

2020年3月期第2四半期 決算説明資料

2019.11.1

TIS株式会社

© 2019 TIS Inc.

(2019年11月5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。

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

- ・まず、私の方から2020年3月期の上期実績ならびに通期業績見通しと、株主還元についてご説明させていただきます。

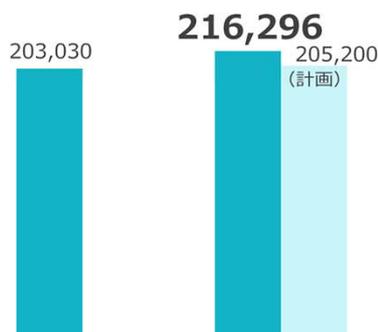
2020年3月期第2四半期（累計）業績ハイライト

・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

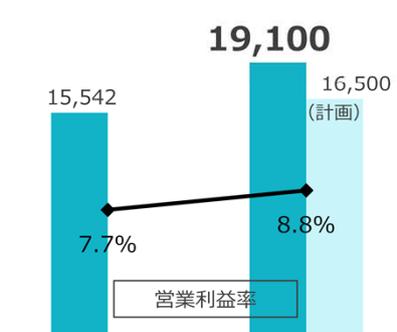
- 前年同期比 +13,266百万円 (+6.5%)
- 計画比 +11,096百万円 (+5.4%)



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。

営業利益

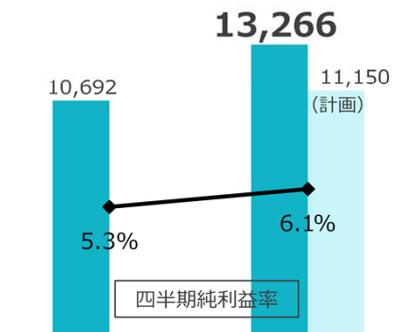
- 前年同期比 +3,557百万円 (+22.9%)
- 計画比 +2,600百万円 (+15.8%)



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。

親会社株主に帰属する 四半期純利益

- 前年同期比 +2,574百万円 (+24.1%)
- 計画比 +2,116百万円 (+19.0%)

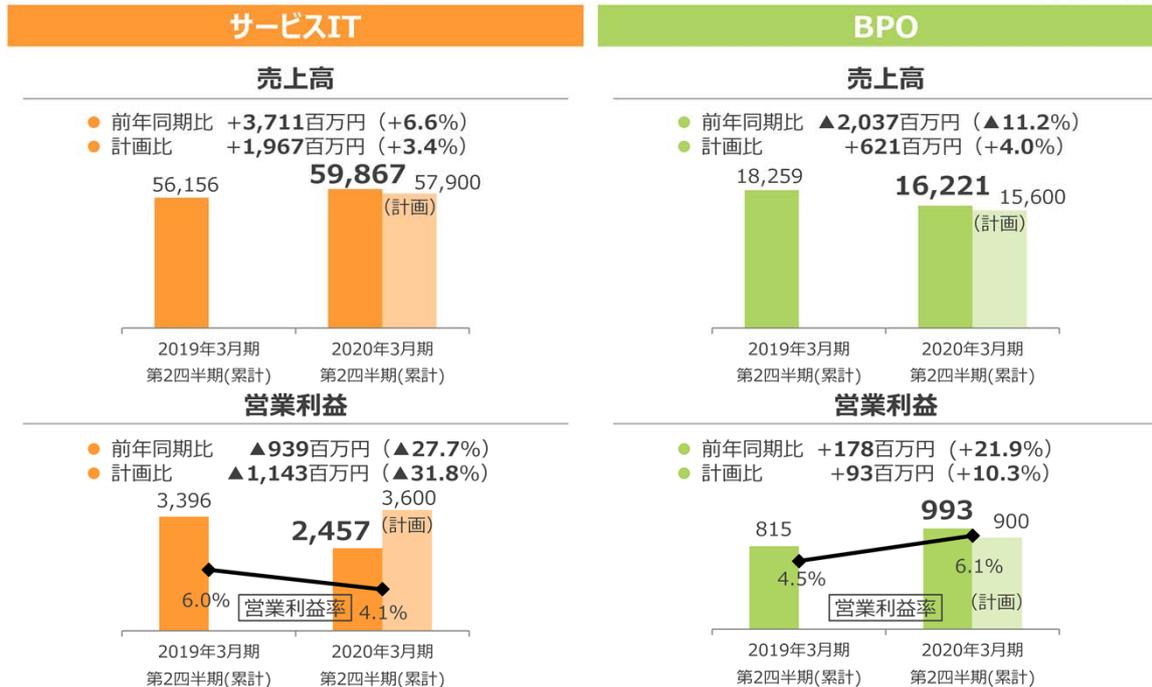


営業利益の増加等に伴い、前年同期比増益。

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、上期としての最高業績をさらに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6.5%増の2,162億円となり、計画を5.4%上回りました。
- ・営業利益は、前年同期比22.9%増、計画比15.8%増の191億円となり、営業利益率は7.7%から8.8%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24.1%増、計画比19.0%増の132億円となりました。
- ・なお、当上期において特別利益63億円、特別損失60億円を計上しましたが、特別利益の主な内容は9月10日に公表した投資有価証券売却益54億円であり、特別損失の主な内容は当社グループの次世代オフィス構築計画を踏まえて計上した東京地区におけるグループのオフィス移転・集約に係る費用、及び、一部既存拠点の整理に係る減損損失の合計41億円です。

(単位：百万円)

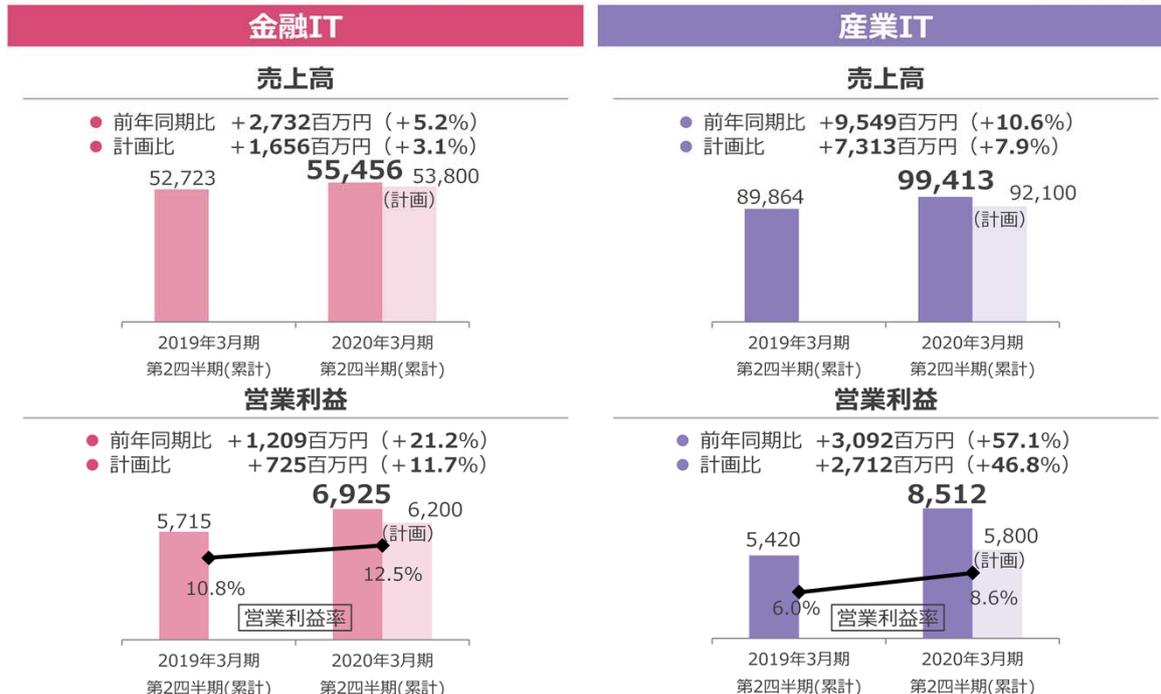


売上高は決済関連ビジネスの拡大を中心として前年同期比増収、計画過達。営業利益は事業強化のための先行投資費用増加に加え、不採算案件およびプラットフォーム事業のさらなる強化に向けた戦略見直しに伴う損失計上等により前年同期比減益、計画未達。

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。

- ・続いて、主要なセグメント別の状況です。
- ・サービスITは、決済関連ビジネスの拡大を中心に売上高は前年同期及び計画を上回り、好調に推移しましたが、営業利益については事業強化のための先行投資費用の増加に加え、不採算案件及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、前年同期及び計画を下回る結果となりました。
- ・BPOは、概ね計画に沿った着地であり、売上高はコア事業への集中の一環として前期に実施した子会社売却の影響を大きく受けて前年同期比減少となりましたが、営業利益は収益性向上に伴い前年同期比増益となりました。

(単位：百万円)



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。

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。

© 2019 TIS Inc.

