

# 個人投資家向けオンライン会社説明会 ミーティングメモ

---

## TIS 株式会社 (3626)

開催日：2022年12月20日(火)

説明者：代表取締役社長 岡本 安史 氏

- ・ ただいまご紹介頂きました、TIS 株式会社 岡本安史です。  
私は 1985 年に TIS に入社し、事業のみならず経営企画やグループ会社の担当など幅広い経験をさせていただき、2021 年 4 月から代表取締役社長を務めています。TIS インテックグループのトップとして、「グループ一体経営」「サステナビリティ経営」「収益性重視」、またそれらを支える「フロントラインの強化」の四つを大きなキーワードとして、持続的な成長と、企業価値向上のために構造転換を推進しているところです。

### 1. TIS インテックグループとは？

- ・ 当社グループは「企業向けの総合 IT 企業」として国内のトップクラスの地位にいます。BtoB 企業のため、皆様の目に直接触れることはあまりないですが、長年にわたって培ってきた確かな知見と経験、高い技術力でお客様企業を支え、お客様企業を通して社会におけるさまざまな課題の解決に貢献しています。我々のブランドメッセージは、「IT で、社会の願い叶えよう。」です。これからも IT、デジタル技術を駆使して、より豊かな社会の実現に貢献していこうという意思を表しています。
- ・ グループ基本理念である「OUR PHILOSOPHY」は、当社グループの根幹となる価値観です。私たちはこれを軸として企業活動を行っています。「Mission (ミッション)」に掲げているのは、「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」存在でありたいと考えています。
- ・ 事業持株会社である TIS は上場企業として、TIS インテックグループ全体を統括しています。主なグループ企業は、中核となる TIS やインテックの他、BPO 業務を主力とするアグレックス、小松製作所様の元・情報システム子会社であるクオリカ、旭化成様の元・情報システム子会社である AJS など、さまざまな得意分野を持つ個性豊かな企業で構成されています。また、海外では、タイ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カンパニーである、MFEC (エムフェック) 社があります。この会社を通して ASEAN でもビジネスを展開しています。
- ・ 当社グループは 1971 年に創業した TIS と、1964 年創業のインテックの両社が、さらなる成長を目指して経営統合を行い、独立系の最大手総合 IT 企業グループとして 2008 年に誕生しました。現在、15 年目になります。当初は純粋持株会社体制でしたが、2016 年 7 月に、よりスピード感のある経営を目指し、抜本的なグループ再編を行い、現在の事業持株会社体制へ移行しました。それと同時に、上場企業名を IT ホールディングスから TIS、グループ名を TIS インテックグループと変更し、今に至ります。

---

大和インベスター・リレーションズ(株) (以下、「当社」といいます。)はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

- 
- 
- ・ 業界における TIS インテックグループのポジションは、日本における企業向けの総合 IT サービス業界の主要企業の一つです。同業他社には大きな親会社を持つ場合が多いですが、TIS は親会社を持たない独立系の最大手として国内トップクラスの一角を占めており、業界のリーディングカンパニーの地位を確立していると自負しています。
  - ・ 当社グループはお客様企業に寄り添う IT のスペシャリストとして、IT サービス全般を幅広く手掛け、ワンストップで最適なサポートを実現しています。当社グループの IT サービスは、実は皆様の身近なところで数多く活用されています。システムやソフトウェアは目に見えないものです。直接皆様が我々の名前を目にされるケースは少ないと思いますが、我々の IT サービスは社会の至るところにある当たり前を支えていると言っても過言でないと思います。日々、事業を通して、社会の課題の解決に貢献しています。
  - ・ 2008 年 4 月はグループ設立の年です。リーマン・ショックに代表される景気低迷期では、我々も苦しい時期を経験しましたが、その時でも赤字に陥ることなく、その後、12 期連続の増収、11 期連続の営業増益となり、持続的な成長を果たしています。
  - ・ 2016 年 7 月に TIS が事業持株会社になったことにより、グループ一体経営の推進力が非常に強まり、成長が加速したという手応えを感じています。事業持株会社体制へ移行する直前である 2016 年 3 月期と、直近の 2020 年 3 月期を比較すると、この 6 年間で「売上高総利益率」は 8.3 ポイント上昇し、「1 株当たり当期純利益」は 3 倍超にまで成長しています。
  - ・ 株価の推移についても、2016 年 7 月以降、TOPIX を大きくアウトパフォームして推移しています。これは事業持株会社体制への移行とその成果が、株式市場でもしっかりと評価されたのではないかと考えています。時価総額も順調に拡大しています。株価は変化しますが、直近では時価総額が 1 兆円に達するという場面もありました。

