

2019年3月期第2四半期 決算説明資料

2018.10.31

TIS株式会社

(2018年11月1日開催 アナリスト向け決算説明会 プレゼンテーション要旨)

・おはようございます。TIS 安達です。

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。

2019年3月期第2四半期（累計）業績概要

2019年3月期 業績見通し

中期経営計画（2018-2020）の進捗状況

参考資料

- ・まず、私の方から2019年3月期の上期実績および通期業績見通しについてご説明させていただきます。

2019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+8,216百万円（+4.2%）
- 計画比 +2,030百万円（+1.0%）

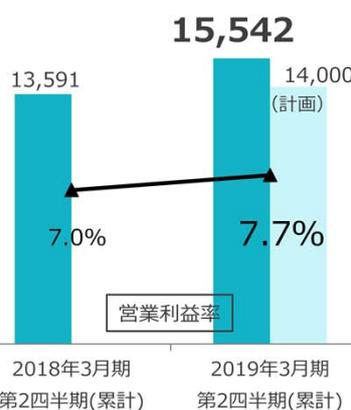


IT投資動向が強まりを見せる分野において顧客ニーズを的確に捉えたこと等が牽引し、前年同期比増収。計画過達。

Copyright © 2018 TIS Inc. All rights reserved.

営業利益

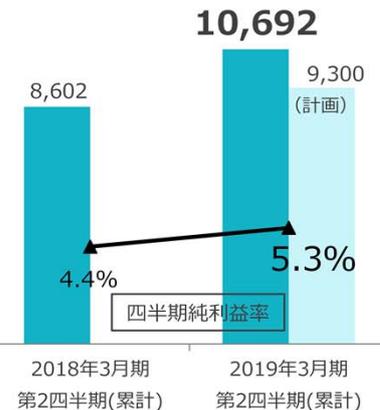
- 前年同期比+1,951百万円（+14.4%）
- 計画比 +1,542百万円（+11.0%）



増収効果や収益性向上による売上総利益の増加が、構造転換に向けた対応強化に伴う販管費の増加を吸収し、前年同期比増益。計画過達。

親会社株主に帰属する四半期純利益

- 前年同期比+2,089百万円（+24.3%）
- 計画比 +1,392百万円（+15.0%）



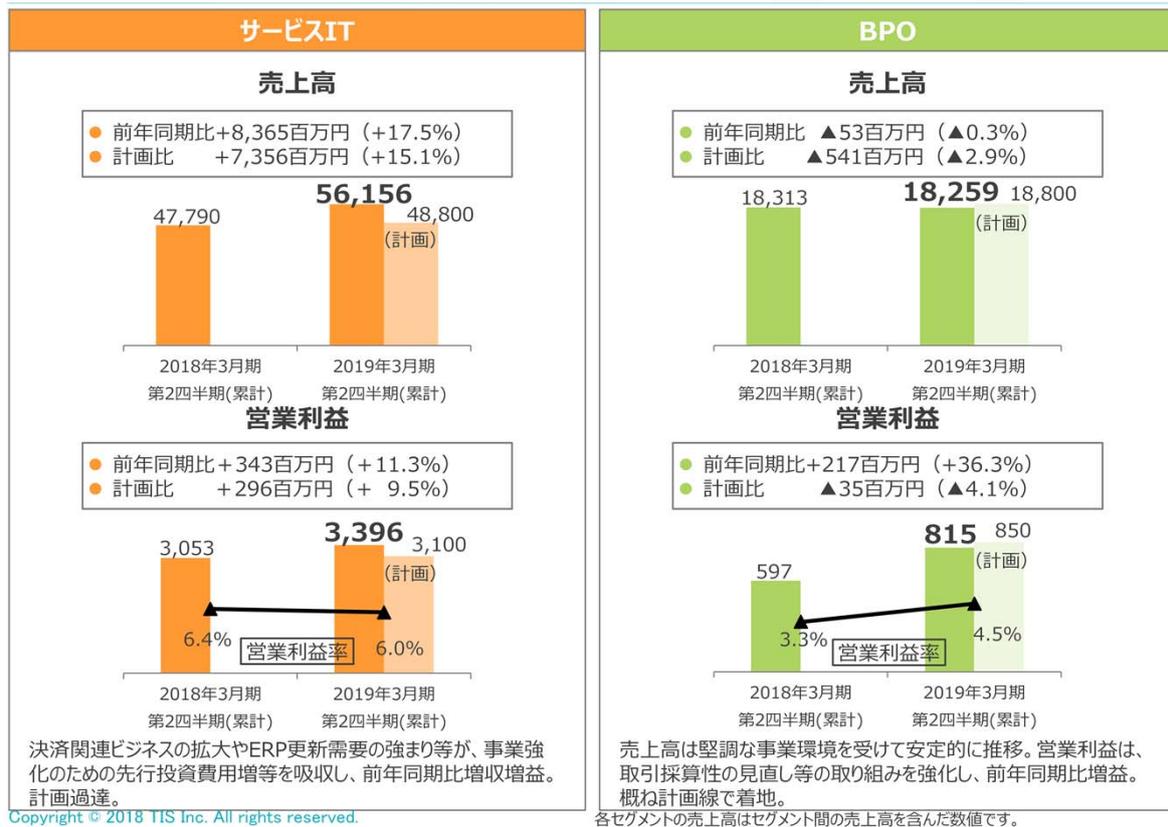
営業利益の増加及び特別損益の改善に伴い、前年同期比増益。計画過達。

3

- ・2019年3月期上期業績の概要です。当上期も良好な事業環境が継続したことを追い風に事業拡大や収益性向上が進んだことで、前年同期比増収増益、期初計画を過達して上期の最高業績を更新する結果となりました。
- ・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、前年同期比4.2%増の2,030億円となり、計画を1.0%上回りました。
- ・営業利益は、前年同期比14.4%増、計画比11.0%増の155億円となり、営業利益率は7.0%から7.7%に向上しました。
- ・親会社株主に帰属する四半期純利益についても、同じように大きく増加し、前年同期比24.3%増、計画比15.0%増の106億円となりました。
- ・なお、当上期において特別利益143億円、特別損失130億円を計上しましたが、この主な内容については、9月27日に公表した投資有価証券売却益100億円及びデータセンター移転関連費用88億円となります。

2019年3月期第2四半期（累計） 主要セグメント別損益状況①

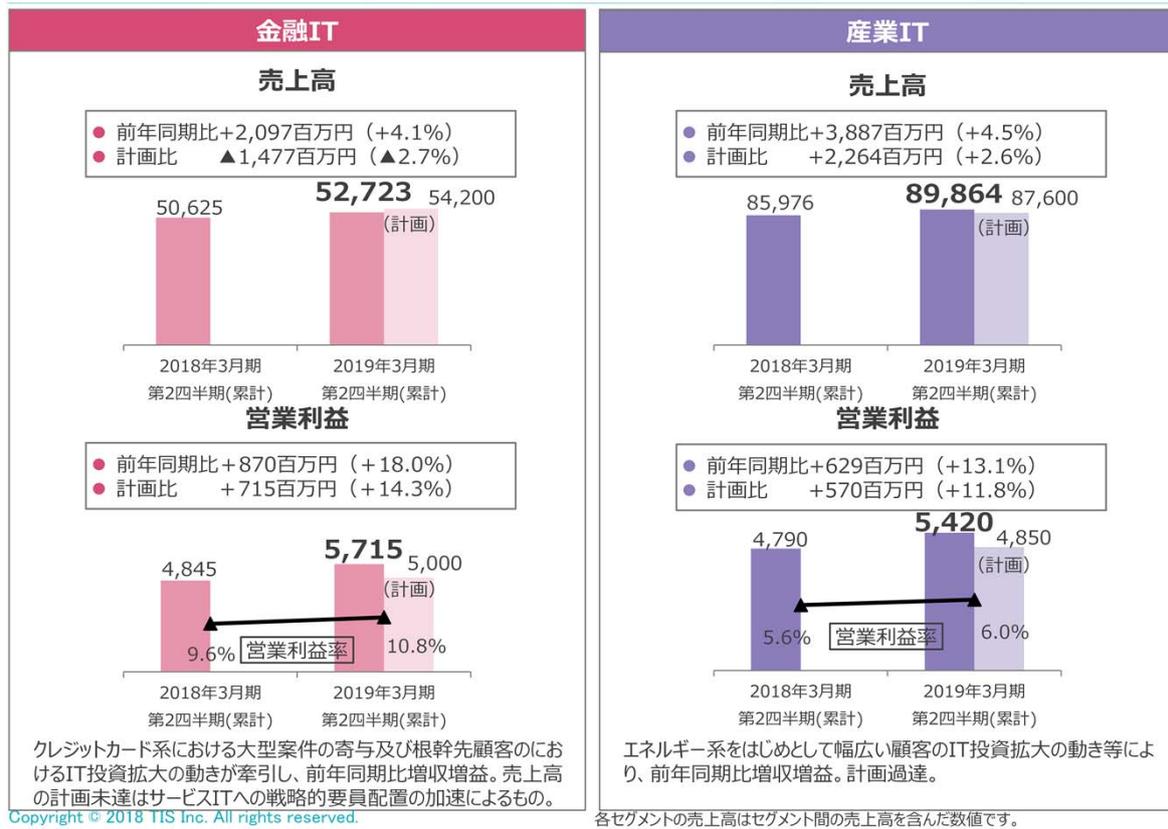
(単位：百万円)



- ・続いて、当期から変更した新しいセグメント別の損益状況です。主要4セグメントのうち、サービスITは、決済関連ビジネスの拡大やERP更新需要の強まり等が牽引し、前年同期比・計画比でも力強い着地となりました。
- ・BPOは、概ね計画に沿った着地ですが、取引採算性の見直し等の取り組み強化を着実に推進したことが前年同期比増益という結果に表れたと考えています。

2019年3月期第2四半期（累計） 主要セグメント別損益状況②

（単位：百万円）



5

- ・金融ITは、クレジットカード系における大型案件の寄与及び根幹先顧客におけるIT投資拡大の動きが牽引し、前年同期比増収増益となりました。なお、売上高は計画未達となっておりますが、これは第2四半期からサービスITへの戦略的配置を加速させたことによるものであり、その中でも営業利益が計画を上回り、営業利益率10.8%となっていることから、ご心配いただく必要はないと考えています。
- ・産業ITは、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、前年同期・計画とも上回る結果となりました。

