



TIS

TIS INTEC Group

Go Beyond

2018年3月期第2四半期 決算説明資料

2017.10.31

TIS株式会社



2018年3月期第2四半期（累計） 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月期第2四半期（累計） 業績ハイライト

（単位：百万円）

・良好な事業環境を背景に、事業拡大や収益向上の取組み等により、前年同期比増収増益。
計画過達で着地。

売上高

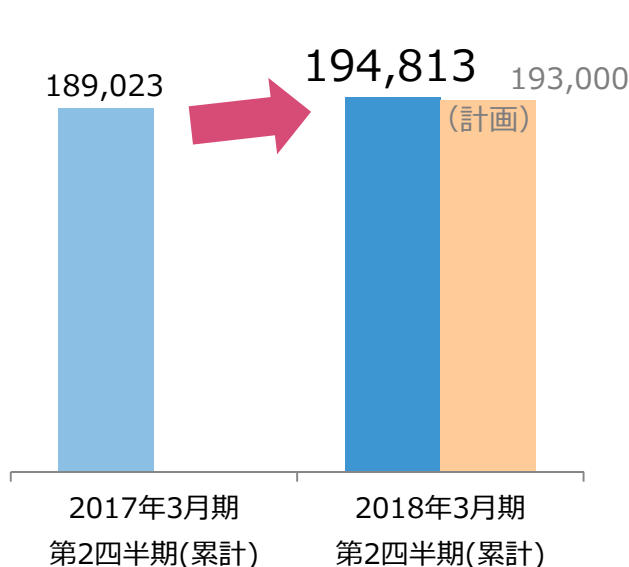
前年同期比+ 5,789百万円 (+3.1%)
計画比 + 1,813百万円 (+0.9%)

営業利益

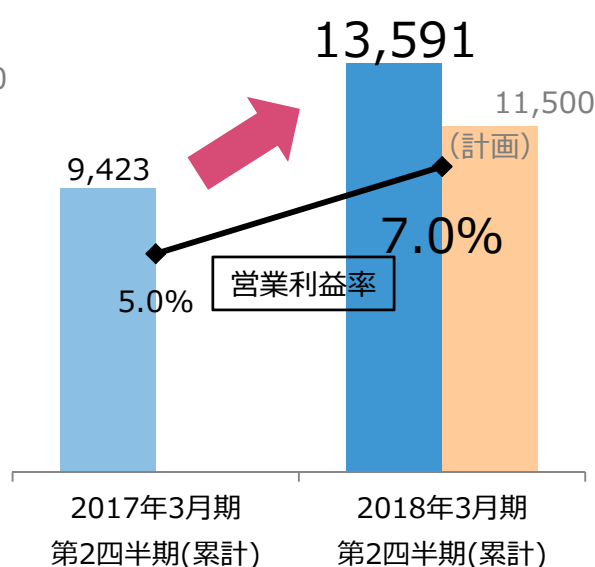
前年同期比+4,167百万円 (+44.2%)
計画比 +2,091百万円 (+18.2%)

親会社株主に帰属する 四半期純利益

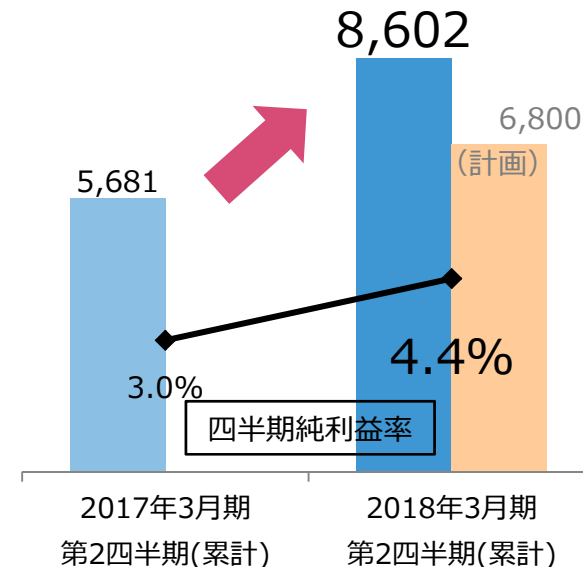
前年同期比+2,921百万円 (+51.4%)
計画比 +1,802百万円 (+26.5%)



IT投資動向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、前年同期比増収。



増収効果、不採算案件抑制を含む収益性向上に向けた取組みが、従業員の処遇改善や競争力強化に向けたコスト増を吸収し、前年同期比増益。



主に営業利益の増加に伴い、前年同期比増益。

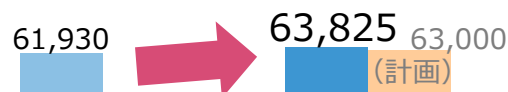
2018年3月期第2四半期（累計） 主要セグメント別損益状況

（単位：百万円）

<ITインフラサービス>

売上高

前年同期比 +1,894百万円 (+3.1%)
計画比 +825百万円 (+1.3%)



営業利益

前年同期比 +188百万円 (+ 3.6%)
計画比 +568百万円 (+11.8%)



営業利益率 8.4% → 8.3%

公共系大型案件の寄与やクラウド関連ビジネス拡大等によるデータセンター事業の堅調な推移等が、事業強化のための費用増等を吸収し、前年同期比増収増益。計画過達。

<金融ITサービス>

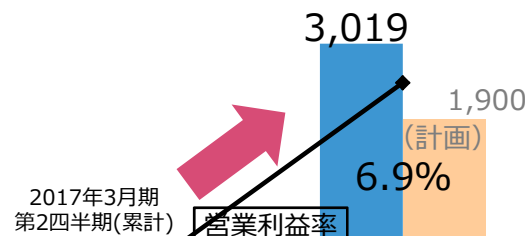
売上高

前年同期比 +3,558百万円 (+8.9%)
計画比 +1,616百万円 (+3.8%)



営業利益

前年同期比 +3,547百万円 (-)
計画比 +1,119百万円 (+58.9%)



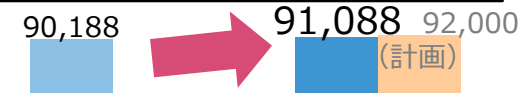
営業利益率 1.3% → 6.9%

クレジットカード系大型案件の寄与や、顧客の決済関連分野におけるIT投資拡大の動きに伴う事業拡大のほか、不採算案件の抑制効果等により前年同期比増収増益。計画過達。

<産業ITサービス>

売上高

前年同期比 + 900百万円 (+1.0%)
計画比 ▲ 912百万円 (▲1.0%)



営業利益

前年同期比 +516百万円 (+11.8%)
計画比 +399百万円 (+ 8.9%)



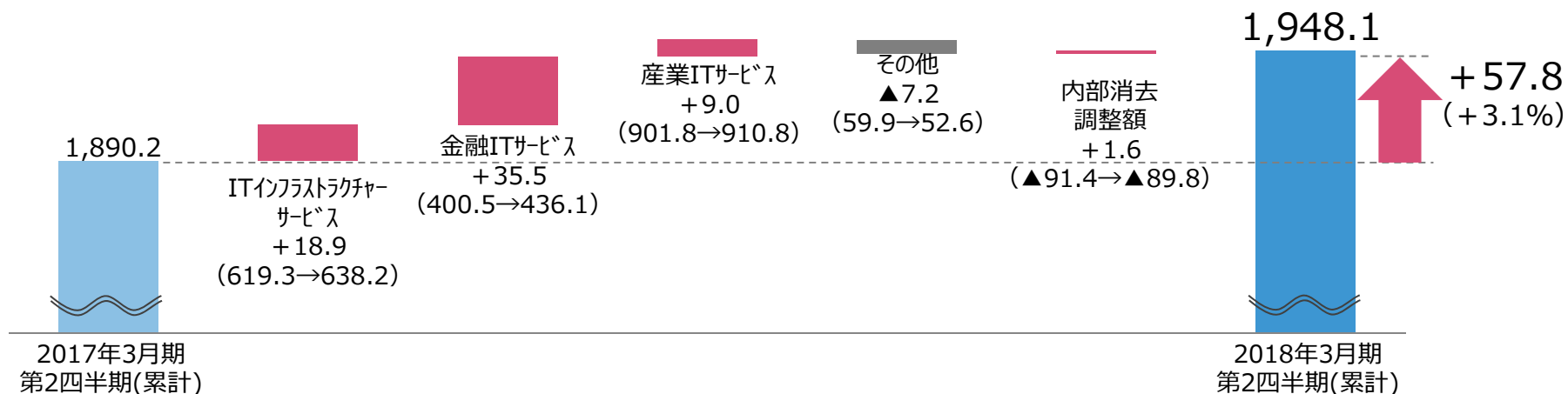
営業利益率 4.9% → 5.4%

大型案件の反動減あるも、製造業系のERP更新需要やIT投資拡大の動きや収益性向上に向けた取組みの進展等により、前年同期比増収増益。計画比では売上面でやや苦戦も、営業利益は採算向上により過達。

