

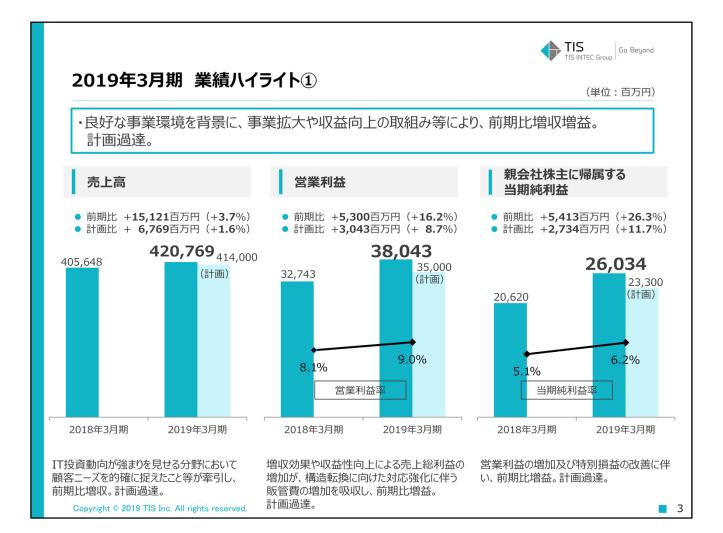
Copyright © 2019 TIS Inc. All rights reserved.

(2019年5月14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)

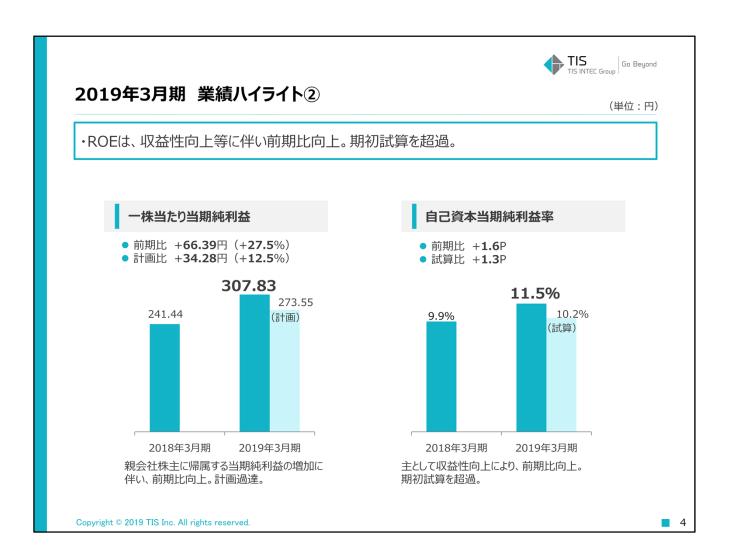
・おはようございます。TIS 安達です。本日は、当社決算説明会にご参加いただき、ありがとうござ います。



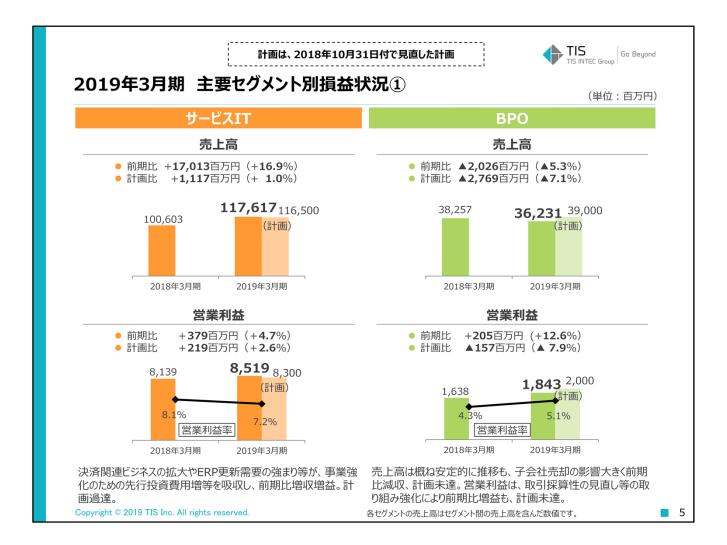
・それでは、まず私の方から、2019年3月期業績概要および2020年3月期業績見通し、株主還元の3点についてご説明させていただきます。



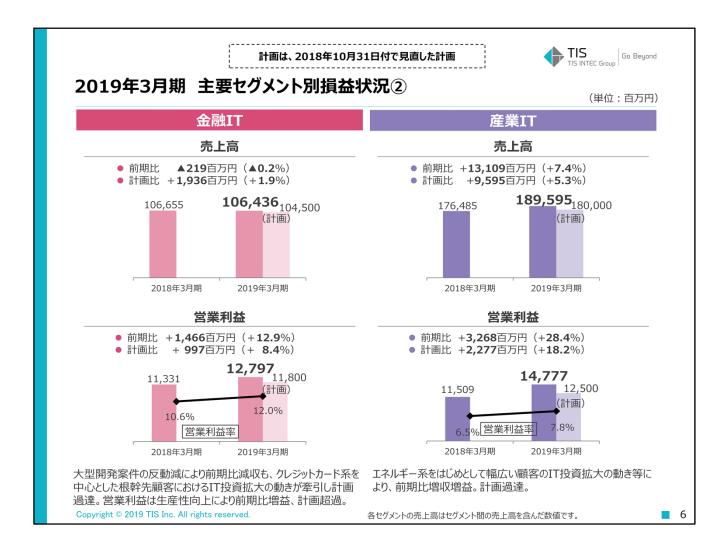
- ・2019年3月期業績の概要です。中期経営計画の1年目はよいスタートダッシュが切れたのではないかと考えています。
- ・良好な事業環境を背景に、前期比増収増益、計画を上回る着地となり、当社の最高業績を更新 しました。
- ・売上高は、好調な事業環境の中、IT投資が強まりを見せる分野において顧客ニーズを的確に捉えたこと等が牽引し、前期比3.7%増の4,207億円となり、計画を1.6%上回りました。
- ・営業利益は、前期比16.2%増、計画比8.7%増の380億円となり、営業利益率は前期の8.1%から 9.0%に向上しました。
- ・親会社株主に帰属する当期純利益についても、同じように大きく増加し、前期比26.3%増、計画 比11.7%増の260億円となりました。



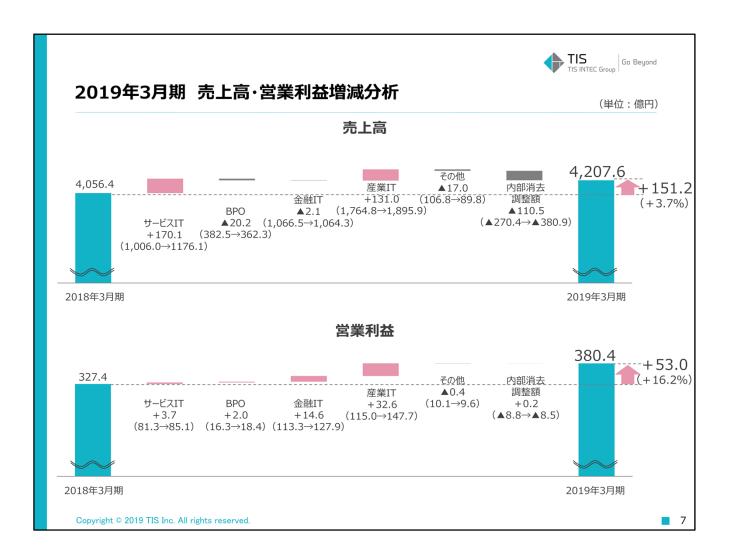
・ROEについても、収益性向上に伴って、2018年3月期の9.9%から1.6P(ポイント)上昇し、11.5%という結果となり、中期経営計画で目標とする12%にもう少しで手が届く水準となりました。

