

TISインテックグループ中期経営計画(2021-2023)

2021.5.12

TIS株式会社

© 2021 TIS Inc.

(2021年5月13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)

- ・TIS 岡本です。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。
- ・昨年11月の決算説明会で一言ご挨拶申し上げておりますが、あらためて自己紹介をさせていただければと存じます。
- ・この4月に桑野からバトンを受け、代表取締役社長に就任いたしました。
- ・経歴にもありますとおり1985年に旧東洋情報システムに入社してから、ネットワーク系のSEやプロジェクトマネージャーを経験した後、経営企画やグループ会社での経営企画担当を経て、事業側ではERP、産業系全般、直近ではサービスビジネス推進の責任者を務めてきました。
- ・この4月から、TISインテックグループのトップとして、「グループ一体経営」「サステナビリティ経営」「収益性重視」、それらを支える非常に重要なポイントであると認識している「フロントライン強化」の4つを大きなキーワードとして、グループビジョン2026のゴールテープを少し一日でも早く切れるようにしたいと考えています。また加えて、2026年より先の次世代のビジョンも策定していきたいと思っています。

こうしたことを通じて、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まいりたいと考えていますので、よろしくお願いいたします。

- ・それでは、中期経営計画(2021-2023)の説明に入りたいと思います。

1 前中期経営計画の振り返り

2 新中期経営計画の基本方針

3 重点戦略・施策

4 計数目標

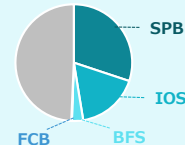
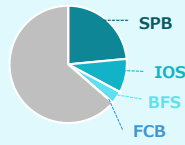
・本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、TISインテックグループ（TISおよびグループ会社）が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

・はじめに、前中期経営計画の振り返りです。

前中期経営計画の振り返り（定量）

- 構造転換の推進や生産性改善により、利益成長を実現し、重要経営指標である営業利益や戦略ドメイン比率の目標を達成

	2018年 3月期		中計目標		2021年 3月期	成長率
売上高	4,056億円	➡	4,300億円	○	4,483億円	10.5%
営業利益	327億円	➡	430億円	○	457億円	39.7%
営業利益率	8.1%	➡	10.0%	○	10.2%	+2.1pt
ROE	9.9%	➡	12.0%	△ ^(*)	10.8%	+0.9pt
戦略ドメイン比率	35%	➡	50%	○	51%	+16pt



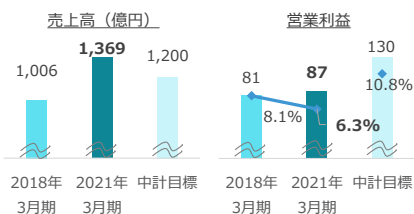
(*) 2020年3月期実績は12.5%と目標達成

- ・前中期経営計画の達成状況等については、3ページから5ページにまとめています。
- ・計数面、施策面とも概ねグループビジョン2026の達成に向けた土台構築は着実に進んだと考えています。
- ・計数面は、中期経営計画の目標を1年前倒しで達成することができました。2021年3月期こそ新型コロナウイルス感染症拡大の影響もあって一時的に伸び悩みましたが、グループ一体経営のもと、この3年間で当社グループの力は着実に高まったと考えていますし、その成果はしっかりと数字に表れていると認識しています。

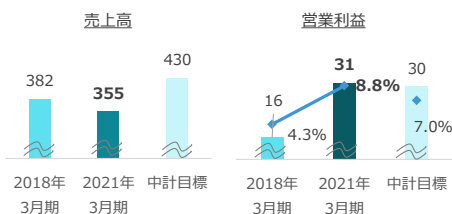
前中期経営計画の振り返り（定量）

- サービスITは投資先行が続き、売上高は成長するものの収益性に課題
- BPO、金融IT、産業ITは付加価値向上や生産性改善により収益性が向上

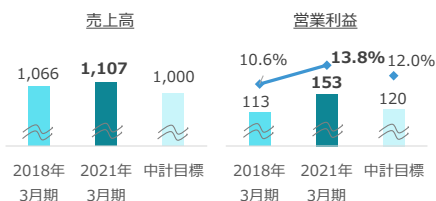
サービスIT 決済領域を中心に事業拡大するも、先行投資を継続しており、収益性に課題



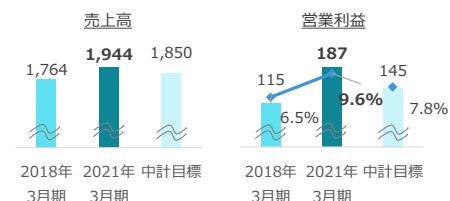
BPO ポートフォリオ最適化と生産性改善等により収益性が大きく向上



金融IT 大型開発案件の反動減の影響を受けるも、カード系を中心とした強いIT需要を背景に成長継続



産業IT 根幹先やエネルギーを中心に幅広い業種におけるIT投資拡大を背景に成長継続



© 2021 TIS Inc.

