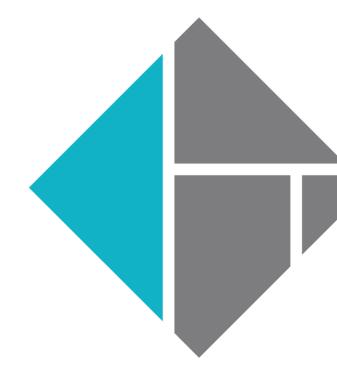


2020年3月期第2四半期 決算説明資料

2019.11.1



TIS株式会社



2020年3月期第2四半期(累計)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

2020年3月期第2四半期(累計) 業績ハイライト



・良好な事業環境を背景に、事業拡大や収益性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。

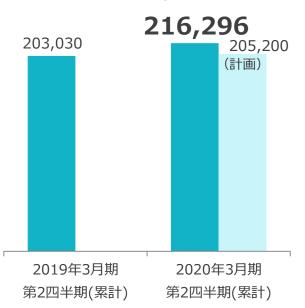
(単位:百万円)

売上高

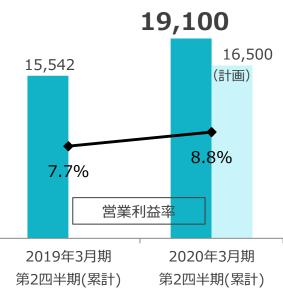
営業利益

親会社株主に帰属する四半期純利益

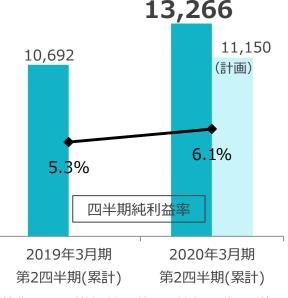
- 前年同期比 **+13,266**百万円(**+6.5**%)
- 計画比 +**11,096**百万円(+**5.4**%)
- 前年同期比 +3,557百万円(+22.9%)
- 計画比 +2,600百万円 (+15.8%)
- 前年同期比 +2,574百万円(+24.1%)
- 計画比 +2,116百万円(+19.0%)



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。



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等に伴う 販管費の増加を吸収し、前年同期比増益。



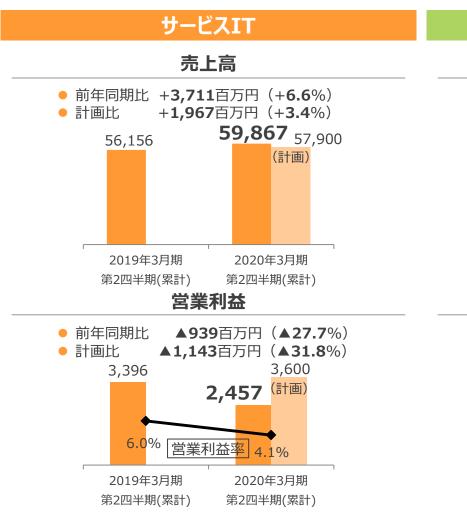
営業利益の増加等に伴い、前年同期比増益。

特別利益: 6,371百万円 (前年同期比 ▲7,986百万円) 特別損失: 6,044百万円 (前年同期比 ▲6,973百万円)

2020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)



売上高は決済関連ビジネスの拡大を中心として前年同期比増収、計画過達。営業利益は事業強化のための先行投資費用増加に加え、不採算案件およびプラットフォーム事業のさらなる強化に向けた戦略見直しに伴う損失計上等により前年同期比減益、計画未達。

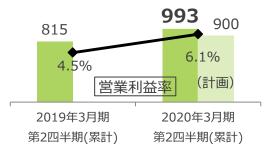
BPO

売上高



前年同期比 +178百万円 (+21.9%)

計画比 +93百万円(+10.3%)

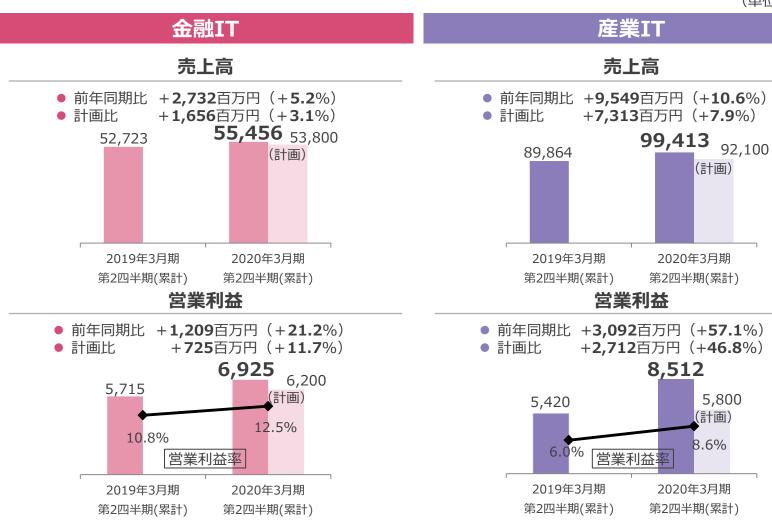


前期にコア事業への集中の一環として実施した子会社売却の影響が大きく、前年同期比減収ながら増益。計画過達。

2020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)



エネルギー系や製造業系の根幹先顧客をはじめ、幅広い業種における IT投資拡大の動き等により、前年同期比増収増益。計画過達。

※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。

大型開発案件の反動減の影響はあったものの、根幹先顧客におけるIT

投資拡大の動き等を受けて前年同期比増収増益。計画過達。

2020年3月期第2四半期(累計) 売上高·営業利益増減分析

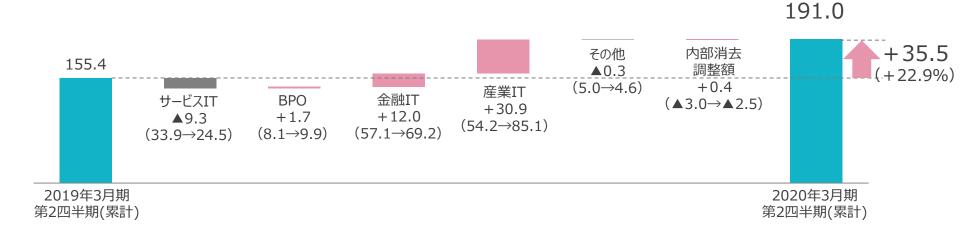


(単位:億円)





