



# 2022年3月期 決算説明会

2022年4月28日  
株式会社 **DTS**

# アジェンダ

---

1. 2022年3月期 決算概況
2. 長期展望および中期経営計画
3. 2023年3月期 見通し

---

# 1. 2022年3月期 決算概況

---

# 主なイベント

---

1. 監査等委員会設置会社に移行することについて取締役会で決議（2022年3月）
2. 「健康経営銘柄」初選定、「健康経営優良法人（ホワイト500）2022」初認定（2022年3月）
3. 新中期経営計画に向けた組織変更・人事異動を発表（2022年1月）
4. 自己株式の取得および消却（2021年4～6月、2022年2～3月）  
資本効率の向上ならびに株主の皆様へ一層の利益還元を図るため、2021年4～6月および2022年2～3月に自己株式を取得。さらに、2022年3月、自己株式の一部を消却。
  - ・取得：合計約20億円（757,100株）
  - ・消却：1,371,900株（消却前の発行済株式総数(自己株式を含む)に対する割合2.72%)
5. 譲渡制限付株式報酬制度の導入（2021年7月）  
D T S の取締役および執行役員に対し、企業価値の持続的な向上を図るインセンティブを与えるとともに、対象取締役と株主の皆様との一層の価値共有を進めることを目的として譲渡制限付株式報酬制度を導入。
6. アイ・ネット・リリー・コーポレーションを連結子会社化（2021年6月）  
ネットワークソリューションビジネスのさらなる強化・発展を図るため、アイ・ネット・リリー・コーポレーションを連結子会社化。

# (参考) 健康経営への取り組み

2022年3月、「健康経営銘柄2022」の32業種50社のうちの1社に選定されるとともに、「健康経営優良法人（ホワイト500）2022」にも認定。



## ◆ D T S の健康経営の取り組み

### 健康推進室の 設置

からだところ  
ろの健康相談  
体制整備

### 健康課題への 取り組み計画

- ・健康課題把握
- ・優先取り組み  
課題の決定

### ハイリスク 予備軍の削減

健康指導  
(受診勧奨)の  
対象拡大

### オンライン面談 の整備

スムーズな  
カウンセリングや  
アフターフォロー

### 健康セミナー・ オンラインヨガ

コロナ禍による  
運動機会減少を  
カバー

(参考：健康経営銘柄・健康経営優良法人について)

- ・健康経営銘柄とは  
従業員等の健康管理を経営的な視点で考え、戦略的に取り組む上場企業を経済産業省と東京証券取引所が「健康経営銘柄」として選定。長期的な視点から企業価値の向上を重視する投資家に対して、魅力ある企業として紹介することを通じ、企業による健康経営の取組を促進することを目指している。
- ・健康経営優良法人（ホワイト500）とは  
経済産業省と日本健康会議により、健康増進の取り組みを実践している法人を顕彰する制度。その中で、特に優良な健康経営を実践している大規模法人500社を「ホワイト500」と認定。 ※「健康経営」は、NPO法人健康経営研究会の登録商標です。

# 連結業績

売上高・営業利益ともに増収増益。売上高については、法人ソリューション分野・運用BPO分野の増収により、944.5億円（対前年+39.5億円）。

営業利益については、12期連続増益となり111.9億円（対前年+3.7億円）で過去最高を達成。（利益が業績予想を上回ったことから、期末配当を当初予想から5円増額し、40円とする予定。）

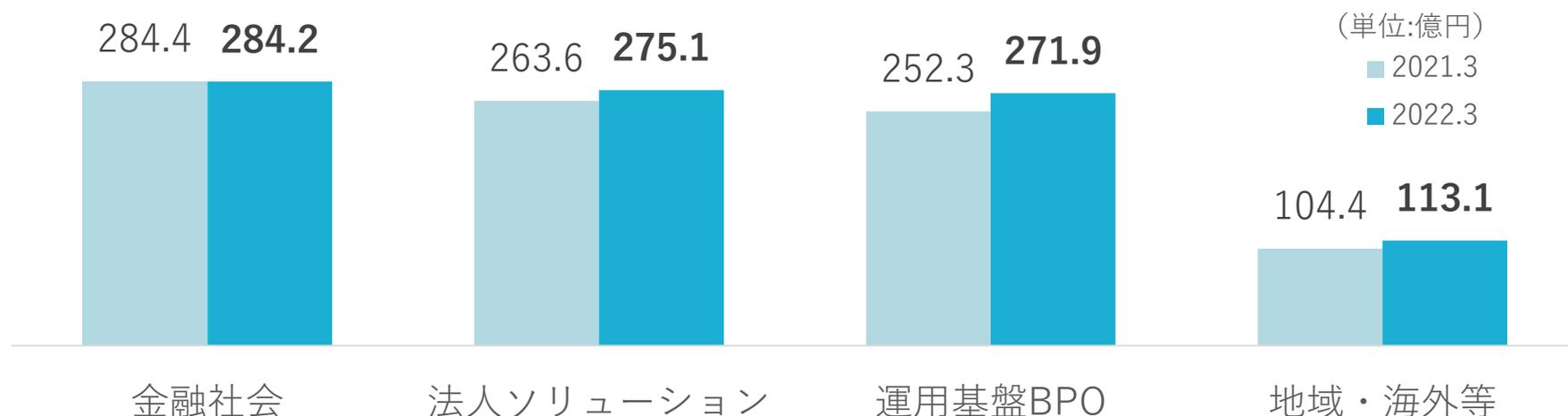
(単位:億円)	実績	前年比		売上構成比率（前年比）		業績予想に対する進捗率
売上高	944.5	+39.5	104.4%	—	—	99.4%
売上総利益	191.4	+10.8	106.0%	20.3%	(+0.3pt)	100.7%
販管費	79.4	+7.0	109.8%	8.4%	(+0.4pt)	99.3%
営業利益	111.9	+3.7	103.5%	11.9%	(△0.1pt)	101.8%
経常利益	114.0	+2.7	102.4%	12.1%	(△0.2pt)	101.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	78.5	+2.6	103.4%	8.3%	(△0.1pt)	102.7%
DX関連売上高	325.0	+48.8	117.7%	34.4%	(+3.9pt)	—

2022年3月期第1四半期から「収益認識に関する会計基準」を適用しておりますが、前年比は、同基準適用前の前年（2021年3月期）実績と比較しています。

# セグメント別売上高

- ・金融社会 : 通信業向け開発案件は堅調に推移したが、メガバンクの投資減少などで減収
- ・法人ソリューション : DX関連案件などが順調に推移したことなどにより増収
- ・運用基盤BPO : 前期大型案件の影響を新規連結や通信業のシステム運用設計案件などでカバーし、増収
- ・地域・海外等 : 地域分野の通信業の開発案件などが堅調に推移し、増収

(単位:億円)	実績	前年比		売上構成比率 (前年比)	業績予想に対する進捗率
連結	944.5	+39.5	104.4%	—	99.4%
金融社会	284.2	△0.1	99.9%	30.1% (△1.3pt)	96.4%
法人ソリューション	275.1	+11.4	104.4%	29.1% (△0.0pt)	96.2%
運用基盤BPO	271.9	+19.6	107.8%	28.8% (+0.9pt)	103.8%
地域・海外等	113.1	+8.6	108.3%	12.0% (+0.4pt)	105.7%

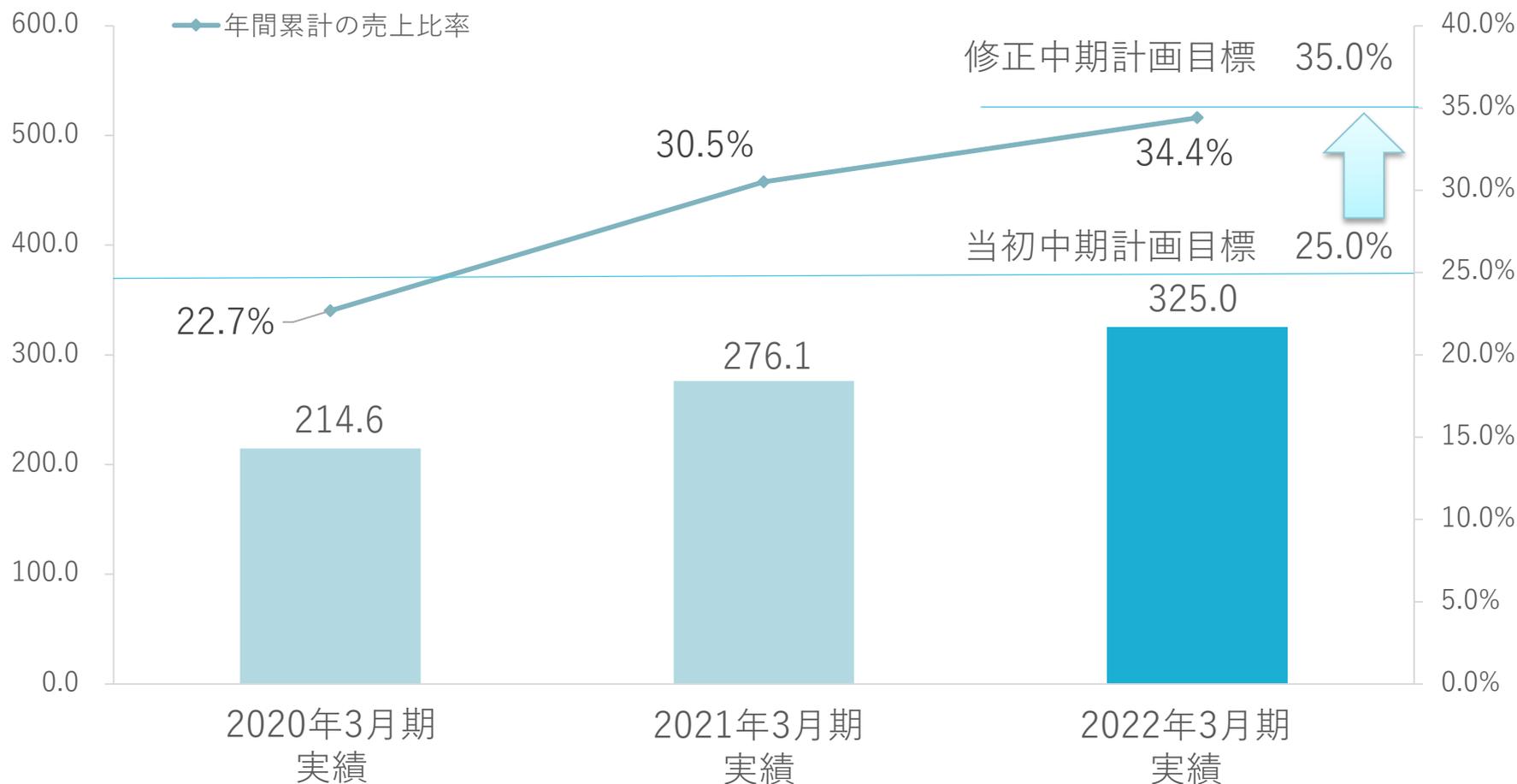


2022年3月期第1四半期から「収益認識に関する会計基準」を適用しておりますが、前年比は、同基準適用前の前年（2021年3月期）実績と比較しています。

# DX関連売上高・人材

DX関連売上高は325.0億円（対前年+48.8億円、+17.7%）、人材は843名（対前年+259名）

(単位:億円)



人材数

257名

584名

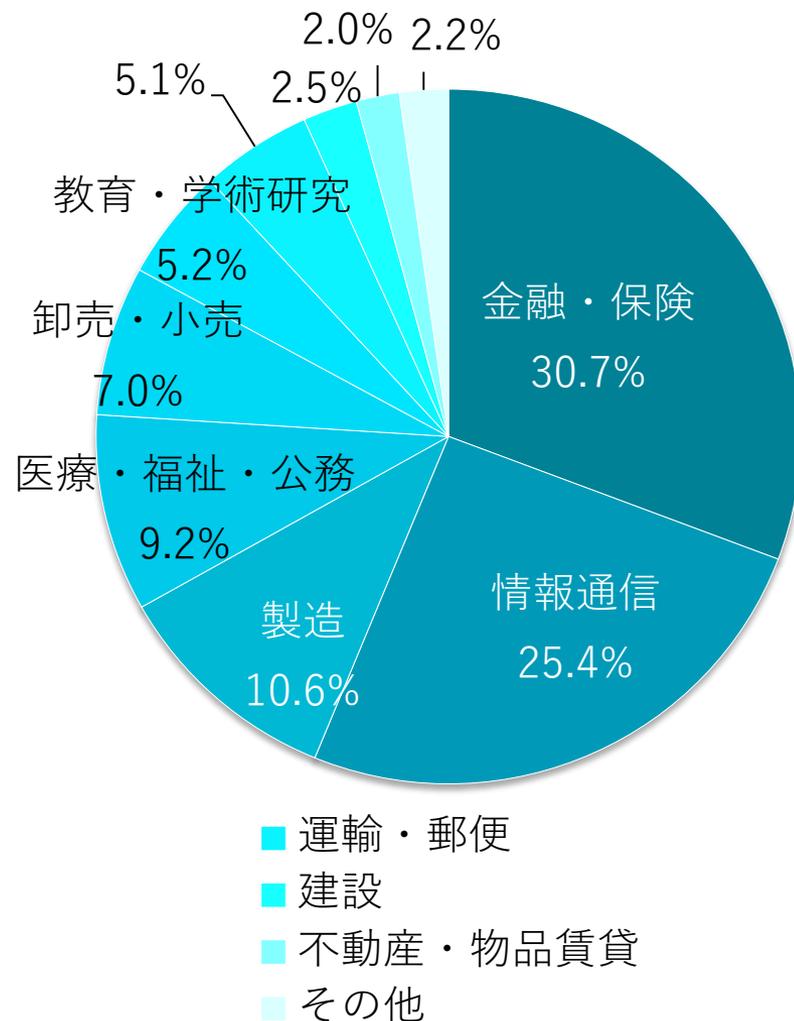
843名

2022年3月期第1四半期から「収益認識に関する会計基準」を適用しておりますが、前年比は、同基準適用前の前年（2021年3月期）実績と比較しています。

# (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	前年比		構成比
金融・保険	290.4	+13.4	104.8%	30.7%
情報通信	240.3	+23.6	110.9%	25.4%
製造	100.4	△1.8	98.2%	10.6%
医療・福祉・公務	86.6	+6.6	108.2%	9.2%
卸売・小売	65.7	+0.1	100.3%	7.0%
教育・学術研究	49.2	△10.7	82.1%	5.2%
運輸・郵便	48.2	+8.6	121.9%	5.1%
建設	23.5	+2.5	112.0%	2.5%
不動産・物品賃貸	18.7	△4.9	78.9%	2.0%
その他	21.1	+2.1	111.3%	2.2%
合計	944.5	39.5	104.4%	100.0%

