

2025年3月期第2四半期（中間期） 決算説明資料

2024.10.31

TIS株式会社

2025年3月期第2四半期（累計）業績概要

- ・前年同期比増収減益の計画を上回り、増益で着地。
- ・営業利益率は主に大型案件のピークアウト影響を受けて、前年同期から低下も、計画に沿った水準。
- ・受注高・受注残高は前年同期比増加。
受注残高は過去最高水準に積み上がる。

2025年3月期 業績見通し

- ・概ね想定に沿った進捗であることから、通期業績予想の修正はなし。

2025年3月期第2四半期（累計）業績概要

2025年3月期 業績見通し

株主還元

中期経営計画（2024-2026）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.35、P.36除く）

2025年3月期第2四半期（累計）業績概要

2025年3月期 業績見通し

株主還元

中期経営計画（2024-2026）の進捗状況

参考資料

2025年3月期第2四半期（累計）業績ハイライト（前年同期比）

- ・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。
- ・主に大型案件のピークアウトの影響により営業利益率は低下も想定線。

(百万円)	2024年3月期 第2四半期 (累計)	2025年3月期 第2四半期 (累計)	前年同期比	
売上高	267,488	275,558	+8,069	(+3.0%)
営業利益	30,387	30,509	+121	(+0.4%)
営業利益率	11.4%	11.1%	▲0.3P	—
親会社株主に帰属する 中間純利益	20,307	20,840	+533	(+2.6%)
中間純利益率	7.6%	7.6%	▲0.0P	—

・営業外収益：1,471百万円（前年同期比 ▲295百万円）
 →受取配当金 620百万円
 持分法による投資利益 352百万円 等

・営業外費用：681百万円（前年同期比 +363百万円）
 →支払利息 215百万円 等

・特別利益：4,558百万円（前年同期比 +3,424百万円）
 →投資有価証券売却益 4,296百万円 等

・特別損失：3,770百万円（前年同期比 +2,207百万円）
 →減損損失 2,432百万円
 子会社株式評価損 861百万円 等

*：前期に実施した連結子会社化に伴う連結業績への影響は売上高27億円、営業利益2.1億円（のれん償却後）。

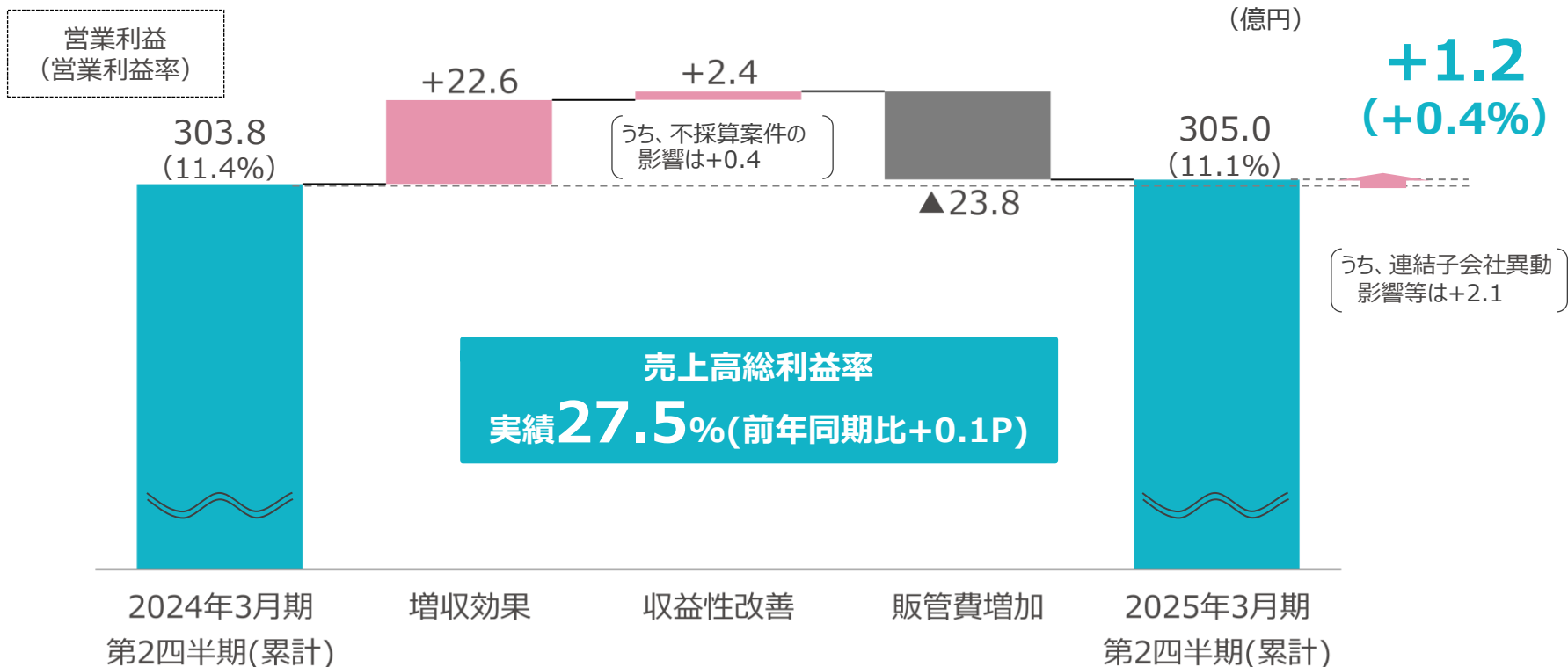
2025年3月期第2四半期（累計）業績ハイライト（計画比）

・幅広い顧客のIT投資需要の高まりを背景に計画を達成。

(百万円)	2025年3月期 第2四半期 (累計) 計画	2025年3月期 第2四半期 (累計) 実績	計画比	
売上高	270,000	275,558	+5,558	(+2.1%)
営業利益	30,000	30,509	+509	(+1.7%)
営業利益率	11.1%	11.1%	▲0.0P	—
親会社株主に帰属する 中間純利益	20,300	20,840	+540	(+2.7%)
中間純利益率	7.5%	7.6%	+0.1P	—

2025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）

・大型案件のピークアウト影響がある中でも営業増益を堅持。



成長投資（人材投資 / 研究開発投資 / ソフトウェア投資）
前期比+2.5（売上原価：+4.0 販管費：▲1.5）

＜販管費増減＞

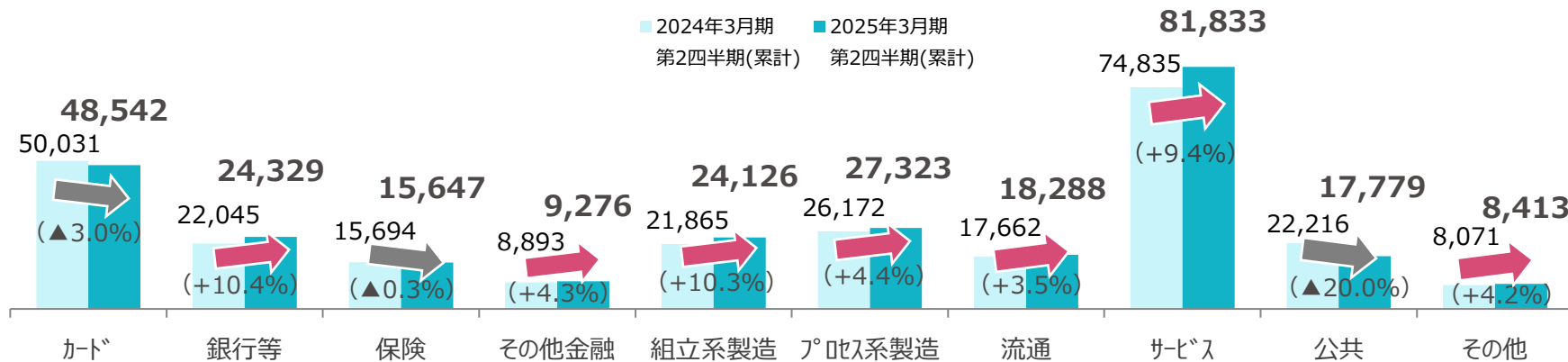
連結子会社異動影響等	+14.8
成長投資	▲1.5
施策推進	+5.9
その他経費	+4.6
計	+23.8

2025年3月期第2四半期（累計）

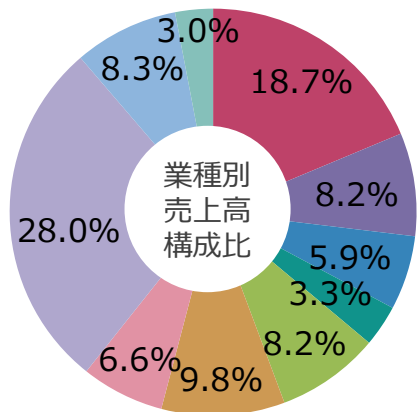
顧客業種別売上高

・全体的に好調なトレンドは継続。カード、公共の減少は共に大型案件のピークアウトが主因。

(百万円)

