



## TISインテックグループ 事業説明会

---

コンサルティング事業 ～DX事業戦略～

2022.12.5

TIS株式会社

© 2022 TIS Inc.





## 上田 雅弘

TIS株式会社 専務執行役員

ビジネスイノベーションユニット ディビジョンダイレクター

兼 デジタル社会サービス企画ユニット ディビジョンダイレクター

新和監査法人（現 あずさ監査法人）を経て、複数のコンサルティングファームで役員を歴任。その後、有限責任あずさ監査法人のパートナーとして、社内にコンサルティング部門を立ちあげる。2017年にはTIS株式会社のビジネスイノベーション事業立ち上げに参画、現在に至る。



## 井原 渉

濤標アナリティクス株式会社

代表取締役社長

2006年に外資系企業の日本におけるコンサルティング会社を設立。その後A\*STAR SERC 傘下の研究所にて大規模データの解析や、大手コールセンター会社にて分析コンサルタントに従事。2014年に濤標アナリティクス株式会社を設立。2020年にTISインテックグループに参画し現在に至る。

- 改めまして、本日も説明を担当する上田でございます。よろしくお願いいたします。
- まず、簡単に私の略歴を自己紹介させていただきたいと思います。このスライドに記載ありますように、もともと監査法人に入りましたが、30年ぐらいコンサルティングビジネスをやっております。10年ぐらいは現場に出ておりましたが、残りの20年ぐらいは基本的にはコンサルティングビジネスのマネジメントをやっております。
- 2017年にTISに入社し、一貫してTISインテックグループのコンサルティング事業を強化するところに注力しております。先ほどご案内がありましたように、主にコンサルティング事業を推進するビジネスイノベーションユニットのディビジョンダイレクターを務めております。
- もう一名、先ほどもご紹介いただきましたように、濤標アナリティクスの代表取締役社長でございます井原につきましては、本プレゼンの最後のところで時間を設けておりますので、その際、改めてご紹介させていただきたいと思っております。
- では、本題に入りたいと思います。

## コンサルティング組織の位置づけ

- ビジネスイノベーションユニットは、濠標アナリティクスと共に、TISインテックグループのコンサルティング事業戦略の立案・推進の全体を担っています



© 2022 TIS Inc.

2

- まずプレゼンテーションを始める前に、当社グループにおけるコンサルティング組織の位置づけについてお話ししたいと思います。
- 私が担当しておりますビジネスイノベーションユニットは、TIS事業組織の一つでございます。同じオファリングサービスセグメントに属する濠標アナリティクスと一体となって、TISインテックグループ全体のコンサルティング事業戦略の立案・推進を担っております。
- もちろん、事業組織として自らの業績についての責任を負うことは当然でございますが、私どもコンサルティング事業を単独で推進しているわけではございません。セグメントを超えて、グループの各社とも共同してフロントラインの強化やバリューチェーンの高度化を推進することで、SI等のビジネスで提供する価値を向上させていくことを目指しているところでございます。

## コンサルティング事業 ～DX事業戦略～

1 基本理念・中期経営計画

2 コンサルティング事業戦略

3 トピックス

- それでは、本題に入りたいと思います。今日のアジェンダでございます。
- ここに記載のように、1つ目、基本理念・中期経営計画、2つ目、コンサルティングの事業戦略、3つ目、どのようなビジネスをやっているのかということの事例も含めまして、トピックスというこの3部の構成でお話しさせていただければと思っております。

# 1 基本理念・中期経営計画

---

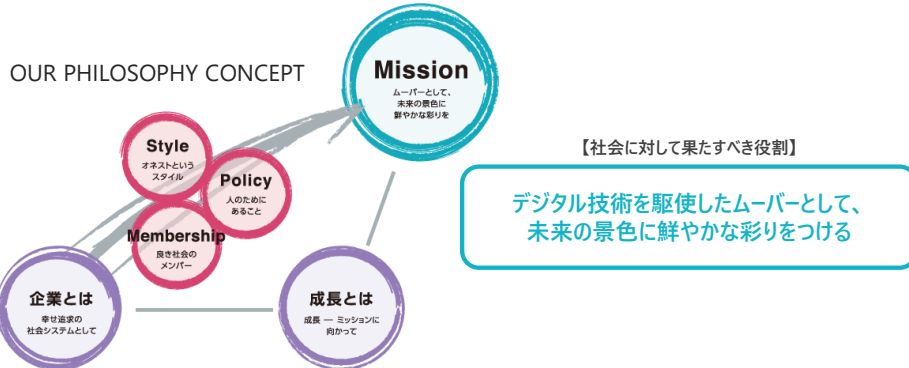
(説明省略)



「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、大切にしている考え方やあり方を幅広く明確化しており、当社グループのすべての営みはこの「OUR PHILOSOPHY」を軸に行われます。

当社グループは、社会に対して果たすべき役割として、「デジタル技術を駆使したムーバーとして、未来の景色に鮮やかな彩りをつける」存在を目指してまいります。

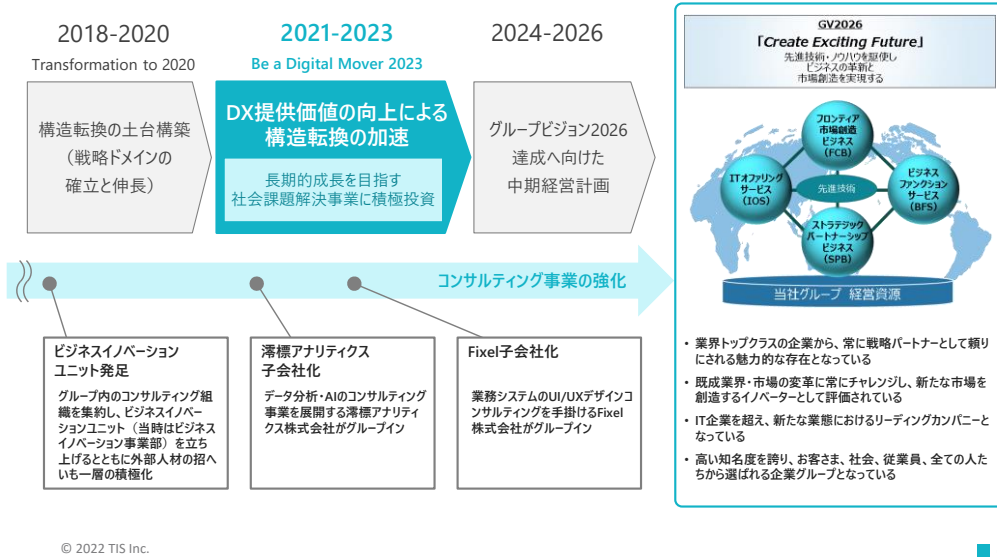


- 1つ目、基本理念・中期経営計画でございます。まずはじめに、当社グループの基本理念や中期経営計画をご紹介します。コンサルティング事業の変遷について触れたいと思います。
- 私どもTISインテックグループの使命、これは先進的なデジタル技術やノウハウを駆使して、これまでにない新しい発想とやり方で、世の中が抱えている課題を解決することと定義しております。その考え方を表したものが、TISインテックグループの基本理念「OUR PHILOSOPHY」です。「OUR PHILOSOPHY」は当社グループの根幹となる価値観そのものでありまして、私たちはこれを軸として、企業活動を行っているということになっております。
- ミッションを掲げます「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」を実現するためには、グループと一体となった事業活動を推進していく必要があると考えています。その中で、本日お話ししますコンサルティングビジネスについても、その一翼を担う存在であると、さまざまな取り組みをしているところでございます。

## TISインテックグループのコンサルティング事業の変遷



- 段階的なコンサルティング機能の拡充に伴い、2017年にビジネスイノベーション事業部として集約・再編しました。
- 2021-23中期経営計画期間に簿標アナリティクス、Fixelがグループインシ、データアナリティクス、UI/UXデザインの機能を強化し、構造転換を加速しています。



