



(証券コード：3626)

# TISインテックグループのご紹介

---

2025年1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）

✓ TISインテックグループは、企業向け「総合ITサービス企業」。独立系の最大手として国内トップクラスの地位を確立。

✓ **14期連続増収・13期連続営業増益。**

※2024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12期連続増配。**

※2024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. TISインテックグループとは？ …P5
2. TISインテックグループの特徴・強み …P17
3. 成長戦略 …P25
4. 株主還元 …P43
5. 最後に …P46

# 1. T I S インテックグループとは？

---

**企業向け「総合ITサービス企業」。**  
**独立系の最大手として国内トップクラス**  
**の地位を確立。**

長年培ってきた先進技術・ノウハウを駆使して、  
新しい社会の活力を創造し、お客様とともに  
社会の期待を超え人々の幸せに貢献することを目指す。

～TISインテックグループ ブランドメッセージ～

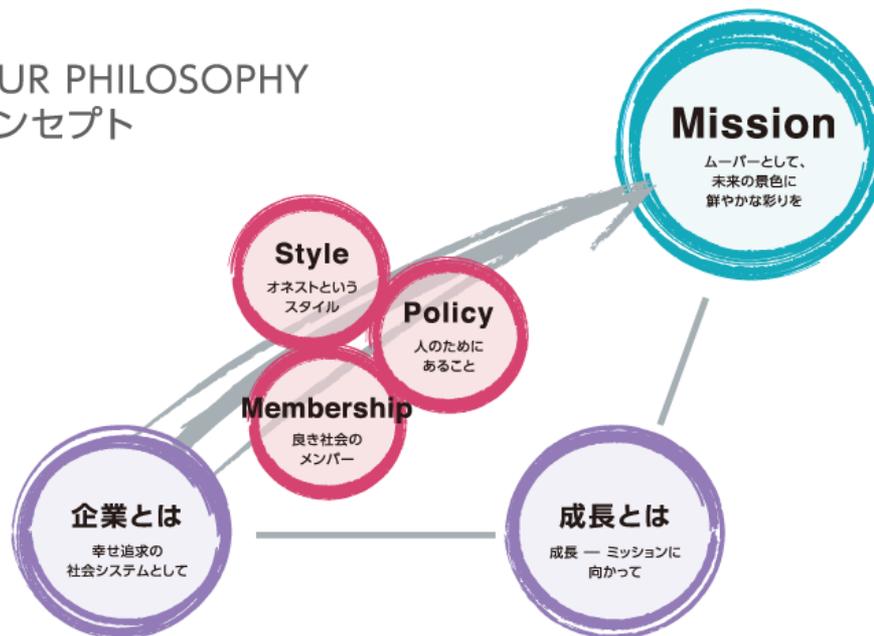
ITで、社会の願い叶えよう。

# OUR PHILOSOPHY(グループ基本理念)

OUR PHILOSOPHY、それはTISインテックグループの価値観です。  
そこにはグループの経営、企業活動、構成員において、  
TISインテックグループが大切にしている考えやあり方が幅広く明確化されています。  
TISインテックグループの全ての営みはこのOUR PHILOSOPHYを軸に行われます。



## OUR PHILOSOPHY コンセプト



### **Mission** ムーバーとして、未来の景色に鮮やかな彩りを

ミッションは、TISインテックグループが果たすべき社会的役割であり、TISインテックグループの存在意義です。  
ここに掲げた「ムーバー」とは、世の中を新しい世界へと動かしていくモノやコト、システムを生み出す人のことです。  
つまりTISインテックグループおよびTISインテックグループ構成員のことです。

TISインテックグループはデジタル技術を駆使したムーバーとして、未来のまだ見ぬ景色の中に、  
社会を魅了する斬新な可能性や選択肢の提供によって鮮やかな彩りをつける存在でありたいと考えています。

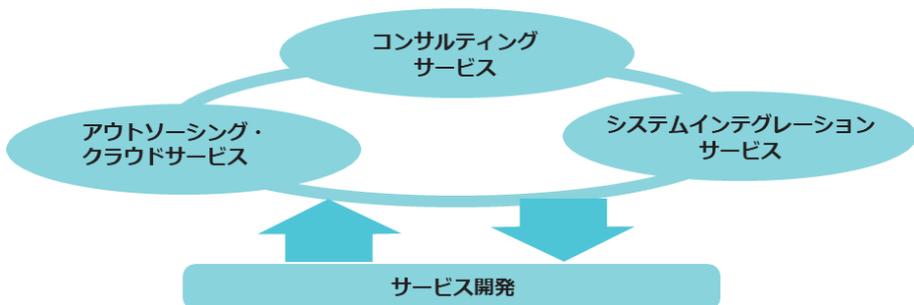
詳細はこちら▶ <https://www.tis.co.jp/company/policy/philosophy/>

企業が本来有する事業を通じた社会課題の解決による持続的な社会発展への貢献という社会的責任に対する認識をより一層深め、コーポレートサステナビリティに関する取り組みのさらなる高度化を目指す。



お客様企業に寄り添うITのスペシャリストとして、ITサービス全般を幅広く手掛け、ワンストップで最適なサービスを提供。

## 事業活動



### 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活用を提案・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の構築から運用までを提供

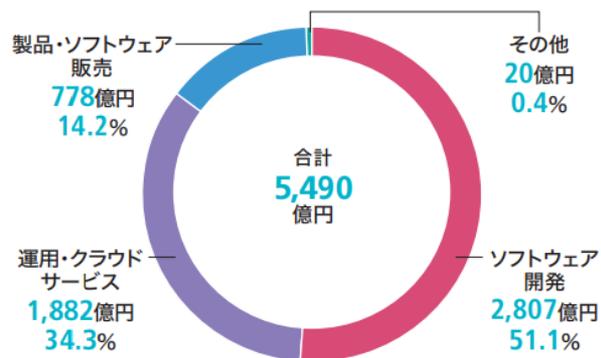
### アウトソーシング・クラウドサービス

顧客のITシステム運用からクラウドサービス、業務代行（BPO）まで幅広く提供

### サービス開発

業務を通じて得た知見・経験や先進技術の研究・活用によりサービスを創出・高度化

## 事業別売上高



### ソフトウェア開発

顧客の経営および事業に関する課題解決を目的としたITマネジメントに係るコンサルティング、ITシステムのスクラッチ開発または業務パッケージを活用した開発および保守。

### 運用・クラウドサービス

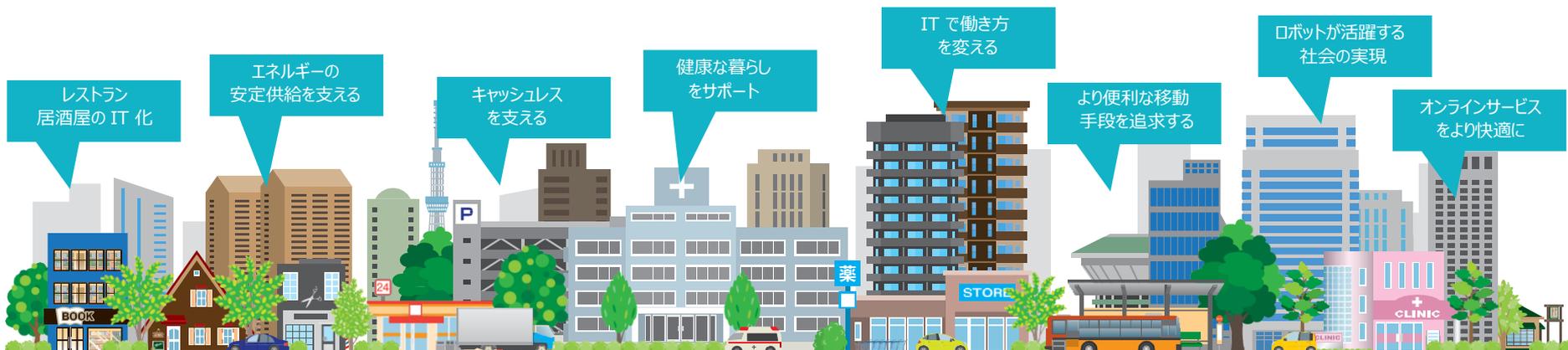
自社データセンターで提供するシステム運用等、SaaSをはじめとしたクラウドコンピューティングを利用したオンデマンド型のITリソース提供。

### 製品・ソフトウェア販売

サーバーやネットワーク機器等のハードウェアまたはソフトウェアの販売および保守。

# ITサービスの提供で様々な社会課題を解決 - こんなところにTISインテックグループ -

ITサービスで社会の至るところにある当たり前を支えており、事業を通して、社会課題の解決に貢献。



※当社ウェブサイト「こんなところにTISインテックグループ」(<https://www.tis.co.jp/group/konnatokoroni/>)より

## お客様のビジネスを支え、皆様の生活や社会基盤を支えることに貢献する当社グループのITサービス例

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)

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  
約**80%以上**

顧客接点発のデジタルデータ活用により銀行ビジネス全体の推進を支援  
**「fcube(エフキューブ)」**  
導入実績

**54行 / 99行**  
(地方銀行)

企業間取引における業務DX(最適化・効率化)を支援  
**EDI**  
SaaS市場

業界シェア  
約**20%**<sup>※1</sup>

外食産業専門の店舗管理システムとして高評価  
**TastyQube Growth**  
システム導入実績

約**20%**  
(外食事業上位250社ベース)

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

**11/47** 都道府県

顧客住所管理の効率化に貢献  
**全国住所マスター「ADDRESS」**  
損害保険業界における導入率

**95%以上**  
(ペット保険、再保険など目的特化型の保険会社を除く)

# グループ概要（2024年3月31日現在）

あらゆる顧客の業務、規模、ニーズにお応えできるよう、様々な得意分野を持つ企業で構成。

商号	TIS株式会社
上場市場	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4月28日
設立	2008年4月1日
グループ会社数	連結子会社：51社 持分法適用会社：58社
連結従業員数	21,972名
連結売上高	5,490億円
時価総額 ※2024/12/30終値ベース	8,828億円
株価 ※2024/12/30終値ベース	3,737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)

連結売上高

**5,490** 億円

連結営業利益

**645** 億円

売上高営業利益率

**11.8** %

連結ROE

**16.0** %

連結自己資本比率

**59.5** %

格付

**A+ / 安定的**

(2024年11月18日現在)

グループ企業数

**110** 社

(当社+ 連結子会社+ 持分法適用会社)

グループ取引企業数

国内 約 **15,000** 社

海外 **600** 社以上

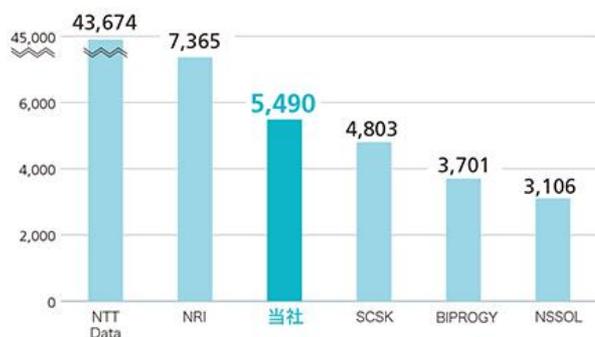
連結従業員数

**21,972** 名

ITサービス市場において、独立系・プライムコントラクターの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（2024年3月期） ※1

