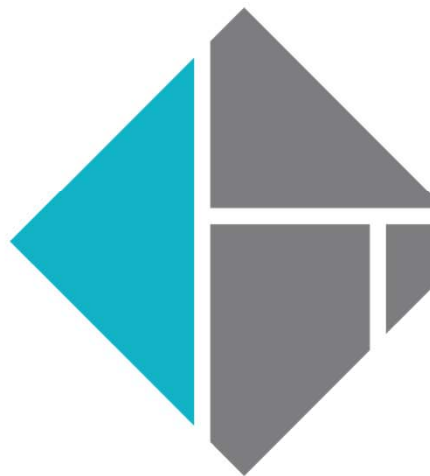


2021年3月期第2四半期 決算説明資料

2020.11.10

TIS株式会社

© 2020 TIS Inc.



(2020年11月11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。
- ・今回も電話会議という形式になりますが、よろしくお願いいたします。

2021年3月期第2四半期（累計）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

代表取締役の異動（社長交代）について

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。
 - ・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。
 - ・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、2020年3月期は金融IT、2021年3月期はサービスITに計上されています。
- ⇒影響ページ：6・7・9・12・13・17・19・38

- ・それでは、昨日発表いたしました決算説明資料に沿って、まず私から、2021年3月期第2四半期業績概要および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。

2021年3月期第2四半期（累計）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

代表取締役の異動（社長交代）について

参考資料

（説明省略）

- ・新型コロナウイルス感染症拡大の影響による新規受注活動の停滞等を受け、前年同期比減収減益となったが、売上高及び営業利益については計画過達。
- ・厳しい状況下においても、処遇改善やブランド強化等、将来に向けた戦略的な投資は継続。

（百万円）	2020年3月期 第2四半期 （累計）	2021年3月期 第2四半期 （累計）	前年同期比
売上高	216,296	211,308	▲4,988 （▲2.3%）
営業利益	19,100	18,211	▲888 （▲4.7%）
営業利益率	8.8%	8.6%	▲0.2P —
親会社株主に帰属する 四半期純利益	13,266	10,277	▲2,989 （▲22.5%）
四半期純利益率	6.1%	4.9%	▲1.2P —

・営業外収益：1,179百万円（前年同期比 ▲212百万円）
→受取配当金 675百万円 等

・営業外費用：3,998百万円（前年同期比 +3,516百万円）
→持分法による投資損失 3,722百万円 等

・特別利益：3,662百万円（前年同期比 ▲2,708百万円）
→投資有価証券売却益 3,660百万円 等

・特別損失：1,653百万円（前年同期比 ▲4,390百万円）
→減損損失 701百万円、投資有価証券評価損 625百万円 等

- ・4ページをご覧ください。2021年3月期第2四半期業績の概要です。
- ・新型コロナウイルス感染症拡大の影響による新規受注活動の停滞等を受けて、前年同期比減収減益となりました。売上高は前年同期比2.3%減の2,113億円、営業利益は前年同期比4.7%減の182億円となりました。
- ・ただ、こうした厳しい環境下においても、処遇改善やブランド強化等、将来に向けた戦略的な投資を継続できたこと、及び、そうした投資負担がありながらも営業利益の減少が5%程度、営業利益率の低下が0.2%でとどまったということは、必ずしも悲観すべきことではないと考えています。
- ・親会社株主に帰属する四半期純利益については、海外の持分法適用会社に係るのれん相当額の減損処理等によって持分法による投資損失37億円を計上した影響が大きく、前年同期比22.5%減の102億円となりました。
- ・なお、今申し上げた減損処理ですが、決算短信にも記載しておりますように、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受け、持分法適用会社であるCardInfoLinkにおけるクロスボーダー取引に依拠する事業の見直しが行われたことによって、会計上の対応をしたものです。

2021年3月期第2四半期（累計） 業績ハイライト（計画比）

- ・売上高及び営業利益は計画過達となったが、通期見通しに沿って概ね想定線で推移。
- ・親会社株主に帰属する四半期純利益は、海外の持分法適用会社に係るのれん相当額の減損処理の影響を大きく受けて計画未達。

（百万円）	2021年3月期 第2四半期 （累計） 計画	2021年3月期 第2四半期 （累計） 実績	計画比	
売上高	210,000	211,308	+1,308	(+0.6%)
営業利益	17,500	18,211	+711	(+4.1%)
営業利益率	8.3%	8.6%	+0.3P	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	12,000	10,277	▲1,723	(▲14.4%)
四半期純利益率	5.7%	4.9%	▲0.8P	—

- ・5ページは、第2四半期業績の計画比の状況です。新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、厳しい事業環境を想定していましたので、売上高・営業利益はやや過達、概ね想定線で着地しました。
- ・親会社株主に帰属する四半期純利益については、前年同期比のところでご説明した通り、持分法による投資損失の影響が大きく、計画未達となりました。

2021年3月期第2四半期（累計） 主要セグメント別損益状況（前年同期比）

（百万円）		2020年3月期 第2四半期 （累計）	2021年3月期 第2四半期 （累計）	前年同期比	
サービスIT	売上高	59,867	62,869	+3,002	(+5.0%)
	営業利益	2,457	2,572	+115	(+4.7%)
	営業利益率	4.1%	4.1%	▲0.0P	—
BPO	売上高	16,221	17,066	+844	(+5.2%)
	営業利益	993	1,309	+316	(+31.8%)
	営業利益率	6.1%	7.7%	+1.6P	—
金融IT	売上高	55,456	53,590	▲1,865	(▲3.4%)
	営業利益	6,925	6,675	▲250	(▲3.6%)
	営業利益率	12.5%	12.5%	▲0.0P	—
産業IT	売上高	99,413	91,473	▲7,940	(▲8.0%)
	営業利益	8,512	7,799	▲712	(▲8.4%)
	営業利益率	8.6%	8.5%	▲0.1P	—

サービスIT：ERP関連が厳しい一方、決済関連ビジネスの拡大等により、増収増益。新規子会社連結影響等を吸収。
 BPO：コールセンター業務をはじめとするアウトソーシング需要増や給付金対応等を受けて、増収増益。
 金融IT：根幹先顧客におけるIT投資は堅調なものの、企業活動の停滞による案件の遅れ等の影響により、減収減益。
 産業IT：製造、流通、医療等をはじめとするIT投資抑制の動きが地方・中堅中小企業を中心に強まったことから、減収減益。

- ・続いて、6ページは主要セグメント別の損益状況です。
- ・新型コロナウイルス感染症拡大の影響によりIT投資抑制の動きが強まった、金融ITと産業ITが厳しい状況にあった一方、決済関連ビジネスが引き続き好調だったサービスIT、こうした状況下で需要が強まったBPOについては前年同期を上回る結果となりました。

2021年3月期第2四半期（累計） 主要セグメント別損益状況（計画比）

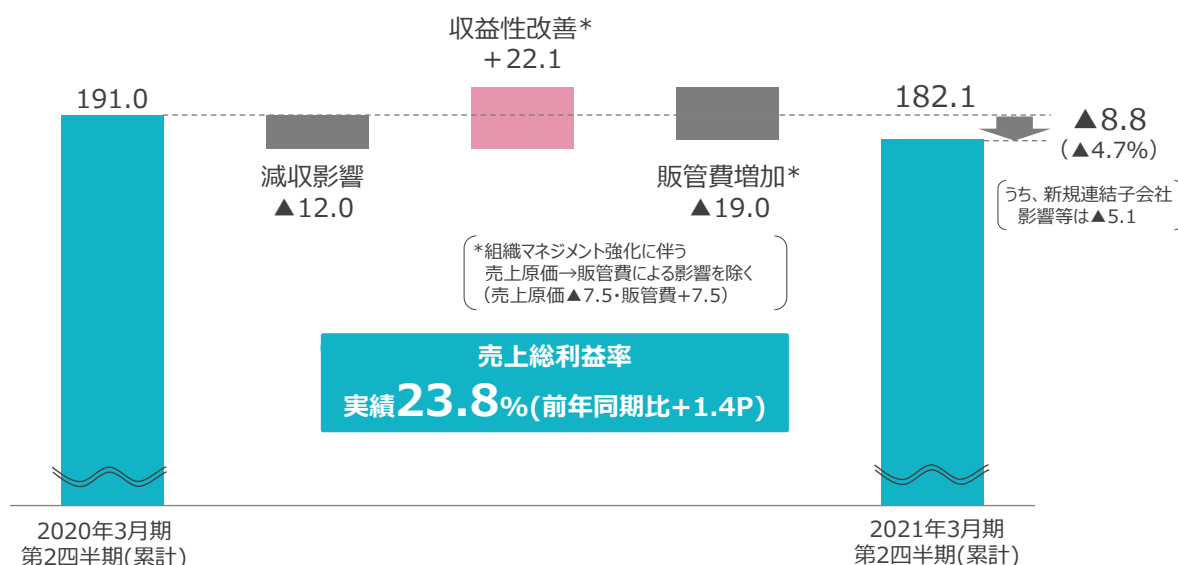
（百万円）		2021年3月期 第2四半期 （累計）計画	2021年3月期 第2四半期 （累計）実績	計画比	
サービスIT	売上高	64,000	62,869	▲1,131	(▲1.8%)
	営業利益	2,500	2,572	+72	(+2.9%)
	営業利益率	3.9%	4.1%	+0.2P	－
BPO	売上高	16,700	17,066	+366	(+2.2%)
	営業利益	1,200	1,309	+109	(+9.1%)
	営業利益率	7.2%	7.7%	+0.5P	－
金融IT	売上高	53,000	53,590	+590	(+1.1%)
	営業利益	6,400	6,675	+275	(+4.3%)
	営業利益率	12.1%	12.5%	+0.4P	－
産業IT	売上高	91,000	91,473	+473	(+0.5%)
	営業利益	7,400	7,799	+399	(+5.4%)
	営業利益率	8.1%	8.5%	+0.4P	－