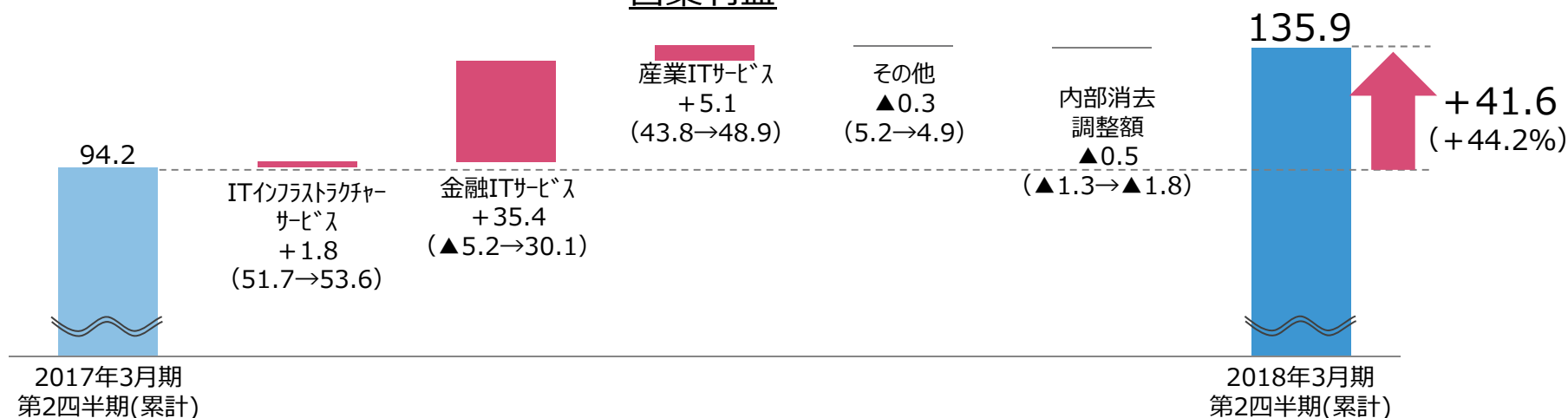
2018年3月期第2四半期（累計） 売上高・営業利益増減分析

（単位：億円）

売上高



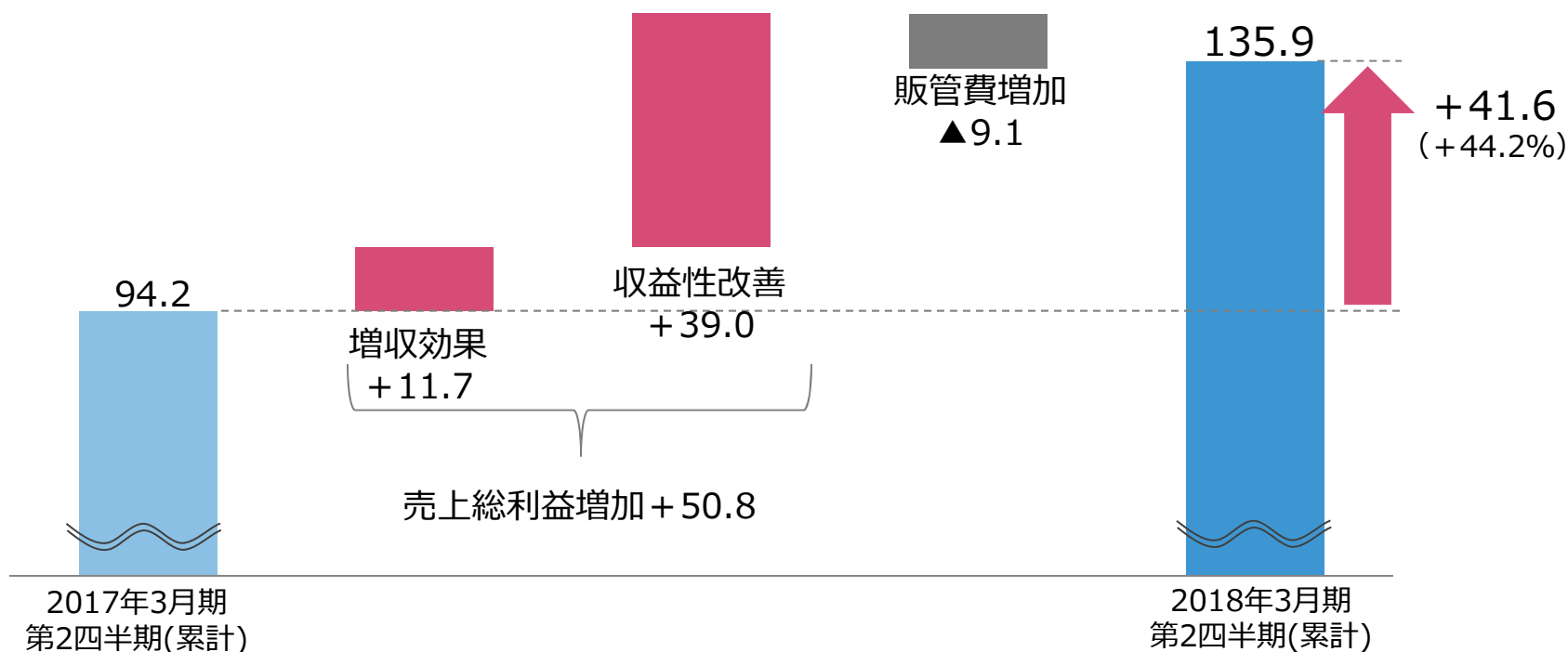
営業利益



2018年3月期第2四半期（累計） 営業利益要因別増減分析

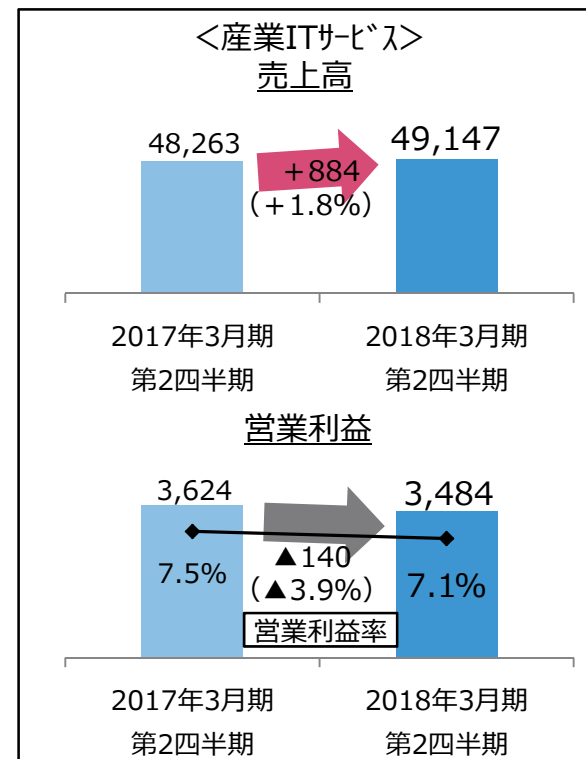
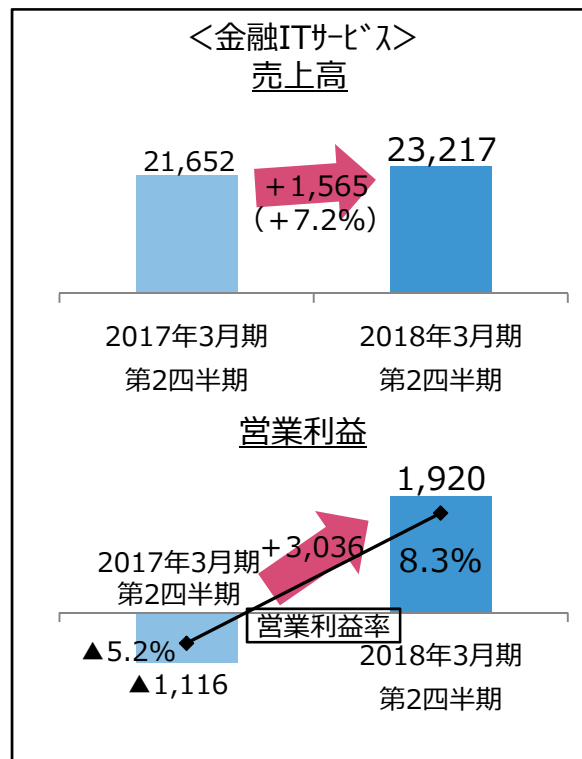
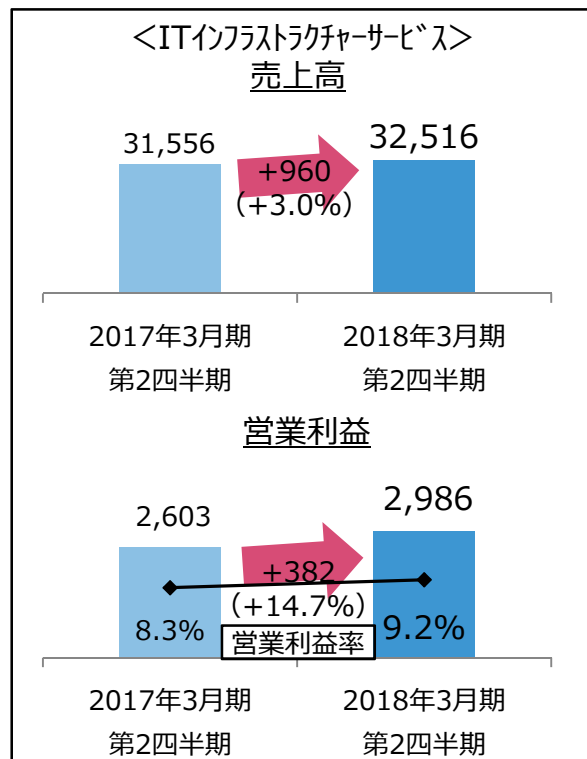
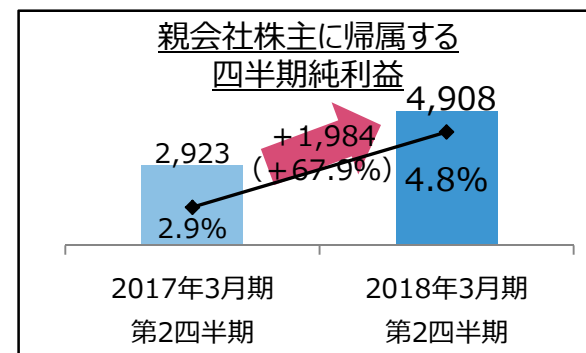
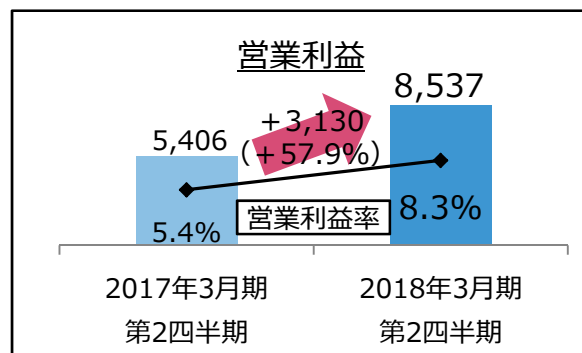
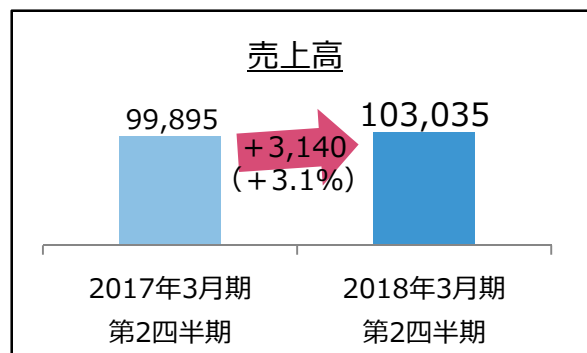
（単位：億円）

