

ITで、社会の願い叶えよう。



グループブランドについて

ロゴマークについて

グループ各社が様々なエキスパートであり、その集合体としてのTISインテックグループの一体感、そして未来へ向かって進み続ける躍動感を表現しています。また、TISインテックグループはお客様の課題解決とともに取り組むパートナーとなることを目指し、角の丸みは“あたたかみ”や“エモーショナル”を表現しています。コーポレートカラーは、新たな挑戦の場を表すオーシャンブルーと、堅実さと確かな技術の裏付けを象徴するインテリジェントグレーとしました。

ブランドメッセージについて

グループ基本理念「OUR PHILOSOPHY」で掲げている「デジタル技術を駆使したムーバー」として、社会課題を解決し、新たな価値を創造するグループを目指していくことを表現しています。

TIS株式会社

〒160-0023 東京都新宿区西新宿8-17-1 住友不動産新宿グランドタワー

【お問い合わせ】

企画本部経営管理部 TEL: 03-5337-4569 E-mail: tis_ir@tis.co.jp

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

TIS202109

統合報告書 2021

2021年3月期(2020年4月1日～2021年3月31日)

ITで、社会の願い叶えよう。



証券コード:3626

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。

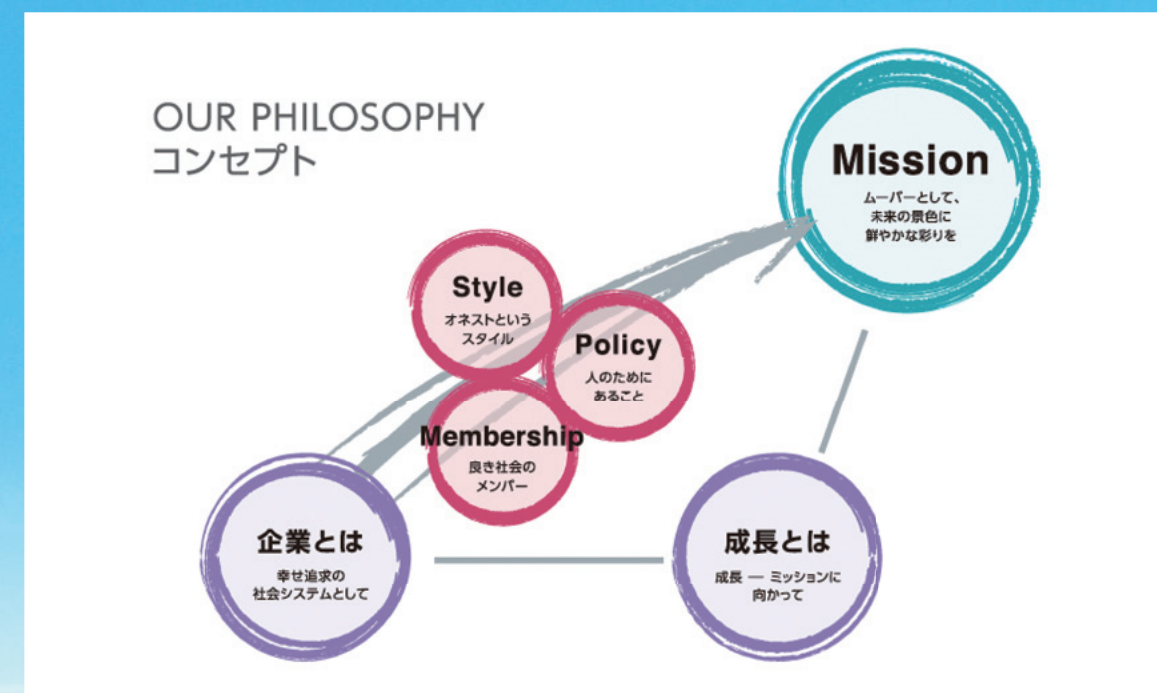
それによって社会にさらなる活力と彩りを与え、

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。

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

ミッションとは、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。

編集方針

本報告書は、TISインテックグループの持続的な企業価値向上に向けた取り組みについて、株主・投資家をはじめとするステークホルダーの皆様へ、より分かりやすくご理解いただくために、重要な財務・非財務情報を関連付けながら特にお伝えしたい事項を中心に編集しています。より詳細な情報は、当社Webサイトより、IR・サステナビリティ情報をご参照ください。



報告範囲

TIS単体、TISインテックグループ

発行年月

2021年9月

CONTENTS

TISインテックグループとは？

グループ基本理念「OUR PHILOSOPHY」	2
TISインテックグループについて	3
TISインテックグループの成長の軌跡	5
ITサービス市場における位置付け	7
連結財務・非財務ハイライト	9

TISインテックグループの価値創造プロセスについて

TISインテックグループの価値創造プロセス	11
トップメッセージ	13
サステナビリティ経営	19

中期経営計画 (2021-2023)について

過去の中期経営計画振り返り	23
中期経営計画 (2021-2023)の概要	25
【特集】サステナビリティ×事業座談会	33
サステナビリティ：取り組み事例紹介	37
中期経営計画の取り組み：決済事業戦略	39
中期経営計画の取り組み：グローバル戦略	41
セグメント別事業戦略／概況	43

免責事項：本報告書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）が冊子作成時点で入手している情報およ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。

本報告書に掲載されている商品またはサービス等の名称は、各社の商標または登録商標です。

価値創造を支える基盤 (ESGセクション)

ステークホルダーエンゲージメント	47
G ガバナンス	48
【特集】会長・社外役員による対談	56
リスクマネジメント	59
品質管理／生産革新	61
S 従業員とともに	63
お客様・ビジネスパートナーとともに	66
株主・投資家とともに	67
地域・社会とともに	68
E 地球環境のために	69



企業情報 / データ

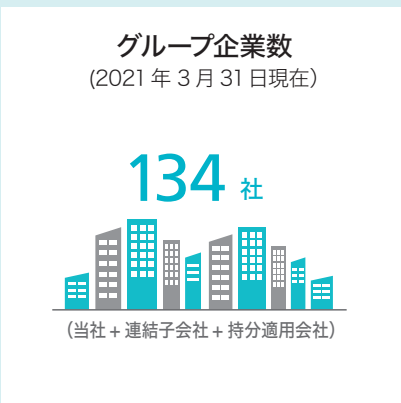
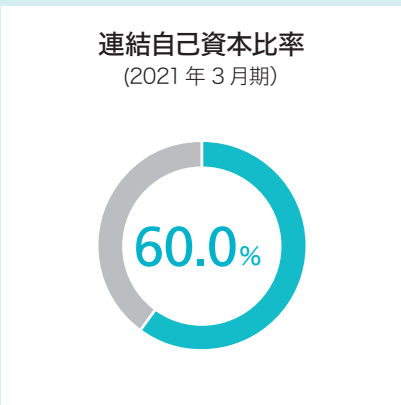
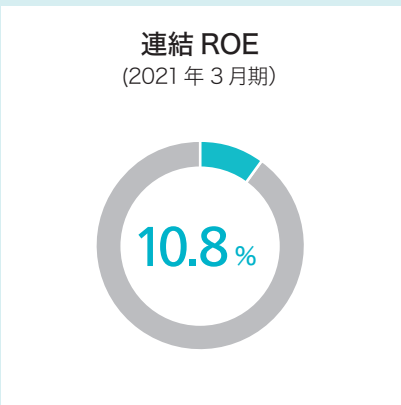
財務概況	71
連結財務サマリー	73
非財務サマリー	77
会社データ	79
社外からの評価	81
統合報告書2021発行にあたって	82

TISインテックグループについて

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・スピーディな経営戦略

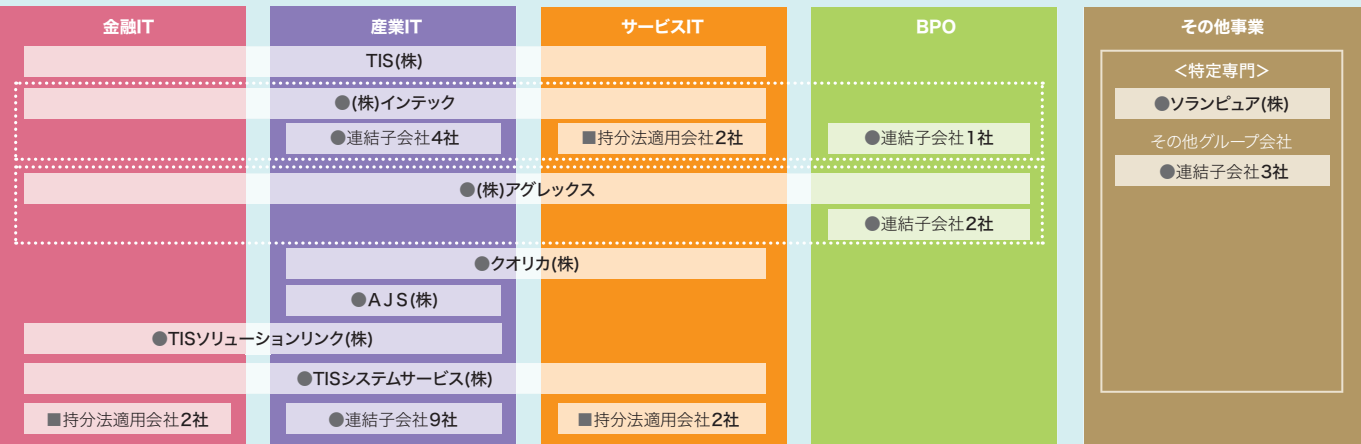
数字で見るTISインテックグループ



グループフォーメーション (2021年3月31日現在)

当社グループは、当社、連結子会社54社および持分法適用会社79社の計134社で構成されます。

国内

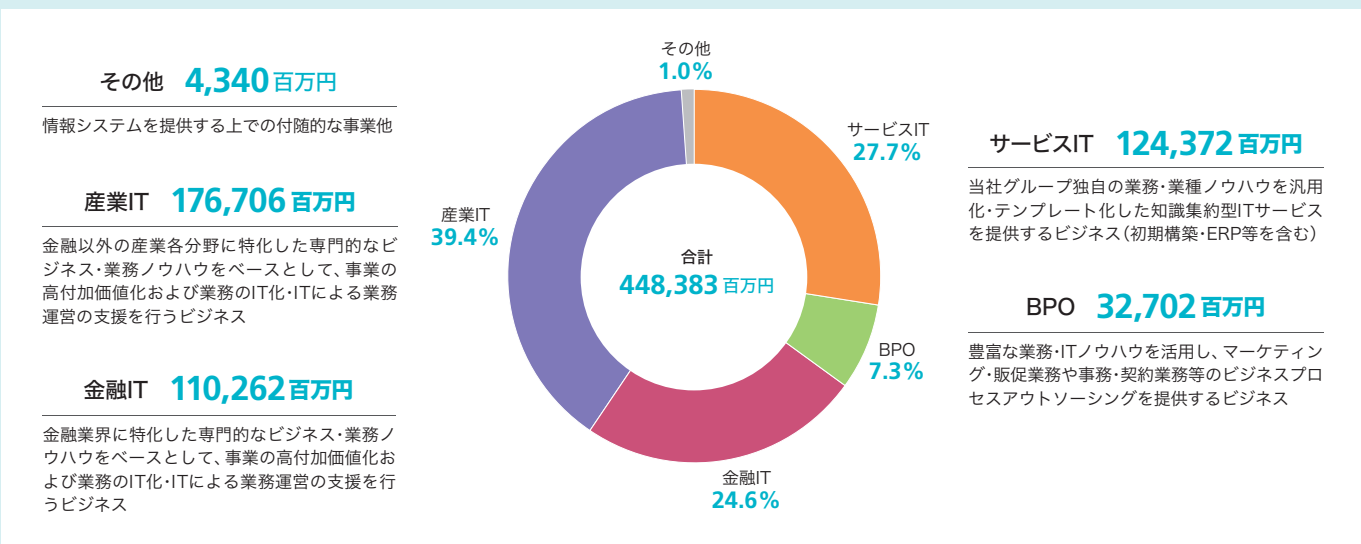


海外



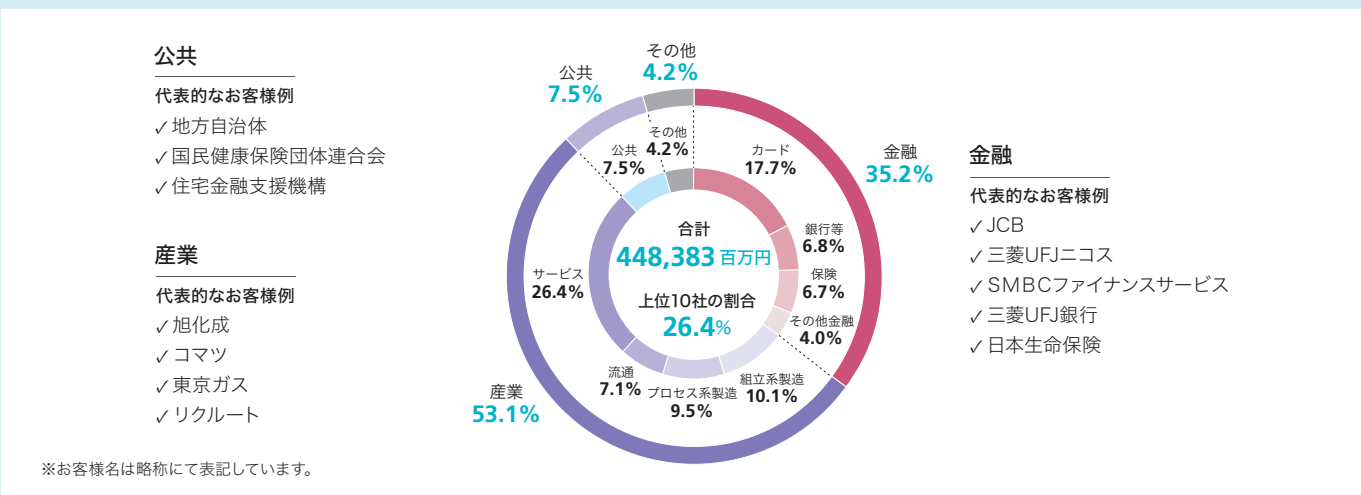
報告セグメント別売上高 (2021年3月期)

(外部顧客への売上高。セグメント間の内部売上高または振替高を除く)



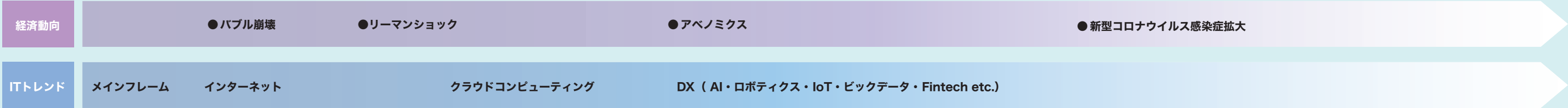
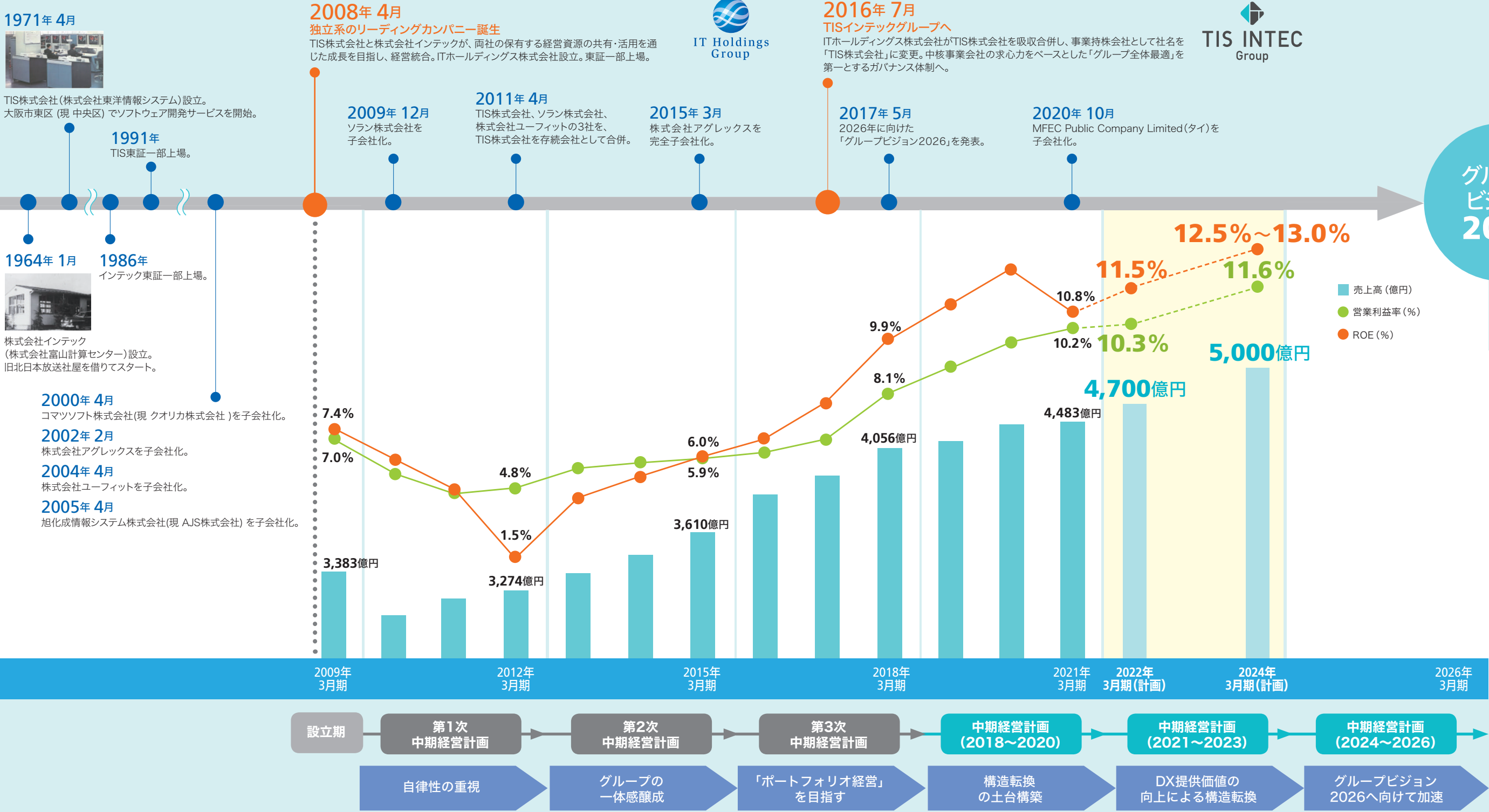
顧客業種別売上高構成比 (2021年3月期)

金融分野から、製造・サービス・流通等の産業分野、公共分野まで、幅広くバランスのとれた顧客基盤を有します。



TIS インテックグループの成長の軌跡

当社グループは、2008年4月に独立系のリーディングカンパニーとして誕生し、
2016年7月の事業持株会社体制への移行を機にグループ体経営を加速させ、
グループビジョン2026の達成と持続的な企業価値向上の実現に向けた歩みを着実に進めています。



ITサービス市場における位置付け

当社グループは、企業におけるデジタル技術の積極的な活用等を背景として
持続的な成長が見込まれる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しています。

お客様のビジネスを支え、個人の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)

基幹システム開発において、クレジット
取扱高主要25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74兆円。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
約**80%**

国内ではデビットカードの発行枚数が
4.5億枚におよび、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
5.2億件、2.2兆円に増加。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約80%と圧倒的な
シェアを誇る。

顧客接点発のデジタルデータ利活用により
銀行ビジネス全体の推進を支援
「F³(エフキューブ)」
導入実績

導入実績は地方銀行全体の過半数を
超え、資金量上位30行におけるシェアは
87%。閉域ネットワークでの接続と強固な
セキュリティレベルを実現したクラウド型
の利用はF³導入55行のうち30行以上へ
と拡大。

企業間取引における
業務DX(最適化・効率化)を支援
EDI
システム構築・運用実績

接続先数
約**14万ID**

データ連携基盤サービス(EDI、EAI、
API)は業界最大規模のシェアを誇る。PCI
DSS対応やEDI2024年問題対応におけ
るインターネットEDIにもスピーディーに
対応し、業界向けEDIプラットフォームと
しての構築・運用実績も豊富。

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

約**20%**
(外食事業上位200社ベース)

「TastyQube」は業態を問わず利用可
能な高い汎用性を有し、店舗経営の見える
化と業務の効率化を実現。
店舗管理に必要な機能をオールインワ
ンで提供可能なことが評価され、レストラ
ン・カフェ・居酒屋を中心に国内市場シェ
アは約20%に及ぶ。

電力自由化に伴う新電力事業者の
事業立ち上げに貢献
「エネLink」
利用実績

国内スイッチングシェア
約**40%**

2016年4月より始まった電力の小売全
面自由化に伴い、新電力に契約切り替え
(スイッチング)を行ったユーザーの約
40%がエネLinkを活用。
低・脱炭素化に向かう社会課題に向け、
VPP・エネルギーマネジメントを通じたプ
ラットフォームサービス※¹へと進化を続
ける。

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

全国47都道府県にある国民保険団体
連合会のうち、12のシステム導入・運用保
守を担当。
12の保険加入者※²の合計は約610万
人に及ぶ。

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除く)

日本全国の住所に10桁のコードを付
番し、約30万件のカナや漢字住所を収録
したマスターファイル。
顧客住所の市町村合併への変更対応
や住所情報の標準化、効率的な名寄せ処
理などが可能で、損害保険業界では火災
保険料率算出時などに活用されている。

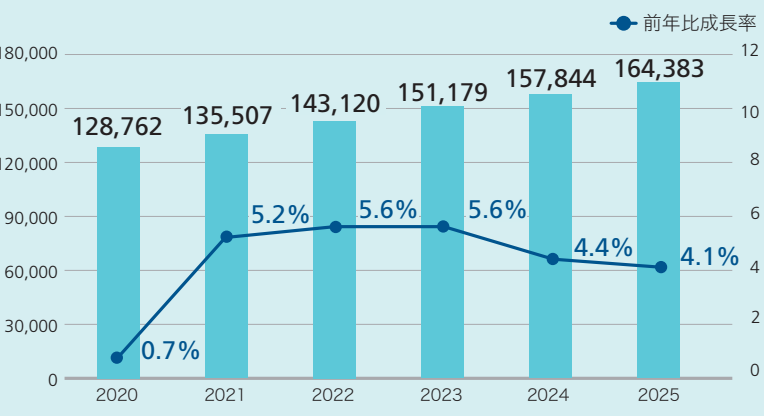
注：シェア等の市場データは当社グループ調べ/推定

※¹ デマンドサイド(需要側)のリソースをアグリケーションする
ビジネスを運営するためのIoT技術・AIを用いた予測などを
実現。市場取引にも対応する。

※² 対象は国民健康保険制度および後期高齢者医療制度

日本のITサービス市場規模予測

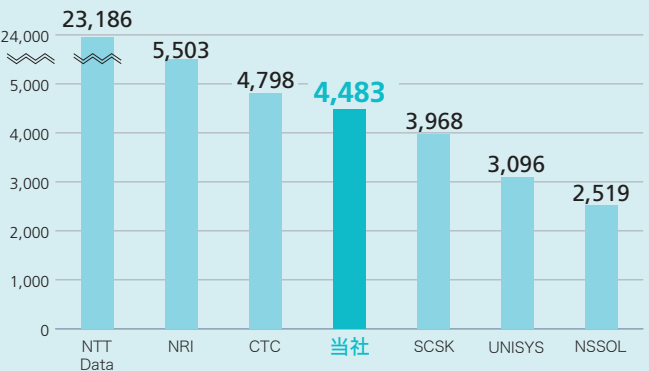
(単位：億円)



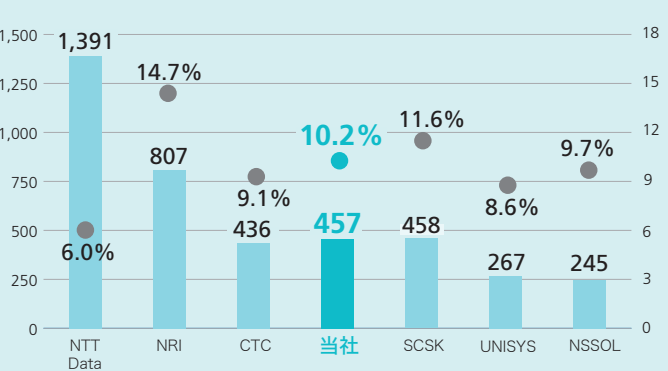
※ ガートナー 2021年2Q版日本のセグメント別ITサービス市場規模予測
M. Sawai/2021年8月23日
エンドユーザー支出額ベース
ガートナーのリサーチをもとにTISにて図表を作成
本レポートにおけるガートナーを情報源とした全ての記述は、ガートナーのク
ライアント向け配信購読サービスの一部として発行されたデータ、リサーチ・オピ
ニオン、または見解に関するTISによる解釈であり、ガートナーによる本レポー
トのレビューは行われておりません。ガートナーの発行物における見解は、そ
の発行時点における見解であり、本レポート発行時点のものではありません。
ガートナーの発行物で述べられているのは、見解であって事実ではなく、事前
の予告なしに変更されることがあります。

国内主要ITサービス企業比較 (2021年3月期) ※¹

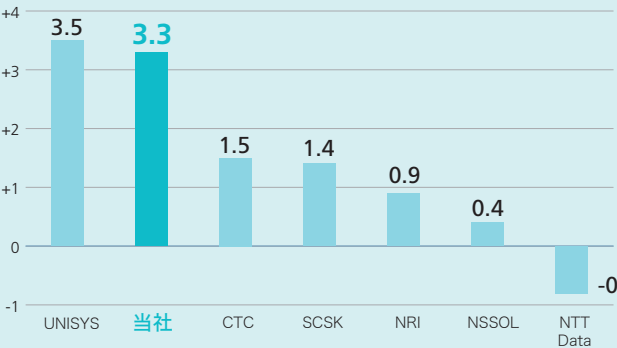
売上高 (単位：億円)



営業利益、営業利益率 (単位：億円)

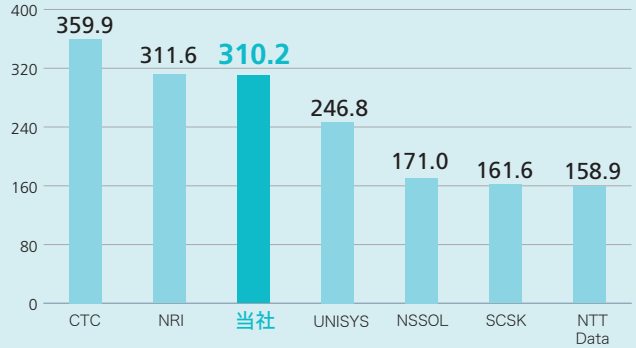


営業利益率 成長率 (単位：Pt)



※ 各社の2021年3月期の営業利益率の増減(2017年3月期)比を示しています。

株主総利回り (単位：%)



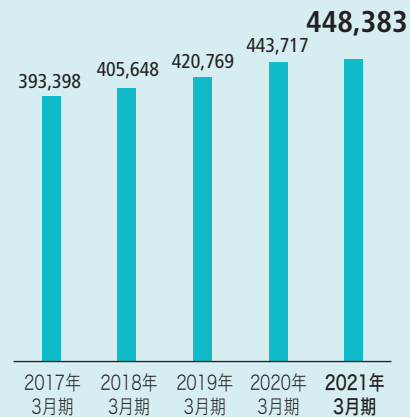
※ 2016年3月末の株価を100%として算定しています。

※¹ NTT Data、NRI、CTC、SCSK、UNISYS、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、日本ユニシス株
式会社、日鉄ソリューションズ株式会社の略称です。NTT Data、CTC、SCSKは国際財務報告基準(IFRS)を適用しています。

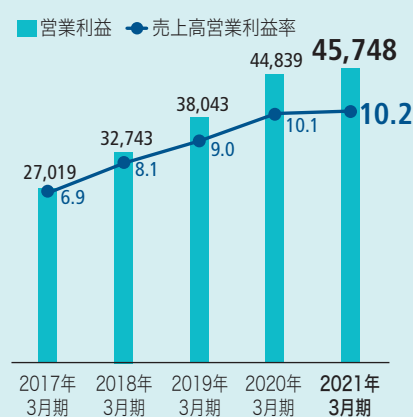
連結財務・非財務ハイライト

財務ハイライト

売上高
(単位：百万円)



営業利益／売上高営業利益率
(単位：百万円、%)



親会社株主に帰属する当期純利益 (単位：百万円)／
1株当たり当期純利益※1 (単位：円)



非財務ハイライト

期末従業員数 (連結)
(単位：人)



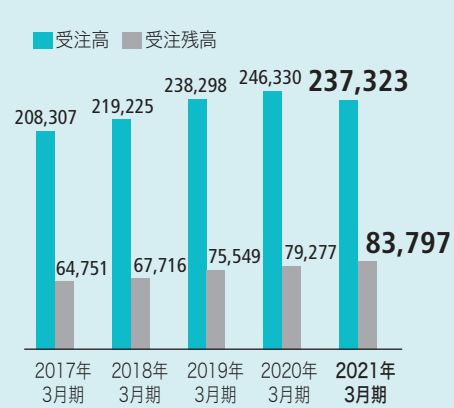
平均月間所定外労働時間※2
(単位：時間)



有給休暇取得率※2
(単位：%)



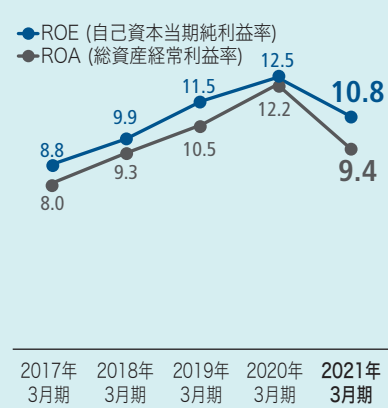
受注高／受注残高 (ソフトウェア開発)
(単位：百万円)



フリー・キャッシュ・フロー
(単位：百万円)



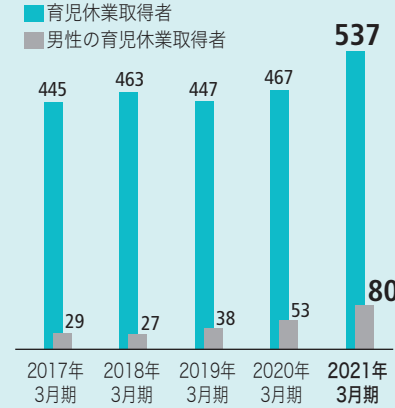
ROE／ROA
(単位：%)



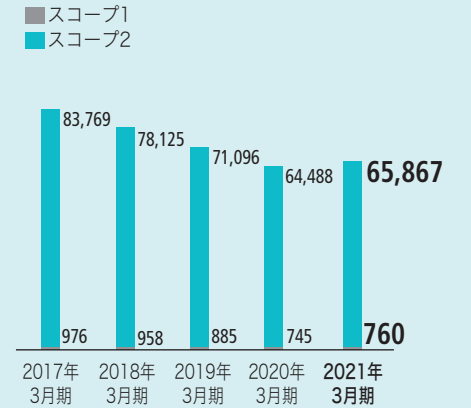
管理職に占める女性従業員の比率※2
(単位：%)



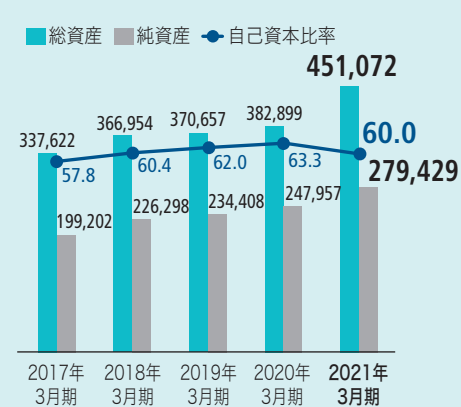
育児休業取得者 (男女)※2
(単位：人)



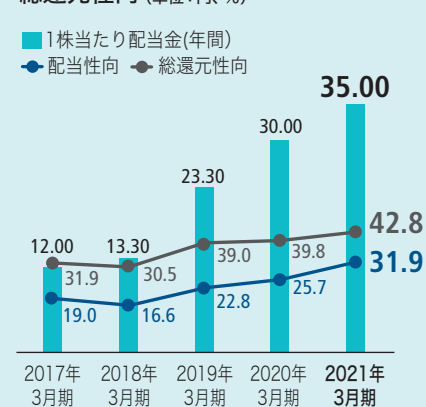
温室効果ガス排出量※3
(単位：メートルトン/MtCO₂e)



総資産／純資産／自己資本比率
(単位：百万円、%)



1株当たり配当金※1／配当性向／
総還元性向 (単位：円、%)



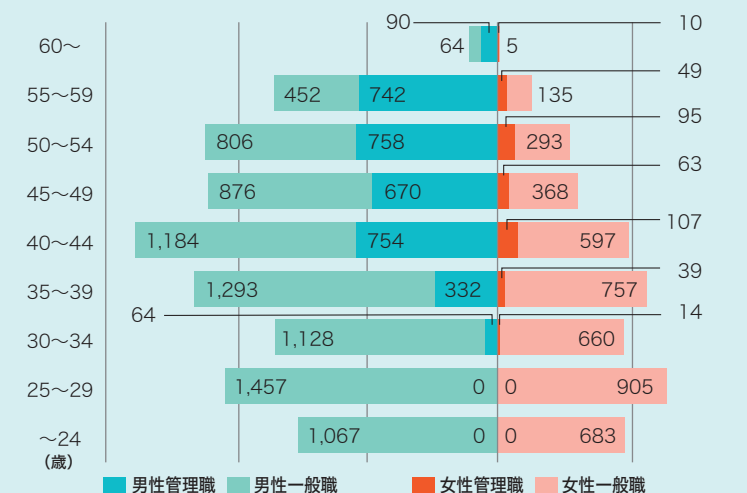
※総還元性向：純利益に対する配当と自己株式取得の合計額の比率

株主総利回り
(単位：%)



※2016年3月末の株価を100%として算定しています。

正社員の構成※2 (2021年4月1日現在) (単位：人)

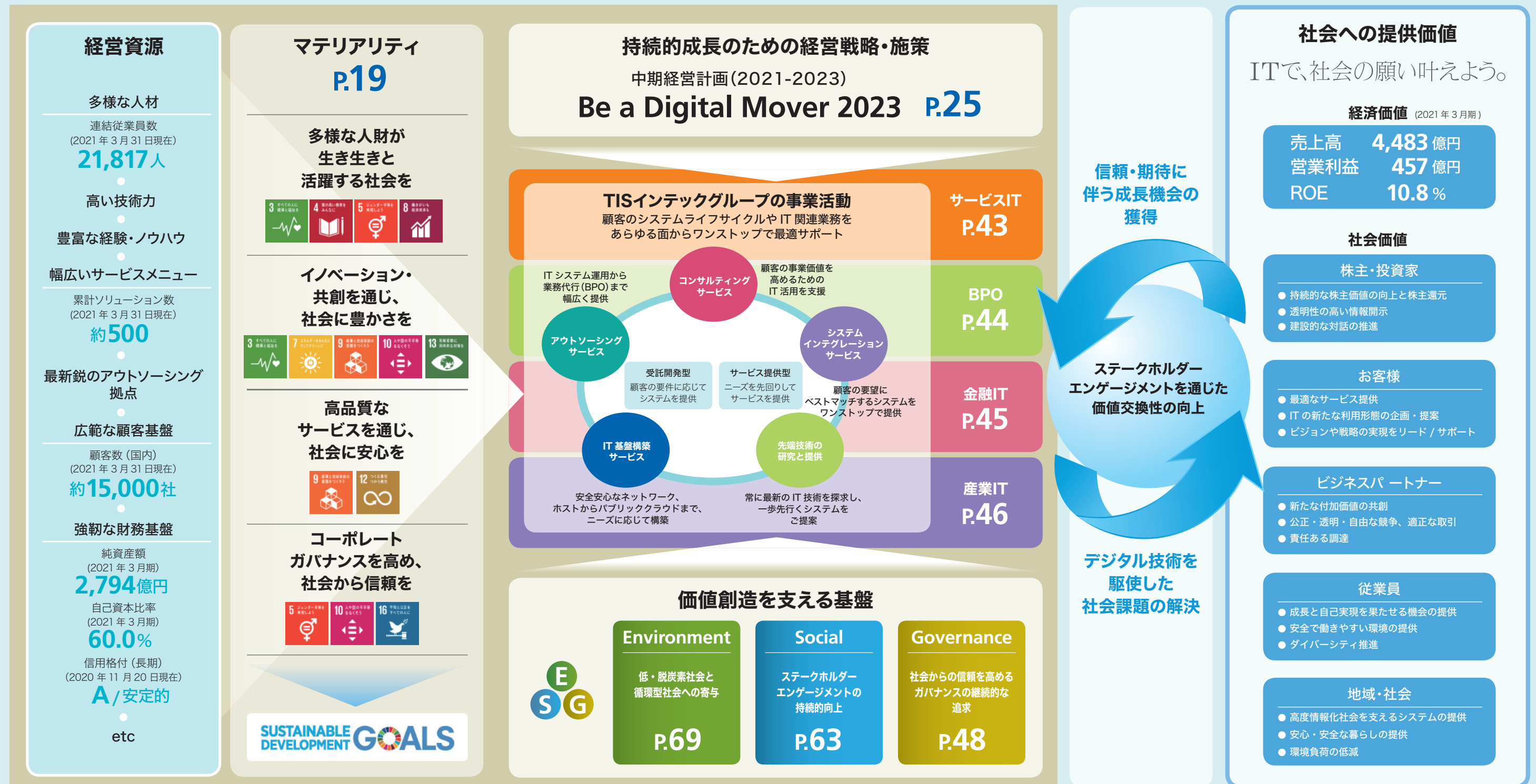


※1 当社は、2020年4月1日を効力発生日として、普通株式1株につき3株の株式分割を行っており、2020年3月期以前の数値については、当該株式分割の影響を考慮しています。
※2 グループ主要7社 (TIS 株式会社、株式会社インテック、株式会社アグレックス、クオリカ株式会社、AJS 株式会社、TIS システムサービス株式会社、TIS ソリューションリンク株式会社) を対象として集計しています。
※3 TIS、インテック、アグレックス、クオリカ、AJS、ソランビュア、中央システム、TIS システムサービス、TIS ソリューションリンク、TIS 東北、TIS トータルサービス、TIS 長野、TIS 西日本、TIS 北海道、およびネオアックスを対象として集計しています。

