

TISインテックグループ° 事業説明会（ペイメント事業2023）

2023.12.7

TIS株式会社



中村 清貴

TIS株式会社
専務執行役員
DXビジネスユニット
ディビジョンダイレクター



音喜多 功

TIS株式会社
常務執行役員
DXビジネスユニット
副ディビジョンダイレクター

1 事業状況・振返り

2 PAYCIERGEの進化

3 ビジネス戦略

SIビジネスを源泉にサービス型へ転換



創業当時より大手カード会社
クレジット基幹構築を担当

安全・安心な日々の
クレジットカード決済を支援
クレジットカード
基幹システム開発実績

国内市場シェア
約50%

(取引のある顧客のクレジット年間取扱高ベース)

基幹システム開発において、クレジット
取扱高主要26社のうち11社と取引実績
を有する。

国内でのクレジットカードショッピング
信用供与額は年間81兆円。同11社の
カード会員数は約2億人に達し、クレジット
取扱高は全体の約50%を占める。

国内のキャッシュレス決済を推進

ブランドデビットカード
関連サービス提供/システム開発実績

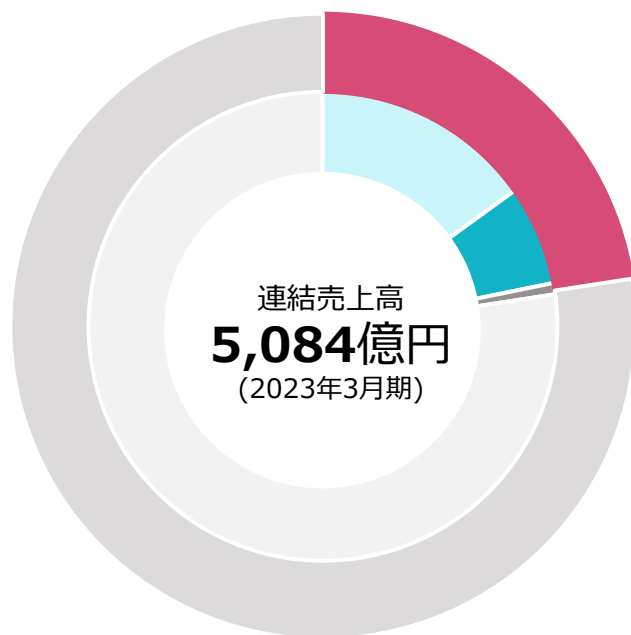
国内市場シェア
86%

国内ではデビットカードの発行枚数が
4.6億枚に及び、国際ブランドと提携した
デビットカードを中心とした決済は年間
7.7億件、3.3兆円に増加。ブランドデビ
ットカードの発行・運営に必要なサービスを
ワン・ストップで提供する「ブランドデビ
ットプロセッシングサービス」等を通じ、取
扱金融機関ベースで86%と圧倒的なシェア
を誇る。

*: TIS調べ。

当社グループの決済ビジネス

- 連結売上高の約23%
1,150億円が決済関連ビジネス

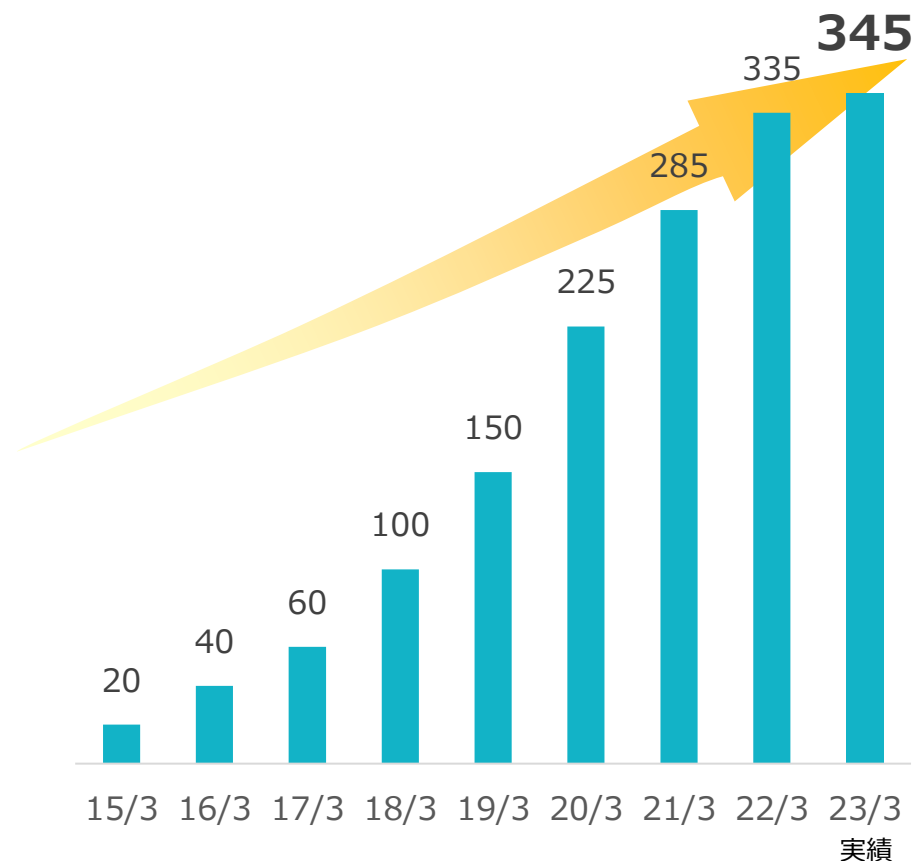


当社グループの決済関連ビジネス

売上構成比 約**23%**

うち 金融IT	15%
うち オファリングサービス	7%
他	1%

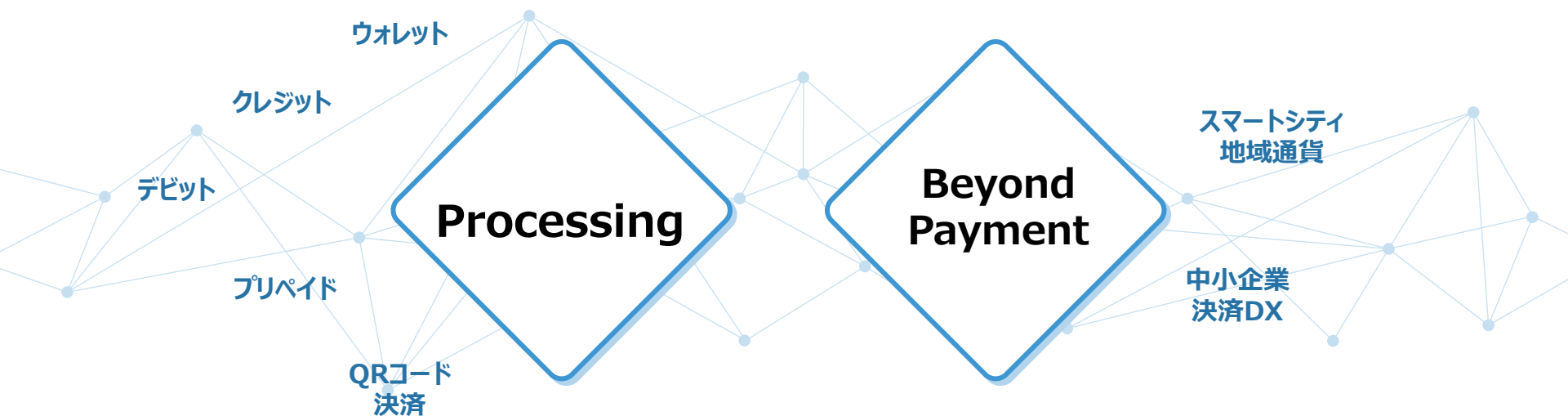
- 中でも**サービス型事業**(ペイメント事業)は、近年、**事業規模を拡大**



オファリングサービスにおける
決済関連売上高推移 (億円)



便利ひろがる新しい社会、その先へ



決済を通じて、社会に新しい価値をもたらす

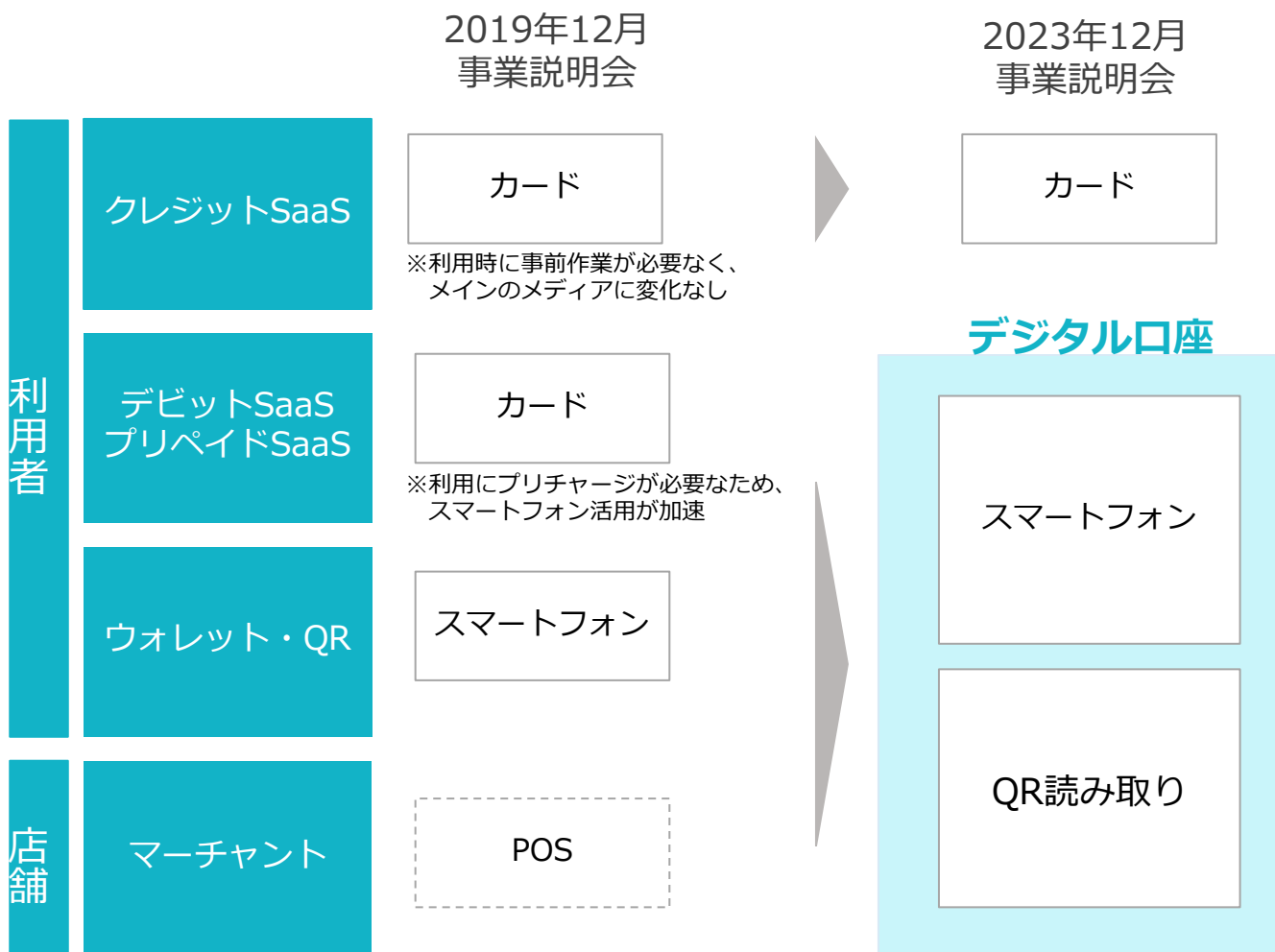
2023年3月期末のペイメント事業構成

- 2019年説明会で掲げた2026年3月期目標500億円に対して、概ね計画通りに進捗。
- コード決済など、よりライトな決済ニーズが広がったことで、デジタル口座サービスが実績をけん引。