## 2. TIS インテックグループの特徴・強み

- ・ TIS インテックグループの特徴・強みは三つあります。一つ目の特徴・強みである「強固な経営基盤」は三つの要素に分かれています。最初の要素は「幅広い顧客基盤」です。我々は国内で 1 万 5 千社のビジネスパートナーとして、幅広い業種にわたり成長に貢献しています。そのため、比較的景気変動の影響を受けにくく、経営に安定性を持たせています。例えば、ジェーシービー様、小松製作所様、旭化成様などをはじめとする各業界のトップクラスの企業が我々の代表的なお客様です。創業以来、長期にわたって IT 戦略をサポートして、高い評価、信頼を得ています。二つ目の要素は「充実した事業基盤」です。国内では東京や名古屋、大阪、富山を中心に、幅広く事業拠点を有し、最新鋭のアウトソーシング拠点も整備しています。海外については、さらなる事業拡大を目指して、2014 年頃から ASEAN を中心に体制を拡充してきました。そして、これらの事業を 2 万人超の従業員が支えています。事業を推進する大きな原動力になっています。三つ目の要素は「安定した財務基盤」です。自己資本比率は 61.5%、ROE は 14.0%です。良

---

好な財務健全性と資本効率性を有しています。

- ・ 二つ目の特徴・強みは「決済領域における圧倒的なプレゼンス」です。我々はクレジットカード会社の基幹システムにおける開発実績は、国内市場シェア約 50%で、ナンバーワンだと自負しています。クレジットカード会社のシステムはミッションクリティカルで、非常に重要な存在になっています。こうしたシステムの開発において豊富な実績を有することは、間違いなく当社の競争優位性を示していると考えています。
- ・ 近年ではクレジットカードに関するシステム構築で培ったノウハウを、いち早く新たなサービスに用いることで、新たな強みを磨き上げて展開しています。中でも、数年前に開始したブランドデビットカードに関するシステムのサービスの国内市場シェアは 86%に達しています。こうした取り組みは、我々の今後の成長エンジンになると考えており、さらに注力していきたいと思っています。
- ・ 三つ目の特徴・強みは「独立系による柔軟・スピーディーな経営戦略」です。経営の独立性を活かして、状況に応じて何が最適かを検討し、迅速な意思決定に基づき、積極的かつ柔軟な事業展開を推進しています。

### 3. 成長戦略

- ・ TIS インテックグループの目指すサステナビリティ経営について。当社グループは「OUR PHILOSOPHY」を軸とした経営を推進し、ステークホルダーの皆様と価値交換性を向上します。我々が価値を提供し、ステークホルダーの皆様からその対価を頂き、価値を交換します。価値交換性を向上させることで、持続可能な社会への貢献と、持続可能な企業価値の向上を実現します。これは中期経営計画の前提に留まらず、我々の経営姿勢の根底にある普遍的な考え方になります。
- ・ 現在の中期経営計画（2021-2023）は、グループビジョン 2026 の達成に向けた第 2 ステップになります。この 3 年間は、DX（デジタルトランスフォーメーション）の提供価値の向上により、構造転換の加速を実現したく、そのためにも、お客様との接点である「フロントライン機能のさらなる強化」を強力に推進していきます。
- ・ 本中期経営計画のスローガンは「Be a Digital Mover 2023」です。「OUR PHILOSOPHY」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」、彩りをつけるムーバーになるのだということを示したものです。重要な経営指標は、資料に記載のとおりです。事業を通して、社会課題の解決による社会価値と経済価値の創造、持続的な成長を意識して設定しています。
- ・ 業界環境について、新型コロナウイルスの感染症により経済活動は停滞した中でも、情報サービス産業は成長が続いています。加えて、DX やウィズコロナ、アフターコロナ、ニューノーマル、キャッシュレスなどの新たな技術の台頭、IT の革新的な活用によって、世の中が大きく変化していくことが予想されますので、将来性豊かな業界だと考えてください。こういう業界環境を背景に、本中期経営計画の戦略、施策を立てています。