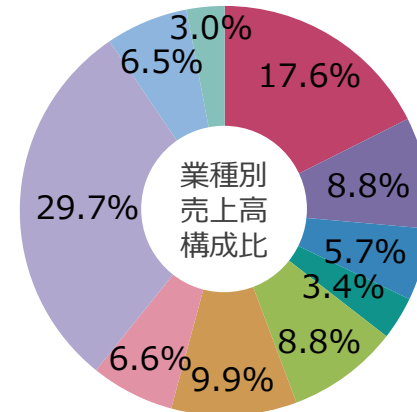


<2024年3月期第2四半期（累計）>



金融分野：36.1% 産業分野：52.6%
公共分野：8.3% その他：3.0%

<2025年3月期第2四半期（累計）>



金融分野：35.5% 産業分野：55.0%
公共分野：6.5% その他：3.0%

2025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)		2024年3月期 第2四半期 (累計)	2025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	60,148	70,405	+10,256	(+17.1%)
	営業利益	2,659	4,468	+1,809	(+68.0%)
	営業利益率	4.4%	6.3%	+1.9P	—
BPM	売上高	20,994	20,848	▲145	(▲0.7%)
	営業利益	2,108	2,317	+209	(+9.9%)
	営業利益率	10.0%	11.1%	+1.1P	—
金融IT	売上高	54,106	50,041	▲4,064	(▲7.5%)
	営業利益	7,886	6,090	▲1,796	(▲22.8%)
	営業利益率	14.6%	12.2%	▲2.4P	—
産業IT	売上高	58,326	61,295	+2,969	(+5.1%)
	営業利益	8,470	9,022	+551	(+6.5%)
	営業利益率	14.5%	14.7%	+0.2P	—
広域IT ソリューション	売上高	85,535	83,948	▲1,586	(▲1.9%)
	営業利益	9,013	8,300	▲713	(▲7.9%)
	営業利益率	10.5%	9.9%	▲0.6P	—

オフアリングサービス : エンタープライズ系、基盤系、決済分野でのIT投資需要拡大等により、増収増益。海外事業も寄与。
 BPM : 一部既存のBPO業務の苦戦が継続し減収となる中、引き続きコストコントロールを実施し増益。
 金融IT : クレジットカード系の根幹先顧客および公共系金融機関の大型開発案件のピークアウト影響等により減収減益。
 産業IT : 製造系大型開発案件の反動減等があったもののサービス・製造・流通等の幅広い業種でのIT投資拡大に伴い増収増益。
 広域ITソリューション : 医療系販売案件の反動減に加え、一過性の費用計上等により減収減益。

2025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)		2025年3月期 第2四半期 (累計) 計画	2025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	68,600	70,405	+1,805	(+2.6%)
	営業利益	3,300	4,468	+1,168	(+35.4%)
	営業利益率	4.8%	6.3%	+1.5P	—
BPM	売上高	21,400	20,848	▲551	(▲2.6%)
	営業利益	2,100	2,317	+217	(+10.4%)
	営業利益率	9.8%	11.1%	+1.3P	—
金融IT	売上高	50,000	50,041	+41	(+0.1%)
	営業利益	6,000	6,090	+90	(+1.5%)
	営業利益率	12.0%	12.2%	+0.2P	—
産業IT	売上高	60,300	61,295	+995	(+1.7%)
	営業利益	9,200	9,022	▲177	(▲1.9%)
	営業利益率	15.3%	14.7%	▲0.6P	—
広域IT ソリューション	売上高	82,000	83,948	+1,948	(+2.4%)
	営業利益	9,300	8,300	▲999	(▲10.7%)
	営業利益率	11.3%	9.9%	▲1.4P	—

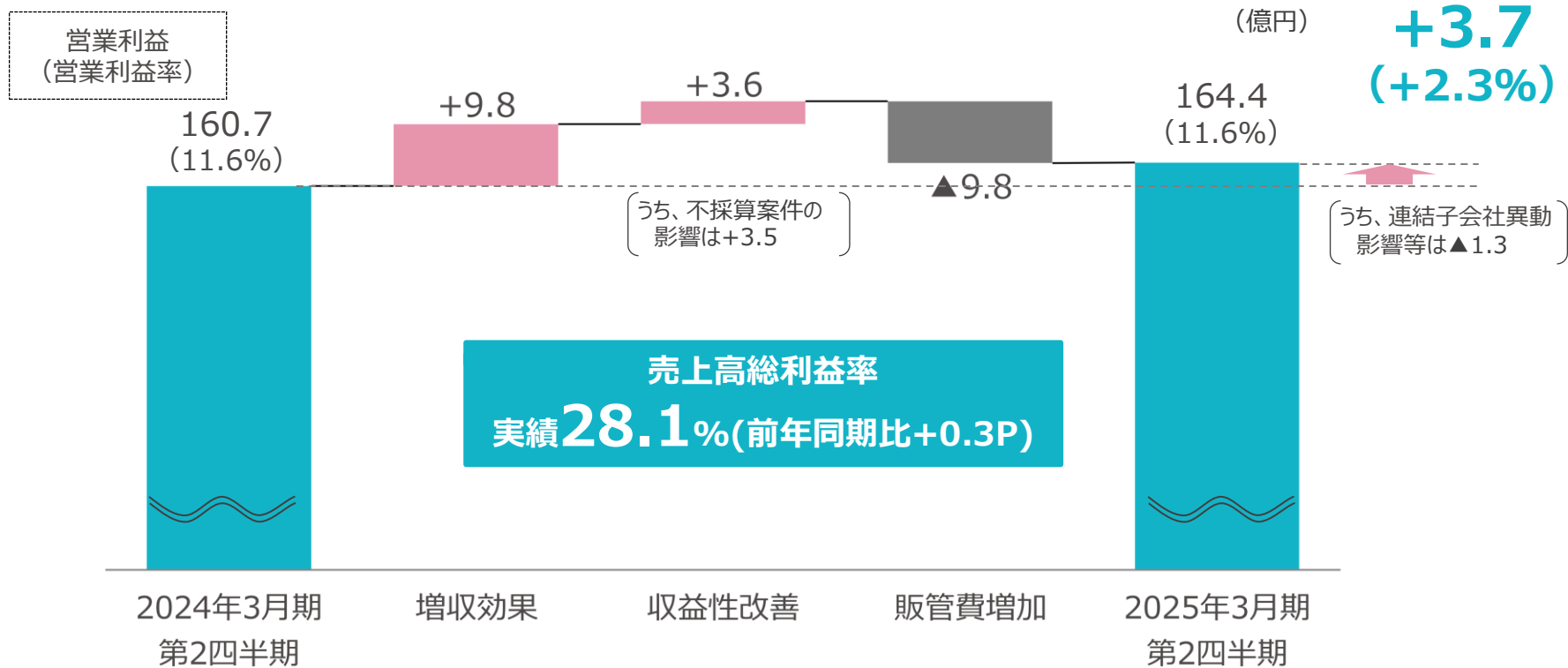
オファリングサービス : 日本ICSの好調に加え、エンタープライズ系や基盤系の需要が想定を上回ったことにより売上高、利益ともに達成。
 BPM : 一部既存のBPO業務が想定以上に苦戦し、売上高は未達も、コストコントロールにより利益は達成。
 金融IT : 大型案件のピークアウトの影響を含めて全体的に想定通り進捗し、売上高・利益ともに計画線で着地。
 産業IT : 製造・サービス系顧客の需要が想定を上回り、売上高は達成も、不採算案件の影響等により利益は未達。
 広域ITソリューション : 生損保系顧客の需要が想定を上回り、売上高は達成も、一過性の費用計上や不採算影響等により利益は未達。

(参考) 2025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)		2024年3月期 第2四半期	2025年3月期 第2四半期	前年同期比	
売上高		138,059	141,503	+3,443	(+2.5%)
営業利益		16,076	16,447	+370	(+2.3%)
営業利益率		11.6%	11.6%	▲0.0P	—
親会社株主に帰属する四半期純利益		10,160	10,161	+1	(+0.0%)
四半期純利益率		7.4%	7.2%	▲0.2P	—
主要セグメント別					
オフアリング サービス	売上高	32,130	36,403	+4,273	(+13.3%)
	営業利益	1,502	2,262	+759	(+50.5%)
	営業利益率	4.7%	6.2%	+1.5P	—
BPM	売上高	10,693	10,840	+146	(+1.4%)
	営業利益	1,380	1,480	+100	(+7.3%)
	営業利益率	12.9%	13.7%	+0.8P	—
金融IT	売上高	27,369	25,066	▲2,302	(▲8.4%)
	営業利益	3,805	3,015	▲790	(▲20.8%)
	営業利益率	13.9%	12.0%	▲1.9P	—
産業IT	売上高	29,655	31,454	+1,799	(+6.1%)
	営業利益	4,077	4,662	+585	(+14.4%)
	営業利益率	13.7%	14.8%	+1.1P	—
広域IT ソリューション	売上高	43,751	42,888	▲863	(▲2.0%)
	営業利益	4,952	4,945	▲7	(▲0.1%)
	営業利益率	11.3%	11.5%	+0.2P	—

(参考) 2025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)



成長投資 (人材投資 / 研究開発投資 / ソフトウェア投資)
前期比+2.5 (売上原価 : +3.3 販管費 : ▲0.8)

<販管費増減>

連結子会社異動影響等	+1.7
成長投資	▲0.8
施策推進	+3.7
その他経費	+5.1
計	+9.8

2025年3月期第2四半期（累計） 受注状況（当期受注高）

- ・受注高は産業ITやオフリングサービスが牽引し、前年同期比増加。
- ・金融ITの減少は大型案件のピークアウトによるもの。

(百万円)		2024年3月期 第2四半期 (累計)	2025年3月期 第2四半期 (累計)	前年同期比	
当期受注高		272,371	281,240	+8,869	(+3.3%)
うちソフトウェア開発		133,176	137,959	+4,782	(+3.6%)
主要セグメント別					
オフリング サービス	当期受注高	57,991	65,310	+7,318	(+12.6%)
	うちソフトウェア開発	23,846	25,213	+1,366	(+5.7%)
BPM	当期受注高	19,625	19,835	+210	(+1.1%)
	うちソフトウェア開発	6,099	6,244	+144	(+2.4%)
金融IT	当期受注高	49,717	45,985	▲3,732	(▲7.5%)
	うちソフトウェア開発	23,539	21,468	▲2,071	(▲8.8%)
産業IT	当期受注高	58,822	62,515	+3,692	(+6.3%)
	うちソフトウェア開発	37,153	41,734	+4,581	(+12.3%)
広域IT ソリューション	当期受注高	86,214	87,593	+1,379	(+1.6%)
	うちソフトウェア開発	42,537	43,298	+760	(+1.8%)