TIS インテックグループの価値創造プロセス

グループ一体経営の推進により、持続可能な社会の実現と持続的な企業価値向上の両立を目指します。

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	P.2
ビジョン	＜グループビジョン2026＞ (2026年の企業像) “Create Excitig 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	P.26





デジタル技術を駆使した ムーバーとして、 グループの持続的な 企業価値向上に邁進します。

2021年4月に代表取締役社長に就任いたしました岡本安史から、新経営体制、新中期経営計画のポイント、目指す将来像についてお話しします。

代表取締役社長

岡本安史

1985年に株式会社東洋情報システム（現 TIS株式会社）に入社。ネットワーク系のSEやプロジェクトマネージャーを経験した後、経営企画やグループ会社での経営企画担当を経て、事業側ではERP、産業系全般、直近ではサービスビジネスの推進の責任者を務める。2021年4月に当社代表取締役社長に就任。

新経営体制について

“事業の執行とガバナンスの役割を明確化し、
新たな経営体制をスタートしました”

当社は、2021年4月から新たな経営体制をスタートしました。社長の私とともに、2名の副社長（安達・柳井）の計3名が代表取締役として執行を担う一方、前代表取締役会長兼社長の桑野は非執行の取締役会長として、業務執行を監督する立場からコーポレートガバナンスの体制の充実に努めてまいります。

当社グループは従業員2万名超という大きさですので、そのマネジメントチームは、もちろん代表取締役3名だけでなく、当社の執行役員やグループ各社の経営陣によって構成されます。グループの未来をどうしていくのか、様々なテーマについての最終判断は経営トップが鋭意行っていますが、そこに至るまでに多様な視点・立場を踏まえて十分な議論を尽くすことこそ、適切な判断に至るガバナンスの役割であり、次の世代を育てる重要な仕組みにもつながると認識しています。4月の就任以降、マネジメントチームにおける活発な議論や意見交換ができており、新経営体制のスタートは順調といえます。

TISインテックグループの経営トップとして、「グループ一体経営」「サステナビリティ経営」「収益性重視」、それらを支える非常に重要なポイントである「フロントライン強化」の4つを大きなキーワードとして、グループの持続的な成長とさらなる企業価値向上に全力で取り組んでまいります。

中期経営計画（2021-2023）について

“グループビジョン2026達成に向けたセカンド
ステップとして、さらなる構造変革を推進します”

2021年4月から当社グループは3年間の新中期経営計画※1をスタートしました。当社グループは2017年5月にグループビジョン2026を発表し、2026年目指す企業像を“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”と定めています。このグループビジョン2026の実現に向けたファーストステップの前中期経営計画においては、計数面では最終年度の目標数値を1年前倒しで達成するとともに、施

策面においても“構造転換”が着実に進展したと感じています。成長エンジンと位置付けるサービス型ビジネス※2が拡大するとともに、オーダーメイド型でのシステム構築等を基本とする事業においても、お客様の経営課題やその先にある社会課題を解決するためのお客様と同じ目線に立った提案等、能動的なコミュニケーションが活発化しました。しかし、社会が変わり続ける限り、当社グループの構造改革に終わりはありません。今回の中期経営計画（2021-2023）はセカンドステップとして、デジタルトランスフォーメーション（DX）提供価値の向上によりバリューチェーンを高度化させる等、さらに構造転換を進めることで、当社グループの成長を通じた社会課題解決を目指します。

※1 中期経営計画（2021-2023）については、P.25をご参照ください。
※2 サービス型ビジネス：システム等の提供形態が個々の要望に応じたオーダーメイド型での構築・納入ではなく、ある業種・業界において不特定多数が利用可能な標準化されたサービスを提供するビジネス。

“仲間力と能動的なコミュニケーション力が
不可欠です”

中期経営計画（2021-2023）における重要なキーワードの一つが、冒頭に申し上げた“フロントライン強化”です。お客様や社会との接点となる最前線を強化する、営業力やコンサルティング力の強化など様々な意味合いを含みますが、私は“仲間力（ななまりよく）”を高めることだとよく話しています。お客様の経営課題やその先にある社会課題を“本当に解決する”ことができるソリューションをご提供するためには、当社グループとお客様、さらには様々なビジネスパートナーとの連携や座組みといった仲間力が非常に重要です。そして、仲間力を高めるためには能動的なコミュニケーション力が不可欠であると考えています。

当社グループは、長年培ってきたシステムインテグレーターとしての技術力に裏打ちされた構築力を大きな強みとしています。これまでのお客様のご要望に基づいてオーダーメイドでシステムを構築・運用するビジネスにおいては、受動的なコミュニケーションが主体となりがちでしたが、社会や顧客ニーズの変化に先駆けて柔軟かつスピードをもって対応していくためには、私を含むグループの経営陣、部門長などのマネージャークラス、さらに現場の社員に至るまでが、それぞれの立場でさらに能動的なコミュニケーション力を高めていく必要があります。

サステナビリティ経営

“中期経営計画の根底には「OUR PHILOSOPHY」とサステナビリティ経営があります”

中期経営計画（2021-2023）は、当然のことながらグループ基本理念「OUR PHILOSOPHY」を軸とするサステナビリティ経営※3の考え方＝当社グループの経営姿勢の根底にある普遍的な考え方に基づいて策定しています。「OUR PHILOSOPHY」は「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」をミッションとしています。「デジタル技術」は当社グループの技術力、“ムーバー”は能動的に動くこと、“未来の景色に鮮やかな彩りをつける”は様々な社会課題の解決に向けた選択肢を用意することです。選択肢の多い社会は幸せな社会だと考えているためです。

当社グループが目指すサステナビリティ経営では、ステークホルダーとの価値交換性を向上させることで、社会価値「高い信頼」と経済価値「高い収益」を実現し、それがあるからこそ持続可能な社会への貢献と持続的な企業価値向上を図ることができると考えています。

中期経営計画（2021-2023）では「Be a Digital Mover 2023」をスローガンに掲げました。また、事業活動を通じて課題解決に貢献する4つの社会課題として、金融包摂、健康問題、都市への集中・地方の衰退、低・脱炭素の4分野を選定したことを受け、重要経営指標の一つとして、社会課題解決型サービス事業売上高※4500億

円を採用する等、サステナビリティと経営の融合・統合を色濃く反映させたものとなっています。

※3 サステナビリティ経営については、P.19をご参照ください。
※4 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高で、戦略ドメインの内数として事業成長をマネジメントする目標数値です。

中期経営計画のポイント

“お客様目線でDX化を推進します”

中期経営計画（2021-2023）ではDX提供価値の向上を掲げています。DXについては様々な捉え方がありますが、私の定義としては、ITにかかわる3つの層を貫くものだと考えています。第1層＝ITソリューション・多様なシステムを“つなげる”、“データ分析”の2つをポイントとする層、第2層＝お客様企業の3つのITシステム（バックオフィス/フロントオフィス/お客様が提供するサービスのシステム）、第3層＝業種・業態のシステム、この3層を、一つの軸、例えば「ペイメント」という軸で貫くことによって、業務の効率化や高度化を実現していくものがDXというイメージです。

いずれにしてもポイントは、あくまでもお客様の目線で必要なDX化を推進することです。例えば、当社グループのERP※5関連ビジネスを3層にあてはめれば、バックオフィスシステムから財務分析を高度化する、フロントオフィスシステムのデータ分析から顧客支援を高度化する、それらのノウハウを業種・業態でサービス化するなど、多様なDX化が可能です。お客様の本当の悩みを能動的に何度

も仮説検証して洗い出して提案し、その上で实际的に解決するところまでに責任を持つ、こうした取り組みを推進し続けることで当社グループのDX提供価値は大きく向上していくと考えています。

※5 ERP (Enterprise Resource Planning：企業資源計画)：企業活動で必要な経営資源や情報を一元的に管理する統合基幹業務システム

“事業を通じた社会課題の解決への取り組みを加速させます”

中期経営計画（2021-2023）においては、引き続き当社グループの基盤である金融・産業・公共分野におけるSIビジネスをしっかりと伸ばすと同時に、ペイメント分野を中心としたサービス型ビジネスを成長エンジンと位置付けています。

当社グループはSIで培った強みを活かしてデジタル決済プラットフォーム「PAYCIERGE（ペイシェルジュ）」を展開し、あらゆるキャッシュレス分野でのリテール決済に必要なサービスを提供しています。今後は準備中のクレジットSaaS※6をサービスインさせることで新たな収益の柱としての確立させることに注力します。また、ヘルステック分野でも、ヘルスケアパスポートという健康情報を提供するプラットフォームを既に大学病院を通じて展開し始めており、全国規模のビジネスへと成長させられるように取り組みを進めてまいります。こうしたキャッシュレス化や健康問題に対する取り組みは、福島県での現地通貨の実証実験や、グループ会社の顧客基盤を活かした地域の病院への展開などを通じて、地域創生にも貢献できるものと考えています。

さらに、将来を見据えてAI&ロボティクス事業にも力を入れています。現在は、システム構築で培ったデータ分析やインテグレーションのノウハウを活かして「RoboticBase」※7を開発し、これを中心とした「サービスロボットインテグレーション事業」に注力しています。警備や清掃など幅広い分野において人の業務を代行するサービスロボットの活躍は少子高齢化による人手不足の解消といった社会課題の解決につながるため大いに期待しています。2021年7月には福島県で会津大学との協働で自立走行ロボットを使った配送サービスの実証実験を行う等、実社会へのロボットの活用に向けた取り組みは着実に進んでいると言えます。

※6 クレジットSaaS：クレジット基幹業務システムの技術・ノウハウを最大限に活用した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SaaS型サービス。正式名称：クレジットカードプロセッシングサービス (<https://service.paycierge.com/solution/credit-processing-service/>)

※7 RoboticBase：複数のサービスロボットを統合的に管理し、複数のロボット同士やセンサーなどの環境や人を含めた相互連携を実現するプラットフォーム

人材戦略

“さらに社員が自由闊達に働きやすい環境整備を進めます”

当社グループにとって最も重要な経営資源は人材であることは間違いなく、社員のパフォーマンス向上が今後の当社グループの成長の原動力となります。そのため、引き続き人材に対する戦略的な取り組みは積極的に行ってまいります。

東京地区では、2021年から新たに豊洲オフィス（東京都江東区）へTISおよびインテックの事業機能を移転・集約し、両社のコーポレート機能を集約した西新宿オフィスと2つの基幹オフィス体制を整えました。特に、豊洲オフィスには外部とのコラボレーションルームやグループの先進技術を各所に備え、自由闊達な働きやすい環境下で、さらにグループ間のコミュニケーション事業シナジーが強化されることを企図しています。

今後は、法令順守やセキュリティの強化は当然のこととして、社員がより自由な発想で仕事に取り組む事ができる仕組みづくりを進めてまいります。事業環境の変化等に応じた最適な組織づくり、人事制度についても改革を継続します。過去数年、TISでは働きがいのある職場環境の整備を着実に進めてきました。今後はさらに1on1ミーティング等のパフォーマンスマネジメントを通じて、事業を通じた社会貢献と社員の自己実現がリンクできるようコミュニケーションを深めてまいります。また、今後、2023年3月期に新しい人事評価制度を導入する準備も進めています。

TISやグループ各社の先進的取り組みをグループ内に波及させるべく、グループ人事連絡会を設けるなど実務レベルでベストプラクティスを共有する一方で、私を含む経営陣がグループ社長会等を通じて積極的に意見交換を行うことで、グループ全体の高度化につなげてまいります。



社会課題の解決をリードする企業へと
変革していくことが重要であると考えています。

成長投資

“3年間で約1,000億円の成長投資を行います”

当社グループが取り組む構造転換は、さらなる成長のためのチャレンジであり、積極的な投資が欠かせません。そのため、中期経営計画（2021-2023）においては3年間でM&A（出資）に700億円、内部強化のための投資に300億円の計1,000億円の投資を予定しています。

M&Aについては、当社グループのチャンネルとテクノロジの両面から有力なパートナーとのアライアンスを強化し、事業成長を加速する方針です。特にチャンネルとのアライアンスにおいては、将来のグループ化を見据える点からも、相互理解が欠かせません。そのため、マイナー出資と事業連携から入り、時間をかけて関係性を深め、それをベースとして双方の長期的な発展が見込めるようであれば、出資比率を高めていくようにしています。その際、「OUR PHILOSOPHY」に共感・賛同いただけるかどうか、重要な判断ポイントとなります。

内部強化のための投資としては、ペイメントやヘルステックのサービス型ビジネスなど成長分野でのソフトウェア投資、AI、ロボティクス、量子型コンピュータ等の研究開発投資に加えて、人材の高度化のための人材投資を予定しています。

ステークホルダーの皆様へ

”より豊かな未来の社会創りに邁進します”

代表取締役社長への就任が決まってから、グループの役職員に向けて、私自身の経営に対する考え方や目指す姿等について直接伝える機会をできるだけ設け、「自立と自律」の実践を求めてきました。

私が描くTISインテックグループの将来は、システムインテグレーターとしての強みを発揮しつつ、「幸せな社会の実現に寄与するために、常に社会課題の解決に取り組んでいる会社」です。繰り返しとなりますが、そのためには社内外での自由闊達な議論とコミュニケーションが基盤となります。それはステークホルダーの皆様とも同様です。社会の公器として役立つために、偏ることなく多様なステークホルダーの皆様と私たちが創る未来について話し合う機会を設けていきたいと存じます。グループ基本理念「OUR PHILOSOPHY」のもと、デジタル技術を駆使したムーバーとして、ステークホルダーの皆様との「価値交換性の向上」とグループの持続的な企業価値向上に邁進してまいりますので、ご支援・ご協力のほど、よろしくお願い申し上げます。

高付加価値ビジネスを推進し、事業を通じた社会課題の解決を加速させます。

代表取締役 副社長執行役員 柳井城作

私たちは今、変革の真ただ中にいます。環境問題や人口動態の変化、デジタル技術の進展、そしてコロナ禍を契機に働き方が大きく見直されたこと等を背景に、多くの産業においてビジネスの見直し（トランスフォーメーション）が進められています。多くの顧客にとってニューノーマル環境下における業務プロセスやビジネスモデルの変革が急務となっており、そのことについてご相談をいただくケースが増えてきています。

このような環境の中、当社グループにおいては、日々の事業活動を通じて重要な社会インフラを支える使命を果たすことはもちろん、それにとどまらずお客様や社会に新たな価値を提供することで、より豊かな社会に貢献する責務をしっかりと果たしていきたいと考えています。

システムインテグレーションで培ってきたIT構築力をベースとしたDX領域における信頼と実績の確立や、最大の強みである決済分野におけるサービス型ビジネスの進展、さらにはグローバルでのバリューチェーン連携等、対応していくテーマは多岐にわたりますが、これらを実現していくことで、我々がミッションで掲げるところの“デジタル技術を駆使したムーバー”として顧客や社会に貢献していく所存です。

事業成長を支える強固な経営基盤を確立し、サステナビリティ企業として飛躍を期します。

代表取締役 副社長執行役員 安達雅彦

当社グループでは、グループビジョン2026の実現に向けて構造転換を進めているところであり、新規事業等、将来の成長につながる先行投資は引き続き積極的に行っていく必要があります。一方で、収益性向上や株主還元に対するご期待にもしっかりと応えていくことが重要で、そのためには、これまで以上に強靱な財務基盤が不可欠であることは言うまでもありません。引き続き投資管理やリスクコントロール等、資本コストを意識した経営を推進してまいります。また、社会全体の喫緊の課題である環境・気候変動や人権に対する取り組みをはじめとして、長期的な視点で社会との調和を図り、社会要請に対応した経営高度化を果たすことで、サステナビリティ企業としての高まる期待にしっかりと応えてまいります。

2022年3月期 グループ経営方針

1. サステナビリティ経営による社会提供価値と企業価値向上への取り組み推進
2. 生産性革新とDX提供価値向上による高付加価値化への取り組み強化
3. 財務健全性を堅持しつつ、DX価値提供力強化への成長投資
4. ASEANトップクラスのIT企業連合体を目指した成長戦略推進とガバナンス確立
5. 社員の働きがいの持続的向上とDX化を牽引する多様性に富む人材の育成



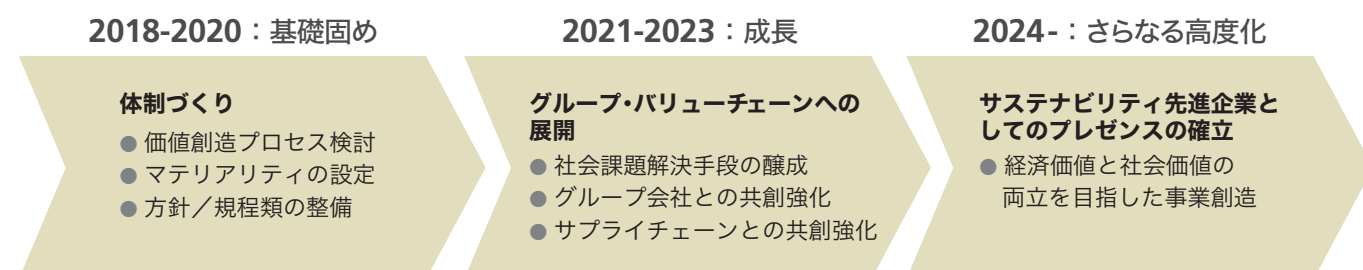
写真中央 代表取締役社長 岡本 安史
左側 代表取締役副社長執行役員 安達 雅彦
右側 代表取締役副社長執行役員 柳井 城作

サステナビリティ経営のさらなる深化に向けて

当社グループは、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企業が本来有する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をよりさらに強化してまいります。



■ 当社グループのサステナビリティ推進活動の変遷



イニシアチブとの協働

当社グループは、サステナビリティ課題推進のためイニシアチブと協働しています。

当社グループは、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日付で登録されました。

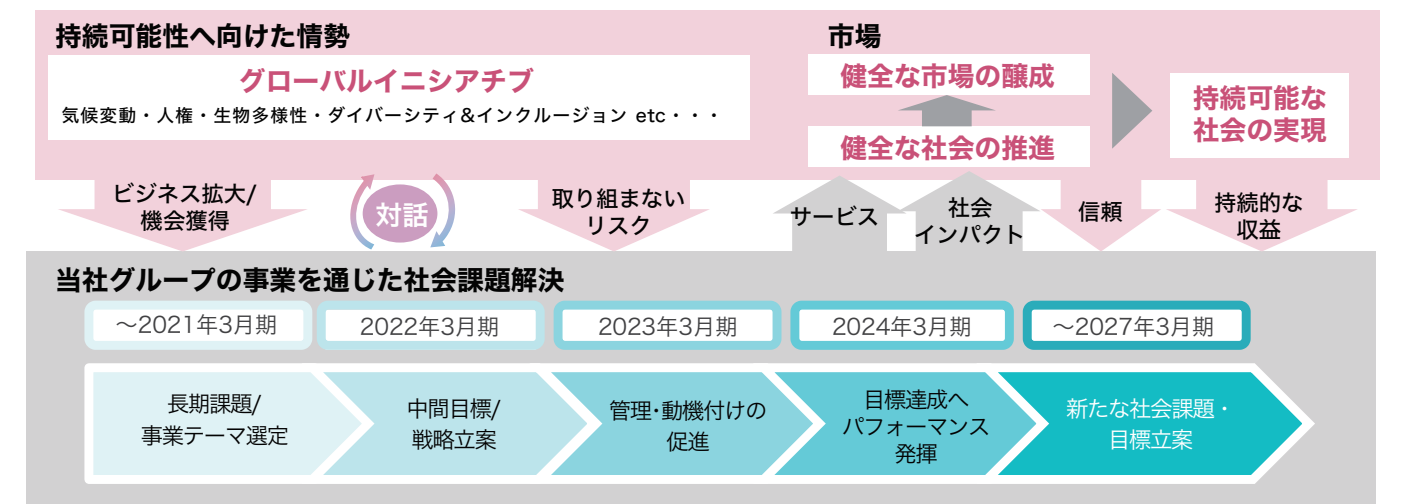
「国連グローバル・コンパクト」の定める「人権」「労働」「環境」「腐敗防止」の4分野にわたる10原則を実践することで、社員一人ひとりが引き続き社会的責任を果たし、持続可能な社会の発展に向けた取り組みを推進していきます。



当社グループは、社会課題解決に貢献するサービス拡大を事業成長戦略の中核として、またグローバル視点での社会課題への対応を配慮した企業活動と社会のサステナビリティ向上を両立させるCSV経営を加速させます。

事業活動を通じた社会課題の解決

グローバルイニシアチブからのビジネス機会・リスクをもとに経済価値・社会価値の両方を創造するサービスを拡大し、持続可能な社会の実現と企業の持続可能性を高めてまいります。



社会要請に対応した経営高度化

■ グループ一体での経営高度化

非財務に関するデータドリブンの経営手法を導入し、経営の質向上を目指します。

- グループの持つ全ての資本を効率的に収益に繋げるため、財務資本同様、非財務情報に関する定量的なマネジメント体制を構築します。
- グループの組織評価に非財務指標のKPIを導入し、ESG推進の動機付けを強化します。

■ サステナビリティ推進と経営の統合

中期経営計画(2021-2023)では特に以下の3つに注力してまいります。



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。

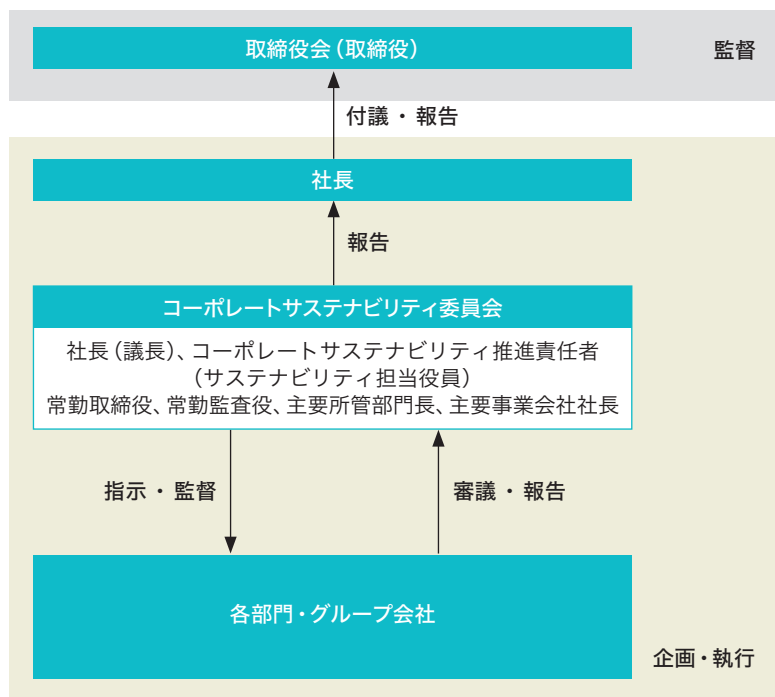
国連の「ビジネスと人権に関する指導原則」に沿った取り組みを推進すべく2020年5月に「TISインテックグループ人権方針」を策定し、公開しました。(https://www.tis.co.jp/group/sustainability/social/human_rights/)

今後、当社グループは本方針に基づいて、人権デューデリジェンスを実施し、そ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。

■ サステナビリティ推進体制

当社グループ全体のコーポレートサステナビリティ活動推進に関して、社長を議長とするコーポレートサステナビリティ委員会を中心にマネジメント体制を構築しています。

委員会では当社グループのサステナビリティ活動の企画推進やマテリアリティの推進（人材マネジメント、ステークホルダーエンゲージメント、環境保全、人権、品質管理、コーポレートガバナンス等）を行っています。事務局として、専任部署（コーポレートサステナビリティ推進室）を設置し、円滑に運用しています。



■ TISインテックグループのマテリアリティ（重要課題）

コーポレートサステナビリティに関する取り組みをより一層強化する一環として、2019年3月期に、ステークホルダーからの期待や社会への影響度、当社グループの強みを考慮したマテリアリティを特定し、優先して取り組んでいくテーマを明確化しました。

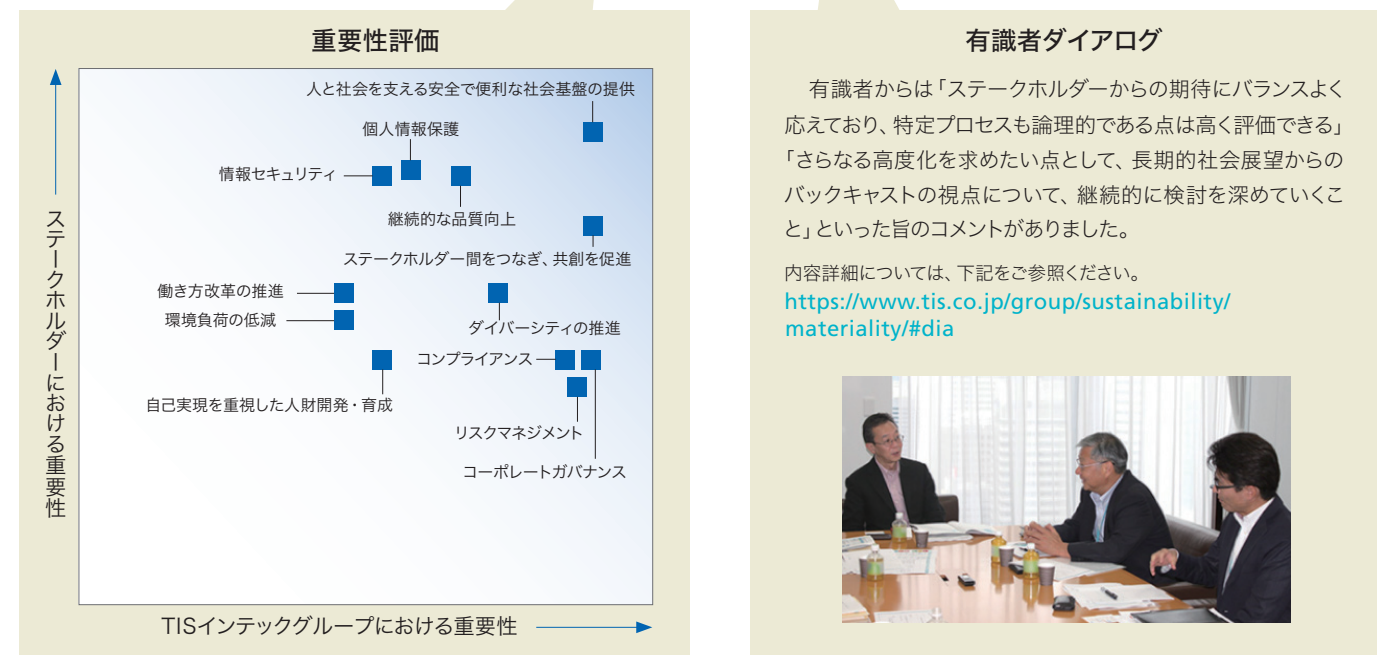
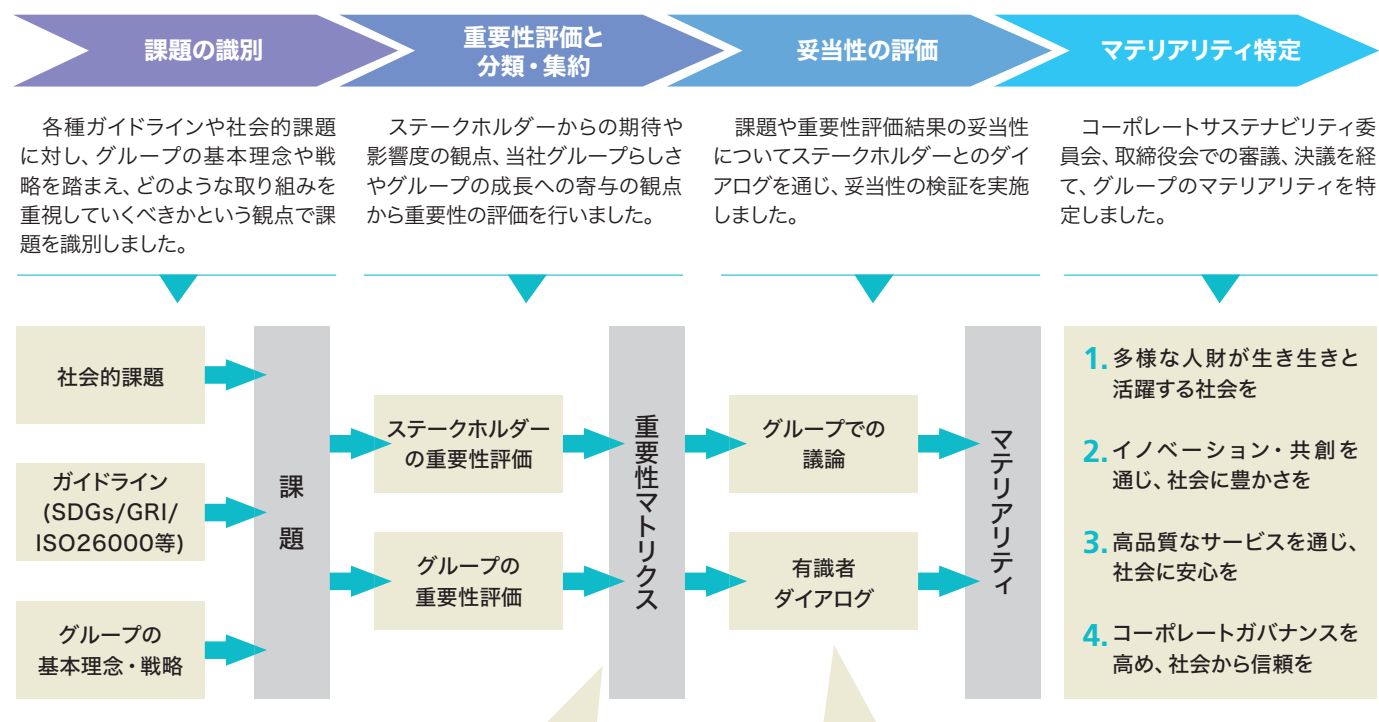
当社グループはマテリアリティ（重要課題）への取り組みを進め、企業活動および事業活動を通じた社会課題の解決を果たしていくとともに、関連するSDGsの目標達成にも貢献していきます。



マテリアリティに関する取り組み概要については、下記をご参照ください。

<https://www.tis.co.jp/group/sustainability/materiality/>

■ マテリアリティ特定プロセス



■ 持続可能な開発目標（SDGs）

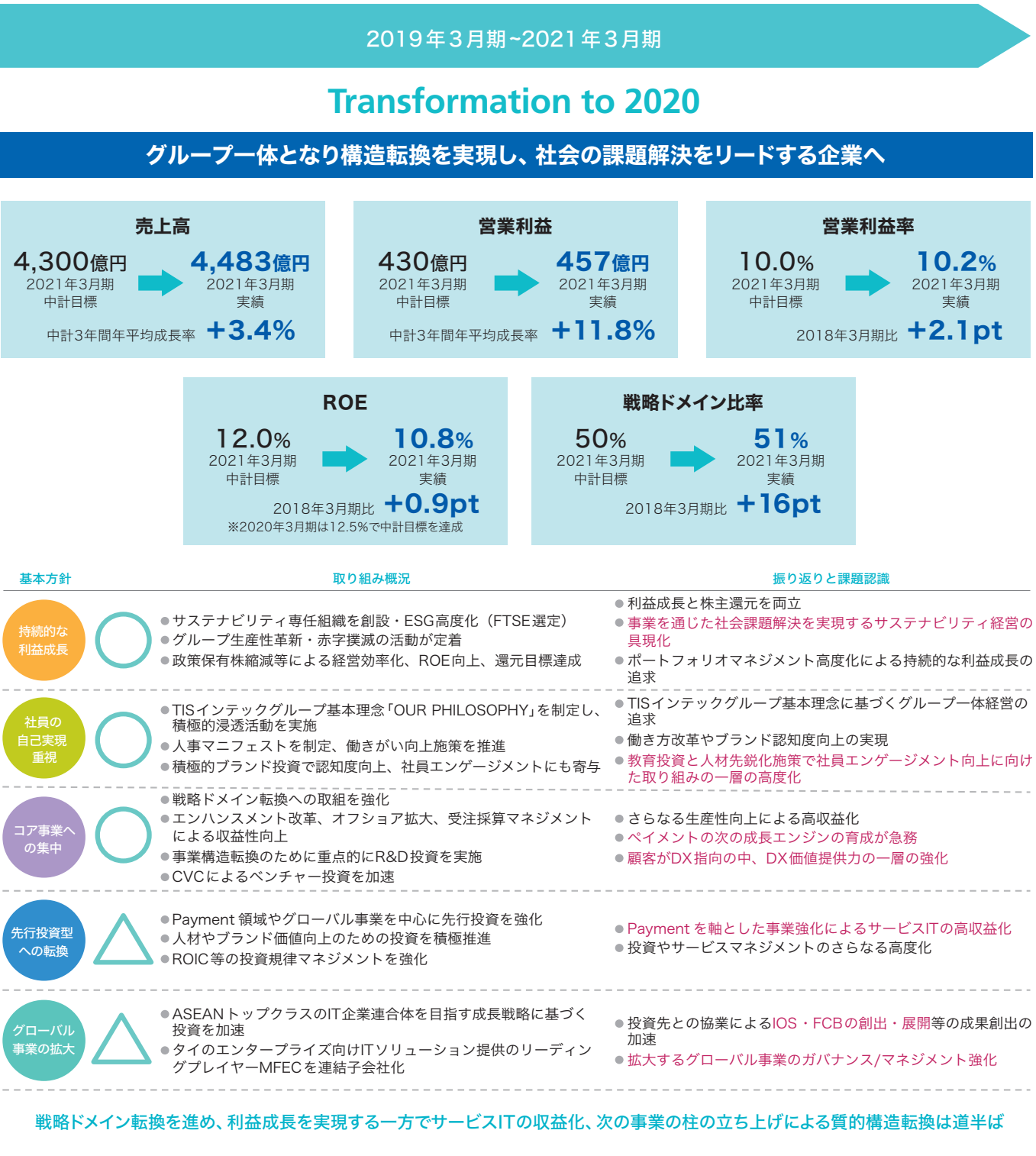
2015年9月の国連サミットで採択された「持続可能な開発のための2030アジェンダ」にて記載された2016年から2030年までの国際目標です。持続可能な世界を実現するための17のゴール・169のターゲットから構成され、地球上の誰一人として取り残さないことを誓っています。その達成に向けて企業は重要なパートナーとして、それぞれの中核的な事業を通じた貢献が期待されています。



