



## 2024年3月期第2四半期 決算説明資料

---

2023.11.01

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、2024年3月期第2四半期の決算の内容について、ご説明いたします。

2024年3月期第2四半期（累計）業績概要

- ・前年同期比増収増益、計画を上回って着地。
- ・人材投資をはじめとする成長投資を強化する中でも収益性は高水準を維持。
- ・全体の受注高、受注残高は前年同期比増加。開発は大型案件の反動により減少したが運用が積み上がる。

2024年3月期 業績見通し

- ・上期業績を踏まえ、通期業績予想を上方修正。

- ・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、2024年3月期上期の業績については、前年同期比増収増益で、上期計画を上回って着地しました。
- ・収益性については、人材投資をはじめとする成長投資を強化する中でも、高水準を維持することができました。
- ・また、受注高・受注残高全体は前年同期比増加となりました。開発受注は大型案件の反動減の影響がありましたが、運用受注がしっかり積み上がりました。
- ・以上の3点から、2024年3月期の通期計画達成に向けて順調に折り返すことができたと考えています。
- ・次に、2024年3月期の業績見通しについてですが、上期業績を踏まえて通期の業績予想を小幅ながら上方修正しました。

2024年3月期第2四半期（累計）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.10、P.14除く）

（説明省略）

## 2024年3月期第2四半期（累計）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）

## 2024年3月期第2四半期（累計） 業績ハイライト（前年同期比）



・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。  
 ・人材投資をはじめとする先行投資を強化する中でも収益性は高水準を維持。

（百万円）	2023年3月期 第2四半期 （累計）	2024年3月期 第2四半期 （累計）	前年同期比	
売上高	245,305	<b>267,488</b>	+22,183	(+9.0%)
営業利益	27,709	<b>30,387</b>	+2,677	(+9.7%)
営業利益率	11.3%	<b>11.4%</b>	+0.1P	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	18,834	<b>20,307</b>	+1,472	(+7.8%)
四半期純利益率	7.7%	<b>7.6%</b>	▲0.1P	—

・営業外収益：1,766百万円（前年同期比 +11百万円）  
 →受取配当金 532百万円  
 為替差益 510百万円 等

・営業外費用：318百万円（前年同期比 +79百万円）

・特別利益：1,134百万円（前年同期比 +755百万円）  
 →資産除去債務戻入益 551百万円 等

・特別損失：1,563百万円（前年同期比 +496百万円）  
 →投資有価証券評価損 1,093百万円 等

\*：日本ICSの連結子会社化（第2四半期～）に伴う連結業績への影響は売上高20億円、営業利益2億円（のれん償却後）。

- それでは、5ページをご覧ください。2024年3月期上期の業績概要です。
- 良好な事業環境が継続する中で、しっかりと増収増益を実現することができました。
- 売上高は前年同期比221億円増の2,674億円。
- 営業利益は前年同期比26億円増の303億円となり、営業利益率は11.4%となりました。
- 親会社株主に帰属する四半期純利益は営業増益により、前年同期比14億円増の203億円となりました。

## 2024年3月期第2四半期（累計） 業績ハイライト（計画比）



・幅広い顧客のIT投資需要の高まりを背景に計画を達成。

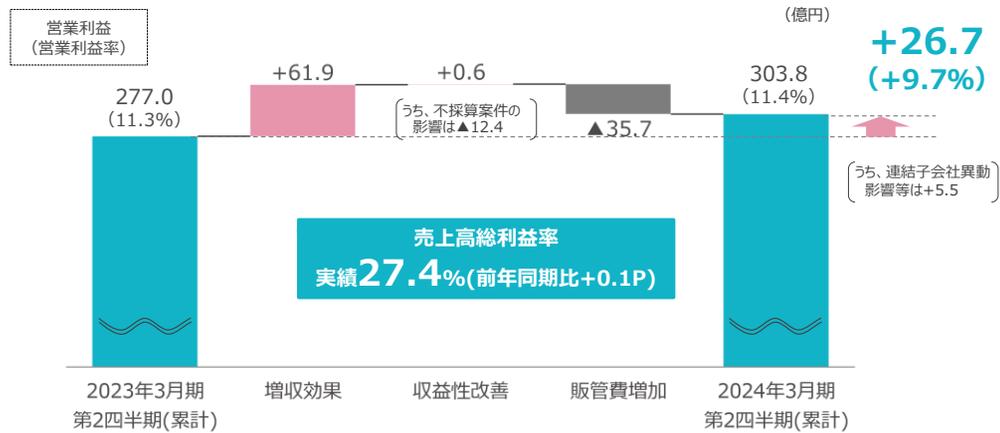
（百万円）	2024年3月期 第2四半期 （累計）計画	2024年3月期 第2四半期 （累計）実績	計画比	
売上高	261,000	<b>267,488</b>	+6,488	(+2.5%)
営業利益	29,500	<b>30,387</b>	+887	(+3.0%)
営業利益率	11.3%	<b>11.4%</b>	+0.1P	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	19,500	<b>20,307</b>	+807	(+4.1%)
四半期純利益率	7.5%	<b>7.6%</b>	+0.1P	—

- ・ 続いて6ページは上期業績の計画比です。
- ・ 計画を上回る着地となったのは幅広い顧客からのIT投資需要をしっかりと取り込むことができたからこそと考えています。

## 2024年3月期第2四半期（累計） 営業利益要因別増減分析（前年同期比）



・先行投資の強化や不採算案件増の中でも営業増益を達成。



構造転換推進のための先行投資コスト：前年同期比+9.4  
(売上原価：+8.9 販管費：+0.4)  
「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）：前年同期比+24.0  
(売上原価：+16.7 販管費：+7.3)

＜販管費増減＞	
連結子会社異動影響等	+7.6
先行投資（人材投資除く）	+0.4
先行投資（人材投資）	+7.3
その他	+20.3
計	+35.7

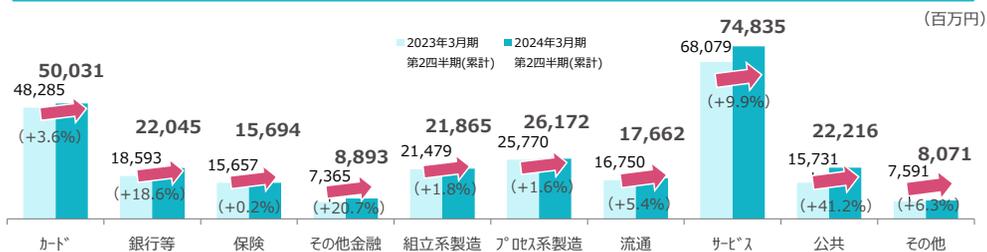
© 2023 TIS Inc.

7

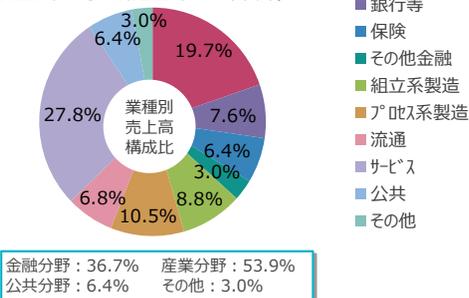
- ・ 7ページは営業利益の要因別増減です。
- ・ 主に増収効果による利益増が、人材投資強化をはじめとする成長投資の増加等を吸収して、前年同期比26.7億円の営業増益となりました。
- ・ 高付加価値ビジネスの提供や生産性向上施策の推進等を通じて、収益性改善も着実に進めることができていたのですが、不採算案件の影響を受けて、売上総利益率・営業利益率ともに前年同期比0.1ポイント上昇にとどまりました。
- ・ 上期の不採算案件は13.8億円であり、残念ながら通期想定の10億円を上回る結果となりました。改めて品質向上施策を強力に推進し、不採算案件の抑制に努めてまいります。

## 2024年3月期第2四半期（累計） 顧客業種別売上高

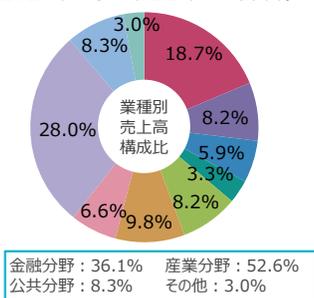
・公共、サービスを中心としてすべての業種で前年同期比増。



<2023年3月期第2四半期（累計）>



<2024年3月期第2四半期（累計）>



- ・ 8ページをご覧ください。顧客業種別売上高の状況です。
- ・ 「公共」、「サービス」を中心としてすべての業種で増加していることから、全体的に好調だったことがわかりいただけるかと思ます。
- ・ 「公共」については公共系金融機関の大型案件の寄与が大きく、「サービス」については税理士事務所等に対してビジネス展開する日本ICSの業績反映も貢献しました。
- ・ なお、「銀行」の増加は、従前同様、主にタイの子会社MFECの現地向けビジネスが寄与したものです。

2024年3月期第2四半期（累計）  
 主要セグメント別損益状況（前年同期比）



(百万円)		2023年3月期 第2四半期 (累計)	2024年3月期 第2四半期 (累計)	前年同期比	
オファリング サービス	売上高	53,887	<b>60,148</b>	+6,260	(+11.6%)
	営業利益	2,494	<b>2,659</b>	+164	(+6.6%)
	営業利益率	4.6%	<b>4.4%</b>	▲0.2P	-
BPM	売上高	21,490	<b>20,994</b>	▲496	(▲2.3%)
	営業利益	2,405	<b>2,108</b>	▲296	(▲12.3%)
	営業利益率	11.2%	<b>10.0%</b>	▲1.2P	-
金融IT	売上高	48,718	<b>54,106</b>	+5,388	(+11.1%)
	営業利益	6,311	<b>7,886</b>	+1,575	(+25.0%)
	営業利益率	13.0%	<b>14.6%</b>	+1.6P	-
産業IT	売上高	55,219	<b>58,326</b>	+3,106	(+5.6%)
	営業利益	7,763	<b>8,470</b>	+707	(+9.1%)
	営業利益率	14.1%	<b>14.5%</b>	+0.4P	-
広域IT ソリューション	売上高	76,304	<b>85,535</b>	+9,231	(+12.1%)
	営業利益	8,352	<b>9,013</b>	+660	(+7.9%)
	営業利益率	10.9%	<b>10.5%</b>	▲0.4P	-

オファリングサービス : 決済、基盤系、経営管理分野へのIT投資拡大やM&A効果等により、増収増益。海外事業は売上高伸長に寄与。  
 BPM : 既存のデータエントリー業務苦戦の影響が大きく、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の大型案件が牽引し、増収増益。  
 産業IT : 幅広い業種でのIT投資拡大やERP事業が全体を牽引し増収増益。  
 広域ITソリューション : 医療系や銀行、ネットワーク等へのIT投資拡大。不採算案件の影響があるも増収増益。

© 2023 TIS Inc.

