



## 2022年3月期第2四半期 決算説明資料

2021.11.05

TIS株式会社

© 2021 TIS Inc.

(2021年11月5日開催 アナリスト向け決算説明会 プレゼンテーション要旨)

・TISの河村です。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。

・それでは、まず私から

・2022年3月期第2四半期業績概要

・2022年3月期業績見通し

および

・株主還元

の3点についてご説明させていただきます。

2022年3月期第2四半期 業績概要

- ・前年同期比大幅増収増益、上期計画を過達して着地
- ・営業利益率は初の10%超え
- ・受注高、受注残高についても過去最高水準に積み上がる

2022年3月期 業績見通し

- ・好調な上期業績を踏まえ、通期業績予想を上方修正

- ・はじめに、2ページをご覧ください。
  - ・今回の決算のハイライトは、
    - ・上期業績が前年同期比大幅増収増益で計画を過達して着地したこと
    - ・営業利益率が上期として初の10%超えを達成できたこと
    - ・受注高・受注残高も過去最高水準に積みあがったこと
- および
- ・こうした好調な上期実績を踏まえて、通期業績予想を上方修正したことです。

以上のことから、新しい中期経営計画は好調な出足だったといえます。

## 2022年3月期第2四半期（累計）業績概要

## 2022年3月期 業績見通し

## 株主還元

## 中期経営計画（2021-2023）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。
- ・2022年3月期第1四半期より、「収益認識に関する会計基準」を適用しています。

（説明省略）

## 2022年3月期第2四半期（累計）業績概要

2022年3月期 業績見通し

株主還元

中期経営計画（2021-2023）の進捗状況

参考資料

（説明省略）

## 2022年3月期第2四半期（累計） 業績ハイライト（前年同期比）



- ・顧客のデジタル変革需要をはじめとするIT投資ニーズへの的確な対応に加え、M&A効果も寄与し、増収増益。営業利益率は10%台を達成。
- ・四半期純利益の増加は、営業外損益の改善も一因。

(百万円)	2021年3月期 第2四半期 (累計)	2022年3月期 第2四半期 (累計)	前年同期比	
売上高	211,308	<b>234,332</b>	+23,023	(+10.9%)
営業利益	18,211	<b>23,866</b>	+5,655	(+31.1%)
営業利益率	8.6%	<b>10.2%</b>	+1.6P	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	10,277	<b>15,521</b>	+5,243	(+51.0%)
四半期純利益率	4.9%	<b>6.6%</b>	+1.7P	-

・営業外収益：1,372百万円（前年同期比 +192百万円）  
 ・営業外費用：1,139百万円（前年同期比 ▲2,859百万円）

・特別利益：5百万円（前年同期比 ▲3,657百万円）  
 ・特別損失：533百万円（前年同期比 ▲1,120百万円）

- ・それでは、5ページをご覧ください。
- ・2022年3月期上期の業績概要です。
- ・第1四半期に引き続き、第2四半期も良好な事業環境が継続し、事業拡大や収益性向上が進んだことで、売上高・利益とも上期として過去最高を更新することができました。
- ・売上高は顧客のデジタル変革需要をはじめとするIT投資ニーズへの的確な対応に加えて、前年度に子会社化した企業の業績反映により売上高は前年同期比230億円増の2,243億円となりました。
- ・営業利益は前年同期比56億円増の238億円となり、営業利益率は上期として初めて10%を上回る結果となりました。
- ・親会社株主に帰属する四半期純利益は営業外損益の改善も寄与し、前年同期比52億円増の155億円となりました。

## 2022年3月期第2四半期（累計） 業績ハイライト（計画比）



・事業環境の回復及び根幹先顧客のIT投資需要の高まりを追い風として、計画を過達。

(百万円)	2022年3月期		計画比	
	第2四半期 (累計) 計画	第2四半期 (累計) 実績		
売上高	225,000	<b>234,332</b>	+9,332	(+4.1%)
営業利益	20,500	<b>23,866</b>	+3,366	(+16.4%)
営業利益率	9.1%	<b>10.2%</b>	+1.1P	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	13,700	<b>15,521</b>	+1,821	(+13.3%)
四半期純利益率	6.1%	<b>6.6%</b>	+0.5P	-

- ・6ページは、上期業績の計画比の状況です。
- ・期初想定より強い事業環境の回復に加え、根幹先顧客のIT投資需要の高まりを追い風として、売上高で93億円、営業利益で33億円の計画過達という力強い着地となりました。

2022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)	2021年3月期 第2四半期 (累計)	2022年3月期 第2四半期 (累計)	前年同期比	
売上高	62,869	<b>74,551</b>	+11,681	(+18.6%)
サービスIT				
営業利益	2,572	<b>4,807</b>	+2,234	(+86.9%)
営業利益率	4.1%	<b>6.4%</b>	+2.3P	-
BPO				
売上高	17,066	<b>18,025</b>	+959	(+5.6%)
営業利益	1,309	<b>1,535</b>	+225	(+17.2%)
営業利益率	7.7%	<b>8.5%</b>	+0.8P	-
金融IT				
売上高	53,590	<b>60,528</b>	+6,937	(+12.9%)
営業利益	6,675	<b>7,822</b>	+1,146	(+17.2%)
営業利益率	12.5%	<b>12.9%</b>	+0.4P	-
産業IT				
売上高	91,473	<b>93,677</b>	+2,204	(+2.4%)
営業利益	7,799	<b>9,405</b>	+1,605	(+20.6%)
営業利益率	8.5%	<b>10.0%</b>	+1.5P	-

サービスIT：デジタル化の進展に伴うIT投資需要の取り込み(決済・マーケティング領域)に加え、M&A効果も寄与し、増収増益。  
 BPO：保険業界をはじめとする企業のアウトソーシングニーズが引き続き堅調に推移し、増収増益。  
 金融IT：クレジットカード系の根幹先顧客におけるIT投資拡大の動き等を受け、増収増益。  
 産業IT：M&A効果に加え、根幹先顧客が堅調。収益認識基準適用に伴う減収影響を吸収し、増収増益。

© 2021 TIS Inc.

7

- ・続いて、7ページは主要なセグメント別の状況です。4つのセグメントのすべてにおいて前年同期比増収増益となり、営業利益率も向上しました。
- ・「サービスIT」はペイメントやマーケティング関連等のIT投資需要の取り込みに加え、前年度に子会社化したMFECの業績が反映されたことにより、売上高は前年同期比18.6%増の745億円、営業利益は前年同期比86.9%増の48億円となりました。
- ・「BPO」は、保険業界をはじめとした企業のアウトソーシング需要が引き続き堅調に推移し、売上高は前年同期比5.6%増の180億円、営業利益は17.2%増の15億円となりました。
- ・「金融IT」は、カード系の根幹先顧客におけるIT投資拡大の動きを受けて、売上高は前年同期比12.9%増の605億円、営業利益は前年同期比17.2%増の78億円となりました。
- ・「産業IT」は、前年度に子会社化した濤標アナリティクスやTIS千代田システムズの業績反映に加えて、根幹先顧客の堅調なIT投資により、売上高は前年同期比2.4%増の936億円、営業利益は前年同期比20.6%増の94億円となりました。なお、「産業IT」においては、約20億円の収益認識基準の適用に伴う減収影響がありました。