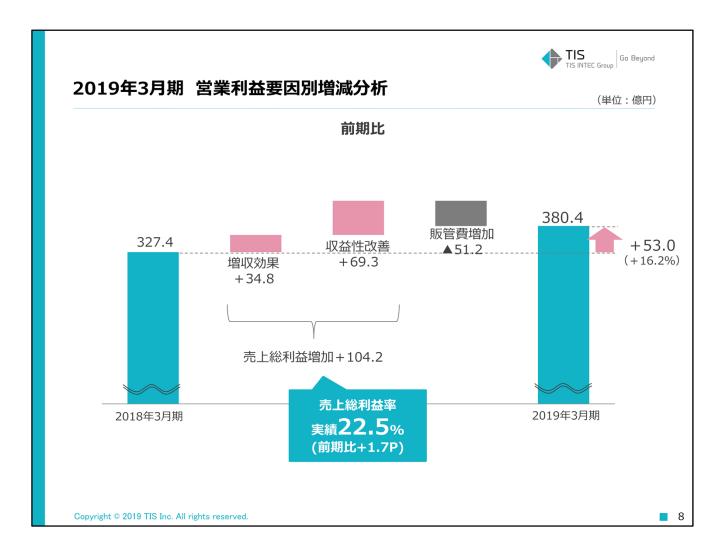


- ・続いて、当期から変更した新しいセグメント別の損益状況です。なお、セグメント別の計画値は、 2018年10月31日付で見直した計画でございます。
- ・主要4セグメントのうち、サービスITは、決済関連ビジネスの拡大やERP更新需要の強まり等が 牽引し、前期比・計画比でも力強い着地となりました。収益性が低下している点は課題であると 認識しておりますが、先行投資によるものとご理解下さい。
- ・BPOは、概ね安定的に推移しましたが、第4四半期に実施した子会社売却の影響が大きく、売上高は前期比減収、計画未達となりました。一方、営業利益については、取引採算性の見直し等の取組み強化を着実に推進したことで、計画には届かなかったものの、前期比増益で着地しました。

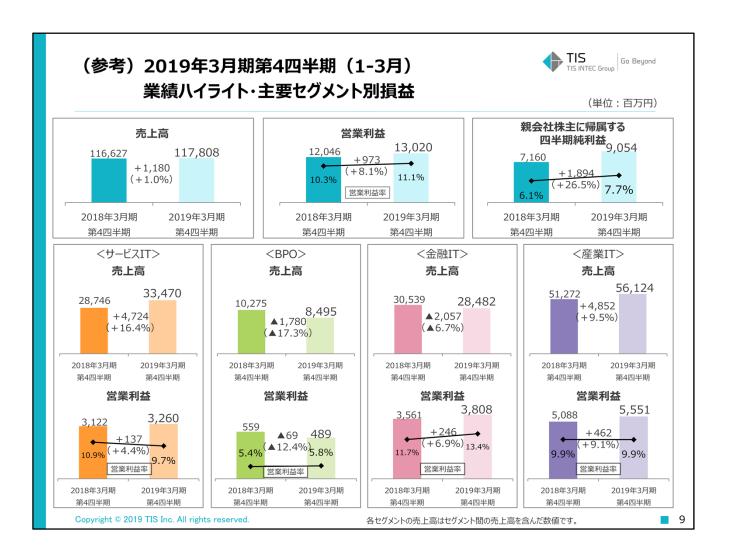


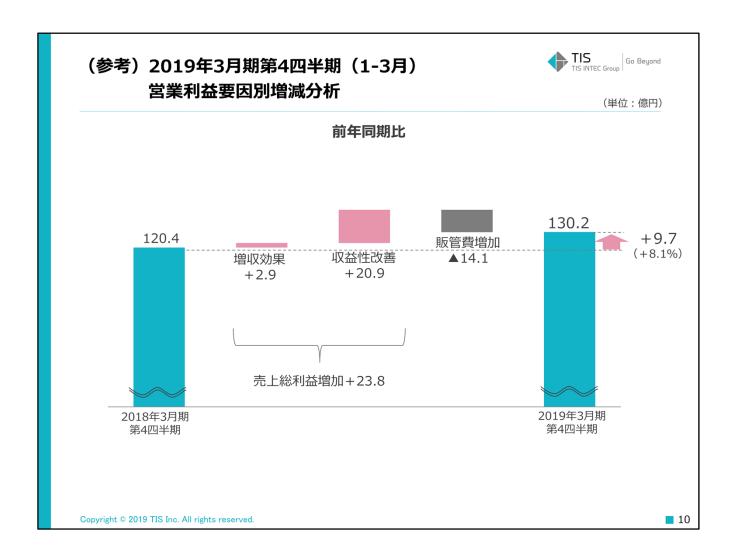
- ・金融ITは大型案件の反動減により前期比減収となりましたが、クレジットカード系を中心とした根 幹先顧客におけるIT投資拡大の動きが牽引し、計画を上回る着地となりました。また生産性向上 による取り組みが牽引し、営業利益率は12.0%にまで向上いたしました。
- ・産業ITはエネルギー系をはじめとして幅広い顧客のIT投資拡大の動き等により、好調に推移し、 前期・計画とも上回る結果となりました。今回の好業績の一番の牽引役だったと考えています。

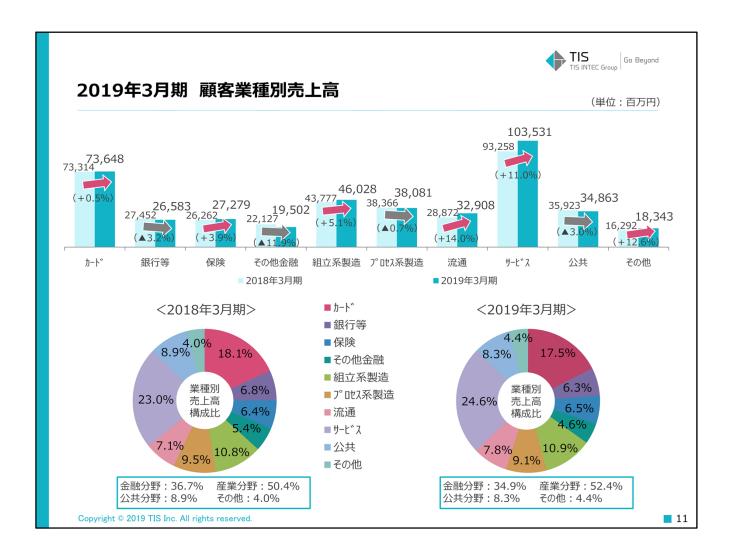




- 営業利益についての要因別増減分析です。
- ・前期に比べて、増収効果で34.8億円の利益増、収益性改善で69.3億円の利益増の結果、売上総利益が104.2億円増加しました。一方で、販管費の51.2億円増加していますが、これを吸収し、営業利益は53.0億円の増加となりました。
- ・なお、売上総利益率は前期比1.7P(ポイント)改善し、22.5%にまで高まりました。
- ・販管費の増加については、構造転換に向けた対応強化による費用増が中心であり、中期的な成 長に資する先行投資という位置づけでもあり、前向きなものと考えています。
- ・当期の不採算案件については、通期で約22億円という結果でした。第4四半期で約11億円発生したことで、通期想定の開発損失率0.8%以内、金額では約18億円以内に抑えることができず、この点は真摯に受け止めており、引き続き不採算案件抑制に向けて取り組みを徹底していく所存です。但し、この影響がある中でも売上総利益率がしっかりと向上したことは評価してよいのではないかと考えています。