9

- ・ 9ページは、主要なセグメント別の状況です。
- ・ 「オファリングサービス」は、デジタル化の進展に伴う決済、基盤系、経営管理分野でIT投資需要をしっかりと取り込めたことに加え、日本ICSを含めた連結子会社異動影響等により、増収増益となりました。
- ・ 「BPM」は、既存のデータエントリー業務の苦戦が続いている影響が大きく、減収減益となりました。
- ・ 「金融IT」は、クレジットカード系根幹先顧客や公共系金融機関の大型案件のピークがこの上期ということで収益を大きく押し上げたことから増収増益となりました。
- ・ 「産業IT」は、大型案件の反動減があるものの、幅広い業種のIT投資拡大の動きやERP事業が牽引し増収増益となりました。
- ・ 「広域ITソリューション」は、前期からの好調なトレンドが継続しています。不採算案件の影響があったものの、幅広くIT投資需要を取り込んだことで増収増益となりました。

(参考) 2024年3月期第2四半期 (累計)

主要セグメント別売上高 (事業別) ※外部顧客向け



(百万円)	2023年3月期 第2四半期 (累計)	2024年3月期 第2四半期 (累計)	前年同期比	
オファリングサービス	47,880	53,821	+5,941	(+12.4%)
ソフトウェア開発	22,829	21,527	▲1,302	(▲5.7%)
運用・クラウドサービス	14,351	18,341	+3,989	(+27.8%)
製品・ソフトウェア販売	10,698	13,952	+3,254	(+30.4%)
BPM	20,316	19,947	▲369	(▲1.8%)
ソフトウェア開発	8,736	6,667	▲2,068	(▲23.7%)
運用・クラウドサービス	11,580	12,730	+1,150	(+9.9%)
製品・ソフトウェア販売	—	548.0	+548.0	—
金融IT	47,911	53,348	+5,437	(+11.3%)
ソフトウェア開発	25,710	30,905	+5,194	(+20.2%)
運用・クラウドサービス	18,520	19,669	+1,149	(+6.2%)
製品・ソフトウェア販売	3,680	2,774	▲906	(▲24.6%)
産業IT	54,845	58,073	+3,227	(+5.9%)
ソフトウェア開発	37,043	38,286	+1,243	(+3.4%)
運用・クラウドサービス	11,858	13,389	+1,530	(+12.9%)
製品・ソフトウェア販売	5,943	6,397	+454	(+7.6%)
広域ITソリューション	73,175	81,288	+8,113	(+11.1%)
ソフトウェア開発	37,994	41,481	+3,487	(+9.2%)
運用・クラウドサービス	27,003	27,995	+992	(+3.7%)
製品・ソフトウェア販売	8,177	11,811	+3,633	(+44.4%)

© 2023 TIS Inc.

10

(説明省略)

2024年3月期第2四半期（累計）  
 主要セグメント別損益状況（計画比）



(百万円)		2024年3月期 第2四半期 (累計) 計画	2024年3月期 第2四半期 (累計) 実績	計画比	
オファリング サービス	売上高	58,400	<b>60,148</b>	+1,748	(+3.0%)
	営業利益	2,800	<b>2,659</b>	▲140	(▲5.0%)
	営業利益率	4.8%	<b>4.4%</b>	▲0.4P	-
BPM	売上高	21,800	<b>20,994</b>	▲805	(▲3.7%)
	営業利益	2,400	<b>2,108</b>	▲291	(▲12.1%)
	営業利益率	11.0%	<b>10.0%</b>	▲1.0P	-
金融IT	売上高	54,200	<b>54,106</b>	▲93	(▲0.2%)
	営業利益	7,500	<b>7,886</b>	+386	(+5.2%)
	営業利益率	13.8%	<b>14.6%</b>	+0.8P	-
産業IT	売上高	56,100	<b>58,326</b>	+2,226	(+4.0%)
	営業利益	7,700	<b>8,470</b>	+770	(+10.0%)
	営業利益率	13.7%	<b>14.5%</b>	+0.8P	-
広域IT ソリューション	売上高	81,600	<b>85,535</b>	+3,935	(+4.8%)
	営業利益	9,000	<b>9,013</b>	+13	(+0.2%)
	営業利益率	11.0%	<b>10.5%</b>	▲0.5P	-

オファリングサービス : 基盤系や経営管理分野、海外事業での販売案件の増加等が売上高の達成に寄与も利益は未達。  
 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の苦戦が長引き、計画未達。  
 金融IT : 売上高は想定線も、大型案件の効率的な推進が収益性改善に寄与し、利益は計画達成。  
 産業IT : 製造をはじめとした幅広い業種のIT投資需要やERPに対する需要が想定を上回り計画達成。  
 広域ITソリューション : 医療系や銀行、ネットワーク等へのIT投資需要が想定を上回り、売上高は計画達成も不採算影響により利益は計画線。

© 2023 TIS Inc.

11

- ・ 続いて11ページは、上期業績の計画比です。
- ・ 「オファリングサービス」は、海外事業での販売案件の増加等により売上高は計画を上回った一方で営業利益、営業利益率については計画未達となりました。
- ・ 「BPM」は、既存業務の一部が苦戦した影響が大きく、売上・利益ともに計画未達となりました。
- ・ 「広域ITソリューション」に、不採算案件の影響がありましたが、その他のセグメントについては概ねしっかりとした結果が出せたと考えています。

(参考) 2024年3月期第2四半期 (7-9月)  
業績ハイライト・主要セグメント別損益



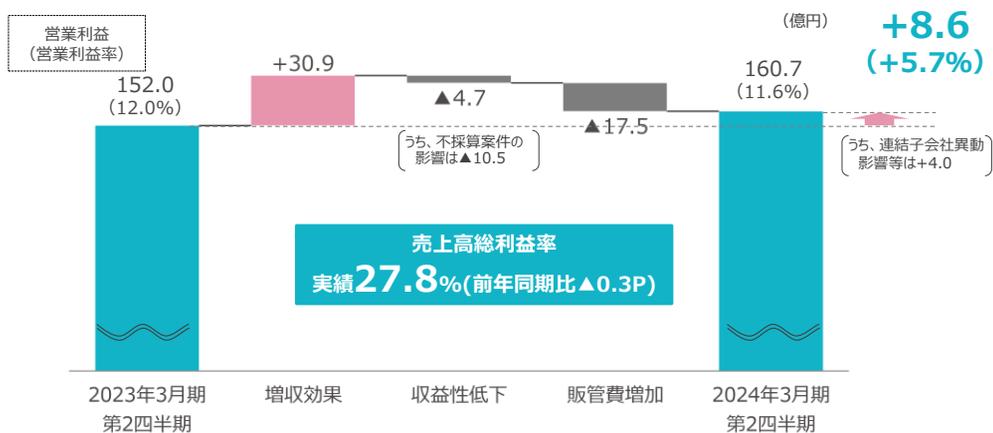
(百万円)		2023年3月期 第2四半期	2024年3月期 第2四半期	前年同期比	
売上高		127,232	<b>138,059</b>	+10,826	(+8.5%)
営業利益		15,207	<b>16,076</b>	+868	(+5.7%)
営業利益率		12.0%	<b>11.6%</b>	▲0.4P	-
親会社株主に帰属する四半期純利益		10,071	<b>10,160</b>	+88	(+0.9%)
四半期純利益率		7.9%	<b>7.4%</b>	▲0.5P	-
<b>主要セグメント別</b>					
オフファリング サービス	売上高	27,695	<b>32,130</b>	+4,434	(+16.0%)
	営業利益	1,026	<b>1,502</b>	+475	(+46.3%)
	営業利益率	3.7%	<b>4.7%</b>	+1.0P	-
BPM	売上高	10,909	<b>10,693</b>	▲215	(▲2.0%)
	営業利益	1,317	<b>1,380</b>	+62	(+4.8%)
	営業利益率	12.1%	<b>12.9%</b>	+0.8P	-
金融IT	売上高	25,758	<b>27,369</b>	+1,611	(+6.3%)
	営業利益	3,515	<b>3,805</b>	+289	(+8.2%)
	営業利益率	13.6%	<b>13.9%</b>	+0.3P	-
産業IT	売上高	28,518	<b>29,655</b>	+1,136	(+4.0%)
	営業利益	4,218	<b>4,077</b>	▲141	(▲3.4%)
	営業利益率	14.8%	<b>13.7%</b>	▲1.1P	-
広域IT ソリューション	売上高	39,906	<b>43,751</b>	+3,845	(+9.6%)
	営業利益	4,948	<b>4,952</b>	+3	(+0.1%)
	営業利益率	12.4%	<b>11.3%</b>	▲1.1P	-

© 2023 TIS Inc.