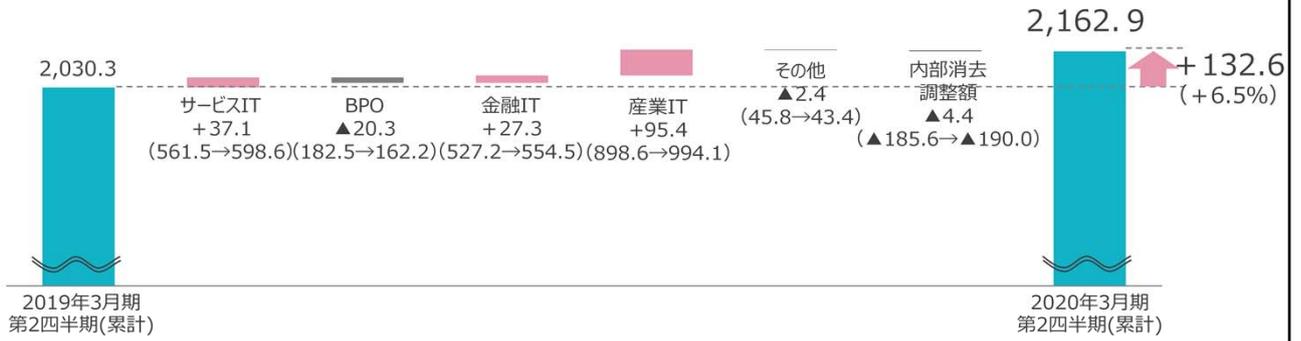
各セグメントの売上高はセグメント間の売上高を含んだ数値です。

- ・金融ITは、概ね期初想定どおりにクレジットカード系の大型開発案件の反動減の影響が40億円強あったものの、根幹先顧客におけるIT投資拡大の動き等がそれをしっかり吸収して好調に推移し、前年同期・計画を上回る着地となりました。
- ・産業ITは、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、前年同期比でも計画比でも非常に力強い着地となり、全体の牽引役となりました。

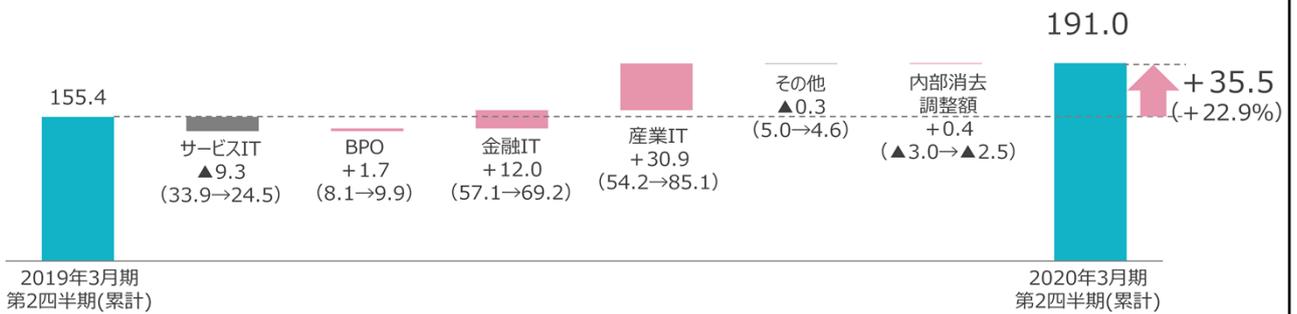
2020年3月期第2四半期（累計） 売上高・営業利益増減分析

(単位：億円)

売上高



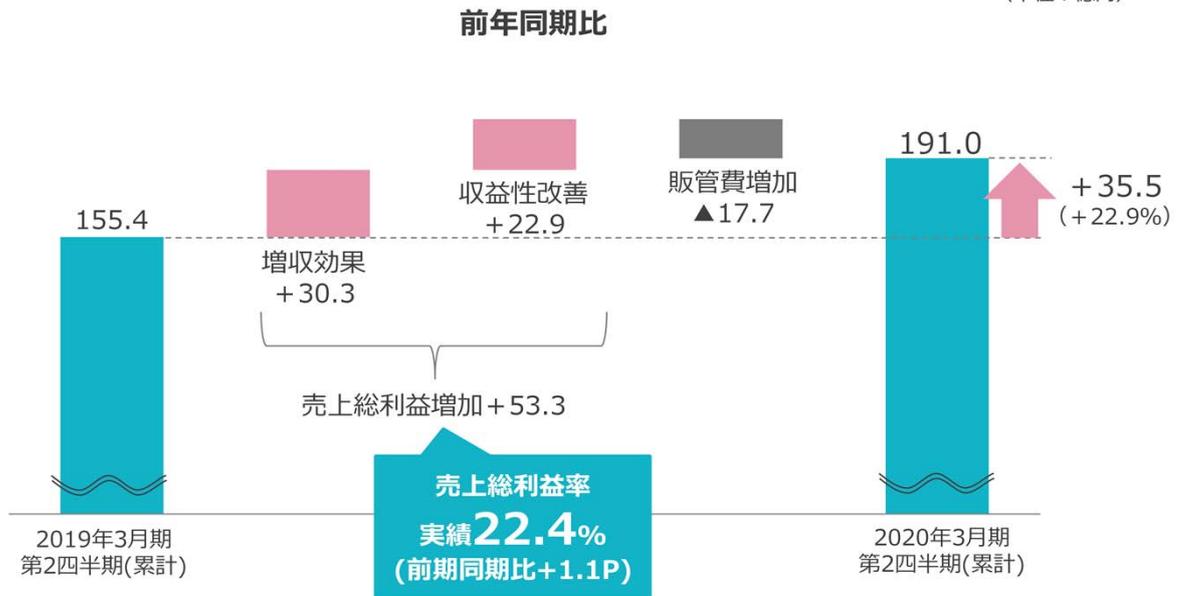
営業利益



(説明省略)

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)



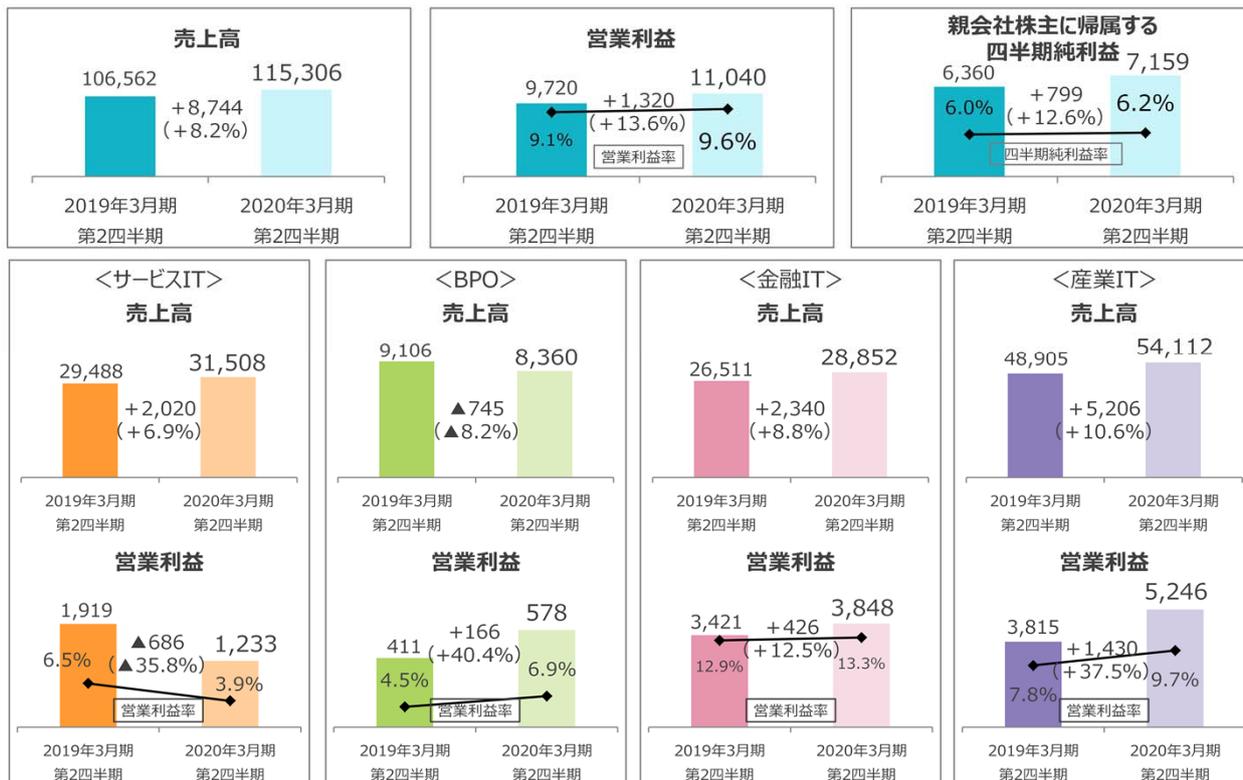
構造転換推進のための先行投資コスト：前年同期比+10.0

- ✓「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

- ・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30.3億円の利益増、収益性改善で22.9億円の利益増の結果、売上総利益が53.3億円増加し、売上総利益率については前年同期比1.1ポイント上昇の22.4%へ引き続き向上しました。一方、販管費は売上高増と連動する部分に加えて、構造転換に向けた対応強化による費用増を中心として17.7億円増加し、この結果として、営業利益は35.5億円の増加となりました。
- ・なお、当上期の不採算案件はサービスITを中心として9億円強でした。第2四半期にやや多めに発生しましたが、上期全体としては概ね想定線という状況です。
- ・また、先ほどサービスITのところで申し上げた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は約8億円です。顧客のクラウド&セキュリティニーズの変化に対応するため、営業政策も含めて過去に作ってきた一部サービスの見直しを実施したものであり、不採算案件と同じく売上総利益率の伸びを緩やかにする要因となりましたが、第2四半期のみの一過性のものとなります。

(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)



© 2019 TIS Inc.