2019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



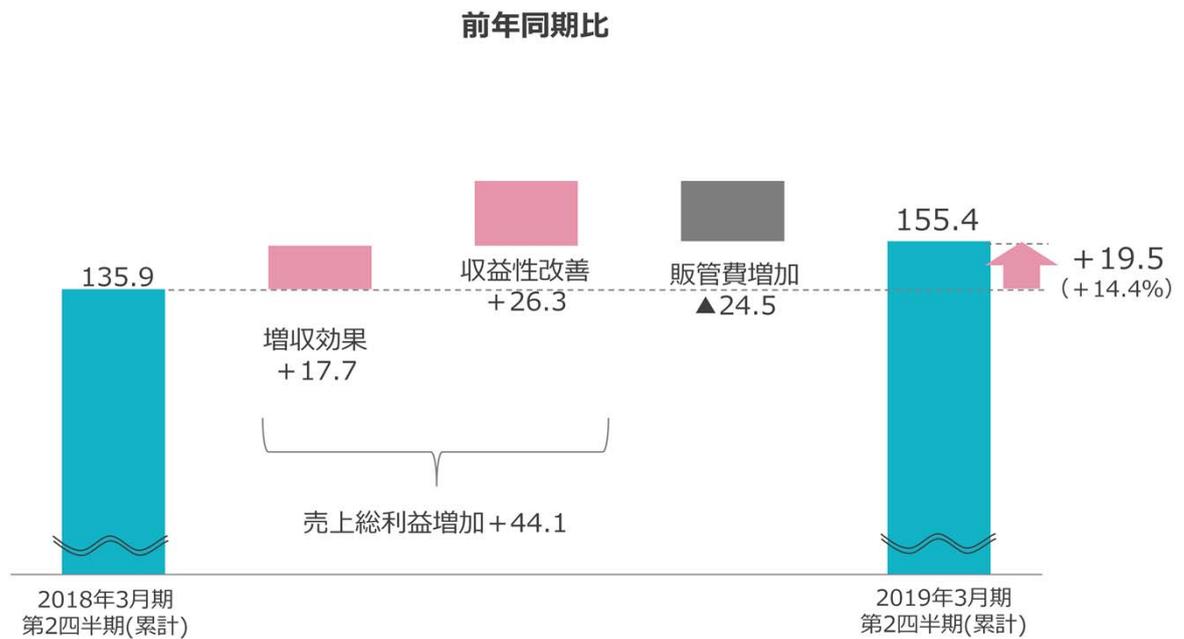
営業利益



（説明省略）

2019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）

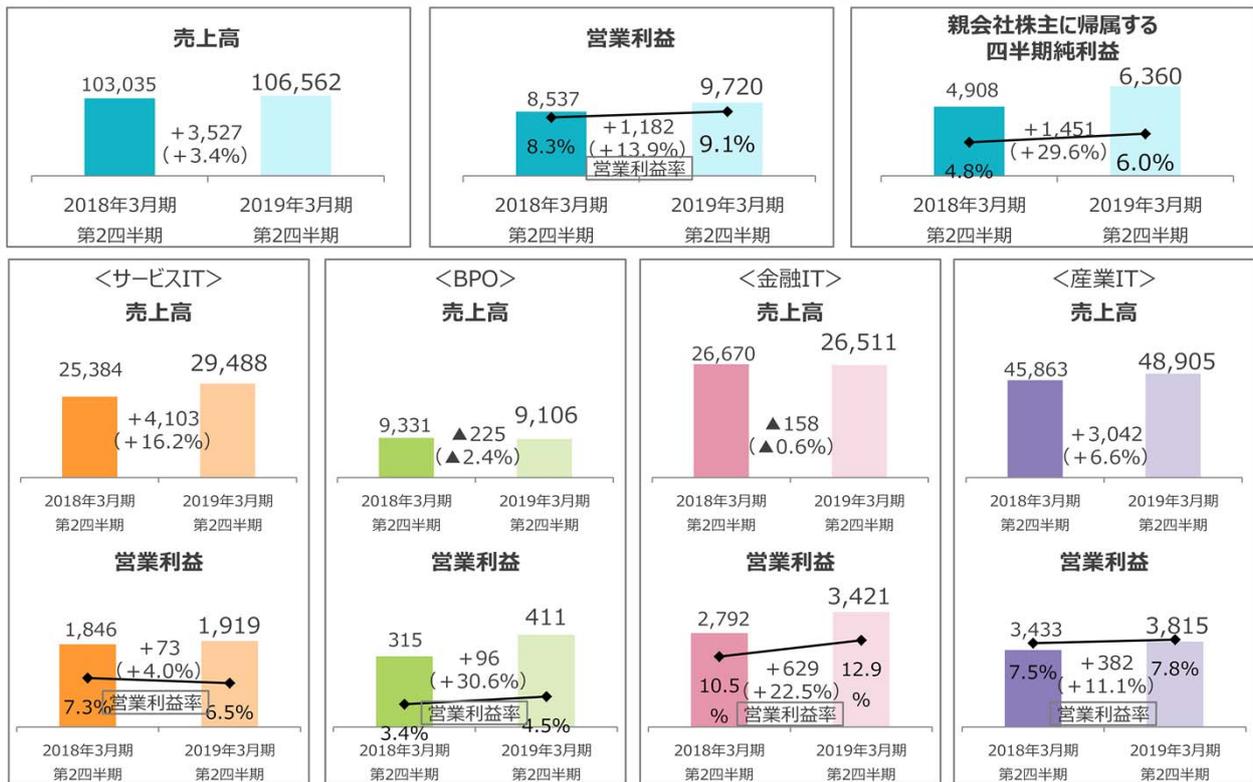


- ・当上期の営業利益の要因別増減分析です。
- ・前年同期に比べて、増収効果で17.7億円の利益増、収益性改善で26.3億円の利益増の結果、売上総利益が44.1億円増加しました。販管費は24.5億円増加しましたが、これを吸収して、営業利益は19.5億円の増加となりました。
- ・販管費の増加については、構造転換に向けた対応強化による費用増が中心であり、中期的な成長に資する前向きなものであると考えています。
- ・なお、当上期の不採算案件は前年同期比でやや減少し、約7億円という実績でした。引き続き低水準に抑制することができるのは、様々な施策の成果であり、今後も抑制していけるものと考えています。

(参考)

2019年3月期第2四半期 業績ハイライト・主要セグメント別損益

(単位：百万円)



Copyright © 2018 TIS Inc. All rights reserved.

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。

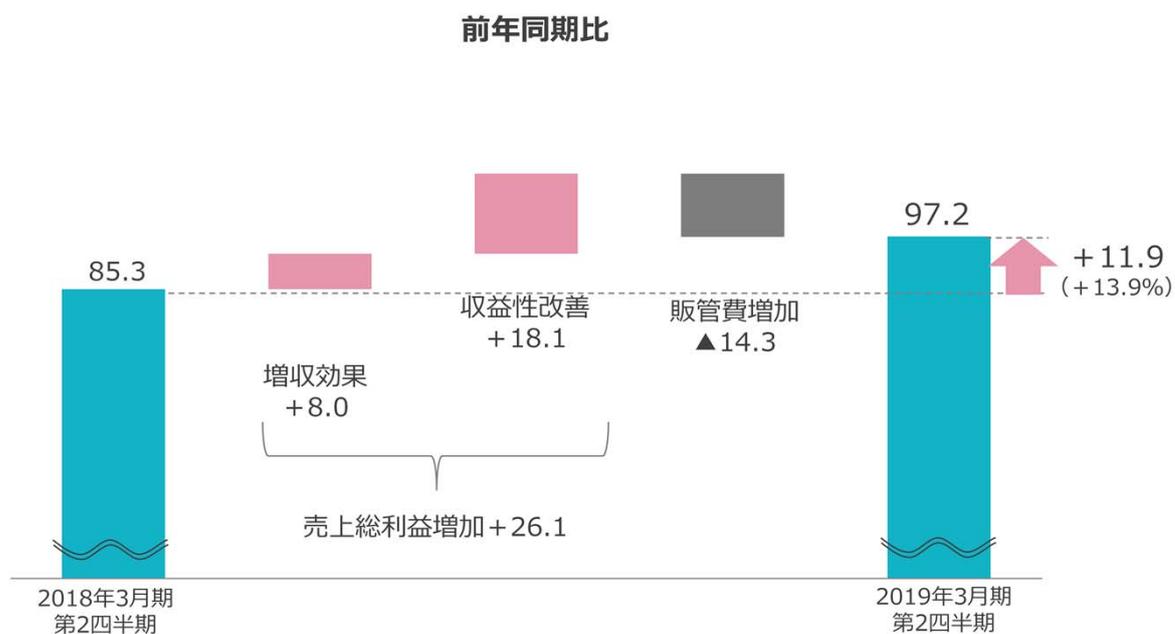
8

・直近の3か月間の業績ですが、BPOおよび金融ITの売上高が前年同期に比べてやや減少していますが、サービスITと産業ITが大きく伸びていることから、全体としては堅調だったと考えています。

(参考)

2019年3月期第2四半期 営業利益要因別増減分析

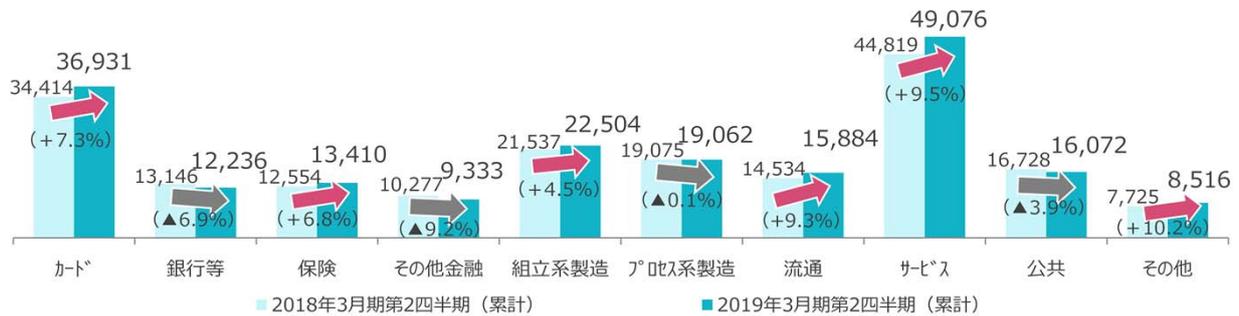
(単位：億円)



(説明省略)

2019年3月期第2四半期（累計） 顧客業種別売上高

（単位：百万円）

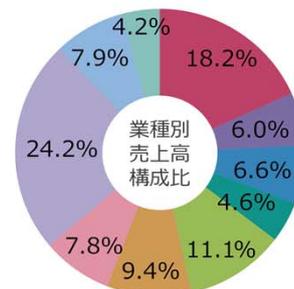


<2018年3月期第2四半期(累計)>



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

<2019年3月期第2四半期(累計)>



金融分野：35.4% 産業分野：52.5%
公共分野：7.9% その他：4.2%

Copyright © 2018 TIS Inc. All rights reserved.

