

TISインテックグループ 事業説明会（サステナビリティ経営）

2021.12.01

TIS株式会社

TISインテックグループのサステナビリティ経営について

社会課題解決型サービス事業における取り組み

テーマ①：金融包摂

テーマ②：健康問題

テーマ③：都市への集中・地方の衰退

テーマ④：低・脱炭素化

・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。



1. TISインテックグループの サステナビリティ経営

TIS株式会社
執行役員
企画本部 副本部長兼企画部長
岡 玲子

株式会社東洋情報システム（現 TIS株式会社）に入社後、産業系の事業部門でSEやプロジェクトマネージャーを経験。2016年からは流通サービス系事業部の開発部長を務める。
2019年4月、企画本部へ異動、企画部副部長として主に中期経営計画の策定を担当。また、2019年10月からはコーポレートサステナビリティ推進室長を兼務。
2021年4月、執行役員 企画本部 副本部長兼企画部長に就任。また、秘書室長を兼務。



2. 社会課題解決型サービス事業における 取り組み テーマ①：金融包摂

TIS株式会社
執行役員 DXビジネスユニット
DX営業企画ユニット
ジェネラルマネージャー
音喜多 功



3. 社会課題解決型サービス事業における 取り組み テーマ②：健康問題

TIS株式会社
執行役員 DXビジネスユニット
ヘルスケアサービスユニット
ジェネラルマネージャー
伊藤 浩人



4. 社会課題解決型サービス事業における 取り組み テーマ③：都市への集中・ 地方の衰退

株式会社インテック
常務執行役員
行政システム事業本部長
谷口 庄一郎



5. 社会課題解決型サービス事業における 取り組み テーマ④：低・脱炭素化

TIS株式会社
産業公共事業本部
エネルギー社会基盤事業部
シニアエキスパート
谷口 健一郎

TISインテックグループのサステナビリティ経営について

社会課題解決型サービス事業における取り組み

テーマ①：金融包摂

テーマ②：健康問題

テーマ③：都市への集中・地方の衰退

テーマ④：低・脱炭素化

私たちの使命は、
先進的なデジタル技術やノウハウを駆使し、
これまでにない新たな発想とやり方で
世の中が抱えている課題を解決すること。
それによって社会にさらなる活力と彩りを与え、
昨日より笑顔であふれる未来を創造したい。
ITには、明日をもっと明るくする力があるはずだから。

ITで、社会の願い叶えよう。



TIS株式会社
執行役員 企画本部 副本部長
兼 企画本部 企画部長
岡 玲子

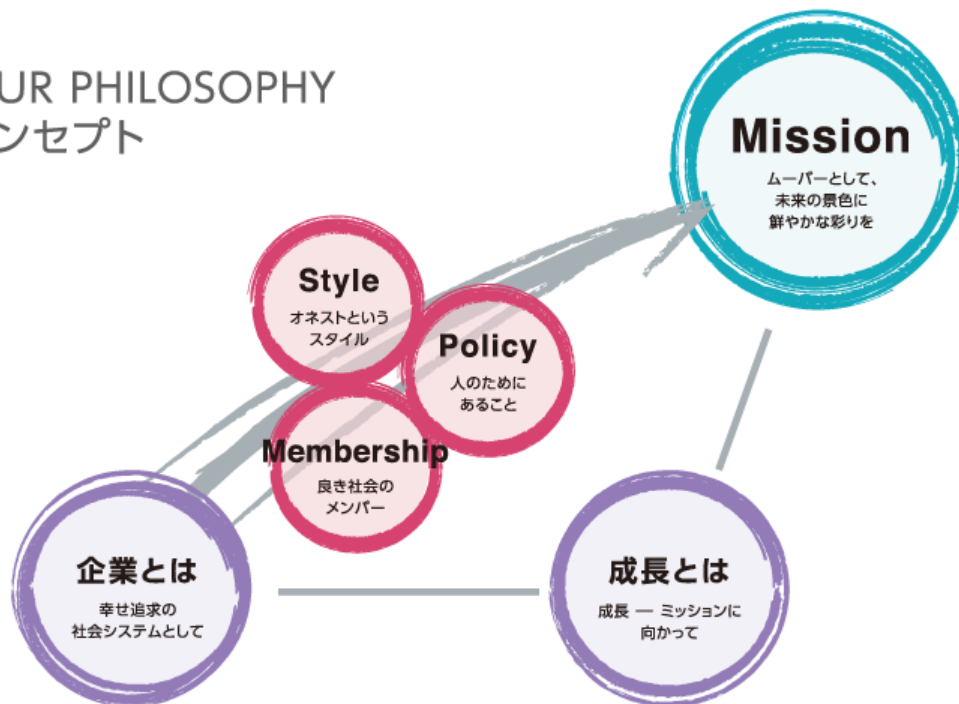


「OUR PHILOSOPHY」は、T I S インテックグループの価値観です。グループの経営、企業活動、役員や社員などの構成員において、大切にしている考え方やあり方を幅広く明確化しており、当社グループのすべての営みはこの「OUR PHILOSOPHY」を軸に行われます。当社グループは、社会に対して果たすべき役割として、「デジタル技術を駆使したムーバーとして、未来の景色に鮮やかな彩りをつける」存在を目指してまいります。

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」を軸に、「事業活動を通じた社会課題の解決」と「社会要請に対応した経営高度化」によるステークホルダーとの価値交換性の向上を推進。
⇒「持続可能な社会への貢献」と「持続的な企業価値向上」の両立を目指す。



グループ基本理念「OUR PHILOSOPHY」

「Mission」 ムーバーとして、未来の景色に鮮やかな彩りを

コーポレートサステナビリティ基本方針

マテリアリティ（重要課題）

1. 多様な人材が生き生きと活躍する社会を



2. イノベーション・共創を通じ、社会に豊かさを



3. 高品質なサービスを通じ、社会に安全を



4. コーポレートガバナンスを高め、社会から信頼を



事業活動を通じた社会課題の解決

- （貢献可能と特定した社会課題）
- ・金融包摂
 - ・都市への集中・地方の衰退
 - ・低・脱炭素化
 - ・健康問題

ステークホルダーとの
価値交換性向上

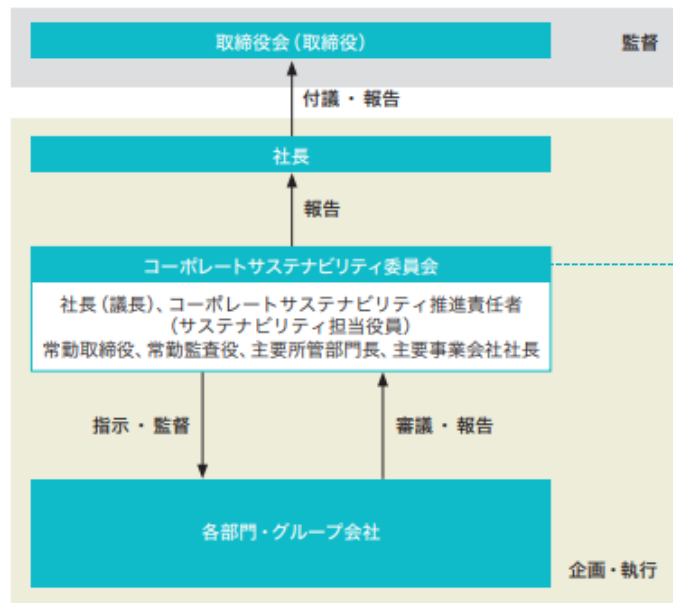
社会要請に対応した経営高度化

- ・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

持続可能な社会への貢献

持続的な企業価値向上

・「OUR PHILOSOPHY」軸を通じて、経営レベルで社会課題と向き合い、サステナビリティ推進活動の強力に推進。基礎固めを終えて、今後はさらなる高度化を目指す局面へ。



コーポレートサステナビリティ委員会

TISインテックグループ全体のコーポレートサステナビリティ活動推進に関する事項を取り扱っています。
事務局として専任部署（コーポレートサステナビリティ推進室）を設置し円滑に運用しています。

【取り扱い事項】

- ・ TISインテックグループのサステナビリティ活動の企画推進
- ・ マテリアリティ推進（人材マネジメント、ステークホルダーエンゲージメント、環境保全、人権、品質管理、コーポレートガバナンス等）
- ・ 開催頻度 年2回以上

コーポレートサステナビリティ委員会からグループ会社への展開へあたり、主要グループ各社の担当から構成されるグループ・コーポレートサステナビリティ担当者連絡会を適宜実施し、施策の実行性を高めています。

2018-2020：基礎固め

体制づくり

- 価値創造プロセス検討
- マテリアリティの設定
- 方針／規程類の整備

2021-2023：成長

グループ・バリューチェーンへの展開

- 社会課題解決手段の醸成
- グループ会社との共創強化
- サプライチェーンとの共創強化

2024-：さらなる高度化

サステナビリティ先進企業としてのプレゼンスの確立

- 経済価値と社会価値の両立を目指した事業創造

1. 多様な人財が生き生きと活躍する社会を

- a.ダイバーシティの推進
- b.働き方改革の推進
- c.自己実現を重視した人財開発・育成

3. 高品質なサービスを通じ、社会に安心を

- g.継続的な品質向上
- h.情報セキュリティ
- i.個人情報保護

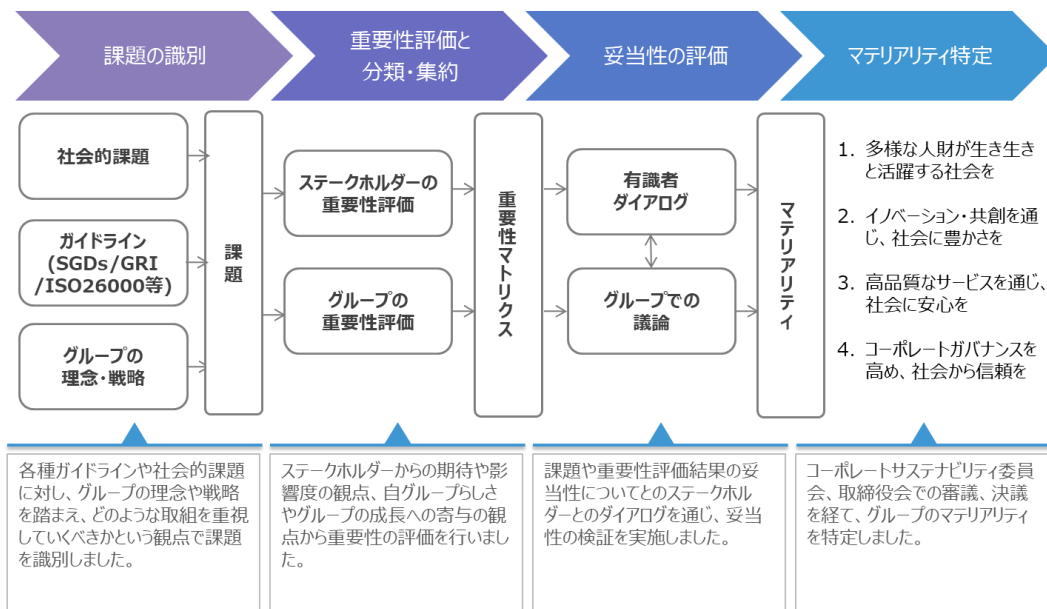
2. イノベーション・共創を通じ、社会に豊かさを

- d.人と社会を支える安全で便利な社会基盤の提供
- e.ステークホルダー間をつなぎ、共創を促進
- f.環境負荷の低減

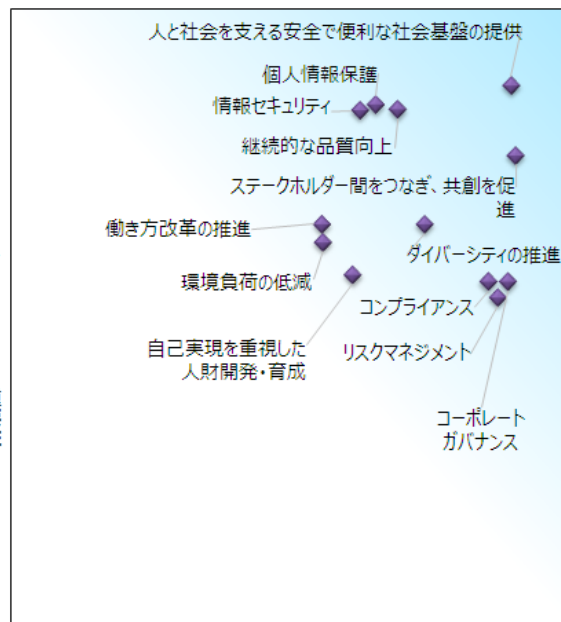
4. コーポレートガバナンスを高め、社会から信頼を

- j.コーポレートガバナンス
- k.コンプライアンス
- l.リスクマネジメント

<マテリアリティの特定プロセス>



<重要性評価>



A) 事業活動を通じた社会課題の解決 事業を通じた社会課題解決を目指して

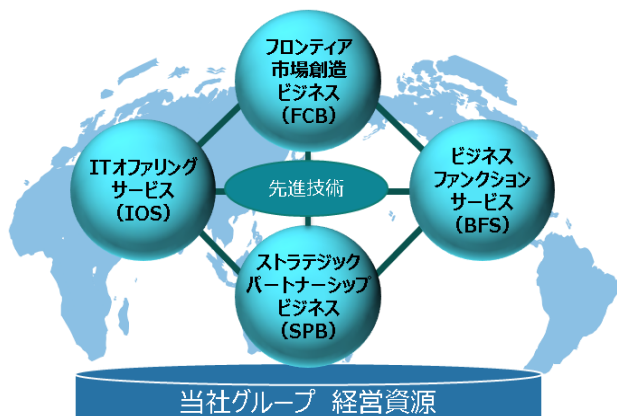
- ・幅広い業界・お客様に対するITサービスを提供する中、構造転換を推進。
- ・戦略ドメインへの集中を推進する一環として、保有している強みを活かしたサービス型ビジネスを成長エンジンとして推進。

今回は社会課題を解決するIOSを中心に説明
(=社会課題解決型サービス事業)

社会課題をIOS/BFS/FCBのビジネスモデルで解決

GV2026
「Create Exciting Future」

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



当社グループが
社会課題を直接的に
解決する事業

IOS/BFS/FCB

顧客を通じて
社会課題解決に
貢献する事業

SPB

顧客が目指す社会課題の解決にSIで貢献 (SPB)