4

（説明省略）

前中期経営計画の振り返り（定性）

- 戦略ドメイン転換を進め、利益成長を実現する一方でサービスITの収益化、次の事業の柱の立ち上げによる質的構造転換は道半ば

	取り組み概況	振り返りと課題認識
持続的な利益成長	● サステナビリティ専任組織を創設・ESG高度化（FTSE選定） ● グループ生産性革新・赤字撲滅の活動が定着 ● 政策保有株縮減等による経営効率化、ROE向上、還元目標達成	● 利益成長と株主還元を両立 ● 事業を通じた社会課題解決を実現するサステナビリティ経営の具現化 ● ポートフォリオマネジメント高度化による持続的な利益成長の追求
社員の自己実現重視	● TISインテックグループ基本理念(OUR PHILOSOPHY)を制定し、積極的浸透活動を実施 ● 人事マニフェストを制定、働きがい向上施策を推進 ● 積極的ブランド投資で認知度向上、社員エンゲージメントにも寄与	● TISインテックグループ基本理念に基づくグループ体経営の追求 ● 働き方改革やブランド認知度向上の実現 ● 教育投資と人材先鋭化施策で社員エンゲージメント向上に向けた取り組みの一層の高度化
コア事業への集中	● 戦略ドメイン転換への取組を強化 ● エンハンスメント改革、オフショア拡大、受注採算マネジメントによる収益性向上 ● 事業構造転換のために重点的にR&D投資を実施 ● CVCIによるベンチャー投資を加速	● 更なる生産性向上による高収益化 ● バイメントの次の成長エンジンの育成が急務 ● 顧客がDX指向の中、DX価値提供力の一層の強化
先行投資型への転換	● Payment領域やグローバル事業を中心に先行投資を強化 ● 人材やブランド価値向上のための投資を積極推進 ● ROIC等の投資規律マネジメントを強化	● Paymentを軸とした事業強化によるサービスITの高収益化 ● 投資やサービスマネジメントの更なる高度化
グローバル事業の拡大	● ASEANトップクラスのIT企業連合体を目指す成長戦略に基づく投資を加速 ● 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プレイヤーMFECを連結子会社化	● 投資先との協業によるIOS・FCBの創出・展開等の成果創出の加速 ● 拡大するグローバル事業のガバナンス/マネジメント強化

- ・施策面でも、構造転換のための積極的な成長投資を進める一方で収益性を向上させる取り組みや、それを支える経営基盤の強化に関する施策の多くが進展したと言え、これからもう一段上を目指すだけの準備は整ってきたと思います。
- ・もちろん計数面・施策面ともに積み残しがあり、経営環境が速く大きく変化していく中においては経営課題も少なくありませんが、それらを真摯に受け止めた上で、これからの新中期経営計画を着実に遂行してまいりたいと考えています。

1 前中期経営計画の振り返り

2 新中期経営計画の基本方針

3 重点戦略・施策

4 計数目標

・それでは、新中期経営計画についてのご説明をさせていただければと存じます。

中期経営計画（2021-2023）の位置付け

- 新中期経営計画期間を、DX提供価値向上によりバリューチェーンを高度化する期間と位置付け、更なる構造転換を進めることで、当社グループの成長を通じた社会課題解決を目指す

重要な環境変化

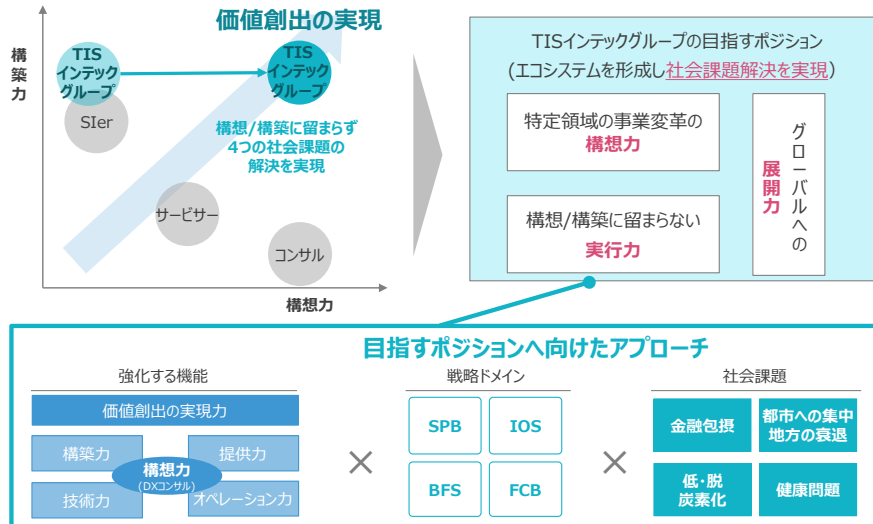
- ・ニューノーマル環境下におけるDXの重要性が増す中、コンサルティングファーム等の存在感が増し、競争激化
- ・グローバルプラットフォームやエンタープライズSaaS企業などの躍進もあり、長期的には受託開発のマーケットが縮小する可能性
- ・ESG投資が急速に拡大しており、長期戦略に基づくサステナビリティ経営の重要性が向上



- ・中期経営計画（2021-2023）は、グループビジョン2026達成に向けたセカンドステップとなります。この3年間では、DX提供価値の向上による構造転換の加速をぜひとも実現していきたいと思ひますし、そのためにもお客様との接点である「フロントライン機能の更なる強化」が重要だと考えていますので、強力に推進していきたいと考えています。

