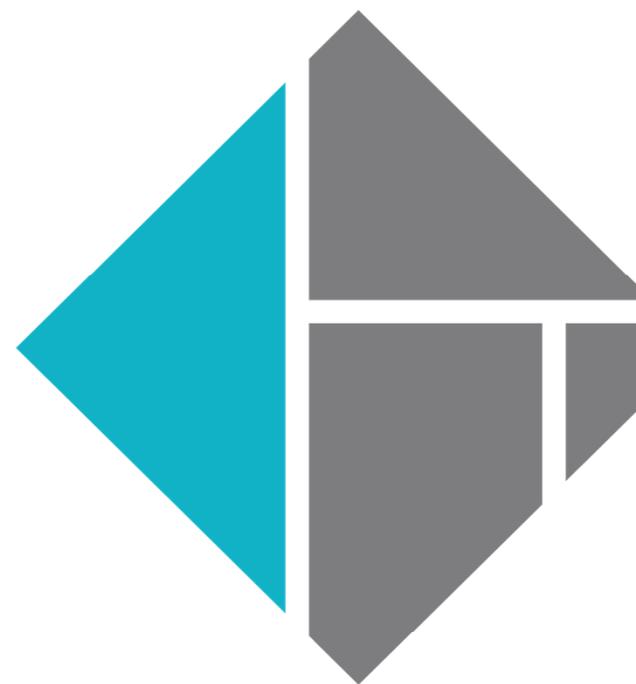


# 2017年3月期 決算説明資料

---

2017.5.10

TIS株式会社



**2017年3月期 業績概要**

**2018年3月期 業績見通し**

**重点施策の進捗状況**

**参考資料**

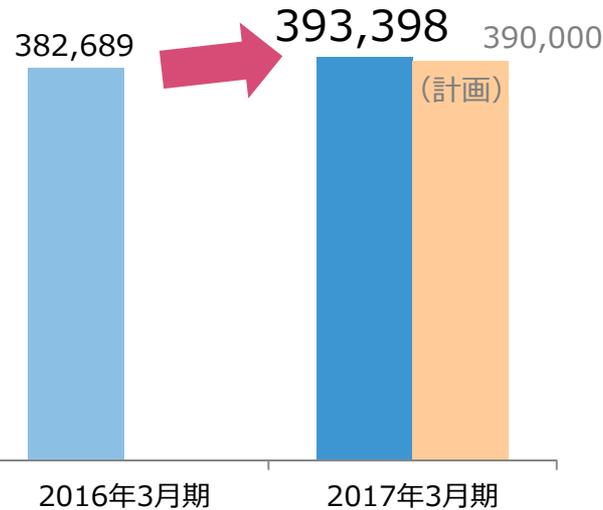
## 2017年3月期 業績ハイライト①

(単位：百万円)

- ・良好な事業環境を追い風として前期比増収増益、計画を上回って着地。過去最高業績を更新。
- ・親会社株主に帰属する当期純利益については、中期経営計画の目標を1年前倒しで達成。

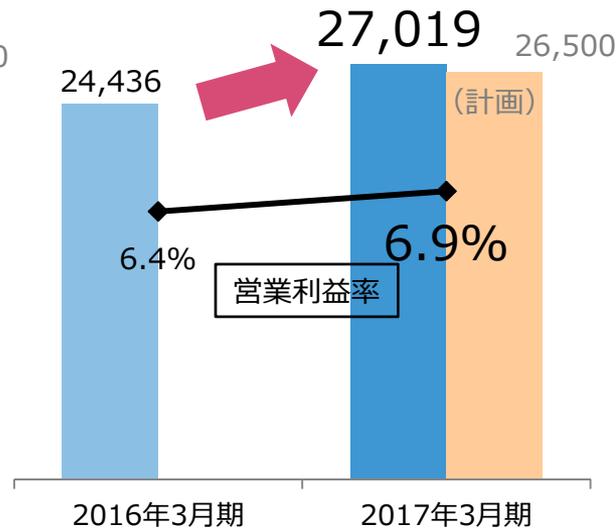
### 売上高

前期比 +10,709百万円 (+2.8%)  
計画比 + 3,398百万円 (+0.9%)



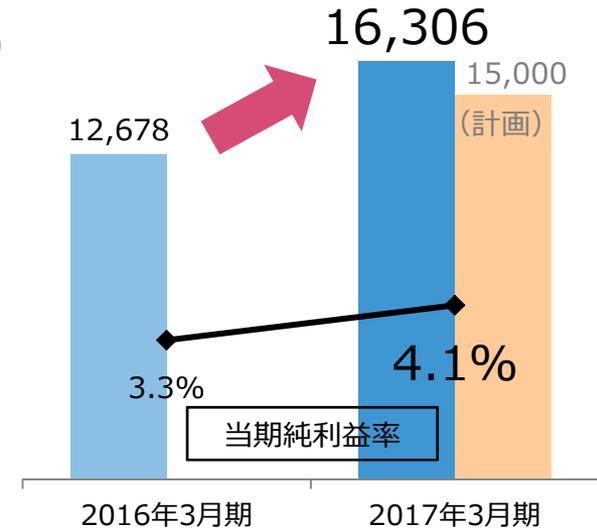
### 営業利益

前期比 +2,583百万円 (+10.6%)  
計画比 + 519百万円 (+ 2.0%)



### 親会社株主に帰属する 当期純利益

前期比 +3,628百万円 (+28.6%)  
計画比 +1,306百万円 (+ 8.7%)



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、前期比増収。計画過達。

増収効果や収益性向上に向けた取組みの成果のほか、不採算案件による影響額が減少したこと等から、前期比増益。計画過達。

主に営業利益の増加に伴い、前期比増益。計画過達。

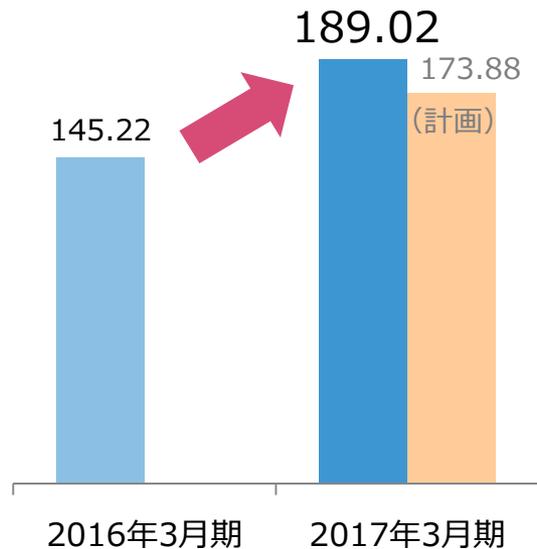
## 2017年3月期 業績ハイライト②

(単位：円)

・ROEは、収益性向上等に伴い、中期経営計画の目標を1年前倒しで達成。過去最高となる。

### 1株当たり当期純利益

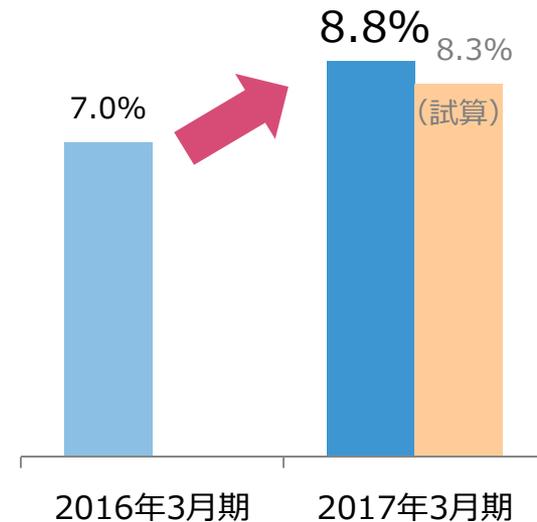
前期比 +43.80円 (+30.2%)  
計画比 +15.14円 (+ 8.7%)



親会社株主に帰属する当期純利益の増加に伴い、前期比向上。計画過達。

### 自己資本当期純利益率

前期比 +1.8%  
試算比 +0.5%



収益性向上に加え、資産圧縮等の取組みにより、前期比向上。期初試算を過達。

# 2017年3月期 主要セグメント別損益状況

(単位：百万円)

## <ITインフラストラクチャーサービス>

### 売上高

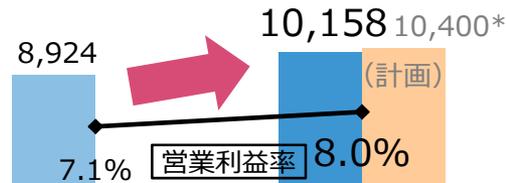
前期比 +652百万円 (+0.5%)  
計画比 +881百万円 (+0.7%)



2016年3月期 2017年3月期

### 営業利益

前期比 +1,234百万円 (+13.8%)  
計画比 ▲ 242百万円 (▲ 2.3%)



2016年3月期 2017年3月期

公共系大型案件の寄与等によるデータセンター事業の堅調な推移やBPO事業の拡大に加え、効率化施策の推進によるコスト削減等により、前期比増収増益。概ね計画水準で着地。

## <金融ITサービス>

### 売上高

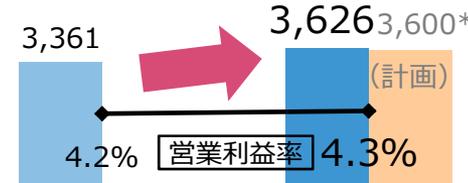
前期比 +4,532百万円 (+5.7%)  
計画比 +1,151百万円 (+1.4%)



2016年3月期 2017年3月期

### 営業利益

前期比 +265百万円 (+7.9%)  
計画比 + 26百万円 (+0.7%)



2016年3月期 2017年3月期

クレジットカード系を中心とした顧客の決済関連分野におけるIT投資拡大の動きを捉えた事業拡大等により、前期比増収増益。概ね計画水準で着地。

## <産業ITサービス>

### 売上高

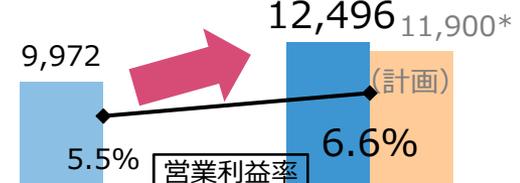
前期比 +9,409百万円 (+5.2%)  
計画比 + 709百万円 (+0.4%)



2016年3月期 2017年3月期

### 営業利益

前期比 +2,524百万円 (+25.3%)  
計画比 + 596百万円 (+ 5.0%)



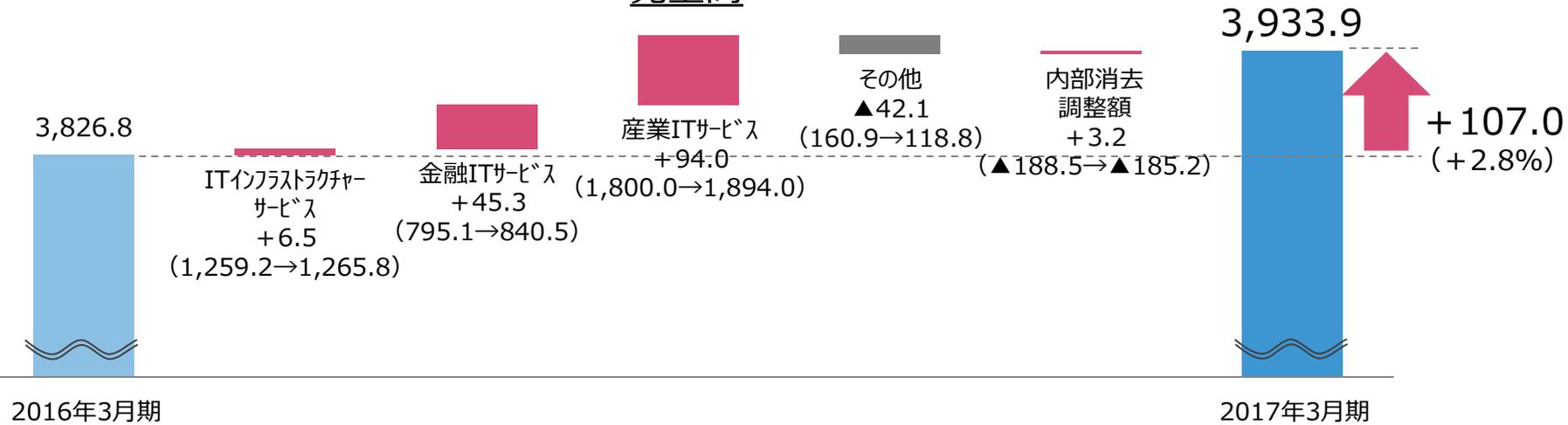
2016年3月期 2017年3月期

エネルギー系顧客の活発なIT投資の継続や公共系大型案件の寄与、顧客の成長戦略に沿ったIT投資拡大の動きを捉えた事業拡大、収益性向上に向けた取組みの進展等により、前期比増収増益。計画超過。

