

# 2022年3月期 決算説明資料

---

2022.05.11

TIS株式会社

## 2022年3月期 業績概要

- ・前期比増収増益。修正計画も過達して着地。
- ・営業利益率は11.3%に向上。収益性の向上と成長投資を両立。
- ・受注高・受注残高も大きく積み上がる。

## 2023年3月期 業績見通し

- ・引き続き増収増益を計画。中期経営計画の計数目標を視界に捉える。
- ・構造転換及び成長戦略推進の実効性のさらなる向上を目的として、ビジネスモデルを軸としたマネジメント体制に変更。これに伴い報告セグメントを変更。

## 株主還元等

- ・22/3期は4円の期末増配。基本方針に沿った水準を実現。
- ・23/3期は総還元性向45%を目安とする株主還元に加え、資本構成の適正化を図る一環として、約245億円の自己株式の取得を決定。  
(1株当たり年間配当金は47円、自己株式の取得は総額300億円)

2022年3月期 業績概要

2023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。

**2022年3月期 業績概要**

2023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

# 2022年3月期 業績ハイライト（前期比）

- ・顧客のデジタル変革需要等へのIT投資ニーズへの対応に加え、M&A効果も寄与し、増収増益。
- ・当期純利益は子会社株式の売却や政策保有株式の縮減による特別利益もあり、大幅増。
- ・ROEは純利益率の向上により、14.0%に上昇。

(百万円)	2021年3月期 通期	2022年3月期 通期	前期比	
売上高	448,383	<b>482,547</b>	+34,163	(+7.6%)
営業利益	45,748	<b>54,739</b>	+8,990	(+19.7%)
営業利益率	10.2%	<b>11.3%</b>	+1.1P	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	27,692	<b>39,462</b>	+11,769	(+42.5%)
当期純利益率	6.2%	<b>8.2%</b>	+2.0P	—
1株当たり当期純利益（円）	110.51	<b>157.69</b>	+47.18	(+42.7%)
ROE	10.8%	<b>14.0%</b>	+3.2P	—

・営業外収益：2,572百万円（前期比 +560百万円）  
→受取配当金 813百万円 等

・営業外費用：1,601百万円（前期比 ▲6,900百万円）  
→持分法による投資損失 1,012百万円 等

・特別利益：11,293百万円（前期比 +1,583百万円）  
→子会社株式売却益 6,362百万円  
投資有価証券売却益 4,910百万円 等

・特別損失：5,521百万円（前期比 +1,371百万円）  
→投資有価証券評価損 2,593百万円 等

・すべての計数について上期決算発表時に引き上げた修正計画を上回って着地。

(百万円)	2022年3月期 計画*	2022年3月期 実績	計画比	
売上高	480,000	<b>482,547</b>	+2,547	(+0.5%)
営業利益	52,000	<b>54,739</b>	+2,739	(+5.3%)
営業利益率	10.8%	<b>11.3%</b>	+0.5P	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	38,000	<b>39,462</b>	+1,462	(+3.8%)
当期純利益率	7.9%	<b>8.2%</b>	+0.3P	—
1株当たり当期純利益（円）	151.94	<b>157.69</b>	+5.75	(+3.8%)
ROE	13.2%	<b>14.0%</b>	+0.8P	—

\*当社公表済の最新計画値、ROEは試算値。

# 2022年3月期 主要セグメント別損益状況（前期比）

(百万円)		2021年3月期 通期	2022年3月期 通期	前期比	
サービスIT	売上高	136,946	<b>155,104</b>	+18,157	(+13.3%)
	営業利益	8,695	<b>11,095</b>	+2,400	(+27.6%)
	営業利益率	6.3%	<b>7.2%</b>	+0.9P	-
BPO	売上高	35,453	<b>36,617</b>	+1,163	(+3.3%)
	営業利益	3,105	<b>3,453</b>	+347	(+11.2%)
	営業利益率	8.8%	<b>9.4%</b>	+0.6P	-
金融IT	売上高	110,660	<b>124,937</b>	+14,276	(+12.9%)
	営業利益	15,320	<b>16,765</b>	+1,444	(+9.4%)
	営業利益率	13.8%	<b>13.4%</b>	▲0.4P	-
産業IT	売上高	194,414	<b>191,232</b>	▲3,182	(▲1.6%)
	営業利益	18,710	<b>22,959</b>	+4,248	(+22.7%)
	営業利益率	9.6%	<b>12.0%</b>	+2.4P	-

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：子会社売却や収益認識会計基準適用に伴い減収となるが、生産性向上施策の推進等により増益。

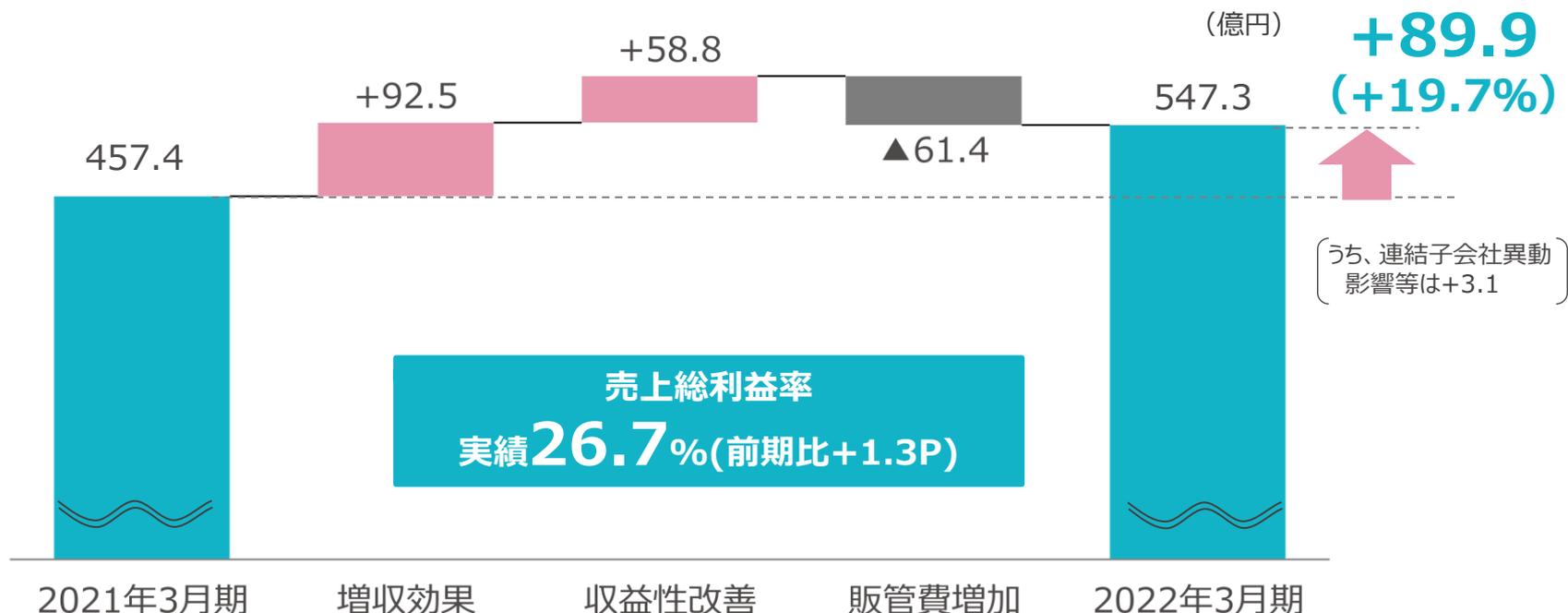
# 2022年3月期 主要セグメント別損益状況（計画比）

(百万円)		2022年3月期 計画	2022年3月期 実績	計画比	
サービスIT	売上高	156,000	<b>155,104</b>	▲896	(▲0.6%)
	営業利益	11,300	<b>11,095</b>	▲205	(▲1.8%)
	営業利益率	7.2%	<b>7.2%</b>	+0.0P	—
BPO	売上高	36,500	<b>36,617</b>	+117	(+0.3%)
	営業利益	3,400	<b>3,453</b>	+53	(+1.6%)
	営業利益率	9.3%	<b>9.4%</b>	+0.1P	—
金融IT	売上高	121,500	<b>124,937</b>	+3,437	(+2.8%)
	営業利益	16,700	<b>16,765</b>	+65	(+0.4%)
	営業利益率	13.7%	<b>13.4%</b>	▲0.3P	—
産業IT	売上高	194,500	<b>191,232</b>	▲3,268	(▲1.7%)
	営業利益	20,800	<b>22,959</b>	+2,159	(+10.4%)
	営業利益率	10.7%	<b>12.0%</b>	+1.3P	—

サービスIT：ペイメントは好調ながらその他領域が低調。不採算案件の影響等もあり、計画をやや下回る。  
 BPO：顧客のBCPやテレワーク・分散化の加速によりアウトソーシング需要が好調に推移したことから、計画達成。  
 金融IT：根幹先顧客のIT投資拡大の動き等により売上高は計画過達。営業利益は収益性影響で計画並みで着地。  
 産業IT：販売等の伸び悩みにより売上高は計画未達。収益性向上の取り組みが奏功し、営業利益は計画達成。

# 2022年3月期 営業利益要因別増減分析（前期比）

・積極的な先行投資を継続しながら収益性はさらに向上。売上高総利益率は26.7%に。



## 構造転換推進のための先行投資コスト：前期比+21.8

(売上原価：+8.0 販管費+13.8)

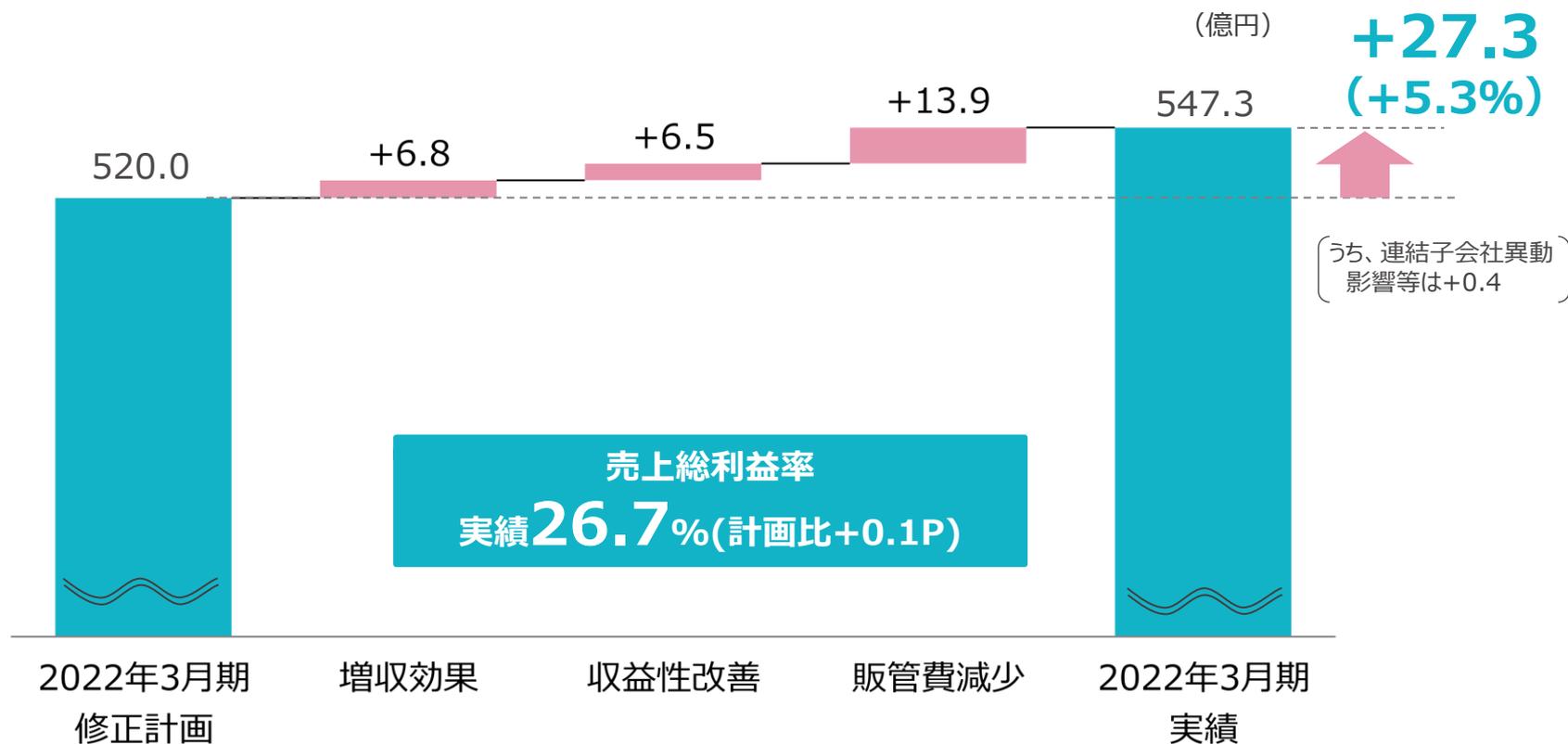
- ✓「新サービス創出のためのソフトウェア投資」
  - ✓「構造転換を促進するための人財投資」
  - ✓「先端技術獲得のための研究開発投資」
- } に関するコスト

