

平成21年3月期 決算説明会

平成21年5月18日



株式会社 **DTS**

<http://www.dts.co.jp/>

目 次

1. 平成21年3月期 実績
2. 平成22年3月期 見通し

本資料についてのご注意

本資料に記載されている将来の売上高および利益などの予想数値は、業界の動向を含む経済情勢、お客様の動向など、現時点で入手可能な情報をもとにした見通しを前提としておりますが、これらは、種々の不確実な要因の影響を受けます。したがって、実際の売上高および利益などは、本資料に記載されている予想数値とは異なる場合がありますことをご承知おきください。

1. 平成21年3月期 実績

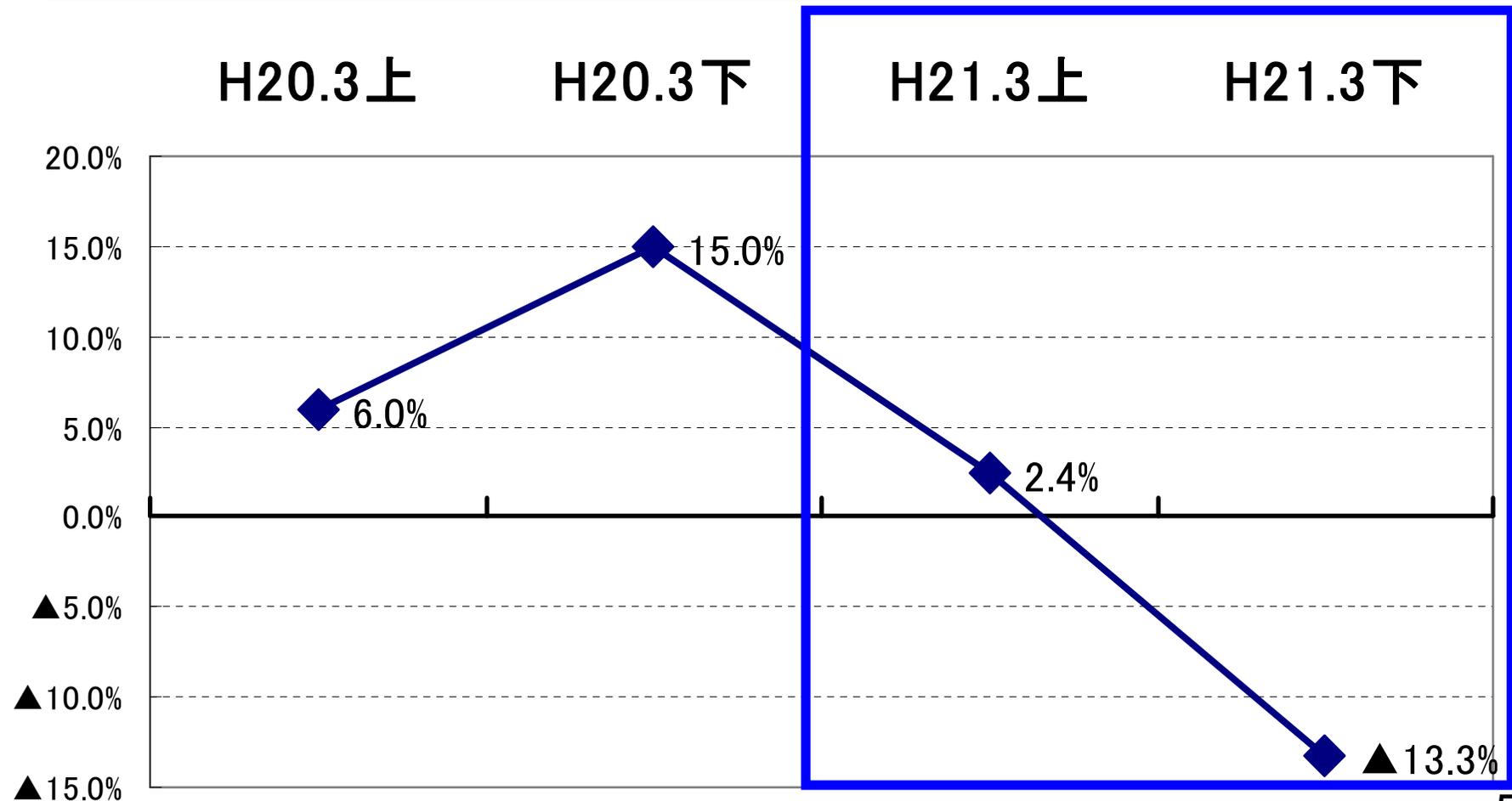
業績実績(単体)

統合特需の終了、IT投資の減少により売上減少
単価改善幅の鈍化、待機稼働の発生により利益率低下

(単位：百万円、%)	金額	売上比	前期比	業績予想比
売上高	38,339	—	93.9	96.8
売上総利益	6,066	15.8	75.4	95.5
営業利益	2,728	7.1	57.8	94.1
経常利益	2,987	7.8	60.5	94.8
当期純利益	1,563	4.1	54.5	88.8

売上高・上、下期実績 前年同期比(単体)

