

2023年3月期第2四半期 決算説明資料

2022.11.02

TIS株式会社

2023年3月期第2四半期（累計）業績概要

- ・前年同期比増収増益、計画を過達して着地。
- ・売上高総利益率の向上が牽引し、営業利益率は11%台に。
- ・受注高、受注残高とも過去最高に積み上がる。

2023年3月期 業績見通し

- ・好調な上期業績を踏まえ、通期業績予想を上方修正。

2023年3月期第2四半期（累計）業績概要

2023年3月期 業績見通し

株主還元

中期経営計画（2021-2023）の進捗状況

参考資料

- ・本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、TISインテックグループ（TISおよびグループ会社）が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。
- ・各四半期会計期間（3カ月）の数値は累計期間の差引により算出しています。
- ・各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。（P.10、P.14除く）
- ・2023年3月期第1四半期から新マネジメント・アプローチの適用に伴い、セグメント区分を変更しています。2022年3月期の数値は変更後のセグメントに組み替えて算出したものです。

2023年3月期第2四半期（累計）業績概要

2023年3月期 業績見通し

株主還元

中期経営計画（2021-2023）の進捗状況

参考資料

- ・顧客のデジタル変革需要等のIT投資ニーズへの的確な対応を通じた事業拡大により、増収増益。
- ・引き続き力強い増益率を実現し、営業利益率は第2四半期（累計）として初の11%台を達成。

（百万円）	2022年3月期 第2四半期 （累計）	2023年3月期 第2四半期 （累計）	前年同期比	
売上高	234,332	245,305	+10,972	(+4.7%)
営業利益	23,866	27,709	+3,843	(+16.1%)
営業利益率	10.2%	11.3%	+1.1P	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	15,521	18,834	+3,313	(+21.3%)
四半期純利益率	6.6%	7.7%	+1.1P	—

・営業外収益：1,755百万円（前年同期比 +383百万円）
 ・営業外費用：239百万円（前年同期比 ▲899百万円）

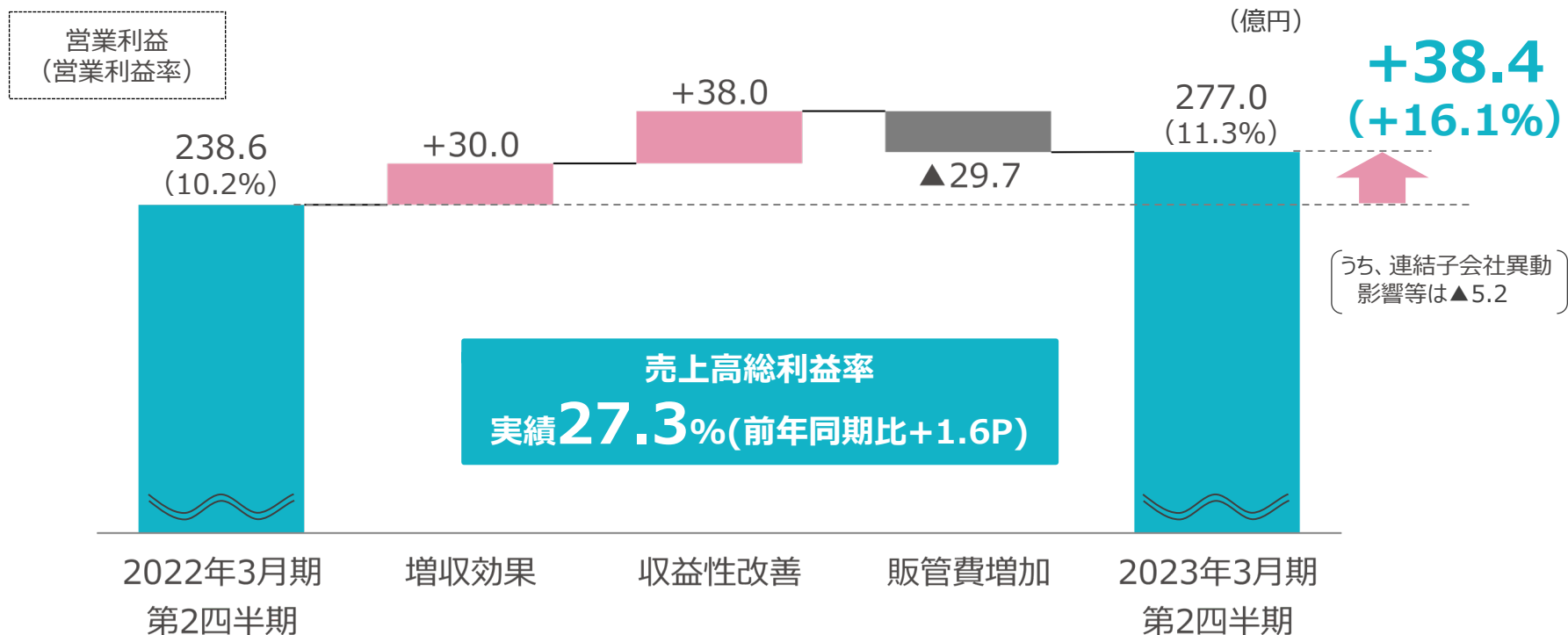
・特別利益：378百万円（前年同期比 +372百万円）
 ・特別損失：1,066百万円（前年同期比 +532百万円）

・根幹先顧客を中心としたIT投資拡大と生産性・品質向上施策等の進展が牽引し、計画を過達。

（百万円）	2023年3月期	2023年3月期	計画比	
	第2四半期 （累計）計画	第2四半期 （累計）実績		
売上高	240,000	245,305	+5,305	(+2.2%)
営業利益	25,000	27,709	+2,709	(+10.8%)
営業利益率	10.4%	11.3%	+0.9P	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	16,500	18,834	+2,334	(+14.1%)
四半期純利益率	6.9%	7.7%	+0.8P	—

2023年3月期第2四半期（累計） 営業利益要因別増減分析（前年同期比）

・積極的な先行投資を吸収して営業増益を達成。売上総利益率は27.3%に向上。



構造転換推進のための先行投資コスト：前年同期比+5.1

(売上原価：+2.0 販管費：+3.1)

「ソフトウェア投資」 / 「人材投資」 / 「研究開発投資」

+

人材投資コスト（追加分）：前年同期比+16.8

(売上原価：+7.6 販管費：+9.1)

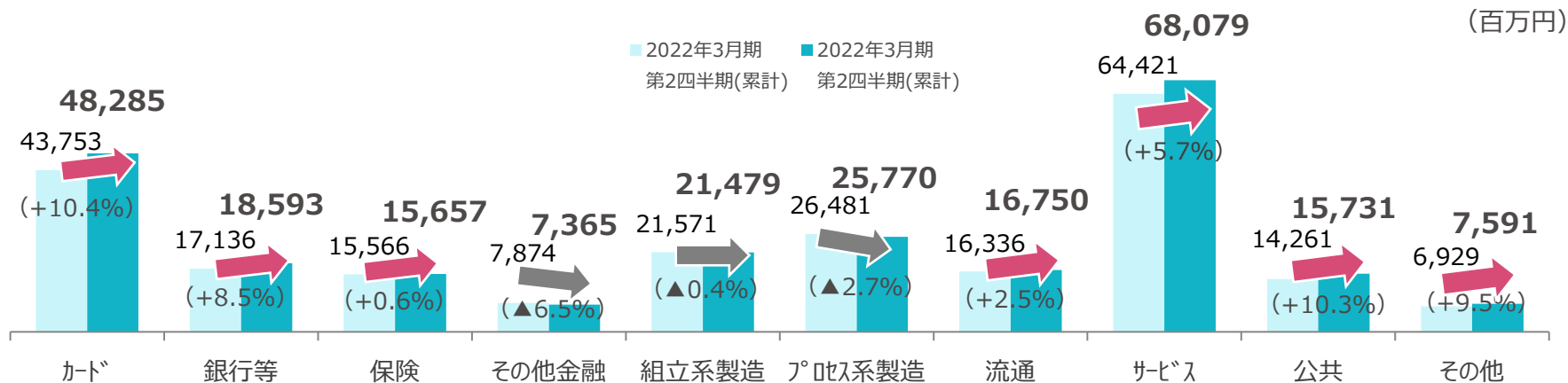
働き方改革推進のためのオフィス改革コスト：前年同期比▲7.0

(売上原価：▲1.7 販管費▲5.3)

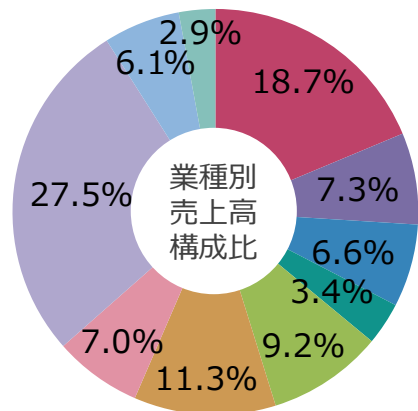
<販管費増減>

連結子会社異動影響等	▲1.6
オフィス改革	▲5.3
先行投資（処遇改善含む）	+12.3
経費削減・本社機能高度化	▲0.6
その他（ブランド関連含む）	+25.0
計	+29.7

