



2023年3月期 決算説明資料

2023.05.09

TIS株式会社

© 2023 TIS Inc.

- 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、2023年3月期の決算の内容と株主還元等について、ご説明いたします。

2023年3月期 業績概要

- ・前期比増収増益、修正計画を過達して着地。
この結果、中期経営計画の主要なKPIを1年前倒しで達成。
- ・売上高総利益率の向上が牽引し、営業利益率は12%台に。
- ・受注高、受注残高とも過去最高に積み上がる。

2024年3月期 業績見通し

- ・人材投資を含む積極的な先行投資によるコスト増を吸収し、増収増益の計画。

株主還元

- ・23/3期は計画を上回る事業成長に伴い、3円の期末増配。
- ・24/3期は総還元性向45%沿った株主還元を実施、配当は3円増配。
(1株当たり年間配当金は53円、自己株式の取得は62億円)

- ・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として、3つ挙げています。
- ・まず、2023年3月期の業績については、前期比増収増益で、上方修正した計画を過達する力強い着地となり、中期経営計画の主要なKPIも1年前倒しで達成することが出来ました。
- ・収益性については、売上総利益率の向上が牽引し、営業利益率は12%台まで向上しました。
- ・また、受注高・受注残高も大きく積みあがり、過去最高となりました。
- ・次に、2024年3月期の業績見通しについては、人材投資をはじめとして、成長のための先行投資をこれまでよりも強力に推進する中においても、増収増益の計画としています。
- ・最後に株主還元ですが、2023年3月期は計画を上回る事業成長に伴い、期末配当金を3円増配することにしました。
- ・また、2024年3月期は、総還元性向45%を目安とする基本方針に沿って、1株当たり年間配当金は前期比3円増の53円、自己株式の取得は62億円の予定です。

2023年3月期 業績概要

2024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。（P.12、P.15除く）

・2023年3月期第1四半期から新マネジメント・アプローチの適用に伴い、セグメント区分を変更しています。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。

(説明省略)

2023年3月期 業績概要

2024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 業績ハイライト（前期比）



- ・顧客のデジタル変革需要等のIT投資ニーズへの的確な対応を通じた事業拡大により、増収増益。
- ・引き続き力強い増益率を実現し、営業利益率は通期としては初の12%台を達成。

| (百万円) | 2022年3月期 通期 | 2023年3月期 通期 | 前期比 | |
|---------------------|----------------|----------------|---------|----------|
| 売上高 | 482,547 | 508,400 | +25,853 | (+5.4%) |
| 営業利益 | 54,739 | 62,328 | +7,589 | (+13.9%) |
| 営業利益率 | 11.3% | 12.3% | +1.0P | - |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 39,462 | 55,461 | +15,999 | (+40.5%) |
| 当期純利益率 | 8.2% | 10.9% | +2.7P | - |
| 1株当たり当期純利益（円） | 157.69 | 227.11 | +69.42 | (+44.0%) |
| ROE | 14.0% | 18.8% | +4.8P | - |

・営業外収益：2,488百万円（前期比 ▲84百万円）
→受取配当金 779百万円 等

・営業外費用：1,612百万円（前期比 +11百万円）
→持分法による投資損失 1,088百万円 等

・特別利益：22,040百万円（前期比 +10,747百万円）
→投資有価証券売却益 19,201百万円
子会社株式売却益 2,774百万円 等

・特別損失：3,752百万円（前期比 ▲1,769百万円）
→出資金評価損 1,121百万円
減損損失 969百万円 等

© 2023 TIS Inc.

5

- ・ それでは、5ページをご覧ください。2023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、当期においてもしっかりと増収増益を実現することが出来ました。
- ・ 売上高は前期比258億円増の5,084億円。
- ・ 営業利益は前期比75億円増の623億円となり、営業利益率は11.3%から12.3%に向上しました。
- ・ 親会社株主に帰属する当期純利益は、政策保有株式の縮減に伴う投資有価証券売却益の寄与も大きく、前期比159億円増の554億円となりました。

2023年3月期 業績ハイライト（計画比）



・すべての計数について期中に引き上げた修正計画値を上回って着地。

| (百万円) | 2023年3月期 計画* | 2023年3月期 実績 | 計画比 | |
|---------------------|-----------------|----------------|--------|---------|
| 売上高 | 505,000 | 508,400 | +3,400 | (+0.7%) |
| 営業利益 | 59,000 | 62,328 | +3,328 | (+5.6%) |
| 営業利益率 | 11.7% | 12.3% | +0.6P | - |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 52,000 | 55,461 | +3,461 | (+6.7%) |
| 当期純利益率 | 10.3% | 10.9% | +0.6P | - |
| 1株当たり当期純利益（円） | 213.50 | 227.11 | +13.61 | (+6.4%) |
| ROE | 17.8% | 18.8% | +1.0P | - |

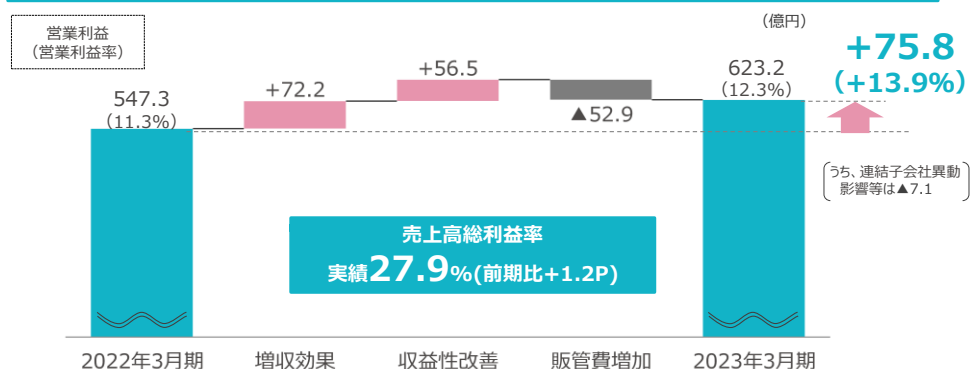
*当社公表済の最新計画値、ROEは試算値。

- 続いて6ページ、計画比です。
- 期中に引き上げた修正計画を上回る力強い着地となりました。
- これは主に、根幹先顧客を中心としたIT投資需要の取り込みがしっかりできたことに加え、生産性・品質向上の取り組みを一段と進展させることができたことによるものと認識しています。

2023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吸収して営業増益を達成。売上高総利益率は27.9%に向上。



| |
|---|
| 構造転換推進のための先行投資コスト：前期比+17.2 (売上原価：+11.7 販管費：+5.4) 「ソフトウェア投資」 / 「人材投資」 / 「研究開発投資」 + 人材投資コスト (追加分)：前期比+51.5 (売上原価：+28.3 販管費：+23.2) |
| 働き方改革推進のためのオフィス改革コスト：前期比▲9.5 (売上原価：▲3.4 販管費▲6.1) |

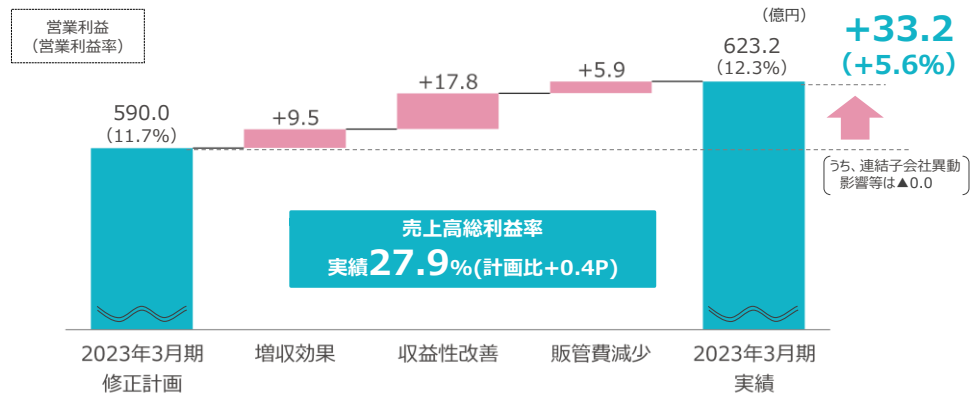
| | |
|----------------------|-------|
| <販管費増減> | |
| 連結子会社異動影響等 | +0.5 |
| オフィス改革 | ▲6.1 |
| 先行投資 (処遇改善含む) | +28.7 |
| 経費削減・本社機能高度化 | ▲2.0 |
| その他 (ブランド関連含む) | +31.7 |
| 計 | +52.9 |

© 2023 TIS Inc.

7

- ・ 7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75.8億円の営業増益となりました。主に業績見合いの処遇改善として、人材投資コストが前期比で51億円増加していますが、高い収益性によりしっかり吸収できました。
- ・ 売上高総利益率は、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1.2ポイント上昇の27.9%まで向上させることができました。
- ・ なお、不採算案件は通期で4.0億円と、前期比14.5億円減としっかり抑制することが出来ました。

2023年3月期 営業利益要因別増減分析（計画比）



| |
|---|
| <p>構造転換推進のための先行投資コスト：計画比▲5.4 (売上原価：▲1.7 販管費：▲3.6) 「ソフトウェア投資」 / 「人材投資」 / 「研究開発投資」 + 人材投資コスト (追加分)：計画比+25.0 (売上原価：+15.1 販管費：+9.9)</p> |
| <p>働き方改革推進のためのオフィス改革コスト：計画比▲0.3 (売上原価：±0.0 販管費▲0.3)</p> |

| | |
|----------------------|-------|
| <販管費増減> | |
| 連結子会社異動影響等 | +0.1 |
| オフィス改革 | ▲0.3 |
| 先行投資 (処遇改善含む) | +6.2 |
| 経費削減・本社機能高度化 | +0.0 |
| その他 (ブランド関連含む) | ▲12.1 |
| 計 | ▲5.9 |

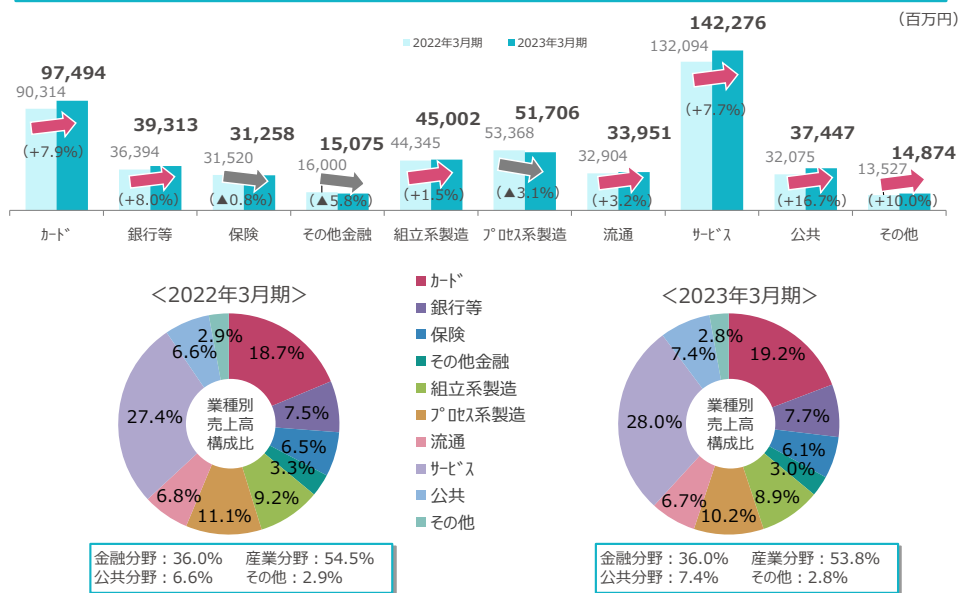
© 2023 TIS Inc.

8

- 続いて8ページは、計画比です。
- 先ほど申し上げた処遇改善等の人材への投資は、計画比でも25億円増加していますが、これを生産性向上や不採算案件の抑制等による収益性の改善等で吸収することで、計画を上回る営業増益を実現しました。

2023年3月期 顧客業種別売上高

・カード、サービス、公共が牽引。プロセス系製造は連結除外影響と反動減により減収。



- ・ 9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、根幹先顧客における大型案件の寄与を中心に「カード」、「公共」が好調に推移しました。「サービス」については幅広い顧客に対する売上の積み上がりによるものです。
- ・ 「プロセス系製造」がやや減少していますが、前期に実施した子会社売却による連結除外影響を受けていることと、反動減によるものです。
- ・ また、「銀行」・「サービス」の増加には、海外子会社MFECの業績拡大も寄与しています。

2023年3月期 主要セグメント別損益状況（前期比）



| (百万円) | | 2022年3月期 通期 | 2023年3月期 通期 | 前期比 | |
|-----------------|-------|----------------|----------------|--------|----------|
| オフアリング サービス | 売上高 | 103,167 | 111,752 | +8,585 | (+8.3%) |
| | 営業利益 | 4,692 | 6,426 | +1,733 | (+36.9%) |
| | 営業利益率 | 4.5% | 5.8% | +1.3P | - |
| BPM | 売上高 | 42,951 | 43,255 | +304 | (+0.7%) |
| | 営業利益 | 4,991 | 5,123 | +131 | (+2.6%) |
| | 営業利益率 | 11.6% | 11.8% | +0.2P | - |
| 金融IT | 売上高 | 91,651 | 101,184 | +9,533 | (+10.4%) |
| | 営業利益 | 12,355 | 13,896 | +1,541 | (+12.5%) |
| | 営業利益率 | 13.5% | 13.7% | +0.2P | - |
| 産業IT | 売上高 | 108,751 | 113,632 | +4,880 | (+4.5%) |
| | 営業利益 | 15,356 | 16,728 | +1,372 | (+8.9%) |
| | 営業利益率 | 14.1% | 14.7% | +0.6P | - |
| 広域IT ソリューション | 売上高 | 156,231 | 160,010 | +3,779 | (+2.4%) |
| | 営業利益 | 16,492 | 19,343 | +2,851 | (+17.3%) |
| | 営業利益率 | 10.6% | 12.1% | +1.5P | - |

オフアリングサービス : 海外事業が売上高伸長に寄与。決済や基盤系のIT投資拡大の動きに加えて収益性改善により、増収増益。
 BPM : 既存のデータエントリー業務は苦戦も、デジタル化ニーズの高まりを背景として安定的に推移。
 金融IT : クレジットカード系の根幹先顧客および公共系金融機関におけるIT投資拡大により増収増益。
 産業IT : 製造、エネルギーの既存顧客を中心としたIT投資拡大の動きに加え、収益性改善により増収増益。
 広域ITソリューション : ソリューション展開の進展に加え、採算性を重視した事業活動により上期までの連結除外影響を打ち返し、増収増益。

© 2023 TIS Inc.