12

- 12ページから14ページは、第2四半期の3か月間の業績を示したものです。

(参考) 2024年3月期第2四半期 (7-9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+4.5  
 (売上原価：+5.0 販管費：▲0.4)  
 「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)：前年同期比+10.4  
 (売上原価：+7.4 販管費：+2.9)

<販管費増減>

連結子会社異動影響等	+9.2
先行投資 (人材投資除く)	▲0.4
先行投資 (人材投資)	+2.9
その他	+5.7
計	+17.5

(説明省略)

(参考) 2024年3月期第2四半期 (7-9月)

主要セグメント別売上高 (事業別) ※外部顧客向け



(百万円)	2023年3月期 第2四半期	2024年3月期 第2四半期	前年同期比	
オファリングサービス	24,521	28,893	+4,371	(+17.8%)
ソフトウェア開発	11,652	11,239	▲413	(▲3.5%)
運用・クラウドサービス	7,367	9,815	+2,447	(+33.2%)
製品・ソフトウェア販売	5,501	7,838	+2,337	(+42.5%)
BPM	10,319	10,148	▲170	(▲1.7%)
ソフトウェア開発	4,446	3,445	▲1,001	(▲22.5%)
運用・クラウドサービス	5,872	6,345	+472	(+8.0%)
製品・ソフトウェア販売	—	358	+358	—
金融IT	25,340	26,982	+1,641	(+6.5%)
ソフトウェア開発	13,594	15,568	+1,974	(+14.5%)
運用・クラウドサービス	9,417	10,034	+617	(+6.6%)
製品・ソフトウェア販売	2,329	1,378	▲950	(▲40.8%)
産業IT	28,318	29,532	+1,214	(+4.3%)
ソフトウェア開発	19,285	19,340	+55	(+0.3%)
運用・クラウドサービス	6,030	6,872	+841	(+14.0%)
製品・ソフトウェア販売	3,002	3,319	+316	(+10.6%)
広域ITソリューション	38,169	42,011	+3,841	(+10.1%)
ソフトウェア開発	20,110	21,417	+1,307	(+6.5%)
運用・クラウドサービス	13,399	14,073	+674	(+5.0%)
製品・ソフトウェア販売	4,659	6,519	+1,860	(+39.9%)

© 2023 TIS Inc.

14

(説明省略)

## 2024年3月期第2四半期（累計） 受注状況（当期受注高）



- ・受注高全体は前年同期比増加。
- ・開発は金融ITにおける大型案件の反動等により減少も、各セグメントで運用が積み上がる。

(百万円)	2023年3月期 第2四半期 (累計)	2024年3月期 第2四半期 (累計)	前年同期比		
当期受注高	265,993	<b>272,371</b>	+6,377	(+2.4%)	
うちソフトウェア開発	143,489	<b>133,176</b>	▲10,312	(▲7.2%)	
<b>主要セグメント別</b>					
オファリング サービス	当期受注高	50,740	<b>57,991</b>	+7,250	(+14.3%)
	うちソフトウェア開発	21,831	<b>23,846</b>	+2,015	(+9.2%)
BPM	当期受注高	20,016	<b>19,625</b>	▲391	(▲2.0%)
	うちソフトウェア開発	8,436	<b>6,099</b>	▲2,337	(▲27.7%)
金融IT	当期受注高	59,256	<b>49,717</b>	▲9,538	(▲16.1%)
	うちソフトウェア開発	36,367	<b>23,539</b>	▲12,828	(▲35.3%)
産業IT	当期受注高	53,746	<b>58,822</b>	+5,075	(+9.4%)
	うちソフトウェア開発	35,492	<b>37,153</b>	+1,661	(+4.7%)
広域IT ソリューション	当期受注高	82,232	<b>86,214</b>	+3,982	(+4.8%)
	うちソフトウェア開発	41,361	<b>42,537</b>	+1,176	(+2.8%)

© 2023 TIS Inc.

■ 15

- ・ 15ページからは受注状況についてのご説明です。
- ・ まず、受注高全体は前年同期比2.4%増の2,723億円となりました。
- ・ 開発の受注高においては、前年同期比で減少となりましたが、金融ITの大型案件の反動減が大きく影響しています。
- ・ この反動減については当初から見込んでいましたので、概ね想定に沿った結果ととらえています。オファリングサービス、産業IT、広域ITソリューションではしっかり積みあがっており、事業環境は引き続き良好という認識です。
- ・ また、各セグメントで運用受注高がしっかり積みあがり、開発受注高の減少をカバーしました。

## 2024年3月期第2四半期（累計） 受注状況（期末受注残高）



- ・受注高の傾向と概ね変わらず前年同期比増加。
- ・産業ITの開発は過年度に一括計上した公共系顧客向けプロジェクトの進展による減少が影響。

(百万円)	2023年3月期 第2四半期 (累計)	2024年3月期 第2四半期 (累計)	前年同期比		
期末受注残高	184,379	<b>187,533</b>	+3,153	(+1.7%)	
うちソフトウェア開発	105,707	<b>97,863</b>	▲7,844	(▲7.4%)	
<b>主要セグメント別</b>					
オフラインサービス	期末受注残高	34,701	<b>38,636</b>	+3,934	(+11.3%)
	うちソフトウェア開発	15,511	<b>16,208</b>	+697	(+4.5%)
BPM	期末受注残高	8,203	<b>7,127</b>	▲1,076	(▲13.1%)
	うちソフトウェア開発	8,203	<b>6,880</b>	▲1,323	(▲16.1%)
金融IT	期末受注残高	50,735	<b>45,168</b>	▲5,567	(▲11.0%)
	うちソフトウェア開発	32,535	<b>24,458</b>	▲8,076	(▲24.8%)
産業IT	期末受注残高	36,766	<b>38,814</b>	+2,047	(+5.6%)
	うちソフトウェア開発	22,587	<b>21,561</b>	▲1,026	(▲4.5%)
広域ITソリューション	期末受注残高	53,971	<b>57,786</b>	+3,815	(+7.1%)
	うちソフトウェア開発	26,869	<b>28,753</b>	+1,883	(+7.0%)

© 2023 TIS Inc.

16

- ・ 16ページは期末受注残高の状況です。
- ・ 受注残高全体については前年同期比増加となりました。
- ・ 各セグメントとも受注高の傾向と概ね変わりませんが、「産業IT」の開発受注残高の減少は、記載しているとおおり、過年度に一括計上した公共系顧客向けプロジェクトの進展によるものです。

## (参考) 2024年3月期第2四半期(7-9月)受注状況



(百万円)	2023年3月期 第2四半期	2024年3月期 第2四半期	前年同期比	
当期受注高	177,744	182,835	+5,090	(+2.9%)
うちソフトウェア開発	82,257	74,106	▲8,151	(▲9.9%)
<b>主要セグメント別</b>				
オフライン サービス	当期受注高	35,007	41,459	+6,452 (+18.4%)
	うちソフトウェア開発	12,269	13,215	+945 (+7.7%)
BPM	当期受注高	9,779	9,388	▲390 (▲4.0%)
	うちソフトウェア開発	3,906	2,574	▲1,331 (▲34.1%)
金融IT	当期受注高	44,841	37,294	▲7,546 (▲16.8%)
	うちソフトウェア開発	24,494	14,520	▲9,974 (▲40.7%)
産業IT	当期受注高	33,918	37,287	+3,368 (+9.9%)
	うちソフトウェア開発	18,652	19,723	+1,070 (+5.7%)
広域IT ソリューション	当期受注高	54,198	57,404	+3,206 (+5.9%)
	うちソフトウェア開発	22,934	24,072	+1,138 (+5.0%)

(説明省略)

2024年3月期第2四半期（累計）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月期の通期業績見通しについてご説明いたします。

・世界的な金融引き締めや海外景気の下振れによる先行き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継続。政府によるデジタル化推進も後押し。
- ✓ 各国でCBDC含むデジタル通貨や金融×非金融での取り組みが活性。
- ✓ 足元のASEAN経済成長は継続。
- ✓ クラウド（メガクラウド）は成長継続。経営管理領域は会計制度改定もあり活況。

<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。
- ✓ コールセンター系のBPO需要や業務プロセスのデジタル化需要は継続



### 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。
- ✓ キャッシュレス市場成長に伴い、新興プレイヤーとの競争激化。
- ✓ 個別にはカード・公共系金融の大型PJが下期以降ピークアウト。



### 産業IT

- ✓ 大規模顧客を中心にDX需要継続。
- ✓ ERPやモダナイゼーション市場全体が活況。
- ✓ エネルギー系（電力・ガス等）のIT投資も継続。



### 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中堅企業のIT需要は堅調。
- ✓ 自治体はシステム標準化を見据え、IT投資抑制。来期以降活性化の見通し。
- ✓ 医療は経営環境の厳しさがあるものの、地域包括ケアに寄与するIT投資は各地域で継続。



- ・ まず19ページでは、事業環境の認識をご説明します。
- ・ 世界的な金融引き締めや、海外景気の下振れ懸念等による経済環境の変化には注視が必要な状況ではありますが、IT投資の長期的な拡大傾向は継続するという見方に変わりありません。全体で見れば今後も良好な事業環境であると期待しています。

## 2024年3月期 業績予想の修正について①



・上期業績が計画を上回ったことを踏まえ、期初計画を引き上げ、下期想定は変わらず。

(百万円)	2024年3月期 期初計画	2024年3月期 修正計画	期初計画比	
売上高	530,000	<b>536,000</b>	+6,000	(+1.1%)
営業利益	63,500	<b>64,500</b>	+1,000	(+1.6%)
営業利益率	12.0%	<b>12.0%</b>	+0.0P	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	42,000	<b>42,000</b>	-	-
当期純利益率	7.9%	<b>7.8%</b>	▲0.1P	-
1株当たり当期純利益 (円)	174.19	<b>174.19</b>	-	-
ROE *	13.7%	<b>13.7%</b>	-	-

\* 2024年3月期のROEは、試算値。

© 2023 TIS Inc.