2025年3月期第2四半期（累計） 受注状況（期末受注残高）

- ・受注残高はオフリングサービスと広域ITソリューションが牽引し、過去最高に積み上がる。
- ・産業ITの減少は、特定の販売案件の反動によるもの。

(百万円)		2024年3月期 第2四半期 (累計)	2025年3月期 第2四半期 (累計)	前年同期比	
期末受注残高		187,533	195,631	+8,098	(+4.3%)
うちソフトウェア開発		97,863	99,974	+2,110	(+2.2%)
主要セグメント別					
オフリング サービス	期末受注残高	38,636	44,102	+5,466	(+14.1%)
	うちソフトウェア開発	16,208	16,736	+527	(+3.3%)
BPM	期末受注残高	7,127	7,548	+421	(+5.9%)
	うちソフトウェア開発	6,880	7,207	+327	(+4.8%)
金融IT	期末受注残高	45,168	42,564	▲2,603	(▲5.8%)
	うちソフトウェア開発	24,458	20,720	▲3,738	(▲15.3%)
産業IT	期末受注残高	38,814	38,528	▲286	(▲0.7%)
	うちソフトウェア開発	21,561	23,221	+1,660	(+7.7%)
広域IT ソリューション	期末受注残高	57,786	62,887	+5,100	(+8.8%)
	うちソフトウェア開発	28,753	32,088	+3,334	(+11.6%)

(参考) 2025年3月期第2四半期 (7-9月) 受注状況

(百万円)		2024年3月期 第2四半期	2025年3月期 第2四半期	前年同期比	
当期受注高		182,835	189,849	+7,013	(+3.8%)
うちソフトウェア開発		74,106	75,834	+1,728	(+2.3%)
主要セグメント別					
オフアリング サービス	当期受注高	41,459	47,192	+5,733	(+13.8%)
	うちソフトウェア開発	13,215	12,984	▲230	(▲1.7%)
BPM	当期受注高	9,388	10,631	+1,243	(+13.2%)
	うちソフトウェア開発	2,574	3,566	+991	(+38.5%)
金融IT	当期受注高	37,294	35,051	▲2,243	(▲6.0%)
	うちソフトウェア開発	14,520	12,887	▲1,633	(▲11.2%)
産業IT	当期受注高	37,287	38,241	+953	(+2.6%)
	うちソフトウェア開発	19,723	21,035	+1,312	(+6.7%)
広域IT ソリューション	当期受注高	57,404	58,731	+1,326	(+2.3%)
	うちソフトウェア開発	24,072	25,360	+1,288	(+5.4%)

2025年3月期第2四半期（累計）業績概要

2025年3月期 業績見通し

株主還元

中期経営計画（2024-2026）の進捗状況

参考資料

・IT投資の長期的な拡大傾向の見方は継続。環境変化に注視は必要。

オフリングサービス

- ✓ キャッシュレス市場は成長継続。政策・環境・DX・インバウンド等で追い風が強まる。
- ✓ 金融×事業会社の取組みで多様なテーマ・サービスが乱立。
- ✓ ASEAN経済は政権不安あるも、底堅い内需を背景に、成長継続。
- ✓ クラウド・セキュリティ市場は成長継続。経営管理領域も継続的に活況。

BPM

- ✓ 人材不足や賃金上昇等の流れは変わらず、BPO市場の緩やかな成長は継続。
- ✓ データエントリー等の単純アウトソーシングはデジタル化進展で縮小・価格競争激化。
- ✓ 大手企業がM&Aも活用し、BPO市場へ、高付加価値サービスで参入。

金融IT

- ✓ 今後の政策金利上昇機運を背景とした競争力強化のためのIT投資が強まる見通し。
- ✓ キャッシュレス、クレジット利用比率成長に伴い、決済市場は継続成長。
- ✓ キャッシュレス市場成長に伴い、新興プレイヤーとの競争激化。特に自社経済圏の囲い込みが激化、再編の動きも。
- ✓ 個別にはカード根幹顧客・公共系金融顧客の大型案件はピークアウト。

産業IT

- ✓ DX需要は継続、モダナイゼーション・ERP更改等も依然として力強く伸長継続。
- ✓ 外食、サービス等はコロナ後の業績復調も人員不足。IT投資と経営資源配分のバランスに注視。
- ✓ 原油価格高騰、為替変動、賃金・物価上昇圧力等の影響は製造業中心に要注視。

広域ITソリューション

- ✓ 自治体は2025年度末に向けたシステム標準化開始等によりIT投資本格化。
- ✓ 医療は、データ基盤構築・統合、ICT活用の進展等、IT投資ニーズは引き続き増加。
- ✓ メガバンク中心にIT投資強化が見込まれる。地銀は地域寡占型再編進む。

<これまで>



<これから>



- ・大型案件の反動減の影響がある中、事業拡大により増収営業増益の計画。
- ・当期純利益の減少等は、前期に計上した営業外収益及び特別利益の反動減等が要因。

(百万円)	2024年3月期 実績	2025年3月期 計画	前期比	
売上高	549,004	555,000	+5,995	(+1.1%)
営業利益	64,568	66,500	+1,931	(+3.0%)
営業利益率	11.8%	12.0%	+0.2P	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	48,873	44,800	▲4,073	(▲8.3%)
当期純利益率	8.9%	8.1%	▲0.8P	—
1株当たり当期純利益 (円)	203.28	192.55	▲10.73	(▲5.3%)
ROE (*1)	16.0%	13.9%	▲2.1P	—

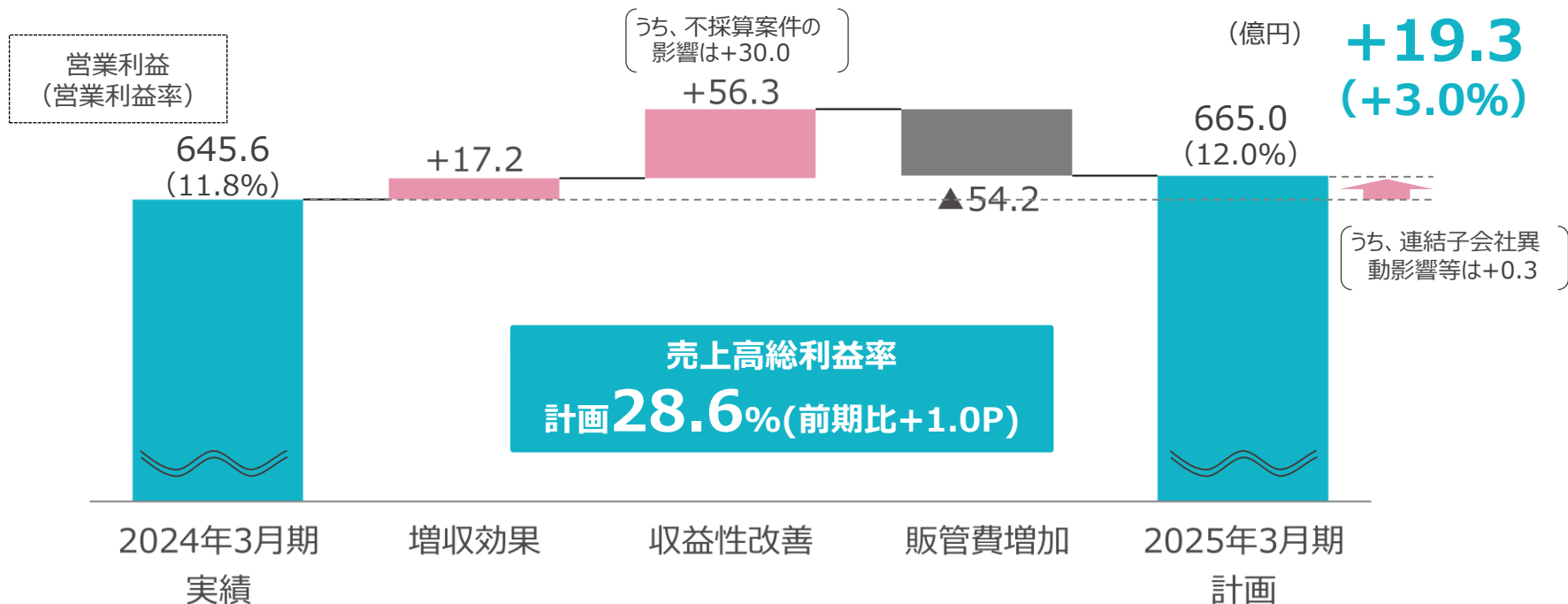
*1 : 2025年3月期のROEは、試算値。

2025年3月期 営業利益要因別増減分析（予想）

2024年5月8日発表
の計画値より変更なし



・人材への投資をはじめとする積極的な成長投資を継続。高付加価値ビジネスの提供や生産性向上施策の推進等による利益増により、営業増益を見込む。



成長投資（人材投資 / 研究開発投資 / ソフトウェア投資）
前期比+6.0（売上原価：+3.0 販管費：+3.0）

＜販管費増減＞	
連結子会社異動影響等	+15.8
成長投資	+3.0
施策推進	+18.6
その他経費	+16.8
計	+54.2

2025年3月期 主要セグメント別損益状況（予想）

2024年5月8日発表
の計画値より変更なし



(百万円)		2024年3月期 実績	2025年3月期 計画	前期比	
オフアリング サービス	売上高	130,759	140,800	+10,040	(+7.7%)
	営業利益	7,659	8,600	+940	(+12.3%)
	営業利益率	5.9%	6.1%	+0.2P	-
BPM	売上高	41,953	43,000	+1,046	(+2.5%)
	営業利益	4,551	4,500	▲51	(▲1.1%)
	営業利益率	10.8%	10.5%	▲0.3P	-
金融IT	売上高	106,304	98,500	▲7,804	(▲7.3%)
	営業利益	15,185	12,000	▲3,185	(▲21.0%)
	営業利益率	14.3%	12.2%	▲2.1P	-
産業IT	売上高	121,896	125,500	+3,603	(+3.0%)
	営業利益	18,287	19,600	+1,312	(+7.2%)
	営業利益率	15.0%	15.6%	+0.6P	-
広域IT ソリューション	売上高	172,376	171,000	▲1,376	(▲0.8%)
	営業利益	18,497	21,500	+3,002	(+16.2%)
	営業利益率	10.7%	12.6%	+1.9P	-