営業利益

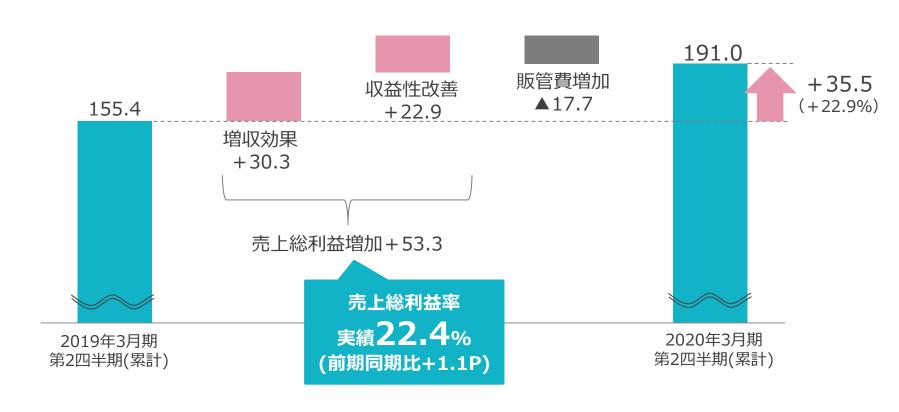


2020年3月期第2四半期(累計) 営業利益要因別増減分析



(単位:億円)

前年同期比



構造転換推進のための先行投資コスト:前年同期比+10.0

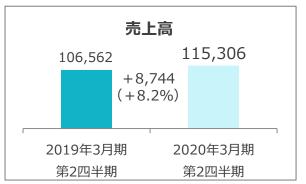
- √「新サービス創出のためのソフトウェア投資」
- √「構造転換を促進するための人財投資」
- √「先端技術獲得のための研究開発投資」

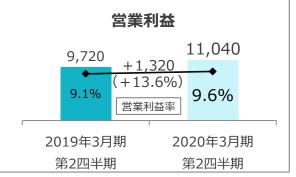
に関するコスト

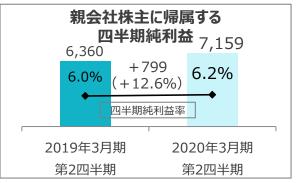
(参考) 2020年3月期第2四半期(7-9月) 業績ハイライト・主要セグメント別損益

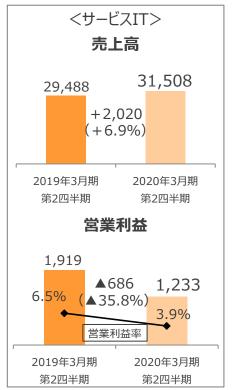


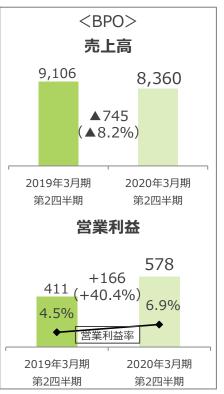
(単位:百万円)

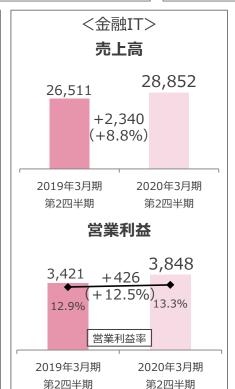


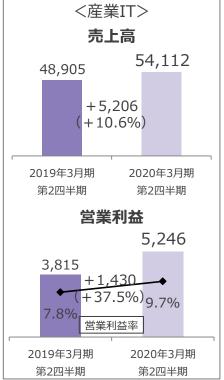










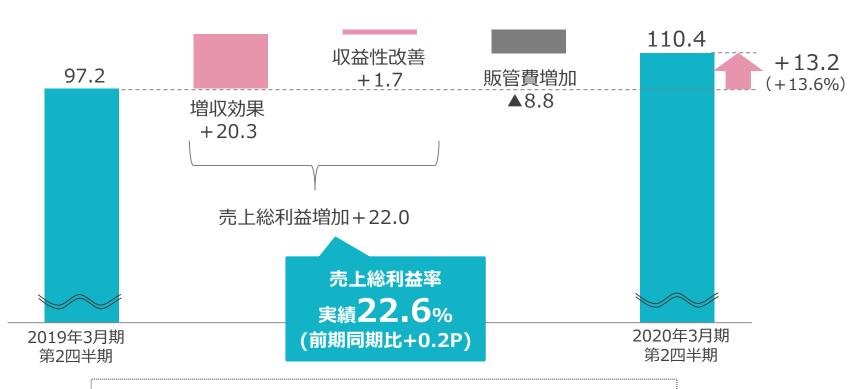


(参考) 2020年3月期第2四半期(7-9月) 営業利益要因別増減分析



(単位:億円)

前年同期比



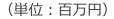
構造転換推進のための先行投資コスト:前年同期比+5.9

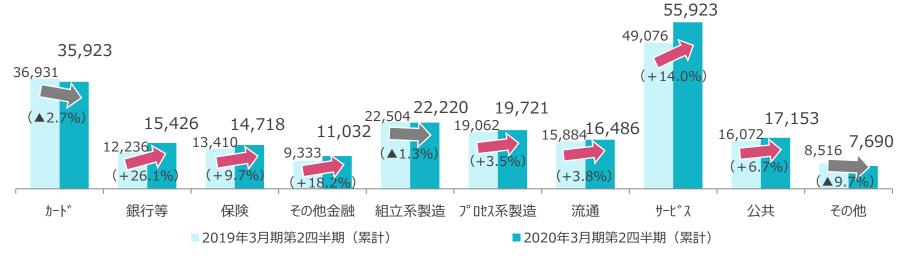
- ✓「新サービス創出のためのソフトウェア投資」
- √「構造転換を促進するための人財投資」
- √「先端技術獲得のための研究開発投資」