国内のキャッシュレス決済を推進

ブランドデビットカード
関連サービス提供/システム開発実績

国内市場シェア
約80%

安全・安心な日々の
クレジットカード決済を支援
クレジットカード
基幹システム開発実績

国内市場シェア
約50%

電力自由化に伴う新電力事業者の
事業立ち上げに貢献
「エネLink」
利用実績

国内スイッチングシェア
約40%

安定した保険制度の基盤整備に貢献
国保連向け
システム導入・運用保守提供実績

12/47 都道府県

A) 事業活動を通じた社会課題の解決

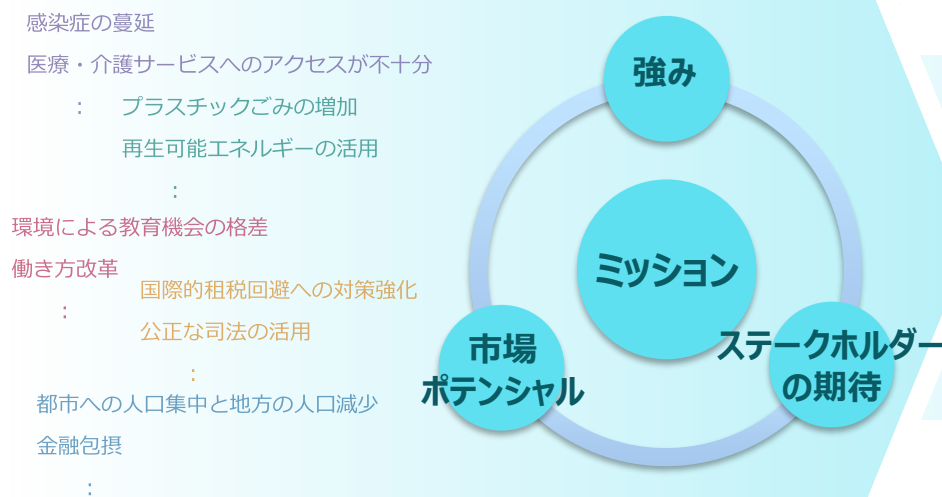
当社グループが解決に貢献すべき社会課題の特定

- ・サステナビリティPTを通じて、160以上の社会課題・事業テーマから、最終的に当社グループが注力する4つの社会課題を特定。
- ⇒中期経営計画（2021-2023）で「**社会課題解決型サービス事業**」と定義。KPIにも採用。

解決を目指す社会課題の特定プロセス

事業を通じた社会課題の解決

（サステナビリティPTで抽出された社会課題の例）



金融包摂

健康問題

都市への集中・地方の衰退

低・脱炭素化

〔経済価値〕

売上高
500億円
(2024年3月期)

金融包摂

当社グループにおいて強みの一つである決済事業を中心に次世代のキャッシュレス社会を担う事業

健康問題

様々な健康情報の利活用により健康寿命延伸を促進するヘルスケアプラットフォーム事業

都市への集中・地方の衰退

持続的な地域社会の活性化と利便性の向上を目指した地域生活インフラのDX化を支援・促進する事業

低・脱炭素化

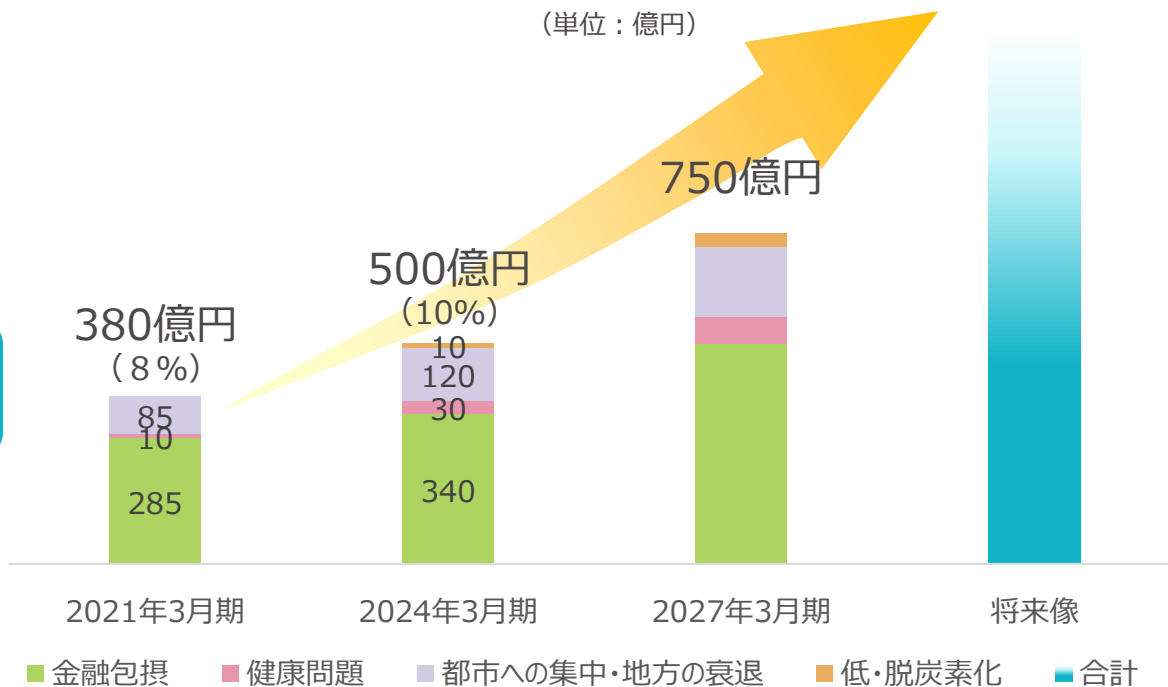
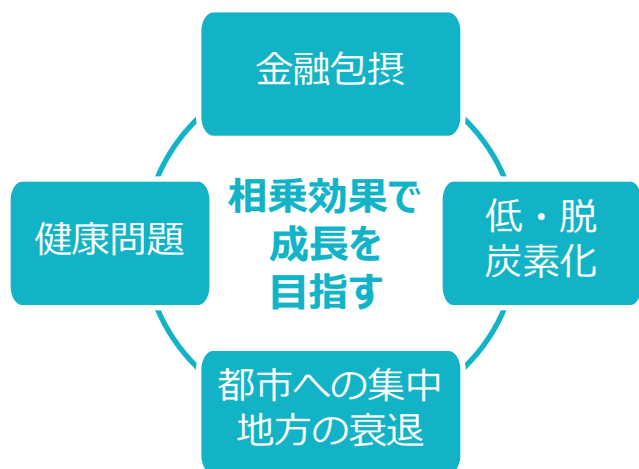
カーボンニュートラルへの貢献を目指したエネルギーサプライチェーンのDX化を支援・促進する事業

A) 事業活動を通じた社会課題の解決 「社会課題解決型サービス事業」の計数目標

主なサービス事業		売上高 (2021年3月期→2024年3月期)
Payment 社会課題解決型サービス事業(*1)	● 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・脱炭素化、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

<売上高の成長イメージ>

(単位：億円)



・価値創造を支える基盤であるESGへの対応も継続推進。気候変動問題や人権問題への対応のほか、グループ一体でのガバナンス高度化等により、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

気候変動問題への取り組み

■中長期での気候変動に対する環境目標の策定

当社グループは、2050年以降におけるカーボンニュートラルを目指し、2031年3月期のGHG排出量について、パリ協定の2℃目標に沿った削減目標（WB2Cシナリオ）に基づき、2020年3月期比で、27.5%削減することを目指します。

なお、この削減目標は、SBT（Science Based Target）要件を満たしており、その認証を取得しております。



SCIENCE
BASED
TARGETS

当社グループにおけるGHG排出量の2031年3月期における削減目標

スコープ1+2：2020年3月期比で27.5%の削減
スコープ3：2020年3月期比で27.5%の削減

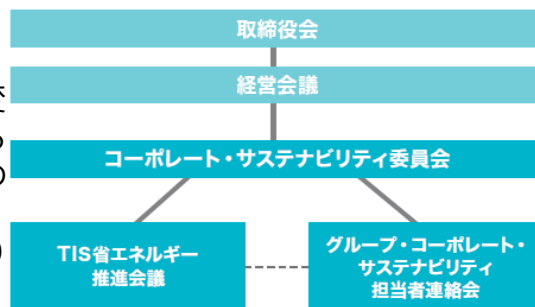
■TCFD提言に沿った情報開示

当社グループは2021年6月4日、気候関連財務情報開示タスクフォース（Task Force on Climate-related Financial Disclosures）による提言への賛同を表明しました。



■ガバナンスの構築

当社グループでは、右記の体制で、気候変動を含む環境に関するリスクおよび機会への方針・対応について定期的に審議しております。



人権課題への取り組み

■TISインテックグループ人権方針を公開

当社グループは社会に及ぼす変化の負の側面の把握と是正に取り組みます。

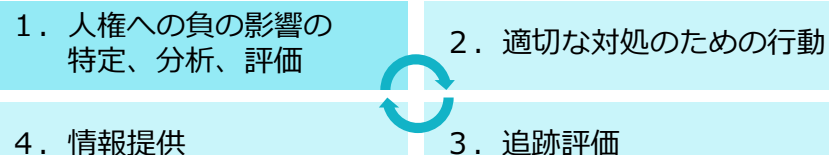
国連の「ビジネスと人権に関する指導原則」に沿った取り組みを推進すべく2020年5月に「TISインテックグループ人権方針」を策定し、公開しました。

(https://www.tis.co.jp/group/sustainability/social/human_rights/)

■人権デューデリジェンスを開始

当社グループは策定した人権方針に基づき、人権デューデリジェンスの初期段階であるリスクの特定のための人権リスク評価を実施しました。（図1）

人権デューデリジェンス



今後は人権課題への取り組みの進捗を統合報告書や当社Webサイトにて報告するとともに、ステークホルダーと広く対話することを通じて、人々の幸せと持続可能な未来社会の実現への貢献を果たしてまいります。

- ・社会からの要請や解決すべき課題を適切に理解した上で、事業活動を通じた社会課題の解決を推進し、持続可能な社会への貢献及び持続的な企業価値向上を目指す。



グループ基本理念「OUR PHILOSOPHY」

【Mission】ムーバーとして、未来の景色に鮮やかな彩りを

＜本日のメインテーマ＞
社会課題解決型サービス事業を通じた持続可能な社会への貢献



持続可能な社会への貢献

持続的な企業価値向上

市場・イニシアティブ・投資家等
様々なステークホルダーからの
未来社会構築にあたっての要請

SUSTAINABLE
DEVELOPMENT
GOALS

WE SUPPORT



TCFD | TASK FORCE ON
CLIMATE-RELATED
FINANCIAL
DISCLOSURES

ビジネスと人権に関する指導原則
責任投資原則
スチュワードシップ・コード
コーポレートガバナンス・コード

等

NEXT

4つの社会課題解決型サービス事業について、

- 1) どういった事業・ビジョンを描いているか？
- 2) それらの事業はどういう社会をもたらすのか？
- 3) 具体的な事業イメージ・代表的な事例

等をご紹介します。

TISインテックグループのサステナビリティ経営について

社会課題解決型サービス事業における取り組み

テーマ①：金融包摂

テーマ②：健康問題

テーマ③：都市への集中・地方の衰退

テーマ④：低・脱炭素化



現金払いのわずらわしさを解消する便利でスマートなキャッシュレス決済。顔認証技術などの先進技術を活用し、スムーズで安心、安全な決済環境を実現します。

TIS株式会社
執行役員 DXビジネスユニット
DX営業企画ユニット ジェネラルマネージャー
音喜多 功

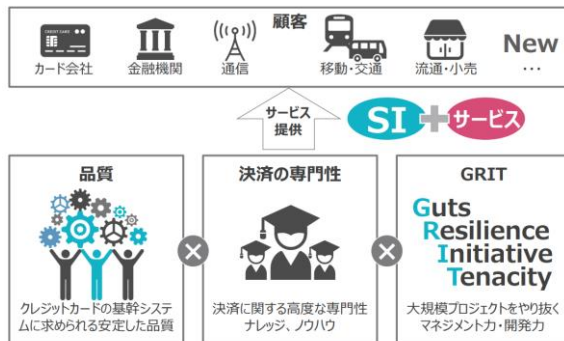
社会課題解決型サービス事業における取り組み テーマ①：金融包摂 サービス型ペイメント事業に関する取り組みの方向性

2019年12月
事業説明会資料
より抜粋



培ってきた強みを活かし、業界のトップランナーとして、サービス型ビジネスを推進。
⇒当初定めた方向性に沿って着実に進展中。2027年3月期の売上高は500億円を目指す。

これから
培ってきた強みをサービス型で多様な業界のお客様へ提供



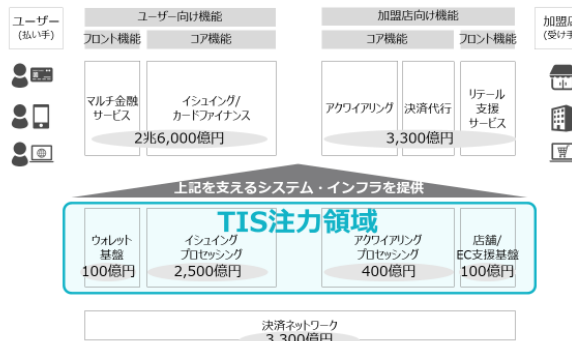
© 2019 TIS Inc.

10

TISはプロセッシングサービスに注力



2025年 市場規模推定



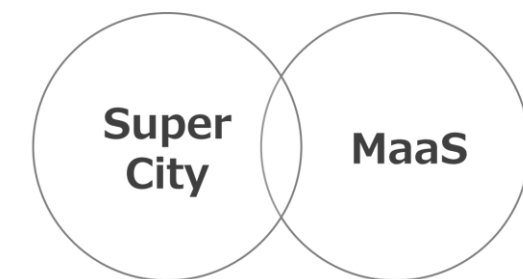
© 2019 TIS Inc.

TIS調べ

新たな2つの取組み



Society 5.0 → Beyond Payment
ソサエティ



© 2019 TIS Inc.

40

2つの方向性



新しい社会を生み出す事業者を支援し、共に成長

Processing

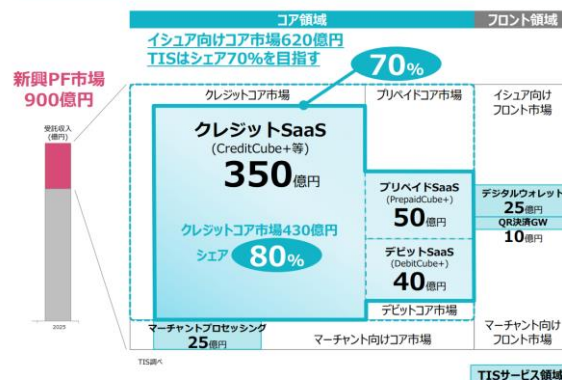


決済×α でTIS自身が社会課題の解決に寄与
Beyond Payment

© 2019 TIS Inc.

13

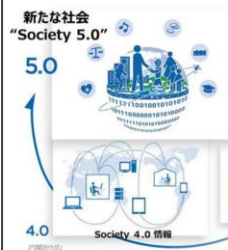
イシュー向けコア市場でシェア70%、
クレジットコア市場でシェア80%を狙う



© 2019 TIS Inc.