TISインテックグループが目指すポジション

- 事業全体のDX化による提供価値の向上、戦略ドメイン拡大、社会課題解決型サービス事業への投資集中により、社会変革や顧客事業変革を担うポジションを目指す



- こうした取り組みを経て、我々TISインテックグループが目指す姿、ないしは、世の中からどのような存在と見られたいのか。それは、お客様が求めるものにしっかりと応えるSIを通じた実行力をベースにしながらもそこから一歩前進し、お客様が課題解決策を見出していない部分にも課題提起と解決を行える企画構想力を持つことで、他者への価値提供だけにとどまらず、当事者としても社会課題の解決に向けた価値創出ができる企業グループ、このようになっていきたいと考えています。
- そのためにもキーワードに挙げた「フロントライン強化」、お客様・社会との接点となる最前線を強化することが重要だと認識しています。お客様との関係においては同一目線もしくはお客様を先回りする立ち位置から、お客様の悩みや課題の解決に役立ち、何かあれば真っ先にお声をかけてもらえる関係性を作り、これを私は「仲間力」と呼んでいます。その期待に応えられる高い付加価値を提供することに注力していきたいと考えています。当たり前のことでもあります。我々がこれから大きく成長していくための課題であるとともに重要な要素であると認識していますので、ぜひ力を入れてやっていきたいと考えています。

TISインテックグループの目指すサステナビリティ経営

- 「OUR PHILOSOPHY」軸での経営を通じて社会価値・経済価値を創造し、持続可能な社会への貢献と持続的な企業価値向上を実現する



- 9ページです。グループ経営理念「OUR PHILOSOPHY」を軸としたサステナビリティ経営を通じて、ステークホルダーとの価値交換性を向上することで「高い信頼」と「高い収益」を実現し、それがあからこそ持続可能な社会への貢献と持続的な企業価値向上が可能になるのだという考え方を示したものです。これは、中期経営計画の前提にとどまらず、我々の経営姿勢の根底にある普遍的な考え方を示しているとご理解いただければと存じます。

Be a Digital Mover 2023

基本方針



重要経営指標

売上	5,000億円
営業利益/率	580億円 / 11.6%
EPS成長 CAGR	10%超
戦略ドメイン比率	51% → 60% (2,285億円 → 3,000億円)
社会課題解決型サービス事業売上	380億円 → 500億円 ^(*)
成長投資	約1,000億円

*1 当社グループが主力とする社会課題を直接的に解決するサービス型事業の売上であり、戦略ドメインの内訳として事業成長をマニフェスト

- ・中期経営計画（2021-2023）の全体像です。
- ・スローガンは、「OUR PHILOSOPHY」のミッションである「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」に基づいて、「Be a Digital Mover 2023」とし、基本方針も「OUR PHILOSOPHY」軸とこれまでにご説明してきた内容を集約したものになります。
- ・重要経営指標は、ページ右側に記載のとおりで、事業を通じた社会課題の解決による社会価値と経済価値の創造、持続的な成長を意識したものを選定しました。

1 前中期経営計画の振り返り

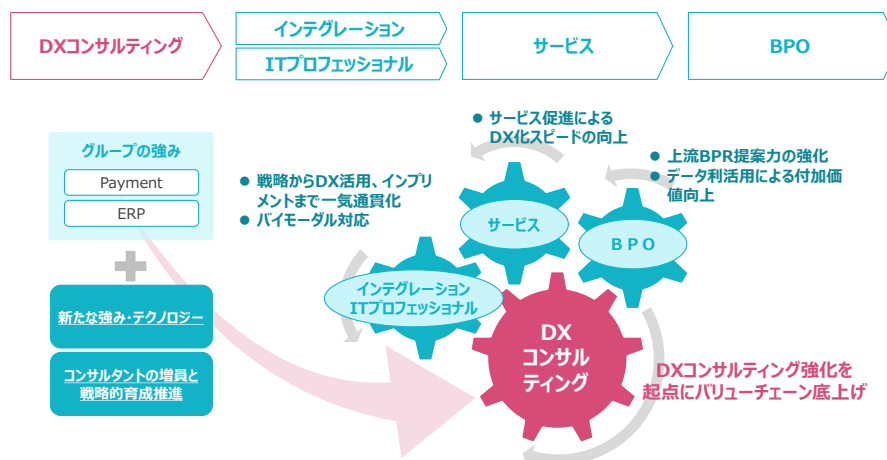
2 新中期経営計画の基本方針

3 重点戦略・施策

4 計数目標

- ・ここからは中期経営計画(2021-2023)の重点戦略・施策を説明してまいります。
時間の関係から要点のみとしますが、ご了承下さい。

- DX提供価値を向上し、顧客接点であるフロントライン機能を強化することで事業全体のバリューチェーンを高度化する



- ・まず、DX事業戦略です。
- ・社会課題の解決にはITの力が不可欠であり、DX推進によるビジネスモデルの変革・進化は不可逆的な潮流であることは間違いありません。我々の「DXコンサルティング」力の強化はインテグレーションその他の既存ビジネス領域全体のバリューチェーンをより連動させ、事業の拡大と高度化につながる大きな動力になります。一つ一つの事業でバラバラに考えるのではなく、全体のバリューチェーンで考えていくことで1+1が2ではなく、何重にも強化されていき、それがTISインテックグループ全体の強みにつながっていく、お客様の成長につながっていく、社会の課題解決につながっていく、というような動きをしていきたいと考えています。

