

2020年3月期 決算説明資料

2020.5.12

TIS株式会社

© 2020 TIS Inc.



(2020年5月13日開催 アナリスト向け決算説明電話会議 プレゼンテーション要旨)

- ・おはようございます。TIS 安達でございます。本日は、当社決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。
- ・今回は新型コロナウイルス感染症拡大防止のため、会場を用意しての開催は見合させていただきました。電話会議という形式ですが、皆様とのコミュニケーションをしっかりとれるよう、努めてまいります。ご理解のほどよろしくお願いいたします。

2020年3月期 業績概要**2021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**

- ・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。
- ・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。
- ・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2019年3月期までは産業IT、2020年3月期からは金融ITに計上されています。
- ・2020年3月期の計画は、2019年11月1日付で見直した計画です。
- ・当社は、2020年4月1日を効力発生日として普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行っており、2021年3月期の1株当たり当期純利益および1株当たり配当金については、当該株式分割の影響を考慮しています。

- ・それでは、まず私から、2020年3月期業績概要および2021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。

2020年3月期 業績概要

2021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）

- ・IT投資の拡大を背景に事業拡大及び収益性向上が継続。前期比増収増益。
- ・過去最高業績となり、全ての指標において中計最終年度の計画値を1年前倒しで達成。

（百万円）	2019年3月期 通期	2020年3月期 通期	前期比	
売上高	420,769	443,717	+22,947	(+5.5%)
営業利益	38,043	44,839	+6,796	(+17.9%)
営業利益率	9.0%	10.1%	+1.1P	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	26,034	29,411	+3,376	(+13.0%)
当期純利益率	6.2%	6.6%	+0.4P	—
1株当たり当期純利益（円）	307.83	350.35	+42.52	(+13.8%)
ROE	11.5%	12.5%	+1.0P	—

特別利益：10,696百万円（前期比 ▲8,355百万円）

特別損失：12,128百万円（前期比 ▲6,748百万円）

- ・4ページをご覧ください。2020年3月期業績の概要です。
- ・IT投資の拡大を背景に事業拡大及び収益性向上が継続し、前期比増収増益、当社グループの最高業績を更新致しました。
- ・売上高は、前期比5.5%増の4,437億円となりました。
- ・営業利益は、前期比17.9%増の448億円となり、営業利益率は10.1%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13.0%増の294億円となりました。
- ・ROEについても、収益性向上に伴って、前期の11.5%から1.0ポイント上昇し、12.5%という結果となりました。
- ・この結果、全ての指標において、中期経営計画の最終年度の計画値を1年前倒しで達成いたしました。
- ・なお、通期で特別利益106億円、特別損失121億円を計上しましたが、特別利益の主な内容は、投資有価証券売却益69億円、及び固定資産売却益31億円です。
- ・特別損失の主なものは、2Q決算でご説明した当社グループの次世代オフィス関連41億円と、Sequent社子会社化に伴うのれんの減損損失22億円です。
- ・なお、新型コロナウイルス感染症の影響は、この2020年3月期業績につきましては、ほとんど無かったと考えております。

・2019年11月1日の上期決算発表時に引き上げた修正計画を上回って着地。

（百万円）	2020年3月期 計画	2020年3月期 実績	計画比	
売上高	436,000	443,717	+7,717	(+1.8%)
営業利益	42,000	44,839	+2,839	(+6.8%)
営業利益率	9.6%	10.1%	+0.5P	－
親会社株主に帰属する 当期純利益	28,800	29,411	+611	(+2.1%)
当期純利益率	6.6%	6.6%	±0.0P	－
1株当たり当期純利益（円）	343.13	350.35	+7.22	(+2.1%)
ROE	12.1%*	12.5%	+0.4P	－

*2020年3月期のROEは、試算値。

（説明省略）

2020年3月期 主要セグメント別損益状況（前期比）

	(百万円)	2019年3月期 通期	2020年3月期 通期	前期比	
サービスIT	売上高	117,617	125,518	+7,900	(+6.7%)
	営業利益	8,519	8,198	▲320	(▲3.8%)
	営業利益率	7.2%	6.5%	▲0.7P	－
BPO	売上高	36,231	33,699	▲2,531	(▲7.0%)
	営業利益	1,843	2,622	+778	(+42.2%)
	営業利益率	5.1%	7.8%	+2.7P	－
金融IT	売上高	106,436	114,472	+8,036	(+7.6%)
	営業利益	12,797	14,936	+2,138	(+16.7%)
	営業利益率	12.0%	13.0%	+1.0P	－
産業IT	売上高	189,595	202,701	+13,106	(+6.9%)
	営業利益	14,777	19,159	+4,381	(+29.7%)
	営業利益率	7.8%	9.5%	+1.7P	－

サービスIT：決済関連ビジネスの拡大が増収を牽引するも、先行投資費用の増加及び一時的な損失計上等により減益。
 BPO：前期に実施した子会社売却の影響が大きく減収となったが、収益性改善が進んだことで増益。
 金融IT：根幹先顧客におけるIT投資拡大の動き等が大型開発案件の反動減を吸収し、増収増益。
 産業IT：製造業系の根幹先顧客やエネルギー系をはじめ、幅広い業種におけるIT投資拡大の動き等により、増収増益。

- ・6ページは、主要セグメント別の損益状況です。
- ・「サービスIT」ですが、決済関連ビジネスの拡大を中心に売上高は前期比6.7%増の1,255億円と好調に推移しました。一方、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、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が影響し、前期比3.8%減の81億円となりました。
- ・「BPO」ですが、売上高は前期に実施した子会社売却の影響により前期比 7.0%減の336億円となりましたが、営業利益は収益性改善が進み、前期比42.2%増の26億円となりました。
- ・「金融IT」は、期初想定でも織り込んでいるクレジットカード系の大型開発案件の反動減の影響があったものの、根幹先顧客におけるIT投資拡大の動き等がそれを吸収し、好調に推移しました。売上高は前期比7.6%増の1,144億円、営業利益は前期比16.7%増の149億円となりました。
- ・「産業IT」は、製造業系の根幹先顧客やエネルギー系をはじめとする幅広い顧客のIT投資拡大の動き等により、売上高は前期比6.9%増の2,027億円、営業利益は前期比29.7%増の191億円となりました。
- ・特に営業利益率は、サービスIT以外の3セグメントで、中計最終年度の目標を上回った結果、全体の10%達成をもたらしました。

2020年3月期 主要セグメント別損益状況（計画比）

（百万円）		2020年3月期 計画	2020年3月期 実績	計画比	
サービスIT	売上高	122,900	125,518	+2,618	(+2.1%)
	営業利益	7,900	8,198	+298	(+3.8%)
	営業利益率	6.4%	6.5%	+0.1P	－
BPO	売上高	32,400	33,699	+1,299	(+4.0%)
	営業利益	2,100	2,622	+522	(+24.9%)
	営業利益率	6.5%	7.8%	+1.3P	－
金融IT	売上高	109,800	114,472	+4,672	(+4.3%)
	営業利益	13,900	14,936	+1,036	(+7.5%)
	営業利益率	12.7%	13.0%	+0.3P	－
産業IT	売上高	199,800	202,701	+2,901	(+1.5%)
	営業利益	18,100	19,159	+1,059	(+5.9%)
	営業利益率	9.1%	9.5%	+0.4P	－

サービスIT：決済関連ビジネスの需要拡大により、上期に見直した修正計画を上回り着地。

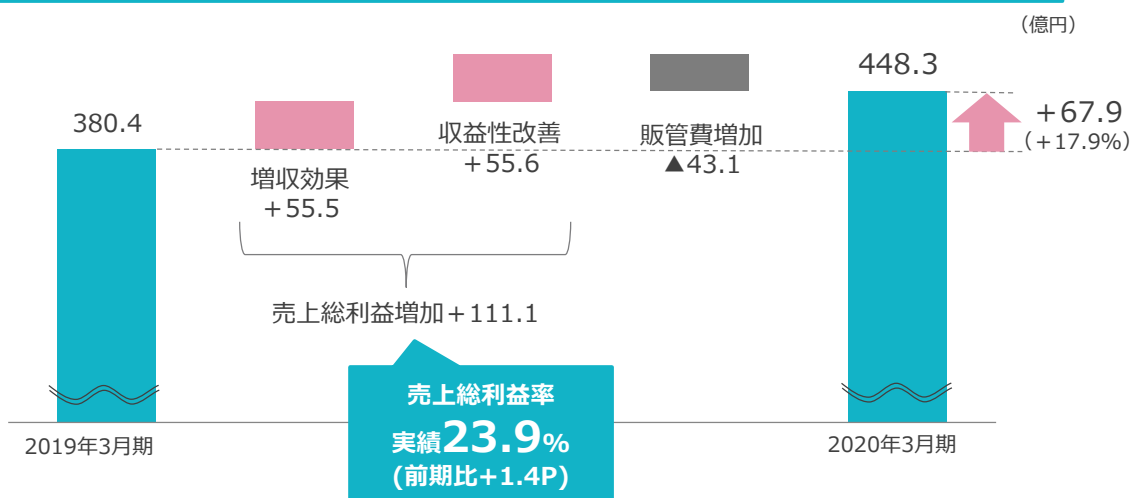
BPO：収益性改善の取り組み等により、営業利益率は大幅に改善し、計画達成。

金融IT：根幹先顧客におけるIT投資拡大の動き等により、計画達成。

産業IT：製造業の根幹先顧客をはじめ、幅広い業種におけるIT投資拡大等により、計画達成。

・続いて7ページは、セグメント別の計画比です。ご覧の通り、主要セグメント全てで、上期決算の時に見直した修正計画を上回ることができました。

・積極的な先行投資を続けながらも、営業増益を実現。売上総利益率は23.9%に向上。



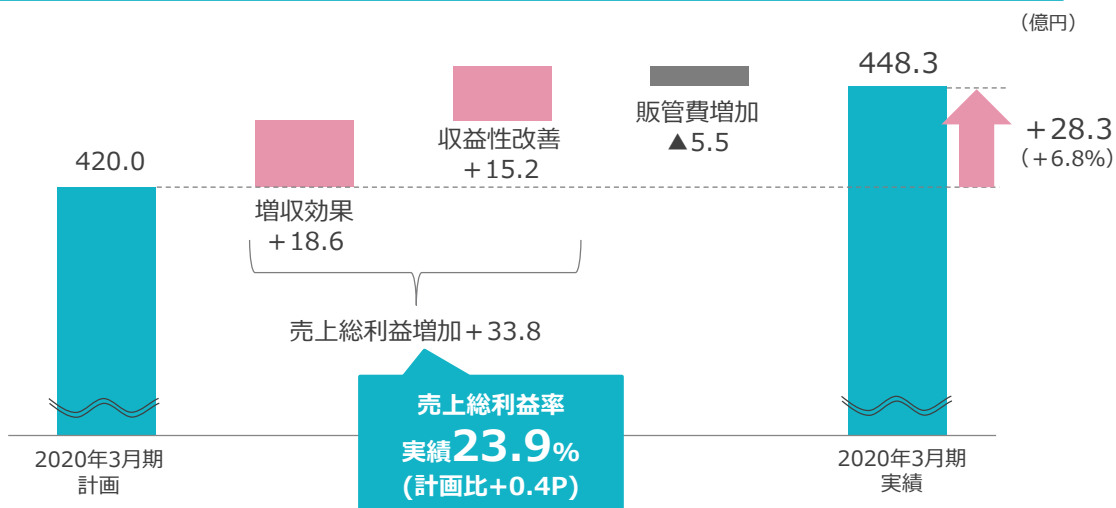
構造転換推進のための先行投資コスト：前期比+17.0

- ✓「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

早期認知獲得のためのブランド関連コスト：前期比+5.0

- ・8ページ、営業利益の要因別増減ですが、2020年3月期は、構造転換推進のための先行投資やブランド戦略コストなど、積極的な投資を続けながらも、営業増益を実現いたしました。
- ・増収効果、収益性改善と合わせ、売上総利益は前期比で111億円増加し、その結果、売上総利益率は23.9%にまで高まりました。
- ・当期の不採算案件は通期で約15億円(14.5億円)という結果であり、目標である開発損失率0.8%、金額ベースで18億円の範囲内に抑えることができました。