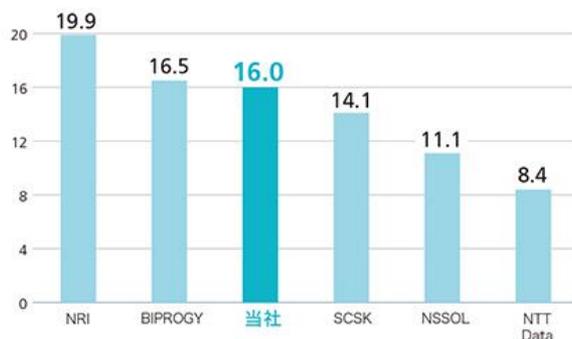
売上高（単位：億円）



営業利益、営業利益率（単位：億円、%）



ROE（単位：%）



株主総利回り (TSR)（単位：%）



※ 2019年3月末の株価を100%として算定しています。

※ 同期間の配当込みTOPIXの株主総利回りは196.2%でした。

※1 NTT Data、NRI、SCSK、BIPROGY、NSSOLはそれぞれ株式会社NTTデータグループ、株式会社野村総合研究所、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、SCSK、BIPROGY、NSSOLは国際財務報告基準（IFRS）を適用しています。

## 14期連続増収・13期連続営業増益

(TIS・インテック)  
日本の情報サービス産業の黎明期に誕生し、業界をリードしながら事業を拡大。

**2008年4月**  
ITホールディングス株式会社設立  
規模の拡大と相乗効果による進化の追求を目的として、同じ志を持つグループ同士が経営統合。独立系のリーディングカンパニーが誕生。

**2016年7月**  
事業持株会社体制へ移行  
グループ全体最適およびポートフォリオ経営の実現を目指し、グループ組織再編を実施。

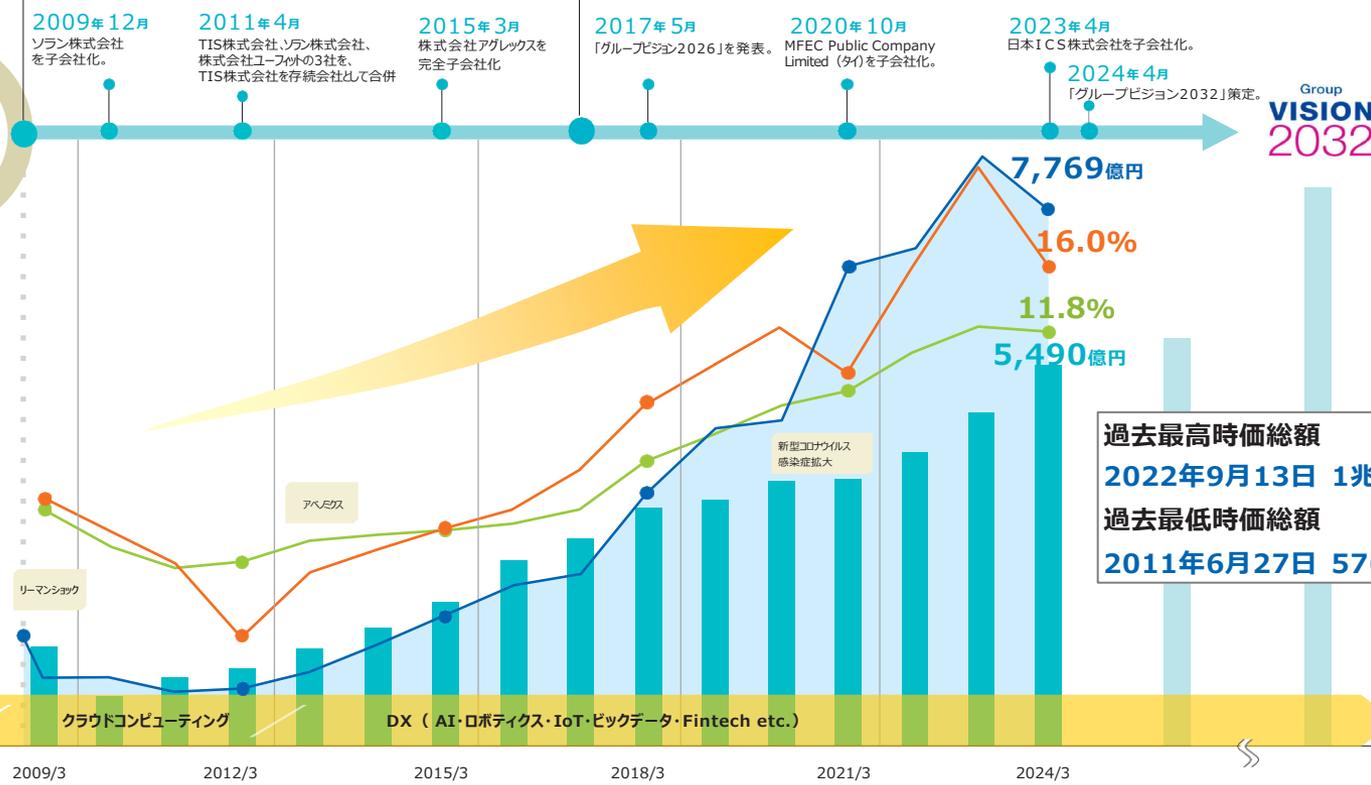
事業持株会社体制移行後の推移  
2016年7月の事業持株会社体制への移行を契機に、グループ一体経営の推進力が強まりグループの成長が大きく加速。時価総額も順調に拡大

	2016年3月期	2024年3月期
売上高	3,826億円	5,490億円
営業利益率	6.4%	11.8%
ROE	7.0%	16.0%
時価総額	2,338億円	7,769億円

**1964年1月**  
株式会社インテック (株式会社編山計算システム) 設立。旧北日本放送社屋を借りてスタート。

**1971年4月**  
TIS株式会社 (株式会社東洋情報システム) 設立。大阪市東区 (現 中央区) でソノクア開発サービスを開始。

**2000年4月**  
コマソフ株式会社 (現コマソフ株式会社) を子会社化。  
**2002年2月**  
株式会社アグレックスを子会社化。  
**2004年4月**  
株式会社ユー・フオを子会社化。  
**2005年4月**  
旭化成情報システム株式会社 (現 AJS株式会社) を子会社化。