オファリングサービス : 決済やその他幅広いサービスの拡大や海外事業の収益性改善により増収増益。
 BPM : データエントリー業務等からプロセス最適化等の注力領域へ事業ポートフォリオ転換推進も、過渡期により、増収減益。
 金融IT : 既存顧客での複数の大型案件の反動減の影響が大きく、減収減益。
 産業IT : 製造業やサービスを中心とした既存顧客の深耕やERP関連のIT投資需要の取り込みにより増収増益。
 広域ITソリューション : 前期の販売の反動減等により減収も、生産性向上や不採算案件抑制により増益。

2025年3月期第2四半期（累計）業績概要

2025年3月期 業績見通し

株主還元

中期経営計画（2024-2026）の進捗状況

参考資料

- ・総還元性向50%（目安）に沿った株主還元を実施。
- ・当期の配当計画に変更なし。1株当たり中間配当金は34円（前期比+17円）。

中期経営計画（2024-2026）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
50%*1
(45%から引上げ)

1株当たり配当
継続的な充実化

自己株式保有
5%程度を上限

	2024年3月期 実績			2025年3月期 計画
	(通常分)	(資本適正化分)	(合計)	
1株当たり中間配当金	17円 (前期比+2円)	—	17円	34円 (前期比+17円)
1株当たり年間配当金	56円 (前期比+6円)	—	56円	68円 (前期比+12円)
配当総額	133億円	—	133億円	159億円
配当性向（補正後*1）	27.5% (30.7%)	—	27.5%	35.3%
自己株式取得総額	約62億円	約224億円	約286億円	65億円 *2
総還元性向（補正後*1）	39.9% (44.9%)	—	85.8%	50.0%

■ 自己株式の取得 2024年5月から6月にかけて約65億円を取得済。

*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

*2：2024年5月8日発表の自己株式の取得内容による上限金額

2025年3月期第2四半期（累計）業績概要

2025年3月期 業績見通し

株主還元

中期経営計画（2024-2026）の進捗状況

参考資料

Frontiers 2026

フロンティア開拓を基本方針として掲げ、付加価値を伴った持続的成長をめざす
 未来志向で市場開拓と事業領域の拡大を起点とした
 バリューチェーン全般の質的向上により、社会と顧客の変革を実現

基本方針

重要 経営指標

人材成長と付加価値の循環	稼ぐ力の向上	資産(=知財)の価値創出	社会からの信頼の獲得	価値ある成長
PH営業利益 3.5百万円超	営業利益率 13.1% <small>調整後営業利益率13.4%^{※1}</small>	ROIC/ROE 13%超/16%超	売上高 6,200億円	EPS CAGR 10%超

基本戦略

市場戦略

- 社会課題と自社の強みを踏まえて定義した成長領域に対して経営資源を集中投下
- 事業の高付加価値化とテクノロジー投資強化の両輪でASEAN中心にスピード感を持ってビジネスを拡大

サービス戦略

- 上流～業務アウトソーシングまでサービスのフルバリューチェーン化
- 4つの社会課題^{※2}をターゲットとしたピュアサービス^{※3}の拡充

テクノロジー戦略

- ナレッジ流通とITアーキテクトの育成と再配置の仕組みを進化
- AI×自動化によるプロセス再開発

知財戦略

- 付加価値の向上と事業規模拡大の両立のため、一層の知財蓄積・利活用を推進
- 顧客接点情報のフィードバック強化による知財創出の促進

人材戦略

- コンサルタント700名体制への増員とコンサルティング基礎スキル一般化による課題解決力強化
- 先鋭人材の獲得・育成と人材の機動的再配置の仕組みを整備

※1 調整後営業利益率：営業利益にのれんの償却費を足し戻した値をもとに算出

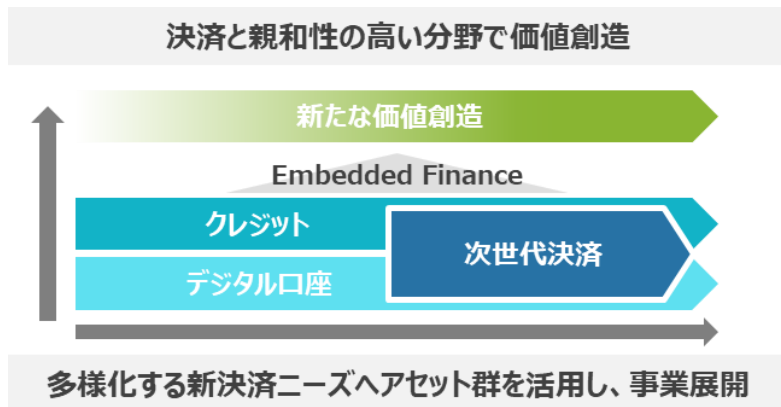
※2 「金融包摂」「都市への集中・地方の衰退」「低・脱炭素化」「健康問題」の4つ。2050年の世界からのバックキャストを行い、当社グループとして解決に貢献すべき社会課題として選定

※3 基本的に全ての顧客に画一的な仕様を提供するサービスの形態

中期経営計画への取り組み（トピックス）

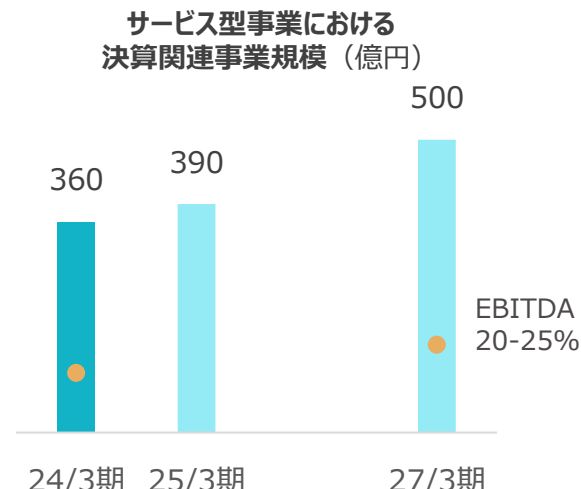
サービス戦略 - Payment事業 -

- ライト版クレジットSaaSの展開によりターゲット層を拡大し、営業活動推進中。
- B2B領域での営業活動を強化、推進中。



新たな価値創造
次世代決済へ積極投資

デジタル口座顧客を
クレジットに展開
(ライトニーズ含む)



[マーケット全体の動きとニーズ]

- ✓ クレジット、デジタル口座領域ともにニーズは増加傾向。特にSMBの事業者やB2B領域である法人（法人取引）からのニーズが確実に高まる。
- ✓ デジタル給与解禁を受けて、実装へ向けた国や資金移動事業者の動きが活発化。B2E領域への期待も高まる。