・金融系はカードを中心に好調。産業系はサービス等が牽引、製造は連結除外影響を除くと横ばい。

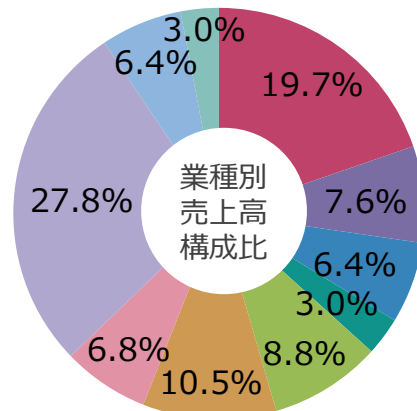


<2022年3月期第2四半期（累計）>



金融分野：36.0% 産業分野：55.0%
公共分野：6.1% その他：2.9%

<2023年3月期第2四半期（累計）>



金融分野：36.7% 産業分野：53.9%
公共分野：6.4% その他：3.0%

2023年3月期第2四半期（累計）

主要セグメント別損益状況（前年同期比）

(百万円)		2022年3月期 第2四半期 (累計)	2023年3月期 第2四半期 (累計)	前年同期比	
オフアリング サービス	売上高	49,786	53,887	+4,101	(+8.2%)
	営業利益	2,158	2,494	+336	(+15.6%)
	営業利益率	4.3%	4.6%	+0.3P	—
BPM	売上高	21,230	21,490	+260	(+1.2%)
	営業利益	2,225	2,405	+180	(+8.1%)
	営業利益率	10.5%	11.2%	+0.7P	—
金融IT	売上高	44,342	48,718	+4,375	(+9.9%)
	営業利益	5,916	6,311	+394	(+6.7%)
	営業利益率	13.3%	13.0%	▲0.3P	—
産業IT	売上高	51,959	55,219	+3,259	(+6.3%)
	営業利益	5,934	7,763	+1,828	(+30.8%)
	営業利益率	11.4%	14.1%	+2.7P	—
広域IT ソリューション	売上高	77,529	76,304	▲1,224	(▲1.6%)
	営業利益	7,144	8,352	+1,207	(+16.9%)
	営業利益率	9.2%	10.9%	+1.7P	—

オフアリングサービス : 決済や基盤系のIT投資拡大の動きが牽引役となり、増収増益。海外事業も売上高伸長に寄与。
 BPM : アウトソーシングニーズの高まりを背景として安定的に推移し、増収増益。
 金融IT : クレジットカード系の根幹先顧客におけるIT投資拡大により増収増益。体制強化等の施策推進に伴い収益性低下。
 産業IT : 製造、エネルギーの既存顧客を中心としたIT投資拡大の動きに加え、収益性改善により増収増益。
 広域ITソリューション : 子会社の連結除外影響で減収も、実勢ベースでは堅調。採算性を重視した事業活動の推進等により増益。

2023年3月期第2四半期（累計）

主要セグメント別売上高（事業別）※外部顧客向け

（百万円）	2022年3月期 第2四半期 （累計）	2023年3月期 第2四半期 （累計）	前年同期比	
オフリングサービス	44,241	47,880	+3,638	(+8.2%)
ソフトウェア開発	23,000	22,829	▲170	(▲0.7%)
運用・クラウドサービス	12,234	14,351	+2,117	(+17.3%)
製品・ソフトウェア販売	9,006	10,698	+1,691	(+18.8%)
BPM	20,000	20,316	+316	(+1.6%)
ソフトウェア開発	8,331	8,736	+404	(+4.9%)
運用・クラウドサービス	11,668	11,580	▲87	(▲0.8%)
製品・ソフトウェア販売	—	—	—	—
金融IT	43,502	47,911	+4,408	(+10.1%)
ソフトウェア開発	22,492	25,710	+3,218	(+14.3%)
運用・クラウドサービス	17,548	18,520	+972	(+5.5%)
製品・ソフトウェア販売	3,462	3,680	+217	(+6.3%)
産業IT	51,077	54,845	+3,767	(+7.4%)
ソフトウェア開発	32,591	37,043	+4,451	(+13.7%)
運用・クラウドサービス	11,776	11,858	+82	(+0.7%)
製品・ソフトウェア販売	6,709	5,943	▲766	(▲11.4%)
広域ITソリューション	74,353	73,175	▲1,177	(▲1.6%)
ソフトウェア開発	39,686	37,994	▲1,692	(▲4.3%)
運用・クラウドサービス	24,835	27,003	+2,167	(+8.7%)
製品・ソフトウェア販売	9,830	8,177	▲1,652	(▲16.8%)

2023年3月期第2四半期（累計） 主要セグメント別損益状況（計画比）

(百万円)		2023年3月期 第2四半期 (累計) 計画	2023年3月期 第2四半期 (累計) 実績	計画比	
オフアリング サービス	売上高	50,500	53,887	+3,387	(+6.7%)
	営業利益	2,200	2,494	+294	(+13.4%)
	営業利益率	4.4%	4.6%	+0.2P	—
BPM	売上高	21,900	21,490	▲409	(▲1.9%)
	営業利益	2,300	2,405	+105	(+4.6%)
	営業利益率	10.5%	11.2%	+0.7P	—
金融IT	売上高	47,000	48,718	+1,718	(+3.7%)
	営業利益	6,300	6,311	+11	(+0.2%)
	営業利益率	13.4%	13.0%	▲0.4P	—
産業IT	売上高	54,000	55,219	+1,219	(+2.3%)
	営業利益	7,000	7,763	+763	(+10.9%)
	営業利益率	13.0%	14.1%	+1.1P	—
広域IT ソリューション	売上高	76,000	76,304	+304	(+0.4%)
	営業利益	7,400	8,352	+952	(+12.9%)
	営業利益率	9.7%	10.9%	+1.2P	—

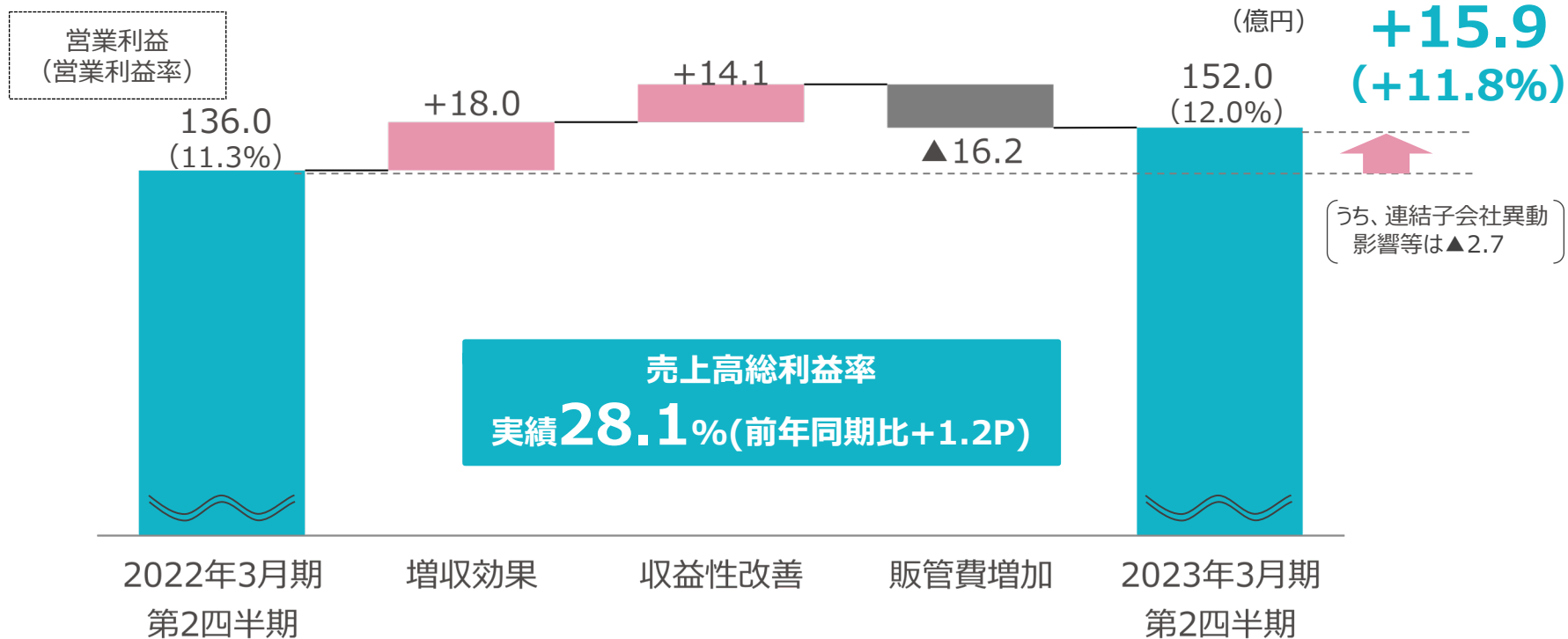
オファリングサービス : 決済や基盤系のIT投資拡大の動きが牽引役となり、増収増益。海外事業も売上高伸長に寄与。
 BPM : デジタル化ニーズは堅調だが、既存のデータエントリー業務等が苦戦したことにより減収。採算性重視で収益性は向上。
 金融IT : クレジットカード系の根幹先顧客におけるIT投資拡大により増収。利益率は体制強化等の施策推進に伴い低下。
 産業IT : 製造、エネルギーの既存顧客を中心としたIT投資拡大の動きに加え、収益性改善により増収増益。
 広域ITソリューション : 売上高は概ね計画線。営業利益は採算性を重視した事業活動の推進等により増益。