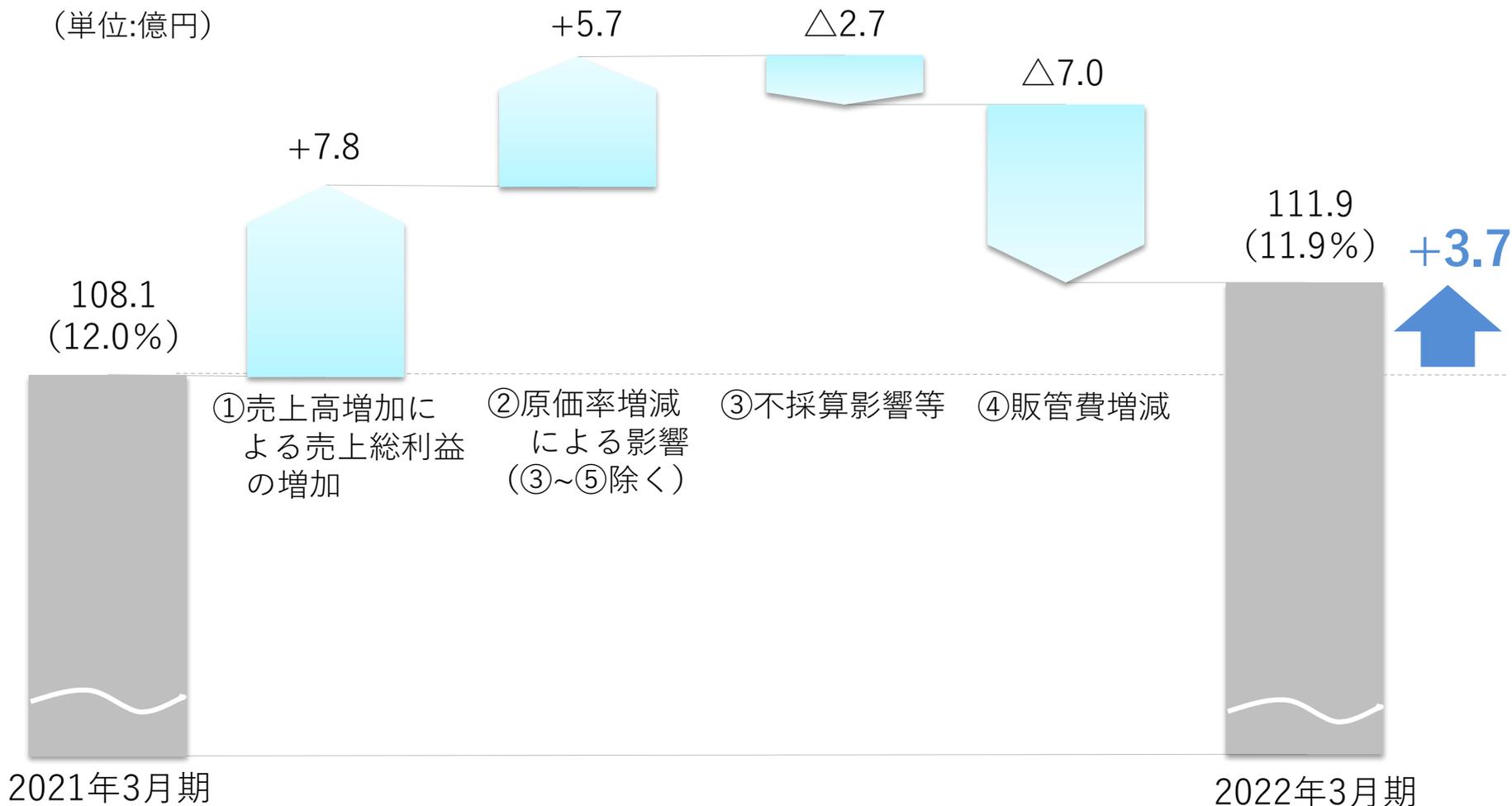


2022年3月期第1四半期から「収益認識に関する会計基準」を適用しておりますが、前年比は、同基準適用前の前年（2021年3月期）実績と比較しています。

# 連結営業利益の増減要因

増収や原価率の改善により増益を達成（対前年+3.7億円）

(単位:億円)



①売上高増加による売上総利益の増加

②原価率増減による影響 (③~⑤除く)

③不採算影響等

④販管費増減

2022年3月期第1四半期から「収益認識に関する会計基準」を適用しておりますが、前年比は、同基準適用前の前年（2021年3月期）実績と比較しています。

# セグメント別受注高・受注残高

## 【受注残高の状況（対前年+47.5億円）】

- ・金融社会：証券の大型案件や銀行業・保険業における案件拡大などで増加
- ・法人ソリューション：住宅関連は減少したが、組込み関連などの伸長で増加
- ・運用基盤BPO：プロダクトビジネスや新規連結影響、金融・保険の案件伸長などで増加
- ・地域・海外等：地域分野の通信業の開発案件などにより増加

(単位:億円)	受注高					受注残高				
	新基準	(参考) 旧基準				新基準	(参考) 旧基準			
	実績	実績	前年比	構成比	実績	実績	前年比	構成比		
連結	978.1	988.0	+77.7	108.5%	—	259.8	459.3	+47.5	111.5%	—
金融社会	297.4	300.6	+20.7	107.4%	30.4%	76.1	158.3	+16.3	111.5%	34.5%
法人ソリューション	277.8	278.2	+9.3	103.5%	28.2%	61.3	84.9	+4.2	105.3%	18.5%
運用基盤BPO	283.3	289.6	+30.5	111.8%	29.3%	87.6	181.1	+20.4	112.7%	39.4%
地域・海外等	119.4	119.4	+17.1	116.8%	12.1%	34.6	34.8	+6.4	122.9%	7.6%

2022年3月期第1四半期から「収益認識に関する会計基準」を適用しております（新基準）。  
受注高・受注残高については、当期実績を同基準適用前（旧基準）に組み替えた値で前年同期と比較しています。

# (参考) セグメント別受注高：四半期別

【受注高の状況（4Q会計期間：対前年同期+33.7億円）】

- ・金融社会：証券の大型案件や銀行業・保険業における案件拡大などで+20.6億円
- ・法人ソリューション：住宅関連は減少したが情報通信業や組込み関連などの伸長で、+1.1億円
- ・運用基盤BPO：プロダクトビジネスや新規連結影響、金融・保険の案件伸長などで+5.6億円
- ・地域・海外等：地域分野における既存案件の拡大などにより+6.4億円

<上段：新基準（収益認識基準適用後）、下段：旧基準（収益認識基準適用前）>

(単位:億円)	2021年3月期 実績					2022年3月期 実績				
	1Q	2Q	3Q	4Q	累計	1Q	2Q	3Q	4Q	累計
連結				—		169.3	249.4	237.1	322.1	978.1
	140.4	186.0	138.9	444.7	910.2	143.6	200.1	165.6	478.5	988.0
金融社会				—		44.6	82.1	70.5	100.1	297.4
	40.0	60.0	35.7	144.0	279.9	31.0	71.1	33.7	164.6	300.6
法人 ソリューション				—		61.1	63.4	64.1	88.9	277.8
	52.1	61.5	56.2	99.0	268.9	58.6	57.7	61.6	100.1	278.2
運用基盤BPO				—		34.3	74.3	75.3	99.2	283.3
	24.0	37.8	22.9	174.3	259.1	24.7	41.7	43.1	179.9	289.6
地域・海外等				—		29.1	29.4	27.1	33.7	119.4
	24.1	26.6	24.1	27.3	102.3	29.1	29.4	27.1	33.7	119.4

2022年3月期第1四半期から「収益認識に関する会計基準」を適用しています（新基準）。

実質的な前年比較を行うため、2022年3月期実績を同基準適用前（旧基準）に組み替えた値も併記しています。

# (参考) グループ会社の業績

(単位:億円、%)	2022年3月期						2021年3月期	
	売上高			営業利益			売上高	営業利益
	金額	前年比		金額	前年比			
DTS	675.9	+21.6	103.3%	91.0	+3.9	104.6%	654.3	87.0
デジタルテクノロジー	91.8	△6.8	93.0%	3.0	△0.6	82.1%	98.7	3.7
DTSインサイト	61.0	+0.7	101.2%	7.6	+0.3	104.9%	60.3	7.2
日本SE	52.5	+3.0	106.1%	5.1	+1.1	129.0%	49.5	4.0
DTS WEST	32.0	+1.2	104.1%	3.4	+0.3	112.1%	30.7	3.1
九州DTS	22.5	+2.4	112.3%	2.1	+0.0	104.1%	20.1	2.0
Nelito Systems	14.0	+0.7	105.7%	△0.4	△0.2	-	13.2	△0.2
アイ・ネット・リリー	13.8	-	-	0.7	-	-	-	-
MIRUCA	4.5	+1.0	130.1%	0.5	+0.6	-	3.4	△0.0
DTSアメリカ	4.1	△1.0	79.0%	0.1	△0.0	64.6%	5.2	0.2
DLSEジャパン ※1	3.8	△1.1	77.6%	0.2	△0.1	72.1%	5.0	0.4
DTSベトナム	3.4	+0.5	120.9%	0.3	+0.0	124.1%	2.8	0.2
DLSE ※2	2.3	△1.6	58.6%	△0.5	△0.9	-	3.9	0.4
DTS上海	1.7	△0.0	96.9%	0.0	△0.0	46.4%	1.8	0.1

※1：株式会社思派電子ジャパン

※2：大連思派電子有限公司

(業績はグループ内取引額を含む)

2022年3月期から「収益認識に関する会計基準」を適用しておりますが、前年比は、同基準適用前の前年（2021年3月期）実績と比較しています。

---

## 2. 長期展望および中期経営計画

---

# 長期展望および中期経営計画

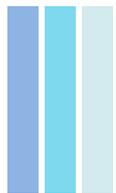
(2023年3月期～2025年3月期)

2022年4月28日

■ ■ ■ 環境認識

■ ■ ■ Vision2030

■ ■ ■ 中期経営計画



# 環境認識

---

DTSグループを取り巻く環境は大きく変化するが、絶好の成長機会と認識

## 市場

- IT市場は今後も拡大、特にデジタルトランスフォーメーション(DX)が最大のテーマ
- スクラッチ開発案件は減少し基盤からアプリケーションまでサービス提供型が台頭
- ユーザ企業の内製化は先進企業で進展

## 技術

- クラウドを中心としたデジタル技術の活用は加速(コンテナ等)
- ノンプログラミング・DevOps・ローコード等の開発技術が進展
- IoTの社会実装が進むとともに、データ主導型の技術が進化(AI、データレイク、iPaaS等)
- セキュリティは境界防御型からゼロトラストへ進化

## ESG

- 脱炭素(カーボンニュートラル)経営が求められる時代
- ダイバーシティ&インクルージョンへの取組み強化
- 資本市場とのエンゲージメント活動が活発化

## DTSグループの成長を支える盤石な事業基盤・財務基盤

### 強固な 顧客基盤

- 上場企業顧客を中心に、多岐・長期に亘る取引実績
  - グループ顧客数 約1,700社
  - プライム比率 約70%
- ※グループ顧客数は連結ベース  
※プライム比率は単体ベース

### 堅実な S I 力

- 豊富な開発実績および業務ノウハウ
  - プロジェクト完遂と品質向上へのこだわり
  - PM人材 約380名（総社員の12.6%）
- ※PM人材は単体ベース

### 堅固な 財務基盤

- 未来への積極的な成長投資を可能とする投資余力
  - 自己資本比率 78.4%
  - ネットキャッシュ比率 57.9%
- ※自己資本比率およびネットキャッシュ比率は連結ベース

