



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

© 2021 TIS Inc.

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。

登壇者紹介



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
ジエナラルマネージャー
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
ジエナラルマネージャー
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



© 2021 TIS Inc.

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

■ 4

- ・みなさんこんにちは。TISの岡と申します。本日はよろしくお願ひいたします。
- ・それでは、最初に、私の方から、TISインテックグループのサステナビリティ経営の概要についてご説明いたします。

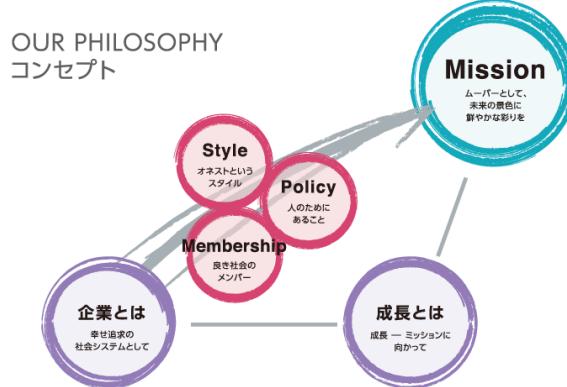
OUR PHILOSOPHY (TISインテックグループ基本理念)



「OUR PHILOSOPHY」は、TIS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、大切にす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



© 2021 TIS Inc.

■ 5

- 最初に大前提となるTISインテックグループの基本理念「OUR PHILOSOPHY」についてお話しします。
- 「OUR PHILOSOPHY」は当社グループの根幹となる価値観そのものであり、私たちはこれを軸として、企業活動を行っています。
- 「Mission(ミッション)」に掲げる「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」を実現するためにも、本日のテーマであるサステナビリティ経営は私たちにとって不可欠であると認識しており、グループ一体となって推進しています。

サステナビリティ経営の全体像

- ・「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。



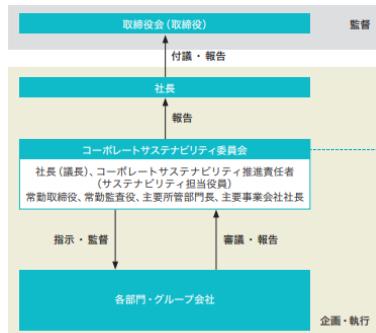
© 2021 TIS Inc.

■ 6

- ・この「OUR PHILOSOPHY」を軸とした経営を推進し、「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」という両輪を通じて、ステークホルダーとの価値交換性を向上することで、「持続可能な社会への貢献」と「持続的な企業価値向上」の両立を実現していくのが当社グループのサステナビリティ経営の全体像と考えております。

サステナビリティ推進活動の体制と変遷

・「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

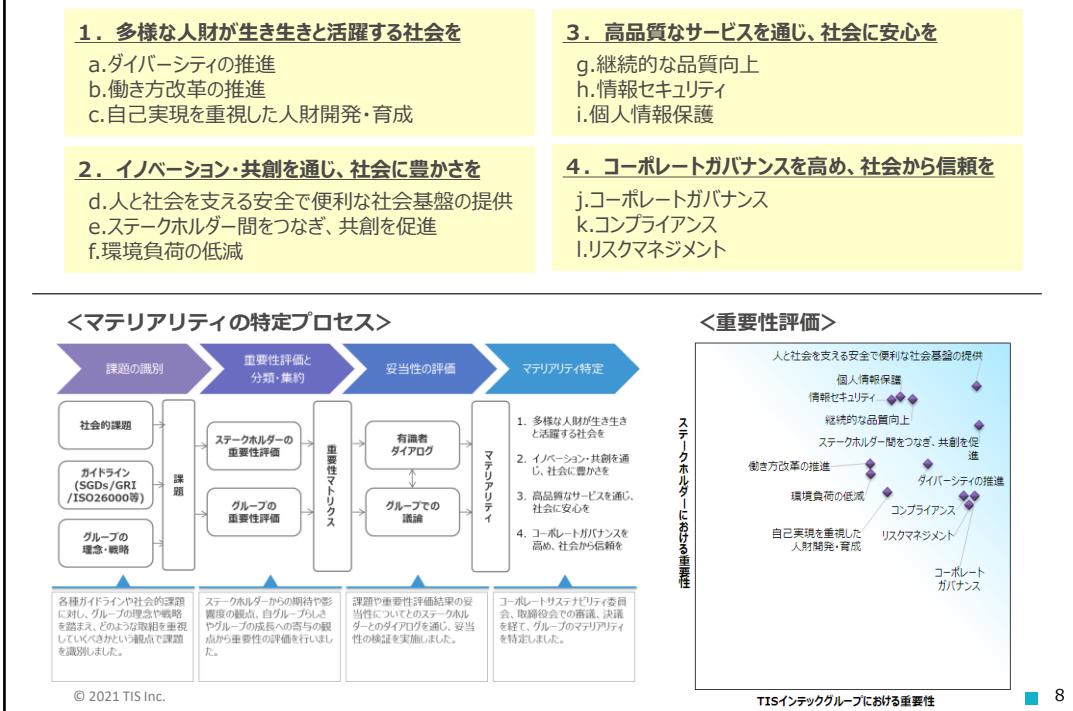
2024-：さらなる高度化

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

- ・こちらが、推進体制とその変遷です。
- ・経営トップを中心とする体制のもと、年間計画に沿って着実な推進活動を行っています。
- ・また、変遷ですが、前中計期間である2018年から2020年はマテリアリティ特定をはじめ、OUR PHILOSOPHYを軸として、経営レベルでサステナビリティへの意識をぐっと高め、取り組みを大きく進展させた時期だったと考えており、現在はその基礎固めを終えて、さらなるステップアップを目指す段階に入ったところと考えています。

参考:TISインテックグループのマテリアリティ



- 参考までに、我々のマテリアリティとその特定プロセスを掲載していますので、適宜ご参照いただければと存じます。

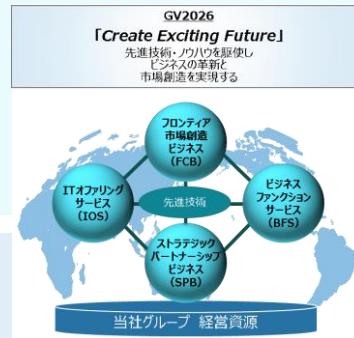
A) 事業活動を通じた社会課題の解決 事業を通じた社会課題解決を目指して

TIS
TIS INTEC Group

- ・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。

今日は社会課題を解決するIOSを中心説明
(=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



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

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 関連サービス導入・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
国内スイッキングシェア 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

顧客が目指す社会課題の解決にSIで貢献 (SPB)

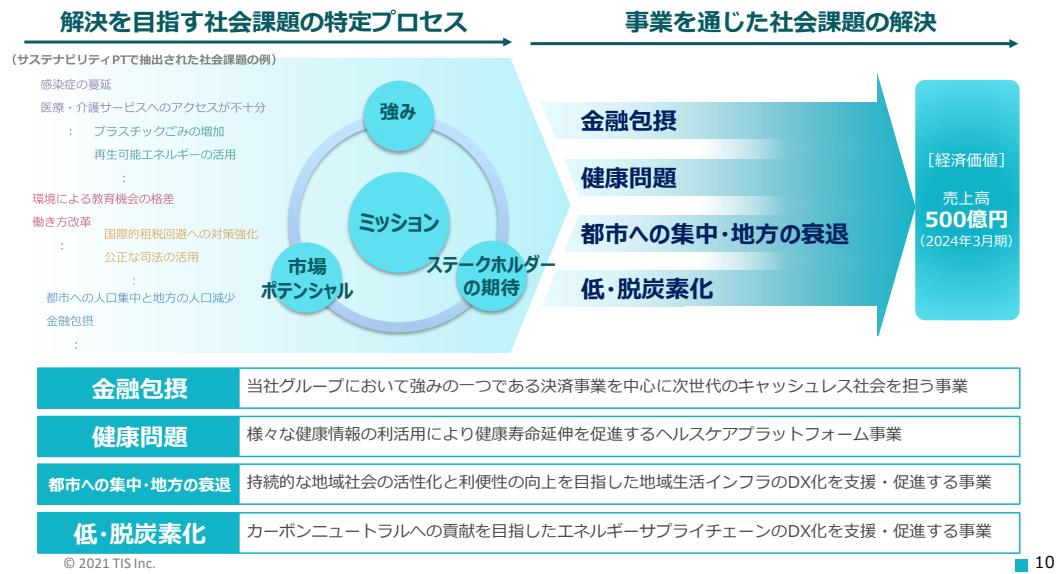
© 2021 TIS Inc. 戰略ドメイン：「グループビジョン2026」を目指す、2026年に当社グループの中心となっているべき4つの事業領域（詳細はP.55参照）

■ 9

- ・ここからは、本日の本題である「事業活動を通じた社会課題の解決」についてお話ししたいと思います。
- ・まず、我々は長い間、SIerとして、幅広い業界・お客様に対するITサービスを提供し、お客様の経営課題の解決及びその先にある社会課題の解決へのご支援を行ってきたと考えております。
- ・こうした中、2017年には、我々がより主体的に、グループ全体が同じ方向を向きながら、社会への価値提供を通じて社会とともに成長を実現するためにはどのような姿でゴールを目指すべきかということを考え、グループビジョン2026を定めました。
- ・このビジョンで我々自身が定義した戦略ドメインを当社グループの事業戦略の中心に据えて構造転換を推し進めることとし、継続的に事業ポートフォリオを見直すなど、進化の途中にあります。
- ・戦略ドメインは4つありますが、牽引役は「顧客が目指す社会課題の解決にSIで貢献するもの」と「社会課題をサービス型で解決するもの」の2つであり、今日ご説明するのは後者に含まれるもののです。

