



TISインテックグループのご紹介

2026.7.15

TISI株式会社
(証券コード:3626)



代表取締役 社長執行役員

おかもと やすし

岡本 安史

生年月日 1962年3月3日

未来の景色に鮮やかな彩りをつける
“ムーバー”となることが、
わたしたちのミッションです。

以下の4つのキーワードで持続的な企業価値向上を推進していきます。

- ✓ グループ一体経営
- ✓ サステナビリティ経営
- ✓ 収益性重視
- ✓ フロントライン強化

【主な経歴】

1985年4月 株式会社東洋情報システム(現 TISI株式会社)入社
2011年4月 当社執行役員 企画本部企画部長
2013年4月 当社常務執行役員 ITソリューションサービス本部長
2016年4月 当社専務執行役員 産業事業本部長
2018年6月 当社取締役 専務執行役員 サービス事業統括本部長
2020年4月 当社取締役 副社長執行役員 サービス事業統括本部長
2021年4月 当社代表取締役社長
2026年6月 当社代表取締役 社長執行役員(現任)

- 2026年7月1日にTISとインテックが合併。新社名を「TISI」として、新たな一歩を踏み出す。
- 両社の強みを一層磨き上げ、より高い価値を創出しつつ、さらなる企業価値の向上を目指す。

「グループビジョン2032」の実現に向けて、経営資本を集結し、成長加速を強力に推進



2026年7月1日発足



TISI株式会社

代表取締役社長 岡本 安史

(本社機能:東京・富山・名古屋・大阪に設置)

新社名には、合併する両社の歴史を尊重した上で、コアコンピタンスであるシステムインテグレーション及びサービスインテグレーションを磨くとともに、テクノロジー&イノベーションを追求することにより、社会の変革により一層不可欠な存在となることを目指すという想いを込めています。

本日のポイント

- ✓ TISインテックグループは、企業向け「総合ITサービス企業」。
独立系の最大手として国内トップクラスの地位を確立。
- ✓ 16期連続増収・15期連続営業増益。
※2026年3月期実績
- ✓ 特徴・強みは、
 - (1)強固な経営基盤
 - (2)決済領域における圧倒的なプレゼンス
 - (3)独立系による柔軟・スピーディーな経営戦略
- ✓ 持続的な事業成長に応じて、配当は14期連続増配。
※2026年3月期実績
- ✓ AI時代における成長戦略の推進等を通じてさらなる成長を目指す。

1. TISインテックグループとは？ …P.6
2. TISインテックグループの特徴・強み …P.20
3. 中期経営計画(2024-2026) 進捗状況 …P.28
4. 今後の成長に向けた戦略の方向性 …P.46
5. 株主還元 …P.57
6. 最後に …P.61

1. TISインテックグループとは？

企業向け「総合ITサービス企業」。
独立系の最大手として
国内トップクラスの地位を確立。

長年培ってきた先進技術・ノウハウを駆使して、
新しい社会の活力を創造し、お客様とともに
社会の期待を超え人々の幸せに貢献することを目指す。

～TISインテックグループ ブランドメッセージ～
ITで、社会の願い叶えよう。



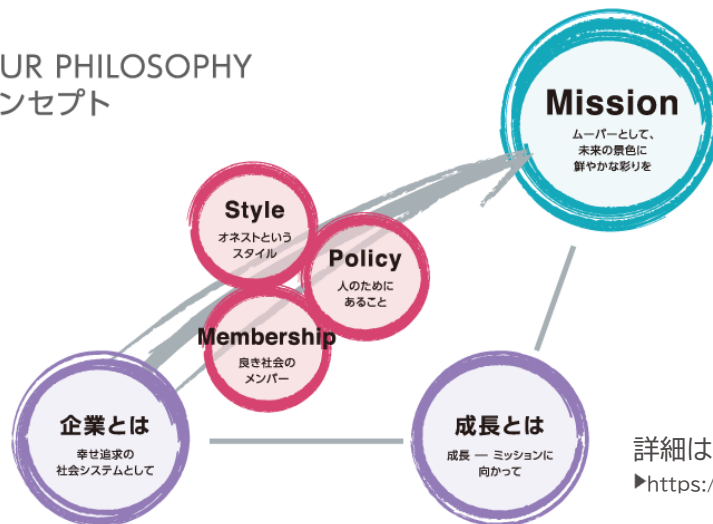
OUR PHILOSOPHY、それはTISインテックグループの価値観です。
そこにはグループの経営、企業活動、構成員において、TISインテックグループが大切にしている考えやあり方が幅広く明確化されています。

TISインテックグループの全ての営みはこのOUR PHILOSOPHYを軸に行われます。

Mission(社会に対して果たすべき役割)

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

OUR PHILOSOPHY
コンセプト



詳細はこちら

▶<https://www.tisi.jp/company/policy/philosophy/index.html>

企業が本来有する事業を通じた社会課題の解決による持続的な社会発展への貢献という社会的責任に対する認識をより一層深め、コーポレートサステナビリティに関する取り組みの高度化を目指す。



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

4つの重点テーマとマテリアリティ(重要課題)

1. 多様な人材が生き生きと活躍する社会を

- a. ダイバーシティの推進
- b. 働き方改革の推進
- c. 自己実現を重視した人材開発・育成



3. 高品質なサービスを通じ、社会に安全を

- g. 継続的な品質向上
- h. 情報セキュリティ
- i. 個人情報保護



2. イノベーション・共創を通じ、社会に豊かさを

- d. 人と社会を支える安全で便利な社会基盤の提供
- e. ステークホルダー間をつなぎ、共創を促進
- f. 環境負荷の低減



4. コーポレートガバナンスを高め、社会から信頼を

- j. コーポレートガバナンス
- k. コンプライアンス
- l. リスクマネジメント



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

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ービスを提供。

事業活動



コンサルティングサービス

顧客の事業価値を高めるためのIT活用を提案・支援

システムインテグレーションサービス

顧客の要望にベストマッチするシステムの構築から運用までを提供

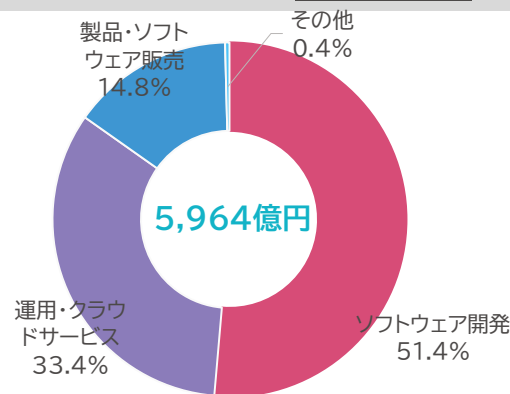
アウトソーシング・クラウドサービス

顧客のITシステム運用からクラウドサービス、業務代行（BPO）まで幅広く提供

サービス開発

業務を通じて得た知見・経験や先進技術の研究・活用によりサービスを創出・高度化

事業別売上高



継続性の高い事業※

50%以上

※システム運用やクラウドサービス、保守開発等

ソフトウェア開発

顧客の経営および事業に関する課題解決を目的としたITマネジメントに係るコンサルティング、ITシステムのスクラッチ開発または業務パッケージを活用した開発および保守。

運用・クラウドサービス

自社データセンターで提供するシステム運用等、SaaSをはじめとしたクラウドコンピューティングを利用したオンデマンド型のITリソース提供。

製品・ソフトウェア販売

サーバーやネットワーク機器等のハードウェアまたはソフトウェアの販売および保守。

ITサービスの提供で様々な社会課題を解決 - こんなところにTISインテックグループ -



お客様のビジネスを支え、皆様の生活や社会基盤を支えることに貢献する当社グループのITサービス例

安全・安心な日々の
クレジットカード決済を支援
クレジットカード
基幹システム開発実績

国内市場シェア
約**50%**

(取引のある顧客のクレジット年間取扱高ベース)

国内のキャッシュレス決済を推進
ブランドデビットカード
関連サービス提供/システム開発実績

国内市場シェア
約**80%**以上

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

53行/ 97行
(地方銀行)

企業間取引における
業務DX (最適化・効率化) を支援
EDI
SaaS市場

業界シェア
約**20%**^{※1}

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

約**20%**
(外食事業上位250社ベース)

電力自由化に伴う新電力の事業に貢献
「エネLink」
導入実績約30社50システム

新電力
上位**10社/ 30社**

安定した保険制度の基盤整備に貢献
国保連向け
システム導入・運用保守提供実績

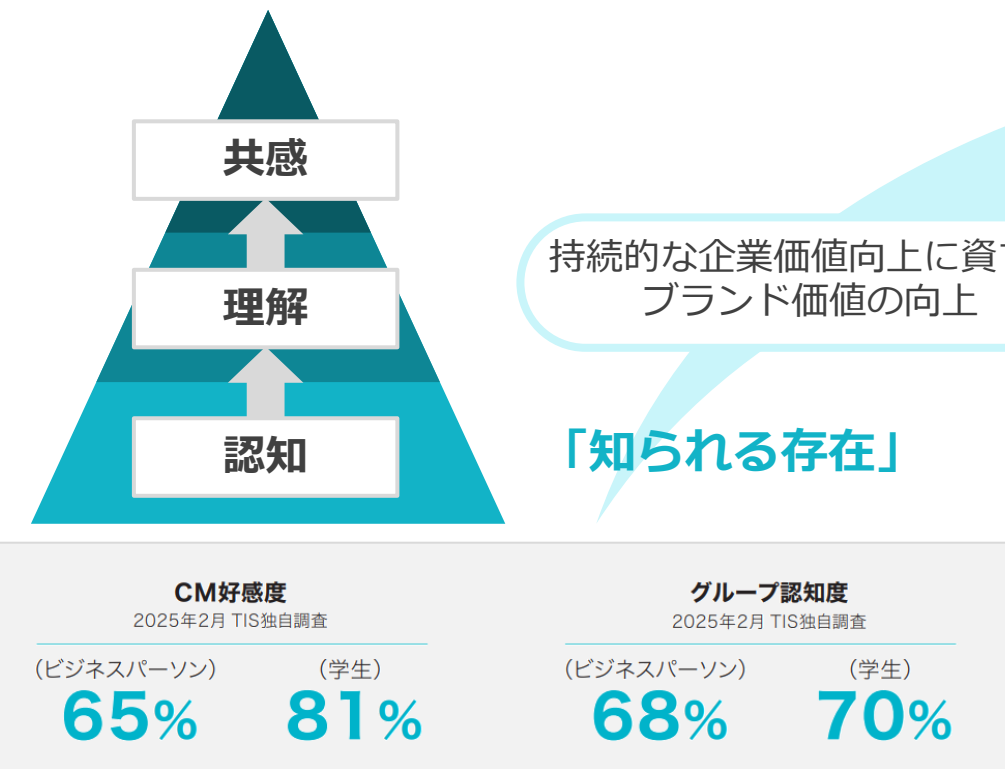
11/47 都道府県

半世紀にわたり顧客住所管理の効率化に貢献
全国住所マスター「ADDRESS」
損害保険業界における導入率

95%以上
(ペット保険、再保険など目的特化型の保険会社を除く)

ITサービスの提供で様々な社会課題を解決 - ブランディング -

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。



『ITで、
社会の願い
叶えよう。』
の体現



テレビCM「その願い、ほっとけない。」篇

あらゆる顧客の業務、規模、ニーズにお応えできるよう、様々な得意分野を持つ企業で構成。

商号	TISI株式会社
上場市場	東京証券取引所プライム市場
証券コード	3626
本店所在地	東京都新宿区西新宿8-17-1
創業	1971年4月28日
設立	2008年4月1日
グループ会社数 (2026年3月31日現在)	連結子会社 : 50社 持分法適用会社: 62社
連結従業員数 (2026年3月31日現在)	21,598名
連結売上高 (2026年3月31日現在)	5,964億円
時価総額 (2026/6/30終値ベース)	7,233億円
株価 (2026/6/30終値ベース)	3,167円



TISI株式会社

株式会社アグレックス
(TISI:100%)

クオリカ株式会社
(TISI:80.0% コマツ:20.0%)

AJS株式会社
(TISI:51.0% 旭化成:49.0%)

MFEC Public Company Limited
(TISI:49.0% 支配力基準による)

連結売上高

5,964億円

連結営業利益

762億円

売上高営業利益率

12.8%

連結ROE

14.0%

連結自己資本比率

58.9%

格付

A+ / 安定的

(2025年11月19日現在)

グループ企業数

113社

(当社+ 連結子会社+ 持分法適用会社)

