



2023年3月期 決算説明資料

2023.05.09

TIS株式会社

2023年3月期 業績概要

- ・前期比増収増益、修正計画を過達して着地。
この結果、中期経営計画の主要なKPIを1年前倒しで達成。
- ・売上高総利益率の向上が牽引し、営業利益率は12%台に。
- ・受注高、受注残高とも過去最高に積み上がる。

2024年3月期 業績見通し

- ・人材投資を含む積極的な先行投資によるコスト増を吸収し、増収増益の計画。

株主還元

- ・23/3期は計画を上回る事業成長に伴い、3円の期末増配。
- ・24/3期は総還元性向45%沿った株主還元を実施、配当は3円増配。
(1株当たり年間配当金は53円、自己株式の取得は62億円)

2023年3月期 業績概要

2024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.12、P.15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 業績概要

2024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、営業利益率は通期としては初の12%台を達成。

(百万円)	2022年3月期 通期	2023年3月期 通期	前期比	
売上高	482,547	508,400	+25,853	(+5.4%)
営業利益	54,739	62,328	+7,589	(+13.9%)
営業利益率	11.3%	12.3%	+1.0P	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	39,462	55,461	+15,999	(+40.5%)
当期純利益率	8.2%	10.9%	+2.7P	—
1株当たり当期純利益（円）	157.69	227.11	+69.42	(+44.0%)
ROE	14.0%	18.8%	+4.8P	—

・営業外収益：2,488百万円（前期比 ▲84百万円）
→受取配当金 779百万円 等

・営業外費用：1,612百万円（前期比 +11百万円）
→持分法による投資損失 1,088百万円 等

・特別利益：22,040百万円（前期比 +10,747百万円）
→投資有価証券売却益 19,201百万円
子会社株式売却益 2,774百万円 等

・特別損失：3,752百万円（前期比 ▲1,769百万円）
→出資金評価損 1,121百万円
減損損失 969百万円 等

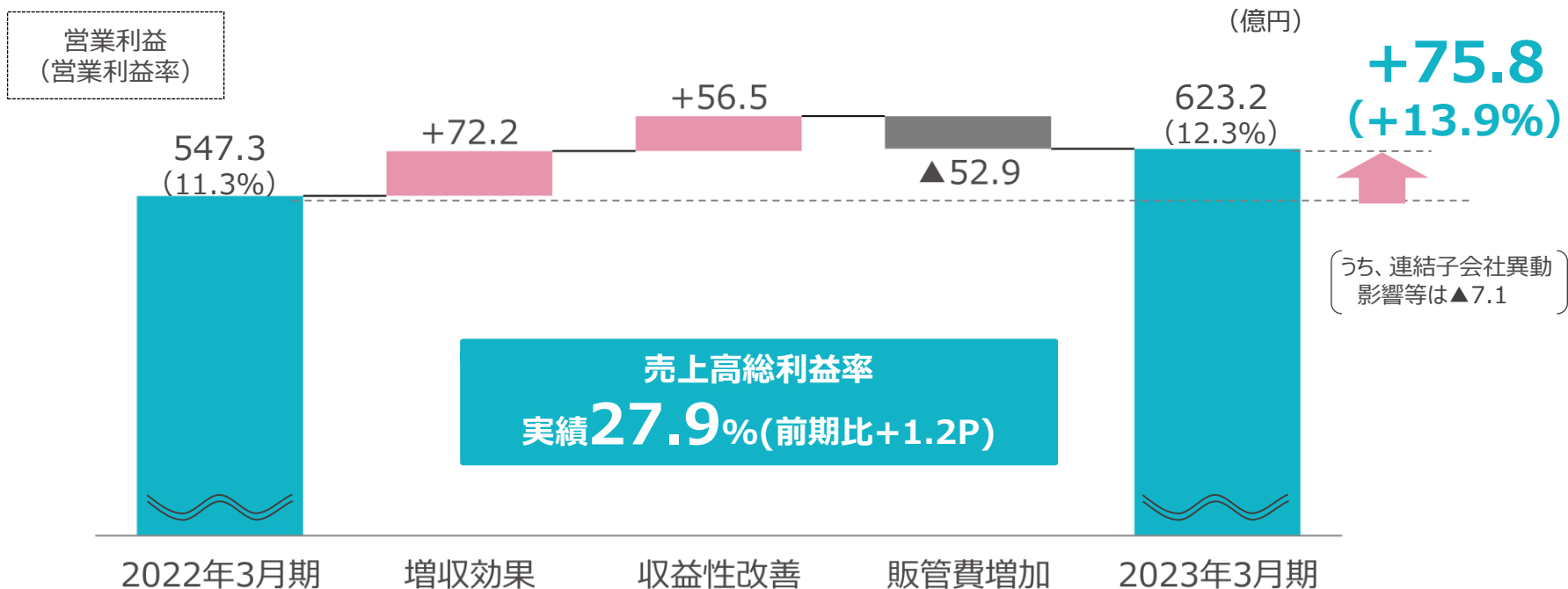
・すべての計数について期中に引き上げた修正計画値を上回って着地。

(百万円)	2023年3月期 計画*	2023年3月期 実績	計画比	
売上高	505,000	508,400	+3,400	(+0.7%)
営業利益	59,000	62,328	+3,328	(+5.6%)
営業利益率	11.7%	12.3%	+0.6P	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	52,000	55,461	+3,461	(+6.7%)
当期純利益率	10.3%	10.9%	+0.6P	—
1株当たり当期純利益 (円)	213.50	227.11	+13.61	(+6.4%)
ROE	17.8%	18.8%	+1.0P	—

*当社公表済の最新計画値、ROEは試算値。

2023年3月期 営業利益要因別増減分析（前期比）

・積極的な先行投資を吸収して営業増益を達成。売上高総利益率は27.9%に向上。



構造転換推進のための先行投資コスト：前期比+17.2

(売上原価：+11.7 販管費：+5.4)

「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）：前期比+51.5

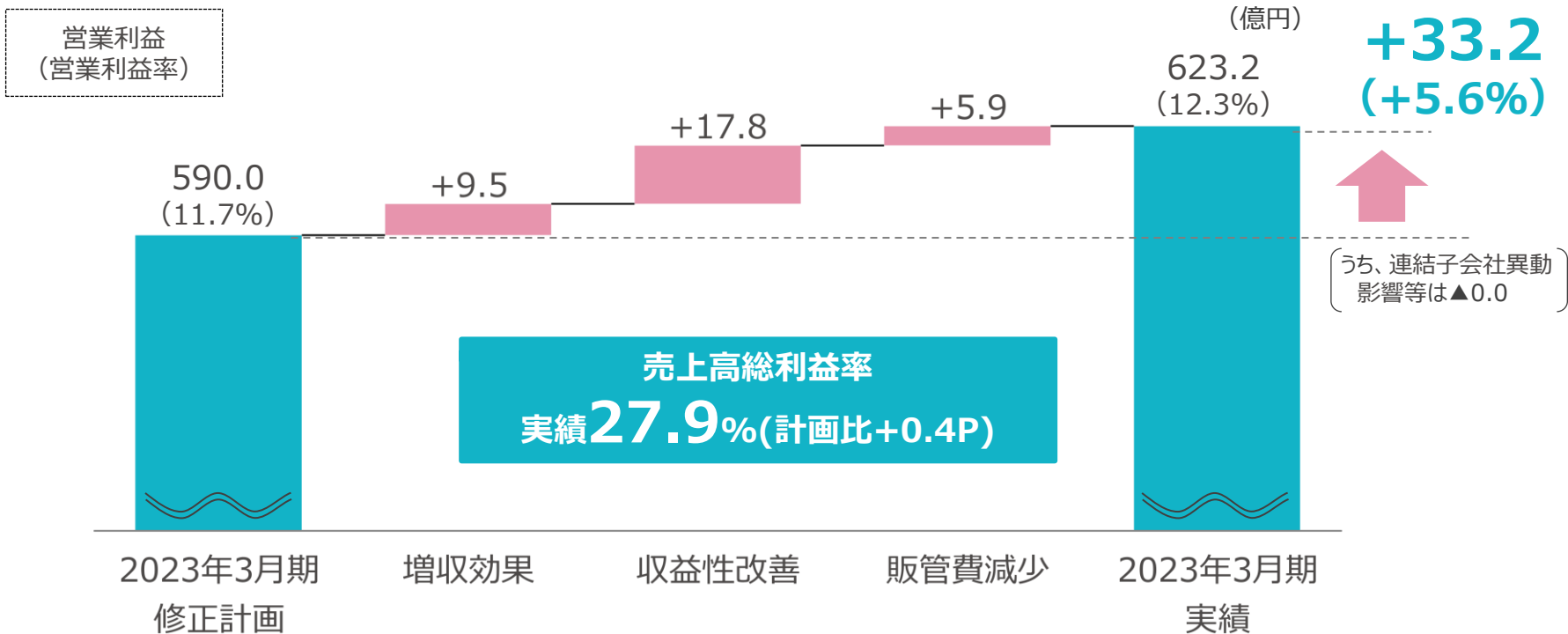
(売上原価：+28.3 販管費：+23.2)

働き方改革推進のためのオフィス改革コスト：前期比▲9.5

(売上原価：▲3.4 販管費▲6.1)

<販管費増減>

連結子会社異動影響等	+0.5
オフィス改革	▲6.1
先行投資（処遇改善含む）	+28.7
経費削減・本社機能高度化	▲2.0
その他（ブランド関連含む）	+31.7
計	+52.9



構造転換推進のための先行投資コスト：計画比▲5.4

(売上原価：▲1.7 販管費：▲3.6)

「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)：計画比+25.0

(売上原価：+15.1 販管費：+9.9)

働き方改革推進のためのオフィス改革コスト：計画比▲0.3

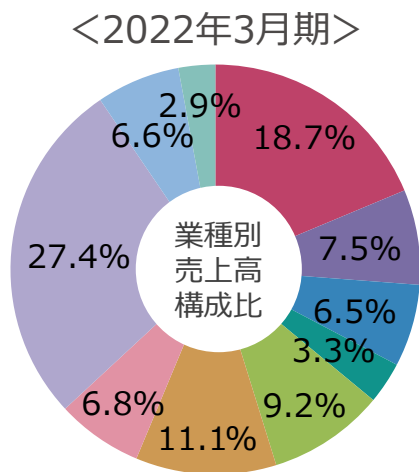
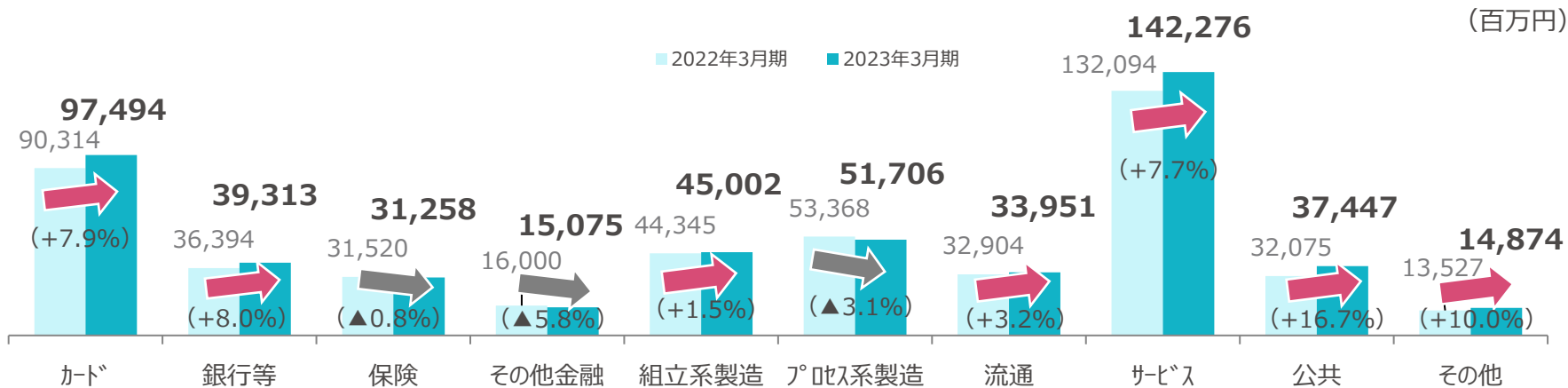
(売上原価：±0.0 販管費▲0.3)

<販管費増減>

連結子会社異動影響等	+0.1
オフィス改革	▲0.3
先行投資 (処遇改善含む)	+6.2
経費削減・本社機能高度化	+0.0
その他 (ブランド関連含む)	▲12.1
計	▲5.9

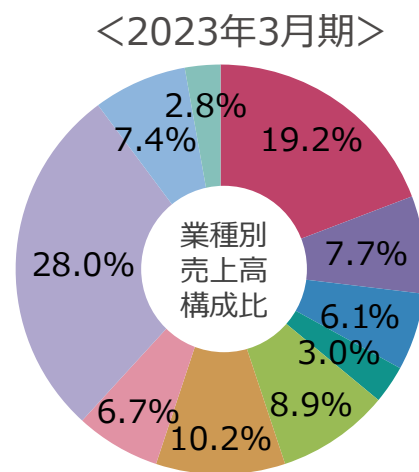
2023年3月期 顧客業種別売上高

・カード、サービス、公共が牽引。プロセス系製造は連結除外影響と反動減により減収。



金融分野：36.0% 産業分野：54.5%
公共分野：6.6% その他：2.9%

- カード
- 銀行等
- 保険
- その他金融
- 組立系製造
- プロセス系製造
- 流通
- サービス
- 公共
- その他



金融分野：36.0% 産業分野：53.8%
公共分野：7.4% その他：2.8%

2023年3月期 主要セグメント別損益状況（前期比）

(百万円)		2022年3月期 通期	2023年3月期 通期	前期比	
オフリング サービス	売上高	103,167	111,752	+8,585	(+8.3%)
	営業利益	4,692	6,426	+1,733	(+36.9%)
	営業利益率	4.5%	5.8%	+1.3P	—
BPM	売上高	42,951	43,255	+304	(+0.7%)
	営業利益	4,991	5,123	+131	(+2.6%)
	営業利益率	11.6%	11.8%	+0.2P	—
金融IT	売上高	91,651	101,184	+9,533	(+10.4%)
	営業利益	12,355	13,896	+1,541	(+12.5%)
	営業利益率	13.5%	13.7%	+0.2P	—
産業IT	売上高	108,751	113,632	+4,880	(+4.5%)
	営業利益	15,356	16,728	+1,372	(+8.9%)
	営業利益率	14.1%	14.7%	+0.6P	—
広域IT ソリューション	売上高	156,231	160,010	+3,779	(+2.4%)
	営業利益	16,492	19,343	+2,851	(+17.3%)
	営業利益率	10.6%	12.1%	+1.5P	—

