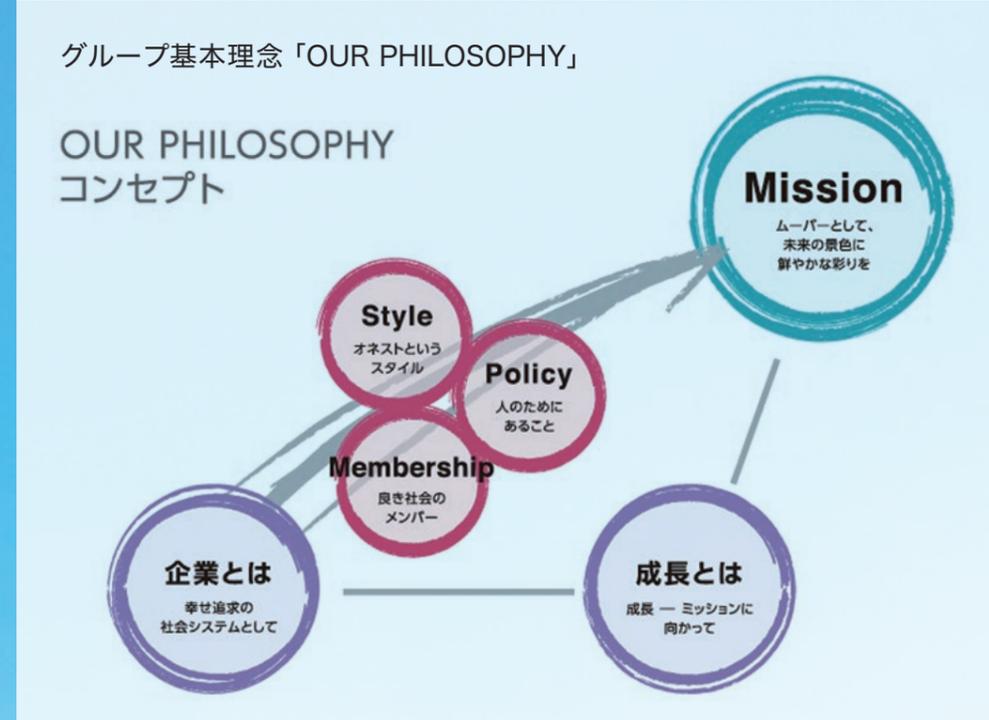


私たちの使命は、  
先進的なデジタル技術やノウハウを駆使し、  
これまでにない新たな発想とやり方で  
世の中が抱えている課題を解決すること。  
それによって社会にさらなる活力と彩りを与え、  
昨日より笑顔であふれる未来を創造したい。  
ITには、明日をもっと明るくする力があるはずだから。

# ITで、社会の願い叶えよう。



### Mission | ムーバーとして、未来の景色に鮮やかな彩りを

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。

## 編集方針

本報告書は、TISインテックグループの持続的な企業価値向上に向けた取り組みについて、株主・投資家をはじめとするステークホルダーの皆様に、より分かりやすくご理解いただくために、重要な財務・非財務情報を関連付けながら特にお伝えしたい事項を中心に編集しています。