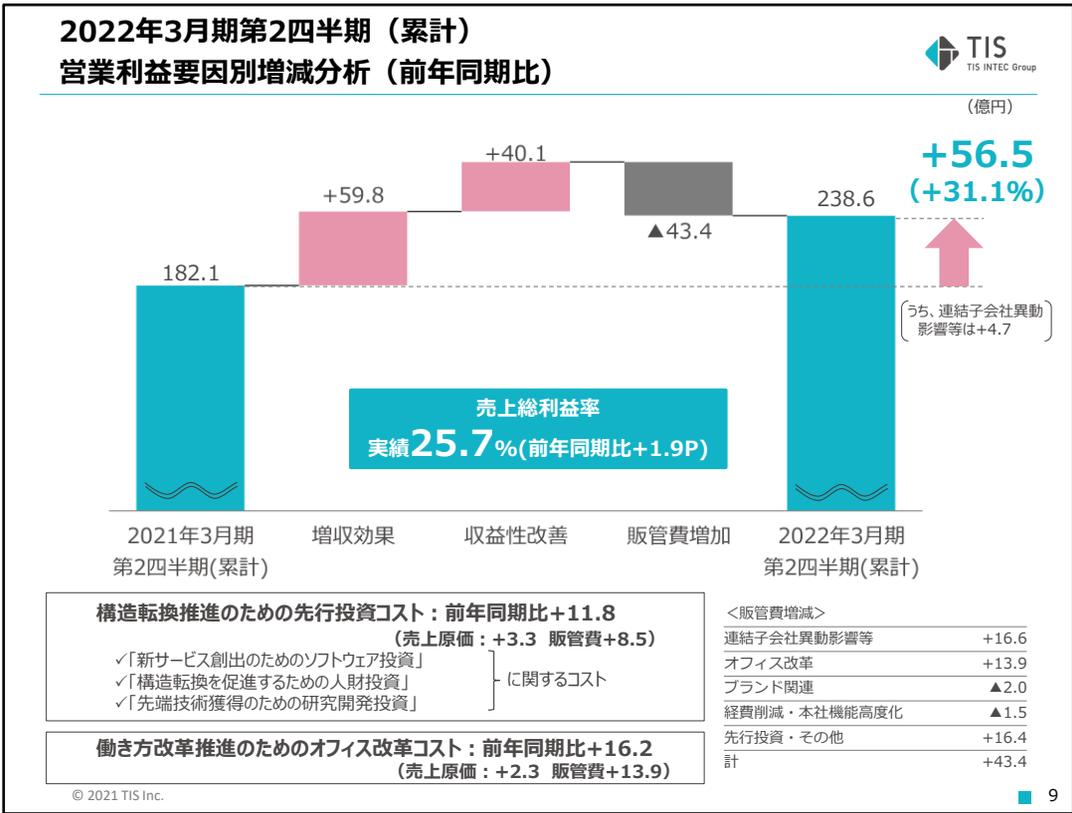
2022年3月期第2四半期（累計）  
 主要セグメント別損益状況（計画比）



(百万円)	2022年3月期 第2四半期 (累計) 計画	2022年3月期 第2四半期 (累計) 実績	計画比	
売上高	74,000	<b>74,551</b>	+551	(+0.7%)
サービスIT				
営業利益	4,300	<b>4,807</b>	+507	(+11.8%)
営業利益率	5.8%	<b>6.4%</b>	+0.6P	-
BPO				
売上高	17,500	<b>18,025</b>	+525	(+3.0%)
営業利益	1,400	<b>1,535</b>	+135	(+9.6%)
営業利益率	8.0%	<b>8.5%</b>	+0.5P	-
金融IT				
売上高	57,000	<b>60,528</b>	+3,528	(+6.2%)
営業利益	7,200	<b>7,822</b>	+622	(+8.6%)
営業利益率	12.6%	<b>12.9%</b>	+0.3P	-
産業IT				
売上高	90,000	<b>93,677</b>	+3,677	(+4.1%)
営業利益	7,900	<b>9,405</b>	+1,505	(+19.1%)
営業利益率	8.8%	<b>10.0%</b>	+1.2P	-

サービスIT：IT投資需要が継続し期初想定を上回って着地。  
 BPO：アウトソーシング需要が継続し、期初想定を上回って着地。  
 金融IT：クレジットカード系根幹先顧客の堅調なIT投資の継続等により、計画を大幅に上回って着地。  
 産業IT：既存顧客から幅広い需要が収益貢献し、計画を大幅に上回って着地。

・8ページは、セグメント別の計画比です。金融IT・産業ITを中心に、4つのセグメントすべてにおいて計画を上回る着地となり、好調でした。



- ・9ページは営業利益の要因別増減です。
- ・この上期も積極的な成長投資と収益性の向上をしっかりと両立できたと評価しています。
- ・増収効果及び収益性改善による売上総利益の増加が、成長投資等に伴う販管費の増加をしっかりと吸収して、前年同期比56.5億円の営業増益となっています。
- ・売上総利益率は、高付加価値ビジネスの提供、生産性向上施策の推進等により、前年同期比1.9ポイント上昇の25.7%となり、これが営業利益率の1.6ポイント上昇につながっています。
- ・販管費は、連結子会社の異動影響や働き方改革推進のためのオフィス改革投資により前年同期比43.4億円増加となっています。
- ・なお、上期の不採算案件は6.8億円でした。

(参考) 2022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)	2021年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期	前年同期比		
売上高	110,909	120,811	+9,902	(+8.9%)	
営業利益	10,533	13,607	+3,074	(+29.2%)	
営業利益率	9.5%	11.3%	+1.8P	-	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	4,749	8,518	+3,768	(+79.3%)	
四半期純利益率	4.3%	7.1%	+2.8P	-	
<b>主要セグメント別</b>					
サービスIT	売上高	32,721	37,654	+4,932	(+15.1%)
	営業利益	1,427	2,752	+1,324	(+92.8%)
	営業利益率	4.4%	7.3%	+2.9P	-
BPO	売上高	8,785	9,128	+342	(+3.9%)
	営業利益	751	857	+105	(+14.0%)
	営業利益率	8.6%	9.4%	+0.8P	-
金融IT	売上高	27,869	30,956	+3,087	(+11.1%)
	営業利益	3,900	4,237	+337	(+8.7%)
	営業利益率	14.0%	13.7%	▲0.3P	-
産業IT	売上高	47,999	49,185	+1,185	(+2.5%)
	営業利益	4,695	5,731	+1,036	(+22.1%)
	営業利益率	9.8%	11.7%	+1.9P	-

© 2021 TIS Inc.

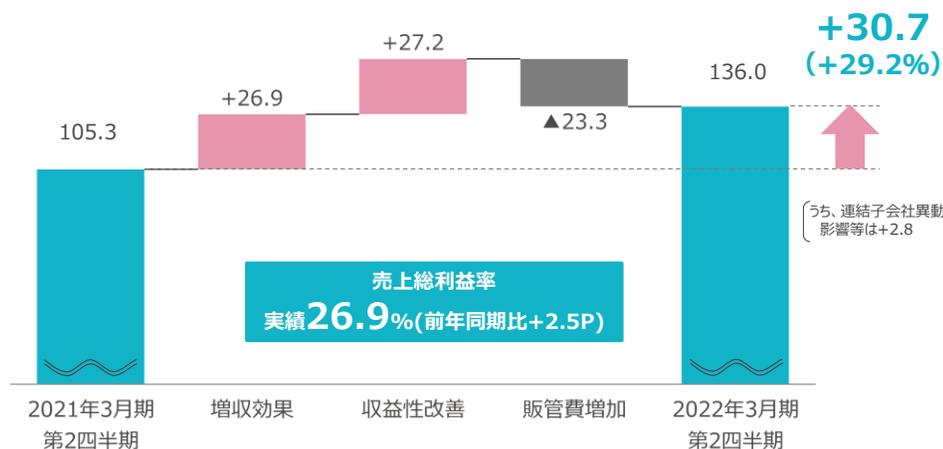
10

- ・10ページ・11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。
- ・全体的に好調といえる中、「金融IT」の営業利益率がやや低下したのはグループ会社のオフィス移転に伴う一時的な販管費増の影響であり、事業収益性自体は良好であることから、心配していません。

(参考) 2022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+7.2**  
(売上原価：+2.6 販管費+4.7)

✓「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

**働き方改革推進のためのオフィス改革コスト：前年同期比+7.0**  
(売上原価：▲1.0 販管費+8.0)

<販管費増減>	
連結子会社異動影響等	+7.6
オフィス改革	+8.0
ブランド関連	▲3.7
経費削減・本社機能高度化	▲0.7
先行投資・その他	+12.1
計	+23.3

© 2021 TIS Inc.

