

**株式会社三菱総合研究所**  
**アナリストスモールミーティング（2021/1/19 開催）**  
**質疑応答要旨**

※ご理解頂きやすくするため、一部内容を加筆・修正しています。

**【質問者 1】**

Q.現政権の二大政策、「デジタル化（DX）」と「グリーン」への対応は？

A.積極的に対応。それぞれ関連予算が拡充されるとともに、両方とも大きな受注案件が出始めた。コロナ関連の受注も含め、官公庁からの引き合い、受注は例年以上。

Q.官公庁案件の収益性は？

A.著しく高いわけではないが、中計の戦略も奏功し、相応の収益性は確保している。

**【質問者 2】**

Q.海外事業は、それぞれの地域でどんなビジネスを展開するのか？

A.海外拠点新設は 28 年ぶりで、情報収集拠点ではなく、営業拠点として新設。アジア、中東を選んだが、社会課題が明確で、その解決が経済成長に資するため。かつて日本が歩んできた道に彼らの現状があり、シナジーが感じられる地域である。

アジアで求められているのは健康、インフラ、環境。中東では脱石油、特に環境。報告書を書くだけでなく、技術を補完するコンソーシアムを組んで具体的に中東の環境、アジアのヘルスケアに取り組んで課題解決策の「実装」も展開していく。

**【質問者 3】**

Q.先行投資分回収のスケジュール感は？

A.中計 3 年間で回収して完了ではなく、継続的に回収・再投資する。また、短期間ですべて回収とは想定していない。

Q.従来の受託型では ITS の採算性向上は難しいのでは。マンパワーに依存しない DX 拡大のシナリオがあるか？

A.例えば、オリジナル商材の拡販。「Fine Qloud<sup>(※)</sup>」というクラウド基盤を千葉のデータセンターに保有しており、データセンターを活用した事業は現在 100 億規模。今後、拡大余地あり。また、業務プロセス改革や IT に関わる BPO でパッケージ的に展開中、ボリュームはこれらが大きい見込み。ITS の DX 事業の 3 年間の成長は 2 桁台後半程度、うち 6 割は業務プロセス、クラウド関連は 2～3 割といったところ。

Q.業務プロセス改革は、顧客の実際の業務・オペレーションに詳しい、IT 以外のビジネスに感覚が必要だと思うが、そうした人材がコンサルを担うのか？

A.そのとおり。現状は製造業、流通業、鉄道等の業種を中心に展開。拡大・深掘りが課題。

Q.単品のソリューションでの新顧客開拓より、同顧客へのソリューション提供の深化・拡大を狙うのか？

A.いくつか事例がある。

- ・大手キャリアでは、データ分析業務を起点に、業務プロセス改革に繋げている。
- ・運輸大手では、データ解析業務を行っており、当初は旅客の出入りだけだったが、電子マネー利用状況から輸送の流れと商流を BI データとして提供し、ビジネスプロセスへ繋げており、今後拡充していきたい。

Q.ITS での中計 3 年間の利益成長は、トップラインよりもコスト抑制で改善するシナリオか？

A.トップライン伸長を目指す一方で、ボトムラインの改善も大きな課題で、既存ビジネスの採算性改善もしっかり進める。利益増に占める割合でいえば、付加価値向上による収益性改善の寄与の方が大きいだろう。

以上

(※) Fine Qloud (⇒<https://www.dcs.co.jp/fineqloud/index.html>)

DCS が提供するクラウド基盤。お客様の業務システム全般を、自社運営と同等・それ以上のセキュリティレベルで安全・安定稼働させるクラウド基盤に加え、クラウド上のリソース管理など運用管理業務全般を行うサービス。約 50 社・170 システムに導入実績（2020 年 6 月時点）。