・増収効果及び収益性改善が牽引し、計画過達。売上総利益率も計画を上回る。



構造転換推進のための先行投資コスト：計画比▲8.0

- ✓「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

早期認知獲得のためのブランド関連コスト：計画通り（前期比+5）

（説明省略）

(参考) 2020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

(百万円)	2019年3月期 第4四半期	2020年3月期 第4四半期	前年同期比	
売上高	117,808	124,707	+6,899	(+5.9%)
営業利益	13,020	14,736	+1,715	(+13.2%)
営業利益率	11.1%	11.8%	+0.7P	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	9,054	8,974	▲79	(▲0.9%)
当期純利益率	7.7%	7.2%	▲0.5P	—

主要セグメント別

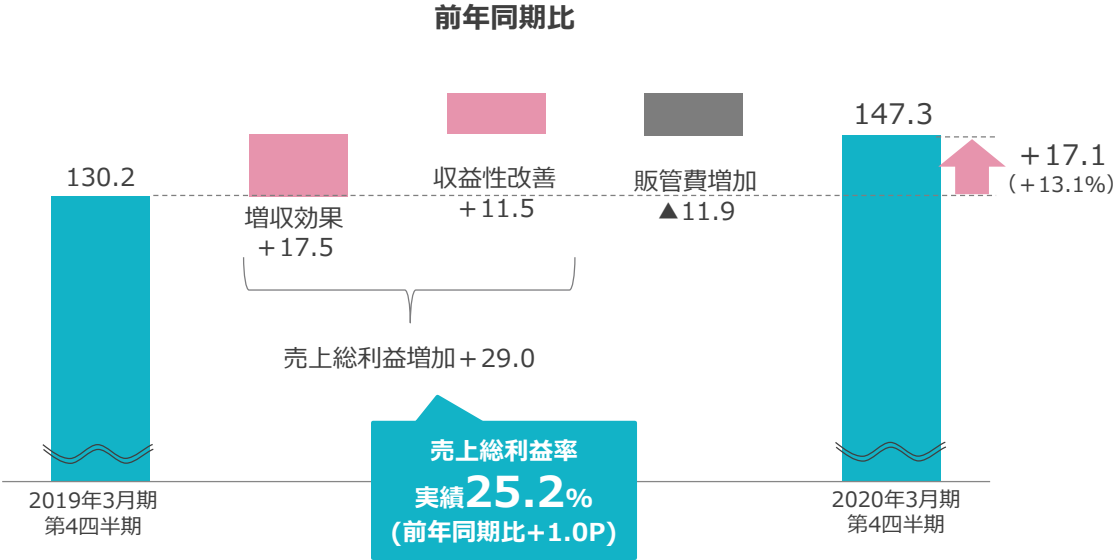
サービスIT	売上高	33,470	35,617	+2,146	(+6.4%)
	営業利益	3,260	3,086	▲173	(▲5.3%)
	営業利益率	9.7%	8.7%	+1.0P	—
BPO	売上高	8,495	9,080	+585	(+6.9%)
	営業利益	489	855	+365	(+74.7%)
	営業利益率	5.8%	9.4%	+3.6P	—
金融IT	売上高	28,482	32,509	+4,027	(+14.1%)
	営業利益	3,808	4,426	+618	(+16.2%)
	営業利益率	13.4%	13.6%	+0.2P	—
産業IT	売上高	56,124	58,194	+2,069	(+3.7%)
	営業利益	5,551	6,558	+1,007	(+18.1%)
	営業利益率	9.9%	11.3%	+1.4P	—

・10ページは、2020年3月期第4四半期の業績です。

・直近の第4四半期・3か月の業績も、好調に推移したと考えています。

(参考) 2020年3月期第4四半期 (1-3月)
営業利益要因別増減分析

(億円)



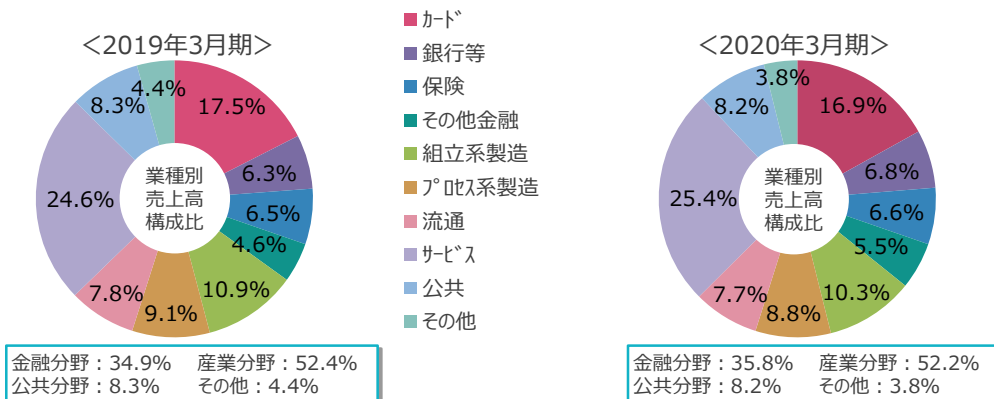
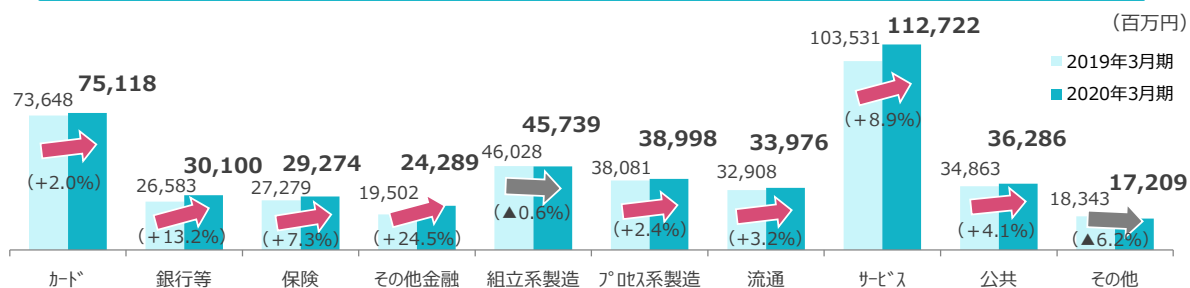
構造転換推進のための先行投資コスト：前年同期比+3.1

- ✓「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

早期認知獲得のためのブランド関連コスト：前年同期比+4.2

(説明省略)

・ほぼ全ての業種で増収と好調。組立系製造の減収は個別案件の影響によるもの。



- ・12ページは、顧客業種別の売上高の状況ですが、第3四半期までと傾向は大きく変わっておりません。
- ・2020年3月期については、ほぼ全ての業種で増収と好調でした。

- ・受注状況は好調。第4四半期も受注高は前年同期比増加を確保。
- ・決済分野を中心とするサービスIT、根幹先顧客が牽引した金融ITが好調だった一方、産業ITは中堅中小企業向けが伸び悩み減少。

(百万円)	2019年3月期 通期	2020年3月期 通期	前期比	
当期受注高	238,298	246,330	+8,032	(+3.4%)
サービスIT	47,513	53,741	+6,228	(+13.1%)
金融IT	69,173	73,249	+4,076	(+5.9%)
産業IT	121,610	119,339	▲2,271	(▲1.9%)
期末受注残高	75,549	79,277	+3,727	(+4.9%)
サービスIT	13,746	15,309	+1,563	(+11.4%)
金融IT	24,572	28,400	+3,827	(+15.6%)
産業IT	37,230	35,566	▲1,663	(▲4.5%)

（参考）直近四半期

(百万円)	2019年3月期 第4四半期	2020年3月期 第4四半期	前年同期比	
当期受注高	71,057	71,321	+264	(+0.4%)
サービスIT	12,630	12,321	▲308	(▲2.4%)
金融IT	23,411	25,452	+2,041	(+8.7%)
産業IT	35,014	33,547	▲1,466	(▲4.2%)

© 2020 TIS Inc.

13

- ・13ページ、「ソフトウェア開発」に係る受注状況ですが、当期受注高は前期比3.4%増、期末受注残高は前期比4.9%増となりました。
- ・第4四半期の受注高は、前年同期と同じく700億円を超える高い水準に積み上がりました。一部、産業ITは、中堅中小企業の景況感悪化を受けてIT投資抑制の傾向がみられましたが、サービスIT、金融ITは大きく増加しております。

・当期受注高、期末受注残高とも、前期比増加で好調。なお、BPOの受注高の減少は主に子会社売却の影響、産業ITの受注残高の減少は中堅中小企業向けの伸び悩みの影響。

(百万円)	2019年3月期 通期	2020年3月期 通期	前期比	
当期受注高	427,210	439,748	+12,538	(+2.9%)
サービスIT	107,344	111,929	+4,584	(+4.3%)
BPO	33,134	30,688	▲2,446	(▲7.4%)
金融IT	108,494	117,015	+8,520	(+7.9%)
産業IT	178,236	180,116	+1,880	(+1.1%)
期末受注残高	132,935	133,121	+185	(+0.1%)
サービスIT	33,883	34,434	+551	(+1.6%)
金融IT	41,645	44,456	+2,810	(+6.7%)
産業IT	57,407	54,230	▲3,176	(▲5.5%)

＜運用等に関する受注情報の考え方＞

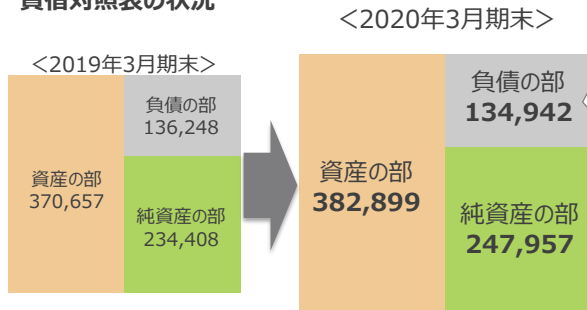
- ・継続性の高い契約(運用等)については契約期間に関わらず、2Q末及び4Q末に洗い替えを実施。
翌半期の売上高見込みを、当期の受注高と見做し当期末に計上（受注残高にも同額を計上）。
- ⇒1Q、3Qは、洗い替えによる受注高の計上がないため、受注高・期末受注残高ともに、2Q、4Qに比べて水準が低くなる。
- ・BPOについては取引形態等を考慮して受注残高はゼロとして取り扱う。

- ・14ページは、運用等に関わる受注を含む全体の受注情報です。
- ・当期受注高、期末受注残高ともに、前期を上回る水準を確保でき、好調に推移したと考えています。

・海外事業戦略を中心とした積極的な成長投資の一方で、政策保有株式や不動産等、資産圧縮を引き続き推進。自己資本比率は63.3%に向上する等、財務健全性を確保。

(百万円)

貸借対照表の状況



●資産の部：+12,242百万円

・流動資産：+5,312百万円（受取手形・売掛金 +9,265百万円 等）
・固定資産：+6,930百万円
（投資有価証券、関係会社株式 +11,392百万円 等）

●負債の部：▲1,306百万円

・流動負債：▲2,647百万円（短期借入金・社債▲5,095百万円 等）
・固定負債：+1,341百万円

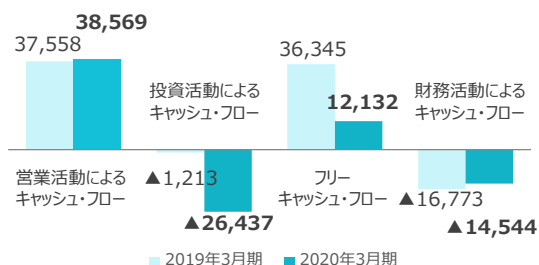
●純資産の部：+13,549百万円

・株主資本：+19,129百万円
（利益剰余金 +22,644百万円、自己株式▲3,520百万円 等）
・その他包括利益累計額：▲6,452百万円
（その他有価証券評価差額金 ▲5,916百万円 等）

●自己資本比率：63.3%（+1.3P）

●有利子負債：22,294百万円（▲4,598百万円）

キャッシュ・フローの状況



© 2020 TIS Inc.

