



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

© 2023 TIS Inc.



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



西喜多 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

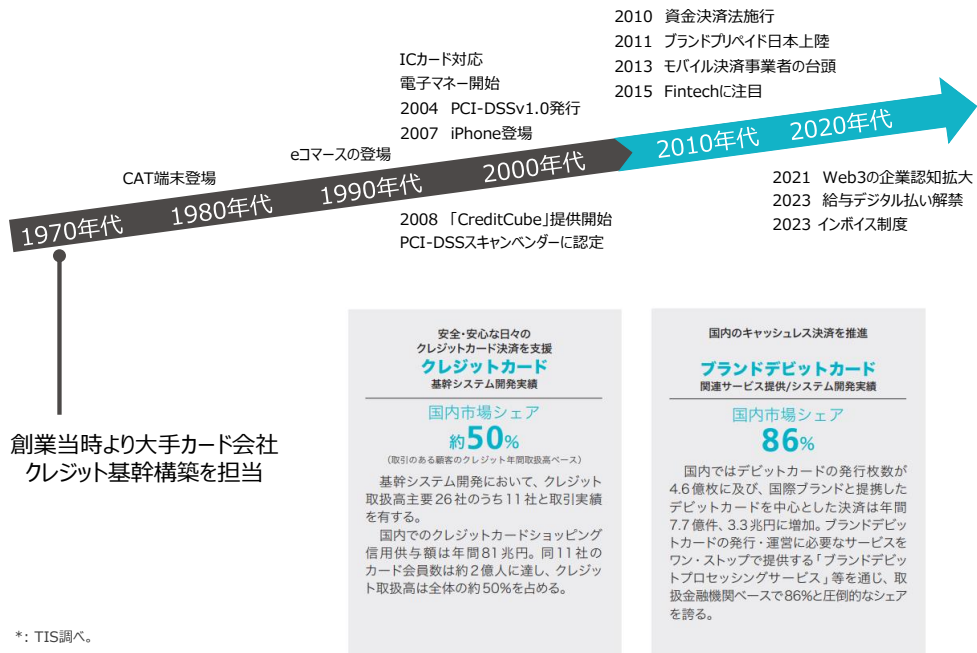
1 事業状況・振り返り

2 PAYCIERGEの進化

3 ビジネス戦略

- 本日の構成ですが、三つの項目から説明をしていきます。
- 1点目、事業の状況・振り返りということで、2019年に実施した前回の事業説明会以降の事業状況・振り返りを申し上げます。
- 2点目は、その振り返り事業状況を踏まえて、私どものリテール決済のビジネスの進化といったところ。
- 3点目として、具体的なビジネス戦略について、ご説明申し上げます。

SIビジネスを源泉にサービス型へ転換

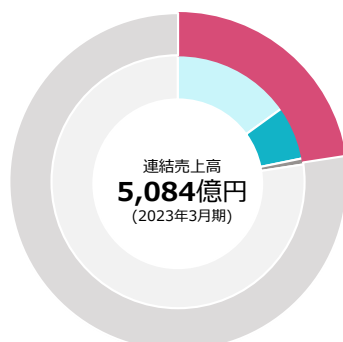


- 早速ですが、まず2019年の事業説明会でもご説明していますが、私どもの事業のアップデートを差し上げたいと思います。
- 少し振り返りになりますが、私どもは創業以来、このリテール決済事業を推進してまいりました。
- 大手のクレジットカード会社様の基幹システムの構築の経験をもとに、2000年の初頭以降、私どものノウハウや経験値を具体的なサービスのアセットとして提供していくという事業モデルへ構造改革を進めてまいりました。
- PAYCIERGEというサービスブランドを立ち上げ、現在ではコアになりますクレジットカードシステムのお客様、これはシェアとしては5割を占めており、サービスの象徴であったブランドデビットに関しては、国内の86%のお客様にご利用いただいています。

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

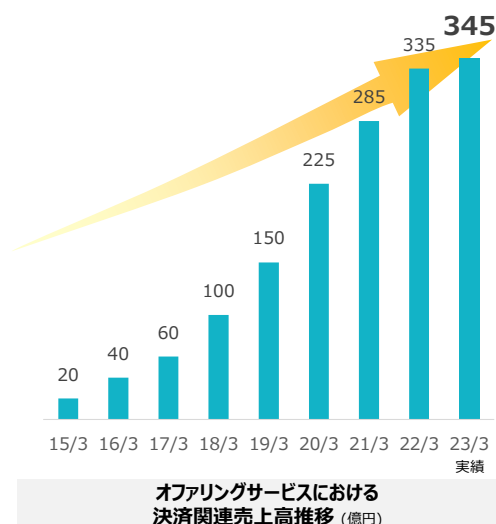


当社グループの決済関連ビジネス

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**



© 2023 TIS Inc.

5

- ・ 当社グループにおける決済ビジネスの状況です。
- ・ 2023年3月期の売上は5,084億円のうち、決済関連のビジネスは、おおよそ23%の1,150億円程度を占めています。
- ・ この23%のうち約15%が金融ITサービス、そして本日ご説明申し上げます決済サービスは、オフリングサービスの7%に含まれます。
- ・ サービス型の事業は、右のグラフでも示しているとおり、近年、しっかりと事業拡大ができていていると考えています。前回の説明会以降も、かなり規模としては大きくなっています。



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 TIS Inc.

6

- 私どもの決済サービスのブランド、PAYCIERGEは、決済を通じて社会に新しい価値をもたらすことを目指し、大きく2点の構成要素でもって進めています。
- Processingというクレジット、ブランドデビット、プリペイド等の、バックオフィスを中心とした決済サービス。そして、Beyond Paymentは、それらのアセットを活用して社会課題を解決するという事業、この二つに整理をさせていただいておりました。

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

© 2023 TIS Inc.

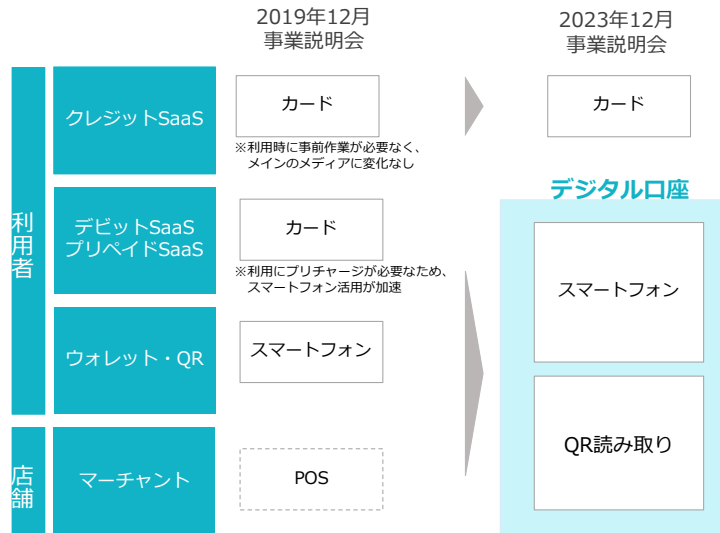
※主にProcessing領域。新領域/共通の一部にBeyond Payment領域を含む。