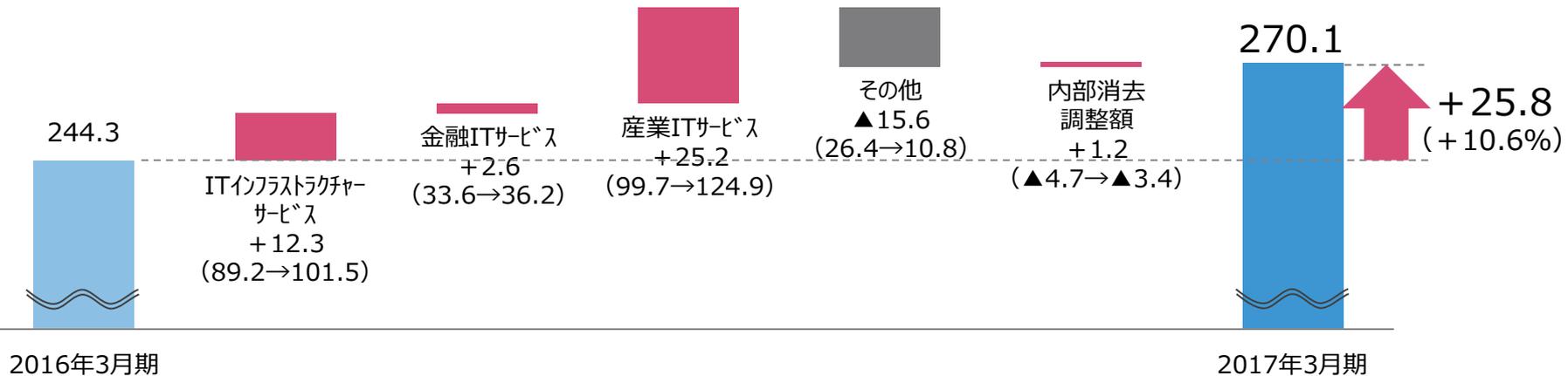
## 2017年3月期 売上高・営業利益増減分析

(単位：億円)

### 売上高

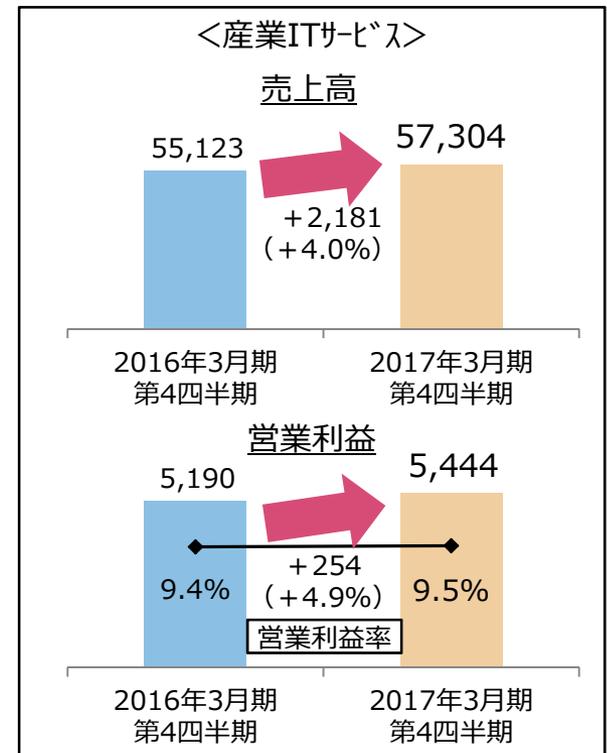
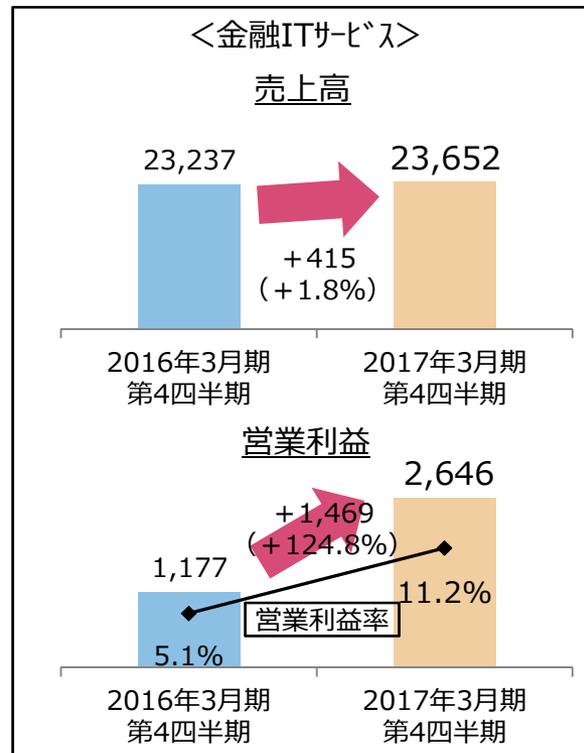
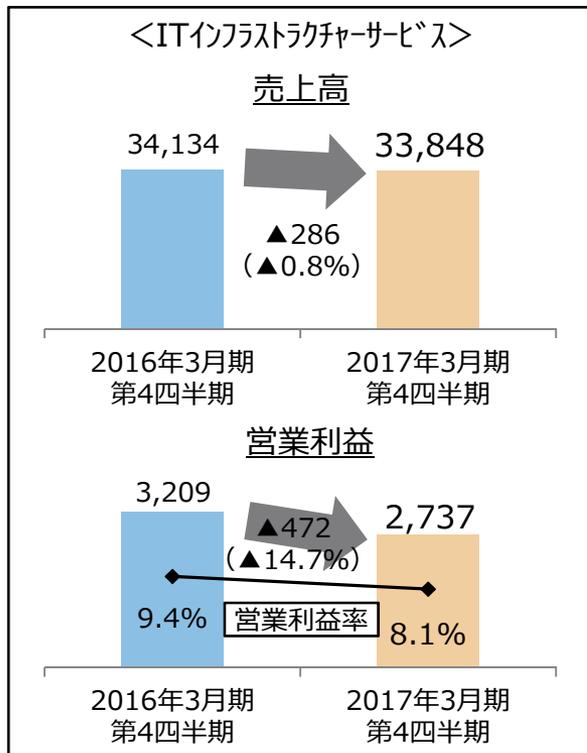
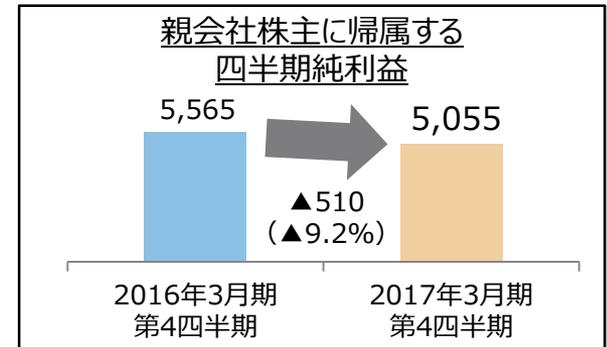
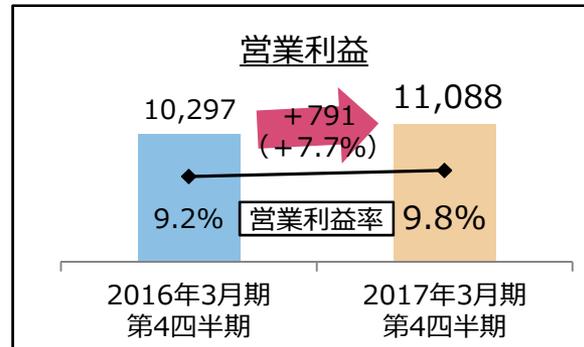
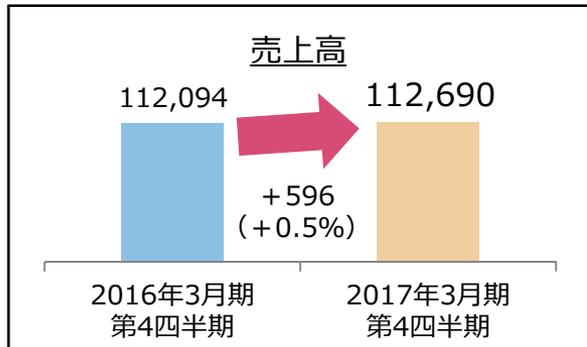


### 営業利益



## 2017年3月期第4四半期 業績ハイライト・主要セグメント別損益

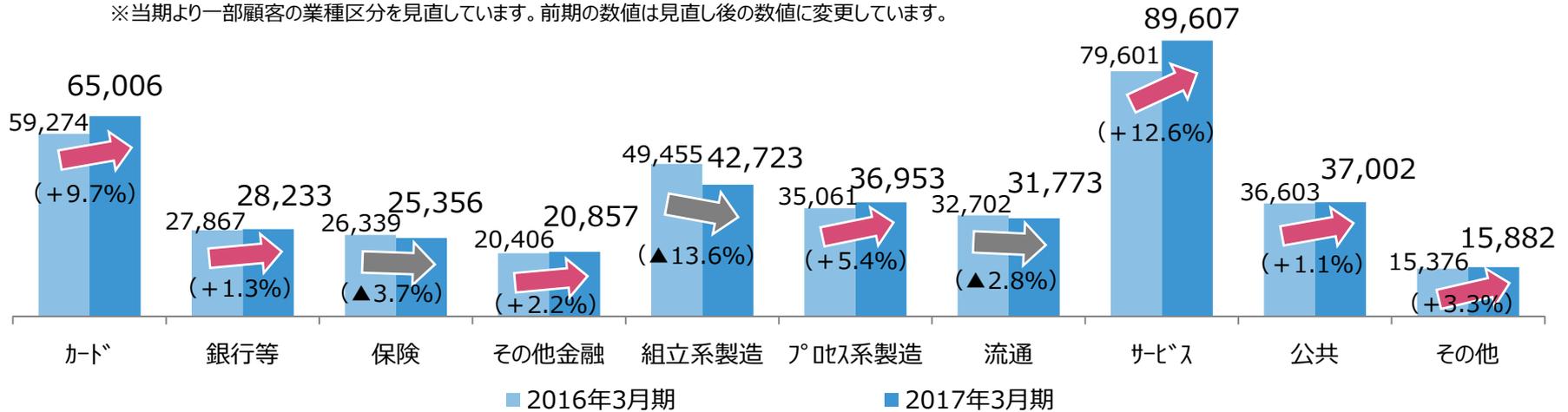
(単位：百万円)



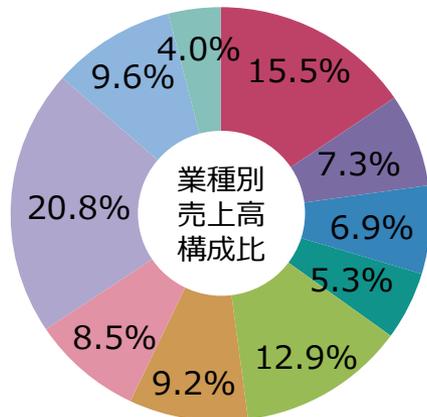
# 2017年3月期 顧客業種別売上高

(単位：百万円)