■ 20

- ・ 20ページで、今回の業績予想修正の内容についてご説明します。
- ・ 上期業績が計画を上回ったことを踏まえて、通期業績予想を小幅ながら引き上げています。
- ・ 下期計画の想定は期初時点と変わらないという考え方に基づいて、売上高は60億円増の5,360億円、営業利益は10億円増の645億円としました。なお、親会社株主に帰属する当期純利益に関しては420億円から変更はありません。
- ・ 不採算案件の想定については、上期は想定を上回ったものの、下期は改めて5億円以内を目標とします。
- ・ 修正後の通期計画の達成をより確かなものとするべく、案件獲得・受注積み上げに注力するとともに、グループ全体で品質管理を強力的に推進してまいります。

## 2024年3月期 業績予想の修正について②

(百万円)		2024年3月期 期初計画	2024年3月期 修正計画	期初計画比	
オフアリング サービス	売上高	122,800	<b>124,300</b>	+1,500	(+1.2%)
	営業利益	7,450	<b>7,300</b>	▲150	(▲2.0%)
	営業利益率	6.1%	<b>5.9%</b>	▲0.2P	-
BPM	売上高	44,000	<b>43,000</b>	▲1,000	(▲2.3%)
	営業利益	5,150	<b>4,850</b>	▲300	(▲5.8%)
	営業利益率	11.7%	<b>11.3%</b>	▲0.4P	-
金融IT	売上高	105,500	<b>105,500</b>	-	-
	営業利益	13,900	<b>14,300</b>	+400	(+2.9%)
	営業利益率	13.2%	<b>13.6%</b>	+0.4P	-
産業IT	売上高	115,700	<b>117,700</b>	+2,000	(+1.7%)
	営業利益	16,800	<b>17,600</b>	+800	(+4.8%)
	営業利益率	14.5%	<b>15.0%</b>	+0.5P	-
広域IT ソリューション	売上高	165,100	<b>169,100</b>	+4,000	(+2.4%)
	営業利益	19,900	<b>20,000</b>	+100	(+0.5%)
	営業利益率	12.1%	<b>11.8%</b>	▲0.3P	-

- 21ページは、セグメント別の業績予想修正の内容です。
- 全体の通期業績見通しの変更に合わせて、上期実績の変動を考慮した各セグメントの新たな計画です。

## 2024年3月期 業績予想ハイライト



- ・人材投資をはじめとする成長投資を強化する中、事業拡大により増収増益の計画。連結子会社の異動影響等も寄与。なお、M&Aした日本ICSの業績は第2四半期から反映(\*1)。
- ・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 修正計画	前期比	
売上高	508,400	<b>536,000</b>	+27,599	(+5.4%)
営業利益	62,328	<b>64,500</b>	+2,171	(+3.5%)
営業利益率	12.3%	<b>12.0%</b>	▲0.3P	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	55,461	<b>42,000</b>	▲13,461	(▲24.3%)
当期純利益率	10.9%	<b>7.8%</b>	▲3.1P	—
1株当たり当期純利益 (円)	227.11	<b>174.19</b>	▲52.92	(▲23.3%)
ROE (*2)	18.8%	<b>13.7%</b>	▲5.1P	—

\*1：日本ICSの連結子会社化に伴う通期業績への影響は売上高54億円、営業利益4億円の見通し。(のれん償却後)

\*2：2024年3月期のROEは、試算値。

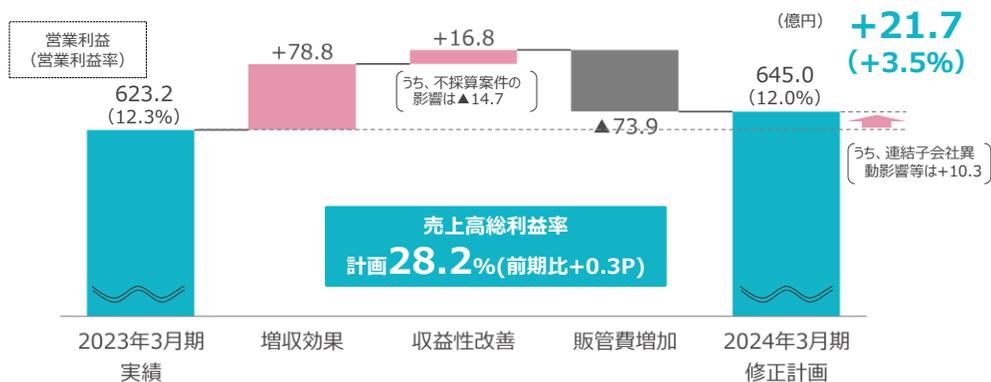
© 2023 TIS Inc.

■ 22

- ・ 22ページは、今申し上げた修正計画を前期比で示したものです。
- ・ 売上高は前期比5.4%増、営業利益は前期比3.5%増であり、営業利益率は前期比0.3ポイント減の12.0%という計画になります。
- ・ 当期純利益の減少およびROEの低下は特別利益の反動減によるものですが、期初想定から変わらず、中期経営計画の目標を上回る水準は達成できると考えています。

## 2024年3月期 営業利益要因別増減分析（予想）

- ・成長投資強化によるコスト増を事業拡大による利益増で吸収し、営業増益を見込む。
- ・M&Aした日本ICSの増益寄与は、のれん償却影響を考慮すると限定的。



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	+24.6
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	+26.5
計	+73.9

- ・ 23ページは修正計画に基づく営業利益の要因別増減分析です。
- ・ 売上総利益率は上期に発生した不採算案件の影響で期初計画の28.4%から28.2%に低下しますが、前期比では0.3ポイント上昇する見込みとなります。
- ・ これまでと同様、成長に資する積極的な先行投資を進めながらも、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。

## 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 修正計画	前期比	
オフラインサービス	売上高	111,752	<b>124,300</b>	+12,547	(+11.2%)
	営業利益	6,426	<b>7,300</b>	+873	(+13.6%)
	営業利益率	5.8%	<b>5.9%</b>	+0.1P	-
BPM	売上高	43,255	<b>43,000</b>	▲255	(▲0.6%)
	営業利益	5,123	<b>4,850</b>	▲273	(▲5.3%)
	営業利益率	11.8%	<b>11.3%</b>	▲0.5P	-
金融IT	売上高	101,184	<b>105,500</b>	+4,315	(+4.3%)
	営業利益	13,896	<b>14,300</b>	+403	(+2.9%)
	営業利益率	13.7%	<b>13.6%</b>	▲0.1P	-
産業IT	売上高	113,632	<b>117,700</b>	+4,067	(+3.6%)
	営業利益	16,728	<b>17,600</b>	+871	(+5.2%)
	営業利益率	14.7%	<b>15.0%</b>	+0.3P	-
広域ITソリューション	売上高	160,010	<b>169,100</b>	+9,089	(+5.7%)
	営業利益	19,343	<b>20,000</b>	+656	(+3.4%)
	営業利益率	12.1%	<b>11.8%</b>	▲0.3P	-

オフラインサービス	: 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	: 付加価値向上と業務最適化支援等に注力も既存のデータエントリー業務等の苦戦が継続し増収減益。
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、増収増益
産業IT	: ERPおよび幅広い業種の顧客のIT投資需要の取り込みにより増収増益。
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.

24

- 24ページはセグメント別の業績予想です。
- 苦戦の続くBPMは今回の修正により前期を下回る計画になりますが、その他セグメントについては期初時点から変わらず前期比増収増益の計画達成を目指してまいります。

2024年3月期第2四半期（累計）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

- ・私からのご説明の最後として、株主還元についてご説明します。

## 2024年3月期 株主還元



- ・総還元性向45%（目安）に沿った株主還元を実施。
- ・当期の配当計画に変更なし。1株当たり中間配当金は17円（前期比+2円）。

### 中期経営計画（2021-2023）における株主還元の基本方針等

成長投資の推進・財務健全性の確保とのバランスをとりつつ、株主還元を強化。

総還元性向（目安）  
**45%**  
(40%から引上げ)

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  
(超過分は消却)

	2023年3月期 実績			2024年3月期 計画
	(通常分)	(資本適正化分)	(合計)	
1株当たり中間配当金	15円 (前期比+2円)	—	15円	<b>17円</b> (前期比+2円)
1株当たり年間配当金	50円 (前期比+6円)	—	50円	<b>53円</b> (前期比+3円)
配当総額	121億円	—	121億円	<b>127億円</b>
配当性向（補正後*1）	22.0% (30.3%)	—	22.0%	<b>30.4%</b> *2
自己株式取得総額	約55億円	約245億円	約300億円	<b>62億円</b>
総還元性向（補正後*1）	31.9% (44.0%)	—	76.0%	<b>45%</b>

■ 自己株式の取得 2023年5月から7月にかけて約62億円を取得済。

\*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.