(参考) 2023年3月期第2四半期 (7-9月)

業績ハイライト・主要セグメント別損益

(百万円)		2022年3月期 第2四半期	2023年3月期 第2四半期	前年同期比	
売上高		120,811	127,232	+6,421	(+5.3%)
営業利益		13,607	15,207	+1,599	(+11.8%)
営業利益率		11.3%	12.0%	+0.7P	-
親会社株主に帰属する四半期純利益		8,518	10,071	+1,552	(+18.2%)
四半期純利益率		7.1%	7.9%	+0.8P	-
主要セグメント別					
オフアリング サービス	売上高	25,083	27,695	+2,612	(+10.4%)
	営業利益	1,259	1,026	▲232	(▲18.5%)
	営業利益率	5.0%	3.7%	▲1.3P	-
BPM	売上高	10,818	10,909	+90	(+0.8%)
	営業利益	1,230	1,317	+86	(+7.0%)
	営業利益率	11.4%	12.1%	+0.7P	-
金融IT	売上高	22,786	25,758	+2,971	(+13.0%)
	営業利益	3,267	3,515	+248	(+7.6%)
	営業利益率	14.3%	13.6%	▲0.7P	-
産業IT	売上高	27,641	28,518	+876	(+3.2%)
	営業利益	3,458	4,218	+760	(+22.0%)
	営業利益率	12.5%	14.8%	+2.3P	-
広域IT ソリューション	売上高	40,022	39,906	▲116	(▲0.3%)
	営業利益	4,258	4,948	+689	(+16.2%)
	営業利益率	10.6%	12.4%	+1.8P	-

(参考) 2023年3月期第2四半期 (7-9月) 営業利益要因別増減分析 (前年同期比)



構造転換推進のための先行投資コスト：前年同期比+0.7

(売上原価：▲0.5 販管費：+1.3)

「ソフトウェア投資」 / 「人材投資」 / 「研究開発投資」

+

人材投資コスト (追加分)：前年同期比+12.0

(売上原価：+4.8 販管費：+7.1)

働き方改革推進のためのオフィス改革コスト：前年同期比▲4.2

(売上原価：▲0.8 販管費▲3.4)

<販管費増減>

連結子会社異動影響等	▲0.7
オフィス改革	▲3.4
先行投資 (処遇改善含む)	+8.4
経費削減・本社機能高度化	▲0.6
その他 (ブランド関連含む)	+12.5
計	+16.2

(参考) 2023年3月期第2四半期 (7-9月)

主要セグメント別売上高 (事業別) ※外部顧客向け

(百万円)	2022年3月期 第2四半期	2023年3月期 第2四半期	前年同期比	
オファリングサービス	22,695	24,521	+1,826	(+8.0%)
ソフトウェア開発	11,497	11,652	+154	(+1.3%)
運用・クラウドサービス	6,722	7,367	+645	(+9.6%)
製品・ソフトウェア販売	4,474	5,501	+1,026	(+22.9%)
BPM	10,205	10,319	+113	(+1.1%)
ソフトウェア開発	4,293	4,446	+152	(+3.6%)
運用・クラウドサービス	5,912	5,872	▲39	(▲0.7%)
製品・ソフトウェア販売	—	—	—	—
金融IT	22,348	25,340	+2,992	(+13.4%)
ソフトウェア開発	12,011	13,594	+1,583	(+13.2%)
運用・クラウドサービス	9,048	9,417	+368	(+4.1%)
製品・ソフトウェア販売	1,288	2,329	+1,040	(+80.8%)
産業IT	27,101	28,318	+1,216	(+4.5%)
ソフトウェア開発	17,494	19,285	+1,790	(+10.2%)
運用・クラウドサービス	5,913	6,030	+117	(+2.0%)
製品・ソフトウェア販売	3,694	3,002	▲691	(▲18.7%)
広域ITソリューション	37,881	38,169	+287	(+0.8%)
ソフトウェア開発	20,364	20,110	▲253	(▲1.2%)
運用・クラウドサービス	12,562	13,399	+836	(+6.7%)
製品・ソフトウェア販売	4,954	4,659	▲294	(▲5.9%)

2023年3月期第2四半期（累計） 受注状況（全体）

・受注高・受注残高とも前年同期比で力強く増加。BPMの減少は採算性重視によるもの。

（百万円）	2022年3月期 第2四半期 （累計）	2023年3月期 第2四半期 （累計）	前年同期比	
当期受注高	243,909	265,993	+22,084	(+9.1%)
オフリングサービス	47,812	50,740	+2,928	(+6.1%)
BPM	21,538	20,016	▲1,522	(▲7.1%)
金融IT	42,656	59,256	+16,600	(+38.9%)
産業IT	52,642	53,746	+1,104	(+2.1%)
広域ITソリューション	79,259	82,232	+2,972	(+3.8%)
期末受注残高	157,948	184,379	+26,430	(+16.7%)
オフリングサービス	29,932	34,701	+4,769	(+15.9%)
BPM	8,753	8,203	▲549	(▲6.3%)
金融IT	37,889	50,735	+12,846	(+33.9%)
産業IT	32,096	36,766	+4,670	(+14.6%)
広域ITソリューション	49,276	53,971	+4,695	(+9.5%)

・金融ITが大型案件の拡大及び獲得の牽引により大幅増。オフリングサービス、産業ITの減少は案件のピークアウトが主要因。

（百万円）	2022年3月期 第2四半期 （累計）	2023年3月期 第2四半期 （累計）	前年同期比	
当期受注高	131,156	143,489	+12,333	(+9.4%)
オフリングサービス	23,984	21,831	▲2,152	(▲9.0%)
BPM	9,870	8,436	▲1,434	(▲14.5%)
金融IT	21,010	36,367	+15,357	(+73.1%)
産業IT	36,106	35,492	▲614	(▲1.7%)
広域ITソリューション	40,184	41,361	+1,177	(+2.9%)
期末受注残高	88,850	105,707	+16,857	(+19.0%)
オフリングサービス	17,111	15,511	▲1,600	(▲9.4%)
BPM	8,753	8,203	▲549	(▲6.3%)
金融IT	18,590	32,535	+13,944	(+75.0%)
産業IT	20,789	22,587	+1,798	(+8.6%)
広域ITソリューション	23,605	26,869	+3,264	(+13.8%)

2023年3月期第2四半期（7-9月）受注状況

受注状況（全体）

(百万円)	2022年3月期 第2四半期	2023年3月期 第2四半期	前年同期比	
当期受注高	154,820	177,744	+22,923	(+14.8%)
オファリングサービス	31,846	35,007	+3,161	(+9.9%)
BPM	10,168	9,779	▲389	(▲3.8%)
金融IT	32,301	44,841	+12,539	(+38.8%)
産業IT	30,169	33,918	+3,749	(+12.4%)
広域ITソリューション	50,334	54,198	+3,863	(+7.7%)

受注状況（ソフトウェア開発）

(百万円)	2022年3月期 第2四半期	2023年3月期 第2四半期	前年同期比	
当期受注高	69,830	82,257	+12,427	(+17.8%)
オファリングサービス	14,784	12,269	▲2,514	(▲17.0%)
BPM	4,256	3,906	▲350	(▲8.2%)
金融IT	12,778	24,494	+11,715	(+91.7%)
産業IT	16,840	18,652	+1,812	(+10.8%)
広域ITソリューション	21,170	22,934	+1,763	(+8.3%)

2023年3月期第2四半期（累計）業績概要

2023年3月期 業績見通し

株主還元

中期経営計画（2021-2023）の進捗状況

参考資料

世界的なインフレ加速、景気後退懸念等による経済環境の変化に注視は必要。一方で、IT投資の長期的な拡大傾向の見方は継続。

オフリングサービス

- ✓ キャッシュレス市場は成長。政府によるFintech後押しも継続（[ペイロール等](#)）。
- ✓ [金融×非金融](#)の取り組み、[海外勢](#)の日本キャッシュレス市場参入、[デジタル通貨実用化](#)の動きが活性。
- ✓ グローバルではロックダウン（中国）、人件費高騰等の[環境変化](#)に注視。
- ✓ クラウド（メガクラウド）、セキュリティコンサル・SOCの市場は継続して成長。

BPM

- ✓ [人材不足・働き方改革](#)の流れは変わらず、[BPO市場は継続的に成長](#)の見通し。
- ✓ データエントリー等の労働集約的な単純アウトソーシングはデジタル化進展で縮小の一方、業務プロセスのデジタル化需要は拡大。

金融IT

- ✓ 社会インフラを支える事業として[需要は底堅く](#)、金融IT市場は堅調に推移。
- ✓ キャッシュレス成長に伴い、決済市場も成長。
- ✓ 銀行はDX需要はあるものの、Fintech・SaaS事業者との競争激化。