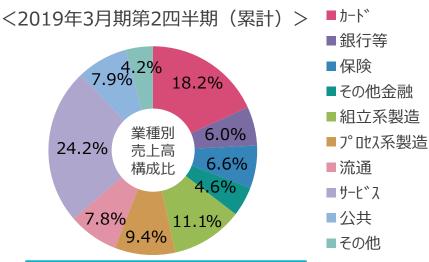
- に関するコスト

2020年3月期第2四半期(累計) 顧客業種別売上高





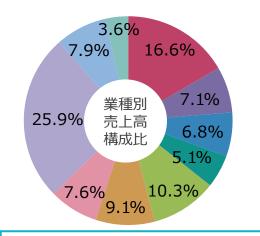




産業分野:52.5%

その他:4.2%

<2020年3月期第2四半期(累計)>



金融分野:35.6% 産業分野:52.9% 公共分野:7.9% その他:3.6%

金融分野: 35.4%

公共分野: 7.9%

2020年3月期第2四半期(累計) 受注状況(ソフトウェア開発)

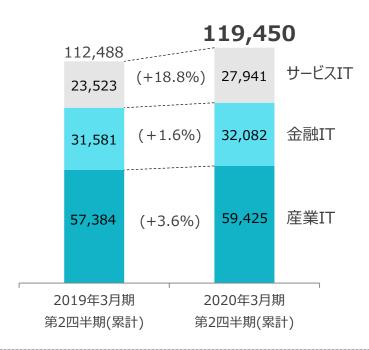


- ・当期受注高は、決済分野を中心とするサービスITが牽引し、前年同期比大幅増加。なお、金融ITは 大型案件の反動減を吸収。
- ・期末受注残高は、当期受注高の増加を受けて積み上がり、前年同期比増加。

(単位:百万円)

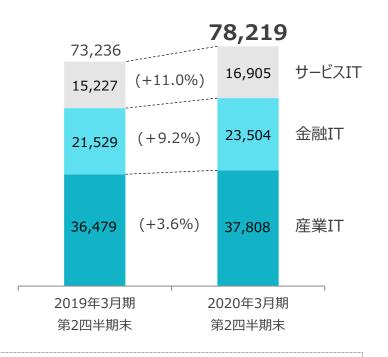
受注高

前年同期比 +6,962百万円(+6.2%)



期末受注残高

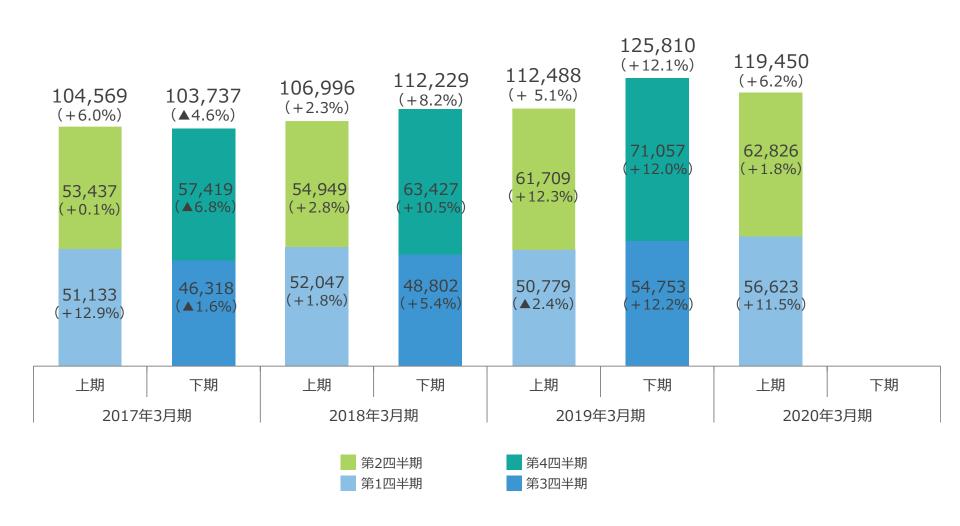
前年同期比 +4,983百万円(+6.8%)



※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。

受注高の推移(ソフトウェア開発)





受注高の推移(ソフトウェア開発、セグメント別)



サービスIT	21,389 10,699 10,690	21,368 11,914 9,454	23,523 (+10.0%) 11,900 (+11.2%) 11,623 (+8.7%)	23,990 (+12.3%) 12,630 (+6.0%) 11,360 (+20.2%)	27,941 (+18.8%) 13,601 (+14.3%) 14,340 (+23.4%)	
金融IT	31,373 17,145 14,228	39,590 24,013 15,577	31,581 (+0.7%) 20,810 (+21.4%) 10,771 (\$\triangle 24.3%)	37,592 (▲5.0%) 23,411 (▲2.5%) 14,181 (▲9.0%)	32,082 (+1.6%) 19,092 (▲8.3%) 12,990 (+20.6%)	
産業IT	54,233 27,105 27,128 上期	51,272 27,500 23,772 下期	57,384 (+5.8%) 29,000 (+7.0%) 28,384 (+4.6%)	64,226 (+25.3%) 35,014 (+27.3%) 29,212 (+22.9%)	59,425 (+3.6%) 30,132 (+3.9%) 29,293 (+3.2%)	下期
	2018年		2019年			F3月期
			四半期 四半期	第4四半期第3四半期		

※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までは産業IT、当期からは金融ITに計上されています。

2020年3月期第2四半期(累計) 受注状況(全体)

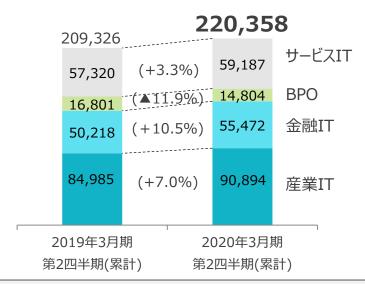


・当期受注高、期末受注残高とも、前年同期比増加で好調を継続。なお、BPOの受注高の減少は子会社売却の影響。

(単位:百万円)

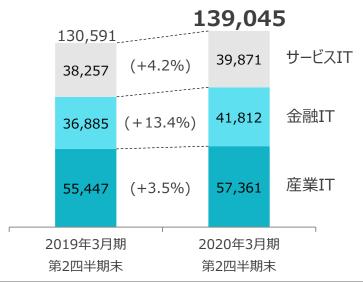
受注高

前年同期比 +11,032百万円(+5.3%)



