

TISインテックグループ 中期経営計画（2018-2020）

2018.5.10

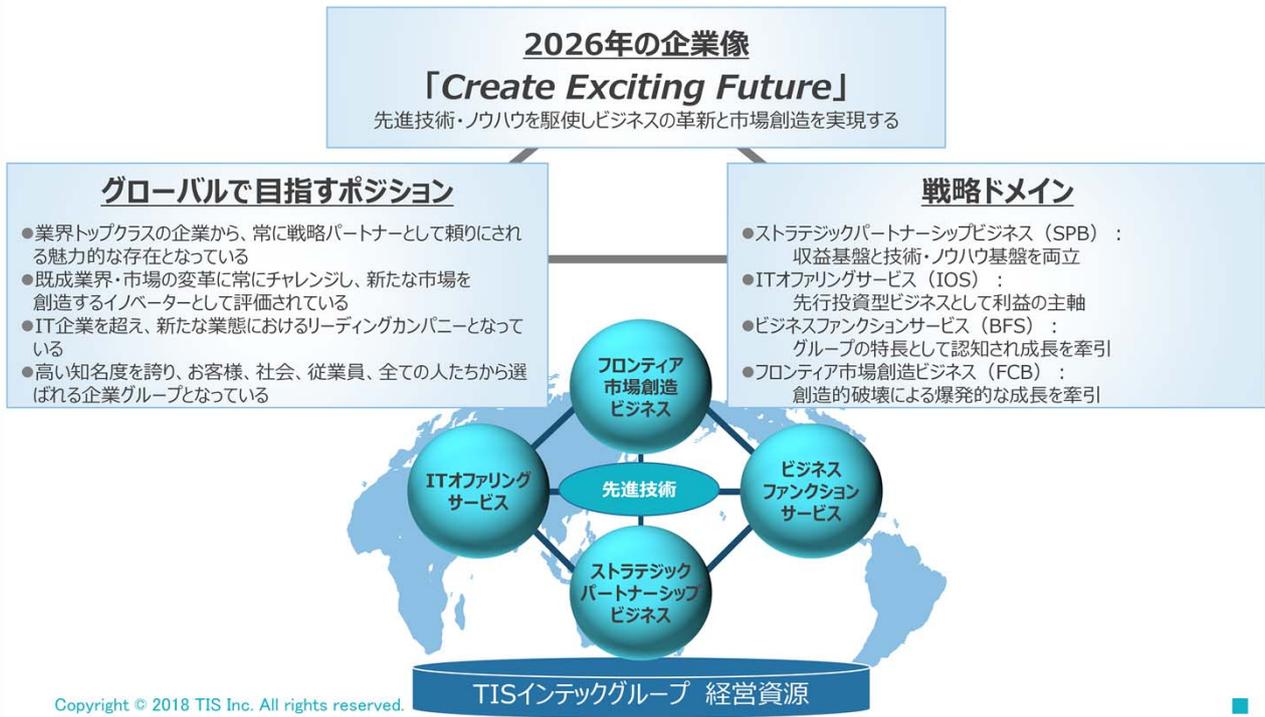
TIS株式会社

Copyright © 2018 TIS Inc. All rights reserved.

- ・TIS 桑野です。あらためまして、本日は当社決算説明会にご参加いただき、ありがとうございます。
- ・それでは、私の方から、当年度から開始する新しい中期経営計画についてご説明させていただきます。

グループビジョン2026

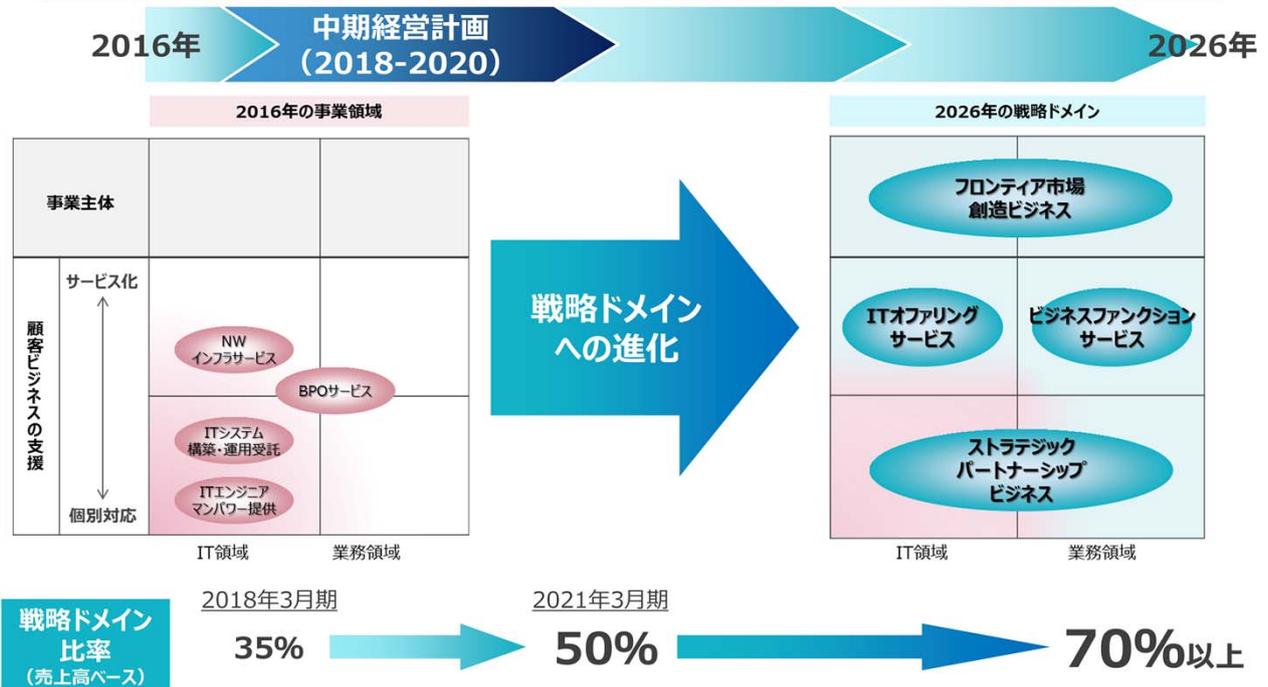
2016年7月の事業持株会社体制への移行を機に、グループ役員一同が力を結集して企業価値をさらに高めていくため、将来を見据えた新たなグループビジョンを策定（2017年5月発表）。



- ・ご存知のとおり、我々は、2016年7月に事業持株会社体制へ移行し、「TISインテックグループ」として新たな一步を踏み出しました。それを機に、将来を見据えた新たなグループビジョンを策定し、2017年5月に発表しました。
- ・すなわち、2026年の企業像として「Create Exciting Future」、「グローバルで目指すポジション」、グループの中心となっているべき4つの事業領域である「戦略ドメイン」を策定しました。

中期経営計画（2018-2020）の位置づけ

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。戦略ドメインの拡充を推進。



Copyright © 2018 TIS Inc. All rights reserved.