10

- 10ページは、主要なセグメント別の状況です。
- 全セグメントにおいて増収増益となりました。
- 「金融IT」については大型案件等の比較的収益性の高い案件が寄与し、第3四半期までは前期比マイナスだった営業利益率についてもプラスに反転しました。
- 「金融IT」以外のセグメントについてはこれまでの傾向と大きく変わりません。

2023年3月期 主要セグメント別損益状況（計画比）



| (百万円) | | 2023年3月期 計画 | 2023年3月期 実績 | 計画比 | |
|-----------------|-------|----------------|----------------|--------|---------|
| オファリング サービス | 売上高 | 109,000 | 111,752 | +2,752 | (+2.5%) |
| | 営業利益 | 6,000 | 6,426 | +426 | (+7.1%) |
| | 営業利益率 | 5.5% | 5.8% | +0.3P | - |
| BPM | 売上高 | 44,000 | 43,255 | ▲744 | (▲1.7%) |
| | 営業利益 | 5,300 | 5,123 | ▲176 | (▲3.3%) |
| | 営業利益率 | 12.0% | 11.8% | ▲0.2P | - |
| 金融IT | 売上高 | 98,500 | 101,184 | +2,684 | (+2.7%) |
| | 営業利益 | 12,700 | 13,896 | +1,196 | (+9.4%) |
| | 営業利益率 | 12.9% | 13.7% | +0.8P | - |
| 産業IT | 売上高 | 111,900 | 113,632 | +1,732 | (+1.5%) |
| | 営業利益 | 16,700 | 16,728 | +28 | (+0.2%) |
| | 営業利益率 | 14.9% | 14.7% | ▲0.2P | - |
| 広域IT ソリューション | 売上高 | 158,800 | 160,010 | +1,210 | (+0.8%) |
| | 営業利益 | 18,200 | 19,343 | +1,143 | (+6.3%) |
| | 営業利益率 | 11.5% | 12.1% | +0.6P | - |

オファリングサービス : 海外事業が売上高伸長に寄与。決済や基盤系のIT投資拡大の動きに加えて収益性改善により、増収増益。
 BPM : デジタル化ニーズは堅調だが、既存のデータエントリー業務等が苦戦したことにより減収減益。
 金融IT : クレジットカード系の根幹先顧客および公共系金融機関におけるIT投資拡大により増収増益。
 産業IT : 既存顧客を中心に拡大していたIT投資のピークアウト影響を案件積み上げにより打ち返し増収も、利益は横ばい。
 広域ITソリューション : ソリューション展開の進展に加え、採算性を重視した事業活動の加速等により増収増益。

© 2023 TIS Inc.

11

- 続いて11ページは計画比です。
- 「BPM」は既存のデータエントリー業務等の業務量の縮小の影響により、減収減益となりました。
- 「産業IT」は営業利益率が未達となりましたが、既存顧客を中心に拡大していたIT投資のピークアウト影響です。

2023年3月期

主要セグメント別売上高（事業別）※外部顧客向け



| (百万円) | 2022年3月期 通期 | 2023年3月期 通期 | 前期比 | |
|-------------|----------------|----------------|--------|----------|
| オファリングサービス | 91,586 | 99,132 | +7,545 | (+8.2%) |
| ソフトウェア開発 | 47,073 | 45,662 | ▲1,411 | (▲3.0%) |
| 運用・クラウドサービス | 25,776 | 31,441 | +5,665 | (+22.0%) |
| 製品・ソフトウェア販売 | 18,736 | 22,028 | +3,292 | (+17.6%) |
| BPM | 40,611 | 40,958 | +347 | (+0.9%) |
| ソフトウェア開発 | 17,290 | 17,855 | +564 | (+3.3%) |
| 運用・クラウドサービス | 23,320 | 23,103 | ▲217 | (▲0.9%) |
| 製品・ソフトウェア販売 | — | — | — | — |
| 金融IT | 90,011 | 99,432 | +9,421 | (+10.5%) |
| ソフトウェア開発 | 46,770 | 55,720 | +8,949 | (+19.1%) |
| 運用・クラウドサービス | 36,493 | 36,952 | +459 | (+1.3%) |
| 製品・ソフトウェア販売 | 6,747 | 6,760 | +13 | (+0.2%) |
| 産業IT | 106,936 | 112,916 | +5,980 | (+5.6%) |
| ソフトウェア開発 | 70,135 | 75,294 | +5,159 | (+7.4%) |
| 運用・クラウドサービス | 23,504 | 24,078 | +574 | (+2.4%) |
| 製品・ソフトウェア販売 | 13,296 | 13,543 | +246 | (+1.9%) |
| 広域ITソリューション | 150,685 | 153,531 | +2,845 | (+1.9%) |
| ソフトウェア開発 | 78,701 | 79,396 | +694 | (+0.9%) |
| 運用・クラウドサービス | 50,339 | 54,793 | +4,453 | (+8.8%) |
| 製品・ソフトウェア販売 | 21,644 | 19,341 | ▲2,302 | (▲10.6%) |

© 2023 TIS Inc.

12

(説明省略)

(参考) 2023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 (前年同期比)



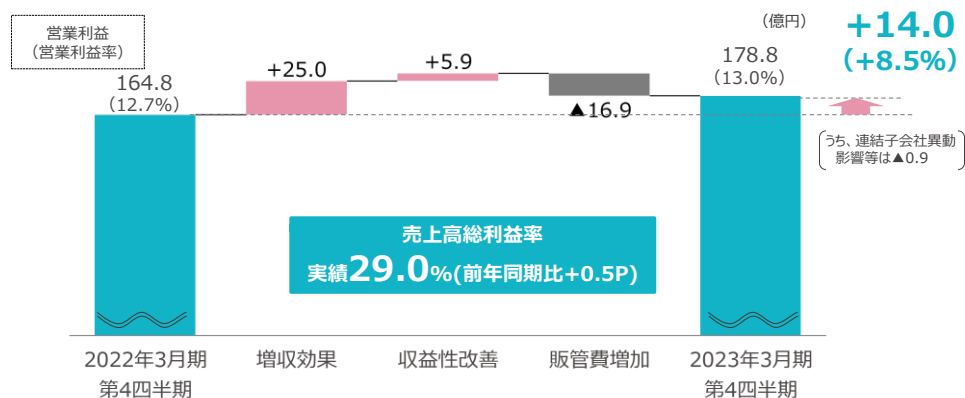
| (百万円) | | 2022年3月期 第4四半期 | 2023年3月期 第4四半期 | 前年同期比 | |
|------------------|-------|-------------------|-------------------|---------|-----------|
| 売上高 | | 129,414 | 138,017 | +8,603 | (+6.6%) |
| 営業利益 | | 16,481 | 17,884 | +1,402 | (+8.5%) |
| 営業利益率 | | 12.7% | 13.0% | +0.3P | - |
| 親会社株主に帰属する四半期純利益 | | 10,047 | 23,303 | +13,256 | (+131.9%) |
| 四半期純利益率 | | 7.8% | 16.9% | +9.1P | - |
| 主要セグメント別 | | | | | |
| オフライン サービス | 売上高 | 28,249 | 30,236 | +1,987 | (+7.0%) |
| | 営業利益 | 1,248 | 1,926 | +678 | (+54.3%) |
| | 営業利益率 | 4.4% | 6.4% | +2.0P | - |
| BPM | 売上高 | 10,910 | 11,032 | +121 | (+1.1%) |
| | 営業利益 | 1,436 | 1,478 | +41 | (+2.9%) |
| | 営業利益率 | 13.2% | 13.4% | +0.2P | - |
| 金融IT | 売上高 | 23,811 | 27,105 | +3,293 | (+13.8%) |
| | 営業利益 | 3,223 | 3,988 | +764 | (+23.7%) |
| | 営業利益率 | 13.5% | 14.7% | +1.2P | - |
| 産業IT | 売上高 | 29,888 | 31,011 | +1,122 | (+3.8%) |
| | 営業利益 | 4,836 | 4,604 | ▲232 | (▲4.8%) |
| | 営業利益率 | 16.2% | 14.8% | ▲1.4P | - |
| 広域IT ソリューション | 売上高 | 41,755 | 44,588 | +2,832 | (+6.8%) |
| | 営業利益 | 5,425 | 5,773 | +348 | (+6.4%) |
| | 営業利益率 | 13.0% | 12.9% | ▲0.1P | - |

© 2023 TIS Inc.

13

- 13ページから15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。
- 全体としては引き続き好調でした。

(参考) 2023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+6.4 (売上原価：+5.8 販管費：+0.6) 「ソフトウェア投資」 / 「人材投資」 / 「研究開発投資」 + 人材投資コスト (追加分)：前年同期比+28.1 (売上原価：+18.0 販管費：+10.1) |
| 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▲0.6 (売上原価：▲0.8 販管費+0.2) |

| | |
|----------------|-------|
| <販管費増減> | |
| 連結子会社異動影響等 | +1.1 |
| オフィス改革 | +0.2 |
| 先行投資 (処遇改善含む) | +10.7 |
| 経費削減・本社機能高度化 | ▲0.7 |
| その他 (ブランド関連含む) | +5.4 |
| 計 | +16.9 |

(説明省略)

(参考) 2023年3月期第4四半期 (1-3月)
 主要セグメント別売上高 (事業別) ※外部顧客向け



| (百万円) | 2022年3月期 第4四半期 | 2023年3月期 第4四半期 | 前年同期比 | |
|-------------|-------------------|-------------------|--------|----------|
| オファリングサービス | 25,080 | 26,626 | +1,545 | (+6.2%) |
| ソフトウェア開発 | 12,452 | 11,607 | ▲844 | (▲6.8%) |
| 運用・クラウドサービス | 6,951 | 8,708 | +1,757 | (+25.3%) |
| 製品・ソフトウェア販売 | 5,677 | 6,309 | +632 | (+11.1%) |
| BPM | 10,369 | 10,453 | +84 | (+0.8%) |
| ソフトウェア開発 | 4,616 | 4,773 | +157 | (+3.4%) |
| 運用・クラウドサービス | 5,753 | 5,680 | ▲73 | (▲1.3%) |
| 製品・ソフトウェア販売 | — | — | — | — |
| 金融IT | 23,417 | 26,596 | +3,179 | (+13.6%) |
| ソフトウェア開発 | 12,636 | 15,882 | +3,245 | (+25.7%) |
| 運用・クラウドサービス | 9,455 | 9,238 | ▲217 | (▲2.3%) |
| 製品・ソフトウェア販売 | 1,324 | 1,475 | +151 | (+11.4%) |
| 産業IT | 29,406 | 30,848 | +1,442 | (+4.9%) |
| ソフトウェア開発 | 19,318 | 19,867 | +548 | (+2.8%) |
| 運用・クラウドサービス | 5,939 | 6,207 | +268 | (+4.5%) |
| 製品・ソフトウェア販売 | 4,148 | 4,773 | +624 | (+15.1%) |
| 広域ITソリューション | 40,533 | 42,879 | +2,345 | (+5.8%) |
| ソフトウェア開発 | 20,945 | 21,779 | +833 | (+4.0%) |
| 運用・クラウドサービス | 12,916 | 14,063 | +1,147 | (+8.9%) |
| 製品・ソフトウェア販売 | 6,671 | 7,035 | +364 | (+5.5%) |

© 2023 TIS Inc.

15

(説明省略)

2023年3月期 受注状況（全体）



・受注高・受注残高とも前期比で力強く増加。金融IT、広域ITソリューションが牽引。
 ・BPMと産業ITの減少はソフトウェア開発の受注高の影響。

| (百万円) | 2022年3月期 通期 | 2023年3月期 通期 | 前期比 | |
|-------------|----------------|----------------|---------|----------|
| 当期受注高 | 495,291 | 523,956 | +28,665 | (+5.8%) |
| オファリングサービス | 96,020 | 100,617 | +4,596 | (+4.8%) |
| BPM | 41,900 | 39,904 | ▲1,995 | (▲4.8%) |
| 金融IT | 90,665 | 108,841 | +18,176 | (+20.0%) |
| 産業IT | 114,269 | 113,115 | ▲1,154 | (▲1.0%) |
| 広域ITソリューション | 152,435 | 161,477 | +9,042 | (+5.9%) |
| 期末受注残高 | 161,453 | 180,373 | +18,919 | (+11.7%) |
| オファリングサービス | 30,780 | 33,199 | +2,419 | (+7.9%) |
| BPM | 8,503 | 7,449 | ▲1,054 | (▲12.4%) |
| 金融IT | 39,390 | 48,799 | +9,409 | (+23.9%) |
| 産業IT | 37,865 | 38,064 | +199 | (+0.5%) |
| 広域ITソリューション | 44,914 | 52,861 | +7,946 | (+17.7%) |

© 2023 TIS Inc.