新たな成長軌道を描くためにも、積極的な投資によるソリューション・サービスの創出が課題

## ビジネス

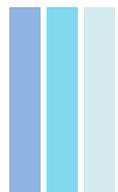
- アプリケーション開発中心から領域の拡大と併せて、新規ソリューション、サービス創出等のビジネスモデル変革
- プライム顧客が少ない受託開発中心の会社として誤認されることによる提案型営業機会・人材採用機会の損失

## 技術

- プロジェクトマネジメント力は向上したが、一方で、最先端テクノロジーの応用技術とその技術を使った独自のソリューションやサービスの創出力及び、研究開発が不足

## 人材

- 新規ビジネスプロデュース人材、提案型営業人材、経営人材の育成強化
- 社員をエンパワーメントする制度・組織風土の整備
- 女性管理職比率（3.1%）の向上



# Vision2030

---

DTSグループはIT市場や技術、ESG等の環境変化を捉え、既存SIビジネスモデルの進化に加えてデジタル、ソリューション及びサービスビジネスや、それらを実現する人材などへの積極的な投資により、新たな成長モデルを構築し、社会的価値・経済的価値の創出という両輪でさらなる企業価値の向上を目指します。

## Vision2030

期待を超える価値を提供するために  
チャレンジし続ける企業へ

## 大切にしたい価値観

### 常に変化を楽しもう

DTSグループはお客様、株主の皆様、ビジネスパートナー、社員とその家族  
およびそれらを取巻く社会が我々に抱く期待を上回る価値を提供していきたいと  
考えています。

そのために社員一人ひとりが常に変化を楽しみながら、様々なことに挑戦してい  
きます。

期待を超える価値を提供するためにチャレンジし続ける企業へ

Vision2030

## 環境認識

### 外部環境

- ITサービス市場の最大テーマはDX
- スクラッチ案件減少、サービス提供型が台頭
- ユーザの内製化は先進企業で進展

### 内部環境

- 強固な顧客基盤
- 堅実なSI力
- 堅固な財務基盤
- × 研究開発含め最新技術への対応遅れ
- × ソリューション・サービスの創出力

### ESG

- 脱炭素経営
- ダイバーシティ & インクルージョン
- 資本市場とのエンゲージメント活動が活発化

## 重要課題

### 事業

- I. 提案価値の向上
- II. SI×デジタルのコンビネーション
- III. 新規領域・グローバルへの進出

### 投資

- 投資枠年間100億円
- 人材投資 ■ 研究開発
  - 設備投資 ■ M&A

### 経営基盤

- IV. ESGへの取組み強化
- V. 自社経営基盤の改革

## 実現のポイント

- ①事業フォーメーション強化・カバレッジ拡大
- ②得意技(オフリング)の創出
- ③積極的な外部発信によるイメージ刷新
- ④人材確保・強化
- ⑤アジリティを実現する組織体制・権限導入
- ⑥先端技術のグループ内活用
- ⑦TCFD、SBTへの取組み
- ⑧多様な人材の活躍機会創出
- ⑨きめ細やかなエンゲージメント

## ありたい姿

### ビジネスモデル

- トータルSIへの進化
- 新規ソリューション・サービスの創出
- 業界知見とテクノロジーの融合により新たな価値を提供

### 財務

長期的な投資と還元の最適バランスを確立

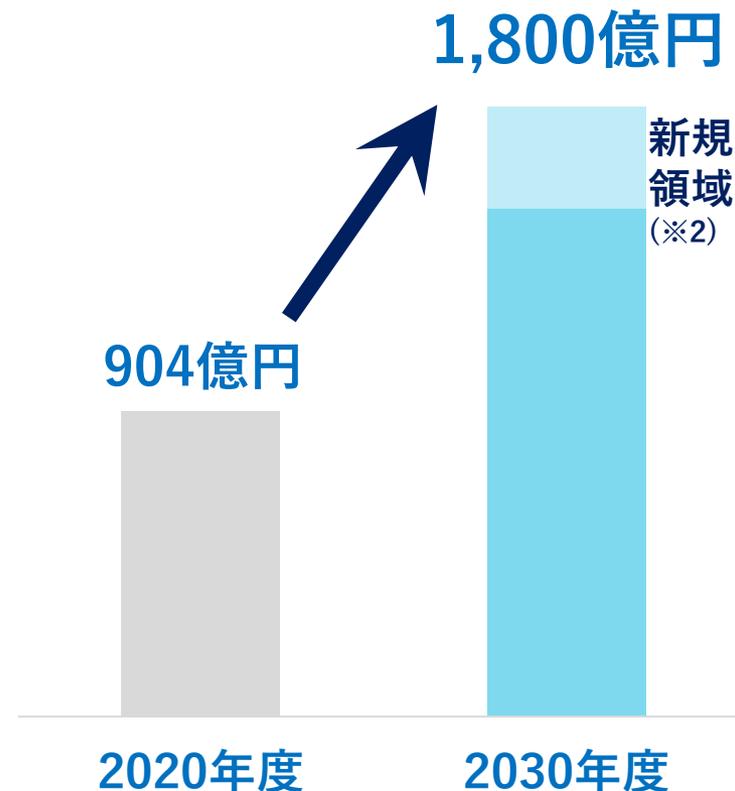
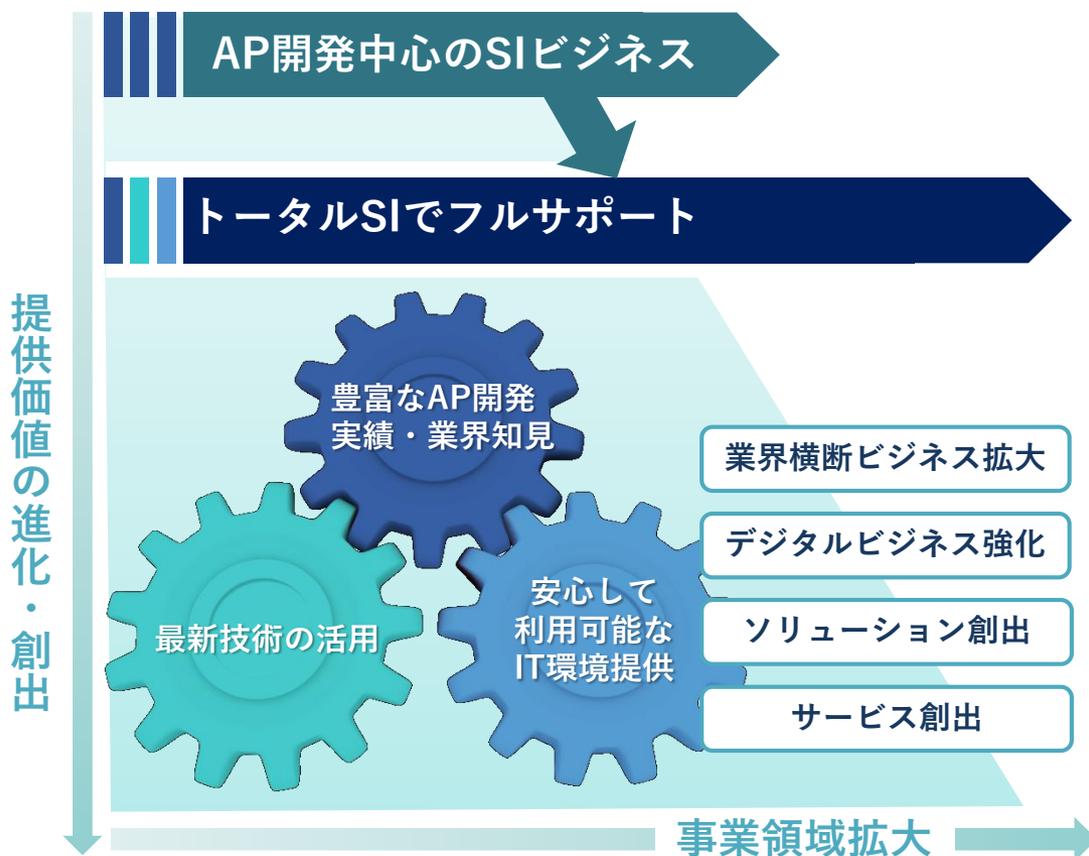
### ESG

- カーボンニュートラル実現
- ダイバーシティ & インクルージョン実現
- コーポレートガバナンス・コード高水準適合

アプリケーション開発を中心とした既存SIのビジネスモデルから進化するとともに、新規ソリューション・サービスの創出により事業の領域を拡大し、売上高は2030年度で2倍の1,800億円を目指す。

業界知見<sup>(※1)</sup>とテクノロジーの融合による新たな価値を提供

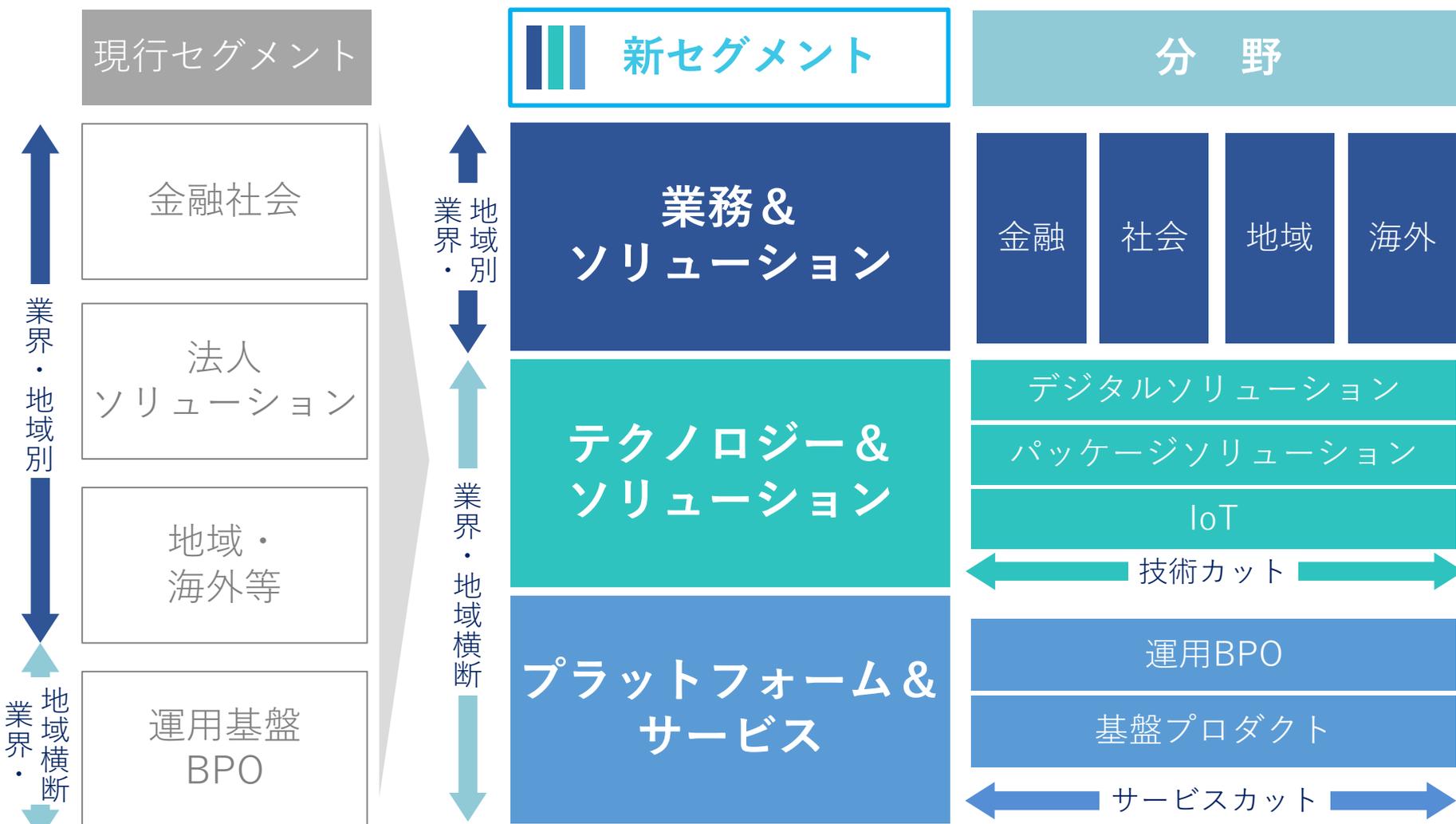
売上・利益(EBITDA)ともに2倍規模の成長を実現



※1 保有する業務知識と日々変化する業界トレンド等の新たな知見を融合したもの

※2 DTSグループとして未開拓の新たなビジネス領域

ビジネスモデルのダイナミックな変革を推進するため、  
事業ポートフォリオ（セグメント）を抜本的に見直す。



## 新セグメントの特徴と成長性

### 業務 & ソリューション

当社の強みである「PM力」「業界知見」に「デジタル技術」をアドオンすることで新たな高付加価値をお客様へ提供する。また、業界特化型のソリューションについても積極的に創出する。