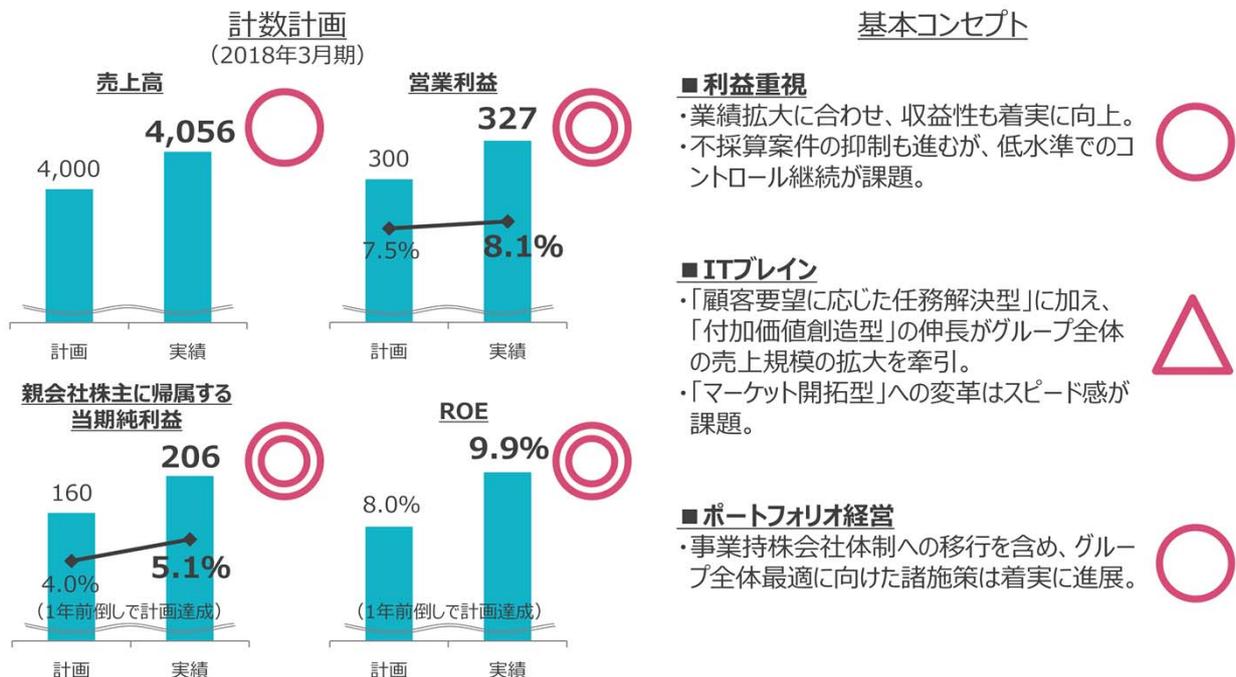
3

- ・今回の新しい中期経営計画は、この「グループビジョン2026」の達成に向けた1回目の中期経営計画であり、その土台を構築するためのステップと位置づけ、スピード感ある構造転換を実施することで、収益性の高いビジネスである戦略ドメインの比率を現在の35%から50%に引き上げることを目指すものです。

前中期経営計画の振り返り

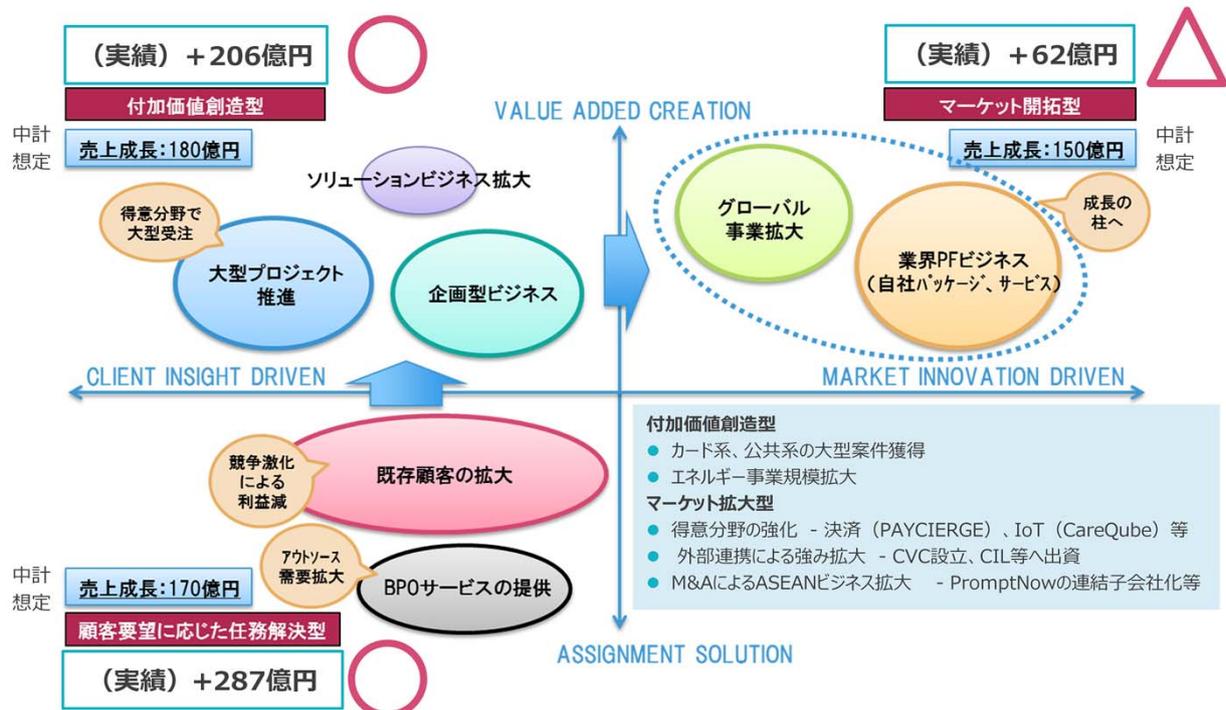
(単位：億円)

計数計画は、全項目において計画を過達。基本コンセプトに基づく施策も多くが進展。一部に課題はあるものの、全体としてはグループの成長を実現。



- ・それでは、今回の中期経営計画のご説明の前に、前中期経営計画について振り返っておきたいと思えます。
- ・前中期経営計画は、計数計画の全てにおいて計画を過達するという結果でした。また、「利益重視」「ITブレイン」「ポートフォリオ経営」の3つを基本コンセプトとして諸施策を推進した結果、一部に課題はありますが、グループとしての成長を実現できたと考えています。

前中期経営計画の達成状況：「ITブレイン」



(説明省略)

前中期経営計画の達成状況：「ポートフォリオ経営」

	主な取組みの成果	
グループ事業の 全体最適推進	<ul style="list-style-type: none"> ● グループガバナンス強化のため事業持株会社化を実施 ● TIS⇄インテック間の事業移管（国保、電力・ガス事業）を実施 ● 国内外のBPO事業についてアグレックスへの集約推進 	○
グループ共通機能 の統合・集約	<ul style="list-style-type: none"> ● グループ共通システム拡大は、効果の高い部分のシステムの集約を優先 ● 東京、大阪、名古屋のオフィス一体化 ● 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 ● 政策保有株式、データセンターの見直しを実施し、資産効率を向上 	△
経営管理の 高度化	<ul style="list-style-type: none"> ● IFRS導入検討プロジェクトを推進 ● 新マネジメント体制に合わせたセグメントの見直し検討等を実施 ● 海外グループ会社を中心とした税務強化（BEPS対応） ● 2016年3月期より統合報告書発行により、IR高度化を推進 ● 内部統制管理体系を整理・集約、グループ内部統制委員会に一本化 ● 雇用のダイバーシティに向け、女性の活躍推進に注力 ※女性活躍推進法に基づく「えるぼし」の最高位認定をグループ4社が取得 	○
一体感ある 企業文化の醸成	<ul style="list-style-type: none"> ● 2016年7月より、グループ全体のロゴ一体化 ● グループビジョン2026の策定、浸透活動の推進 ● グループ報の創刊 	○

(説明省略)

外部環境の認識及び今後の主な課題

外部環境	マクロ環境	<国内> 人口減少、少子高齢化、労働人口減少、経済低成長、働き方の多様化 等 <海外> 新興国の成長、グローバル化、ボーダーレス化 等
	IT業界 (含むBPO)	業界の垣根の消滅、ネットワーク化の加速、労働集約型システム受託開発の利益率低下、多重下請け構造の変化、生き残りをかけた合従連衡による寡占化、海外企業による国内マーケットの席巻 等
	顧客動向	業界概念の変容、ビジネスの前提としてITを活用、日本企業の海外進出加速、システム内製化の進展、少子高齢化に伴う人材不足によるアウトソース領域拡大
	技術動向	労働集約型産業でのAI活用、IoTの一般化、通信の超高速化、大容量化、仮想現実との融合 等