上期は堅調に推移するも、
下期は景気悪化に連動し急速に悪化



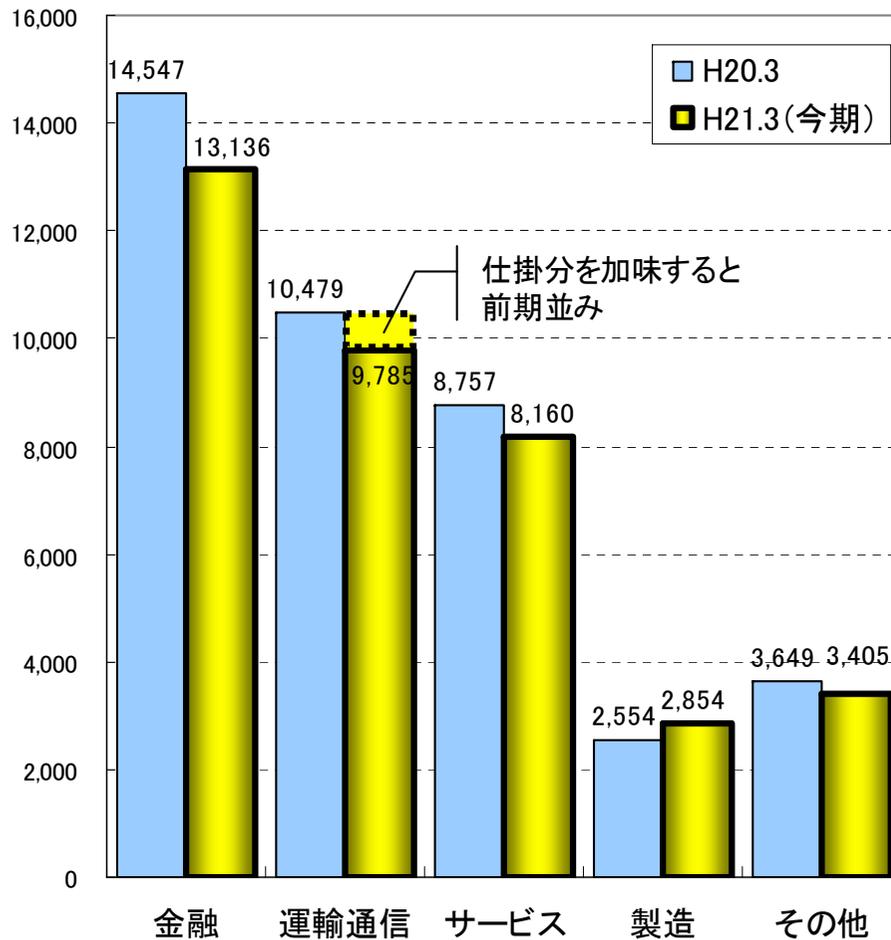
売上高・品目別（単体）

下期以降のIT投資抑制でシステムはマイナス
プライムSI比率の向上によりオペレーションは増加

(単位：百万円、%)		金額	売上比	前期比	業績予想比
		情報サービス	37,341	97.4	93.4
	システム	25,342	66.1	87.5	96.4
	オペレーション	11,998	31.3	108.9	97.6
	プロダクト	997	2.6	117.1	99.8
	売上高 計	38,339	100.0	93.9	96.8

売上高・エンドユーザ業種別 (単体:情報サービス)

金融・サービス業向けで減少
 通信業向けは実質前期並み、製造業は成長



金融業 (前期比 90.3%)

- ・統合案件の終了
- ・大型案件の先送りや下期の投資抑制

運輸通信業 (前期比 93.4%)

- ・一部案件で仕掛りが発生
- ・次世代無線案件は伸張

サービス業 (前期比 93.2%)

- ・下期以降の投資抑制の影響で減少

製造業 (前期比 111.7%)

- ・新規顧客の獲得、主要顧客も堅調に推移

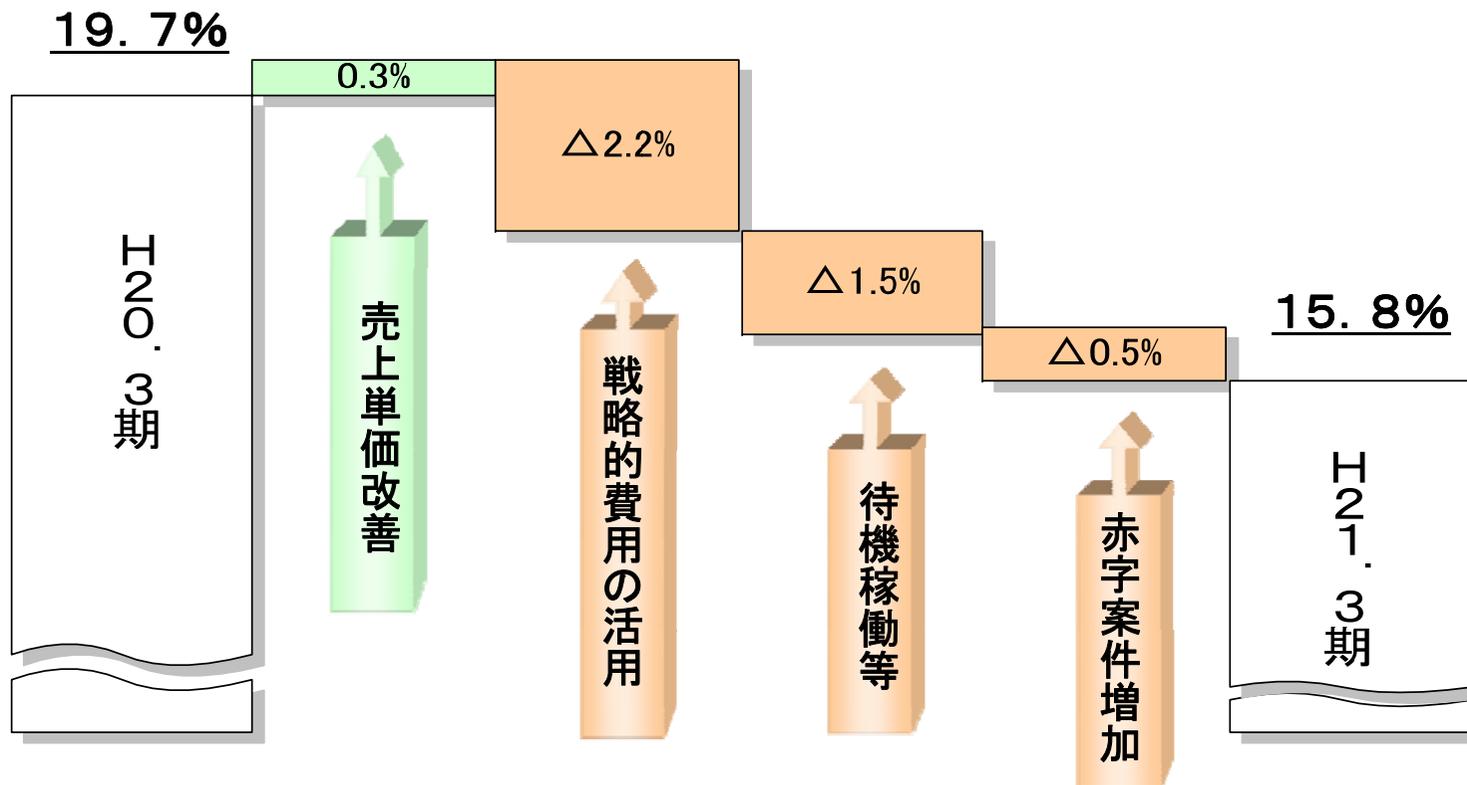
その他 (前期比 93.3%)

