

MRI 三菱総合研究所

未来を問い続け、変革を先駆ける

2023年9月期 2Q 決算説明会

2023年4月28日

藪田:社長の藪田でございます。これより2023年9月第2四半期決算並びに次期中期経営計画の方向性についてご説明を申し上げます。

2023年9月期 第2四半期のまとめ

- 売上高は上期として過去最高、経常利益は前同比微減も進捗順調
- 引き続きTTC堅調、ITSは金融・カード中心に好調を維持

売上高：	実績	733億円	前同比	+50億円
------	----	-------	-----	-------

- 前同比増収で上期として過去最高
- シンクタンク・コンサルティングサービス(TTC)：5G関連の大型案件等で増収
- ITサービス(ITS)：金融・カードの好調維持で増収

経常利益：	実績	98億円	前同比	△1.7億円
-------	----	------	-----	--------

- TTC：外注費、将来成長のための人的投資等で前同比減も、進捗は順調
- ITS：金融・カード中心に伸長、上期として過去最高(経常利益率10%台)

純利益：	実績	65億円	前同比	△12億円
------	----	------	-----	-------

- 前期特別利益(投資有価証券売却益14億)の反動で前同比減

23年9月期は中計2023の3年目、最終年度ですが、初年度、2年目に引き続き好調を維持しており、売上高は上期として過去最高、利益は微減ながら順調な進捗となっています。

まず、連結売上高は前同比50億円増の733億円です。シンクタンク・コンサルティングサービス(TTC)は官公庁の5G案件の大型案件などで、またITサービス(ITS)は金融・カード分野が牽引し、両セグメントとも増収、上期として過去最高です。

経常利益は前同比1億7千万円減の98億円です。TTCは通期予想に対する進捗は順調であるものの、外注費や将来成長のための人的投資などによって前同比減となりました。

これをITSの金融・カードの伸長によって打ち返し、連結では若干の減益です。なお、ITSは上期として過去最高の経常利益を計上するとともに、初めて経常利益率10%台となりました。

純利益は、前同比12億円減の65億円です。これは前期の投資有価証券売却益14億円が剥落したことが影響しました。

第2四半期連結決算 <前同比>

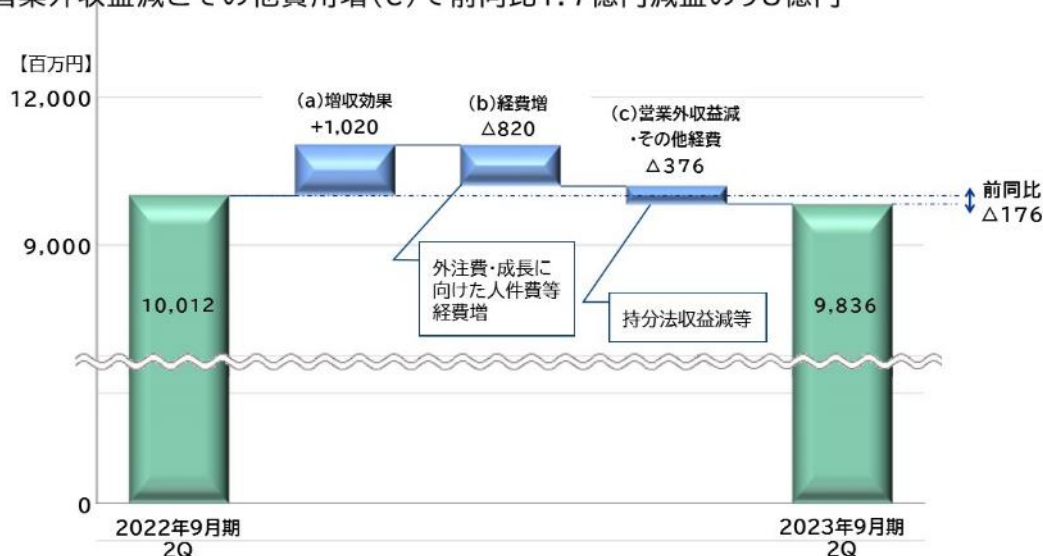
(百万円)

	2022年9月期 2Q累計	2023年9月期 2Q累計	前同比	
			増減額	増減率
売上高	68,265	73,325	+5,059	+7.4%
売上総利益	17,670	17,765	+94	+0.5%
売上総利益率	25.9%	24.2%	△1.7P	
販売費及び一般管理費	8,356	8,473	+116	+1.4%
営業利益	9,314	9,291	△22	△0.2%
営業利益率	13.6%	12.7%	△0.9P	
経常利益	10,012	9,836	△176	△1.8%
親会社株主に帰属する四半期純利益	7,788	6,533	△1,255	△16.1%
1株当たり四半期純利益(円)	480.03	404.40	△75.63	

4 ページは、ただ今のご説明内容を連結損益計算書にしたものです。

経常利益の変動要因 <前同比>

- 22/9期2Q経常利益100億に対し、増収効果(a)の一方、
- 外注費や成長に向けた人件費等の経費増(b)
- 営業外収益減とその他費用増(c)で前同比1.7億円減益の98億円



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を前同比でお示したものです。

22年9月期第2四半期の経常利益は100億円でした。まず、(a)の増収に伴う利益増が10億円です。

一方、(b)の大型案件における外注費の増加や、成長に向けた人件費増などの経費増が8億2千万円ほどありました。

さらに(c)で営業外収益、これは主に持分法投資収益の減とその他の経費増があり、以上、(a)、(b)、(c)の差し引きで1億7千万円の減益、98億円となっています。

シンクタンク・コンサルティングサービス(TTC)

(百万円)

