



**TIS**

TIS INTEC Group

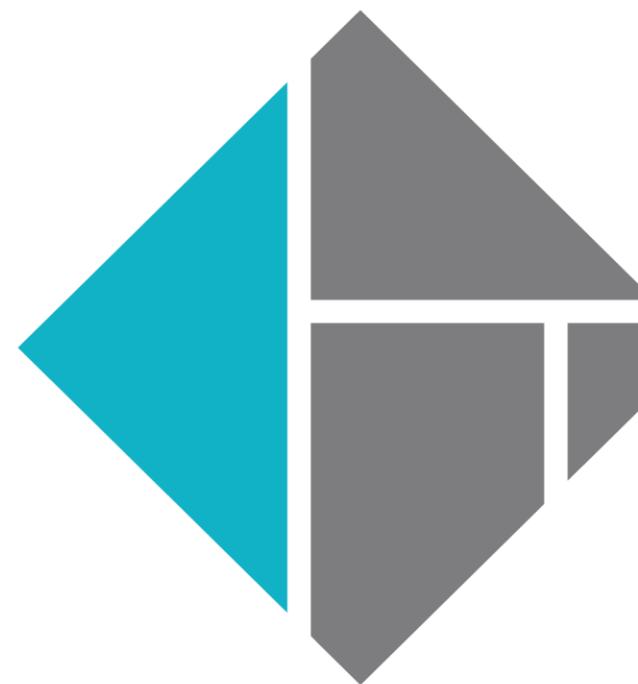
Go Beyond

## 2019年3月期 決算説明資料

---

2019.5.13

TIS株式会社



**2019年3月期 業績概要**

2020年3月期 業績見通し

株主還元

中期経営計画（2018-2020）の進捗状況

参考資料

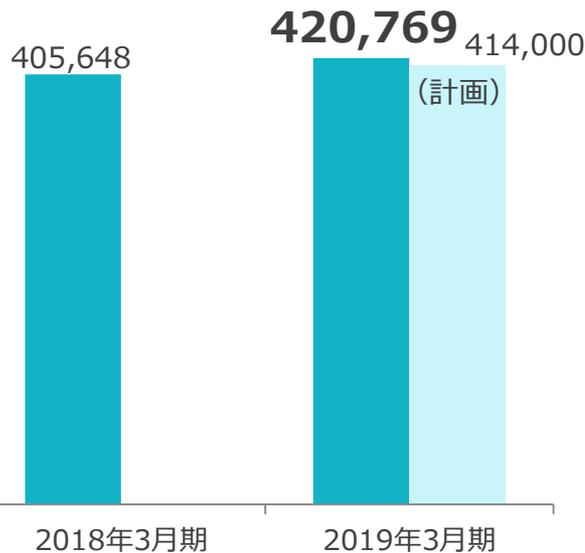
## 2019年3月期 業績ハイライト①

(単位：百万円)

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

### 売上高

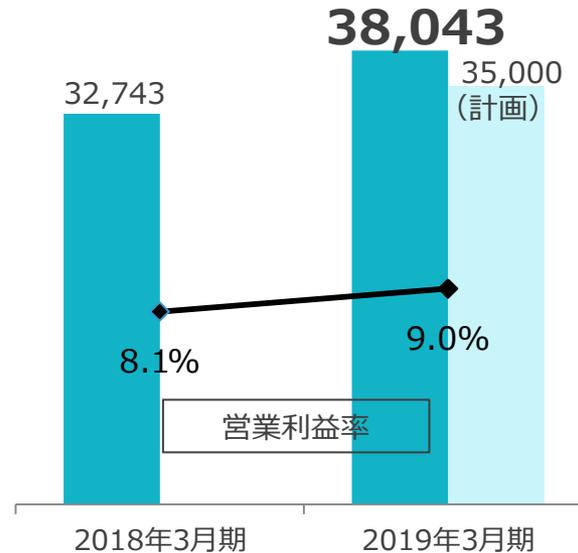
- 前期比 +15,121百万円 (+3.7%)
- 計画比 + 6,769百万円 (+1.6%)



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、前期比増収。計画過達。

### 営業利益

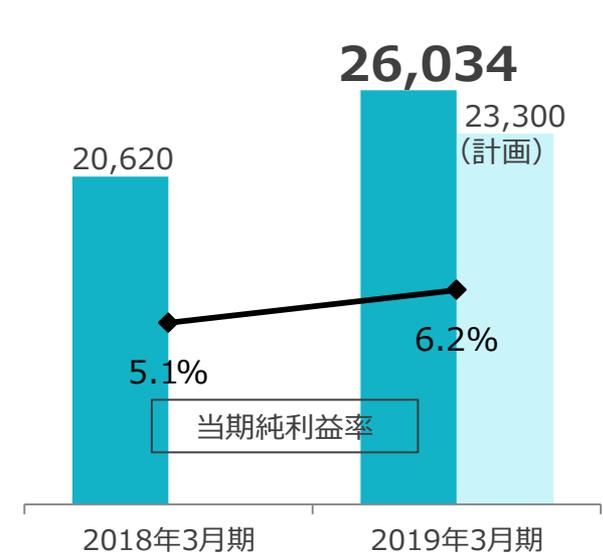
- 前期比 +5,300百万円 (+16.2%)
- 計画比 +3,043百万円 (+ 8.7%)



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、前期比増益。計画過達。

### 親会社株主に帰属する当期純利益

- 前期比 +5,413百万円 (+26.3%)
- 計画比 +2,734百万円 (+11.7%)



営業利益の増加及び特別損益の改善に伴い、前期比増益。計画過達。

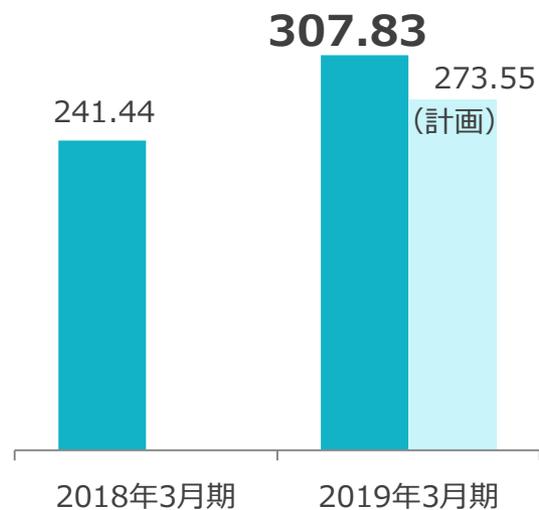
## 2019年3月期 業績ハイライト②

(単位：円)

・ROEは、収益性向上等に伴い前期比向上。期初試算を超過。

### 一株当たり当期純利益

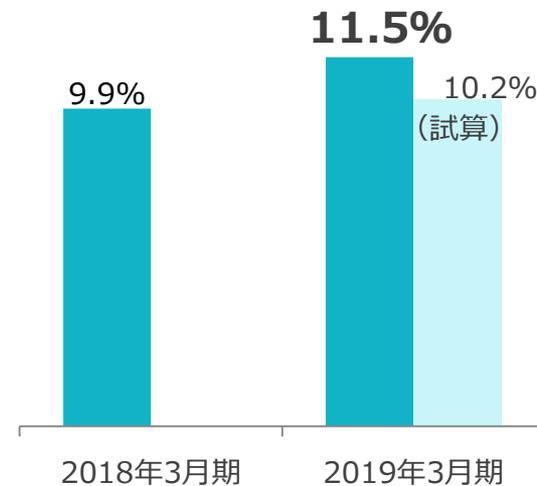
- 前期比 +66.39円 (+27.5%)
- 計画比 +34.28円 (+12.5%)



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。計画過達。

### 自己資本当期純利益率

- 前期比 +1.6P
- 試算比 +1.3P



主として収益性向上により、前期比向上。期初試算を超過。

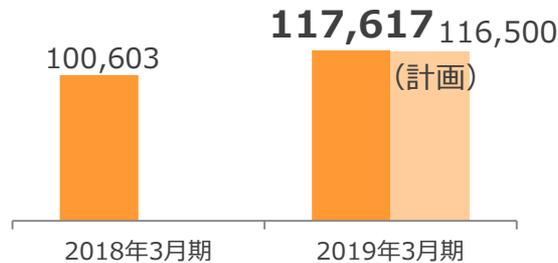
## 2019年3月期 主要セグメント別損益状況①

(単位：百万円)

### サービスIT

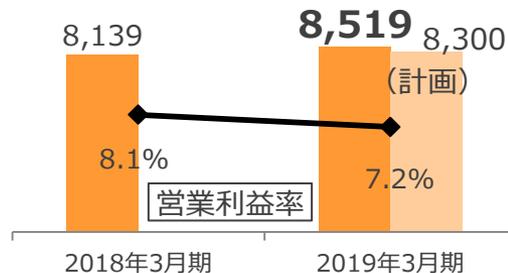
#### 売上高

- 前期比 +17,013百万円 (+16.9%)
- 計画比 +1,117百万円 (+ 1.0%)



#### 営業利益

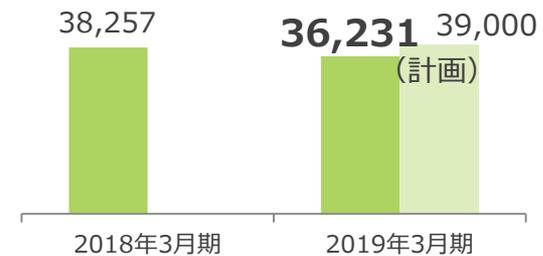
- 前期比 +379百万円 (+4.7%)
- 計画比 +219百万円 (+2.6%)



### BPO

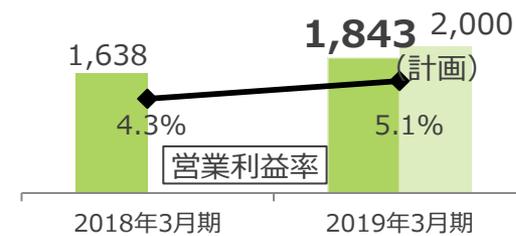
#### 売上高

- 前期比 ▲2,026百万円 (▲5.3%)
- 計画比 ▲2,769百万円 (▲7.1%)



#### 営業利益

- 前期比 +205百万円 (+12.6%)
- 計画比 ▲157百万円 (▲7.9%)



決済関連ビジネスの拡大やERP更新需要の強まり等が、事業強化のための先行投資費用増等を吸収し、前期比増収増益。計画過達。

売上高は概ね安定的に推移も、子会社売却の影響大きく前期比減収、計画未達。営業利益は、取引採算性の見直し等の取り組み強化により前期比増益も、計画未達。

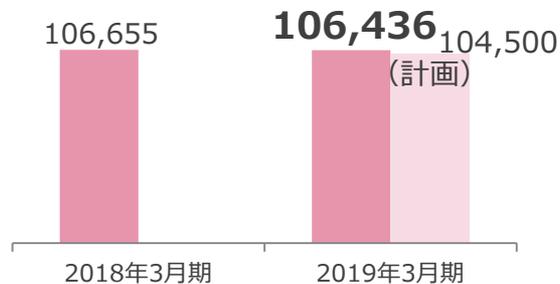
## 2019年3月期 主要セグメント別損益状況②

(単位：百万円)

### 金融IT

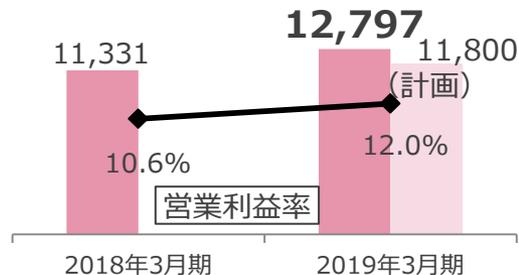
#### 売上高

- 前期比 ▲219百万円 (▲0.2%)
- 計画比 +1,936百万円 (+1.9%)



#### 営業利益

- 前期比 +1,466百万円 (+12.9%)
- 計画比 +997百万円 (+8.4%)

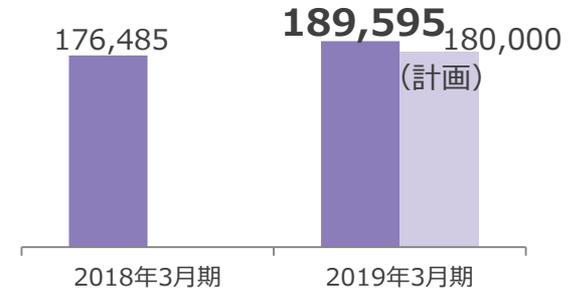


大型開発案件の反動減により前期比減収も、クレジットカード系を中心とした根幹先顧客におけるIT投資拡大の動きが牽引し計画超過。営業利益は生産性向上により前期比増益、計画超過。

### 産業IT

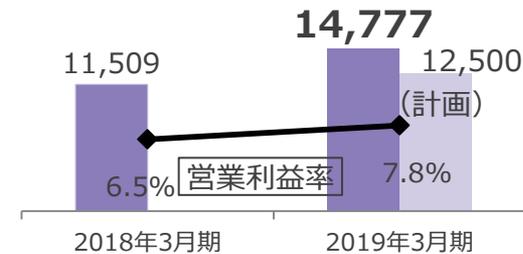
#### 売上高

- 前期比 +13,109百万円 (+7.4%)
- 計画比 +9,595百万円 (+5.3%)



#### 営業利益

- 前期比 +3,268百万円 (+28.4%)
- 計画比 +2,277百万円 (+18.2%)

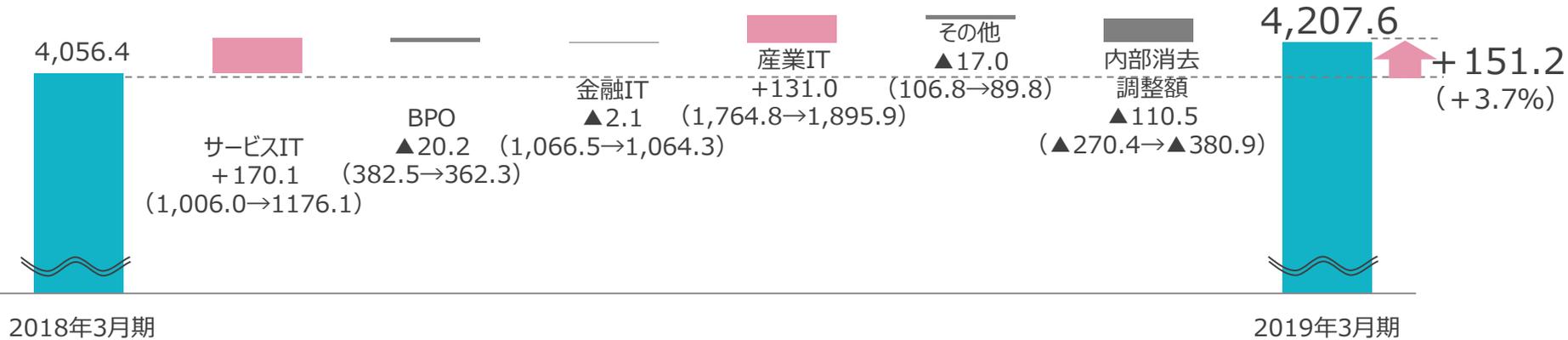


エネルギー系をはじめとして幅広い顧客のIT投資拡大の動き等により、前期比増収増益。計画超過。

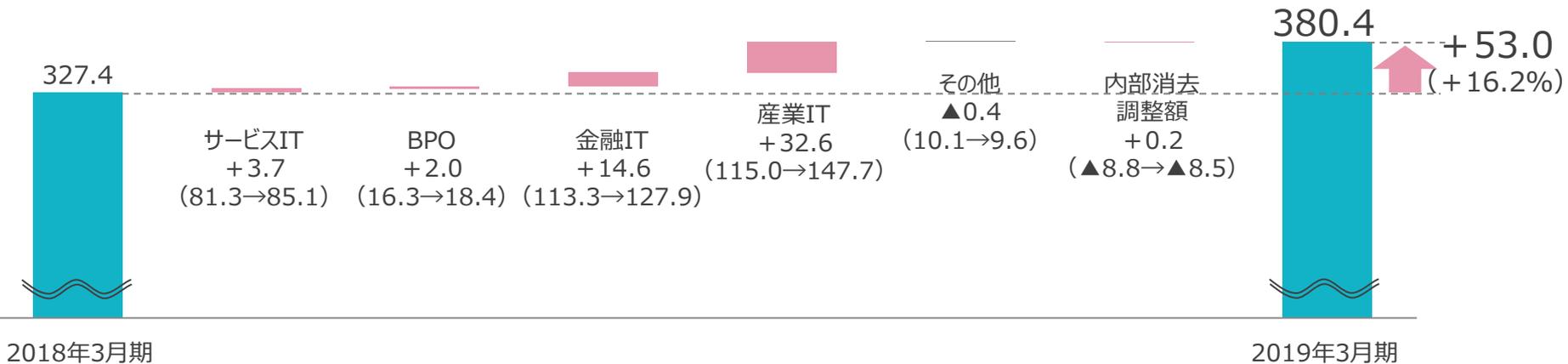
# 2019年3月期 売上高・営業利益増減分析

(単位：億円)