グループ取引企業数

国内 約 **15,000**社

海外 **600**社以上

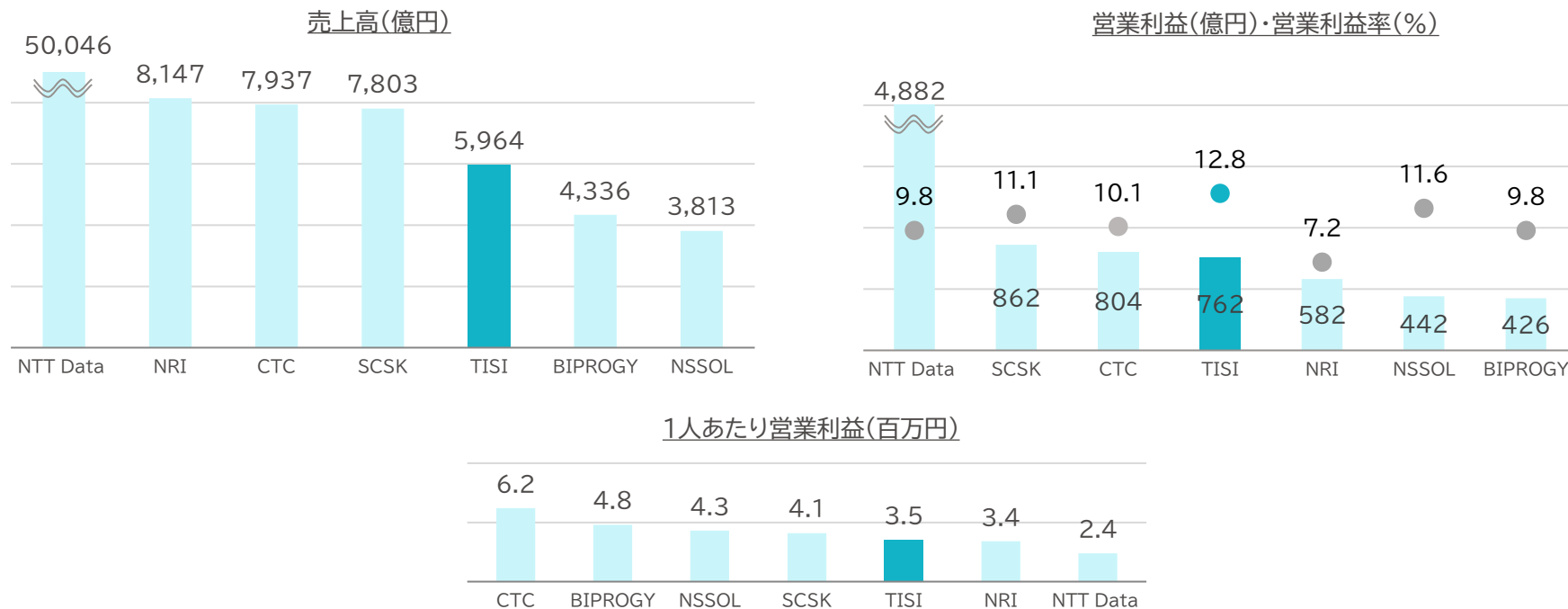
連結従業員数

21,598名

ITサービス市場における位置付け(2026年3月期)

ITサービス市場において、独立系のリーディングカンパニーの地位を確立。

国内主要ITサービス企業比較



*NTT Data、NRI、CTC、SCSK、BIPROGY、NSSOLはそれぞれ(株)NTTデータグループ、(株)野村総合研究所、伊藤忠テクノソリューションズ(株)、SCSK(株)、BIPROGY(株)、日鉄ソリューションズ(株)の略称。
*数値は連結ベース。

歴史と業績推移

- 2016年の事業持株会社体制への移行後、成長が大きく加速。16期連続増収・15期連続営業増益を実現。

	2016年3月期		2026年3月期
売上高	3,826 億円	約 1.5 倍	5,964 億円
営業利益	244 億円	約 3 倍	762 億円
営業利益率	6.4 %	約 2 倍	12.8 %

1964年1月



1986年
東証一部上場。

- 2008年4月 ITホールディングス株式会社設立
規模の拡大と相乗効果による進化の追求を目的として、同じ志を持つグループ同士が経営統合。独立系のリーディングカンパニーが誕生。

- 2016年7月 事業持株会社体制へ移行
グループ全体最適およびポートフォリオ経営の実現を目指し、グループ組織再編を実施。

2026年7月

TISとインテックが合併し、「TISI株式会社」が誕生



Group
VISION
2032



1991年
東証一部上場。

- 2009年12月
ソラン株式会社を子会社化

- 2015年3月
株式会社アグレックスを完全子会社化。

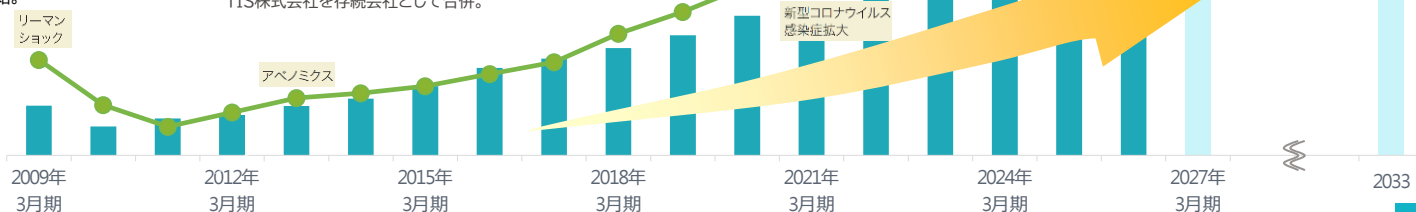
- 2020年10月
MFEC Public Company Limited(タイ)を子会社化。

- 2023年4月 日本ICS株式会社を子会社化。
- 2024年4月 グループビジョン2032」を発表

- 2017年5月
「グループビジョン2026」を発表

- 2011年4月
TIS株式会社、ソラン株式会社、株式会社ユーフィットの3社を、TIS株式会社を存続会社として合併。

■ 売上高
— 営業利益率



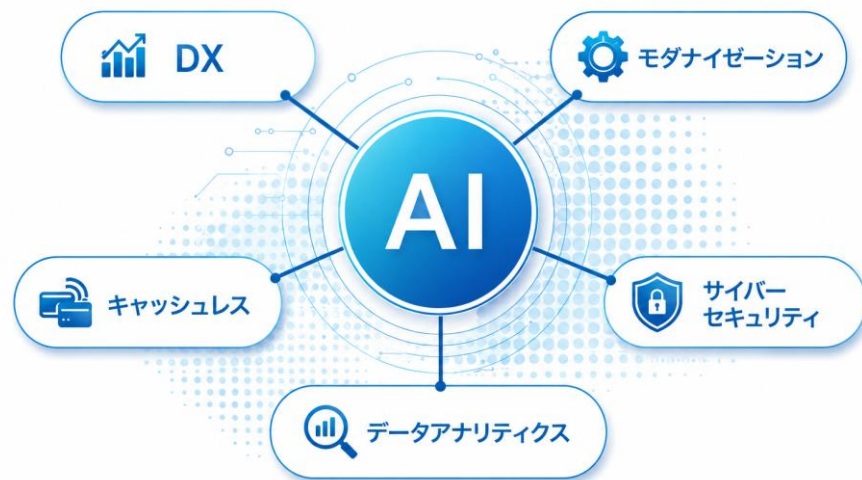
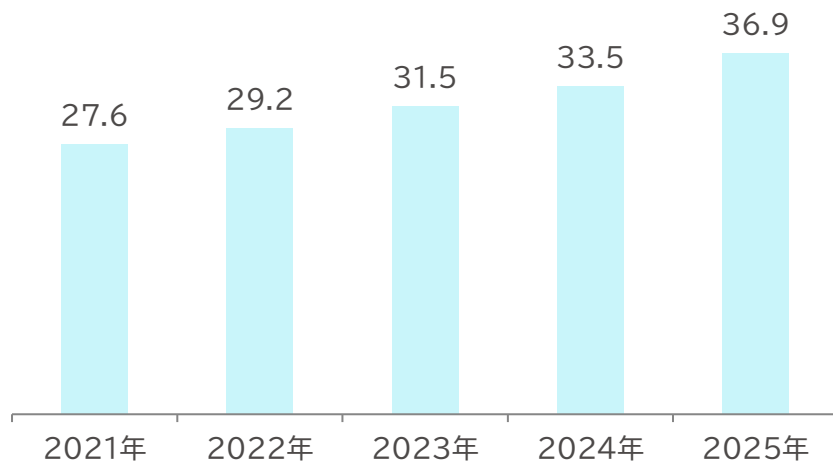
メインフレーム/インターネット

クラウドコンピューティング

DX (AI・ロボティクス・IoT・ビッグデータ・Fintech etc.)

AIの急速な進化・普及により、DX、モダナイゼーション、サイバーセキュリティなど、IT投資需要の更なる増加が期待される。

情報サービス業の売上高推移(兆円)



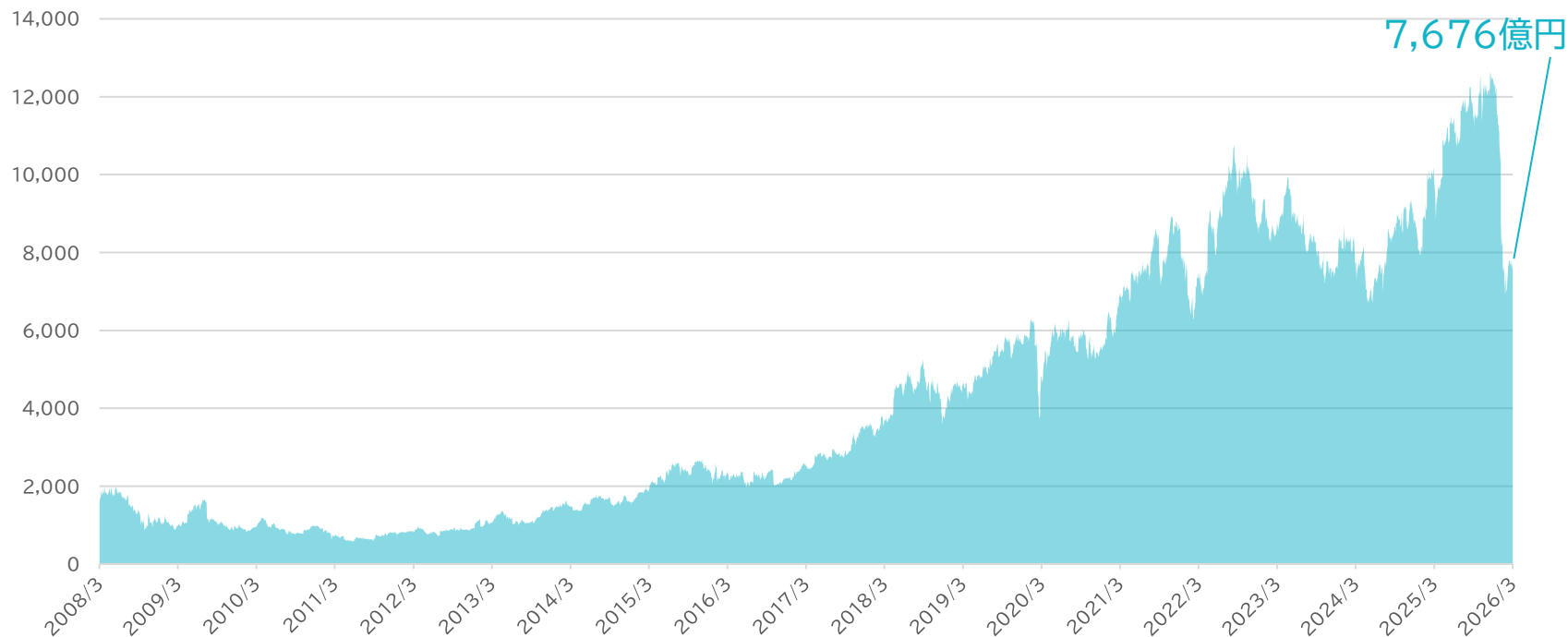
*出典:総務省統計局「サービス産業動態調査」(<https://www.stat.go.jp/data/mbss/kekka/pdf/m202604.pdf>)をもとに当社作成。金額は月平均売上高を年換算した概算値。

- 2016年7月の事業持株会社体制への移行後にTOPIXを大きくアウトパフォームしてきたが、近時はITサービスセクター全体に対するAI代替懸念等の影響を受けて低下。



時価総額の推移

- 成長加速に伴い、ピーク時には1兆円を上回るも、株価下落に伴い低下。



2. TISインテックグループの特徴・強み

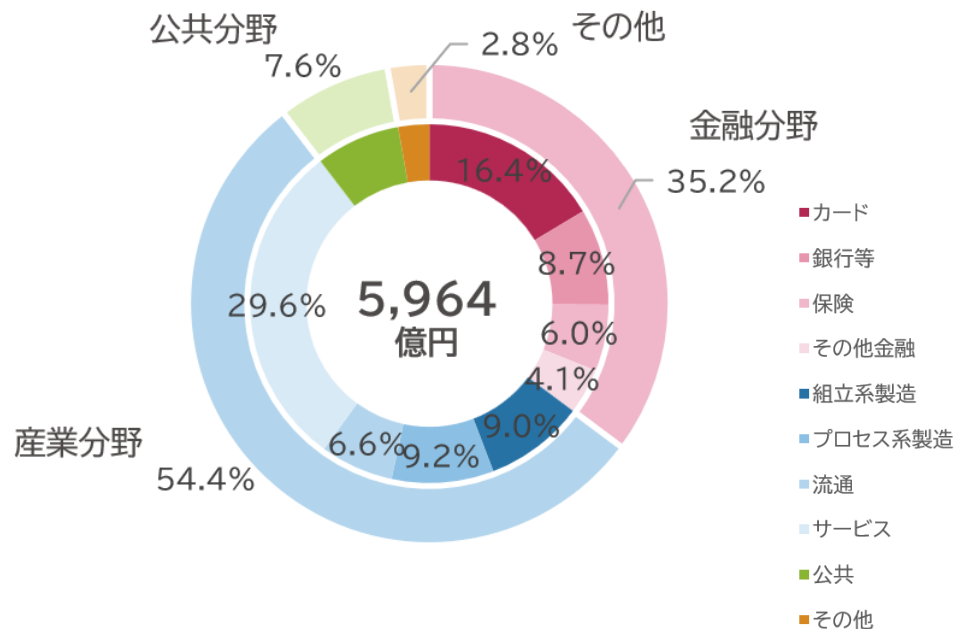
TISインテックグループの 3つの特徴・強み

1. 強固な経営基盤
2. 決済領域における圧倒的なプレゼンス
3. 独立系による柔軟・スピーディーな経営戦略

(1) 強固な経営基盤 ① 幅広い顧客基盤(2026年3月期)