7

- ・ 現在、2023年3月期のペイメント事業の事業構成規模です。
- ・ この表の一番左側が、元々2019年の事業説明会でご説明していた我々の事業の計画です。ペイメントの事業全体としては500億円、それらを構成する要素として、クレジットSaaS、デビットSaaS、プリペイドSaaS、ウォレットQR、マーチャント、このような構成で進めてまいりました。
- ・ 2019年の計画である、500億円という目標に対して、概ね計画どおりに進捗をしています。
- ・ この右側が現在の状況です。
- ・ 2023年3月期の実績は、中期経営計画で考えていた2024年3月期の計画とほぼ同じといったところで、クレジットSaaSには非常に注目をいただいております。
- ・ 一方で、コード決済等、新しい決済ニーズが広がってきたことで、デジタル口座というサービスが事業を牽引しています。

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。



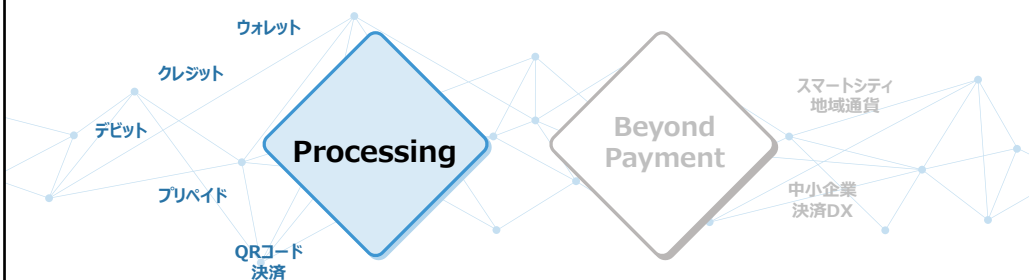
© 2023 TIS Inc.

8

- ・ このデジタル口座というのは今回改めて定義しています。
- ・ 次のページにお示ししていますが、従来、デビット、プリペイド、ウォレット等のプロダクトやサービス単位で私どものアセットを準備してサービスを提供してまいりました。
- ・ 一方で、ご提供の形態も、スマートフォンの普及、それによる決済など、皆様も日常生活で感じになられていると思いますが、それらが組み合わさった形でのデジタル口座というものが、どんどんどんどん出てきています。
- ・ つまり、それらを複合的にサービス提供することによって、デジタル口座が成り立つということになります。
- ・ 我々がサービスを一つの括りで提供できるようになってきているということも含めて、デジタル口座という形で整理したいいただいている次第でございます。



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ムのデジタル口座ニーズが隆盛
 - トヨタフィ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

© 2023 TIS Inc.

10

- ・ ペイメントのProcessingの領域における取り組み実績です。
- ・ クレジットSaaSのサービスについては、2023年3月期からサービス提供を開始しています。非常に大型のお客様への提供を開始したことで、しっかりと安定稼働、利用拡大が進んでいます。
- ・ 一方で、スマートフォンの活用を通じて非常にデジタル口座ニーズが増えてきており、デジタル口座は、新興のプラットフォームや、大手企業の新しい事業の中での活用が進んでいます。
- ・ 当社の適用事例で申し上げますと、トヨタフィナンシャルサービス様、freee様、ナッジ様といった、新たな決済事業に踏み出したお客様にこのサービスを提供しています。
- ・ また、三井住友カード様とのモバイル決済パッケージといった、共同事業にもこのデジタル口座が活用されています。
- ・ 一方で、中長期への布石ということで、給与デジタルマネーへの対応、CBDCの研究対応等、新たな取り組みを推進している次第です。



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

© 2023 TIS Inc.

12

- ・ 次に、Beyond Payment、こちら社会課題の解決をするテーマに関してです。
- ・ 私どもは、この期間中に大きく二つのテーマを中心に取り組んできています。
- ・ 一つは、スマートシティと決済。もう一つは、法人のDXと決済です。
- ・ このBeyond Paymentは、社会課題に〇〇、〇〇というところに社会課題を当てて進めています。
- ・ スマートシティに関しては、会津若松市で推進中のスマートシティ構想の中で、地域通貨サービスということで、自治体と住民等をつなぐ決済サービスの実用化に向けて取り組んでいます。
- ・ これ以外の地域でも、観光であったり、いろんな地域活性化の取り組みが徐々に実績として上がってきています。
- ・ 法人DXでは、主として中小企業様のDX支援に注力しています。
- ・ 本年度、新たにグループに迎え入れた日本ICSは士業、税理士、その先の顧問先へのサービスを提供しています。比較的小中企業が多く、こういった顧客へのサービス提供という観点で、この法人DXの取り組みも進めている状況です。

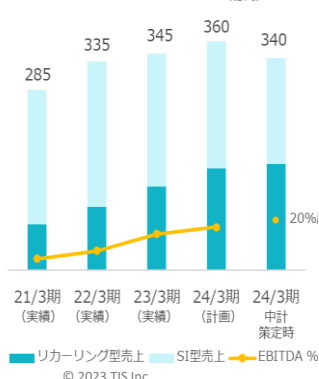
中期経営計画（2021-2023）と進捗状況

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年前倒して目標達成）
- 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

■ 13

- ・ 現中期経営計画は2021年から2023年にかけての3ヶ年ですが、この進捗状況を説明します。
- ・ サービス事業を、この中計の中で重点戦略として推進してきましたが、事業環境としては政府が、2025年までにキャッシュレス決済比率を40%にすると掲げているように非常にキャッシュレス化が推進されています。
- ・ こういった環境を追い風に、新興プラットフォームは順調に拡大をしてきており、我々のビジネスも順調に成長しています。
- ・ 一方で、サービスの立ち上げや新たな取り組みに優先的に投資してきた結果、収益性が計画に届いていない部分もあります。また、特にリカーリング事業に課題があることも認識しています。

1 事業状況・振返り

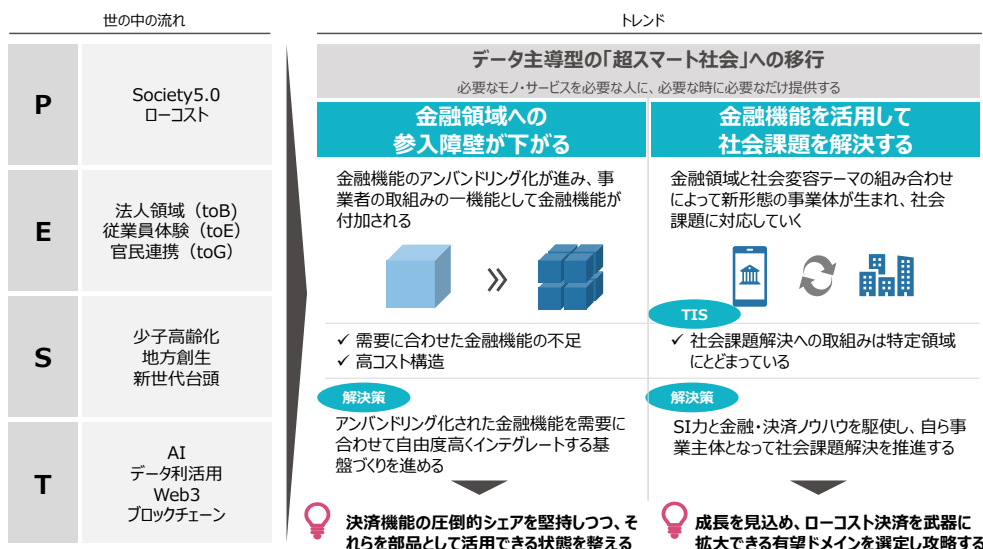
2 PAYCIERGEの進化

3 ビジネス戦略

- 次に、PAYCIERGEの進化ということで、今まで申し上げたビジネスの状況を踏まえてご説明します。

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。



© 2023 TIS Inc.