## 働き方改革推進のためのオフィス改革コスト：前期比+28.2

(売上原価：+9.4 販管費+18.7)

### <販管費増減>

連結子会社異動影響等	+17.3
オフィス改革	+18.7
ブランド関連	▲0.8
経費削減・本社機能高度化	▲3.3
先行投資・その他	+29.5
計	+61.4



### 構造転換推進のための先行投資コスト：計画比▲3.1

（売上原価：▲1.9 販管費▲1.1）

- ✓「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：計画比▲6.7

（売上原価：▲0.5 販管費▲6.2）

### <販管費増減>

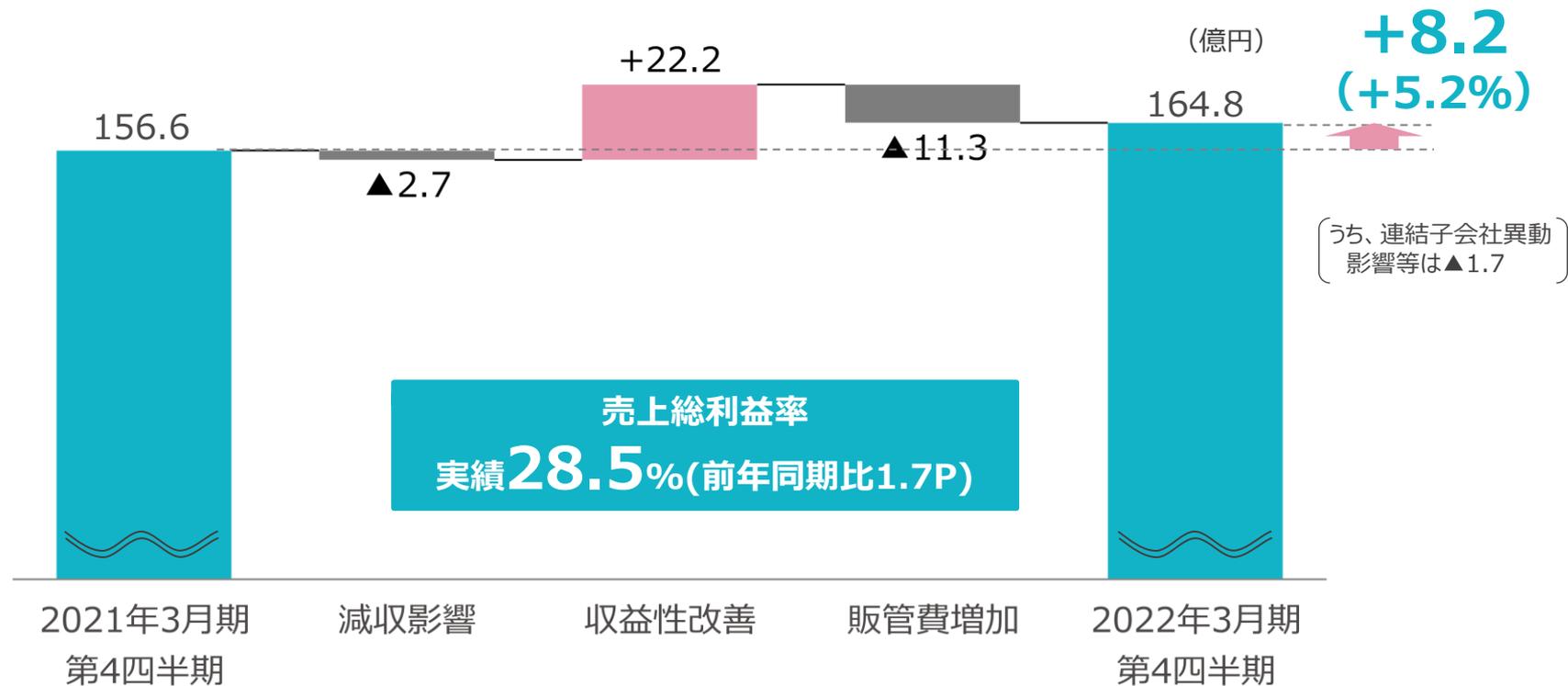
連結子会社異動影響等	▲0.4
オフィス改革	▲6.2
ブランド関連	▲0.8
経費削減・本社機能高度化	▲1.6
先行投資・その他	▲4.9
計	▲13.9

# (参考) 2022年3月期第4四半期 (1-3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4四半期	2022年3月期 第4四半期	前年同期比	
売上高	130,350	<b>129,414</b>	▲936	(▲0.7%)
営業利益	15,660	<b>16,481</b>	+821	(+5.2%)
営業利益率	12.0%	<b>12.7%</b>	+0.7P	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	9,570	<b>10,047</b>	+477	(+5.0%)
四半期純利益率	7.3%	<b>7.8%</b>	+0.5P	—
<b>主要セグメント別</b>				
サービスIT	売上高	43,251	<b>43,010</b>	▲240 (▲0.6%)
	営業利益	3,572	<b>3,478</b>	▲93 (▲2.6%)
	営業利益率	8.3%	<b>8.1%</b>	▲0.2P
BPO	売上高	9,427	<b>9,379</b>	▲48 (▲0.5%)
	営業利益	962	<b>965</b>	+2 (+0.3%)
	営業利益率	10.2%	<b>10.3%</b>	+0.1P
金融IT	売上高	30,062	<b>32,648</b>	+2,585 (+8.6%)
	営業利益	4,639	<b>4,634</b>	▲4 (▲0.1%)
	営業利益率	15.4%	<b>14.2%</b>	▲1.2P
産業IT	売上高	56,508	<b>51,697</b>	▲4,811 (▲8.5%)
	営業利益	6,280	<b>7,197</b>	+917 (+14.6%)
	営業利益率	11.1%	<b>13.9%</b>	+2.8P

# (参考) 2022年3月期第4四半期 (1-3月) 営業利益要因別増減分析 (前年同期比)



## 構造転換推進のための先行投資コスト：前年同期比+4.4

(売上原価：+1.3 販管費+3.0)

- ✓「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+3.3

(売上原価：+3.7 販管費▲0.3)

### <販管費増減>

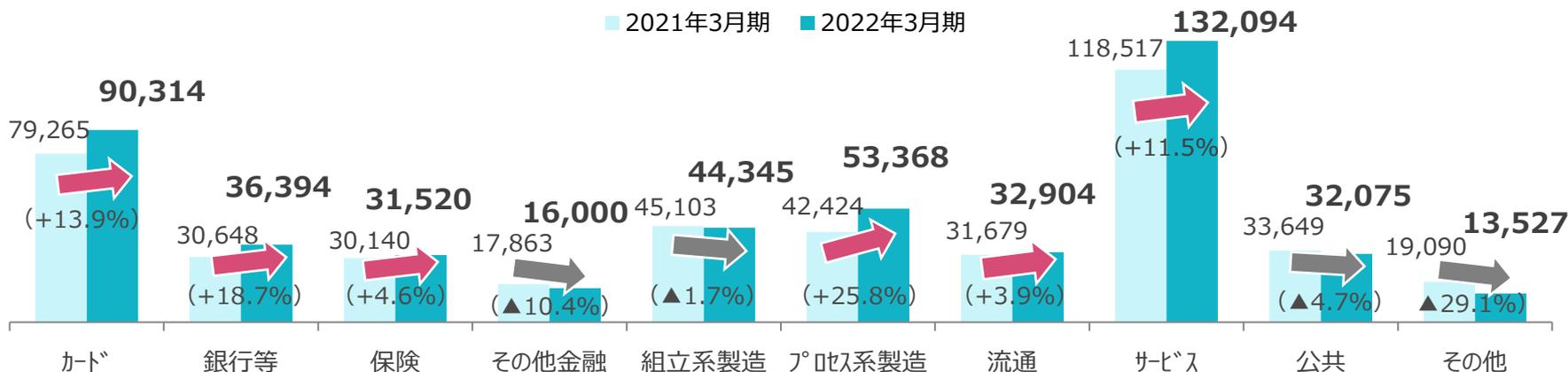
連結子会社異動影響等	▲1.8
オフィス改革	▲0.3
ブランド関連	+0.7
経費削減・本社機能高度化	▲0.8
先行投資・その他	+13.5
計	+11.3

# 2022年3月期 顧客業種別売上高

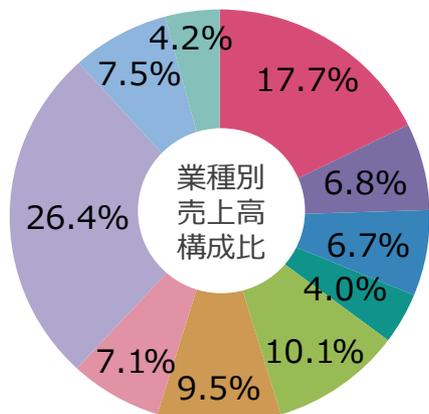
・カード、プロセス系製造が好調。M&A効果は主に銀行、サービスに寄与。

※当期より一部顧客の業種区分を見直しています。

(百万円)

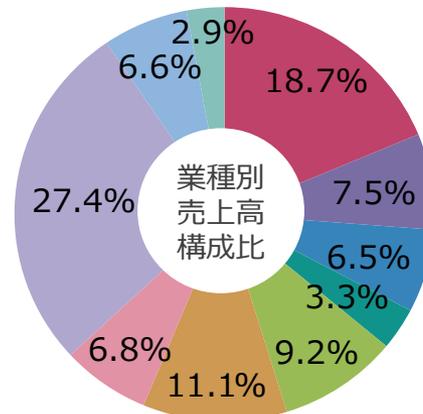


<2021年3月期>



金融分野：35.2% 産業分野：53.1%  
公共分野：7.5% その他：4.2%

<2022年3月期>



金融分野：36.0% 産業分野：54.5%  
公共分野：6.6% その他：2.9%

・ソフトウェア開発が牽引し、受注高・受注残高とも前期比増加。

(百万円)	2021年3月期 通期	2022年3月期 通期	前期比	
当期受注高	452,284	<b>493,755</b>	+41,470	(+9.2%)
サービスIT	128,507	<b>151,526</b>	+23,019	(+17.9%)
BPO	32,702	<b>34,519</b>	+1,817	(+5.6%)
金融IT	113,921	<b>125,419</b>	+11,498	(+10.1%)
産業IT	177,153	<b>182,289</b>	+5,135	(+2.9%)
期末受注残高	147,214	<b>161,453</b>	+14,239	(+9.7%)
サービスIT	44,421	<b>53,555</b>	+9,134	(+20.6%)
金融IT	48,114	<b>49,117</b>	+1,003	(+2.1%)
産業IT	54,678	<b>58,780</b>	+4,101	(+7.5%)

・顧客の活発なIT投資意欲を背景に、受注高、受注残高とも全てのセグメントで前期比増加。

(百万円)	2021年3月期 通期	2022年3月期 通期	前期比	
当期受注高	237,323	<b>271,350</b>	+34,027	(+14.3%)
サービスIT	55,037	<b>64,248</b>	+9,211	(+16.7%)
金融IT	68,490	<b>78,349</b>	+9,858	(+14.4%)
産業IT	113,795	<b>128,752</b>	+14,956	(+13.1%)
期末受注残高	83,797	<b>94,016</b>	+10,219	(+12.2%)
サービスIT	20,367	<b>22,447</b>	+2,079	(+10.2%)
金融IT	28,541	<b>30,559</b>	+2,017	(+7.1%)
産業IT	34,887	<b>41,009</b>	+6,122	(+17.5%)

## 受注状況 (全体)

(百万円)	2021年3月期 第4四半期	2022年3月期 第4四半期	前年同期比	
当期受注高	156,188	<b>167,264</b>	+11,075	(+7.1%)
サービスIT	45,595	<b>56,160</b>	+10,565	(+23.2%)
BPO	8,646	<b>8,899</b>	+252	(+2.9%)
金融IT	43,690	<b>45,019</b>	+1,328	(+3.0%)
産業IT	58,255	<b>57,184</b>	▲1,070	(▲1.8%)