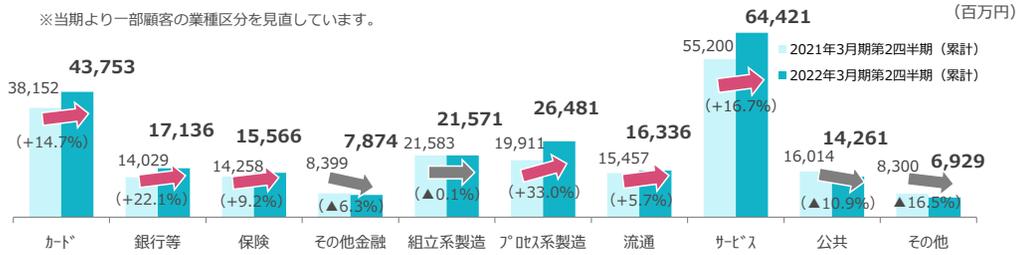
11

(説明省略)

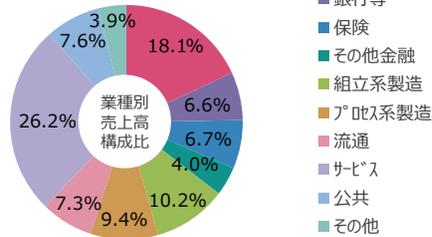
## 2022年3月期第2四半期（累計） 顧客業種別売上高

・根幹先顧客を中心にカード、プロセス系製造が好調。銀行、サービスはM&A効果が寄与。

※当期より一部顧客の業種区分を見直しています。

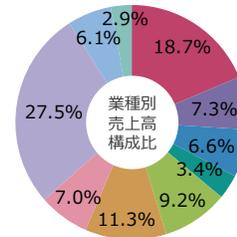


<2021年3月期第2四半期（累計）>



金融分野：35.4% 産業分野：53.1%  
公共分野：7.6% その他：3.9%

<2022年3月期第2四半期（累計）>



金融分野：36.0% 産業分野：55.0%  
公共分野：6.1% その他：2.9%

- ・12ページをご覧ください。顧客業種別売上高の状況です。
- ・根幹先顧客を中心に「カード」、「プロセス系製造」が好調に推移しました。また、「銀行」・「サービス」の増加にはMFECの業績反映が寄与しました。多くの業種で前年同期比増加していることから、全体としては概ね良好な事業環境だったことがわかりいただけるかと思えます。

## 2022年3月期第2四半期（累計） 受注状況（全体）



・ソフトウェア開発の積み上がりが牽引し、受注高・受注残高とも前年同期比で力強く増加。  
サービスITはM&A効果も寄与し、大幅増。

(百万円)	2021年3月期 第2四半期 (累計)	2022年3月期 第2四半期 (累計)	前年同期比	
当期受注高	214,169	<b>243,152</b>	+28,983	(+13.5%)
サービスIT	63,330	<b>76,305</b>	+12,974	(+20.5%)
BPO	15,732	<b>16,922</b>	+1,190	(+7.6%)
金融IT	52,489	<b>59,969</b>	+7,479	(+14.2%)
産業IT	82,617	<b>89,955</b>	+7,338	(+8.9%)
期末受注残高	137,965	<b>157,948</b>	+19,983	(+14.5%)
サービスIT	41,172	<b>52,168</b>	+10,996	(+26.7%)
金融IT	43,560	<b>47,755</b>	+4,194	(+9.6%)
産業IT	53,232	<b>58,024</b>	+4,792	(+9.0%)

- ・13ページは運用を含めた全体の受注状況です。
- ・受注高は前年同期比13.5%増の2,431億円、受注残高は同じく14.5%増の1,579億円と過去最高水準に積み上がりました。
- ・前上期の事業環境が厳しかったため、大幅な増加となりましたが、事業環境の回復により、主にソフトウェア開発が牽引し、力強く増加しています。

## 2022年3月期第2四半期（累計） 受注状況（ソフトウェア開発）



・根幹先顧客を中心とした活発なIT投資動向を追い風に、受注高、受注残高とも前年同期比増加。

(百万円)	2021年3月期 第2四半期 (累計)	2022年3月期 第2四半期 (累計)	前年同期比	
当期受注高	109,420	<b>131,156</b>	+21,735	(+19.9%)
サービスIT	27,450	<b>32,100</b>	+4,650	(+16.9%)
金融IT	30,578	<b>35,639</b>	+5,060	(+16.6%)
産業IT	51,391	<b>63,416</b>	+12,024	(+23.4%)
期末受注残高	75,908	<b>88,850</b>	+12,941	(+17.0%)
サービスIT	17,164	<b>22,288</b>	+5,124	(+29.9%)
金融IT	25,815	<b>27,389</b>	+1,574	(+6.1%)
産業IT	32,929	<b>39,171</b>	+6,242	(+19.0%)

- ・「ソフトウェア開発」の受注状況についてです。
- ・受注高・受注残高とも力強い伸びとなりました。金融IT、産業ITは根幹先顧客を中心にしっかり積みあがりました。なお、サービスITはMFECの連結効果が大きいものの、これを除いたベースでも前年同期を上回っています。
- ・以上が、第2四半期決算の実績に関する説明となります。

## (参考) 2022年3月期第2四半期 (直近四半期) 受注状況



### 受注状況 (全体)

(百万円)	2021年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期	前年同期比	
当期受注高	137,347	<b>154,443</b>	+17,096	(+12.4%)
サービスIT	39,635	<b>51,525</b>	+11,890	(+30.0%)
BPO	8,150	<b>8,591</b>	+441	(+5.4%)
金融IT	40,068	<b>42,299</b>	+2,231	(+5.6%)
産業IT	49,493	<b>52,026</b>	+2,533	(+5.1%)

### 受注状況 (ソフトウェア開発)

(百万円)	2021年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期	前年同期比	
当期受注高	59,616	<b>69,830</b>	+10,214	(+17.1%)
サービスIT	12,382	<b>17,452</b>	+5,069	(+40.9%)
金融IT	20,807	<b>21,159</b>	+352	(+1.7%)
産業IT	26,426	<b>31,218</b>	+4,792	(+18.1%)

(説明省略)

2022年3月期第2四半期（累計）業績概要

2022年3月期 業績見通し

株主還元

中期経営計画（2021-2023）の進捗状況

参考資料

- ・続いて、2022年3月期の業績見通しについてご説明いたします。

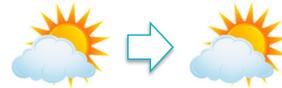
・新型コロナウイルス感染症拡大の影響からの復調基調を含め、長期的なIT投資拡大傾向や収束後の加速期待の見方は不変。

**サービスIT**

- ✓ キャッシュレス市場は成長。政府によるDX・データ利活用の後押しも継続。
- ✓ 飲食・旅行等は回復に転じる予測も現時点では苦戦。インバウンドも未回復。
- ✓ ERP市場は引き続き成長見通し。
- ✓ マルチクラウドニーズ活性化。セキュリティ市場も継続的に成長しており、先行する金融業から製造業等でもニーズ顕在化。

<これまで>

<これから>



**BPO**

- ✓ 人材不足・働き方改革の流れは変わらず、BPO市場は継続的に成長の見通し。
- ✓ テクノロジーを活用した生産性向上等の付加価値向上が競争優位のポイント。



**金融IT**

- ✓ 社会インフラを支える事業として需要は底堅く、金融IT市場は復調。
- ✓ キャッシュレス成長に伴い、決済市場も成長。
- ✓ 銀行はビジネス革新を進めるテーマを中心にIT投資は拡大。



**産業IT**

- ✓ 業種別にはばらつきはあるものの、産業IT市場全体は復調。
- ✓ DX関連テーマへの投資は引き続き活性
- ✓ エネルギー業界は自由化による競争が進み、投資テーマは厳選化。IT投資の選別や先送り等が発生し、旅行等は未回復。
- ✓ 地方・中堅中小企業についてもIT投資需要は回復基調。



・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、新型コロナウイルス感染症拡大の影響からの回復に加えて、デジタル変革需要等が追い風となることから、長期的なIT投資拡大傾向にあると見ています。

短期的には引き続き留意が必要だと考えていますが、基本的には良好な事業環境が継続すると期待しています。

## 2022年3月期 業績予想の修正について①

・上期業績が計画を大きく上回ったこと及び連結子会社の株式譲渡に伴う特別利益の計上見込み等を踏まえ、期初計画を引き上げ。

(百万円)	2022年3月期 期初計画	2022年3月期 修正計画	期初計画比	
売上高	470,000	<b>480,000</b>	+10,000	(+2.1%)
営業利益	48,500	<b>52,000</b>	+3,500	(+7.2%)
営業利益率	10.3%	<b>10.8%</b>	+0.5P	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	32,200	<b>38,000</b>	+5,800	(+18.0%)
当期純利益率	6.9%	<b>7.9%</b>	+1.0P	-
1株当たり当期純利益 (円)	128.78	<b>151.94</b>	+34.08	(+28.9%)
ROE *1	11.5%	<b>13.2%</b>	+1.7P	-