※当期より一部顧客の業種区分を見直しています。前期の数値は見直し後の数値に変更しています。

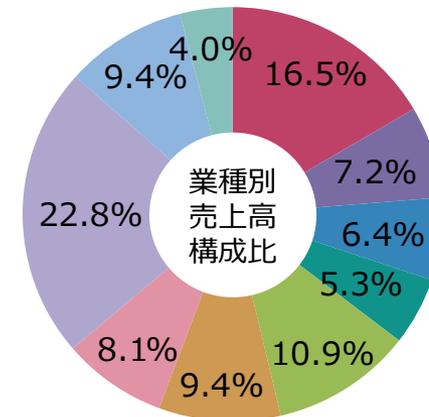


<2016年3月期>



金融分野：35.0% 産業分野：51.4%  
公共分野：9.6% その他：4.0%

<2017年3月期>



金融分野：35.4% 産業分野：51.2%  
公共分野：9.4% その他：4.0%

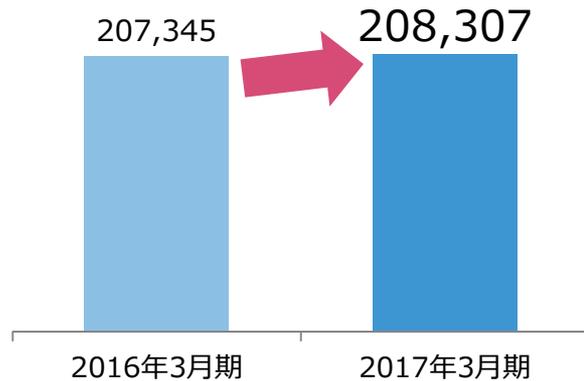
## 2017年3月期 受注状況

(単位：百万円)

- ・当期受注高は好調な事業環境を背景に、反動減等を吸収して前期を上回る水準を確保。
- ・期末受注残は前年同期比減少だが、主要因は公共系大型案件の進捗による減少。

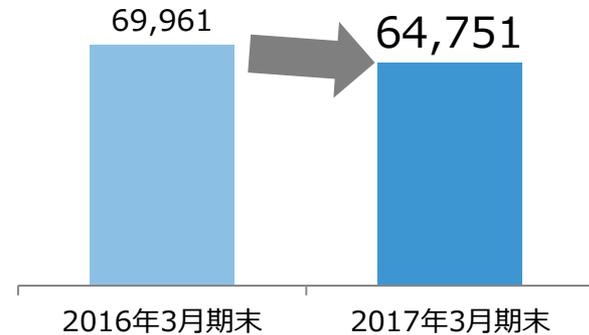
### 受注高

前期比 +962百万円 (+0.5%)



### 期末受注残高

前期比 ▲5,210百万円 (▲7.4%)

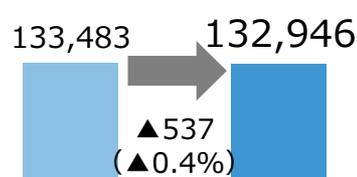


#### <金融ITサービス>



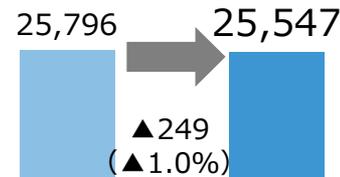
2016年3月期 2017年3月期

#### <産業ITサービス>



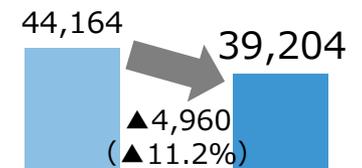
2016年3月期 2017年3月期

#### <金融ITサービス>



2016年3月期末 2017年3月期末

#### <産業ITサービス>



2016年3月期末 2017年3月期末



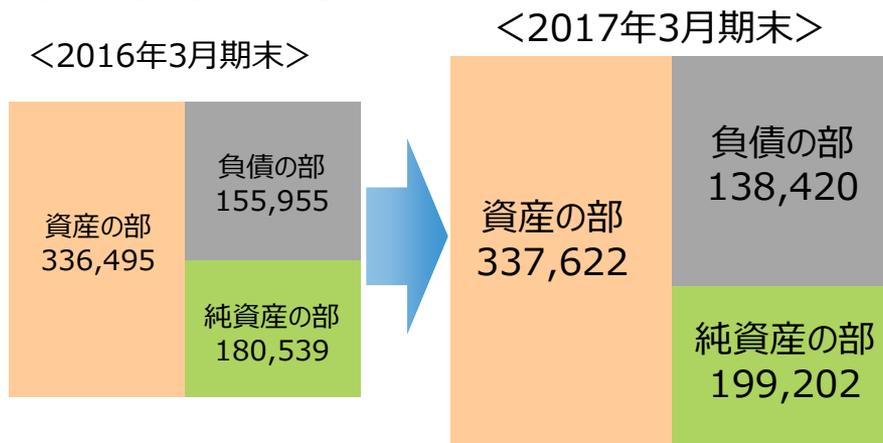


# 2017年3月期 貸借対照表、キャッシュ・フローの状況

(単位：百万円)

・政策保有株式や不動産等、資産圧縮の推進を継続。

## 貸借対照表の状況



## 資産の部：+1,127百万円

- ・流動資産：▲14,504百万円（現金及び預金 ▲20,604百万円 等）
- ・固定資産：+15,631百万円（投資有価証券 +14,951百万円 等）

## 負債の部：▲17,535百万円

- ・流動負債：▲12,832百万円（短期借入金 ▲6,985百万円、未払法人税等 ▲6,066百万円 等）
- ・固定負債：▲4,704百万円（長期借入金 ▲5,197百万円 等）

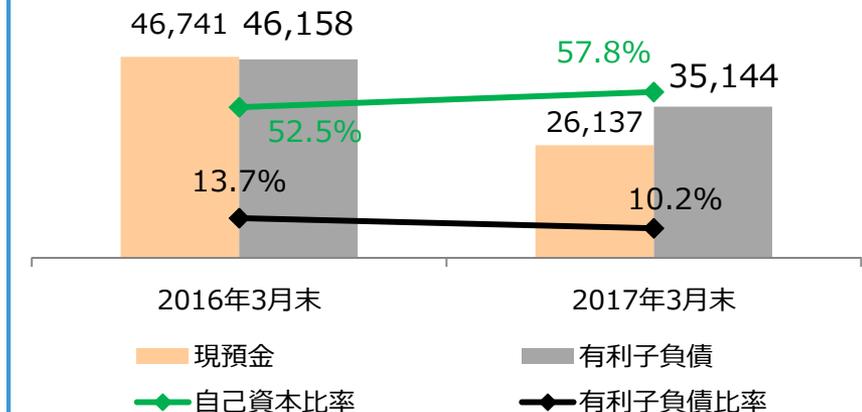
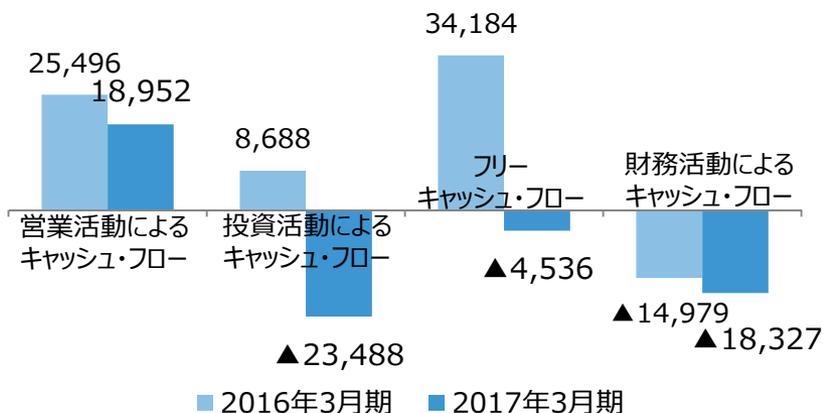
## 純資産の部：+18,663百万円

- ・株主資本：+11,253百万円（利益剰余金 +13,361百万円 等）
- ・その他包括利益累計額：+7,251百万円（その他有価証券評価差額金 +6,819百万円 等）

## 自己資本比率：57.8%（+5.3%）

## 有利子負債：35,144百万円（▲11,016百万円）

## キャッシュ・フローの状況



2017年3月期 業績概要

**2018年3月期 業績見通し**

重点施策の進捗状況

参考資料

## 外部環境の認識

- ・世界経済の先行きには不透明感はあるものの、デジタル経営への志向を強める顧客のIT投資ニーズ拡大等を背景とし、事業環境は引き続き堅調に推移すると期待。
- ・事業環境が活況な中、人材確保への対応や更なる働き方・生産性の革新への取組み等は引き続き課題。

### <ITインフラストラクチャーサービス>

- データセンター事業はクラウドサービスの利用拡大の流れが継続。セキュリティ等の付加価値サービスのニーズが拡大。
- BPO事業は企業経営の改善に資する業務アウトソーシングビジネス需要が引き続き拡大基調。

### <金融ITサービス>

- クレジットカードでは基幹システムの更新需要、決済ビジネスの構造変化への対応等、IT投資は引き続き高水準。
- 銀行では、FinTech等の新技術領域を取り込み、ビジネスやサービスの革新を進めるためにIT投資が拡大。一方で既存領域はコスト削減の傾向あり。
- 引き続きマイナス金利が金融機関のIT投資動向に影響を与える可能性あり。

### <産業ITサービス>

- 製造・サービス・流通では、マーケティング関連分野等、競争力強化を目的としたフロント系のIT投資拡大が続くが、景況感に応じた一時的な鈍化懸念あり。
- ERP市場は、製造・サービス・流通業での更新需要等により引き続き堅調。
- ユーティリティ系では電力・ガスシステム改革のIT投資は一巡するが、今後の分社化対応など新たな需要への期待あり。

<これまで>



<これから>



## 2018年3月期 業績予想ハイライト①

(単位：百万円)

- ・前期比増収増益の計画。売上高・営業利益は中期経営計画の目標値に設定。
- ・中期経営計画の目標を1年前倒しで達成した親会社株主に帰属する当期純利益については、更なる向上を目指す。

### 売上高

前期比+6,602百万円 (+1.7%)



2017年3月期      2018年3月期

### 営業利益

前期比+2,981百万円 (+11.0%)



6.9%

7.5%

営業利益率

2017年3月期      2018年3月期

### 親会社株主に帰属する 当期純利益

前期比+1,694百万円 (+10.4%)



4.1%

4.5%

当期純利益率

2017年3月期      2018年3月期

顧客のIT投資ニーズへの的確な対応による事業拡大や大型案件の着実な遂行等により、前期比増収を見込む。

増収効果のほか、不採算案件の抑制や生産性向上を継続推進。先行投資等のコスト負担増を吸収して前期比増益を見込む。

主に営業利益の増加に伴い、前期比増益を見込む。

## 2018年3月期 業績予想ハイライト②

(単位：円)

・ROEは、「2021年3月期までの10%超」達成に向け、更なる向上を目指す。

### 1株当たり当期純利益

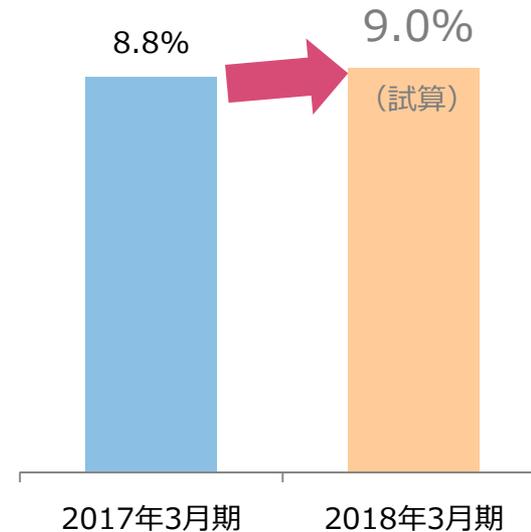
前期比 +20.07円 (+10.6%)



