

MRI 三菱総合研究所

未来を問い続け、変革を先駆ける

2024年9月期 決算説明会

2024年10月31日

藪田:社長の藪田でございます。これより、2024年9月期決算、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。

2024年9月期 連結決算のまとめ

- TTC前期大型案件のはく落・縮小(外部委託費等減少含む)影響に加え、ITS金融・カード分野の大型案件減少等により減収
- 減収影響、成長投資等により経常減益(⇒P5)
- 業績予想修正後の売上計上の期ズレ(TTC)、一部案件の追加コスト(ITS)等により予想比下振れ

| | 実績 | 前期比 |
|------|---|-------|
| 売上高 | 1,153億円 | △67億円 |
| | <ul style="list-style-type: none"> ● シンクタンク・コンサルティングサービス(TTC):外部委託費等(△69億)影響除き実質増収 ● ITサービス(ITS):金融・カード分野の大型システム案件等減少 | |
| 経常利益 | 81億円 | △18億円 |
| | <ul style="list-style-type: none"> ● TTC:人材投資や将来成長のための先行投資等に伴い減益(⇒P6) ● ITS:大型案件縮小、先行投資等により減益(⇒P7) | |
| 純利益 | 50億円 | △12億円 |
| | <ul style="list-style-type: none"> ● 経常減益の一方、政策保有株式売却により一部打ち返し | |

※計数はすべて概数、表示金額未満切り捨て

中計初年度の決算は、表にご覧の通り、売上高が前期比67億円減の1,153億円、経常利益は18億円減の81億円、純利益は12億円減の50億円となり、前期比減収減益、また、7月末に公表いたしました修正予想との比較でも、これを下回る結果となりました。

前中計期間中、けん引役となっておりましたTTCの大型案件の剥落・縮小や、ITSの金融カード大型案件のピークアウトなどの減収要因に加えて、人材やシステムなどの成長に向けた先行投資負担が減益の要因となりました。

また、修正後の予想を下回りましたのは、TTCは売上の期ズレ、ITSでは、一部案件に追加コストが生じたことなどによるものです。

なお、政策保有株式を一部売却したことなどに伴い、純利益では、経常利益の減益幅を一部打ち返しております。

セグメント別の詳細は、後ほどご説明します。

2024年9月期 連結決算 <前期比>

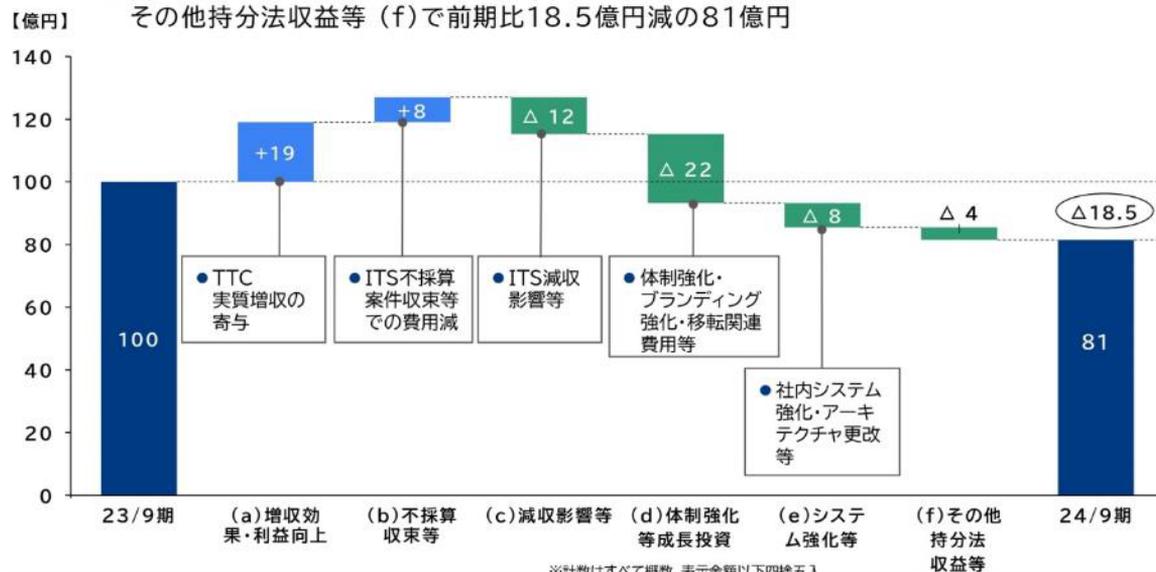
【百万円】

| | 2023年 9月期 | 2024年 9月期 | 前期比 | | 公表予想 2024/7/30 | 公表 予想比 |
|-----------------|--------------|--------------|--------|--------|-------------------|-----------|
| | | | 増減額 | 増減率 | | |
| 売上高 | 122,126 | 115,362 | △6,763 | △5.5% | 116,000 | △637 |
| 売上総利益 | 25,984 | 25,419 | △564 | △2.2% | — | — |
| 売上総利益率 | 21.3% | 22.0% | +0.7P | | — | — |
| 販売費及び一般管理費 | 17,295 | 18,358 | +1,063 | +6.1% | — | — |
| 営業利益 | 8,688 | 7,060 | △1,627 | △18.7% | 7,500 | △439 |
| 営業利益率 | 7.1% | 6.1% | △1.0P | | 6.5% | △0.4P |
| 経常利益 | 10,002 | 8,147 | △1,855 | △18.5% | 8,800 | △652 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 6,287 | 5,003 | △1,284 | △20.4% | 5,200 | △196 |
| 1株当たり当期純利益(円) | 392.27 | 316.44 | △75.83 | | 328.88 | △12.44 |
| ROE(自己資本利益率) | 9.8% | 7.5% | △2.3P | | — | — |

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 <前期比>

- 23/9期経常利益100億に対し、TTCの実質増収・利益率改善(a)、
- ITS不採算案件収束等に伴う費用減(b)の一方、
- ITS減収影響等(c)、期初計画で想定した体制強化等(d)のほか、システム強化等(e)、
その他持分法収益等(f)で前期比18.5億円減の81億円



