



2022年3月期 決算説明資料

2022.05.11

TIS株式会社

© 2022 TIS Inc.

(2022年5月11日開催 アナリスト向け決算説明会 プレゼンテーション要旨)

- TISの河村でございます。よろしくお願いいたします。
- それでは、本日15:00に発表しました、2022年3月期の業績と株主還元等について、ご説明いたします。

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)

- ・はじめに、2ページをご覧ください。
- ・今回の決算のハイライトです。
- ・まず、2022年3月期の業績については、前期比増収増益で、上期に修正した計画を過達する力強い着地となり、営業利益率も11.3%まで向上しました。収益性と成長投資の両立をしっかりと実現できたと考えています。また、受注高・受注残高も大きく積みあがりました。
- ・次に、2023年3月期の業績見通しについては、引き続き増収増益で、中期経営計画の計数目標を視界にとらえた計画としています。
- ・その中で、今回、構造転換および成長戦略推進の実効性向上を目的として、ビジネスモデルを軸としたマネジメント体制に変更をしております。これに伴い報告セグメントを変更します。
- ・最後に株主還元等ですが、2022年3月期は基本方針に沿った水準とすべく4円の期末増配、2023年3月期は総還元性向45%を目安とする株主還元に加えて資本構成の適正化を図る一環としての自己株式の取得を決定しています。1株当たり年間配当金は前期比3円増の47円、自己株式の取得総額は300億円となります。

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

- ・本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、TISインテックグループ（TISおよびグループ会社）が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。
- ・各四半期会計期間（3カ月）の数値は累計期間の差引により算出しています。
- ・各セグメントの売上高はセグメント間の売上高を含んだ数値です。
- ・2022年3月期第1四半期より、「収益認識に関する会計基準」を適用しています。

（説明省略）

2022年3月期 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

（説明省略）

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	482,547	+34,163	(+7.6%)
営業利益	45,748	54,739	+8,990	(+19.7%)
営業利益率	10.2%	11.3%	+1.1P	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	27,692	39,462	+11,769	(+42.5%)
当期純利益率	6.2%	8.2%	+2.0P	—
1株当たり当期純利益（円）	110.51	157.69	+47.18	(+42.7%)
ROE	10.8%	14.0%	+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

© 2022 TIS Inc.

5

- ・ それでは、5ページをご覧ください。2022年3月期の業績概要です。
- ・ 引き続き良好な事業環境が継続し、好調な決算となりました。
- ・ 売上高は前期比341億円増の4,825億円となりました。
- ・ 営業利益は前期比89億円増の547億円となり、営業利益率は10.2%から11.3%に向上しました。
- ・ 親会社株主に帰属する当期純利益は事業ポートフォリオ見直しに伴う子会社売却益と政策保有株式の縮減による投資有価証券売却益も寄与したことで前期比117億円増の394億円となりました。
- ・ なお、子会社異動影響については後ほどご説明します。

2022年3月期 業績ハイライト（計画比）



・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	482,547	+2,547	(+0.5%)
営業利益	52,000	54,739	+2,739	(+5.3%)
営業利益率	10.8%	11.3%	+0.5P	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	38,000	39,462	+1,462	(+3.8%)
当期純利益率	7.9%	8.2%	+0.3P	-
1株当たり当期純利益（円）	151.94	157.69	+5.75	(+3.8%)
ROE	13.2%	14.0%	+0.8P	-

*当社公表済の最新計画値、ROEは試算値。

- ・ 続いて6ページ、計画比です。
- ・ 冒頭で申し上げたとおり、すべての計数で上期決算発表時に引き上げた計画を上回って着地しました。
- ・ 営業利益率は、生産性向上の取り組みや販管費の抑制によって、計画比で+0.5ポイント上回りました。

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	155,104	+18,157	(+13.3%)
	営業利益	8,695	11,095	+2,400	(+27.6%)
	営業利益率	6.3%	7.2%	+0.9P	-
BPO	売上高	35,453	36,617	+1,163	(+3.3%)
	営業利益	3,105	3,453	+347	(+11.2%)
	営業利益率	8.8%	9.4%	+0.6P	-
金融IT	売上高	110,660	124,937	+14,276	(+12.9%)
	営業利益	15,320	16,765	+1,444	(+9.4%)
	営業利益率	13.8%	13.4%	▲0.4P	-
産業IT	売上高	194,414	191,232	▲3,182	(▲1.6%)
	営業利益	18,710	22,959	+4,248	(+22.7%)
	営業利益率	9.6%	12.0%	+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 TIS Inc.

7

- ・ 7ページは、主要なセグメント別の状況です。
- ・ 「サービスIT」、「BPO」、「金融IT」についてはこれまでの傾向と大きく変わらず、増収増益となりました。
- ・ 「産業IT」の減収は、事業ポートフォリオ見直しに伴う子会社売却の影響約40億円、収益認識基準の適用に伴う影響約50億円によるものであり、実勢ベースは増収となります。また、生産性向上の施策推進等により収益性が向上し、増益となりました。

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	155,104	▲896	(▲0.6%)
	営業利益	11,300	11,095	▲205	(▲1.8%)
	営業利益率	7.2%	7.2%	+0.0P	-
BPO	売上高	36,500	36,617	+117	(+0.3%)
	営業利益	3,400	3,453	+53	(+1.6%)
	営業利益率	9.3%	9.4%	+0.1P	-
金融IT	売上高	121,500	124,937	+3,437	(+2.8%)
	営業利益	16,700	16,765	+65	(+0.4%)
	営業利益率	13.7%	13.4%	▲0.3P	-
産業IT	売上高	194,500	191,232	▲3,268	(▲1.7%)
	営業利益	20,800	22,959	+2,159	(+10.4%)
	営業利益率	10.7%	12.0%	+1.3P	-

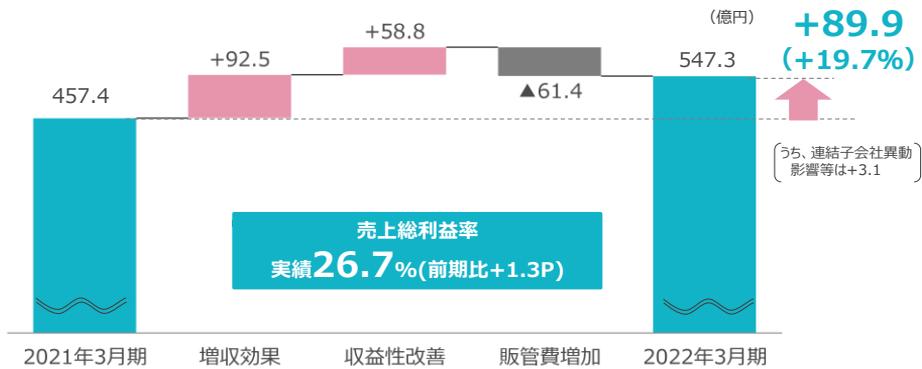
サービスIT：ペイメントは好調ながらその他領域が低調。不採算案件の影響等もあり、計画をやや下回る。
 BPO：顧客のBCPやテレワーク・分散化の加速によりアウトソーシング需要が好調に推移したことから、計画達成。
 金融IT：根幹先顧客のIT投資拡大の動き等により売上高は計画過達。営業利益は収益性影響で計画並みで着地。
 産業IT：販売等の伸び悩みにより売上高は計画未達。収益性向上の取り組みが奏功し、営業利益は計画達成。