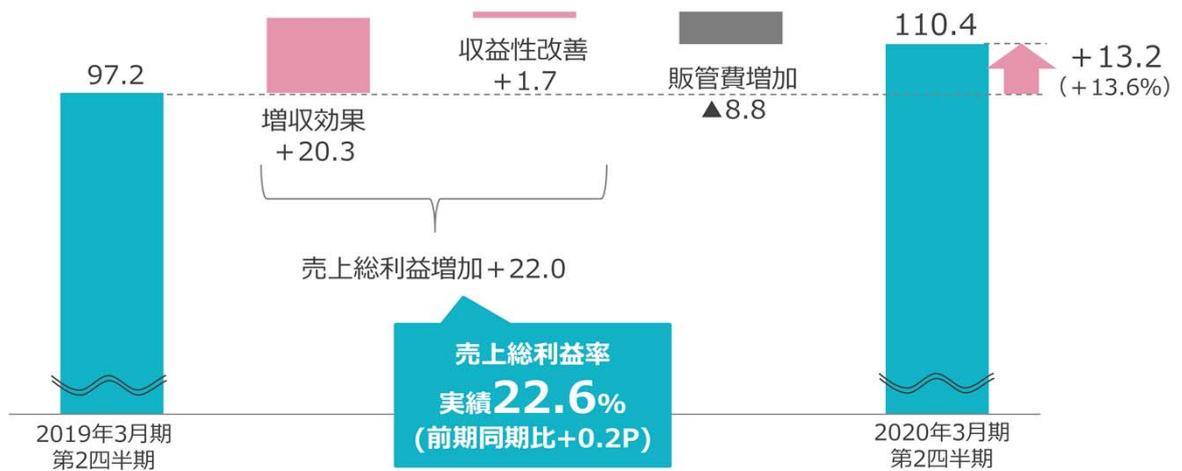
各セグメントの売上高はセグメント間の売上高を含んだ数値です。

・8ページ・9ページは直近の3か月間の業績に関するページですが、全体的に好調といえる中、8ページの「サービスIT」の営業利益の状況や9ページの「収益性改善」が小幅にとどまった理由は、先ほど申し上げた第2四半期における不採算案件と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の影響によるものです。また、BPOの売上高減少は子会社売却の影響によるものです。

(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



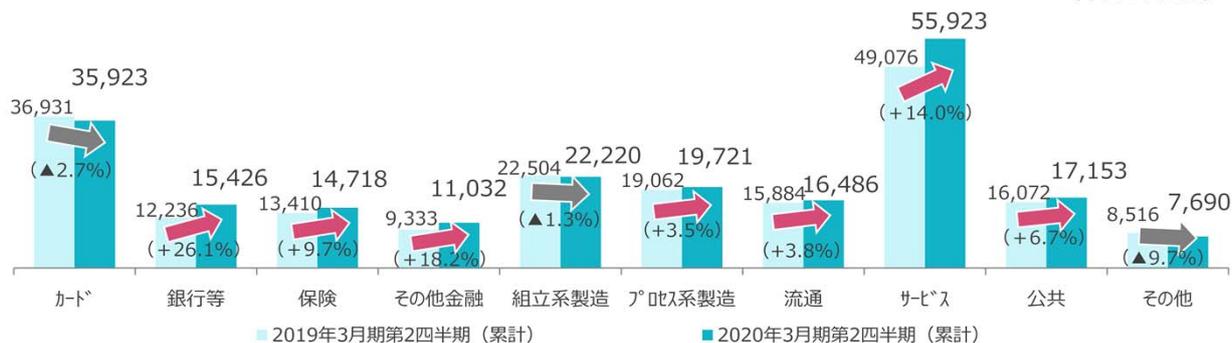
構造転換推進のための先行投資コスト: 前年同期比+5.9

- ✓「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

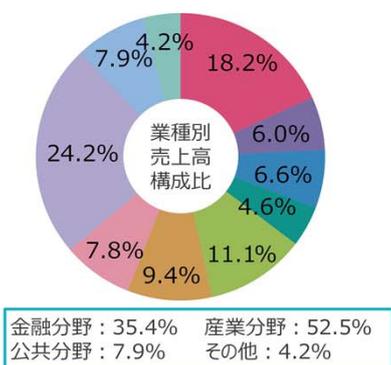
(説明省略)

2020年3月期第2四半期（累計） 顧客業種別売上高

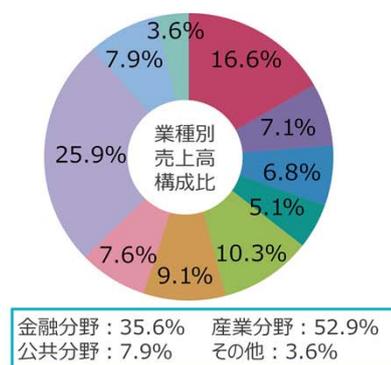
(単位：百万円)



<2019年3月期第2四半期（累計）>



<2020年3月期第2四半期（累計）>



- ・顧客業種別売上高の状況です。
- ・多くの業種で増加しており、好調な事業環境を反映しているといえます。なお、サービスが好調に推移した要因には決済関連ビジネスの拡大も含まれています。
- ・減少しているカードは大型案件の反動減の影響を他の取引で一部カバーしている状況であり、第2四半期には前年同期比プラスに転じており、実勢ベースで弱いわけではありません。
- ・組立系製造も小幅マイナスですが、景況感の影響を受けたIT投資動向の変化を受けたものではなく、個別案件のピークアウトによる減少等によるものですので、ご心配いただく必要はないと考えています。

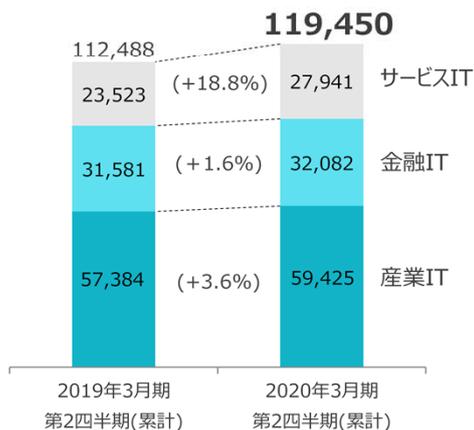
2020年3月期第2四半期（累計） 受注状況（ソフトウェア開発）

- ・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）

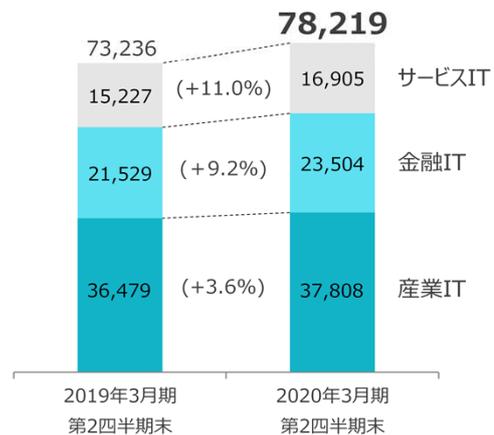
受注高

- 前年同期比 +6,962百万円（+6.2%）



期末受注残高

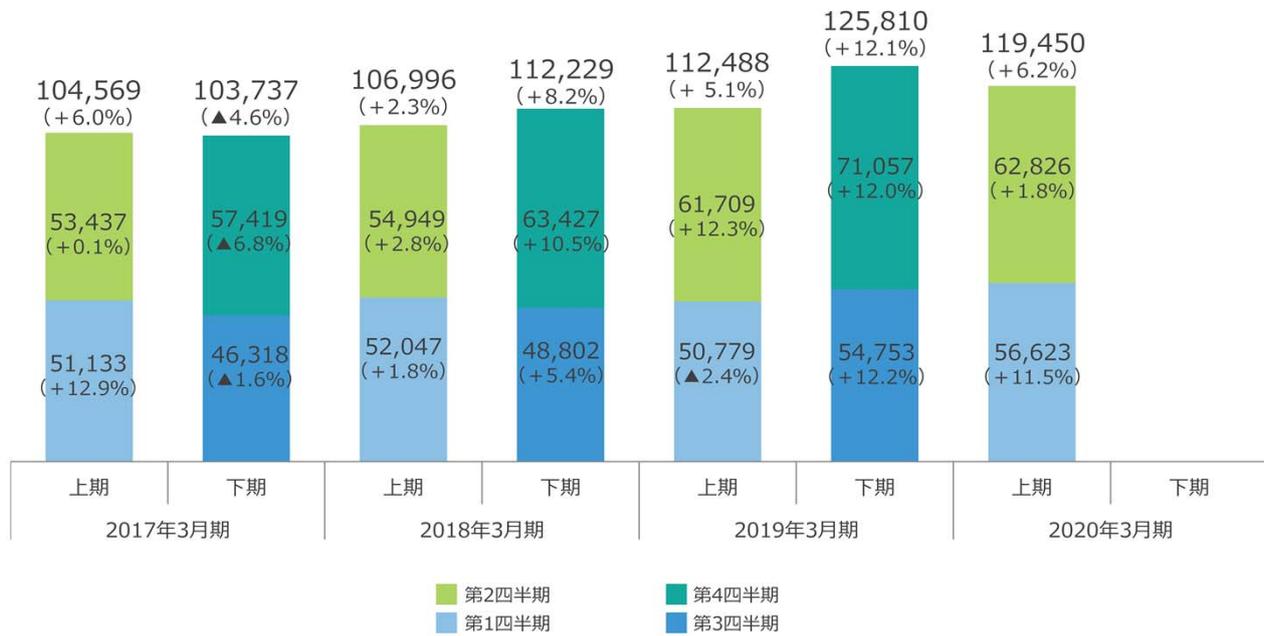
- 前年同期比 +4,983百万円（+6.8%）



※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。

- ・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。当期受注高は全体で前年同期比6.2%増の1,194億円に積み上がり、これを受けて期末受注残も当前年同期比6.8%増の782億円となり、好調でした。
- ・特にサービスITの当期受注高は、決済関連ビジネスを中心に前年同期比18.8%増となり、全体の伸びを牽引しました。

受注高の推移 (ソフトウェア開発)



(説明省略)

受注高の推移（ソフトウェア開発，セグメント別）



※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。

(説明省略)