■ 16

- 16ページからは受注状況についてのご説明です。
- まず、16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5.8%増の5,239億円、受注残高は同じく11.7%増の1,803億円となり、どちらも過去最高となりました。
- 「BPM」と「産業IT」はソフトウェア開発の受注高減少の影響により、前期比減少していますが、「金融IT」「広域ITソリューション」が牽引して、受注高、受注残高ともに、全体としては力強く増加しました。

2023年3月期 受注状況（ソフトウェア開発）

・複数の大型案件を中心に金融ITが全体を牽引。広域ITソリューションは幅広く需要を取り込む。
 ・オフリングサービス、産業ITの減少は案件のピークアウトが主要因。

| (百万円) | 2022年3月期 通期 | 2023年3月期 通期 | 前期比 | |
|-------------|----------------|----------------|---------|----------|
| 当期受注高 | 271,350 | 282,739 | +11,389 | (+4.2%) |
| オフリングサービス | 46,950 | 42,831 | ▲4,119 | (▲8.8%) |
| BPM | 18,579 | 16,800 | ▲1,778 | (▲9.6%) |
| 金融IT | 48,576 | 65,666 | +17,089 | (+35.2%) |
| 産業IT | 76,999 | 73,849 | ▲3,150 | (▲4.1%) |
| 広域ITソリューション | 80,243 | 83,591 | +3,348 | (+4.2%) |
| 期末受注残高 | 94,016 | 103,282 | +9,265 | (+9.9%) |
| オフリングサービス | 15,993 | 13,616 | ▲2,377 | (▲14.9%) |
| BPM | 8,503 | 7,449 | ▲1,054 | (▲12.4%) |
| 金融IT | 21,878 | 31,824 | +9,946 | (+45.5%) |
| 産業IT | 24,139 | 22,694 | ▲1,444 | (▲6.0%) |
| 広域ITソリューション | 23,502 | 27,697 | +4,195 | (+17.9%) |

- ・ 17ページは「ソフトウェア開発」の受注状況についてです。
- ・ 「金融IT」では受注、受注残高ともに2桁増となっていますが、根幹先顧客を中心とした旺盛な投資意欲によるものです。
- ・ 「オフリングサービス」の減少は、サービス型ビジネスに関する案件が、開発フェーズから運用フェーズに進んだことで開発受注高としては減少したということが主要因です。前ページでもお示した通り、オフリングサービス全体としては受注、受注残高ともに前期比増加しており、想定に沿った動きであると考えています。
- ・ 「産業IT」の減少は、売上高の動きと同様、案件のピークアウトが主要因です。
- ・ 「BPM」の減少は低収益案件の撤退や縮小が主な要因であり、データエントリーなどの単純アウトソーシングから、開発を含む業務プロセスのデジタル化への対応に向けた転換の過渡期だととらえています。
- ・ 「広域ITソリューション」ではソリューション展開により、幅広い業種におけるIT投資需要を取り込みました。受注高については、前期に実施した子会社売却による連結除外影響の40億円を打ち返したうえで、大幅に前期を上回る結果となっており、このセグメントの需要の強さがおわかりいただけるかと思えます。

2023年3月期 第4四半期（1-3月）受注状況



受注状況（全体）

| （百万円） | 2022年3月期 第4四半期 | 2023年3月期 第4四半期 | 前年同期比 | |
|-------------|-------------------|-------------------|---------|----------|
| 当期受注高 | 167,657 | 179,259 | +11,601 | (+6.9%) |
| オファリングサービス | 34,968 | 36,393 | +1,424 | (+4.1%) |
| BPM | 10,503 | 9,142 | ▲1,361 | (▲13.0%) |
| 金融IT | 34,588 | 41,102 | +6,513 | (+18.8%) |
| 産業IT | 37,730 | 38,374 | +643 | (+1.7%) |
| 広域ITソリューション | 49,865 | 54,246 | +4,380 | (+8.8%) |

受注状況（ソフトウェア開発）

| （百万円） | 2022年3月期 第4四半期 | 2023年3月期 第4四半期 | 前年同期比 | |
|-------------|-------------------|-------------------|--------|----------|
| 当期受注高 | 83,008 | 85,522 | +2,513 | (+3.0%) |
| オファリングサービス | 15,614 | 12,622 | ▲2,991 | (▲19.2%) |
| BPM | 4,749 | 3,461 | ▲1,287 | (▲27.1%) |
| 金融IT | 16,010 | 22,567 | +6,557 | (+41.0%) |
| 産業IT | 21,998 | 21,516 | ▲482 | (▲2.2%) |
| 広域ITソリューション | 24,635 | 25,353 | +718 | (+2.9%) |

© 2023 TIS Inc.

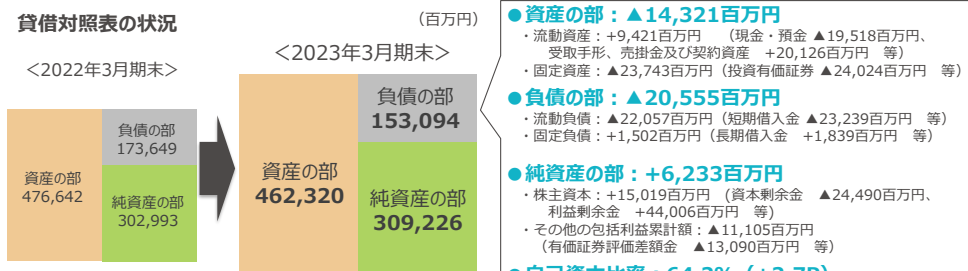
■ 18

- 18ページは第4四半期の3か月間の受注状況です。
- 概ね通期のご説明と重複しますので、ご説明は省略させていただきます。

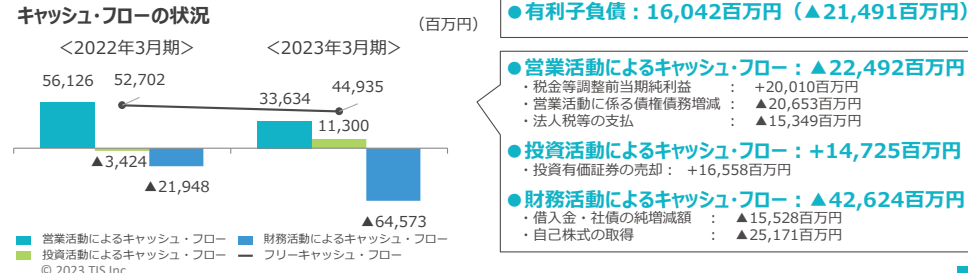
2023年3月期 貸借対照表、キャッシュフローの状況

・資本構成適正化に向けて、政策保有株式の縮減や大規模な自己株式の取得を実施。

貸借対照表の状況



キャッシュ・フローの状況



- ・ 19ページは、貸借対照表とキャッシュ・フローの状況です。
- ・ 当期は、資本構成の適正化に向けて、政策保有株式の縮減や大幅な自己株式の取得を実施しました。引き続き、資本効率・資本コストを意識した経営の実現に向けて継続して取り組みを進めていきたいと考えています。
- ・ 2023年3月期実績に関する説明は以上となります。

2023年3月期 業績概要

2024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、2024年3月期の業績見通しについてご説明いたします。

・世界的な景気後退懸念等による経済環境の変化に注視は必要。一方で、IT投資の長期的な拡大傾向の見方は継続。

オフリングサービス

- ✓ キャッシュレス市場は成長。人流増加とともにインバウンド回復期待。
- ✓ 金融×事業会社の取組みで多様なテーマが存在(地域創生・デジタル給与払い等)。
- ✓ 東南アジア経済はインフレ、金融引き締めを背景に成長減速懸念。
- ✓ 会計・経営管理領域の制度改定需要あり(インボイス制度、電子帳簿保存法等)。
- ✓ クラウド・セキュリティ市場は成長継続。

<これまで>

<これから>



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の見通し。
- ✓ データエントリー等の単純アウトソーシングはデジタル化進展で縮小の一方、業務プロセスのデジタル化需要は堅調。



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。
- ✓ キャッシュレス成長に伴い、決済市場も成長。
- ✓ 決済市場成長に伴い、新興プレイヤーとの競争激化。



産業IT

- ✓ DX需要は継続し、産業IT全体としては堅調。
- ✓ 製造業では景況感の悪化の傾向やエネルギー系は燃料高騰等の影響あり。



広域ITソリューション

- ✓ 業界・企業ごとにばらつきあるもののIT需要は堅調。
- ✓ 中堅企業についてもIT投資増加の傾向。



- ・ まず21ページでは、事業環境の認識をご説明します。
- ・ 世界的な景気後退懸念等による経済環境の変化には注視が必要であるものの、IT投資に関してはデジタル変革需要の力強さを中心として引き続き拡大傾向で推移するだろうと見えています。
- ・ 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

2024年3月期グループ経営方針



(説明省略)

2024年3月期 業績予想ハイライト



- ・前期に決定した連結子会社の異動影響も寄与し、積極的な人材投資などの先行投資によるコスト増を吸収して、増収増益の計画。
- ・当期純利益の減少は、前期の政策保有株式の縮減等による特別利益の反動減が主要因。

| (百万円) | 2023年3月期 実績 | 2024年3月期 計画 | 前期比 | |
|---------------------|----------------|----------------|---------|----------|
| 売上高 | 508,400 | 530,000 | +21,599 | (+4.2%) |
| 営業利益 | 62,328 | 63,500 | +1,171 | (+1.9%) |
| 営業利益率 | 12.3% | 12.0% | ▲0.3P | - |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 55,461 | 42,000 | ▲13,461 | (▲24.3%) |
| 当期純利益率 | 10.9% | 7.9% | ▲3.0P | - |
| 1株当たり当期純利益 (円) | 227.11 | 174.19 | ▲52.92 | (▲23.3%) |
| ROE * | 18.8% | 13.7% | ▲5.1P | - |

* 2024年3月期のROEは、試算値。

© 2023 TIS Inc.

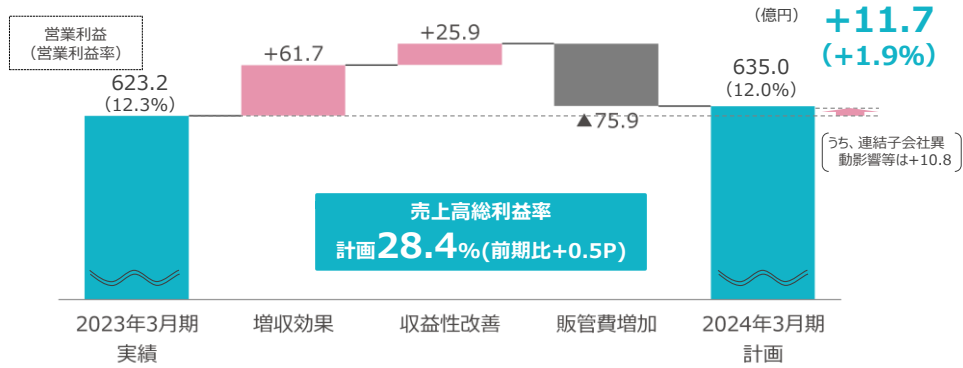
■ 23

- ・ 22ページに掲載している経営方針に基づいて23ページでは、2024年3月期の通期業績予想をご説明します。
- ・ 売上高は前期比4.2%増の5,300億円、営業利益は前期比1.9%増の635億円であり、増収営業増益の計画です。
- ・ 親会社株主に帰属する当期純利益については、前期に大きく計上した特別利益の減少により前期比24.3%減の420億円としています。
- ・ また、日本ICSのグループイン、Sequentのグループアウトといった連結子会社の異動影響については、売上高約50億円、営業利益約10億円のプラス効果を織り込んでいます。
- ・ 営業利益率は50億円規模の人材投資増など影響を受け、前期比0.3ポイント低下していますが、これまでと同様、成長に資する積極的な先行投資をしながらも、さらなる収益性の向上を目指す考え方に変わりはありません。
- ・ また、当期純利益及びROEは、特別利益の反動減等を受けて前期よりも下がりますが、それぞれ中期経営計画の目標を上回る水準を、しっかりと達成できるように取り組んでまいります。
- ・ なお、不採算案件の目標は、10億円以内としています。

2024年3月期 営業利益要因別増減分析（予想）



- ・売上高総利益率のさらなる向上により、先行投資に伴うコスト増を吸収し、営業増益を見込む。
- ・新規に連結子会社化した日本ICSは、のれん償却影響を考慮すると利益への寄与は限定的。



構造転換推進のための先行投資コスト：前期比+14.7
 (売上原価：+10.0 販管費：+4.7)
 「ソフトウェア投資」 / 「人材投資」 / 「研究開発投資」
 +
人材投資コスト（追加分）：前期比+50.0
 (売上原価：+32.0 販管費：+18.0)