- | | |
|------|---|
| 主な課題 | ●『既存事業から新ドメインへの転換』、『新ドメイン創出に向けた投資・要員転換』 |
| | ●現在の事業領域での効率的な収益成長、経営資源のコア事業への集中 |
| | ●ASEAN地区における面展開の加速 |
| | ●多様な社員が働きやすい環境作りを行い、意欲的に取り組める環境の実現 |
| | ●グループの変革を牽引するモデル人材の重点的な育成 |

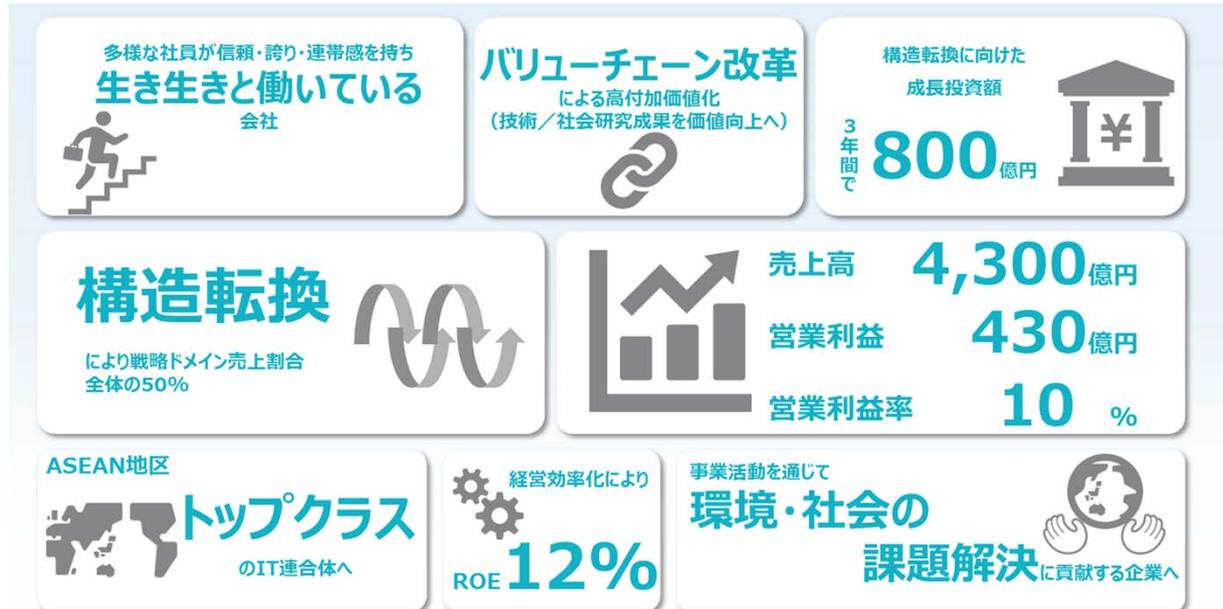
持続的な成長・企業価値向上の実現のためには、社会の大きな変化に先んじて、グループのさらなる変革により、「構造転換の推進」と「強靱な経営基盤の確立」が重要。

・そして、当ページに記載しているように、我々を取り巻く外部環境は大きく変化しています。また、我々自身の課題を踏まえて、我々が持続的な成長や企業価値向上を実現していくために重要なことは、社会の大きな変化に先んじたグループのさらなる変革であり、変革を通じた「構造転換の推進」と「強靱な経営基盤の確立」であると認識し、その中で新しいグループの中期経営計画を策定しました。

中期経営計画（2018-2020）の概要

Transformation to 2020

～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～

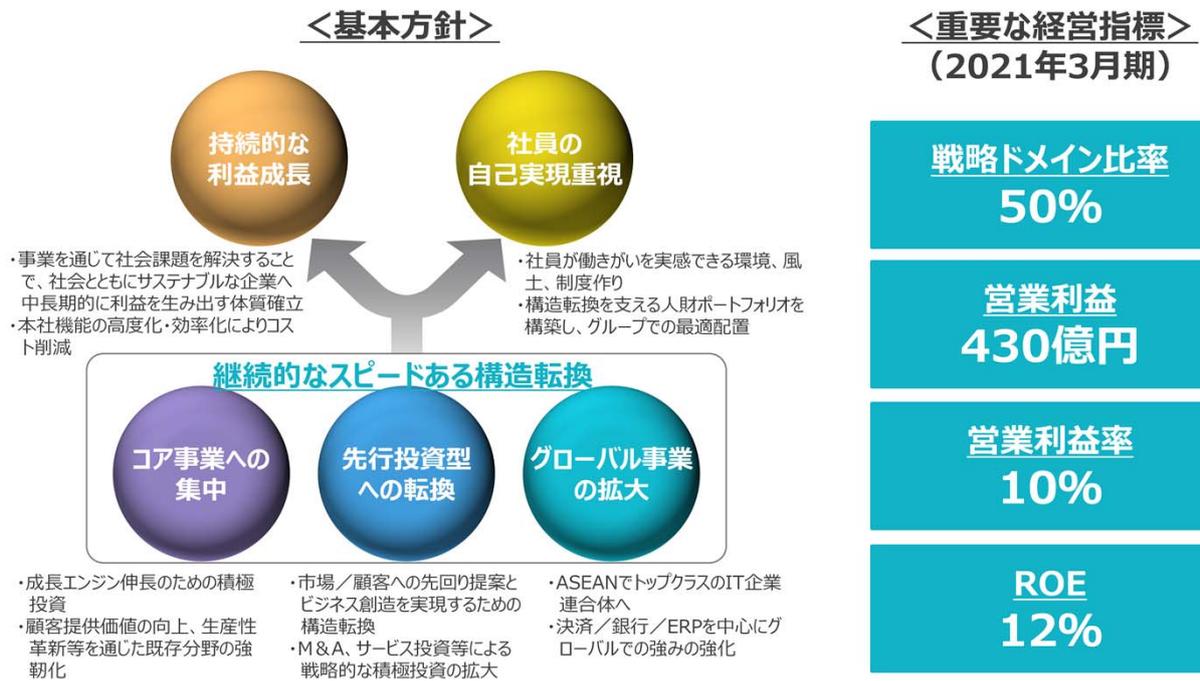


Copyright © 2018 TIS Inc. All rights reserved.

8

- ・今回の中期経営計画の概要です。
- ・TISインテックグループとして初めての中期経営計画は、スローガンを「Transformation to 2020(ニーゼロニーゼロ)～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～」として、さらなる成長を追求していきます。
- ・ここに記載しておりますように、
「多様な社員が信頼・誇り・連帯感を持ち、生き生きと働いている会社」
「バリューチェーン改革による高付加価値化」
「ASEAN地区トップクラスのIT企業連合体」
「事業活動を通じて環境・社会の課題解決に貢献する企業」
を目指し、積極的な成長投資をしながら構造転換を推進し、企業成長を果たしていこうと考えています。

基本方針・重要な経営指標



- ・基本方針は、構造転換の必要性を強く意識し、「持続的な利益成長」と「社員の自己実現重視」の2つに加え、その達成に必要となる「継続的なスピードある構造転換」のための「コア事業への集中」「先行投資型への転換」「グローバル事業の拡大」の3つ、計5つとしました。
- ・また、重要な経営指標は、構造転換とそれによる収益性向上の実現に向けて、「戦略ドメイン比率50%」「営業利益430億円」「営業利益率10%」「ROE12%」の4つとしました。

