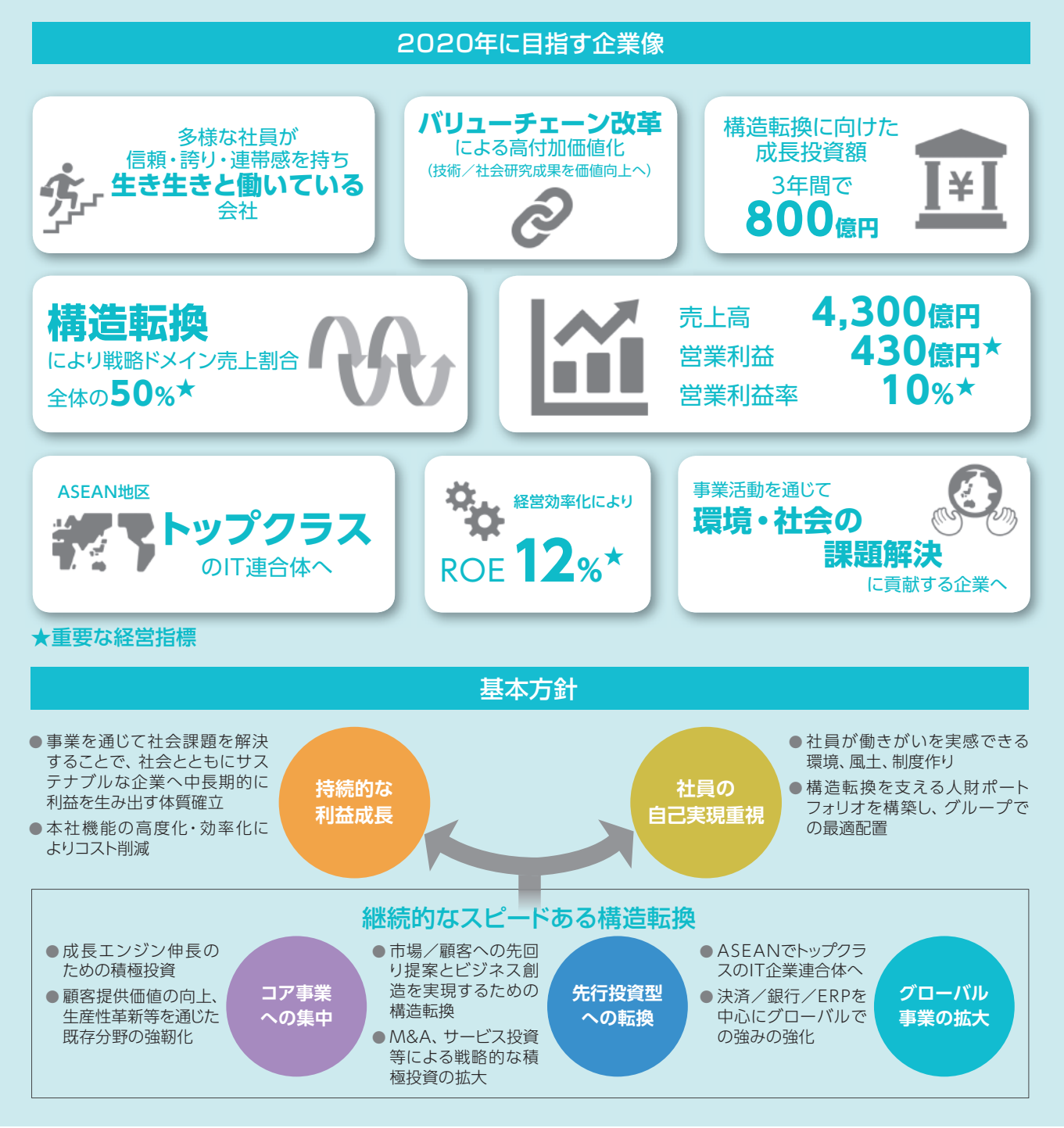


持続的な成長・企業価値向上の実現のために、当中期経営計画を「グループビジョン2026」の達成に向けたファーストステップと位置付け、グループのさらなる変革により、構造転換を推進し強靱な経営基盤を確立します。

Transformation to 2020

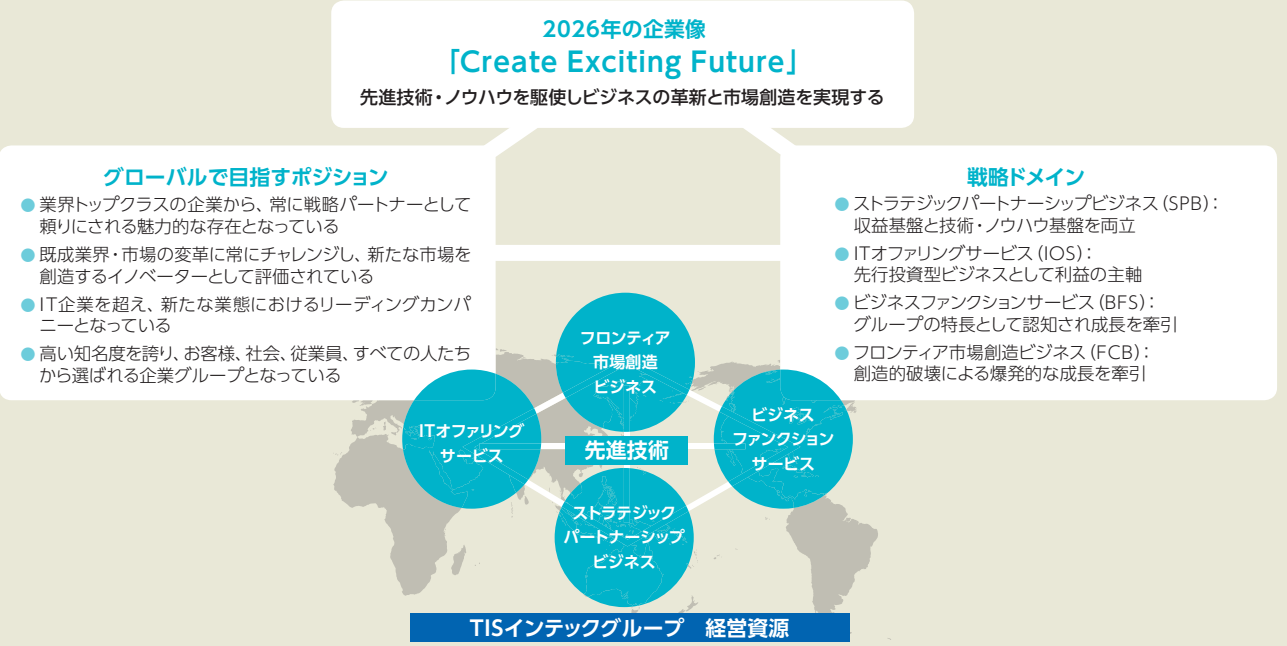
(2018年4月～2021年3月)

～グループ一体となり構造転換を実現し、社会の課題解決をリードする企業へ～

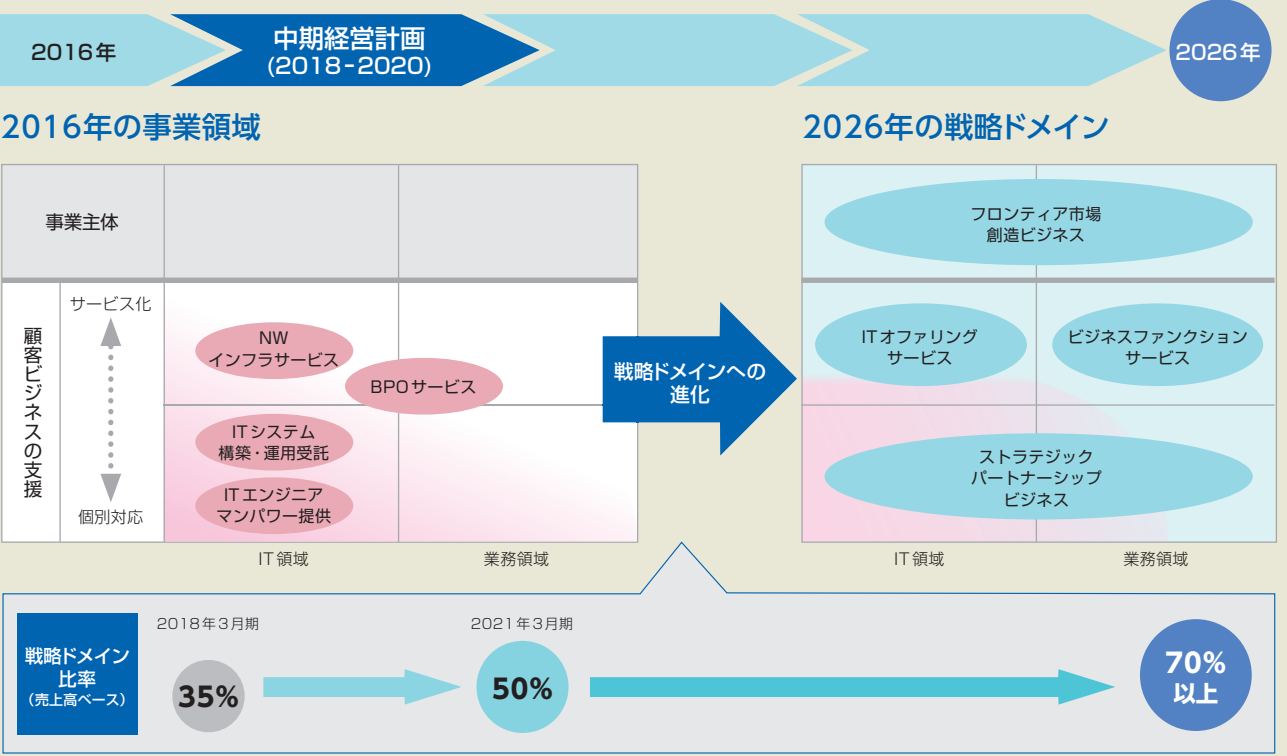


グループビジョン2026

2016年7月の事業持株会社体制への移行を機に、グループ役職員一同が力を結集して企業価値をさらに高めていくため、将来を見据えた新たなグループビジョンを2017年5月に発表しました。新中期経営計画はグループビジョン2026の達成に向けて、非常に重要な最初の中期経営計画となります。



中期経営計画(2018-2020)では、グループビジョン2026の達成に向けた土台構築のため、スピード感ある構造転換を実施し、戦略ドメインを拡充します。



中期経営計画への取り組み①

業績面でより良いスタートダッシュが切れた中、グループ経営方針に基づく諸施策も、一部に課題はあるものの全体としては概ね順調に進展。

2019年3月期の全体総括

2019年3月期グループ経営方針

サービス型への転換に向けたスタートダッシュ

「スピード・柔軟性を重視した価値観・スタイル」「知識集約型の事業構造」を目指した構造転換を強力推進

新サービス創出のための積極的な先行投資

サービス型ビジネスを成長エンジンとすべく成長・得意領域へ重点投資

強みの活きる領域での付加価値・生産性の向上

得意分野、重点顧客ビジネスへの集中、不採算案件撲滅、エンハンスメント革新、良好な事業環境での受注採算性改善

ASEANトップクラスのIT企業連合体を目指した成長戦略の推進

グローバル戦略に基づき海外パートナーと年月をかけ築いた協働を土台とした事業領域拡大・戦略的投資の発展

働きがい向上と人材マネジメント強化

グループ成長の原動力である社員が活躍できる仕組み・風土の構築を目指し、人事部マニフェストに基づく施策の着実な遂行

経営高度化・効率化に向けた取り組み

「本社系機能高度化プロジェクト“G20”」の着実な遂行と、サステナビリティ重要課題の検討・提言

2019年3月期の振り返り

△

- 戦略ドメイン比率は42% (前期比+7ポイント)と順調に進捗。コア事業への集中進む。
- 決済・ERP・ネットワーク系が牽引し、サービスITの売上高は計画超過。「トークンリクエスト代行サービス」等、先行投資型ビジネス立ち上げ。
- サービス型ビジネスの着実な収益性向上等、中計目標達成に向けたさらなる質的転換が課題。

△

- 受注採算性強化、エンハンスメント革新等の取り組みにより、売上総利益率は22.5%に改善。
- 事業ポートフォリオ見直しに伴う子会社売却実施。
- 不採算案件は比較的低水準に抑制も、開発損失率は0.9%と通期目標(0.8%)未達。

○

- 既存の海外出資先との関係強化および新たなアライアンスを継続推進。
- チャンネル・テクノロジー両面の強みの融合や当社を含めた協業スキーム構築を通じ事業展開を加速。

○

- 社員の自己実現を重視。TIS人事本部が「マニフェスト」に掲げた人事施策を計画通り推進。グループ全体に順次展開。
- 「ホワイト500」等の外部評価も獲得。

○

- 「本社系機能高度化プロジェクト“G20”」は計画通り進捗。
- 基本理念「OUR PHILOSOPHY」の制定、マテリアリティの特定等、サステナビリティに関する取り組みを推進。

構造転換戦略の進捗状況1

中期経営計画(2018-2020)では、グループビジョン2026の達成に向け、スピード感ある構造転換を推進。戦略ドメインの拡充に注力。

➡ SPB・IOSの比率が向上しており進捗良好。引き続きコア事業への集中を推進。

戦略ドメイン比率の推移 (売上高ベース)

年度	実績 (SPB+BFS)	計画 (SPB+BFS)
2018年3月期	35%	40%
2019年3月期	42%	45%
2020年3月期	-	45%
2021年3月期	-	50%

①戦略的パートナービジネス (SPB)

業界トップクラスの顧客に対して、業界に関する先見性と他社が追随できないビジネス・知見を武器として、事業戦略とともに検討・推進し、ビジネスの根幹を担う

(目指す姿)
パートナーシップを強化し、事業戦略の検討と事業課題の形成・解決を通じてお客様の成長を実現

②ITオファリングサービス (IOS)

当社グループに蓄積したノウハウと、保有している先進技術을組み合わせることで、顧客より先回りしたITソリューションサービスを創出し、スピーディに提供する。

(目指す姿)
TISインテックグループの強みをIOSに発展させ、労働集約型から非価格競争・知識集約型へ転換

③ビジネスファンクションサービス (BFS)

当社グループに蓄積した業界・業務に関する知見を組み合わせ、先進技術を活用することにより、顧客バリューチェーンのビジネス機能群を、先回りしてサービスとして提供する。

(目指す姿)
IOSに業務サービスを付加し、自動化等による効率化を図ることで、高付加価値な業務サービスを提供

④フロンティア市場創造ビジネス (FCB)

当社グループが保有する技術・業務ノウハウ、顧客基盤を活かして、社会・業界の新たなニーズに応える新市場/ビジネスモデルを創造し、自らが事業主体となってビジネスを展開する。

(目指す姿)
TISインテックグループが事業主体として新たな市場創造を実現

構造転換戦略の進捗状況2

IOSの中核であるサービス型ビジネスを成長エンジンとし、培ってきた強みの発展、投資の積極的な実施、オープンイノベーションの活性化等を通じて、グローバルでの事業成長を強力に推進。

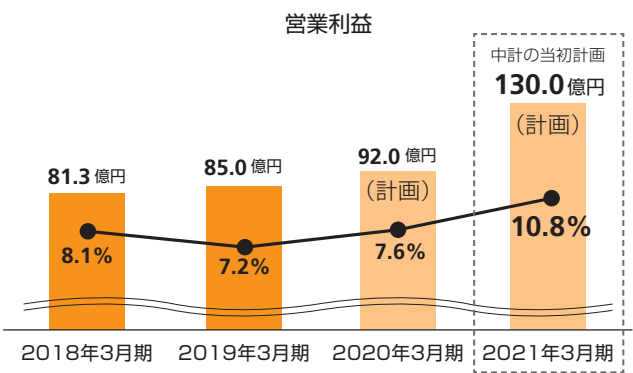
➡ 売上高は好調に推移。営業利益は先行投資フェーズのため伸び悩むが、今後の向上に注力。