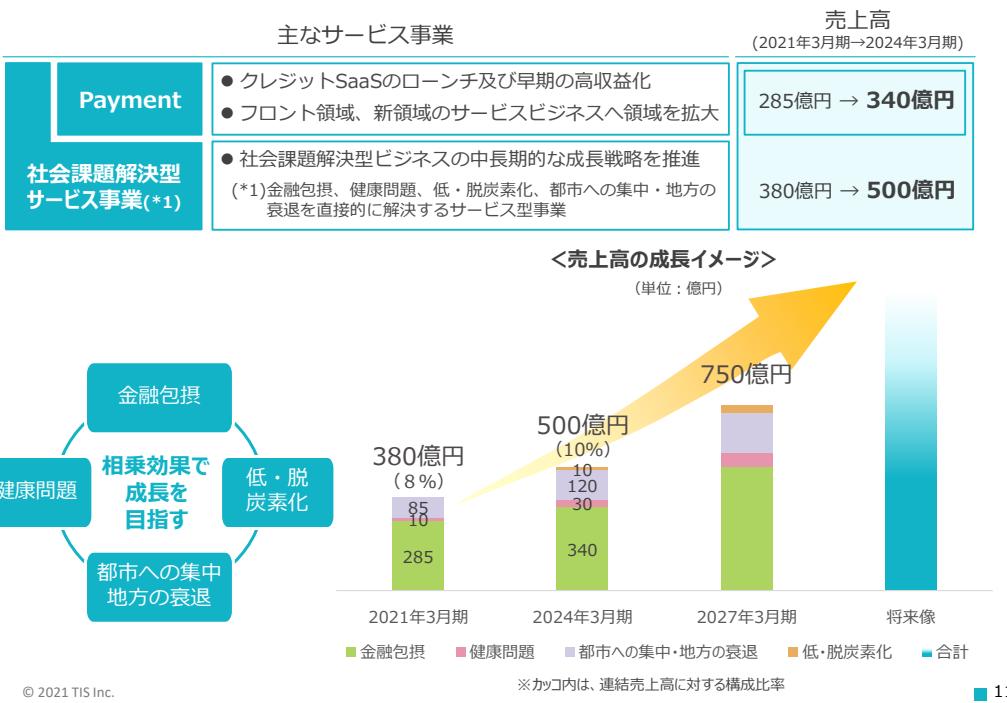
A) 事業活動を通じた社会課題の解決 当社グループが解決に貢献すべき社会課題の特定

- ・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。



- ・「サービス型で解決するもの」は、従来のSIビジネスとは異なる新しいアプローチが必要になります。グループ全体が同じ目標を持ちながら、長期視点を持ち、将来を見据えて力強く踏み出していくためのステップが必要ということで、「サステナビリティPT」を立ち上げました。
- ・これからのグループの将来を担う事業推進メンバーを各分野から参集し、2030年、2050年の世の中を想定し、そこからバックキャストしながら半年以上かけて徹底的に議論し、その過程で出了160以上の社会課題・事業テーマの中から、我々が解決に貢献できるであろう社会課題の4つを特定するに至りました。
- ・そして、特定し青写真を描くことまで満足することなく、実際にこれらの社会課題の解決にしっかりと取り組んでいくために、現在の中期経営計画にビルトインするとともに、経営の強い意思を示すために、これらの事業を「社会課題解決型サービス事業」と定義し、KPIにも採用しました。

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



- ・社会課題解決型サービス事業の計数目標は、お示ししているとおり、我々のペイメントにおける強みを活かした金融包摶を中心に、現中期経営計画の最終年度である2024年3月期には売上高500億円を目指しています。
- ・また、その先もこの事業に真摯に向き合い取り組むことで、我々の事業全体における大きな柱にしていこうと考えています。

B) 社会要請に対応した経営高度化 ESG課題への取り組み



・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（UNGPs）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書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追求

- 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。
 - 改訂コード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.

■ 12

- ・こちらは、両輪のうちのもう一つである、社会要請に対応した経営高度化に関するご説明です。
- ・ESG課題への取り組み状況を記載していますが、すでに第2四半期決算説明資料でお示した内容もありますので、本日は説明を割愛します。
- ・ESGは我々の事業を価値創造を支える基盤として、重要なものであると認識しており、これからも高度化を図っていこうと考えていることであり、ぜひご理解いただければと存じます。

参考：気候変動問題／人権課題への取り組み状況

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。



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

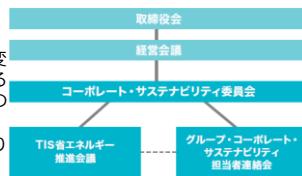
当社グループは2021年6月4日、気候関連財務情報開示タスクフォース（Task Force on Climate-related Financial Disclosures）による提言への賛同を表明しました。



TASK FORCE ON CLIMATE-RELATED FINANCIAL DISCLOSURES

■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。



© 2021 TIS Inc.

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

- | | |
|----------------------|----------------|
| 1. 人権への負の影響の特定、分析、評価 | 2. 適切な対処のための行動 |
| 4. 情報提供 | 3. 追跡評価 |

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。

■ 13

- ・こちらはESG課題への取り組みのうち、喫緊の重要な社会課題に対するものとして、2つご紹介しています。

これまでのまとめ

- ・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



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



TASK FORCE on CLIMATE-RELATED 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。

■ 14

© 2021 TIS Inc.

- ・私からの最後としてまとめです。
- ・ここまでご説明してきたように、OUR PHILOSOPHYを経営におけるゆるぎない軸とした上で、事業を通じた社会課題の解決を推進することが、「持続可能な社会への貢献」と当社の「持続的な企業価値向上」が実現への確かな道筋であると考えています。
- ・そして、我々は事業会社ですので、何よりも事業を通じて社会課題の解決を図ることが存在意義であり、使命だと認識していますので、強力に推進していきます。
- ・「金融包摶」「健康問題」「都市への集中、地方の衰退」「低・脱炭素化」の4つが当社グループが解決に貢献する社会課題として特定したのですが、その中核には「Well-Being」があり、これを軸をぶらさずに追求してまいります。
- ・4つのテーマは、まさしく我々ならではのものであると考えており、グループの事業全体におけるハブとして善循環のドライバーになるとともに、連携することで、相乗効果が発揮できるでもありますので、ぜひ我々が社会に対して果たす役割とこれらの事業の進展を期待していただければと存じます。
- ・私からの全体に関するご説明はここまでとし、ここからは4つの社会課題の解決を実現しようと日々先頭に立って推進している事業側のキーマン4名から、それぞれが担当する事業の内容や目指している未来等について説明してもらうことにします。

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



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

© 2021 TIS Inc.

■ 15

- ・金融包摂担当の音喜多です。よろしくお願ひいたします。
- ・金融包摂という言葉は、昨今呼ばれて久しい状況ですが、当社グループが考える金融包摂は、次世代のキャッシュレス社会を担う事業であると捉えています。
- ・つまり、当社が強みを持って事業を推進しているサービス型ペイメント事業の延長線上にあると考えています。

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

TISはプロセッシングサービスに注力

新たな2つの取組み

Society 5.0 → Beyond Payment

Super City MaaS

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

決済×α でTIS自身が社会課題の解決に寄与
Beyond Payment

© 2019 TIS Inc.

- まず、2019年12月の事業説明会でご説明した、サービス型ペイメント事業に関する取り組みの方向性を改めてお示します。
- ここ数年間、お示した戦略、つまりプロセッシングサービスに注力していきながら、「決済+ α 」でTIS自身が社会課題の解決に寄与する、という戦略に基づいて、取り組みは着実に進展しており、更なる価値提供を続け、2027年3月期500億円の売上高目指して、事業を推進して行きます。

社会課題解決型サービス事業における取り組み テーマ①：金融包摂
2022年3月期上期における取り組み状況

2022年3月期
 第2四半期決算説明会
 資料より再掲



・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

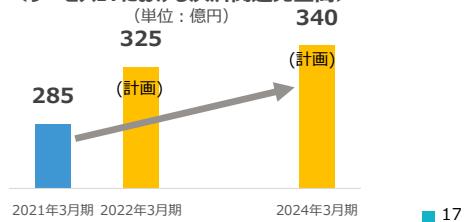
スーパー・シティは候補地の会津若松での実証実験範囲を継続拡大

新たにデジタル通貨への取組みを開始

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	イニシア向け フロント市場	マーチャント向け フロント市場
クレジットSaaS 200億円	デビットSaaS 35億円	マーチャント/ QR/Wallet 55億円	
	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>



© 2021 TIS Inc.