ROEのさらなる向上に向けて

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し、資本効率性の向上を目指す。



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>

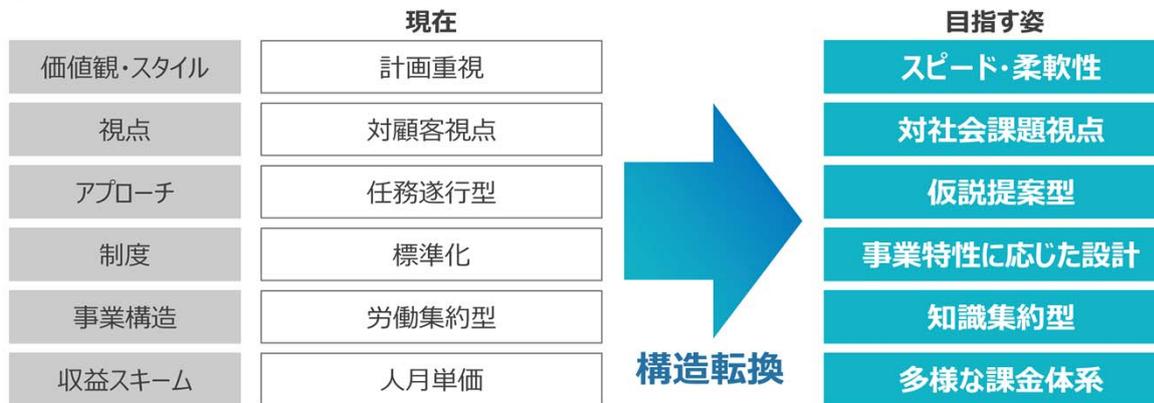
ROE
9.9% (2018年3月期) → 12.0% (2021年3月期)

当期純利益率	5.1% (2018年3月期)	→	6.7% (2021年3月期)	構造転換の推進による収益性向上
×				
総資産回転率	1.15 (2018年3月期)	→	やや低下 (2021年3月期)	成長投資推進による事業資産増加
×				
財務レバレッジ	1.70 (2018年3月期)	→	やや上昇 (2021年3月期)	有利子負債主体の資金調達等による自己資本比率の増加抑制

- ・ROEのさらなる向上に向けては、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していくこととしています。
- ・ROE12%の達成のためには、収益力向上が最も重要であると認識しており、構造転換の推進によって営業利益率10%を実現したいと考えています。それとともに、B/S面のコントロール強化も図ることで、資本効率性の向上を実現していく考えです。

構造転換戦略

戦略ドメインの拡大を通じた持続的な成長のため、価値観・制度等を含めた構造転換を推進。



	2018年3月期実績	2021年3月期計画
戦略ドメイン売上高	1,420億円	2,150億円
戦略ドメイン比率	35%	50%

- ・それでは、主な戦略のはじめとして構造転換戦略について、ご説明します。
- ・繰り返しになりますが、グループビジョンで掲げる戦略ドメインの拡大を通じた事業成長のためには、価値観・制度等を含めた構造転換の推進が必須であり、戦略ドメイン比率を現在の35%から50%に引き上げる計画としています。

構造転換戦略：目指す姿・推進施策（創出・転換・拡大）のイメージ

①ストラテジックパートナーシップビジネス（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、事業戦略を共に検討・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

（推進施策）

- ・お客様の経営課題に対して仮説・提案を通じて解決
- ・グループの総力を上げ、先進技術・強み商材を活用
- ・経営層レベルを軸として各階層でお客様との関係性を強化
- ・ビジネスパートナーとして共同事業を立ち上げ 等

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

（推進施策）

- ・お客様のバリューチェーンを担い、事業拡大に寄与
- ・機械化・自動化による労働集約ビジネスからの脱却
- ・グループのIOSに業務サービスを付加
- ・グループの営業チャネルを活かし、提供 等

②ITオフリングサービス（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を組み合わせることと、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

（推進施策）

- ・スピードを重視したスキーム・制度の整備
- ・ビジネスパートナーと連携したエコシステムの構築
- ・グループの営業チャネルを活かし、提供 等

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

（推進施策）

- ・お客様との共同事業で新規事業への挑戦
- ・事業パートナーとの共創で、イノベーション発揮
- ・個人の事業アイデアを生かした事業創出 等

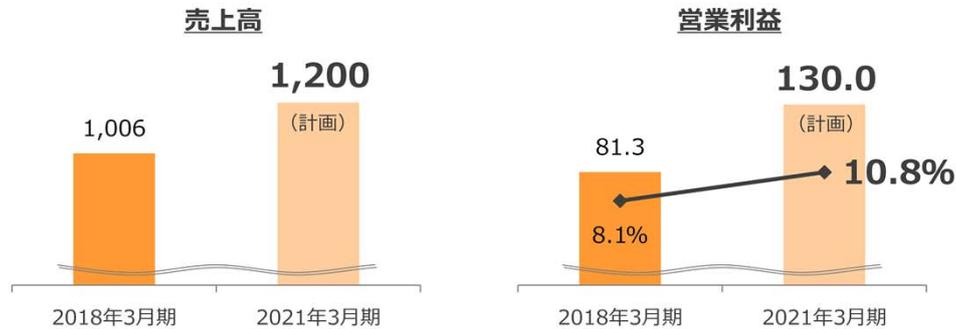
- ・将来の我々グループにおける事業の中心となる戦略ドメインで目指す姿や施策のイメージを、12ページに記載しています。
- ・それぞれ簡単にですが、ご紹介させていただきます。
- ・まず、ストラテジックパートナーシップビジネス＝SPBは、先進技術や、グループ内の強み、商材を活用し、お客さまにソリューションをコーディネートし、お客さまの事業課題の解決をコンサルティングしていきます。ITや業務にとどまらない相談相手として、お客さまのビジネスの根幹を担い、さらには共同事業の実施も目指しています。
- ・次に、ITオフリングサービス＝IOSは、スピードを重視し、サービスの創出と展開に取り組んでいきます。これまでに培ったITをベースとしたノウハウをもとに、R&Dや投資等を活用し、スピーディーなサービス提供を実行していきます。さらに、グループの営業チャネルを活かして積極的にビジネスを展開し、数多くのサービスを市場に創出していきます。
- ・3つめのビジネスファンクションサービス＝BFSは、現在のBPOや業務サービスの知見を中心に、作業を全体としてインテグレートし、業務としてサービス化することで、顧客ビジネスのコア機能を担っていきます。このように、お客様の業務分野で強みを保持することは、グループでの事業シナジー発揮に繋がると考えています。
- ・最後に、フロンティア市場創造ビジネス＝FCBは、我々自らが事業主体となって、新しいビジネスに挑戦していくものです。お客様等とのつながりの中から発生した事業アイデアを、事業パートナーや別のお客様をつないで共同事業化していきたいと考えています。

構造転換戦略：サービス型ビジネスの推進

(単位：億円)

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。

サービス型ビジネスの計数計画



重点テーマ

Payment	あらゆる決済手段への多様化への対応、個人と企業を繋ぐ役割を担う
業界プラットフォーム	ノウハウのサービス化、他成長エンジンとの融合し、業界スタンダードのデジタルビジネス基盤を構築
ERP	高度化されたベストプラクティスの「アセット化・横展開モデル」の徹底を推進
AI	AI事業の伸長、及びあらゆるグループのサービスにAIを付加し、グループ全体の成長に寄与
IoT	グループ内外の資源を結集し、IoTプラットフォームを構築
その他先端技術	ブロックチェーン・ロボティクス・XR等の先端技術の積極的な活用により、高付加価値化をドライブ

Copyright © 2018 TIS Inc. All rights reserved.