サービス型ビジネスの状況

売上高

年度	売上高 (億円)
2018年3月期	1,006
2019年3月期	1,176
2020年3月期	1,209 (計画)
2021年3月期	1,200 (計画)

営業利益



年度	営業利益 (億円)	営業利益率 (%)
2018年3月期	81.3	8.1%
2019年3月期	85.0	7.2%
2020年3月期	92.0 (計画)	7.6%
2021年3月期	130.0 (計画)	10.8%

売上高の主な構成イメージ (概算)

(億円)	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期 (計画)	状況
Payment	100	150	200	クレジットSaaS型サービス導入に向けた開発が牽引。
ERP	280	280	280	更新需要への対応により高水準が継続。
DC/クラウド/NW	420	420	420	クラウド進展の一方で既存DC事業は縮小。

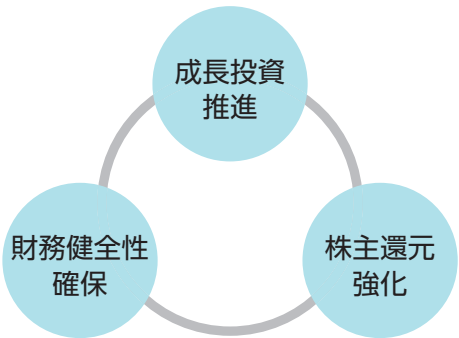
15 TIS INTEC GROUP

TIS INTEC GROUP 16

中期経営計画への取り組み②

ROEのさらなる向上に向けて

当社では資本コストを意識した経営を従前より推進しており、資本コストを上回るリターンを測る重要な経営指標として、「ROE12%」を2021年3月期の目標に設定しています。その達成に向けて、成長投資の推進・財務健全性の確保・株主還元強化のバランスのもと、資本構成の適正化を推進し、資本効率性の向上を目指しています。



成長投資の推進

- 先行投資やM&A等、成長投資を積極化。3年間で最大800億円の投資実行を想定。構造転換推進により、戦略ドメイン比率50%・営業利益率10%を目指す。

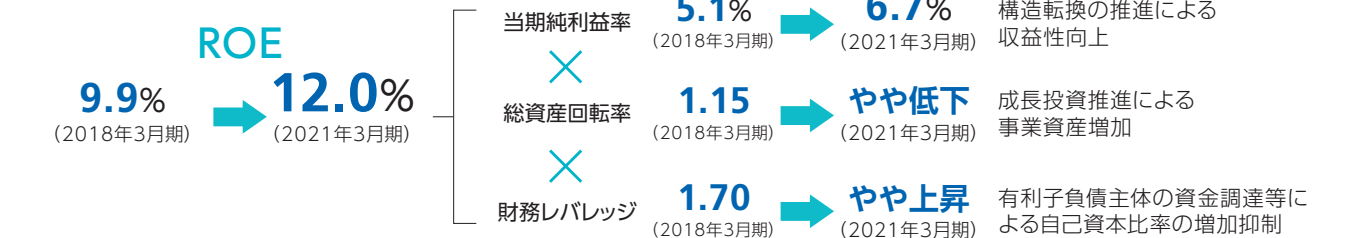
財務健全性の確保

- 格付「A格」の維持を念頭に、自己資本比率は50%以上を確保、D/Eレシオは0.5倍程度まで許容。

株主還元の強化

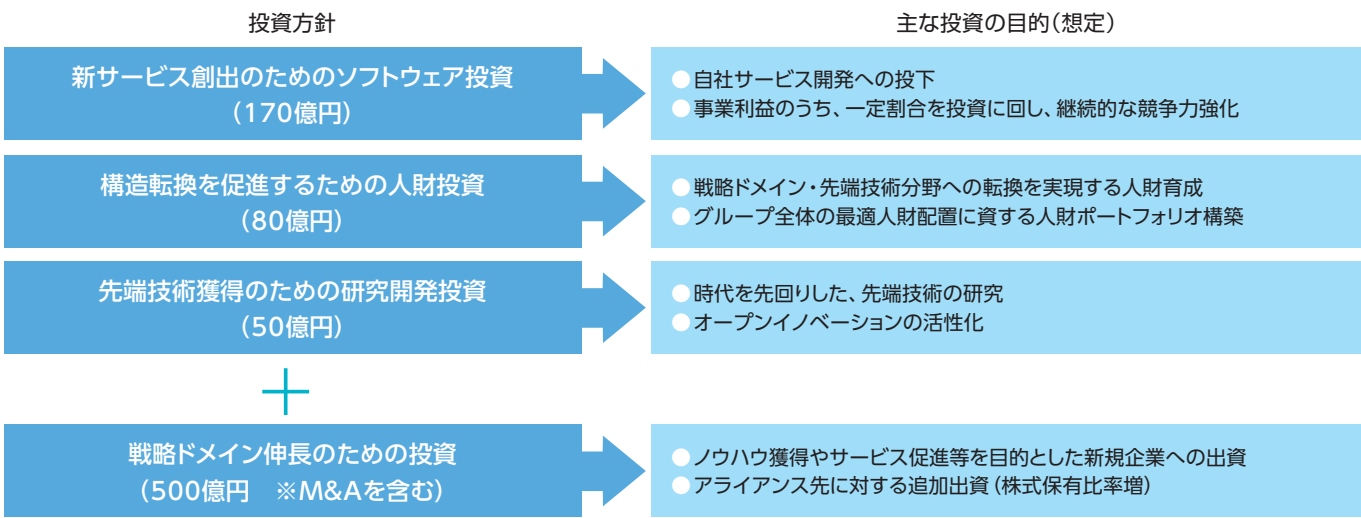
- 総還元性向の目安を35%から40%に引き上げた上で、安定的な配当成長を通じて配当性向は2021年3月期に30%を目指す。
- 保有する自己株式は原則として発行済株式総数の5%程度を上限とし、超過分は消却。

<ROE目標の達成イメージ>



投資戦略

- 先行投資やM&A等、構造転換推進のための成長投資を積極化。最大800億円を想定。



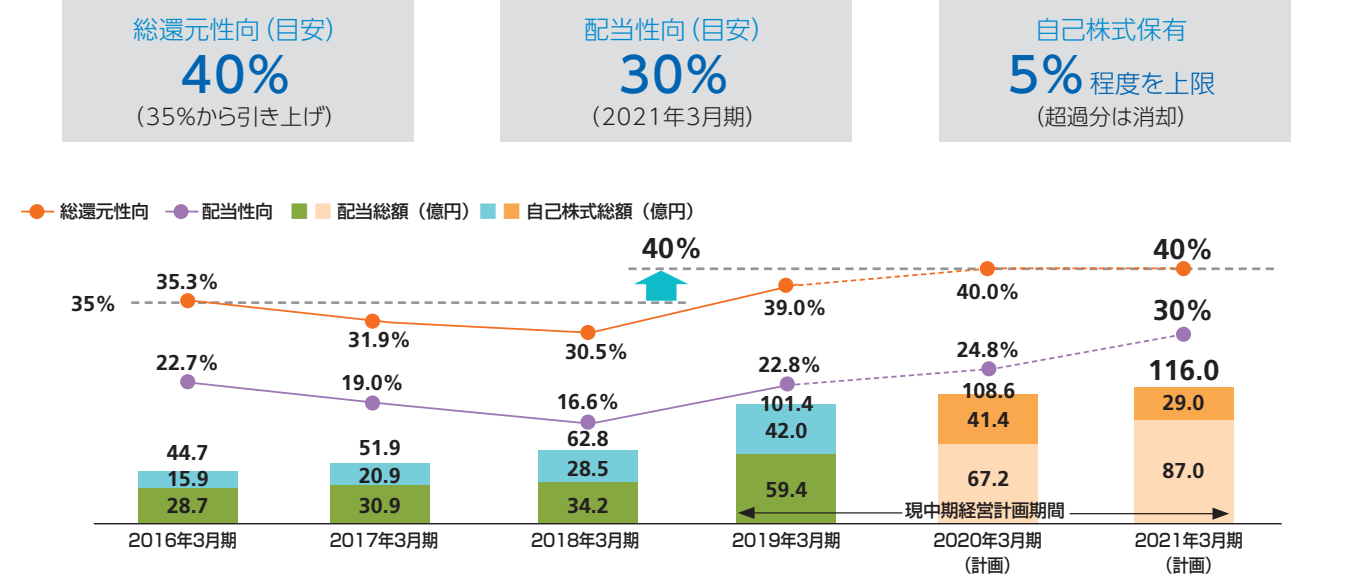
<投資管理の方針>

積極的な投資から適正リターンを獲得すべく、投資管理を高度化
投資効率性指標と資本コストに基づく投資案件の厳選、および撤退マネジメントの厳格化

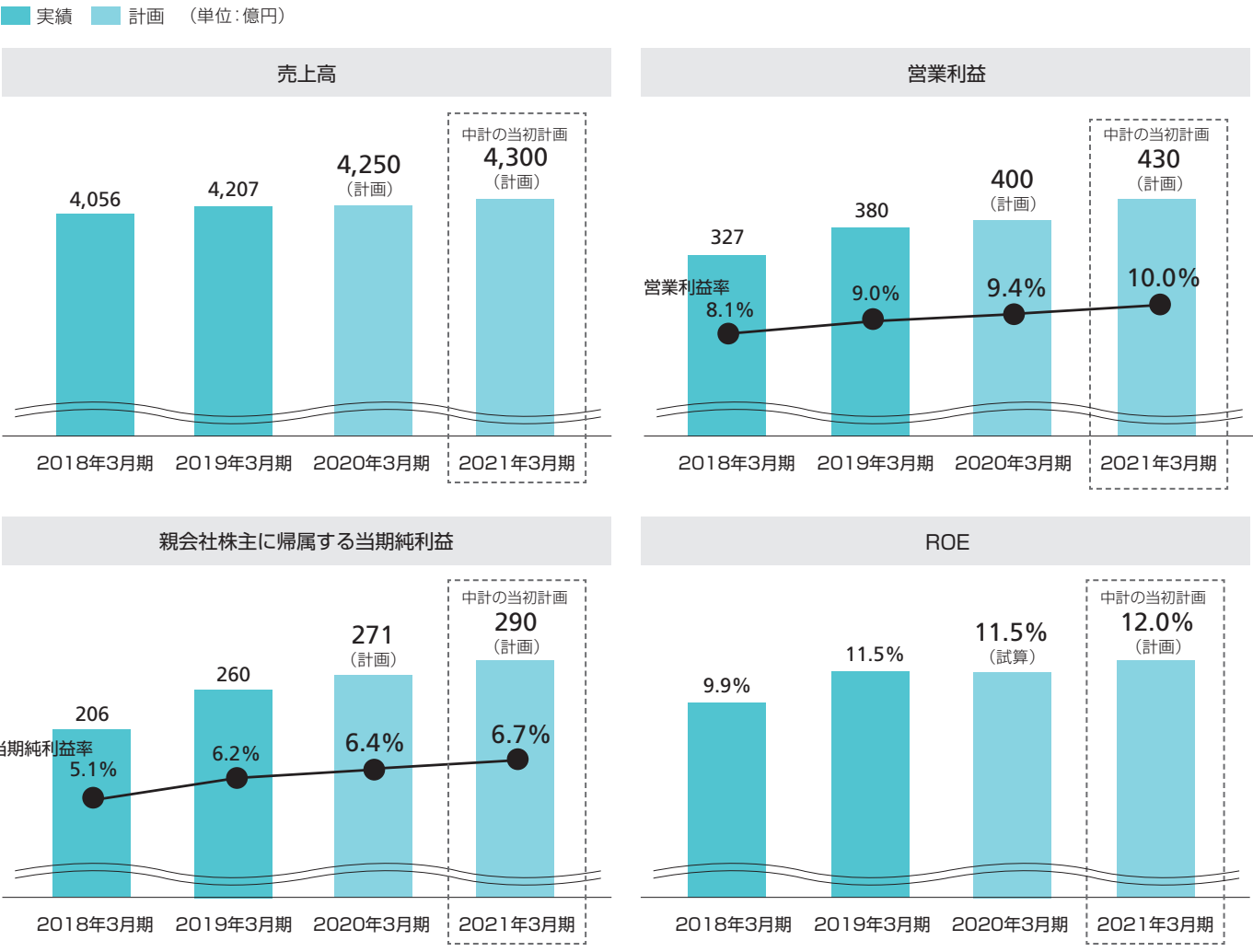


株主還元の基本方針等

- 総還元性向の目安を35%から40%に引き上げ。
配当性向は安定的な配当成長を通じて2021年3月期に30%を目指す。
- 保有する自己株式は原則として発行済株式総数の5%程度を上限とし、超過分は消却。



計数計画





「利益重視」の経営方針のもと、構造転換の推進と企業価値のさらなる向上に邁進してまいります。

代表取締役 副社長執行役員
安達 雅彦

良好な事業環境を背景に、最高業績をさらに更新。良いスタートダッシュが切れました

2019年3月期業績概要

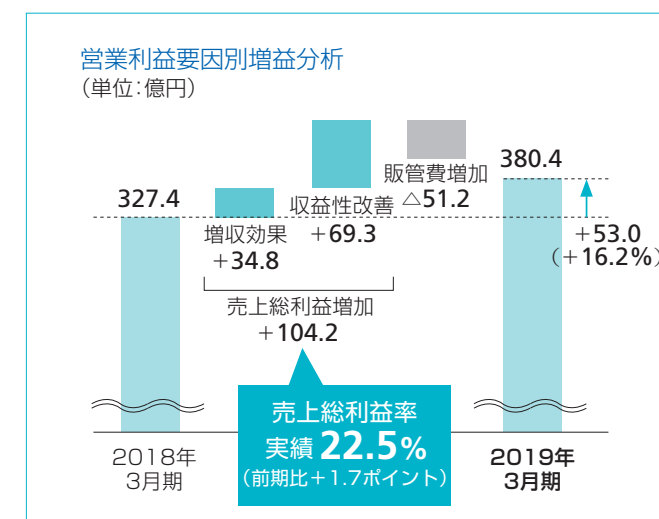
中期経営計画(2018-2020)の1年目となった2019年3月期の業績は、良好な事業環境を追い風として期初計画を上回る力強い着地となり、9期連続増収・8期連続営業増益を果たし、過去最高業績をさらに更新することができ、良いスタートダッシュが切れました。

売上高は、好調な事業環境の中、IT投資が強まりを見せる分野において顧客ニーズを的確に捉えたこと等が牽引し、前期比3.7%増の4,207億円となり、計画を1.6%上回りました。営業利益は、前期比16.2%増、計画比8.7%増の380億円となり、営業利益率は8.1%から9.0%に向上しました。親会社株主に帰属する当期純利益についても、同じように大きく増加し、前期比26.3%増、計画比11.7%増の260億円となりました。

主なセグメント別では、売上高に関しては、決済関連ビジネスの拡大やERP更新需要の強まり等を受けたサービスIT、エネルギー系をはじめとして幅広い顧客のIT投資拡大の動き等により好調に推移した産業ITが牽引役となりました。BPOと金融ITは前期比減収となりましたが、BPOについてはコア事業への集中の一環として第4四半期に連結子会社を売却した影響が大きく、金融ITについては大型開発案件の反動減が主たる要因です。営業利益に関しては、取引採算性の見直しや生産性向上等の収益性向上に向けた取り組みを着実に推進したことが奏功し、産業ITを中心に全セグメントで前期比増益となりました。