前年同期比



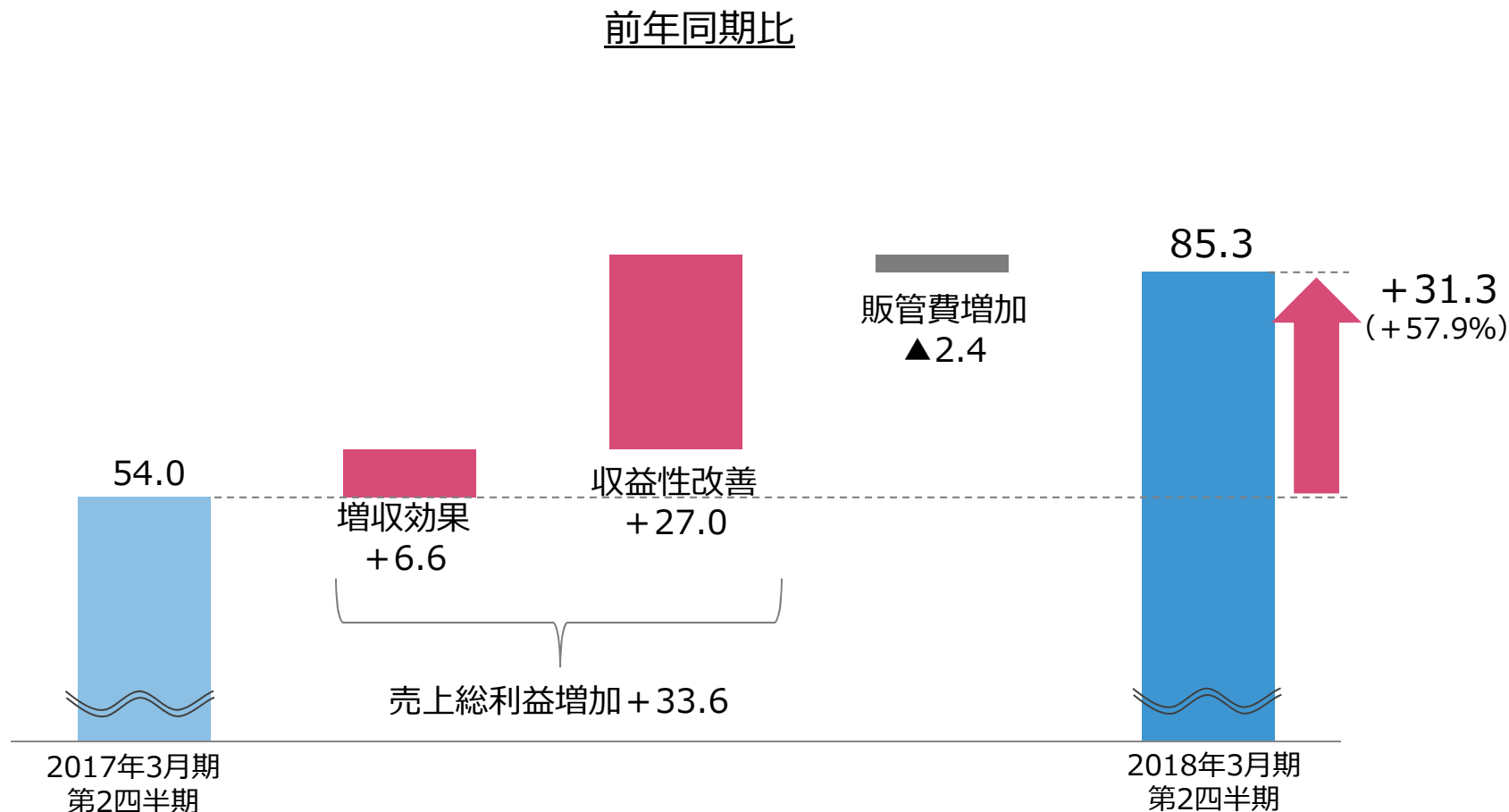
(参考)2018年3月期第2四半期(7-9月) 業績ハイライト・主要セグメント別損益

(単位: 百万円)



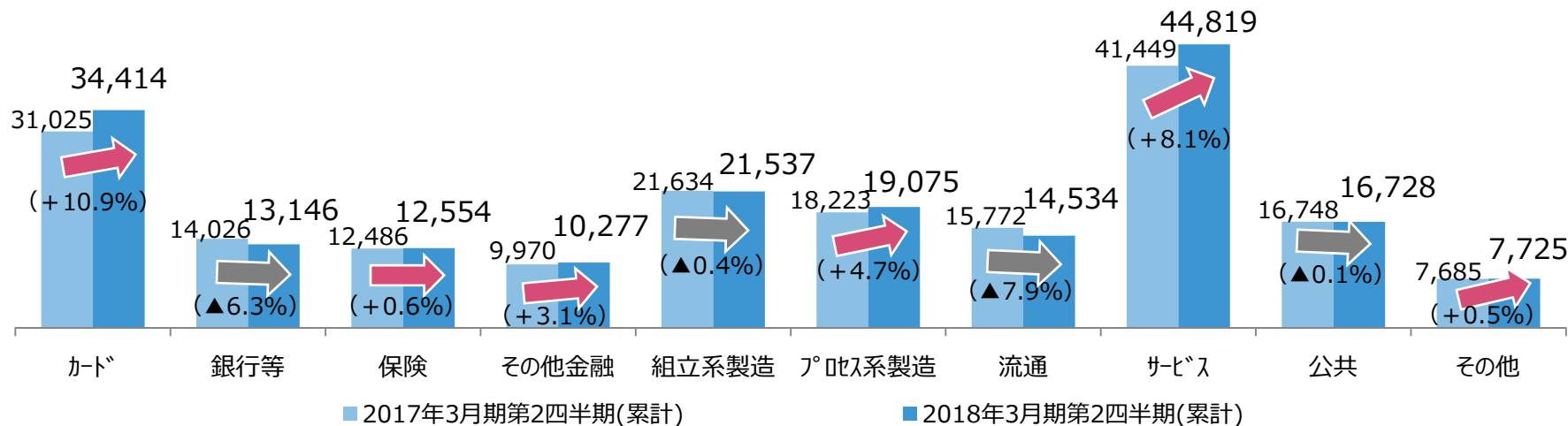
(参考) 2018年3月期第2四半期 (7-9月) 営業利益要因別増減分析

(単位：億円)

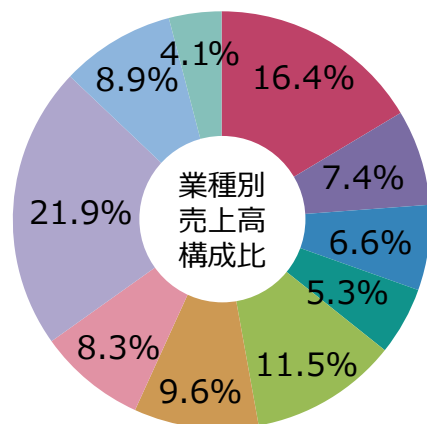


2018年3月期第2四半期（累計） 顧客業種別売上高

（単位：百万円）

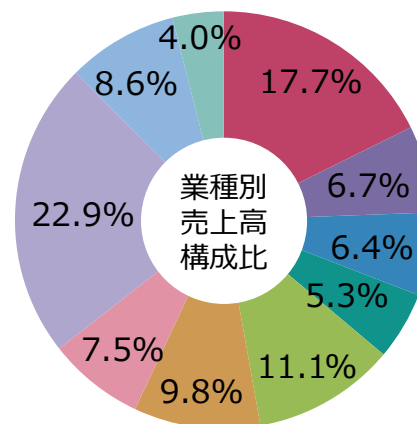


<2017年3月期第2四半期(累計)>



金融分野：35.7% 産業分野：51.3%
公共分野：8.9% その他：4.1%

<2018年3月期第2四半期(累計)>



金融分野：36.1% 産業分野：51.3%
公共分野：8.6% その他：4.0%

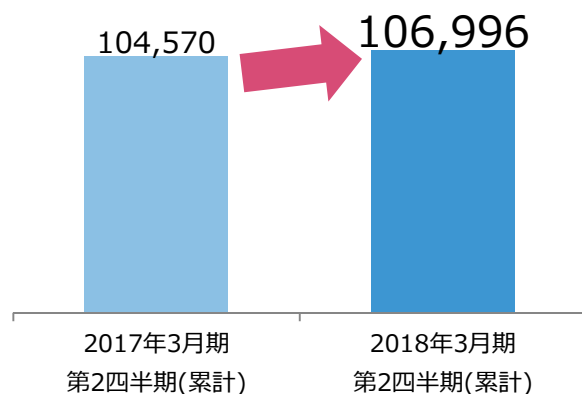
2018年3月期第2四半期（累計） 受注状況

（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年同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。

