



未来を問い続け、変革を先駆ける

2025 年 9 月期 第 2 四半期決算説明会

2025 年 4 月 25 日

2025年9月期 第2四半期のまとめ

- 一般産業向け一部伸長も、1Qでの受注出遅れ(TTC)や不採算案件(ITS)等で減収減益
- 受注・受注残前同比増ながら、計画水準に届かず
- 以上勘案し、通期業績予想修正(⇒P11～)

	実績	前同比
売上高	654.3億円	△10.9億円
	● シンクタンク・コンサルティングサービス(TTC):1Qでの受注出遅れを打ち返しきれず ● ITサービス(ITS):官公庁(公共向け)・人事・文教向け案件寄与も、金融・カード減少・不採算案件影響等で減収	
経常利益	76.4億円	△17.0億円
	● TTC:減収に伴う減益 ● ITS:不採算案件追加費用等により減益	
純利益	48.8億円	△13.3億円
	● 新事業撤退に伴う特別損失等計上的一方、法人税等負担減	

藪田:社長の藪田でございます。これより2025年9月期第2四半期決算ならびに今期業績予想につきましてご説明申し上げます。

ちょうど中計の折り返し地点となりますが、中計2年目上期の決算は、表にご覧のとおり、売上高が前同比10億円減の654億円、経常利益は17億円減の76億円、純利益は13億円減の48億円となり、誠に遺憾ながら前同比減収減益決算となりました。

シンクタンク・コンサルティングサービスセグメント(TTC)では、第1四半期で出遅れた受注を十分挽回するに至らず、ITサービスセグメント(ITS)では不採算案件の追加損失などがあり、このような決算となりました。

受注・受注残高は前年同期比で増加しているものの、上期における業績の進捗状況に鑑み、通期業績予想を下方修正いたしました。セグメント別の詳細は、後ほどご説明します。

第2四半期連結決算 <前同比>

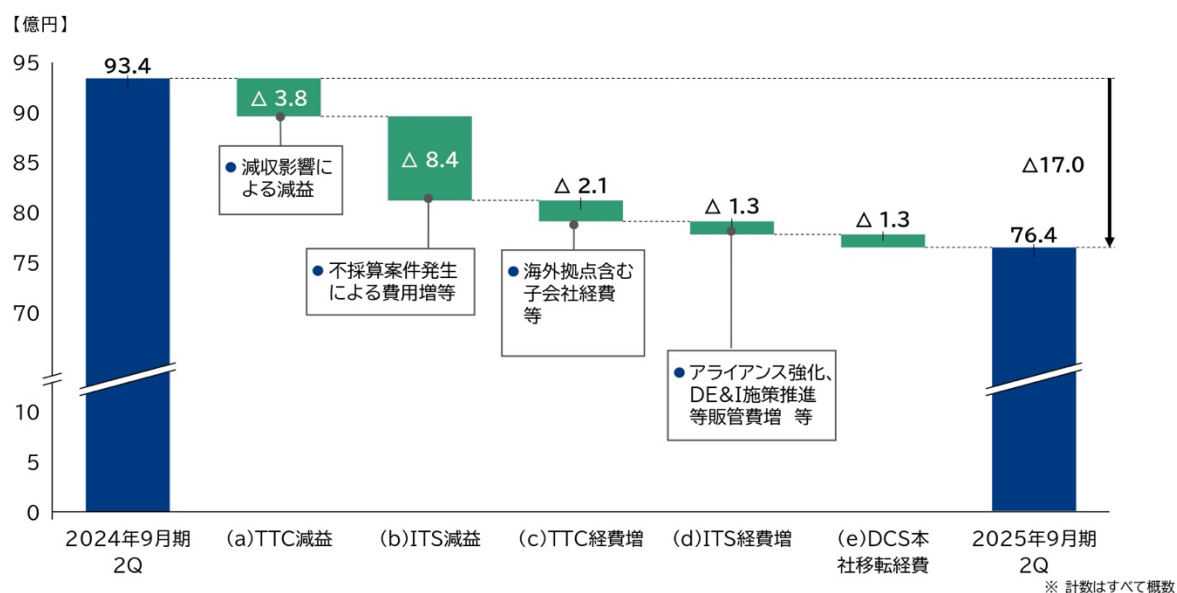
【百万円】

	2024年9月期 2Q	2025年9月期 2Q	前同比	
			増減額	増減率
売上高	66,534	65,437	△1,096	△1.6%
売上総利益	17,331	16,439	△891	△5.1%
売上総利益率	26.0%	25.1%	△0.9P	
販売費及び一般管理費	8,729	9,619	+889	+10.2%
営業利益	8,601	6,819	△1,781	△20.7%
営業利益率	12.9%	10.4%	△2.5P	
経常利益	9,341	7,640	△1,701	△18.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	6,212	4,881	△1,330	△21.4%
1株当たり四半期純利益(円)	391.17	310.07	△81.10	

4 ページは、ただいまの決算内容を連結損益計算書にしたものです。後ほどご確認ください。

経常利益の変動要因 <前同比>

- TTCは、減収影響による減益(a)に加え、経費増(c)
- ITSは、不採算案件発生等による利益率悪化(b)と経費増(d)、移転経費(e)



Copyright © Mitsubishi Research Institute

5

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。

5 ページをご覧ください。経常利益の変動要因の内訳です。2024 年 9 月期上期の 93.4 億円に対して、(a)の TTC の減収影響でマイナス 3.8 億円、(b)の ITS の不採算案件の追加費用等でマイナス 8.4 億円、これらに TTC、ITS の経費増や、DCS 本社移転経費なども加わり、経常利益は 17 億円の減益で 76.4 億円となりました。

シンクタンク・コンサルティングサービス(TTC)

	2024年9月期 2Q	2025年9月期 2Q	前同比	
			増減額	増減率
売上高	30,433	28,914	△1,518	△5.0%
営業利益	5,659	4,995	△664	△11.7%
営業利益率	18.6%	17.3%	△1.3P	
経常利益	6,233	5,648	△584	△9.4%
受注高	25,144	31,207	+6,062	+24.1%
受注残高	22,799	28,094	+5,295	+23.2%