	2026年3月期 計画 (19年説明会時点)			2024年3月期 計画(21中計策定時点)	2023年3月期 実績
クレジットSaaS	350億円		クレジット	200億円	192億円
デビットSaaS プリペイドSaaS	90億円	150億円	デジタル 口座	115億円	127億円
ウォレット QR	35億円				
マーチャント	25億円				
—	—	—	新領域/共通	25億円	26億円
ペイメント 合計	500億円		ペイメント 合計	340億円	345億円

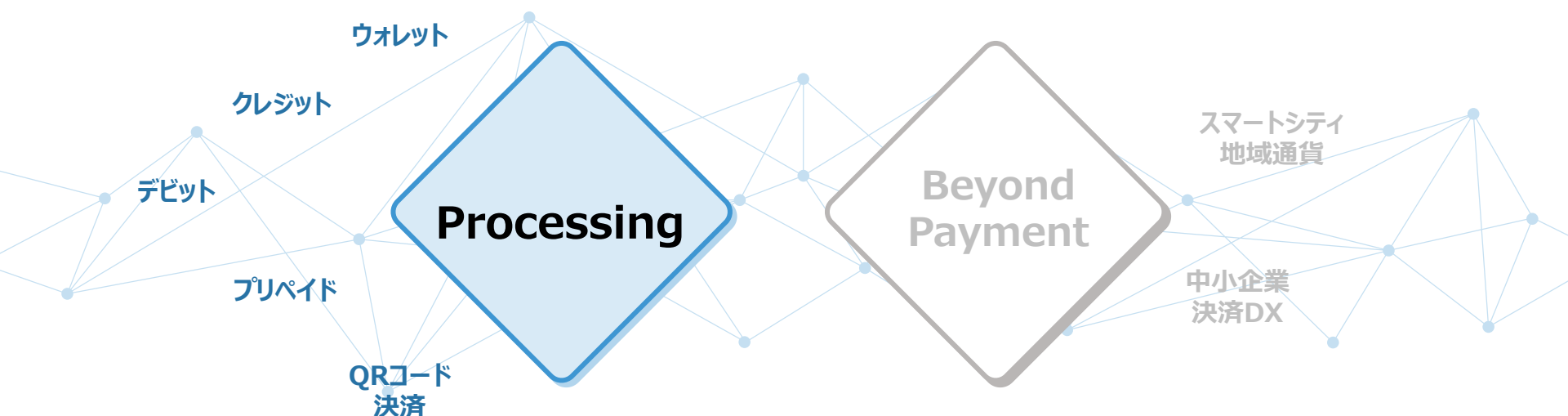
事業構成の変更について

- 事前のチャージ等が必要なプリペイドを中心にスマホファーストが加速。
- デビット/プリペイドSaaS、ウォレット・QR、マーチャントの複合案件が拡大していることから、これらをデジタル口座として再整理。





便利ひろがる新しい社会、その先へ



決済を通じて、社会に新しい価値をもたらす

Processing 領域における取り組み実績

- クレジットSaaS サービス開始（2023年3月期）。
- 2018年以降コード決済の認知が一気に加速する中、モバイルウォレットと、デビットおよびプリペイドサービスを組み合わせた「デジタル口座」領域が実績をけん引。

取り組み実績

クレジット

- クレジットSaaSはNTTドコモ様向け提供を開始。従来の利用顧客も含め取扱高が堅調に推移
- デジタル口座の顧客企業にライトにクレジット導入を目指すニーズや、B2B取引DXと相性のよい法人クレジットニーズを確認

デジタル口座

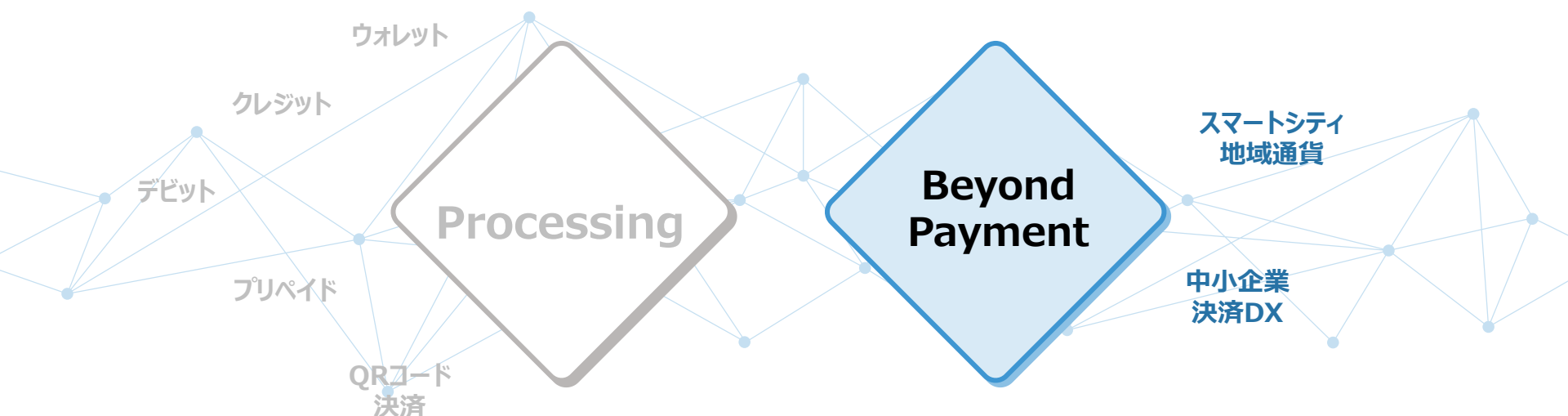
- 新興プラットフォーマーのデジタル口座ニーズが隆盛
 - トヨタファイナンシャルサービス様の「TOYOTA Wallet」の構築支援
 - freee様へのクラウド会計と連携した法人カード発行支援
 - チャレンジャーバンクを目指すナッジ様へのプロセッシングサービス提供
- デジタル口座のアセットを活用した案件として、大手プロセッサのデジタル化ニーズへ対応
 - 「三井住友カード モバイル決済パッケージ」の提供開始

中長期の布石

- 今後の広がりを期待される給与デジタルマネー支払いへの速やかな対応を支援
- 中長期を見据え、デジタル通貨、CBDCに関する研究を開始



便利ひろがる新しい社会、その先へ



決済を通じて、社会に新しい価値をもたらす

Beyond Payment 領域における取り組み実績

- Beyond Paymentは“〇〇×決済”によって社会課題解決を目指す。
- 単なる裏支えだけではなく、当社が事業主体となり推進。

スマートシティ × 決済

デジタル技術・ノウハウを結集し、地域と共にスマートシティの実現を目指す

- デジタル地域通貨サービス「会津コイン」の本格的な実用化開始
- 観光レコメンドアプリ「札ナビ」による地域経済の活性化・SDGs・健康増進の取り組み支援
- 北海道ボールパークFビレッジの決済事業支援と新サービス「キャクシル」を通じて、地域とスポーツチームファンをつなぐ仕組みを構築

法人DX × 決済

中小企業の請求・支払プロセスのデジタル化による生産性向上を実現する

- 新たにグループに迎え入れた日本ICSの士業支援ソリューションを起点とした新サービスを立ち上げ
- 企業間の請求プロセスと連携する次世代の法人カードサービスを構築開始
- 金融機関やノンバンク向けにB2B決済事業立ち上げを支援するコンサルティングサービスを提供開始

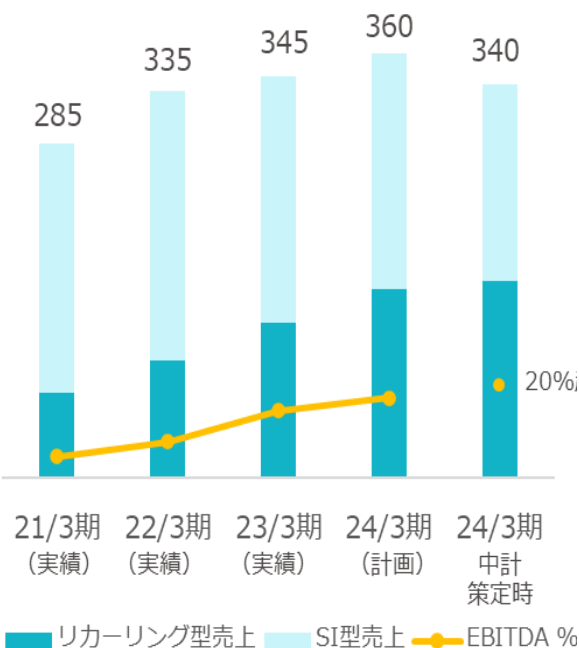
中期経営計画（2021-2023）と進捗状況

事業環境

- 国内のB2Cキャッシュレス決済比率は40%に近づき、キャッシュレス化が進む
- 当社のターゲット市場（新興PF市場）は想定通り成長
- 決済料率の低下傾向が継続
- 中小企業のDX×B2Bキャッシュレスなど付加価値領域の立ち上がり