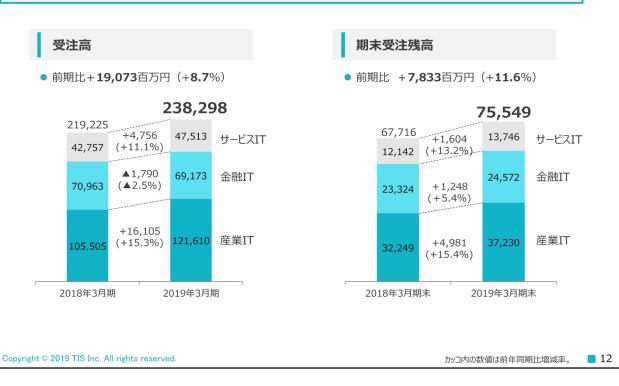
- ・顧客業種別の売上高の状況です。第3四半期までと傾向は大きく変わっておりません。
- ・当期の金融系ですが、カードは大型案件の反動減の影響があるものの、根幹先を中心に引き続き好調、保険は大手生保をはじめ幅広く増加しました。銀行は反動減やピークアウトで全体では 芳しくなかったものの、根幹先のメガバンクは増加しました。
- ・産業系では、製造はERP系が引き続き好調、流通は増加に転じ、サービスはエネルギー系をは じめとして幅広く積み上がりました。公共の減少は前期に終了した大型案件の影響によるもので す。



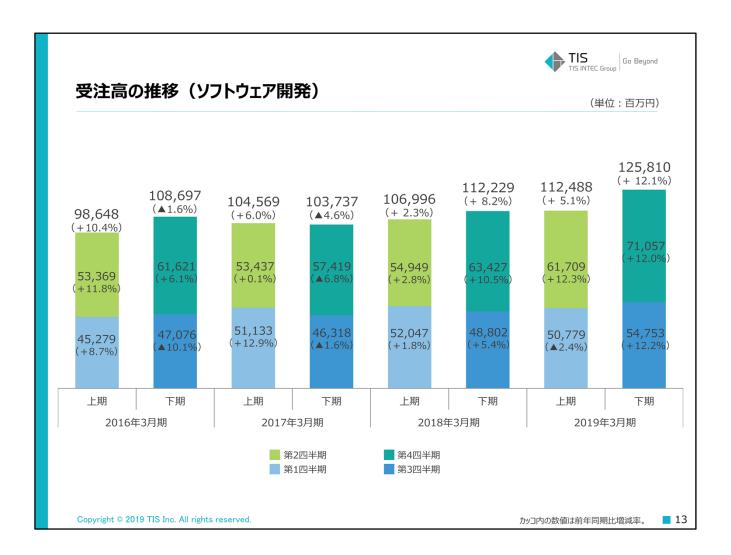
2019年3月期 受注状況 (ソフトウェア開発)

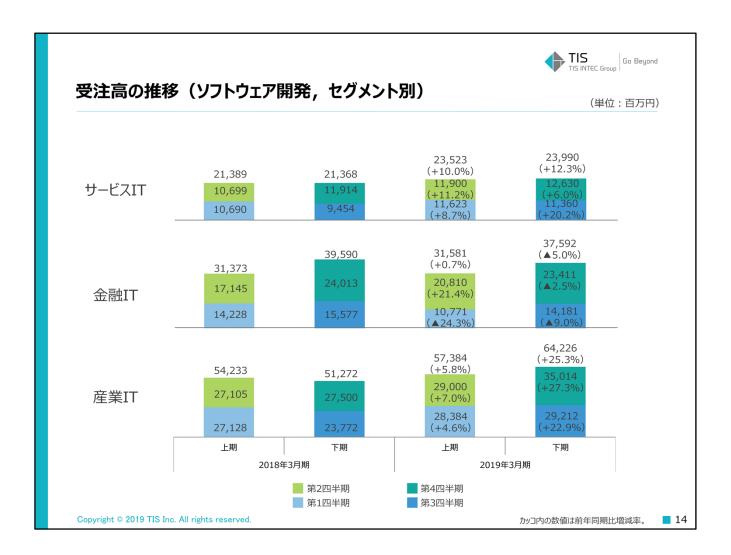
(単位:百万円)

・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。



- ・次に、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、金融ITにおける大型案件に関する反動減を吸収し、全体では前期比8.7%増の 2,382億円となりました。特に第4四半期は700億円を超える水準となり、非常に力強い状況だったと考えています。
- ・決済、エネルギー系を中心に幅広く好調で、受注高が積み上がった結果、期末受注残高についても11.6%増となり、力強い着地となりました。







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)

フロ19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%
ВРО	_	_	_
金融IT	39,254	41,645	+6.1%
産業IT	52,120	57,407	+10.1%
슴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~

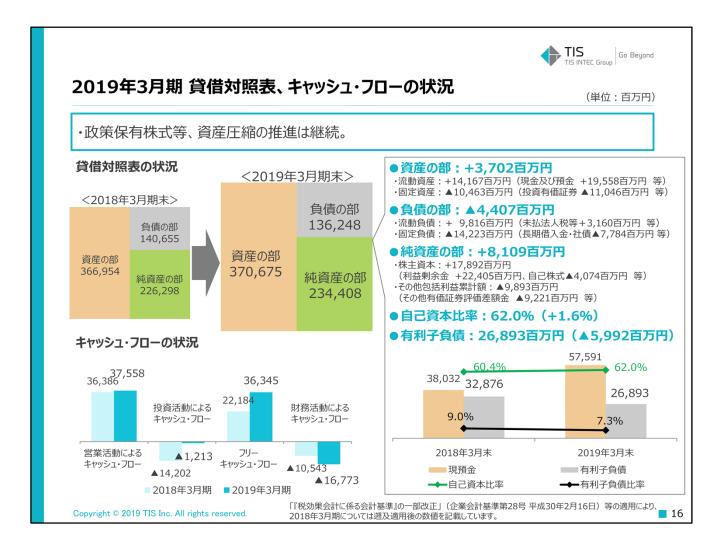
受注高 : 2019年3月期第2四半期~

- ■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。

Copyright $\ensuremath{\texttt{@}}$ 2019 TIS Inc. All rights reserved.

15

- ・当期より半期毎に開示しています運用等に関わる受注を含む、全体の受注情報です。
- ・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、受注高の前期比較はまだできませんが、期末受注残については前期に比べて8.9%増加と積み上がっています。特にサービスIT、産業ITを中心に受注残が増加しており、全体的に受注状況は好調であると考えています。



- ・16ページは、2019年3月期の貸借対照表とキャッシュ・フローの状況です。引き続き、政策保有株式等の資産圧縮の推進を継続しています。また期末時点ではネットキャッシュの状態となりましたが、キャッシュについては今後の成長投資等に振り向けていきたいと考えています。
- ・以上が、2019年3月期実績に関するご説明となります。



・続きまして、2020年3月期の業績見通しについてご説明します。



<これから>

<これまで>

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。

★
※
※
※
※

Copyright © 2019 TIS Inc. All rights reserved.