## 売上高

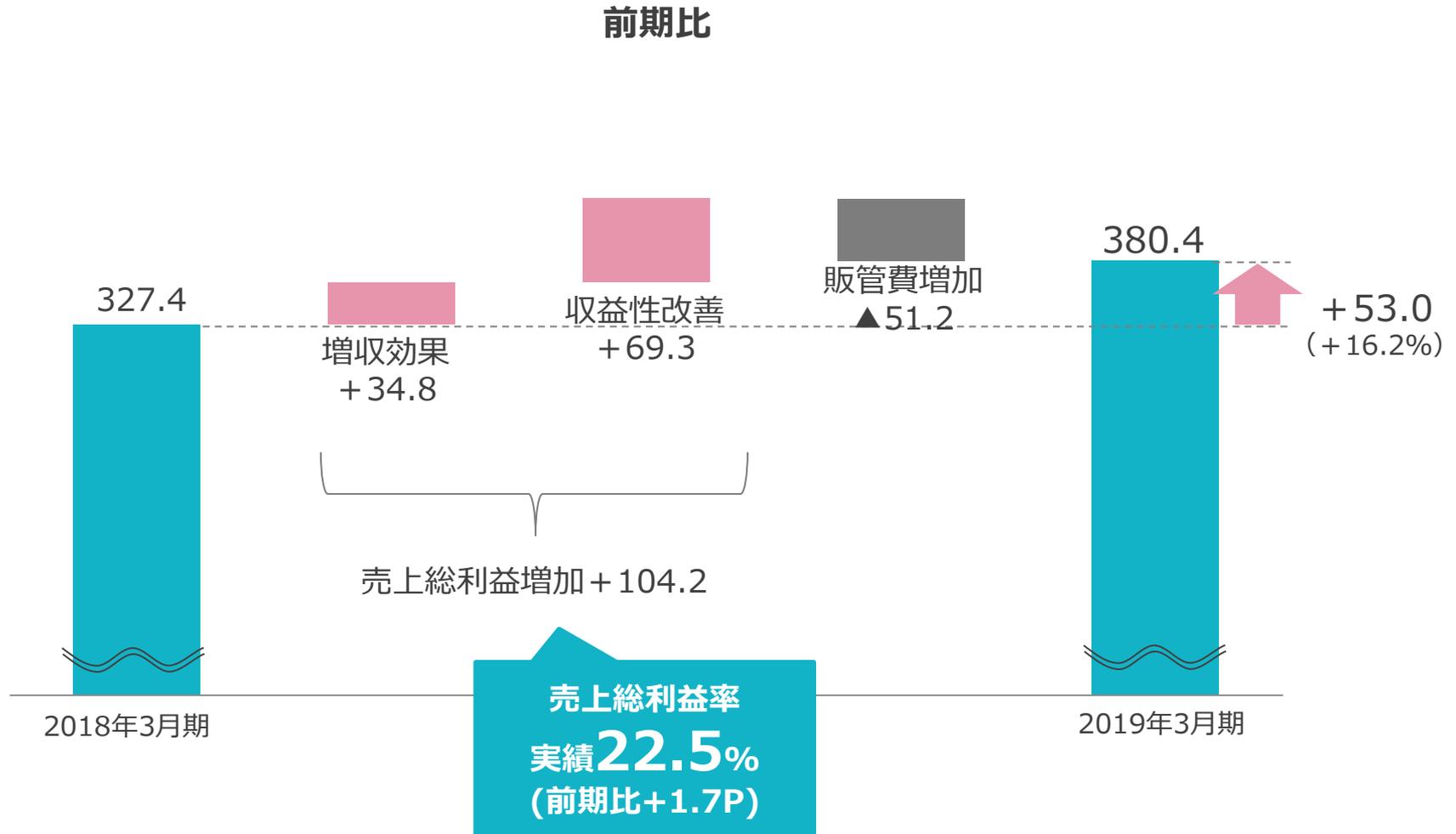


## 営業利益



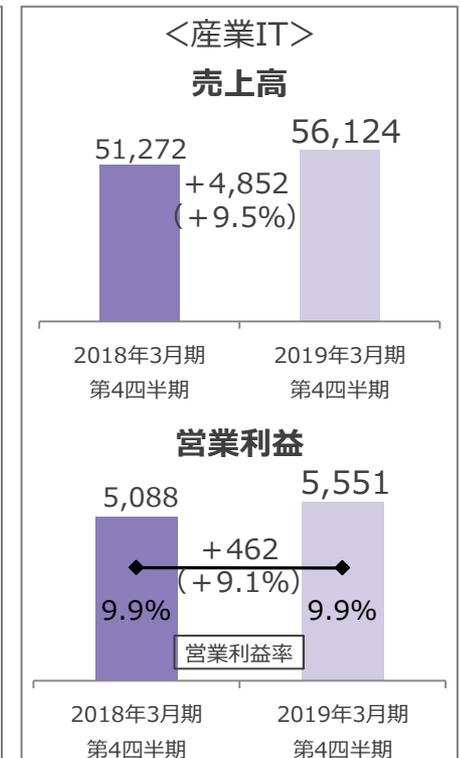
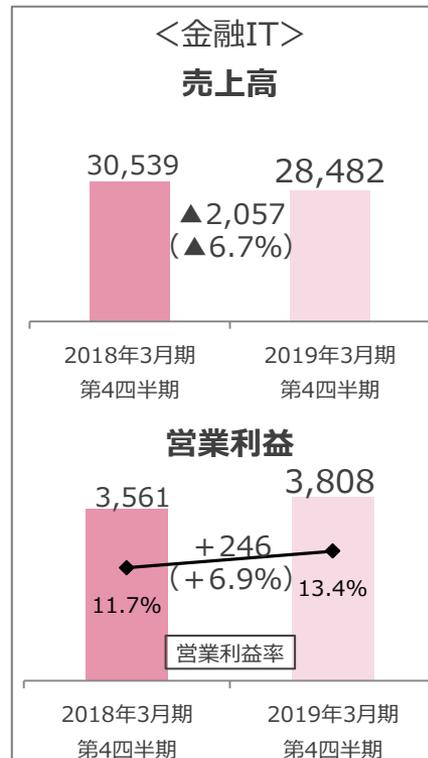
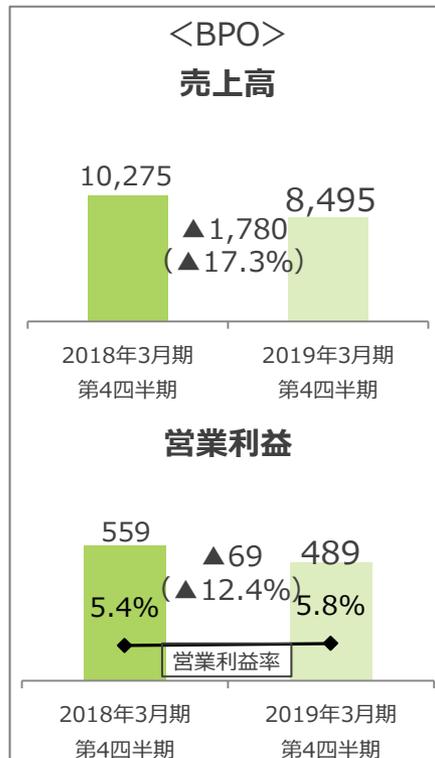
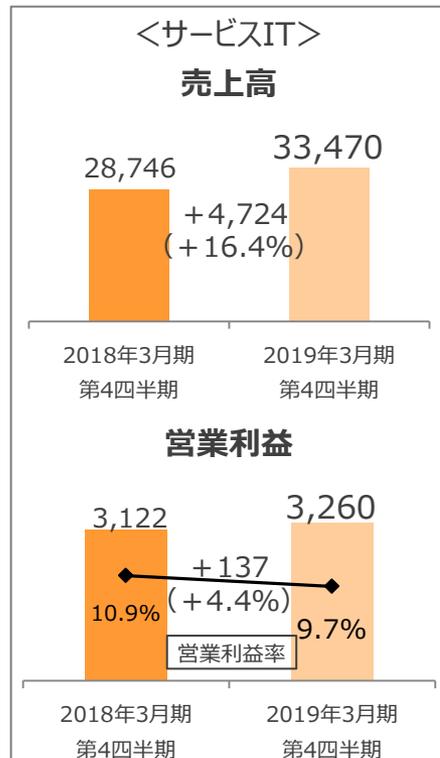
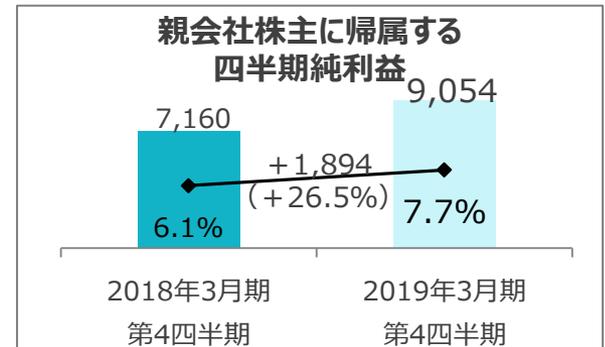
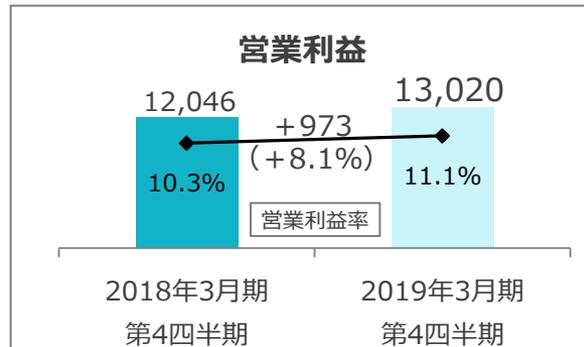
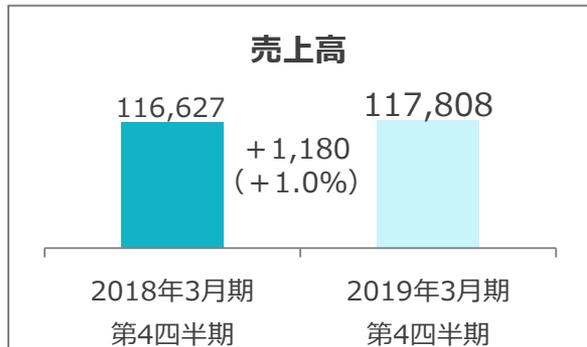
# 2019年3月期 営業利益要因別増減分析

(単位：億円)



# (参考) 2019年3月期第4四半期 (1-3月) 業績ハイライト・主要セグメント別損益

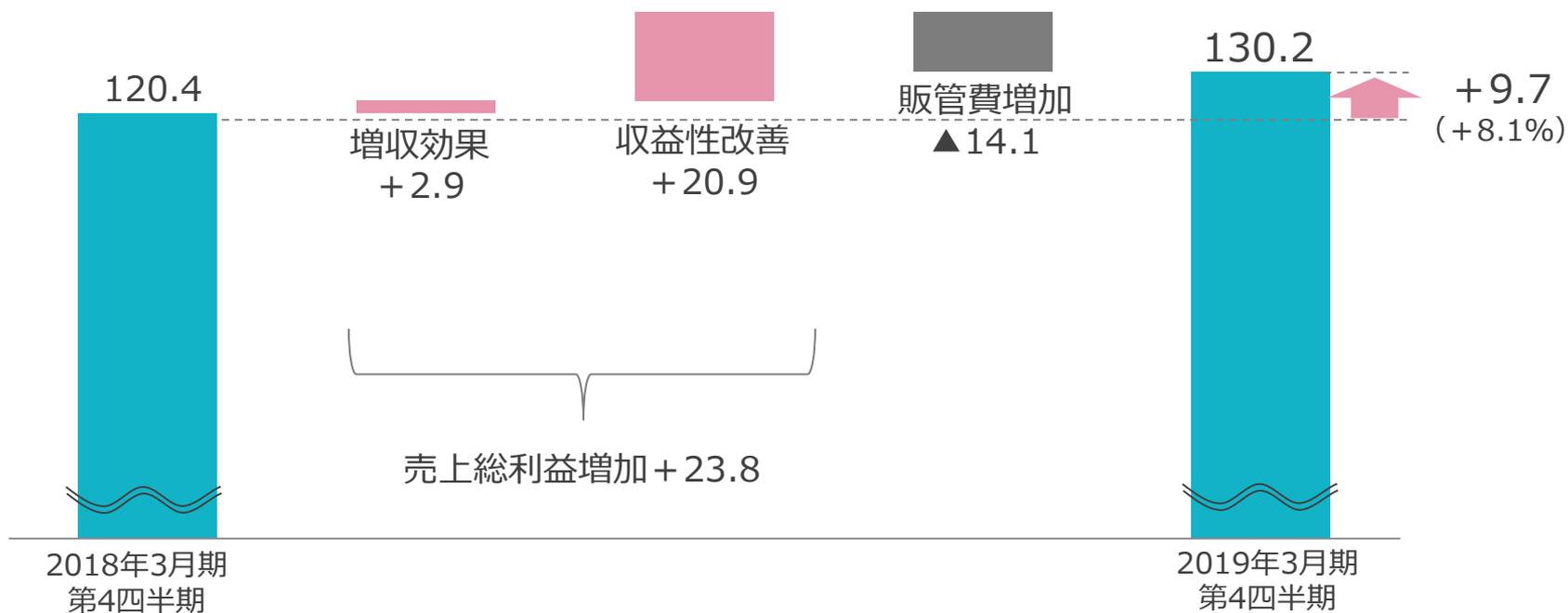
(単位：百万円)



# (参考) 2019年3月期第4四半期 (1-3月) 営業利益要因別増減分析

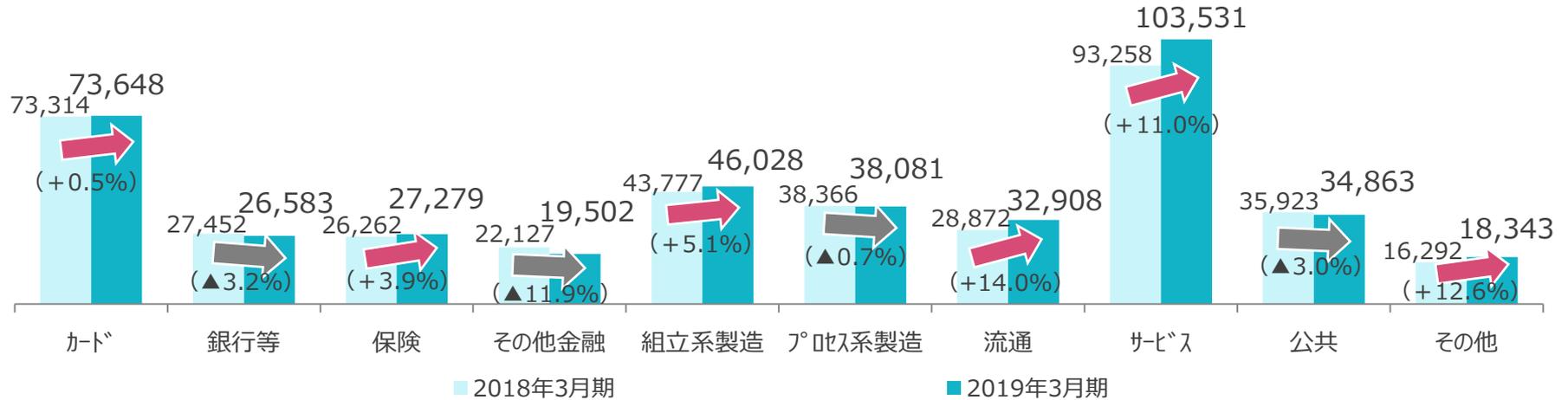
(単位：億円)

## 前年同期比

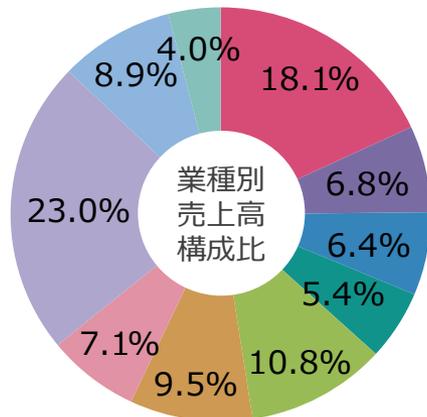


# 2019年3月期 顧客業種別売上高

(単位：百万円)