	2022年9月期 2Q累計	2023年9月期 2Q累計	前同比	
			増減額	増減率
売上高	34,221	36,236	+2,015	+5.9%
営業利益	6,337	5,705	△632	△10.0%
営業利益率	18.5%	15.7%	△2.8P	
経常利益	6,902	6,102	△799	△11.6%
受注高	25,849	23,895	△1,954	△7.6%
受注残高	25,211	22,527	△2,683	△10.6%

主なポイント

- 5G関連の大型実証案件等で増収
- 大型実証案件に伴う外注費増、将来成長に向けた人的投資増等により減益
- 受注高は前期大型案件の反動減、翌期繰越受注は今後本格化
- 通期予想に対し順調な進捗で堅調も、来期以降視野に営業活動を一段と強化

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。これは概ね三菱総研本体の業績に相当します。売上高は 362 億円、前同比 20 億円増です。経常利益は 61 億円、前同比 7 億 9 千万円減となりました。

前述のとおり官公庁案件、特に 5G 関連の大型実証案件などの寄与で増収になった一方で、外注費の増加や将来の成長に向けた人的投資の増加等により減益となりました。

また受注高、受注残高は、前同比でそれぞれ 19 億円、26 億円の減少となりました。

受注高は前期の大型案件の反動、受注残高は売上計上の進捗によるものですが、翌期への繰越受注は今後本格化見込みです。

なお、後ほどお示しますが、通期予想に対する上期の進捗は概ね順調との認識です。下期は来期以降を視野に入れ、営業活動を一段と強化してまいります。

ITサービス(ITS)

(百万円)

	2022年9月期 2Q累計	2023年9月期 2Q累計	前同比	
			増減額	増減率
売上高	34,044	37,088	+3,044	+8.9%
営業利益	2,979	3,581	+601	+20.2%
営業利益率	8.8%	9.7%	+0.9P	
経常利益	3,113	3,728	+615	+19.8%
受注高	37,122	34,936	△2,186	△5.9%
受注残高	47,245	44,993	△2,251	△4.8%

主なポイント

- 金融・カードを中心に業績けん引、増収・増益
- 受注高は前期の前倒し受注、売上計上が進み受注残高は減少
- 好調持続、営業活動強化で受注上積み図る

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

売上高は前同比 30 億円増の 370 億円、経常利益は同じく 6 億 1 千万円増の 37 億円となりました。

金融・カード分野を中心に業績をけん引し、増収・増益です。経常利益率は上期で 10% まで向上してきました。

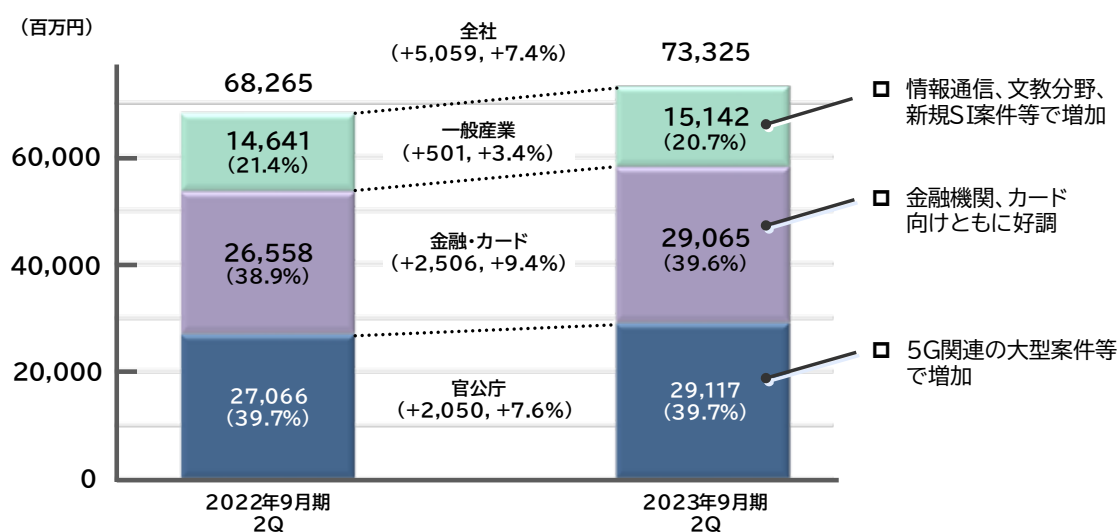
受注高は 21 億円、受注残高は 22 億円、前同比でそれぞれ減少しています。

TTC と同様に前期の前倒し受注の反動や売上計上の進捗に伴うものであり、通期予想に対する進捗は順調です。

ITS セグメントでも引き続き気を緩めず、営業活動に注力してまいります。

顧客業種別売上高 <前同比>

- 顧客3業種いずれも前同比増
- 「金融・カード」が引き続き好調維持(+9.4%)
- 「官公庁」も5G関連の大型案件等により増加(+7.6%)



