

(証券コード：3 6 2 6)

TIS株式会社 会社説明会

2022年12月

TIS株式会社



代表取締役社長

おかもと やすし

岡本 安史

生年月日 1962年3月3日

未来の景色に鮮やかな彩りをつける
“ムーバー”となることが、
わたしたちのミッションです。

以下の4つのキーワードで持続的な企業価値向上を推進していきます。

- ✓ グループ一体経営
- ✓ サステナビリティ経営
- ✓ 収益性重視
- ✓ フロントライン強化

【主な経歴】

1985年4月	株式会社東洋情報システム（現 T I S株式会社）入社
2011年4月	当社執行役員 企画本部企画部長
2013年4月	当社常務執行役員 I Tソリューションサービス本部長
2016年4月	当社専務執行役員 産業事業本部長
2018年6月	当社取締役 専務執行役員 サービス事業統括本部長
2020年4月	当社取締役 副社長執行役員 サービス事業統括本部長
2021年4月	当社代表取締役社長（現任）

1. TISインテックグループとは？
2. TISインテックグループの特徴・強み
3. 成長戦略
4. 株主還元
5. 最後に

✓ TISインテックグループは「企業向け総合IT企業」として国内トップクラスの地位。独立系最大手。

✓ 12期連続増収・11期連続営業増益。

※2022年3月期実績

✓ 特徴・強みは、
（１）強固な経営基盤
（２）決済領域における圧倒的なプレゼンス
（３）独立系による柔軟・スピーディーな経営戦略

✓ 持続的な事業成長に応じて、配当は10期連続増配。

※2022年3月期実績

✓ 今や企業成長にITは不可欠。キャッシュレス社会の実現をはじめとする社会課題の解決を通じ、持続的成長を加速。

1. T I S インテックグループとは？

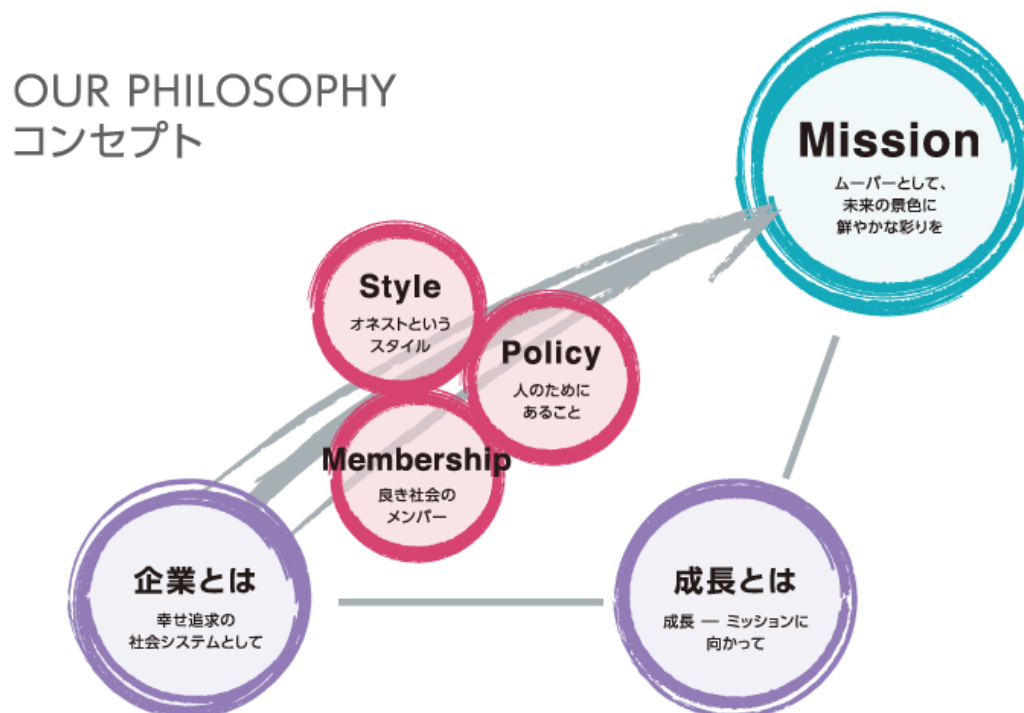
**「企業向け総合IT企業」として
国内トップクラスの地位**

**長年培った確かな知見と経験、
高い技術力で、
社会における様々な課題の
解決に貢献しています**

～TISインテックグループ ブランドメッセージ～

ITで、社会の願い叶えよう。

Mission: デジタル技術を駆使したムーバーとして、未来の景色に鮮やかな彩りをつける



- Mission
- Style
- Policy
- Membership

T I S インテックグループが果たすべき社会的役割、存在意義。
企業行動のもっともベースとなるあり方、グループ経営の意思決定から企業活動全体にまで貫こうとする信念。
T I S インテックグループがもっとも大切にしている経営政策。
T I S インテックグループ構成員の行動指針。

- 企業とは
- 成長とは

ステークホルダーと「価値交換を通して社会の期待や人びとの幸せに貢献する幸せ追求の社会システム」と定義。
「ミッションの実現性の向上」、ステークホルダーとの「価値交換性の向上」と定義。

- ・ 様々な得意分野を持つ企業が集う**独立系総合IT企業グループ**。

商号	TIS株式会社
上場	東京証券取引所プライム市場
証券コード	3626
本店所在地	東京都新宿区西新宿8-17-1
創業	1971年
設立	2008年
グループ会社数 ※2022/3/31現在	連結子会社 : 53社 持分法適用会社 : 76社
連結従業員数 ※2022/3/31現在	21,709名
連結売上高 ※2022年3月期	4,825億円
時価総額 ※2022/11/30終値ベース	9,770億円
株価 ※2022/11/30終値ベース	3,890円



TIS株式会社

株式会社インテック

(TIS100%)

株式会社アグレックス

(TIS100%)

クオリカ株式会社

(TIS80.0%、コマツ20.0%)

AJS株式会社

(TIS51.0%、旭化成49.0%)

**MFEC Public
Company Limited**

(TIS49.0% 支配力基準による)

※詳細はP.61参照

- ・ 情報サービス産業の黎明期から業界をリードし続け、2008年4月の経営統合を経て**独立系の最大手**へと飛躍。

1971年設立

TIS株式会社
(株式会社 東洋情報システム)

1964年設立

株式会社インテック
(株式会社 富山計算センター)

2008年4月経営統合

共同持株会社を設立

ITホールディングス株式会社
【純粋持株会社】

2016年7月 **TISインテックグループ**スタート

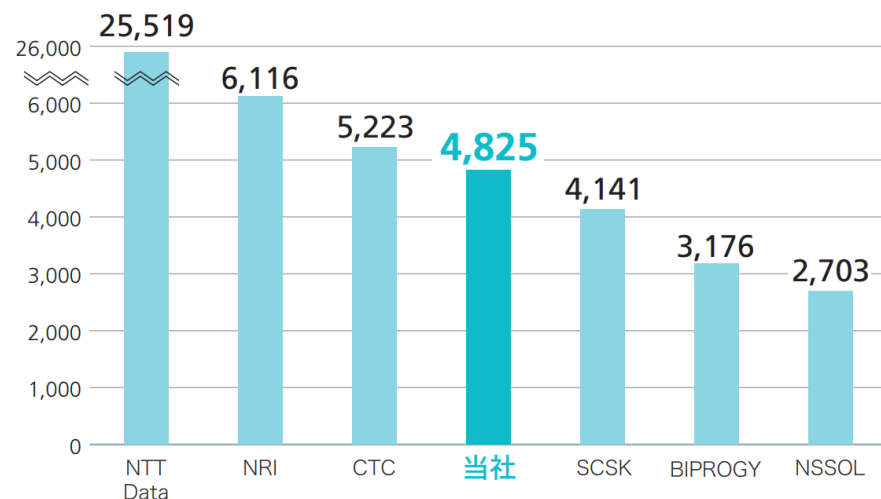
ITホールディングスがTISを吸収合併、社名を「TIS株式会社」に変更

TIS株式会社
【事業持株会社】

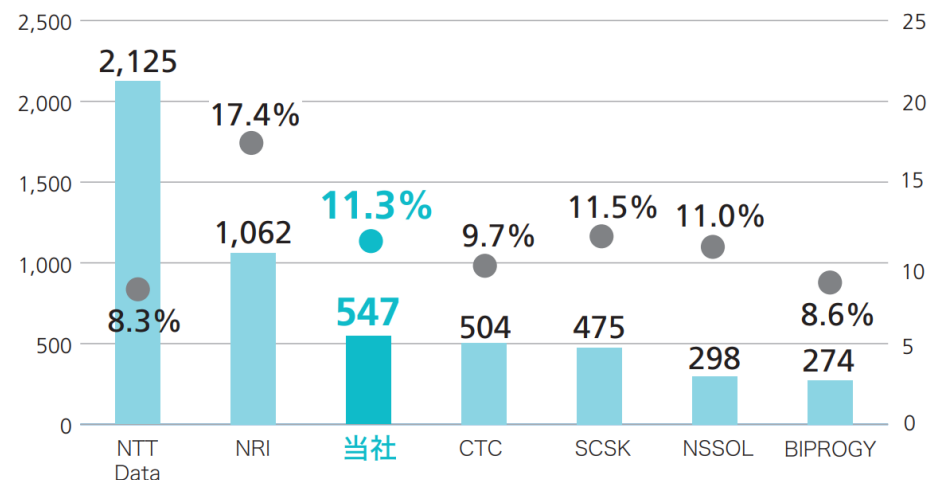
独立系の総合IT企業として リーディングカンパニーの地位を確立

国内主要ITサービス企業比較（2022年3月期）※

売上高（単位：億円）

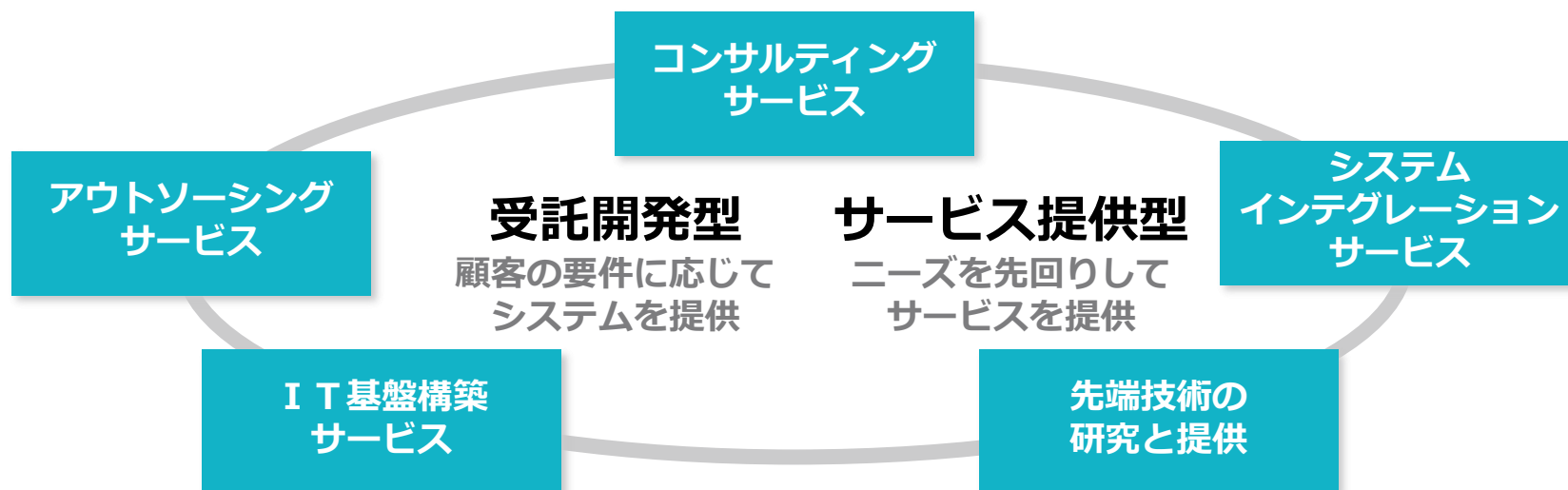


営業利益、営業利益率（単位：億円）



※ NTT Data、NRI、CTC、SCSK、BIPROGY、NSSOLはそれぞれ株式会社エヌ・ティ・ティ・データ、株式会社野村総合研究所、伊藤忠テクノソリューションズ株式会社、SCSK株式会社、BIPROGY株式会社、日鉄ソリューションズ株式会社の略称です。NTT Data、NRI、CTC、SCSK、BIPROGYは国際財務報告基準（IFRS）を適用しています。

- 顧客のシステムライフサイクルや多岐にわたるIT関連業務について、**ワンストップで最適なサポートを実現。**



コンサルティングサービス	顧客の事業価値を高めるためのIT活用を支援
システムインテグレーションサービス	顧客の要望にベストマッチするシステムをワンストップで提供
アウトソーシングサービス	最新鋭のアウトソーシング拠点、ITシステム運用から業務代行（BPO）まで幅広く提供
IT基盤構築サービス	安全安心なネットワーク、ホストからパブリッククラウドまで、ニーズに応じて構築
先端技術の研究と提供	常に最新のIT技術を探求し、一歩先行くシステムを提案