<販管費増減>

| | |
|--------------|-------|
| 連結子会社異動影響等 | +23.6 |
| 先行投資（人材投資除く） | +4.7 |
| 先行投資（人材投資） | +18.0 |
| その他 | +29.4 |
| 計 | +75.9 |

(説明省略)

2024年3月期 主要セグメント別損益状況（予想）



| (百万円) | | 2023年3月期 実績 | 2024年3月期 計画 | 前期比 | |
|-----------------|-------|----------------|----------------|---------|----------|
| オフアリング サービス | 売上高 | 111,752 | 122,800 | +11,047 | (+9.9%) |
| | 営業利益 | 6,426 | 7,450 | +1,023 | (+15.9%) |
| | 営業利益率 | 5.8% | 6.1% | +0.3P | - |
| BPM | 売上高 | 43,255 | 44,000 | +744 | (+1.7%) |
| | 営業利益 | 5,123 | 5,150 | +26 | (+0.5%) |
| | 営業利益率 | 11.8% | 11.7% | ▲0.1P | - |
| 金融IT | 売上高 | 101,184 | 105,500 | +4,315 | (+4.3%) |
| | 営業利益 | 13,896 | 13,900 | +3 | (+0.0%) |
| | 営業利益率 | 13.7% | 13.2% | ▲0.5P | - |
| 産業IT | 売上高 | 113,632 | 115,700 | +2,067 | (+1.8%) |
| | 営業利益 | 16,728 | 16,800 | +71 | (+0.4%) |
| | 営業利益率 | 14.7% | 14.5% | ▲0.2P | - |
| 広域IT ソリューション | 売上高 | 160,010 | 165,100 | +5,089 | (+3.2%) |
| | 営業利益 | 19,343 | 19,900 | +556 | (+2.9%) |
| | 営業利益率 | 12.1% | 12.1% | ▲0.0P | - |

| | |
|-------------|---|
| オフアリングサービス | : 連結子会社の異動影響等により増収増益。決済やその他幅広いサービスの拡大は主に売上に寄与。 |
| BPM | : 付加価値向上によるBPO事業再拡大と、業務最適化支援等に注力も緩やかな増収増益。 |
| 金融IT | : 大型案件の着実な推進及び既存顧客を中心としたIT投資需要の取り込みにより、増収。利益は横ばい。 |
| 産業IT | : 根幹先顧客を中心としたIT投資需要の取り込みにより増収も、利益は横ばい。 |
| 広域ITソリューション | : 医療事業及び既存顧客のIT投資需要の取り込みおよびソリューションの進展により、増収増益。 |

© 2023 TIS Inc.

25

- 25ページでは、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。
- 一部のセグメントでは営業利益率は前期比で減少していますが、先ほどから申し上げている積極的な人材投資の影響によるものです。

2023年3月期 業績概要

2024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

- 私からの説明は最後となりますが、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)

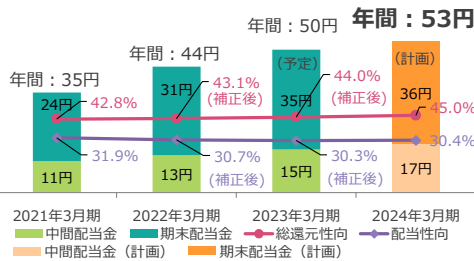
株主還元の状態・計画



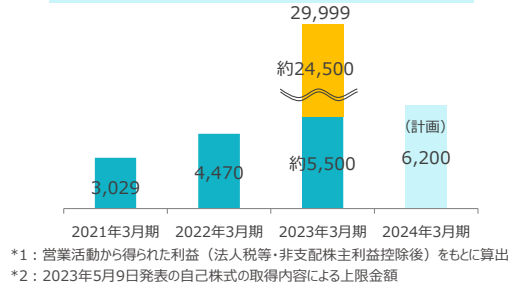
- ・2023年3月期は期末増配3円を実施。年間配当の増配は11期連続に。
- ・2024年3月期は株主還元の基本方針に沿って、年間53円の配当と自己株式の取得を計画。

| | 2023年3月期 | | | 2024年3月期 |
|---------------|----------------------|----------|--------|------------------------|
| | (通常分) 50円 | (資本適正化分) | (合計) | |
| 1株当たり年間配当金 | (前期比+6円) (計画比+3円) | - | 50円 | 53円 (前期比+3円) |
| 配当総額 | 121億円 | - | 121億円 | 127億円 |
| 配当性向 (補正後*1) | 22.0% (30.3%) | - | 22.0% | 30.4% |
| 自己株式取得総額 | 約55億円 | 約245億円 | 約300億円 | 62.0億円 *2 |
| 総還元性向 (補正後*1) | 31.9% (44.0%) | - | 76.0% | 45.0% |

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 : 2023年5月9日発表の自己株式の取得内容による上限金額

© 2023 TIS Inc.

28

- ・基本方針の再掲となる27ページについての説明は割愛させていただき、28ページをご覧ください。
- ・2023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計画から3円増やし、1株当たり年間配当金を50円とする予定です。
- ・なお、当社の「営業活動から得られた利益をもとにして株主還元を実施する」という考え方で算出した総還元性向は44.0%となり、基本方針の45%に沿った水準となります。
- ・また、2024年3月期についても、総還元性向45%という方針に沿って、1株当たりの年間配当金は3円増の53円、自己株式の取得については62億円を計画しています。これが実現すれば12期連続での増配となりますので、ぜひ実現したいと考えています。
- ・以上で、説明を終了させていただきます。

2023年3月期 業績概要

2024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30ページ・31ページは、ここから先の説明の前段となるものです。
- 30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。
- これまでもご提示してきた資料の再掲になりますので、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%

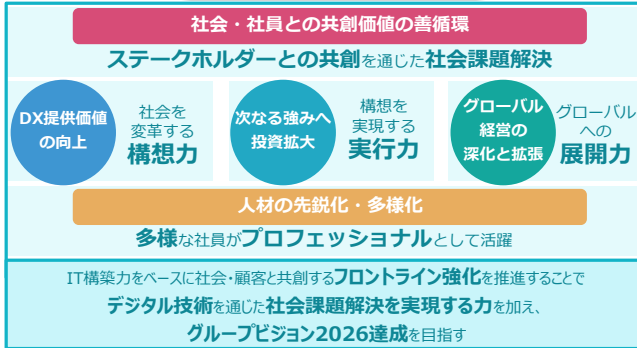
EPS成長 CAGR
10%超

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

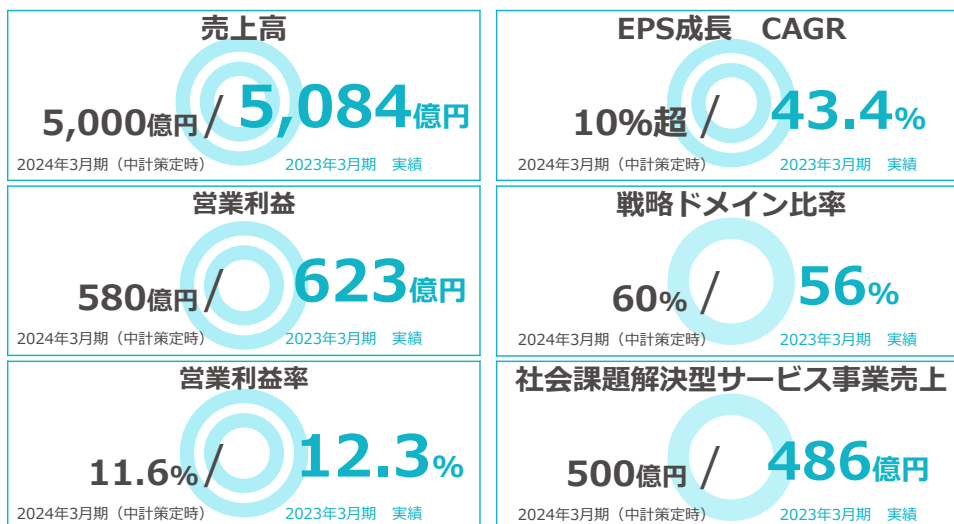
*1 当社グループが注力する社会課題を直接的に解決するサービス事業の売上であり、戦略ドメインの内訳として事業成長をマニフェスト



(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、進捗は良好。主要な経営指標において中期経営計画の最終年度である2024年3月期の目標を1年前倒しで達成。



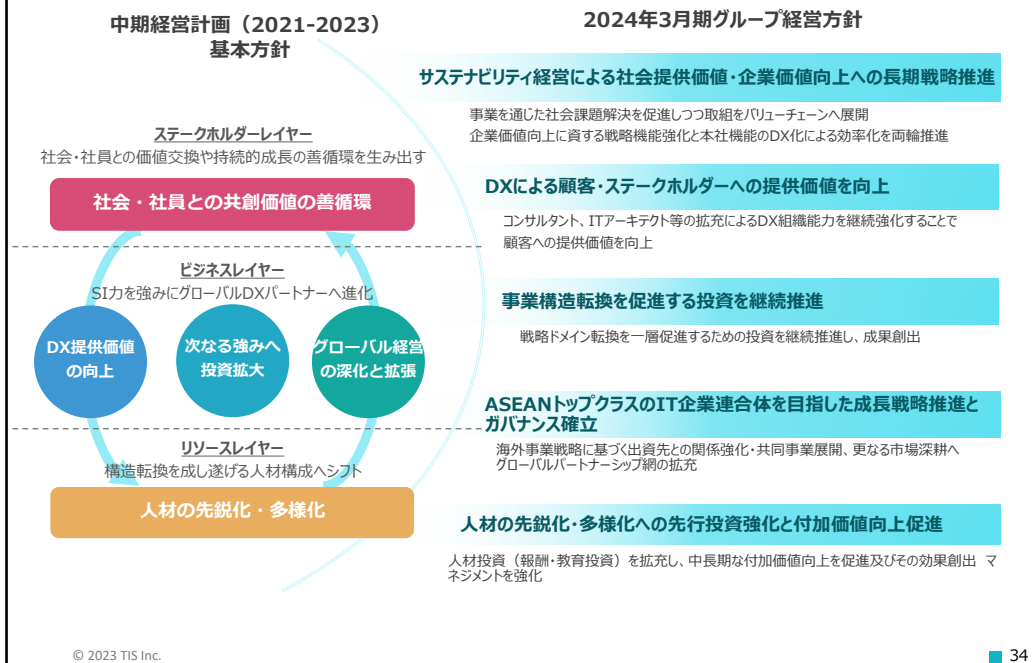
- それでは、中期経営計画の2年目である2023年3月期がどのような状況だったかについて、ご説明していきたいと思えます。
- まず32ページは、重要な経営指標の進捗状況です。主要な経営指標において中計最終年度である2024年3月期の目標を1年前倒しで達成しており、進捗は良好であることがおわかりいただけるかと思えます。

| 2023年3月期グループ経営方針 | | 2023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の長期成長戦略推進 | ○ | > サステナビリティ経営・ステークホルダーエンゲージメントで外部機関から高評価(MSCIジャパンESGセクターリーダーズ指数/FTSE等) > カーボンニュートラル宣言等、環境に対する取組強化 > 長期視点で社会提供価値・企業価値向上に資する取組ハサステナビリティ経営を高度化 |
| ② | DX組織能力・投資の強化による付加価値向上の加速 | ○ | > 継続的なエンハンスメント革新等の活動により、売上高総利益率は27.9%と引き続き向上・不採算案件も抑制 > 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56%) > コンサルタントを拡充し、データ分析・デザイン機能を強化 |
| ③ | 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 | △ | > 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を継続推進 > 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推進とガバナンス確立 | ○ | > 「ASEANトップクラスのIT企業連合体」に向け、MFECを中心にトップライン成長 > インド大手の経営コンサルティングファームVector Consulting Groupとの資本・業務提携により、共創推進 |
| ⑤ | 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た人事制度改定(2023年4月施行) > 人材に対する先行投資(報酬向上)の一層の強化 > HRビジネスパートナー(HRBP)活動を強化・推進 |
| 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 | | | |

© 2023 TIS Inc.

