



未来を問い続け、変革を先駆ける

2022 年 9 月期 第 2 四半期決算説明会

2022 年 5 月 2 日

簀田:社長の簀田でございます。これより 2022 年 9 月期第 2 四半期決算についてご説明申し上げます。

2022年9月期 第2四半期のまとめ

- 前同比大幅増収・増益、上期として過去最高益
- TTC不採算案件影響を打ち返し、2セグメントとも実質(旧会計基準による比較)増収・増益(⇒P5)

売上高：	実績	682億円	前同比	+159億円
------	----	-------	-----	--------

- 基準変更影響+111億(⇒P5)、実質前同比 +47.6億の570億:過去最高
- シンクタンク・コンサルティングサービス(TTC): 官公庁(大型案件、先端ICT案件等)で実質+20.0億
- ITサービス(ITS): 金融・カード伸長で実質+27.5億

経常利益：	実績	100億円	前同比	+35.4億円
-------	----	-------	-----	---------

- 実質前同比 +12.5億円
- TTC: 不採算案件影響を官公庁・民間案件増益で打ち返し、実質増益(+5.0億)
- ITS: 金融・カード伸長等により実質増益(+7.5億)

純利益：	実績	77.8億円	前同比	+36.4億円
------	----	--------	-----	---------

- 実質前同比 +20.8億円
- 政策保有株式、子会社(UBS)株式売却

まず、第 2 四半期決算の全体像を俯瞰いたします。

22 年 9 月期は中計 2023 の 2 年目で、この上期決算がちょうど折り返し点となります。初年度に引き続き好調を維持しており、売上高、経常利益、営業利益、いずれも上期として過去最高となりました。

詳細は 27 ページに掲載していますが、今年度は会計基準変更に伴いまして、従来以上に売上や収益の計上が上期に前倒しとなっており、過去トレンドとの比較が難しくなっています。従って、本日は、会計基準変更の影響を受けない旧基準ベース(これを実質ベースと申し上げます)を中心にご説明します。

まず、連結売上高は、前同比 159 億円増の 682 億円、実質ベースでは 47 億円増の 570 億円です。シンクタンク・コンサルティングサービス(TTC)は、官公庁の AI シミュレーションを含む大型案件や先端 ICT 案件など、IT サービス(ITS)は、金融・カードが牽引し、両セグメントとも増収です。

経常利益は、上期として初めて 100 億円を超えました。実質ベースでも過去最高益です。TTC は不採算案件の影響を増益で打ち返し、実質ベースで 5 億円増益。ITS は金融・カードの伸長で 7.5 億円の増益です。純利益は、前同比 36 億 4,000 万円増の 77 億 8,000 万円です。実質

ベースで 20 億 8,000 万円増ですが、これは政策保有株式や子会社株式の売却による増益効果も含んだものです。

第2四半期連結決算 <前同比>【会計基準変更影響含む】

- 会計基準変更に伴う売上の前倒し計上・官公庁・民間案件等売上に伴い、大幅増収・増益
- 旧会計基準による比較は次ページ(P5)参照

(百万円)

	2021年9月期 2Q累計	2022年9月期 2Q累計	前同比	
			増減額	増減率
売上高	52,328	68,265	+15,937	+30.5%
売上総利益	14,100	17,670	+3,570	+25.3%
売上総利益率	26.9%	25.9%	△1.0P	
販売費及び一般管理費	7,974	8,356	+381	+4.8%
営業利益	6,126	9,314	+3,188	+52.1%
営業利益率	11.7%	13.6%	+1.9P	
経常利益	6,464	10,012	+3,548	+54.9%
親会社株主に帰属する四半期純利益	4,141	7,788	+3,647	+88.1%
1株当たり四半期純利益(円)	254.81	480.03	+225.22	

4 ページは、ただ今の内容を連結損益計算書にしたものです。

第2四半期連結決算 <前同比>【旧会計基準での比較】

- 基準変更影響を除外した旧基準での比較による実質前同比でも上期過去最高益(営業利益)
- 政策保有株・子会社売却による特別利益計上に伴い実質前同比で純利益増 (百万円)

	2021年9月期 2Q累計	2022年9月期 2Q累計			実質前同比	
		実績 (新基準)	基準変更 影響	実質 (旧基準)	実質 増減額	実質 増減率
売上高	52,328	68,265	+11,171	57,094	+4,766	+9.1%
売上総利益	14,100	17,670	+2,291	15,379	+1,278	+9.1%
売上総利益率	26.9%	25.9%	—	26.9%	△0.0P	
販売費及び一般管理費	7,974	8,356	0	8,356	+381	+4.8%
営業利益	6,126	9,314	+2,291	7,022	+896	+14.6%
営業利益率	11.7%	13.6%	—	12.3%	+0.6P	
経常利益	6,464	10,012	+2,291	7,720	+1,256	+19.4%
親会社株主に帰属する四半期純利益	4,141	7,788	+1,564	6,223	+2,082	+50.3%
1株当たり四半期純利益(円)	254.81	480.03	—	383.60	+128.79	

Copyright © Mitsubishi Research Institute

5

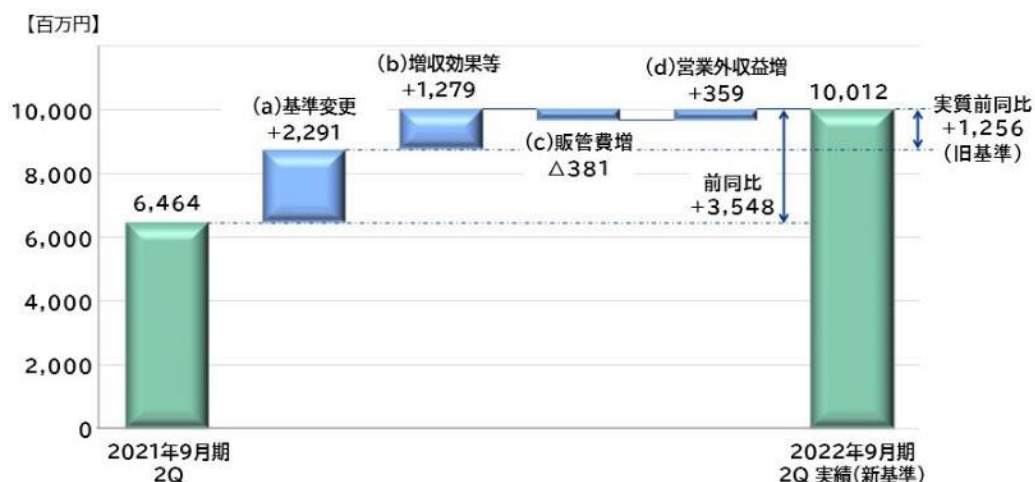
この資料は、投資判断のご参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的として作成したものではありません。