サービスIT：ERP関連で案件先送り等の影響を受け売上高は計画未達も、営業利益は計画を若干上回って着地。
 BPO：顧客のBCPやテレワーク・分散化の加速によりアウトソーシング需要が拡大したことから、計画を上回って着地。
 金融IT：顧客の経費削減抑制が厳しい中、カード主要顧客の堅調な推移等により、計画を上回って着地。
 産業IT：IT投資抑制の動きは厳しいものの想定内だったことから、計画を上回って着地。

・7ページは、セグメント別の計画比です。全体業績と同様、概ね想定線での着地といえます。ERP関連が低調だったサービスITを除いて売上高はやや計画を上回り、営業利益についても全セグメントで小幅ながら計画を上回る結果となりました。

2021年3月期第2四半期（累計） 営業利益要因別増減分析（前年同期比）

（億円）



構造転換推進のための先行投資コスト：前年同期比▲1.0

- ✓「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：前年同期比+8.0

<販管費増減>

20/3期2Q累計実績	293.9
組織マネジメント強化	+7.5
新規連結子会社影響等	+6.5
その他増加	+12.5
21/3期2Q累計実績	320.4

- ・8ページは営業利益の要因別増減です。
- ・減収影響については売上総利益率が23.8%に向上したことによる収益性改善でしっかりと吸収しました。その上で、冒頭にも申し上げた処遇改善やブランド強化等、将来に向けた戦略的な投資を積極的に行ったことから、営業減益となりました。
- ・販管費はこうした前向きな費用が増加する一方、経費削減についても実施しており、その効果は上期で10億円弱となっています。
- ・なお、上期の不採算案件は約8億円でした。

(参考) 2021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

(百万円)	2020年3月期 第2四半期	2021年3月期 第2四半期	前年同期比	
売上高	115,306	110,909	▲4,397	(▲3.8%)
営業利益	11,040	10,533	▲507	(▲4.6%)
営業利益率	9.6%	9.5%	▲0.1P	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	7,159	4,749	▲2,410	(▲33.7%)
四半期純利益率	6.2%	4.3%	▲1.9P	—

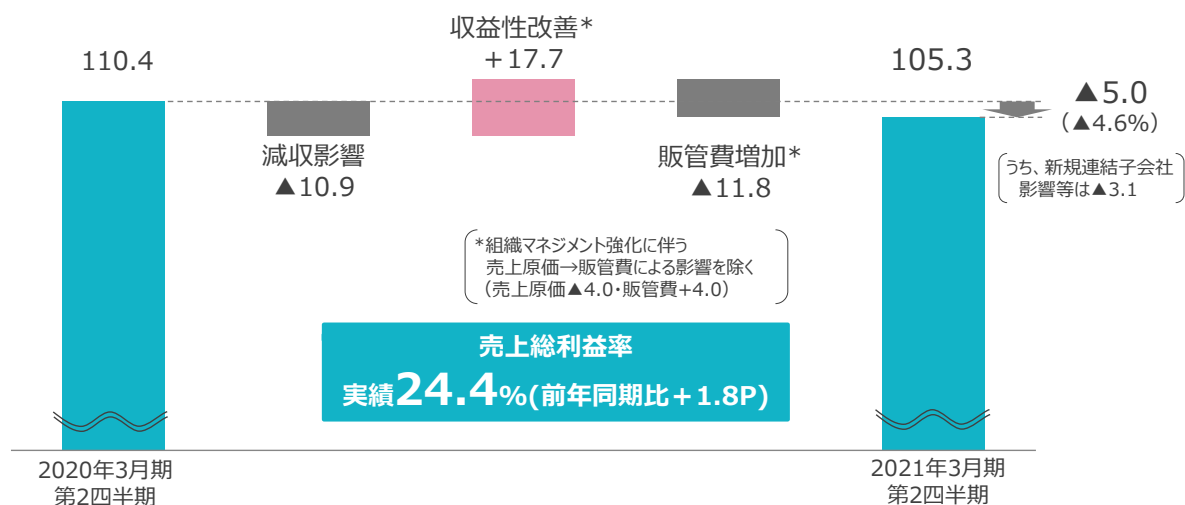
主要セグメント別

サービスIT	売上高	31,508	32,721	+1,212	(+3.8%)
	営業利益	1,233	1,427	+194	(+15.8%)
	営業利益率	3.9%	4.4%	+0.5P	—
BPO	売上高	8,360	8,785	+425	(+5.1%)
	営業利益	578	751	+173	(+30.0%)
	営業利益率	6.9%	8.6%	+1.7P	—
金融IT	売上高	28,852	27,869	▲983	(▲3.4%)
	営業利益	3,848	3,900	+51	(+1.3%)
	営業利益率	13.3%	14.0%	+0.7P	—
産業IT	売上高	54,112	47,999	▲6,112	(▲11.3%)
	営業利益	5,246	4,695	▲550	(▲10.5%)
	営業利益率	9.7%	9.8%	+0.1P	—

- ・9ページ・10ページは、第2四半期の3か月間の業績を示したものです。
- ・業績としては第2四半期が最も厳しくなると想定していましたが、小幅減益で踏みとどまることができましたので、通期計画の達成を目指してまいります。

(参考) 2021年3月期第2四半期 (7-9月)
営業利益要因別増減分析 (前年同期比)

(億円)



構造転換推進のための先行投資コスト：前年同期比▲0.6

- ✓「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+7.2

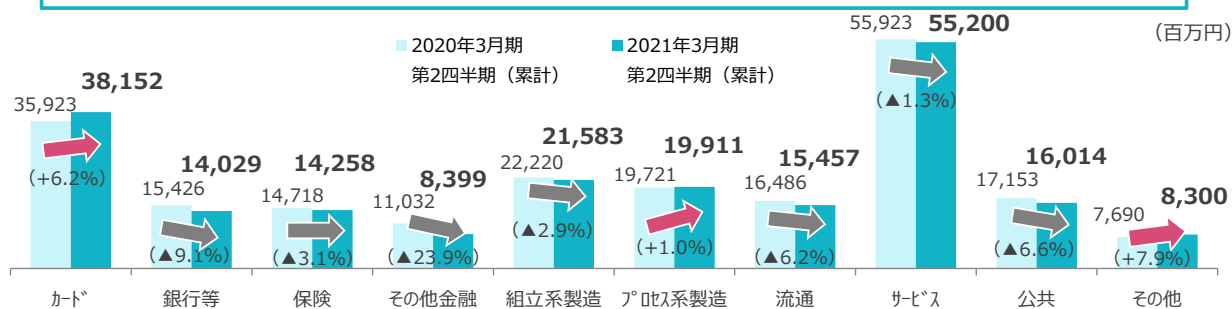
<販管費増減>

20/3期2Q実績	149.9
組織マネジメント強化	+4.0
新規連結子会社影響等	+4.3
その他増加	+7.6
21/3期2Q実績	165.8

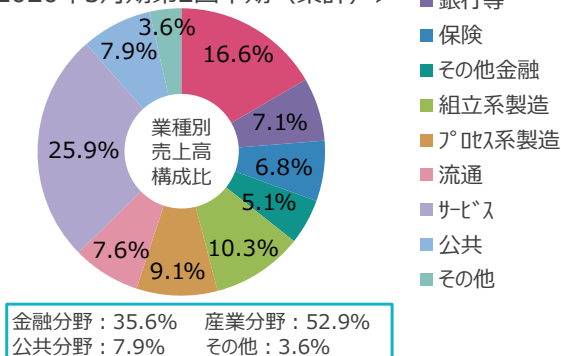
(説明省略)

2021年3月期第2四半期（累計） 顧客業種別売上高

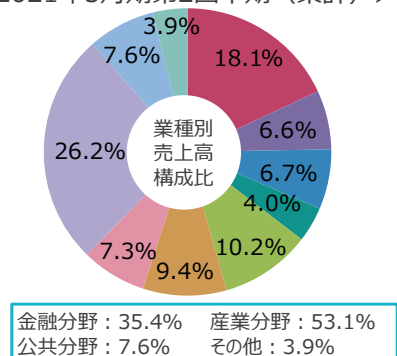
・銀行をはじめとして厳しい業種が多い中、カード・プロセス系製造は根幹先顧客向け取引が好調。



