DTS (証券コード: 9682)
投資領域を見定め高収益化に向けて力強く前進

Report Summary

2025 年 3 月期の連結決算は過去最高業績。中期経営計画の財務目標も大幅達成

DTS 株式会社（以下、DTS）は、2025 年 3 月期の連結決算において、売上高 1,259 億円、営業利益 144 億円を達成し、いずれも過去最高を更新した。これは最終年度を終えた旧中期経営計画（2022-2024）の財務目標を大幅に上回る実績であり、特に ROE は 17.7%と、Vision2030 の目標（16%）を前倒しで達成した。

デジタル、ソリューション、サービスを主軸とする「フォーカスビジネス」が連結売上高の 51.6%を占め、目標の 40%を大きく上回る進捗を見せ、事業構造転換が加速している。この成功は、DTS が従来の SI ビジネスモデルから、より高付加価値なデジタル・ソリューション・サービスビジネスへの転換を成功裏に進めていることを示す。同社の経営戦略が市場のニーズと合致し、実行力が伴っていることの証左であり、フォーカスビジネスの拡大は収益性向上にも寄与している。

株主還元方針は配当性向 50%以上、総還元性向 70%以上を継続し、2025 年 3 月期は総還元性向 152.4%を達成した。機動的な自己株式取得を積極的に実施することで、資本効率の向上と株主価値最大化への強いコミットメントを示している。

新しい中期経営計画ではドライバーとなる投資領域を区別し成長を加速

新中期経営計画（2025-2027）では、更なる成長加速のため、クラウド&モダナイゼーション、データ活用、セキュリティ&マネージドサービス、Enterprise Application Services、IoT & エッジテクノロジーの 5 つの「集中投資領域」に加え、AI・生成 AI、CX という将来の成長ドライバーとなる 2 つの「先行投資領域」に挑戦し、2027 年度には売上高 1,600 億円、営業利益 187 億円、ROE18%以上を目指すという目標を設定している。

KEY STATISTICS

主要株価指数

直近株価（2025/05/29）	¥4930.00
52 週高値・安値	¥4,975/ ¥3,405
発行済株数	41,498,032 株
時価総額	167,931 百万円
PER	18.1 倍
PSR	1.5 倍
配当（配当利回り）	¥127.00（2.6%）

Sector

セクター	情報・通信

財務指標（2026/03 期予想）

売上高	125,908 百万円
売上高営業利益率(%)	11.5%
売上高 EBITDA 比率(%)	12.4%

Management

President & CEO	北村友朗

URL https://www.dts.co.jp/

免責事項につきましては、最終ページをご覧ください。

Figure 1 旧中期経営計画における主要財務指標と目標達成状況

指標名	旧中計目標	2025 年 3 月期実績	達成状況
連結売上高	1,100 億円以上	1,259 億円	達成
営業利益	120 億円以上	144 億円	大幅達成
EBITDA	130 億円以上	156 億円	大幅達成
EBITDA マージン	12%程度	12.4%	達成
ROE	13%以上	17.7%	大幅達成
フォーカスビジネス売上高比率	40%以上	51.6%	大幅達成
成長投資（3 年間累計）	250 億円	273 億円	達成
配当性向	50%以上	50.0%	達成
総還元性向	70%以上	152.4%	大幅達成

Figure 2 新中期経営計画の要点

項目	内容
3 つの柱	「フォーカスビジネスの進化と堅守ビジネスの深化」「戦略的アライアンスの実行」「グループ経営基盤の強化」を掲げ、事業の成長・拡大、安定性・信頼性の強化を推進する。
成長領域への集中投資	クラウド&モダナイゼーション、データ活用、セキュリティ&マネージドサービス、Enterprise Application Services、IoT & エッジテクノロジーの 5 つの集中投資領域を強化。加えて、AI・生成 AI、CX の 2 つの先行投資領域に挑戦し、2030 年までの売上高目標を設定。
財務目標	2027 年度に売上高 1,600 億円、営業利益 187 億円、EBITDA200 億円、EBITDA マージン 12.5%、ROE18%以上を目指す。
成長投資	2025-2027 年の 3 年間で累計 325 億円の成長投資を計画しており、人材投資、M&A、研究開発、設備投資、その他事業投資に戦略的に配分。

信頼性が高く魅力的な投資機会を提供

DTS は、旧中期経営計画の目標を大幅に上回る実績を達成し、経営陣の実行力の高さと市場環境への適応力を証明した。この成功は、新たな、より積極的な目標設定に対する信頼性を高めるものである。新中期経営計画では、成長領域への集中投資と、将来の成長ドライバーとなる領域への先行投資を明確に打ち出し、持続的な成長が期待される。また足元でのクライアント企業の IT 投資意欲の旺盛さ（特に金融機関や製造業）が、今後 3 年間の成長を後押しする見込みである。強固な財務基盤と積極的な株主還元方針は、魅力的な投資機会を提供する。

GIR View

銀行業における強い需要を背景に 2025 年 3 月期通期決算は過去最高業績を達成

DTS の 2025 年度 3 月期は売上高・営業利益ともに増収増益となり、過去最高を更新した。売上高は 1,259.0 億円（前年から 101.8 億円、8.8%増）、営業利益は 144.8 億円（前年から 19.8 億円、15.8%増）、EBIDTA は 156.1 億円（前年から 20.3 億円、14.9%増）での着地となった。好調の要因としては業務＆ソリューションセグメントの貢献が大きい。同セグメントは銀行業における案件拡大や新規連結を背景として、対前年 95.4 億円増（売上高増全体の約 93%）となる 532 億円を売り上げた。