オフリングサービス : 海外事業が売上高伸長に寄与。決済や基盤系のIT投資拡大の動きに加えて収益性改善により、増収増益。
 BPM : 既存のデータエントリー業務は苦戦も、デジタル化ニーズの高まりを背景として安定的に推移。
 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におけるIT投資拡大により増収増益。
 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 : ソリューション展開の進展に加え、採算性を重視した事業活動により上期までの連結除外影響を打ち返し、増収増益。

2023年3月期 主要セグメント別損益状況（計画比）

(百万円)		2023年3月期 計画	2023年3月期 実績	計画比	
オフリング サービス	売上高	109,000	111,752	+2,752	(+2.5%)
	営業利益	6,000	6,426	+426	(+7.1%)
	営業利益率	5.5%	5.8%	+0.3P	—
BPM	売上高	44,000	43,255	▲744	(▲1.7%)
	営業利益	5,300	5,123	▲176	(▲3.3%)
	営業利益率	12.0%	11.8%	▲0.2P	—
金融IT	売上高	98,500	101,184	+2,684	(+2.7%)
	営業利益	12,700	13,896	+1,196	(+9.4%)
	営業利益率	12.9%	13.7%	+0.8P	—
産業IT	売上高	111,900	113,632	+1,732	(+1.5%)
	営業利益	16,700	16,728	+28	(+0.2%)
	営業利益率	14.9%	14.7%	▲0.2P	—
広域IT ソリューション	売上高	158,800	160,010	+1,210	(+0.8%)
	営業利益	18,200	19,343	+1,143	(+6.3%)
	営業利益率	11.5%	12.1%	+0.6P	—

オフリングサービス : 海外事業が売上高伸長に寄与。決済や基盤系のIT投資拡大の動きに加えて収益性改善により、増収増益。
 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減益。
 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におけるIT投資拡大により増収増益。
 産業IT : 既存顧客を中心に拡大していたIT投資のピークアウト影響を案件積み上げにより打ち返し増収も、利益は横ばい。
 広域ITソリューション : ソリューション展開の進展に加え、採算性を重視した事業活動の加速等により増収増益。

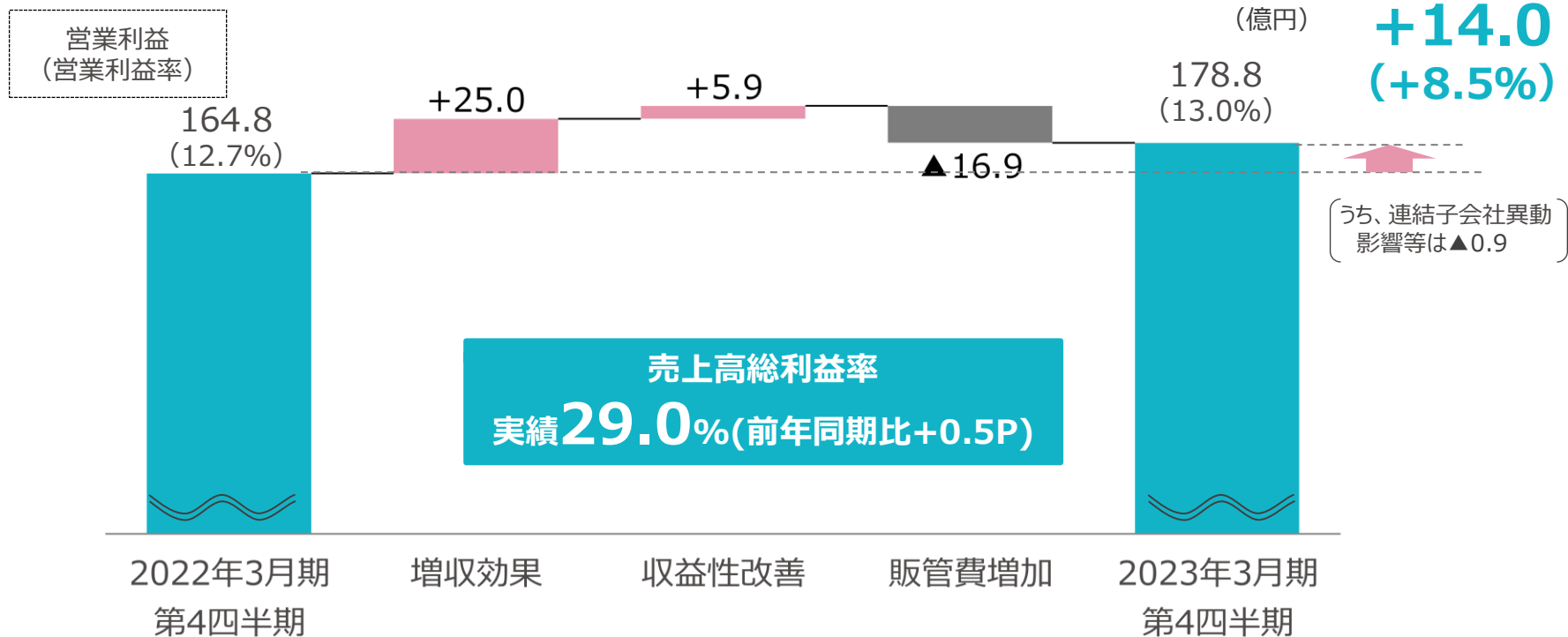
(百万円)	2022年3月期 通期	2023年3月期 通期	前期比	
オフリングサービス	91,586	99,132	+7,545	(+8.2%)
ソフトウェア開発	47,073	45,662	▲1,411	(▲3.0%)
運用・クラウドサービス	25,776	31,441	+5,665	(+22.0%)
製品・ソフトウェア販売	18,736	22,028	+3,292	(+17.6%)
BPM	40,611	40,958	+347	(+0.9%)
ソフトウェア開発	17,290	17,855	+564	(+3.3%)
運用・クラウドサービス	23,320	23,103	▲217	(▲0.9%)
製品・ソフトウェア販売	—	—	—	—
金融IT	90,011	99,432	+9,421	(+10.5%)
ソフトウェア開発	46,770	55,720	+8,949	(+19.1%)
運用・クラウドサービス	36,493	36,952	+459	(+1.3%)
製品・ソフトウェア販売	6,747	6,760	+13	(+0.2%)
産業IT	106,936	112,916	+5,980	(+5.6%)
ソフトウェア開発	70,135	75,294	+5,159	(+7.4%)
運用・クラウドサービス	23,504	24,078	+574	(+2.4%)
製品・ソフトウェア販売	13,296	13,543	+246	(+1.9%)
広域ITソリューション	150,685	153,531	+2,845	(+1.9%)
ソフトウェア開発	78,701	79,396	+694	(+0.9%)
運用・クラウドサービス	50,339	54,793	+4,453	(+8.8%)
製品・ソフトウェア販売	21,644	19,341	▲2,302	(▲10.6%)

(参考) 2023年3月期第4四半期 (1-3月)

業績ハイライト・主要セグメント別損益 (前年同期比)

(百万円)		2022年3月期 第4四半期	2023年3月期 第4四半期	前年同期比	
売上高		129,414	138,017	+8,603	(+6.6%)
営業利益		16,481	17,884	+1,402	(+8.5%)
営業利益率		12.7%	13.0%	+0.3P	—
親会社株主に帰属する四半期純利益		10,047	23,303	+13,256	(+131.9%)
四半期純利益率		7.8%	16.9%	+9.1P	—
主要セグメント別					
オフアリング サービス	売上高	28,249	30,236	+1,987	(+7.0%)
	営業利益	1,248	1,926	+678	(+54.3%)
	営業利益率	4.4%	6.4%	+2.0P	—
BPM	売上高	10,910	11,032	+121	(+1.1%)
	営業利益	1,436	1,478	+41	(+2.9%)
	営業利益率	13.2%	13.4%	+0.2P	—
金融IT	売上高	23,811	27,105	+3,293	(+13.8%)
	営業利益	3,223	3,988	+764	(+23.7%)
	営業利益率	13.5%	14.7%	+1.2P	—
産業IT	売上高	29,888	31,011	+1,122	(+3.8%)
	営業利益	4,836	4,604	▲232	(▲4.8%)
	営業利益率	16.2%	14.8%	▲1.4P	—
広域IT ソリューション	売上高	41,755	44,588	+2,832	(+6.8%)
	営業利益	5,425	5,773	+348	(+6.4%)
	営業利益率	13.0%	12.9%	▲0.1P	—

(参考) 2023年3月期第4四半期 (1-3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+6.4
(売上原価：+5.8 販管費：+0.6)
「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+28.1
(売上原価：+18.0 販管費：+10.1)

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▲0.6
(売上原価：▲0.8 販管費+0.2)

<販管費増減>

連結子会社異動影響等	+1.1
オフィス改革	+0.2
先行投資 (処遇改善含む)	+10.7
経費削減・本社機能高度化	▲0.7
その他 (ブランド関連含む)	+5.4
計	+16.9

(参考) 2023年3月期第4四半期 (1-3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4四半期	2023年3月期 第4四半期	前年同期比	
オファリングサービス	25,080	26,626	+1,545	(+6.2%)
ソフトウェア開発	12,452	11,607	▲844	(▲6.8%)
運用・クラウドサービス	6,951	8,708	+1,757	(+25.3%)
製品・ソフトウェア販売	5,677	6,309	+632	(+11.1%)
BPM	10,369	10,453	+84	(+0.8%)
ソフトウェア開発	4,616	4,773	+157	(+3.4%)
運用・クラウドサービス	5,753	5,680	▲73	(▲1.3%)
製品・ソフトウェア販売	—	—	—	—
金融IT	23,417	26,596	+3,179	(+13.6%)
ソフトウェア開発	12,636	15,882	+3,245	(+25.7%)
運用・クラウドサービス	9,455	9,238	▲217	(▲2.3%)
製品・ソフトウェア販売	1,324	1,475	+151	(+11.4%)
産業IT	29,406	30,848	+1,442	(+4.9%)
ソフトウェア開発	19,318	19,867	+548	(+2.8%)
運用・クラウドサービス	5,939	6,207	+268	(+4.5%)
製品・ソフトウェア販売	4,148	4,773	+624	(+15.1%)
広域ITソリューション	40,533	42,879	+2,345	(+5.8%)
ソフトウェア開発	20,945	21,779	+833	(+4.0%)
運用・クラウドサービス	12,916	14,063	+1,147	(+8.9%)
製品・ソフトウェア販売	6,671	7,035	+364	(+5.5%)

2023年3月期 受注状況（全体）

- ・受注高・受注残高とも前期比で力強く増加。金融IT、広域ITソリューションが牽引。
- ・BPMと産業ITの減少はソフトウェア開発の受注高の影響。

（百万円）	2022年3月期 通期	2023年3月期 通期	前期比	
当期受注高	495,291	523,956	+28,665	(+5.8%)
オファリングサービス	96,020	100,617	+4,596	(+4.8%)
BPM	41,900	39,904	▲1,995	(▲4.8%)
金融IT	90,665	108,841	+18,176	(+20.0%)
産業IT	114,269	113,115	▲1,154	(▲1.0%)
広域ITソリューション	152,435	161,477	+9,042	(+5.9%)
期末受注残高	161,453	180,373	+18,919	(+11.7%)
オファリングサービス	30,780	33,199	+2,419	(+7.9%)
BPM	8,503	7,449	▲1,054	(▲12.4%)
金融IT	39,390	48,799	+9,409	(+23.9%)
産業IT	37,865	38,064	+199	(+0.5%)
広域ITソリューション	44,914	52,861	+7,946	(+17.7%)

- ・複数の大型案件を中心に金融ITが全体を牽引。広域ITソリューションは幅広く需要を取り込む。
- ・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 通期	2023年3月期 通期	前期比	
当期受注高	271,350	282,739	+11,389	(+4.2%)
オフリングサービス	46,950	42,831	▲4,119	(▲8.8%)
BPM	18,579	16,800	▲1,778	(▲9.6%)
金融IT	48,576	65,666	+17,089	(+35.2%)
産業IT	76,999	73,849	▲3,150	(▲4.1%)
広域ITソリューション	80,243	83,591	+3,348	(+4.2%)
期末受注残高	94,016	103,282	+9,265	(+9.9%)
オフリングサービス	15,993	13,616	▲2,377	(▲14.9%)
BPM	8,503	7,449	▲1,054	(▲12.4%)
金融IT	21,878	31,824	+9,946	(+45.5%)
産業IT	24,139	22,694	▲1,444	(▲6.0%)
広域ITソリューション	23,502	27,697	+4,195	(+17.9%)

受注状況（全体）

(百万円)	2022年3月期 第4四半期	2023年3月期 第4四半期	前年同期比	
当期受注高	167,657	179,259	+11,601	(+6.9%)
オファリングサービス	34,968	36,393	+1,424	(+4.1%)
BPM	10,503	9,142	▲1,361	(▲13.0%)
金融IT	34,588	41,102	+6,513	(+18.8%)
産業IT	37,730	38,374	+643	(+1.7%)
広域ITソリューション	49,865	54,246	+4,380	(+8.8%)