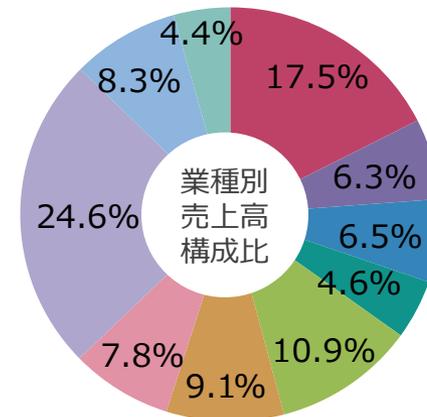


<2018年3月期>



金融分野：36.7% 産業分野：50.4%  
公共分野：8.9% その他：4.0%

<2019年3月期>



金融分野：34.9% 産業分野：52.4%  
公共分野：8.3% その他：4.4%

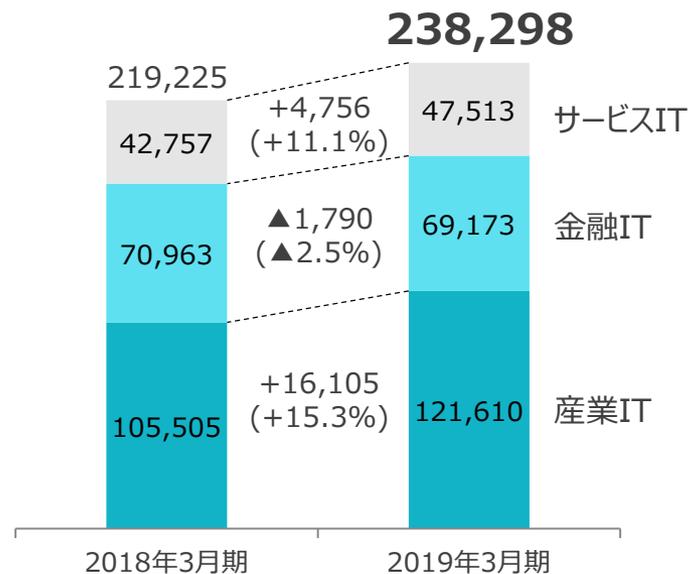
## 2019年3月期 受注状況（ソフトウェア開発）

（単位：百万円）

・金融ITにおける大型案件反動減の影響を吸収し、当期受注高、期末受注残高とも前期比増加。決済、エネルギー系を中心に幅広く好調。

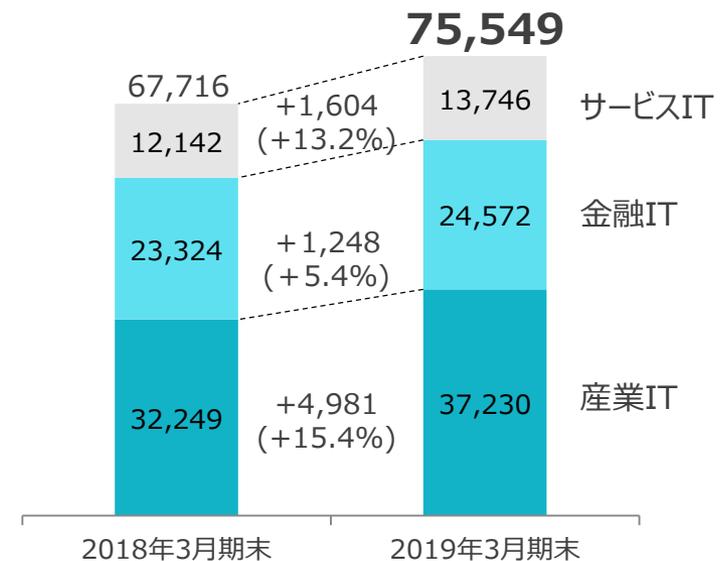
### 受注高

- 前期比 + 19,073百万円 (+8.7%)



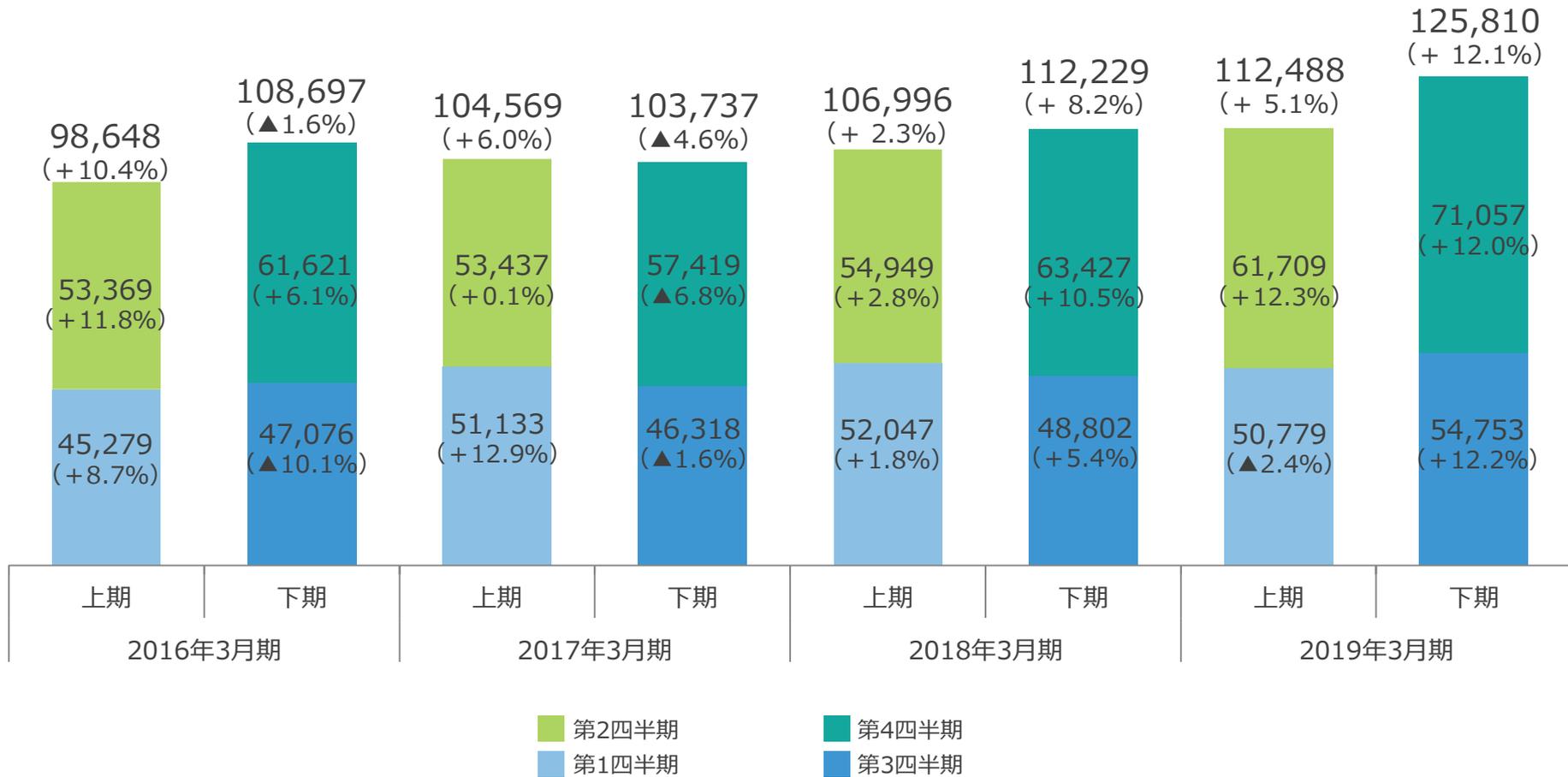
### 期末受注残高

- 前期比 + 7,833百万円 (+11.6%)



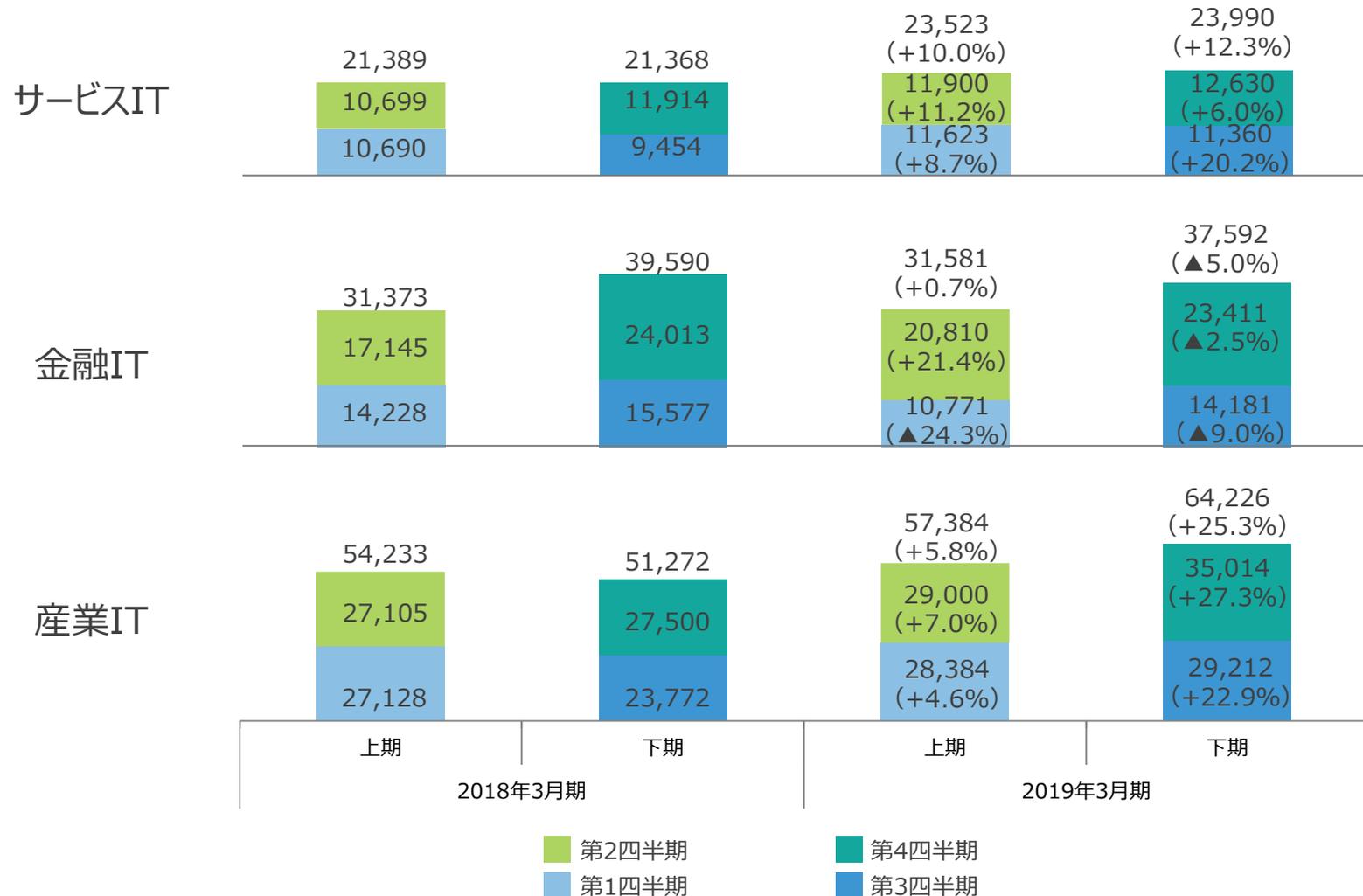
# 受注高の推移 (ソフトウェア開発)

(単位：百万円)



# 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)



## 2019年3月期 受注状況（全体）

（単位：百万円）

- ・2019年3月期より、運用等に関わる受注情報の開示を開始。
- ・受注残高（全体）はサービスIT、産業ITを中心に積み上がっており、受注状況は好調。

### ■ 受注高（全体）

	2019年3月期
サービスIT	107,344
BPO	33,134
金融IT	108,494
産業IT	178,236
合計	427,210

### ■ 受注残高（全体）

	2018年3月期末	2019年3月期末	対増減率
サービスIT	30,693	33,883	+10.4%
BPO	—	—	—
金融IT	39,254	41,645	+6.1%
産業IT	52,120	57,407	+10.1%
合計	122,067	132,935	+8.9%

### <運用等に関する受注情報の考え方>

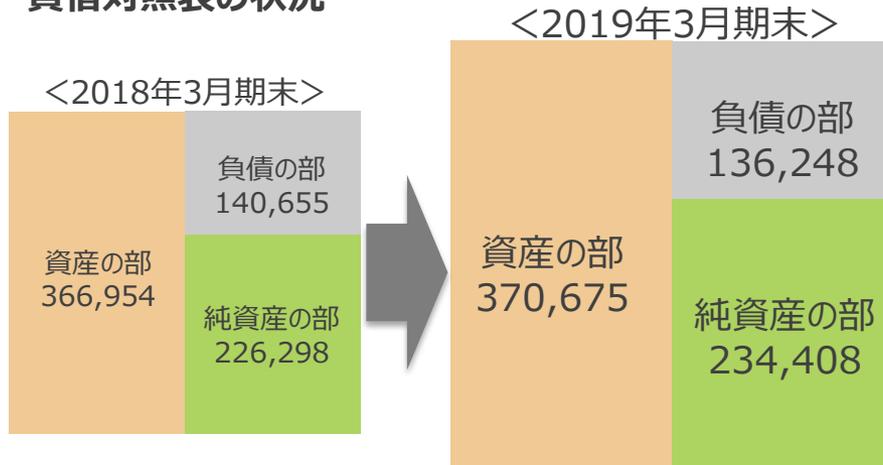
- 2019年3月期より、運用等に関わる受注情報の開示を開始（半期毎に開示）
  - ⇒ 受注残高：2018年3月期末～
  - 受注高：2019年3月期第2四半期～
- 継続性の高い契約（運用等）については契約期間に関わらず、2Q末及び4Q末に洗い替えを実施。
  - ⇒ 翌半期の売上高見込みを、当期の受注高と見做し当期末に計上（受注残高にも同額を計上）。
- BPOについては取引形態等を考慮して受注残高はゼロとして取り扱う。

# 2019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)

・政策保有株式等、資産圧縮の推進は継続。

## 貸借対照表の状況



### ● 資産の部：+3,702百万円

- ・流動資産：+14,167百万円（現金及び預金 +19,558百万円 等）
- ・固定資産：▲10,463百万円（投資有価証券 ▲11,046百万円 等）

### ● 負債の部：▲4,407百万円

- ・流動負債：+ 9,816百万円（未払法人税等 +3,160百万円 等）
- ・固定負債：▲14,223百万円（長期借入金・社債▲7,784百万円 等）

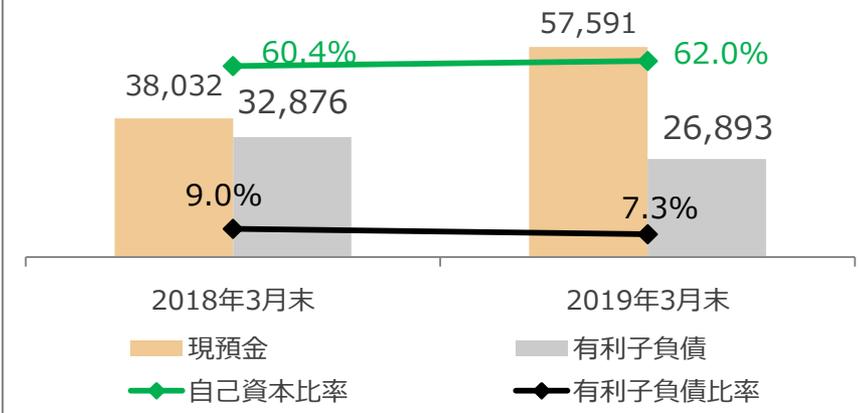
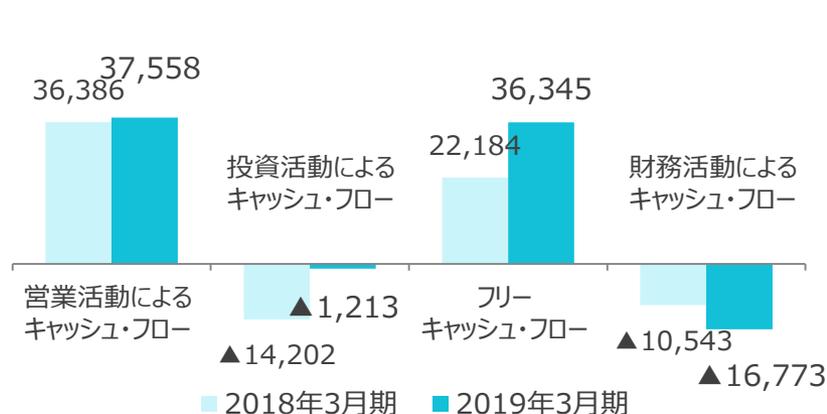
### ● 純資産の部：+8,109百万円