26

- ・ 26ページをご覧ください。
- ・ 株主還元の方針に変更はなく、1株当たりの中間配当金は期初に計画したとおり前期比2円増の17円となります。引き続き業績成長に応じた充実化を図っていきたいと考えています。
- ・ なお、自己株式の取得については5月から7月にかけて約62億円を取得済みです。
- ・ 以上で、私からの説明は終了いたします。

2024年3月期第2四半期（累計）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。

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 <sup>(*)</sup>
+	
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型事業の売上であり、戦略ドメインの内数として事業成長をマネジメント

- まず28ページは、ご説明の前段としてこれまでも提示してきた、「中期経営計画の概要、基本方針及び重要な経営指標」です。再掲ですので、ご説明については割愛させていただきます。

2024年3月期グループ経営方針

第2四半期時点の進捗状況

①	サステナビリティ経営による社会提供価値・企業価値向上への長期戦略推進	○	<ul style="list-style-type: none"> <li>気候変動に対する対応を加速。GHG排出削減目標を引き上げ、「1.5℃水準」でSBT認証を取得</li> <li>ビジネスと人権に関する指導原則（UNGP）を満たす人権リスク管理体制の明確化</li> </ul>
②	DXによる顧客・ステークホルダーへの提供価値を向上	△	<ul style="list-style-type: none"> <li>DX化の推進は計画通りに進捗も更なる加速へ取組強化</li> <li>戦略ドメイン転換も計画通り進捗（戦略ドメイン比率 上期実績58% / 通期見通60%）</li> <li>継続的なエンハンスメント革新等の活動により、売上総利益率は引き続き向上</li> <li>不採算案件の抑制は課題</li> </ul>
③	事業構造転換を促進する投資を継続推進	△	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>R&amp;D等、内部能力強化投資は計画通り執行</li> </ul>
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	○	<ul style="list-style-type: none"> <li>「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</li> <li>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</li> </ul>
⑤	人材の先鋭化・多様化への先行投資強化と付加価値向上促進	○	<ul style="list-style-type: none"> <li>4月からの人事制度改定に伴う浸透施策を推進</li> <li>目指す人材ポートフォリオの実現に向けた社員のキャリア形成の支援推進</li> <li>HRビジネスパートナー（HRBP）活動を強化・推進</li> </ul>

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

- それでは29ページです。当期のグループ経営方針に基づく取り組みについて、上期時点での進捗状況を総括しています。
- この上期も我々が目指す構造転換の実現に向けて着実に各施策を進捗させることができたと考えています。そうした中、②と③については「△(サンカク)」と評価していますので、その点についてご説明したいと思います。
- まず、②についてです。ご案内しているように当期は大胆な報酬水準の引き上げ等、特に人材投資を強化しているわけですが、そうした中でも事業収益性は引き続き向上していると考えています。
- これは従業員が人材投資強化に対する経営からのメッセージをしっかりと受け止め、能動的にDX化の推進や継続的なエンハンスメント革新等、我々の提供する価値の向上に取り組んだことが成果として表れたものといえますので、この点はしっかりと評価できていると考えています。
- ただ、その一方で、残念ながら大きな不採算案件が発生してしまったことも事実です。目を背けることなく、重く受け止めなければならないということで全体としては「△(サンカク)」にしました。
- ステークホルダーへの提供価値向上を実現していくためには、信頼と期待に応えていくことが不可欠ですので、そうした観点から、あらためて強い決意をもって品質面での取り組みをさらに強化し、不採算案件の抑制・撲滅を果たしていきたいと考えています。

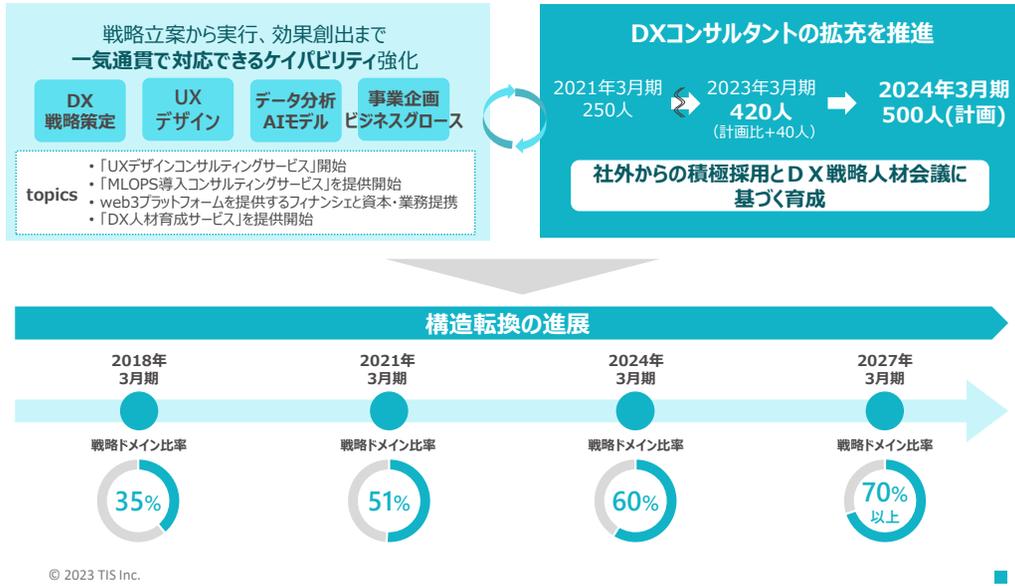
- また、③については、引き続き戦略的な成長投資は積極的に実行できているという認識に変わりはありませんが、従前同様、投資に見合うだけの付加価値をしっかりと生み出し、収益性向上という目に見える成果を得る段階にはまだ至っていないという点では課題ありという評価になりますので「△(サンカク)」としました。
- 下期を終えた時にはすべての項目について「○」と評価できる状態になっていることを目指して、引き続きそれぞれの取り組みを推進してまいります。

## 中期経営計画への取り組み（トピックス）

### DX事業戦略



- ・DXコンサルティングのメニュー充実によるケイパビリティ強化を推進。
- ・フロントライン強化の要となるDXコンサルタントの拡充と合わせて、ビジネス機会の拡大に向けた構造転換は着実に進展。



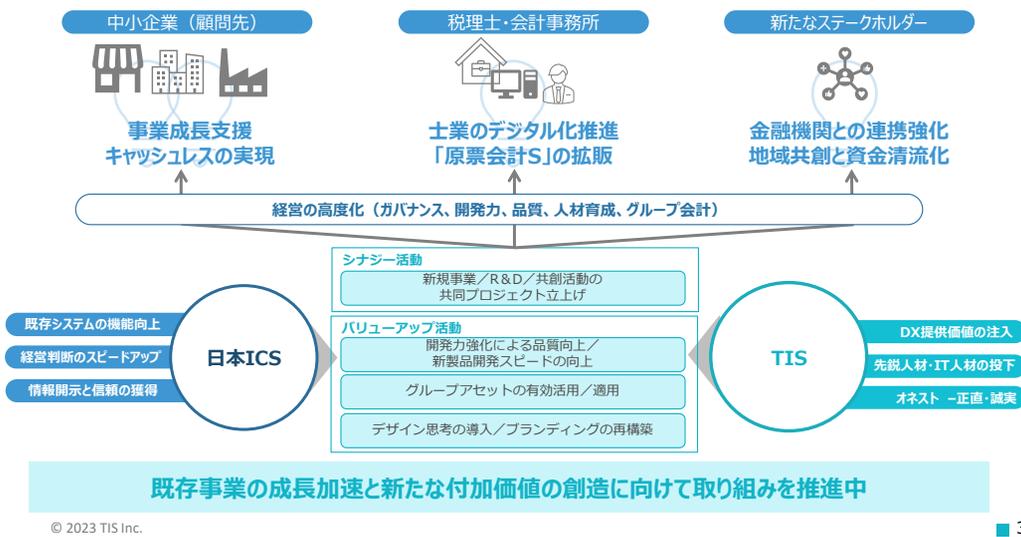
- ・ 30ページからは中期経営計画の進捗状況に関連するトピックスをご紹介します。
- ・ まず、「DX事業戦略」です。
- ・ 昨年の事業説明会でもご紹介しましたが、我々のDX事業戦略においては、お客様の接点であるフロントライン機能を強化することがグループ全体のビジネス領域のバリューチェーンを連動させ、事業の拡大につながる大きな動力になると考えています。
- ・ 戦略立案から実行、効果創出までを一貫通貫で対応できることが当社グループの強みであり、この強みを拡大・強化することで、お客様や社会からの要望に幅広くご支援できるようこの上期もコンサルティングメニューのさらなる充実化に努めました。
- ・ また、フロントライン強化の要となるDXコンサルタントについては、キャリア採用や内部育成により順調に増えており、ビジネス機会の拡大に向けた構造転換は着実に進展していると考えています。
- ・ まだまだ十分とはいえませんが、アカウント組織との連携も促進されており、戦略案件の獲得実績も積みあがる等、手応えを感じています。
- ・ 引き続きDXコンサルタントを基軸としたビジネス機会の創出と、戦略ドメインであるSPBやIOSのビジネスをより幅広く、深く連動させることで、戦略ドメインの転換を牽引する事業としてさらなる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） 事業ポートフォリオの見直し（日本ICS）