- ・金融事業本部
- ・公共社会基盤事業本部 等

CAGR

5%

### テクノロジー & ソリューション

デジタル技術・ソリューションに特化し、業種・業界を問わずお客様の多種多様なニーズに最新技術で対応する。

- ・デジタルソリューション事業本部
- ・DTSインサイト 等

CAGR

9%

### プラットフォーム & サービス

先端IT機器の導入・ITプラットフォームの構築・運用監視サービスを提供し、お客様が安心して利用出来るIT環境をサポートする。

- ・ITプラットフォームサービス事業本部
- ・デジタルテクノロジー 等

CAGR

4%

# セグメント別推移(社員数・売上高)

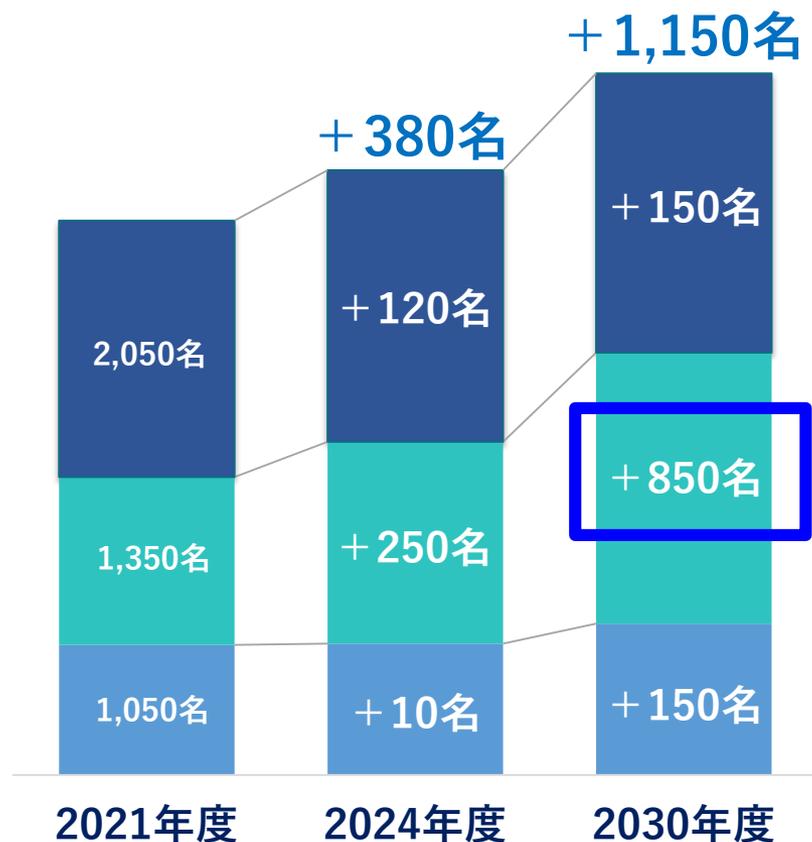
長期展望

中期計画

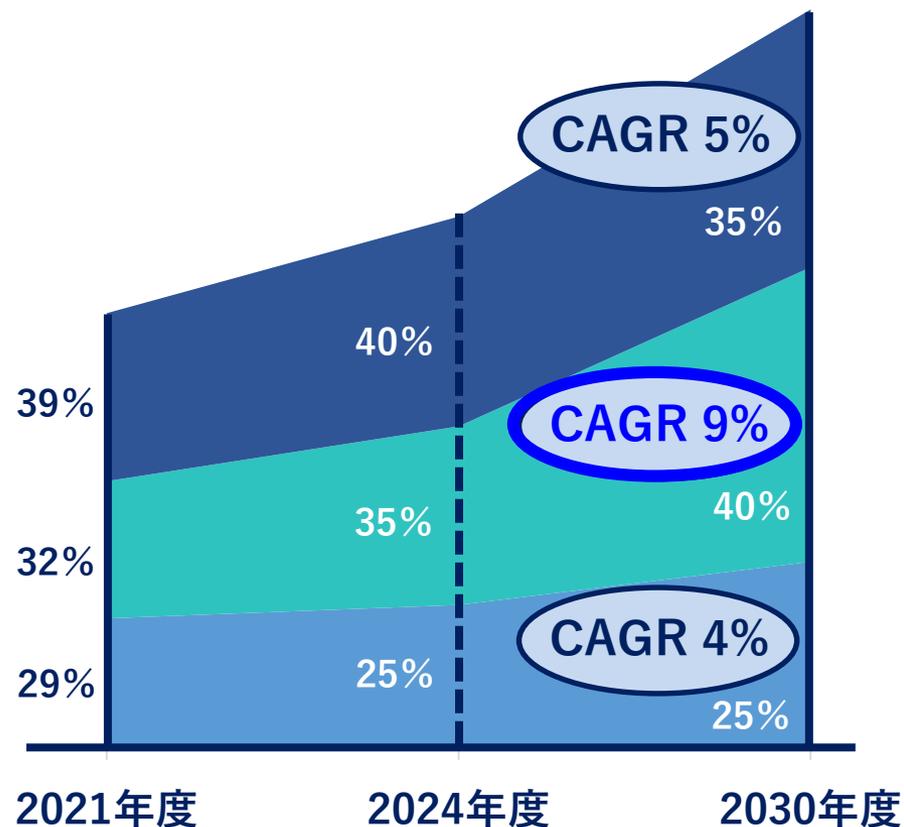
テクノロジー&ソリューションセグメントに人材を重点配置し、全体の成長を牽引する。

■ : 業務&ソリューション ■ : テクノロジー&ソリューション ■ : プラットフォーム&サービス

### 国内社員数推移 (増加人数は2021年度比)



### 売上高推移 (%はセグメントの売上高比率)



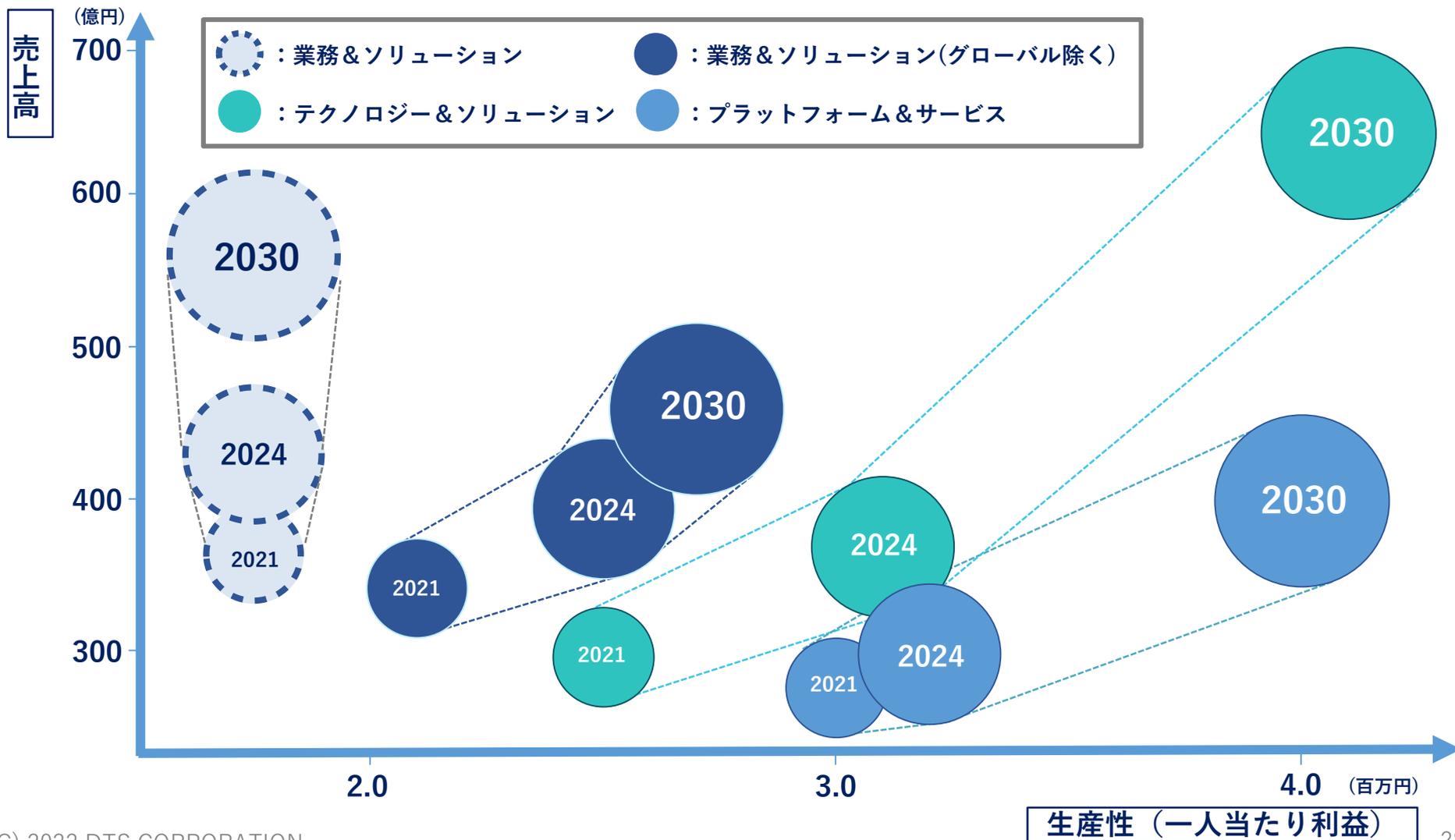
# セグメント別推移(売上高・生産性)

長期展望

中期計画

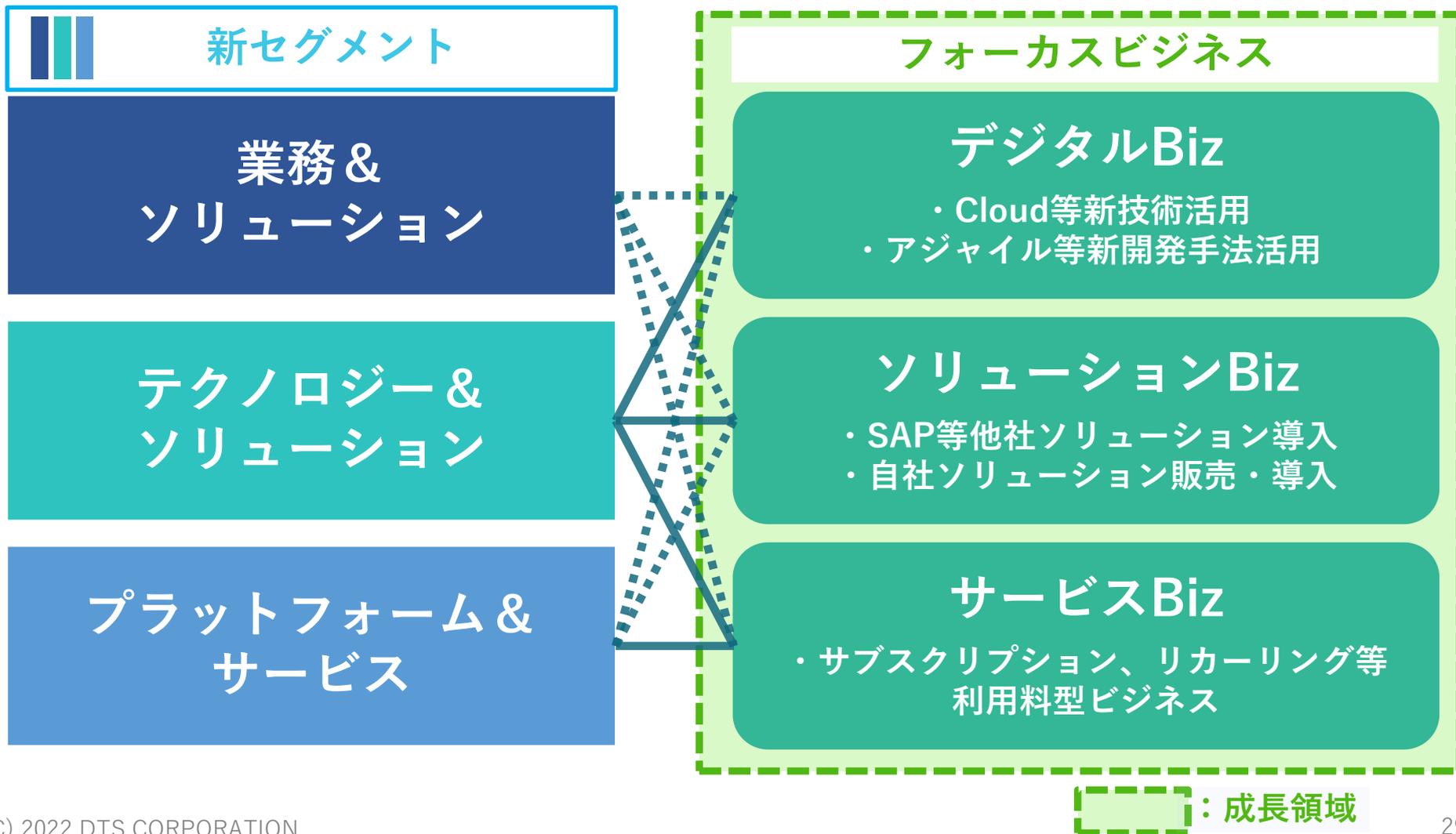
全セグメントで一人当たりの生産性を向上し、事業規模を拡大する。

<2021年・2024年・2030年における各セグメントの売上高・生産性>



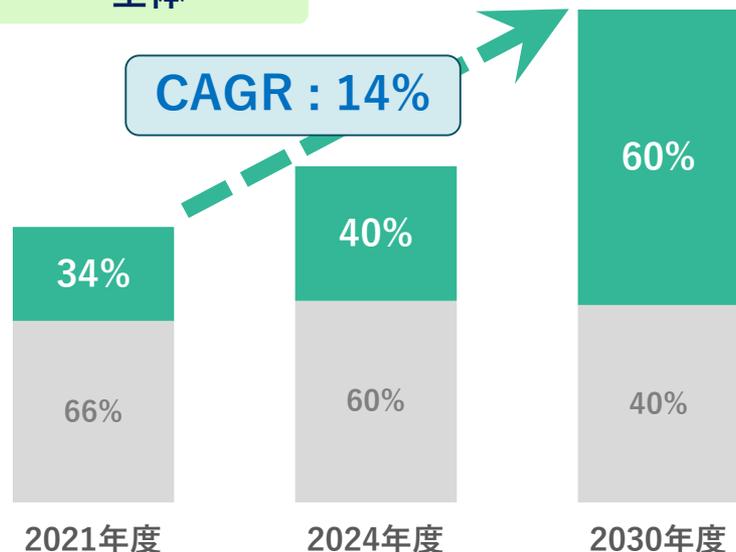
生産性 (一人当たり利益)