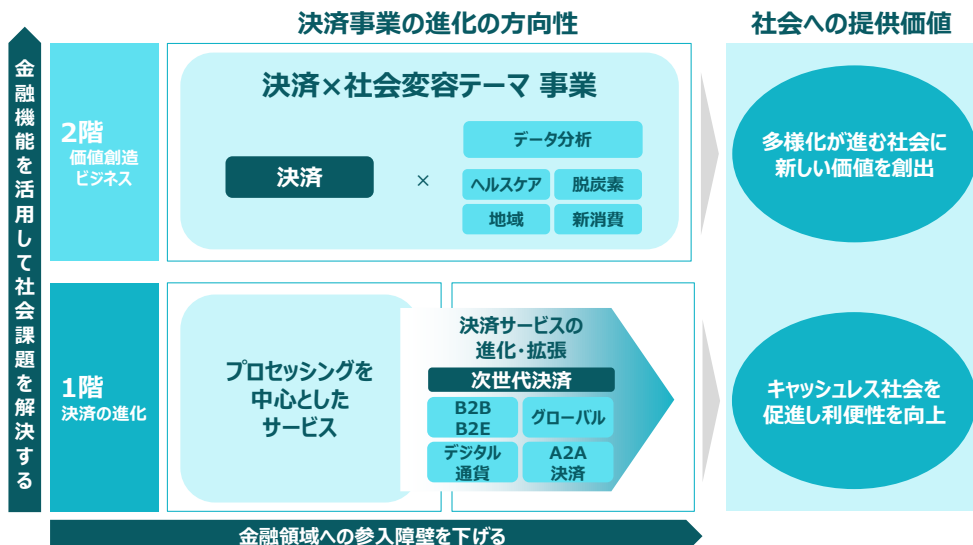
15

- ・ これからどうPAYCIERGEを進化させていくかについては、PEST分析で市場の変化を整理をしています。
- ・ 時間の関係で詳細は割愛しますが、結果として、世の中はデータ主導型のスマート社会に移行すると考えています。その状況から、この市場変化に対応するため我々が取り組むべき戦略を二つ導出しています。
- ・ ここに記載のとおり、金融領域への参入障壁が下がっていくことと、一方で、金融機関の機能、機関というよりは機能を活用して社会課題を解決していく、我々はこのようなテーマに取り組むべきではないかと考えています。
- ・ 前者に関してはしっかりと決済のプロセスを支える基盤を皆様に提供しながら、シェアを拡大することで、この金融領域のローコスト化や部品化を実現する基礎を作っていきます。
- ・ また、これから成長が見込まれる領域に関しては、その社会変容のテーマと合わせてしっかり武器になるものをご用意して、お客様や市場、世の中とどういったテーマがこの社会課題を解決していくかを追求していく必要があります。

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



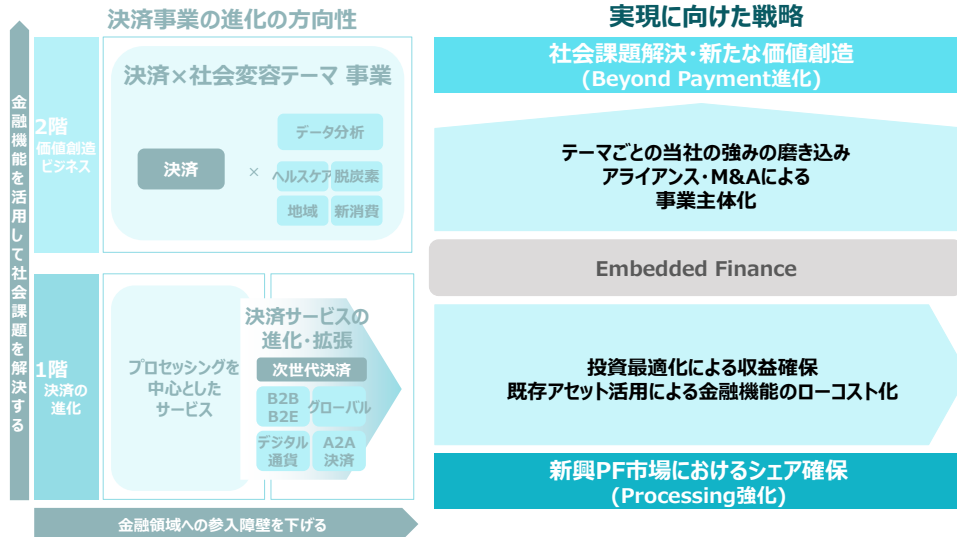
© 2023 TIS Inc.

16

- これらのテーマをベースにして、PAYCIERGEでは、2階建ての構成でサービスの整備、マーケット事業の拡大を図っていきたいと考えています。
- 1階が、これは従来からProcessingの部分ですが、決済の進化・拡張により、金融領域の参入障壁を下げていくといった点についてしっかり取り組んでいきたいと考えています。
- 2階の部分については、決済に社会変容のテーマを掛け合わせて、それらが課題解決していく方向へ向かっていくということで、1階の基礎の部分を活用しさらに付加価値をつけることで、多様化が進む社会に新しい価値を創出していくことを目指していきたいと考えています。

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PAYCIEGREの進化を実現

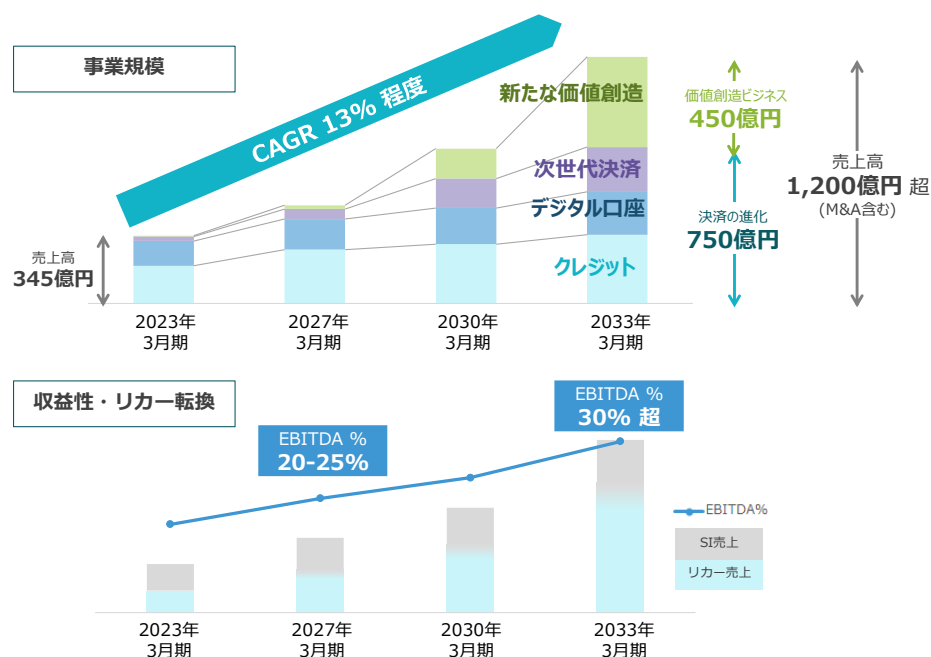


© 2023 TIS Inc.