クレジットカードによる
決済システム



銀行業務システム



受注・在庫管理システム

ITサービスの提供により 暮らしの中の様々な社会課題を解決



地域の安定的な電力供給を
支えるための
送配電システム



インターネット・電話による
旅行予約から支払い完了までのサービス



食の安全管理



気象観測、位置情報サービスに欠かせない
人工衛星遠隔操作・制御システム



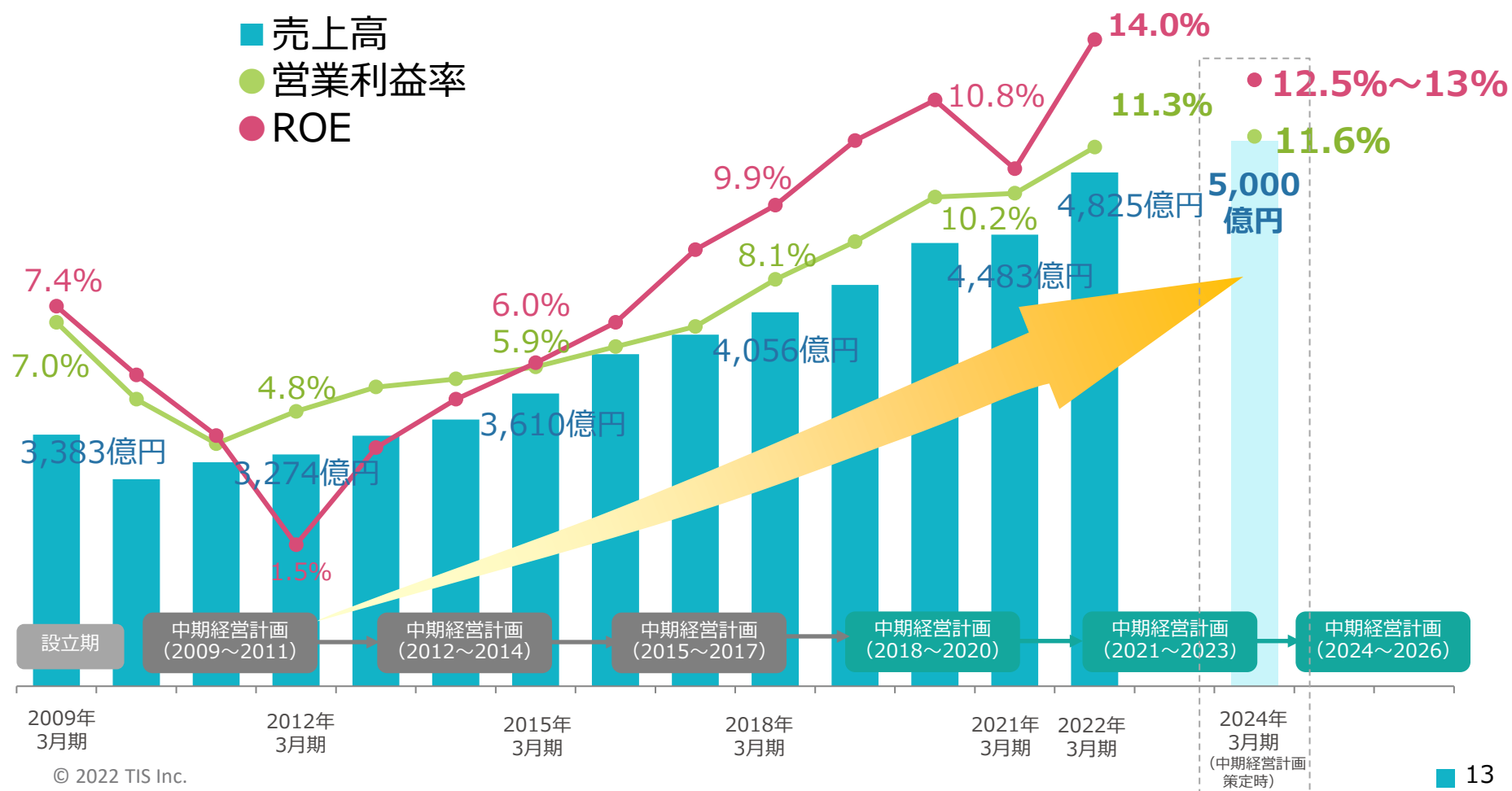
遠隔地からも家族の健康・管理を把握
できる高齢者見守りサービス



警備、清掃など人の業務を
サービスロボットが代行

12期連続増収・11期連続営業増益

※2022年3月期実績

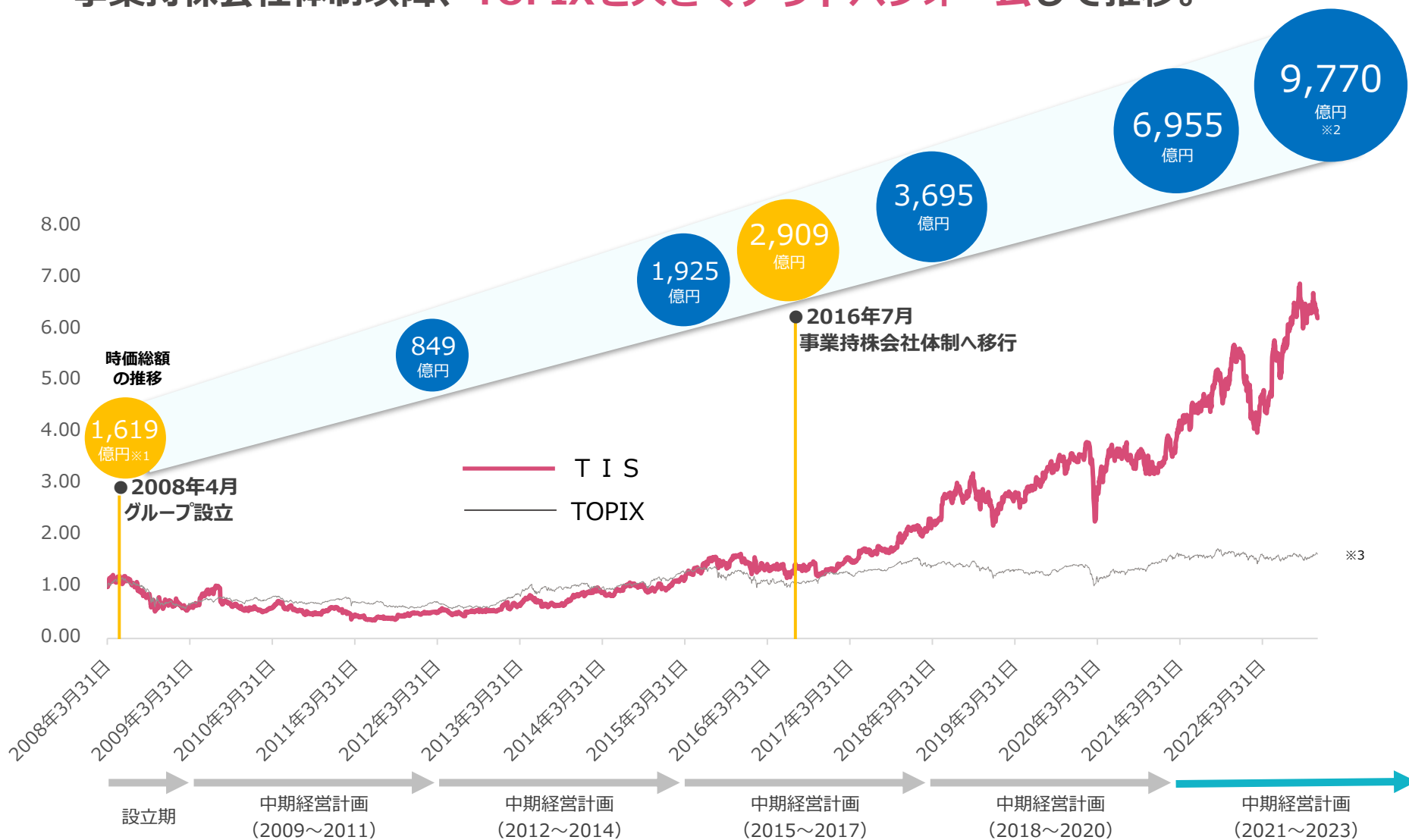


- ・ 2016年7月の事業持株会社体制への移行を契機として、グループの成長が大きく加速。

(億円)	2016年 3月期	2022年 3月期	6か年変化	年平均 成長率
売上高	3,826	4,825	+999	3.9%
売上総利益率	18.4%	26.7%	+8.3p	—
営業利益	244	547	+303	14.4%
営業利益率	6.4%	11.3%	+4.9p	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	126	394	+268	20.9%
1株当たり 当期純利益(円)	48.40	157.69	+109.29	21.8%
ROE	7.0%	14.0%	+7.0%	—

※当社は、2020年4月1日を効力発生日として普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行っており、2016年3月期の1株当たり当期純利益および1株当たり配当金については、当該株式分割の影響を考慮しています。

- ・ 事業持株会社体制以降、TOPIXを大きくアウトパフォームして推移。



※1 2008年4月1日終値で算出

※2 2022年11月30日終値で算出

※3 TIS株価とTOPIX（東証株価指数）は、2008年3月31日の終値データを100として2022年11月30日までを指数化

2. T I S インテックグループの特徴・強み

TIS インテックグループの 3つの特徴・強み

(1) 強固な経営基盤

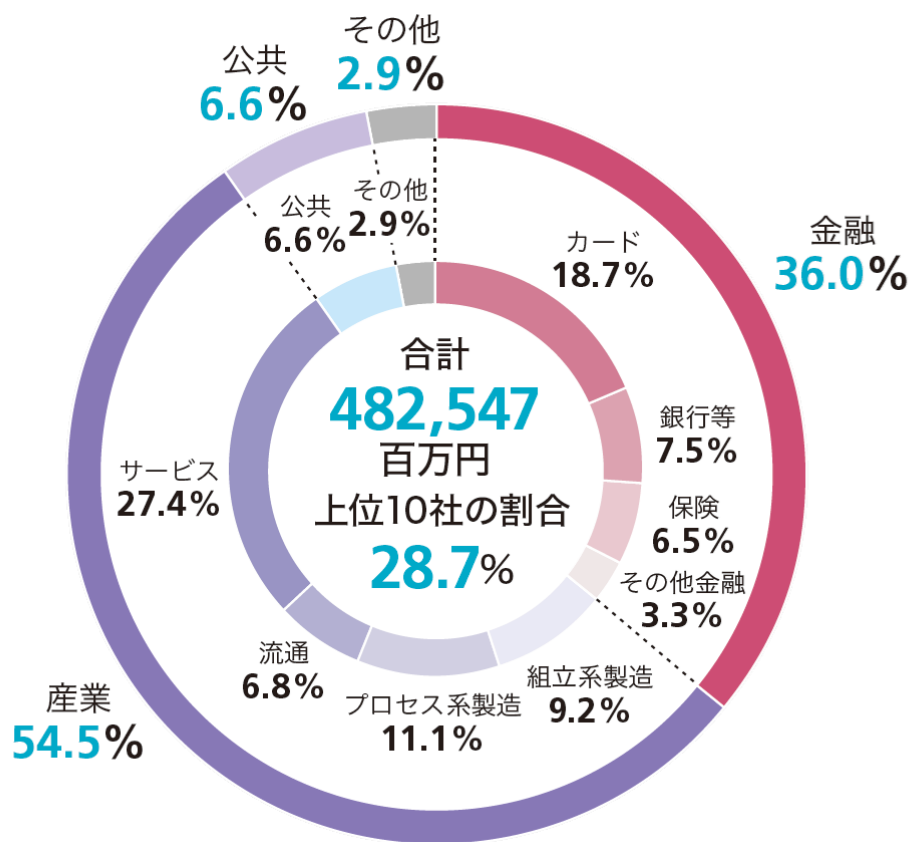
(2) 決済領域における圧倒的なプレゼンス

(3) 独立系による柔軟・スピーディーな経営戦略

(1) 強固な経営基盤 ①顧客基盤

- 成長に貢献するビジネスパートナーとして、幅広い業種にわたる約**15,000社**（国内）の広範な顧客基盤を有する。

顧客業種別売上高 (2022年3月期)