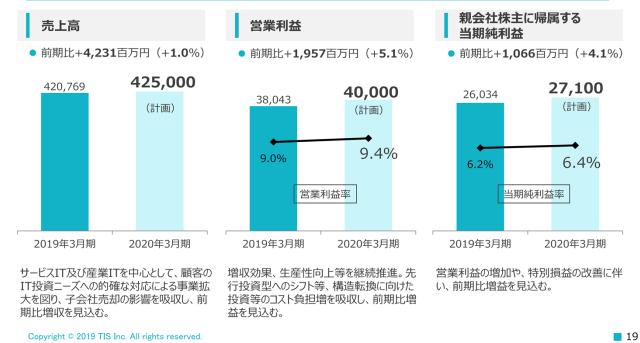
TISインテックグループの顧客動向も参考にしているため、一般の状況と異なる場合があります。

・当社グループを取り巻く事業環境ですが、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、堅調に推移するものと期待しています。そのため、サービスIT、金融IT、産業ITについては引き続き「晴れ」マークをつけました。唯一、BPOについては既存領域の状況等を鑑み、慎重に判断して少し雲をかけました。

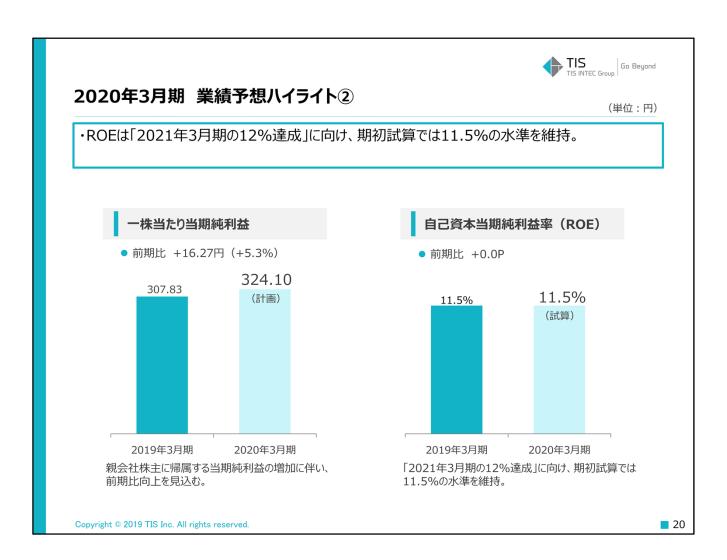


2020年3月期 業績予想ハイライト①

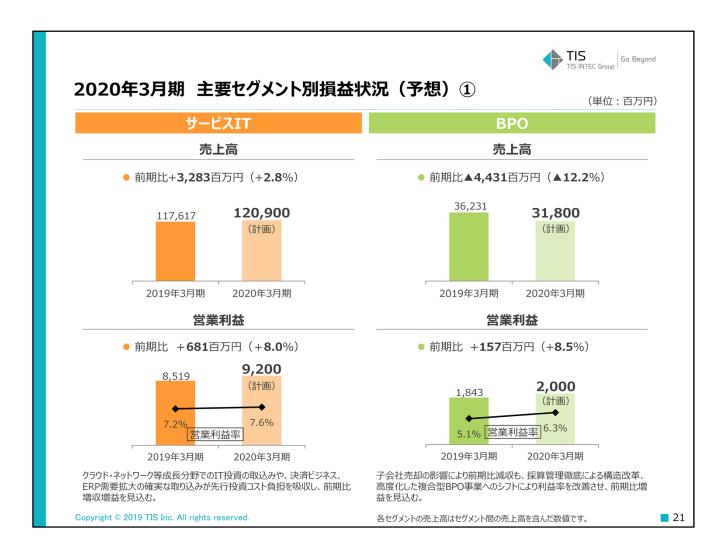
・堅調な事業環境の中、中期経営計画で掲げる構造転換を推進するため、成長・得意領域へ積極的な投資を実行。大型案件の反動減や投資コスト増を吸収し、増収増益を目指す。 課題の解決をリードする企業に変革していくことが、ビジネスの成長に不可欠と認識。



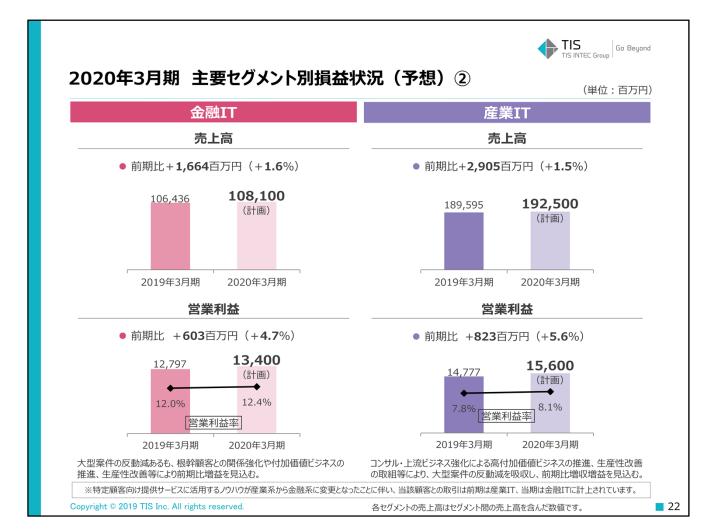
- ・2020年3月期の業績見通しについてです。
- ・売上高は、子会社売却の影響はありますが、それを吸収して前期比1.0%増の4,250億円、営業利益は前期比5.1%増の400億円、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比4.1%増の271億円を計画しています。営業利益率については、0.4P(ポイント)アップの9.4%の計画です。

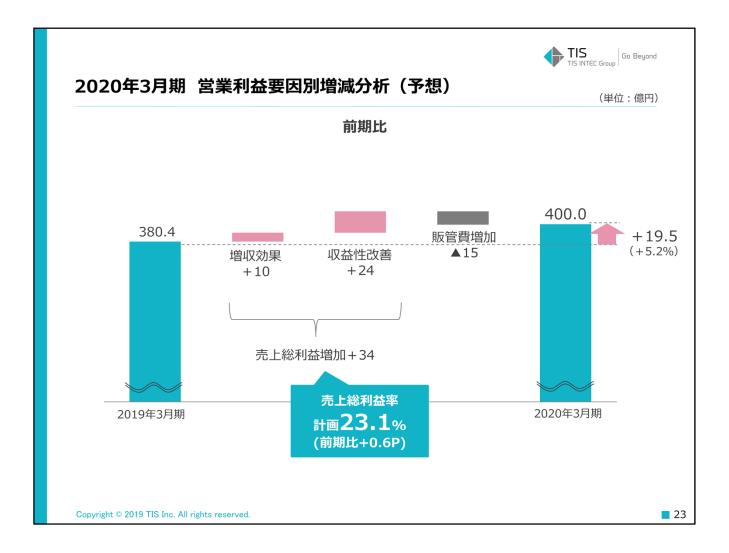


・また、ROEについては、11.5%の試算となっています。中期経営計画の目標である「2021年3月期 12%」を目指してまいります。



- ・21ページ・22ページがセグメント別の損益予想です。
- ・主要なセグメントである「サービスIT」、「BPO」、「金融IT」、「産業IT」の4つについて、それぞれの 状況やその他要因に応じて強弱はありますが、収益性を重視し、全セグメントで前期比増益を計 画しています。