25

Society 5.0 実現に向けて ~Beyond Payment



リアルとデジタルを高度に融合
経済発展と社会的課題の解決
を両立する人間中心の社会

Society 5.0実現のため
決済に留まらない
新たな領域に挑戦

Beyond Payment

© 2019 TIS Inc.

39

・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

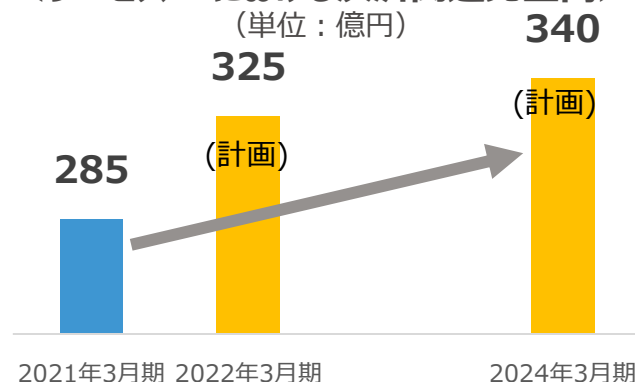


便利ひろがる新しい社会、その先へ

マーケットシェア（2024年3月期）

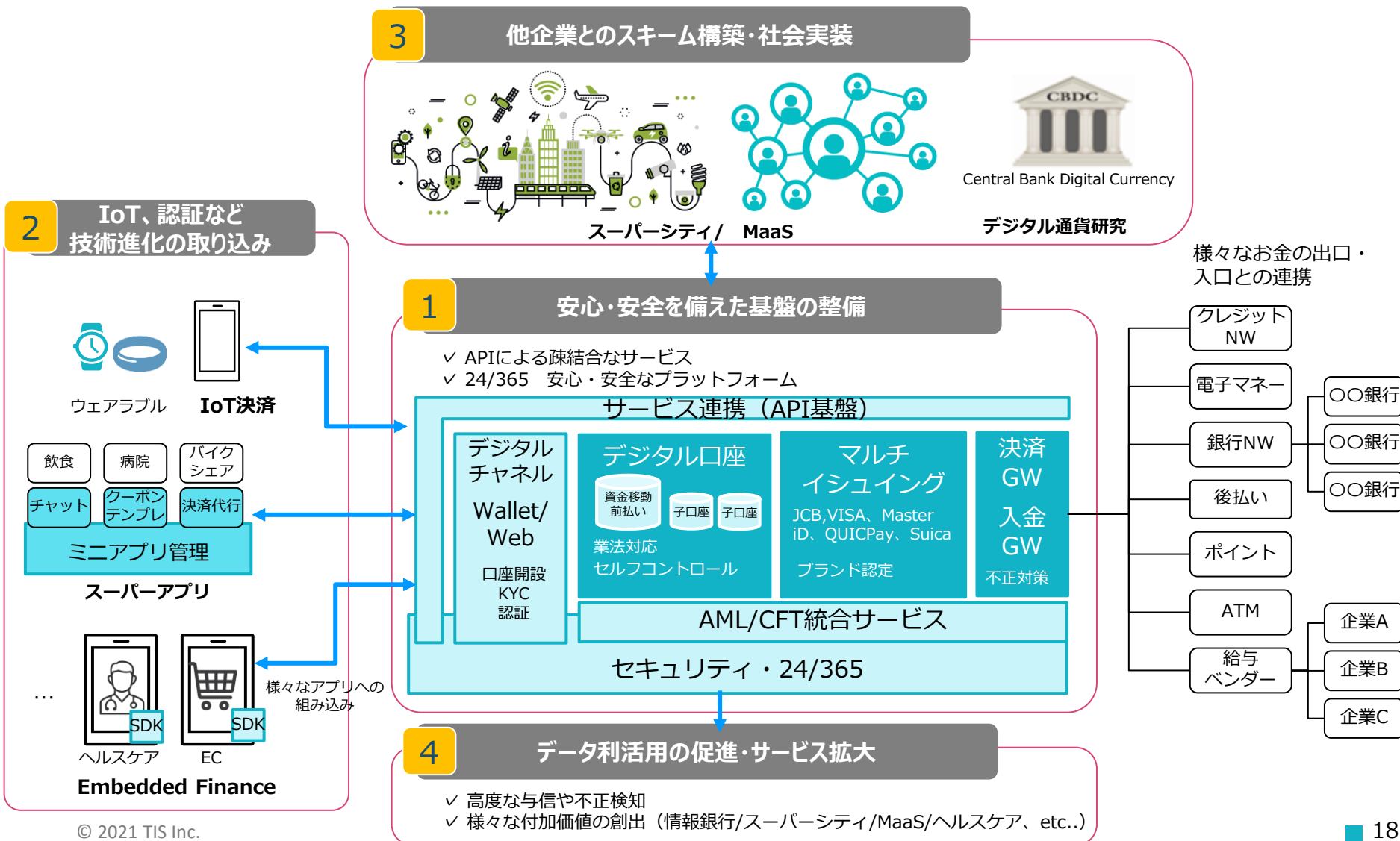
コア領域		フロント領域
クレジットコア市場	プリペイドコア市場	イシュー向けフロント市場
クレジットSaaS 200億円	プリペイドSaaS 25億円	マーチャント/ QR/Wallet 55億円
	デビットSaaS 35億円	
	デビットコア市場	マーチャント向けフロント市場
新領域創造・共通 25億円		

<サービスITにおける決済関連売上高>



担当領域・事業の全体像

- 疎結合な各種Fintechサービスと、セキュリティ/AMLに対応するRegtechサービスの二面で強化
- ウェアラブルやスーパーアプリへの決済機能組み込み、社会課題解決テーマへのサービス実装を推進



- 様々な法規制緩和が進むことで、金融事業者以外も参画しやすい市場へ



- 非金融事業者のデジタル口座導入への機運が高まっている

リスク少ライセンス

P:規制緩和

E:お金の流れが変わる

S:デジタル社会

金融ITのコスト大幅低下

T:スマホ、API普及

金融事業参入

自社サービスと**一気通貫のUX**

データを活用してファン顧客を増やす

金融・決済サービスを**収益の柱**に

自社サービスの顧客体験の中に金融・決済を溶け込ませる
支払いのUXはできれば「見えない」ほうが望ましい

サービス+金融・決済で高いLTV（顧客生涯価値）
口座につながる他社サービスのデータも取得（ネットワーク化）

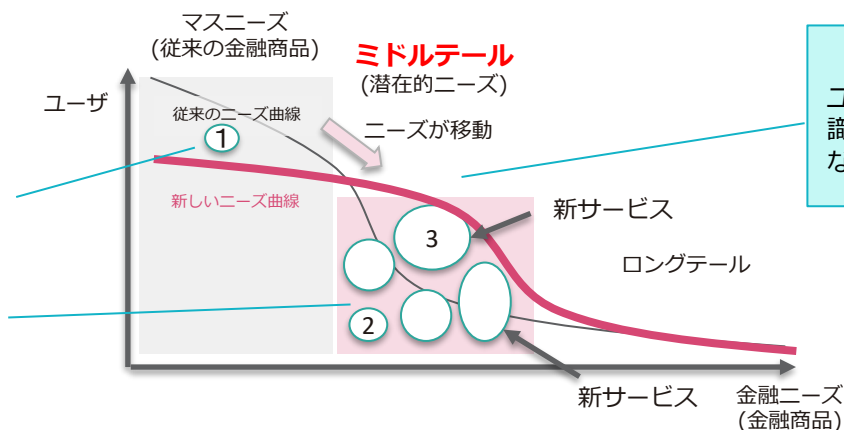
イシュー手数料、ファイナンス手数料、保険・投信販売手数料
自社口座を持つことで自社経済圏の決済コストダウン

担当領域・事業の全体像

- デジタル化の進展により、これまで画一的な金融サービスが占めていたマーケットニーズの多様化、細分化が加速

【タイプ①：不満ニーズ】
最大公約数への商品では満足せず、離脱する、あるいはその不満を解消する商品があれば移行するニーズ

【タイプ②：認識済ニーズ】
認識されているが費用対効果など何らかの理由で商品を提供してこられなかったニーズ



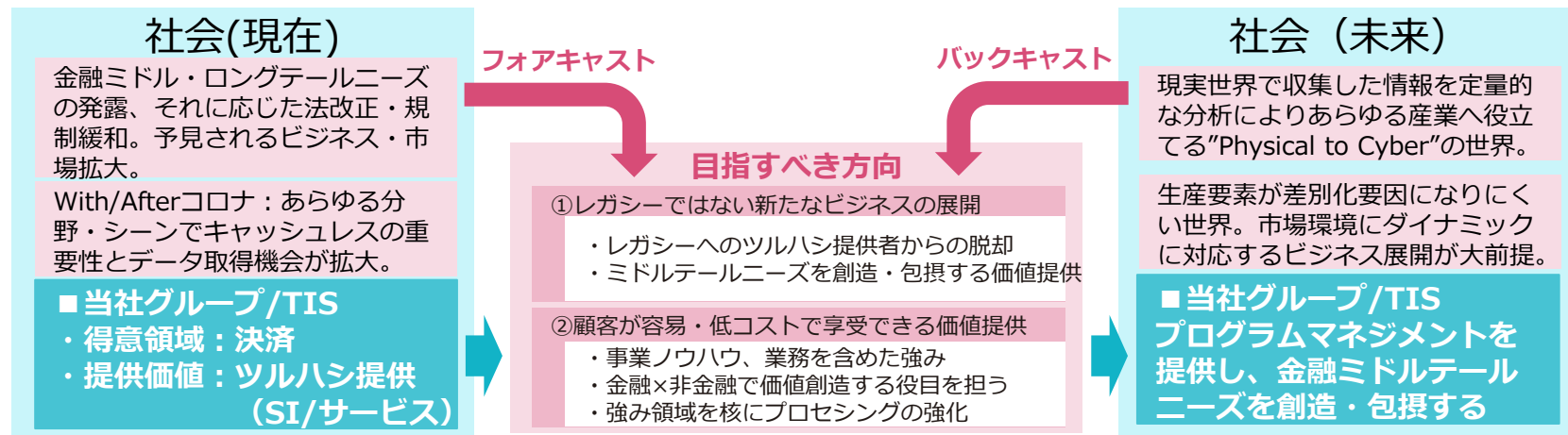
【タイプ③：潜在ニーズ】
ユーザも提供側も必要性を認識できず、ゆえに今も未開拓なニーズ

- TISは、様々なニーズに即して「アンバンドリング」な機能を提供するサービスを展開
- API連携等の技術により、機能と機能を繋ぎ合わせたり、必要なパーツを組み合わせることで、**自社単独だけではなく複数企業と提携して**事業を推進することを可能する



社会課題解決型サービス事業における取り組み テーマ①：金融包摂 強み（競争優位性）、目標実現のための戦略

- 「プログラム」という価値をマーケットへ提供し、計数実現に向けて成長を加速させる



目指すべき方向の共通認識を「プログラム」とする。

プログラム = 市場 × 機能 × 工夫			
	市場	機能	工夫
注力点	- ミドルテールニーズ - 脱レガシーを目指すマスメイヤー 「金融」×「非金融」プレイヤー (金融/ヘルスケア/行政・都市OS/小売から)	「決済」「レンディング」「データ分析」の各機能強化 - ツルハシ提供に留まらない価値提供 (業務、データなど) - サービスの組み合わせで価値創造	- 金融ライセンスによる価値提供 - イネーブラーとの協業 - ネットワークコーディネート (「市場」に対して「機能」を迅速に、価値を高めて提供するための取り組み。)

【その他 共通認識事項】

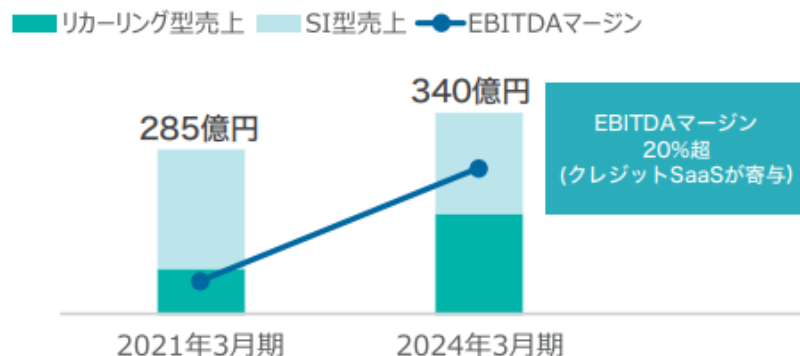
- ①プログラムは強みのある機能を有することが大前提。サービスやプロセシング機能は継続して強化する。
- ②プログラムや注力領域は目指す姿であり、取り組む対象の制約ではない。
収益を上げられ、社会貢献ができるものに積極的にアプローチするというビジネスの原則は変えない。
- ③ミドルテールの包摂を狙うが、ニッチがゴールではない。新たなニーズがよりマス化することを目指す。

- クレジットSaaSを梃子に、新領域拡大を見据えながら中計期間で340億円を目指す



事業成長イメージ

事業構造



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	
	デビットコア市場	マーチャント向けフロント市場
新領域創造・共通 25億円		

ソニーのスマートウォッチ「wena 3」に Suica決済機能を短期間で実装

ソニーはスマートウォッチ「wena」(ウェナ)第3世代モデルに、Suica決済機能を実装することを計画した。スマホからwenaのSuica初期設定やチャージを行うためのアプリ開発にあたり、TISの「デジタルウォレットサービス」を活用。ウェアラブル端末をSuica決済に対応させる仕組みを一括で提供することで、アプリ開発期間の大幅短縮が実現した。

wena 3



手首に装着したイメージ。



腕時計のヘッド部分にあわせて、
metal/leather/rubberの
3種類の材質のバンドを選択可能
(写真はmetal)。

スーパーアプリを軸とした新たな価値提供

Widget（ミニアプリ）を管理・配信するWidget配信プラットフォームにより、決済プラットフォームに対し各種外部サービスの連携が可能。
各種外部サービスとウォレット/デジタル口座の機能を1つのアプリケーションとするスーパーアプリをエンドユーザーに提供が可能。

◆決済プラットフォームによる提供



◆店舗や自治体サービスなどのデジタル化をWidget（ミニアプリ）として支援

Widget（ミニアプリ）事業者

サービス



金融	送金 / PFM / 保険 / 投資 スコアリング / ローン / ekyc
交通	タクシー配車 / カーシェア / 駐車場予約 飛行機 / バス予約 / 経路案内 / 地図
行政	住民 ID / 各種行政サイト 公共料金 / 税金サイト等
お店	EC / 宿泊 / 飲食 / 美容 / 病院 歯医者等の店舗紹介 / 予約
住む・働く	転職サイト / バイト斡旋 住宅情報サイト等 / 生活トラブル対応
ポイント	自社ポイント / 大手ポイントサイト ポイント交換
学ぶ	英会話 / デジタル書籍等
つながる	SNS / ブログ / メール / チャット 映像配信等
遊ぶ	ゲーム / 漫画 / 映画等 デジタルギフトカード / デジタルチケット