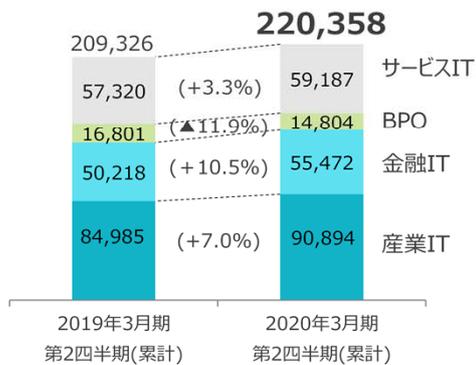
2020年3月期第2四半期（累計） 受注状況（全体）

・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）

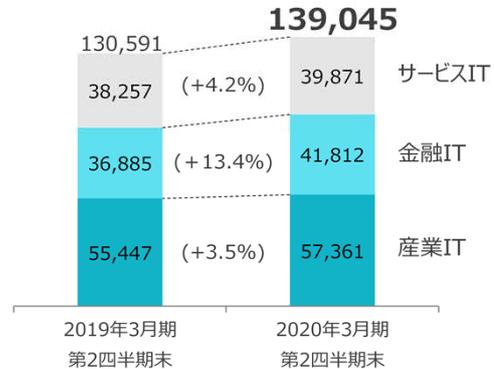
受注高

● 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。

- ・運用等を含めた全体の受注状況についても、ソフトウェア開発の受注状況と同じく、当期受注高・期末受注残とも好調な状況であることがわかりいただけるかと思えます。
- ・BPOの当期受注高のみ前年同期比減少となっていますが、これは子会社売却の影響が約30億円あったためです。
- ・以上が、上期実績に関する説明となります。

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

・続いて、2020年3月期の通期業績見通しについて説明いたします。

- ・景気の先行きに留意する必要があるが、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

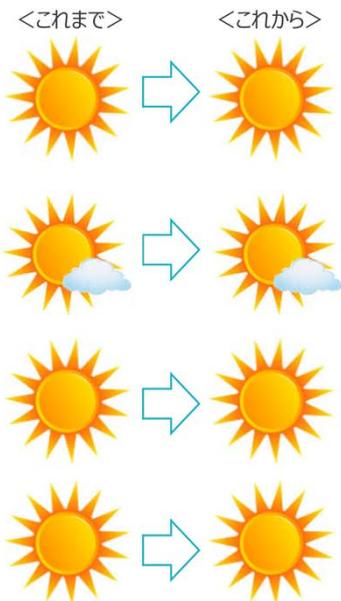
- ✓ 企業経営の改善に資する業務アウトソーシングビジネスへの需要拡大基調が続く。
- ✓ 長期化する人材不足、働き方改革推進によるデジタルイノベーションニーズが拡大。
- ✓ 既存BPO領域は単価引き下げ要求等の影響が懸念材料。

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

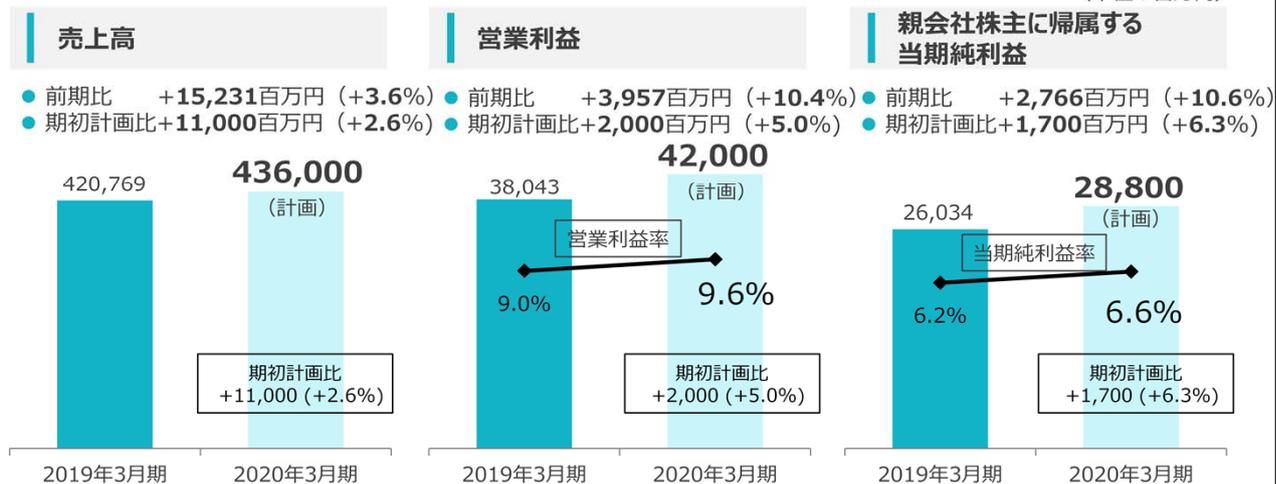
- ✓ 製造業など一部景況感不透明も、AI・IoTをはじめとする新技術活用等デジタル経営への志向を強める顧客のIT投資ニーズは引き続き堅調。
- ✓ 電力・ガスシステム改革のIT投資は、分社化関連案件等で高水準継続。



- ・景気の先行きは不透明であり、その点に留意する必要があるとは思いますが、事業環境の見方は大きく変わっておりません。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、引き続き堅調に推移すると期待しています。
- ・こうした事業環境の中、当社グループは、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。

・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)



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。

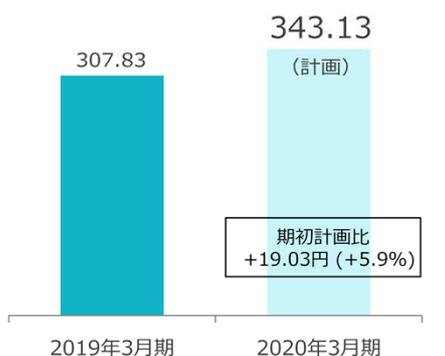
- ・2020年3月期の通期業績見通しですが、今回、好調な上期実績及び最近の事業動向等を踏まえて、上方修正しました。
- ・売上高は期初計画から110億円増額し、前期比3.6%増の4,360億円を新たな計画値とし、中期経営計画の最終年度である2021年3月期の計画値とした4,300億円の1年前倒しでの達成を見込んでいます。
- ・また、営業利益については期初計画から20億円増額して前期比10.4%増の420億円、親会社株主に帰属する当期純利益については期初計画から17億円増額して前期比10.6%増の288億円を新たな計画値としました。
- ・上期業績の好調さに油断することなく、修正後の通期計画の達成に向けて、下期も案件獲得・受注積上げ等を着実に推進してまいります。

・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。

(単位：百万円)

一株当たり当期純利益

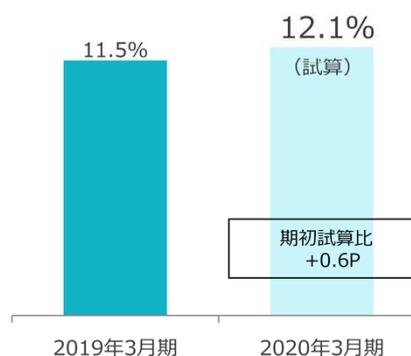
- 前期比 +35.30円 (+11.5%)
- 期初計画比 +19.03円 (+5.9%)



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。

自己資本当期純利益率 (ROE)

- 前期比 +0.6P
- 期初試算比 +0.6P

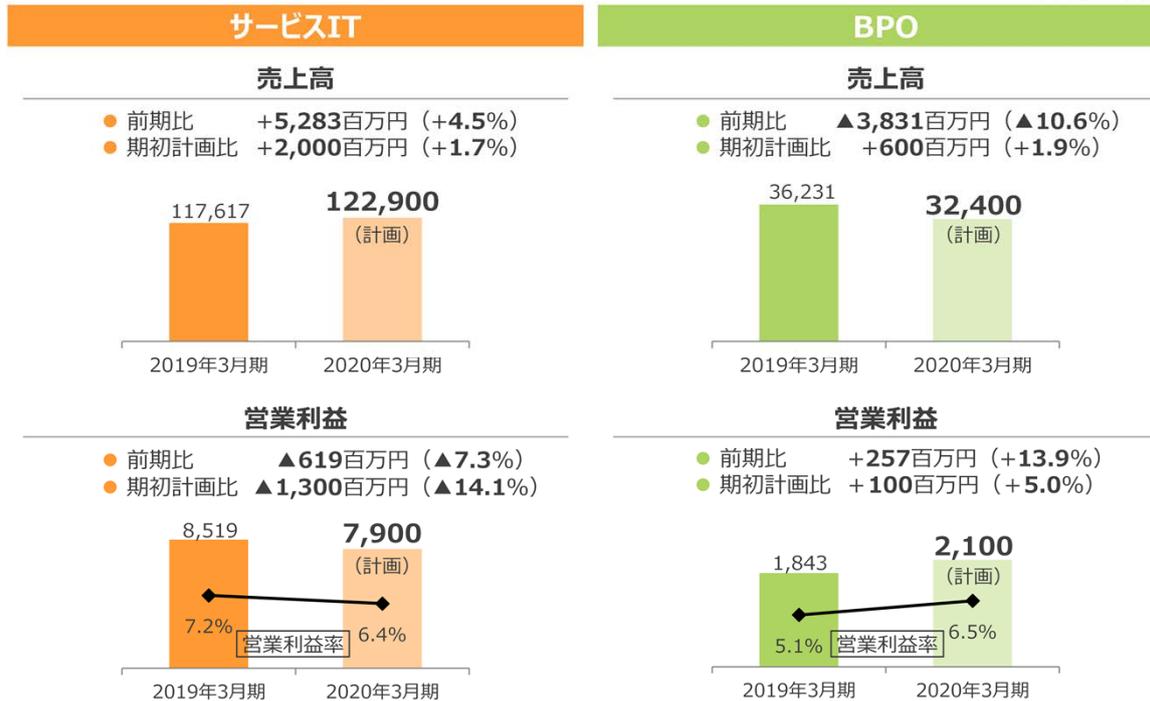


通期計画の上方修正を主要因として、中期経営計画の目標値12%を1年前倒しで達成する見込み。

・ROEについては、通期業績見通しの上方修正を主要因として最新試算値が12.1%となっています。こちらも中期経営計画の最終年度である2021年3月期の計画値とした12%の1年前倒しでの達成を見込んでいます。

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)