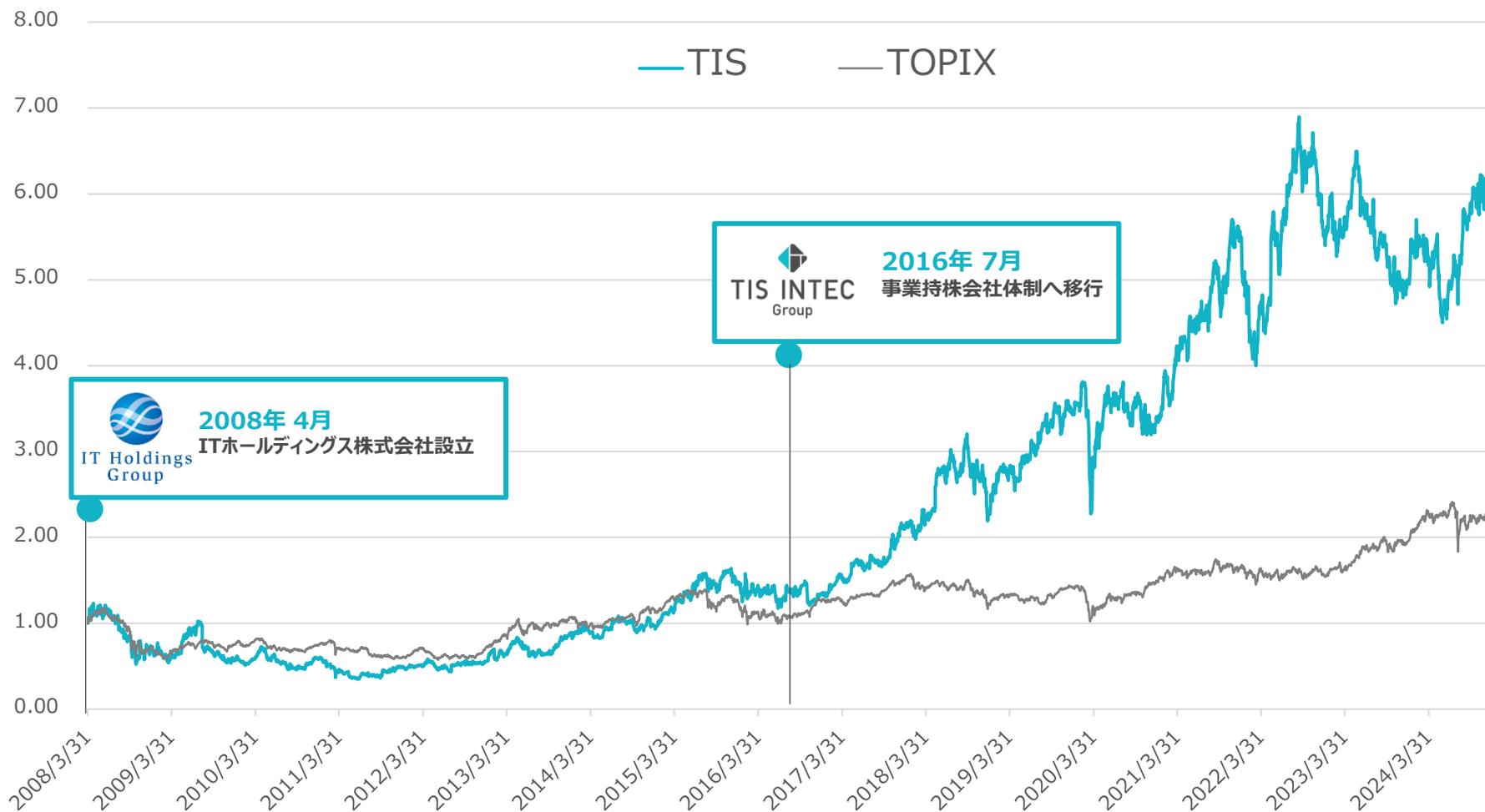


過去最高時価総額  
**2022年9月13日 1兆825億円**  
過去最低時価総額  
**2011年6月27日 576億円**

※ 2008年4月1日終値で算出

# 株価の推移

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。



※ 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として指数化  
※2024年12月30日時点

経済環境の変化への注視は必要ながら、企業成長や社会課題解決に向けたIT投資は長期的な拡大が見込まれ、良好な事業環境が期待される。

## Beyond 5G

生成AI

DX

GX

キャッシュレス

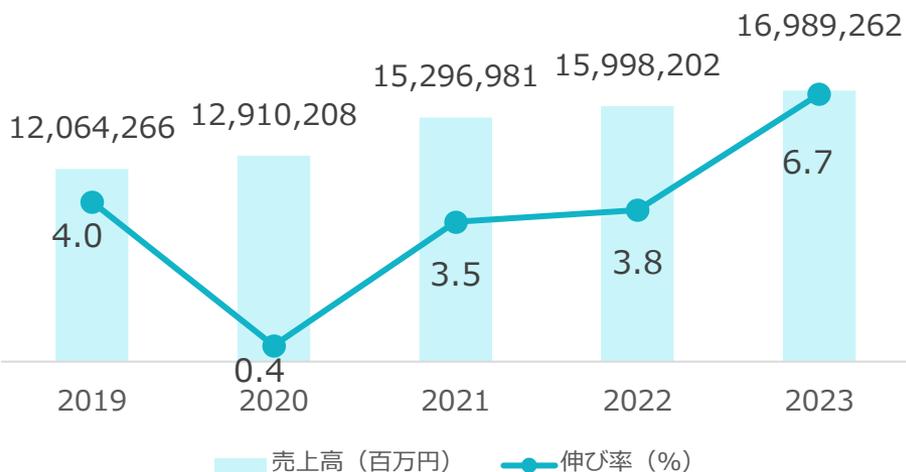
Web 4.0

第4次産業革命

2025年の崖

Society 5.0

情報サービス業の売上高推移



ローコード/ノーコード開発

サイバーセキュリティ

データアナリティクス

※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。

## 2. T I S インテックグループの特徴・強み

---

## T I S 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**

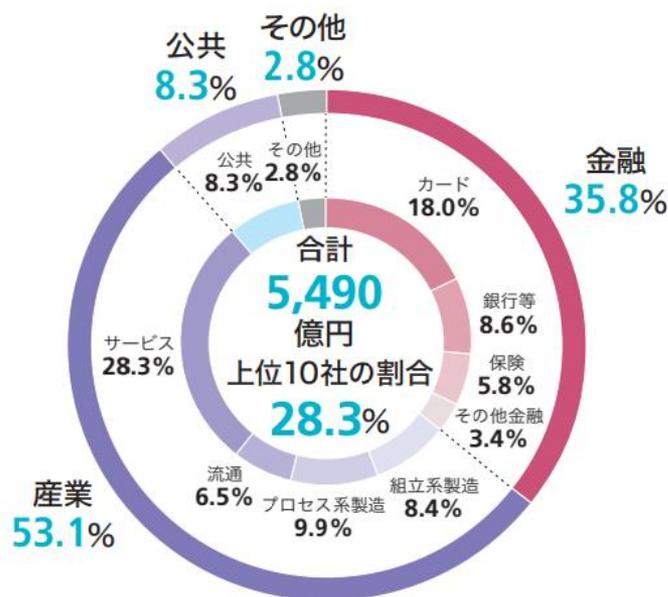
**(2) 決済領域における圧倒的なプレゼンス**

**(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幅広い顧客基盤

成長に貢献するビジネスパートナーとして、幅広い業種にわたり国内約15,000社、海外600社以上の広範な顧客基盤を有する。

## 顧客業種別売上高構成比 (2024年3月期)



### 【代表的なお客様例 (国内)】

#### <金融>

- ・JCB
- ・三菱UFJニコス
- ・三井住友カード
- ・三菱UFJ銀行
- ・日本生命保険

#### <産業>

- ・旭化成・コマツ・東京ガス
- ・リクルート・NTTドコモ

#### <公共>

- ・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

### グループ取引企業数

国内 約 **15,000** 社

海外 **600** 社以上

# (1) 強固な経営基盤 ② 充実した事業基盤

- ・関東、中部、関西、北陸を中心に幅広く事業拠点を有し、全国複数拠点にデータセンターを展開。
- ・充実した国内事業拠点に加え、海外においてはASEAN地域を中心にお客様を支援できる体制を整備。

## 国内



## 海外



連結従業員数 **21,972**人

# (1) 強固な経営基盤 ③安定した財務基盤

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

# 59.5%

(前期比 ▲4.7pt)

## ROE

# 16.0%

(前期比 ▲2.8pt)

## 純資産額

# 3,247億円

(前期比 +155億円)

## 格付

(2024年11月18日現在)

# A+ / 安定的

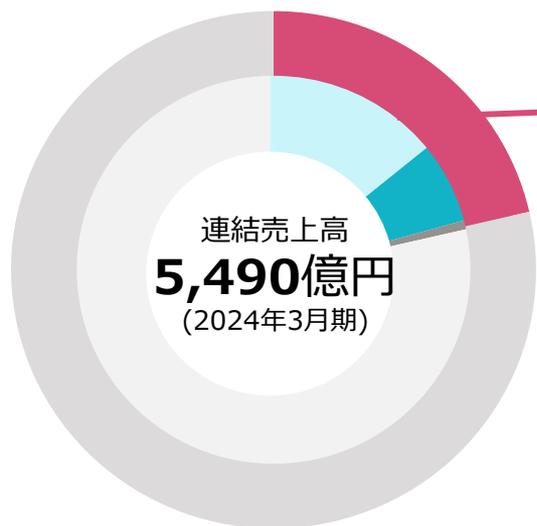
※株式会社日本格付研究所の信用格付（長期）

※2024年3月期

## (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。
- ・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。

### 当社グループの決済関連ビジネス



売上構成比 **約20%**

うち 金融IT	14%
うち オファリングサービス	7%
他	1%

SIビジネス

サービス型  
ビジネス

### ITサービス例

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)

国内のキャッシュレス決済を推進

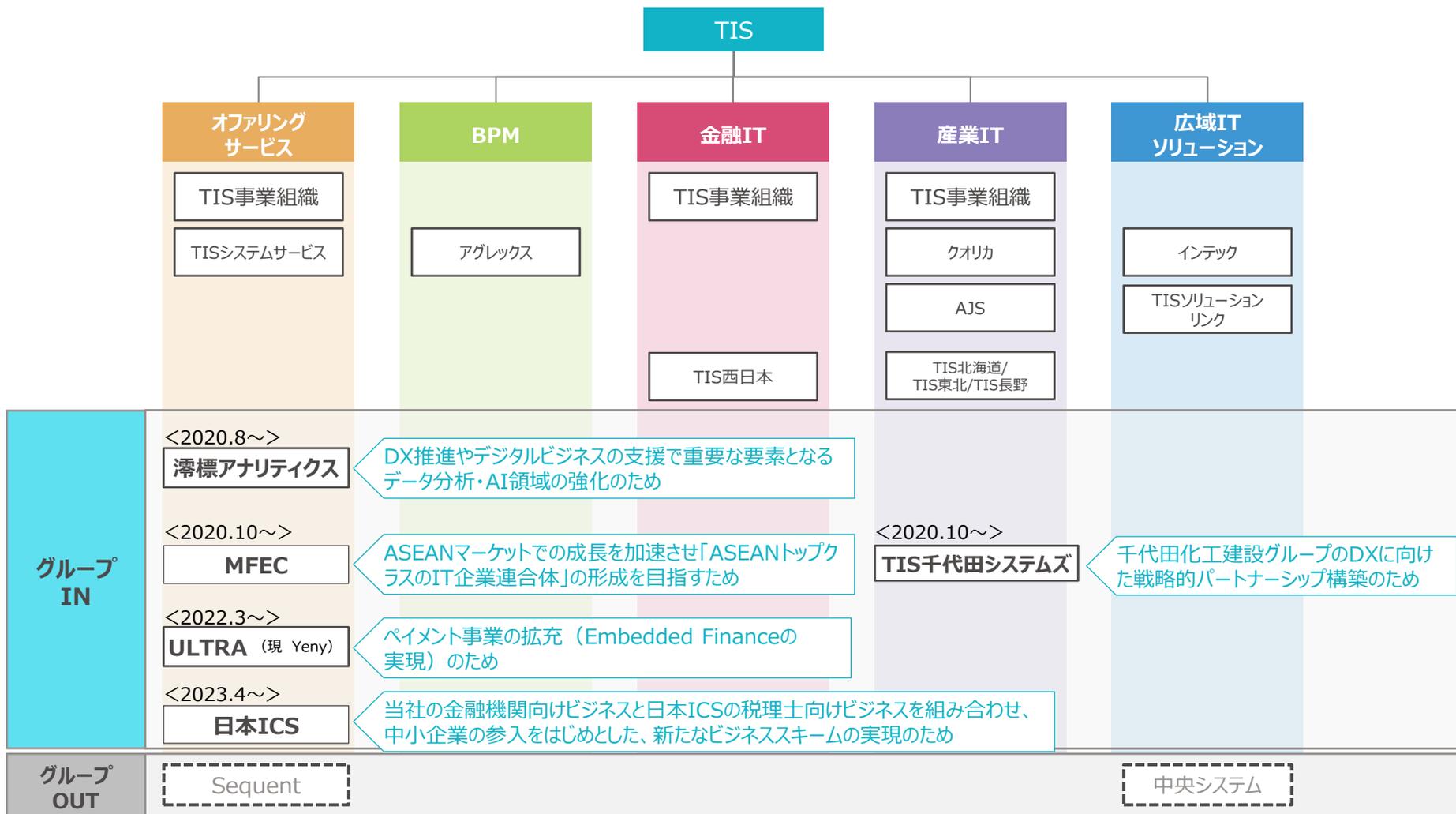
**ブランドデビットカード**  
関連サービス提供/システム開発実績

国内市場シェア  
**80%以上**

**PAYCERGE**

### (3) 独立系による柔軟・スピーディーな経営戦略

構造転換の推進および中期経営計画の目標達成に向けて、各戦略を支えるものとして事業ポートフォリオの見直しを継続的に実施。



### (3) 独立系による柔軟・スピーディーな経営戦略

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

#### ■ 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

#### CVC投資実績

累計**51社**

(2024年3月末現在)  
※2016年4月より開始

AI	FinTech
エネルギー	IoT
ヘルスケア	Blockchain

#### <近年の主な資本・業務提携>

##### Channel

Grab HD	Anabatic	MFEC
---------	----------	------

##### X-Tech

CardInfoLink/ EVONET	PromptNow	AINO
-------------------------	-----------	------

##### Emerging Tech

Atom Computing	QuEra Computing	Entropica
-------------------	--------------------	-----------

##### Management Consulting

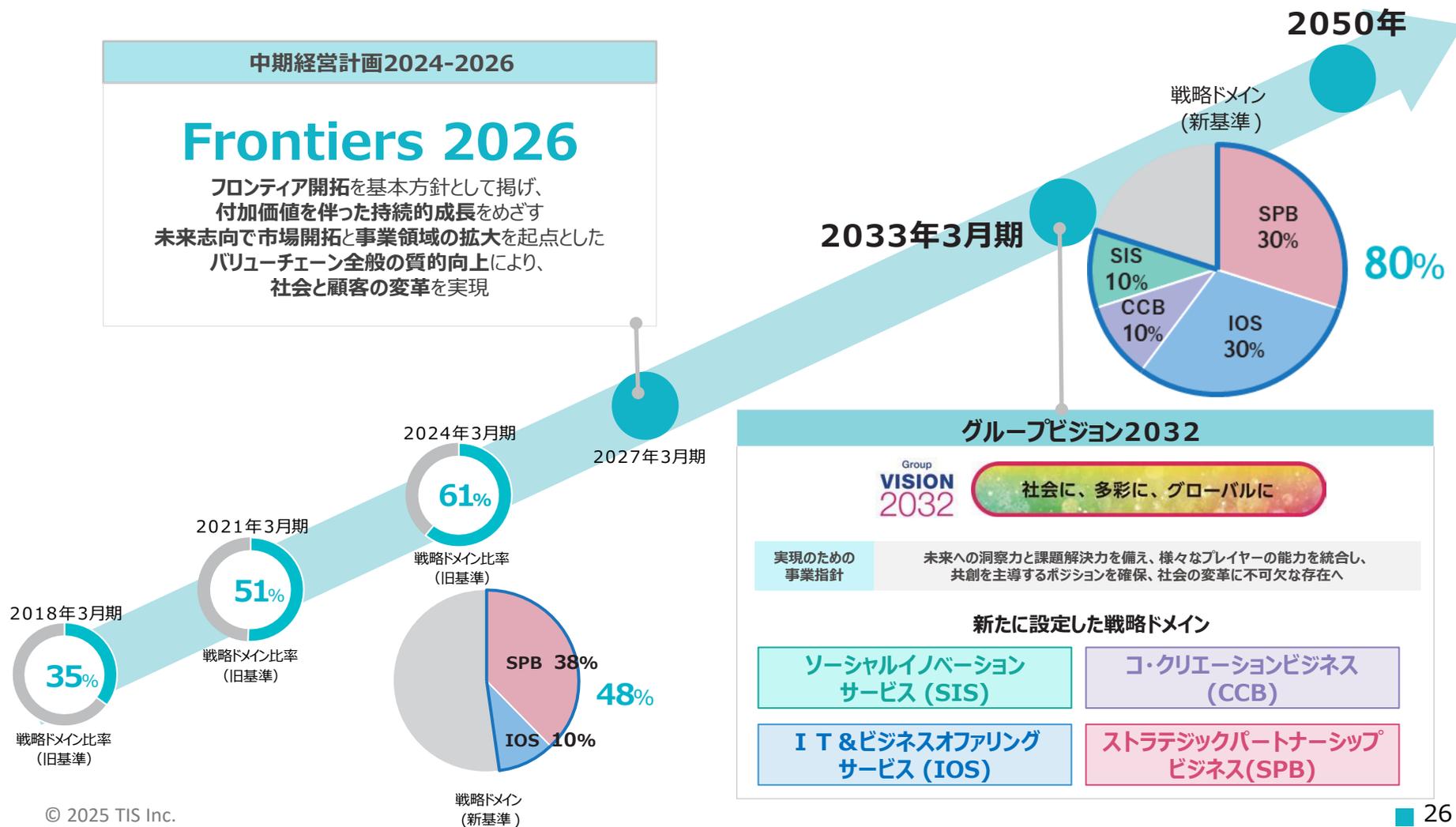
Vector Consulting Group
-------------------------

