

TISインテックグループ 事業説明会（グローバル事業）

2020.12.4

TIS Inc.

© 2020 TIS Inc.

（2020年12月4日開催 アナリスト向け事業説明会 プレゼンテーション要旨）

- TISの古庄でございます。よろしくお願いいたします。

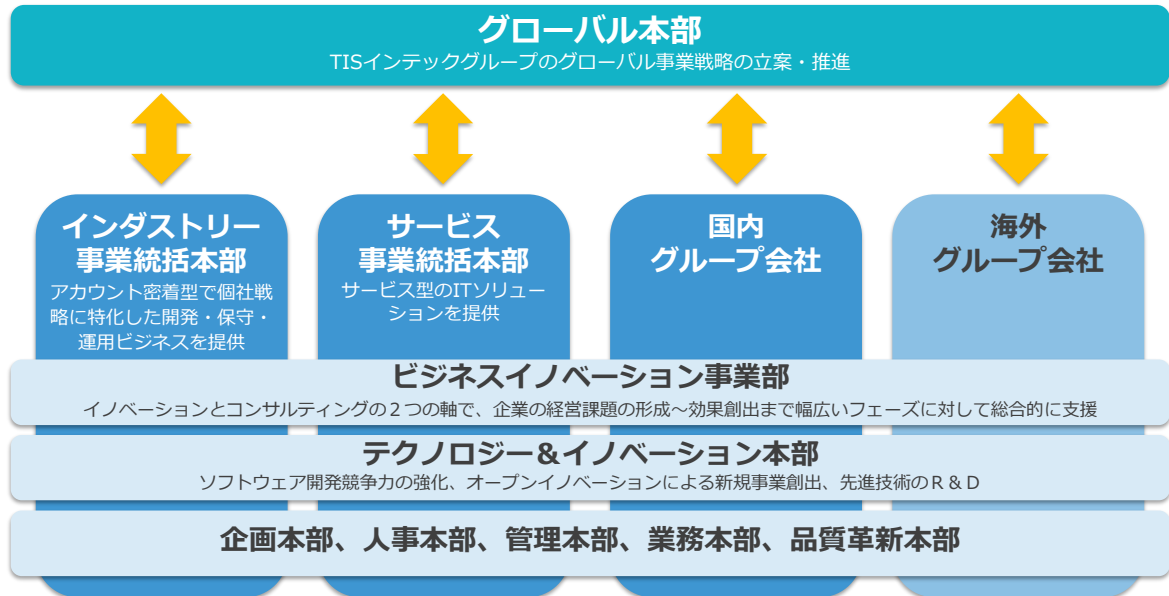
古庄 建作 グローバル本部 本部長

- ✓ クレジットカードシステムにおける、プログラマ、SE、PM、営業を経験し、2012年より企画部へ
- ✓ 2014年、タイのリーディングSIer MFECとの資本・業務提携より、グローバル事業を担当（現在に至る）

略歴

2002年3月 九州大学大学院修了
2002年4月 TIS株式会社入社
2004年1月 カード基幹システム開発
2009年1月 カード営業
2012年4月 コーポレート本部 企画部
2017年4月 海外事業企画部 部長
TISI Singapore Pte. Ltd. Managing Director（現任）
2020年4月 グローバル本部 本部長（現任）

- 自己紹介です。経歴は記載の通りで2014年からグローバルビジネスを担当しており、現在はグローバル本部の本部長を務めています。



© 2020 TIS Inc.

3

- グローバル本部は、TISインテックグループのグローバル事業戦略の立案・推進の全体を担っています。
- インダストリー事業統括本部、サービス事業統括本部といったTISの事業組織とともにグローバル事業を進めるほか、国内グループ会社への支援・サポートもしています。また、海外グループ会社については、ガバナンスも含めて、責任をもって進めています。

1. ビジョン、基本方針
2. グローバル事業戦略
3. ビジネスシナジー
4. グローバルチーム

- 本日のアジェンダは4つです。

ビジョン、基本方針

(説明省略)

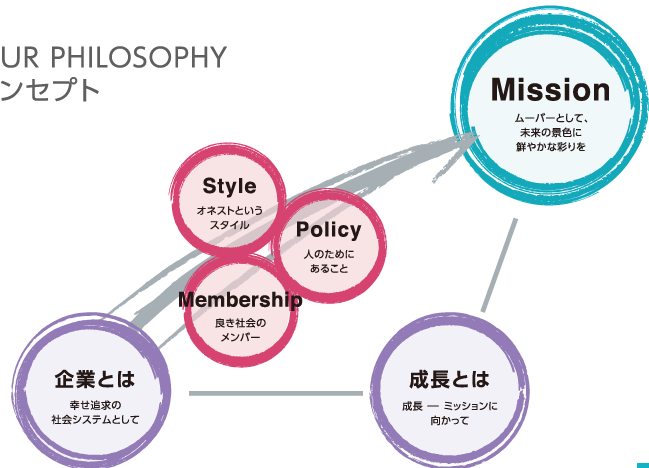
Mission (社会に対して果たすべき役割)

デジタル技術を駆使したムーバーとして、未来の景色に鮮やかな彩りをつける



OUR PHILOSOPHY コンセプト

「OUR PHILOSOPHY」は、T I Sインテックグループの価値観です。グループの経営、企業活動、構成員において、大切にしている考え方やあり方を幅広く明確化しており、当社グループのすべての営みはこの「OUR PHILOSOPHY」を軸に行われます。当社グループは、社会に対して果たすべき役割として、「デジタル技術を駆使したムーバーとして、未来の景色に鮮やかな彩りをつける」存在でありたいと考えています。

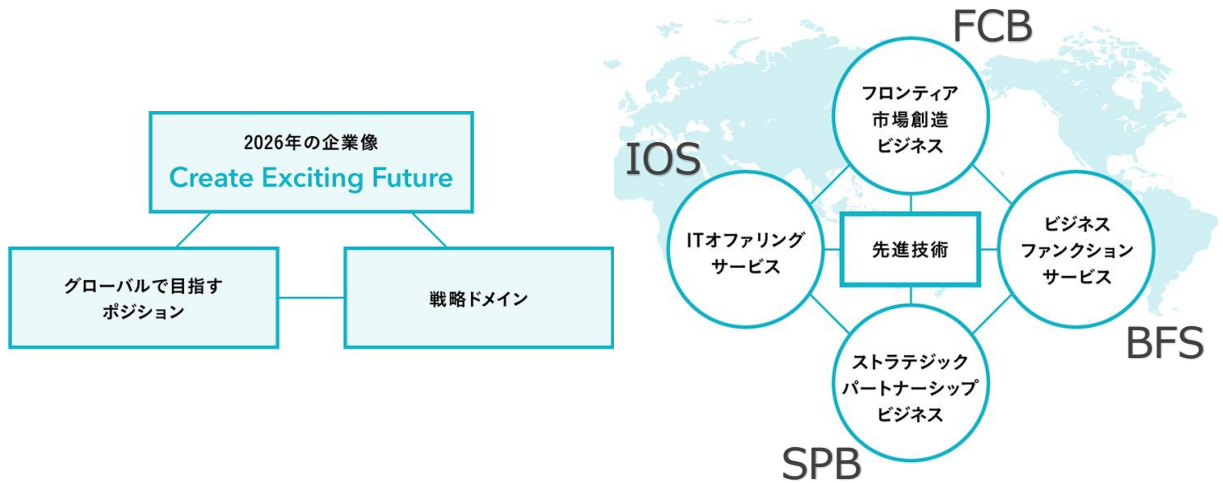


© 2020 TIS Inc.