デジタルBiz・ソリューションBiz・サービスBizで構成される「フォーカスビジネス」を成長領域として明確化。全セグメントにおいて取り組みを強化する。

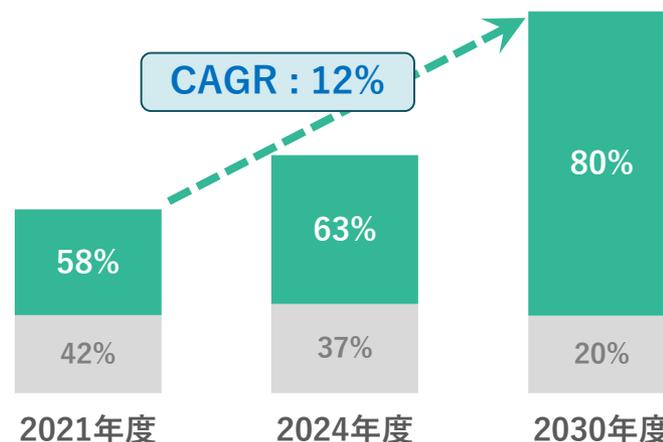


フォーカスビジネスを飛躍的に拡大させ、グループの成長を実現する。

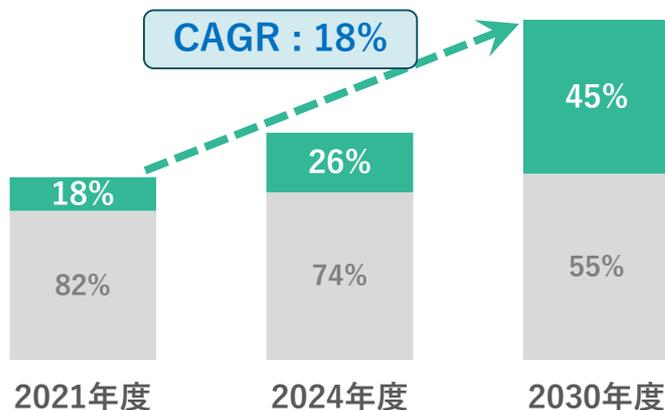
## 全体



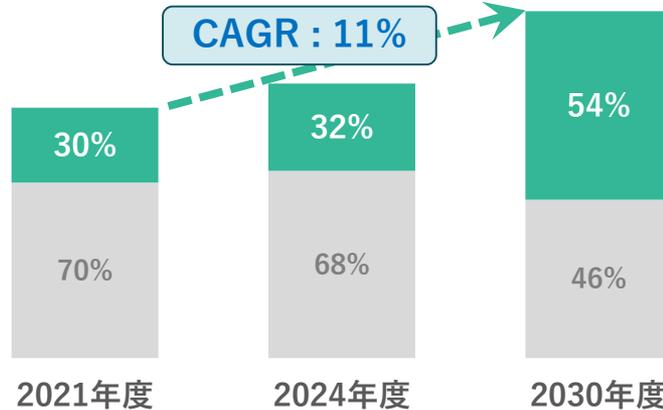
## テクノロジー&ソリューション



## 業務&ソリューション



## プラットフォーム&サービス



バランスの取れた成長投資と株主還元を実現し、売上・利益を2倍に拡大。

## 売上・利益（EBITDA）

2020年度比

**2**倍

## 投資枠

2022～2030年度

年間 **100** 億円程度

## ROE

**16**%まで向上

## 株主還元

配当性向 毎期 **50**%以上

総還元性向 毎期 **70**%以上

2022年度は**130**%程度

3つのステージに分けて推進し、Vision2030を実現する。

期待を超える価値を  
提供するためにチャレンジし続ける企業へ

1st  
STAGE

新成長モデルを創出

2022年度～2024年度

2nd  
STAGE

事業収益性を向上

2025年度～2027年度

3rd  
STAGE

資本効率性を重視

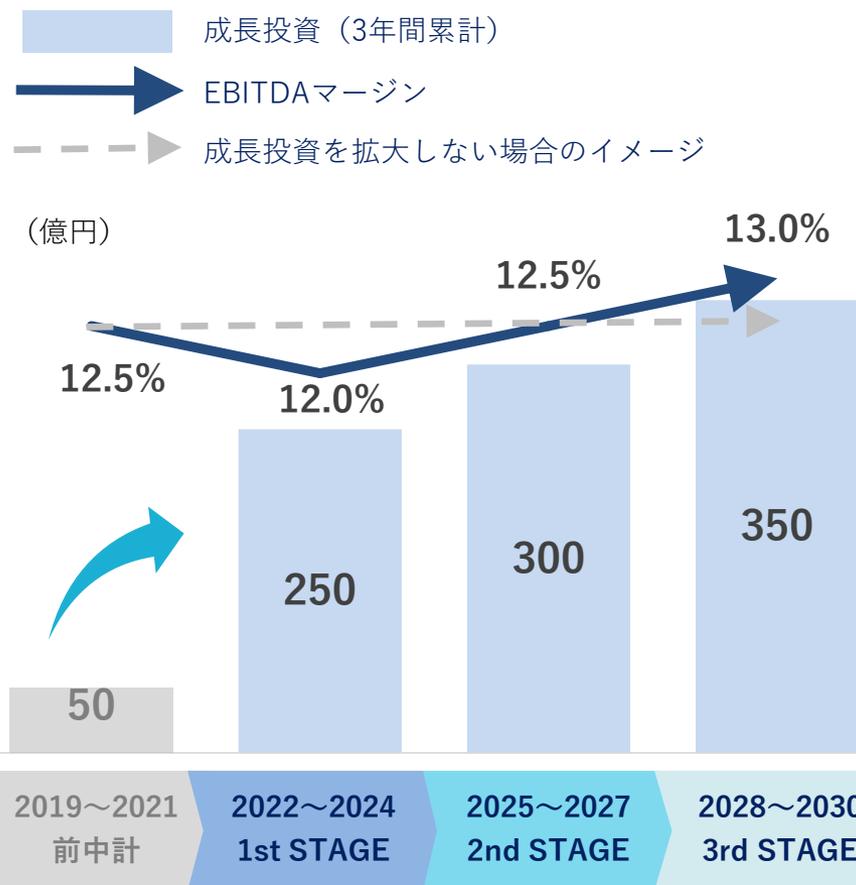
2028年度～2030年度

SUSTAINABLE  
DEVELOPMENT GOALS

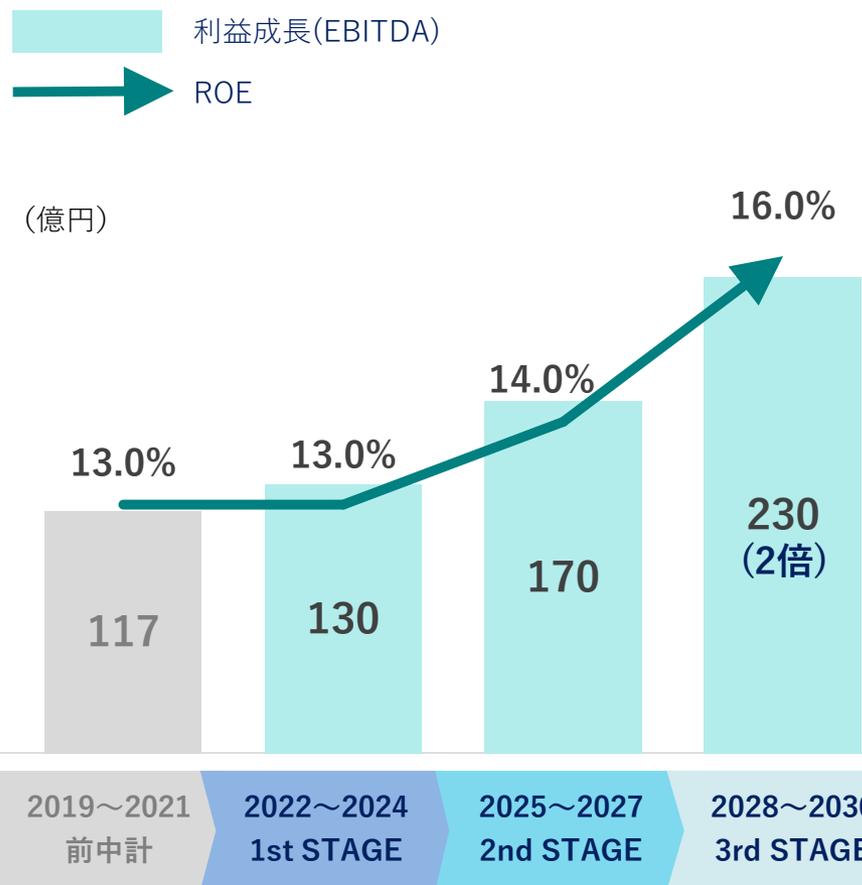
売上・利益(EBITDA)ともに2倍規模の成長を実現

- 成長投資を積極的に実施し、利益率(EBITDAマージン)の向上を図る。
- 利益額(EBITDA)を2倍に引き上げ、ROEの向上を図る。

## 成長投資の推移



## 利益成長・ROEの推移



- 積極的な成長投資および株主還元を計画的に実施し、長期に亘る企業価値向上を目指す。
- 成長投資の進捗状況および近時の株価などを総合的に勘案し、機動的な更なる自己株式取得等を実施する。

## キャッシュイン

事業からの  
キャッシュ創出

売上・利益(EBITDA)  
**2倍**

手元資金  
(2022年度期首残高)

総資産比  
**60%弱**

## アロケーション

### 成長投資

(年間**100**億円程度)

人材投資

研究開発

設備投資

M&A

成長投資に残余が生じた  
場合、機動的な更なる  
自己株式取得等を実施

### 株主還元

配当性向 每期**50%**以上  
総還元性向 每期**70%**以上

### 手元資金

(財務健全性)

総資産比  
**30%程度**

カーボンニュートラルの実現等サステナブル経営を実践し、社会と共に成長する企業を目指す。

**E** 環境  
Environment



- ▶ カーボンニュートラルの実現 100%
- ▶ TCFD<sup>(※1)</sup> SBT<sup>(※2)</sup> への取組みをグループ全体で推進