親会社株主に帰属する当期純利益の増加に伴い、前期比向上を見込む。

### 自己資本当期純利益率

前期比 +0.2%



主として収益性向上により、さらなる向上を見込む。

## 2018年3月期 主要セグメント別の注力ポイント

### <ITインフラストラクチャーサービス>

- ・セキュリティ等の付加価値サービスの拡大によるサービス型への転換加速
- ・データセンター・ネットワーク事業におけるグループ間の相互販売の積極推進
- ・BPO統合効果の創出と高収益案件の拡大による採算性の改善

### <金融ITサービス>

- ・カード系大型案件の確実な遂行
- ・『PAYCIERGE 2.0』のプレゼンス向上とマネタイズ加速による決済サービス事業の拡大
- ・決済多様化ニーズを捉え、決済事業者、流通系、交通系等への顧客基盤拡大
- ・銀行・保険は景況感不透明も、根幹先を中心として、重点テーマの獲得に向けた営業強化

### <産業ITサービス>

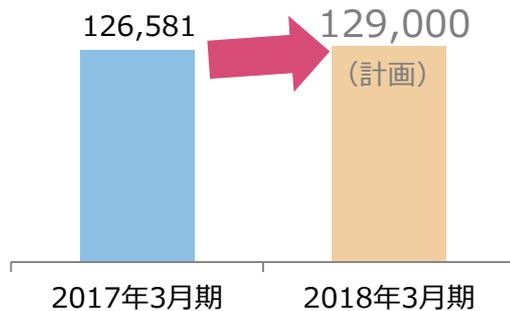
- ・公共系大型案件の確実な遂行
- ・根幹先の戦略テーマの取り込みとグループ連携による更なる深耕
- ・製造業を中心としたERP更新需要の取り込みによる顧客基盤拡大
- ・IT戦略が経営戦略に直結する状況の中、従来型SI事業に加え、コンサルティング・上流ビジネスの強化による『高付加価値ビジネスの絶え間ない追求』の推進

## 2018年3月期 主要セグメント別損益状況（予想）

（単位：百万円）

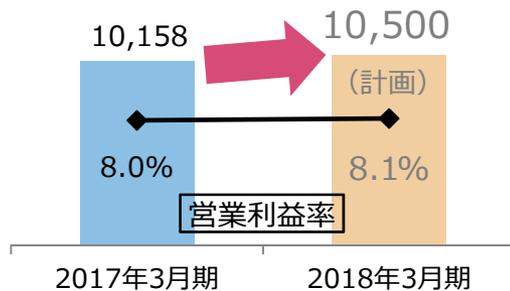
### <ITインフラサービス> 売上高

前期比+2,419百万円（+1.9%）



### 営業利益

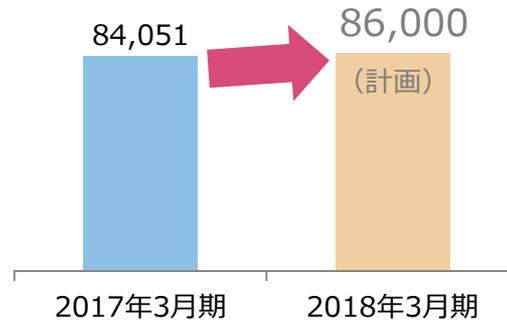
前期比+342百万円（+3.4%）



グループ連携によるデータセンター関連の事業拡大やBPO事業収益の改善等が一部コスト負担を吸収し、前期比増収増益を見込む。

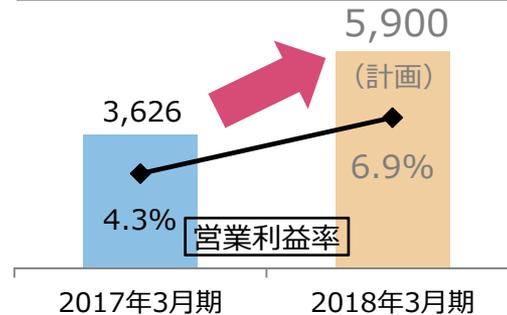
### <金融ITサービス> 売上高

前期比+1,949百万円（+2.3%）



### 営業利益

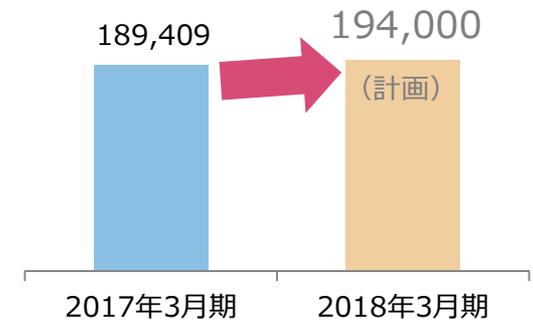
前期比+2,274百万円（+62.7%）



大型案件の着実な遂行や決済事業の需要拡大の確実な取り込みによる事業拡大、不採算案件の抑制等により、前期比増収増益を見込む。

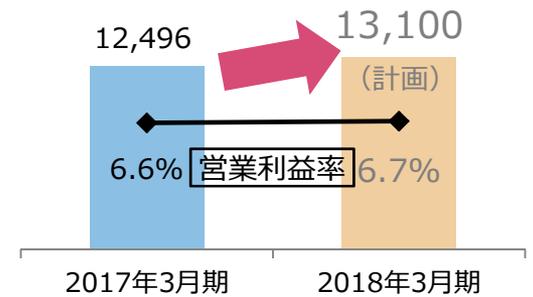
### <産業ITサービス> 売上高

前期比+4,591百万円（+2.4%）



### 営業利益

前期比+604百万円（+4.8%）

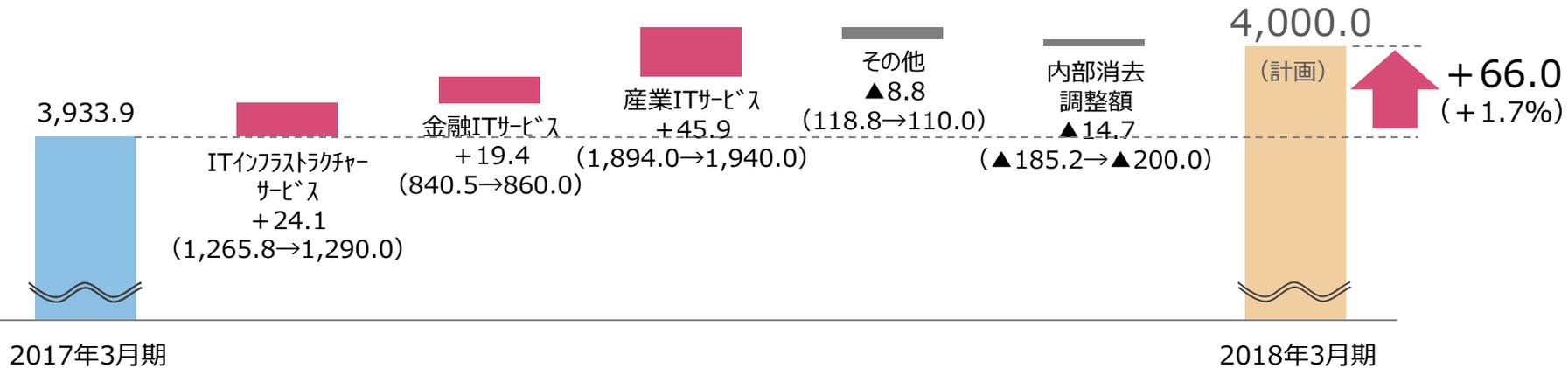


製造系のERP需要拡大の確実な取込みや根幹先へのグループ連携拡大の推進等が大型案件の反動減の影響等を吸収し、前期比増収増益を見込む。

## 2018年3月期 売上高・営業利益増減分析（予想）

（単位：億円）

### 売上高



### 営業利益



## 2018年3月期 株主還元

＜第3次中期経営計画における株主還元方針＞  
 配当による株主還元と自己株式取得による適正資本構成を図るため、総還元性向を採用。

総還元性向35%を目標（安定的な配当の継続＋自己株式取得）

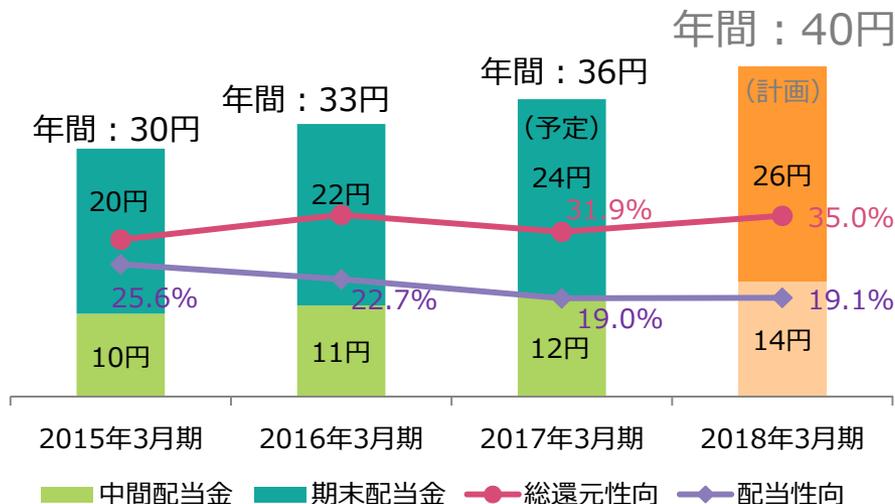
1株当たり年間配当金（計画）  
 40円（前期比＋4円）

自己株式取得  
 総額28.6億円（上限）\*

\*2017年5月10日発表の自己株式の取得内容

＜1株当たり配当金等の推移＞

＜自己株式取得総額の推移＞  
 （単位：百万円）



2017年3月期 業績概要

2018年3月期 業績見通し

**重点施策の進捗状況**

参考資料

# 2018年3月期 グループ経営方針

第3次中期経営計画  
基本コンセプト

2017年3月期グループ経営の主な実績

2018年3月期経営方針

利益重視

- ・ROE8.8%（計画を1年前倒して達成）
- ・大型プロジェクトの着実な遂行に向け、全社でのリスク監理を再徹底（要員調整・モニタリング体制の強化等）
- ・グループ生産革新委員会等を通じた抑制施策を推進

ITブレイン

付加価値  
ビジネス拡大

- ・決済系・エネルギー系における企画/サービス型ビジネスへの転換を継続推進
- ・FinTech、IoT、AI関連ビジネスへの取組みについて、CVC活用を含めて加速

ポートフォリオ  
経営

グループ全体  
最適の追求

- ・グループ再編に伴う国内外の事業集約を推進
- ・事業領域ごとのグループ内連携、ノウハウ、施策の展開意識醸成と仕組み創りが緒につく
- ・M&A・アライアンス戦略によるグローバルビジネスを加速
- ・コーポレートガバナンス改革を推進

## 「利益重視の経営」の更なる徹底

- ・営業利益300億円の達成、収益性改善施策の推進によるROEのさらなる向上
- ・大型案件の着実な推進
- ・生産革新施策のグループ展開等を通じた開発損失率1.0%以内の達成

## 成長エンジン構築のための更なる先行投資

- ・決済ビジネスの構造変化、決済多様化を捉えた顧客基盤の拡大、新たな市場創造に向けたグローバル展開の加速
- ・AI・IoT・ロボティクス等の先進分野への投資による付加価値サービスの創出

