

2021年3月期 決算説明会

2021年4月28日
株式会社 **DTS**

新社長紹介



代表取締役社長
北村 友朗

- ・1964年9月生まれ(56歳)
- ・1990年3月 修士課程修了
(AIに関する研究等)
- ・1990年4月～2020年6月
NTTデータ在籍
 - ・新規事業推進
 - ・DXを活用したビジネス推進
(AI、IoT、ゼロトラスト、クラウドなど)
- ・2021年4月1日
DTS代表取締役社長就任
(DTS入社は2020年6月)

目 次

1

2021年3月期 決算概況

2

2021年3月期 主要施策の状況

3

2022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いますが、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. 2021年3月期 決算概況

主なイベント

1.経営体制の刷新

2021年2月、経営体制の一層の充実と強化を図るため、2021年4月1日付で新会長に西田公一、新社長に北村友朗の就任を決定。

2.デジタルソリューション事業本部設立

2021年2月、クラウドサービスをはじめとしたDX事業の更なる拡大に向け、2021年4月1日付でデジタルソリューション事業本部の設立を決定。

3.グループ会社3社を新規連結

2021年3月期より、DTS SOFTWARE VIETNAM Co.,LTD.、DTS上海の子会社の大連思派電子有限公司および株式会社思派電子ジャパンを新規連結。

4.会計監査人の異動

2020年6月、新たな監査視点が必要との観点から会計監査人を変更。
(異動前:有限責任監査法人トーマツ、異動後:EY新日本有限責任監査法人)

5.増配の実施

営業利益は過去最高を更新、当期純利益は当初業績予想を上回ったことから、期末配当を5円増額し、35円とする。(年間配当は60円)

連結業績

売上高は、デジタルテクノロジーの決算期変更影響に加え、運用基盤BPOセグメント以外の3セグメントで減収となり、前年同期比△41.2億円。

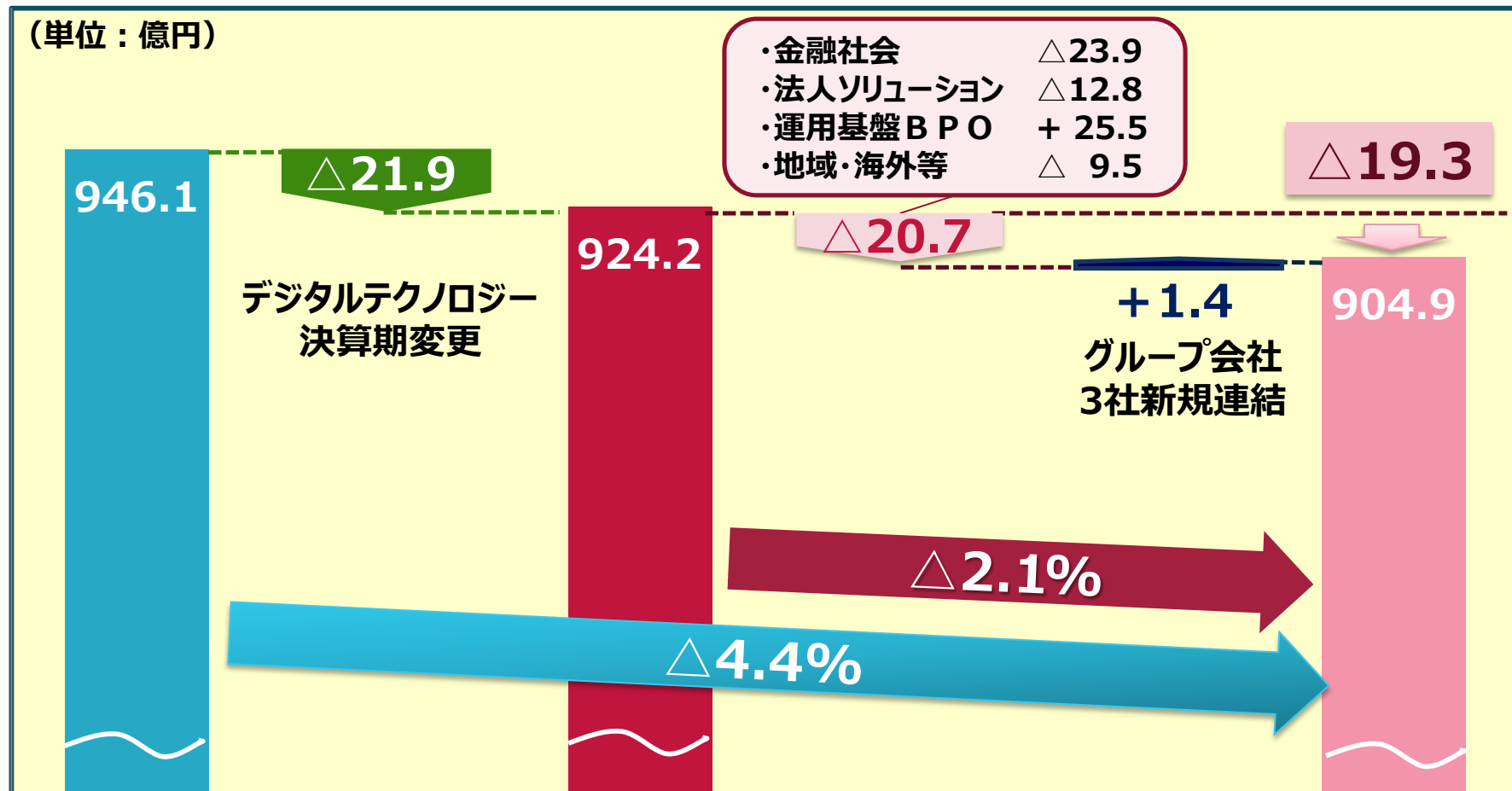
営業利益は、減収に伴う利益減があったものの、販管費の圧縮や不採算案件の抑制などに取り組んだことで、前年同期比+1.4億円となり、11期連続増益、7期連続で過去最高を更新。

(単位:億円)	実 績	売上比 (前年同期比)	前年同期比		業績予想に 対する進捗率
売上高	904.9	—	△41.2 <△19.3>	95.6% <97.9%>	97.8%
売上総利益	180.5	20.0% (+0.2pt) <+0.0pt>	△6.5 <△3.7>	96.5% <98.0%>	101.4%
販管費	72.3	8.0% (△0.5pt) <△0.6pt>	△7.9 <△6.6>	90.1% <91.6%>	92.8%
営業利益	108.1	12.0% (+0.7pt) <+0.6pt>	+1.4 <+2.8>	101.3% <102.7%>	108.2%
経常利益	111.3	12.3% (+0.8pt) <+0.7pt>	+2.8 <+4.2>	102.6% <104.0%>	109.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	75.9	8.4% (+0.7pt) <+0.6pt>	+2.7 <+3.6>	103.8% <105.1%>	110.1%

(参考) 売上高増減要因

デジタルテクノロジーの決算期変更影響を除いた場合、前年同期比△19.3億円（△2.1%）。

(単位：億円)