●営業活動によるキャッシュ・フロー：+1,011百万円

・税金等調整前当期純利益：+5,860百万円
・非資金損益項目：+4,718百万円
・営業活動に係る債権債務増減：▲10,987百万円

●投資活動によるキャッシュ・フロー：▲25,224百万円

・投資有価証券の取得：▲20,558百万円
・投資有価証券の売却：▲12,132百万円
・有形固定資産の売却：+12,124百万円

●財務活動によるキャッシュ・フロー：+2,229百万円

・借入金・社債の純増減額：+1,454百万円

15

- ・15ページ、貸借対照表とキャッシュ・フローの状況ですが、積極的な成長投資を行う一方、政策保有株式や不動産等の資産圧縮を引き続き推進しました。
- ・期末時点ではネットキャッシュの状態で、自己資本比率も63%ありますので、財務健全性をしっかり確保できていると認識しています。
- ・以上が、2020年3月期実績に関する説明となります。

2020年3月期 業績概要

2021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

- ・続きまして、2021年3月期の業績見通しについてご説明します。
- ・残念ながら、この新しい期は、我々も新型コロナウイルス感染症拡大の影響を避けられず、影響が出てくることはやむを得ないと考えています。我々が現状をどう考えているか等について、ご説明したいと思います。

・新型コロナウイルス感染症拡大の影響により先行き不透明。短期的には、経済活動の停滞や企業業績の悪化に伴い、IT投資抑制の動き等が強まる。

サービスIT

- ✓ 急激な環境変化でもDX需要、キャッシュレスの流れは揺るがず。決済関連市場はEC取引増、政府補助金等の後押しにより引き続き活況。決済多様化も進むが、競争激化とインバウンド激減により厳しい側面もあり。
- ✓ あらゆる企業でクラウド型での提供ニーズが大きく拡大する社会情勢。セキュリティ市場の成長も加速し、ともに需要拡大局面へ。
- ✓ ERPは、SAPの2025年のEOSに向けたS/4HANA再構築需要はあるも、製造業を中心とした基幹更改タイミング先送りの懸念が強い。



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は継続。
- ✓ 長期化する人材不足、ロケーションフリー等の働き方自体の変化により、デジタルイノベーションニーズが更に拡大。



金融IT

- ✓ 決済等の重要な社会インフラを支える事業には底堅い需要あり。
- ✓ 決済の構造変化に伴う競争力強化へのIT投資は引き続き拡大も、時期に注視が必要。



産業IT

- ✓ 急激な環境変化を受け、業種問わず業績悪化・投資抑制が不可避。特に製造業、中堅中小企業への影響大。
- ✓ 公共・医療など分野によっては社会構造変化によってさらなる需要創造が期待される。



長期的なIT投資拡大傾向は不変、新型コロナウイルス感染症拡大の収束後には加速も期待

© 2020 TIS Inc.

17

・まず、17ページは外部環境の認識です。

・当社グループを取り巻く外部環境は、今申し上げたように新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、先行きは不透明になっています。

短期的には経済活動の停滞や企業業績の悪化に伴い、IT投資抑制の動きが強まるものと予測しています。

・天気マークは、ここ数年「晴れ」をつけることが多かったのですが、当面の見立てとして「曇り」、一部に「雨」をつけました。

・サービスITの外部環境ですが、DX需要やキャッシュレスの流れは基本的には揺るがないものと思います。また、クラウド等、サービスとしてのIT需要が強まる傾向もあり、曇りの中で少し晴れ間も期待できるのではないかと考えています。ただ、例えばERPでは、製造業を中心に基幹更改先送りなどの懸念も出ている状況です。

・金融ITについては、決済など重要な社会インフラを支える事業という点において、底堅い需要がございます。一方、産業ITについては、新たなIT投資を控える傾向がすでに強まっているため、状況に差があると考えています。

・ただし、長期的にみれば、顧客がデジタル経営を志向する流れは変わらず、IT投資拡大の傾向は不変だと考えています。新型コロナウイルス感染症拡大が収束すれば、IT投資の加速も期待されます。あくまで短期的な環境が厳しかろうという見方をしています。

2021年3月期業績予想の前提条件

- ・現時点では、新型コロナウイルス感染症拡大の収束時期を合理的に見通すことができないため、確度の高い業績予想の算出は困難。
- ・2021年3月期の業績予想は、「新型コロナウイルス感染症拡大の影響が第2四半期中から収束に向かい、経済活動が徐々に回復。第3四半期から、当社グループの事業環境が正常化」の仮定で算出。
- ・実際の新型コロナウイルス感染症拡大の収束状況等によっては業績予想を変更する可能性あり。

当社グループの事業活動の状況等

- ・現時点では、新規顧客への提案活動等、営業活動の一部への影響がすでに生じており、今後は受注状況にも影響が及ぶ可能性がある等、第2四半期までは特に厳しい事業環境が予想される。

新型コロナウイルス感染症拡大を受けての事業継続に関する取り組み

- ・重要な社会インフラを支える使命と従業員の安全確保の両立を前提に、様々な取り組みを推進。

在宅勤務の重点実施 在宅勤務での業務範囲の拡大	・当社社員は原則在宅勤務とし、在宅勤務がどうしても不可能な場合は、時差勤務を推奨。 ・顧客常駐業務については、お客様に当社方針を説明の上、可能な限り調整を実施
データセンターにおける対応	・データセンター運用継続に必要な要員を定め、当該社員の通勤手段の確保を行い、通常どおり業務継続 ・スタッフの感染予防の徹底（マスクの着用、検温実施、定期消毒の実施）
マスク、除菌スプレーなどの 配備	・社会インフラを支えるため、やむをえず出社せざるをえない社員には、安全、安心な職場環境のための備品の配置

- ・18ページで、業績予想の前提について、お示ししています。
- ・現時点では、新型コロナウイルス感染症拡大の収束時期を合理的に見通すことができないため、確度の高い業績予想を算出することは困難な状況です。
- ・従って2021年3月期の業績予想は、「新型コロナウイルス感染症拡大の影響が第2四半期中から収束に向かい、経済活動が徐々に回復し、第3四半期から、当社グループの事業環境が正常化する」という仮定のもと、算出しています。
- ・新型コロナウイルス感染症拡大の収束状況等によっては、今後、業績予想を変更する可能性がある点、ご理解いただきたく存じます。
- ・なお、当社グループの事業はお客様への日々の業務提供を通じて社会インフラを支える重要なものと認識しています。
- ・重要な社会インフラを支えるという使命と社員の安全確保の両立を前提に、既に事業継続計画に基づき、各事業所、データセンター等で衛生対策の強化を行う等、感染症の発生レベルに応じた様々な対策を講じ、可能な限りの体制を整えています。

- ・新型コロナウイルス感染症拡大の影響を第2四半期まで見込み、前期比減収減益の計画。
- ・収益性重視の経営方針を堅持し、営業利益率は10%を維持。

(百万円)	2020年3月期 実績	2021年3月期 計画	前期比	
売上高	443,717	440,000	▲3,717	(▲0.8%)
営業利益	44,839	44,000	▲839	(▲1.9%)
営業利益率	10.1%	10.0%	▲0.1P	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	29,411	29,500	+89	(+0.3%)
当期純利益率	6.6%	6.7%	+0.1P	—
1株当たり当期純利益 (円)	116.78	117.95	+1.17	(+1.0%)
ROE	12.5%	11.8%	▲0.7P	—

*当社は、2020年4月1日を効力発生日として普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行っており、2020年3月期の1株当たり当期純利益については、株式分割後に換算した値で表示しています。

*2021年3月期のROEは、試算値。

- ・19ページが、2021年3月期の業績予想です。
- ・先ほどご説明した通り、当第2四半期までは新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けると想定し、売上高は前期比0.8%減収の4,400億円を見込んでいます。
- ・営業利益も前期比1.9%減益の440億円の見込みですが、収益性を重視する経営方針は堅持する方針であり、営業利益率10%を維持したいと考えています。

(百万円)		2020年3月期 実績	2021年3月期 計画	前期比	
サービスIT	売上高	125,518	131,500	+5,982	(+4.8%)
	営業利益	8,198	8,500	+302	(+3.7%)
	営業利益率	6.5%	6.5%	±0.0P	—
BPO	売上高	33,699	33,500	▲199	(▲0.6%)
	営業利益	2,622	2,600	▲22	(▲0.8%)
	営業利益率	7.8%	7.8%	±0.0P	—
金融IT	売上高	114,472	115,000	+528	(+0.5%)
	営業利益	14,936	15,300	+364	(+2.4%)
	営業利益率	13.0%	13.3%	+0.3P	—
産業IT	売上高	202,701	194,000	▲8,701	(▲4.3%)
	営業利益	19,159	17,900	▲1,259	(▲6.6%)
	営業利益率	9.5%	9.2%	▲0.3P	—

サービスIT：子会社の新規連結影響等の減少を決済ビジネス、クラウド等のIT投資の取り込みにより吸収し、増収増益の計画。
 BPO：新規受注への影響はあるも、事業環境変化の影響は軽微と想定し、売上・営業利益ともに微減の計画。
 金融IT：根幹先顧客のIT投資需要の取り込みや、付加価値ビジネスの推進、生産性改善等により増収増益の計画。
 産業IT：製造業や中堅中小企業のIT投資抑制の影響を想定し、減収減益の計画。

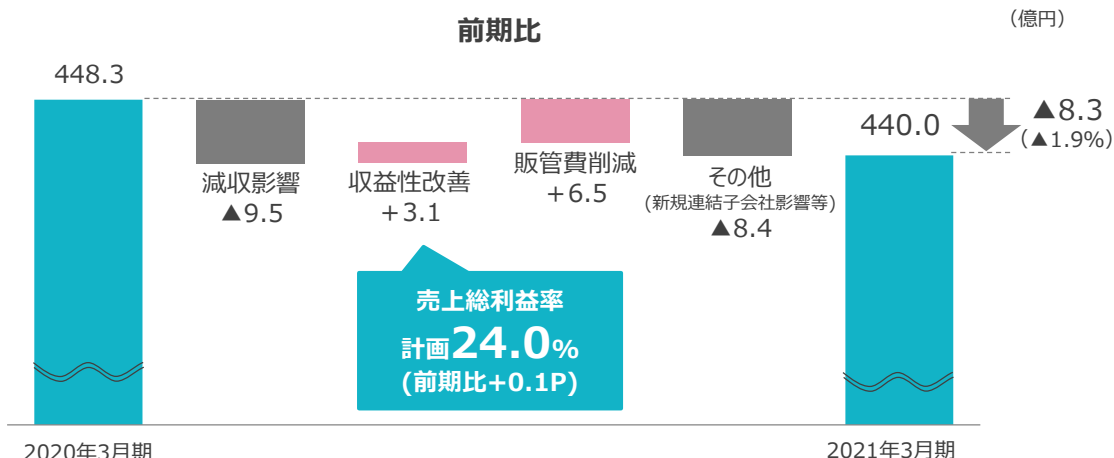
※特定顧客について金融業界に特化した専門的な業務ノウハウをベースとしたビジネスから、当該業種ノウハウの汎用化・テンプレート化した知識集約型のビジネスへの展開により、当該顧客との取引は、前期は金融IT、当期はサービスITに計上されています。

© 2020 TIS Inc.