10

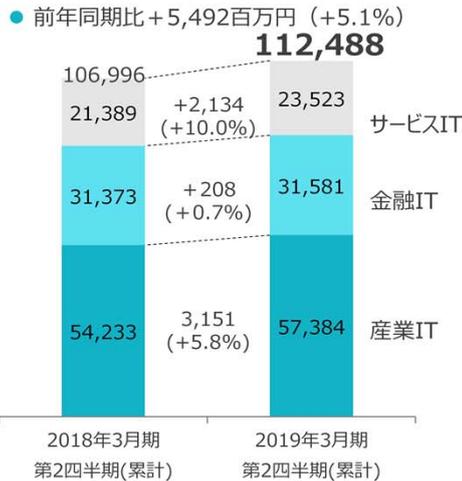
- ・顧客業種別の売上高の状況です。
- ・当期は左側の金融系は、カードが引き続き好調、保険は大手生保をはじめ幅広く増加しました。銀行は全体では芳しくなかったものの、根幹先メガバンクが増加していることから、さほど心配していません。
- ・産業系では、製造はERP系が引き続き好調、流通は増加に転じました。また、サービスはエネルギー系をはじめとして幅広く積み上がりました。公共の減少は前期に終了した大型案件の影響によるものです。

2019年3月期第2四半期（累計） 受注状況（ソフトウェア開発）

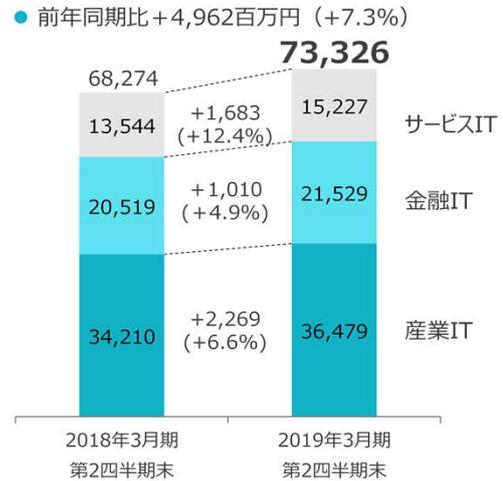
（単位：百万円）

・金融ITにおける大型案件反動減等を吸収し、当期受注高、期末受注残高とも前年同期比増加。
（第2四半期の力強い動きにより、第1四半期の前年同期比減少を吸収。）

受注高



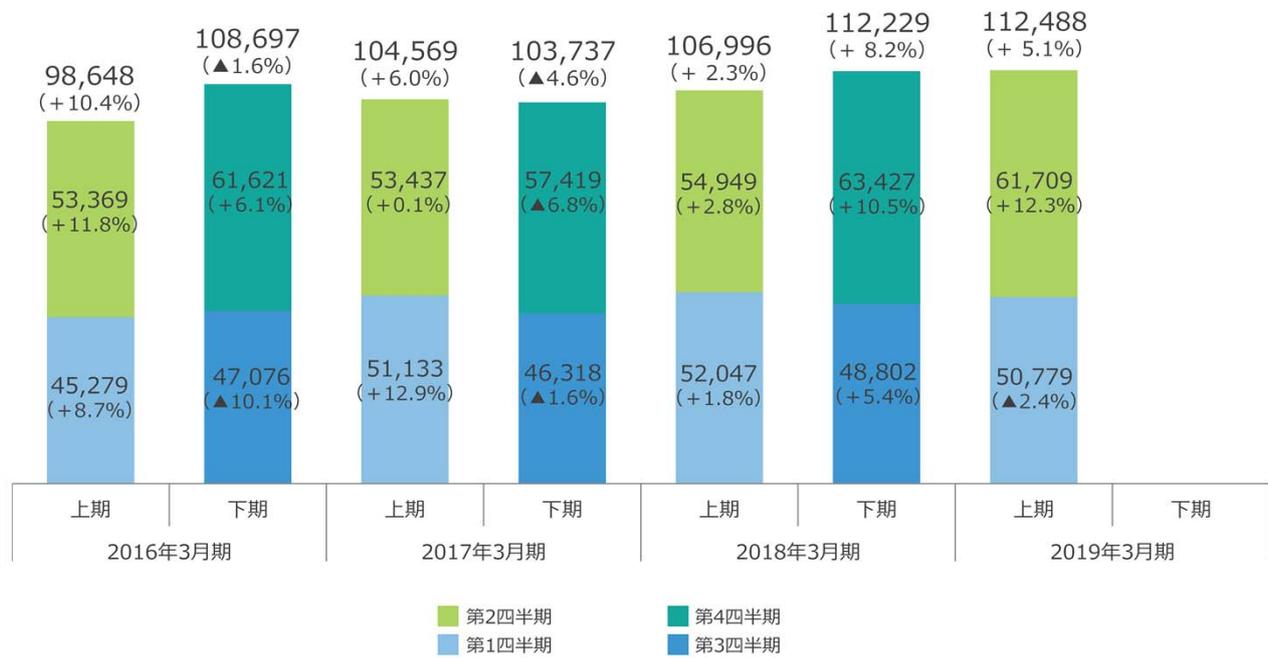
期末受注残高



- ・上期の受注状況についてご説明します。
- ・まずは「ソフトウェア開発」に係る受注状況です。当期受注高は、大型案件に関する反動減がありながらも、全体では前年同期を5.1%上回り、経年比較でも高い水準となりました。第1四半期の受注高はやや低調ではありましたが、第2四半期は力強く積み上げることができました。
- ・特にサービスITは、決済関連ビジネス、ERPが牽引し、10.0%増と好調に推移しました。また、金融ITは大型案件の反動減がある中でも前年同期並みを確保できました。
- ・その結果、期末受注残も前年同期比7.3%増の733億円まで積み上がりました。

受注高の推移 (ソフトウェア開発)

(単位：百万円)



(説明省略)

受注高の推移（ソフトウェア開発、セグメント別）

（単位：百万円）



Copyright © 2018 TIS Inc. All rights reserved.

カッコ内の数値は前年同期比増減率。

（説明省略）

2019年3月期第2四半期（累計） 受注状況（全体）

（単位：百万円）

・新たに運用等に関わる受注情報の開示を開始。第2四半期末の受注残高（全体）は積み上がっており受注状況は好調。金融ITの2018年3月期末比減少は、販売関連案件の減少によるもの。

■受注高（全体）

	2019年3月期 第2四半期 (累計)
サービスIT	57,320
BPO	16,801
金融IT	50,218
産業IT	84,985
合計	209,326

■受注残高（全体）

	2018年3月期末	2019年3月期 第2四半期末	対増減率
サービスIT	30,693	38,257	+24.6%
BPO	-	-	-
金融IT	39,254	36,885	▲6.0%
産業IT	52,120	55,447	+6.4%
合計	122,067	130,591	+7.0%

<運用等に関する受注情報の考え方>

- 2019年3月期より、運用等に関わる受注情報の開示を開始（半期毎に開示）
⇒ 受注残高：2018年3月期末～
受注高：2019年3月期第2四半期～
- 継続性の高い契約（運用等）については契約期間に関わらず、2Q末及び4Q末に洗い替えを実施。
⇒ 翌半期の売上高見込みを、当期の受注高と見做し当期末に計上（受注残高にも同額を計上）。
- BPOについては取引形態等を考慮して受注残高はゼロとして取り扱う。

- ・次に、当期より開示を開始した運用等に関わる受注情報です。
- ・前期末と比べると、運用等を含む全体の受注残高は積み上がっています。
- ・新セグメント移行にあたり、過去に遡及することが難しいことから、受注高の前年同期比較に代えて、翌半期の売上高に対する充足率のベースでみても、前期末をやや上回る水準であることから受注状況は好調であるといえると考えています。
- ・以上が、上期実績に関する説明となります。

2019年3月期第2四半期（累計） 業績概要

2019年3月期 業績見通し

中期経営計画（2018-2020）の進捗状況

参考資料

・続いて、2019年3月期の通期業績見通しについて説明いたします。

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。
- ・産業構造の変化や働き方改革といった社会課題など、外部環境の変化を敏感に汲み取り、社会課題の解決をリードする企業に変革していくことが、ビジネスの成長に不可欠と認識。

サービスIT

- ✓ クラウドサービスの利用拡大の流れが継続。2020年にはクラウド調達が過半にも。
- ✓ 国内セキュリティ市場は2020年まで高成長継続、重要な経営課題化。
- ✓ 決済ビジネスの構造変化により幅広い業種でIT投資は高水準を継続。

BPO

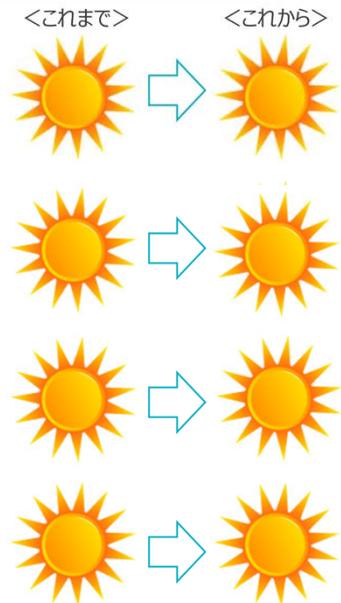
- ✓ BPO事業は企業経営の改善に資する業務アウトソーシングビジネス需要が引き続き拡大基調。
- ✓ 長期化する人材不足、働き方改革推進による環境変化によるデジタルイノベーションニーズの拡大。