テクノロジー＆ソリューションセグメントを売上高成長の中心に育てることが課題

一見してきわめて順調な業績だが、事業ポートフォリオ上の課題が無いわけではない。業務＆ソリューションセグメントの売上高が対前年 21.9%増の力強い成長を見せたいっぽう、テクノロジー＆ソリューションセグメントの売上高は前年から 6.6 億円、1.6%の増加にとどまり、2024 年 3 月期における成長（前年から 78.1 億円増、22.7%増）と比べると大きな減速となった。主な原因は上期における不採算案件の発生に伴って一時期営業を止めていたためである。不採算の発生は同セグメントが DTS にとってリスクをとって開拓に挑む価値がある潜在的な高収益領域であることの裏返しであり、なおかつ不採算の場合には新規受注をストップし、速やかに止血できる同社のレジリエンスも証明された。実際には受注減となったのは第 2 四半期のみであり、第 3 四半期以降は受注増に転じている。今期以降も売上高成長が継続していくと期待される。

2025 年 3 月期、次世代の成長の柱として DTS が積極的に投資する事業領域「フォーカスビジネス」由来の売上高は全体の51.6%を占める649.5億円となり、中期経営計画の目標となる売上構成比40%超を大幅に上回った。このうち50.9%、330.3 億円がテクノロジー＆ソリューションセグメントの貢献であり、クラウドビジネス技術の強化、ERP ビジネス拡大、サイバーセキュリティ技術の確立などさまざまな取組が実践されている。同セグメントは、今後 DTS の成長戦略において最もダイナミックな役割を担い、売上高と利益の両面で全社を牽引する可能性が高い。

フォーカスビジネスはすでに収益の柱として立ち上がっている。セグメント別ではまだ業務＆ソリューションが業績をけん引する状態ではあるが、テクノロジー＆ソリューションでは不採算案件の経験を活かし、管理体制を強化しながら、戦略的な投資と人材育成を進めることで、業績の牽引役としての地位を確固たるものにするだろう。

中計の目標を達成し、利益率も上昇に転じる

中期経営計画の観点から業績を振り返ると、財務指標はすべて最終年度において達成された（売上高 1,259 億円、営業利益 144 億円、EBITDA156 億円、EBIDTA マージン 12.4%、1 人あたり営業利益 2.8 百万円）。特筆すべきは 13%以上が目標となっていた ROE の 17.7%達成であり、制度会計上の指標に加えて DTS の経営効率が総合的に改善されたことを示している。

また、3 年間 250 億円で設定されていた成長投資の枠も 273 億円と達成した。内訳を見ると人材投資（目標 75 億円、実績 89 億円）、M&A（目標 100 億円、実績 116 億円）は達成したいっぽうで設備投資、研究開発投資を含む事業投資については未達となり（目標 75 億円、実績 67 億円）、DTS がより重視している領域が示唆される。

売上高は中計期間を通じて年率 10%前後でコンスタントに伸びたが、営業利益率についてはフォーカスビジネス領域へのチャレンジなどを背景として旧中計期間中はそれ以前（2022 年 3 月期 11.9%）を下回る水準で推移した。しかしながら最終年では上昇に転じており（2025 年 3 月期 11.5%、前年 10.8%）、成長投資の果実が得られつつあることを示唆する。

なおシステムインテグレータ（以下 SIer）他社と比較すると 11.5%という営業利益率は既に決して低くはない。同程度の業容を持つインターネットイニシアティブ（9.5%～10.8%）、NEC ネッツエスアイ（7.0%～7.5%）、JBCC（6.5%～8.8%）、富士ソフト（6.6%～6.9%）に対しては一貫して優位にあり、いわゆる準大手と言われる SCSK（11.1%～11.9%）、JFE システムズ（11.1%～11.9%）、BIPROGY（8.7%～9.7%）、などと競い合うレベルである。フォーカスビジネスの進化と専門人材の育成を通じて個別案件を高収益化し、この集団から今一歩抜け出せば、従来の SI ビジネスから高付加価値なデジタル・ソリューション・サービスビジネスへの移行が実質を伴って完了したことになるだろう。

新中計における人的資本強化と生産性改善により早期に高 ROE の達成が期待できる

2025 年 3 月期決算と同時に発表された新しい中期経営計画では、「(1)フォーカスビジネスの進化と堅守ビジネスの深化」「(2)戦略的アライアンスの実行」「(3)グループ経営基盤の強化」という 3 つの柱が掲げられている。

このうち、(1)は旧中計におけるフォーカスビジネスの成長施策を引き継ぐものでありつつ、その中でも集中投資領域と先行投資領域を分けたのが大きな変更点である。これはクラウドや ERP 系など足元での急速な成長と売上高、利益の創出に貢献するサービスと、生成 AI や CX（顧客体験価値）デザインといった、より長期目線で育てていくサービスの役割を区別したということであり、より確度の高い事業計画・収益計画の策定につながると考えられる。また取組が予定される内容にはコンサルティング力強化によるプライム案件の拡大や、さらに先期発覚した海外グループ会社の不祥事を踏まえたガバナンス管理も計画されており、事業の足腰づくりに死角はない。

(2)において定められているアライアンス戦略の中心は 100 億円の M&A 投資である。DTS グループはこれまでも業容拡大、人材・技術を含む経営基盤強化に向けて積極的に M&A を展開してきたが、この路線は継続となる。