13

- ・この3年間では、今申し上げた4つの戦略ドメインの中でも、特にIOSを大きく伸ばす計画であり、その中核となる「サービス型ビジネス」が成長エンジンになると考えています。
- ・我々の強みのさらなる強化や新たな強みを作るために、積極的な投資の実施、オープンイノベーションの活性化等を通じ、ペイメント・業界プラットフォーム・ERP・AI・IoT・その他先端技術といった重点テーマを、国内だけでなくASEANを中心としたグローバルで強力に推進し、事業成長を実現させていきたいと考えています。

決済事業戦略

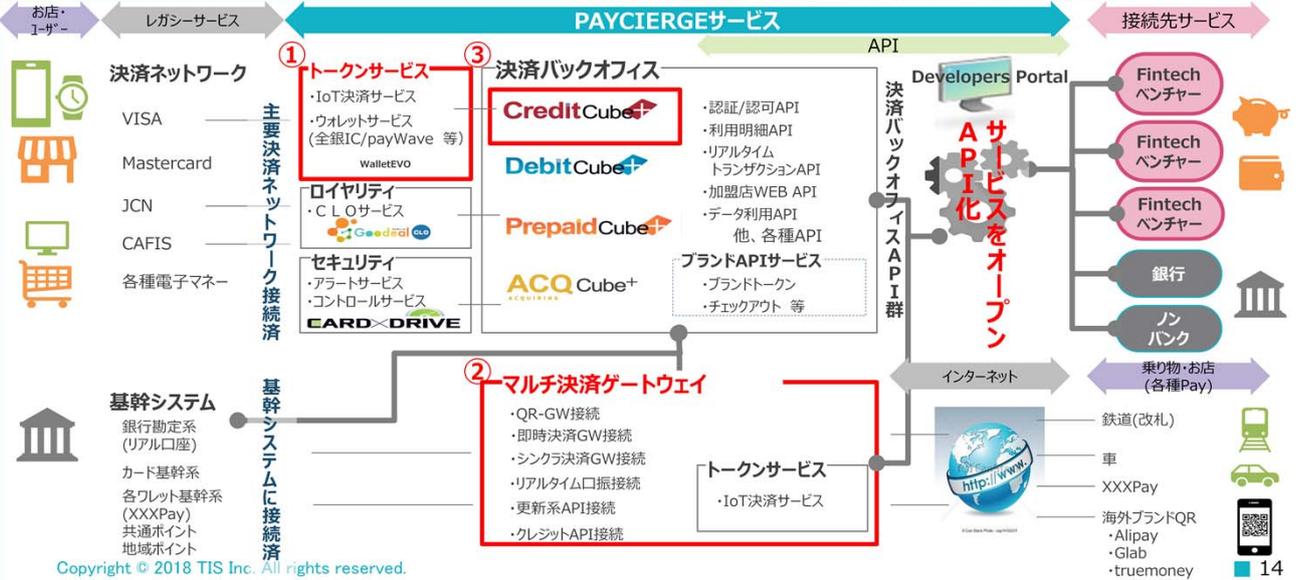
PAYCIERGE2.0

安心・安全・便利なサービスを提供
キャッシュレス社会の実現



デジタルバンキングプラットフォーム構想
～API連携で銀行をより身近な存在へ～

- ① トークンサービスをベースとしたウォレットサービスを展開 IoT決済へ!
- ② マルチ決済ゲートウェイをベースとしたQR決済サービス等を展開(海外ブランド・国内XXXPayと接続) 外国人の国内決済が便利に!
- ③ デビット/プリペイドサービスに続き、**クレジットSaaS型サービス**を企画(サービス共同利用型で事業展開を予定) APIベース!



・このページでは、今申し上げた「サービス型ビジネス」拡大に向けた重点テーマに対する具体的な取り組みの一例として、「決済事業戦略」をご紹介します。

グローバル戦略

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。

ステップ1：中国展開

ステップ2：タイ・シンガポール・ベトナムの三極展開

ステップ3：資本・業務提携を通じてASEAN諸国で
グローバル事業を拡大・面展開を加速
+ 有望な商材・最先端技術の獲得・投下

- 決済・銀行・ERPを重点事業領域とし、拠点間連携を強化
- 欧米・中国・ASEANの有望な商材、最先端技術を投下
- 戦略的投資を積極的に推進し、ポートフォリオを拡大
- グローバル人材の育成・拡充を推進

<中国・ASEANにおける展開拠点>



Copyright © 2018 TIS Inc. All rights reserved.

<近年の主なM&A・出資実績>

PT Anabatic Technologies Tbk 2015年7月 資本・業務提携（28%出資＝持分法適用会社） 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：385億円	顧客基盤 ソリューション
MFEC Public Company Limited 2014年4月 資本・業務提携（20%出資＝持分法適用会社） タイの上場IT企業、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：102億円	顧客基盤 ソリューション
I AM Consulting Co., Ltd. 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：22億円	顧客基盤 ソリューション
PromptNow Co., Ltd. 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：2.6億円	ソリューション
上海訊聯数据服务有限公司(CardInfoLink) 2017年9月 資本・業務提携（10%出資） 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		ソリューション

※売上高は各社の2017年12月期実績を期末レートで換算したもの。

15

- ・次にグローバル戦略です。
- ・我々は、これまでも、資本・業務提携を通じてASEAN諸国での事業拡大と面展開を加速させてきました。中国・ASEANにおける展開拠点は広範囲をカバーするに至り、また、現地の有力な企業とのアライアンスも着実に進展してきています。
- ・時間をかけながらアライアンス先との関係性を深め、協業を通じて広げてきたマーケットに有望な商材・最先端技術を獲得・投下することで、事業領域のさらなる拡大を図るとともに、戦略的な投資を引き続き推進することで、ASEANトップクラスのIT企業連合体を組成していけるものと考えており、ぜひとも実現していきたいと考えています。

経営高度化・効率化戦略

<p>■コーポレートガバナンスの強化</p> <ul style="list-style-type: none"> 独立社外取締役比率の向上 <ul style="list-style-type: none"> ：取締役総数9名のうち独立社外取締役3名体制へ（2018/6/26予定） 取締役会のダイバーシティ推進 <ul style="list-style-type: none"> ：初の女性役員（独立社外取締役）を選任（2018/6/26予定） 取締役の選任・報酬等の決定プロセスの客観性及び透明性確保 <ul style="list-style-type: none"> ：「指名委員会」・「報酬委員会」の導入（委員の過半数は独立社外役員） 	<p>独立社外取締役比率 1/3（9名中3名）</p> <p>初の女性役員選任 （独立社外取締役）</p> <p>指名委員会 報酬委員会</p>
<p>■本社機能の高度化・効率化推進</p> <ul style="list-style-type: none"> TIS・インテックによる「本社系機能高度化プロジェクト“G20”」の推進 <ul style="list-style-type: none"> ：グループ基幹システムの統合等による業務・IT効率化 ：シェアードサービス子会社の吸収合併（2018/7/1予定）等による機能集約 コーポレートブランド広報機能の強化 法務・知財マネジメントの高度化 IFRS導入検討プロジェクト（継続） 	<p>本社系機能高度化 プロジェクト“G20”</p> <p>グループ 基幹システム統合</p> <p>本社系コスト 10%削減</p>
<p>■コーポレートサステナビリティへの取組み強化</p> <ul style="list-style-type: none"> 役職員の企業価値向上に対する意欲向上 <ul style="list-style-type: none"> ：取締役等に対する業績連動型株式報酬制度の導入 ：信託型従業員持株インセンティブ・プランの導入 「社会性」に対するさらなる意識強化 <ul style="list-style-type: none"> ：「コーポレートサステナビリティ委員会」の設置（決定） ：「グループコンプライアンス宣言」、「グループ行動規範」の制定 	<p>業績連動型 株式報酬制度</p> <p>信託型従業員持株 インセンティブプラン</p> <p>コーポレート サステナビリティ委員会</p>

Copyright © 2018 TIS Inc. All rights reserved.