<2020年3月期第2四半期（累計）>



<2021年3月期第2四半期（累計）>



- ・11ページは、顧客業種別の売上高の状況です。
- ・第1四半期と傾向は大きく変わってはおりません。銀行をはじめとして前年同期比マイナスの業種が多かった中、カードやプロセス系製造は根幹先顧客向けが好調で前年同期比プラスと好調でした。

・受注高は、緊急事態宣言下における新規提案等の営業活動が困難だったことを主要因として、大きく減少したが、第1四半期に比べて第2四半期は減少幅が縮小。産業ITは厳しい状況が続いたが、金融ITは第2四半期には増加に転じた。

（百万円）	2020年3月期 第2四半期 （累計）	2021年3月期 第2四半期 （累計）	前年同期比	
当期受注高	119,450	109,420	▲10,029	(▲8.4%)
サービスIT	27,941	27,450	▲491	(▲1.8%)
金融IT	32,082	30,578	▲1,504	(▲4.7%)
産業IT	59,425	51,391	▲8,034	(▲13.5%)
期末受注残高	78,219	75,908	▲2,310	(▲3.0%)
サービスIT	16,905	17,164	+258	(+1.5%)
金融IT	23,504	25,815	+2,310	(+9.8%)
産業IT	37,808	32,929	▲4,879	(▲12.9%)

（参考）直近四半期

（百万円）	2020年3月期 第2四半期	2021年3月期 第2四半期	前年同期比	
当期受注高	62,826	59,616	▲3,210	(▲5.1%)
サービスIT	13,601	12,382	▲1,219	(▲9.0%)
金融IT	19,092	20,807	+1,715	(+9.0%)
産業IT	30,132	26,426	▲3,706	(▲12.3%)

© 2020 TIS Inc.

12

- ・12ページ・13ページは受注状況です。
- ・まず12ページの「ソフトウェア開発」に係る受注状況ですが、当期受注高は前年同期比8.4%減、期末受注残高は前年同期比3.0%減と厳しい状況でした。
- ・ただ、下の方に掲載している第2四半期の3か月間の受注高については、第1四半期の12.0%減に対して、5.1%減と減少幅は縮小してきており、事業環境が徐々に正常化に向かってきていると感じています。

- ・前年同期比減少の要因はソフトウェア開発分の減少であり、運用等の受注状況は堅調。
- ・期末受注残高は10月1日に連結子会社化した「TIS千代田システムズ」の保有分を考慮すれば、前年同期と同水準。

（百万円）	2020年3月期 第2四半期 （累計）	2021年3月期 第2四半期 （累計）	前年同期比	
当期受注高	220,358	214,169	▲6,189	(▲2.8%)
サービスIT	59,187	63,330	+4,142	(+7.0%)
BPO	14,804	15,732	+928	(+6.3%)
金融IT	55,472	52,489	▲2,982	(▲5.4%)
産業IT	90,894	82,617	▲8,276	(▲9.1%)
期末受注残高	139,045	137,965	▲1,080	(▲0.8%)
サービスIT	39,871	41,172	+1,301	(+3.3%)
金融IT	41,812	43,560	+1,748	(+4.2%)
産業IT	57,361	53,232	▲4,129	(▲7.2%)

- ・13ページは、「ソフトウェア開発」に運用等を加えた全体受注の状況です。前ページの「ソフトウェア開発」の減少により、こちらも前年同期比減少となっていますが、運用等は堅調に推移したことがわかりいただけるかと存じます。
- ・上期の期末受注残高としては小幅減少ですが、下期スタートの残高としてみた場合には、10月1日に連結子会社化した「TIS千代田システムズ」の保有分がありますので、これを加えると、実質的には前年同期と同水準となります。
- ・以上が、2021年3月期第2四半期実績に関する説明となります。

2021年3月期第2四半期（累計）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

代表取締役の異動（社長交代）について

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いたします。

・新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、短期的には引き続き留意が必要。長期的なIT投資拡大傾向や収束後の加速期待の見方は不変。

サービスIT

- ✓ DX需要、キャッシュレスの流れは揺るがず。但し、移動制限によるクロスボーダー決済・インバウンド激減が大きく影響。決済プレイヤーの競争激化等、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。
- ✓ 自治体向けデジタル化の需要増やネットワークサービス需要は好機。
- ✓ ERPは、SAP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等の懸念が強い。

<これまで>

<これから>



BPO

- ✓ 企業のBCPやテレワーク、分散化の加速によるアウトソースニーズは増大。
- ✓ 企業経営の改善に資する業務改革系アウトソーシング需要増等、成長が見込まれる。
- ✓ 長期化する人材不足、働き方改革推進によるデジタルレインベーションニーズは引き続き堅調。



金融IT

- ✓ 決済等の重要な社会インフラを支える事業として底堅い需要に加え、決済の構造変化に伴う競争力強化への新規案件は需要増。
- ✓ オンサイトは顧客常駐業務の見直しによる需給バランスに注視が必要。



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は大きく、今後の動向に注視が必要。
- ✓ 公共・医療等、社会構造変化によってさらなる需要創造が期待される分野もある。
- ✓ 顧客の環境変化を敏感に捉え情報化構想やDX変革に先回りできるケイパビリティが必須。



- ・まず、15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、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、長期的にはIT投資拡大が期待できる中においても引き続き短期的には留意が必要だと考えています。
- ・そうした中で、DX需要やキャッシュレスの流れが基本的には揺るがないサービスITや、需要増の継続が期待されるBPOについては、「曇り」の中にも「晴れ」が見通せる事業環境だと考えています。
- ・一方、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を大きく受ける金融IT・産業ITについては、厳しい外部環境が続くと考えていますが、どちらも、これまでに比べるとこれからの外部環境はやや改善すると期待しています。

- ・第2四半期（累計）の業績が通期見通しに沿って概ね想定線で推移。
- ・期中に子会社化したMFEC等の業績を取り込み、売上高及び営業利益の計画を上方修正。

（百万円）	2021年3月期 期初計画	2021年3月期 修正計画	期初計画比	
売上高	440,000	445,000	+5,000	(+1.1%)
営業利益	44,000	44,500	+500	(+1.1%)
営業利益率	10.0%	10.0%	±0.0P	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	29,500	29,500	—	—
当期純利益率	6.7%	6.6%	▲0.1P	—
1株当たり当期純利益（円）	117.86	117.80	▲0.06	(▲0.1%)
ROE	11.8%*	11.8%*	±0.0P	—

*2021年3月期のROEは、試算値。

- ・続いて16ページです。上期の業績が通期見通しに沿って概ね想定線で推移する中、期中に子会社化したMFEC等の業績を取り込む形で、売上高50億円・営業利益5億円を期初計画から引き上げています。

(百万円)		2021年3月期 期初計画	2021年3月期 修正計画	期初計画比	
サービスIT	売上高	131,500	134,500	+3,000	(+2.3%)
	営業利益	8,500	8,800	+300	(+3.5%)
	営業利益率	6.5%	6.5%	+0.1P	—
BPO	売上高	33,500	33,500	—	—
	営業利益	2,600	2,600	—	—
	営業利益率	7.8%	7.8%	—	—
金融IT	売上高	115,000	115,000	—	—
	営業利益	15,300	15,300	—	—
	営業利益率	13.3%	13.3%	—	—
産業IT	売上高	194,000	196,000	+2,000	(+1.0%)
	営業利益	17,900	18,100	+200	(+1.1%)
	営業利益率	9.2%	9.2%	+0.0P	—

- ・17ページにあるとおり、全体での売上高50億円増・営業利益5億円増は、セグメント別ではサービスITと産業ITに反映される形となっています。

- ・新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受ける中、M&A効果もあり、前期並み水準を目指す。
- ・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 修正計画	前期比	
売上高	443,717	445,000	+1,283	(+0.3%)
営業利益	44,839	44,500	▲339	(▲0.8%)
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%	6.6%	+0.0P	—
1株当たり当期純利益 (円)	116.78	117.80	+1.02	(+0.9%)
ROE	12.5%	11.8%*	▲0.7P	—

*2021年3月期のROEは、試算値。

2021年3月期業績予想の前提条件

- ・新型コロナウイルス感染症による影響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「経済活動が徐々に回復していることに伴い、第3四半期から当社グループの事業環境が正常化」との仮定で算出。
- ・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。

- ・これを受けて、2021年3月期業績予想についてご説明いたします。
- ・まず、業績予想については、「経済活動が徐々に回復していることに伴い、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、算出しており、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ります点、これからの前提としてご理解いただきたく存じます。
- ・その上で、18ページにありますとおり、最新の計画は、売上高は前期比0.3%増の4,450億円、営業利益は前期比0.8%減の445億円で営業利益率は10%、親会社株主に帰属する当期純利益は前期比0.3%増の295億円です。
- ・今回の上方修正により、売上高については、前期比で小幅増収に転じることになりました。営業利益については、前期比減益ですが、減益幅は期初計画に比べて縮小しています。