- ・株主資本：+17,892百万円  
（利益剰余金 +22,405百万円、自己株式▲4,074百万円 等）
- ・その他包括利益累計額：▲9,893百万円  
（その他有価証券評価差額金 ▲9,221百万円 等）

### ● 自己資本比率：62.0% (+1.6%)

### ● 有利子負債：26,893百万円（▲5,992百万円）

## キャッシュ・フローの状況



2019年3月期 業績概要

**2020年3月期 業績見通し**

株主還元

中期経営計画（2018-2020）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。
- ・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

- ✓ クラウドサービス利用拡大の流れが継続。国内セキュリティ市場は今後も高成長継続の期待。
- ✓ 国内キャッシュレス化推進を背景に、決済関連市場の構造変化が進展。幅広い業種で積極的なIT投資が拡大。

### BPO

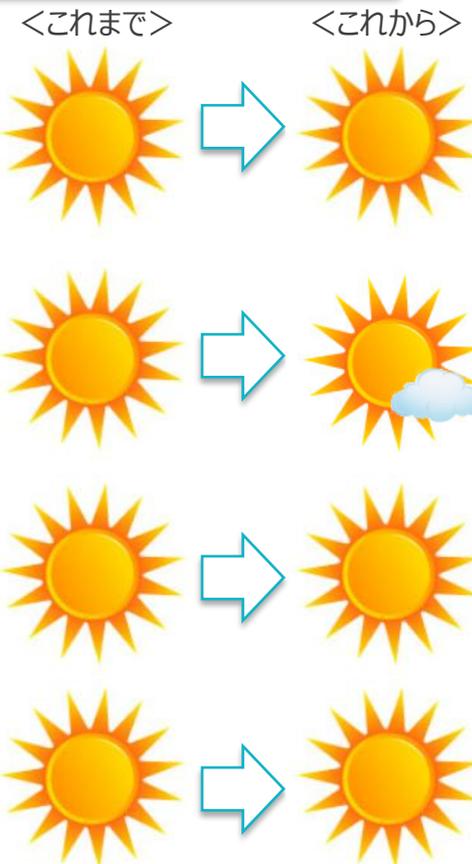
- ✓ 企業経営の改善に資する業務アウトソーシングビジネスへの需要拡大基調が続く。
- ✓ 長期化する人材不足、働き方改革推進によるデジタルイノベーションニーズが拡大。
- ✓ 既存BPO領域は単価引き下げ要求等の影響が懸念材料。

### 金融IT

- ✓ 消費税増税に伴うポイント還元等、キャッシュレス決済関連の市場拡大期待。
- ✓ 銀行はメガバンクを中心に、ビジネス革新を進めるためのIT投資が回復傾向。

### 産業IT

- ✓ 製造業など一部景況感不透明も、AI・IoTをはじめとする新技術活用等デジタル経営への志向を強める顧客のIT投資ニーズは引き続き堅調。
- ✓ 電力・ガスシステム改革のIT投資は、分社化関連案件等で高水準継続。



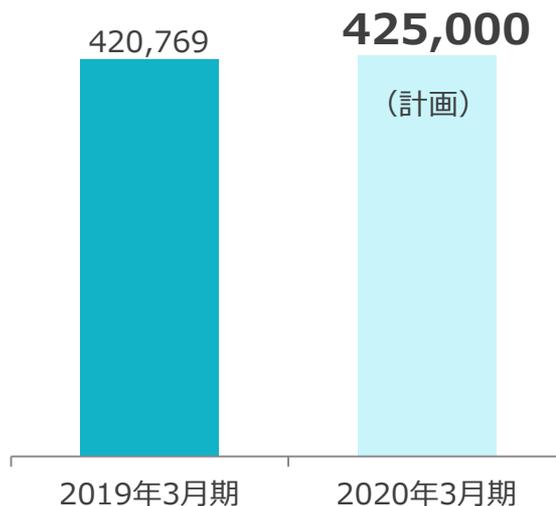
## 2020年3月期 業績予想ハイライト①

(単位：百万円)

・堅調な事業環境の中、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。大型案件の反動減や投資コスト増を吸収し、増収増益を目指す。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。

### 売上高

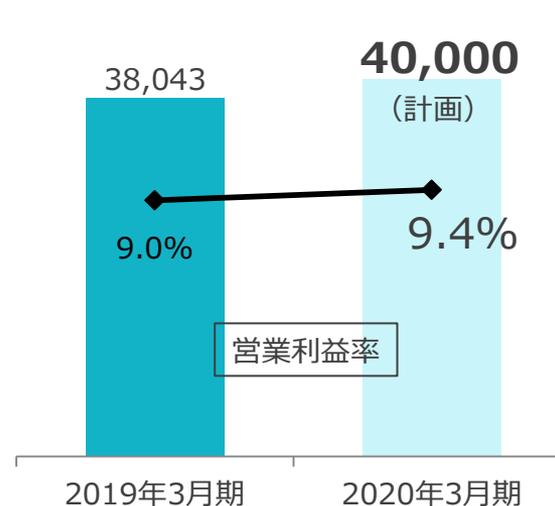
● 前期比+4,231百万円 (+1.0%)



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、子会社売却の影響を吸収し、前期比増収を見込む。

### 営業利益

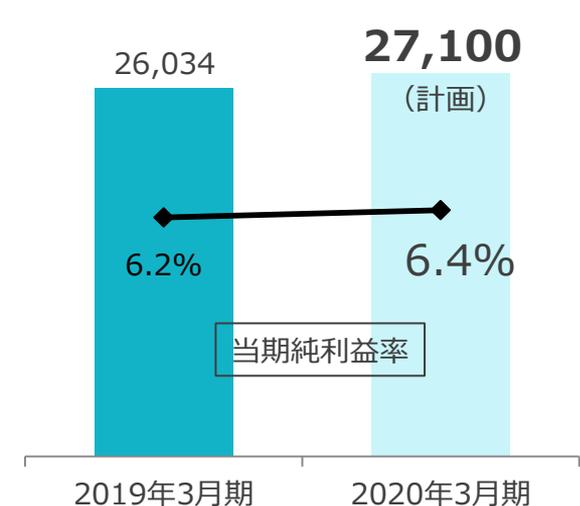
● 前期比+1,957百万円 (+5.1%)



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+1,066百万円 (+4.1%)



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。

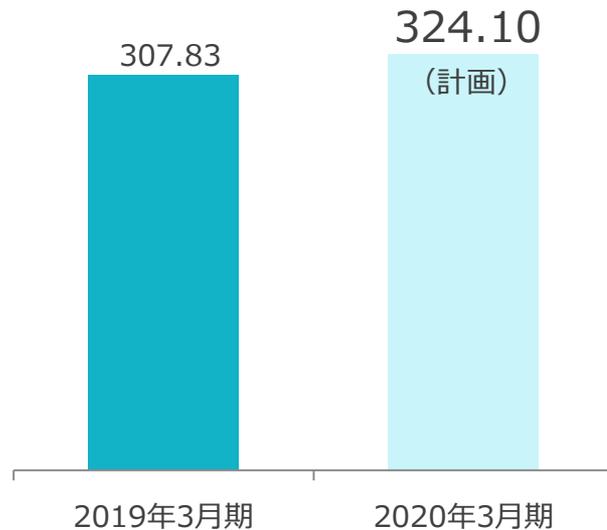
## 2020年3月期 業績予想ハイライト②

(単位：円)

・ROEは「2021年3月期の12%達成」に向け、期初試算では11.5%の水準を維持。

### 一株当たり当期純利益

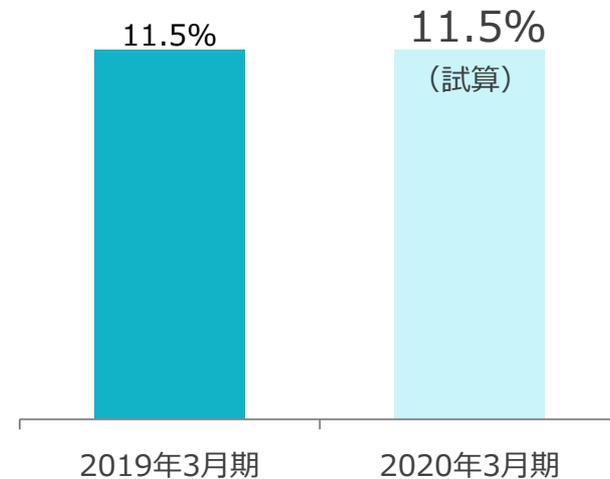
● 前期比 +16.27円 (+5.3%)



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 (ROE)

● 前期比 +0.0P



「2021年3月期の12%達成」に向け、期初試算では11.5%の水準を維持。

## 2020年3月期 主要セグメント別損益状況 (予想) ①

(単位：百万円)

### サービスIT

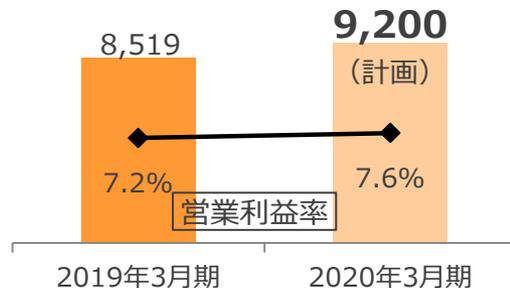
#### 売上高

● 前期比+3,283百万円 (+2.8%)



#### 営業利益

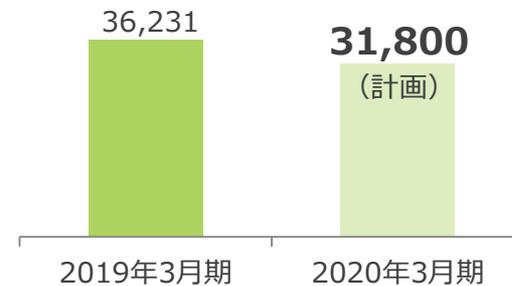
● 前期比 +681百万円 (+8.0%)



### BPO

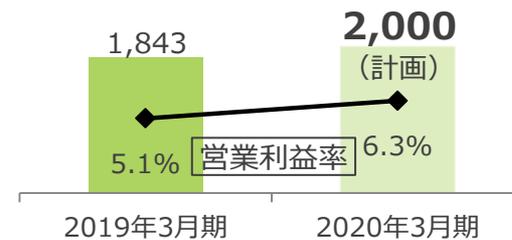
#### 売上高

● 前期比▲4,431百万円 (▲12.2%)



#### 営業利益

● 前期比 +157百万円 (+8.5%)



クラウド・ネットワーク等成長分野でのIT投資の取込みや、決済ビジネス、ERP需要拡大の確実な取込みが先行投資コスト負担を吸収し、前期比増収増益を見込む。

子会社売却の影響により前期比減収も、採算管理徹底による構造改革、高度化した複合型BPO事業へのシフトにより利益率を改善させ、前期比増収増益を見込む。

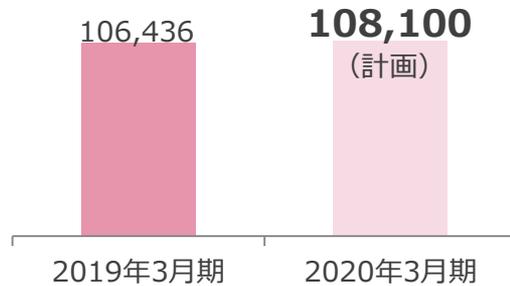
## 2020年3月期 主要セグメント別損益状況（予想）②

（単位：百万円）

### 金融IT

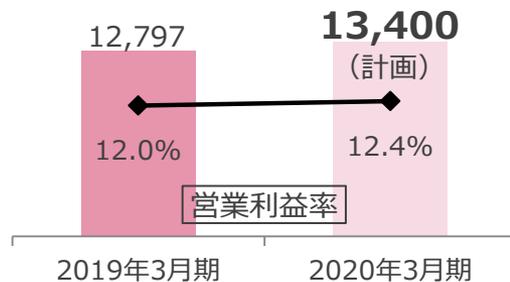
#### 売上高

- 前期比 + 1,664百万円 (+1.6%)



#### 営業利益

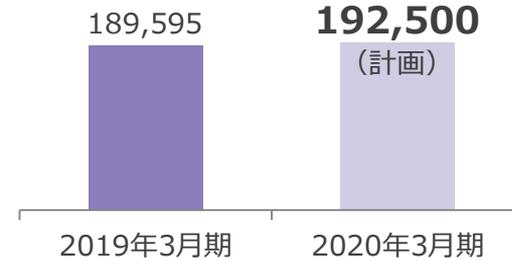
- 前期比 + 603百万円 (+4.7%)



### 産業IT

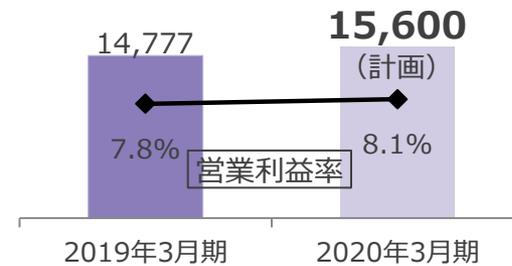
#### 売上高

- 前期比 + 2,905百万円 (+1.5%)



#### 営業利益

- 前期比 + 823百万円 (+5.6%)



大型案件の反動減あるも、根幹顧客との関係強化や付加価値ビジネスの推進、生産性改善等により前期比増益を見込む。

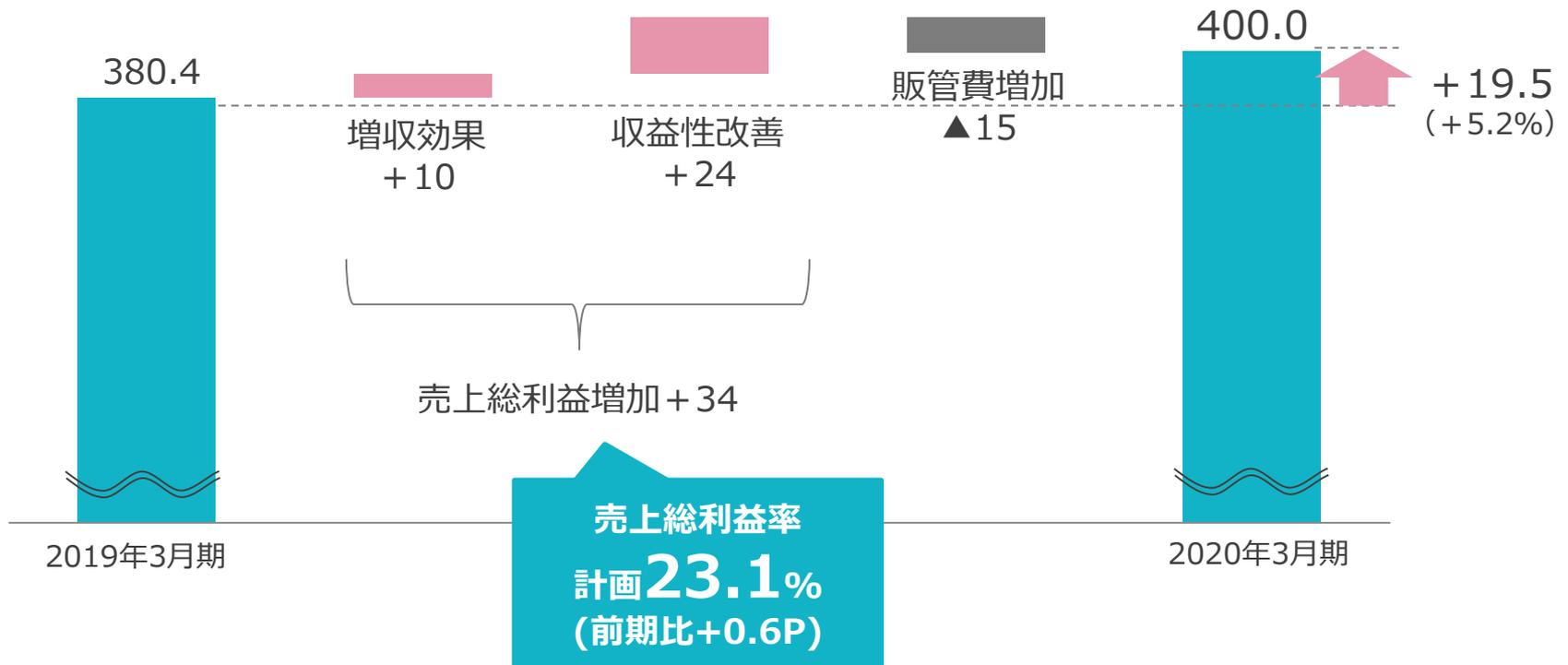
コンサル・上流ビジネス強化による高付加価値ビジネスの推進、生産性改善の取組等により、大型案件の反動減を吸収し、前期比増収増益を見込む。