## 事業持株会社体制を活かしたグループ内事業連携の強力推進、スピーディな構造改革の実行

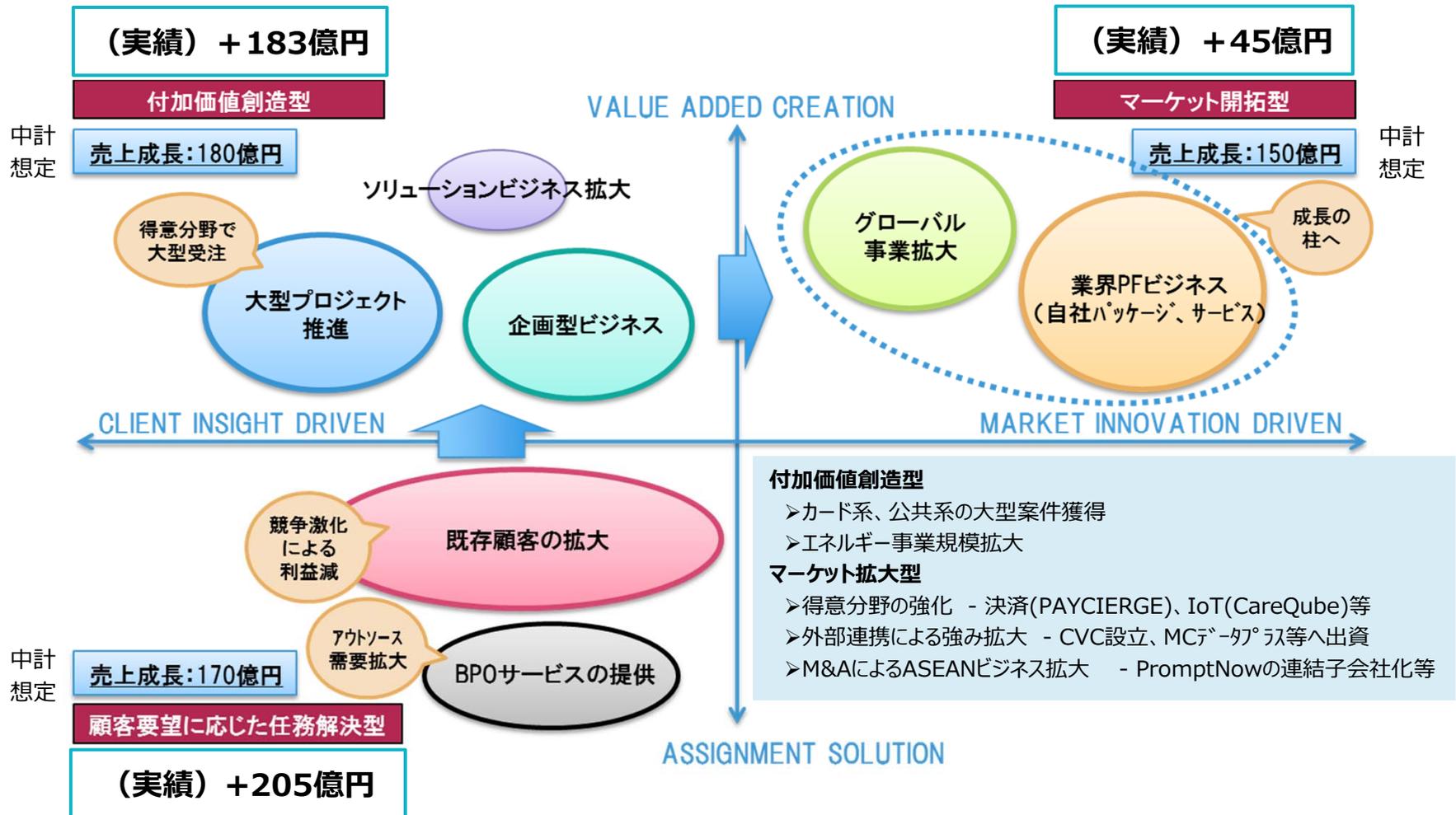
- ・産業分野における連携強化を通じた根幹先の更なる深耕
- ・BPO事業戦略等、グループ戦略重点施策の推進
- ・事業ポートフォリオの整理整頓・収益構造改革の推進
- ・生産革新・働き方改革等のグループ共通テーマの展開

一体感醸成

新グループ体制スタートに伴い、  
「グループビジョン2026」策定

「グループビジョン2026」の浸透、  
次期中期経営計画への織り込み

# 第3次中期経営計画の進捗状況



「顧客要望に応じた任務解決型」に加え、「付加価値創造型」の伸長がグループ全体の売上規模の拡大を牽引。「マーケット開拓型」への変革はスピード感に課題あり。

## 第3次中期経営計画の進捗状況

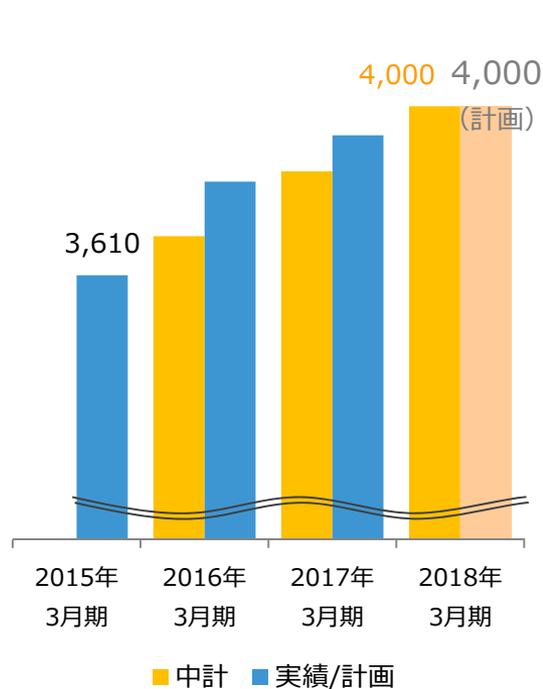
	主な取組みの成果	今後の課題
グループ事業の全体最適推進	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ グループガバナンス強化のため事業持株会社化を実施</li> <li>▶ TIS⇔インテック間の事業移管（国保、電力・ガス事業）を実施</li> <li>▶ 国内外のBPO事業をアグレックスに集約推進</li> </ul>	継続的なグループ事業ポートフォリオの見直しが必要
グループ共通機能の統合・集約	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 東京、大阪、名古屋のオフィス一体化</li> <li>▶ CMSのグループ全面展開実現、グループ全体の資金効率を向上</li> <li>▶ 政策保有株式、データセンターの見直しを実施、資産効率を向上</li> </ul>	定量目標を持ったコスト削減や統合シナジーの創出が必要
経営管理の高度化	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 海外グループ会社を中心とした税務強化（BEPS対応）を推進</li> <li>▶ 2017年3月期より統合報告書を発行、IR高度化を推進</li> <li>▶ 内部統制管理体系を整理・集約、グループ内部統制委員会への一本化を決定</li> </ul>	グループ人事施策等、残課題の継続対応が必要
一体感ある企業文化の醸成	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 2016年7月より、グループ全体のロゴを一体化</li> <li>▶ 新たなグループビジョンを策定</li> <li>▶ グループ報“WA”を創刊</li> </ul>	一体感を持って取り組むため、ビジョンの浸透が必要

## 第3次中期経営計画の進捗状況

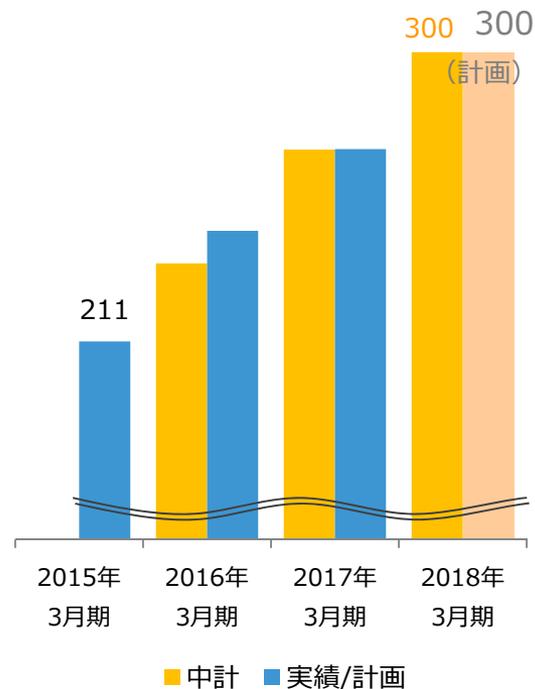
(単位：億円)

- 良好な事業環境を追い風に、主要経営指標の進捗状況は良好。
- 親会社株主に帰属する当期純利益については、中期経営計画の目標を1年前倒しで達成。
- 採算性向上等により不採算案件の影響を吸収しているが、その抑制は引き続き重要な課題。

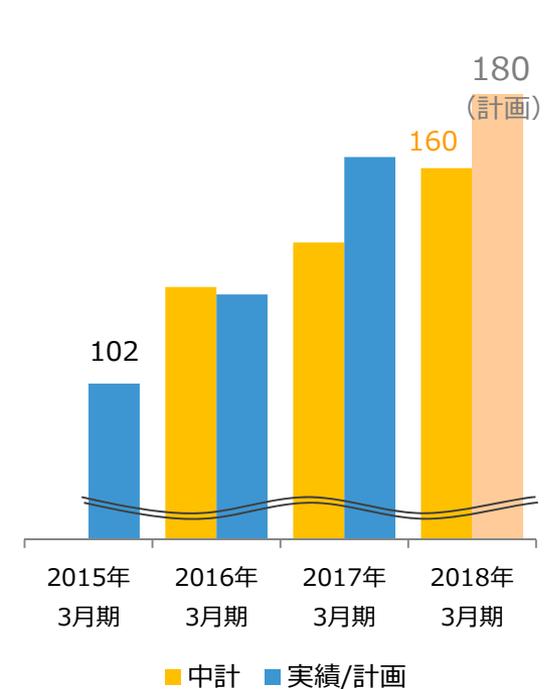
### 売上高



### 営業利益



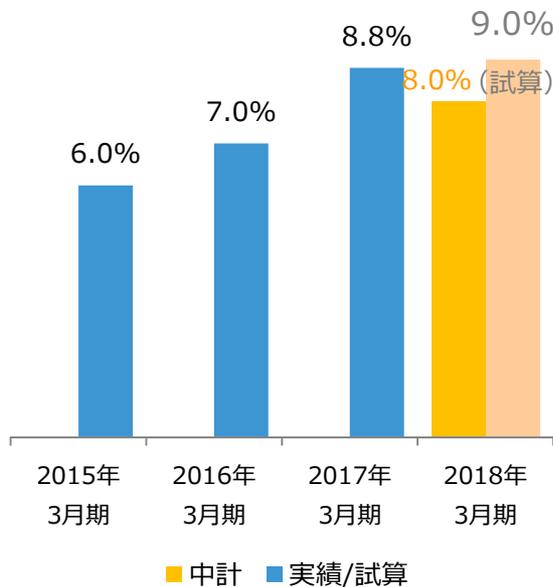
### 親会社株主に帰属する 当期純利益



## 第3次中期経営計画の進捗状況

・主に、ROE向上のための中心テーマとして設定した「事業採算性の向上」の実現により、ROEが向上。  
⇒2017年3月期は8.8%となり、中計の目標（8.0%）を1年前倒しで達成。

### 自己資本当期純利益率



	2015年3月期		2017年3月期
自己資本 当期純利益率	6.0%	➔	8.8%
当期純利益率	2.8%	➔	4.1%
×			
総資産回転率	1.1	➔	1.2
×			
財務レバレッジ	1.9	➔	1.8

## 凸版印刷株式会社との業務提携・共同サービス開始

### ■ 両社の企業価値向上を目指し、業務提携を開始

急激に変化する市場において、両社の強みが活かせる領域を見定めていき、お客様の課題解決を実現するソリューションを開発・提供するため、凸版印刷株式会社との資本面を含めた業務提携を開始。

### ■ 第一弾として、金融機関向けモバイルWalletサービスの提供開始

凸版印刷と共同で、モバイルキャッシュの利用を可能にする金融機関向けモバイルWalletサービスの提供を開始。凸版印刷はスマートフォンにダウンロードするWalletアプリの提供、TISがキャッシュサービスを提供するためのキャッシュカード情報を顧客のスマートフォンに安全に格納する技術を提供。

## 従来のキャッシュカード機能をカードレス化し、 将来的にはタッチ操作でATM手続きができるクラウドサービス

- 本サービス利用により、ATMの操作時間の短縮化やキャッシュカードレス化による顧客満足度/利便性の向上を実現。
- 高度な暗号化技術の利用とクラウドサーバのPCIDSS準拠などにより、安全な運用が可能に。