※詳細はP23「セグメント別事業戦略／概況」をご参照ください。

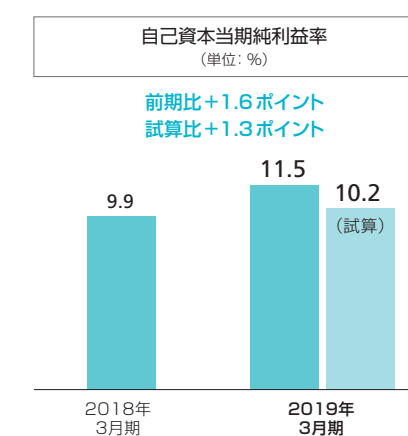
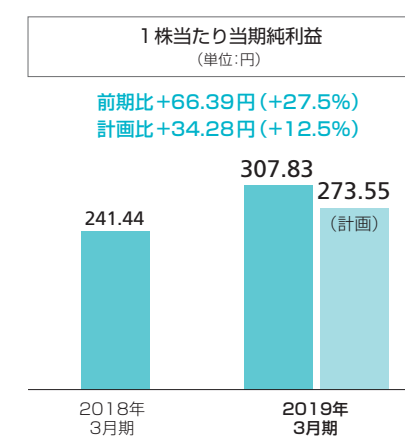
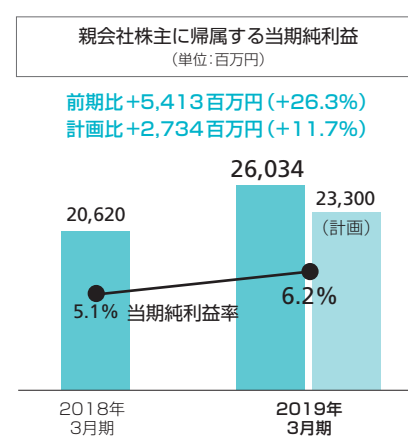
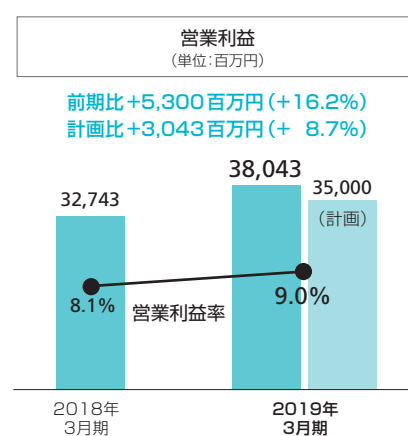
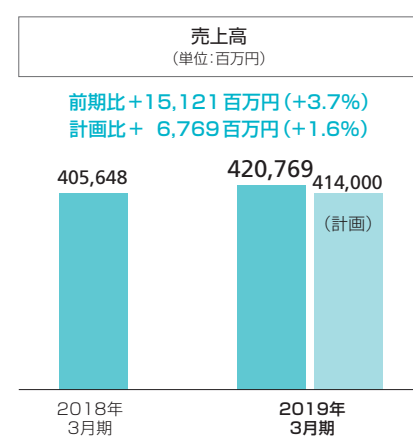
営業利益の増減について説明しますと、増収効果で34.8億円の利益増、収益性改善で69.3億円の利益増の結果、売上総利益が104.2億円増加(売上総利益率は1.7ポイント改善し、22.5%に向上)し、これが販売費及び一般管理費の51.2億円増加を吸収したことで、営業利益は53.0億円の増加となりました。販売費の増加については、構造転換に向けた対応強化による費用増が中心となっており、中期的な成長に資する先行投資という位置付けからすれば前向きなものであると考えています。なお、2019年3月期の不採算案件は、前期比から約4億円増加の約22億円という結果でした。以前に比べれば水準は下がってきているとはいえ、通期想定の開発損失率0.8%以内(金額では約18億円以内)に抑制することができなかった点は真摯に受け止めており、引き続き不採算案件の抑制に向けた取り組みを徹底していく所存です。



構造転換推進のための先行投資コスト：前期比+7.5億円

2019年3月期業績概要

■ 実績 ■ 計画



中期経営計画の達成に向けた歩みを着実に進めてまいります

2020年3月期業績予想

2020年3月期の景況感はやや先行き不透明ですが、当社グループの事業環境は、デジタル経営への志向を強め、ITの積極活用による経営戦略実現を目指す企業のIT投資動向の強まりを反映して引き続き堅調に推移することが期待されます。

このような状況の中、当社グループは2020年3月期のグループ経営方針に基づき、中期経営計画(2018-2020)の達成に向けて各種施策に精力的に取り組み、歩みを着実に進めてまいります。2020年3月期の業績については、売上高は前期比1.0%増の4,250億円、営業利益は前期比5.1%増の400億円、営業利益率は前期比0.4ポイント増の9.4%、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比4.1%増の271億円の増収増益を計画しています。この計画の前提として、売上高では子会社売却の影響(BPO等)および大型案件の反動減の影響(金融IT)でそれぞれ約60億円、合計で約120億円のマイナス影響、営業利益では約25億円の構造転換推進のための積極的な先行投資費用増を考慮しています。なお、売上総利益率は23.1% (前期比0.6ポイント増)を計画していますが、これは2021年3月期に掲げる営業利益率10%の前提として内部想定していた23%を1年前倒しで達成を目指すものです。

2020年3月期グループ経営方針

- ① 事業拡大・構造転換のための積極的な先行投資
サービス型ビジネスを成長エンジンとすべく成長・得意領域へ重点投資
- ② 収益性向上のための施策推進・事業ポートフォリオの見直し
得意分野、重点顧客ビジネスへの集中、不採算案件撲滅、受注採算性重視・エンハンスメント革新の徹底
- ③ ASEANトップクラスのIT企業連合体を目指した成長戦略の推進
グローバル戦略に基づき海外パートナーと年月をかけ築いた協働を土台とした事業領域拡大・戦略的投資の発展
- ④ 働きがい向上と人材マネジメントの高度化
グループ成長の原動力である社員が活躍できる仕組み・風土の構築を目指し、人事マニフェスト施策の着実な遂行
- ⑤ グループ経営の高度化・効率化の実現
OUR PHILOSOPHYに基づくグループ一体経営の浸透と「本社系機能高度化プロジェクト"G20"」新システム"GAIA"始動

2020年3月期業績予想

	2020年3月期(計画)	前期比増減
売上高	425,000百万円	+4,231百万円(+1.0%)
営業利益	40,000百万円	+1,957百万円(+5.1%)
売上高営業利益率	9.4%	+0.4ポイント
親会社株主に帰属する当期純利益	27,100百万円	+1,066百万円(+4.1%)
売上高当期純利益率	6.4%	+0.2ポイント
1株当たり当期純利益	324.10円	+16.27円(+5.3%)
ROE	11.5%(試算)	+0.0ポイント

総還元性向40%の方針に基づき、業績の伸長にあわせて株主還元の充実を図ります

株主還元について

当社は、中長期の経営視点から事業発展につなげる適正な内部留保を確保しつつ、連結業績を勘案した上で、安定した配当を継続していくことを基本方針とし、この方針に基づき、中期経営計画(2018-2020)では総還元性向(目安)を35%から40%に引き上げ、配当性向は安定的な配当成長を通じて2021年3月期に30%を目指しています。

2019年3月期の年間配当(1株当たり)については、7期連続の増配を実現したことに加え、業績が計画を上回ったことを踏まえて期末配当を10円増配し、当初予定の60円から70円としました。この結果、自己株式取得42億円(809,100株)と合わせた総還元性向は39.0%となりました。

2020年3月期については、年間配当(1株当たり)は10円増配の80円(配当性向は24.8%)、自己株式取得41億円(2019年5月から7月にかけて749,800株を取得済)と合わせた総還元性向は約40%を予定しています。

利益重視の経営方針が大きな推進力となり、企業価値は着実に向上しています

ROEのさらなる向上に向けて

当社グループでは、資本コストを意識した経営を推進しており、中期経営計画においては、資本コストを上回るリターンを測る重要な経営指標として「ROE12.0%」を目標に掲げています。その達成のために、成長投資の推進・財務健全性の確保・株主還元の強化のバランスのもと、資本構成の適正化を推進することとしています。

2019年3月期のROEは、11.5% (前期比1.6ポイント増)となり、12%にもう少しで手が届く水準となりました。この最大の要因は業績の伸長であり、その中における収益性の向上です。特に、2016年7月の事業持株会社体制への移行を機に、グループとしての意思決定や施策展開のスピードがアップしたことで、重要課題であった不採算案件の抑制にとどまらず、受注時採算性をはじめとするKPIマネジメントの強化やエンハンスメント領域における生産性向上といった様々な施策が奏功するとともに、収益性の観点からの事業ポートフォリオの見直しが進む等、「利益重視」の経営方針をさらに徹底することができるようになりました。直近の2019年3月期と事業持株会社体制に移行する前の2016年3月期の主要計数を比較しますと、いずれも大きく成長していますが、中でも売上総利益率の改善が加速し、2019年3月期には22.5%にまで至ったことは我々の事業そのものの力、「稼ぐ力」の向上を意味しています。それによってEPSは3年間で2倍以上となり、ROEの成長を牽引しました。このように「利益重視」の経営方針は着実に企業価値向上の大きな推進力となり、成果を着実にもたらしていると実感しています。また、こうしたことが善循環を生み、結果として当社の直近5年間の株主総利回りがTOPIXや同業他社を上回る良い状況をもたらしたと考えています。

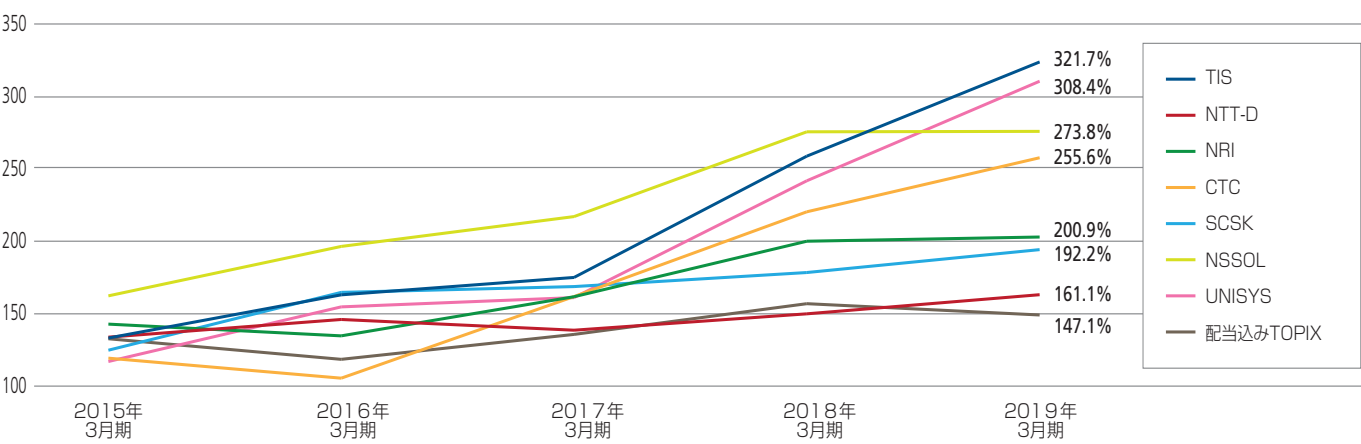
ここから先、我々が目指す構造転換を果たすことができれば、収益性をもう一段上のレベルに引き上げることができ、それによって中期経営計画で掲げる営業利益率10%の達成とROE12%の実現はもちろん、さらなる高みを目指す次の中期経営計画の発射台につながると確信しています。

引き続きステークホルダーの皆様のご期待に応えるべく、諸施策の着実な遂行を通じて構造転換を推進し、中期経営計画とその先にあるグループビジョン2026の実現、ひいてはさらなる企業価値の向上に向けて邁進してまいりますので、ご支援のほどよろしくお願い申し上げます。

主要計数のCAGR(年平均成長率)

(億円)	2016年3月期	2019年3月期	3カ年の変化	年平均成長率
売上高	3,826.89	4,207.69	+380.8	3.2%
売上総利益率	18.4%	22.5%	+4.1ポイント	—
営業利益	244.36	380.43	+136.07	15.9%
営業利益率	6.4%	9.0%	+2.6ポイント	—
親会社株主に帰属する当期純利益	126.78	260.34	+133.56	27.1%
EPS(円)	145.22	307.83	+162.61	28.5%
ROE	7.0%	11.5%	+4.5ポイント	—

株主総利回りの推移



(出典) 各社2019年3月期有価証券報告書より

サービスIT

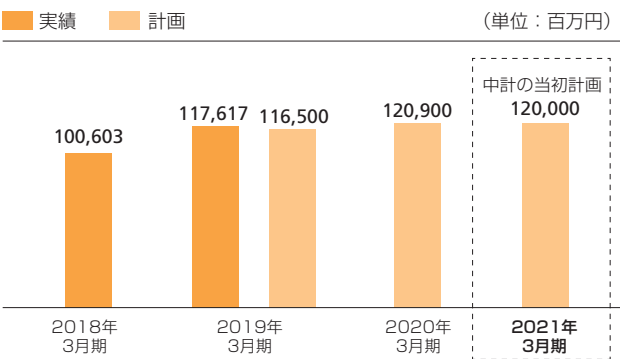
当社グループ独自の業務・業種ノウハウを汎用化・テンプレート化した知識集約型ITサービスを提供するビジネス（初期構築・ERP等を含む）

■ 中期経営計画における事業成長戦略・注力ポイント

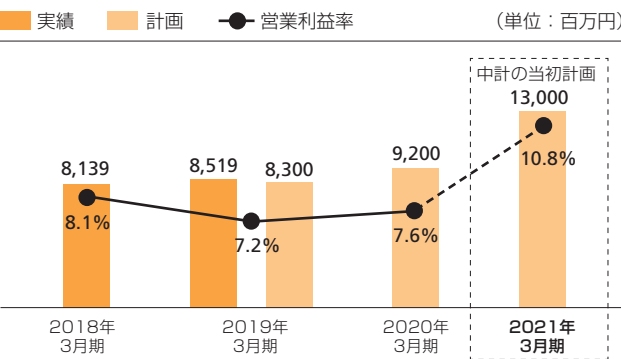
- 成長エンジンへの経営資源の重点配分と先端技術活用により、顧客に先回りした先行投資型ビジネスへの転換による事業拡大（IOS）
- 決済ビジネスの構造変化を捉え、デビット、プリペイドに加え、クレジットでも先行投資型サービス事業を展開

※各セグメントの売上高はセグメント間の売上高を含んだ数値です。

売上高



営業利益



2019年3月期実績のポイント

決済関連ビジネスの拡大やERP更新需要の強まり等が、事業強化のための先行投資費用増等を吸収し、前期比増収増益。計画過達。

2020年3月期予想のポイント

クラウド・ネットワーク等成長分野でのIT投資の取り込みや、決済ビジネス、ERP需要拡大の確実な取り込みが先行投資コスト負担を吸収し、前期比増収増益を見込む。



BPO

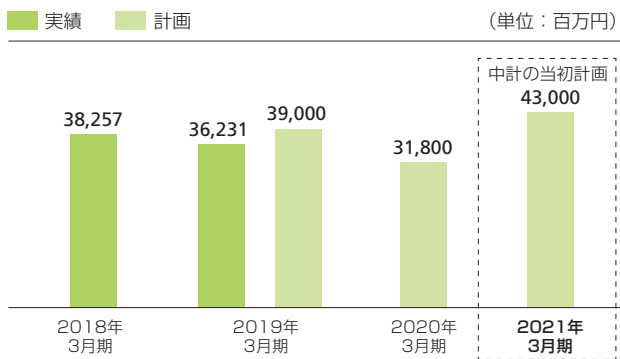
豊富な業務・ITノウハウを活用し、マーケティング・販促業務や事務・契約業務等のビジネスプロセスアウトソーシングを提供するビジネス