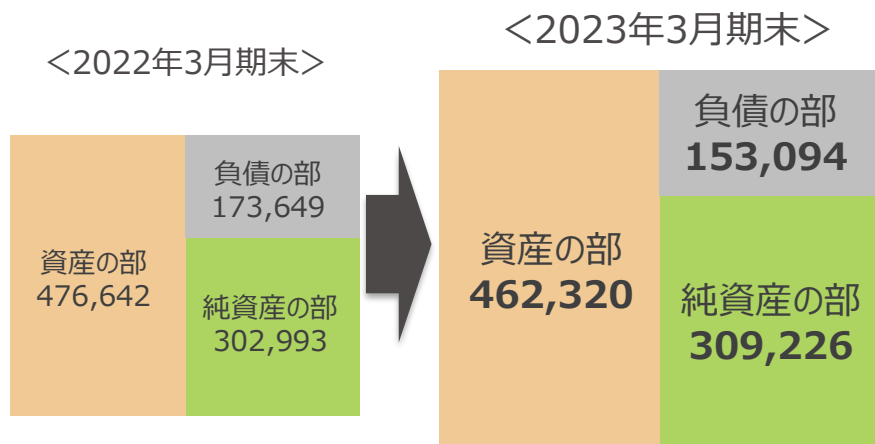
受注状況（ソフトウェア開発）

(百万円)	2022年3月期 第4四半期	2023年3月期 第4四半期	前年同期比	
当期受注高	83,008	85,522	+2,513	(+3.0%)
オファリングサービス	15,614	12,622	▲2,991	(▲19.2%)
BPM	4,749	3,461	▲1,287	(▲27.1%)
金融IT	16,010	22,567	+6,557	(+41.0%)
産業IT	21,998	21,516	▲482	(▲2.2%)
広域ITソリューション	24,635	25,353	+718	(+2.9%)

・資本構成適正化に向けて、政策保有株式の縮減や大規模な自己株式の取得を実施。

貸借対照表の状況

(百万円)



●資産の部：▲14,321百万円

- ・流動資産：+9,421百万円（現金・預金 ▲19,518百万円、受取手形、売掛金及び契約資産 +20,126百万円 等）
- ・固定資産：▲23,743百万円（投資有価証券 ▲24,024百万円 等）

●負債の部：▲20,555百万円

- ・流動負債：▲22,057百万円（短期借入金 ▲23,239百万円 等）
- ・固定負債：+1,502百万円（長期借入金 +1,839百万円 等）

●純資産の部：+6,233百万円

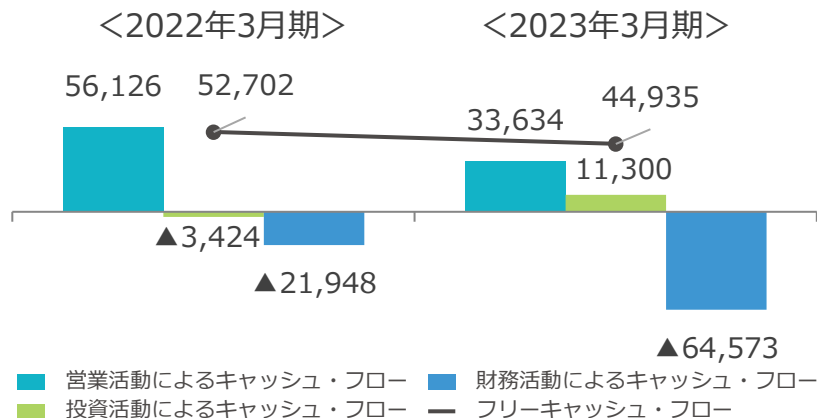
- ・株主資本：+15,019百万円（資本剰余金 ▲24,490百万円、利益剰余金 +44,006百万円 等）
- ・その他の包括利益累計額：▲11,105百万円（有価証券評価差額金 ▲13,090百万円 等）

●自己資本比率：64.2% (+2.7P)

●有利子負債：16,042百万円 (▲21,491百万円)

キャッシュ・フローの状況

(百万円)



●営業活動によるキャッシュ・フロー：▲22,492百万円

- ・税金等調整前当期純利益：+20,010百万円
- ・営業活動に係る債権債務増減：▲20,653百万円
- ・法人税等の支払：▲15,349百万円

●投資活動によるキャッシュ・フロー：+14,725百万円

- ・投資有価証券の売却：+16,558百万円

●財務活動によるキャッシュ・フロー：▲42,624百万円

- ・借入金・社債の純増減額：▲15,528百万円
- ・自己株式の取得：▲25,171百万円

2023年3月期 業績概要

2024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。人流増加とともにインバウンド回復期待。
- ✓ 金融×事業会社の取組みで多様なテーマが存在(地域創生・デジタル給与払い等)。
- ✓ 東南アジア経済はインフレ、金融引き締めを背景に成長減速懸念。
- ✓ 会計・経営管理領域の制度改定需要あり(インボイス制度、電子帳簿保存法等)。
- ✓ クラウド・セキュリティ市場は成長継続。

<これまで>



<これから>



BPM

- ✓ 人材不足・働き方改革の流れは変わらず、BPO市場は緩やかに成長の見通し。
- ✓ 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の一方、業務プロセスのデジタル化需要は堅調。



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。
- ✓ 決済市場成長に伴い、新興プレイヤーとの競争激化。



産業IT

- ✓ DX需要は継続し、産業IT全体としては堅調。
- ✓ 製造業では景況感の悪化の傾向やエネルギー系は燃料高騰等の影響あり。



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需要は堅調。
- ✓ 中堅企業についてもIT投資増加の傾向。



中期経営計画（2021-2023） 基本方針

2024年3月期グループ経営方針

サステナビリティ経営による社会提供価値・企業価値向上への長期戦略推進

事業を通じた社会課題解決を促進しつつ取組をバリューチェーンへ展開
企業価値向上に資する戦略機能強化と本社機能のDX化による効率化を両輪推進

DXによる顧客・ステークホルダーへの提供価値を向上

コンサルタント、ITアーキテクト等の拡充によるDX組織能力を継続強化することで
顧客への提供価値を向上

事業構造転換を促進する投資を継続推進

戦略ドメイン転換を一層促進するための投資を継続推進し、成果創出

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

海外事業戦略に基づく出資先との関係強化・共同事業展開、更なる市場深耕へ
グローバルパートナーシップ網の拡充

人材の先鋭化・多様化への先行投資強化と付加価値向上促進

人材投資（報酬・教育投資）を拡充し、中長期的な付加価値向上を促進及びその効果創出 マ
ネジメントを強化

ステークホルダーレイヤー

社会・社員との価値交換や持続的成長の善循環を生み出す

社会・社員との共創価値の善循環

ビジネスレイヤー

SI力を強みにグローバルDXパートナーへ進化

DX提供価値
の向上

次なる強みへ
投資拡大

グローバル経営
の深化と拡張

リソースレイヤー

構造転換を成し遂げる人材構成ヘシフト

人材の先鋭化・多様化

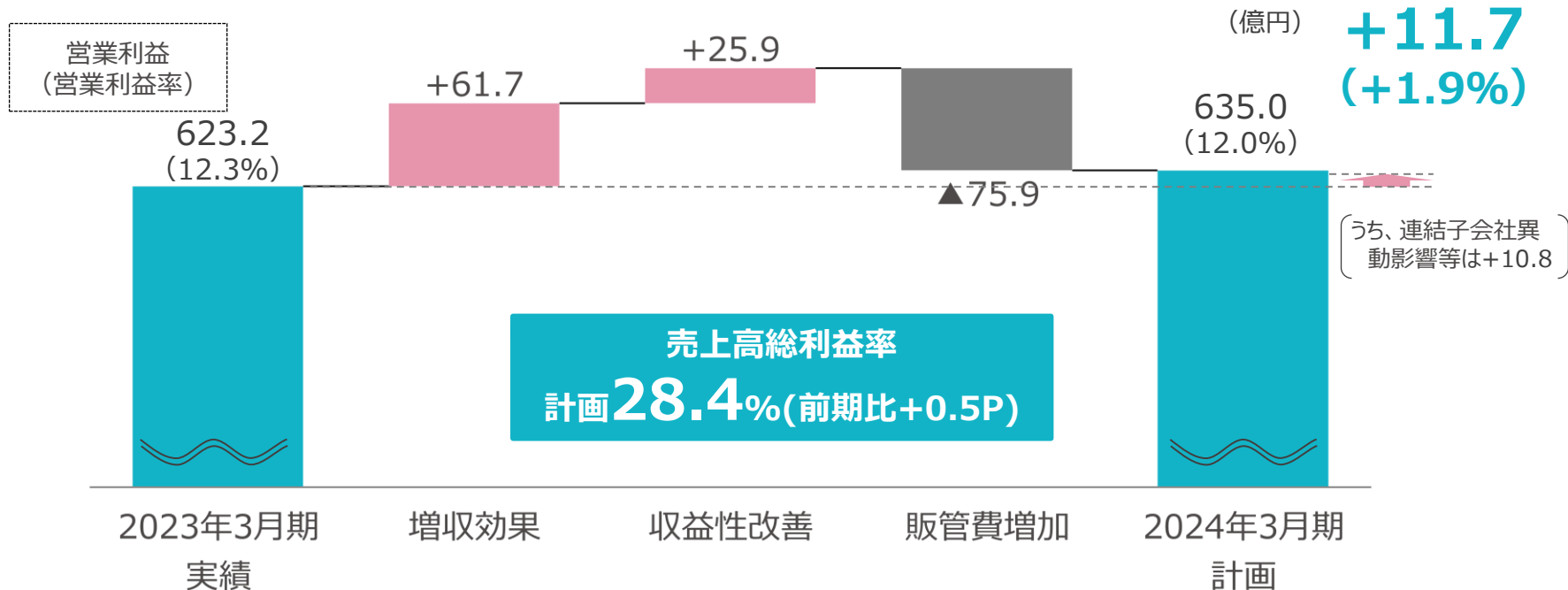
- ・前期に決定した連結子会社の異動影響も寄与し、積極的な人材投資などの先行投資によるコスト増を吸収して、増収増益の計画。
- ・当期純利益の減少は、前期の政策保有株式の縮減等による特別利益の反動減が主要因。

(百万円)	2023年3月期 実績	2024年3月期 計画	前期比	
売上高	508,400	530,000	+21,599	(+4.2%)
営業利益	62,328	63,500	+1,171	(+1.9%)
営業利益率	12.3%	12.0%	▲0.3P	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	55,461	42,000	▲13,461	(▲24.3%)
当期純利益率	10.9%	7.9%	▲3.0P	—
1株当たり当期純利益 (円)	227.11	174.19	▲52.92	(▲23.3%)
ROE *	18.8%	13.7%	▲5.1P	—

* 2024年3月期のROEは、試算値。

2024年3月期 営業利益要因別増減分析（予想）

- ・売上高総利益率のさらなる向上により、先行投資に伴うコスト増を吸収し、営業増益を見込む。
- ・新規に連結子会社化した日本ICSは、のれん償却影響を考慮すると利益への寄与は限定的。



構造転換推進のための先行投資コスト：前期比+14.7

(売上原価：+10.0 販管費：+4.7)

「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）：前期比+50.0

(売上原価：+32.0 販管費：+18.0)

<販管費増減>

連結子会社異動影響等	+23.6
先行投資（人材投資除く）	+4.7
先行投資（人材投資）	+18.0
その他	+29.4
計	+75.9

2024年3月期 主要セグメント別損益状況（予想）

(百万円)		2023年3月期 実績	2024年3月期 計画	前期比	
オフアリング サービス	売上高	111,752	122,800	+11,047	(+9.9%)
	営業利益	6,426	7,450	+1,023	(+15.9%)
	営業利益率	5.8%	6.1%	+0.3P	-
BPM	売上高	43,255	44,000	+744	(+1.7%)
	営業利益	5,123	5,150	+26	(+0.5%)
	営業利益率	11.8%	11.7%	▲0.1P	-
金融IT	売上高	101,184	105,500	+4,315	(+4.3%)
	営業利益	13,896	13,900	+3	(+0.0%)
	営業利益率	13.7%	13.2%	▲0.5P	-
産業IT	売上高	113,632	115,700	+2,067	(+1.8%)
	営業利益	16,728	16,800	+71	(+0.4%)
	営業利益率	14.7%	14.5%	▲0.2P	-
広域IT ソリューション	売上高	160,010	165,100	+5,089	(+3.2%)
	営業利益	19,343	19,900	+556	(+2.9%)
	営業利益率	12.1%	12.1%	▲0.0P	-

オファリングサービス : 連結子会社の異動影響等により増収増益。決済やその他幅広いサービスの拡大は主に売上に寄与。
 BPM : 付加価値向上によるBPO事業再拡大と、業務最適化支援等に注力も緩やかな増収増益。
 金融IT : 大型案件の着実な推進及び既存顧客を中心としたIT投資需要の取り込みにより、増収。利益は横ばい。
 産業IT : 根幹先顧客を中心としたIT投資需要の取り込みにより増収も、利益は横ばい。
 広域ITソリューション : 医療事業及び既存顧客のIT投資需要の取り込みおよびソリューションの進展により、増収増益。