より詳細な情報は、当社Webサイトより、IR・サステナビリティ情報をご参照ください。



報告範囲  
 TIS単体、TISインテックグループ  
 発行年月  
 2022年9月

## 目次

<b>イントロダクション</b>	<b>1</b>	グループ基本理念「OUR PHILOSOPHY」 編集方針 / 目次 TISインテックグループについて ITサービス市場における位置付け 連結財務・非財務ハイライト	1 3 5 7 9
<b>トップメッセージ</b>	<b>11</b>	トップメッセージ	11
<b>TISインテックグループの価値創造</b>	<b>16</b>	成長の軌跡 価値創造プロセス 価値創造の源泉・競争優位性 サステナビリティ経営 マテリアリティ ステークホルダーダイアログ	17 19 21 23 25 27
<b>価値創造を実現するための成長戦略</b>	<b>28</b>	長期視点で目指す方向性 過去の中期経営計画振り返り 中期経営計画 (2021-2023) の概要 中期経営計画の重点戦略 ～ DX・サービス・決済・グローバル・経営高度化・人材～ 副社長メッセージ①(事業戦略) 【特集座談会】TISインテックグループの人材戦略×事業 副社長メッセージ②(財務投資戦略) セグメント別事業戦略	29 31 32 33 41 45 49 53
<b>価値創造を支える基盤</b>	<b>60</b>	ステークホルダーエンゲージメント 取締役会議長メッセージ 社外取締役メッセージ コーポレートガバナンス コンプライアンス／内部統制／腐敗防止／情報セキュリティ リスクマネジメント 品質管理／生産革新 地球環境のために 従業員とともに お客様・ビジネスパートナーとともに 株主・投資家とともに 地域・社会とともに	60 61 62 63 73 75 79 81 85 87 88 89
<b>企業情報 / データ</b>	<b>90</b>	財務概況 連結財務サマリー 非財務サマリー 会社データ 社外からの評価 統合報告書2022発行にあたって	91 93 97 99 101 102

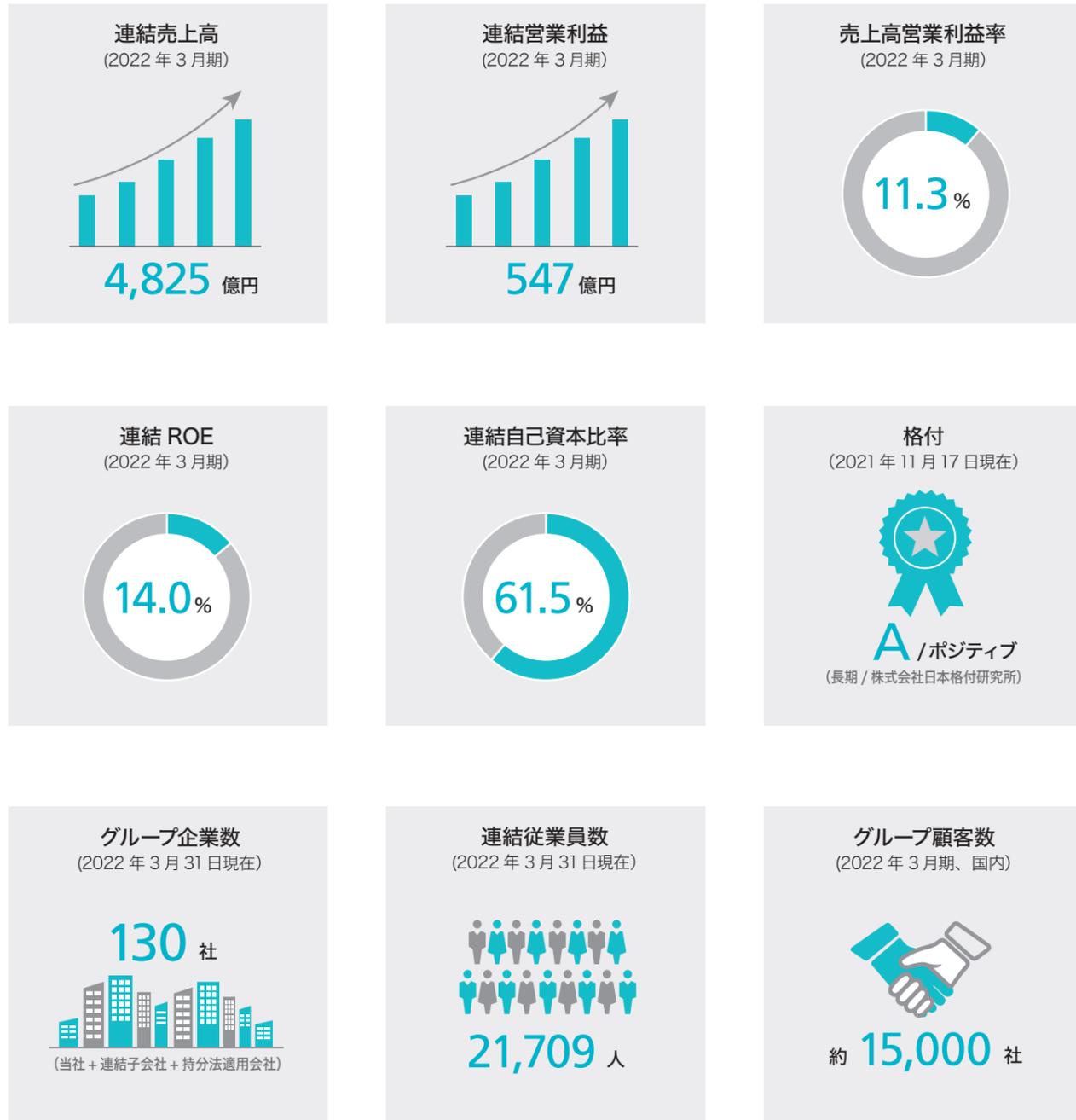
**免責事項**：本報告書に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、TISインテックグループ（TISおよびグループ会社）が冊子作成時点で入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