※特定顧客向け提供サービスに活用するノウハウが産業系から金融系に変更となったことに伴い、当該顧客との取引は前期は産業IT、当期は金融ITに計上されています。

# 2020年3月期 営業利益要因別増減分析 (予想)

(単位：億円)

前期比



**2019年3月期 業績概要**

**2020年3月期 業績見通し**

**株主還元**

**中期経営計画（2018-2020）の進捗状況**

**参考資料**

## 中期経営計画（2018-2020）株主還元の基本方針等

総還元性向（目安）  
**40%**  
（35%から引上げ）

配当性向（目安）  
**30%**  
（2021年3月期）

自己株式保有  
**5%程度を上限**  
（超過分は消却）

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。

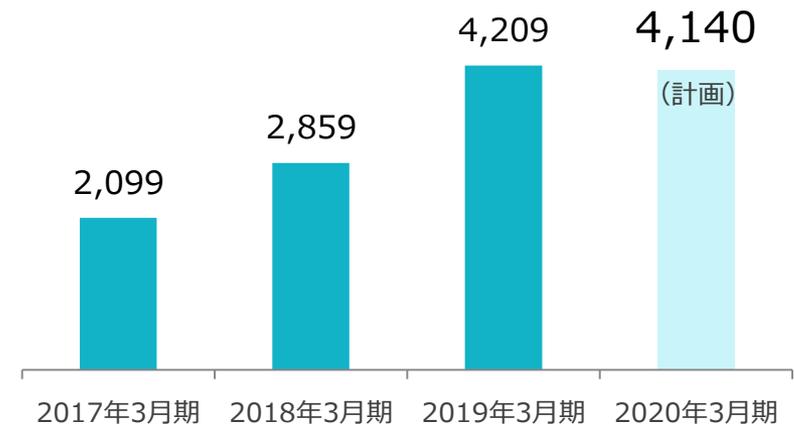
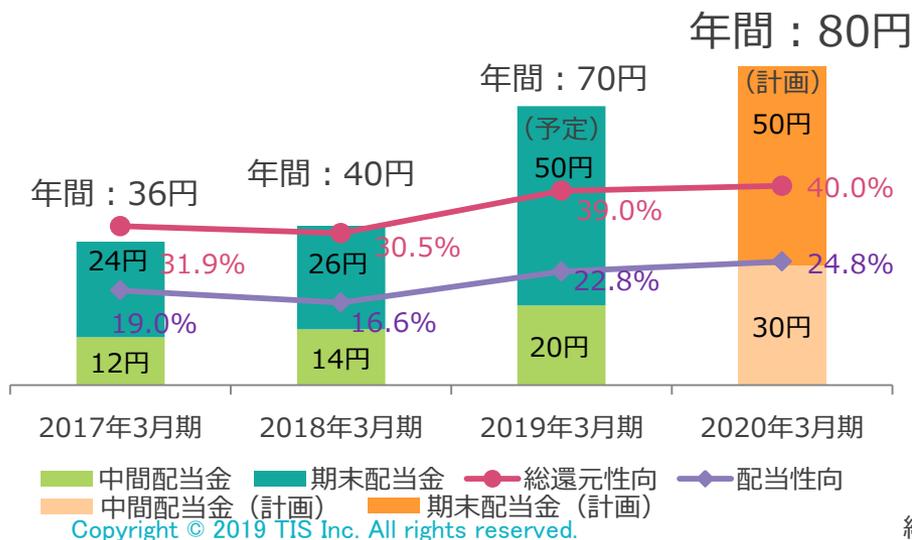
## 株主還元の様況

	1株当たり年間配当金	自己株式取得	総還元性向
2019年3月期	70円 (計画比+10円)	総額42.0億円	39.0%
2020年3月期	80円 (前期比+10円)	総額41.4億円*	40.0%

\*2019年5月13日発表の自己株式の取得内容による上限金額

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)



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

2019年3月期 業績概要

2020年3月期 業績見通し

株主還元

**中期経営計画（2018-2020）の進捗状況**

参考資料

## 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～

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  
(技術/社会研究成果を価値向上へ)



構造転換に向けた  
成長投資額

3  
年  
間  
で

**800** 億円



**構造転換**

により戦略ドメイン売上割合  
全体の50%



売上高 **4,300** 億円

営業利益 **430** 億円

営業利益率 **10** %

ASEAN地区

**トップクラス**  
のIT連合体へ



経営効率化により

ROE **12%**



事業活動を通じて

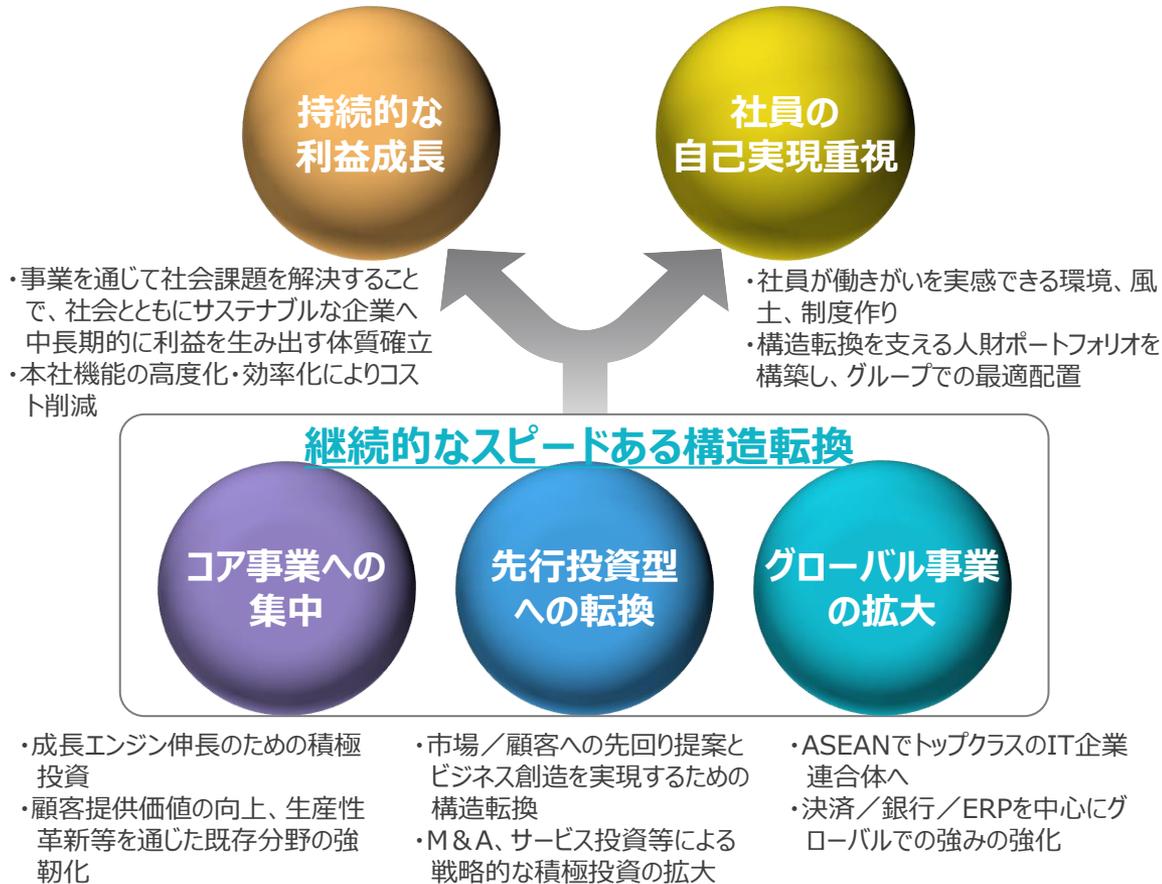
**環境・社会の**

**課題解決** に貢献する企業へ



## 基本方針・重要な経営指標

### <基本方針>



### <重要な経営指標> (2021年3月期)

戦略ドメイン比率  
**50%**

営業利益  
**430億円**

営業利益率  
**10%**

ROE  
**12%**

# 中期経営計画への取り組み 2019年3月期の全体総括

## 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築い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、人事本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

## 2019年3月期の振り返り



- ▶ 戦略ドメイン比率は42%(前期比+7P)と順調に進捗。コア事業への集中進む。
- ▶ 決済・ERP・ネットワーク系が牽引し、サービスITの売上高は計画超過。「トークンリクエスト代行サービス」等、先行投資型ビジネス立ち上げ。
- ▶ サービス型ビジネスの着実な収益性向上等、中計目標達成に向けた更なる質的転換が課題。



- ▶ 受注採算性強化、エンハンスメント革新等の取り組みにより、売上総利益率は22.5%に改善。
- ▶ 事業ポートフォリオ見直しに伴う子会社売却実施。
- ▶ 不採算案件は比較的低水準に抑制も、開発損失率は0.9%と通期目標(0.8%)未達。



- ▶ 既存の海外出資先との関係強化及び新たなアライアンスを継続推進。
- ▶ チャンネル・テクノロジー両面の強みの融合や当社を含めた協業スキーム構築を通じ事業展開を加速。



- ▶ 社員の自己実現を重視。TIS人事本部が「マニフェスト」に掲げた人事施策を計画通り推進。グループ全体に順次展開。
- ▶ 「ホワイト500」等の外部評価も獲得。

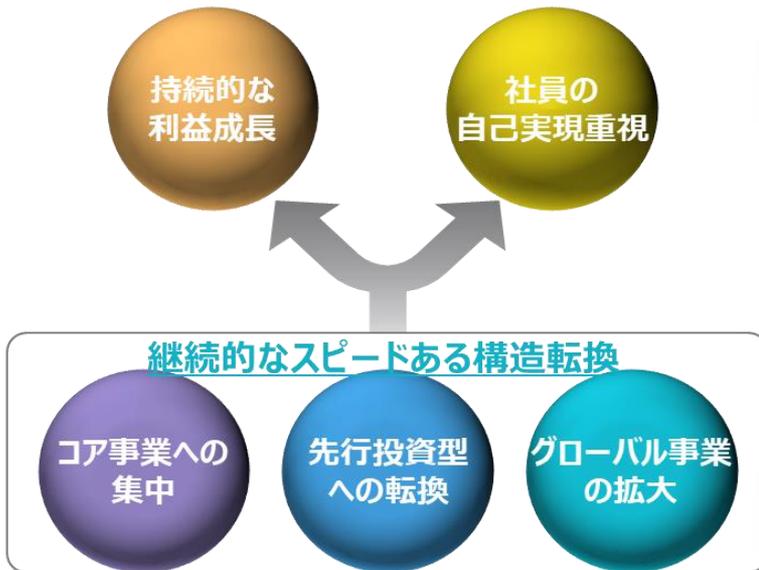


- ▶ 「本社系機能高度化プロジェクト“G20”」は計画通り進捗中。
- ▶ 基本理念「OUR PHILOSOPHY」の制定、マテリアリティの特定等、サステナビリティに関する取り組みを推進。

# 2020年3月期 グループ経営方針

## 中期経営計画（2018-2020）

### 基本方針



## 2020年3月期グループ経営方針

### 事業拡大・構造転換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

### 収益性向上のための施策推進・事業ポートフォリオの見直し

得意分野、重点顧客ビジネスへの集中、不採算案件撲滅、受注採算性重視・エンハンスメント革新の徹底

### 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築い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の高度化

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、人事マニフェスト施策の着実な遂行

### グループ経営の高度化・効率化の実現

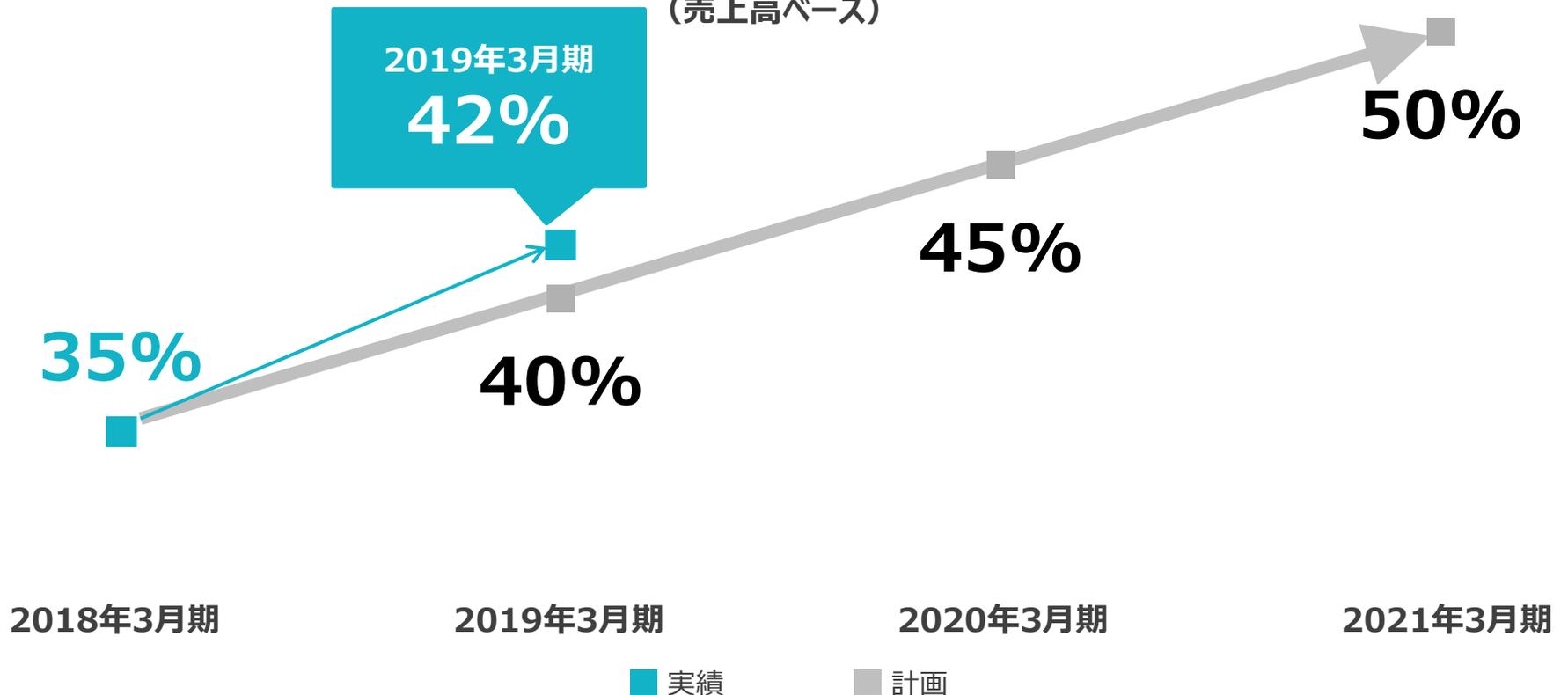
OUR PHILOSOPHYに基づくグループ一体経営の浸透と「本系機能高度化プロジェクト"G20"」新システム"GAIA"始動

## 中期経営計画への取り組み（トピックス）①構造転換戦略-1

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。

<戦略ドメイン比率の推移>  
(売上高ベース)

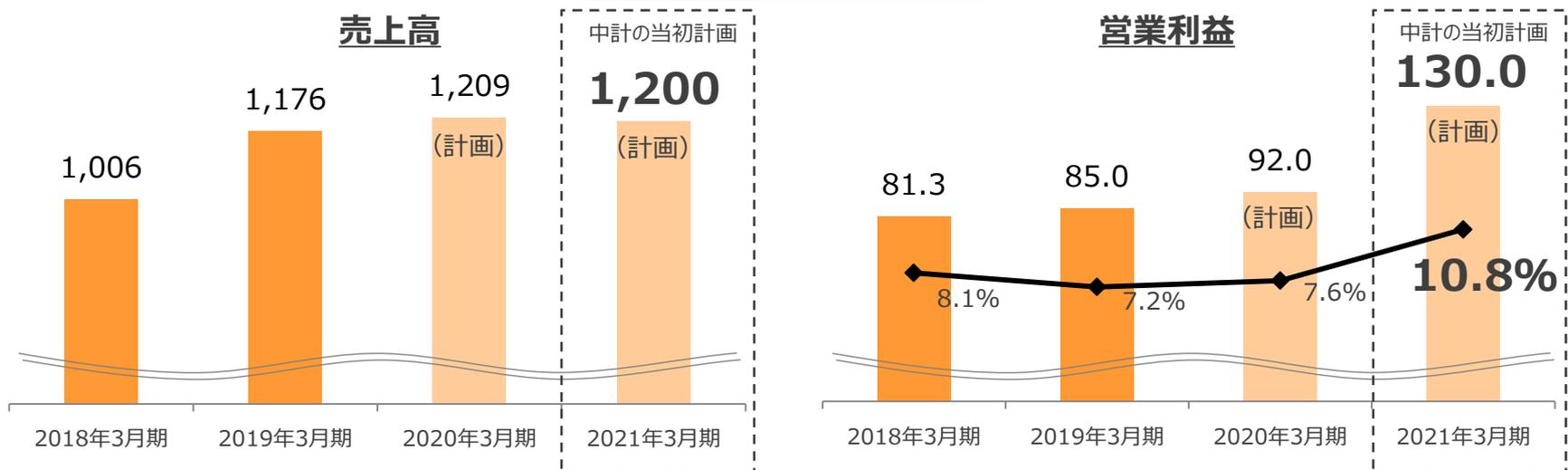


## 中期経営計画への取り組み（トピックス）①構造転換戦略-2

(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。  
⇒売上高は好調に推移。営業利益は先行投資フェーズのため伸び悩むが今後の向上に注力。