産業IT

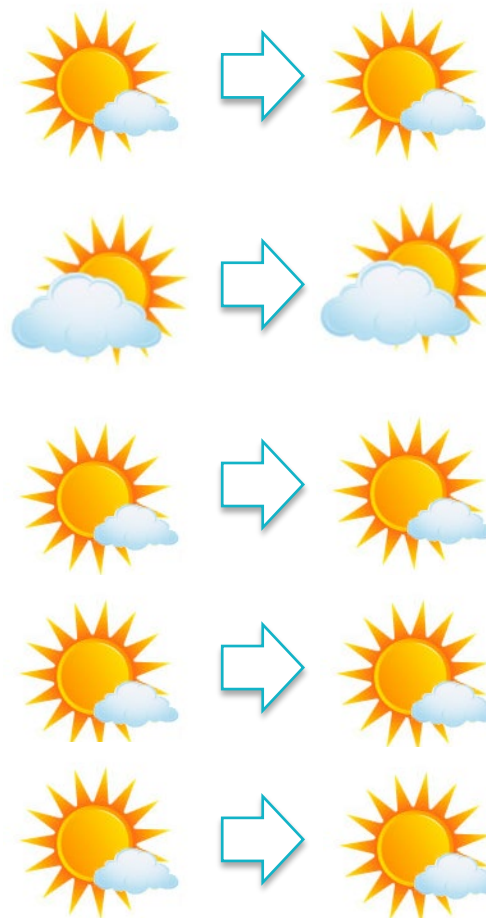
- ✓ [大規模顧客を中心にDX需要活性化](#)で産業IT市場全体は堅調。
- ✓ エネルギー系は原油高等の影響注視も足元は堅調。

広域ITソリューション

- ✓ 業界・企業ごとにばらつきあるもののIT需要は回復。
- ✓ 自治体は国からの財政支援もあり、IT投資も回復。

<これまで>

<これから>



- ・上期業績が計画を大きく上回ったことを踏まえ、期初計画を引き上げ。
- ・当期純利益については前期比減益から前期比増益に転換。

(百万円)	2023年3月期 期初計画	2023年3月期 修正計画	期初計画比	
売上高	500,000	505,000	+5,000	(+1.0%)
営業利益	57,000	59,000	+2,000	(+3.5%)
営業利益率	11.4%	11.7%	+0.3P	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	37,500	39,800	+2,300	(+6.1%)
当期純利益率	7.5%	7.9%	+0.4P	—
1株当たり当期純利益 (円)	154.22	163.25	+9.03	(+5.9%)
ROE *	12.9%	13.7%	+0.8P	—

* 2023年3月期のROEは、試算値。

2023年3月期 業績予想の修正について②

(百万円)		2023年3月期 期初計画	2023年3月期 修正計画	期初計画比	
オフリング サービス	売上高	106,300	109,000	+2,700	(+2.5%)
	営業利益	6,100	6,000	▲100	(▲1.6%)
	営業利益率	5.7%	5.5%	▲0.2P	—
BPM	売上高	44,900	44,000	▲900	(▲2.0%)
	営業利益	5,250	5,300	+50	(+1.0%)
	営業利益率	11.7%	12.0%	+0.3P	—
金融IT	売上高	95,700	98,500	+2,800	(+2.9%)
	営業利益	13,000	12,700	▲300	(▲2.3%)
	営業利益率	13.6%	12.9%	▲0.7P	—
産業IT	売上高	110,700	111,900	+1,200	(+1.1%)
	営業利益	15,900	16,700	+800	(+5.0%)
	営業利益率	14.4%	14.9%	+0.5P	—
広域IT ソリューション	売上高	158,500	158,800	+300	(+0.2%)
	営業利益	17,200	18,200	+1,000	(+5.8%)
	営業利益率	10.9%	11.5%	+0.6P	—

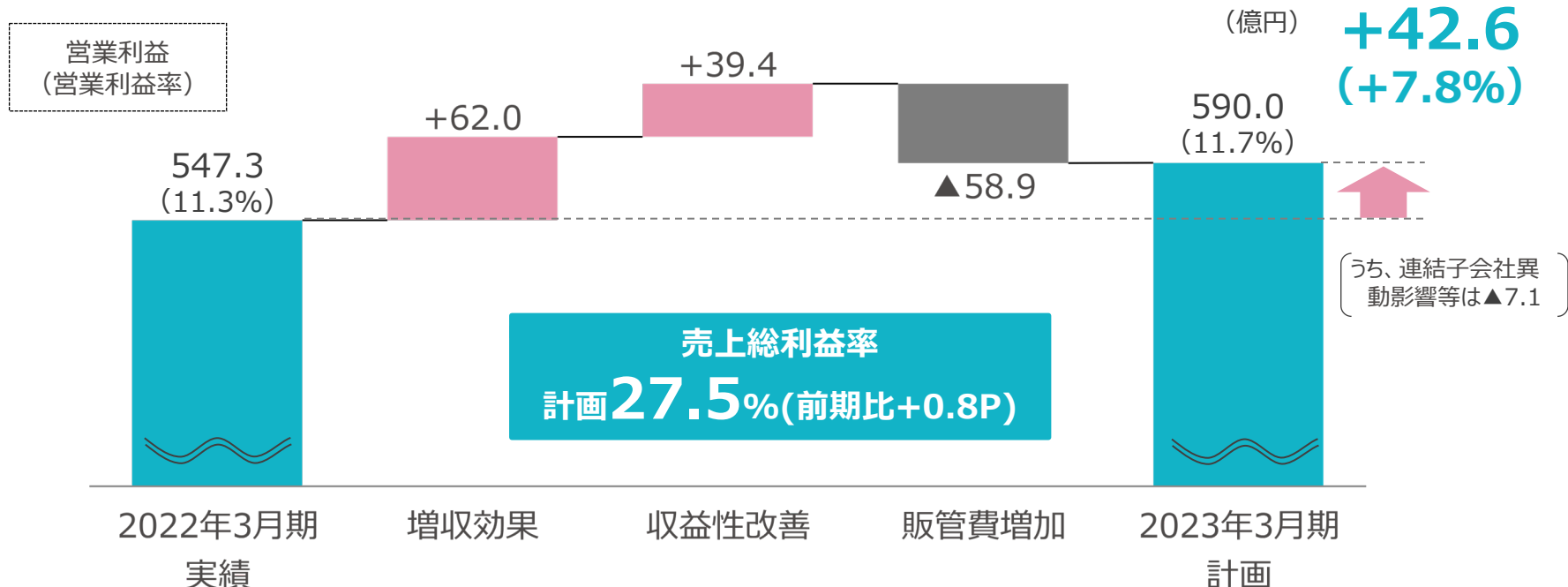
- ・堅調なIT投資需要を背景として、中期経営計画の計数目標を上回る増収増益の計画。
- ・当期純利益は増益転換し、ROEは前期比低下も目標水準を維持。
- ・構造転換の実現に向けて、その原動力となる人材に対する投資を強化。

(百万円)	2022年3月期 実績	2023年3月期 修正計画	前期比	
売上高	482,547	505,000	+22,452	(+4.7%)
営業利益	54,739	59,000	+4,260	(+7.8%)
営業利益率	11.3%	11.7%	+0.4P	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	39,462	39,800	+337	(+0.9%)
当期純利益率	8.2%	7.9%	▲0.3P	—
1株当たり当期純利益 (円)	157.69	163.25	+5.56	(+3.5%)
ROE *	14.0%	13.7%	▲0.3P	—

* 2023年3月期のROEは、試算値。

2023年3月期 営業利益要因別増減分析（予想）

・高付加価値ビジネス推進や生産性向上等が処遇改善を含めた積極的な先行投資や電気代高騰に伴うコスト増を吸収し、営業増益を見込む。



構造転換推進のための先行投資コスト：前年同期比+22.7

(売上原価：+13.5 販管費：+9.1)

「ソフトウェア投資」 / 「人材投資」 / 「研究開発投資」

+

人材投資コスト（追加分）：前年同期比+26.5

(売上原価：+13.2 販管費：+13.3)

働き方改革推進のためのオフィス改革コスト：前年同期比▲9.2

(売上原価：▲3.4 販管費▲5.7)

<販管費増減>

連結子会社異動影響等	+0.4
オフィス改革	▲5.7
先行投資（処遇改善含む）	+22.4
経費削減・本社機能高度化	▲2.1
その他（ブランド関連含む）	+43.8
計	+58.9

2023年3月期 主要セグメント別損益状況（予想）

(百万円)		2022年3月期 実績	2023年3月期 修正計画	前期比	
オフアリング サービス	売上高	103,167	109,000	+5,832	(+5.7%)
	営業利益	4,692	6,000	+1,307	(+27.9%)
	営業利益率	4.5%	5.5%	+1.0P	—
BPM	売上高	42,951	44,000	+1,048	(+2.4%)
	営業利益	4,991	5,300	+308	(+6.2%)
	営業利益率	11.6%	12.0%	+0.4P	—
金融IT	売上高	91,651	98,500	+6,848	(+7.5%)
	営業利益	12,355	12,700	+344	(+2.8%)
	営業利益率	13.5%	12.9%	▲0.6P	—
産業IT	売上高	108,751	111,900	+3,148	(+2.9%)
	営業利益	15,356	16,700	+1,343	(+8.7%)
	営業利益率	14.1%	14.9%	+0.8P	—
広域IT ソリューション	売上高	156,231	158,800	+2,568	(+1.6%)
	営業利益	16,492	18,200	+1,707	(+10.4%)
	営業利益率	10.6%	11.5%	+0.9P	—

オファリングサービス : 決済関連ビジネスの拡大を中心として、増収増益の計画。クレジットSaaSのローンチも貢献が始まる。
 BPM : BPOニーズへの対応に加えて、業務最適化支援を積極的に推進し、増収増益の計画。
 金融IT : カード根幹先顧客向け取引拡大を中心として、増収増益の計画。電気代高騰の影響が大きく、利益率低下。
 産業IT : 複数案件の一部ピークアウトを見込むが、根幹先顧客への取引拡大を中心として、増収増益の計画。
 広域ITソリューション : 既存顧客向け取引拡大およびソリューションの横展開推進により、増収増益の計画。