## 決済関連分野の強化推進

### ■ リテール決済ソリューション『PAYCIERGE』を新たなコンセプトとターゲットで展開

決済ビジネス市場の大きな環境変化を受けて2014年から展開している『PAYCIERGE』を、新たなニーズに合わせて再整理。新バージョン『PAYCIERGE 2.0』として展開開始。

「つながれば見えてくる。新しい決済、次のビジネス」をキャッチコピーに、銀行、地方自治体、Fintech企業を中心に、多彩かつ充実した決済ビジネスを支援する各種サービスを展開。

- アライアンス活用による『つながり』の強化
- オープンAPI基盤による『つながり』の強化
- 海外市場での展開

・Anabatic Technologies (インドネシア) に対する持分比率を28%に引上げ。



・PromptNow (タイ) を連結子会社化。



2020年までにPAYCIERGE 関連ビジネスを100億円規模に拡大することを目指す。

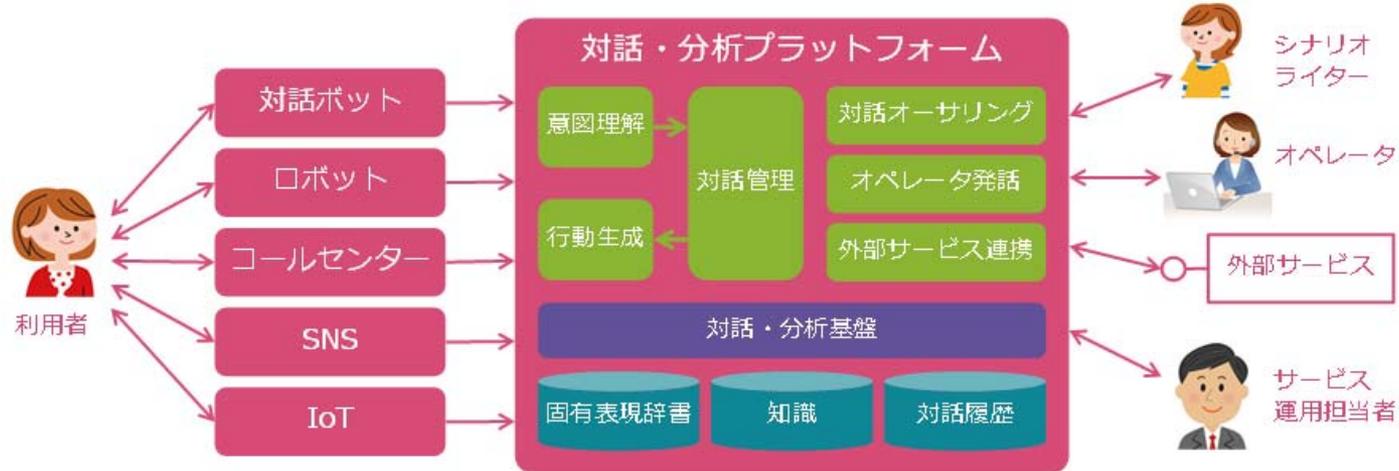
# AI・ロボット関連ビジネスの推進

## ■ SIのノウハウを活用し、AI・ロボットの業務システムへの組み込みを支援

- ・技術部門を中心とした「機械学習」「自然言語処理」といった技術の検証・開発や関連技術を用いたソリューションの開発、PoC（Proof of Concept：概念実証）の実施、大学との共同研究等
- ・「IBM Watsonエコシステムプログラム」の「テクノロジーパートナー」および「ビジネスパートナー」として、ビジネス活用の提案およびPoC実施
- ・スタートアップ・ベンチャー企業への出資を通じた協業推進

取組みを統合し、今後ますます大きくなるAI・ロボット関連技術の活用のニーズに提案・対応できる体制整備

### ＜AI・ロボット関連の技術やサービスの提供イメージ＞



2020年にAI・ロボット関連ビジネスを200億円規模に拡大することを目指す。

# TISインテックグループの生産革新施策

## グループ生産革新委員会による各施策のグループ展開

グループ各社の専門家が集まり、施策の推進と改善をグループ全体で強力に実施。

### ■赤字撲滅部会

グループの不採算案件抑制の目標を定め、目標達成のためのPDCAを設定した上で、取組み状況をモニタリング  
⇒不採算案件の状況分析、グループ各社のプロジェクト監理ルールや施策の共有、プロジェクト提案時の審査の仕組みや案件状況のモニタリング（可視化）の仕組みをはじめとする改善課題の洗出し、実施済。

### ■技術力強化部会

開発フレームワークや開発手法等、技術力の強化に関わる施策をグループ全体で共有し、水準向上を促進する目的で立上げ

## 基幹業務システム (Mode1,SOR) 分野

- ・Nablarchの整備と全社活用
- ・要件定義力の高度化
- ・プロジェクトマネジメント力の高度化
- ・エンハンスメント革新活動

## デジタルイノベーション (Mode2,SOE) 分野

- ・アジャイル型開発方式の適用
- ・クラウド活用、PaaS活用推進

## プロジェクトリスク監理の強化

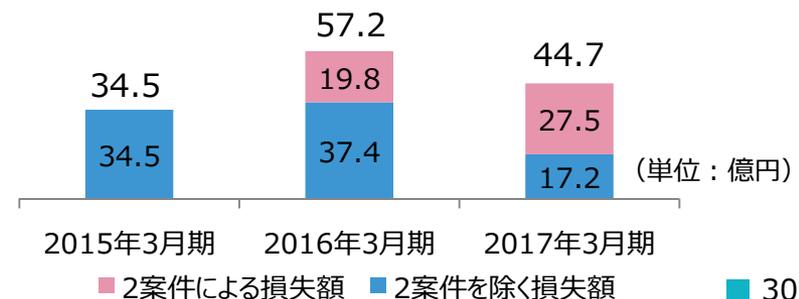
- ・着手時レビューによる体制と計画の確認に出来ているか、厳しくチェック
- ・プロジェクト健康診断による問題点の把握

- ・表裏一体の「生産性改善」と「不採算抑制」の両面への効果を期待。
- ・TISが培った知見・ノウハウを駆使して、様々な生産革新施策を推進。先行事例・ベストプラクティスとしてグループ全体に、順次展開中。

### ＜不採算案件の推移＞

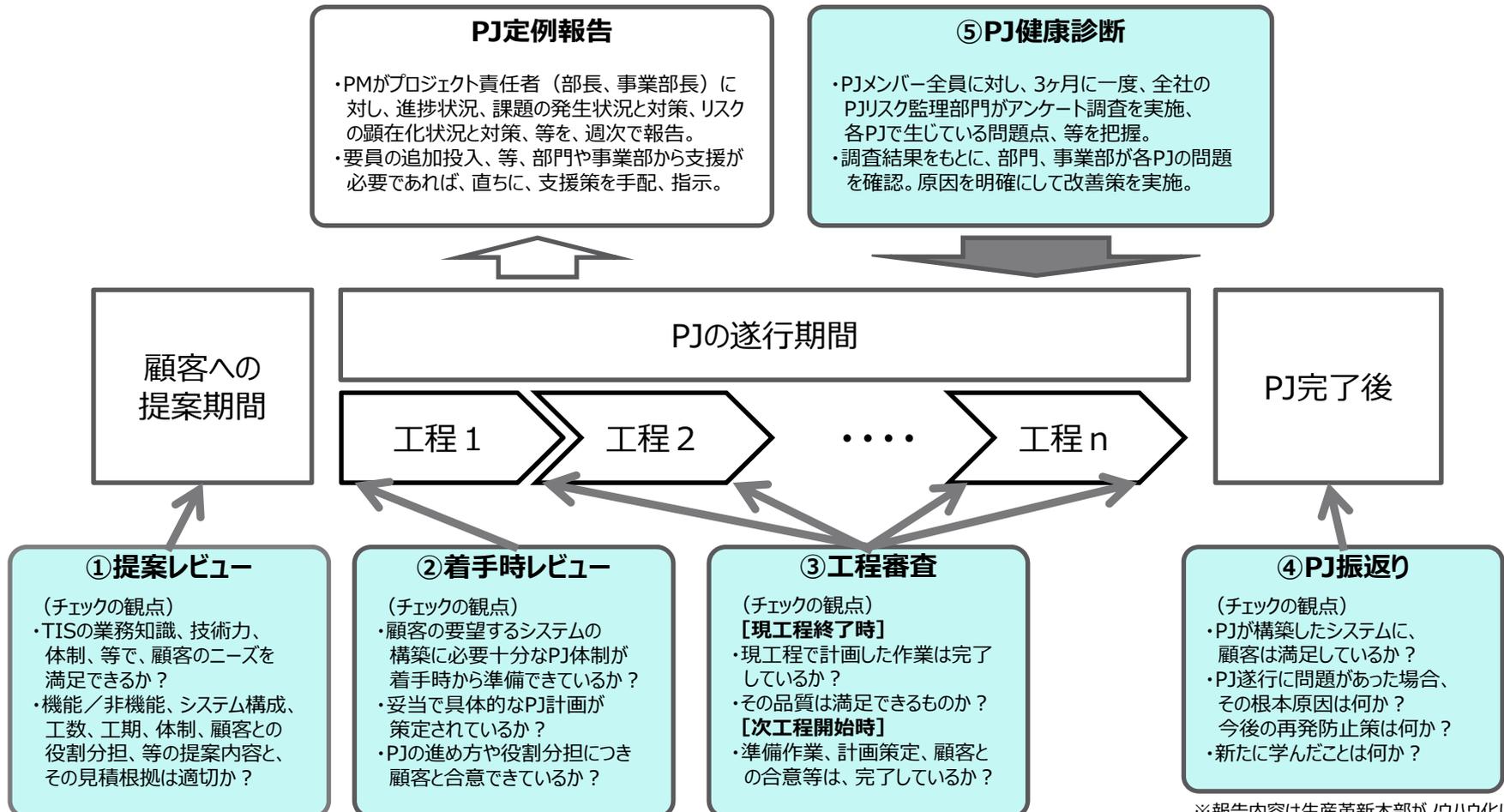
- ・最近の業績に大きな影響を与えた2つの不採算案件（カード系・銀行系）を除けば、不採算案件の影響額は減少傾向。

⇒2018年3月期は、開発損失率1.0%以内を目指す。



## (参考) TISにおけるPJリスク監理の仕組み

- TISでは顧客に対し、約束したシステムを、QCDを守って提供するため、生産革新本部がPJリスク監理を実施。
- PJリスク監理は、マイルストーン毎に行う4種類の審査会（①②③④）と、現場のPJメンバーへのアンケート調査（⑤）で実現。  
⇒不採算案件の予防も、この仕組みの中で実施。グループ生産革新委員会を通じてグループ各社に展開。



※報告内容は生産革新本部がノウハウ化し、全社で学習。

## TISインテックグループの「働き方改革」

- ・人材は成長の原動力として重要な経営資源。「働き方改革」は、当社グループの持続的な成長・企業価値向上を支える不可欠な取組みとして積極的に推進。
- ⇒事業持株会社であるTISがグループ各社の先行事例やベストプラクティスを集約し、グループ全体への展開を強力に推進。

### TISの「ワークスタイル変革」の主な取組み内容

#### モチベーションの向上

- ・教育投資の拡大（教育機会の増加）：  
⇒教育日数の設定：年10日／人
- ・兼業許可制度
- ・「TISインテックグループハッカソン」開催
- ・社内公募制度の拡大：  
公募定期開催、ベンチャービジネスチャレンジ

#### 職場環境の向上

- ・本社内フリーアドレスエリア、多目的エリアの設置
- ・在宅ワークの拡充
- ・コワーキング&イベントスペース「bit & innovation」設置
- ・サテライトオフィス「サテライト丸の内」開設

#### 労働環境の向上

- ・時間外労働削減、有休取得率のKPI化  
⇒時間外労働削減▲5時間/月  
⇒有休取得率80%以上
- ・フレックスタイム制度の適用拡大  
⇒朝型、全日型2パターンで選択可
- ・有休取得奨励  
⇒有休取得奨励日設定・プレミアムフライデー推奨
- ・時間外労働削減を見越した基本給の引上げ