金融IT

- ✓ 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・保険は景況感不透明も、業界大手中心に、ビジネスやサービスの革新を進めるためのIT投資は回復傾向。

産業IT

- ✓ 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投資拡大が継続。
- ✓ 電力・ガスシステム改革のIT投資は、分社化関連案件等で需要が増加基調に。



- ・事業環境としては、引き続きデジタル経営への志向を強める顧客のIT投資ニーズ等を背景に、全体的には堅調に推移するものと期待しています。
- ・こうした事業環境の中、当社グループでは、引き続き着実な事業拡大・業績向上を果たしていきたいと考えています。

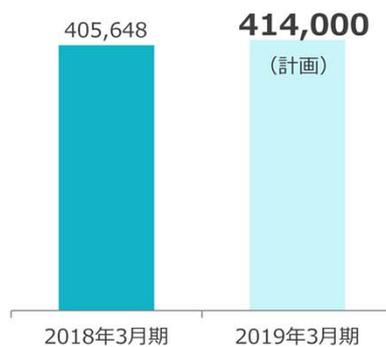
2019年3月期 業績予想ハイライト①

(単位：百万円)

- ・堅調な事業環境の中、大型案件の反動減を吸収し、増収増益を目指す。
- ・新中期経営計画で掲げる構造転換を推進するため、成長・得意領域へ積極的な投資を実行。
⇒期初計画値の変更はなし。

売上高

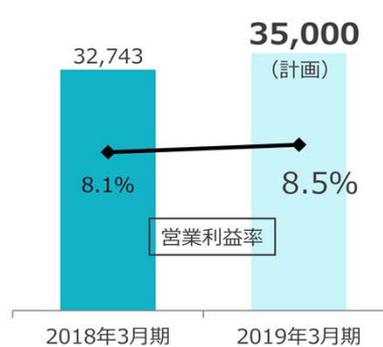
- 前期比+8,352百万円 (+2.1%)



サービスIT及び産業ITを中心として、顧客のIT投資ニーズへの的確な対応による事業拡大を図り、前期比増収を見込む。

営業利益

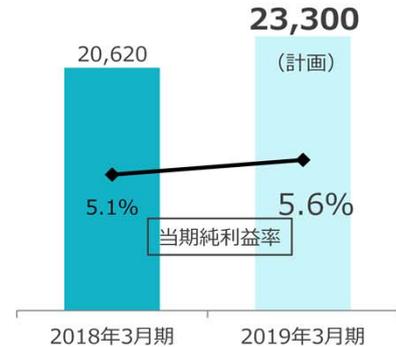
- 前期比+2,257百万円 (+6.9%)



増収効果、生産性向上等を継続推進。先行投資型へのシフト等、構造転換に向けた投資等のコスト負担増を吸収し、前期比増益を見込む。

親会社株主に帰属する当期純利益

- 前期比+2,680百万円 (+13.0%)



営業利益の増加や、特別損益の改善に伴い、前期比増益を見込む。

- ・2019年3月期の通期業績見通しですが、現時点で期初計画の変更はありません。
- ・売上高は前期比2.1%増の4,140億円、営業利益は前期比6.9%増の350億円、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比13.0%増の233億円の増収増益の計画です。
- ・上期業績の好調さに油断することなく、下期も案件獲得・受注積上げを着実に推進することで、まずは期初計画の達成をより確かなものにしていきたいと考えています。

2019年3月期 業績予想ハイライト②

(単位：円)

・ROEは、初の10%超達成を目指す。

一株当たり当期純利益

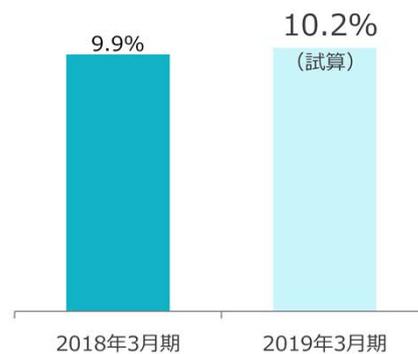
● 前期比 +34.12円 (+14.1%)



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 (ROE)

● 前期比 +0.3%

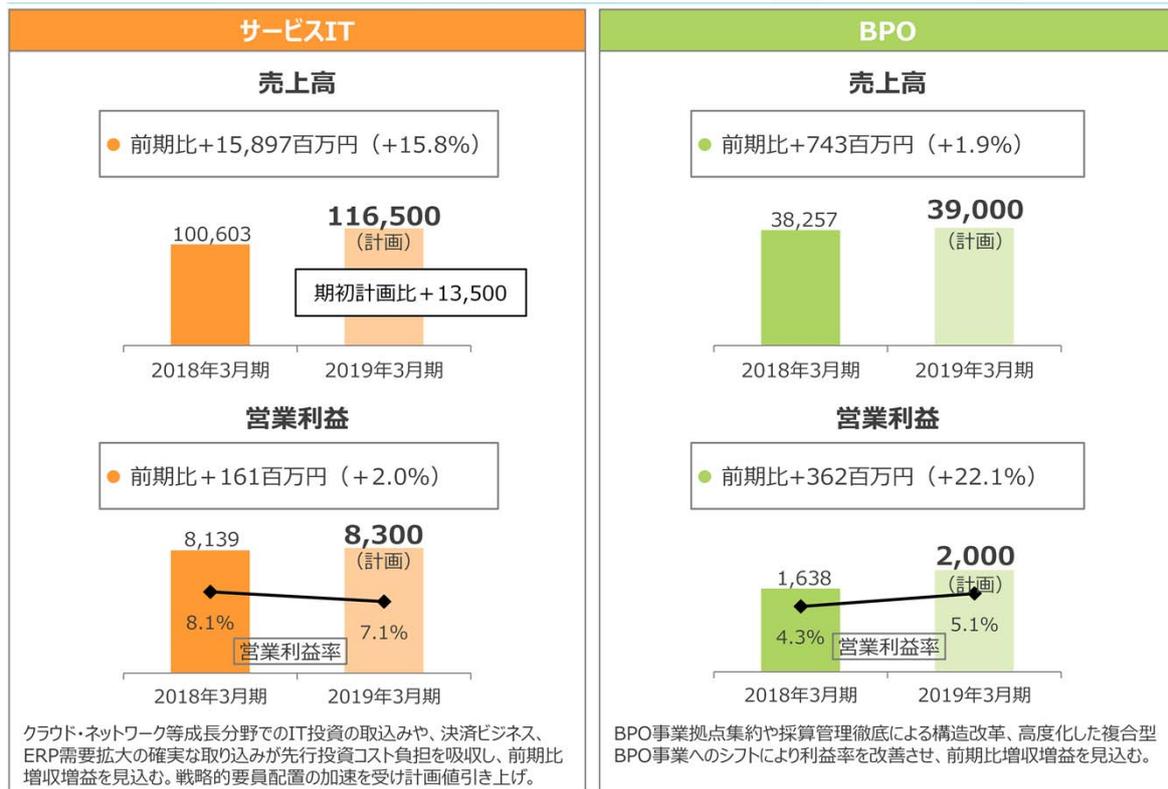


主として収益性向上により、さらなる向上を見込む。

・また、ROEについても、我々としては初の10%以上の達成を目指す計画から変更はありません。

2019年3月期 主要セグメント別損益状況（予想）①

（単位：百万円）



Copyright © 2018 TIS Inc. All rights reserved.

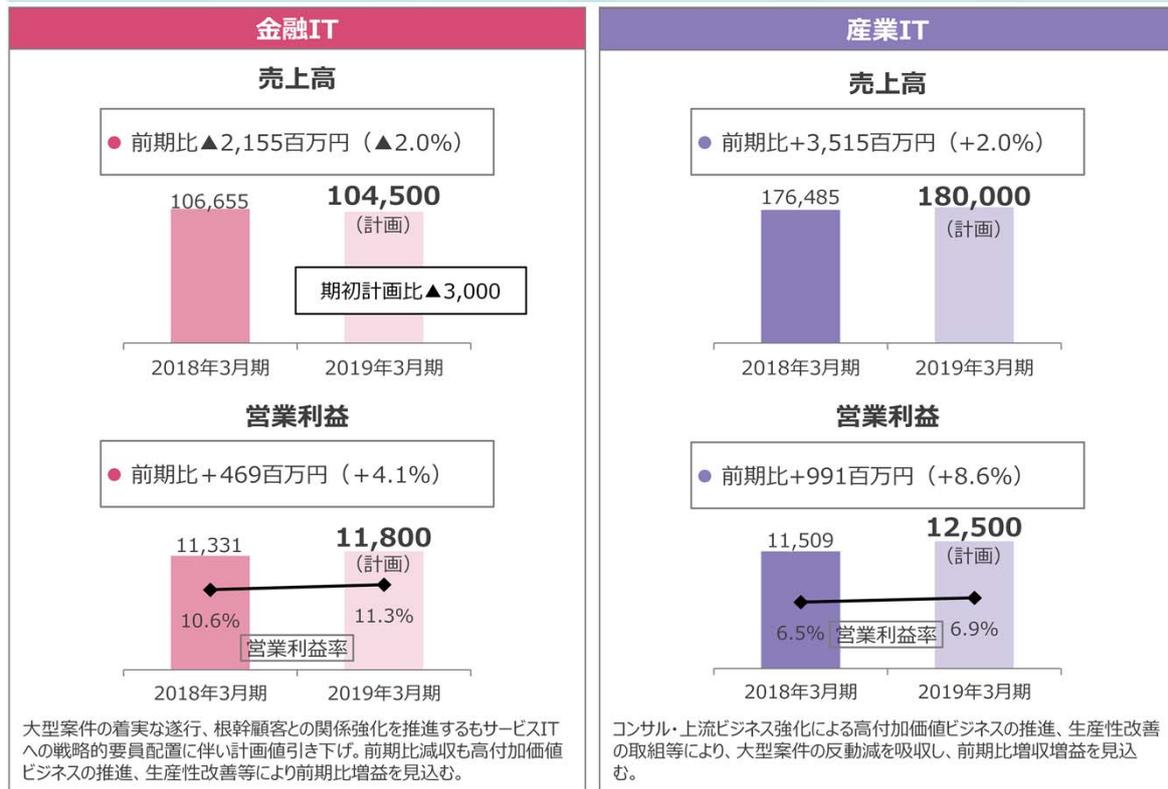
各セグメントの売上高はセグメント間の売上高を含んだ数値です。

19

- ・全体の通期業績見通しは変更していませんが、その内訳であるセグメント別損益の見通しを期初計画から一部変更しています。
- ・今回の変更は、構造転換を実現するための金融ITからサービスITへの戦略的要員配置による変動を反映させることを目的としたものです。
- ・サービスITについては、決済分野の活況を受けて計画以上のペースで戦略的配置を推進した上期の状況や下期の見通しを踏まえて、売上高計画を引き上げました。

2019年3月期 主要セグメント別損益状況（予想）②

（単位：百万円）



Copyright © 2018 TIS Inc. All rights reserved.