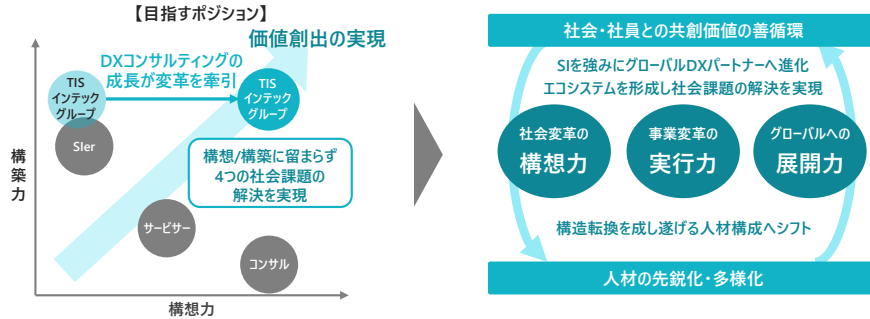
- 次のスライドですが、TISインテックグループのコンサルティング事業の変遷を表したものでございます。
- まず当社グループは、グループビジョン2026として、企業像を「Create Exciting Future」と定め、先ほども申し上げましたように先進技術・ノウハウを駆使して、ビジネスの革新と市場創造を実現するため、右にあります四つの戦略ドメインを設定し、構造転換を図りながら戦略ドメインの進化を目指しているところでございます。
- そのためにステップとしては、3年ごとの3回の中期経営計画を遂行するとしており、現在はちょうど2回目の中計の折り返し地点を迎えたところになります。こうした中で、我々のコンサルティングビジネスについても、グループ全体と同様に構造転換を通じた事業強化を進めているところでございます。
- 当社グループを取り巻く経営環境やお客様のニーズとして、デジタルトランスフォーメーション、DXが非常に重要なテーマとなっています。このような中で、お客様もDXの必要性を認識しているところでございますが、具体的に何をして良いかわからず、悩まれている部分が大きくなっており、そうしたお客様をうまくリードしながらDXを実現していくためには、コンサルティングという機能が非常に重要になってくるわけでございます。そのため、提供価値向上にはこれまでの延長線上ではあってはならないということでテコ入れをして、このような変革をスタートさせてまいりました。
- 2018年の前中期経営計画の策定と同時にビジネスイノベーション事業部としてスタートをいたしまして、外部人材を招へいするとともに、グループに点在しておりましたコンサルティング組織の集約と強化を強力に推進してまいりました。加えて、M&Aによるリソースの獲得、機能強化にも努めているところでございます。
- 今後も、当社グループの構造転換をコンサルティングビジネスがリードするんだという自負のもとで、さらなる事業強化とグループ全体としてのお客様やその先に位置する社会

に対する提供価値の向上に努めてまいります。

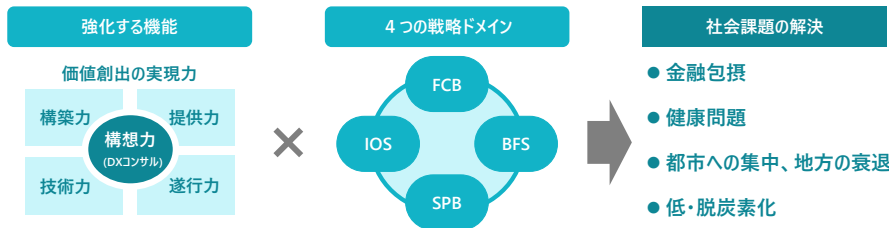


## DX事業戦略の方向性

- 事業全体のDX化による提供価値の向上、戦略ドメイン拡大、社会課題解決型サービス事業の成長によって、グローバルに社会変革や顧客事業変革を担うポジションを目指しています。



### 【目指すポジションへ向けたアプローチ】



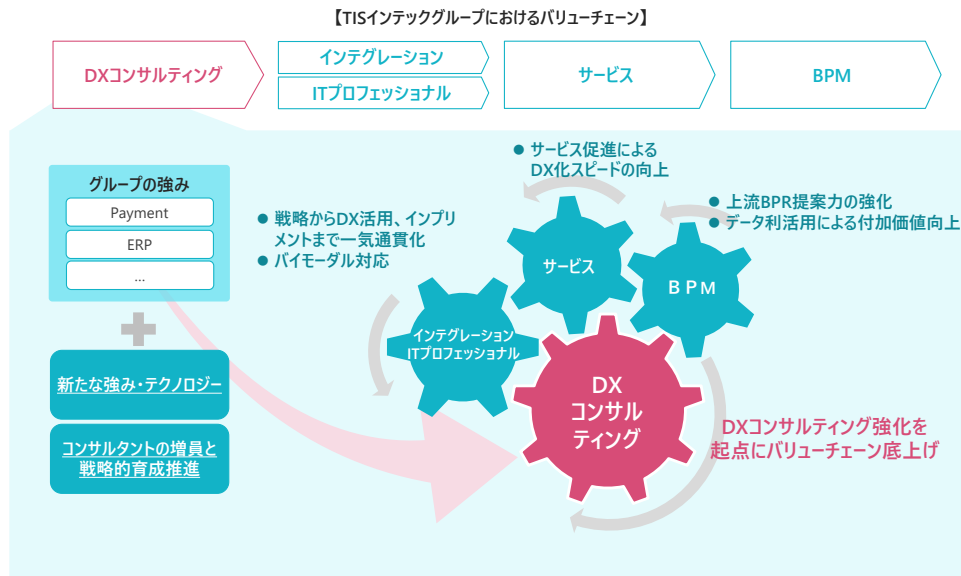
© 2022 TIS Inc.

7

- 次のスライドでございます、DX事業戦略の方向性です。
- 現在の中期経営計画は、グループビジョン2026達成に向けたセカンドステップにあたります。その中では、DXの事業戦略を明確に打ち出しているところでございます。
- TISインテックグループが目指す姿、ないしは世の中、マーケットからどのような存在と認められ、価値創造を通じてその期待に十分応えるという考え方のもとで整理したものが、このページに記載している内容でございます。
- もともと私どもは、長い年月をかけて養ったSIによる構築力が強みとなっております。ここにお客様が課題やその解決策を見出していない部分を先回り、問題提起と解決策を描く構想力を持つことで、お客様への価値提供だけにとどまらず、その先にある社会課題の解決に向けた価値創造ができる企業グループを目指しているところでございます。
- この構想力の中核となる機能が、コンサルティング機能であると思っております。それをしっかりと有することができれば、今のSierという枠組みから大きく進化して成長していくことができると考えております。また、社会課題の解決に向けて、社会変革や顧客の事業変革を担えるポジションを確立できると考えているところでございます。

## DX事業戦略におけるDXコンサルティングのねらい

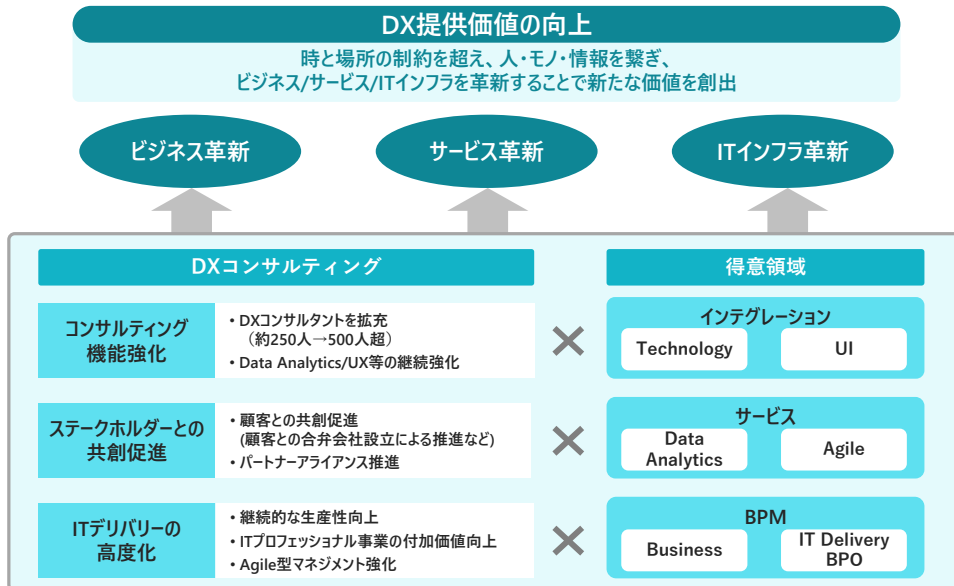
- DXコンサルティング事業は、お客さまや社会に対する提供価値を向上し、お客さまとの接点であるフロントライン機能を強化することで、TISインテックグループのビジネス全体のバリューチェーンを高度化することを目指しています。



- 次のスライドは、現中期経営計画の策定時にも当社からお伝えしていることですが、社会課題の解決にはITの力が不可欠でございます。DXの推進によるビジネスモデルの変革・進化は不可逆的な潮流であり、もう避けて通れないことは間違いないところでございます。
- DXコンサルティング力の強化は、インテグレーションその他の既存ビジネス領域全体のバリューチェーンを連動させ、事業の拡大と高度化につながる大きな動力になると考えております。
- 真ん中の下のほうにありますように、DXのコンサルティングという歯車がしっかりと既存のビジネスを回していくと、それがTISインテックグループ全体の強みにつながっていくと思っております。
- 我々は、このDXコンサルティング力が真ん中でぐるぐる回ることによって、それぞれのビジネスが連携しながら強みを発揮していく、このことを進めていくということが非常に重要であると考えているところでございます。

DX提供価値の向上のための取り組み

- DX提供価値の向上のために、ステークホルダーとの共創促進やDXコンサルティング機能の強化やITデリバリーの高度化を進めています。



- 次のスライドはDXの提供価値向上のための取り組みでございます。
- 時、場所の制約を超えて、人・モノ・情報をつないで、ビジネスやオペレーションのプロセス、ITインフラを革新することで新たな価値を創出します。
- DX提供価値の向上のためには、ステークホルダーの皆さんとの共創促進、DXコンサルティング機能の強化、ITデリバリーの高度化を進めているところでございます。この真ん中に書いている掛け算が非常に重要になってきます。