## 3. 成長戦略

---

# 長期視点で目指す方向性

- ・内外環境の大きな変化を踏まえて長期視点で目指す経営の方向性をアップデート。
- ・「社会に、多彩に、グローバルに」をテーマとする「グループビジョン2032」実現のため、事業指針に基づいて、さらなる“企業力”の強化を図る。



# 中期経営計画(2024-2026)の要旨

- ・フロンティア開拓を基本方針として掲げ、付加価値を伴った持続的成長を目指す。
- ・未来志向で新市場・顧客の開拓と事業領域の拡大を進め、バリューチェーン全体の質的向上により社会と顧客の変革を実現。

<p>基本方針</p>	<p style="text-align: center;"><b>Frontiers 2026</b></p> <p style="text-align: center;">フロンティア開拓を基本方針として掲げ、付加価値を伴った持続的成長をめざす 未来志向で市場開拓と事業領域の拡大を起点とした バリューチェーン全般の質的向上により、社会と顧客の変革を実現</p>												
<p>重要 経営指標</p>	<p>人材成長と付加価値 の循環</p> <p>PH営業利益 <b>3.5百万円超</b></p>	<p>稼ぐ力の向上</p> <p>営業利益率 <b>13.1%</b> <small>調整後営業利益率13.4%<sup>※1</sup></small></p>	<p>資産(=知財) の価値創出</p> <p>ROIC/ROE <b>13%超/16%超</b></p>	<p>社会からの信頼 の獲得</p> <p>売上高 <b>6,200億円</b></p>	<p>価値ある成長</p> <p>EPS CAGR <b>10%超</b></p>								
<p>基本戦略</p>	<p style="text-align: center;"><b>市場戦略</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 社会課題と自社の強みを踏まえて定義した成長領域に対して経営資源を集中投下</li> <li>● 事業の高付加価値化とテクノロジー投資強化の両輪でASEAN中心にスピード感を持ってビジネスを拡大</li> </ul> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th data-bbox="316 933 697 972">サービス戦略</th> <th data-bbox="703 933 1083 972">テクノロジー戦略</th> <th data-bbox="1089 933 1470 972">知財戦略</th> <th data-bbox="1476 933 1860 972">人材戦略</th> </tr> <tr> <td data-bbox="316 976 697 1239"> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 上流～業務アウトソーシングまでサービスのフルバリューチェーン化</li> <li>● 4つの社会課題<sup>※2</sup>をターゲットとしたピュアサービス<sup>※3</sup>の拡充</li> </ul> </td> <td data-bbox="703 976 1083 1239"> <ul style="list-style-type: none"> <li>● ナレッジ流通とITアーキテクトの育成と再配置の仕組みを進化</li> <li>● AI×自動化によるプロセス再開発</li> </ul> </td> <td data-bbox="1089 976 1470 1239"> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 付加価値の向上と事業規模拡大の両立のため、一層の知財蓄積・利活用を推進</li> <li>● 顧客接点情報のフィードバック強化による知財創出の促進</li> </ul> </td> <td data-bbox="1476 976 1860 1239"> <ul style="list-style-type: none"> <li>● コンサルタント700名体制への増員とコンサルティング基礎スキル一般化による課題解決力強化</li> <li>● 先鋭人材の獲得・育成と人材の機動的再配置の仕組みを整備</li> </ul> </td> </tr> </table>					サービス戦略	テクノロジー戦略	知財戦略	人材戦略	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 上流～業務アウトソーシングまでサービスのフルバリューチェーン化</li> <li>● 4つの社会課題<sup>※2</sup>をターゲットとしたピュアサービス<sup>※3</sup>の拡充</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ナレッジ流通とITアーキテクトの育成と再配置の仕組みを進化</li> <li>● AI×自動化によるプロセス再開発</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 付加価値の向上と事業規模拡大の両立のため、一層の知財蓄積・利活用を推進</li> <li>● 顧客接点情報のフィードバック強化による知財創出の促進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● コンサルタント700名体制への増員とコンサルティング基礎スキル一般化による課題解決力強化</li> <li>● 先鋭人材の獲得・育成と人材の機動的再配置の仕組みを整備</li> </ul>
サービス戦略	テクノロジー戦略	知財戦略	人材戦略										
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 上流～業務アウトソーシングまでサービスのフルバリューチェーン化</li> <li>● 4つの社会課題<sup>※2</sup>をターゲットとしたピュアサービス<sup>※3</sup>の拡充</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ナレッジ流通とITアーキテクトの育成と再配置の仕組みを進化</li> <li>● AI×自動化によるプロセス再開発</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 付加価値の向上と事業規模拡大の両立のため、一層の知財蓄積・利活用を推進</li> <li>● 顧客接点情報のフィードバック強化による知財創出の促進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● コンサルタント700名体制への増員とコンサルティング基礎スキル一般化による課題解決力強化</li> <li>● 先鋭人材の獲得・育成と人材の機動的再配置の仕組みを整備</li> </ul>										

※1 調整後営業利益率：営業利益にのれんの償却費を足し戻した値をもとに算出

※2 「金融包摂」「健康問題」「都市への集中・地方の衰退」「低・脱炭素化」の4つ。

2050年の世界からのバックキャストを行い、当社グループとして解決に貢献すべき社会課題として選定

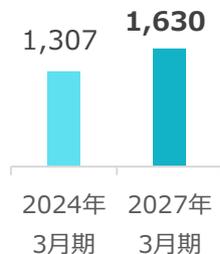
※3 基本的に全ての顧客に画一的な仕様を提供するサービスの形態

セグメント毎の市場特性を踏まえた多様なサービスの展開を通じて、事業領域を拡大、規模と高付加価値化をめざす

## オフリングサービス

- 多様なキャッシュレスニーズへの対応、新たに金融・決済の強みを持つ社会課題解決型サービスを展開
- 投資マネジメント高度化により収益力を向上

### 売上高(億円)



### 営業利益(億円)・営業利益率



## BPM

- 一部BPO領域の市場縮小が進む中、需要の高いCX領域へのシフト、他セグメントと連携したサービス展開など、事業構成を見直し成長路線へ回帰



## 金融IT

- 大型プロジェクト完遂によるピークアウトを迎えるが、顧客との共創事業創出やモダナイゼーションビジネス展開により新規顧客を獲得、顧客基盤の分散を図りながら次なる成長基盤を確立



## 産業IT

- 製造業・エネルギー・社会インフラを中心に顧客深耕とサービス展開を推進
- ERP、モダナイゼーションなど多様なサービスを強みに既存顧客の発展と新規顧客の獲得を進める



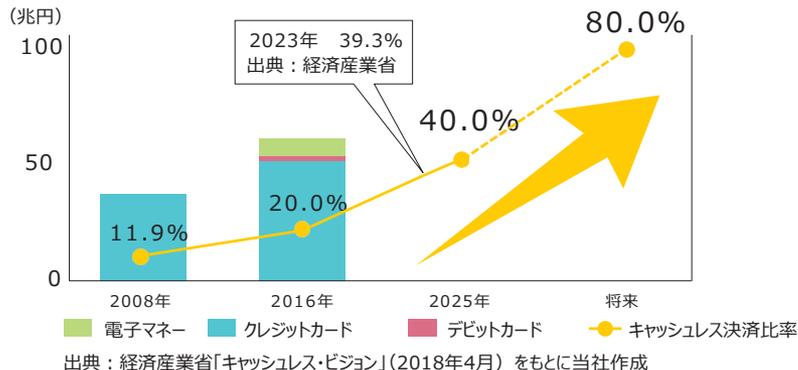
## 広域ITソリューション

- 5つの注力領域(行政、医療、金融、産業、インフラ)において顧客密着で培った独自のITソリューションを全国展開

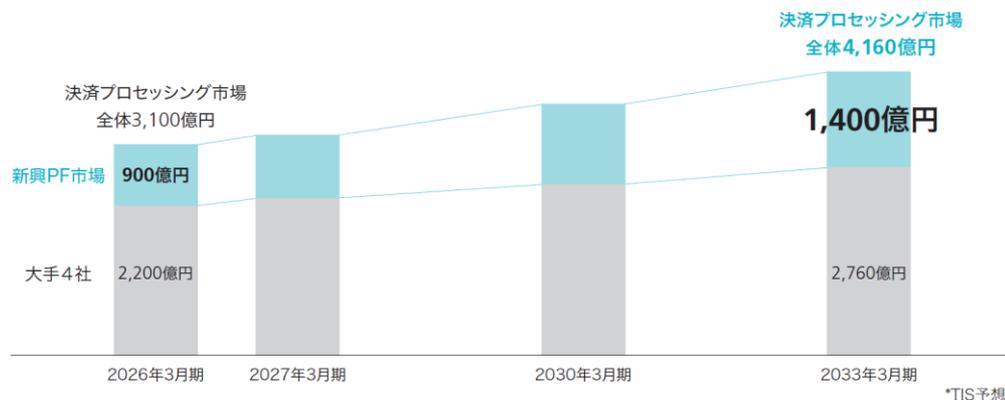


- ・キャッシュレス市場の継続的な成長予想の中、2023年3月期にローンチしたクレジットSaaSに加え、デジタルウォレットや「Embedded Finance」などのサービスラインナップの拡充により事業規模拡大。
- ・多様化する決済ニーズへ既存アセット活用で迅速・効率的な事業展開を図りつつ、収益性の向上に加え、新たな価値創造へ挑戦

## キャッシュレス支払額とキャッシュレス決済比率の推移



## 市場規模



## 事業戦略

### — 事業環境 —

- ・B2Cキャッシュレス比率の高まり、B2B、B2Eなど他領域への展開によるプロセッシング市場の拡大
- ・新たな価値創造による新興プラットフォーム市場規模は長期的に成長
- ・中堅・中小企業における企業間取引デジタル化ニーズの拡大