これと直接的に関連するが、(3)で設定されている目標は人的資本とシステム基盤強化に向けた投資である。特に人的資本については投資の成果として 2027 年度までに国内社員数 500 名増、高度プロフェッショナル人材が DTS 単体で 350 名に到達、といった定量目標が定められている。具体的な施策については技術を持つ人材の育成と会社としてのケイパビリティ強化を通じてリクルーティング市場における評価を高め、さらに質が高い人材の流入を促すという好循環の形成を狙う。同時にベースアップや業績連動の賞与といった還元策にも取り組む。

こうした成長と経営の安定化の両方に向けた取り組みの成果として、2028 年 3 月期の到達目標は売上高 1600 億円（2025 年 3 月期実績は 1259 億円）、営業利益 187 億円（2025 年 3 月期実績は 144 億円）、EBITDA200 億円（2025 年 3 月期実績は 156 億円）が設定されている。ROE は昨年度時点で 17.7%だったのに対して中計最終年度の目標が 18%以上と

なっているが、生産性（一人当たり営業利益）は 280 万円から 320 万円に上昇することが目標となっており、なおかつ数百人規模での人員増が見込まれることだけを考えあわせてもかなり控えめな設定といえ、現実には早晩 20%以上の大台に乗ってくると思われる。

市況が追い風となり成長戦略の達成確度は高い

DTS の成長戦略は AI やクラウドのブーム、サイバーセキュリティ需要、そして金利上昇に伴う銀行業の好調といった外部環境に大きく依存している。これらの IT 需要に対する見通しはどれほど確からしいのだろうか。

IDC Japan の予測によると、デジタルトランスフォーメーション（DX）に向けたクラウド移行やレガシーモダナイゼーションの旺盛な需要に牽引され、国内 IT サービス市場は 2024 年に前年比 7.4%増の 7 兆 205 億円に達しているとされる。さらに、2024 年から 2029 年までの 5 年間で年平均 6.6%の成長率が見込まれており、AI 活用の実践とユースケースの拡大が市場成長を促進するとされる(参考：IDC Japan(2025)「国内 IT サービス市場 産業分野別予測、2025 年～2029 年」)。

DTS の主要顧客となる各産業において、IT 投資の活発な動向が確認されている。たとえば金融・銀行業について、ITR の調査では、2025 年 3 月期の IT 予算額を「増額」した企業が 44%を占め、2025 年度も 45%に増加すると予想されており、IT 投資インデックスは過去最高水準に近い高い値で推移している(参考：アイティアール(2024)「国内 IT 投資動向調査報告書 2025」)。また製造業においては、コロナ禍で先送りされた投資の再開や半導体関連の大規模投資、人手不足への対応などを背景に、製造業の IT 投資額は増加している(参考：富士経済（2024）「業種別 IT 投資/デジタルソリューション市場 2024 年版」)。情報通信業は過去には ICT 投資が停滞していた時期もあったが、近年はユーザーや企業の課題を解消するシステムやセキュリティ関連の需要が高まっており、ソリューションビジネスは今後も好調に推移すると見込まれている(参考:経営 1000 略-情報通信業界の動向と M&A について https://mitsukaru-ma.jp/information/)。

また技術、ソリューションの切り口からも継続した需要が見込まれる。IDC Japan の予測では、国内 AI システム市場は 2024 年に前年比 56.5%増の 1 兆 3,412 億円となり、2029 年には 2024 年比で 3.1 倍の 4 兆 1,873 億円に成長すると予測される(参考：IDC Japan(2025)「国内 IT サービス市場 産業分野別予測、2025 年～2029 年」)。DTS は 2025 年 4 月に GenAI ビジネス推進室を新設し、2030 年度には SI と合わせて 100 億円規模の売上を目指すなど、この分野に積極的に投資している。またクラウド市場についていえば、 日本のクラウドコンピューティング市場は、2022 年の 326.8 億米ドルから 2032 年には 1,362.4 億米ドルに達すると予測されており、年平均成長率は 15.35%と高い成長が見込まれている(参考：Spherical Insights (2023)「日本のクラウドコンピューティング市場規模予測 2032 年まで」)。国内パブリッククラウド市場も、2024 年から 2029 年まで年平均 16.3%で推移し、2029 年には 2024 年と比較して 2.1 倍の 8 兆 8,164 億円になると予測されている(参考：IDC Japan(2024)「国内パブリッククラウドサービス市場予測、2025 年～2029 年」)。そしてサイバーセキュリティ関連業界の国内市場規模は、*2030* 年には現在の *1* 兆 *546* 億円から *124.27%* 成長し、*2* 兆 *3,652* 億円に達すると予測されている(参考：Xeno Brain(2025)「サイバーセキュリティ関連業界の 2030 年 AI 予測レポート」)。この背景にはサイバー攻撃リスクの上昇やキャッシュレス決済需要の増加がある。DTS もセキュ

リティ分野の市場拡大を認識し、ゼロトラストの導入などを推進中である。

総合して現時点では、日本の IT 投資全体に大きな減速の兆候は見られない。AI やサイバーセキュリティ市場の予測では、政策金利利率の上昇やデジタル課税改革の進展などがマイナス要因として挙げられるが 、これらは現時点では市場全体の成長を大きく阻害するレベルではない(参考：Xeno Brain(2025)「AI 業界の 2030 年 AI 予測レポート」)。

以上のように IT 需要の継続性については高い蓋然性があり、現時点での IT 投資の減速兆候は限定的であると評価できる。DTS はそのトレンドを的確に捉え、高成長領域への集中投資を進めている。