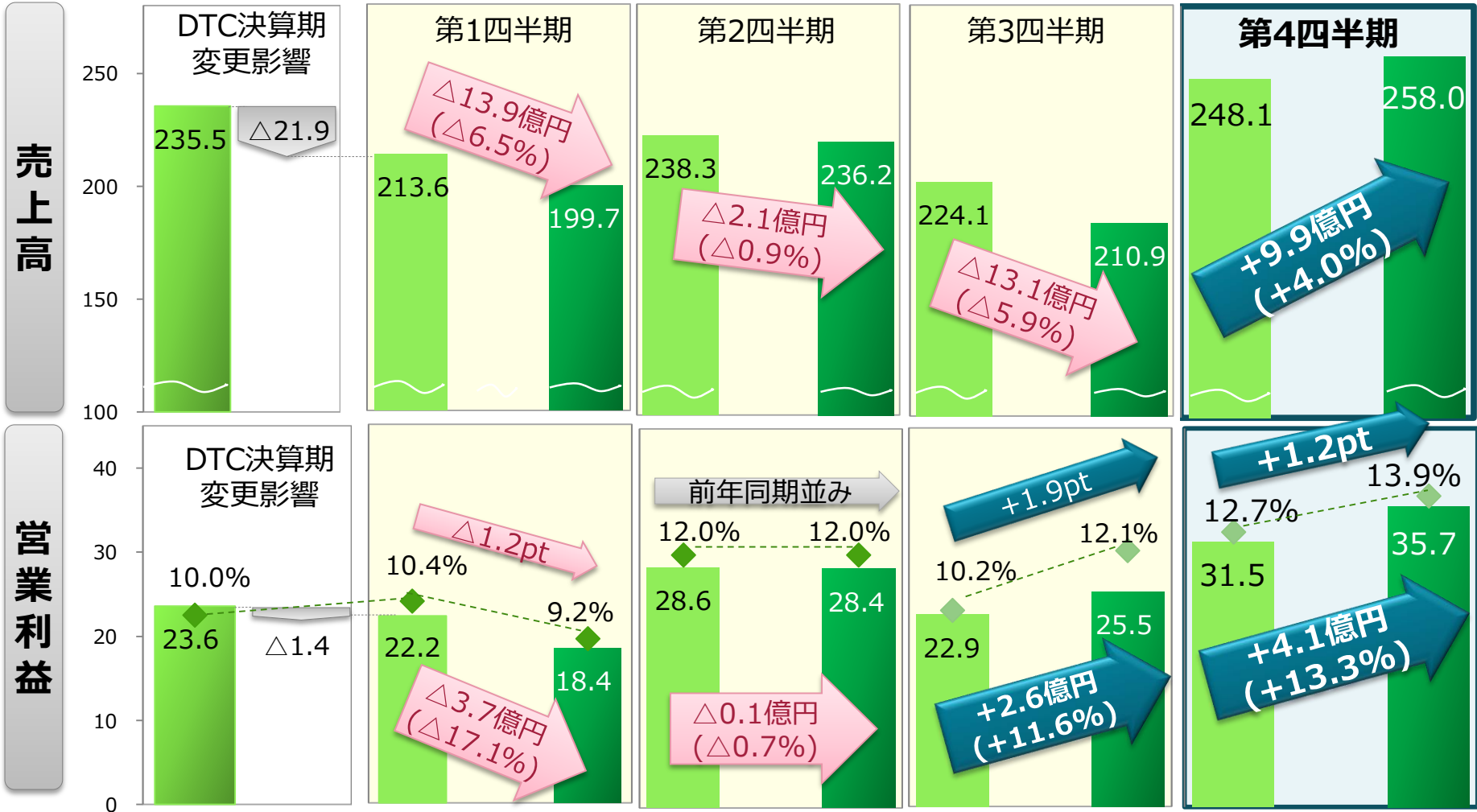
2020年3月期

2021年3月期

(参考) 会計期間 前年同期比較

第4四半期会計期間では、前年同期比で売上高は+9.9億円、営業利益は+4.1億円、営業利益率は+1.2ptとなり、いずれも過去最高を更新。

(単位：億円) 2020年3月期 2021年3月期



個別業績

売上高は、運用BPO分野や社会分野が増収となったものの、金融分野の減収などにより、前年同期比△22.6億円。

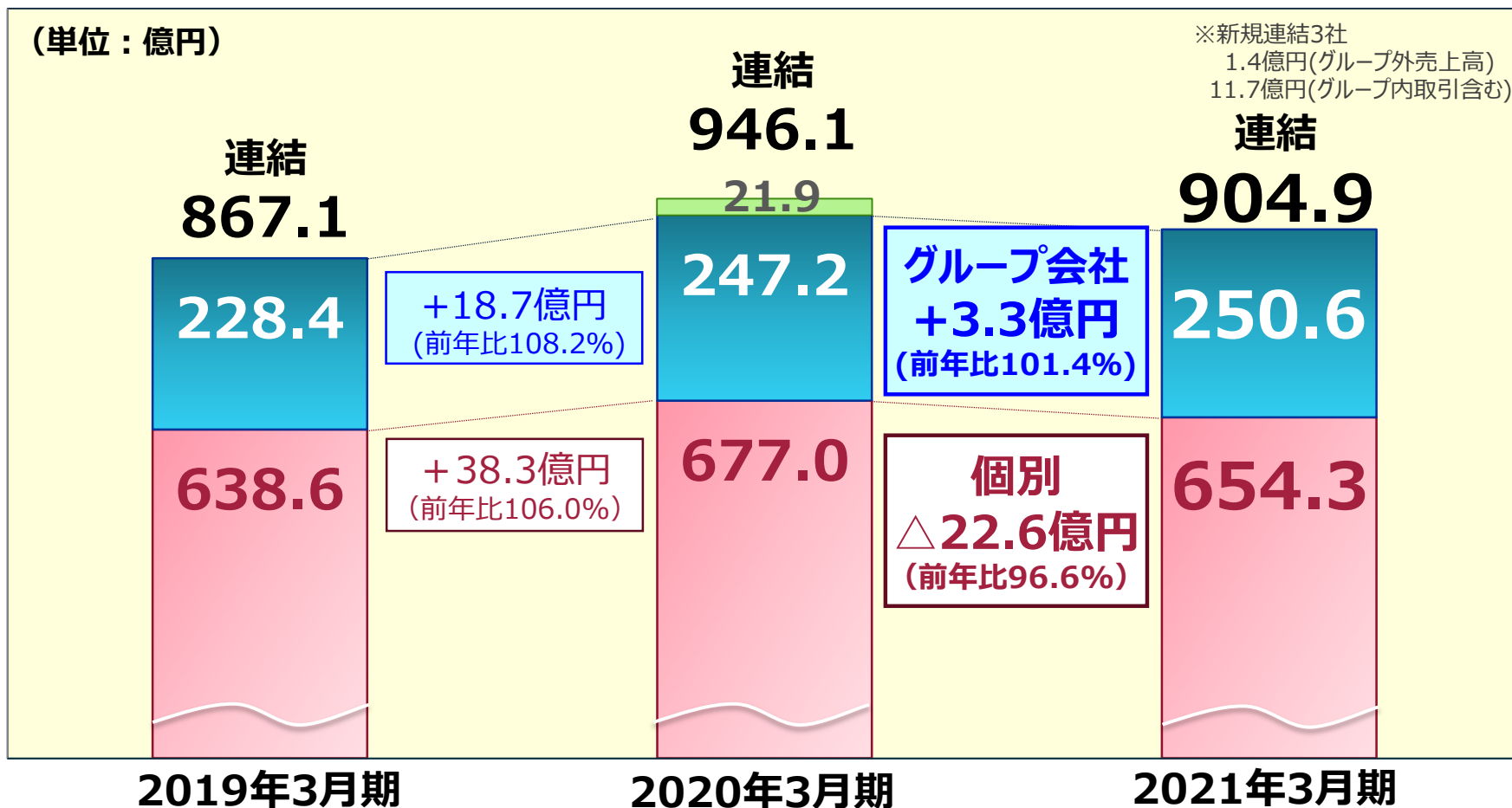
営業利益は、減収に伴う利益減があったものの、販管費の圧縮などにより前年同期比+0.7億円。

(単位:億円)	実 績	売上比（前年同期比）		前年同期比	
売上高	654.3	—		△22.6	96.6%
売上総利益	133.7	20.4%	(+0.3pt)	△2.4	98.2%
販管費	46.7	7.1%	(△0.2pt)	△3.1	93.7%
営業利益	87.0	13.3%	(+0.6pt)	+0.7	100.8%
経常利益	93.9	14.4%	(+0.7pt)	+1.6	101.8%
当期純利益	65.9	10.1%	(+0.5pt)	+1.0	101.5%

売上高の推移【個別・グループ会社】

個別(DTS)は、運用BPO分野におけるITアウトソーシング案件が堅調に推移したものの、メガバンクにおける投資縮小などで前年同期比△22.6億円。
グループ会社は、プロダクト販売の拡大で前年同期比+3.3億円。