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 ページは売上を顧客の業種区分別に示したものです。

金融・カード、官公庁向けがそれぞれ 9.4%、7.6%の増加。一般産業も 3.4%の増加と、顧客 3 業種いずれも伸長しました。

一般産業向けの伸びは、主に情報通信業や文教分野のお客様、新規の SI 案件等の増加が寄与したものです。

参考)セグメント別・顧客業種別売上高 <前同比>

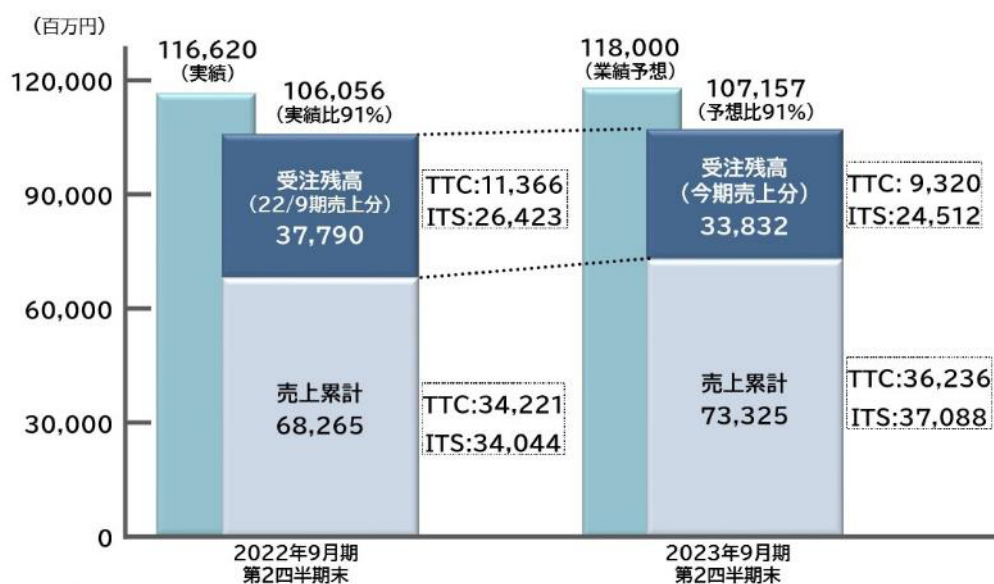
(百万円)

		2022年9月期 2Q累計	2023年9月期 2Q累計	前同比	
				増減額	増減率
T T C	官公庁	26,618	28,705	+2,086	+7.8%
	金融・カード	2,125	1,885	△240	△11.3%
	一般産業	5,476	5,645	+168	+3.1%
	TTC 計	34,221	36,236	+2,015	+5.9%
I T S	官公庁	447	411	△35	△8.0%
	金融・カード	24,432	27,179	+2,747	+11.2%
	一般産業	9,164	9,497	+332	+3.6%
	ITS 計	34,044	37,088	+3,044	+8.9%
合計		68,265	73,325	+5,059	+7.4%

9 ページはセグメント別の売上を顧客業種区分別に分解したものです。

進捗状況:売上累計+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+今期売上予定の受注残高)で、前期並み
- 繰越分受注残高は前年同期並み水準だが、引き続き営業活動強化



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。上期売上と、期中に売上予定分の受注残高を足し上げたものの比較図です。

今期業績予想である連結売上高 1,180 億円に対して進捗率は 91%、前年同期並みとなっております。

売上増に伴い、受注残高が減少している構造がおわかりいただけるかと存じます。

繰越分の受注状況は前同比並みですが、引き続き営業活動を強化してまいります。

2023年9月期 連結業績予想（期初予想から変更なし）

(百万円)

	2022年 9月期実績	2023年 9月期予想	前同比	
			増減額	増減率
売上高	116,620	118,000	+1,379	+1.2%
シンクタンク・コンサルティングサービス	48,548	46,000	△2,548	△5.3%
ITサービス	68,072	72,000	+3,927	+5.8%
営業利益	9,165	9,300	+134	+1.5%
営業利益率	7.9%	7.9%	+0.0P	
経常利益	10,493	10,600	+106	+1.0%
シンクタンク・コンサルティングサービス	5,190	4,900	△290	△5.6%
ITサービス	5,301	5,700	+398	+7.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	7,707	6,500	△1,207	△15.7%
1株当たり当期純利益(円)	474.67	399.99	△74.68	

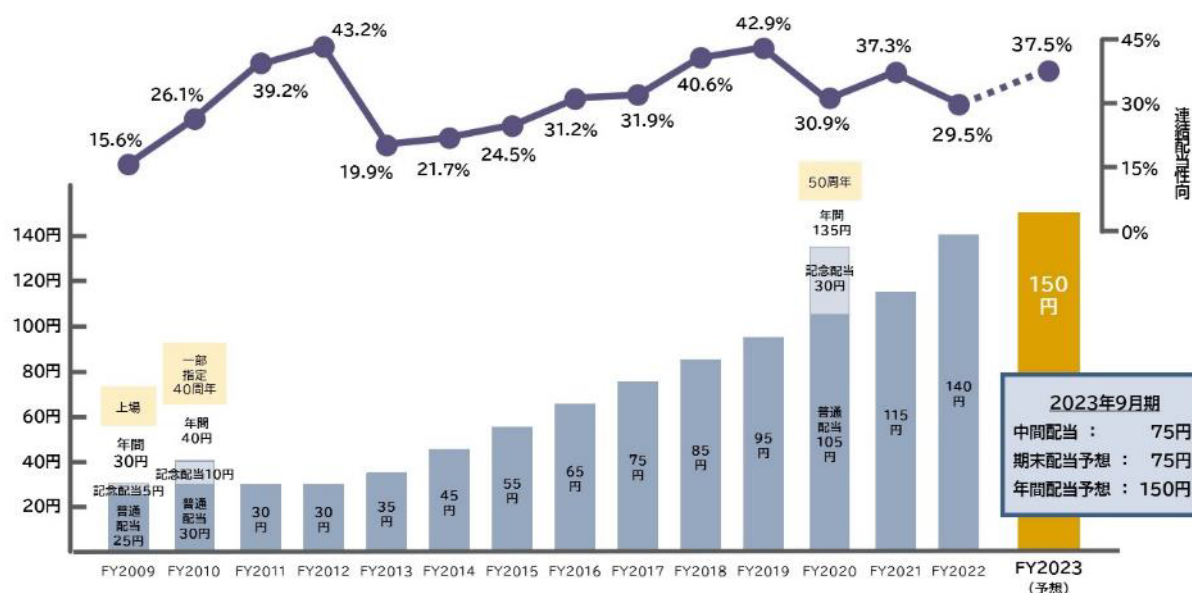
続きまして、23年9月期業績予想です。

これまでご説明のとおり、上期業績は、業績予想に対し順調に進捗しており、進捗率も前年同期並みです。これを踏まえまして、通期業績は据え置きとしています。

2023年9月期 配当予想 (期初予想から変更なし)