### 決済と親和性の高い分野で価値創造



新たな価値創造  
次世代決済へ積極投資

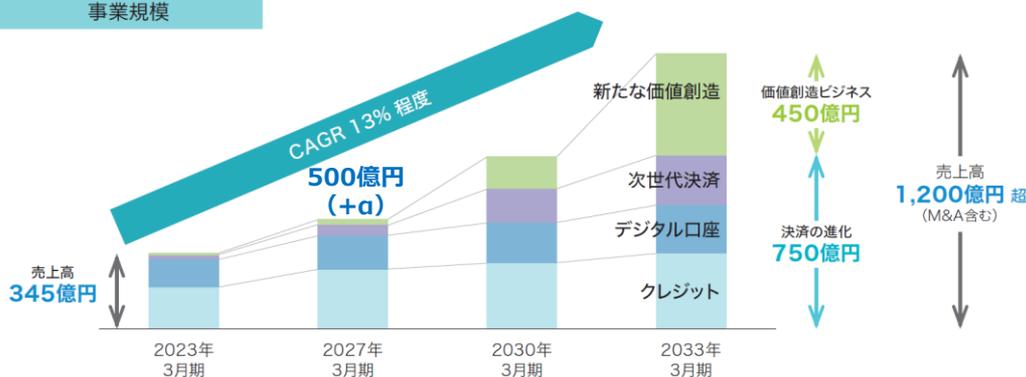
デジタル口座顧客を  
クレジットに展開  
(ライトニーズ含む)

多様化する新決済ニーズへアセット群を活用し、事業展開

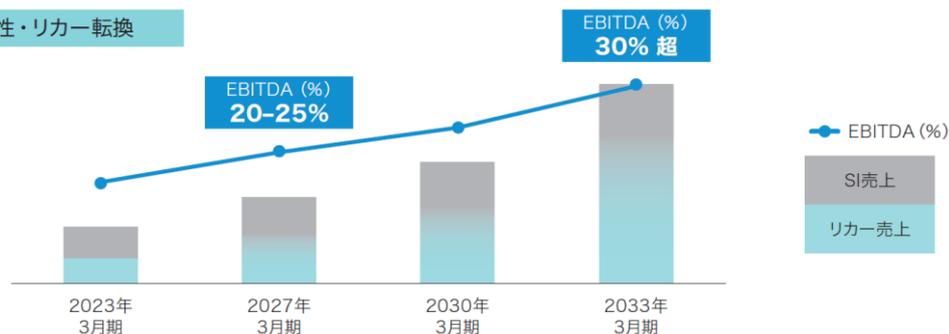
# サービス戦略（Payment事業）-トピックス-

- ・既存事業の収益性向上を図り、新たな価値創造の芽を出しつつ、EBITDA25%程度の達成を目指す。
- ・ペイメント事業全体の活性化を図るべく、従来のクレジットSaaS（フルクレジット版）の進展に先立ち、ライト版クレジットSaaSの推進を強化。

事業規模



収益性・リカー転換



## クレジット

- クレジットSaaS（フルクレジット版）  
2023年3月期にローンチ後、2社目のユーザー獲得に向けて営業活動を継続。
- ライト版クレジットSaaS  
ナッジ社との資本業務提携契約を締結。「ライト版クレジットSaaS」は堅調に立ち上がる。継続して営業活動推進。

### パイプライン

## 10社以上/50~100億円

### クレジットカードプロセッシングサービス （クレジットSaaS）

クレジットカードのイシューング業務に必要な環境をトータルで提供するサービス。

提供形式がSaaS型のため、導入時にかかる費用を抑制しながら必要な機能・サービスを利用可能。

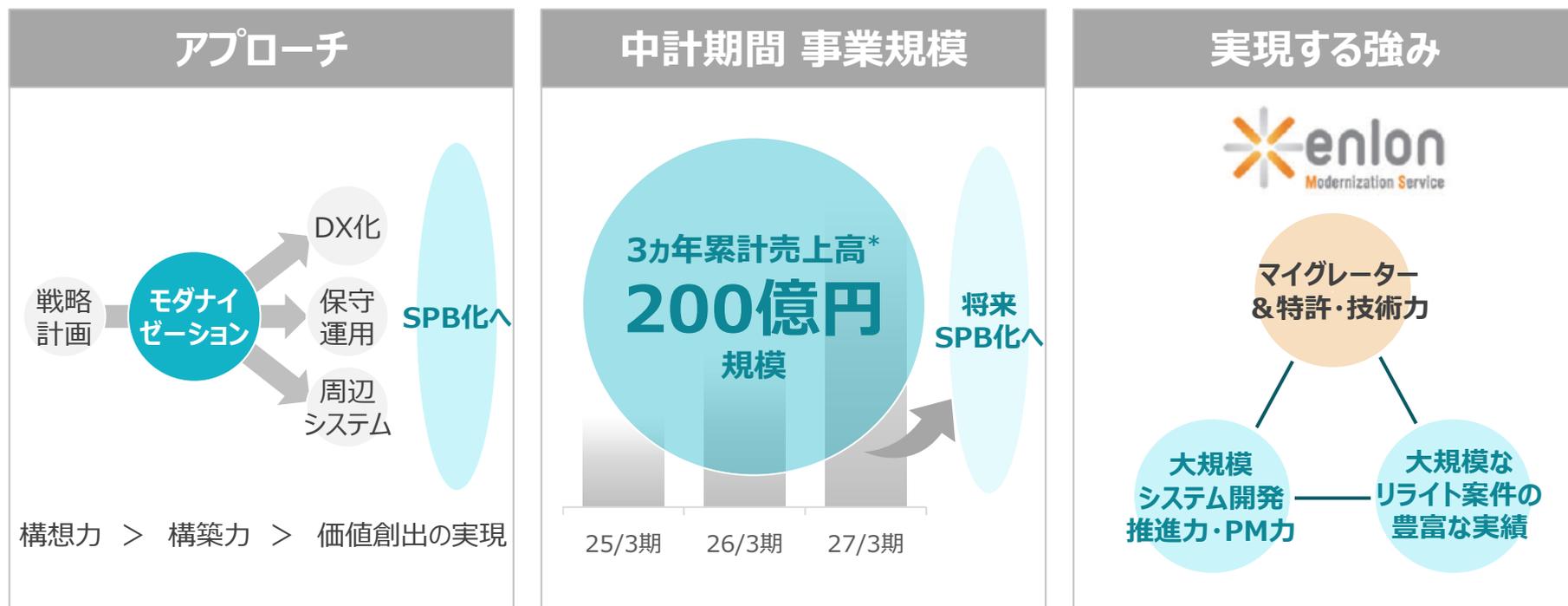
## デジタル口座

- B2B領域において、地方銀行・日本ICSとの座組で、地域SMB事業者への法人取引DXを展開。今後、全国SMB事業者への拡大を目指す。

# 市場戦略（モダナイゼーション事業）

- ・ビジネス変革推進の要であるDX化を支える、IT環境のモダナイゼーションは活況が見込まれる。
- ・産業IT・金融ITにおける成長ドライバーの一つと位置づけ、当社固有サービス“Xenlon”の活用による取り組みを推進。そして将来に向けたストラテジックパートナーシップビジネス（SPB）創出、拡充を目指し挑戦。

【事業説明会（モダナイゼーション事業）】 詳細はこちら ▶ [https://www.tis.co.jp/documents/jp/ir/finance/meeting/241203\\_1.pdf](https://www.tis.co.jp/documents/jp/ir/finance/meeting/241203_1.pdf)

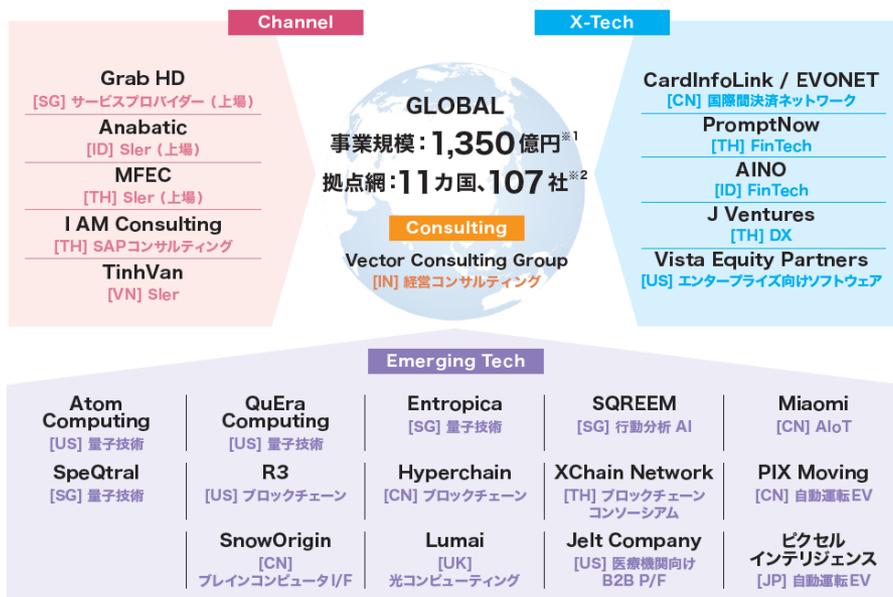


**「モダナイゼーション」を契機として基幹系システム領域を支援  
顧客の信頼獲得を通じて取引深耕を図り、強固なパートナーシップを構築**

# 市場戦略 (グローバル戦略)

莫大なマーケットポテンシャルを持つアジアを長期ターゲットとして、ASEANでのビジネスを拡大させ、FY2026の連結売上高1,000億円を目指す。

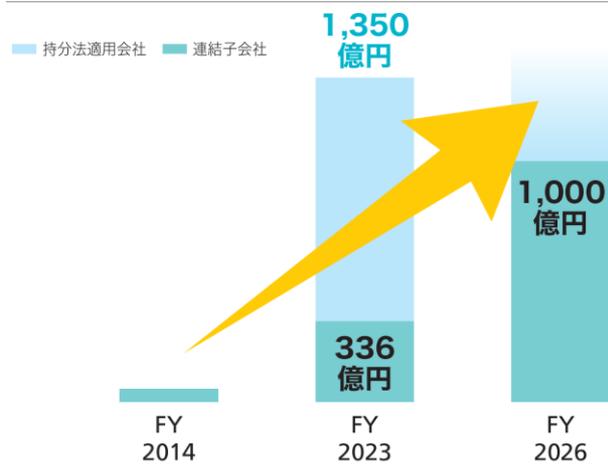
## グローバルパートナーシップ



## 重点施策

- ① Channelの Value Up**
  - ✓ 収益性の向上に向け、既存事業の事業構造改革と高付加価値サービスへのシフトにチャレンジ
- ② 投資ターゲットの多様化**
  - ✓ 社会課題解決につながる革新的サービス、または関連する最先端技術をターゲットに投資を加速
- ③ Value Chainの拡充**
  - ✓ 2023年に提携したインドのVector Consulting Groupを中心としたコンサルティング事業の展開
  - ✓ アジアにおけるコンサルティング領域拡大
- ④ 新規事業創出人材の獲得と育成**
  - ✓ トップ大学との産官学連携、および事業の実践と教育機会の提供による新規事業創出・変革をリードする人材の獲得・育成

## グローバル事業売上高



CN : 中国、ID : インドネシア、IN : インド、SG : シンガポール、TH : タイ、US : アメリカ、UK : イギリス、VN : ベトナム、JP : 日本  
※1 連結子会社の売上高合計、2023年12月期実績を期末レートで換算 ※2 2024年6月末時点

Channel	ローカル市場での事業拡大のための現地企業との資本・業務提携
X-Tech	新規事業・サービス創出のための資本・業務提携
Emerging Tech	次世代の技術開拓のための各国有力企業・大学・政府機関との協働
Consulting	バリューチェーン拡大のための資本・業務提携

- ・当社グループの最重要の経営資本である人材に対し、積極的な投資を継続
- ・専門性を兼ね備えた人材が高い付加価値を提供できるよう、社員一人ひとりの新たな挑戦を支援し、社員と会社の価値交換の善循環を促進