20

- ・20ページは、セグメント別の業績予想です。
- ・先ほど申し上げた外部環境の影響を受けることとなりますが、その中でも「産業IT」が一番受けるとみています。製造業や中堅中小企業のIT投資抑制の影響を想定し、前期比減収減益の計画としています。
- ・一方「サービスIT」は決済ビジネス、クラウド等のIT投資ニーズを取り込み、前期比増収増益で見込んでいます。また「金融IT」は、社会インフラを支える事業として底堅い需要があり、前期比増収増益で見込んでいます。

- ・子会社の新規連結影響等を除く実勢ベースで前期並みの水準を維持する計画。
- ・将来成長に資する投資を継続する一方、生産性向上施策の継続、本社機能高度化プロジェクト“G20”の効果を含めたコストコントロール強化を推進。



構造転換推進のための先行投資コスト：前期比+11.0

- ✓「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

早期認知獲得のためのブランド関連コスト：前期比+5.0

- ・21ページは、営業利益の要因別増減分析です。
- ・構造転換推進のための先行投資等、成長投資に資する投資を継続する一方、生産性向上施策は継続していきます。また本社系機能高度化プロジェクト“G20”によるコスト削減効果約10億円に加え、コストコントロールを強化していく方針です。厳しい事業環境を見据え、不要不急の経費抑制などコスト抑制も既に指示を出しており、業績予想に織り込んでいます。
- ・不採算案件については中計目標としていた10億円以内を目標に、抑制に向けた取り組みを徹底してまいります。このような状況だからこそ、より一層引き締めていきます。
- ・このように新規連結子会社影響を除く実勢ベースでは、営業利益は前期並みの水準を維持したいと考えています。

2020年3月期 業績概要

2021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）

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

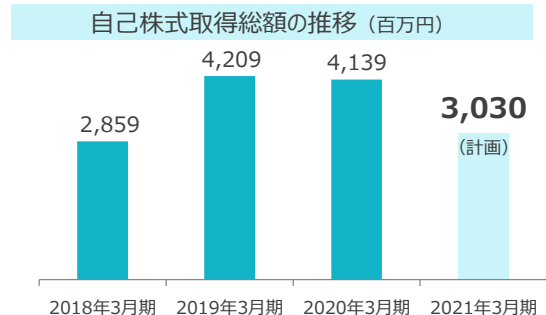
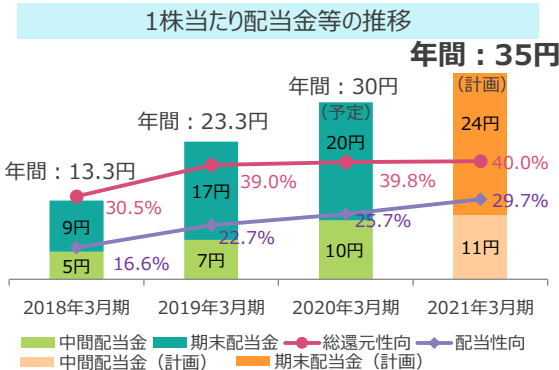
- 総還元性向の目安を35%から40%に引き上げた上で、安定的な配当成長を通じて配当性向は2021年3月期に30%を目指す。
- 保有する自己株式は原則として発行済株式総数の5%程度を上限とし、超過分は消却。

（説明省略）

- ・業績好調を受け、期末増配を実施（2年連続）。総還元性向は39.8%。
- ・2021年3月期も配当性向30%の達成に向け、実質増配を継続。

	2020年3月期 ＜1:3の株式分割実施前＞	2021年3月期 ＜1:3の株式分割実施後＞
1株当たり年間配当金	90円 (計画比+10円)	35円 (前期比+5円)
自己株式取得総額	41.4億円	30.3億円
総還元性向	39.8%	40.0%
配当性向	25.7%	29.7%

*2020年5月12日発表の自己株式の取得内容による上限金額



*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
*当社は、2020年4月1日を効力発生日として普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行っており、2020年3月期以前の業績については、株式分割後に換算した値で表示しています。

© 2020 TIS Inc.

24

- ・最後に、株主還元についてご説明します。
- ・2019年3月期もそうでしたが、2020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株当たり期末配当金を10円増やし、1株当たり年間配当金を90円とさせていただき予定としました。これにより総還元性向は、目安である40%とほぼ同じ39.8%になります。
- ・また、2021年3月期についても、中期経営計画で掲げた基本方針に則り、総還元性向40%、配当性向30%を目安とした株主還元を行います。

1株当たり年間配当金は1:3の株式分割後となりまして35円、総額30.3億円の自己株式取得を行うことといたしました。1株当たり年間配当金は、前期を1:3の株式分割後の値に換算すると、前期比+5円の実質増配となります。

- ・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 業績概要

2021年3月期 業績見通し

株主還元

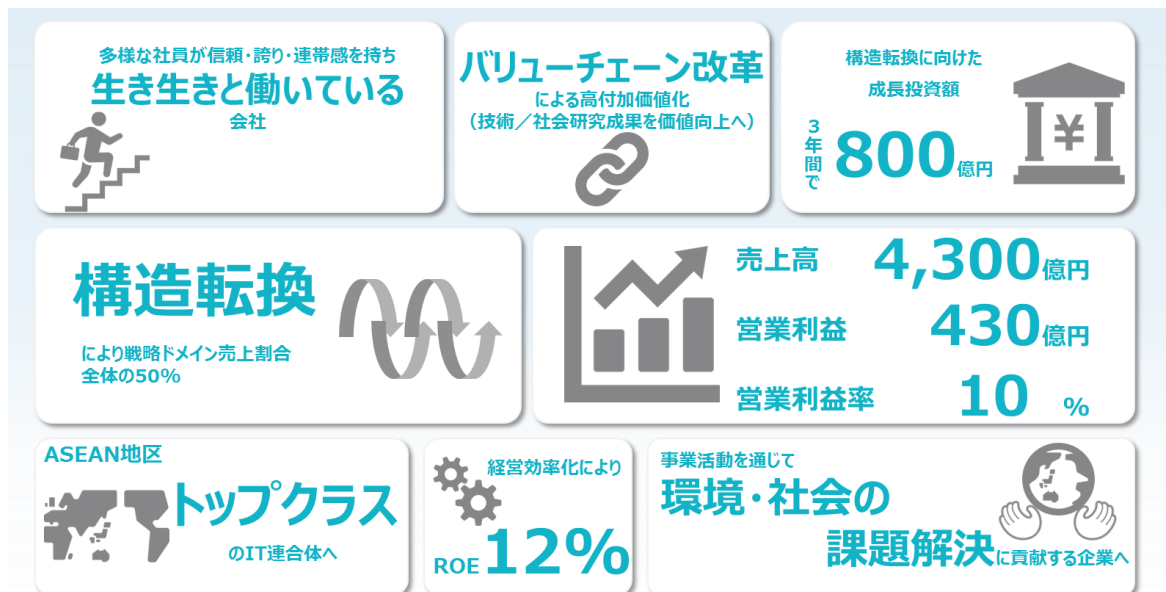
中期経営計画（2018-2020）の進捗状況

参考資料

- ・TIS 桑野です。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。皆さまと直接お会いできないのは非常に残念ではありますが、どうぞよろしくお願いいたします。
- ・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。

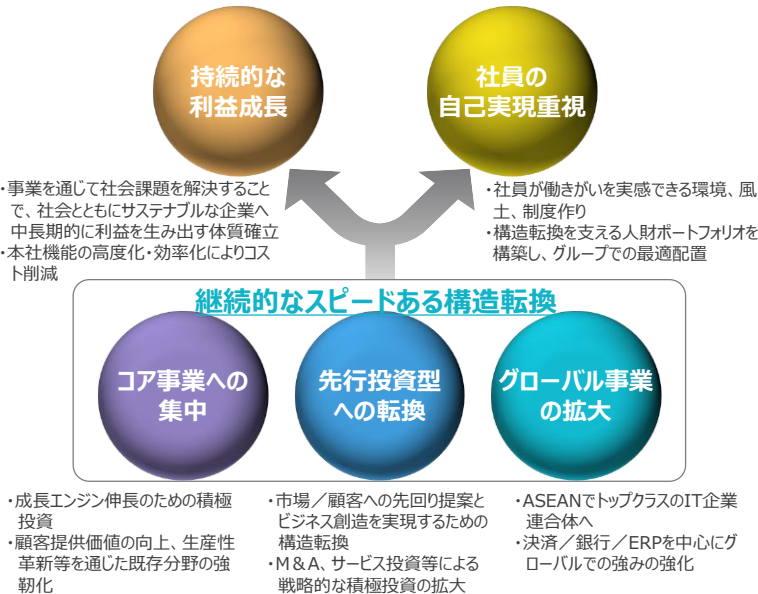
Transformation to 2020

～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～



・26ページ及び27ページは、従前と同じく、現在の中期経営計画の概要、基本方針及び重要な経営指標です。ここから先の説明の前段として再掲したものです。

＜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)

・グループ一体経営の加速により、中期経営計画のKPI全てについて、最終年度である2021年3月期の目標を1年前倒しで達成。

＜重要な経営指標＞ (2021年3月期)

戦略ドメイン比率

50% → **50%**

(2021年3月期 当初計画) (2020年3月期 実績)

営業利益

430億円 → **448億円**

(2021年3月期 当初計画) (2020年3月期 実績)

営業利益率

10% → **10.1%**

(2021年3月期 当初計画) (2020年3月期 実績)

ROE

12% → **12.5%**

(2021年3月期 当初計画) (2020年3月期 実績)

- ・では、まず28ページ、重要な経営指標の進捗状況です。安達からの業績説明のところでも触れましたが、ご覧のように2020年3月期において、中期経営計画における4つのKPIである「戦略ドメイン比率50%」「営業利益430億円」「営業利益率10%」「ROE12%」の全てについて1年前倒しで達成することができました。
- ・事業環境の良さも追い風になったとは思いますが、事業持株会社体制に移行した後、グループ一体経営が加速したこと、人材投資と利益成長の善循環が実現できたこと、この2つが大きな要因だと考えています。