成長に貢献するビジネスパートナーとして、幅広い業種にわたり国内約15,000社、海外600社以上の広範な顧客基盤を有する。

顧客業種別売上高構成比



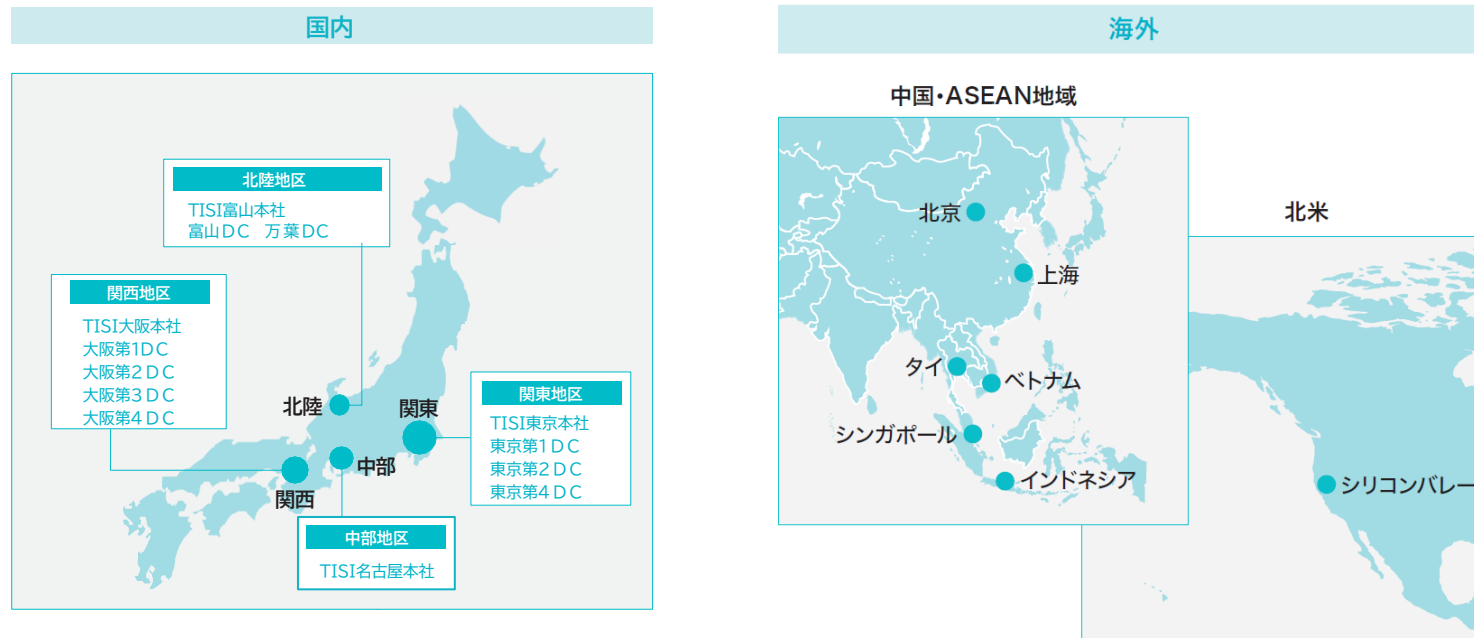
グループ取引企業数

国内 約 **15,000** 社

海外 **600** 社以上

(1)強固な経営基盤 ②充実した事業基盤

- ・ 関東、中部、関西、北陸を中心に幅広く事業拠点を有し、全国複数拠点到データセンターを展開。
- ・ 充実した国内事業拠点に加え、海外においてはASEAN地域を中心に事業拡大中。



連結従業員数 **21,598**人

※2026年3月31日現在

(1) 強固な経営基盤 ③ 安定した財務基盤(2026年3月期)

安定的な財務基盤に加え、良好な収益性・資本効率性。

自己資本比率

58.9%

ROE

14.0%

純資産額

3,377 億円

格付

(2025年11月19日現在)

A+ / 安定的

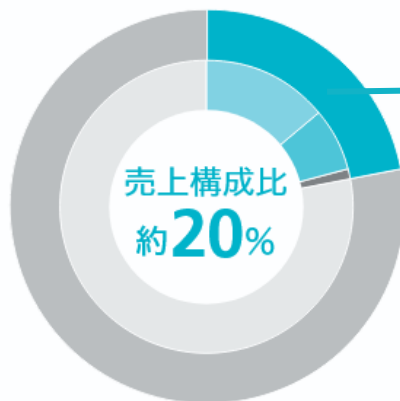
※株式会社日本格付研究所の信用格付(長期)

(2) 決済領域における圧倒的なプレゼンス

- ・ 決済領域において日本を代表するシステムインテグレーターの地位を確立。
- ・ SIビジネスで培ってきた強みを活かし、技術革新と決済の多様化に対応したサービス型ビジネスをいち早く推進。

決済関連ビジネス

(2025年3月期)



- 金融IT
- オファリングサービス
- 他

ITサービス例

SIビジネス

安全・安心な日々の
クレジットカード決済を支援
クレジットカード
基幹システム開発実績

国内市場シェア

約**50%**

(取引のある顧客のクレジット年間取扱高ベース)

サービス型 ビジネス

PAYCERGE

国内のキャッシュレス決済を推進

ブランドデビットカード
関連サービス提供/システム開発実績

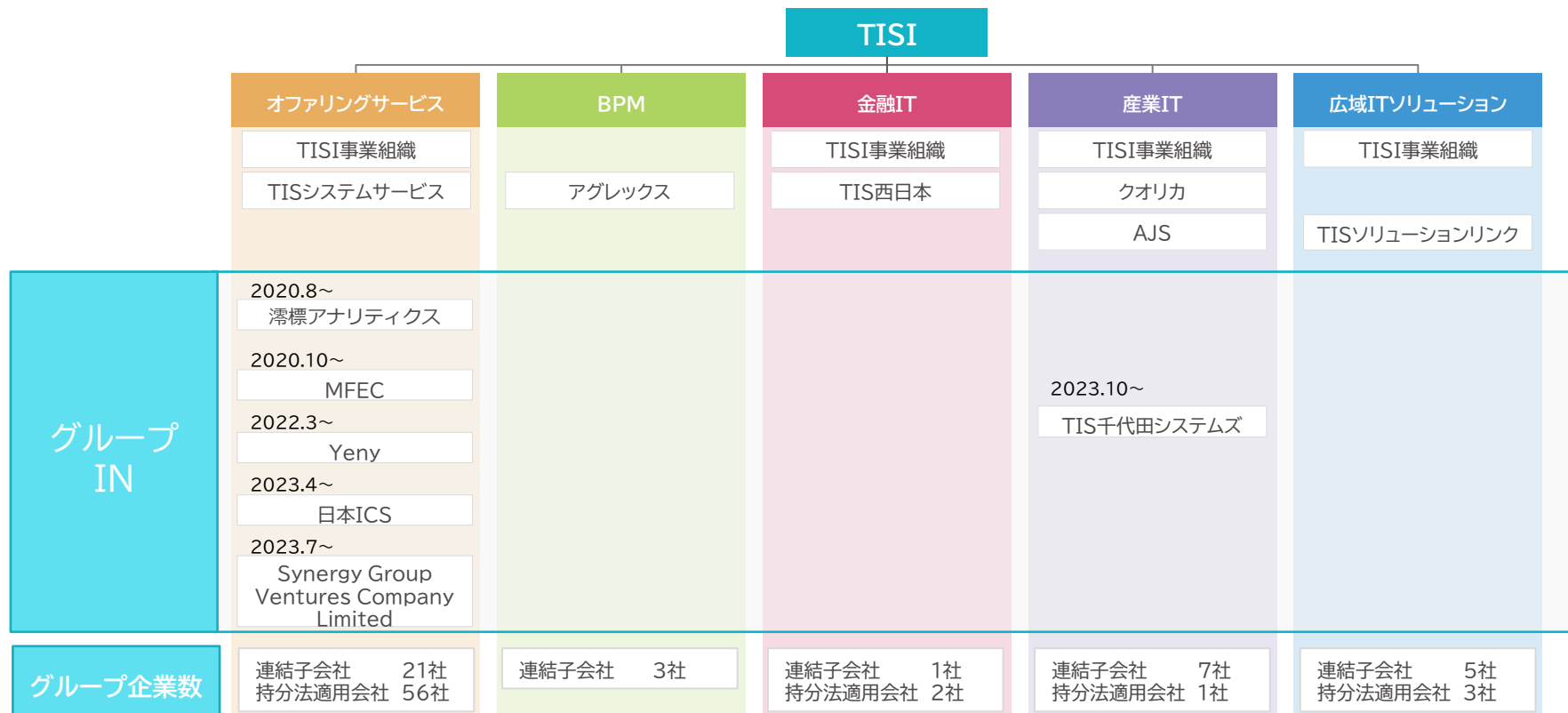
国内市場シェア

80%以上

注：シェア等の市場データは当社グループ調べ/推定

(3)独立系による柔軟・スピーディーな経営戦略(2026年7月1日時点)

構造転換の推進や事業戦略の実現性を高めるため、事業ポートフォリオの見直しを継続的に実施。



(3)独立系による柔軟・スピーディーな経営戦略

迅速な判断に基づく戦略的投資を国内外で積極的に推進。

■国内

新たなビジネスチャンス獲得に向けた資本・業務提携の推進

- ・「コーポレートベンチャーキャピタル(CVC)」制度を通じたベンチャー企業との協業推進
→投資判断を最短1か月で実施

CVC投資実行件数(累計)

2016年4月～2026年3月

58社 / 61件

■海外

ASEAN各国の有力企業及び先端技術保有企業との資本・業務提携の推進

- ・ASEANでのグローバル事業拡大・面展開の加速
- ・有望な商材・最先端技術の獲得・投下

<近年の主な資本・業務提携>

Channel		
I AM Consulting (タイ/SAPコンサルティング)	MFEC (タイ/Sier)	Anabatic (インドネシア/Sier)
X-Tech		
Grab (シンガポール/サービスプロバイダー)	CardInfoLink/EVONET (中国/ 国際間決済ネットワーク)	PIX Moving/PIX JV (中国&日本, 自動運転EV)
Emerging Tech		
Atom Computing (アメリカ/量子コンピューティング)	QuEra Computing (アメリカ/量子技術)	Entropica Labs (シンガポール, 量子技術)
Consulting		
Vector Consulting Group (インドネシア/経営コンサルティング)	J Ventures (タイ/DX)	

3. 中期経営計画(2024-2026) 進捗状況

持続的な企業価値向上に向けた取り組み ①基本方針

グループ基本理念「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。

<TISインテックグループの目指すサステナビリティ経営の全体像>



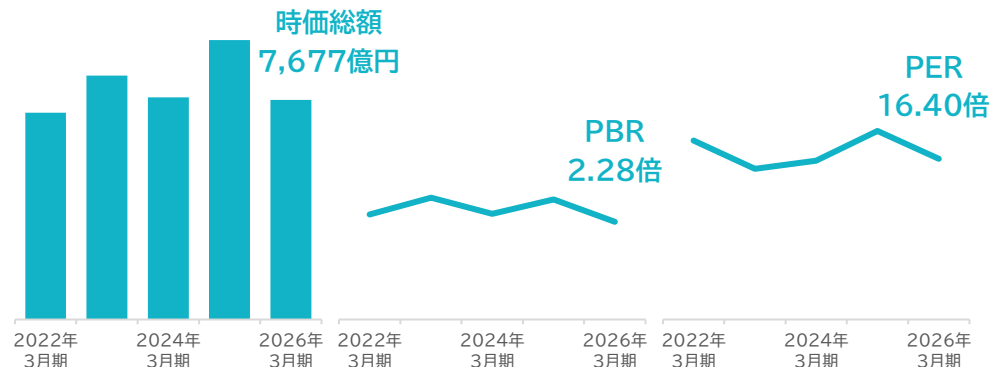
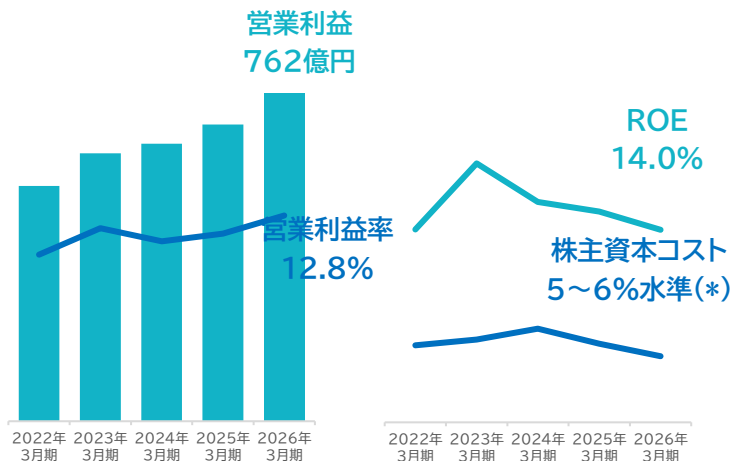
持続的な企業価値向上に向けた取り組み ②現状分析・評価

- 事業成長と財務施策の両面で資本コストを上回るリターンを持続的に創出。AIの進化を巡る思惑からITサービス業界全体の市場評価に大幅な調整が見られたものの、事業環境は良好。当社が有する本源的価値が適正に反映されていないとの認識は変わらず。
- 当社と市場との認識ギャップを解消するためにも、中長期視点での成長期待を高めるストーリーが特に重要と認識。