\*1 2022年3月期のROEは、試算値。

- ・18ページで、業績予想の修正についてご説明します。
- ・今回、好調な上期実績及び第3四半期に予定している連結子会社の株式譲渡に伴う特別利益の計上見込み等を踏まえて、通期業績予想を修正しています。
- ・売上高は100億円増の4,800億円、営業利益は35億円増の520億円、親会社株主に帰属する当期純利益は58億円増の380億円を新たな計画値としました。
- ・なお、ROEは特別利益の計上見込みが加わることで、13.2%になると試算しています。
- ・上期業績の好調さに油断することなく、修正後の通期計画の達成に向けて、下期も着実に推進してまいります。

## 2022年3月期 業績予想の修正について②

(百万円)		2022年3月期 期初計画	2022年3月期 修正計画	期初計画比	
サービスIT	売上高	155,500	<b>156,000</b>	+500	(+0.3%)
	営業利益	10,800	<b>11,300</b>	+500	(+4.6%)
	営業利益率	6.9%	<b>7.2%</b>	+0.3P	-
BPO	売上高	36,000	<b>36,500</b>	+500	(+1.4%)
	営業利益	3,300	<b>3,400</b>	+100	(+3.0%)
	営業利益率	9.2%	<b>9.3%</b>	+0.1P	-
金融IT	売上高	117,000	<b>121,500</b>	+4,500	(+3.8%)
	営業利益	16,000	<b>16,700</b>	+700	(+4.4%)
	営業利益率	13.7%	<b>13.7%</b>	-	-
産業IT	売上高	191,000	<b>194,500</b>	+3,500	(+1.8%)
	営業利益	19,200	<b>20,800</b>	+1,600	(+8.3%)
	営業利益率	10.1%	<b>10.7%</b>	+0.6P	-

- ・19ページは、セグメント別の業績見通しです。
- ・全体の通期業績見通しの変更に合わせて、主要4セグメントのすべてについて売上高・営業利益を期初計画から引き上げています。

## 2022年3月期 業績予想ハイライト

・顧客のデジタル変革需要への的確な対応による事業拡大に加え、前年度に子会社化した企業の業績が通期にわたって反映されることにより、業績伸長を見込む。当期純利益は、特別利益の計上見込みを考慮。

(百万円)	2021年3月期 実績	2022年3月期 修正計画	前期比	
売上高	448,383	<b>480,000</b>	+31,617	(+7.1%)
営業利益	45,748	<b>52,000</b>	+6,252	(+13.7%)
営業利益率	10.2%	<b>10.8%</b>	+0.6P	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	27,692	<b>38,000</b>	+10,308	(+37.2%)
当期純利益率	6.2%	<b>7.9%</b>	+1.7P	-
1株当たり当期純利益 (円)	110.51	<b>151.94</b>	+41.43	(+37.5%)
ROE *1	10.8%	<b>13.2%</b>	+2.4P	-

\*1 2022年3月期のROEは、試算値。

・20ページ・21ページは、今申し上げた修正計画を前期比で示したものです。

## 2022年3月期 主要セグメント別損益状況（予想）

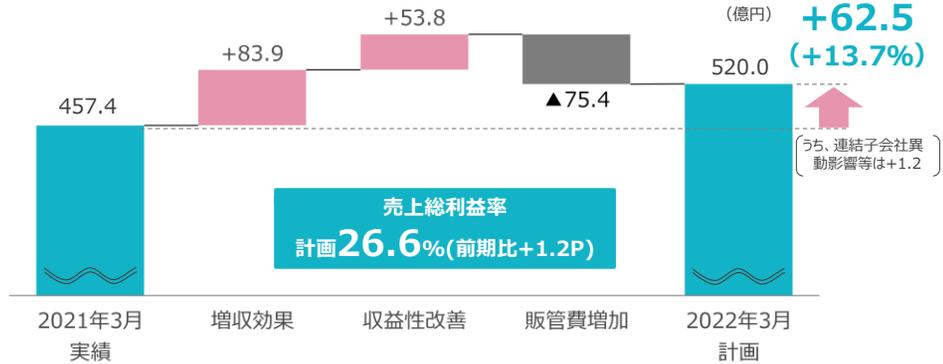
(百万円)		2021年3月期 実績	2022年3月期 修正計画	前期比	
サービスIT	売上高	136,946	<b>156,000</b>	+19,054	(+13.9%)
	営業利益	8,695	<b>11,300</b>	+2,605	(+30.0%)
	営業利益率	6.3%	<b>7.2%</b>	+0.9P	-
BPO	売上高	35,453	<b>36,500</b>	+1,047	(+3.0%)
	営業利益	3,105	<b>3,400</b>	+295	(+9.5%)
	営業利益率	8.8%	<b>9.3%</b>	+0.5P	-
金融IT	売上高	110,660	<b>121,500</b>	+10,840	(+9.8%)
	営業利益	15,320	<b>16,700</b>	+1,380	(+9.0%)
	営業利益率	13.8%	<b>13.7%</b>	▲0.1P	-
産業IT	売上高	194,414	<b>194,500</b>	+86	(+0.0%)
	営業利益	18,710	<b>20,800</b>	+2,090	(+11.2%)
	営業利益率	9.6%	<b>10.7%</b>	+1.1P	-

サービスIT：決済関連ビジネスのIT投資需要の取り込みのほか、前期のM&A効果の通期寄与により、増収増益の計画。  
 BPO：アウトソーシング需要の堅調な推移と収益性改善の継続により、増収増益の計画。  
 金融IT：根幹先顧客を中心としたIT投資の増加を受けて、増収増益の計画。  
 産業IT：IT投資需要の回復を受けて、「収益認識に関する会計基準」の適用による減収影響を吸収し、増収増益の計画。

(説明省略)

## 2022年3月期 営業利益要因別増減分析（予想）

・高付加価値ビジネス推進や生産性向上等がオフィス改革コストを含めた積極的な成長投資に伴うコスト増を吸収し、営業増益を見込む。



### 構造転換推進のための先行投資コスト：前年同期比+25.0

(売上原価：+10.0 販管費+15.0)

- ✓「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

### 働き方改革推進のためのオフィス改革コスト：前年同期比+35.0

(売上原価：+10.0 販管費+25.0)

### <販管費増減>

連結子会社異動影響等	+17.1
オフィス改革	+25.0
ブランド関連	+0.0
経費削減・本社機能高度化	▲5.0
先行投資・その他	+38.3
計	+75.4

- ・22ページは修正計画に基づく営業利益の要因別増減分析です。
- ・売上総利益率は期初予想の26.2%から26.6%に引き上げたことで前期比で1.2ポイント上昇する見込みです。
- ・事業拡大による増収効果と収益性改善が、成長投資等に伴う販管費増をしっかり吸収することで、営業増益を果たす構図は従来と変わりありません。
- ・引き続き、積極的な成長投資と事業競争力・収益性の向上を両立した上で、さらなる利益成長を実現してまいります。

2022年3月期第2四半期（累計）業績概要

2022年3月期 業績見通し

**株主還元**

中期経営計画（2021-2023）の進捗状況

参考資料

- ・私からのご説明の最後として、株主還元についてご説明します。

## 2022年3月期 株主還元



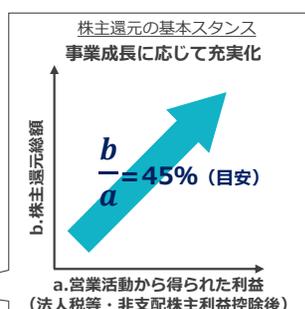
- ・当期の配当計画に変更なし。1株当たり配当金は中間13円（前期比+2円）。
- ・総還元性向に基づく自己株式の取得に加え、自己株式の消却を初めて実施。

### 中期経営計画（2021-2023）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） <b>45%</b> （40%から引上げ）	1株当たり配当 継続的な充実化	自己株式保有 5%程度を上限 （超過分は消却）
---------------------------------------	--------------------	-------------------------------

	2021年3月期 実績	2022年3月期 計画
1株当たり中間配当金	11円	13円 (前期比+2円)
1株当たり年間配当金	35円	40円 (前期比+5円)
自己株式取得総額	30.2億円	44.7億円
総還元性向	42.8%	38.2%
総還元性向（補正後）	—	43.4%



- 自己株式の取得 計画どおり2021年9月に総額44.7億円を取得。
- 自己株式の消却 保有自己株式のほぼ全量（消却前発行済株式総数の4.6%）の消却を2021年9月に実施。

© 2021 TIS Inc.