Copyright © Mitsubishi Research Institute

5

この資料は、投資判断の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。

23年9月期の100億円に対して、(a)のTTCの実質増収でプラス19億円、(b)のITSの不採算案件の収束などに伴う費用減でプラス8億円、(c)のITSの減収影響がマイナス12億円、さらに先行投資、成長投資等として、(d)の体制強化などの費用増で22億円、(e)の社内システム強化やアーキテクチャ更改などで8億円のマイナス影響があり、(f)のその他持分法投資収益などでマイナス4億円、差し引きで経常利益は18.5億円の減益、81億円となりました。

シンクタンク・コンサルティングサービス(TTC)

【百万円】

| | 2023年9月期 | 2024年9月期 | 前期比 | |
|-------|----------|----------|--------|--------|
| | | | 増減額 | 増減率 |
| 売上高 | 50,462 | 45,419 | △5,042 | △10.0% |
| 営業利益 | 3,443 | 3,402 | △40 | △1.2% |
| 営業利益率 | 6.8% | 7.5% | +0.7P | |
| 経常利益 | 4,428 | 4,237 | △191 | △4.3% |
| 受注高 | 43,682 | 43,133 | △548 | △1.3% |
| 受注残高 | 28,087 | 25,801 | △2,286 | △8.1% |

主なポイント

- 官公庁向けの複数の外部委託費等の大きい案件の減少に伴う外部委託費減(△69億)を除き実質増収
- アナログ規制改革やデジタル化関連案件、エネルギー、運輸業向けシステム関連等が伸長
- 人材投資や将来成長のための先行投資等に加え、持分法投資収益減等により、減益
- 引き続きアナログ規制改革や民間向け運輸・エネルギー関連案件等の受注は堅調
- 受注残は外部流出分(約22億)除き実質前期比並み確保

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 454 億円、経常利益は 42 億円の減収減益となりました。売上は外部委託費などの減少分 69 億円を除くと、実質的には 19 億円の増収です。官公庁向けのアナログ規制改革やデジタル化関連、民間ではエネルギー、運輸業向けのシステム関連などがけん引しました。

増収効果が人材などへの成長投資負担を吸収し、営業利益は前期並みを維持しましたが、持分法投資収益の減少に伴い、経常利益は 2 億円の減益となりました。

また、受注高は前期比マイナス 5 億円、受注残高は同マイナス 22 億円となっております。うち外部流出分の減少が約 22 億円ありますので、実質的には前期並みの受注残高です。引き続き、官公庁向けのアナログ規制改革や民間向けの運輸・エネルギー関連の受注が堅調に推移しています。

ITサービス(ITS)

【百万円】

| | 2023年9月期 | 2024年9月期 | 前期比 | |
|-------|----------|----------|--------|--------|
| | | | 増減額 | 増減率 |
| 売上高 | 71,663 | 69,942 | △1,720 | △2.4% |
| 営業利益 | 5,232 | 3,657 | △1,574 | △30.1% |
| 営業利益率 | 7.3% | 5.2% | △2.1P | |
| 経常利益 | 5,560 | 3,909 | △1,650 | △29.7% |
| 受注高 | 71,743 | 72,322 | +579 | +0.8% |
| 受注残高 | 47,225 | 49,605 | +2,379 | +5.0% |

主なポイント

- 産業・公共分野のシステム更改案件等は伸長
- 金融・カード分野の大型システム案件等の縮小・利益率低下、期初計画にある先行投資分(システム基盤更改や人材育成、採用強化など)等により減収・減益
- 金融・カード分野や公共分野新規大型案件(システム開発)の積み上げにより、受注・受注残ともに前期比増

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。

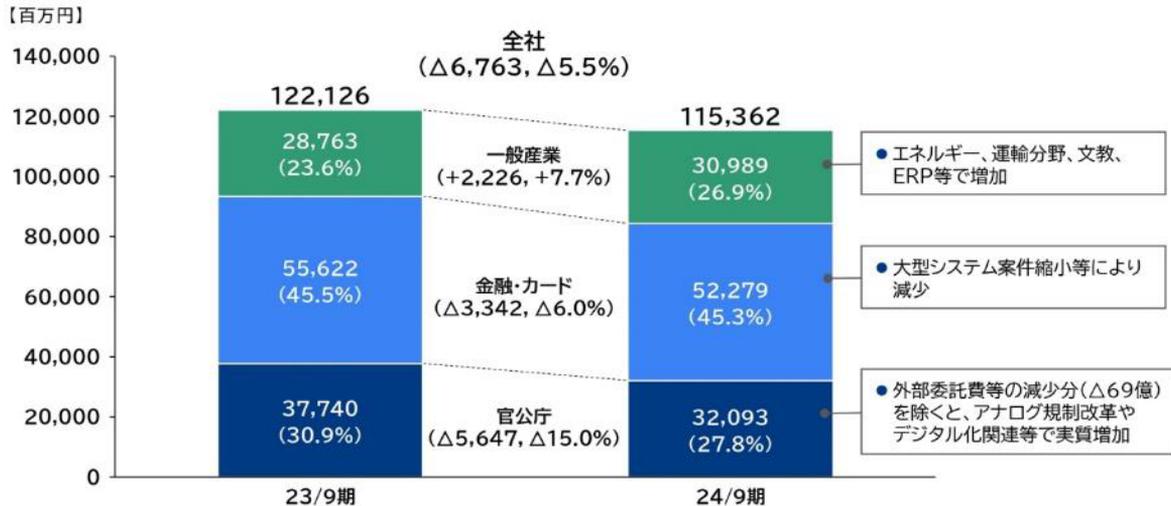
売上高は 699 億円、経常利益は 39 億円の減収減益です。金融・カード分野の大型システム案件の縮小を、産業・公共分野で一部カバーしましたが、打ち返すまでには至らず、17 億円の減収です。