■ 中期経営計画における事業成長戦略・注力ポイント

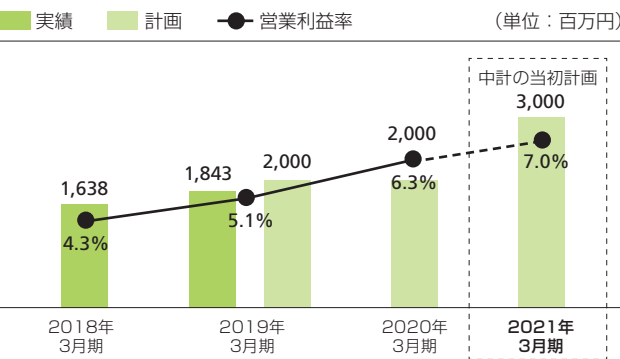
- BPO集約効果と事業構造改革による既存エントリー業務等の粗利率改善
- 高度化した複合型BPOへのシフト、強みである業務知識と先端技術の活用を組み合わせたBPO 高度化による事業拡大・収益性向上（BFS）

※各セグメントの売上高はセグメント間の売上高を含んだ数値です。

売上高



営業利益

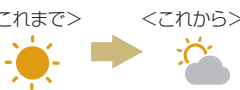


2019年3月期実績のポイント

売上高は概ね安定的に推移も、子会社売却の影響大きく前期比減収、計画未達。営業利益は、取引採算性の見直し等の取り組み強化により前期比増益も、計画未達。

2020年3月期予想のポイント

子会社売却の影響により前期比減収も、採算管理徹底による構造改革、高度化した複合型BPO事業へのシフトにより利益率を改善させ、前期比増益を見込む。



お客様のビジネスを支え、個人の皆様の生活や社会基盤を支えることに貢献する当社グループのITサービス例

国内のキャッシュレス決済を推進
ブランドデビットカード
関連サービス提供/システム開発実績

国内市場シェア
約**80%**

国内ではデビットカードの発行枚数が4.4億枚に及び、国際ブランドと提携したデビットカードを中心とした決済は年間2.6億件・1.4兆円に増加。ブランドデビットカードの発行・運営に必要なサービスをワン・ストップで提供する「DebitCube+」等を通じ、取扱金融機関ベースで約80%と圧倒的なシェアを誇る。

金融機関における情報の一元管理、業務の効率化と高度化を支援
「F³（エフキューブ）」
導入実績

38行／64行
(地方銀行)

特に、地方銀行（資金量）上位30行におけるシェアは80%。
金融機関向け「F³ CRMシステム」は、地方銀行の過半数への導入実績を有する。また、クラウド型の利用形態が急速に増えており、「F³」シリーズ全体では90社以上の金融機関に提供。

電子商取引における業務の効率化を支援
EDI
システム構築・運用実績

接続先数
約**10万ID**

あらゆる業種、業界で利用されているEDIサービス（電子データ交換）は業界最大規模のシェアを誇り、現在の接続先数は約10万IDに及ぶ。インターネットEDIにもスピーディーに対応し、業界向けEDIプラットフォームとしての構築・運用実績も豊富。

BPO業務で生産性の高い経営戦略の推進に貢献
データエントリーサービス
取扱実績

年間
約**8,000万**レコード

国内BPO業務の第一人者として、50年以上の歴史を有する。
国内トップクラスの体制や国内外ネットワーク等を通じて取り扱うデータエントリーサービスは年間約8,000万レコードに達する。

金融IT

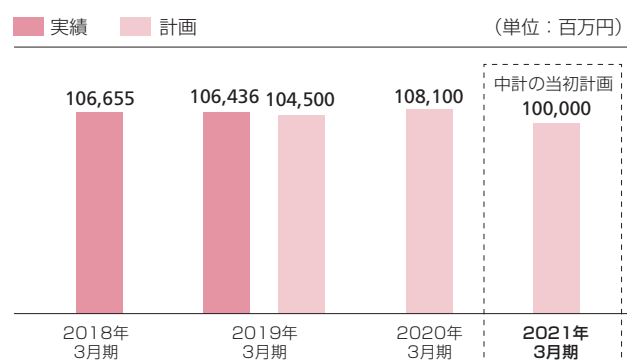
金融業界に特化した専門的なビジネス・業務ノウハウをベースとして、事業の高付加価値化および業務のIT化・ITによる業務運営の支援を行うビジネス

■ 中期経営計画における事業成長戦略・注力ポイント

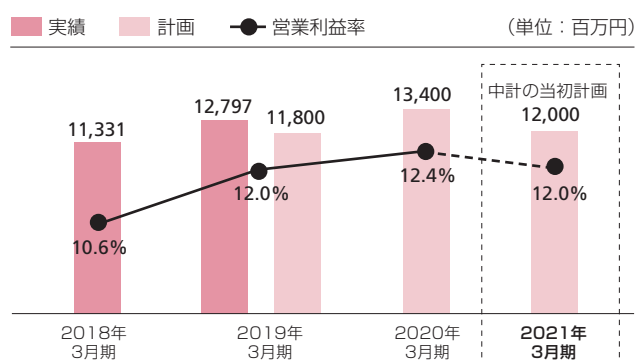
- カード、銀行、保険の幅広い顧客とのパートナーシップ強化、事業創出による事業拡大(SPB)
- Mode2等デジタルイノベーションやAI等先端技術活用による提供価値向上、エンハンスメント革新活動等の生産性向上施策推進による収益性向上

※各セグメントの売上高はセグメント間の売上高を含んだ数値です。

売上高



営業利益

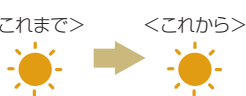


2019年3月期実績のポイント

大型開発案件の反動減により前期比減収も、クレジットカード系を中心とした根幹先顧客におけるIT投資拡大の動きが牽引し計画超過。営業利益は生産性向上により前期比増益、計画超過。

2020年3月期予想のポイント

大型案件の反動減あるも、根幹顧客との関係強化や付加価値ビジネスの推進、生産性改善等により前期比増益を見込む。



産業IT

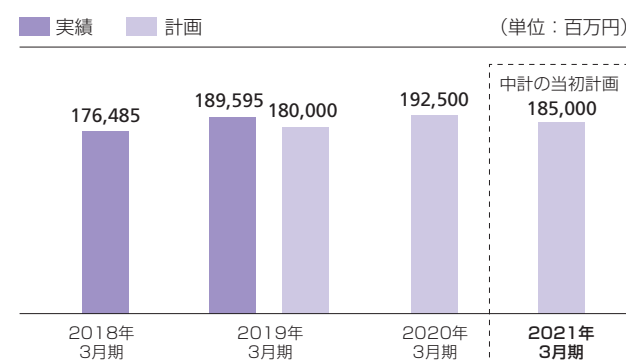
金融以外の産業各分野に特化した専門的なビジネス・業務ノウハウをベースとして、事業の高付加価値化および業務のIT化・ITによる業務運営の支援を行うビジネス

■ 中期経営計画における事業成長戦略・注力ポイント

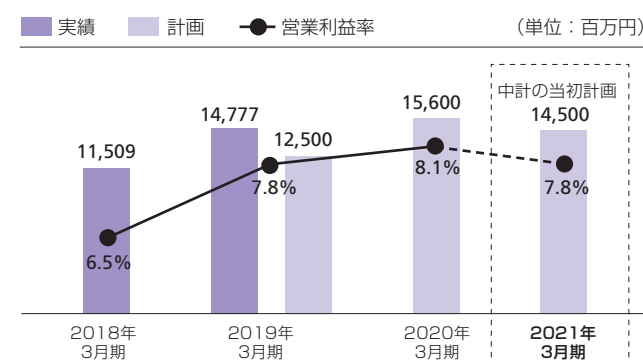
- 産業・公共分野の幅広い顧客とのパートナーシップ強化、事業創出による事業拡大(SPB)
- Mode2等デジタルイノベーションやAI等先端技術活用による提供価値向上、エンハンスメント革新活動等の生産性向上施策推進による収益性向上

※各セグメントの売上高はセグメント間の売上高を含んだ数値です。

売上高



営業利益

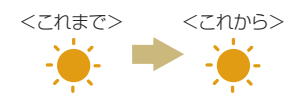


2019年3月期実績のポイント

エネルギー系をはじめとして幅広い顧客のIT投資拡大の動き等により、前期比増収増益。計画超過。

2020年3月期予想のポイント

コンサル・上流ビジネス強化による高付加価値ビジネスの推進、生産性改善の取り組み等により、大型案件の反動減を吸収し、前期比増収増益を見込む。



TISインテックグループの成長戦略・事業戦略

注：特定顧客向け提供サービスに活用するノウハウが産業系から金融系に変更となったことに伴い、当該顧客との取引は、前期は産業IT、当期は金融ITに計上されています。

安全・安心な日々の
クレジットカード決済を支援
クレジットカード
基幹システム開発実績

国内市場シェア
約**50%**

（取引のある顧客のクレジット年間取扱高ベース）

基幹システム開発において、クレジット取扱高主要25社のうち10社と取引実績を有する。

国内でのクレジットカードショッピング信用供与額は年間67兆円。同10社のカード会員数は約1.9億人に達し、クレジット取扱高は全体の約50%を占める。

電力自由化に伴う新電力事業者の
事業立ち上げに貢献
「エネLink」
利用実績

国内スイッチングシェア
約**40%**

2016年4月より始まった電力の小売全面自由化に伴い、新電力に契約切り替え（スイッチング）を行ったユーザーの約40%がエネLinkを活用。また、都市ガス事業やアグリゲーション事業^{※1}への参入などにも幅広くお応えするラインナップも拡大中。

※1 系統安定化や再生可能エネルギーの出力抑制回避などのため、エネルギーリソース（蓄電池や発電設備、デマンドレスポンスなど）を束ねて最適制御すること。

外食産業専門の店舗管理システムとして
高評価
「TastyQube」
システム導入実績

約**20%**
（外食事業上位200社ベース）

「TastyQube」は業態を問わず利用可能な高い汎用性を有し、店舗経営の見える化と業務の効率化を実現。レストラン・カフェ・居酒屋を中心に国内市場シェアは約20%に及ぶ。

安定した保険制度の基盤整備に貢献
国保連向け
システム導入・運用保守提供実績

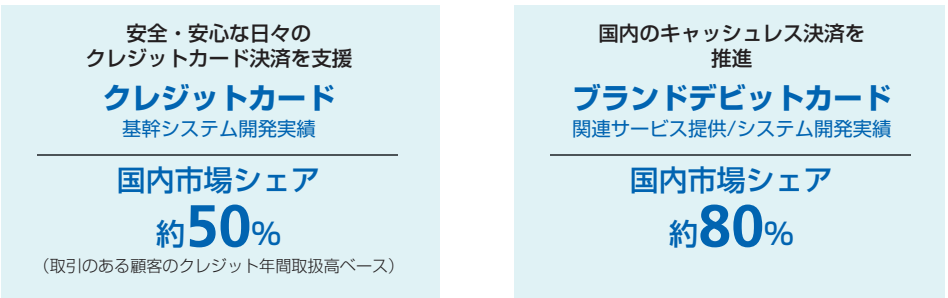
12/47都道府県

全国47都道府県にある国民保険団体連合会のうち、12のシステム導入・運用保守を担当。12の保険加入者の合計は約610万人に及ぶ。

キャッシュレス社会の実現に向け、強みを活かした事業展開を加速

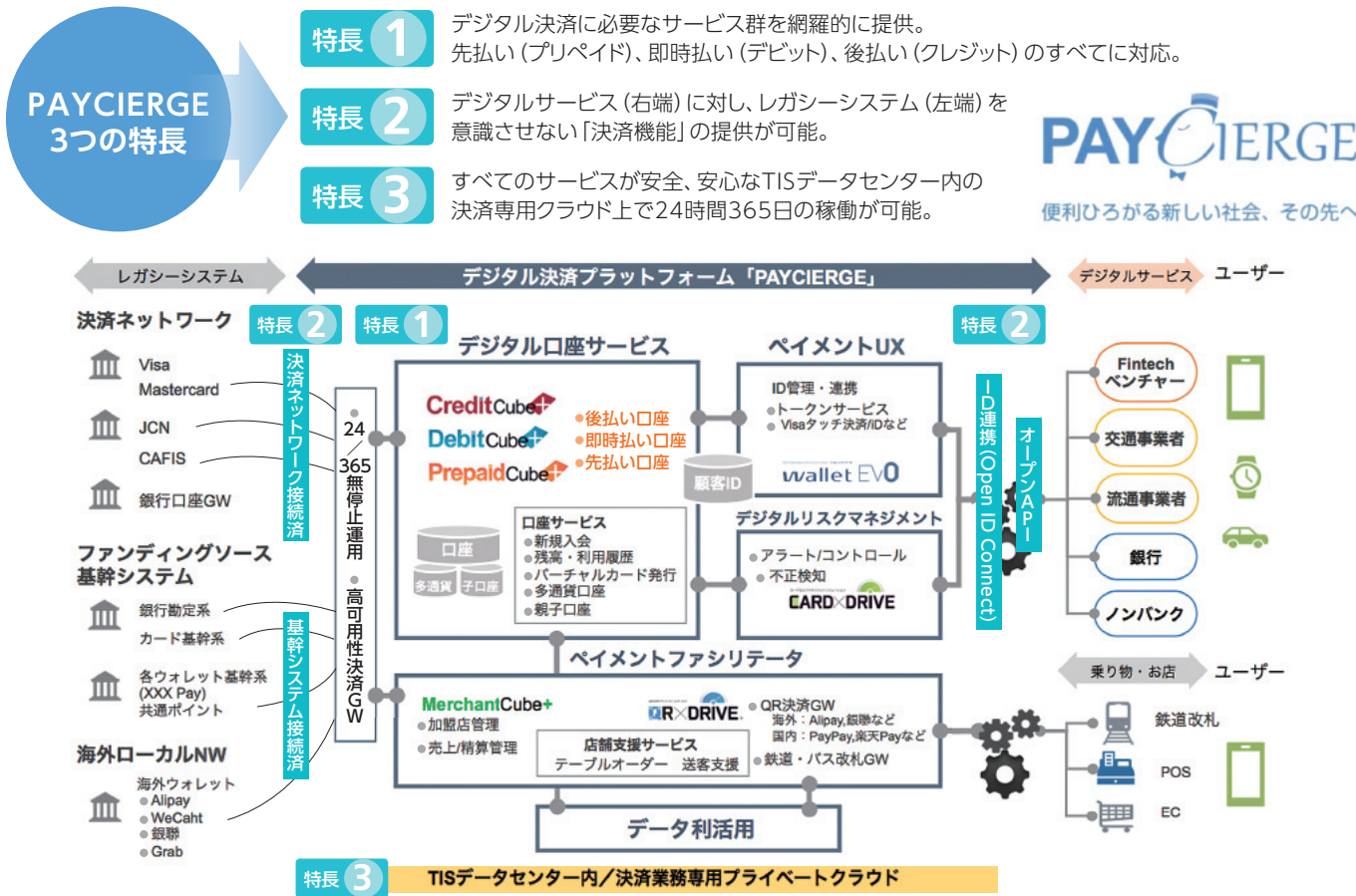
当社が創業当時より大手クレジットカード会社向け基幹システムの開発・運用を長年にわたって担当する中で培った経験や技術・ノウハウ、豊富な人材は大きな強みであり、決済分野において日本を代表するシステムインテグレーターの地位を確立しています。

現在、決済ビジネス市場では、昨今のキャッシュレス化の進展に伴い、スマートフォン利用に代表される関連技術の進歩や様々な異業種の市場参入、FinTech企業の台頭などを背景に大きな環境変化が起きています。当社はこのような状況を新たな成長機会と捉え、重要な事業基盤である大手クレジットカード会社向け基幹システムの開発・運用に加えてデジタル決済プラットフォーム「PAYCIERGE(ペイシェルジュ)」を通じた事業展開を加速させています。