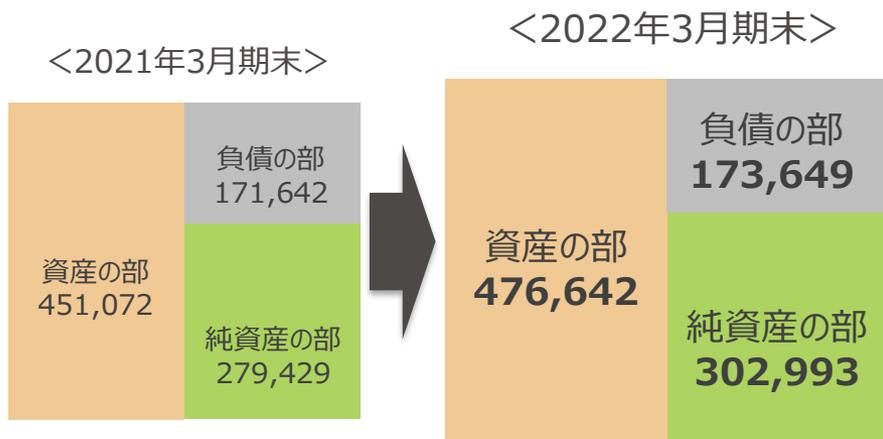
## 受注状況 (ソフトウェア開発)

(百万円)	2021年3月期 第4四半期	2022年3月期 第4四半期	前年同期比	
当期受注高	75,303	<b>83,008</b>	+7,705	(+10.2%)
サービスIT	13,974	<b>20,774</b>	+6,800	(+48.7%)
金融IT	24,784	<b>25,010</b>	+226	(+0.9%)
産業IT	36,544	<b>37,223</b>	+678	(+1.9%)

・堅調な営業活動で営業キャッシュ創出力が向上、事業ポートフォリオの見直しや政策保有株式の縮減等を通じて、高水準のキャッシュを創出。

## 貸借対照表の状況

(百万円)



### ● 資産の部 : +25,569百万円

・流動資産 : +29,295百万円 (現金・預金 +30,875百万円 等)  
 ・固定資産 : ▲3,725百万円  
 (投資有価証券 ▲9,181百万円、繰延税金資産+8,870百万円 等)

### ● 負債の部 : +2,006百万円

・流動負債 : +38,321百万円  
 (短期借入金 +29,436百万円、未払法人税+13,034百万円 等)  
 ・固定負債 : ▲36,314百万円 (長期借入金 ▲35,112百万円 等)

### ● 純資産の部 : +23,563百万円

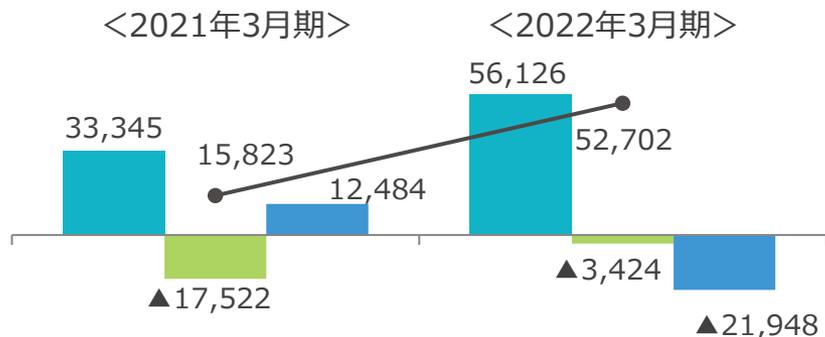
・株主資本 : +26,344百万円 (利益剰余金 +30,026百万円、  
 資本剰余金 ▲19,376百万円、自己株式 +15,694百万円 等)  
 ・その他包括利益累計額 : +3,700百万円  
 (その他有価証券評価差額金 ▲4,523百万円 等)

### ● 自己資本比率 : 61.5% (+1.5P)

### ● 有利子負債 : 37,517百万円 (▲6,113百万円)

## キャッシュ・フローの状況

(百万円)



### ● 営業活動によるキャッシュ・フロー : +22,781百万円

・税金等調整前当期純利益 : +16,664百万円  
 ・営業活動に係る債権債務増減 : +10,799百万円

### ● 投資活動によるキャッシュ・フロー : +14,098百万円

・無形固定資産の取得 : +5,232百万円  
 ・投資有価証券の売却 : ▲3,842百万円  
 ・連結範囲の変更を伴う株式売却収入 : +7,019百万円

### ● 財務活動によるキャッシュ・フロー : ▲34,432百万円

・借入金・社債の純増減額 : ▲27,379百万円

■ 営業活動によるキャッシュ・フロー ■ 財務活動によるキャッシュ・フロー

■ 投資活動によるキャッシュ・フロー — フリーキャッシュ・フロー

2022年3月期 業績概要

2023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

- ・デジタル変革需要は強く、各産業におけるIT投資は引き続き回復傾向。
- ・長期的なIT投資拡大傾向や収束後の加速期待の見方も変わらず。

## オフリングサービス

- ✓ キャッシュレス市場は継続成長。政府のFintech・Bigdata・AI・データ利活用後押しも継続。
- ✓ 金融×非金融の取組、海外勢の日本キャッシュレス市場参入、デジタル通貨実用化の動きが活性。
- ✓ ASEAN回復も、中国経済の減速が響き、経済見通しは引き下げ。

## BPM

- ✓ 人材不足・働き方改革の流れは変わらず、BPO市場は緩やかに成長する見通し。
- ✓ 当社BPO事業の約5割を占める保険業においても需要は堅調。
- ✓ 業務プロセスのデジタル化需要は拡大。

## 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市場は堅調に推移。
- ✓ DX領域を中心にIT投資も増加傾向。
- ✓ Fintech・SaaS事業者と競争激化。

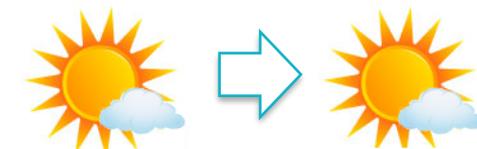
## 産業IT

- ✓ 大規模企業中心にDX需要活性でIT投資需要は堅調。
- ✓ 電力は回復傾向持続も原油高騰の影響注視必要。

## 広域ITソリューション

- ✓ 低金利・地域経済低迷等で地域金融機関の経営環境は厳しさを増し、統合の動きが加速。
- ✓ 農業分野では手続きオンライン化等でIT投資優先度が高まり、自治体は地方税減収で予算圧縮があるものの、新常态対応のIT需要が中大都市中心に拡大。
- ✓ 業界・企業ごとにはばらつきあるものの医療系も含め、IT需要は回復傾向。

<これまで> <これから>



## 中期経営計画（2021-2023） 基本方針

ステークホルダーレイヤー  
社会・社員との価値交換や持続的成長の善循環を生み出す

社会・社員との共創価値の善循環

ビジネスレイヤー

SI力を強みにグローバルDXパートナーへ進化

DX提供価値  
の向上

次なる強みへ  
投資拡大

グローバル経営  
の深化と拡張

リソースレイヤー

構造転換を成し遂げる人材構成ヘシフト

人材の先鋭化・多様化

## 2023年3月期グループ経営方針

### サステナビリティ経営による社会提供価値と企業価値の長期成長戦略推進

事業を通じた社会課題解決を促進すると共に**環境・人権・人的資本等**のESG高度化を推進  
本社機能の高度化・効率化による経営基盤の整備は継続的に推進

### DX組織能力・投資の強化による付加価値向上の加速

中長期的な付加価値向上の源泉となる**人材、R&D、SW**への一層の投資強化  
戦略ドメイン伸長へのM&Aも継続推進

### 事業構造転換促進と中長期的な資産・資本効率の向上施策推進

構造転換の進捗に伴う**経営の安定性向上**とそれを踏まえた**中長期的な資産・資本効率の向上**への取り組みを推進

### ASEANトップクラスのIT企業連合体を目指した成長戦略推進とガバナンス確立

海外事業戦略に基づく出資先との関係強化・共同事業展開、更なる市場深耕へ  
グローバルパートナーシップ網の拡充

### 人材の先鋭化・多様化へ向けた人材投資の一層の拡充

付加価値向上を目指し、**報酬や教育投資の向上**、キャリア採用含めた積極的採用活動を継続

- ・堅調なIT投資需要を背景として、中期経営計画の計数目標を視界に捉えた増収増益の計画。当期純利益の減少は特別利益の減少によるもの。ROEについては前期比低下も目標水準を維持。
- ・構造転換の実現に向けて、その原動力となる人材に対する投資を強化。

(百万円)	2022年3月期 実績	2023年3月期 計画	前期比	
売上高	482,547	<b>500,000</b>	+17,453	(+3.6%)
営業利益	54,739	<b>57,000</b>	+2,261	(+4.1%)
営業利益率	11.3%	<b>11.4%</b>	+0.1P	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	39,462	<b>37,500</b>	▲1,962	(▲5.0%)
当期純利益率	8.2%	<b>7.5%</b>	▲0.7P	—
1株当たり当期純利益 (円)	157.69	<b>154.22</b>	▲3.47	(▲2.2%)
ROE *1	14.0%	<b>12.9%</b>	▲1.1P	—

\*1 2023年3月期のROEは、試算値。

- ・構造転換及び成長戦略推進の実効性のさらなる向上を目的として、2023年3月期よりビジネスモデルを軸としたマネジメント体制に変更。
- ・上記に伴い、マネジメントアプローチの観点から報告セグメントを変更。

## ＜セグメント変更の主なポイント＞

- マネジメントアプローチの視点をより一層厳密に適用することで成長戦略推進の実効性を向上
- 先行投資型ビジネスモデルである「オフリングサービス」を事業単位とし、サービス転換を加速
- 幅広い顧客基盤を持つ「広域ITソリューション」を事業単位とし、ITプロフェッショナルサービスとソリューションを展開

## ＜旧報告セグメント＞

サービスIT
BPO
金融IT
産業IT

## ＜新報告セグメント＞

<b>オフリングサービス</b>	当社グループに蓄積したベストプラクティスに基づくサービスを自社投資により構築し、知識集約型ITサービスを提供
<b>BPM</b>	ビジネスプロセスに関する課題をIT技術、業務ノウハウ、人材などで高度化・効率化・アウトソーシングを実現・提供
<b>金融IT</b>	金融業界に特化した専門的なビジネス・業務ノウハウをベースとして、事業・IT戦略を共に検討・推進し、事業推進を支援
<b>産業IT</b>	金融以外の産業各分野に特化した専門的なビジネス・業務ノウハウをベースとして、事業・IT戦略を共に検討・推進し、事業推進を支援
<b>広域ITソリューション</b>	ITのプロフェッショナルサービスを地域や顧客サイトを含み、広範に提供し、そのノウハウをソリューションとして蓄積・展開して、課題解決や事業推進を支援

成長の核になる  
戦略ドメイン

<b>IOS</b>
<b>BFS</b>
<b>SPB</b>
<b>SPB</b>
<b>SPB IOS</b>

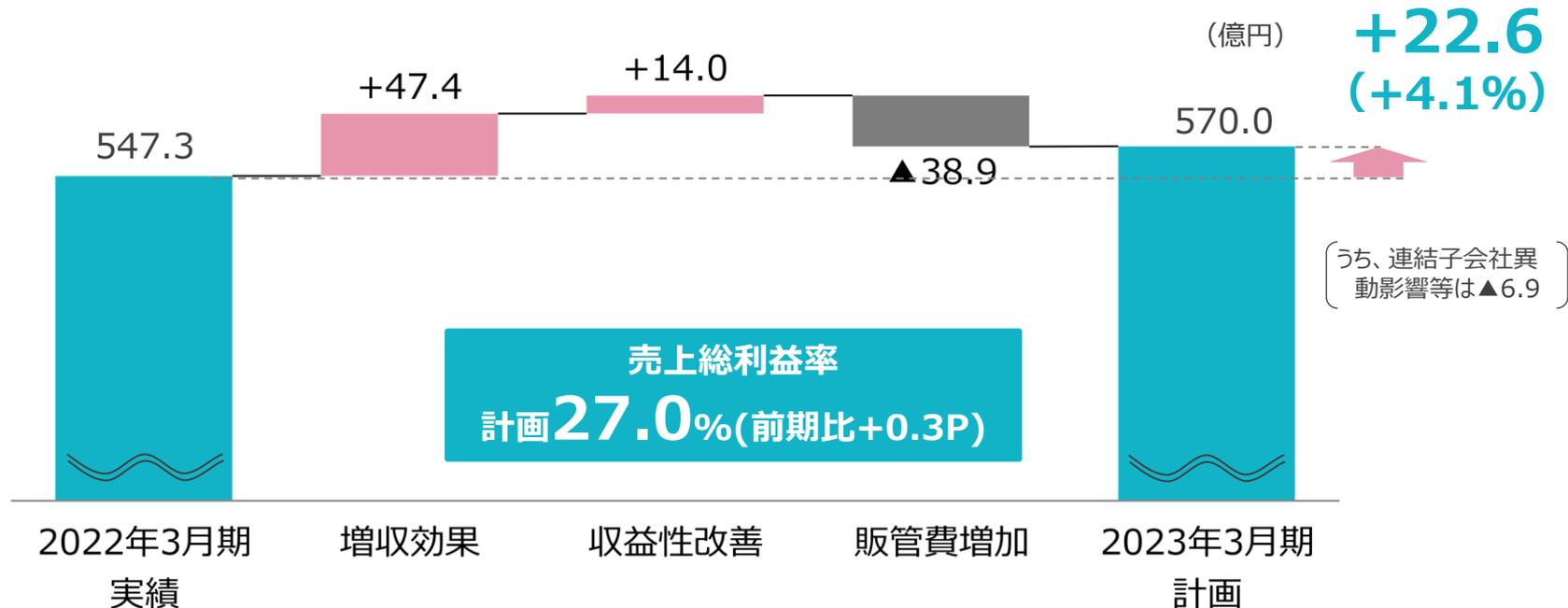
※上記以外に「その他」セグメントあり。

# 2023年3月期 主要セグメント別損益状況（予想）

(百万円)		2022年3月期 実績*	2023年3月期 計画	前期比	
オファリング サービス	売上高	103,167	<b>106,300</b>	+3,133	(+3.0%)
	営業利益	4,692	<b>6,100</b>	+1,408	(+30.0%)
	営業利益率	4.5%	<b>5.7%</b>	+1.2P	—
BPM	売上高	42,951	<b>44,900</b>	+1,949	(+4.5%)
	営業利益	4,991	<b>5,250</b>	+259	(+5.2%)
	営業利益率	11.6%	<b>11.7%</b>	+0.1P	—
金融IT	売上高	91,651	<b>95,700</b>	+4,049	(+4.4%)
	営業利益	12,355	<b>13,000</b>	+645	(+5.2%)
	営業利益率	13.5%	<b>13.6%</b>	+0.1P	—
産業IT	売上高	108,751	<b>110,700</b>	+1,949	(+1.8%)
	営業利益	15,356	<b>15,900</b>	+544	(+3.5%)
	営業利益率	14.1%	<b>14.4%</b>	+0.3P	—
広域IT ソリューション	売上高	156,231	<b>158,500</b>	+2,269	(+1.5%)
	営業利益	16,492	<b>17,200</b>	+708	(+4.3%)
	営業利益率	10.6%	<b>10.9%</b>	+0.3P	—