- ・公共分野で減少

売上総利益 (単体)

顧客からの価格引下げ要請、待機稼働の発生、赤字増加等により利益率低下

売上総利益 6,066百万円 (前期比75.4%、売上比15.8%(前期比△3.9pt))



営業利益、経常利益 (単体)

景気悪化に伴い経費を抑制
戦略的費用の活用は計画どおり実施

販管費 3,337百万円 (前期比100.3%、売上比8.7%(前期比0.6pt))

中期総合計画に基く戦略的費用の増加 +55百万円

新規ビジネスへの投資
コンサルティングサービスの強化 などの戦略的費用

営業利益 2,728百万円 (前期比57.8%、売上比7.1%(前期比△4.5pt))

営業外損益 259百万円 (前期比116.7%、売上比0.7%(前期比0.2pt))

子会社配当等の増加 +36百万円

経常利益 2,987百万円 (前期比60.5%、売上比7.8% (前期比△4.3pt))

当期純利益 (単体)

アールディー社の事業統合により
DTS関西グループのシナジー発揮

特別損益 $\Delta 210$ 百万円 (前期比-%、売上比 $\Delta 0.5\%$ (前期比-pt))

関係会社株式評価損(アールディー社※) $\Delta 194$ 百万円

※平成21年1月 アールディー社の全事業を譲り受け

当期純利益 $1,563$ 百万円 (前期比 54.5%、売上比 4.1% (前期比 $\Delta 2.9$ pt))

成長に向けた取組みと成果(1)

□ プライムSI比率の向上

H19. 3期 H20. 3期 H21. 3期(当期)
 31.7% → 44.1% → **50.5%**

□ コンサル強化等による新規顧客の開拓

H19. 3期 H20. 3期 H21. 3期(当期)
 270社 → 264社 → **310社**

□ 品質および生産性向上のための

開発・運用プロセスの国際標準化

- システム運用、管理体制全般に関する国際規格: **ISO20000 取得**
- 開発能力を5段階で示した成熟度モデル: **CMMIレベル3 達成**

成長に向けた取組みと成果(2)

□高度スキル人材の育成

	H19. 3期	H20. 3期	H21. 3期(当期)
・外部資格取得	166.1%	182.7%	186.2%
・社内認定	338名	387名	787名

□開発体制の強化

- ・**DTS上海**の体制強化、**ベトナム**オフショアの実現
- ・**企画、提案部門**の設置による営業体制の強化
- ・**開発センター**増床
- ・**関西再編**(RD社の統合)

□景気悪化に伴う対応

- ・アカウント営業の強化 ⇒ **既存顧客**の深耕
- ・**稼働率**の向上 ⇒ 要員配置の最適化、内製化の推進

業績実績（連結）

売上高は前期並みを確保
利益は単体減益の影響で減少

(単位：百万円、%)

	金額	売上比	前期比	業績予想比	連単倍率
売上高	59,995	—	97.1	97.7	1.56倍
売上総利益	9,668	16.1	82.7	95.7	1.59倍
営業利益	3,482	5.8	62.2	95.4	1.28倍
経常利益	3,587	6.0	63.7	95.7	1.20倍
当期純利益	1,513	2.5	51.5	85.5	0.97倍

・販管費 6,186百万円(前期比101.5%、売上比10.3%(前期比+0.4pt))

・特別損失 136百万円(RD社事業統合に伴うのれん償却 他)

業績実績(グループ各社)

(単位：百万円、%)

社名	売上高		営業利益		
	金額	前期比	金額	売上比	前期比
データリンクス	8,901	108.7	390	4.4	98.1
日本SE	6,051	98.8	△132	-	[+17]
FAITEC	5,540	101.1	580	10.5	87.7
総合システムサービス	1,410	99.9※1	161	11.5	116.9※1
九州DTS	1,193	97.5	49	4.2	42.7
アールディー ※2	828	89.8	13	1.6	244.4
MIRUCA	393	137.3※1	79	20.2	195.7※1
アスタリクス	70	1165.9	△54	-	[△3]