過去の中期経営計画振り返り

中期経営計画（2021-2023）に至る過去の中期経営計画を振り返ります。

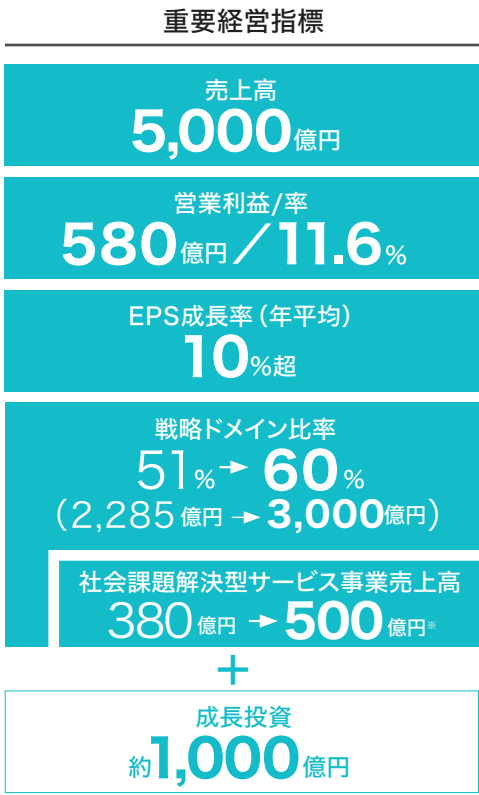
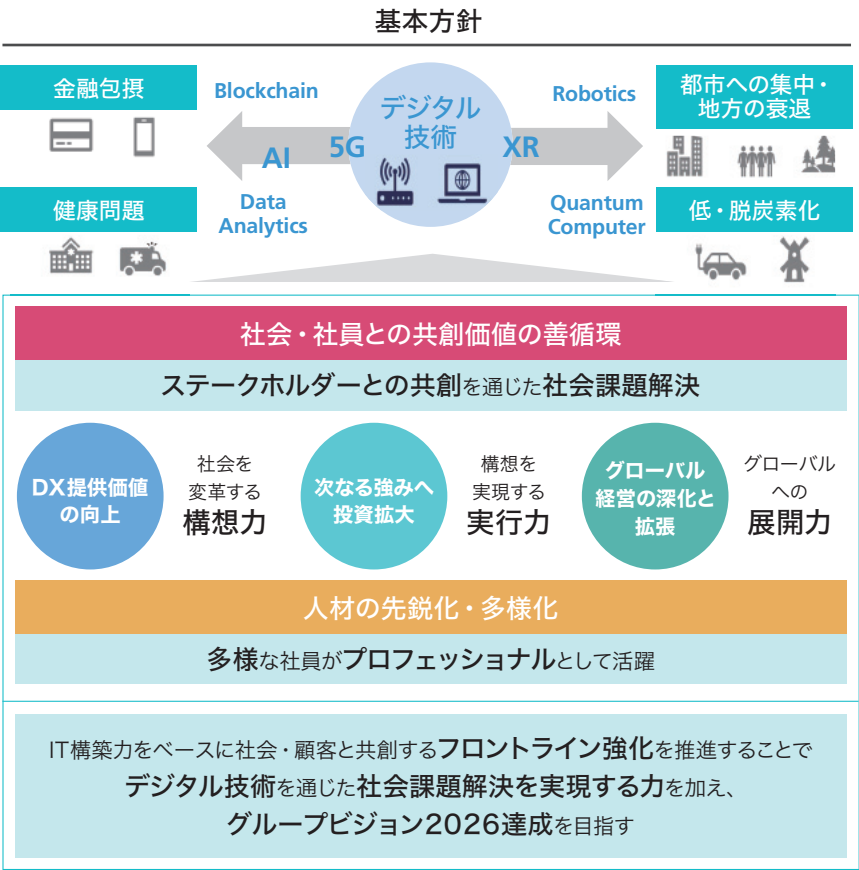
2013年3月期~2015年3月期			2016年3月期~2018年3月期	
Brave Steps 2014			Beyond Borders 2017	
	グループ一体感醸成		ポートフォリオ経営	
テーマ	グループの全体最適を掲げ、 一体感を醸成		尖った事業・強みが組み合わせり、 一つの形を成すような 「ポートフォリオ経営」を目指す	
基本コンセプト/ 中期経営方針等	●トップライン重視 ●as One Company ●進取果敢 ⇒変革に挑戦。本格的なV字回復、再成長を期す。		●利益重視 ●ITブレイン ●ポートフォリオ経営 ⇒ROEを経営指標(KPI)として重視し、企業価値向上と 持続的成長を目指す	
主要指標	2015年3月期		2018年3月期	
	計画値	実績値	計画値	実績値
売上高	3,500億円	3,610億円	4,000億円	4,056億円
営業利益	250億円	211億円	300億円	327億円
営業利益率	7%以上	5.9%	7.5%	8.1%
ROE	7.5%	6.0%	8.0%	9.9%
株主還元方針	配当性向30%を目途		総還元性向35%を目途	
配当性向	2015年3月期 25.6%		2018年3月期 16.6%	
総還元性向	2015年3月期 30.4%		2018年3月期 30.5%	
(参考)3年間の年平均成長率				
売上高	+3.3%		+4.0%	
営業利益	+10.6%		+15.7%	
グループ経営における 主な重点施策	●グループフォーメーションの深化 ●グループ共通の精神の醸成 ●先行投資を可能にする強靱な財務基盤の確立 ●コーポレート機能の整理集約 ●商品ブランド・コーポレートブランドの強化		●グループ共通機能の統合・集約 ⇒業務の効率化、資金・資産の効率化、グループの認知 度アップと一体感醸成 ●経営管理の高度化 ⇒利益重視の経営、会計/税務/財務の高度化、グループ 人事施策	
主な振り返り	●特徴ある明確な強み(成長エンジン)の構築と強みの連携 やコア事業への集中が進み、売上目標は達成、一方、営業 利益は不採算案件抑制および生産性向上の目標未達で課 題を残す。 ●サービス化・グローバル化への取り組みが進み、事業規 模は拡大基調にあったが、収益の基盤となる事業には至 らず。 ●株式会社アグレックスの完全子会社化等、グループの事 業再編や事業連携強化の取り組みは一定の成果あり。ま た、グループ一体経営の実現に向けてグループブランド を統一したが、「全体最適」のさらなる深化が必要。		●「顧客要望に応じた任務解決型」に加え、「付加価値創造 型」の伸長が規模拡大を牽引。「マーケット開拓型」への 変革はスピード感が課題。収益性も着実に向上し、不採 算案件の抑制も進むが、低水準でのコントロール継続 が課題。 ●事業持株会社体制への移行を含め、グループ全体最適に 向けた諸施策(事業再編、オフィス一体化、資金効率向 上等)は着実に進展。グループ全体のロゴ統一、グルー プビジョンの策定等による一体感ある企業文化の醸成 が進む。 ●持続的な成長・企業価値向上の実現のためには、社会 の大きな変化に先んじて、グループのさらなる変革に より、「構造転換の推進」と「強靱な経営基盤の確立」が 重要。	



「グループビジョン2026」の達成に向けたセカンドステップとして、DX提供価値の向上により、バリューチェーンを高度化する期間と位置付け、さらなる構造転換を進めることで当社グループの成長を通じた社会課題解決を目指します。

Be a Digital Mover 2023

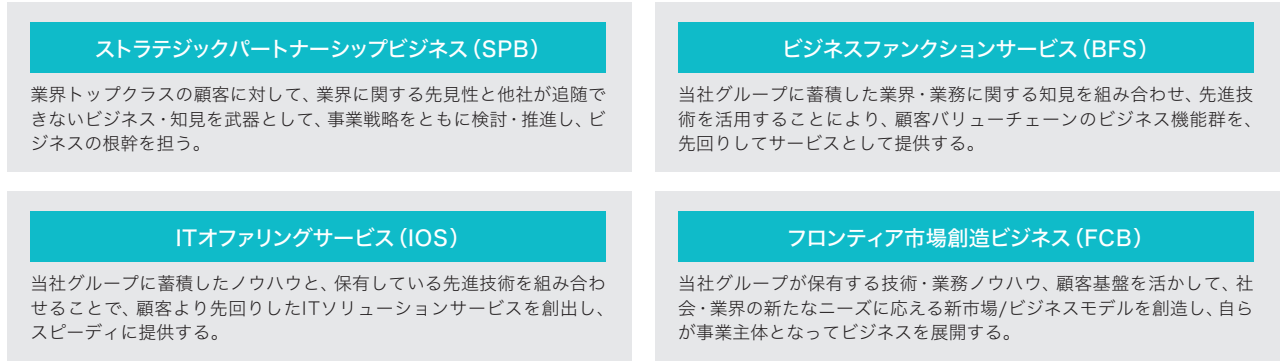
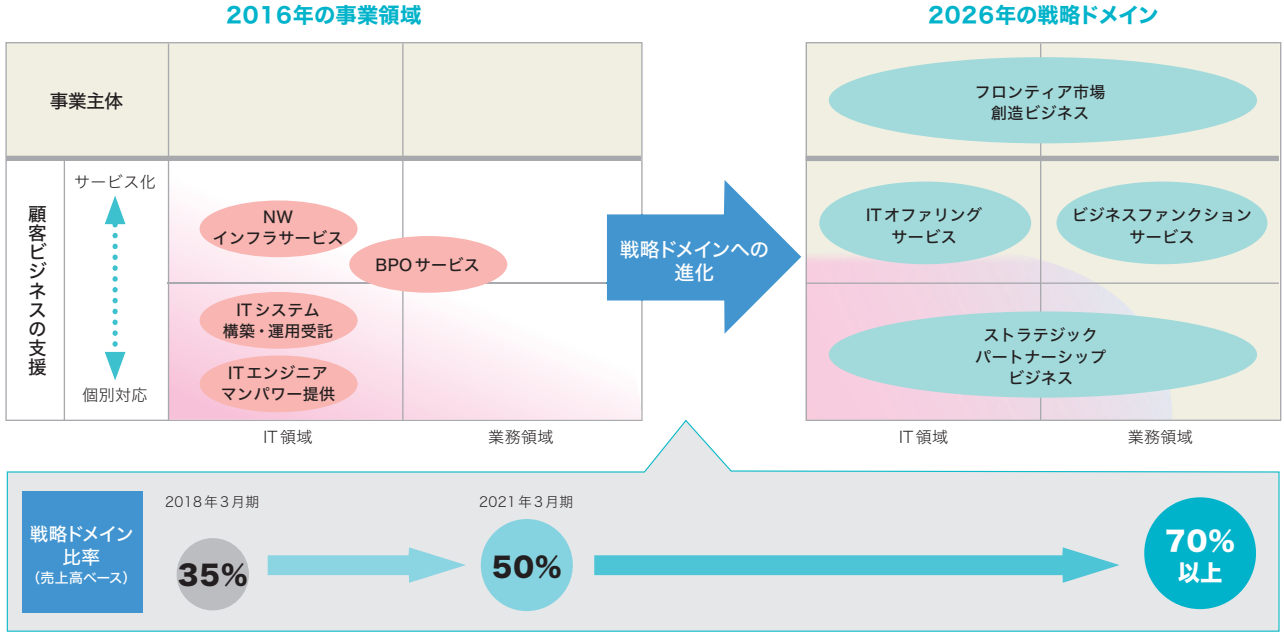
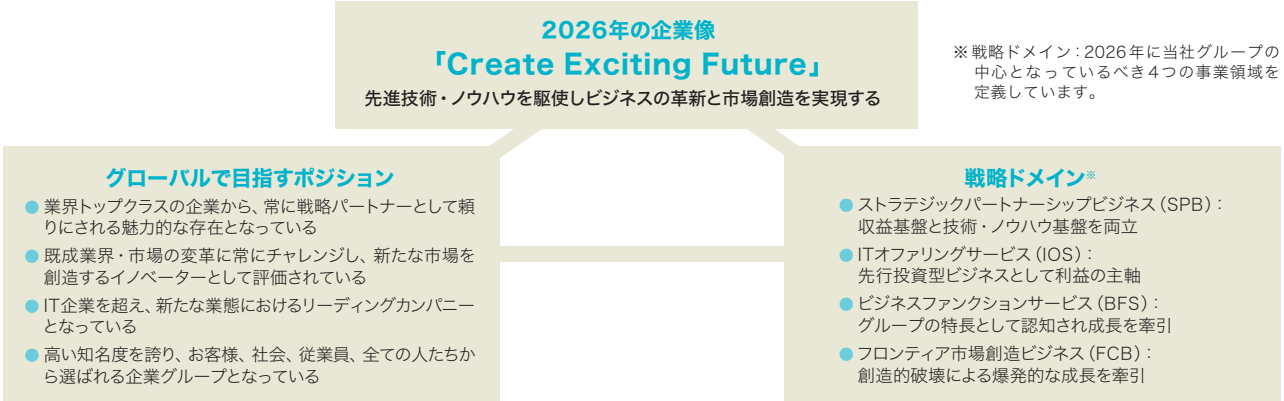
- 重要な環境変化
- ニューノーマル環境下におけるDXの重要性が増す中、コンサルティングファーム等の存在感が増し、競争激化
 - グローバルプラットフォームやエンタープライズSaaS企業などの躍進もあり、長期的には受託開発のマーケットが縮小する可能性
 - ESG投資が急速に拡大しており、長期戦略に基づくサステナビリティ経営の重要性が向上



※ 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高であり、戦略ドメインの内数として事業成長をマネジメント

グループビジョン2026

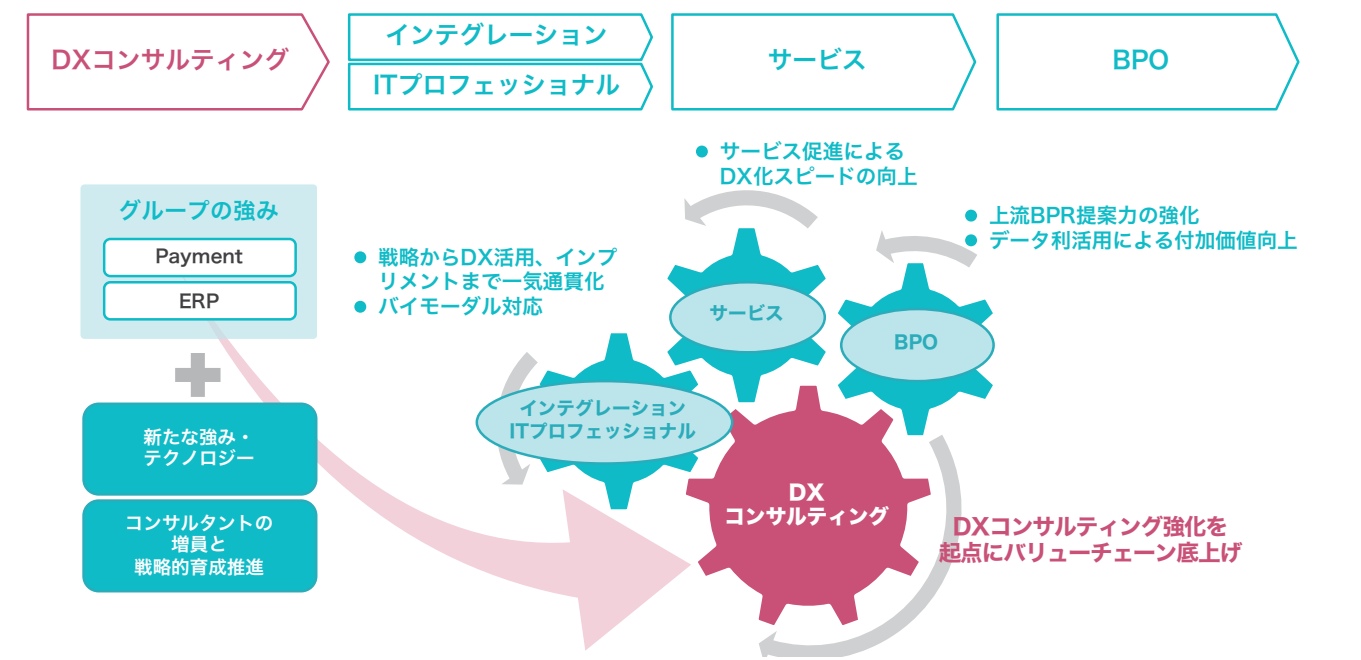
2016年7月の事業持株会社体制への移行を機に、グループ役員一同が力を結集して企業価値をさらに高めていくために、2026年におけるグループの将来を見据えた新しいグループビジョンを策定しました。「Create Exciting Future」を2026年の企業像として、先進技術・ノウハウを駆使しビジネスの革新と市場創造を実現します。顧客からは戦略パートナーとして頼りにされ、既成業界・市場の改革に常にチャレンジし、新たな市場を創造するイノベーターとなることを目指します。



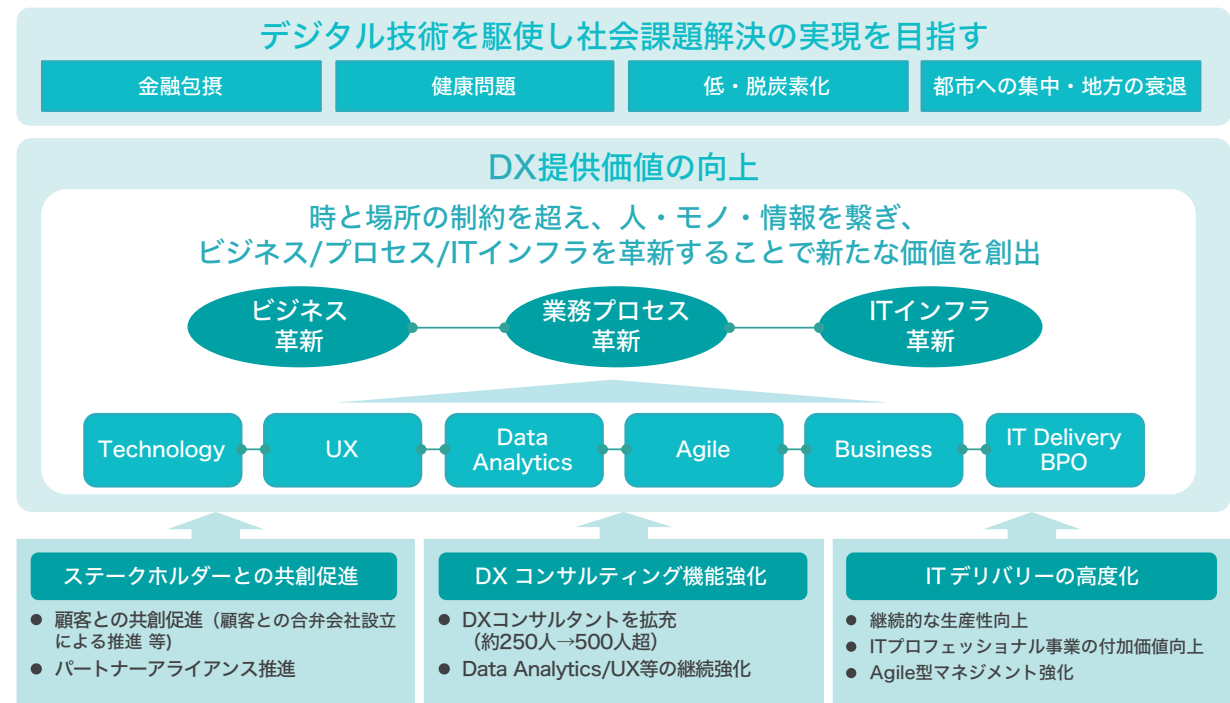
DX提供価値の向上

DX 事業戦略

当社グループのミッションである「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」を体現すべく、顧客や社会のデジタル化に向けた課題に対する戦略立案から解決策の実行まで一貫通貫の価値提供を目指します。



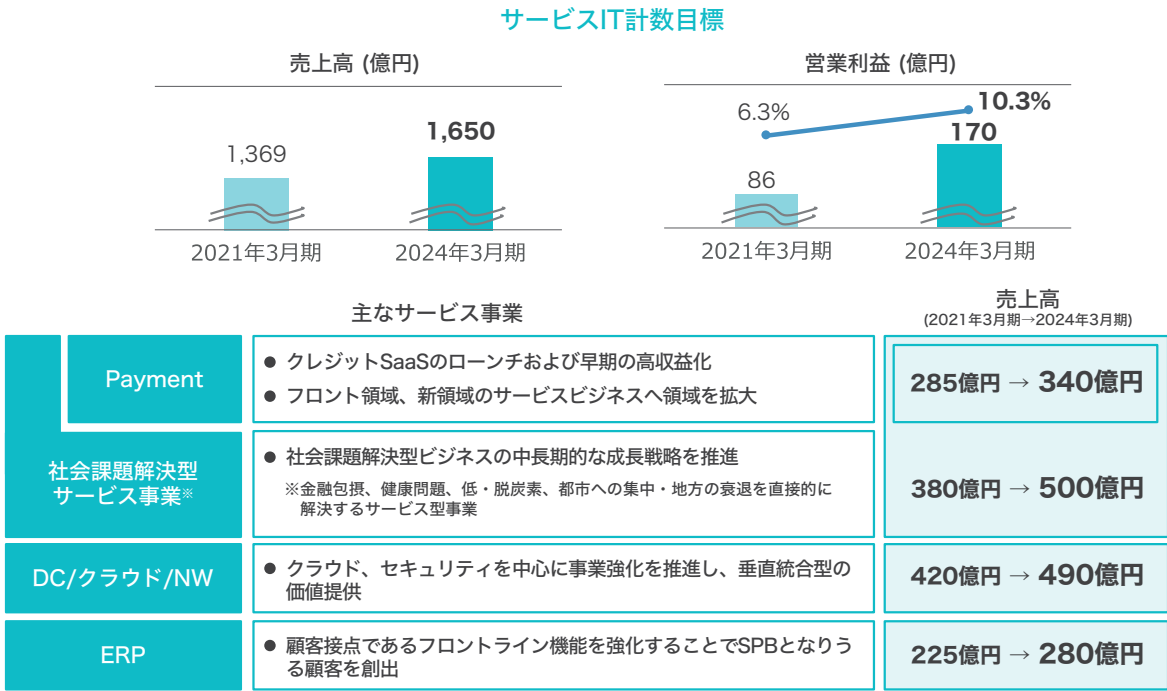
DX提供価値を向上すべく、ステークホルダーとの共創促進やDXコンサルティング機能の強化を推進します。



次なる強みへ投資拡大

サービス事業戦略

Payment領域の成長に加え、注力領域へ経営資源の重点分配と、マネジメント高度化によりサービス事業全体の収益性向上を目指します。

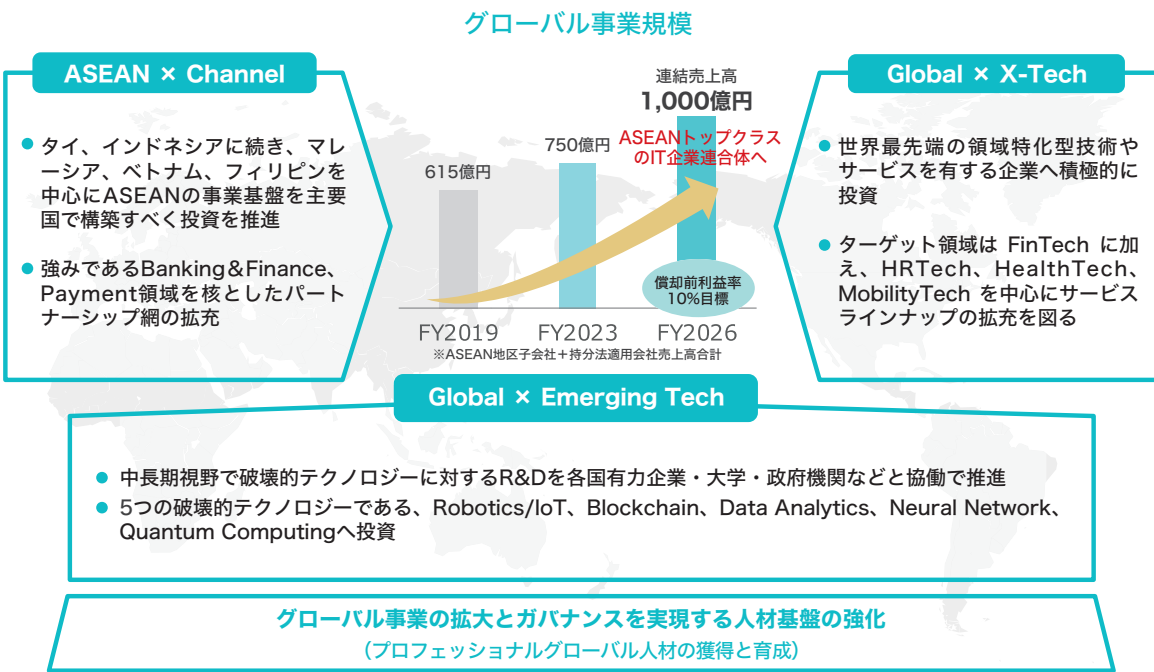


関連ページ:「中期経営計画の取り組み 決済事業戦略」P.39

グローバル経営の深化と拡張

グローバル戦略

ASEAN各国のパートナーとのアライアンスを強化し、最先端技術や破壊的テクノロジーを活用することで、グローバルでのITオファリングサービス、フロンティア市場創造ビジネスの拡大を目指します。

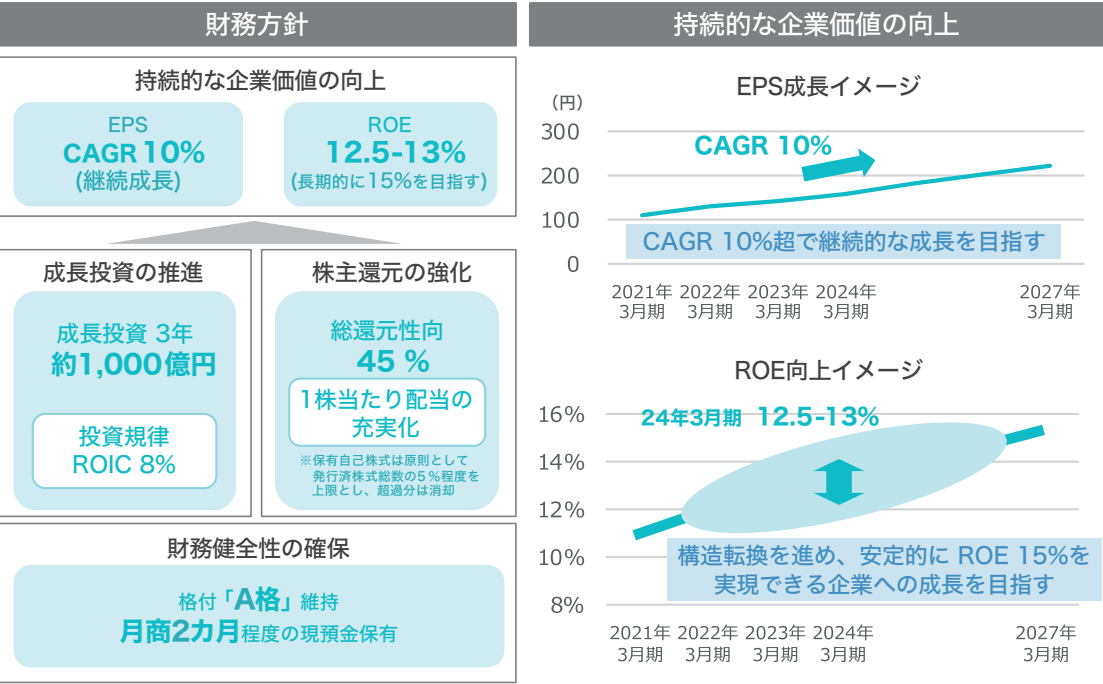


関連ページ:「中期経営計画の取り組み グローバル戦略」P.41

財務投資戦略

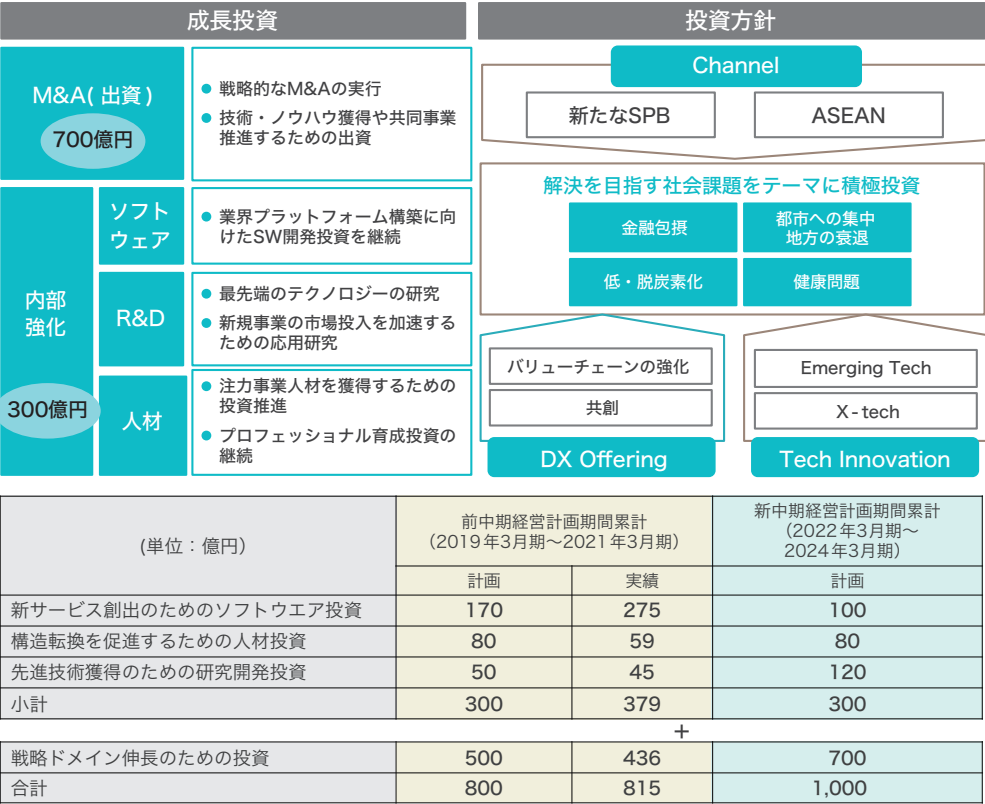
財務投資戦略

成長分野への積極投資と資本コストを意識した経営の両立により持続的な企業価値向上を目指します。



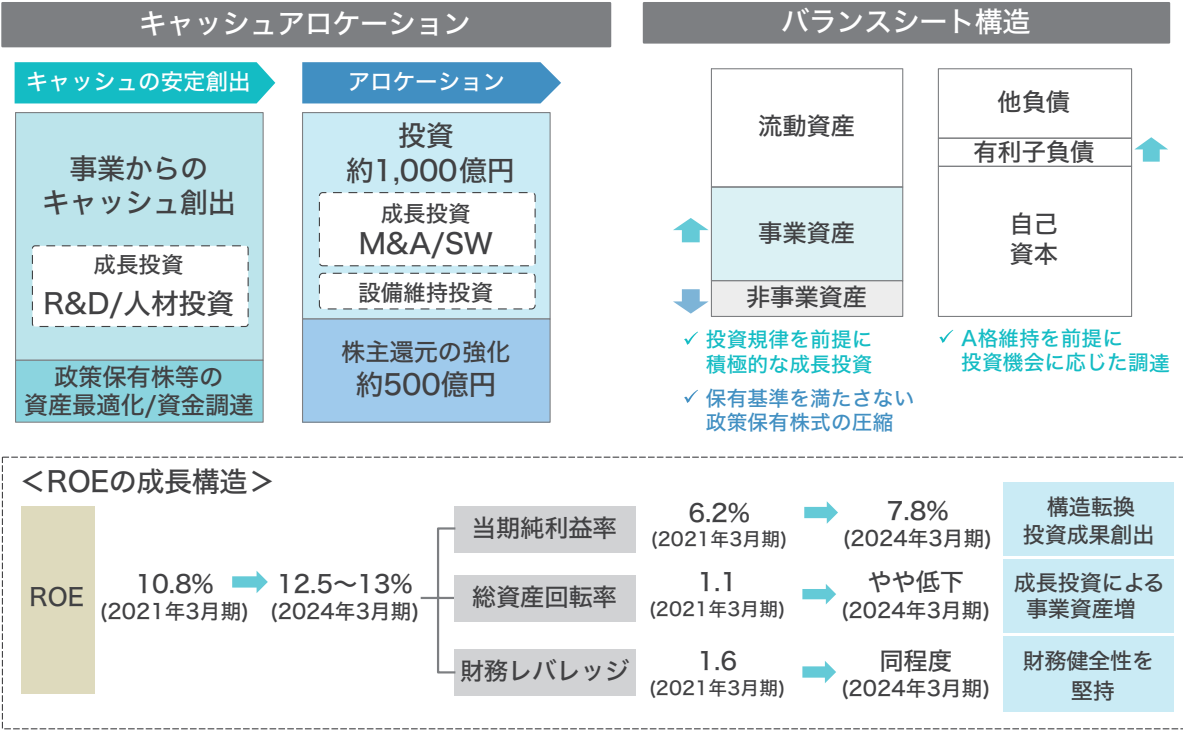
成長投資

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します。



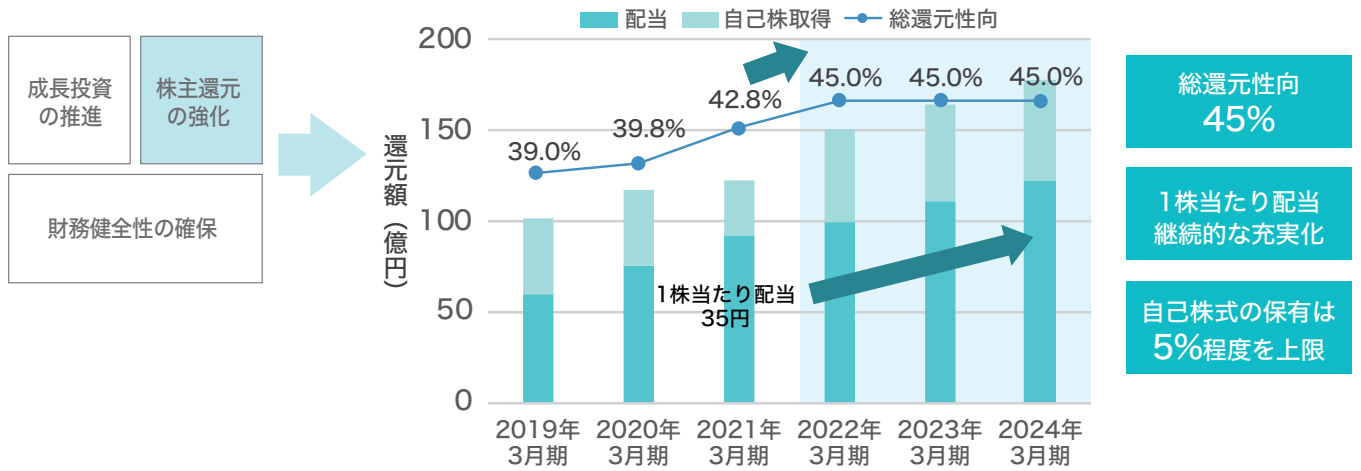
キャッシュアロケーション・B/S 構造

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します。



株主還元

総還元性向を45%(目安)に引き上げ、1株当たり配当の継続的な充実化で、株主の皆様とのエンゲージメントを高めていきます。



～これからの当社グループが取り組む事業領域とは？

当社グループでは、中期経営計画（2021-2023）において社会課題解決型サービス事業の売上高を重要経営指標に採用する等、グループ基本理念「OUR PHILOSOPHY」軸でのサステナビリティ経営の姿勢をより明確化しています。

本座談会では、社会課題の解決と経営の統合を深めるために結成したサステナビリティプロジェクトチームのメンバーから、当社グループが解決に貢献する社会課題と事業の取り組み状況等についてご説明します。

※当社グループのサステナビリティ経営についてはP.19をご参照ください。



左から
TIS 株式会社 執行役員 DXビジネスユニット DX営業企画ユニット ジェネラルマネージャー 音喜多 功
TIS 株式会社 執行役員 企画副本部長 兼 企画部長 岡 玲子
株式会社インテック 常務執行役員 行政システム事業本部長 谷口 庄一郎（富山よりオンライン参加）
TIS 株式会社 執行役員 DXビジネスユニット ヘルスケアサービスユニット ジェネラルマネージャー 伊藤 浩人

サステナビリティ経営を推進する中で、 解決に貢献可能な4つの社会課題を抽出



岡：当社グループでは、グループ基本理念「OUR PHILOSOPHY」のミッションとして「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」を掲げる等、未来志向のもとで、単なる短期的な経済価値だけではなく、長期的視点で社会を豊かにすること＝社会価値の創造を強く意識してきました。一方で、私自身が事業部門にいた経験上、BtoBビジネスであるがゆえに、事業の現場では自分たちが社会課題を直接的に解決しているという実感を得にくいのも事実でした。しかし、プラネタリー・バウンダリー^{※1}で指摘されるように、気候変動等の問題で地球自体が限界値を迎える危機感が高まる中、経営レベルで社会課題とより一層真摯に向き合い、経営と事業を通じた社会課題の解決を統合するサステナビリティ経営は、「幸せ追求の社会システム」である企業としての責務であると同時に、“生き残り”のためにも不可欠なことです。