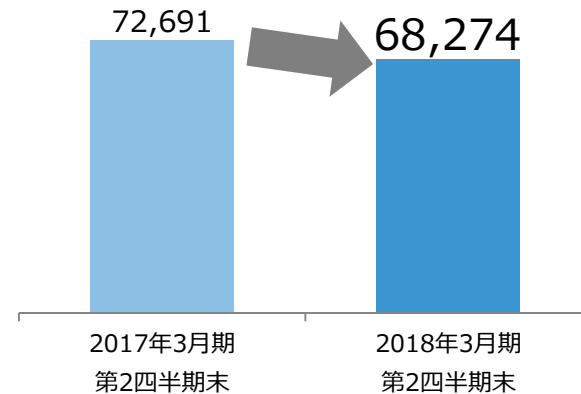
受注高

前年同期比 +2,426百万円（+2.3%）



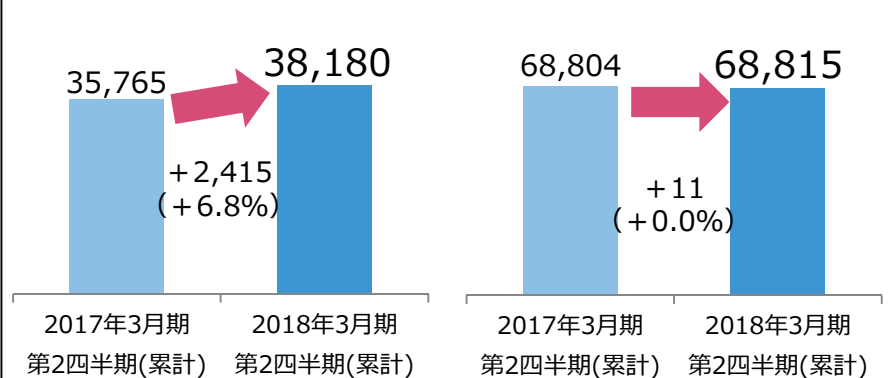
期末受注残高

前年同期比 ▲4,417百万円（▲6.1%）



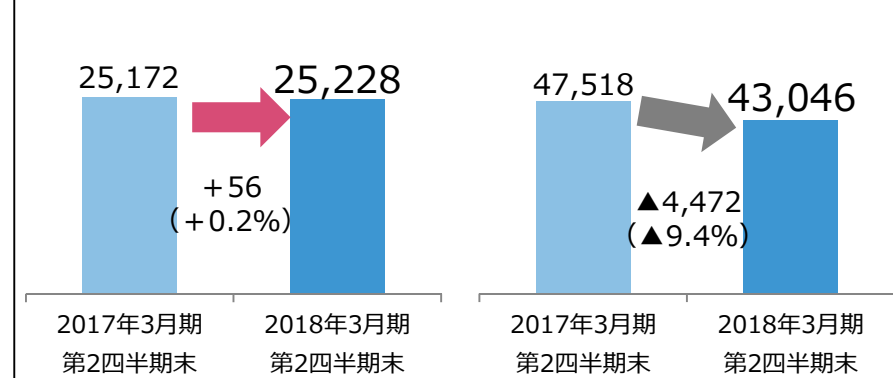
<金融ITサービス>

<産業ITサービス>



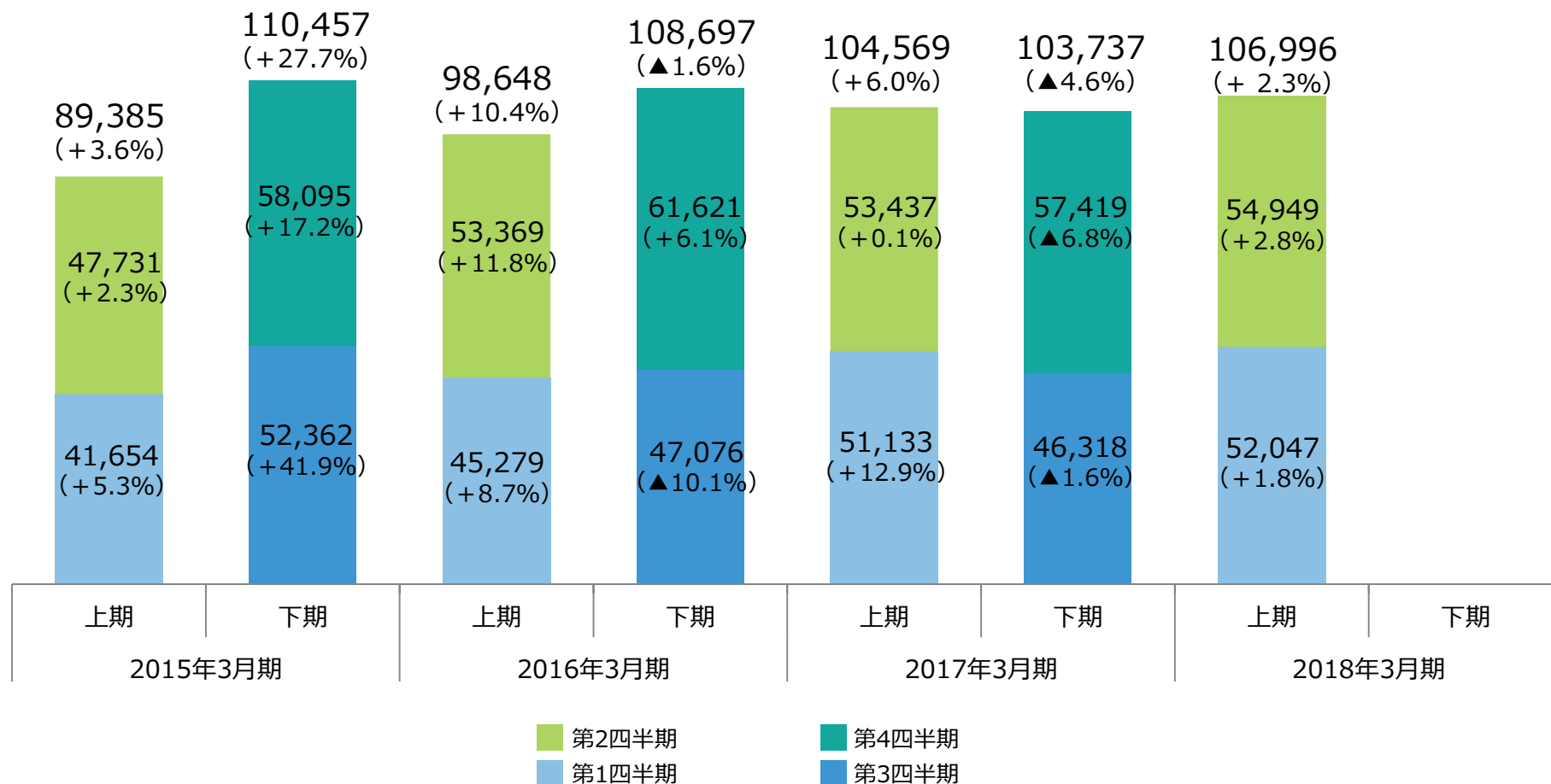
<金融ITサービス>

<産業ITサービス>



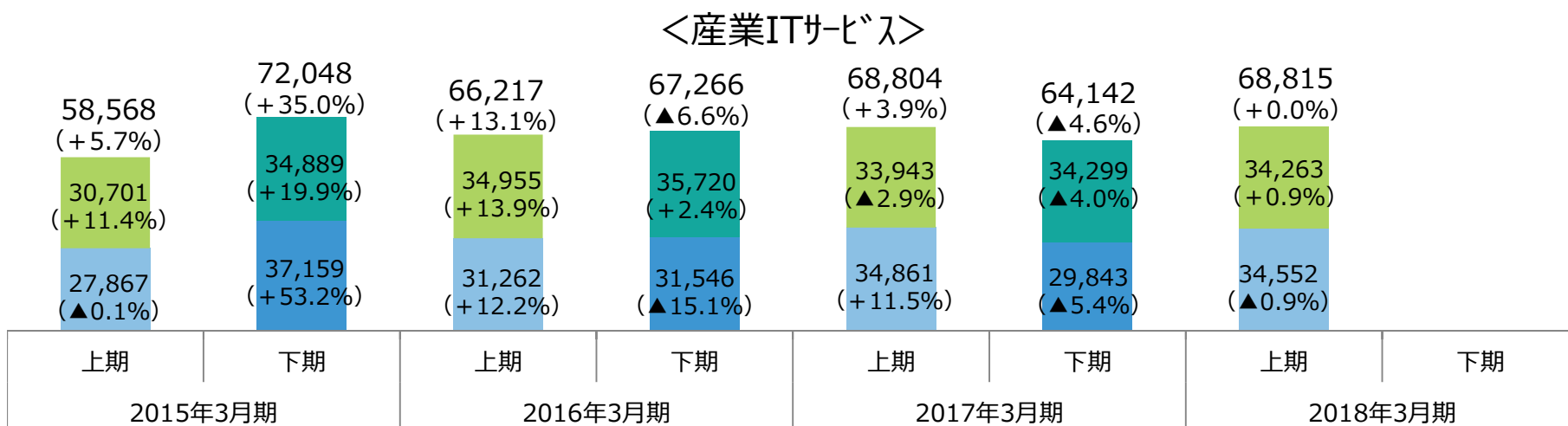
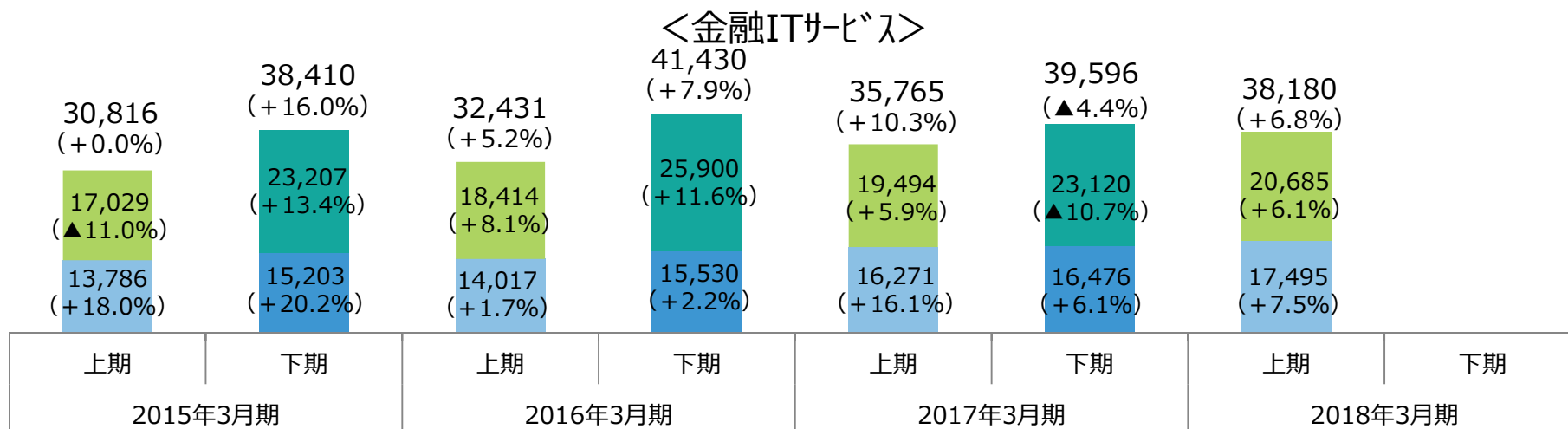
受注高の推移