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。

20

- ・一方、金融ITは、好調な根幹先顧客を中心として引き続き収益性を重視していくこととし、売上高計画を引き下げました。
- ・なお、双方の差分は、連結調整・内部消去の増加となっています。

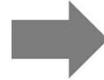
2019年3月期 株主還元

中期経営計画（2018-2020）における株主還元の基本方針等

成長投資の推進・財務健全性の確保とのバランスをとりつつ、株主還元を強化。

2018年3月期まで

- ・総還元性向35%を目途
(安定的な配当の継続 + 自己株式取得)



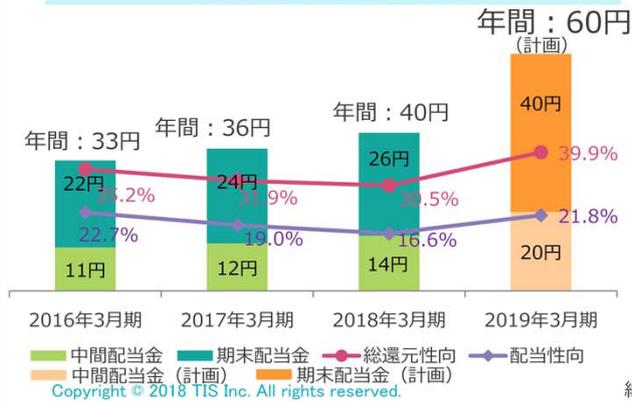
2019年3月期から

- ・総還元性向 40%を目安
- ・配当性向 30%を目安 (2021年3月期)
- ・自己株式保有5%程度を上限 (超過分は消却)

1株当たり年間配当金

2019年3月期計画：60円(前期比+20円)

1株当たり配当金等の推移



自己株式取得

総額42億円(実績)*

*2018年5月10日発表の自己株式の取得内容に基づく実績

自己株式取得総額の推移 (単位: 百万円)



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

- ・最後に、2019年3月期の株主還元についてご説明します。
- ・株主還元の強化を図るため、新しい中期経営計画では総還元性向を引上げ、40%を目安とすることを基本方針としています。
- ・それに基づいて2019年3月期は1株当たり年間60円の配当を計画していることに変更はなく、期初に計画していた総額42億円の自己株式の取得についてはすでに完了しています。
- ・以上で、私からの説明を終了させていただきます

2019年3月期第2四半期（累計）業績概要

2019年3月期 業績見通し

中期経営計画（2018-2020）の進捗状況

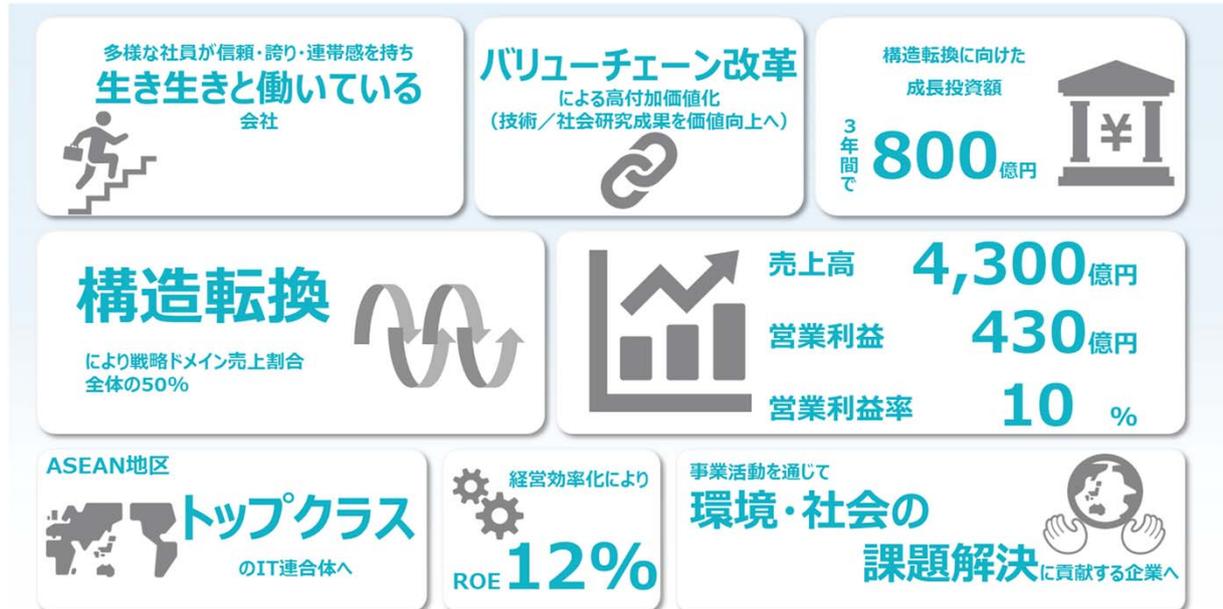
参考資料

- ・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、当期から開始している中期経営計画の進捗状況について、ご説明させていただきます。

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～

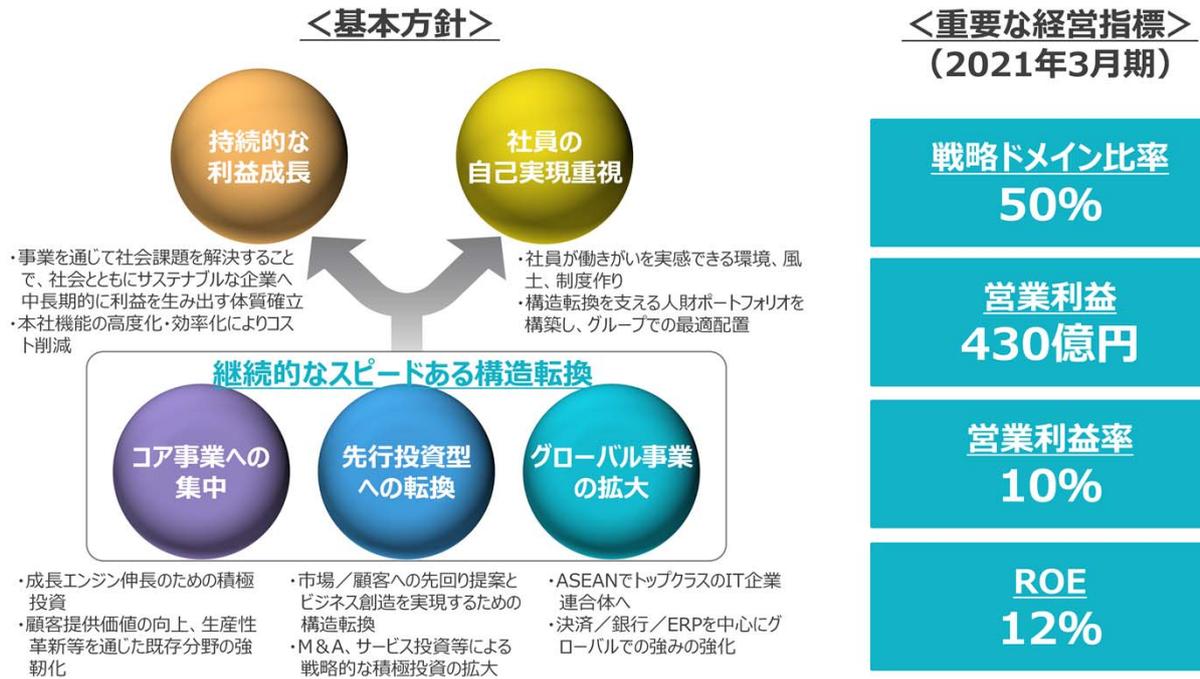


Copyright © 2018 TIS Inc. All rights reserved.

■ 23

- ・まず、23ページ及び24ページで本年5月に発表した中期経営計画の概要、基本方針及び重要な経営指標を再掲しています。これからのご説明の前段になるものではありませんが、5月にご説明しておりますので、本日はご説明を省略させていただきます。

基本方針・重要な経営指標



(説明省略)

2019年3月期 グループ経営方針

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

Copyright © 2018 TIS Inc. All rights reserved.