2023年3月期第2四半期（累計）業績概要

2023年3月期 業績見通し

株主還元

中期経営計画（2021-2023）の進捗状況

参考資料

- ・当期の配当計画に変更なし。1株当たり中間配当金は15円（前期比+2円）。
- ・自己株式の取得は継続的に実施し、上限の300億円に対して245億円まで取得済み。

中期経営計画（2021-2023）における株主還元の基本方針等

成長投資の推進・財務健全性の確保とのバランスをとりつつ、株主還元を強化。

総還元性向（目安）
45%
(40%から引上げ)

1株当たり配当
継続的な充実化

自己株式保有
5%程度を上限
(超過分は消却)

	2022年3月期 実績	2023年3月期 計画		
		(通常分) 15円 (前期比+2円)	(資本適正化分)	(合計)
1株当たり中間配当金	13円	15円 (前期比+2円)		
1株当たり年間配当金	44円	47円 (前期比+3円)	—	47円
配当総額	110億円	114億円	—	114億円
配当性向（補正後*1）	27.9% (30.7%)	28.8%	—	28.8%
自己株式取得総額	44.7億円	55億円	245億円	300億円 *2
総還元性向（補正後*1）	39.3% (43.1%)	42.6%	—	104.2%

*1：営業活動から得られた利益（法人税等・非支配株主利益控除後）をもとに算出

*2：2022年5月11日発表の自己株式の取得内容による上限金額

- 自己株式の取得 自己株式取得総額300億円に対して、2022年9月30日までに245億円を取得済。
- 自己株式の消却 資本適正化分として取得予定の自己株式については、取得完了後に消却予定。

2023年3月期第2四半期（累計）業績概要

2023年3月期 業績見通し

株主還元

中期経営計画（2021-2023）の進捗状況

参考資料

Be a Digital Mover 2023

基本方針



重要経営指標

- 売上 **5,000億円**
- 営業利益/率 **580億円 / 11.6%**
- EPS成長 CAGR **10%超**
- 戦略ドメイン比率 **51% → 60%**
(2,285億円 → 3,000億円)
- 社会課題解決型サービス事業売上 **380億円 → 500億円^(*1)**
- 成長投資 **約1,000億円**

社会・社員との共創価値の善循環

ステークホルダーとの共創を通じた**社会課題解決**

- DX提供価値の向上** (Improvement of DX service value) → **社会を変革する構想力** (Social transformation imagination)
- 次なる強みへ投資拡大** (Investment expansion for next strengths) → **構想を実現する実行力** (Execution power to realize ideas)
- グローバル経営の深化と拡張** (Deepening and expansion of global management) → **グローバルへの展開力** (Global expansion power)

人材の先鋭化・多様化 (Talent sharpening and diversification)

多様な社員がプロフェッショナルとして活躍 (Diverse employees active as professionals)

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

*1 当社グループが注力する社会課題を直接的に解決するサービス型事業の売上であり、戦略ドメインの内数として事業成長をマネジメント

2023年3月期グループ経営方針

第2四半期時点の進捗状況

- 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の長期成長戦略推進**
- ② **DX組織能力・投資の強化による付加価値向上の加速**
- ③ **事業構造転換促進と中長期な資産・資本効率の向上施策推進**
- 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 **人材の先鋭化・多様化へ向けた人材投資の一層の拡充**

○	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 気候変動に対する対応を加速するとともにTCFDに沿った情報開示を拡充 ➤ DX化の推進は計画通りに推進
○	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 継続的なエンハンスメント革新等の活動により、売上総利益率は27.3%と引き続き向上・不採算案件も抑制 ➤ 戦略ドメイン転換も計画通り進捗（戦略ドメイン比率 上期実績56% / 通期見通56%） ➤ Fixel社を子会社化し、UI/UXデザインコンサルティング機能を強化
△	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 社会課題解決型サービスの事業創生・成長に向け、顧客やパートナーとの共創を継続推進 ➤ R&D等、内部能力強化投資は計画通り執行
○	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 「ASEANトップクラスのIT企業連合体」に向け、MFECを中心にトップライン成長 ➤ 交通決済領域領域に強みを持つインドネシアベンチャー企業「AINO」に追加出資し、共創推進
○	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 付加価値向上を目指した人事制度改定を決定（2023年4月予定） ➤ HRビジネスパートナー（HRBP）活動を強化・推進

グループ基本理念(OUR PHILOSOPHY)、グループビジョン2026・中期経営計画の浸透活動等の社長による積極的なエンゲージメントを通じグループ一体経営を推進

DX事業戦略

- ・「社会DX」「事業DX」「内部DX」が生み出す価値の好循環により、DX事業の成長を目指す。
- ・ビジネス創出力強化に向けて、フロントライン強化の要となるDXコンサルタントの増員を継続推進。

社会DX

デジタル技術を駆使し社会課題解決の実現を目指す

金融包摂

健康問題

低・脱炭素化

都市への集中・
地方の衰退

業務システムのUI/UXデザインコンサルティングを手掛ける
Fixel株式会社を子会社化

→Fixel社の優秀なデザインコンサルティング力とTISの顧客対応力・システム構築力の融合によりDX提供価値を強化。

事業DX

DX提供価値の向上

時と場所の制約を超え、人・モノ・情報を繋ぎ、
ビジネス/プロセス/ITインフラを革新することで新たな価値を創出

ビジネス
革新

業務プロセス
革新

ITインフラ革新

Technology

UX

Data
Analytics

Agile

Business

IT Delivery
BPO

TISと濠標アナリティクス、AI人材の内製化ニーズにこたえる
データ分析・AI人材育成サービスを提供開始

→これまでの豊富なノウハウと実績をもとに、未経験者からAI人材を育成できるカリキュラムを作り上げ、お客様のビジネス課題全体を解決できる人材育成を支援。

ステークホルダーとの
共創促進

DXコンサルティング
機能強化

ITデリバリーの高度化

旭化成とTIS、偽造防止デジタルプラットフォーム
「Akliteia®」を構築

→あらゆる業界で問題となっている偽造品問題に対して、偽造品発生状況を定量的に可視化できるデジタルプラットフォームを構築。アパレル業界に向けて提供開始。

内部DX

開発業務高度化

運用業務高度化

業務プロセス改革

サービス事業拡大

デジタルを活用した社員の成長

あらゆる業務でデータドリブンな意思決定

社内事業作業からの解放

コミュニケーションの進化で組織活性化

DXコンサルタントの拡充を推進

2021年3月期
250人

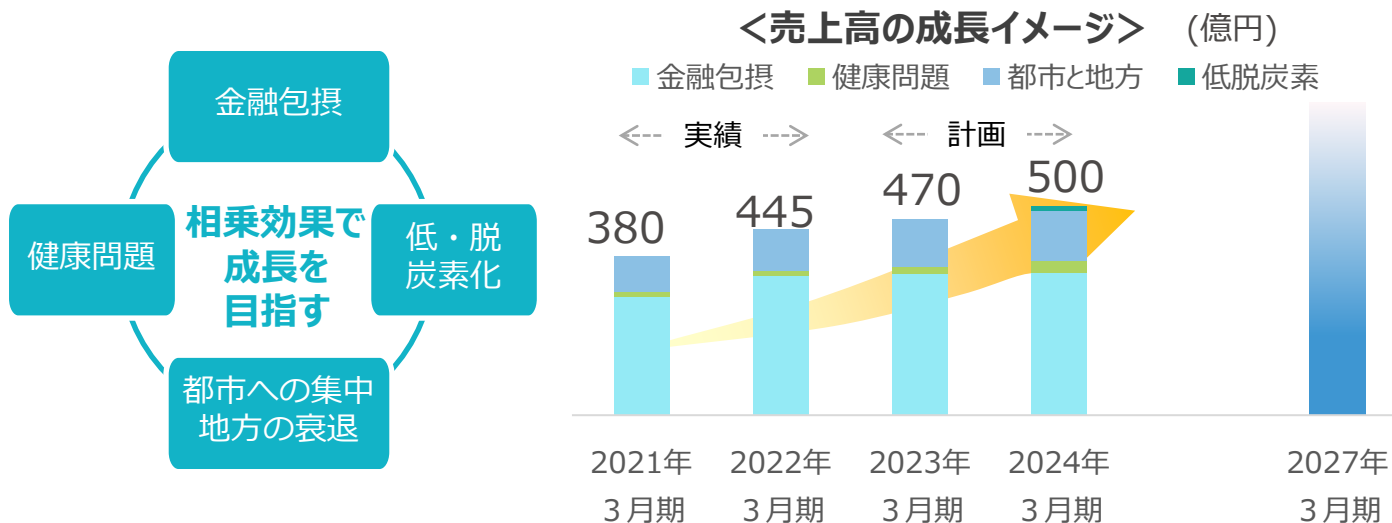
2022年3月期
300人

2023年3月期
380人(計画)

中期経営計画への取り組み（トピックス）

サービス事業戦略 -社会課題解決型サービス事業-

・2024年3月期の売上高500億円の達成に向けて、進捗状況は良好。



社会課題解決型サービスとセグメントの関係

- ・ 金融包摂（Payment）と健康問題は「オフリングサービス」セグメント
- ・ 都市と地方は「広域ITソリューション」セグメント中心

主なオフリングサービス事業

Payment

- クレジットSaaSは予定通りローンチ済み
- 国際ブランドプリペイド決済サービスを提供するULTRA社の連結子会社化
- 会津若松市にて、「地域課題解決型デジタル地域通貨サービス」の社会実装の取り組み