本報告書に掲載されている商品またはサービス等の名称は、各社の商標または登録商標です。

TISインテックグループの3つの特徴・強み

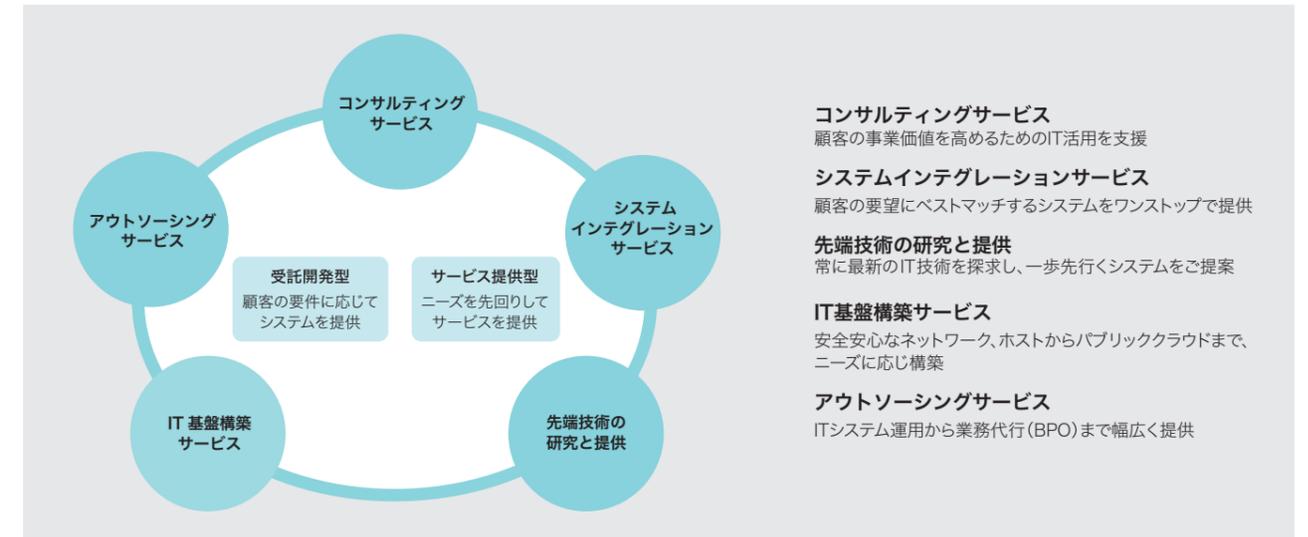
1. 強固な経営基盤
2. 決済領域における圧倒的なプレゼンス
3. 独立系による柔軟・スピーディな経営戦略