主なポイント

- 1Qでの受注出遅れ(受注高前同比△0.1億、受注残同△22億)に対し、2Qで受注挽回したものの、官公庁向け大型案件の反動減もあり、上期売上では打ち返しきれず
- エネルギー、情報通信、運輸向け等は利益伸長も、上記減収影響で減益
- 受注高、受注残高ともに前同比大幅増
- 受注残高は官公庁向けがけん引(前同比+45億)、金融・カード、一般産業向けも前同比増

Copyright © Mitsubishi Research Institute

6

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。

続いて、セグメント別の業績です。まず、おおむね三菱総研本体の業績に相当するTTCですが、売上高は289億円、経常利益は56億円の減収減益となりました。

第1四半期(1Q)段階で、受注高が前年同期比1,000万円の減、受注残高が同22億円の減と出遅れており、これを挽回すべく、第2四半期に受注遂行の積み上げに注力いたしましたものの、前年に大型案件の遂行があったこともあり、前年比15億円の大幅減収となりました。

利益面では、エネルギー、情報通信、運輸向けの案件が伸長し、増益側に寄与したものの大型案件などの減収影響が響き、5億円の経常減益となりました。一方、3月末時点の受注高は、前同比24.1%増のプラス60億円、受注残高は同23.2%増のプラス52億円と堅調です。

受注残高は、官公庁向けがプラス45億円とけん引しておりますが、金融・カードや一般産業向けも前同比プラスとなっており、下期以降の材料は着実に積み上がっています。

ITサービス(ITS)

【百万円】

	2024年9月期 2Q	2025年9月期 2Q	前同比	
			増減額	増減率
売上高	36,101	36,523	+422	+1.2%
営業利益	2,937	1,832	△1,105	△37.6%
営業利益率	8.1%	5.0%	△3.1P	
経常利益	3,104	1,999	△1,105	△35.6%
受注高	35,559	36,225	+666	+1.9%
受注残高	46,684	49,307	+2,623	+5.6%

主なポイント

- ERP大型案件等一般産業向けや公共向けシステム案件等の伸長により増収
- 金融・カード分野大型案件のピークアウトに伴う開発案件縮小、不採算案件の追加費用発生で減益
- 受注は金融・カード向けの前同比減を公共、一般産業向けで打ち返し、前同比増
- 受注残高は公共向け、金融・カード向けがけん引し、前同比増

Copyright © Mitsubishi Research Institute

7

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。

次に、ITS です。おおむね、三菱総研 DCS グループの業績となります。

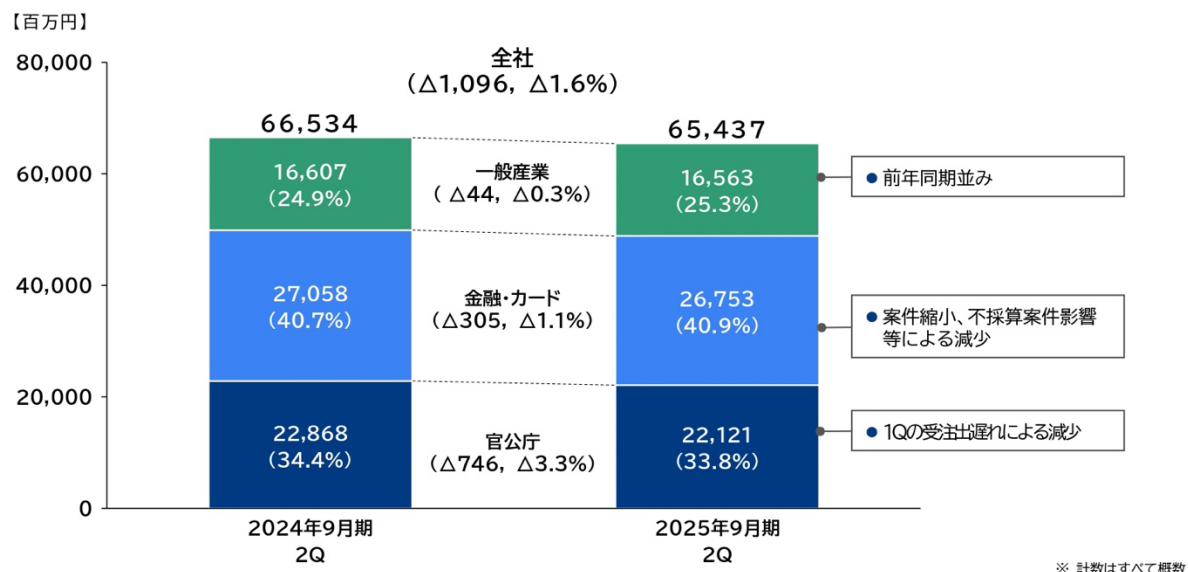
売上高は 365 億円、経常利益は 19 億円の増収減益です。ERP の大型案件など、一般産業や公共向けシステム案件などの伸長が寄与して増収となりました。一方、経常利益においては、金融・カード分野の大型システム案件の縮小や、不採算案件における追加費用発生などにより 11 億円の減益です。

1Q で発生した金融・カード分野の不採算案件について、早期収集に注力してまいりましたが、引き続き対応を要する状況となり、あらためて全社的にリソースを調整・アサインして、収束に当たっているところです。結果、追加の費用計上に至りました。

受注高は前同比 6 億円、受注残高は同 26 億円の増加と、公共や金融・カード向けがけん引し、ITS でも案件は着実に積み上がっています。

顧客業種別売上高 <前同比>

- 「官公庁」は1Qの受注出遅れ、「金融・カード」は前期案件縮小や不採算案件発生に伴い減少
- 「一般産業」は前年同期並み



Copyright © Mitsubishi Research Institute

8

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。

8 ページは、顧客業種別の売上高です。グラフの一番上、一般産業はおおむね前年同期並みでした。一番下、官公庁が1Qの受注出遅れで、真ん中にある金融・カードは大型システム案件の縮小などにより、それぞれマイナス3%、マイナス1%となりました。