■ 17

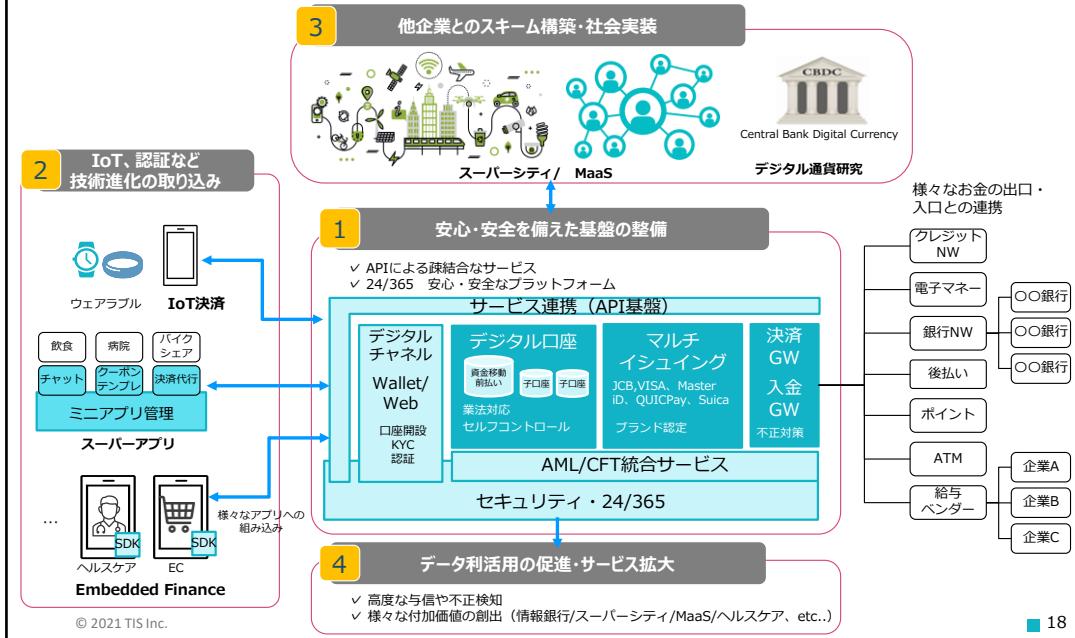


便利ひろがる新しい社会、その先へ

- 実際に、プロセッシングサービス、Beyond Paymentとともに、2022年3月期第2四半期の決算説明会でもお示ししている通り、2024年3月期の「340億」へ向けて、「非接触」や「EC決済ニーズ」の高まりも受け、着実に進捗している状況と認識しています。

社会課題解決型サービス事業における取り組み テーマ①：金融包摶
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
- ウェアラブルやスマートアプリへの決済機能組込み、社会課題解決テーマへのサービス実装を推進



- これが、今回のご説明のテーマである金融包摶全体を司るサービス型ペイメント事業の最新全体像です。
- 1が今まさしくプロセッシングサービスとして強化を進めている、安心安全を備えた基盤になります。デジタル口座の連携や、マルチイシューリング等のペイメントの根幹をなすサービスを具備しながら、さらに2、3、4の新領域へチャレンジしているのが現状です。
- 2はIoTやウェアラブルへの決済のインプリメントやEmbedded Finance等組み込み型サービスを要望しているお客様への展開、3はその他の企業とのスキーム連携をしながら、いわゆる社会課題の解決に向けて、スマートシティやMaaS等との連携を進めていくというBeyond Paymentの世界になります。
- こういった新領域に向けてビジネスを推進している状況です。
- また、各種Fintechサービスの側面を強化しながら、昨今重要視されているRegtechサービスにも力を入れてまいります。特にRegtechは、安心安全を司るうえで、マーケットでは非常に重要な位置づけとなりつつあります。

社会課題解決型サービス事業における取り組み テーマ①：金融包摂
担当領域・事業の全体像



- 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 **金融ITのコスト大幅低下**
P:規制緩和 **E:お金の流れが変わる** **S:デジタル社会** **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

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

データを活用してファン顧客を増やす

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）

金融・決済サービスを収益の柱に

イシュア手数料、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

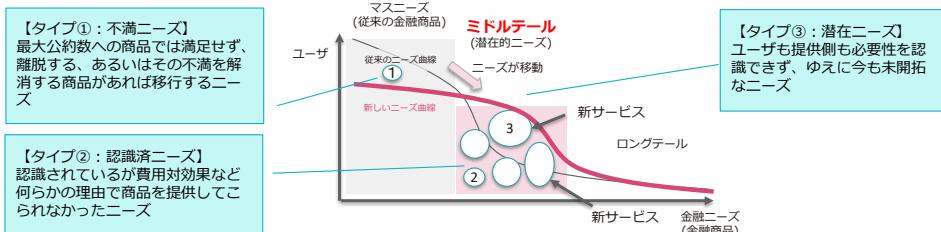
© 2021 TIS Inc.

■ 19

- ・前頁の事業展開をしている外部環境の背景として、銀行法に始まり、資金決済法、割賦販売法、金融商品販売法といった昨今の法改正や規制緩和の流れがあります。
- ・金融事業者向けのサービス展開だけではなく、非金融事業者の金融サービスに対するニーズの高まりもあり、マーケットの動きが我々の今後の金融包摂における展開と合致する状況になっております。このような動きをビジネスチャンスととらえ、事業を着実に進めていきたいと考えています。

社会課題解決型サービス事業における取り組み テーマ①：金融包摂
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



- 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



© 2021 TIS Inc.

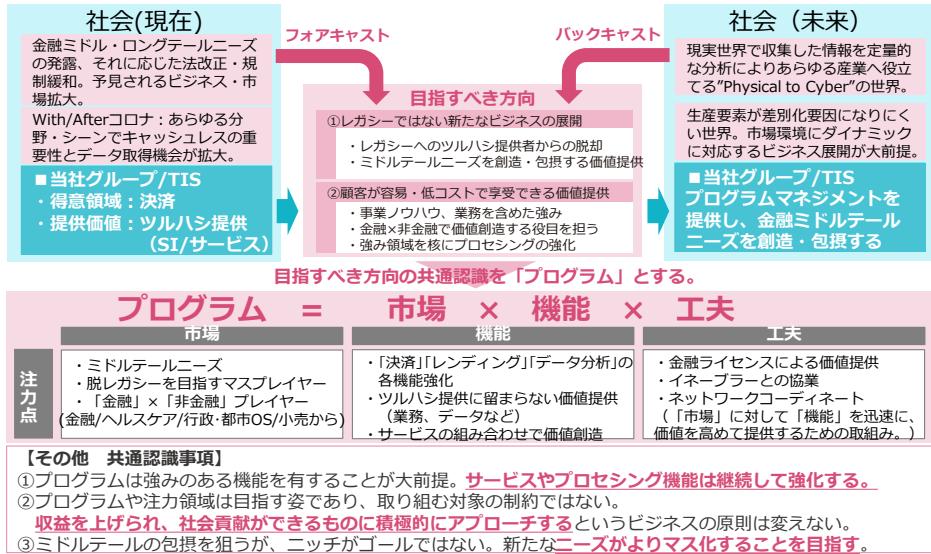
■ 20

- デジタル化の進展により、マーケットニーズは多様化、細分化しています。
- 私たちは、事業全体を強力に推進する為に、これまでの「マスニーズ」と呼ばれる領域に加え、新たに「ミドルテール」というニーズ(ターゲティング)を明確に定義しました。
- ミドルテールニーズには、今までの金融商品のサービスを受けていたマーケットの皆様方から実際に上がってくる不満ニーズ、認識済ニーズ、潜在ニーズの3タイプが存在すると捉えています。
- これらのニーズをターゲットとして、組み込みや、組み合わせができる「アンバンドリング」な機能を複数企業と提携しながらサービス提供して行きたい考えています。
- ミドルテールのニーズ自体はインダストリードリブンではなく、あらゆる業界が対象となります。

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、計画実現に向けて成長を加速させる



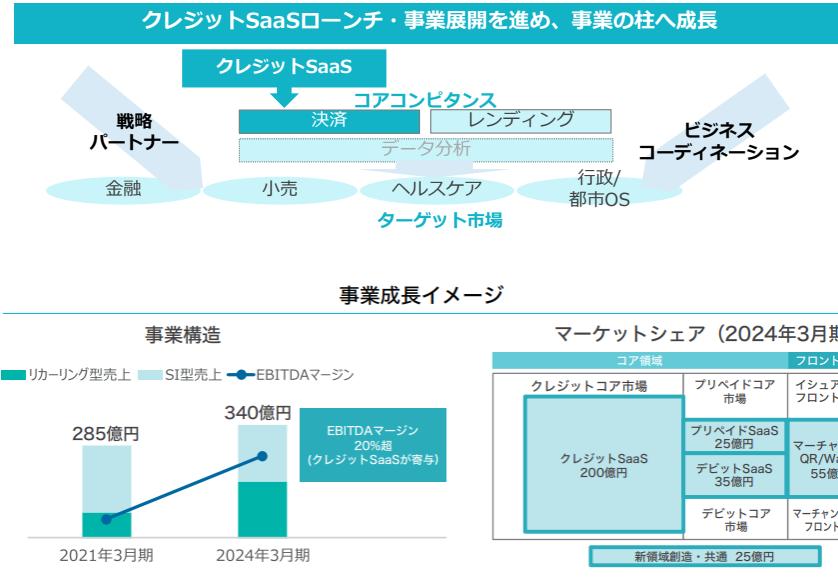
© 2021 TIS Inc.

21

- 前頁でお示しした「アンバンドリング」なサービスの組み合わせを、私たちは「プログラム」という言葉で定義しています。
- 「プログラム」は今年度から始まった当中計におけるサービスIT／ペイメント事業や、今後の金融包摂を担っていく上での考え方の根幹をなすものとなります。
- この「プログラム」は、「市場」×「機能」×「工夫」の掛け合わせとして定義しており、サービス単体の機能だけでなく、ミドルテールのニーズがある「市場」と、新たな「機能」と我々にとっての「工夫」という掛け算でプログラムの価値を高めて行きます。
- 先ほどの背景でもお示ししたとおり、現状の法改正や規制緩和の動向を踏まえたフォアキャスト、また将来に予測されるPhysical to Cyberと呼ばれている世界感からのバックキャスト、この両軸を見据えて、常に目指すべき方向を定めてまいります。

社会課題解決型サービス事業における取り組み テーマ①：金融包摂
中長期で目指す姿・計数目標

- 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



© 2021 TIS Inc.

■ 22

- 今までお話しし上げた戦略(考え方)を踏まえ、本中計期間ではペイメント事業の根幹であるクレジットSaaSをベースとして、先ほどご説明した「プログラム」で新たな価値を創造し、新領域のビジネスを広げながら340億円の売上高を目指します。

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。



手首に装着したイメージ。

© 2021 TIS Inc.