6

- 1つめの「ビジョン、基本方針」にあたり、TISインテックグループ基本理念「OUR PHILOSOPHY」をあらためてお示しています。

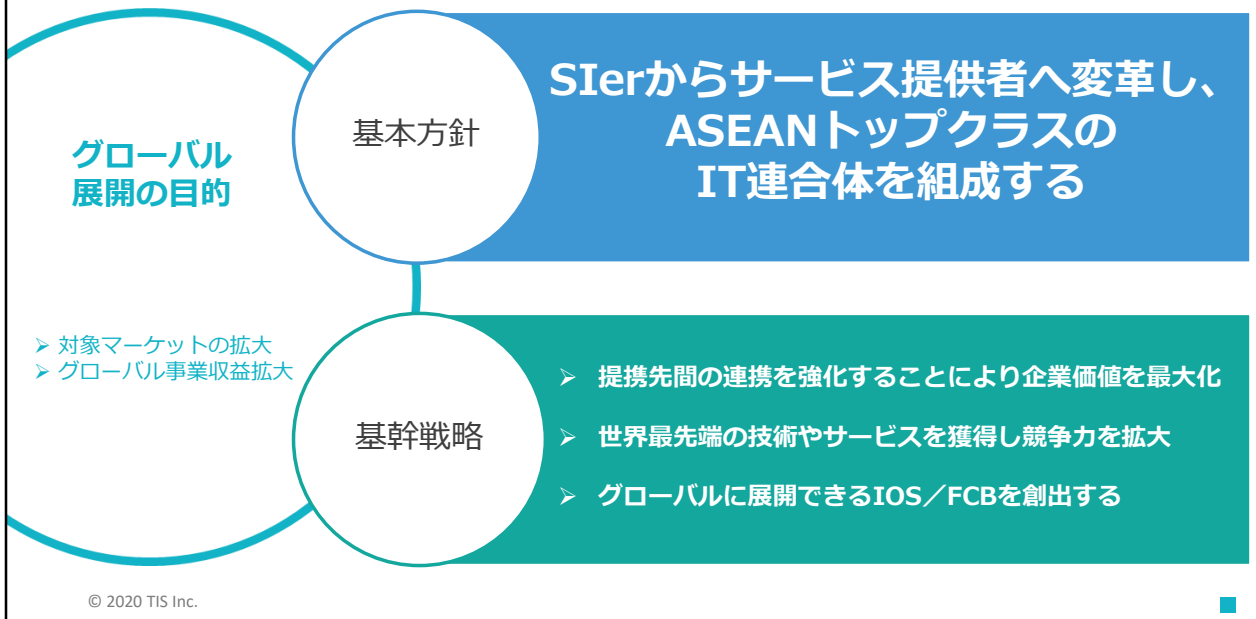
先進技術・ノウハウを駆使し、ビジネスの革新と市場創造を実現する



© 2020 TIS Inc.

7

- 続いて、グループビジョン2026です。
- これは2016年に、10年後の目指す企業像を「Create Exciting Future」と定めたものです。「先進技術、ノウハウを駆使し、ビジネスの革新と市場創造を実現する」ため、4つの戦略ドメインを設定しています。IOS、FCB、BFS、SPBとあるうち、海外でのビジネスにおいては、特にスタートアップのスピード感が速く競争環境も激しいことから、IOS、FCBを力強く推進していく必要があると考えています。

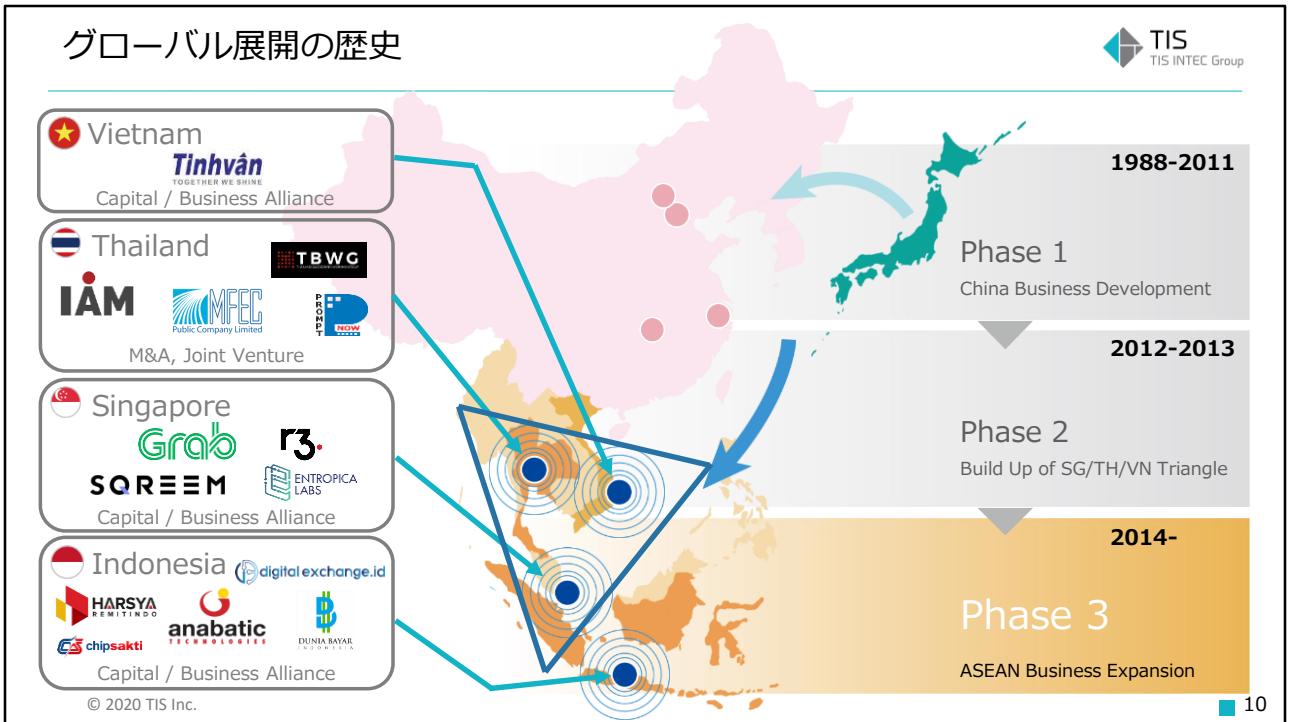


- 次に、グローバル事業における基本方針・基幹戦略です。
- 基本方針は、SIerからサービス提供者へ変革し、ASEANトップクラスのIT連合体を組成するというものです。
- 基幹戦略は3つです。
- 1つめは、提携先間の連携を強化することにより企業価値を最大化していくことです。M&Aと資本業務提携を通じてビジネス展開を加速させるとともに、パートナー間の連携を強化することが重要だと考えています。双方の切磋琢磨を通じて企業価値向上を実現するためにもつなぐ役割が非常に重要だと考えています。
- 2つめが、世界最先端の技術やサービスを獲得し競争力を拡大していくことです。世界中から新しいテクノロジーが次々と生まれていますので、そうした世界最先端のテクノロジーを我々も貪欲に獲得する必要があると考えています。
- 3つめは、グローバルに展開できるIOS/FCBを創出するということです。これは先ほど申し上げたとおりSIerからサービス提供者へ変革していくために、投資を含めて注力していくということです。