**生産性向上・多様な働き方の推進による「社員の働きがい」向上**

## 2026年の企業像

# 「*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

## グローバルで目指すポジション

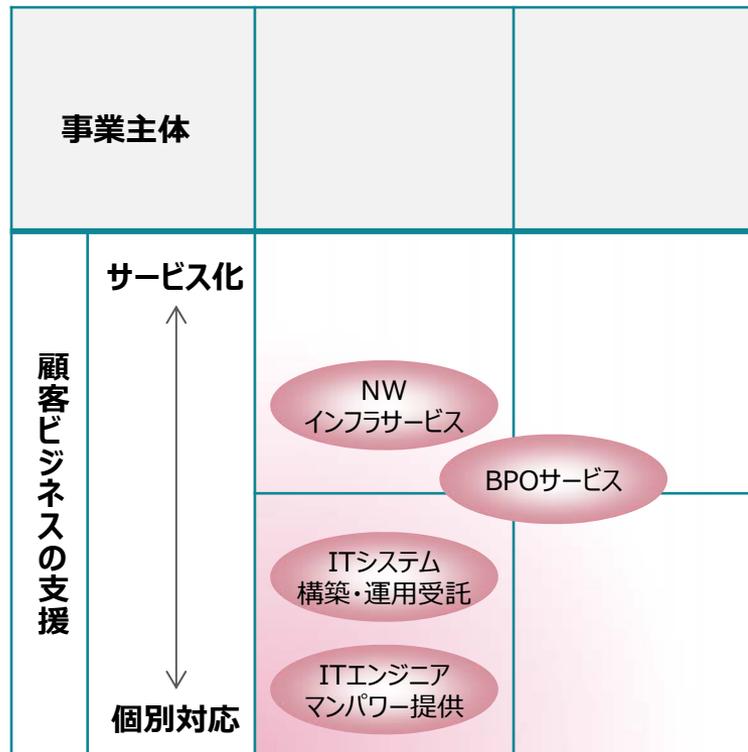
- 業界トップクラスの企業から、常に戦略パートナーとして頼りにされる魅力的な存在となっている
- 既成業界・市場の変革に常にチャレンジし、新たな市場を創造するイノベーターとして評価されている
- IT企業を超え、新たな業態におけるリーディングカンパニーとなっている
- 高い知名度を誇り、お客様、社会、従業員、全ての人たちから選ばれる企業グループとなっている

# 新グループビジョン

## ～2026年の戦略ドメインへの進化～

- 『IT領域』 ⇒ ITを含めた『業務領域』へ、  
『個別対応』 ⇒ 『サービス化』へ、  
『顧客ビジネス支援』 ⇒ 『事業主体』へ
- 『2016年の事業領域』は残りつつも、『2026年の戦略ドメイン』に質的進化・拡大

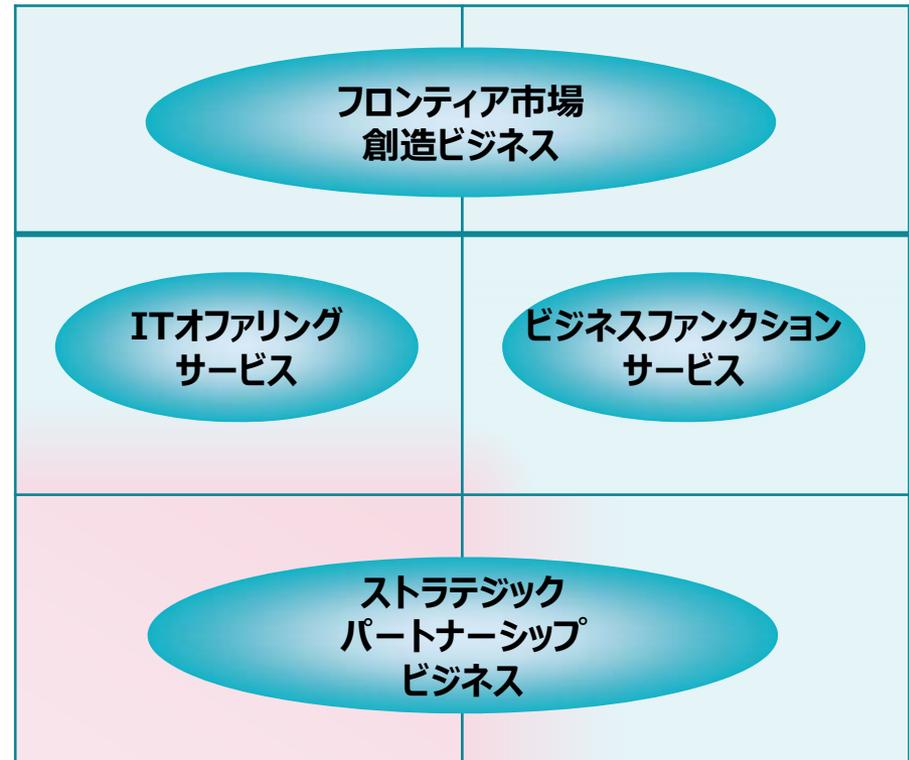
2016年の事業領域



IT領域

業務領域

2026年の戦略ドメイン



IT領域

業務領域

# 新グループビジョン

## ～2026年のグループ経営・重要資源のありたい姿～

### 収益モデル

- 労働集約型の収益モデル依存体質を変え、先行投資型の収益モデルがグループの利益を牽引
- 事業収益、共同事業における連結・持分利益、配当収入を含めた多様な収益構造の確立

### 人材

- 事業戦略を顧客とともに策定するコンサルティング人材
- 業界知見・業務ノウハウを商品化できるサービスプロデュース人材
- 新たな事業を企画、立ち上げ、推進できる社内起業家人材
- 戦略ドメインを品質と生産性で支える高度な技術人材

### 技術・ノウハウ

- 顧客の潜在ニーズの先回りも含め、様々な最先端技術の保有と活用
- 業界トップクラスの企業との取組みで培った様々な業界のビジネスノウハウの応用
- アライアンス・M&A等の外部資源を利用するノウハウを保有
- 戦略ドメインを推進するための基盤となる高度な生産技術を蓄積・共有化

### 企業文化・風土

- 自由な発想で、失敗を恐れずに新たなチャレンジを奨励する進取果敢な企業グループ
- グループの一員であることに誇りを持ち、働きがいと自身の成長が実感できる企業グループ

### マネジメント

- グループ全体最適と中長期的な視点を重視
- 迅速な意思決定
- 継続的なマネジメントシステムの変革

# 新グループビジョン ～グループビジョン浸透に向けた取組み状況～

- グループビジョン浸透に向けて、社長が率先して各種施策を推進  
→ ビジョン推進室を立ち上げ、各種浸透施策を推進中



**2017年3月期 業績概要**

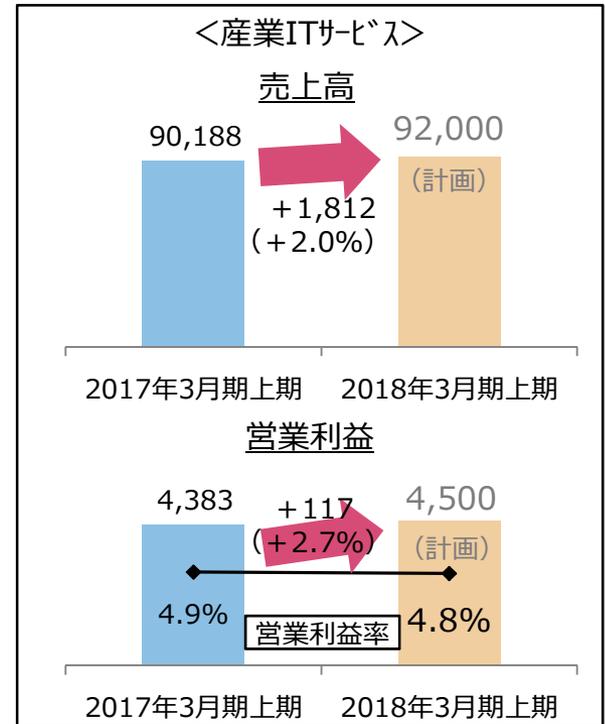
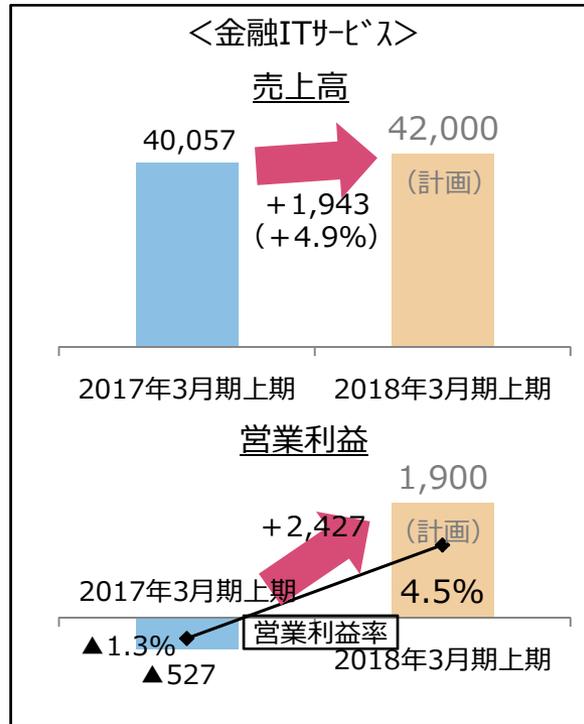
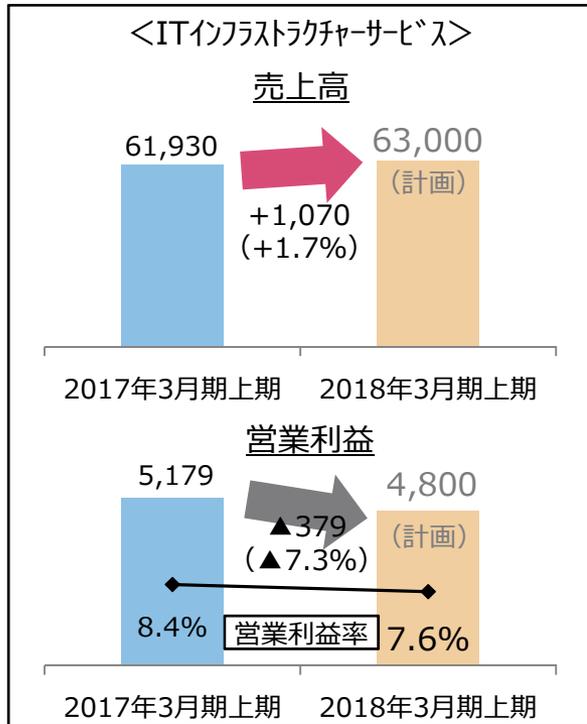
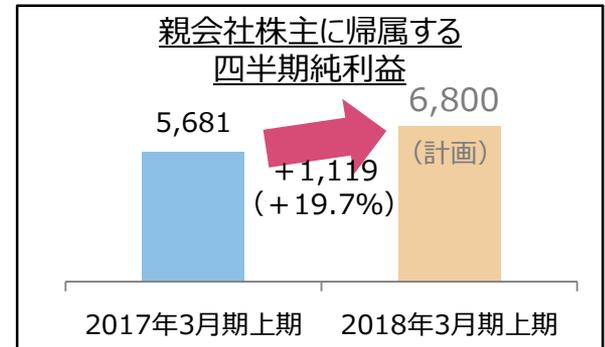
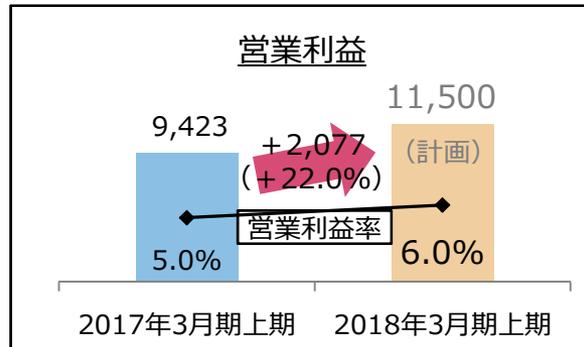
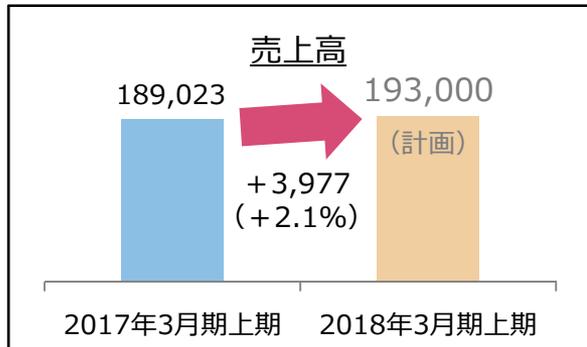
**2018年3月期 業績見通し**