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つつ、配当水準の引き上げに努める。



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。

配当についてですが、配当方針は従来とおりです。

業績予想の変更はございませんので、配当も期初予想どおり中間配当 75 円、期末配当予想 75 円、年間配当予想 150 円に変更はございません。

配当性向は 37.5%となる見込みです。

続きまして、次期中期経営計画の方向性についてご説明します。

中計 2023 も残り半年。10 月には次の中期経営計画がスタートします。

従来、中計の切り替えの際にはスタートする年の最初の決算の説明会、すなわち前の期の本決算の説明会で発表しておりました。ただ、これまで私も含めて皆様との対話を重ねる中で、当社グループとしての今後の成長の姿や具体的な事業戦略について、さらに丁寧にご説明する必要があると実感しております。

そこで、通常より半年ほど早く、この段階で現在検討中の次期中計について、その方向性をお示しすることとしました。今後、皆様からもフィードバックを頂戴し、中計策定の参考にできる限りしていきたいと考えています。

中計2023の総括(1)

	目標	進捗
財務価値	経常利益: 100億円 ROE: 10%	<ul style="list-style-type: none"> ● 経常利益 104.9億円、ROE 12.8% (22/9期) ● 財務目標を1年前倒しで達成 ● 利益率 約8%に上昇 ● 23/9期2Q時点の進捗順調
非財務価値	社会課題解決力、 ESGの2区分で 目標設定	<ul style="list-style-type: none"> ● サステナビリティ基本方針、D&I*2方針策定 ● TCFD*3開示 ● ワークライフバランス、健康経営 ダイバーシティ&インクルージョンの取り組み継続
社会価値	VCP*1分野別に 社会・事業面で 目標設定	<ul style="list-style-type: none"> ● 社会面の成果は発現までに時間を要し、当社貢献の測定に改善余地

*1:社会課題解決を目的として研究・提言から社会実装までを一連の価値連鎖とする同社独自の価値創造プロセス

*2:ダイバーシティ&インクルージョンの略。多様性を受け入れ、社会や企業の活力としていく考え方

*3:気候関連財務情報開示タスクフォースの略。財務に影響のある気候関連情報の開示を推奨する報告書を公表した

次期中計に入る前に、まず中計2023の現時点での総括をいたします。

現中計では、財務、非財務、社会の3つの価値の好循環を目指してまいりました。

財務目標の経常利益とROEは前期、前倒しで達成しましたが、今期はそれをさらに上乘せする目標をたて、取り組んでいます。

非財務については、これまでにサステナビリティ基本方針やダイバーシティ&インクルージョン方針を策定・公表したほか、TCFDに基づく開示も行いました。

一方、社会価値目標については、成果が表れるまで時間を要することもあり、当社グループの貢献をいかに測定していくか、まだまだ改善の余地が大きいと考えています。

中計2023の総括(2)

	目標	進捗
VCP経営	<ul style="list-style-type: none"> ● 財務・非財務・社会価値最大化 ● 質的改革推進 ● 成長事業育成・加速 (DX、ストック型、海外) 	<ul style="list-style-type: none"> ● VCP分野拡充・体制整備 ● 質的改革推進し大型案件獲得、業績牽引 ● 人的リソースひっ迫し、受注に制約あり ● DX売上: 270億(20/9期)⇒320億(22/9期) ● スtock型*/海外**は、先行投資フェーズ *ストック型売上: 68億(20/9期)⇒81億(22/9期) **海外売上: 17億(同)⇒20億(同)
連結経営	<ul style="list-style-type: none"> ● MRI・DCS一体でDX市場での事業伸長 ● 事業ポートフォリオ改革推進 	<ul style="list-style-type: none"> ● 対面組織整備等でMRI・DCS一体化進展 ● 連携案件受注増 官公庁向けDX案件など ● ITS経常利益率 5.4%(20/9期)⇒7.8%(22/9期) ● 新事業開発やストック型事業の拡大途上
新常態経営	<ul style="list-style-type: none"> ● 採用強化 (M:120名D:190名増) ● 新常態の働き方、オフィス改革 ● 新事業、新常態リスク能動対応 	<ul style="list-style-type: none"> ● 採用 約580名、純増100名超(21/9-22/9期の2期通算) ● リモートワーク定着 出社率40~50%、地方移住制度16名利用 ● 刷新したオフィスの活用 全面フリーアドレス化等 ● リスク管理・新事業品質管理の高度化

Copyright © Mitsubishi Research Institute

16

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。

また、中計2023では三つの基本方針を掲げました。

一つ目は、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」。

二つ目は、MRI・DCSのグループ中核2社に加え、ITを中心とした様々な企業と連携を広げ、深める「連結経営」。

三つ目は、ポストコロナを見据えた「新常態経営」です。これらに沿った取り組みは着実に進展しています。

VCP経営のうち、成長事業の育成・加速については、中計開始前年の20年9月期から前期22年9月期までの売上を比較すると、DX事業は270億円から320億円、ストック型事業は68億円から81億円、海外売上は17億円から20億円と、いずれも約2割の伸びとなっています。

連結経営では、MD一体でDX事業の伸長を図り、事業ポートフォリオの改革に取り組みました。ITSの経常利益率は、20年9月期から22年9月期までに5.4%から7.8%に向上し、今期は目標としていた8%を超える見込みです。

新常態経営では、採用強化、新常態の働き方などに取り組んできましたが、採用は過去2年の純増で100名を若干超える程度で、今期分を加えて200名台半ばの純増見込みです。中計の目標が310名増でしたので、もう一段の強化が必要と認識しています。