各社単独の数値であり、すべてを合計しても連結の数値とは一致しません。

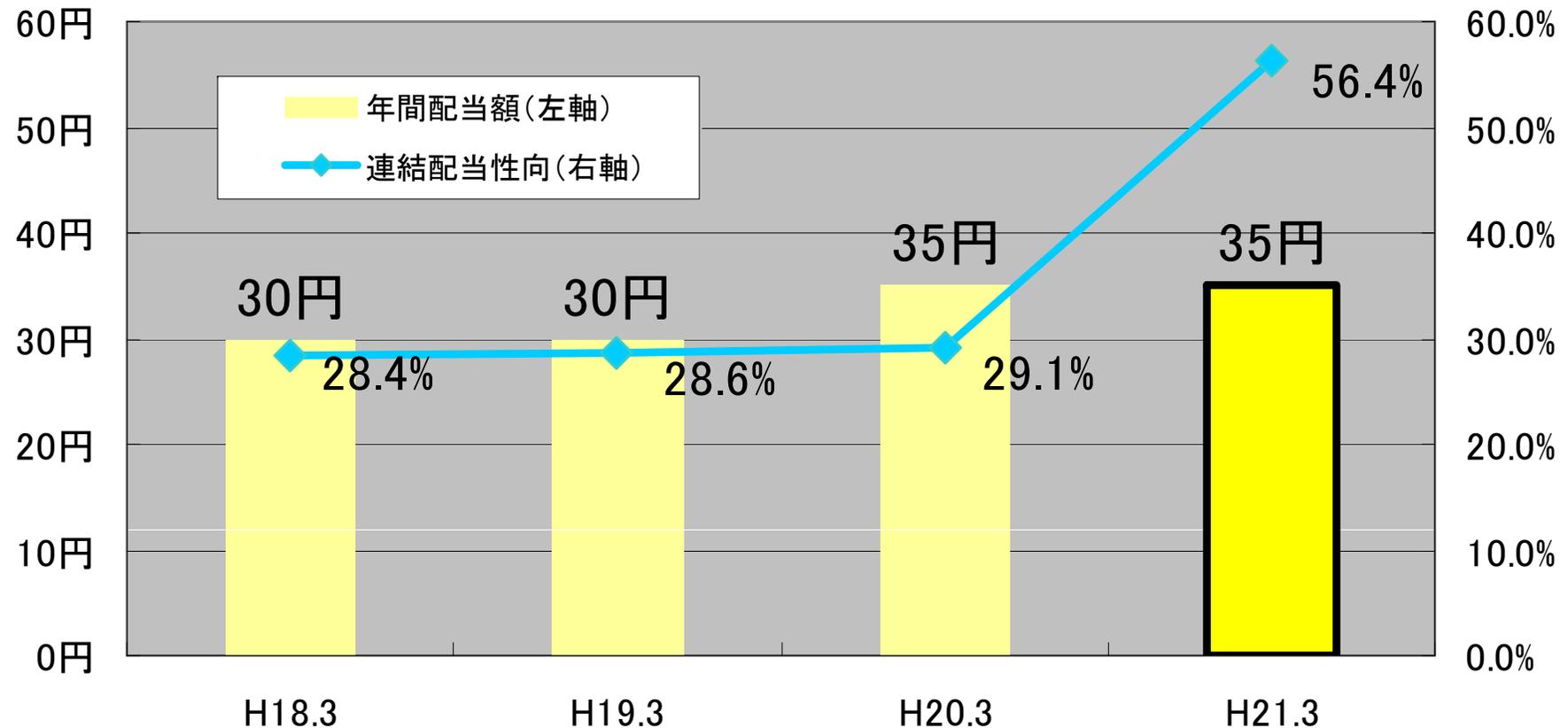
[]は、当期金額－前期金額

※1 前期途中から連結対象となった会社。総合システムサービス：前期11ヶ月、MIRUCA：前期9ヶ月

※2 平成21年1月に、DTSがアールディーの全事業を譲り受けております。

配当金

安定・継続的に一定額
配当額は、計画どおり年間35円（前期と同額）



* H19.10に株式分割(1:2)実施、過去分は分割遡及後の配当額。

2. 平成22年3月期 見通し

当社を取り巻く環境

- 景気悪化に伴い目先のIT投資には慎重な姿勢
 - 金融大型統合案件終了(前年度)による影響
-
- 大規模システム投資の検討等は進行中
⇒ 戦略的なシステム需要は健在
 - システム保守・運用の需要は堅調
⇒ ストックビジネスは増加

当社の取組み

	独自施策	協働施策
攻め	<p>②体質強化 (次の成長ステージにむけて)</p>	<p>③アライアンス の強化 「バリュー・ソリューション・ プロバイダー」</p>
守り	<p>①不況対応</p>	

守りの施策(①不況対応)

□ 既存顧客の深耕

- ・ **アカウント営業**の強化、**上流工程**から深く参画

□ 生産性の向上

- ・ **稼働率**の向上 ⇒ +3%
(要員配置の最適化、内製化の推進)
- ・ **作業効率**の向上 ⇒ 時間外労働▲6%
(プロジェクトマネジメントの強化、作業の標準化)
- ・ **外注費**の効率化 ⇒ ▲3%

□ 赤字案件の撲滅

□ 販管費の抑制

攻めの施策(②体質強化)