- ・ 続いて8ページは、計画比です。
- ・ 「サービスIT」では、ペイメントは好調ながらその他の領域が低調であったことや不採算案件の影響等で、計画をやや下回って着地しました。
- ・ 「産業IT」では、販売等が伸びず、売上高は計画未達となりましたが、収益性向上の取り組みにより営業利益は計画を上回る結果となりました。

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。



<p>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)</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓「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」 <p>} に関するコスト</p>
<p>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)</p>

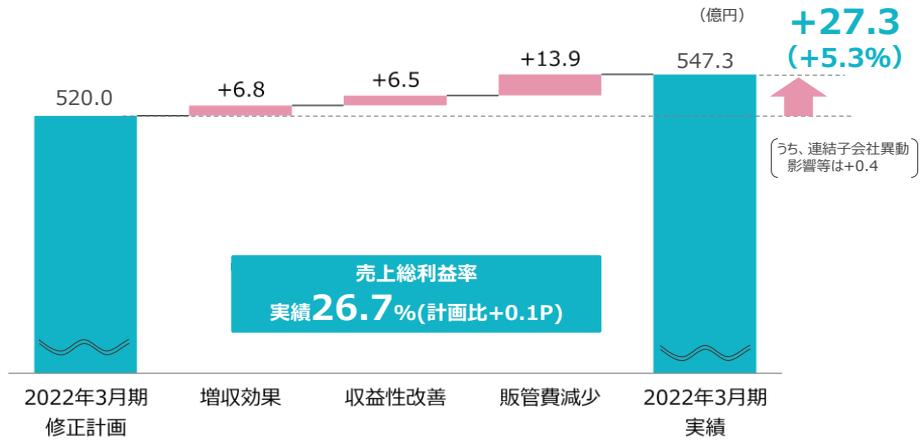
<販管費増減>	
連結子会社異動影響等	+17.3
オフィス改革	+18.7
ブランド関連	▲0.8
経費削減・本社機能高度化	▲3.3
先行投資・その他	+29.5
計	+61.4

© 2022 TIS Inc.

9

- ・ 9ページは営業利益の要因別増減です。
- ・ 増収効果及び収益性改善による売上総利益の増加が、販管費の増加を吸収して、前期比89.9億円の営業増益となりました。
- ・ 売上総利益率は、高付加価値ビジネスの提供、生産性向上施策の推進等により、前期比1.3ポイント上昇の26.7%まで向上させることができました。
- ・ 不採算案件は累計18.5億円で、前期比およそ1億円減という結果でした。

2022年3月期 営業利益要因別増減分析（計画比）



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

© 2022 TIS Inc.

10

- 10ページは営業利益の計画比の要因別増減分析です。不採算案件は計画を上回り、マイナス要因となりましたが、生産性向上等でカバーしました。
- 販管費は、オフィス改革コストなどで抑制に努めました。

(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



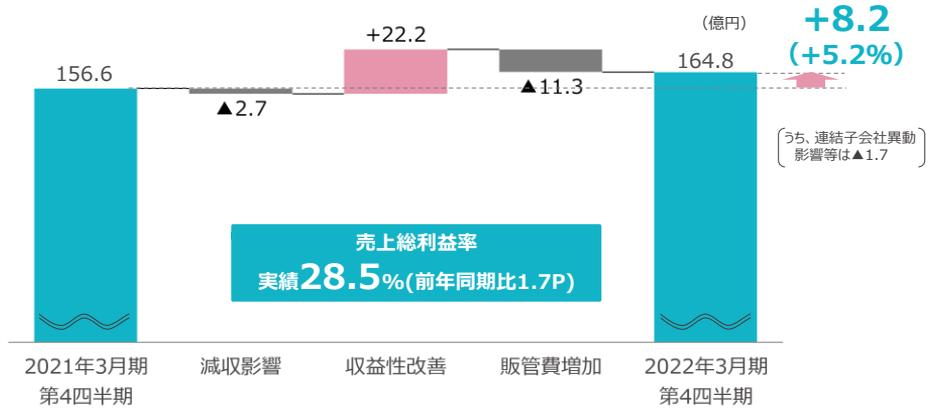
(百万円)	2021年3月期 第4四半期	2022年3月期 第4四半期	前年同期比	
売上高	130,350	129,414	▲936	(▲0.7%)
営業利益	15,660	16,481	+821	(+5.2%)
営業利益率	12.0%	12.7%	+0.7P	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	9,570	10,047	+477	(+5.0%)
四半期純利益率	7.3%	7.8%	+0.5P	-
主要セグメント別				
サービスIT	売上高	43,251	43,010	▲240 (▲0.6%)
	営業利益	3,572	3,478	▲93 (▲2.6%)
	営業利益率	8.3%	8.1%	▲0.2P
BPO	売上高	9,427	9,379	▲48 (▲0.5%)
	営業利益	962	965	+2 (+0.3%)
	営業利益率	10.2%	10.3%	+0.1P
金融IT	売上高	30,062	32,648	+2,585 (+8.6%)
	営業利益	4,639	4,634	▲4 (▲0.1%)
	営業利益率	15.4%	14.2%	▲1.2P
産業IT	売上高	56,508	51,697	▲4,811 (▲8.5%)
	営業利益	6,280	7,197	+917 (+14.6%)
	営業利益率	11.1%	13.9%	+2.8P

© 2022 TIS Inc.

11

- 11ページ・12ページは、第4四半期の3か月間の業績を示したものです。
- 「産業IT」の減収影響で全体としても減収となりましたが、通期業績でもご説明したとおり、主に子会社売却と、収益認識基準の適用に伴う影響であり、実勢ベースでは問題ありません。
- なお、「金融IT」の営業利益率については、前期は比較的収益性の高い案件が多く、前年同期の水準が高かったことや、運用品質向上のためコストをかけた等により前年同期比マイナスとなりましたが、今期も14.2%と低くない水準だと思っております。

(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 TIS Inc.