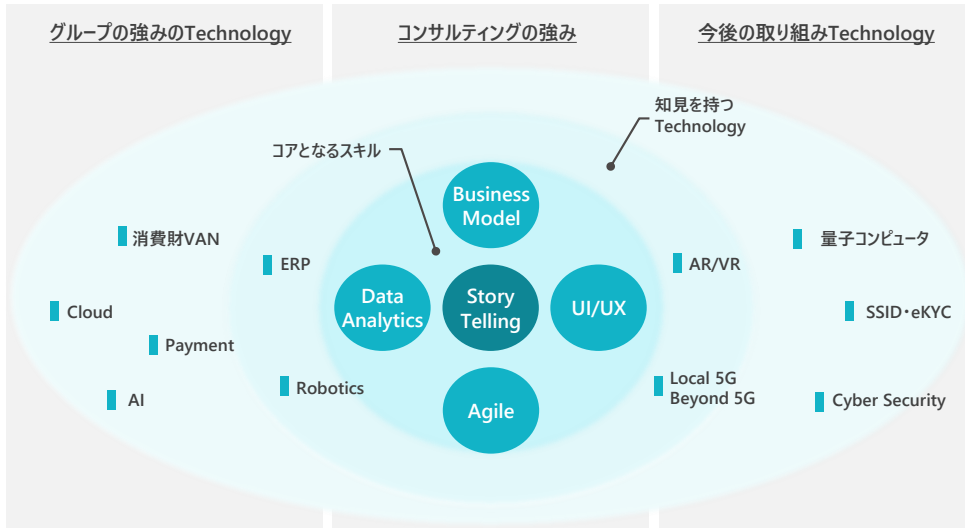
## 2 コンサルティング事業戦略

---

- 次に、ここからコンサルティング事業の戦略についてご説明させていただきます。

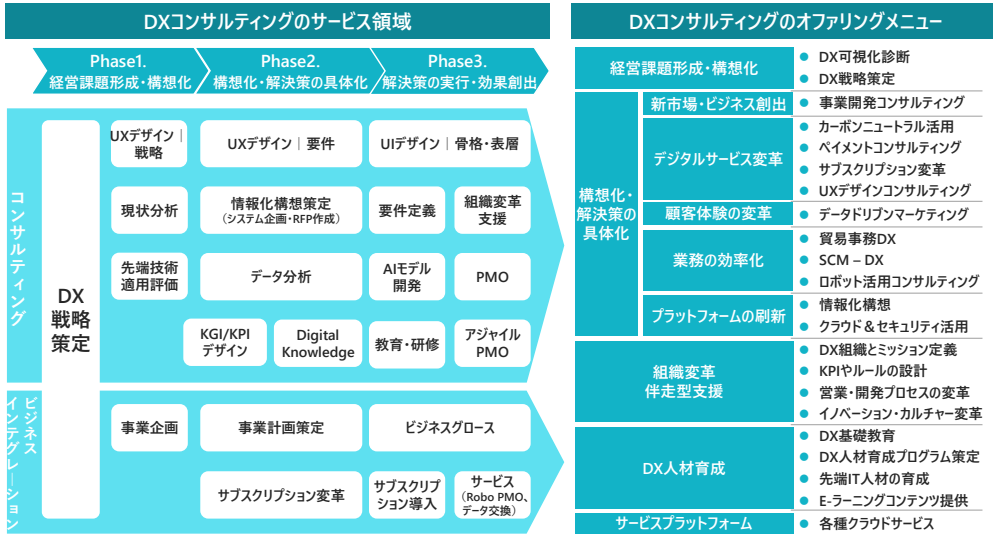
## コンサルティング事業の強み

- 5つのコアスキルを具備し、グループの強みであるテクノロジーと組み合わせることでビジネス変革・サービス変革・ITインフラ変革について、高い実効性を保有しています。
- さらに知見を持つテクノロジーを増やすことで、コンサルティング提供領域を拡大していきます。



- まず、当社グループのコンサルティング事業の強みについて説明させていただきます。
- 我々はこのスライドの真ん中にありますように、現在、Story Telling、Business Model、Agile、Data Analytics、UXという5つのコアスキルを具備しているものだと認識しております。Data Analytics、UXについては、M&Aを通じて強化しているところになっております。
- そこにグループ全体の強み、コンサルティングを機能強化する前から持っているTechnology、いわば主にITのデリバリーというこれまでグループを牽引していた得意の分野を掛け合わせることによって、ビジネス、サービス、ITインフラの変革に対して高い実効性を保有していることが強みであると認識しているところであります。
- そしてTechnologyというのは進化が激しいところになりますので、今後もいろいろなTechnologyの知見をマーケットから収集、具備して、それを掛け合わせていくことで、さらに強みを磨いていくことができるのではないかと考えているところでございます。

- DXコンサルティングを戦略立案から実行、効果創出まで一貫通で対応できるケイパビリティを保有しています。

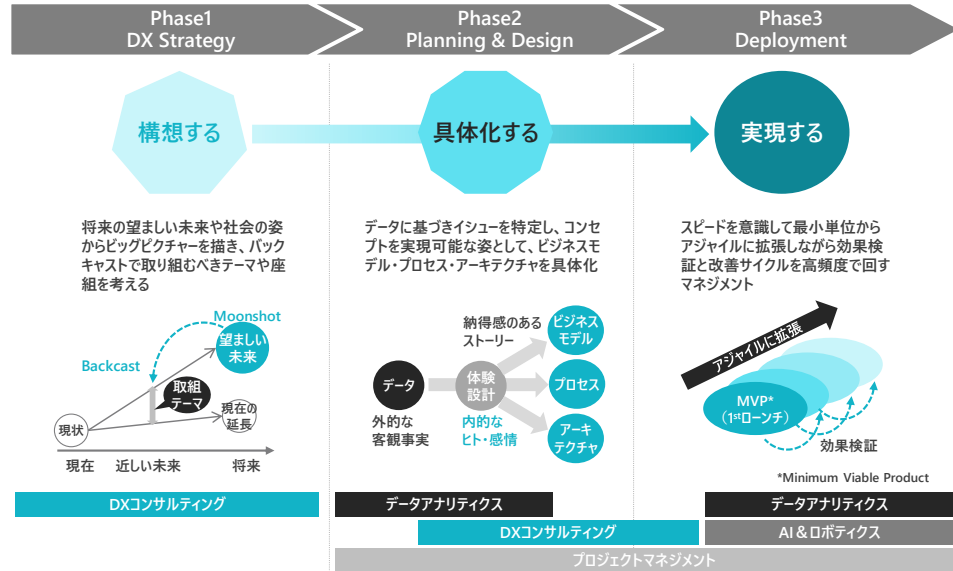


- DXコンサルティングを戦略立案から実行、効果創出まで一貫通で対応できるケイパビリティを保有
- 「経営課題形成・構想化」から、「サービスプラットフォーム」まで、幅広い領域で課題を解決

- 私どもが提供しているコンサルティング・サービス領域を表したのが、このスライドでございます。
- 左に、DXコンサルティングのサービス領域という形で記載させていただいております。大きく3つのPhaseに分けて、コンサルティングのサービスを考えているところでございます。
- 1つ目が、経営課題の形成・構想化。2つ目が、構想化したものの解決策の具体化。3つ目が、その解決策の実行およびその効果の創出。こういうものをコンサルティング、ビジネスインテグレーションの軸で多様なサービス領域に対し、Phaseをわたって一貫して対応できるケイパビリティを保有しているところが私どもの特徴だと考えております。
- 右にある図は、私どもが提供可能なDXコンサルティングのオフリングメニューでございます。
- 内容は少し細かくなると思いますので説明は割愛させていただきますが、幅広い領域でお客様の課題を解決できるラインナップが既に揃っているのではないかと考えているところがございます。

## DXコンサルティング・アプローチ

- TISのDXコンサルティングは、“DXでデータとリアル社会をつなぐ新しい体験を実現する”ために、データアナリティクス、UI/UXデザイン、アジャイルの手法を取り入れ構想～実現までをワンストップで伴走します。