一方、現在の当社オフィスの出社率は4-5割程度、創設した地方移住制度の利用者は前期末で16名など、新常態の働き方は大きく進んでいます。

基本的な方向性

2030年の目標像

- TTCとITSの強みを掛け合わせ、独自の価値を提供する企業グループ
- 事業規模を一段上のステージに

次期中期経営計画(～2026年度)の取り組み方針

- 「デジタル」×「コンサル」×「シンクタンク」が融合したワンストップモデルの構築
 - ▶ 基幹事業の質的改革、DX事業及び新事業育成加速等
- 経営基盤・事業基盤の高度化
 - ▶ グループ一体化推進、成長への戦略投資等
- 財務・非財務・社会価値の好循環と人財活躍
 - ▶ 採用・育成強化、サステナビリティ経営、ステークホルダーとのエンゲージメント強化等

こうした総括を踏まえ、現在、MRI および DCS の経営幹部が一体となって、次期中期経営計画を検討中です。

まず策定にあたり、一つの目安として、2030 年を目標に見据え、そこに向けたステップとして次期中計を位置づけました。

2030 年には二つのセグメントの強みを掛け合わせ、独自の価値を提供する企業グループを目指し、事業規模も一段上のステージに上げてまいりたい、と考えています。

2030 年の目指す姿に向かって、2026 年度を目標年次とする次期中計では、

- 1) デジタル、コンサル、シンクタンクを融合したワンストップモデルを構築し、
- 2) 経営基盤・事業基盤を高度化、
- 3) 財務・非財務・社会価値の好循環を拡大し、社員一人一人が成長を実感し、活躍できる企業グループ

を目指してまいります。

主要事業の構成と方向性

- 財務基盤の中核をなす公共や金融向け事業の強みを活かして成長継続
- グループ全体でのDX事業の加速
- 次世代に向けた新事業育成の加速

主要事業	具体的事業例	現在の事業規模	今後の方向性
(a) 政策知見起点の 公共・民間向け事業	<ul style="list-style-type: none"> ● リサーチ、コンサルティング ● 行政DX ● サービス 	約450億円	財務基盤の中核 強みを活かして成長 収益性向上
(b) 経営課題起点の 民間DX事業	<ul style="list-style-type: none"> ● DXコンサル ● ERP導入 ● データ分析 ● AI 	約200億円	成長市場を取り込み 大幅伸長
(c) 金融システム知見起点の 金融向け事業	<ul style="list-style-type: none"> ● 銀行、カード向けSI・保守等 ● 金融コンサル ● 金融DX 	約500億円	財務基盤の中核 強みを活かして成長 利益率向上

Copyright © Mitsubishi Research Institute

18

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。

次期中計は、表に示す三つの事業分野に分けて検討を進めています。

(a)の政策知見を起点とした「公共・民間向け事業」

(b)のお客様の経営課題を起点とした「民間DX事業」

(c)の金融システムに関する知見を起点とした「金融向け事業」

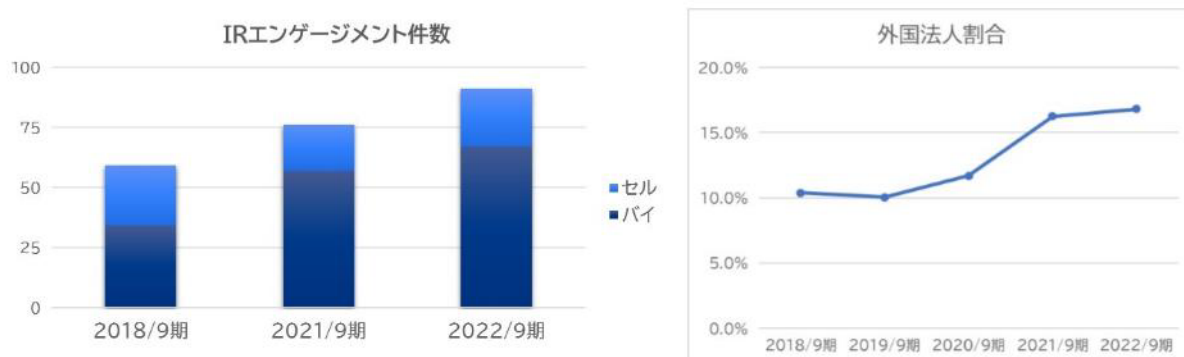
具体的な事業の中身は表に記載のとおりです。また、それぞれの現在の事業規模は、概ね450億円、200億円、500億円となっています。

(a)と(c)は現在の当社グループの強みであり、財務基盤の中核を構成する事業です。これらは強みを生かして成長することを目指し、収益性や利益率を向上させます。一方、(b)の「民間DX事業」は、最も成長余力のある事業と捉えており、ここでさらなる事業成長を図るべく検討を進めています。

本日お示しできていない項目も含めて今後検討を深めるとともに、皆様から頂戴するフィードバックもできる限り参考とさせていただき、今期本決算の発表に合わせて公表する予定です。

市場とのエンゲージメント等

- 市場とのエンゲージメント推進
 - バイ/セルサイドとの面談に経営者も積極的に参加
 - 面談数は18/9⇒22/9期で5割超増加(セルサイド横ばい、バイサイド概ね倍増)
- 株主における外国法人割合増加
 - 機関投資家の株主205社(信託銀行、生損保、金融商品取引業者、外国法人等)、シュロージャー・インベストメント・マネジメント(大量保有報告提出)含む
 - 外国法人割合(株式数ベース)は10.4%(18/9期)から16.8%(22/9期)に



Copyright © Mitsubishi Research Institute

20

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、上期におけるトピックスをご紹介します。

まず、市場とのエンゲージメントについてです。

ご存知のとおり、3月に東証から「資本コストを意識した経営」や「株主との対話の推進と開示」を求める文書が発出されました。本日は、エンゲージメント状況等 IR 活動を一部ご紹介いたします。