■デジタル決済プラットフォーム「PAYCIERGE(ペイシェルジュ)」

ペイシェルジュは、リテール決済を必要とするすべての方に、利便性が高く、安心できる仕組みを提供するリテール決済ソリューションのトータルブランドです。

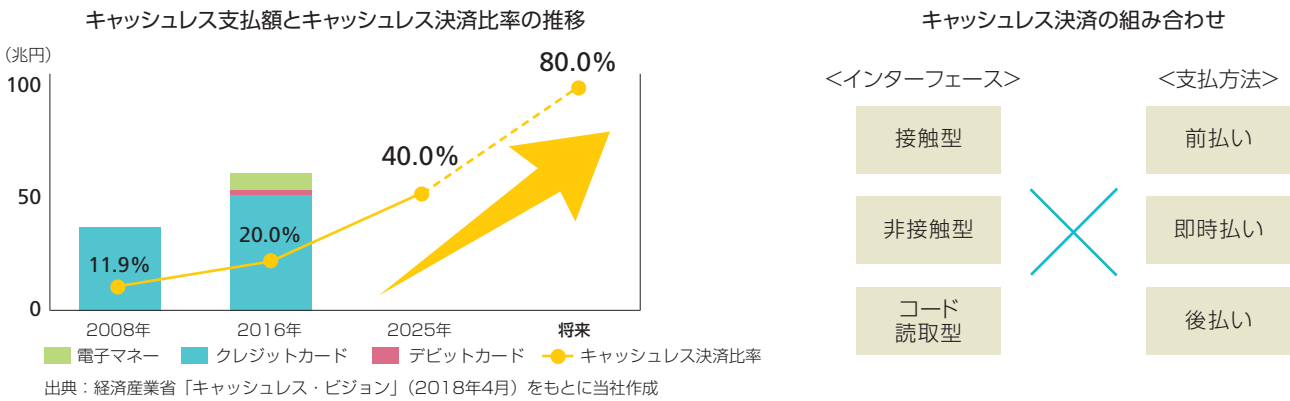


「デジタル口座サービス」は、前払いのプリペイド、即時払いのデビット、後払いのクレジットのすべてに対応したプロセッシングサービスの提供が可能であり、当社の競争優位性を特に発揮できる分野。

今回は「デジタル口座サービス」の中から、クレジットカードの発行業務に必要な環境をトータルで提供する「CreditCube+ (クレジットキューブプラス)」をご紹介します。「CreditCube+」は、クレジット基幹業務システム『CreditCube』の技術・ノウハウを最大限に活用したものであり、その提供開始に向けて準備を進めています。

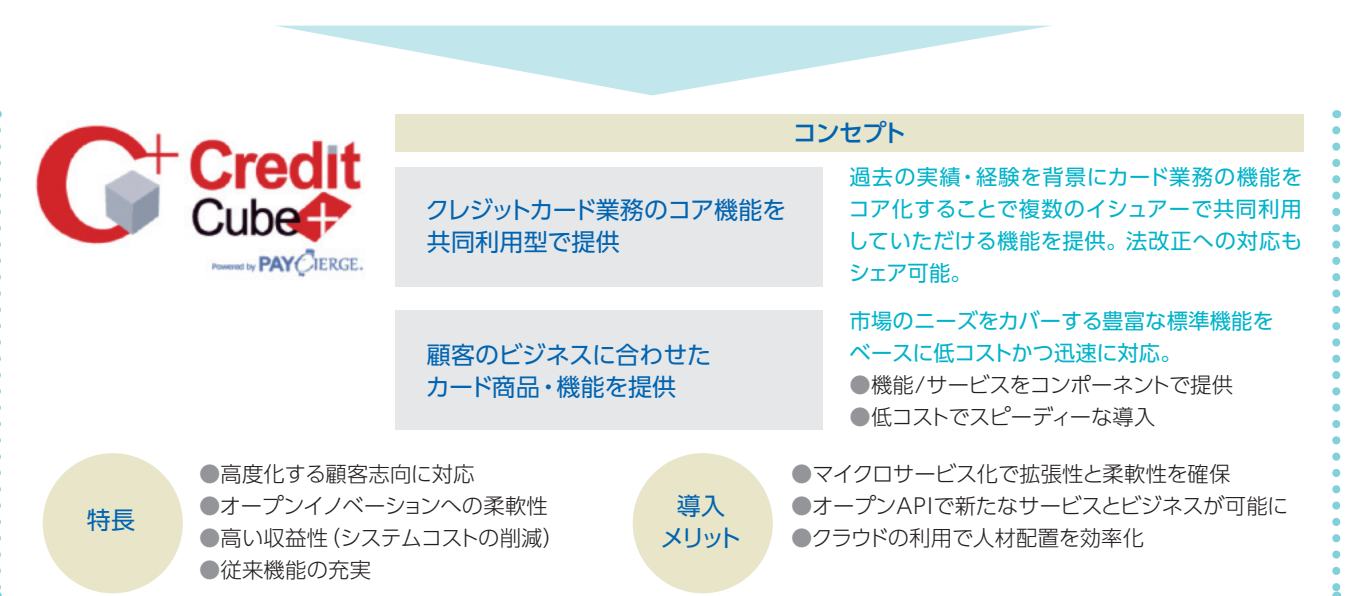
■日本のキャッシュレス決済の状況

- 政府がキャッシュレス化を推進しており、キャッシュレス決済は今後さらに拡大していくことが見込まれる。
- クレジットカードはキャッシュレス決済の代表的な手段。近年広まりをみせるQRコードやバーコードを用いたコード決済サービスに紐付けられる形で利用される機会も多い等、その取扱高は今後も増加が期待される。

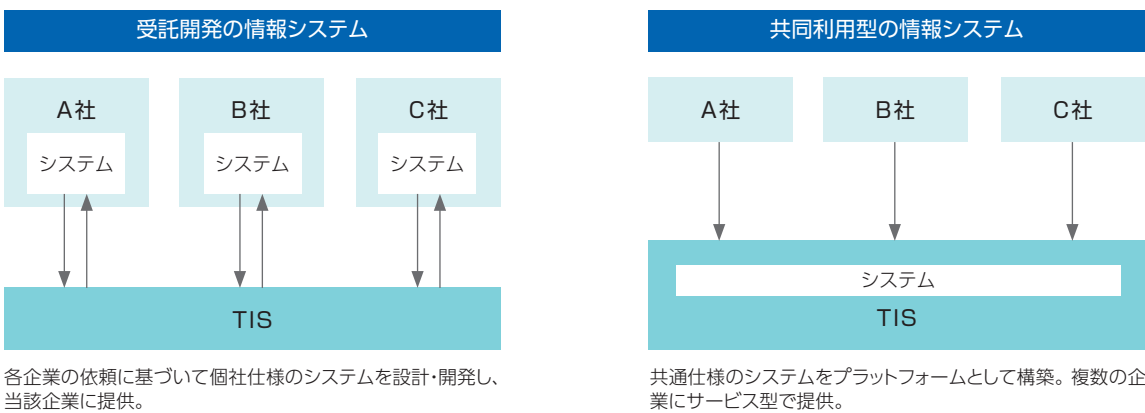


■次世代カードプロセッシングサービス「CreditCube+」

- キャッシュレス化の進展に伴い、
- 異業種のキャッシュレス決済事業への参入は増加傾向。
 - 自社運営によるクレジットカード事業へのニーズも高まる。
- 決済情報や消費行動等に関する詳細なデータを収集し、その分析・利活用を通じた顧客囲い込みや新サービス創出等を企図。



(参考) 受託開発の情報システムと共同利用型の情報システムの違い(イメージ)



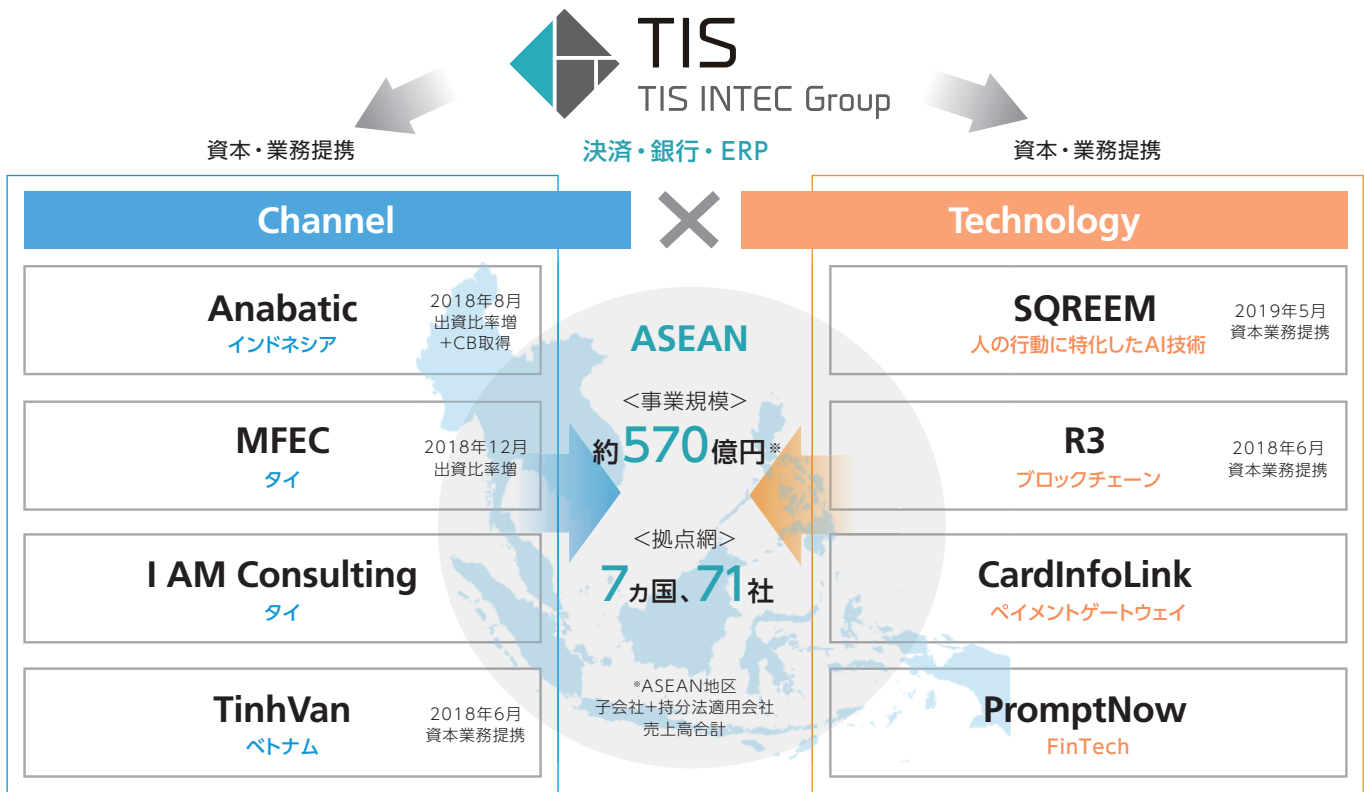
「ASEANトップクラスのIT企業連合体」の組成を目指し、事業領域拡大・戦略的投資を推進

■「顧客基盤」と「先端技術」の融合を通じて、事業拡大を推進

当社グループのグローバル事業は、各国に進出する既存顧客に向けた現地サポート、国内で蓄積したノウハウを活かした現地市場の開拓、さらに海外市場で得た先進的な海外技術を日本で活用して新たな強みにする、この3つを大きな柱として展開してきました。当初は、主に現地法人の設立により、中国、さらにタイ・シンガポール・ベトナムを三極としてASEAN地域へ進出していましたが、近年では、現地の有力企業とのアライアンスによりASEAN地域での面展開を加速させています。これまでにタイ・インドネシア・ベトナムの有力企業と資本・業務提携を締結し、相互理解と関係強化を通じてカバーエリアは着実に拡充しています。

また、最先端技術の獲得とグローバル市場への展開を重要なマイルストーンと位置付け、最先端の技術を有する有力企業との資本・業務提携も積極的に推進しており、その上で、「現地顧客基盤」と「先端技術」というそれぞれの強みを融合させた協業スキームを構築することで事業展開をさらに加速させています。今後も、「ASEANトップクラスのIT企業連合体」の組成に向けて、チャネル・テクノロジーの両面でのアライアンスを最大限活用するとともに、それぞれの持つ強みを融合させた事業展開とASEANを面でカバーできる連携力の構築・強化を推進していきます。

■グローバル事業拡大に向けたロードマップ



「ASEANトップクラスのIT企業連合体」組成に向け、事業領域拡大・戦略的投資は着実に進展。引き続き、顧客基盤と先端技術の融合を通じて、グローバル事業の拡大を推進。

■ 近年の主なM&A、資本・業務提携

Channel	 PT Anabatic Technologies Tbk (持分法適用会社=出資比率30.5%)	2015年7月 資本・業務提携、2018年8月 出資比率増+CB取得 インドネシア証券取引所上場のインドネシア国内トップクラスのIT企業	売上高：418億円
	 MFEC Public Company Limited (持分法適用会社=出資比率24.9%)	2014年4月 資本・業務提携、2018年12月 出資比率増 タイ証券取引所上場の、エンタープライズ向けITソリューション提供のリーディングプレイヤー	売上高：115億円
	 I AM Consulting Co., Ltd. (連結子会社=出資比率99.9%)	2014年6月 連結子会社化 タイにおけるSAP関連ITソリューションをトータルプロデュースするコンサルタント集団	売上高：26億円
	 TinhVan Technologies JSC. (出資比率19.9%)	2018年6月 資本・業務提携 ベトナム政府・金融機関への導入実績を多数有する有力ITサービスプロバイダー	
Technology	 SQREEM TECHNOLOGIES PTE. LTD. (出資比率6.8%)	2019年5月 資本・業務提携 世界最大規模の行動パターン・データ・アグリゲーター。膨大なデータをもとに独自のAI技術を利用したデジタルマーケティング、データ分析分野で急成長を遂げているシンガポールのスタートアップ企業	
	 R3 HoldCo LLC (出資比率1.4%)	2018年6月 資本・業務提携 企業間取引向けブロックチェーン関連技術において世界トップクラスの実績・ブランドを誇る米国スタートアップ企業	
	 上海訊聯数据服务有限公司 (CardInfoLink) (出資比率10.0%)	2017年9月 資本・業務提携 QRコード決済ソリューション等を武器に中国・グローバル展開中のFinTechプレイヤー	
	 PromptNow Co., Ltd. (連結子会社=出資比率60%)	2016年5月 連結子会社化 金融機関向けに自社モバイルサービスを多数保有するタイの有力FinTechプレイヤー	

※売上高は各社の2018年12月実績を期末レートで換算
※出資比率は2019年5月13日時点

Topics | トピックス

人の行動パターンに特化したAI技術を展開するシンガポールのスタートアップ企業と資本・業務提携

2019年5月、当社は、人の行動パターンに特化したAI技術を展開するシンガポールのスタートアップ企業「SQREEM TECHNOLOGIES PTE. LTD.」（以下、SQREEM社）と、資本・業務提携しました。SQREEM社は、膨大かつ複雑で人手では分析不可能な人々の行動とその文脈、ロジックを、独自のAI技術と大量データの取得技術を組み合わせて収集・分析する世界初の「行動パターン分析プラットフォーム」を開発しました。この技術を活用し、SQREEM社は60カ国30億人から45万パターンの行動情報を収集し、15万件の商品情報と関連付けて蓄積し、需要者のペルソナや嗜好の分析に活用することでダイナミックな需要喚起につなげるデジタル広告サービスを展開しています。さらに、本技術を様々な予測・分析に応用することで、選挙結果の予想や、乳癌治療の拡大、企業の戦略策定、犯罪組織の特定、金融取引での不正検知、市場分析などの分野で実績を上げています。