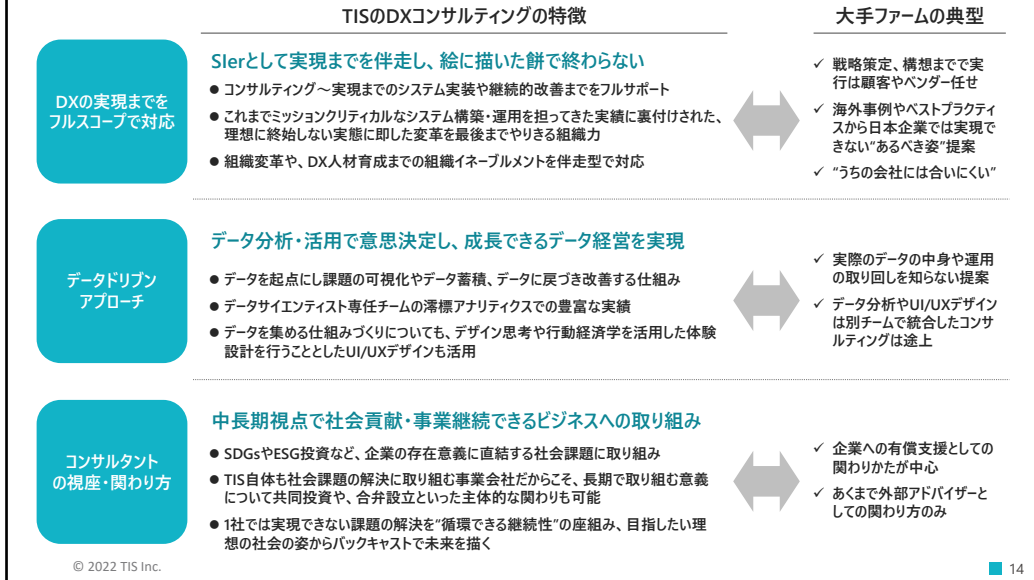


- 次のスライドは、私どもが考えるDXコンサルティングのアプローチでございます。
- 先ほども申し上げましたように、課題を明確にしてそれを構想化する。また、その構想化したものを具体化していく。それを実現するということですが、私どもは特に実現に非常に重きを置いてビジネスを推進し、責任をもって実現し伴走していくところが価値提供の源泉であると考えているところであります。
- コンサルティングという名前を考えますと、構想して終わりということがいろいろ考えられるところですが、私どもとしては構想するだけでなく具体化する、それを実現する。ITの力で実践したあとは、運用、改善も含めて実際にお客様に定着するところまで、SIビジネスとして範囲を広げているところになろうかと思っております。
- その中で真ん中にありますように、データをうまく使いながら具体化してき、そのためには仮説・検証をぐるぐる回すことで実現性を高めていくことが必要になってくると考えております。構想だけで終わらず、具体化して実現し、かつ仮説・検証をぐるぐる回していくところまで推し進めていくことが、非常に大事なコンサルティングの機能であると考えているところであります。

## TISのDXコンサルティングの特徴



- TISのDXコンサルティングは、お客さまのDXをSIerとしての力も合わせてフルスコープで実現することが可能です。
- また、データドリブンなアプローチや、中長期的な視点から社会やお客さまの事業に貢献できるビジネスへの視座を持って取り組みます。



© 2022 TIS Inc.

14

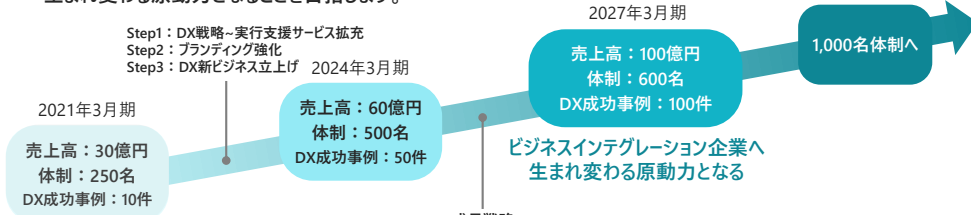
- それを少し特徴として具体的にまとめたのが、このスライドになろうかと思えます。
- 簡単にマーケットから見える振る舞いみたいなところを典型として書かせていただいているところがございます。
- DXの実現までフルスコープで対応する。そのためには一貫性やデザイン、データドリブンというアプローチが必要になってきます。そういうアプローチもワンチームで対応できるケイパビリティを持っています。またこれらのアプローチを通じて、中長期的に伴走するという視点もきっちり持っているところが、我々の特徴になってくるのではないかと思います。
- 中長期的視点で伴走するのは、基本的にはこのSIビジネスで培ってきたマインドを持っているところだと思っておりますので、そういうマインドをすごく大事にしながら、コンサルティングの領域でもそういう意識を持って提供しているところが特徴ではないかなと思います。
- また、先ほどからも申し上げていますように、SIerとして養ってきた構築力がございますので、絵に描いた餅で終わらせることなく、実現まで伴走することができます。最後まで責任を持つことが、お客様の信頼を獲得する上では非常に重要な要素であると考えております。
- 私どもはコンサルティングだけでビジネスをするというのではなく、やはりSIとともにビジネスを提供することを前提としています。コンサルティングだけを提供する、ビジネスをするコンサルティング会社ではなく、コンサルティングはSIで提供している価値を向上させる機能として、当社グループにおいては存在価値があると考えているところがございます。
- 私どもが提供するサービスのお客さまへの提供価値を向上させるために、コンサ



ルティングという機能が必然的に必要になってきて、その必然的に必要になってきたコンサルティング機能の提供をすることによって、全体として提供する価値が高まり、お客様の期待を超えることを目指していると理解していただけるのではないかと考えているところでございます。

## DXコンサルティングの成長戦略

- 5つの基本方針に基づく戦略を通じて、DXを契機としてTISインテックグループがビジネスインテグレーション企業へ生まれ変わる原動力となることを目指します。



|                 |   |
|-----------------|---|
| DX提供価値の向上       | <ul style="list-style-type: none"> <li>幅広いDXのニーズに対応するため、AI、Robotics、ローカル5G、AR/VRなどのスキルを獲得</li> <li>Agile PMOや、UI/UXデザインテクノロジーを獲得し、強みと掛け合わせたDXコンサルを提供</li> <li>多数の実績の積み上げにより、市場から認知されるDXの専門性（強み）を醸成</li> <li>グループの強みとなる領域にフォーカスしたブランディングの実施</li> </ul> |
| 次なる強みへの投資拡大     | <ul style="list-style-type: none"> <li>培ったコンサル手法を活用することで、事業創出への取り組み</li> <li>人工型ビジネスから脱却するため、DXコンサル事業と親和性の高いサービスの事業投資（Robo PMO）</li> <li>高付加価値型のDXコンサルを提供するため、ケイパビリティ強化のためM&amp;A・出資をスピード感をもって実施</li> </ul>   |
| 人材の先鋭化と多様化      | <ul style="list-style-type: none"> <li>ジェネラリストとスペシャリストそれぞれに育成し量と質を強化</li> <li>コーポレート、HRBPと一体で採用、配置転換による人材獲得の継続的強化</li> <li>事業成長に伴う育成フレームワークの充実化</li> </ul>  |
| 社会・社員との共創価値の善循環 | <ul style="list-style-type: none"> <li>G各社含め、SPB等の注力アカウントを保有する事業部との連携強化</li> <li>社会課題解決に資するR&amp;Dの取り組み実施</li> <li>社員が自己実現を図れるための働きがい・キャリアモデルの整備</li> </ul>   |
| グローバル経営の進化と拡張   | <ul style="list-style-type: none"> <li>TISインテックグループ出資先、業務提携先とのネットワークを活用したDXコンサル強化</li> <li>DXの最新海外事例の国内への展開</li> <li>ASEANを中心としてTISインテックグループエコシステムへの積極的な参加と共同ビジネスの立ち上げ</li> <li>海外最新事例を収集する仕組みの確立（リサーチ会社との提携、リサーチセンターの設立）</li> </ul>                  |

© 2022 TIS Inc.

15

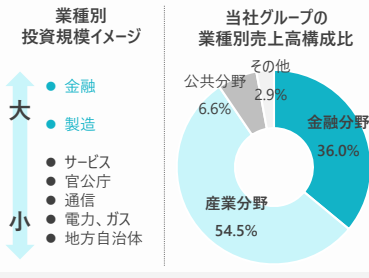
- このスライドは、DXコンサルティングの成長戦略でございます。
- 私どもSIerからビジネスインテグレーション企業へ変革する、構造改革によって変革する、その原動力になることを目指しているということであり、この数字は、ビジネスイノベーションユニットと濔標アナリティクスの数字となっております。
- 計数面としては、2021年3月期の売上30億円、DXコンサルタント250名の体制で、今の中期経営計画の最終年度には、売上60億円、500名体制に拡充する計画としております。この3カ年は、体制強化を重視しているところでございます。
- 2027年3月期、FY26には体制充実を背景として、事業そのものの展開を加速させることで600名の100億円を目標としています。また、このときの600名は、濔標アナリティクスやFixelの社員も含んでおりますが、TIS単体の社員数との単純比較で言えば、約10%程度がTISの社内にはDXコンサルタントとしてビジネスを展開している状態を目指しているということであり、
- そして将来に向けては、さらに体制を拡充する必要性を感じております。なるべく早い時期に、1,000名体制にまで拡充できればと考えております。
- 成長戦略は、中期経営計画における五つの基本方針に応じてそれぞれ設定しております。その中で特に重要だと思っておりますのは人、人財の先鋭化と多様化であります。最終的には価値創出の源泉である人財が非常に重要だと思っております。なぜならば、特にコンサルティング事業においては決まった商品・サービスを提供するものではないので、まさしく人そのものが強み、武器になると思っているところでございます。

## DXコンサルティングのターゲット

- 当社グループの顧客基盤とマーケット動向から金融や製造業界をメインターゲットとして設定しています。

### ターゲット

金融、産業は当社グループの売上高比率が高く、IT投資規模も大きい



### 注目テーマ

新規テクノロジーにも注目し顧客の課題を解決

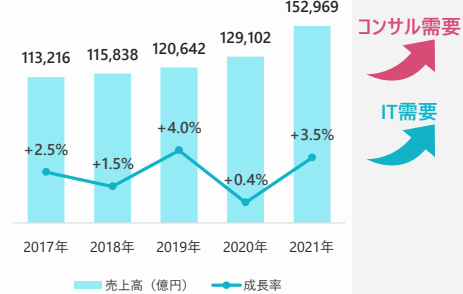


© 2022 TIS Inc.