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)。

出典：TIS株式会社ホームページ 「ソニー株式会社様 | 導入事例」
https://www.tis.jp/casestudy/casestudy_126.html, 2021/11/30

23

- ・これはプロセッシングサービスの一つであるデジタルWalletのサービスで実現した事例の一つです。非接触決済が今後の主流になりつつある中で、プログラムに昇華していく可能性を秘めているサービスとなります。

社会課題解決型サービス事業における取り組み テーマ①：金融包摂
中核をなす現在の取り組み事例【新領域・Widget】



スーパーAPL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マー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APLをエンドユーザーに提供が可能。

◆決済プラットフォーマーによる提供

◆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

スーパーAPL



Widget（ミニアプリ）事業者

サービス

TIS Widget 配信
プラットフォーム

© 2021 TIS INC.

24

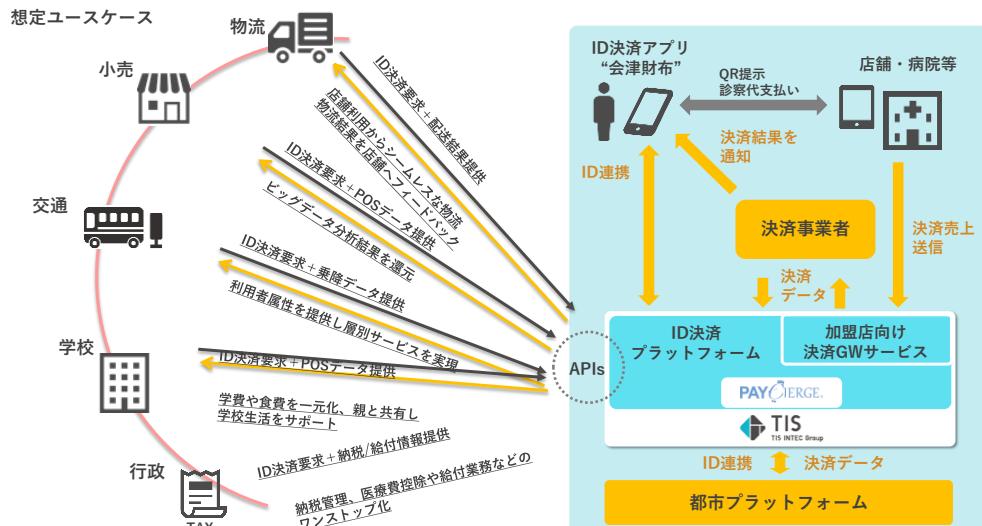
- ・これは、我々の決済サービスやプログラムをご利用いただくようなお客様に対して、提供する
プラットフォームになります。
- ・各種外部サービス(ミニアプリ)とウォレット／デジタル口座を一つのアプリケーションとして、個
人会員様向けに提供可能とします。
- ・すでに複数のスーパーAPLを擁するお客様を受注しています。

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。



© 2021 TIS Inc.

■ 25

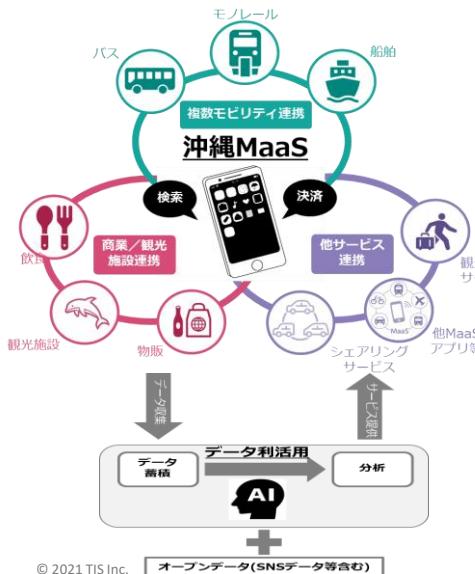
- ・地域の金融を包摂するID決済プラットフォーム事業を推進しています。このID決済は各地域で推進されるスマートシティやスーパー・シティで搭載される都市OSとの連携も実現しており、現状は会津若松で「会津財布」とともに運用が始まっています。今後、各都市で、今後展開される可能性の高い「デジタル通貨」との連携も見据えて、さまざまな場所で利用できる環境を整備して参ります。

社会課題解決型サービス事業における取り組み テーマ①：金融包摂
中核をなす現在の取り組み事例【新領域・MaaS】

TIS
TIS INTEC Group

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
 - 沖東交通

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

<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
- 竹富島自然資源財団
- 首里城公園
- サムア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

■ 26

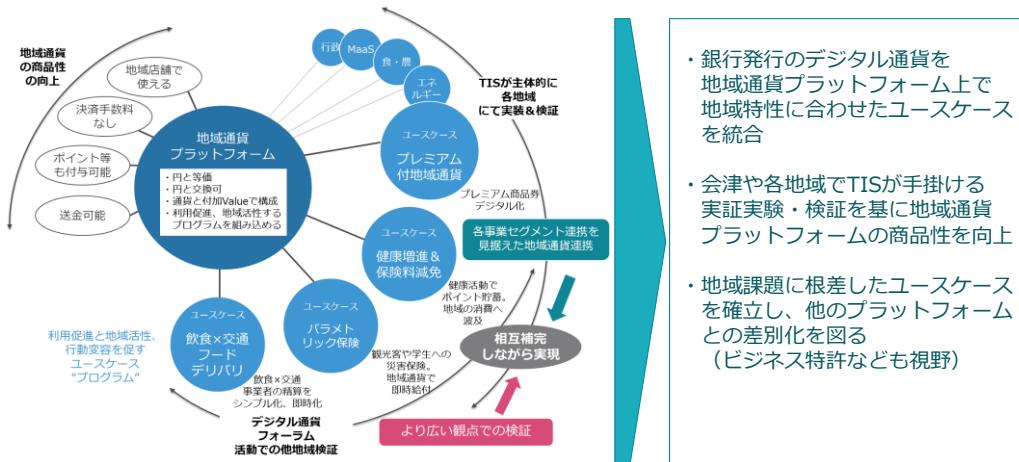
・数年前から進めている決済を軸としたMaaSプラットフォームですが、現状は沖縄全域でのMaaS展開に発展しています。大きなポイントは、プラットフォームの提供にとどまらず、この沖縄MaaS全体の企画主体者として事業を推進している事です。ここでの実績をテコにして、各地域での観光型MaaSの展開を図り、新領域での収益貢献に繋げて参ります。

社会課題解決型サービス事業における取り組み テーマ①：金融包摂
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）。



© 2021 TIS Inc.

■ 27

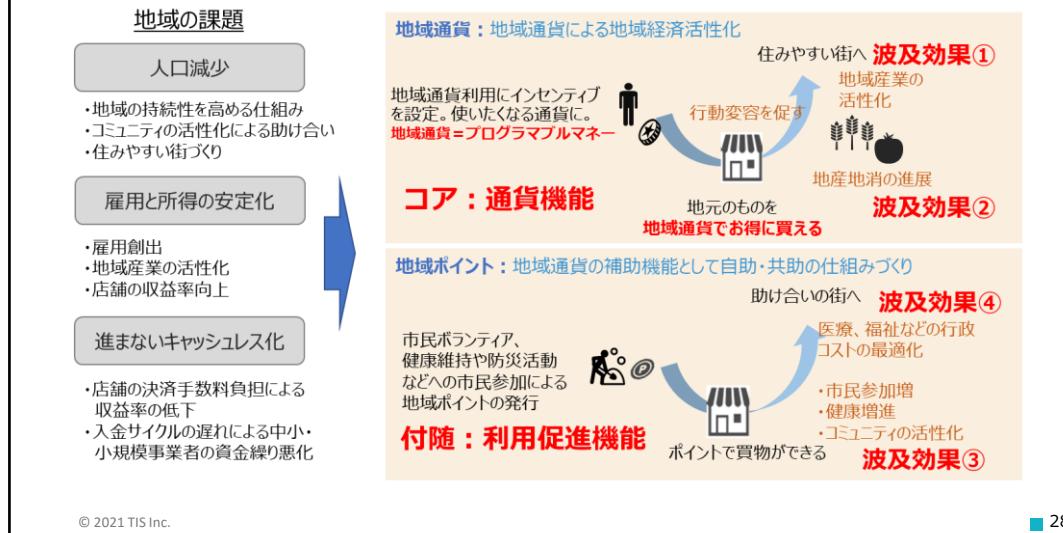
- ・最後に昨年度から取り組んでいた、「デジタル通貨」に向けた取り組みです。11/24、25の日経新聞1面にも掲載されていましたが、「デジタル通貨フォーラム」を主導しているディカレット社と連携しながら、当社は地域通貨でのデジタル通貨流通を目指して、そのユースケース検討や、プラットフォーム構築の準備を進めています。実証フィールドとしては会津若松市、気仙沼市を選定しており、来年度に向けて取り組みを加速します。

社会課題解決型サービス事業における取り組み テーマ①：金融包摂
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。



© 2021 TIS Inc.

■ 28

- ・このデジタル通貨への取り組みは、様々地域の課題解決に向けた、次世代のキャッシュレス社会の展開となり、我々の考える金融包摂そのものになります。中長期の取り組みとはなりますが、来るべきCBDCの発行に備えて、本事業の収益化に向けて推進して参ります。

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



© 2021 TIS Inc.