バイサイド/セルサイドの皆様との面談は、現在約年間100件程度です。まだまだ十分とは言えませんが、面談数は18年の9月期に比べ50%ほど増えており、中でもバイサイドの皆様との面談数が大きく増えています。

また、私自身を含めて、当社経営陣も積極的に皆様との対話に参加しております。

さらに、同じ期間に外国法人が保有している株数も増加しています。現在約200社程度の機関投資家の株主の皆様、信託銀行、生損保、金融商品取引業者、外国法人などに保有いただいておりますが、その中には先日、大量保有報告書を出されましたシュロージャー・インベストメント・マネジメント様も含まれます。同社は本年の2月に約105万株、6.68%の保有を変更報告書で開示されました。

こうした株主の皆様とのエンゲージメントについて、引き続き積極的に対応してまいります。

リリース:ウェブサーベイAI「ロボリサ」(2023.4.20)

GPTによるレポート自動作成機能を有し、誤情報を検知・削除し、レポートの信頼性を向上

- 自動的に文章を作成する「生成AI」、Chat GPTを活用
- Chat GPTは、「大規模言語モデル」(LLM)と呼ばれる仕組みで自然な文章を作成するが、誤った情報を含んだ文章が作成されることがあり、課題となっている
- 「ロボリサ」は、誤った情報を検知・削除する機能を備えており、レポートの信頼性を高められる

「ロボリサ」で生成したレポート例

大規模言語モデルの最新動向

キーワード: プロジェクト, ビッグサイエンス, NLP, 言語モデル, AI

最新動向の概要

- 1950年から2018年までの言語モデルのモデルサイズは7割増加した。
- LLMの進化、モデルのフォーマットとパラメータを最適化するために、コンパクトなモデルに焦点を当てたベンチマークです。
- 大規模言語モデルの優位性は、リスクを緩和する必要があり、トレーニングに必要な高品質のデータは2026年までに枯渇する可能性がある。

大規模言語モデルが社会に与える影響	GPT-3とは?	大規模言語モデルのビジネス導入・活用事例
<ul style="list-style-type: none"> ● 大規模言語モデルの進化は、コミュニケーションを革新させてきた。人間が持つ能力を超越し、高度な言語理解能力を有する。 ● 大規模言語モデルは、高度な言語理解能力を有する。人間が持つ能力を超越し、高度な言語理解能力を有する。 ● 大規模言語モデルは、高度な言語理解能力を有する。人間が持つ能力を超越し、高度な言語理解能力を有する。 	<ul style="list-style-type: none"> ● GPT-3は、OpenAIによって開発された人工知能システムである。 ● GPT-3は、570億のトークンからなる、570億のトークンからなる、570億のトークンからなる。 ● GPT-3は、高度な言語理解能力を有する。 ● GPT-3は、高度な言語理解能力を有する。 ● GPT-3は、高度な言語理解能力を有する。 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 顧客体験向上のための応用である。顧客体験向上のための応用である。顧客体験向上のための応用である。 2. 顧客体験向上のための応用である。顧客体験向上のための応用である。顧客体験向上のための応用である。 3. 顧客体験向上のための応用である。顧客体験向上のための応用である。顧客体験向上のための応用である。 4. LLMはデータの処理能力を向上させ、顧客体験向上のための応用である。

関連記事

1. 大規模言語モデルの進化は、コミュニケーションを革新させてきた。	2023.04.20	2023.04.20
2. 大規模言語モデルの進化は、コミュニケーションを革新させてきた。	2023.04.20	2023.04.20
3. 大規模言語モデルの進化は、コミュニケーションを革新させてきた。	2023.04.20	2023.04.20
4. 大規模言語モデルの進化は、コミュニケーションを革新させてきた。	2023.04.20	2023.04.20

出所)三菱総合研究所、文章はGPT-3.5、画像はDALL-E2で作成

21 ページは、先日リリースした当社のサービスです。

昨年以來、世界的に注目を集めております Chat GPT、いわゆる生成 AI、対話型 AI ですが、これを活用したサービスの提供を始めました。

Chat GPT の課題の一つは、誤った情報が紛れ込む可能性があることです。

当社のウェブサーベイ AI、「ロボリサ」はウェブで情報収集、整理してレポートをまとめることができ、さらに誤情報を検知し、削除する機能を備えています。

誤情報が混入する可能性を低減し、レポートの信頼性を高められるサービスとなっています。ご興味のある方には、担当窓口をご紹介申し上げますので、ぜひお声掛けいただきますようお願い申し上げます。

最近のリリース～三菱総合研究所

日付	タイトル
【MRI】	
2023.4.20	 GPTによるレポート自動作成機能を持つ、WebサーベイAI「ロボリス」を提供開始
2023.4.13	 日本最大規模の名古屋市電子商品券「金シャチャマネー2023」にデジタル地域通貨「Region Ring®」を提供
2023.3.31	 MRI版社会人向け学習支援システムの実証実験を開始
2023.3.27	 オルタナティブデータによるナウキャストिंगを実証
2023.3.6	 デジタルとリアル融合でシニアの社会参加を促進
2023.2.28	 「アスリートFLAP支援事業」を開始
2023.2.27	 七十七銀行と審査AIサービス導入に向けた実証を開始
2023.2.16	 第5回 日本オープンイノベーション大賞 国土交通大臣賞を受賞
2023.2.9	 LINK-J、CIC、MRIの3社コンソーシアム 東京都の創薬・医療系スタートアップ育成支援事業「Blockbuster TOKYO」のエコシステム形成支援者(プロモーター)に採択
2023.2.9	 「空飛ぶクルマ・産業用ドローン事業におけるリスクマネジメントチェックブック」を無償公開 次世代航空事業者のリスク管理を標準化し安全性確保へ

最近のリリース～三菱総研DCS等

日付	タイトル
【DCS】	
2023.3.1	 コミュニケーションロボットを使用した、高齢者施設向け介護レクリエーション代行サービスを提供開始
2023.2.28	 Neutrix Cloud Japanが協業を開始 ～マルチクラウド/ハイブリッドクラウド(FQ Smart+)の利用を推進～