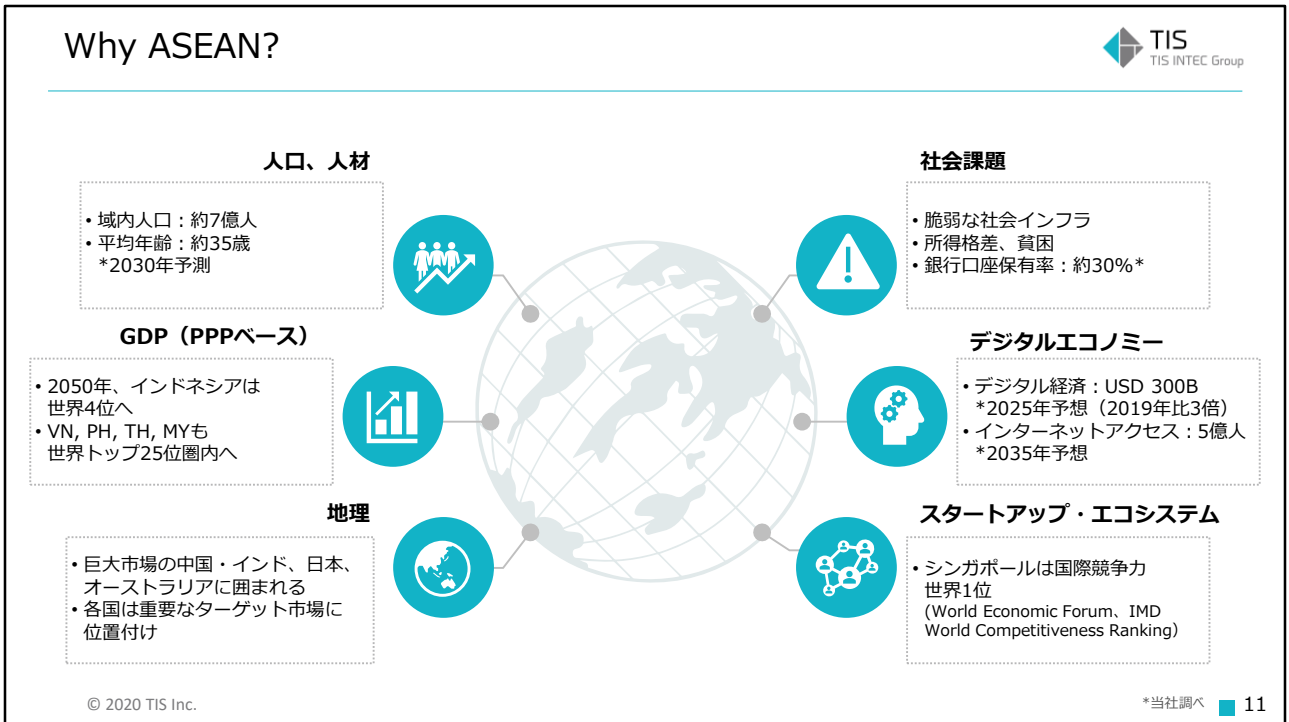
グローバル事業戦略

(説明省略)

グローバル展開の歴史

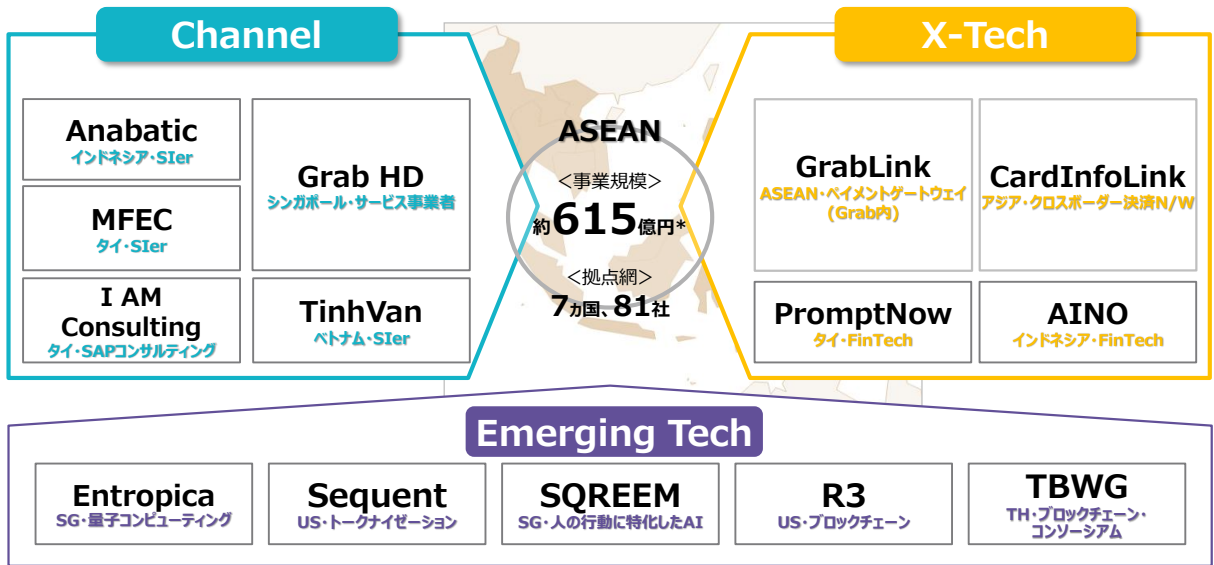


- グローバル展開の歴史をご説明します。
- 1988年～2011年をフェーズ1と位置づけ、日系のお客様の中国展開支援、現地でのITサポート、オフショア開発を目的として、約20年中国への展開を進めてまいりました。
- 2012年～2013年のフェーズ2は、中国の市場が拡大する一方でコストアップという課題に加え、日系のお客様も東南アジアに南下していったこともあり、我々も追随する形でシンガポールに現地法人を立ち上げ、東南アジアのマーケットに着目していきました。
- ここまでのフェーズ1、2においては、日系のお客様の対応が中心でしたので、どうしてもビジネス規模が大きにならないという課題がありました。そのため、2014年からはフェーズ3ということで、ASEAN Business Expansionへ方針を転換し、今に至っています。この6年間、東南アジアにおいて大きなGDPを占めるベトナム・タイ・シンガポール・インドネシアのトッププレイヤーとの資本業務提携、もしくは連結子会社化を進めてきました。



- なぜASEANなのかを6つの観点で整理したのがこのページです。
- まず、「人口、人材」です。域内の人口は現在の6億5,500万人が2030年には7億人になると予測されています。平均年齢も2030年で約35歳と予測されています。2030年の日本の平均年齢は50歳になると言われていますので、若い人が大きなポジションを占めることがわかりいただけるかと思います。
- 続いて「GDP」です。購買力平価ベース(PPP)になりますが、2050年にインドネシアは世界4位になり、ベトナム、フィリピン、タイ、マレーシアも世界トップ25圏内に入ると言われており、市場自体が大きく伸びるという魅力を持っています。
- 「地理」においては、中国、インド、日本、オーストラリアの巨大なマーケットに囲まれているということもあり、各国は重要なターゲット市場に位置付けられています。貿易、ITの面も含めてASEANには注目が高まっているということです。
- 「社会課題」としては、公共交通機関を中心に社会インフラは非常に脆弱です。また、所得格差、貧困が大きく広がっています。それから、我々が特にポイントとしているのは銀行口座保有率約30%という低さにあります。約70%の人が銀行口座を持ってないわけです。ASEANはそういった社会課題を持っています。
- 次は「デジタルエコノミー」です。デジタル経済圏が大きく伸びることが予想されています。
- 最後に「スタートアップ・エコシステム」です。これはシンガポールが特にそうなのですが、シンガポールの国際競争力は世界第1位です。世界経済フォーラムやIMDの国際競争力ランキングが毎年発表されていますが、シンガポールは毎年トップに君臨しています。
- このように、環境も魅力的ですし、一方で様々な課題もあるところ、我々が

決済や銀行という日本でポジションを持っている分野とマッチしているところが、ASEANをターゲットにした理由です。



© 2020 TIS Inc.

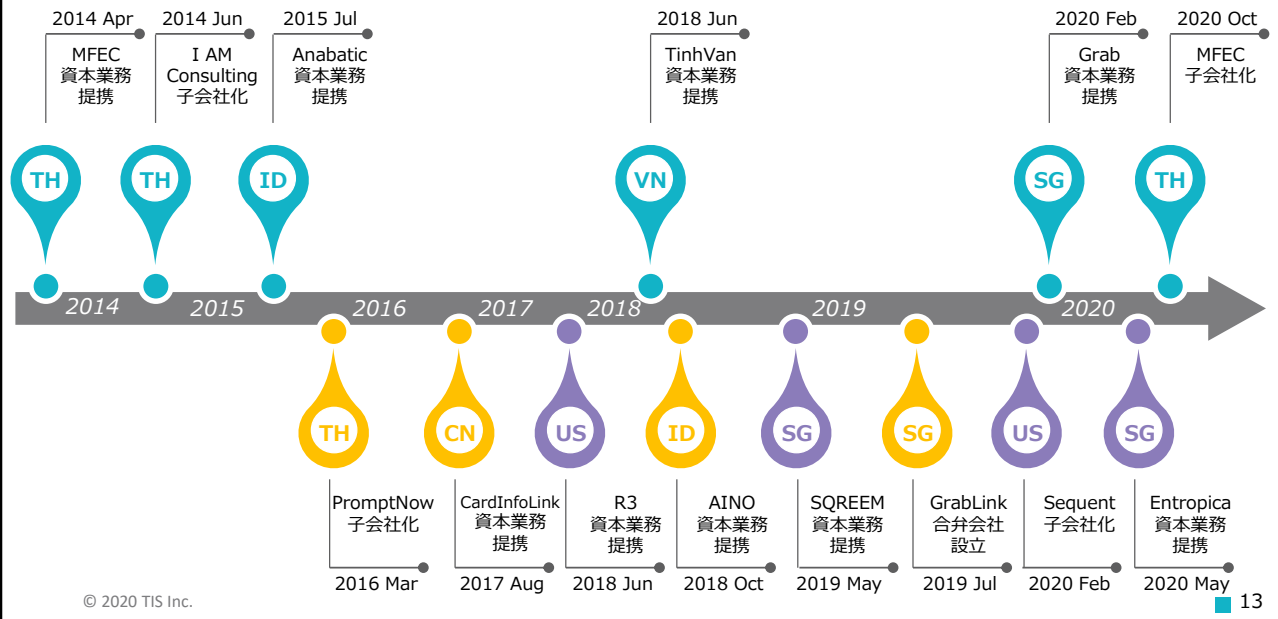
*ASEAN地区子会社 + 持分法適用会社売上高合計。2019年12月期実績を期末レートで換算。