**S** 社会  
Social



- ▶ 女性管理職比率13%以上
- ▶ DTSグループのSDGs案件比率50%以上

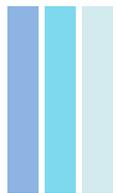
**G** 統治  
Governance



- ▶ コーポレートガバナンス・コードへの高水準適合

※1 気候関連財務情報開示タスクフォース（企業の気候変動への取組、影響に関する情報を開示する枠組み）

※2 5～15年先を目標年として企業が設定する温室効果ガス排出削減目標（企業の科学的な中長期の目標設定を促す枠組み）



# 中期経営計画

---

Vision2030のもと、事業および経営基盤の両面において重要課題を設定し、それを解決するためKPIを定めました。

積極的な投資を行うとともに、安定した株主還元を実現する。

## 【2025年3月期 経営目標】

事業収益	連結売上高	： 1,100億円以上
	EBITDA <small>(※1)</small>	： 130億円以上
	EBITDAマージン	： 12%程度

<b>NEW</b> 投資	投資枠（3年間累計）	： 250億円
---------------	------------	---------

経営効率	ROE	： 13%以上
------	-----	---------

株主還元	配当性向	： 50%以上
	総還元性向	： 70%以上 <small>(2022年度は130%程度)</small>

成長領域であるフォーカスビジネスで売上40%以上、また、持続可能な社会実現のためにESG関連での目標を設定する。

## 【2025年3月期 経営目標】

### 注力領域

フォーカスビジネス<sup>(※1)</sup>売上高：40%以上

※1 デジタルBiz・ソリューションBiz・サービスBizの3つの成長エンジンで構成される、今後注力していくビジネス領域

CO2排出量削減<sup>(2013年度比)</sup>：50%以上

SDGs関連売上高<sup>(※2)</sup>：40%以上

女性管理職比率：6%以上

女性取締役比率：10%以上

独立社外取締役：過半数

NEW ESG

※2 SDGsゴール(17項目)に適應するプロジェクトの売上高  
現場社員含めてグループ全体でSDGsゴールを常に意識

期待を超える価値を提供するためにチャレンジし続ける企業へ

Vision2030

## 環境認識

### 外部環境

- ITサービス市場の最大テーマはDX
- スクラッチ案件減少、サービス提供型が台頭
- ユーザの内製化は先進企業で進展

### 内部環境

- 強固な顧客基盤
- 堅実なSI力
- 堅固な財務基盤
- × 研究開発含め最新技術への対応遅れ
- × ソリューション・サービスの創出力

### ESG

- 脱炭素経営
- ダイバーシティ & インクルージョン
- 資本市場とのエンゲージメント活動が活発化

## 重要課題

### 事業

- I. 提案価値の向上
- II. SI×デジタルのコンビネーション
- III. 新規領域・グローバルへの進出

### 投資

- 投資枠年間100億円
- 人材投資 ■ 研究開発
  - 設備投資 ■ M&A

### 経営基盤

- IV. ESGへの取組み強化
- V. 自社経営基盤の改革

## 実現のポイント

- ①事業フォーメーション強化・カバレッジ拡大
- ②得意技(オフリング)の創出
- ③積極的な外部発信によるイメージ刷新
- ④人材確保・強化
- ⑤アジリティを実現する組織体制・権限導入
- ⑥先端技術のグループ内活用
- ⑦TCFD、SBTへの取組み
- ⑧多様な人材の活躍機会創出
- ⑨きめ細やかなエンゲージメント

## ありたい姿

### ビジネスモデル

- トータルSIへの進化
- 新規ソリューション・サービスの創出
- 業界知見とテクノロジーの融合により新たな価値を提供

### 財務

長期的な投資と還元の最適バランスを確立

### ESG

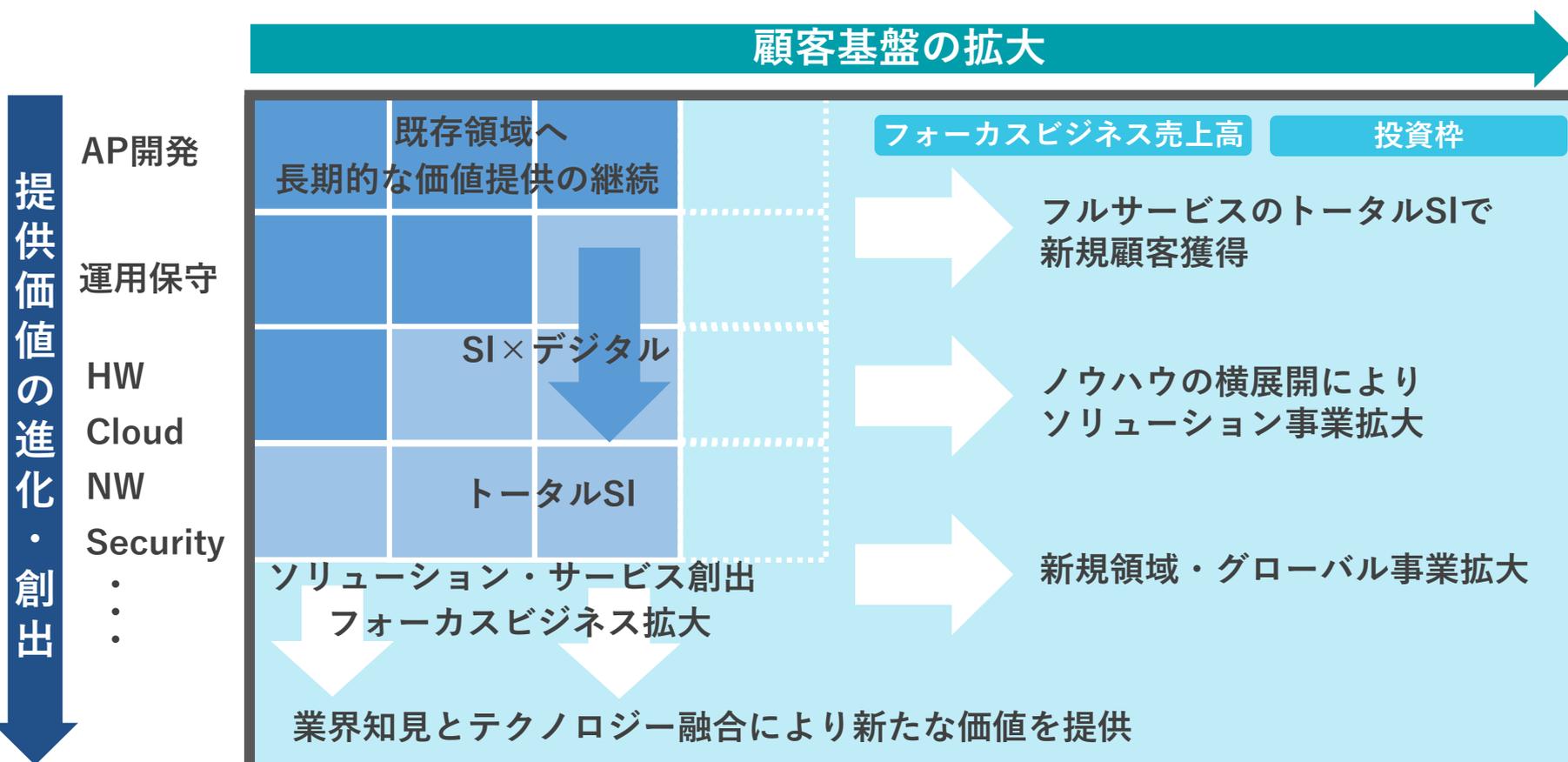
- カーボンニュートラル実現
- ダイバーシティ & インクルージョン実現
- コーポレートガバナンス・コード高水準適合

当社の強みであるアプリケーション中心のSIビジネスを起点に提供価値を進化させ、顧客基盤を拡大する。

I. 提案価値の向上

II. SI×デジタルの  
コンビネーション

III. 新規領域・  
グローバルへの進出



: KPI

「PM力」「業界知見」に「デジタル技術」をアドオンし、新たな高付加価値を提供。  
また、業界特化型のソリューションを積極的に創出。

## 中期経営計画における成長戦略

I. 提案価値の向上

II. SI×デジタルのコンビネーション

III. 新規領域・グローバルへの進出

- I モダナイゼーションビジネスの拡大
- II DX化対応力強化（PM力・業界知見とテクノロジーの融合）
- III 国内外グループの共創強化（顧客横断、ニア・オフショア）
- I 提案価値進化により新規顧客拡大

## フォーカスビジネスへの取組み

- ・ クラウドアーキテクチャベースでのAP開発力強化  
(コンテナ, DevOps, マイクロサービス, CI/CD 等)
- ・ アジャイル/ローコード開発への対応力強化  
(Scrum / ServiceNow, OutSystems, GeneXus 等)
- ・ 業界特化ソリューション・サービス拡大・さらなる創出  
(AMLion, DAVinCI LABS, 業界特化型ソリューション)

## 主な成長投資

- ・ 高度人材の育成・採用（ビジネスコンサルタント、APスペシャリスト、ビジネスプロデューサ、グローバル人材等）
- ・ AMLion、Nelito FinCraftの機能拡張のための研究開発
- ・ 業界特化ソリューションの創出
- ・ M&Aを含む強みの拡充と国内外の業務ソリューションとの共創

## 売上高



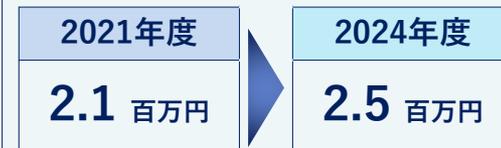
## フォーカスビジネス比率



## 社員数



## 生産性（1人当たり利益）



※社員数・生産性(1人当たり利益)は海外除く数値

デジタル技術・ソリューションに特化し、業種・業界を問わずお客様の多種多様なニーズに最新技術で対応。

## 中期経営計画における成長戦略

I. 提案価値の向上

II. SI×デジタルのコンビネーション

III. 新規領域・グローバルへの進出

- II クラウド基盤ビジネスのさらなる拡大とゼロトラストセキュリティ事業の立ち上げ推進とビジネスモデルの変革
- I 独自ソリューション、得意技のさらなる強化・推進
- II IoT分野の技術領域拡大とインテグレーションを推進
- I データ駆動型領域でのビジネスモデル構築

## フォーカスビジネスへの取組み

- クラウドビジネス技術の強化及びビジネスモデルの変革  
(AWS, Azure, ServiceNow, Snowflake, okta 等)
- パッケージ販売拡大に向けた機能強化、ERPビジネス拡大強化  
(Walk in home, GalleriaSolo, SAP 等)
- エッジAIとサイバーセキュリティ技術の確立  
(AI, LSI設計 (RISC-V, arm) 等)

## 主な成長投資

- 高度人材の育成・採用（基盤系技術者、クラウド系技術者、ビジネスプロデューサ、データサイエンティスト等）
- 独自パッケージ、IoT、AI、半導体領域での研究開発
- セキュリティ領域でのサービス開発
- サービス開発で不足している領域での出資を含めた投資

## 売上高

2021年度	2024年度
299 億円	370 億円

CAGR 7.4%

## フォーカスビジネス比率

2021年度	2024年度
58 %	63 %

## 社員数

2021年度	2024年度
1,350 名	1,600 名

## 生産性（1人当たり利益）

2021年度	2024年度
2.5 百万円	3.1 百万円

先端IT機器の導入・ITプラットフォームの構築・運用監視サービスを提供し、お客様が安心して利用出来るIT環境をサポート。

## 中期経営計画における成長戦略

I. 提案価値の向上

II. SI×デジタルのコンビネーション

III. 新規領域・グローバルへの進出

- I 労働集約型ビジネスから知識集約型ビジネスへの変革と高度化
- I サービス提供型ビジネスの進化によるストックビジネスの拡大
- II 製品・サービスを活用して顧客のDX事業を推進

## フォーカスビジネスへの取組み

- ReSM/ReSMplusを中心とした運用サービスメニューの拡大  
(AWS, Azure, ServiceNow, ゼロトラスト等)
- HybridCloud、Data Management等の強化・拡販  
(AWS, Azure, Vmware Cloud, テレワーク, HCI, 各種Backup等)
- ネットワークインテグレーションビジネスの推進  
(SDN, 5G, VPN, WAN, LAN, Internet, Security等)

## 主な成長投資

- 高度人材の育成・採用（ビジネスコンサルタント、基盤系技術者、クラウド系技術者等）
- 新技術評価導入のための研究開発
- ReSM第二センター設立／ショールーム新設
- SaaS型監視ツール等、DX事業強化のためのM&Aやアライアンスの推進

## 売上高



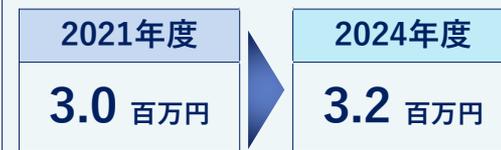
## フォーカスビジネス比率



## 社員数



## 生産性（1人当たり利益）



- ・ サステナブルな社会実現に貢献するためESGへの取組みを強化する。
- ・ チャレンジ促進・経営判断迅速化に向け自社の経営基盤を改革する。

## IV. ESGへの取組み強化

：KPI

### 環境等への 取組み推進

CO2排出量削減

SDGs関連売上高

- ・ 再生可能エネルギーの調達等、脱炭素経営の推進
- ・ SDGsゴールを意識したプロジェクトの拡大・推進
- ・ サステナビリティ委員会を設置し、議論・対応加速

### 従業員エンゲージ メント・多様性向上

女性管理職比率

- ・ 多様な人材が活躍できる働きやすい環境の整備
- ・ マネジメント人材の戦略的育成
- ・ 従業員エンゲージメントサーベイの定期実施、分析／対応

### ガバナンスおよび 情報開示強化

女性取締役比率

独立社外取締役比率

- ・ 監査等委員会設置会社への移行
- ・ 取締役会の独立性・ダイバーシティの向上
- ・ 非財務情報の充実、業績開示の継続的改善

## V. 自社経営基盤の改革

### プロセス刷新と 先端技術活用

- ・ 権限委譲によるアジリティ実現、チャレンジを後押し
- ・ データドリブン経営に変革、お客様のリファレンスモデルへ

テクノロジー&ソリューションセグメントを中心に2022~2024年度の3年間で総額250億円規模の投資枠を設定する。

## 成長投資(3年間累計)

### 人材投資

(社員数の拡大による人件費増も含む) 約 **75** 億円

### 研究開発投資

約 **20** 億円

### 設備投資

約 **30** 億円

### M&A

約 **100** 億円

### 追加投資枠

約 **25** 億円

## 主な投資目的

- 高度人材の育成
- キャリア/新卒採用の強化 等
- 独自パッケージ、IoT、AI、半導体領域での研究開発推進
- セキュリティ領域でのサービス開発 等
- ReSM第二センター
- 社内バックオフィスのDX化推進 等
- SaaS型監視ツール等、DX事業の強化
- 新規事業領域、海外事業領域の開拓 等
- 各投資の追加枠として準備