数字で見るTISインテックグループ

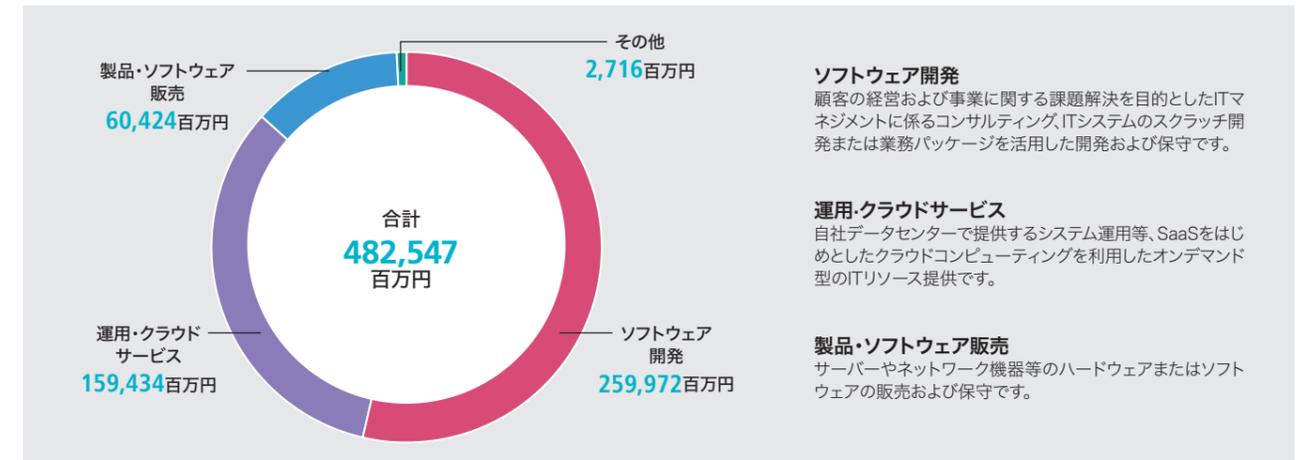


事業活動

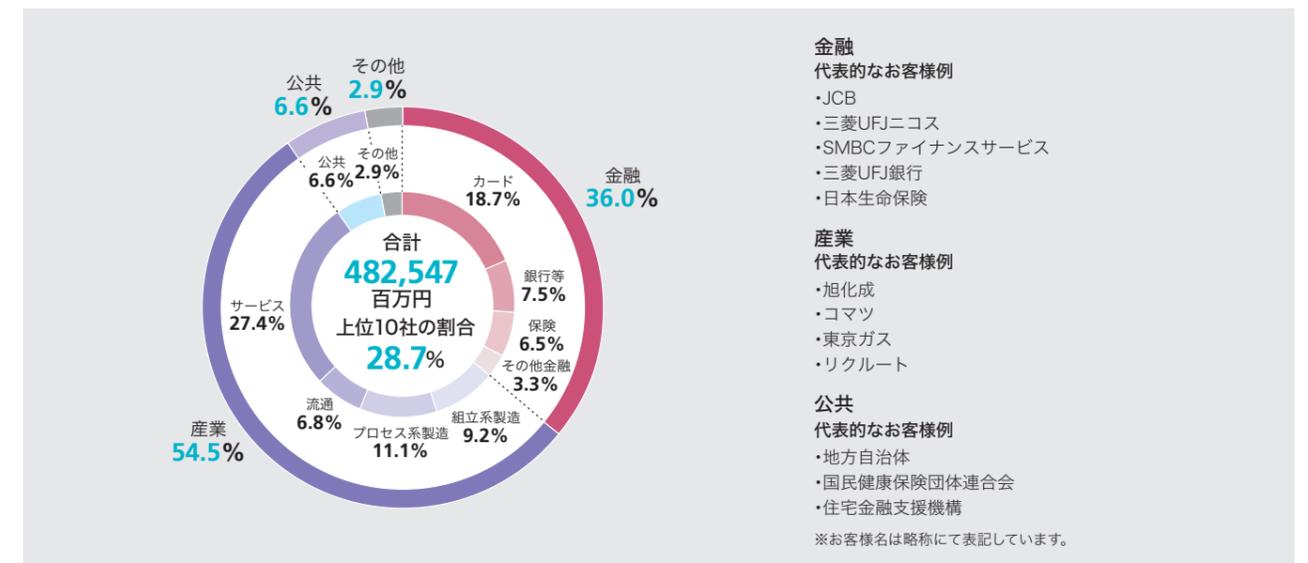
顧客のシステムライフサイクルやIT関連業務をあらゆる面からワンストップで最適サポートします。