営業利益、経常利益は、減収効果に加えて、システム基盤更改や人材投資等への負担増で、それぞれ 15 億円、16 億円の減益となりました。受注高は前期比 5 億円、受注残高は同 23 億円の増加と、案件は着実に積み上がっています。

特に第 3 四半期には、現中計で注力している公共分野において、新規大型のシステム開発案件を受注し、残高の増加に寄与いたしました。

顧客業種別売上高 <前期比>

- 「一般産業」(+7.7%)増
- 「官公庁」は外部委託費等の減少影響(△69億)を除くと、デジタル規制改革や通信・放送関連等で実質増
- 「金融・カード」は大型システム案件の縮小等により前期比減



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、一般産業がエネルギー、運輸分野、文教、ERP などの伸長によりプラス 7.7%、一番下、官公庁は外部委託費などの外部流出分 69 億円を除くと、実質的にはプラス 8%です。アナログ規制改革やデジタル化関連の案件が増加しました。一方、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、マイナス 6%となりました。

参考)セグメント別・顧客業種別売上高 <前期比>

【百万円】

| | | 2023年9月期 | 2024年9月期 | 前期比 | |
|-----------|--------------|----------------|----------------|---------------|---------------|
| | | | | 増減額 | 増減率 |
| TTC | 官公庁 | 36,991 | 31,127 | △5,863 | △15.9% |
| | 金融・カード | 3,165 | 2,438 | △726 | △22.9% |
| | 一般産業 | 10,306 | 11,853 | +1,547 | +15.0% |
| | TTC 計 | 50,462 | 45,419 | △5,042 | △10.0% |
| ITS | 官公庁 | 749 | 965 | +216 | +28.9% |
| | 金融・カード | 52,457 | 49,840 | △2,616 | △5.0% |
| | 一般産業 | 18,456 | 19,136 | +679 | +3.7% |
| | ITS 計 | 71,663 | 69,942 | △1,720 | △2.4% |
| 合計 | | 122,126 | 115,362 | △6,763 | △5.5% |

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。

中計2026で設定した事業別の2024年9月期実績

| 主要事業 | | 24/9期実績 | 対前期比 (増減率) | 対計画比 |
|-------------------|-----|---------|---------------|-------|
| 社会・公共 イノベーション | 売上 | 396億 | △55億(△12%) | △4億 |
| | 利益 | 104億 | +2億(+2%) | △4億 |
| | 利益率 | 26.5% | +3.7P | △0.9P |
| デジタル イノベーション | 売上 | 279億 | +22億(+9%) | △10億 |
| | 利益 | 75億 | +21億(+40%) | +4億 |
| | 利益率 | 27.0% | +6.0P | +2.5P |
| 金融システム イノベーション | 売上 | 487億 | △24億(△5%) | △12億 |
| | 利益 | 109億 | △17億(△14%) | △12億 |
| | 利益率 | 22.5% | △2.2P | △1.9P |

※ 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

※ 計数はすべて概数

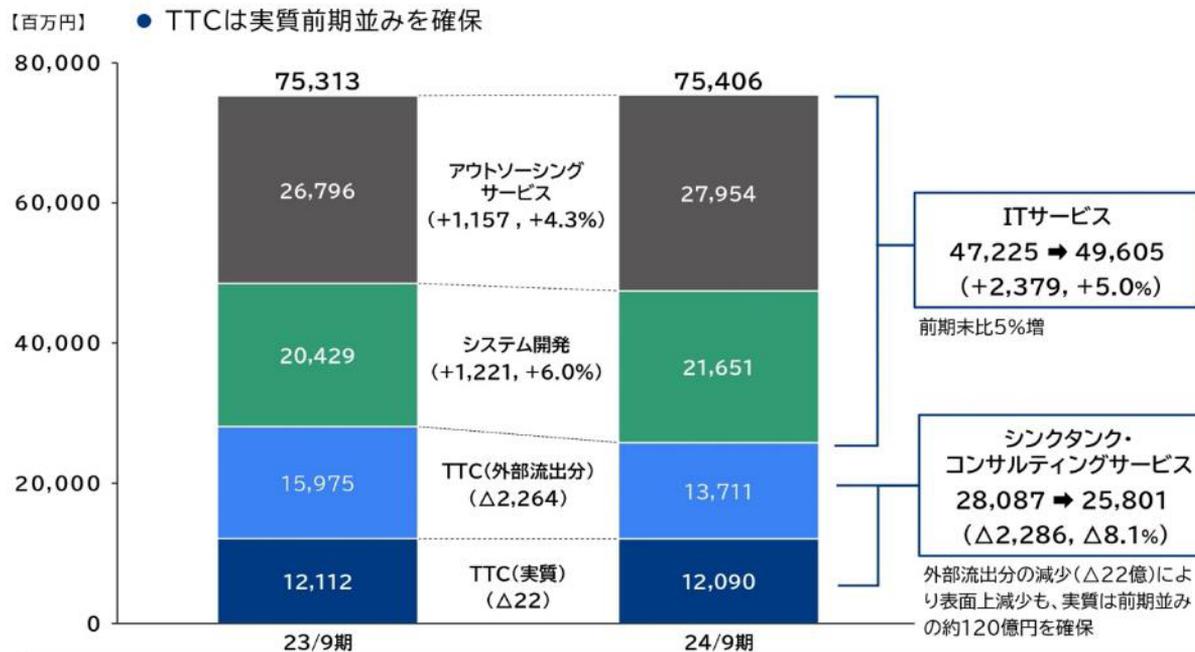
10 ページをご覧ください。中計 2026 では、新たに三つの事業軸を設定し、それぞれについて目標値を定めました。この表はその実績をお示したものです。

これまで売上高のみでご説明しておりましたが、決算にあたり、利益および利益率もあわせてお示しをしております。なお、ここでの利益はいわゆる粗利益です。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、ご留意いただければと思います。

社会・公共イノベーション、金融システムイノベーションの両事業は、売上、利益ともに目標を下回りましたが、今中計で高い成長を期待しているデジタルイノベーション事業は、前期比で売上高が約 9%増、利益が 40%増となり、中計で目指す方向に沿った動きとなっております。