還元策の積極化が奏功し株価は堅調に推移。アップサイドにも期待できる

2022 年 3 月期の期末時点で 450 億円あった手元資金（総資産比 57.9%）は 2025 年 3 月期末には 299 億円（総資産比 37.2%）まで圧縮され、中計に定められたキャッシュアロケーションが着実に遂行された。内訳を見ると、成長投資の総額が 273 億円（目標 250 億円）であったいっぽう、株主還元は中計期間 3 年間の目標が 200 億円であったのに対し 332 億円と大きく上回り、株主価値に好ましい影響をもたらしたとみられる。

直近の DTS 株価は 4,770 円（2025 年 5 月 22 日時点）であり、時価総額は約 1,926 億円である。過去 5 年間で株価は 118.63%上昇しており、堅調な業績と成長戦略への市場の評価を反映している。しかし 2025 年 3 月期の PBR が 1.95 倍と、まだ改善の余地がある水準であることから、前述の ROE 向上や事業構造変革の進展がさらに評価されれば、株価のアップサイドポテンシャルは大きいと見られる。

最終的な配当額は株主総会で決定されるが、2025 年 3 月期は配当性向 50.0%、総還元性向 152.4%で中期計画を達成する見込みである。新しい中期経営計画においても事業からキャッシュ創出が増え、余剰が生じた際には機動的に自己株取得を増やすと説明されており、今後も積極的な株主還元は続くとみられる。

また余剰キャッシュは従業員への還元にも充てられてきており、中計期間を通じて賞与引当金は 2023 年 3 月期 29 億 6400 万円、2024 年 3 月期 36 億 5600 万円、2025 年 3 月期 37 億 5400 万円と増額してきた。この効果もあり離職率は年々低下を続けており、2025 年 3 月期は 5.1%と、情報/IT 業界の中でも低い水準を達成した（なお業界平均は 9.1%。参考：厚生労働省「令和 3 年版雇用動向調査結果の概要」)。高度な技術を持つ人員の育成と確保は SIer 事業者の成長に向けて共通の課題であるため、DTS では今後も力を入れて取り組んでいくことになるだろう。

事業面の実績と成長戦略がバリュエーションにも好影響を与える

DTS は、旧来の SI ベンダーから、デジタル変革を推進する「高付加価値型トータル IT サービス企業」へと進化すると謳っている。強固な顧客基盤と財務基盤を背景に、金融機関を中心とした堅守ビジネスで安定的な収益を確保しつつ、クラウド、データ活用、セキュリティ、AI・生成 AI、CX といった成長領域に積極投資することで、持続的な成長と収益性向上を実現するだろう。

2025 年 3 月期実績の PER は 15.74 倍、PBR は 1.95 倍だった。アナリストの 12 ヶ月目標株価は 5,083.3 円であり、現在の株価から約+6.57%のアップサイドが見込まれる。2028 年 3 月期の営業利益目標が 187 億円、EBITDA 目標が 200

億円と、今後も堅調な利益成長が見込まれる中で、現在のバリュエーション指標は、DTS の過去の実績と堅実な成長を反映しているものの、新中期経営計画で示された高成長領域への集中投資と事業構造変革の加速が市場に十分に織り込まれていない可能性がある。高収益なフォーカスビジネスへのシフトは、将来的な利益率向上に繋がり、マルチプル拡大の根拠となる。

DTS の株価は、過去の堅調な実績と今後の成長戦略を考慮すると、現在のバリュエーションは依然として魅力的な水準にある。特に、旧中期経営計画の目標を大幅に上回る実績と、新中期経営計画で示された高成長領域への集中投資、そして積極的な株主還元方針は、長期的な投資妙味を提供する。DTS は、明確な成長戦略と実績により、現在のバリュエーションからさらにプレミアムがつく可能性を有すると判断される。

リスク要因には対策が取られており、足元で業績への影響は限定的

DTS グループの経営成績および財務状況に影響を及ぼす可能性のあるリスク要因について、グローバルアイアールとしての見解を示しておく。

まず情報サービス産業における価格競争の激化があげられる。これに対して DTS は、プロジェクト採算管理の徹底、生産性向上、DX 人材育成、高付加価値サービスの提供により、影響を最小限に抑える努力をしている。DTS は、価格競争が激しい汎用的な SI 領域から、より専門性が高く、顧客にとっての価値が高いフォーカスビジネス領域へシフトすることで、価格決定力を高め、利益率を維持・向上させようとしている。同時に海外子会社におけるガバナンス上の問題発生や、現地の法律・商慣習の違いによるトラブル、訴訟リスクなどが業績に影響を及ぼす可能性がある。DTS は、海外グループ会社の管理体制強化を進めている。問題の透明な開示と、それに対する具体的な改善策の提示は、投資家からの信頼を維持し、将来的なリスクを低減するための重要なステップである。

次に、新しいビジネスモデルや技術革新についても触れておきたい。急速な顧客ニーズの変化や技術革新への適応が遅れる可能性であるが、DTS は Vision2030 のもと、デジタル、ソリューション、サービスビジネスへの積極投資により、新たな成長モデルを構築している。新中期経営計画で AI・生成 AI、CX といった「先行投資領域」を明確に設定し、投資を強化することで、技術革新による陳腐化リスクを軽減し、競争優位性を維持しようとしている。