SQREEM社のグローバルで業界・業種を超えた実績を持つ高度なAI技術と、TISが強みとする金融機関、製造業などの様々な業界で培ってきた業務知識を活かし、日本およびASEANでカスタマーインサイト、不正検知、市場分析などの様々な分野でAIを利用したデータ分析でのリーディングカンパニーとなることを目指します。

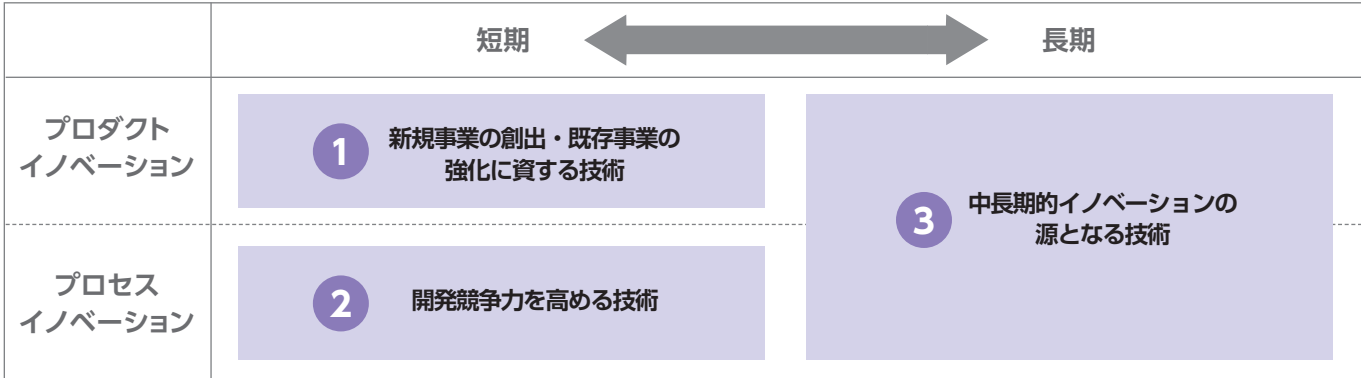
将来の企業価値につながるイノベーションの創出に向けて

TISインテックグループの属する情報サービス産業においては、情報技術の進化とそれに伴う市場ニーズの変化への迅速な対応が競争力の維持・向上を図る上で重要な課題です。

「グループビジョン2026」に掲げた企業像、「Create Exciting Future～先進技術・ノウハウを駆使しビジネスの革新と市場創造を実現する～」を目指し、グループ横断的にイノベーションの創出に取り組んでいます。

テクノロジーの視点では、重要なテクノロジーを2次元の軸でまとめ(Technology Portfolio)、それらを3つの領域に分けてコア技術を選出し、研究および開発を進めています。

テクノロジーポートフォリオ



- 1 新規事業の創出・既存事業の強化に資する技術
事業化スピードを高めるため、積極的にスタートアップ企業の保有する技術を活用。
- 2 開発競争力を高める技術(生産性・品質向上)
ミッションクリティカルなエンタープライズシステムを開発するための基盤であるNablarch(ナブラーク)をはじめ、生産性・品質向上のための様々なソフトウェアやプロセスを開発し、グループ全体で利用。
また、前期末よりTISの相互技術支援基盤であるcanallにグループ主要各社のエンジニアも参加し、システム開発/運用上で生じた技術課題をグループ全体で解決する仕組み/体制を整備。
- 3 中長期的イノベーションの源となる技術
未来の社会課題の解決を目指し、産学官連携に注力してR&Dを推進。
早期にPoCや商品/サービス化を行い、市場創造とポジションの獲得およびコア技術の軌道修正をかけつつ、将来にわたって継続的に優位性を確保する研究開発を実施。

なお、いずれの領域の活動もその成果をより早くより広範にするために、オープンイノベーションを基本方針としています。

TISインテックグループのR&D部門を結集し、「グルーブラボラトリー」機能を開設～コミュニティ型ワークスペースWeWorkでグループ外ともオープンイノベーション～

TIS株式会社と株式会社インテックはグループのR&D部門を結集した「グルーブラボラトリー機能」として、コミュニティ型ワークスペースWeWorkを都内(千代田区大手町)に開設しています。WeWorkには両社R&D部門の社員が常駐し、3つのミッション、①R&D機能の強化、②市場におけるプレゼンスの向上、③オープンイノベーションの推進のもと、共同で研究開発を行いながら、研究・調査機能の強化や情報発信・連携の強化、さらに研究から事業化への円滑化や事業創造におけるエコシステムの実現を目指します。



WeWork丸の内北口にて撮影

「3 中長期的イノベーションの源となる技術」に関する取り組みの一部をご紹介します。

取り組み 1



ロボティクス
(roboticbase-core)

TIS株式会社
テクノロジー&イノベーション本部
戦略技術センター
エキスパート 松井暢之

IoT、AI、ロボットといった新たな技術革新は、課題先進国と言われる我が国において、経済発展と社会課題の解決を両立し「Society5.0」を実現するためのキーファクターとして注目されています。その中でも私たちは、「様々な機能を持った複数のサービスロボットを接続し、企業や社会のシステムと協調動作することで、ヒトの能力を代替あるいは拡張するサービスロボットプラットフォーム」の実現を目指し、「RoboticBase™」というOSSを研究開発しています。

このRoboticBaseは欧州で実績のあるOSS IoTプラットフォームの「FIWARE」を中心に開発しており、そのコア部分もまたOSSとして公開することで、OSSエコシステムへの積極的な貢献も進めています。現在は会津大学との共同研究を通じてRoboticBaseの洗練化を図っており、今後は例えばラストワンマイルの自動配送など、社会課題の解決に関わる社会実装を推進していきたいと考えています。

取り組み 2



自然言語処理
(doccano)

TIS株式会社
テクノロジー&イノベーション本部
戦略技術センター
主任 中山光樹

doccanoは機械学習で欠かせない学習データを作成するためのオープンソースソフトウェアです。作り始めたきっかけとしては、機械学習の自動化技術が発展してきたことが背景にあります。自動化技術が発展すると、究極的にはデータを与えるだけで良い結果を得られる世界が来ると考えられます。そのような世界では学習に必要なデータを効率良く作ることが重要になります。既に多くの企業や大学で使われており、様々なフィードバックをいただいています。また、オープンソースとしてのコミュニティを広げたことで、社外からも開発に関する協力を得られています。今後は、専門のエンジニアだけでなく、アプリケーションエンジニアやエンジニアでない人も機械学習を活用する時代が来るのではないかと考えています。そのような時代に向けて、「誰でも」「どこでも」「いつでも」効率的に学習データを作成できる環境の整備に取り組んでいこうと考えています。

取り組み 3



金融AIの研究

株式会社インテック
先端技術研究所 北橋竜雄

金融AIの研究では、機械学習やディープラーニングを用いた金融・保険業界への業務効率化ビジネスの実現を目的として研究開発を進めています。現在、事業部門とともに保険業界向けの事業者の信頼度評価や不正支払請求の検知の取り組みを進めています。世の中では、データ分析PoCの約80%がPoCから先に進められていないと言われていいます。その中で、当研究所は、PoCで終わらず業務適用までつなげる、実用可能なAIの開発を目指しています。事業者の信頼度評価ではお客様よりPoC成果が評価され、業務に適用するに至りました。

また、実用可能なAIを確実に進めるため、セルフサービス分析ツールDataikuの利用推進、およびDataikuを用いたデータ分析体験ワークショップによるAI人材の育成にも力を入れ、会社全体へのAI技術の底上げを進めています。今後も、実用可能なAIを踏まえて、金融・保険サービスの業務効率化ビジネスに寄与するAI技術開発を推進していきます。

取り組み 4



業務デジタル化の研究

株式会社インテック
先端技術研究所
主事 市田越子

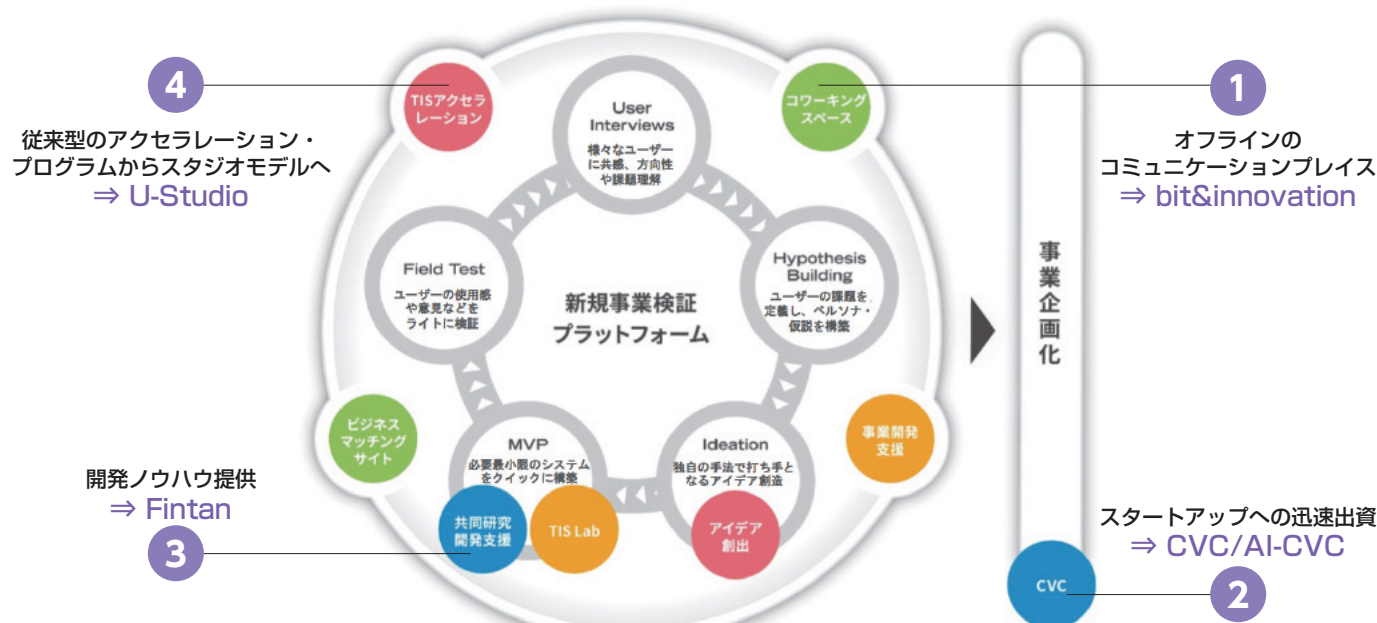
近年、業務のデジタル化ニーズが高まってきており、今後も拡大が予想されます。業務デジタル化の研究では、RPAやAIなど先端技術を活用することで、事務処理業務のデジタル化を図り、お客様業務の効率化や品質の向上などの価値向上を目指しています。現在の具体的な取り組みとしては、大量に存在する紙処理業務のデジタル化を目的として、RPAやOCRといった既存技術を活用しながら、独自の項目認識AI技術の研究開発を実施しています。項目認識AI技術は、これまで培ってきた画像認識や機械学習の技術をベースにした、帳票から特定の情報を抽出するAI技術であり、複雑・不定形の帳票からもデータの読み取りが可能になっています。

これまで行政機関やアパレル企業など複数のお客様と実証実験を実施し、検証評価を進めており、本格的な展開に向けて遂行中です。今後もお客様の潜在ニーズを探求しながら、さらにデータ活用なども視野に入れた上で、業務デジタル化関連事業の推進や、人材不足といった社会課題の解決にも貢献していきたいと考えています。

オープンイノベーションによってイノベーション創出を加速

先進デジタル技術によりパラダイム・シフトと呼ぶべき社会の大きな変化が起きる中、ビジネスには柔軟で速やかな対応が求められています。また、独自の優れた技術を保有するスタートアップ企業から社会課題を解決する新しいビジネスモデルが創出されるなど、異業種連携、産学官連携等による「オープンイノベーション」が活発になっています。TISインテックグループでは、新規事業創出を目的として、オープンイノベーションによる様々な施策を実施しています。

事業の最初期(0→1)から成長したスタートアップ企業まで、種々の施策を通して多方面に協業して新規事業創出を推進しています。



1 bit&innovation

bit&innovationは、スタートアップ企業、事業会社、TISインテックグループ企業それぞれのリソースを持ち寄り、オープンイノベーションによる新しいビジネスを創出するためのコミュニケーションスペースです。企業間のボーダーを越えたコラボレーションを促進します。

(<http://bit-innovation.tis.co.jp/>)

場 所：東京・西新宿
会員数：約300社／約900名
(2019年7月現在)

※スタートアップ企業、事業会社の合計

- 用途
- コワーク
 - ミーティング
 - アクセラレーションプログラム拠点
 - ピッチ、アイデアソン等各種イベント開催



2 CVC/AI-CVC

2021年3月までに20億円の出資を想定したCVC(コーポレート・ベンチャー・キャピタル)を運営しています。投資対象としては、シードからミドルステージの急成長期にあるベンチャー企業を想定し、CVC投資委員会が発掘から最終決済までの投資判断を最短1カ月程度で行っています。

CVC投資実績 : 19件 ※2016年4月より開始、累計数

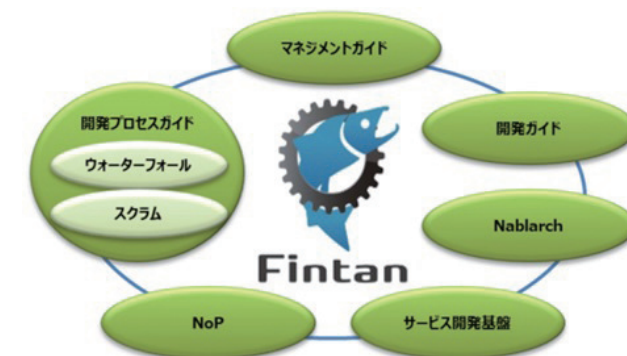
AI-CVC投資実績 : 9件 ※2018年4月より開始、累計数

(2019年7月現在)

3 Fintan

TISIは、2018年、これまでのSIのノウハウおよびサービス開発のノウハウをまとめてFintanとしてインターネット上に公開しました。これにより、オープンイノベーションを推進していく上で必要となる各種ツールやプロセス／ノウハウがどこからでも利用可能になりました。FintanはTISインテックグループの現場で実際に利用しているツールやプロセスをそのまま公開しており、誰でも無償で利用できます。

(<https://fintan.jp/>)



