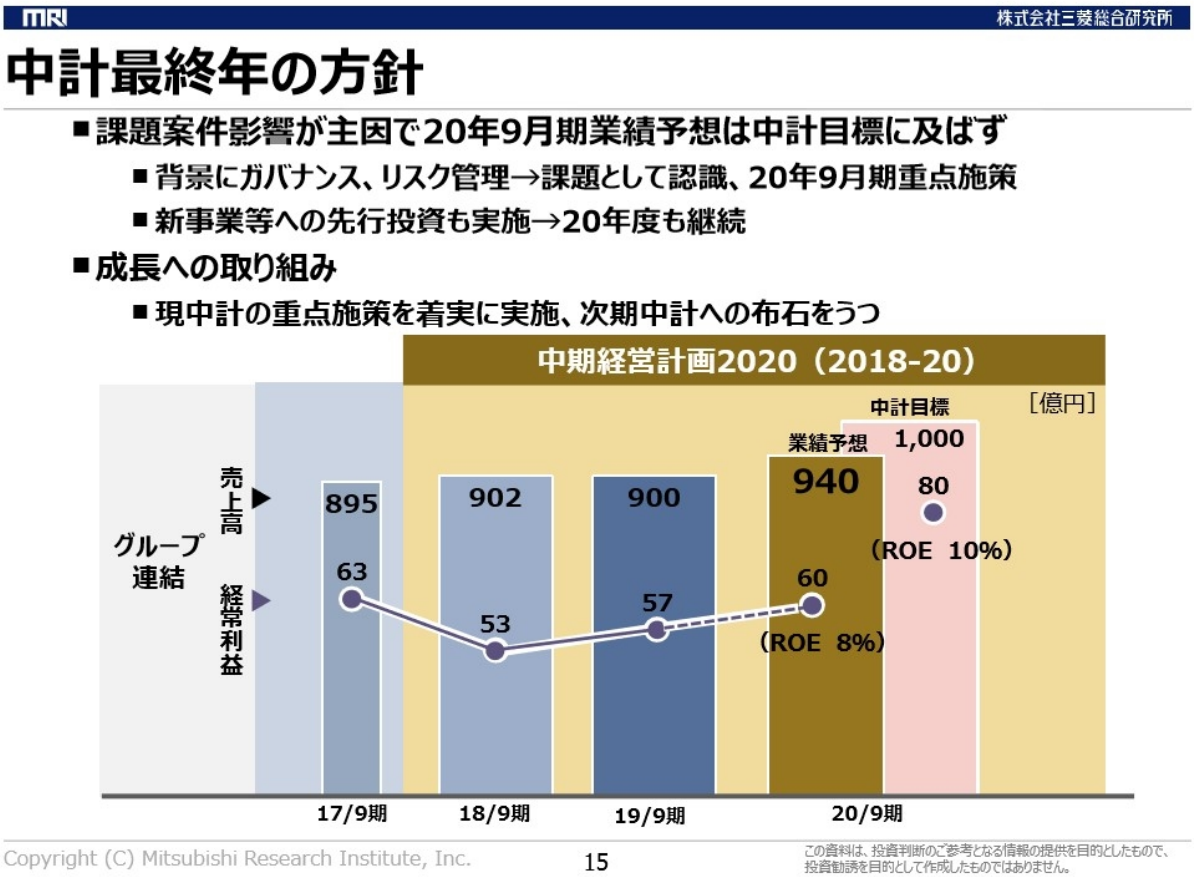
2 点目はビジネスモデル改革です。新事業として注力しているストック型事業におきましても、売上、収益性とも進展しております。またパートナーとの幅広い連携も深まってきています。

一例として 18 年 5 月に業務資本提携したアイネス社とは、当初想定を上回る協業が進展した結果、一層の協業拡大を目指し、去る 10 月には同社の持分法適用会社化しました。

以前からパートナー関係にある JBS 社、当社グループの DCS などとの連携を一層深めることにより、お客様の DX 支援、あるいはグループ ICT 戦略を一層強化してまいります。