(単位：百万円)



受注高の推移

(単位：百万円)



第2四半期 第4四半期
第1四半期 第3四半期

2018年3月期第2四半期（累計） 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

- ・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。

<これまで>



<これから>



<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。
- 電力・ガスシステム改革のIT投資は、今後の分社化対応などの新たな需要への期待により引き合い増加も、受注競争激化。



2018年3月期 主要セグメント別の注力ポイントの取組み状況

<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、クラウドサービスの拡大
- ・グループ全体での閉域ネットワークサービス「DCAN」接続開始等、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、根幹先の戦略テーマ取り込み
- ・『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 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。
- ⇒上期は好調。引き続き期初計画達成を目指す。期初計画値の変更はなし。

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。

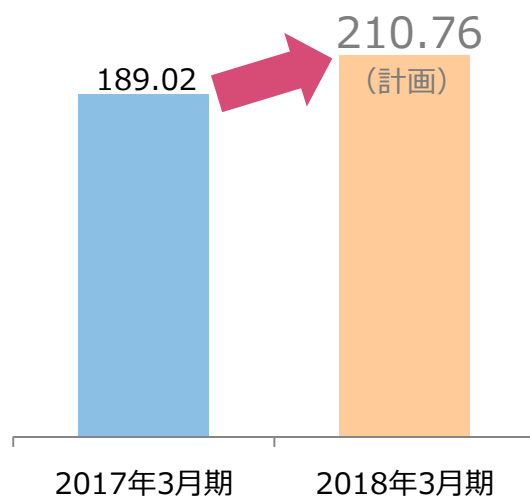
2018年3月期 業績予想ハイライト②

(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

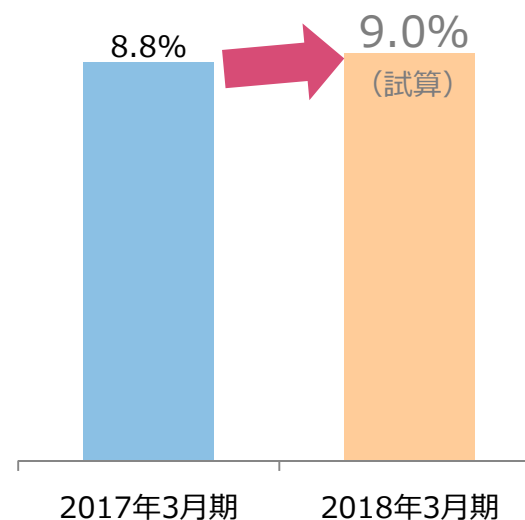
前期比 +21.74円 (+11.5%)



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。
(自己株式の取得に伴い、期初予想値から引き上げ)