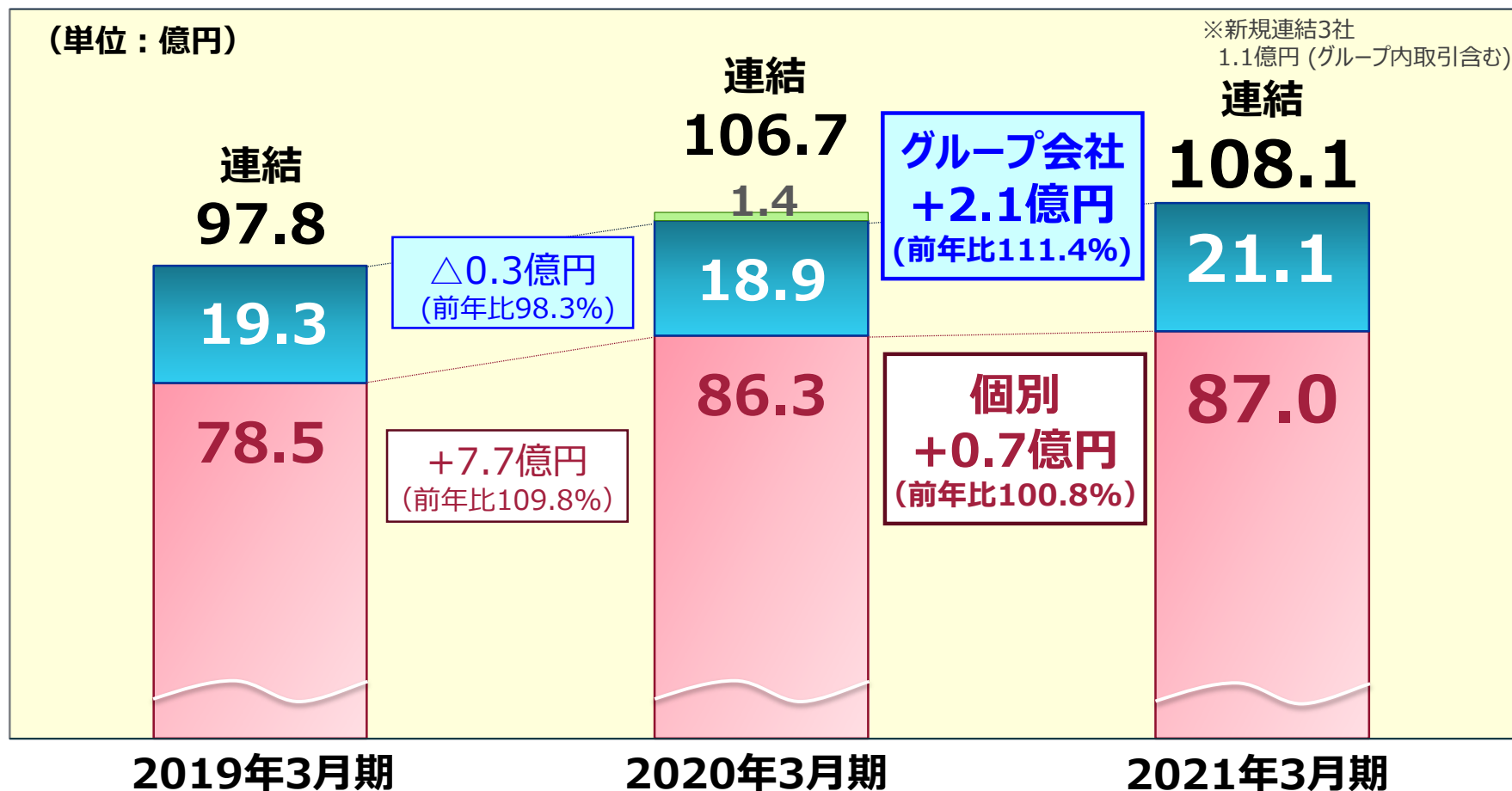
個別売上高 グループ会社売上高（連結調整含む） DTC決算期変更



営業利益の推移【個別・グループ会社】

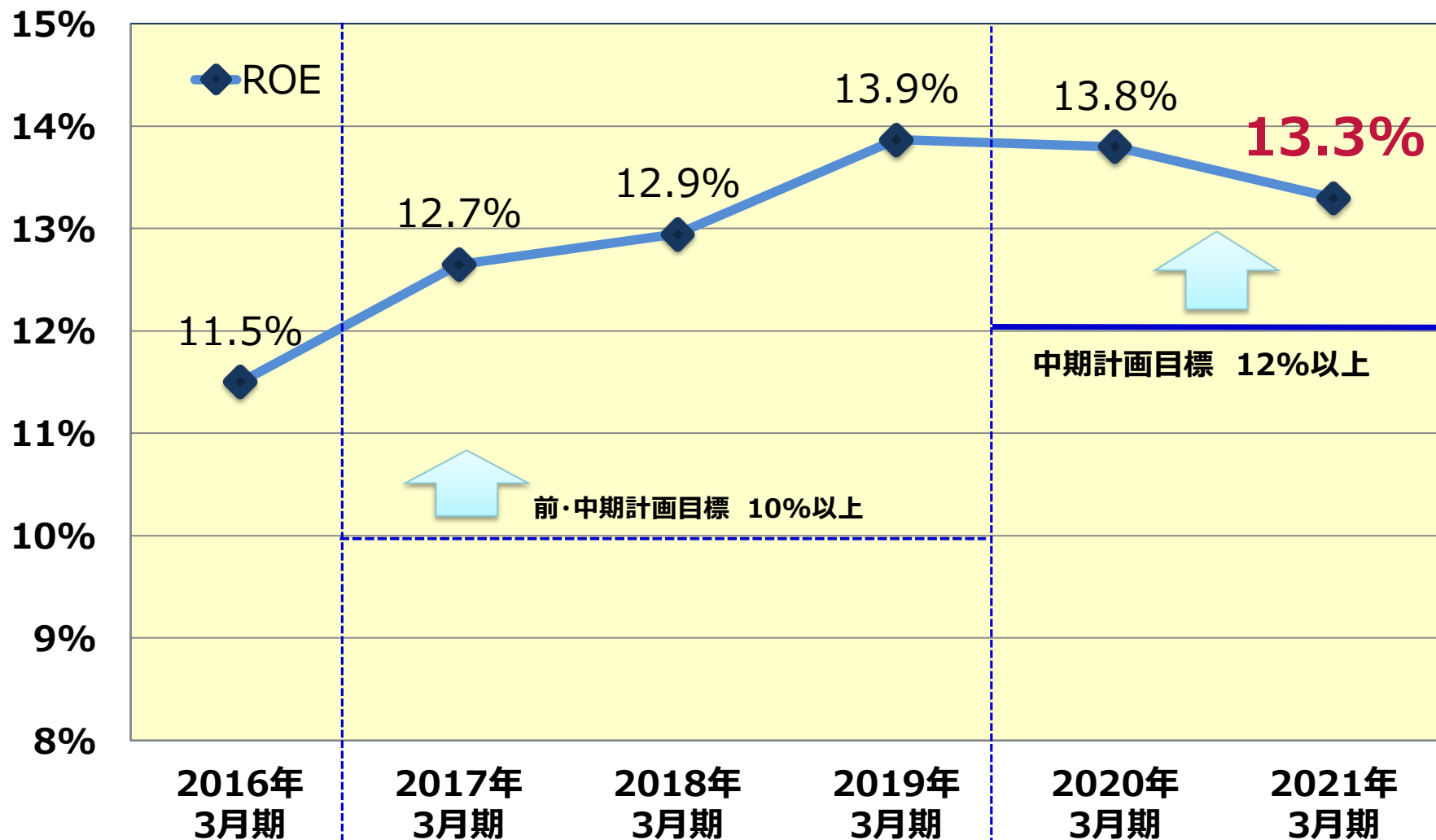
個別(DTS)は、減収に伴う利益減を販管費圧縮などでカバーし、+0.7億円。
グループ会社では、新規連結効果やNelito Systemsにおける構造改革の推進が奏功し、前年同期比+2.1億円。