- ・また、営業利益400億円の達成に向けて、売上総利益率は23.1%を計画しています。中期経営計画における営業利益率10%の前提として売上総利益率は23%と内部想定していましたので、1年前倒しての達成を目指してまいります。
- ・なお、ここで、この資料に記載がありませんが、第3四半期決算発表の際にお知らせしております、係争中の案件についてあらためてコメントさせていただきます。
- ・すでにご案内のとおり、2018年12月に当社の連結子会社であるインテックは同社が受託したシステム開発等の業務に関し、三菱食品株式会社より127億円の損害賠償請求訴訟を受け、現在係争中です。
- ・インテックとしての業務は2014年5月の契約締結に基づいてスタートし、2017年5月に終了しています。契約は細かく分かれていますが、主として準委任契約であり、合計した全体規模は先方がインテックに支払った約30億円とお考えいただければと存じます。
- ・皆様にはご心配をおかけしておりますが、我々としては、インテックは契約に基づく債務を適切に履行しており、損害賠償責任はないと考えています。引き続き裁判の中でインテックの正当性を主張していく所存です。2020年3月期業績予想に本件損害賠償を想定した損失リスクは織り込んでいません。



・最後に、株主還元についてご説明します。



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

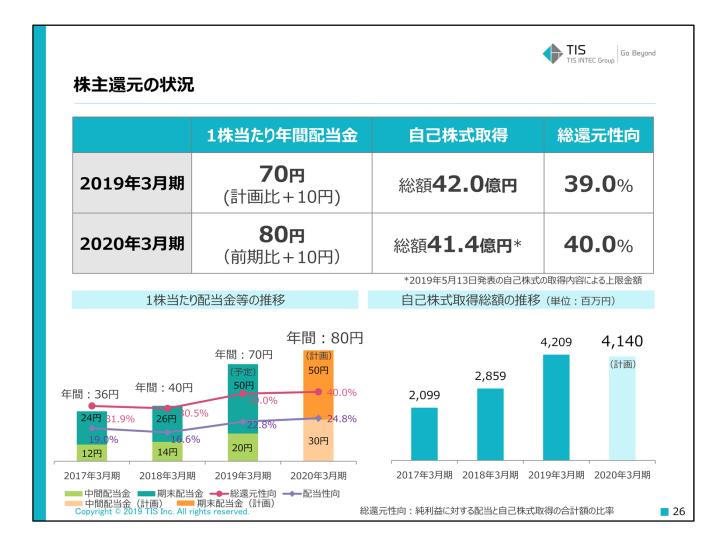
●格付「A格」の維持を念頭に、自己資本比率は50%以上を確保、D/Eレシオは0.5倍程度まで許容。

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。

25

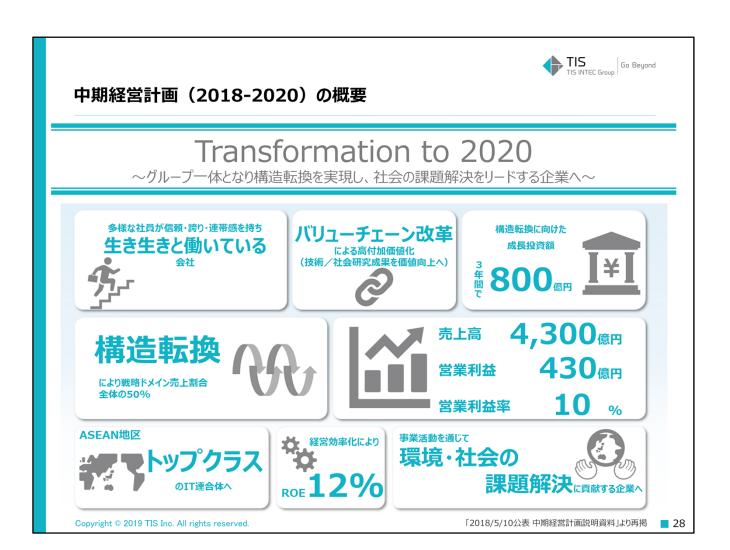
・今の中期経営計画においては、成長投資の推進・財務健全性の確保とのバランスをとりつつ、 株主還元を強化することとしており、それに基づいて総還元性向の目安を40%とする方針にして います。



- ・2019年3月期は、業績が好調に推移し、計画を上回って着地したことを受け、1株あたり期末配当金を10円増やし、1株当たり年間配当金を70円とさせていただく予定としました。これにより総還元性向は、目安である40%に近い39.0%となります。
- ・また、2020年3月期の計画も、総還元性向40%に基づき、1株当たり年間配当金は、10円増の80円とするとともに総額41.4億円の自己株式取得を行うこととしています。
- ・以上で、私からの説明を終了させていただきます。



- •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、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。



・28ページ・29ページは、1年前に発表しました中期経営計画の概要、基本方針及び重要な経営指標です。これからのご説明の前段になるものとして再掲したものです。



基本方針・重要な経営指標



持続的な 利益成長

社員の 自己実現重視

- ・事業を通じて社会課題を解決することで、社会とともにサステナブルな企業へ 中長期的に利益を生み出す体質確立
- ・本社機能の高度化・効率化によりコス

- ・社員が働きがいを実感できる環境、風 土、制度作り
 - ・構造転換を支える人財ポートフォリオを 構築し、グループでの最適配置

継続的なスピードある構造転換 コア事業への 先行投資型 グローバル事業 集中 への転換 の拡大

- ・成長エンジン伸長のための積極
- ・顧客提供価値の向上、生産性 革新等を通じた既存分野の強
- ・市場/顧客への先回り提案と ビジネス創造を実現するための 構造転換
- ・M&A、サービス投資等による 戦略的な積極投資の拡大
- ・ASEANでトップクラスのIT企業 連合体へ
- ・決済/銀行/ERPを中心にグ ローバルでの強みの強化

<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%

Copyright © 2019 TIS Inc. All rights reserved.

「2018/5/10公表 中期経営計画説明資料」より再掲

29



- ・ご説明の最初として、中期経営計画の初年度である2019年3月期についての全体総括について 30ページにまとめています。
- ・2019年3月期の業績面については、さきほど安達からご説明させていただいたとおり、よいスタートダッシュが切れたと考えています。
- ・グループ経営方針に基づく諸施策の状況についても、一部に課題はあるものの全体としては概 ね順調に進展したと考えています。
- ・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」ですが、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おり、スピー ド感をもって「先行投資型への転換」は進んでいると感じています。但し、「持続的な利益成長」の ための収益性の面では投資先行フェーズということもあってまだまだこれからという状況ですの で、全体として「サンカク(△)」としています。
- ・次に、「強みのある領域での付加価値・生産性の向上」も、「サンカク(Δ)」としています。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収益性がさらに向上したこと、また、収益性の観点から事業ポートフォリオの見直しを推進する一環として連結子会社の売却等を実施したことに関しては「マル(〇)」といえるのですが、一方で、先程もありましたように第4四半期にやや大きめの不採算案件が発生したことを真摯に受け止め、「サンカク(Δ)」としているものです。

(次ページに続く)