- 
- ・ 本中期経営計画における最新の重点戦略施策は、DX です。「社会 DX」、「事業 DX」、「内部 DX」の三つの観点から DX 事業の成長を目指しています。これらを別々のものとするのではなく、相互に強く影響し合う、一つの連なりとして、統合的な視点で取り組みを進めます。そして、デジタルを活用して、これからの社会に、お客様の事業に、自身のグループ内部に、新たな価値の好循環（価値交換性）を生んでいくことが、当社グループが目指す DX の姿です。
  - ・ 社会課題解決型サービス事業です。四つの戦略ドメインの中で、牽引役は「お客様が目指す社会課題の解決に SI（システムインテグレーション）で貢献するもの」と「社会課題をサービス型で解決するもの」の 2 つであります。このうち、「社会課題解決型サービス事業」は後者にあたり、現中期経営計画の重要な経営指標としています。
  - ・ 当社グループが事業活動を通して課題解決に貢献する四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・脱炭素化」を挙げています。金融包摂とは、あらゆる人が金融の恩恵を受けられるようにしていこうということです。日本のキャッシュレス化は非常に遅れていますが、当社の強みであるペイメント（決済）事業を軸に、キャッシュレス社会の実現を支援します。「健康問題」では、千葉大学医学部附属病院と協業して開発した、ヘルスケアパスポートというサービスを展開しており、生活者の“健やかな生活”と、その先にある健康長寿社会の実現を目指します。「低・脱炭素化」、「地方創生」についても順次展開を進めています。これら四つの社会課題の解決にしっかりと取り組んでいくために、本中期経営計画において、KPI にも採用しました。
  - ・ 社会課題解決型サービス事業の計数目標は、2024 年 3 月期で売上高 500 億円としています。この実現を目指して、事業成長に取り組んでいます。DX で培ったノウハウを武器にして、お客様の目線のみならず、その先にある社会課題を解決する目線で貢献していくことで、我々の事業全体における大きな柱にしていこうと考えています。
  - ・ ペイメント事業は社会課題解決型サービスの事業の中でも得意分野であり、大きな成長エンジンです。強みである「決済領域における圧倒的なプレゼンス」をさらに強固なものにするために、2010 年頃から SI ではなく、サービス型での展開を推進しています。クレジット分野の新しいサービスである、クレジット SaaS を中心に、当社ならではの総合力を生かして、「PAYCIERGE（ペイシエルジュ）」ブランド全体で事業展開を積極的に推進することで、2024 年 3 月期には売上高 340 億円を目指しています。「PAYCIERGE」とはクレジット SaaS やビッドデビットカード SaaS などを含めた、トータルのペイメントのサービスの総称です。
  - ・ QR コードやデジタルウォレットなどに限らず、この先も新しくさまざまなテクノロジーが生まれて、それと融合して、決済の多様化が進んでいくのではないかと考えています。こうした変化の中で、従前からの金融系企業はもちろん、決済を手掛けようとする金融系以外の企業への支援を通して、キャッシュレス社会の実現に向けた事業展開を加