- DX提供価値を向上すべく、ステークホルダーとの共創促進やDXコンサルティング機能の強化を推進する

デジタル技術を駆使し社会課題解決の実現を目指す

金融包摂

健康問題

低・脱炭素化

都市への集中・地方の衰退

DX提供価値の向上

時と場所の制約を超え、人・モノ・情報を繋ぎ、
ビジネス/プロセス/ITインフラを革新することで新たな価値を創出

ビジネス
革新業務プロセス
革新ITインフラ
革新

Technology

UX

Data
Analytics

Agile

Business

IT Delivery
BPO**ステークホルダーとの共創促進**

- 顧客との共創促進（顧客との合弁会社設立による推進 等）
- パートナーアライアンス推進

DXコンサルティング機能強化

- DXコンサルタントを拡充（約250人→500人超）
- Data Analytics/UX等の継続強化

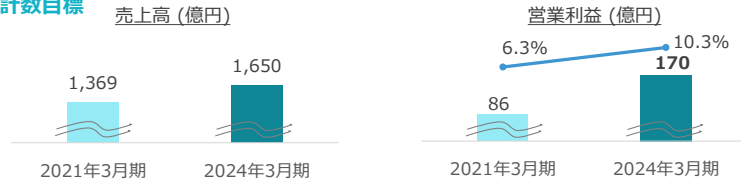
ITデリバリーの高度化

- 継続的な生産性向上
- ITプロフェッショナル事業の付加価値向上
- Agile型マネジメント強化

・13ページにありますとおり、時と場所の制約を超え、人・モノ・情報をつなぐ。私はDXにおいてつなぐということが重要だと考えています。つなぐことでビジネス/プロセス/ITインフラ/イノベーションを革新し、新たな価値を創出することができるようになります。この「DX提供価値」向上のために、ステークホルダーとの共創促進・DXコンサルティング機能の強化・ITデリバリーの高度化を進めていきたいと考えています。

- Payment領域の成長に加え、注力領域へ経営資源の重点分配と、マネジメント高度化によりサービス事業全体の収益性向上を目指す

サービスIT計数目標

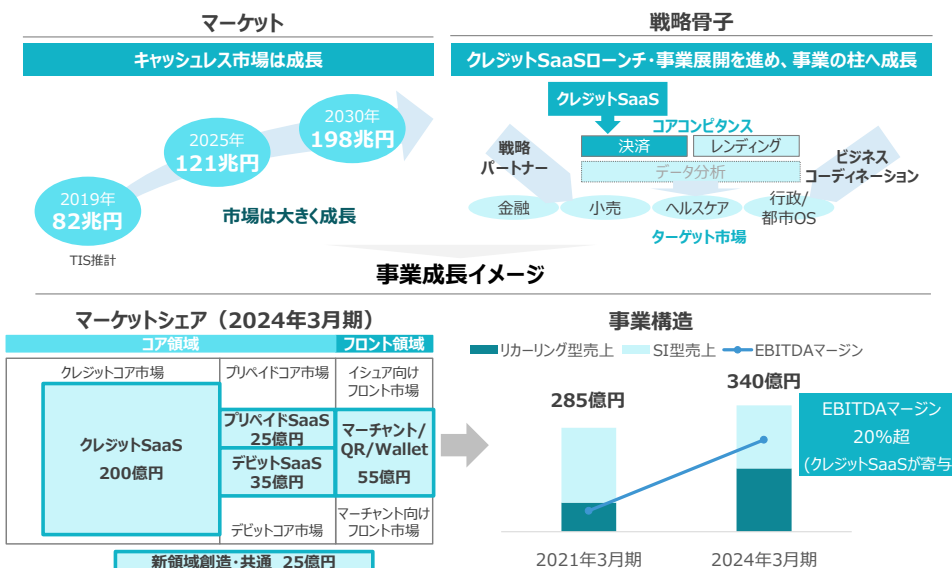


主なサービス事業

		売上高 (2021年3月期→2024年3月期)
Payment	● クレジットSaaSのローンチ及び早期の高収益化 ● フロント領域、新領域のサービスビジネスへ領域を拡大	285億円 → 340億円
社会課題解決型 サービス事業(*1)	● 社会課題解決型ビジネスの中長期的な成長戦略を推進 (*1)金融包摂、健康問題、低・脱炭素、都市への集中・地方の衰退を直接的に解決するサービス型事業	380億円 → 500億円
DC/クラウド/NW	● クラウド、セキュリティを中心に事業強化を推進し、垂直統合型の価値提供	420億円 → 490億円
ERP	● 顧客接点であるフロントライン機能を強化することでSPBとなりうる顧客を創出	225億円 → 280億円