2023年3月期 業績概要

2024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

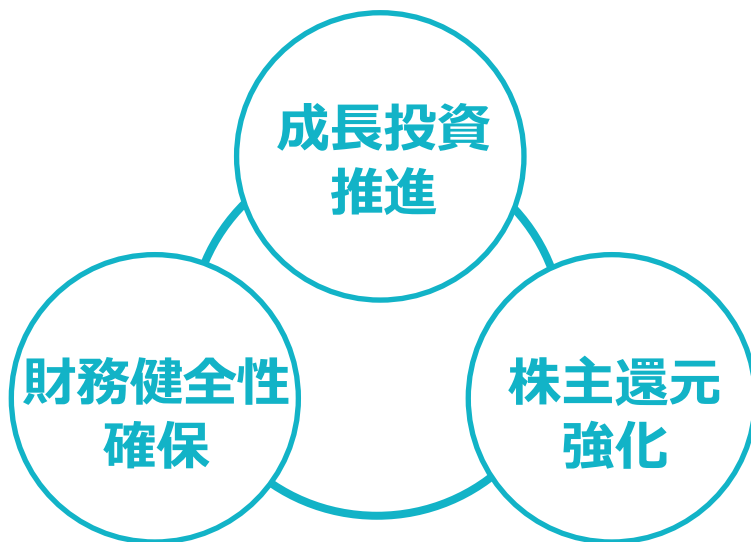
総還元性向*
45%

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

*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

成長投資の推進・財務健全性の確保・株主還元の強化のバランスのもと、資本構成の適正化を推進し、資本効率性の向上を目指す。



成長投資の推進

- 人材投資や先行投資、M&A等、成長投資を積極化。投資規律 ROIC8%を遵守し3年間で最大1,000億円の投資実行を想定。DX価値提供の向上や新技術の獲得推進により、戦略ドメイン比率60%・営業利益率11.6%を目指す。

財務健全性の確保

- 格付「A格」の維持を念頭に、月商2か月程度の現預金保有。

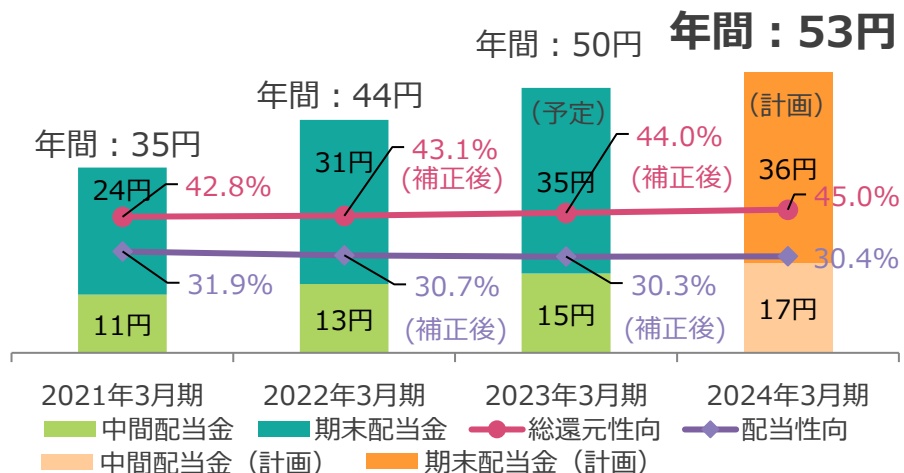
株主還元の強化

- 総還元性向の目安を45%として、1株当たり配当の継続的な充実化を目指す。
- 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。

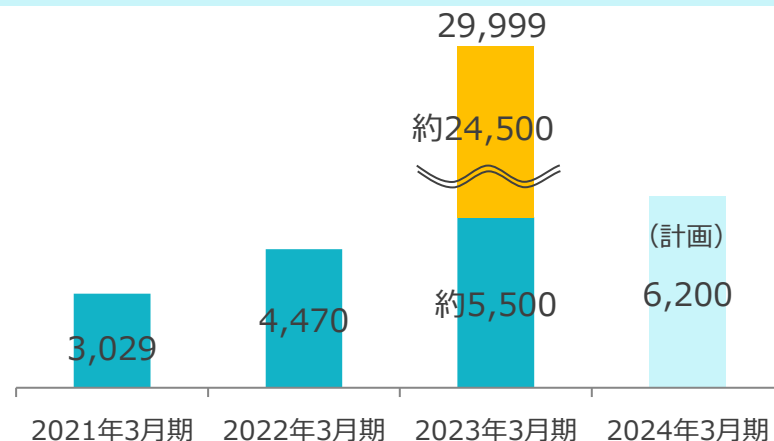
- ・2023年3月期は期末増配3円を実施。年間配当の増配は11期連続に。
- ・2024年3月期は株主還元の基本方針に沿って、年間53円の配当と自己株式の取得を計画。

	2023年3月期			2024年3月期
	(通常分)	(資本適正化分)	(合計)	
1株当たり年間配当金	50円 (前期比+6円) (計画比+3円)	—	50円	53円 (前期比+3円)
配当総額	121億円	—	121億円	127億円
配当性向(補正後*1)	22.0% (30.3%)	—	22.0%	30.4%
自己株式取得総額	約55億円	約245億円	約300億円	62.0億円 *2
総還元性向(補正後*1)	31.9% (44.0%)	—	76.0%	45.0%

1株当たり配当金等の推移



自己株式取得総額の推移 (百万円)



*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

*2：2023年5月9日発表の自己株式の取得内容による上限金額

2023年3月期 業績概要

2024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

- 「OUR PHILOSOPHY」軸での経営を通じて社会価値・経済価値を創造し、持続可能な社会への貢献と持続的な企業価値向上を実現する



グループ基本理念「OUR PHILOSOPHY」

「Mission」ムーバーとして、未来の景色に鮮やかな彩りを

コーポレートサステナビリティ基本方針

マテリアリティ（重要課題）

1. 多様な人材が生き生きと活躍する社会を



2. イノベーション・共創を通じ、社会に豊かさを



3. 高品質なサービスを通じ、社会に安全を



4. コーポレートガバナンスを高め、社会から信頼を



事業活動を通じた社会課題の解決

（貢献可能と特定した社会課題）

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

ステークホルダーとの
価値交換性向上

社会要請に対応した経営高度化

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

持続可能な社会への貢献

持続的な企業価値向上

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

社会を
変革する
構想力

次なる強みへ
投資拡大

構想を
実現する
実行力

グローバル
経営の
深化と拡張

グローバル
への
展開力

人材の先鋭化・多様化

多様な社員が**プロフェッショナル**として活躍

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

*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

・グループ一体経営の加速により、進捗は良好。主要な経営指標において中期経営計画の最終年度である2024年3月期の目標を1年前倒しで達成。

売上高

5,000億円 / **5,084**億円

2024年3月期 (中計策定時)

2023年3月期 実績

EPS成長 CAGR

10%超 / **43.4%**

2024年3月期 (中計策定時)

2023年3月期 実績

営業利益

580億円 / **623**億円

2024年3月期 (中計策定時)

2023年3月期 実績

戦略ドメイン比率

60% / **56%**

2024年3月期 (中計策定時)

2023年3月期 実績

営業利益率

11.6% / **12.3%**

2024年3月期 (中計策定時)

2023年3月期 実績

社会課題解決型サービス事業売上

500億円 / **486**億円

2024年3月期 (中計策定時)

2023年3月期 実績

2023年3月期グループ経営方針

2023年3月期の振り返り

- 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"> ➢ サステナビリティ経営・ステークホルダーエンゲージメントで外部機関から高評価(MSCIジャパンESGセレクトリーダーズ指数/FTSE 等) ➢ カーボンニュートラル宣言等、環境に対する取組強化 ➢ 長期視点で社会提供価値・企業価値向上に資する取組へサステナビリティ経営を高度化
○	<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、売上高総利益率は27.9%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 計画54% / 実績56%) ➢ コンサルタントを拡充し、データ分析・デザイン機能を強化
△	<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 ➢ インド大手の経営コンサルティングファームVector Consulting Groupとの資本・業務提携により、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(2023年4月施行) ➢ 人材に対する先行投資(報酬向上)の一層の強化 ➢ 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

中期経営計画（2021-2023） 基本方針

ステークホルダーレイヤー
社会・社員との価値交換や持続的成長の善循環を生み出す

社会・社員との共創価値の善循環

ビジネスレイヤー

SI力を強みにグローバルDXパートナーへ進化

DX提供価値
の向上

次なる強みへ
投資拡大

グローバル経営
の深化と拡張

リソースレイヤー

構造転換を成し遂げる人材構成ヘシフト

人材の先鋭化・多様化

2024年3月期グループ経営方針

サステナビリティ経営による社会提供価値・企業価値向上への長期戦略推進

事業を通じた社会課題解決を促進しつつ取組をバリューチェーンへ展開
企業価値向上に資する戦略機能強化と本社機能のDX化による効率化を両輪推進

DXによる顧客・ステークホルダーへの提供価値を向上

コンサルタント、ITアーキテクト等の拡充によるDX組織能力を継続強化することで
顧客への提供価値を向上

事業構造転換を促進する投資を継続推進

戦略ドメイン転換を一層促進するための投資を継続推進し、成果創出

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

海外事業戦略に基づく出資先との関係強化・共同事業展開、更なる市場深耕へ
グローバルパートナーシップ網の拡充

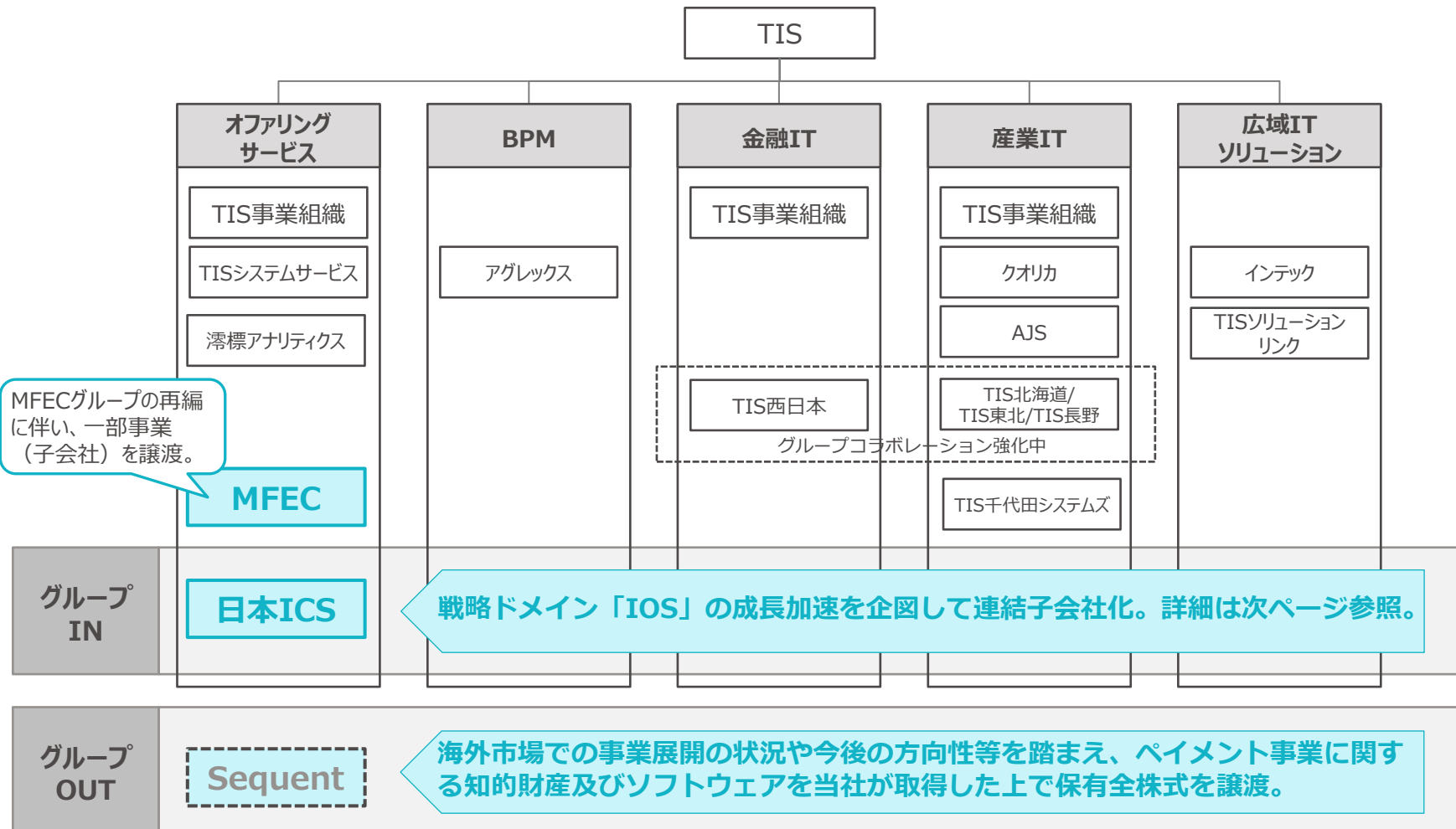
人材の先鋭化・多様化への先行投資強化と付加価値向上促進

人材投資（報酬・教育投資）を拡充し、中長期的な付加価値向上を促進及びその効果創出 マネジメントを強化

中期経営計画への取り組み（トピックス）

事業ポートフォリオの見直し①

・構造転換及び成長戦略推進に向けて、2023年3月期は「オフリングサービス」における事業ポートフォリオの見直しに注力。



中期経営計画への取り組み（トピックス）

事業ポートフォリオの見直し②

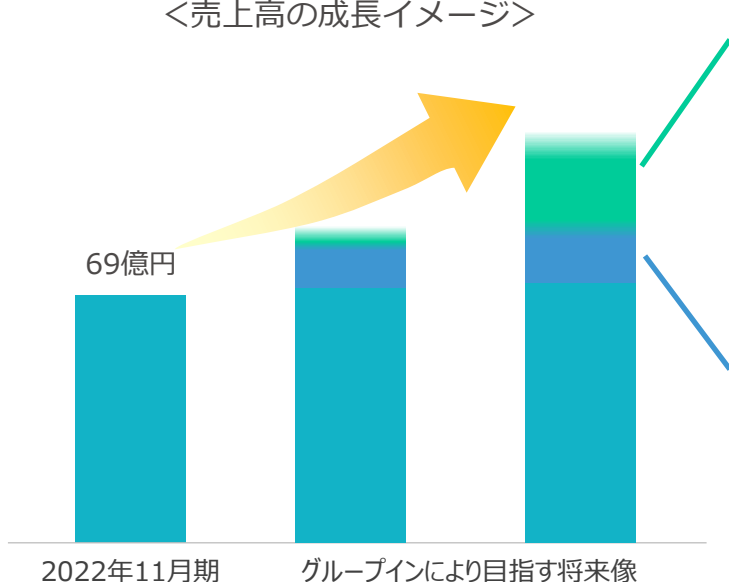
・戦略ドメインであるIOSの強化を目的として、2023年4月に日本ICS株式会社を連結子会社化。