- 第3四半期に伸び悩み、ご心配いただいた売上総利益率も第4四半期ではしっかりと伸ばすことができ、増益の牽引役となっています。

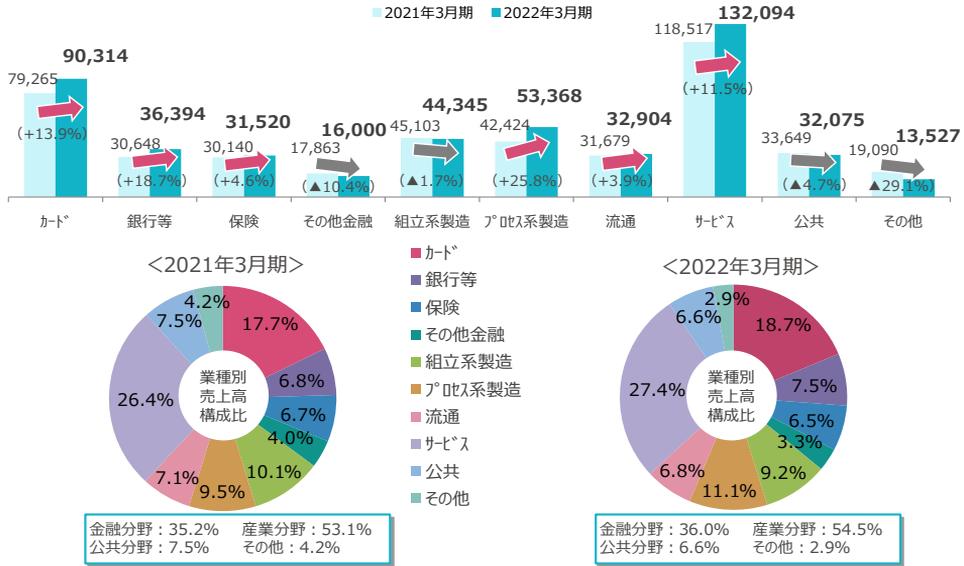
2022年3月期 顧客業種別売上高



・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)



© 2022 TIS Inc.

13

- ・ 13ページをご覧ください。顧客業種別売上高の状況です。
- ・ これまでとトレンドは変わらず、根幹先顧客を中心に「カード」、「プロセス系製造」が好調に推移しました。また、第3四半期までM&A効果として大きく寄与したMFECの業績反映は主に「銀行」・「サービス」に寄与しています。

2022年3月期 受注状況（全体）

・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	493,755	+41,470	(+9.2%)
サービスIT	128,507	151,526	+23,019	(+17.9%)
BPO	32,702	34,519	+1,817	(+5.6%)
金融IT	113,921	125,419	+11,498	(+10.1%)
産業IT	177,153	182,289	+5,135	(+2.9%)
期末受注残高	147,214	161,453	+14,239	(+9.7%)
サービスIT	44,421	53,555	+9,134	(+20.6%)
金融IT	48,114	49,117	+1,003	(+2.1%)
産業IT	54,678	58,780	+4,101	(+7.5%)

- ・ 14ページからは受注状況についてのご説明です。
- ・ まず、14ページは運用を含めた全体の受注状況です。
- ・ 受注高は前期比9.2%増の4,937億円、受注残高は同じく9.7%増の1,614億円と、受注高、受注残高ともに、ソフトウェア開発が牽引して力強く増加し、過去最高水準まで積みあがりました。

2022年3月期 受注状況（ソフトウェア開発）

・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	271,350	+34,027	(+14.3%)
サービスIT	55,037	64,248	+9,211	(+16.7%)
金融IT	68,490	78,349	+9,858	(+14.4%)
産業IT	113,795	128,752	+14,956	(+13.1%)
期末受注残高	83,797	94,016	+10,219	(+12.2%)
サービスIT	20,367	22,447	+2,079	(+10.2%)
金融IT	28,541	30,559	+2,017	(+7.1%)
産業IT	34,887	41,009	+6,122	(+17.5%)

- ・ 15ページは「ソフトウェア開発」の受注状況についてです。
- ・ 受注高・受注残高ともにすべてのセグメントで力強い伸びとなりました。
- ・ 「金融IT」、「産業IT」では根幹先顧客を中心とした旺盛な投資意欲により、また「サービスIT」ではペイメントやデジタルマーケティング系の個別案件が牽引しております。

(参考) 2022年3月期第4四半期 (直近四半期) 受注状況



受注状況 (全体)

(百万円)	2021年3月期 第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	167,264	+11,075	(+7.1%)
サービスIT	45,595	56,160	+10,565	(+23.2%)
BPO	8,646	8,899	+252	(+2.9%)
金融IT	43,690	45,019	+1,328	(+3.0%)
産業IT	58,255	57,184	▲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	83,008	+7,705	(+10.2%)
サービスIT	13,974	20,774	+6,800	(+48.7%)
金融IT	24,784	25,010	+226	(+0.9%)
産業IT	36,544	37,223	+678	(+1.9%)

© 2022 TIS Inc.

■ 16

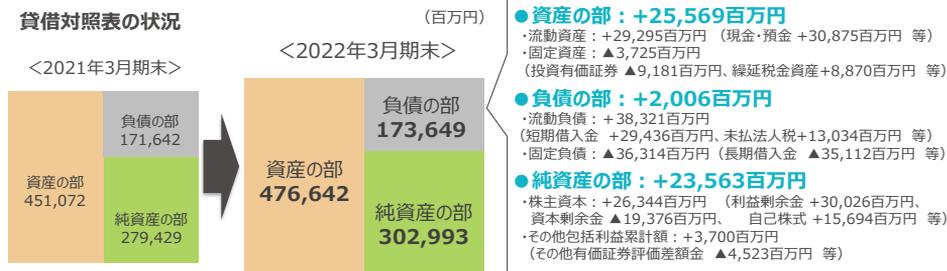
- 16ページは第4四半期の3か月間の受注状況です。
- 第3四半期では「サービスIT」において受注の波の影響もありましたが、顧客のIT投資意欲は変わらず活況であり、第4四半期ではすべてのセグメントで受注高・受注残高ともに大きく積み上がりました。
- 「産業IT」の受注高の減少については、収益認識基準の影響が最も大きく、加えて子会社売却の影響が主な要因です。受注残高はしっかり積みあがっており問題ないという認識です。
- では、ここで連結業績に対する子会社異動の影響額について、まず通期の数字から申し上げます。
- プラス要因は滯標アナリティクス、TIS千代田システムズ、MFEC分です。
- 売上高で約140億円、営業利益はのれん償却控除後で7億円弱です。
- 全体受注高は約150億円、うちソフトウェア開発受注高は45億円で、受注残高は影響なしとなります。
- マイナス要因は、中央システム分です。
- 売上高で約40億円、営業利益は4億円弱です。
- 全体受注高・ソフトウェア開発受注高とも30億円台半ばで、受注残高は、同じく全体・ソフトウェア開発とも10億円です。
- 第4四半期についてはマイナス要因のみとなります。

- 売上高で20億円、営業利益で2億円弱です。
- 全体受注高・ソフトウェア開発受注高とも10億円台半ばで、受注残高は、同じく全体・ソフトウェア開発とも10億円です。

2022年3月期 貸借対照表、キャッシュフローの状況

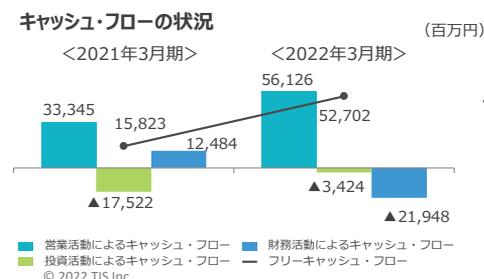
・堅調な営業活動で営業キャッシュ創出力が向上、事業ポートフォリオの見直しや政策保有株式の縮減等を通じて、高水準のキャッシュを創出。

貸借対照表の状況



- **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



- **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

© 2022 TIS Inc.