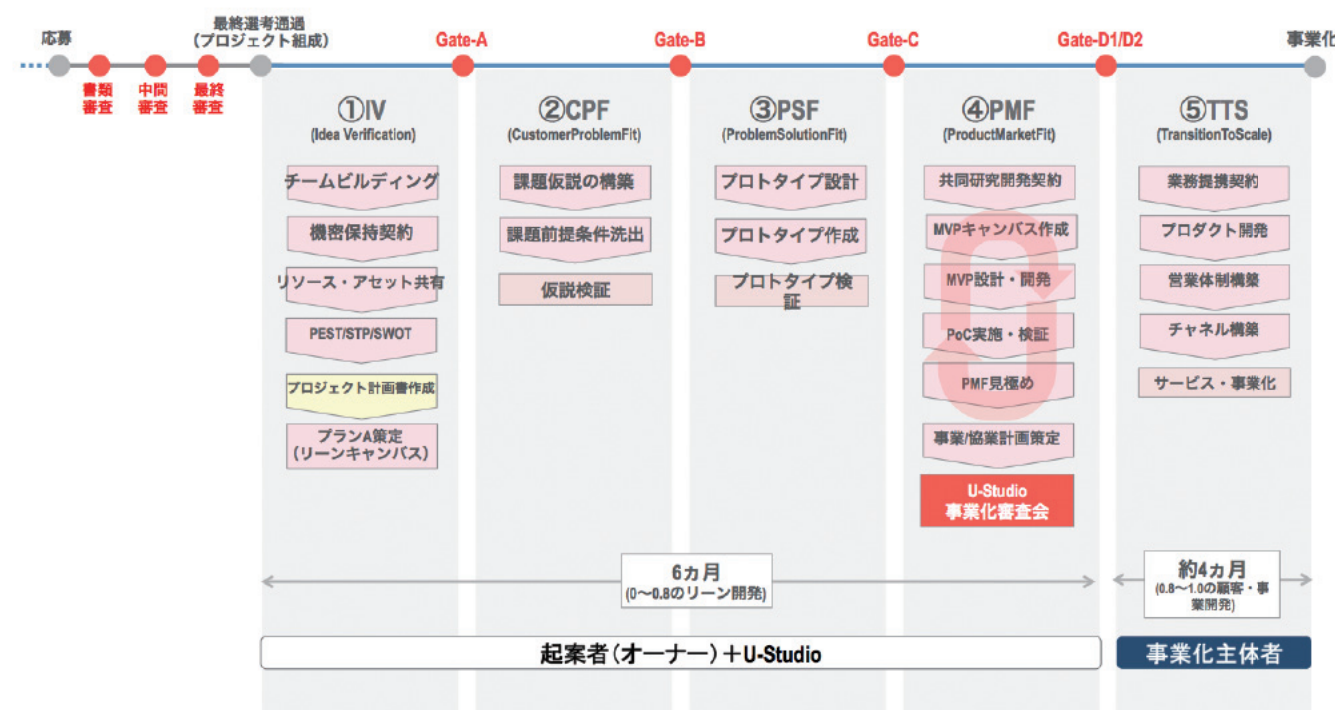
※Fintanはケルト神話であらゆる人類の知識を手に入れる伝説の鮭。システム開発に関わる様々な知見を入手できるサイトとの意味で名付けられました。

4 U-Studio

U-Studioは、ビジネスアイデアを効率良く具現化するためのオープンイノベーション・プラットフォームで、起業準備段階のシードステージや、その前段階のアイデアレベル(プレシード)、既に起業しているスタートアップ企業ならびに、事業会社との事業共創の仕組みです。

U-Studioには、TISから「事業戦略の策定、仮説構築・検証を行うビジネスプロデューサー」、「ユーザ視点でプロトタイプをデザインできる UI/UXデザイナー」、「ソフトウェア開発を広くカバーするフルスタックエンジニア」が参画し、組成されたプロジェクトの中で、アイデアのブラッシュアップから、課題仮説の構築・検証、MVP(Minimum Viable Product)開発と実証実験を行います。

(<https://incubation.tokyo/u-studio/>)



米国ベンチャーファンド「Sozo Ventures II-S」へ出資

～シリコンバレーのスタートアップ企業を中心とした新規事業創出を強化～

海外では、Silicon ValleyのTIS R&D Center(1996年設立)の役割を事業創出に大きくシフトし、社名をTIS Venturesに変更しました。同時に、現地スタートアップ企業との協業を促進すべく、SOZO VenturesのファンドにLPとして出資しました。LP出資を通じて有望な米国スタートアップ企業とともに協業最初期の事業開発を加速させ、米国での試用・試作を通じた事業シーズの研究や、顧客との共同事業開発を進めています。



「質で語られる信頼のトップブランド」を目指して

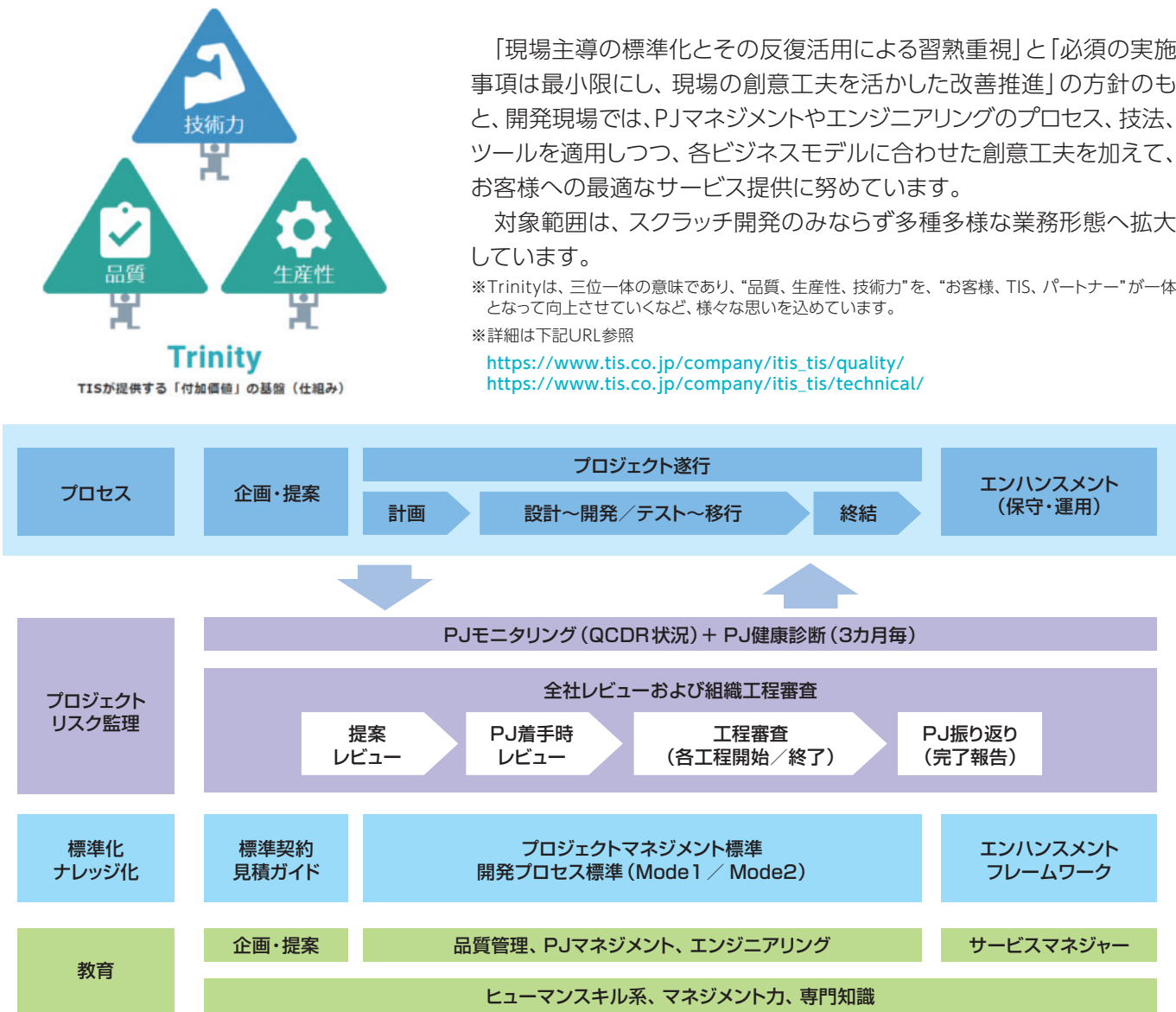
TISインテックグループは社会インフラとしての情報システムを担う社会的責任を強く認識し、継続的に「品質」「生産性」「技術力」の向上に取り組んでいます。

今後も多様化するビジネス形態、ソリューション、開発技法、技術に柔軟に対応しつつ、常に付加価値の高いサービスを提供し続けることで、「質で語られる信頼のトップブランド」の確立と「OUR PHILOSOPHY」で掲げるミッションの実現を目指していきます。

TISの品質方針 (TIS「品質マネジメント規程」より)

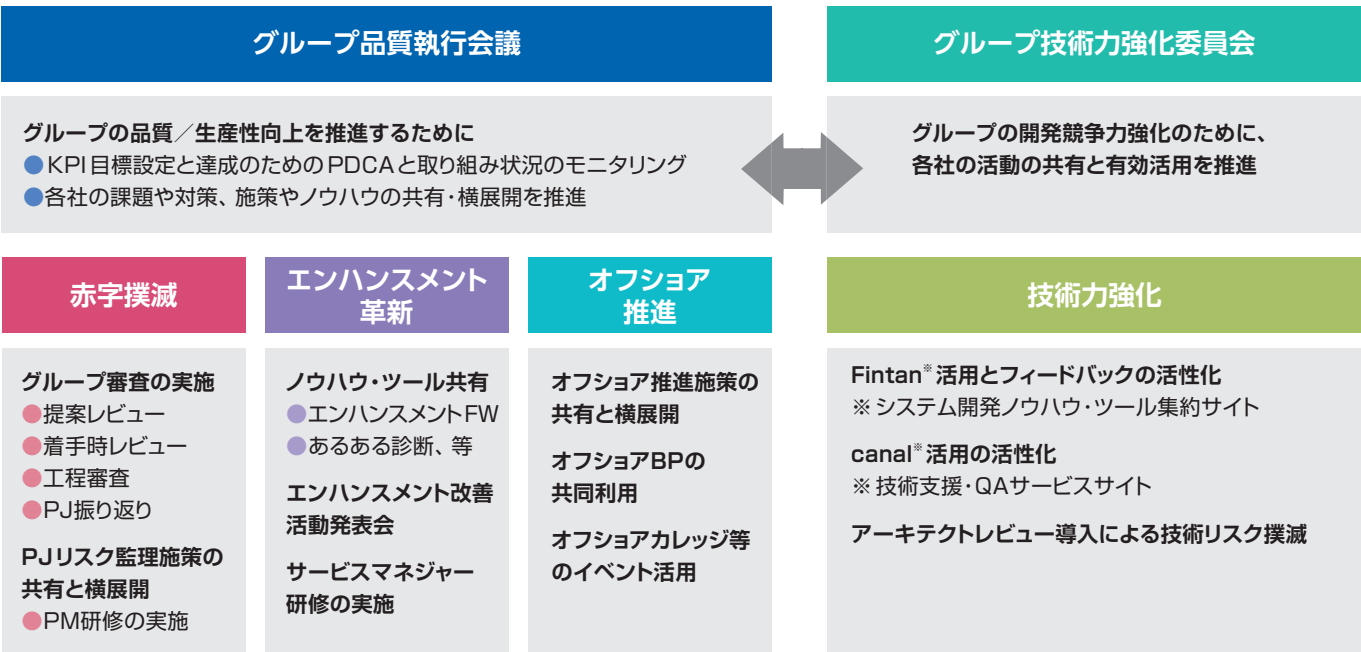
- ステークホルダーの満足度の向上に努め、独創的で魅力的なサービスを提供し、豊かな価値を創造する。
- お客様に最適のサービスを提供することにより、お客様から信頼を得る。
- 技術を事業の軸とし、継続的な改革により、高品質なサービスを提供する。
- 標準を反復活用し、創意工夫を活かした改善活動を推進することにより、品質、生産性、技術力を向上させ、競争力を高める。

ISO9001に基づく独自の品質マネジメントシステム「Trinity」



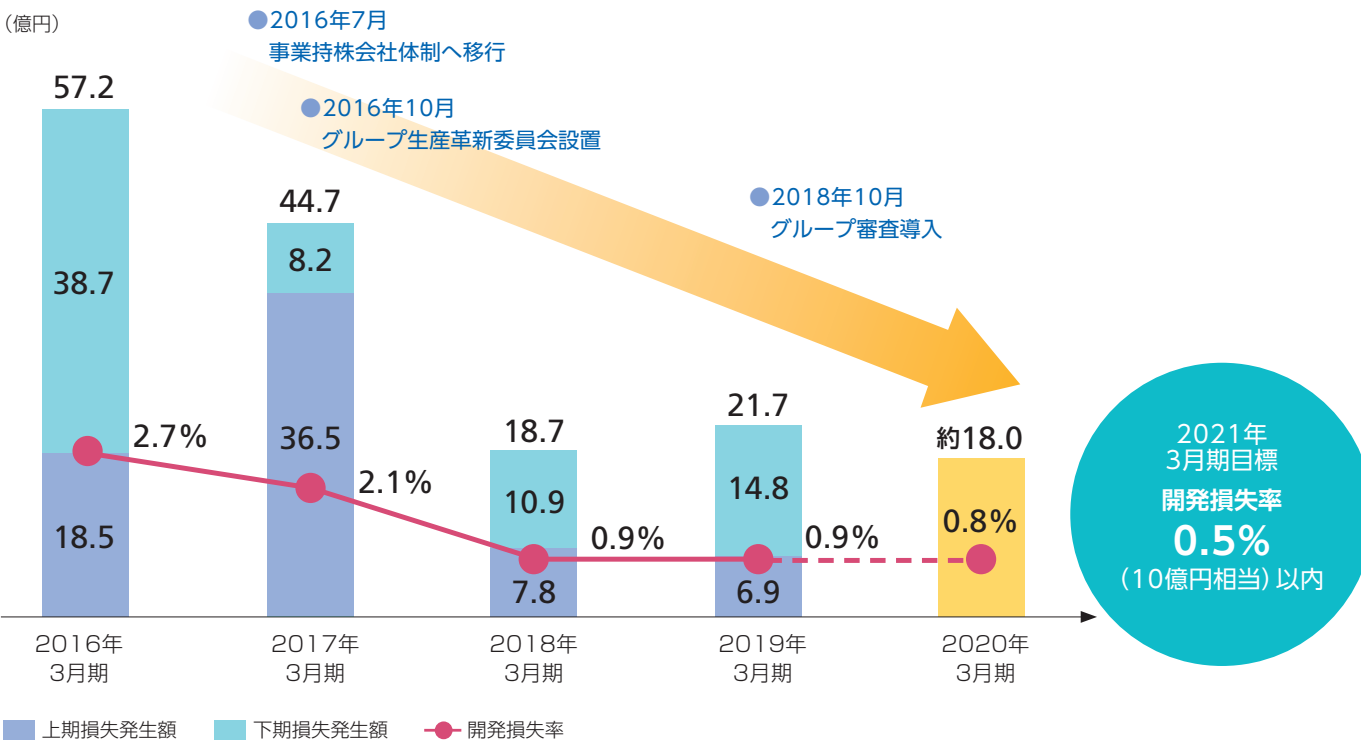
グループ全体の水準向上を目的とした活動

グループ全体の品質・生産性・技術力を高め、グループシナジーを発揮するために、TIS品質革新本部およびテクノロジー&イノベーション本部が主導で以下の活動を推進しています。



不採算案件の推移

事業持株会社体制への移行を機に、生産革新施策をよりスピーディに展開し、実効性を担保する体制が強化されたことが奏功し、不採算案件は抑制傾向にあります。引き続き、重要な経営課題として、不採算案件のさらなる抑制に向けた取り組みに注力していきます。





取締役 専務執行役員
サービス事業統括本部長
岡本 安史

取締役 専務執行役員
インダストリー事業統括本部長
柳井 城作

取締役
(株式会社インテック 代表取締役社長)
北岡 隆之

「OUR PHILOSOPHY」のミッション遂行に向けて、事業を通じた社会課題の解決に取り組んでいます。

TISインテックグループ基本理念「OUR PHILOSOPHY」を踏まえ、どのように当社グループが事業を通じて社会課題の解決に貢献していくのか。「OUR PHILOSOPHY」のパイロット会議メンバーである3名の役員が、現在の取り組み、さらに今後の事業の可能性についてご説明します。

グループ基本理念「OUR PHILOSOPHY」と事業との関係性とは？

<岡本>「OUR PHILOSOPHY」では当社グループのミッションを「デジタル技術を駆使したムーバーとして、未来の景色に鮮やかな彩りをつける」と位置付けています。人々が幸せな社会とは様々な選択肢がある社会だと思います。未来という白いキャンバスに本業のITサービスを通じて様々な選択肢を提供する、彩りのある明るい未来づくりに貢献することが社会的使命だと