会社名	日本ICS株式会社	投資額	225億円
事業内容	・税理士事務所向け会計/税務パッケージ提供 ・IT導入支援 ・顧問先企業向け会計/給与等パッケージ提供	のれん等*	のれん 約90億円 顧客関連資産等 約220億円 繰延税金負債 約65億円
業績	売上高69億円、営業利益20億円 (2022年11月期)	償却方針	顧客関連資産等 20年 / のれん 15年
従業員数	370名 (2023年4月1日時点)	みなし取得日	2023年6月30日

*取得原価の配分等は未確定のため、今後変動する可能性があります

TISの金融機関向けビジネスと日本ICSの税理士向けビジネスを組み合わせ、顧客基盤の拡大や新たなビジネススキームの実現を目指す。

＜売上高の成長イメージ＞



シナジー：新たな付加価値の創造

日本ICS×TISだからこそ共創できる日本ICSのドラスティックな成長への取り組み

■金融機関の高度化

当社の顧客層である金融機関と連携した取引先向けのIT化・DX推進を実現する中堅・中小企業向けソリューションの提供

■両社の取組みを新たな企業に展開

全国1万を超える税理士事務所、40万を超える顧問先、100を超える金融機関を繋ぐビジネスマッチングコミュニティの形成と地域を超えたビジネス機会の創出

バリューアップ：既存の事業成長の維持・加速

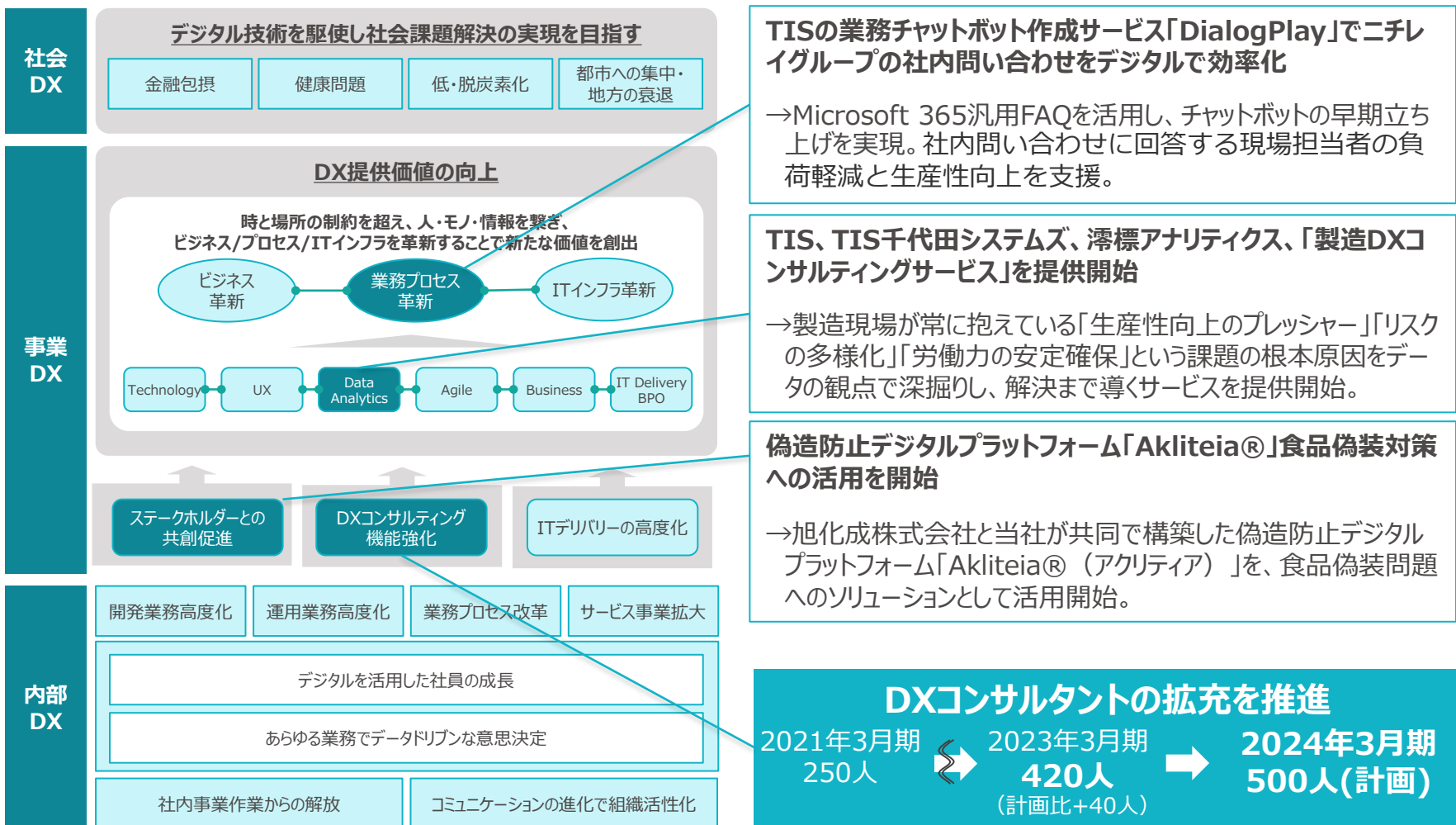
市場動向を踏まえた日本ICSの成長を維持・加速させる取り組み

■土業の高度化

日本ICSの顧客層である中堅・中小企業や税理士事務所に向けた会計/税務パッケージおよび関連サービスの機能強化や新技術適用による、税理士業務の効率化や確実性向上の実現

DX事業戦略

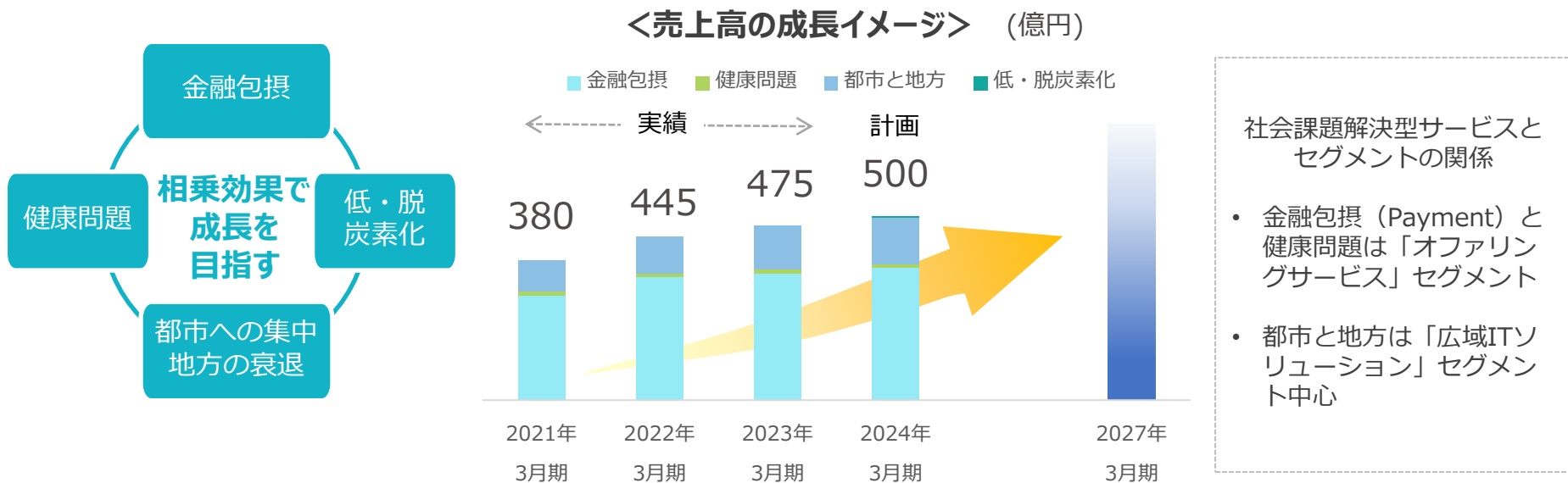
- ・「社会DX」「事業DX」「内部DX」が生み出す価値の好循環により、DX事業の成長を目指す。
- ・ビジネス創出力強化に向けて、フロントライン強化の要となるDXコンサルタントの増員を継続推進。



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500億円の計画に沿って着実に進捗。



主なオフリングサービス事業の取り組み

Payment

- クレジットSaaSは予定通りローンチ済み
- TIS、「au PAY」、給与デジタルマネー払い対応のシステムを導入
- 地域課題解決型デジタル地域通貨サービス「会津コイン」を開始

社会課題解決型サービス事業*

- 石川県羽咋市のスマートシティデータ連携基盤を構築し、行政の効率化を支援
- web3を活用し地域の森林資源の活用で経済循環と環境保全を両立するエコシステムの構築を目指すプログラム「WOOD DREAM DECK」を始動

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、着実に事業は伸長。また、新たなサービス創出の為の投資も積極的に推進し、先を見据えた取組みを拡大。
⇒「PAYCIERGE」全体での目標の達成に向けて売上進捗は良好もリカー型への転換に課題。

■ 2023年3月期トピックス

コア領域（クレジットSaaS、デビットSaaS、プリペイドSaaS）

- ・クレジットSaaS … 期中に予定通りサービスローンチ後、安定的に稼働中
セカンドユーザー以降の営業活動については継続して推進中
- ・デビットSaaS … 各行において、順調にトランザクション拡大
- ・プリペイドSaaS … 大手カード会社との新たなプリペイド活用プログラムを推進、
活用の幅を拡げて、「Embedded Finance」事業の準備を加速

フロント領域

- ・日本ハムファイターズ向けに「FビレッジPay」を提供、2023年3月にローンチ
- ・美和ロックとの提携による「ホテル向けルームキー配信サービス」を展開中

Beyond Payment

- ・札幌市のデジタル田園都市事業採択を支援、取組みを加速
- ・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「会津コイン」を提供開始
- ・auペイメントが「給与デジタルマネー払いゲートウェイサービス」の導入を決定

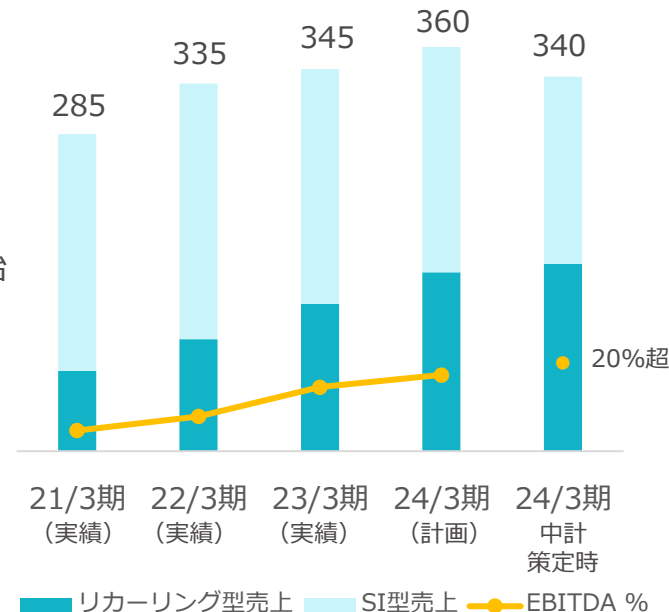
■ 2024年3月期の重点テーマ

- 「Embedded Finance」事業立上げ、ユーザーの獲得
- プリペイドSaaSを活用した新たな「プログラム」の立上げ
- BtoB決済に向けた取組みの立上げ



便利ひろがる新しい社会、その先へ

サービス型事業における
決済関連事業規模（億円）

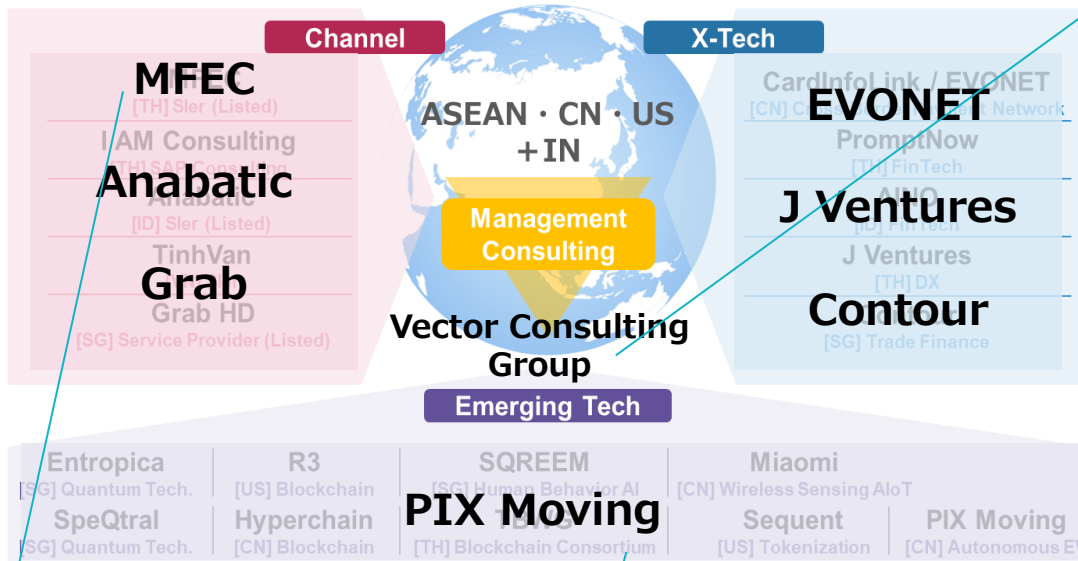


中期経営計画への取り組み（トピックス）

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“経営コンサルティング軸”を新設。
- ・FY2026、海外連結売上高1,000億円をターゲットに、更なるグローバル事業の進展に注力。