17

- 進化の実現方法ですが、1階の部分に関しては、これまでの基礎作りをしてきていますが、投資の最適化をした上で、課題認識している収益をしっかりと確保していきます。また、既存アセットをうまく組み合わせ活用することで、ローコストな金融機能を提供していくことを考えています。
- 2点目に関しては、テーマごとの当社の強みを磨き込み、私どもTIS単体だけでなく、アライアンス、M&A等で事業の主体化を目指していくことで、社会変容に対峙をしていくことを考えています。

PAYCIERGEにより目指す事業規模



18

- これらの施策により、PAYCIERGEが目指す事業規模を示しています。
- 2023年3月期からおよそ9年、10年後の、2033年3月期に向けてCAGR13%程度の成長を目指していこうと考えています。
- そのうち、Processingを中心としたサービスによる決済の進化の部分に関しては、現在の事業規模からおよそ2倍に拡大し、課題認識しているリカーリング売上を着実に推進していくことで、引き続き収益性の向上を進めていきます。
- 収益性・リカー転換に関しては下の図のとおり、2023年3月期においてはEBITDAが目標を下回っている状況ですが、今後3年間の中計期間中に少なくとも20～25%のEBITDA、そして2033年には最低でも30%強のEBITDAを実現し、収益性改善を図っていききたいと考えています。
- 先ほど申し上げたとおり、投資の最適化が大きなポイントの一つです。

領域別 戦略の要旨				TIS TIS INTEC Group	
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

© 2023 TIS Inc.

■ 19

- ・ このページは領域別の戦略の要旨という形でまとめています。
- ・ それぞれの領域ごとに、市場成長、競争環境、戦略の骨子という観点でまとめています。この戦略の骨子に関しては、記載のとおりです。これ以降の項目で少し詳細にご説明させていただきます。
- ・ それでは、戦略面に関しては、音喜多からご説明いたします。

1 事業状況・振り返り

2 PAYCIERGEの進化

3 ビジネス戦略

- それでは、ビジネス戦略、三つ目のアジェンダに関しまして音喜多からご説明差し上げます。

1 階 決済の進化

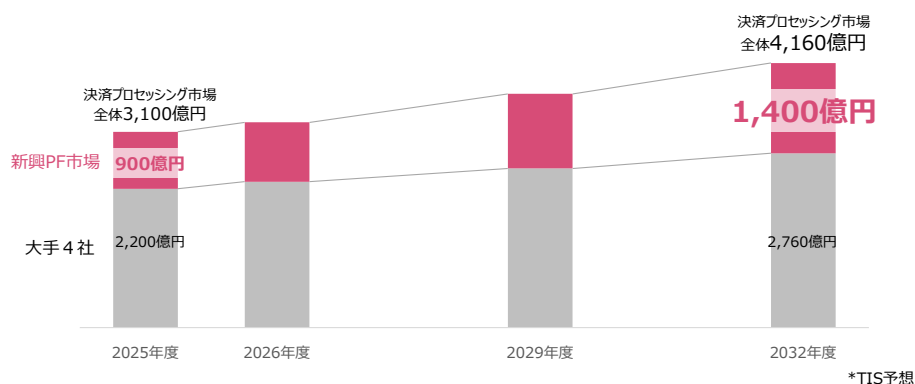


© 2023 TIS Inc.

- まずは先ほどお話がありましたが、1階の決済の進化というところになります。

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。



© 2023 TIS Inc.

22

- ・ 現在、Processing市場全体ではBtoCのキャッシュレス比率が高まっています。
- ・ これは皆様もご存じのとおりかと思いますが、それに加えて、BtoB、BtoEといった他の領域に関しても非常にマーケットの進展が進んでいます。
- ・ 現時点では私たちはProcessing市場全体で約4,000億円強と見ています。
- ・ その中で、新興プラットフォームと従前から呼んでいる、前回の決済の事業説明会でお話した900億円という市場が、2032年には大体1,400億円規模になるというのが今の想定です。
- ・ デジタル通貨や、銀行APIを活用したAtoA、アカウント・トゥ・アカウントの決済など、さまざまな取り組みを新興プラットフォームが取り込む動きが活発化し、市場規模が拡大していくと考えています。

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、給与と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

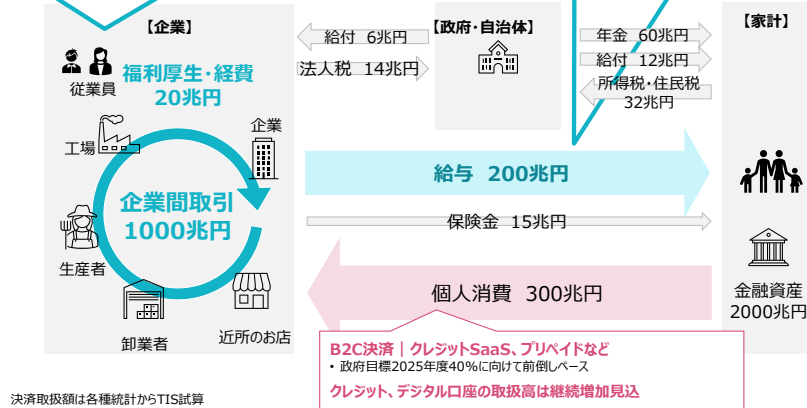
- ・ 中小企業の企業間取引の電子化率は10%未満（TIS推計）
- ・ インボイス制度などの後押しで中小企業DX促進

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



決済取扱額は各種統計からTIS試算

© 2023 TIS Inc.

23

- ・ 現状のお金の流れを示したスライドです。
- ・ BtoCをベースにした個人消費の300兆円のお金の流れに加えて、お金の入り口がデジタル化される給与の部分、合わせて企業間取引においてもデジタル化が加速するという流れです。
- ・ 左側に1,000兆円と書いていますが、今までのPAYCIERGEでターゲットとしていた個人消費に加え、BtoC、BtoB、BtoE市場を、積極的に取り込んでいきたいと考えています。

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
3. 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



© 2023 TIS Inc.