2021年3月期 主要セグメント別損益状況（予想）

（百万円）		2020年3月期 実績	2021年3月期 修正計画	前期比	
サービスIT	売上高	125,518	134,500	+8,982	(+7.2%)
	営業利益	8,198	8,800	+602	(+7.3%)
	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	196,000	▲6,701	(▲3.3%)
	営業利益	19,159	18,100	▲1,059	(▲5.5%)
	営業利益率	9.5%	9.2%	▲0.3P	—

サービスIT：決済関連ビジネス、クラウド等のIT投資の取り込みが牽引し、増収増益の計画。期中のM&A効果も押し上げ要因。

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、売上高・営業利益ともに微減の計画。

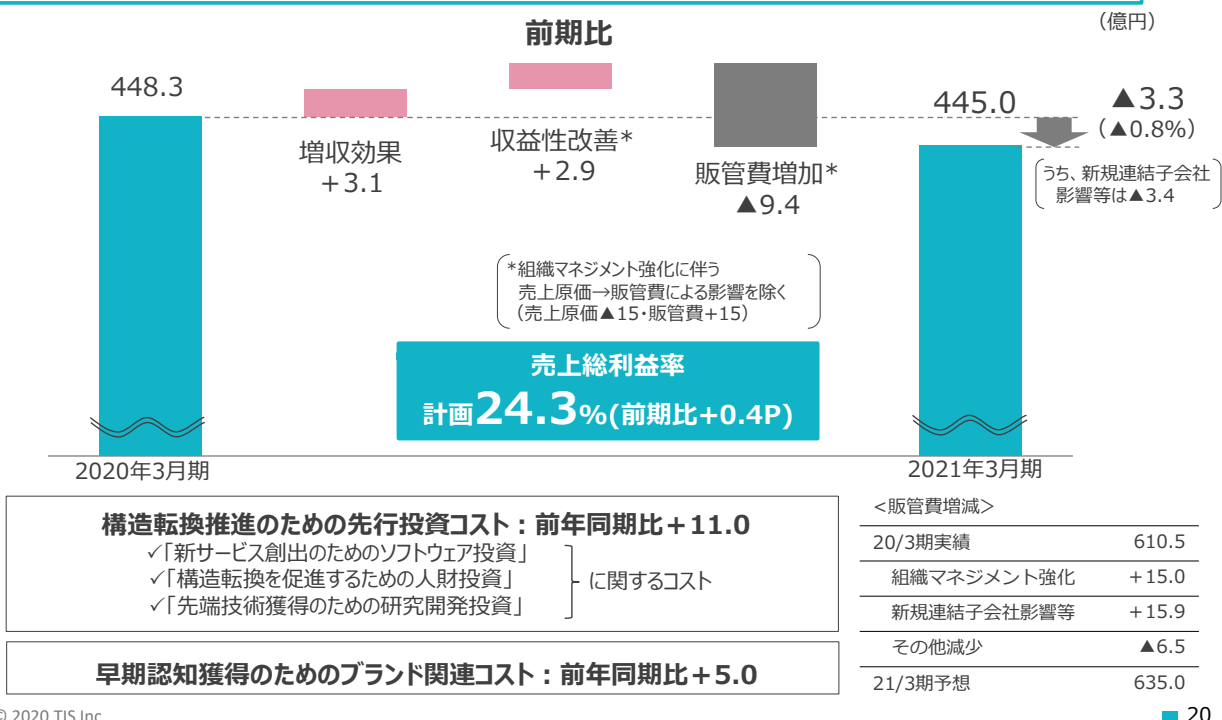
金融IT：根幹先顧客のIT投資需要の取り込みや、付加価値ビジネスの推進、生産性改善などにより、増収増益の計画。

産業IT：期中のM&A効果はあるものの、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。

（説明省略）

2021年3月期 営業利益要因別増減分析（予想）

- ・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。



・20ページの営業利益の要因別分析をご覧いただければわかりいただけるかと思いますが、期初同様、引き続き、成長投資に資する投資は継続しつつ、新規連結子会社影響を除く実勢ベースでは前期並みの営業利益水準を維持する考えです。また、営業利益率については収益性を重視する経営方針を堅持する考えは全く変わりませんので、10%の維持を目指します。

2021年3月期第2四半期（累計）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

代表取締役の異動（社長交代）について

参考資料

- ・最後に、株主還元についてご説明いたします。

- ・当期の配当計画に変更なし。1株当たり中間配当金は11円。
 ⇒「総還元性向40%（目安）」「配当性向30%（目安）」に沿った株主還元を堅持。

(百万円)	2020年3月期	2021年3月期
1株当たり中間配当金	10円	11円 (前期比+1円)
1株当たり年間配当金	30円	35円 (前期比+5円)
自己株式取得総額	41.4億円	30.2億円
総還元性向	39.8%	40.0%
配当性向	25.7%	29.8%

*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
 *2021年3月期の自己株式取得は2020年5月に取得済み

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）

- ・22ページにありますとおり、当期の配当計画に変更はありません。1株当たり中間配当金については期初計画のとおり、前年同期に比べて実質1円増となる11円とすることを決定いたしました。1株当たり年間配当金も35円から変更はありません。なお、自己株式の取得についてはすでに30億円を実施済みです。
- ・当期の配当計画は、「総還元性向40%（目安）」「配当性向30%（目安）」の株主還元の基本方針に沿ったものですので、堅持していきたいと考えています。
- ・以上で、私からの説明を終了させていただきます。

2021年3月期第2四半期（累計）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

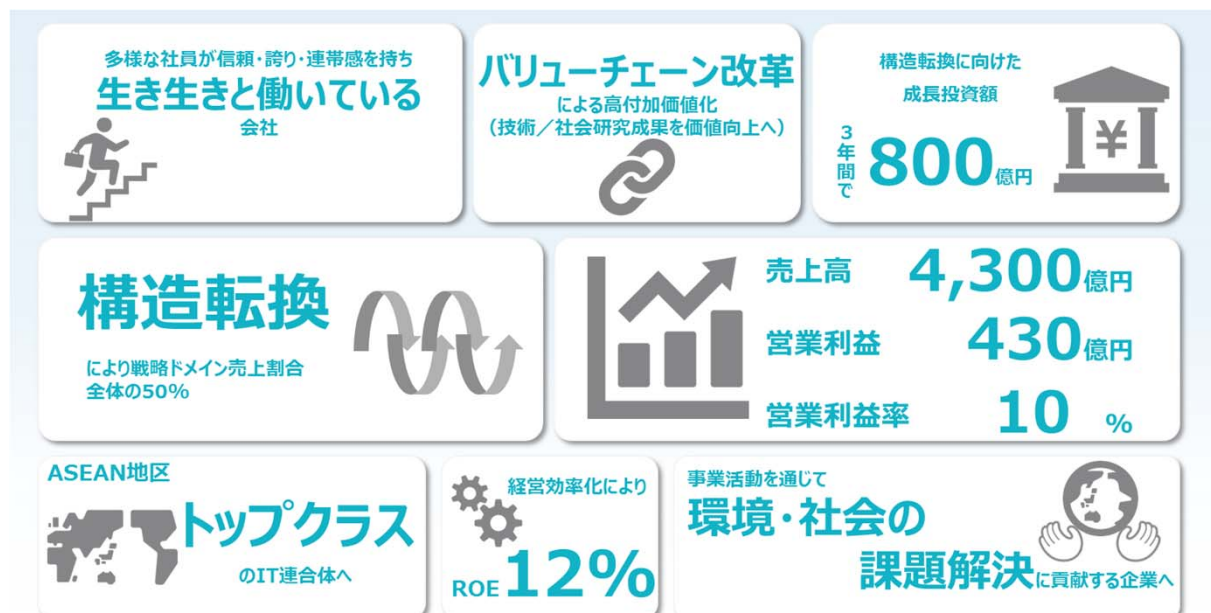
代表取締役の異動（社長交代）について

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。
- ・それでは、私の方から、中期経営計画の進捗状況及び代表取締役の異動について、ご説明させていただきます。

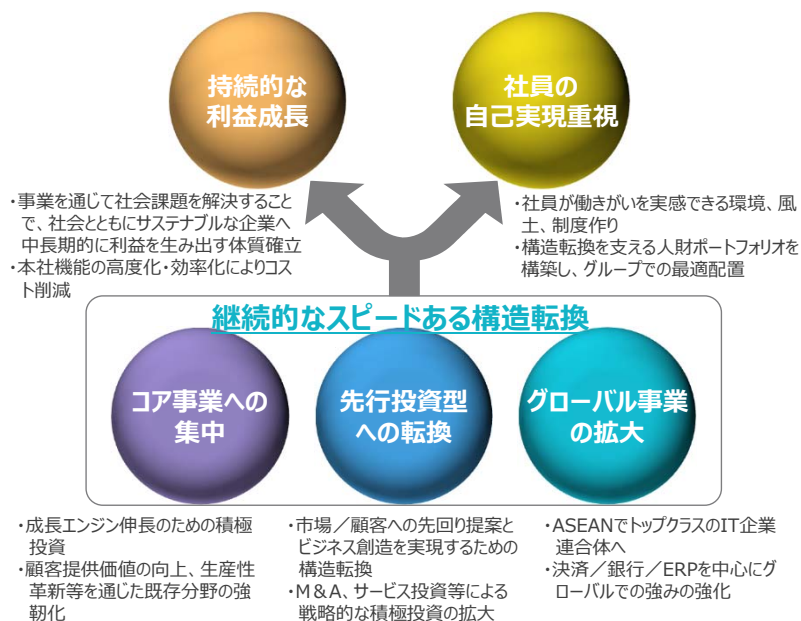
Transformation to 2020

～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、24ページ及び25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。ここから先のご説明の前段として再掲しています。
- ・なお、すでにご案内のとおりですが、4つの重要な経営指標の全てを前期に達成しており、その上で最終年度となる当期に臨んでおります点、申し添えさせていただきます。