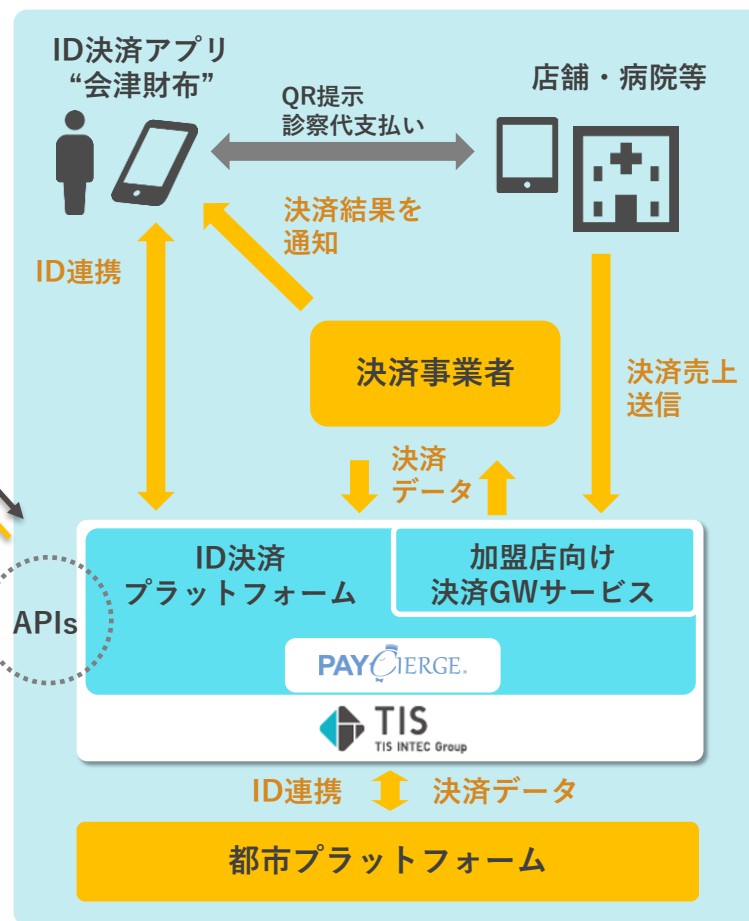
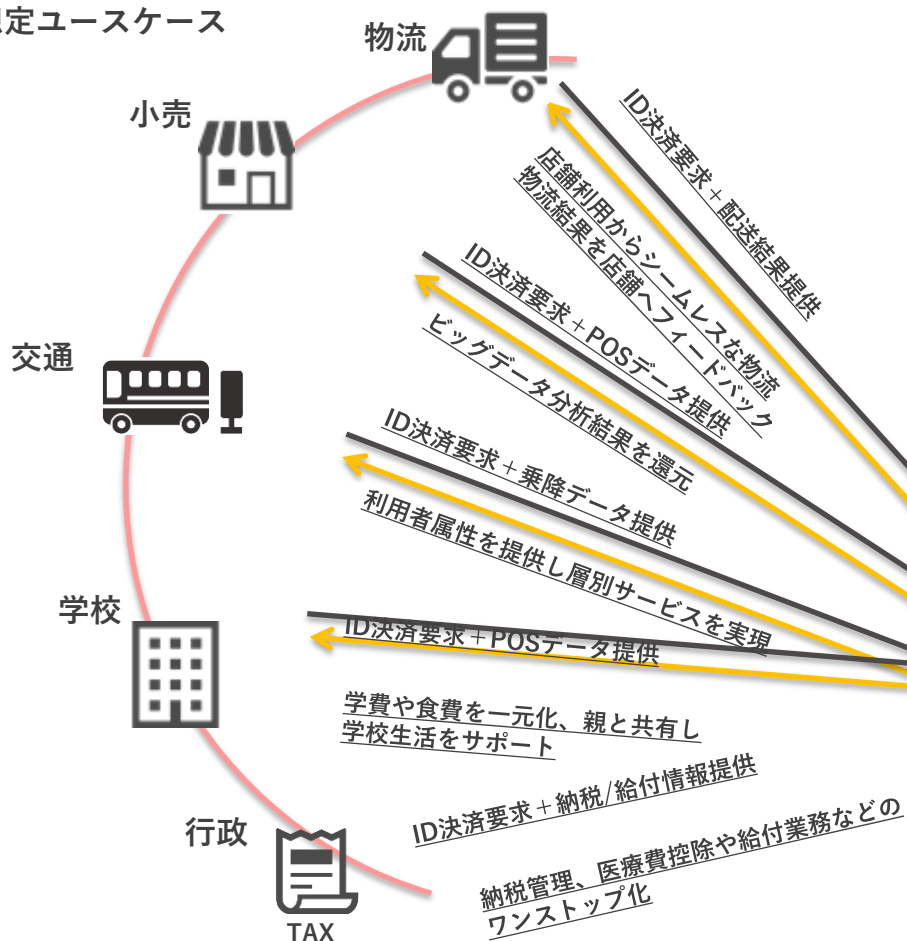
社会課題解決型サービス事業における取り組み テーマ①：金融包摂

中核をなす現在の取り組み事例【新領域・ID決済】

～ID決済アプリ+ID決済プラットフォーム～

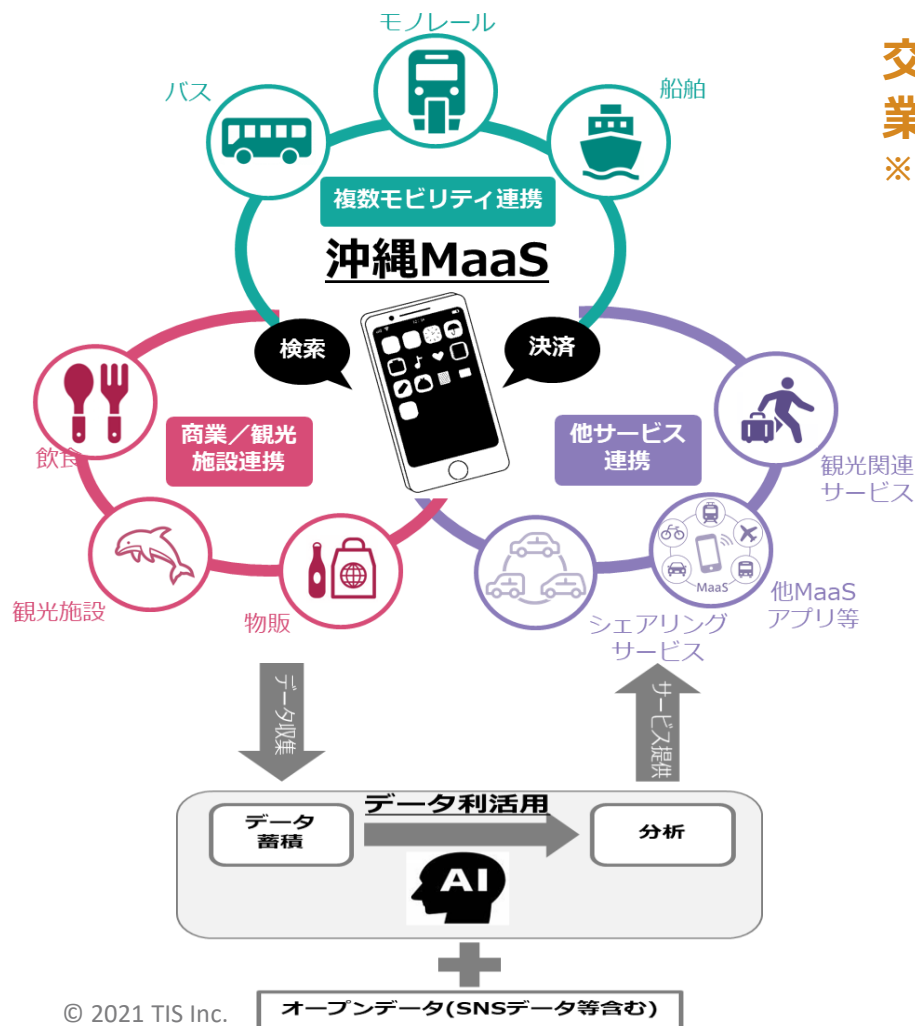
将来的に様々な業種と接続し、決済データを地域への還元を進めます。

想定ユースケース



沖縄MaaSは多様な参画事業者を強みとして複数モビリティ連携、検索、決済
の他、他サービス連携を実現し、更にデータ利活用により課題解決を目指す。

沖縄MaaS実現イメージ



参画事業者

交通事業者24社、7自治体、その他24事業者が参画

※2021年10月時点

<交通事業者>

(本島)

- ・ 沖縄都市モノレール
- ・ やんばる急行バス
- ・ カリー観光バス
- ・ 沖縄交通

(本島周辺離島)

- ・ 伊江村営フェリー
- ・ 伊江島観光バス
- ・ 座間味村営フェリー/バス

(先島諸島)

- ・ 東運輸
- ・ 安栄観光
- ・ 八重山観光フェリー
- ・ 西表島交通
- ・ 宮古協栄バス
- ・ 中央交通
- ・ 石垣島タクシー事業者5社、等

<自治体>

- ・ 浦添市
- ・ 宮古島市
- ・ 伊江村
- ・ 今帰仁村
- ・ 石垣市
- ・ 竹富町
- ・ 座間味村

<交通事業者以外>

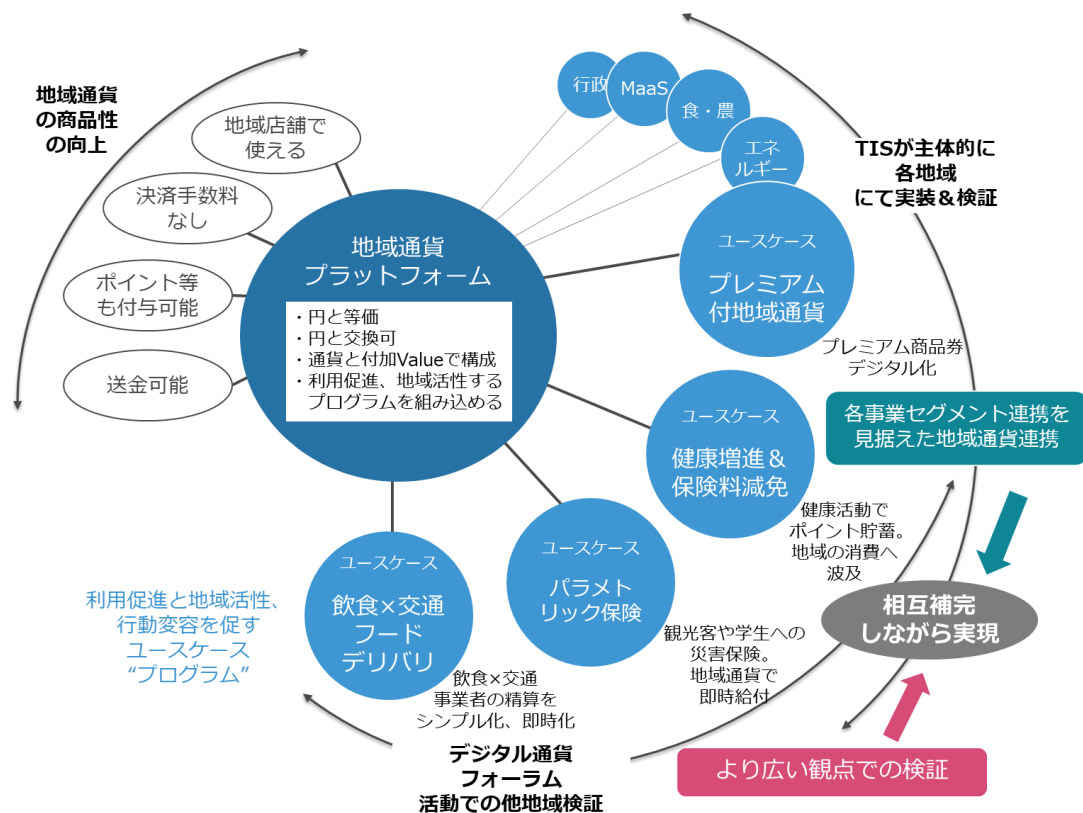
【観光/飲食/商業施設】

- 浦添市美術館
- ようどれ館
- 沖縄美ら海水族館
- 今帰仁城跡
- 古宇利オーシャンタワー
- ナゴパイナップルパーク
- 竹富島自然資産財団
- 首里城公園
- サムズレストラングループ
- ひめゆり会館
- 沖縄フルーツランド
- あじ彩石垣島、等

中核をなす現在の取り組み事例【新領域・デジタル通貨】

「デジタル通貨フォーラム」にて定義されている、二階層デジタル通貨プラットフォームを活用した地域通貨プラットフォームを活用。

地域通貨WGでの主体的な活動・会津若松などや各地域の実証実験を通じ、地域通貨プラットフォーム自体の商品性を向上させ、各地域に展開（2026年度 100都市を想定）。



- ・銀行発行のデジタル通貨を地域通貨プラットフォーム上で地域特性に合わせたユースケースを統合
- ・会津や各地域でTISが手掛ける実証実験・検証を基に地域通貨プラットフォームの商品性を向上
- ・地域課題に根差したユースケースを確立し、他のプラットフォームとの差別化を図る（ビジネス特許なども視野）