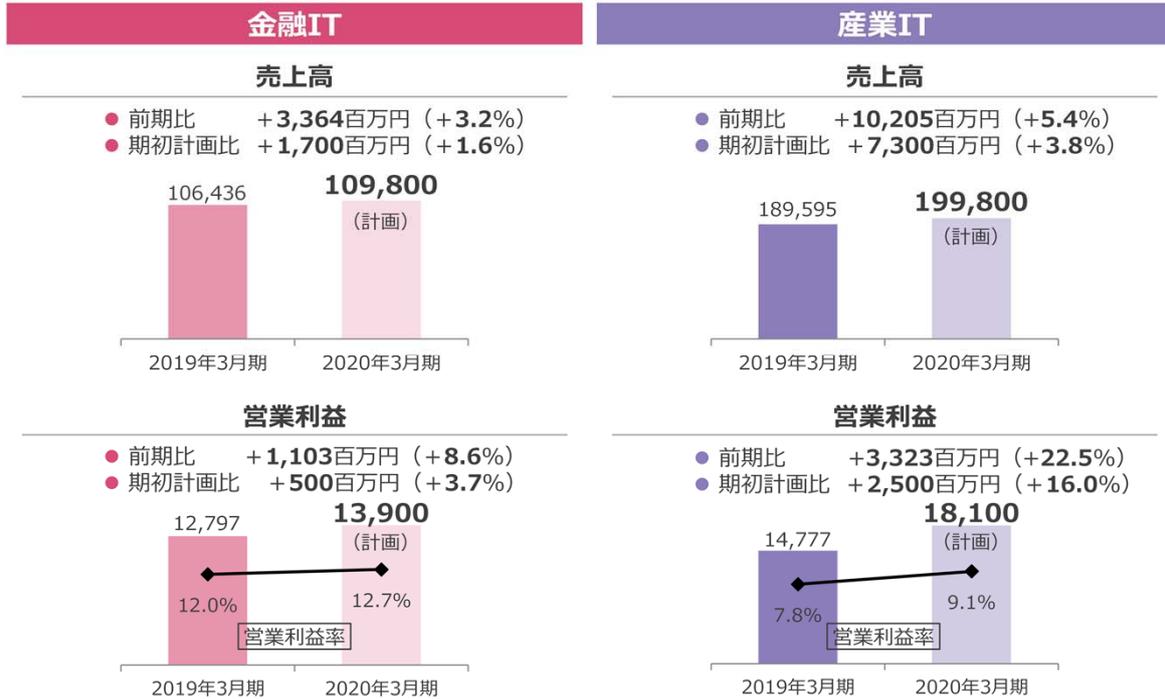
クラウド・ネットワーク等成長分野でのIT投資の取込みや、決済ビジネス、ERP需要拡大の確実な取込みにより前期比増収も、上期に計上した損失の影響により前期比減益を見込む。

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。

- ・全体の通期業績見通しの変更に合わせて、その内訳であるセグメント別損益の見通しも期初計画から変更しています。
- ・主要4セグメントの売上高・営業利益のほとんどで期初計画からの引き上げた見通しに変更していますが、唯一、サービスITの営業利益の見通しについては、上期に計上した損失の影響を踏まえて期初計画から引き下げています。

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。

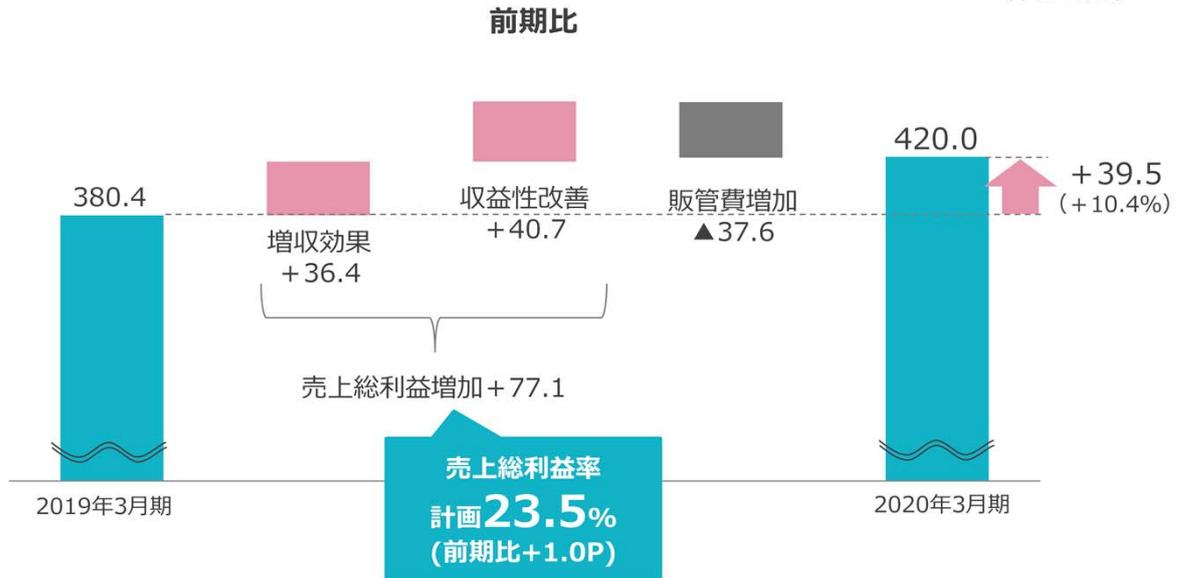
コンサル・上流ビジネス強化による高付加価値ビジネスの推進、生産性改善の取組等により、前期比増収増益を見込む。

※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。

(説明省略)

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

- ・修正後の通期計画に基づく、2020年3月期通期予想についての営業利益の要因別増減分析です。
- ・売上総利益率の計画値を期初計画の23.1%から23.5%に引き上げました。また、販管費も期初計画より増加する見込みですが、この中には、下期からの追加施策として、早期認知獲得のための戦略的なブランド活動に関するコスト増5億円が含まれています。

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

・私からの最後に、2020年3月期の株主還元についてご説明します。

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)

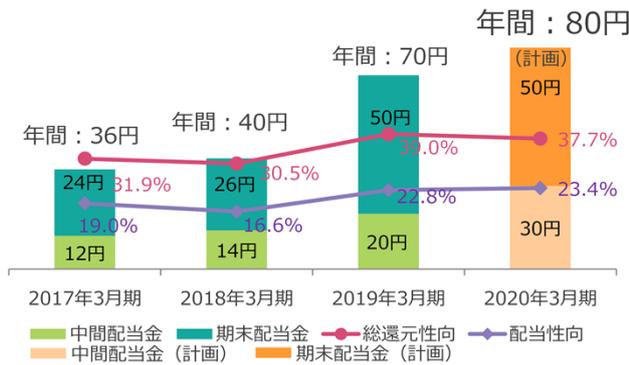
1株当たり年間配当金（予定）

80円（前期比+10円）

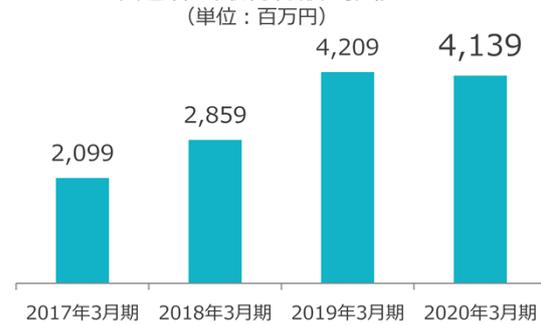
自己株式取得（実績）

総額**41.3億円**

<1株当たり配当金等の推移>



<自己株式取得総額の推移>



© 2019 TIS Inc.

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

・当期の株主還元については、現時点では期初計画のとおりです。総還元性向40%を目安とする基本方針に基づき、1株当たり年間配当金は前期比10円増の80円の計画であり、自己株式の取得は期初に計画した総額約41億円をすでに完了させています。

・以上で、私からの説明を終了させていただきます。

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

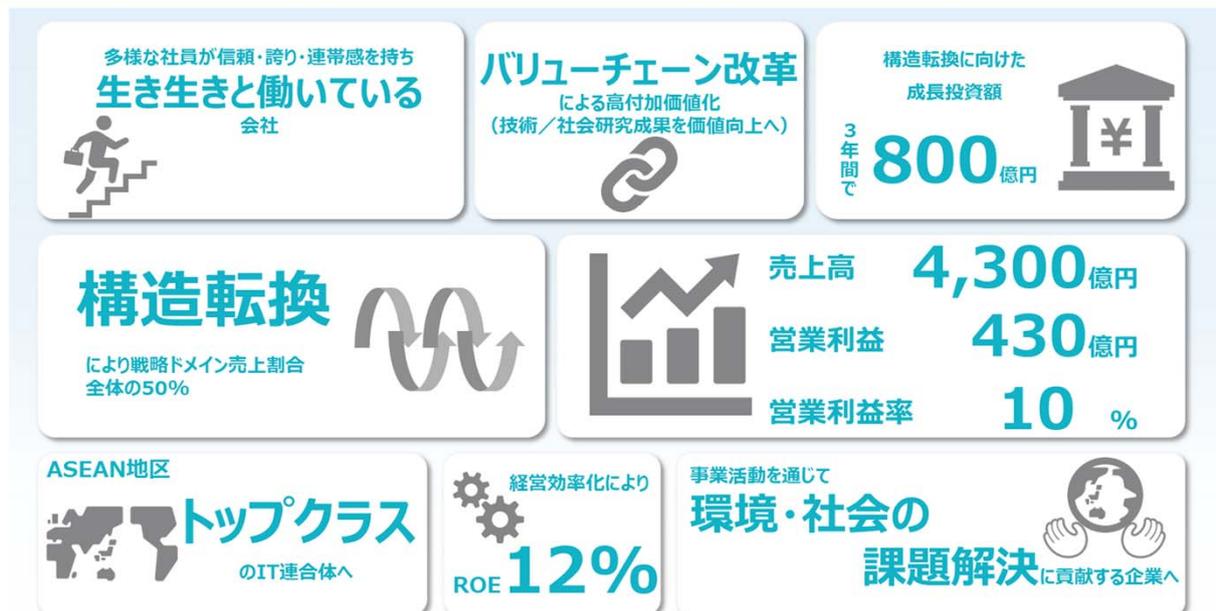
中期経営計画（2018-2020）の進捗状況

参考資料

- ・TIS 桑野です。
- ・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。

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～



- ・まず、25ページ及び26ページは中期経営計画の概要、基本方針及び重要な経営指標です。この後の説明の前段として再掲しているものですので、説明は省略します。

<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%

(説明省略)