＜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)

2021年3月期グループ経営方針

- ① **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
- ② **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
- ③ **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
- ④ **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
- ⑤ **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

第2四半期時点の進捗状況

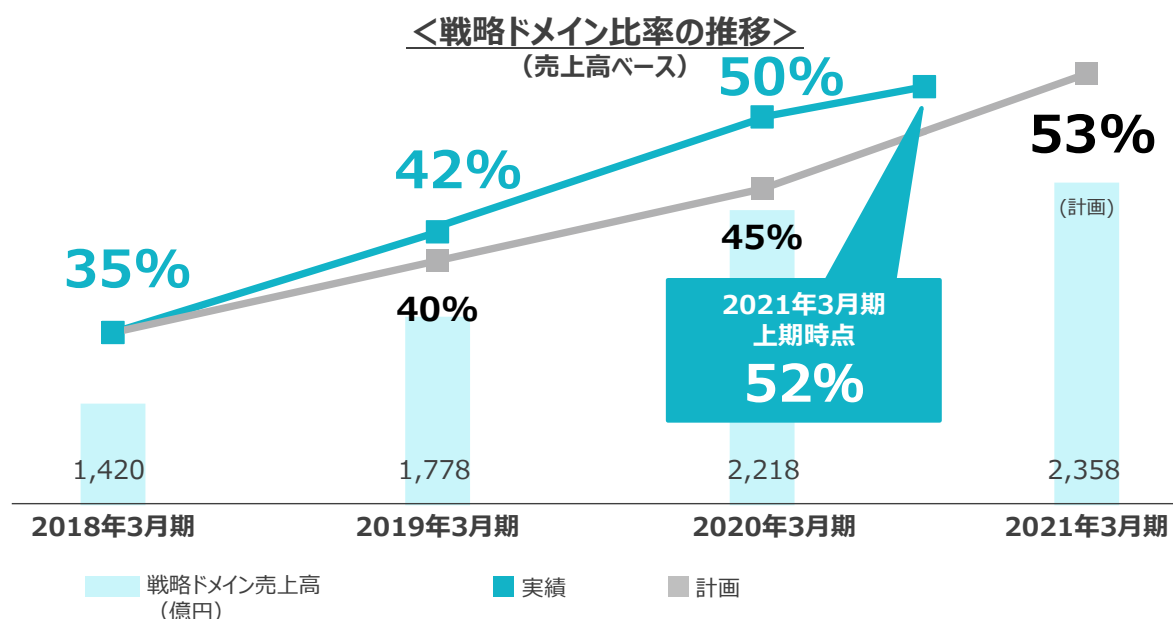
- | | |
|---|---|
| ○ | <ul style="list-style-type: none"> ➢ グループ新基幹システムを計画通りリリース、
グループシェアードサービスの業務運用統一も着実に進展。 ➢ 新オフィス開設は新しい働き方を連動しつつ推進中。 ➢ 戦略的なブランド投資により、
グループ認知度は43%（前年比+11%）と大幅に向上。 |
| ○ | <ul style="list-style-type: none"> ➢ 戦略ドメイン比率は計画達成に向けて着実に向上。 ➢ プラットフォーム事業のグループ戦略の具体化に向けた
見直しを継続実施中。 ➢ サービス型ビジネスの更なる質的転換に向けた
マネジメントインフラを強化中。 ➢ DX価値提供力強化の一環として、M&Aを推進。 |
| △ | <ul style="list-style-type: none"> ➢ 厳しい環境下でも受注採算性、エンハンスメント革新等の
取り組みを継続推進。売上総利益率は23.8%へと
引き続き向上。 ➢ 不採算案件は通期10億円想定に対して厳しい状況。 |
| △ | <ul style="list-style-type: none"> ➢ MFECの連結子会社化を完了。 ➢ アライアンスを通じた総合力を活かし、新規プラットフォーム
サービスの共同展開に向けた先行投資を継続推進。 ➢ 海外の持分法適用会社等で業績へのマイナス影響発生。 |
| △ | <ul style="list-style-type: none"> ➢ 働きがい向上に向けたグループでの人事施策の浸透、
高度化を推進中。 ➢ サービス化、デジタル化を牽引する高度人材の育成や
獲得に向けた人材投資はまだ道半ば。 |

- ・26ページには、2021年3月期のグループ経営方針に基づく取り組みに関して、上期における進捗状況を掲載しています。
- ・今回、それぞれの項目の状況は記載のとおりであり、詳細のご説明は省略させていただきますが、5つ項目のうち、「○(マル)」が2つ、「△(サンカク)」が3つという評価にしています。個々には課題もありますが、全体としては厳しい事業環境の中でも着実に取り組みは進展していると考えています。「△(サンカク)」をつけた項目の中には「○(マル)」をつけてもよいと思うものもありますが、一方で、我々の目指すところを踏まえたとまだまだという気持ちも強いことを考慮しての判断であるご理解いただければと存じます。
- ・引き続き、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、引き続き力強く歩みを進めていきたいと考えています。

中期経営計画への取り組み（トピックス）

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、順調に進捗。
- ・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.39を参照。

© 2020 TIS Inc.

27

- ・27ページ以降で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、27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。引き続き、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、この上期の時点で52%となりました。通期計画の53%に向けて順調に進展しています。

① 構造転換戦略 -2

- ・M&Aやグループ内の事業集約・コラボレーション等、事業ポートフォリオの見直しを推進。
⇒グループ一体経営のもと、競争力強化と総合力発揮を加速。

DX提供価値向上

- 「**滯標アナリティクス株式会社**」の連結子会社化（2020年8月）
 - ・戦略的パートナーとして資本・業務提携を締結（出資比率51%）。
 - ・データ分析専門家集団と共に、顧客のDX推進やデジタルビジネスの支援で重要な要素となるデータ分析・AI領域を強化。
- 「**TIS千代田システムズ株式会社**」の設立（2020年10月）
 - ・千代田化工建設との合併会社を設立（出資比率66%）。千代田化工建設グループのDXに向けた戦略的パートナーシップを構築。
 - ・将来的にはプラントエンジニアリング業界へのITソリューション提供を目指す。

グループ内連携強化

- グループ内事業集約の継続推進**
 - ・2020年4月のEDI事業に続き、TISの中央官庁・自治体等行政機関向け事業の一部のインテックへの集約を決定（2020年11月）。集約効果を通じて事業のブランド化・競争力強化を目指す。
- 地域子会社とのグループコラボレーション推進**
 - ・TISと地域子会社の連携強化を推進。注力事業強化や人材育成・交流等を通じて、グループ一体での質的構造転換・総合力発揮の実現を目指す。

- ・28ページでは、構造転換戦略の2つめとして、事業ポートフォリオの見直しに関する取り組みを紹介しています。
- ・DX提供価値向上の観点から、この上期には2つのM&Aを実施しました。
- ・滯標アナリティクスは、代表の井原氏を筆頭にしたデータ分析の専門家集団であり、DX推進において重要な要素であるデータ分析・AI領域を強化できる頼もしいパートナーです。すでに協業や人材交流を積極的に進めており、今後のさらなる展開を期待しています。
- ・TIS千代田システムズは、千代田化工建設との合併会社として10月1日に設立したばかりの新会社ですが、千代田化工建設の子会社のIT事業を承継していますので、長年培ってきた力や人材を備えています。これからこの会社を通じて、千代田化工建設というプラントエンジニアリング業界大手の企業との間で戦略的パートナーシップを構築していきます。これにより、同社グループへの貢献を通じて我々のDX競争力の強化を図ることができるとともに、戦略ドメインの一つである「ストラテジックパートナーシップビジネス（SPB）」の拡大を推進していきたいと考えています。
- ・今後もこうしたM&Aやアライアンスは、我々の競争力強化をスピーディーに実現するための有効な手段だと考えていますので、積極的に推進していきたいと考えています。
- ・グループ内連携強化の観点では、グループ内事業集約を検討・実施している中で、新しい決定をしました。また、グループコラボレーションも進展しています。これらの取り組みを通じてグループ全体での質的構造転換と総合力の発揮を実現し、提供価値のさらなる向上を目指してまいります。

② 決済事業戦略

・キャッシュレス化の進展を追い風として、非接触やEC決済ニーズも高まり、順調にサービス型ビジネスの事業規模を拡大。
⇒2021年3月期の売上高285億円の達成に向けて、進捗状況は良好。

■ 2021年3月期上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・・・ファーストユーザーとの間でPJは順調に進捗
デビットSaaS・・・メガバンクに加え、順調に地銀展開を継続
プリペイドSaaS・・・Fintechベンチャー等の幅広い顧客からも受注



便利ひろがる新しい社会、その先へ

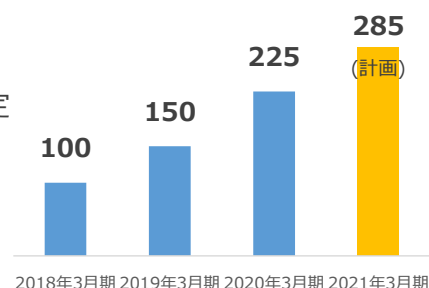
<サービスITにおける決済関連売上高>
（単位：億円）

デジタルウォレットサービス

「MUFG Wallet」、「TOYOTA Wallet」に続き
ウェアラブル端末向けのデジタルウォレットサービスを今期ローンチ予定

Beyond Payment

MaaS、スーパーシティともに実証実験範囲を拡大し着実に推進中



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.