中核をなす現在の取り組み事例【新領域・デジタル通貨】

デジタル田園都市国家構想に基づく、「大都市の利便性」と「地域の豊かさ」を地域通貨プラットフォーム上でユースケースとして実現。

デジタル通貨と決済を通じた、地域産業の高度化・継続的な地域の継続的な発展のための仕組みの提供を目指す。

地域の課題

人口減少

- ・地域の持続性を高める仕組み
- ・コミュニティの活性化による助け合い
- ・住みやすい街づくり

雇用と所得の安定化

- ・雇用創出
- ・地域産業の活性化
- ・店舗の収益率向上

進まないキャッシュレス化

- ・店舗の決済手数料負担による収益率の低下
- ・入金サイクルの遅れによる中小・小規模事業者の資金繰り悪化



地域通貨：地域通貨による地域経済活性化

地域通貨利用にインセンティブを設定。使いたくなる通貨に。
地域通貨＝プログラマブルマネー



行動変容を促す



住みやすい街へ **波及効果①**

地域産業の活性化



地産地消の進展

コア：通貨機能

地元のものを

地域通貨でお得に買える

波及効果②

地域ポイント：地域通貨の補助機能として自助・共助の仕組みづくり

市民ボランティア、健康維持や防災活動などへの市民参加による地域ポイントの発行



ポイントで買物ができる

助け合いの街へ

波及効果④

医療、福祉などの行政コストの最適化

- ・市民参加増
- ・健康増進
- ・コミュニティの活性化

付随：利用促進機能

波及効果③

TISインテックグループのサステナビリティ経営について

社会課題解決型サービス事業における取り組み

テーマ①：金融包摂

テーマ②：健康問題

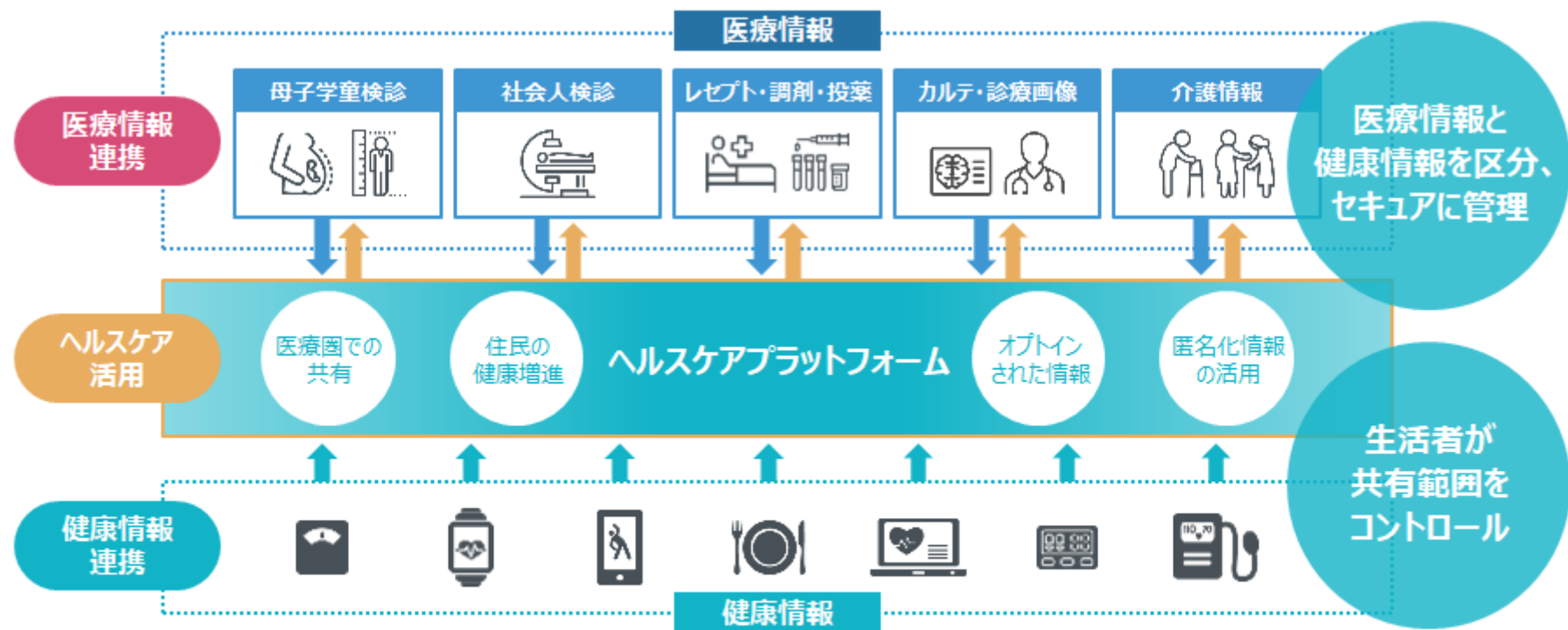
テーマ③：都市への集中・地方の衰退

テーマ④：低・脱炭素化



TIS株式会社
執行役員 DXビジネスユニット
ヘルスケアサービスユニット ジェネラルマネージャー
伊藤 浩人

ヘルスケアプラットフォームを核に、**データの活用**を促進することで
社会の“**well-being**”を実現



ヘルスケア活用

多様な参画者による健康づくりの実証・
社会実装の活性化と、実効性の向上

医療情報連携

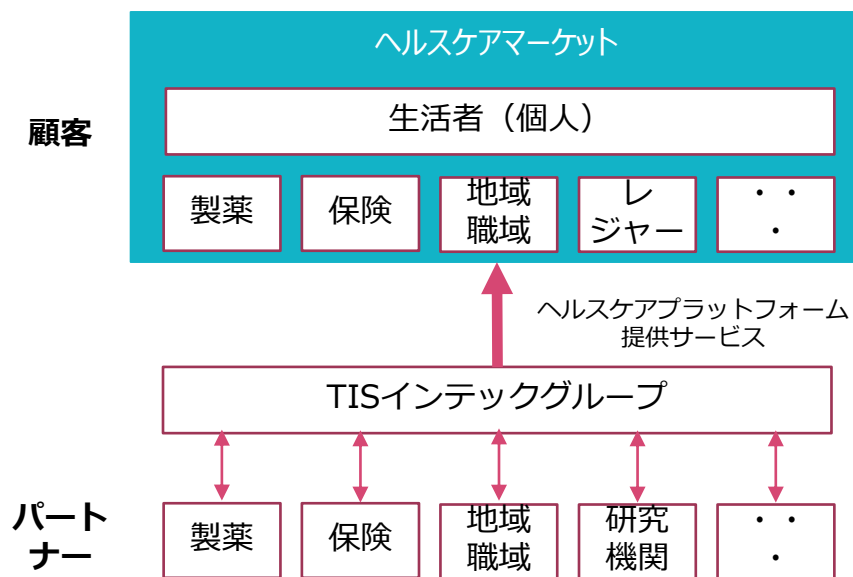
情報のデジタル化と安全な連携による
医療・介護の質・効率の向上

健康情報連携

標準化と相互運用性確保による、情報
連携の信頼性と持続可能性の向上

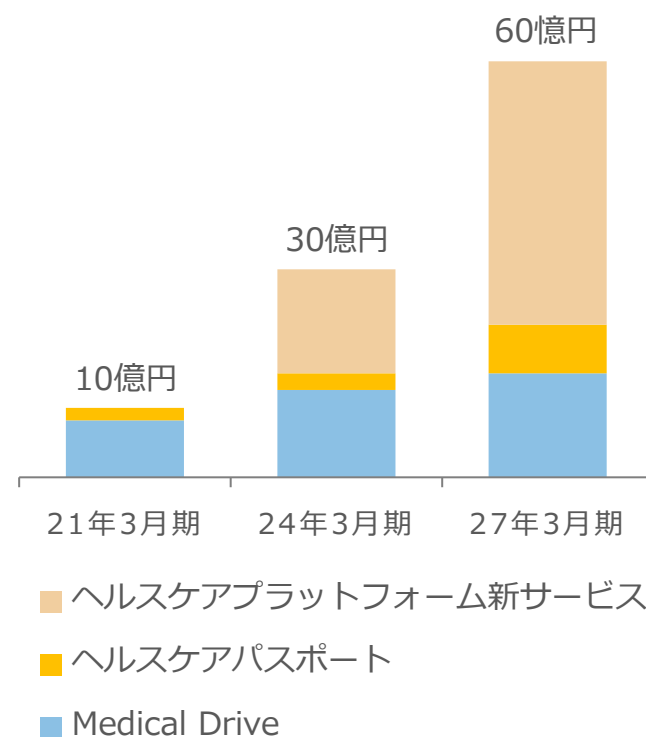
2027年3月期 売上高60億円に向けてヘルスケアパスポートの利用が拡大中

目指す将来像



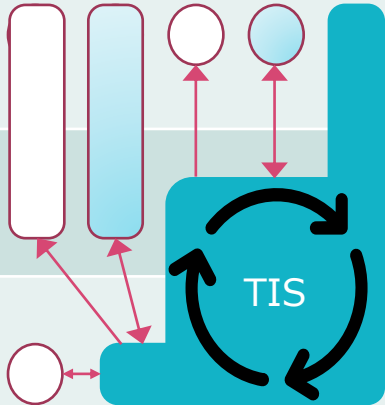
当社グループ及び外部パートナーの資源を活用し、最終利用者である生活者を見据えて、ヘルスケアマーケットに対してサービスを提供

成長イメージ



安心・安全なデータ管理 × 解析の知見 からサービスへ展開

- プラットフォーム上でのデータ活用は「収集・管理」「解析」「活用（サービス）」からなる
- 「収集・管理」におけるデータを安全安心に運用する技術力、運用ノウハウ、および製薬領域で培った「解析」の知見を活用し、「サービス」へ展開していくことで、収益機会の拡大を図る

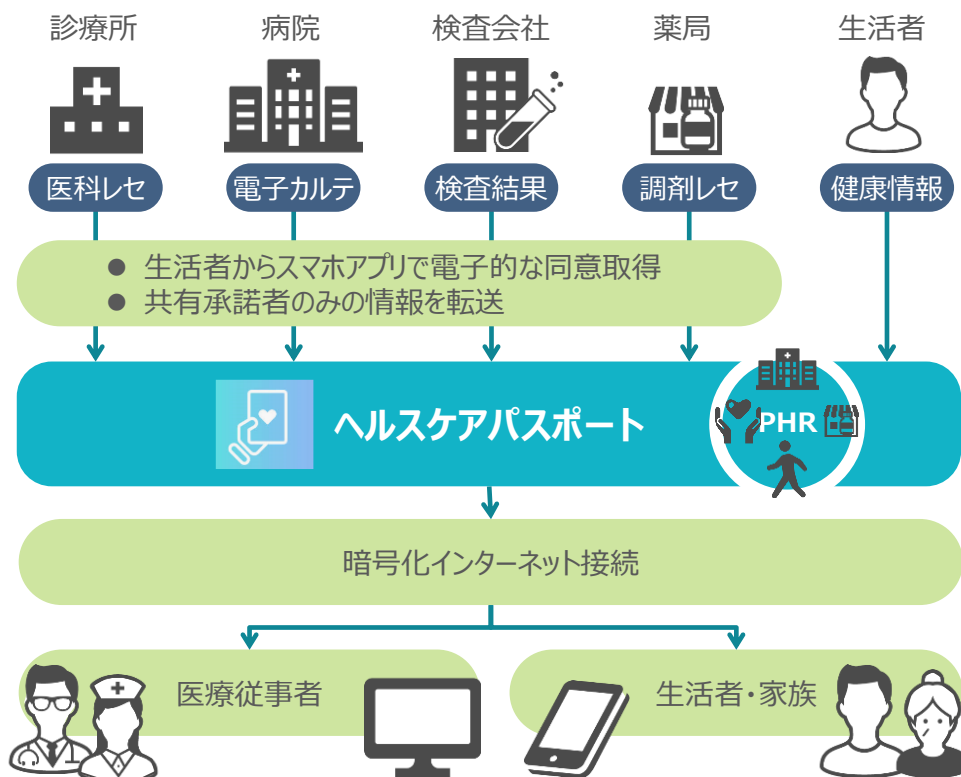
	求められる要素と当社グループの強み			目指すべきデータ活用のエコモデル	市場規模
	個別性	専門性	安定性		
サービス・物販					
解析	○	大			
収集・管理	◎		大		

中核をなす現在の取り組み事例

地域の医療/健康情報連携を支える『ヘルスケアパスポート』

- 地域医療連携に必要な情報共有を、低コスト、低事務負担で実現し、普及・継続を促進
(医療機関だけでなく、生活者とも情報共有する双方向型PHR基盤)

情報連携イメージ



1 小さく始めて、徐々に拡大が可能

低コスト、低事務負担のため、地域の実情に応じた範囲で連携を開始し、利用価値を確認しながら拡大する方法を採用できる。

2 運用負担を大幅軽減

情報共有する医療機関を電子的に同意するので、生活者は同意書への署名、医療機関は書類の管理・提出といった負担から解放される。

3 サービス利用型による低コスト実現

クラウドを活用したサービス利用型でのプラットフォーム提供のため、導入～保守のコストを大幅に削減。中小医療圏でも導入可能。また医療圏同士の連携も容易に実現できる。

中核をなす現在の取り組み事例

- ・地域医療連携支援に実績を多く有し、次世代医療基盤法 認定事業者 2 社中の 1 社であるICI社と健康・医療情報の事業で業務提携。
⇒健康・医療情報の利活用が可能な環境の構築を推進。

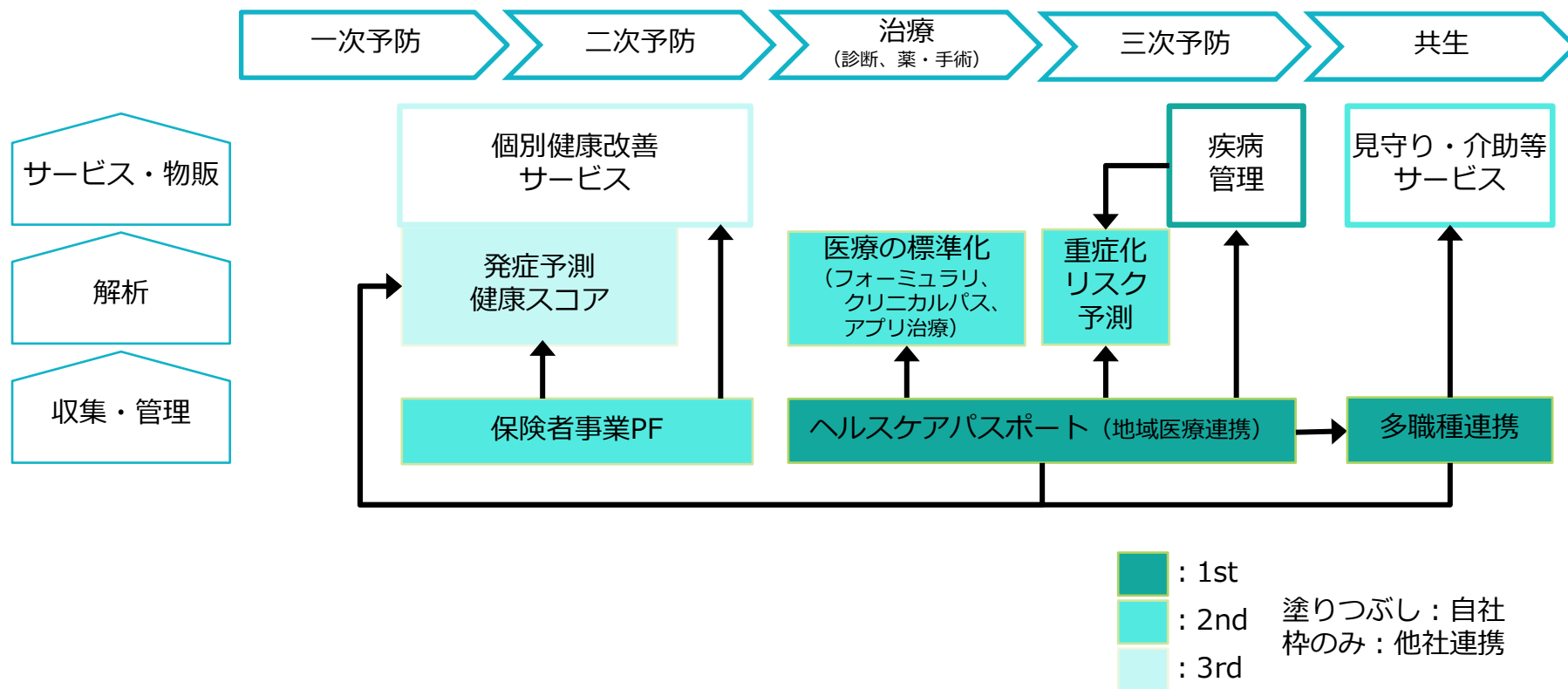


- ・地域医療連携から医療情報を収集するに際し、TISの「ヘルスケアプラットフォーム」を活用。生活者や医療従事者の利便性を向上。
- ・さらに多くの健康・医療情報を安心・安全に収集し、生活者個人に適した健康・医療サービスの提供や病気の早期発見、より効果的な治療法や新薬の創出等に役立てる。