## Frontiers 2026

### 人的資本経営の深化

専門性を兼ね備えた人材が  
フロンティア開拓をリードし、高い付加価値を提供

#### 事業戦略を牽引する先鋭人材の確保

ITに閉じない  
能力獲得と共創による

課題解決力  
の強化

顧客・市場の真の  
課題に先回りし  
アプローチする

洞察力  
の強化

ソリューションの全体  
デザイン・一本化を  
リードする

統合力  
の強化

#### 事業拡大・変化に応じた人材の確保・育成

多様な人材が活躍しイノベーションを生む風土や文化の形成

経済発展と社会課題解決の両立

経済価値

持続的な企業価値の向上



社会価値

社員の働きがいの向上

### 人材への投資による付加価値向上サイクル



付加価値向上に向けて、生産性20%増を目指すべく  
先鋭人材の拡充を図る

重点的に  
拡充を行う  
先鋭人材

- ・ 課題解決力を高めるための「コンサルタント」
- ・ 洞察力を高めるための「高度営業人材」
- ・ 統合力を高めるための「ITアーキテクト」

教育・報酬等へ100億円超の積極投資により以下を達成

1人あたり営業利益

働きがい満足度\*

2.9百万円  
24/3期

3.5百万円超

27/3期

52%  
24/3期

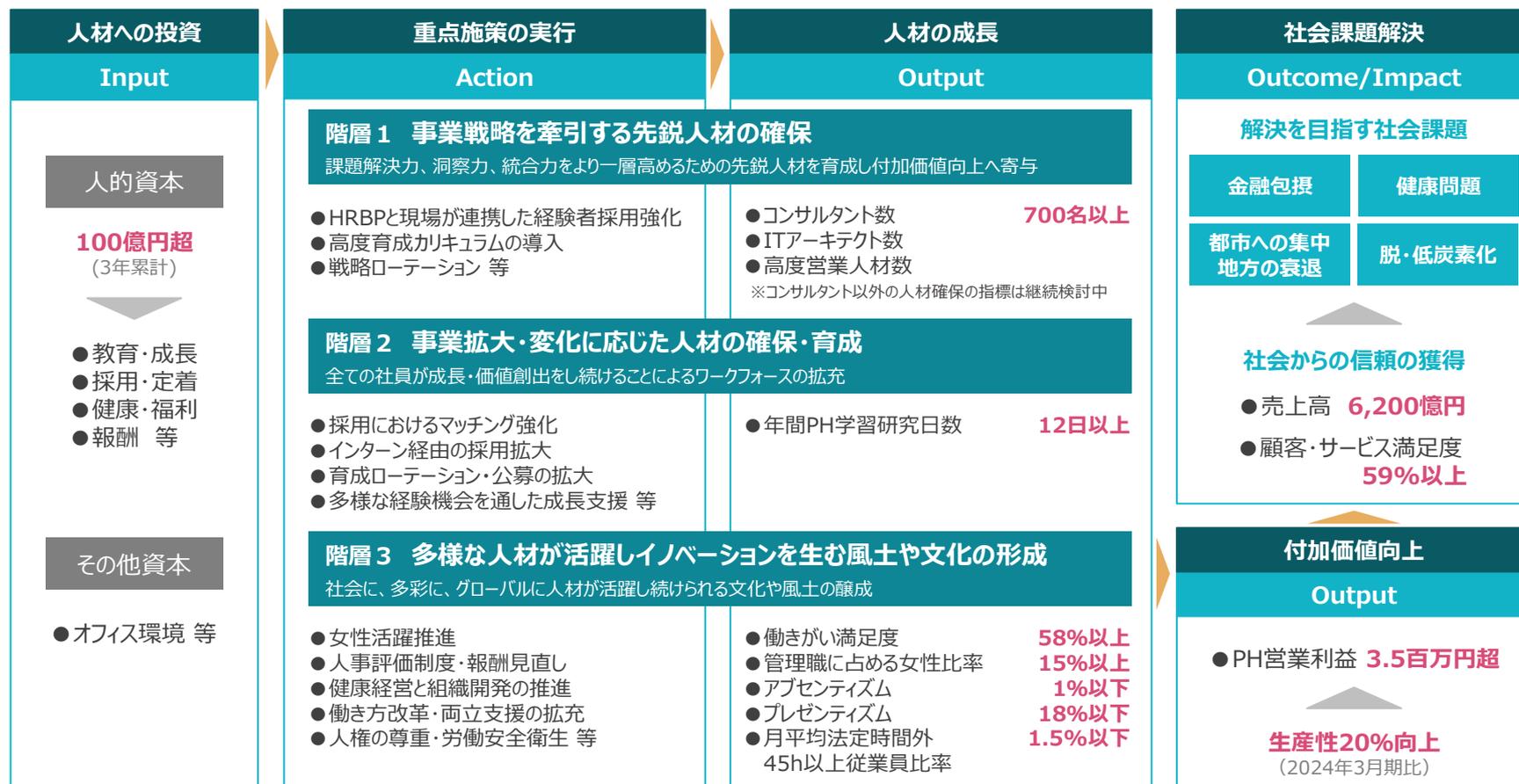
58%

27/3期

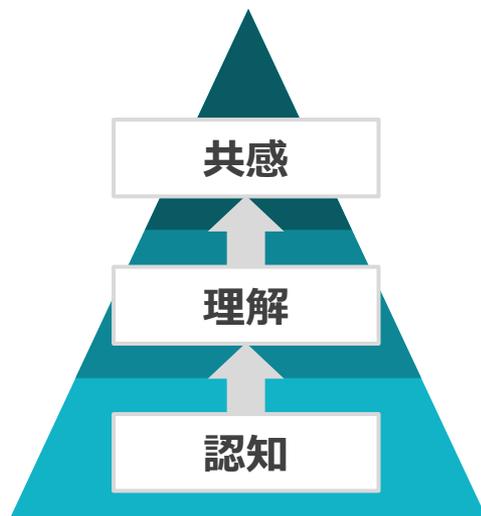
# 人材戦略

- ・人材投資による付加価値向上サイクルの実効性を高めるため人的資本シナリオを整備。
- ・事業の根幹となるプロジェクトマネージャー等の継続的な人材強化に加え、フロンティア開拓を牽引する先鋭人材を拡充し高い付加価値を提供できるよう、三階層のテーマに対する取り組みを推進。

## 当社独自の人的資本シナリオ



・あらゆるステークホルダーから選ばれる企業グループを目指し、引き続きブランド価値向上に注力



「選ばれる存在」

持続的な企業価値向上に資する  
ブランド価値の向上

「知られる存在」

『ITで、  
社会の願い  
叶えよう。』  
の体現

## グループ認知度

2024年2月 TIS独自調査 (ビジネスパーソン)

**70%** テレビCM展開前比で51%増

## CM認知度

2024年2月 TIS独自調査 (ビジネスパーソン)

**83%**

## IT業界新卒就職人気企業ランキング

楽天みん就「2025年卒IT業界新卒就職 人気企業ランキング」

全体：**8位** 独立系：**2位**

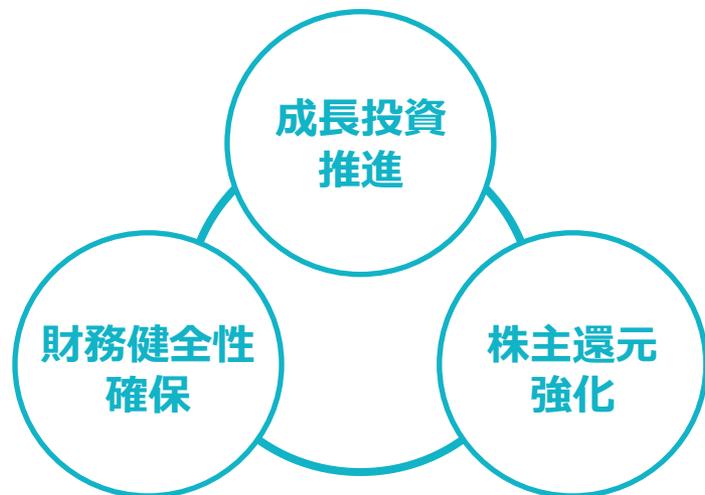


新テレビCM「その願い、ほっとけない。」篇  
放映開始

- 健全な財務基盤を元に積極的な成長投資による持続的な成長を実現、資本効率向上・株主還元強化とのバランスをとり、さらなる企業価値向上を追求する

## 財務方針

- ✓ 成長投資3年累計約**1,000億円**
- ✓ 事業ポートフォリオ最適化への積極投資
- ✓ 資本コストを上回るリターンを持続的創出、エクイティスプレッド拡大の追求



- ✓ キャッシュ創出力の向上に応じた**資本構成の適正化**を意識し、D/Eレシオ0.5まで許容
- ✓ 格付「A格」の維持  
※2023/11/13現在「A+」
- ✓ 現預金水準をコミットメントライン併せ月商2ヶ月程度保有
- ✓ **総還元性向50%**(目安)  
※45%からの引き上げ
- ✓ 1株当たりの配当充実の継続
- ✓ 保有する自己株式は原則発行済株式総数の5%程度、超過分は消却

## 持続的な企業価値の向上

### ROE

2027年3月期

**16%超**

- ✓ 最低ラインとして一過性要因除きで2024年3月期を上回る水準の実現を設定。**長期視点では20%超**をめざす。

### ROIC

2027年3月期

**13%超**

- ✓ 財務規律は持ちつつ、積極的な成長投資により長期的な視点では高い水準の実現をめざす。

### EPS成長

CAGR

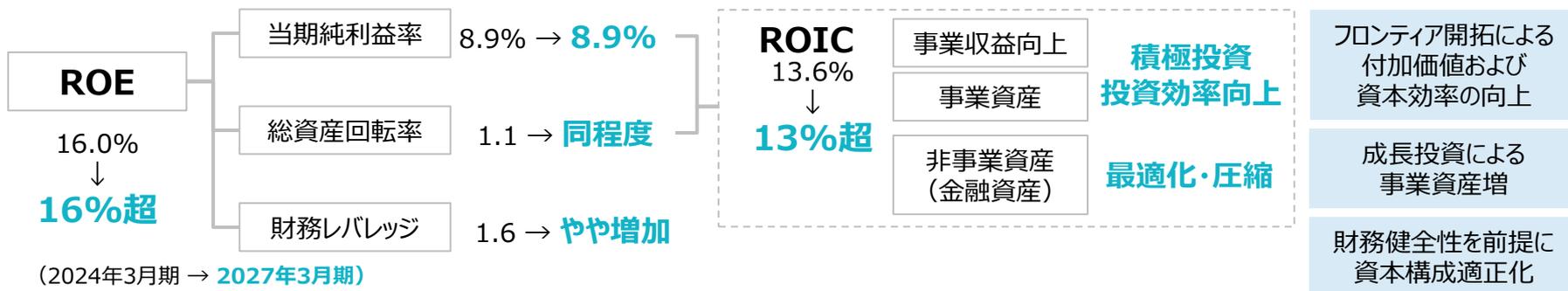
**10%超**

- ✓ 持続的な事業成長を中心として引き続き1株あたり価値向上の実現をめざす。

- ・利益成長に基づくキャッシュ創出力の向上により、積極的な成長投資と株主還元の充実化を推進
- ・投資機会に応じた資金調達、資本構成適正化に向けた施策は状況等を勘案し、機動的に実施



## ROE、ROICの向上構造



持続的な成長のための積極的な先行投資により、社会/顧客に対する価値創造型の共創パートナーとしてのポジション・能力・体力を確立し、これからの市場と顧客に選ばれ続ける存在を目指す。