金融

代表的なお客様例

- JCB
- 三菱UFJニコス
- SMBCファイナンスサービス
- 三菱UFJ銀行
- 日本生命保険

産業

代表的なお客様例

- 旭化成
- コマツ
- 東京ガス
- リクルート

公共

代表的なお客様例

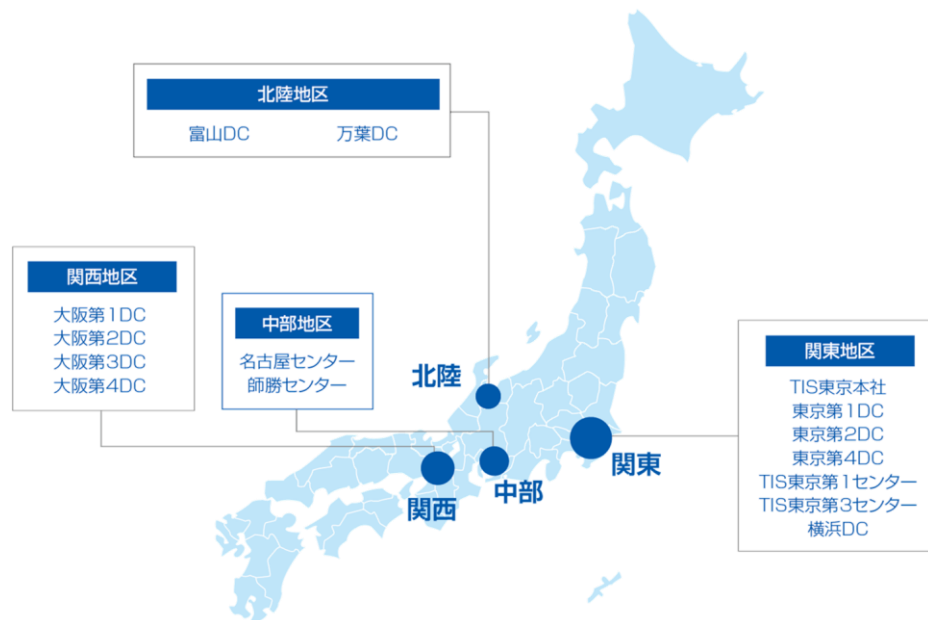
- 地方自治体
- 国民健康保険団体連合会
- 住宅金融支援機構

※お客様名は略称にて表記しています。

(1) 強固な経営基盤 ②事業基盤

- ・ **充実した国内事業拠点**に加え、**ASEAN地域**での体制拡充を推進中。
- ・ 最先端の調査研究・新事業創出等を目的とした拠点をシリコンバレーに設置。
事業展開を支える従業員は**2万人超**。

国内事業拠点・ 最新鋭の国内アウトソーシング拠点



海外事業拠点



連結従業員数 **21,709人** (2022年3月31日現在)

(1) 強固な経営基盤 ③財務基盤

- ・ 安定的な財務基盤に加え、良好な収益性・資本効率性。

自己資本比率

(2022年3月期実績)

61.5%

(前期比 +1.5pt)

ROE

(2022年3月期実績)

14.0%

(前期比 +3.2pt)

純資産額

(2022年3月期実績)

3,029億円

(前期比 +235億円)

信用格付

(2022年11月11日取得)

A+ / 安定的

※株式会社日本格付研究所の信用格付（長期）

(2) 決済領域における圧倒的なプレゼンス

- ・ **決済領域**において日本を代表するシステムインテグレーターの地位を確立。



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)

（２）決済領域における圧倒的なプレゼンス

- ・ SIビジネスで培ってきた強みを活かし、技術革新と決済の多様化に対応した**サービス型ビジネス**をいち早く推進。



つながれば見えてくる。新しい決済、次のビジネス

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%

（取扱い金融機関ベース）

PAYCIERGE（ペイシエルジュ）は、リテール決済を必要とするすべての方々に、利便性の高い安心できる仕組みを提供するリテール決済ソリューションのトータルブランドです。

※シェア等の市場データは当社グループ調べ/推定

(3) 独立系による柔軟・スピーディーな経営戦略

- ・経営の独立性を活かし、**迅速な判断に基づく戦略的投資**を国内外で積極的に推進。

■国内：

- ・新たなビジネスチャンス獲得に向けた資本・業務提携の推進
- ・「コーポレートベンチャーキャピタル(CVC)」制度を通じたベンチャー企業との協業推進

→投資判断を**最短1か月**で実施

＜近年の主な資本・業務提携 実績＞

ロボティクス	FinTech
AI	クラウド
IoT	ヘルスケア
ブロックチェーン	VR/AR

CVC投資実績
(2022年3月末現在)

累計**43件**

※2016年4月より開始

■海外：

ASEAN各国の有力企業及び先端技術保有企業との資本・業務提携の推進

- ・ASEANでのグローバル事業拡大・面展開の加速
- ・有望な商材・最先端技術の獲得・投下

＜近年の主な資本・業務提携 実績＞

Channel	X-Tech	Emerging Tech
Anabatic	GrabLink	SQREEM
MFEC	CardInfoLink	SpeQtral
I AM Consulting	PromptNow	HyperChain
Grab HD	AINO	R3
TinhVan	J Ventures	PiX Moving

※詳細は、P66参照

3. 成長戦略

- 「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。



グループ基本理念「OUR PHILOSOPHY」

【Mission】ムーバーとして、未来の景色に鮮やかな彩りを

コーポレートサステナビリティ基本方針

マテリアリティ（重要課題）

1. 多様な人材が生き生きと活躍する社会を



2. イノベーション・共創を通じ、社会に豊かさを



3. 高品質なサービスを通じ、社会に安全を



4. コーポレートガバナンスを高め、社会から信頼を



事業活動を通じた社会課題の解決

（貢献可能と特定した社会課題）

- ・金融包摂
- ・都市への集中・地方の衰退
- ・低・脱炭素化
- ・健康問題

ステークホルダーとの 価値交換性向上

社会要請に対応した経営高度化

- ・循環型社会への寄与
- ・ステークホルダーエンゲージメントの持続的向上
- ・社会からの信頼を高めるガバナンスの継続的 pursuit

持続可能な社会への貢献

持続的な企業価値向上

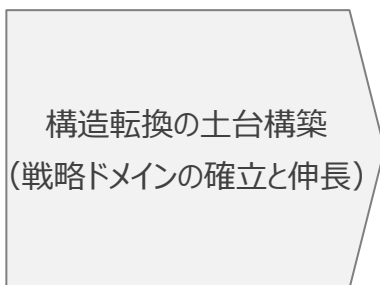
中期経営計画（2021-2023）の位置付け

- ・ 中期経営計画（2021-2023）は、グループビジョン2026達成に向けたセカンドステップ。
- ・ **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。

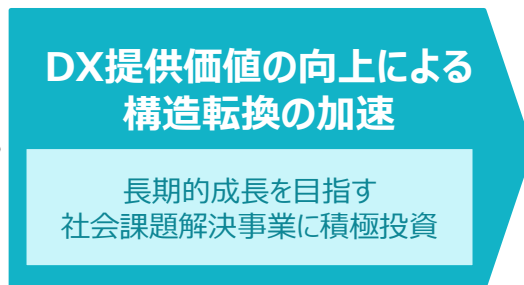
重要な環境変化

- ・ ニューノーマル環境下におけるDXの重要性が増す中、コンサルティングファーム等の存在感が増し、競争激化
- ・ グローバルプラットフォームやエンタープライズSaaS企業などの躍進もあり、長期的には受託開発のマーケットが縮小する可能性
- ・ ESG投資が急速に拡大しており、長期戦略に基づくサステナビリティ経営の重要性が向上

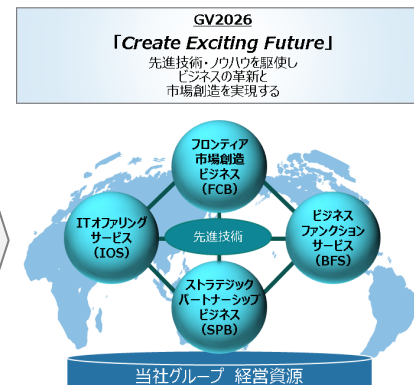
2018-2020
Transformation to 2020



2021-2023
Be a Digital Mover 2023



2024-2026



グループビジョン2026へ向かう方向性は継承しつつ、
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

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**^(*)

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

社会・社員との共創価値の善循環

ステークホルダーとの共創を通じた社会課題解決

DX提供価値
の向上

社会を
変革する
構想力

次なる強みへ
投資拡大

構想を
実現する
実行力

グローバル
経営の
深化と拡張

グローバル
への
展開力

人材の先鋭化・多様化

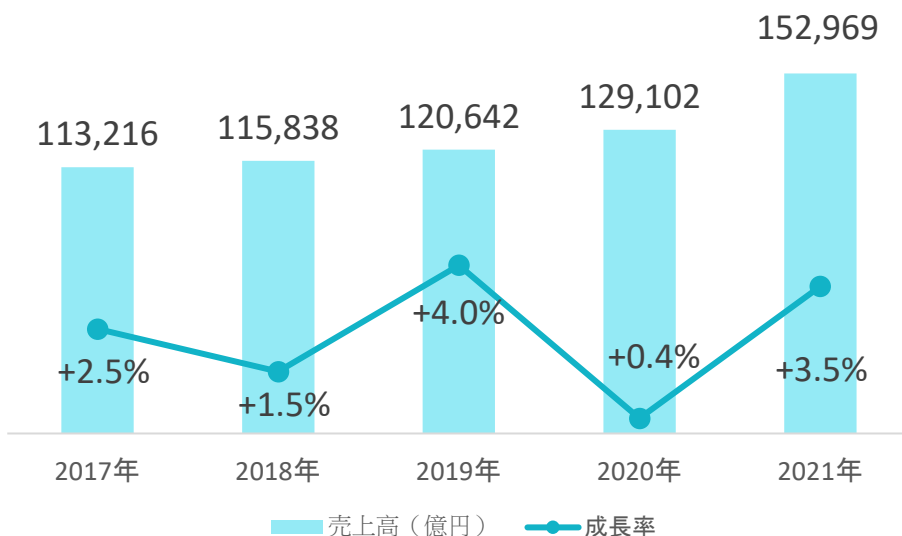
多様な社員がプロフェッショナルとして活躍

IT構築力をベースに社会・顧客と共創する**フロントライン強化**を推進することで
デジタル技術を通じた**社会課題解決を実現する力**を加え、
グループビジョン2026達成を目指す

- ・ 企業成長において、ITは不可欠な時代。
- ・ 新型コロナウイルス感染症により経済活動が停滞する中でも情報サービス業は底堅く推移。
- ・ 今後もIT投資の長期的な拡大に期待ができる良好な事業環境。

情報サービス業の売上高推移（億円）

※出典：経済産業省、特定サービス産業動態統計調査



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

D X
Withコロナ／Afterコロナ
ニューノーマル

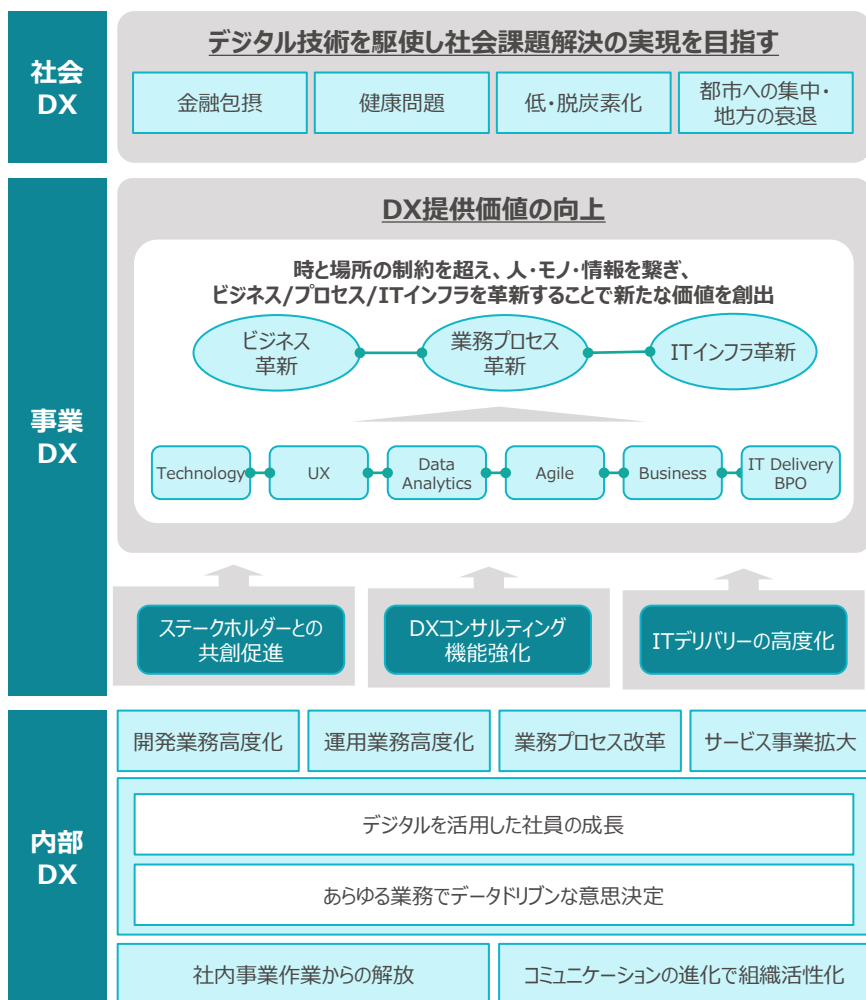
キャッシュレス
2025年の崖
I o T
ビッグデータ

第4次産業革命

FinTech
Society 5.0

ロボティクス
A I
データアナリティクス

- ・ DX提供価値を向上すべく、**ステークホルダーとの共創促進**や**DXコンサルティング機能**の強化を推進する。



ステークホルダーとの共創促進

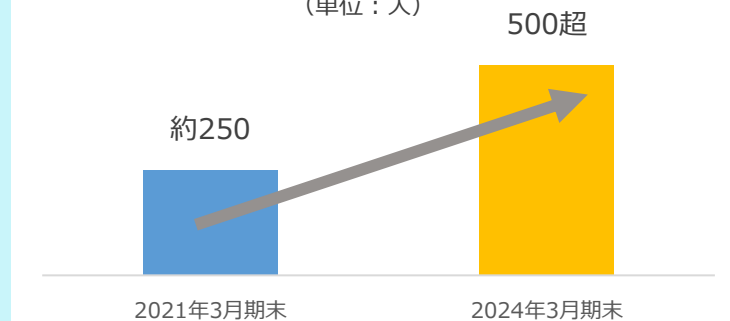
- 顧客との共創促進（顧客との合併会社設立による推進 等）
- パートナーアライアンス推進