33

- 33ページは、2023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。
- ③を「△(サンカク)」とした以外は、「○(マル)」としており、全体としては引き続き着実に進捗したと考えていますが、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、環境に対する取り組み強化をはじめとして、サステナビリティ経営を高度化する取り組みをしっかりと進めた結果、外部機関からも高い評価を得ることができました。
- ②は、継続的な収益性改善や不採算案件抑制の取り組み等が、成果としてしっかり数字に表れたと評価しています。
- ④の「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の確立」については、MFECを中心に事業規模は大きく拡大しました。
- ⑤の「人材の先鋭化・多様化に向けた人材投資の一層の拡充」についても、人事制度の改正や積極的な人材投資により、人材の先鋭化・多様化を見据えた取り組みをしっかりと進めることが出来ました。
- 一方で、唯一、③は「△(サンカク)」と評価しています。構造転換は中長期的なテーマであり、現在は事業構造転換の実現に向けた投資先行フェーズにあります。
- 引き続きいろいろな取り組みを進めていますが、投資に見合うだけの高い付加価値を生み出し、当社グループの大きな成長ドライバーになるにはまだ時間が必要であり、収益性の面で引き続き課題があることを考えれば、現時点で十分とは言えないとの考えによるものです。

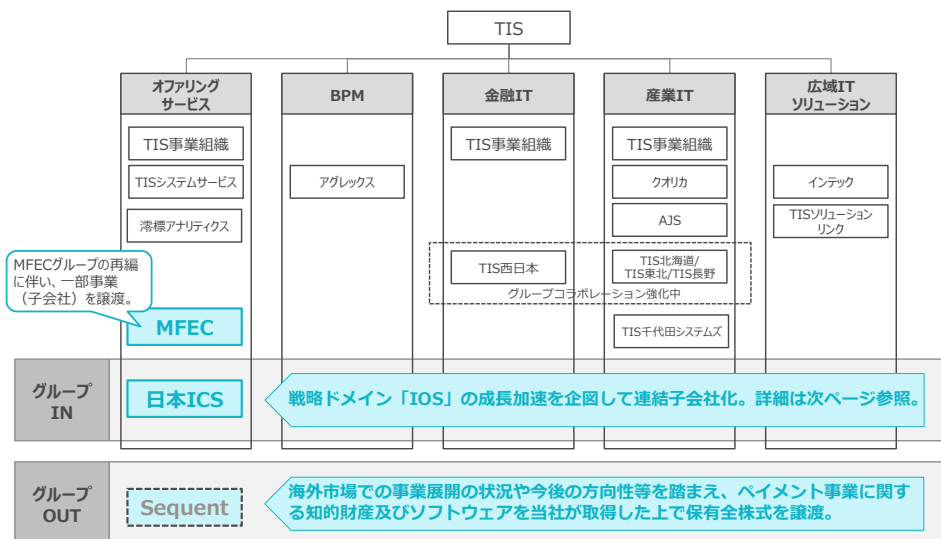


- 34ページは中期経営計画の最終年度となる2024年3月期のグループ経営方針です。大きなテーマ変更はなく、中期経営計画の目標達成に向けてさらにそれぞれの取り組みを進化させていきたいと考えています。

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①



・構造転換及び成長戦略推進に向けて、2023年3月期は「オフリングサービス」における事業ポートフォリオの見直しに注力。



© 2023 TIS Inc.

■ 35

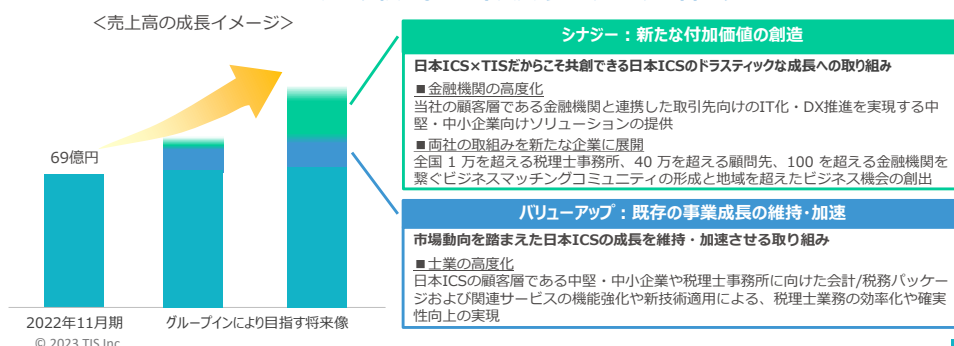
- 35ページからは中期経営計画の各重点戦略・施策の進捗状況についてご説明してまいります。
- まず、「事業ポートフォリオの見直し」です。
- 構造転換や成長戦略を推進していく中、これまでも常に最適なグループフォーメーションを意識して事業ポートフォリオの見直しを進めていますが、2023年3月期は、オフリングサービスにおける事業ポートフォリオの見直しに注力しました。
- 記載してあるように、日本ICSを連結子会社化した一方で、タイのMFECグループの再編に伴う一部事業譲渡や、今後の事業展開の方向性を踏まえてSequentの売却などを実施しました。

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②

・戦略ドメインであるIOSの強化を目的として、2023年4月に日本ICS株式会社を連結子会社化。

| | | | |
|------|---|---------------------------------|--------------------------------|
| 会社名 | 日本ICS株式会社 | 投資額 | 225億円 |
| 事業内容 | <ul style="list-style-type: none"> ・税理士事務所向け会計/税務パッケージ提供 ・IT導入支援 ・顧問先企業向け会計/給与等パッケージ提供 | のれん | 約90億円 |
| | | のれん等* | 顧客関連資産等 約220億円 繰延税金負債 約65億円 |
| 業績 | 売上高69億円、営業利益20億円 (2022年11月期) | 償却方針 | 顧客関連資産等 20年 / のれん 15年 |
| | | みなし取得日 | 2023年6月30日 |
| 従業員数 | 370名 (2023年4月1日時点) | *取得原価の配分等は未確定のため、今後変動する可能性があります | |

**TISの金融機関向けビジネスと日本ICSの税理士向けビジネスを組み合わせ、
顧客基盤の拡大や新たなビジネススキームの実現を目指す。**



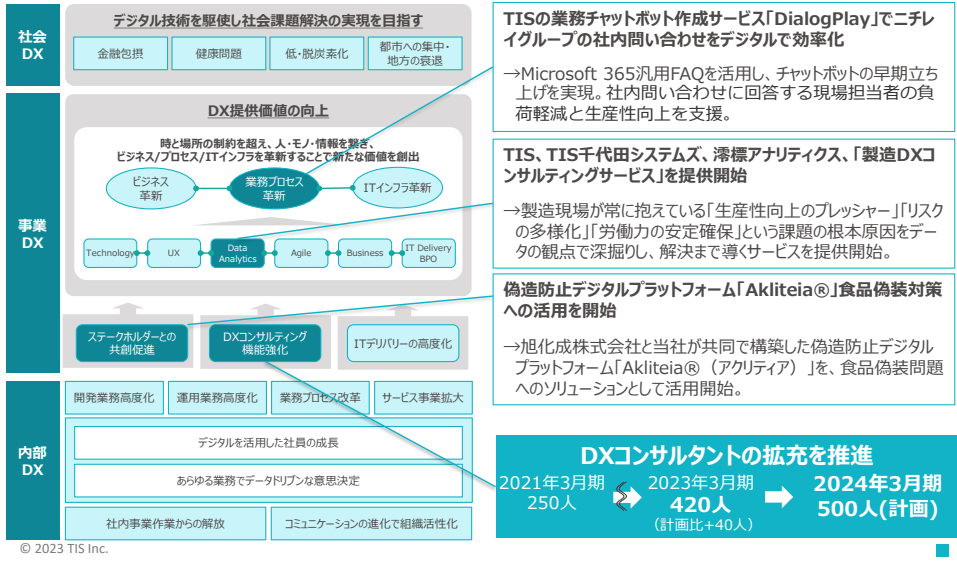
36

- ・ 36ページは、今申し上げた「日本ICS」の連結子会社化について、取り上げたページです。
- ・ 日本ICSの連結子会社化は、戦略ドメインの一つである「ITオフリングサービス」=IOSの強化を目的としたものです。
- ・ 日本ICSは、自社サービスを安定したマーケットに対して提供するストックビジネスを保有しており、当社がIOSで目指すビジネスモデルを長年に渡り提供してきた実績を備えています。
- ・ 短期的には、日本ICSの既存事業のバリューアップを中心とした成長を見込んでいますが、中長期的にはシナジー創出によるさらなる成長を目指しています。
- ・ 私としては、今回、日本ICSがグループインしたことには大きな期待を寄せており、そう遠くない将来において売上規模100億円に成長することを目指してもらいたいと思っていますし、そのための連携・協業をしっかりと進めていくべく、動き出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） DX事業戦略



- ・「社会DX」「事業DX」「内部DX」が生み出す価値の好循環により、DX事業の成長を目指す。
- ・ビジネス創出力強化に向けて、フロントライン強化の要となるDXコンサルタントの増員を継続推進。

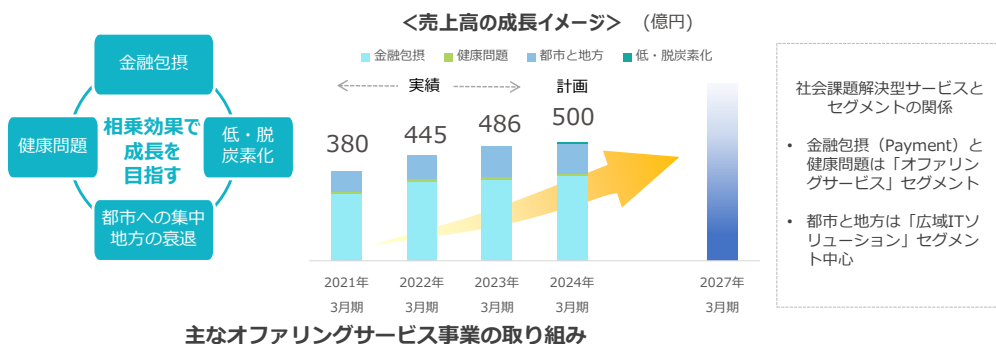


- ・ 37ページは「DX事業戦略」です。
- ・ これまでも繰り返し申し上げていますが、今回の中期経営計画における重要なキーワードの一つが「フロントライン強化」だと考えています。
- ・ この実現を支える「DXコンサルタント」の拡充は、M&Aの活用も含めて、計画を上回るペースで進んでいます。
- ・ DXに対する顧客ニーズも強く、業界全体でも取り組みが進んでいることからまだまだ十分といえるような状況ではなく、これからも注力していく必要がありますが、様々な分野においてDXコンサルティング機能を活用した取り組み・事例が広がってきています。
- ・ 当社グループの強みであるSIの構築力に、その前段となる構想力を付加することで、我々の提供するビジネスの高付加価値化は着実に進展し、お客様からの我々に対する信頼度と期待度は高まってきていると感じています。

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500億円の計画に沿って着実に進捗。



主なオフリングサービス事業の取り組み

| | |
|-----------------------|--|
| Payment | <ul style="list-style-type: none"> クレジットSaaSは予定通りローンチ済み TIS、「fau PAY」、給与デジタルマネー払い対応のシステムを導入 地域課題解決型デジタル地域通貨サービス「会津コイン」を開始 |
| 社会課題解決型サービス事業* | <ul style="list-style-type: none"> 石川県羽咋市のスマートシティデータ連携基盤を構築し、行政の効率化を支援 web3を活用し地域の森林資源の活用で経済循環と環境保全を両立するエコシステムの構築を目指すプログラム「WOOD DREAM DECK」を始動 |

© 2023 TIS Inc.

*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

■ 38

- ・ 続いて、38ページはサービス事業戦略、特に中計の重要指標にも掲げている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。全体としては計画にそって着実に進展している状況にあります。
- ・ まだ、事業としては規模が小さい領域もありますが、将来の事業拡大に向けた仕込みの段階であり、引き続き腰を据えて取り組んで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） オファリングサービス事業戦略 -Payment事業-



・決済市場全体が継続して拡大する中、着実に事業は伸長。また、新たなサービス創出の為の投資も積極的に推進し、先を見据えた取り組みを拡大。
⇒「PAYCIERGE」全体での目標の達成に向けて売上進捗は良好もリカー型への転換に課題。

■ 2023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 … 期中に予定通りサービスローンチ後、安定的に稼働中
セカンドユーザー以降の営業活動については継続して推進中
- ・デビットSaaS … 各行において、順調にトランザクション拡大
- ・プリペイドSaaS … 大手カード会社との新たなプリペイド活用プログラムを推進、
活用の幅を広げて、「Embedded Finance」事業の準備を加速

フロント領域

- ・日本ハムファイターズ向けに「FビレッジPay」を提供、2023年3月にローンチ
- ・美和ロックとの提携による「ホテル向けルームキー配信サービス」を展開中

Beyond Payment

- ・札幌市のデジタル田園都市事業採択を支援、取り組みを加速
- ・会津若松市にて、地域課題解決型デジタル地域通貨サービス「会津コイン」を提供開始
- ・auペイメントが「給与デジタルマネー払いゲートウェイサービス」の導入を決定

■ 2024年3月期の重点テーマ

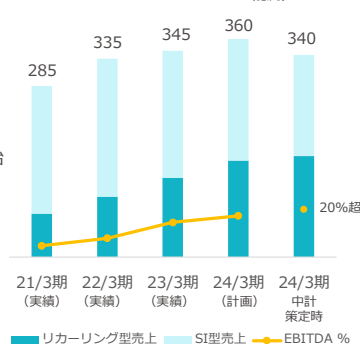
- 「Embedded Finance」事業立上げ、ユーザーの獲得
- プリペイドSaaSを活用した新たな「プログラム」の立上げ
- BtoB決済に向けた取り組みの立上げ

© 2023 TIS Inc.

PAYCIERGE.