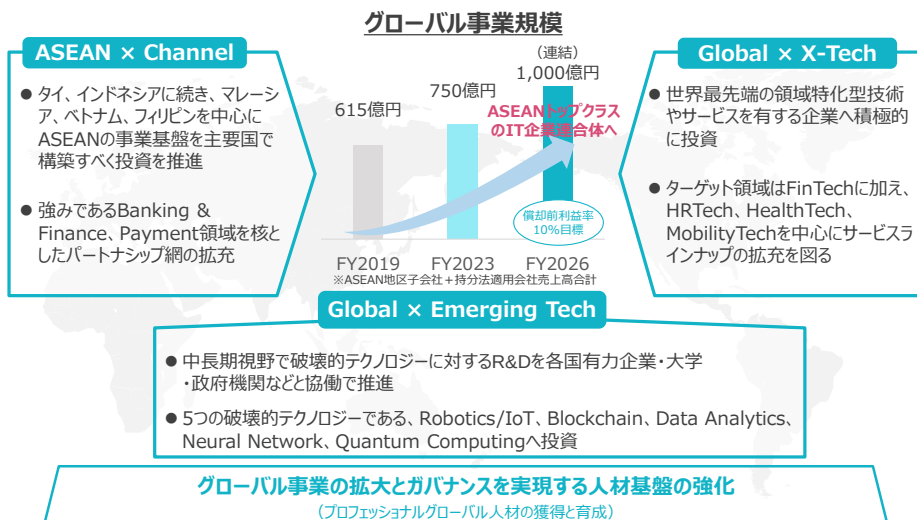
- ・次にサービス事業戦略です。
- ・前中期経営計画では、積極的な先行投資フェーズということもあって、収益性が課題でしたが、新中期経営計画では、グループ最大の強みであるペイメント領域の成長に加えて、注力領域への経営資源の重点分配やマネジメント高度化により、サービス事業全体の収益性向上を目指していきたいと考えています。

- 市場成長を捉え、クレジットSaaSのローンチ・事業展開を進め、成長を目指す



- サービス事業の中のペイメント事業については、大きな成長エンジンとして期待している点はこれまでと全く変わりはなく、引き続き強力に推進していきたいと考えています。この中期経営計画においては、私共のクレジットSaaSをお客様にご提供するの2023年3月期上期の予定ですが、このサービスイン等でリカーリング型ビジネスの規模をしっかりと高めていくことで収益性を大きく向上させていく計画です。

- ASEAN各国パートナーとFCB・IOSを共創することで、事業成長を加速し、ASEANトップクラスのIT企業連合体を目指す

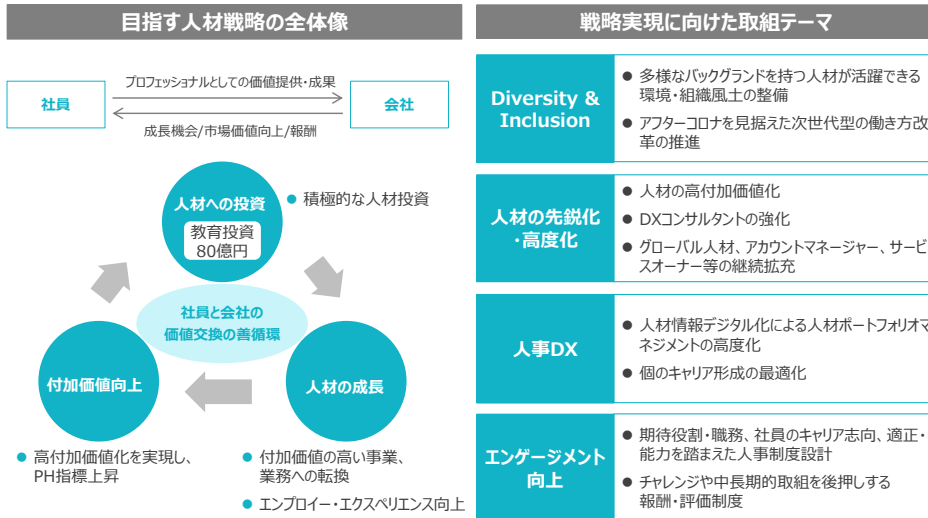


グローバル事業の拡大とガバナンスを実現する人材基盤の強化

(プロフェッショナルグローバル人材の獲得と育成)

- ・3つ目はグローバル戦略です。
- ・2020年12月に開催した事業説明会でもしっかりご説明しておりますが、引き続き「ASEANトップクラスのIT企業連合体」の実現に向けて、チャネルとテクノロジーの両面から有力なパートナーとのアライアンスを強化し、事業成長を加速させていく方針です。また、海外事業の重要性が増していることを踏まえて、事業を支えるガバナンスのための人材基盤の強化にも取り組んでいかなければならないと考えています。
- ・日本とASEANということではなく、全体を一つの塊として日本のものをASEANで活かしていくこともありますし、ASEANの企業の素早い動きを日本に取り込んでいく等、双方向でいろいろなことを考えていきたいと思っています。

- 社員と会社の価値交換性の継続的な高度化を実現するために、個の多様化と先鋭化に着目した人材戦略を推進する

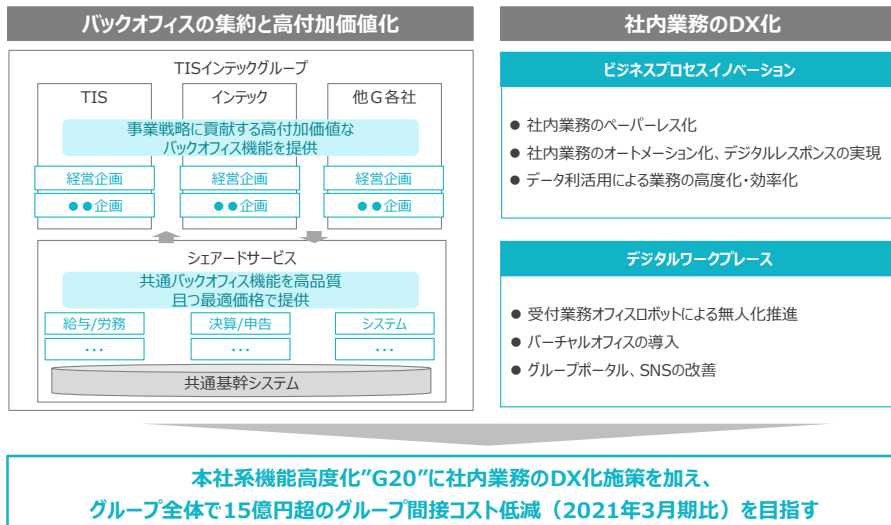


© 2021 TIS Inc.