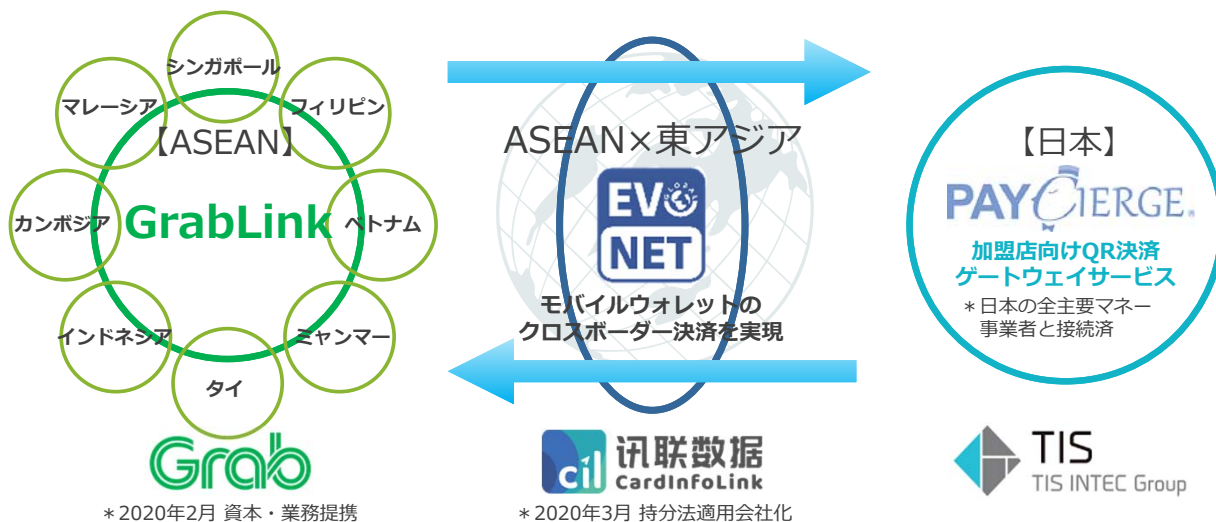
29

- ・続いて、29ページ、「決済事業戦略」についてです。
- ・従前の内容から大幅なアップデートがあるわけではありませんが、当社グループの最大の成長エンジンである決済事業は着実に進展しています。
- ・キャッシュレス化の進展を追い風として、非接触やEC決済ニーズも高まっており、そうした中でクレジットSaaSをはじめとするサービス型ビジネスの取り組みは順調に進捗しており、事業規模の拡大につながっています。

中期経営計画への取り組み（トピックス）

③海外事業戦略 -1

・Grab Holdingsとの資本・業務提携に基づき、協業を開始。
⇒当社の目指す「グローバル市場に向けた最適な決済ソリューションの展開」に向けた取り組みが前進。



- ・ 合併会社「GrabLink」を通じ、Grab決済サービスのITプラットフォームを提供。
- ・ TISとCardInfoLinkが共同推進する「EVONET」に“GrabPay”が接続予定。

キャッシュレス化が急速に進展する東アジア・ASEANにおいて、Grab、GrabLinkと共に
クロスボーダー・モバイル決済ネットワークのプラットフォーマーを目指す。

- ・30ページと31ページは「海外事業戦略」についてです。
- ・まず、30ページでは、2月に資本・業務提携したGrab Holdingsとの間で協業が始まったことを取り上げています。新型コロナウイルス感染症拡大の影響等の事情もあって、時間を要したところではありますが、今回、当社の目指す「グローバル市場に向けた最適な決済ソリューションの展開」に向けた取り組みが前進したことを皆様にお伝えできる状況となり、私自身も大変うれしく思っています。
- ・当社持分法適用会社のCardInfoLinkも交えた合併会社であるGrabLinkを通じて、Grab決済サービスのITプラットフォームを提供するとともに、当社とCardInfoLinkが共同推進し、モバイルウォレットのクロスボーダー決済を実現する「EVONET」に、GrabPayが接続する予定となりました。
- ・現時点では、新型コロナウイルス感染症拡大の影響でクロスボーダー決済は非常に厳しい状況にありますが、我々は、その先を見据えて、EVONETを通じて、キャッシュレス化が急速に進展する東アジア・ASEANにおいてクロスボーダー・モバイル決済ネットワークのプラットフォーマーとなることを目指し、EVONET事業を推進してまいります。
- ・また、Grabとは今回の協業以外にも、多岐にわたるテーマで協議をしていますので、引き続きこれからの展開についてご期待いただければと存じます。

③海外事業戦略 -2

・資本・業務提携以降の信頼関係強化を経て、MFECグループの連結子会社化を完了。
⇒「ASEANトップクラスのIT企業連合体」組成に向け、MFECグループの事業構造転換・イノベーションを加速。

■ MFEC Public Company Limitedの概要

1997年3月設立のタイ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カンパニー。
タイ証券取引所上場。グループ企業は10社。



連結売上高
133億円
(2019年12月期)

連結営業利益
8.7億円
(2019年12月期)

連結従業員数
1,361名
(2019年12月末時点)

*2019年12月期実績を期末レートで換算

■ 連結子会社化までのステップ

2014年 4月
資本・業務提携
(17.7%)

2017年 3月
持分法適用会社化
(20.0%)

2018年12月
株式追加取得
(24.9%)

2020年10月
連結子会社化
(49.0%)

連結化記念イベントの様様（2020年10月6日 オンライン開催）



© 2020 TIS Inc.

31

- ・31ページは、タイの上場企業であるMFECの連結子会社化が完了したについて取り上げています。
- ・これまでもご案内しているとおり、海外企業とのアライアンスについては、時間をかけながら段階的なステップを踏むことで、リスクを避けつつ着実に進展させていくことを基本方針としています。少数出資から入り、時間をかけながら相互理解と信頼関係を強化していき、その上で双方が企業価値向上に資すると判断した場合には出資比率を高め、子会社化も検討するという方針は、このMFECの例からもわかりいただけるかと思います。
- ・MFECとは当初の資本・業務提携から6年半の時間をかけて強固な戦略的パートナーシップを構築した末に今回の子会社化に至ったわけですが、だからこそMFECとのこれからについて大変楽しみにしています。「ASEANトップクラスのIT企業連合体」組成を目指す我々にとって、大変頼もしいパートナーであるMFECが子会社として加わったことは、非常に大きな意義をもつとあらためて感じています。
- ・なお、海外事業戦略につきましては、12月4日に、事業説明会を開催し、担当の本部長よりあらためて詳細をご説明させていただくことになっておりますので、ぜひご参加いただければと存じます。

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 コーポレートブランドの強化

・ブランドを起点とした経営基盤のさらなる強化に向け、戦略的なブランド活動を継続推進。
⇒前下期からの集中投資が奏功し、認知度等は着実に向上。

■テレビCM
2020年2-3月の第1弾
に続き、2020年8-9月
に第2弾を展開。

＜第1弾：「魔人登場」編＞



＜第2弾：「サクッと決済」編＞



CM認知度
(ビジネスパーソン)

46%→57%

(2月→8月 ※TIS独自調査)

グループ認知度
(ビジネスパーソン)

19%→32%→43%

(テレビCM展開前→2月→8月 ※TIS独自調査)