オファリングサービス : 決済関連ビジネスの拡大を中心として、増収増益の計画。クレジットSaaSのローンチも貢献が始まる。  
 BPM : BPOニーズへの対応に加えて、業務最適化支援を積極的に推進し、増収増益の計画。  
 金融IT : カード根幹先顧客向け取引拡大を中心として、増収増益の計画。  
 産業IT : 複数案件の一部ピークアウトを見込むが、根幹先顧客への取引拡大を中心として、増収増益の計画。  
 広域ITソリューション : 既存顧客向け取引拡大およびソリューションの横展開推進により、増収増益の計画。

・高付加価値ビジネス推進や生産性向上等が処遇改善を含む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：前期比+28.1

(売上原価：+19.0 販管費+9.1)

- ✓「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：前期比▲9.8

(売上原価：±0.0 販管費▲9.8)

### <販管費増減>

連結子会社異動影響等	+0.8
オフィス改革	▲9.8
先行投資・処遇改善	+12.0
経費削減・本社機能高度化	▲3.0
その他（ブランド関連含む）	+38.9
計	+38.9

2022年3月期 業績概要

2023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

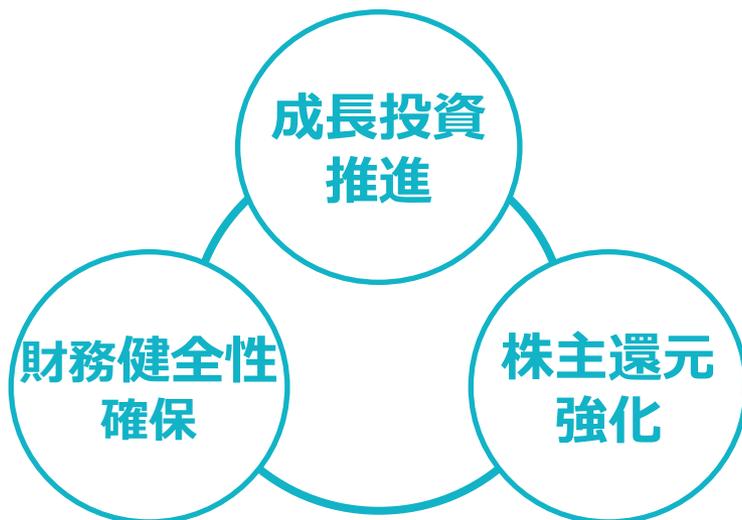
総還元性向\*  
**45%**

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**

\*営業活動から得られた利益（法人税等・非支配株主利益控除後）をもとに算出

成長投資の推進・財務健全性の確保・株主還元の強化のバランスのもと、資本構成の適正化を推進し、資本効率性の向上を目指す。



## 成長投資の推進

- 人材投資や先行投資、M&A等、成長投資を積極化。投資規律 ROIC8%を遵守し3年間で最大1,000億円の投資実行を想定。DX価値提供の向上や新技術の獲得推進により、戦略ドメイン比率60%・営業利益率11.6%を目指す。

## 財務健全性の確保

- 格付「A格」の維持を念頭に、月商2か月程度の現預金保有。

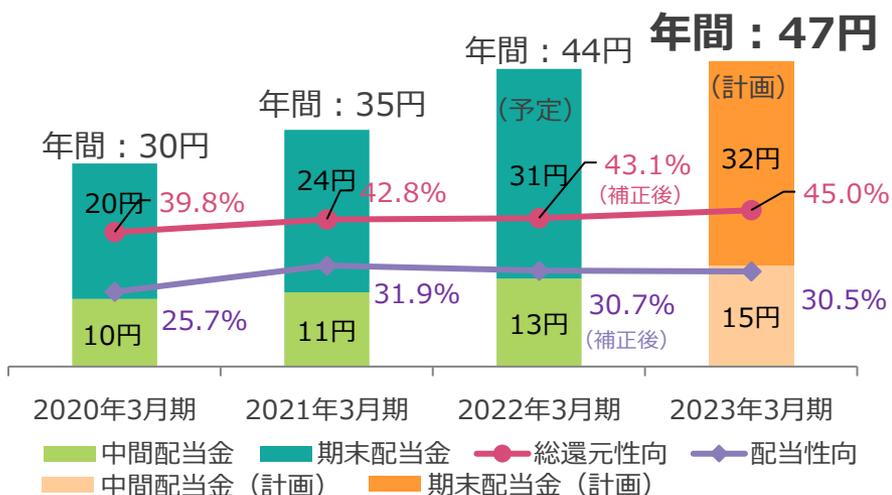
## 株主還元の強化

- 総還元性向の目安を45%として、1株当たり配当の継続的な充実化を目指す。
- 保有する自己株式は原則として発行済株式総数の5%程度を上限とし、超過分は消却。

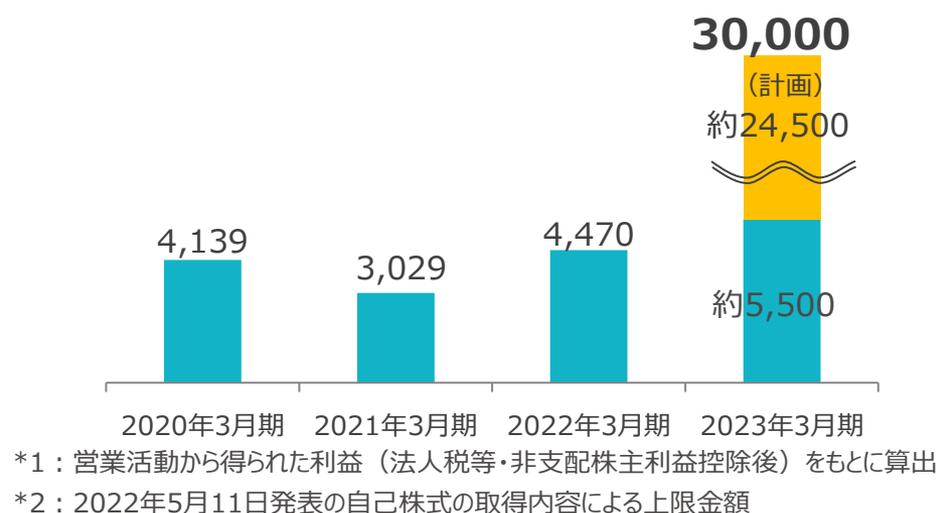
- ・2022年3月期は期末増配4円を実施。総還元性向(補正後)の45%水準は方針通り。
- ・2023年3月期は通常分の株主還元に加え、245億円の自己株式の取得を実施。

(百万円)	2022年3月期	2023年3月期		
		(通常分)	(資本適正化分)	(合計)
1株当たり年間配当金	44円 (計画比+4円)	<b>47円</b> (前期比+3円)	—	<b>47円</b>
配当総額	110億円	<b>113億円</b>	—	<b>113億円</b>
配当性向(補正後*1)	27.9% (30.7%)	<b>30.5%</b>	—	<b>30.5%</b>
自己株式取得総額	44.7億円	<b>55億円</b>	<b>245億円</b>	<b>300億円</b> *2
総還元性向(補正後*1)	39.3% (43.1%)	<b>45.0%</b>	—	<b>110.3%</b>

### 1株当たり配当金等の推移



### 自己株式取得総額の推移 (百万円)



2022年3月期 業績概要

2023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

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



## グループ経営理念「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

## Be a Digital Mover 2023

### 基本方針



### 重要経営指標

売上 <b>5,000億円</b>
営業利益/率 <b>580億円 / 11.6%</b>
EPS成長 CAGR <b>10%超</b>
戦略ドメイン比率 51% → <b>60%</b> (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 → <b>500億円</b> <sup>(*1)</sup>
+
成長投資 <b>約1,000億円</b>

**社会・社員との共創価値の善循環**

ステークホルダーとの共創を通じた**社会課題解決**

DX提供価値の向上	社会を変革する <b>構想力</b>	次なる強みへ <b>投資拡大</b>	構想を実現する <b>実行力</b>	グローバル経営の <b>深化と拡張</b>	グローバルへの <b>展開力</b>
-----------	--------------------	--------------------	--------------------	-----------------------	--------------------

**人材の先鋭化・多様化**

多様な社員が**プロフェッショナル**として活躍

IT構築力をベースに社会・顧客と共創する**フロントライン強化**を推進することで  
**デジタル技術**を通じた**社会課題解決を実現する力**を加え、  
**グループビジョン2026達成**を目指す

\*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型事業の売上であり、戦略ドメインの内数として事業成長をマネジメント

# 重要な経営指標の進捗状況

・グループ一体経営の加速により、2024年3月期のKPI達成に向けて順調に進捗。

売上高	 進捗率 66%	<b>+341 億円</b> / +517 億円	2021年3月期 <b>4,483億円</b> 実績	→ <b>4,825億円</b> 実績	→ <b>5,000億円</b> 計画
営業利益	 進捗率 73%	<b>+90 億円</b> / +123 億円	2021年3月期 <b>457億円</b> 実績	→ <b>547億円</b> 実績	→ <b>580億円</b> 計画
営業利益率	 進捗率 79%	<b>+1.1P</b> / +1.4P	2021年3月期 <b>10.2%</b> 実績	→ <b>11.3%</b> 実績	→ <b>11.6%</b> 計画
EPS成長 CAGR		<b>+42.7%</b> (単年) / 10%超		2022年3月期 <b>42.7%</b> 実績 (単年)	2024年3月期 <b>10%超</b> 計画
戦略ドメイン比率	 進捗率 33%	<b>+3.0P</b> / +9.0P	2021年3月期 <b>51%</b> 実績	→ <b>54%</b> 実績	→ <b>60%</b> 計画
社会課題解決型 サービス事業売上	 進捗率 54%	<b>+65 億円</b> / +120 億円	2021年3月期 <b>380億円</b> 実績	→ <b>445億円</b> 実績	→ <b>500億円</b> 計画

## 2022年3月期グループ経営方針

## 2022年3月期の振り返り

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**



- 環境（TCFD賛同、SBT取得）、人権デューデリジェンス、政策保有株式の縮減などサステナビリティ経営の実現に向けた取り組みを強化
- DX化を含む本社機能の高度化・効率化は計画通り推進

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**



- 根幹顧客へのDX価値提供を強化し、戦略ドメイン転換も計画通り進捗（戦略ドメイン比率 計画54% / 実績54%）
- エンハンスメント革新をはじめとする生産性向上の取り組み強化により売上総利益率は26.7%と引き続き向上
- 不採算案件の抑制は課題

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**



- 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り組みを推進
- R&D等、内部能力強化投資は計画通り執行

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**



- 連結化したMFECの事業が堅調に推移
- 複数のテクノロジーパートナーとの資本・業務提携で技術獲得
- MFEC、IAM Consultingによる政府系企業の大規模案件を共同受注等、ASEANパートナーの共創実現

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**



- 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
- グループ人事施策の推進による社員のエンゲージメント向上