第2四半期時点の進捗状況

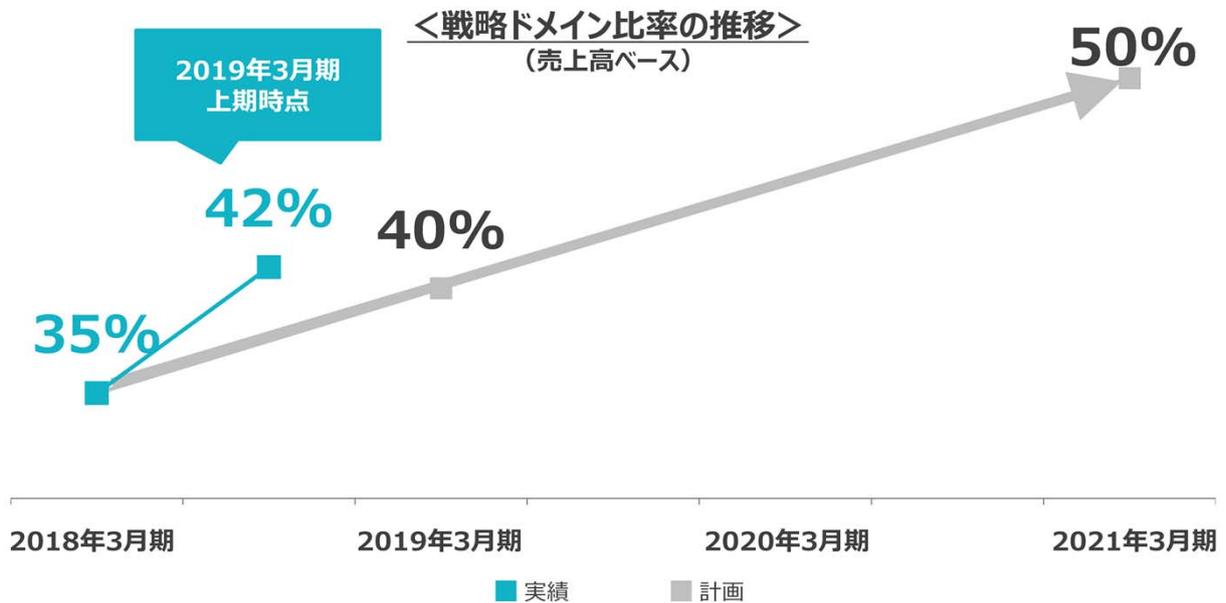
△	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 戦略ドメイン比率は上期42%と、前期実績35%から順調に進捗。コア事業への集中進むも、中計目標達成に向けては更なる収益性向上が必要。 ▶ 決済・ERP・ネットワーク系が牽引し、サービスITは上期計画超過。「トークンリエスタ代行サービス」等、先行投資型ビジネス立ち上げ。 ▶ 戦略的パートナーとの関係強化によるIT投資需要の取り込み拡大。
○	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 通期0.8%目標達成に向け、上期の不採算案件は低水準に抑制。 ▶ エンハンスメント革新等の取り組みにより、売上総利益率も改善。
○	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 追加出資・CB取得により、PT Anabatic Technologies Tbkとの関係強化。各出資先の先端技術も活用した協業スキーム構築など事業展開を加速。
△	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 社員の自己実現を重視。TIS人事部「マニフェスト」に基づき当期予定の全28施策を順調に実施中。 ▶ グループ全体での推進は途上、順次展開予定。
○	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 本社系機能高度化プロジェクト“G20”は計画通り進捗中。 ▶ 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。

■ 25

- ・我々は、今回の中期経営計画で目指すスピード感ある構造転換と企業価値向上の実現に向け、当期になすべきことをグループ経営方針に基づいて遂行しているところです。その進捗状況についてご説明したいと思います。
- ・まず、「サービス型への転換に向けたスタートダッシュ」及び「新サービス創出のための積極的な先行投資」です。サービス型ビジネスの進展もあって戦略ドメイン比率が向上しています。スピード感をもって構造転換が進み出していると感じていますが、投資先行フェーズということも含めて収益性の面ではまだまだこれからという状況にありますので、全体として「サンカク(△)」と評価しています。
- ・次に、「強みの活きる領域での付加価値・生産性の向上」は、「マル(○)」と評価しています。これは、エンハンスメント革新活動を中心とした生産性向上施策や受注採算性に対する取組みの強化等により、着実に収益性が向上しているという判断からです。
- ・「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」については、新たな資本・業務提携の締結や、既存の資本・業務提携先との関係強化等、協業スキームの構築等が着実に進んでいることから、こちらも「マル(○)」であると考えています。
- ・「働きがい向上と人材マネジメント強化」については、TIS人事部がマニフェストに沿って様々な施策を推進しているところではありますが、まだまだ取り組んでいくべきテーマが控えていますので、「サンカク(△)」としています。
- ・なお、「経営高度化・効率化に向けた取り組み」については、順調に進んでいると考えています。本社系機能高度化プロジェクト“G20”は、中期経営計画の最終年度である2021年3月期の本社系コスト10%削減の実現に向けてグループ基幹システムの統合における要件定義を終了し、サステナビリティに関する取組みについては、事業を通じた社会課題の解決を念頭においてマテリアリティの特定を終え、それぞれ次のフェーズに進んでいます。

中期経営計画への取り組み（トピックス）①構造転換戦略

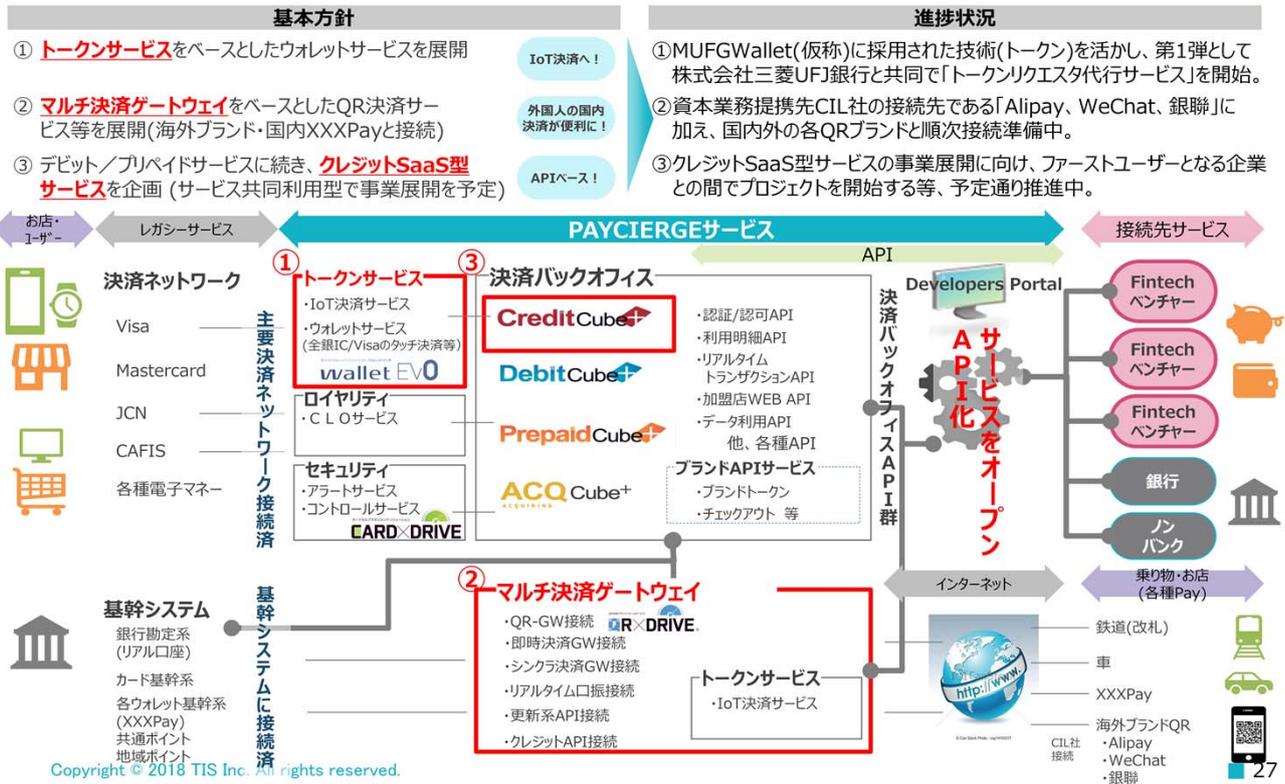
中期経営計画（2018-2020）では、グループビジョン2026の達成に向け、スピード感ある構造転換を推進。戦略ドメインの拡充に注力。
⇒SPB・IOSの比率が向上しており進捗良好。引き続きコア事業への集中を推進。



- ・ここからは、中期経営計画の進捗状況に関連するトピックスをご紹介します。
- ・まず、構造転換戦略というテーマから、グループビジョン2026で定義し、KPIに掲げている「戦略ドメイン比率」の状況です。
- ・「戦略ドメイン比率」は、2018年3月期の35%をこの3年間で50%に引き上げる計画であり、1年目の当期については40%を目指しています。
- ・上期の時点は42%であり、根幹先顧客向けのビジネス拡大によって「SPB(戦略的パートナーシップビジネス)」が伸びるとともに、サービス型ビジネスの拡大が牽引して「IOS(ITオフリングサービス)」も伸びており、状況は良好であると判断しています。

中期経営計画への取り組み（トピックス）② 決済事業戦略

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～



- ・続いて、「決済事業戦略」に係るトピックスです。
- ・ここでお示ししている図は、本年5月にお示したのものから若干変わっているのですが、それだけこの分野の変化が目まぐるしいことを表しています。
- ・ただ、そうした中でも、我々は柔軟に対応し、取り組みは着実に進展しています。
- ・①の「トークンサービスをベースとしたウォレットサービスの展開」では、三菱UFJ銀行様と「トークンリクエスト代行サービス」を共同でスタートすることにしました。この概要を次の28ページに記載していますが、三菱UFJ銀行様と当社が持つそれぞれの強みを活かし、三菱UFJ銀行様をファーストユーザーとして、まずはスマートフォン決済から事業展開を図り、将来的には、様々なデバイスがインターネットに接続されたIoT社会において、決済時の安心を担保するセキュリティインフラの一翼を担うサービスを創っていくことを目指しています。
- ・②の「マルチ決済ゲートウェイをベースとしたQR決済サービス等の展開」でも、QRコードソリューションに強みを持つ資本・業務提携先である中国のCIL社の接続先に加えて、国内外で出てきている様々なQRブランドとの接続を順次準備中であり、こちらも着実に進展しています。
- ・これらは、戦略ドメインで言いますと、我々が事業主体となっていく「FCB(フロンティア市場創造ビジネス)」にあたるものであり、今後も注力していきたいと考えています。
- ・③の「クレジットSaaS型サービスの企画」では、「CreditCube+」の提供に向けて、ファーストユーザーとなる企業との間でプロジェクトを推進する等、準備を進めているところです。決済分野が速く大きく変化している中、企業のニーズも変化しており、機動的なビジネス展開に向けた柔軟性の高いクレジットSaaS型サービスに対する需要はさらに大きく見込めることから、今後の進展を大いに期待しています。

参考：トークンリクエスト代行サービス

IoT時代を見据えた「トークンリクエスト代行サービス*」を、三菱UFJ銀行と共同でスタート。

*スマートフォンのみならず、ウェアラブル端末、IoT機器などの各種デバイスに決済ID情報をトークン化してセキュアに格納するサービス

MUFG Wallet（仮称）にTISの技術を採用

- ✓ 三菱UFJ銀行が2019年春サービス開始に向けて検討を進めている「MUFG Wallet（仮称）」に、決済情報・カード情報をトークン化（暗号化）するTISのセキュアな技術を採用。