そうした背景から、北岡隆之取締役（株式会社インテック代表取締役社長）をプロジェクト責任者とするサステナビリティプロジェクトチームを2019年に結成し、今回の座談会参加者を含む約10名の推進メンバーで、当社グループが解決に貢献可能な社会課題とは何か等について、半年以上をかけて徹底的に議論しました。途中段階では160以上の社会課題・事業テーマが挙がり、未来の社会がどうなるか、自分たちの現在の強みをどう活かすかなどの議論を重ねた結果、最終的に「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つを当社グループが解決に貢献する社会課題として特定しました。私は事務局という立場でしたが、やったことのない議論のやり方で進め方も難しかったです。超長期の将来は想像がつかず、最初は時間がかかったように感じていますが、苦勞した分、視座を上げることにもなったのではないかと思います。プロジェクトチームの推進メンバーであった皆さんはどのように感じられましたか？

※1 プラネタリー・バウンダリー（地球の限界）は人類が生存できる安全な活動領域と、気候変動、生物多様性の損失限界点を定義する概念。

音喜多：徐々にかみ合ってきたという感じでした。私は社会課題として「金融包摂^{※2}」、いわゆるキャッシュレス化等に取り組んでいます。プロジェクトチームを通じて非常に有意義と感じたのがバックキャストからの議論、つまり目標となる未来を起点に振り返り、今何をすべきかについての議論ができたことです。以前からTIS内では一番の強みである決済事業において、Beyond Payment（ペイメントを超える）というキーワードで次代の決済について事業

部門の中で議論してきましたが、今回、正式な形で経営レベルのものとなり、中長期的な方向性が経営施策として明確化できたことは大変良かったと思います。

※2 金融包摂：英語 Financial inclusionを原語とし、全ての人が基本的かつ必要な金融サービスにアクセスできる仕組みを提供すること。

伊藤：私が担当する「健康問題」について、以前から事業部門では“このままでは日本の保険制度が持たない”という視点で近い将来からバックキャストして議論してきたのですが、今回のプロジェクトチームでは50年後の社会など長期的視点に加え、未来における世界の保険制度についての分析も行われ、非常に刺激的なディスカッションでした。全体の議論の過程で「その社会課題は健康問題につながるよね」という指摘も多く、今後のグループ内の連携が広がる可能性を大いに感じました。

谷口：笑い話ですが、率直に「互いにこんなに話が合うとは思わなかった」ですね。インテックは富山県に本社を置いており、また、行政・地方自治体のお客が多い点からも、「都市への集中・地方の衰退」を課題と認識し、以前から地方創生に取り組んできました。これまでは例えば、TISとインテックではお客様の業種・業態・規模等が異なり、都市部と地方での社会課題への認識が異なるだろうと思いこんでいたところがありましたが、地方における人口減少、都市の衰退が生じるとそれに伴って民間企業側にも影響が及ぶ等、様々な社会課題が全て連携しています。そして基本的に都市部でもそれは同じです。また、キャッシュレス化やヘルスケアの社会課題をバックキャストして考えていくと、全て地方での社会課題にもつながっていきます。こうしたことから、共通の社会課題をグループ一体となって解決していく必要があることを、改めて強く感じました。

キャッシュレスやヘルスケア、様々な社会課題解決が 地方創生へと結びつく

岡：当社グループは、2017年5月にグループビジョン2026を掲げ、目指す企業像等の大きな方向性を打ち出しました。これを第1ステップとすれば、今回は第2ステップでグループとして事業を通じて解決に貢献する4つの社会課題という軸を明確に設けることができたと思います。「低・脱炭素化^{※3}」については現時点では経営高度化の方から入る取り組みとなりますが、「金融包摂」「都市への集中・地方の衰退」「健康問題」について事業を通じてどのように取り組んでいくのか、改めてお話しいただけますか？

※3 「低・脱炭素化」については、P69「地球環境のために」をご参照ください。



音喜多：TISは事業として2つのキャッシュレス化を進めています。一つは大きな金融機関のお客様のシステム構築などSIをご提供・ご支援すること、もう一つは、いわゆるサービス型ビジネスとして、お客様ニーズを先回りして先行投資で構築したプラットフォームをお客様やマーケットに提供することです。「金融包摂」を社会課題とするキャッシュレス、DXへの取り組みは後者ですが、そこでもテーマは2つ、地方創生のためのキャッシュレス化とMaaS※4です。

地方創生のためのキャッシュレス化については、地域のスマートシティ化など谷口さんたちの取り組みとも連携しながら、TISがプラットフォームやモバイルアプリケーション等をご提供して推進します。福島県会津若松市ではデジタル通貨としての地域通貨を活用したキャッシュレスの実証実験を行っています。日本政府は業務負担や人材オペレーションを効率化し日本の競争力を高めるためにもキャッシュレス化を推進していますが、地域通貨を活用したキャッシュレスは地域創生に向けた重要なキーワードです。MaaSについては、TISのキャッシュレス等のノウハウを活かして、地域の観光等における公共交通等の利便性や効率性を高めて集客を増やすなど、地域の課題解決への貢献を目指しています。既に沖縄では交通機関、自治体、金融機関など約50の事業体に協力いただき、デジタルチケットを使用できるプラットフォームをTISが提供しています。将来的にはMaaSで、高齢者が病院までの行き帰り、病院予約と支払い決済までをつなげることも可能になると考えています。つまり、金融包摂への取り組みは健康問題、地域創生などの社会課題の解決にも直接的につながっているわけです。

※4 MaaS（マース：Mobility as a service）はICTを活用して交通をクラウド化し、交通手段によるモビリティ（移動）を1つのサービスとして捉え、シームレスにつなぐ新たな移動の概念。スマートフォンのアプリを用いて、交通手段やルートを検索、利用し、運賃等の決済を行う事例が多い。

谷口：インテックとしては主に3つのテーマ「行政のDX、健康のDX、農業のDX」で地方創生に取り組んでいます。行政のDXは、住民がスマートフォン等で家から24時間いつでも行政手続きができるようにするなど、従来のSOR(System of Record：記録のためのシステム)からSOE(System of Engagement：顧客とのつながりを意識したシステム)へと移行しつつあります。健康のDXについては、国保関連ビジネスの強さを活かして、膨大な国民健康保険加入者の検診データを分析し、生活習慣病の予防や医療費の増加を防ぐ仕組みづくりに取り組んでいます。農業のDXについては、農家の生産現場でのマーケティング機能を高めるプラットフォームづくりに取り組み、花の生

産者がスマホ等で流通先からの発注ニーズを事前に確認できるようにして生産口スをなくす仕組みを構築しており、将来的には野菜など農業全般に広げたいと考えています。

スマートシティの究極の目的は住民の暮らしの安全安心を実現することです。グループとして地域の様々な課題の解決への貢献を高めるべく、TISとインテックで毎月、定期的に会議の場を設け、連携強化を進めています。



伊藤：健康問題に関する中核的な取り組みは、まずはITを活用してヘルスケア情報を安全安心に使える仕組みづくりです。一般の方が病院で自分の検査データを入手できず、他の病院で同じ検査を繰り返すケースは良くありますが、情報を共有できる仕組みを構築することで患者さん自身の負担軽減や医療費の節約につながります。国内医療は都道府県単位でネットワークが構築されていますので、自治体ごとに地域医療機関とも連携して住民の方に貢献するという視点で取り組んでいます。

ヘルスケアの事業領域は新規参入となりますが、だからこそ既存の枠組みにとらわれず深遠な視点でアプローチすることができるともいえます。また、病歴など医療関連情報は厳しい管理が求められるだけに、長年のデータセンター等で培ったミッションクリティカルな仕組み、データを安全安心に運用する技術力、運用ノウハウが活かされると考えています。また、インテックをはじめ地域に強い顧客基盤があるグループ会社のチャンネルも強みです。一方で、情報を共有するには全国的に持続可能な仕組みを構築する必要があります。そのためには当社グループが独自に全てを構築するのではなく、いわゆるエコシステムの考え方で、私たちの考え方に賛同いただけるプレーヤーの皆さんと連携しながら、全国的に標準化、相互運用できる仕組みを構築していきたいと考えています。

社会と人々のウェルビーイングを支える

岡：改めて皆さんの話を伺い、今回特定した4つの社会課題は当社グループだからこそこの4つなんだと確信しました。それぞれつながりがあるだけでなく、グループの事業全体におけるハブとして、善循環のドライバーになると期待しています。そしてその中核にあるのはウェルビーイングですね。そして、TISインテックグループの役割とは、社会と人々のウェルビーイング※5を支えるシステムづくりだと感じました。最後に皆さんから意気込みを聞かせてください。

音喜多：ペイシェルジュという決済プラットフォームを最大の強みとして、社会課題解決のためのBeyond Paymentに進化させていきたい。極端なことですが、日本のキャッシュレス決済比率は100%でなければ意味がない、という気概を持って取り組んでいきます。事業としての継続性をきちんと維持しつつ、ウェルビーイングを実現するトップランナーでありたいと強く思っています。

伊藤：ヘルスケア分野でウェルビーイングを表現すると健康寿命の維持となります。ご病気の方も含めて様々な方がその方なりに幸せに暮らせる状態を維持するために、当社グループの提供するITサービスで貢献していければと思います。

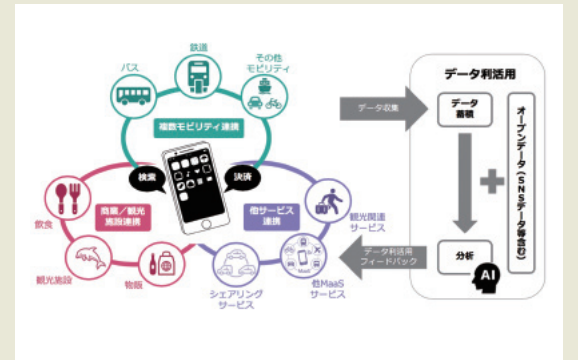


谷口：社会と人々のウェルビーイングの実現に貢献していくために、私たち自身が社会から信用されることが非常に重要です。決して“動かないコンピュータ”であってはいけない、日々の業務の中で信頼に応える仕事をしていくことを、これまで以上に意識していきます。

※5 ウェルビーイング(well-being)：個人またはグループが心身、社会的に良好な状態を示す概念。

金融包摂への取り組み事例 沖縄におけるMaaSの実証実験

TISでは2020年3月期に、沖縄県の八重山地域において観光客を対象として、公共交通を利用したMaaSの実証事業を行いました。さらに2021年3月期は沖縄全域で主に観光客と一部地域住民を対象としたMaaSの実現を目指しており、国土交通省の「日本版MaaS推進・支援事業」に選定されました。いずれの事業においても、公共交通の利便性向上による公共交通分担率の向上を目指し、複数の交通手段のシームレスな連携に加え、商業/観光をはじめとする多様なサービスとの連携をデータの利活用を軸に実現します。



健康問題への取り組み事例 医療従事者、生活者とその家族が健康情報を共有できるヘルスケアパスポート

TISが提供するヘルスケアパスポートは、生活者・病院・診療所・薬局等に点在していた医療・健康情報を集約し、適切な診察や治療、生活者自身による健康増進を実現する、医療と健康のための地域医療・健康情報連携サービスです。高いセキュリティと電子的オプトイン（同意取得）により、様々な医療・健康情報の安全な「共有」を実現します。



地方創生への取り組み事例 行政のDXを司る総合行政情報システム（CIVION）

インテックが提供するCIVION-7thは、住民情報システム、保険システム、税システム、福祉システム、内部情報システムなど、自治体内外の業務を網羅したオールインパッケージの総合行政情報システムです。インテックでは長年の基幹系システムでの運用実績と信頼をベースにより“税のDX”に取り組んでいます。



人と社会で支える安全で便利な社会基盤の提供

当社グループでは事業を通じて積極的に解決すべき4つの社会課題を特定しています。これまでのビジネスで培った強みや技術力を駆使して新たな生活様式を豊かにするサービスを提案し、レジリエントな社会を作り出すとともに、特定した4つの課題の解決につながる事業分野を将来の中核事業に成長させていきます。



金融包摂

現金払いのわずらわしさを解消する便利でスマートなキャッシュレス決済。顔認証技術などの先進技術を活用し、スムーズで安心、安全な決済環境を実現します。



健康問題

運動記録や食事の写真データ、健康診断の結果など、健康情報を一元化するスマートな健康管理。ヘルスケアプラットフォームを通じて、人々がイキイキと過ごす社会を実現します。



都市への集中・地方の衰退

労働人口の減少などの地域社会が抱える社会課題に対して、ICTを駆使し、持続力のある力強い社会と安心・快適な暮らしを実現します。



低・脱炭素化

電力を地域でつくりだし、その地域で効率よく使う、スマートな電力の地産地消・自然エネルギーによる発電システムと電力データの活用により、誰もが暮らしやすい地域社会を実現します。

取り組み事例 双方向型PHR基盤「ヘルスケアパスポート」による「PHR」と「地域医療連携」の両立

ヘルスケアパスポートは医療従事者と生活者が双方向でつながり、医療・健康情報を管理することができる双方向型PHR^{※1}情報連携基盤サービスです。金融機関のシステム構築で培われたセキュリティとプラットフォーム技術に、千葉大学医学部附属病院の地域医療連携実績と医療知見を掛け合わせて生まれたSaaS型サービスで、2020年9月より提供しています。

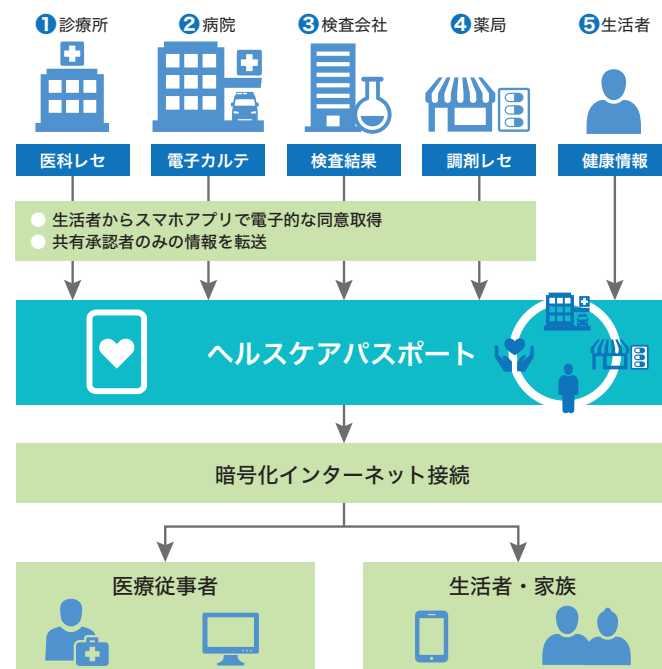
※1 PHR：Personal Health Record

ヘルスケアパスポートが導入された地域では、生活者は診察歴、処方内容、検査値といった、カルテの情報をスマートフォンを通じていつでも見ることができます。一方、医療

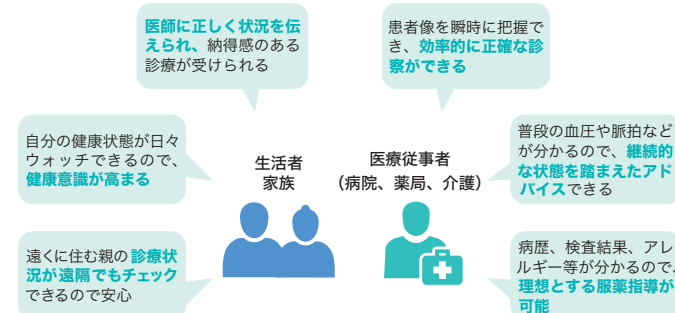
従事者も、生活者から提供される日々のバイタルデータや、他の医療機関での検査結果と処方内容の推移を見ることができ、生活者により適切な対応ができるようになります。このように、生活者はこれまで入手の難しかった医療情報が還元され持ち歩くことができる（PHR）ようになり、生活者の同意があれば地域の病院、診療所、調剤薬局、福祉施設等はそれらの情報（PHR）を参照しながら処置・対応が実現（地域医療連携）されます。

ヘルスケアパスポートは、生活者の利用率向上と地域医療連携の負担軽減を目指し、システム構築型ではなく、クラウドを活用したサービス利用型で提供しています。生活者と地域の医療従事者が利用するサービスを標準化し、柔軟かつ厳格な情報制御により高いセキュリティを確保したプラットフォームとして提供しています。

TISは、ライフステージで一貫した医療・健康情報を統合できる場を作り、生活者が起点・中心となって自らの情報を必要なサービスで活用する世界の実現を目指します。生活者のオプトイン（同意取得）をベースにヘルスケア情報を統合し、様々なサービスを提供するパートナー企業とベンダーロックをすることなくオープンに共有することで新たなサービスを創造し、生活者の健康増進に貢献します。



※①、③、④今後順次サービス開始



取り組み事例 地域の減災施策として電気自動車（EV）の新たな活用方法を山梨県北杜市の実証実験にて確立

災害時のエネルギーインフラ復旧までのリードタイムを短縮する減災施策として、電気自動車（EV）に蓄えた電気を建物内で利用するシステム（Vehicle to Home、以下：V2H）の効率的な活用方法をISOUプラットフォーム^{※1}上で確立しました。山梨県北杜市による支援のもと、市内で大規模停電が発生したと想定し、ISOUプラットフォームの配車機能を活用して地域EVに充電を指示、野立ての太陽光電源による充電ののち、避難所に見立てた建物への放電という一連の流れを実証実験で行いました。

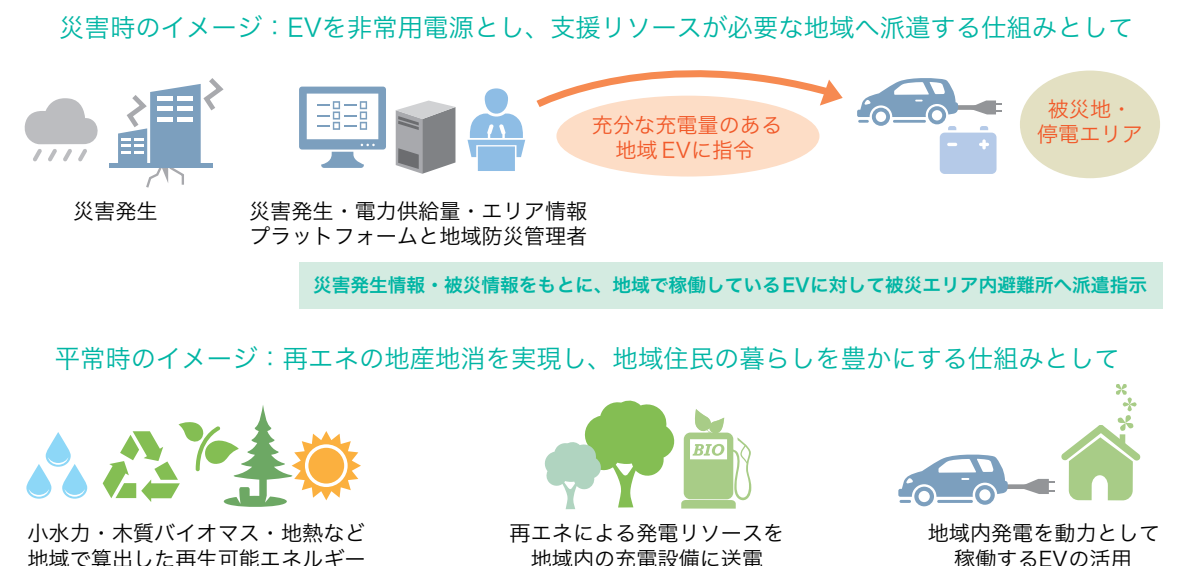
本実験は山梨県北杜市にて気候変動対策・エネルギー対策・持続可能な社会づくり等に取り組む「一般社団法人

人ゼロエミやまなし」とともに推進し、仕組みの実用性を検証したものです。

TISは、今回の実証実地域の次世代交通・エネルギー問題の解決を通じて、地域の活性化とエネルギーの地産地消を促進する仕組みの構築を目指しています。本実験は、北海道厚沢部町における実証実験「ISOU PROJECT」（2019年）で開発したMaaSシステムに、V2Hの活用シーンを拡充する充放電指示アプリを実装して災害時にも自走可能な地域社会の仕組みづくりを実現し、ISOUプラットフォームを通じて循環型地域社会への貢献を目指すものです。

※1 ISOUプラットフォーム：ISOU PROJECTにおいて開発したMaaSシステムに加え、エネルギーマネジメントシステム・ブロックチェーン技術を用いた地域通貨ソリューションを連携することで、再エネ活用、移動・域内経済活動創出による地域活性化循環の仕組みを提供

地域の活性化とエネルギーの地産地消を促進する仕組みのイメージ（災害時・平常時のISOUプラットフォームの活用）



キャッシュレス社会の実現に向け、強みを活かした事業展開を加速

当社が創業当時より大手クレジットカード会社向け基幹システムの開発・運用を長年にわたって担当する中で培った経験や技術・ノウハウ、豊富な人材は大きな強みであり、決済分野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しています。

現在、決済ビジネス市場では、昨今のキャッシュレス化の進展に伴い、スマートフォン利用に代表される関連技術の進歩や様々な異業種の市場参入、FinTech企業の台頭などを背景に大きな環境変化が起きています。当社はこのような状況を新たな成長機会と捉え、重要な事業基盤である大手クレジットカード会社向け基幹システムの開発・運用に加えてデジタル決済プラットフォーム「PAYCIERGE(ペイシェルジュ)」を通じた事業展開を加速させています。

■ デジタル決済プラットフォーム「PAYCIERGE(ペイシェルジュ)」

ペイシェルジュは、リテール決済を必要とする全ての方に、利便性が高く、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。

PAYCIERGE
3つの特長

特長 1

デジタル決済に必要なサービス群を網羅的に提供。
先払い(プリペイド)、即時払い(デビット)、後払い(クレジット)の全てに対応。

特長 2

デジタルサービスに対し、レガシーシステムを意識させない「決済機能」の提供が可能。

特長 3

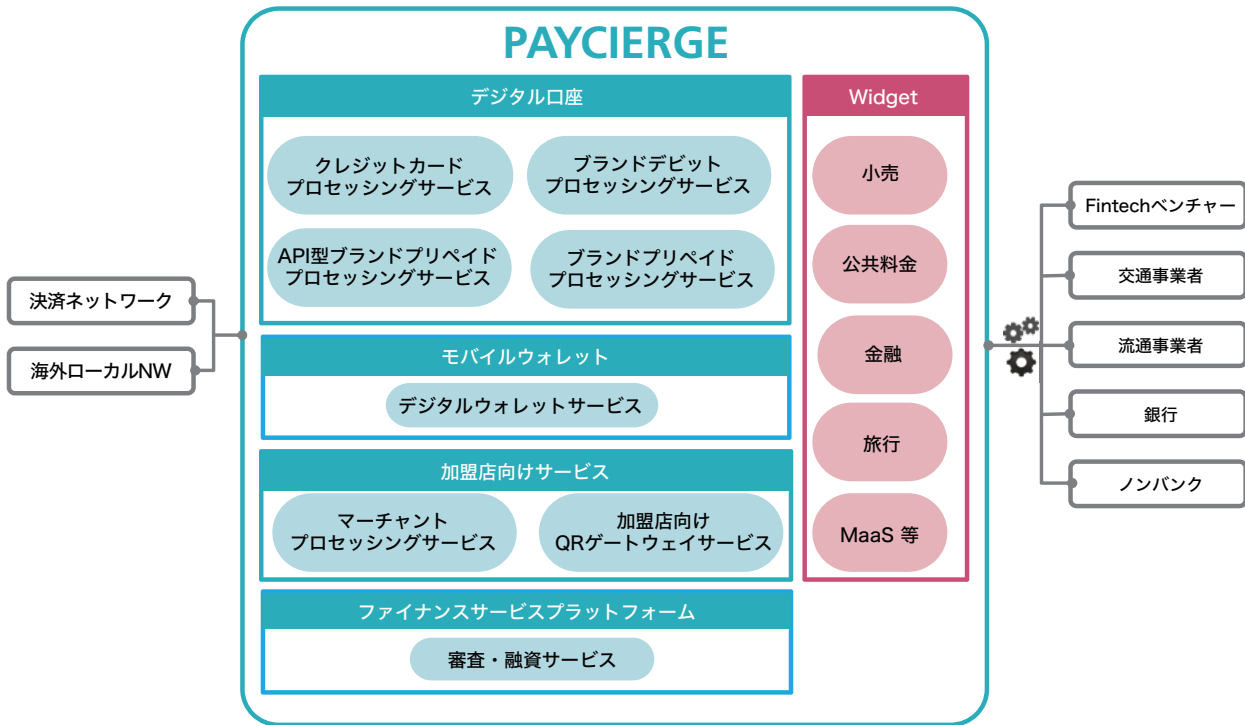
全てのサービスが安全、安心なTISデータセンター内の
決済専用クラウド上で24時間365日の稼働が可能。

PAYCIERGE

便利ひろがる新しい社会、その先へ

■ 決済ビジネスの全体像と当社の注力領域

特に「デジタル口座」は、先払いのプリペイド、即時払いのデビット、後払いのクレジットの全てに対応したプロセッシングサービスの提供が可能であり、当社の競争優位性を特に発揮できる分野です。

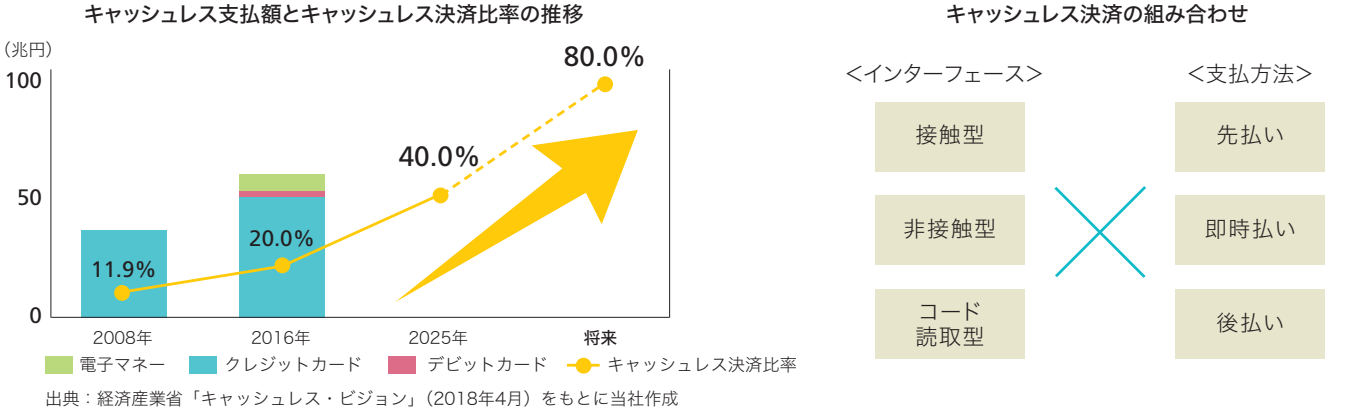


トピックス

2019年12月にペイメント事業をテーマとする説明会を開催し、注力領域や戦略等について詳しくご説明しております。当日のプレゼンテーション資料は以下をご参照ください。
https://www.tis.co.jp/documents/jp/ir/finance/meeting/191209_1.pdf

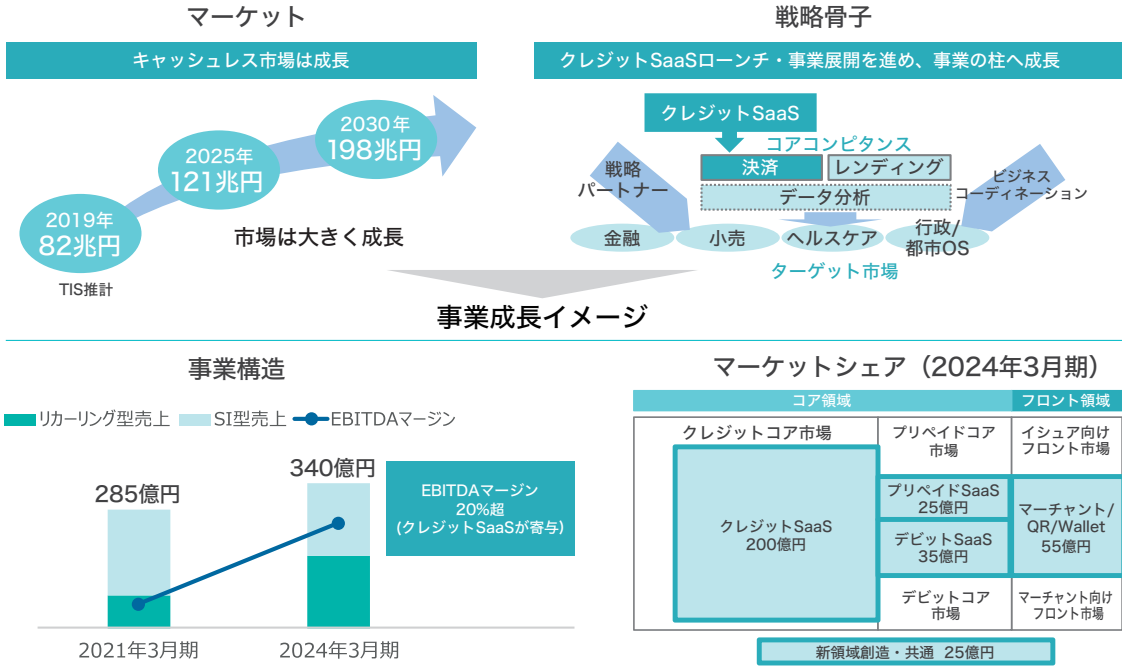
■ 日本のキャッシュレス決済の状況

- 政府がキャッシュレス化を推進しており、キャッシュレス決済は今後さらに拡大していくことが見込まれる。
- クレジットカードはキャッシュレス決済の代表的な手段。近年広がりを見せるQRコードやバーコードを用いたコード決済サービスに紐付けられる形で利用される機会も多い等、その取扱高は今後も増加が期待される。



■ 中期経営計画(2021-2023)におけるPayment事業戦略

キャッシュレス市場が成長していく中、新たに決済事業に参入したい事業者をターゲットとし、高度な専門性が求められるからこそ当社の競争優位性を発揮できるイシュー向けコア領域を中心に、2024年3月期の売上高は340億円を目指しています。



より多くのお客様がつながる価値交換ネットワークとして

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 中村 清貴

当社が創業時より培った決済領域の強みを活かし、安全安心かつ最先端の技術を用いたデジタル決済プラットフォーム「PAYCIERGE」がこれからのより豊かな社会を支える基盤になることを目指しています。すでに各種サービスは、大手金融機関のお客様はもちろん、決済事業に新規参入されるお客様まで、幅広いお客様にご利用いただいております。

これまでの日本は、治安の良さや現金通貨の信頼性の高さ等から、キャッシュレス化への移行が世界に比して緩やかに進んできました。しかしながら、コロナ禍の影響によって必要に迫られた市場の変化が、国境を越えて急激に加速しています。ニューノーマル時代に向けて決済のデジタル化・キャッシュレス化への対応待ったなしの状況に、これまで以上に多くのお問い合わせを頂戴しており、当社に対する大きな期待を感じています。






























こうした期待にしっかりと応えすべく、今後も、「PAYCIERGE」をより多くのお客様がつながる価値交換ネットワークにする等、当社だからこそできる便利で彩りある未来社会の実現に向けた価値創造を継続してまいります。

「ASEANトップクラスのIT企業連合体」の組成を目指し、事業領域拡大・戦略的投資を推進

当社グループのグローバル事業は、各国に進出する既存顧客に向けた現地サポート、国内で蓄積したノウハウを活かした現地市場の開拓、さらに海外市場で得た先進的な海外技術を日本で活用して新たな強みにする、この3つを大きな柱として展開してきました。

現在、「ASEANトップクラスのIT企業連合体」の組成に向けて、チャネル・テクノロジーの両面での戦略的投資によるアライアンスを最大限活用するとともに、それぞれの持つ強みを融合させた事業展開とASEANを面でカバーできる連携力の構築・強化による事業領域拡大を推進しています。

■ 近年の主なM&A、資本・業務提携

初回投資	本社	パートナー（投資時系列順）	当社との関係	会社概要	領域
2014年		 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
2015年		 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
2016年		 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
2017年		 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
2018年		 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
2019年		 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、膨大なデータをもとに独自の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 Holdings 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
2020年		 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弁会社	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
2021年		 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

■ Grab Holdings Inc.との資本・業務提携の状況について

- 主な協業テーマ：決済・銀行・AI・量子コンピュータ・ブロックチェーン・MaaS
- GrabLinkを通じて、ASEAN10カ国中8カ国でGrab決済サービス“GrabPay”のプロセッシングサービスを提供。
- TISとCardInfoLinkが共同推進する、アジア全域の決済事業者を接続するグローバル決済ネットワーク「EVONET」に“GrabPay”が接続予定。



一つでも多くの社会課題解決に寄与するために

TIS株式会社 執行役員 グローバル事業部長 古庄 建作

当社グループは、グローバル事業の拡大を成長エンジンの一つと位置付け、決済・銀行・ERPをテーマとして積極的にM&Aや資本・業務提携を推進してきました。結果、連結ベースでの海外売上高は2014年の約30億円から2020年は約130億円へと飛躍的に増加し、海外事業規模は売上高[※]は約690億円、拠点数は10カ国100社超、従業員数[※]は4,000名超にまで成長しました。

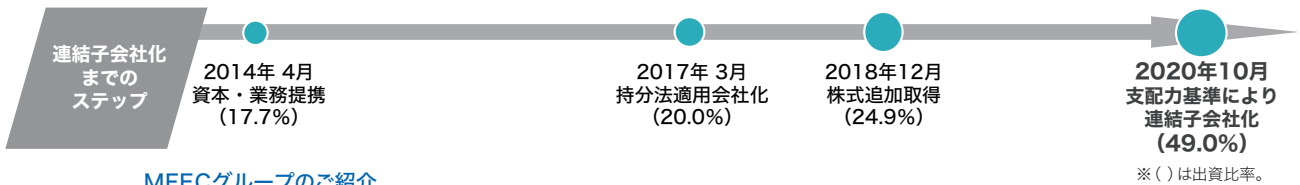
具体的な内容としては、例えばASEANにおける社会課題の一つである金融包摂の実現を目指し、グループの強みである金融や決済領域を中心に現地有力パートナーとの提携を通じ、現地ニーズに則したサービスの企画・開発が挙げられます。同時に、デジタル化の急速な発展に先手を打つべく、中長期視点でブロックチェーンや量子技術などの先端テクノロジー分野における有力企業とも提携をしてきました。

今後もこれらの取り組みをさらに進化させ、一つでも多くの社会課題解決に寄与できるASEANトップクラスのIT企業連合体を組成することで、目標とする2026年の連結売上高1,000億円を実現させたいと考えています。

※海外子会社と海外持分法適用会社の合計

■ タイのMFECグループの連結子会社化

2014年の資本・業務提携契約締結以降、相互理解と信頼関係の強化に基づく段階的な追加出資を経て、2020年10月にタイMFECグループの連結子会社化を実施しました。これにより当社グループはタイローカルマーケットにおける強力な顧客基盤とセキュリティ分野などを中心とした高いサービス提供力、ブランド、リソースなどを獲得しました。今後はMFECとともに、当社グループがこれまで拡充してきた先端技術を保有する世界各国の有力パートナーとのビジネスコラボレーションを創出することで、事業構造転換およびイノベーションを加速させ、社会課題解決を通じてタイをはじめとしたASEAN各国の発展に貢献していきます。

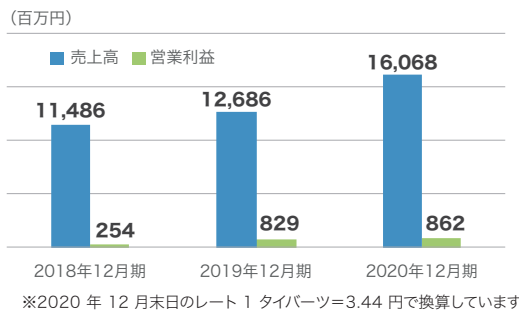


MFECグループのご紹介

社名	MFEC Public Company Limited
所在地	タイ王国 バンコク
設立	1997 年3月3日
資本金	441百万タイバツ (1,519百万円 [※])
代表者	Chief Executive Officer Siriwat Vongjarukorn
従業員数	1,271名 (2020年12月末時点) 連結
連結子会社数	11社
事業内容	ITサービス、システムインテグレーション
主要顧客業界	銀行ほか金融系全般、通信、公共
上場市場	タイ証券取引所

MFECグループの最近3年間の連結経営成績[※]