社会課題解決型サービス事業*

- 沖縄MaaSにおいて、CCCマーケティンググループと協業
- 地域医療情報連携サービス「ヘルスケアパスポート」との連携業者拡大
- 2025年日本国際博覧会（大阪・関西万博）の「大阪ヘルスケアパビリオン」に協賛

中期経営計画への取り組み（トピックス）

オフリングサービス事業戦略 -Payment事業-

・決済市場全体が継続して拡大する中、総合力を活かして事業規模拡大に注力。サービスラインナップ拡充のほか、先を見据えた柔軟な対応も。
⇒「PAYCIERGE」全体での2024年3月期目標の達成に向けて進捗状況は良好。

■ 2023年3月期の重点テーマ

- [コア領域]** クレジットSaaSのサービス完成 & 安定稼働
- [フロント領域]** 「Embedded Finance」事業立上げに向けた事業スキームの検討
- [Beyond Payment]** デジタル通貨の取り組み加速



便利ひろがる新しい社会、その先へ

■ 2023年3月期上期トピックス

[コア領域]

- ・クレジットSaaS … サービスローンチ後、安定稼働中。セカンドユーザー以降の営業活動は継続して推進。また、市場環境や顧客ニーズの趨勢に合わせた最適な対応方針の検討にも着手。
- ・デビットSaaS … 大手地銀を新たに獲得。導入各行におけるトランザクションも拡大傾向が続く。
- ・プリペイドSaaS … 「Embedded Finance」事業のコアサービスとして、様々なプログラム検討を推進。

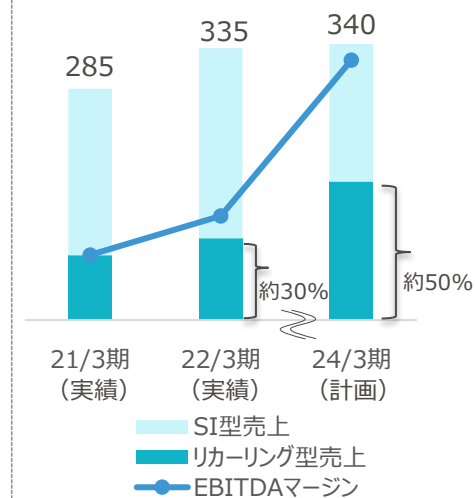
[フロント領域]

- ・新規受注したウォレットサービスの来春ローンチに向けて、着実に開発推進中。

[Beyond Payment]

- ・業務システムのUI/UXデザインコンサルティングを手掛けるFixel社を子会社化し、デザイン領域を強化。
- ・ディカレット社との連携を強化し、デジタル地域通貨領域でのポジションを確立。社会実装に向けた実証実験を継続推進中。
- ・給与デジタルマネー払い解禁を受け、当社給与デジタルマネー払いゲートウェイサービスの展開を加速。

(参考) サービス型事業における
決済関連事業規模
(単位: 億円)



当社グループの中長期的な成長ドライバーとして、
「PAYCIERGE」全体での面展開を引き続き推進。

中期経営計画への取り組み（トピックス）

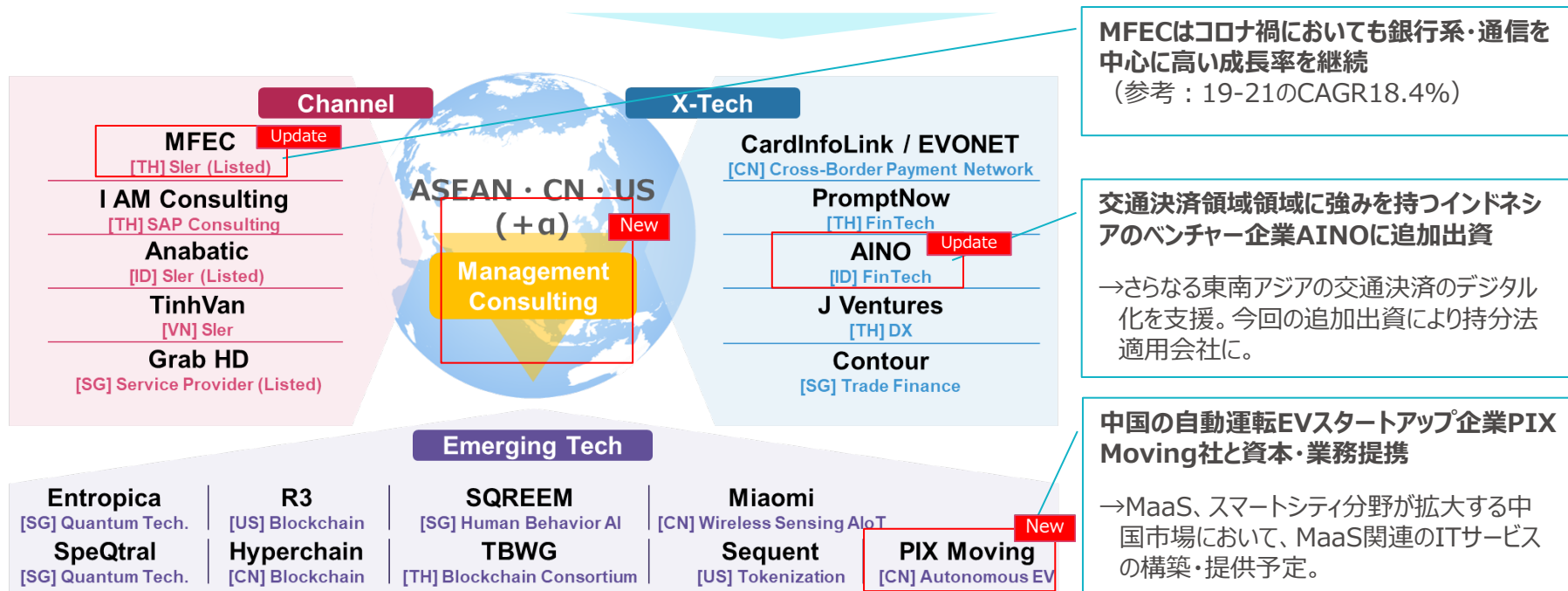
グローバル事業戦略

・「ASEANトップクラスのIT企業連合体」の実現に向けて、コンサルティングの軸を追加。
Next ASEANの開拓にも注力し、今後のグローバル事業展開の加速を目指す。

■ 2023年3月期の重点テーマ

- ・バリューチェーン拡充：上流のコンサルティング機能強化
- ・新たな市場開拓：中国・ASEANに次ぐ新市場への深耕
- ・新テクノロジーの獲得：ソーシングの強化・現地化の促進

「ASEANトップクラスのIT企業連合体」
目標：FY2026グローバル連結売上高1,000億円



コンサルティング領域のバリューチェーンを拡充し、グローバルにおける「コンサルティング+IT」プレイヤーとしてのプレゼンスとケイパビリティを強化

人材戦略

・人材の成長を通じた付加価値向上の実現に向け、人材に対する先行投資を積極的に推進。

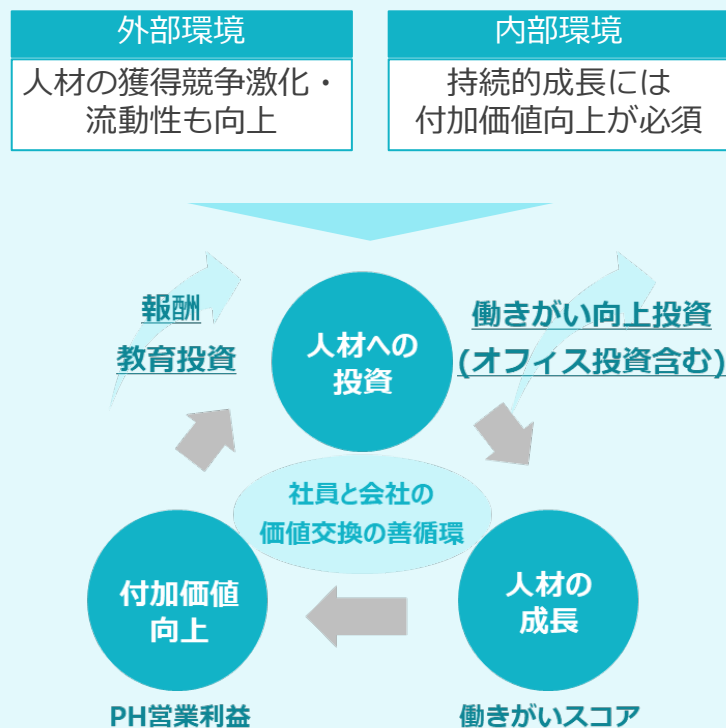
■ 2023年3月期の重点テーマ

- ・付加価値向上へ向けた人材投資の強化
- ・HRBP機能のさらなる高度化
- ・人事DXを活用した多様な個の活躍を促進

■ 2023年3月期上期トピックス

- ・2023年4月の人事制度改定を決定（TIS）
- ・待遇・成長・環境・採用を中心として投資を実行。
- ・HRBP活動を本格稼働し、体制強化。
- ・タレントマネジメントシステムによる社員のキャリア形成支援、人事情報の収集分析基盤の構築を推進。