計数

サービス型事業における
決済関連事業規模（億円）



進捗状況

成長



- 事業規模は中計策定時の目標を上回る形で推移（2023年3月期は345億円と、1年前倒しで目標達成）
- クレジット・デビット等の既存のプロセッシングサービスに加え、デジタルウォレットや「Embedded Finance」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
- クレジットSaaSを2023年3月期にローンチ & 安定稼働

収益性 / リカー転換



- クレジットSaaSのサービス開始によりリカー比率は向上も、全体の収益性向上を牽引するまでは至らず
- 成熟期のサービスは段階的に収益化も、新規事業の先行投資負担等が影響し、収益性に課題
- 高い成長を維持するためのコンサル/サービス強化と高付加価値領域への進出、メリハリをつけた投資が必要

1 事業状況・振返り

2 PAYCIERGEの進化

3 ビジネス戦略

市場の変化

- 金融機能のアンバンドリング化によって、金融領域への参入障壁が下がる。
- 社会課題解決に向けて、金融領域と非金融領域を組み合わせた新形態の事業体が必要。

世の中の流れ

P	Society5.0 ローコスト
E	法人領域 (toB) 従業員体験 (toE) 官民連携 (toG)
S	少子高齢化 地方創生 新世代台頭
T	AI データ利活用 Web3 ブロックチェーン

トレンド

データ主導型の「超スマート社会」への移行 必要なモノ・サービスを必要な人に、必要な時に必要なだけ提供する	
金融領域への 参入障壁が下がる 金融機能のアンバンドリング化が進み、事業者の取組みの一機能として金融機能が付加される  ✓ 需要に合わせた金融機能の不足 ✓ 高コスト構造 解決策 アンバンドリング化された金融機能を需要に合わせて自由度高くインテグレートする基盤づくりを進める 決済機能の圧倒的シェアを堅持しつつ、それらを部品として活用できる状態を整える	金融機能を活用して 社会課題を解決する 金融領域と社会変容テーマの組み合わせによって新形態の事業体が生まれ、社会課題に対応していく  TIS ✓ 社会課題解決への取組みは特定領域にとどまっている 解決策 SI力と金融・決済ノウハウを駆使し、自ら事業主体となって社会課題解決を推進する 成長を見込み、ローコスト決済を武器に拡大できる有望ドメインを選定し攻略する

PAYCIERGE進化の方向性

決済領域の新戦略「PAYCIERGE」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

決済事業の進化の方向性

社会への提供価値

金融機能を活用して社会課題を解決する

2階
価値創造
ビジネス

決済×社会変容テーマ 事業

決済

×

データ分析

ヘルスケア

脱炭素

地域

新消費

多様化が進む社会に
新しい価値を創出

1階
決済の進化

プロセッシングを
中心とした
サービス

決済サービスの
進化・拡張

次世代決済

B2B
B2E

グローバル

デジタル
通貨

A2A
決済

キャッシュレス社会を
促進し利便性を向上

金融領域への参入障壁を下げる

PAYCIERGE進化の実現方法

既存領域におけるシェア確保と新領域の事業主体化でPAYCIERGEの進化を実現

決済事業の進化の方向性



金融領域への参入障壁を下げる

実現に向けた戦略

社会課題解決・新たな価値創造
(Beyond Payment進化)

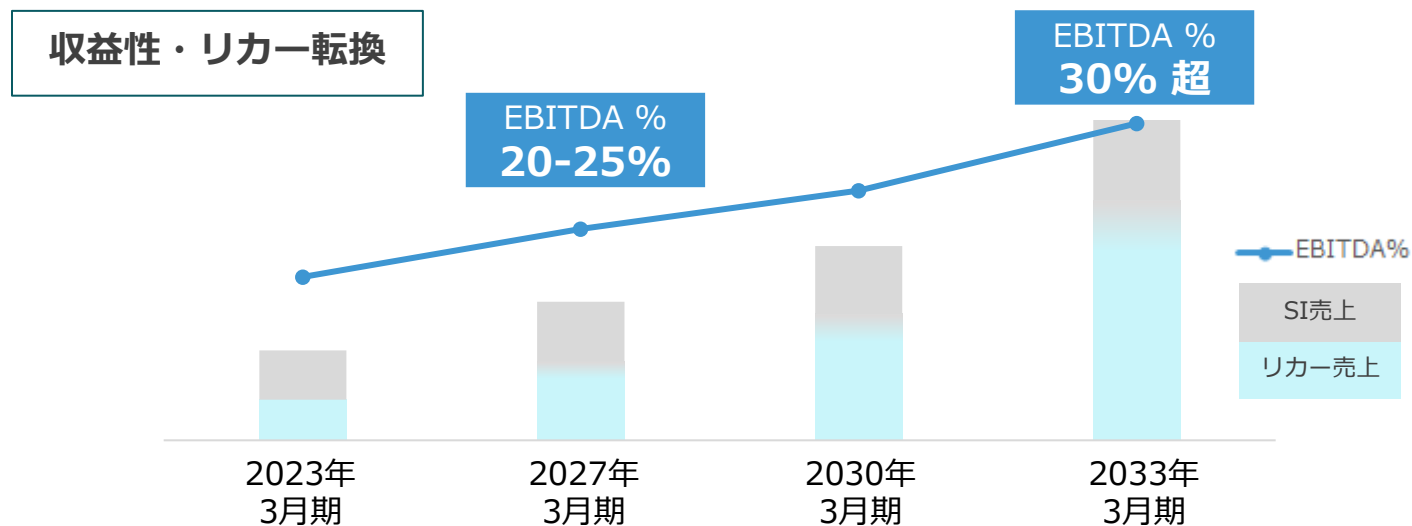
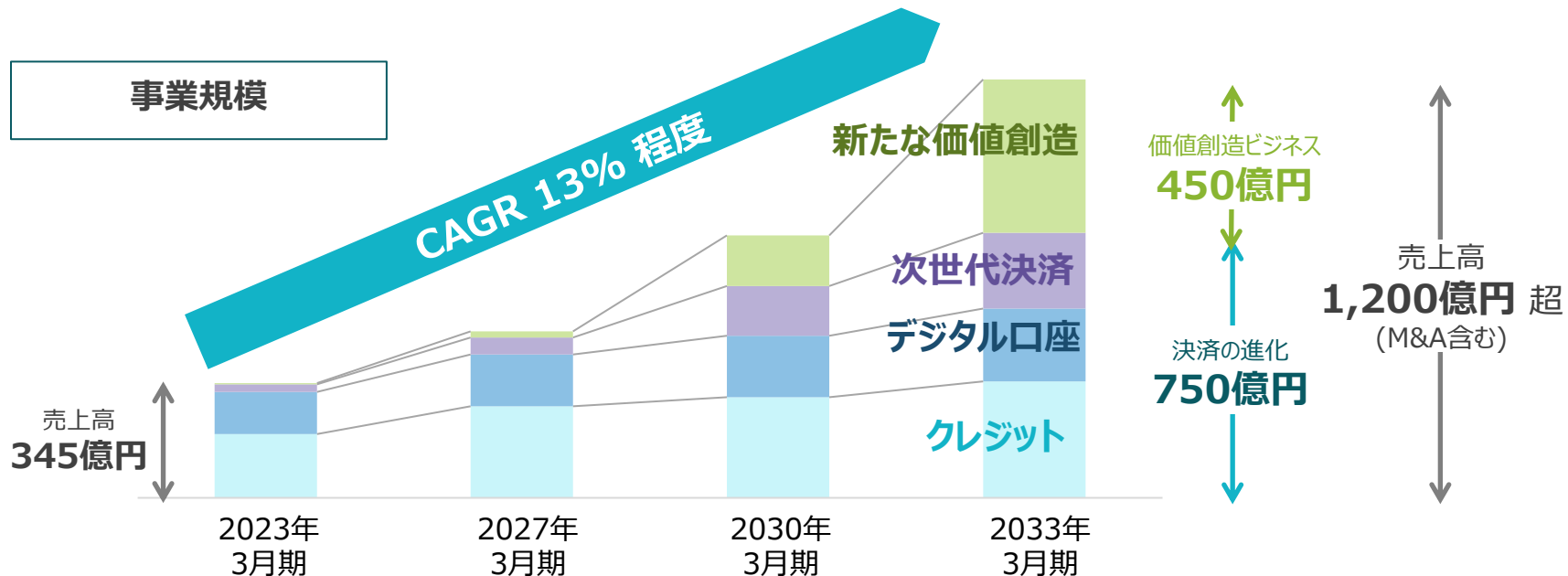
テーマごとの当社の強みの磨き込み
アライアンス・M&Aによる
事業主体化

Embedded Finance

投資最適化による収益確保
既存アセット活用による金融機能のローコスト化

新興PF市場におけるシェア確保
(Processing強化)

PAYCIERGEにより目指す事業規模



領域別 戦略の要旨

領域	市場成長	競争環境	戦略骨子	To 2027.3	To 2033.3
クレジット		寡占	✓ 顧客企業の総決済取扱高を増やしリカーリングビジネスを拡大 ✓ デジタル口座顧客に対してクレジット機能を展開	成長	収益向上
デジタル口座 デビット プリペイド ウォレットなど		成熟 ～ 成長	✓ デリバリー・コスト構造最適化等を通じた収益性の向上 ✓ 既存アセットと業務受託を組み合わせB2B、B2Eに事業領域拡大	収益向上	収益向上
次世代決済 A2A決済 デジタル通貨など			✓ これまで培ったサービス群を活用し、新決済スキームへ迅速対応・シェア獲得 ✓ 顧客との共創によりEmbedded Financeを加速 ✓ アジア圏の決済新サービス立ち上げ	市場創造	成長
新たな 価値創造		黎明	✓ 社会基盤となる決済と親和性の高いビジネステーマの組合せで価値創造 (スマートシティ, 法人DX, ヘルスケア等) ✓ コンサル・デザイン能力を拡充し事業創出力アップ	市場創造	成長