参考)セグメント別・顧客業種別売上高 <前同比>

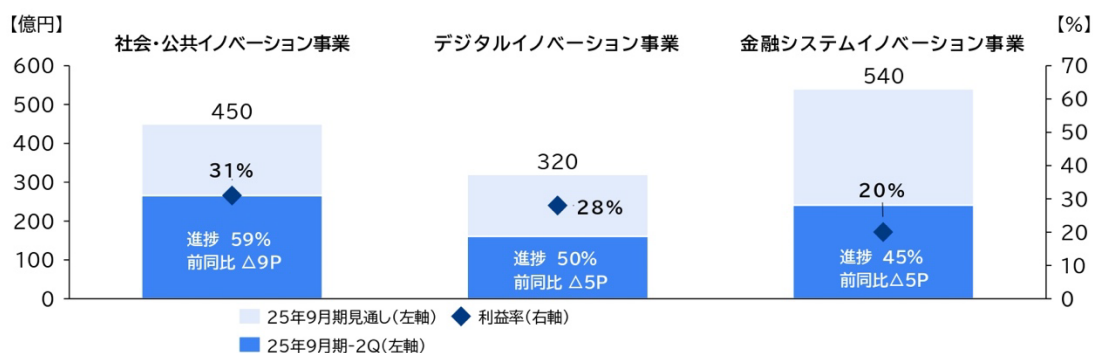
【百万円】

		2024年9月期 2Q	2025年9月期 2Q	前同比	
				増減額	増減率
TTC	官公庁	22,442	21,238	△1,203	△5.4%
	金融・カード	1,288	1,268	△19	△1.6%
	一般産業	6,702	6,407	△295	△4.4%
	TTC 計	30,433	28,914	△1,518	△5.0%
ITS	官公庁	425	882	+457	+107.5%
	金融・カード	25,770	25,485	△285	△1.1%
	一般産業	9,905	10,155	+250	+2.5%
	ITS 計	36,101	36,523	+422	+1.2%
合計		66,534	65,437	△1,096	△1.6%

9 ページは、セグメント別の売上を顧客業種別に分解したものです。後ほどご確認ください。

(参考)事業別の2025年9月期見通しと進捗

- 社会・公共、デジタル、金融システムの各イノベーション事業の2Q進捗は45～59%
- 社会・公共イノベーション事業の進捗率が最も高いものの、前同比では9P低下



主要事業	2025年9月期-2Q 事業規模(進捗率)	利益率(前同比)	2025年9月期 見通し	
社会・公共イノベーション	266億 (59%)	31.0% (+0.0P)	450億	※ 社会・公共イノベーション事業とデジタルイノベーション事業には、一部連携して推進する事業を重複して記載 ※ 利益率は粗利率 ※ 計数はすべて概数
デジタルイノベーション	161億 (50%)	27.6% (△3.6P)	320億	
金融システムイノベーション	241億 (45%)	20.1% (△3.8P)	540億	

Copyright © Mitsubishi Research Institute

10

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。

10 ページをご覧ください。中計 2026 で設定した三つの事業軸ごとの進捗です。なお、ここでの利益は、いわゆる粗利です。また、全社共通の間接経費など、この枠外となる計数もございますので、合計値は連結ベースの売上総利益と一致しない点をご留意ください。

3 事業の進捗は、社会・公共イノベーションが 59%、デジタルイノベーションが 50%、金融システムイノベーションが 45%となっています。進捗率はいずれも前年同期を下回り、デジタルと金融システム両事業は利益率も前年同期を下回る結果となっています。

2025年9月期 連結業績予想（期初予想から変更）

- 上期業績や足下の受注状況、今後の案件等をふまえ、業績予想修正

	予想(変更後)	前回予想比(前期比)
売上高	1,220億円	△60億円(+66億円)
	● 上期実績、受注残高並びに手許案件材料を勘案して下方修正	
経常利益	75億円	△20億円(△6億円)
	● TTC上期計画未達、ITS不採算案件影響等	
純利益	41億円	△15億円(△9億円)
	● 経常減益、税負担減等	

※年間配当予想(160円)の変更なし

次に、2025年9月期の業績予想です。12ページをご覧ください。

上期業績や足元の受注状況、今後の案件等を踏まえ、当期業績予想を表にお示しのとおり、下方修正いたします。売上高は60億円引き下げ1,220億円、経常利益は同20億円引き下げ75億円、純利益も同15億円引き下げ41億円とさせていただきます。セグメント別の詳細は、次ページでご説明します。

2025年9月期 連結業績予想（期初予想から変更）

	【百万円】					
	2024年 9月期実績	2025年 9月期予想	前期比		前回予想	前回 予想比
			増減額	増減率		
売上高	115,362	122,000	+6,637	+5.8%	128,000	△6,000
シンクタンク・ コンサルティングサービス	45,419	48,000	+2,580	+5.7%	50,000	△2,000
ITサービス	69,942	74,000	+4,057	+5.8%	78,000	△4,000
営業利益	7,060	6,200	△860	△12.2%	8,300	△2,100
営業利益率	6.1%	5.1%	△1.0P		6.5%	△1.4P
経常利益	8,147	7,500	△647	△7.9%	9,500	△2,000
シンクタンク・ コンサルティングサービス	4,237	4,700	+462	+10.9%	5,300	△600
ITサービス	3,909	2,800	△1,109	△28.3%	4,200	△1,400
親会社株主に帰属する当期純利益	5,003	4,100	△903	△18.1%	5,600	△1,500
1株当たり当期純利益(円)	316.44	260.37	△56.07		355.76	△95.39

※ 計数はすべて概数

Copyright © Mitsubishi Research Institute

13

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。

13 ページをご覧ください。TTC は、売上高 480 億円、経常利益 47 億円と増収増益予想は維持いたしますものの、売上高は 20 億円、経常利益は 6 億円の下方修正となります。

ITS は、売上高予想を 40 億円引き下げ、前年比 40 億円増収の 740 億円とし、経常利益予想は 14 億円引き下げ、前年比 11 億円減益の 28 億円としています。3 期連続で計画未達となりますこと、経営として大変重く受け止めております。

上期業績総括と対応策

- 上期業績の総括及び着手済みの主な対応策は下表のとおり
- 今期本決算のタイミングで、26年9月期業績予想に加え、2030年のありたい姿に向けた中計2026・2029の位置づけや、さらにその先の成長に向けた方針を示す予定