期末受注残高

● 前年同期比 +8,454百万円(+6.5%)



<運用等に関する受注情報の考え方>

- ・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)。
- ⇒1Q、3Qは、洗い替えによる受注高の計上がないため、受注高・期末受注残高ともに、2Q、4Qに比べて水準が低くなる。
- ・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。

※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月期第2四半期(累計)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



- ・景気の先行きに留意する必要はあるが、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

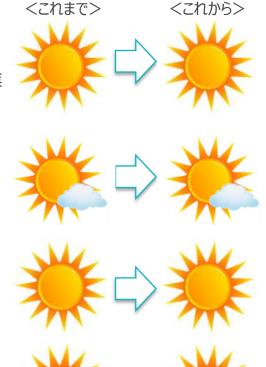
- ✓ 企業経営の改善に資する業務アウトソーシングビジネスへの需要拡大基調が続く。
- ✓ 長期化する人材不足、働き方改革推進によるデジタルイノベーションニーズが拡大。
- ✓ 既存BPO領域は単価引き下げ要求等の影響が懸念材料。

TI点金

- ✓ 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



- ・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。
 - ⇒上期業績の計画過達等を踏まえ、通期計画を修正。売上高は中期経営計画の最終年度目標値 4,300億円を1年前倒しで達成する見込み。

(単位:百万円)

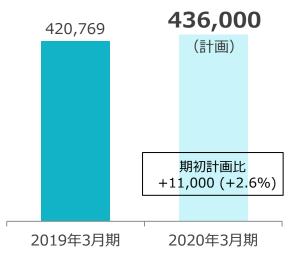
売上高

営業利益

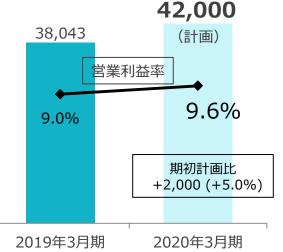
親会社株主に帰属する 当期純利益

- +15,231百万円(+3.6%) 前期比 前期比
 - +3,957百万円 (+10.4%) 前期比
- +2,766百万円(+10.6%)

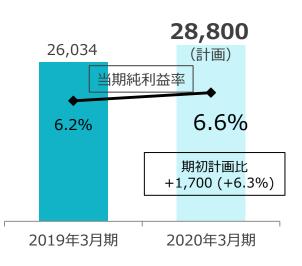
- 期初計画比+11,000百万円(+2.6%)期初計画比+2,000百万円(+5.0%)期初計画比+1,700百万円(+6.3%)



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。



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。



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。

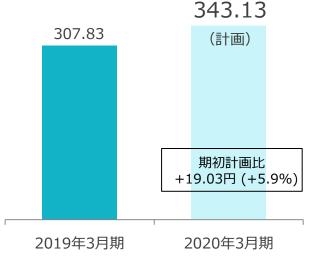
2020年3月期 業績予想ハイライト②



・ROEの試算値は12.1%に向上。中期経営計画の最終年度目標値12%を1年前倒しで達成する見込み。

一株当たり当期純利益

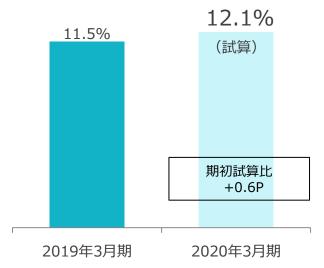
- 前期比 +35.30円 (+11.5%)
- 期初計画比 +19.03円 (+5.9%)



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。

(単位:百万円) ------

- 前期比 +0.6P
- 期初試算比 +0.6P



自己資本当期純利益率(ROE)

通期計画の上方修正を主要因として、中期経営計画の目標値12%を1年前倒しで達成する見込み。

2020年3月期 主要セグメント別損益状況 (予想) ①

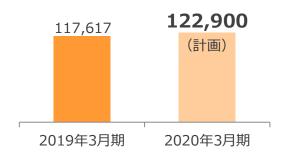


(単位:百万円)



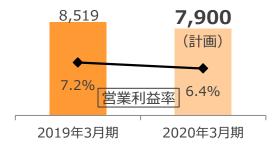
売上高

- 前期比 +5,283百万円(+4.5%)
- 期初計画比 +2,000百万円(+1.7%)



営業利益

- 前期比 ▲619百万円(▲7.3%)
- 期初計画比 ▲1,300百万円 (▲14.1%)



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り込みにより前期比増収も、上期に計上した損失の影響により前期比減益を見込む。

BPO

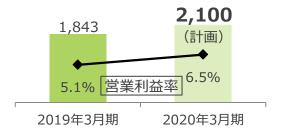
売上高

- 前期比 ▲3,831百万円 (▲10.6%)
- 期初計画比 +600百万円 (+1.9%)



営業利益

- 前期比 +257百万円(+13.9%)
- 期初計画比 +**100**百万円 (+**5.0**%)

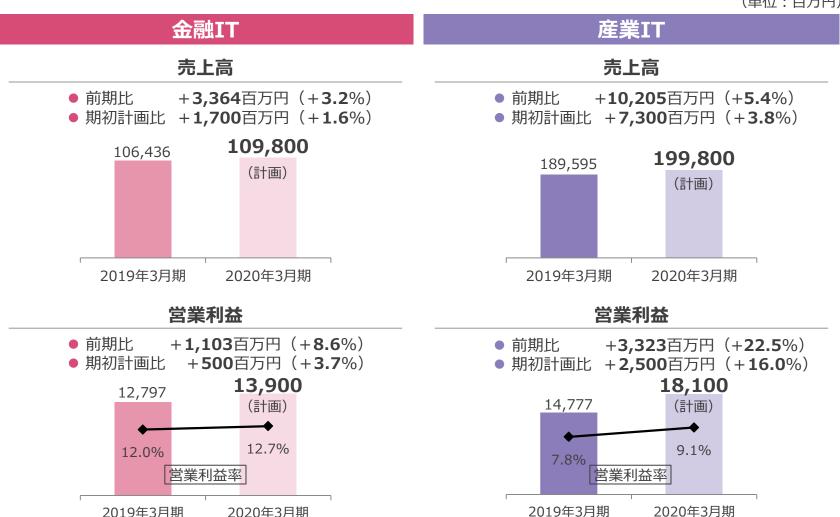


子会社売却の影響により前期比減収も、採算管理徹底による構造改革、 高度化した複合型BPO事業へのシフトにより利益率を改善させ、前期比増 益を見込む。

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)