---

速させて、我々のさらなる成長につなげていきたいと考えています。

- ・ 海外事業戦略については、「ASEAN トップクラスの IT 企業連合体」になるという目標を持っています。グローバル事業規模の目標として、2026 年に連結売上高 1,000 億円を掲げています。この実現のために積極的な資本業務提携を通して獲得したチャネル（顧客基盤）とテクノロジーを融合させる、つまりマーケットとテクノロジーを融合させることによって、事業領域を拡大していきます。そして、さらにそこにコンサルティングを加え、「コンサルティング+IT・デジタル」プレーヤーとしてのプレゼンスとケイパビリティを強化したいと考え、既に取り組んでいます。
- ・ 人材は我々の力であり、企業価値創出の源泉です。人材が最重要な経営資源であることは、絶対的で間違いありません。当社グループに優秀な人材が集まり、その人材が最大限のパフォーマンスを発揮するためには、「働く意義」「働く環境」「報酬」の三つをセットにしてエンゲージメントを高めていくことが非常に重要であると思っています。そして、人材の活躍に対して、経営の責任として、この三つでしっかりと応えていきたいと考えています。そうした考えから、人材の成長と付加価値向上につながる人材への投資や、さまざまな取り組みを積極的に実施し、社員と会社の価値交換の善循環を、継続的に高度化していきたいと考えています。
- ・ 財務投資戦略は、財務の健全性を確保した上で、積極的な投資による成長を目指しています。財務投資戦略のうち成長投資として、M&A や内部強化のために 3 年間で約 1,000 億円の成長投資を実行する予定です。積極的な成長投資と株主還元の強化の両立を可能とするために、キャッシュフローとバランスシートの構造を想定して、その実現に向けて取り組んでいます。
- ・ 経営高度化の戦略について、持続可能な社会の実現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、ESG に関する取り組みにもより一層注力していきます。特に E（環境）、S（人権）に関する取り組みについては、社会全体の喫緊の課題だと認識しています。しっかりと向き合い、高度化していきたいと考えています。G（ガバナンス）の観点からは、常に最良のコーポレートガバナンスを追求し、透明性の高い経営をしなければなりません。積極的に取り組んでいます。
- ・ ブランド力というのは認知度が向上するだけではなく、採用面での効果や善循環が企業価値向上にもつながる重要な問題であると考えています。テレビ CM などの取り組みにより、皆様に当社の名前を知っていただく接点を、きっかけも含めて増えることが大事だと考えています。新卒採用、中途採用の際にも、当社を認知してもらうことが非常に重要だと思っています。引き続き、ステークホルダーの皆様から選ばれる企業グループを目指して、強力で推進して、ブランド力を向上させていきたいと思っています。
- ・ 本中期経営計画の進捗状況について、1 年目の 2022 年 3 月期の実績は、設定したいずれの指標も良好に進捗しています。また、各成長戦略においても、着実に進捗しており、目指す構造転換は進展していると考えています。

- 
- ・ 2年目に当たる2023年3月期の業績について、上期の決算は前年同期比で増収増益となり、力強い着地ができたため、通期の連結業績予想を上方修正しました。これにより、本中期経営計画の最終年度である2024年3月期の計数目標を上回る水準を2年目に達成しようとして動いています。
  - ・ 財務投資戦略については、当期に大きなアクションをとっています。今回、総額300億円の自己株式取得を実施しました。このうち約245億円は資本構成の適正化を図るものです。こうした大胆な財務政策を実行できるのは、構造転換の進展を通して経営の質が転換してきたためであり、今後もさらに進んでいくことの手応えが強まってきたということに他なりません。

#### 4. 株主還元

- ・ 還元方針について。当社グループでは、安定した配当の継続と株主還元水準の両立を図り、配当に自社株の取得を加えた総還元性向を採用しています。本中期経営計画においては、我々をご支援いただいている株主の皆様へ、より一層報いていくために、総還元性向の目安を以前の40%から45%に引き上げました。
- ・ 2022年3月期の配当の実績として、1株当たりの年間配当金は44円であり、10期連続の増配を実現しています。BtoB企業ということもあり、株主優待は導入していませんが、今後も持続的な事業成長に応じて、1株当たりの配当金を継続的に充実させていきたいと考えています。

#### 5. 最後に

- ・ 当社グループは「企業向けの総合IT企業」であるということ、独立系であることをご理解いただければと思います。増収増益を続けています。これまで右肩上がりに成長していますが、今後もITのプロフェッショナルとして誇りと確かな力をもって、引き続き、グループの持続的な成長と、さらなる企業価値の向上に全力で取り組み、皆様のご期待に応えていきたいと考えています。
- ・ ブランドメッセージ「ITで、社会の願い叶えよう。」のもと、社会になくてはならない企業として、皆様のお役に立てるように、私が先頭に立って精進していきたいと考えています。ぜひ、TISインテックグループにご期待いただければと思います。