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（億円）



■ 39

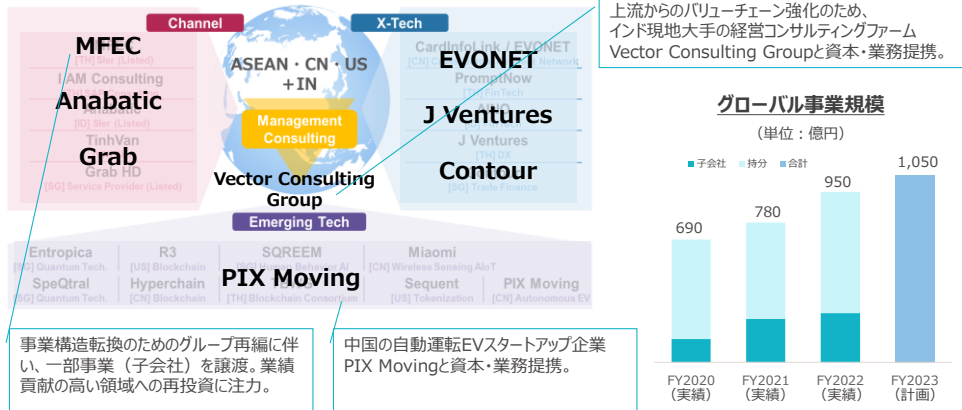
- ・ 39ページはペイメント事業の状況です。
- ・ 全体としては、状況に大きな変化はありませんが、既存の取り組みに加えて新たなサービス創出のための取り組みも含め、全体としては着実に進展していると考えています。
- ・ クレジットSaaSはサービスローンチ後、安定稼働しておりますが、セカンドユーザー以降の獲得を通じたさらなる事業規模の拡大とリカーリング型比率の向上に向けて引き続き取り組んでまいります。
- ・ コア領域に限らず、フロント領域や長期的な視点で進めている“Beyond Payment（ペイメントを超える）”においても取り組みは着実に進展している状況にあります。
- ・ 給与デジタル払いの解禁やEmbedded Financeなど、ペイメント事業をとりまく環境は変化し続けており、変化への対応も確実に取り込みながらペイメント事業全体で成長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） グローバル事業戦略



- ・「ASEANトップクラスのIT企業連合体」の実現に向けて“経営コンサルティング軸”を新設。
- ・FY2026、海外連結売上高1,000億円をターゲットに、更なるグローバル事業の進展に注力。

■ 2023年3月期の主な取り組み



■ 2024年3月期の重点テーマ

- コンサルティング領域への事業拡大による、付加価値や収益の拡大および既存事業の変革
- 投資機能の多角化・現地化による、有力なChannel・Technologyやサービスの更なる拡充
- 米中に次ぐTechnology世界3位のインド市場深耕へチャレンジ

© 2023 TIS Inc.

40

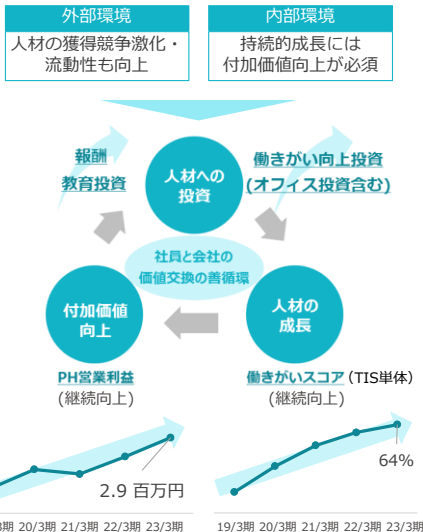
- ・ 40ページのグローバル事業戦略について、上期決算の際に「コンサルティング」軸を追加するというお伝えしましたが、それに伴う展開の第1弾として、インドの大手経営コンサルティングファームである「Vector Consulting Group」と資本・業務提携を実施し、持分法適用会社としました。
- ・ 提携を機に、世界で最も成長著しいインドにおける事業拡大に着手し、手始めにインド進出の日系顧客を中心にアプローチを開始しています。
- ・ 「チャネル」軸では、MFECの事業構造転換のため、グループ再編を実施しており、業績貢献の高い領域に注力してまいります。
- ・ 引き続きグローバル事業の進展に注力し、FY2026で目指す「ASEANトップクラスのIT企業連合体」、連結売上高1,000億円の実現を目指して、3つの軸で取り組みを進めてまいります。

中期経営計画への取り組み（トピックス） 人材戦略



- ・最重要の経営資本である人材への積極的な先行投資を強力に推進。
- ・提供価値向上に向けて、社員が自発的に能力を高めて事業に貢献するインセンティブを強化。

■ 人材戦略の全体像



■ 2023年3月期の取り組み

人材の先鋭化・高度化

事業戦略と連動したグループ人材ポートフォリオ実現に向け、HRBPと現場トップが連携し、事業ニーズに即応する施策を推進

持続可能なエンゲージメント

グループ基本理念を体現する人材の登用、成果と報酬の連動性を高める人事制度の見直し・報酬アップを推進

人事DX

人的資本経営の実効性向上のため、グループ人材情報の収集・分析基盤構築により、HRデータを可視化、事業の意思決定を支援

Diversity & Inclusion

多様な社員が目標達成にむけ、個々の強みを発揮できるよう、現場の状況に応じた組織開発と職場環境改善を推進

■ 2024年3月期の重点テーマ

- 構造転換を牽引する先鋭人材拡充施策の推進 (DXコンサルタント・ITアーキテクト等)
- 人材価値向上を促進するエンゲージメント強化

© 2023 TIS Inc.

41

- ・ 41ページは人材戦略です。いつも申し上げていますが、人材は我々の企業価値創出の源泉であり、最重要の経営資本であることは間違いありません。
- ・ 従来から、人材の成長と付加価値向上につながる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や一人当たり営業利益も着実に向上してきています。
- ・ 今回、人材への積極的な先行投資を決定しておりますが、優秀な人材を確保し、その人材が成長するために投資は不可欠なことであり、また、人材が能動的に考え動くことによって発揮したパフォーマンスや人材の成長に応えることは経営の責務であると考えています。
- ・ 投資の成果が数字として表れるには、少し時間がかかるかとは思いますが、こうした人材への投資は、企業としての付加価値向上・競争力向上につながっていくものと確信しており、引き続き社員と会社の価値交換の善循環の促進に積極的に取り組んでまいります。

中期経営計画への取り組み（トピックス） 経営高度化・効率化（ESGの取組み）①



- ・長期的な企業価値向上の源泉である無形価値創造へ向けた取り組みを強化。
- ・サステナビリティ経営の高度化により、持続的な企業価値向上と持続可能な社会への貢献の両立を目指す。

■ 2023年3月期の取り組み

Environment

脱炭素社会と循環型社会への寄与

- カーボンニュートラル宣言（2022年12月1日）
- GHG排出量管理の範囲拡大（海外グループに着手）
- 生物多様性対応に向けた検討に着手

Governance

社会からの信頼を高めるガバナンスを継続的 pursuit

- ステークホルダーとの建設的な対話力やコーポレートガバナンスの更なる向上のため専任室をそれぞれ設立
- コーポレートサステナビリティ委員会の取締役会の関与の強化
- 政策保有株式縮減の取り組み

Social

ステークホルダーエンゲージメントの持続的向上

- 基本給の最大17%アップを含む報酬・評価・等級制度等を全面刷新した新人事制度を2023年4月より導入（TIS）
- 多様なステークホルダーとの協業・共創を重視の姿勢を明確にすべく、マルチステークホルダー方針を策定・公表

中期経営計画KPIの進捗状況

| ステークホルダー満足度 | 21/3期実績 | 22/3期実績 | 23/3期実績 | 24/3期計画* |
|--------------|---------|---------|---------|----------|
| 働きがい満足度 | 51% | 56% | 58% | 62% |
| 顧客・サービス満足度 | 53% | 60% | 59% | 60% |
| ビジネスパートナー満足度 | - | 69% | 74% | 81% |

*中期経営計画策定時における計画

■ 2024年3月期の重点テーマ

- 長期視点での無形価値創造へ向けた取り組みを強化
- 継続的なESG施策の高度化

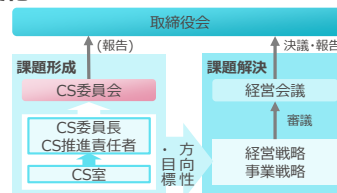
- ・ 続いて42ページ。ESGの取り組みについても着実に推進することができ、社会要請に対応した経営高度化も進展していると考えています。

中期経営計画への取り組み（トピックス） 経営高度化・効率化（ESGの取組み）②



■コーポレートサステナビリティ委員会（CS委員会）の高度化

- ✓ さらなるサステナビリティ経営の強化・高度化のため、コーポレートサステナビリティ委員会を社外取締役を含む全取締役を中心に構成し、取締役会の配下に設置。
- ✓ サステナビリティに関する課題の議論を通じて対応の方向性と目標を示すことを目的とする場と位置づけ。



■カーボンニュートラル宣言

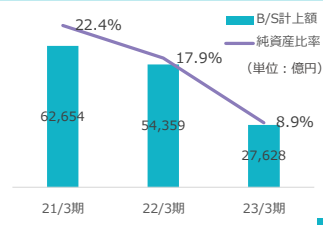
～2040年度までにScope1、2におけるカーボンニュートラルを実現～

- ✓ Scope 1 + 2 : 2040年度までにカーボンニュートラルを実現
(温室効果ガス排出量を2019年度比で100%削減)
- ✓ Scope 1 + 2 + 3 : 2050年度までにネットゼロを実現

上記目標は、国連気候変動枠組条約のパリ協定の1.5℃目標に整合した数値として、SBT1.5℃認定を申請しています。

■政策保有株式の縮減

- ✓ 2022年3月末に543億円計上していた政策保有株式を、当期末には276億円まで縮減。目標であった「貸借対照表計上額の連結純資産に対する比率 10%水準」の早期実現を達成。



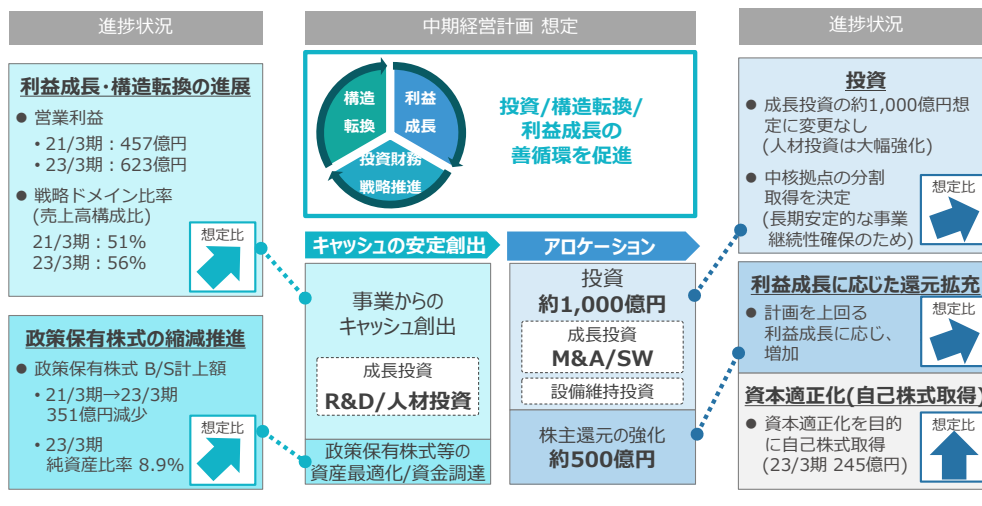
© 2023 TIS Inc.

43

- 43ページではESGの取り組みに関するトピックスを3つ掲載しています。
- これまでも、サステナビリティ推進活動に対して積極的に取り組み、2023年3月期においてはカーボンニュートラル宣言や政策保有株式の縮減を進めてきました。
- この結果、一定の成果を残す体制や仕組みづくりを進められたと評価しています。
- 今後は、コーポレートサステナビリティ委員会を取締役会の配下に設置することで、さらなる活動の強化、高度化に向けてトップダウンで強力に推進してまいります。
- ESGの取り組みは当社グループの価値創造を支える基盤をより強固なものにするという認識のもと、引き続き、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：キャッシュアロケーションの状況

・当初想定よりもキャッシュ創出力が強まり、投資・株主還元強化に加え、資本構成適正化や財務健全性に向けた財務施策を積極的に実行。



投資・構造転換・利益成長の善循環の促進に加え、資本適正化に向けた財務施策推進で資本効率向上

- ・ 44ページは財務投資戦略です。
- ・ 事業拡大による利益成長や政策保有株式の縮減を果たしたことで、中計での想定よりもキャッシュ創出力が高まったことから、そのアロケーションについても積極的に実施することができていると考えています。
- ・ 引き続き、経済環境をはじめとする様々な変化に柔軟に対応しつつ、投資/構造転換/利益成長の循環を加速させ、企業価値向上につなげ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



- ・内部強化目的の先行投資は計画に沿って積極的に実施。
- ・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 (中計期間累計) | 実績 (2022年3月期 ~2023年3月期) | 計画 (2024年3月期) | 最新計画 (中計期間累計) |
|----------|-------------------------|--------------------------|-------------------------------|------------------|------------------|
| 内部 強化 | 新サービス創出のための ソフトウェア投資 | 100 | 108 | 62 | 171 |
| | 構造転換を促進するための 人財投資 | 80 | 43 | 26 | 69 |
| | 先端技術獲得のための 研究開発投資 | 120 | 58 | 33 | 91 |
| | 人材投資（先行投資分） | — | — | 50 | 50 |
| 小計 | | 300 | 211 | 171 | 382 |
| | | | + | | |
| M&A（出資） | | 700 | 64 | 225*1 | 289*2 |
| 合計 | | 1,000 | 275 | 396 | 671 |

*1 実行済の日本ICS分のみ。その他は未定だが優良案件があれば積極的に検討する方針。

*2 優良案件があれば積極的に検討する方針。

(説明省略)