	上期業績総括	対応策
TTC	◆ 成長投資や新卒・キャリア採用拡大 ◆ 事業現場における中核人材の相対的な不足が案件の受注力や遂行力に影響	➢ 旺盛な顧客のコンサルニーズに応えるための中核的人材の再配置 ➢ 注力領域(エネルギー、医療・介護等)での重点的要員強化 ⇒2Q未受注残高の前同比増として効果一部発現 ➢ 収益性向上が困難な新事業の中止
ITS	◆ 金融・決済分野における不採算案件による追加費用発生や新規開拓に苦戦 ◆ 産業・公共分野では進捗・引き合い拡大がみられる一方、人材拡充が途上	➢ 不採算案件の早期解消に向け、追加リソース投入プロジェクト管理・品質強化の全社的バックアップ ➢ 成長分野への要員再配置・リスクリリング ➢ アライアンス先協業で新規開拓・サービス拡販 ➢ 本社移転等の経費見直し

14 ページをご覧ください。こうした状況に至った要因の分析を進め、可能な対応策からすでに順次実施しています。

TTC では、成長投資や新卒・キャリアの採用拡大を進める中で、事業現場における中核人材の総体的な不足が、案件の受注力や遂行力に支障をきたす状況になっていました。

旺盛なお客様からのコンサルニーズを着実に受注拡大につなげるために、中核的な人材の事業現場への再配置を進めていますほか、特に注力するエネルギーや医療・介護といった分野で、重点的に要員強化を図っています。その効果は、先ほどご説明した TTC の受注・受注残高の足元の大幅増加として、一部発現してきたと捉えております。

さらに、前期に引き続きまして、収益性の向上が難しいと判断した新事業についても、いくつか中止の判断をいたしました。

ITS では、金融・決済分野における不採算案件の追加費用発生に加え、新規開拓にも苦戦をいたしました。産業・公共分野では一定の進捗が見られ、引き合いが拡大してきている一方で、人材の拡充が途上となり、計画には届きませんでした。

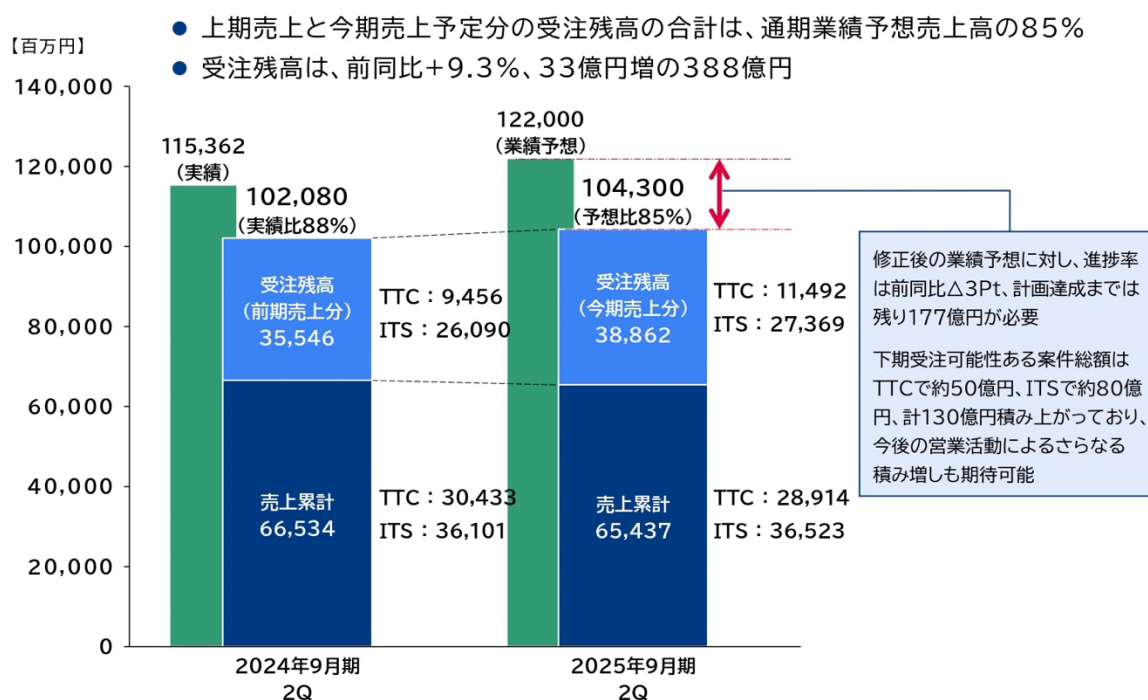
また、まずは不採算案件の早期解消に向けて、追加リソース投入やプロジェクト管理、品質強化の全社的なバックアップを進めておりますほか、好調な引き合いを受けた産業・公共分野への要員の再配置や、人材のリスキリングにも注力しています。

さらに、アライアンス先との協業による新規の開拓やサービス拡販を図りつつ、本社移転費用の見直しなど戦略・施策の見直しに着手、あるいは取り組みを進めているところでございます。

この当期業績予想の下方修正を踏まえますと、中計最終年度である 2026 年度に、当初の中計 2026 の目標水準を達成することは、現実的にかなり難しいと見ざるを得ません。

当期 2025 年度本決算公表のタイミングで、来期の業績予想に加え、2030 年のありたい姿に向けた中計 2026・2029 の位置づけや、さらにその先の成長に向けた方針を、あらためて皆様にお示ししたいと存じます。

(参考)売上累計+受注残高(今期売上予定分)



Copyright © Mitsubishi Research Institute

15

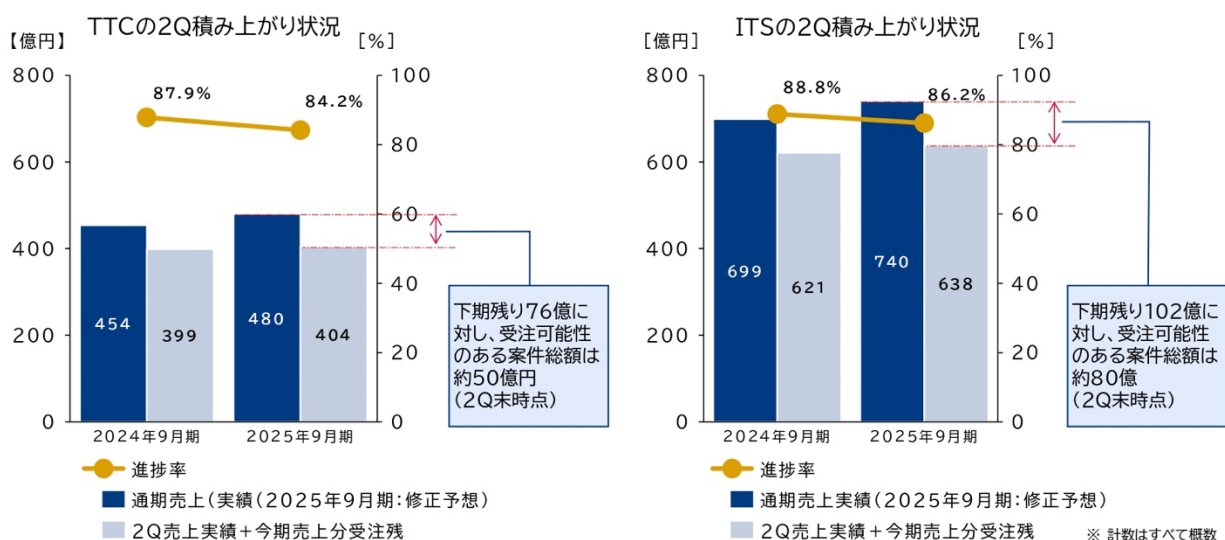
この資料は、投資判断のご参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的として作成したものではありません。