■ 24

- ・24ページをご覧ください。
- ・当期の1株当たりの中間配当金は期初計画のとおり、前期比2円増の13円です。
- ・自己株式の取得については計画どおり総額44.7億円を9月に実施済です。
- ・また、今回我々としては初めての自己株式の消却を行い、保有自己株式のほぼ全量となる4.6%の消却を実施しました。
- ・この結果、現時点の業績予想及び配当予想を前提とした当期の総還元性向は約38%となる見込みですが、これは連結子会社の売却による特別利益を反映した当期純利益に基づいて算定されるためです。
- ・右下のイメージ図のとおり、我々は、株主の皆様への利益配分を事業成長に応じて継続的に充実化させていきたいと考えており、そうした点からは、一時的な損益に影響されない営業活動から得られた利益をベースとすることが望ましいと考えています。
- ・この考えに基づいて計算した総還元性向は約43%となる見込みであり、基本方針の45%目安に沿ったものとなります。
- ・今後もこの考え方に基づいて、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、事業成長に応じた株主還元を実施してまいります。
- ・以上で、私からの説明を終了させていただきます。

2022年3月期第2四半期（累計）業績概要

2022年3月期 業績見通し

株主還元

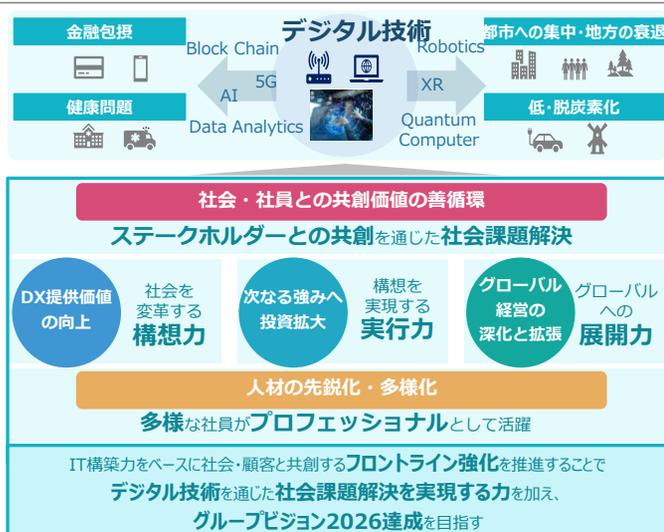
中期経営計画（2021-2023）の進捗状況

参考資料

- ・TISの岡本です。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。
- ・それでは、私の方から、当期から開始している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。

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 <sup>(*)</sup>
成長投資	約1,000億円

\*1 当社グループが注力する社会課題を直接的に解決するサービス事業の売上であり、戦略ドメインの内数として事業成長をマネジメント

- ・まず25ページに、本年5月に発表した中期経営計画の概要、基本方針及び重要な経営指標を再掲しています。
- ・5月にもご説明しておりますが、この3年間では、スローガンとして掲げた「Be a Digital Mover 2023」のとおり、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させたいと思います。また、そのためにもお客様の接点である「フロントライン機能の更なる強化」を強力に推進してまいります。

2022年3月期グループ経営方針

第2四半期時点の進捗状況

①	サステナビリティ経営による 社会提供価値と企業価値向上への取組推進	○	<ul style="list-style-type: none"> <li>環境（TCFD賛同、SBT取得）、人権デューデリジェンスなど持続可能な社会の実現に向けた取組強化</li> <li>DX化を含む本社機能の高度化・効率化は計画通り推進</li> </ul>
②	生産性革新とDX提供価値向上による 高付加価値化への取組強化	○	<ul style="list-style-type: none"> <li>エンハンスメント革新や重障害撲滅の取組強化により売上総利益率は25.7%と引き続き向上</li> <li>戦略ドメイン転換も計画通り進捗（戦略ドメイン比率 上期実績53% / 通期見通54%）</li> <li>「滞標アナリティクス」と連携し、根幹顧客のDX推進に対する価値提供を強化</li> </ul>
③	財務健全性を堅持しつつ、 DX価値提供力強化への成長投資	△	<ul style="list-style-type: none"> <li>社会課題解決型サービスの事業創生・成長に向け、顧客やパートナーとの共創の取組を推進</li> <li>R&amp;D等、内部能力強化投資は計画通り執行</li> </ul>
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とガバナンス確立	△	<ul style="list-style-type: none"> <li>中国トップクラスのブロックチェーン技術企業（Hyperchain）との資本・業務提携</li> <li>グループ共通の個人情報保護グローバル規定の策定により、法規制違反リスク対応の標準化推進</li> </ul>
⑤	社員の働きがいの持続的向上とDX化を 牽引する多様性に富む人材の育成	○	<ul style="list-style-type: none"> <li>期初に設置したDX戦略人材会議を通じ、配置転換、キャリア採用により、DXコンサル人材を拡充</li> <li>働きがい向上の諸施策は「人事マニフェスト」に掲げ、推進</li> </ul>

グループ基本理念(OUR PHILOSOPHY)、グループビジョン2026・中期経営計画の浸透活動等の  
社長による積極的なエンゲージメントを通じグループ一体経営を推進

- ・それでは27ページ、当期のグループ経営方針に基づく取り組みの上期における進捗状況についてご説明します。
- ・この上期は、全体としては概ね順調な立ち上がりだったと考えています。
- ・まず、全ての施策遂行の土台となる「グループ一体経営」は、グループ基本理念「OUR PHILOSOPHY」等の継続的な浸透活動を通じて着実に進んでいることを申し上げておきたいと思えます。また、私が最も重要なテーマだと位置づけている「フロントライン強化」についても、組織長を対象とする対話会・ディスカッションキャラバンを通じて、私自身の考えの浸透や意見交換による理解促進を精力的に推進しているところであり、徐々にですが、意識変革や動きの強まりを感じてきています。
- ・では、5つの項目それぞれの評価です。①②⑤は着実に進展し、成果も出てきておりますので、「○(マル)」としています。③と④の2つは「△(サンカク)」としています。ここは少し補足します。
- ・③の「財務健全性を堅持しつつDX価値提供力強化への成長投資」は、我々が目指す社会課題解決型サービス事業の創生・成長に向けて、いろいろな動きがでていますが、まだまだ途上であることと、投資先行フェーズのため収益性の面で引き続き課題があることを踏まえたものです。これは簡単に「○(マル)」をつけるものではないと考えています。
- ・また、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とガバナンス確立」は、COVID-19影響で少し慎重に事業を進めていることなどを踏まえて、「△(サンカク)」としました。

## 中期経営計画への取り組み（トピックス）



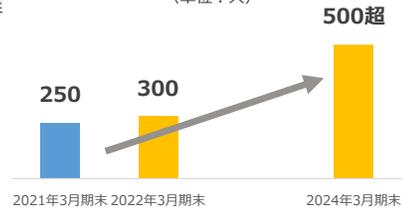
### ①DX事業戦略

- ・フロントライン強化の一環として、DXコンサルタントの戦略的な配置と人材育成を推進中。
- ・DX関連ビジネスにおける価値共創も着実に進展。

#### DX事業成長に向けた取組み

- 2020年8月に連結子会社化した「滯標アナリティクス」と当社グループの業務知見を組合せることで根幹顧客のDX推進に対する価値提供を強化。
- DX戦略人材会議にてDX事業拡大に合わせたコンサルタントやデータサイエンティストの採用・育成・M&Aによる拡充を推進。
- 業務プロセス改革やエンゲージメント向上実現のための社内業務のDX化を推進。今後のビジネス創出につなげる。

<DXコンサルタント拡充イメージ>  
(単位：人)



#### ステークホルダーとの共創



- 店舗向け業務効率化やDX推進支援のサービスプラットフォームの提供。
- 政府や地方自治体のスマートシティ関連事業を通じて先進的な地域サービスの実証PJに複数参画。
- データ利活用やコンサルティングを通して顧客のDX戦略を支援する案件の実績は着実に積上げ。

© 2021 TIS Inc.