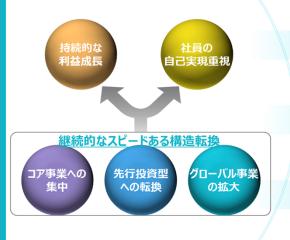
2020年3月期 グループ経営方針

<u>中期経営計画(2018-2020)</u> 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

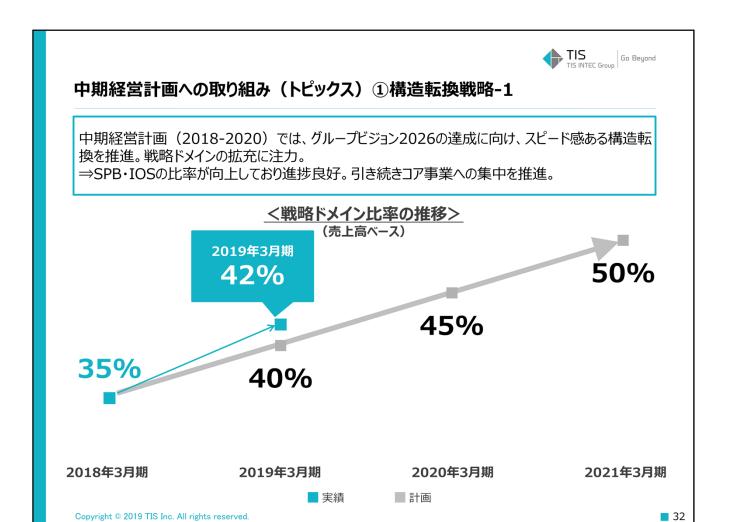
グループ経営の高度化・効率化の実現

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

Copyright © 2019 TIS Inc. All rights reserved.

31

- ・「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、既存の資本・業務 提携先との関係強化や新たな資本・業務提携の締結とともに、協業スキームの構築を通じて事 業展開が加速させることができてきており、「マル(〇)」と考えています。
- ・また、「働きがい向上と人材マネジメント強化」については、諸施策を強力に推進できていること やそうしたことが外部評価の獲得という成果につながっています。まだまだ取り組んでいくテーマ は多くありますが、ここまでの評価としては「マル(〇)」と言ってよいと考えています。
- ・最後の、「経営高度化・効率化に向けた取り組み」については、本社系機能高度化プロジェクト "G20"の順調な進捗、サスティナビリティに関する取組みの進展等を踏まえて、こちらも「マル (〇)」と評価していります。
- ・以上を踏まえ、中期経営計画の2年目となる2020年3月期のグループ経営方針は、「事業拡大・構造転換のための積極的な先行投資」、「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」、「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」、「働きがい向上と人材マネジメントの高度化」、「グループ経営の高度化・効率化の実現」の5つとしました。我々の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て力強く歩みを進めていきたいと考えています。



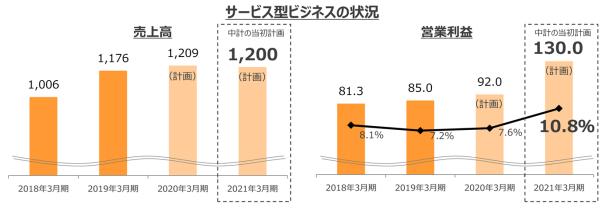
- ・ここからは、中期経営計画の進捗状況に関連するトピックスをご紹介してまいります。
- ・まず、構造転換戦略から、重要なKPIに掲げている「戦略ドメイン比率」の状況です。
- ・すでにご説明のとおり、我々は「戦略ドメイン比率」を、2018年3月期の35%から中継最終年度の2021年3月期には50%に引き上げる計画にしています。
- ・2019年3月期は40%を目指していましたが、根幹先顧客向けビジネスの拡大によって「SPB」が伸びるとともに、サービス型ビジネスの拡大が牽引して「IOS」も伸びたことから、42%となり、進捗は良好であると考えています。



中期経営計画への取り組み(トピックス)①構造転換戦略-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。



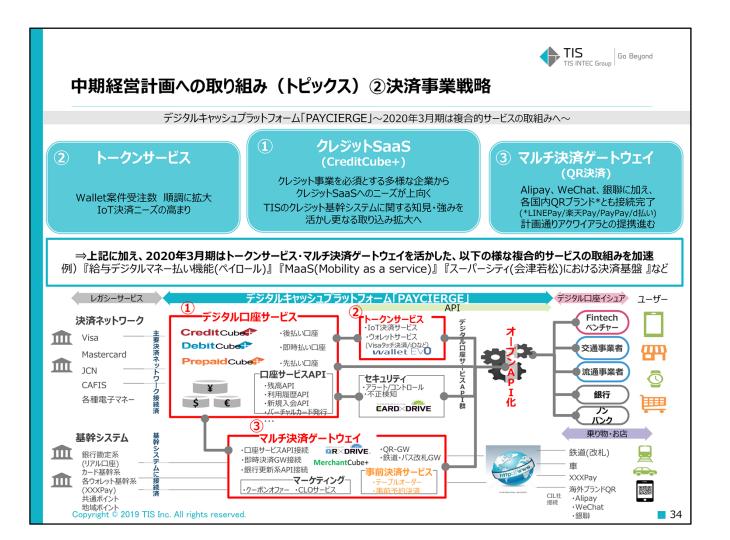
売上高の主な構成イメージ(概算)

	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。

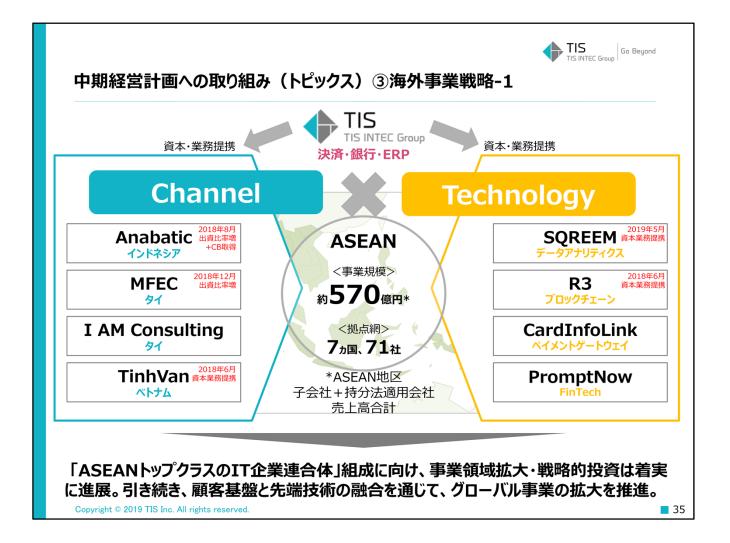
Copyright © 2019 TIS Inc. All rights reserved.