タイにおける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として業績を着実に拡大してきました。
今後はTISインテックグループのグローバルアライアンスを活用することで協業を活性化し、さらなる成長を目指します。



トピックス

2020年12月にグローバル事業をテーマとする説明会を開催し、注力領域や戦略等について詳しくご説明しております。
当日のプレゼンテーション資料は以下をご参照ください。
https://www.tis.co.jp/documents/jp/ir/finance/meeting/201204_1.pdf



持続的なビジネス成長のパートナーとして

Siriwat Vongjarukorn, Chief Executive Officer, MFEC Public Company Limited

今回MFECがTISと1つになるうとした理由はTISがMFECのビジネスパートナーとなってから7年が経ち、その間に様々なビジネスを進める中で我々にはケミストリーがあることが分かったこと、次に両社の経営理念に共通点が多く、お互いに対する尊敬・信頼が高まってきたこともあり、とても楽しく仕事ができているということ、そして最も重要な理由は、TISが海外展開を目指していると同様に、MFECもタイから海外へ事業拡大を進めたいという考えがあったことです。

持続的なビジネスの成長という同じ目標を持っているパートナーがいるということによって、お互いを高め合うことができますと思っていますし、今後MFECとTISはタイ国内への投資戦略、グループのサプライチェーン、ITサービスなど様々な面でコラボレーションができると考え、楽しみにしています。MFECがTISにとってASEANにおける事業拡大の重要な武器になれることを願っています。

※セグメントの売上高はセグメント間の売上高を含んだ数値です。

サービスIT

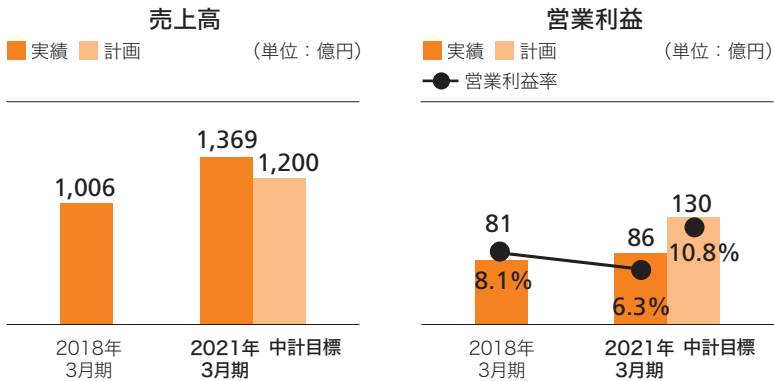
当社グループ独自の業務・業種ノウハウを汎用化・テンプレート化した知識集約型ITサービスを提供するビジネス（初期構築・ERP等を含む）

中期経営計画(2018-2020)振り返り

決済領域を中心に事業拡大するも、投資先行の継続により、売上高は成長するものの収益性に課題

■中期経営計画(2018-2020)における注力ポイント

- 成長エンジンへの経営資源の重点配分と先端技術活用により、顧客に先回りした先行投資型ビジネスへの転換による事業拡大（IOS）
- 決済ビジネスの構造変化を捉え、デビット、プリペイドに加え、クレジットでも先行投資型サービス事業を展開



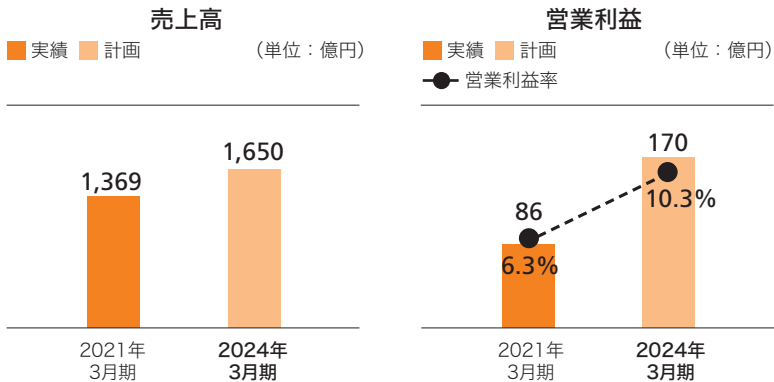
(参考) 2021 年 3 月期実績

売上高	136,946百万円(+9.1%)	期中に子会社化した企業の業績反映に加え、主に決済関連やクラウド関連の事業拡大が牽引したことにより、ERP関連の減少をカバーし、前期比増収増益。営業利益率は事業強化のための先行投資費用の増加等によりやや低下。
営業利益	8,695百万円(+6.1%)	
営業利益率	6.3% (▲0.2pt)	[計画比]売上高 +1.8%、営業利益 ▲1.2%

()は前期比

中期経営計画(2021-2023)における注力ポイント

- ペイメント領域の成長戦略の推進
- 社会課題解決型サービス事業の強化
- サービスマネジメントを強化し、収益性向上



(参考) 2022 年 3 月期計画

売上高	155,500百万円(+13.5%)	DX化やキャッシュレス化の進展のほか、クラウド利用の拡大やERP需要の復調等、好調な事業環境が継続する見込み。 こうした中、決済関連ビジネスのIT投資需要の取り込みに加え、前期中に子会社化した企業の業績が通期にわたり反映されることから、前期比増収増益を見込む。
営業利益	10,800百万円(+24.2%)	
営業利益率	6.9% (+0.6pt)	

()は前期比

※セグメントの売上高はセグメント間の売上高を含んだ数値です。

BPO

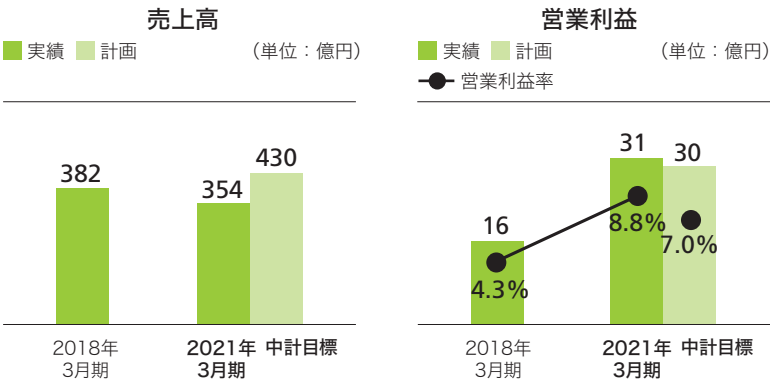
豊富な業務・ITノウハウを活用し、マーケティング・販促業務や事務・契約業務等のビジネスプロセスアウトソーシングを提供するビジネス

中期経営計画(2018-2020)振り返り

ポートフォリオ最適化と生産性改善等により収益性が大きく向上

■中期経営計画(2018-2020)における注力ポイント

- BPO集約効果と事業構造改革による既存エントリー業務等の粗利率改善
- 高度化した複合型BPOへのシフト、強みである業務知識と先端技術の活用を組み合わせたBPO高度化による事業拡大・収益性向上（BFS）



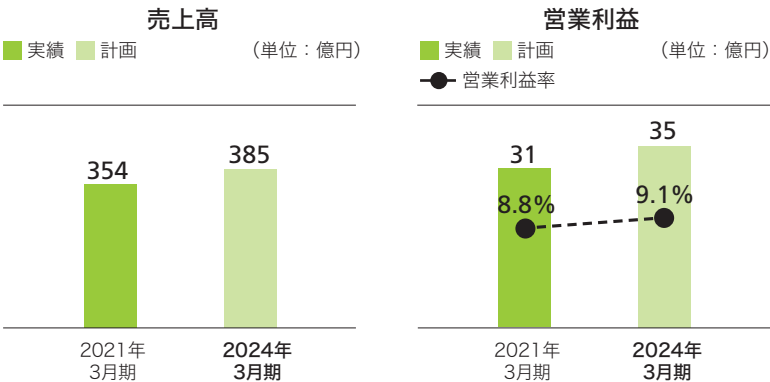
(参考) 2021 年 3 月期実績

売上高	35,453百万円(+5.2%)	コールセンター業務をはじめとするアウトソーシング需要の増加基調や給付金対応等を受けて好調に推移し、前期比増収増益。営業利益率も向上。 [計画比]売上高 +5.8%、営業利益 +19.4%
営業利益	3,105百万円(+18.4%)	
営業利益率	8.8% (+1.0pt)	

()は前期比

中期経営計画(2021-2023)における注力ポイント

- 市場需要を捉えた成長戦略推進
- 業務プロセスのデジタル化等を通じた付加価値の向上



(参考) 2022 年 3 月期計画

売上高	36,000百万円(+1.5%)	長期化する人材不足や働き方改革推進によるデジタルイノベーション需要、アウトソース需要は引き続き拡大が見込まれる。 こうした中、アウトソーシング需要の堅調な推移と収益性改善の継続により、前期比増収増益を見込む。
営業利益	3,300百万円(+6.3%)	
営業利益率	9.2% (+0.4pt)	

()は前期比

※セグメントの売上高はセグメント間の売上高を含んだ数値です。

金融IT

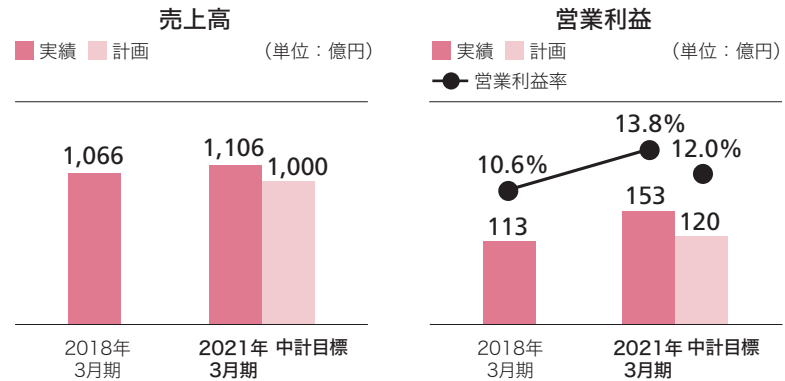
金融業界に特化した専門的なビジネス・業務ノウハウをベースとして、事業の高付加価値化および業務のIT化・ITによる業務運営の支援を行うビジネス

中期経営計画(2018-2020)振り返り

大型開発案件の反動減の影響を受けるも、カード系を中心とした強いIT需要を背景に成長継続

■中期経営計画(2018-2020)における注力ポイント

- カード、銀行、保険の幅広い顧客とのパートナーシップ強化、事業創出による事業拡大 (SPB)
- Mode2等デジタルイノベーションやAI等先端技術活用による提供価値向上、エンハンスメント革新活動等の生産性向上施策推進による収益性向上



(参考) 2021年3月期実績

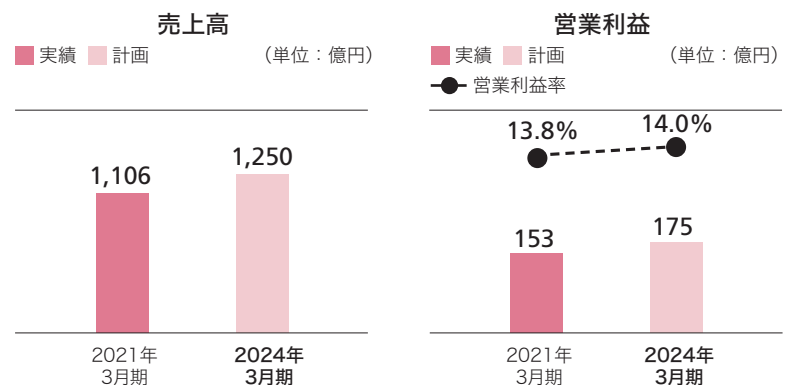
売上高	110,660百万円(▲3.3%)	根幹先顧客におけるIT投資は堅調なもの、企業活動の停滞による案件の遅れ等が影響して前期比減収となったが、案件採算性向上等によって前期比増益を確保。営業利益率が向上。 [計画比]売上高 ▲3.8%、営業利益 +0.1%
営業利益	15,320百万円(+2.6%)	
営業利益率	13.8% (+0.8pt)	

()は前期比



中期経営計画(2021-2023)における注力ポイント

- カード、銀行等の顧客との戦略的パートナーシップの強化、共創の促進
- DXによる高付加価値化、継続的生産性改革



(参考) 2022年3月期計画

売上高	117,000百万円(+5.7%)	決済等の重要な社会インフラを支える事業への需要は底堅く、加えて金融事業者の構造転換に伴う競争力強化への投資が拡大する見込み。 こうした中、根幹先顧客を中心としたIT投資の増加を受けて、前期比増収増益を見込む。
営業利益	16,000百万円(+4.4%)	
営業利益率	13.7% (▲0.1pt)	

()は前期比

※セグメントの売上高はセグメント間の売上高を含んだ数値です。

産業IT

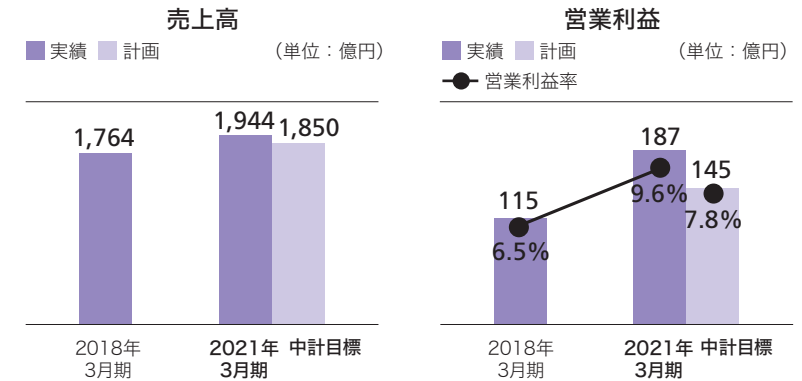
金融以外の産業各分野に特化した専門的なビジネス・業務ノウハウをベースとして、事業の高付加価値化および業務のIT化・ITによる業務運営の支援を行うビジネス

中期経営計画(2018-2020)振り返り

根幹先やエネルギーを中心に幅広い業種におけるIT投資拡大を背景に成長継続

■中期経営計画(2018-2020)における注力ポイント

- 産業・公共分野の幅広い顧客とのパートナーシップ強化、事業創出による事業拡大 (SPB)
- Mode2等デジタルイノベーションやAI等先端技術活用による提供価値向上、エンハンスメント革新活動等の生産性向上施策推進による収益性向上



(参考) 2021年3月期実績

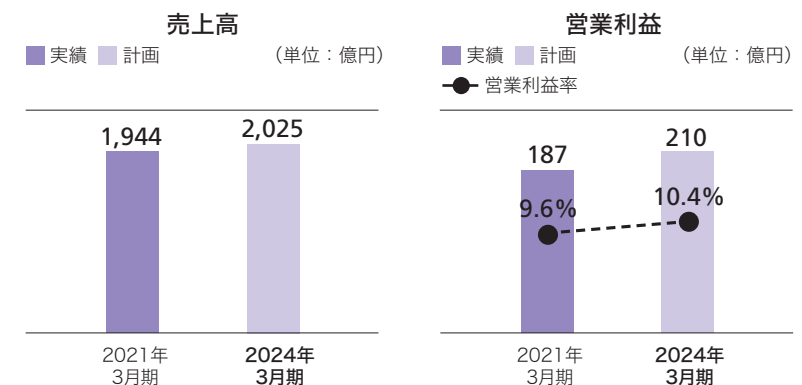
売上高	194,414百万円(▲4.1%)	根幹先顧客における堅調なIT投資に加え、期中に子会社化した企業の業績反映はあったものの、地方・中堅中小企業におけるIT投資抑制が特に強かったことから、前期比減収減益。営業利益率は案件採算性の向上等に前期並みを確保。 [計画比]売上高 ▲0.8%、営業利益 +3.4%
営業利益	18,710百万円(▲2.3%)	
営業利益率	9.6% (+0.1pt)	

()は前期比



中期経営計画(2021-2023)における注力ポイント

- 産業・公共分野の顧客との戦略的パートナーシップの強化、共創の促進
- DXによる高付加価値化、継続的生産性改革



(参考) 2022年3月期計画

売上高	191,000百万円(▲1.8%)	景気動向の影響を受けやすいが、幅広い産業分野で競争力強化やビジネス改革を目的としたDXへの取組み加速等、事業環境は復調が見込まれる。 こうした中、実勢ベースでは堅調ながら、「収益認識に関する会計基準」の適用による減収影響により、前期比減収増益を見込む。
営業利益	19,200百万円(+2.6%)	
営業利益率	10.1% (+0.5pt)	

()は前期比

TIS インテックグループの 価値創造を支える基盤

当社グループは、価値創造を支える重要な仕組みとして、E・S・G視点での取り組みを推進しています。加えて、ステークホルダーの皆様との積極的なコミュニケーションを通じて信頼関係を構築し、社会と調和しながら持続的な企業価値の向上に努めてまいります。

価値創造を支える基盤



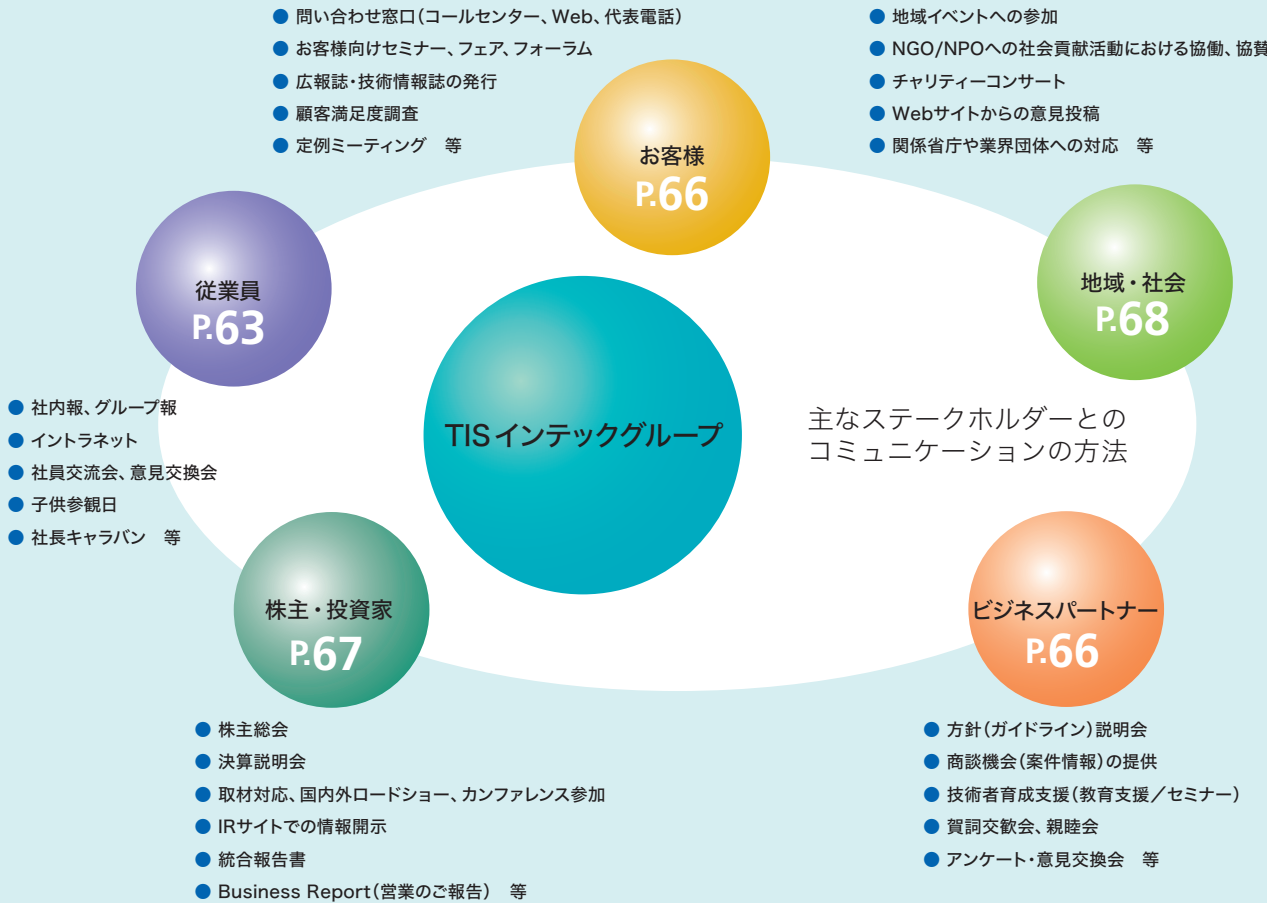
Environment
低・脱炭素社会と
循環型社会への寄与
P.69

Social
ステークホルダー
エンゲージメントの
持続的向上
P.63

Governance
社会からの信頼を
高めるガバナンスの
継続的な追求
P.48

ステークホルダーエンゲージメント

当社グループは、お客様、従業員、株主・投資家、ビジネスパートナーをはじめとするステークホルダーの皆様とのコミュニケーションを通じて信頼関係を構築し、企業価値の向上に努めてまいります。



当社は、中核的なテーマであるコーポレートガバナンスおよび内部統制の強化に努めています。また、社会インフラである情報システム事業を安定的に推進するために不可欠となる品質管理/生産革新の取り組みとともに、情報セキュリティやコンプライアンスを含むリスクマネジメントの高度化にも注力しています。

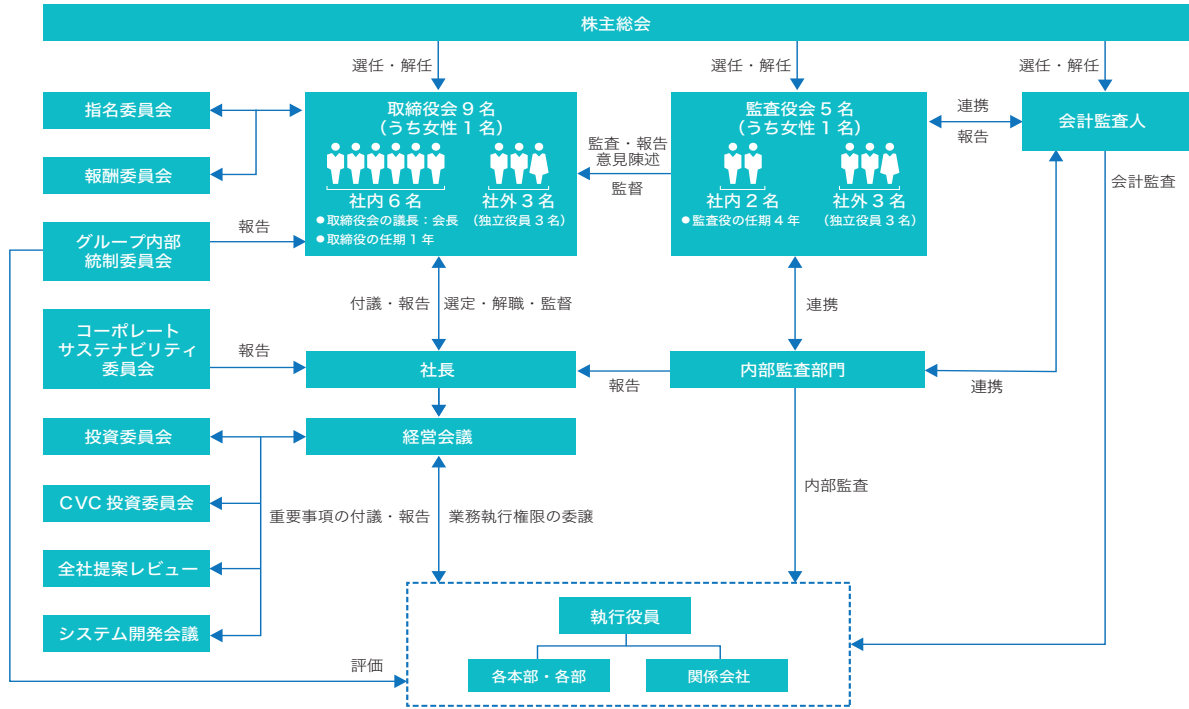
コーポレートガバナンス

■ 基本的な考え方

当社は、「コーポレートガバナンス基本方針」のもと、常に最良のコーポレートガバナンスを追求し、その充実に継続的に取り組みます。当社は、当社の持続的な成長および中長期的な企業価値の向上を図る観点から、意思決定の透明性・公正性を確保するとともに、保有する経営資源を十分有効に活用し、迅速・的確な意思決定により経営の活力を増大させることがコーポレートガバナンスの要諦であると考え、次の基本的な考え方に沿って、コーポレートガバナンスの充実に取り組みます。

- 1: 株主の権利を尊重し、平等性を確保する。
- 2: 株主を含むステークホルダーの利益を考慮し、それらステークホルダーと適切に協働する。
- 3: 会社情報を適切に開示し、透明性を確保する。
- 4: 中長期的な投資方針を有する株主との間で建設的な対話を行う。

■ コーポレートガバナンス体制



■ 各種委員会

グループ内部統制委員会	グループ全体の内部統制の維持・向上の推進、内部統制システムの運用状況の評価、ならびに必要な応じた是正措置を取締役に答申する。
コーポレートサステナビリティ委員会	グループ全体のコーポレートサステナビリティ活動の推進状況の確認、評価を行う。
投資委員会	投資案件のリスクを極小化し、投資リターンを高めることを目的として、投資案件の計画に対する検証および助言、投資後のモニタリングおよび投資案件の継続可否の審査を行う。
CVC投資委員会	CVC投資として、①当社の新規ビジネスの創出、②既存ビジネス拡大、③顧客とのビジネスコラボレーションの推進を目的として行うオープンイノベーション形式による連携促進のためのベンチャー企業への出資を行うにあたり、出資可否判断および出資後のモニタリング等を行う。
全社提案レビュー	全社的に対応すべき大規模プロジェクトに対して、顧客提案前にレビューを行い、初期リスクの発見と軽減を行う。
システム開発会議	全社的に対応すべき大規模プロジェクトにおける潜在するリスク要因を明らかにし、リスクおよび既に顕在化している問題の対策につなげ、赤字プロジェクトを撲滅する。

■ コーポレートガバナンス・コードへの対応状況

当社は、コーポレートガバナンス・コードの各原則を実施しております。コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づく開示については、「コーポレートガバナンスに関する報告書」に記載しております。

現状のコーポレートガバナンス体制を選択している理由

当社は、業務執行に対する取締役会による監督と監査役会による適法性・妥当性監査の二重のチェック機能をもつ監査役設置会社の体制を選択しています。また、業界および企業経営に関する経験と見識を有する社外取締役を選任し、独立した立場から取締役会の意思決定の妥当性、相当性を確保するための助言・提言を通じて、取締役会の監督機能の強化を図っています。

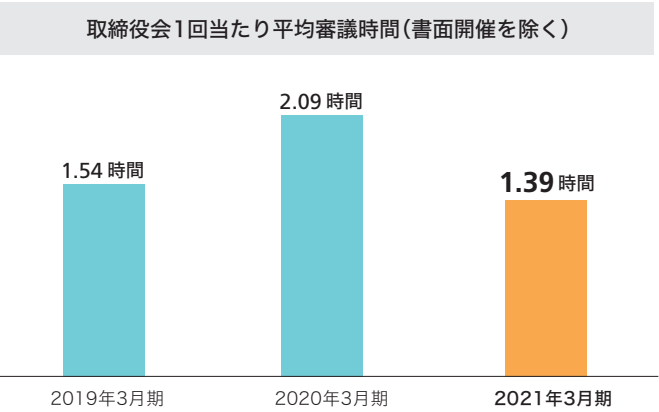
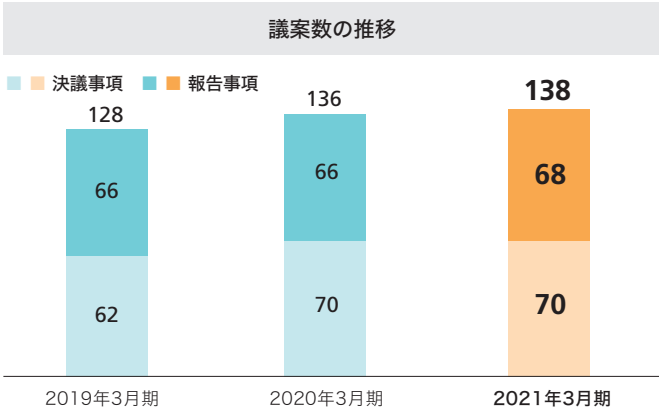
取締役・取締役会

当社は、定款の定めにより取締役会の員数を3名以上15名以下とし、取締役会の監督機能の強化を図るため、そのうち2名以上を独立社外取締役とする方針を定め、現状では3名の独立社外取締役を選任しています。

取締役会は原則毎月1回、加えて臨時の取締役会を必要に応じてそれぞれ開催し、取締役は迅速・機動的な意思決定を行っています。

なお、社外取締役および社外監査役に対する十分な情報提供を行うため、経営方針説明会の開催（年1回）および取締役会の事前説明会を開催（原則、月2回）しているほか、社内外の有識者による勉強会や、当社グループの施設やオフィスの現地視察等を行っています。加えて、社外取締役と社長との意見交換会、社外取締役・社外監査役のみの意見交換会を開催し、取締役会において円滑で積極的な議論ができるようにサポートを行っています。

2021年3月期実績 取締役会：20回開催、議案数138件（決議事項70件、報告事項68件）



取締役会開催回数

2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期
19回 （うち、書面1回）	19回 （うち、書面1回）	20回 （うち、書面1回）

経営会議

原則毎月2回開催し、当社およびグループ全体の業務執行に関する重要な事項の審議・報告等を行っています。代表取締役社長を議長として、担当役員、本部長、企画部長他が出席しています。

また、議長が必要と認めた場合、取締役および執行役員に出席を求めることができるほか、グループ会社に関する議案において

必要があると認めるときは、当該会社の社長等に経営会議への出席を求め、その説明もしくは意見を聴取し、または報告を受けることができます。なお、監査役も出席することができ、必要と認めるときは意見を述べるすることができます。

2021年3月期実績 経営会議：40回開催、議案数277件（審議事項151件、報告事項126件）

取締役会全体の実効性についての分析・評価の結果の概要

当社は、課題や改善点を洗い出し、取締役会の実効性を高めるための取り組みにつなげることを目的に、2016年3月期から取締役会の実効性評価を毎期実施しています。2021年3月期の評価にあたっては、取締役および監査役全員を対象に、取締役会の構成および運営について網羅的に自己評価・自己分析を行う匿名のアンケート調査と、アンケート調査の結果を踏まえた取締役会における議論を実施しました。評価の方法、評価の結果、評価を踏まえた今後の課題およびその対応は以下に記載の通りです。

1. 評価の方法

当社は、取締役会の実効性等に関する質問票を全ての取締役および監査役に配布し、回答を得ました。これらの回答を踏まえ、当社取締役会は取締役会の実効性に関する分析および評価を行いました。

なお、今回の実効性評価に関する実施については、外部弁護士 の助言・確認のもとに実施しています。

2. 取締役会の実効性に関する分析および評価の結果

当社取締役会は、当社規程に基づく審議運営によって当社およびグループ各社の事業の推進状況、投資などの経営上重要な事項の承認と業務執行の監督を適切に行うための一定の実効性が確保されており、加えて、前期の取締役会の実効性評価の結

果をもとにした改善施策によって、継続的に改善されていると評価しています。

一方、当社取締役会をより効果的に実行するには、取締役会におけるさらなるサステナビリティおよび中長期的な企業価値の向上に向けた議論とモニタリング向上、グループのリスク対処能力の向上が必要であると認識しました。

3. 分析および評価を踏まえた今後の課題およびその対応

前述の分析および評価を踏まえ、当社は特に以下の課題への対応に注力し、取り組んでまいります。

(1) 取締役会におけるさらなるサステナビリティおよび中長期的な企業価値の向上に向けた議論とモニタリング向上

取締役会において、さらなるサステナビリティおよび中長期的な企業価値の向上に向けた議論の時間の確保を行い、各種会議体の権限を見直し、取締役会における中長期戦略のモニタリング機能の向上を図ります。

(2) グループのリスク対処能力の向上

グループに内在する各種リスクへ横断的に対処する能力の向上が必要であると認識し、取締役会において、内部統制リスクマネジメントと3ライン ディフェンスの状況報告および意見交換会を行い、グループリスクマネジメントのPDCAサイクルを実施し、対処能力を向上いたします。

指名委員会・報酬委員会

当社は、取締役の選任等または取締役の報酬等に関する決定プロセスの客観性および透明性を確保し、コーポレートガバナンス体制の一層の強化を図るため、取締役会の諮問機関として指名委員会および報酬委員会を設置しています。

	指名委員会	報酬委員会
各委員の役割	取締役の候補者決定または選任に関する事項の諮問	取締役の報酬決定に関する事項の諮問
活動状況 （2021年3月期）	7回開催（出席率100%） 取締役等、重要な使用人の選退任について諮問し、当該機関による審議結果に基づき役員等の異動に関する議案を取締役に上程。また、後継者計画の取り組み状況の共有を今後の進め方についても諮問。	6回開催（出席率100%） 調査会社による当社役員報酬額と他社役員報酬額の比較分析による当社報酬の妥当性、業績連動報酬額の算出方法及び妥当性について審議。当該機関による審議結果に基づき役員報酬に関する議案を取締役に上程。















取締役等の選解任・指名を行うにあたっての方針と手続き

当社は取締役・監査役等の候補者選解任を行うにあたっては、実効的なコーポレートガバナンスを実現し、当社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に資するため、ジェンダーや国際性などのダイバーシティの面も踏まえながら、取締役・監査役として相応しい豊富な経験、高い見識、高度な専門性を有する人物を当社が定める選任基準に基づき、取締役においては過半数

の独立社外役員を含む複数の役員で構成される「指名委員会」の答申を受けた上で、取締役会で審議することとしています。

経営陣幹部に解任すべき事情が生じた場合は、取締役会が解任案を決定します。なお、取締役の解任は会社法等の規定に従って行うものとします。

役員一覧

取締役								監査役							
															
	取締役会長	代表取締役社長	代表取締役 副社長執行役員	代表取締役 副社長執行役員	取締役	取締役		取締役	取締役	取締役	常勤監査役	常勤監査役	監査役	監査役	監査役
								社外／独立	社外／独立	社外／独立			社外／独立	社外／独立	社外／独立
	桑野 徹	岡本 安史	安達 雅彦	柳井 城作	北岡 隆之	新海 章		佐野 鉦一	土屋 文男	水越 尚子	浅野 哲也	松岡 達文	船越 貞平	小野 行雄	山川 亜紀子
生年月日	1952年5月3日	1962年3月3日	1956年5月9日	1963年11月14日	1960年12月14日	1959年3月24日		1948年8月30日	1948年5月10日	1967年9月23日	1960年10月22日	1957年12月2日	1954年8月15日	1950年1月1日	1973年4月5日
累積在任期間	8	3	3	5	3	3		5	4	3	1	2	5	1	1
所有株数(単位:千株)	163	50	43	53	13	17		3	－	1	7	10	1	0	－
出席状況															
取締役会 出席回数／開催回数(出席率)	20/20(100%)	20/20(100%)	20/20(100%)	20/20(100%)	19/20(95%)	20/20(100%)		20/20(100%)	20/20(100%)	19/20(95%)	13/13(100%) (2020年6月24日 就任以降)	20/20(100%)	20/20(100%)	12/13(92%) (2020年6月24日 就任以降)	13/13(100%) (2020年6月24日 就任以降)
監査役会 出席回数／開催回数(出席率)	－	－	－	－	－	－		－	－	－	11/11(100%) (2020年6月24日 就任以降)	13/13(100%)	13/13(100%)	11/11(100%) (2020年6月24日 就任以降)	11/11(100%) (2020年6月24日 就任以降)
指名委員会 ●:委員長 ○:委員		○						○	○	●					
報酬委員会 ●:委員長 ○:委員		○						○	○	●					
スキル															
企業経営	●	●	●	●	●	●		●	●		●	●			
業界知識	●	●	●	●	●	●			●	●			●		
国際的経験	●	●		●					●	●			●	●	●
財務会計			●					●			●	●		●	
知財・法務										●					●

執行役員	
専務執行役員	生宗 潤
専務執行役員	細川 真広
専務執行役員	堀口 信一
専務執行役員	中村 清貴
常務執行役員	上田 雅弘
常務執行役員	福田 壮志
常務執行役員	安藤 啓
常務執行役員	北 直人
常務執行役員	清水 久史
常務執行役員	大鐘 晶

執行役員	赤司 浩文
執行役員	三上 雅弘
執行役員	陀安 哲
執行役員	タナワット ラートワッタナラック
執行役員	伊藤 浩人
執行役員	矢野 学
執行役員	下山 豪彦
執行役員	高柳 京子
執行役員	伊藤 恒嘉