■ 28

- ・28ページからは、中期経営計画の進捗状況に関連するトピックスをご紹介します。
- ・まず、「DX事業戦略」です。
- ・今回の中期経営計画(2021-2023)における重要なキーワードの一つが、冒頭に申し上げた“フロントライン強化”です。この一環として、その実現を支える重要な経営資源といえる「DXコンサルタント」の戦略的な配置および、人材育成を積極的に推進しています。また、ステークホルダーとのDX関連ビジネスにおける価値共創も着実に進展しています。
- ・このページにいくつか取り組み事例を記載していますが、例えば、2020年8月に連結子会社化した「滯標アナリティクス」との連携においては、滯標アナリティクスが持つデータ分析・AI領域のコンサルティングへの強みと、当社グループの業務知見を組み合わせることで、根幹顧客のDX推進に対する価値提供力の強化や新たな価値提供につなげることができています。
- ・また当期から「DX戦略人材会議」を設置し、具体的な施策検討や議論を開始しています。積極的なキャリア採用や配置転換により、当期中には約50名のDXコンサルタントを増員し、300名体制に拡充できる見込みです。
- ・さらに、ステークホルダーとの共創についても、ここでご紹介しているものは一例にすぎませんが、「店舗向け業務効率化やDX推進支援のサービスプラットフォーム」の提供は、日本カードネットワークと当社の合併会社である「tance株式会社」における取り組みです。また、政府や自治体のスマートシティ関連事業を通じて先進的な地域サービスの実証実験に複数参加する等、いろいろな動きができています。
- ・今後も引き続き、DX提供価値向上による当社ビジネスの高付加価値化への取り組みを進めてまいります。

## 中期経営計画への取り組み（トピックス）



### ② 社会課題解決型サービス事業（概要）

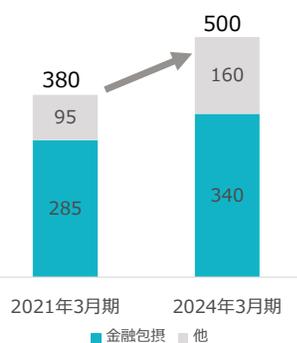
・2024年3月期の売上高500億円の達成に向けて、進捗状況は良好。

主なサービス事業		売上高(21年3月期→24年3月期)
<b>Payment</b>	● 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 → <b>340億円</b>
<b>社会課題解決型サービス事業(*1)</b>	● 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 → <b>500億円</b>

<b>金融包摂</b> 融資などの金融サービスにアクセスできない状態にある人々の増加、 経済活動への不参加による経済格差の拡大 (PAYCIERGE)
<b>健康問題</b> ライフスタイルの変化や高齢化に伴う生活習慣病の増加 (ヘルスケアプラットフォーム)
<b>低・脱炭素</b> 気候変動に起因する災害等による経済損失の増加。 (VPP・環境価値取引)
<b>都市への集中・地方の衰退</b> 都市への人口と機能の集中による環境・社会・経済上のストレス増加、 都市部への人口流出による地方の過疎化の進行 (統合行政情報システム (CIVION)、MaaS、自動走行ロボット)

#### <成長イメージ>

(単位：億円)



© 2021 TIS Inc.

29

- ・続いて、29ページ及び30ページは、「社会課題解決型サービス事業」についてです。
- ・5月にもお伝えしているとおり、中期経営計画(2021-2023)においては、引き続き当社グループの基盤である金融・産業・公共分野におけるSIビジネスをしっかりと伸ばすと同時に、ペイメント分野を中心としたサービス型ビジネスを成長エンジンと位置付けています。その中でも、注力領域である「社会課題解決型サービス事業」については、2024年3月期の500億円を目指して事業成長に取り組んでいるところです。
- ・当社グループが、事業を通じて解決に貢献できる社会課題として4つ選定していますが、例えば「金融包摂」では、当社の強みであるペイメント事業を軸に、キャッシュレス社会の実現を目指しています。また、「健康問題」に対してはヘルスケアパスポート、「低・脱炭素」「地方創生」に対してはそれぞれ「環境価値移転管理システム」「CIVION(総合行政情報システム)」等での展開を順次進めており、この3年間で金融包摂に次ぐ事業の柱になるように成長させてまいります。
- ・なお、これらはそれぞれ独立した取り組みにとどまるものではありません。例えば、医療現場の動線を変えるところでは支払い＝決済の変革も必要になってきます。それぞれ関係しあっている面もありますので、それぞれの取組みに加えて、連携による拡大も期待しているところです。
- ・この「社会課題解決型サービス事業」につきましては、12月1日に、事業説明会を開催し、担当組織よりあらためて詳細をご説明させていただくことにしていますので、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）



### ② 社会課題解決型サービス事業（Payment）

・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。  
⇒2022年3月期の売上高325億円の達成に向けて、進捗状況は良好。

#### ■ 2022年3月期上期における進捗状況

##### コア領域（クレジットSaaS、デビットSaaS、プリペイドSaaS）

クレジットSaaS …2023年3月期上期ローンチ予定／ファーストユーザー向けのPJは引き続き順調に進捗  
セカンドユーザー以降の営業活動については継続して推進中

デビットSaaS …引き続き、地銀展開を継続

プリペイドSaaS …デジタル口座としてのプリペイド活用ニーズの引き合いが活況

##### フロント領域（Wallet）

ソニーのウェアラブル端末(スマートウォッチ)「Wena」にて採用され、既にローンチ済

##### Beyond Payment

MaaSは沖縄や札幌での領域を順調に拡大

スーパーシティは候補地の会津若松での実証実験範囲を継続拡大

新たにデジタル通貨への取り組みを開始



便利ひろがる新しい社会、その先へ

#### マーケットシェア（2024年3月期）

コア領域		フロント領域
クレジットコア市場	プリペイドコア市場	イシュー向けフロント市場
クレジットSaaS 200億円	プリペイドSaaS 25億円	マーチャント/ QR/Wallet 55億円
	デビットSaaS 35億円	マーチャント向け フロント市場
	デビットコア市場	
新領域創造・共通 25億円		

© 2021 TIS Inc.

#### <サービスITにおける決済関連売上高> (単位：億円)



30

- ・30ページは、先ほど金融包摂の文脈でご説明した、「ペイメント」についてです。
- ・サービス事業の中のペイメントについては、当社グループの最大の強みを活かして大きな成長エンジンになると期待している点はこれまでと全く変わりはありません。リテール決済のトータルブランド「PAYCIERGE(ペイシエルジュ)」のもと、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、売上目標を340億円とし、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向上させる計画です。中でも、この中核を担うと位置づけているクレジットSaaSは、2023年3月期上期のサービスインに向けて引き続き順調に進捗しています。お客様との関係で、詳細を申し上げることはできませんが、ファーストユーザーのプロジェクトを進めると同時にセカンドユーザー以降の営業活動についても継続して推進しているところです。
- ・クレジットSaaS以外のサービスについても、コア領域のデビット・プリペイド、フロント領域のWallet等、サービス拡大に向けた取り組みを進めており、デジタルウォレットでは新たにソニー様のスマートウォッチ「Wena」にも採用されています。
- ・また、「Beyond Payment(ペイメントを超える)」というキーワードで、決済の領域に留まらないその先にあるテーマについて検討も進めています。会津若松で現地通貨の実証実験を行うなど、これらの取り組みはキャッシュレス化に加えて地方創生にも貢献できるものと考えています。

## 中期経営計画への取り組み（トピックス）



### ③グループフォーメーション

・戦略ドメインへの事業の集中を推進する一環として、中央システムの全株式譲渡を決定。

#### ■株式譲渡の概要

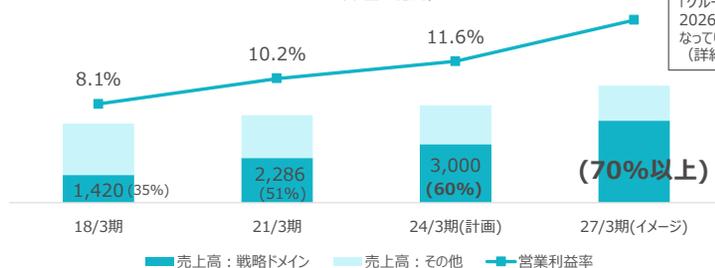
- ・決議日：2021年10月12日
- ・譲渡先：ベーシック・キャピタル・マネジメント株式会社が運営するファンドの特別目的会社
- ・譲渡日：2021年11月18日（予定）
- ・譲渡価額：守秘義務契約により非開示
- ・譲渡益：約60億円（予定）  
⇒2022年3月期第三四半期に特別利益として計上

#### ■中央システムの21/3期実績

・売上高	72.5億円
・営業利益	6.1億円
（営業利益率	8.4%）
・当期純利益	4.0億円
・総資産	34.9億円
・純資産	19.9億円

今後も、構造転換推進の一環として、最適なグループフォーメーションの検討を継続。  
持続的な企業成長及び企業価値向上を目指す。

<戦略ドメイン比率拡大と収益性向上の関係性>  
(単位：億円)



戦略ドメインとは「グループビジョン2026」で目指す、2026年に当社グループの中心となっているべき4つの事業領域（詳細についてはP36参照）

© 2021 TIS Inc.