人材戦略全体像



新・人事制度のコンセプト/概要

社員の自律的な行動を促し、
会社と個人の価値交換性の高度化を促進



付加価値向上を目指し人材への先行投資の更なる強化
(求める人材要件・役割を前提にパフォーマンスに応じた処遇を採用)

- ・ESGマネジメント高度化・データドリブン経営推進の一環として、非財務情報の収集・開示を拡大。
- ・バリューチェーン全体の人権リスクの把握と救済の仕組みづくり等、潜在人権リスクへの対応強化。
- ・再生可能エネルギーの利用推進等、温室効果ガス排出量の削減に向けた取り組みを強化。

Environment

脱炭素社会と循環型社会への寄与

- 更なるGHG排出量の削減、環境データの保証範囲の拡大
- 水・廃棄物のマネジメントに向けた検討に着手
- カーボンニュートラル宣言に向けた対応の加速

Social

ステークホルダーエンゲージメントの持続的向上

- 人権リスク評価結果・潜在人権リスクへの対応方針の開示
- 人材戦略に基づく従業員関連データ開示拡大・保証の獲得
- 企業版ふるさと納税等の社会貢献プログラムに注力
- 内部DX推進

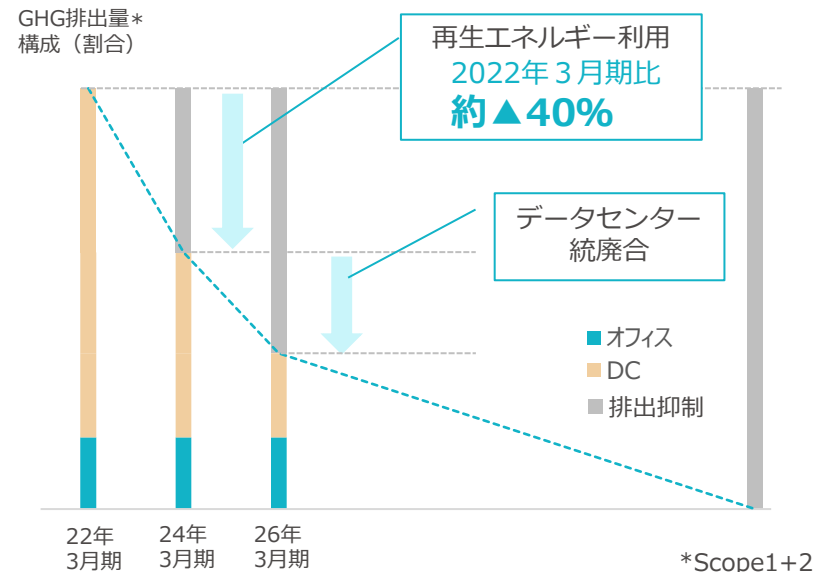
Governance

社会からの信頼を高めるガバナンスを継続的 pursuit

- 非財務情報の取得範囲拡大（海外含む）とデータベース化
- 投資家・有識者とのステークホルダーダイアログの実施
- 政策保有株式縮減の取り組み

カーボンニュートラル宣言に向けた対応の加速

2050年以降のカーボンニュートラルを目指す対応の一環として、2023年4月までに主要4データセンターの全使用電力について再生可能エネルギー利用率を100%へ引き上げ、グループ全体のGHG排出量を約40%抑制（2022年3月期比）



さらなる企業価値向上を目指して

2008年 4月
経営統合により、
ITホールディングス株式会社設立

2009年 12月
ソラン(株)を
子会社化。

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

2015年 3月
(株)アグレックスを
完全子会社化。

2016年 7月
事業持株会社体制へ移行
TISインテックグループへ

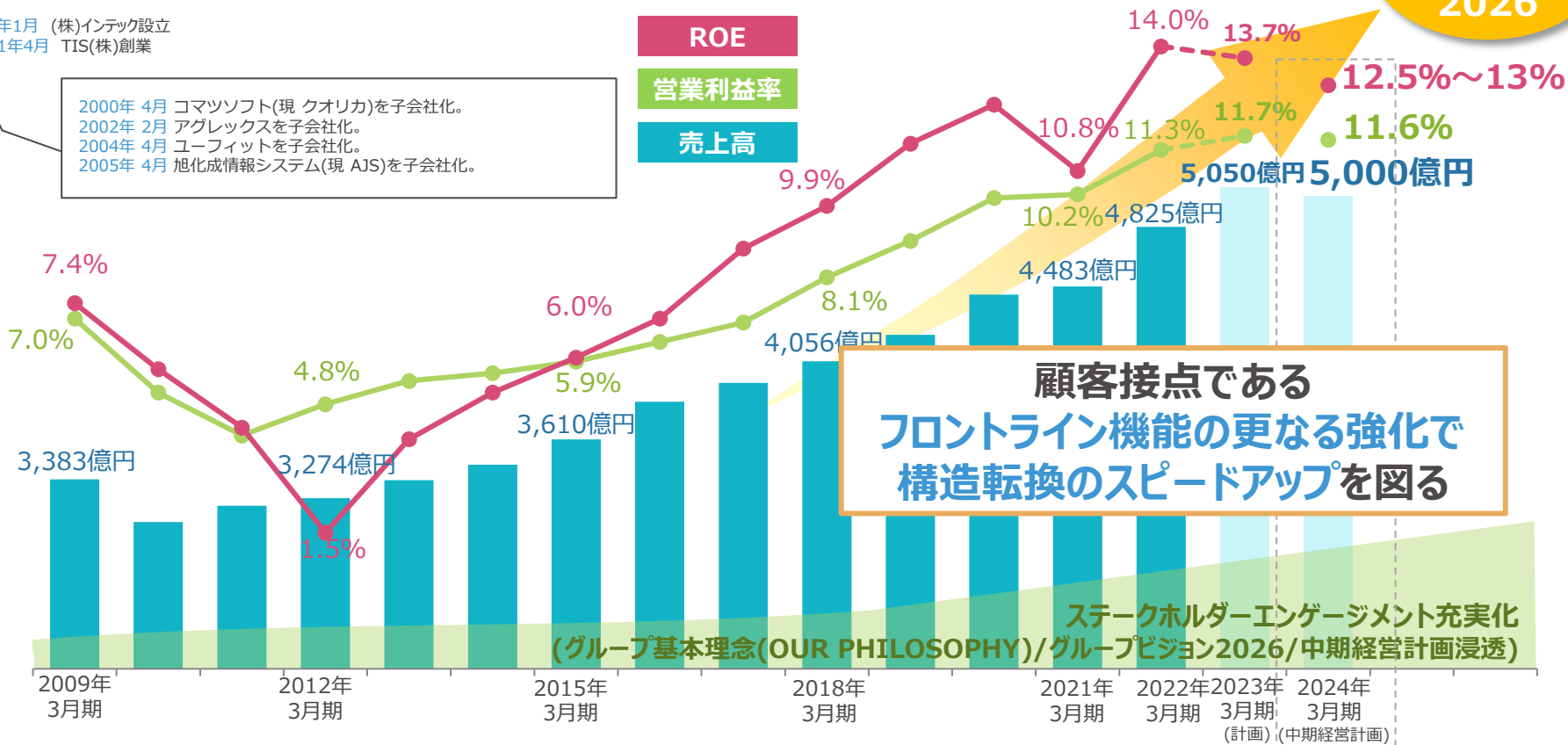
2020年 10月
MFEC Public Company Limited (タイ)
を子会社化

グループ
ビジョン
2026

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

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

ROE
営業利益率
売上高



顧客接点である
フロントライン機能の更なる強化で
構造転換のスピードアップを図る

ステークホルダーエンゲージメント充実化
(グループ基本理念(OUR PHILOSOPHY)/グループビジョン2026/中期経営計画浸透)



2023年3月期第2四半期（累計）業績概要

2023年3月期 業績見通し

株主還元

中期経営計画（2021-2023）の進捗状況

参考資料

業績ハイライト・主要セグメント別損益（予想）

(百万円)		2022年3月期 下期	2023年3月期 下期	前年同期比	
売上高		248,215	259,694	+11,479	(+4.6%)
営業利益		30,872	31,290	+417	(+1.4%)
営業利益率		12.4%	12.0%	▲0.4P	—
親会社株主に帰属する四半期純利益		23,941	20,965	▲2,975	(▲12.4%)
四半期純利益率		9.6%	8.1%	▲1.5P	—
主要セグメント別					
オフアリング サービス	売上高	53,380	55,112	+1,731	(+3.2%)
	営業利益	2,534	3,505	+970	(+38.3%)
	営業利益率	4.7%	6.4%	+1.7P	—
BPM	売上高	21,720	22,509	+788	(+3.6%)
	営業利益	2,766	2,894	+128	(+4.6%)
	営業利益率	12.7%	12.9%	+0.2P	—
金融IT	売上高	47,308	49,781	+2,472	(+5.2%)
	営業利益	6,438	6,388	▲50	(▲0.8%)
	営業利益率	13.6%	12.8%	▲0.8P	—
産業IT	売上高	56,792	56,680	▲111	(▲0.2%)
	営業利益	9,421	8,936	▲485	(▲5.1%)
	営業利益率	16.6%	15.8%	▲0.8P	—
広域ITソリューション	売上高	78,702	82,495	+3,793	(+4.8%)
	営業利益	9,347	9,847	+499	(+5.3%)
	営業利益率	11.9%	11.9%	±0.0P	—