■ 個別営業利益 ■ グループ会社営業利益（連結調整含む） ■ DTC決算期変更



連結ROEの推移

連結ROEは13.3%となり、中期計画目標の12%以上を達成。



セグメント別売上高

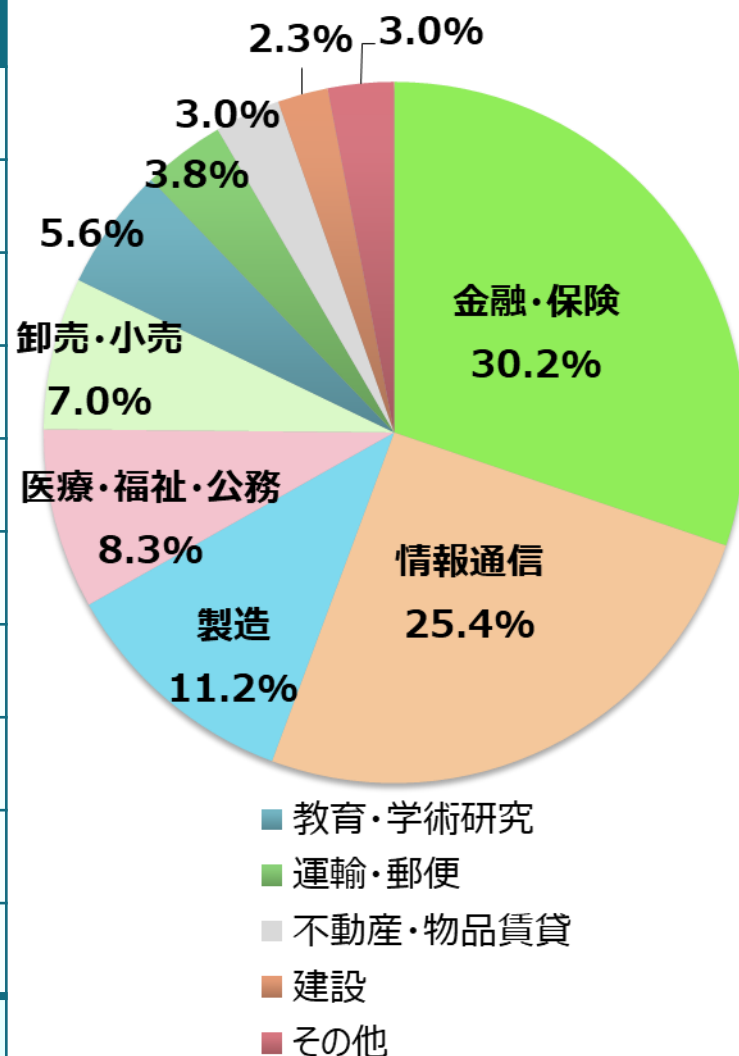
- ・金融社会は、公共系は堅調に推移したが、メガバンクの投資が減少し、減収。
- ・法人ソリューションは、組込み関連事業や住宅系の開発案件減少などで減収。
- ・運用基盤BPOは、プロダクト販売やITアウトソーシング案件の伸長で増収。
- ・地域・海外等は、地域会社における金融案件縮小などで減収。

(単位:億円)		実 績	売上比（前年同期比）		前年同期比		業績予想に 対する進捗率
売上高		904.9	—		△41.2 <△19.3>	95.6% <97.9%>	97.8%
	金融社会	284.4	31.4%	(△1.2pt) <△1.9pt>	△23.9	92.2%	95.8%
	法人 ソリューション	263.6	29.1%	(△0.1pt) <△0.8pt>	△12.8	95.4%	100.4%
	運用基盤BPO	252.3	27.9%	(+1.6pt) <+3.3pt>	+3.5 <+25.5>	101.4% <111.2%>	99.0%
	地域・海外等	104.4	11.5%	(△0.4pt) <△0.6pt>	△8.0	92.8%	94.5%

(参考) 業種別連結売上高

経済産業省による業種分類別売上高

(単位：億円)	金額	構成比	前年同期比	
金融・保険	273.5	30.2%	△ 34.9	88.7%
情報通信	230.1	25.4%	△ 0.5	99.8%
製造	100.9	11.2%	△ 15.0	87.1%
医療・福祉・公務	75.3	8.3%	△ 5.2	93.4%
卸売・小売	63.4	7.0%	+ 1.8	103.1%
教育・学術研究	51.1	5.6%	+ 26.7	209.9%
運輸・郵便	34.3	3.8%	△ 2.4	93.3%
不動産・物品賃貸	27.3	3.0%	+ 10.1	159.1%
建設	21.0	2.3%	△ 1.5	93.0%
その他	27.5	3.0%	+ 1.6	106.6%
合計	904.9	100.0%	△ 19.3	97.9%

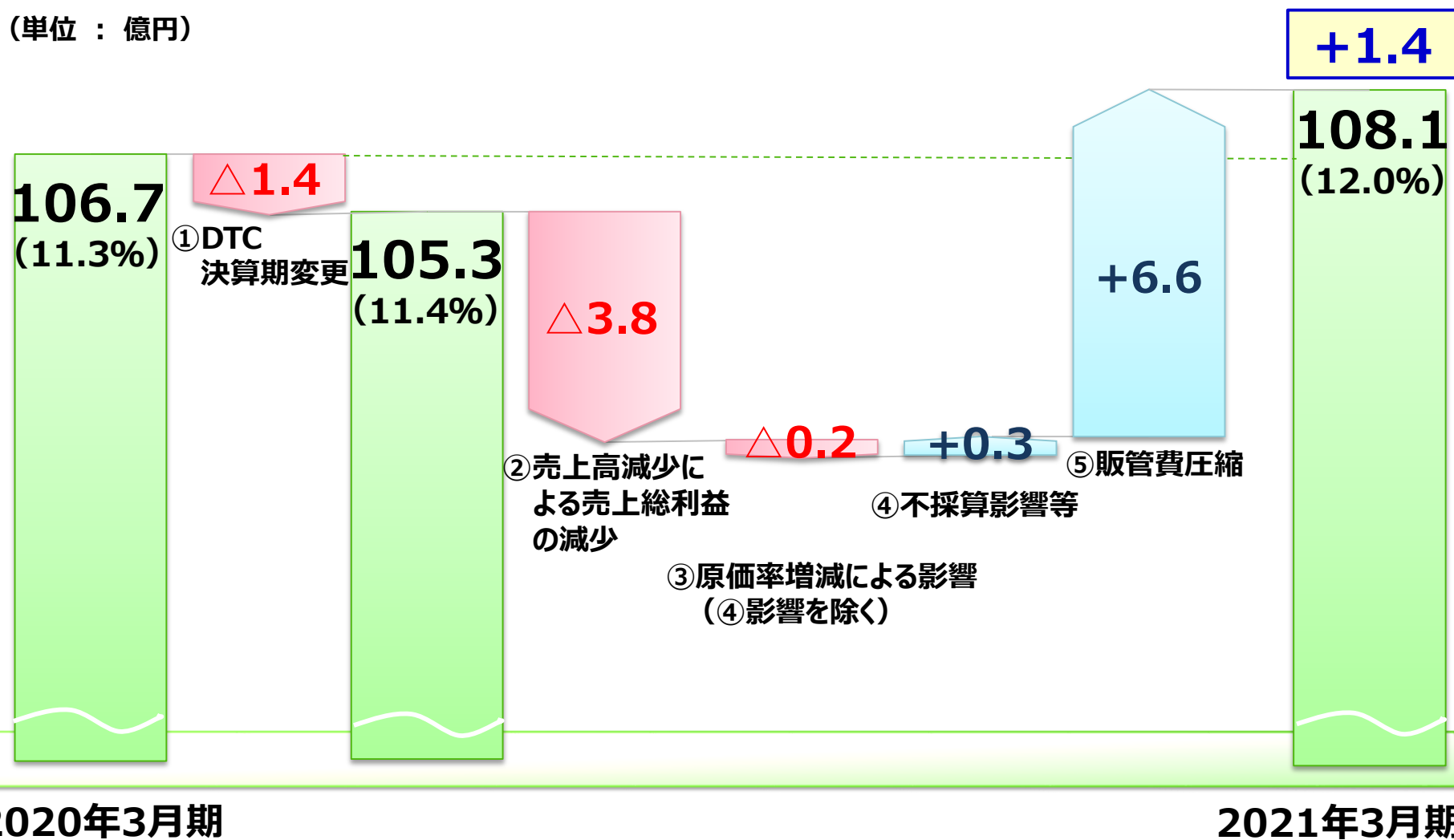


(デジタルテクノロジーの決算期変更影響を除く)