執行役員	田島 泰
執行役員	清水 育夫
執行役員	音喜多 功
執行役員	林 由之
執行役員	河村 正和
執行役員	古庄 建作
執行役員	岡 玲子

取締役および監査役のトレーニング方針

当社は、社外取締役・社外監査役を含む取締役・監査役に対して、就任に際して当社グループの事業・財務・組織等の必要な知識の習得、取締役・監査役として求められる職務と職責を理解す

る機会の提供、および在任期間中におけるこれらの継続的な更新を目的に、個々の取締役・監査役に適合したトレーニングの機会の提供・斡旋やその費用の支援を行います。

責任限定契約の内容の概要

当社と各社外取締役および各社外監査役は、会社法第427条第1項の規定に基づき、同法第423条第1項の損害賠償責任を限定する契約を締結しています。

なお、当該契約に基づく損害賠償責任の限度額は、同法第425条第1項の最低責任限度額としています。

(参考)グループ経営管理に関する取り組みについて

当社グループでは、グループ一体経営の推進を通じた企業価値向上実現のために、KPIマネジメントに基づくPDCA徹底による成果創出に取り組んでいます。

当社を含むグループ各社の業績評価においては、グループ共通の重点指標である「グループ共通KPI」を中心に財務指標と顧客、内部プロセス、学習・成長の視点によるプロセス

指標から絶対評価を実施しています。また、PDCA徹底のため、グループ会社の予算および重要施策の推進状況の報告・重要課題の対策の検討を目的とした「グループ執行会議」を四半期に1回開催しています。なお、グループ全体に係る重要課題、業績分析等に関する情報共有を目的とした「グループ社長会」を月1回開催しています。

役員報酬等の決定に関する方針の概要

①報酬の決定

当社は、報酬決定のプロセスの客観性および透明性を確保し、コーポレートガバナンス体制の一層の強化を図るため、取締役会の諮問機関として、独立社外取締役を主要な構成員とする任意の報酬委員会を設置しています。

役員の報酬は、会社業績指標に連動した報酬制度の導入により、業績向上のインセンティブを強化することを基本方針とし、報酬委員会の審議、答申を踏まえ、取締役会の決議により決定しています。

②役員の報酬体系

当社の取締役に対する報酬は、以下の図に示す通り基準報酬、業績連動報酬および業績連動型株式報酬より構成しています。設定した会社業績指標の達成度が最大の場合、報酬構成比は、基準報酬：業績連動報酬：業績連動型株式報酬＝7：2：1となります。

●2021年3月期まで	基準報酬 68%	業績連動報酬 21%	業績連動型 株式報酬 11%
-------------	-------------	---------------	----------------------

※業績連動型株式報酬制度は、中長期的な業績向上と企業価値増大への貢献意識を高め、株主の皆様と利害を共有することを目的として、当社の取締役、執行役員およびエグゼクティブフェロー（社外取締役、非業務執行取締役および国内非居住者を除く）を対象に2019年3月期から導入しています。
※2022年3月期より報酬構成比を6：3：1に改訂しています。

●2022年3月期以降	基準報酬 60%	業績連動報酬 30%	業績連動型 株式報酬 10%
-------------	-------------	---------------	----------------------

③社外取締役および監査役の報酬体系

社外取締役に対する報酬は、基準報酬のみで構成され業績連動報酬は支給していません。

監査役に対する報酬は、監査役の協議で決定しており、高い独立性確保の観点から業績との連動は行わず、基準報酬のみを支給することとしています。

④その他

- a. 業績連動型株式報酬制度の導入時、取締役会の決議により株式交付規程に非違行為等を定めこれに反した対象者には、交付株式等について交付相当額の返還請求を可能とする条項および付与したポイントについて没収を可能とする条項を設けております。
- b. 取締役（社外取締役を除く）については、中長期の業績を反映させる観点から、役位および報酬額から算定された拋出金に基づき、役員持株会を通じて一律に当社株式を取得するルールとしており、取得した株式は株主の皆様と価値を共有することを目的として、在任期間中、その全てを保有することとしております。

●役員報酬の決定プロセス

- a. 中期経営計画に基づき事業年度当初に立案した事業計画の達成状況等の成果を例年5月下旬開催の業績評価会議にて評価する。
- b. 上記a.の業績評価会議において代表取締役社長が役員評価を行う。
- c. 上記b.の評価結果および評価結果に基づく報酬額を例年6月中旬開催の報酬委員会に諮問する。
- d. 上記c.の報酬委員会に諮問し協議した役員報酬額を取締役会にて決議する。
- e. 上記d.の取締役会にて決議された役員報酬年額を7月より月割りにして支給する。
- f. 役員報酬額の水準については、例年7月より第三者機関による役員報酬調査を依頼し、他社動向を分析している。
- g. 上記f.の第三者機関による役員報酬調査結果を例年11月の報酬委員会に報告し役員報酬額改定の諮問を実施している。
- 業績連動型株式報酬については、株式交付規程に基づき算定しており、代表取締役および報酬委員会の裁量の余地はありません。

●基準報酬

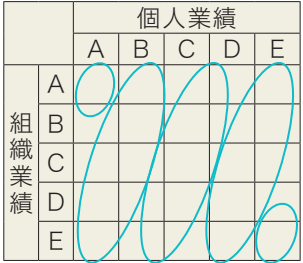
役位ごとの役割の大きさや責任の範囲に基づき支給することとしています。

●業績連動報酬

毎年度の経営計画に基づき定めた会社業績指標に対する達成度に連動して、基準報酬額に対し役位ごとに定められた業績評価係数0%～30%の範囲内で支給することとしています。

業績評価係数は、組織業績評価：個人業績評価＝3：7であり、それぞれ5段階で評価することで業績連動報酬額を算定しています。

2021年3月期は、予め定めた会社業績指標である「連結売上高」、「連結営業利益」、「連結ROE」等の目標値に対する達成度合いにより、業績評価係数30%を適用し業績連動報酬額を決定しました。



分布構成（イメージ）

●業績連動型株式報酬

業績連動型株式報酬は、制度導入に際し「株式交付規程」を制定し、規程に定めた経営計画の会社業績指標に対する達成度に基づき、役位ごとに定められた基準報酬額に対し上限0%～15%の範囲内でポイントを付与し、ポイントに応じて株式を給付することとしています。

なお、会社業績指標については、株主の皆様より期待される企業価値の向上を着実に実現するため、事業の成長を追求する財務指標として「連結営業利益」、「連結ROE」および「サービス型事業売上高」、社員の働きがいを追求する非財務指標として「社員満足度」を設定いたしました。

2021年3月期は、計画値（達成時業績連動係数100%）に対する各指標の達成度を「株式交付規程」に従って評価を行い、業績連動係数50%を適用し業績連動型株式報酬額を決定いたしました。

●業績連動型株式報酬制度の概要

2018年6月26日開催の第10期定時株主総会にて決議をいただき、業績連動型株式報酬制度として「役員報酬BIP信託」（以下、「BIP信託制度」という）を導入しています。給付対象者は、取締役、執行役員およびエグゼクティブフェロー（社外役員および非常勤取締役、国内非居住者を除く）としています。

※2022年3月期より当社株式等の交付等の対象者を子会社取締役まで拡大する等の改訂を行っています。

a. BIP信託制度の仕組み

BIP信託制度の導入に際し、「役員報酬BIP信託に関する株式交付規程」（以下、株式交付規程）を制定しています。制定した株式交付規程に基づき、将来給付する株式を予め取得するために、信託銀行に金銭（上限5億円）を信託し、信託銀行はその信託された金銭により当社株式を取得しています。

BIP信託制度は、株式交付規程に基づき、取締役等にポイントを付与し、そのポイントに応じて、取締役等に株式を給付する仕組みです。算定方法は以下の通りです。

＜算定式＞

$$\text{給付株式数（ポイント※）} = \text{基準金額} \times \text{業績変動係数} \div \text{取得単価} \quad ※\text{小数点以下切り捨て}$$

b. 取締役等に給付する予定の株式総数：一事業年度183,900株（上限）

（注）当社は、2020年4月1日付で普通株式1株につき3株の割合をもって株式分割を行っています。これにより、当該信託を通じて交付等が行われる当社株式等の株式数の上限は、当該株式分割による調整後の株式数を記載しています。

c. BIP信託制度による受益権その他の権利を受けることができるものの範囲：
取締役等を退任した者のうち株式交付規程に定める受益者要件を満たす者

役員報酬等の総額（2021年3月期）

区分	報酬等の総額	報酬等の種類別の総額				対象となる員数
		基本報酬	業績連動報酬	業績連動型 株式報酬	左記のうち、 非金銭報酬等	
取締役（社外取締役を除く）	261百万円	201百万円	50百万円	9百万円	9百万円	6名
監査役（社外監査役を除く）	41百万円	41百万円	－	－	－	3名
社外役員	60百万円	60百万円	－	－	－	8名

- 注1. 当事業年度については、使用人兼務取締役の使用人分給与はありません。また、当社は役員退職慰労金制度を導入しておらず、賞与の支給はありません。
2. 当事業年度末現在の取締役は9名（うち社外取締役3名）、監査役は5名（うち社外監査役3名）です。なお、上記監査役の員数と相違しておりますのは、2020年6月24日開催の第12期定時株主総会終結の時をもって退任した監査役3名（うち社外監査役2名）を含んでいるためです。
3. 取締役および監査役の報酬限度額（基準報酬および業績連動報酬）は、2009年6月25日開催の第1期定時株主総会において、取締役が年額400百万円以内（うち社外取締役が50百万円以内）、監査役が年額85百万円以内と決議いただいています。なお、当該株主総会終結時点の取締役の員数は8名（うち社外取締役2名）、監査役の員数は4名（うち社外監査役3名）です。
4. 業績連動型株式報酬は、取締役（社外取締役、非常勤取締役を除く）4名に対する当事業年度中の費用計上額です。
なお、当該業績連動型株式報酬は、2018年6月26日開催の第10期定時株主総会において、取締役（社外取締役、非常勤取締役を除く4名）、執行役員およびエグゼクティブフェローを対象として、対象期間（3事業年度）ごとに当社が500百万円を上限とする金員を信託に拋出し、当該信託を通じて交付等が行われる当社株式等の株式数の上限を1事業年度当たり183,900株（注）とすることを決議いただいています。
（注）当社は、2020年4月1日付で普通株式1株につき3株の割合をもって株式分割を行っています。これにより、当該信託を通じて交付等が行われる当社株式等の株式数の上限は、当該株式分割による調整後の株式数を記載しています。
5. 取締役（社外取締役を除く）に対する非金銭報酬等の総額の内訳は、業績連動型株式報酬9百万円です。

多様性あるガバナンス体制を通じて、企業価値向上につなげます。



写真左から：取締役会長 桑野 徹、取締役（社外）水越 尚子（レフトライト国際法律事務所 弁護士）

ガバナンス強化の基盤となるグループ基本理念
「OUR PHILOSOPHY」

桑野：国内では社会的ニーズを背景に日本企業のコーポレートガバナンス強化への取り組みが進んできました。当社グループにおいては、コーポレートガバナンスの大前提として、グループ基本理念「OUR PHILOSOPHY」があります。企業は社会の公器として単に経済価値を追求するのではなく、ステークホルダーとの価値交換性の向上を通じて社会の期待に応え、人々の幸せに貢献しなければならないなど、当社グループがあるべき考え方を表して

り、コーポレートガバナンスの強化もそれを実現するための重要な取り組みの一つと言えます。

過去数年、社外取締役の比率を増やす、指名・報酬委員会を設立するなど、継続的にコーポレートガバナンスの強化を進めてきました。こうした中、2021年4月には、執行と監督の分離をより明確なものとすべく、岡本社長の就任とともに、代表取締役会長兼社長であった私は代表権のない取締役会長となり、非執行の立場からコーポレートガバナンスのさらなる充実に専念することにしました。また、社外取締役である水越取締役には、2021年2月から指名・報酬委員会の委員長に就任いただいています。

株主との建設的な対話

当社は、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に資するため、「IRポリシー」に基づき、株主との建設的な対話を積極的に実施するとともに、株主との建設的な対話を促進するための体制整備に努めます。株主との対話は、IR担当部門の取締役が統括し、代表取締役社長、担当執行役員等およびIR担当部門が対応方法を検討し、適切に対応します。IR担当部門は、関係部門等と情報共有や各々の専門的見地に基づく意見交換を適宜行う等、有機的に連携し、株主との対話を支援します。

株主に対しては、個別面談のほか、電話による対応、決算説明会やスモールミーティング等の開催等、対話手段の充実に

努めます。また、対話の前提となる情報開示を積極的に実施するとともに、対話に有効なツールと位置付ける「統合報告書」の内容拡充に努めます。

株主・投資家・証券アナリストをはじめとする資本市場参加者との建設的な対話において寄せられた意見等は、取締役会への報告等を通じて当社内で共有し、当社経営戦略のレビュー等に活用します。

株主との対話に際しては、情報開示の公平性に十分留意するとともに、「内部者取引防止規程」に則り、内部情報を適切に管理します。

政策保有株式

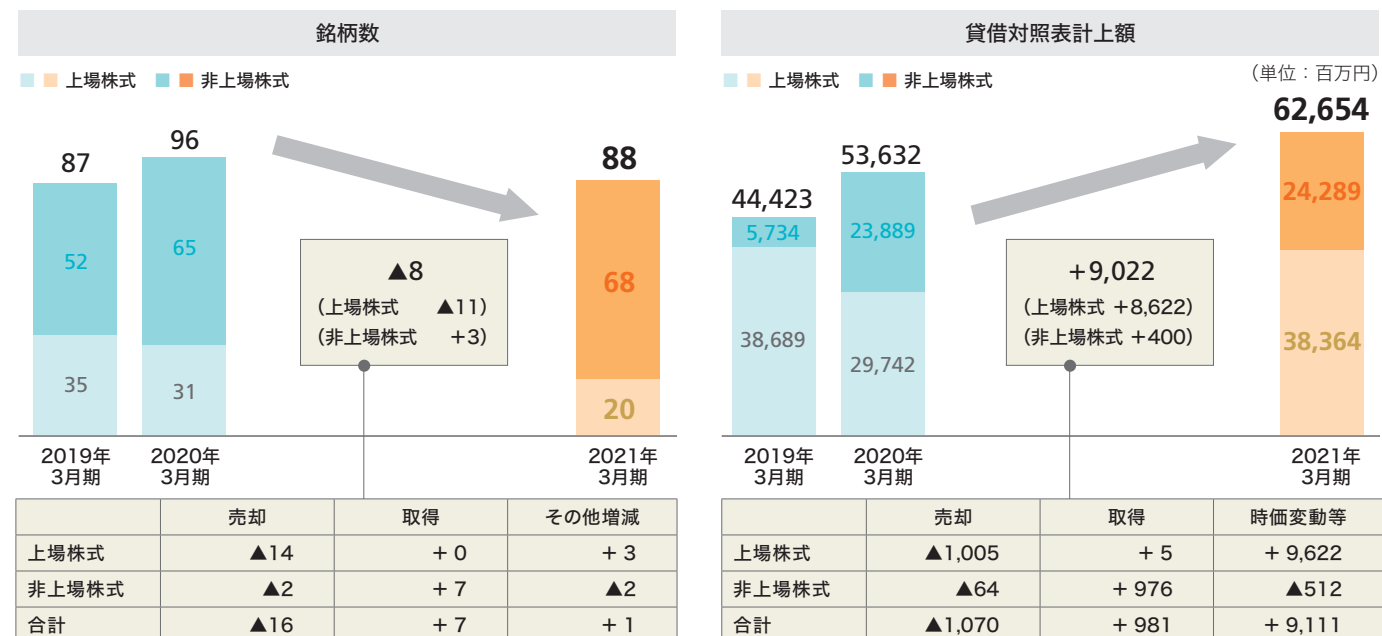
1. 株式の政策保有に関する方針

当社グループでは、当社グループの持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に資すると判断した場合に限り、スタートアップやベンチャーを含む企業の株式を保有することがあります。保有している全ての銘柄に対しては、毎年の取締役会において保有継続の合理性を検証し、保有意義が希薄と判断した銘柄については縮減を進めることを基本方針としています。保有継続の合理性の検証にあたっては保有株式を「資本業務提携先」「顧客」「その他（左記区分に該当しないもの）」の3つに区分し、各々に検証方法を設定しています。

具体的な検証方法については当社ウェブサイトを参照してください。

<https://www.tis.co.jp/group/sustainability/governance/governance/>

当社が純投資目的以外の目的で保有する銘柄数および貸借対照表計上額の合計額



株式の政策保有に関する方針に基づき、2021年3月期は16銘柄について保有全量を売却し、1銘柄について一部を売却しました。従前より保有している政策保有株式の縮減は着実に進展しています。一方、成長戦略の一環として、オープンイノベーション推進に向けた戦略的協業を目的としたベンチャー企業への出資および海外有力企業等との資本・業務提携を積極的に実施しており、非上場株式7銘柄を新規に取得しました。

水越：「OUR PHILOSOPHY」がグループ全体に浸透していることはコーポレートガバナンスの強化を図る上での確固たる基盤となっています。私は2018年6月に当社の社外取締役役に就任しましたが、毎期実施する取締役会の実効性評価を通じて、取締役会では重要性の高い事項と中長期的な戦略―事業投資や海外事業の状況、サービス型ビジネスの収益性、人材の多様化等―について時間をかけて前広に意見交換や議論をすること、悪いニュースほど早く知らせていただいて、早めに議論をしましょうと要望させていただいてきました。これを受けて、モニタリングする仕組みの改善が着実に進んでいると感じています。企業が持続的に価値を向上させるには、いかに悪いニュースを早期に共有し解決できるか、それによってリスクを最小限に抑えることも重要なことです。いくら業績が向上していても、不祥事で社会からの信頼を失えば企業としての存在意義を問われます。社会から信頼される企業として成長する企業こそが、ステークホルダーにとっての“良いカンパニー”であり、そのためにもコーポレートガバナンスの強化は不可欠です。

桑野：お話のとおり、取締役会では事業投資後に生じた課題など、“悪いニュース”から先に取り上げるようにしています。また、過去からの経緯をご理解いただく必要もあるため、審議案件の全てについて、社外役員向けの事前説明会を開催することで、取締役会当日により深く充実した議論ができるようになりました。そのほか、外部の有識者との意見交換会や勉強会等も実施しています。

指名委員会では約2年をかけて新社長を選出

水越：今回の新社長については、約2年の時間をかけて選出しています。まず指名委員会として、先入観なく外部登用の必要性も検討した上で、社内候補者から選出することを決めました。次に、当社の社長として求められる資質は、十分な業務知識や周囲からの信頼は基本として、事業の構造転換を図る上でのサービス型ビジネスやグローバル化等の戦略遂行能力、リーダーシップ、グローバル化にふさわしい国際的素養が必要であるとの認識を共有しました。その上で、指名委員会が一リストアップした候補者との間で、具体的にどのような経営チームを作りたいかなど、ヒアリングや意見交換を行いました。さらに、360度評価や外部専門家によるコーチングのフィードバックも

参考としました。各候補者にとっても、2年間の選定期間は、様々な質問を投げかけられたり、自分なりに考える中で、改めて求められる資質や役割を認識する機会になったのではないかと推察します。

桑野：コーチングについては、当社グループの経営の質を向上させる取り組みとして全ての役員が受けています。私自身もコーチングを受ける中で“次の経営者を決めることが自分の最重要課題”と強く認識するようになり、2017年頃に「OUR PHILOSOPHY」を策定するパイロット会議のメンバーを選定した頃には、漠然とこのメンバーが後継者候補であろうという思いを持つようになりました。2020年4月以降は私と私のコーチ、候補者と候補者のコーチの4人での2on2ミーティングを継続的に実施しました。コーチから候補者へ、経営トップとしての考えについて数多くの質問を投げかけてもらうとともに、私自身が感じる各候補者の課題について率直に伝えました。各候補者においては大きく視座を広げ、成長する機会となったと感じます。

水越：今回の新社長の選定プロセスにおいて、指名委員会内での議論や候補者との意見交換に加えて、コーチングのフィードバックや360度評価など複合的な仕組みを使って時間をかけた上で総合的な判断によって選定できたことは、非常によかったと思います。引き続き、透明性のあるプロセスを通じた次世代の経営者育成・選定に貢献していければと思います。

桑野：経営トップに選出されなかった候補者もこれからの当社グループの成長に不可欠な人材であることから、岡本社長のもと、一体感をもったマネジメントチームの一員として力を発揮してほしいことを伝え、しっかりと受け止めてくれましたので、さらなる活躍を期待しています。

平等な価値交換性を念頭においた、役員報酬の決定プロセス

桑野：当社の取締役に対する報酬は基準報酬、業績連動報酬および業績連動型株式報酬の3つで構成されています。設定した会社業績指標の達成度が最大の場合、その割合は今回の改訂により、7：2：1から6：3：1と業績連動部分を増やしました。

水越：役員報酬制度を報酬委員会が審議する意義として、社外と社内の取締役の割合が3：1と社外取締役の割合が多いこと、委員長を社外取締役が務めることは重要な要素であると考えています。どうしても社内だけでは基準等が甘くなりがちです。ステークホルダーが納得できる適切な制度とするために、報酬委員会では、業績連動報酬の比率や金額についてあるべき姿を議論し、過度に投機的ではないがパフォーマンス向上に寄与するインセンティブの付与、KPI達成に対するアカウンタビリティの点を踏まえて設計するようにしています。

桑野：「OUR PHILOSOPHY」では企業行動のもっともベースとなる在り方として「オネスト」というスタイルを掲げ、「ミッションの実現性の向上」とステークホルダーとの「価値交換性の向上」の2つを成長と定義しています。特に重視すべきは、全てのステークホルダー、すなわち株主、お客様、従業員、取引先、社会全体との価値交換性の平等性です。その意味でも、役員報酬を社外取締役が中心となる報酬委員会が決定していくことは当然のプロセスだと思います。

今後のコーポレートガバナンスの強化のポイントについて

水越：一つのポイントとしてグローバルがあると考えています。今までは、国内外の会社群を日本的な視点で管理しがちであったと感じます。タイのMFECがグループに加わったこともあり、これからは日本と海外で共通の視点と異なる視点を交えながら、グローバルな視点でグループ全体のガバナンスを行っていく重要性が高まってきたと思います。

また豊洲オフィスの開設により、TISとインテックの事業部門が同じ場所で働くこととなりました。集約して終わりではなく、実際に効率的で魅力的な職場環境が形成されているか、事業シナジーの創出等、グループの企業価値向上につながっているかが重要であり、モニタリングしていく必要があります。

さらに、2021年6月に改訂されたコーポレートガバナンス・コードでも中核人材の多様性に言及がありますが、適切な人材投資を通じて当社グループにとってふさわしい人材が獲得できているか、多様化が進んでいるかについても、注視していきたいと思います。

桑野：今後は、役員の多様性をさらに進める必要があると認識しています。当社グループはSE出身の技術者も多く、着実に顧客ニーズを具現化する非常に誠実な人間が多いといえます。しかし、サービス型ビジネスやグローバル事業を牽引する経営者としては強いリーダーシップや国際的素養も必要です。前述のようにコーチングを当社グループのプラットフォームとして導入しているのも、役職員の多様性を育むには有用なことです。

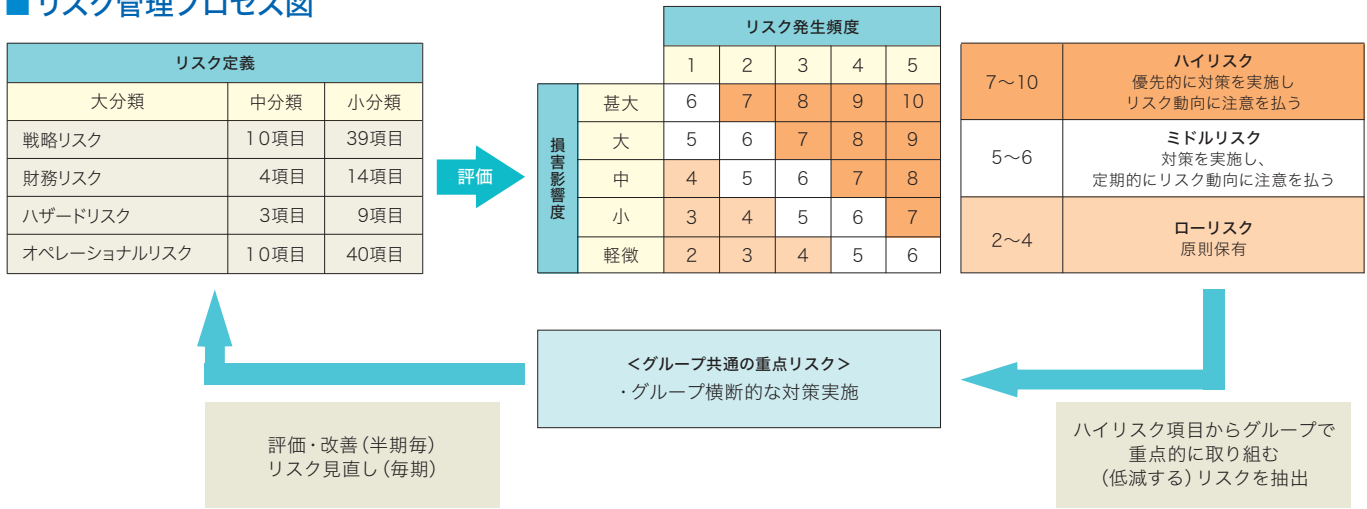
また、変化のスピードが速いグローバル市場においてサービス型事業等を推進していくためには、事業執行サイドは若返りも必要だと強く感じます。例えば、海外ビジネスにおける相手の経営トップが40代であることも少なくありません。一方、ガバナンスサイドにおいては、当社グループの事業を熟知している人材やビジネス界や法制度など専門分野に秀でた人材など、社内外での経験値が高い多様な人材を配置していくべきでしょう。そして両軸のバランスが重要だと思います。

水越：社外取締役は社内秩序の外にいて、会社の外の世界、他社の状況も見ているからこそ、TISでは一般的でないかもしれませんが他の考え方もありますよ、従業員や株主の立場から見たらこうですねといった意見を率直に伝えることができます。いわば、社外取締役は役員の多様性を高める存在と言えます。これからの時代、多様性が高い企業ほど、果敢に意思決定できるのではないのでしょうか。リスクがない事業はありませんが、多様な視点で検討することでリスクを抑制しチャンス逃さないことが可能です。社外取締役として、今後も社外の環境変化を察知しながら、多様なステークホルダーの視点から疑問に感じることで、こうすればという意見を率直に伝えることで、コーポレートガバナンスの高度化を促し、企業価値の向上に貢献していきたいと思います。

桑野：2021年4月からの新経営体制は非常に良い形で動き出していると自負しています。当社グループがこれからも社会的な存在としてより持続的に成長し、多様なステークホルダーの期待に応え続けていくためにも、経営の公正性や透明性を担保するコーポレートガバナンスは重要な基盤となりますので、さらなる強化に努めてまいります。

グループのリスクを適切に認識し、損失発生 of 未然防止に努めるため、リスク管理規程を制定しており、この規程に則り、グループ全体のリスク管理を統括するリスク管理担当役員を任命するとともに、リスク管理統括部門を設置し、リスク管理体制の整備を推進しています。また、リスク管理に関するグループ全体のリスク管理方針の策定・リスク対策実施状況の確認等を定期的に行うとともに、グループ会社において重大なリスクが顕在化したときには、対策本部を設置し、被害を最小限に抑制するための適切な措置を講ずることとしています。また、リスク管理体制の整備の状況として、内部統制システムに関する基本方針および各種規程等に基づき、グループ全体の内部統制の維持・向上に係る各種施策の推進を図るとともに、内部統制システムの整備および運用状況のモニタリングを実施し、グループ内部統制委員会にて審議の上、取締役会に審議結果を報告するプロセスを整備しています。取締役会への報告を踏まえ、グループ全体の内部統制システムの強化および改善に取り組んでいます。

■ リスク管理プロセス図



■ 当社グループのリスク認識

当社グループでは、「リスク」を「当社およびグループの経営理念、経営目標、経営戦略の達成を阻害するおそれのある経済的損失、事業の中断・停滞・停止や信用・ブランドイメージの失墜をもたらす要因」と定義するとともに、リスク管理規程に基づき、グループ全体のリスクを戦略リスク、財務リスク、ハザードリスク、オペレーショナルリスクに分類しています。

戦略リスク

リスク項目	リスクの概要	主な対応策
人材	・優秀な人材の確保、育成が想定通りに進まない。 ・生産性低下・コスト増大および社員のエンゲージメントの低下の発生。	・働き方改革・働きがい向上を目的として、多様な人材が活躍できる風土、人事制度、オフィス環境の整備等を通じて優秀な人材の確保に努める。 ・資格取得支援、研修制度の体系化のほか、教育日数を目標化する等、人材の育成に注力。 ・差別やハラスメントを防止し、良好な人間関係の構築、円滑なコミュニケーションの確立を目的とした教育、啓蒙活動を実施するとともに万が一生じたハラスメントに対して公正かつ厳正な対処を実施。 ・国連ビジネスと人権に関する指導原則に基づく人権デューデリジェンスの推進。
生産技術革新	・技術革新の急速な進展とそれに伴う市場ニーズの変化に迅速に対応することができないことによる競争優位性の喪失。	・情報技術や生産、開発技術等の調査、研究を不断に進める。 ・テクノロジーポートフォリオより開発競争力の持続的向上につながるコア技術の選定、研究開発の推進および成果の展開。 ・生産性の革新活動とDX提供価値の向上の継続的な実施。
競争激化、価格競争	・想定を超える価格競争の発生。	・継続的な環境分析を実施して市場ニーズを把握し、提供するサービスの高付加価値化等による競合他社との差別化を図る。 ・不採算案件の抑制や生産性の革新活動等を通じた生産性向上を実施。
投資	・計画した成果や資金回収が得られない。 ・資産の陳腐化。	・取締役会、CVC投資委員会および投資委員会等において、事業計画に基づく十分な検討を行った上で投資の意思決定を実施。 ・投資実行後も定期的な事業計画の進捗確認を実施。 ・大規模な資本提携先には役員派遣を行う等、継続的な状況の把握に努める。
海外事業	・グローバル経済や為替の動向、投資や競争等に関する法的規制、商習慣、労使関係等、様々な要因の影響。	・現地のグループ会社や拠点で当社主幹組織と連携し、状況の的確な把握と速やかな対策の協議等、管理体制を向上。 ・事業会社への人材派遣、「グローバル財務企画室」の設立等、海外子会社・関連会社に対するガバナンス体制の強化を実施。

※リスクマネジメントについては下記をご参照ください。
<https://www.tis.co.jp/ir/policy/risk/>

財務リスク

リスク項目	リスクの概要	主な対応策
保有有価証券	・有価証券の時価の著しい変動や発行体の経営状況の悪化等が生じ、会計上の損失処理を行う等。	・発行体の財政状態や業績動向、格付状況等の把握による十分な安全性確認。 ・保有継続の合理性を定期的に検証し、保有意義が希薄と判断した株式については、縮減を進める。

ハザードリスク

リスク項目	リスクの概要	主な対応策
パンデミック（感染症・伝染病の世界的な大流行）	・当社グループの社員やビジネスパートナー企業の生産活動に大きな影響が発生。	・パンデミック発生時にWHO（世界保健機構）や日本政府等の対応を適切に把握。 ・事業継続計画に基づき、発生レベルに応じた各事業所、データセンター等での衛生対策の強化や感染症発生地域への業務渡航の自粛等を実施。 ・在宅勤務を可能とする環境整備等。
自然災害	・大規模自然災害やそれに伴う想定を超える長期の停電等により、データセンターの円滑な稼働が阻害されるような事態が発生。	・事業継続計画に基づき、各データセンターにおいて各種災害に対する様々な設備環境整備を実施。 ・旧来型のデータセンターを閉鎖することとし、免震構造、堅牢な防災設備、非常用自家発電機、燃料備蓄および優先供給契約締結をはじめとした信頼性の高い電気設備を備えた最新鋭のデータセンターへの集約を進める。

オペレーショナルリスク

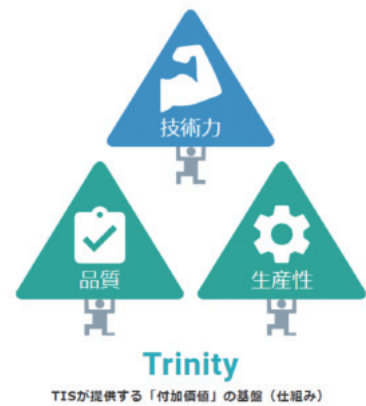
リスク項目	リスクの概要	主な対応策
システム開発	・システム開発が高度化・複雑化・短納期化する中、計画通りの品質を確保できない場合または開発期間内に完了せず、プロジェクト完遂のための追加対応に伴って費用が想定を大きく上回るほか、顧客に対する損害賠償等が発生。 ・ビジネスパートナーに委託した業務の生産性や品質が期待に満たず、円滑なプロジェクト運営が実現できなくなる。	・ISO9001に基づく独自の品質マネジメントシステム「Trinity」に基づき、専任組織による提案審査やプロジェクト工程に応じたレビューを徹底し、継続的な品質管理の高度化や生産性向上を推進。 ・グループ品質執行会議を通じた品質強化および生産革新施策のグループ全体での徹底および階層別教育の充実化等を通じた管理能力や技術力の向上を実施。 ・ビジネスパートナー企業との定期的な会合・アンケート等による状況の把握や関係強化を図り、国内外で優良なビジネスパートナー企業の確保等。
システム運用	・オペレーション上の人的ミスや機器・設備の故障等によって障害が発生し、顧客と合意した水準でのサービスの提供が実現できない。	・ITIL（Information Technology Infrastructure Library）をベースにした保守・運用のフレームワークに基づいた継続的なシステム運用品質の改善。 ・障害発生状況の確認・早期検知、障害削減や障害予防に向けた対策の整備・強化。
情報セキュリティ	・コンピュータウイルス、不正アクセス等の理由により、機密情報の漏洩や改竄等が発生し、顧客企業等から損害賠償請求や当社グループの信用失墜の事態を招く。	・グループ情報セキュリティ方針に基づき情報セキュリティマネジメントシステムを確立し、運営することで情報の適切な管理を実施。 ・社員への教育・研修を通じた意識向上。 ・グループ情報セキュリティ推進規程に基づき、グループ全体の情報セキュリティ管理レベルの確認、評価、改善施策を推進。 ・情報セキュリティに関する問題発生時には調査委員会を設置し、原因究明、対策の実施、再発防止策の推進等を含む問題解決に向けた責任体制等を整備。 [適切な個人情報保護に向けて] ・個人情報保護法、個人番号および特定個人情報取扱規程に基づき、管理体制を構築。 ・社員への教育・研修を通じて個人情報保護の重要性の認識を徹底した上で顧客情報の管理強化を図る等、適切な運用。 ・在宅勤務の本格実施によるワークプレイスの多様化に対してゼロトラストを導入したセキュリティ対策を実施 ※当社グループでは、当社をはじめとして、情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）やプライバシーマークを取得済。
法制度、コンプライアンス	・法令違反等の発生また新たな法規制の追加。	・コーポレート・サステナビリティ基本方針およびグループコンプライアンス宣言に基づき、コンプライアンス体制を構築し、法令遵守の徹底に取り組み、公正な事業活動を実施。 ・コンプライアンス規程に基づき、グループ全体のコンプライアンス上の重要な問題を審議し、再発防止策の決定、防止策の推進状況管理などを通じて、グループ全体への浸透。 ・特に、請負・派遣適正化に関しては情報サービス産業の取引構造に起因した重要課題として、個別のリスク管理体制を構築、グループガイドライン策定や自主点検チェックリストの活用等を通じて適切な運用に努める。 ・違法行為の未然防止と早期に発見・是正する施策としてグループ内部通報制度を導入し通報・相談窓口を設置。グループ全体の法令遵守意識を高める。
知的財産権	・当社グループの事業が他社の知的財産権を侵害したとして、差止請求や損害賠償請求等を受ける。	・知的財産権に対する体制の整備・強化。 ・社員への教育・研修を通じて意識向上。 ・保有する知的財産（権）を、重要な経営資源としてその保護に努める。

「質で語られる信頼のトップブランド」を目指して

当社グループは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強く認識し、継続的に「品質」「生産性」「技術力」の向上に取り組んでいます。

今後も多様化するビジネス形態、ソリューション、開発技法、技術に柔軟に対応しつつ、常に付加価値の高いサービスを提供し続けることで、「質で語られる信頼のトップブランド」の確立と「OUR PHILOSOPHY」で掲げるミッションの実現を目指していきます。

■ ISO9001に基づく独自の品質マネジメントシステム「Trinity」



「現場主導の標準化とその反復活用による習熟重視」と「必須の実施事項は最小限にし、現場の創意工夫を活かした改善推進」の方針のもと、開発現場では、PJマネジメントやエンジニアリングのプロセス、技法、ツールを適用しつつ、各ビジネスモデルに合わせた創意工夫を加えて、お客様への最適なサービス提供に努めています。