事業別売上高 (2022年3月期)



顧客業種別売上高構成比 (2022年3月期)



# ITサービス市場における位置付け

当社グループは、企業におけるデジタル技術の積極的な活用等を背景として、持続的な成長が見込まれるITサービス市場において、独立系・プライムコントラクターのリーディングカンパニーの地位を確立しています。

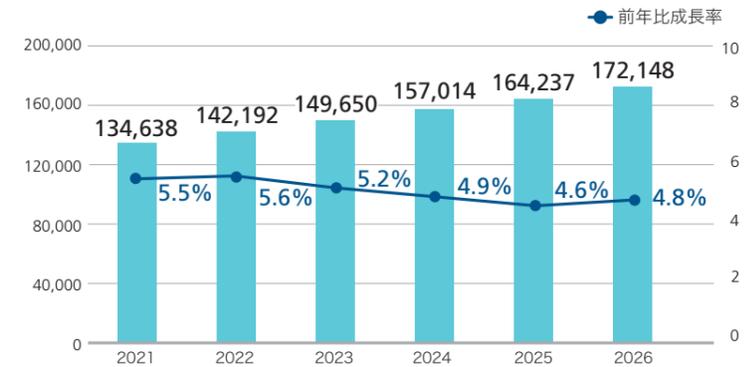
## お客様のビジネスを支え、個人の皆様の生活や社会基盤を支えることに貢献する当社グループのITサービス例

<p>安全・安心な日々のクレジットカード決済を支援 <b>クレジットカード</b> 基幹システム開発実績</p> <p>国内市場シェア <b>約50%</b> (取引のある顧客のクレジット年間取扱高ベース)</p> <p>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11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74兆円。同11社のカード会員数は約2億人に達し、クレジット取扱高は全体の約50%を占める。</p>	<p>国内のキャッシュレス決済を推進 <b>ブランドデビットカード</b> 関連サービス提供/システム開発実績</p> <p>国内市場シェア <b>86%</b></p> <p>国内ではデビットカードの発行枚数が4.5億枚に及び、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6.5億件、2.8兆円に増加。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「ブランドデビットプロセッシングサービス」等を通じ、取扱金融機関ベースで約86%と圧倒的なシェアを誇る。</p>	<p>顧客接点発のデジタルデータ利活用により銀行ビジネス全体の推進を支援 <b>「F<sup>3</sup>(エフキューブ)」</b> 導入実績</p> <p><b>54行/99行</b> (地方銀行)</p> <p>導入実績は地方銀行全体の過半数を超え、資金量上位30行におけるシェアは87%。 閉域ネットワークでの接続と強固なセキュリティレベルを実現したクラウド型の利用はF<sup>3</sup>導入54行のうち30行以上へと拡大。</p>
<p>企業間取引における業務DX(最適化・効率化)を支援 <b>EDI</b> システム構築・運用実績</p> <p>接続先数 <b>約14万ID</b></p> <p>データ連携基盤サービス(EDI、EAI、API)は業界最大規模のシェアを誇る。PCI DSS対応やEDI2024年問題対応におけるインターネット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。</p>	<p>外食産業専門の店舗管理システムとして高評価 <b>TastyQubeGrowth</b> システム導入実績</p> <p>約<b>20%</b> (外食事業上位250社ベース)</p> <p>「TastyQubeGrowth」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。 店舗管理に必要な機能をオールインワンで提供可能なことが評価され、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%に及び。</p>	<p>電力自由化に伴う新電力の事業に貢献 <b>「エネLink」</b> 導入実績約30社50システム</p> <p>新電力 <b>上位10社/30社</b></p> <p>2016年4月より始まった電力小売全面自由化に伴い、エネLinkシリーズとして料金計算システム、需給管理システムなどを提供し新電力事業者の事業と日本の電力システム改革に貢献。 安定供給、コスト低減、脱炭素化など産業・生活の基盤である電力・エネルギー関連の課題にこれからも継続的に対応していく。</p>
<p>安定した保険制度の基盤整備に貢献 <b>国保連向け</b> システム導入・運用保守提供実績</p> <p><b>12/47都道府県</b></p> <p>全国47都道府県にある国民健康保険団体連合会のうち、12の導入・運用保守を担当。 12の保険加入者*の合計は約540万人に及び。</p>	<p>顧客住所管理の効率化に貢献 <b>全国住所マスター「ADDRESS」</b> 損害保険業界における導入率</p> <p><b>95%以上</b> (ペット保険、再保険など目的特化型の保険会社除く)</p> <p>日本全国の住所に10桁のコードを付番し、約30万件のカナや漢字住所を収録したマスターファイル。 顧客住所の市町村合併への変更対応や住所情報の標準化、効率的な名寄せ処理などが可能で、損害保険業界では火災保険料率算出時などに活用されている。</p>	