DXコンサルティング機能強化

- DXコンサルタントを拡充（約250人→500人超）

<DXコンサルタント拡充イメージ>

(単位：人)



- Data Analytics/UX等の継続強化

ITデリバリーの高度化

- 継続的な生産性向上
- ITプロフェッショナル事業の付加価値向上
- Agile型マネジメント強化

(事業を通じた社会課題解決を目指して)

- ・ 幅広い業界・お客様に対するITサービスを提供する中、構造転換を推進。
- ・ 戦略ドメインへの集中を推進する一環として、保有している強みを活かした
サービス型ビジネスを成長エンジンとして推進。

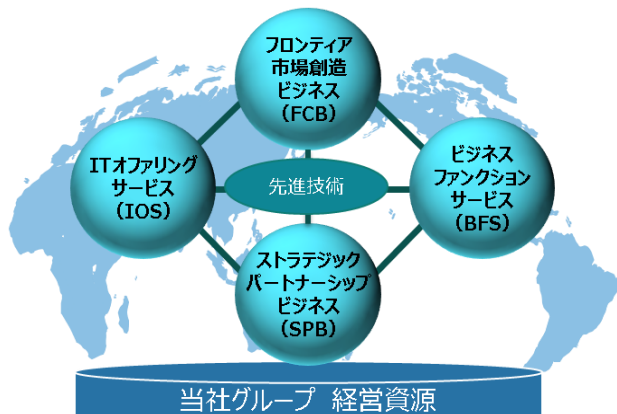
“社会課題解決型サービス事業”として定義

社会課題をIOS/BFS/FCBのビジネスモデルで解決

GV2026

「Create Exciting Future」

先進技術・ノウハウを駆使し
ビジネスの革新と
市場創造を実現する



当社グループが
社会課題を直接的に
解決する事業

IOS/BFS/FCB

顧客を通じて
社会課題解決に
貢献する事業

SPB

顧客が目指す社会課題の解決にSIで貢献（SPB）

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%

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)

電力自由化に伴う新電力の事業に貢献

「エネLink」
導入実績約30社50システム

新電力
上位**10社/30社**

安定した保険制度の基盤整備に貢献

国保連向け
システム導入・運用保守提供実績

12/47 都道府県

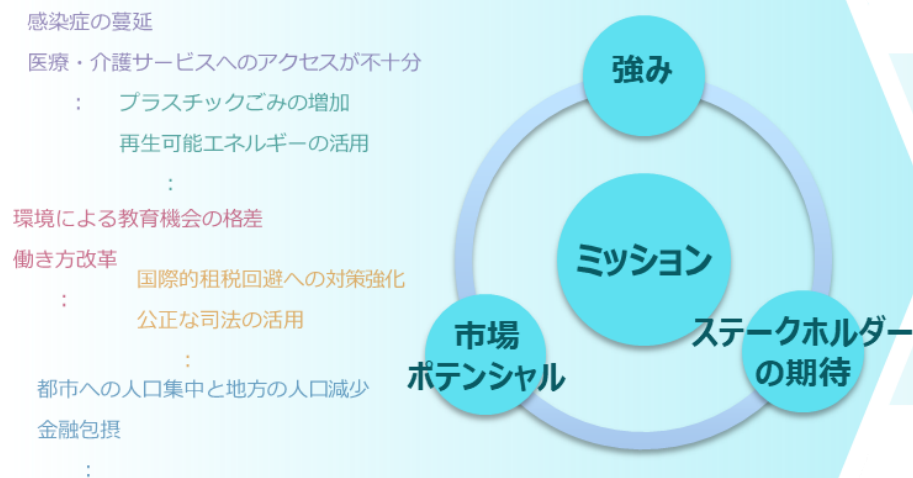
(当社グループが解決に貢献すべき社会課題の特定)

- ・サステナビリティPTを通じて、160以上の社会課題・事業テーマから、最終的に当社グループが注力する**4つの社会課題**を特定。
⇒中期経営計画（2021-2023）で「**社会課題解決型サービス事業**」と定義。
KPIにも採用。

解決を目指す社会課題の特定プロセス

事業を通じた社会課題の解決

(サステナビリティPTで抽出された社会課題の例)



金融包摂

健康問題

都市への集中・地方の衰退

低・脱炭素化

[経済価値]

売上高
500億円
(2024年3月期)

金融包摂

当社グループにおいて強みの一つである決済事業を中心に次世代のキャッシュレス社会を担う事業

健康問題

様々な健康情報の利活用により健康寿命延伸を促進するヘルスケアプラットフォーム事業

都市への集中・地方の衰退

持続的な地域社会の活性化と利便性の向上を目指した地域生活インフラのDX化を支援・促進する事業

低・脱炭素化

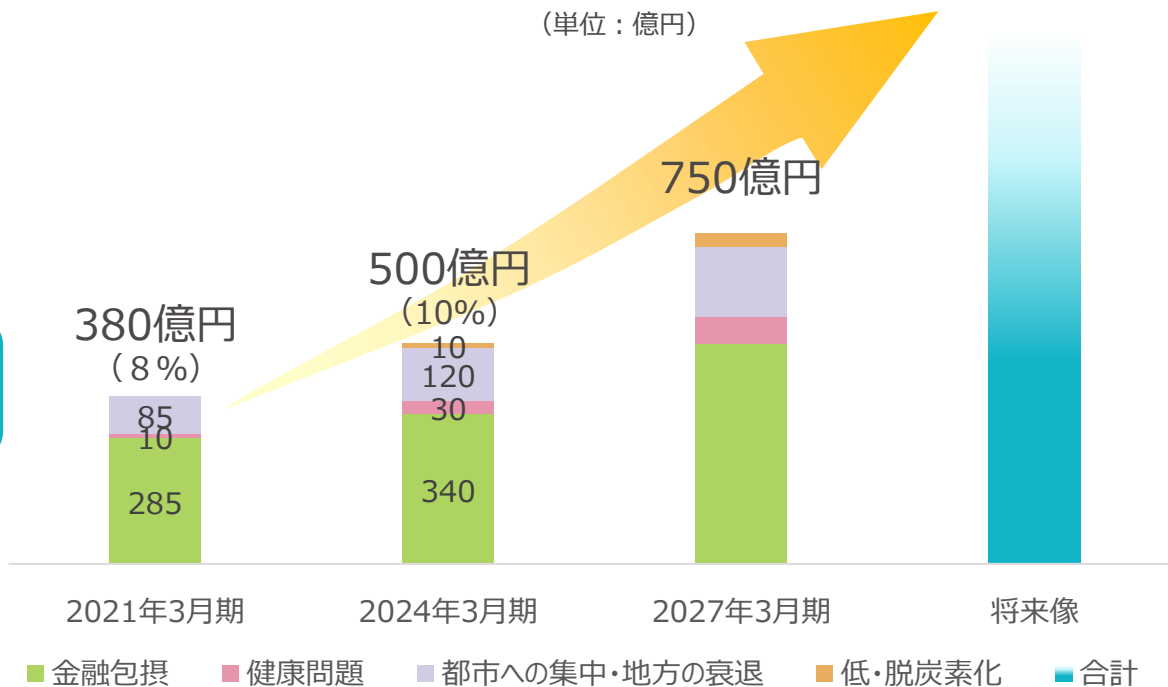
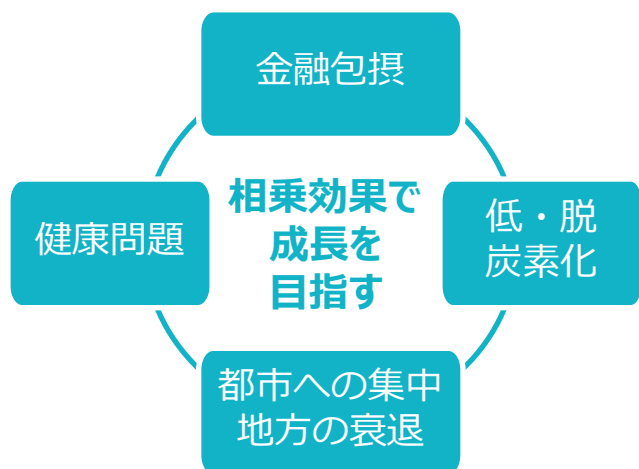
カーボンニュートラルへの貢献を目指したエネルギーサプライチェーンのDX化を支援・促進する事業

「社会課題解決型サービス事業」の計数目標

主なサービス事業		売上高 (2021年3月期→2024年3月期)
社会課題解決型 サービス事業(*1)	ペイメント ● クレジットSaaSのローンチ及び早期の高収益化 ● フロント領域、新領域のサービスビジネスへ領域を拡大	285億円 → 340億円
	● 社会課題解決型ビジネスの中長期的な成長戦略を推進 (*1)金融包摂、健康問題、低・脱炭素化、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	380億円 → 500億円

＜売上高の成長イメージ＞

(単位：億円)



※カッコ内は、連結売上高に対する構成比率

- 「PAYCIERGE」ブランド全体で事業展開を推進。
- 市場成長を捉え、2024年3月期に**売上高340億円**を目指す。



便利ひろがる新しい社会、その先へ

マーケット

キャッシュレス市場は成長



戦略骨子

クレジットSaaSローンチ・事業展開を進め、事業の柱へ成長

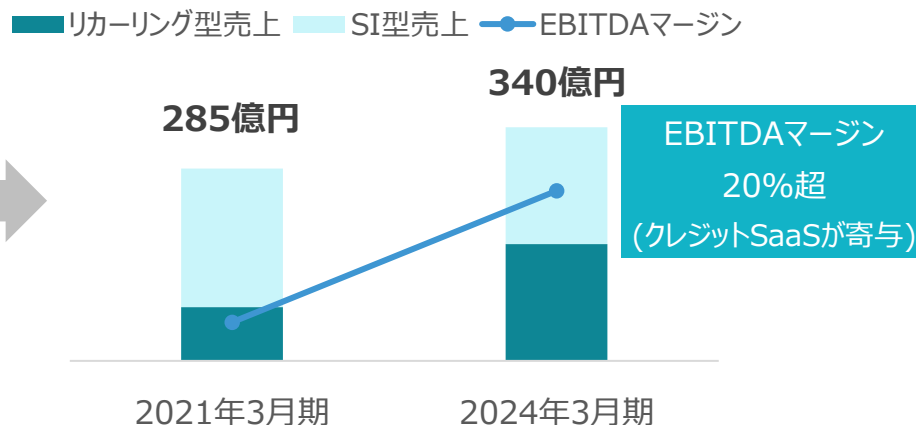


事業成長イメージ

マーケットシェア（2024年3月期）

コア領域		フロント領域
クレジットコア市場	プリペイドコア市場	イシュー向けフロント市場
クレジットSaaS 200億円	プリペイドSaaS 25億円	マーチャント/ QR/Wallet 55億円
	デビットSaaS 35億円	
	デビットコア市場	マーチャント向け フロント市場
新領域創造・共通		25億円