ある意味で最も重要なのが人材確保と育成であろう。高い技術力や専門性を有する人材の確保・育成が想定通りに進まない場合、業績や事業展開に影響を及ぼす可能性がある。この点について DTS は、多様性を尊重し、DX 領域の新技術習得や専門資格支援など、人材育成に注力している。教育専門のグループ会社、株式会社 MIRUCA があることも大きい。新中期経営計画の柱の一つとして「人的資本投資」を掲げ、110 億円の投資を計画しており、人材を最も重要な成長投資と位置付けている。DTS は人材の問題をリスク要因であると同時に機会点として認知し、優先度高く対応をとっていると言える。

最後にサイバーセキュリティである。2025 年 2 月に DTS のグループ会社で不正アクセス被害が発生したことが開示された。DTS は、リスクマネジメント委員会や情報セキュリティ委員会を設置し、対策を強化している。問題発生時の透明な情報開示と、それに対する迅速かつ具体的な対策の実施は、企業の信頼性を維持する上で極めて重要である。

Figure 3 連結業績

決算期	売上高 (百万円)	前年比 (%)	営業利益 (百万円)	前年比 (%)	経常利益 (百万円)	前年比 (%)	当期利益 (百万円)	前年比 (%)	EPS (円)	PER (倍)
FY03/2015	74,609	116.3	6,432	135.7	6,518	135.5	3,692	139.1	156.7	10.5
FY03/2016	82,537	110.6	7,599	118.2	7,707	118.2	4,341	117.6	186.6	11.5
FY03/2017	79,858	96.8	7,986	105.1	8,093	105.0	5,121	118.0	222.4	12.4
FY03/2018	83,163	104.1	8,523	106.7	8,574	105.9	5,765	112.6	247.9	14.8
FY03/2019	86,716	104.3	9,789	114.8	9,929	115.8	6,817	118.2	292.2	14
FY03/2020	94,618	109.1	10,674	109.0	10,849	109.3	7,317	107.3	158.0	11.9
FY03/2021	90,493	95.6	10,817	101.3	11,131	101.3	7,593	103.8	165.4	15.2
FY03/2022	94,452	104.4	11,196	103.5	11,403	102.4	7,853	103.4	172.7	15.5
FY03/2023	106,132	112.4	11,694	104.4	11,932	104.6	8,001	101.9	181.4	17.7
FY03/2024	115,727	109.0	12,508	107.0	12,831	107.5	7,293	91.1	168.5	23.8
FY03/2025	125,908	108.8	14,489	115.8	15,457	120.5	10,635	145.8	253.8	15.7
FY03/2026 会予	135,000	107.2	15,500	107.0	15,850	102.5	10,900	102.5	-	-

出所：会社有価証券報告書および会社 IR 資料をもとに Global IR, Inc.作成

Note：百万円以下四捨五入、小数第二位四捨五入。会予＝会社予想

投資家ミーティングにおける FAQ

財務実績と見通し

Q1. 2025 年 3 月期の業績は計画を大幅に上回ったが、その主な要因は何か？

2025 年 3 月期の営業利益が計画を 10 億円以上上振れた主な要因は、業務&ソリューションセグメント、特に銀行を中心としたお客様の IT 投資拡大が牽引したためである。金利上昇局面で金融機関の IT 投資が活発化したことが背景にある。

Q2. 利益率は回復傾向にあるいっぽうで、新しい年度の目標についてやや保守的な設定ではないか？旧中期経営計画の目標も適切だったといえるか？

旧中計策定のタイミングはコロナ禍で業績不透明だったため保守的な計画にならざるを得なかったのが実態であるが、現在の金融業界の投資意欲の高まりを受けて、今回は過去の計画と比較してかなり高い利益成長目標を設定している。また、前期に発生した不正取引に伴う調査費用（上半期に数億円）が今期は発生しない見込みであり、これが今期の利益改善に寄与する可能性がある。

セグメント別事業状況

Q3. 各セグメントの業績状況と今後の見通しについて教えてほしい。特に、不採算案件の影響は解消されたか？

業務&ソリューションセグメントは、銀行系のシステム開発が活況で、みずほ銀行向け案件が伸びたほか、他の大手銀行向け受注も増加しており、今期も堅調に推移する見込みである。2025 年 3 月期第 4 四半期の利益率は 14.95%（年間では 13.2%）と高水準を維持している。夏以降にみずほ銀行の大型案件がリリースの予定であるが、金融機関の需要が多いことから新たな受注でカバーできると見込まれる。

テクノロジー&ソリューションセグメントでは、上期に不採算案件が発生したものの、下期に基幹系システム開発の受注が複数入り、売上と受注が回復した。製造業向けの mcframe パッケージやクラウド基盤関連、組込み関連も堅調に推移している。テクノロジー＆ソリューションに限らない全社で見ても、不採算の金額は 2025 年 3 月期には通期で売上の 0.5%程度に抑えられ、2026 年以降も 0.5%以下を目標としている。

プラットフォーム&サービスセグメントは、運用サービスは堅調だが、ハードウェア販売の影響で売上が変動する特性を持つ。前期はスーパーコンピューター販売の反動減があったが、今期は入札案件が多く、業績予想は伸びる見込みである。ただし、ハードウェア販売は利益率が低いため、全体の利益への影響は小さいと見ている。