(参考)期末受注残高<前期比>

- ITSは前期比4～6%増の受注残高を確保
- TTCは実質前期並みを確保



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 ページは、期末受注残高の前期比をサブセグメント別および TTC の外部流出分の影響が見える形でお示したものです。

ITS では、アウトソーシング、システム開発ともに堅調、TTC では、実質前期並みの受注残高を確保しています。

2025年9月期 連結業績予想

【百万円】

| | 2024年 9月期実績 | 2025年 9月期予想 | 前期比 | |
|-----------------|----------------|----------------|---------|--------|
| | | | 増減額 | 増減率 |
| 売上高 | 115,362 | 128,000 | +12,637 | +11.0% |
| TTC | 45,419 | 50,000 | +4,580 | +10.1% |
| ITS | 69,942 | 78,000 | +8,057 | +11.5% |
| 営業利益 | 7,060 | 8,300 | +1,239 | +17.5% |
| 営業利益率 | 6.1% | 6.5% | +0.4P | |
| 経常利益 | 8,147 | 9,500 | +1,352 | +16.6% |
| TTC | 4,237 | 5,300 | +1,062 | +25.1% |
| ITS | 3,909 | 4,200 | +290 | +7.4% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 5,003 | 5,600 | +596 | +11.9% |
| 1株当たり当期純利益(円) | 316.44 | 355.76 | +39.32 | +12.4% |
| ROE | 7.5% | 8.1% | +0.6P | |

2025年9月期の業績予想です。13ページをご覧ください。

25年9月期は、売上高は前期比プラス126億円の1,280億円、経常利益は、同13億円増の95億円の増収増益計画としています。また、純利益はプラス5.9億円の56億円とし、ROEは8%台を回復する計画です。

これらを実現するための具体的な施策について、次のページでご説明いたします。

事業成長に向けた主な施策

- TTC事業成長
 - GX(グリーン):電力ソリューション、海外案件等
 - DX(デジタル):DXジャーニー[®](DXコンサルティング)、ビッグデータ解析/AI等
 - HX(ヘルスケア・ヒューマンリソース):人的資本経営コンサル、医療介護ソリューション等
 - 新事業開発における選択と集中【事業計画見直し、迅速な継続・撤退判断】
- ITS事業成長
 - 産業公共分野のERP周辺ソリューション、ビッグデータ関連横展開等
 - 金融・カード分野の新規顧客獲得、新規ビジネスモデル立ち上げ等
- 人材戦略
 - 採用増【増員:TTC 80人超、ITS 100人超】
 - 事業部門人員増(人員再配置、稼働人員増、退職抑制)【TTC 再配置約20人等】
 - 組織的リスクリング、人事制度見直し(シニア活躍等)
- 収益性向上
 - 1人当たり生産性向上
【TTC シンクタンクDX推進、プライシング政策等で約6%向上、ITS 金融・カード分野でリスクリング】

14 ページをご覧ください。ただいまの 25 年 9 月期の成長に向けた主要施策です。

まず、TTC では三つの戦略分野を中心に、官民の旺盛なコンサルティング事業を取り込みます。

GX では、電力ソリューションや海外案件など、DX では DX コンサルティングやビッグデータ解析、生成 AI を使ったソリューションサービスなど、HX では人的資本に関わる経営コンサルティングや医療介護ソリューションなどを伸ばしてまいります。

また、新事業開発では、23 ページに掲載しておりますエネルギー関連サービスが、売上や収益拡大に貢献する一方で、昨年度は四つの不採算ビジネスから撤退いたしました。今年度も勝ち筋の事業への選択と集中を進めてまいります。

ITS では、今中計で大きな成長を期待する産業・公共分野で、ERP 周辺ソリューションの拡充やビッグデータ関連事業の横展開を進め、案件規模、収益性の拡大や新規顧客の獲得につなげるほか、主力の金融・カード分野では、既存顧客、既存エリアの維持・拡充に加えて、新規顧客や新たなビジネスの獲得に向けた施策展開を強化し、売上収益拡大を目指す計画としています。

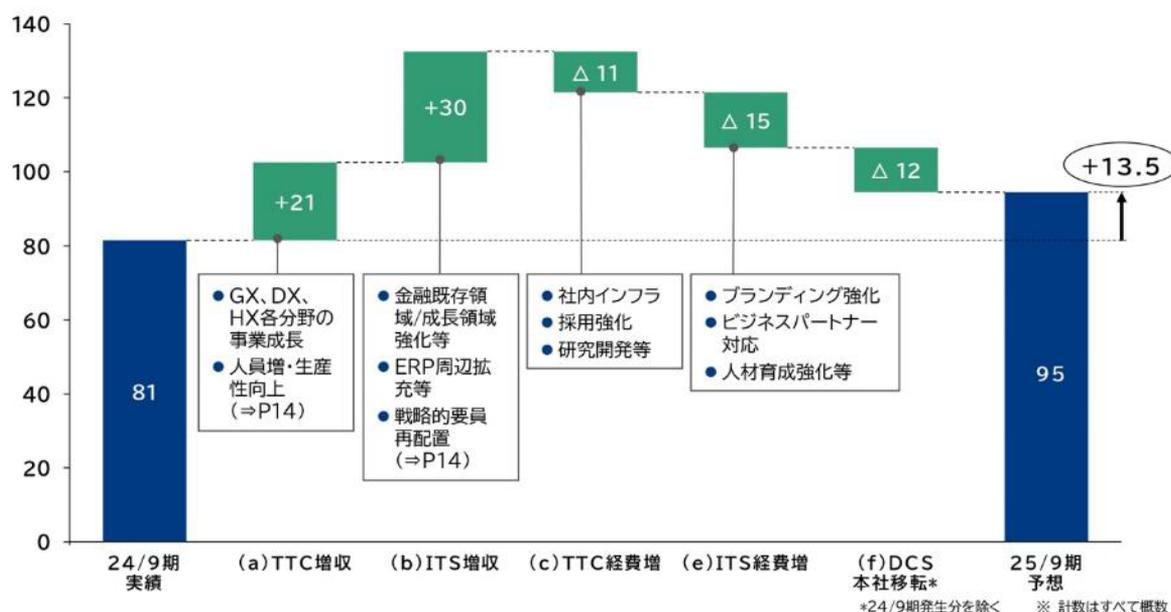
これらの事業成長を支える人材面では、TTC で 80 人、ITS で 100 人の増員を計画しておりますほか、戦略的な要員配置や、稼働増加、組織的なリスクリングやシニア活躍を主眼とした人事制度の見直しなどを進めます。