配当性向および総還元性向の目標達成を基準とした、安定的な配当の拡大や、自己株式取得など機動的な資本政策を実施する。

## 50周年記念

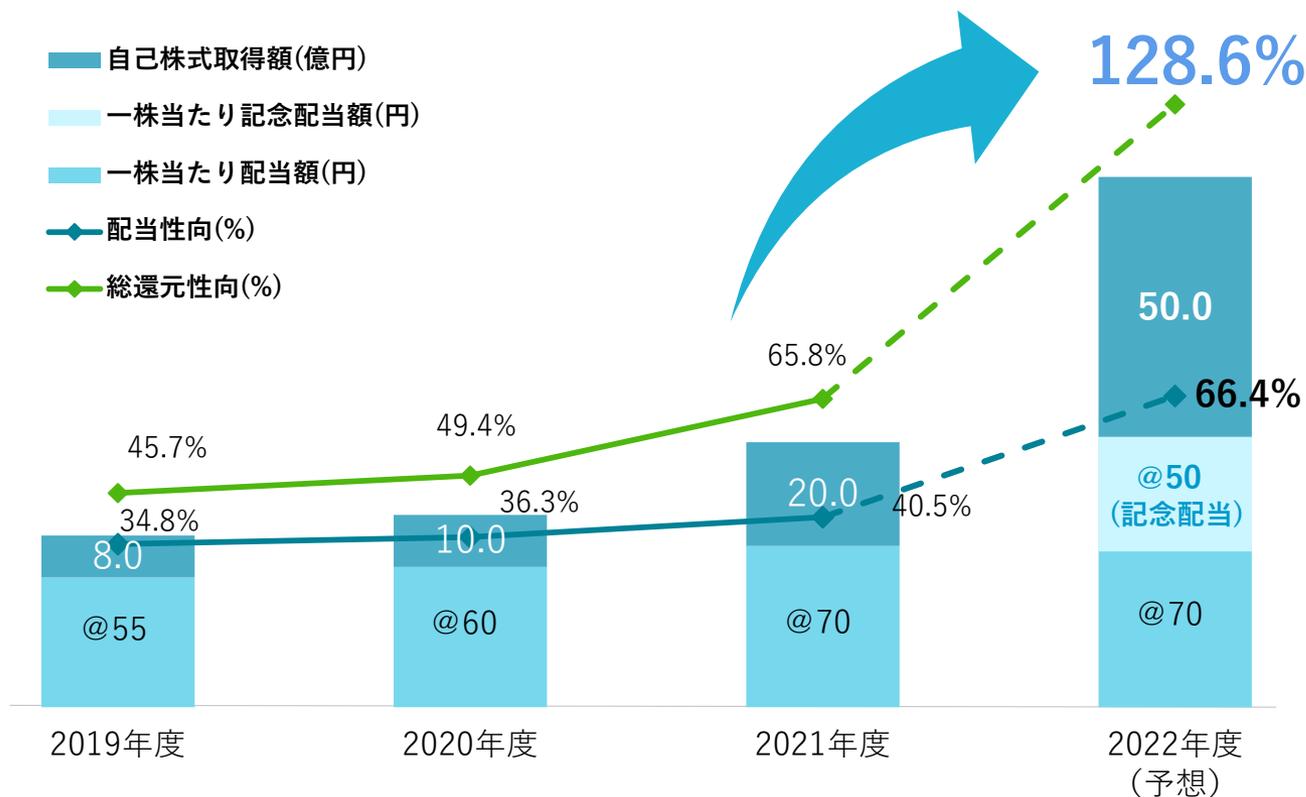


自己株取得  
50億円

記念配当  
+50円

## 配当性向および総還元性向の推移

- 2022年度は創立50周年記念として、自己株式50億円の取得および一株当たり+50円の記念配当を実施（取得した自己株式は全て消却）
- 2023年度以降は配当性向50%以上、総還元性向70%以上を維持



将来の売上・利益拡大に向けて積極的な成長投資を行うとともに、創立50周年記念を含む株主還元の強化を図り、企業価値向上を実現する。

## キャッシュイン

350億円

事業からの  
キャッシュ創出

売上・利益(EBITDA)

1.2倍

450億円

手元資金

(2022年度期首残高)

総資産比

60%弱

## アロケーション

250億円 成長投資

人材投資

研究開発

設備投資

M&A

成長投資に残余が生じた場合、機動的な更なる自己株式取得等を実施

200億円

株主還元

総還元性向 平均90%程度

350億円

手元資金

(財務健全性)

総資産比

40%程度

期待を超える価値を提供するためにチャレンジし続ける企業へ

Vision2030

## 環境認識

### 外部環境

- ITサービス市場の最大テーマはDX
- スクラッチ案件減少、サービス提供型が台頭
- ユーザの内製化は先進企業で進展

### 内部環境

- 強固な顧客基盤
- 堅実なSI力
- 堅固な財務基盤
- × 研究開発含め最新技術への対応遅れ
- × ソリューション・サービスの創出力

### ESG

- 脱炭素経営
- ダイバーシティ & インクルージョン
- 資本市場とのエンゲージメント活動が活発化

## 重要課題

### 事業

- I. 提案価値の向上
- II. SI×デジタルのコンビネーション
- III. 新規領域・グローバルへの進出

### 投資

- 投資枠年間100億円
- 人材投資 ■ 研究開発
  - 設備投資 ■ M&A

### 経営基盤

- IV. ESGへの取組み強化
- V. 自社経営基盤の改革

## 実現のポイント

- ①事業フォーメーション強化・カバレッジ拡大
- ②得意技(オフリング)の創出
- ③積極的な外部発信によるイメージ刷新
- ④人材確保・強化
- ⑤アジリティを実現する組織体制・権限導入
- ⑥先端技術のグループ内活用
- ⑦TCFD、SBTへの取組み
- ⑧多様な人材の活躍機会創出
- ⑨きめ細やかなエンゲージメント

## ありたい姿

### ビジネスモデル

- トータルSIへの進化
- 新規ソリューション・サービスの創出
- 業界知見とテクノロジーの融合により新たな価値を提供

### 財務

長期的な投資と還元の最適バランスを確立

### ESG

- カーボンニュートラル実現
- ダイバーシティ & インクルージョン実現
- コーポレートガバナンス・コード高水準適合

5つの重要課題の解決に向け、中期経営計画で直ちに着手すべき取組みのポイントを設定。

## ① 事業フォーメーション強化・カバレッジ拡大

- ・セグメント毎の事業戦略の共有・実行力強化のため機構改革(製販一体等)実施
- ・アプリケーション開発に加えトータルSI提案の強化・推進
- ・コンサル領域を含めた提案型営業へのシフト

## ② 得意技(オフリング)の創出

- ・注力領域・ソリューションを決めて実績・経験を蓄積し、得意技を創出
- ・インダストリーと得意技の掛け算で事業拡大
- ・得意技を決めて繰り返すことで問題プロジェクトを抑制

## ③ 積極的な外部発信によるイメージ刷新

- ・広報・広告強化のため広報部を新設
- ・自らのシステム構築実績やESGの取組みを積極的に外部発信し、外部イメージとのギャップを埋めていく

## ④ 人材確保・強化

- ・デジタル・営業・運用・PM・スタッフ・グローバル・次世代リーダーの育成
- ・セグメント毎の戦略にあわせたキャリア採用強化
- ・成果・業績をより重視した評価・処遇への見直し

## ⑤ アジリティを実現する組織体制・権限導入

- ・ 権限委譲による、意思決定の迅速化と主体性の向上
- ・ 機構改革（イノベーション機能、基盤集約等）

## ⑥ 先端技術のグループ内活用

- ・ セキュリティ対応の高度化（ゼロトラスト対応）
- ・ 最先端技術により社内バックオフィスのDX化の推進  
→ 実践によりそれをオフリング化してお客様への提案へと好循環を実現

## ⑦ TCFD<sup>(※1)</sup>、SBT<sup>(※2)</sup>への取組み

- ・ 中計期間でCO<sub>2</sub>排出量実質半減を実現（再生可能エネルギーの調達等） \*2013年度対比
- ・ 脱炭素に貢献するソリューション、サービスの創出

## ⑧ 多様な人材の活躍機会創出

- ・ 女性管理職比率向上（3.1%⇒6.0%）
- ・ 障がい者雇用率向上（法定雇用率以上をキープ）
- ・ 外国人雇用

## ⑨ きめ細やかなエンゲージメント

- ・ 従業員エンゲージメントサーベイ定期実施、エンゲージメントスコア向上施策の立案・推進
- ・ ESG推進部にIR・SR機能を統合、株主・投資家とのエンゲージメントを一体的に推進

※1 気候関連財務情報開示タスクフォース（企業の気候変動への取組、影響に関する情報を開示する枠組み）

※2 5～15年先を目標年として企業が設定する温室効果ガス排出削減目標（企業の科学的な中長期の目標設定を促す枠組み）

## 理 念

技術 それは、  
人々の喜びや社会の豊かさを生み出す力

私たちDTSグループは  
技術をもって顧客の信頼を築く  
技術をもって企業価値を増大する  
技術をもって社員生活の向上を図る  
技術をもって社会に貢献する



---

## 3. 2023年3月期 見通し

---

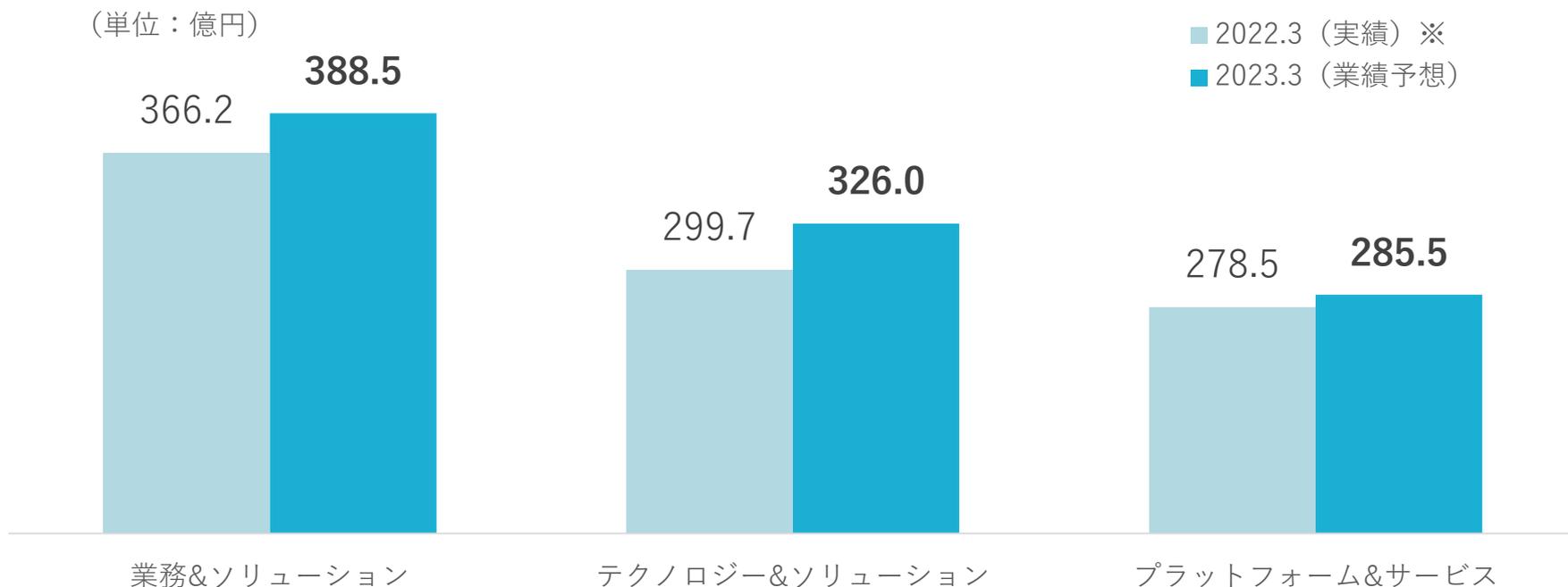
# 2023年3月期 業績予想：連結

売上高1,000億円（対前年+55.4億円）、営業利益114億円（対前年+2.0億円）、営業利益率11.4%とし、売上高・営業利益ともに過去最高更新を目指す。

(単位:億円)	前年実績	業績予想	前年比		売上構成比（前年比）	
売上高	944.5	1,000.0	+ 55.4	105.9%	—	
売上総利益	191.4	204.0	+ 12.5	106.6%	20.4%	(+ 0.1pt)
販管費	79.4	90.0	+ 10.5	113.3%	9.0%	(+ 0.6pt)
営業利益	111.9	114.0	+ 2.0	101.8%	11.4%	(△0.5pt)
経常利益	114.0	116.0	+ 1.9	101.7%	11.6%	(△0.5pt)
親会社株主に帰属する 当期純利益	78.5	79.5	+ 0.9	101.2%	8.0%	(△0.4pt)
EBITDA	117.9	121.0	+ 3.0	102.6%	12.1%	(△0.4pt)