最後 3 点目は働き方改革です。総労働時間の短縮や兼業・副業、あるいはテレワークといった多様な働き方が進展してきました。

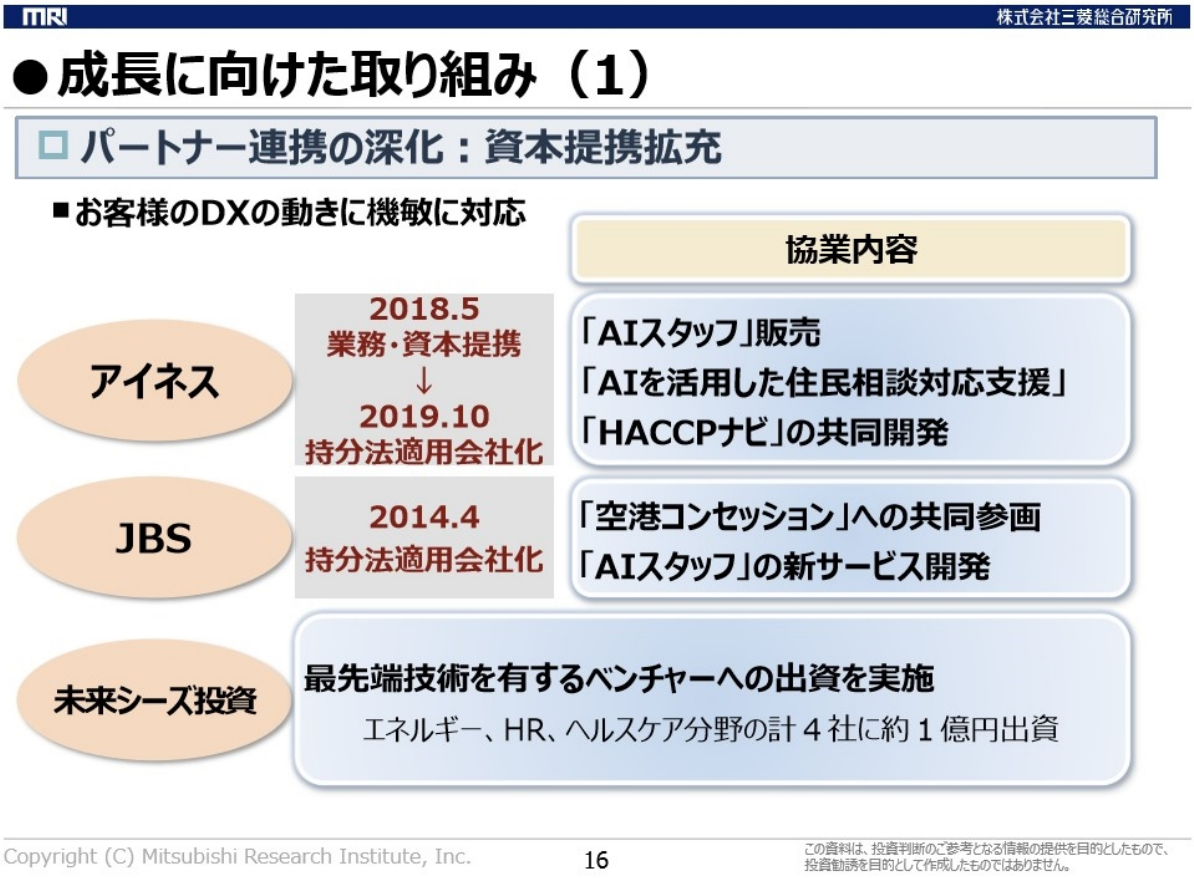
一方、課題案件でほころびの見えたグループベースでのガバナンス、リスク管理強化が課題と認識しています。



20 年 9 月期を最終年度とする中計 2020 では、売上 1,000 億円、経常利益 80 億円、ROE10%を目標に掲げてきました。しかし先ほどご説明したとおり、今期の業績予想は 940 億円、経常利益 60 億円、ROE8%とほぼ昨年度の期初目標並みの水準となっております。

主な理由としましては、18 年 9 月期に発生しました課題案件につきるともいえますが、その背景にはグループとしてのガバナンスやリスク管理などにも課題があったものと認識しております。

今年度は中計 2020 における 3 大改革に加え、グループベースでの成長戦略、グループベースでのガバナンス強化に努め、攻守両面で次期中計につなげてまいる所存です。