あわせて、AI 活用による業務効率、生産性の向上や、適切なプライシング政策、低採算、赤字案件の削減などにより、収益性の継続的な改善にも取り組んでまいります。

2025年9月期経常利益予想の変動要因

連結

【億円】



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 ページをご覧ください。24 年 9 月期から 25 年 9 月期の経常利益の伸びについて、主な変動要因に分解してお示したものです。

前期経常利益 81 億円に対して、(a) の TTC 増収寄与分が 21 億円、(b) の ITS 増収寄与分が 30 億円です。一方で、事業構造転換や中長期的な成長に向けた先行投資などで、(c) の TTC での経費増が 11 億円、(d) の ITS での経費増が 15 億円、さらに今期の一時的な減益要因として、DCS の本社移転の影響を 12 億円と見込んでおります。この 12 億円は今期経費 14 億円から 24 年 9 月期に生じた移転関連費用 2 億円を除いた金額としています。

以上の結果、今期経常利益予想は前期比プラス 13.5 億円の 95 億円としております。

事業別の2025年9月期見通し

| 主要事業 | | 25/9期計画 | 対前期比(増減率) | 24/9期実績 |
|-------------------|-----|---------|------------|---------|
| 社会・公共 イノベーション | 売上 | 450億 | +54億(+14%) | 396億 |
| | 利益 | 120億 | +16億(+15%) | 104億 |
| | 利益率 | 26.7% | +0.2P | 26.5% |
| デジタル イノベーション | 売上 | 320億 | +41億(+15%) | 279億 |
| | 利益 | 90億 | +15億(+20%) | 75億 |
| | 利益率 | 28.1% | +1.1P | 27.0% |
| 金融システム イノベーション | 売上 | 540億 | +53億(+11%) | 487億 |
| | 利益 | 130億 | +21億(+19%) | 109億 |
| | 利益率 | 24.1% | +1.6P | 22.5% |

※ 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

※ 計数はすべて概数

16 ページは、中計 2026 で設定した 3 事業について、前期実績と今期計画値をお示したものです。

社会・公共イノベーションは 14%成長の 450 億円、デジタルイノベーションは 15%成長の 320 億円、金融システムイノベーションは 11%成長の 540 億円としています。

利益についても、3 事業全て、前期比の増加率は 2 桁台を予想しており、プラス 15 億円から 21 億円を目指す計画です。

2030年のありたい姿と中計2026の位置づけ(再掲)

2030年のありたい姿

- 独自の価値を提供する企業グループ
～TTCとITSの強みの掛け合わせ
- 売上高2,000億円規模
～戦略自由度向上・ステークホルダーの信頼と社会での存在感確保

中計2026の位置づけ



Copyright © Mitsubishi Research Institute

17

17 ページ以降に、中計 2026 について一部再掲を含めて、改めて掲載させていただいております。

2030 年のありたい姿に向け、三つの中計期間を、ホップ、ステップ、ジャンプと位置づけた、そのちょうど真ん中にあたるステップ、現中計 2026 でございます。

売上・経常利益の推移と見通し



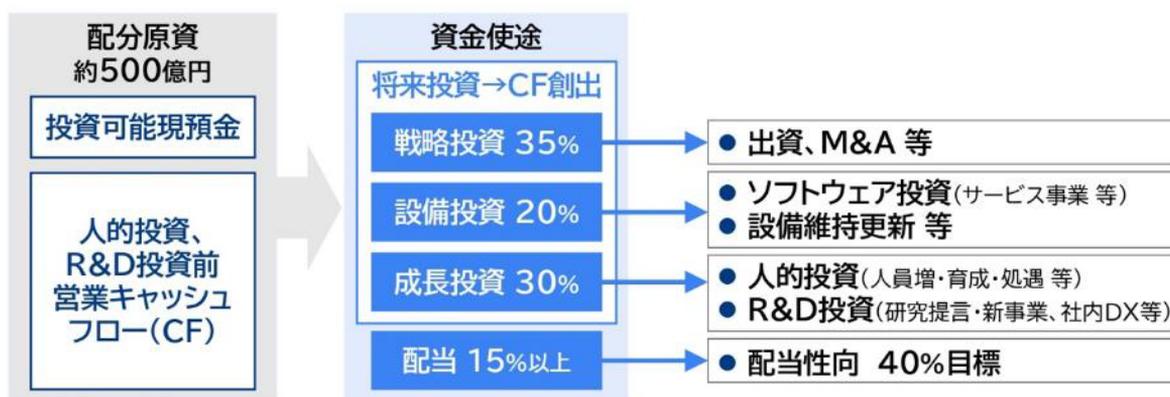
18 ページをご覧ください。20 年 9 月期以降の売上と経常利益の推移をお示したグラフです。

今年度は、売上・利益ともに成長軌道に復する計画としていますが、事業成長や構造改革に向けた諸施策を着実に実行することで、中計目標の蓋然性を高める 1 年といたします。

資本政策(一部追記)

- 配分原資から85%程度を投資に積極活用
 - 【戦略投資】重点領域成長に向けた先進技術・知見・リソースの獲得(出資、M&A等)
 - 【設備投資】経営インフラ、サービス基盤強化(ソフトウェア、設備維持更新等)
 - 【成長投資】人的投資、研究・提言力強化、新事業開発、社内DX等
増員：約500名超(23年→26年比)
- 安定配当を基本に配当性向40%を目安