12

- 続いて、グローバル戦略です。
- チャネル (Channel)、クロステクノロジー (X-Tech)、エマージングテクノロジー (Emerging Tech) という3つのテーマを掲げ、それぞれに強力な武器やポジションを持つ企業とパートナーシップを進めています。この3つのかけ合わせをもって、東南アジアでポジションを作っていくのが我々のグローバル戦略です。
- まず、チャネルです。これは東南アジアのマーケットにリーチするために、顧客基盤、エンジニアも含めたITリソース、ブランド力その他、政界への人脈を持っている有力企業のことを指します。簡単にご紹介しますと、Anabaticはインドネシアで第2位のシステムインテグレーターで上場企業、MFECは今年10月に連結子会社化したタイのシステムインテグレーターです。また、I AM Consultingは、2014年に買収したSAPのコンサルティングファームです。Grab Holdingsは、今年2月に資本業務提携をした東南アジアでNo1のスーパーアプリケーションプレイヤーです。TinhVanはベトナムの中堅システムインテグレーターです。
- クロステクノロジーについては、フィンテック、インシュアテック、ヘルスケアテックというように、いくつかのカテゴリがありますが、業種・業界に特化したテクノロジーやサービスを持つ企業を拡充しています。現時点では、フィンテックが中心になっていますが、GrabLinkは2019年に立ち上げた合併会社でGrabのペイメントサービスを支えるプラットフォームを担っています。CardInfoLinkは中国のクロスボーダー決済ネットワークの会社です。PromptNowは、2015年に買収したタイのフィンテック企業、AINOはインドネシアの交通系決済等に強いフィンテック企業です。
- エマージングテクノロジーは、業種・業界に依存しない最先端技術ということで位

置づけています。Entropica Labsはシンガポール国立大学からスピンアウトした量子コンピュータのソフトウェア企業です。Sequentは今年連結子会社化したトークナイゼーション技術、セキュアな取引に関する技術を持つ米国の企業です。SQREEM Technologiesは、人の行動に特化したAIと謳っていますが、日々、膨大な個人情報を持たないオープンデータをAI・マシンラーニングでパターンマッピングし、人の行動パターンから様々なサービスを産み出している企業です。R3は、アメリカのブロックチェーンの企業です。世界の3大プラットフォームと言われている中の1つを担う企業であり、今、彼らとともにいくつかのサービスを作っているところです。最後のTBWGは、タイランドブロックチェーンワーキンググループのことです。先ほどのR3を3大プラットフォームと言いましたが、新たなプラットフォームは次々に生まれておりますので、トレンドやノウハウを共有するコンソーシアムを立ち上げています。

グローバルパートナーシップ



- 過去に資本・業務提携を行った企業を時系列に並べたのがこのページです。
- 当初の2014年、2015年は、タイ、インドネシアという大きな市場におけるパートナーが必要だということで、MFEC、I AM Consulting、Anabaticとのパートナーシップを進めてまいりました。
- 2015年以降は、テクノロジー企業とのパートナーシップが多くなっていますが、世界のユニコーン企業が増えてきたのもこの年あたりですし、スマートフォンの普及からネットワークなどの技術が進化してきたことから、サービス事業者が増えてきた時期です。我々もそうした技術に追いつく必要があるということから、テクノロジー企業との資本・業務提携を進めてまいりました。
- 直近ではチャネル、テクノロジーの組み合わせが奏功し、2020年2月にシンガポールのGrab Holdings との資本・業務提携に至り、彼らと協業を進めているところです。

Card & Payment



- QR Payment Gateway for Marchant
- Digital Wallet using Tokenization Technology
- Rewards, Mini program

Bank



- Core-Banking (TEMENOS)
- Anti-Money Laundering and Fraud Management
- Digital Banking Consultancy

Manufacturing & Energy



- ERP/SCM (Oracle, SAP, Microsoft)
- Enterprise Information Management (EIM)
- Application Management Outsourcing (AMO)

Healthcare & Insurance



- Mobile Insurance
- Matching Doctor/Patient with Medical Solutions
- Outsourcing

Utility & Government



- E-KYC
- E-Tax Invoice As a Service
- Predict Market Events

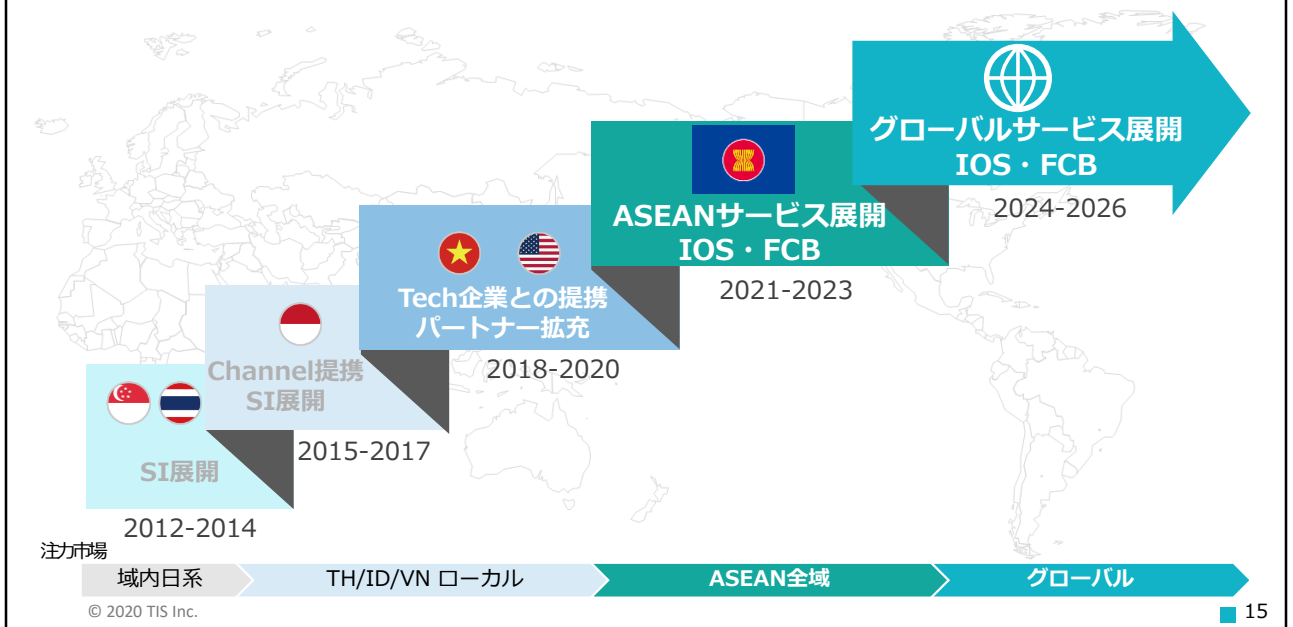
Others



- Business Intelligence, Data Management Service
- Detect potential software failures
- Cloud (IaaS), Data Center