注：シェア等の市場データは当社グループ調べ/推定  
※ 対象は国民健康保険制度

## 日本のITサービス市場規模予測

(単位：億円)



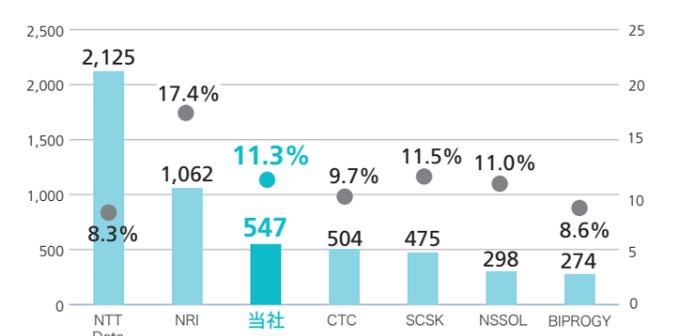
※ Gartner "Forecast: IT Services, Worldwide, 2020-2026, 2Q22 Update" Colleen Graham, et al., 2022年6月27日  
エンドユーザー支出額ベース  
GartnerのリサーチをもとにTISにて図表を作成  
本レポートにおけるGartnerを情報源とした全ての記述は、Gartnerのクライアント向け配信購読サービスの一部として発行されたデータ、リサーチ・オピニオン、または見解に関するTISによる解釈であり、Gartnerによる本レポートのレビューは行われておりません。Gartnerの発行物における見解は、その発行時点における見解であり、本レポート発行時点のものではありません。Gartnerの発行物で述べられているのは、見解であって事実ではなく、事前の予告なしに変更されることがあります。

## 国内主要ITサービス企業比較(2022年3月期)※1

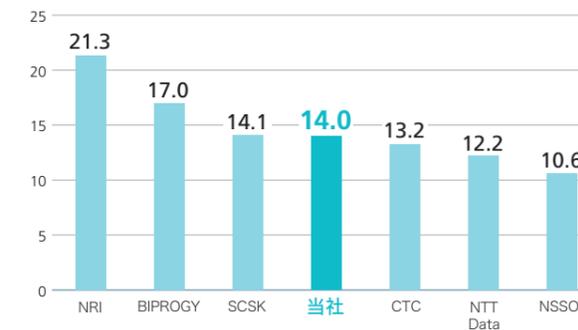
売上高(単位：億円)



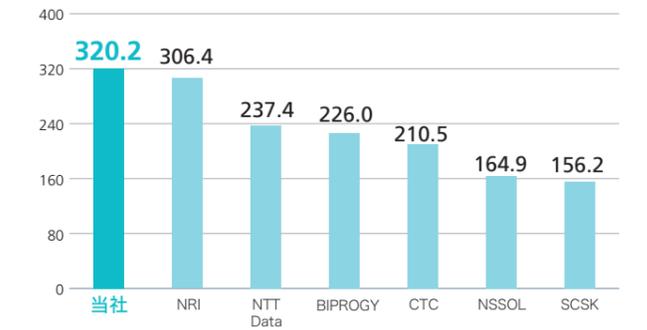
営業利益、営業利益率(単位：億円)



ROE(単位：%)