### 市場概況

DXに取り組む企業の増加により情報サービス市場はゆるやかな増加基調、伴いコンサルティング需要も増加の見込み

#### 情報サービス業の売上高推移

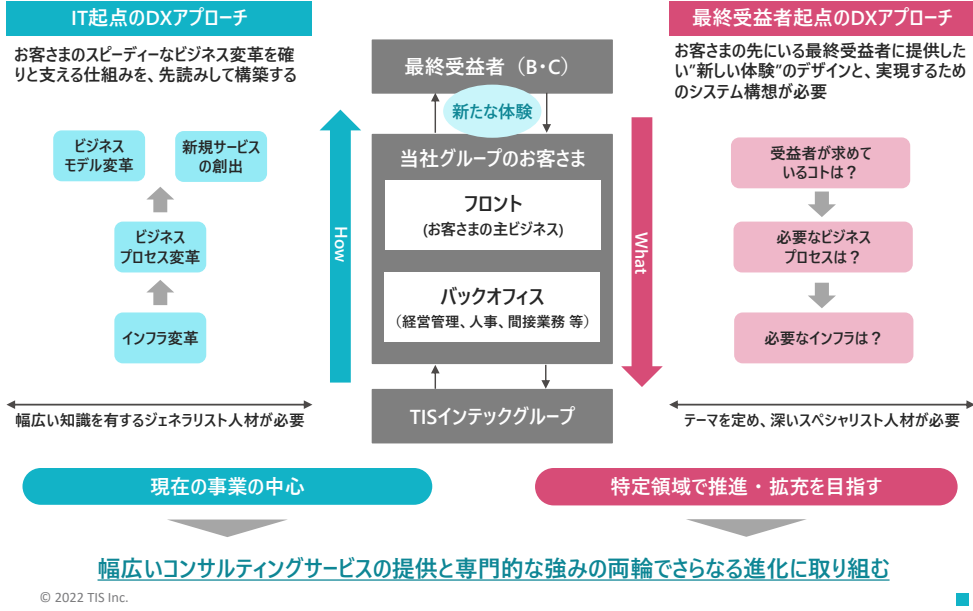


※出典：経済産業省、特定サービス産業動態統計調査  
上記の数値は経済産業省による見直し等に伴って調整がなされたものです

- では次に、DXコンサルをどのようなターゲットでビジネス展開しているのか、でございます。
- DXコンサルティングのメインターゲットの業種については、やはり私どもITをビジネスにしているところもございまして、IT投資総額の大きい業種をターゲットとして、金融業や製造業のマーケットに着目しているところでございます。
- もちろん、こうした業種には、TISインテックグループが保有している根幹先の顧客を中心として強固な顧客基盤を有しており、これまでSIで養ってきた深い関係性の中で、技術や知見を活かすことができると考えております。それによってお客様との関係をさらに深めて、しっかりと価値貢献していくことができるのではないかと考えているというところでございます。
- また、市場動向を考慮しても活況な情報サービス市場に対しまして、DXに取り組む企業の増加から、コンサルティングの需要が追随すると考えております。その中でも注目テーマとしては、当社の強みの顧客基盤等を考えまして、ペイメントサービス、スマートシティ等を設定しており、これらを中核として事業の成長を実現させていきたいと考えているところでございます。

## DXコンサルティング事業のさらなる進化を目指して

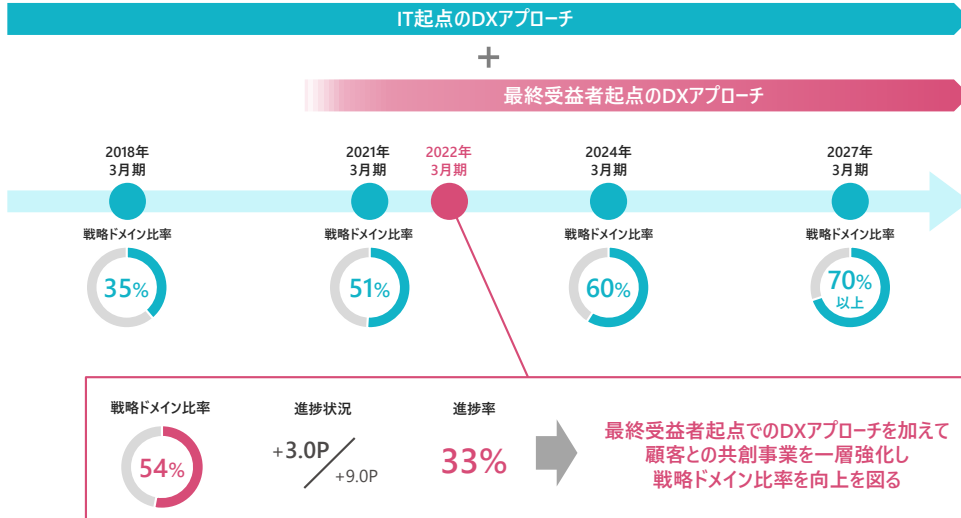
- これまで得意としてきたIT起点のDXアプローチだけでなく、お客さまとともに最終受益者起点のDXアプローチを強化し、コンサルティング事業のさらなる進化を目指します。



- さらに、DXコンサルティング事業を進化することを考えると、現在のビジネスはまさにまだまだDXが本格的に実行されている状況ではなくて、インフラの変革とかビジネスプロセスの変革が中心であることになっているのかなと思っています。
- ただ、DXの本質は最終受益者であるユーザー、顧客の価値体験を提供できることが必要だと思っていますので、そういう観点からのDXを捉える顧客も増加してくるのではないかなと思っていますところであります。
- そういう面で考えますと、Data AnalyticsとかUXデザイン等の機能を強化することが重要になってきますので、その辺を考えながらDXのケイパビリティを向上させているのが現状であります。
- 段階的、汎用的なDXアプローチで、幅広いコンサルティング・サービスを提供することに加えて、専門的な強みでDXのアプローチを強化すると、このスライドでいうと左と右を両輪としてビジネスを展開していくところが、非常に重要になってくるのではないかなと思っていますところであります。
- 今後も、DXコンサルティングを起点としてコンサルティング事業を進化させる、またお客様や社会の課題を解決していくことを通じて、当社グループの持続的な成長を牽引していく気概を持って取り組んでまいりたいと思っています。我々の人材にはその力が十分備わってきているのではないかなと思っていますので、ぜひ期待していただければと思っています。

## DXコンサルティング事業のさらなる進化を目指して

- IT起点のDXアプローチによる根幹先顧客への価値提供の拡充を通じ、戦略ドメイン転換を牽引してきました。
- 今後は最終受益者起点のDXアプローチで顧客との共創事業等を一層強化し、戦略ドメイン比率を高めています。



- さらに進化を目指して、グループ全体で構造転換を図りながら、2026で考えております戦略ドメインの進化を目指していくこととなりますが、コンサルティングビジネスにおいても、この戦略ドメインにフォーカスしていくことを考えているというところでございます。
- IT起点のDXアプローチは、特に根幹先のお客様の価値提供を通じて、今までもサービスを提供してまいりました。ストラテジックパートナーシップビジネスに代表されるような戦略ドメインの転換、拡充を牽引してまいりました。
- また、先ほども申し上げましたように専門的な強みを備えて、最終受益者起点のDXアプローチも加えることができっておりますので、その結果、顧客との共創事業もいっそう強化されるものだと考えております。そういう意味で、戦略ドメインの転換、伸長に寄与していくものだと考えているところでございます。

## 3 トピックス

---

- 最後に、最後にトピックスとして、私どもが前中計の3年、また当中計の1年ちょっとにおいて取り組んでまいりました事例を、少しご紹介してまいりたいと思います。

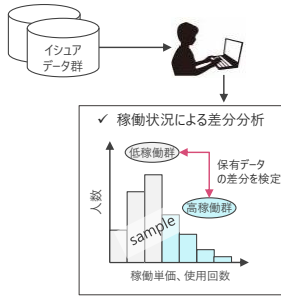
DXコンサルティング × インテグレーション（金融系）

- クレジットカードの会員の稼働状況についてデータ分析およびマーケット調査により明らかにしました。
- 結果からマーケティング戦略とその施策を見直すための示唆を提示し、お客様のビジネス革新に貢献しました。