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 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 推進、牛産性改善等により前期比増益を見込む。 の取組等により、前期比増収増益を見込む。

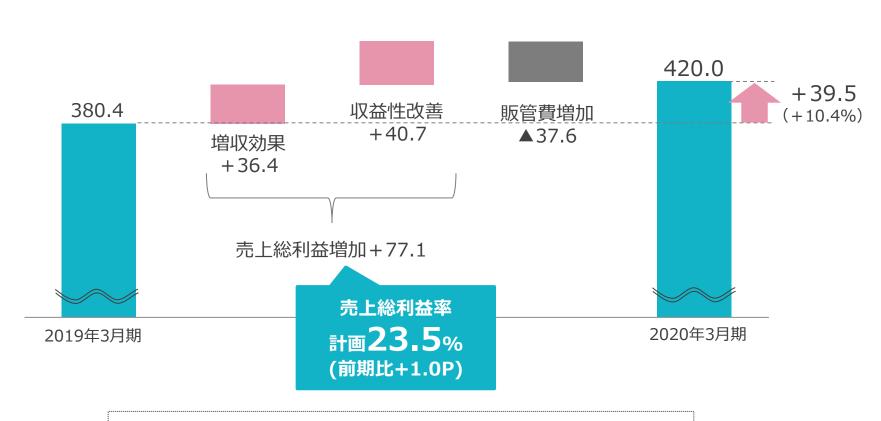
※特定顧客向け提供サービスに活用するノウハウが産業系から金融系に変更となったことに伴い、当該顧客との取引は前期は産業IT、当期は金融ITに計上されています。

2020年3月期 営業利益要因別増減分析(予想)



(単位:億円)





構造転換推進のための先行投資コスト:前期比+25

- √「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」

- に関するコスト

追加施策

早期認知獲得のためのブランド関連コスト:前期比 +5



2020年3月期第2四半期(累計)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

2020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

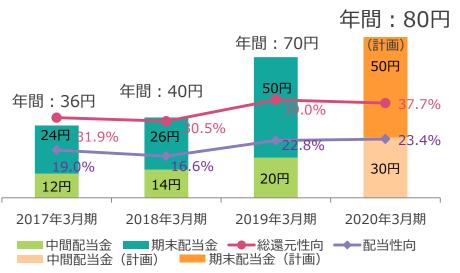
成長投資の推進・財務健全性の確保とのバランスをとりつつ、株主還元を強化。

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)

1株当たり年間配当金(予定)

80円 (前期比+10円)

<1株当たり配当金等の推移>



自己株式取得(実績)

総額41.3億円





2020年3月期第2四半期(累計)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

章 800 で



構造転換

により戦略ドメイン売上割合 全体の50%





売上高

営業利益

営業利益率

4,300億円

430億円

10

ASEAN地区

トップクラス

経営効率化により

事業活動を通じて

環境・社会の

課題解決讀



25

基本方針・重要な経営指標



<基本方針>

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

卜削減

- ・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 投資
- ・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 靭化
- ・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%

中期経営計画への取り組み 2020年3月期グループ経営方針



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 "GAIA"始動

第2四半期時点の進捗状況

\triangle	戦略ドメイン比率は通期計画を上回る48%。決済関連ビジネスの拡大を中心として、サービスITの売上高は計画超過。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22.4%(前期比+1.1P)に改善。 開発損失率は通期目標(0.8%)と同水準。 クラウド・セキュリティ・データセンター・ネットワーク等のプラットフォーム事業のグループ戦略の見直しを実施。
	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。
	➤ 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。➤ 「プラチナくるみん」認定を新たに取得(TIS)。
	▶ 「本社系機能高度化プロジェクト"G20"」はシステム構築、シェアード展開に向けた準備とも計画通り進捗中。▶ 早期認知獲得等に向け、戦略的なブランド活動の推進を決定。▶ 働きがいの向上、グループー体感の強化等に向け、東京

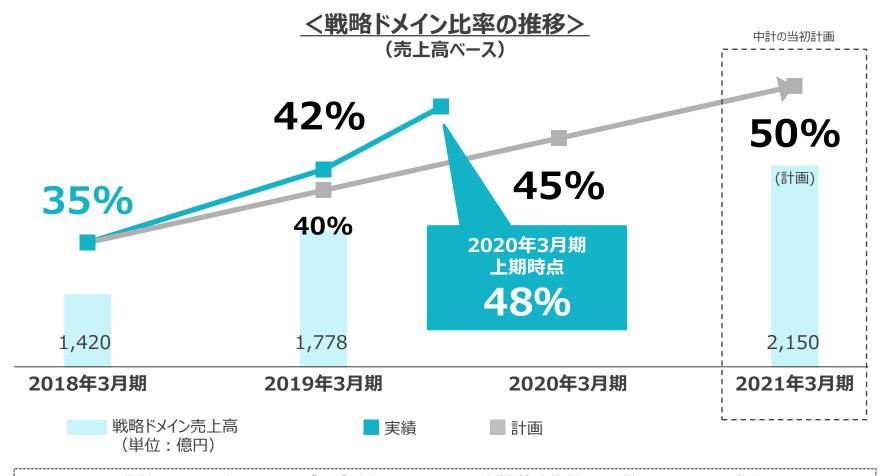
地区におけるグループオフィスの移転・集約を決定。

© 2019 TIS Inc.