※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



Copyright © Mitsubishi Research Institute

19

19 ページは資本政策をお示したものです。

配分原資の85%程度を成長投資に積極活用すること、安定配当を基本に配当性向は40%を目安とすることなど、基本的な考え方に変更はございませんが、中ほどの※印で示しております。政策保有株式と現預金についての考え方を追記いたしました。

政策保有株式は現状純資産の8%程度ですが、今後も事業影響を見極めながら縮減・入替を進めます。現預金は売上高の2~3カ月程度を確保した上で、その他を将来投資や株主還元に充てることといたします。

資本政策 ～自己株式消却について（2024/10/30リリース）

- 2023年2月に取得した自己株式について、取得後1年以上経過するなか、最新の投資機会見直しにおいて株式交換等の具体的な用途が未定のため、消却を決定
- 消却する当社普通株式 380,080株
 - 発行済株式総数に対する割合： 2.31%
 - 消却予定日 : 2024年11月22日
 - 消却後の発行済株式総数 : 16,044,000株
 - 消却後の自己株式数 : 449株

※2024年9月30日現在の自己株式数を基準に算出
- なお、今後の自己株式の取得については、追加的株主還元として資本構成や市場環境、成長投資の機会等を考慮し、実施の是非を判断

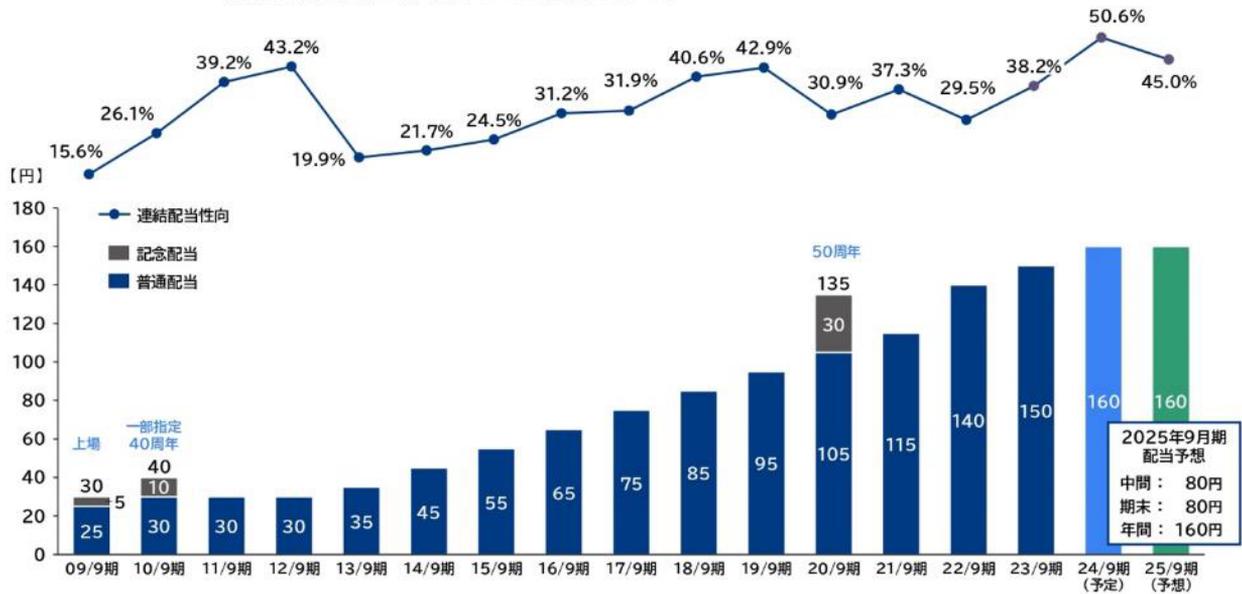
20 ページをご覧ください。資本政策に関連して、昨日、自己株式の消却を発表いたしました。昨年2月に自己株式を取得いたしましたが、最新の投資機会の見直しにおいて消却を決定したものです。

なお、今後の自己株式取得については、先ほどお示した資本政策の考え方にに基づき、実施の是非を判断してまいります。

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

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 ページをご覧ください。配当方針は引き続き、記載の通り、変更ございません。

24 年 9 月期の配当予定は期初予想通り、年間 160 円、配当性向は 50.6%となる見込みです。また、25 年 9 月期の配当予想は同額の 160 円としており、配当性向は 45%と見込んでおります。

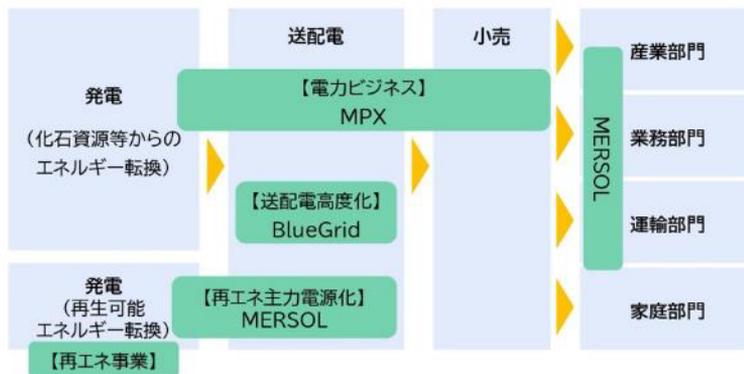
トピックス： エネルギー関連サービス

1)MPX

- 16/9期提供開始、22/9期に分社化、電力取引やリスクマネジメントのための情報サービスなど
- 電力取引の価格指標・市場価格予測の配信サービス主力、同分野の国内トップの実績
- 契約社数は約100社、売上高は年率約25%で成長(直近3期)

2)MERSOL

- 23/9期提供開始、蓄電池事業者向けの事業性評価サービス(Simulations)や蓄電池運用支援サービス(Operations)など、Simulationsは黒字化