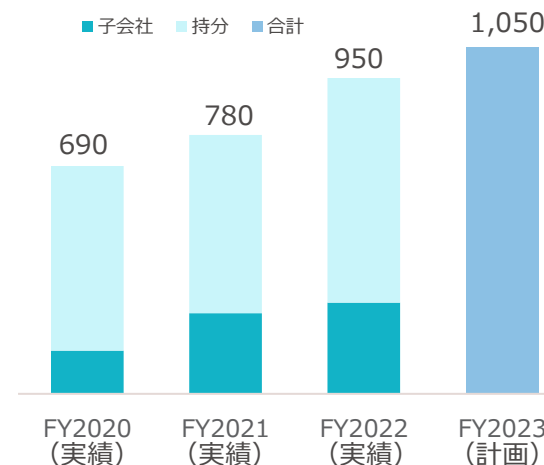
■ 2023年3月期の主な取り組み



上流からのバリューチェーン強化のため、インド現地大手の経営コンサルティングファーム Vector Consulting Groupと資本・業務提携。

グローバル事業規模

(単位：億円)



グローバル事業規模：
子会社（連結子会社・非連結子会社）+ 持分法適用会社

事業構造転換のためのグループ再編に伴い、一部事業（子会社）を譲渡。業績貢献の高い領域への再投資に注力。

中国の自動運転EVスタートアップ企業 PIX Movingと資本・業務提携。

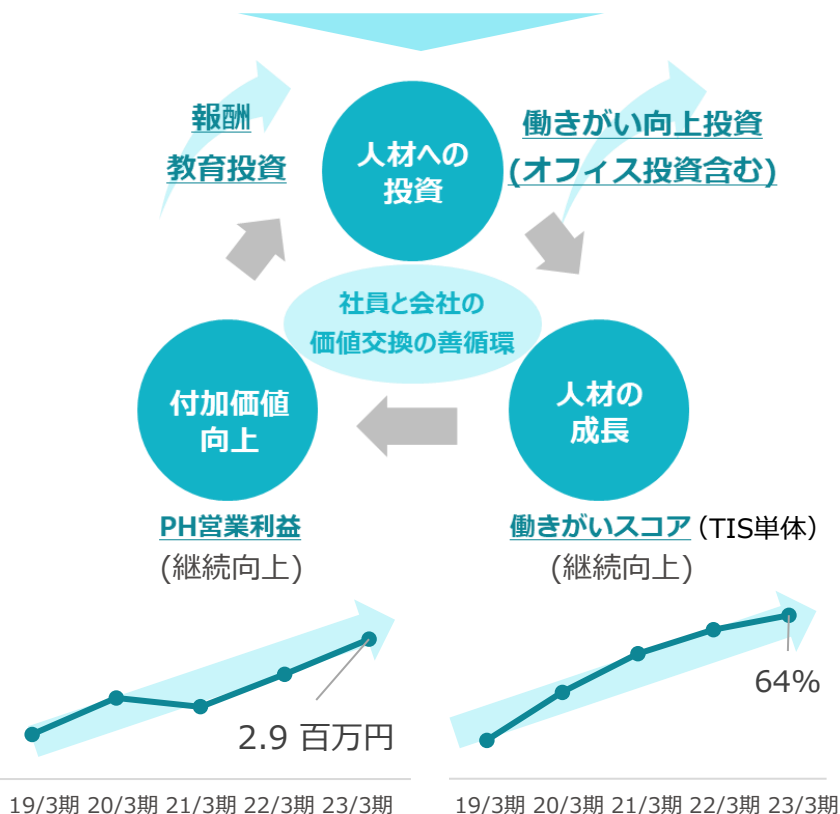
■ 2024年3月期の重点テーマ

- コンサルティング領域への事業拡大による、付加価値や収益の拡大および既存事業の変革
- 投資機能の多角化・現地化による、有力なChannel・Technologyやサービスの更なる拡充
- 米中に次ぐTechnology世界3位のインド市場深耕へチャレンジ

人材戦略

- ・最重要の経営資本である人材への積極的な先行投資を強力に推進。
- ・提供価値向上に向けて、社員が自発的に能力を高めて事業に貢献するインセンティブを強化。

■ 人材戦略の全体像



■ 2023年3月期の取り組み

人材の先鋭化・高度化

事業戦略と連動したグループ人材ポートフォリオ実現に向け、HRBPと現場トップが連携し、事業ニーズに即応する施策を推進

持続可能なエンゲージメント

グループ基本理念を体現する人材の登用、成果と報酬の連動性を高める人事制度の見直し・報酬アップを推進

人事DX

人的資本経営の実効性向上のため、グループ人材情報の収集・分析基盤構築により、HRデータを可視化、事業の意思決定を支援

Diversity & Inclusion

多様な社員が目標達成にむけ、個々の強みを発揮できるよう、現場の状況に応じた組織開発と職場環境改善を推進

■ 2024年3月期の重点テーマ

- 構造転換を牽引する先鋭人材拡充施策の推進 (DXコンサルタント・ITアーキテクト等)
- 人材価値向上を促進するエンゲージメント強化

中期経営計画への取り組み（トピックス）

経営高度化・効率化（ESGの取り組み）①

- ・長期的な企業価値向上の源泉である無形価値創造へ向けたの取り組みを強化。
- ・サステナビリティ経営の高度化により、持続的な企業価値向上と持続可能な社会への貢献の両立を目指す。

■ 2023年3月期の取り組み

Environment

脱炭素社会と循環型社会への寄与

- カーボンニュートラル宣言（2022年12月1日）
- GHG排出量管理の範囲拡大（海外グループに着手）
- 生物多様性対応に向けた検討に着手

Governance

社会からの信頼を高めるガバナンスを継続的 pursuit

- ステークホルダーとの建設的な対話力やコーポレートガバナンスの更なる向上のため専任室をそれぞれ設立
- コーポレートサステナビリティ委員会の取締役会の関与の強化
- 政策保有株式縮減の取り組み

Social

ステークホルダーエンゲージメントの持続的向上

- 基本給の最大17%アップを含む報酬・評価・等級制度等を全面刷新した新人事制度を2023年4月より導入（TIS）
- 多様なステークホルダーとの協業・共創を重視の姿勢を明確にすべく、マルチステークホルダー方針を策定・公表

中期経営計画KPIの進捗状況

ステークホルダー満足度	21/3期実績	22/3期実績	23/3期実績	24/3期計画*
働きがい満足度	51%	56%	58%	62%
顧客・サービス満足度	53%	60%	59%	60%
ビジネスパートナー満足度	-	69%	74%	81%

*中期経営計画策定時における計画

■ 2024年3月期の重点テーマ

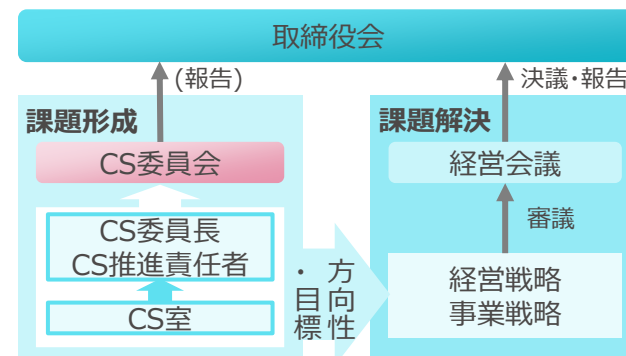
- 長期視点での無形価値創造へ向けた取り組みを強化
- 継続的なESG施策の高度化

中期経営計画への取り組み（トピックス）

経営高度化・効率化（ESGの取り組み）②

■コーポレートサステナビリティ委員会（CS委員会）の高度化

- ✓ さらなるサステナビリティ経営の強化・高度化のため、コーポレートサステナビリティ委員会を社外取締役を含む全取締役を中心に構成し、取締役会の配下に設置。
- ✓ サステナビリティに関する課題の議論を通じて対応の方向性と目標を示すことを目的とする場と位置づけ。



■カーボンニュートラル宣言

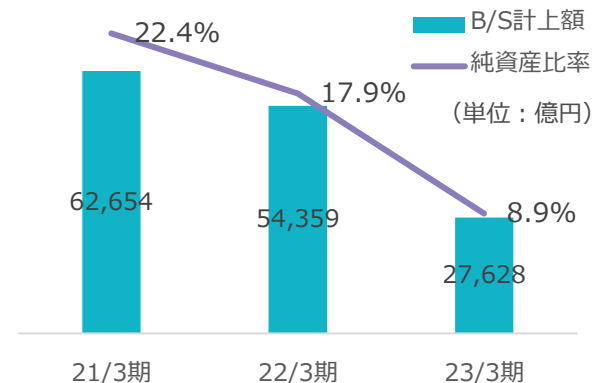
～2040年度までにScope1、2におけるカーボンニュートラルを実現～

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

上記目標は、国連気候変動枠組条約のパリ協定の1.5℃目標に整合した数値として、SBT1.5℃認定を申請しています。

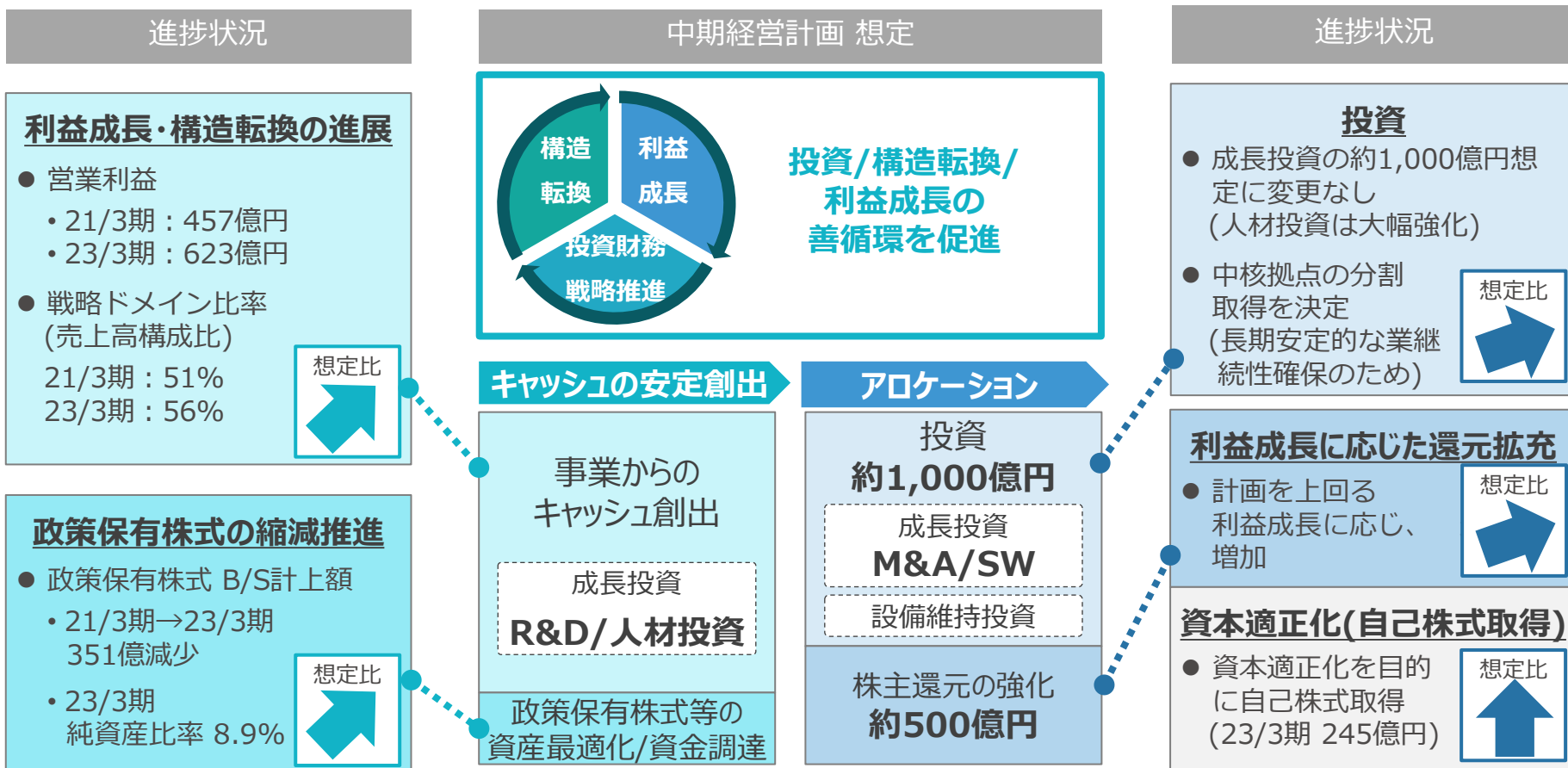
■政策保有株式の縮減

- ✓ 2022年3月末に543億円計上していた政策保有株式を、当期末には276億円まで縮減。目標であった「貸借対照表計上額の連結純資産に対する比率 10%水準」の早期実現を達成。