31

- ・続いて31ページは、「グループフォーメーション」についての状況です。
- ・10月12日に「連結子会社の異動(株式譲渡)に関するお知らせ」で公表していますが、あらためて本件の目的をご説明します。
- ・当社グループは、より競争力のある企業グループへ進化していくために、構造転換を経営の大きなテーマとして掲げており、グループビジョン2026で目指す4つの戦略ドメインへの事業の集中を推進することとしています。
- ・今回、この一環として、連結子会社「中央システム株式会社」をグループ外へ譲渡することとし、グループフォーメーションの最適化・事業ポートフォリオの見直しを進めたものです。
- ・今後も、構造転換に向けた諸施策を推進する一環として、グループフォーメーションの最適化及び事業ポートフォリオの見直しを継続的に実施し、それによって得た資金は財務投資戦略におけるキャッシュアロケーションの方針に沿って成長投資に充当していくことで、持続的な企業成長及び企業価値向上を実現し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）

### ④ 経営高度化・効率化（ESGの取組み深化）



- ・持続可能な社会への貢献と企業価値向上の実現に向けて、環境や人権をテーマにした活動に注力。
- ・グループ一体でのガバナンス高度化に向けた取り組みにより、更なる信頼性向上を目指す。

#### Environment

##### 脱炭素社会と循環型社会への寄与

- 2031年3月期におけるGHG排出量の削減目標設定  
グループ目標値：2020年3月期比27.5%削減  
スコープ1、2ともに第三者保証を取得
- SBT認定の取得（2021年6月）
- TCFD賛同と対応の推進、一部情報開示の実施

- TCFD枠組みに沿った気候変動に関するリスクと機会の分析と更なる開示の推進
- GHG排出量削減 スコープ3の第三者取得
- 水・廃棄物の把握・削減推進に着手

#### Social

##### ステークホルダーエンゲージメントの持続的向上

- TISインテックグループ人権方針策定（2021年5月）
- 国連ビジネスと人権指導原則（UNGP）に準じた人権デューデリジェンスを開始（2021年6月）
- 健康経営の範囲をビジネスパートナーまで拡大  
ビジネスパートナー構築宣言を内閣府ポータルサイトへ登録

- 人権デューデリジェンスによる潜在人権リスクの特定及び特定された人権課題開示に向けた更なる推進
- ビジネスパートナーに対する健康支援施策の推進

#### Governance

##### 社会からの信頼を高めるガバナンスを継続的 pursuit

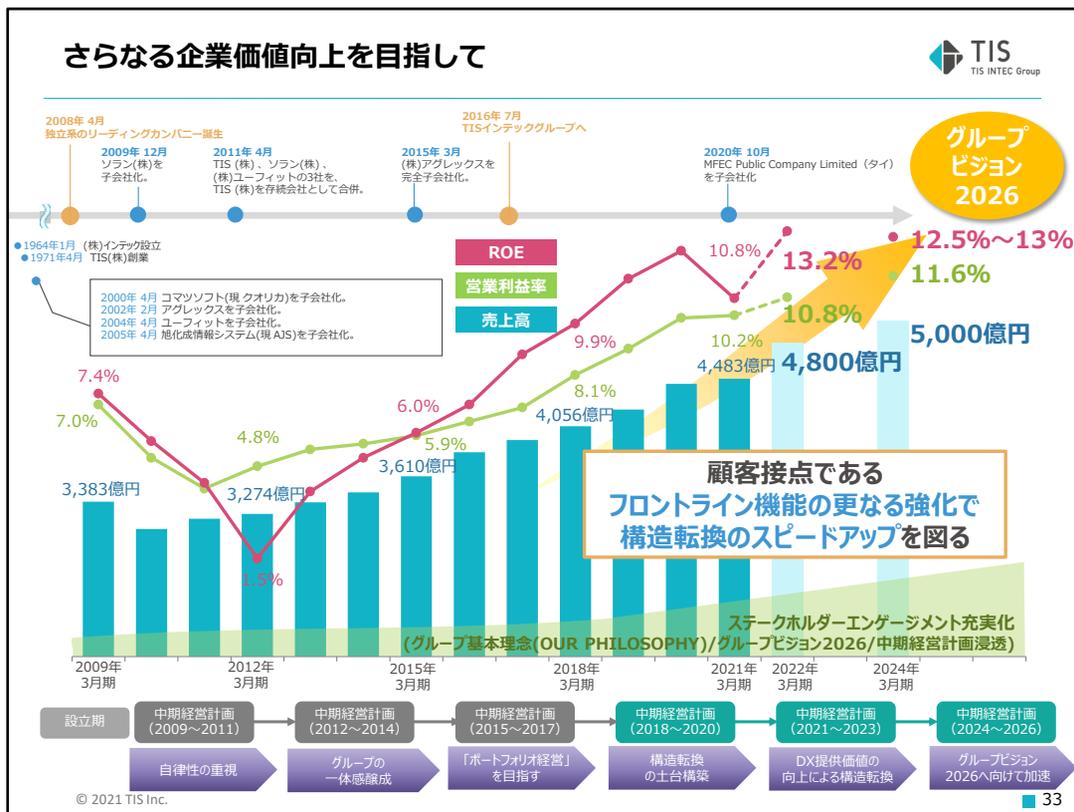
- 市場区分見直しに対する当社方針検討 → プライム市場を選択
- グループ共通の個人情報保護グローバル規程の策定により、法規制違反リスク対応の標準化推進。

- 改訂コーポレートガバナンスコードに沿った更なる経営・ガバナンスの高度化推進と情報開示  
中核人材の多様性の確保、サステナビリティ、知的財産等の方針・考え方の情報開示
- グローバル税務方針・内部規程の策定着手

© 2021 TIS Inc.

32

- ・32ページの「経営高度化・効率化戦略」では、当社グループのESGへの取組みをご紹介します。
- ・当社グループが目指すサステナブル経営では、ステークホルダーとの価値交換性を向上させることで、社会価値「高い信頼」と経済価値「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を図ることができると考えています。
- ・ESGを高度化し、脱炭素社会と循環型社会への寄与、ステークホルダーエンゲージメントの持続的向上、社会からの信頼を高めるガバナンスの継続的 pursuit を推進しています。
- ・「E」と「S」の観点では、コーポレート・サステナビリティ基本方針や人権方針の制定、またTCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）による提言への賛同を表明するなど、優先度の高いテーマである「環境」や「人権」に関する取組みを進めています。
- ・また、「G」の観点では、東証の市場区分見直しにおける「プライム市場」の選択やグループ共通の個人情報保護グローバル規程の策定など、グループ一体でさらなるガバナンス高度化に向けた取組みを進めています。
- ・今後も価値創造を支える基盤として、ESG対応を深化させ、持続可能な社会への貢献と持続的な企業価値向上の実現を目指してまいります。



- ・33ページが、私からの説明の最後となります。
- ・今年4月から、当社グループは、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る新たな3年間の中期経営計画をスタートしました。
- ・前中計においても多くの施策を推進し、土台構築は着実に進んだと感じていますが、社会が変わり続け、その中で我々が進化を追求していく限り、当社グループの構造改革に終わりはありません。
- ・こうした前提のもと、この3年間では、顧客接点であるフロントライン機能を更に強化し、能動的なコミュニケーションによってDX提供価値向上による構造転換のスピードアップを強力に推進することで、お客様と同じ視点に立って、お客様の経営課題の解決、その先の社会課題の解決を実現していきたいと思っております。それをすることが我々の社会における存在意義・付加価値をさらに高め、我々の持続的な成長・企業価値向上をもたらすと確信しています。
- ・フロントライン強化に関しましては、社内において、部門長以上の全員が能動的に動きお客様に接する、ということをしっかりやっという話をしています。
- ・グループ一体感の醸成は着実に進んでいますが、これにも終わりはありませんので、今後もしっかりと私自身が先頭に立って推進してまいります。また、フロントライン強化も、社員の意識変革が必要であることから、一朝一夕で劇的に成果が得られるものではありませんが、変わり始めてきたかなと感じています。こうしたことを今後も着実に続けていけば、能動的なコミュニケーションがどんどん活性化して当たり前のことになる等、いずれは大きな動きにつながり、目指す「フロントラインの強化」の実現につながると期待しています。
- ・引き続き、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み、グループビジョン2026のゴールテープを一日でも早く切れるようにしたいと考えています。