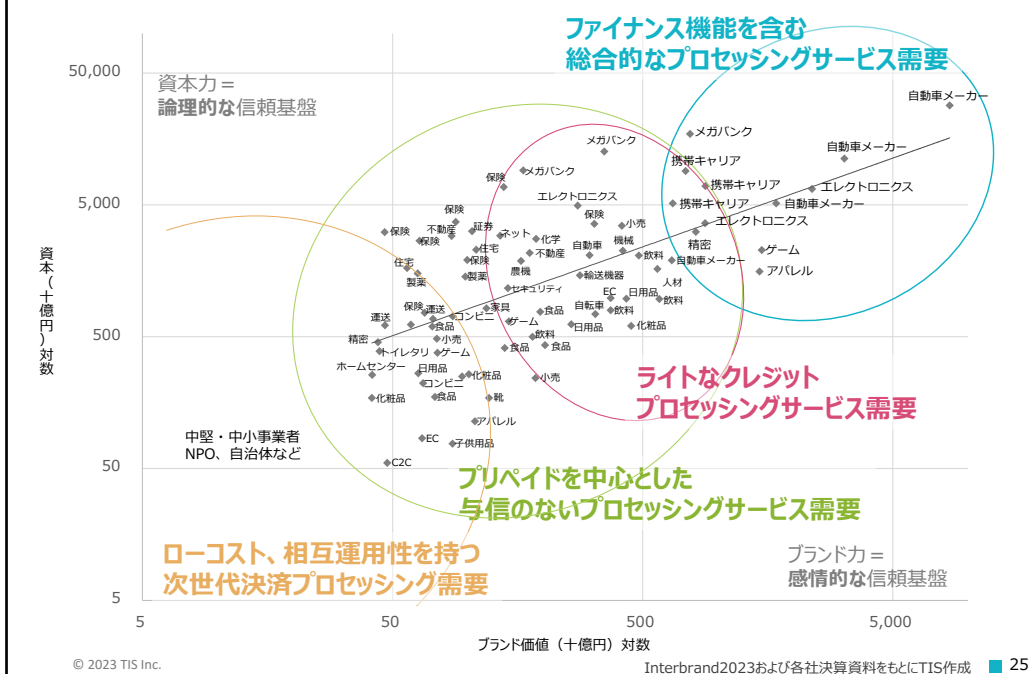
■ 24

- ・ その中で、現状、新しくデジタル口座という考え方で整理をしており、クレジットとデジタル口座の2軸でさまざまな戦略を考えています。
- ・ 現在、クレジットSaaSについては、お客様には商品性に関する魅力を感じていただいているものの、基幹システムゆえに投資総額がかなり大きくなるということがあります。
- ・ 併せて、現行システムからの更改であったり、移行のタイミングについても、お客様ごとに課題や考え方が異なり、検討が長引く傾向があります。
- ・ そういった流れを受けて、現状、当初計画よりもややビハインドしているという状況ではありますが、これはお客様ごとにそれぞれお考えがありますので、今後も引き続き適切な対応をしていきたいと考えています。
- ・ 一方で、デジタル口座のマーケットが拡大しており、私たちのビジネスも大きく成長しています。新興プラットフォームが決済機能をデジタル口座として組み込んでいくケースが非常に増え続けています。
- ・ 下の図にあるように、クレジット、それからデジタル口座から右の矢印で示されていますが、デジタル口座に関しては、プリペイドや、一部クレジットの機能など、私たちが所有している様々なアセットを組み合わせで提供しています。
- ・ 実際にデジタル口座を利用されているお客様が、その会員数や取扱高が拡大する段階で本格的な大型のクレジットの具備ニーズが増えてきており、現状、当初の考えてい

たマーケットのニーズや、お客様の考えが変化してきていると認識しています。

- その中で、デジタル口座の成長をしっかりと取り込みながら、従前のクレジットSaaSやクレジットのお客様にしっかりと移行できるような形で、クレジットSaaSのライト版を準備しています。
- これを大型のクレジット行く前の段階で提供し、最終的には大きなクレジットのほうに移行いただくようなストリームを考えており、既にアセットを展開する動きを準備を進めています。

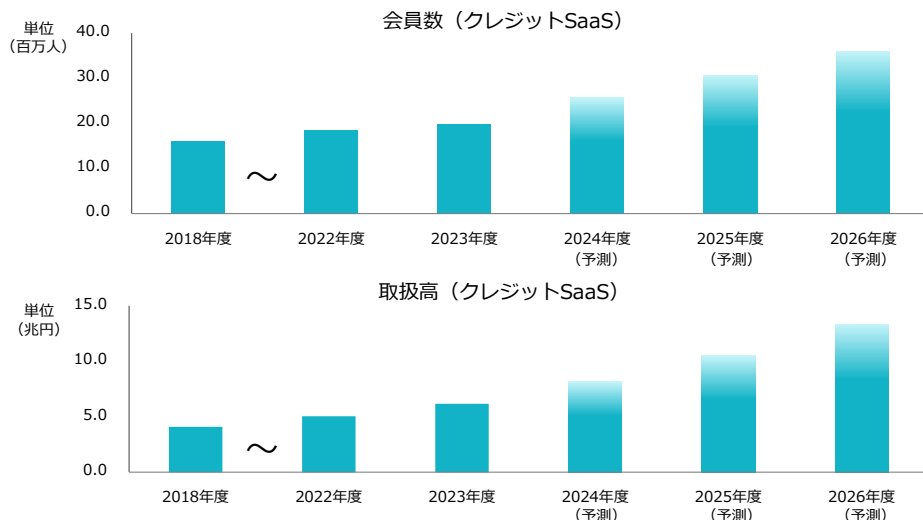
さまざまな業態のプレイヤーがプロセッシングサービスを求めている



- 今のようなお話の流れで、これは当社のマーケティングが整理し、プロットした図なので若干見慣れないかもしれませんが、縦の軸に資本力、それから右の軸にブランド力という形で、各マーケットのお客様を整理した図になっています。
- この中で、右上の社会から高い信頼を得て、かつ資本力が高い企業群というのが実際にはファイナンスを含む総合的な決済サービスの提供を望まれる傾向が大きいと考えています。こちらに記載してる中で、例えばメガバンク様であったり、携帯キャリア様はそれに該当する形になると思います。
- 一方で、緑の丸の企業群に関しては、デジタル口座の需要が非常に高く、今デジタル口座のご提供をしっかり進めているという状況です。
- 併せて、先ほど少しお話差し上げた、昨今高まっているライト版のクレジットに関する需要、まだファイナンスを含む機能まではいかなくても、デジタル口座から簡易なクレジット機能を有したいしたいというニーズに関しては、さらに右上にある赤いエリアのところのお客様群という形になっています。
- こういった形で、左からちょうど右のほうに流れていくようなお客様の流れを、しっかりと我々もトレースしてサービスが提供できる状態を継続していきたいと考えています。

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。



© 2023 TIS Inc.