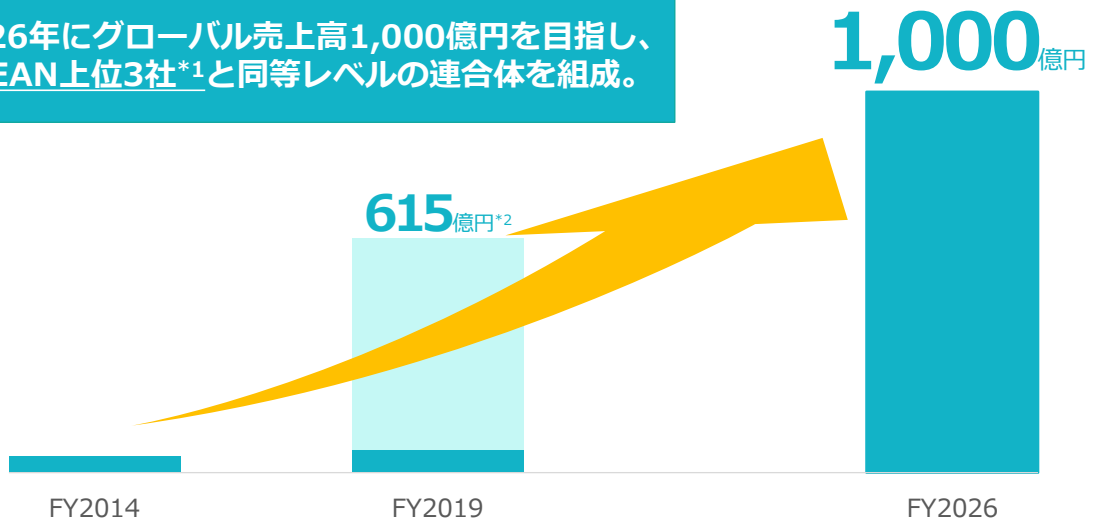
- グローバル事業ポートフォリオについては、2014年から銀行・決済・ERPにテーマに集中と選択をし、この3つの領域に強みをもつ企業をパートナーシップとして迎え入れ拡充するという方針で進めてまいりました。これらは当社が日本で一定のポジションを持ち、かつ東南アジアで当社の技術、ノウハウが活かせるのではないかと考え進めてまいりました。
- 一方、Healthcare & Insurance、Utility & Government等は、提携パートナーを拡充していく中で新たに加わったポートフォリオであり、次期中期経営計画以降で強化していくテーマです。

グローバル事業拡大ステップ



- グローバル事業拡大のステップを、中期経営計画ごとに時系列で改めて一度整理した図になります。
- 2012年～2014年の3年間はSI中心に域内日系企業に注力していましたが、2014年から方針を転換しました。
- 2015年～2017年の3年間においてはチャネル企業との提携、2018年～2020年の3年間はテクノロジー企業との提携・拡充を進めてまいりました。
- そして、2021年から始まるグローバル事業の次期中期計画においては、ASEANサービス展開ということで、IOS・FCBに本格的にチャレンジしていくこととなります。2024年～2026年の期間では、IOS・FCBのグローバルサービス展開を進めます。

2026年にグローバル売上高1,000億円を目指し、ASEAN上位3社*1と同等レベルの連合体を組成。



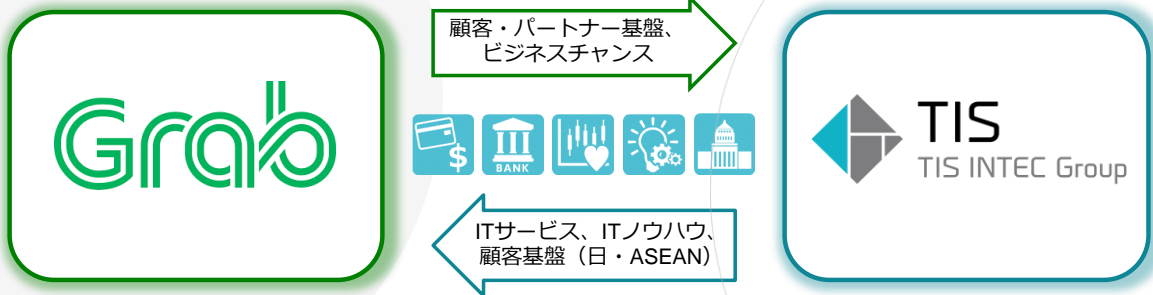
- グローバル売上高について、6年後の2026年に連結売上高1,000億円を目指します。ASEAN上位3社、ベトナム・インドネシア・シンガポールのシステムインテグレーターのトップ企業は売上高1,000億円を超えていますので、彼らと同等レベルまたはそれ以上になることを目指すことにしました。
- 2014年から方針を転換しM&A、資本・業務提携を進めた結果、2014年には40億円程度であった売上高も、2019年にはMFEC、Anabaticといった持分法適用会社の売上高を単純合算した事業規模は約615億円にまで拡大しました。今後は新たなM&Aを積み重ね2026年に連結売上高1,000億円を目指してまいります。

ビジネスシナジー / TIS + Grab + CIL

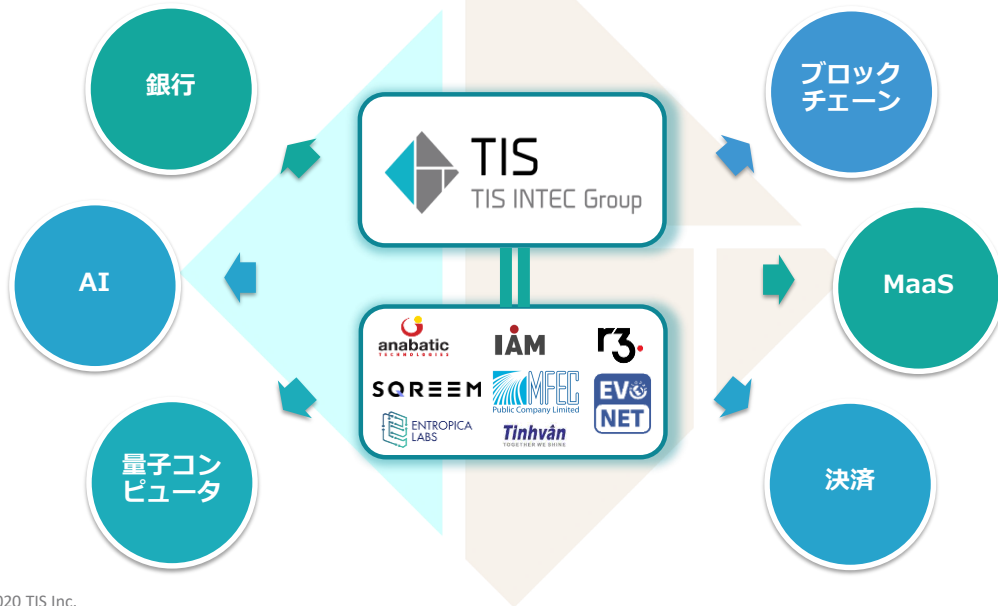
- ここからは、ビジネスシナジーということで、いくつかの事例をご紹介します。

Grabとのパートナーシップ

- ✓ ASEAN No.1のスーパーアプリケーションプレイヤーのITサービスを支える存在になる
- ✓ 決済のみならず幅広いテーマにおける協創関係を構築し、新たなサービス事業を創出