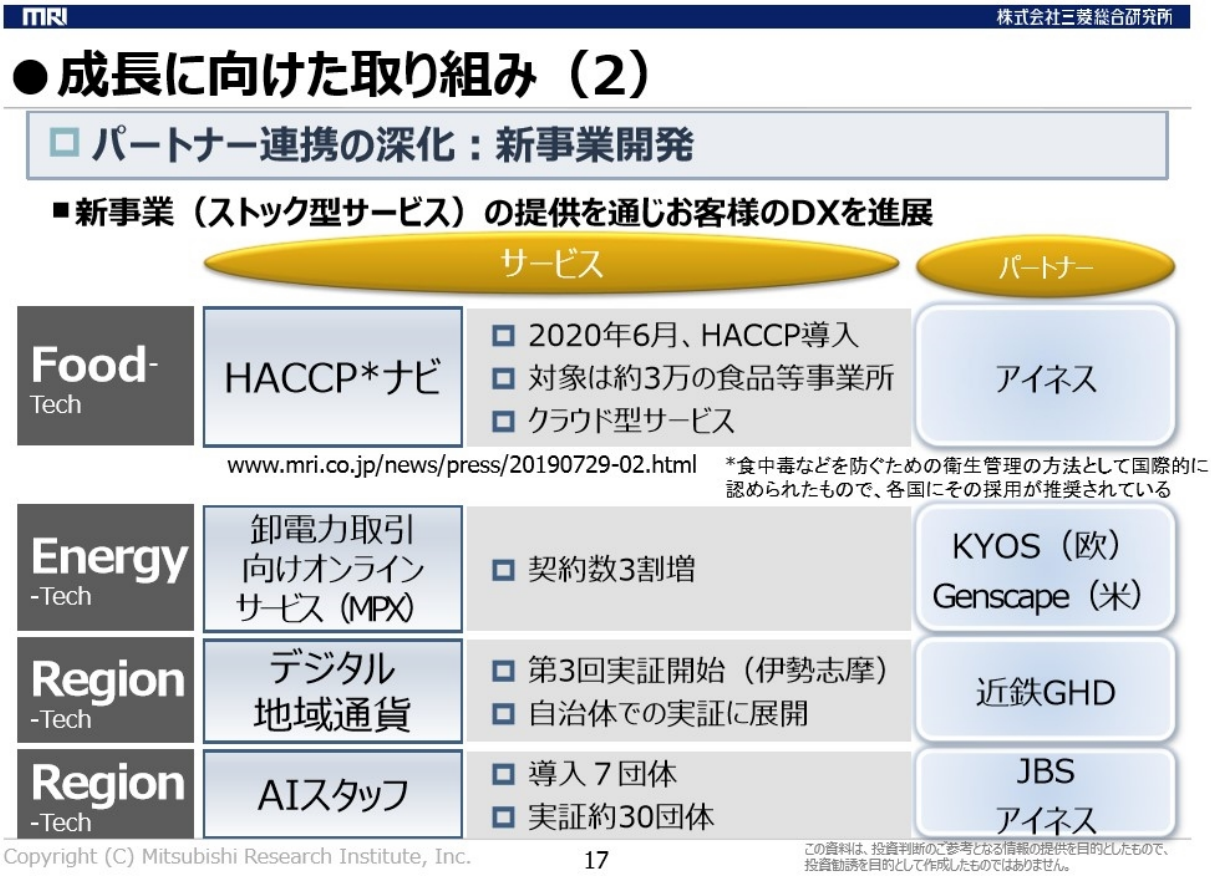


16 ページにお移りください。グループ成長戦略である ICT 戦略を推進する上でパートナー連携、パートナー戦略はきわめて重要です。そのため当社グループでは業務提携にとどまらず、資本提携にも力を入れ、ネットワークの拡大に努めています。またこうした連携を通じ、お客様の DX の動きにも機敏に対応していきます。

先ほど触れましたとおり、アイネス社はこの 10 月に持分法適用会社化しました。5 年前に持分法適用会社化した JBS 社とは引き続き連携関係を維持・強化しており、新たなサービスでの協業も進んでおります。