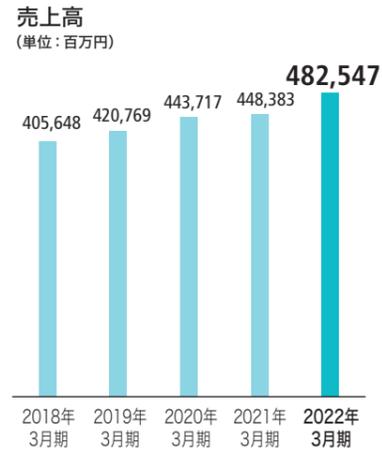
株主総利回り(単位：%)



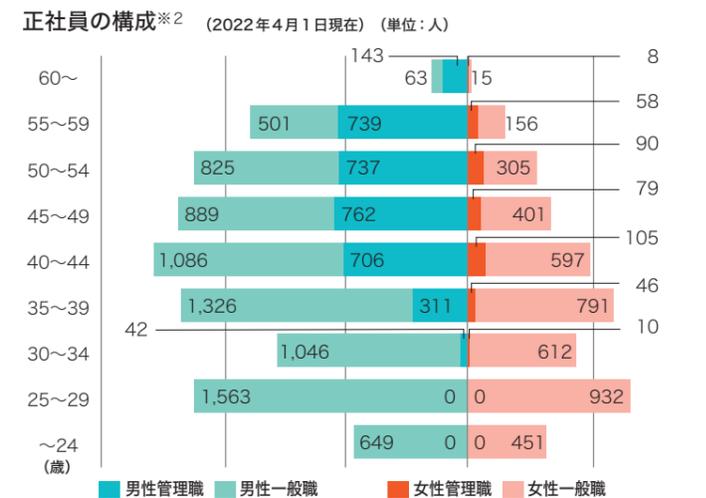
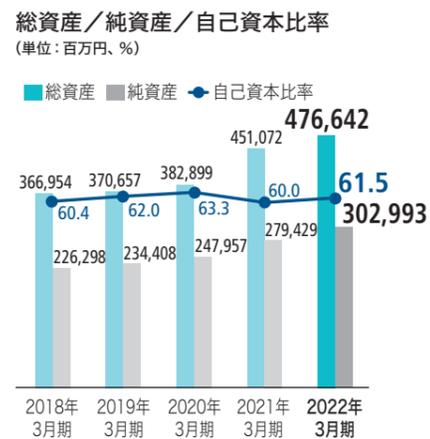
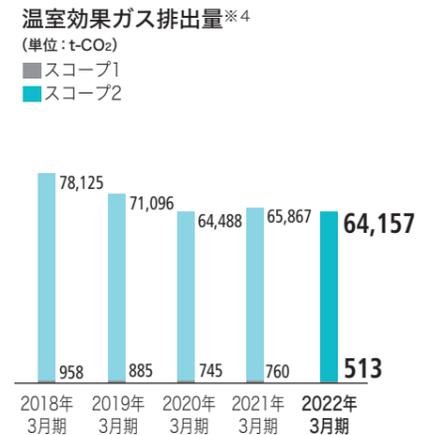
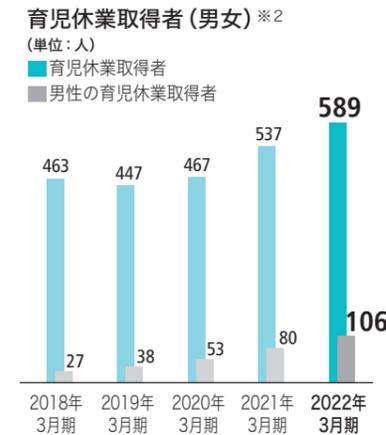
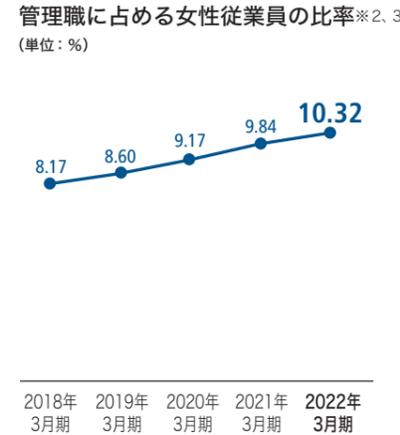
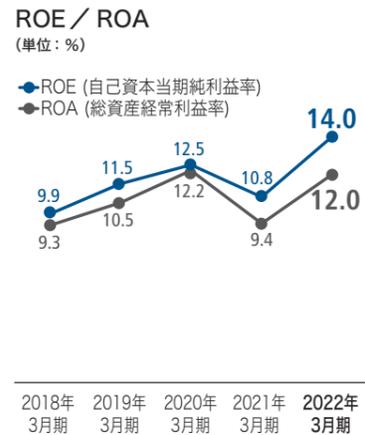
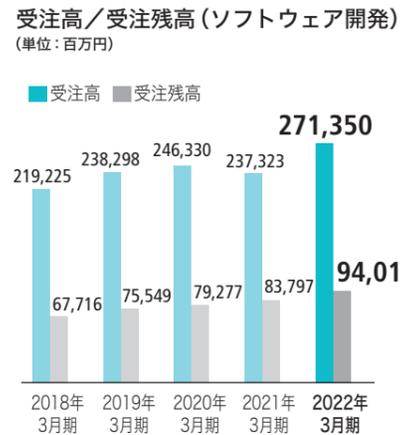
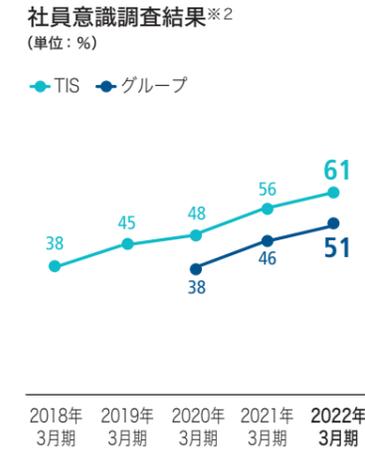
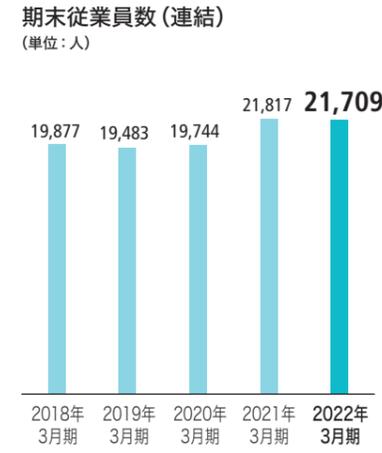
※ 2017年3月末の株価を100%として算定しています。