【プロジェクト概要】

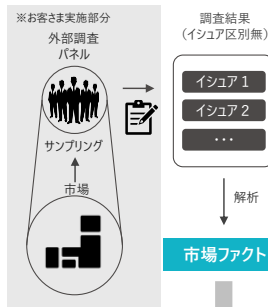
1. 保有 이슈データ解析

お客様保有の 이슈データを稼働状況で2群に分け、データ項目の差分を検定



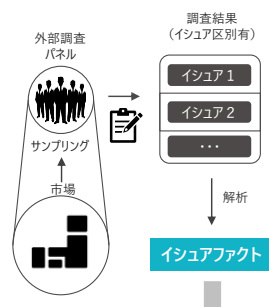
2. 予備調査・解析

予備調査結果を分析し、市場ファクトとしての差分を解析して、共通する稼働影響要素を推定



3. 大規模調査・解析

市場ファクトを前提にイシュー単位の大規模調査を実施し、カード全体およびイシュー共通の稼働影響要素を推定



- 「イシューごとにカード利用の傾向に差はない」という仮説に対し、イシューごとの利用傾向の差や、高稼働となっているカード利用者の属性を明示
- 戦略や施策の見直しに活用され、お客様のビジネス革新に貢献

- まずはじめに、金融系のお客様のビジネス革新に貢献した事例でございます。
- お客様のデータを基にマーケット調査をしたのですが、お客様自身が感じていて描けなかった、あるいは考えもしなかった課題をデータ解析により具体化してまいりました。
- さらに、ブランディング戦略の意思決定に資する課題提起をさせていただいたわけです。このアプローチを可能にしたのは、やはりデータの分析力やコンサルティング単体の能力もすごく重要なのですが、それだけではなくて我々が長年養ってきたカードシステムに関する経験、それによって会得した業務に関するビジネス知見等を組み合わせ、どのようなデータがあるのか、どのようなデータが有効なのかもあらかじめ確認しながらビジネスをする、コンサルティングのサービスを提供できたところではないかと思っております。
- もちろん逆も然りで、知見だけでは価値は高まらないので、解析の対象となるデータやシステムがしっかりいてこそ、このような事例に恵まれたのではないかと考えているところでもあります。

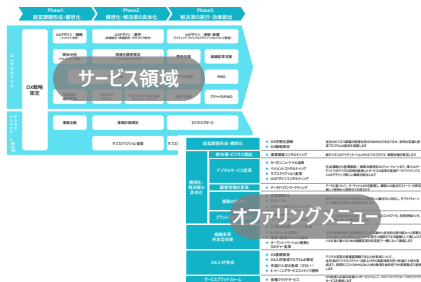
## DXコンサルティング × インテグレーション（産業系）

- 産業系では、経営戦略やシステム企画構想段階の超上流からのDXコンサルティングが可能な基盤を保有し、大手のお客さまを中心に多数のプロジェクト支援実績があります。
- また、企画構想した案を実現するためのサービスも提案・用意できる点でも高い評価をいただいています。

### 提供価値（プロジェクト参考事例）

|                       |   |                                  |   |  |
|-----------------------|---|----------------------------------|---|--|
| 基幹ERPシステムの選定および導入をご支援 | CRMシステムの企画構想と導入をご支援                       | QR決済の導入企画から実際の決済サービス導入までを実現      | ミッション策定から販売戦略やサービスローンチまでの実効性ある事業計画の作成をご支援 | スーパーアプリの企画およびサービス構想から、アプリケーション作成・運営を実施 |
| CRMシステムの企画構想と導入をご支援   | デジタルソリューションを活用した基盤構築と業務変革を、企画構想から実現までサポート | 生産管理の現状業務を分析し、基幹業務全体のパフォーマンスを最大化 | 経費精算業務の刷新をワンストップでご支援                      |  |

### DXコンサルティングのゲイバリティ



### 保有している実行力（提案・実現可能なサービス例）

- 2つ目は、産業分野のDXコンサルティングの領域でございます。
- 裾野が広い産業系の顧客は、お客様によりDXの意味合いや期待が異なります。その期待に応えるためには、幅広いサービス領域とオファリングできるサービスが不可欠です。
- このスライドにお示したとおり、サービス領域、オファリングメニューは非常に豊富に揃えておりますし、その実行力のあるソリューションも合わせ兼ね備えております。このようなバリエーションから最適な組み合わせにより、構想から実現を一気通貫で対応できることが提供価値の事例を生み出したと考えております。



## DXコンサルティング × サービス（Data Analytics：金融系）

- 金融商品を提供しているお客さまに対して、AIを用いて翌月の金融商品の購入者を予測し、データを用いた営業活動の効率化や施策立案など、データドリブンな企業活動の第一歩となった事例です。

### 取り組みの背景・課題

- 金融商品への関心・購入意欲が高い顧客属性を分析し、潜在顧客への適切な情報提供を実現したい
- どのような顧客に営業活動を行うのが効果的か、定量的な情報把握が出来ておらず営業活動が効率的に行えていない

### 取り組みの概要

#### 取り組み

#### 1 AIモデルの作成

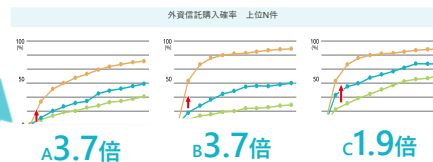
顧客の直近の行動(2カ月)から、向こう1カ月で金融商品の購入確率を予測するAIモデルを部門A,B,Cでそれぞれ作成

#### 2 分析・評価

複数アルゴリズム（LightGBM）を用いて分析し、モデルごとに精度を評価し、比較のうえ採用するモデルを決定

#### 結果

3パターンの分析結果を現状と比較して、A,B,Cそれぞれ営業活動の効率が向上



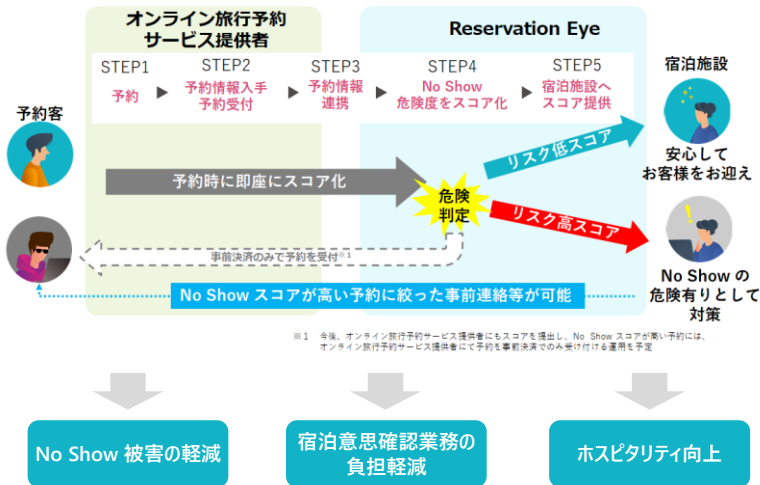
+αで、今回のモデルでは金融商品購入未経験者も含め営業対象とすべき人を予測できました。

- 3番目の事例です。これはDXコンサルティングとサービスの掛け合わせでございます。
- データドリブンのアプローチにより、課題や施策立案を納得感のあるストーリーでビジネスモデル、プロセス、アーキテクチャをそれぞれ具体化し、実現へ導き出しました。
- 取り組みの背景は、お客様自身がプロモーションを実行したい要件や、効率化を図りたい営業活動などをお持ちだったわけですが、その時点ではまだまだ仮説になっていたと思います。その仮説をデータに基づいて分析・評価することで実証し、実現するという結果を出せたのは、我々のアプローチについて非常に自信につながっていったということであります。
- 戦略ドメインの一つであるITオフリングサービス、IOSを「ノウハウと先進技術の組み合わせにより、顧客よりもお客様よりも先回りしたITソリューションサービス」と定義づけしておりますので、こうした事例をIOSとして提供することで戦略ドメインの進化につながっていくものだと考えております。

DXコンサルティング × サービス（Data Analytics：産業系）

- 旅行業界における「不正予約」問題は、宿泊施設にとって、大幅な売上減や、販売機会ロスにつながっています。
- この課題を解決するため、予約当日の「直前キャンセル」や、予約しつつも当日に現れない予約「No Show（ノーショー）」の発生を予測するサービスを、実際の旅行会社様のデータを分析することによって実現しました。

不正予約の発生を予測する「Reservation Eye」のサービス概要



- 次の事例です。これは旅行業界での事例になっております。
- 旅行業界では不正の予約というものがあって、直前のキャンセルとか、お客様が現れないということは、宿泊施設にとっては大幅な売上減、販売機会のロスにつながります。データ分析によって、このNo Show発生の予測を提供できるようになり、このようなサービスが生まれたものだと考えております。
- No Showという、お客様が現れないという被害を低減するのみならず、エンドユーザーのホスピタリティ向上にも寄与できた、これはデータ分析をきっちりとした私どもが持っていることによって実現できたものと考えております。

## DXコンサルティング × サービス（ビジネス共創）

- DXコンサルティングのケイパビリティを活かし、様々なお客さまとの共創事業をサービスの企画・立ち上げ段階から取り組んでいます。

### Tスクエアソリューションズ

東和薬品株式会社とTISの合弁会社Tスクエアソリューションズにて、対話型支援機器「comuoon」を2019年10月より販売しています



<対話型支援機器「comuoon」>

低歪と音素の超細分化により音の明瞭度を高め脳に認識しやすくする「SonicBrain」をコア技術として活用し、従来の補聴器のように“聴き手”側のみの問題に焦点を当てるのではなく、話者側から歩み寄るというコミュニケーション支援の形を実現する卓上型会話支援システムです。

医療機関や療育機関、金融機関など4,500ヶ所以上の施設で導入され販売累計台数は9,000台を超えています。

© 2022 TIS Inc.