17

- ・続いて、人材戦略です。人材は我々の力であり企業価値創出の源泉です。最重要な経営資源であることは間違いありません。
- ・引き続き、人材投資により成長を促進し、一人ひとりの有する付加価値の向上につなげ、向上した収益を原資として還元するといった重要なステークホルダーである社員と会社の価値交換性の向上・善循環を、ページ右に記載した4つのテーマで取り組んでいきたいと考えています。

- 本社系機能高度化プロジェクト“G20”に本社系機能のDX化施策を加え、更なる効果の発揮を目指す



- ・経営高度化戦略では、今まで以上にグループ一体経営を加速させ、表裏一体といえる経営の高度化と効率化を実現したいと考えています。
- ・そのために、これまでの本社系機能高度化プロジェクト“G20”に加えて、事業を支えるバックオフィス機能の集約と高付加価値化と社内業務のDX化の2つに取り組み、さらなる効果の発揮を目指してまいりたいと思います。

- 幸せ追求の社会システムとして、持続可能な社会の実現にビジネスで貢献するサステナビリティ企業を目指す

事業活動を通じた社会課題解決

- 長期的な解決を目指す4つの社会課題を解決する事業の成長戦略を推進
 - ・ 社会課題解決型サービス事業の売上高 500億円超

Environment

脱炭素社会と循環型社会への寄与

- 環境長期目標に基づき気候変動/カーボンニュートラルへの対応強化
 - ・ GHG排出19年度比3%削減
 - ・ 主要DCの再生可能エネルギー使用率10%以上
 - ・ TCFDに基づく開示、SBTi承認取得 等
- 水・廃棄物に関する現状把握および削減目標の策定と推進

Society

ステークホルダーエンゲージメントの持続的向上

- ステークホルダー満足度を向上し、価値交換を高度化
 - ・ 働きがい満足度 62%
 - ・ 顧客・サービス満足度 60%
 - ・ ビジネスパートナー満足度 81%
- 人権に関する取組み強化（人権方針の策定等）

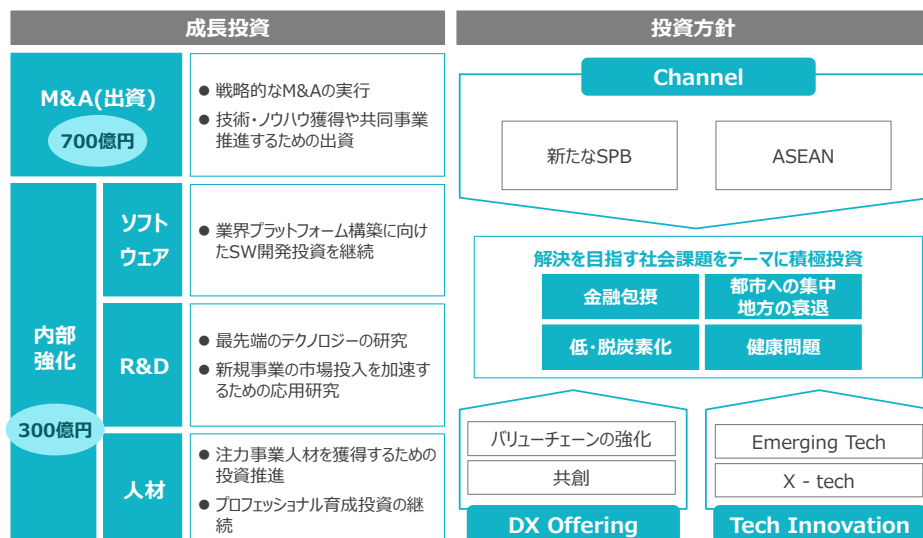
Governance

社会からの信頼を高めるコーポレートガバナンスを継続的 pursuit

- 非財務情報によるマネジメント体制の確立
- 資本コストを意識した経営資源配分（政策保有株式会社を中心とした非事業資産入替の加速等）の最適化
- 企業価値向上への貢献意識醸成とステークホルダーとの利害共有を目的とした役員報酬制度の改善
- 取締役会の透明性、独立性のさらなる追求
- グループガバナンス高度化（経営・監督機能の強化、税制や人権のリスク把握と対応等）