連結営業利益の増減要因

売上高減少に伴い利益が減少したものの、販管費圧縮や不採算案件の抑止に取り組んだことで108.1億円となり、11期連続増益、7期連続で過去最高更新。

(単位：億円)



2020年3月期

2021年3月期

セグメント別受注

【受注残高の状況】

- ・金融社会は、生保系案件の伸長があるものの、メガバンク案件の縮小で減少。
- ・法人ソリューションは、住宅系や運輸系の開発案件の伸長などにより増加。
- ・運用基盤BPOは、受注時期の前倒しやITアウトソーシング案件拡大などで増加。
- ・地域・海外等は、金融系や地方自治体案件縮小などにより減少。

(単位:億円)		受注高				受注残高			
		実績	構成比	前年同期比		実績	構成比	前年同期比	
連結		910.2	—	△50.7 <△34.4>	94.7% <96.4%>	411.8	—	+5.5	101.4%
	金融社会	279.9	30.8%	△20.7	93.1%	142.0	34.5%	△4.5	96.9%
	法人 ソリューション	268.9	29.5%	△10.0	96.4%	80.7	19.6%	+5.2	107.0%
	運用基盤 BPO	259.1	28.5%	△10.6 <+5.6>	96.0% <102.2%>	160.6	39.0%	+6.7	104.4%
	地域・海外等	102.3	11.2%	△9.2	91.7%	28.3	6.9%	△1.9	93.5%

(参考)2021年3月期 グループ各社の業績

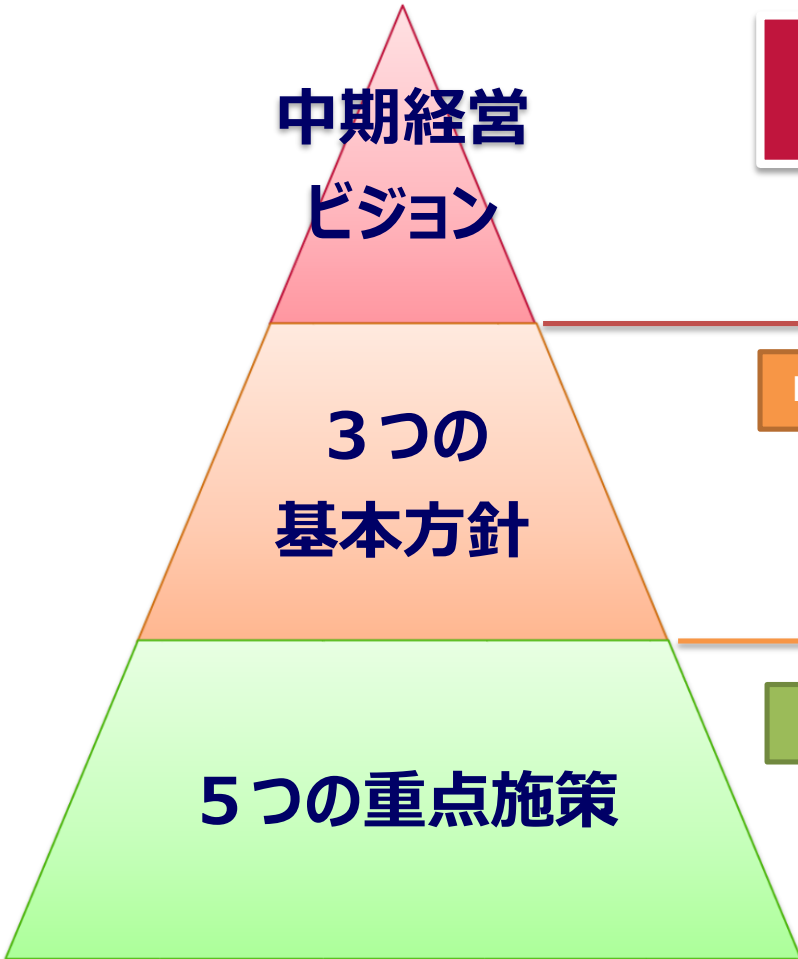
(単位：億円、%)	2021年3月期						2020年3月期	
	売上高			営業利益			売上高	営業利益
	金額	前年同期比		金額	前年同期比			
デジタルテクノロジー	98.7	△16.1 <+9.6>	86.0% <110.9%>	3.7	△0.1 <+1.2>	96.0% <152.4%>	114.8 <89.0>	3.8 <2.4>
DTSインサイト	60.3	△10.1	85.6%	7.2	△0.7	90.4%	70.5	8.0
日本SE	49.5	△5.3	90.2%	4.0	△0.0	99.1%	54.9	4.0
DTS WEST	30.7	△3.1	90.7%	3.1	△0.4	86.9%	33.8	3.5
九州DTS	20.1	△2.6	88.4%	2.0	+0.0	101.1%	22.7	2.0
Nelito Systems	13.2	△0.1	99.0%	△0.2	+1.1	赤字縮小	13.3	△1.3
DTSアメリカ	5.2	△0.8	85.5%	0.2	△0.0	94.1%	6.0	0.2
DLSEジャパン ※1	5.0	－	－	0.4	－	－	－	－
DLSE ※2	3.9	－	－	0.4	－	－	－	－
DTSベトナム	2.8	－	－	0.2	－	－	－	－
DTS上海	1.8	△0.0	96.4%	0.1	+0.1	317.6%	1.8	0.0
MIRUCA	3.4	△1.7	67.0%	△0.0	△0.6	赤字化	5.1	0.5

※1：株式会社思派電子ジャパン ※2：大連思派電子有限公司

2. 2021年3月期 主要施策の状況

中期経営計画方針・重点施策

中期経営ビジョンのもと、社会の持続的成長に寄与し、企業価値向上を目指して3つの基本方針と5つの重点施策への取り組みを推進している。



中期経営 ビジョン

明日の社会に新たな価値を提供する
Next Value Creator

- ESG経営を推進し、DTSグループによる新たな価値創出（社会的価値・経済的価値）を実現する。

3つの 基本方針

中計ビジョン達成に向けた経営方針

- 持続可能な社会の実現
- 新たなS I e rへの進化
- 自律型人材への変革

5つの重点施策

方針達成に向けた施策・考え方

- | | |
|----------------|----------------|
| ■ 営業力・S I 力の強化 | ■ 社内システム・事務の刷新 |
| ■ 新規事業の創出 | ■ 働き方改革の実践 |
| ■ グループ経営基盤の強化 | |