・現在賃借中のシステム運用業務及び自社ブランドのクラウドサービス提供の中核拠点を所有に切り替え、長期安定的な事業継続性を確保。

<本件決定にあたってのポイント>

- 1) データセンター等の大規模な事業用施設は希少性が高く、長期安定的な事業継続性を確保する観点からは所有が望ましい。
- 2) 事業環境の変化や施設の老朽化等を踏まえ、旧型施設を閉鎖して新型施設への集約を順次推進中。
- 3) 本件施設はシステム運用業務及び自社ブランドのクラウドサービス提供の中核拠点であり、長期的にも重要性が極めて高い。
- 4) 賃借から所有に切り替えることにより、費用削減効果（最終取得完了後は▲約17億円/年）を見込む。
- 5) 現在の当社財政状態は大規模な投資の実行が可能な状態にある。

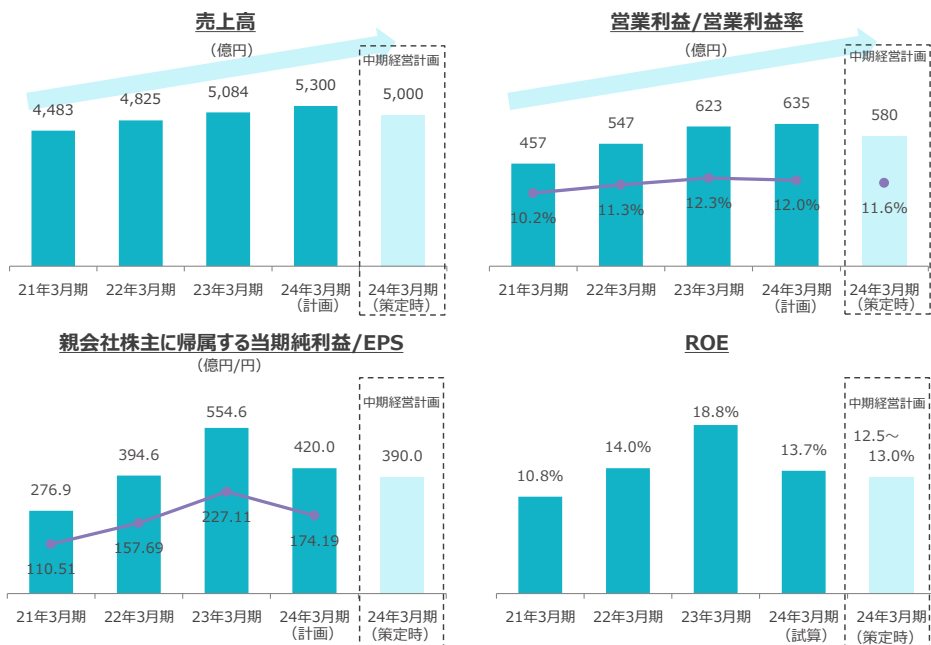
**所有の効果を楽しみ、長期安定的な事業継続性を確保する機会を得たことから、
本件施設に係る不動産信託受益権の分割取得を決定。**

| 項目 | 内容 |
|------|--|
| 物件概要 | 御殿山SHビル（東京都品川区、[土地] 敷地面積 6,858.68 m ² 、[建物] 延床面積 19,812.85 m ² ） |
| 取得先 | 積水ハウス・リート投資法人 |
| 取得価額 | 720億円（不動産信託受益権 700億円/取得持分100%、仲介手数料 約20億円） |
| 取得方法 | 2023年10月31日を第1回とし、以降半年毎に計10回に分割して各70億円を支払うことで段階的に準共有持分を取得。最終の取得時期は 2028年4月30日の予定。 |
| 取得資金 | 手元資金および金融機関からの借入金を予定 |

© 2023 TIS Inc.

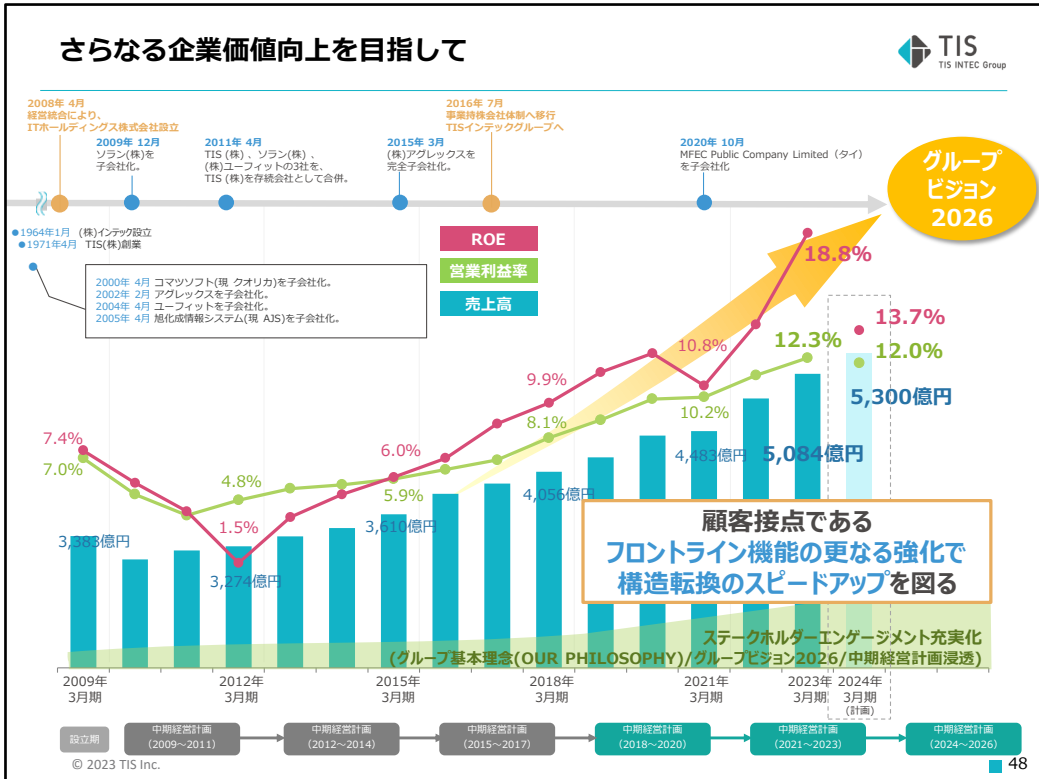
■ 46

- ・ 続いて46ページは、3月末に適時開示した固定資産の取得に関する内容をあらためてまとめたページです。
- ・ 基本的に、当社は資本収益性を意識した経営を目指しており、そういう考えのもとで事業用施設の所有は最低限にとどめることとして、オフィスやデータセンターの集約等を進めてまいりました。
- ・ 一方で、長期安定的な事業継続性を確保するために必要不可欠な施設に限っては所有することが望ましいと認識しています。
- ・ 対象の施設は、クラウド普及の進展などビジネス環境が大きく変化する中でも、当社が質の高いシステム運用業務ならびに自社ブランドのクラウドサービスを長期安定的に提供していくための中核拠点と位置付けている施設であり、所有の重要性は極めて高いものであることから、賃借を所有に変えるタイミングを継続的に模索していました。
- ・ そうした中で今回、所有できる機会を得たことに加えて、賃借から所有に切り替えることによる費用削減効果、および現在の当社の財政状況などから総合的に判断した結果、取得することが当社グループの中長期的な企業価値向上に資すると判断し、意思決定したということについては、ぜひ皆様にもご理解いただければと存じます。



© 2023 TIS Inc.

(説明省略)

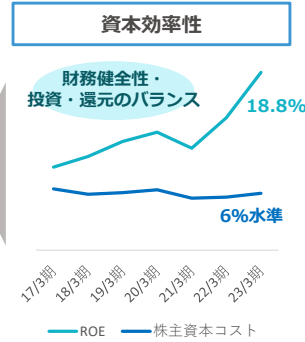
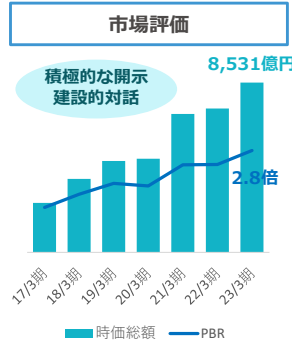
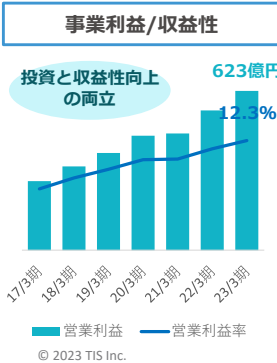
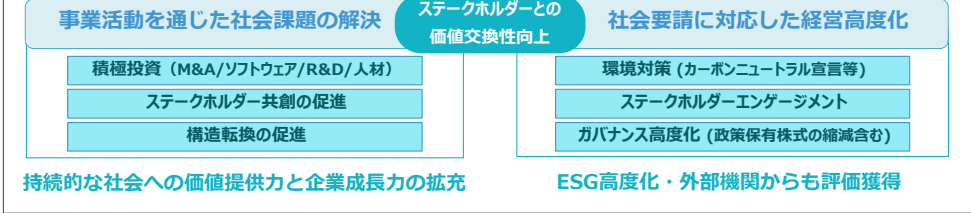


- 48ページが、私からの説明の最後となります。
- 私が社長に就任して2年が経過しました。
- ここまでご説明してきたように、計数面では過去最高の業績を達成し、施策面も概ね順調に進捗していることから、当社グループの企業価値は確実に高まっていると実感しています。
- しかし、さらなる成長を実現していくための課題はたくさんあると認識しており、世界的な景気後退懸念等、外部環境にも注視は必要です。
- ただし、これまで丁寧に一つ一つ実施してきた取り組みは、着実に実を結びながら、我々の力を培い、しっかりとした経営基盤として根付いており、さらなる成長に向けた原動力になっていると信じています。
- 中計最終年度となりますが、当然のことながらこれをゴールとするのではなく、その先にある明るい未来を切り拓き、形作るというゴールに向けて、引き続きグループ一体となって構造転換に取り組み、持続的な成長とさらなる企業価値向上を目指してまいります。
- 以上で、ご説明を終了します。

(参考) 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応



グループ基本理念「OUR PHILOSOPHY」を軸としたサステナビリティ経営の推進



(説明省略)

2023年3月期 業績概要

2024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）

（質疑応答終了後、司会よりのご挨拶を振ります）

「本日はTIS株式会社 2023年3月期 決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございました。

ご質問などがございましたら、個別取材の際または電話にて弊社IR担当までお問合せいただければ回答させていただきます。

今後ともよろしくお願ひ申し上げます。」

（閉会）

2024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) | | 2023年3月期 上期 | 2024年3月期 上期 | 前年同期比 | |
|------------------|-------|----------------|----------------|---------|----------|
| 売上高 | | 245,305 | 261,000 | +15,694 | (+6.4%) |
| 営業利益 | | 27,709 | 29,500 | +1,790 | (+6.5%) |
| 営業利益率 | | 11.3% | 11.3% | +0.0P | - |
| 親会社株主に帰属する四半期純利益 | | 18,834 | 19,500 | +665 | (+3.5%) |
| 四半期純利益率 | | 7.7% | 7.5% | ▲0.2P | - |
| 主要セグメント別 | | | | | |
| オフライン サービス | 売上高 | 53,887 | 58,400 | +4,512 | (+8.4%) |
| | 営業利益 | 2,494 | 2,800 | +305 | (+12.2%) |
| | 営業利益率 | 4.6% | 4.8% | +0.2P | - |
| BPM | 売上高 | 21,490 | 21,800 | +309 | (+1.4%) |
| | 営業利益 | 2,405 | 2,400 | ▲5 | (▲0.2%) |
| | 営業利益率 | 11.2% | 11.0% | ▲0.2P | - |
| 金融IT | 売上高 | 48,718 | 54,200 | +5,481 | (+11.3%) |
| | 営業利益 | 6,311 | 7,500 | +1,188 | (+18.8%) |
| | 営業利益率 | 13.0% | 13.8% | +0.8P | - |
| 産業IT | 売上高 | 55,219 | 56,100 | +880 | (+1.6%) |
| | 営業利益 | 7,763 | 7,700 | ▲63 | (▲0.8%) |
| | 営業利益率 | 14.1% | 13.7% | ▲0.4P | - |
| 広域ITソリューション | 売上高 | 76,304 | 81,600 | +5,295 | (+6.9%) |
| | 営業利益 | 8,352 | 9,000 | +647 | (+7.7%) |
| | 営業利益率 | 10.9% | 11.0% | +0.1P | - |

© 2023 TIS Inc.

■ 51

(説明省略)

2024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) | | 2023年3月期 下期 | 2024年3月期 下期 | 前年同期比 | |
|------------------|-------|----------------|----------------|---------|----------|
| 売上高 | | 263,095 | 269,000 | +5,904 | (+2.2%) |
| 営業利益 | | 34,618 | 34,000 | ▲618 | (▲1.8%) |
| 営業利益率 | | 13.2% | 12.6% | ▲0.6P | - |
| 親会社株主に帰属する四半期純利益 | | 36,627 | 22,500 | ▲14,127 | (▲38.6%) |
| 四半期純利益率 | | 13.9% | 8.4% | ▲5.5P | - |
| 主要セグメント別 | | | | | |
| オフライン サービス | 売上高 | 57,865 | 64,400 | +6,534 | (+11.3%) |
| | 営業利益 | 3,931 | 4,650 | +718 | (+18.3%) |
| | 営業利益率 | 6.8% | 7.2% | +0.4P | - |
| BPM | 売上高 | 21,765 | 22,200 | +434 | (+2.0%) |
| | 営業利益 | 2,717 | 2,750 | +32 | (+1.2%) |
| | 営業利益率 | 12.5% | 12.4% | ▲0.1P | - |
| 金融IT | 売上高 | 52,466 | 51,300 | ▲1,166 | (▲2.2%) |
| | 営業利益 | 7,585 | 6,400 | ▲1,185 | (▲15.6%) |
| | 営業利益率 | 14.5% | 12.5% | ▲2.0P | - |
| 産業IT | 売上高 | 58,412 | 59,600 | +1,187 | (+2.0%) |
| | 営業利益 | 8,965 | 9,100 | +134 | (+1.5%) |
| | 営業利益率 | 15.3% | 15.3% | ▲0.0P | - |
| 広域ITソリューション | 売上高 | 83,706 | 83,500 | ▲206 | (▲0.2%) |
| | 営業利益 | 10,990 | 10,900 | ▲90 | (▲0.8%) |
| | 営業利益率 | 13.1% | 13.1% | ▲0.0P | - |

© 2023 TIS Inc.