三菱UFJ銀行と共同で「トークンリクエスト代行サービス」を事業展開

- ✓ TISの支払いIT基盤構築・運用で培われた知見と、三菱UFJ銀行の支払い事業に係る専門性という両社の強みを活かし、モバイル・デジタルウォレット事業者（トークンリクエスト）へ提供。

トークンリクエスト代行サービスのイメージ



⇒将来的には、様々なデバイスがインターネットに接続されたIoT社会において、決済時の安心を担保するセキュリティインフラの一端を担うことを目指す。

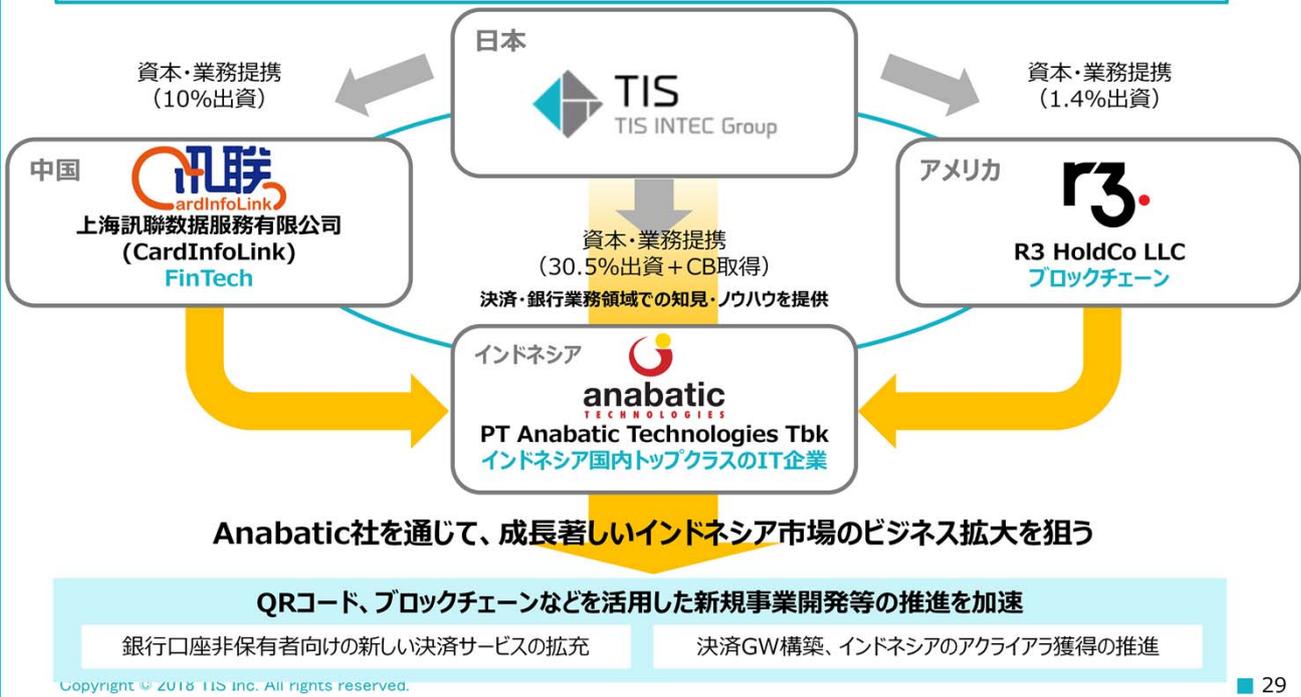
Copyright © 2018 TIS Inc. All rights reserved.

28

(説明省略)

中期経営計画への取り組み（トピックス）③グローバル事業戦略

「ASEANトップクラスのIT企業連合体」の組成の実現に向け、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。
⇒Anabatic社との協業強化、資本・業務提携した各企業との連携促進により事業展開を加速。



・「グローバル事業戦略」については、取組みの一例として、インドネシアマーケットでのビジネス拡大に向けた取組みを取り上げています。

・我々は、グローバル事業を拡大するにあたり、有力なパートナーとのアライアンスを最大限活用することにしており、今回のケースは、グローバル事業拡大におけるモデルケースになると考えています。

・図で示しているように、当社がそれぞれの企業と資本・業務提携をしているからこそ、Anabatic社の有する強みである現地顧客基盤と、CIL社及び米国のブロックチェーン関連技術で有力なスタートアップ企業であるR3社の有する先端技術という強みを融合し、TISを含めた協業スキームを構築することができ、インドネシア市場における事業展開を加速させることが可能となったと考えています。

・こうしたアプローチは、同じように現地の有力企業と資本・業務提携を結んで協業を推進しているタイでも取り組んでいます。また、新たに資本・業務提携を結んだベトナムでも十分可能であると考えていますので、積極的に推進してまいります。合わせて、ASEANを面でカバーできる連携力を構築していくことで、我々の目指す“ASEANトップクラスのIT企業連合体”の組成を実現したいと考えています。

中期経営計画への取り組み（トピックス）④人財戦略

2021年3月期に目指す姿

自己実現サイクルの
循環による働きがい向上

グループの変革を牽引する
モデル人財の重点的な育成

グループ人財の最適配置を
実現する仕組み・制度の整備

TIS人事本部「マニフェスト」～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。」

⇒上記に沿って、「評価・処遇・報酬」「働き方改革・健康経営・ダイバーシティ」「採用・育成・配置」の3つの観点から様々な施策を定義

■ 2019年3月期の取り組み状況

評価・処遇・報酬

報酬水準引き上げ、昇格率向上、年齢に関係なく実力・意欲で勤務継続できる制度（60歳以降も処遇制度が変わらない「65歳定年制度」等）の導入。

働き方改革・健康経営 ダイバーシティ

コアタイム無しのスーパーフレックス導入、育児介護関連制度の拡大・条件緩和、テレワークを前提とした勤務制度の制定。

採用・育成・配置

業界トップクラスの1人当たり教育日数の実現、グループ変革に資する特化人材の採用・育成等を実施。今後、グループ人材ポートフォリオ定義・活用、経営層の戦略的ローテーション等の実施を検討中。

⇒当期実施予定の全28施策を順調に実施中。ベストプラクティスをグループ会社へ順次展開予定

- ・続いて、「人財戦略」のトピックスです。
- ・以前から申し上げているとおり、人材は最も重要な経営資源であり、将来の我々の企業価値向上を支える基盤であることから、人財戦略は強力に推進していくことにしています。
- ・新中期経営計画のスタートに合わせて新設した人事本部が「マニフェスト」に基づいて様々な施策を順次実施しています。その一環として、当社は「65歳定年制度」の導入を決定しましたが、職種に基づく基本給・賞与、人事評価等の処遇制度が60歳以降も変わらない点は、先進的な取り組みであると自負しています。
- ・今後も、事業持株会社である当社が牽引役として様々な施策を積極的に推進し、ベストプラクティスとしてグループ会社へ展開することで、グループ全体の推進力を高めてまいりたいと考えています。