33

- ・次に、サービス型ビジネスの状況です。IOSを大きく伸ばそうと考えている中、その成長エンジンの中核に位置付けているペイメントの分野が牽引役となって、売上高が先行して伸長しています。
- ・その一方で、収益性の面については、今は投資先行フェーズということもあってまだまだこれから という状況です。今後、収益性の改善に向けてしっかりと取り組んでまいります。



- ・続いて、「決済事業戦略」についてです。
- ・掲載している図は従前のものからさらにアップデートをしています。この分野の本当に目まぐるしい変化の中でも、我々は柔軟に対応すること等により、その取り組みは着実に進展しています。
- ・事業ブランド「Paycierge」のもと、クレジットSaaS(CreditCube+)、トークンサービス、マルチ決済 ゲートウェイを3本の柱として、幅広いサービスを展開することで様々なニーズに対応していく方 針です。トークンサービスと決済ゲートウェイを活かしたペイロール・MaaS・スーパーシティにおけ る決済基盤といった複合的サービスに関する取り組みにもすでに着手しており、加速してまいり ます。
- ・「クレジットSaaS」の部分は、これまでにもご説明しているとおり、我々が長年培ってきたクレジットカード分野の技術・ノウハウといった強みを最大限活かすことができるからこそ、我々はクレジットSaaSのサービスを圧倒的な強みとしてスピーディに展開していけると考えています。
- ・今や自社で決済事業・クレジット事業を手掛ける企業・これから手掛けようとしている企業は非常に多いと考えています。それらの企業が機動的にビジネスを展開するにあたって柔軟性の高いクレジットSaaS型サービスに対するニーズはさらに拡大すると考えています。この分野への取り組みは必ず我々の成長エンジンまたキラーコンテンツになると大いに期待しており、今後のビジネスの進展を楽しみにしています。



- ・「海外事業戦略」については、先ほども申し上げましたとおり、「ASEANトップクラスのIT企業連合体」の組成に向けて着実に進展し、ASEANにおける事業規模のポテンシャルは約570億円となり、カバーエリアも拡充することができています。
- ・既存の資本・業務提携先とは時間をかけながら相互理解のもとで関係強化を図ることができています。また、チャネル・テクノロジーの両面の強みを融合させた当社を含めた協業スキームを構築することも進んでいますので、これから事業展開をさらに加速させることができるという手応えを感じています。
- ・先週木曜日(5/9)に発表した、新たに今回資本・業務提携をしたシンガポールのSQREEM社について少しお話しますと、同社は独自のAI技術を利用してインターネット上のオープンデータを収集・解析しデータベース化する世界最大規模の「行動パターンデータアグリゲータ」です。同社の技術等は、当社グループが国内外で展開する事業の差別化・高度化において大変有用であり、我々が中期経営計画で目指している「構造転換」のさらなる進展に大いに資する非常に頼もしいパートナーと今回組むことができたと思っています。
- ・これから、SQREEM社のグローバルで業界・業種を超えた多くの実績を持つ高度なAI技術と、TIS が強みとする金融機関、製造業等の様々な業界で培ってきた業務知識を活かし、日本および ASEANでカスタマーインサイト、不正検知や市場分析などの様々な分野でAIを利用したデータ分析でのリーディングカンパニーとなることを目指していき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)③海外事業戦略-2

■近年の主なM&A、資本・業務提携実績

	PT Anabatic Technologies Tbk (持分法適用会社=出資比率30.5%)	売上高:418億円 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			
Channel	(持分法適用会社=出資比率24.9%)	売上高:115億円 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			
	I AM Consulting Co., Ltd. (連結子会社=出資比率99.9%)	売上高:26億円 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			
	TinhVan Technologies JSC. (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	SQREEM TECHNOLOGIES PTE. LTD. (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			
	R3 HoldCo LLC (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			
	上海訊聯数据服務有限公司(CardInfoLink) (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			
	PromptNow Co., Ltd. (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

Copyright © 2019 TIS Inc. All rights reserved.

※出資比率は2019年5月13日時点

36

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ィナビリティの強化~

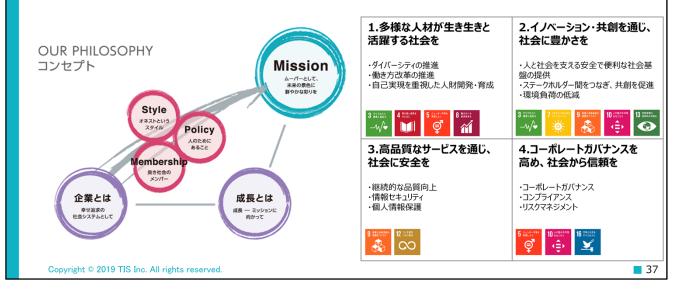
TIS TIS INTEC Group Go Beyond

■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

■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組みを更に強化
- SDGs達成に向けた貢献を強化



- ・次に、「経営高度化・効率化戦略」については、コーポレートサスティナビリティの強化の点で、前期は2つの大きな取り組みを行いました。
- ・一つは、左側に記載しているように、あらためて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位置付けるグループ基本理念「OUR PHILOSOPHY」を策定したことです。もう一つは、右側にありますように、4つの重点テーマとマテリアリティの特定をしたことです。SDGsに代表される社会課題の解決に対し、事業を通じて我々らしく貢献していくことによって社会との共創を果たすことができる、それが我々の持続的な企業価値向上につながるという意識を高める意味でも非常に有意義なことだと考えています。



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











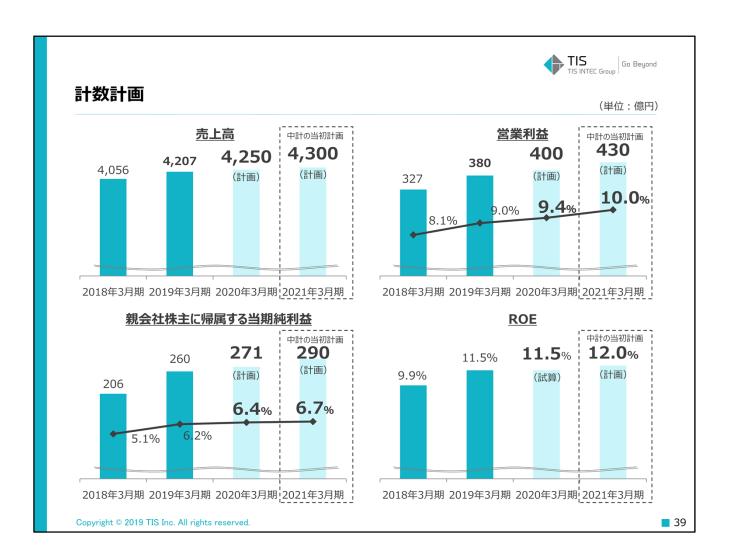


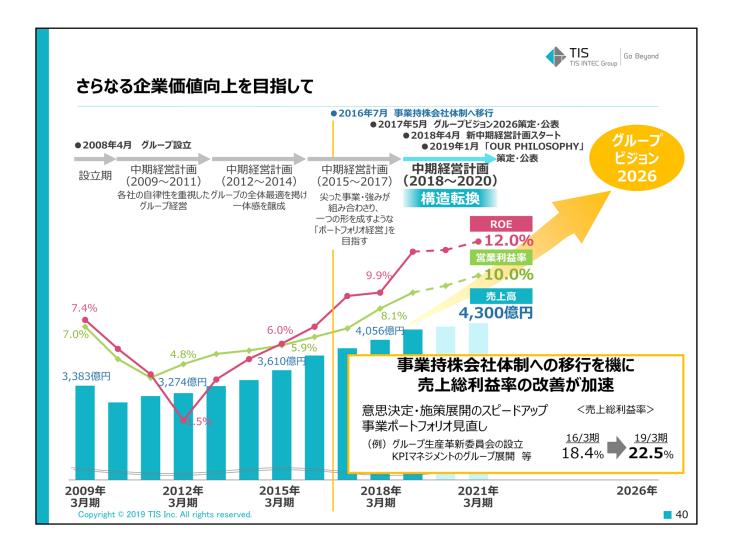
引き続き、働きがい向上と人財マネジメント強化。グループ全体で多様な人財が活躍でき、事業構造転換に資する高度人財を絶え間なく生み出していく仕組み・風土の構築を推進。

Copyright © 2019 TIS Inc. All rights reserved.