15 ページは、上期までの売上と当期中に売上が見込まれる受注済み案件の残高を合計した金額について、修正後の業績予想に対する進捗率を、前年同期と比較してお示したものです。

修正後の業績予想 1,220 億円に対して、売上累計と受注残高の合計値は 1,043 億円、進捗率は 85%です。これは前年同期を 3%ポイント下回る水準ではありますが、足元の案件積み上がり状況を勘案いたしますと、修正後の目標達成は十分可能と判断しております。

(参考)第2四半期進捗率(セグメント別・売上+受注残)

- 2Q売上+受注残の積み上がりについて、修正後業績予想に対し、
 - TTCは84.2%、残り76億円。これに対し、受注計上前の営業中案件は約50億円まで積み上げ
 - ITSは86.2%、残り102億円。同じく、約80億円まで積み上げ
- 進捗率は前同比減ながら、材料は順調に積み上がっている

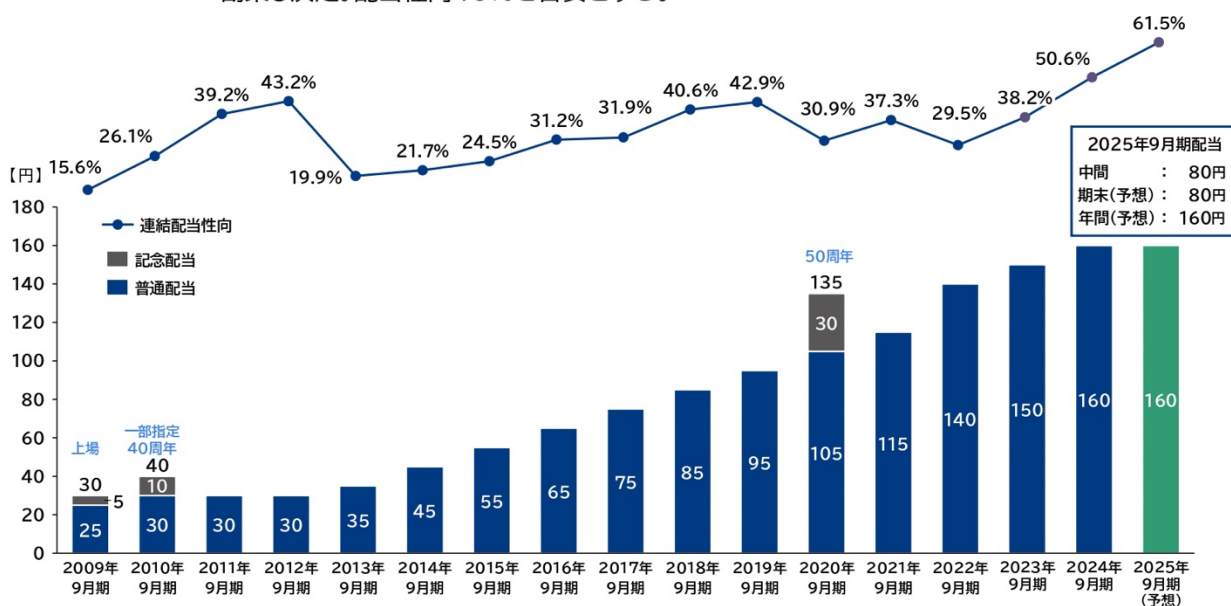


16 ページは、ただいまご説明した修正後の業績予想に対する上期実績の進捗について、セグメント別に表にしたものです。後ほどご確認をお願いいたします。

2025年9月期 配当予想

配当方針

継続的な安定配当を基本に、業績や将来の資金需要、財務健全性のバランス等も総合的に勘案し決定。配当性向40%を目安とする。



Copyright © Mitsubishi Research Institute

17

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。

17 ページをご覧ください。配当方針は、引き続き記載のとおり変更ありません。

2025年9月期の配当は、配当方針にも記載のとおり、継続的な安定配当を維持する観点から、期初予想どおり中間期80円とし、期末予想の80円と合わせ年間配当160円とします。この結果、配当性向は61.5%となる見込みです。

(参考)「資本コストと株価を意識した経営」の更新について

- 24年9月期2Qに開示した「資本コストと株価を意識した経営」について、この間の投資家等とのエンゲージメントや政策保有株式についての追加情報を盛り込み、以下のとおりコーポレートガバナンス報告書を更新

1. 資本コストの想定

- 市場が求める資本コストのアップデート
(現状)株式市場が要求する資本コストは、約9%程度と推計
(見直し後)株式市場が要求する資本コストは、9～10%程度と推計

2. 政策保有株式・現預金の保有水準等の考え方

- 以下2点を追記
 - 政策保有株式は、一部売却も進め、現在純資産の8%。今後も事業影響を見極め縮減・入替を進める
 - 現預金は、手元資金として売上高の2～3カ月程度を確保したうえで、その他を将来投資・還元に充当

18 ページですが、当社は東京証券取引所の要請に基づき、昨年の上期決算において、資本コストと株価を意識した経営について開示をいたしました。当社グループにおける資本政策等の基本的な方針に大きな変更はありませんが、この間の投資家の皆様とのエンゲージメントや、政策保有株式についての追加情報等を盛り込む形で、記載内容の更新、追記を実施しております。