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。

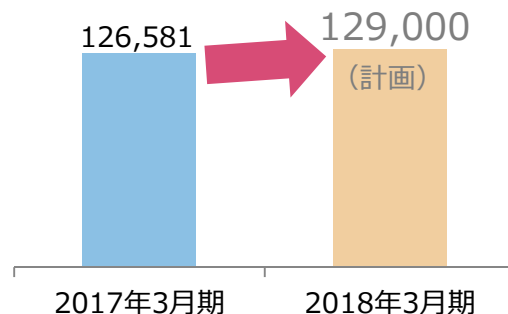
2018年3月期 主要セグメント別損益状況（予想）

（単位：百万円）

＜ITインフラサービス＞

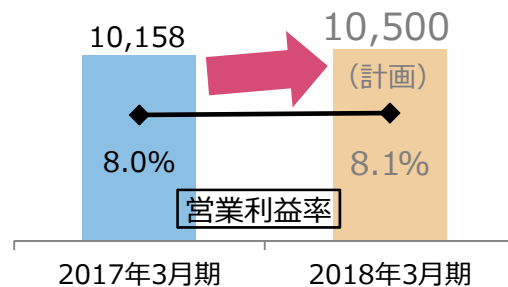
売上高

前期比+2,419百万円（+1.9%）



営業利益

前期比+342百万円（+3.4%）

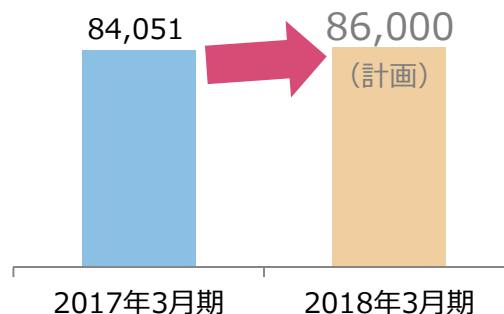


グループ連携によるデータセンター関連の事業拡大やBPO事業収益の改善等が一部コスト負担を吸収し、前期比増収増益を見込む。

＜金融ITサービス＞

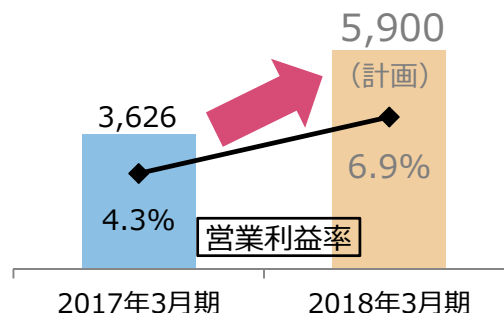
売上高

前期比+1,949百万円（+2.3%）



営業利益

前期比+2,274百万円（+62.7%）

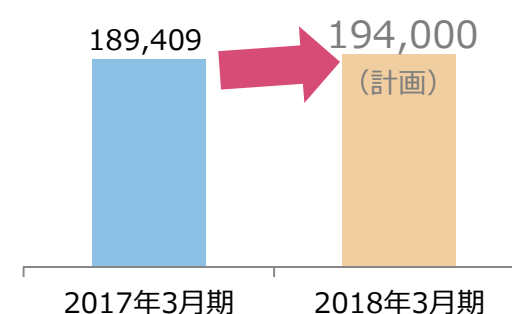


大型案件の着実な遂行や決済事業の需要拡大の確実な取り込みによる事業拡大、不採算案件の抑制等により、前期比増収増益を見込む。

＜産業ITサービス＞

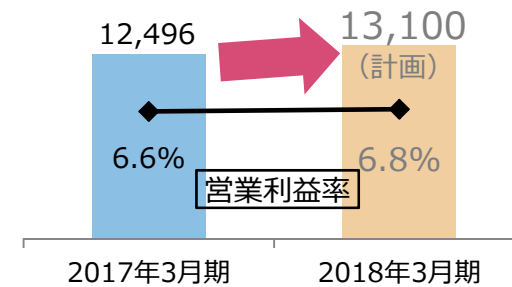
売上高

前期比+4,591百万円（+2.4%）



営業利益

前期比+604百万円（+4.8%）

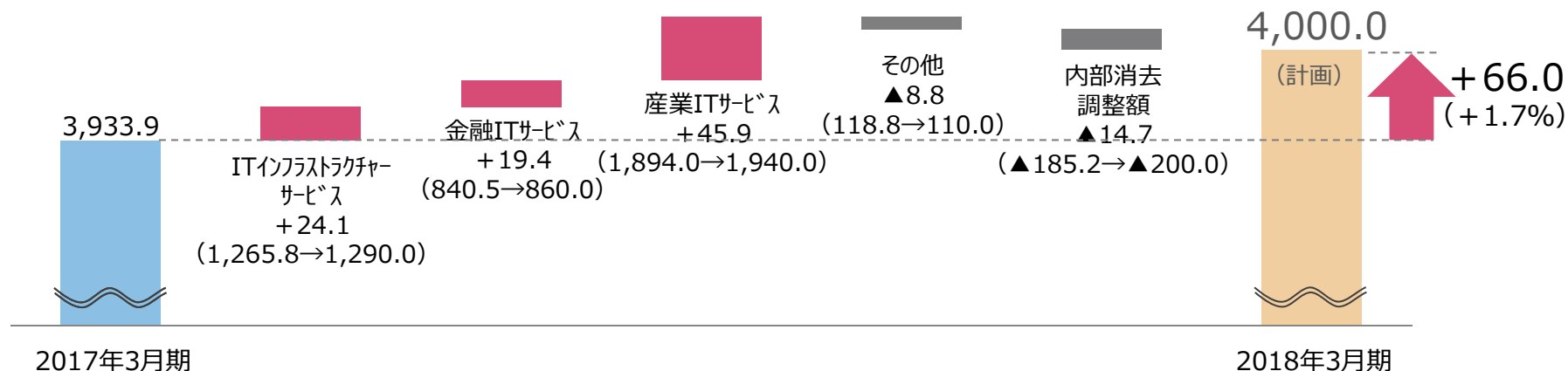


製造系のERP需要拡大の確実な取込みや根幹先へのグループ連携拡大の推進等が大型案件の反動減の影響等を吸収し、前期比増収増益を見込む。

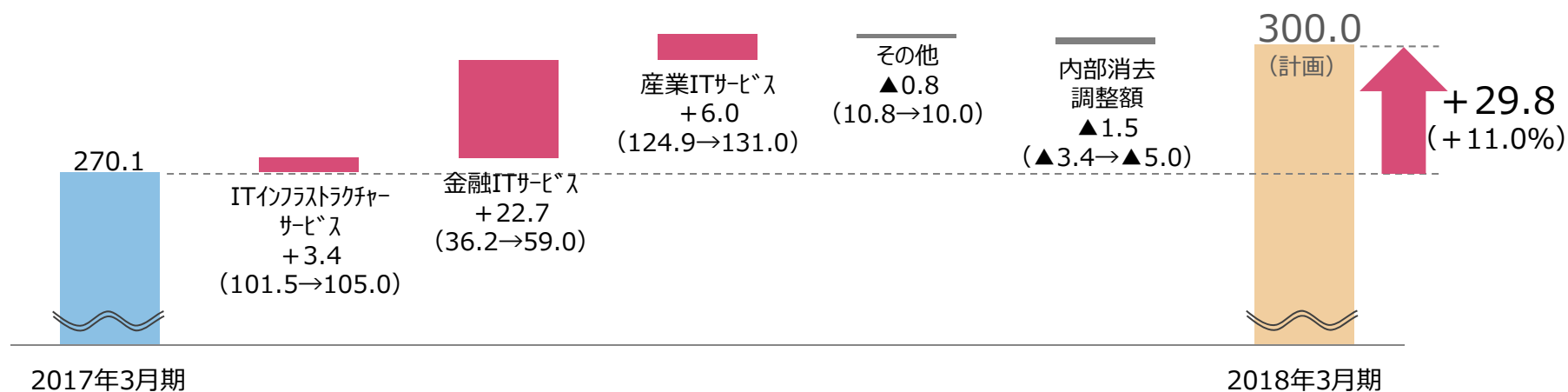
2018年3月期 売上高・営業利益増減分析（予想）

（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（実績）

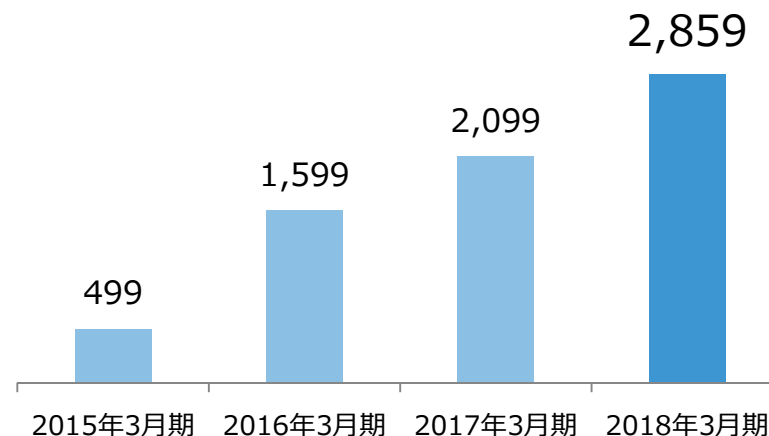
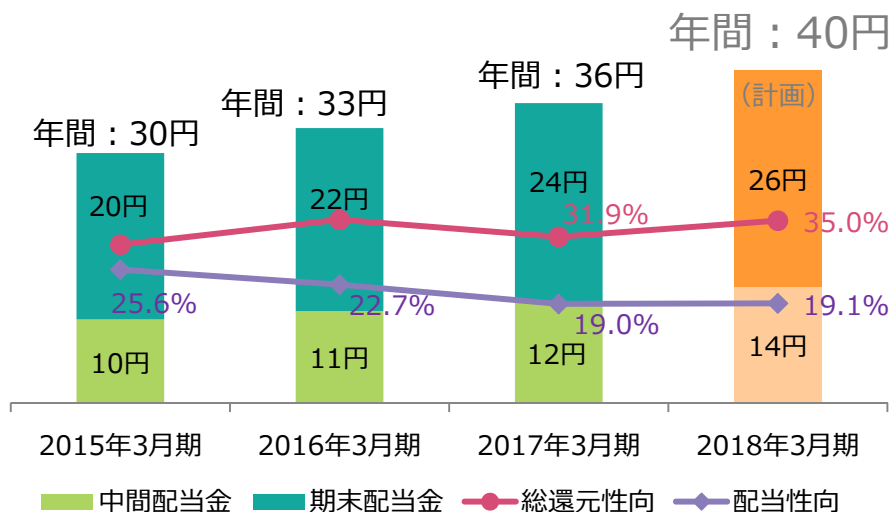
総額28.5億円*

*2017年5月10日発表の自己株式の取得内容に基づく実績

＜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）



2018年3月期第2四半期（累計） 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・重点施策の取組み状況

第3次中期経営計画 基本コンセプト	2018年3月期経営方針・重点施策	進捗状況
利益重視	「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	○ ➢ 上期業績は計画を超過して着地、通期計画の達成に向けて順調な進捗。 ➢ 大型案件は計画に沿って着実に推進。 ➢ 不採算案件は低水準に抑制。通期1%目標達成に向け、生産革新施策のグループ展開等、取り組みを継続。
ITブレイン 付加価値 ビジネス拡大	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	△ ➢ 決済領域におけるCardInfoLinkとの資本・業務提携等、成長エンジン構築のための先行投資を着実に実施。 ➢ AI・IoT・ロボティクス等の先進分野についても幅広く推進も、本格的な事業展開に向けてスピード感到課題あり。
ポートフォリオ経営 グループ全体 最適の追求	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	○ ➢ データセンター事業における「DCAN」継続開始、BPO事業拠点集約等、グループ戦略重点分野における施策を推進。 ➢ 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。
一体感醸成	「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	ビジョン浸透に向け、社長が率先して浸透策をグループ全体へ展開

利益重視～「利益重視の経営」の更なる徹底～

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い出し等。

■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。

⇒要件定義工程やテスト工程の標準フレームワークの拡充、研修等によるグループ展開。

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

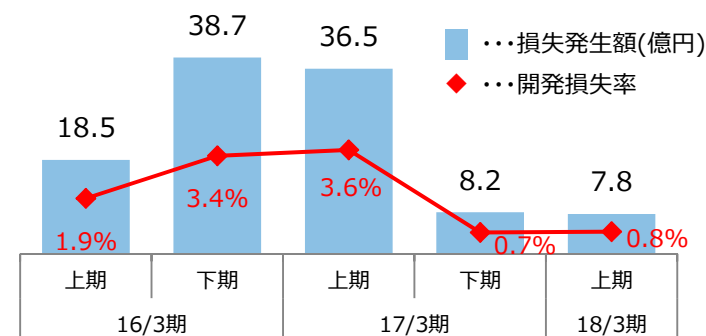
- ・着手時レビューによる体制と計画の確認に
出来ているか、厳しくチェック
- ・プロジェクト健康診断による問題点の把握

- ・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有識者支援を含めて、グループ全体に順次展開中。

＜不採算案件の推移＞

- ・上期の不採算案件発生額は7.8億円、開発損失率0.8%。
- ・当期目標「開発損失率1.0%以内」の範囲内で推移。
下期も不採算案件の抑制継続に注力し、通期目標達成を目指す。

＜不採算案件発生推移＞



(参考) TISにおける基幹業務システム&デジタルイノベーション分野に対する取り組み

基幹業務システム (Mode1, SoR) 分野

エンハンスメント革新活動の開始

- ・顧客の基幹業務システム等に係る保守、保守開発、運用等を「エンハンスメント」と再定義。
- ・全社で共通の基準に即した改善活動を2018年3月期から開始。

各種ツール提供や各チームの改善活動を支援を通じて、品質改善や障害撲滅の実現を目指す。

エンハンスメントフレームワーク

ITILやITSMSに準拠し、エンハンスメント業務全体の機能構成を定義。受託業務のスコープ明確化、課題・改善策検討、改善事例の全社共有に使用。

サービスマネージャ役割定義

エンハンスメントチームのリーダーを「サービスマネージャ」とし、役割やスキルレベルを定義。育成にも活用。

あるある診断ツール

自己診断ツール。230項目のチェックポイントと通じた改善課題の洗い出しや改善活動の評価に活用。

デジタルイノベーション (Mode2, SoE) 分野

デジタルイノベーション市場への本格的な取り組み開始

- ・生産革新本部「アプリケーション開発センター」に専門部隊を編成。
- ・アジャイル開発やDevOps等を含めた包括的な開発手法やアプリケーションサービスの開発、実行環境等を整備。

専門部隊による支援とスキルトランスファーを通じて、高生産性と高品質の両立実現を目指す。

⇒当社オリジナルのサービスやソリューションに関わるP Jにおいて、ツール群の本格的な活用を開始。

Phoenix

アジャイル開発やDevOpsによる迅速なシステム開発やローンチのガイド。アジャイル開発による顧客との協働作業の進め方や、品質の作り込み方法、評価方法、等についても制定。

Nablarch / Nablarch on PaaS

自動生成機能等を含め、高い開発生産性を実現するJavaアプリケーション開発、実行環境。様々な環境下で稼働し、アプリケーションシステムのポータビリティを保証。

※多様なサーバー環境（パブリッククラウド・プライベートクラウド・オンプレミス）で利用可能なため、サービス開発に多様な選択肢を提供。

ITブレイン～付加価値ビジネス拡大に向けた取り組み～

決 済

競争の激しい中国の決済市場で躍進する、中国のFinTech企業
『上海訊聯数据服务有限公司(CardInfoLink)』と資本・業務提携(2017/9発表)

- ✓ CardInfoLink(CIL)への出資額約21億円(出資比率10%)
- ✓ 2つの事業を共同で推進し、日本・中国・東南アジアで付加価値の高いITサービス提供を目指す
 - ① 日本、東南アジアでのQRコード決済スイッチングセンター事業
 - ② 中国におけるカード発行システム事業



<CardInfoLinkの強み>

■ QRコード決済領域

中国の主要なQRコード決済事業者の正式認可を受けており、最新のQRコード決済ソリューション(DOCODE等)を店舗、アクワイアラに提供している。中国外では、日本を含む世界6カ国での実績あり、シェア拡大中。

■ カード決済領域

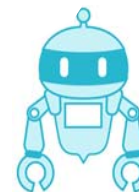
国際ブランド⇄銀聯の国際間取引における電文フォーマット変換ゲートウェイを独自構築し、サードパーティとしてシェア9割を誇る。

ITブレイン～付加価値ビジネス拡大に向けた取り組み～

AI

■ 業務チャットボットプラットフォーム『DialogPlay(ダイアログ・プレイ)』 2017/5ベータ版提供開始

- 業務に活用できるチャットボットを、簡単な操作、手順で作成し、運用できるSaaS型プラットフォーム。
- 「人」と「チャットボット」によるハイブリッドなオペレーションを通じたカスタマーサービス・顧客満足度向上を実現。



■ スマートスピーカー『AISonar』をエーアイと共同開発、凸版印刷と協業

- 音声認識・AI・機械翻訳・音声合成を組み合わせたスマートスピーカーを株式会社エーアイと共同開発、製品化に向けた共同実証実験を開始(2017/9発表)。また、凸版印刷株式会社との間で金融窓口や店頭業務でのサービス提供を目指して協業(2017/10発表)。
- 人手を介さない自動顧客対応デバイスとしての新しい形のコミュニケーションツールを実現。