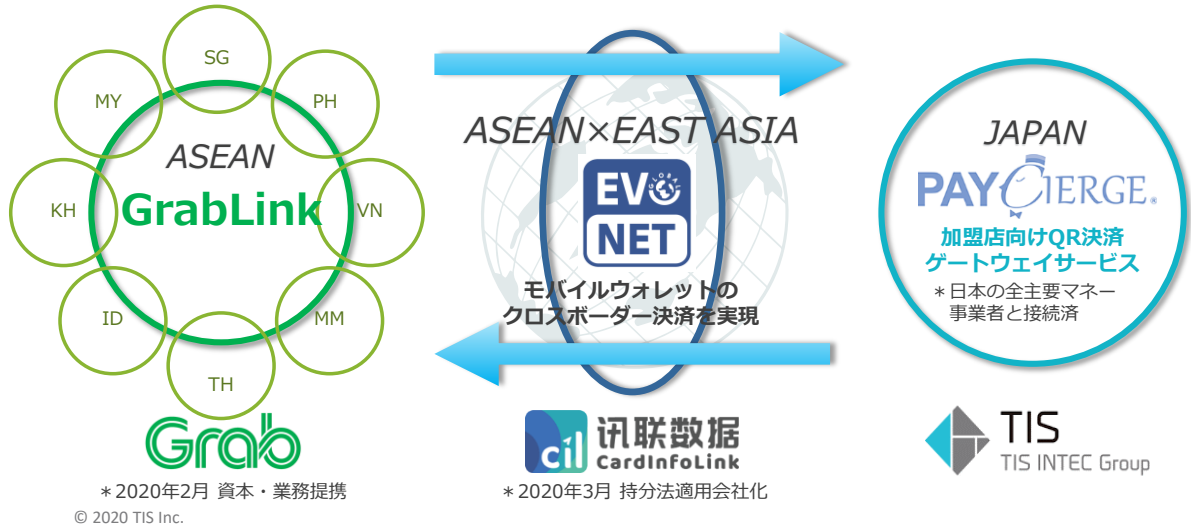
- まず、Grabとのパートナーシップについて説明します。GrabはASEAN No.1のスーパーアプリケーションプレイヤーです。彼らのITサービスを支える存在になっていくこと、また、決済のみならず幅広いテーマにおける協創関係を構築し新たなサービス事業を彼らと一緒に作っていきたいと考えております。
- 彼らは圧倒的なブランド力を持ち、ダウンロード数は2億回を超えるエンドユーザー・顧客基盤を有しており、そこにはビジネスチャンスがあると期待しています。我々はITサービス、ITノウハウを日本で培っておりますし、タイ、インドネシア、ベトナム、シンガポールのチャンネルとグローバルの先端技術を提供できると思っています。



- Grabとの協業テーマはいくつかありますが、我々の期待も含めて図のように整理しています。
- まず「銀行」です。Grabは、銀行ライセンスを取得しようとしています。東南アジア最大の通信会社Singtelと共にコンソーシアムを組んで、フルバンキングライセンスをとるためにシンガポールの金融庁に申請をしています。彼らがライセンスを取得できた際には、金融機関向けIT導入実績を多数保有しているAnabaticやMFECとともにGrabのITシステムを支えていきたいと考えています。
- 「AI」においても、Grabは日々、発生する膨大なデータを保有しておりますので、例えば先ほど申し上げたSQREEM Technologiesと共に、AIを活用して新たなサービスを企画したいと考えています。
- 「量子コンピュータ」においては、Grabは配車サービス、フードデリバリー等を展開しています。交通状況を考慮して最適なルートで迅速に物事を運んでいくためには、組み合わせ理論が必要になってまいります。そこは量子コンピュータが最も得意とする計算であり、資本・業務提携先のEntropica Labsと共に貢献したいと考えています。
- 「ブロックチェーン」においては、タイの連結子会社であるIAM ConsultingとアメリカのR3と共に、金融サービスプラットフォームを開発しており、これらのサービスをGrabのドライバーやユーザーに提供できる可能性があると思っています。
- また、「MaaS (Mobility as a Service)」については、Grabの行う配車サービスに加え、東南アジア各国で整備が進む公共交通機関のバスや鉄道をシームレスに繋ぐようなサービスを展開できないかと考えています。

事例1

- ✓ 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

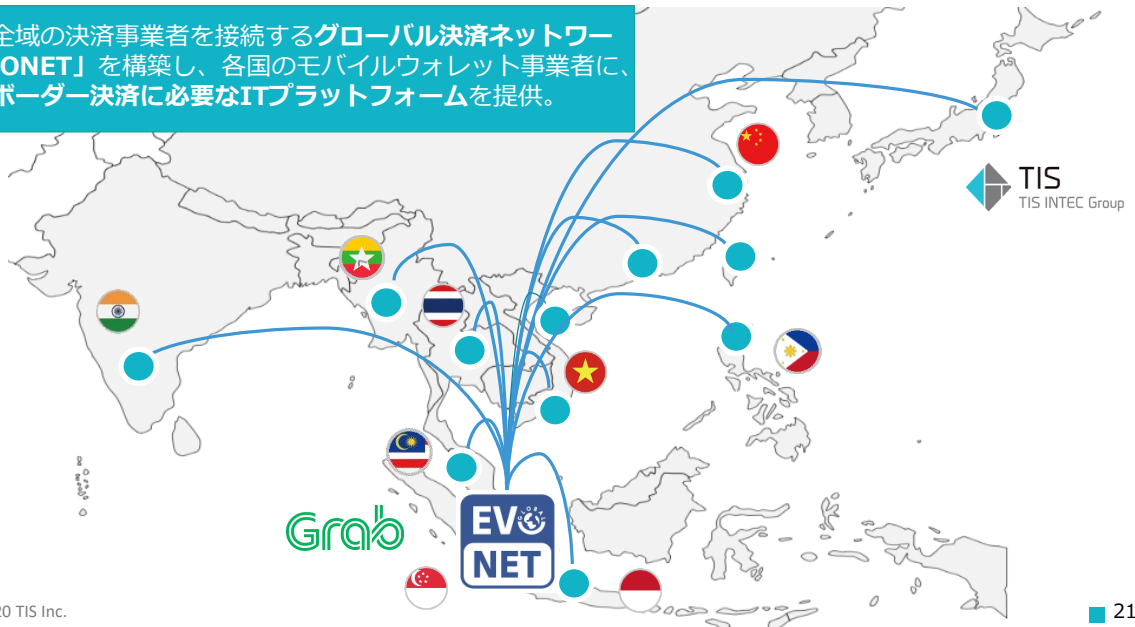


- GrabLinkはGrabの決済サービス「GrabPay」のプロセッシングサービスを担う会社です。Grabが注力しているASEAN10か国中の8か国でプロセッシングサービスを提供しています。
- 「EVONET」は提携先のCardInfoLinkとともに企画中の段階である、モバイルウォレットのクロスボーダー決済を実現するサービスです。世界各国で乱立する様々なモバイルウォレットのユーザーが出張や旅行で東南アジアに行った際に、普段利用する決済手段をそのまま使えることとなります。

EVONET事業 ～市場ニーズと目指すポジション～



アジア全域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。

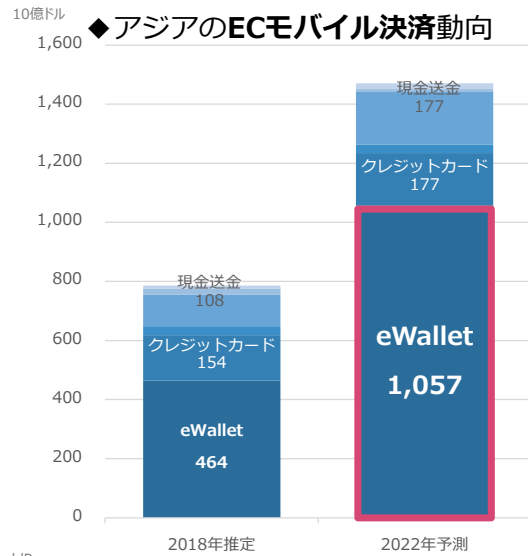
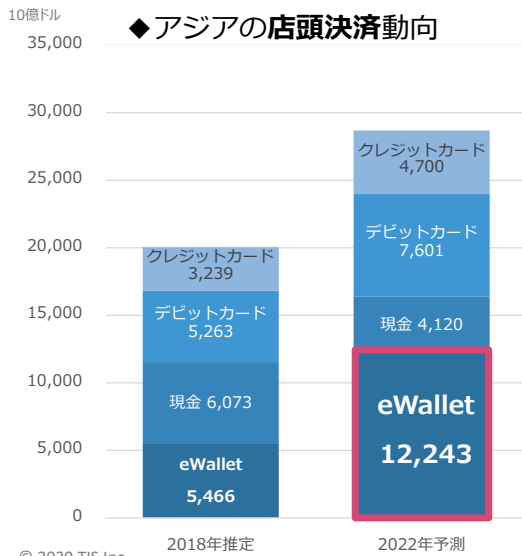


© 2020 TIS Inc.