事業利益/収益性

資本効率性

市場評価

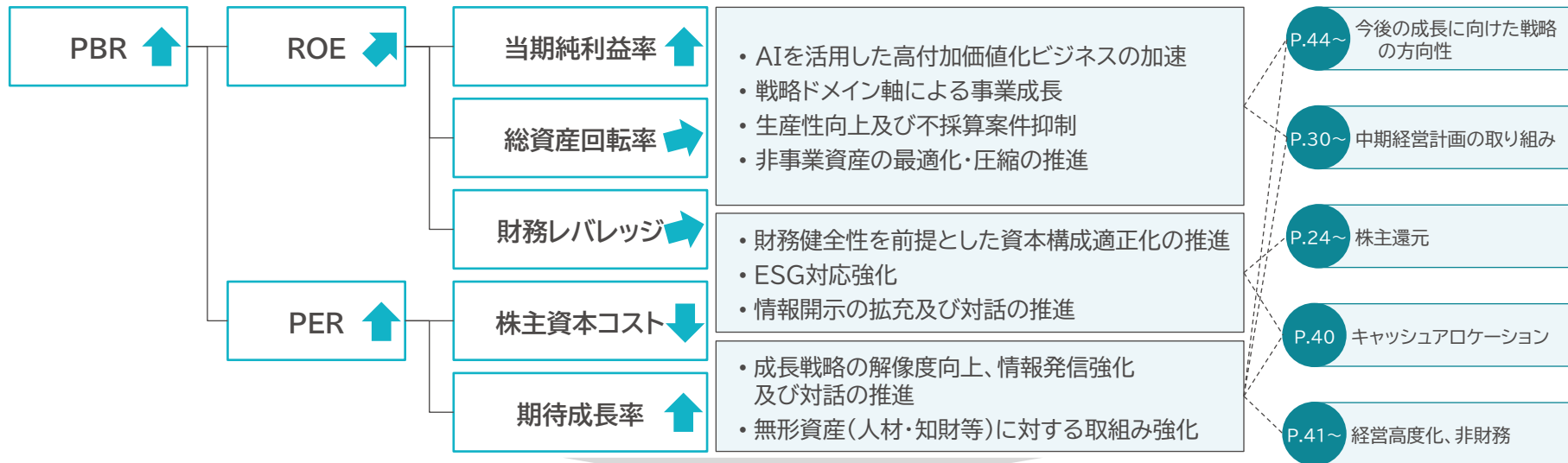


事業利益/収益性	人材をはじめとする将来に向けた成長投資を積極的に推進する中でも、持続的な事業成長及び収益性向上を実現。
資本効率性	事業・財務施策の両輪推進でEPS向上、ROEについては株主資本コストを上回って継続推移。
市場評価	市場の信頼獲得に向け、積極的な情報開示と建設的な対話を通じた経営高度化に取り組み、経営に対する理解促進・信認向上を図る。

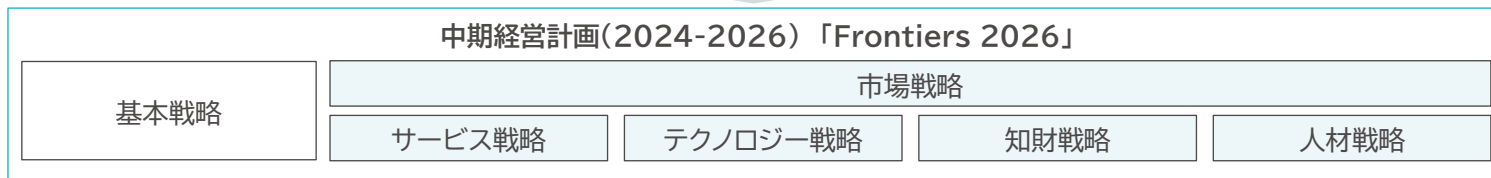
持続的な企業価値向上に向けた取り組み ③計画・取組みの概要

- 中期経営計画(2024-2026)の遂行を通じて、さらなる企業価値向上の実現を目指す。

中期経営計画(2024-2026)において目指す企業価値向上の全体像と主な取り組みのポイント



中期経営計画(2024-2026)「Frontiers 2026」



基本方針	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				
	人材成長と付加価値の循環 一人当たり営業利益 3.5百万円超	稼ぐ力の向上 営業利益率 13.1% 調整後営業利益率13.4%*1	資産(=知財)の価値創出 ROIC/ROE 13%超/16%超	社会からの信頼の獲得 売上高 6,200億円	価値ある成長 EPS CAGR 10%超
重要経営指標					
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	テクノロジー戦略	知財戦略	人材戦略	
	- 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	- ナレッジ流通とITアーキテク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	- 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	- 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

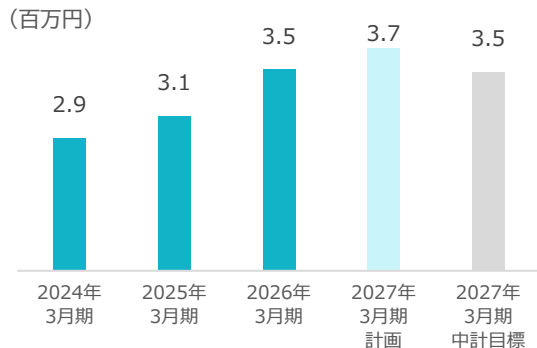
*2 「金融包摂」「都市への集中・地方の衰退」「低・脱炭素化」「健康問題」の4つ。2050年の世界からのバックキャストを行い、当社グループとして解決に貢献すべき社会課題として選定

*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

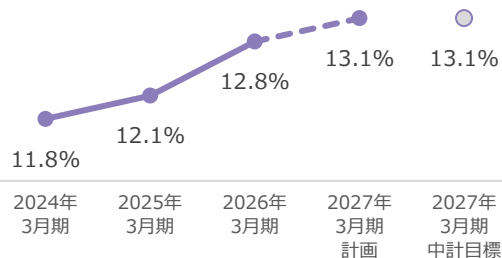
重要な経営指標の進捗状況

中期経営計画の目標達成に向けて計画通りに進捗。

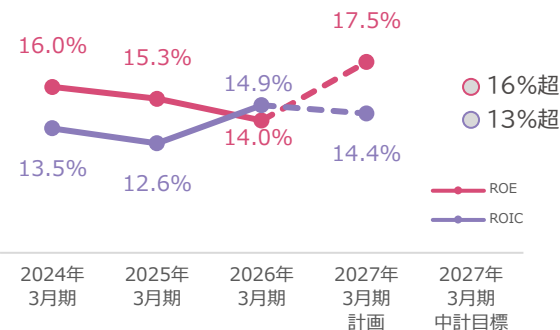
PH営業利益



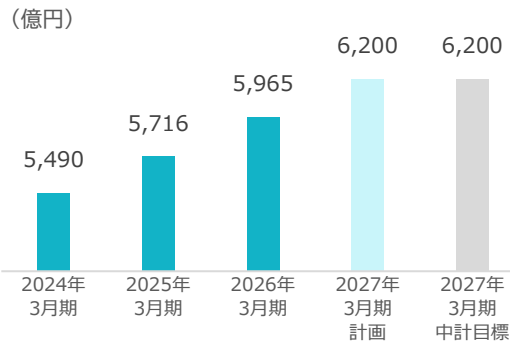
営業利益率



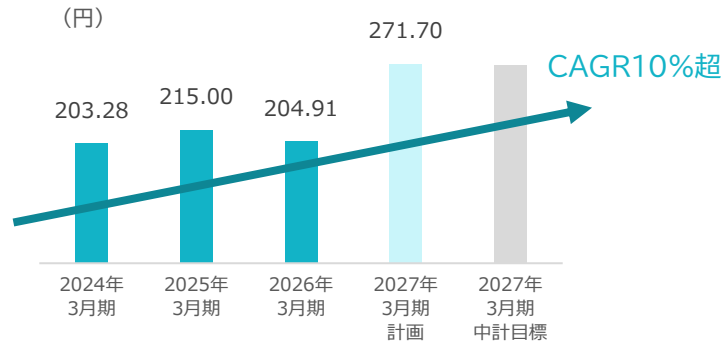
ROIC/ROE



売上高



EPS



中期経営計画(2024-2026)に対する取り組み 2026年3月期総括

中期経営計画2年目として成果を着実に積み上げるも、市場戦略におけるセグメント個別課題への対応強化に加えて、業界再編による競争環境変化およびAIによる技術革新等の動向を踏まえた各戦略の推進が必要となる。

市場戦略



- オファリングサービスおよび広域ITソリューションでは、決済分野での先行投資強化や公共領域での低採算・不採算案件発生による収益性悪化の影響があったものの、IT投資需要への的確な対応等による他セグメントの伸長により、全体では期中に上方修正した売上高・営業利益公表値を達成、前年比増収・増益となった
- グローバル事業では、引き続き収益性に課題はあるものの、ASEAN中心に事業規模を着実に拡大

サービス戦略



- 業界軸では金融・産業それぞれで展開しているモダナイゼーションサービスの受注が拡大、着実にPJを推進
- 機能軸ではクレジット(ライト版)を展開するも受注停滞、また決済分野での先行投資強化により収益性が低下
- サービスのフルバリューチェーン化に向けて、UI/UXデザイン、AI・データ分析機能を統合

テクノロジー戦略



- AIの間接業務利用が日常化、またAI駆動型開発により、開発生産性50%向上を目指し、順次PJ適用開始
- 計画通りの進捗ではあるものの、外部環境を踏まえて、AI適用範囲の拡大やビジネスの高付加価値化について、早期に本格的な成果創出が必要であり、全社PJとしての取り組みを加速

知財戦略



- 顧客接点情報やソリューション提供における知見・課題解決ノウハウを知財として集約し、新たな価値提供を創出する情報基盤や教育プログラムを整備し運用開始
- 熟練SEが持つ暗黙知の形式化により、AI駆動開発による案件回転率向上を目指し、スピードと質の向上への取り組みを推進

人材戦略



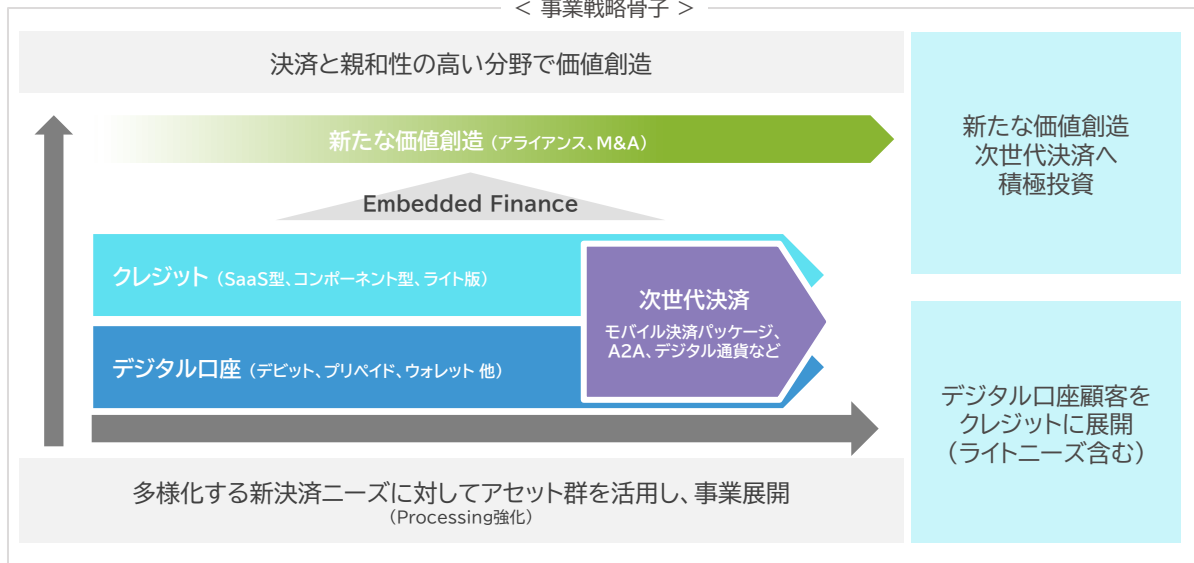
- 人的資本シナリオを基にした重点施策の推進により、報酬投資を強める中でも、PH営業利益3.5百万円となり中期経営計画目標を1年前倒しで達成
- 働きがい満足度は59%となり、2027年3月期目標の58%を前倒しで達成
- AI活用による開発・業務プロセスの変化を踏まえ、人材戦略の最適化を推進

中期経営計画への取り組み(トピックス)

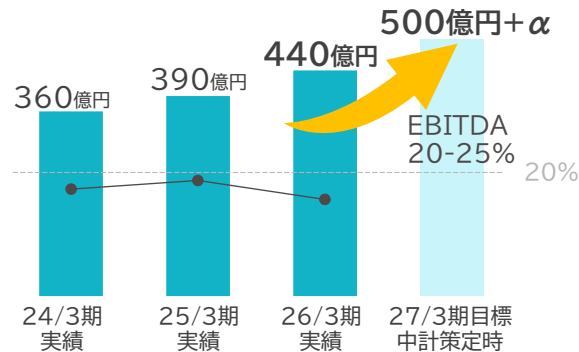
サービス戦略 -ペイメント事業-

- ・ キャッシュレス市場が拡大する中、さらなる成長に向けた戦略を見直しながら、目標達成を目指す。
- ・ 多様化する決済ニーズに柔軟な対応し、新たな価値創造の取り組みは順調に進捗。

< 事業戦略骨子 >



ペイメント事業の事業規模(売上高)



事業規模500億円+ α の
目標達成を目指す

中期経営計画への取り組み(トピックス)

市場戦略 -モダナイゼーション事業-

- ・ 人材不足とDX需要を背景に、システム刷新ニーズが急増。モダナイゼーション市場は中長期で安定成長が見込まれる。
- ・ 高精度なリライト技術を誇る当社固有サービス「Xenlon」を成長ドライバーの一つと位置づけ、その活用によるモダナイゼーションの取り組みを推進。

<特長>

- ✓ TISI独自の高性能マイグレーター「Xenlon～神龍 Migrator」
- ✓ 様々な特許技術を用いた性能対策
- ✓ 保守性を考慮したCOBOL → Java変換