IoT

■ 工場向けIoTソリューション『FactoryQube』 2017/5提供開始

- 工場で稼働している設備機械から稼働データを収集・活用し、工場全体の生産性を向上。
- 製造現場における業務改善・業務改革をトータルにサポート。

■ 作業現場向けウェアラブルデバイス『AiboQube(アイボキューブ)』 2018/4ローンチ予定

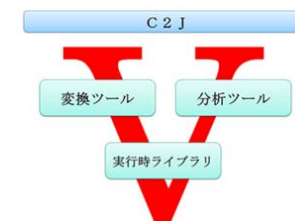
- 製造業、建設業での生産性・安全性向上に寄与するヘルメット型IoTデバイス。
- シースルースクリーンの採用で図面や作業指示書などの投影や音声入力で完全ハンドフリーを実現。
- 作業現場のワークスタイルを変革。



オープン化支援

■ オープン環境への移行を支援する『Xenlon～神龍 マイグレーションサービス～』 2017/4提供開始

- TIS独自の高い再現性(自動変換率ほぼ100%)を誇る、COBOL To Java変換ツールを活用したマイグレーション。サービス強化(PL/I⇒Java変換等)に向けても対応中。
- メインフレームで稼働するメガステップクラスの大規模アプリケーションのオープン環境への短期間かつ安全確実な移行を支援。
- メインフレーム資産の維持管理に関する課題(技術者不足、運用コスト、運用継続性など)を解決。



ポートフォリオ経営～グループ全体最適の追求～

グループ間でのシナジー発揮に向けた重点施策の推進①

■データセンター事業

グループのデータセンターを『DCAN』というセンターネットワークに統合し、グループ各社間での相互サービス提供の積極推進を可能とする体制を実現。

2017/4
接続開始

- ー TISのデータセンターと、インテックの閉域網サービス『DCAN』を連携。
- ー 「ソリューション組み合わせ型」、「ホワイトスペース攻略型」における、シナジー発揮を狙う。

(※)DCAN : Datacenter and cloud services – Customer Adapted Network



グループ間相互接続の効果

- 1 顧客の接続ニーズに応じ、One Accessによりグループの全DCを利用可能
- 2 グループの全国DCを一体となった提案が可能 (特にBCP/DR提案では価格競争力、付加価値向上)
- 3 グループが保有する上位サービスとシームレスに接続し、ソリューション提供価値向上
- 4 ネットワークコスト抑制、顧客への最適価格提供 (ランニングコストの低減)

ポートフォリオ経営～グループ全体最適の追求～

グループ間でのシナジー発揮に向けた重点施策の推進②

■ BPO事業

多摩に新BPOセンターを建設し、東京地区のBPO事業を、新BPOセンターへ集約。

2018/1
移転開始
予定

- － アグレックスへの集約を推進してきたグループ内BPO事業について、更なる統合効果を発揮させるため、多摩の新BPOセンターに拠点を集約。
- － 2017年12月末竣工予定。2018年1月より順次移転開始。

拠点集約による効果

- 1 サービスレベルの更なる向上
(24時間365日対応、BCP対策強化等)
- 2 事業拡大への柔軟な対応が可能
- 3 コスト抑制効果
(事業コスト並びに外部流出コストの抑制)

<多摩BPOセンター 完成イメージ>



ポートフォリオ経営～グループ全体最適の追求～

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。

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

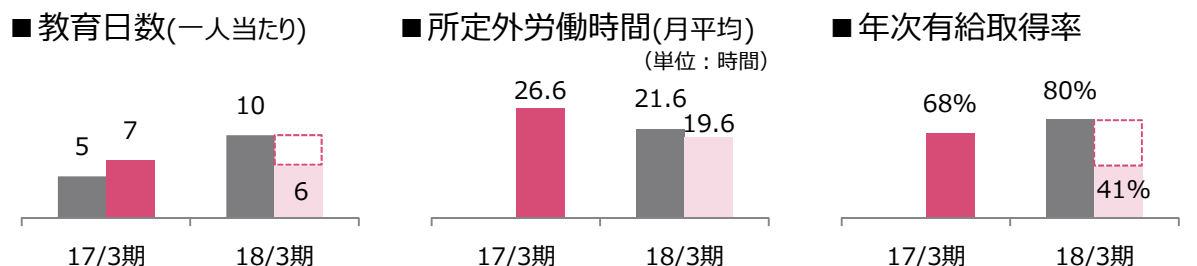
職場環境の向上

- ・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
- ・有休取得奨励
- ・時間外労働削減を見越した基本給の引上げ

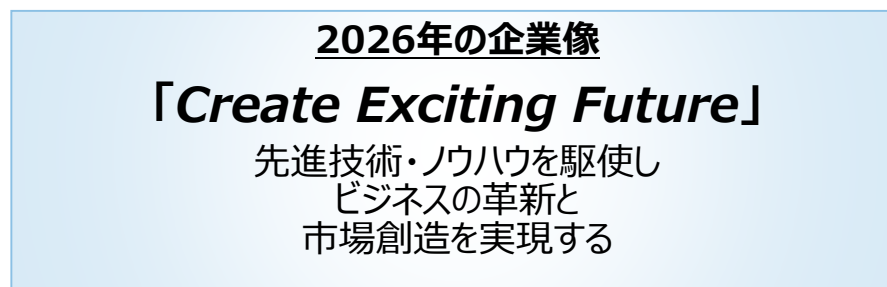
TIS/数値目標の達成状況（上期時点）



**インテック・ITサービス
フォース／女性活躍推進
法に基づく認定「えるぼし」
の最高位を取得**



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。

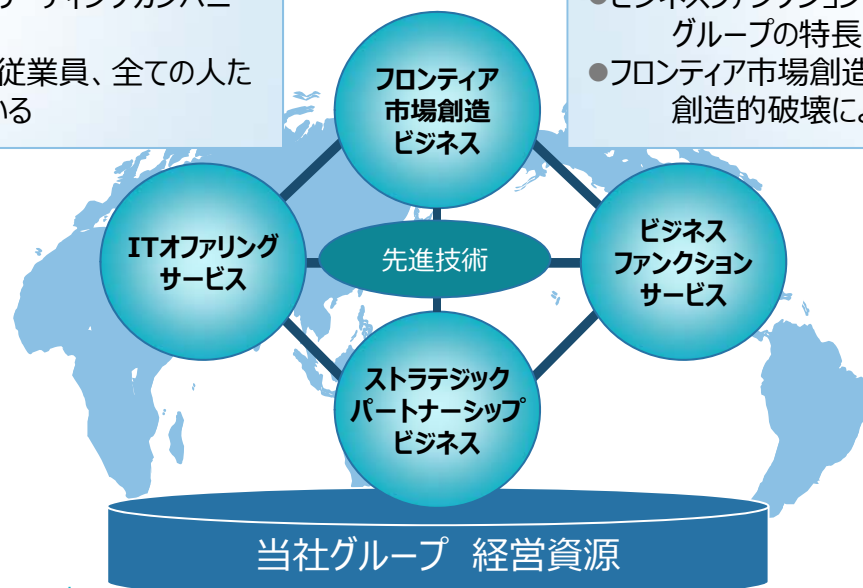


グローバルで目指すポジション

- 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

戦略ドメイン

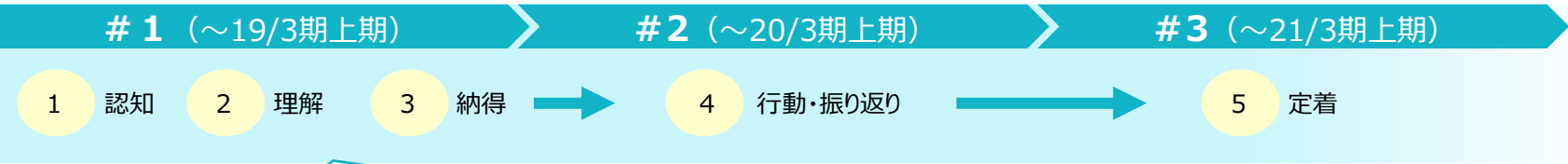
- ストラテジックパートナーシップビジネス：
収益基盤と技術・ノウハウ基盤を両立
- ITオフリングサービス：
先行投資型ビジネスとして利益の主軸
- ビジネスファンクションサービス：
グループの特長として認知され成長を牽引
- フロンティア市場創造ビジネス：
創造的破壊による爆発的な成長を牽引



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～

ビジョン浸透に向け、社長が率先して浸透策をグループ全体へ展開

【ビジョン浸透策の全体像】



【現在の取組状況（#1）】

2017年									2018年		
4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
☆4/1 ビジョン推進室設立			ビジョン浸透研修の実施状況								
説明会											
ビジョンブック作成・配付			浸透研修 (「役員～部長キャンプ」→「管理職MTG」→「職場MTG」と、階層を活用した、拡大・浸透を図る。)								