2019年3月期第2四半期（累計） 業績概要

2019年3月期 業績見通し

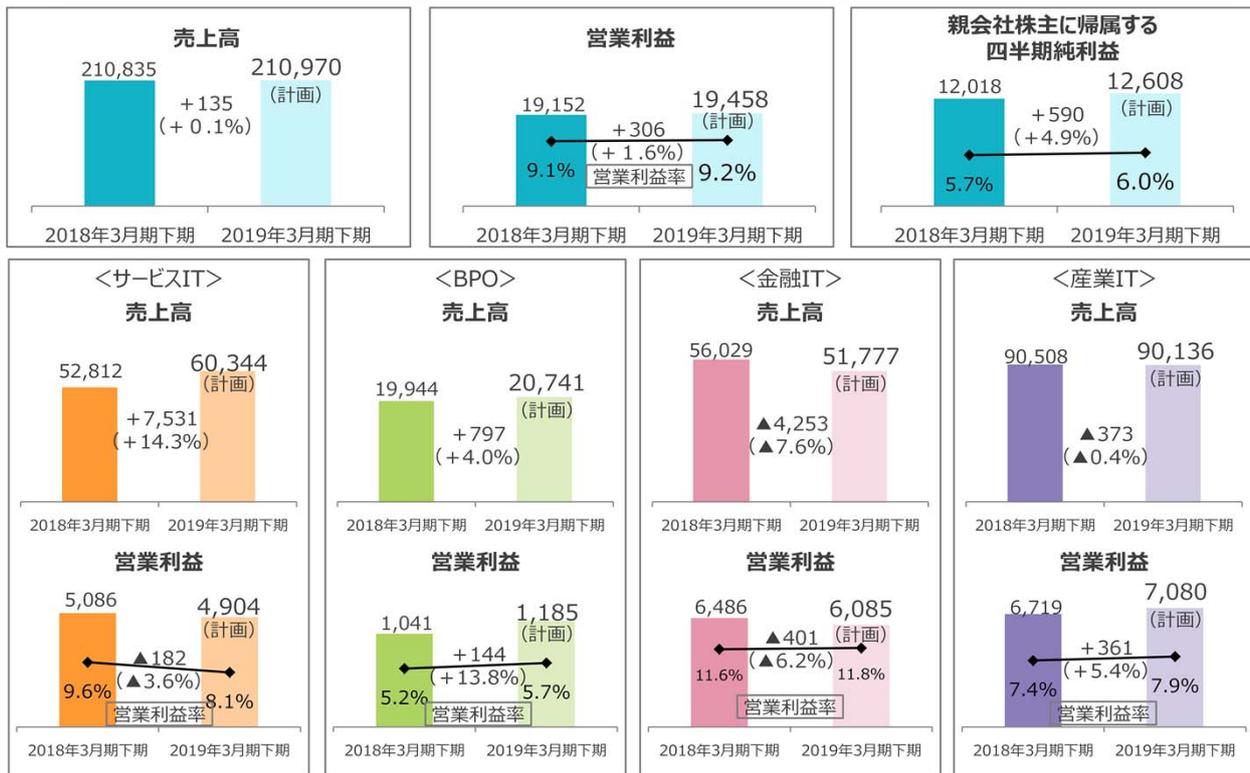
中期経営計画（2018-2020）の進捗状況

参考資料

- ・なお、決算説明資料ではページを設けていませんが、当上期における重要なテーマとして、9月27日に公表した当社にとって最重要といえるお客様のデータセンター移転に際し、その費用の一部を当社で負担することにした件について、あらためて私の方から意思決定にあたってのポイントをご説明させていただきます。
- ・まず、当社として、旧型データセンターの当初予定通りの閉鎖を実現することが、当社の将来的な収益悪化の回避には不可欠であるということです。クラウド化がますます進展する状況の中、仮に、旧型データセンターの閉鎖時期を延長して運営を継続することにした場合には、施設・設備の寿命の問題や膨大な老朽化対応コスト等は避けられず、そこに経済合理性を見出すことができない状況にありました。
- ・次に、本件のお客様は社会的な影響の大きいミッションクリティカルな基幹システム等を保有されており、私どもで開発・運用しています。その基幹システム等を無停止で瞬時に、かつ、安全・安心に移転させるため、万全を期したシステム移行方式へ変更したことにより、お客様の負担が巨額に及ぶことになった中、他社の思い切った提案による流出リスクやそれが現実となった場合の財務面に留まらない様々な影響の大きさを考慮したことが挙げられます。
- ・そして、本件が金額規模の大きい費用負担となる一方で、このお客様の当社データセンター利用の継続をはじめとする既存取引の維持のみならず、両社のさらなる関係強化に伴うデータセンター移転関連業務の受託や積極的なIT投資が見込まれる新規領域における取引拡大が期待できることです。
- ・こうしたことを総合的に勘案した結果、中長期的には当社の企業価値向上に資するものと判断し、意思決定に至ったことについて、ご理解いただければと存じます。

2019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）



Copyright © 2018 TIS Inc. All rights reserved.

下期計画は通期計画から上期実績を控除したものです。
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。

(説明省略)

2019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
2018年7月2日	TISおよび連結子会社の人事異動、機構改革のお知らせ
2018年7月2日	TIS、大同生命の支払査定業務でのAI活用を支援
2018年7月3日	TIS、eラーニングコンテンツサービス「学べるてすと君」に新教育コンテンツ『ダイバーシティ研修』を追加
2018年7月5日	TIS、2018年テレワーク・デイズに参加
2018年7月6日	自己株式の取得状況に関するお知らせ
2018年7月6日	TISが住宅金融支援機構の大規模レガシーシステムのオープン化を支援
2018年7月9日	TIS、新規事業創出のビジネスマッチングサイト『bit-finder』の登録受付を開始
2018年7月9日	インテックとアグレックス、AI技術を用いたOCRを共同開発、データエントリー事業やRPAへ展開
2018年7月10日	インテックのマネージド型IaaS「EINS/SPS Managed」Pure Storage社の次世代型オールフラッシュアレイを全面採用
2018年7月10日	A J S、カケンテストセンターに人事考課システム「P-T H」を導入
2018年7月11日	TIS、電話を起点に顧客とLINEでつながるクラウドサービス「ContactWare for LINE カスタマーコネク」を提供
2018年7月12日	TIS、インドネシア上場IT企業Anabatic Technologiesとの協業強化でグローバル事業をさらに推進
2018年7月13日	TIS、『Oracle Excellence Awards 2018』でSaaS領域とHCM Cloud領域の2つのパートナーアワードを受賞
2018年7月13日	TIS、PCI DSS準拠のアプリケーション実行基盤「ROUNDAHEAD by CAP」を提供開始
2018年7月17日	連結子会社の人事異動のお知らせ
2018年7月19日	アサヒ電子、TIS、プリスコラが、脈波・血管年齢を算出するアルゴリズムとそのデータを収集・活用するIoTプラットフォーム/APIゲートウェイを共同開発
2018年7月20日	ネクスウェイ、働き方改革の国民運動「テレワーク・デイズ」に参加
2018年7月23日	クオリカ、鋳造業向け設計シミュレーション「JSCAST」超高速解析の新製品販売開始
2018年7月26日	TIS、SBI生命のデータベース基盤の「Oracle Database Appliance」への刷新を支援
2018年7月30日	A J S、ニューヨーク発のコワーキングスペースWeWorkに新拠点を開設し、2018年8月から本格稼働開始
2018年7月30日	ネクスウェイとサイバートラスト、マイナンバーカードによる公的個人認証サービスを活用した『オンライン本人確認サービス』を提供開始
2018年7月31日	自己株式の取得結果及び取得終了に関するお知らせ
2018年7月31日	インテック、電子帳簿保存法のスキャナ保存に対応したクラウドサービスを提供開始
2018年8月1日	TIS、「SAP S/4HANA®のりかえサービス」提供開始

Copyright © 2018 TIS Inc. All rights reserved.

33

(説明省略)

2019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
2018年8月1日	連結子会社の人事異動、機構改革のお知らせ
2018年8月1日	クオリカ、製造業のアフターサービスを効率化する「PITT Qube」の新バージョンをリリース
2018年8月2日	食品製造の安全確保の管理手法「HACCP」対応の分野で3社協業
2018年8月3日	TIS、「エンタープライズ・クラウド運用サービス」をMicrosoft Azureにも対応
2018年8月6日	TISの業務チャットボット作成サービス「DialogPlay」がチャットサポートツール「モビエージェント」と連携
2018年8月6日	インテック、社員家族向け職場見学会「Smile Family Day」を開催
2018年8月7日	TISとクオリカ、キャッシュレス社会の実現に向けてQR決済サービス『QR×DRIVE』を共同で展開
2018年8月8日	TIS、「JPX日経インデックス400」構成銘柄に選定
2018年8月8日	エヌジーシー、TISと協業し、DAMクラウドサービス「CLOUDAM™」を提供開始
2018年8月8日	アグレックス、コンタクトセンターの顧客対応の自動化を実現するAIチャットボット支援サービスを提供開始
2018年8月9日	TISインテックグループ、国連グローバル・コンパクトに署名
2018年8月9日	TIS、RPA製品「UiPath」のゴールドパートナーに認定
2018年8月13日	連結子会社の人事異動、機構改革のお知らせ
2018年8月20日	クオリカ、タイ・バンコクに駐在員事務所を開設
2018年8月21日	ネクスウェイ、メッセージの閲覧率向上をサポート ～業界最安値水準のSMS配信サービス『SMSLINK』をリリース～
2018年8月23日	TIS、ブロックチェーンを活用するシェアリングサービス提供スタートアップのブロックチェーンロック株式会社へ出資
2018年8月23日	ドリーム・アーツとネクスウェイ、アダストリアのリアル店舗改革の要「支店制度」を支援
2018年8月30日	ネクスウェイと日本リテールファンド投資法人、ポップアップストアの誘客効果を検証する実証実験を開始
2018年8月30日	インテック、トレンドマイクロの先進技術と高い実績を融合させたSaaS型サービスを提供開始
2018年8月31日	TIS、データマネジメントサービス「TIS MARKETING CANVAS Data Square」の提供を開始
2018年8月31日	インテック、FATF第四次審査を見据え「アンチ・マネー・ローンダリングシステム」F3（エフキューブ）AML」をクラウドサービスで提供
2018年9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
2018年9月3日	ネクスウェイ、売場情報共有アプリ『売場ノート』に店舗の声をより良い売場/商品づくりに活かす仕組み化を支援する「アクションポイント機能」追加
2018年9月4日	TIS、スポーツ分野のアクセラレータプログラム「SPRING UP! for Sports」の審査結果を発表

(説明省略)

2019年3月期第2四半期 プレスリリース/お知らせ③

発表日付	タイトル
2018年9月6日	IoT時代を見据えた「トークンリクエスト代行サービス」について
2018年9月6日	インテック、インテリジェント・モデル社と大規模バッチ向け超高速開発ツールの販売代理店契約を締結
2018年9月11日	クオリカ、鋳造シミュレーション「JSCAST」をトルコで販売開始
2018年9月11日	アグレックス、「AIビジネス推進コンソーシアム」へ加入
2018年9月12日	インテック、ロボット開発を強気にサポートする「RDBOX」評価版の無償提供を開始
2018年9月13日	TIS、国内初のクラウドRPA「BizteX cobit」を提供開始
2018年9月13日	ネオアクセス、Notesの文書閲覧権限の移行も可能なSharePoint Online向け「Notes Data Converter」を発売
2018年9月14日	TIS、AIによる映像解析プラットフォーム「SCORER」を提供する株式会社フューチャースタANDARDへ出資
2018年9月18日	インテック、タワー 1 1 ビルスペシャルライトアップのお知らせ
2018年9月19日	TIS、脱メインフレーム後のリノベーションメニューを拡充した『Xenlon～神龍 モダナイゼーションサービス』を提供
2018年9月20日	東和薬品とTISが合併会社を設立
2018年9月21日	TIS、AIによるテキスト解析に強みを持つFRONTEOと協業
2018年9月21日	山口フィナンシャルグループが地方銀行初の「F3（エフキューブ）クラウド型ローン自動審査サービス」を採用（インテック）
2018年9月25日	アグレックス、Salesforce認定講師によるトレーニングサービスを提供開始
2018年9月26日	インテック、AI音声認識活用のコールセンターシステム「CTI-One V6.1」を提供開始
2018年9月27日	特別損失及び特別利益の計上に関するお知らせ
2018年9月27日	インテック、大手食品メーカー ミツカングループへEDIアウトソーシングサービス「EINS/EDI-Hub Nex」を提供開始
2018年9月27日	ネクスウェイ、webブラウザからSMS配信できる『SMSLINK Webタイプ』をリリース
2018年9月28日	インテック、中国銀行に地域金融機関初の「F3（エフキューブ）クラウド型預り物件管理サービス」を提供

(説明省略)



<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。
- ・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。
- ・2019年3月期から構造転換の推進に向けた当社マネジメント体制の変更に伴い、セグメント区分を変更しています。2018年3月期の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。

・最後に、この上期は新中期経営計画の出足としてはまずまずだったと考えています。今後も引き続き諸施策を着実に遂行することで構造転換を推進し、中期経営計画やグループビジョン2026の実現とさらなる企業価値の向上に向けて邁進してまいります。

・以上で、ご説明を終了します。