財務投資戦略①：キャッシュアロケーションの状況

・当初想定よりもキャッシュ創出力が強まり、投資・株主還元強化に加え、資本構成適正化や財務健全性に向けた財務施策を積極的に実行。



投資・構造転換・利益成長の善循環の促進に加え、資本適正化に向けた財務施策推進で資本効率向上

中期経営計画への取り組み（トピックス）

財務投資戦略②

- ・内部強化目的の先行投資は計画に沿って積極的に実施。
- ・約1,000億円の投資想定は変わらないが、状況等に応じて配分の見直しを柔軟に検討。

(億円)		中期経営計画 計画 (中計期間累計)	実績 (2022年3月期 ~2023年3月期)	計画 (2024年3月期)	最新計画 (中計期間累計)
内部強化	新サービス創出のための ソフトウェア投資	100	108	62	171
	構造転換を促進するための 人財投資	80	43	26	69
	先端技術獲得のための 研究開発投資	120	58	33	91
	人材投資（先行投資分）	—	—	50	50
小計	300	211	171	382	
			+		
	M&A（出資）	700	64	225 ^{*1}	289 ^{*2}
合計		1,000	275	396	671

*1 実行済の日本ICS分のみ。その他は未定だが優良案件があれば積極的に検討する方針。

*2 優良案件があれば積極的に検討する方針。

・現在賃借中のシステム運用業務及び自社ブランドのクラウドサービス提供の中核拠点を所有に切り替え、長期安定的な事業継続性を確保。

<本件決定にあたってのポイント>

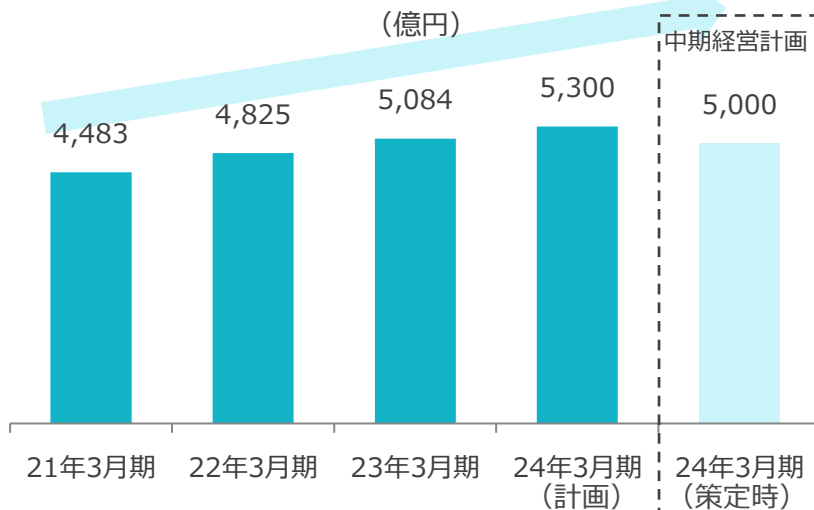
- 1) データセンター等の大規模な事業用施設は希少性が高く、長期安定的な事業継続性を確保する観点からは所有が望ましい。
- 2) 事業環境の変化や施設の老朽化等を踏まえ、旧型施設を閉鎖して新型施設への集約を順次推進中。
- 3) 本件施設はシステム運用業務及び自社ブランドのクラウドサービス提供の中核拠点であり、長期的にも重要性が極めて高い。
- 4) 賃借から所有に切り替えることにより、費用削減効果（最終取得完了後は▲約17億円/年）を見込む。
- 5) 現在の当社財政状態は大規模な投資の実行が可能な状態にある。

**所有の効果を楽しみ、長期安定的な事業継続性を確保する機会を得たことから、
本件施設に係る不動産信託受益権の分割取得を決定。**

項目	内容
物件概要	御殿山SHビル（東京都品川区、〔土地〕敷地面積 6,858.68 m ² 、〔建物〕延床面積 19,812.85 m ² ）
取得先	積水ハウス・リート投資法人
取得価額	720億円（不動産信託受益権 700億円/取得持分100%、仲介手数料 約20億円）
取得方法	2023年10月31日を第1回とし、以降半年毎に計10回に分割して各70億円を支払うことで段階的に準共有持分を取得。最終の取得時期は 2028年4月30日の予定。
取得資金	手元資金および金融機関からの借入金を予定

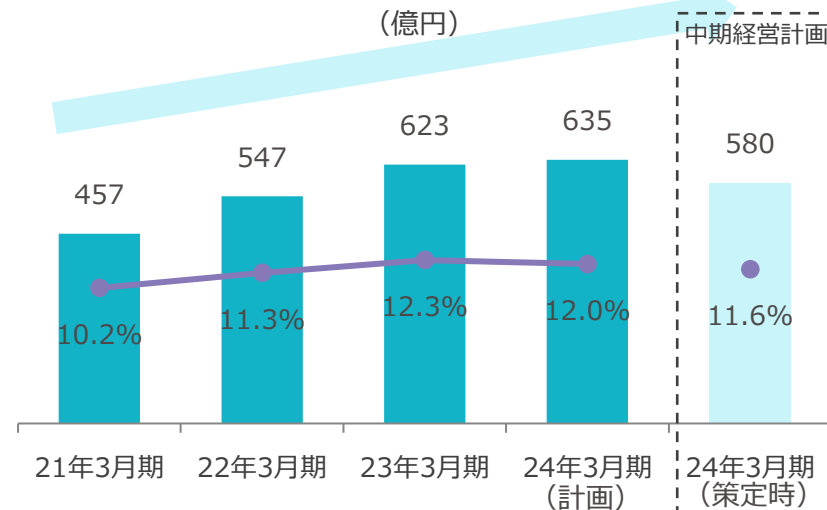
売上高

(億円)



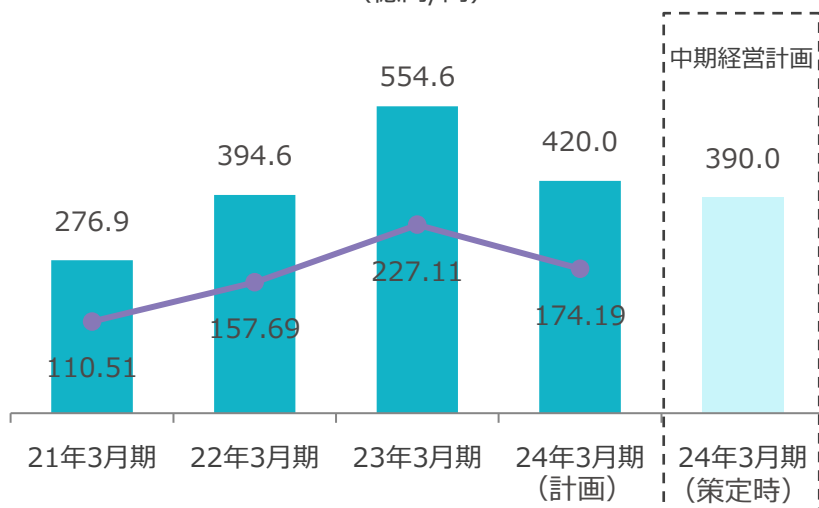
営業利益/営業利益率

(億円)

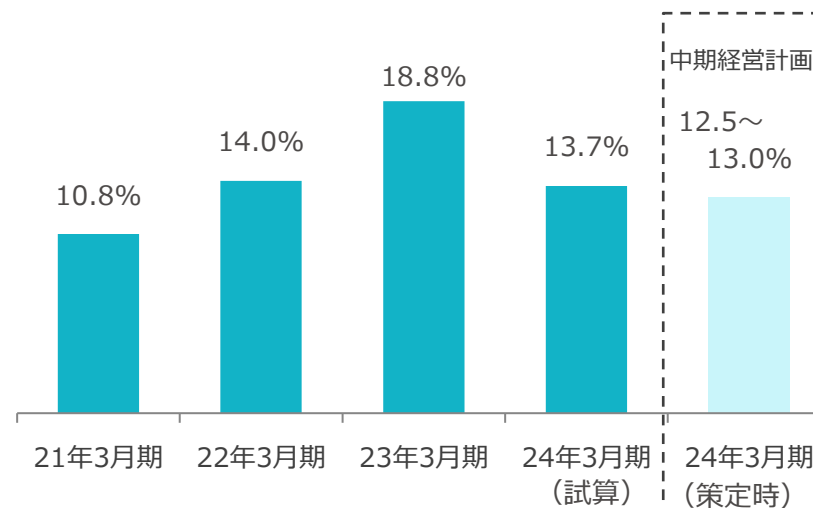


親会社株主に帰属する当期純利益/EPS

(億円/円)



ROE



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。

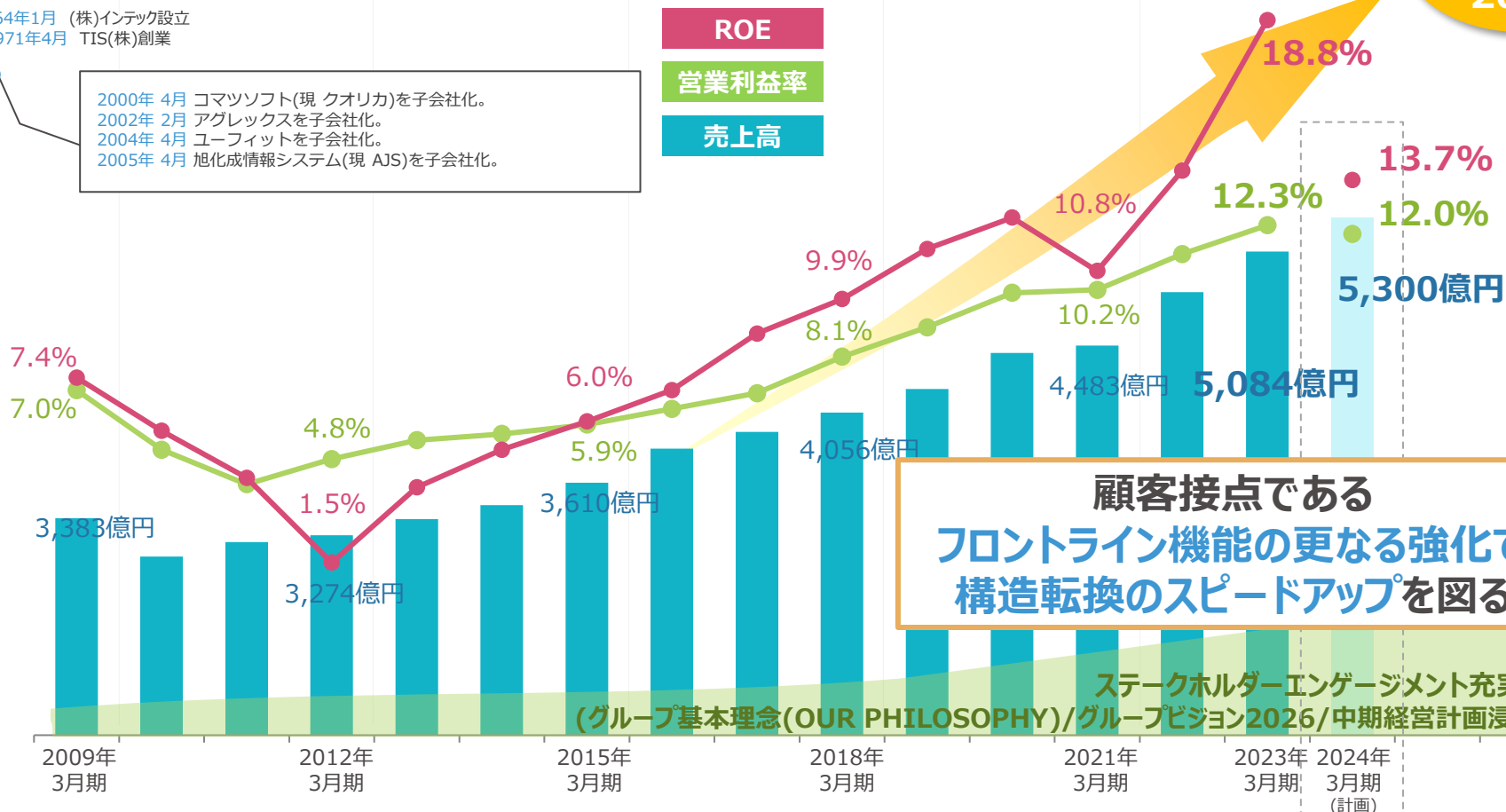
2016年 7月
事業持株会社体制へ移行
TISインテックグループへ

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 AIS)を子会社化。



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)



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

事業活動を通じた社会課題の解決

ステークホルダーとの
価値交換性向上

社会要請に対応した経営高度化

積極投資 (M&A/ソフトウェア/R&D/人材)

ステークホルダー共創の促進

構造転換の促進

環境対策 (カーボンニュートラル宣言等)

ステークホルダーエンゲージメント

ガバナンス高度化 (政策保有株式の縮減含む)

持続的な社会への価値提供力と企業成長力の拡充

ESG高度化・外部機関からも評価獲得

事業利益/収益性

投資と収益性向上
の両立

623億円

12.3%



■ 営業利益 — 営業利益率

市場評価

積極的な開示
建設的対話

8,531億円

2.8倍



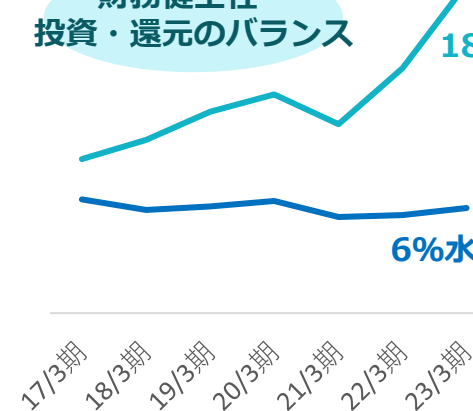
■ 時価総額 — PBR

資本効率性

財務健全性・
投資・還元のバランス

18.8%

6%水準



■ ROE — 株主資本コスト

2023年3月期 業績概要

2024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)		2023年3月期 上期	2024年3月期 上期	前年同期比	
売上高		245,305	261,000	+15,694	(+6.4%)
営業利益		27,709	29,500	+1,790	(+6.5%)
営業利益率		11.3%	11.3%	+0.0P	—
親会社株主に帰属する四半期純利益		18,834	19,500	+665	(+3.5%)
四半期純利益率		7.7%	7.5%	▲0.2P	—
主要セグメント別					
オフアリング サービス	売上高	53,887	58,400	+4,512	(+8.4%)
	営業利益	2,494	2,800	+305	(+12.2%)
	営業利益率	4.6%	4.8%	+0.2P	—
BPM	売上高	21,490	21,800	+309	(+1.4%)
	営業利益	2,405	2,400	▲5	(▲0.2%)
	営業利益率	11.2%	11.0%	▲0.2P	—
金融IT	売上高	48,718	54,200	+5,481	(+11.3%)
	営業利益	6,311	7,500	+1,188	(+18.8%)
	営業利益率	13.0%	13.8%	+0.8P	—
産業IT	売上高	55,219	56,100	+880	(+1.6%)
	営業利益	7,763	7,700	▲63	(▲0.8%)
	営業利益率	14.1%	13.7%	▲0.4P	—
広域ITソリューション	売上高	76,304	81,600	+5,295	(+6.9%)
	営業利益	8,352	9,000	+647	(+7.7%)
	営業利益率	10.9%	11.0%	+0.1P	—