クレジット

ライト版クレジットSaaS

パイプライン

10社以上

50～100億円

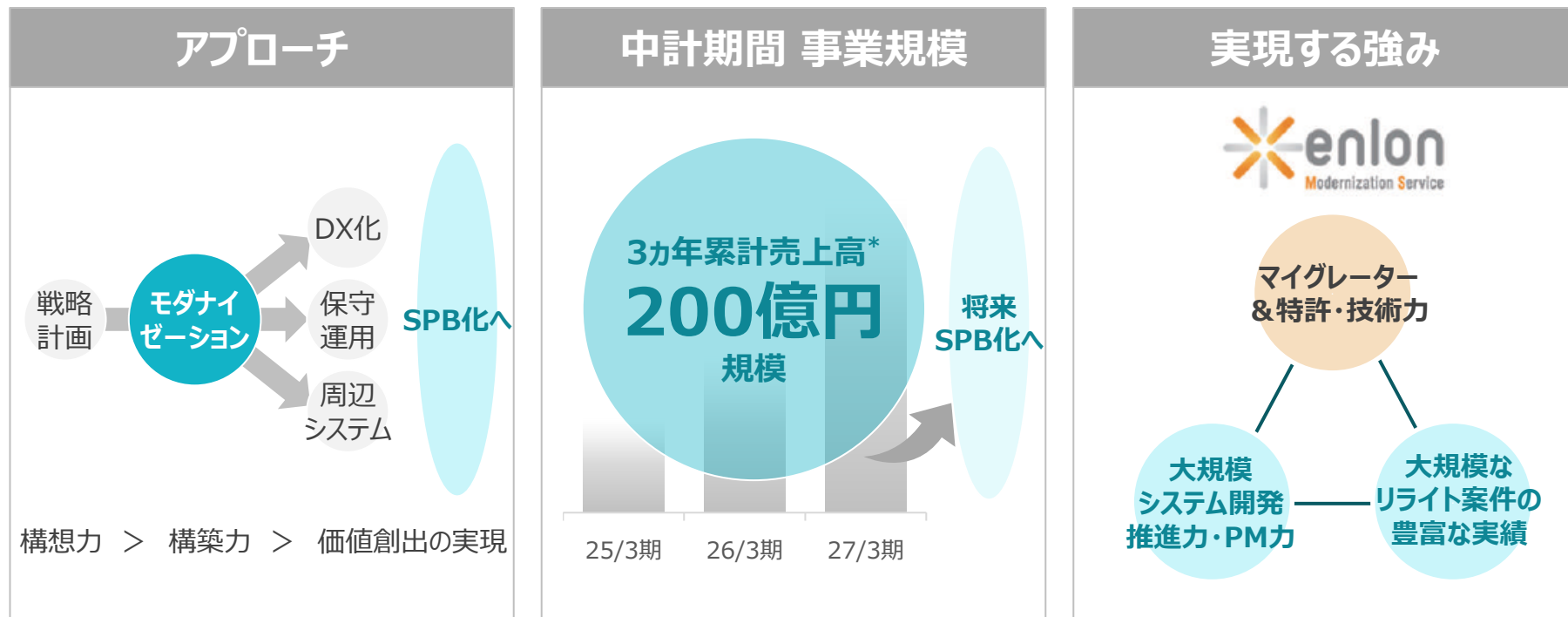
- ナッジ社との資本業務提携契約を締結。「ライト版クレジットSaaS」は堅調に立ち上がる。
- 継続して営業活動推進。

デジタル口座

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

市場戦略 - モダナイゼーション -

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



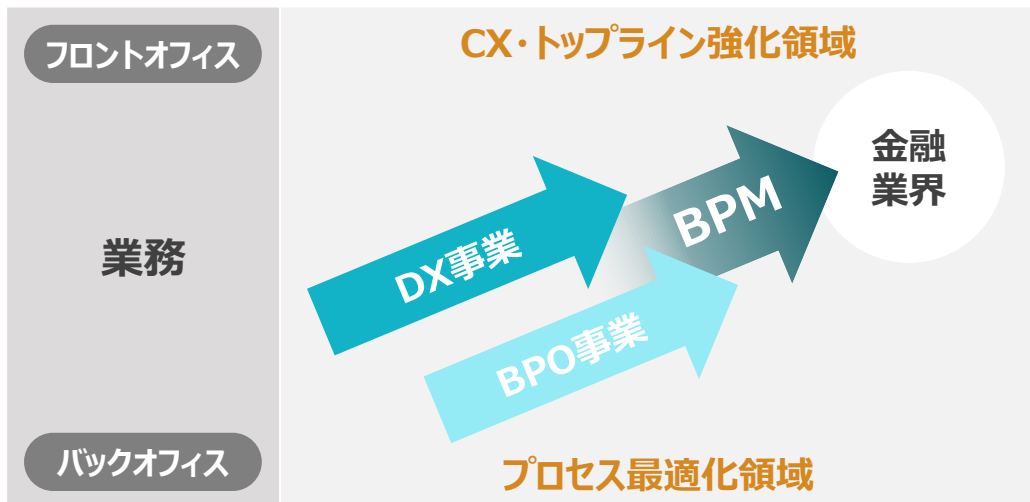
**「モダナイゼーション」を契機として基幹系システム領域を支援
顧客の信頼獲得を通じて取引深耕を図り、強固なパートナーシップを構築**

中期経営計画への取り組み（トピックス）

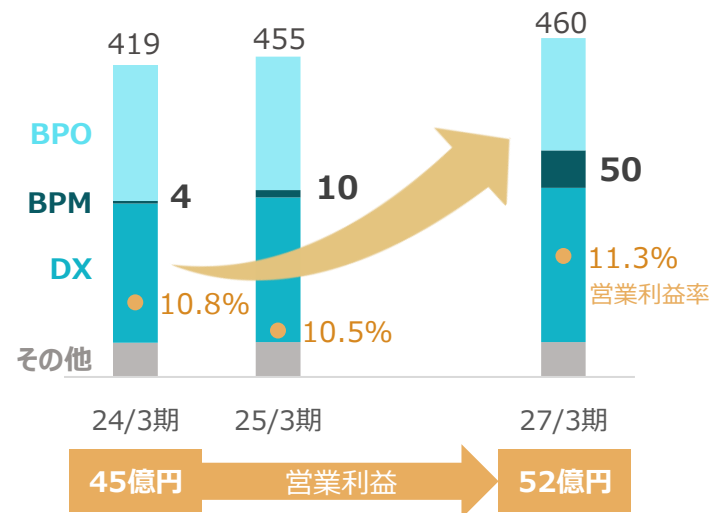
市場戦略 - BPMセグメントの変革に向けて-

- 構造改革を通じた筋肉質な企業体質への転換により、中計目標の確実な達成を目指す。

注カテゴリーへの集中戦略を推進



BPMセグメント事業規模（億円）



- | | |
|-----------------------|--|
| 既存ビジネスの収益性向上 | <ul style="list-style-type: none"> ● 強みのある保険等の金融業界、またCX・トップライン強化領域であるフロントオフィス業務にターゲットを集中 ● BPO事業は非成長領域を縮退し高収益領域へリソースシフト ● DX事業はデータ・プロセスの最適化・自動化のための独自サービスやSalesforce等の活用により成長拡大 |
| 高付加価値化ビジネス「BPMモデル」の確立 | <ul style="list-style-type: none"> ● セグメント間連携を強化し、BPMNコンサル×SaaS×BPOのフルバリューチェーン化で「BPaaS」を展開 ● 顧客との共創型ビジネスの推進（共創型ワークショップ「プロセス変革チャレンジ」の横展開） ● アライアンス拡大によるケイパビリティの強化で金融業界への提供価値向上 |
| コスト構造の最適化 | <ul style="list-style-type: none"> ● 高付加価値業務へのシフト ● 再成長のための先行投資 ● 管理・間接業務のスリム化や自動化による販管費削減 |

- 顧客向けビジネスと社内業務への生成AI活用を両面で幅広く推進。
- ビジネスの高付加価値化についての本格的な成果創出はこれから。

ビジネスの高付加価値化

顧客の生成AI活用による価値創出をコンサル型とオファリング型で支援

- 生成AIをビジネスに適用するまでの企画・開発・運用まで一気通貫で支援するサービスを展開
- 顧客が生成AIアプリを短期間で開発・展開できる「デジタル基盤オファリングサービス」を提供開始

顧客の生成AI活用を支援

- 金融機関の生産性向上と業務効率化を目指す金融機関向け業務特化型のソリューションの試行版を開発
- 商談記録の要約・分析、FAQへの適用で営業プロセスの効率化と高度化を推進

サービスへの生成AI組み込み

- システム開発の効率化・品質向上を目的に「GitHub Copilot」を、コーディング、ソースコードレビュー、単体テスト等において活用
- 200名利用時で1億円/年のコスト削減効果を測定

エンジニアリング（直接業務）への適用

- 社内専用ChatGPT環境「TIS AIChatLab」利用によりナレッジ共有や社内情報収集等の時間削減・業務効率化に取り組み中
- WAU(週間アクティブユーザー数)は期初時点から想定以上に拡大