### サービス型ビジネスの状況



### 売上高の主な構成イメージ（概算）

	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期 (計画)	状況・見通し
Payment	100	150	200	クレジットSaaS型サービス導入に向けた開発が牽引。
ERP	280	280	280	更新需要への対応により高水準が継続。
DC/クラウド/NW	420	420	420	クラウド進展の一方で既存DC事業は縮小。

# 中期経営計画への取り組み（トピックス） ② 決済事業戦略

デジタルキャッシュプラットフォーム「PAYCIERGE」～2020年3月期は複合的サービスの取組みへ～

## ② トークンサービス

Wallet案件受注数 順調に拡大  
IoT決済ニーズの高まり

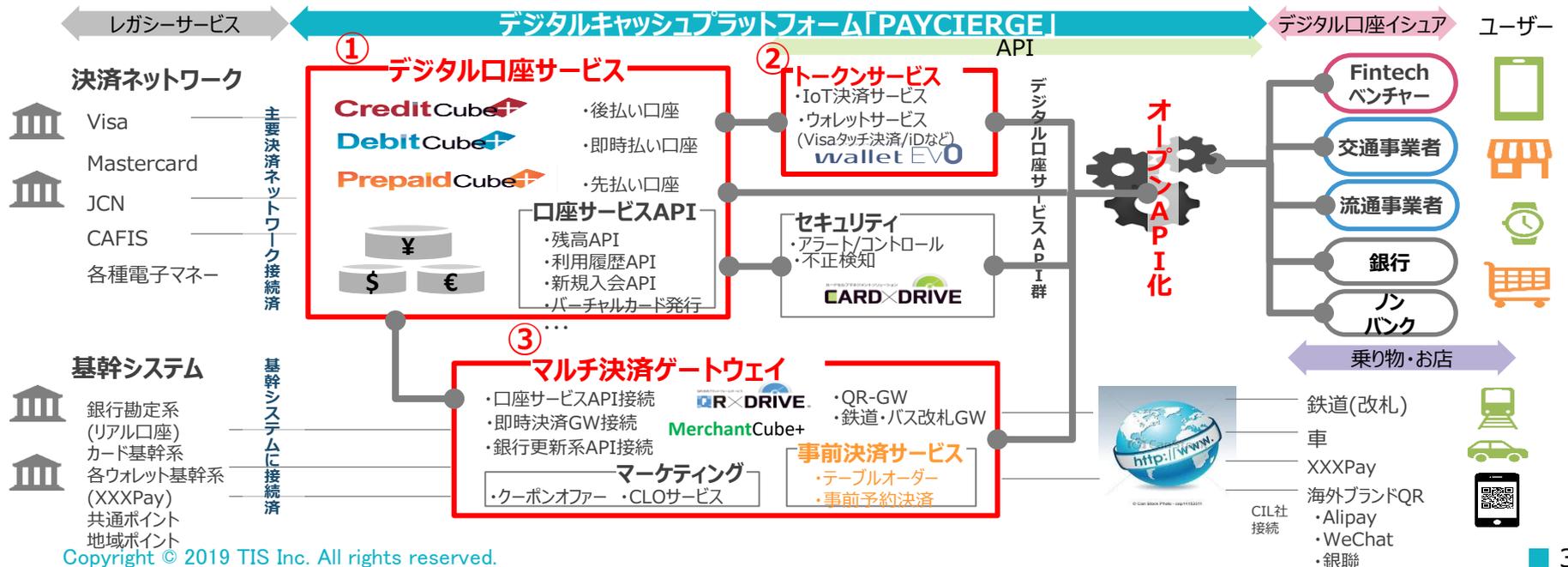
## ① クレジットSaaS (CreditCube+)

クレジット事業を必須とする多様な企業から  
クレジットSaaSへのニーズが上向き  
TISのクレジット基幹システムに関する知見・強みを  
活かし更なる取り込み拡大へ

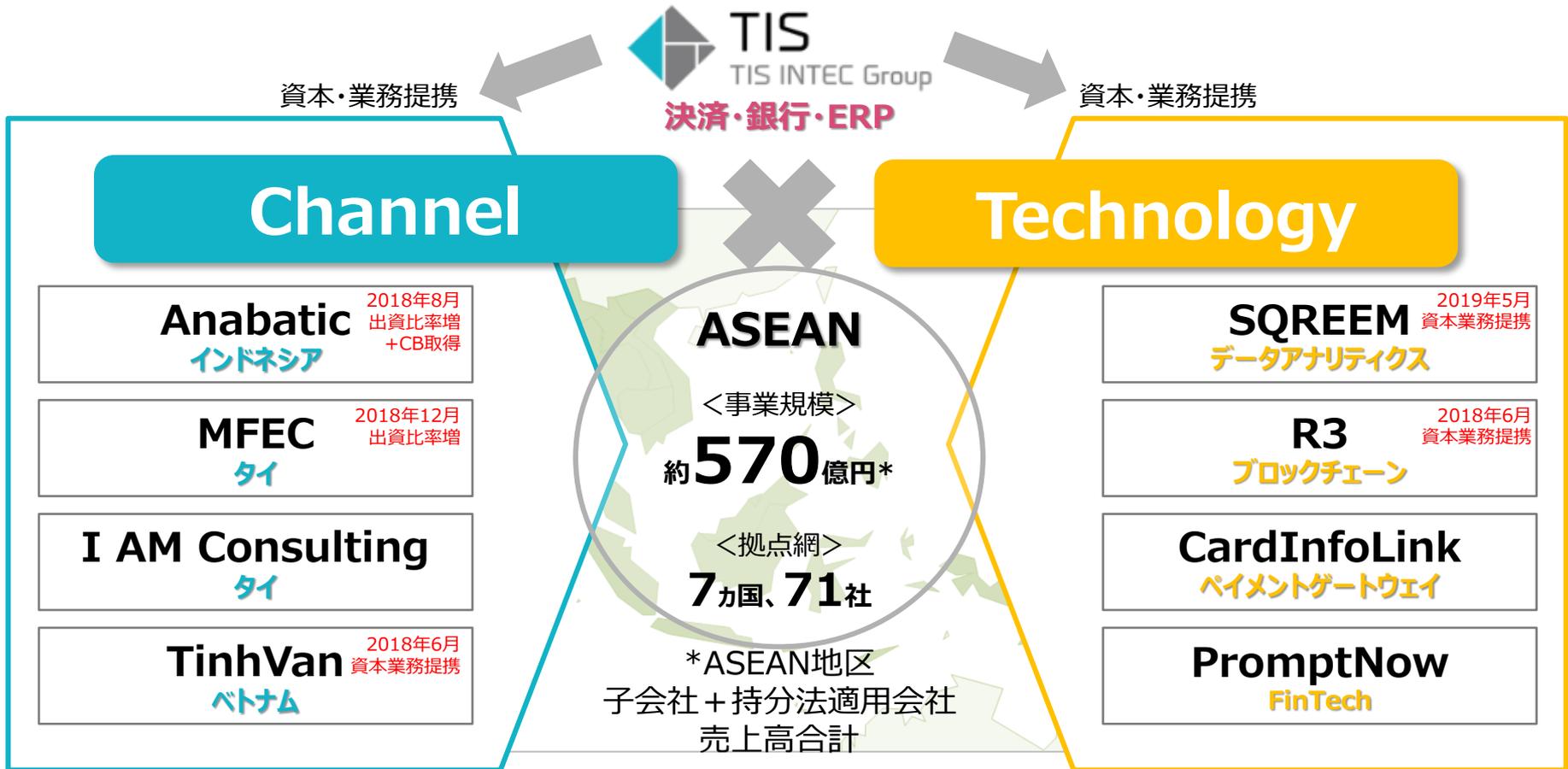
## ③ マルチ決済ゲートウェイ (QR決済)

Alipay、WeChat、銀聯に加え、  
各国内QRブランド\*とも接続完了  
(\*LINEPay/楽天Pay/PayPay/d払い)  
計画通りアクワイアラとの提携進む

⇒上記に加え、2020年3月期はトークンサービス・マルチ決済ゲートウェイを活かした、以下の様な複合的サービスの取組みを加速  
例) 『給与デジタルマネー払い機能(ペイロール)』『MaaS(Mobility as a service)』『スーパーシティ(会津若松)における決済基盤』など



## 中期経営計画への取り組み（トピックス）③海外事業戦略-1



「ASEANトップクラスのIT企業連合体」組成に向け、事業領域拡大・戦略的投資は着実に進展。引き続き、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。

## 中期経営計画への取り組み（トピックス）③海外事業戦略-2

### ■近年の主なM&A、資本・業務提携実績

Channel	<b>PT Anabatic Technologies Tbk</b> (持分法適用会社 = 出資比率30.5%)	2015年7月 資本・業務提携、2018年8月 出資比率増 + CB取得 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：418億円
	<b>MFEC Public Company Limited</b> (持分法適用会社 = 出資比率24.9%)	2014年4月 資本・業務提携、2018年12月 出資比率増 タイ証券取引所上場の、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：115億円
	<b>I AM Consulting Co., Ltd.</b> (連結子会社 = 出資比率99.9%)	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：26億円
	<b>TinhVan Technologies JSC.</b> (出資比率19.9%)	2018年6月 資本・業務提携 ベトナム政府・金融機関への導入実績を多数有する有力ITサービスプロバイダー	
Technology	<b>SQREEM TECHNOLOGIES PTE. LTD.</b> (出資比率6.8%)	2019年5月 資本・業務提携 世界最大規模の行動パターン・データ・アグリゲーターで、膨大なデータを基に独自のAI技術を利用したデジタルマーケティング、データ分析分野で急成長を遂げているシンガポールのスタートアップ企業	
	<b>R3 HoldCo LLC</b> (出資比率1.4%)	2018年6月 資本・業務提携 企業間取引向けブロックチェーン関連技術において世界トップクラスの実績・ブランドを誇る米国スタートアップ企業	
	<b>上海訊聯数据服务有限公司(CardInfoLink)</b> (出資比率10.0%)	2017年9月 資本・業務提携 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	
	<b>PromptNow Co., Ltd.</b> (連結子会社 = 出資比率60%)	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	

※売上高は各社の2018年12月期実績を期末レートで換算

※出資比率は2019年5月13日時点

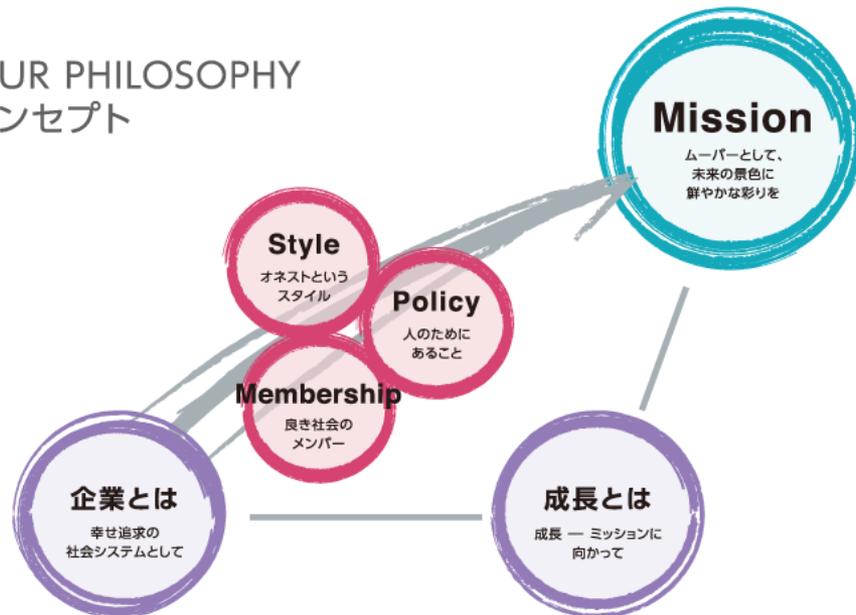
# 中期経営計画への取り組み（トピックス）④

## 経営高度化・効率化戦略～コーポレートサステナビリティの強化～

### ■グループ基本理念 「OUR PHILOSOPHY」の策定

- ・ **グループの共通の価値観**として、すべての活動の基本軸として位置づけ
- ・ 社会に対して果たすべき役割として、「**ムーバーとして、未来の景色に鮮やかな彩りをつける**」存在を目指す

### OUR PHILOSOPHY コンセプト



### ■4つの重点テーマと マテリアリティ（重要課題）の特定

- ・ 持続的な企業価値向上の実現に向け、**コーポレートサステナビリティ**に関する取り組みを更に強化
- ・ **SDGs**達成に向けた貢献を強化

<p><b>1.多様な人材が生き生きと活躍する社会を</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ダイバーシティの推進</li> <li>・働き方改革の推進</li> <li>・自己実現を重視した人財開発・育成</li> </ul> 	<p><b>2.イノベーション・共創を通じ、社会に豊かさを</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・人と社会を支える安全で便利な社会基盤の提供</li> <li>・ステークホルダー間をつなぎ、共創を促進</li> <li>・環境負荷の低減</li> </ul> 
<p><b>3.高品質なサービスを通じ、社会に安全を</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・継続的な品質向上</li> <li>・情報セキュリティ</li> <li>・個人情報保護</li> </ul> 	<p><b>4.コーポレートガバナンスを高め、社会から信頼を</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・コーポレートガバナンス</li> <li>・コンプライアンス</li> <li>・リスクマネジメント</li> </ul> 

## 中期経営計画への取り組み（トピックス）⑤人財戦略

65歳までの定年延長、働き方改革施策、パフォーマンス・マネジメントの推進等、TIS人事本部「マニフェスト」に基づき、企業成長の大きな源泉となる社員の自己実現を更に加速。