■ 17

- ・ 17ページをご覧ください、貸借対照表とキャッシュ・フローの状況ですが、今回ハイライトしたいのはキャッシュフローになります。
- ・ 好調な事業活動に伴い、営業活動によるキャッシュ・フローが大きく増加したことでフリーキャッシュ・フローも前期比で大幅増となっております。
- ・ 2022年3月期実績に関する説明は以上となります。

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

- 続きまして、2023年3月期の業績見通しについてご説明いたします。

- ・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、**新常態対応の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。



- ・ まず19ページでは、事業環境の認識をご説明します。デジタル変革需要は力強く、IT投資は引き続き拡大傾向にあると見ています。このため、良好な事業環境が続くと期待しています。

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

リソースレイヤー
構造転換を成し遂げる人材構成へシフト

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

(説明省略)

2023年3月期 業績予想ハイライト



・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	500,000	+17,453	(+3.6%)
営業利益	54,739	57,000	+2,261	(+4.1%)
営業利益率	11.3%	11.4%	+0.1P	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	39,462	37,500	▲1,962	(▲5.0%)
当期純利益率	8.2%	7.5%	▲0.7P	-
1株当たり当期純利益 (円)	157.69	154.22	▲3.47	(▲2.2%)
ROE *1	14.0%	12.9%	▲1.1P	-

*1 2023年3月期のROEは、試算値。

© 2022 TIS Inc.

■ 21

- ・ 21ページは2023年3月期の通期業績予想です。
- ・ 中期経営計画の目標値を視界に捉えた計画としており、売上高は前期比3.6%増の5,000億円、営業利益は前期比4.1%増の570億円、親会社株主に帰属する当期純利益は前期に大きく計上した特別利益の減少により前期比5.0%減の375億円としています。
- ・ ROEは、財務戦略に基づく施策の効果もあり、中計最終年度の目標水準を維持できると考えています。
- ・ 営業利益も自然体では中期経営計画の目標値580億円の達成が可能な状況だと認識していますが、構造転換とそれによる持続的な成長の実現をより確かなものとするため、原動力となる人材に対する投資等をさらに強化することを考慮した計画としております。
- ・ なお、不採算案件の目標は、10億円以内としています。あらためて、しっかりと抑制に努めてまいります。

セグメント変更について

- ・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>

オフリングサービス	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
BPM	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
金融IT	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
産業IT	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
広域ITソリューション	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

成長の核になる 戦略ドメイン

IOS
BFS
SPB
SPB
SPB IOS

※上記以外に「その他」セグメントあり。

© 2022 TIS Inc.

■ 22

- ・ 22ページをご覧ください。
- ・ 冒頭で申し上げましたとおり、2023年3月期より、主な報告セグメントを「オフリングサービス」「BPM」「金融IT」「産業IT」「広域ITソリューション」の5つのセグメントへ変更します。
- ・ ポイントとして3点あげています。
- ・ 今回の変更の目的はマネジメントアプローチの視点をより厳密に適用することで成長戦略推進の実効性を向上させることにあります。
- ・ この実現に向けて、従来の「サービスIT」の位置づけを再定義し、先行投資型のビジネスモデルである「オフリングサービス」を事業単位としてペイメントを中心としたサービス転換を加速させていきます。
- ・ また、幅広い顧客基盤を持つ「広域ITソリューション」を事業単位として切り出し、ITプロフェッショナルサービスやソリューションをより広域へ提供していきます。
- ・ この目的や意図は、後ほど岡本からもご説明させていただきます。

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	106,300	+3,133	(+3.0%)
	営業利益	4,692	6,100	+1,408	(+30.0%)
	営業利益率	4.5%	5.7%	+1.2P	-
BPM	売上高	42,951	44,900	+1,949	(+4.5%)
	営業利益	4,991	5,250	+259	(+5.2%)
	営業利益率	11.6%	11.7%	+0.1P	-
金融IT	売上高	91,651	95,700	+4,049	(+4.4%)
	営業利益	12,355	13,000	+645	(+5.2%)
	営業利益率	13.5%	13.6%	+0.1P	-
産業IT	売上高	108,751	110,700	+1,949	(+1.8%)
	営業利益	15,356	15,900	+544	(+3.5%)
	営業利益率	14.1%	14.4%	+0.3P	-
広域IT ソリューション	売上高	156,231	158,500	+2,269	(+1.5%)
	営業利益	16,492	17,200	+708	(+4.3%)
	営業利益率	10.6%	10.9%	+0.3P	-

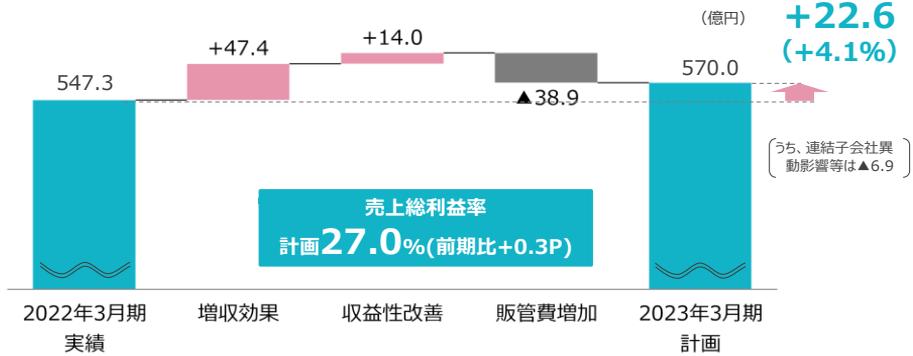
オファリングサービス	: 決済関連ビジネスの拡大を中心として、増収増益の計画。クレジットSaaSのローンチも貢献が始まる。
BPM	: BPOニーズへの対応に加えて、業務最適化支援を積極的に推進し、増収増益の計画。
金融IT	: カード根幹先顧客向け取引拡大を中心として、増収増益の計画。
産業IT	: 複数案件の一部ピークアウトを見込むが、根幹先顧客への取引拡大を中心として、増収増益の計画。
広域ITソリューション	: 既存顧客向け取引拡大およびソリューションの横展開推進により、増収増益の計画。

© 2022 TIS Inc. * 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。

- 23ページでは、新セグメント別の業績予想を示しています。すべてのセグメントで増収増益の計画としております。

2023年3月期 営業利益要因別増減分析（予想）

・高付加価値ビジネス推進や生産性向上等が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

（説明省略）

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

- 私からの説明の最後に、株主還元についてご説明します。

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。

(説明省略)

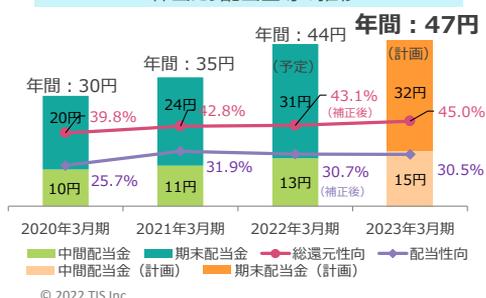
株主還元の状態・計画



- ・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)	47円 (前期比+3円)	-	47円
配当総額	110億円	113億円	-	113億円
配当性向(補正後*1)	27.9% (30.7%)	30.5%	-	30.5%
自己株式取得総額	44.7億円	55億円	245億円	300億円 *2
総還元性向(補正後*1)	39.3% (43.1%)	45.0%	-	110.3%