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

ASEANTopp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

2020年3月期の振り返り



- 戦略ドメイン比率は中計目標50%を前倒しで達成。
- 決済関連ビジネスの拡大を中心として、サービスITの売上高は増加も、営業利益は減少。サービス型ビジネスの収益性改善等、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23.9%(前期比+1.4P)に改善。
- 開発損失率は通期目標(0.8%)以内の0.6%に抑制。
- 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見直しを実施。



- 既存の海外出資先との関係強化及び複数の有力パートナーのグループ会社化、新たな資本・業務提携により海外事業基盤を更に拡充。
- アライアンスを通じた総合力を活かし、プラットフォームサービスの共同展開へ。



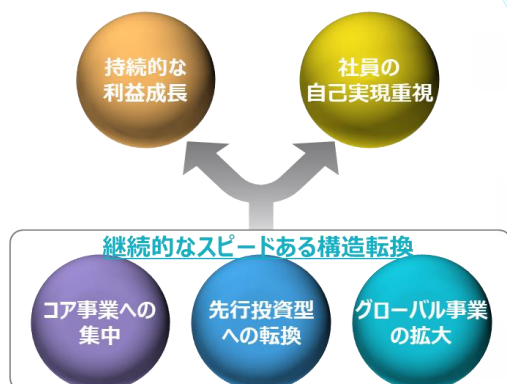
- 新たに「ダイバーシティ&インクルージョン方針」を制定し、「社員の自己実現」に向けた諸施策を推進。
- 事業を牽引する人材を持続的に輩出するためのグループ全体での取り組みを開始。
- 「新・ダイバーシティ経営企業100選」を受賞(TIS)。



- 「本社系機能高度化プロジェクト」は2020年4月よりグループ共通システム及びグループシェアードの導入開始。
- 戦略的なブランド投資により、ブランド認知度は32%(前年比+13%)と大幅に向上。
- オフィス移転・集約に向け首都圏地区の不動産整理完了。

- ・29ページには、2020年3月期の全体総括を掲載しています。
- ・全体としては、引き続き順調に進捗したと考えています。
- ・「事業拡大・構造転換のための積極的な先行投資」のみ「△(サンカク)」としています。戦略ドメイン比率50%の1年前倒し達成や決済関連ビジネスを中心としたサービス型ビジネスの拡大という点では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わけですが、先の展開を見据えた積極的な投資先行フェーズにあること等から、収益性の面で引き続き課題があることを踏まえた結果です。
- ・それ以外の4つは「○(マル)」にしています。このうち、「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、売上総利益率が23.9%にまで向上したこと等に、様々な取り組みの成果がしっかりと現れていると考えているためです。
- ・また、「ASEANTopp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3つについても、それぞれ着実に進展したことから、「○(マル)」としています。
- ・こうした取り組みのいくつかについては、後ほどご紹介してまいります。

中期経営計画（2018-2020） 基本方針



2021年3月期グループ経営方針

グループ一体経営の深化とともに、急激な環境変化に対する安全な職場環境・業務効率化の実現

OUR PHILOSOPHYの浸透とオフィス統合、業務・システム統合によるグループ一体経営の深化と、安全確保へ迅速に対応

財務健全性を保ちつつ、社会価値の創造、DX価値提供力の強化のための積極的な成長投資

財務健全性を保ちながらも、DX価値提供向上やサービス型ビジネスへの成長・得意領域へ重点投資

安定的な収益基盤確立のための施策推進・事業ポートフォリオの見直し継続

得意分野への集中、ストックビジネス化、不採算案件の撲滅、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

海外事業戦略に基づく出資先との関係強化・共同事業展開、更なる市場深耕へグローバルパートナーシップ網の拡充

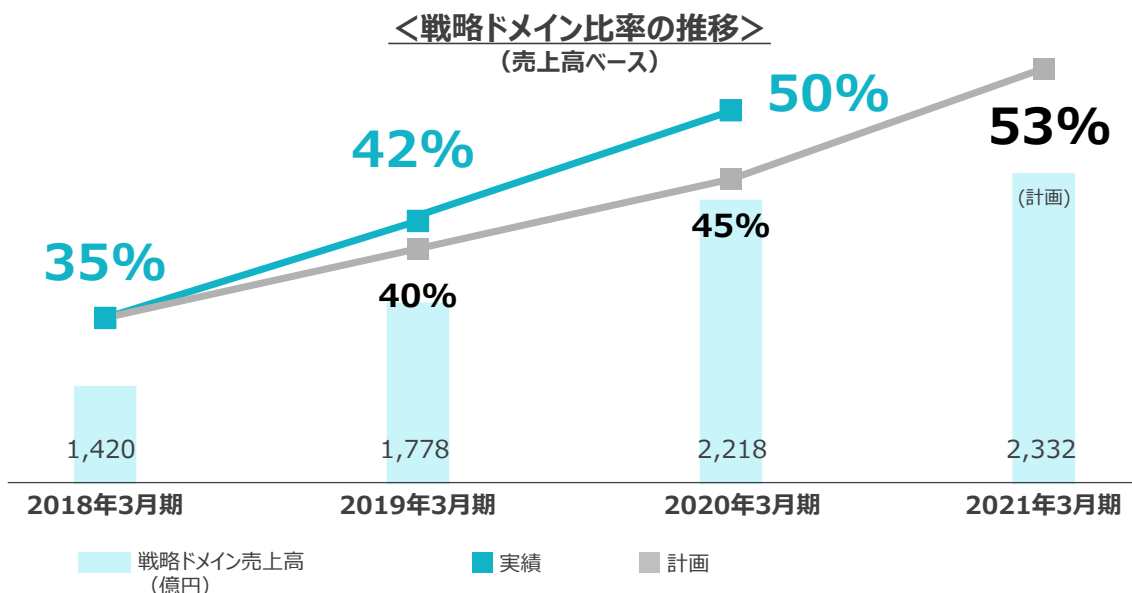
社員の働きがい向上とサービス化・デジタル化を牽引する多様性に富む人材への投資

成長の原動力である多様な人材との価値交換性を高める仕組みづくりとデジタル化を牽引できる人材への投資

・30ページには、中期経営計画の最終年度となる2021年3月期のグループ経営方針を掲載しています。不確実性が高まっている状況ではありますが、グループ一体経営を更に深化させながら、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、引き続き力強く歩みを進めていきたいと考えています。

① 構造転換戦略 -1

- ・既存のSPB・IOSの伸長を中心に順調に拡大し、中計最終年度の計画を1年前倒しで達成。
- ・グループビジョン2026の達成に向け、戦略ドメインの更なる高収益化・ストック型への構造転換を実現し、スピード感ある構造転換を加速。



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.44を参照。

© 2020 TIS Inc.

31

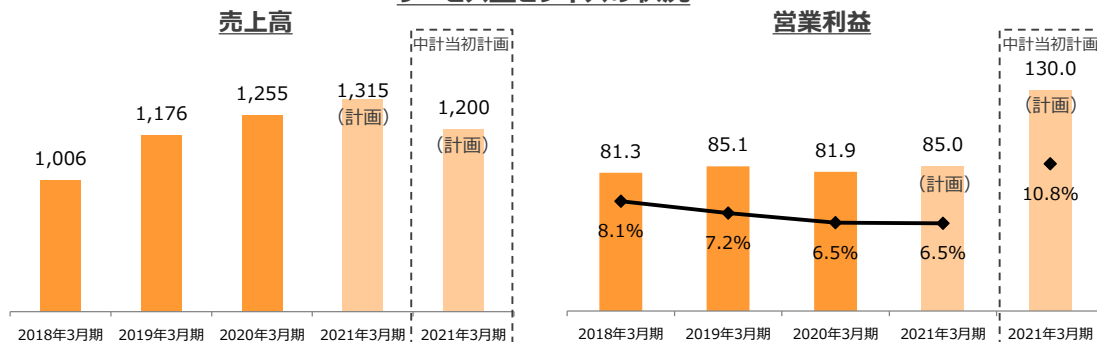
- ・それでは、中期経営計画の進捗状況に関連するトピックスをご紹介します。
- ・まず、31ページは構造転換戦略から、KPIに掲げている「戦略ドメイン比率」の状況です。根幹先顧客向けのビジネス拡大による「SPB」の伸長やサービス型ビジネスの拡大を通じた「IOS」の伸長を中心として、繰り返しになりますが、2020年3月期の戦略ドメイン比率は50%に到達し、中期経営計画の計画値を1年前倒しで達成しました。構造転換がスピード感を伴って進んでいることがわかりいただけるかと思います。

①構造転換戦略 -2

- ・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、事業は着実に進展。
- ・今後も注力分野に対して重点的な投資を行いながら、更なる事業拡大・収益性向上に注力。

サービス型ビジネスの状況

(億円)



売上高の主な構成イメージ (概算)

(億円)	2018年3月期 実績	2019年3月期 実績	2020年3月期 実績	2021年3月期 計画	状況・見通し
Payment	100	150	225	285	引き続きペイメント事業拡大に注力。増収の計画。
ERP	280	280	270	250	更改案件の検討延伸リスクを見込み減収の計画。
DC/クラウド /NW	420	420	430	440	クラウド進展の一方で既存DC事業は縮小。 クラウド・セキュリティのニーズを取り込み増収の計画。

※特定顧客について金融業界に特化した専門的な業務ノウハウをベースとしたビジネスから、当該業種ノウハウの汎用化・テンプレート化した知識集約型のビジネスへの展開により、当該顧客との取引は、前期は金融IT、当期はサービスITに計上されています。

© 2020 TIS Inc.

32

- ・32ページはサービス型ビジネスの状況です。引き続き、成長エンジンの中核に位置付けているペイメントが牽引役となって、売上高が中期経営計画の計画値を上回る等、順調に伸長しています。
- ・一方、先ほども申し上げましたとおり、収益性については、例えばクレジットSaaSが次期中期経営計画期間中でのサービスインに向けた準備・構築段階にある等、今は投資が先行するフェーズにあるため、まだまだの状況にありますが、取り組み自体は着実に進展しています。将来的に当社グループの成長を牽引するビジネスになるという見方に変わりはありません。

② 決済事業戦略

・決済関連売上高は2020年3月期に225億円。キャッシュレス化等による市場環境変化を追い風に、トータルブランド「PAYCIERGE（ペイシエルジュ）」のもと、サービス型ビジネスの事業拡大を推進。



便利ひろがる新しい社会、その先へ

サービスITにおける決済関連売上高

150億円 → 225億円
2019年3月期 2020年3月期

■ 2020年3月期における進捗状況

デジタル口座サービス(クレジットSaaS、デビットSaaS、プリペイドSaaS)

- ・クレジットSaaSの提供に向けプラットフォーム構築に注力。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、着実に伸展。
- ・消費者の非現金決済ニーズやEC利用の拡大を受け、デビットSaaS／プリペイドSaaSともに順調に顧客基盤を拡大、またトランザクションも伸長。

デジタルウォレットサービス

- ・「MUFG Wallet」、「TOYOTA Wallet」へ提供し、事業展開を加速。
- ・トークンリクエスト技術の早期取り込みのため、米国Sequent社を連結子会社化。

他サービス等

- ・QRゲートウェイは国内外のマネー接続先、加盟店ともに順次増加。
- ・MaaS、スーパーシティともに実証実験を着実に推進、更なる展開を計画。

技術の急速な発展、デジタル化による環境変化の時代を先回りし、
「決済」を通じて社会に新しい価値と変革をもたらす

© 2020 TIS Inc.