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。
 - ⇒既存のSPB・IOSの伸長に加え、新たなSPB・IOSも増加する等、進捗は良好。



戦略ドメイン:2026年にTISインテックグループの中心となっているべき4つの事業領域。各戦略ドメインの詳細については、P.38を参照

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 モバイルウォレット (トークンサービス)

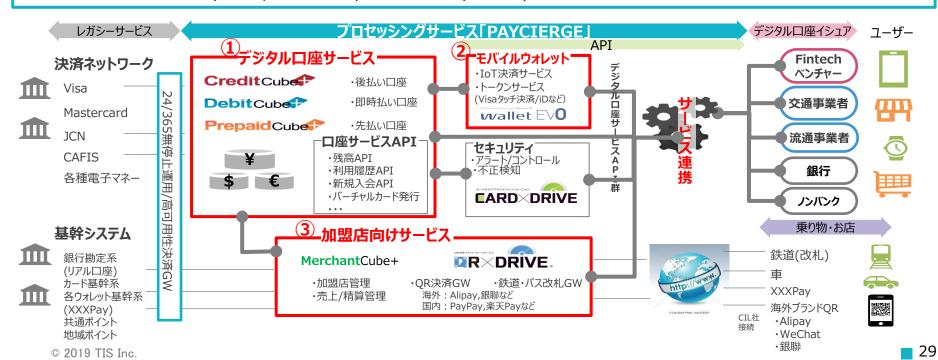
MUFG Wallet 2019/10にローンチ 大型Wallet案件も受注し順調に拡大中 (2020/春頃ローンチ予定) ① クレジットSaaS (CreditCube+)

ファーストユーザーとなる企業との間で プロジェクトは順調に進捗中 成長エンジンとしての事業展開は着実に推進 3 加盟店向けサービス (QR決済)

既存先*に加え、Origami、JPQRとの接続完了 (*Alipay/WeChat/銀聯/LINEPay/ 楽天Pay/PayPay/d払い) 更なる加盟店拡大に向けて順調に推移

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
⇒ 『MaaS(Mobility as a service)』『スーパーシティ(会津若松)における決済基盤』をテーマとした実証実験に着手



③プラットフォーム事業戦略



・グループの事業ポートフォリオ見直しの一環として、クラウド・セキュリティ・データセンター・ネットワーク等の プラットフォーム事業のさらなる事業強化に向け、グループ戦略の見直しを実施。

プラットフォーム事業戦略推進組織の設置

グループ全体の主要なプラットフォーム事業の戦略(投資・販売・人材)を推進する組織をTIS内に設置。 ⇒事業の最適化を実行し、効率的かつスピード感を持った事業運営を実現。

「EINS WAVE」へのブランド統合 TISとインテックの自社クラウド、ネットワーク及びデータセンター等のサービスを単一ブランドに統合。 ⇒グループとしての統一性を持たせ、サービスの認知度向上と競争力強化を図る。 ◆ブランド統合後の サービスマップ (概要) マネージド型 セルフサービス型 プライベート型 クラウド型 クラウド クラウドサービス クラウドサービス クラウドサービス バックアップサービス 統合型閉域ネットワークサービス インターネット接続サービス マネージドネットワークサービス 東京第1DC 東京第2DC 東京第4DC 横浜DC 富山DC その他TISデータセンター群 データセンター (東京・名古屋・大阪) 大阪第1DC 大阪第2DC 大阪第3DC 大阪第4DC 万葉DC 運用サービス マルチ環境リモート監視サービス

市場の変化に対してグループ全体でスピード感ある対応を推進し、「クラウド&セキュリティ」領域を中心として競争力強化と市場拡大を目指す

④経営高度化・効率化戦略-1 "G20"の進捗状況



・本社系機能高度化プロジェクト"G20"は着実に進展。グループシェアードサービスの詳細化を受け、グループ共通システムの導入は2021年3月期から段階的に展開することを決定。

⇒コスト削減効果は2021年3月期に約10億円、最終的には当初想定を上回る見込み。

<本社系機能高度化プロジェクト"G20"の全体像>

2021年3月期

2022年3月期

2023年3月期以降

グループシェアードサービス

再構築に向けた対象業務の決定及び推進体制の整備を実施済。業務共通化に向けた各社の業務運用変更・統一や要員再配置計画等も進展。

グループ共通システム

システム構築は計画に沿って進捗し、現在はテスト工程実施中。

円滑な移行に向けた有識者の状況等を 考慮し、段階的導入を採用。 ・共通システム関連:グループ共通システム導入に合わせて展開

・共通システム関連外:順次展開(各社と連携して時期を決定)

国内連結子会社(現時点で22社)を対象として経理・販売・購買・労務・総務の各業務をTISオフィススタッフセンターがTISにおける集中処理と合わせて担当。

は計画に沿って進捗し、現在 3社導入

(TIS・インテック・他1社)

計13社導入 (+10計)

全23社導入完了

(+10社)

本社系コスト削減効果見込み

※2018年3月期比(累計)

約10億円

約20億円

約20億円+a

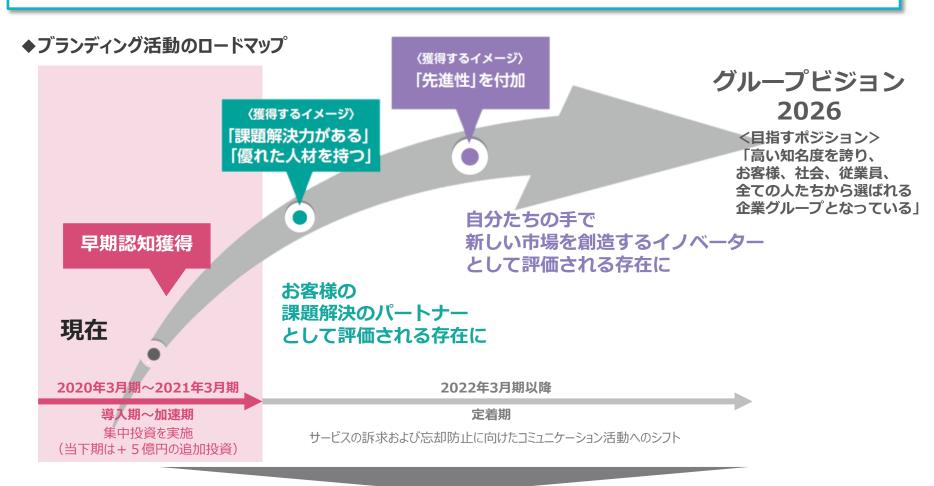
グループ一体経営の進展とガバナンス強化に向けた取り組みを推進

© 2019 TIS Inc.