▼Xenlon～神龍 モダナイゼーションサービスの詳細は以下を参照ください。

https://www.tisi.jp/service_solution/xenlon/

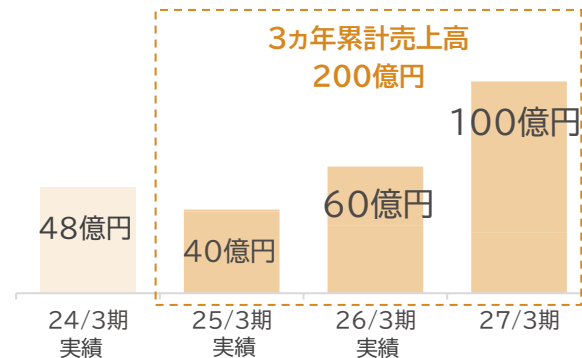
<当社におけるモダナイゼーションの位置付け>



<当社におけるモダナイゼーションの強み>



目指す事業規模*



*「Xenlon～神龍 モダナイゼーションサービス」を活用したモダナイゼーションサービス関連売上高

パートナーシップを構築し、継続的な取引関係へ

SPB

業界トップクラスの顧客に対して事業戦略をともに検討・推進し、ビジネスの根幹を担う事業

- ・ 人とAIの協働により高い付加価値を発揮し、顧客と社会へのさらなる提供価値向上を目指す。
- ・ 既存プロセスに生成AIを部分的に取り入れるのではなく、生成AIを最大限活かすシステム開発プロセスへの転換に取り組む。

～ プロジェクトスローガン ～

AI駆動型開発

開発プロセス
刷新

生成AI技術の活用を前提に
システム開発プロセスを最適化

- システム開発の全工程への生成AI適用
- 生成AI活用をプロジェクトマネジメント領域にも拡大
- 生成AI活用のフィールドを個々の活用から組織・チーム単位の戦略的活用に強化

人・組織・
文化の変革

技術導入にとどまらず、総合的な変革を推進

- 生成AI利用の習慣化・新プロセスの浸透を促進
- AIと共に価値を創出するマインドへの転換
- 生成AI時代に求められる人材の「多能工化」を推進

リスク管理

安全性・ガバナンスを確保した
責任あるAI活用

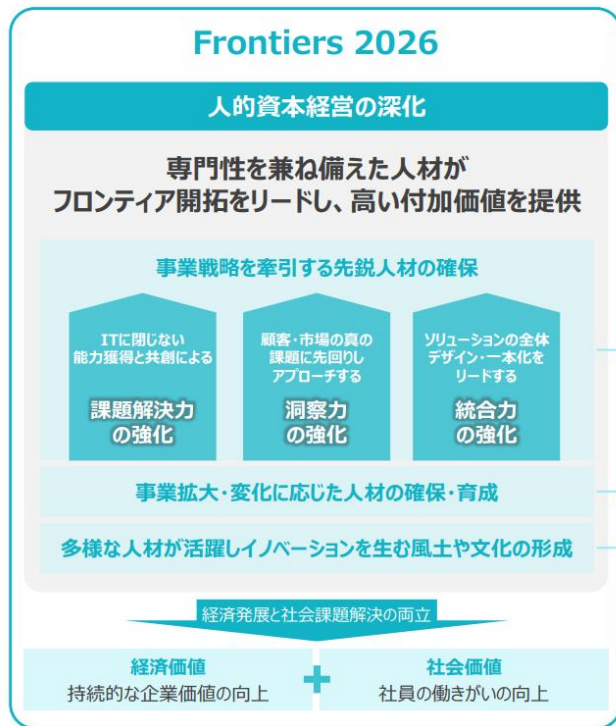
- 情報セキュリティ・知的財産・倫理などの観点からリスクを管理
- 国内外の規制・社会的要請を踏まえ技術・運用両面での規程・契約を整備
- 安全かつ責任あるAIリスクマネジメント体制を構築

2030年3月期までにシステム開発における開発生産性50%向上※

※ TIS単体:2025年3月期比

※ 対象とするシステム開発は新プロセスが適用可能なプロジェクト

- ・ 当社グループの最重要の経営資本である人材に対し、積極的な投資を継続。
- ・ 専門性を兼ね備えた人材が高い付加価値を提供できるよう、社員一人ひとりの新たな挑戦を支援し、社員と会社の価値交換の善循環を促進。



人材への投資による付加価値向上サイクル



付加価値向上に向けて、生産性20%増を目指すべく
先鋭人材の拡充を図る

重点的に
拡充を行う
先鋭人材

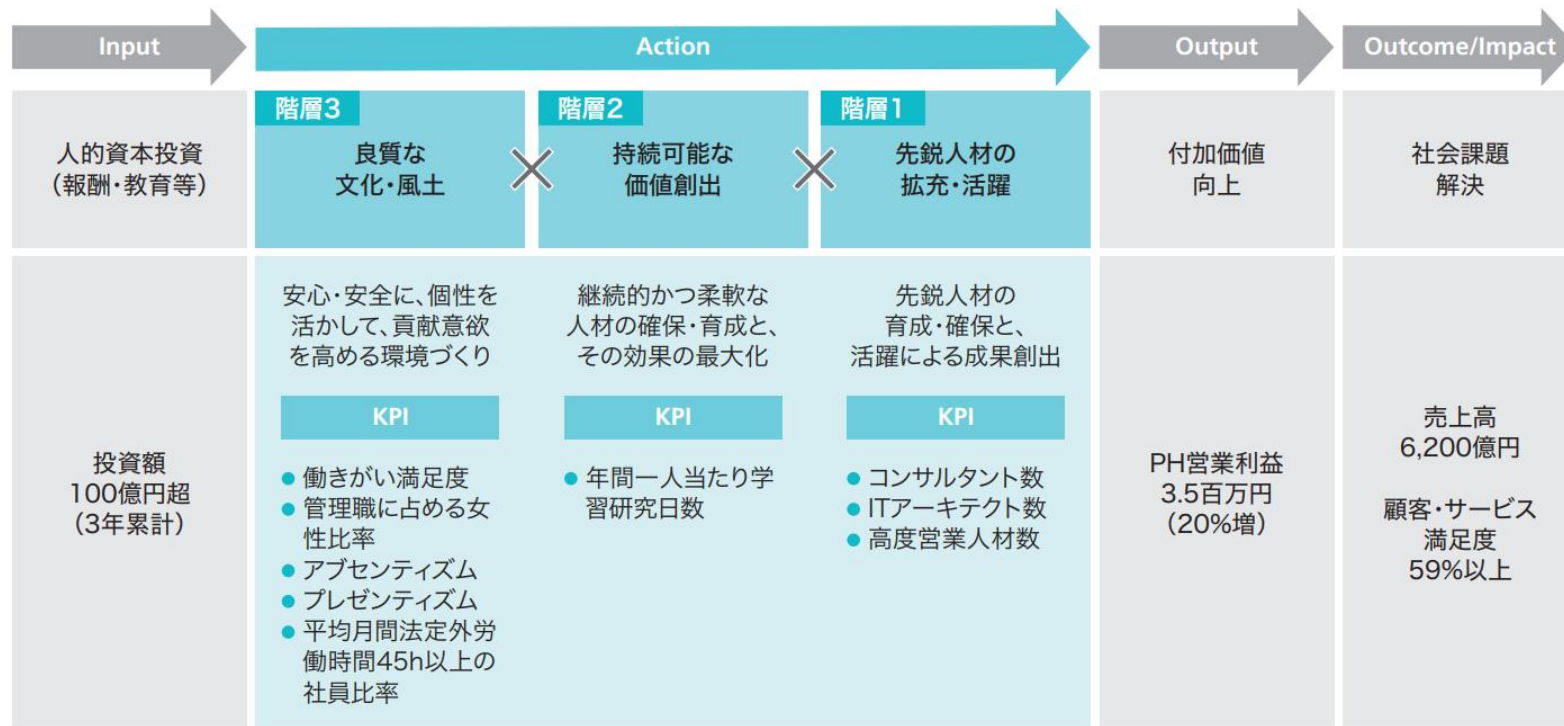
- ・ 課題解決力を高めるための「コンサルタント」
- ・ 洞察力を高めるための「高度営業人材」
- ・ 統合力を高めるための「ITアーキテクト」

教育・報酬等へ100億円超の積極投資により以下を達成



※グループ国内連結

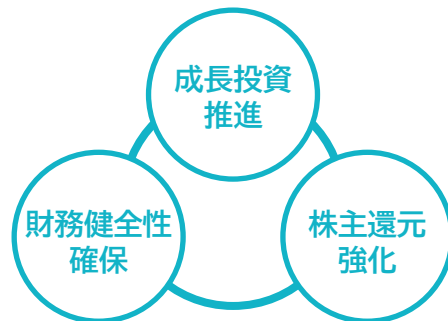
人材投資による付加価値向上サイクルの実効性を高めるため独自の人的資本シナリオを整備。



健全な財務基盤を元に積極的な成長投資による持続的な成長を実現、資本効率向上・株主還元強化とのバランスをとり、さらなる企業価値向上を追求する。

財務方針

- ✓ 成長投資3年累計約**1,000億円**
- ✓ 事業ポートフォリオ最適化への積極投資
- ✓ 資本コストを上回るリターンの持続的創出、エクイティスプレッド拡大の追求



- ✓ キャッシュ創出力の向上に応じた**資本構成の適正化**を意識し、D/Eレシオ0.5まで許容
- ✓ 格付「A格」の維持
※2025/11/19現在「A+」
- ✓ 現預金水準をコミットメントライン併せ月商2ヶ月程度保有
- ✓ **総還元性向50%**(目安)
※45%からの引き上げ
- ✓ 1株当たりの配当充実の継続
- ✓ 保有する自己株式は原則発行済株式総数の5%程度、超過分は消却

持続的な企業価値の向上

ROE

2027年3月期

16%超

- ✓ 最低ラインとして一過性要因除きで2024年3月期を上回る水準の実現を設定。**長期視点では20%超**をめざす。

ROIC

2027年3月期

13%超

- ✓ 財務規律は持ちつつ、積極的な成長投資により長期的な視点では高い水準の実現をめざす。

EPS成長

CAGR

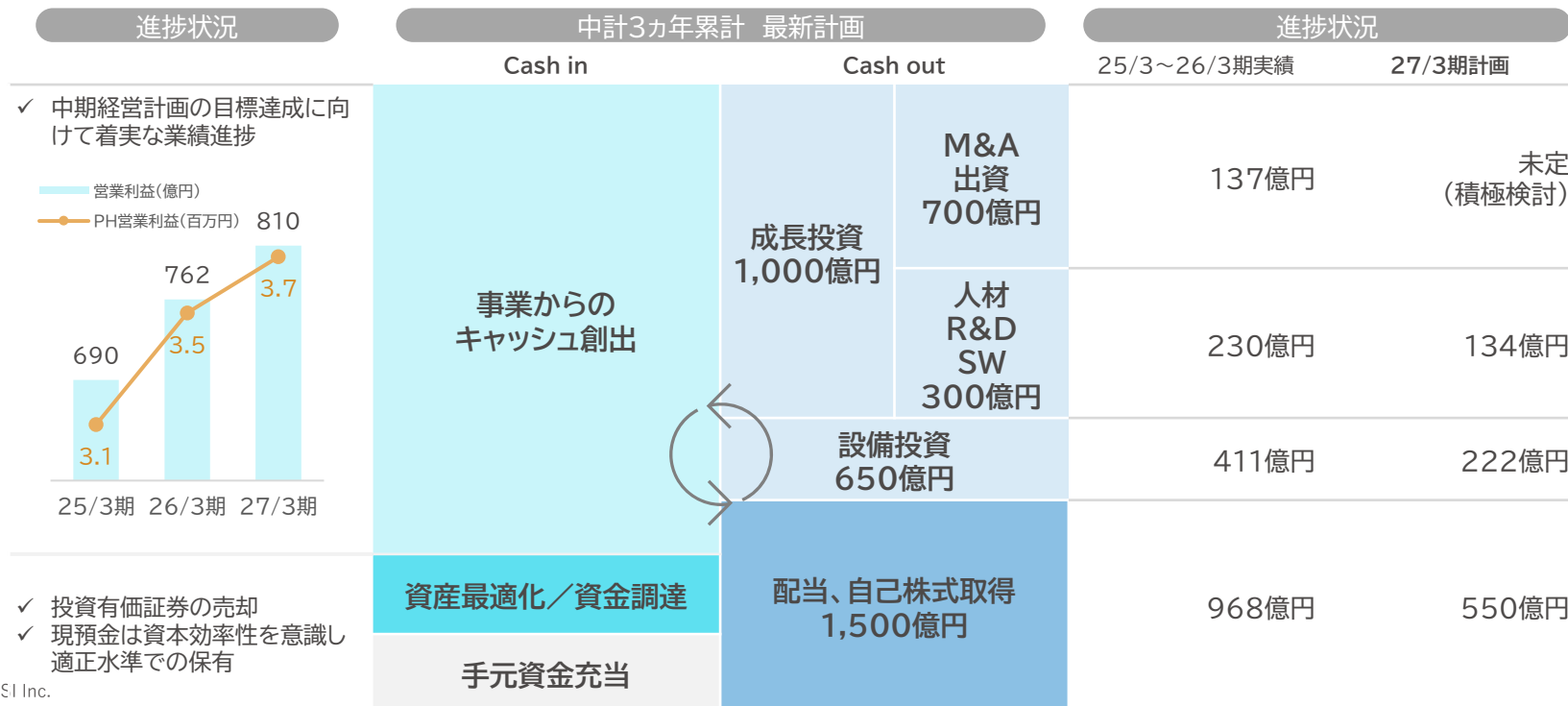
10%超

- ✓ 持続的な事業成長を中心として引き続き1株あたり価値向上の実現をめざす。

※ROIC=NOPAT÷(有利子負債+自己資本) *有利子負債には借入金、社債、リース債務を含む

財務投資戦略 キャッシュアロケーション・B/S構造

- M&A・出資目的の投資は積極的に検討・実施していく方針であり、AI活用を事業運営全体に織り込みながら、成長投資枠の1,000億円は当初計画から変わらず。
- 株主利益及び資本効率向上の早期実現を図る観点から2026年3月に総額500億円の自己株式取得を決定、5月までに取得済。