5 ページでは、実態をよくご理解いただけますように、表面の計数と会計基準変更影響を除いた実質ベースの計数を併記しています。

右から3列目(「実質(旧基準)」)が基準変更の影響を除外した実質ベースの数字です。前述のとおり、売上、営業利益、経常利益ともに上期として過去最高となりました。

経常利益の変動要因 <前同比>

- 21/9期2Q64億に対し、会計基準変更影響(a)、増収効果等(b)で、22/9期2Q実績は経常利益100億と過去最高益
- 販管費増(c)は営業外収益(持分法投資収益等)(d)でほぼ打ち消し
- 基準変更影響(a)を除く実質前同比((b)+(c)+(d))は、+12億



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。

6 ページをご覧ください。経常利益の変動要因を前同比でお示したものです。

21 年 9 月期第 2 四半期の経常利益は 64 億円でした。

まず(a)の会計基準変更による影響額が 22 億円です。これに、(b)の売上増に伴う増収効果などで 12 億円が加わっております。

一方、(c)の販管費等の費用増がありましたが、(d)の営業外収益、主に持分法投資収益によるものですが、この(c)と(d)がほぼ相殺する形となりました。

以上から、経常利益はほぼ(a)と(b)を合計した 35 億円の増益で、100 億円となっています。基準変更影響を除いた実質ベースでは 12 億円の増益です。

シンクタンク・コンサルティングサービス(TTC)

(百万円)

	2021年9月期 2Q累計	2022年9月期 2Q累計			実質前同比	
		実績 (新基準)	基準変更 影響	実質 (旧基準)	実質増減額	実質増減率
売上高	20,803	34,221	11,408	22,812	+2,008	+9.7%
営業利益	4,009	6,337	2,131	4,205	+196	+4.9%
営業利益率	19.3%	18.5%	—	18.4%	△0.9P	
経常利益	4,265	6,902	2,131	4,770	+505	+11.8%
受注高	28,072	25,849	—	25,849	△2,222	△7.9%
受注残高	38,364	25,211	△19,487	44,699	+6,334	+16.5%

主なポイント

- AIシミュレーション含む大型案件、先端ICT等の官公庁案件がけん引し、実質大幅増収(228億)
- 損失影響を打ち消し、経常利益も実質上期最高益(47億)(一時的要因除く)
- 受注高は前期大型案件の反動で△22億も、258億と高水準
- 受注残高は実質前同比16.5%増(実績値の前同比減は、進行基準での売上計上による)

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。

続いて、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、TTC 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、右から4列目の基準変更影響114億円を除き、右から3列目の実質228億円、前同比で20億円増の売上となっております。経常利益は、同じく基準変更影響21億円を除き、実質47億7,000万円、前同比5億円増となりました。

官公庁案件、特に社会課題起点、先端ICTなど、DX関連の寄与が大きく、売上・利益ともに、実質で上期として過去最高(一時的要因除く)となっています。

受注残高も実質前同比で63億円のプラス、446億円と、非常に高い水準に積み上がっています。

ITサービス(ITS)

(百万円)

	2021年9月期 2Q累計	2022年9月期 2Q累計			実質前同比	
		実績 (新基準)	基準変更 影響	実質 (旧基準)	実質増減額	実質増減率
売上高	31,524	34,044	△237	34,282	+2,757	+8.7%
営業利益	2,114	2,979	159	2,819	+705	+33.3%
営業利益率	6.7%	8.8%	－	8.2%	+1.5P	
経常利益	2,197	3,113	159	2,953	+755	+34.4%
受注高	36,276	37,122	－	37,122	+845	+2.3%
受注残高	47,188	47,245	△2,914	50,159	+2,971	+6.3%

主なポイント

- 金融・カード分野の伸長により、実質増収(+27億)・増益(+7億)で、上期過去最高
- 高利益率案件とのミックス改善により、増収とともに営業利益率改善(8%台)
- 受注高・受注残高ともに、金融・カードがけん引、実質前同比増

次に、IT サービス(ITS)です。おおむね三菱総研 DCS グループの業績となります。

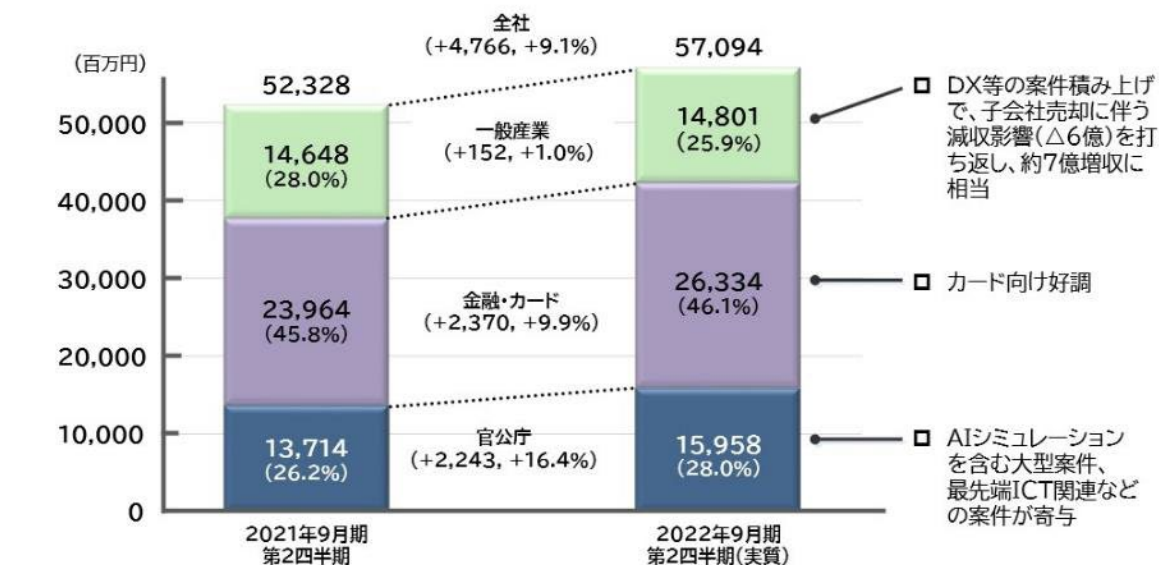
TTC に比べると、基準変更の影響は軽微です。売上高は、実質前同比ベースで 27 億 5,000 万円増の 342 億円、経常利益は、同じく 7 億 5,000 万円増の 29 億 5,000 万円となりました。