日付	タイトル
【MRVS】	
2023.4.12	 UiPath株式会社より「Service Partner of the Year」を受賞
2023.3.2	 Software AG とビジネスパートナー契約を締結

22 ページと 23 ページでは、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事例を DX 関連中心に紹介しております。

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: 前年同期比で 50 億円の増収にもかかわらず減益になった要因について、もう少し具体的に教えてほしい。

回 答: 資料 6、7 ページが TTC、ITS の売上、利益の内訳。ITS (P.7) は売上高約 30 億円増、営業利益約 6 億円増、経常利益約 6 億円増で、売上増がそのまま利益増に繋がり増収・増益。一方、TTC (P.6) は売上高約 20 億円増に対し、営業利益約 6 億円、経常利益 7 億 9 千万円減。つまり、連結ベースの増収・減益の要因は、主に TTC セグメントにある。

TTC は、外注費の大きい大型案件があり、売上高増とともに外注費も増えた。さらに先行投資、すなわち今後の新しい事業領域開拓のための人員増に伴う人件費増があり、この 2 つが要因となった。

人件費増は期初見込んでいた要因であり、業績予想に対する進捗は TTC が利益面で若干遅れているが、下期に挽回していく。ITS は順調で、全体としては期初予想とおりの売上・利益は達成可能と考えている。

質問者 B: 通期予想に対する上期までの利益の進捗状況について、計画どおりなのか強弱感を教えてほしい。また、TTC、ITS で強弱があればコメントをお願いしたい。

回 答: 全体として売上・利益ともにほぼ計画とおりの進捗。

TTC、ITS の内訳では、TTC の利益進捗が若干遅れている。ITS は順調。

セグメントで若干の強弱はあるが、全体を通して、また下期の受注動向などを勘案すると、ほぼ計画とおりの利益達成は可能。

質問者 B: 今年度は人財採用を強化していると思うが、上期の状況を教えてほしい。

回 答: 人財不足が業績やその伸長の一番大きなボトルネック。

中計 2023 開始以降、人財採用や教育の強化に取り組んできたが、コンサルティング業界、IT 業界は最も人財獲得競争の激しい分野であり、中計 1~2 年目は必ずしも計画とおり人員増ができなかった。

中計 2023 期間中に 300 名強の人員増を計画していたが、子会社の売却という特殊要因がありつつも、100 名強の増にとどまっている。

最終年度の今年は一段と採用強化や既に活躍している人財のリテンション強化にグループを挙げて取り組んでいる。効果が出てきたと感じており、今年は 100 名超の純増が十分可能。

目指すべき将来像の実現にはまだ人財が十分ではなく、今後も一段と採用や活躍している人財のリテンション、教育に力を入れていきたい。

補足回答: 上半期、当社グループとしてキャリア採用に注力。前期比で MRI は約 1.5 倍強のペースでキャリア採用を進めており、50 名弱が入社。DCS でも、昨年通期のキャリア採用数に対して、7 割強を上期に採用した。

4 月の新卒採用も昨年よりも増加。他社のように何割増ではないが、着実に当社グループ事業に寄与する人財を採用している。

MRI、DCS とも引き続き注力しつつ、魅力ある会社となるように努めたい。

質問者 C: 前期末の受注残高は前同比プラスだった。現在は TTC、ITS 両セグメントとも前同比マイナス 20 億円程度だが、受注環境に大きな変化があったのか。

回 答: 資料 10 ページの受注残高(今期売上予定分)をご覧ください。

受注残高は、前期上期で約 377 億円、今期上期は約 338 億円で約 40 億円マイナス。

一方で売上累計は、約 682 億円から約 733 億円で 50 億円強増。今期売上見込みの受注残高と売上累計の合計が、今期ほぼ確実に見込める売上高。このベースで 1,060 億円から 1,071 億円で前同比増。

業績予想に対する進捗率も昨年とほぼ同水準の 91%と昨年同水準で、今年の売上予想達成にはかなり手応えを感じている。

受注案件が売上計上されるスピードが早いためにこうした現象が起きていると分析しており、足元で大きな受注環境の変化があったとは考えていない。

また、受注済案件で来期以降の売上に計上される「繰越受注」もほぼ前年並み。来期に売上計上される案件は今後受注が本格化してくる。

MRI、DCS とも一段と営業活動に注力し、来期以降の業績に繋げていきたい。

質問者 D: TTC で、売上が上がっても外注費が増えて利益が伸びない案件は受注しないとの判断はできないか。こういうケースで戦略的受注という言葉がよく使われるが、人的リソースや株主価値のマネジメントの観点からは、利益の出ない受注は意味がないと見えるが、いかがか。

回 答: ご指摘のとおり。当社は財務価値と同時に社会への価値提供にも力を入れている。当社の利益に繋がらない、あるいは社会への価値提供という点で十分な貢献ができない案件から、選別的、戦略的に利益率や社会への価値提供貢献が高い受注にシフトしていく。この方針を「質的改革」として臨んでいる。

TTC で、売上増とともに外注費が増えているのは、私どもが全体の取りまとめ役となり、他の業者に外注している部分が多いケースがあるため。こうした案件の利益貢献は、外注費除外後の実質的な当社の付加価値の中で、どの程度利益に貢献するかで測っている。

公表数字から見えにくい面はあるが、そうした実質的な利益率、当社が人財を投入して働くことによって、どの程度利益に繋がっているかという考え方で対応し、事業活動を進めている。

質問者 B: 資料 18 ページの次期中計での(a)(b)(c)の 3 分野について、売上高の成長ポテンシャルとして、それぞれどのように期待したらよいか。3 分野の成長期待の高い順位程度で良いので、示唆いただけるか。