38

- ・最後に「人財戦略」です。以前から申し上げているとおり、人財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ます。
- ・新中期経営計画のスタートに合わせて新設したTIS人事本部が「マニフェスト」に基づいて、この1年間、様々な施策を順次実施してきました。その結果がしっかりと外部評価につながっていることは、こうしたこととあまり縁のなかった我々としては過去と比べると誇らしくも感じています。
- ・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全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ます。
- ・まだまだやるべきテーマは多いですが、働きがい向上と人財マネジメント強化が、新たな活力となって構造転換の推進とイノベーションの創出につながり、我々のさらなる企業価値向上の原動力になると信じていますので、引き続きしっかりと取り組んでいきたいと考えています。
- ここまでが中期経営計画の進捗状況に関連するトピックスとなります。





- ・最後に、繰り返しになりますが、2019年3月期は中期経営計画のよいスタートダッシュが切れたと 考えています。
- ・特に、事業持株体制への移行を機に様々な施策をスピーディに展開したことで売上総利益率の 改善が加速し、22.5%にまで至ったことは我々の事業そのものの力、「稼ぐ力」が向上したことを 意味しており、それが営業利益率の向上に大きく貢献していると考えています。収益性重視の経 営は着実に企業価値向上の大きな推進力となり、成果を着実にもたらしていると実感しています。
- ・ここから先、我々が目指す構造転換を果たすことができれば、収益性をもう一段上のレベルに引き上げることができ、それによって中期経営計画で掲げる営業利益率10%の達成とROE12%の実現、さらにその次の中期経営計画の発射台につながると確信しています。
- ・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、中期経営計画とグループビジョン2026の実現、ひいては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。



2019年3月期 業績概要

2020年3月期 業績見通し

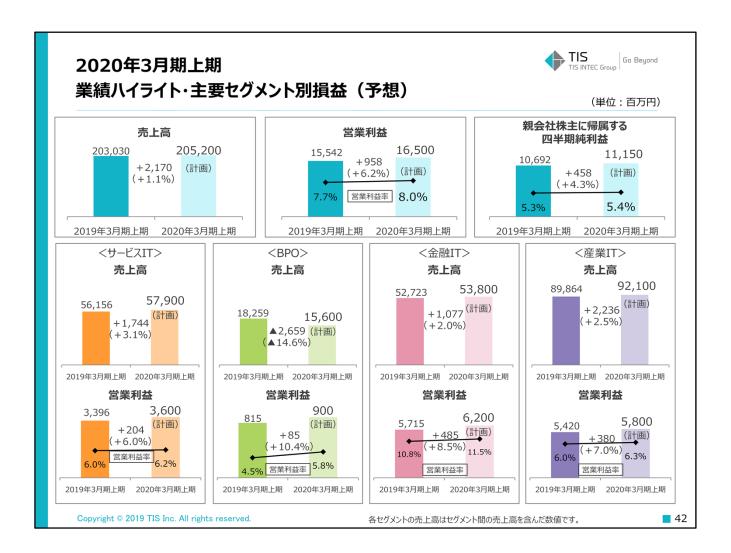
株主還元

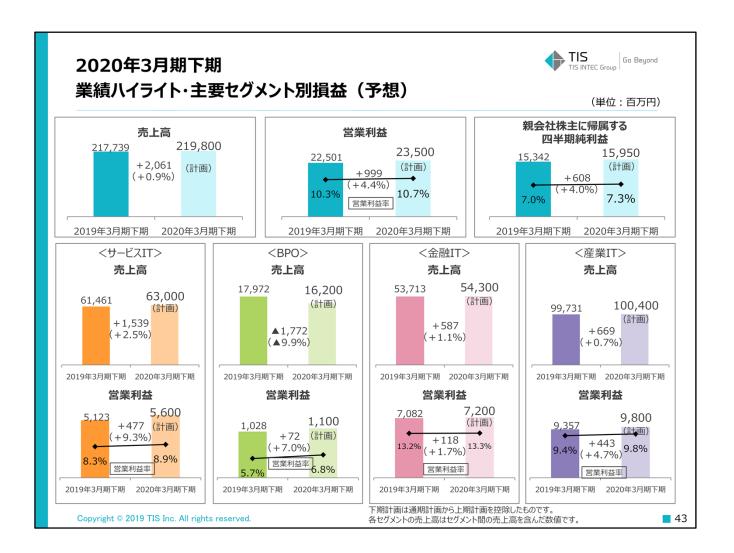
中期経営計画(2018-2020)の進捗状況

参考資料

Copyright © 2019 TIS Inc. All rights reserved.

41





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オファリングサービス (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

Copyright © 2019 TIS Inc. All rights reserved.

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)

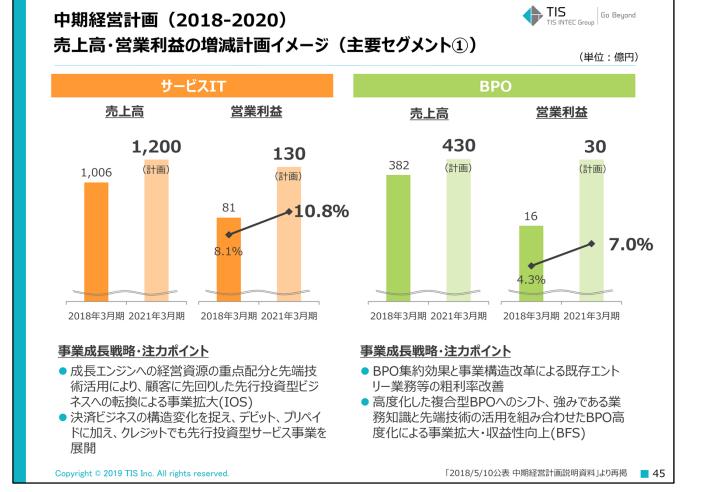
TISインテックグループが事業主体として新たな市場創造を実現

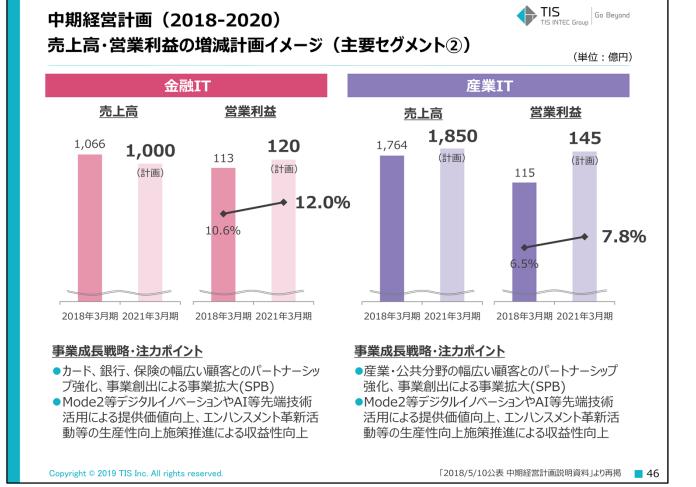
(推進施策)

- ・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
- ・個人の事業アイディアを生かした事業創出 等

「2018/5/10公表 中期経営計画説明資料」より再掲

44







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	TIS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

Copyright © 2019 TIS Inc. All rights reserved.

47



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タチを実現
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 G X 」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

Copyright © 2019 TIS Inc. All rights reserved.

48



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

Copyright © 2019 TIS Inc. All rights reserved.

49



<ロゴマークに込めた思い>

新たなる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。

<プランドメッセージ「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。

- ·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か月)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。