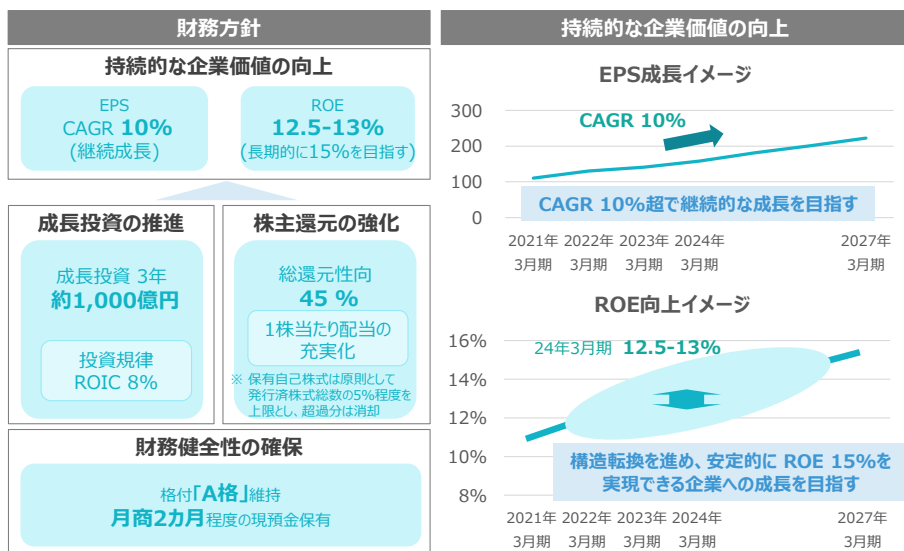
- ・また、いわゆる「社会の公器」、我々の定義における「幸せ追求の社会システム」である企業として、長期的な視点で社会との調和を図り、社会との共存・共創という責任と貢献を果たしていくためにESGに関する取り組みにもより一層注力していきたいと考えています。
- ・事業活動を通じた社会課題の解決とともに社会要請に対応した経営高度化を実現していく中、特に環境や人権に関する取り組みについては、社会全体における喫緊の課題であり、当社グループにおいてはまだ十分といえる状況ではありませんので、しっかりとキャッチアップしていく所存です。

- 約1,000億円の積極的な投資でDX提供価値の向上や新技術の獲得を推進する



- ・これまで申し上げてまいりました戦略・施策の実現には積極的な投資が不可欠ですので、中期経営計画(2021-2023)においてもM&Aや内部強化のために3年間で約1,000億円の成長投資を実行していきたいと考えています。

- 財務健全性を堅持しつつ、積極的な投資による成長を実現し、企業価値向上を追求する

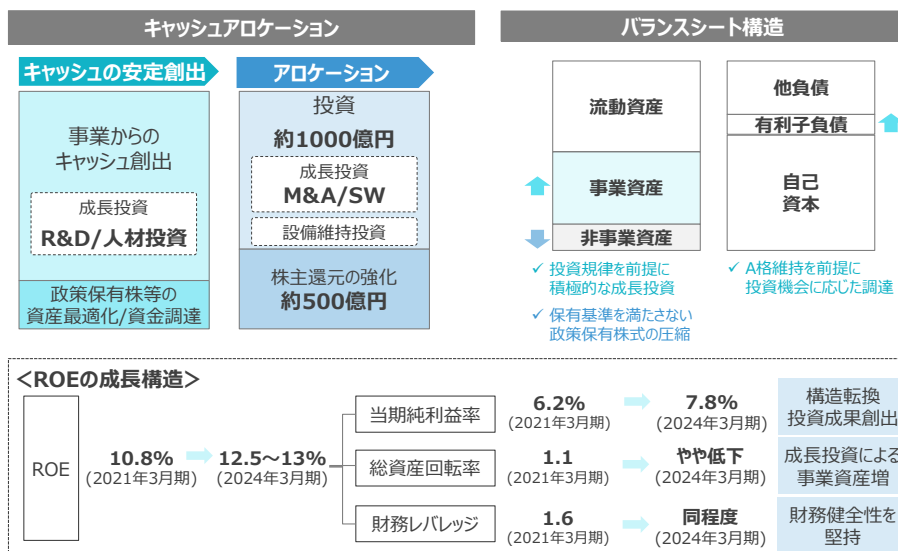


© 2021 TIS Inc.

■ 21

- ・重点戦略・施策の最後として、財務方針については、従前の考え方を踏襲し、財務健全性を確保した上で成長投資の推進と株主還元の強化をバランスよく実施し、EPSやROEを高めることとしています。

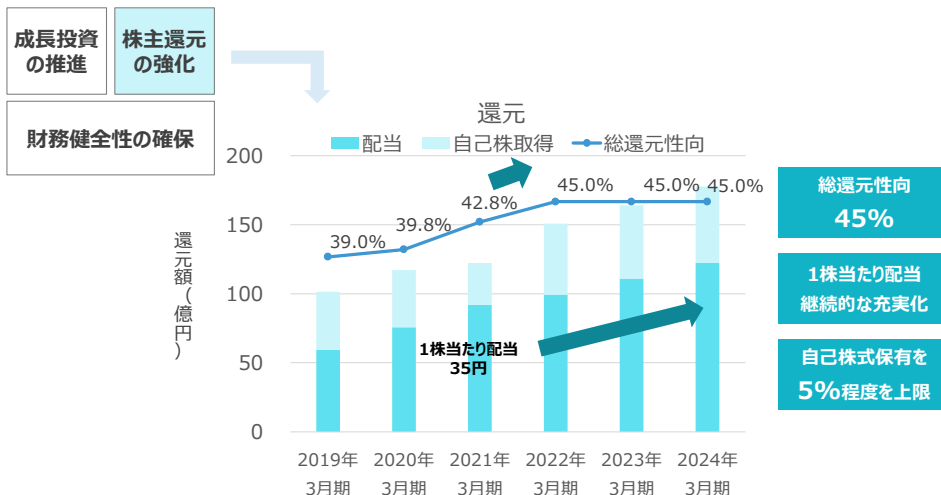
- 事業からの創出されるキャッシュをベースに積極的な成長投資と株主還元強化を両立する