事業構造



カード

NFC Ring

Blockchain
仮想通貨

画像提供：Visa Worldwide

QR

Mobility

AR Shopping

キャッシュレス社会の実現に向け
事業展開を加速

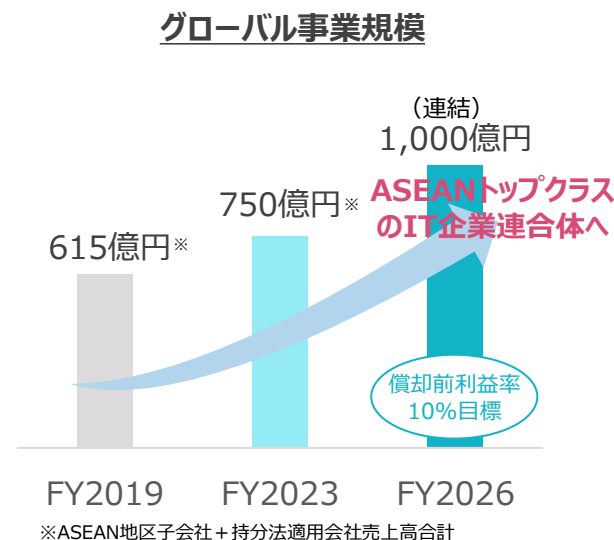
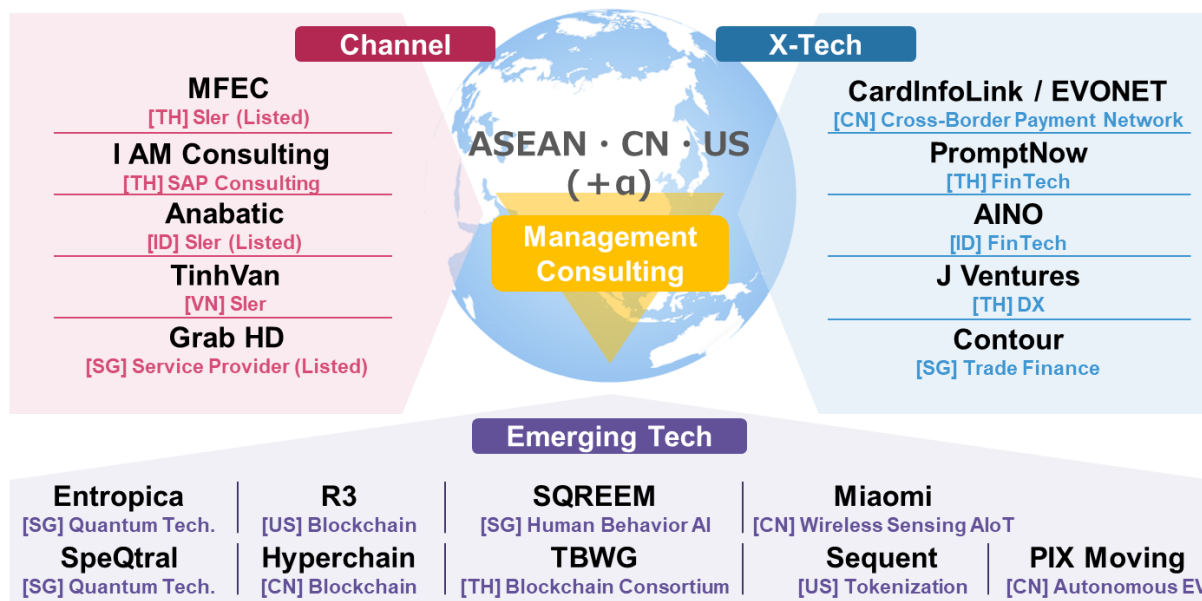
Wallet

AIスマート
スピーカー

VR Payment

Copyright(C) 2017 Fairy Devices Inc.

- 「ASEANトップクラスのIT企業連合体」の実現に向けて、FY2026には、**グローバル連結売上高1,000億円**を目指す。

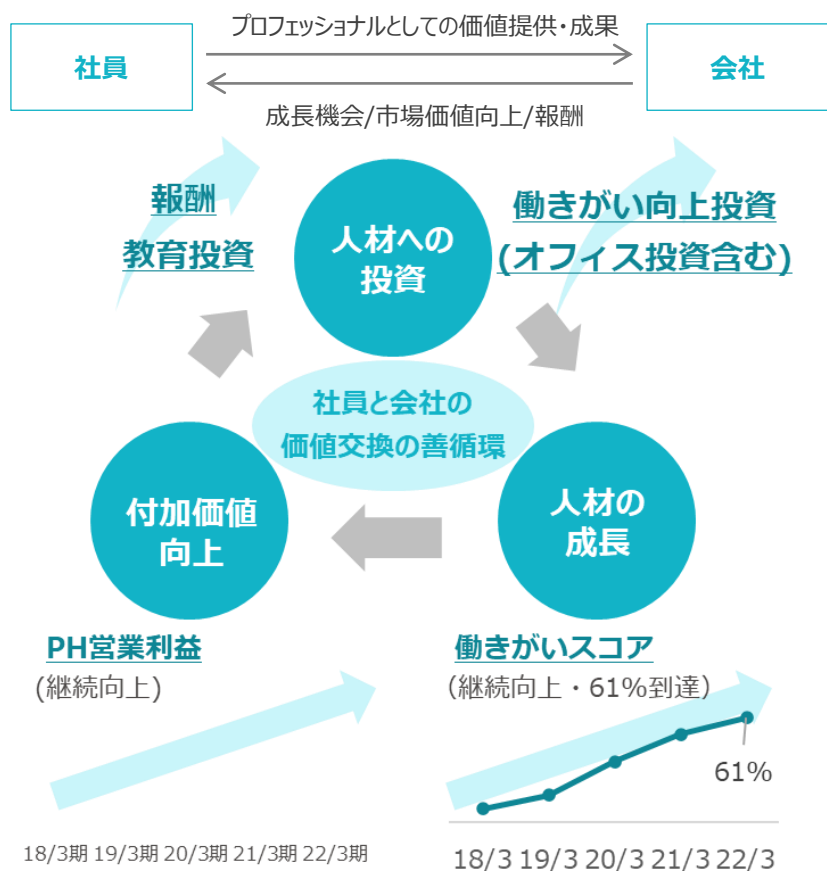


※詳細は、P62参照

「顧客基盤（チャネル）」と「先端技術（テクノロジー）」の融合を通じ、事業領域拡大を推進中
+
「コンサルティング」領域のバリューチェーンを拡充し、
グローバルにおける「コンサルティング+IT」プレイヤーとしてのプレゼンスとケイパビリティを強化

- ・ **社員と会社の価値交換性の継続的な高度化を実現**するために、**個の多様化と先鋭化**に着目した人材戦略を推進する。
- ・ 人材の成長を通じた付加価値向上の実現に向け、**人材に対する先行投資**を積極的に推進。

目指す人材戦略の全体像



戦略実現に向けた取組テーマ

Diversity & Inclusion

- 多様なバックグラウンドを持つ人材が活躍できる環境・組織風土の整備
- アフターコロナを見据えた次世代型の働き方改革の推進

人材の先鋭化・高度化

- 人材の高付加価値化
- DXコンサルタントの強化
- グローバル人材、アカウントマネージャー、サービスオーナー等の継続拡充

人事DX

- 人材情報デジタル化による人材ポートフォリオマネジメントの高度化
- 個のキャリア形成の最適化

エンゲージメント向上

- 期待役割・職務、社員のキャリア志向、適正・能力を踏まえた人事制度設計
- チャレンジや中長期的取組を後押しする報酬・評価制度

- ・財務健全性を堅持しつつ、**積極的な投資による成長を実現し、企業価値向上**を追求する。

財務方針

持続的な企業価値の向上

EPS
CAGR **10%**
(継続成長)

ROE
12.5-13%
(長期的に15%を目指す)

成長投資の推進

成長投資 3年
約**1,000億円**

投資規律
ROIC 8%

株主還元の強化

総還元性向
45 %

1株当たり配当の
充実化

※ 保有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

財務健全性の確保

格付「**A格**」維持
月商**2カ月**程度の現預金保有

持続的な企業価値の向上

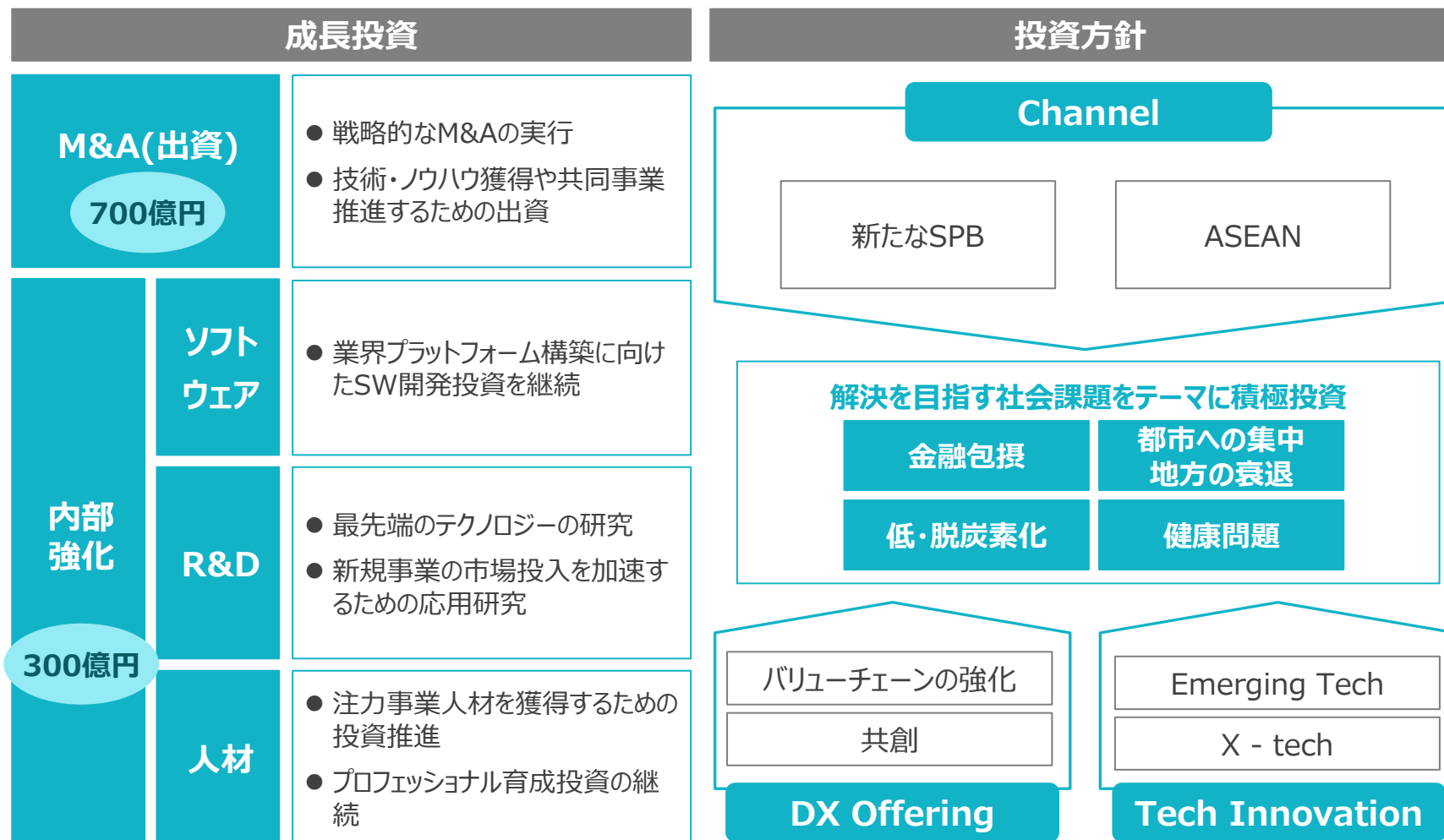
EPS成長イメージ



ROE向上イメージ



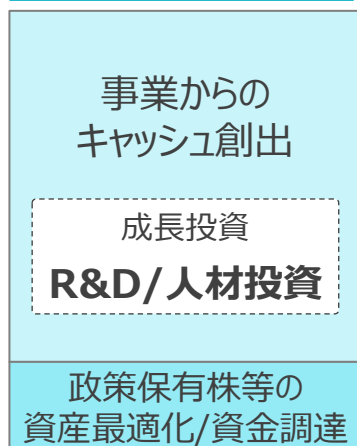
- ・ **約1,000億円の積極的な投資**でDX提供価値の向上や新技術の獲得を推進する。



- 事業からの創出されるキャッシュをベースに**積極的な成長投資と株主還元の強化**を両立する。

キャッシュアロケーション

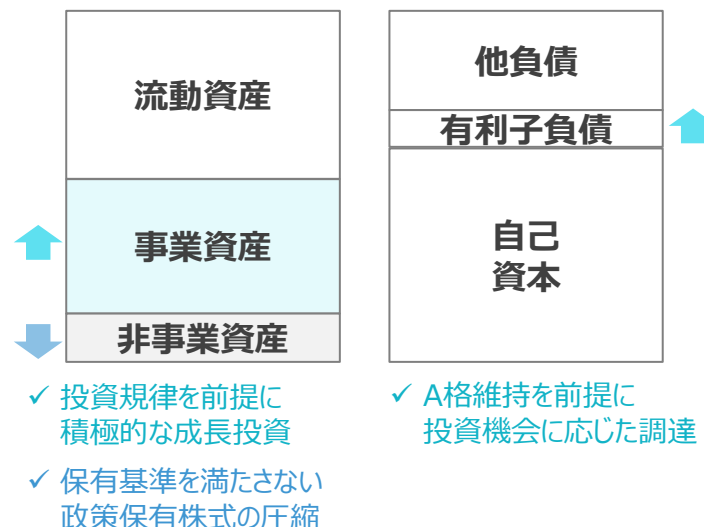
キャッシュの安定創出



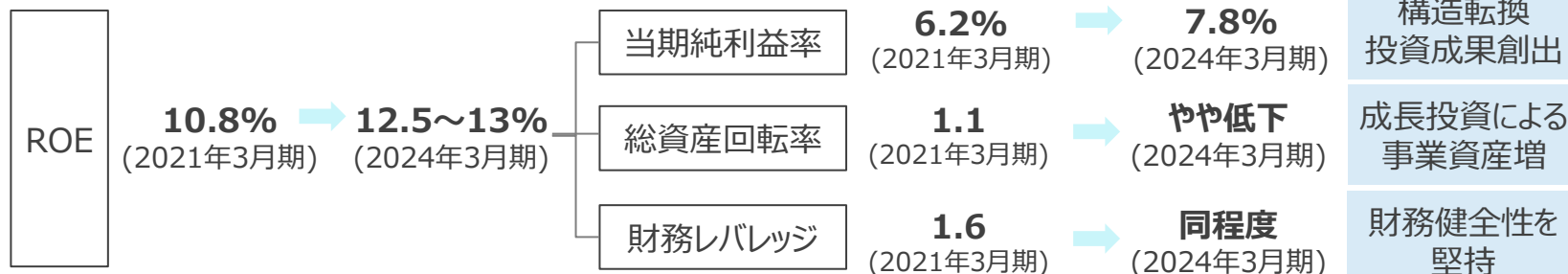
アロケーション



バランスシート構造



<ROEの成長構造>



- ・ 幸せ追求の社会システムとして、**持続可能な社会の実現にビジネスで貢献するサステナビリティ企業を目指す。**

事業活動を通じた社会課題解決

- 長期的な解決を目指す4つの社会課題を解決する事業の成長戦略を推進
 - ・ 社会課題解決型サービス事業の売上高 500億円超

Environment

脱炭素社会と循環型社会への寄与

- **環境長期目標**に基づき気候変動/カーボンニュートラルへの対応強化
 - ・ GHG排出19年度比3%削減
 - ・ 主要DCの再生可能エネルギー利用率10%以上
 - ・ **TCFD**に基づく開示、SBTi承認取得 等
- 水・廃棄物に関する現状把握および削減目標の策定と推進