2021年3月期 重点ポイント

中期計画で策定した5つの重点施策に基づき、前年の取り組み結果および新型コロナウイルス感染症による社会の変化を見据えて、重点ポイントを設定した。

New Normal

デジタル化

オンライン化

リモート化

タッチレス化

省力化

営業力・SI力の強化

- ・多様な営業スタイルの導入
- ・プロジェクトマネジメントの強化

新規事業の創出

- ・DX関連売上高拡大（今期25%以上）
- ・DX関連人材育成（今期500名以上）
- ・ソリューション創出

加速

加速

強化

グループ経営基盤の強化

- ・グローバルビジネス体制強化
- ・M&Aによるグループ強化
- ・ESGを意識した情報管理と開示

社内システム・事務の刷新

- ・社内業務効率化（事務のデジタル化）
- ・社内システムへのDX活用

強化

強化

働き方改革の実践

- ・人事評価制度の見直し（社員の挑戦を評価）
- ・多様な働き方を支援する仕組みの導入

加速

営業力・SI力の強化

New Normalな社会への変容に合わせ、リモートと対面を組み合わせた営業活動やSFAの活用による関係者へのタイムリーな情報共有を継続して推進。

不採算案件があったNelitoの立て直しに注力。グループ全体ではチャレンジによる新たな不採算の発生はあるが、売上高の0.5%以下に抑制。

Nelito PM力強化

Nelito黒字化に向け、DTS金融事業本部を中心にサポート。



- ・DTS独自の開発標準(PMS)を導入
- ・受注プロセスの見直し など

Nelito営業利益

赤字縮小

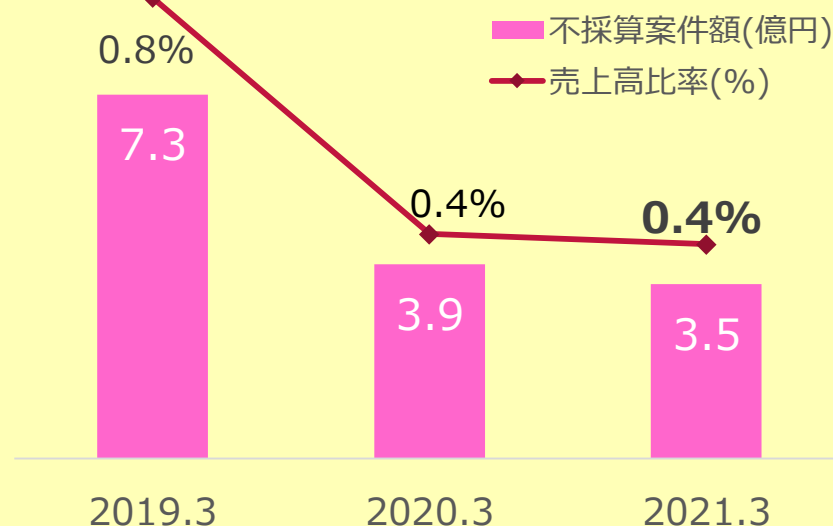
(前年同期比)

+1.1億円

不採算案件

マネジメント強化・リスクの見える化を継続、不採算案件を抑制。

<不採算案件額>



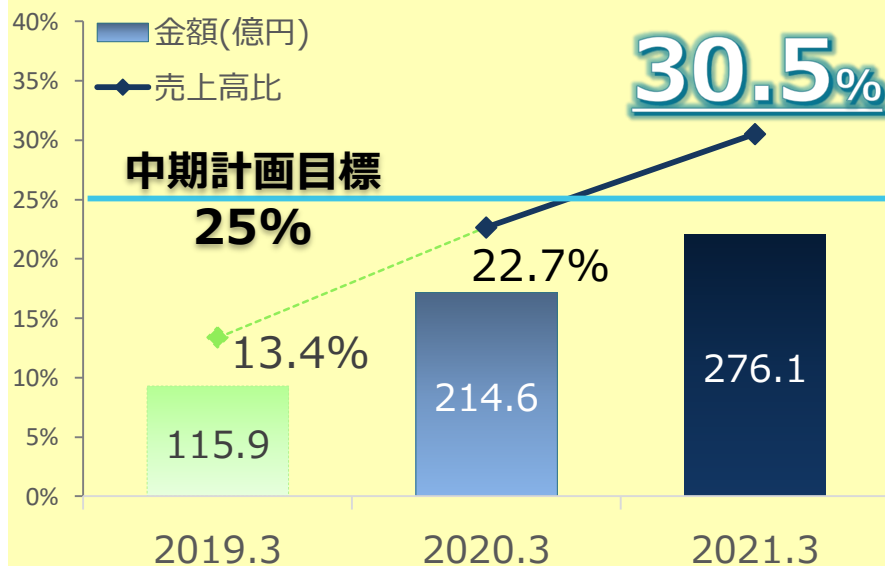
新規事業の創出

DX関連では、中期計画最終年度目標を1年前倒しで取り組み実施。
売上高は、276.1億円、連結売上高比で30.5%となり、目標の25%以上を達成。人材においては、関連資格保有者数が着実に増加し、目標の500名を突破。習得した知識・技術に磨きをかけるため、更なる案件獲得を推進中。

DX関連 売上高

SoE型ビジネスが約半数を占め、特にクラウドが拡大。

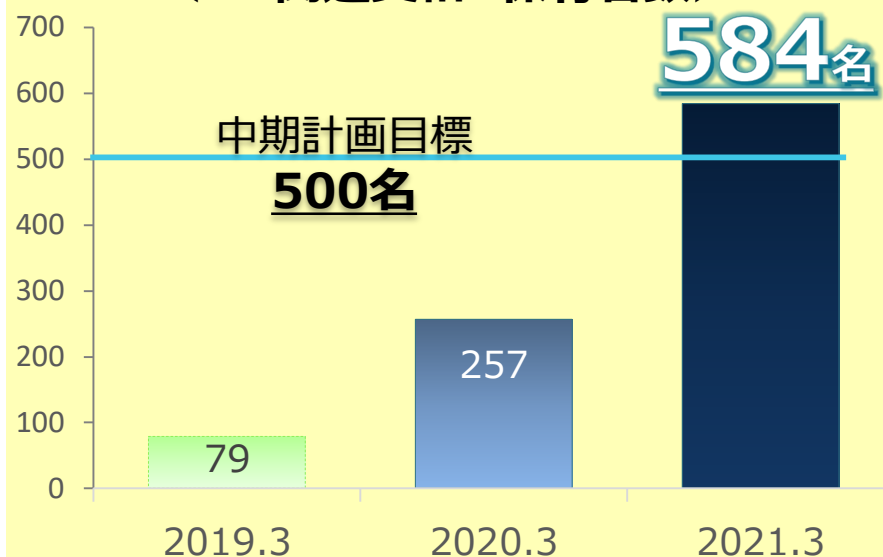
<DX関連事業 売上高>



DX関連 人材育成

資格保有者はAIやクラウドを中心に拡大。

(名) <DX関連資格 保有者数>



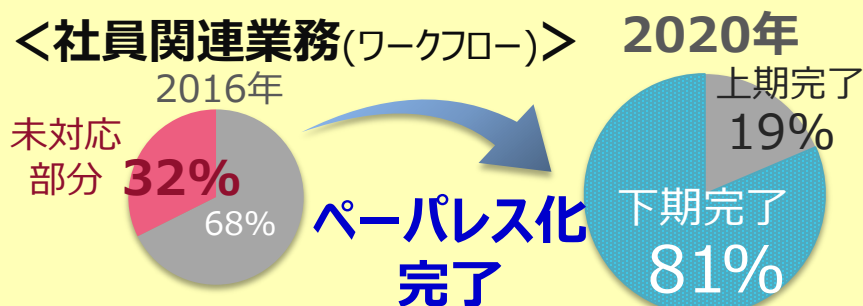
社内システム・事務の刷新／働き方改革の推進

現存する紙による事務作業のデジタル化を進め、電子契約・ペーパーレス化を促進。紙の使用率は、テレワークやweb会議の浸透により、前年比で約半減。

健康経営に継続的に注力し、2020年9月に「健康優良企業・金の認定証」、2021年3月に「健康経営優良法人2021」を取得。

社内業務効率化

テレワークにおける円滑な業務遂行のため、社員・協力会社に対する業務のペーパーレス化を推進。



＜協力会社発注業務(電子契約)＞

2020.3実績
65%

2021.3実績 **75%**

働き方改革・健康経営

高リスク者管理基準見直しで疾病予防を強化、オンライン保健指導の導入など、健康増進をサポート。



2021
健康経営優良法人
Health and productivity

**2年連続
認定取得**



健康優良企業

2020.3 : 銀の認定
2021.3 : **金の認定**

テレワーク率(2021.3実績) **70%**

3. 2022年3月期 見通し

(参考) 当社グループを取り巻く事業環境の見通し

業種	I T 投資の見通し
金融 ・保険	・銀行は既存業務縮小、資産運用やデジタルサービスへ投資集中を見込む ・コロナ禍により、対面を避けたネットサービスの拡大がさらに進むと予測
	・保険は、コロナ禍でも営業活動を進めるため、ネット取引やオンライン営業などの業務改革に向けたデジタル化ニーズを想定
情報 通信	・5Gはアフターコロナを見据えたオンライン化・デジタル化を見据え、有望な成長分野。特に製造業におけるIoTビジネスの拡大に期待
製造 (自動車)	・2025年に向けた自動運転実現のロードマップは健在、自動運転と共にMaaSが発展すると予測
その他	・医療・福祉・公務では、デジタル庁新設による各省庁の情報システムの一元管理など、官公庁を中心としたシステム投資に期待
	・コロナ禍でクラウド利用がさらに進み、オンプレミスからクラウドへの移行が加速すると想定
	・SAP ERPの保守サポート切れに対応するため、各業種で既存製品から「SAP S/4 HANA」への移行の動きが継続、依然として需要が高い