社内データ利活用（間接業務）への適用

直接・間接業務問わず、社員一人ひとりが生成AIの活用を標準とし高い生産性を発揮できる状態を整備

業務の生産性革新

中期経営計画への取り組み（トピックス）

経営高度化

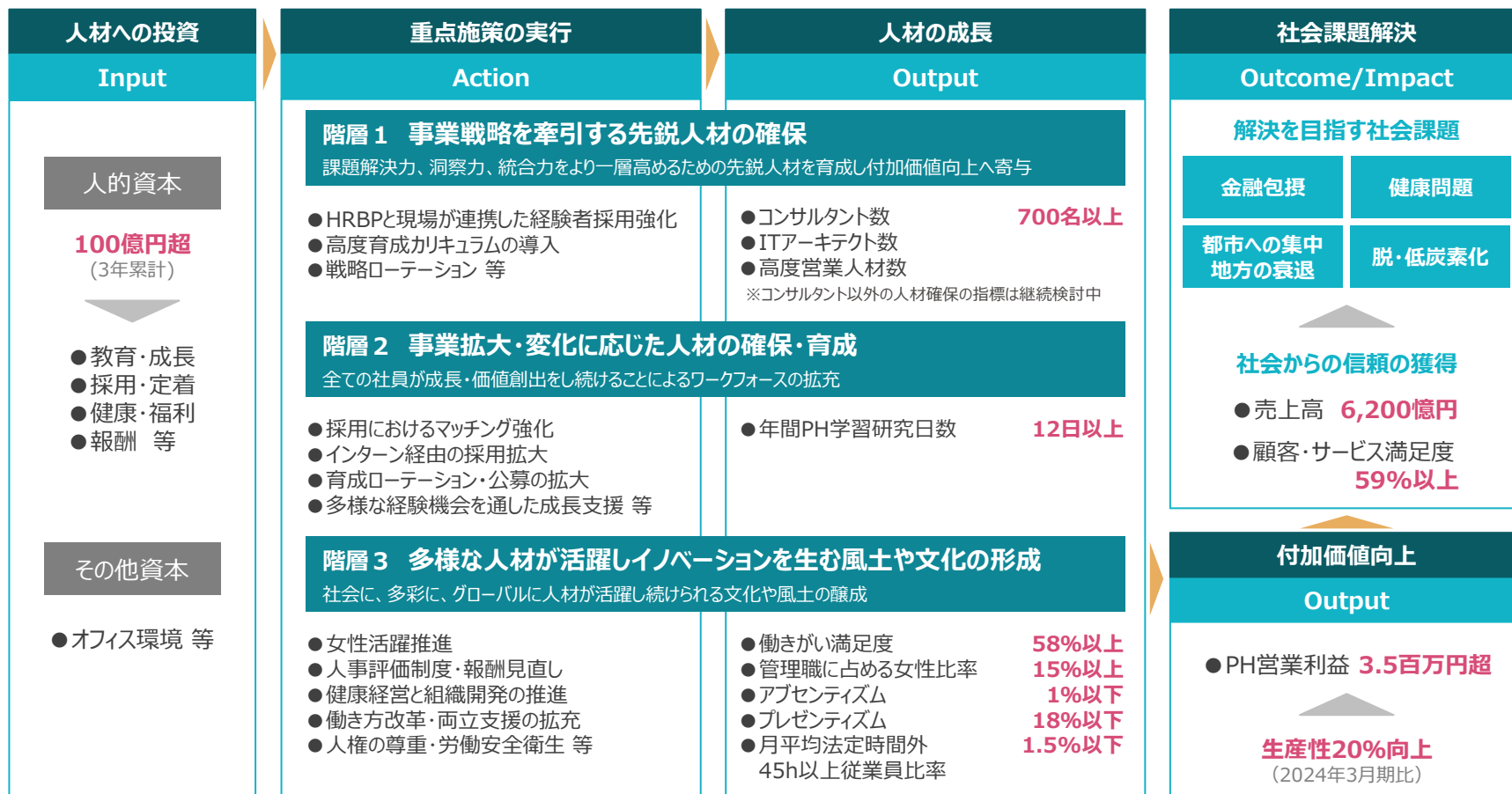
- マテリアリティテーマに沿って、ステークホルダーとの価値交換性の向上を継続的に追求。

マテリアリティテーマ		進捗計測の視点/方針 と 2025年3月期上期の主な実績
1	多様な人材が 生き生きと 活躍する社会を	従業員の能力の発揮 <ul style="list-style-type: none">● 高度営業人材育成のための教育プログラムの導入を開始● 戦略的人材ローテーションにより、コンサルティング人材の質・量的拡大を継続推進
2	イノベーション・ 共創を通じ、 社会に豊かさを	社会への価値提供 <ul style="list-style-type: none">● ナッジ社との資本業務提携による「ライト版クレジットカードプロセッシングサービス」を開始● 量子技術の最新動向を紹介する「TIS Quantum Day 2024」を業務提携先各社とともに開催
3	高品質な サービスを通じ、 社会に安心を	社会から求められる品質 <ul style="list-style-type: none">● 独自の品質マネジメントシステムの導入拡大と定着、リスク監理活動とモニタリングの強化● グループ全体で審査体制をさらに強化することで審査の質/量を継続的に引上げ● 現場組織の風土改善やプロジェクトマネジメントの実践力強化を推進
4	コーポレート ガバナンスを 高め、 社会から信頼を	社会から選ばれる企業 <ul style="list-style-type: none">● 再生可能エネルギー導入の推進／オフサイト型コーポレートPPAを一部導入● 取締役会の実効性のさらなる向上に向けたモニタリング視点の強化等を推進

人材戦略

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

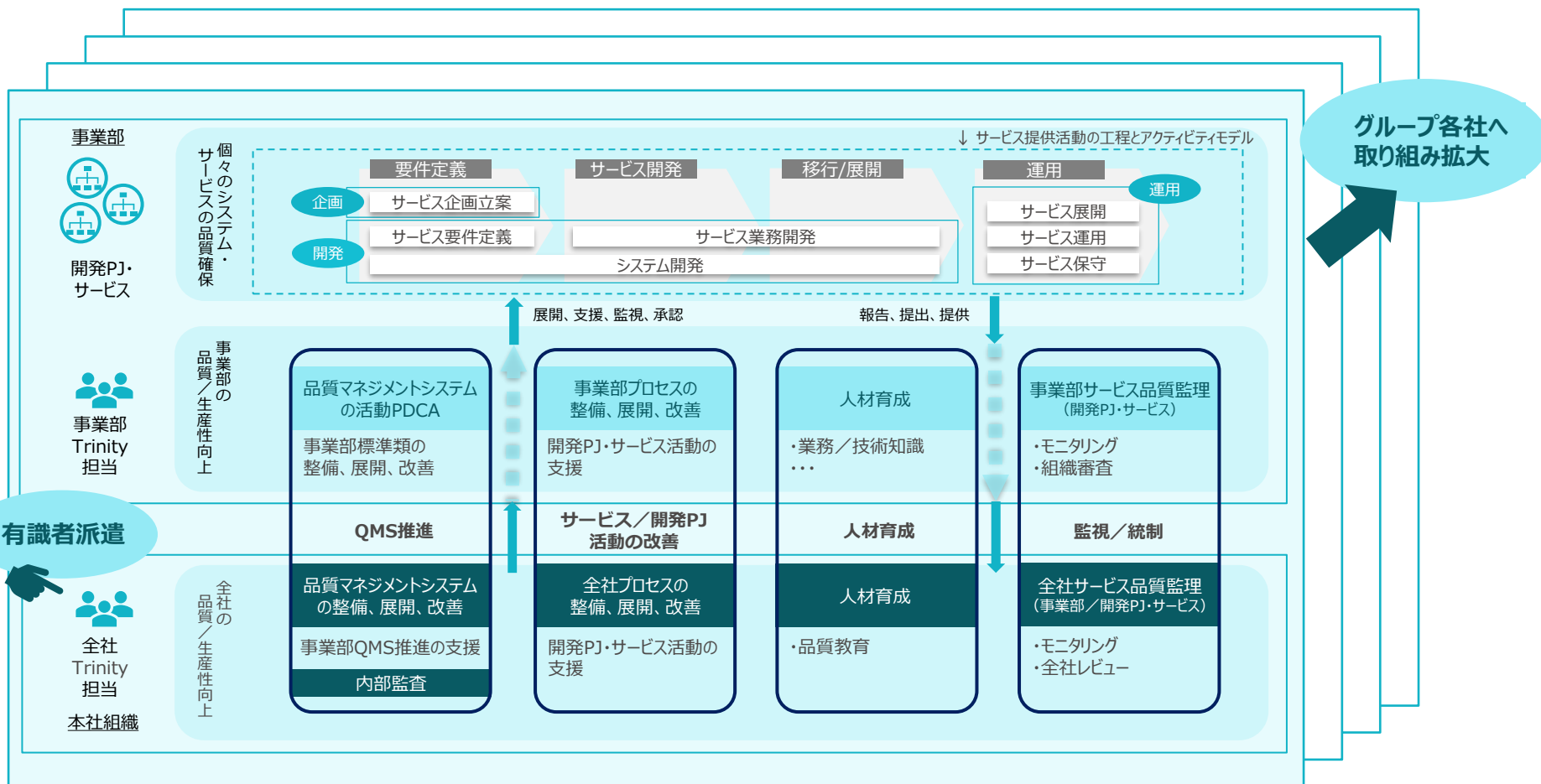
当社独自の人的資本シナリオ



中期経営計画への取り組み（トピックス）

品質/生産性向上の取り組み

- 不採算案件の発生状況を踏まえて、グループ全体で本社組織の品質監理体制の強化を継続的に推進中。下期からは「人材育成」や「監視/統制」の強化の観点からさらに有識者派遣を増員。