IT業界新卒就職
人気企業ランキング

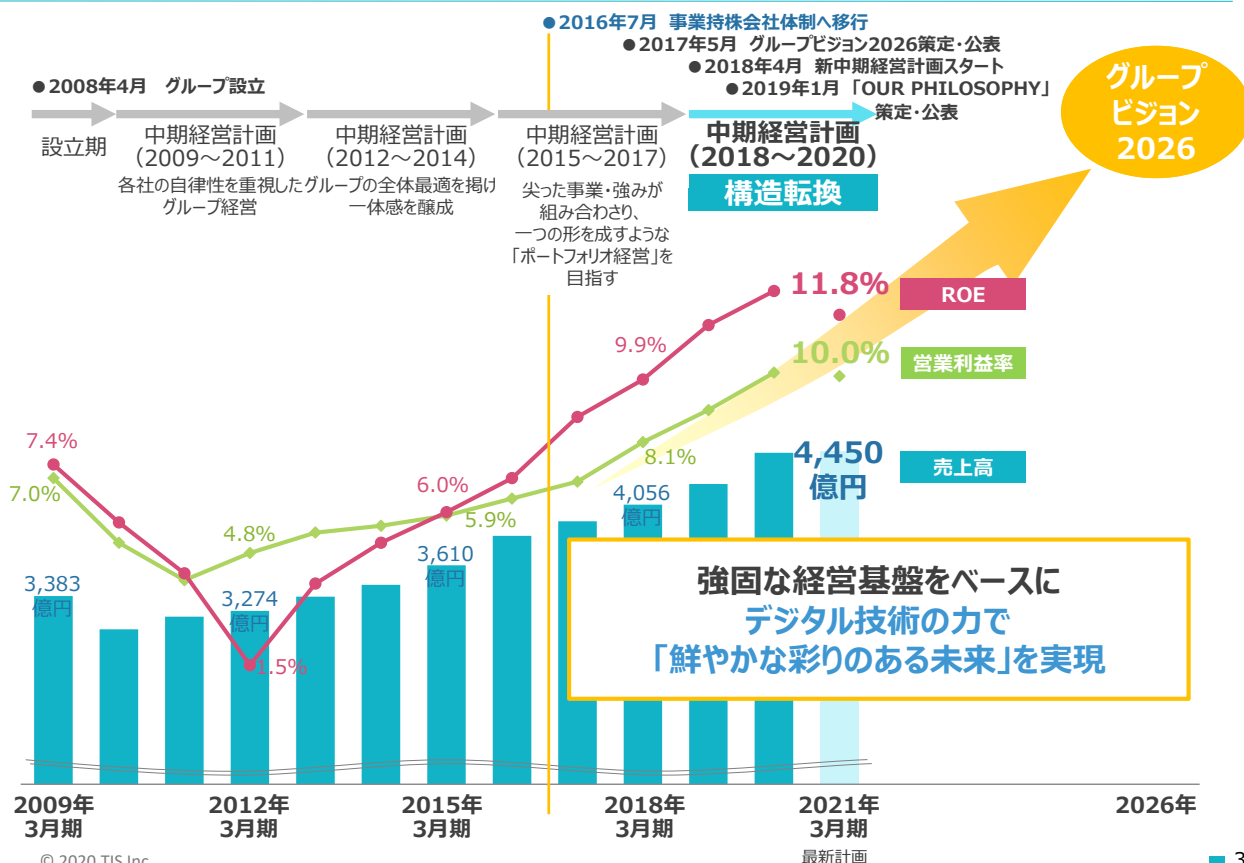
全体：15位→13位

理系：16位→9位

事業方針を踏まえテレビCM等では「ITで、社会の願い叶えよう。」をキャッチコピーとして展開中。すべ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、引き続きブランド向上施策を実施していく。

ITで、社会の願い叶えよう。

- ・32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してきており、この上期もテレビCMの第2弾の展開等、露出を高めてきました。
- ・その結果、前回にも増して認知度向上等の成果につながっていますし、社員からも非常に好評です。やはりブランドは我々の重要なステークホルダーである社員にとっても大事なものであり、それが向上することは社員の働き甲斐に貢献するとあらためて感じています。
- ・前回も申し上げましたが、ブランドは一朝一夕で構築できるものではありません。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」を通じて、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ていく中、「ITで、社会の願い叶えよう。」をキャッチコピーとしたブランド施策はしっかりと続けていきたいと考えています。

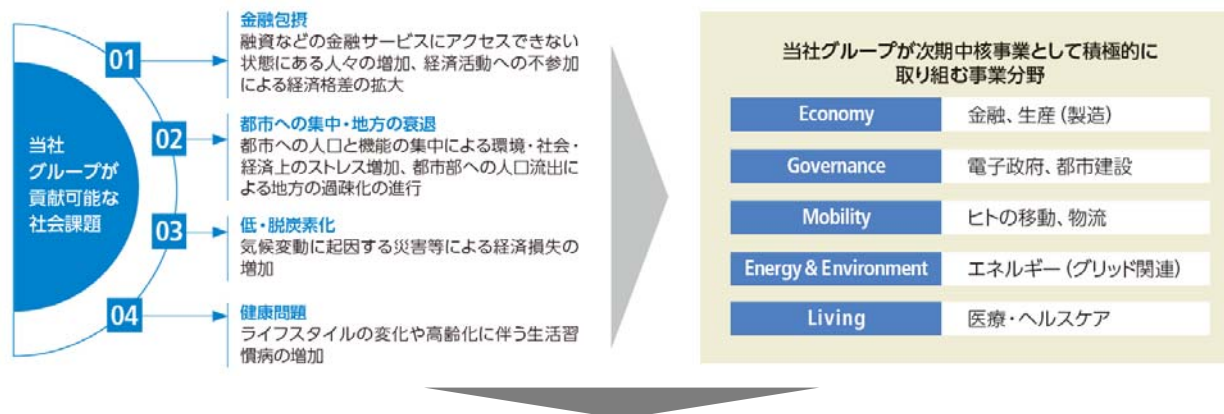


- ・以上の中期経営計画の状況等を踏まえた総括として、新型コロナウイルス感染症拡大の影響等により、先行きが非常に不透明な状況が続くものの、今後も引き続き諸施策を着実に遂行することで構造転換を推進し、持続的な成長を通じてグループビジョン2026の実現、ひいてはさらなる企業価値の向上の実現を目指していく考え方には、まったく変わりありません。
- ・強固な経営基盤をベースとして、厳しい環境にもしなやかに向かい、迅速果断な経営判断を行うことでしっかりと乗り越えていきたいと思っていますし、それができるだけ力を我々のグループは備えていると確信しています。
- ・グループ基本理念「OUR PHILOSOPHY」に基づき、デジタル技術の力で「鮮やかな彩りのある未来」の実現に邁進してまいります。

- ・事業を通じて解決を目指す4つの社会課題と長期的に注力する5つの中核事業分野を選定。
⇒経済価値・社会価値の創造を通じ、持続可能な社会実現への貢献と持続的な企業価値向上を目指す。

社会課題の解決と経営の統合を深めるため、サステナビリティプロジェクトチームを立ち上げ。多様なメンバーが有する専門知識・経験を結集し、PEST分析に基づいて推定した2050年の世界からのバックキャストによる検討・議論を通じて選定。

■ TISインテックグループが取り組む方向性



次期中期経営計画において、5つの中核事業分野についての事業戦略・投資戦略やR&D戦略等を組み入れる予定。

- ・34ページは、そうしたサステナビリティ経営をさらに深化させていく必要があると考えていることから、次期中期経営計画の重要なインプットにもなる、当社グループが事業を通じて解決を目指す4つの社会課題と長期的に注力する5つの中核分野の選定を行いました。
- ・来期からの次期中期経営計画において、事業戦略・投資戦略やR&D戦略等を組み入れて強力に推進していく予定であり、これにより社会価値と経済価値の両立を通じて、持続的な成長と企業価値向上を実現していきたいと考えています。
- ・以上が、中期経営計画の進捗状況となります。

2021年3月期第2四半期（累計）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

代表取締役の異動（社長交代）について

参考資料

・それでは、続いて、昨日決定しました代表取締役の異動についてご説明します。

・新たな経営執行体制のもと、2021年4月から開始する次期中期経営計画の着実な遂行を通じて当社グループの持続的な成長と企業価値向上をより一層推進するため、社長交代を決定。

■新代表取締役社長の紹介 ※2021年4月1日就任予定

岡本 安史（現 取締役 副社長執行役員）



（1962年3月3日生）

＜持続的な企業価値向上のためのキーワード＞

- ・ **グループ一体経営**
- ・ **サステナビリティ経営**
- ・ **収益性重視**
- ・ **フロントライン強化**

現 代表取締役会長兼社長 桑野 徹は2021年4月1日付で取締役会長へ就任。非執行の取締役会長となり、業務執行側を監督する立場からコーポレートガバナンス体制の充実に努める。

- ・36ページにありますとおり、新たな経営執行体制のもと、2021年4月から開始する次期中期経営計画の着実な遂行を通じて当社グループの持続的な成長と企業価値向上をより一層推進するため、社長の交代を決定いたしました。
- ・取締役会の任意の諮問機関である指名委員会の審議を経て、昨日開催の取締役会において、代表取締役の異動について決議しました。これにより、2021年4月からの新社長に、現在、取締役 副社長執行役員である岡本安史（おかもとやすし）が就任することとなりました。
- ・本日、岡本を同席させていますので、岡本からも皆様に一言ご挨拶させていただければと存じます。