金融・カード分野の寄与が大きく、売上・利益は、実質ベースでも過去最高です。このセグメントの課題の一つである利益率も、上期では 8%台まで改善してきました。

受注も金融・カード分野を中心に順調に積み上がっております。受注残高は、実質ベースで 501 億円と、前同比 29 億円プラスとなっております。

顧客業種別売上高 <前同比／旧会計基準>

- 官公庁が+16.4%・+22億、金融・カードが+9.9%・+23億と全体をけん引
- 実績値(新基準)は次ページ(P10)参照



Copyright © Mitsubishi Research Institute

9

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。

9 ページは、売上を顧客の業種区分別に示したものです。

官公庁、金融・カード分野が大きく増加している一方で、一般産業は 1.0%の増加にとどまっていますが、子会社売却に伴う減収影響を除くと、約 7 億円、5%程度の増加となっています。

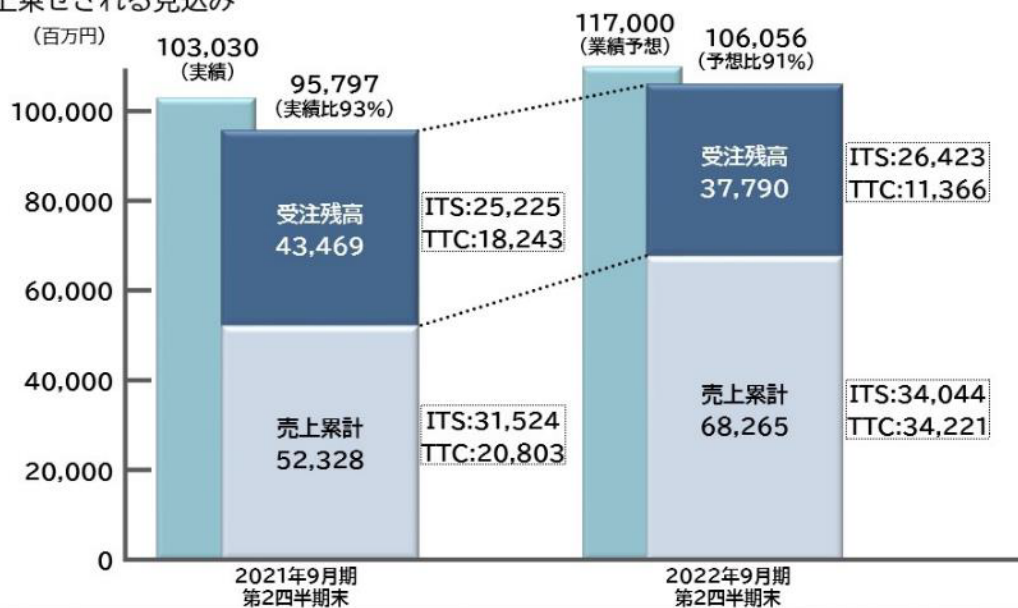
参考)セグメント別・顧客業種別売上高 <前同比>

(前ページ(P9)掲載図の内訳)						(新基準による実績値)	
		2021年9月期 2Q	2022年9月期 2Q(実質) (旧基準)	実質前同比		<参考>	
				実質増減額	実質増減率	2022年9月期 2Q(実績・新基準)	基準変更 影響
T T C	官公庁	13,399	15,511	+2,112	+15.8%	26,618	11,107
	金融・カード	2,212	2,086	△126	△5.7%	2,125	39
	一般産業	5,191	5,214	+22	+0.4%	5,476	262
	TTC 計	20,803	22,812	+2,008	+9.7%	34,221	11,408
I T S	官公庁	315	447	+131	+41.7%	447	—
	金融・カード	21,751	24,248	+2,496	+11.5%	24,432	184
	一般産業	9,456	9,586	+129	+1.4%	9,164	△421
	ITS 計	31,524	34,282	+2,757	+8.7%	34,044	△237
合計		52,328	57,094	+4,766	+9.1%	68,265	11,171

10 ページは、顧客業種区分別の売上をセグメント別に分解した上で、基準変更の影響も併せてお示ししたものです。

受注残高(今期売上予定分)

- 今期業績予想の91%の進捗率(売上累計+今期売上予定分の受注済残高)
- 進捗率は前同比マイナスも、基準変更に伴い下期受注・来期完了案件の進行基準売上分が今後上乗せされる見込み



Copyright © Mitsubishi Research Institute

11

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 ページをご覧ください。上期売上と今期中に売上予定分の受注残高を足し上げたものです。

後ほどご説明いたしますが、上方修正後の今期業績予想である連結売上高 1,170 億円に対し、進捗率は 91%となっております。

前年上期の進捗率 93%を下回っていますが、これは基準変更の影響が大きく、業績予想達成に向け、順調な受注状況と理解しています。

2022年9月期 連結業績予想

通期業績予想を上方修正

- 上期業績は、売上・利益とも順調、受注も順調な積み上がり
- これをふまえ、通期業績を売上+40億円、利益+5億円上方修正(⇒P14)

配当予想を引き上げ

- 通期業績の上方修正をふまえ、期末配当予想を5円引き上げ、65円とする
(年間配当予想は125円)(⇒P15)

続きまして、2022 年 9 月期業績予想です。

ただ今ご説明いたしましたとおり、上期業績は売上・利益とも過去最高、受注も順調な積み上がりを見せています。これを踏まえまして、通期業績を売上で 40 億円、営業利益、経常利益で 5 億円上方修正いたしました。また、期末配当予想も 5 円引き上げます。