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

## 中期経営計画（2021-2023） 基本方針

ステークホルダーレイヤー  
社会・社員との価値交換や持続的成長の善循環を生み出す

社会・社員との共創価値の善循環

ビジネスレイヤー

SI力を強みにグローバルDXパートナーへ進化

DX提供価値  
の向上

次なる強みへ  
投資拡大

グローバル経営  
の深化と拡張

リソースレイヤー

構造転換を成し遂げる人材構成ヘシフト

人材の先鋭化・多様化

## 2023年3月期グループ経営方針

### サステナビリティ経営による社会提供価値と企業価値の長期成長戦略推進

事業を通じた社会課題解決を促進すると共に**環境・人権・人的資本等**のESG高度化を推進  
本社機能の高度化・効率化による経営基盤の整備は継続的に推進

### DX組織能力・投資の強化による付加価値向上の加速

中長期的な付加価値向上の源泉となる**人材、R&D、SW**への一層の投資強化  
戦略ドメイン伸長へのM&Aも継続推進

### 事業構造転換促進と中長期的な資産・資本効率の向上施策推進

構造転換の進捗に伴う**経営の安定性向上**とそれを踏まえた**中長期的な資産・資本効率の向上**への取り組みを推進

### ASEANトップクラスのIT企業連合体を目指した成長戦略推進とガバナンス確立

海外事業戦略に基づく出資先との関係強化・共同事業展開、更なる市場深耕へ  
グローバルパートナーシップ網の拡充

### 人材の先鋭化・多様化へ向けた人材投資の一層の拡充

付加価値向上を目指し、**報酬や教育投資の向上**、キャリア採用含めた積極的採用活動を継続

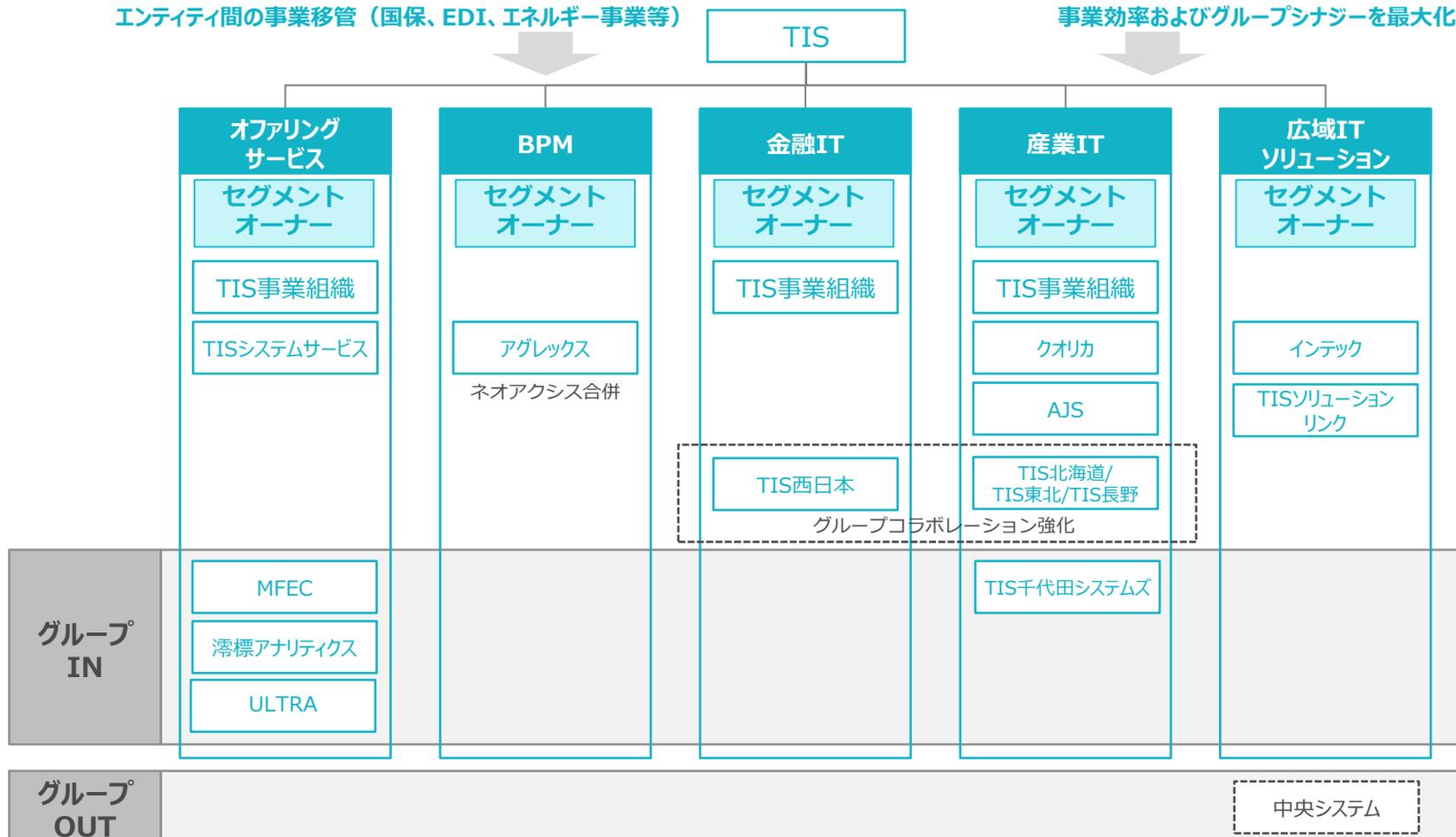
# 中期経営計画への取り組み（トピックス）

## 事業ポートフォリオの見直し

- ・構造転換及び成長戦略推進の実効性のさらなる向上を目的として、2023年3月期よりビジネスモデルを軸としたマネジメント体制に変更。
- ・上記に伴い、マネジメントアプローチの観点から報告セグメントを変更。

ビジネスモデル毎に強みを持つエンティティの最適配置  
エンティティ間の事業移管（国保、EDI、エネルギー事業等）

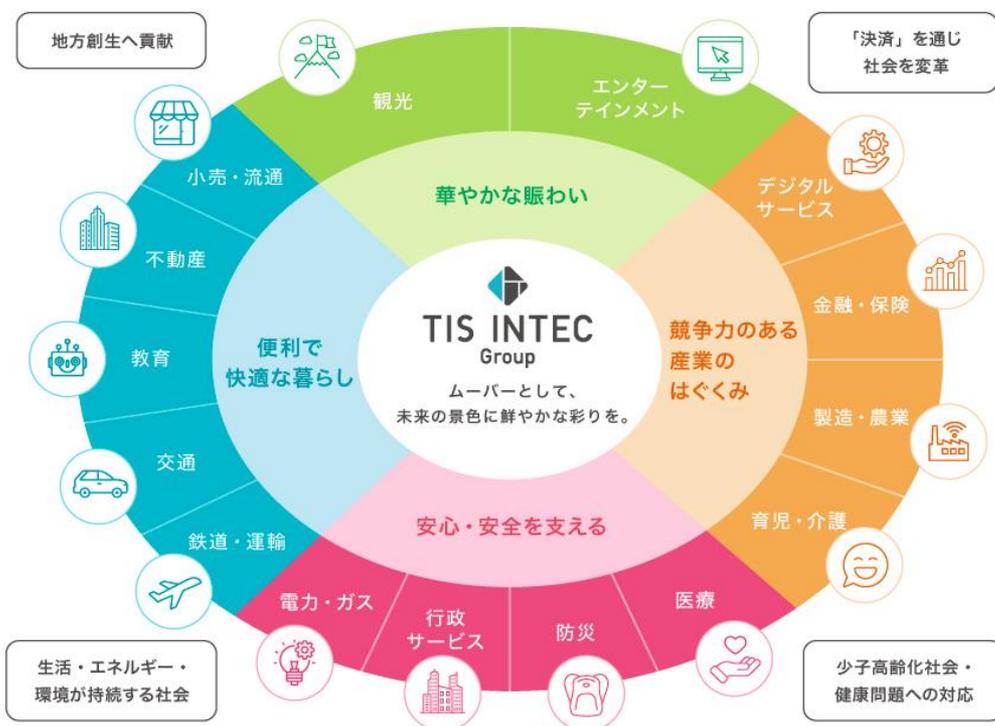
投資とノンコア事業売却により資産入替、事業PF最適化  
事業効率およびグループシナジーを最大化



・様々な業種のお客様企業価値を高めるパートナーとして、DX戦略立案から構築までの確かな実行力で共に社会課題を解決する実績を着実に積み上げ。

### 人々の幸せと持続可能な未来社会の実現を目指す

### 22年3月期トピックス



#### DX on RoboticBase

- ・複数ロボットを統合管理するプラットフォームが「東京ミッドタウン八重洲」に導入予定

#### PAYCIERGE : 地域ウォレット

- ・「会津財布」とスマホ・決済サービス「J-Coin Pay」の連携

#### MaaSプラットフォーム

- ・沖縄MaaSとCCCマーケティンググループの協業
- ・北関東・東北地域で「交通系電子チケットサービス」採用

#### 自治体向けIoTプラットフォーム

- ・デジタル田園都市の実現にむけ、地域DXを加速

#### ヘルスケアプラットフォーム

- ・戦略的な健康投資を実現するパーソナライズヘルスケアプログラム「サスティナケア」提供開始

#### 脱炭素ソリューション(VPPプラットフォーム)

- ・脱炭素ソリューションブランド「Carbony」発表

#### XR Campus

- ・XR技術を活用したバーチャル空間イベントの開催

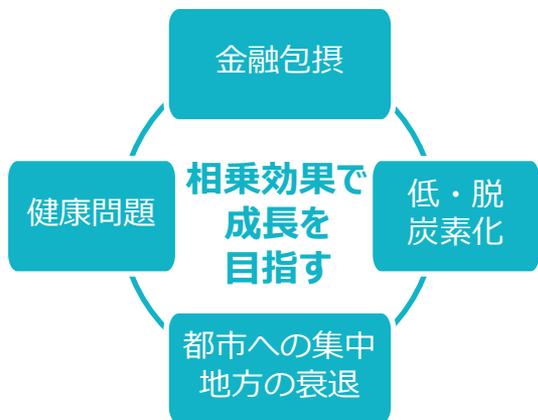
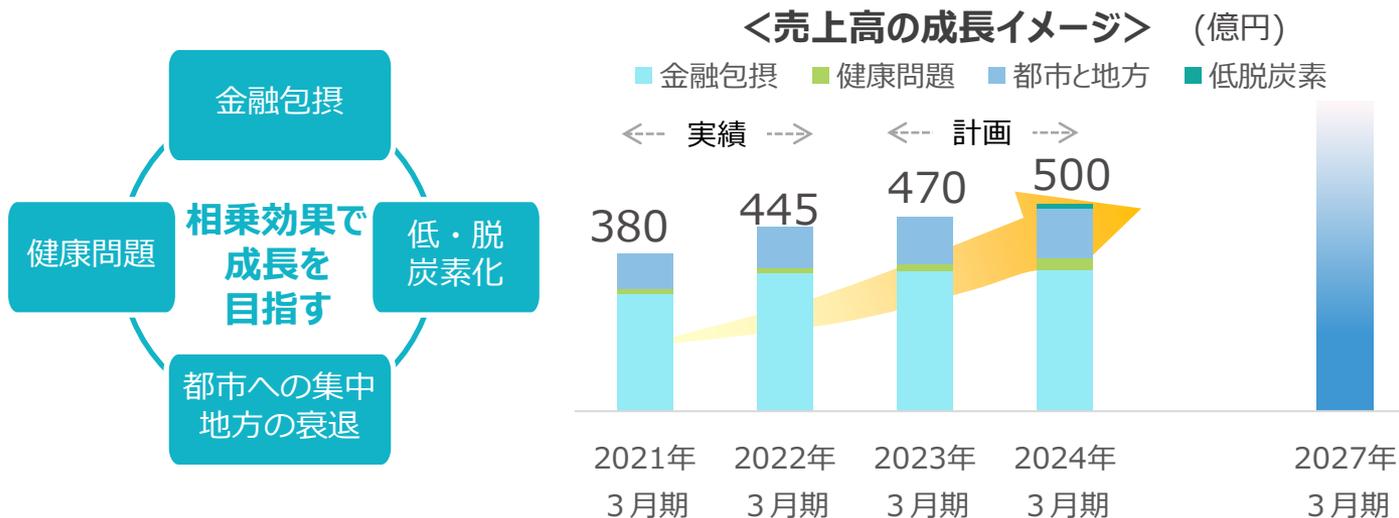
## DXコンサルティング機能強化

(2021年3月期250人から300人体制へ拡充し、2024年3月期500人超を目指し計画通り進捗)

# 中期経営計画への取り組み（トピックス）

## サービス事業戦略 -社会課題解決型サービス事業-

・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。



社会課題解決型サービスとセグメントの関係

- ・ 金融包摂 (Payment) と健康問題は「オフリングサービス」セグメント
- ・ 都市と地方は「広域ITソリューション」セグメント中心

### 主なオフリングサービス事業

売上高 (2021年3月期→2022年3月期)