成長戦略と重点投資領域

Q4. 新中期経営計画における成長戦略の具体性と、AI・生成 AI 分野への投資計画について教えてほしい。

新中期経営計画では、「フォーカスビジネスの進化と堅守ビジネスの深化」、「戦略的アライアンスの実行」、「グループ経営基盤の強化」の 3 つの柱を掲げている。特に、クラウド&モダナイゼーション、データ活用、セキュリティ&マネージドサービス、Enterprise Application Services、IoT & エッジテクノロジーの 5 つの「集中投資領域」と、AI・生成 AI、CX の 2 つの「先行投資領域」に注力している。AI・生成 AI 分野については、2025 年 4 月 1 日に GenAI ビジネス推進室を新設し、外部パートナーとの連携でケイパビリティを強化する計画である。2030 年度には、SI と合わせて 100 億円規模の売上高を目指しており、監視サービスの効率化など具体的な活用も検討している。

人材戦略

Q5. DX 人材の確保や育成、離職率の状況について教えてほしい。

DTS は人材確保に力を入れており、2025 年 4 月の新卒採用は目標 200 名に対し 184 名と若干不足したが、キャリア採用は目標 40 名に対し 50 名を確保した。離職率は 5.1%と、前期の 5.8%から改善している。

新卒社員がお客様の案件に貢献し始めるまでには 3 ヶ月から半年、本格的なプロジェクトマネージャーになるまでには 3 年から 4 年かかると見ており、ベテラン社員の生産性に一時的に影響を与える可能性は認識しつつも、長期的な成長のために必要な投資と位置付けている。教育専門のグループ会社もあり、育成体制は整っている。

資本政策と株主還元

Q6. キャッシュアロケーションと株主還元の方針について、投資家からの提案はどのように反映されているか？

DTS は、事業からのキャッシュを成長投資に最優先で振り向ける方針であり、新中期経営計画では成長投資額を前回の 250 億円から 325 億円に増やしている。余剰キャッシュが生じた場合には、機動的に自己株式取得等を実施し、株主還元を強化する方針である。株主還元方針として、配当性向 50%以上、総還元性向 70%以上を継続しており、2025 年 3 月期は総還元性向 152.4%を達成した。手元資金の総資産比率を 33%以下に抑える目標を掲げ、資本効率の向上を目指している。

Q7. ネットキャッシュが 3 年間で大きく変わっていない点や有利子負債活用へのコミットメントが不足している点、資本コストの具体的な数値開示が無い点について理由を説明してほしい。

有利子負債活用はあくまで成長投資の手段であり、社としては変わらず前進している認識である。また、資本コストについては、算出方法が多様であることや、他社の開示状況も踏まえて開示しない判断をしている。

ガバナンスとリスク

Q8. 海外子会社での不祥事やサイバーセキュリティリスクへの対応、および取締役会のガバナンス姿勢について教えてほしい。

2024 年に海外での不正取引による不祥事が発生し、決算遅延により JPX400 から外れ、MSCI レーティングも格下げされた。新しい中期経営計画では海外子会社におけるガバナンス・経営管理の強化を優先し、国別方針に応じて段階的に事業収益性を改善・拡大する戦略を再設定している。

サイバーセキュリティに関しては、2025 年 2 月にグループ会社で不正アクセス被害が発生したことが開示された。その後リスクマネジメント委員会や情報セキュリティ委員会を設置し、対策を強化している。

取締役会の経営姿勢については、一部の投資家から「これまでのガイダンスが消極的で機会損失を生んでいる」との指摘があるが、「保守的」であることについては旧中計策定時の不透明な環境を考慮した結果であり、現在は環境が変化しているので保守性は薄れてきている。

市場評価と対策

Q9. DTS の PER が 17 倍程度であり、同業他社が 20 倍を割る企業がほとんどないことから、現在の株価は業界内で 1 段、2 段割安であり、ディスカウントされている状況が変わっていないと思われる。会社はどのように認識し、IR 活動の強化など対策をとる予定はあるか？

足元では事業面が評価され株価は 20%程度向上している。ただディスカウントがまだ解消されていないことも理解しており、株価水準の引き上げは図っていく。IR 活動については、証券会社カバレッジの増加や、社長による 1on1 ミーティング、海外ロードショーなど、投資家の声を受けて全般的に強化したい。また、事業が好調な今こそ、投資家・株主対応を含めた資本政策をより強化すべきであると認識している。

目次

Report Summary 1
2025 年 3 月期の連結決算は過去最高業績。中期経営計画の財務目標も大幅達成 1
新しい中期経営計画ではドライバーとなる投資領域を区別し成長を加速 1
信頼性が高く魅力的な投資機会を提供 2
GIR View 3
銀行業における強い需要を背景に 2025 年 3 月期通期決算は過去最高業績を達成 3
テクノロジー&ソリューションセグメントを売上高成長の中心に育てることが課題 3
中計の目標を達成し、利益率も上昇に転じる 3
新中計における人的資本強化と生産性改善により早期に高 ROE の達成が期待できる 4
市況が追い風となり成長戦略の達成確度は高い 5
還元策の積極化が奏功し株価は堅調に推移。アップサイドにも期待できる 6
事業面の実績と成長戦略がバリュエーションにも好影響を与える 6
リスク要因には対策が取られており、足元で業績への影響は限定的 7
投資家ミーティングにおける FAQ 9
財務実績と見通し 9
セグメント別事業状況 9
成長戦略と重点投資領域 10
人材戦略 10
資本政策と株主還元 10
ガバナンスとリスク 11
市場評価と対策 11
会社概要と事業モデル 15
DTS の強みと市場ポジショニング 15
セグメント別事業内容 15
主要顧客と市場環境 16
2025 年 3 月期決算の評価と旧中期経営計画の総括 17
連結業績の概況と実績 17
セグメント別売上高・利益 17
フォーカスビジネスの進捗と達成度 18
旧中期経営計画（2022-2024）の達成状況と評価 19
株主還元実績 19
新中期経営計画（2025-2027）の分析 20
新計画の柱とビジョン 20
環境認識と成長領域 20
財務目標と KPI 21