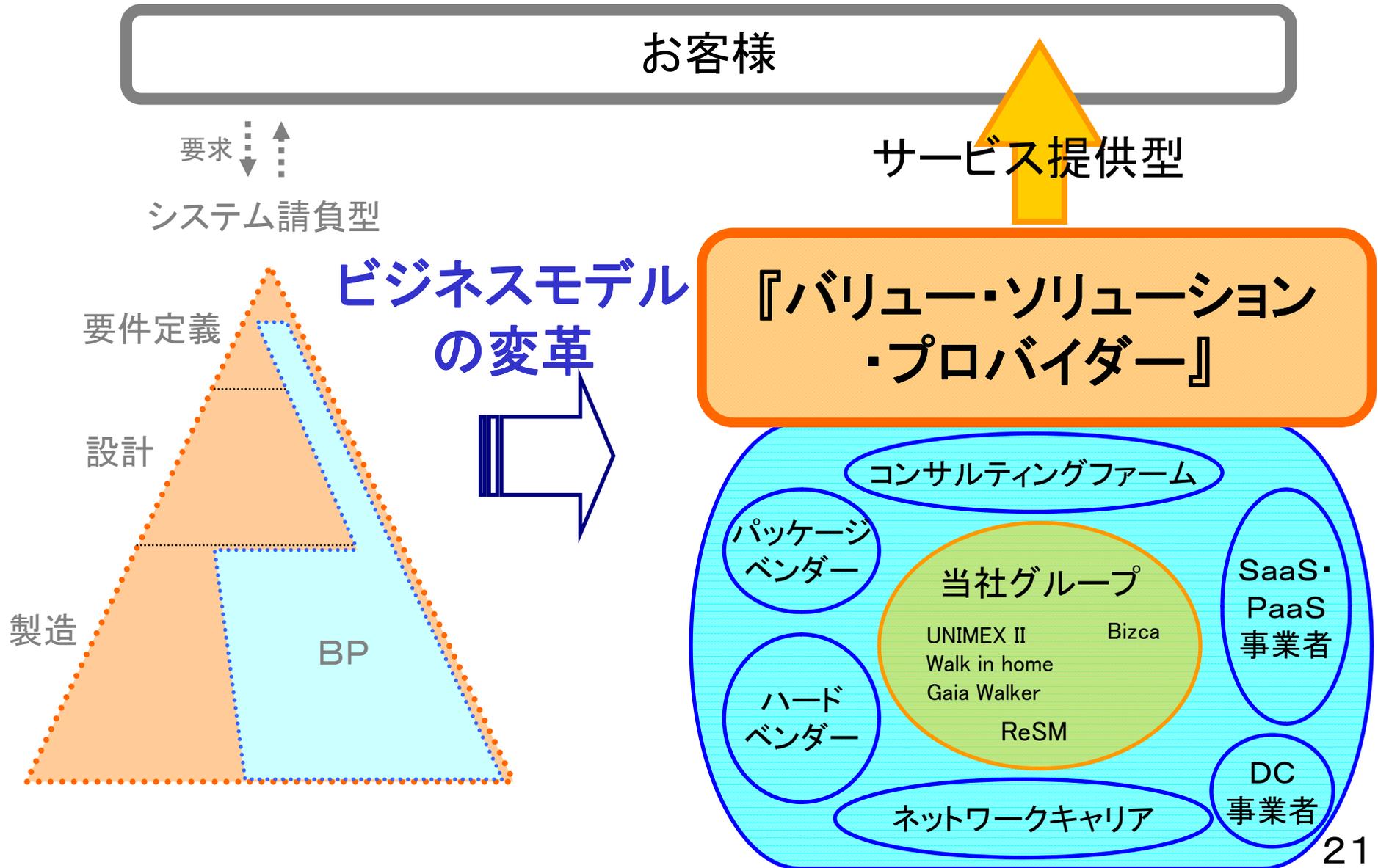
□ SI体制の強化

- ・開発、運用プロセスの**国際標準化**
(CMMI レベル5取得へ)
- ・海外、**オフショア**体制強化
- ・**高度スキル人材**の育成

□ 新規ビジネスの立ち上げ

- ・**位置情報**管理システム
- ・**電子マネー**搭載型携帯電話活用フレームワーク
- ・**ID統合管理**システム
- ・**ハウジング**ソリューション など

攻めの施策(③アライアンスの強化)



通期計画(単体)