21

- EVONETは、アジア全域の決済事業者を接続するグローバル決済ネットワークです。日本のみならず各国で乱立するモバイルウォレット事業者の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するものです。

対象市場は2022年に13兆ドルに成長する見込み



© 2020 TIS Inc.

出典：WorldPay

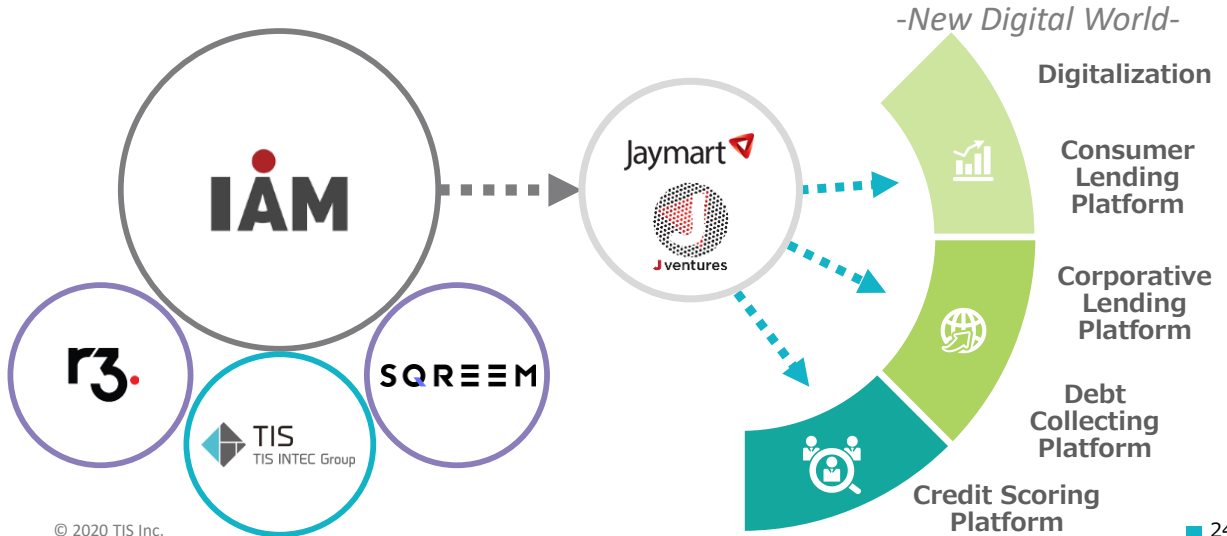
- EVONETのマーケットについて説明いたします。
- アジアにおけるモバイル・EC決済市場は2022年には13兆USドルに成長すると予測されています。この市場において、EVONETを通るクロスボーダーのトランザクション等から発生する手数料が収益となります。

ビジネスシナジー / TIS + IAM + R3, SQREEM

- 続いて、IAM Consulting、R3、SQREEMをご紹介します。

事例2

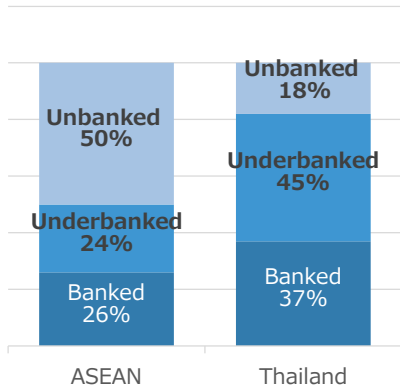
- ✓ タイ子会社のIAMは、R3などの資本業務提携先と共に、タイ大手流通業者Jaymartグループのデジタル・トランスフォーメーションをサポート



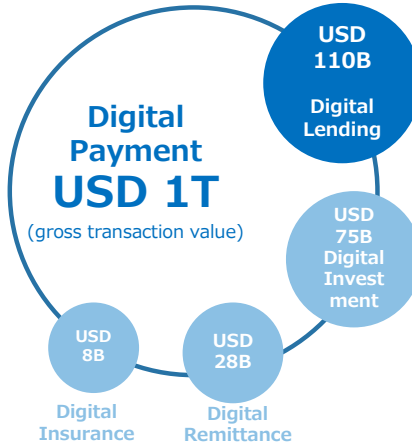
- タイの連結子会社であるIAM Consultingが展開する、タイ上場の手流通業者Jaymartグループとの協業事例を紹介します。
- 同社の子会社Jventuresと共に、Jaymartグループの展開する金融サービスのデジタルトランスフォーメーションに取り組んでいます。

マーケットサイズ

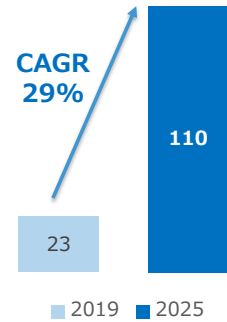
◆ASEAN・タイにおける銀行口座保有率



◆2025年市場予想 Digital Payment In ASEAN



◆市場成長率 Digital Lending Growth



- ASEAN全域におけるデジタルペイメントのgross transaction value、総流通数ボリュームは2025年に1 trillion USDになると予測されています。Digital Lending サービスは2019年の23 billion USDから2025年には110 billion USDへと急激に伸びていくと予想されています。そのため、Jaymartグループとこの市場をターゲットにしています。

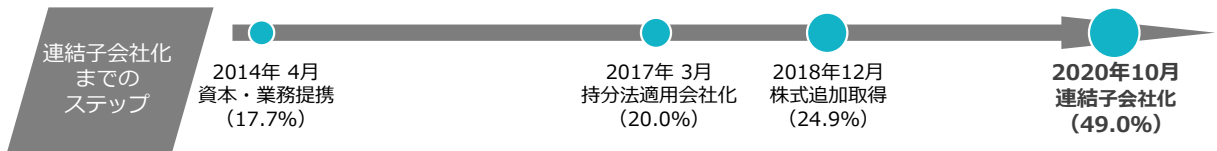
ビジネスシナジー / TIS + MFEC

- 最後はTISとMFECです。

✓ 2014年の資本業務提携契約締結以降、提携関係の強化を経て、MFECグループの連結子会社化を実施



1997年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。
2003年タイ証券取引所上場。グループ企業は10社。



- MFECについては、2014年に資本・業務提携後、関係を強化し、2020年10月に連結子会社化したタイのリーディングSlerです。

事例3

- ✓ タイ子会社であるMFECは、タイ現地日系企業と協業しデジタルマーケティングサービスを展開



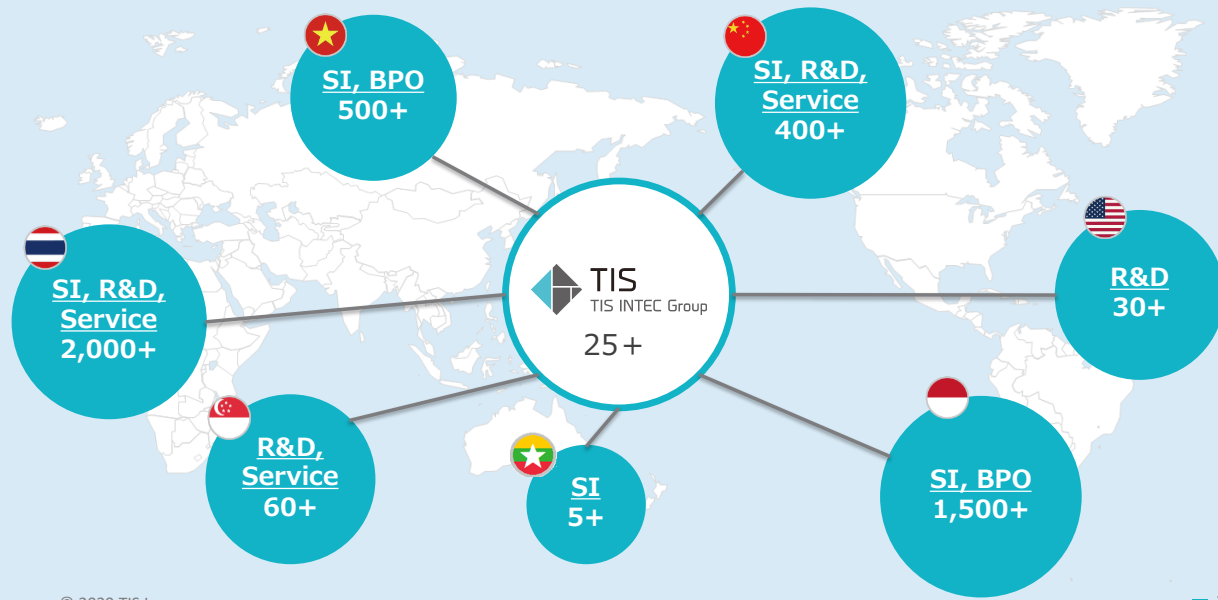
© 2020 TIS Inc.