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

| | |
|---|---|
| △ | <ul style="list-style-type: none"> ▶ 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。 |
| ○ | <ul style="list-style-type: none"> ▶ 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。 |
| ○ | <ul style="list-style-type: none"> ▶ 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。 |
| ○ | <ul style="list-style-type: none"> ▶ 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)。 |
| ○ | <ul style="list-style-type: none"> ▶ 「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、グループ一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。 |

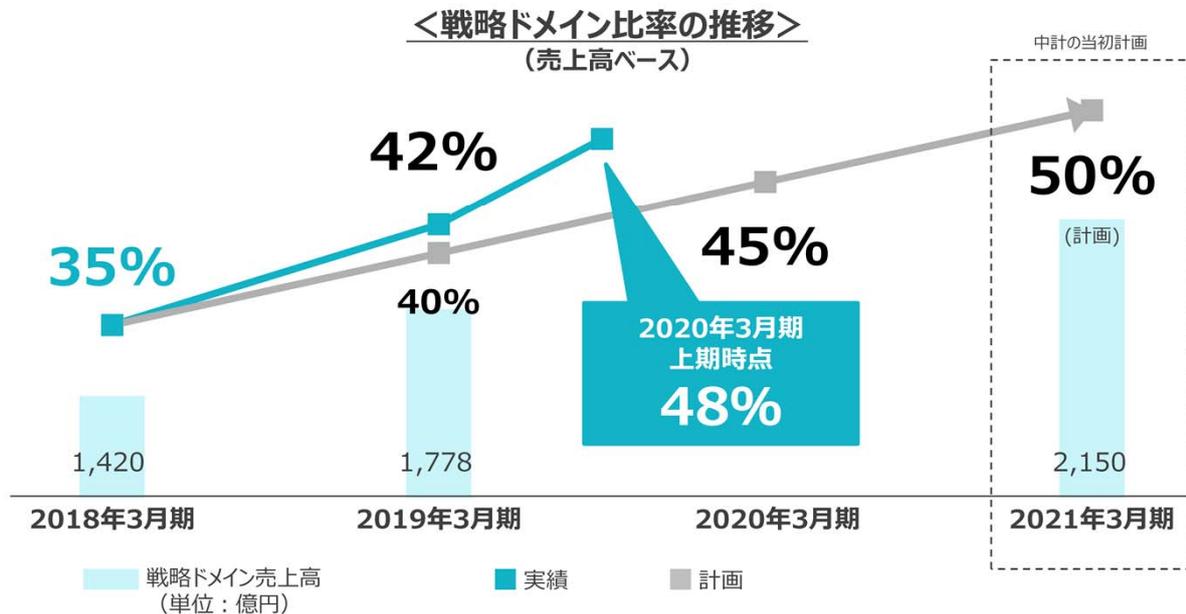
- ・それでは、中期経営計画の2年目となる当期のグループ経営方針に基づく取り組みの上期における進捗状況についてご説明します。
- ・全体としては、「グループ一体経営の進展」という大きな流れの中で、引き続き順調に進捗していると考えています。
- ・5つの項目それぞれの評価ですが、まず「事業拡大・構造転換のための積極的な先行投資」については、戦略ドメイン比率が通期計画を上回る状況にあること、サービス型ビジネスについても強みとする決済分野を中心として着実に進展していることから、我々が目指す事業拡大・構造転換はしっかりと進んでいると感じています。あとは、サービス型ビジネスの収益性向上が成果として現れてくれば「マル(○)」にできるのですが、先の展開を見据えた積極的な投資先行フェーズが続いていることもあって、収益性の面では引き続き課題ありということで、「サンカク(△)」としました。
- ・次に、「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」については、一つは、引き続き「利益重視」の経営方針に基づく様々な取り組みを着実に進めることで、当上期の売上総利益率が22.4%に向上する等、全体の収益性向上が目に見える形でしっかりと成果として現れていること、もう一つは前期末にかけてのBPO事業の見直しに続いて今回、DC・クラウド・ネットワーク等で構成するグループ全体のプラットフォーム事業について戦略を見直したことで、この二つの観点を踏まえて、「マル(○)」としました。
- ・3つ目の「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協業スキームの構築・推進が着実に進む等、今後の成長に向けた手応えが強まっていますので、「マル(○)」としました。

(次ページに続く)

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。
⇒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。

© 2019 TIS Inc.

28

(前ページより続く)

- ・「働きがい向上と人材マネジメントの高度化」も「マル(O)」にしました。従前から申し上げているとおり、グループが成長するためには人材が最も重要であるという考えのもと、引き続き人財戦略に基づく諸施策を強力に推進しており、まだ取り組むべきテーマは多いものの、グループ全体での推進力の高まりに確かな手応えを感じています。
- ・最後に、「グループ経営の高度化・効率化の実現」です。この後にトピックスとして取り上げている「本社系機能高度化プロジェクト」「戦略的なブランド活動」「グループオフィスの移転・集約」といったグループ一体経営を念頭に置いた施策が進展していることを踏まえて、「マル(O)」にしました。

[28ページ]

- ・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」に関するトピックスです。
- ・我々が中期経営計画におけるKPIの一つに掲げている「戦略ドメイン比率」は、既存のSPB・IOSの伸長に加えて新たなSPB・IOSが加わったこと等により、上期で48%となっています。当期計画の45%を上回るだけでなく、2021年3月期の50%にもう少手で手が届く状況にあり、進捗は良好といえます。

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)

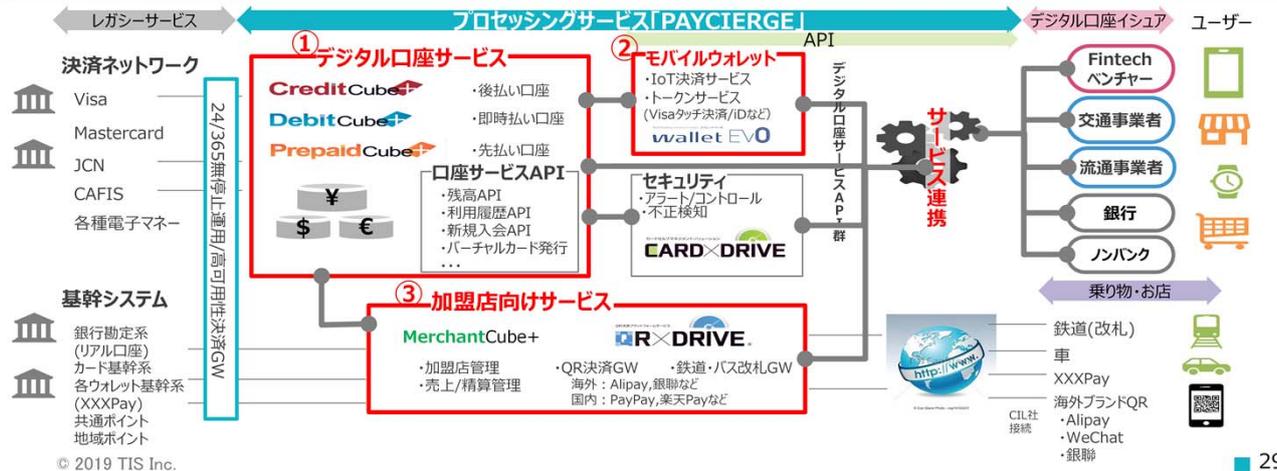
**① クレジットSaaS
(CreditCube+)**

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



- ・続いて、「決済事業戦略」です。お客様との関係等もあり、各々の取り組みの詳細を、お客様名等の具体的な形でわかりやすくお示しすることが現時点では難しい点をご理解いただければと存じますが、我々の取り組みは着実に進展しています。
- ・このうち、我々が現在最も注力している①の「クレジットSaaS型サービス」では、次世代カードプロセッシングサービス「CreditCube+」の提供に向けて、引き続き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、着々と準備を進めています。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、今後のさらなる展開を楽しみにしております。
- ・また、②の「モバイルウォレット」については、我々のトークンサービスを用いたスマホ決済の第1弾となる「MUFG Wallet」が10月に三菱UFJ銀行から提供開始されたほか、これも現時点ではお客様名をお話することはできませんが、新たな大型ウォレット案件も受注しました。将来的なIoT社会における決済をセキュリティ面から支えるものとして、トークンへのニーズは今後も高まっていくと考えています。