“攻守”の施策により、
売上高は前期並みを維持し、利益水準は改善を図る

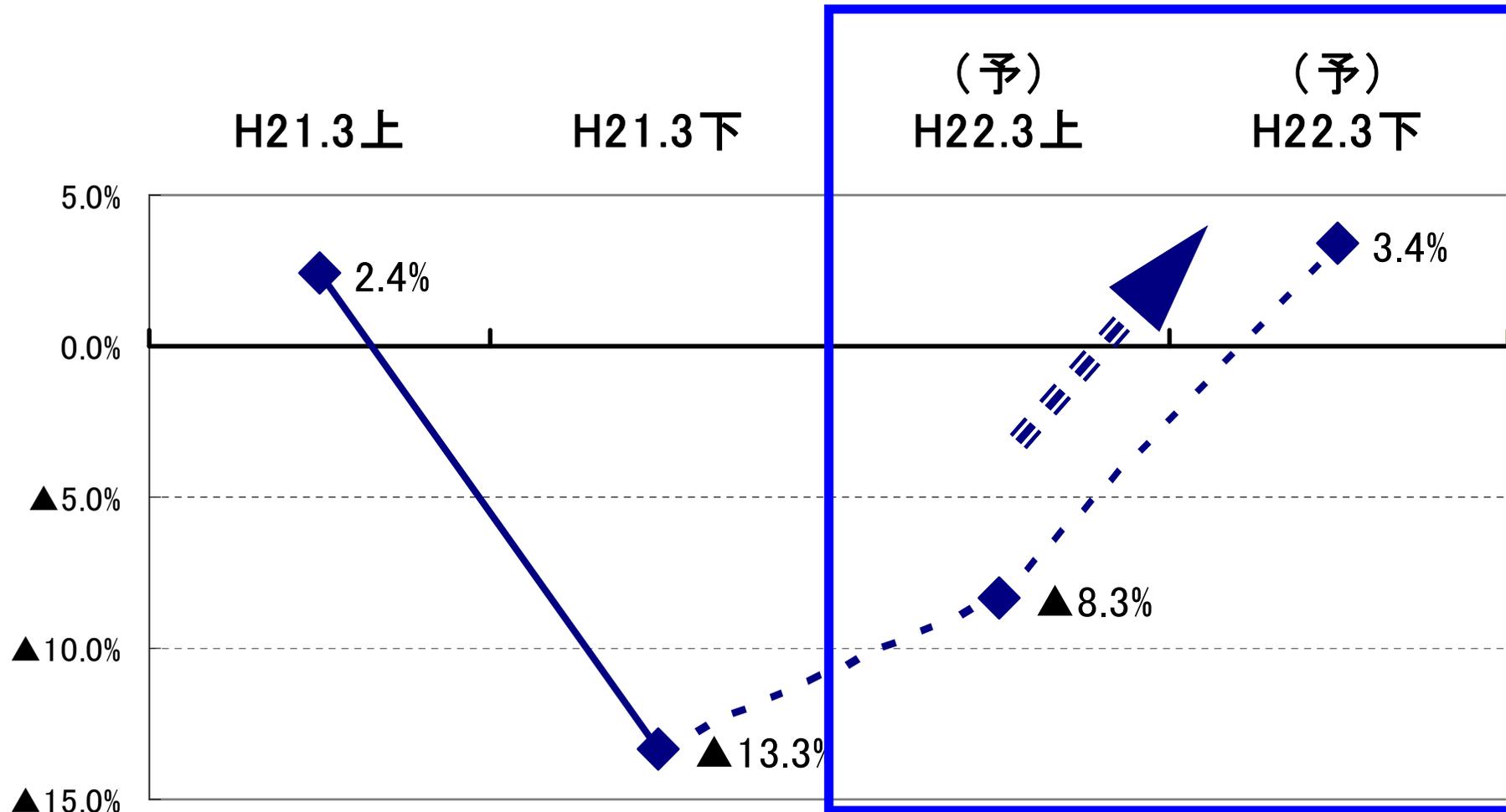
(単位：百万円、%)

	金額	売上比	前期比
売上高	37,400	—	97.5
売上総利益	6,370	17.0	105.0
営業利益	3,040	8.1	111.4
経常利益	3,220	8.6	107.8
当期純利益	1,900	5.1	121.6

販管費 3,330百万円(前期比99.8%、売上比8.9%(前期比+0.2pt))

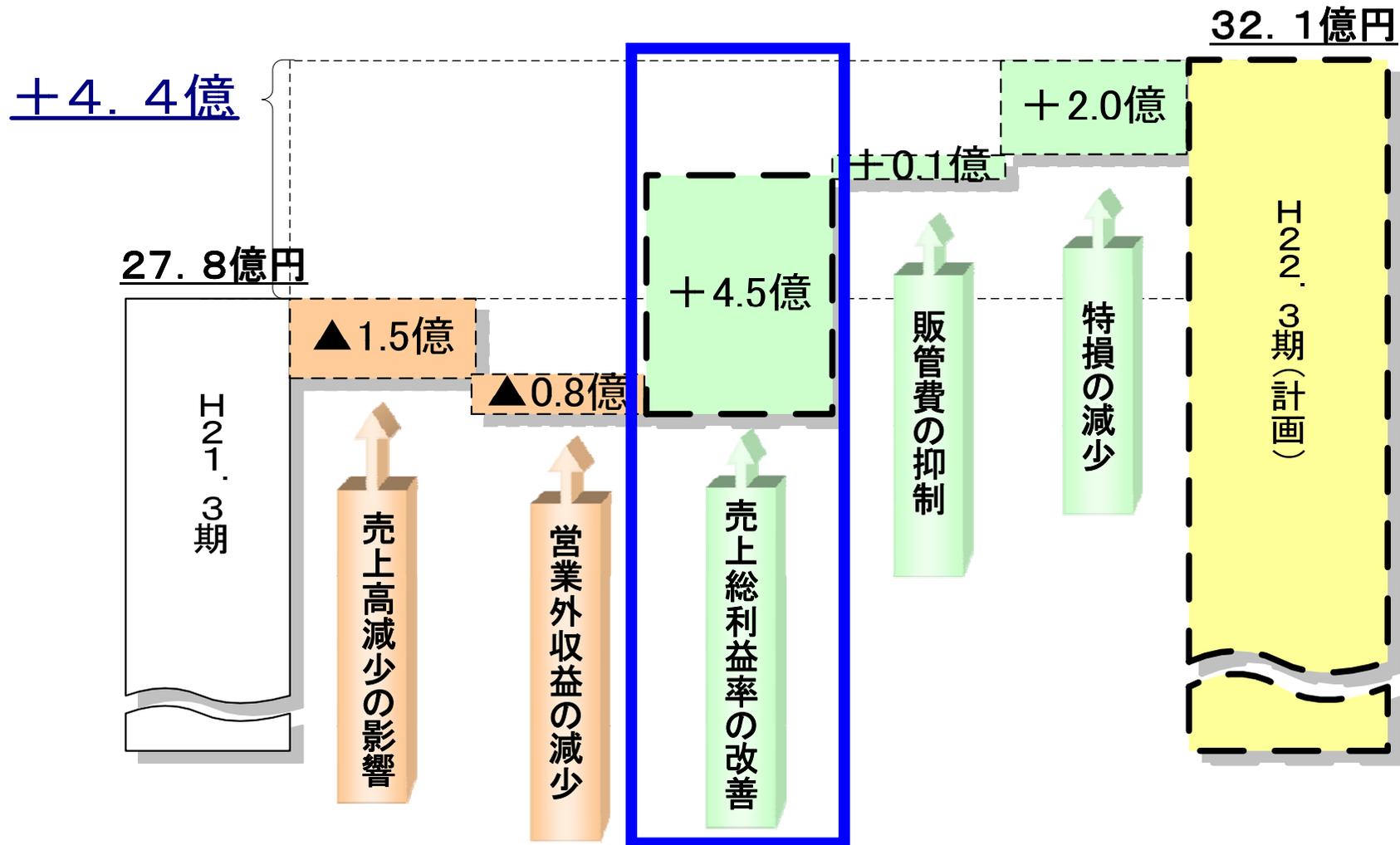
売上高・上、下期計画 前年同期比(単体)