3)BlueGrid

- 一般送配電事業者向け長期需要予測サービスを提供
- 受注実績積み重ね黒字化

4)再エネ事業

- 自社太陽光発電所の開発・運営、Zエナジーへの出資
- ノウハウを生かした再エネ事業のアセットマネジメント(AM)サービス
- 自社4件、AMサービス5件

続きまして、この間、取り組んでまいりました、主なトピックスです。本中計の戦略分野として掲げた、GX、DX、HX について、それぞれご紹介します。

まず、GX です。23 ページをご覧ください。

当社のエネルギー関連サービスの全体像を発電、送配電、電力小売りのバリューチェーンを横軸とし、産業、業務、運輸、家庭など、お客様のセグメントを縦軸として、マトリックスの形でお示したものです。

国内トップシェアの MPX をはじめ、MERSOL や BlueGrid など、当社の知見・強みを生かしたサービスを展開し、実績を積み上げつつあります。

トピックス： TDSEとの業務提携(AI・ビッグデータ活用)

(24/10/30 リリース)

- TDSE[®]は、AIノウハウを軸としたコンサルティング/プロダクト事業を展開中
- 生成AI事業、AI・ビッグデータ(AI/DA)ノウハウを軸としたコンサルティングサービスや、関連するソリューションの共同展開、営業連携を進める
- 【生成AI】
 - 相互連携で事業立ち上げをスピードアップ
 - 両社の既存サービスを組み合わせ、新サービスを創出
 - 生成AI分野の新技术情報共有と相互検証、研究開発面でも協働し新サービス創出を加速
 - MRI:「ララサボ」[®]をはじめとするAIソリューション・サービスを展開・強化中
 - TDSE: AI技術を軸としたプロダクト事業を確立させ2029年3月期に売上10億以上を目指す
- 【AI/DAノウハウを軸としたコンサルティングサービス】
 - 拡大・多様化する顧客のDX推進ニーズに対応し、相互連携による高付加価値化、リソース供給の弾力化を進め、共同で顧客開拓を目指す
- 11月に具体的な協働開始(共同提案含む)



左:TDSE東垣社長、右:MRI伊藤専務

※ 生成AI技術の安全・迅速な導入を支援するサービスラインナップの総称。
主に企業の企画・営業・専門技術職等のナレッジワーカー向けサービスで構成

Copyright © Mitsubishi Research Institute

24

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。

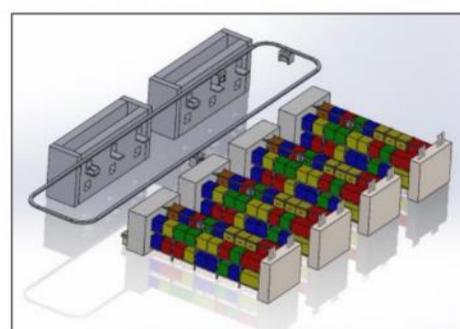
24 ページは、昨日発表した TDSE との業務提携についてです。

TDSE は、AI ノウハウを軸としたコンサルティング/プロダクト事業を展開されている企業です。生成 AI 事業や AI・ビッグデータのノウハウを軸に、コンサルティングサービスおよび関連するソリューションの共同展開、営業連携を進めます。

トピックス:半導体後工程自動化・標準化技術研究組合 設立に参画

- 半導体の後工程の革新および完全自動化が目的、組合の略称は「SATAS」 (24/5/7 リリース)
- 以下をよりサステナブルに実現するため、半導体製造の後工程工場における自動化が急務
 - 様々な地政学的リスクを踏まえた、より強靱なサプライチェーンの構築に向けた柔軟な対応
 - AI 時代に向けた、半導体の更なる微細化技術、より高度なパッケージング技術の進化
- 後工程の自動化に必要な技術・オープンな業界標準仕様の作成、装置の開発・実装、統合されたパイロットラインでの装置の動作検証を行い、2028 年の実用化を目指す
- 企業・メディア等からの取材10件、入会等問合せ27件
- 設立時の参加15社に加え、以下の企業・団体が新たに加入
 - 国立研究開発法人産業技術総合研究所、アオイ電子株式会社
 - TDK株式会社、Intel Corporation、化研テック株式会社
 - ミナミ株式会社、伯東株式会社
- MRIはSATASの組織運営および事業推進を支援
- 本部をMRI内に設置、理事1名がMRIの担当本部長

半導体後工程自動化パイロットラインのイメージ



出所: SATASリリース(2024/5/7)

25 ページは、以前にもご紹介した、半導体の後工程自動化等に係る技術研究組合でございます。

発表以来、大変大きな反響をいただき、取材や問い合わせのほか、新規参加企業・団体も増えております。

トピックス： 人的資本経営の取り組み例(MRIアカデミー)

(24/3/27リリース)

- 2024年4月設置、経営理念を具現化する人材を育成
- 人員規模の増大、人材の多様化に応じた、計画的かつ継続的な育成・キャリア形成支援
 - 実績：研修合計時間 389時間(前期比127%)
- 今期(25/9期)の計画
 - 教育研修の質量充実は継続(質の向上に重点)
 - 採用連携(新卒・キャリア)、リスキリング、キャリアデザイン等、全社的観点での育成施策を強化



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。

26 ページは、社内での取り組みです。

持続的な事業成長を実現するためには、人材力強化が鍵となります。4月に立ち上げたMRIアカデミーでは、全社的な教育研修プログラムを体系化、強化し、1人当たり研修時間を27%増の389時間に拡大いたしました。

今期は採用、リスキリング、キャリアデザインなど、育成施策の幅を広げていく計画としています。

同様にDCSにおいても、DX人材の活用・教育、リスキリングならびに社内認定制度の運用を行うデジタルアカデミーを立ち上げ、組織的な人材育成を強化しております。

27ページから30ページは、直近のリリースなど、ご紹介した案件のその後のアップデートを整理したものでございます。

それぞれの進捗について、後ほどご確認をいただければと思います。

31ページ以降は、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中計の主要事業別にご紹介しております。

こちら後ほどご覧いただければと思います。

以上で、私からのご説明を終わります。

質疑応答

質問者 A: 質問 4 つ。一つ目、第 4 四半期の下振れ要因となった ITS の不採算案件はどういう状況か、もう少し説明を。

回答者 B: 4Q の下振れ要因となった ITS の不採算案件は、金融系の比較的大型のプロジェクトについて、品質上の問題があった関係で、負荷が上振れしたのが原因。対応は完了しており、これ以上不採算になることはない。その他案件についても同様に不採算になるものがないとの確認もあわせて行っており、足元で懸念はない状況。