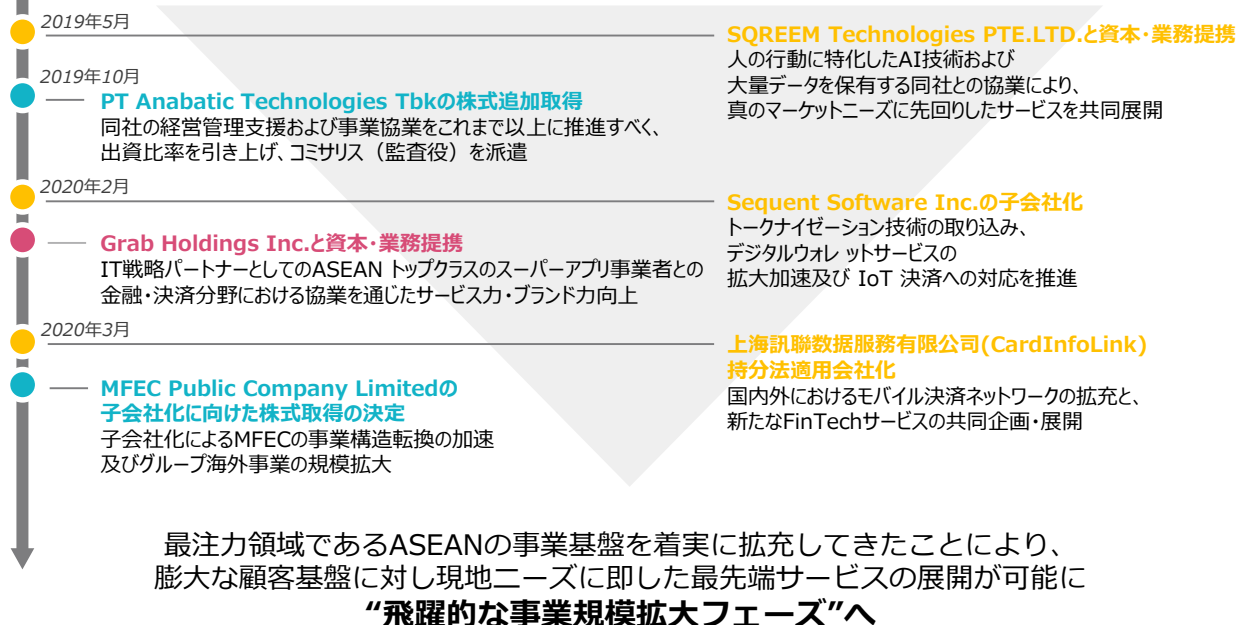
33

- ・続いて、33ページの「決済事業戦略」についてです。
- ・昨年12月に開催した事業説明会においてもいろいろとご説明させていただいておりますが、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し、グループの成長エンジンとして決済事業に積極的に取り組んでいます。
- ・2020年3月期の売上高は225億円となり、2019年3月期の1.5倍に成長する等、取り組みは着実に進展し、それが数字にも表れています。
- ・「デジタル口座サービス」については、クレジットSaaSが次期中期経営計画期間中でのサービスインに向けて着実に進展しているほか、デビットSaaSやプリペイドSaaSもキャッシュレス決済拡大の流れの中でトランザクション増加等、順調に事業が拡大しています。
- ・加えて、「デジタルウォレットサービス」については、「MUFG Wallet」「TOYOTA Wallet」への提供のほか、決済やカード情報をセキュアに格納する重要技術であるトークナイゼーション技術をもつ米国Fintech企業 Sequent Softwareの連結子会社化等、2020年3月期は事業展開が加速し、大きな手応えを感じた1年となりました。

③ 海外事業戦略 -1

・ASEANトップクラスのIT企業連合体の組成を目指し、事業領域拡大・戦略的投資を推進。
複数の有力パートナーをグループとして迎え入れ、グローバル事業の更なる拡充に向け大きく進展。

■ 2020年3月期の取り組み



© 2020 TIS Inc.

34

・34ページからは「海外事業戦略」についてです。「ASEANトップクラスのIT企業連合体」の組成に向けて、2020年3月期も既存出資先との関係強化や複数の有力パートナーのグループ会社化、新たな資本・業務提携等を積極的に推進した結果、後ろの36ページでお示しているように、事業基盤をさらに拡充することができました。アライアンスを通じた総合力を活かし、プラットフォームサービスの共同展開が展望できるようになる等、飛躍的な事業拡大フェーズに差し掛かったと考えています。

③海外事業戦略 -2

- ・2020年2月、Grab Holdings Inc.と資本・業務提携。1.5億ドル（約165億円）を出資。
- ・ASEANにおける金融・決済領域の協業を通じ、IT戦略パートナーを目指す。

ASEAN トップクラスの スーパーアプリを展開



顧客・パートナー基盤、
ビジネスチャンス



ITサービス、ITノウハウ、
顧客基盤(日・ASEAN)

ASEANトップクラスの IT企業連合体の組成を目指す



- ・東南アジア8カ国339都市に多様なサービスを展開（オンデマンド配車、フードデリバリー、配達、デジタルペイメント、その他金融）
- ・提供アプリケーションダウンロード数：1.85億以上
- ・ユーザーアクセス先：900万人以上のドライバーやレストランなどの加盟店

- ・金融及び決済領域での豊富なITシステム構築実績
- ・最先端テクノロジーのノウハウ
- ・Anabatic（インドネシア）・MFEC（タイ）等、ASEAN各国の現地有力ベンダーとの資本・業務提携を通じてネットワーク網を構築

- ・東南アジアで普及の進むデジタルペイメントの安全なインフラ強化
- ・新たな決済技術の開発を共同推進

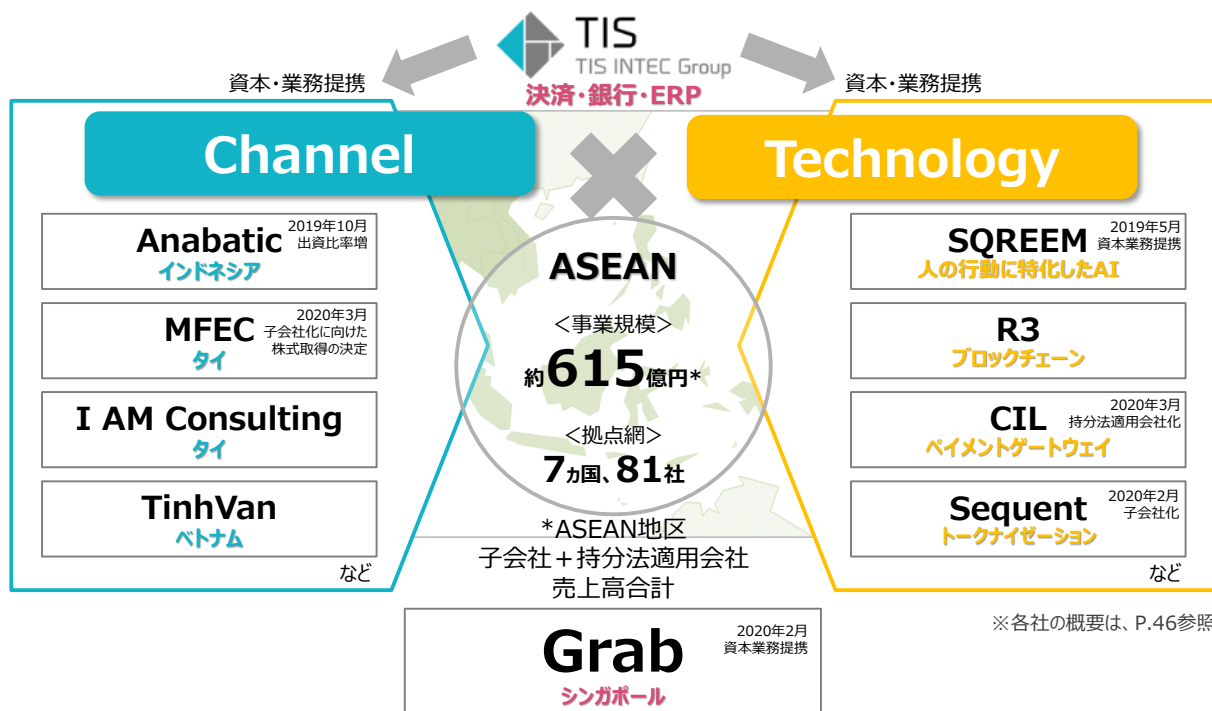
グローバル市場での最適な決済ソリューションの展開に向けてさらに前進

© 2020 TIS Inc.

35

- ・35ページで紹介しております、ASEANトップクラスのスーパーアプリを展開するGrab社との資本・業務提携は、今申し上げたことの象徴的な事例になるのではないかと考えています。
- ・日本のITサービス企業でGrab社とこうした関係を持つことができているのは、現時点ではTISのみと聞いています。我々の決済における豊富な実績やITノウハウ、ASEAN各国に現地有力パートナーとの資本・業務提携を通じたネットワーク網を構築していること等を評価いただいたからこそであり、我々としても非常に心強いパートナーを得たと考えています。
- ・東南アジアで普及の進むデジタルペイメントの安全なインフラ強化や新たな決済技術の開発の共同推進等、Grab社との協議はすでに何度も行っており、協業内容は具体化してきています。先方との関係もあり、現時点ではその内容をお伝えすることはできませんが、状況が整ったものから順次発表してまいりますので、今後の展開にご期待いただければと存じます。

③ 海外事業戦略 -3



アライアンスを通じた総合力を活かし、プラットフォームサービスの共同展開へ

© 2020 TIS Inc.