2022年9月期 連結業績予想（期初予想から修正）

	2021年 9月期実績	2022年 9月期予想 (期初)	2022年 9月期予想 (修正後)	修正額	(百万円) 前同比	
					増減額	増減率
売上高	103,030	113,000	117,000	+4,000	+13,969	+13.6%
シンクタンク・コンサルティング サービス	40,376	44,000	48,000	+4,000	+7,623	+18.9%
ITサービス	62,653	69,000	69,000	—	+6,346	+10.1%
営業利益	6,853	7,200	7,700	+500	+846	+12.3%
営業利益率	6.7%	6.4%	6.6%	+0.2P	△0.1P	
経常利益	7,568	8,200	8,700	+500	+1,131	+14.9%
シンクタンク・コンサルティング サービス	4,197	4,000	4,300	+300	+102	+2.4%
ITサービス	3,361	4,200	4,400	+200	+1,038	+30.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	5,009	5,500	6,400	+900	+1,390	+27.8%
1株当たり当期純利益(円)	308.60	339.26	394.14	+54.88	+85.54	

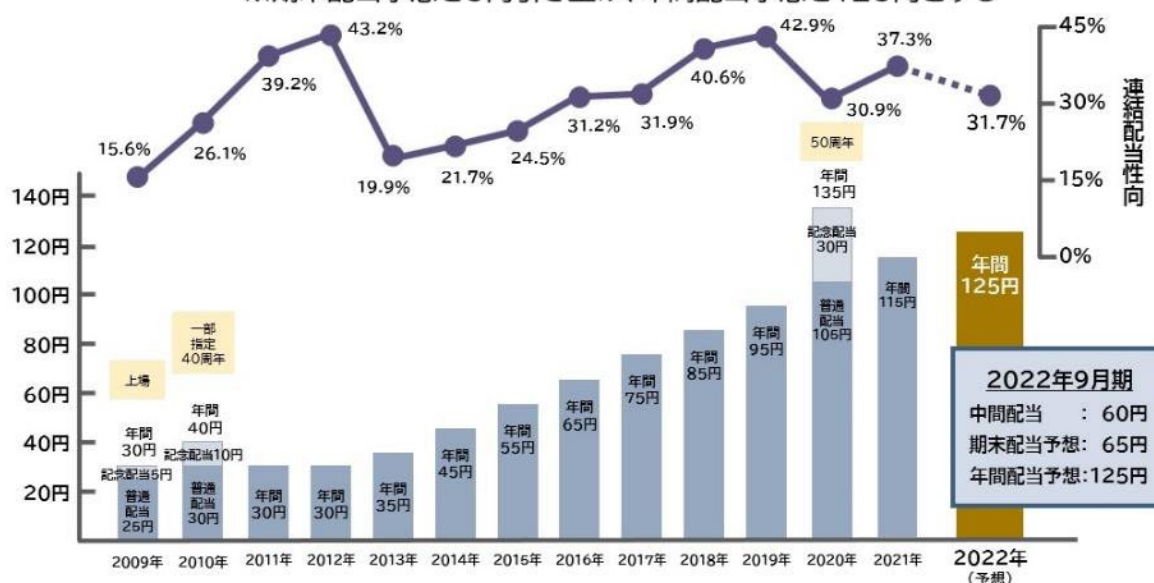
14 ページは、ただ今の説明を表にしたものです。

2022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。

※期末配当予想を5円引き上げ、年間配当予想を125円とする



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。

続きまして、配当予想です。

当社では、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方針としております。

この方針にのっとり、先ほどご説明のとおり、中間配当が 60 円、期末配当予想を 5 円引き上げて 65 円、年間配当予想は 125 円といたします。

配当性向は 31.7%となる見込みです。なお、特別利益を除外した配当性向は 36.1%となります。

中計2023 財務目標

- 2023年9月期目標 : 経常利益 100億円
 ROE 10%
 年平均成長率 12% (経常利益:20年一時的要因除く)



Copyright © Mitsubishi Research Institute

16

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。

16 ページは、中計 2023 の目標計数とともに、今期の業績予想修正後の見通しを加えてお示ししたものです。

最終年度の経常利益 100 億円、ROE10%の達成を引き続き目指してまいります。

22/9期・中計2023の中間総括

(1)22/9期上期総括

基盤
事業

- TTC：官公庁(大型案件、セキュリティ・デジタル領域)、民間(金融・エネルギー)伸長
不採算発生も影響打ち返し
オフィス改革・社内インフラ整備は経費抑制しつつほぼ完了
- ITS：カード案件・大型SI案件がけん引

成長
事業

- TTC：Region Ring(デジタル地域通貨)など具体的事例展開
- ITS：MD連携による民間案件開拓・伸長

(2)中計2023の中間総括

- VCP経営、連結経営、新常态経営の3大方針に沿った基盤づくり進展
- 基盤事業・成長事業は進捗した一方で、課題も顕在化
 - ◆ 事業ポートフォリオに応じた人財不足
 - ◆ 事業変革の加速
- 課題対応するため、成長投資強化が必要(⇒P18)

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。

冒頭申し上げたとおり、この上期決算は22年9月期の中間決算であると同時に、中計2023の中間、折り返し点の決算です。17ページは、その総括を簡単に行ったものです。上期は、当初設定した基盤事業、成長事業ともに着実な進捗が見られました。

業績の牽引役となったのは、官公庁や金融・カードなど、いずれも当社グループの基盤事業ですが、官公庁はAIシミュレーションやセキュリティ、最先端ICT、デジタル領域の案件寄与が大きく、民間も金融エネルギー案件など、中計2023で目指す領域に沿った案件が牽引役となっており、着実に質的な転換が進んでいるものと考えています。

また、成長事業においても、デジタル地域通貨などの具体的事例が展開しつつある他、MRI・DCS連携による成果が、官民のDX分野などで着実に上がり始めています。

中計2023の進捗を中間的に総括しますと、いわゆる3大方針、

- ① 社会課題を起点に、その解決を事業で行い、実装まで関わることを目指すVCP経営、
- ② MRI・DCSのグループ中核2社に加え、ITを中心としたさまざまな企業と連携を広げ、深める連結経営、
- ③ ポストコロナを見据えた新常态経営