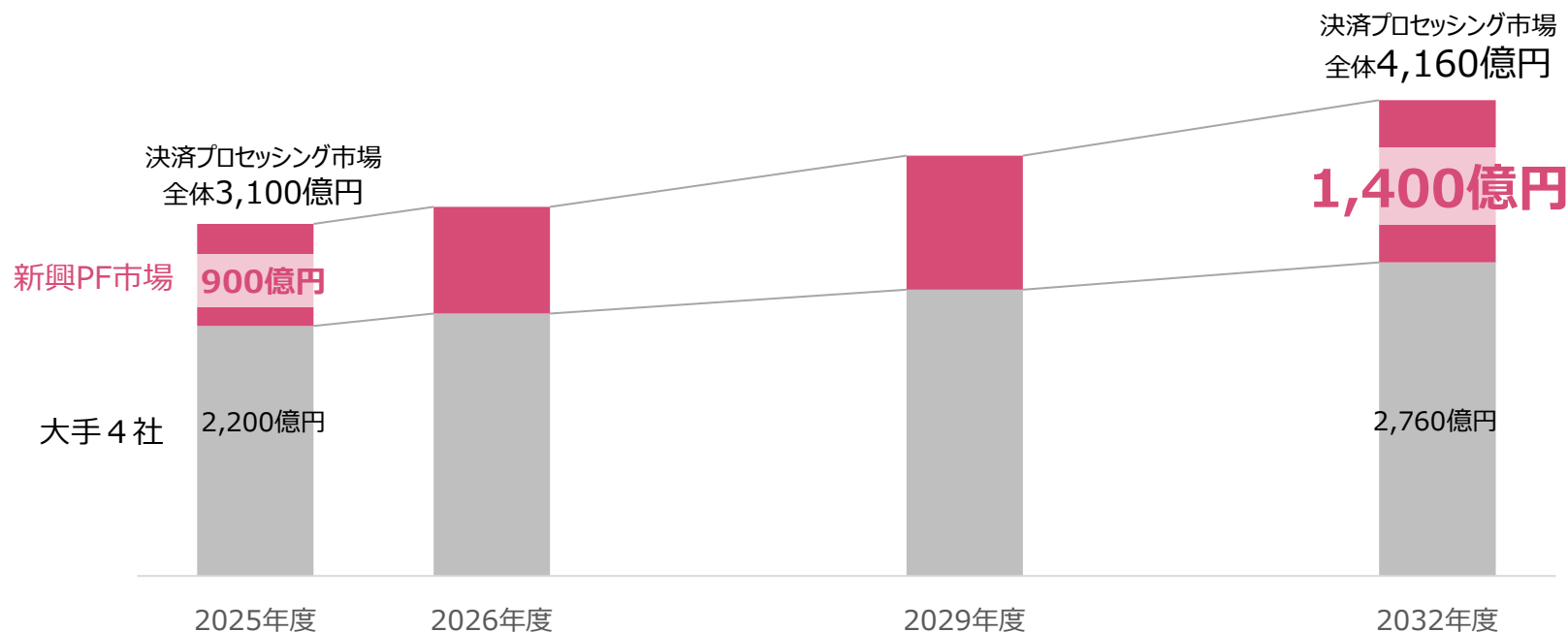
- 1 事業状況・振返り
- 2 PAYCIERGEの進化
- 3 ビジネス戦略

1 階 決済の進化



2032年のプロセッシング市場規模、内訳の想定

- プロセッシング市場全体は、引き続きB2Cキャッシュレス比率の高まりに加えて、B2B、B2Eなど他領域への展開が進み、2032年度には**4,160億円**に拡大が見込まれる。
- 2032年時点の市場の内訳については、決済収益率の減少により従来型のプロセッシングサービスは顧客企業からの手数料削減圧力により売上成長がやや鈍化する中、新興プラットフォームは、新たな価値創造活動においてカード、A2A決済（銀行API）、デジタル通貨など進化する決済手段を組み込む動きが活発になり、新興PF市場規模は2032年度に**1,400億円**を予想する。



*TIS予想

プロセッシング市場の拡大

- 中小企業B2B取引のデジタル化によるB2B決済ニーズ
- 働き方改革浸透、給与や経費精算など企業と従業員のお金のやりとりの変化によりB2E決済ニーズ
- これらニーズに応えるモバイル、クラウド、APIを備えたプロセッシングサービスを整備する

B2B決済 | 法人クレジットカードなど

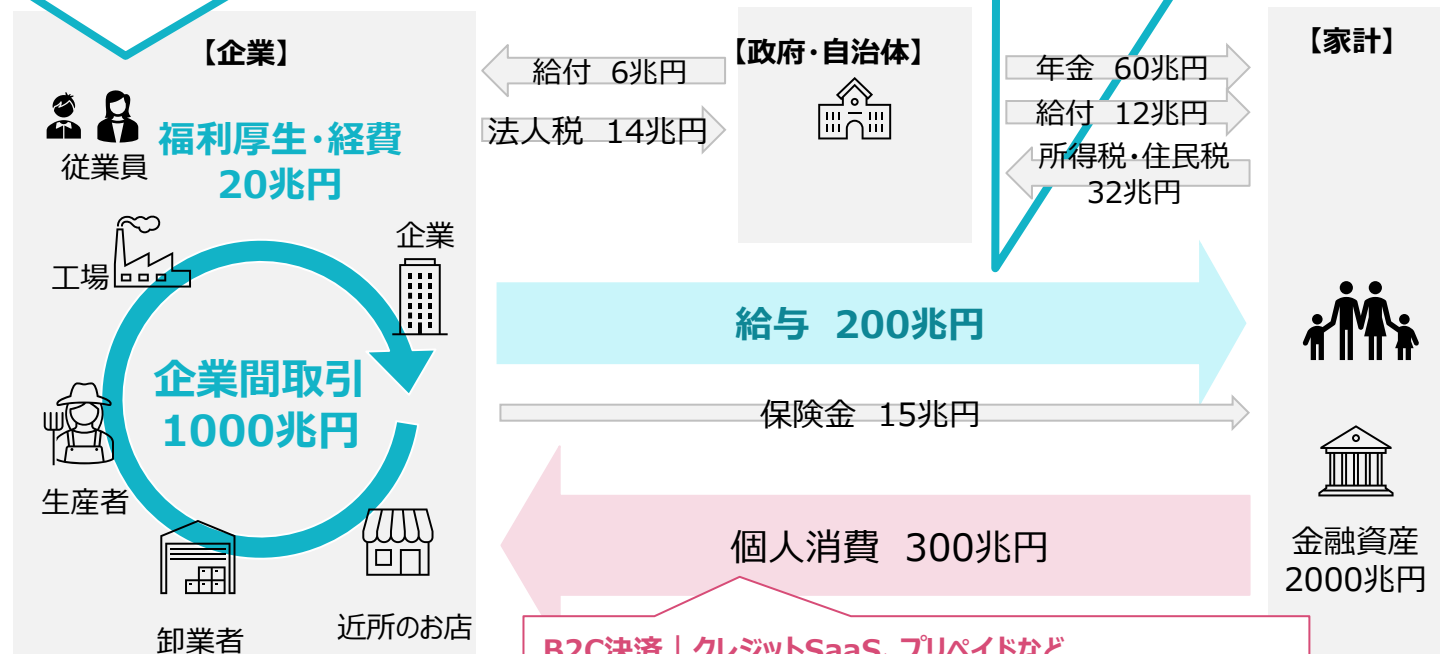
- ・ 中小企業の企業間取引の電子化率は10%未満（TIS推計）
- ・ インボイス制度などの後押しで中小企業DX促進

中小企業アナログ取引300兆円のデジタル化

B2E決済 | 職域プリペイド口座など

- ・ デジタル給与払いの解禁
- ・ 在宅勤務で経費精算、福利厚生もデジタルで

給与、経費、福利厚生等のデジタル化



B2C決済 | クレジットSaaS、プリペイドなど

- ・ 政府目標2025年度40%に向けて前倒しペース

クレジット、デジタル口座の取扱高は継続増加見込

決済取扱額は各種統計からTIS試算

デジタル口座を起点とした新たな戦略見取り図

- クレジットSaaSは会員数は伸びているが事業展開は当初想定とは異なる動きに。新たなニーズに向けた事業展開とともに収益化に向けた取り組みを推進。
- 市場拡大しているデジタル口座顧客を起点とした事業拡張を目指す。
- いずれの取り組みも既存アセット活用・改良し投資をコントロールしながら進める。

顧客動向（決済機能具備の流れ）

- ✓ 新興プラットフォームが決済機能を獲得していく大きな方向性は不変

[顧客の決済機能具備の流れ]

1. プリペイド等のデジタル口座領域から具備
2. 会員数・取扱高の増加に併せて、クレジット機能の具備ニーズが拡大していく想定
3. 中長期的には低コストの次世代決済ニーズが増大

当社状況 及び アプローチ

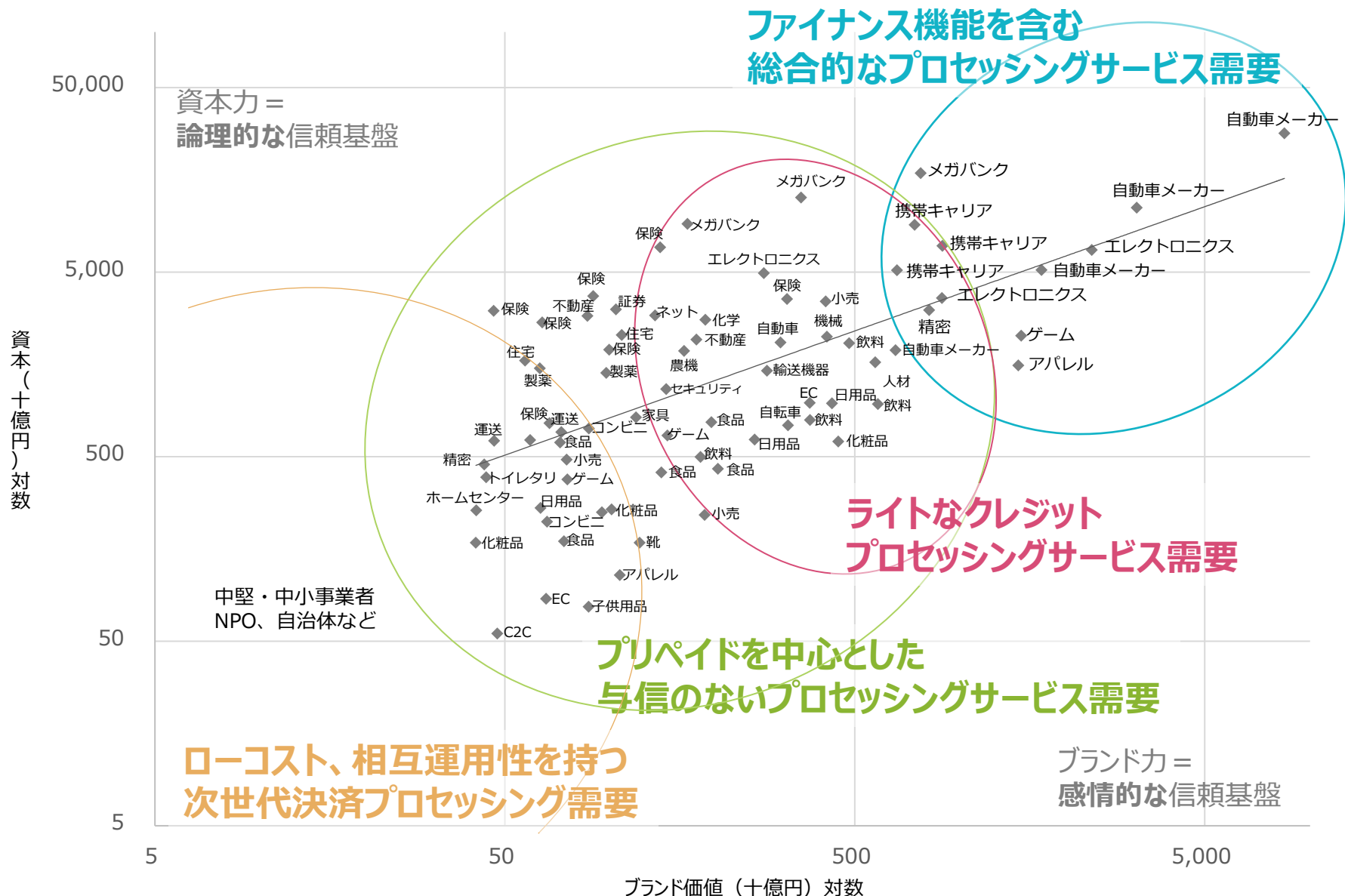
- ✓ クレジットSaaSは当初想定とは異なる動きに
- ✓ 一方でデジタル口座領域で計画以上に成長（＝クレジットSaaSの潜在顧客の獲得）
- ✓ サービスラインナップ拡充が進展