持続的な成長のための積極的な先行投資により、社会/顧客に対する価値創造型の共創パートナーとしてのポジション・能力・体力を確立し、これからの市場と顧客に選ばれ続ける存在を目指す。

成長投資 約1,000億円(3年累計)

投資内容

人材

- ・ 高付加価値化のための先鋭人材拡充に向けた採用・育成等のさらなる強化
- ・ 重点拡充対象とするコンサルタント、高度営業人材、ITアーキテクトへの集中投資

研究開発 (R&D)

- ・ 新たな価値観や構造変化を生み出し、事業共創や生産革新、課題解決力強化を牽引するための最先端テクノロジーの研究開発
- ・ 新規事業創出を加速させるための応用研究

ソフトウェア

- ・ デジタルソリューションのビジネスモデルの頂点を目指したサービスラインナップ拡充
- ・ 社会課題解決や業界プラットフォーム構築に向けたソフトウェア開発投資の継続

300億円

M&A(出資)

700億円

- ・ オファリングサービス(特にペイメント領域やバリューチェーン拡大等)の確立を軸とした差別化・集中化のためのM&Aの実行
- ・ 技術・ノウハウ獲得や共同事業を推進するための出資

投資方針

課題解決力強化

先鋭人材拡充

先端技術獲得

解決をめざす社会課題

金融包摂

都市への集中
地方の衰退

低・脱炭素化

健康問題

サービス・共創事業拡大

バリューチェーン拡大

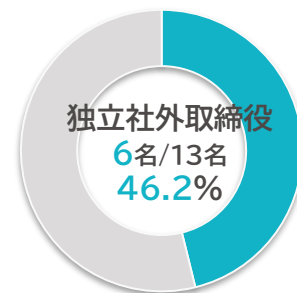
価値創造力強化

コーポレートガバナンス(サマリ)

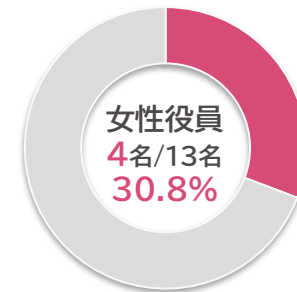
コーポレートガバナンスのさらなる強化のため、監査等委員会設置会社へ移行。

組織形態	監査等委員会設置会社
構成	取締役(監等委員である取締役を除く。) 9名(うち社外 3名) 監査等委員である取締役 4名(うち社外 3名)
任期	取締役(監等委員である取締役を除く。) 1年 監査等委員である取締役 2年
重要な業務執行の決定	全部または一部を取締役(監査等委員である取締役を除く。)に委任可能 →更なる意思決定の迅速化・モニタリング機能の強化
取締役の指名・報酬に関する 意見陳述権	監査等委員会が選定する監査等委員である取締役は、取締役(監査等委員である 取締役を除く。)の指名・報酬について、株主総会での意見陳述権の行使が可能 →指名・報酬決定プロセスを含む監督機能の強化

取締役会(独立性)



取締役会(多様性)



【監査等委員会設置会社への移行の目的】

- 取締役会と業務執行の関係の明確化
- 監督機能の強化
- 業務執行体制の強化
- 海外も含めたステークホルダーからの信頼獲得

価値創造を支える重要な基盤であるE・S・Gそれぞれの取り組みを推進、経営の高度化につなげる。

事業活動を通じた社会課題解決

- 事業とサステナビリティの融合を図り、戦略ドメインに沿った事業推進そのものが社会価値を創出

Environment

脱炭素社会と循環型社会への寄与

- 引き続き環境長期目標に基づき気候変動/カーボンニュートラルへの対応強化
 - ✓ 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
- 水・廃棄物に関する現状把握および削減目標の策定と推進

Social

ステークホルダーエンゲージメントの持続的向上

- 人材への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材投資フレームを整備
 - ✓ 教育・報酬等へ100億円超の積極投資
 - ✓ 付加価値向上に向けて、生産性20%増を実現
- 人権に関する取り組み強化
 - ✓ ライツホルダーを想定した負の影響の軽減する体制の構築

Governance

社会からの信頼を高めるコーポレートガバナンスを継続的追求

- グループ／グローバル経営管理の高度化
- 持続的な企業価値向上に向けた最適事業構成の追求
- 中長期の企業価値向上に対応する役員報酬制度
- 取締役会の多様性の向上、モニタリング機能の向上
- 業務の標準化・シェアード化を通じた効率化と内部統制強化の継続

事業活動を通じた社会への影響をより広い視野で計測するため、非財務指標を設定。

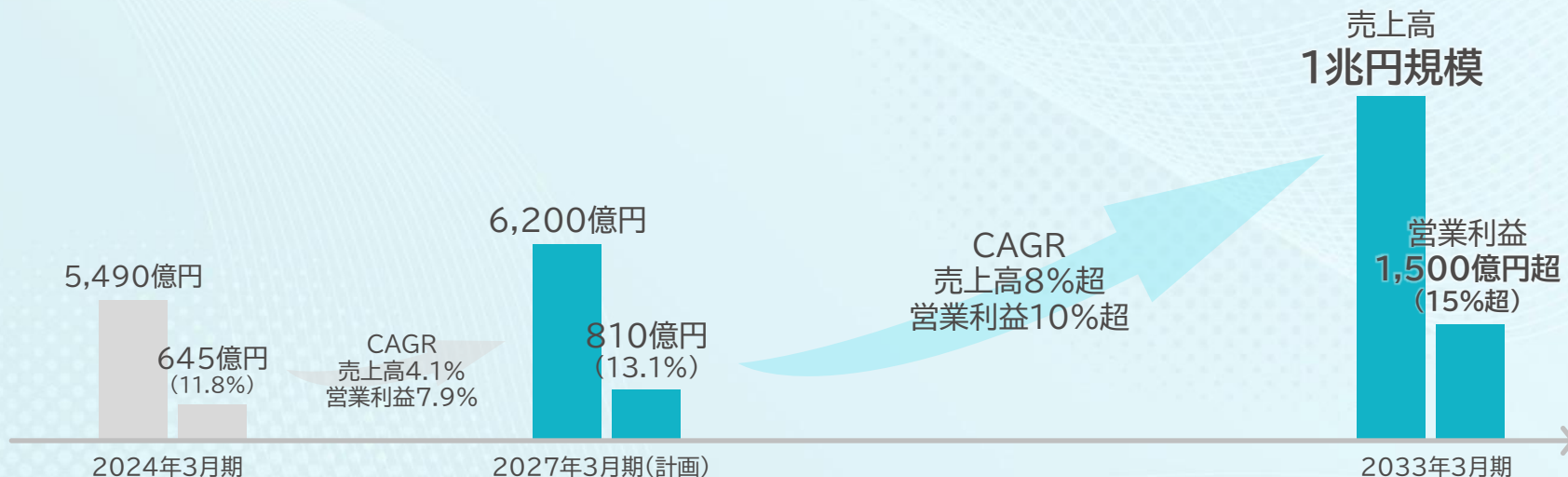
マテリアリティテーマ		進捗計測の視点/方針	指標	対象*1	2025年3月期実績	2026年3月期実績	2027年3月期目標
1	多様な人材が 生き生きと 活躍する社会を	従業員の能力の発揮 専門性を兼ね備えた人材が フロンティア開拓をリードし、 高い付加価値を提供	働きがい満足度	B	56%	59%	58%
			コンサルタント数	B	545人	589人	700人
			管理職に占める 女性従業員の割合	B	12.9%	13.8%	15%
2	イノベーション・ 共創を通じ、 社会に豊かさを	社会への価値提供 事業とサステナビリティの融合を図り、 戦略ドメインに沿った事業推進 そのものが社会価値を創出	戦略ドメイン比率	A	51%	52%	52%
			PH営業利益	A	3.1百万円	3.5百万円	3.7百万円
			成長投資	A	年間 195億円	年間 172億円	3か年累計 1,000億円
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 知財の蓄積と流通を支える マネジメントと魅力的な品質の実現	顧客・サービス満足度	C	58.5%	60.6%	59%
			ビジネスパートナー満足度	D	74%	77%	81%
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 グループ一体の内部統制の継続的 pursuit・ 脱炭素社会と循環型社会への寄与	GHG排出量(Scope1+2) [2020年3月期比]	A	65%削減	82%削減(見込み)	70%削減
			再生可能エネルギー利用率 (オフィス・データセンター)	B	64%導入	78%導入(見込み)	2031年3月期 100%導入

*1 対象 …… A:グループ連結 / B:グループ国内連結 / C:TIS、インテック、アグレックス、クオリカ、AJS、TISソリューションリンク / D:TIS、インテック

4. 今後の成長に向けた戦略の方向性

事業成長を通じてありたい姿

- TISIを中核としたグループ全体のバリューチェーン強化や、AI時代における成長戦略の推進により、2033年3月期に連結売上高1兆円規模、営業利益1,500億円超への成長を目指す。



中期経営計画
(2024-2026)

- AI時代における成長戦略の推進

- AI駆動開発による収益の質的転換
- Vertical AIサービスによるストック収益拡大
- 重点領域への戦略投資による収益モデルの多様化

- グループ・バリューチェーンの強化

- TISIを中核にグループ全体での価値創出力の最大化を追求
- 顧客に最も近い現場での価値創出伴走を強化すべくTISIソリューションズ発足

Group
VISION
2032

事業環境の変化を踏まえたマテリアリティの見直し

- 事業環境の変化と当社グループの特性を踏まえ、マテリアリティを持続的な企業価値向上を実現するための競争優位の源泉として位置づけ、見直しを実施。

事業環境の変化

- 業界再編・資本再編の進展／業際融和
- 人材獲得競争の激化
- AIによる付加価値の重心シフト

成長戦略の方向性

- SPB、IOS強化／CCB、SISの育成

当社グループの特性

- エンタープライズ向けソリューションビジネス
- ミッションクリティカル領域での豊富な実績

TISインテックグループの 新マテリアリティ

AIが加速する時代でも、顧客や社会の課題を見抜き、技術を積み上げ、信頼を生むのは“人”である。
人を中心に置き、その可能性を最大化する経営を行う。
だれもが、学び、挑戦し、大きな成果をつくる組織を追求し続ける。

価値創出基盤	顧客	共創を通じて価値を広げ、変革を量産する顧客基盤	デリバリー力	構築	高難度システムを確実に構築する力
	人材	AI時代に必要な“入り込み、動かし、共感を生む”人材力		品質	信頼される品質と安定運用を支える力
課題解決力	ソリューション	成果を再現するソリューション	組織力	成長機会	挑戦と成長を支える環境
	技術	堅牢な品質と変革を支える技術基盤		経営基盤	対話で支えられた学習し続ける組織

AI時代の事業環境と当社グループの対応方針

- 顧客のDX投資の中心は既に事業構造変革へと移っており、AIの活用によりその実現スピードと質が一段と高まっている。次期中期経営計画に向けて、基幹系領域の顧客基盤を一層強化し、この変化を成長機会とした取り組みを推進する。

AI変革下での顧客変革

デジタル投資の大半を
AI-Ready刷新PJに集中

人×AIを前提とした業務変革、
システム改修に取り組む

生産性向上、収益力向上による
投資余力を捻出

ビジネス展開のスピードおよび
質を向上

変革を導く当社グループ戦略

コンサル × モダナイゼーション
がAI-Ready化を構想から実装
まで一貫支援

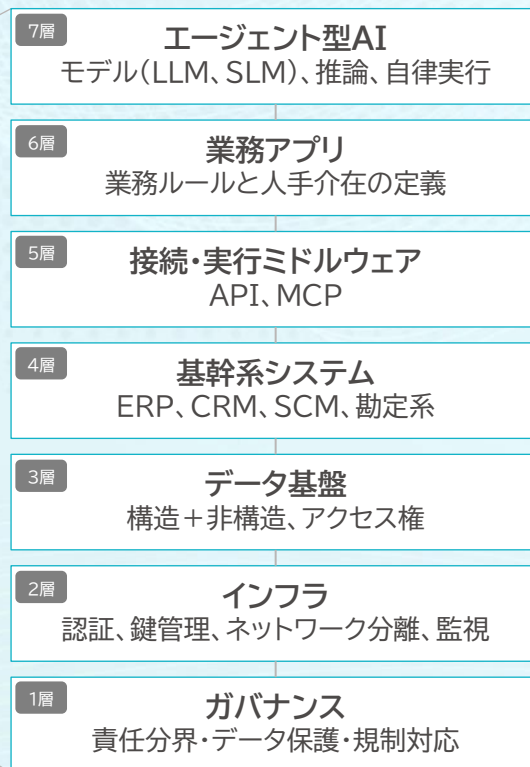
業務特化エージェント型AIが
顧客業務を変革

AI駆動開発がIT投資～実装サイ
クルを高速化

- デジタル競争力を高めた先 -

当社グループは、基幹系領域を起点にレイヤー横断で
顧客のAI変革を支え、顧客と社会の持続的成長をリードする

「顧客をリードした先」
業界知見と基幹系領域の強みで
レイヤー横断の頼れるポジションを獲得

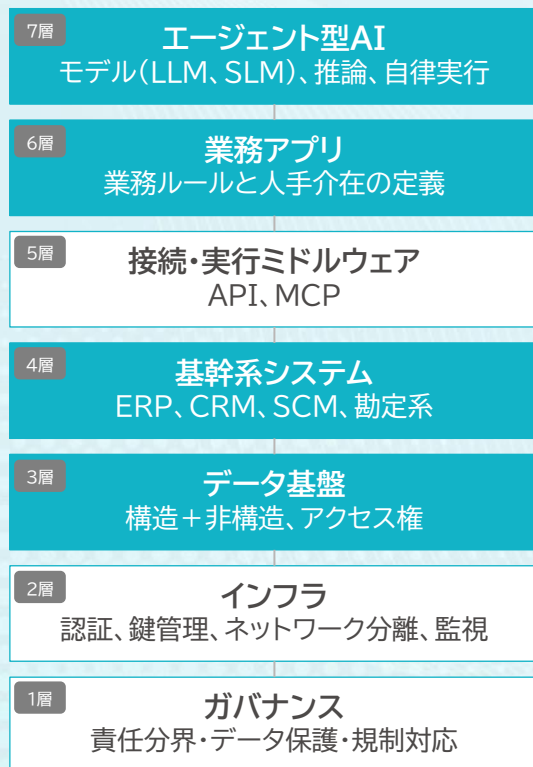


当社グループの競争優位の確立に向けて

— 基幹系領域 × エージェント型AI

- エージェント型AIが価値を発揮するには、業務データや基幹系領域との連携が不可欠である。当社グループは、現中期経営計画で拡大してきた基幹系領域の顧客基盤を活かし、エージェント型AIの活用支援と一体で提供することで、固有の競争優位の確立を目指す。