の3つに沿った基盤づくりが進展してきていると見ています。

一方で、事業面の進展とともに課題も顕在化しています。特に事業ポートフォリオに応じた人財の不足や、事業変革の加速が大きな課題と認識しています。こうした課題に対応し、成長を加速させるため、成長投資の強化が必要と考えております。

成長投資の考え方

- 事業から蓄積・創出されるキャッシュを、以下4分野への成長投資を重点的に実施

成長投資	具体的施策	取り組み例
① 人財投資	➢ 採用強化(23年度までに210名増) ➢ キャリア開発機会倍増、最適配置 ➢ パートナーへの育成出向増	・採用手法多様化 ・独自の人財育成モデル確立 ・ベンチャーキャピタルへの派遣等
② 研究・提言投資	➢ 国内外の研究機関・大学との共同研究・提言(マクロ経済・5G以降の次世代通信等) ➢ 人財交流・客員登用	・連携先機関(予定含む) ・Chatham House(英) ・CEPS(ベルギー) ・Georgetown大学(米) ・東京大学、大阪大学
③ R&D投資	➢ アプリケーション開発・実証 ➢ AIエンジン開発・実証 ➢ 中大型設備投資	・デジタル地域通貨(⇒P22参照) ・AI・ビッグデータ解析 ・データセンター改修
④ 事業基盤投資	➢ DX・社会実装重点領域の基盤・パートナー拡大 ➢ 重点領域を設定した戦略的投資(出資・JV・M&A等) ➢ VB・VC投資拡充(専任組織新設)	・仏・ForePaaSとの資本・業務提携 ・AIベンチャー・Nextremerとの資本・業務提携

18 ページは、成長投資の考え方をお示したものです。

中計 2023 で掲げた事業計画の実現と、さらには次期中計で持続的な成長を実現するために、事業から蓄積・創出されるキャッシュを、表に示した 4 分野に重点的に投資する計画です。

①の人財は、当社グループの成長の源泉となる最大の資源である資産です。必要な人財不足の解消が最優先の課題と考え、採用強化、キャリア開発機会の倍増、パートナーへの育成出向による事業機会の拡大といった施策を講じてまいります。

②の研究・提言活動への投資は、中計 2023 の 3 大方針の一つ、VCP 経営における価値連鎖の起点となる活動を強化するものです。国内外の研究機関・大学、具体的には表の右側に記載しているような組織と積極的に共同研究・提言や人財交流を進める予定です。

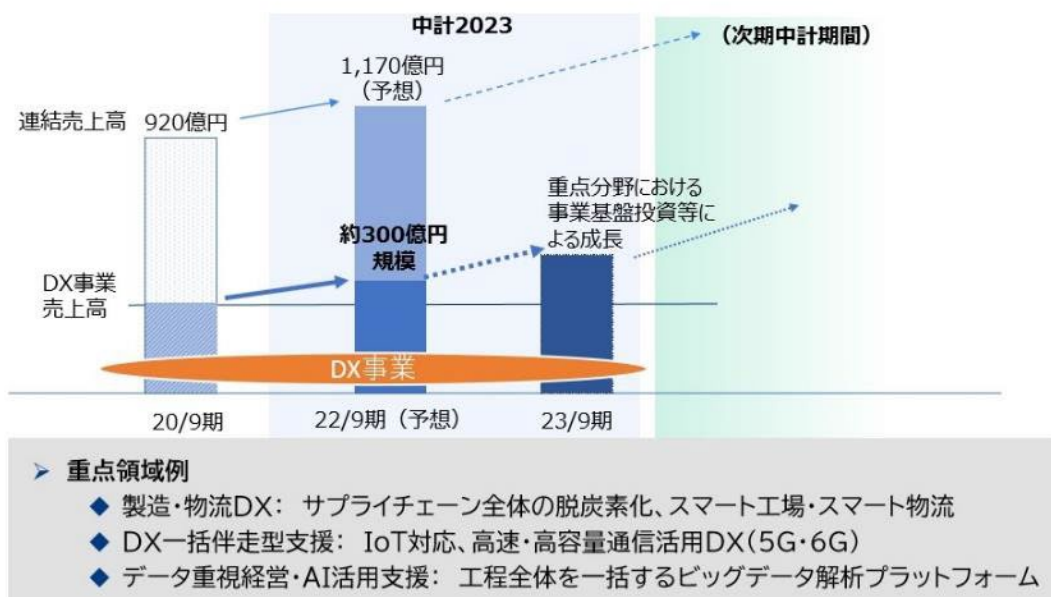
③の R&D 投資は、いわゆる新事業開発などのためにアプリケーションや AI エンジン、加えて、データセンターなど、中大型設備への投資を想定しています。

④の事業基盤投資ですが、これは出資や JV の設立、M&A など、資本を活用する戦略的投資の実行により、DX 事業や社会実装事業など、成長事業の加速を目的とするものです。

4 月には専任組織のコーポレートベンチャーオフィスを新設し、ベンチャービジネス(VB)、ベンチャーキャピタル(VC)との協業にも一段と注力しています。

DX事業で成長をけん引

- DX事業は今期約300億円規模に成長見込み(利益率15%程度)
- グループの強みを活かせる重点領域中心に成長投資を実施



Copyright © Mitsubishi Research Institute

19

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。

19 ページは、成長の柱である DX 事業について、連結ベースの規模感と重点領域をお示したものです。

MRI、DCS 合算の売上規模は、今年度 300 億円を超える水準に達する見込みです。利益率は約 15%と、高いレベルにあります。今中計後半から次期中計に向けて、グループの強みを活かせる重点領域を中心に、前ページでご説明した成長投資を投下して、市場成長をグループの成長に取り込んでまいります。

対象となる重点領域の例として、製造・物流 DX、ビッグデータ解析などを想定しています。

なお、DX 事業を中心とした事業説明会を、6 月中をめどに開催予定です。その際には、本日の内容をさらに具体化し、ご説明する予定です。ぜひご参加いただきますよう、お願い申し上げます。