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)



*1：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
*2：2022年5月11日発表の自己株式の取得内容による上限金額

- ・ 26ページの基本方針は割愛させていただき、27ページをご覧ください。
- ・ 2022年3月期は計画を上回る事業成長を果たしたことを受け、1株当たりの期末配当金を4円増やし、1株当たり年間配当金を44円とします。
- ・ 補正後の総還元性向は43.1%となり、株主還元の基本方針に沿った水準となります。
- ・ また、2023年3月期については1株当たりの年間配当金は3円増の47円としたうえで、通常の配当・自己株式の取得に加えて、資本構成適正化を目的とした自己株式の取得を実施します。自己株式の取得総額は合計で300億円になります。
- ・ こちらの経緯についても後ほど岡本よりご説明させていただきます。
- ・ 今後も、事業の拡大とともに、それに応じた株主還元の充実を実現していきたいと考えております。
- ・ 以上で説明を終了させていただきます。

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

- TIS 岡本です。あらためまして、本日は、当社決算説明会にご参加いただき、ありがとうございます。
- それでは、私の方から、中期経営計画の進捗状況について、ご説明させていただきます。

- 「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



- まず29ページ・30ページは、1年前にご提示した資料の再掲になります。
- 29ページが当社グループの目指すサステナビリティ経営の全体像、30ページが中期経営計画の概要、基本方針及び重要な経営指標です。
- ここから先の説明の前段となるものですが、ご説明については割愛させていただきます。

Be a Digital Mover 2023

基本方針



重要経営指標

売上
5,000億円

営業利益/率
580億円 / 11.6%

EPS成長 CAGR
10%超

戦略ドメイン比率
51% → 60%
(2,285億円 → 3,000億円)

社会課題解決型サービス事業売上
380億円 → 500億円⁽⁺¹⁾

成長投資
約1,000億円

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



(説明省略)

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

© 2022 TIS Inc.

※進捗率は2021年3月期実績から見た2024年3月期計画に対する進捗を示す

31

- ・ それでは中期経営計画の1年目である2022年3月期がどのような状況だったかについて説明していきたいと思います。
- ・ まず31ページは、重要な経営指標の進捗状況です。最終年度の2024年3月期の計画達成に向けて、いずれも良好な進捗であることがおわかりいただけるかと思います。

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、I AM Consultingによる政府系企業の大型案件を共同受注等、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

- ・ 32ページは、2022年3月期の全体総括として、グループ経営方針に基づく振り返りを掲載したものです。
- ・ 上期の決算説明会の際にも申し上げましたが、まず、全ての施策遂行の土台となる「グループ一体経営の醸成」は、グループ基本理念「OUR PHILOSOPHY」等の継続的な浸透活動を通じて着実に進んだと感じています。また、私が最も重要なテーマだと申し上げている「フロントライン強化」についても、この1年間、社員とのディスカッションキャラバン等を通じて、私自身の考えの浸透や意見交換による理解促進を精力的に推進してきました。まだまだ満足することはできませんが、社員の意識変革や能動的な動きの強まりは着実に強まってきていると感じています。
- ・ では、5つの項目についての評価です。それぞれに記載した振り返りの内容からも全体的には着実な進展や成果が見られていることから、③を除いて「○(マル)」としています。
- ・ それぞれのポイントを簡単にご説明していきます。
- ・ ①については、社会的に優先度の高いテーマである「環境」や「人権」に関する取り組み等を着実に進めることができたと考えて「○(マル)」にしました。
- ・ ②は、不採算案件だけを取り上げれば大きな課題で「×(バツ)」ともいえる状況であり、あらためて抑制・撲滅に向けた取り組みを強化していかなければなりません。ただ、②全体で見れば、そのマイナス影響を生産性向上等でしっかりと吸収し、売上総利益率を引き続き向上させることができたことを評価して「○(マル)」にしました。

- ③を「△(サンカク)」にしたのは、取り組みは進んでいるものの、これからの成長ドライバーとしての期待値が高いことや投資先行フェーズのため収益性の面で引き続き課題があることを考えれば、まだまだ十分とは言えないとの考えによるものです。
- ④は、コロナ禍で海外の事業環境も厳しいわけですが、そうした中でも我々が中長期的に目指す「ASEANトップクラスのIT企業連合体」の実現に向けて、今すべきこと・今できることを着実に進めることができたと考え、「○(マル)」にしています。
- ⑤については、最重要の経営資源である人材に対する取り組みを引き続き積極的に推進し、外部評価も含めて成果が出てきているという点から「○(マル)」にしています。

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



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き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

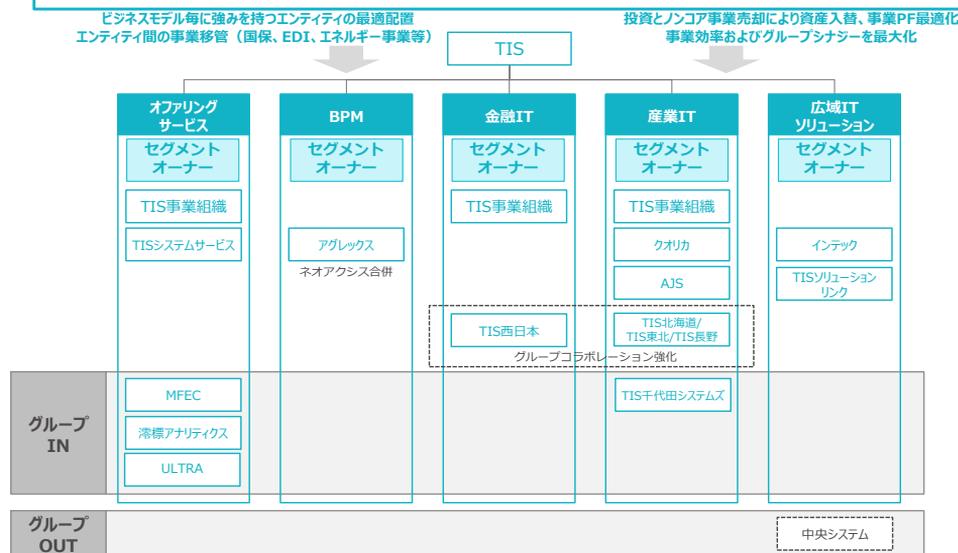
付加価値向上を目指し、報酬や教育投資の向上、キャリア採用を含めた積極的採用活動を継続

- 33ページは中期経営計画2年目の2023年3月期のグループ経営方針です。大きなテーマ変更はなく、中期経営計画の目標達成に向けてさらにそれぞれの取り組みを進化させたうえでしっかりと推進していきたいと考えています。