認識しています。私たちの事業のあり方そのものが「OUR PHILOSOPHY」に表現されているわけです。

ミッションを遂行するにあたり重要となるのは私たちのあり方です。「OUR PHILOSOPHY」においてはグループ経営の意思決定から企業活動全体において「オネスト」「オープン」「パイオニアリング」などのスタイルを貫くことを表明しています。正直、誠実な態度で様々な外部の皆さまとオープンに連携し、グローバルな社会課題をいち早く解決していく。その必要性・重要性を社員に伝え、事業に落とし込んでいます。

<柳井>パイロット会議で議論を重ねる中、当社グループの社会的使命は本業を通じて社会課題に向き合うことであるとの共通認識が生まれました。近年、企業不祥事が続発する中、社会における良い会社の定義が変わってきたと感じます。真の意味での良い会社、徳や仁を備えた会社を目指して「OUR PHILOSOPHY」が制定されました。目指す姿の実現のために、多くの従業員が身近で「OUR PHILOSOPHY」に接することで浸透させていきたいと考えており、「OUR PHILOSOPHY」で使っている言葉や考え方を事業計画で使うよう心掛けています。

<北岡>グループ基本理念「OUR PHILOSOPHY」をいかに実践するかは重要なテーマです。「OUR PHILOSOPHY」に基づいてインテックの中期経営計画では創業以来のビジョンを進化させ、「豊かなデジタル社会の一翼を担う」を使命として掲げた上で、①先端技術を活用して社会に貢献する、②事業体そのもので社会に貢献することをテーマとして日々の事業活動につなげています。

事業を通じた社会課題の解決、デジタル技術の可能性について

<岡本>例えば、キャッシュレス社会への移行は、決済関連事業に強みを持つTISインテックグループが重要な担い手となる社会課題の一つです。内閣府はデジタル技術が社会課題を解決する新たな社会を「Society 5.0」と呼称しています。キャッシュレス化は決済の利便性のみならず、現金管理にかかる膨大な費用や詐欺・強盗などの犯罪の抑制、安全・安心な社会につながると考えられています。キャッシュレス社会に貢献する事業として、TISではデジタル決済プラットフォーム「PAYCIERGE（ペイシェルジュ）」を展開しています。①フロントと呼ばれるエンドユーザーの窓口となる店舗（リアルとネット双方）と、クレジットカード会社や銀行など決済サイドをつなぐゲートウェイの役割。②クレジットカード、デビットカード、プリペイドカードなど、先払い・即時払い・後払いすべてに対応する決済および顧客管理を行うバックヤードの役割。③スマートフォンのアプリや加盟店の管理。このように3つの役割でキャッシュレス化をサポートしています。

<柳井>サステナブルな社会の実現に向けた取り組みの一つがエネルギー分野におけるデジタル技術の活用です。当社グループの主要なお客様にエネルギー分野の電力会社、ガス会社がいっぱいいます。国内ではエネルギーシステム改革により、電力とガスの自由化が進む真っ最中ですが、経済産業省は2050年のエネルギー産業のあり方として配電・小売、燃料調達、送電などを分散化する「Utility3.0」構想を打ち出しています。人口

減少・過疎化が進む中、脱炭素社会を目指してデジタル技術によって省力化、新たなエネルギー事業を創出するものです。こうした中、当社グループでは将来に向けた事業を模索する電力会社、ガス会社に対して「Utility3.0」に対応する取り組みを支援しています。一例として、地方自治体とエネルギーの地産地消にかかわる実証実験を行うほか、エネルギー業界向けトータルソリューション「エネLink（エネリンク）」のさらなる充実、過疎地域における次世代交通・エネルギー問題の課題解決に向けたプロジェクトも開始しています。

一方で、少子高齢化に伴い労働人口が減少する中、政府の成長戦略を実現するには、デジタル技術を活用した一人当たり生産性の革新が不可欠であり、当社グループを含むシステム・インテグレーターの役割はますます高まっています。

<岡本>少子高齢化という社会課題の解決にはAI&ロボティクスが果たす役割が大きいと期待しています。ロボットが人の業務を代行するにとどまらず、質の向上につながる取り組みです。当社グループはサービスロボットが警備、案内、運搬、清掃など人の業務の一部を代行・分担する環境を実現する「サービスロボットインテグレーション事業」に取り組み、複数のサービスロボットを統合的に管理し、複数のロボット同士やセンサーなどの環境や人を含めた相互連携を実現するプラットフォーム「RoboticBase（ロボティック・ベース）」および関連サービスの提供をスタートしています。

<北岡>例えば、2019年3月期は、AIの活用とクラウド化という2つのキーワードで事業に取り組み、デジタル技術の活用によって業務の効率化に貢献しました。AIを活用する事例としては、製造業の生産工場において歩留まり率を高めるべく、AIのアルゴリズムを活用して異常を検知するサービスを始めたほか、AIのディープラーニングを活用してOCR（手書きの伝票等を読み取って文字化）の認識率を向上させました。一方、データセンタとつながって、お客様に標準化されたサービスを利用いただくクラウド化については、地方銀行の営業支援（CRM）の仕組み、富山県内の地方自治体の業務や税の支払いシステムをクラウド化し、業務の効率化やコスト削減、競争力の強化につながっています。地方自治体システムのクラウド化については全国の地方自治体に推進する予定です。

一方、少子高齢化、労働力人口の減少に伴う課題解決に向けて、社会における多様性の拡大はリンクする部分があります。デジタル技術には、その活用を通じて性別や年齢、体力などに制約を受けずに活躍する場を広げる役割があると思います。当社グループ内における多様性を広げる観点から女性の活躍推進もさらに進めていく必要があります。

＜岡本＞さらに人々の健康の維持、医療の変革、社会保障費の削減につながるデジタル技術の活用としてヘルステック分野があります。当社グループは医療機関が保有する情報とスマートフォンなどで取得した健康情報をAI分析し、病気を予防する「健康情報プラットフォーム」の構築を進めており、食習慣改善をサポートするサービスなどを段階的にスタートしています。

なお、最先端の国家プロジェクトへの参加や大学との実証実験といった産官学連携も新たな価値創造や社会課題の解決につながる貴重な機会になると考えていますので、引き続き積極的に取り組んでいきます。

＜北岡＞インテックが生まれ育ち、今も本社を構える富山県富山市は「SDGs未来都市」に選定されています。コンパクトシティというコンセプトに基づき、多様な公共交通網の整備等の計画実現に向けて様々な実証実験等に協力しています。

地方という観点から日本全国に目を向けると、地方では過疎化の問題が深刻化しています。多くの地方都市では人口減少に伴い、病院経営が厳しく、閉院による病院不足が問題となっています。ヘルステックなど先進的な取り組みと並行して、院内システムを効率化してコストを削減し、余剰資金を医療機器やお医者様など人件費にあてていただくなど、デジタル技術を活用した病院経営の効率化など、従来の取り組みも一層重要となります。さらに過疎化地域では若者が地域で働く場所がないために人口流出するという悪循環が多く見られます。企業として健全経営を維持し、雇用を確保して人口流出の抑制と地域の税収確保に貢献することも、地域活性化に向けた重要な社会的役割だと認識しています。

＜柳井＞国内において、まさにシステム・インテグレーターの役割が重要となる社会課題として、経済産業省が提唱する「2025年の崖」があります。当社グループでは2018年から「Xenlon～神龍 モダナイゼーションサービス」など、COBOLなど古いプログラミング言語で作られたシステムを効率良く刷新するサービスを開始し、お客様に提案しています。

＜北岡＞「2025年の崖」と同様に、NTTが電話線を使った「ISDN（INSネット デジタル通信モード）」のサービス提供を2024年に終了することも社会的影響が大きいものです。当社グループでは全国の中小企業を中心にISDNデジタル回線を通じたEDI（Electronic Data Interchange：電子データ交換）サービスを提供してきましたので、インターネットを活用する設備やアプリケーションへの移行についてサポートを行っています。

社会の変革をリードする、TISインテックグループの強みとは？

＜岡本＞長年にわたりお付き合いしている優良顧客企業に支えていただきながら、システム・インテグレーターが取り組めていなかったサブスクリプション（契約による定額課金）を取り入れるなど、お客様のための先進的な取り組みに真面目に取り組む姿勢に強みがあると感じています。現在、当社グループはビジネス面での構造転換を進めています。市場ニーズを先読みして業界横断型の標準サービスを提供するサービス型ビジネスは、従来のオーダーメイド型システムを構築するビジネスモデルとは真逆の面もあります。さらにスピードをあげて企業風土を変える必要があります。

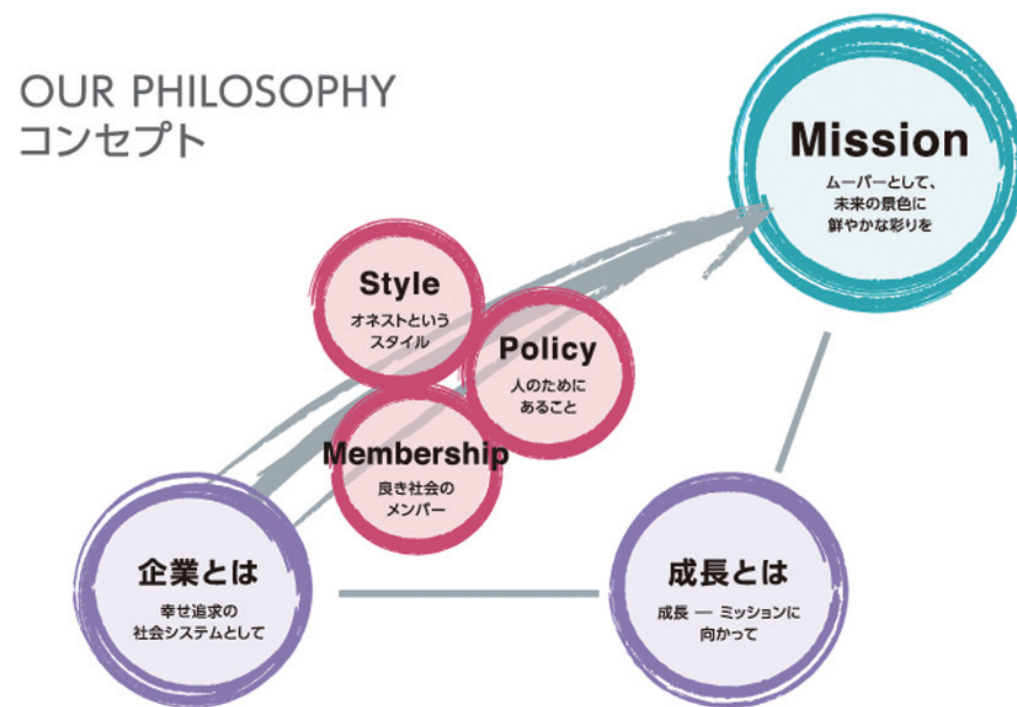
＜柳井＞創業以来、各業界・業種のトップ企業を支援させていただいてきた実績と信頼が一番の資産です。優れたお客様に育てられたことで多様な分野での業務知識において他社と比較して一日の長があると自負しています。だからこそ、お客様がビジネスモデルを転換しようとする中、先回りして最適な提案、コンサルティングができることが当社グループの大きな強みだと認識しています。

＜北岡＞コンサルティング、開発、運用までトータルにソリューションをご提供できることです。決済関連業務、業界最大規模のシェアを誇るEDIサービス（電子データ交換）など情報処理そのものに高い実績を重ねノウハウを持つことで、先行投資型でプラットフォームを構築・運用するなど、サービス型ビジネスにも高いノウハウがあります。

＜岡本＞ミッションに掲げたムーバーたりえるには、単に先進性だけでなく企業としての人格を兼ね備えなければなりません。今後の事業の推進、人材育成や採用などすべての企業活動において、社会に貢献することが当社グループの最終目標であることを基本理念「OUR PHILOSOPHY」を通じてグループ社員一人ひとりが認識し共有することは社会のあり方が大きく変わりつつある今のタイミングだからこそ、非常に重要だと考えています。「OUR PHILOSOPHY」に基づき、社員一人ひとりが事業活動を通じて社会貢献を果たすという高い意識のもとで日々の事業活動にあたれば、それは大きな力となり、我々グループの成長という成果を得ると同時に、企業価値をさらに向上させていくことができます。我々は「OUR PHILOSOPHY」のパイロット会議メンバーとして、策定プロセスで何度も議論を重ねた上で込めた想いや精神をグループ社員一人ひとりにしっかりと根付かせていく重要な役割を担っていると認識し、自らが率先垂範して体現していく強い気持ちで取り組んでいきます。

TISインテックグループ共通の価値観として グループ基本理念「OUR PHILOSOPHY」を策定し、公表しました（2019年1月）。

「OUR PHILOSOPHY」は、グループの経営、企業活動、役員や社員などの構成員において、大切に考える考え方やあり方を幅広く明確化しており、当社グループのすべての営みはこの「OUR PHILOSOPHY」を軸に行われます。当社グループは、社会に対して果たすべき役割として、「デジタル技術を駆使したムーバーとして、未来の景色に鮮やかな彩りをつける」存在を目指してまいります。



Mission ムーバーとして、未来の景色に鮮やかな彩りをつける

ミッションは、TISインテックグループが果たすべき社会的役割であり、TISインテックグループの存在意義です。ここに掲げた「ムーバー」とは、世の中を新しい世界へと動かしていくモノやコト、システムを生み出す人のことです。つまりTISインテックグループおよびTISインテックグループ構成員のことです。TISインテックグループは「デジタル技術を駆使したムーバーとして、未来のまだ見ぬ景色の中」に、社会を魅了する斬新な可能性や選択肢の提供によって「鮮やかな彩りをつける」存在でありたいと考えています。

Style オネストというスタイル

企業行動のもっともベースとなるあり方は「オネスト」—正直、誠実であると考えています。TISインテックグループでは、オネストの他「オープン」「バイオフィアリング」などのスタイルを大切にしています。これらはTISインテックグループ経営の意思決定から企業活動全体にまで貫こうとする私たちの信念でもあります。

Policy 人のためにあること

TISインテックグループがもっとも大切にしている経営政策は「人のためにあること」です。他にも、良き社会の一員として社会規範や社会の期待のさらに上を歩むことを徹底する「社会を超えること」や、合目的的経営を目指す「目的に向かうこと」などを主たる経営政策としています。

Membership 良き社会のメンバー

メンバーシップとは、TISインテックグループ構成員の行動指針です。そこでは「良き社会のメンバーとして」、および「意思と意見を表すメンバーとして」「進化を担うメンバーとして」の振る舞いがあげられています。また、他の2つの指針においては人間らしく自分の存在をアピールし、個性・能力を存分に発揮することを願っているものです。

企業とは 幸せ追求の社会システムとして

企業の目的についてはさまざまな考え方があり、どのように定めるかによって企業経営は大きく変わります。TISインテックグループでは「企業は社会の公器」との考え方をベースに、企業は「ステークホルダー」と「価値交換を通して社会の期待や人びとの幸せに貢献する幸せ追求の社会システム」と定義しています。このような、企業はステークホルダー、ひいては社会のために存在するものであるという考えがTISインテックグループの企業活動の根底に流れています。

成長とは 成長—ミッションに向かって

TISインテックグループでは「ミッションの実現性の向上」と、ステークホルダーとの「価値交換性の向上」の2つを成長と定義しています。「ミッションの実現性の向上」とは、TISインテックグループが掲げるミッションの実現度が高まること。それはすなわちTISインテックグループの社会における存在意義が大きくなることを意味します。また「価値交換性の向上」とは、TISインテックグループとステークホルダーとが交換する価値の質・量の増強、言い換えれば価値交換における互いの満足度が大きくなることです。TISインテックグループはこれら2つの本質的な成長を目指しています。