## 成長投資 約1,000億円(3年累計)

### 投資内容

### 投資方針

内部強化 300億円	人材	<ul style="list-style-type: none"> <li>高付加価値化のための先鋭人材拡充に向けた採用・育成等のさらなる強化</li> <li>重点拡充対象とするコンサルタント、高度営業人材、ITアーキテクトへの集中投資</li> </ul>
	研究開発 (R&D)	<ul style="list-style-type: none"> <li>新たな価値観や構造変化を生み出し、事業共創や生産革新、課題解決力強化を牽引するための最先端テクノロジーの研究開発</li> <li>新規事業創出を加速させるための応用研究</li> </ul>
	ソフトウェア	<ul style="list-style-type: none"> <li>デジタルソリューションのビジネスモデルの頂点を目指したサービスラインナップ拡充</li> <li>社会課題解決や業界プラットフォーム構築に向けたソフトウェア開発投資の継続</li> </ul>
M&A(出資) 700億円		<ul style="list-style-type: none"> <li>オフリングサービス(特にペイメント領域やバリューチェーン拡大等)の確立を軸とした差別化・集中化のためのM&amp;Aの実行</li> <li>技術・ノウハウ獲得や共同事業を推進するための出資</li> </ul>



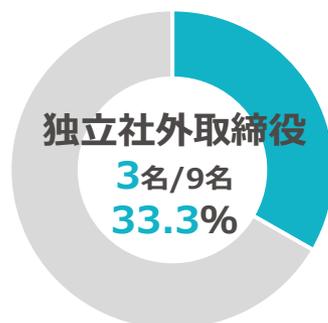
# コーポレートガバナンス（サマリ）

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。

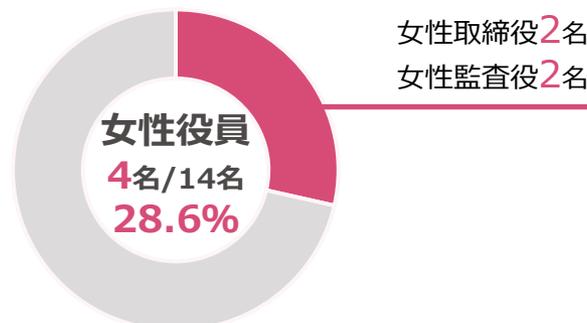
## ■コーポレートガバナンスサマリー

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	毎期実施 ⇒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

取締役会(独立性)



取締役会・監査役会(多様性)



引き続きサステナビリティ経営の一層の進化をめざし、中長期的視点で付加価値を伴った持続的成長を目指す。

## 事業活動を通じた社会課題解決

- 事業とサステナビリティの融合を図り、戦略ドメインに沿った事業推進そのものが社会価値を創出

### Environment

#### 脱炭素社会と循環型社会への寄与

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

### Social

#### ステークホルダーエンゲージメントの持続的向上

- 人材への投資による付加価値向上サイクルの実効性を高めるため人材投資フレームを整備
  - ✓ 教育・報酬等へ100億円超の積極投資
  - ✓ 付加価値向上に向けて、生産性20%増を実現
- 人権に関する取り組み強化
  - ✓ ライツホルダーを想定した負の影響の軽減する体制の構築

### 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

- グループ/グローバル経営管理の高度化
- 持続的な企業価値向上に向けた最適事業構成の追求
- 中長期の企業価値向上に対応する役員報酬制度
- 取締役会の多様性の向上、モニタリング機能の向上
- 業務の標準化・シェアード化を通じた効率化と内部統制強化の継続

バリューチェーン全般の質的向上により社会と顧客の変革の実現をめざし、事業活動を通じた社会への影響をより広い視野で計測するため、財務指標に加え非財務指標を設定

マテリアリティテーマ	進捗計測の視点/方針	指標	対象※2	2027年3月期目標	2024年3月期実績
1 多様な人材が 生き生きと 活躍する社会を	<b>従業員の能力の発揮</b> 専門性を兼ね備えた人材が フロント開拓をリードし、 高い付加価値を提供	働きがい満足度	B	58%	52%
		コンサルタント数	B	700人	510人
		管理職に占める 女性従業員の割合	B	15%	12%
2 イノベーション・ 共創を通じ、 社会に豊かさを	<b>社会への価値提供</b> 事業とサステナビリティの融合を図り、 戦略ドメインに沿った事業推進 そのものが社会価値を創出	戦略ドメイン比率※1	A	52%(新基準)	48%(新基準)
		PH営業利益	A	3.5百万円超	2.9百万円
		成長投資	A	3か年累計 1,000億円	3か年累計 720億円
3 高品質な サービスを通じ、 社会に安心を	<b>社会から求められる品質</b> 知財の蓄積と流通を支えるマネジメントと 魅力的な品質の実現	顧客・サービス満足度	C	59%	54%
		ビジネスパートナー満足度	D	81%	77%
4 コーポレート ガバナンスを 高め、 社会から信頼を	<b>社会から選ばれる企業</b> グループ全体の内部統制の継続的 pursuit・ 脱炭素社会と循環型社会への寄与	GHG排出量(Scope1+2)※3 [2020年3月期比]	A	70%削減	60%削減(見通し)
		再生可能エネルギー利用率※3 (オフィス・データセンター)	B	2031年3月期 100%導入	55%導入(見通し)

※1 2023年度の戦略ドメイン実績は61%であるが、本中期経営計画の戦略ドメインの見直しに伴いより厳しく精査した結果、新たな基準にて23年度を48%と再設定し当基準にて目標設定

※2 対象・・・A：グループ連結 / B：グループ国内連結 / C：TIS、インテック、アグレックス、クオリカ、AJS、TISソリューションリンク / D：TIS、インテック

※3 2024年3月期実績のみ対象は、TIS、インテック、アグレックス、クオリカ、AJS、TISソリューションリンク、TISシステムサービス、TIS東北、TIS長野、TIS西日本、TIS北海道、TISビジネスサービス、ソランピュア、MFEC Public、Business Application、Motif Technology Public、Hongson、MISO Digital、Prain Fintech、Msyne Innovations、Playtorium Solutions