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）



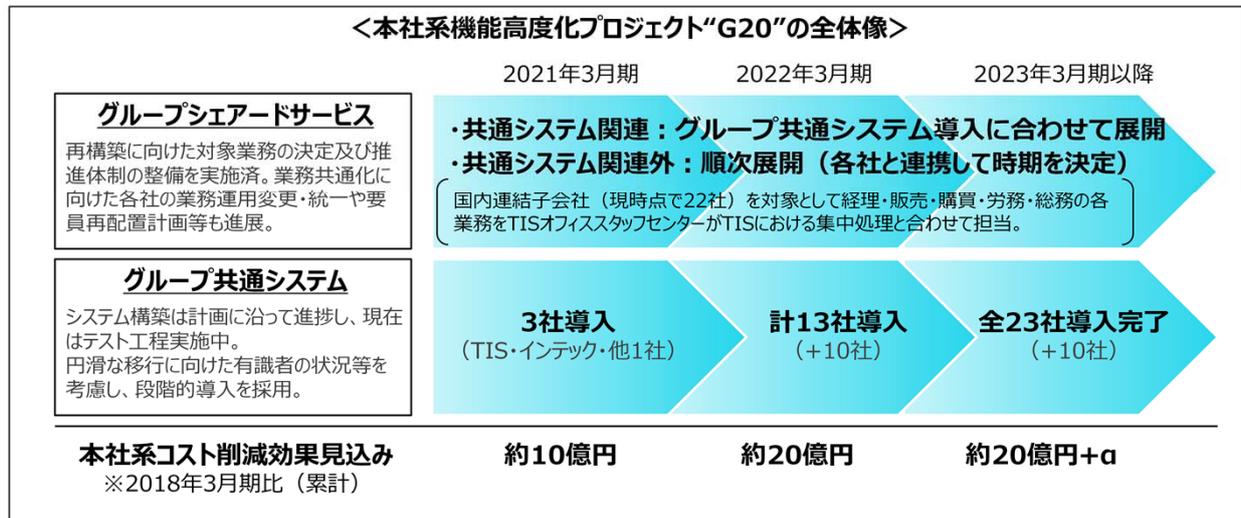
市場の変化に対してグループ全体でスピード感ある対応を推進し、「クラウド&セキュリティ」領域を中心として競争力強化と市場拡大を目指す

- ・次に、「プラットフォーム事業戦略」についてです。
- ・上期業績の説明においても触れましたが、今回、グループの事業ポートフォリオ見直しの一環として、プラットフォーム事業のさらなる事業強化に向けてグループ戦略の見直しを実施いたしました。
- ・これまではTIS、インテック等、グループ各社それぞれで事業展開してきましたが、これを見直し、まずはTIS内にグループ全体の主要なプラットフォーム事業の戦略を推進する組織を設置するとともに、グループの各種プラットフォームサービスの「EINS WAVE」(アインスウェーブ)へのブランド統合を実施することにしました。今後も、グループ全体で市場の変化に対してスピード感ある対応を推進し、成長が見込まれる「クラウド&セキュリティ」領域を中心として競争力強化とビジネス拡大を目指してまいります。

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-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。



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

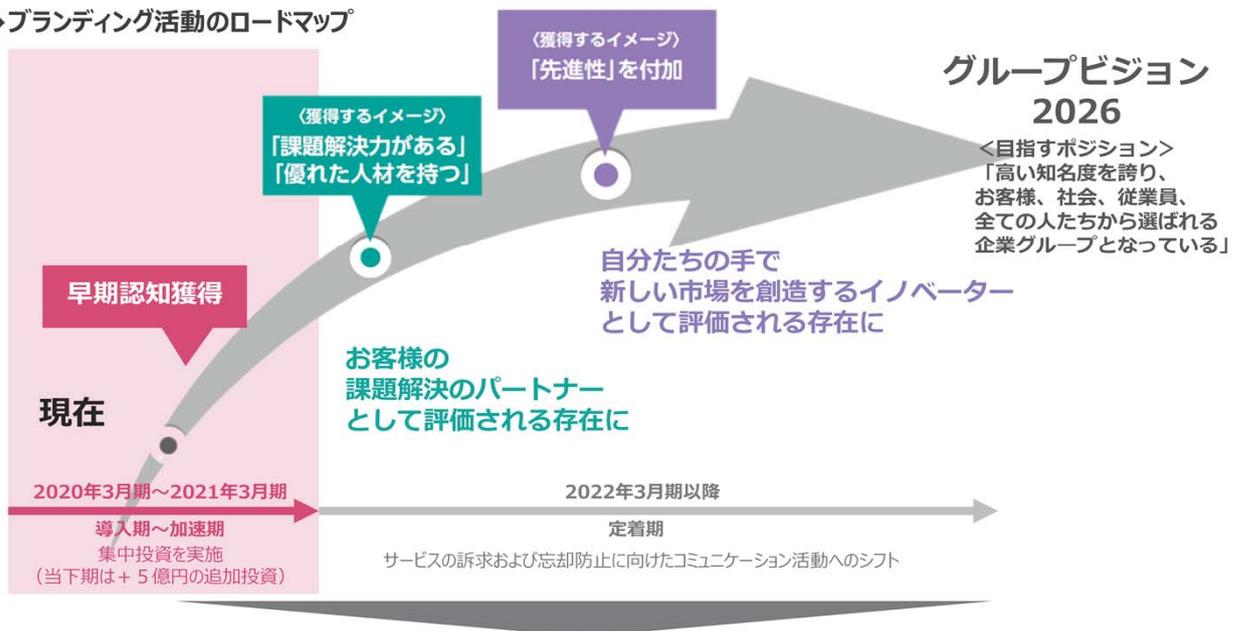
- ・ここから、「経営高度化・効率化戦略」のトピックスとして3つ取り上げてまいります。
- ・まずは、本社系機能高度化プロジェクト“G20”の進捗状況です。
- ・このプロジェクトは、新たな形でのグループシェアードサービスとその前提となるグループ各社における業務共通化・運用方法の統一・変更、これらを支えるグループ共通システムを一体的に進めることで、本社系コストの10%削減を目標として取り組んでいるものです。
- ・グループ共通システムの導入・グループシェアードサービスの展開開始は当初計画通り2021年3月期から変わりありませんが、グループシェアードサービスの展開に向けて詳細化を進めていく中、グループ各社で中核となって対応にあたる要員を十分に確保することは事業活動が非常に活況であるがゆえに難しいことから段階的に展開していくことにしました。
- ・中期経営計画策定時には2021年3月期に、2018年3月期と比べて約20億円の効果発現を想定していましたが、現時点の効果は2021年3月期に約10億円、2022年3月期に当初想定約20億円を見込み、最終的には当初想定を上回る効果が期待できると考えています。
- ・効果発現のタイミングこそ当初想定と異なりますが、その過程も含めて、この取り組みがグループ一体経営の進展やガバナンス強化において大きな意義を持つと考えていることに変わりはありません。

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-2 コーポレートブランドの強化

・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。

◆ブランディング活動のロードマップ



「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

- ・「経営高度化・効率化戦略」における2つ目のトピックスはコーポレートブランドの強化です。
- ・我々グループの一般的な認知度は、独立系であること及びB to Bというビジネスモデルであることから、残念ながら高いとは言えないのが実情であり、課題として認識しつつも、これまではなかなか明快な解を見出せなかったこともあって大胆な施策に打って出ることはしてきませんでした。
- ・しかしながら、グループ基本理念「OUR PHILOSOPHY」やグループビジョン2026を踏まえて、もう一段深い議論を繰り返した結果、ブランド力は社会からの信頼の凝縮ともいえるものである、強い企業グループと強いブランドは不可分であるといっても過言ではなく、この先我々が真に強い企業グループとなって成長をさらに加速させていくためには強いブランド力が非常に重要であるとの考えを強く持つに至りました。
- ・ブランド力が向上することで、「ビジネス機会の拡大」という事業面の効果だけでなく、それを支える「人材採用力の向上」「働く誇りの向上」といった様々な効果を得ることができる、それがまたブランドを強くするという善循環が回り、グループの経営基盤の強化、ひいては企業価値の向上につながると考えています。
- ・こうした考えのもと、戦略的なブランド活動を強力に推進し、まずはコーポレートブランドの早期認知獲得を実現するため、当下期から来期にかけて集中投資を実施していくことを決定いたしました。

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-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



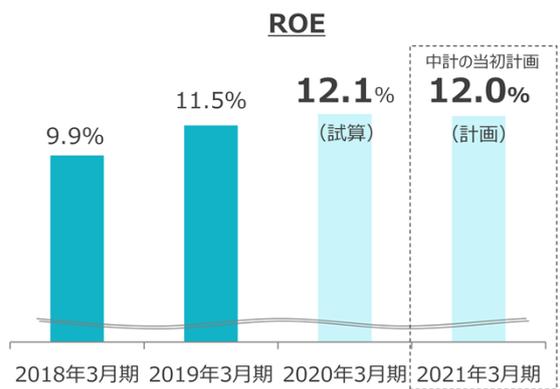
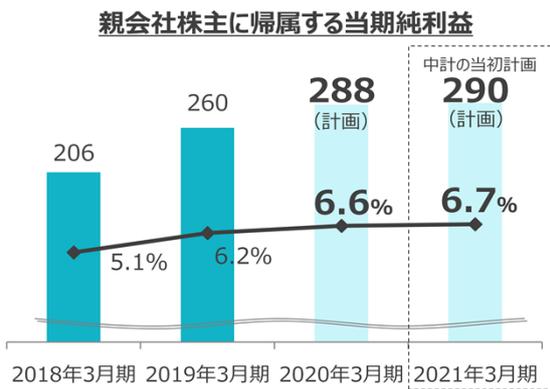
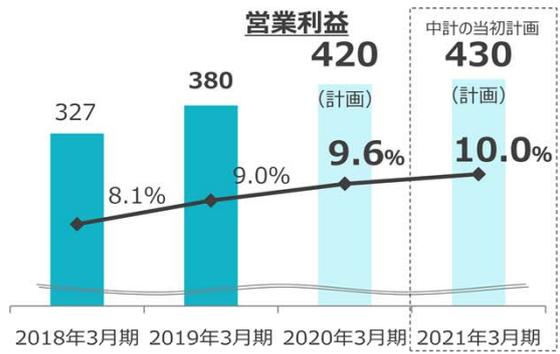
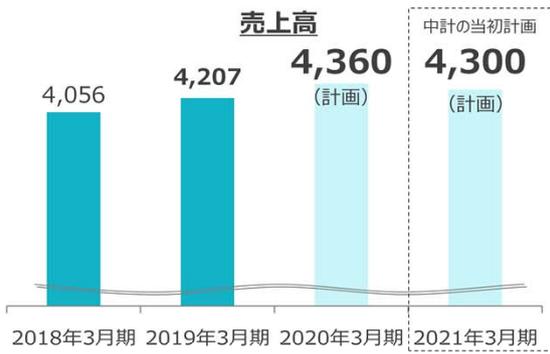
<新オフィスのコンセプト>
**新しい未来を築く場所として、
社員一人一人が主役となれる環境を整備**