2018年3月期第2四半期（累計） 業績概要

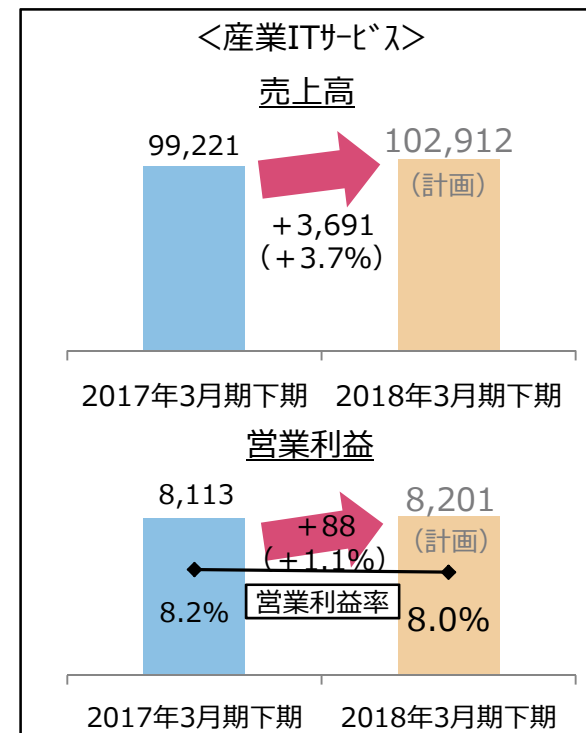
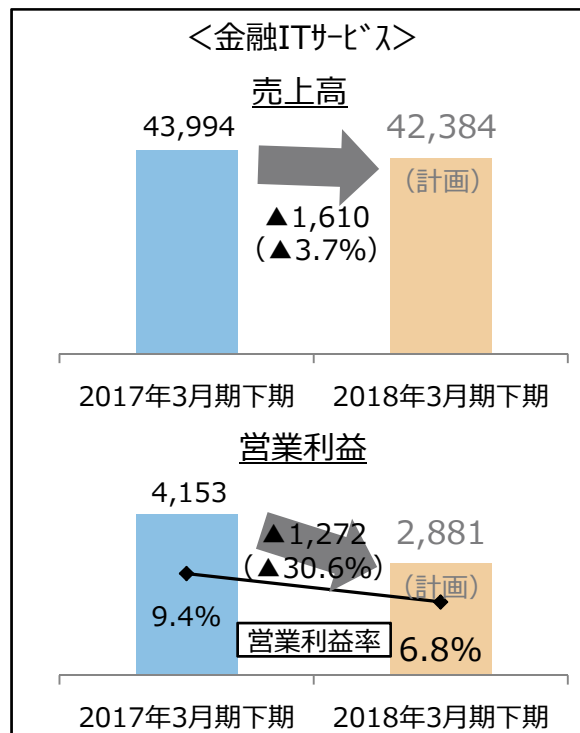
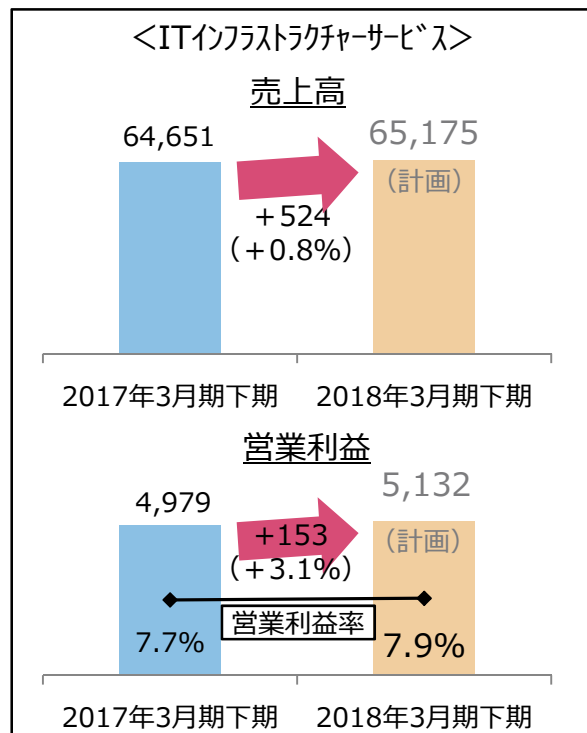
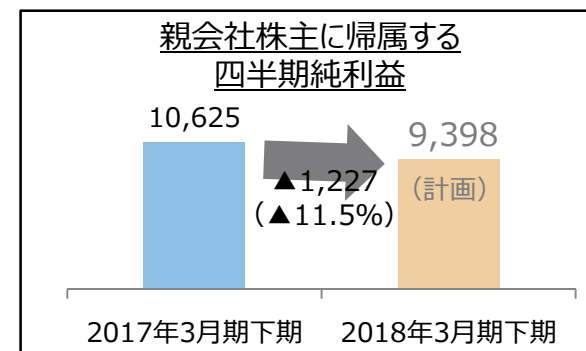
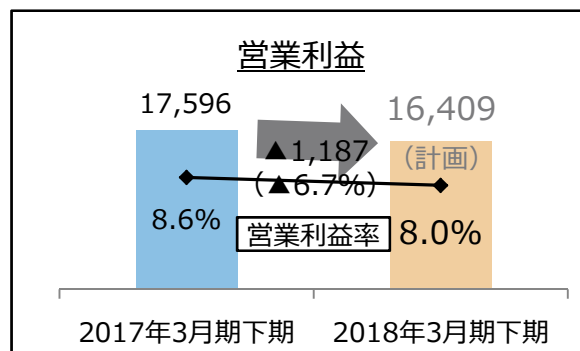
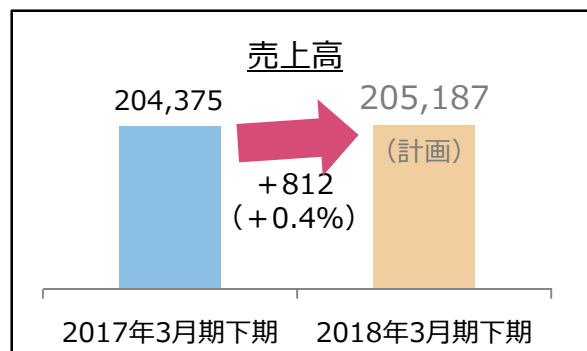
2018年3月期 業績見通し

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）



2018年3月期第2四半期 プレスリリース/お知らせ①

発表日付	タイトル
2017年7月3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7月3日	中央システムの勤怠管理システム『レコル』が、生体認証(指紋・静脈)で出退勤時刻を記録するタイムレコーダーに対応
2017年7月4日	アグレックスが、テラスカイの保険代理店向けシステム『IAS』の販売パートナー契約を締結
2017年7月5日	クオリカ、アフターマーケット最適化ソリューションのグローバルリーダー「シンクロン」と販売パートナー契約を締結
2017年7月6日	TIS、スマホアプリを利用した『CARD×DRIVE』の実証実験を実施
2017年7月6日	AJS「SAP S/4 HANA 適合性診断サービス」の提供開始
2017年7月7日	自己株式の取得状況に関するお知らせ
2017年7月18日	TIS、統合マーケティング・ソリューション『TIS MARKETING CANVAS』の提供範囲を拡大
2017年7月19日	自己株式の取得結果及び取得終了に関するお知らせ
2017年7月20日	TIS、『Oracle Excellence Awards 2017』でSaaS領域とSCM領域の2つのパートナーアワードを受賞
2017年7月26日	TISソリューションリンクのBPOおよび関連事業をアグレックスへ移管
2017年7月26日	TIS、Tealium社の「Universal Data Hub」を「TIS MARKETING CANVAS」に追加
2017年7月27日	女性のライフスタイルを、通っている「美容室」の価格帯別で調査（ネクスウェイ）
2017年8月1日	TISおよび連結子会社の人事異動のお知らせ
2017年8月9日	TIS、子育て支援企業の認定マーク『くるみん』を継続取得
2017年8月17日	ネクスウェイとドリーム・アーツ、チェーンストアの働き方改革を後押しする『店舗matic』 “お知らせの質”向上による店舗の指示実行率アップで魅力的な店舗運営を支援
2017年8月21日	アグレックス、IoTの先の新ビジネスモデルとして、モノと顧客を繋ぐ「IoC（Internet of Customers） PoCサービス」をリリース
2017年8月22日	TIS、バリューチェーンを繋ぐIoTプラットフォーム『MONOweb（ものウェブ）』を製造業向けに提供開始
2017年8月23日	ネクスウェイ、本人確認通知の認証コードでスムーズな取引開始を支援
2017年8月23日	インテック、標的型攻撃対策の内部対策強化に特化した新サービス『マルウェアインターセプションサービス』をクラウドで提供
2017年8月24日	中央システムのクラウド勤怠管理システム『レコル』、HRプラットフォームサービス「人事労務 freee」と連携

2018年3月期第2四半期 プレスリリース/お知らせ②

発表日付	タイトル
2017年8月30日	TIS、ITアウトソーシングサービスの中核拠点「MSCC」を公開
2017年8月31日	TIS、東証の「第6回企業価値向上表彰」表彰候補会社を選定
2017年9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9月4日	TISの連結子会社がミャンマーに拠点を新設
2017年9月5日	中央システム、ログ集積プラットフォーム『アットハブ』を提供開始
2017年9月6日	クオリカ、「kintone」と「Attack Board」を基盤に採用した営業支援システム『Q P』の提供を開始
2017年9月7日	TISの「TCM(TIS Chemical Model)」が、「SAP S/4HANA 1610」のパートナーソリューションとして承認
2017年9月13日	TISと大日本住友製薬が、複合現実の映像を作り出す「ヘッドセット型ウェアラブル端末」活用のための『アイデア スプリント』を開催
2017年9月14日	TIS、SaaS型リモートアクセスサービス『RemoteWorks』で「ISMSクラウドセキュリティ認証」を取得
2017年9月19日	ネクスウェイ、「病院薬剤部DI担当者の情報収集と課題に関する実態調査」を実施
2017年9月21日	アグレックスとベクスト、イオンフィナンシャルサービスのサービス事業に音声マイニングソリューションを提供
2017年9月21日	A5ハガキの郵送DMが55円！狭域×定期×来店促進シーンに特化（ネクスウェイ）
2017年9月22日	TIS、「MURCアクセラレートLEAP OVER」に協賛
2017年9月25日	エーアイとTIS、人工知能搭載のスマートスピーカー「AISonar」を活用した共同実証実験を実施
2017年9月25日	A J S、朝日オリコミ西部株式会社に人事考課システム「P - T H」を導入
2017年9月26日	電気通信大学 吉永研究室とTISが「大容量コンテンツ配信を担う軽量分散協調キャッシュ技術」を共同で開発
2017年9月26日	インテック、タワー 1 1 1 ビル スペシャルライトアップのお知らせ
2017年9月27日	連結子会社の人事異動、機構改革のお知らせ
2017年9月27日	ネクスウェイ、スーパーマーケット・量販店の人時生産性向上を改善する『店舗matic』で「業務連絡」を一目で把握でき、接客・売場創りに集中できる環境を提供
2017年9月28日	TIS、中国のFinTech企業『上海訊聯数据服务有限公司(CardInfoLink)』と資本・業務提携
2017年9月29日	クオリカ、法令順守に則した勤怠管理を実現する「TimeManagementQUBE」の提供を開始



(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。