健康・医療情報の活用で、生活者の“健やかな生活”と
その先にある健康長寿社会の実現を目指す。

ヘルスケアパスポートを起点にサービスを拡大

- ヘルスケアパスポートで医療領域のデータ、生活者接点を獲得
- その活用に必要な知財、サービスを準備
- 未病領域（健診等）データ、生活者接点獲得に向けた動きを展開



TISインテックグループのサステナビリティ経営について

社会課題解決型サービス事業における取り組み

テーマ①：金融包摂

テーマ②：健康問題

テーマ③：都市への集中・地方の衰退

テーマ④：低・脱炭素化



労働人口の減少などの地域社会が抱える社会課題に対して、ICTを駆使し、持続力のある力強い社会と安心・快適な暮らしを実現します。

株式会社インテック
常務執行役員 行政システム事業本部長
谷口 庄一郎

・行政（官公庁・自治体）、健康（国民健康保険）・農業（農業経営・保険）の3分野を中心に事業展開。今後はそれぞれのDX化対応を推進。

行政
(官公庁自治体)

総務省が推進する「自治体クラウド」に準拠した自治体向け総合行政情報システム「CIVION-7th」を主力に展開。
加えて、ICTインフラ構築、教育系、地域情報系も幅広く展開中。

⇒全国約400団体にソリューション導入実績



健康
(国民健康保険)

国民健康保険分野を中心としたSIを展開するほか、医療費分析ソリューション「Well-LINK」等自社ソリューションも展開中。

⇒国保連合会様向けサービスでは都道府県シェアはNo.1。



農業
(農業経営・保険)

長い間遅れてきた農業分野のICTでは、特に農業経営・保険分野のSIを中心に需要が拡大、自社ソリューションも含めて展開中。

⇒同分野ではシェアNo.1。

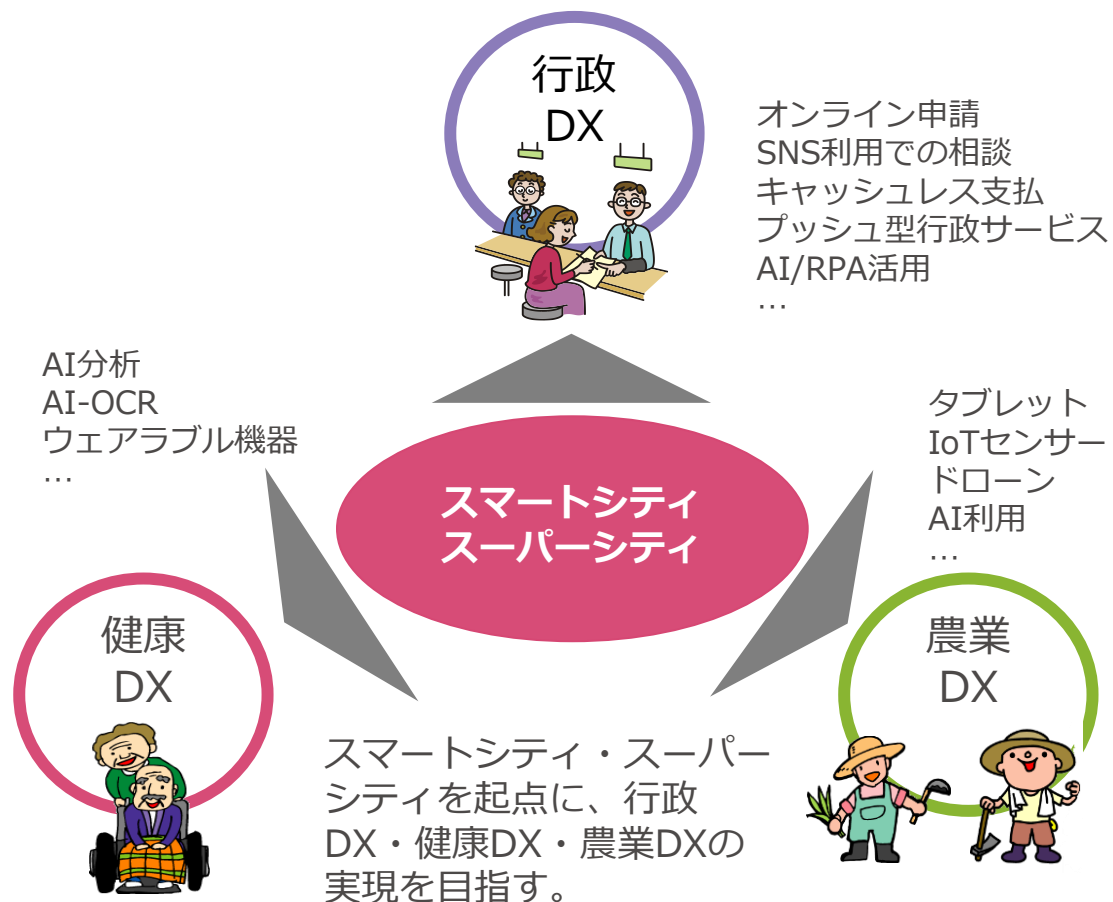
「地域農業情報共有システム」は全国650団体以上に導入。



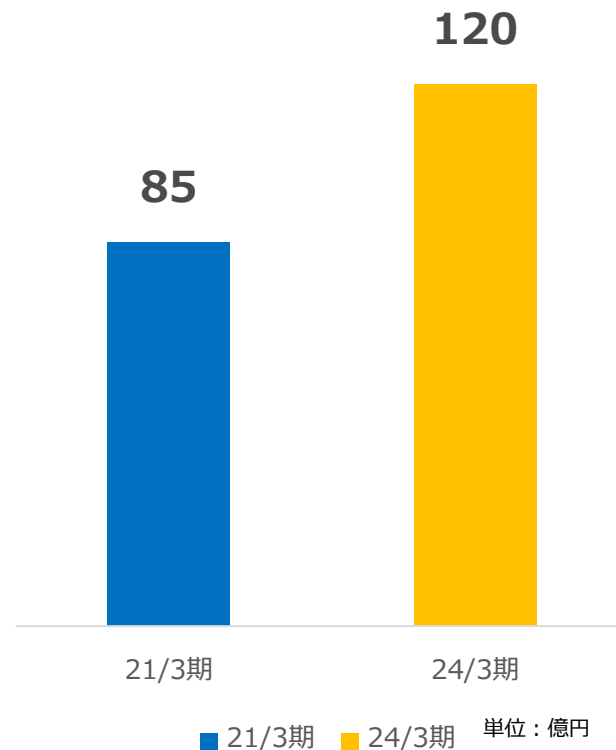
社会課題解決型サービス事業における取り組み テーマ③：都市への集中・地方の衰退

中長期で目指す姿・計数目標

- ・DXソリューションの推進に加え、「スマートシティ」・「スーパーシティ」提案を強化。
⇒地域全体が住民を中心にICTで体系化・統合化されることでデータ流通・利活用が最適化でき、直面する地域課題に迅速・的確な対応ができる状態の実現を目指す。



<当分野での事業規模目標(売上高)>



- ・自治体ビジネスから始まり各地方に根差したICTソリューションを長年にわたり実施してきた豊富なノウハウと実績と、地方の課題をくみ取り、ICTソリューションに展開する技術の蓄積を強みに、SoR・SoE領域での展開を推進。

SoR
領域

強み：国にも地方にも多様なアプローチを持つ
クラウド技術者（自治体クラウドに加えパブリッククラウド）人材育成強化中



デジタル庁主導で効率的なシステム整備を図るための標準システム化・クラウド化（全国レベルでの大規模更改）が進行する中、標準システム構築の重要な一役を担うとともに、標準システムを地方展開する先導役としてのポジションを果たしていく。

SoE
領域

強み：地方の課題をくみ取り、ICTソリューションに展開する技術の蓄積
アジャイル開発技術者育成強化、新領域への営業力を強化



手続きのオンライン完結型への需要、スマートシティ化による地域課題解決へのニーズが飛躍的に顕在化する中、早期に全国に向けてビジネス拡大を図っていく。

社会課題解決型サービス事業における取り組み テーマ③：都市への集中・地方の衰退 中核をなす現在の取り組み事例【行政DX・健康DX】

- ・「自治体クラウド」整備で富山県内で多くの実績（クラウド化率全国No.1）。
- ・「特別定額給付金BPO」や「コロナワクチン接種予約システム」では迅速なサービス提供が高評価。
3回目接種にも柔軟に対応できるシステムも順次導入中（アジャイル開発事例）。

■ ワクチン接種システムの特長

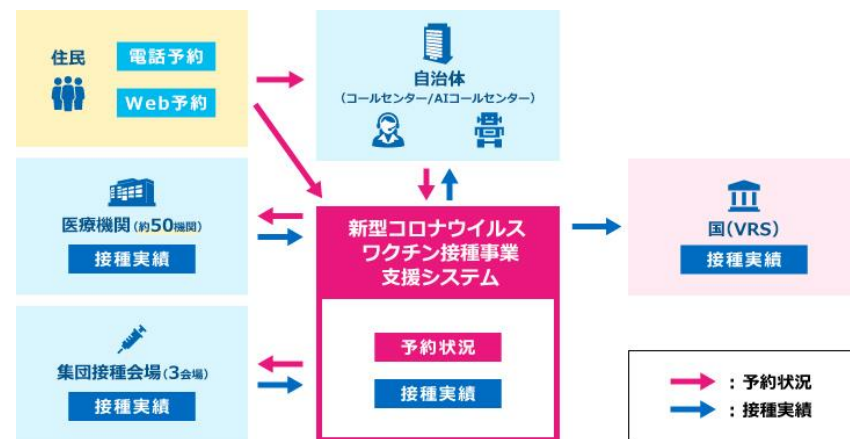
<予約機能>

- ・ 多様な予約手段
「WEB（PC・スマホ）予約」
「音声自動応答によるAIコールセンターでの予約」
「オペレーターによるコールセンターでの予約」
- ・ 一元的でリアルな予約受付（自治体・医療機関）
- ・ シンプルで操作性に優れたUI（ユーザインターフェース）
- ・ 柔軟な拡張性
パブリッククラウドを活用しており、アクセス数に応じ
サーバー台数を調節するなど、柔軟な対応も可能。

<実績登録・報告機能>

自治体では住民の接種予約状況や医療機関の接種実績などの情報を一元管理し、国のシステム（VRS）への連携もスムーズ。最適なワクチン配布計画を実現

<接種事業支援システムイメージ>



社会課題解決型サービス事業における取り組み テーマ③：都市への集中・地方の衰退

参考：花き分野の「計画生産・出荷予測」実証事業【農業DX】

- ・花き業界における「国内安定供給体制の整備とそれによる産地の国際競争力の強化」に取り組中。
- ・生育や出荷見込などの情報集約・共有、それらを活用した産地の安定供給に資するシステムの構築・運用を実施。現在は、全国10地域以上で実証の成果をもとに試行運用中。

2016-17年

2018年

2019年

2020年

2021年

農研機構・野菜花き研究部門

革新的技術開発・緊急展開事業
(うち地域戦略プロジェクト)
「きく類生産・流通イノベーションによる国産シェア奪還」

実証地：愛知県田原市、鹿児島県大島郡泊町*、秋田県男鹿市・潟上市、富山県砺波市*、長崎県雲仙市（*担当実証地）

秋田県農業試験場・野菜花き部

スマート農業加速化実証プロジェクト
「先端技術の導入による計画的安定出荷に対応した露地小ギク大規模生産体系の実証」

実証地：秋田県男鹿市・潟上市（園芸メガ共同利用組合）

農研機構・野菜花き研究部門

持続的生産強化対策事業
(ジャパンフラワー強化プロジェクト推進)
「花き全国技術実証2021コンソーシアム」

実証地：秋田県、富山県、長崎県、静岡県、奈良県、高知県、宮崎県

福島県農業総合センター・作物園芸部 花き科※

食料生産地域再生のための先端技術展開事業
「花きの計画生産・出荷管理システムの実証研究」

実証地：福島県中通り（川俣町）

※2021年度は協定を締結し実証継続

※ 試行運用地域 ※

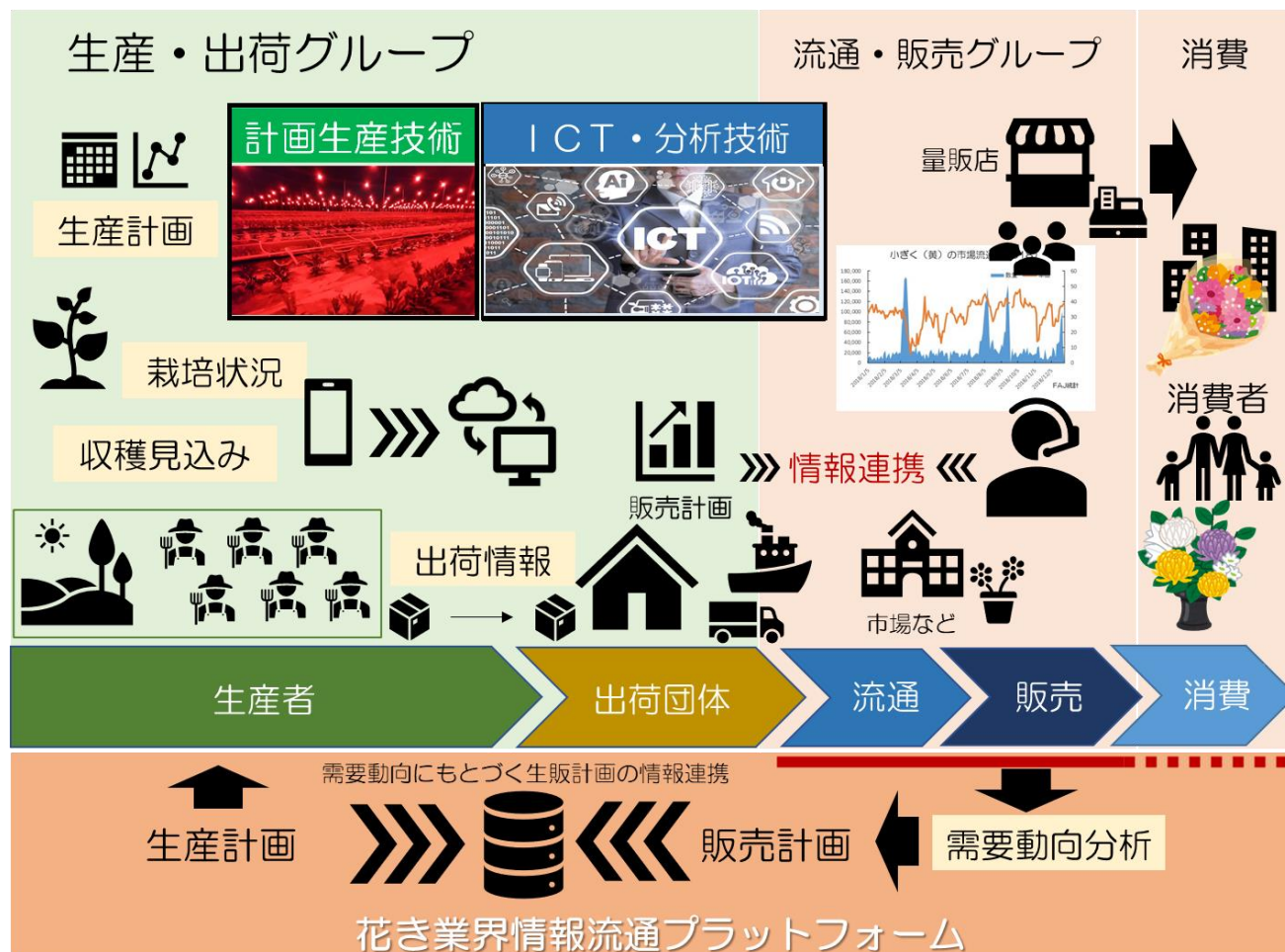
愛知県、沖縄県、福島県、秋田県、富山県、滋賀県、長崎県、茨城県、香川県、鹿児島県など10地域以上