また前期には、最先端の技術を保有するベンチャー企業を支援するための未来シーズ投資を始めました。金額は総額 1 億円と、まだわずかな水準ですが、エネルギー、HR、ヘルスケア、等々の分野で有望なベンチャー4 社に出資を開始しました。

こういった取り組みは、今期も続けてまいりたいと思っています。



またお客様より要望の強い、DX 関連の新事業にも取り組みを強めています。一例として、「HACCP（ハサップ）ナビ」というサービスを紹介しています。HACCP とは食中毒などを防ぐための衛生管理の方法で、国際的に認められて、各国においてその採用が推奨されております。

日本国におきましても 20 年 6 月に HACCP に準拠した仕組みの導入が求められており、約 3 万もの食品等事業所が対象となる予定です。

当社はクラウド型のサービスによって、HACCP 準拠の文書や図表の作成、モニタリング記録の支援等を行うなどの機能を提供する予定です。

パートナー連携の深化を通じ、デジタル地域通貨等の新事業開発に今後とも積極的に挑戦してまいる所存です。

以上で説明を終わります。ご清聴ありがとうございました。

質疑応答

質問者 A： 質問 3 点。1 点目、今期計画に関して売上 940 億円、約 40 億円の増収の顧客業種別、官公庁、金融・カード、一般産業の数字もしくはイメージについて。

2 点目、経常利益 3 億円増益の増減要因等について。

3 点目、Minori ソリューションズの株式売却で見込まれる約 27 億円の使途等について。

回答： 1 点目、今期 40 億円の売上増の内訳は TTC、ITS それぞれ 20 億円程度の売上増を見込む（資料記載の通り）。

TTC は、官民共創ソリューション事業を軸に、民間での増加を想定。

ITS は、課題案件をうけ、まずは基盤を固め、次に得意分野である金融・カード分野、新規事業の順序で展開予定。

2 点目、経常利益については、課題案件をうけて足元を固めるべくコーポレート機能、営業機能やリスク管理機能、それらインフラも含め基盤整備のための投資と、新事業への先行投資を予定。基盤整備で約 5 億円、新規事業に対する先行投資で約 5 億円の経費を見込む。

3 点目について。今後事業拡大する上で、パートナー戦略はきわめて重要。業務提携や、資本提携等いくつかの方法が考えられる。アイネスのような比較的まとまった金額で出資をするケース、高い技術を持ったベンチャーに少額出資・支援をするといったケースなど、当社の業容・拡大に資する前向きな資金として活用。ただし今現在、特定の対象はなく、適宜適切に判断して出資・投資。

質問者 B：受注残高が約 50 億円増に対して売上は約 40 億円の増収計画。やや保守的に見える。他社の 7～9 月受注高はさほど強くないが、外部環境を踏まえた売上の前提は。

回答：期初段階では受注が積み上がり、好スタート。特に IT サービスは、課題案件の収束に専念し、積極的に案件を追い切れない時期を経て、新たな受注への営業活動活発化とともに、従来顧客からの受注も増加。

一方、外部環境は米中の貿易摩擦などの影響を受け、先行き不透明感が高まっている。今後はさほど強気の受注計画とせず。期初のプラスを生かし、年間 940 億円を着実にクリアしたい。

質問者 B：2 点目、「主要顧客の大型開発計画の見直し」（P7）について、下期に新しいプランニングなど御社から見た状況変化あるか。

回答：大型開発計画が若干後ずれし、現行システムの EOS（End of Service）が到来。現行システムのメンテナンスと、大型開発を同時に行うことになると想定。

前期は減益要因も、足元の受注は強く、今期は増益要因と想定。ただし、この件に関する顧客側正式発表はなく、あくまで当社独自の見立て。

質問者 B： ストック型ビジネスの売上規模感、収益性、その中で規模の大きなサービスなどは。

回答：AI スタッフ、HACCP ナビ、デジタル地域通貨、あるいは PRaiO（プライオ：AI での採用支援）などのサービスを提供（資料記載の通り）。個別のサービスでは、大きいもので 2 億円程度、合計額は 1 桁の億円程度。

今後、1 桁から 2 桁に、また種類増も期待。現在、引合いは非常に強く、特に AI 関連でさまざまなご要望あり。1 年後、もう少し威勢の良い話に期待頂きたい。

［了］