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 ジュネラルマネージャー
伊藤 浩人

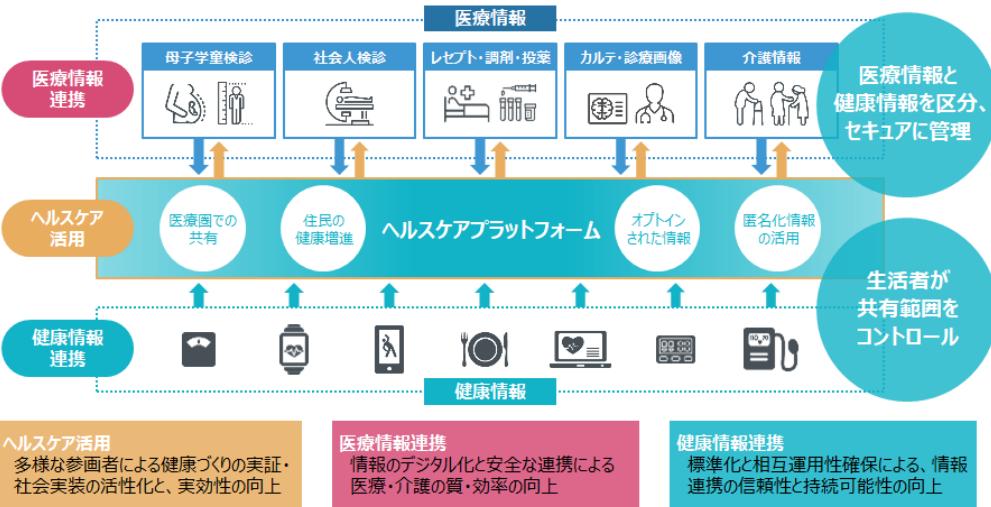
■ 29

・ヘルスケアサービスを担当しております、伊藤と申します。どうぞ、よろしく、お願ひ致します。

社会課題解決型サービス事業における取り組み テーマ②：健康問題
担当領域・事業の全体像

TIS
TIS INTEC Group

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

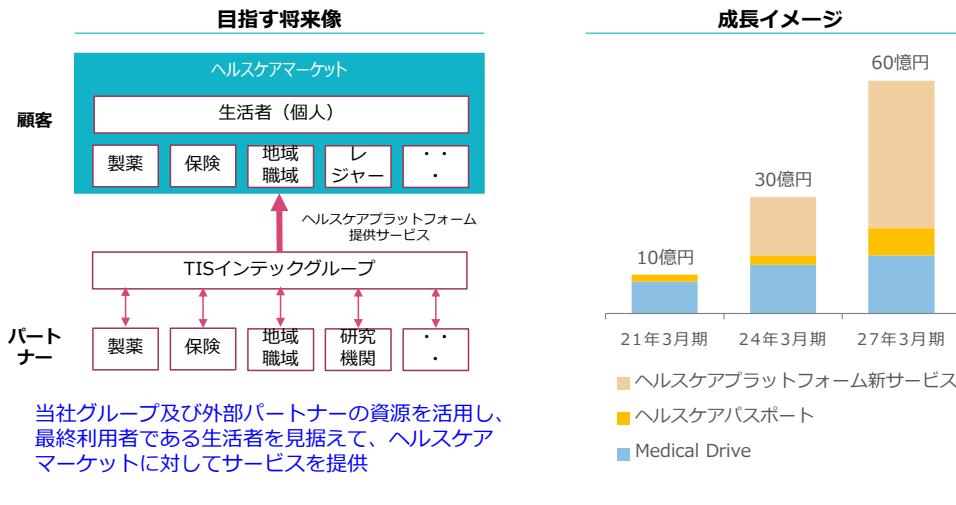


© 2021 TIS Inc.

■ 30

- まず担当事業領域の全体像をご説明させて頂きます。
- 全体像としましては、ヘルスケアプラットフォームを構築し、データ活用を促進する事で、社会のWell-Beingを実現して参ります。
- 具体的には、図をご覧ください。
- 我々が扱うヘルスケア関連データですが、図の上段に記載しております「医療情報」と、下段に記載しました「健康情報」の大きく2種類の情報を扱います。
- それぞれ補足致します。
- まず「医療情報」ですが、ここで扱う情報は生まれる前から亡くなるまでの情報です。左から、時系列に記載しております。母子、学童健診情報からスタートし社会人健診、診療、検査、調剤、そして介護に関する情報。これらの情報は、現在は多くは紙に記録され、十分に利活用されているとは言えません。
- 次に、図の下段に記載しております「健康情報」。こちらは日々の生活の中で生じるヘルスケア関連情報です。食事、運動、体重、血圧などです。「医療情報」と「健康情報」をヘルスケアプラットフォーム上に蓄積し、組み合わせて活用する新たなヘルスケアサービスを創出致します。

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



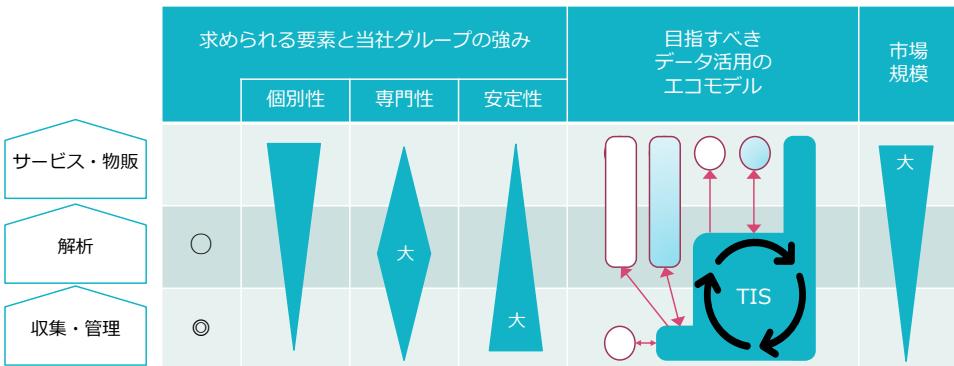
© 2021 TIS Inc.

31

- ・目指す事業規模です。
- ・ヘルスケアパスポートを中心とし、23年度の売上30億円を目指しております。
- ・展開にあたっては、様々なプレイヤーの方々とエコシステムを構築する事が事業展開スピード、サービスの質の両面から重要と考えております。
- ・当社グループはもちろん、医療、製薬、保険、研究機関、自治体、民間企業など私たちの考えにご賛同頂ける方々と連携して参ります。

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



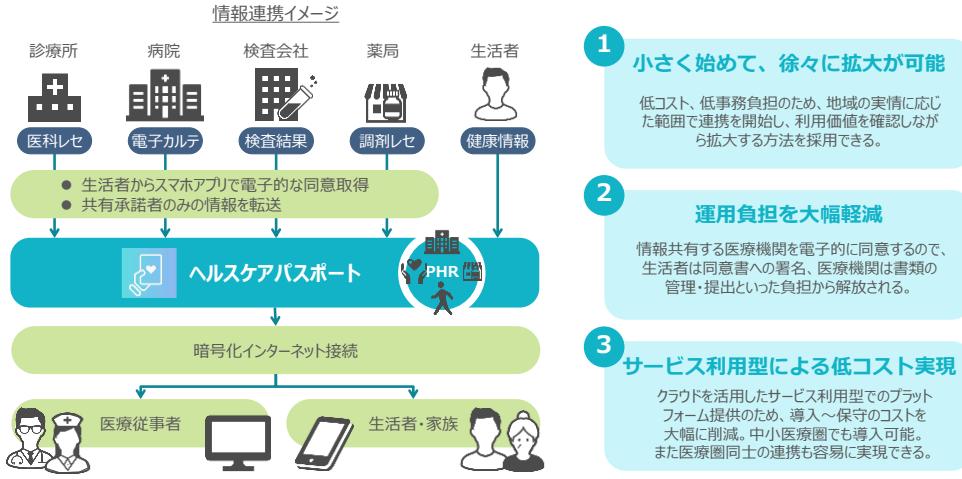
© 2021 TIS Inc.

■ 32

- ・次に、競争戦略についてお話をします。
- ・当社はこれまで、金融、決済領域で、安心、安全なデータ処理基盤をご提供して参りました。
- ・これまで培ってきましたノウハウをベースに、更に安心、安全なヘルスケアプラットフォームを構築し、健康問題に取り組んで参ります。
- ・ヘルスケア領域においてはこれまでMedicalDriveで製薬会社向けにデータ解析サービスを提供して参りました。
- ・引き続き、データを収集し、解析し、付加価値を付けたサービス、物販を展開して参ります。
- ・そのためには、法規制、プライバシー保護にしっかりと対応している事が大前提となります。
- ・ヘルスケア情報については、厚生労働省、経済産業省、総務省によるいわゆる3省2ガイドラインに準拠しております。
- ・プライバシー保護については、要配慮個人情報保護への対応、さらには、データの利活用については本人同意を大前提にしております。
- ・本人同意につきましては、スマホ上で同意、同意取消ができる仕組みを構築しております。

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)



© 2021 TIS Inc.

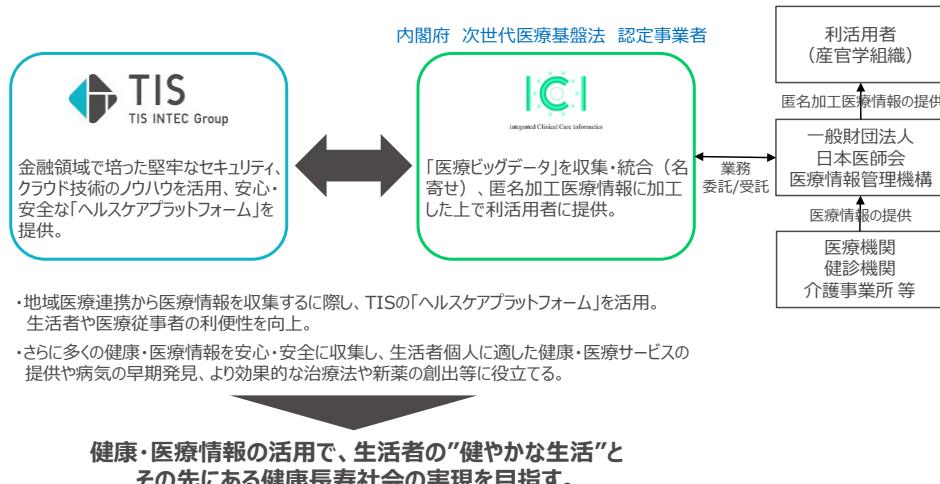
■ 33

- ・具体的な取り組み事例として中核事業であるヘルスケアパスポートについて説明させて頂きます。
- ・ヘルスケアパスポートでは、病院を受診した際の診療、検査、調剤に関する情報(医療情報)と、患者様ご本人が入力する「健康情報」を地域の医療従事者の方々と共に共有する仕組みです。
- ・共有先を具体的にお話しますと、病院、診療所、検査会社、薬局の方々と、患者様ご本人、患者様家族との間で共有できる仕組みとなっています。
- ・先ほどもお話ししましたが、情報開示は本人同意が前提ですので、病院には開示するが診療所には開示しない。といったきめ細かなコントロールも可能となっています。
- ・また、同様の取り組みは既に日本全国で実施されておりますが、様々な課題があると認識しております。
- ・ヘルスケアパスポートは後発であるがゆえに、既存の課題解決に取り組む事が可能と考えております。
- ・具体的には、低コスト、低事務負担、相互運用性の確保、生活者の参画を可能と致しました。