上期は厳しい状況だが、下期の回復を見込む



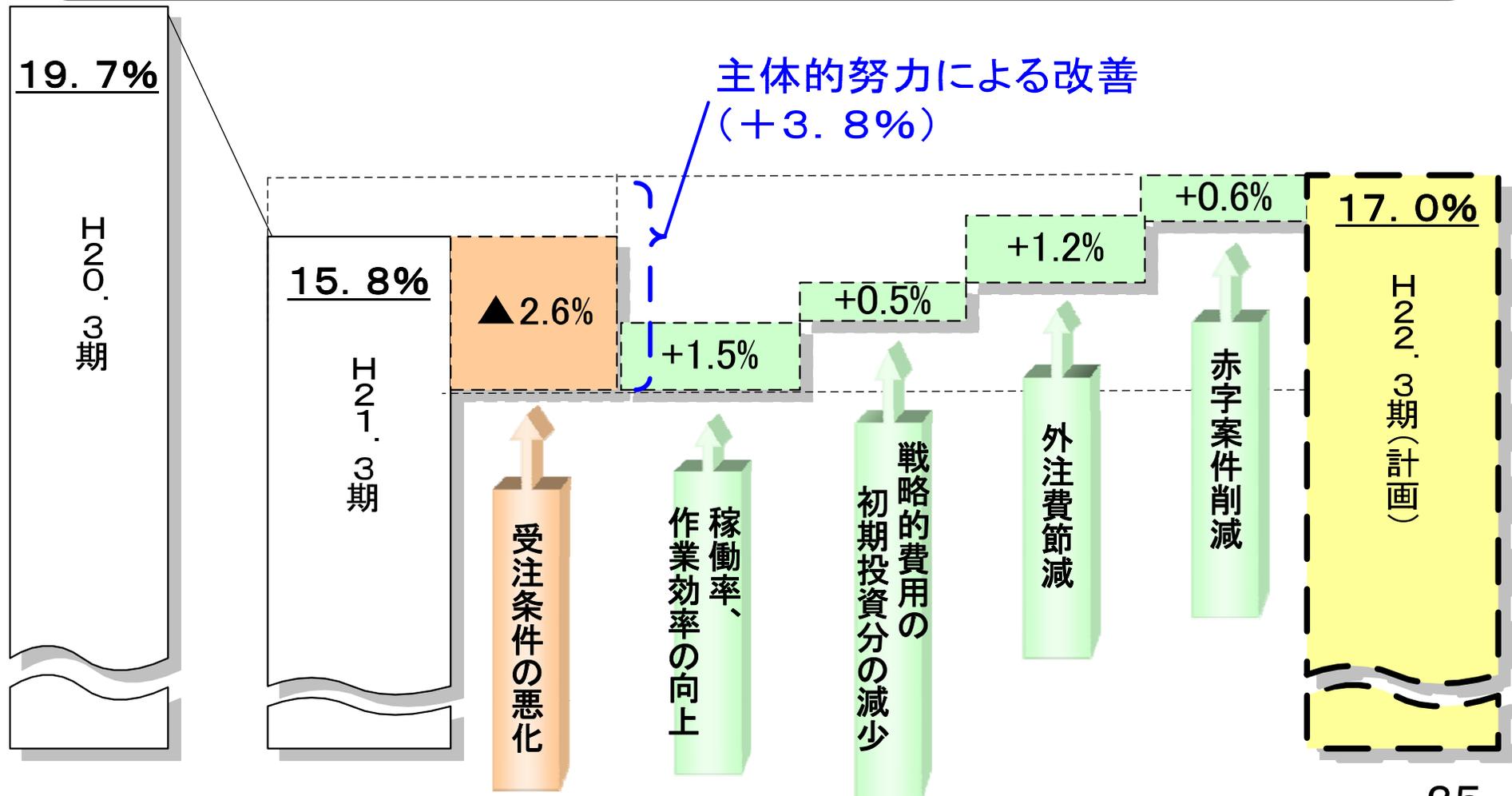
利益改善の要因分解(1) - 税引前当期純利益(単体)