サステナビリティ経営の推進

- 従来実践してきたサステナビリティ経営を名実ともに体現・一層の推進を図る
- プライム市場移行を機に開示拡充

(1)サステナビリティ経営方針を策定

- 「100億人・100歳時代」の豊かで持続可能な社会と当社グループの持続的な成長をともに実現する
- 公式サイトに「サステナビリティ」ページ開設

(2)サステナビリティに関するマテリアリティ(重要課題)を設定

- 6つの重要課題を設定(⇒P21)

(3)TCFDに準拠した開示を実施

- カーボンニュートラル連分野の政策検討支援や民間企業へのコンサルティング業務拡大で、気候変動リスク以上の事業機会拡大も期待しうる(シナリオ分析による)
- 2050年のカーボンニュートラル実現に向け、シナリオ分析等を実施、開示
⇒当社公式サイト「サステナビリティ」(気候変動・環境開示(TCFD))
<<https://www.mri.co.jp/sustainability/environment/tcf.html>>

最後に、上期におけるトピックスをご紹介します。

まず、サステナビリティ経営の推進です。当社グループでは、この4月のプライム市場移行を契機に、私自身が最高サステナビリティ責任者に就任し、基本方針と推進体制を明確化しました。

詳細は[サイトをご参照](#)いただければと存じますが、[マテリアリティ](#)や[TCFDに沿った気候変動対応・環境開示](#)を実施しています。

三菱総研グループのマテリアリティ

マテリアリティ(重要課題)		三菱総研グループの取組事例	
事業を通じた 豊かで持続可能な 社会の構築	 個人のウェルビーイング 健康・自己実現・つながりの確保	- ヘルスケア分野事業 - 人財分野事業 - 都市・モビリティ(MaaS)分野事業	- ストック型事業 - リサーチ・コンサル事業 - 研究・提言事業
	 社会の持続可能性 安全安心と地球の持続可能性の確保	- 金融・カード事業 - 情報通信分野事業 - エネルギー分野・循環分野事業 - 食農分野事業 - レジリエンス分野事業	
	 技術による社会変革 革新技術の社会実装と企業・社会の変革	- DX事業 - 先端技術研究 - 社会実装事業の注力展開	
三菱総研グループ の持続的成長	 人的基盤 人と組織の持続的向上	- プロ人財確保、人財育成 - ワークライフバランス、健康経営 - ダイバーシティ&インクルージョン	
	 知的・共創基盤 知の統合と共創基盤としての価値発揮	- 研究・提言活動、知財蓄積 - 顧客・ビジネスパートナーネットワーク形成 - グループ経営	
	 社会信頼基盤 社会的信頼性の維持・向上	- リスク管理・情報セキュリティ - コーポレートガバナンス - 三菱総研グループの脱炭素取り組み	

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、開示したマテリアリティ、重要課題です。

今後は、PDCA のサイクルを通じて、こうした内容をさらに充実させ、高い水準でサステナビリティ経営を実践してまいります。

地域課題解決型デジタル地域通貨サービス 「Region Ring」の取り組み進展

【「Region Ring®」とは】

- デジタル通貨、電子マネー、コイン、ポイント、電子商品券などを発行できる基盤(プラットフォーム)サービス

【特徴】

- ブロックチェーン技術を用いて高い信頼性を確保
- 同一基盤で異なるポイントやコイン等を発行、管理でき、導入コスト抑制可能
- キャンペーンやイベント等の期間に応じて価値を変化(減価)させ、利用を促進する機能(特許取得)

【導入実績】

- 近鉄ハルカスコイン、しまかぜコイン: 商業施設・地域の消費活性化
- 東京ユアコイン: SDGs活用促進の実証事業
- 大手町・丸の内・有楽町地区でのポイント: SDGs活動促進
- 金シャチマネー: (2022/4/25リリース)

⇒ 総額218億、日本最大規模となる見込み

消費喚起×キャッシュレス促進で地域課題解決

- 紙・電子総額 218億 (電子約85億)



23 ページでは、デジタル地域通貨サービスをご紹介します。

当社での研究開発成果を踏まえ、サービスを開始し、ようやくさまざまな実績を重ねる段階に入ってきました。サービス内容を Region Ring®としています。これは地域通貨の仕組みを使って、地域活性化や SDGs などの取り組みを後押しする効果が期待できるという思いを込めたものです。

先週月曜日に、名古屋で、日本最大規模 218 億円の発行額を予定する電子商品券、金シャチマネーのプラットフォームとして採用された旨、プレスリリースをいたしました。また、DX 事業等の進展に向け、外部との協業も活発化させています。

DX事業

DX、ICT関連のパートナー連携拡大

仏 OVHcloud社と業務提携 (2022/4/22リリース)

【概要】

- 欧州最大のクラウドサービス・プロバイダーと業務提携
- 日本市場におけるデータ分析分野での協業に合意
- 今後アジア太平洋地域でのDX推進を目指す

【背景】

- 従来の資本・業務提携先の仏ForePaaS社をOVHcloud社が買収したことに伴い、協業内容を維持・拡大
- OVHcloudは140カ国で160万の顧客を対象にクラウドサービスを展開

米 SecurityScorecard社のサービスによるコンサルティング開始 (2022/4/11リリース)

【概要】

- 米社のセキュリティリスクの定量評価サービス「SecurityScorecard」を活用したコンサルを開始
- サプライチェーンリスクの把握やサプライチェーンリスクマネジメント体制の確立を支援
- 今後アジア太平洋地域でのDX推進を目指す

【背景】

- SecurityScorecardは、インターネットで収集した世界中の企業のセキュリティ関連情報を独自分析し、リスク状態を100点満点で定量評価する機能を有する

24 ページでは、4 月に入ってからリリースした 2 件を紹介しています。

欧州最大のクラウドサービス・プロバイダーである OVHcloud 社との業務提携、および米国のセキュリティリスクサービス会社である SecurityScorecard 社との提携です。