**重点施策の進捗状況**

**参考資料**

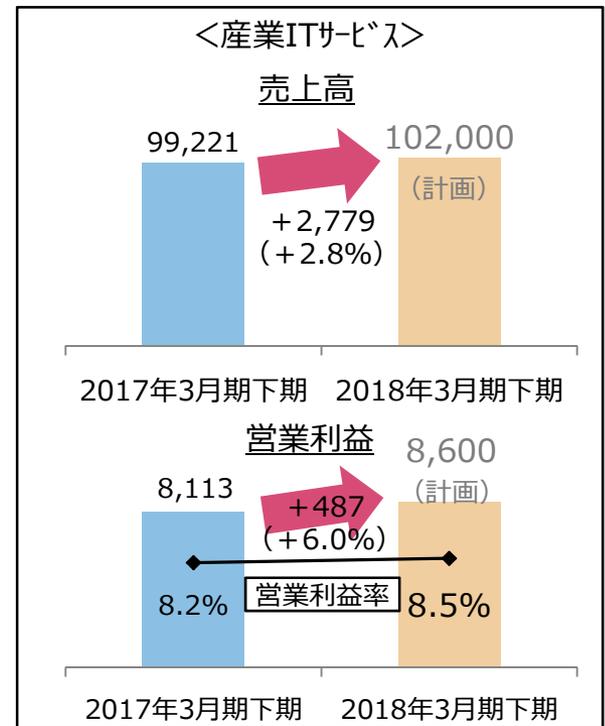
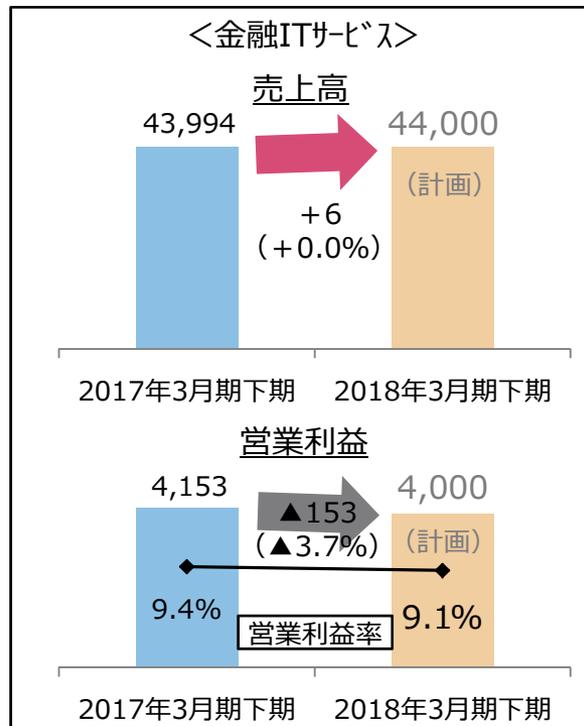
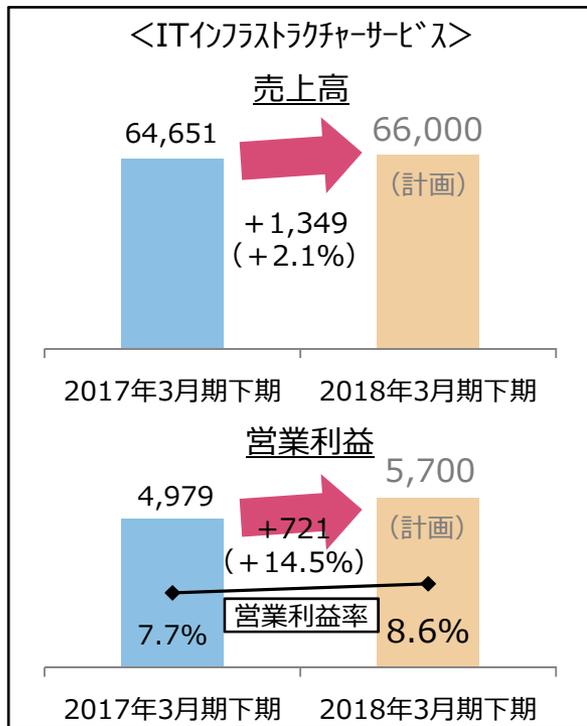
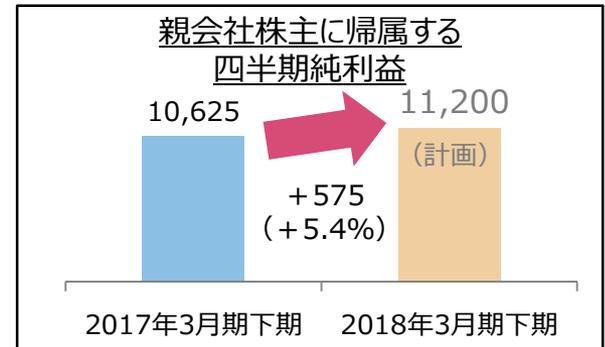
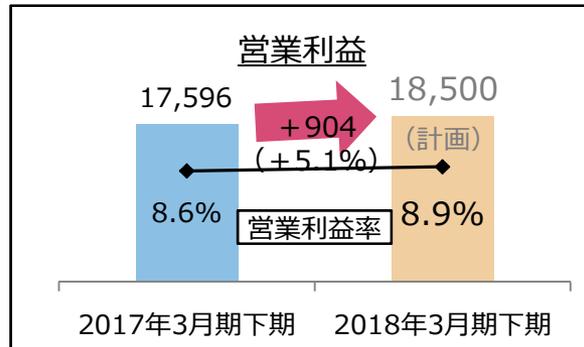
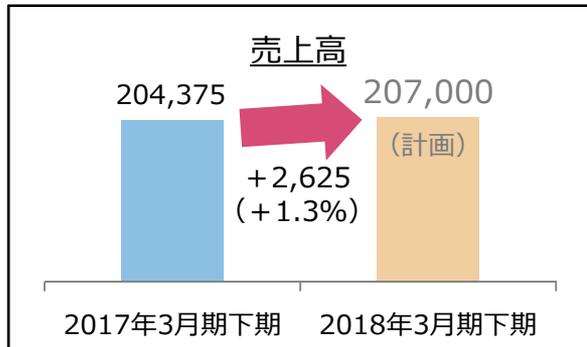
## 2018年3月期上期 業績ハイライト・主要セグメント別損益 (予想)

(単位：百万円)



## 2018年3月期下期 業績ハイライト・主要セグメント別損益（予想）

（単位：百万円）



## 2017年3月期第4四半期 プレスリリース/お知らせ①

発表日付	タイトル
2017年1月4日	T I S インテックグループ 2017年 年頭所感
2017年1月4日	人事異動のお知らせ
2017年1月11日	インテックのEINS/SPS Managedが大幅機能拡張！
2017年1月12日	A J S、社会福祉法人 千種会に人事考課システム「P - T H」を導入
2017年1月17日	明電舎の「サプライヤポータル」を、「intra-mart」を開発基盤とするTISのソリューションで構築
2017年1月23日	ネクスウェイ、“企業間受発注業務のワークスタイル変革”を推進するIoTソリューション「FNX e-受信FAXサービス」をリリース
2017年1月24日	インテック、標的型攻撃による情報流出被害拡大抑制を支援
2017年1月25日	TIS、マーケティング・クラウドソリューション『TIS Marketing Canvas』の提供を開始
2017年1月26日	インテック、直観的ユーザインタフェースで操作性を大幅に向上させたコールセンターシステム「CTI-One V6」の提供開始
2017年1月31日	TISが参画する東京大学大学院の次世代個人認証技術の大規模実証実験が開始
2017年2月6日	TIS、自律移動型ロボット開発ベンチャーのSEQSENSEへ出資
2017年2月6日	TISおよび連結子会社の人事異動、機構改革のお知らせ
2017年2月8日	インテックのクラウドサービスブランド「EINS WAVE」にマルチクラウドサービス「EINS/MCS」登場！
2017年2月8日	アグレックス、子会社のACメディカルとメディカル統計を経営統合
2017年2月13日	TIS、「TISプロフェッショナルサービスfor Nutanix」と自社クラウドサービスに「Lenovo Converged HXシリーズ」を追加
2017年2月13日	クオリカ、製造業アフターサービスを効率化するWEBパーツカタログシステム「PITT Qube」を2月よりサービス開始
2017年2月14日	インテック、帳票公開ソリューション「快速サーチャー G X」が電子帳簿保存法スキャナ保存の製品認証を取得
2017年2月23日	TIS、「プレミアムフライデー」の取り組みを開始
2017年2月23日	ANA旅行サイトと連携する画像コンテンツ管理システムをTISが「SITE PUBLIS」をベースに構築
2017年2月27日	日本生命保険相互会社が、TISの医療データ標準化サービス『Assess（アセス）』を採用
2017年3月1日	TISおよび連結子会社の人事異動、機構改革のお知らせ
2017年3月2日	クオリカ、外食産業向けシステム「T a s t y Q u b e」新バージョンをリリース
2017年3月6日	凸版印刷とTIS、スマホでATM操作を短縮

## 2017年3月期第4四半期 プレスリリース/お知らせ②

発表日付	タイトル
2017年3月6日	ドリーム・アーツとネクスウェイ、『Shopらん』でアダストリア「GLOBAL WORK」の店舗スタッフ店頭滞在時間の拡大を支援
2017年3月7日	自動車部品メーカーの三桜工業株式会社の会計パッケージ「SuperStream-NX」導入をTISが支援
2017年3月7日	神戸製鋼グループの中国現地法人への「Dynamics AX」導入を、コベルシステムとTISI上海が支援
2017年3月8日	連結子会社の人事異動のお知らせ
2017年3月8日	クオリカと Ryoyo Electro (Thailand) Co., Ltd.生産管理システム『ATOMS QUBE』の拡販をタイで開始
2017年3月9日	TISの与信管理ソリューション「SCORE LINK」に、TKCのFintechサービスとの連携オプション機能を追加
2017年3月15日	TISのCLO『Goodeal!』を採用した山陰信販の店舗向けスマホ集客アプリ「SmartCatch!」がサービス開始
2017年3月15日	連結子会社の人事異動および機構改革のお知らせ
2017年3月21日	ネクスウェイ、業界初の犯罪収益移転防止法準拠 ビットコイン業者向け「本人確認・発送追跡サービス」提供開始
2017年3月23日	ネクスウェイ、中小企業向けの挨拶状印刷発送をWEB秘書がサポートする『挨拶状の秘書』を提供開始
2017年3月24日	AJSの設立30周年を記念した書籍『而立（じりつ） ～決意と誇りのシステム統合プロジェクト～』を出版
2017年3月27日	TISおよび連結子会社の人事異動、機構改革のお知らせ
2017年3月28日	ネクスウェイとドリーム・アーツ、“見やすく、選びやすく、買やすい”売場創りを支援する『売場ノート』の「フォトレポート」機能に動画共有などを追加
2017年3月29日	インテック、ブロックチェーンビジネスを加速
2017年3月30日	八十二銀行と、TIS・ココペリインキュベートが、融資におけるAI活用の可能性を検証する実証実験を開始
2017年3月30日	SE向け検証環境をクラウドで構築しコスト削減を実現（AJS）



(ご注意事項)

- 本資料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）が現在入手している情報及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。
- 各四半期会計期間（3カ月）の数値は累計期間の差引により算出しています。