対象範囲は、スクラッチ開発のみならず多種多様な業務形態へ拡大しています。

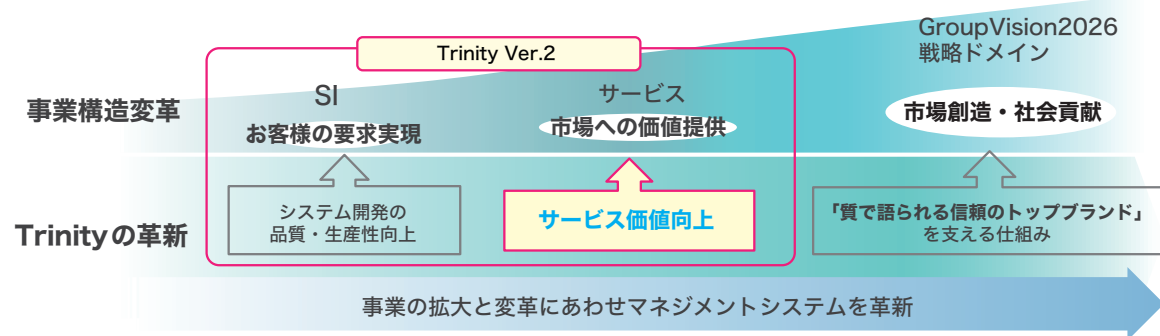
※Trinityは、三位一体の意味であり、「品質、生産性、技術力」を、「お客様、TIS、パートナー」が一体となって向上させていくなど、様々な思いを込めています。

※詳細は下記URLをご参照ください。

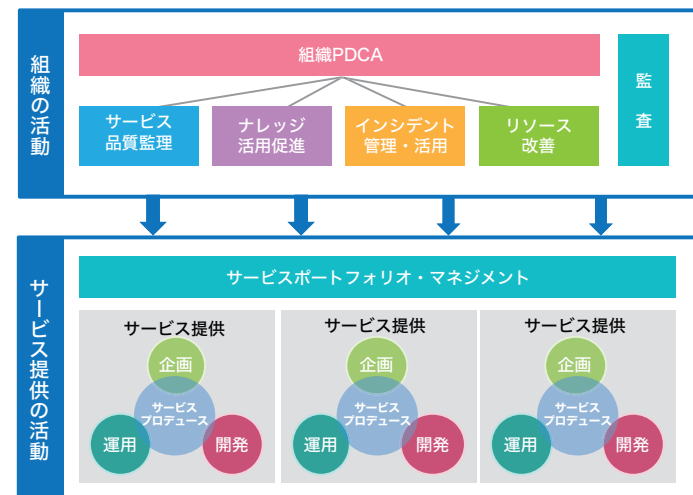
https://www.tis.co.jp/company/itis_tis/quality/
https://www.tis.co.jp/company/itis_tis/technical/

■ 「Trinity」の革新

Trinityは当社グループの事業を支える品質マネジメントシステムとして、革新し続けます。現在、SIに加えサービス型ビジネスに対応した「Trinity Ver.2」の展開を進めています。



■ サービスマネジメントシステム「Trinity Ver.2」



「Trinity Ver.2」は、ISO9001に対応した品質マネジメントシステムと、ISO20000に対応したサービスマネジメントシステムを融合した仕組みです。

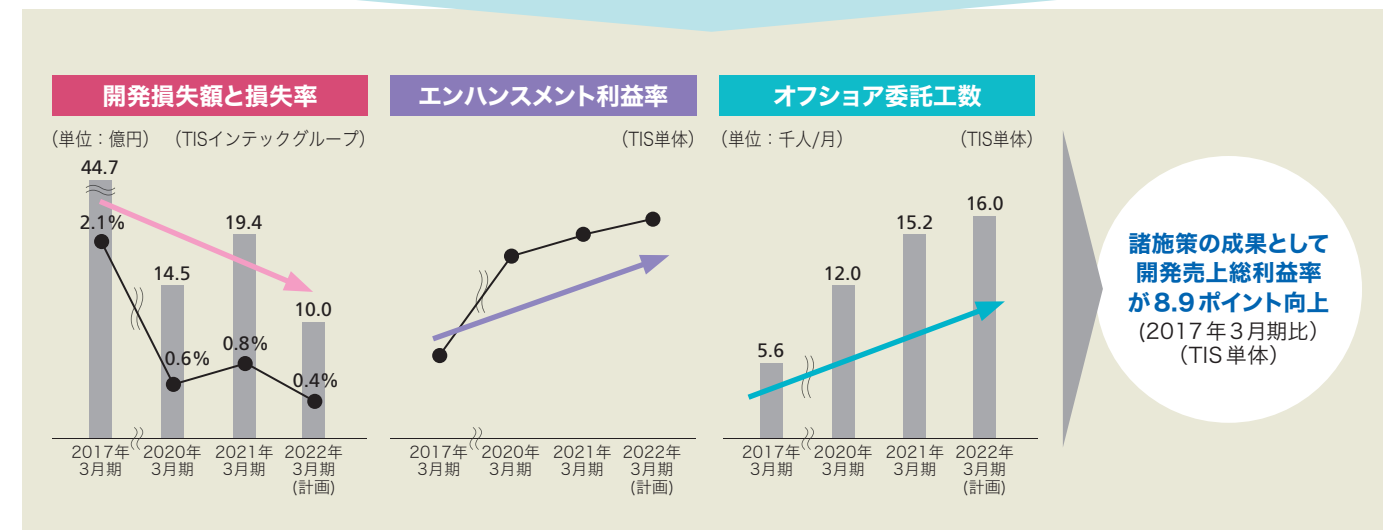
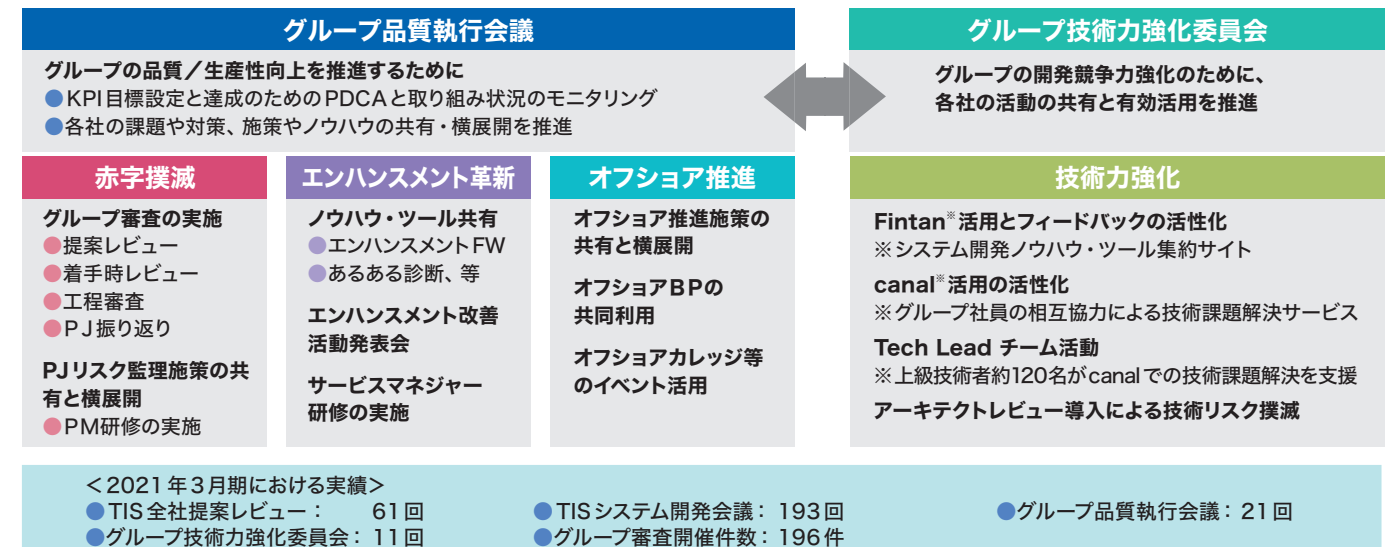
「サービス提供の活動」と「組織の活動」の両輪で改善を推進します。

「サービス提供の活動」は、お客様・市場・社会への継続的なサービス価値向上を目指し、サービスライフサイクル「企画」「開発」「運用」を通して改善活動を行います。

「組織の活動」は、サービス提供の活動への支援・統制を含む組織的な改善PDCAにより、改善目標達成を目指します。

■ グループ全体の水準向上を目的とした活動

グループ全体の品質・生産性・技術力を高め、グループシナジーを発揮するために、TIS品質革新本部およびテクノロジー&イノベーション本部が主導して以下の活動を推進しています。



■ ニューノーマルに適合したチームマネジメントスタイルへの取り組み

リモートワークが当たり前の環境においても品質・生産性を向上し続ける組織を目指し、2022年3月期からチームマネジメントスタイルの変革に取り組んでいます。

チーム力の7つの要素を高めることで最高の働き方を実現します。



社員と会社の価値交換性を高める「持続可能なエンゲージメント」

社員が「ムーバー」として活躍し、私たちの存在意義である「社会の願いを叶える」ために、ワークエンゲージメントの向上に取り組んでいます。

中期経営計画（2021-2023）では、「持続可能なエンゲージメント」を人材戦略の要として位置付けています。

企業は社員に対して、人材価値に見合った報酬、成長支援、活躍の機会、充実したHRサービスを提供することで、自発的な貢献意欲が高まり、プロフェッショナルとしてより高い成果を引き出します。

■ 社員全員がムーバーとして成長・活躍するために

当社グループでは、「多様性フュージョン」を、経営の目指すべき状態の一つとしています。

社員一人ひとりが企業活動の意義（パーパス）に共感し、組織の中で全員が強みを発揮・成長し続けることで、エンゲージメントを高め、イノベーション創出を目指します。

ダイバーシティ&インクルージョンは、多様性フュージョンを創り出し「未来の景色に鮮やかな彩をつける」というミッション実現のために不可欠な経営戦略です。

■ グループダイバーシティ&インクルージョン方針

当社グループは、多様な人材が各々の人間らしさを発揮し、意思と意見を表すことを大切にしています。さらに、お互いを尊重し、刺激し合い、柔軟で絶え間ない変化やこれまでにない価値を生み出し続けることを目指し、「多様な人材活躍」「健康経営」「働き方改革」を主軸にダイバーシティ&インクルージョンを推進します。

■ 多様な人材活躍

社員が社会課題への感度を高め、人として成長すること。また、生活条件に関わらず、よりパフォーマンスを発揮できる環境を実現するため、社員の活躍を支援する制度を拡充しています。

1. 成長支援制度

兼業、ボランティア、リカレント教育等、業務外の事由による長期の休み、時短勤務を可能とします。

2. ライフステージサポート制度

妊活、出産、育児、介護、病気など、人生の様々な局面における生活と仕事の両立を支援する勤務制度を整えています。2021年3月期は性的マイノリティをはじめとする多様な社員が公平に利用できる制度や相談窓口を整備するとともに、社員が安心して働くためのハラスメント対策を強化しました。

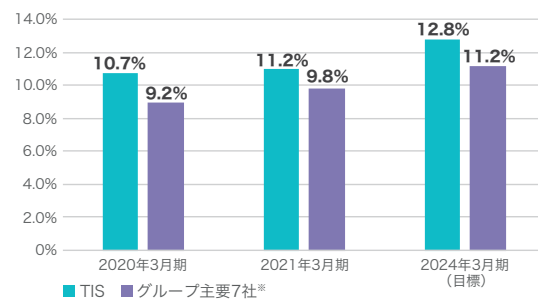
多様な人材活躍を測る指標として、当社グループ主要7社*における女性管理職比率を目標として掲げています。

2024年4月目標

グループ目標※：11.2%以上
TIS単体目標：12.8%以上

※TIS、インテック、アグレックス、クオリカ、AJS、TISシステムサービス、およびTISソリューションリンクを対象としています。

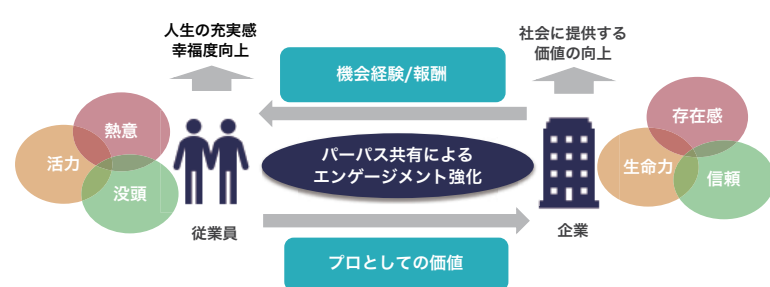
女性管理職比率



<主な取り組み>

- シニア世代の雇用推進
- 障がい者雇用推進
- 女性活躍推進
- グローバル人材への取り組み
- LGBTQ+に対する取り組み
- コミュニケーション（1on1、メンター制度）
- ライフステージサポート制度
- 成長支援制度
- 診断型組織開発

持続可能なエンゲージメント



■ 健康経営

当社グループの健康経営方針に基づき、社員一人ひとりの人生の質を向上させる施策を推進しています。2021年3月期はコロナ禍においてテレワークが拡大するなど、生活や働く環境が大きく変化しました。変化に伴う心身の不調予防のため、産業保健スタッフと人事、健康保険組合が連携し、健康情報の発信、コミュニケーション活性化、健康セミナー開催等、社員と組織の活力アップに取り組んでいます。

<主な取り組み>

- ヘルスリテラシー向上
- 健康管理（健康診断、ストレスチェック）
- 福利厚生制度の充実（各種保険、年金、法定外福利厚生）
- 勤務間インターバル制度
- コラボヘルス（健康保険組合）
- カウンセリング窓口の設置



■ ワークライフインテグレーション

仕事以外の生活時間が充実し、豊かで幸せな人生を送ることは、仕事におけるパフォーマンス向上に直結します。当社グループでは、健康的で充実した社会生活の基盤となる「働き方」の拡充に取り組んでいます。

個々の業務や生活に合わせ、各種制度を流動的に、選択・組み合わせることで、変化の激しい環境に、自発的に適応することが可能となります。コロナ禍の状況にも柔軟に対応し、生産性を落とすことなく事業を継続することができました。

特に場所に依存しない働き方である「テレワーク」は、遠隔地からもシームレスに業務を遂行できるメリットが見直され、ワークライフバランスの充実をもたらすだけでなく、単身赴任の削減、配偶者転勤や介護に伴う離職の抑止などにも効果が表れています。

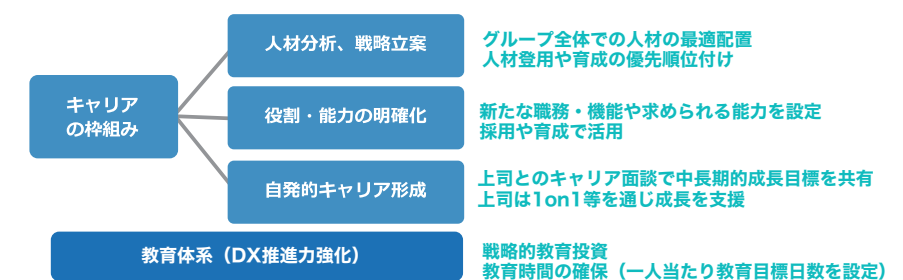
<主な取り組み>

- コアタイムなしフレックス勤務制
- 上限のないテレワーク勤務制度
- 長時間労働対策
- スマートワーク手当（みなし時間外手当）
- 休暇制度の充実、休暇取得促進
- 勤怠管理の適正化

■ 戦略的な育成と教育投資

当社グループの事業ポートフォリオ戦略から、各領域において必要とされる人材要件を可視化しています。加えて、社員の目指すキャリアや活躍の立ち位置が分かる枠組みを準備しています。人材の可視化を進めることは、人材価値を高める戦略を機動的に推進すると同時に、従業員一人ひとりの主体的な成長を後押しする「パフォーマンス・ディベロップメント」にも有効です。この枠組みを通じて成長目標や長期的なキャリアをイメージすることが可能となり、個人別の具体的な支援を実現しています。

社会やビジネスの変化に対応し、高い付加価値を創出できる人材を育成するため、教育投資や学びの時間確保について目標を設定し、積極的に取り組んでいます。社会のDX化を担う人材の育成にも力を入れており、必要な教育体系を整備・強化し、従業員に提供しています。



<教育体系> 階層別、目的別にスタンダードなコースを整備。学びの日常化を推進しています。

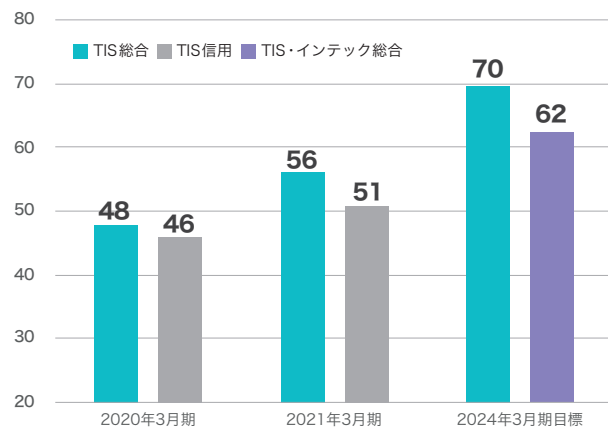
経営人材	ドメイン牽引人材	テクニカルスキル	共通テーマ
✓コーチング ✓戦略メンタリング ✓研修型アセスメント	✓事業創出 ✓コンサル ✓グローバル	✓PJマネジメント ✓エンジニアリング ✓基盤技術 ✓ビジネススキル	✓ダイバーシティ ✓1on1 ✓キャリアデザイン ✓社員間学び合い（わくわくスクール）

■ 持続可能なエンゲージメント測定指標

当社グループでは、社員とのエンゲージメント状況の測定を目的に、「信用」「尊重」「公正」「誇り」「連帯感」の5つの要素から働きがいの実態を問う社員意識調査を毎期実施しており※、その結果を役員評価にも組み込んでいます。（対象は2021年3月期までが「信用」スコア。2022年3月期からは「総合」スコア）。

2021年3月期は、これまで取り組んできた1on1や柔軟な働き方といった施策の浸透・活用が進み、すべての要素でスコアアップしました。2024年3月期には主要なグループ会社の全てが50%超となるように、今後もグループ全体で社員とのエンゲージメントのさらなる向上を目指します。

※TISでは2016年3月期から実施し、2020年3月期より調査範囲をグループ主要会社に拡大。



2024年3月期「総合」スコア目標

TIS単体 : 70%以上 (ベストカンパニー水準)
TISおよびインテック : 62%以上

■ グループオフィスの移転・集約（東京地区）

グループの働き方改革の推進とグループ間コミュニケーションの促進の観点から、東京地区の主要拠点を2つの基幹オフィスへ移転・集約しています。西新宿オフィスには主としてコーポレート機能を集約し、グループガバナンスの強化を図るとともに、新たに開設した豊洲オフィスには主としてグループの事業機能を集約し、事業におけるグループの一体感の強化と構造転換の加速を図ります。なお、ニューノーマルを前提とした新しい働き方を念頭においてオフィスの在り方を見直したことによって東京地区におけるオフィスのフロア総面積は減少します。



働き方改革・生産性向上につながる新しい執務室内に設置したスタジアムベンチ



社内外の有識者が集まり、新しい価値を生み出すイノベーションのHUBとなることを目指す「TIS INTEC GROUP Innovation Hub」



社員一人ひとりが継続的に能力を発揮できるよう制度を進化させてまいります。

TIS株式会社 執行役員 人事本副本部長 兼 人事本部人事部長 高柳 京子

当社グループではこれまで「社員と会社との価値交換性の継続的な向上」を実現するため、社員一人ひとりの成長を期待して積極的な人材投資を進めてまいりました。その結果は着実に働きがいスコアや業績などの目に見える形となって表れてきています。

コロナ禍においても、多様な働き方を行う社員が、それぞれの生活条件にかかわらずにより高いパフォーマンスを出せるよう、複数の選択肢から「選び」・「組合せ」、また状況の変化により「柔軟に変更」できる制度設計・環境整備を進め、「遠隔地テレワーカー」などの新しい活躍の仕方が次々に生み出されています。また、性的マイノリティをはじめとする多様な社員が各種制度を公平に利用できるように、制度内容や相談窓口の整備も実施しています。

今後も、当社グループの成長の原動力である社員一人ひとりが「自律した個」として能力を高め、その有する価値をお客様や社会に対して継続的に発揮していけるように、人事制度をさらに進化させる等、社員に寄り添い、全力でサポートし続けたいと思います。



Social

ステークホルダーエンゲージメント

お客様・ビジネスパートナーとともに

お客様、ビジネスパートナーの皆様とのコミュニケーションを通じて、持続的な信頼関係の構築と満足度向上に努めています。

■ 「TIS INTEC Group BUSINESS SUMMIT」を開催

当社グループの先進技術・ノウハウを駆使したサービスや取り組みをセッションや展示を通じてご紹介する場として、毎年「TIS INTEC Group BUSINESS SUMMIT」を開催し、多くのお客様にご参加いただいています。

※2021年3月期は新型コロナウイルスの感染症拡大の状況を鑑み、開催を見送らせていただきました。

※2022年3月期はオンライン形式にて2021年7月に開催し、多くのお客様にご参加いただきました。写真は当日の様様です。

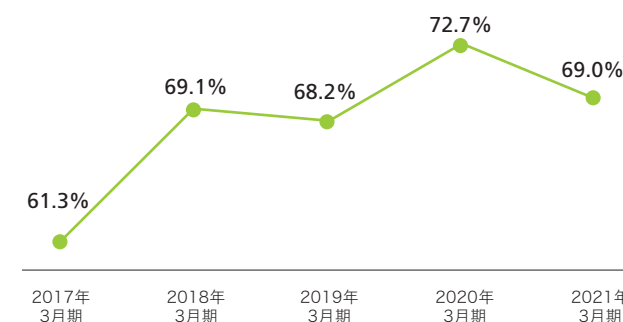
社長挨拶（オンライン）



■ 「顧客満足度調査」を実施

TISでは、お客様視点に立った改善活動の判断指標とするため、継続的に取引のあるお客様を対象として、「顧客満足度調査」を年一回実施しています。当社の真面目・真摯な対応や品質への高評価を背景として「かけがえのないビジネスパートナー」と回答いただく比率が高まる中、より一層の積極的な提案や情報提供などを期待する声に応えることが今後の重要なポイントになります。このため、お客様や社会との接点となる営業力やコンサルティング力の強化等の取り組みを推進してまいります。なお、グループ全体での改善活動の推進の一環として、従来、グループ主要会社ごとに実施してきた同様の取り組みを本調査に順次統合しています。

「かけがえのないビジネスパートナー（5段階、4以上の評価）」であると回答いただいた比率



■ 「TISビジネスパートナーフォーラム」を開催

TISは、ビジネスパートナーの皆様へ、TISの経営方針をはじめとした様々な施策をご理解いただくため「TISビジネスパートナーフォーラム」（旧・親睦会）を開催しています。

例年、日頃のご協力への感謝の意を表し、親睦を深める機会としてきましたが、これに加えて2022年3月期からはTISを様々な角度でご理解いただく機会とすることで、TISとの協働に対する満足度向上等、価値交換性の向上に努めています。※2022年3月期については、2021年7月にオンライン形式にて開催し、多くのビジネスパートナーの皆様にご参加いただきました。

■ オープンイノベーションを促進する「TIS INTEC Group Innovation Hub」を豊洲に開設

ビジネスパートナーとのコラボレーションを通じて、新たな価値創出を実現するため、社内外の交流を促進する施設の充実を図っています。この一環として、豊洲オフィス内に、TISインテックグループのインキュベーション施設「TIS INTEC Group Innovation Hub」を2021年4月1日に開設しました。

■ 持続可能な調達方針の推進

当社グループでは、ステークホルダーと連携しサプライチェーン全体での取り組みが重要であると考え、持続可能な調達方針に基づいた調達ガイドラインの浸透を推進しています。

<https://www.tis.co.jp/group/sustainability/policies/procurement/>

気候変動問題への取り組み

当社グループは、近年の環境に対する国際的な関心の高まりを背景に、グループにおける環境ビジョン・方針を定めるとともに、特に優先度が高く関わりも大きい気候変動問題について、CO₂をはじめとする温室効果ガス（GHG）排出量における中長期の削減目標を定め、デジタル技術を駆使して社会全体のエネルギー効率の改善に貢献するビジネスを推進してまいります。

■ 中長期での気候変動に対する環境目標

当社グループは、2050年以降におけるカーボンニュートラルを目指し、2031年3月期のGHG排出量について、パリ協定の2°C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。

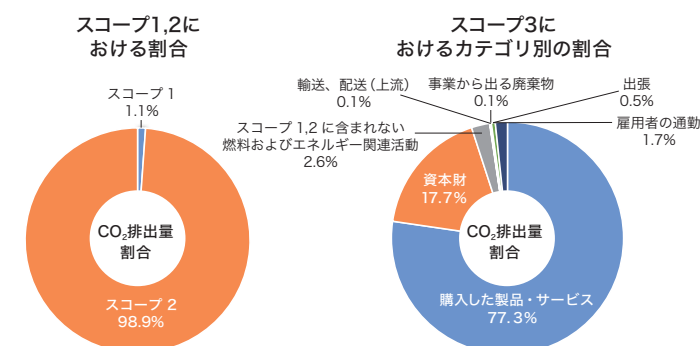


当社グループにおけるGHG排出量の2031年3月期における削減目標

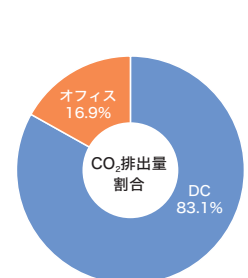
スコープ1+2：2020年3月期比で27.5%の削減
スコープ3：2020年3月期比で27.5%の削減

※ GHG削減目標の指標の一つ。2015年に採択されたパリ協定が求める、2°C目標／1.5°C目標（産業革命前からの気温上昇を2°C未満に抑制し、さらに1.5°Cまでへの抑制努力に言及）と整合した、GHG削減目標設定を促す枠組み。

グループにおけるGHG排出量の割合（2021年3月期実績）



スコープ1,2におけるデータセンター割合



※ 当社グループでは、データセンター事業を展開しており、グループのスコープ1,2全体に占めるデータセンター事業でのGHG排出量の割合が、8割以上を占めています。

グループにおけるGHG削減目標の達成に向けた取り組み

データセンターにおけるGHG排出量削減策

- DC統廃合による集約化（最適化）：集約化により原単位当たりのCO₂排出量を削減
- 再生可能エネルギーへの計画的切替の実施

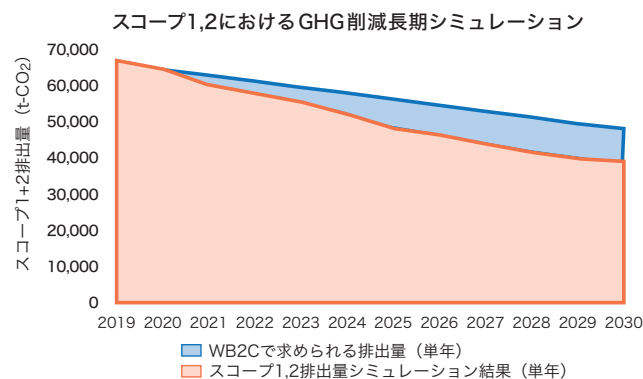
オフィスにおけるGHG排出量削減策

- 地域毎でのグループオフィス集約
- ビルオーナーを巻き込んだ省エネ策の検討：照明のLED化、空調機器の省エネ化等の打診

その他のGHG排出量削減策

- テレワーク、リモート会議のさらなる推進：通勤・出張に伴う公共交通機関の利用を減らし、間接的にCO₂排出量を削減
- サプライヤーとの協業による削減検討

※ 全国に14か所あるデータセンターのうち8か所については、2030年度までに再生可能エネルギー利用率を50%まで引き上げる目標を設定済。2024年度までに予定しているデータセンターの集約効果と合わせて、データセンターにおけるGHG排出量を67%削減（2019年度比）可能であると試算しております。他データセンターについても順次取り組みを拡大していく予定です。



持続可能な社会の実現に向けて

TIS株式会社 執行役員 管理本部長 伊藤 恒嘉

国連気候変動枠組条約（UNFCCC）のもとでのパリ協定採択と、国連サミットでの持続可能な開発目標（SDGs）の採択から5年余りが経ちました。国のカーボンニュートラル宣言など、ここ数年、特に気候変動の分野では、多くの進展があったように思います。当社グループは、「ITで、社会の願い叶えよう。」というブランドメッセージのもと、デジタル技術を通じて、世の中の課題を解決することを使命として掲げており、地球環境問題は、まさにそうした社会課題の一つだと考えています。

※環境への取り組みについては下記をご参照ください。
<https://www.tis.co.jp/group/sustainability/environment/#e00>

■ 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、以下：TCFD）による提言への賛同を表明しました。



TCFD提言とは

TCFDは、金融システムの安定化を図る国際的組織である金融安定理事会（FSB）の下に設置され、2017年6月に気候変動がもたらすリスクと機会について情報開示を求める提言を公表しました。この提言には、企業が気候変動のリスク・機会を認識し経営戦略に織り込むことの重要性が言及されています。

■ ガバナンス

当社グループでは、右記の体制で、気候変動を含む環境に関するリスクおよび機会への方針・対応について定期的に審議しております。

① コーポレート・サステナビリティ委員会

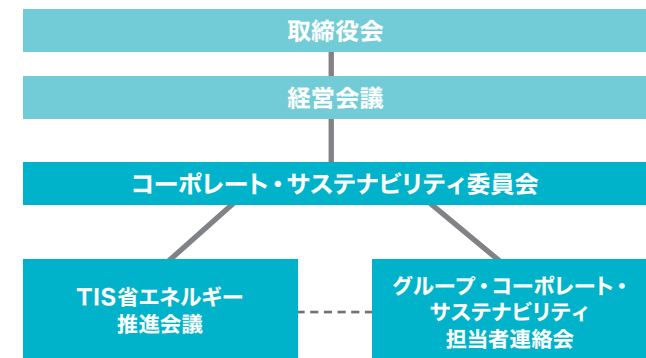
コーポレートサステナビリティ活動に関する重要事項の審議および情報共有

② TIS省エネルギー推進会議

TISオフィス、データセンターの電力使用量等、環境に関する目標設定とその達成状況について協議・報告

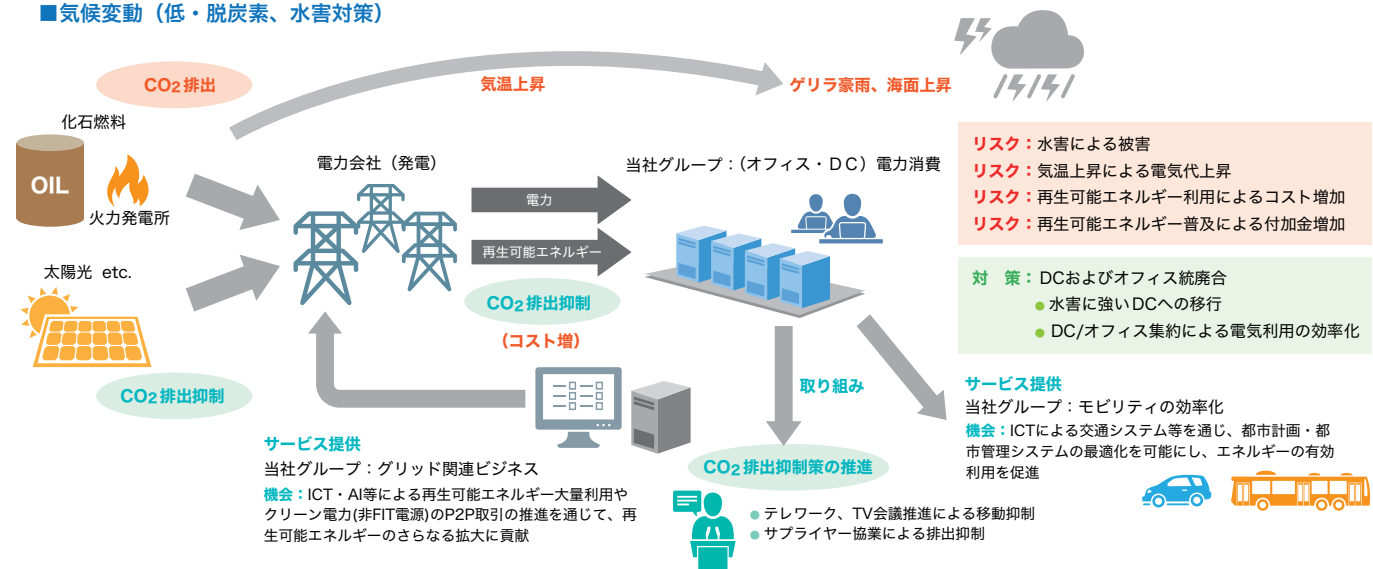
③ グループ・コーポレート・サステナビリティ担当者連絡会

TISインテックグループのESGに関する活動状況および、目指すべき目標の共有



環境と当社グループ事業における関連図（イメージ）

■ 気候変動（低・脱炭素、水害対策）



財務概況

新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、厳しい経済情勢が続いており、依然として先行き不透明な中ではありますが、当社グループの属する情報サービス産業においては、企業経営のデジタル化を加速させる動きやニューノーマル時代を見据えた投資需要の増加が継続すると予想されます。このような状況の中、当社グループでは、引き続き、収益性重視の経営方針のもと、グループ一体となって着実な業績伸長を実現するとともに、構造転換を推進することで、さらなる企業価値向上を目指してまいります。

■ 2021年3月期実績

業績概況

当社グループの事業活動は、特に2020年4月から5月に発出された緊急事態宣言下において新規提案等の営業活動が困難になる等、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けて、特に上期は非常に厳しい状況にありましたが、その後は徐々に回復し、第3四半期以降は概ね正常化しました。

売上高については、事業活動の正常化に加え、期中に子会社化した企業の業績が反映されたことから、11期連続増収となり、期中に引き上げた修正計画を達成しました。

営業利益についても10期連続増益を果たし、営業利益率は10.2%となり、修正計画を上回ることができました。これは、不採算案件にはやや課題を残したものの、案件採算性の向上やエンハンスメント領域における生産性革新活動、事業ポートフォリオの見直し等の継続的な取り組みが着実に推進したことで、売上総利益率が25.4%（前期比1.5ポイント増）にまで向上したことが処遇改善やブランド強化等、将来に向けた戦略的な投資を中心とした販売費および一般管理費の増加をしっかりと吸収できたためであり、当社グループの力が着実に高まった成果の表れであると考えています。

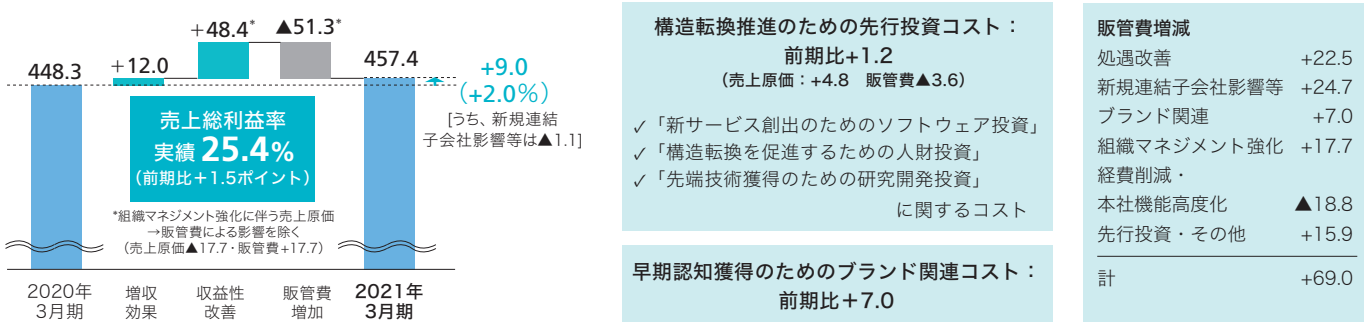
一方、親会社株主に帰属する当期純利益については、海外の特定の地域やクロスボーダー取引に依拠する事業を行っている一部の海外持分法適用会社が新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けたことに伴う営業外費用および特別損失の発生が影響したため、前期および計画を大きく下回る結果となりました。

	2020年3月期	2021年3月期	前期比増減	
売上高	443,717百万円	448,383百万円	+4,666百万円	(+1.1%)
営業利益	44,839百万円	45,748百万円	+908百万円	(+2.0%)
営業利益率	10.1%	10.2%	+0.1ポイント	—
親会社株主に帰属する当期純利益	29,411百万円	27,692百万円	▲1,718百万円	(▲5.8%)
当期純利益率	6.6%	6.2%	▲0.4ポイント	—
1株当たり当期純利益	116.78円	110.51円	▲6.27円	(▲5.4%)
ROE	12.5%	10.8%	▲1.7ポイント	—