### tance

株式会社日本カードネットワークとTISが合弁会社「tance株式会社」を設立しました。店舗向け業務支援のアプリプラットフォーム提供やDX推進を支援しています



<tance mallのサービスイメージ>

サービスプラットフォーム「tance mall（タンスモール）」の提供を2022年7月より開始しました。決済端末から汎用タブレットにいたるまで、多彩な端末にて店舗運営に役立つ各種サービスをご利用いただけます。

店舗事業者は、集客強化、業務効率化、販路拡大などに対しDXの恩恵を簡単に受けられるようになります。

### イワタニゲートウェイ

岩谷産業株式会社と、LPガス事業とシナジーを発揮する新事業（イワタニゲートウェイ）を共創いたしました



<イワタニゲートウェイ事業のイメージ>

岩谷産業株式会社、他とイワタニゲートウェイ株式会社を設立しました。

「通信機能付きガス漏れ警報器」によりIoT環境を家庭内に提供し、LPガス事業の単なる延長ではなく、LPガス事業とシナジーを発揮する新たなビジネスを創造する事業基盤を共同展開予定です。

- 次の事例は、DXコンサルティングの特徴である中長期的な視点から社会、お客様の事業に貢献できるビジネスでの視座でもって取り組んでいるところであります。
- 東和薬品様と合弁会社をつくったTスクエアソリューションズ、日本カードネットワーク様と合弁会社をつくったtance、岩谷産業様と合弁会社をつくったイワタニゲートウェイ、こういうものは、社会課題の解決に取り組む事業会社と一緒に私どもが長期的にやることで、ビジネス共創という関わりを行っている事例であります。

## DXコンサルティング × サービス (Local 5G)

- 地方創生につながる取り組みとして、2021年9月に会津若松地域の酒蔵と連携し、コロナ禍での移動・観光の規制やプロモーションに課題を持つ地方の生産者に対し、遠隔接客・ライブコマース事業の検証を実施しました。

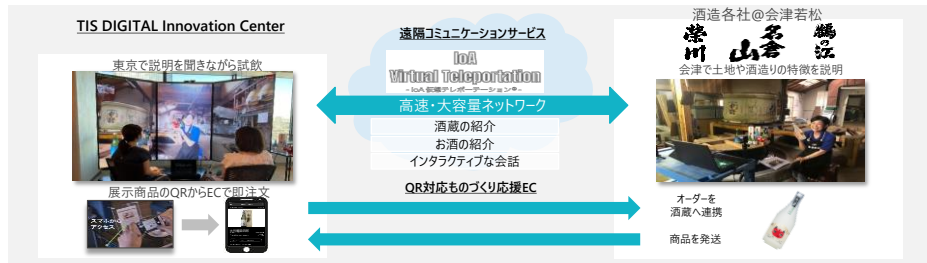
大容量コミュニケーションツールを利用し、会津若松の酒蔵と東京を繋ぎ遠隔での接客体験を実現

課題:従来、日本全国の物産展への出展によって認知度を上げ営業していたが  
コロナ禍で移動制限によって宣伝・営業活動ができなくなった

地方創生への貢献

オンラインでも商品や現地の魅力・こだわりをインタラクティブに伝え、  
地方創生に繋がる新たな遠隔接客体験のサービス・ソリューション像を検証

通信・デジタル技術で遠隔での接客・購買体験を提供



実証の結果、6割が対面接客と遜色ない体験でありほぼ全員が商品のファンとなり会津へ訪問したくなったと回答  
→ 今後、離れていても接客や物販までを行う仕組みの提供を計画予定

- 次の事例です。コロナ禍により移動すること、観光する制限が生まれてしまいました。そのような制限を回避するというこで、Technology等を使って地方創生に役立つ、空間を超えてビジネスを展開できる事例です。
- オンラインで、商品とか現地の魅力をきっちりと現地にいながら提供してもらって、東京サイドにいる人たちが購買するというモデルをつくった事例でございます。

## DXコンサルティング × サービス (Local 5G)

- 社会に対する貢献事業として、東京都の5G技術活用型開発等促進事業 (Tokyo 5G Boosters Project) の開発プロモーターに選出されました。
- 自社オフィス内に設置するローカル5Gを使った検証環境もご提供しながら、自社の強みとするキャッシュレス・ヘルスケア・ロボティクス等を中心にスタートアップとの5G事業の共創を推進しております。

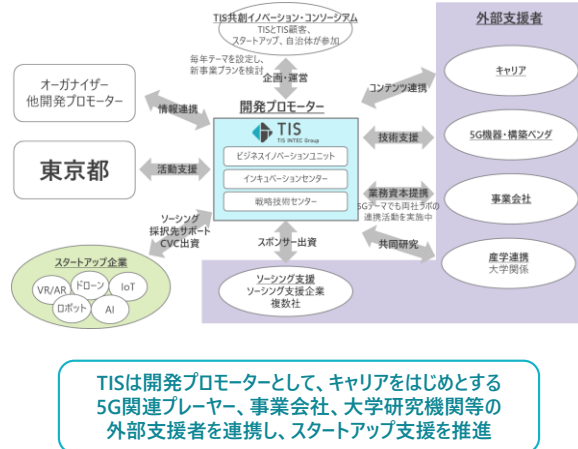
### ■ ミッション

- ✓ 5G技術・サービス等を活用した持続可能な新しい社会の実現等を理念に掲げて、官民を挙げて社会課題の解決へと取組を加速させる
- ✓ 都と連携してスタートアップ企業等を支援する民間事業者を開発プロモーターとして、通信事業者等と連携・協働を図り、5Gを活用したスタートアップ企業等の開発・事業化を促進する

### ■ 事業内容

- ・ 東京都は、協働で支援を行う事業者を開発プロモーターとして募集・選定し、スタートアップ企業に対し多角的に支援
- ・ 開発プロモーターは東京都、通信事業者等と連携・協働を図り、3ヶ年にわたりスタートアップ企業等の開発・事業化に向けて、資金的、技術的な支援やマッチング支援などのネットワーク面の支援等を実施

### ■ 事業の概要イメージ



- ・ 次は、Local 5Gの事例です。
- ・ Local 5Gを使って、新規ビジネスを創出することに取り組んでおります。これは東京都様と一緒にやっているところで、5Gだけではなくてそれを使ってスタートアップの企業とも連携しながら進めている事例でございます。

## DXコンサルティング × サービス (UI/UXデザイン)

- 製造業のお客さまのCRM企画構想に際し、エンドユーザーに対するUXデザインの観点も含めたDXコンサルティングを実施しました。
- その中で、お客さまの保有するデータを活用することを提言し、実際にデータ分析を行うことで、エンドユーザーの解約（顧客離反）を予測するモデルを試作し、お客さまのビジネス革新に貢献いたしました。

### UXデザインの観点を含めたCRMシステム企画構想の概要

➢ 顧客満足度と顧客単価向上を目的としたCRM全体の設計を実施

【CRMシステムを構成する5つの要素】

- ① 顧客の育成シナリオ
- ② 顧客起点のサービス・物販
- ③ 拠点の全体設計
- ④ データの収集・活用方法
- ⑤ 施策評価の仕組み

➢ CRMのあるべき姿のたたきを用意した上で、仮説検証による改良を繰り返し、既存基幹との連携と販社・地域ごとの特性を考慮した段階的に展開を前提としたプランニング



UXを高めるための要因の分析へ

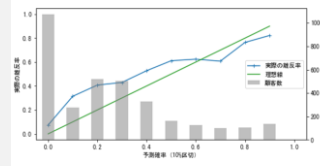
プラン反映

### エンドユーザーのUXを高めるためのデータ分析

➢ データ活用ステップを定め、契約や顧客データを活用して解約を防ぐための予測ができないかを検証



<データ活用ステップのイメージ>



<AI予測モデルによって示された予測結果のイメージ>

➢ データ分析から得られたビジネスへの示唆をお客さまへ提言

- 意識・習慣の改革** まずはデータを活用した営業活動を浸透させる
- データ収集** 現在ほとんど把握できていないお客さまの情報を収集
- データ管理** 今は単純更新している顧客状況をスナップショット管理

- 次にコアスキルとしてのUXデザイン、Agileというものがあります。
- そういうことがあることから、このCRM設計についても、このようなUXデザイン、Agileの能力をもとに受益者が何を求めているのかを確認しながら、仮説・検証、また仮説・検証を繰り返して、CRMをうまく設定している事例になろうかと思います。