非財務目標と ESG 目標 21
中期経営計画第一の柱フォーカスビジネスの進化と堅守ビジネスの深化 22
フォーカスビジネスの進化：集中投資領域 22
フォーカスビジネスの進化：先行投資領域 23
堅守ビジネスの深化 24
グローバル事業戦略の再設定 24
セグメント別成長戦略と収益見通し 24
中期経営計画第二の柱：戦略的アライアンスの実行 26
これまでの M&A の評価と今後の見通し 26
中期経営計画第三の柱：グループ経営基盤の強化 28
成長投資計画 28
キャッシュアロケーション戦略 28
資本効率性向上への取り組み 29
DTS の市場ポジショニングと競争力 30
SIer 市場の全体像と主要な分類 30
市場の主要トレンドと課題 31
DTS の相対的な位置づけと特性 31
「独立系」の強みと市場変革期における重要性 32
IT 人材の不足への対応の必要性 32
競合他社の戦い方 33
① 中堅 SIer としての生存・差別化戦略 36
② 業容の拡大とトップティアポジションの維持 36
今後の見通し 37
経営指標 38
免責事項 39

図表目次

Figure 1 旧中期経営計画における主要財務指標と目標達成状況 2
Figure 2 新中期経営計画の要点 2
Figure 3 連結業績 8
Figure 4 DTS の連結業績の推移 17
Figure 5 各セグメント売上高および連結売上高に占める割合（単位：億円） 18
Figure 6 セグメント別売上高とフォーカスビジネス比率の推移 18
Figure 7 2025 年 3 月期における自己株式取得実績 19
Figure 8 長期展望における新中期経営計画（2025-2027）の位置付 20
Figure 9 新中期経営計画 財務目標 21
Figure 10 ESG 関連経営指標 22

Figure 11 新旧中計における成長投資領域の比較 23
Figure 12 セグメント別の業績目標 25
Figure 13 3 か年ごとの成長投資の計画と実績 28
Figure 14 DTS の競合 SIer の比較 34
Figure 15 DTS の競合 SIer の比較（続） 35

会社概要と事業モデル

DTS グループの事業内容や沿革についてはイニシエーションレポートで詳しく紹介したのでここでは簡単に振り返るにとどめる。DTS は情報サービス産業において 50 年以上の歴史を持つ独立系総合情報サービス企業である。その事業モデルは、長年にわたる顧客との信頼関係と堅実な技術力に支えられている。

DTS の強みと市場ポジショニング

DTS の強みは、その盤石な事業基盤と財務基盤にある。上場企業顧客を中心に、約 1,700 社に及ぶ多岐にわたる顧客との長期的な取引実績があり、プライム比率も約 70%と高い水準を維持している。つまり DTS は主要顧客の IT 戦略において中心的な役割を担っていることが示唆される。また、豊富な開発実績と業務ノウハウ、約 380 名のプロジェクトマネジメント（PM）人材を擁し、プロジェクトを完遂する力と品質に強みを持っている。

財務面では、自己資本比率 72.2%（2025 年 3 月期）ときわめて高い健全性を誇り、積極的な成長投資を可能にする十分な投資余力がある。過去より DTS は非常に堅実な財務体質を持っていたと評価されるが、これは同時に、手元資金の滞留や投資機会の逸失という市場からの見方を招く可能性もあった。しかし昨今では、この強固な財務基盤を活かしつつ、手元資金を効率的に活用し、成長投資と株主還元に振り向けることで、資本効率を向上させてきている。これは、単に財務が健全であるだけでなく、その健全性を成長と株主価値創造のために積極的に活用するという経営姿勢の転換を示している。

セグメント別事業内容

DTS グループは、「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」の 3 つの報告セグメントで事業を展開している。

業務&ソリューション

このセグメントは、DTS 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、高付加価値を提供している。特に、マネー・ローンダリング対策パッケージソフト「AMLion」など、業界特化型ソリューションの創出に注力している。

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、ServiceNow やクラウド基盤案件、組込み関連等を提供している。

プラットフォーム&サービス

IT インフラの導入・構築から運用・保守までワンストップで提供し、「ReSM/ReSMplus」などの運用サービスを拡大している。

主要顧客と市場環境

2025 年 3 月期の業種別売上高では、金融・保険が 33.8%と最大の顧客基盤であり、情報通信（23.6%）、製造（13.7%）が続く。金融・保険は前年比+15.5%と最も高い成長率を示しており、DTS の成長を牽引する強力な要因となっている。顧客の IT 投資意欲は旺盛であり、特に銀行業では金利上昇局面での IT 投資拡大が継続している。製造業でも投資が増加しており、今後数年間この傾向は続くと見込んでいる。金融業界の IT 投資は、金利上昇による収益改善と、DX 推進や次世代システムへの投資ニーズが重なり、DTS の主要収益源である業務&ソリューションセグメントの成長を強力に後押ししている。このトレンドが今後も継続するという見通しは、DTS の安定的な収益成長の蓋然性を高めるものである。