質問者 A: 二つ目。24 年 9 月期の期初予想の経常利益は 100 億円で、着地は 81 億円。当初思惑と異なった要因、反省点は。

回答者 A: 24 年度は期初予想 100 億円として、前年並み利益を確保すべく 1 年間取り組んできた。MRI、DCS それぞれ、事業構造改革、持続的成長に向けた先行投資負担をこなしながら、売上拡大する計画だったが、MRI 側は売上の計画未達がかなり大きかった。DCS 側は、本業の下振れは大きくはなかったが、期末近くの費用負担増が、当初の予想とは異なった。

TTC の実質的な売上は、前期比約 19 億円増だったものの、計画上はもう少し高い成長を見込んでいた。特に、デジタル関係や民間への展開、新たなサービス事業などで意欲的な計画を立てており、引き合い・需要は旺盛だったが、十分なマンパワーを割けなかった。

また、サービス型事業は、エネルギー関連等は計画を上回って事業拡大したが、成長が難しい案件もあった結果、全体として期待ほど売上が伸びなかった。これらが 24 年度の当初の思惑と異なった大きな要因。

25 年度計画にはこの反省を生かしている。現場のマンパワーをより増やす新規採用や、社内での人的配置の有償稼働へのシフト、顧客需要が強い分野への人材の機動的投入などの対策をとっていく。引き合い、需要は引き続き旺盛なので、しっかりとビジネスに生かしていくよう取り組みたい。

サービス事業では、24 年度に不採算事業を 4 つ中止し、ボトムラインが固まってきた。25 年度は成長が期待できる分野で、売上伸長分が収益にも貢献する形になると期待。

質問者 A: 三つ目。25 年 9 月期の ITS の経常利益は +3 億円の増益だが、DCS 本社移転 -12 億円を考慮すると、ハードルが高いように見える。達成は可能か。

回答者 A: MRI グループ全体の 25 年 9 月期の経常利益予想について、意欲的な計画だと見ている方も多いと思うので、まず全体感から説明する。

11 ページの期末受注残高は、全体で 754 億円。今期目標の約 59%にあたる。59%は既に受注済。MRI、DCS とともに受託型事業が多いため、この比率の例年との比較が、目標のハードルの高さに関する一つのメルクマールになる。

昨年度実績で 64%だったので、約 5%Pt. 今期の発射台が低い。

全体として、官公庁から民間へと事業のウェイトがシフトしてきており、前年度末の受託額の充足率は低下傾向にあるが、▲5%Pt. はだいぶ低い。

ITS と TTC に分けると、ITS は受託額が前年比 5%多い(11 ページ参照)。一方で TTC はマイナスになっているが、外部流出分を除くと横ばい、ほぼ前年並み。

充足率という点では、ITS はほぼ例年並みで、TTC は例年よりも低い。つまり、今年度受注が必要な比率は、TTC のほうが高い。

案件旺盛だと説明したが、受託に至っていないが案件として進んでいるものなど、さまざまな確度の案件がある。それらを勘案し、材料ベースまで含めると、昨年を上回る程度の受託額と材料を積み上げている状況。TTC も相応の材料があるとお考えいただきたい。

ただ、今年度目標として去年よりかなり大きな金額を計上しており、期中に積み上げていかなければいけない案件材料は、それなりに多い。チェックポイントをしっかり設け、進捗を管理したい。仮に目標通りの進捗でなければ、新たな施策を打つ、あるいは MRI、DCS とも成長投資を相応に予定しているが、全体的なコストコントロール含めて対応したい。

回答者 B: ITS の受注に関しては、金融・決済系、産業・公共系、いずれも従来の大口顧客から安定的な受注を頂いている状況。

24 年度に目標未達だった原因だが、金融・決済系で、新領域を開拓しようとしたところが若干未達だった。産業・公共系でも、新しく ERP 系事業に積極的に乗り出すところで、多少期ずれがあった。その結果、当初計画したスピード感では受注できなかった。24 年度下期から、この領域でも受注を重ねてきており、金融・決済系も、新規顧客開拓のために、営業力強化や他のパートナーとのアライアンス強化を進めている。

足元の受注残高も積み上がってきており、ハードルが低いとは言わないが、達成可能な水準と考えている。

質問者 A: 四つ目。少数与党や連立政権の可能性など、足元の政治情勢が不安定。こうした政治情勢が TTC の受注に悪影響を及ぼす可能性はあるか。

回答者 A: 今後の政権運営のあり方、政治情勢について、慎重に注視している。

足元で具体的な影響が出ているとか、出てきそうだということはない。当面は今までと同様に案件の組成・受託が進むと理解しているが、政治情勢が不安定化すると、政策の一貫性や立案・実行のタイミングが遅くなることなどはあり得なくはない。現場の営業担当ラインや経営も含め、顧客動向を見守りつつ、必要なサポートはするというスタンスで臨む。

質問者 B: 自己株式消却の狙いをもう少し説明してほしい。今後、自己株取得など、株主還元策を積極的にとるというメッセージか。

回答者 A: 今回消却した自己株式は、23 年 2 月に取得したもの。米国の金融規制法への対応で、同法の規制によって私どもの海外での事業活動に制約が及ぶことを避けるため、MUFG グループの株主から自己株式として取得した。将来的な事業成長のためのアライアンスや M&A などに際しての株式交換に備えて、そのまま自己株として保有していた。

1 年半ほど経ち、改めて今後の施策、戦略等も見直した上で、消却を決定した。将来的にこの株が外に出て希薄化するリスクを解消することと、結果として流動性比率が高まるので、今後の株価に好影響になりうることも勘案した上での決定。

今後については、全体的な資本政策の中で、時々々の状況、成長戦略、株主動向等も睨みながら、対応を考えたい。

以上