2022年3月期 通期業績予想【連結】

売上高は、950億円（前年同期比+45.0億円）とし、中期計画目標の1,000億円には届かないものの、過去最高の更新を目指す。

営業利益は、110億円（前年同期比+1.8億円）とし、営業利益率10%以上を維持するとともに、8期連続の過去最高更新を目指す。

（単位：億円）	金額	売上比（前年同期比）	前年同期比	
売上高	950.0	—	+45.0	105.0%
売上総利益	190.0	20.0%（+0.0pt）	+9.4	105.2%
販管費	80.0	8.4%（+0.4pt）	+7.6	110.5%
営業利益	110.0	11.6%（△0.4pt）	+1.8	101.7%
経常利益	112.0	11.8%（△0.5pt）	+0.6	100.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	76.5	8.1%（△0.3pt）	+0.5	100.7%

2022年3月期 通期業績予想【セグメント別】

- ・金融社会では、公共系の伸長やモダナイゼーション案件の受注に注力し、プラス転換。
- ・法人ソリューションでは、クラウドインフラ案件の拡大などで更なる伸長を目指す。
- ・運用基盤BPOでは、サービス提供型ビジネスの強化などを図り、増収予想。
- ・地域・海外等では、各地域の強みを活かした営業活動を進め、拡大を目指す。

(単位：億円、%)		前年実績	業績予想	構成比	前年同期比	
売上高		904.9	950.0	—	+45.0	105.0%
	金融社会	284.4	295.0	31.1%	+10.5	103.7%
	法人ソリューション	263.6	286.0	30.1%	+22.3	108.5%
	運用基盤BPO	252.3	262.0	27.6%	+9.6	103.8%
	地域・海外等	104.4	107.0	11.3%	+2.5	102.4%

2022年3月期 重点ポイント① (セグメント別)

金融社会

- ・モダナイゼーション案件伸長
- ・公共系の伸長
(デジタル庁案件獲得など)

法人ソリューション

- ・有望分野の強化・拡大
クラウドインフラ
ERP
CASE・MaaS など

運用基盤BPO

- ・ServiceNowや
ReSMplusサービス拡大
- ・ネットワーク領域強化

地域・海外等

- ・グループ内連携による
DX人材の育成
- ・地場ビジネスの拡大

DXの加速

DX売上高比率

当初目標
25% ▶ **35%**

DX人材数

当初目標
500名 ▶ **900名**

顧客要望

- ・豊富な経験に基づく提案力
- ・テクノロジーに対する知見

DTSグループ

業務
知識

PM
力

強み

×

DX

ソリュー
ション

中期計画強化領域

**デジタルソリューション
事業本部を設立**

**DXビジネス
を強力に推進**

2022年3月期 配当予想

2021年3月期は、営業利益が過去最高を更新、当期純利益も過去最高かつ当初業績予想を上回ったことから、期末配当を予想から5円増額、35円とする。

2022年3月期は、今後も業績が着実に拡大していくことを見込み、総還元性向の中期経営計画目標45%以上を上回る、50%以上を目指す。

	第2四半期末	期末	年間	総還元性向 (連結)	配当性向 (連結)
2022年3月期 (予想)	30円	35円	65円	51.7% ※1	38.6%
2021年3月期	25円	35円	60円	49.4% ※2	36.3%

※1：2021年4～6月に自己株式約10億円を取得予定

※2：2020年5～6月に自己株式444,100株（約10億円）を取得済

2022年3月期 中期計画主要目標と業績予想

事業収益

中期計画主要目標

業績予想



連結売上高 : 1,000億円以上

950億円



連結営業利益率 : 10%以上

11.6%

経営効率・株主還元



R O E : 12%以上

12.5%



総還元性向 : 45%以上

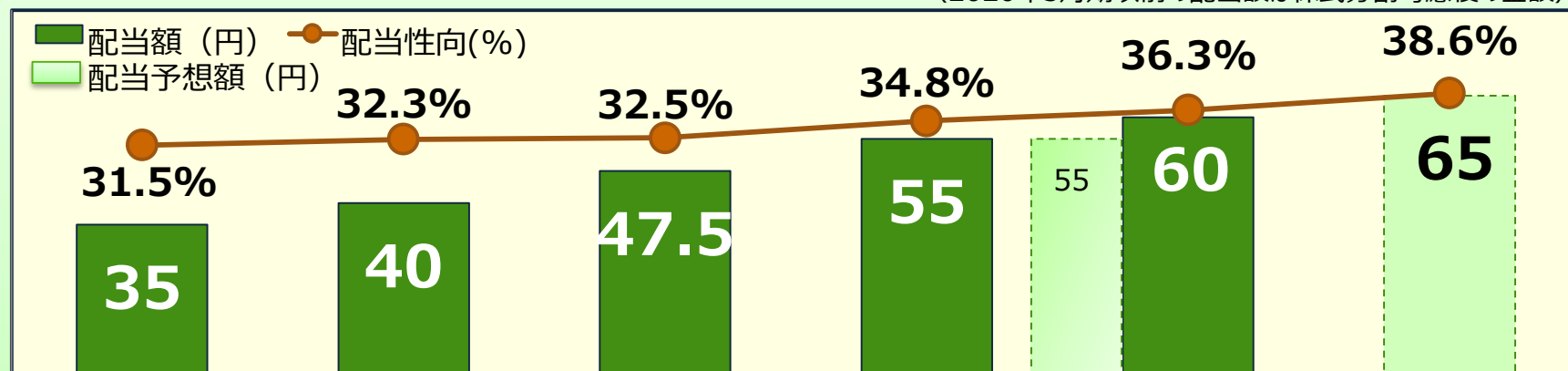
51.7%

配当額・配当性向・総還元性向等の推移

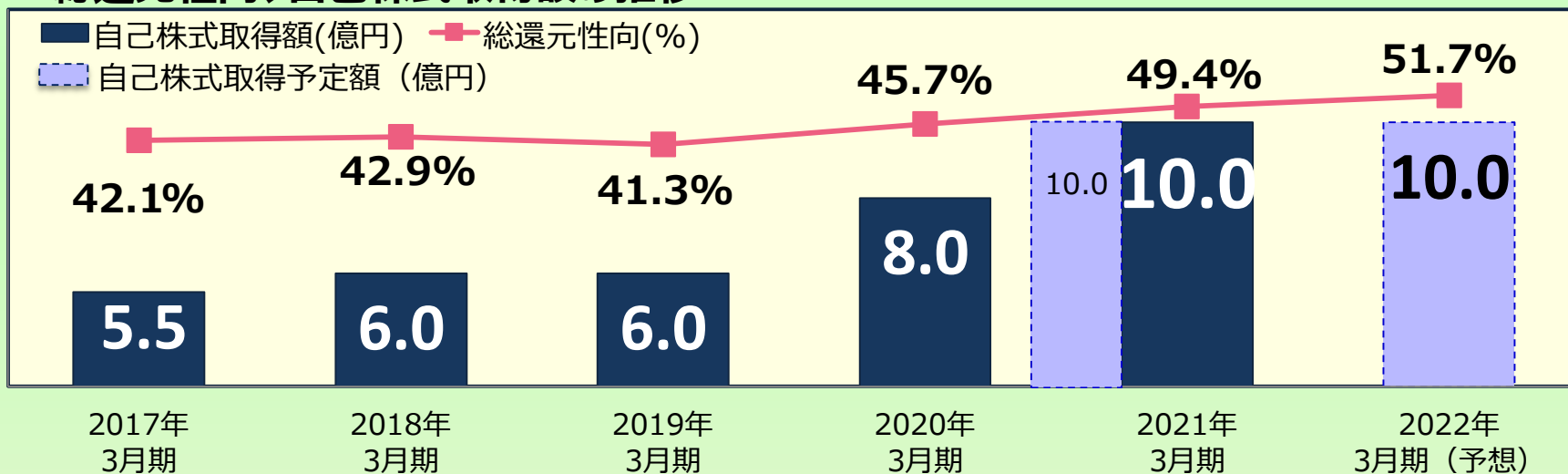
2022年3月期配当は65円とし、8期連続の増配予想。安定配当を継続的に実施するとともに自己株式を取得し、総還元性向50%以上を目指していく。