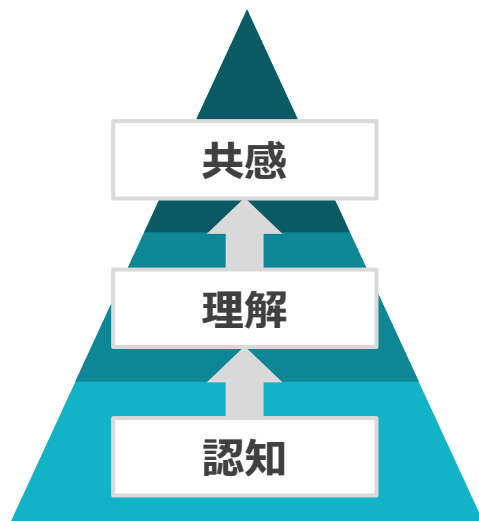


当社グループの品質保証の取り組みは事業組織と本社組織の2層で実施。
個々のシステム/サービスの品質確保を事業組織で、全社の品質/生産性向上を本社組織で推進。

中期経営計画への取り組み（トピックス）

ブランド戦略

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



「選ばれる存在」

持続的な企業価値向上に資する
ブランド価値の向上

「知られる存在」

『ITで、
社会の願い
叶えよう。』
の体現

グループ認知度

2024年2月 TIS独自調査（ビジネスパーソン）

70% テレビCM展開前比で51%増

CM認知度

2024年2月 TIS独自調査（ビジネスパーソン）

83%

IT業界新卒就職人気企業ランキング

楽天みん就「2025年卒IT業界新卒就職 人気企業ランキング」

全体：**8位** 独立系：**2位**



新テレビCM「その願い、ほっとけない。」篇
放映開始

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

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

2023年 3月
日本ICS(株)を
完全子会社化

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

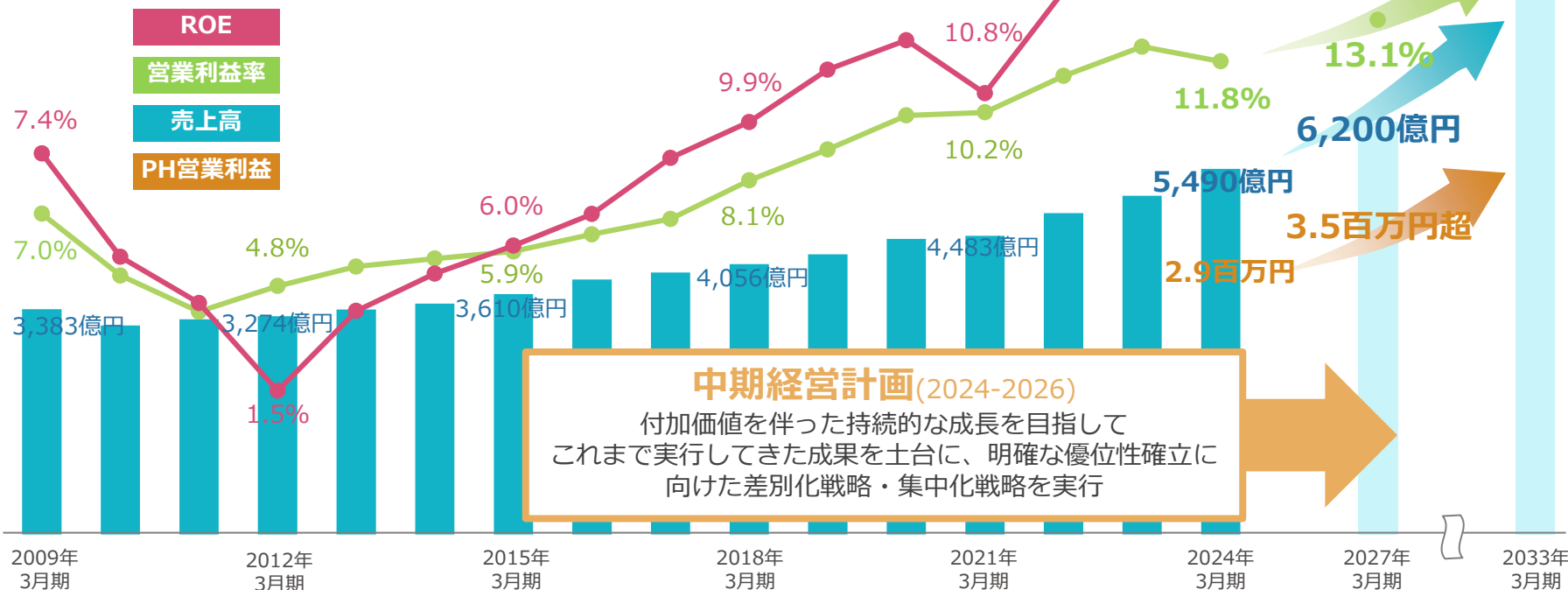
2015年 3月
(株)アグレックスを
完全子会社化

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

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

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

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



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

2025年3月期第2四半期（累計）業績概要

2025年3月期 業績見通し

株主還元

中期経営計画（2024-2026）の進捗状況

参考資料

(参考) 2025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)	2024年3月期 第2四半期 (累計)	2025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	53,821	64,192	+10,371	(+19.3%)
ソフトウェア開発	21,527	24,825	+3,298	(+15.3%)
運用・クラウドサービス	18,341	21,099	+2,757	(+15.0%)
製品・ソフトウェア販売	13,952	18,267	+4,315	(+30.9%)
BPM	19,947	19,830	▲116	(▲0.6%)
ソフトウェア開発	6,667	6,295	▲371	(▲5.6%)
運用・クラウドサービス	12,730	12,766	+35	(+0.3%)
製品・ソフトウェア販売	548	767	+219	(+40.0%)
金融IT	53,348	49,374	▲3,974	(▲7.4%)
ソフトウェア開発	30,905	25,487	▲5,417	(▲17.5%)
運用・クラウドサービス	19,669	21,256	+1,586	(+8.1%)
製品・ソフトウェア販売	2,774	2,631	▲142	(▲5.1%)
産業IT	58,073	60,996	+2,923	(+5.0%)
ソフトウェア開発	38,286	41,578	+3,292	(+8.6%)
運用・クラウドサービス	13,389	12,280	▲1,108	(▲8.3%)
製品・ソフトウェア販売	6,397	7,137	+740	(+11.6%)
広域ITソリューション	81,288	79,995	▲1,293	(▲1.6%)
ソフトウェア開発	41,481	41,378	▲103	(▲0.2%)
運用・クラウドサービス	27,995	28,903	+908	(+3.2%)
製品・ソフトウェア販売	11,811	9,712	▲2,098	(▲17.8%)

(参考) 2025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)	2024年3月期 第2四半期	2025年3月期 第2四半期	前年同期比	
オファリングサービス	28,893	33,241	+4,347	(+15.0%)
ソフトウェア開発	11,239	13,082	+1,843	(+16.4%)
運用・クラウドサービス	9,815	10,615	+800	(+8.2%)
製品・ソフトウェア販売	7,838	9,543	+1,704	(+21.7%)
BPM	10,148	10,307	+158	(+1.6%)
ソフトウェア開発	3,445	3,341	▲103	(▲3.0%)
運用・クラウドサービス	6,345	6,496	+150	(+2.4%)
製品・ソフトウェア販売	358	470	+111	(+31.1%)
金融IT	26,982	24,739	▲2,242	(▲8.3%)
ソフトウェア開発	15,568	13,067	▲2,501	(▲16.1%)
運用・クラウドサービス	10,034	10,443	+409	(+4.1%)
製品・ソフトウェア販売	1,378	1,229	▲149	(▲10.9%)
産業IT	29,532	31,254	+1,722	(+5.8%)
ソフトウェア開発	19,340	21,754	+2,413	(+12.5%)
運用・クラウドサービス	6,872	5,960	▲911	(▲13.3%)
製品・ソフトウェア販売	3,319	3,539	+220	(+6.6%)
広域ITソリューション	42,011	41,356	▲654	(▲1.6%)
ソフトウェア開発	21,417	21,472	+54	(+0.3%)
運用・クラウドサービス	14,073	14,484	+411	(+2.9%)
製品・ソフトウェア販売	6,519	5,398	▲1,121	(▲17.2%)

(百万円)		2024年3月期 下期	2025年3月期 下期	前年同期比	
売上高		281,515	279,441	▲2,074	(▲0.7%)
営業利益		34,181	35,990	+1,809	(+5.3%)
営業利益率		12.1%	12.9%	+0.8P	—
親会社株主に帰属する四半期純利益		28,566	23,959	▲4,607	(▲16.1%)
四半期純利益率		10.1%	8.6%	▲1.5P	—
主要セグメント別					
オフアリング サービス	売上高	70,611	70,394	▲216	(▲0.3%)
	営業利益	5,000	4,131	▲869	(▲17.4%)
	営業利益率	7.1%	5.9%	▲1.2P	—
BPM	売上高	20,958	22,151	+1,192	(+5.7%)
	営業利益	2,442	2,182	▲260	(▲10.6%)
	営業利益率	11.7%	9.9%	▲1.8P	—
金融IT	売上高	52,197	48,458	▲3,739	(▲7.2%)
	営業利益	7,298	5,909	▲1,388	(▲19.0%)
	営業利益率	14.0%	12.2%	▲1.8P	—
産業IT	売上高	63,569	64,204	+634	(+1.0%)
	営業利益	9,816	10,577	+760	(+7.7%)
	営業利益率	15.4%	16.5%	+1.1P	—
広域ITソリューション	売上高	86,840	87,051	+210	(+0.2%)
	営業利益	9,484	13,199	+3,715	(+39.2%)
	営業利益率	10.9%	15.2%	+4.3P	—

下期計画 = 通期計画 - 上期実績

オフリングサービス

定義

当社グループに蓄積した**ベストプラクティス**に基づくサービスを**自社投資**により構築し、**知識集約型ITサービス**を提供

BPM

定義

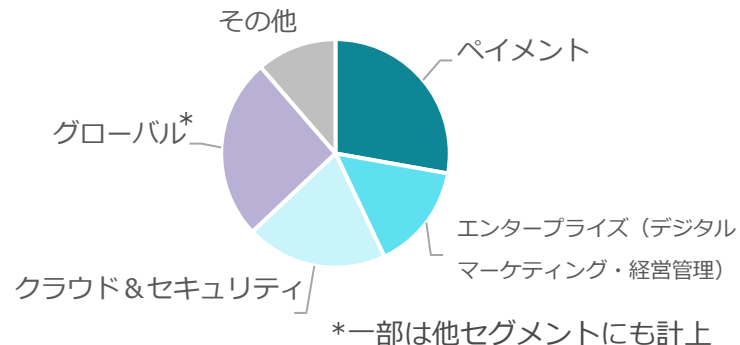
ビジネスプロセスに関する課題をIT技術、業務ノウハウ、人材などで**高度化・効率化・アウトソーシング**を実現・提供

金融IT

定義

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・IT戦略を共に検討・推進**し、事業推進を支援

[補足]オフリングサービス事業構成イメージ



産業IT

定義

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・IT戦略を共に検討・推進**し、事業推進を支援

広域ITソリューション

定義

ITのプロフェッショナルサービスを**地域や顧客サイトを含み、広範に提供**し、そのノウハウを**ソリューションとして蓄積・展開**して、課題解決や事業推進を支援