[当社アプローチ]

1. デジタル口座顧客のクレジット機能具備ニーズへの対応（ライトニーズに応じたクレジットSaaS展開）
2. タイミングに応じた大型層へのクレジットSaaS展開
3. 次世代決済スキームへの迅速対応

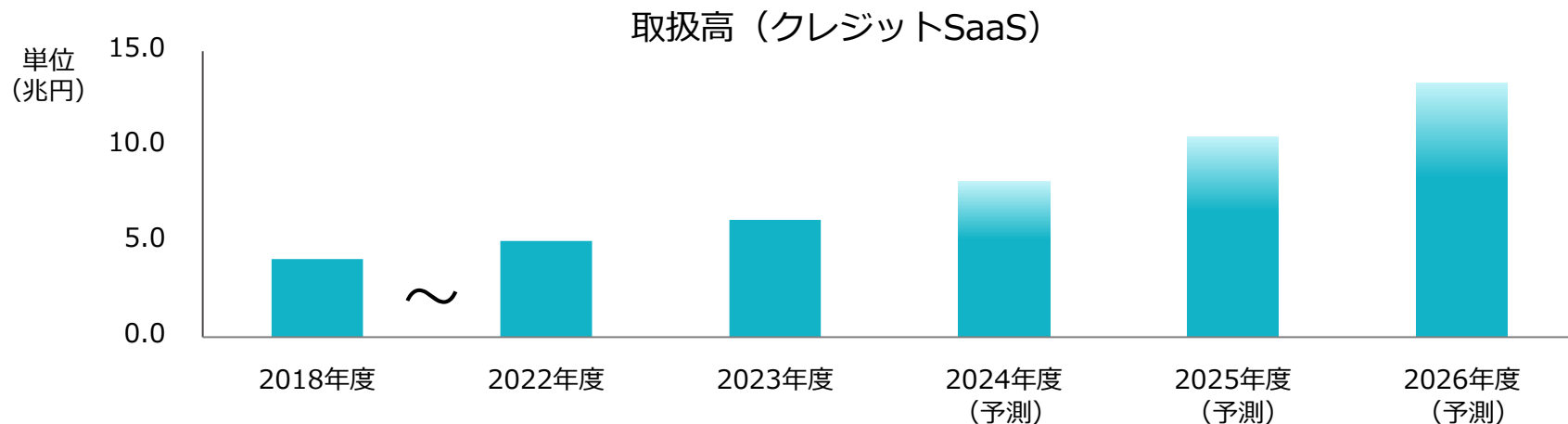
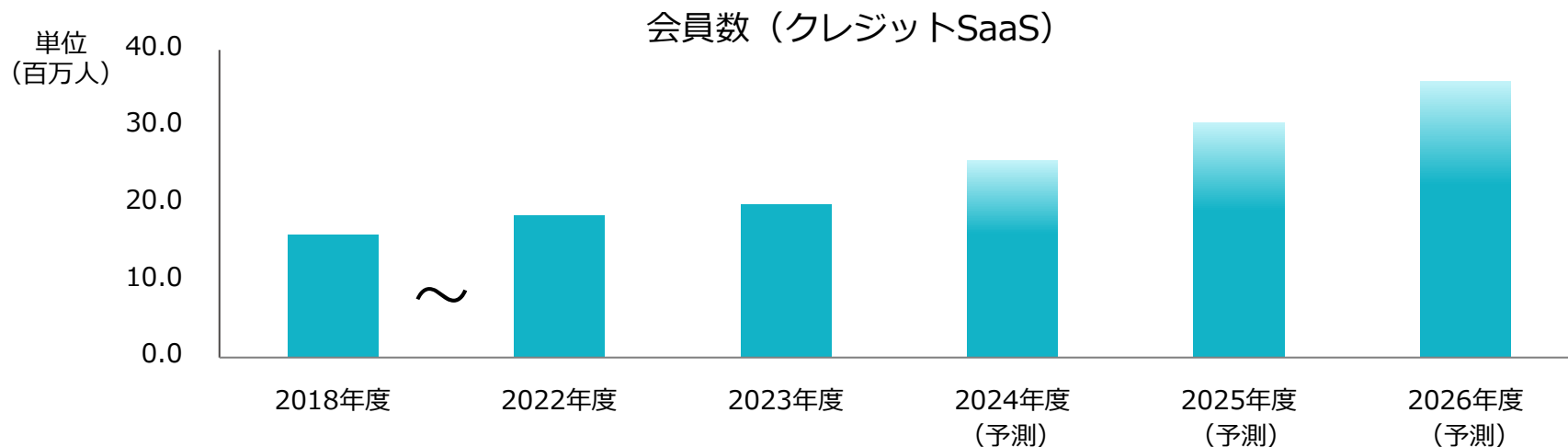


さまざまな業態のプレイヤーがプロセッシングサービスを求めている



顧客の事業成長と連動してサービス拡大を推進

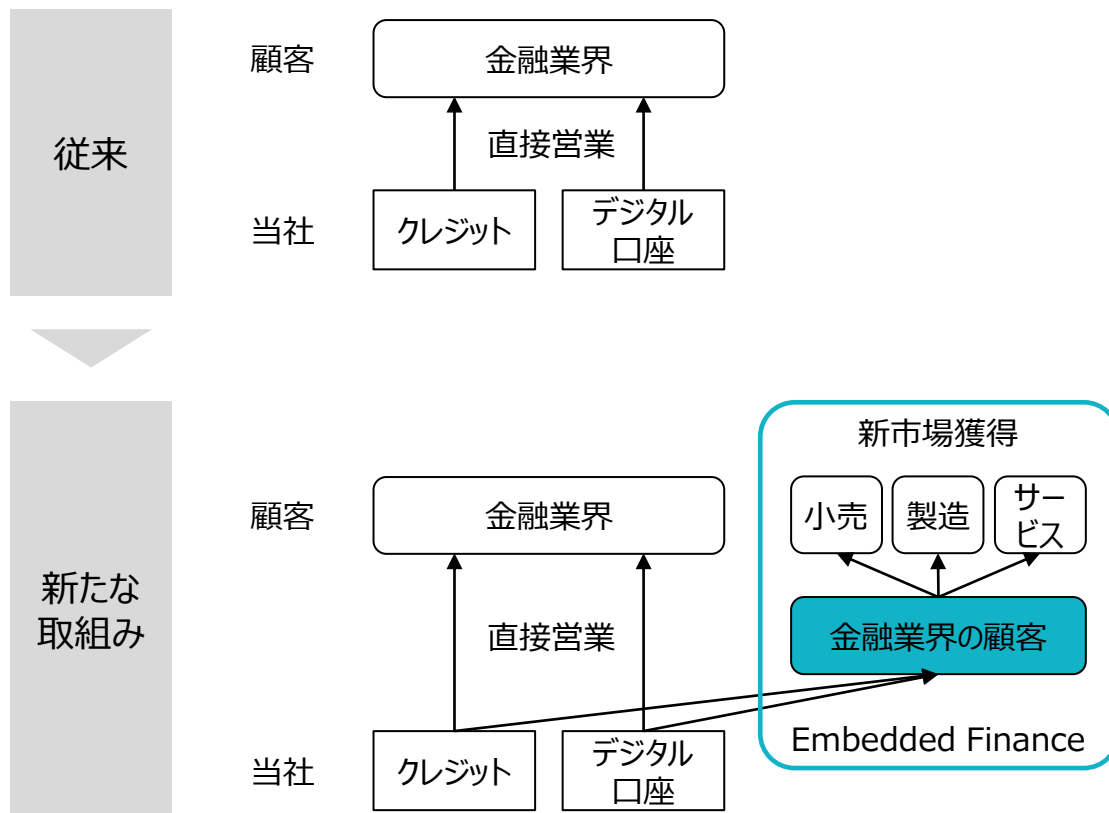
- クレジットSaaSをはじめとするサービスの利用状況（会員数、取扱高）は市場全体の成長率を上回るペースで拡大中。
- リカーリングビジネスは堅調に推移するとともに、顧客の事業成長に対して周辺や次世代決済に関する提供機会も広がる。



新たな市場獲得に向けた取り組み

- 小売、製造業などのサービスに金融が組み込まれるEmbedded Financeにより、プロセッシング市場は更に拡大。金融業界の顧客との共創により、新市場へのアプローチを開始。
- 新たなローコストな決済手段がグローバルでは浸透しつつあり、国内到来に備えR&Dでノウハウ蓄積。

顧客との共創



新たな決済手段への対応

A2A決済(銀行預金直結スキーム)