・戦略ドメインであるIOSの強化を目指して、ガバナンス、経営運営体制の構築等を推進。

事業内容	・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	業績	売上高69億円、営業利益20億円（2022年11月期）
		従業員数	370名（2023年4月1日時点）



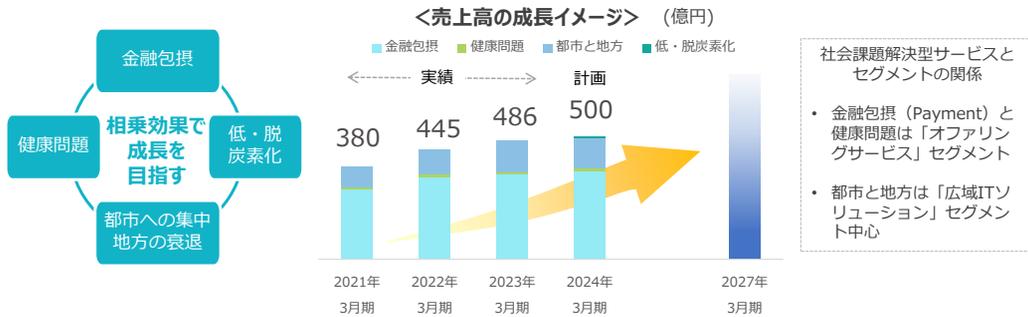
© 2023 TIS Inc.

31

- ・ 31ページは事業ポートフォリオの見直しの一環として、IOSの強化を目指して本年4月に連結子会社化した日本ICSの状況についてです。
- ・ グループインして半年が経過しましたが、この上期においては、ガバナンスや経営基盤体制の構築、意思決定の迅速化等、これからの成長に向けた土台作りに注力してきました。
- ・ ビジネスモデル、企業としての成り立ちや文化には当然のことながら違いがありますので、当初は一部に戸惑いもあったようですが、日本ICSのさらなる成長・目指す将来像の実現という大きな目標に向けて未来志向で協議や連携を深めていったことにより、しっかりと全員でスクラムを組むことができ、一体感が高まっています。
- ・ こうした一体感のもとで既に同社のサービスとの親和性が高い経費精算やデジタル給与払いなど、当社サービスとの連携や共創活動の推進等のビジネス面での検討も具体的に始めています。
- ・ 早期にバリューアップやシナジーの成果を目に見える形で皆様にお知らせできるよう検討を加速させてまいりますので、今後の展開を楽しみにしていただければと存じます。

## 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、計画に沿って進捗。

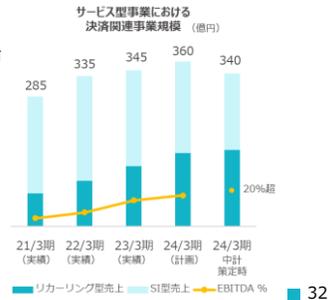


### サービス事業における主な取り組み状況

- 金融包摂** ● Embedded Financeとしての「三井住友カード モバイル決済パッケージ」の提供開始
  - 金融包摂** ● 会津若松のデジタル地域通貨「会津コイン」でプレミアムポイント事業を立ち上げ
  - 金融包摂** ● クレジットSaaSは2社目獲得に向けた営業活動を継続
  - 健康問題** ● 4社による事業テーマ「PHRデータの流通に向けた標準仕様のプロトタイプ検証と課題精査」が経済産業省ヘルスケア産業基盤高度化推進事業に採択
- etc...

当社グループの中長期的な成長ドライバーとして、  
決済領域の新戦略「PAYCIERGE3.0」を策定。

© 2023 TIS Inc.



- 続いて、32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アップデートとなります。
- 全体としては引き続きペイメント事業が牽引役となり、事業規模を順調に拡大している状況にあります。その他の領域はまだ仕込みの段階のため、数字に大きく表れてくるのは先かとは思いますが、将来の成長に向けてチャレンジを続けています。
- ペイメント事業に関しても、事業環境の変化やこれまでの取り組み状況等を踏まえて戦略をアップデートし、さらなる成長を目指していくことにしました。これに関しては次のページで説明します。

## 中期経営計画への取り組み（トピックス）

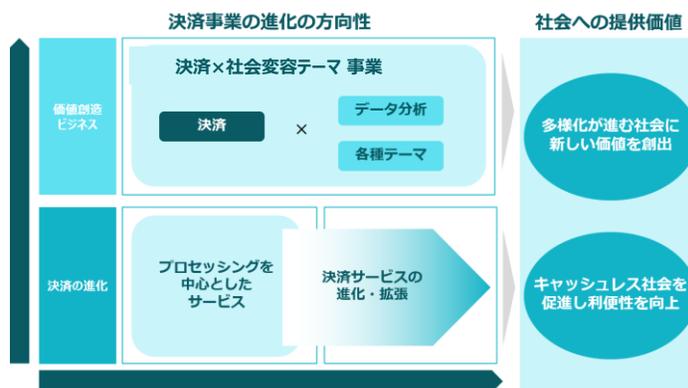
### サービス事業戦略 -Payment事業-



- ・現状の課題を踏まえ、決済戦略をアップデート。
- ・変化する環境にフィットしたサービス提供により、社会への提供価値の拡大を目指す。

#### 決済領域の新戦略「PAYCIERGE3.0」のコンセプト

##### キャッシュレス社会の進化像 “サステナブル&スマート金融包摂の実現”を目指す



- ・ ターゲット市場は想定通り成長。環境変化により競争激化。
- ・ 事業規模は中計目標を達成。収益性・リカー型への転換に課題。
- ・ クレジットSaaSはローンチ&安定稼働。新たなビジネス創造に向けた積極的な先行投資を継続。

© 2023 TIS Inc.

33

- ・ 33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。
- ・ これまでの「PAYCIERGE2.0」においては、キャッシュレス決済の高まりを背景とする中、既存のデビット・プリペイド関連ビジネスの拡大に加えて、プロセッシングサービスを中心として取り組んでまいりました。ご存じのようにクレジットSaaSも昨年度下期にローンチするに至っています。
- ・ また、デジタルウォレットや「Embedded Finance」、「給与のデジタルマネー払い解禁」など、新しいテーマにも順次対応し、サービスラインナップを拡充しながら面展開を進めてきました。
- ・ そうした成果として、事業規模/売上高の面では、前ページに掲載しているとおり、中期経営計画策定時の目標を上回る形で推移していますが、先行投資負担等から、全体としての収益性やリカー型への転換に課題がある状況が続いています。
- ・ 一方、決済分野は、デジタル化の進展等もあり、マーケットニーズは絶えず速く大きく変化を続けています。こうした中、さらなる成長を果たし、社会への提供価値の拡大を目指すために、市場環境や顧客ニーズの趨勢に合わせた最適な対応方針を検討し、「PAYCIERGE3.0」としてアップデートしました。
- ・ 新しい戦略「PAYCIERGE3.0」は「キャッシュレス社会の進化像 “サステナブル&スマート金融包摂の実現”を目指す」をコンセプトとし、「決済の進化」と「価値創造ビジネス」の2層構造で取り組んでまいります。
- ・ 詳細は12月7日に開催する「事業説明会」にてお示しする予定ですが、この場でお伝えした

いのは、ペイメント分野は今後も成長の見込まれるマーケットであり、当社グループが長年培ってきた強みを如何なく発揮できる分野であることです。

- 今後も面展開を積極的に推進することで当社ならではの総合力を活かした付加価値の高いビジネスとして社会に変革をもたらす進化と成長を実現してまいりたいと思っておりますので、あらためてご期待いただければと存じます。

## 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の取り組み）



・社会要請に対応した経営高度化の実現に向けて、価値創造を支える基盤であるESGの取り組みを継続推進。

### Environment

#### GHG排出量削減に向けた取り組みの強化

- GHG排出削減目標を引き上げ、「**1.5℃水準**」で**SBT認証**を取得
- GHG排出量の取得範囲拡大（海外含む）
- 更なるGHG排出量の削減に向けた検討

### Social

#### ステークホルダーとの協働の促進

- 人事制度改定に伴う浸透施策の推進
- **ビジネスと人権に関する指導原則（UNGP）を満たす人権リスク管理体制**の明確化
- IT企業4社との共同社会貢献プログラムへ参画
- IT×ヘルスケアの課題と可能性をテーマに有識者ダイアログを実施