#### 6. 質疑応答

Q1. 御社が得意とする事業領域について教えてください。

A1. 幾つか得意領域がありますが、特にペイメント領域に強みを持っていると理解しています。クレジットカードのシステムは非常に複雑なシステムです。ペイメントにはポストペイ（クレジットカードなどの後払い）、リアルペイ（デビットカードなどの即時払い）、プリペイド（プリペイドカードなどの前払い）と、大きく分けて三つあります。クレジ

---

ットやデビットは既にご説明したとおりですが、プリペイドに関しましても当社の実績やノウハウを生かしてこれから力を入れていこうと考えています。国際ブランドプリペイド決済サービスを提供する ULTRA 社を買収して、ここを中心にいろいろなことを学びながら、「PAYCIERGE」の充実を図っています。どのような事業でも最後に決済があります。決済がなくなることはありません。ペイメントの領域に強みを持っており、さらに成長させていきたいと考えています。

- Q2. 「フロントライン強化」とは何か。なぜそれが必要なのかを教えてください。
- A2. 「フロントライン強化」は、私が作った言葉で、社長に就任してから社員に話しています。これは、受動的な立場から、自分たちで考えて能動的に動いていこうということです。私が意図するフロントラインは、お客様や投資家の方、パートナー企業、社員などステークホルダーと接している部分です。SI 事業はお客様からの要望を受けて取り組むもので、少し受身な立場になることが多いです。しかし、今は DX の時代であり、お客様が社会課題を解決していく、我々も社会課題に対面しようと思うと、受身ではいけません。自分たちで考えて、能動的に積極的に自分たちから打ち出さなければ、サービスは提供できません。本当の社会課題解決に到達できません。そのような取り組む姿勢を「フロントライン強化」としています。
- Q3. 企業の DX 化がどんな業態にとっても待ったなしの状況かと思いますが、御社はどのように貢献していくのでしょうか。
- A3. DX により、デジタル化されたいろいろなデータをビジネスに活かしていきます。シェアアップもあるでしょうし、工場での品質の向上もあるかもしれません。DX を進めるために、お客様の業務を理解した上で、存在しているデータを IT の力で分析しなければいけません。我々は IT の力でお手伝いをします。また、グループ企業には 80 名ほどのデータサイエンティストを抱える滯標アナリティクス株式会社があり、データ分析をサポートすることも可能です。そして、業務を含めてトータルでどのように進めたらいいのかについて、DX コンサルタントが支援します。このように貢献していこうと考えています。
- Q4. インフレ加速、景気後退などの経済環境の中、好調な業績状況のように見受けられますが、何が牽引しているとお考えですか。
- A4. 取引しているお客様がデジタル技術を使って成長しようと思っていられることと、それを支える当社グループの社員の技術力がうまくマッチしたのではないかと考えています。収益は伸びていますが、地道なコスト削減や品質向上などの活動を通じて収益性を高めていく、慎重に進めることが非常に重要だと考えています。引き続き、頑張っていきたいと思います。

---

Q5. 業界全体として、DX コンサルティング要員の増員に取り組んでいます。御社は必要な人材を確保できるのでしょうか。

A5. 核心を突いた質問を頂きました。確保するように動いています。500名まで増員することを目指し、今は360名まで達成できています。ビジネスイノベーションユニットというコンサルタントの組織がありますが、ここのヘッドである専務はTISと懇意にしているコンサル会社にいらっしゃった方です。そういうつながりの確保があります。また同時に、自社での育成として、社内からメンバーを選抜して、教育して、人数を増やしています。

Q6. TIS インテックグループが誇るナンバーワンは何ですか。

A6. 人材です。人です。企業は人がいなければ成立しません。私は、人が人のために役に立つことがビジネスの基本であると理解しています。働く意義を理解してもらうこと、働く環境を我々が整備すること、そして報酬をしっかりと上げていくことにきちんと社員に向けて取り組んでいきます。我々はTIS インテックグループの社員を誇りに思っています。

以上