よりローコストな決済手段としてのA2A決済が、グローバルでは浸透しつつあり、日本国内への到来に備える。

デジタル通貨、CBDC

日銀のCBDCフォーラム、民間のデジタル通貨フォーラムに参画し、地域通貨を始めとした新たな強みとなる領域を探索中。

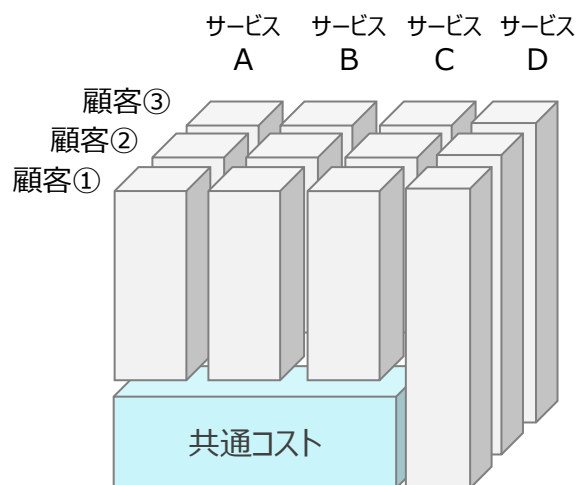
Web3ウォレット

Web3スタートアップへの積極投資を継続するとともに、暗号資産/NFTを管理する個人向けウォレット開発の実績を蓄積していく。

収益性向上への対応

- 顧客拡大とサービス横断的な共通化領域を拡大することで収益性を高める。
- インフラ領域（システム運用・監視含む）の共用化が段階的に進む中で、中長期的にアプリ領域での共通化を促進する。
- 共用化による費用軽減により誘致確度の向上(顧客利点)と事業収益の向上(自社利点)の両立

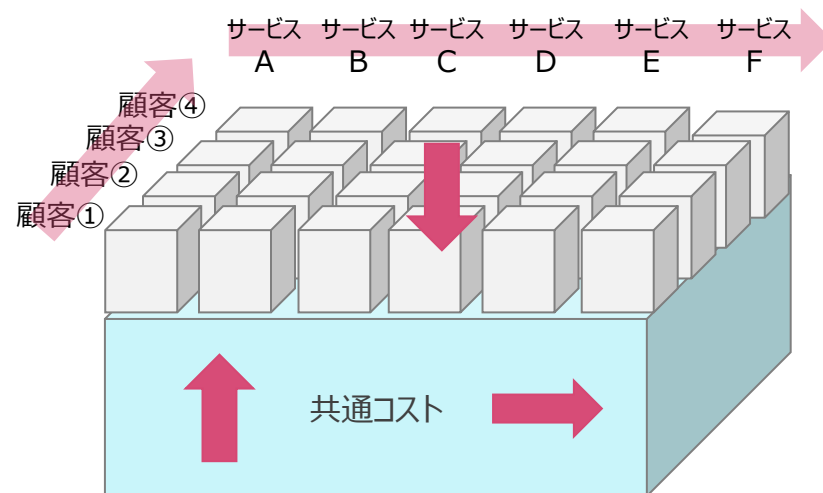
As Is



サービス機能のアンバンドリング

サービス横断でインフラ領域中心に
共通化を進展

To Be



アンバンドリングされた機能を柔軟に
バンドル・利活用することで低コスト提供を実現

アプリケーション領域含め、共通化範囲を拡大
(コスト効率の向上)

ペイメント事業のコスト構造変革イメージ

収益性確保に向けたポートフォリオ管理

- 2012年以来、決済の様々な領域に積極投資しサービス種類を増やすことでシェアを獲得してきた。
- シェアの高い複数のサービスが2026年度に収穫開始期、収穫拡大期に入り、売上成長の継続に加え投資抑制および減価償却費負担減の効果により事業全体の収益を押し上げる見込み。
- 今後もプロセッシングサービスの投資/BS管理を強化し、ポートフォリオ全体での収益性を確保する。

2021年3月期 頃

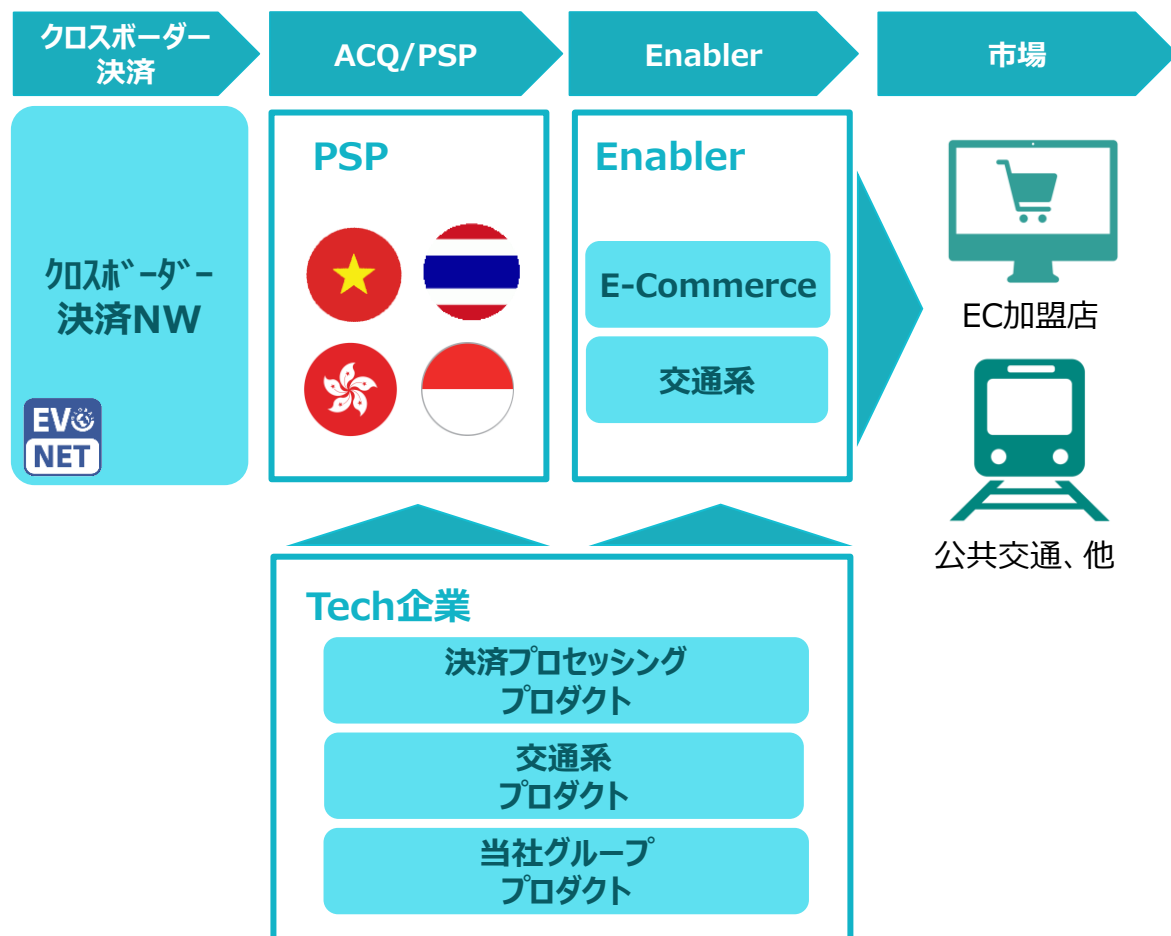
期待営業利益率		～0%	～5%	～15%	25%超
当社収穫軸→ ↓市場成熟度	0. 参画準備期	1. 立ち上げ期 KPI：獲得社数	2. 売上成長期 KPI：売上額	3. 収穫開始期 KPI：収益率	4. 収穫拡大期 KPI：収益額
	R&D	投資増		投資抑制	
D. 寡占期			クレジットSaaS		
C. 成熟期		QR-GW	デビット/プリペイド		
B. 成長期			ウォレット		
A. 黎明期	地域通貨				

2027年3月期 見込

	0. 参画準備期	1. 立ち上げ期	2. 売上成長期	3. 収穫開始期	4. 収穫拡大期
D. 寡占期			クレジットSaaS		
C. 成熟期		次世代法人カード	QR-GW/キャッシュ	デビット/プリペイド	ウォレット
B. 成長期		地域通貨	クレジットSaaS (ライトニーズ)		
A. 黎明期	ステーブルコイン				

グローバル決済ビジネス

- グローバルパートナーとともに決済市場における新しい価値の共創を促進することで、アジア全域で存在感のある加盟店決済ビジネスネットワーク（企業群）の形成を目指す。
- 加盟店決済ビジネスのバリューチェーン上の企業との提携を推進。



■ PSP(決済機能の保有)

各国における決済ライセンスを保有し加盟店に対し決済サービスを提供する。各国の決済ビジネスの中心を担う。

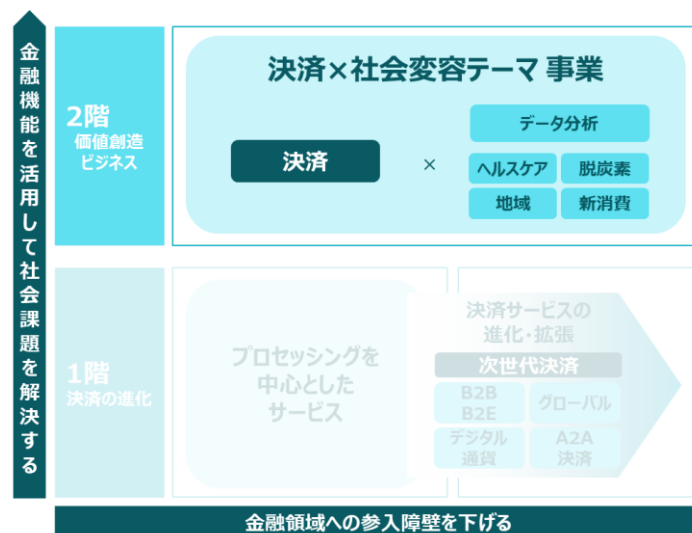
■ Enabler(新規市場獲得)

特定市場(加盟店)にDXを提供している企業。EnablerとPSPとの提携により成長市場への決済ビジネス参入を行う。

■ Tech企業(優位性の獲得)