いずれも海外の先端的なサービス、技術を日本市場に導入するもので、いずれはアジア太平洋地域での DX 推進を目指しています。

トピックス:最近のリリース

【MRI】

日付	タイトル
2022.4.27 	SDGs推進ポイントアプリを「大丸有SDGs ACT5」へ昨年度に続いて提供 ～地域課題解決型デジタル地域通貨サービス「Region Ring®」を機能強化～
2022.4.26 	サウジアラビア投資・リサイクル公社(SIRC)とサウジアラビアにおける廃棄物管理・リサイクル高度化に関する協力覚書を締結
2022.4.25 	名古屋市初の電子商品券に地域課題解決型デジタル地域通貨サービス「Region Ring®」を提供 ～4月27日に日本最大規模となる「金シャチマネー」購入申込の受付を開始～
2022.4.22 	仏OVHcloud社と業務提携
2022.4.11 	サプライチェーンのセキュリティ強化を支援するコンサルティングサービスを開始
2022.4.7 	「HACCP ナビ スマート監査・点検」を発売 ～人手頼みの工場監査・点検業務も DX で効率化と高度化を同時実現～
2022.4.1 	日本労働者信用基金協会と三菱総合研究所、審査AIサービスの導入に合意 ～AIによる自動審査でWeb完結型保証審査の拡大を促進～
2022.3.24 	りそなホールディングスとデジタル地域通貨に関する基本合意書を締結 ～大阪の地域経済活性化に向けた事業の共同実施を検討～
2022.3.14 	大丸有エリアのSDGsアクション促進実証結果を公表
2022.3.1 	三菱総合研究所が参加する無人運航船プロジェクト「MEGURI2040」にて無人運航システムの実証実験を実施

Copyright © Mitsubishi Research Institute

25

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。

トピックス:最近のリリース

【DCS】

日付	タイトル
2022.4.18 	ゼロトラスト対応に必要なポイントを即座に診断できる無料Webサービスを公開 ～企業のゼロトラストの取り組みをサポート～
2022.3.28 	「オープンデータ・ハッカソンDemo Day」に参加 ～東京都のオープンデータを活用したデジタルサービスとして最優秀作品賞を受賞～
2022.3.17 	大阪府高石市と三菱総研DCSがICTを活用した地域活性化のための包括連携協定を締結
2022.3.14 	若手への継承が難しい熟練技能をAIで再現する実証実験の結果レポート ～非鉄金属砂型鋳物専業メーカー 中島合金株式会社様との連携～

Copyright © Mitsubishi Research Institute

26

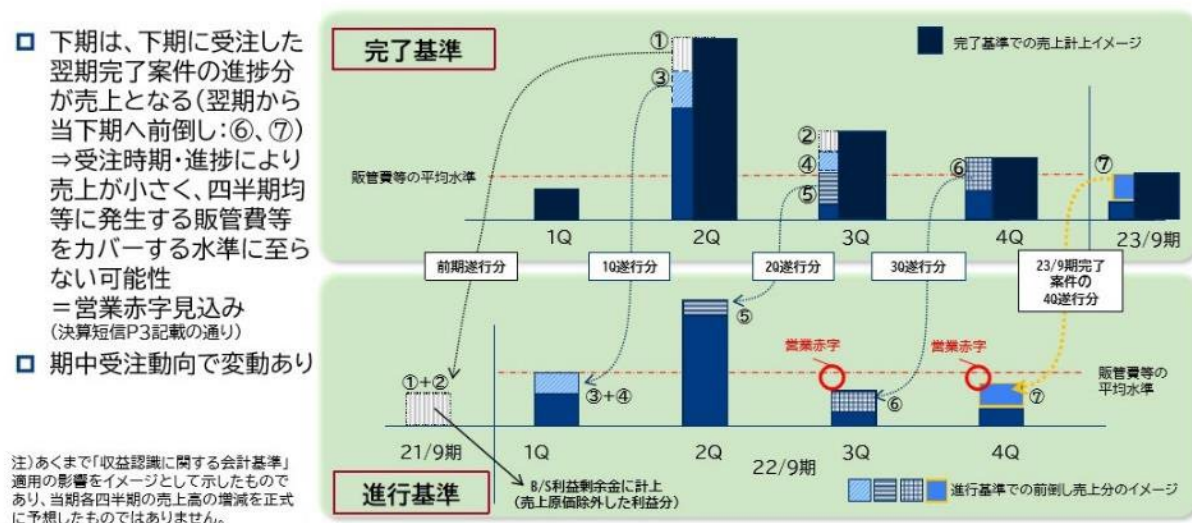
この資料は、投資判断のご参考となる情報の提供を目的としたもので、投資勧誘を目的として作成したものではありません。

25 ページと 26 ページでは、以上、ご紹介した件も含め、この間リリースした当社および当社グループの取り組みを、DX 関連を中心にご紹介しております。

参考) 会計基準変更による売上・利益への影響イメージ

- 新基準により、完了時一括売上 から、遂行期間にわたり売上計上 に変更
⇒ 売上タイミングが前倒し(①～⑦)
- 例年官公庁案件中心に3Qに受注し、翌2Qに納期を迎える案件多数
⇒ 1Q:75億:2Q:36億、上期計111億の売上増影響(③～⑤)⇒ 下期売上分の前倒し

- 下期は、下期に受注した翌期完了案件の進捗分が売上となる(翌期から当下期へ前倒し:⑥、⑦)
⇒ 受注時期・進捗により売上が小さく、四半期均等に発生する販管費等をカバーする水準に至らない可能性
= 営業赤字見込み
(決算短信P3記載の通り)
- 期中受注動向で変動あり



Copyright © Mitsubishi Research Institute

27

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。

27 ページは、参考までに、会計基準変更による影響をイメージ図としてお示したものです。

テクニカルな面もございますので、ご不明な点などは、後ほど実務担当者にご質問、お問い合わせをいただきますようお願い申し上げます。

以上で、私からのご説明を終わります。ご清聴ありがとうございました。

質疑応答

質問者 A: 質問 2 点。1 点目、今回、修正後計画でも、下期が赤字との見方は不変。下期業績の見方について、期初と変わった点があれば教えてほしい。

2 点目。ITS の下期の経常利益率が上期に比べ大幅低下する計画となっている背景は？

回 答 : 1 点目、2 点目に共通するが、当社グループの事業特性から、比較的上期に売上が集中し、下期は受注活動を活発化させる。従って、売上も収益も上期に偏る傾向ある。加えて、会計基準変更に伴い、上期への集中傾向がより強まった。結果、全体として下期の業績が上期に比べると低下するように見えてしまっている。