回 答: 現状の売上規模あるいはマーケットの大きさから考えると、(b)経営課題起点の民間 DX 事業が最もポテンシャル、成長期待が高い分野と捉えている。

当社グループとしては、MRI は(a)政策知見起点の事業に大きな強みを持っており、DCS は(c)金融システム知見起点の金融向け事業に大きな強みがある。

(b)経営課題起点の民間 DX 事業は、(a)・(c)に比べ当社グループとして十分強みを持つ領域ではない。競合他社もこの分野には非常に力を入れており、競争力の強い会社も多数存在する。(b)のマーケットで事業を拡大するには、当社グループの強みが発揮できる分野に経営資源をある程度集中投入しながら、MRI・DCS だけではなく、幅広く色々な企業とアライアンス・協業しながら進めていくことが必

要。資本を使ったノンオーガニック戦略などもあり得る。具体的な事業領域や、どの程度の成長を目指していくかは、次期中計の検討のなかで詰めている。

質問者 B: ロボリサについて、生成 AI の欠点を補うという意味で、大変興味深く拝見した。収益寄与のイメージをお伺いしたい。まず、官公庁や民間の顧客向けサービスとしての可能性、次に MRI 社内の活用による生産性向上の可能性の 2 点についてコメントをお願いしたい。

回 答: 昨年末から話題になっているが、当社としても AI の可能性は過去から追究し、研究している。本件は、Chat GPT を活用しながら、色々な可能性がないか研究していたものをいち早く発表したもの。

生成 AI は誤りを含んでしまうことがあるが、そこを少しでも正しい情報にする、また誤った情報を検知する機能を入れたのがロボリサ。発表当初から様々な組織の方々に興味・関心・相談をいただいている。今は色々な情報を収集、レポートする機能だが、さらに多くの可能性を秘めている。顧客向けサービスとして、そういう形で一団体向けやプラットフォームのような形でも提供していきたい。

現状で利益規模が何億円といった数字を明示できないが、ハイペースで関心をいただいている。

さらに MRI 社内でも検討中。Chat GPT によらず、シンクタンク事業のやり方を少しでも効率化できないか、中計 2023 期間中も検討してきた。本件も、その検討の延長から新しいツールを使うという形で出てきた。当社グループでも、情報をいち早くまとめることは重要。より正しい情報でまとめることは、効率性向上に寄与する。

一方、一般的な使い方をすると情報流出の懸念もあるので、利用方法も含めて整備しながら行う必要がある。当社グループのように情報を扱う会社は、今後、かなりドラスティックに変わりうる。引き続き先手を打って生産性向上に努めたい。

質問者 E: 次期中計の説明で、「一段上のステージ」との表現があるが、この意図、イメージをもう少し具体的に教えてほしい。

回 答: この表現は、当社グループの持続的な成長にかける意思を示したものと理解いただきたい。

現状では具体的なレベルを示すことができないが、次期中計の発表時には、26 年度の中計到達目標水準と合わせて、具体化することを考えている。

振り返れば、2005年にMRI・DCS体制が発足した時の売上は700億円程度だった。中計2023期間に初めて1,000億円の大台に到達するまで、約15年かかっている。

当社グループは、必ずしも規模の拡大ではなく、社会、お客様への価値提供の質を高めていくことに重点を置いて経営を行ってきた。その力点を変えるものではないが、社会構造、また当社グループの属する業界を取り巻く環境の大きな変化の中で、お客様、従業員、株主からも選ばれ続けて先々の先行投資の原資を確保していくためには、一段の成長が必要。

次のステージに到達するまでの時間軸を何とか早める、縮めていくためにMRI、DCS中心にグループの強みを掛け合わせる形で、(a)(b)(c)と分類したが、事業の幅を広げながら、収益力も高めていきたい。

この思いで、足元の次期中期経営計画を策定しているのご理解をいただきたい。

質問者 F: 人員増強が想定ほど進んでいないのは、採用数の未達、退職者数増のどちらが原因か。次期中計に向けて、人員数の伸び悩みが影響するリスクはあるか。

また、具体的なリテンション施策や採用増に向けた取り組みについて教えてほしい。

回 答: 非常に大事な経営課題と認識。当社グループにとって、人員の量も質もいかに拡大強化していくかが、持続的な成長を目指していく上で大きなポイント。

中計2023で300人強と説明してきたが200人台半ば程度に留まる見込み。これからも強化していく。背景は色々あるが、やはり退職者が多い。その分を採用で十分カバーできていない。

MRI、DCSの属するコンサルティング、IT業界ともに人財の流動化が非常に激しい。その中で想定以上の退職者が生じ、その分人員増が伸び悩んでいると理解。

採用も、MRI、DCSとも新卒採用を年々増やしている。併せてキャリア採用も、非常に競合の激しいマーケットではあるが、人材仲介会社との間の密なリレーションの構築や様々な形態での説明会を開催している。

DCSでは、東北(仙台市)や北九州市に新拠点を開設し、ニアショアの採用など、いろいろな手段で採用増に注力している。

採用強化と同時にリテンションにも注力中。具体的には、特に中堅・若年層を中心に様々なキャリアパスの考え方があるので、一人一人に丁寧に対応、ガイダンスしながら、未然に退職リスクを抑えていく。希望職種、キャリアパスを丁寧にヒアリングしながら、希望する道を用意する対策をとっている。また、人事上の「役割(系)」を複線化し、多様な可能性を持つ人財が活躍できる職場環境を作ることに注力。

徐々に効果も出てきており、今年度に入り退職者のペースも下がってきた。

補足回答: 人財面について補足。当社グループがどういう人財を求めているか、人材仲介会社とは毎月のように頻度高く情報交換している。最近では当社グループがやりたいことに呼応できる人財に入社いただいております、人数に限らず、質も含めて強化中。

[了]