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
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。



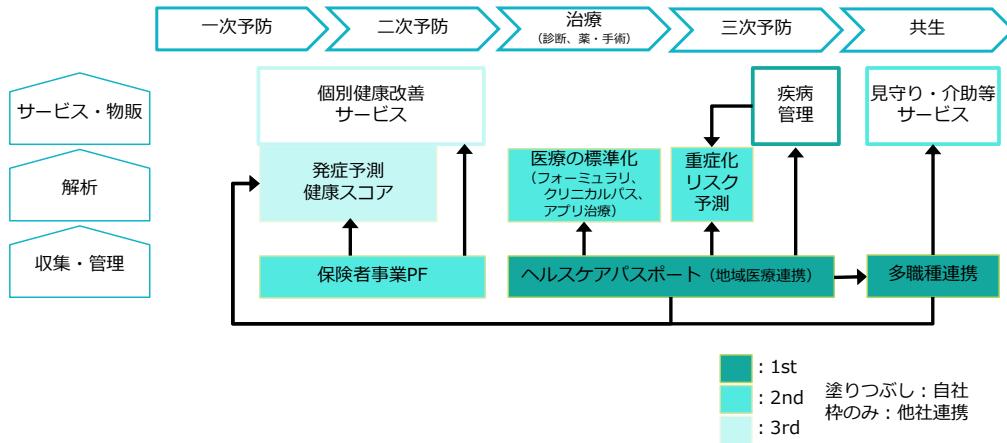
© 2021 TIS Inc.

34

- ・ヘルスケアパスポートをしっかりと展開するために、次世代医療基盤法 認定事業者2社中の1社であるICI社と業務提携を行いました。
- ・提携を通じ、日本医師会のみなさんにしっかりとご理解頂く事、展開加速に向けて協業を促進して参ります。

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



© 2021 TIS Inc.

35

- ・最後に今後の展開の方向性についてです。
- ・ヘルスケアの領域を一次予防から共生という時間軸でとらえております。
- ・まずはヘルスケアパスポートで、治療、三次予防を対応する事を起点とし、予防領域、共生領域へ事業範囲を拡大する事を計画しております。これは横軸方向の拡大です。
- ・縦軸方向では、ヘルスケアパスポートで収集したデータを基に例えば重症化リスク予測に活用したり、クリニックパスと言いますが、治療計画にデータを活かすことが可能と考えています。

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



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

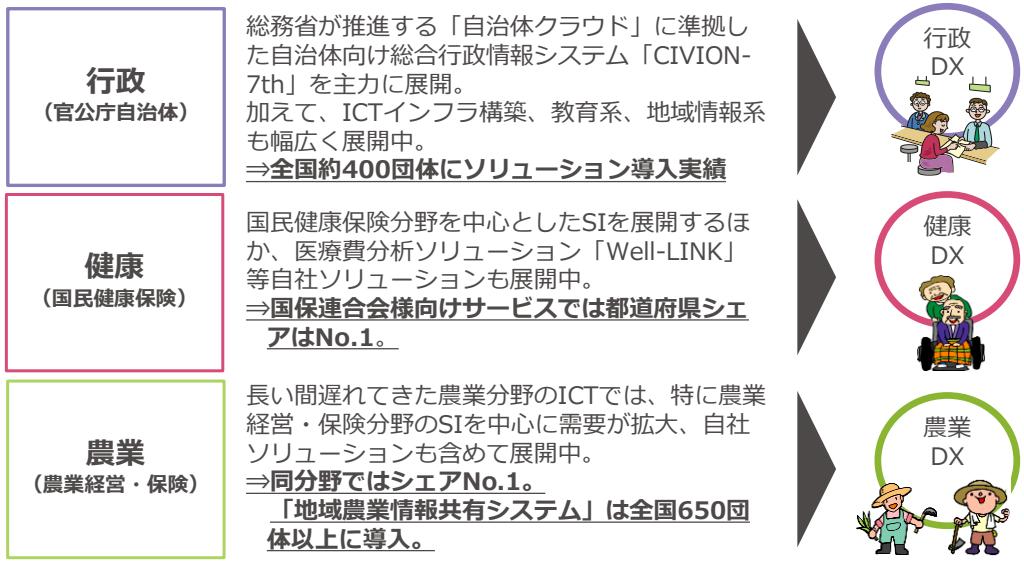
© 2021 TIS Inc.

36

- ・インテックの谷口です。どうぞよろしくお願いします。私のほうからは都市への集中・地方の衰退ということで、お話をさせていただきます。

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
担当領域・事業の全体像

・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分野を中心に戸籍展開。今後はそれぞれのDX化対応を推進。



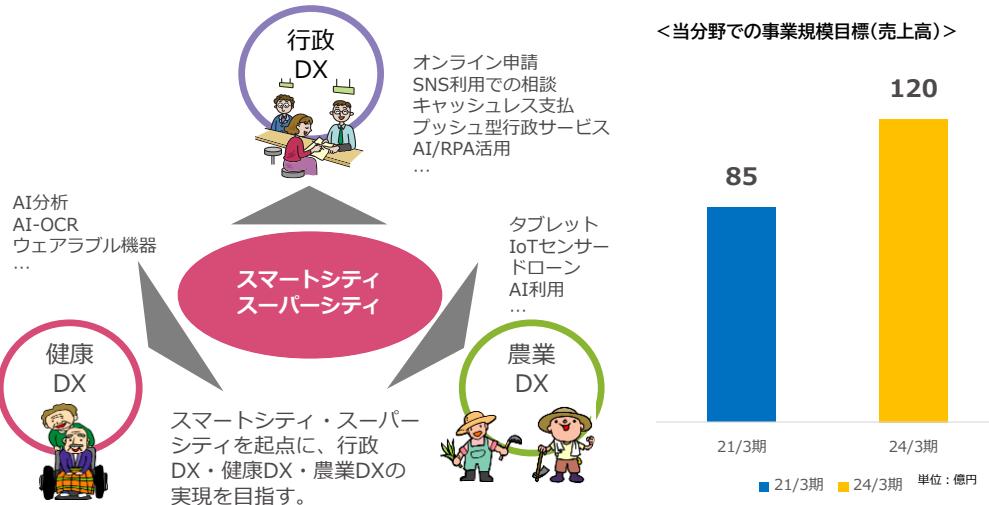
© 2021 TIS Inc.

37

- 当社では、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分野を中心とした事業展開を推進しています。
- 創業の地、富山県で地方税や住民登録等からスタートした自治体分野は、主に総務省が推進する「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」を展開しており、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で、全国約400団体にソリューション導入実績があります。
- 一方、国民健康保険制度や後期高齢者医療保険制度のICT分野では、医療費請求支払いやデータ分析等のシステム導入・運用で全国12県以上の実績。この分野は東北や東海地域のお客様から大きくなっています。
- また、長い間遅れていた農業ICTでは、特に経営・保険分野のソリューションを中心としたサービスを展開。農水省の旗振りもあり、タブレット・スマートフォンを使った農業現場でのICT活用や電子申請等ICT化が急速に進展中です。
- 当社は、北海道の農業団体のお客様からスタートし、現在農業経営・保険分野のソリューション分野では全国シェアNo.1。「地域農業情報共有システム」は全国650団体以上に導入されています。
- 当社は地域の課題解決を地道に行いながら全国へ販路を広げて大きくなってきた背景があります。そして、これら各分野のDX推進が今後の実現課題です。

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
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・的確な対処ができる状態の実現を目指す。



© 2021 TIS Inc.

38

- ・対象分野へDXソリューションを推進していく一方で、「スマートシティ」・「スーパー・シティ」提案を強化し、中長期的には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・的確な対処ができる状態が実現できる状態の実現を目指します。
- ・DXソリューションの事例では、AIによる保育所入所者の選考システムの導入、医療レセプトの審査業務や確定申告書のAI-OCR活用等があります。
- ・展開においては、SoRとSoE領域に取り組みを分けて、着実な事業拡大を推進していきます。

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
強み（競争優位性）、目標実現のための戦略



・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。



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。



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。

© 2021 TIS Inc.

39

- ・富山の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・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しています。
- ・基幹システム等SoR領域は国が積極的に推進する標準システム化による大規模更改が数年にわたり見込まれます。
- ・当社は、強みとして：
 - ①国にも地方にも多様なアプローチを持つ、
 - ②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AWS、OCI等）人材育成強化中
- ・これらにより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ます。
- ・一方で、さまざまなスマートデバイスの普及によりSoE領域での新規導入が大きく躍進すると期待しています。
- ・当社は、強みとして：
 - ①地方の課題をくみ取り、ソリューションに展開する技術の蓄積
 - ②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
- ・これらにより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きます。

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
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

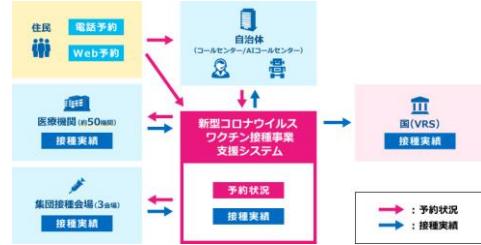
<予約機能>

- ・多様な予約手段
「WEB（PC・スマート）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>



© 2021 TIS Inc.