トピックス:「研究・提言活動」 「イノベーションによる解決が期待される社会課題リスト2025」公開

- 当社では、毎年「イノベーションによる課題が期待される社会課題リスト」を発表
- 3月28日に公開した2025年版では、これまで示してきた6つの領域*1に加え、DE&I*2を追加



- 既存6領域も「地球」「社会」「ヒト」の観点から昨今の社会情勢等を踏まえて再整理、新たなテーマの追加等を実施

- お申し込みはこちらのURLから

https://icf.mri.co.jp/research/research-389/?gl=1*tf3d3iy*gc1au*OTQ3NjQwNzU1LjE3NDE1NjMzODg

*1:エネルギー・環境、食農、モビリティ、レジリエンス、ウェルネス、教育・人材育成の6領域

*2:ダイバーシティ、エクイティ&インクルージョン(多様性・公平性・包括性)の略

領域	新たなテーマの例
エネルギー・環境	再エネ導入加速を念頭に置いた電力需給運用における柔軟性の確保
食農	今後のESG対応を見据えた食料生産サプライチェーンの環境・社会リスクへの対応
モビリティ	移動中のウェルビーイング向上のための、安全を担保した快適な移動の実現
レジリエンス	サイバー攻撃の増加に伴うデジタル空間における信頼性・安全性の確保
ウェルネス	子ども・若者を支えるための次世代が生き生きと育つ環境の整備
教育・人材育成	教員の多忙さを解消するための教員の働き方改革の推進
DE & I(ダイバーシティ、エクイティ&インクルージョン)	地域コミュニティ内の多様性の理解不足を解消するための互いの理解促進



19 ページ以降は、この間の当社および当社グループの取り組みをトピックスとしてご紹介しています。

20 ページは、当社の研究・提言活動の一環として毎年公表しております、イノベーションによる解決が期待される社会課題のリストです。3月28日に2025年版を発行いたしました。

これまで6つの領域でテーマを整理してきましたが、今年は新たにDE&I、すなわち多様性、公平性、包括性の領域を新たに加えた7つの領域として、既存領域も含めた再整理を行っております。詳細は、当社サイトからご覧いただけます。

毎年、各方面から高い評価をいただいております、社会課題のハンドブックとしてご活用いただければ幸いです。

トピックス:「研究・提言活動」

次期科学技術・イノベーション基本計画への14の提言

- わが国の「科学技術・イノベーション基本計画」は、5年ごとに策定
- 当社は、同計画に関する調査検討に20年以上関与
- 2026年度に始まる次期計画に向け、3つの方向性とその実現のための14の提言を実施

方向性A 「世界における 不可欠な存在 としての日本」 の確立	A1	世界市場で競争力を発揮するグローバル・スペシャリティ・リーダー（GSL）企業を創出せよ
	A2	グローバルベストチームにより「戦略的優位性・不可欠性」を獲得せよ
	A3	経済安全保障と研究基盤の強化は国が主導し、国立研究開発法人が中心に対応せよ
	A4	企業は研究開発人材の好待遇やDE&I、投資加速化で高収益化との好循環を目指せ
方向性B ゴールである ウェルビーイング を「起点」	B1	基本計画のゴールとしてのSociety 5.0からSTI政策体系を再確認すべし
	B2	ウェルビーイング実現に欠かせない社会課題領域への研究開発投資を拡充せよ
	B3	社会課題解決に挑むスタートアップの発展を官民連携によるSTIでバックアップせよ
方向性C STIシステムの リノベーション	C1	大学の産学連携強化の鍵は管理会計による見える化と資源配分（マネジメント）にあり
	C2	拡張するエコシステムを活用して研究力の向上を目指せ
	C3	イノベーション実現に必要な人材・スキルの網羅的整理、戦略的な確保を進めよ
	C4	企業におけるイノベーション創出力向上・維持のため、社内起業家育成を急げ
3つの方向性を 実現するための STI政策立案・ 実行体制	D1	基本計画は複数政策領域（所管）に重点化すべき
	D2	STI政策に対する科学的・構造的な理解をベースに政策プロセスを抜本的に変革せよ
	D3	STI政策の鍵となる行政機関におけるインテリジェンス機能を強化せよ

2025年2月6日付当社リリースより

Copyright © Mitsubishi Research Institute

21

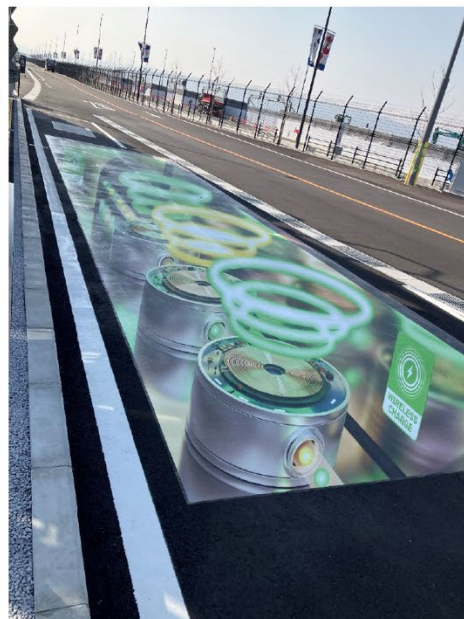
この資料は、投資判断のご参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的として作成したものではありません。

21 ページは同様に、研究・提言活動の一例です。我が国の科学技術・イノベーション基本計画は5年ごとに策定されておりまして、次期計画は2026年度に始まる予定です。

当社は、この基本計画に関する調査検討に過去20年以上にわたって関わってまいりました。次期計画に向けて、3つの方向性と実現のための14の提言を2月に行いました。おかげさまで、関係各方面からの反響も大きく、意見交換を活発に行っているところでございます。

トピックス:「GXの取り組み」 電気自動車(EV)ワイヤレス給電の立ち上げに貢献

- ワイヤレス給電は、ケーブルをつなずにEVに充電できる技術で、EV普及の起爆剤として期待されている
- 2024年6月、普及啓発等を目的に「EVワイヤレス給電協議会」が設立され、当社はその発起人の1社で、幹事企業
- 現在開催中の大阪・関西万博で、走行中ワイヤレス給電の実証実験実施中