中期経営計画への取り組み（トピックス） 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。



- ・ 34ページからは中期経営計画の進捗状況に関連するトピックスをご紹介してまいります。
- ・ まず、「事業ポートフォリオの見直し」です。
- ・ さきほどの河村の説明でも少し触れていますが、常に最適なグループフォーメーションを検討する中で、グループ内での事業移管・集約、M&Aや譲渡を実施してきましたが、今回、戦略ドメインへの集中・転換をより一層加速し、実効性を向上させるために、ビジネスモデルに応じたマネジメント体制をとることとし、それに合わせてセグメントを変更することにしたものです。
- ・ この1年間、前段階としてグループサポーター役員の仕組みを試行してきましたのですが、それを昇華させ、新セグメントではセグメントオーナーの権限と責任を明確化しています。

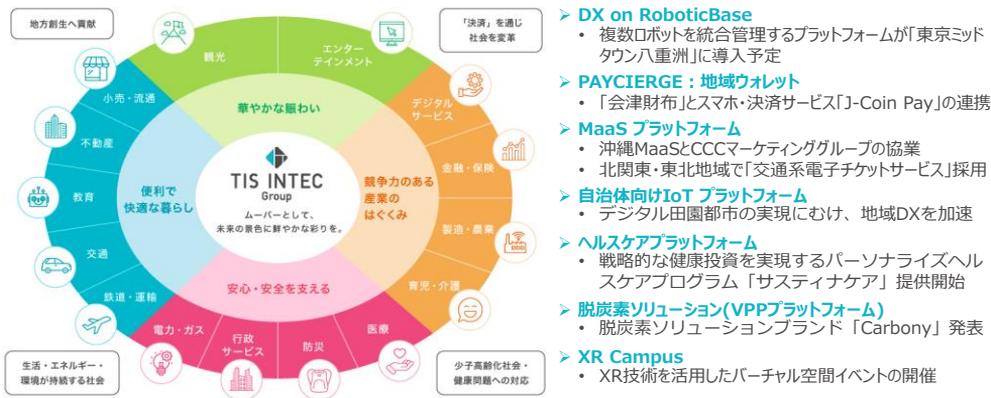
中期経営計画への取り組み（トピックス） DX事業戦略



・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)

© 2022 TIS Inc.

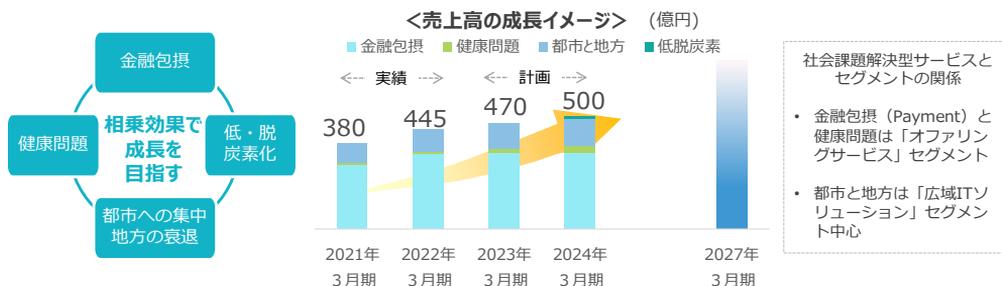
■ 35

- ・次に「DX事業戦略」です。
- ・繰り返しになりますが、今回の中期経営計画(2021-2023)における重要なキーワードの一つが「フロントライン強化」だと考えています。
- ・この実現を支える重要な経営資源といえる「DXコンサルタント」の拡充、戦略的な配置は計画に沿って進んでいます。まだまだ十分といえるような状況ではなく、これからも注力していく必要がありますが、様々な分野においてDXコンサルティング機能を活用した取り組み・事例が広がってきています。
- ・「フロントライン強化」の実現度合いをどういう指標ではかるのがよいかはなかなか難しいと感じていますが、定性的ながらその進展には手応えを感じていますし、引き続き、DX提供価値向上による当社ビジネスの高付加価値化への取り組みを進めてまいりたいと考えています。

中期経営計画への取り組み（トピックス） 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。



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 社会課題解決型サービス事業 (*1)	<ul style="list-style-type: none"> 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
	<ul style="list-style-type: none"> 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「サステイナケア」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

© 2022 TIS Inc. (*1)金融包摂、健康問題、低・脱炭素、都市への集中・地方の衰退を直接的に解決するサービス型事業

36

- ・ 続いて、36ページはサービス事業戦略、特に社会課題解決型サービス事業に関する内容を取り上げていますが、ペイメント事業が牽引役となり、順調に進展している状況にあります。その他の領域は、将来の事業拡大に向けて仕込みの段階という状況です。

中期経営計画への取り組み（トピックス） オフリングサービス事業戦略 -Payment事業-



・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り組みへ昇華
・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）

■2023年3月期の重点テーマ

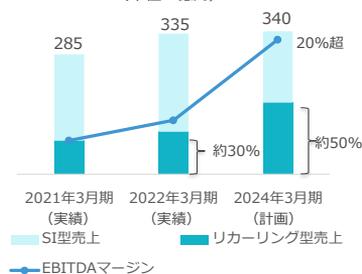
- ・クレジットSaaSのサービス完成&安定稼働
- ・「Embedded Finance」事業立上げに向けた事業スキームの検討
- ・デジタル通貨の取り組み加速

© 2022 TIS Inc.

PAYCERGE.

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)



37

- ・ 37ページは今申し上げたペイメント事業にフォーカスしたページです。
- ・ 全体としては計画に沿って進捗しています。
- ・ クレジットSaaSは計画通り2023年3月期上期にサービスの構築が完成する運びとなっています。当初の業績貢献度合いはそれほど大きいわけではありませんが、ファーストユーザーの利用開始にとどまらず、セカンドユーザー以降の獲得を通じた事業規模の拡大は、当社グループの成長ドライバーですので、今後のさらなる展開と業績貢献をご期待いただければと存じます。
- ・ また、デビットSaaSやプリペイドSaaS、ウォレット関連のほか、長期的な視点で取り組む“Beyond Payment（ペイメントを超える）”も着実に進展している状況にあります。
- ・ Embedded Finance事業の立ち上げを見据えたM&Aも実施しましたが、これもまだ先の楽しみという位置づけです。

中期経営計画への取り組み（トピックス） グローバル戦略



・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

© 2022 TIS Inc.