決済、注力領域において競争力のある技術力、プロダクトを有する企業。Tech企業からの技術プロダクトの提供により、PSP/Enablerの競争力の向上を行う。

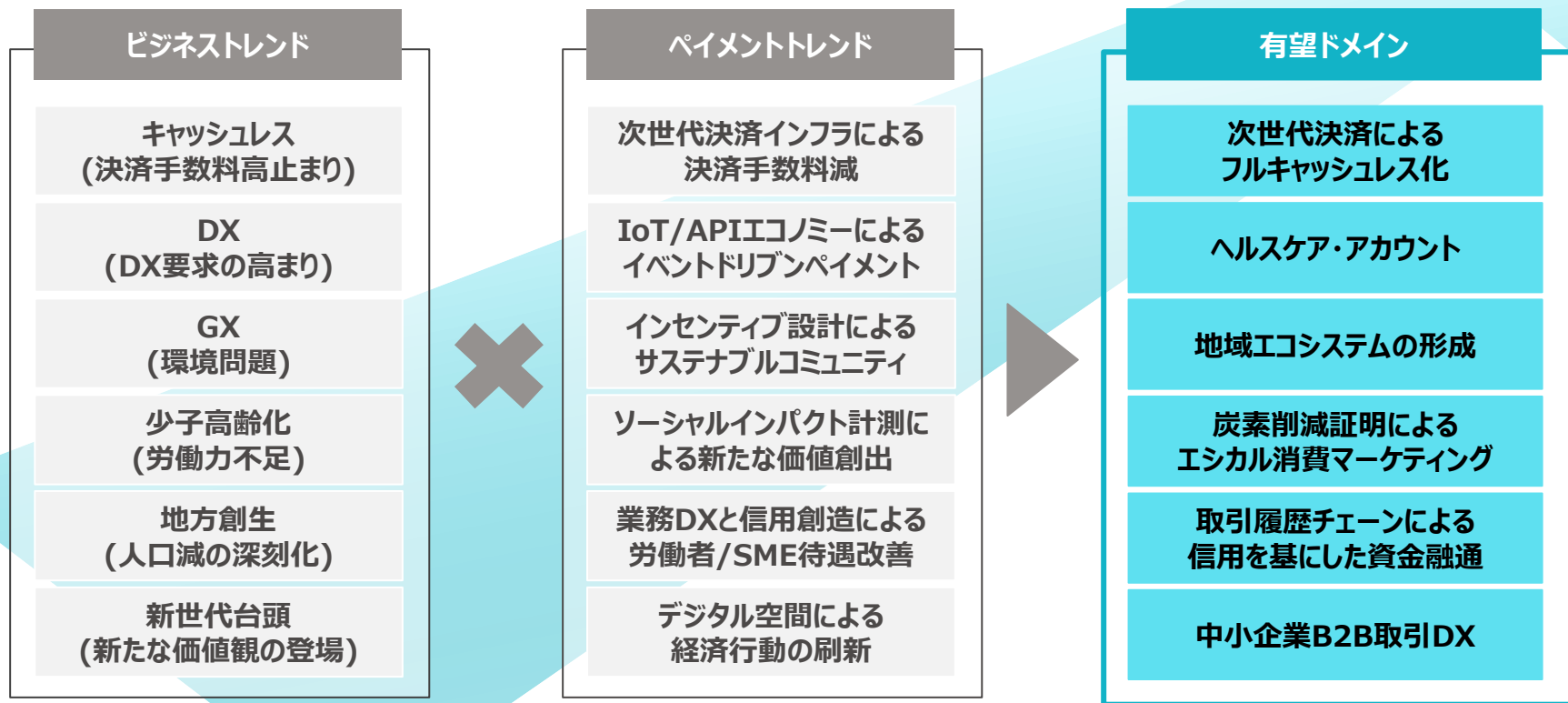
2 階 価値創造ビジネス



有望ドメインの導出

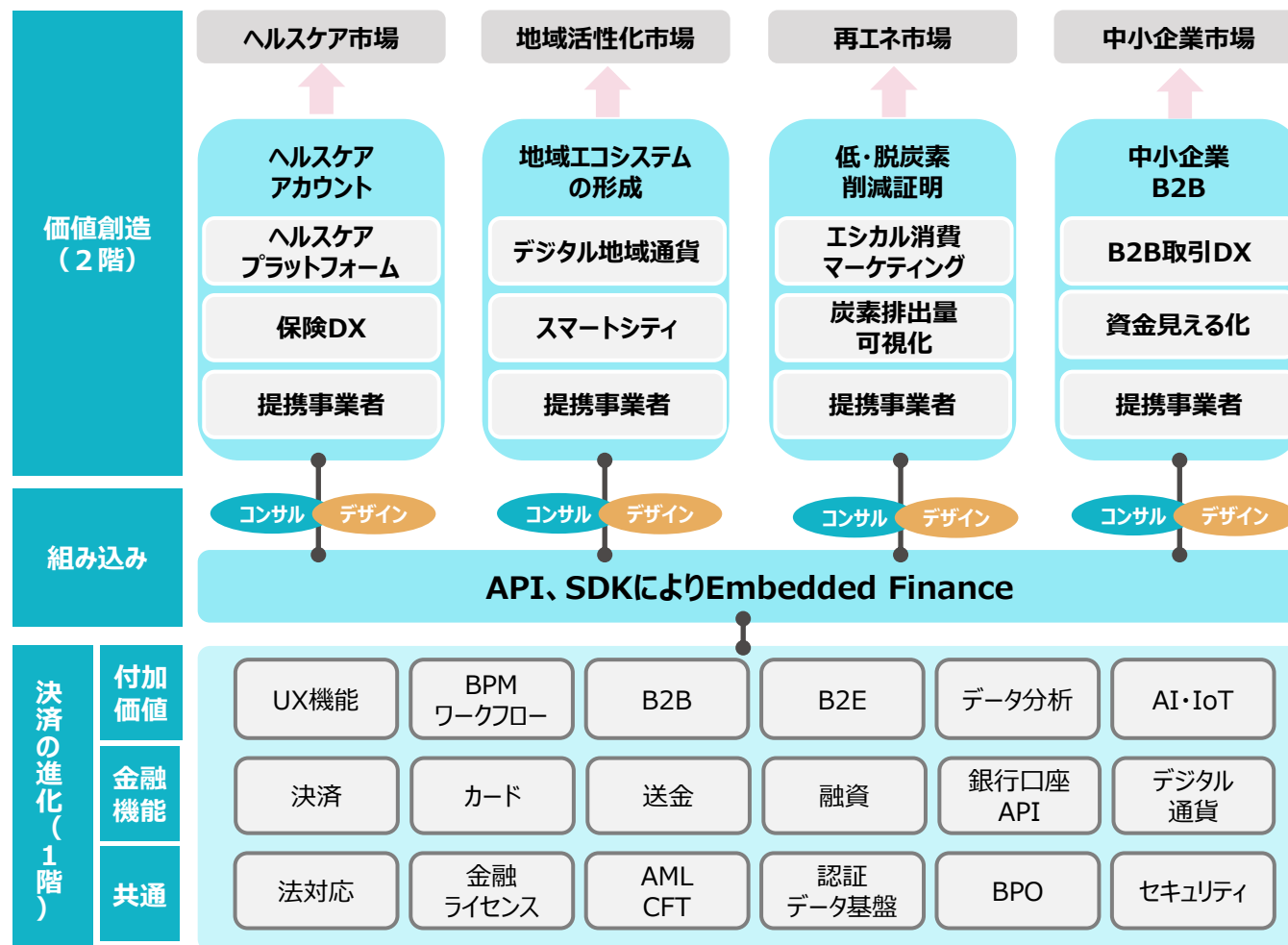
- 2032年のビジネス、ペイメント業界を取り巻く環境分析からスマート・サステナブル金融包摂の実現に向けた**有望ドメイン**を導出。

2032年



価値創造ビジネス戦略

- 各業界における固有の機能、顧客をもつ事業者とのアライアンス。
- 1 階ワンストップ金融機能を組み込む仕組み、態勢を整備し 2 階のビジネスを創出。



各領域における当社グループの強み機能、顧客・機能を持つ事業者とのアライアンス、M & Aによって、参入障壁の高い業界に対して決済 + αで参入していく

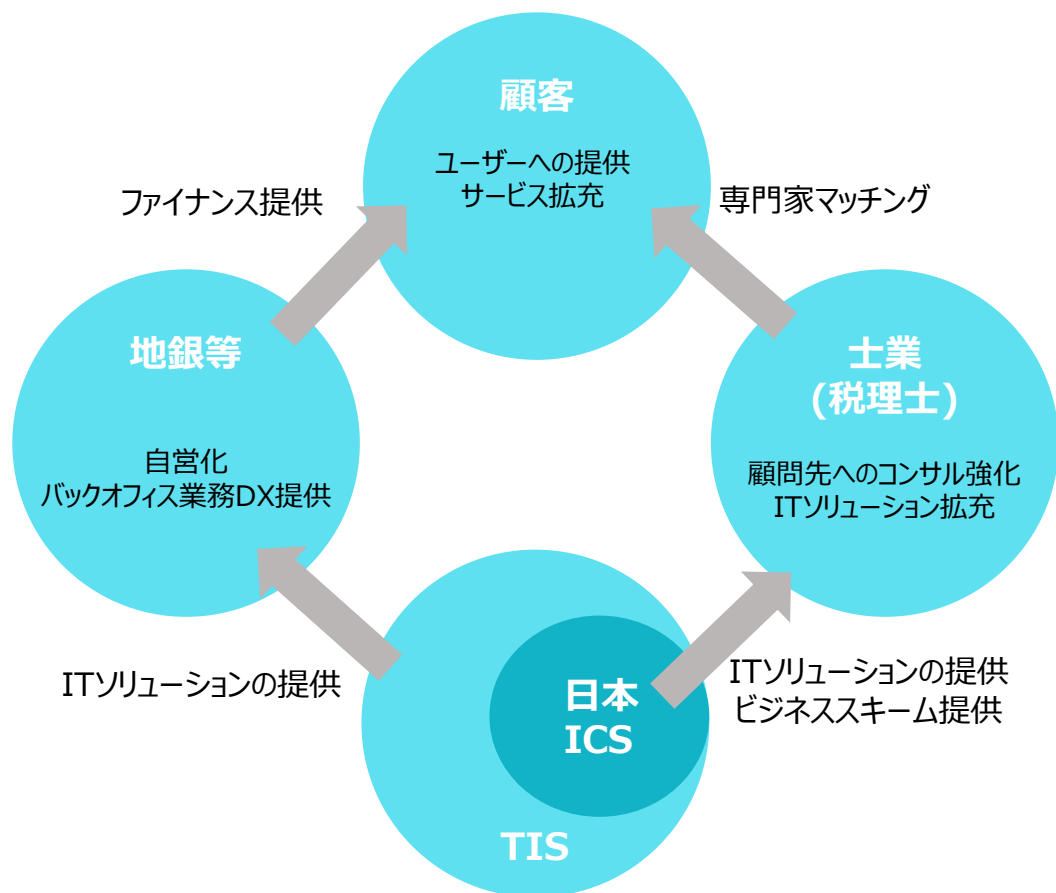
1 階の決済機能を 2 階に組み込む仕組みとコンサル人材、デザイン人材によるビジネス創出