AIを組み込んだ業務・システム統合モデル



注力

SIで築いた顧客基盤・技術資産を競争優位の源泉に転換

サービス

強みのカード事業会社向け

不正検知AIをはじめ、国際ブランド業務を支援するサービスをリリース

個別の“AIエージェント”提供にとどまらず、業務プロセス全体でオーケストレーション機能含めたサービスを目指す

コンサル

新ブランド「IntegriA」を始動(バリューチェーン強化)

AI・データ・人・プロセスを信頼性高く統合し、“実効性のあるAI活用”を実現

その他、Anthropicとのリセラー契約、業務プロセス最適化を支援するプロセスマイニングなどの次期中期経営計画への布石を順次展開中

最注力

AI-Readyの要となる心臓部＝基幹系領域を押さえ 当社グループ自身もAI駆動開発によって変革を推進

基幹獲得

金融、産業向けモダナイゼーション案件を拡大中

AI駆動

2029年度に向けて着々と生産性向上の実績を積み上げ中
(GitHub Copilot/Claude Codeを活用)

(実績)

外部設計～製造

47%Up

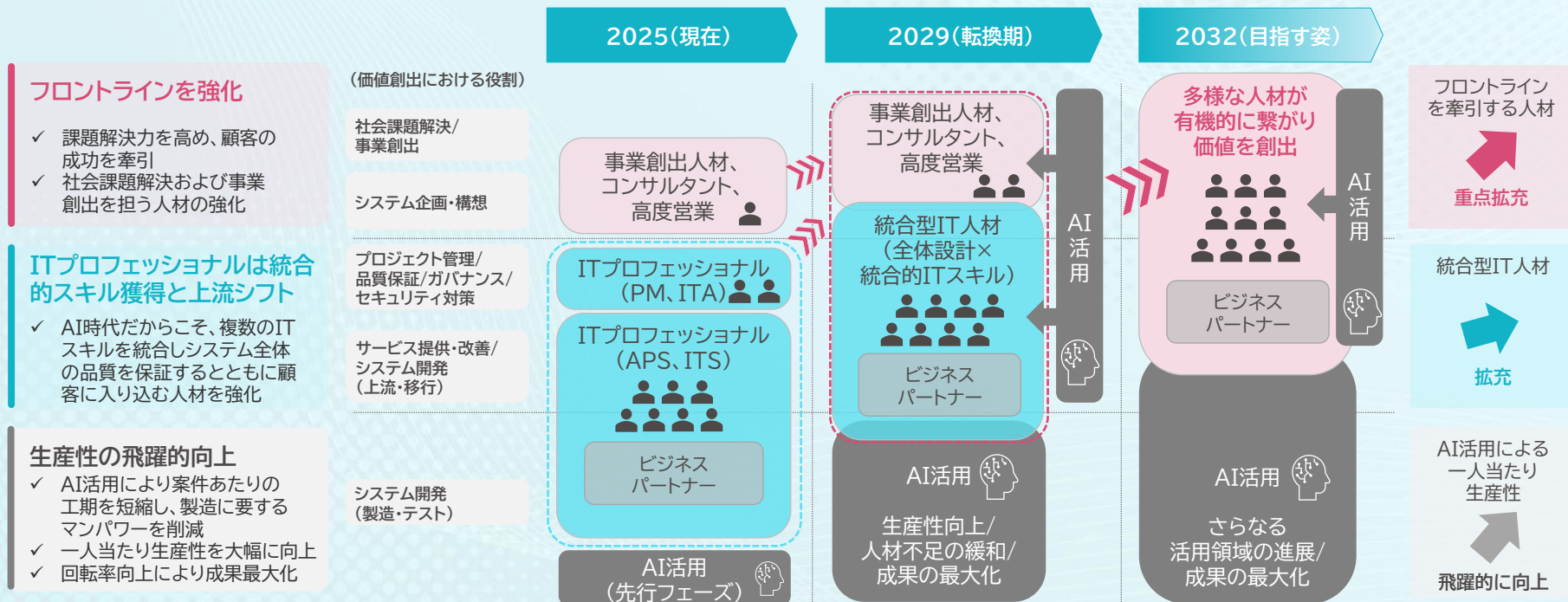
製造～単体テスト

57%Up

今後、TISIが中核となり、グループの強みを掛け合わせ
全レイヤーで提供価値を拡大させていく

当社グループの競争優位の確立に向けて — 価値創出を支える人材の強化

- 全社員のAI活用を推進し、案件あたりの工期短縮と一人当たり生産性の飛躍的向上を実現。案件回転率の改善を通じてトップライン拡大を図るとともに、IT人材不足の構造的課題にも対応する。
- 加えて、AI時代に競争優位の源泉となる統合的ITスキルを備えた人材や、課題解決力・事業創出力の高い人材への戦略的投資を加速し、持続的な企業価値向上を実現する。



- ・ 2026年7月1日にTISとインテックが合併。新社名を「TISI」として、新たな一歩を踏み出す。
- ・ 両社の強みを一層磨き上げ、より高い価値を創出しつつ、さらなる企業価値の向上を目指す。

「グループビジョン2032」の実現に向けて、経営資本を集結し、成長加速を強力に推進



2026年7月1日発足



TISI株式会社

代表取締役社長 岡本 安史

（本社機能：東京・富山・名古屋・大阪に設置）

新社名には、合併する両社の歴史を尊重した上で、コアコンピタンスであるシステムインテグレーション及びサービスインテグレーションを磨くとともに、テクノロジー&イノベーションを追求することにより、社会の変革により一層不可欠な存在となることを目指すという想いを込めています。

One Companyとなることによって、組織と事業の融合を加速
経営資本の機動的な配分を通じて、新たな成長ステージへ

成長機会創出

顧客基盤の統合により
ポテンシャルを
最大限に発揮

収益力向上

価値ある売上の追求と
ビジネス構造変革
の推進

競争力強化

知的資産活用とR&D
加速による持続的
優位性の確立

One Company

One Companyとなることによって、組織と事業の融合を加速
経営資本の機動的な配分を通じて、新たな成長ステージへ

1)成長機会創出

- ・顧客接点の深化
→広域対応・大規模案件への対応力向上
- ・クロスセル促進
→両社のソリューション×顧客基盤の組み合わせによる
案件創出

2)収益力向上

- ・価値ある売上の追求
→顧客課題解決型・提案型のビジネスモデルの高度化
→ナレッジ集約と展開、プロダクト化
- ・ビジネス構造最適化
→地域間・案件間連携を強めリソース配分・生産性を最適化

3)競争力強化

- ・知的資産の統合と活用促進
→両社が蓄積してきた知的資産の横断的活用を進め、事業推進力と組織力を強化
→業務とシステムの最適化を行い、オペレーショナルエクセレンスにより顧客提供価値を最大化
- ・研究開発力の強化
→R&Dリソースの統合により、技術開発から事業適用までのスピードを加速。産官学連携や新事業創出に向けた取り組みも拡充

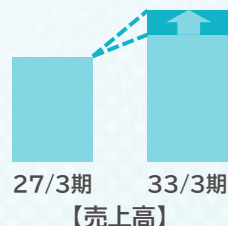
新会社「TISI株式会社」としての想定シナジー効果

TISインテックグループの中核会社としての単体企業規模の拡大、経営一体化による機動的な資本配分や意思決定のスピードアップなど、これまで以上に強固な経営・事業基盤を構築。

強化された経営・事業基盤の上で、お客様や社会との価値交換性を高めるとともに、テクノロジーや先鋭人材への戦略的投資を軸とした経営資本の最適配分や中核拠点の更なる提供価値向上など、中長期的なシナジー創出により更なる企業価値の向上を目指す。

「TISI株式会社」としてありたい姿を前提とした際の想定シナジー効果(2033年3月期単年度)

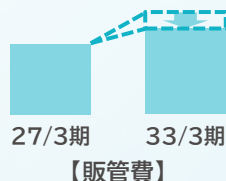
事業シナジー 売上高600億円超



- 顧客接点の深化やクロスセル促進による成長機会の創出
- 高付加価値領域シフトによる収益力向上
- 知的資産統合・活用促進、研究開発力強化による競争力強化

等

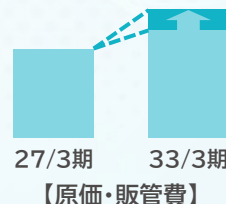
コストシナジー 営業利益効果30億円超



- グループ全体におけるバックオフィス集約・統合
- オフィス最適化や社内システム共通化
- 間接コストの最適化

等

戦略投資強化 120億円増



- 中長期的な人的資本の質的強化に向けた報酬投資の加速
- 先端技術研究や新規事業開発等、研究開発への投資額増強

等

※合併関連費用は、主として26/3期～27/3期に総額20～30億円の発生を見込む。

- 次期中期経営計画では、「AI駆動開発による収益の質的転換」「Vertical AIサービスによるストック収益拡大」「重点領域への戦略投資による収益モデルの多様化」を推進する。これらの構造変革を通じて、企業価値の持続的拡大に繋げる。

顧客にとっての機会

- 業務とシステムの同時刷新で競合に先んじた優位性を確立
- 蓄積したデータ・ノウハウをAIで価値化し新たな収益機会を創出
- AIで創出したリソースを投資に振り向け、非連続成長を実現

顧客にとっての脅威

- AI活用/浸透に向けた優先順位が定まらない
- 老朽化した基幹領域のAI-Ready化が急務
- AIを実装した競合の台頭で、自社の優位性が相対的に低下

顧客が直面する機会と脅威の双方に対する解として、
当社グループは基幹系領域と業務知見を起点に3つの市場戦略を推進する

AI駆動開発による 収益の質的転換

- AI駆動開発により回転率を早め、案件数を拡大
- 上流コンサルからモダナイゼーションまで一気通貫で提供し、案件単価とリピート率を引き上げ

Vertical AIサービスによる ストック収益拡大

- 基幹システム、業務知見を起点に、業務プロセス全体をオーケストレーションするエージェント型AIを成果報酬型で提供し、リカーリング収益を拡大

重点領域への戦略投資による 収益モデルの多様化

- AIの先を見据え、決済・ヘルスケア領域でレベニユーシェア型ビジネスを先行展開

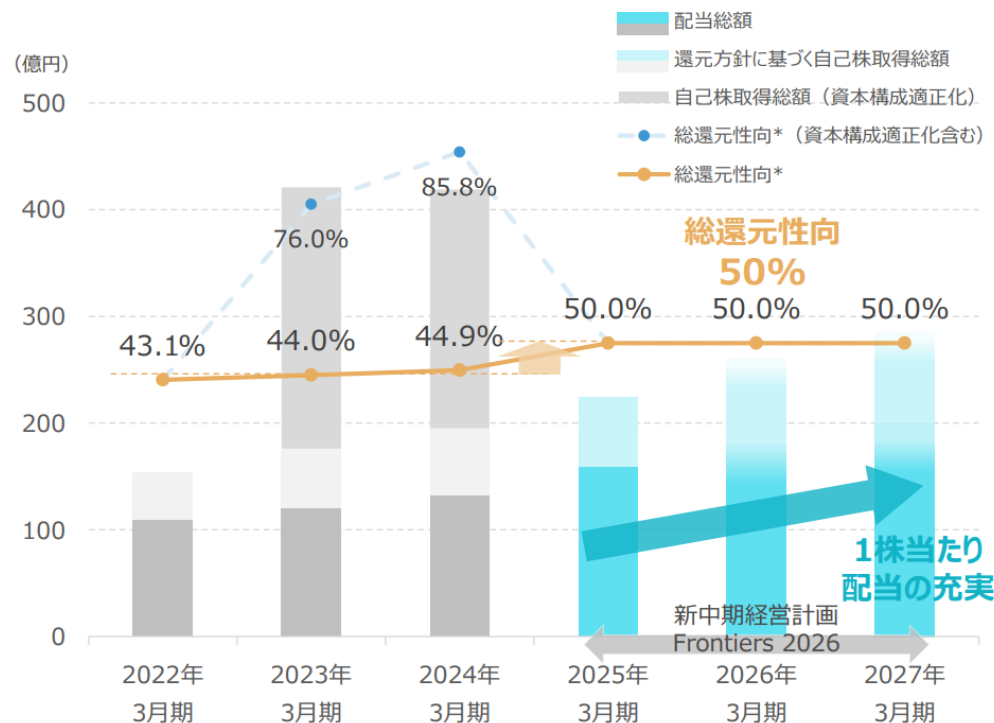
5. 株主還元

株主還元(基本方針)