28

- 数ある協業テーマの1例を紹介します。大手日系広告代理店の現地法人と協業し、メディアプラットフォーム、ソーシャルメディア、コンサルティングサービスを含めたデジタルマーケティングサービスを展開しています。

グローバルチーム

(説明省略)



© 2020 TIS Inc.

図中の数字は、子会社+持分法適用会社の社員数合計 30

- 「グローバルチーム」をご紹介します。中心にTISグローバル本部があり、25名ほどが日本及び各拠点にいます。中国、タイ、ベトナム、インドネシア、ミャンマー、それからアメリカ等々、子会社と持分法適用会社の社員数はかなりの人数規模となり、ASEANトップクラスのIT連合体になるという夢に向かって、邁進しているところです。



執行役員 グローバル本部 副本部長
I AM Consulting Founder Director

Thanawat Lertwattanak (Taro)

© 2020 TIS Inc.

- ここでI AM ConsultingとMFECからのメッセージを皆さんにお届けしたいと思いません。
- 1人目はタイのI AM ConsultingのファウンダーのThanawatです。彼は、TISの執行役員、グローバル本部の副本部長も務めています。

【Why TIS INTEC Group?】

タイ現地企業として一流のコンサルティング会社を目指し、2004年にIAMを設立しました。2014年には正社員約250名、売上高が約4億THB（約14億円）の会社になりました。

我々は次のステップを、タイ市場を超えて、より広い地域での成長を目指すことに決めました。そのため、東南アジアの市場に挑戦する為のパートナーを探していました。

その時に日本でトップクラスのIT企業のTISと出会うことができ、話し合いの中で特に経営理念の点でTISとIAMの相性の良さを感じました。「お客様の成功等すべてのステークホルダーから評価いただける企業価値の向上を目指す」との理由でTISインテックグループに参画することを決断しました。

現在は正社員が約400名、売上高が約8億THB（約28億円）の企業に成長出来ました。これは、TISインテックグループでの6年間、経営理念の共有を通じてTISインテックグループと一緒に実現した成長の証だと思っています。

【What is the expectation for IAM's future?】

デジタルトランスフォーメーション（DX）の時代を迎え、IAMも大きなチャレンジの時を迎えていると思っています。DXの実現には、様々なスキルセットが必要となる中、これまでのIAMはERPのコンサルティングのスキルセットが中心になっていました。

それに対し、TISは日本でトップクラスのIT企業として、数多くのソリューションを保有し、さらに世界中の最新テクノロジーを持つ有望企業への投資を通じて、更なる知見の獲得を続けています。それらは、例えばBlock Chain・AI・Big Data・Machine Learning等に及びます。TISインテックグループからは、それらのテクノロジーとノウハウをIAMに展開して貰い、IAMで現地化することで、この地域の顧客のDXを確実に推進したいと考えています。

このようなIAMの更なる成長を今まで同様にサポートしてくれることをTISには期待しています。

(説明省略)



MFEC Founder CEO
Siriwat Vongjarukorn

© 2020 TIS Inc.

- もう1名はMFECのファウンダーCEOのSiriwatです。

【Why TIS INTEC Group?】

MFECは、トムヤムクン危機（アジア通貨危機）があった1997年に創立し、その危機を上手く乗り越え、今日まで継続的に成長することが出来ました。創立6年目にSET（タイ証券取引所）上場を果たし、今年で上場してから17年が経ちました。

最初の10年間でMFECは飛躍的に成長し、売上高が50億THBに到達しましたが、それ以降、世界の技術が急速に進化し、当時主流であった技術や大手ベンダーが徐々に勢いを失っていきました。MFECはこのような環境変化に合わせ、柔軟に事業を展開することにより、この6~7年は安定した状態を維持しています。しかし、現在の売上高、利益、そして1,000名を超える人材をMFECが今後も持続的に成長していくためにはどうするべきか、考える必要があると思っています。

今回MFECがTISと一つになろうとした理由は、まず、TISがMFECのビジネスパートナーとなってから6年が経ち、その間、一緒に様々なビジネスを進める中で我々にはケミストリーがあることが分かったこと、次に、両者の経営理念に共通点が多く、お互いに対する尊敬・信頼が高まってきたこともあり、とても楽しく仕事ができているということ、そして最も重要な理由は、TISが海外展開を目指しているのと同様に、MFECもタイから海外展開を目指し、海外売上における新しいSカーブを作っていきたいという考えがあったことです。持続的なビジネスの成長という同じ目標を持っているパートナーがいることによって、お互いを高め合うことが出来ると思っています。

【What is the expectation for MFEC's future?】

MFECの成長戦略の一つはこの4年間注力しているトランスフォーメーションです。経営の進め方を始め、ビジネスモデル全体を改善しました。現在、トランスフォーメーションの第一段階が終わり、バリュー・チェーンを向上させるビジネスを新しく見つけることが次の課題です。元々、MFECのメインビジネスはシステムインテグレーションとITサービスでしたが、利益率の向上のため、自社ソリューションを開発し提供する方針に変更しました。新たなビジネスモデルによる新たなプラットフォームを創り出すことにより、持続的成長を目指します。最後に、MFECがTISにとってASEANにおける事業拡大の重要な武器になれること信じています。

© 2020 TIS Inc.

(説明省略)

Appendix

- 以上、2名のメッセージをお聞きいただきました。私は彼らと6年の付き合いになります。この6年間の間に時には衝突や意見の不一致もありましたが、理念やビジョンを合わせる等、当社トップの桑野も含めて時間をかけて関係を構築してきました。彼等もSIビジネスから脱却する必要があるというTISと同じ危機感を持っており、そうした認識を常に合わせながらともに切磋琢磨しています。今後も彼らと一緒にTISインテックグループのグローバルビジネス拡大を推進していきたいと考えます。

戦略パートナー

本社	パートナー (投資時系列順)	当社との関係	会社概要
	MFEC Public Company Limited	連結子会社	タイ証券取引所上場の、エンタープライズ向けITソリューション提供のリーディングプレイヤー
	I AM Consulting Co., Ltd.	連結子会社	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
	PT Anabatic Technologies Tbk	持分法適用	インドネシア証券取引所上場の同国内トップクラスのIT企業
	PromptNow Co., Ltd.	連結子会社	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
	Shanghai CardInfoLink Data Service Co., Ltd	持分法適用	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
	R3 HoldCo LLC	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
	TinhVan Technologies JSC.	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
	PT AINO Indonesia	資本業務提携	インドネシアにおける交通インフラ決済サービスを提供するFinTechプレイヤー
	SQREEM Technologies Pte. Ltd.	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スタートアップ企業
	Sequent Software Inc.	連結子会社	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 HD Inc.	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2億300万ダウンロードを誇る。
	GrabLink Pte. Ltd.	資本業務提携	Grab決済サービスのITプラットフォームを提供する合弁会社
	Entropica Labs Pte. Ltd.	資本業務提携	量子コンピュータのソフトウェアを展開するシンガポールのスタートアップ企業

© 2020 TIS Inc.

(説明省略)

THANK YOU



<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。

<本資料の取り扱いに関して>

本資料は、著作権法及び不正競争防止法上の保護を受けております。資料の一部あるいは全部について、TIS株式会社から許諾を得ずに、複写、複製、転記、転載、改変、ノウハウの使用、営業秘密の開示等を行うことは禁じられております。本文記載の社名・製品名・ロゴは各社の商標または登録商標です。

© 2020 TIS Inc.

(説明省略)