■ 38

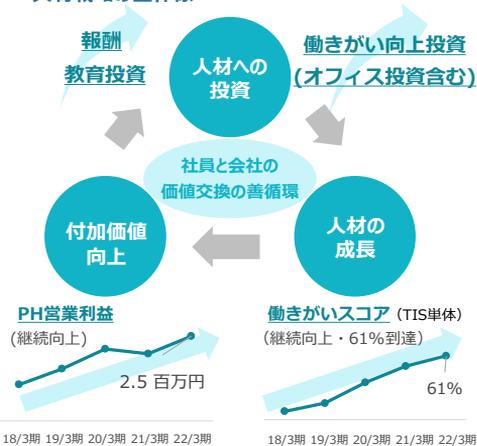
- ・ 38ページのグローバル事業戦略は、先ほどの32ページでも言及しておりますとおり、将来の楽しみであるクロスボーダービジネスはまだ厳しい状況にありますが、テクノロジー・チャネルのそれぞれの軸でもいろいろな展開が進んでおり、持分法適用会社までを含めたグローバル事業規模は順調に拡大しています。
- ・ 我々のスタンスとしては、日本と海外のシナジーだけを求めているわけではありません。もちろん日本と海外のシナジーも例えばキャッシュレスをテーマに取り組んでいるわけですが、それに固執せずに海外と海外でフットワーク軽く連携する方がシナジー創出につながることも多いと考えていますし、それが当社グループの大きな力になっていくと考えていますので、今後も海外同士の連携にも期待しているところです。

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



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

■ 重点分野における取組と成果

人材の先鋭化・高度化 <ul style="list-style-type: none"> ● 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 	HRBP体制の強化
人事DX <ul style="list-style-type: none"> ● 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 <ul style="list-style-type: none"> ● 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 <ul style="list-style-type: none"> ● 働きがいスコアが前年56%から61%へ向上 	

■ 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

- ・ 39ページは人材戦略です。いつも申し上げていますが、人材は我々の力であり企業価値創出の源泉であり、最重要な経営資源であることは間違いありません。
- ・ そうした認識のもと、これまででも人材の成長と付加価値向上につながる人材への投資や様々な取り組みを積極的に実施してきた結果、社員の働きがいスコアは上昇し、それに応じる形で一人当たり営業利益も着実に向上してきています。
- ・ これからも人材に対する投資等は社員と会社の価値交換の善循環のドライバーになるもの、ひいては企業価値向上をもたらすものと強く認識していますので、惜しむことなく、可能な限り積極的に実施していきたいと考えています。

中期経営計画への取り組み（トピックス）
経営高度化 -サステナビリティ経営とESG進化-



- ・持続可能な社会への貢献と企業価値向上の実現に向けて、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%

© 2022 TIS Inc.

■ 40

- ・ 続いて40ページ。ESGへの対応についてです。個々の取り組みへの言及は割愛させていただきますが、E・S・Gそれぞれの面で、社会要請に対応した経営高度化を着実に推進することができていると考えています。
- ・ そしてSocialにおける重要な経営指標としている「ステークホルダー満足度」についても向上がみられていることは、大変良い状況だと受け止めています。
- ・ このテーマは短期的に対応すればそれで十分というものではなく、長期的な視点から腰を据えて真摯に向き合うことが極めて重要だと考えていますので、今後も価値創造を支える基盤であるESGへの対応を深化させ、持続可能な社会への貢献と持続的な企業価値向上の実現を目指してまいります。

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	—

- ・ 41ページと42ページは投資財務戦略です。
- ・ まず、41ページ。この中期経営計画で内部強化の観点とM&A・出資の観点をあわせて3年間で約1,000億円の積極的な成長投資をしていくこととしており、その考え方は変わっていません。
- ・ ただし、当初想定に固執せずに、経済環境をはじめとする様々な変化に柔軟な対応をとることも経営として重要だと考えていますので、例えば、もっと人材投資をすべきだと判断すれば人材投資の配分を厚くする、といったことも検討していきたいと考えています。

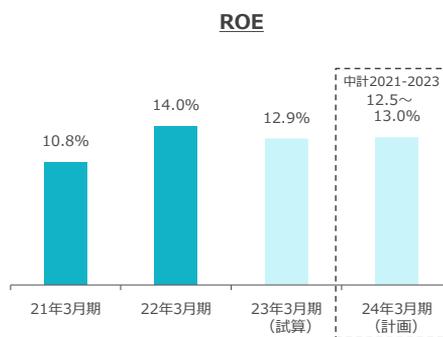
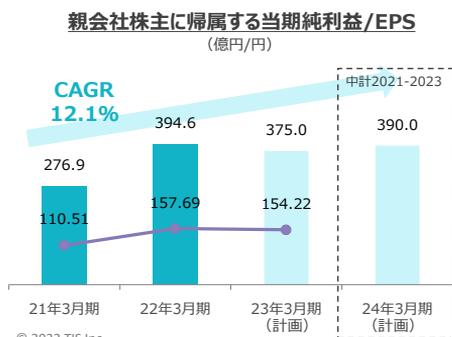
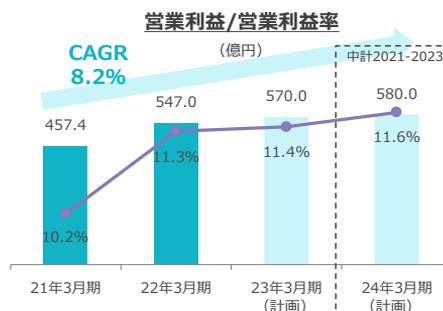
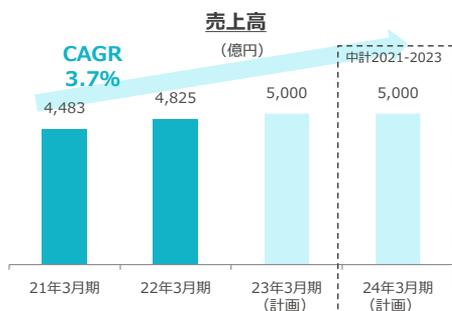
中期経営計画への取り組み（トピックス） 財務投資戦略②