16

- ・経営高度化・効率化戦略については、「コーポレートガバナンスの強化」「本社機能の高度化・効率化推進」「コーポレートサステナビリティへの取組み強化」の観点で様々な取組みを推進していきます。
- ・中でも、「本社機能の高度化・効率化推進」においては、グループ各社が使っているいろいろなシステムをグループ基幹システムに統合し、業務・IT効率化をはじめとした取組みを、TISとインテックによるプロジェクトを通じて強力的に実施してまいります。先日、キックオフを行ったところです。これによってグループの一体運営がさらに進むものと考えています。

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。

投資方針	主な投資の目的（想定）
新サービス創出のためのソフトウェア投資 (170億円)	<ul style="list-style-type: none"> ● 自社サービス開発への投下 ● 事業利益の内、一定割合を投資に回し、継続的な競争力強化
構造転換を促進するための人財投資 (80億円)	<ul style="list-style-type: none"> ● 戦略ドメイン・先端技術分野への転換を実現する人財育成 ● グループ全体の最適人財配置に資する人財ポートフォリオ構築
先端技術獲得のための研究開発投資 (50億円)	<ul style="list-style-type: none"> ● 時代を先回りした、先端技術の研究 ● オープンイノベーションの活性化
+	
戦略ドメイン伸長のための投資 (500億円 ※M&Aを含む)	<ul style="list-style-type: none"> ● ノウハウ獲得やサービス促進等を目的とした新規企業への出資 ● アライアンス先に対する追加出資（株式保有比率増）

<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

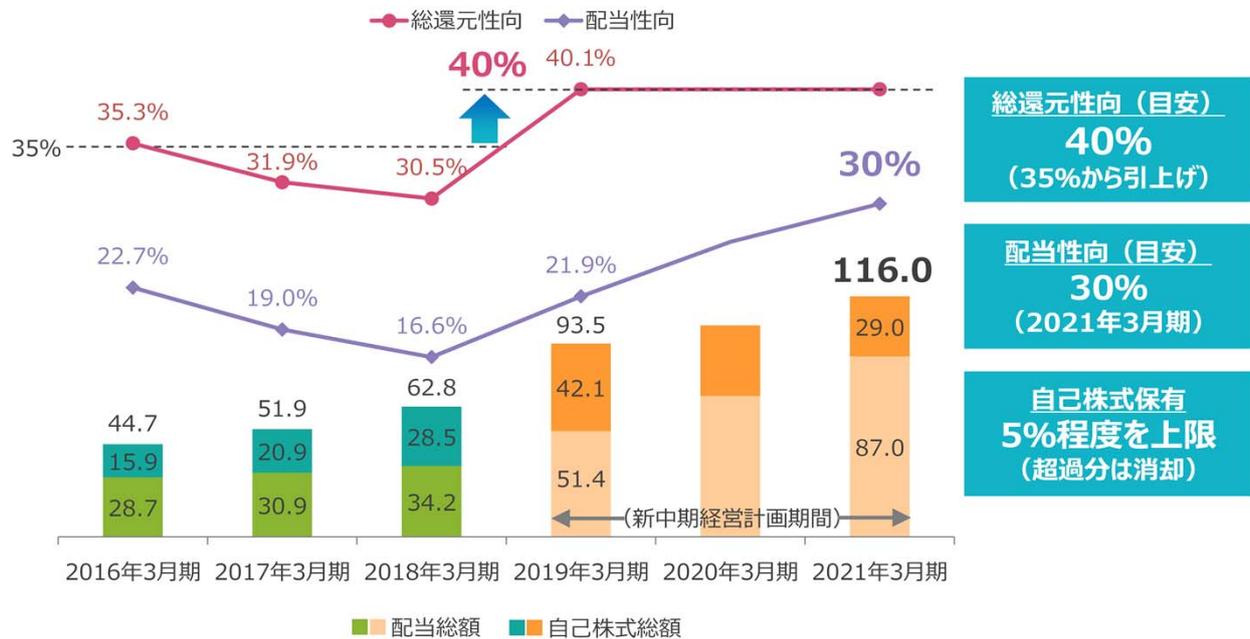
投資効率性指標と資本コストに基づく投資案件の厳選、及び撤退マネジメントの厳格化

- ・続いて、投資戦略です。
- ・この中期経営計画においては、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していきます。
- ・新サービス創出のためのソフトウェア投資、構造転換を促進するための人財投資、先端技術獲得のための研究開発投資で計300億円、これに加えて、新たなチャネル、ソリューション・サービスの獲得等、戦略ドメイン伸長のための投資500億円、合わせて最大800億円を想定しています。
- ・投資にはリスクも伴うことは否めませんが、我々が構造転換を果たし、さらなる成長を実現していくためには必要不可欠なものであると考えています。当然のことながら適正リターンを獲得できるように投資管理も高度化していきます。

株主還元の基本方針等

(単位：億円)

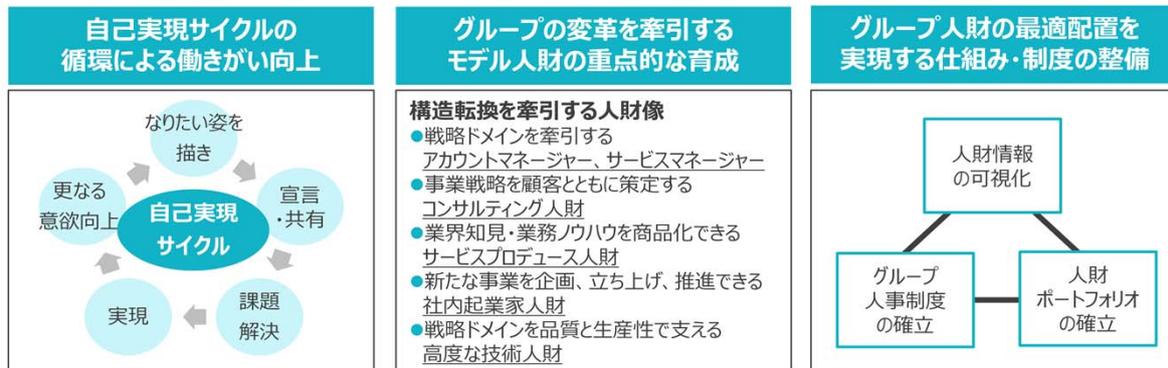
- ・総還元性向の目安を35%から40%に引き上げ。配当性向は安定的な配当成長を通じて2021年3月期に30%を目指す。
- ・保有する自己株式は原則として発行済株式総数の5%程度を上限とし、超過分は消却。



- ・次に、株主還元についてご説明します。成長投資の推進・財務健全性の確保とバランスをとりつつ、株主還元の強化を図ることとしています。
- ・総還元性向の目安を35%から40%に引き上げるとともに、配当性向は安定的な配当成長を通じて2021年3月期に30%を目指してまいります。
- ・また、保有する自己株式については、原則として発行済株式総数の5%程度を上限とし、超過分は消却することとします。

人財戦略

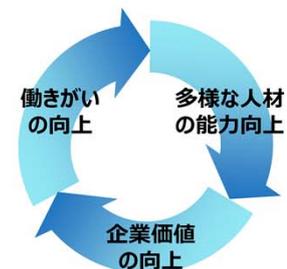
グループ成長の大きな源泉として、社員の自己実現を重視。働きがい向上と人財マネジメント強化により、多様な人財が活躍できる仕組み・風土の構築を推進。