#### 情報開示の充実による経営の透明性向上

- 「ESGデータブック」を発行。

### Governance

#### サステナビリティ体制強化から、実効性の追求へ

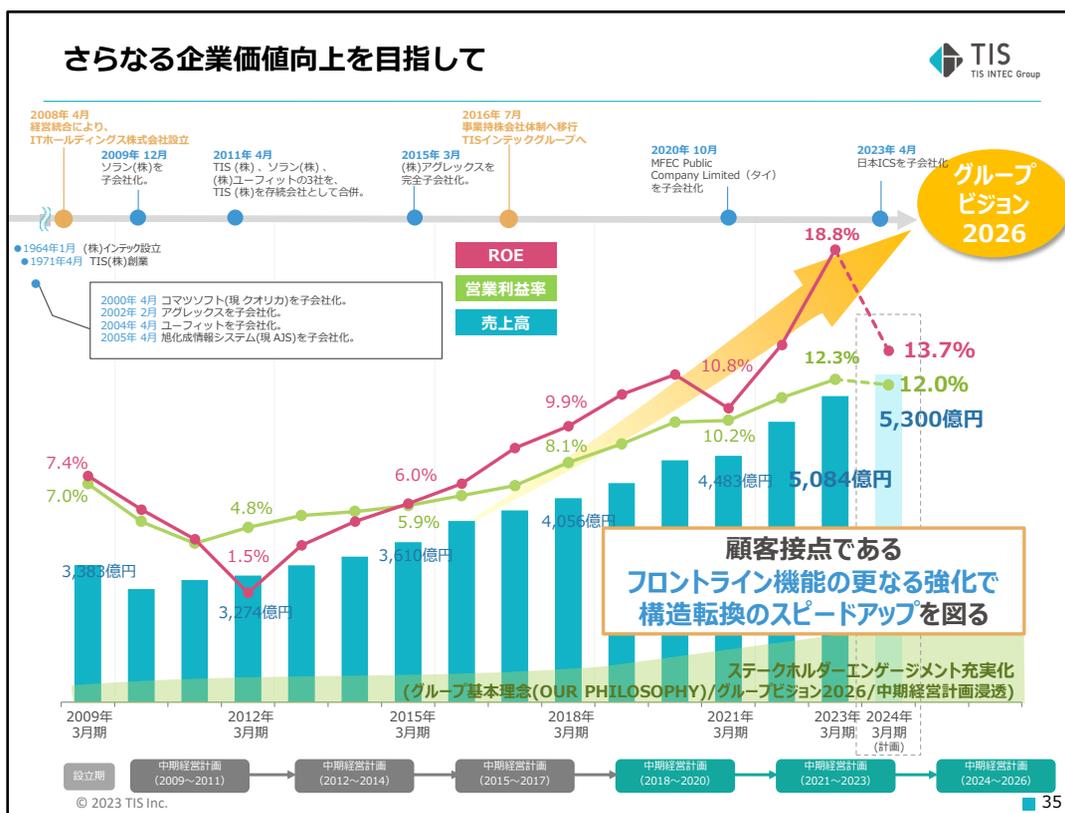
- モニタリング型への志向推進に向けた中長期議論への注力や経営アジェンダの体系化等、**取締役会の実効性向上に向けた取り組みを強化**
- コーポレートサステナビリティ推進における取締役会の関与を強化

継続的な取り組み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 TIS Inc.

■ 34

- ・ 続いて34ページ、ESGへの取り組みについてです。サステナビリティ経営を推進する中で、持続的な価値創造を支える基盤として長期視点で腰を据えて取り組むことが求められる重要なテーマですが、この上期においても、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たと考えています。
- ・ これからも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実現すべく、一つ一つ丁寧に取り組み、着実に進展させていきたいと考えています。



- 35ページと36ページが私からの説明の最後となります
- まず、35ページ。
- 私が社長に就任し、現在の中計がスタートしてから2年半が経過しました。この2年半もそれ以前からの持続的な成長を続けることができ、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。
- しかしながら、現在の外部環境の変化は今までとは異なるスケールと速さで進行していますので、当社グループの事業面のコンディションもこれまで通りとは限りません。
- 今まさに直面している事業面での主な課題としては、SIでは大型案件ピークアウト後の再成長、サービスではさらなる事業拡大とそれに伴う高収益化の実現、BPM関連ビジネスの挺入れとグループバリューチェーンの高度化といったことが挙げられますが、さらなる成長に向けてはこれらを含めた様々な課題を乗り越えながら、さらなる成長を実現していきたいと考えています。
- 例えば、この上期においても、当期は大胆な報酬水準の引き上げ等、特に人材投資を強化しているわけですが、そうした中でも事業収益性は引き続き向上していることから、我々の提供価値や、困難な状況を乗り越える力もこれまで以上に引きあがったのだと実感しています。
- こうしたことを続けていけば、これから先の課題にも同様に立ち向かって乗り越えていけると確信しています。

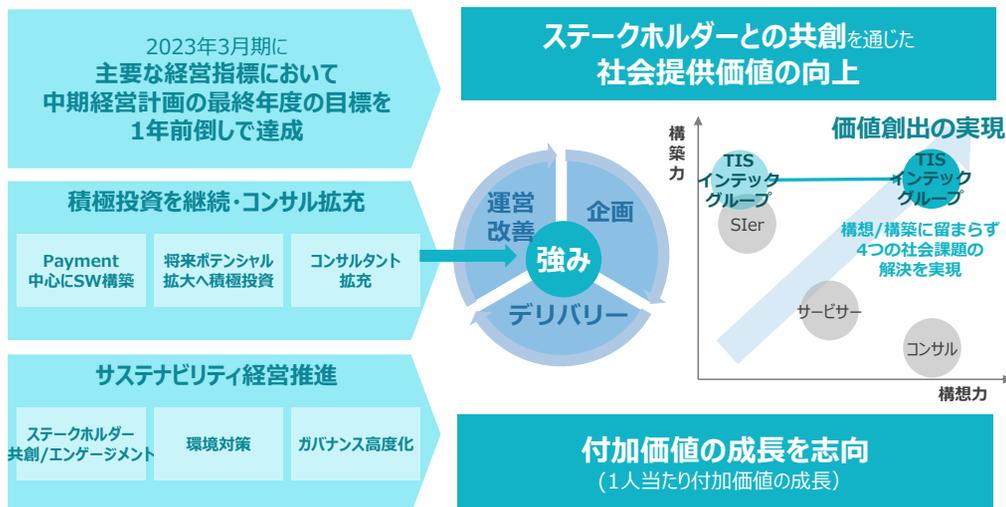
## さらなる企業価値向上を目指して



FY21-23

さらなる企業価値向上を目指して

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



© 2023 TIS Inc.

36

- 36ページでは今後の成長に向けた方向性をお示しています。
- 当期が現在の中期経営計画の最終年度となり、来期からは新しい中計経営計画をスタートさせることとなりますが、グループビジョン2026実現という大きな目標の達成を念頭に置いていることはこれまでの中期経営計画と共通です。そのため、基本的な方向性はこれまでと変わりなく、フロントライン機能の強化による構造転換を加速していくこととなります。
- 現在、次の中期経営計画を策定しているところですが、先ほど申し上げたような課題についても検討を進めており、本日ご紹介したペイメント事業の戦略アップデートもその一環ということになります。
- 但し、我々の企業経営はグループビジョンでターゲットとする2026年で終了するわけではなく、その先も続いていきます。そうしたもっと先の将来を見据えて、長期的に当社グループがどうあるべきか、何を指すのか等、持続的な成長・企業価値向上を果たしていくための礎となる事項についてもあらためて検討しているところです。
- その骨格として考えていることは、強みを活かして「付加価値の成長を志向」するということであり、それによって「ステークホルダーとの共創を通じた社会提供価値の向上」を実現するということです。
- 今後も、歩みを止めることなく、フロントライン強化、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んでまいりますので、ぜひご期待いただければと存じます。

- 以上で、ご説明を終了します。

2024年3月期第2四半期（累計）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）

## 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	<b>268,511</b>	+5,415	(+2.1%)
営業利益		34,618	<b>34,112</b>	▲506	(▲1.5%)
営業利益率		13.2%	<b>12.7%</b>	▲0.5P	—
親会社株主に帰属する四半期純利益		36,627	<b>21,692</b>	▲14,934	(▲40.8%)
四半期純利益率		13.9%	<b>8.1%</b>	▲5.8P	—
<b>主要セグメント別</b>					
オフライン サービス	売上高	57,865	<b>64,151</b>	+6,286	(+10.9%)
	営業利益	3,931	<b>4,640</b>	+709	(+18.0%)
	営業利益率	6.8%	<b>7.2%</b>	+0.4P	—
BPM	売上高	21,765	<b>22,005</b>	+240	(+1.1%)
	営業利益	2,717	<b>2,741</b>	+23	(+0.8%)
	営業利益率	12.5%	<b>12.5%</b>	▲0.0P	—
金融IT	売上高	52,466	<b>51,393</b>	▲1,073	(▲2.0%)
	営業利益	7,585	<b>6,413</b>	▲1,171	(▲15.4%)
	営業利益率	14.5%	<b>12.5%</b>	▲2.0P	—
産業IT	売上高	58,412	<b>59,373</b>	+960	(+1.6%)
	営業利益	8,965	<b>9,129</b>	+163	(+1.8%)
	営業利益率	15.3%	<b>15.4%</b>	+0.1P	—
広域ITソリューション	売上高	83,706	<b>83,564</b>	▲142	(▲0.2%)
	営業利益	10,990	<b>10,986</b>	▲4	(▲0.0%)
	営業利益率	13.1%	<b>13.1%</b>	+0.0P	—

© 2023 TIS Inc.