売上総利益率の改善により利益水準の改善を図る



利益改善の要因分解(2) - 売上総利益率(単体)

稼働率の向上と赤字案件削減により利益率を改善



通期計画(連結)

単独の利益率改善により、利益水準を改善

(単位：百万円、%)

	金額	売上比	前期比	連単倍率
売上高	56,900	-	94.8	1.52倍
売上総利益	9,560	16.8	98.9	1.50倍
営業利益	3,570	6.3	102.5	1.17倍
経常利益	3,630	6.4	101.2	1.13倍
当期純利益	1,740	3.1	114.9	0.92倍

連・販管費 5,990百万円(前期比96.8%、売上比10.5%(前期比+0.2pt))
 内、のれん償却額 807百万円(なお、平成23年3月期：約3.5億円の予定)

通期計画(グループ各社)

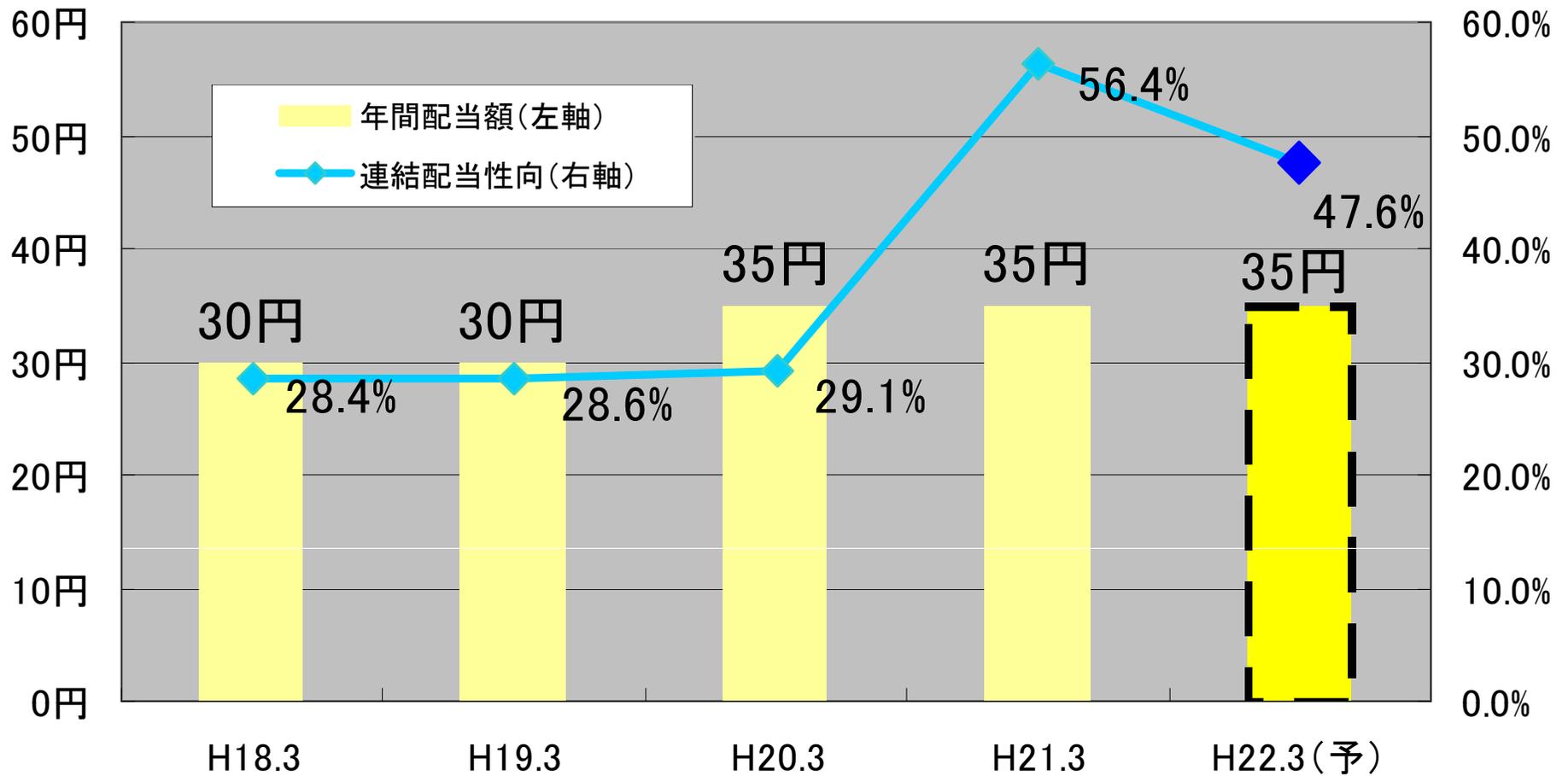
(単位：百万円、%)

社名	売上高		営業利益		
	金額	前期比	金額	売上比	前期比
データリンクス	8,203	92.1	280	3.4	71.7
日本SE	5,529	91.4	△179	-	[△47]
FAITEC	5,000	90.3	486	9.7	83.7
総合システムサービス	1,454	103.1	160	11.0	99.0
九州DTS	1,250	104.7	89	7.1	178.9
MIRUCA	404	102.7	2	0.5	2.6
アスタリクス	139	197.1	4	2.9	[+58]

各社単独の数値であり、すべてを合計しても連結の数値とは一致しません。
 []は、当期金額－前期金額

配当計画

配当額は、前期同額の年間35円を計画



* H19.10に株式分割(1:2)実施、過去分は分割遡及後の配当額。