下期計画 = 通期計画 - 上期計画

52

(説明省略)

2024年3月期

業績ハイライト・主要セグメント別損益（予想）



| (億円) | 2024年3月期 計画* (中計策定時) | 2024年3月期 通期計画 | 中計比 | |
|-----------------|----------------------------|------------------|--------------|---------------|
| 売上高 | 5,000 | 5,300 | +300 | (+6.0%) |
| 営業利益 | 580 | 635 | +55 | (+9.5%) |
| 営業利益率 | 11.6% | 12.0% | +0.4P | - |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 390 | 420 | +30 | (+7.7%) |
| 当期純利益率 | 7.8% | 7.9% | +0.1P | - |
| 主要セグメント別 | | | | |
| オフアリング サービス | 売上高 | 1,085 | 1,228 | +143 (+13.2%) |
| | 営業利益 | 95 | 75 | ▲20 (▲21.5%) |
| | 営業利益率 | 8.8% | 6.1% | ▲2.7P - |
| BPM | 売上高 | 455 | 440 | ▲15 (▲3.2%) |
| | 営業利益 | 48 | 52 | +4 (+7.3%) |
| | 営業利益率 | 10.6% | 11.7% | +1.1P - |
| 金融IT | 売上高 | 960 | 1,055 | +95 (+9.9%) |
| | 営業利益 | 130 | 139 | +9 (+7.0%) |
| | 営業利益率 | 13.5% | 13.2% | ▲0.4P - |
| 産業IT | 売上高 | 1,090 | 1,157 | +67 (+6.1%) |
| | 営業利益 | 140 | 168 | +28 (+20.0%) |
| | 営業利益率 | 12.8% | 14.5% | +1.7P - |
| 広域ITソリューション | 売上高 | 1,600 | 1,651 | +51 (+3.2%) |
| | 営業利益 | 180 | 199 | +19 (+10.6%) |
| | 営業利益率 | 11.2% | 12.1% | +0.8P - |

© 2023 TIS Inc.

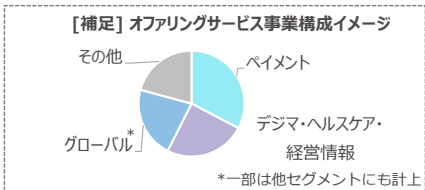
*2021年5月に当社が発表した中期経営計画における2024年3月期の通期計画を変更後のセグメントに組み替えて算出したものです。

53

(説明省略)

セグメント毎のビジネスモデル

| オフリングサービス | | 産業IT | |
|--|--------|--|--------|
| 定義 | 戦略ドメイン | 定義 | 戦略ドメイン |
| <p>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</p> | | <p>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</p> | |
| BPM | | 広域ITソリューション | |
| 定義 | 戦略ドメイン | 定義 | 戦略ドメイン |
| <p>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</p> | | <p>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</p> | |
| 金融IT | | | |
| 定義 | 戦略ドメイン | | |
| <p>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</p> | | | |



(説明省略)

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

（説明省略）

| 発表日付 | タイトル |
|------------|--|
| 2023年1月4日 | 連結子会社の人事異動のお知らせ |
| 2023年1月4日 | TISインテックグループ 2023年 年頭所感 |
| 2023年1月16日 | TIS、インド地場大手の経営コンサルティング企業であるVector Consulting Groupと資本・業務提携 |
| 2023年1月16日 | 連結子会社の人事異動のお知らせ |
| 2023年1月17日 | クオリカ、小売専門店向けトータルソリューション「SpecialtyQube Growth」のOMO機能をリリース |
| 2023年1月18日 | 美和ロック×TIS業務提携による「ホテル向けルームキー配信サービス」を開始 |
| 2023年1月18日 | インテックの家電活用アプリ「家電手帳」を「UCHITAS」に名称変更し、宅外からも家電の操作を実現する新機能を提供 |
| 2023年1月23日 | TIS、人々が集まってコミュニケーションできるバーチャル空間を開発するXRフレームワーク「Extreal（エクストリアル）」を無償公開 |
| 2023年1月24日 | クオリカ、外食産業向け店舗管理ソリューション「TastyQube Growth」の新機能、「セルフレジ」をリリース |
| 2023年1月24日 | TIS、自律型人材育成に向けチームで相互学習ができるアプリケーション「Practice」の無償トライアルを実施し、参画企業を募集 |
| 2023年1月27日 | インテック、石川県羽咋市のスマートシティデータ連携基盤を構築し、行政の効率化を支援 |
| 2023年1月27日 | TIS、「こたろ税金サービス」の利用を簡易化する「こたろ税金簡易導入サービス」を提供 |
| 2023年1月30日 | インテック、ホームオートメーション化を推進するスマートホームアプリ「UCHITAS」のリモコン機能を拡充 |
| 2023年1月31日 | 大垣共立銀行がインテック提供のF ³ （エフキューブ）の営業支援に関するサービスを導入 |
| 2023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 |
| 2023年2月3日 | TIS、新人事制度を2023年4月より導入 |
| 2023年2月6日 | 連結子会社の人事異動のお知らせ |
| 2023年2月6日 | TIS、経費精算クラウドサービス「Spendia」を、日立物流グループの国内主要会社21社に導入 |
| 2023年2月7日 | アグレッグス、神戸市に匿名・仮名加工支援ソリューション「フリーテキストマスキング」を提供 |
| 2023年2月10日 | TIS、OCIとMicrosoft Azureでのマルチクラウド化を導入から運用までワンストップでサポートする「マルチクラウドインテグレーションサービス for Oracle Cloud Infrastructure & Microsoft Azure」を提供開始 |
| 2023年2月13日 | TIS、オリックス・レンテックとサービスロボットの市場展開で協業 |
| 2023年2月14日 | インテック、「マルチ環境リモート監視サービス（EINS/MCS MIRMO）」にOCI監視機能を追加 |
| 2023年2月14日 | TIS、DX・ITプロジェクトを成功に導く「RoboPMO」のクラウド版を提供開始 |

(説明省略)

2023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 |
|------------|--|
| 2023年2月15日 | TIS、ブロックチェーン技術で松竹の「推し活」を支援するNFTスマートコントラクトを開発 |
| 2023年2月16日 | TIS、東京都の事業「Be Smart Tokyo」においてスマート東京の実現に向けたビジネスパートナーの募集を開始 |
| 2023年2月16日 | インテック、日本体操協会のトランポリン日本代表選手らを姿勢推定技術でサポート |
| 2023年2月17日 | TIS、BtoB新規事業開発支援サービスの提供を開始 |
| 2023年2月20日 | TISの観光メタバースアプリ「BURALIT」、たかつき観光大使であるアイドルマスター「高槻やよい」とコラボ |
| 2023年2月21日 | 日本カードネットワークとTIS、カード決済の安全性を高める「ブランドトークンCoFサービス」を提供 |
| 2023年2月22日 | インテック、「スポーツエールカンパニー」の5年連続認定企業「ブロンズ」に認定 |
| 2023年2月22日 | TIS、「予測型経営DXサービス」のデータ蓄積・加工機能を強化 |
| 2023年2月24日 | TIS、「FAX受発注業務DXサービス」を提供開始 |
| 2023年2月27日 | ネクスウェイ、薬局・薬企業間のドラッグインフォメーションの情報伝達に特化した「アスヤク DI ポータル」に「採用薬DI絞り込み機能」を追加 |
| 2023年2月27日 | マイクロメイツ、学習・テスト・進捗管理がセットになった「かんたんスキルアップeラーニングサービス」/「かんたんスキルアップeラーニングサービスプラス」を提供開始 |
| 2023年2月28日 | TISの経費精算クラウドサービス「Spendia」インボイス制度対応を強化 |
| 2023年3月1日 | リリィの限定ボイスストーリーがもらえる、TV アニメ「スパイ教室」とのタイアップカードを発行開始 |
| 2023年3月1日 | TIS、エンタープライズiPaaS「Workato」を活用して人事領域や経営管理などバックオフィス業務を支援 |
| 2023年3月1日 | 連結子会社の人事異動のお知らせ |
| 2023年3月2日 | TIS、ラベリングされた顧客行動データを活用し、効果的なマーケティングを実現する顧客行動可視化サービス「キャクシル」を提供開始 |
| 2023年3月2日 | 連結子会社の人事異動のお知らせ |
| 2023年3月3日 | TIS、日本貨物航空株式会社の会計システムから採算管理を分離し「CCH® Tagetik」で再構築 |
| 2023年3月7日 | TIS、旭有機材の過去の研究開発文書を「ドキュメントAI-OCR」サービスでデジタル化 |
| 2023年3月7日 | 「トルコ・シリア地震」への支援について |
| 2023年3月7日 | TIS、税理士事務所などへ会計/税務パッケージなどを提供する日本ICSを連結子会社化 |
| 2023年3月8日 | クリエイター向けマネタイズプラットフォーム「FANME」にネクスウェイの「オンライン本人確認サービスeKYC」、「本人確認BPOサービス」を導入 |
| 2023年3月8日 | TISの「LinDo購買」で、TOYO TIREのグローバルバリューチェーン高度化プロジェクトを支援 |

© 2023 TIS Inc.

57

(説明省略)

2023年3月期第4四半期 プレスリリース/お知らせ③



| 発表日付 | タイトル |
|------------|---|
| 2023年3月9日 | TIS、子育てサポートおよび不妊治療と仕事の両立支援に取り組む企業を認定する「プラチナくるみんプラス」を取得 |
| 2023年3月9日 | インテック、リロクラブの福利厚生代行サービスの子育て支援分野で協業開始 |
| 2023年3月13日 | トヨタの「TOYOTA SHARE」、ネクスウェイの「オンライン本人確認サービスeKYC」を採用 |
| 2023年3月14日 | ネクスウェイの「本人確認BPOサービス」に、「免許証整合性チェック」機能および「在留カード失効確認」オプションを追加 |
| 2023年3月14日 | TISの観光メタバースアプリ「BURALIT」、アクアシティお台場のバーチャルコンテンツを公開 |
| 2023年3月15日 | 連結子会社の人事異動のお知らせ |
| 2023年3月16日 | TIS、「第2回日経統合報告書アワード」において、準グランプリを受賞 |
| 2023年3月17日 | TISインテックグループ「健康経営優良法人2023」に4社認定 |
| 2023年3月17日 | TIS、JCG、AMATELUS eスポーツ公式大会運営の5G無線の実用開始に向けてビジネス実証を実施 |
| 2023年3月17日 | コマツ、ウオリカ、石川高専 DX人材育成の協力関係構築に関する協定を締結 |
| 2023年3月20日 | TIS、web3を活用し地域の森林資源の活用で経済循環と環境保全を両立するエコシステムの構築を目指すプログラム「WOOD DREAM DECK」を始動 |
| 2023年3月23日 | TIS、従業員の持続的な成長を支える「人的資本経営実践サービス」を提供開始 |
| 2023年3月24日 | インテック、働き方改革やDXを推進するSASE機能を追加し、「統合型セキュアネットワークサービス」を提供開始 |
| 2023年3月24日 | TIS、BizteXとAI OCR「SmartRead」の自動実行を可能にする「BizteX Connect」のSmartRead連携モジュールを共同開発 |
| 2023年3月27日 | TIS、web3関連ビジネスの社会実装を推進する専門組織を新設 |
| 2023年3月28日 | TIS、米Scaled Agile, Inc.のゴールドパートナー認定を取得 |
| 2023年3月28日 | マイクロメイツ、クラウド型eラーニングシステム「楽々てすと君」の「スタートアップキャンペーン」を実施 |
| 2023年3月29日 | 地域課題解決型デジタル地域通貨サービス「会津コイン」を開始 |
| 2023年3月29日 | インテック、スマートホームアプリ「UCHITAS（ウチタス）」がECHONET Lite AIF認証を取得 |
| 2023年3月30日 | TIS千代田システムズ、インテリジェントP&IDソリューション「Dynamic Flow Navi®」に新機能追加し正式版を提供開始 |
| 2023年3月30日 | TISの経費精算クラウドサービス「Spendia」、データ連携市場No.1「ASTERIA Warp」を連携オプション機能に採用 |
| 2023年3月31日 | インテック、「産業OS」構想を推進するデータ連携基盤「APIプラットフォームサービス」の提供開始 |
| 2023年3月31日 | TIS、AI搭載業務チャットボット作成サービス「Dialog Play」に音声認識入力、読み上げ音声のカスタマイズなど新機能を追加 |

(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)