■ 40

- ・「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）があります。
- ・特別定額給付金BPOやコロナワクチン予約システムでの迅速なサービス提供により高評価をいただいています。
- ・多様な予約手段に一元的に対応、想定を超える住民からの予約件数にも柔軟に対応できました。
- ・現在は3回目接種にも柔軟に対応できるシステムを順次導入中です。
- ・これらの取り組みを生かして標準システム化やオンライン完結型の行政手続きに向けても、地域先行モデルの一つとして全国への先導的な取り組みをさらに強めていきます。

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、鹿児島県大島郡和泊町＊、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（国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。

© 2021 TIS Inc.

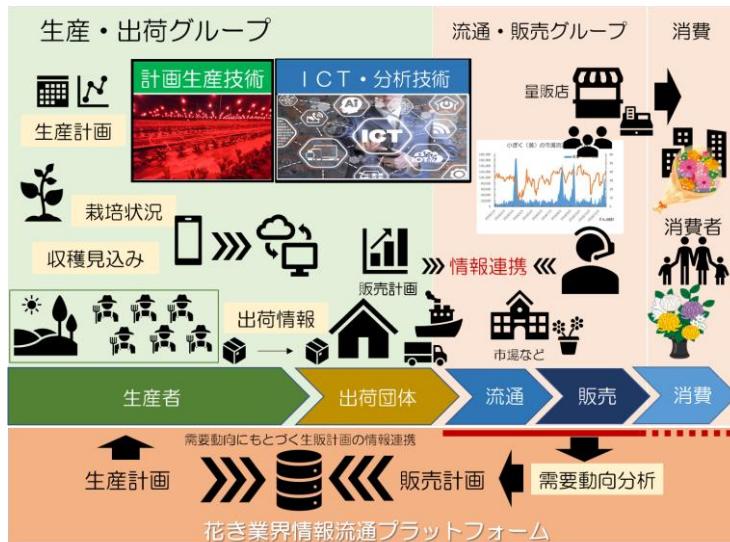
41

- ・次に、農業DXの一例、特に農業現場に直接役立つシステムの事例を紹介します。
- ・当社では、5年以上にわたり花き分野において、農水省の実証事業に各地の農家や研究機関などとともに参画しています。
- ・ICT活用が遅れてきた農業現場において、主にキクの生育や出荷見込の情報を共有・集約し、産地の安定供給に貢献するシステムを構築・運用しました。現在は全国10地域以上で実証の成果をもとに試行運用を実施しています。
- ・また、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】

TIS
TIS INTEC Group

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。



© 2021 TIS Inc.

■ 42

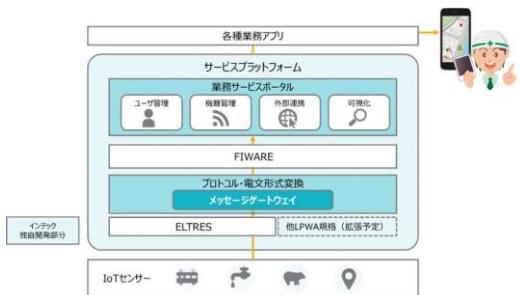
- これまでの農水省補助事業の取り組みや花き業界関係者とのつながりを活かし、次の展開では花き業界におけるサプライチェーン全体の効率化を目指します。
- 「花き業界情報流通プラットフォーム」構想の実現に向けた取り組みを推進し、将来的には農産物全体を視野に取り組みます。

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
中核をなす現在の取り組み事例【スマートシティ】

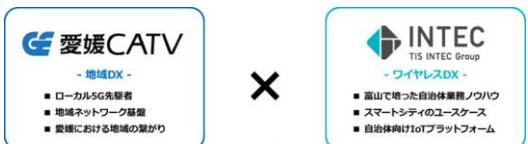
TIS
TIS INTEC Group

- ・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



- ・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。

© 2021 TIS Inc.

■ 43

- ・次にスマートシティ関連の現在の取り組み事例を紹介します。
- ・都市OSに準拠した「IoTプラットフォーム」をサービス開始しています。
- ・既にIoTセンサーデバイスを活用した「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です。
- ・技術面では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」を採用しました。
- ・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」アンテナを整備済です。
- ・特定地域のアライアンスでは、「愛媛CATV」様とL5Gを併用したスマートシティ分野での協業をスタートしました。まずは防災分野で年内にPoCを予定しています。

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：「IoTプラットフォーム」の活用例【スマートシティ】

TIS
TIS INTEC Group

【1】富山県滑川市 河川水位監視



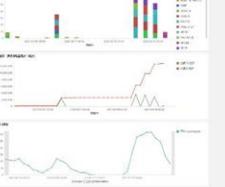
北陸の天候にあった、安価な超音波水位センサーを開発し、その精度を検証・改善（製品化）しました。今後は、国県管轄の河川情報や雨量データと連携付け、より正確な状況把握へつなげます。

■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）

【2】富山県南砺市 除雪業務の可視化



【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。

積雪センタ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から推進します。

© 2021 TIS Inc.

44

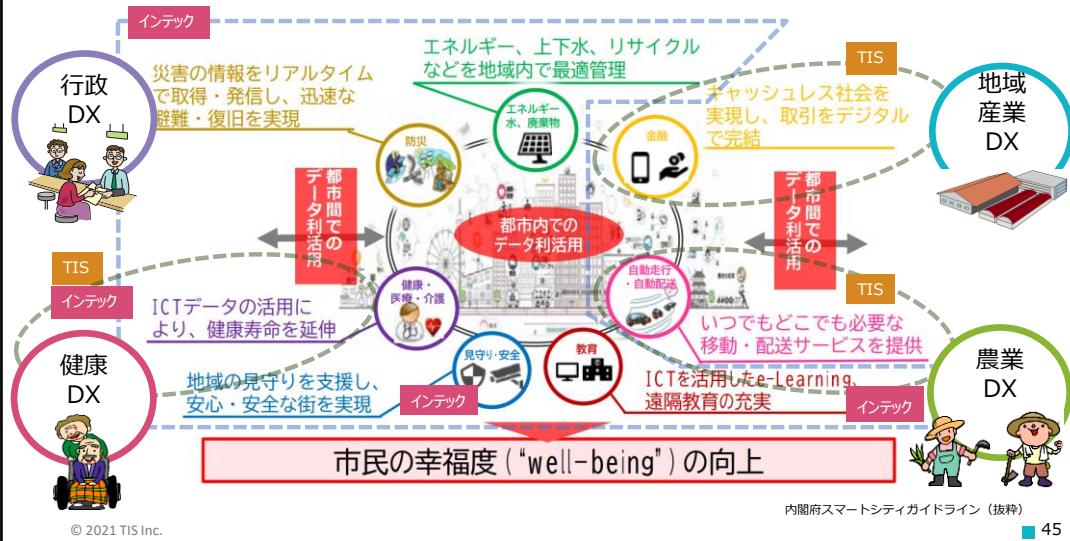
・「IoTプラットフォーム」を活用した実証事例をいくつか紹介します。

- ・1は、安価でソーラー給電による河川水位センサー監視です。国県直轄の河川オープンデータとも連携付け、より正確な状況把握で住民の安全を実現します。
- ・2は、除雪業務の可視化のため、積雪センサーのほか除雪車にセンサーデバイスを付け、ワイヤレス網にて除雪車の稼働状況を把握、住民からの問合せへの対応のほか、委託経費の精算業務にも活用できるものです。
- ・3は、全国で増えているイノシシやクマなどの獣害被害に対し、箱罠の扉の開閉状態と赤外線センサーの検知結果により、獣の動きや捕獲を遠隔で知ることによる箱罠管理者の負担軽減に取り組みます。
- ・また、収集した情報から獣の動き、箱罠の稼働状況や捕獲状況を可視化し、効率の良い獣害対策に役立てます。

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）



© 2021 TIS Inc.

内閣府スマートシティガイドライン（抜粋）

■ 45

- ・今後の展開の方向性ですが、スマートシティへの期待はIoT分野にかかるものほか、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、シナジーを発揮し、トータルサービスを展開できるよう推進していきます。
- ・その結果、中長期的には地域全体が住民を中心にスマート化され、行政・健康・農業の各分野も含め地域全体が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・的確な対処ができる状態の実現を目指します。

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



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

© 2021 TIS Inc.

■ 46

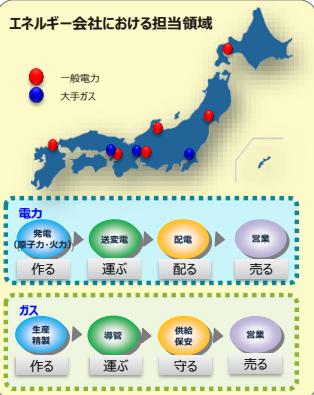
- ・エネルギーを担当しております。TISの谷口と申します。
- ・それでは、エネルギー領域における低・脱炭素化の取り組みについて、プレゼンテーションさせて頂きます。どうぞ、よろしくお願ひ致します。

社会課題解決型サービス事業における取り組み テーマ④：低・脱炭素化

担当領域・事業の全体像

TIS
TIS INTEC Group

- 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

エネルギー系事業会社

- | 電力会社 | ガス会社 | 石油会社 |
|---|--|--|
| ✓ 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 | ✓ 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 | ✓ 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

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%

グループ
全体で連携
して対応

事業会社と
の協業対応

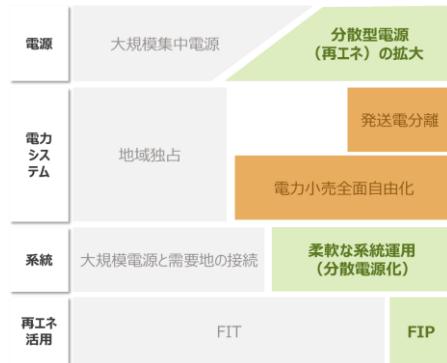
47

- まず、我々エネルギーの領域の全体像と背景をご説明させていただきます。
- これまで、30年間にわたり、電力およびガスのいわゆるサプライチェーン、電力で言うと発電、送配電、そして営業領域といった基幹業務のシステム開発、保守を担当してきました。
- それらの実績を活かし、2016年の電力小売全面自由化においては、自社ブランドとして「エネLink」を立ち上げ、主に新電力の事業者に向けた展開を実施してまいりました。
- 近年では、それらの事業基盤を踏まえ、低・脱炭素に関連する事業を推進しており、電力・ガス・石油といったエネルギー系事業者、建設業や商社、化学系といった非エネルギー系事業者、また、地域や個人向けには事業会社と協業を行うことで、低・脱炭素に関連する事業を推進しております。

社会課題解決型サービス事業における取り組み テーマ④：低・脱炭素化
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>

21/3期

エネルギー系事業

産業IT

116億円

①受託：脱炭素

16億円

②エネLink

16億円

24/3期

サービスIT

10億円

①受託：脱炭素

22億円

②エネLink

18億円

50億円

<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

- コボレート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います。

© 2021 TIS Inc.