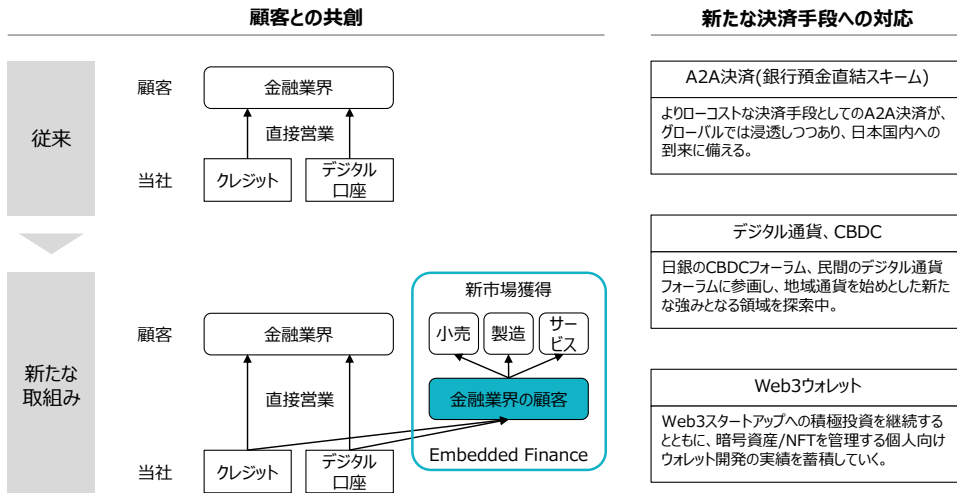
※クレジットカード取扱高予測等を元にTISにて試算

26

- ・ 現状クレジットSaaSをはじめとするサービスの利用状況です。
- ・ 現在のクレジットSaaSの市場に関しては、会員数、取扱高ともに堅調に推移をしています。実際のクレジットSaaSベースでご利用いただいているお客様の総会員数が約2,000万会員に達しています。
- ・ こういった会員様に関しては、この先のクレジットの周辺や、次世代の決済サービスのユーザーになっていく潜在ユーザーであると認識しており、今後しっかりトレースしていきたいと思っています。

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。



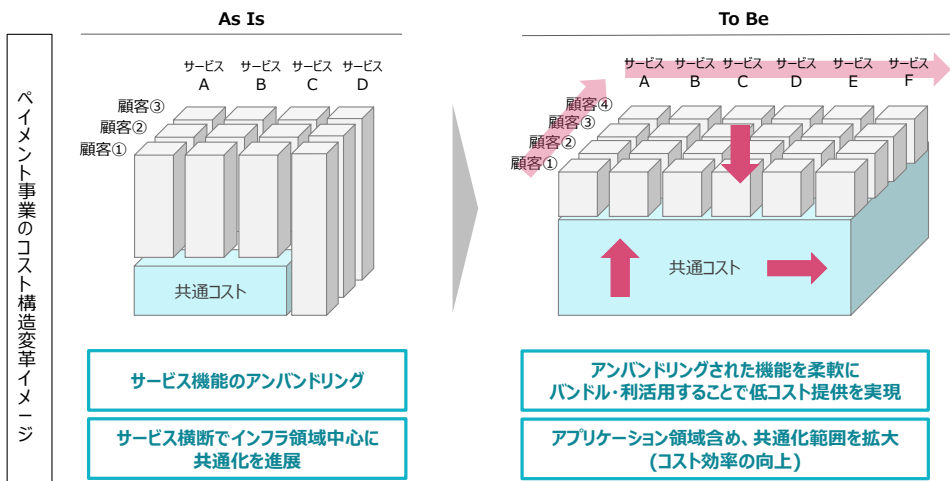
© 2023 TIS Inc.

27

- 併せて、新たな市場獲得に向けては、先ほどライト版のクレジットの話を差し上げましたが、その一方で、こういった非金融事業者、例えば小売業界や、製造業のお客様に関しても金融のサービスを組み込んでいくという、Embedded Financeという市場が勃興しています。
- こちらはProcessing市場においてさらにニーズが拡大しており、我々独自でももちろん既存のお客様向けに対応する動きをしていますが、さらに金融業界のお客様と共創しながらこういった新市場へのアプローチの展開を開始しています。
- こういった中で、Embedded Financeに取り組む一方で将来に向けた新たな決済手段が実際には生まれ始めています。
- 例えば先ほども少し触れましたが、AtoA決済であったり、CBDCデジタル通貨、ひいてはNFTをベースにしたWeb3のウォレットだったりというところが、ちょうど出始めてるという状況の中で、今後5年、10年、これが通常の決済インフラになっていく動きをトレースしていく必要があります。
- R&Dや、実証を踏まえながらこの次世代の決済についてもしっかりと対応し、その市場を取り込んできたいと思っています。

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



© 2023 TIS Inc.

28

- ・ そういった形で、市場規模を取り込んでPAYCIERGE事業の規模を拡大しながら、収益の向上に向けてもしっかりと対応していきたいと考えています。
- ・ こちらの図は実際の決済サービスにおける基盤とサービスの組み合わせたイメージと提供いただければと思いますが、実際にはこういった個別に立ち上げた決済サービスの共通機能をアンバンドリングして集約しています。
- ・ また、インフラ基盤の共用化についても既にそういった動きを進めています。
- ・ 共用化が進む中で収益の改善と、お客様への低コストでのサービス提供を実現できると考えており、これは継続的に努力して進めていきたいと考えています。

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

当社収穫軸→ ↓市場成熟度	期待営業利益率				
	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				

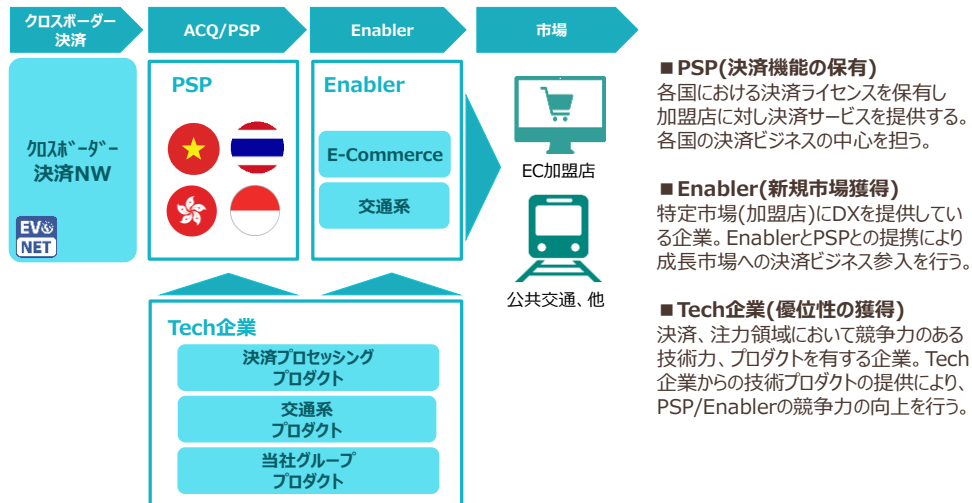
© 2023 TIS Inc.