受注状況は期初計画策定時点で見込んだとおり、比較的堅調。下期業績の見方は期初想定と特に変更ない。主に基準変更に伴い、下期の赤字がより大きく見えている状況。

2 点目の ITS(中心は DCS グループ)についても、上期に利益率が高く、下期の利益率が低いのが例年の傾向。上期は 8% 台の利益率となったが、下期は、前年対比で利益率改善するものの、上期に比べ低いのが実態。

期初と足元で、若干変わっているのは、人財確保や R&D など、成長投資を当初計画に比べて少し厚めに張っていかうとしている点。

また、上期に見込んでいたコストが後ずれして、一部下期にずれ込んでいる。こうした要因は多少あるが、基本的には MRI、DCS とともに下期見通しは特に大きく変更ない。

質問者 B: 会社計画の売上高および利益を上方修正する要因となった案件はどのようなものか。特に 1Q の不採算 8 億円規模をはね返すほどの強い利益率の案件だと思う。可能な限り説明頂きたい。

回 答 : 1Q、2Q を通して、官公庁関係では、主に DX やセキュリティ関連分野などで大型案件を複数受注している。また、民間でも DX 関連、あるいは MRI・DCS の共同受注案件で、比較的利益率の高い案件を獲得し、売上計上している。これらによって当初想定に比べ、上期売上・利益が伸長した。

補足回答: 年度をまたぐ案件もあり、官公庁・民間案件で時流に沿ったテーマの案件を遂行している。単独案件で打ち返したというより、複数案件でカバーする形になった。

例えば民間でも昨今、カーボンニュートラルといったテーマがあり、さまざまな案件をご用命いただいた。これらをお客様が今後事業化される際に、当社グループが支援する機会にしていきたい。

質問者 C: 質問 2 点。1 点目、説明資料 19 ページについて。DX 事業の利益率が 15% なら、計算上、それ以外の事業の利益率は 3~4% 程度となる。これら非 DX の低い利益率の改善は難しいのか。現状、検討中の施策等はあるか。

2 点目。同じく 19 ページについて。重点分野に成長投資を行うことで、DX 事業の利益率が低下する可能性はないか。利益率維持は可能か。

回答 : DX 事業の規模感と利益率は、現時点ではまだ規模感でしかお示しできていない。事業説明会ではもう少しクリアにご説明できるよう準備中。

計算上はご指摘とおりだが、あくまで管理会計上の計数のため、いわゆるコーポレート等のコストセンターの経費など考慮外の要素もある。同じようにそれ以外の事業分野の利益率も計算すれば 3~4% ということはなく、もう少し高い。

当然、事業分野による利益率の濃淡はある。利益率の低い事業分野やプロジェクト案件は、「質的改革」のなかで個別の利益率を上げる取り組みと同時に、より利益率の高い分野に資源を集中し、全体の利益率を上げていく方向性。

DX 事業も、足元では 15% 内外だが、過去 10% を下回っていたところから上昇しているので、利益率の高い部分の売上を効率的に増加させている。

2 つ目の成長投資について、DX 事業では 15% 内外の利益率は維持をしたい。従って、成長投資を行う場合にも、収益性、利益率、リターンなどを吟味・選別していきたい。単純に量の拡大を追う戦略は取らない。

質問者 D: 成長投資について、もう少し具体的にご説明いただきたい。例えば、それぞれの分野にどの程度投資する予定か。

回答 : 18 ページに成長投資を重点的に実施する 4 分野を記載。これまでも重点として挙げていたが、あらためて今後の重点領域として示したもの。

それぞれの規模感は現時点で発表できないものの、過去を振り返ると、毎年のキャッシュ・フローが蓄積され、この 10 年間で手元キャッシュが 100 億円程度増加した。今後も持続的利益成長と、株主還元、配当の持続的拡大に努めるが、おそらく毎年 20~30 億円程度のキャッシュの積み上がりが今後も期待できると考える。

こうしたキャッシュを原資に、重点 4 分野に投資していきたい。なお、人財投資、研究・提言投資、R&D 投資などは毎年積み上げていくもの。4 つ目の事業基盤投資はエクイティに計上される。オーガニックな成長に加えて、機会といい案件があれば、ノンオーガニックな投資も含めて全体的なキャッシュの範囲で投資を積極化させたい。

補足回答: 人財について補足。中計 2023 策定時に MRI、DCS で 300 名強、1 割程度の人員増を計画した。1 年半の進捗ふまえ、採用(新卒・中途含む)も積極的に進めている。残る期間でも、MRI、DCS を含めて、210 名程度は増員したい。

当社グループは、大量採用してプロジェクトに投入し、その後はまた次の活用策を考える、という人財活用の仕方ではない。きちんと人財育成しつつ重要な分野で活躍してもらうことも併せて取り組んでいく。

当社事業も少しずつ幅が拡大しており、そういう意味で多様な人財を採用し、さらに DX の成長をしっかりと捉えられるよう採用を進めたい。従前もグループとして採用説明会等を開催していたが、あらためてグループ全体で人財交流なども含め、魅力ある会社として多数応募いただけるよう、外部との連携含め採用ルート多様化させている。

質問者 E: 期初にオフィス改革等を見込むとの説明だったが、その進捗は？

回 答 : 全て予定どおり実行済み。永田町の本社ビルに子会社 2 社(MRA、MBS)を統合した。併せてコロナ後の新しい働き方を展望した上で、席数を減らす一方で、コミュニケーションスペースや会議用の 1 人用のブースを設置するなどした。工事は 1 月で完了、全員が新しいオフィスで業務中。

費用はほぼ予定どおりだが、計画よりも若干下振れた。

補足回答: スペースの有効活用もあるが、オフィスそのものの考え方も変えた。コロナ禍では、出社比率は概ね 5 割以下程度で推移した。これをふまえ、一定規模確保した業務用のワークスペースに、全社でフリーアドレスを採用した。

空いたスペースには、集まらなないと生産性が上がらない働き方、例えばコラボレーションのためのスペースを用意した。そうした空間を、より活発に創造的な時間に使っていきたい。当社の拠点はあまり多くないが、遠隔地とも接続して業務できる環境をさらに整えていくので、そういう意味で創造的な時間をつくる拠点として、有効活用したい。

[了]