Copyright © Mitsubishi Research Institute

22

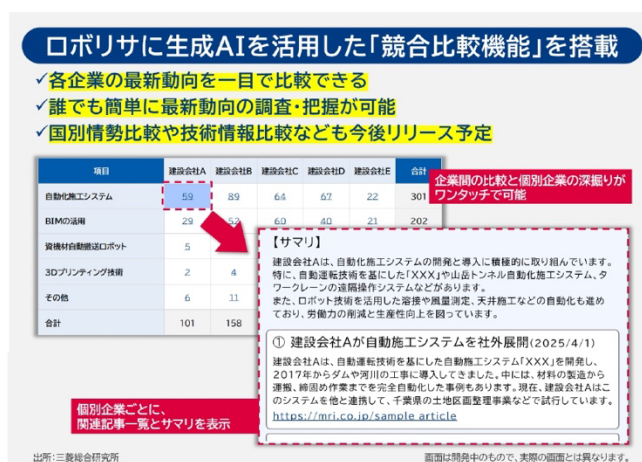
この資料は、投資判断のご参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的として作成したものではありません。

22 ページは、GX グリーントランスフォーメーションの取り組みの一例です。現在開催中の大阪・関西万博において、電気自動車に対して無線で電気を充電できる技術の実証実験を行っています。

昨年、当社も発起人となって、EV ワイヤレス給電協議会が設立されました。この協議会を中心に、万博会場において写真のとおり、走行中の電気バスに給電する実験を行っています。右の写真は、そのための設備が、道路の下に埋め込まれているところを撮影したものでございます。

トピックス:「DXの取り組み」 生成AIに「競合比較機能」を追加

- 生成AIによりWeb情報収集／レポート作成を自動化する「ロボリス」を提供中
- 4月3日、「ロボリス」に「競合比較機能」を追加
- 担当者が、比較したい企業名、調査テーマを入力すると、生成AIが自動で記事を収集、分類し、記事の要約を出力可能
- 今後、国際情勢比較機能や技術情報調査に役立つ機能など、さまざまなリサーチ支援機能を拡充し、変化の激しいビジネス環境への対応を支援していく予定



23 ページは、DX の取り組みの一例です。当社はかねてより、生成 AI を活用した、Web で情報収集からレポート作成まで自動化するサービスを、ロボリスという名前でお客様に提供中です。

4 月 3 日に、このサービスに新たに競合比較の機能を追加いたしました。担当者が企業名、調査テーマを入力するだけで、ロボリスが記事を自動的に収集、分類して要約を出力します。お客様にとって、競合分析は大変重要な活動の一つであり、これを効率的に進めるために役立つ機能となっております。

ロボリスは、今後さらに国際情勢を比較したり、技術情報を調査したりといった、さまざまなリサーチ支援機能を拡充する予定でございます。

トピックス:最近のリリース

日付	タイトル
【社会・公共イノベーション事業関連】	
2025年4月24日	出雲市と共同でNFTを活用した観光振興のフィールド実験を実施
2025年4月1日	ホンダモビリティランドと三菱総合研究所、サステナビリティパートナー契約を締結
2025年3月27日	系統用蓄電池事業の開始に向け北海道札幌蓄電合同会社を設立
2025年3月13日	インドネシア国立研究イノベーション庁(BRIN)と共同研究契約を締結
【デジタルイノベーション事業関連】	
2025年4月10日	日本企業のDX推進状況調査結果【2025年度速報版】を公表
2025年4月7日	AI自動音声応答による電話予約で送迎車が停留所に
2025年4月3日	生成AIで、複数企業の定性情報を簡単に比較！
【金融システムイノベーション事業関連】	
2025年4月21日	常陽銀行のデータ分析業務の高度化・民主化を支援

トピックス:最近のリリース

日付	タイトル
【シンクタンク事業(提言・発信)】【海外事業】	
2025年4月2日	洋上風力と漁業の未来共創に向けた11の提案を発表
2025年3月28日	「イノベーションによる解決が期待される社会課題リスト2025」公開
2025年2月6日	次期科学技術・イノベーション基本計画への14の提言を発表

トピックス:最近のリリース

日付	タイトル
グループ企業・ほか	
2025年4月23日	【DCS】Databricks、MILIZEとの協業開始
2025年4月17日	【DCS】AI時代を支えるアナリティクスサービスを提供開始
2025年4月8日	【JBS】営業特化型 AI エージェント「Sales AIgent(セールスアイジェント)(仮称)」を開発
2025年3月19日	【JBS】Microsoft 365 Copilot ユーザーの働き方や行動を分析しデータに基づいた生産性向上を支援するサービスをリリース
2025年2月27日	【DCS】クラウド資産を脅威から守る!「クラウドセキュリティ運用サービス」提供開始
2025年2月18日	【JBS】「日経サステナブルリンク」開発を通して、企業のサステナブル経営向上に寄与
2025年2月17日	【DCS】北九州市立大学と産学連携協定を締結
2025年2月12日	【DCS】最短2ヵ月で導入! 障害管理を効率化する「スマート運用プラットフォーム」を提供開始
2025年2月10日	【MPX】JERA CrossがMPXのエネルギー取引リスク管理システム「MPX-ETRM」を導入 ～再エネ電源の市場リスク管理を実現～

24 ページ以降には、ただいまの取り組みも含め、この間にリリースした当社および当社グループの取り組みを、中計でお示した事業別に整理したものです。後ほど、ご確認をいただければ幸いです。

以上で、私からの説明を終わります。

質疑応答

質問者 A: 質問 3 つ。1 つ目、ITS の不採算案件において、追加の損失が生じた理由をもう少し詳しく説明してほしい。

2 つ目、通期の ITS の経常利益の減額幅 14 億円について、2Q の追加損失は 5 億円程度との認識でよいか。その他の減額要因も説明を。

3 つ目、DCS の本社移転関連は、従来どおり変更ないか。

回答者 A: 本件は、回答者 B から回答。

回答者 B: 1 点目、不採算案件で追加損失が生じた理由は、案件について内容の確認やテストを進める中で、当初予想していた範囲よりも、もう少し品質を高める必要があると認識したため。

非常に重要かつ高い精度が求められる案件であり、その観点からテストを進めながらあらためて見直し、品質向上の追加策を打つ必要があると認識。結果として、今回の追加計上に至った。