【岡本副社長】

- ・この度、2021年4月1日付で、代表取締役社長の大役を拝命することになりました岡本安史でございます。
- ・桑野社長からバトンを受け、今後、「グループ一体経営」「サステナビリティ経営」「収益性重視」、それらを支える「フロントライン強化」の4つを大きなキーワードとして、次期中期経営計画の遂行等を通じて、グループビジョンの実現、グループの持続的な成長とさらなる企業価値向上に全力で取り組んでいく所存です。
- ・2021年4月以降は、皆様とも積極的にコミュニケーションをとっていければと考えていますので、これからよろしくお願いいたします。

【桑野社長】

- ・岡本は、事業面だけでなく、企画等のコーポレートのほか、グループ会社での執行等、幅広く経験しており、大きな実績を挙げている人物です。当社グループの将来を見据えて、これからの経営を託すには最もふさわしい人物であると考えております。ぜひ今後にご期待いただければと存じます。
- ・以上で、ご説明を終了させていただきます。

2021年3月期第2四半期（累計）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

代表取締役の異動（社長交代）について

参考資料

（説明省略）

2021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）

（百万円）	2020年3月期 下期	2021年3月期 下期	前年同期比	
売上高	227,420	233,692	+6,272	(+2.8%)
営業利益	25,739	26,289	+550	(+2.1%)
営業利益率	11.3%	11.2%	▲0.1P	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	16,144	19,223	+3,079	(+19.1%)
四半期純利益率	7.1%	8.2%	+1.1P	—

主要セグメント別

サービスIT	売上高	65,650	71,631	+5,981	(+9.1%)
	営業利益	5,741	6,228	+487	(+8.5%)
	営業利益率	8.7%	8.7%	±0.0P	—
BPO	売上高	17,478	16,434	▲1,044	(▲6.0%)
	営業利益	1,629	1,291	▲338	(▲20.7%)
	営業利益率	9.3%	7.9%	▲1.5P	—
金融IT	売上高	59,016	61,410	+2,394	(+4.1%)
	営業利益	8,010	8,625	+615	(+7.7%)
	営業利益率	13.6%	14.0%	+0.5P	—
産業IT	売上高	103,287	104,527	+1,240	(+1.2%)
	営業利益	10,646	10,301	▲345	(▲3.2%)
	営業利益率	10.3%	9.9%	▲0.4P	—

© 2020 TIS Inc.

*下期計画は通期計画から上期計画を控除したものです。

38

（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

② IT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と、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）

■クロスボーダー決済「EVONET」事業の概要



東アジア、ASEANの決済事業者*を接続するグローバル決済ネットワーク「EVONET」を構築し、各国のモバイルウォレット事業者*に、クロスボーダー決済に必要なITプラットフォームを提供。

*モバイルウォレット、カードブランド、ACQ、ISS、銀行

【EVONETが実現すること】

モバイルウォレット事業者が「EVONET」に接続することで、

- ① 本国のみで使えた●Payが海外の店舗でも決済可能になる
- ② 海外C国の■Payが本国の加盟店で決済可能になる



【ユーザー】 利便性アップ… 普段使いの●Payを海外で利用/両替不要

【事業者・加盟店】 収益拡大… 本国利用者の海外利用（アウトバウンド）＋海外の自国加盟店利用（インバウンド）

【展開予定国・地域】

日本、中国、香港、韓国、シンガポール、タイ、インドネシア、フィリピン、ベトナム、マレーシア、ミャンマー、カンボジア

■上海訊聯数据服务有限公司（CardInfoLink）の概要

2010年設立の中国上海市に本社を置くFintech企業。Alipay、Wechat Pay、銀聯、VISA、MasterCard、JCB、Diners Club、AMEX、および日本、アジアの決事業者と提携し、決済プロセッシング、データサービスを提供する。GrabLink Pte. Ltd. から“Preferred External Mobile Wallet Integration Service Provider”として認定されている。

（説明省略）

発表日付	タイトル
2020年7月1日	TISおよび連結子会社の人事異動のお知らせ
2020年7月1日	Sales Lab、インサイドセールス事業を開始
2020年7月2日	TIS、DX推進に向けた「アジャイルPMOサービス」を提供開始
2020年7月2日	中央システムのクラウド勤怠管理システム『RecoRu（レコル）』、ソニーのICカードリーダーPaSoRi（パソリ）を使用したICカード打刻に対応
2020年7月8日	TISと日本マイクロソフトがヘルスケア業界のデジタルトランスフォーメーションの推進に連携
2020年7月9日	TIS、マルチクラウド管理とセキュリティ対策を備える運用プラットフォームを提供
2020年7月10日	TIS、東京都の「AIとIoTにより認知症高齢者問題の解決を目指す研究」に参画
2020年7月14日	「令和2年7月豪雨災害」被害への支援について
2020年7月14日	マイクロメイツ、「業務課題 可視化サービス」に『ライトプラン』と『ミドルプラン』を追加
2020年7月15日	YKアクロス社、FAX受信をオンライン処理できるネクスウェイの『e-受信FAXサービス』でテレワークでも平常業務を実現
2020年7月17日	IIJの業績管理プラットフォームとして経営管理ソフトウェア「CCH Tagetik」の導入をTISが支援
2020年7月21日	タイ王国 MFEC Public Company Limited株式に対する公開買付けの開始に関するお知らせ
2020年7月27日	TIS協賛の「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
2020年7月27日	TIS、セキュリティコンサルティングメニューを強化し、高セキュリティなクラウド活用を支援
2020年7月29日	TIS、ミニアプリ管理基盤「Widget配信プラットフォーム」を提供
2020年7月29日	インテック、金融システムの人材育成を目的としたIT・ビジネス研修に「コンテナ開発入門」コースを開講
2020年7月30日	TIS、与信管理ソリューション「財務諸表入力ソリューション（外国語対応版）」タイ語に対応
2020年8月3日	TIS、独ボッシュのソフトウェア専門会社とSAP®領域で協業
2020年8月3日	連結子会社の人事異動のお知らせ
2020年8月3日	ネクスウェイ、「薬剤師会向けオンライン研修支援」を提供
2020年8月4日	インテック、エルテスと提携し、統合ログ管理ソフトウェア「LogRevi」に「内部脅威分析サービス」を追加
2020年8月5日	TIS、データ分析・AIコンサルティング事業展開の滞標アナリティクスをグループ会社化
2020年8月6日	TISインテックグループ、古田新太さん、千葉雄大さん出演新テレビCM「サクッと決済」篇スタート！
2020年8月6日	クオリカ、Oracle NetSuiteのアライアンスパートナー契約を締結

(説明省略)

発表日付	タイトル
2020年8月12日	TIS、経費精算クラウドサービス「Spendia」を中部テレコミュニケーションに導入
2020年8月17日	TIS、中国などアジア圏でSAP、OracleのERP製品群の導入において高いシェアを持つ、上海漢得信息技术股份有限公司と協業を開始
2020年8月19日	インテック、複数クラウドサービスのIDを一括で管理できるクラウド型「ID認証サービス」を提供開始
2020年8月21日	沖縄全域における観光型MaaS実証事業が国土交通省の「令和2年度日本版MaaS推進・支援事業」に選定
2020年8月26日	TIS、非対面の審査・融資を実現する「金融機関間データ連携サービス」を開始
2020年8月28日	インテックのF³と連携した音声認識スマホアプリ、十六銀行で採用決定
2020年8月28日	インテック、多摩市と新しい生活様式に対応した「ICTを活用した地域・市民サービスの向上推進に関する連携協定」を締結
2020年9月2日	TIS、NEDOの「自動走行ロボットを活用した新たな配送サービス実現に向けた技術開発事業」に参画
2020年9月2日	AJS、ソフトウェア資産管理サービスを提供開始
2020年9月7日	TIS、再生可能エネルギーを活用した官民連携の地域MaaS実証実験を浜松市佐久間町で実施
2020年9月10日	TIS、「Oracle Cloud Infrastructureトータル支援サービス」を提供
2020年9月10日	マイクロメイツ、Microsoft Teamsのトレーニング研修をまるごと収録した動画コンテンツを販売開始
2020年9月15日	TIS、ローコード開発基盤「OutSystems」活用の支援サービスを開始
2020年9月16日	因幡電機産業、ネクスウェイの「FNX e-急便WEB 発行サービス」で納品書のペーパーレス化を実現
2020年9月17日	アグレックス、AGC化学品カンパニーのSFA定着化と情報共有の活性化を実現
2020年9月18日	TIS、メディケア生命保険のRPA製品「UiPath」への移行を支援
2020年9月23日	TIS、クラウド型地域医療情報連携サービス「ヘルスケアパスポート」を提供開始
2020年9月28日	TIS、UiPathのRPA業務自動化ソリューションに9種の新メニューを追加
2020年9月29日	インテック、Microsoft クラウドサービス接続を強化する「Microsoft Azure Peering Service」を提供開始
2020年9月30日	TIS千代田システムズ株式会社設立のお知らせ
2020年9月30日	TIS人事異動のお知らせ

(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)