Society

ステークホルダーエンゲージメントの持続的向上

- ステークホルダー満足度を向上し、**価値交換を高度化**
 - ・ 働きがい満足度 62%
 - ・ 顧客・サービス満足度 60%
 - ・ ビジネスパートナー満足度 81%
- **人権**に関する取組み強化（人権方針の策定等）

Governance

社会からの信頼を高めるコーポレートガバナンスを継続的 pursuit

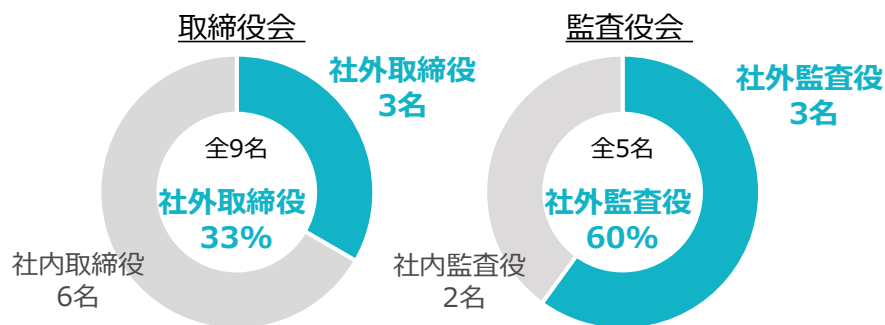
- 非財務情報によるマネジメント体制の確立
- **資本コスト**を意識した経営資源配分（政策保有株式を中心とした非事業資産入替の加速等）の最適化
- 企業価値向上への貢献意識醸成とステークホルダーとの利害共有を目的とした役員報酬制度の改善
- 取締役会の透明性、独立性のさらなる追求
- グループガバナンス高度化（経営・監督機能の強化、税制や人権のリスク把握と対応等）

- ・コーポレートガバナンスの継続的な充実に取り組み、**透明性・公正性の高い経営**を実行。

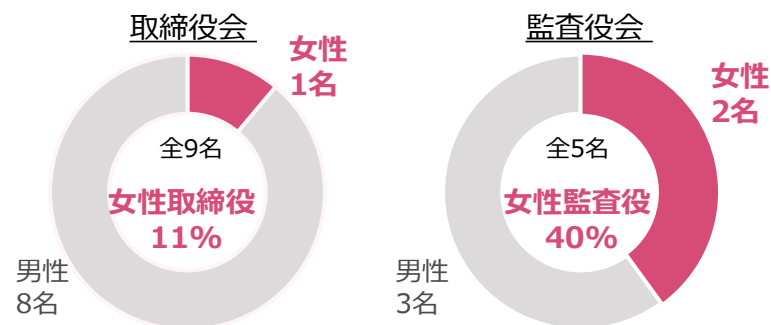
■コーポレートガバナンスサマリー

組織形態	監査役設置会社 ⇒業務執行に対する取締役会による監督+監査役会による適法性・妥当性監査
取締役会の議長	取締役会長（非執行）
取締役の任期	1年
監査役の任期	4年
取締役会の諮問委員会	指名委員会・報酬委員会を設置 ⇒5名（独立社外役員4名+代表取締役社長）で構成、委員長は独立社外取締役
取締役会の実効性評価	每期実施 ⇒評価結果を基にした改善施策を通じて継続的な改善を推進

■役員の独立性比率



■役員のダイバーシティ（女性比率）



- ・ブランドを起点とした経営基盤のさらなる強化に向け、**戦略的なブランド活動を継続推進**。認知度等は着実に向上。

「ここにもいたのか！ヘルスケア」篇 ※



「ここにもいたのか！ロボティクス」篇 ※



CM認知度
(ビジネスパーソン)
2022年2月 TIS独自調査

79%

グループ認知度
(ビジネスパーソン)
2022年2月 TIS独自調査

63%

(テレビCM展開前比で44%増)

**IT業界新卒就職
人気企業ランキング**
楽天みん就「2023年卒
IT業界新卒就職 人気企業ランキング」

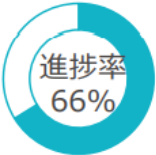
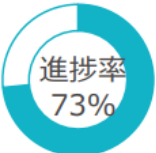
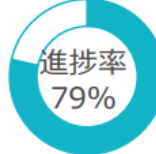
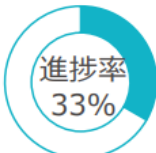
全体：**12位**

独立系：**1位**

すべてのステークホルダーから選ばれる企業グループを目指し、
引き続きブランド向上に注力

中期経営計画（2021-2023）の進捗状況（2022年3月期実績）

- ・ 1年目の2022年3月期は、中期経営計画のKPI達成に向けて順調に進捗。

売上高	 進捗率 66% +341 億円 +517 億円	2021年3月期 4,483億円 実績	→	2022年3月期 4,825億円 実績	→	2024年3月期 5,000億円 計画
営業利益	 進捗率 73% +90 億円 +123 億円	2021年3月期 457億円 実績	→	2022年3月期 547億円 実績	→	2024年3月期 580億円 計画
営業利益率	 進捗率 79% +1.1P +1.4P	2021年3月期 10.2% 実績	→	2022年3月期 11.3% 実績	→	2024年3月期 11.6% 計画
EPS成長 CAGR	 +42.7% (単年) 10%超			2022年3月期 42.7% 実績		2024年3月期 10%超 計画
戦略ドメイン比率	 進捗率 33% +3.0P +9.0P	2021年3月期 51% 実績	→	2022年3月期 54% 実績	→	2024年3月期 60% 計画
社会課題解決型 サービス事業売上	 進捗率 54% +65 億円 +120 億円	2021年3月期 380億円 実績	→	2022年3月期 445億円 実績	→	2024年3月期 500億円 計画

中期経営計画（2021-2023）の進捗状況（2023年3月期計画）

- ・ 上期の好調な推移を踏まえ、**通期計画を引き上げ**。
- ・ **中期経営計画の最終年度（2024年3月期）の計数目標を上回る水準の達成を目指す**。

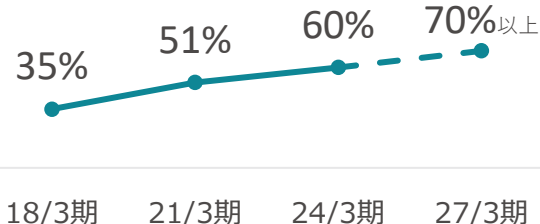
上期業績	(億円)	2022年3月期 第2四半期（累計）	2023年3月期 第2四半期（累計）	前年同期比
	売上高	2,343	2,453	+4.7%
	営業利益	238	277	+16.1%
	営業利益率	10.2%	11.3%	+1.1P
	親会社株主に帰属する 四半期純利益	155	188	+21.3%
	四半期純利益率	6.6%	7.7%	+1.1P

通期業績	(億円)	2023年3月期 通期計画	2023年3月期 修正計画	期初計画比
	売上高	5,000	5,050	+1.0%
	営業利益	570	590	+3.5%
	営業利益率	11.4%	11.7%	+0.3P
	親会社株主に帰属する 当期純利益	375	398	+6.1%
	当期純利益率	7.5%	7.9%	+0.4P
	1株当たり当期純利益（円）	154.22	163.25	+5.9%
	ROE *	12.9%	13.7%	+0.8P

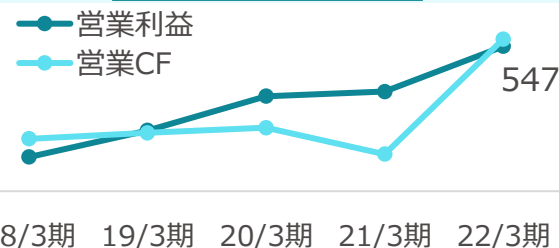
- ・ 構造転換の進展やキャッシュ創出力向上等、**経営の質が転換**。
- ・ 大胆な財務施策の実施を通じて、**資本構成の適正化・資本効率性の向上を推進**。

投資による構造転換の進捗で利益成長・安定的なキャッシュ創出力が向上

戦略ドメイン比率



営業利益・営業CF

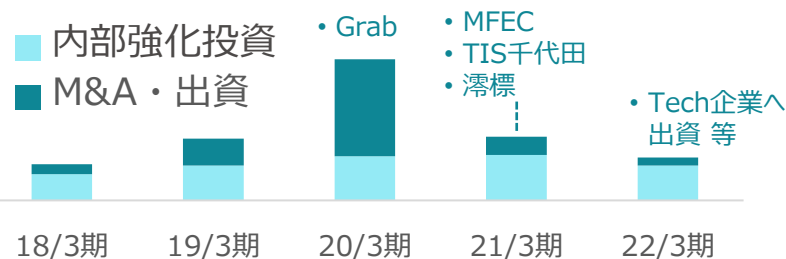


投資戦略

投資強化による構造転換が進展

- ・ 戦略ドメイン伸長のM&A出資継続
- ・ SW/R&Dを継続強化
- ・ 報酬・教育等の人材投資を強化

内部強化投資
M&A・出資



財務戦略（2023年3月期）

戦略ドメイン成長に伴い利益成長・キャッシュ創出力向上

強固な経営基盤に基づき資本適正化を推進
通常の株主還元に加え、約245億円の自己株式取得を実施

株主還元 自己株式取得
約55億円

+

資本適正化 自己株式取得
約245億円

4. 株主還元

- ・ 総還元性向の目安を**40%から45%**に引き上げた上で、1株当たり配当を継続的に充実化。株主の皆様とのエンゲージメントを高める。
- ・ 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。



総還元性向
45%
(40%から引上げ)

1株当たり配当
継続的な充実化

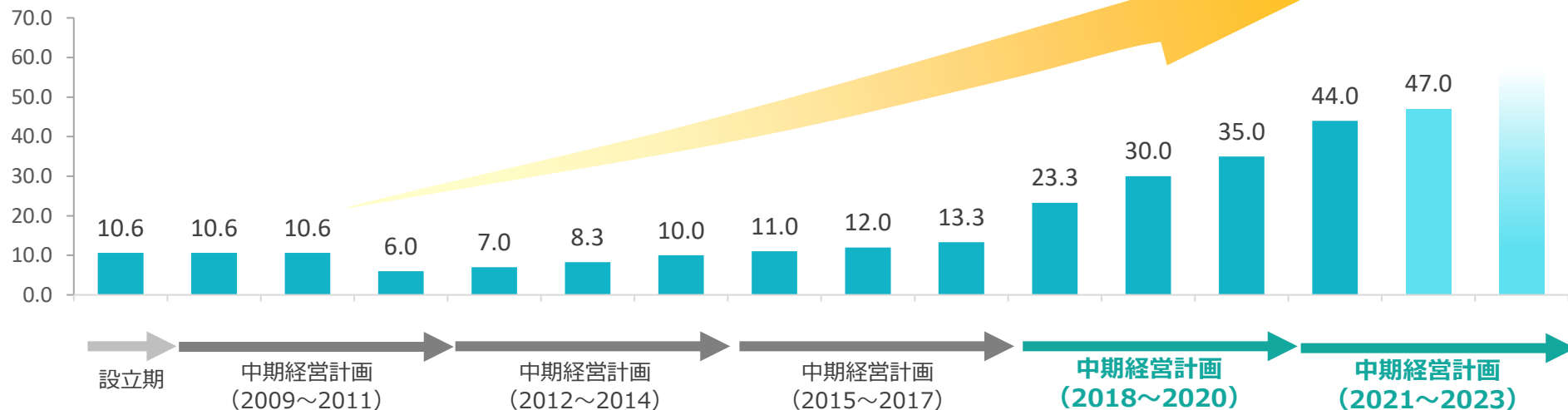
自己株式保有
5%程度を上限

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。

持続的な事業成長に応じて、 配当は10期連続増配

一株あたり配当額の推移 ※

（単位：円）



■ 配当性向 (%)