- 長期の事業の方向性を踏まえて、社会課題解決と共創を軸にした事業の発展、ITのみに留まらないサービスの事業化を志向して、戦略ドメインを一部見直し

グループビジョン2032において再定義した戦略ドメイン

- ✓ 2017年のグループビジョン2026作成時より、今後10年でめざすグループの社会的役割、事業の在り方がより鮮明化したことから、注力する事業領域を具体化

新設：社会課題へのアプローチ強化

Social Innovation Service (SIS)

社会インパクト指標を掲げ、グループが直接的に社会課題解決を行う事業

新設：共創型ビジネスの促進

Co-Creation Business (CCB)

グループ単独ではなしえない領域において、グループと共創パートナーそれぞれが有する強みをかけ合わせ、新たな市場を創造する事業

有機的連携/循環

拡張：BFSを含め定義を拡張

IT & Business Offering Service (IOS)

グループに蓄積した技術・ノウハウを活用し、特定業界・業務において業界ニーズに先回りした将来のデファクトスタンダードとなりうるサービスを提供する事業

Strategic Partnership Business (SPB)

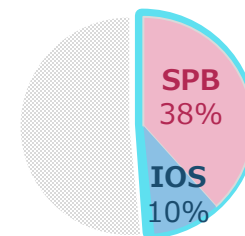
業界トップクラス企業に対し、ニーズに合わせた様々なリソースを戦略パートナーとして提供し、顧客の事業成長や企業変革を支援する事業

めざす戦略ドメインの構成

- ✓ SPB、IOSが大きく伸長、新設のCCBとSISも一定規模に育ち、多様なビジネスがバランスよく取り込まれた事業ポートフォリオを確立

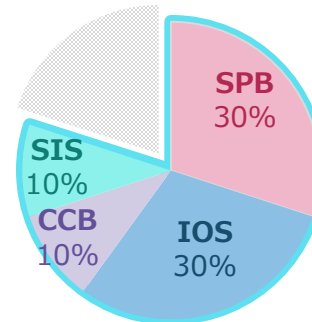
■ 2023年度実績

売上高に占める戦略ドメイン比率
(新戦略ドメイン換算)
48%



■ 2032年度時点

売上高に占める戦略ドメイン比率
80%



発表日付	タイトル
2024年7月1日	TISおよび連結子会社の人事異動のお知らせ
2024年7月2日	化学メーカーのJNCが、インテックの「EDIアウトソーシングサービス（EINS/EDI-Hub Nex）」を採用
2024年7月3日	三菱自動車が、インテックの「EDIアウトソーシングサービス（EINS/EDI-Hub Nex）」を採用
2024年7月3日	TIS、三菱UFJニコスのカード審査業務のエンドツーエンドを高度自動化
2024年7月9日	インテック、「Oracle Cloud Infrastructureマネージドサービス」にOracle Cloud VMware Solutionの基盤運用の全面支援を追加
2024年7月9日	ネクスウェイ、「FNX e-受信FAXサービス」をインフォマートの「発注書AI-OCR（invox）」と連携
2024年7月10日	TIS、大林組とウェルビーイングの取り組みで協業
2024年7月10日	マイクロメイツ、業務フロー作成の基礎知識を学習する「業務フロー作成基礎研修」の提供を開始
2024年7月11日	ネクスウェイ、薬剤師業務に必要な情報を収集・一元管理できる「アスヤク薬局ポータル」を提供開始
2024年7月11日	TISとインフォメティス、エコキュート最適制御に向けた中国電力の実証実験を支援
2024年7月22日	TIS、DTx/SaMDの設計・開発を行うSave Medicalへ出資
2024年7月25日	アグレックスとネクスウェイ、SMS送信から25種類より選べる決済手続までをシームレスに実現する「SMSマルチPay」を2025年1月に提供開始
2024年7月26日	TIS、君津市と協力してPHR1の普及を促進
2024年7月30日	TISと株式会社ピクシームービングが合併会社「ピクセルインテリジェンス株式会社」を設立
2024年7月31日	ネクスウェイ、金融教育スタートアップMEMEの学校向け集金決済サービス「スクペイ」の本人確認に「SMSLINK」を導入
2024年8月1日	TISおよび連結子会社の人事異動のお知らせ
2024年8月1日	TIS、クラウド型経費精算システム「Spendia」に請求書発行機能や全銀EDIシステム対応など17機能を追加
2024年8月1日	「Microsoft Top Partner Engineer Award 2024」に2名のTIS社員が選出
2024年8月2日	インテック、キャノンITソリューションズ、クオンティニウム、耐量子暗号証明書を利用したインターネットEDI接続検証を完了
2024年8月5日	TIS、マルチロボットプラットフォーム「RoboticBase」にロボットとセキュリティドア・ゲートの接続APIを追加
2024年8月7日	TISの量子コンピュータプログラミング「Qni(キューニ)」、産総研のGPUスパコンABCIを用いたWebサービスの提供を開始
2024年8月9日	アグレックス、「姓名クリーニングサービス」で宇治市の改正戸籍法対応の実証実験を実施

発表日付	タイトル
2024年8月15日	草薮剛さん・生見愛瑠さん出演！TISインテックグループ新テレビCM「その願い、ほっとけない。」篇が8月19日（月）より放映開始
2024年8月22日	インテックのスマートホームアプリ「UCHITAS（ウチタス）」、Android TV搭載テレビ向けに、宅外制御機能を拡大
2024年8月23日	TISの「キャリア支援AIサービス」とサイダスのタレントマネジメントシステム「CYDAS」が連携開始
2024年8月26日	クオリカの「TastyQube Growth」、「Real Qube」がモバイルオーダーサービス「ぐるなびFineOrder」と連携開始
2024年8月27日	TISとTECHFUND、「web3セキュリティ診断サービス」を提供開始
2024年8月27日	インテック、仕事と育児の両立をサポートする「育児社員ライフキャリア支援サービス」の事業性検証を開始
2024年8月28日	マイクロメイツ、生成AI活用クイックガイド「ここから始めよう！Microsoft Copilot 入門」の無料提供を開始
2024年8月30日	TIS、クラウド型経費精算システム「Spendia」に人事・給与・勤怠の各種申請に対応する従業員フロント機能を追加
2024年8月30日	日本ICS、「税理士360構想」の第三弾として、金融機関向け決算関係書類の電子データ提供サービスを開始
2024年9月2日	TISの人事異動、機構改革のお知らせ
2024年9月2日	九州先端科学技術研究所がオープンデータカタログサービス「BODIK ODCS」にTISの自治体向けフィードバック機能を採用
2024年9月4日	TIS、東京都の事業「Tokyo NEXT 5G Boosters Project」の開発プロモーターに選出
2024年9月4日	TIS、マルチロボットプラットフォーム「RoboticBase」にホテル向けロボット活用テンプレートを追加
2024年9月10日	TIS、ファッション関連パーソナライズサービス「NIAiNO」の「AI骨格診断サービス」をパルに導入
2024年9月11日	TIS、交通決済パッケージ「Acasia2.0」をインドネシアの28都市、15交通事業者に導入
2024年9月11日	「令和6年7月25日からの大雨災害」被害への支援について
2024年9月12日	TIS、AWSジャパンの生成AI実用化推進プログラムに参画
2024年9月13日	TIS、「Cato SASE Cloud導入・運用サービス」にActive Directoryセキュリティ強化メニューを追加
2024年9月13日	インテック、愛媛県のトライアングルエヒメ推進事業「デジタル実装加速化プロジェクト」に採択
2024年9月18日	TIS、プロバスケットボールB.LEAGUEとサポーターズカンパニー契約を締結
2024年9月18日	「ネクスウェイ本人確認サービス」、「LIFULL 不動産クラウドファンディング」のKYC業務ソリューションとして採用
2024年9月19日	発達特性を高度・先端IT領域で活かす「ニューロダイバーシティマネジメント研究会」を設立
2024年9月19日	世界初のホログラフィック通信プラットフォームを提供する米国PROTO社が、インテックをパートナーとして認定
2024年9月20日	TIS、東京都のスタートアップ支援事業「TIB CATAPULT」で鉄道会社6社と「TRIP (Tokyo Railway Innovation Partnership)」を創成

発表日付	タイトル
2024年9月20日	TISと沖縄都市モノレールが参画する「沖縄MaaS」、那覇空港から宿泊先ホテルまでの手荷物配送サービスとゆいレール当日乗り放題乗車券とのセット券販売を開始
2024年9月24日	TISとSAKEX、「トークン活用型ブランディング支援サービス」で米鶴酒造の日本酒付き特別体験を販売するweb3実証実験を実施
2024年9月24日	偽造防止デジタルプラットフォーム「Akliteia」を美術品の真贋鑑定に活用開始
2024年9月25日	TIS、「Xenlon～神龍 モダナイゼーションサービス」でJR東海の基幹系メインフレームのオープン化を支援
2024年9月26日	TIS、住民の健康・医療情報をひとつのPHR基盤サービスで管理する「ヘルスケアパスポート」を宮崎県都農町で展開
2024年9月27日	TIS、「CTEM導入・運用支援サービス」の提供開始
2024年9月30日	インテックとスリーシェイク、クラウド事業領域で協業し、ユーザー企業のDXを推進
2024年9月30日	TIS、「デジタル基盤オフリングサービス」を提供開始
2024年9月30日	マイクロメイツ、「工場業務診断 for NAVINECT」で製造現場のDX推進を支援

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。