**TIS内に人事本部を設立。「マニフェスト」を掲げて施策を強力に推進。
⇒ベストプラクティスをグループ会社に展開予定。**

人事本部が担う3つの使命

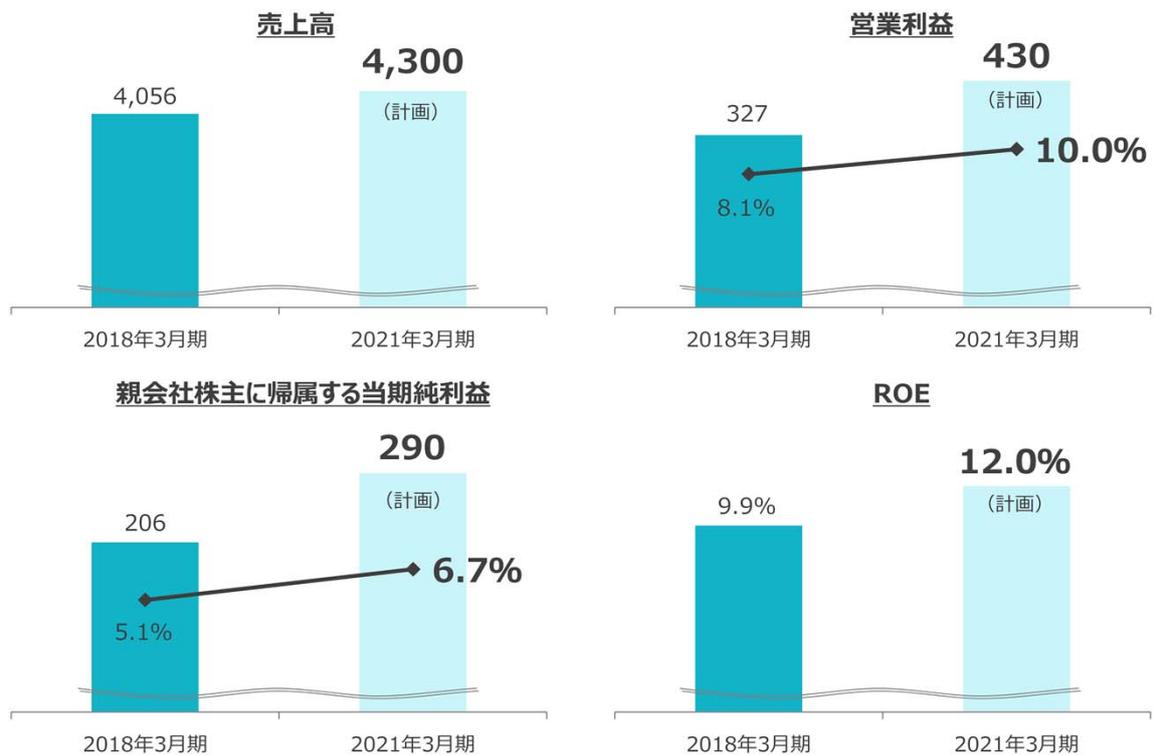
- 「1 働きがいの高い会社を目指し、制度面・環境面を早く・強く推進します。」
- 「2 最適な人材配置を目指すと共に、自己実現が可能な環境を提供します。」
- 「3 労務関連コンプライアンスを徹底し、安全で快適な会社を作ります。」



- ・戦略の最後として、人材戦略をご説明します。
- ・この中期経営計画の基本方針のとおり、社員の自己実現を重視していきます。具体的には、働きがい向上と人財マネジメント強化により、多様な人財が活躍できる仕組み・風土の構築を推進し、社員一人一人が生き生きと働いている会社・新しいことに積極的にチャレンジできる会社を目指します。
- ・企業活動を突き詰めていくと、最後は社員一人一人の力が重要です。社員一人一人の成長が、グループ成長の大きな源泉と考え、人材戦略は強力に推進してまいります。

計数計画

(単位：億円)



Copyright © 2018 TIS Inc. All rights reserved.

20

- ・ここからは計数計画についてご説明します。
- ・重要な経営指標のところでご説明したものと重なるところもありますが、当中期経営計画の最終年度である2021年3月期には、売上高4,300億円、営業利益430億円・営業利益率10%、親会社株主に帰属する当期純利益290億円、ROE12%を計画しており、様々な施策を通じて達成に注力してまいります。

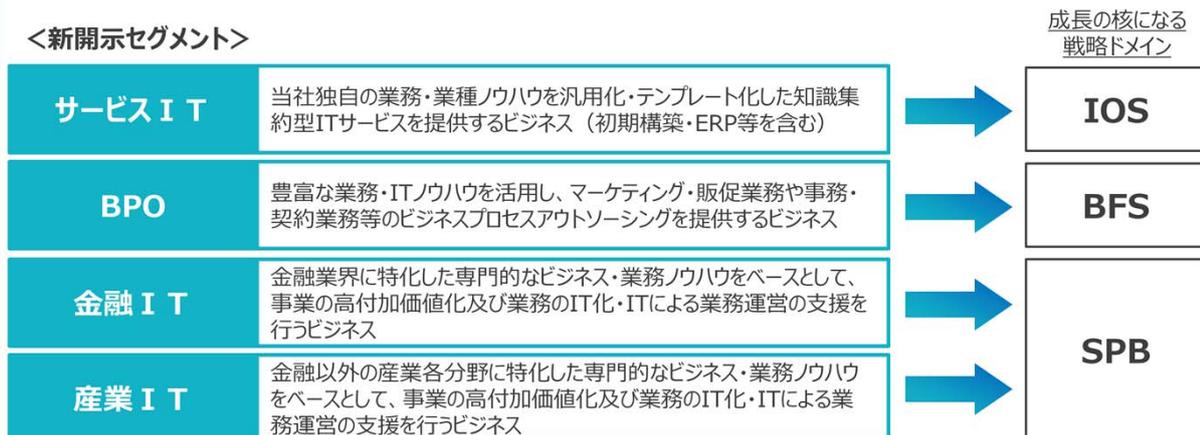
構造転換の推進に向けた開示セグメント変更

構造転換の推進に向け、当社マネジメント体制を変更し、「サービス事業統括本部」と「インダストリー事業統括本部」に組織改正。これに伴い、マネジメントアプローチの観点から開示セグメントを2019年3月期より変更。なお、運用等に関わる受注情報の開示も開始。

<セグメント変更の主なポイント>

- 「サービスIT」を事業単位とし、成長エンジンであるサービス型ビジネスへの構造転換を推進。
- 「BPO」を事業単位とし、業務ノウハウと先端技術活用を組み合わせたBPO高度化により事業推進。
- データセンター事業は、当社グループの幅広い事業を支えるIT基盤と位置付け各セグメントに包含。

<新開示セグメント>



※上記以外に「その他」セグメントあり。

Copyright © 2018 TIS Inc. All rights reserved.

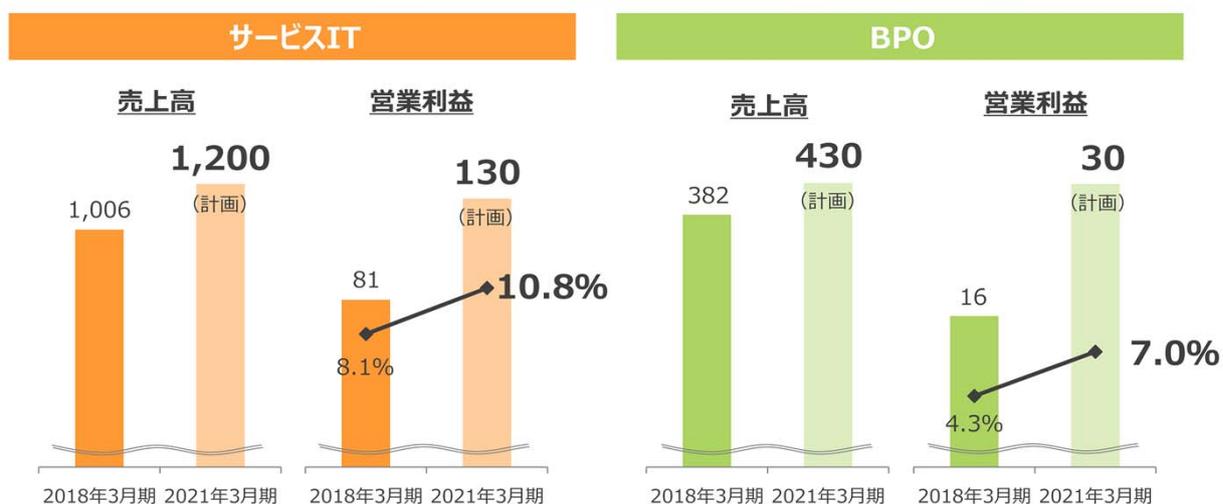
21

- ・この後の22ページ・23ページにおいて、セグメント別の計数計画とその実現のための事業成長戦略・注力ポイントを掲載していますが、先ほど安達も申し上げたとおり、これまでとは開示セグメントを変更しています。
- ・これは、構造転換の推進に向けて、当社マネジメント体制を変更し、「サービス事業統括本部」と「インダストリー事業統括本部」に組織改正したことに伴い、マネジメントアプローチの観点から開示セグメントを変更することにしたものです。今後はこのセグメントでご説明していくこととなります。
- ・また、開示情報充実の一環として、皆様からのご要望も多かった運用等に関わる受注情報の開示を開始することも、先ほど安達からご説明させていただいたとおりです。
- ・運用等に関しては、契約期間が様々です。契約ベースでの開示ということで、長期にわたる運用契約も半年分の残高を計上し、半年毎に更新していく考え方で開示していきます。