Payment

- 2023年3月期上期のサービス完成にむけて計画通り推進
- 国際ブランドプリペイド決済サービスを提供するULTRA社の連結子会社化
- ウォレットサービスを新規受注

285億円 → **335億円**

社会課題解決型サービス事業 (\*1)

- 戦略的な健康投資を実現するパーソナライズヘルスケアプログラム「サスティナケア」サービスを提供開始
- DXをロボティクスで実現する「DX on RoboticBase」サービスを提供開始

380億円 → **445億円**

・決済市場が継続して拡大している中、新たなサービスを立ち上げるなど、取り組みを加速しビジネスの事業規模を拡大。  
⇒2024年3月期の売上高340億円の達成に向けて、進捗状況は良好。

### 金融包摂

#### ■ 2022年3月期トピックス

#### 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月期上期のサービス完成にむけて計画通り推進  
セカンドユーザー以降の営業活動は継続して推進中

**デビットSaaS** … 導入各行において、順調にトランザクション拡大中  
(前年同月比123%)

**プリペイドSaaS** … 国際ブランドプリペイド決済サービスを提供する  
ULTRA社の連結子会社化

#### フロント領域（Wallet）

・ウォレットサービスを新規受注し、導入開発中

#### Beyond Payment

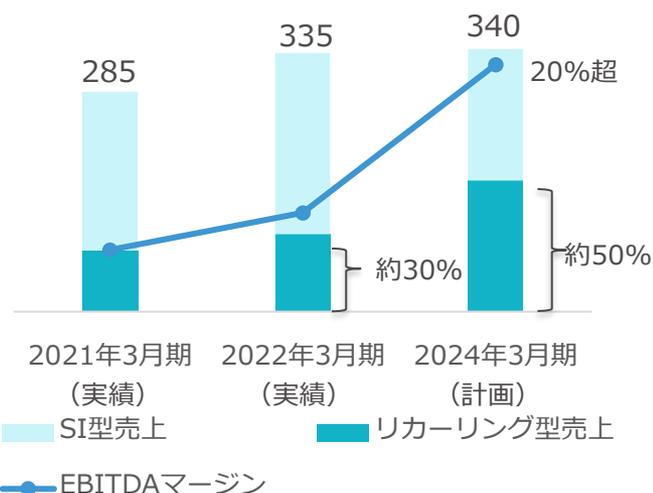
- ・他社との協業による、スマートキーサービスの提供を開始
- ・札幌でのMaaS展開(札Navi)を梃子に、札幌スマートシティへの取組みへ昇華
- ・日本初の二層構造プラットフォームによるデジタル地域通貨実証を実施（会津若松、気仙沼）



便利ひろがる新しい社会、その先へ

#### ＜サービス型事業における決済関連事業規模＞

(単位：億円)



#### ■ 2023年3月期の重点テーマ

- ・クレジットSaaSのサービス完成&安定稼働
- ・「Embedded Finance」事業立上げに向けた事業スキームの検討
- ・デジタル通貨の取り組み加速

・新型コロナウイルスの影響が長期化し、クロスボーダービジネスが苦戦する中で海外子会社間や出資先とのシナジー創出に注力。グローバル事業規模は順調に拡大。

### ■ 2022年3月期の取り組み

#### テクノロジーパートナーとの資本・業務提携

- (CN) 中国トップクラスのブロックチェーン技術企業 『Hangzhou Qulian Technology (HyperChain) 』
- (CN) 無線センシングAIoT技術を有するスタートアップ 『Miaomi Technology 』
- (SG) ブロックチェーン技術を用いた貿易金融サービスを提供 『Contour』
- (SG) 宇宙用の商用量子鍵配送を開発するベンチャー企業 『SpeQtral』

#### ASEAN既存事業の伸張

- (TH) 政府系企業EGATへのSAP導入大型件をMFEC・IAM社で共同受注
- (TH) JVenturesの暗号資産“JFINコイン”と、バンコク最大の鉄道事業者BTSのポイントシステムを連動
- (TH) JVenturesの親会社であるJaymartグループの拠点を活用したGrabドライバー向けサービスを拡大
- (ID) 交通決済ソリューションのTech企業AINOが、公共交通機関の統合決済基盤“JakLingko”とGrabサービスの統合に向け、Grabと戦略提携契約を締結

#### グローバル事業 人材基盤の強化

- (CN) アジアトップクラスの清華大学におけるスタートアップ育成プログラムに協賛
- (TH) 起業人材育成を目指し、新規事業専門会社『MFEC Venture LAB』を設立

### ■ 2023年3月期の重点テーマ

- バリューチェーン拡充：上流のコンサルティング機能強化
- 新たなマーケット開拓：中国・ASEANに次ぐ新市場への深耕
- 新テクノロジーの獲得：ソーシングの強化・現地化の促進

### <グローバル事業規模>

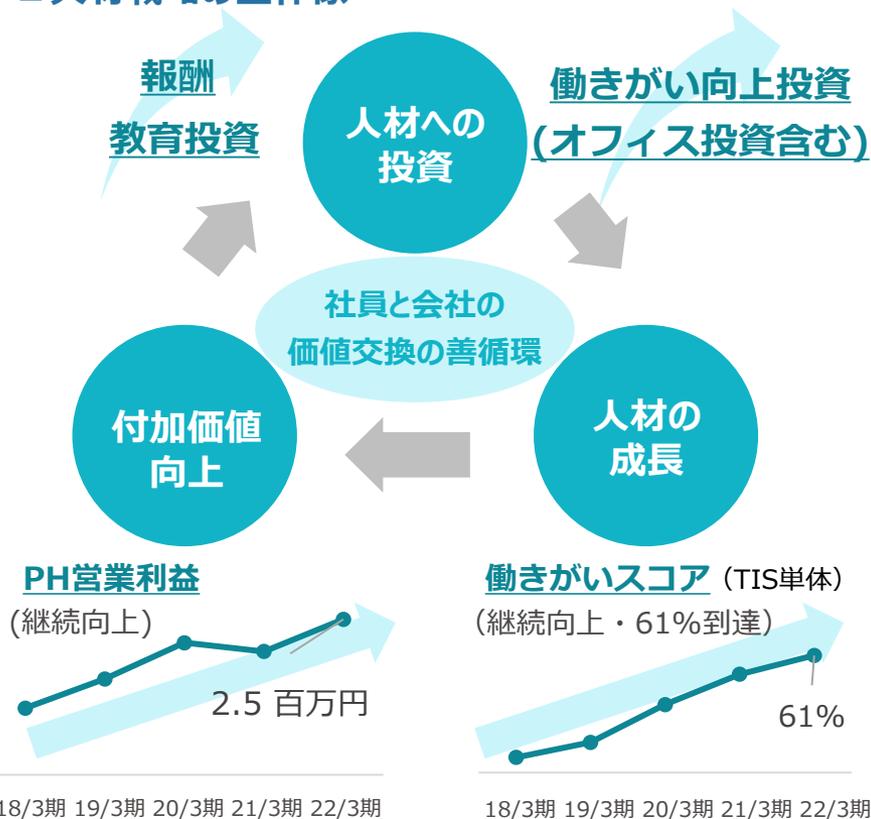


グローバル事業規模：  
子会社（連結子会社・非連結子会社）+ 持分法適用会社

# 中期経営計画への取り組み（トピックス） 人材戦略

- ・人材投資により成長促進・付加価値向上を目指し、諸施策を推進。
- ・今後も更なる付加価値向上を目指し、先行的な人材投資を強化。

## ■ 人材戦略の全体像



## ■ 重点分野における取組と成果



### 人材の先鋭化・高度化

- DXコンサルタントを計画通り300人へ拡充
- ITアーキテクト、PM等の育成・強化

### 人事DX

- タレントマネジメントのグループ展開促進
- データ活用型キャリア形成・最適配置へ挑戦開始

### Diversity & Inclusion

- 健康経営で4年連続ホワイト500を取得
- D&I研修等の持続的な啓蒙活動

### 持続可能なエンゲージメント

- 働きがいスコアが前年56%から61%へ向上

HRBP体制の強化

## ■ 2023年3月期の重点テーマ

- ・ 付加価値向上へ向けた人材投資の強化
- ・ HRビジネスパートナー機能のさらなる高度化
- ・ 人事DXを活用した多様な個の活躍を促進

更なる付加価値向上へ先行的な人材投資を強化  
(2023年3月期には前期比12億円増額(\*1))  
(\*1)処遇改善10億円、教育投資2億円増

- ・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、人権方針、税務方針を策定。
- ・プライム市場上場に相応しいガバナンスの高度化と透明性の高い情報開示を目指す。

### Environment

#### 脱炭素社会と循環型社会への寄与

##### ■ 2022年3月期の取り組み

- ・ SBT認定の取得（2021年6月）、CDP-Bスコアの獲得
- ・ TCFDへの賛同・提言に基づく情報開示（2022年1月）
- ・ 再生可能エネルギー利用の促進

##### ■ 2023年3月期の重点テーマ

- 更なるGHG排出量の削減と各種認証の取得に向けた検討
- 水・廃棄物のマネジメントに向けた検討着手

### Social

#### ステークホルダーエンゲージメントの持続的向上

##### ■ 2022年3月期の取り組み

- ・ グループ人権方針に沿った人権デューデリジェンスの実施（2022年上期にリスク評価結果を開示予定）
- ・ ダイバーシティ推進、社内外とのエンゲージメントの充実

##### ■ 2023年3月期の重点テーマ

- 潜在的な人権リスクに対するマネジメント強化と整備
- 人的資本経営に則した人材戦略及び投資の整備

### Governance

#### 社会からの信頼を高めるガバナンスを継続的 pursuit

##### ■ 2022年3月期の取り組み

- ・ 改訂CGコードへの対応と開示（2021年12月改訂）
- ・ グループ税務方針策定（2022年4月開示）
- ・ 政策保有株式の縮減（全量売却8件、部分売却1件の計75億円の縮減実施）

##### ■ 2023年3月期の重点テーマ

- 更なる経営・ガバナンスの高度化推進

#### 中期経営計画KPIの進捗状況

ステークホルダー満足度	2021/3期 実績	2022/3期 実績	2024/3期 計画
働きがい満足度	51%	56%	62%
顧客・サービス満足度	53%	60%	60%
ビジネスパートナー満足度	-	69%	81%

# 中期経営計画への取り組み（トピックス）

## 財務投資戦略①

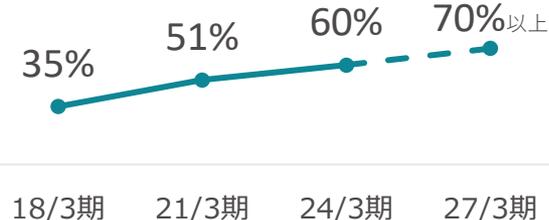
- ・内部強化目的の先行投資は計画に沿って積極的に実施。M&A（出資）目的の投資は経済環境の変化を考慮した慎重な見極めをしつつも、積極的に実施していく方針。
- ・約1,000億円の投資想定は変わらないが、状況等に応じて配分の見直しを柔軟に検討。

（億円）		中期経営計画 計画 (3年間累計)	2022年3月期 実績	2023年3月期 計画 (※概算)
内部 強化	新サービス創出のためのソフトウェア投資	100	57	30
	構造転換を促進するための人財投資	80	20	25
	先端技術獲得のための研究開発投資	120	27	35
小計		300	106	90
+				
M&A（出資）		700	24	未定
合計		1,000	130	—

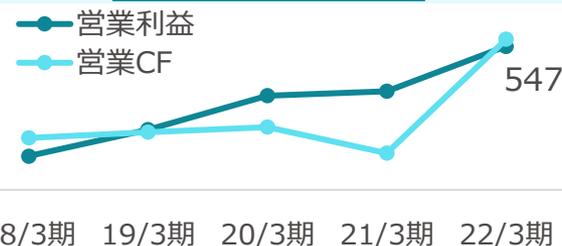
・構造転換の進展に伴う経営の質転換を踏まえ、資本適正化に向けた自己株式の取得を実施。