現在でも圃場におけるタブレット入力等ICTの効果的な活用を図っていますが、
今後はAI/ブロックチェーン等の活用も視野に入れて取り組みを進めています。

社会課題解決型サービス事業における取り組み テーマ③：都市への集中・地方の衰退
 参考：「花き業界情報流通プラットフォーム」構想へ【農業DX】

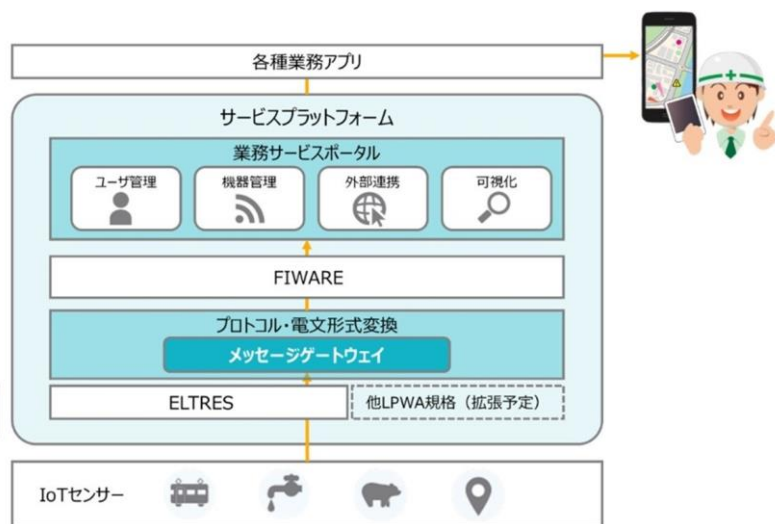
これまでの取り組みやつながりを活かし、花き業界におけるサプライチェーン全体の効率化を目指す「花き業界情報流通プラットフォーム」構想の実現に向けた取り組みを推進し、将来的には農産物全体を視野に取り組む。



社会課題解決型サービス事業における取り組み テーマ③：都市への集中・地方の衰退 中核をなす現在の取り組み事例【スマートシティ】

- ・都市OSに準拠した「IoTプラットフォーム」をサービス開始。
- ・既に「こども見守り事業」で数年間成果を積み上げているソリューション事例に加え、「IoTプラットフォーム」を採用した河川監視、獣害対策等様々な社会課題に対し実証事例を蓄積中。

自治体向け「IoTプラットフォーム」概念図



「愛媛CATV」様とL5Gを併用したスマートシティ分野での協業

愛媛CATV
- 地域DX -

- ローカル5G先駆者
- 地域ネットワーク基盤
- 愛媛における地域の繋がり



INTEC
TIS INTEC Group
- ワイヤレスDX -

- 富山で培った自治体業務ノウハウ
- スマートシティのユースケース
- 自治体向けIoTプラットフォーム



- ・早期ビジネス化を図るため、ソニーネットワークソリューションズが提供するLPWA網の一つである「ELTRES」を採用。IoT環境を短期間で導入し、エリアを限定せず全国で利用可能。富山本社ビルにも「ELTRES」アンテナを整備済。

社会課題解決型サービス事業における取り組み テーマ③：都市への集中・地方の衰退

参考：「IoTプラットフォーム」の活用例【スマートシティ】

【1】富山県滑川市 河川水位監視



北陸の天候にあった、安価な超音波水位センサーを開発し、その精度を検証・改善（製品化）しました。今後は、国県管轄の河川情報や雨量データと関連付け、より正確な状況把握へつなげます。

■使用機器：株式会社アイベック製の超音波式水位計（ソーラーパネル電源供給）

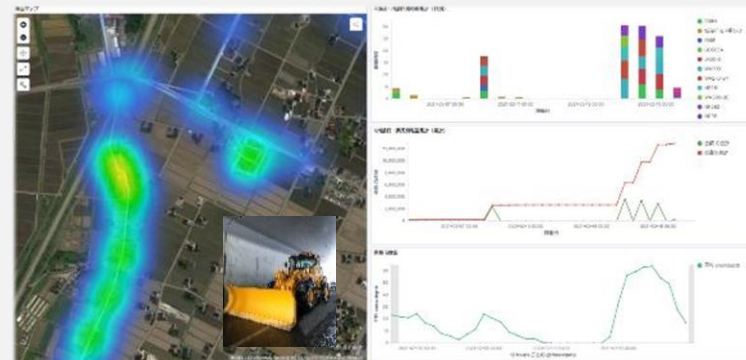
【3】富山県上市町 獣害箱罠監視



箱罠の開閉状態と焦電型赤外線センサー検知結果を把握します。箱罠の状態変化に応じてメール送信し、箱罠一覧で箱罠の状態を把握できます。

■使用機器：北陸電気工業株式会社製の箱罠検知器

【2】富山県南砺市 除雪業務の可視化



除雪車にSensing Unitを搭載して、位置情報や稼働時間（委託経費）を可視化しました。積雪センサーで積雪情報を収集し、積雪に応じて除雪車がどのように稼働しているかを把握できます。

■使用機器：Sensing Unitおよび株式会社CHRONOX製積雪計システム

住民向け公開システム

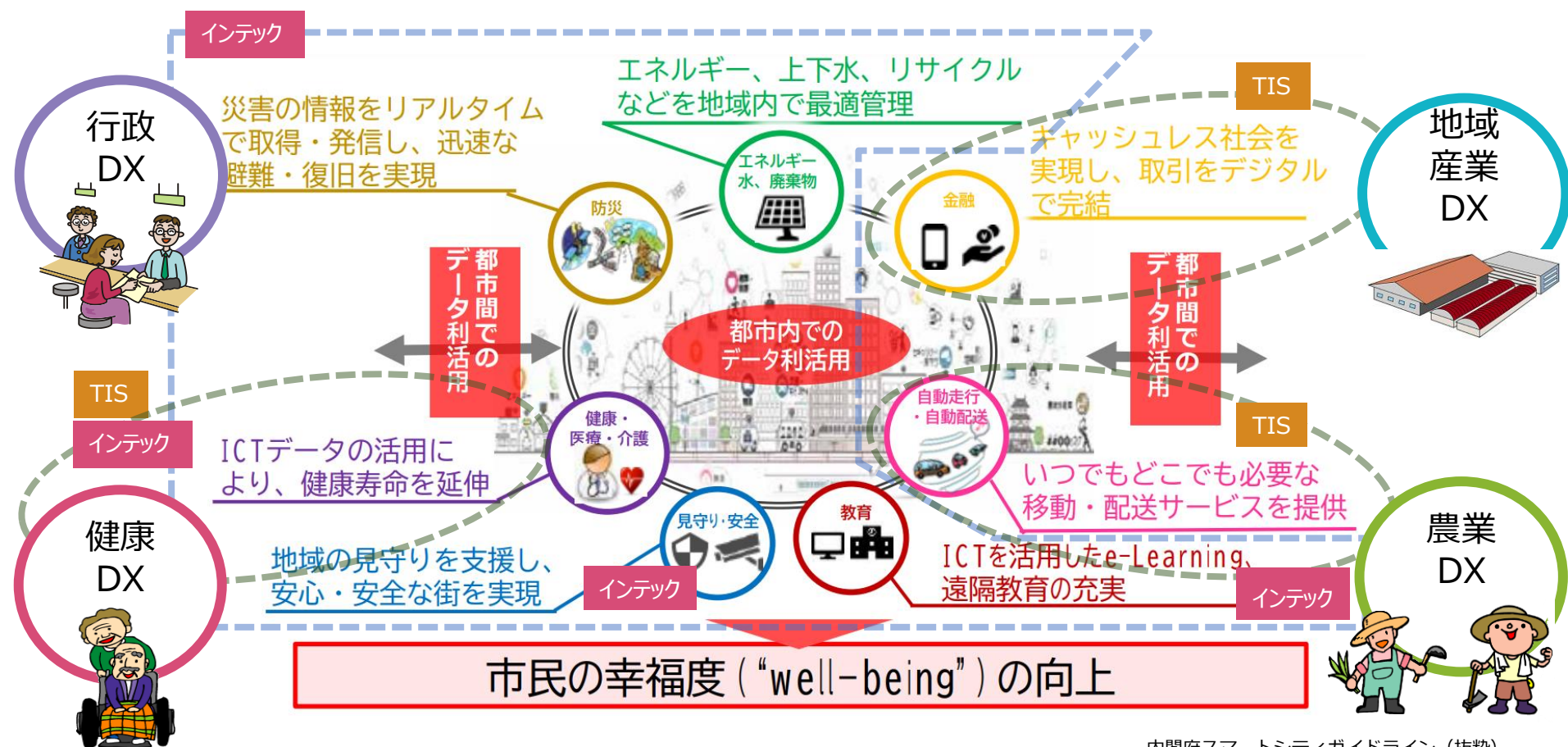


市民向けの情報発信ポータルサイトを構築し、河川の水位、積雪深、ごみ収集の可視化など各種業務データを公開します。市民目線での利便性向上と関係者の業務の効率化を双方向から推進します。

社会課題解決型サービス事業における取り組み テーマ③：都市への集中・地方の衰退 今後の展開の方向性

・スマートシティへの期待はIoT分野のほか、キャッシュレス、ヘルスケア、モビリティ、ロボティクス等多岐にわたることから、グループ内の情報連携を密にし、シナジーを発揮させつつ、トータルサービスを展開できるよう推進していく。

持続可能な都市や地域（イメージ）



TISインテックグループのサステナビリティ経営について

社会課題解決型サービス事業における取り組み

テーマ①：金融包摂

テーマ②：健康問題

テーマ③：都市への集中・地方の衰退

テーマ④：低・脱炭素化

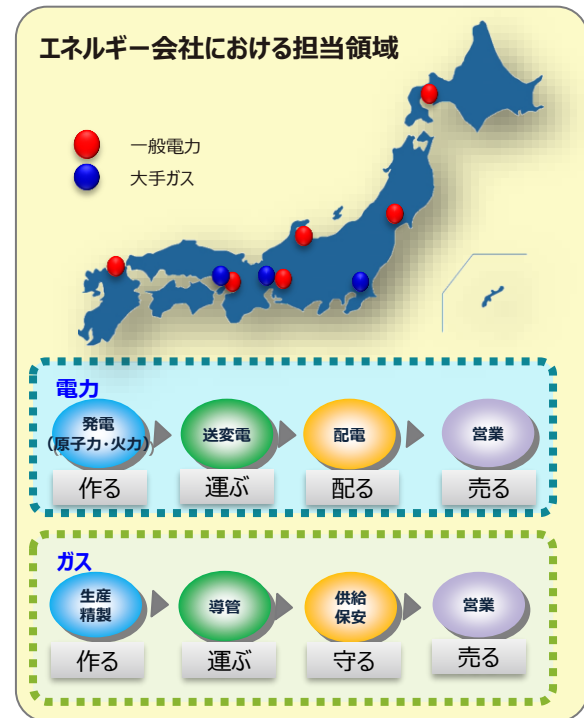


TIS株式会社
産業公共事業本部 エネルギー社会基盤事業部
エネルギービジネス第2部 シニアエキスパート
谷口 健一郎

担当領域・事業の全体像

・約30年にわたり、システム面から大手エネルギー会社等を支援。また、電力/ガスシステム改革の中では独自ブランド「エネLink」を立ち上げ、新規参入企業向けに事業を展開。
⇒これまでに培った基盤を活かして低・脱炭素事業を推進中。

低・脱炭素における事業ドメイン



toB

エネルギー系事業会社

電力会社

- ✓ 送配電網の再エネ主力電源化対応を軸に、発電・小売領域を含め再エネ対応・脱炭素を推進

ガス会社

- ✓ 主力事業のLNGは投資抑制
- ✓ 電気事業の拡大
- ✓ LNGの代替としてはメタネーション、水素

石油会社

- ✓ 主力事業の石油は投資抑制
- ✓ 電気事業の拡大
- ✓ 石油・ガソリンの代替としては水素に注力

当社
主力事業として対応

非エネルギー系各事業会社

○コーポレート対応・自社需要対応

- ✓ 自社の工場やオフィスにおける再エネ比率向上、省エネ・節エネ
- ✓ サプライチェーンのCO2削減 ex.TCFD SCOPE3への対応など

○各事業者の商品・サービスにおけるエネルギーの再エネ・省エネ対応

- ✓ 建築会社のZEB、ZEHによる対応
- ✓ 自動車会社によるEVの蓄電池活用・VtoH
※建設事業、化学マテリアル事業、商社 などの事業体を想定

グループ
全体で連携して対応

toC

地域・家庭・個人

- ✓ 日本人の環境や脱炭素貢献意識は海外に比べ低いと言われる。
- ✓ 家庭・個人の脱炭素への取り組みは地域との連携が必須となる
※2021年9月現在ゼロカーボン宣言自治体464、人口カバー率89%