36

(説明省略)

④ 経営高度化・効率化戦略 コーポレートブランドの強化

- ・当社グループ初のTVCM展開等を通じ、認知度向上等、第1段階としては一定の効果あり。
- ・引き続き、全てのステークホルダーから選ばれる企業グループを目指し、ブランド向上施策を実施。



CM認知度
(ビジネスパーソン)

46%

グループ認知度
(ビジネスパーソン)

13%増
(19%→32%)

IT業界新卒就職
人気企業ランキング

全体：15位→**13位**
理系：16位→**9位**

「ビジネス機会の拡大」「人材採用力の向上」「働く誇りの向上」の獲得に向け、
2021年3月期も集中投資期間と位置づけ、戦略的なブランド投資を継続

- ・37ページの「経営高度化・効率化戦略」では、コーポレートブランドの強化をご紹介します。
2020年3月期下期から戦略的なブランド活動を強力に推進することとし、今年2月から3月にかけて当社グループとしては初となるテレビCMの展開等を実施してきました。
- ・さっそく認知度向上や採用面での効果が得られる等、第1段階としての手応えは感じていますが、ブランドは一朝一夕で構築できるものではありませんので、今後も「ビジネス機会の拡大」「人材採用力の向上」「働く誇りの向上」の獲得に向けて、戦略的なブランド活動を継続してまいります。

⑤ 人財戦略

・新たに制定した「ダイバーシティ&インクルージョン方針」に基づき、「個を知り、個を活かす」ための諸施策を推進。「社員の自己実現」を促進する取り組みは、着実に進展。

■ 2020年3月期の取り組み

自己実現サイクルの循環による働きがい向上

- ・ グループ全体での「働きがい」調査実施と向上活動推進
- ・ 年齢に関係なく実力・意欲で活躍し続けられる制度（「70歳までの再雇用制度」導入）の拡充
- ・ 「個」の成長を促進するパフォーマンス・ディベロップメント施策（1on1、キャリアプランニング、公募拡大、昇格促進等）の深化
- ・ 賞賛・認め合う文化・風土形成/ピアボーナス導入

グループの変革を牽引するモデル人財の重点的な育成

- ・ 事業リーダー、経営（マネジメント）人材のパイプライン管理

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



**自己実現サイクルの循環により、社員の働きがいの向上を加速
多様性を受容し、構造転換を加速させるイノベティブな風土を醸成**

- ・38ページは「人財戦略」です。我々にとって最も重要な経営資源である人材は将来の我々の企業価値向上を支える基盤です。そのため、人財戦略は引き続き強力に推進しています。
- ・このページに記載しているとおり、個々の施策も積極的に推進できており、それにつれて外部評価も得られています。こうしたことから、社員の自己実現を促進する取り組みは着実に進展していると考えています。何より、中期経営計画のKPIを1年前倒しで達成できたのは、職場環境や制度・処遇の向上といった取り組みに対して、社員一人一人が応え、意識の変化やパフォーマンスの向上に努めた結果だと考えています。
- ・まだまだ、やるべきテーマが多いことには変わりはありませんが、働きがい向上と人財マネジメント強化が、新たな活力を生み、構造転換の推進とイノベーションの創出につながる。それが原動力となって我々の企業価値向上につながると信じていますので、引き続きスピードを緩めることなく、しっかりと取り組んでまいります。
- ・なお、すでにご案内しました来春開設予定の豊洲のオフィスも、最も重要な経営資源である人材という“ソフト”を支える“ハード”として大きな意味を持つと考えており、その有効活用によって、社員の働きがい向上やイノベティブな風土の醸成はさらに加速すると期待しています。

⑥投資戦略

- ・新サービス創出のためのソフトウェア投資は取り組みを加速し、2年間で当初計画を上回る。
- ・構造転換推進のための成長投資は今後も積極的に実施する方針を堅持。但し、経済環境の変化を考慮し、個々の投資判断は慎重に実施。

（億円）	当初計画 （中計期間累計）	実績 （2019年3月期 ～2020年3月期）	計画 （2021年3月期） （※概算）	最新計画 （中計期間累計） （※概算）
新サービス創出のための ソフトウェア投資	170	171	80	250
構造転換を促進するための 人財投資	80	45	20	65
先端技術獲得のための 研究開発投資	50	27	20	50
合計	300	243	120	365

+

戦略ドメイン伸長のための投資 （M&A含む）	500	380	未定 （優良案件があれば積極的に検討）
---------------------------	-----	-----	------------------------

<2020年3月期までの主な実績>

- ・Grab(シンガポール)との資本・業務提携（2020年2月、約165億円）
- ・持分法適用会社であるAnabatic(インドネシア)への出資比率増・CB取得（2018年8月、2019年10月 計約64億円）
- ・FinTech企業 CardInfoLink(中国)の持分法適用会社化（2020年3月、約45億円）
- ・Fintech企業 Sequent(米国)の子会社化（2020年2月、約18億円）

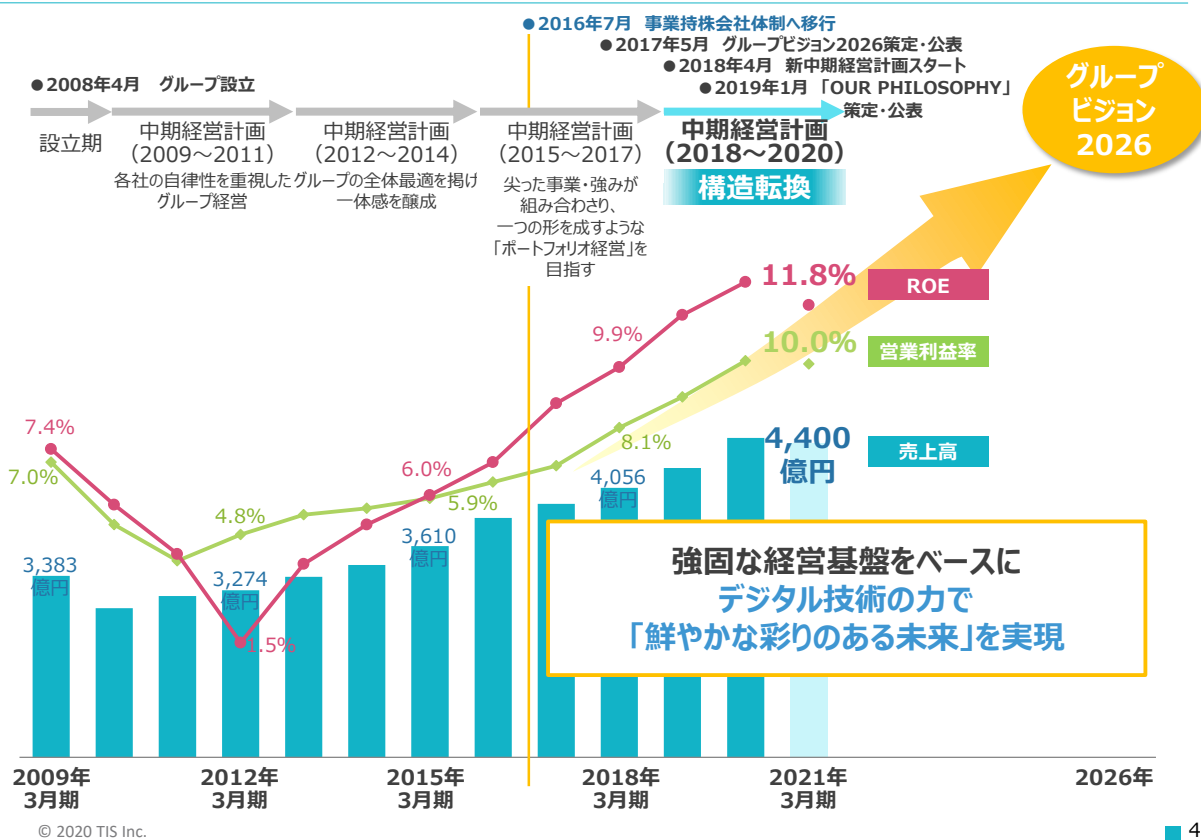
<2021年3月期の主な予定（実施決定分）>

- ・MFEC(タイ)の子会社化に向けた株式取得（2020年9月末予定、約18億円）
- ・千代田化工建設の子会社のIT事業を承継した新会社の株式を取得し連結子会社化（2020年10月予定、約4億円）

© 2020 TIS Inc.

39

- ・中期経営計画の進捗状況に関連するトピックスの最後として「投資戦略」の状況を39ページにまとめています。
- ・この2年間、着実な利益成長を実現する中、構造転換推進のための成長投資についてもしっかりと実施することができたと考えています。特に「新サービス創出のためのソフトウェア投資」は、この2年間で当初計画の170億円を上回っており、取り組みが加速しています。
- ・現在、経済環境が大きく変わってきており、利益と投資の舵取りのバランスがより一層難しい局面になってきましたが、将来を見据えた成長投資を止めることはせず、引き続き積極的に実施する方針には変わりありません。但し、こうした状況を踏まえて個々の投資については慎重に内容を見極めて判断していくこととしております。



- ・40ページです。私からの説明の最後となりますが、あらためて2020年3月期は中期経営計画の4つのKPIの全てを達成する等、大きな成果を得られた1年であったと感じています。
- ・ただ、これに満足することなく、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、持続的な成長を通じてグループビジョン2026の実現、ひいてはさらなる企業価値の向上の実現を目指してまいります。
- ・そうした中、今は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響等により、先行きが非常に不透明な状況にあります。良好な事業環境という追い風のあったこれまでと違い、だからこそこれまで取り組んできたことの真価が問われる局面が訪れたとも考えています。
- ・我々は、強固な経営基盤をベースとして、厳しい環境にもしなやかに向き合い、迅速果断な経営判断を行うことでしっかりと乗り越えていきたいと思っていますし、それができるだけ力を我々のグループは備えていると確信しています。

- ・新型コロナウイルス感染症拡大を契機として、産業構造の変化や新しい生活様式等、社会全体の在り方が大きく変化。「ニューノーマル」を見据え、デジタルシフトが急速に進展する見込み。
- ・こうした中、社会課題の解決をリードする企業への変革が持続的な企業価値向上には不可欠。

<グループ基本理念「OUR PHILOSOPHY」> <4つの重点テーマとマテリアリティ（重要課題）>



1. 多様な人材が生き生きと活躍する社会を ・ダイバーシティの推進 ・働き方改革の推進 ・自己実現を重視した人材開発・育成	2. インノベーション・共創を通じ、社会に豊かさを ・人と社会を支える安全で便利な社会基盤の提供 ・ステークホルダー間をつなぎ、共創を促進 ・環境負荷の低減
3. 高品質なサービスを通じ、社会に安全を ・継続的な品質向上 ・情報セキュリティ ・個人情報保護	4. コーポレートガバナンスを高め、社会から信頼を ・コーポレートガバナンス ・コンプライアンス ・リスクマネジメント

デジタル技術が今後の社会変革をリードしていく中、
当社グループにとって優先度の高い社会課題と事業領域の特定を推進

- ・一方、41ページにありますように、新型コロナウイルス感染症拡大を契機として、社会全体の在り方が大きく変化していくことは不可逆的な事象であると言っても過言ではないと思います。「ニューノーマル」を見据えて、企業のみならず、社会全体のDX化が求められるようになる等、デジタルシフトが急速に進展するのではないかと思います。
- ・こうした中で我々は、テレビCMで用いた「ITで、社会の願い叶えよう。」というキャッチコピーのとおり、デジタル技術を駆使したムーバーとして、社会に果たすべき役割の大きさをあらためて認識し、社会課題に正対してその解決をリードする企業へと変革していくことが重要であると考えています。
- ・そして、その変革の先には大きなビジネスチャンスが待っていますので、引き続きグループ一体経営のもと、持続的な成長と企業価値向上に邁進してまいります。
- ・以上で、ご説明を終了します。

事業を通じて社会課題を解決し、彩りあるサステナブルな社会の創造に寄与

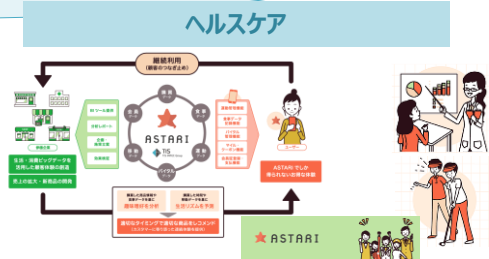
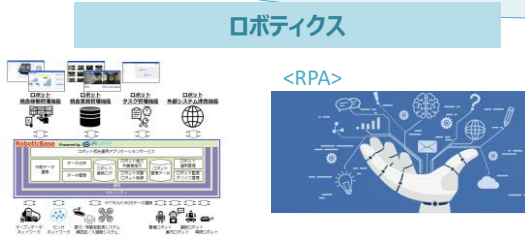


OUR PHILOSOPHY

ムーバーとして、未来の景色に鮮やかな彩りを

コーポレートサステナビリティにおける4つの重点テーマ

1. 多様な人材が生き生きと活躍する社会を
2. イノベーション・共創を通じ、社会に豊かさを
3. 高品質なサービスを通じ、社会に安全を
4. コーポレートガバナンスを高め、社会から信頼を



© 2020 TIS Inc.