### 投資による構造転換の進捗で利益成長・安定的なキャッシュ創出力が向上

戦略ドメイン比率



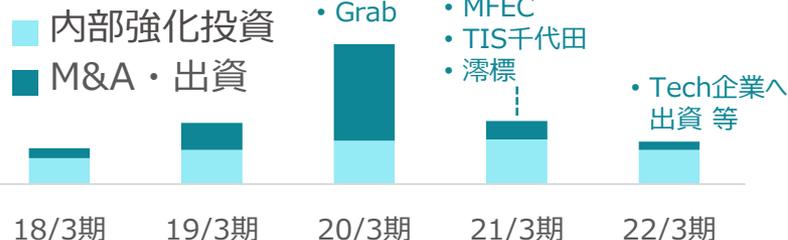
営業利益・営業CF



### 投資戦略

#### 投資強化による構造転換が進展

- ・ 戦略ドメイン伸長のM&A出資継続
- ・ SW/R&Dを継続強化
- ・ 報酬・教育等の人材投資を強化



### 財務戦略

#### 戦略ドメイン成長に伴い利益成長・キャッシュ創出力向上

強固な経営基盤に基づき資本適正化を推進  
通常の株主還元に加え、約245億円の自己株式取得を実施

株主還元 自己株式取得  
約55億円

+

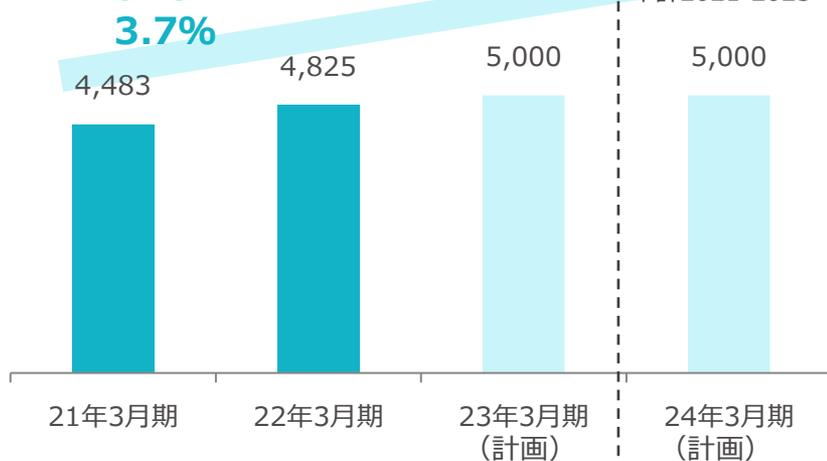
資本適正化 自己株式取得  
約245億円

## 売上高

(億円)

CAGR  
3.7%

中計2021-2023

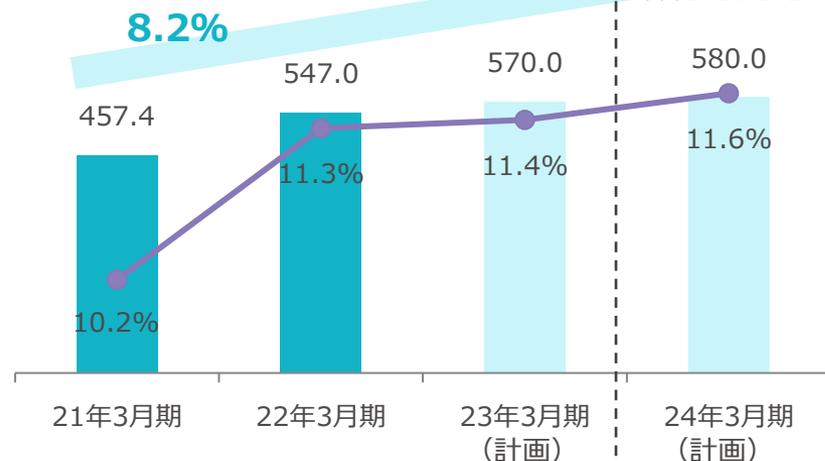


## 営業利益/営業利益率

(億円)

CAGR  
8.2%

中計2021-2023

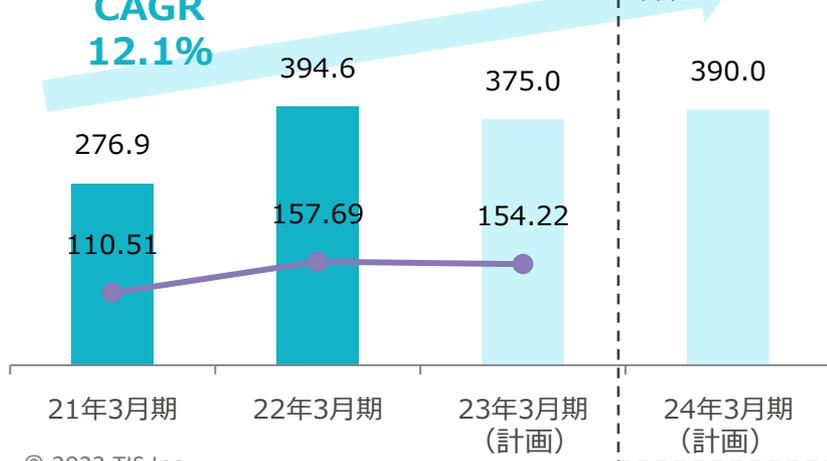


## 親会社株主に帰属する当期純利益/EPS

(億円/円)

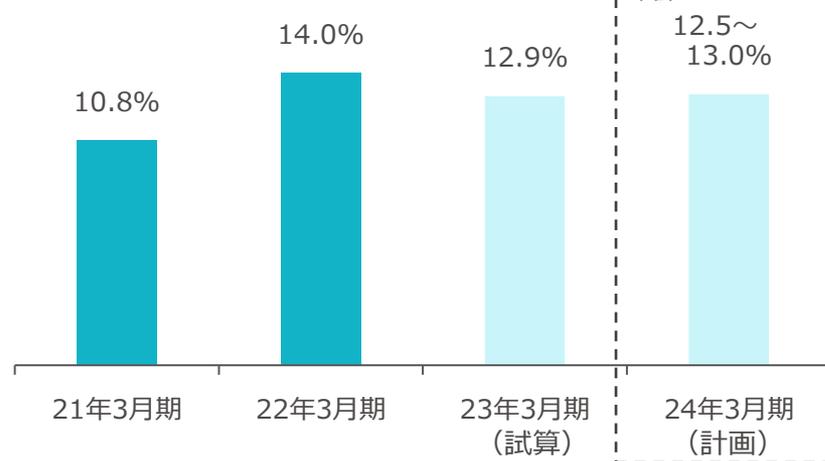
CAGR  
12.1%

中計2021-2023



## ROE

中計2021-2023



# さらなる企業価値向上を目指して

グループ  
ビジョン  
2026

2008年 4月  
経営統合により、ITホールディングス設立  
独立系のリーディングカンパニー誕生

2009年 12月  
ソランを  
子会社化。

2011年 4月  
TIS、ソラン、ユーフィットの3  
社を、TISを存続会社として合併。

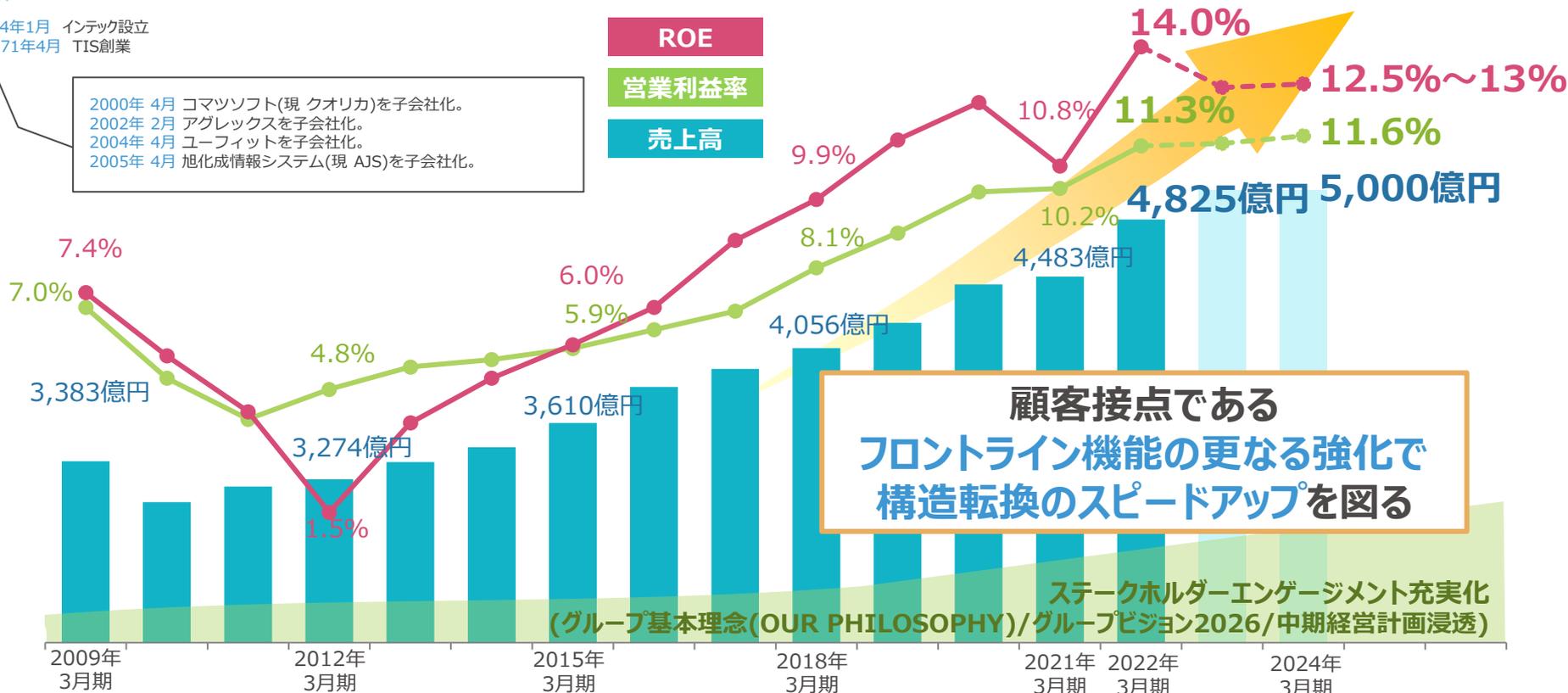
2015年 3月  
アグレックスを  
完全子会社化。

2016年 7月  
事業持株会社体制へ移行  
TISインテックグループへ

2020年 10月  
MFEC Public Company Limited (タイ)  
を子会社化

● 1964年1月 インテック設立  
● 1971年4月 TIS創業

2000年 4月 コマツソフト(現 クオリカ)を子会社化。  
2002年 2月 アグレックスを子会社化。  
2004年 4月 ユーフィットを子会社化。  
2005年 4月 旭化成情報システム(現 AJIS)を子会社化。



顧客接点である  
フロントライン機能の更なる強化で  
構造転換のスピードアップを図る

ステークホルダーエンゲージメント充実化  
(グループ基本理念(OUR PHILOSOPHY)/グループビジョン2026/中期経営計画浸透)



2022年3月期 業績概要

2023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

(百万円)		2022年3月期 上期*	2023年3月期 上期（計画）	前年同期比	
売上高		234,332	240,000	+5,668	(+2.4%)
営業利益		23,866	25,000	+1,134	(+4.8%)
営業利益率		10.2%	10.4%	+0.2P	—
親会社株主に帰属する四半期純利益		15,521	16,500	+979	(+6.3%)
四半期純利益率		6.6%	6.9%	+0.3P	—
<b>主要セグメント別</b>					
オフアリング サービス	売上高	49,786	50,500	+714	(+1.4%)
	営業利益	2,158	2,200	+42	(+1.9%)
	営業利益率	4.3%	4.4%	+0.1P	—
BPM	売上高	21,230	21,900	+670	(+3.2%)
	営業利益	2,225	2,300	+75	(+3.4%)
	営業利益率	10.5%	10.5%	±0.0P	—
金融IT	売上高	44,342	47,000	+2,658	(+6.0%)
	営業利益	5,916	6,300	+384	(+6.5%)
	営業利益率	13.3%	13.4%	+0.1P	—
産業IT	売上高	51,959	54,000	+2,041	(+3.9%)
	営業利益	5,934	7,000	+1,066	(+18.0%)
	営業利益率	11.4%	13.0%	+1.6P	—
広域ITソリューション	売上高	77,529	76,000	▲1,529	(▲2.0%)
	営業利益	7,144	7,400	+256	(+3.6%)
	営業利益率	9.2%	9.7%	+0.5P	—

\* 2022年3月期の数値は変更後のセグメントに組み替えて算出したものです。

(百万円)		2022年3月期 下期*	2023年3月期 下期（計画）	前年同期比	
売上高		248,215	260,000	+11,785	(+4.7%)
営業利益		30,873	32,000	+1,127	(+3.7%)
営業利益率		12.4%	12.3%	▲0.1P	—
親会社株主に帰属する四半期純利益		23,941	21,000	▲2,941	(▲12.3%)
四半期純利益率		9.6%	8.1%	▲1.5P	—
<b>主要セグメント別</b>					
オフアリング サービス	売上高	53,380	55,800	+2,420	(+4.5%)
	営業利益	2,534	3,900	+1,366	(+53.9%)
	営業利益率	4.7%	7.0%	+2.3P	—
BPM	売上高	21,720	23,000	+1,280	(+5.9%)
	営業利益	2,766	2,950	+184	(+6.7%)
	営業利益率	12.7%	12.8%	+0.1P	—
金融IT	売上高	47,308	48,700	+1,392	(+2.9%)
	営業利益	6,438	6,700	+262	(+4.1%)
	営業利益率	13.6%	13.8%	+0.2P	—
産業IT	売上高	56,792	56,700	▲92	(▲0.2%)
	営業利益	9,421	8,900	▲521	(▲5.5%)
	営業利益率	16.6%	15.7%	▲0.9P	—
広域ITソリューション	売上高	78,702	82,500	+3,798	(+4.8%)
	営業利益	9,347	9,800	+453	(+4.8%)
	営業利益率	11.9%	11.9%	±0.0P	—