09/3期	10/3期	11/3期	12/3期	13/3期	14/3期	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期 (計画)	24/3期 (目安)
28.9	35.9	46.9	74.0	31.4	27.7	25.6	22.7	19.0	16.6	22.8	25.7	31.9	27.9	28.8	(同水準)

※当社は、2020年4月1日を効力発生日として普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行っており、2020年3月期以前の1株当たり当期純利益および1株当たり配当金については、当該株式分割の影響を考慮しています。

5. 最後に

✓ TISインテックグループは「企業向け総合IT企業」として国内トップクラスの地位。独立系最大手。

✓ 12期連続増収・11期連続営業増益。

※2022年3月期実績

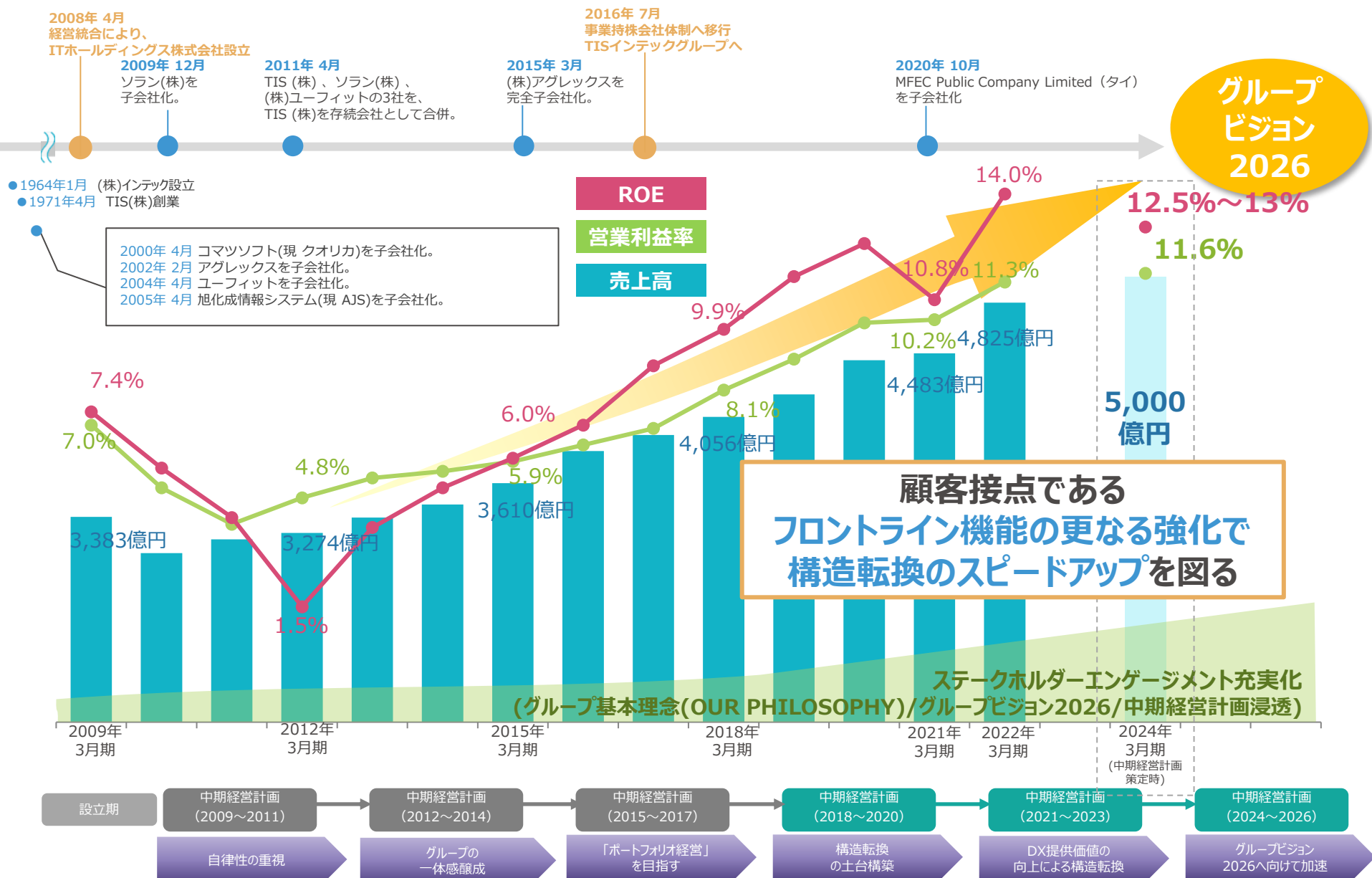
✓ 特徴・強みは、
（１）強固な経営基盤
（２）決済領域における圧倒的なプレゼンス
（３）独立系による柔軟・スピーディーな経営戦略

✓ 持続的な事業成長に応じて、配当は10期連続増配。

※2022年3月期実績

✓ 今や企業成長にITは不可欠。キャッシュレス社会の実現をはじめとする社会課題の解決を通じ、持続的成長を加速。

持続的な成長に向けて

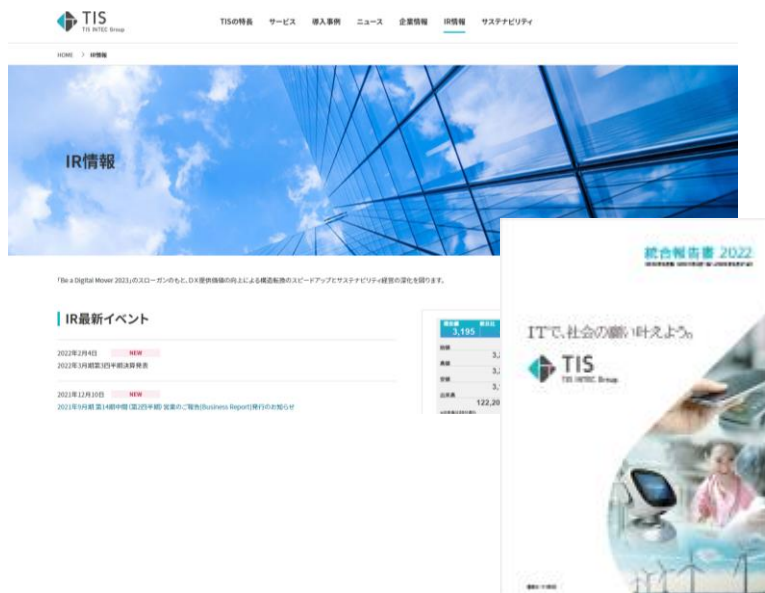


当社グループのことをより一層ご理解頂くため、
ホームページをぜひご覧ください。

<https://www.tis.co.jp/ir/>

「IR情報」＞「IR関連資料」から、統合報告書をはじめとした
最新のIR関連資料をダウンロードいただけます。

外部機関からも高い評価を頂いています。



日興アイ・アール 総合ランキング2021
企業ホームページ 最優秀サイト



大和インバスター・リレーションズ
2022年 インターネットIR・最優秀賞



Gomez IRサイト
総合ランキング2021年 金賞

ご清聴ありがとうございました

ITで、社会の願い叶えよう。



証券コード 「3626」

参考資料

TISインテックグループの価値創造プロセス

経営理念

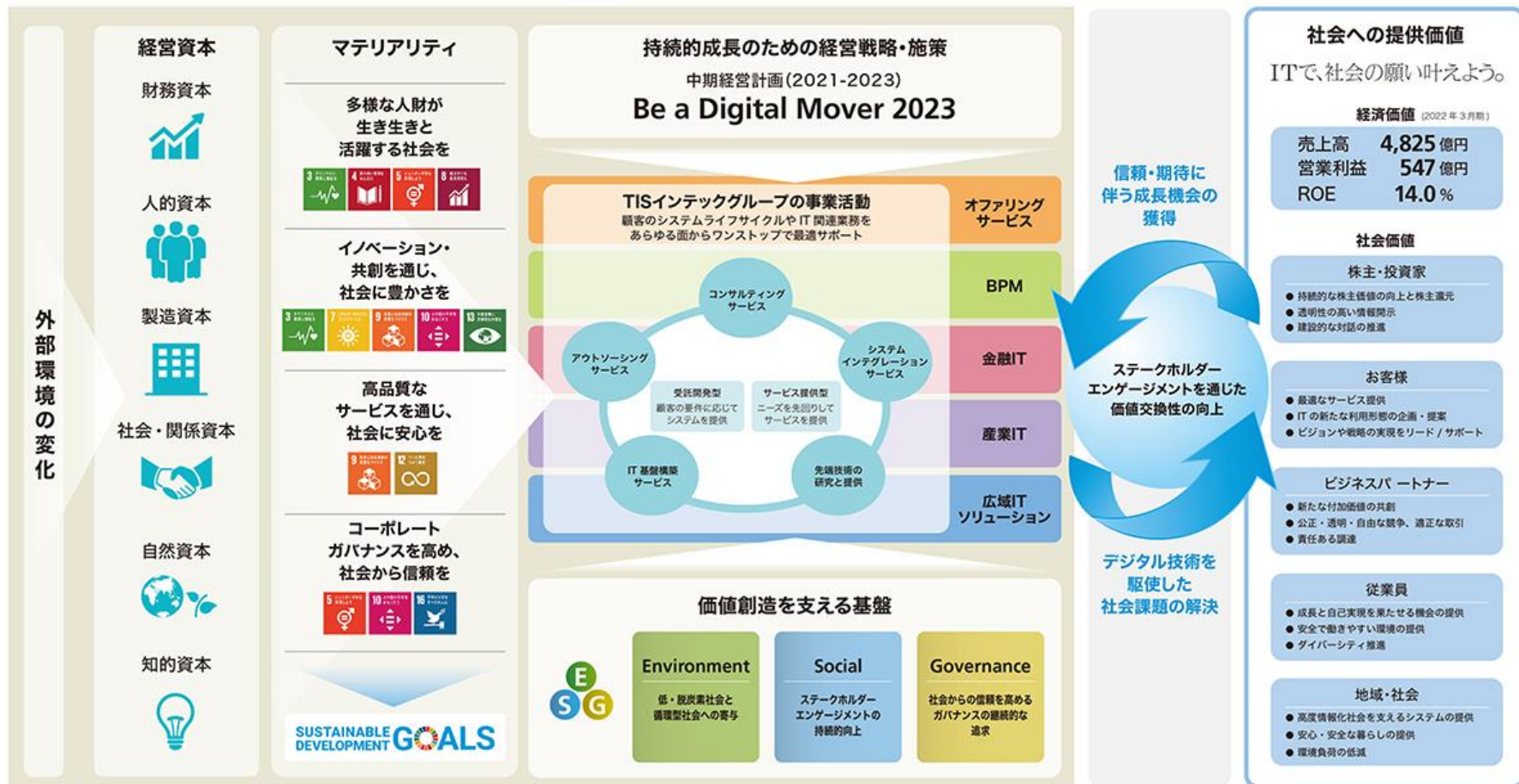
<グループ基本理念「OUR PHILOSOPHY」>

(ミッション)ムーバーとして、未来の景色に鮮やかな彩りを

ビジョン

<グループビジョン2026>
(2026年の企業像) “Create Exciting Future”

先進技術・ノウハウを駆使しビジネスの革新と市場創造を実現する



※統合報告書2022より引用

- ・ 2016年7月の事業持株会社体制への移行を機に、グループ役職員一同が力を結集して企業価値をさらに高めていくため、将来を見据えた新たなグループビジョンを策定（2017年5月発表）

2026年の企業像

「Create Exciting Future」

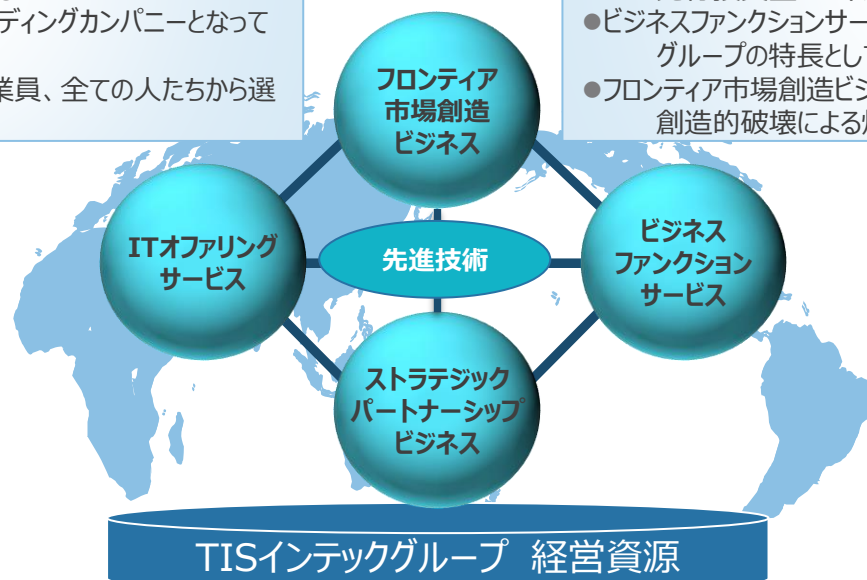
先進技術・ノウハウを駆使しビジネスの革新と市場創造を実現する

グローバルで目指すポジション

- 業界トップクラスの企業から、常に戦略パートナーとして頼りにされる魅力的な存在となっている
- 既成業界・市場の変革に常にチャレンジし、新たな市場を創造するイノベーターとして評価されている
- IT企業を超え、新たな業態におけるリーディングカンパニーとなっている
- 高い知名度を誇り、お客様、社会、従業員、全ての人たちから選ばれる企業グループとなっている