## DXコンサルティング × サービス (UI/UXデザイン)

- 業務システムのUI/UXデザインコンサルティングを手掛けるFixelがグループインし、優秀なデザインコンサルティング力と、TISの顧客対応力・システム構築力の融合によりDX提供価値を強化していきます。



顧客対応力・システム構築力

デザインコンサルティング力

提供可能なサービス

### UI/UXデザイン コンサルティング

- 業務システムのUI/UXデザインコンサルティングに強みを持ち、デザインシステムの構築・運用を支援
- 様々な業界に対してデザインサービスを提供可能

### DXデザインの 専門チーム

- プロダクトやサービスのデザインや事業の課題抽出から、アイデア出し・コンセプト開発などを支援
- お客さまと共創するDXデザインの専門チームを立ち上げ、お客さまの事業やチームのパーパス（社会における存在意義）に基づいたモノゴト造りを支援

「意味的UX」と、「機能的UX」の提供を目指します。

### Emotional UX（意味的UX）

社会・生活者が新しいサービスや  
プロダクトを生活に取り入れる動機や意味を  
ユーザー視点でデザインする

### Functional UX（機能的UX）

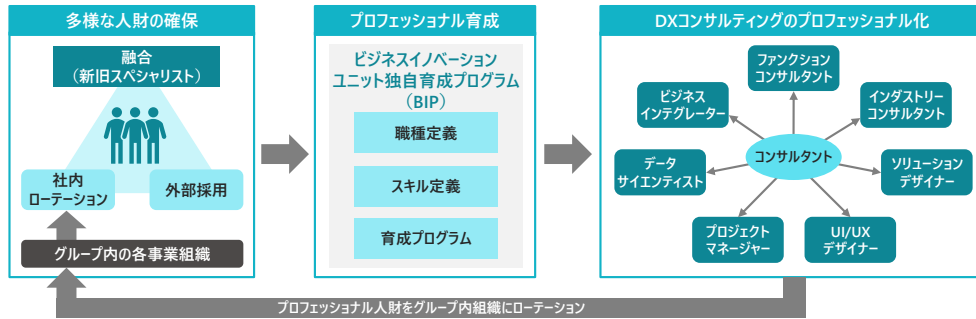
デジタルプロダクトのUI/UXに対し、  
使ってみたい・使い続けたいを  
叶えるための使いやすさをデザインする

- 次の事例です。
- これは先ほど少しお話をさせていただきましたが、業務システムのUI/UXデザインのコンサルティングを手掛けるFixel社を子会社化しています。UI/UX分野についても非常に重要だと思っておりますので、我々のビジネスとともに新たな価値を提供できる形で、コンサルティング・サービスとして提供している事例でございます。

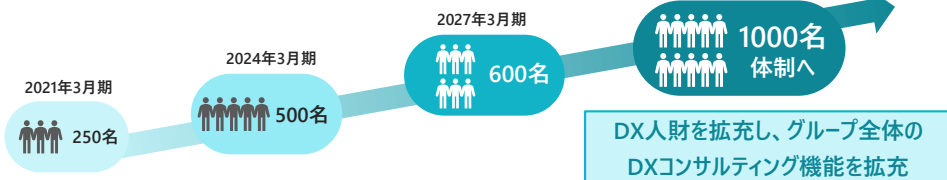
## コンサルティング事業を推進するための基盤・体制づくり

- TISインテックグループ全体のフロントライン強化をリードしていくために、社外からの採用だけでなく、ローテーション施策などにより、優秀なコンサルティング人財を集結・育成することで、DX人財の体制を拡充しています。

【DXコンサルティング事業を推進するための基盤・体制の構築スキーム】



【DXコンサルティング人財拡充の展望】



© 2022 TIS Inc.

29

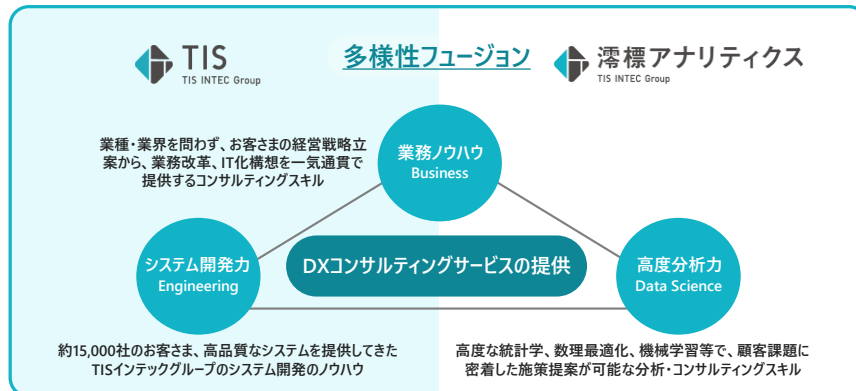
- 最後に、コンサルティング事業を推進するための基盤・体制づくりです。
- 今までいろんな事例を簡単にご紹介してまいりましたが、その事例をつくってきたのは私どもの人財に他なりません。構造転換を加速するために、フロントラインを強化することをスローガンに掲げてまいりましたが、グループ全体のフロントライン強化をリードしていくためにはDXのコンサルティング人財の体制づくりが重要だということで、体制づくりについてこのスライドでは示しているということでございます。
- フロントラインで接するステークホルダーは様々な方、SierとしてはIT部門だけだったのかもわかりませんが、DXに対して価値提供することになりますと、ステークホルダーも様々になってくる、だから我々も多様な人財を確保して、体制を強化していかないといけないことになります。
- 社外からの採用だけではなくて、グループ全体でローテーションを行いながらスペシャリストを育成しております。その育成フレームワークはユニークで、DXコンサルティングのオファリングメニューやサービス領域に応じた職種やスキルを定義して、育成プログラムを提供しております。
- ここに列挙した、ファンクションコンサルタント、インダストリーコンサルタント、ソリューションデザイナー等、それぞれのサービスを実現できるプロフェッショナルを輩出してまいりたいと思っております。
- この循環が質、量ともに拡充しながら、DXコンサルティング人財の1,000名の体制、これはビジネスイノベーションユニットだけにいるということではなくて、TISグループのビジネスを展開しているさまざまな事業部、ユニットに点在しているところで1,000名を目指して、グループビジョン2026に向けた構造転換を加速してまいりたいと思っております。





- 澁標アナリティクスの高度なデータ分析力と、TISインテックグループのもつDXに関わる多様なお客さま、ビジネスノウハウ、コンサルティング、システムデザイン・開発スキルなどと**フュージョン**し、データ分析を切り口とした企業のDX化およびビジネス課題を実際に解決まで導く仲間として、**「DXコンサルティングサービス」が提供できる**ことがTISインテックグループに参画した理由です。
- 特に、デジタル化のニーズが高い金融業界などを中心に提供していきたいと考えています。

【澁標アナリティクスのTISインテックグループ参画によるシナジー効果】



© 2022 TIS Inc.

30

### <TIS 上田>

- 最後に、澁標アナリティクスのご紹介をしたいと思います。データ分析のスペシャリスト集団である、澁標アナリティクスを2014年に設立し、2020年にTISインテックグループにジョインしてもらいました。
- また、本日は登壇者として、同社社長の井原も参画しておりますので、井原から皆様にメッセージを伝えさせていただければと思います。では井原さん、よろしくお願ひします。

### <澁標アナリティクス 井原>

- 井原からお話をさせていただきます。まず最初に、我々がなぜTISインテックグループに入ることにしたのかにつきまして、ご説明をさせていただければと考えております。
- 我々澁標アナリティクスは先ほどご紹介ありましたとおり、データ分析に関しまして高度なスキルを有している会社でございます。ただデータ分析自体は、お客様に価値を提供するところにおきましてはあくまでも一つのパーツに過ぎないと考えております。そのためTISインテックグループが保有するお客様であるとか、ビジネスノウハウ、コンサルティング、システムデザインなどの力を共に持っている人たちと一緒にやっというところを考えた。
- そのときに、TISインテックグループの中にあります「OUR PHILOSOPHY」の中に多様性フュージョンという概念がございます、それぞれの多様性は維持する、維持するのだがフュージョンしていくのであるというところに我々は共感し、このグループに入ることを実現いたしました。
- その中で、先ほど上田からもご説明させていただきましたとおり、トピックスの中

にもございましたが、実際にそういったものを我々が持っているケイパビリティ、データ分析のケイパビリティとTISが保有するスキル、システム開発というところで、お客様に価値提供することにつきましてはまだまだ道半ばではございますが、一部のトピックスに関しましては実現ができてきていると考えております。特に、デジタル化ニーズの高い金融業界を中心に、こういったものに関しましては、徐々に徐々に実現できてきているのかなと考えております。

- こういった我々の機能を提供することにより、グループ全体の価値提供の向上につきまして、既に実現できている部分もありますが、今後ともこういったスキルの提供をさらに邁進していければと考えております。

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。
- ・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。

(説明省略)