\* 2022年3月期の数値は変更後のセグメントに組み替えて算出したものです。

下期計画 = 通期計画 - 上期計画

# セグメント変更：新セグメントベース 2022年3月期実績

## 売上高・営業利益

### ■売上高及び営業利益

(百万円)

旧セグメント	2022年3月期
<b>売上高</b>	<b>482,547</b>
サービスIT	155,104
BPO	36,617
金融IT	124,937
産業IT	191,232
その他	8,889
内部消去等（差引）	▲34,233
<b>営業利益</b>	<b>54,739</b>
サービスIT	11,095
BPO	3,453
金融IT	16,765
産業IT	22,959
その他	850
内部消去等（差引）	▲384



(百万円)

新セグメント	2022年3月期
<b>売上高</b>	<b>482,547</b>
オファリングサービス	103,167
BPM	42,951
金融IT	91,651
産業IT	108,751
広域ITソリューション	156,231
その他	6,369
内部消去等（差引）	▲26,576
<b>営業利益</b>	<b>54,739</b>
オファリングサービス	4,692
BPM	4,991
金融IT	12,355
産業IT	15,356
広域ITソリューション	16,492
その他	770
内部消去等（差引）	79

\* 変更後のセグメントに組み替えて算出したものです。

# セグメント変更：新セグメントベース 2022年3月期実績 受注状況（全体）

## ■ 受注高及び受注残高（全体）

（百万円）

旧セグメント	2022年3月期
<b>受注高</b>	<b>493,755</b>
サービスIT	151,526
BPO	34,519
金融IT	125,419
産業IT	182,289
<b>受注残高</b>	<b>161,453</b>
サービスIT	53,555
BPO	—
金融IT	49,117
産業IT	58,780



（百万円）

新セグメント	2022年3月期
<b>受注高</b>	<b>495,291</b>
オフリングサービス	96,020
BPM	41,900
金融IT	90,665
産業IT	114,269
広域ITソリューション	152,435
<b>受注残高</b>	<b>161,453</b>
オフリングサービス	30,780
BPM	8,503
金融IT	39,390
産業IT	37,865
広域ITソリューション	44,914

\* セグメント変更に伴い、「その他」に含めていた一部取引分を「広域ITソリューション」に移行したことから、セグメント変更の前後で数値に差異が生じています。

# セグメント変更：新セグメントベース 2022年3月期実績 受注状況（ソフトウェア開発）

## ■ 受注高及び受注残高（ソフトウェア開発）

(百万円)

旧セグメント	2022年3月期
<b>受注高</b>	<b>271,350</b>
サービスIT	64,248
BPO	—
金融IT	78,349
産業IT	128,752
<b>受注残高</b>	<b>94,016</b>
サービスIT	22,447
BPO	—
金融IT	30,559
産業IT	41,009



(百万円)

新セグメント	2022年3月期
<b>受注高</b>	<b>271,350</b>
オフリングサービス	46,950
BPM	18,579
金融IT	48,576
産業IT	76,999
広域ITソリューション	80,243
<b>受注残高</b>	<b>94,016</b>
オフリングサービス	15,993
BPM	8,503
金融IT	21,878
産業IT	24,139
広域ITソリューション	23,502

\* 変更後のセグメントに組み替えて算出したものです。

# セグメント変更：

## 新セグメントベース 中計（24/3期）計画 = 売上高・営業利益

### 新報告セグメント成長戦略

オフリングサービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>● クレジットSaaSを中核に置く支払い事業の成長・リカー転換・収益性向上</li> <li>● ペイメント×デジマ・ヘルスケアのシナジーによる成長とクラウド&amp;セキュリティの垂直統合による付加価値向上</li> </ul>
BPM	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 業務プロセスのデジタル化等を通じた単純アウトソースに留まらない付加価値向上</li> <li>● 保険/証券等の業界で深耕</li> </ul>
金融IT	<ul style="list-style-type: none"> <li>● カードを中心とした根幹顧客のIT需要への対応・DX提供価値の向上</li> <li>● 顧客共創による多様な収益モデルの確立</li> </ul>
産業IT	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 根幹顧客のIT需要への対応・DX提供価値の向上</li> <li>● プロセス・組立製造業知見の横展開によるインダストリー深耕、顧客共創による多様な収益モデルの確立</li> </ul>
広域ITソリューション	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 顧客密着による業務知見の蓄積、ソリューション化、横展開の推進</li> <li>● ユーザー組織支援型の強化と全国展開型ソリューションのシェア拡大</li> </ul>

### 旧報告セグメント

### 2024年3月期計画

サービスIT	売上	1,650億円
	営業利益	170億円
	営業利益率	10.3%
BPO	売上	385億円
	営業利益	35億円
	営業利益率	9.1%
金融IT	売上	1,250億円
	営業利益	175億円
	営業利益率	14.0%
産業IT	売上	2,025億円
	営業利益	210億円
	営業利益率	10.4%

### 新報告セグメント

### 2024年3月期計画

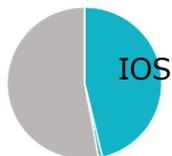
オフリングサービス	売上	1,085億円
	営業利益	95億円
	営業利益率	8.8%
BPM	売上	455億円
	営業利益	48億円
	営業利益率	10.6%
金融IT	売上	960億円
	営業利益	130億円
	営業利益率	13.5%
産業IT	売上	1,090億円
	営業利益	140億円
	営業利益率	12.8%
広域ITソリューション	売上	1,600億円
	営業利益	180億円
	営業利益率	11.2%

## オフリングサービス

定義

戦略ドメイン

当社グループに蓄積した**ベストプラクティス**に基づくサービスを**自社投資**により構築し、**知識集約型ITサービス**を提供



### [補足] オフリングサービス事業構成イメージ



\*一部は他セグメントにも計上

## BPM

定義

戦略ドメイン

ビジネスプロセスに関する課題をIT技術、業務ノウハウ、人材などで**高度化・効率化・アウトソーシング**を実現・提供

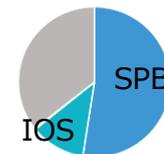


## 産業IT

定義

戦略ドメイン

金融以外の産業各分野に特化した専門的なビジネス・業務ノウハウをベースとして、**事業・IT戦略を共に検討・推進**し、事業推進を支援

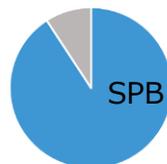


## 金融IT

定義

戦略ドメイン

金融業界に特化した専門的なビジネス・業務ノウハウをベースとして、**事業・IT戦略を共に検討・推進**し、事業推進を支援



## 広域ITソリューション

定義

戦略ドメイン

ITのプロフェッショナルサービスを**地域や顧客サイトを含み、広範に提供**し、そのノウハウを**ソリューションとして蓄積・展開**して、課題解決や事業推進を支援



### 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

発表日付	タイトル
2022年1月4日	連結子会社の人事異動のお知らせ
2022年1月4日	TISインテックグループ 2022年 年頭所感
2022年1月7日	TIS、「Oracle Exadata クラウドマイグレーションサービス」を提供
2022年1月12日	TIS、業務プロセスを機械的に可視化し、問題プロセスの早期顕在化ができる「プロセスマイニングサービス」をSAP S/4HANAの導入・検討企業に向け提供開始
2022年1月13日	スマホ送金・決済サービス「J-Coin Pay」と地域ウォレット「会津財布」が連携
2022年1月14日	TIS、国立がん研究センター東病院とITでの患者の潜在的症状のモニタリングによる苦痛スクリーニングの共同研究を開始
2022年1月18日	インテック、EINS WAVEにお客様のDXを支えるインフラ基盤「マルチワイヤレスインテグレーションサービス」を追加
2022年1月20日	TISのチャットボットシステム「DialogPlay」に「FAQ作成レコメンド」「ジョブ自動化シナリオ」機能を追加し、企業へデジタルレスポンスの提供を実現
2022年1月21日	ネクスウェイ、ショーケースと業務提携し、「本人確認BPOサービス」と「ProTech ID Checker」を連携
2022年1月24日	TIS、マイナンバーカードを活用した公的個人認証サービスの「プラットフォーム事業者」として主務大臣認定を取得
2022年1月24日	TIS、ICTを活用してシニア層の抱える課題を解決する公民共同ビジネスプラットフォームの実現を目指す「大阪スマートシニアライフ実証事業推進協議会」へ参画
2022年1月25日	TIS、DXをロボティクスで実現する「DX on RoboticBase」サービスを提供開始
2022年1月26日	アグレックス、クラウド型eラーニングシステム「楽々てすと君」に「動画ストリーミングオプション」を追加
2022年1月26日	TIS、量子コンピュータプログラミングのためのWebサービス「Qni（キューニ）」を無料で提供
2022年1月27日	アグレックス、コンタクトサービスのチャンネルラインナップにNTTドコモが提供する「AI電話サービス」を追加
2022年1月27日	ネクスウェイ、マックスバリュ西日本の無人店舗にクラウドカメラサービス「売場ウォッチ」を導入
2022年1月28日	インテック、4年連続「スポーツエールカンパニー」に認定
2022年1月28日	高志インテック、AI(ディープラーニング)を活用した「AI類似図面検索システム」パッケージ版の提供開始
2022年1月31日	TIS、都市開発/不動産事業者向けに「ロケーションデータ分析販売サービス」の提供を開始
2022年2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
2022年2月2日	ネクスウェイ、グロースシップ・パートナーズの「CrowdShip Funding」と「ネクスウェイ本人確認サービス」を連携
2022年2月8日	インテック、「EDIアウトソーシングサービス」に「製造業向け調達Web-EDIオプション」を追加
2022年2月9日	楽天ペイメント、従業員ウォーキング1,000万歩分を「緊急災害支援基金」に寄付

発表日付	タイトル
2022年2月10日	インテック、クラウドサービスの運用を支援する「Oracle Cloud Infrastructureマネージドサービス」を提供開始
2022年2月16日	インテックの「ID認証サービス（認人）」とワンビシアーカイブズの電子契約サービス「WAN-Sign」の認証機能を連携
2022年2月18日	一般社団法人ロボットデリバリー協会発足のお知らせ
2022年2月28日	アグレックス、バックオフィス業務をデジタル化・シェアードサービス化する「Evolution BPO」構想の第一弾として、「Digitalization Center」を提供開始
2022年3月1日	連結子会社の人事異動のお知らせ
2022年3月1日	TIS、東京都Digital Innovation Cityのイベント・実証実験事業実施者に選定
2022年3月8日	TISの「ブランドデビットプロセッシングサービス」と「ブランドプリペイドプロセッシングサービス」の機能としてより安全なEC決済を可能にするEMV 3-D セキュアを提供
2022年3月9日	TISのMaaSプラットフォームの「交通系電子チケットサービス」が北関東、東北地域で採用
2022年3月10日	TISインテックグループ「健康経営優良法人2022」に3社認定
2022年3月10日	インテック、TSUBASA アライアンス参加5行と「データ利活用による営業DX 共同企画」を開始
2022年3月14日	ウクライナにおける人道支援活動のための義援金について
2022年3月15日	連結子会社の人事異動のお知らせ
2022年3月17日	インテックの電子帳票システム「快速サーチャージGX」、Web完結型クラウド契約サービス「クラウドサイン」と自動連携するオプションを提供開始
2022年3月22日	日本ビルメンロボット協議会が清掃ロボットの性能のJIS規格を策定
2022年3月23日	ネクスウェイとエッグ、第36回全日本DM大賞で金賞と審査員特別賞（実施効果部門）を受賞
2022年3月23日	TIS 令和3年度「準なでしこ」に選定
2022年3月24日	IoT・ウェアラブルデバイスの接続性・連携性に革新をもたらす「センサ信号のコンテナフォーマット」の国際標準化へ審議開始
2022年3月25日	TIS、デジタルの力で脱炭素社会を実現するソリューションブランド「Carbony（カーボニー）」を展開
2022年3月28日	TIS、産業医科大学と戦略的な健康投資を実現する仕組みを共同研究しパーソナライズヘルスケアプログラム「サスティナケア」を提供
2022年3月29日	TIS、富士通メインフレームユーザー向け「脱メインフレームアセスメントキャンペーン」を実施
2022年3月30日	DXに取り組む企業の約80%が「ユニファイドコマース」を認知
2022年3月31日	TIS、丸紅のScope3可視化・最適化プラットフォームを構築
2022年3月31日	TIS共催の東和薬品主催「第3回 未来と健康のための高校生ビジネスコンテスト」最終審査会を実施

# ITで、社会の願い叶えよう。



**TIS INTEC**  
Group

<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。