## 社会的責任投資指数組み入れ状況



2024 CONSTITUENT MSCI日本株  
女性活躍指数 (WIN)

2024 CONSTITUENT MSCIジャパン  
ESGセレクト・リーダーズ指数

※ 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



## IR関連・その他指数への組入れ

「第2回日経統合報告書アワード」  
準グランプリ



JPX-NIKKEI 400

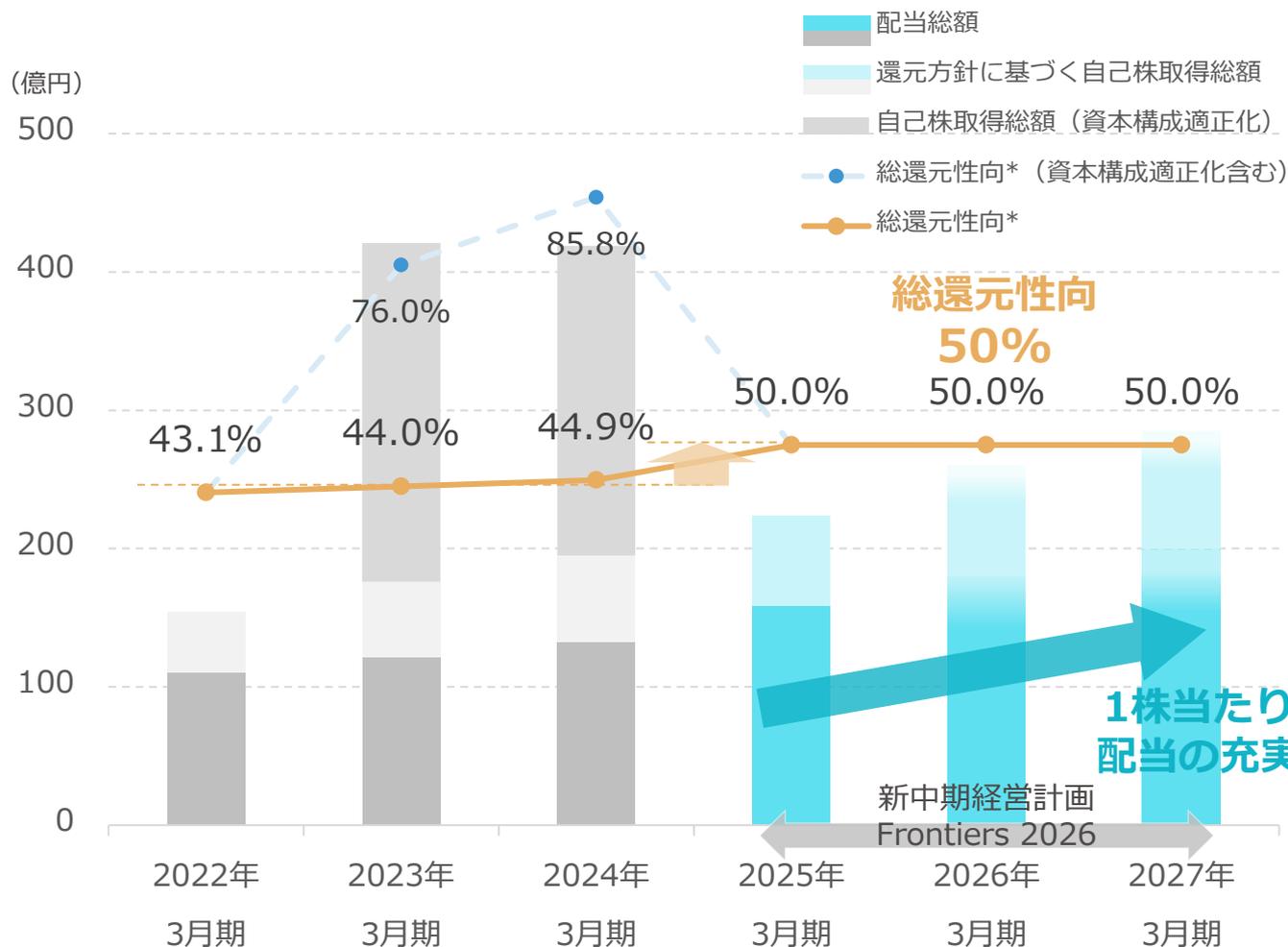


## 4. 株主還元

---

# 中期経営計画（2024-2027）における株主還元方針

- ・総還元性向を45%から50%(目安)に引上げ
- ・1株当たり配当も継続的な充実化をし、株主とのエンゲージメントを高める



総還元性向  
**50%\***  
(45%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

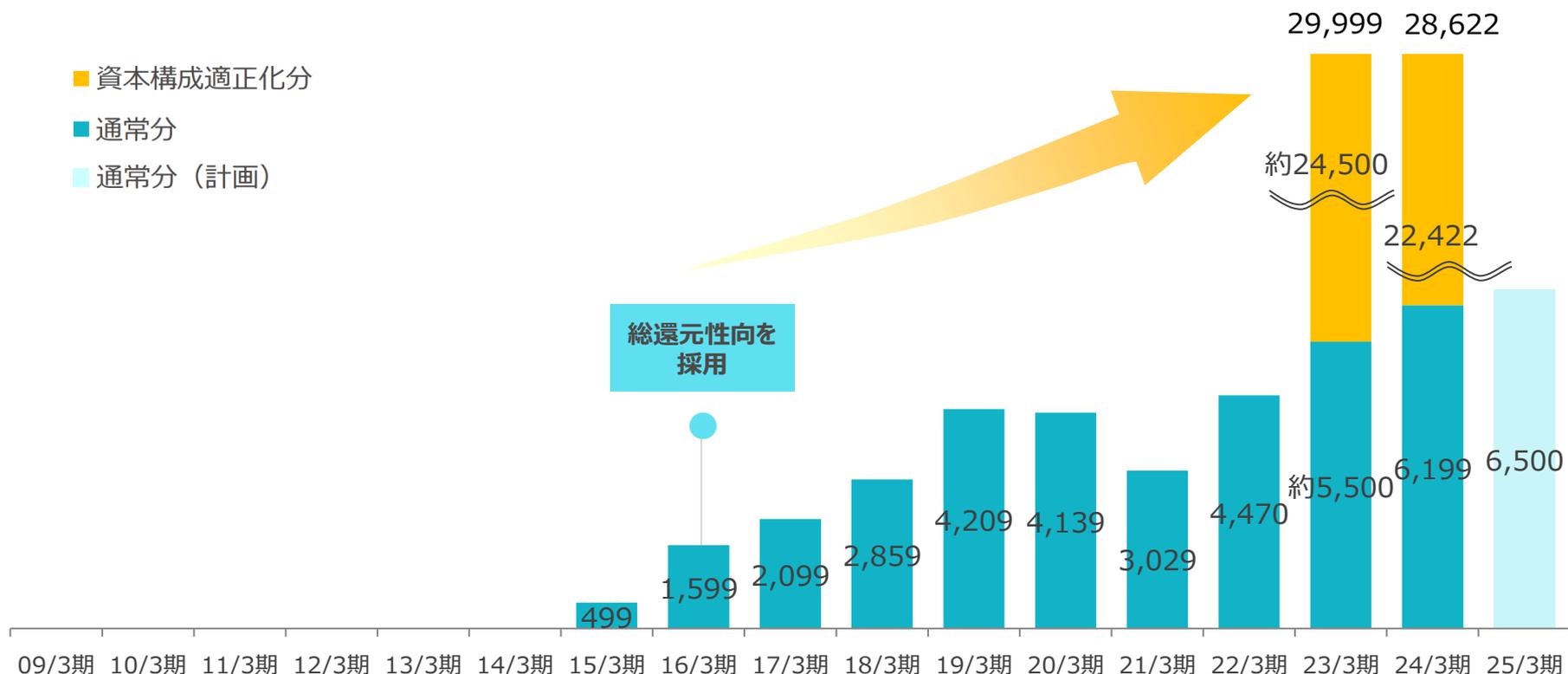
1株当たり配当の充実

新中期経営計画  
Frontiers 2026

# 株主還元（自己株式の取得）

総還元性向の採用に伴い、継続的な自己株式の取得を実施。  
なお、2023年3月期および2024年3月期には資本構成の適正化を目的とした大規模な取得を追加。

## 自己株式取得総額の推移（百万円）



## 5. 最後に

---

✓ TISインテックグループは、企業向け「総合ITサービス企業」。独立系の最大手として国内トップクラスの地位を確立。

✓ **14期連続増収・13期連続営業増益。**

※2024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12期連続増配。**

※2024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。**

# 長期成長シナリオ ～持続的な企業価値向上を目指して～

**2008年 4月**  
経営統合により、  
ITホールディングス株式会社設立

**2009年 12月**  
ソラン(株)を  
子会社化

**2011年 4月**  
TIS(株)、ソラン(株)、  
(株)ユーフィットの3社を  
TIS(株)を存続会社として合併

**2015年 3月**  
(株)アグレックスを  
完全子会社化

**2016年 7月**  
事業持株会社体制へ移行  
TISインテックグループへ

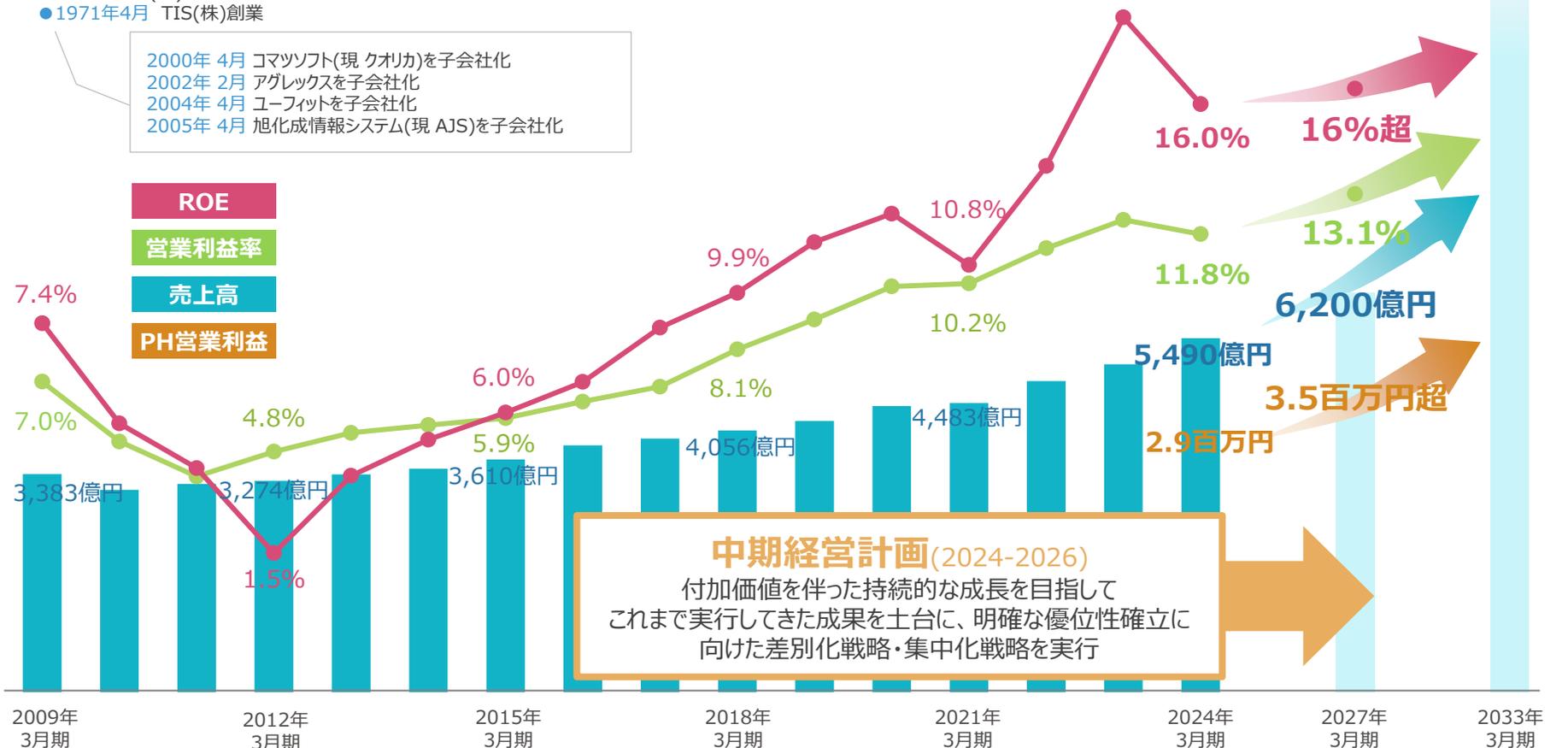
**2020年 10月**  
MFEC Public Company Limited  
(タイ)を子会社化

**2023年 3月**  
日本ICS(株)を  
完全子会社化

**2024年 4月**  
グループビジョン2032  
中期経営計画(2024-2026)策定

- 1964年1月 (株)インテック設立
- 1971年4月 TIS(株)創業

2000年 4月 コマツソフト(現 クオリカ)を子会社化  
2002年 2月 アグレックスを子会社化  
2004年 4月 ユーフィットを子会社化  
2005年 4月 旭化成情報システム(現 AJS)を子会社化



**中期経営計画(2024-2026)**  
付加価値を伴った持続的な成長を目指して  
これまで実行してきた成果を土台に、明確な優位性確立に  
向けた差別化戦略・集中化戦略を実行

# 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

＜持続的な企業価値向上に向けた基本スタンス＞

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

事業活動を通じた社会課題の解決

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

積極的な  
成長投資

ステークホルダー  
との共創

構造転換

長期視点での  
環境対応

ステークホルダー  
エンゲージメント

継続的な  
ガバナンス高度化

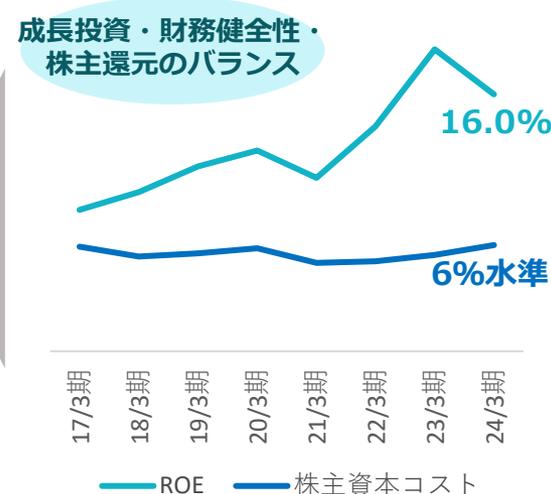
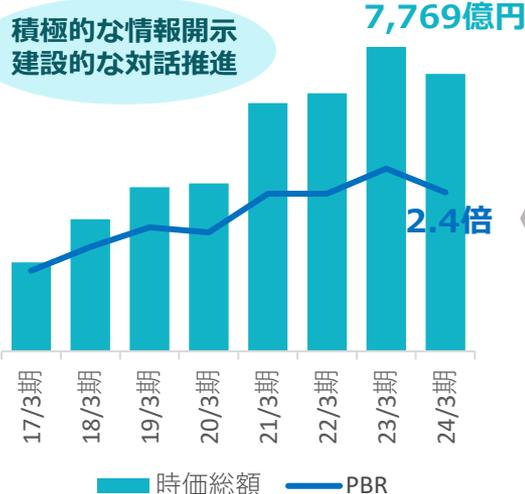
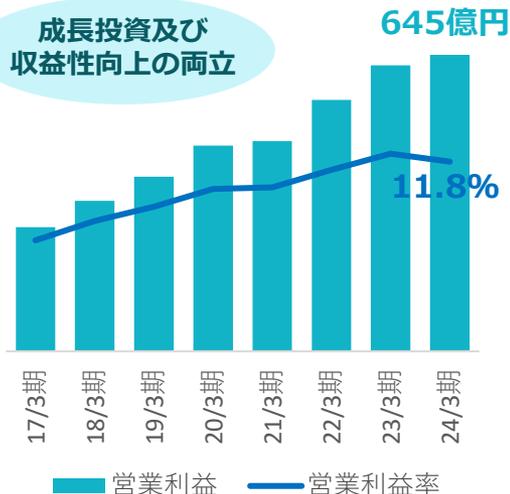
持続的な社会への価値提供力と企業成長力の拡充

ESG高度化の推進及び外部機関からの評価獲得

### 事業利益/収益性

### 市場評価

### 資本効率性



人材をはじめとする将来に向けた成長投資を積極的に推進する中でも着実な事業成長に伴い、事業利益の拡大及び収益性向上を実現。

ESGを含めた積極的な情報開示及び建設的な対話を通じ、経営への理解促進・信認や経営高度化推進の結果、市場評価は大きく向上。

事業成長によるEPSの向上に加え、資本構成適正化に向けた財務施策を推進した結果、エクイティスプレッドは拡大傾向で推移。

今後も資本コストを上回るリターンの持続的な創出を通じた企業価値の持続的な向上をめざす。

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。



2024  
日興アイ・アール  
総合部門

日興アイ・アール 総合ランキング2024  
企業ホームページ 最優秀サイト



トップメッセージ



統合報告書



IRライブラリ



大和インバスター・リレーションズ  
2024年 インターネットIR・優秀賞



Gomez IRサイト  
総合ランキング2023年 銀賞

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」