42

(説明省略)

2020年3月期 業績概要

2021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）

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。

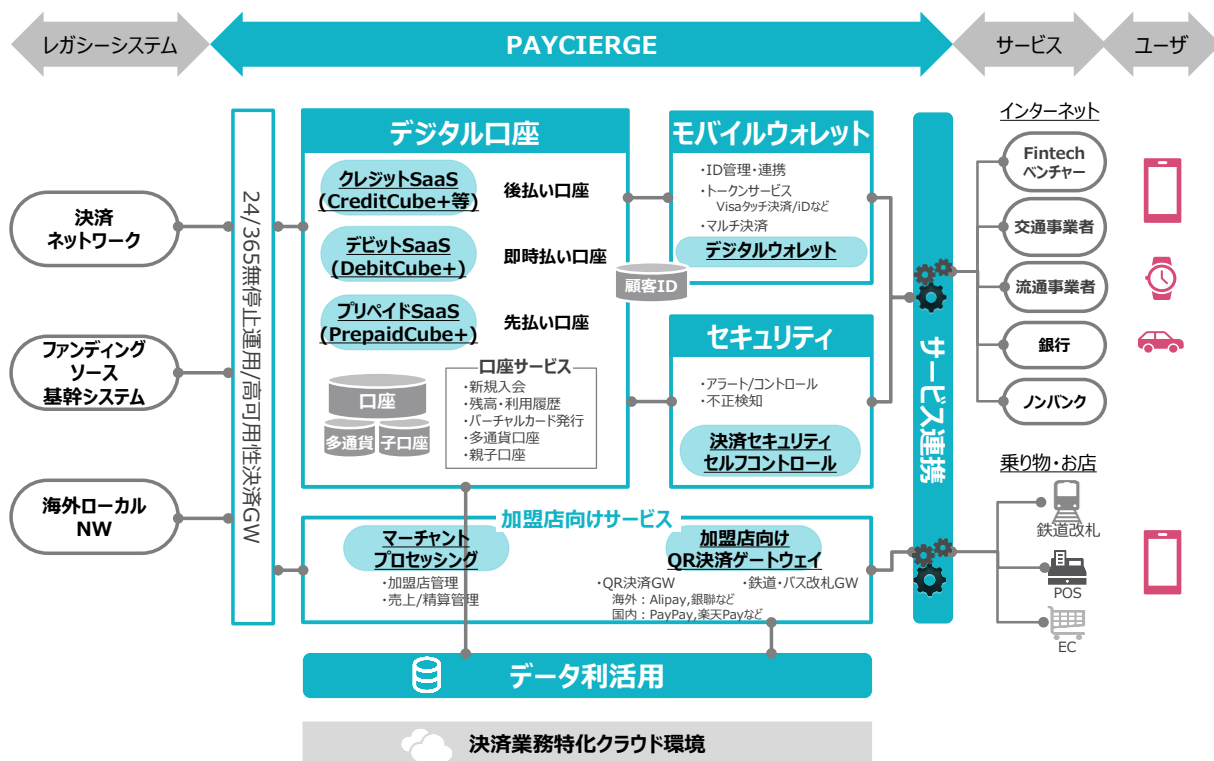
（目指す姿）

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）



(説明省略)

	PT Anabatic Technologies Tbk (持分法適用会社＝出資比率37.3%)	2015年7月 資本・業務提携、2019年10月 出資比率増 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：442億円
	MFEC Public Company Limited (持分法適用会社＝出資比率24.9%)	2014年4月 資本・業務提携、2020年3月 子会社化に向けた株式取得決定 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：133億円
	I AM Consulting Co., Ltd. (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：25億円
	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保有する有力ITサービスプロバイダー	
	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	
	上海訊聯数据服务有限公司(CardInfoLink) (持分法適用会社＝出資比率18.1%)	2017年9月 資本・業務提携、2020年3月 持分法適用会社 ペイメントゲートウェイ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60.0%)	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	
	Sequent Software Inc. (連結子会社＝出資比率60.0%)	2017年5月 資本・業務提携、2020年2月 連結子会社化 複数の国際ブランドからの認定を受けている世界でも数少ないトークナイゼーションベンダーの1社	
	Grab Holdings Inc.	2020年2月 資本・業務提携 ASEAN トップクラスのスーパーアプリを展開。配車サービスをはじめ、フードデリバリーや金融事業など多岐にわたる事業を次々に展開し、累計1億8,500万ダウンロードを誇る。	

※売上高は各社の2019年12月期実績を期末レートで換算

※出資比率は2020年5月12日時点

© 2020 TIS Inc.

46

(説明省略)

発表日付	タイトル
2020年1月6日	TISの人事異動、機構改革のお知らせ
2020年1月8日	TIS、運搬、清掃、案内、警備業務のロボット活用に向けた「ロボット導入コンサルティングサービス」の提供を開始
2020年1月9日	TIS、マイクロソフトの「Goldコンピテンシー」認定を取得
2020年1月16日	マイクロメイツ、コンテンツ教材費無料でeラーニングを利用できる「春のかんたん自己学習キャンペーン 2020」を実施
2020年1月21日	会社分割（簡易吸収分割）による当社完全子会社へのE D I事業承継に関するお知らせ
2020年1月21日	Sequent Software Inc.の株式取得（子会社化）に関するお知らせ
2020年1月21日	TIS、複数の国際ブランドが認定するトークナイゼーション技術を持つSequent社を連結子会社化
2020年1月23日	クオリカ、タイ・バンコクに現地法人QUALICA (Thailand)を設立
2020年1月28日	アグレックス、SMSで決済サービス誘導により保険料回収業務を支援する「未収保険料回収支援サービス」をリリース
2020年1月29日	インテック、2年連続で「東京都スポーツ推進企業」に認定
2020年1月30日	TISインテックグループ、古田新太さん、千葉雄大さん出演の「魔人が社会の願いを叶える」新テレビCMスタート！
2020年1月30日	TIS、マイクロソフトのSIEMソリューション「Azure Sentinel」の導入・運用サービスを提供
2020年1月30日	クオリカとTTNIインドネシア、多言語対応生産管理システム「ATOMS QUBE」をインドネシアの自動車部品工場に導入
2020年1月31日	TIS、内部通報制度に関する「WCMS認証」を取得
2020年2月4日	インテック、2年連続で「スポーツエールカンパニー」に認定
2020年2月6日	TISおよび連結子会社の人事異動、機構改革のお知らせ
2020年2月6日	株式分割及び定款の一部変更に関するお知らせ
2020年2月7日	TIS、「AWS Well-Architectedパートナープログラム」認定を取得
2020年2月12日	働き方改革の推進を後押しする「マネージド型仮想デスクトップサービス」を提供開始
2020年2月14日	TIS、関西電力等が万博記念公園内で実施の次世代モビリティサービスなどの実証実験を支援
2020年2月17日	TISの「MaaSプラットフォームサービス」が沖縄都市モノレールとやんばる急行バスの電子チケットで採用
2020年2月17日	アグレックス、「次世代型クラウドコンタクトセンターサービス」の導入支援サービスを提供開始
2020年2月18日	「第1回 未来と健康のための高校生ビジネスコンテスト」開催のお知らせ
2020年2月18日	EINS WAVE『統合型閉域ネットワークサービス』でMicrosoftクラウドサービスへの信頼性の高い接続サービスを提供
2020年2月19日	TIS、関西電力と分散型エネルギーリソース制御に向けて実店舗での共同実証実験を開始

(説明省略)

発表日付	タイトル
2020年2月25日	TIS、住友生命の給付金自動請求の実証実験に協力
2020年2月25日	TIS、東南アジアトップクラスのスーパーアプリケーションを提供するGrab Holdings Inc.と資本・業務提携
2020年2月26日	TIS、70歳まで定年前と変わらない処遇の「再雇用制度」を導入
2020年2月26日	「第1回 未来と健康のための高校生ビジネスコンテスト」開催延期のお知らせ
2020年2月26日	インテック、「IIJ Partner of the Year 2019」で「ビジネスイノベーションアワード」を受賞
2020年2月27日	TIS、参天製薬の「UiPath」導入を支援
2020年2月27日	インテック、統合データ活用サービス「ARQLID」に日立のデータ統合・分析基盤「Pentaho」を採用したETLサービスを追加
2020年2月28日	TIS、千代田化工建設の子会社のIT事業を承継した新会社の株式を取得し連結子会社化
2020年2月28日	マイクロメイツ、eラーニングにより遠隔・在宅での新卒研修などを実現するサービスを提供開始
2020年3月2日	凸版印刷とTIS、訪日外国人向け飲食店予約サービスの実証を開始
2020年3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
2020年3月3日	TIS、ユーザーの健康活動をサポートするアプリ「ASTARI（アスタリ）」を2020年3月末より提供
2020年3月3日	クオリカが「健康経営優良法人2020」に認定
2020年3月4日	インテックとスーパーストリーム、吉野家ホールディングスに統合会計ソリューション「SuperStream-NX」を導入
2020年3月5日	TIS、AI-OCRトータルサービス「Paperoid」に「帳票読み取りAIサービス」を追加
2020年3月6日	TIS、「SAP AWARD OF EXCELLENCE 2020」を受賞
2020年3月6日	タイ王国 MFEC Public Company Limitedの子会社化に向けた株式取得に関するお知らせ
2020年3月9日	TIS、脅威インテリジェンスプラットフォームを活用し、複数脅威の収集と解析を効率化
2020年3月11日	アグレックス、マーケティングオートメーションツールの活用高度化サービスを提供開始
2020年3月12日	TIS、「TIS MARKETING CANVAS」に新サービス追加と機能拡張
2020年3月13日	TISとインテック「健康経営優良法人2020～ホワイト500～」に認定
2020年3月13日	新型コロナウイルス感染者の発生について
2020年3月16日	TIS、富山市センサーネットワークでハイブリッドLPWAを利用した実証実験を実施
2020年3月16日	連結子会社の人事異動のお知らせ
2020年3月18日	インテック、モノと情報を結びつける視覚障がい者支援スマホアプリ「これなにメモ」公開開始

(説明省略)

発表日付	タイトル
2020年3月19日	中央システムのクラウド勤怠管理システム『RecoRu（レコル）』がビジネスコミュニケーションツール「Slack」との連携を開始
2020年3月24日	TIS、「LinDo Applications 調達・購買業務高度化サービス」に「SAP連携機能」を標準機能として追加
2020年3月26日	インテック、「AWS Partner Network Award 2019」で「APN Rising Star Partner of the Year」を受賞
2020年3月30日	TIS、デジタルアセットマネジメントツール「Nuxeo」の日本初の販売代理店契約を締結
2020年3月31日	TIS、令和元年度「新・ダイバーシティ経営企業100選」を受賞
2020年3月31日	TIS、データ分析・AIコンサルティングに強みを持つ滯標アナリティクスと業務提携

(説明省略)



<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。

(説明省略)