2024年5月8日 当社発表資料
中期経営計画（2024-2026）説明 プレゼンテーション資料より



- 総還元性向を45%から50%(目安)に引上げ。
- 1株当たり配当も継続的な充実化をし、株主とのエンゲージメントを高める。



総還元性向
50%*
(45%から引上げ)

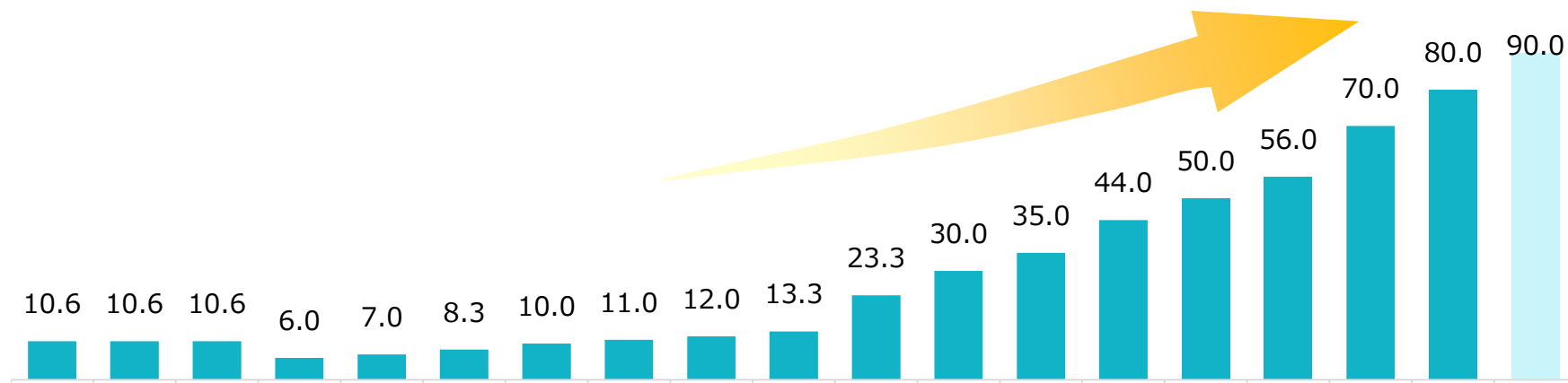
1株当たり配当
継続的な充実化

自己株式保有
5%程度を上限

※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

持続的な事業成長に応じて、配当は14期連続増配

一株あたり配当額の推移(円)



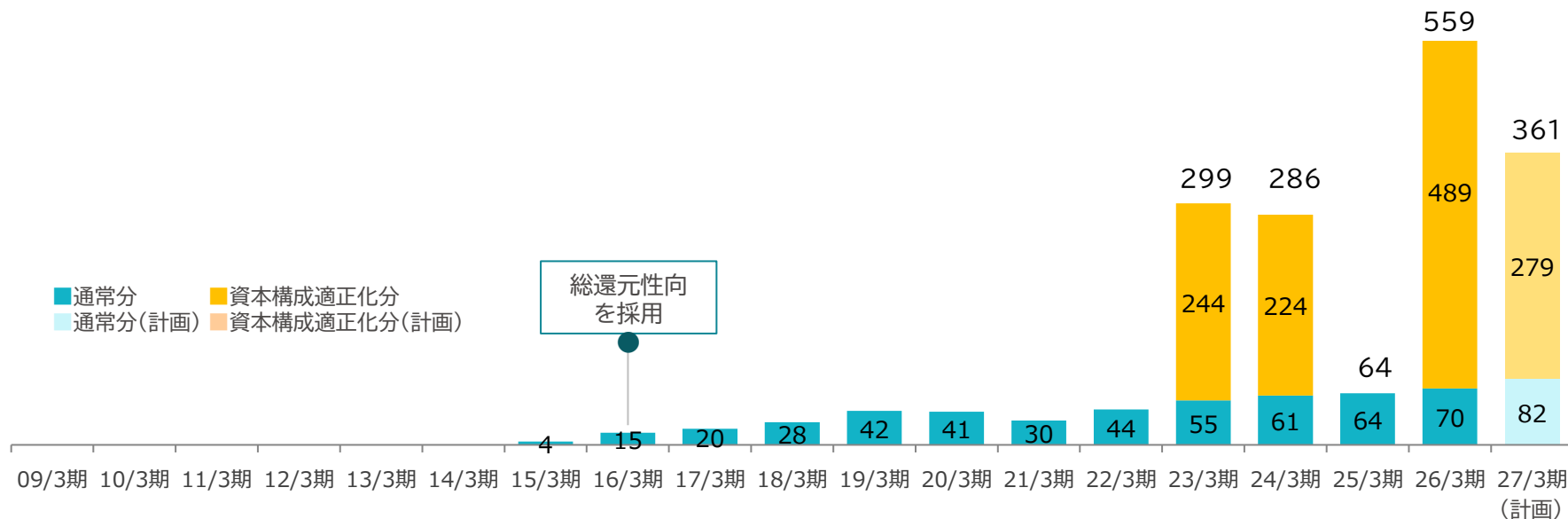
■配当性向(%) ※当社は、2020年4月1日を効力発生日として普通株式1株につき3株の割合で株式分割を行っており、2020年3月期以前の1株当たり配当金については、当該株式分割の影響を考慮しています。

09/3 期	10/3 期	11/3 期	12/3 期	13/3 期	14/3 期	15/3 期	16/3 期	17/3 期	18/3 期	19/3 期	20/3 期	21/3 期	22/3 期	23/3 期	24/3 期	25/3 期	26/3 期	27/3 期 *
28.9	35.9	46.9	74.0	31.4	27.7	25.6	22.7	19.0	16.6	22.8	25.7	31.9	27.9	22.0	27.5	32.6	39.0	33.1

株主還元(自己株式の取得)

- 総還元性向の採用に伴い、継続的な自己株式の取得を実施。
- 株主利益及び資本効率向上の早期実現を図る観点から2026年3月に総額500億円の自己株式取得を決定し、5月までに取得済。

自己株式取得総額の推移(億円)

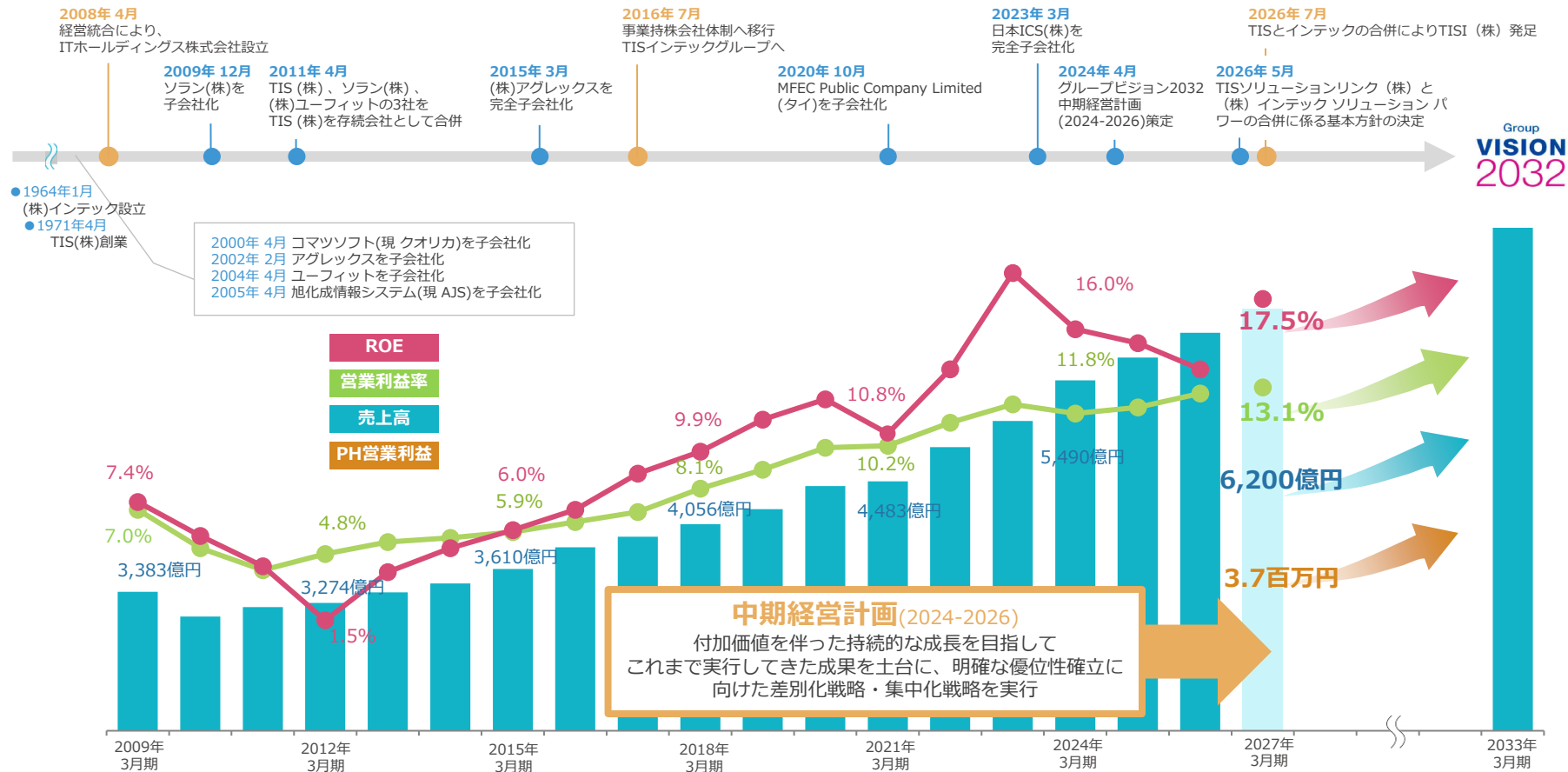


6. 最後に

本日のポイント(再掲)

- ✓ TISインテックグループは、企業向け「総合ITサービス企業」。
独立系の最大手として国内トップクラスの地位を確立。
- ✓ 16期連続増収・15期連続営業増益。
※2026年3月期実績
- ✓ 特徴・強みは、
 - (1)強固な経営基盤
 - (2)決済領域における圧倒的なプレゼンス
 - (3)独立系による柔軟・スピーディーな経営戦略
- ✓ 持続的な事業成長に応じて、配当は14期連続増配。
※2026年3月期実績
- ✓ AI時代における成長戦略の推進等を通じてさらなる成長を目指す。

さらなる企業価値向上を目指して



2024年5月に、内外環境の大きな変化を踏まえて長期目線での経営方向性をアップデートし、新グループビジョンとして設定

外部環境

テクノロジーの発展、SDGsの高まりを起点とした
競争環境の不確実性の高まり

- ・ 今後10年でビジネスモデルや産業構造、社会の在り方を変えうるポテンシャルを持つテクノロジーが、次々と実用段階に入る
- ・ 社会課題解決が企業の至上命題化される中、これらテクノロジーを用いた多様なサービスが求められる
- ・ 関連して異業種含めた様々なプレイヤーと共創・競合する機会が増加

内部環境

中長期経営目標に対する進捗は良好
外部環境変化を踏まえた新たな目標設定の必要性

- ・ 中期経営計画(2021-2023)目標は概ね過達
- ・ グループビジョンで目標とした戦略ドメイン比率も予定通り進捗
- ・ 様々な活動が萌芽、これらを土台に外部環境変化を踏まえた自社のポジショニングの再考と新たな目標設定が必要

現状を踏まえ、長期目線での経営方針をアップデート

Group
VISION
2032

社会に、多彩に、グローバルに

実現のための
事業指針

未来への洞察力和課題解決力を備え、様々なプレイヤーの能力を統合し、
共創を主導するポジションを確保、社会の変革に不可欠な存在へ

- ・ トップ企業との共創や市場を席捲するサービスの提供を通じて市場との対話を深め、顧客の真の課題に対する洞察力を獲得
- ・ これまで培ってきた統合力をさらに異業種連携など未来に合わせたものに拡張し、課題解決の手段を拡充、世界を舞台に社会イノベーションを起こし続ける企業グループになる

当社グループのことをより一層ご理解頂くため、ホームページをぜひご覧ください。

<https://www.tisi.jp/ir/>

「IR関連資料」から、統合報告書をはじめとした
最新のIR関連資料をダウンロードいただけます。

外部機関からも高い評価を頂いています。



■社会的責任投資指数組み入れ状況

当社は、以下のSRI（社会的責任投資）インデックスやSRIファンドの組入銘柄となっています。主な評価は以下の通りです。



FTSE4Good



FTSE Blossom
Japan Index



FTSE Blossom
Japan Sector
Relative Index



2025 CONSTITUENT MSCIジャパン
ESGセレクト・リーダーズ指数

2025 CONSTITUENT MSCI日本株
女性活躍指数 (WIN)

※ TIS株式会社のMSCIインデックスの組み入れ、およびMSCIロゴ、商標、サービスマーク、またはインデックス名の使用は、MSCIまたはその関連会社によるTIS株式会社のスポンサーシップ、推薦またはプロモーションを意味するものではありません。MSCIインデックスは、MSCIの独占的財産であり、その名称とロゴは、MSCIまたはその関連会社の商標またはサービスマークです



Sompo Sustainability Index

■IR関連

当社は、以下のインデックスの組入銘柄となっているほか、積極的なIR活動も評価されています。



JPX-NIKKEI 400



ご清聴ありがとうございました

ITで、社会の願い叶えよう。



証券コード 「3626」