●特別利益: 9,709百万円
 主要内容) 固定資産売却益 3百万円
 投資有価証券売却益 9,497百万円

●特別損失: 4,150百万円
 主要内容) 投資有価証券評価損 1,111百万円
 減損損失 2,467百万円

2021年3月期 営業利益要因別増益分析(前期比) (単位:億円)



貸借対照表、キャッシュ・フローの状況

貸借対照表

資産の部は、前期末比681億円増の4,510億円、負債の部は、同367億円増の1,716億円、純資産の部は同314億円増の2,794億円となりました。

不測の事態に備えて資金の流動性を高めるために200億円の借入を行ったこと等から、自己資本比率は60%（前期末比▲3.3ポイント）とやや低下したものの、引き続き高い水準にあり、財務健全性を堅持しています。

キャッシュ・フロー

営業活動によるキャッシュ・フローは、前期比52億円減の333億円の収入、投資活動によるキャッシュ・フローは、同89億円減の175億円の支出、財務活動によるキャッシュ・フローは、同270億円増の124億円の収入となりました。

サービス型事業推進のための無形固定資産の取得やグループ一体経営の強化およびニューノーマルを前提とした新しい働き方を念頭に置いた豊洲オフィスの開設等、積極的な成長投資を行いながらも、フリーキャッシュ・フローは同36億円増の158億円となり、高水準を保っております。

■ 2022年3月期予想

顧客のデジタル変革需要に的確に対応することに加え、前期中に子会社化した企業の業績が通期にわたって反映されることにより、業績伸長を見込んでいます。

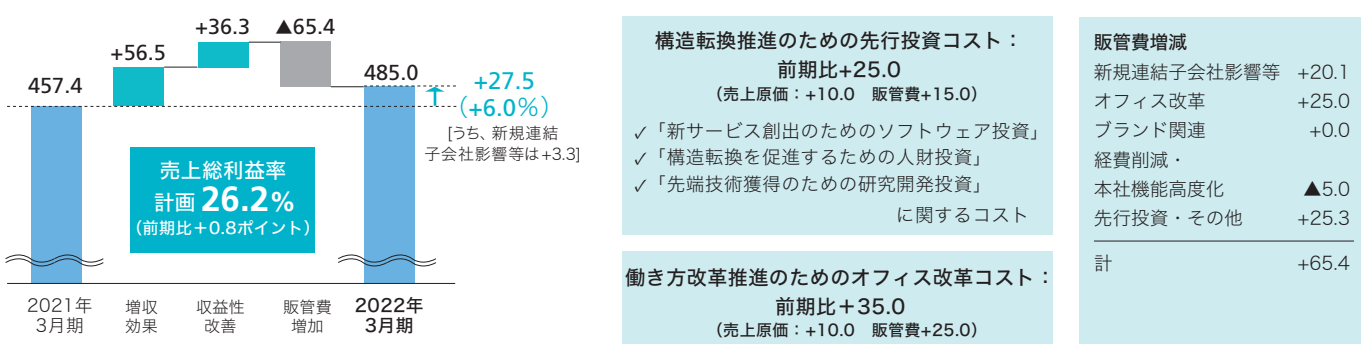
特に、構造転換を推進していくための先行投資コストの増加25億円、働き方改革推進のためのオフィス改革コスト35億円（一時費用5億円を含む）の増加等、将来の成長に資する積極的な投資を継続しながらも、高付加価値ビジネスの提供、生産性向上施策等を推進し、売上総利益率をさらに向上させることでしっかりと吸収して、営業利益および営業利益率のさらなる成長を実現させてまいります。

	2021年3月期	2022年3月期(計画 ^{*1})	前期比増減	
売上高	448,383百万円	470,000百万円	+21,617百万円	(+4.8%)
営業利益	45,748百万円	48,500百万円	+2,752百万円	(+6.0%)
営業利益率	10.2%	10.3%	+0.1ポイント	—
親会社株主に帰属する当期純利益	27,692百万円	32,200百万円	+4,508百万円	(+16.3%)
当期純利益率	6.2%	6.9%	+0.7ポイント	—
1株当たり当期純利益	110.51円	128.78円	+18.27円	(+16.5%)
ROE ^{※2}	10.8%	11.5%	+0.7ポイント	—

*1「収益認識に関する会計基準」の適用による減収影響あり。

*2 2022年3月期のROEは、試算値。

2022年3月期 營業利益要因別増減分析(予想) (単位:億円)



※新型コロナウイルス感染症拡大の収束状況等によっては業績予想を変更する可能性があります。

株主還元

当社は、株主の皆様への利益還元を重要な経営課題と認識しており、中長期の経営視点から事業発展につなげる適正な内部留保を確保しつつ、連結業績を勘案した上で、安定した配当を継続していくことを基本方針としています。この方針のもと「中期経営計画（2021-2023）」では、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、総還元性向の目安を40%から45%に引き上げ、1株当たり配当金を継続的に充実化することで、株主の皆様とのエンゲージメントを高めてまいります。（P.32ご参照）

2022年3月期の1株当たりの年間配当金については前期比5円増の40円を計画しており、これにより10期連続の実質増配を果たすことになります。また、自己株式の取得については、予定どおり実施済みであり、配当と合わせた総還元性向は方針どおり約45%を見込んでいます。

なお、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、超過分は消却することとしております。

	2021年3月期	2022年3月期
1株当たり年間配当金	35円(前期比+5円)	40円(前期比+5円)
自己株式取得総額	30.2億円	44.7億円
総還元性向	42.8%	44.8%
配当性向	31.9%	31.0%

連結財務サマリー

TIS 株式会社および連結グループ企業
各年3月期および3月31日現在

(単位：百万円)												
	2011年 3月期	2012年 3月期	2013年 3月期	2014年 3月期		2015年 3月期	2016年 3月期	2017年 3月期	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期
業績状況												
売上高	323,173	327,417	337,834	346,647		361,025	382,689	393,398	405,648	420,769	443,717	448,383
売上原価	261,145	266,159	276,935	283,881		294,927	312,153	317,440	321,286	325,985	337,820	334,671
売上総利益	62,027	61,258	60,899	62,766		66,097	70,535	75,958	84,362	94,784	105,896	113,712
売上総利益率 (%)	19.2%	18.7%	18.0%	18.1%		18.3%	18.4%	19.3%	20.8%	22.5%	23.9%	25.4%
販売費及び一般管理費	49,209	45,636	42,727	43,255		44,976	46,099	48,938	51,618	56,740	61,057	67,963
販売費及び一般管理費率 (%)	15.2%	13.9%	12.6%	12.5%		12.5%	12.0%	12.4%	12.7%	13.5%	13.8%	15.2%
営業利益	12,818	15,621	18,171	19,510		21,121	24,436	27,019	32,743	38,043	44,839	45,748
営業利益率 (%)	4.0%	4.8%	5.4%	5.6%		5.9%	6.4%	6.9%	8.1%	9.0%	10.1%	10.2%
経常利益	12,625	15,393	17,440	18,971		21,251	24,521	27,092	32,795	38,603	46,070	39,257
経常利益率 (%)	3.9%	4.7%	5.2%	5.5%		5.9%	6.4%	6.9%	8.1%	9.2%	10.4%	8.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	5,985	2,135	5,868	7,913		10,275	12,678	16,306	20,620	26,034	29,411	27,692
当期純利益率 (%)	1.9%	0.7%	1.7%	2.3%		2.8%	3.3%	4.1%	5.1%	6.2%	6.6%	6.2%
財政状態												
流動資産	128,455	142,442	138,219	143,519		140,450	166,666	152,162	162,064	176,231	181,543	229,965
固定資産	172,620	167,560	164,083	170,091		205,401	169,828	185,459	204,889	194,426	201,356	221,106
ソフトウェア資産	11,337	12,197	11,769	12,928		13,252	15,428	16,056	16,866	19,177	22,887	27,797
総資産	301,076	310,003	302,302	313,610		345,851	336,495	337,622	366,954	370,657	382,899	451,072
流動負債	73,090	83,065	91,063	72,790		77,666	91,508	78,676	81,310	91,126	88,479	100,915
固定負債	76,875	75,972	53,079	76,316		79,395	64,447	59,743	59,344	45,121	46,462	70,726
負債合計	149,965	159,038	144,143	149,107		157,062	155,955	138,420	140,655	136,248	134,942	171,642
純資産	151,110	150,965	158,159	164,502		188,789	180,539	199,202	226,298	234,408	247,957	279,429
負債・純資産合計	301,076	310,003	302,302	313,610		345,851	336,495	337,622	366,954	370,657	382,899	451,072
有利子負債	77,454	76,515	60,550	58,869		52,114	46,158	35,144	32,876	26,893	22,294	43,629
キャッシュ・フロー												
営業活動によるキャッシュ・フロー	27,236	23,658	21,515	25,770		22,938	25,496	18,952	36,386	37,558	38,569	33,345
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲18,957	▲15,158	▲14,391	▲5,334		▲17,744	8,688	▲23,488	▲14,202	▲1,213	▲26,437	▲17,522
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲18,755	▲4,230	▲19,883	▲5,872		▲19,067	▲14,979	▲18,327	▲10,543	▲16,773	▲14,544	12,484
フリー・キャッシュ・フロー	8,279	8,500	7,124	20,436		5,194	34,184	▲4,536	22,184	36,345	12,132	15,823
現金及び現金同等物期末残高	36,492	41,119	28,433	43,142		29,485	48,651	25,730	37,545	57,083	54,684	82,924
その他												
設備投資額	18,325	14,096	12,287	12,544		16,873	14,210	15,159	16,907	13,334	16,702	25,085
減価償却費	12,308	12,745	12,920	12,454		12,809	11,952	11,801	12,572	12,783	12,020	13,318
研究開発費	1,062	962	1,002	853		1,097	1,086	1,178	996	1,003	1,702	1,789
のれん償却額	1,901	1,882	1,741	1,166		1,052	339	326	289	289	171	312
期末のれん残高	5,551	3,672	1,914	830		2,021	1,393	1,332	1,118	503	355	2,550

注 1. ソフトウェア資産はソフトウェアとソフトウェア仮勘定を合計したものです。
2. 有利子負債は借入金と社債を合計したものです。
3. フリー・キャッシュ・フローは営業活動によるキャッシュ・フローと投資活動によるキャッシュ・フローを合計したものです。
4. 2019年3月期第1四半期より、『「税効果会計に係る会計基準」の一部改正』（企業会計基準第28号 平成30年2月16日）等を適用しており、2018年3月期については遡及適用後の数値を記載しています。


(単位：百万円)												
	2011年 3月期	2012年 3月期	2013年 3月期	2014年 3月期		2015年 3月期	2016年 3月期	2017年 3月期	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期
受注高および受注残高 (全体)												
当期受注高										427,210	439,748	452,284
期末受注残高									122,067	132,935	133,121	147,214
受注高および受注残高 (ソフトウェア開発)												
当期受注高	162,287	174,680	179,352	172,721		199,842	207,345	208,307	219,225	238,298	246,330	237,323
期末受注残高	47,967	57,778	62,055	58,869		71,095	69,961	64,751	67,716	75,549	79,277	83,797
財務指標												
自己資本比率 (%)	47.7%	46.3%	49.8%	49.9%		53.3%	52.5%	57.8%	60.4%	62.0%	63.3%	60.0%
自己資本当期純利益率 (ROE) (%)	4.2%	1.5%	3.9%	5.1%		6.0%	7.0%	8.8%	9.9%	11.5%	12.5%	10.8%
総資産回転率	1.05	1.07	1.10	1.13		1.09	1.12	1.17	1.15	1.14	1.16	1.08
財務レバレッジ	2.18	2.13	2.08	2.01		1.93	1.89	1.81	1.69	1.63	1.58	1.66
総資産経常利益率 (ROA) (%)	4.1%	5.0%	5.7%	6.2%		6.4%	7.2%	8.0%	9.3%	10.5%	12.2%	9.4%
有利子負債比率 (%)	25.7%	24.7%	20.0%	18.8%		15.1%	13.7%	10.4%	9.0%	7.3%	5.8%	9.7%
配当性向 (%)	46.9%	74.0%	31.4%	27.7%		25.6%	22.7%	19.0%	16.6%	22.8%	25.7%	31.9%
総還元性向 (%)	46.9%	74.0%	31.4%	27.7%		30.4%	35.3%	31.9%	30.5%	39.0%	39.8%	42.8%
1株当たり指標												
1株当たり当期純利益 (円)*	68.19	24.33	66.86	90.16		117.40	145.22	189.02	241.44	307.83	350.35	110.51
潜在株式調整後 1株当たり当期純利益 (円)*	—	24.33	66.83	90.12		—	—	—	—	—	—	—
1株当たり年間配当金 (円)*	32.00	18.00	21.00	25.00		30.00	33.00	36.00	40.00	70.00	90.00	35.00
1株当たり純資産 (円)*	1,636.56	1,636.72	1,714.88	1,782.23		2,108.19	2,031.07	2,265.76	2,602.07	2,719.79	2,890.27	1,078.60
株式情報												
期末株価 (円)	870	968	1,243	1,694		2,193	2,664	2,832	4,210	5,240	5,361	2,641
期中最高株価 (円)	1,377	978	1,328	1,854		2,257	3,085	2,959	4,410	6,040	7,320	2,670
期中最低株価 (円)	655	654	798	1,020		1,524	2,156	2,180	2,742	4,060	4,045	1,723
株価収益率 (倍)	12.8	39.8	18.6	18.8		18.7	18.3	15.0	17.4	17.0	15.3	23.9
株価純資産倍率 (PBR) (倍)	0.53	0.59	0.72	0.95		1.04	1.31	1.25	1.62	1.93	1.85	2.45
時価総額 (百万円)	76,376	84,979	109,121	148,714		192,521	233,870	248,618	369,592	460,014	470,637	695,553
期末発行済株式総数 (千株)	87,789	87,789	87,789	87,789		87,789	87,789	87,789	87,789	87,789	87,789	263,367
期末自己株式数 (千株)	15	16	19	4		320	864	1,701	2,613	3,358	3,952	12,595
期中平均株式数 (千株)	87,772	87,773	87,771	87,774		87,522	87,305	86,268	85,406	84,574	83,948	250,574
顧客業種別売上高												
売上高	323,173	327,417	337,834	346,647		361,025	382,689	393,398	405,648	420,769	443,717	448,383
カード	52,614	45,084	48,846	49,402		53,743	59,274	65,006	73,314	73,648	75,118	79,265
銀行等	25,819	26,702	26,230	29,049		25,444	27,867	28,233	27,452	26,583	30,100	30,648
保険	23,448	22,931	23,836	25,269		24,972	26,339	25,356	26,262	27,279	29,274	30,140
その他金融	19,178	23,416	21,337	23,481		23,312	20,406	20,857	22,127	19,502	24,289	17,863
組立系製造	46,323	40,363	38,824	40,904		45,785	49,455	42,723	43,777	46,028	45,739	45,103
プロセス系製造	26,135	31,074	38,468	33,843		34,960	35,061	36,953	38,366	38,081	38,998	42,424
流通	22,870	26,267	27,398	30,009		31,775	32,702	31,773	28,872	32,908	33,976	31,679
サービス	70,017	71,012	73,425	72,666		77,535	79,601	89,607	93,258	103,531	112,722	118,517
公共	28,015	30,107	28,225	30,393		29,891	36,603	37,002	35,923	34,863	36,286	33,649
その他	8,754	10,456	11,241	11,626		13,604	15,376	15,882	16,292	18,343	17,209	19,090

※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株の株式分割を行っています。

非財務サマリー

TIS 株式会社および連結グループ企業
集計期間：各期の4月1日～3月31日または集計基準日

	集計範囲	関連 マテリアリティ	2017年 3月期	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期	第三者保証
従業員関連データ(注1) ※平均値は単純合算または加重平均にて算出								
従業員数(人)	C-1		15,357	15,638	15,948	16,109	17,497	
男性従業員数(人)	C-1	1-a	11,306	11,435	11,529	11,560	12,342	
女性従業員数(人)	C-1	1-a	4,051	4,203	4,419	4,549	5,155	
女性従業員比率(%)	C-1	1-a	26.38%	26.88%	27.71%	28.24%	29.46%	
日本国籍外社員数(人)	C-1	1-a	141	156	155	155	1,161	
平均年齢(歳)	C-2	1-a	38.35	38.73	38.85	39.06	39.23	
男性平均年齢(歳)	C-2	1-a	39.49	39.87	40.02	40.27	40.50	
女性平均年齢(歳)	C-2	1-a	35.22	35.63	35.87	36.04	36.11	
平均勤続年数(年)	C-2	1-a	13.61	14.40	12.88	12.84	13.34	
男性平均勤続年数(年)	C-2	1-a	14.21	15.49	13.69	13.95	14.24	
女性平均勤続年数(年)	C-2	1-a	11.03	11.47	10.78	11.04	11.23	
60歳以上比率(%)	C-2	1-a	1.69%	1.97%	2.17%	1.71%	3.18%	
障がい者雇用カウント数(合計)(注2)	D	1-a	390.5	186.0	202.5	211.5	221.5	
障がい者雇用率(%) (注2)	D	1-a	1.97%	2.14%	2.28%	2.35%	2.40%	
管理職数(人)	C-2	1-a	3,238	3,328	3,443	3,609	3,782	
管理職比率(%)	C-2	1-a	21.08%	21.28%	21.59%	22.40%	22.90%	
男性管理職数(人)	C-2	1-a	2,999	3,056	3,147	3,278	3,410	
女性管理職数(人)	C-2	1-a	239	272	296	331	372	
管理職に占める女性従業員の比率(%)	C-2	1-a	7.38%	8.17%	8.60%	9.17%	9.84%	
平均月間総労働時間(時間)	C-2	1-b	171.98	168.37	166.36	162.64	162.89	
平均月間所定外労働時間(時間)	C-2	1-b	22.64	20.63	19.87	18.35	19.95	
有給休暇取得率(%)	C-2	1-b	56.74%	67.63%	72.99%	75.69%	66.26%	
育児休業取得者(人)	C-2	1-b	445	463	447	467	537	
男性の育児休業取得者(人)	C-2	1-b	29	27	38	53	80	
育児時短勤務利用者(人)	C-2	1-b	549	670	681	679	638	
男性の育児時短勤務利用者(人)	C-2	1-b	9	12	9	10	9	
介護休業取得者(人)	C-2	1-b	8	13	13	19	9	
介護時短勤務利用者(人)	C-2	1-b	2	3	3	6	6	
離職率(%)	C-2	1-b	4.17%	4.63%	4.82%	5.03%	3.27%	
学習研究費(百万円)	C-2	1-c		1,702	1,805	1,915	1,534	
1人当たり教育研修日数(日)	F	1-c	7.03	12.54	14.39	14.20	12.5	
平均年収(万円)	F	1-c	653.3	668.8	681.3	701.9	706.2	
社員意識調査結果(%)	F	1-c	34%	38%	45%	48%	56%	
社員意識調査結果(%)	C-2	1-c				38%	46%	
新卒採用人数(4月1日)	C-2	1-a	521	700	663	720	679	
キャリア採用人数(年度内採用人数)	C-2	1-a	309	266	339	386	271	

<独立した第三者保証>
統合報告書2021に記載されている  の付された2021年3月期の非財務情報は、データの信頼性を高めるため、独立した第三者であるEY新日本有限責任監査法人の保証を取得しています。

https://www.tis.co.jp/documents/jp/ir/finance/annual_report/assurance_ar2021.pdf



	集計範囲	関連 マテリアリティ	2017年 3月期	2018年 3月期	2019年 3月期	2020年 3月期	2021年 3月期	第三者保証
環境データ								
スコープ1排出量(メートルトン)(注3)	B	2-f	976	958	885	745	760	
スコープ2排出量(メートルトン)(注3)	B	2-f	83,769	78,125	71,096	64,488	65,867	
スコープ3排出量(メートルトン)	C-2	2-f				365,595	372,053	
カテゴリ1(購入した製品・サービス)	C-2	2-f				304,297	287,633	
カテゴリ2(資本財)	C-2	2-f				40,986	65,782	
カテゴリ3(燃料およびエネルギー関連活動)	C-2	2-f				9,900	9,796	
カテゴリ4(輸送、配送（上流）)	C-2	2-f				698	215	
カテゴリ5(事業から出る廃棄物)	C-2	2-f				1,118	345	
カテゴリ6(出張)	C-2	2-f				1,987	2,025	
カテゴリ7(雇用者の通勤)	C-2	2-f				6,607	6,256	
エネルギー使用量(電力 Mwh)	B	2-f	167,907	157,623	149,523	143,383	141,620	
エネルギー使用量(重油 kl)	B	2-f	26	28	32	25	21	
エネルギー使用量(軽油 kl)	B	2-f	11	11	10	0	0	
エネルギー使用量(都市ガス km ³)	B	2-f	389	379	343	302	313	
エネルギー使用量(灯油 kl)	B	2-f					1	
エネルギー使用量(蒸気 GJ)	B	2-f					1,301	
産業廃棄物（トン）	C-2	2-f				1,035	290	
その他非財務データ								
社会貢献費用(百万円)	F	2-e	20	115	143	99	80	
政治献金額(百万円)	F	2-e	—	—	—	—	—	
開発損失率(%)	A	3-g	2.1%	0.9%	0.9%	0.6%	0.8%	
顧客満足度調査結果(%) (P66参照)	F	3-g	61.3%	69.1%	68.2%	72.7%	69.0%	
取締役人数(人)(注4)	F	4-j	10	10	9	9	9	
女性取締役人数(人)(注4)	F	4-j	0	0	1	1	1	
女性取締役比率(%) (注4)	F	4-j	0.0%	0.0%	11.1%	11.1%	11.10%	
社外取締役人数(人)(注4)	F	4-j	3	3	3	3	3	
社外取締役比率(%) (注4)	F	4-j	30.0%	30.0%	33.3%	33.3%	33.30%	

マテリアリティ(P21ご参照)

- | | | | |
|--|--|--|--|
| 1. 多様な人材が生き生きと活躍する社会を
a. ダイバーシティの推進
b. 働き方改革の推進
c. 自己実現を重視した人材開発・育成 | 2. イノベーション・共創を通じ、社会に豊かさを
d. 人と社会を支える安全で
便利な社会基盤の提供
e. ステークホルダー間をつなぎ、共創を促進
f. 環境負荷の低減 | 3. 高品質なサービスを通じ、社会に安心を
g. 継続的な品質向上
h. 情報セキュリティ
i. 個人情報保護 | 4. コーポレートガバナンスを高め、社会から信頼を
j. コーポレートガバナンス
k. コンプライアンス
l. リスクマネジメント |
|--|--|--|--|

集計範囲

- A. TISインテックグループ(連結)
B. TIS、インテック、アグレックス、クオリカ、AJS、ソランビュア、中央システム、TISシステムサービス、TISソリューションリンク、TIS東北、TISトータルサービス、TIS長野、TIS西日本、TIS北海道、およびネオアクシス
C-1. TIS、インテック、アグレックス、クオリカ、AJS、TISシステムサービス、TISソリューションリンクおよびMFEC単体（2021年3月期より）
C-2. TIS、インテック、アグレックス、クオリカ、AJS、TISシステムサービス、およびTISソリューションリンク
D. TIS、ソランビュア、関係会社特例認定グループ会社（2017年3月期は11社、2018年3月期以降は5社）
E. TISおよびインテック
F. TIS単体

- 注1. 2017年3月期、2018年3月期、2019年3月期、2020年3月期、2021年3月期の集計基準日はそれぞれ2017年4月1日、2018年4月1日、2019年4月1日、2020年4月1日、2021年4月1日です。
2. 2017年3月期、2018年3月期、2019年3月期、2020年3月期、2021年3月期の集計基準日はそれぞれ2017年6月1日、2018年6月1日、2019年6月1日、2020年6月1日、2021年6月1日です。
3. スコープ1、スコープ2の排出量は以下の計算式を用いて算出しています。
スコープ1排出量：各種燃料等使用量×熱量換算係数×排出係数。排出係数は地球温暖化対策の推進に関する法律に基づく。
スコープ2排出量：電気・蒸気の使用量×排出係数。排出係数はエネルギーの使用の合理化等に関する法律に基づく。
4. 2017年3月期、2018年3月期、2019年3月期、2020年3月期、2021年3月期の集計基準日はそれぞれ2016年6月30日、2017年6月30日、2018年6月30日、2019年6月30日、2020年6月30日です。

■ 会社概要

(2021年3月31日現在)

商号	TIS株式会社 (TIS Inc.)
創業	1971年4月28日
設立	2008年4月1日
事業内容	情報化投資にかかわるアウトソーシングサービス、ソフトウェア開発、ソリューションサービス。 グループ会社の経営管理ならびにそれに付帯する業務。
本社	〒160-0023 東京都新宿区西新宿8-17-1 住友不動産新宿グランドタワー TEL(03)5337-7070(代) FAX(03)5337-7555
資本金	100億円
発行可能株式総数	840,000,000株
発行済株式の総数	263,367,294株
株主数	13,402名
上場証券取引所	東京証券取引所市場第一部(証券コード:3626)
連結従業員数	21,817名(従業員数は就業人員です)

■ TISインテックグループ

(2021年3月31日現在)

当社、連結子会社 54社(2021年3月31日現在)

主な連結子会社

当社、主要グループ会社	株主構成	会社概要	2021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し、事業持株会社としてグループを牽引。 (1971年4月創業)	199,355	22,199 (11.1%)
株式会社インテック	当社 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)	110,205	8,708 (7.9%)
株式会社アグレックス	当社 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)	35,135	3,010 (8.6%)
クオリカ株式会社	当社 コマツ 80% 20%	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)	20,146	1,759 (8.7%)
AJS株式会社	当社 旭化成 51% 旭化成 49%	旭化成の元・情報システム子会社。旭化成グループ向けを中心に業務を展開。 (1987年3月設立)	16,501	946 (5.7%)

株式会社アイ・ユー・ケイ
株式会社インテック ソリューション パワー
株式会社高志インテック
株式会社スカイインテック
ソランピュア株式会社
中央システム株式会社

※2021年4月に株式会社アグレックスと合併。

TISシステムサービス株式会社
TISソリューションリンク株式会社
TIS東北株式会社
TISTータルサービス株式会社
TIS長野株式会社
TIS西日本株式会社

TIS北海道株式会社
登録管理ネットワーク株式会社
ネオアクシス株式会社*
株式会社ネクスウェイ
北国インテックサービス株式会社
株式会社マイクロメイツ

海外

●中国
高律科(上海)信息系統有限公司
提愛斯数碼(上海)有限公司

●シンガポール
QUALICA Asia Pacific Pte. Ltd.

●タイ
I AM Consulting Co., Ltd.
(傘下子会社:6社)
MFEC Public Company Limited
(傘下子会社:11社)
PromptNow Co., Ltd.
TISI (Thailand) Co., Ltd.
QUALICA (Thailand) Co., Ltd.

●ベトナム
AGREX DNP Vietnam Co., Ltd.

●アメリカ
Sequent Software Inc.
TIS Ventures, Inc.

持分法適用関連会社 79社(2021年3月31日現在)

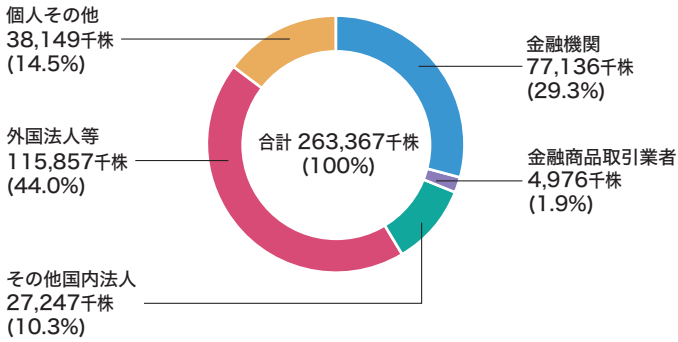
主な持分法適用関連会社

●中国
上海訊聯数据服務有限公司 (CardInfoLink)
(議決権所有割合18.2%、
傘下子会社: 11社)

●インドネシア
PT Anabatic Technologies Tbk
(議決権所有割合37.3%、
転換社債型新株予約権付社債を取得、
傘下子会社: 53社)

■ 所有者別株式分布状況

(2021年3月31日現在)

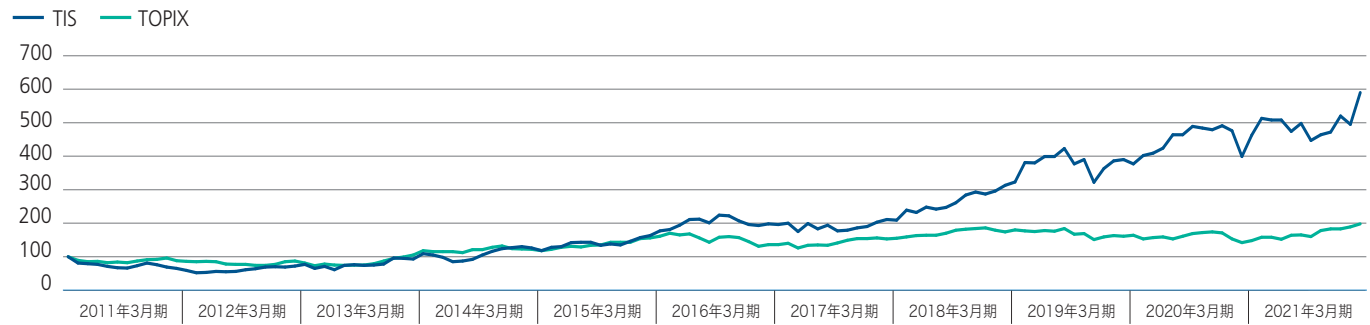


■ 格付情報

(2020年11月20日現在)

株式会社日本格付研究所	長期	A/安定的
-------------	----	-------

■ 当社株価の動き (TOPIXとの比較)



(注) 1. TIS株価とTOPIX(東証株価指数)は、2010年4月の終値データを100として指数化しています。
2. 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います。2020年3月期以前は、同等の株式分割が行われたと仮定して算出しています。

社会的責任投資指数組み入れ状況

FTSE4Good Index Series

グローバルなインデックスプロバイダーであるFTSE Russellが作成し、ESG（環境・社会・ガバナンス）を強力に実践する企業のパフォーマンスを測定するために設計された株式指数シリーズ。



FTSE Blossom Japan Index

グローバルなインデックスプロバイダーであるFTSE Russellが作成し、市場参加者に対してESG（環境・社会・ガバナンス）対応の優れた日本企業のパフォーマンスを測定するツールを提供するように設計されたもの。



MSCI日本株女性活躍指数 (WIN)

米国のMSCI社が作成した、性別多様性に優れた企業を対象にして設計されたインデックス。

2021 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。

人事関連

「グッドキャリア企業アワード2020」大賞

「1人ひとりの自己実現を重視したタレントマネジメントや女性活躍を促すキャリア支援の推進」が評価され受賞。



健康経営優良法人

経済産業省と日本健康会議が、健康課題に即した取り組みや健康増進に向けて特に優良な健康経営を実践している企業として、健康経営優良法人（大規模法人部門）上位500社に認定。



えるぼし

厚生労働大臣より女性の活躍推進に関する取り組みが優れている企業に与えられる認定。厚生労働省が定める5つの基準の評価数により3段階で認定され、最高位となる認定3段階目を取得。



くるみん・プラチナくるみん

「次世代育成支援対策推進法」に基づき、仕事と育児の両立支援についての行動計画を策定し、目標を達成した企業が取得できるもの。2019年優良な「子育てサポート企業」として『プラチナくるみん』の認定を取得。



テレワーク先駆者百選

総務省が平成27年度よりテレワークの普及促進を目的として、テレワークの導入・活用を進めている企業・団体を『テレワーク先駆者』および『テレワーク先駆者百選』として、外部有識者による審査会で選定。



トモニン

厚生労働省が、「仕事と介護を両立できる職場環境」の整備に取り組んでいる企業に対し、使用を認めているシンボルマーク。介護離職を未然に防止するため、仕事と介護を両立しやすい職場環境の整備の取り組みを推進。



新・ダイバーシティ経営企業100選

経済産業省より、多様な人材の能力を活かし、価値創造につなげている企業に表彰されるもの。働きがい向上と人材マネジメントの高度化を推進した結果、社内満足度が向上するとともに構造転換を遂行する人材の確保・育成を実現したことが評価され選定。



日経Smart Work経営

日本経済新聞グループが推進する先進技術の導入やイノベーション、構造転換を通じた働き方改革を企業の生産性向上につなげ、日本経済の成長を目指すプロジェクトであり、第4回日経「スマートワーク経営」調査において星4つを獲得。



ホワイト企業認定

一般財団法人日本次世代企業普及機構が、「次世代に残る、残したい企業」を①適正な利益・成長、②お客様からの信頼、③従業員満足、のバランスがとれた企業と定義し、『ホワイト企業』として認定。



IR関連

JPX日経インデックス400

資本の効率的活用や投資者を意識した経営観点など、グローバルな投資基準に求められる諸要件を満たした、「投資者にとって投資魅力の高い会社」の400の構成銘柄に選定。



その他

DX認定

経済産業省が定める「デジタルガバナンス・コード」に沿った行動に踏み出し、ステークホルダーとの対話を通じて、デジタル技術による社会変化へ対応していくDX推進に向けた準備が整った企業として経済産業大臣より認定。



統合報告書 2021 発行にあたって

2016年から発行しているTISインテックグループの統合報告書は今回で6回目の制作となります。今回の統合報告書では、グループ基本理念「OUR PHILOSOPHY」を軸として当社グループの企業価値創造のための中長期的な成長戦略や取り組み状況等について、重要な要素を総合的に分かりやすく捉えていただけるよう心掛けて制作しています。また、当社グループでは、統合報告書を株主・投資家の皆様をはじめとした全てのステークホルダーの方々との対話のための重要なツールとして位置付けていますので、さらなる情報開示の充実と経営の透明性向上のためにも、皆様の忌憚のないご意見・ご感想をお寄せいただければ幸いです。

改めて、当社グループは、2016年7月の事業持株会社体制への移行を契機として、グループ一体経営を強力に推進することで成長が加速し、企業価値を大幅に向上させることができたと自負しております。特に収益性重視の経営方針に基づき、不採算案件の抑制や受注時採算性の強化・徹底をはじめとする諸施策の着実な遂行を通じて、事業競争力を測る指標である売上総利益率は大幅に向上しました。これが善循環をもたらす大きな原動力となり、将来の成長のための積極的な先行投資と収益性向上の両立を実現できたと考えています。

2021年4月、当社グループは新たな経営執行体制への移行とともにグループビジョン2026実現のセカンドステップとなる「中期経営計画(2021-2023)- Be a Digital Mover 2023 -」をスタートさせました。社会全体の先行きが不透明な中、持続的な企業価値向上を果たしていくためには、強靱な経営基盤をベースとして環境の変化にしなやかに向き合い、迅速果断な意思決定や新たな領域へのチャレンジを通じた進化を続け、社会との共

創による価値交換性の向上を実現することが必須であると考えています。このため、今回策定した中期経営計画においても変化を取り込みながら多様なステークホルダーへの提供価値向上を強く意識した経営を推進してまいります。具体的には、グループ基本理念に掲げるミッション「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」を体現すべく、DX提供価値の向上、サービス事業の収益性向上、グローバル事業の拡大を重点戦略として、構造転換の加速を推進してまいります。また、企業価値向上を支える基盤としてE（環境）・S（社会）・G（ガバナンス）に関する取り組みについてもより一層の高度化を図り、持続可能な社会にビジネスで貢献するサステナビリティ企業を目指してまいります。

私自身も2021年4月から企画本部長を拝命し、マネジメントチームの一員としてさらなる重責を担うこととなり、身が引き締まる思いですが、引き続き、ステークホルダーの皆様のご期待に十分お応えできるよう、グループの持続的な企業価値向上に真摯に取り組んでまいります。資本コストを意識した経営の徹底、積極的な投資と財務規律のバランスの確保はもちろんのこと、競争優位の源泉として重要性の高まっている無形資産の価値増大に注力したいと考えています。皆様とのエンゲージメントについても貴重な機会と捉えて積極的に行っていく所存ですので、ご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。



TIS株式会社
執行役員 企画本部長
河村 正和

IRサイト評価



2020年「インターネットIR表彰」
(大和インベスター・リレーションズ株式会社)
2013年から10年連続で受賞



2020年度「全上場企業ホームページ
充実度ランキング調査」
(日興アイ・アール株式会社)
2015年度から6年連続で
総合ランキング最優秀サイトに選定



「Gomez IRサイト
総合ランキング2020」
(モーニングスター株式会社)
2015年から6年連続で優秀企業に選定