# (参考) 2023年3月期 業績予想：セグメント別

(単位:億円)	前年実績(※)	業績予想	前年比		売上構成比
連結	944.5	1,000.0	+55.4	105.9%	—
業務&ソリューション	366.2	388.5	+22.2	106.1%	38.9%
テクノロジー&ソリューション	299.7	326.0	+26.2	108.7%	32.6%
プラットフォーム&サービス	278.5	285.5	+6.9	102.5%	28.6%



# 2023年3月期 株主還元

2022年3月期は、期末配当を当初予想から5円増額し、40円の予定。

2023年3月期は、年間120円の予定。創立50周年を迎えることを記念し、自己株式50億円の取得および一株当たり50円の記念配当を実施予定（取得した自己株式は全て消却）。

	配当金額			配当性向 (連結)	自己株式 取得金額	総還元性向 (連結)
	第2四半期末	期末	年間			
2023年3月期 予想 ※	50円 (20円)	70円 (30円)	120円 (50円)	66.4%	50億円	<b><u>128.6%</u></b>
2022年3月期	30円	40円	70円	40.5%	約20億円	65.8%

※ ( ) 内は50周年記念配当額

---

# その他資料

---

# (参考) 主なニュースリリース等

公表日	会社名	タイトル・概要
2022年		
4月28日	D T S	<p>剰余金の配当（増配）に関するお知らせ</p> <p>営業利益が過去最高を更新したことに加え、親会社株主に帰属する当期純利益も過去最高を更新し、当初の業績予想を上回ったことから、期末配当を予想から5円増額し40円（年間配当を70円）とすることを決定。</p>
4月28日	D T S	<p>自己株式取得および自己株式消却に係る事項の決定に関するお知らせ</p> <p>成長投資の機会、資本の状況および近時の株価を含む市場環境などを総合的に勘案し、資本効率の向上、並びに株主の皆様へのより一層の利益還元を図るため、自己株式の取得および消却を機動的に実施。</p> <p>①取得予定数：1,830千株、取得総額5,000百万円、期間2022年5月2日～2022年12月30日</p> <p>②消却予定数：①により取得した自己株式の全株式数、消却日2023年1月13日</p>
4月28日	D T S	<p>長期展望および中期経営計画の策定に関するお知らせ</p> <p>2030年に向けた長期展望とその1st Stageとなる中期経営計画（2023年3月期～2025年3月期）を策定。</p>
4月21日	アイ・ネット・リリー	<p>ランサムウェア対策ソフト「NeuShield Data Sentinel」の販売を開始</p> <p>米国のセキュリティ企業であるNeuShield社（ニューシールド）のランサムウェア対策ソフト「NeuShield Data Sentinel」の販売を開始。</p>
4月18日	D T S インサイト	<p>量産向け自動プログラミングシステム『APX1000』を販売開始</p> <p>高速搬送／高速書き込みを実現した「自動プログラミングシステムAPX1000」を2022年4月18日に販売開始。</p>
4月1日	D T S	<p>「サステナビリティ委員会」設置に関するお知らせ</p> <p>持続可能な社会の実現と企業の持続的成長を両立していくことが重要な経営課題であるとの認識に立ち、当社グループの環境・社会への取り組みをより一層強化するため「サステナビリティ委員会」を新たに設置。</p>
4月1日	D T S インサイト	<p>北海道大学認定AIベンチャー企業 株式会社調和技研と資本業務を提携</p> <p>AIを活用した事業の拡大、人材交流を目的とし、株式会社調和技研と資本業務提携契約を締結。</p>

# (参考) 主なニュースリリース等

公表日	会社名	タイトル・概要
2022年		
3月22日	D T S	<b>監査等委員会設置会社への移行等に関するお知らせ</b> 意思決定の迅速化を図り、取締役会における議論をより充実させるとともに、取締役の職務執行の監査等を担う監査等委員を取締役会の構成員とすることにより、取締役会の監督機能を強化し、コーポレート・ガバナンスの一層の充実を図るため、2022年6月23日開催予定の定時株主総会の承認を条件として、監査等委員会設置会社に移行することを取締役会で決議。
3月15日	D T S W E S T	<b>空中タッチパネルを利用した証明書発行機を京都工芸繊維大学に導入</b> 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、パネルに接触することなく空間上で操作できる機器として開発。国立大学法人京都工芸繊維大学の証明書発行機として導入。
3月9日	D T S	<b>健康経営銘柄に初選定、健康経営優良法人（ホワイト500）も初認定</b> 健康経営に優れた上場企業に対し、経済産業省と東京証券取引所が選定する「健康経営銘柄2022」に初選定。あわせて、優良な健康経営を実践している法人に対し、経済産業省と日本健康会議が認定する「健康経営優良法人（ホワイト500）2022」に初認定。
3月7日	D T S	<b>自己株式の取得状況及び取得終了ならびに自己株式の一部消却に関するお知らせ</b> <取得> 取得総数：371,900株、取得総額：999,828,600円 期間：2022年2月2日～3月4日 <一部消却> 消却する株式の数：1,371,900株（消却前の発行済株式総数に対する割合2.72%） 消却日：2022年3月31日
2月16日	D T S インサイト	<b>上流コンサルティングから開発まで一気通貫体制提供でエスディーテックと協業</b> D T S インサイトとエスディーテック株式会社は、上流コンサルティングからデザイン、システム開発・保守・運用まで一気通貫で提供できる体制を共同で構築することに合意。

# (参考) 主なニュースリリース等

公表日	会社名	タイトル・概要
2022年		
2月8日	アイ・ネット・リリー	<p>テレワークの安心・安全・快適を支援するトータルソリューション「安心サテライトオフィス TM by ウィズコロナ」の販売を開始</p> <p>顔認証・QRコード認証・体温測定トリプル認証を活用した「安心、安全、快適なテレワーク」を運用・管理できるトータルソリューション「安心サテライトオフィス TM by ウィズコロナ」の販売を開始。</p>
1月31日	D T S	<p>AWSの導入・管理に悩む企業向け包括サポートサービスを提供開始</p> <p>AWSの導入前のサポートから運用保守まで、包括的に対応する「AWS導入・運用サービス」を、2月1日から提供開始。クラウド基盤の導入・管理は専門会社に任せたいお客様に向けた8つのサービスを発表。</p>
1月21日	D T S	<p>組織変更および人事異動に関するお知らせ</p> <p>2022年4月より始まる新たな中期経営計画に向け、製販の一体化、DX事業の更なる強化、ESG活動の活性化を図るため、組織変更および人事異動について、2022年1月21日開催の取締役会で決議。</p>
2021年		
12月20日	D T S	<p>証券・保険・カード会社に向けたマネー・ローンダリング対策</p> <p>金融庁ガイドライン対応の制裁リスト照合システムの無償トライアルを開始</p> <p>マネー・ローンダリング対策システム「AMLion」のリスト照合機能を実現する「Watch List Screeningコンポーネント」を証券・保険・カード会社に向け、2022年1月1日から提供・無償トライアルを開始。</p>
12月7日	D T S	<p>ServiceNowサービスパートナープログラムで「Premier」セグメント認定を取得</p> <p>ServiceNow（サービスナウ）社のサービスパートナープログラムにおいて、2021年12月1日付で「Premier（プレミア）」セグメントの認定を取得。</p>

# (参考) 主なニュースリリース等

公表日	会社名	タイトル・概要
2021年		
11月30日	D T S	DTS Group REPORT 2021 (統合報告書) を掲載 2021年度版の統合報告書を11月30日 (英語版12月22日) に発行、当社ウェブサイトに掲載。
11月17日	D T S	ITコンサルティングファームのパシフィックビジネスコンサルティングと業務提携 SlerのD T SとITコンサルティングファームのパシフィックビジネスコンサルティング社は、クラウド型ビジネスアプリケーション「Microsoft Dynamics 365」を活用したシステム開発で業務提携することに合意。
10月29日	D T S	AI自動データ分析クラウドサービス「DAVinCI Jr.」を提供開始 ailys Co.,Ltd.が開発するAI自動データ分析プラットフォーム「DAVinCI LABS (ダヴィンチ・ラボ)」のSaaS型クラウドサービス「DAVinCI Jr. (ダヴィンチ・ジュニア)」を2021年10月29日より提供開始。
10月25日	D T S W E S T	kotosora for LGWANを活用した「庁内向けAIチャットボット」の実証実験を実施 袖ヶ浦市と実証実験に関する協定を締結し、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「庁内向けAIチャットボット」の実証実験を実施。
10月21日	D T S	健康優良企業「金の認定」を更新 健康経営の取り組みについて、一定の成果を上げた企業に認定される「健康優良企業・金の認定」を2021年9月27日付で更新 (初回認定は2020年9月)。
9月27日	D T S	AIが不正取引をストップ! キャッシュレス決済をより安全に Altair社と提携し、金融機関等への不正予測検知ソリューションを提供開始 アルテアエンジニアリング社と提携し、同社のデータアナリティクス製品を活用したAI「不正予測検知ソリューション」の販売を開始。AIやルールベースエンジンによりキャッシュレス決済の不正検知において課題になっていた、誤検知や新たな不正手口への対応を実現。

# (参考) 主なニュースリリース等

公表日	会社名	タイトル・概要
2021年		
9月10日	D T S	<p>東証市場再編「プライム市場」選択決議に関するお知らせ</p> <p>2022年4月に予定されている東京証券取引所の市場再編移行後に当社が所属する市場区分に「プライム市場」を選択することについて、2021年9月10日開催の取締役会で決議。</p>
9月7日	D T S W E S T	<p>kotosoraを活用した「鳥取県競争入札参加資格チャットボット」が運用開始</p> <p>AIFAQソリューション「kotosora」を導入いただいている鳥取県において、競争入札参加資格の更新（新規）申請に関する問い合わせを「kotosora」が職員に代わり自動回答する、「鳥取県競争入札参加資格チャットボット」の運用を開始。</p>
8月30日	D T S	<p>SAP人事システムで健保へ簡単に電子申請</p> <p>政府の電子申請総合窓口のe-Gov電子申請システムとSAPの人事システム（※1）を連携し、簡潔な業務プロセスを実現するクラウド型ソリューション「eG-Connector（イージーコネクター）」に、健康保険組合向けの電子申請を可能とするマイナポータルAPI（※2）への連携機能を追加。</p> <p>※1：SAP® SuccessFactors®およびSAP® ERP Human Capital Management            ※2：電子申請等をマイナポータル経由で実施するために提供されているAPI（アプリケーションプログラミングインタフェース）</p>
7月16日	D T S	<p>譲渡制限付株式報酬としての自己株式処分の払込完了に関するお知らせ</p> <p>譲渡制限付株式報酬としての自己株式処分について払込手続きが完了。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 1株につき 2,633円</li> <li>・ 当社普通株式10,264株</li> <li>・ 割当：取締役（社外取締役除く）6名 5,930株、執行役員：11名 4,334株</li> </ul>
6月21日	D T S インサイト	<p>SiFive製開発ボード『HiFive Unmatched』を販売開始</p> <p>米SiFiveより発表されたRISC-V開発ボードの新製品「HiFive Unmatched」を2021年6月21日より日本国内の法人向け限定で販売開始。</p>

# (参考) 主なニュースリリース等

公表日	会社名	タイトル・概要
2021年		
6月18日	D T S	三菱UF Jモルガン・スタンレー証券様がD T Sのマネーロンダリング対策システム「AMLion」採用  三菱UF Jモルガン・スタンレー証券株式会社様から、マネー・ロンダリング対策およびテロ資金供与対策のシステム導入を受注。国内証券会社でAMLionの採用は同社が初めてとなり2022年1月の本番稼働を目指す。
6月14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：385,200株、取得総額：999,871,400円 期間：2021年4月30日～6月11日
5月28日	D T S	アイ・ネット・リリー・コーポレーションの株式100%取得で合意  アイ・ネット・リリー・コーポレーション株式会社の株式取得に関する株式譲渡契約を締結。 株式譲渡日：2021年6月28日
5月25日	D T S	Walk in home がベトナムソフトウェア協会で最高評価を受賞  D T Sベトナムは、ベトナムソフトウェア協会主催の「Sao Khue (サオ・クエ) 2021」に、D T Sから開発を請け負う住空間プレゼンテーションCADソフト「Walk in home」をエントリーし、ニューソフトウェアプロダクト&ソリューション分野の「商品」および「サービス (開発)」の2部門で、最高評価となる「サオ・クエ賞」を受賞。
5月14日	D T S	譲渡制限付株式報酬制度の導入に関するお知らせ  取締役 (社外取締役除く) および執行役員に対して、企業価値の持続的な向上を図るインセンティブを与えると同時に、株主の皆様と一層の価値共有を進めることを目的とした譲渡制限付株式報酬制度の導入について、2021年6月24日開催の定時株主総会に付議することを取締役会で決議。
5月1日	D T S WE S T	kotosoraを活用した「鳥取県自動車税チャットボット」を鳥取県で運用開始  鳥取県において、自動車税の各種手続きに関するお問合せをAI FAQソリューション「kotosora」が鳥取県職員に代わり自動回答する、「鳥取県自動車税チャットボット」の運用を開始。

# 株式会社 DTS

(ご注意)

本資料に記載し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。