2 点目、通期の ITS の経常利益予想の減額は 14 億円で、認識のとおり。

その他、我々が担当している産業・公共や金融・決済部門で、さまざまな顧客・案件をサポート・支援しているが、その中で減額が発生するケースがあった。個別詳細は差し控えるが、複合要因とご認識いただきたい。

3 点目の DCS 本社移転は、ホームページ等でご案内のとおり、4 月から 6 月にかけて移転予定。現状、3 分の 1 程度完了し、6 月までに完了予定。

回答者 A: 2 点目、3 点目について補足。通期の ITS の経常利益の下方修正幅が 14 億円、不採算案件の影響は、通期で 10 億円規模。その他は、売上の下方修正に伴う利益影響。

DCS 本社移転は、さまざまなコストについて、当初計画に対して抑制する形で対応・運用中。

質問者 B: 業績修正の内訳を、上期社内想定未達分、下期計画からの引き下げ分などに分解いただきたい。利益減額の内訳として、売上減、不採算影響、その他の増減などを教えてほしい。さらに、不採算案件の今後の見通しは。

回答者 A: 本件は、回答者 C から説明。

回答者 C: TTC、ITS それぞれに上期社内想定未達分が一定程度あった。同様に、下期計画の引き下げ分も一定程度あった。

利益減額の内訳は、不採算影響が約 10 億円程度で、残りがその他の増減部分。

不採算の案件の今後の見通しは、回答者Bの説明のとおり。

回答者 A: 上期・下期で、TTC、ITSとも、計画にしたがって運営中。収益面では上期のビハインドに対し、年度の仕上がりは、下期に少しキャッチアップしていく見通し。TTC、ITS ともに、3 月末時点での受注の積み上げが前年を上回って推移しており、下期は、若干上振れていく想定。

回答者 B: 不採算案件についてもう少し説明。足元はテストも順調に進捗。まだクリアすべきハードルは残っているが、現段階で認識可能な範囲で最大限見積っている。ある程度見通しは立ってきており、今後、予断を許さない面もあるが、引き続き万全の体制で臨んでいく。今後の見通しとして、先述の数字以上の不採算になる可能性は低いと思う。

質問者 C: トランプ政権の関税政策の影響はあるか。

回答者 A: さまざまな影響が出てくると想定。まだ全体としての関税政策の着地が見えていないが、当社事業は国内事業が中心であり、直接的な影響はさほど大きくないと考えている。

今後、間接的影響がプラス・マイナス面でどの程度出てくるか。マイナス面では、各社業績や投資計画に与える影響が、当社のコンサルティングサービス、IT サービスに及ぼす負の影響が考えられる。

一方、プラス面では、先行きが非常に不透明な中で、さまざまなコンサルティングニーズも出てくる可能性。いずれにせよ現時点では確定的なことが言えないタイミングであり、修正計画にも、関税政策の影響は織り込まず。今後、確定的、あるいは予測可能なものが出てきたら、計画に織り込むよう対応したい。

質問者 D: 先日東証から発表された投資単位 10 万円以下への引き下げの件について、MRI の対応は。

回答者 A: 当社にとって、投資家の裾野の拡大や流動性の確保は、かねてからの課題の一つ。まずは業績、それから配当も含めた株主様への還元をしっかりと遂行し、会社を魅力ある投資対象にしていくことが、本質的な対応策。

従来は、投資単位 50 万円、株価にして 5,000 円が一つのバーだったので、当社の株価も持続的に 5,000 円を超える状況になれば、投資単位の引き下げも考える必要があると捉えていた。

今回、投資単位 10 万円以下という調査結果が発表されたことを受けて、内容をよく精査し、今後の資本政策の中で考えたい。

質問者 E: 新事業撤退の詳細について教えてください。

回答者 A: 新事業では、ここ 2 年ほど選択と集中を進めてきた。当社のコア事業領域や非常に知見のある領域では、新事業が一定規模まで拡大し、収益も持続的に拡大できる状況。一方、十分な知見がない、顧客・マーケットがない領域では苦戦中で、それらについて順次撤退してきた。

今期業績に影響を及ぼす撤退案件は、まだ、顧客との調整も残っており、詳細は差し控えるが、今述べた大きな方針に沿って対応中。

上期は、撤退に伴う損失を計上した一方、下期以降は、減価償却負担等の経費が圧縮される。この点も下期計画には織り込み済み。

質問者 B: 金融・カード分野の大型案件の影響を除いた場合、ITS の金融・カード向け売上は、どのような見え方になるか。新事業撤退が済んだ場合、来期にはどの程度の増益要因になるか。

回答者 A: 新規事業撤退の完了時の、来期増益要因について回答。

上期に撤退決定し財務影響が及んでいる部分では、トータルで約 6 億円程度の減損処理。完全撤退後は約 1 億円のコスト減少分が増益要因になる。

顧客対応完了後だが、従事していた要員を、他の事業に再配置してトップラインを増強する、というプラス効果も出てくると期待。

回答者 B: 1 点目の金融・カード分野の大型案件の影響を除いた場合、というのは、当該案件が完了した暁のことをご質問と認識。

現状は、金融・決済分野全体で 500 億程度の売上。現状担当中の大型案件が完了した場合、その部分だけだと概ね 2 割弱程度の影響。

あくまで現状担当中の領域で、案件完了時には該当領域がなくなる前提での 2 割。当然ながら、担当箇所はその部分だけではない。

また、当社側では、案件完了後に新プロジェクトがおそらく立ち上がると予定。それらを担当することで、減収部分をできるだけカバーしていきたい。現段階で、どの部分がどの程度増えるか明示することは、顧客との関係もあり難しいが、そのように進めたい。

なお、2 点目の質問は、金融・決済や ITS とは関係ないご主旨と認識したが、あえて説明すると、金融・決済や産業・公共を含んだ ITS では、いわゆる新規事業という形で多くを担当しているわけではない。

研究開発等で、新規事業研究は進めているが、事業そのものは既存顧客や、既存顧客向けの新サービスの展開、もしくは新規顧客開拓として進めてい

る。したがってこの部分について、ITS として撤退したり、何か影響が及んだりすることはない。

質問者 B:新規事業撤退の結果、関わっていた人材はどこにアサインされていくのか。

回答者 A:それぞれスキルや得意分野を持った人材が集まっている。当社内でそれぞれに活躍できる分野に、本人の意向も確認しながら対応していきたい。

[了]