### ■ 2019年3月期までの取り組み

#### 自己実現サイクルの循環による働きがい向上

- 報酬水準引上げ、昇格率向上
- 年齢に関係なく実力・意欲で活躍し続けられる制度（「65歳定年制度」等）の導入
- スーパーフレックス導入

#### グループの変革を牽引するモデル人財の重点的な育成

- グループ変革に資する人財ポートフォリオの定義
- タレントマネジメントの充実及び事業リーダー人財の育成

#### グループ人財の最適配置を実現する仕組み・制度の整備

- グループ人財情報の可視化及びTIS施策のグループ展開

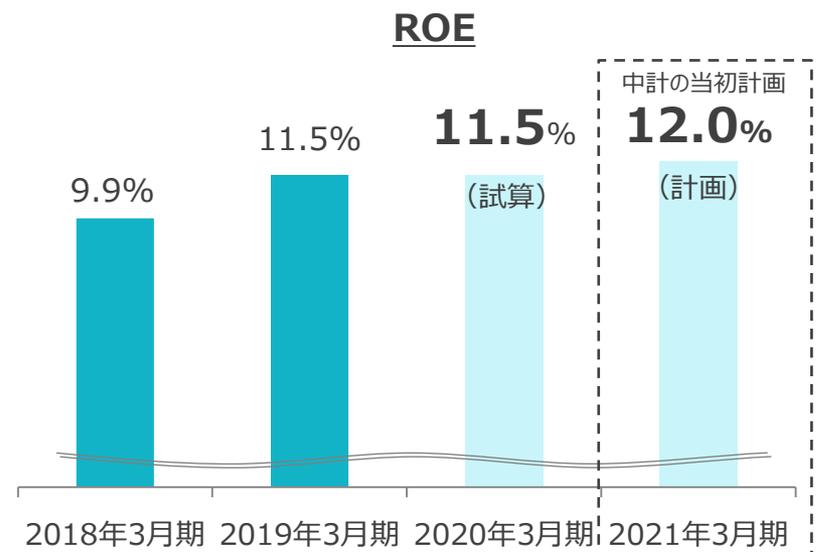
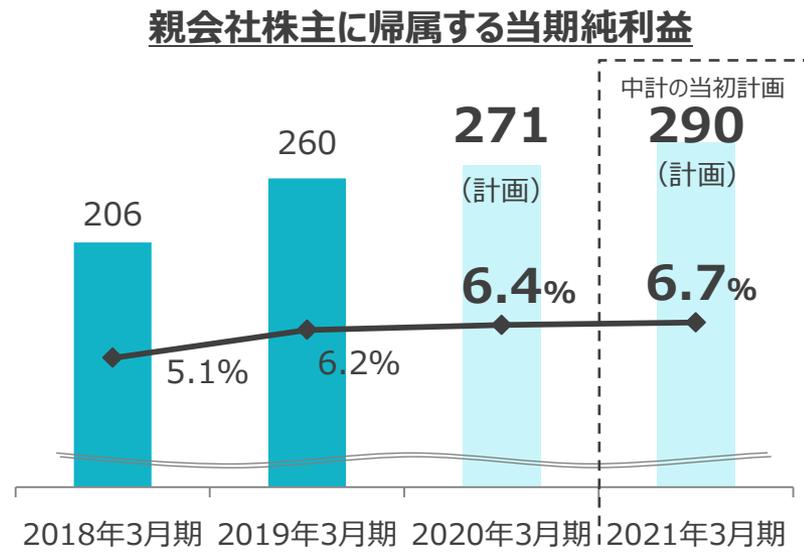
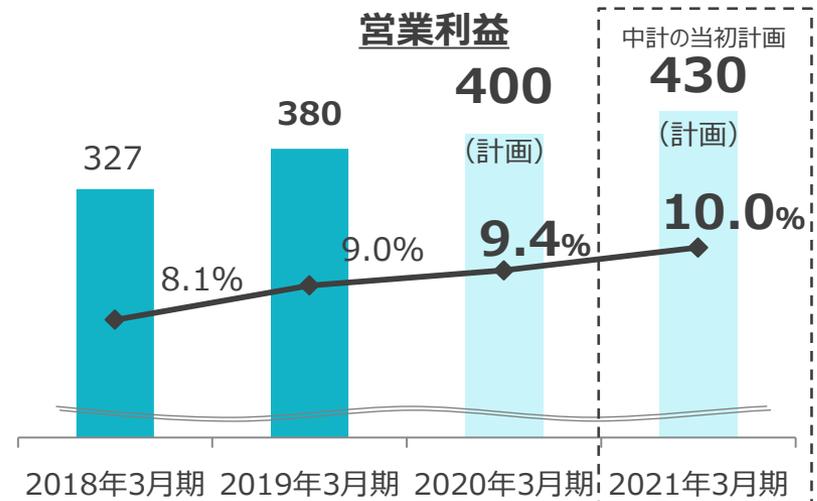
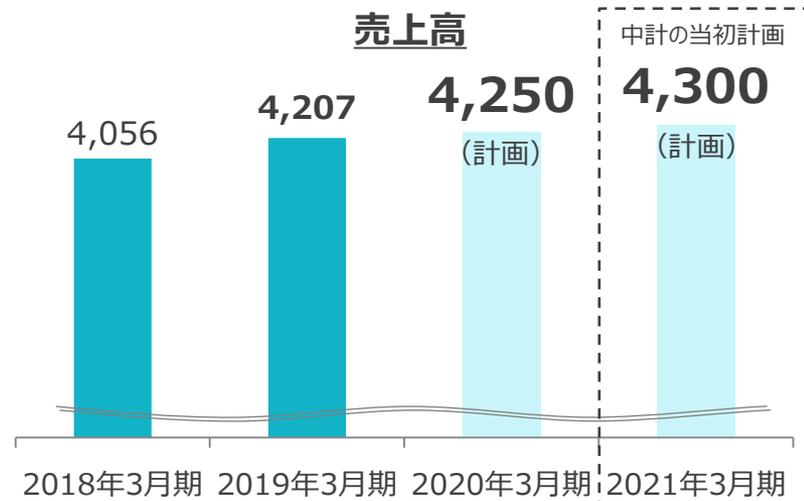
### ■ 外部評価



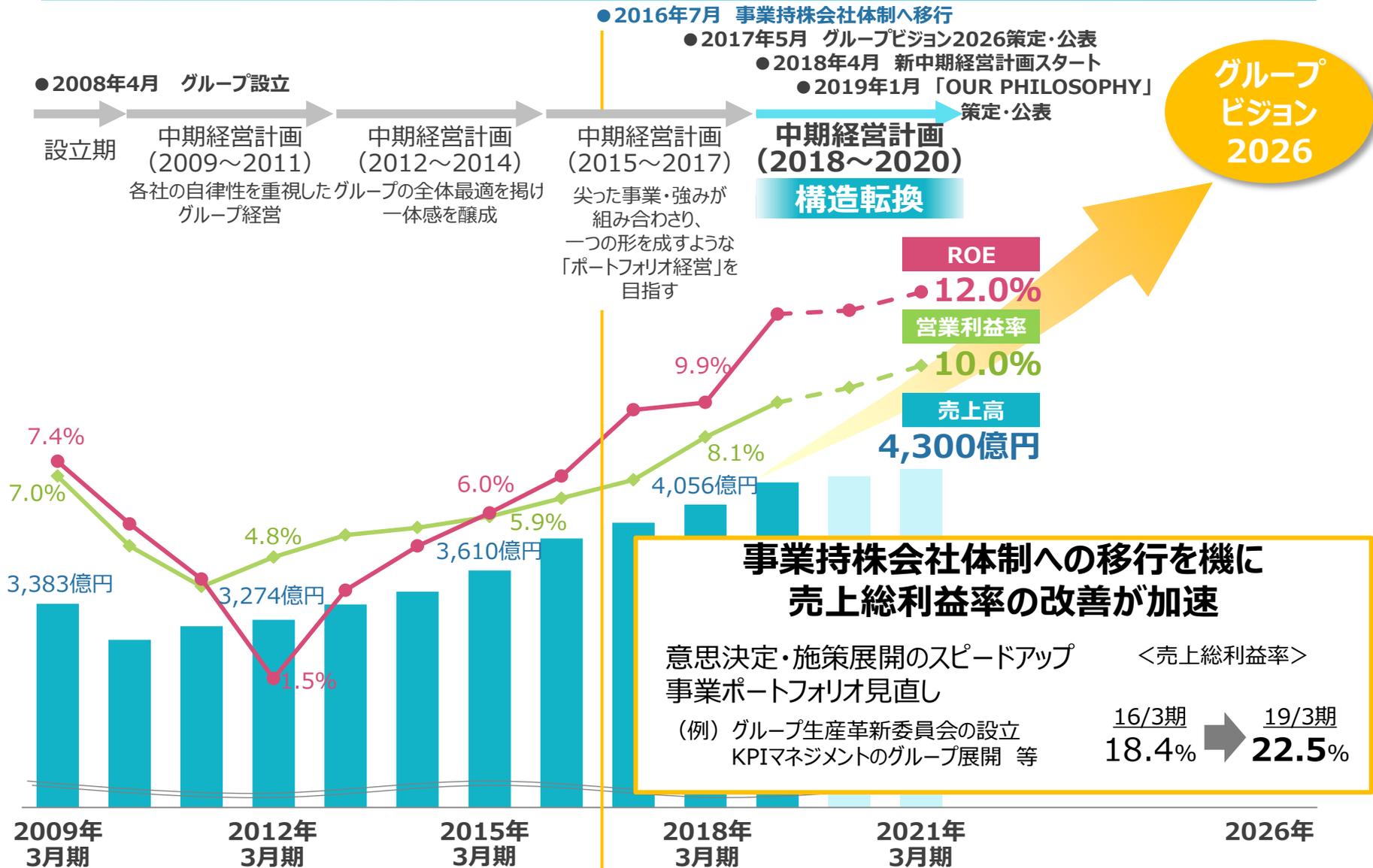
引き続き、働きがい向上と人財マネジメント強化。グループ全体で多様な人財が活躍でき、事業構造転換に資する高度人財を絶え間なく生み出していく仕組み・風土の構築を推進。

# 計数計画

(単位：億円)



# さらなる企業価値向上を目指して



**2019年3月期 業績概要**

**2020年3月期 業績見通し**

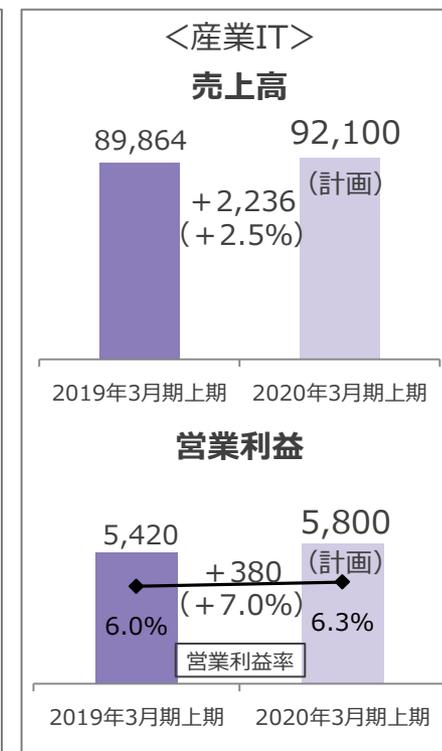
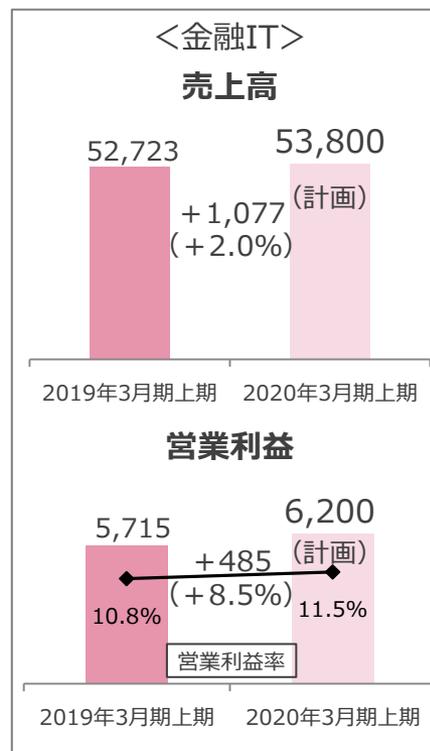
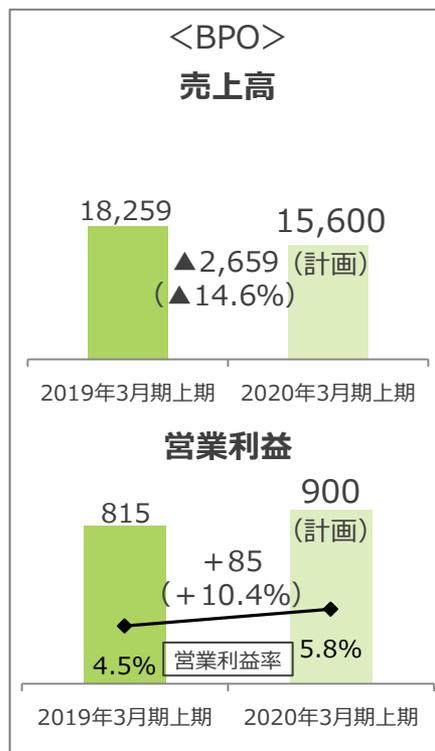
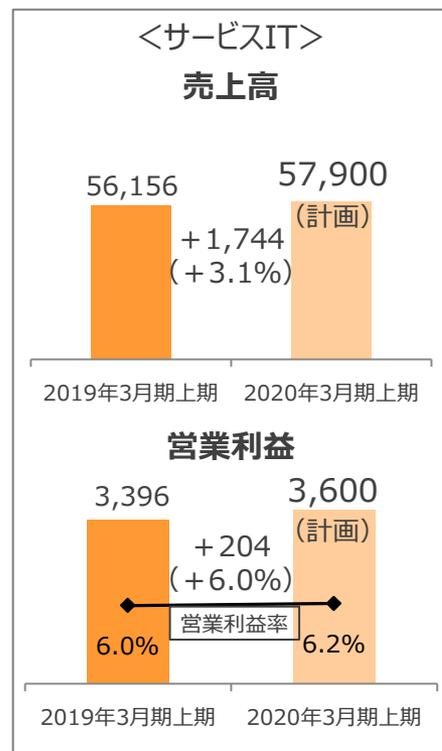
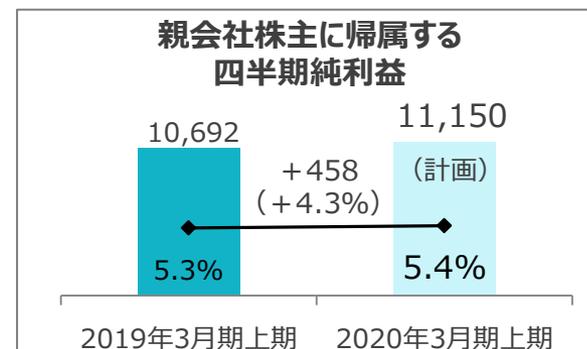
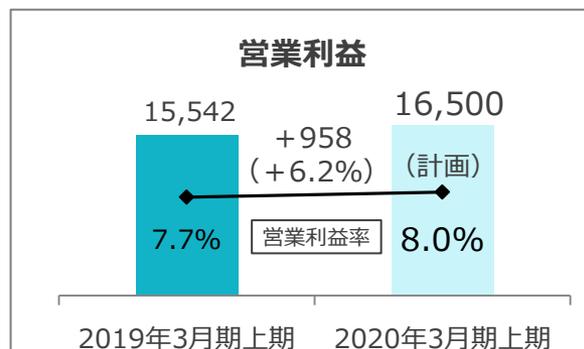
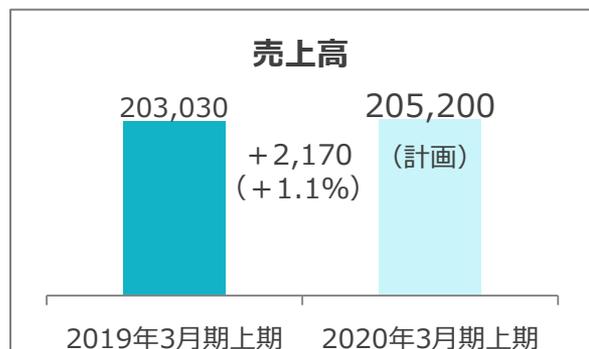
**株主還元**