下期計画 = 通期計画 - 上期実績

① ストラテジックパートナーシップビジネス（SPB）

業界トップクラスの顧客に対して、業界に関する先見性と他社が追従できないビジネス・知見を武器として、事業戦略を共に検討・推進し、ビジネスの根幹を担う。

（目指す姿）

パートナーシップを強化し、事業戦略の検討と事業課題の形成・解決を通じてお客様の成長を実現

（推進施策）

- ・お客様の経営課題に対して仮説・提案を通じて解決
- ・グループの総力を上げ、先進技術・強み商材を活用
- ・経営層レベルを軸として各階層でお客様との関係性を強化
- ・ビジネスパートナーとして共同事業を立ち上げ 等

③ ビジネスファンクションサービス（BFS）

当社グループに蓄積した業界・業務に関する知見を組み合わせ、先進技術を活用することにより、顧客バリューチェーンのビジネス機能群を、先回りしてサービスとして提供する。

（目指す姿）

IOSに業務サービスを付加し、自動化等による効率化を図ることで、高付加価値な業務サービスを提供

（推進施策）

- ・お客様のバリューチェーンを担い、事業拡大に寄与
- ・機械化・自動化による労働集約ビジネスからの脱却
- ・グループのIOSに業務サービスを付加
- ・グループの営業チャネルを活かし、提供 等

② ITオフリングサービス（IOS）

当社グループに蓄積したノウハウと、保有している先進技術を組み合わせることによって、顧客より先回りしたITソリューションサービスを創出し、スピーディに提供する。

（目指す姿）

TISインテックグループの強みをIOSに発展させ、労働集約型から非価格競争・知識集約型へ転換

（推進施策）

- ・スピードを重視したスキーム・制度の整備
- ・ビジネスパートナーと連携したエコシステムの構築
- ・グループの営業チャネルを活かし、提供 等

④ フロントティア市場創造ビジネス（FCB）

当社グループが保有する技術・業務ノウハウ、顧客基盤を活かして、社会・業界の新たなニーズに応える新市場/ビジネスモデルを創造し、自らが事業主体となってビジネスを展開する。

（目指す姿）

TISインテックグループが事業主体として新たな市場創造を実現

（推進施策）

- ・お客様との共同事業で新規事業への挑戦
- ・事業パートナーとの共創で、イノベーション発揮
- ・個人の事業アイデアを生かした事業創出 等

発表日付	タイトル
2022年7月1日	連結子会社の人事異動のお知らせ
2022年7月5日	ネクスウェイ、アダストリアのカジュアルファッション専門店1,300店舗にSMS配信サービス「SMSLINK」を導入
2022年7月6日	ネクスウェイ、SBペイメントサービスの「店舗向け決済サービス」に「オンライン本人確認サービスeKYC」、「本人確認BPOサービス」を導入
2022年7月6日	TIS千代田システムズ、次世代のプラント設計図面ソリューション「Dynamic Flow Navi」を開発
2022年7月7日	TIS、日本企業のロボティクス関連ビジネスを支援し、DXをロボティクスで実現する「DX on RoboticBase」に、ロボット受付・案内業務テンプレートを追加
2022年7月8日	TIS、「HPE Partner of the Year Awards 2022」を受賞
2022年7月11日	TIS、中国の自動運転EVスタートアップ企業PIX Moving社と資本・業務提携
2022年7月12日	インテック、富山県信用保証協会と業務のデジタル化を支援するプラットフォームを共同開発
2022年7月13日	Sales Lab、ウイングアーク1stに「オールインワンBPO型営業支援サービス」を導入
2022年7月13日	TIS、iBankマーケティングのお金管理アプリ「Wallet+」への「Personetics Engage」を導入支援
2022年7月14日	TIS、「予測型経営DXサービス」に予測を業務で活かす予分析業務テンプレートを追加
2022年7月15日	TISソリューションリンク、国際的ロボットコンテスト「WRO 2022Japan決勝大会 in 浜松」に協賛
2022年7月15日	TISの経費精算クラウドサービス「Spendia」が「IT導入補助金2022」の対象ツールに認定
2022年7月19日	TIS、2025年日本国際博覧会（大阪・関西万博）の「大阪ヘルスケアパビリオン」に協賛
2022年7月19日	TIS、無償Oracle Fusion Cloud ERP体験サービスを提供開始
2022年7月20日	TIS、DX化によりリスクが拡大した企業のITシステムを総合管理する「ITリスクマネジメントプラットフォーム」を提供開始
2022年7月22日	TISとAINOが共同開発した交通決済パッケージ「Acasia」、インドネシア初の統合交通決済基盤「JakLingko」に採用
2022年7月25日	TIS、「マイクロソフト ジャパン パートナー オブ ザ イヤー2022」にて「Migration to Azureアワード」受賞

発表日付	タイトル
2022年7月26日	インテックのプラットフォームサービス群「EINS WAVE」とNTTコミュニケーションズの「Flexible InterConnect」を連携
2022年7月28日	マイクロメイツ、Microsoft 365・Microsoft Officeの 知識習得・定着化を支援する「社員教育ソリューション」を提供開始
2022年8月1日	インテック、製造業向け「課題解決特化型IoTサービス」を提供開始
2022年8月1日	連結子会社の人事異動のお知らせ
2022年8月4日	アグレックス、最新デジタル技術と共通基盤で口座振替事務を効率化・低コスト化する「口座振替事務スタンダードサービス」を提供開始
2022年8月9日	デジタル田園都市国家構想推進交付金事業(TYPE3)に採択された会津若松市の事業で、「地域課題解決型デジタル地域通貨サービス」の社会実装を目指す
2022年8月15日	TIS、次世代AI OCR「SmartRead」をより業務にFITさせる機能開発メニューを提供
2022年8月15日	連結子会社の人事異動のお知らせ
2022年8月17日	TISインテックグループ新テレビCM「ここにもいたのか！ キャッシュレス」篇スタート！
2022年8月18日	ネクスウェイ、デジタル完結で厳格な本人確認を実現する「ICチップ署名検証」を提供開始
2022年8月23日	ヘルステック研究所×TIS 京都工場保健会の協力のもと健診結果をスマホでリアルタイムに閲覧できるシステムを開発
2022年8月24日	TIS、UNIXサーバユーザー向けOpen COBOLモダナイゼーションを支援する「Xenlon～神龍 Lite」提供開始
2022年8月24日	TIS、内閣府「地方創生テレワーク推進運動」に参加
2022年8月25日	ネクスウェイの「e-オンデマンド便サービス[APIタイプ]（信書）」がSansanの「Bill One」請求書発行サービスに採用
2022年8月25日	AVEVAとTIS千代田システムズ、販売パートナーシップ契約を締結
2022年8月30日	ネクスウェイ、SMS 配信サービス「SMSLINK」に認証プロセスを 簡単・スピーディーに導入可能な「認証機能」を追加
2022年9月1日	TIS、業務システムのUI/UXデザインコンサルティングを手掛けるFixelを子会社化
2022年9月5日	インテック、令和4年度「とやま女性活躍企業」に認定

発表日付	タイトル
2022年9月6日	北川工業がインテックの「リモートワーク診断サービス」を採用
2022年9月7日	TIS、APIプラットフォームの技術検証サービスを提供
2022年9月8日	TIS、ワークマンやカインズを展開するバイシアグループのメインフレーム基盤のオープン化を支援
2022年9月9日	TIS、伏見深草、喜多方、高槻の3地域の事業者と「リアル連動型XR×地域活性化 コンソーシアム」を設立
2022年9月13日	アグレックス、高速処理/インターフェース拡張/ユーザビリティ強化に対応した匿名・仮名加工支援ソリューション「フリーテキストマスキング v2.0」を提供開始
2022年9月13日	インテック、Amazon Connectと連携した金融機関向けフルクラウド型の「F ³ （エフキューブ）コールセンターサービス」を提供開始
2022年9月15日	アグレックス、子育てサポート企業として高い水準の取り組みを行っている企業に与えられる
2022年9月20日	インテック、プリスコラと産業界のAPIビジネス領域で連携
2022年9月20日	TIS、JCG、AMATELUS ローカル5G/5Gを活用した社会人向けeスポーツ大会を開催
2022年9月21日	ネクスウェイ、薬局・製薬企業間のドラッグインフォメーションの情報伝達に特化した「アスヤクDIポータル」を提供開始
2022年9月22日	TIS、iPaaS「BizteX Connect」とデスクトップRPA「robop」の販売代理店契約を締結
2022年9月22日	インテック、東京大学 次世代病理情報連携学講座と病理診断報告書の確認漏れを抑制する仕組みの実証試験を開始
2022年9月26日	TIS、地域医療情報連携サービス「ヘルスケアパスポート」とサンリツの臨床検査結果を連携
2022年9月26日	ネクスウェイ、チェーンストア向けコミュニケーションツール「店舗matic」をイオン東北の全店に導入
2022年9月28日	TIS、「アジャイルPMOサービス」に「DevOps伴走支援」などの新メニューを追加
2022年9月28日	クオリカ、大久保歯車工業へ工場の生産性改善システム「KOM-MICS」を導入し、工作機械をIoT化
2022年9月29日	インテック、千葉銀行の投資信託システムを開発開始
2022年9月30日	クオリカ、工作機械メーカー 松浦機械製作所へ次世代型WEBパーツカタログ「PITT Qube」を導入

ITで、社会の願い叶えよう。



TIS INTEC
Group

<本資料の取り扱いに関して>

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