■ 29

- ・ さらに二つ目の収益向上のポイントですが、収益性確保に向けたポートフォリオの管理を推進しています。
- ・ こちらの上の図が2019年の事業説明会から約1年間経過した時点におけるサービスポートフォリオの状況でした。
- ・ 下の図が、次期中計の最終年度の2027年3月期末のイメージになります。
- ・ 2021年3月期の表を見ると、クレジットや、デビット、プリペイドに関するサービス群というのは売上の成長期にありました。ちょうど真ん中の上辺りです。
- ・ それらが今後、次期中計の最終2027年度3月期に向けてどういう形になっていくかというと、シェアが拡大し、お客様からの認知度も上がっているという状況の中で、収益の収穫拡大期になると想定しており、投資をしっかりとコントロールしながら抑え込んで収益を確保していくような流れを作っていきたいと思っています。
- ・ こういった流れで、まずは参画準備して、立ち上げ、収穫するストーリーを作りながら、しっかりサービスのポートフォリオを管理し、収益を担保していくような動きをとっていきたいと考えています。

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。

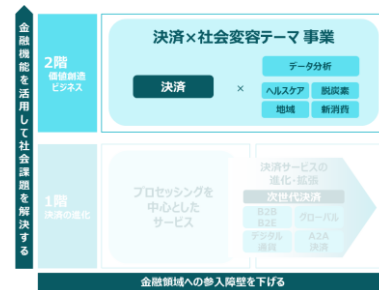


© 2023 TIS Inc.

30

- ・ それから1階の最後になりますが、グローバルの決済ビジネスに関しても現在推進中です。
- ・ 現状集中して取り組んでいるのが、左側のクロスボーダー決済ネットワークの左下に小さいアイコンで表示しているクロスボーダーの決済ネットワークのブランド「EVONET」です。
- ・ これは各国のマネーが日本の国内で決済できたり、日本の国内のマネーが海外で決済できたりという形で加盟店をつなぐことで、クロスボーダー決済を可能にする仕組みです。
- ・ コロナの期間は苦しい時期もありましたが、現状インバウンドがかなり回復してきており、非常に有望なサービス、ブランドと認識しています。
- ・ これは引き続きPAYCIERGE事業のさらに中核事業として育てていきたいと思っており、オーガニックな成長だけではなく、さまざまな事業者との連携もしくはM&Aを考えながらこういったクロスボーダー各国における海外市場の加盟店ビジネスを成長させていきたいと考えています。

2 階 価値創造ビジネス

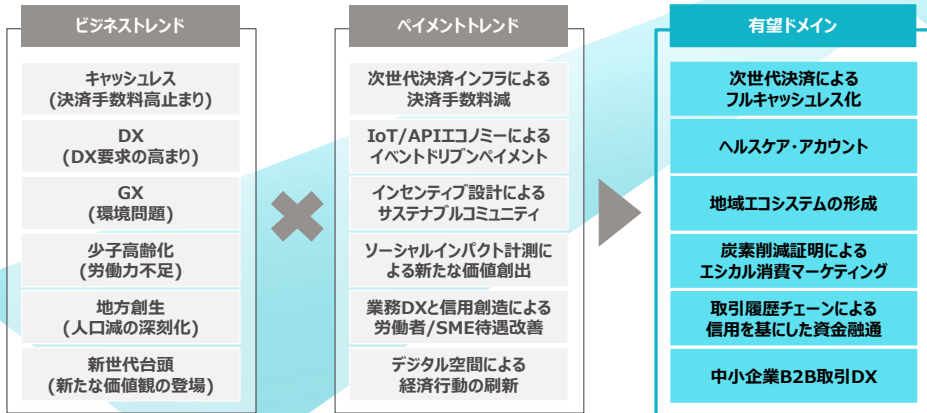


- 続いて2階、価値創造ビジネスということで、次はちょっと話が変わります。これは1階の決済の進化をベースにして2階の付加価値を創造していくビジネスを考えたものです。

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

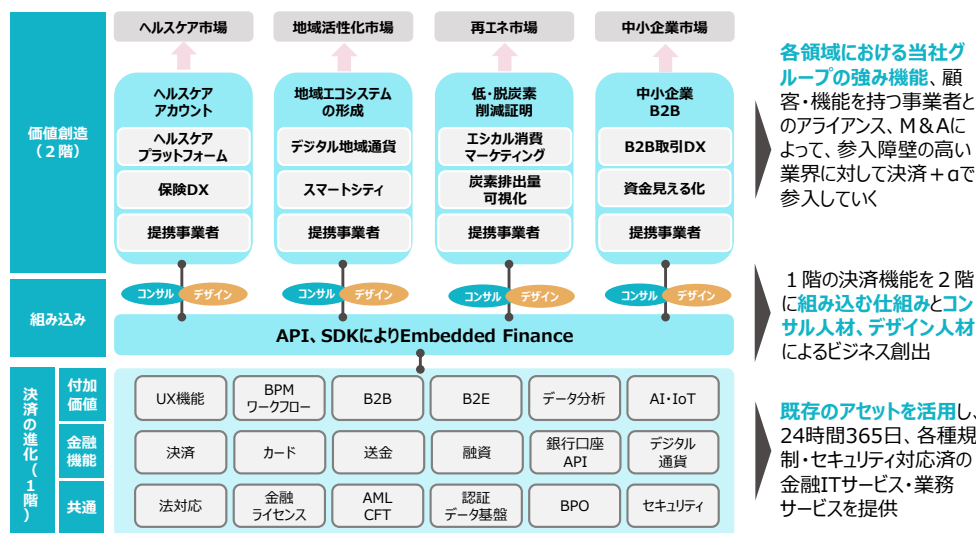


2032年の市場規模、成長性を評価

- こちらのスライドの中で、幾つか有望ドメインとして記載していますが、これは2032年、つまり約10年後の部分から、ビジネストレンドと、ペイメントトレンドを掛け合わせて分析し、有望ドメインをバックキャストで抽出したものです。
- 当然これは現時点でのイメージであり、当然このとおりになるとは限りませんし、これらを常にアップデートしながら戦略を練り直していきたいと考えています。
- 有望ドメインに関して、右側にあるとおり、上から約六つのドメインを定義しており、既に着手しているものもあればこれから実証実験やPoCを進めていくというものもあります。

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。



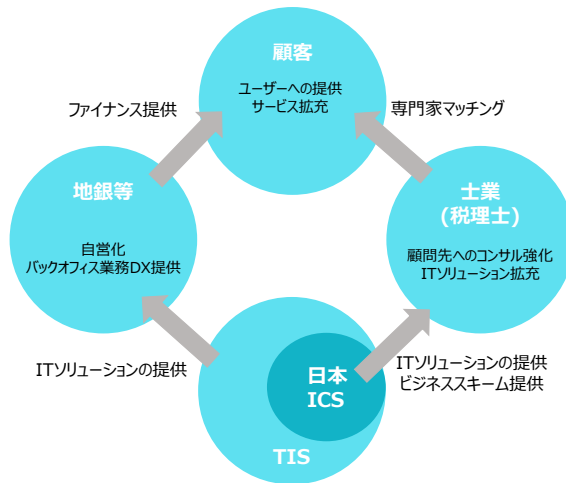
© 2023 TIS Inc.