■ 48

- ・次に中長期で目指す姿・目標となります。
- ・今のエネルギー業界では、電力自由化、送配電分離をはじめとした一連の電力システム改革が実施されており、311以降、再エネ利用が拡大しています。
- ・さらに、エネルギーの地産地消など、分散電源化などの潮流の中で、脱炭素社会の実現に向けて、再エネの更なる普及と利活用が期待されています。
- ・そんな中、エネルギー領域全体としては116億あり、その内数として、送配電事業者の再エネ主力電源化など、脱炭素関連の受託ビジネスが16億、またコボレートPPAなど再エネ普及ニーズを取り込んだエネLinkのビジネスが16億が脱炭素関連ビジネスとなっています。
- ・これらを24年3月期に向けては拡大するのに加え、サービスIT領域として脱炭素ソリューション:社会課題解決型サービス事業を展開し、10億を新たに創っていきたいと考えております。
- ・この脱炭素ソリューションをエネLinkに次ぐ新ブランドとして展開することで、社会全体で脱炭素につながる行動変容を起こしていきたいと考えています。
- ・これらの取り組みについて具体的にご紹介いたします。

社会課題解決型サービス事業における取り組み テーマ④：低・脱炭素化
強み（競争優位性）、目標実現のための戦略

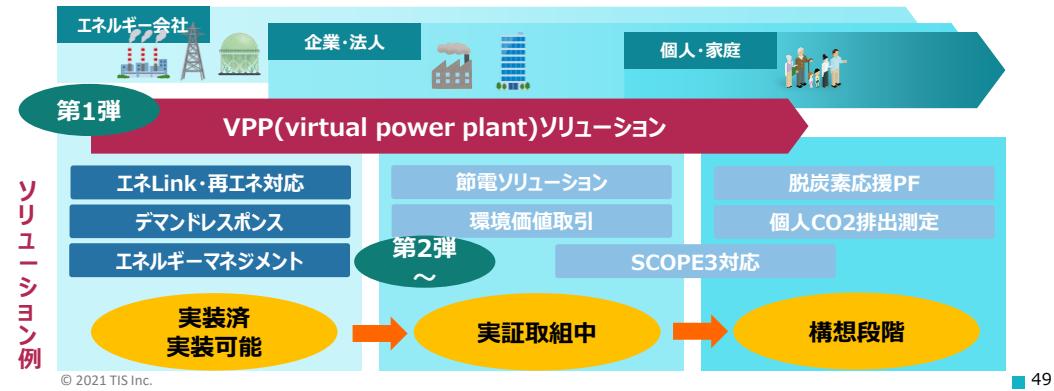


・既存のエネLinkシリーズとVPPソリューションでの実績を足場に、脱炭素ソリューションとしての整備・早期投入と先回り展開を推進。TIS=脱炭素のポジションを目指す。

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)ソリューションとしてリプレース・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ことで、TISの優位性を発揮していく。



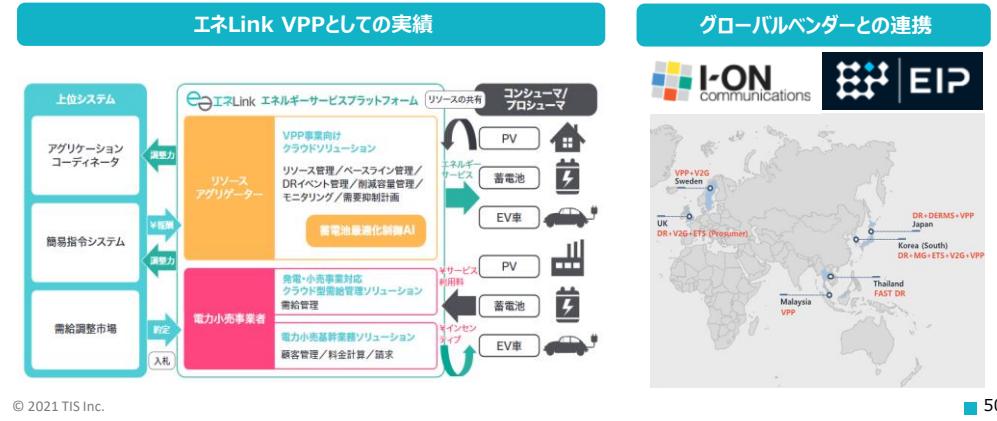
- ・今まで、エネLinkシリーズについては、50社以上のご利用実績となっており、エネルギー業界における一定のブランドが醸成されております。
- ・今回、脱炭素ソリューションの第1弾を予定しているVPPソリューションについても、これまでエネLinkで培った需要予測などのデータ活用技術や、既存の需給管理の仕組みとの連携を行うことで、TISでしか出来ない競争優位性を発揮していきたいと考えています。
- ・また、第2弾以降の取り組みについても、実証実験に取り組んでおり、これらをソリューション化して市場の先まわり展開を行い、TIS=脱炭素というポジションを目指していきたいと考えています。

社会課題解決型サービス事業における取り組み テーマ④：低・脱炭素化
中核をなす現在の取り組み事例：VPP事業

TIS
TIS INTEC Group

・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。



© 2021 TIS Inc.

50

- ・脱炭素ソリューションの第一弾となるVPP事業のご紹介をいたします。
- ・VPPについてはエネLinkとしてこれまで事業を進めており、関西電力様のK-VIPsと呼ばれる電力アグリゲーションプラットフォームに採用されるなど、ノウハウを蓄積しています。
- ・今回、脱炭素ソリューションとして投資を行い、リプレースおよびリニューアルを行うにあたり、海外ベンダーI-ON社と連携を行い、欧州のV2G領域など、グローバルで実績のあるプロダクトEIPのローカライズを行うことで、新サービスを展開していきたいと考えています。

- ・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>

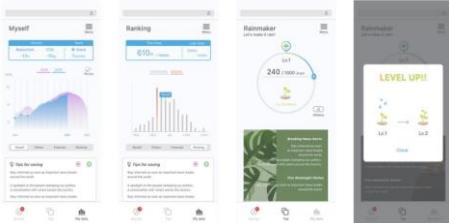


図1：自己過去比較、他人比較をランキング表示

図2：省エネ行動で木のシンボルを育成

© 2021 TIS Inc.

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。



51

- ・また、脱炭素ソリューションの第2弾以降についてもすでに準備を進めています。
- ・具体的には、丸紅とカタールの国営事業の節電に向けて、省エネ促進サービスの実証事業を8月から開始しており、
節電状況についての他者との比較や、木を育てるゲーミング要素を取り入れ消費者の行動変容を促す取り組みを実施しています。
- ・もう1つの事例は、太陽光で充電されたEVのもつ環境価値を取り出して、ポイント等に還元する仕組みを、ブロックチェーン技術を使って実現する実証実験を実施しております。
- ・今後においては、これらの実証で蓄積したノウハウを踏まえたソリューション化を行い、企業や消費者が、環境に配慮した行動を選択できるサービスを展開を予定しています。

社会課題解決型サービス事業における取り組み テーマ④：低・脱炭素化
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）およびメイ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。

メイオテック社の強み

- | | |
|-------------|-------------|
| 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。

© 2021 TIS Inc.

52

- ・最後に、今後の展開の方向性となります。
- ・これまで、TISとしての新ブランド、脱炭素ソリューションのお話をしました。
- ・これらの事業展開をさらに加速させるために、スタートアップとの資本業務提携も積極的に実施していきたいと考えています。
- ・今回は、みんな電力、現UPDATER社、およびMEDIOTEC社との資本業務提携を行い、先方の再エネ関連のノウハウ・実績とTISの持つITの強みを組み合わせることで、事業共創による展開や、TIS単独では対応が難しい、特に家庭・個人向けの事業展開を協働で進めたいと考えています。
- ・これらを通じて、低・脱炭素事業の推進をさらに加速させ、脱炭素社会の実現に取り組んでいきたいと考えています。
- ・私たちの発表は以上となります。ありがとうございました。

参考：ご紹介ソリューション - エネLinkとは -

『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唯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

© 2021 TIS Inc.

■ 54

(説明省略)

戦略ドメイン：目指す姿・推進施策（創出・転換・拡大）のイメージ



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随できないビジネス・知見を武器として、事業戦略と共に検討・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オファリングサービス（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

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
- ・個人の事業アイディアを生かした事業創出 等

© 2021 TIS Inc.

「2018/5/10公表 中期経営計画説明資料」より再掲 ■ 55

(説明省略)

ITで、社会の願い叶えよう。



<本資料の取り扱いについて>
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、改ざんの使用、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。