・ブランド力を起点とした経営基盤の更なる強化に向け、戦略的なブランド活動の強力な推進を決定。 ⇒2021年3月期にかけて集中投資を実施し、コーポレートブランドの早期認知獲得を図る。



「ビジネス機会の拡大」「人材採用力の向上」「働く誇りの向上」の獲得により、 全てのステークホルダーから選ばれる企業グループへ

④経営高度化・効率化戦略-3 グループオフィス再編(東京地区)



・グループの事業シナジー強化、グループ間コミュニケーション促進、働き方改革推進等を目的として、 東京地区のグループオフィスの移転・集約を決定。豊洲に新オフィスを開設(2021年度予定)。 ⇒TISとインテックの事業機能を豊洲オフィスへ集結。両社の本社機能は西新宿オフィスへ集結。

【西新宿オフィス】 TIS・インテックの本社機能



【豊洲オフィス(新)】 TIS・インテックの事業機能

<新オフィスのコンセプト>

新しい未来を築く場所として、 社員一人一人が主役となれる環境を整備

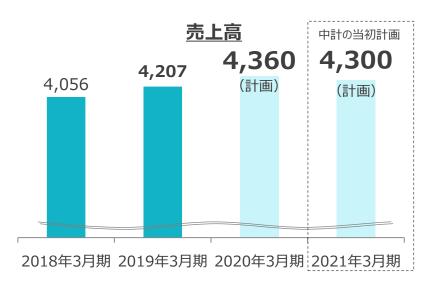
- ✓ABW (Activity Based Working) を導入し 「時間」と「場所」を自由に選択できる働き方 を実現する
- ✓ オフィスコンシェルジュを導入し、社員が業務に 集中できる
- ✓顔認証やQRコードを利用した受付システムや 位置情報システムなど先端技術を駆使する
- ✓グループの先進技術などを体験できるショーケース 機能を有する
- ✓ 社内外の有識者とのオープンイノベーションによる ビジネス創造ができる

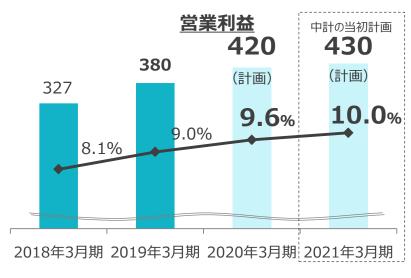
2つの基幹オフィスのもと、グループの一体感強化と中期経営計画の目標である 構造転換を加速させるとともに、グループガバナンスの強化を図る

計数計画

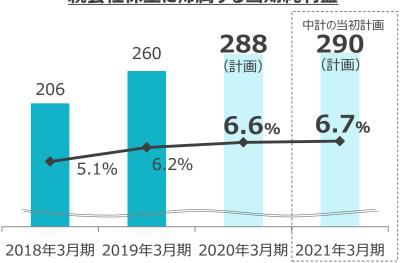


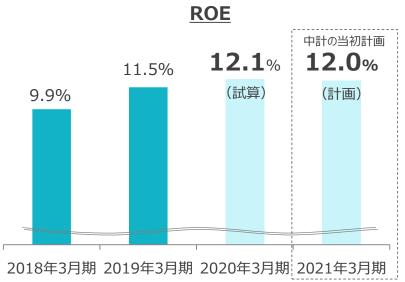
(単位:億円)





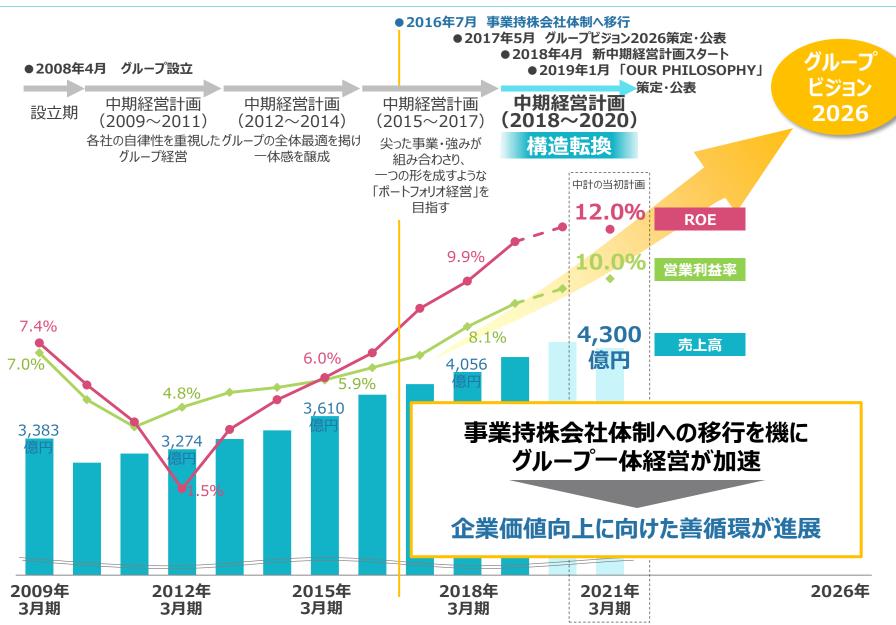
親会社株主に帰属する当期純利益





さらなる企業価値向上を目指して







2020年3月期第2四半期(累計)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

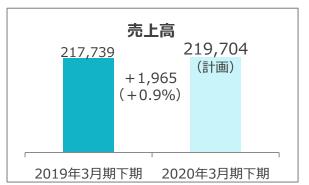
参考資料

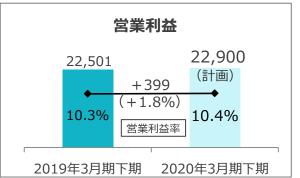
2020年3月期下期

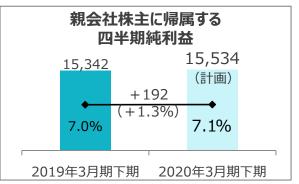
業績ハイライト・主要セグメント別損益(予想)