既存のアセットを活用し、24時間365日、各種規制・セキュリティ対応済の金融ITサービス・業務サービスを提供

中小企業B2B取引DX事業の目指す姿

提供価値

請求や受発注といった企業間取引と決済を組み合わせることで企業間取引を一気通貫で繋げることで事務負担の削減を実現



解決すべき課題

労働人口減少に対するDXによる業務改善に寄与
 ・請求や受発注といった企業間取引における煩雑な業務プロセスの負担削減
 ・紙媒体での情報管理といった業務のデジタル化

取り組み実績

日本ICSの買収による士業との連携強化や地域金融機関との協業強化といった中小企業に向けたソリューション提供のシェア拡大に向けた体制を構築中

今後の展望

顧客範囲の拡大、クラウドやAIなど最新技術を活用したシナジー効果により、税理士市場や顧問先市場といったシェア拡大を促進

中小企業B2B取引DX事業における日本ICSとの取り組み

金融機関や士業との協業によるITソリューション提案拡大に向けた体制を構築中

事業内容	・税理士事務所向け会計/税務パッケージ提供	業績	売上高69億円、営業利益20億円（2022年11月期）
	・IT導入支援 ・顧問先企業向け会計/給与等パッケージ提供	従業員数	370名（2023年4月1日時点）

中小企業（顧問先）



事業成長支援
キャッシュレスの実現

税理士・会計事務所



士業のデジタル化推進
「原票会計S」の拡販

新たなステークホルダー



金融機関との連携強化
地域共創と資金清流化

経営の高度化（ガバナンス、開発力、品質、人材育成、グループ会計）

シナジー活動

新規事業／R&D／共創活動の
共同プロジェクト立上げ

バリューアップ活動

開発力強化による品質向上／
新製品開発スピードの向上

グループアセットの有効活用／適用

デザイン思考の導入／ブランディングの再構築

既存システムの機能向上

経営判断のスピードアップ

情報開示と信頼の獲得

日本ICS

TIS

DX提供価値の注入

先鋭人材・IT人材の投下

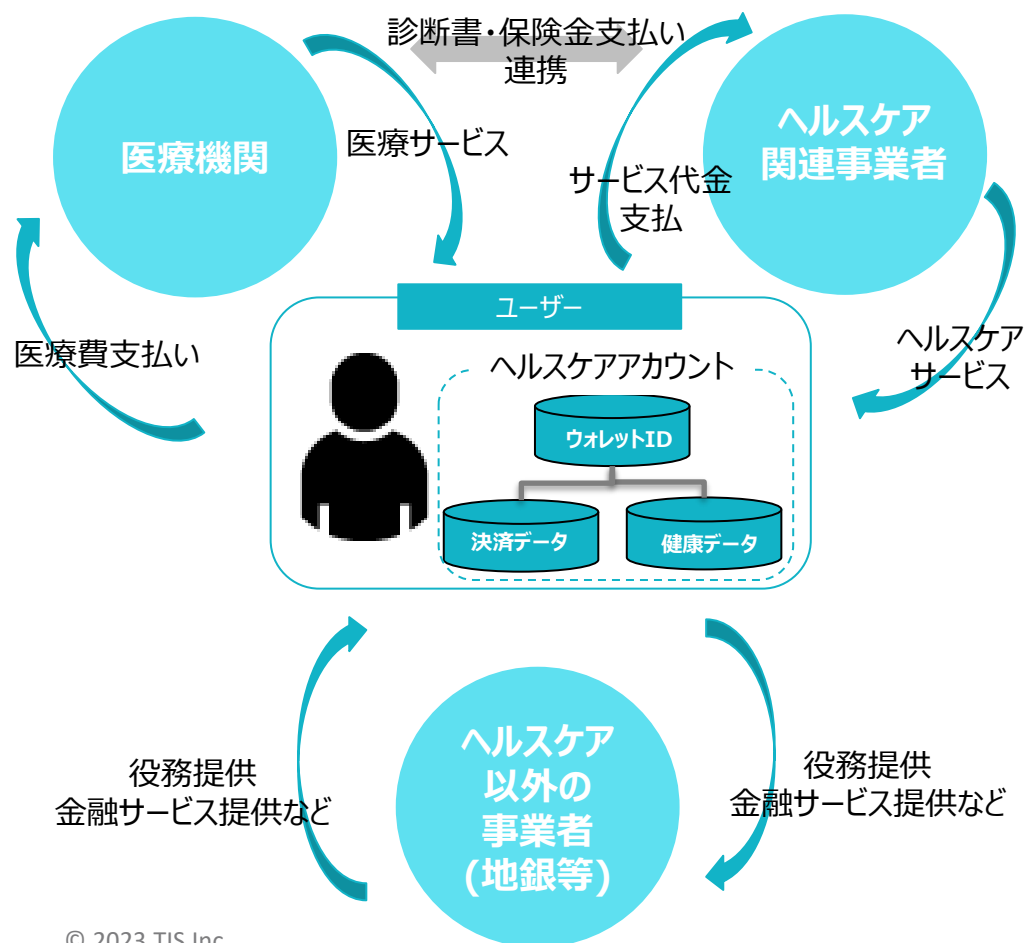
オネスト - 正直・誠実

既存事業の成長加速と新たな付加価値の創造に向けて取り組みを推進中

ヘルスケア事業の目指す姿

提供価値

医療業界に向けたITソリューションの提供やヘルスケア事業者との医療データを活用したユーザーへのサービス提供で医療DX・健康増進に貢献



解決すべき課題

ITによる煩雑な医療事務の効率化や地域による医療格差の是正に寄与

- 医療カルテのデジタル化
- ITを活用した遠隔デジタル診療
- 医療データを活用した医療サービス拡充

取り組み実績

- PHRサービス産業の健全な発展に向けて、PHRに関連するガイドライン・指針・ルール作りなどの活動を実施
- 大阪万博への協賛、ヘルスケアプラットフォームサービスによるPHR推進

今後の展望

ヘルスケアパスポート事業への参加者の増加による医療データの利活用で、ユーザーへの健康行動に対するインセンティブ付与や決済を組み込ませた医療事務の作業負荷の軽減を目指す

地域と産官学民を結びつけたヘルスケアサービスを推進

PHRサービス産業の発展に向けて2023年7月に「PHRサービス事業協会」が設立

TISは技術委員会の委員長と業務執行役として当社社長が6名の副会長の1人として参画

<PHRサービス事業協会の目指す姿>

- ① PHR関連産業の健全な競争と持続的な発展の実現及び国際競争力の確保
- ② デジタル技術と科学的知見等を活かした利便性と信頼性の高い顧客価値の創出
- ③ 幅広い業種によるPHR関連産業への参画とオープンイノベーションの促進



2022年6月16日に開催された設立イベントの様子
各社の代表が出席してイベントが開かれ、23年度中に団体を設立すると宣言

大阪万博への協賛

大阪万博協賛企業とのエコシステム形成を通じ、ヘルスケアプラットフォームをご利用いただく企業様にとって価値あるヘルスケアネットワークを提供し、ヘルスケアプラットフォームに集まるデータや人を広げる



◆名称：大阪ヘルスケアパビリオン
Nest for Reborn

◆出展テーマ：「REBORN」

2025年 日本国際博覧会 大阪パビリオンサイトより
<https://2025osaka-pavilion.jp/>

<ヘルスケアプラットフォーム>

PHRサービスを提供するために必要な機能を具備しPHRを社会に流通させるコンソーシアムやBtoBtoCで生活者にPHRサービスを提供する事業者へPaaS提供/部品提供する



地域通貨の目指す姿

提供価値

デジタル地域通貨によって、地域活動のデジタル化を推進。決済手数料含め地域にお金がまわるしくみをつくることにより、地域の自助・共助を実現。

価値循環社会の実現

公共・民間・金融サービス連携

シームレスな行政手続きや適時受給・貸付、滞在時間による税金分納等

サービス③

デジタル地域通貨

決済手数料減・即時現金化、利用が地域課題解決につながる設計

サービス①

キャッシュレス社会の実現

地域ウォレット

欲しい地域情報をタイムリーに住民ID・支払いと連動する便利な生活サービス

サービス②

解決すべき課題

地域におけるキャッシュレス浸透を妨げる以下の課題を解決し、地域への決済データ還元とデータを活用した新たな地域サービスの創出に寄与する

- ・店舗における決済手数料負担の軽減と売上高の受け取りにかかる時間がかかる
- ・決済データが地域に残らない

取り組み実績

モデル地域である会津若松市で先行して地域通貨事業を推進

2019 会津地域でスーパーシティの取組開始

2023.7 デジ田Type3事業で会津財布を利用した施策が始動

2023.8 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

今後の展望

- ・地域における公的給付・民間給付施策や経済対策効果の早期波及実証を推進
- ・データ利活用による市民・事業者の行動変容に寄与するサービスの開発と検証
- ・モデル地域で確立したユースケースの地域展開推進

モデル地域における地域通貨の取り組み

モデル地域である会津若松市において、加盟店450店舗で会津コイン事業推進

※店舗数は12/7時点

市民、事業者と共に地域一丸となつての施策推進により、利用の促進とデータの収集を推進。また、集めたデータを地域へ還元し、市民・事業者の行動変容に寄与する取り組みを推進。

‘23/12/1～（利用）会津若松市プレミアムポイント事業開始
‘23/12/5～（利用）デジタル田園都市国家構想一環での商店会施策



プレミアムポイント事業説明会

（左から）みずほ銀行 柿原氏、AiCT代表理事 海老氏、会津若松市長 室井氏、AiCT 決済WG 担当理事、TIS 岡山、TIS 中村



2022 年 8 月 9 日
TIS 株式会社
東芝データ株式会社
株式会社みずほ銀行
明治安田生命保険相互会社

デジタル田園都市国家構想推進交付金事業 (TYPE3) に採択された会津若松市の事業で、「地域課題解決型デジタル地域通貨サービス」の社会実装を目指す



2023 年 8 月 22 日
一般社団法人 AiCT コンソーシアム
TIS 株式会社
株式会社みずほ銀行

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～経済活性化に向け、市民・加盟店・自治体・事業者が一体となって共創する会津に～



ITで、社会の願い叶えよう。



TIS INTEC Group

＜本資料の取り扱いに関して＞

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