戦略ドメイン※

- ストラテジックパートナーシップビジネス（SPB）：
収益基盤と技術・ノウハウ基盤を両立
- ITオフリングサービス（IOS）：
先行投資型ビジネスとして利益の主軸
- ビジネスファンクションサービス（BFS）：
グループの特長として認知され成長を牽引
- フロンティア市場創造ビジネス（FCB）：
創造的破壊による爆発的な成長を牽引



※2026年にTISインテックグループの中心となっているべき4つの事業領域

・グループビジョンに掲げる「2026年にTISインテックグループの中心となっているべき4つの事業領域」

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

②ITオフアリングサービス（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

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

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

「社会の課題解決」への貢献のための重要課題

- ・マテリアリティを設定し、優先的に取り組んでいくテーマを明確化。
- ・事業を通じた社会的課題の解決の推進を強化

マテリアリティ

SDGsとの関係

1. 多様な人財が生き生きと活躍する社会を ・ダイバーシティの推進 ・働き方改革の推進 ・自己実現を重視した人財開発・育成	3 すべての人に健康と福祉を 	4 質の高い教育をみんなに 	5 ジェンダー平等を実現しよう 	8 働きがいも経済成長も 	
2. イノベーション・共創を通じ、社会に豊かさを ・人と社会を支える安全で便利な社会基盤の提供 ・ステークホルダー間をつなぎ、共創を促進 ・環境負荷の低減	3 すべての人に健康と福祉を 	7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに 	9 産業と技術革新の基盤をつくろう 	10 人や国の不平等をなくそう 	13 気候変動に具体的な対策を 
3. 高品質なサービスを通じ、社会に安心を ・継続的な品質向上 ・情報セキュリティ ・個人情報保護	9 産業と技術革新の基盤をつくろう 	12 つくる責任 つかう責任 			
4. コーポレートガバナンスを高め、社会から信頼を ・コーポレートガバナンス ・コンプライアンス ・リスクマネジメント	5 ジェンダー平等を実現しよう 	10 人や国の不平等をなくそう 	16 平和と公正をすべての人に 		

※国連が提唱する「国連グローバル・コンパクト」に署名し、2018年7月19日付で登録済。

キャッシュレス社会の実現

決済を必要とするすべての人に、便利で安心安全な仕組みを提供します。キャッシュレス社会をプロアクティブに創り出し、社会基盤を支える存在を目指します。



社員が能力を最大限に発揮できる環境づくり

社員ひとりひとりが能力を最大限発揮できるよう、職場環境と労働環境の向上に向けた様々な取り組みを行っています。



少子高齢化社会への対応

IoTやロボティクス技術などを活用することで、少子高齢化社会が進み、多様化する社会生活環境に対応した様々なサービスを作り出しています。



SDGs未来都市プロジェクトへの参画

「SDG s 未来都市」のひとつとして選定された富山市において、街づくりや農山村の低炭素化などモデル事業推進の支援を行っています。



環境負荷の低減

事業活動を通じ、データセンターやオフィスなどにおいて、環境問題対策にも積極的に取り組んでいます。



社会に安心を提供するための品質の向上

社会インフラとしての情報システムを担う社会的責任を認識し、サービスの品質向上に取り組んでいます。



気候変動問題への取り組み

■ 中長期での気候変動に対する環境目標の策定

当社グループは、2031年3月期のGHG排出量について、パリ協定の2℃目標に沿った削減目標（WB2Cシナリオ）に基づき、2020年3月期比で、27.5%削減することを目指します。

なお、この削減目標は、SBT（Science Based Target）要件を満たしており、その認証を取得しております。



SCIENCE
BASED
TARGETS

当社グループにおけるGHG排出量の2031年3月期における削減目標

スコープ1+2：2020年3月期比で27.5%の削減
スコープ3：2020年3月期比で27.5%の削減

こうした取り組みのもと、今回新たにカーボンニュートラル宣言を行い、2040年度までに当社グループ自らの温室効果ガス排出量のカーボンニュートラル、2050年度までにバリューチェーン全体の温室効果ガス排出量のネットゼロ実現に向けて以下の取り組みを進めていきます。

- ・データセンター並びにオフィスへ再生可能エネルギーの導入の促進と、排出される温室効果ガスの削減の推進。
- ・データセンターにおける、更に適切な空調管理および設備類の更新や改善、更なる効率化と省エネルギー化の推進。
- ・オフィスにおける省エネルギー化に向け、適正な空調設定温度や電気の自動消灯等の推進。

■ TCFD提言に沿った情報開示

当社グループは2021年6月4日、気候関連財務情報開示タスクフォース（Task Force on Climate-related Financial Disclosures）による提言への賛同を表明しました。



人権課題への取り組み

■ TISインテックグループ人権方針を公開

当社グループは社会に及ぼす変化の負の側面の把握と是正に取り組めます。

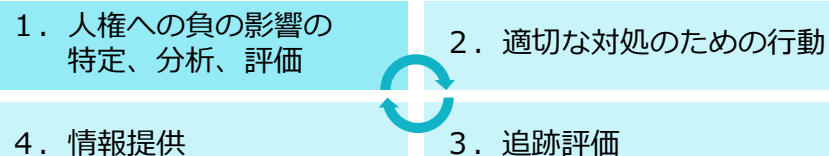
国連の「ビジネスと人権に関する指導原則」に沿った取り組みを推進すべく2020年5月に「TISインテックグループ人権方針」を策定し、公開しました。

(https://www.tis.co.jp/group/sustainability/social/human_rights/)

■ 人権デューデリジェンスを開始

当社グループは策定した人権方針に基づき、人権デューデリジェンスの初期段階であるリスクの特定のための人権リスク評価を実施しました。（図1）

人権デューデリジェンス



今後は人権課題への取り組みの進捗を統合報告書や当社Webサイトにて報告するとともに、ステークホルダーと広く対話することを通じて、人々の幸せと持続可能な未来社会の実現への貢献を果たしてまいります。

TISインテックグループ（当社、連結子会社53社、持分法適用会社76社）

※2022/3/31時点

<主な主要事業会社>

当社、主要グループ 会社	株主 構成		会社概要	2022年3月期業績 (百万円、単体ベース)	
				売上高	営業利益 (営業利益率)
TIS株式会社 (事業持株会社)	—		クレジットカード業向けを中心に、サービス業・製造業向け等、幅広く展開。決済分野における事業展開を加速。 2016年7月に純粋持株会社 ITホールディングス株式会社と合併。事業持株会社として、グループを牽引。 (1971年4月創業)	222,986	25,298 (11.3%)
株式会社インテック	TIS	100%	メガバンク・生保大手向けを中心に、地銀向けCRM展開や地方公共団体（北陸）向け等、幅広く展開。 (1964年1月設立)	106,593	10,579 (9.9%)
株式会社アグレックス	TIS	100%	保険業界を中心に展開するBPOではリーディングカンパニー。 2015年3月に完全子会社化し、グループにおけるBPO事業の中核企業に。 (1965年9月設立)	38,215	4,193 (11.0%)
クオリカ株式会社	TIS コマツ	80.0% 20.0%	コマツの元・情報システム子会社。 コマツグループ向けを中心とする組立系製造業のほか、流通・外食業向けへ拡大中。 (1982年11月設立)	19,973	2,074 (10.4%)
AJS株式会社	TIS 旭化成	51.0% 49.0%	旭化成の元・情報システム子会社。 旭化成グループ向け中心。 (1987年3月設立)	17,436	2,422 (13.9%)
MFEC Public Company Limited	当社 49% (支配力基準による)	49%	タイ証券取引所上場。銀行・通信・政府系に強みを持つ、エンタープライズ向けITソリューション提供のリーディングプレイヤー 傘下子会社11社	17,858 ※	1,135 (6.4%) ※

海外での主なM&A、資本・業務提携実績

パートナー（投資時系列順）		当社との関係	会社概要	領域
	MFEC Public Company Limited	連結子会社	タイ証券取引所上場の、エンタープライズ向けITソリューション提供のリーディングプレイヤー	Channel
	I AM Consulting Co., Ltd.	連結子会社	タイにおけるSAP関連ITソリューションをトータルプロデュースするコンサルタント集団	Channel
	PT Anabatic Technologies Tbk	持分法適用	インドネシア証券取引所上場の同国内トップクラスのIT企業	Channel
	PromptNow Co., Ltd.	連結子会社	金融機関向けに自社モバイルサービスを多数保有するタイの有力FinTechプレイヤー	X-Tech
	Shanghai CardInfoLink Data Service Co., Ltd	持分法適用	ペイメントゲートウェイソリューション等を武器に中国・グローバル展開中のFinTechプレイヤー	X-Tech
	TinhVan Technologies JSC.	資本業務提携	ベトナム政府・金融機関への導入実績を多数保有する有力ITサービスプロバイダー	Channel
	R3 HoldCo LLC	資本業務提携	企業間取引向けブロックチェーン関連技術において世界トップクラスの実績・ブランドを誇る米国スタートアップ企業	Emerging Tech
	PT AINO Indonesia	資本業務提携	インドネシアにおける交通インフラ決済サービスを提供するFinTechプレイヤー	X-Tech
	SQREEM Technologies Pte. Ltd.	資本業務提携	世界最大規模の行動パターン・データ・アグリゲーターで、膨大なデータを基に独自のAI技術を利用したデジタルマーケティング、データ分析分野で急成長を遂げているスタートアップ企業	Emerging Tech
	Grab HD Inc.	資本業務提携	ASEAN トップクラスのスーパーアプリを展開。配車サービスをはじめ、フードデリバリーや金融事業など多岐にわたる事業を次々に展開し、累計2億300万ダウンロードを誇る。	Channel
	GrabLink Pte. Ltd.	資本業務提携	Grab決済サービスのITプラットフォームを提供する合併会社	X-Tech
	Entropica Labs Pte. Ltd.	資本業務提携	量子コンピュータのソフトウェアを展開するシンガポールのスタートアップ企業	Emerging Tech
	Sequent Software Inc.	連結子会社	複数の国際ブランドからの認定を受けている世界でも数少ないトークナイゼーションベンダーの1社	Emerging Tech
	J Ventures Co., Ltd.	持分法適用	タイ小売り大手のJaymartのDX子会社であり小売り事業・金融事業のDXプラットフォームを展開	X-Tech
	SpeQtral Pte. Ltd.	資本業務提携	衛星ベースの量子通信システムを開発するシンガポールのスタートアップ企業	Emerging Tech
	Hangzhou Qulian Technology Co., Ltd.	資本業務提携	アプリケーションからハードウェア、他システムとのデータ連携 サービスまでを全て独自開発し提供するブロックチェーン企業	Emerging Tech
	Contour Pte. Ltd	資本業務提携	ブロックチェーン技術を用いてTrade Financeプラットフォームを 展開するシンガポールの企業	X-Tech
	PIXMOVING, INC.	資本業務提携	中国、米国、イタリアに拠点を置く自動運転EVスタートアップ 企業	Emerging Tech

社会的責任投資指数組み入れ状況

FTSE4Good Index Series/FTSE Blossom Japan Index/
FTSE Blossom Japan Sector Relative Index



FTSE4Good



FTSE Blossom
Japan Index



FTSE Blossom
Japan Sector
Relative Index

MSCIジャパンESGセレクト・リーダーズ指数

2022 CONSTITUENT MSCIジャパン
ESGセレクト・リーダーズ指数

MSCI日本株女性活躍指数 (WIN)

2022 CONSTITUENT MSCI日本株
女性活躍指数 (WIN)

※ TIS株式会社のMSCIインデックスの組み入れ、およびMSCIロゴ、商標、サービスマーク、またはインデックス名の使用は、MSCIまたはその関連会社によるTIS株式会社のスポンサーシップ、推薦またはプロモーションを意味するものではありません。MSCIインデックスは、MSCIの独占的財産であり、その名称とロゴは、MSCIまたはその関連会社の商標またはサービスマークです。

S&P/JPXカーボン・エフィシエント指数



SOMPOサステナビリティ・インデックス



その他



人事関連



IR関連



私たちの使命は、

先進的なデジタル技術やノウハウを駆使し、

これまでにない新たな発想とやり方で

世の中が抱えている課題を解決すること。

それによって社会にさらなる活力と彩りを与え、

昨日より笑顔であふれてる未来を創造したい。

ITには、明日をもっと明るくする力があるはずだから。

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。