下期計画 = 通期計画 - 上期実績

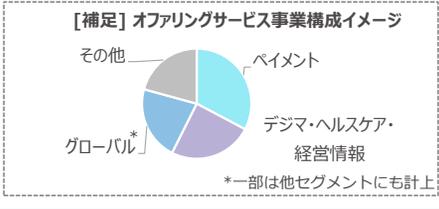
38

(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

定義	戦略ドメイン
当社グループに蓄積した <b>ベストプラクティス</b> に基づくサービスを <b>自社投資</b> により構築し、 <b>知識集約型ITサービス</b> 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 <b>高度化・効率化・アウトソーシング</b> 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、 <b>事業・IT戦略を共に検討・推進</b> 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、 <b>事業・IT戦略を共に検討・推進</b> 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 <b>地域や顧客サイト</b> を含み、 <b>広範に提供</b> し、そのノウハウを <b>ソリューション</b> として蓄積・展開して、課題解決や事業推進を支援	

(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追従できないビジネス・知見を武器として、事業戦略を共に検討・推進し、ビジネスの根幹を担う。

**（目指す姿）**  
**パートナーシップを強化し、事業戦略の検討と事業課題の形成・解決を通じてお客様の成長を実現**

- （推進施策）**
- ・お客様の経営課題に対して仮説・提案を通じて解決
  - ・グループの総力を上げ、先進技術・強み商材を活用
  - ・経営層レベルを軸として各階層でお客様との関係性を強化
  - ・ビジネスパートナーとして共同事業を立ち上げ 等

**③ビジネスファンクションサービス（BFS）**

当社グループに蓄積した業界・業務に関する知見を組み合わせ、先進技術を活用することにより、顧客バリューチェーンのビジネス機能群を、先回りしてサービスとして提供する。

**（目指す姿）**  
**IOSに業務サービスを付加し、自動化等による効率化を図ることで、高付加価値な業務サービスを提供**

- （推進施策）**
- ・お客様のバリューチェーンを担い、事業拡大に寄与
  - ・機械化・自動化による労働集約ビジネスからの脱却
  - ・グループのIOSに業務サービスを付加
  - ・グループの営業チャネルを活かし、提供 等

**②ITオフリングサービス（IOS）**

当社グループに蓄積したノウハウと、保有している先進技術を組み合わせることによって、顧客より先回りしたITソリューションサービスを創出し、スピーディに提供する。

**（目指す姿）**  
**TISインテックグループの強みをIOSに発展させ、労働集約型から非価格競争・知識集約型へ転換**

- （推進施策）**
- ・スピードを重視したスキーム・制度の整備
  - ・ビジネスパートナーと連携したエコシステムの構築
  - ・グループの営業チャネルを活かし、提供 等

**④フロンティア市場創造ビジネス（FCB）**

当社グループが保有する技術・業務ノウハウ、顧客基盤を活かして、社会・業界の新たなニーズに応える新市場/ビジネスモデルを創造し、自らが事業主体となってビジネスを展開する。

**（目指す姿）**  
**TISインテックグループが事業主体として新たな市場創造を実現**

- （推進施策）**
- ・お客様との共同事業で新規事業への挑戦
  - ・事業パートナーとの共創で、イノベーション発揮
  - ・個人の事業アイデアを生かした事業創出 等

（説明省略）

## 2024年3月期第2四半期 プレスリリース/お知らせ①



発表日付	タイトル
2023年7月3日	TIS、AI搭載型チャットボット作成サービス「Dialog Play®」にベータ版としてAzure OpenAI Serviceと連携する機能を付与
2023年7月3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7月4日	TIS、「HPE Partner of the Year Awards 2023」で「HPE Global GreenLake Partner of the Year」を受賞
2023年7月4日	インテックの電子帳票システム「快速サーチャーGX」、コンテンツクラウド「Box」と自動連携するオプションを提供開始
2023年7月5日	TISとFixel、業務システム向けSaaS型デザインシステム構築・運用プラットフォーム「UXHub」のエンタープライズ版を提供開始
2023年7月5日	TIS、「DX人材育成サービス」を提供開始
2023年7月12日	マイクロメイツ、業務改革の考え方と手法を学ぶ「BPR基礎研修サービス」を提供開始
2023年7月13日	インテック、愛媛CATVに地域共同利用型の画像AI解析システム及びデータ連携基盤を構築
2023年7月14日	TIS、心理的安全性づくりに取り組むチーム・組織を讃える「心理的安全性AWARD2023」でゴールドリングを受賞
2023年7月18日	TISとインテック、「健康経営アライアンス」に参画
2023年7月19日	TIS、クラウドCTI「CT-e1/SaaS」で一条工務店のコールセンターDXを加速
2023年7月20日	TIS、「電帳法DX・帳票デジタル化サービス」を提供開始
2023年7月25日	TIS、web3プラットフォームを提供するスタートアップ企業フィナンシェと資本・業務提携契約を締結
2023年7月26日	「Microsoft Top Partner Engineer Award」にTIS社員が選出
2023年7月26日	インテック社員が、日本マイクロソフトのMicrosoft Top Partner Engineer Awardを受賞
2023年8月1日	「三井住友カード モバイル決済パッケージ」の提供開始
2023年8月2日	インテックとメディックス、育休復職支援分野で協業開始
2023年8月8日	TIS、ツネイシホールディングスにクラウド型経費精算システム「Spendia」を導入
2023年8月9日	ネクスウェィ、「アスヤクDIポータル」に地域の医療機関・薬局検索や医薬品在庫情報の共有を可能にする「地域連携機能」を追加
2023年8月14日	「令和5年6月30日および令和5年7月7日からの大雨災害」被害への支援について

(説明省略)

## 2024年3月期第2四半期 プレスリリース/お知らせ②



発表日付	タイトル
2023年8月15日	TIS、サステナビリティ推進の情報開示の強化を目的として「ESGデータブック」を発行
2023年8月15日	連結子会社の人事異動のお知らせ
2023年8月17日	TISインテックグループ新テレビCM、2本同時スタート！「ここにもいたのか！観光MaaS（マース）」篇「ここにもいたのか！地方創生」篇
2023年8月22日	デジタル地域通貨「会津コイン」でプレミアムポイント事業を立ち上げ
2023年8月23日	アグレックス、本番さながらのテストデータを作成する「個人情報秘匿システム」の割引キャンペーンを実施
2023年8月23日	TISと滯標アナリティクス、Googleの生成AIソリューションのパートナー企業に選定
2023年8月24日	4社による事業テーマ「PHRデータの流通に向けた標準仕様のプロトタイプ検証と課題精査」が経済産業省ヘルスケア産業基盤高度化推進事業（PHR利活用推進等に向けたモデル実証事業）に採択
2023年8月25日	TIS、NTTドコモ「クレジットカードプロセッシングサービス」を導入
2023年8月28日	アグレックス、「ChatGPT」の業務活用を後押しする「生成AI活用伴走支援サービス」の提供開始
2023年8月28日	TIS、「Azure OpenAI Service 活用支援サービス」を提供開始
2023年8月29日	TIS、「人的資本データ活用度クイックアセスメントサービス」を提供開始
2023年8月30日	TIS、アセンブラからCOBOLへ変換する「アセンブラマイグレーションサービス」を提供開始
2023年9月1日	TIS および連結子会社の人事異動のお知らせ
2023年9月6日	インテック、統合ログ管理ソフトウェア「LogRevi」のオプションとして「Universal 勤次郎 Receiver」をリリース
2023年9月7日	TISの「Dialog Play@」とMicrosoftの生成AIサービスの連携機能を、大阪府のLINE公式アカウント「おおさか楽なび」へ提供
2023年9月8日	TIS、ベトナムのカフェでweb3技術を使ったNFTクーポンの実証実験を実施
2023年9月8日	ネクスウェィ、薬局・製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」を調剤薬局チェーンのゴダイに導入
2023年9月11日	TISシステムサービス、IT運用管理基盤「Operation Link」に自動オペレーションサービス機能（AutoOPS）を追加
2023年9月12日	LegalOn Technologiesとアグレックス、契約業務DXにおける協業開始
2023年9月19日	TISと滯標「MLOps導入コンサルティングサービス」を提供開始

© 2023 TIS Inc.

42

(説明省略)

## 2024年3月期第2四半期 プレスリリース/お知らせ③



発表日付	タイトル
2023年9月19日	ショーケースとネクスウェイ、司法書士法人ヤマトに「ProTech ID Checker」と「本人確認BPOサービス」を導入
2023年9月20日	マイクロメイツ、eラーニングコンテンツ「伝わるプレゼン資料作成ガイド デザインの技法」を提供開始
2023年9月21日	ネクスウェイ、「アスヤクDIポータル」のDIトピックをドリーム・アーツの多店舗オペレーション改革を支援するクラウドサービス「Shopらん®」へ連携
2023年9月21日	川崎汽船、TIS、潯標アナリティクス、AIを活用した喫水自動計測アプリケーションを共同開発
2023年9月25日	TISのクラウド型経費精算システム「Spendia」に、電子帳票プラットフォーム「invoiceAgent」を連携
2023年9月26日	インテック、金属製品メーカーの広上製作所に「課題解決特化型IoTサービス生産数予実状況見える化」を導入
2023年9月27日	TIS、大成建設の経費申請60万件/年をクラウド型経費精算システム「Spendia」に移行
2023年9月27日	高志インテックのデータサイエンティストが、世界最大規模のデータ分析コンペティション「Kaggle」で2度目のGoldメダル獲得
2023年9月28日	インテックと愛媛CATV、三津浜花火大会で混雑検知の実証実験を実施
2023年9月29日	TIS、AWS認定資格保有数2,000を突破し、「AWS 2000 Certified」の認定を取得
2023年9月29日	TIS、調達・購買業務高度化サービス「LinDo購買」でダイヘンの取引先情報の一元化、見積業務の高度化を実現

(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)