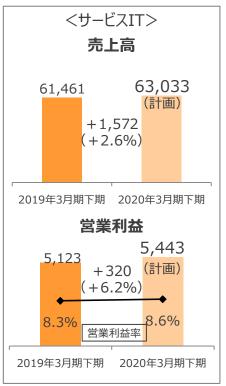


(単位:百万円)

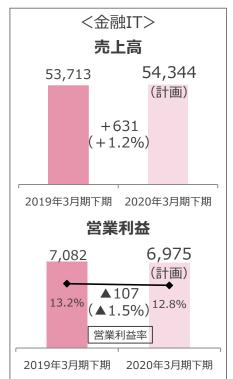


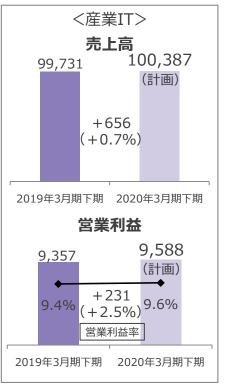












構造転換戦略:目指す姿・推進施策(創出・転換・拡大)のイメージ



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

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

2020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			
2019年7月1日	TIS、発想支援クラウドサービス「AIブレストスパーク」の正式版を月額7,500円で提供開始			
2019年7月1日	TISの人事異動のお知らせ			
2019年7月2日	TISと関西大学が運営するアントレプレナーシップ醸成プログラム「Kandai Entrepreneur Academy」成果発表会を開催			
2019年7月3日	TIS、ニッセン・クレジットサービスの新基幹システムを構築			
2019年7月3日	インテック、テレワークデイズ2019参加のお知らせ			
2019年7月4日	ネクスウェイ、診療科や病床数でセグメント可能な「医療リストレンタル機能」を『NEXLINK オンデマンド便サービス』に追加 〜病院・薬局・歯科医院に特化したDM発送を実現〜			
2019年7月4日	クオリカ、「DXプラットフォームを知ろう、学ぼう、体感しよう! キャンペーン」を開始			
2019年7月5日	自己株式の取得状況に関するお知らせ			
2019年7月5日	TIS テレワーク・デイズ2019に特別協力団体として今年も参加			
2019年7月5日	TISの社員がAWSの「Japan APN Ambassadors 2019」に選出			
2019年7月8日	TIS、「デジタルマネー給与管理アプリ(仮)」提供に向けて人事給与ベンダー16社と協業			
2019年7月8日	インテック、凸版印刷と共同で流通小売業向けデジタルマーケティング支援サービスを開始			
2019年7月9日	八重山諸島でのMaaS実証実験が国土交通省の「新モビリティサービス推進事業」に選定			
2019年7月9日	TIS、健康AI事業のライフログテクノロジーへ出資			
2019年7月10日	TIS、大日精化工業のSAP S/4HANAによる基幹システム刷新を支援			
2019年7月11日	インテックの統合型閉域ネットワークサービス「EINS/MOW DCAN」、Oracle Cloud Infrastructure との接続サービス開始			
2019年7月16日	TISのクラウド型リモートデスクトップサービス「RemoteWorks」がテレワークに必要な労務管理や情報漏洩対策を強化			
2019年7月17日	過疎地域の次世代交通・エネルギー問題解決を目指すTIS参画の「ISOU PROJECT」実証実験を北海道で実施			
2019年7月18日	インテックの統合データ活用サービス「ARQLID(アークリッド)」、新機能を活用した直感的な操作で商品・顧客情報の連携を可能に			
2019年7月19日	ネクスウェイ、株式会社ジーネットへ『FNX e-受信FAXサービス』を提供し業務生産性向上を支援〜全国約40の拠点へ導入を展開〜			
2019年7月22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			
2019年7月25日	TIS、音声から「簡単」「リアルタイム」「安全」に会議を記録する「Record Meeting」正式版を提供開始			
2019年8月1日	自己株式の取得結果及び取得終了に関するお知らせ			
2019年8月21日	アグレックス、フィールドサービス業務を一元管理する「Field Service Lightning PoCパック」を提供開始			

2020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
2019年8月22日	ネクスウェイ、不動産クラウドファンディング事業者の本人確認業務を支援 ~ロードスターキャピタルの『OwnersBook』の本人確認通知ハガキの発送業務ゼロを実現~
2019年9月2日	TIS、UiPath社の最上位ランク「ダイヤモンドパートナー」に認定
2019年9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
2019年9月3日	インテック、統合ログ管理ソフト「LogRevi」のオプションとして「Cloud Receiver for Office 365」をリリース
2019年9月9日	東和薬品とTISの合弁会社Tスクエアソリューションズが対話型支援機器「comuoon」を販売
2019年9月10日	投資有価証券売却益(特別利益)の計上に関するお知らせ
2019年9月10日	TIS、音声対話AIを活用した月額課金型の「電話自動応答サービス」を提供開始
2019年9月10日	アグレックス、業界・業種特化型テンプレート「Incubate Block」にAI 棚割画像認識サービス「棚SCAN®-AI」との連携機能を追加し、店舗調査業務の効率を飛躍的に向上
2019年9月17日	ネクスウェイ、株式会社バートルへ『FNX e-帳票FAXサービス』を導入しFAX送信時間を99.6%削減〜業務効率化と顧客満足度向上に寄与〜
2019年9月18日	TIS、関西地区のスタートアップ企業向けに技術支援を開始
2019年9月19日	TIS、製造業向け「LinDo購買クラウドサービス」にサプライヤーの納期遵守率・不良品発生率などを管理する新機能を追加
2019年9月25日	TIS、取引データの制御を自動化する「ACTIONARISE取引データ管理サービス」を提供開始
2019年9月25日	アグレックス、「Webチャットツール導入支援パック」の提供を開始
2019年9月26日	インテック、家電を管理するアプリ「家電手帳」に"撮るだけ登録"と"取扱説明書/リコール情報表示"機能を追加
2019年9月27日	マイクロメイツ、クラウド・コンテンツ・マネジメントプラットフォーム「Box」の導入支援サービスを提供開始
2019年9月30日	インテック、マルウェア感染リスクを削減する「インターネット分離サービス」の提供を開始



<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。

<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。