中期経営計画（2018-2020）

売上高・営業利益の増減計画イメージ（主要セグメント①）

（単位：億円）



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

事業成長戦略・注力ポイント

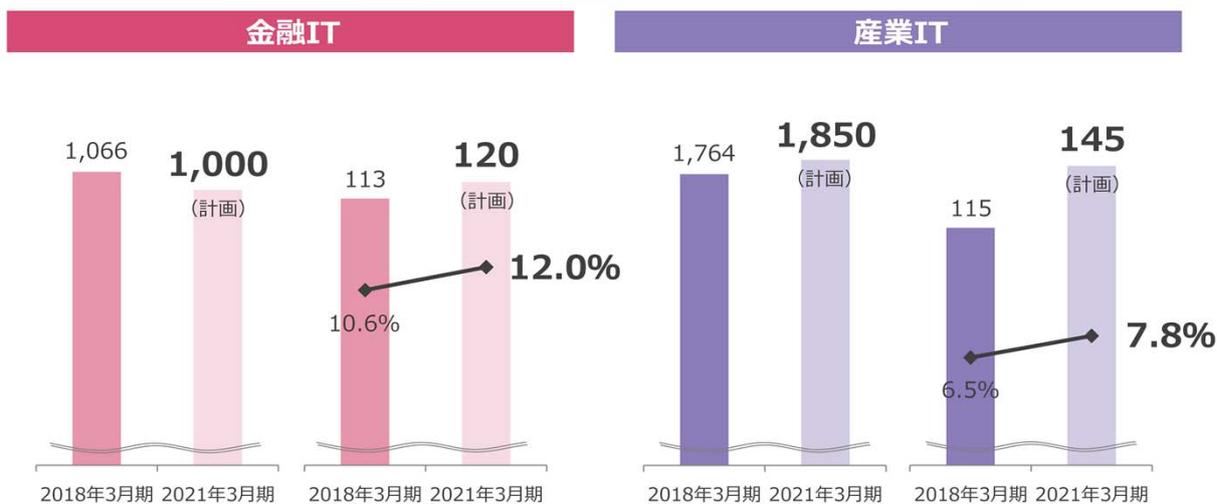
- BPO集約効果と事業構造改革による既存エントリー業務等の粗利率改善
- 高度化した複合型BPOへのシフト、強みである業務知識と先端技術の活用を組み合わせたBPO高度化による事業拡大・収益性向上(BFS)

（説明省略）

中期経営計画（2018-2020）

売上高・営業利益の増減計画イメージ（主要セグメント②）

（単位：億円）



事業成長戦略・注力ポイント

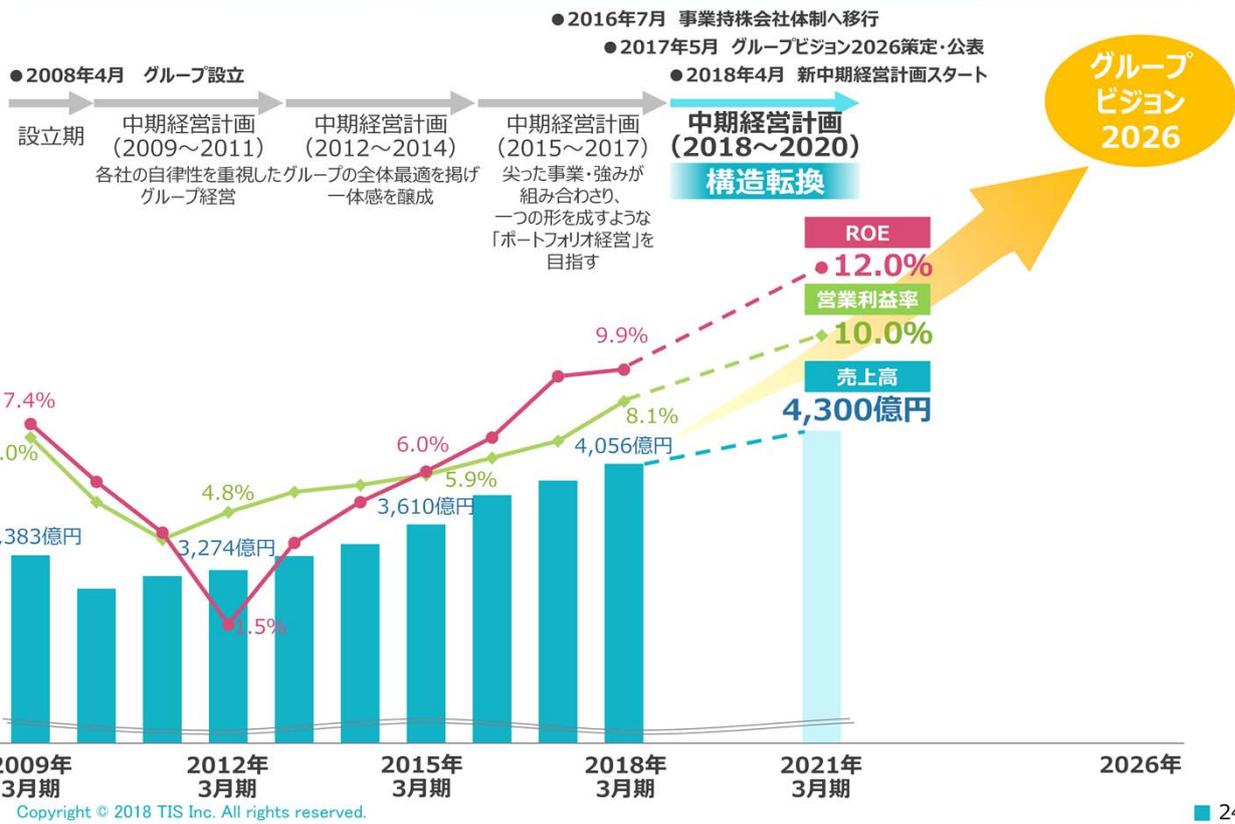
- カード、銀行、保険の幅広い顧客とのパートナーシップ強化、事業創出による事業拡大(SPB)
- Mode2等デジタルイノベーションやAI等先端技術活用による提供価値向上、エンハンスメント革新活動等の生産性向上施策推進による収益性向上

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

（説明省略）

さらなる企業価値向上を目指して



・最後に、現在、我々はさらなる成長に向けて新しい局面に入ったところだと認識しています。新中期経営計画を通じて構造転換を推進し、グループビジョン2026の実現に向けた強固な土台を構築していくことで、さらなる企業価値の向上が果たせると確信しています。

・以上で、ご説明を終了します。



<ロゴマークに込めた思い>

新たな挑戦の場を表現する「オーシャンブルー」と、堅実さと確かな技術の裏付けを表現する「インテリジェントグレー」の2色で表現されるロゴマークには、私たちのコアコンピタンスである『IT』2文字を包含しています。グループ各社が異なるエキスパートであり、その集合体としてのTISインテックグループの一体感、そして未来へ向かって進み続ける躍動感を表現しています。

<ブランドメッセージ「Go Beyond」>

現状に満足せず、常に新たなチャレンジを求めて「その先に向かって」歩み続ける。クライアントの課題をクリアするだけでは満足せず、クライアントのさらにその先にあるお客様のニーズを先取りして、「一歩進んだ提案をしていく」という当社グループの強い意思を表明しています。

(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。
- ・2019年3月期から新マネジメント・アプローチの適用に伴い、セグメント区分を変更しています。2018年3月期数値は変更後のセグメントに組み替えて算出したものです。

(説明省略)