・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

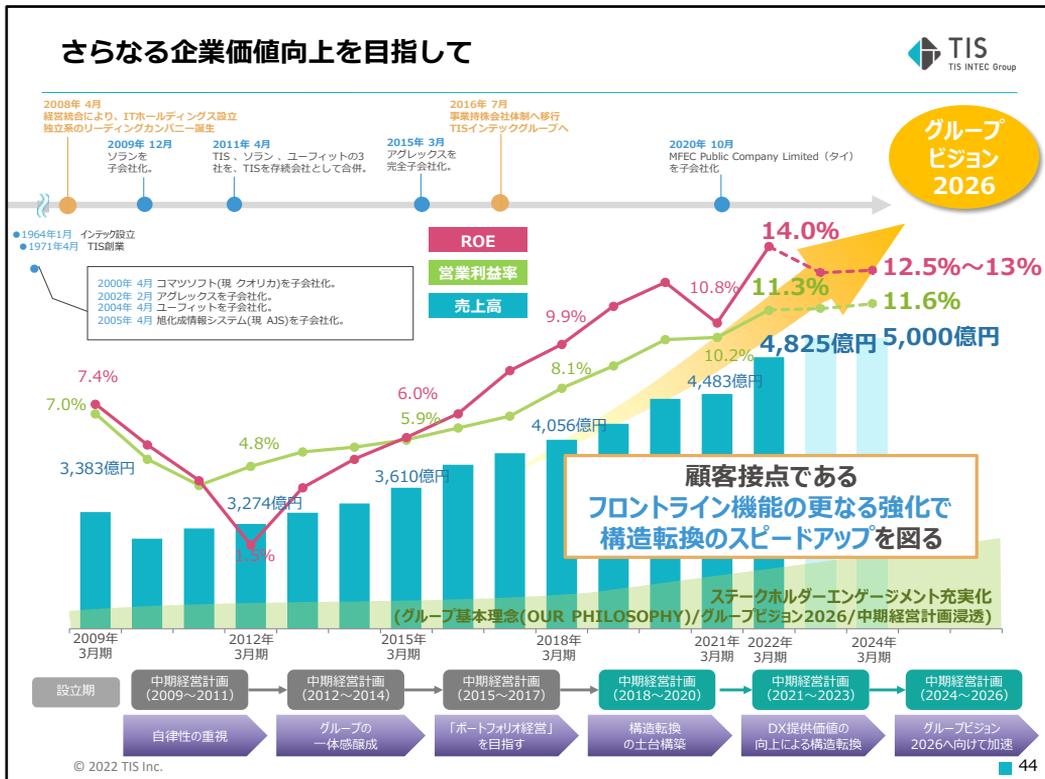


- ・ 続いて42ページでは、今回の大きな財務施策に関するご説明をしたいと思います。
- ・ 現在がセカンドステップとなる計3回の中期経営計画はグループビジョン2026実現のためのステップとして策定しているものであることは、以前からご説明しているとおります。
- ・ そうした中、これまでご説明してきた個々の戦略も、グループビジョンの実現に向けたものであり、「戦略ドメイン」への経営資源の集中による構造転換を共通の軸・考え方としているものです。
- ・ 「戦略ドメイン」への経営資源の集中による構造転換は、積極的な投資も奏功して着実に進展し、利益成長やキャッシュ創出力が向上するなど、より強固な経営基盤をもたらすようになったと感じています。経営の質が転換してきており、今後もそれがさらに進んでいくことへの手応えが強まった今だからこそ、資本構成の適正化を図り、資本効率性を向上させるアクションをとることができるわけであり、そうであればその機を逸することなく、速やかに実施すべきであると判断したことから、今回、総還元性向に基づく分と合わせて総額300億円の自己株式の取得を実施することとした次第です。



© 2022 TIS Inc.

(説明省略)



- 44ページが、私からの説明の最後となります。
- 私が社長に就任して1年が経過しました。中期経営計画の初年度でもあったこの1年は幸いにも施策面・計数面とも概ね順調な進捗となりました。
- しかし、当然のことながら課題もたくさんあり、外部環境もめまぐるしく変わっていますので、まだまだやらなければならないことが山積しているのもまた事実です。そうした状況に目を背けず、あらためて、丁寧に、気を引き締めて一つ一つしっかりと対処していきたいと考えています。
- 当社グループの持続的な成長や企業価値向上のためには、構造転換の歩みを止めることは絶対あってはなりません。そして、構造転換に向けた動きの原動力は、やはり「フロントラインの強化」であると私は信じています。
- 前にも申し上げたように、「フロントラインの強化」は、社員の意識変革が必要であることから、一朝一夕で劇的に成果が得られるものではありません。これまで異なること・新しいことをする場合には、序盤の成否がその後の局面に大きな影響を与えます。この1年をみても、まだまだ十分というわけではありませんが、精力的に社員とのディスカッションキャラバン等を実施してきたことで、ところどころで社員の意識変革を感じたり、能動的なコミュニケーションの動きを見て取ることができるようになってきました。これをさらに浸透・定着させることであれば、そこからは自発的にどんどん動きが活性化して大きな動きにつながっていくと思いますので、今後もその方向付けに注力していきたいと考えています。

- 引き続き、構造転換を通じたグループの持続的な成長とさらなる企業価値向上に全力で取り組み、グループビジョン2026のゴールテープを一日でも早く切れるようにしたいと考えています。
- 以上で、ご説明を終了します。

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

（説明省略）

2023年3月期上期

業績ハイライト・主要セグメント別損益（予想）



(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	-	
主要セグメント別					
オファリング 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 TIS Inc. * 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。

46

(説明省略)

2023年3月期下期
業績ハイライト・主要セグメント別損益（予想）



(百万円)		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	-
主要セグメント別					
オフアライン 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 TIS Inc. * 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

(説明省略)

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
売上高	482,547
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
営業利益	54,739
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
売上高	482,547
オフリングサービス	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
営業利益	54,739
オフリングサービス	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
受注高	493,755
サービスIT	151,526
BPO	34,519
金融IT	125,419
産業IT	182,289
受注残高	161,453
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
受注高	495,291
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
受注残高	161,453
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
受注高	271,350
サービスIT	64,248
BPO	-
金融IT	78,349
産業IT	128,752
受注残高	94,016
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
受注高	271,350
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
受注残高	94,016
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

オファリングサービス	<ul style="list-style-type: none"> ● クレジットSaaSを中核に置くペイメント事業の成長・リカー転換・収益性向上 ● 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&セキュリティの垂直統合による付加価値向上
BPM	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 ● 保険/証券等の業界で深耕
金融IT	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 ● 顧客共創による多様な収益モデルの確立
産業IT	<ul style="list-style-type: none"> ● 根幹顧客のIT需要への対応・DX提供価値の向上 ● 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
広域ITソリューション	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 ● 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

旧報告セグメント	2024年3月期計画		新報告セグメント	2024年3月期計画	
サービスIT	売上	1,650億円	オファリングサービス	売上	1,085億円
	営業利益	170億円		営業利益	95億円
	営業利益率	10.3%		営業利益率	8.8%
BPO	売上	385億円	BPM	売上	455億円
	営業利益	35億円		営業利益	48億円
	営業利益率	9.1%		営業利益率	10.6%
金融IT	売上	1,250億円	金融IT	売上	960億円
	営業利益	175億円		営業利益	130億円
	営業利益率	14.0%		営業利益率	13.5%
産業IT	売上	2,025億円	産業IT	売上	1,090億円
	営業利益	210億円		営業利益	140億円
	営業利益率	10.4%		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%

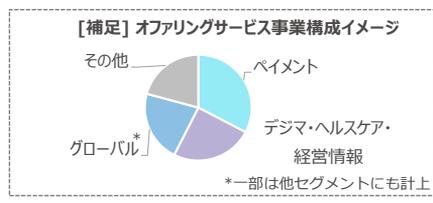
© 2022 TIS Inc.

51

セグメント毎のビジネスモデル

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	



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	

戦略ドメイン再掲：

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自随できないビジネス・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
- ・個人の事業アイデアを生かした事業創出 等

2022年3月期第4四半期 プレスリリース/お知らせ①



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、企業ヘ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、マックスパ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

© 2022 TIS Inc.

■ 54

(説明省略)

2022年3月期第4四半期 プレスリリース/お知らせ②



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）」とワンピ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

© 2022 TIS Inc.

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関して>

本資料は、著作権法及び不正競争防止法上の保護を受けております。資料の一部あるいは全部について、TIS株式会社から許諾を得ずに、複写、複製、転記、転載、
改変、ノウハウの使用、営業秘密の開示等を行うことは禁じられております。本文記載の社名・製品名・ロゴは各社の商標または登録商標です。

(説明省略)