**中期経営計画（2018-2020）の進捗状況**

**参考資料**

## 業績ハイライト・主要セグメント別損益（予想）

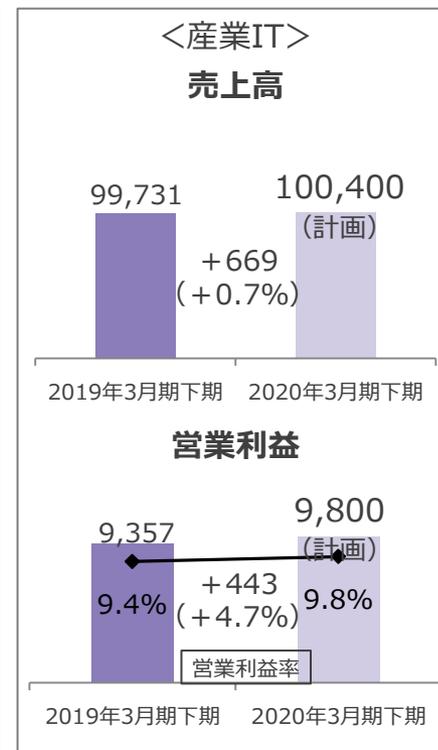
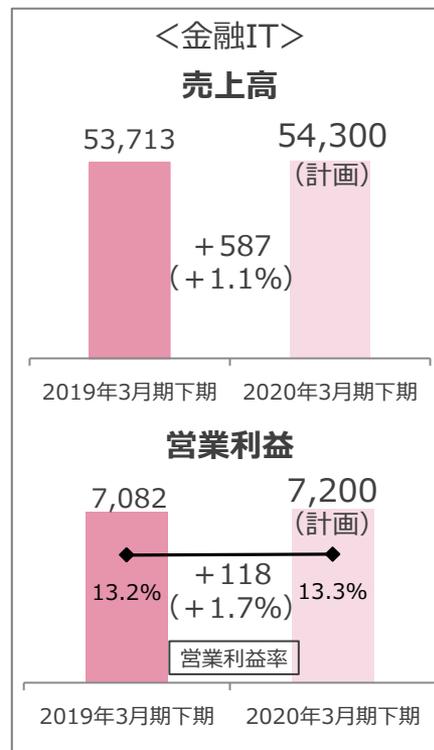
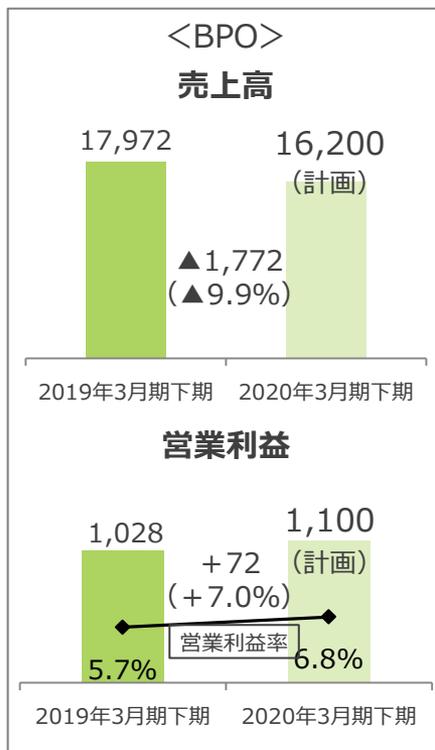
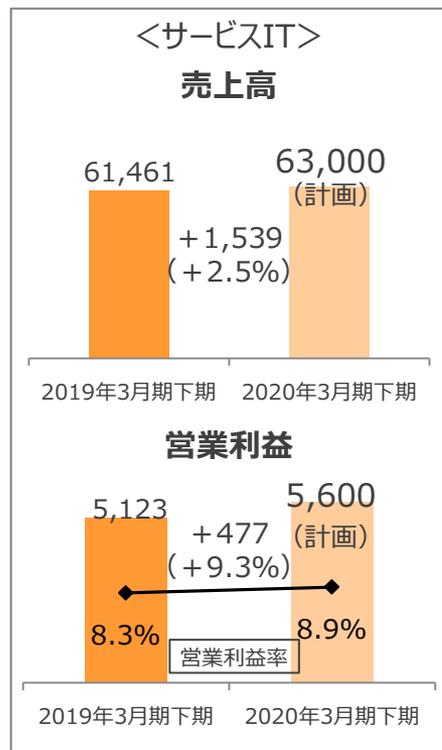
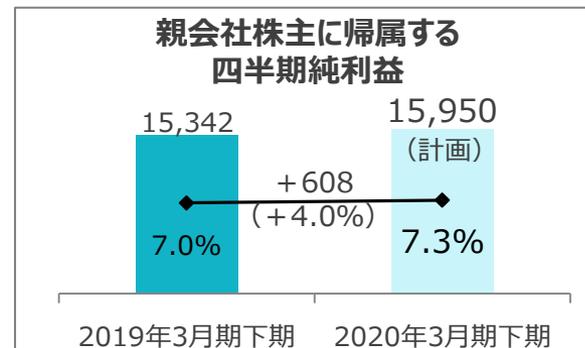
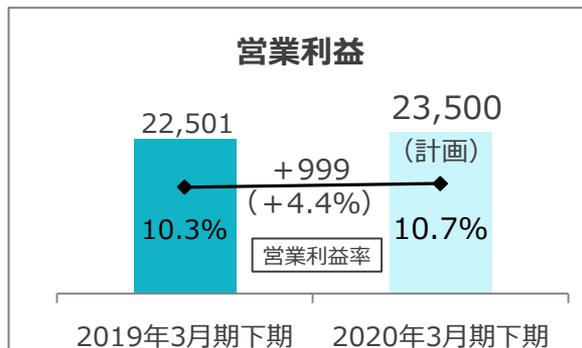
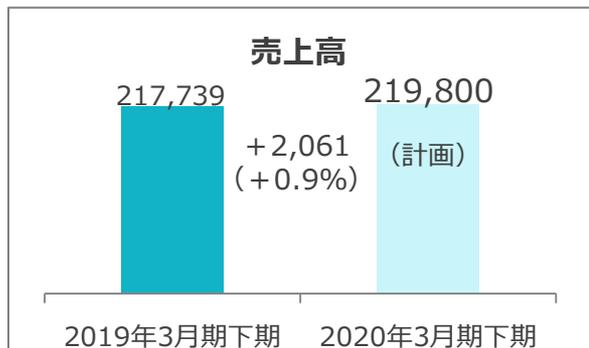
（単位：百万円）



# 2020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）



# 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従できないビジネス・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

## 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で、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

## 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

## 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

# 中期経営計画（2018-2020）

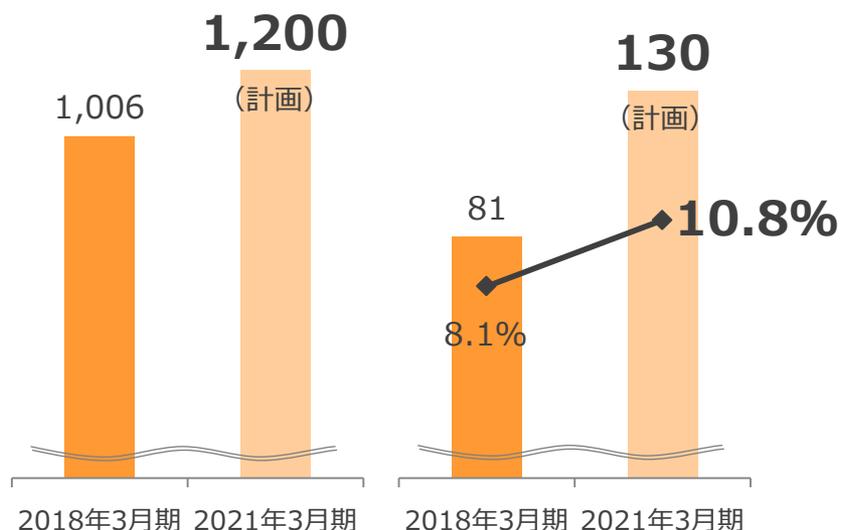
## 売上高・営業利益の増減計画イメージ（主要セグメント①）

（単位：億円）

### サービスIT

売上高

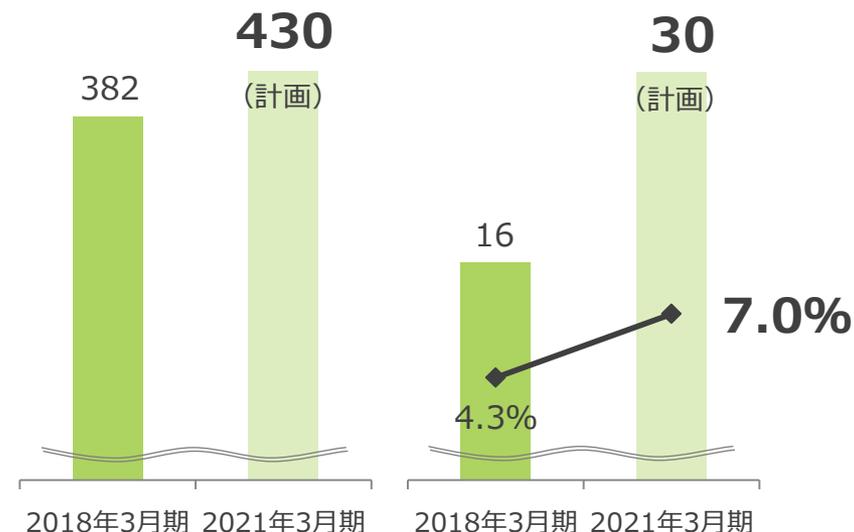
営業利益



### BPO

売上高

営業利益



### 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)

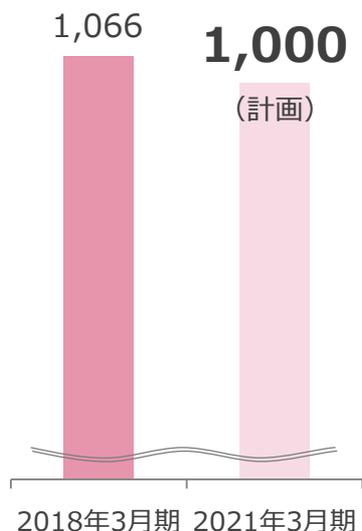
# 中期経営計画（2018-2020）

## 売上高・営業利益の増減計画イメージ（主要セグメント②）

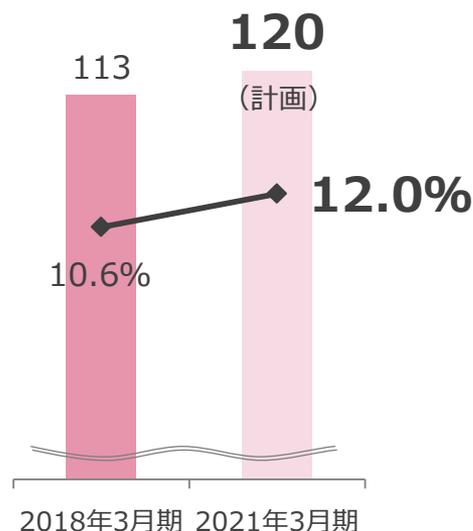
（単位：億円）

### 金融IT

#### 売上高

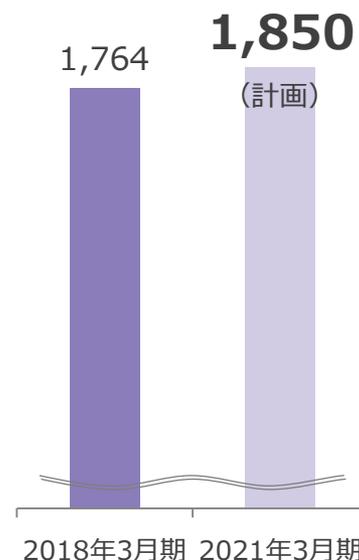


#### 営業利益

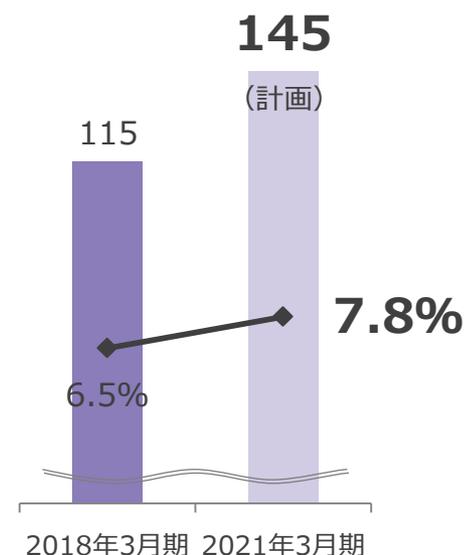


### 産業IT

#### 売上高



#### 営業利益



### 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

## 2019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
2019年1月7日	TIS、グループ基本理念の「OUR PHILOSOPHY」を策定
2019年1月7日	TISおよび連結子会社の人事異動のお知らせ
2019年1月7日	T I S インテックグループ 2019年年頭所感
2019年1月9日	インテック、RPA製品「UiPath」のゴールドパートナーに認定
2019年1月10日	アグレックス、業界・業種特化型テンプレート「Incubate Block」を提供開始
2019年1月16日	インテック、スポーツ庁より平成30年度「スポーツエールカンパニー」に認定
2019年1月17日	クオリカ、データ経営の実現に向けたIoTプラットフォーム「Bellonica」をリリース
2019年1月18日	TIS、「IBM Power Systems」の保守サービス終了対応を支援
2019年1月21日	TIS、製造業の調達購買業務の高度化を実現する「LinDo購買クラウドサービス」の提供を開始
2019年1月22日	アグレックスとEduLabが連携し、オンプレミス型「AI-OCR」と「データ処理・補正技術」を組み合わせたデータエントリーサービスを開始
2019年1月23日	ネクスウェイとドリーム・アーツ、『売場ノート』にハッシュタグを活用し、写真を蓄積できる「フォトストック機能」を追加
2019年1月25日	マイクロメイツ、「かんたん自己学習・新年度教育キャンペーン2019」を実施
2019年1月29日	TIS、「Oracle DB クラウドマイグレーションサービス」を提供
2019年1月30日	TIS、eラーニングシステム「楽々てすと君」の価格を改定
2019年1月30日	TIS、「UiPath Partner Awards」でパートナーアワードを受賞
2019年1月31日	A J S、無償のクラウドEメールセキュリティ診断サービスを提供開始
2019年1月31日	インテック、統合ログ管理「LogRevi Version 8.1」を販売開始
2019年2月1日	TISとNutanix、デジタルトランスフォーメーション (DX) 推進に向けて協業
2019年2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
2019年2月1日	マイクロメイツ、チャットボットのシナリオ設計・構築・運用支援サービス「シンプル スタート チャットボット (Simple Start Chatbot)」を提供開始
2019年2月4日	クオリカ、MARK STYLER社、SENSY社とAIを活用したMD業務の実証実験をスタート
2019年2月4日	ネクスウェイ、地域に選ばれる薬局になるための薬剤師向け情報提供Webサイト『アスヤクLABO』をオープン
2019年2月4日	株式譲渡に関するお知らせ (アグレックス) ※ACメディカル株式会社

## 2019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
2019年2月5日	TISおよび連結子会社の人事異動、機構改革のお知らせ
2019年2月7日	TIS、スマートスピーカーを活用した「音声・対話AIサービス」に新メニューを追加
2019年2月12日	TISの決済関連サービス「PrepaidCube+」に、「給与デジタルマネー払い機能」を追加
2019年2月15日	TIS、ビジネスアイデアを具現化するスタートアップスタジオ「U-Studio」を開始
2019年2月18日	TIS、「PAYCIERGE」のブランドサイトをオープン
2019年2月19日	インテック、首都圏と北陸でEDIの「2拠点運用サービス」を提供開始
2019年2月20日	toBeマーケティングとネクスウェイ、Salesforceプラットフォーム上で新しい顧客接点のカチチを実現
2019年2月25日	インテック、Open Data Day TOYAMA 2019に協賛
2019年2月26日	INDETAILとTISが過疎地域の次世代交通・エネルギー問題の課題解決に向けた新たな取組み『ISOU PROJECT』を開始
2019年2月26日	インテック、辻・本郷 税理士法人へ電子帳票システム「快速サーチャーGX」のクラウドサービスを提供開始
2019年2月27日	TIS、国産マーケティングオートメーションツール提供のSATORI社へ出資
2019年2月27日	アグレックスとFRONTEOがパートナー契約を締結し、人工知能「KIBIT」を活用した製品・サービス提供を開始
2019年2月28日	インテック、マルチ環境リモート監視サービス「EINS/MCS MIRMO」の機能を拡充
2019年3月1日	TISとユニリタがメインフレームからオープン環境への移行ソリューションで協業
2019年3月1日	TISとインテックが「健康経営優良法人2019～ホワイト500～」に認定
2019年3月1日	ネクスウェイ、法人向けDM発送の費用対効果を追求し、不達住所情報が分かるデータベースを開放へ
2019年3月4日	インテック、多摩市・UiPathと共同で独自開発AI技術を用いたOCRとRPAの実証実験を開始
2019年3月5日	TISおよび連結子会社の人事異動、機構改革のお知らせ
2019年3月5日	中日諏訪オプト電子 ファインフィットデザインカンパニーのマルチQR決済端末「FP-1」にTISのQR決済ゲートウェイサービス「QR×DRIVE」が対応
2019年3月6日	ネクスウェイ、2019年4月に施行される医療用医薬品添付文書記載要領改定、薬剤師理解度が約1割という調査結果を発表
2019年3月6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
2019年3月7日	アグレックス、Origamiのスマホ決済サービス「Origami Pay」に全国金融機関マスター「N-BANC II」を提供
2019年3月15日	TISとDataMeshがMR（複合現実）技術活用のビジネスで協業
2019年3月18日	マイクロメイツ、「Microsoft Formsの活用支援コンテンツ」を提供開始

## 2019年3月期第4四半期 プレスリリース/お知らせ③

発表日付	タイトル
2019年3月19日	株式譲渡に関するお知らせ（アグレックス）※株式会社興伸
2019年3月19日	TIS、健康状態に合わせた最適な食事のパーソナルサポートアプリ展開のMealthy社へ出資
2019年3月19日	凸版印刷とTIS、離れていても体験を共有できる技術を共同開発
2019年3月22日	TIS、AI-OCR「Tegaki」を使った業務デジタル化ソリューションを展開
2019年3月25日	インテック、三菱地所へ広域仮想クラウドサービス「EINS WAVE」を提供開始
2019年3月27日	TIS、高可用・高スループットのソフトウェアスタック「Lerna」を活用したQR決済の実証実験に参画
2019年3月27日	クオリカ、日笠工業社、三信電気社とIoT技術を活用したウェアラブルデバイス「iBowQube」の実証実験をスタート
2019年3月27日	サブスクリプションシステムのテモナが「e-オンデマンド便サービスAPIタイプ」と連携（ネクスウェイ）
2019年3月28日	TIS、独自ポリシーや画面などを簡単に設定できる経費精算モバイルアプリ「Spendia」を提供開始
2019年3月28日	マイクロメイツ、事業拡大に伴い大阪事業所を開設
2019年3月29日	TIS、音声・対話AIサービス「COET」（コエット）を展開
2019年3月29日	ネクスウェイの「本人確認・発送追跡サービス」One Tap BUYが採用



### <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。