2024年3月期下期

業績ハイライト・主要セグメント別損益（予想）

(百万円)		2023年3月期 下期	2024年3月期 下期	前年同期比	
売上高		263,095	269,000	+5,904	(+2.2%)
営業利益		34,618	34,000	▲618	(▲1.8%)
営業利益率		13.2%	12.6%	▲0.6P	—
親会社株主に帰属する四半期純利益		36,627	22,500	▲14,127	(▲38.6%)
四半期純利益率		13.9%	8.4%	▲5.5P	—
主要セグメント別					
オフアリング サービス	売上高	57,865	64,400	+6,534	(+11.3%)
	営業利益	3,931	4,650	+718	(+18.3%)
	営業利益率	6.8%	7.2%	+0.4P	—
BPM	売上高	21,765	22,200	+434	(+2.0%)
	営業利益	2,717	2,750	+32	(+1.2%)
	営業利益率	12.5%	12.4%	▲0.1P	—
金融IT	売上高	52,466	51,300	▲1,166	(▲2.2%)
	営業利益	7,585	6,400	▲1,185	(▲15.6%)
	営業利益率	14.5%	12.5%	▲2.0P	—
産業IT	売上高	58,412	59,600	+1,187	(+2.0%)
	営業利益	8,965	9,100	+134	(+1.5%)
	営業利益率	15.3%	15.3%	▲0.0P	—
広域ITソリューション	売上高	83,706	83,500	▲206	(▲0.2%)
	営業利益	10,990	10,900	▲90	(▲0.8%)
	営業利益率	13.1%	13.1%	▲0.0P	—

下期計画 = 通期計画 - 上期計画

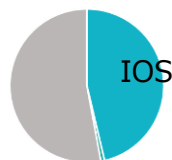
(億円)		2024年3月期 計画* (中計策定時)	2024年3月期 通期計画	中計比	
売上高		5,000	5,300	+300	(+6.0%)
営業利益		580	635	+55	(+9.5%)
営業利益率		11.6%	12.0%	+0.4P	—
親会社株主に帰属する当期純利益		390	420	+30	(+7.7%)
当期純利益率		7.8%	7.9%	+0.1P	—
主要セグメント別					
オフアリング サービス	売上高	1,085	1,228	+143	(+13.2%)
	営業利益	95	75	▲20	(▲21.5%)
	営業利益率	8.8%	6.1%	▲2.7P	—
BPM	売上高	455	440	▲15	(▲3.2%)
	営業利益	48	52	+4	(+7.3%)
	営業利益率	10.6%	11.7%	+1.1P	—
金融IT	売上高	960	1,055	+95	(+9.9%)
	営業利益	130	139	+9	(+7.0%)
	営業利益率	13.5%	13.2%	▲0.4P	—
産業IT	売上高	1,090	1,157	+67	(+6.1%)
	営業利益	140	168	+28	(+20.0%)
	営業利益率	12.8%	14.5%	+1.7P	—
広域ITソリューション	売上高	1,600	1,651	+51	(+3.2%)
	営業利益	180	199	+19	(+10.6%)
	営業利益率	11.2%	12.1%	+0.8P	—

オフリングサービス

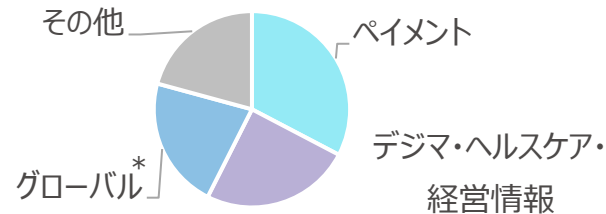
定義

戦略ドメイン

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



[補足] オフリングサービス事業構成イメージ



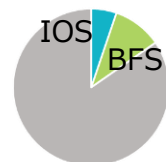
*一部は他セグメントにも計上

BPM

定義

戦略ドメイン

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

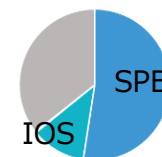


産業IT

定義

戦略ドメイン

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

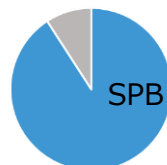


金融IT

定義

戦略ドメイン

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

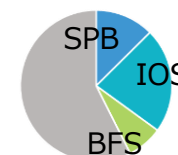


広域ITソリューション

定義

戦略ドメイン

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



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

②IT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
2023年1月4日	連結子会社の人事異動のお知らせ
2023年1月4日	TISインテックグループ 2023年 年頭所感
2023年1月16日	TIS、インド地場大手の経営コンサルティング企業であるVector Consulting Groupと資本・業務提携
2023年1月16日	連結子会社の人事異動のお知らせ
2023年1月17日	クオリカ、小売専門店向けトータルソリューション「SpecialtyQube Growth」のOMO機能をリリース
2023年1月18日	美和ロック×TIS業務提携による「ホテル向けルームキー配信サービス」を開始
2023年1月18日	インテックの家電活用アプリ「家電手帳」を「UCHITAS」に名称変更し、宅外からも家電の操作を実現する新機能を提供
2023年1月23日	TIS、人々が集まってコミュニケーションできるバーチャル空間を開発するXRフレームワーク「Extreal（エクストリアル）」を無償公開
2023年1月24日	クオリカ、外食産業向け店舗管理ソリューション「TastyQube Growth」の新機能、「セルフレジ」をリリース
2023年1月24日	TIS、自律型人材育成に向けチームで相互学習ができるアプリケーション「Practice」の無償トライアルを実施し、参画企業を募集
2023年1月27日	インテック、石川県羽咋市のスマートシティデータ連携基盤を構築し、行政の効率化を支援
2023年1月27日	TIS、「こたら税公金サービス」の利用を簡易化する「こたら税公金簡易導入サービス」を提供
2023年1月30日	インテック、ホームオートメーション化を推進するスマートホームアプリ「UCHITAS」のリモコン機能を拡充
2023年1月31日	大垣共立銀行がインテック提供のF ³ （エフキューブ）の営業支援に関するサービスを導入
2023年2月1日	誰でも作れるVisaプリペイド ultra pay カード、セカスト買取ロッカーサービス内での買取金チャージ対応を開始
2023年2月1日	TIS および連結子会社の人事異動、機構改革のお知らせ
2023年2月3日	TIS、新人事制度を2023年4月より導入
2023年2月6日	連結子会社の人事異動のお知らせ
2023年2月6日	TIS、経費精算クラウドサービス「Spendia」を、日立物流グループの国内主要会社21社に導入
2023年2月7日	アグレックス、神戸市に匿名・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」を提供
2023年2月10日	TIS、OCIとMicrosoft Azureでのマルチクラウド化を導入から運用までワンストップでサポートする「マルチクラウドインテグレーションサービス for Oracle Cloud Infrastructure & Microsoft Azure」を提供開始
2023年2月13日	TIS、オリックス・レンテックとサービスロボットの市場展開で協業
2023年2月14日	インテック、「マルチ環境リモート監視サービス（EINS/MCS MIRMO）」にOCI監視機能を追加
2023年2月14日	TIS、DX・ITプロジェクトを成功に導く「RoboPMO」のクラウド版を提供開始

発表日付	タイトル
2023年2月15日	TIS、ブロックチェーン技術で松竹の「推し活」を支援するNFTスマートコントラクトを開発
2023年2月16日	TIS、東京都の事業「Be Smart Tokyo」においてスマート東京の実現に向けたビジネスパートナーの募集を開始
2023年2月16日	インテック、日本体操協会のトランポリン日本代表選手らを姿勢推定技術でサポート
2023年2月17日	TIS、BtoB新規事業開発支援サービスの提供を開始
2023年2月20日	TISの観光メタバースアプリ「BURALIT」、たかつき観光大使であるアイドルマスター「高槻やよい」とコラボ
2023年2月21日	日本カードネットワークとTIS、カード決済の安全性を高める「ブランドトークンCoFサービス」を提供
2023年2月22日	インテック、「スポーツエールカンパニー」の5年連続認定企業「ブロンズ」に認定
2023年2月22日	TIS、「予測型経営DXサービス」のデータ蓄積・加工機能を強化
2023年2月24日	TIS、「FAX受発注業務DXサービス」を提供開始
2023年2月27日	ネクスウェイ、薬局・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yak DI ポータル」に「採用薬DI絞り込み機能」を追加
2023年2月27日	マイクロメイツ、学習・テスト・進捗管理がセットになった「かんたんスキルアップeラーニングサービス」「かんたんスキルアップeラーニングサービスプラス」を提供開始
2023年2月28日	TISの経費精算クラウドサービス「Spendia」インボイス制度対応を強化
2023年3月1日	リリィの限定ボイスストーリーがもらえる、TV アニメ「スパイ教室」とのタイアップカードを発行開始
2023年3月1日	TIS、エンタープライズiPaaS「Workato」を活用して人事領域や経営管理などバックオフィス業務を支援
2023年3月1日	連結子会社の人事異動のお知らせ
2023年3月2日	TIS、ラベリングされた顧客行動データを活用し、効果的なマーケティングを実現する顧客行動可視化サービス「キヤクシル」を提供開始
2023年3月2日	連結子会社の人事異動のお知らせ
2023年3月3日	TIS、日本貨物航空株式会社の会計システムから採算管理を分離し「CCH® Tagetik」で再構築
2023年3月7日	TIS、旭有機材の過去の研究開発文書を「ドキュメントAI-OCR」サービスでデジタル化
2023年3月7日	「トルコ・シリア地震」への支援について
2023年3月7日	TIS、税理士事務所などへ会計/税務パッケージなどを提供する日本ICSを連結子会社化
2023年3月8日	クリエイター向けマネタイズプラットフォーム「FANME」にネクスウェイの「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
2023年3月8日	TISの「LinDo購買」で、TOYO TIREのグローバルバリューチェーン高度化プロジェクトを支援

発表日付	タイトル
2023年3月9日	TIS、子育てサポートおよび不妊治療と仕事の両立支援に取り組む企業を認定する「プラチナくるみんプラス」を取得
2023年3月9日	インテック、リクラブの福利厚生代行サービスの子育て支援分野で協業開始
2023年3月13日	トヨタの「TOYOTA SHARE」、ネクスウェイの「オンライン本人確認サービスeKYC」を採用
2023年3月14日	ネクスウェイの「本人確認BPOサービス」に、「免許証整合性チェック」機能および「在留カード失効確認」オプションを追加
2023年3月14日	TISの観光メタバースアプリ「BURALIT」、アクアシティお台場のバーチャルコンテンツを公開
2023年3月15日	連結子会社の人事異動のお知らせ
2023年3月16日	TIS、「第2回日経統合報告書アワード」において、準グランプリを受賞
2023年3月17日	TISインテックグループ「健康経営優良法人2023」に4社認定
2023年3月17日	TIS、JCG、AMATELUS eスポーツ公式大会運営の5G無線の実用開始に向けてビジネス実証を実施
2023年3月17日	コマツ、クオリカ、石川高専 DX人材育成の協力関係構築に関する協定を締結
2023年3月20日	TIS、web3を活用し地域の森林資源の活用で経済循環と環境保全を両立するエコシステムの構築を目指すプログラム「WOOD DREAM DECK」を始動
2023年3月23日	TIS、従業員の持続的な成長を支える「人的資本経営実践サービス」を提供開始
2023年3月24日	インテック、働き方改革やDXを推進するSASE機能を追加し、「統合型セキュアネットワークサービス」を提供開始
2023年3月24日	TIS、BizteXとAI OCR「SmartRead」の自動実行を可能にする「BizteX Connect」のSmartRead連携モジュールを共同開発
2023年3月27日	TIS、web3関連ビジネスの社会実装を推進する専門組織を新設
2023年3月28日	TIS、米Scaled Agile, Inc.のゴールドパートナー認定を取得
2023年3月28日	マイクロメイツ、クラウド型eラーニングシステム「楽々てすと君」の「スタートアップキャンペーン」を実施
2023年3月29日	地域課題解決型デジタル地域通貨サービス「会津コイン」を開始
2023年3月29日	インテック、スマートホームアプリ「UCHITAS（ウチタス）」がECHONET Lite AIF認証を取得
2023年3月30日	TIS千代田システムズ、インテリジェントP&IDソリューション「Dynamic Flow Navi®」に新機能追加し正式版を提供開始
2023年3月30日	TISの経費精算クラウドサービス「Spendia」、データ連携市場No.1「ASTERIA Warp」を連携オプション機能に採用
2023年3月31日	インテック、「産業OS」構想を推進するデータ連携基盤「APIプラットフォームサービス」の提供開始
2023年3月31日	TIS、AI搭載業務チャットボット作成サービス「Dialog Play」に音声認識入力、読み上げ音声のカスタマイズなど新機能を追加

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、複製、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。