※1 NTT Data、NRI、CTC、SCSK、BIPROGY、NSSOLはそれぞれ株式会社エヌ・ティ・ティ・データ、株式会社野村総合研究所、伊藤忠テクノソリューションズ株式会社、SCSK株式会社、BIPROGY株式会社、日鉄ソリューションズ株式会社の略称です。NTT Data、NRI、CTC、SCSK、BIPROGYは国際財務報告基準(IFRS)を適用しています。

財務ハイライト



非財務ハイライト



※総還元性向:純利益に対する配当と自己株式取得の合計額の比率  
※2022年3月期の総還元性向、配当性向は補正後の数値を記載しています。

※2017年3月末の株価を100%として算定しています。

※1 当社は、2020年4月1日を効力発生日として、普通株式1株につき3株の株式分割を行っており、2020年3月期以前の数値については、当該株式分割の影響を考慮しています。  
※2 グループ主要7社(TIS株式会社、株式会社インテック、株式会社アグレックス、クオリカ株式会社、AJS株式会社、TISシステムサービス株式会社、TISソリューションリンク株式会社)を対象として集計しています。  
※3 2018年3月期、2019年3月期、2020年3月期、2021年3月期、2022年3月期の集計基準日はそれぞれ2018年4月1日、2019年4月1日、2020年4月1日、2021年4月1日、2022年3月31日です。  
※4 TIS、インテック、アグレックス、クオリカ、AJS、ソランビュア、中央システム(2021年3月期まで)、TISシステムサービス、TISソリューションリンク、TIS東北、TISトータルサービス、TIS長野、TIS西日本、TIS北海道、およびネオアックス(2021年3月期まで)を対象として集計しています。