事業会社との
協業対応

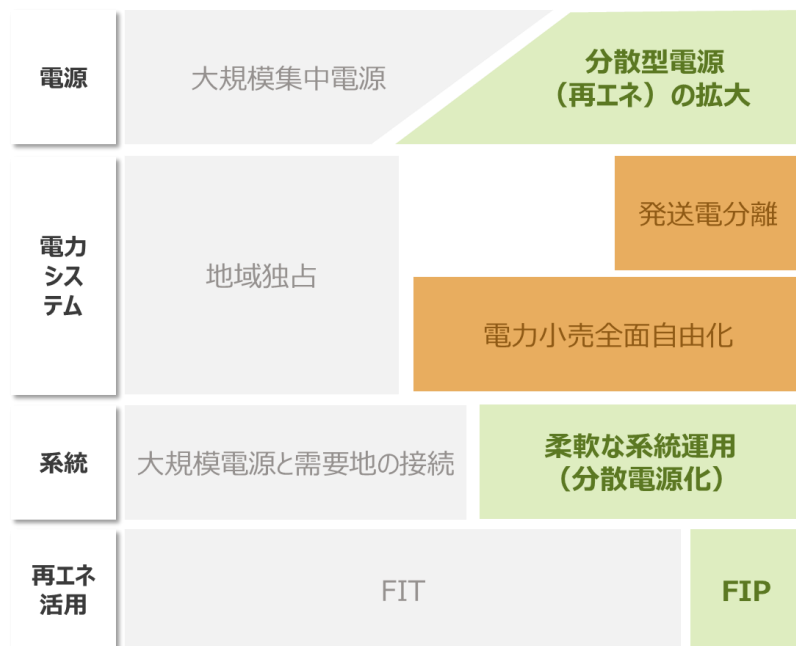
eエネLink 電力自由化を契機に、TISソリューション「エネLink」を展開



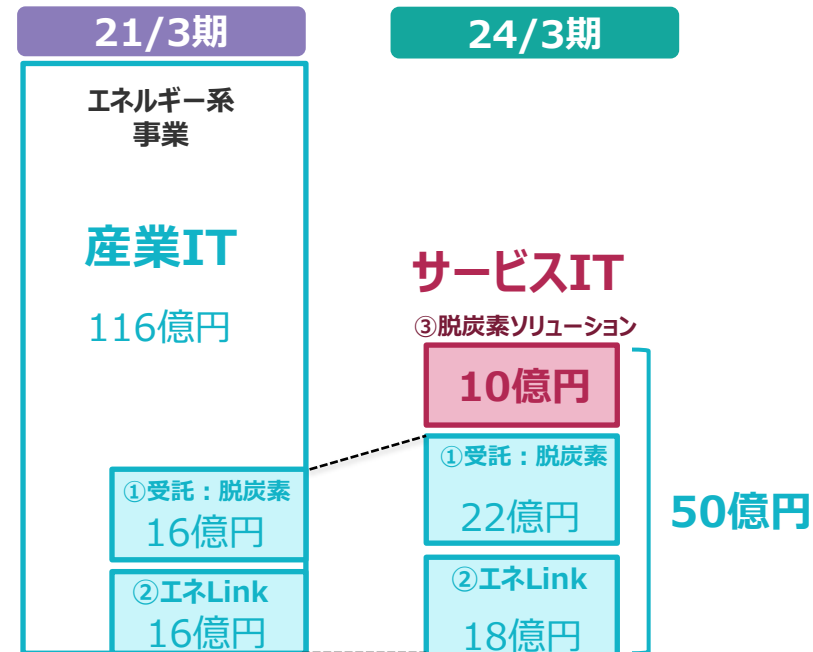
中長期で目指す姿・計数目標

・脱炭素ソリューションを新ブランドとして展開することで、温暖化防止・脱炭素につながる行動を人々が選択する社会の実現を目指す。

<電力システム改革と再エネ普及の流れ>



<計数目標>



<脱炭素関連ビジネスの内容>

①受託：脱炭素

- 送配電事業者の再エネ主力電源化対応を軸に、発電・小売事業者の再エネ対応・脱炭素を推進。

②エネLink

- コーポレートPPAなど、再エネ普及ニーズを順次対応し、主要顧客のニーズに応えることで、低・脱炭素化へ取り組む。



《新ブランドでのローンチ・展開を予定》

③脱炭素ソリューション

：社会課題解決型サービス事業

第1弾：VPP (virtual power plant)

- 再エネをデジタルで活用していくソリューションとして、今年度、投資開発を実施中。更なる展開を行う。

第2弾以降～

- EV活用サービスや、SCOPE3の実証を行っており、これらのソリューション化を行う。

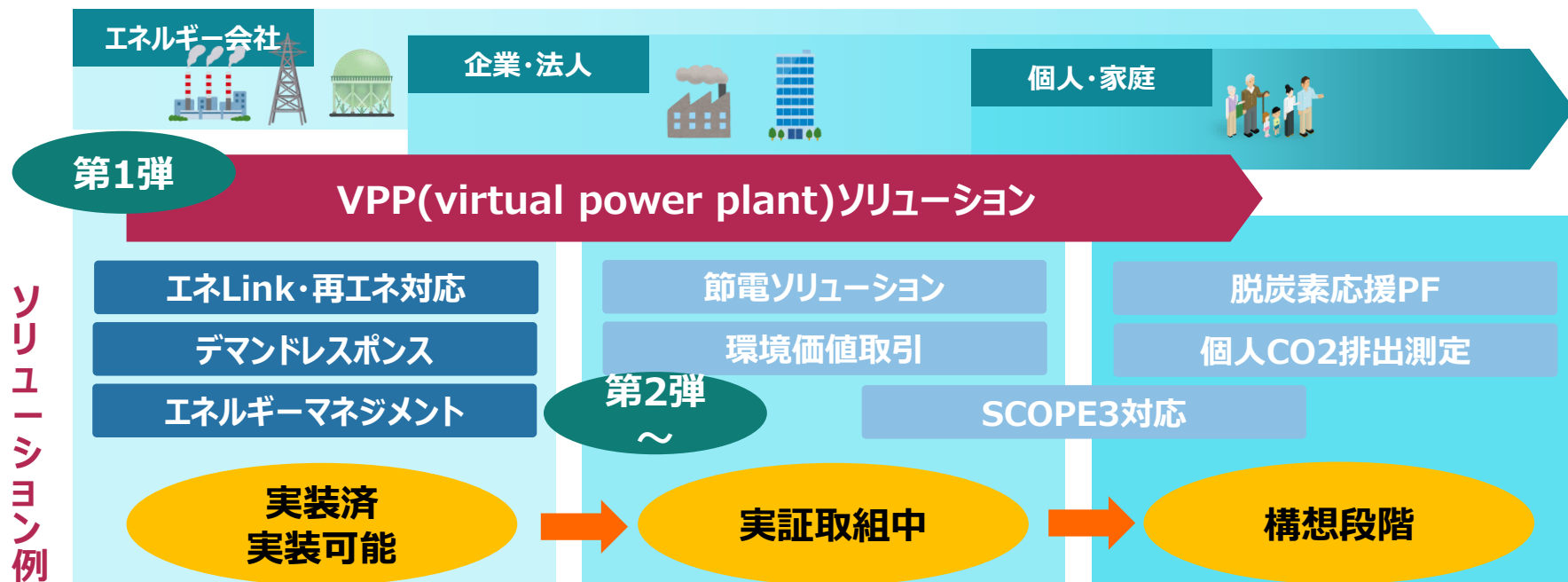


・既存のエネLinkシリーズとVPPソリューションでの実績を足場に、脱炭素ソリューションとしての整備・早期投入と先回り展開を推進。TIS＝脱炭素のポジションを目指す。

脱炭素ソリューション コンセプト

デジタルの力で脱炭素社会を共創し、後世に続く 社会を実現する

- 第1弾ソリューションとしては、既にエネLinkシリーズでも展開していたVPP(virtual power plant)ソリューションを脱炭素ソリューションとしてリプレイス・リニューアルし、新サービスとして2022年4月にローンチ予定。
- 再エネ普及においては、デジタルテクノロジーによるデータ活用（需要予測・発電予測・市場価格予測）を行い、蓄電池・EVなどを活用することで効率よい電力需給管理が可能となる。そのため、既存のエネLinkにおける電力需給管理の仕組みとの連携や、欧州などグローバルで培ったデータ活用の仕組みをサービスに投入する事で、TISの優位性を発揮していく。



社会課題解決型サービス事業における取り組み テーマ④：低・脱炭素化

中核をなす現在の取り組み事例：VPP事業

- ・再エネ普及に重要な役割を果たすVPP事業は、特にAIを用いた需要・発電予測や、IoTを通じた機器（蓄電池、電気自動車）の制御等、デジタル技術が求められる領域。
⇒海外ベンダーとの連携によるグローバルでの実績と、エネLinkでの国内実績をもとに推進。

- エネLink VPP事業向けクラウドソリューションが関西電力様「K-VIPs」に採用
- 電力小売事業者向けエネLinkシリーズと連携・連動した対応を実施
- これらの実績を通じて、脱炭素ソリューションとして、海外ベンダー I-ON社と連携し、欧州等グローバルでの実績のあるプロダクト「EIP」のローカライズを行うことで、新サービスとして2022年4月にローンチ予定。



エネLink VPPとしての実績



グローバルベンダーとの連携



- ・消費者の「行動変容」にフォーカスした実証実験を実施。
⇒環境に配慮した行動を選択できる脱炭素ソリューションとして展開を予定。

カタールの国営事業の節電支援

- 丸紅がカタール電力・水公社向けに提供する「省エネ促進サービス」の構築支援。カタール国民各世帯の電力消費量データを分析し、アプリ等で可視化。
- 仮説検証型アジャイル開発のフレームワークを使い、海外電力需要における課題に対するアプローチを丸紅と検討し、実証実験をスタート。

節電によるコストメリットがないカタール国民に対して、省エネ行動を促し、意識向上や行動促進を図る。

<画面イメージ>

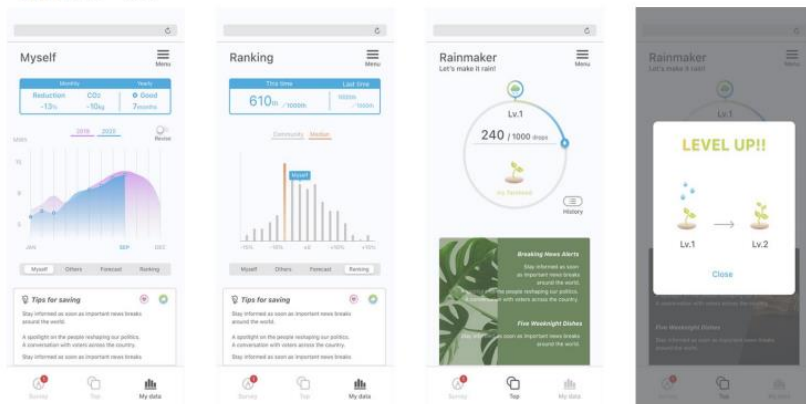


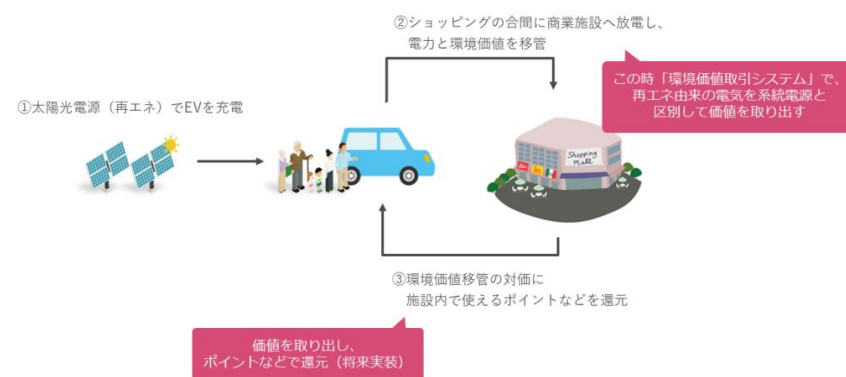
図1：自己過去比較、他者比較をランキング表示

図2：省エネ行動で木のシンボルを育成

ブロックチェーン技術を使ったEVの環境価値取引

- ブロックチェーン技術を活用し、再エネ由来の電気が有する環境価値の移転管理システム等を開発。関西電力が参画する電気自動車を利用した実証実験の核として提供。
- 実証実験の目的は、太陽光発電の余剰電力及びその環境価値の新しい取引形態の創出、再エネ活用の仕組みづくり。

多くの一般家庭消費者の参加を通じ、地域経済活動の活性化とともに、脱炭素社会実現に向けた意識変革を促す。



今後の展開の方向性

- ・低・脱炭素事業の推進においては、スタートアップとの資本・業務提携も積極実施する方針。
⇒事業共創による展開の加速、必要なノウハウの獲得を目指す。

＜資本・業務提携の取り組み＞

- 2022年3月期には、いずれも、エネルギー・脱炭素領域における実事業、先端技術、優れたサービスを持つベンチャーである、UPDATER社（旧みんな電力社 ※2021年10月1日社名変更）およびメディオテック社との間で資本・業務提携を実施。



- ✓ ブロックチェーン技術による「顔の見える電力™」をはじめとした再エネサービスを展開ソーシャル・アップデート・カンパニーとして、「顔の見えるライフスタイル」の実現を目指す。

UPDATER社の強み

再エネ導入コンサルティング

再エネソリューション事例

発電所トラッキングのしくみ

社会的感度が高い企業様との
チャンネル

両社の強みを持ち寄り、シナジーによる協業を推進することで、事業共創による脱炭素ソリューション開発を目指します。



- ✓ 再エネ事業に加え、太陽光発電所の監視・制御を実施。HEMS領域においては、集合住宅を中心とした事業を展開しており、独自のVPP事業を展開予定。

メディオテック社の強み

再エネ発電事業の実績

HEMS出荷実績

VPP実証参加ノウハウ

低圧領域の独自ノウハウ

HEMS、家庭・個人向けのビジネス基盤を活かし、TIS単独では対応が難しい領域を協働で展開します。

『エネLink』は、これまでTISが電力・ガスなどのエネルギー業界のお客様で培ってきたシステム構築技術・ノウハウをもとに、料金計算・顧客管理から需給管理など電力やガス業務で求められるあらゆるシステムをスピーディに提供する随一のトータルソリューションです。



※1. 『エネLink』は、エネルギー業界向けソリューションをフルラインナップで展開し、一気通貫でSI・連携していくことをイメージした名称です。
また、エネLinkに将来に渡り、次々と新しいラインナップを生み出していくことをイメージしています。（商標登録5798528）

※2. シェアについてはTIS独自調べ

Appendix

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、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

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、改題、再配布、複製、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。