33

- ・ 次のページになりますが、さまざまな有望ドメインにおいてそれぞれの業界の事業者や価値を提供しているプレイヤーと、我々の今1階にある決済の資産サービスを組み合わせ、有望ドメインに関して価値を提供していきたいと考えています。
- ・ もちろん当社の中でもグループ会社や、TISの中の各セクションもありますが、そういったところと組み合わせた形で1階の上に組み込みという形で、価値創造の部分を展開していきたいと考えています。
- ・ これは決済 $\times \alpha$ ということ、さまざまな決済の強みを各市場に生かしていく形をとっていくというものになります。ここでは、四つの市場、有望ドメインを記載していますが、これを先ほどの六つ記載していた部分に展開していきたいと考えています。

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の買収による土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

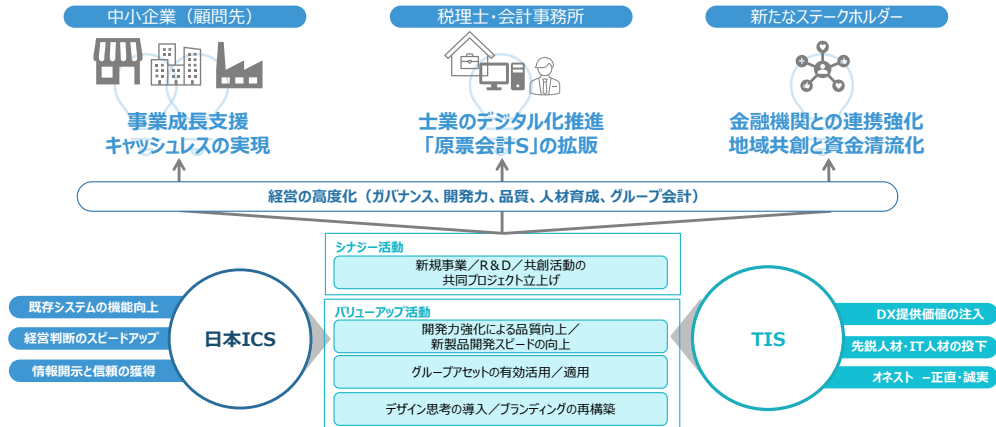
- 例えば34ページで、こちらは既に着手しているものになりますが、中小企業のBtoB取引というのは、非常に市場規模が大きく、約300兆円あると読んでいます。
- グループインしたICSのお客様である土業、税理士の先にある顧問先が非常に多数の中小企業を抱えており、そのような企業と連携をしたDXを、例えば地域の金融機関と連携をしながらそのDXを推進する、もしくはそういった企業間の決済を展開していくということにチャレンジしていきたいと考えています。

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 ・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）



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

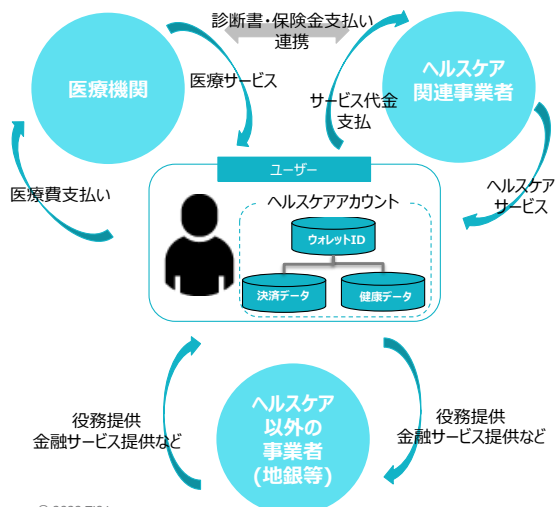
© 2023 TIS Inc.

35

- 次のページは今のお話の流れです。

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

- さらにその次の36ページでは、当社が強く推進しているヘルスケア事業において、実際のヘルスケア事業者や医療データを活用したユーザーへのサービスを、決済と組み合わせる形で提供することで、医療DXや健康増進に貢献する方法を模索しています。

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



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

<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

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

<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



- ◆ 名称：大阪ヘルスケア/ピリオン Nest for Reborn
- ◆ 出展テーマ：「REBORN」

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

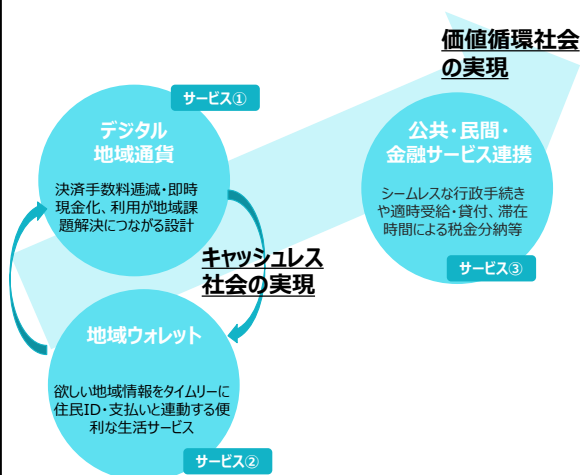
© 2023 TIS Inc.



- これも決済をベースにした形で、例えばデータ利活用を進めていくとさまざまなユースケースが考えられます。
- 現時点ではまだユースケースを洗い出している段階であったり、これからPoCをやっていく段階ですが、ヘルスケアとしてPHRをベースにした事業を強く展開していくという流れの中にしっかりと乗っかっていきたいと考えています。

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まわりのしくみをつくることにより、地域の自助・共助を実現。



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

© 2023 TIS Inc.

38

- ・ 最後38ページになりますが、こちらは例えばということで地域通貨になります。
- ・ 地域通貨に関しては、デジタル地域通貨として既に事業に取り組んでいます、これが将来的にステーブルコイン、それからCBDCという流れにつながっていくと考えています。
- ・ こういった形で地域のDXを、次世代の決済をベースにした形のDX、地域の活性化という形で、地域の自助・共助を実現していくような形の貢献をしていきたいと考えています。

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



© 2023 TIS Inc.



市民向け説明会



会津コイン利用シーン



TOSHIBA MIZUHO

明治安田生命

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



TIS
TIS INTEC Group

ともに進む、ともに育む。
MIZUHO

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～

- これも取り組みとして39ページに記載のとおり、既にさまざまな取り組みを進めています。
- こういった形で1階をベースにして2階の価値創造を中長期的にしっかりと展開し、我々のPAYCIERGEの事業にしっかりと取り込んでいながら、TISインテックグループ全体として成長していきたいと考えています。

ITで、社会の願い叶えよう。



<本資料の取り扱いに関して>

- ・本資料は、著作権法及び不正競争防止法上の保護を受けております。資料の一部あるいは全部について、TIS株式会社から許諾を得ずに、複写、複製、転記、転載、改変、ノウハウの使用、営業秘密の開示等を行うことは禁じられております。本文記載の社名・製品名・ロゴは各社の商標または登録商標です。
- ・本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、TISインテックグループ（TISおよびグループ会社）が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。