■ 配当額、配当性向の推移

(2020年3月期以前の配当額は株式分割考慮後の金額)



■ 総還元性向、自己株式取得額の推移



その他資料

(参考) 主なニュースリリース等①

公表日	会社名	タイトル・概要
2021年		
4月28日	D T S	剰余金の配当（増配）に関するお知らせ 中期計画目標である総還元性向45%以上の利益還元を実現するため、期末配当を5円増額し35円（年間配当を55円から60円）とすることを決定。
4月28日	D T S	自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ 資本効率の向上、株主の皆様へより一層の利益還元を図るため、自己株式の取得を実施。 （取得予定数:395千株、取得総額:1,000百万円、期間:2021年4月30日～2021年6月11日）
4月15日	D T S インサイト	中小企業のDX推進を支援する「大阪府DX推進パートナーズ」に参画 中小企業のDX推進を支援するため、大阪府と事業連携協定を締結。 大阪府が立ち上げたプラットフォームにおいて、データやデジタル技術に関する悩みを抱える府内中小企業に対し「大阪府DX推進パートナーズ」としてソリューションを提案。
3月1日	D T S WEST	ヤンマーホールディングス様においてkotosoraを活用した実証実験開始 ヤンマーホールディングス様では、2021年3月1日より更なる利便性向上・業務効率化の実現を目的として、kotosora（AI FAQソリューション）の実証実験を開始。24時間365日いつでも知りたい情報にアクセスできることによる利便性向上と共に、問い合わせや回答に要する社員の業務効率化を期待。
2月1日	D T S	代表取締役の異動に関するお知らせ 経営体制の一層の強化と充実を図るため、2月1日開催の取締役会にて代表取締役の異動を決議。 <新役職> 代表取締役会長：西田 公一 代表取締役社長：北村 友朗

(参考) 主なニュースリリース等②

公表日	会社名	タイトル・概要
2021年		
1月13日	D T S W E S T	非接触型タッチパネルを利用した観光案内板の実証実験を開始 株式会社パリティ・イノベーションズの「パリティミラー®」を利用し、従来のパネルに接触して操作する案内板を、接触することなく空間上で操作できる機器として開発したもの。実証実験では、来園者が非接触型観光案内板を操作することにより、その操作感や安全性を体験することが可能。 （実証実験期間：2021年1月13日～2月17日まで）
2020年		
12月7日	D T S W E S T	AWSのAPNコンサルティングパートナー セレクトティアに認定されました アマゾン ウェブ サービス(以下AWS)のパートナープログラム「AWSパートナーネットワーク(APN)」において、「APNコンサルティングパートナー・セレクトティア」に認定されました。
11月30日	D T S	DTS Group REPORT 2020（統合報告書）を掲載 統合報告書（2020年度版）を発行、当社ウェブサイトに掲載。
10月30日	D T S	業績予想修正に関するお知らせ 2020年4月30日に公表した業績予想を修正。（売上高：925億円、営業利益：100億円）
10月21日	D T S	健康優良企業「金の認定」を取得 2019年12月に「健康企業宣言 Step2」を宣言し、健康経営における職場の健康づくり及び安全衛生に取り組んだ結果、認定基準をクリアし、2020年9月、「金の認定」を取得。

(参考) 主なニュースリリース等③

公表日	会社名	タイトル・概要
2020年		
10月15日	D T S W E S T	東京大学史料編纂所様・奈良文化財研究所様をはじめとした機関間連携による「史的文字データベース連携システム」が公開されました 「木簡・くずし字解読システム—MOJIZO—」「木簡庫」についてのシステム開発、奈良文化財研究所様の画像データベースの基盤構築に続き、「史的文字データベース」についてもポータルサイト構築等の部分で技術協力した。東京大学史料編纂所様、奈良文化財研究所様をはじめとする国内外の6機関がそれぞれ保有している画像データベースから他機関を横断して画像を検索・呼び出した画像を一覧で表示するポータルサイトを構築。
10月7日	D T S W E S T	フェリス女学院大学様においてkotosoraを活用したAIチャットボット「Ferris Chat」が公開されました フェリス女学院大学様では、学生からよく聞かれる質問や定型質問に対する回答を、従来の方法（窓口来室・学内QA機能）だけでなく、誰でも簡単に解決できる方法を新たに提供することを目的として、kotosoraを活用したAIチャットボット「Ferris Chat」を導入。本システムの導入で、24時間365日知りたい情報へアクセスが可能。学生の利便性向上と共に、回答に要する時間削減による職員の業務効率化にも期待。
8月6日	D T S	クレジットカード情報非保持化を支援するBPOサービスをリニューアル、提供開始 PCI DSS Ver3.2.1に完全準拠する自社セキュリティサポートセンターでは、これまでクレジットカード情報の取り扱いをメインとしてきましたが、8月1日より高セキュリティ環境を活用した口座情報やマイナンバー等の機微な情報の処理等の取り扱いを開始。新たなBPOサービスとしてリニューアルし、提供を開始。
7月1日	D T S W E S T	「kotosora for LGWAN」を活用した春日井市職員様向け自動応答システムの実証実験を開始 総合行政ネットワーク（LGWAN）対応AI FAQソリューション「kotosora for LGWAN」を活用した春日井市職員様向け自動応答システムの実証実験を開始。（期間：2020年7月1日～8月31日）
6月15日	D T S	自己株式の取得状況および取得終了に関するお知らせ 取得総数：444,100株、取得総額：999,798千円 期間：2020年5月1日～6月12日

(参考) 主なニュースリリース等④

公表日	会社名	タイトル・概要
2020年		
5月18日	デジタルテクノロジー	Druva社とディストリビュータ契約、テレワーク環境のエンドポイント保護を提供 クラウドデータ保護および管理のリーダーであるDruva Inc. (本社：米国)と販売代理店契約（ディストリビューター契約）を締結。シンプルかつ費用対効果の高いサーバー向けバックアップ、クラウド時代におけるエンドポイントのデータ保護やセキュリティが求められるようになった背景から、DruvaのPhoenixとinSync製品をラインナップに加え、サーバーだけでなくクラウドアプリケーションを含むエンドポイント保護のソリューション拡充を図る。
5月12日	D T S	会計監査人の異動に関するお知らせ 監査役会にて会計監査人の異動を行うことについて決議、5月14日取締役会にて、6月19日の定時株主総会に付議することを決議予定（6月19日開催の定時株主総会にて承認可決された）
4月24日	D T S	IoTとAIの力で製造現場のDX化(デジタル・トランスフォーメーション)を実現。製造現場向けIoT Platform『Pasteriot』を販売開始 製造現場のデジタル化を支援するIoT Platform「Pasteriot（パステリオ）」を4月24日より販売開始。メーカーが異なる製造機器においても生産状況のデジタル化が可能。また、製造現場の制御ルール化の設定やAI活用等により、業務効率化・生産性向上を実現。

2021年3月期 決算説明会

ご清聴ありがとうございました

新たな価値を創り出す

MADE BY DTS Group

The logo features the text "MADE BY DTS Group" in a bold, sans-serif font. The words "MADE BY" are in a dark red color, while "DTS Group" is in a lighter red. The text is positioned above a large, stylized red swoosh that curves from the left towards the right, ending in a pointed tip.