2022年3月期第2四半期（累計）業績概要

2022年3月期 業績見通し

株主還元

中期経営計画（2021-2023）の進捗状況

参考資料

（説明省略）

## 2022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)		2021年3月期 下期	2022年3月期 下期	前年同期比	
売上高		237,075	245,667	+8,592	(+3.6%)
営業利益		27,537	28,133	+596	(+2.2%)
営業利益率		11.6%	11.5%	▲0.1P	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益		17,415	22,478	+5,063	(+29.1%)
四半期純利益率		7.3%	9.1%	+1.8P	-
<b>主要セグメント別</b>					
サービスIT	売上高	74,076	81,448	+7,372	(+10.0%)
	営業利益	6,122	6,492	+370	(+6.0%)
	営業利益率	8.3%	8.0%	▲0.3P	-
BPO	売上高	18,387	18,474	+87	(+0.5%)
	営業利益	1,795	1,864	+69	(+3.8%)
	営業利益率	9.8%	10.1%	+0.3P	-
金融IT	売上高	57,069	60,971	+3,902	(+6.8%)
	営業利益	8,645	8,877	+232	(+2.7%)
	営業利益率	15.1%	14.6%	▲0.5P	-
産業IT	売上高	102,940	100,822	▲2,118	(▲2.1%)
	営業利益	10,910	11,394	+484	(+4.4%)
	営業利益率	10.6%	11.3%	+0.7P	-

© 2021 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。

35

(説明省略)

**①ストラテジックパートナーシップビジネス（SPB）**

業界トップクラスの顧客に対して、業界に関する先見性と他社が追従できないビジネス・知見を武器として、事業戦略を共に検討・推進し、ビジネスの根幹を担う。

**（目指す姿）**  
**パートナーシップを強化し、事業戦略の検討と事業課題の形成・解決を通じてお客様の成長を実現**

- （推進施策）**
- ・お客様の経営課題に対して仮説・提案を通じて解決
  - ・グループの総力を上げ、先進技術・強み商材を活用
  - ・経営層レベルを軸として各階層でお客様との関係性を強化
  - ・ビジネスパートナーとして共同事業を立ち上げ 等

**③ビジネスファンクションサービス（BFS）**

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

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

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

**②ITオフリングサービス（IOS）**

当社グループに蓄積したノウハウと、保有している先進技術を組み合わせることによって、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）

## 2022年3月期第2四半期 プレスリリース/お知らせ①



発表日付	タイトル
2021年7月1日	インテック、「マネージド型仮想デスクトップサービス」Windows Virtual Desktopに対応したサービスを追加
2021年7月1日	TISおよび連結子会社の人事異動、機構改革のお知らせ
2021年7月2日	TIS、AWS上のセキュリティ対策の習熟した技術と実績が認められ「AWSセキュリティコンピテンシー」認定を取得
2021年7月5日	アグレッグス、電子帳簿保存法に適用した支払管理業務のデジタル化を支援する「『Concur Invoice』導入支援サービス」を提供開始
2021年7月6日	AJS、iCD活用システム「AJS-iCD」の提供を開始
2021年7月6日	東京スター銀行がインテックの「F3（エフキューブ）CRMサービス」を採用
2021年7月7日	TISの全社統合型マーケティングプラットフォーム「TIS MARKETING CANVAS」に新サービス「パーソナルデータ活用サービス」を追加
2021年7月8日	TIS、5Gをはじめとする最新技術を活用したビジネス共創を促進するラボ・ショールーム「TIS DIGITAL Innovation Center」をオープン
2021年7月15日	連結子会社の人事異動のお知らせ
2021年7月20日	TISとCYFIRMA、脅威インテリジェンス分野で協業を開始
2021年7月29日	TIS、ブロックチェーン技術を活用した豊田通商の船舶向け燃料受発注を一元管理する業界初のクラウドサービス「BunkerNote」の構築を支援
2021年8月3日	インテック、INSネットをモバイル回線に移行してEDI2024年問題を解決する「閉域モバイルサービス」を提供開始
2021年8月4日	TISインテックグループ、SBT認定を取得
2021年8月5日	最短1か月でデータからビジネス課題を見出す データ分析の「初期診断パッケージ」を提供開始
2021年8月5日	「令和3年7月大雨災害」被害への支援について
2021年8月6日	TIS、経費精算クラウドサービス「Spendia」の請求書支払機能を強化
2021年8月11日	TISインテックグループ新テレビCM「歌ってみようTISインテックグループ」篇、「ITであんなことこんなこと」篇スタート！
2021年8月16日	TISの健康活動サポートアプリ「ASTARI」、北海道日本ハムファイターズの社会貢献活動とタイアップ
2021年8月17日	インテック、キヤノンITソリューションズとインターネットEDI移行を共同で推進
2021年8月19日	TISのマネージドセキュリティサービスに「Microsoft Azure Sentinel」を追加
2021年8月20日	マイクロメイツ、ISO21500準拠のPMO資格取得者が PM・PMOに伴走しバックオフィス業務を支援する「PMOアシスタントサービス」を提供開始

© 2021 TIS Inc.

37

(説明省略)

## 2022年3月期第2四半期 プレスリリース/お知らせ②



発表日付	タイトル
2021年8月23日	インテック、開発案件と技術要員を自動でマッチングするスマホアプリ「i_soda」のマーケティング試行参加企業を募集
2021年8月25日	インテックと慶應義塾大学SFC研究所、家庭向けオンライン診療・電力アグリゲーション分野における「Personal Generated Data(PGD)サービス」の共同研究を開始
2021年8月26日	アグレックス、IBM i向けクラウド型 EDI サービス「Toolbox EDI Service」に、金融機関向けファイル伝送サービス「AnserDATAPORT」への接続メニューを追加
2021年8月27日	インテック、生化学工業の全社データ活用基盤を構築し、基幹システムをパブリッククラウドへ完全移行
2021年8月30日	ネクスウェイ、改正薬機法の添付文書電子化に対応した医薬品製造販売業者向け「添文おまとめサービス（仮称）」を提供開始
2021年8月30日	TIS、経理向け「請求書支払業務自動化サービス」を提供開始
2021年9月3日	TIS、遠隔地テレワークなど社員の柔軟な働き方や、自発的なキャリア形成プランを尊重する成長支援制度を導入
2021年9月8日	TIS、丸紅とカタールの国営事業の節電を支援
2021年9月9日	アグレックス、個人情報の検出・マスキングを実現する匿名加工支援ソリューション「フリーテキストマスキング」を提供開始
2021年9月14日	アグレックス、「NTT DATA RPA Partner AWARD 2020-2021」技術力部門を2年連続受賞
2021年9月16日	インテック、多摩市に新型コロナウイルスワクチン接種事業支援システムを導入し、自治体DXを推進
2021年9月17日	TIS、会津若松地域の酒蔵へ遠隔接客体験を行う実証事業を開催
2021年9月24日	TIS、「TIS MARKETING CANVAS」のECプラットフォームサービスSalesforce Commerce Cloudに「単品通販向けECサイトテンプレート」を追加
2021年9月28日	TIS、「Oracle Autonomous Databaseマイグレーションサービス」を提供
2021年9月29日	TIS、AI予測を基にした意思決定による経営高度化を促進する製造業向けクラウドサービス「予測型経営DXサービス for 販売計画」を提供開始
2021年9月29日	TIS、「中山間地域での生活支援向けロボットシェアリング型配送サービス」の実証実験を会津若松市で実施
2021年9月30日	インテック、三菱UFJ銀行のAI・データ分析基盤にコンテナ管理プラットフォームを導入

(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)