- ✓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

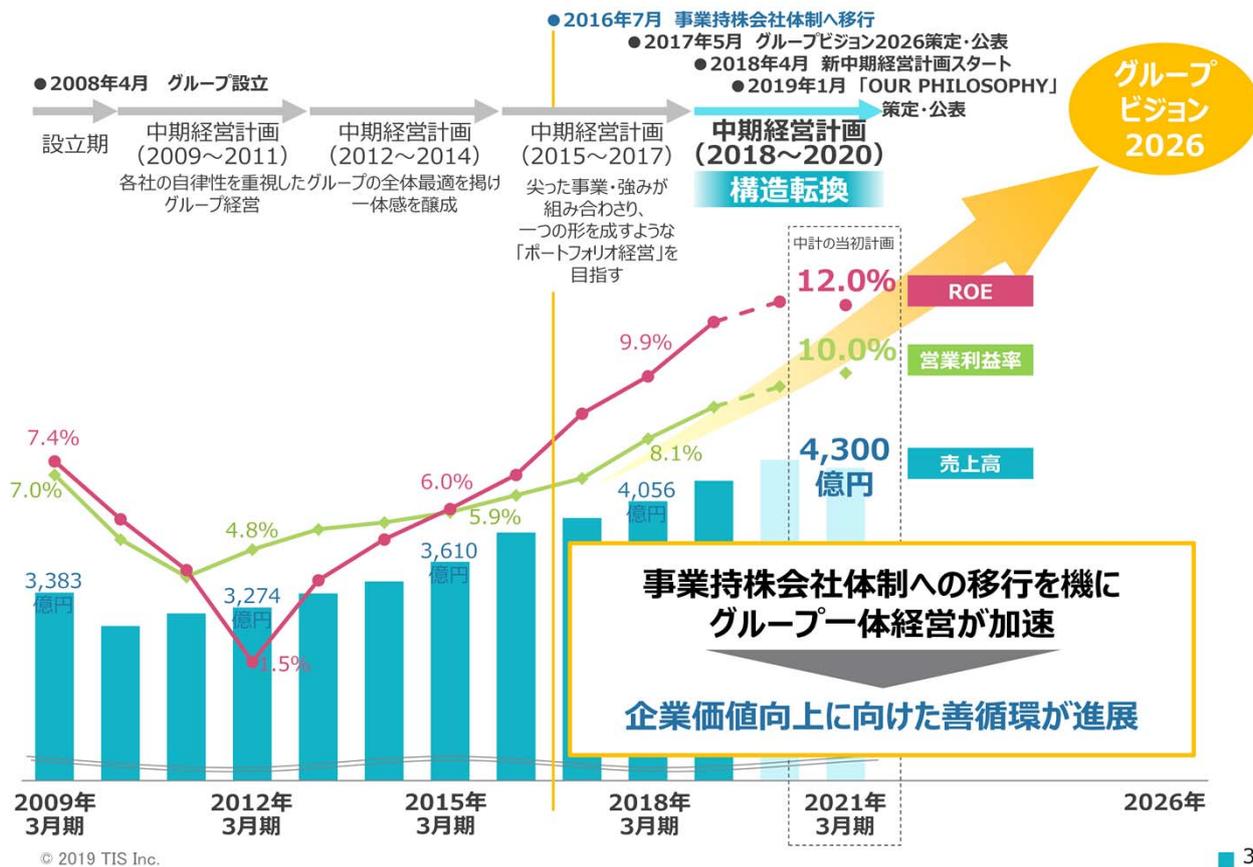
2つの基幹オフィスのもと、グループの一体感強化と中期経営計画の目標である構造転換を加速させるとともに、グループガバナンスの強化を図る

- ・「経営高度化・効率化戦略」における3つ目のトピックスは、東京地区におけるグループオフィスの再編です。
- ・今般、グループの新拠点として豊洲に大規模な新オフィスを開設することとし、西新宿オフィスと合わせて東京地区は2つの基幹オフィスに集約されることとなります。豊洲の新オフィスにはTISとインテックの事業機能を集結させて事業面のグループ一体運営・連携強化の加速、事業シナジー創出といった、事業におけるグループの一体感の強化を図り、西新宿オフィスにはTISとインテックの本社機能を集結させ、グループ経営力及びグループガバナンスの強化を図ります。
- ・計画の詳細は立案中ですが、グループの働き方改革を推進し、グループ総合力を実感できるプラットフォームにしたいとも考えています。

(単位：億円)



(説明省略)



- ・最後に、この上期は中期経営計画の折り返し地点となるわけですが、前半の1年半を総括しますと、一部に課題はありますが、売上高やROEの目標を1年前倒しで達成する見込みにある等、全体としてはきわめて順調に進捗していると考えています。
- ・2016年7月の事業持株体制への移行を機にグループ体経営が加速し、グループ全体最適を念頭に置きながら、攻め・守りの両面で多岐にわたるテーマに対する検討・議論から施策実行までをスピーディに行うことができるようになっており、あらためて企業価値向上に向けた善循環が進展しているという、確かな手応えを感じています。
- ・売上総利益率・営業利益率の改善はこうした善循環の成果の代表例でありますし、本日ご説明いたしました本社系機能高度化プロジェクト”G20”、戦略的ブランド活動の推進、グループオフィスの移転・集約によるグループ本社機能や事業機能の基幹オフィスへの集約のいずれもがこの大きな流れがあったからこそ、機運が高まり、実施につながったものだと考えています。
- ・また、9月に発行した統合報告書でご紹介していますが、サステナビリティ・ESGに関する取り組みをグループ全体で強力に推進した結果、新たに2つのESGインデックスの組み入れ銘柄に選定されました。これに限らず、様々な分野で外部評価が得られるようになったのも善循環の中で取り組みが進展したからこそと考えています。
- ・今後も引き続き、グループ体経営を念頭に置いた諸施策を着実に遂行し、善循環を加速させながら構造転換を推進していくことで、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。

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

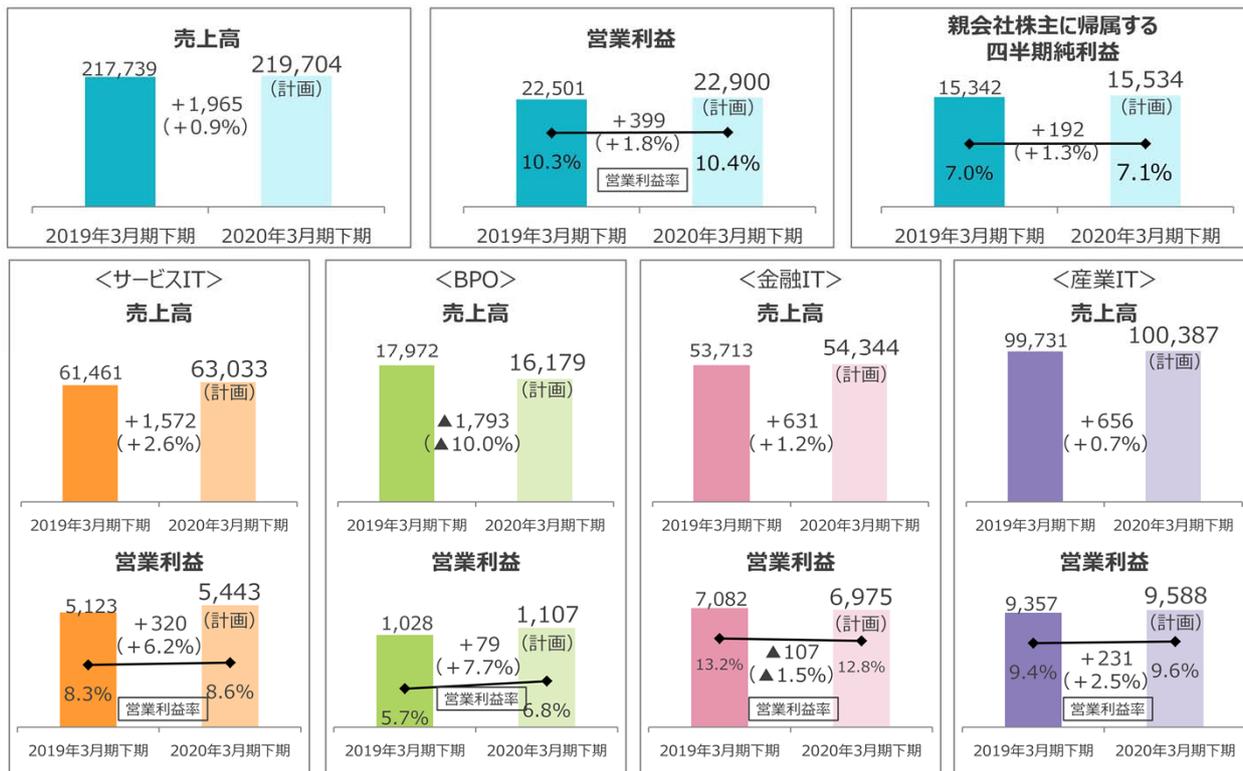
（説明省略）

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)



© 2019 TIS Inc.

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)

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

③ビジネスファンクションサービス（BFS）

当社グループに蓄積した業界・業務に関する知見を組み合わせ、先進技術を活用することにより、顧客バリューチェーンのビジネス機能群を、先回りしてサービスとして提供する。

（目指す姿）

IOSに業務サービスを付加し、自動化等による効率化を図ることで、高付加価値な業務サービスを提供

（推進施策）

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

②ITオフリングサービス（IOS）

当社グループに蓄積したノウハウと、保有している先進技術を組み合わせることで、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
- ・個人の事業アイデアを生かした事業創出 等

（説明省略）

| 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プレストスパーク」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「医療リステントル機能」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 |

(説明省略)

| 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の合併会社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 |

(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。

(説明省略)