- ・想定するキャッシュアロケーションやバランスシートの構造は、22ページ記載のとおりであり、ROEに関しては事業成長との関わりが最も深い当期純利益率の向上を牽引役と位置付けています。

株主還元

- 総還元性向を45%（目安）に引上げ、1株当たり配当の継続的な充実化で、株主とのエンゲージメントを高める



© 2021 TIS Inc.

23

- ・株主還元については、前述の財務方針のもとで、総還元性向の目安を45%に引き上げた上で、1株当たり配当金については業績拡大に応じてしっかり充実させていきたいと考えています。

1 前中期経営計画の振り返り

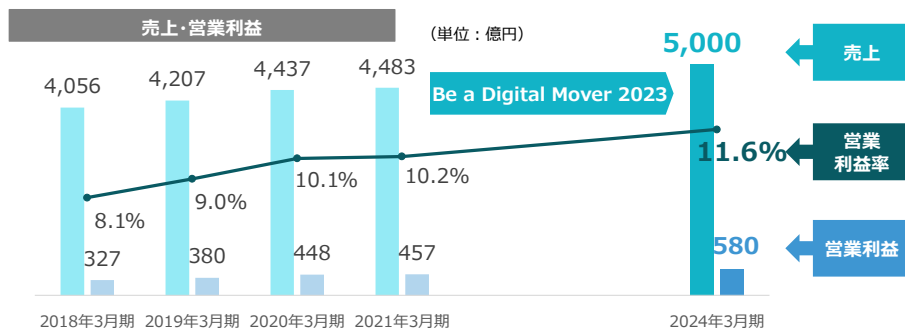
2 新中期経営計画の基本方針

3 重点戦略・施策

4 計数目標

- ・中期経営計画（2021-2023）の最後として、計数目標を25ページ・26ページに掲載していますが、主要経営指標とも重複しますので、説明は割愛させていただきます。
- ・私からのご説明の最後になりますが、当社グループは、新たな経営執行体制のもと、この中期経営計画（2021-2023）を通じて、サステナビリティ経営を推進し、グループビジョン2026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向けて力強く歩みを進めることで、株主・お客様・社員・ビジネスパートナー・社会といったステークホルダーの皆様の高い期待にしっかりと応えてまいりたいと考えています。
- ・以上で、ご説明を終了させていただきます。

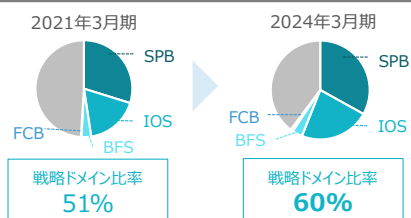
計数目標



EPS成長率 (1株当たり当期純利益成長率)

EPS成長率(CAGR)
10%超

戦略ドメイン比率

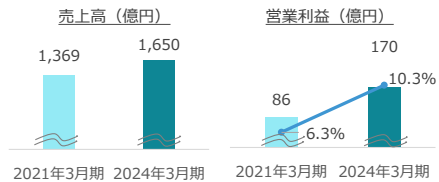


(説明省略)

セグメント計数目標

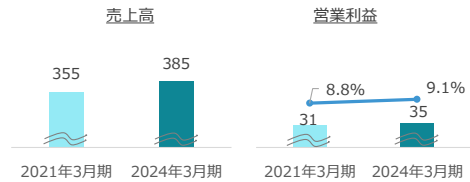
サービス IT

- ペイメント領域の成長戦略の推進
- 社会課題解決型サービス事業の強化
- サービスマネジメントを強化し、収益性向上



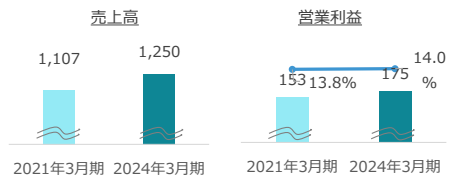
BPO

- 市場需要を捉えた成長戦略推進
- 業務プロセスのデジタル化等を通じた付加価値の向上



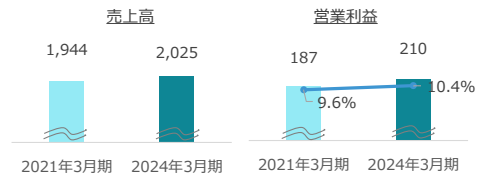
金融 IT

- カード、銀行等の顧客との戦略的パートナーシップの強化、共創の促進
- DXによる高付加価値化、継続的生産性改革



産業 IT

- 産業・公共分野の顧客との戦略的パートナーシップの強化、共創の促進
- DXによる高付加価値化、継続的生産性改革



(説明省略)

(参考) 戦略ドメインについて

- グループビジョンに掲げる「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」

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真似できないビジネス・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

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

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

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)

ITで、社会の願い叶えよう。



<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。

(説明省略)