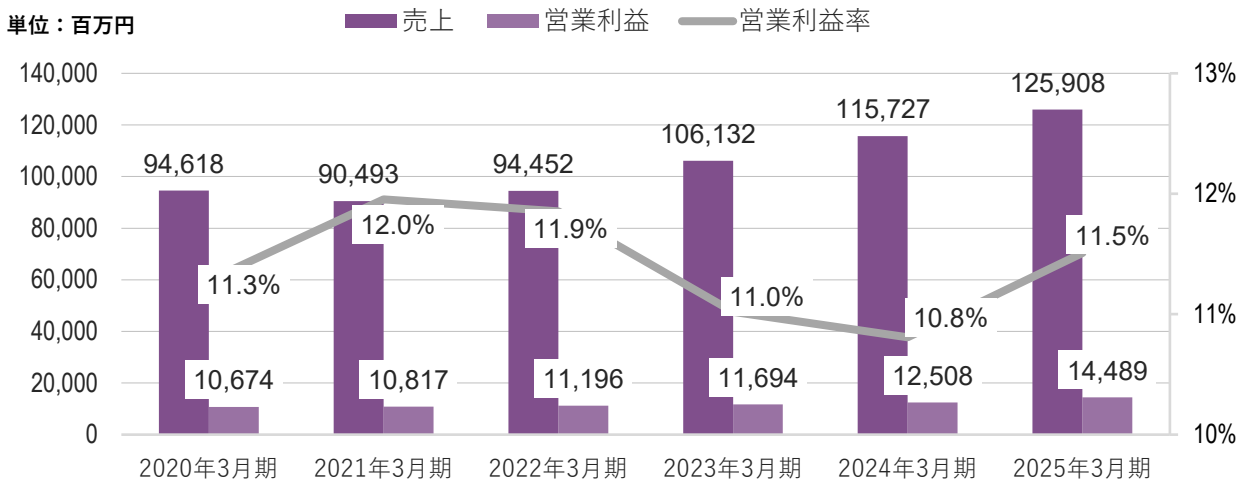
IT 市場全体では、デジタルトランスフォーメーション（DX）が最大のテーマであり、スクラッチ開発からサービス提供型へのシフト、クラウド技術の活用加速、AI・データ主導型技術の進化、ゼロトラストセキュリティへの移行といった外部環境の変化を DTS は成長機会と捉えている。DTS の収益構造は特定の産業に依存しすぎないよう多様化しているが、金融業界の安定的な大型投資は、同社の高収益体質を維持・強化する上で極めて重要な要素であり、DTS が金融 DX の主要プレイヤーとしての地位を確立していることを示唆する。

2025 年 3 月期決算の評価と旧中期経営計画の総括

連結業績の概況と実績

2025 年 3 月期連結業績は、売上高 1,259.0 億円（前年比+8.8%）、営業利益 144.8 億円（前年比+15.8%）、経常利益 154.5 億円（前年比+20.5%）、親会社株主に帰属する当期純利益 106.3 億円（前年比+45.8%）となり、いずれも過去最高を更新した。EBITDA は 156.1 億円（前年比+14.9%）、EBITDA マージンは 12.4%を達成している。受注高は 1,324.8 億円（前年比+15.7%）、受注残高は 393.3 億円（前年比+23.2%）と、今後の売上成長を裏付ける堅調な状況である。

Figure 4 DTS の連結業績の推移



出所：会社資料をもとに Global IR, Inc.作成

セグメント別売上高・利益

業務&ソリューション

売上高 532.0 億円（前年比+21.9%）、営業利益 68.0 億円（前年比+27.6%）。銀行業の案件拡大が牽引しました。このセグメントは売上高が大きく伸びているだけでなく、営業利益も売上高以上の伸びを示している。これは金融機関の IT 投資拡大が売上を牽引するだけでなく、効率的な販管費管理と引当金の戻し入れが利益率を押し上げているためである。単なる売上増加だけでなく、高収益案件の獲得やコスト構造の改善が進んでいることを示唆しており、DTS 全体の収益性向上に大きく寄与している。

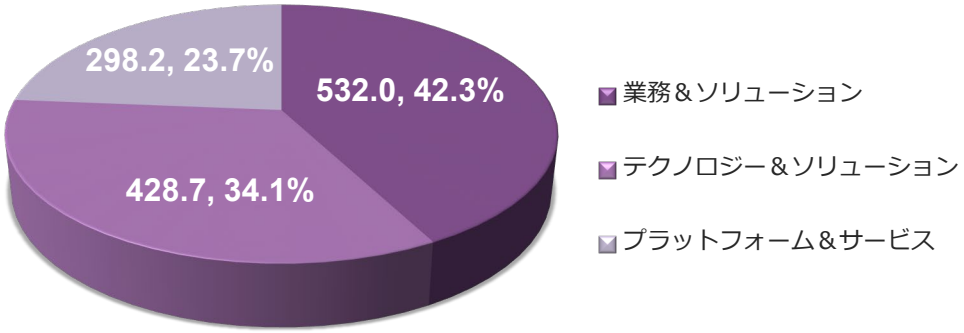
テクノロジー&ソリューション

売上高 428.7 億円（前年比+1.6%）、営業利益 45.8 億円（前年比+9.3%）。ServiceNow やクラウド基盤案件が貢献した。

プラットフォーム&サービス

売上高 298.2 億円（前年比-0.1%）、営業利益 30.9 億円（前年比+3.8%）。大型案件の反動減があったものの、運用・基盤構築案件は増加した。

Figure 5 各セグメント売上高および連結売上高に占める割合（単位：億円）

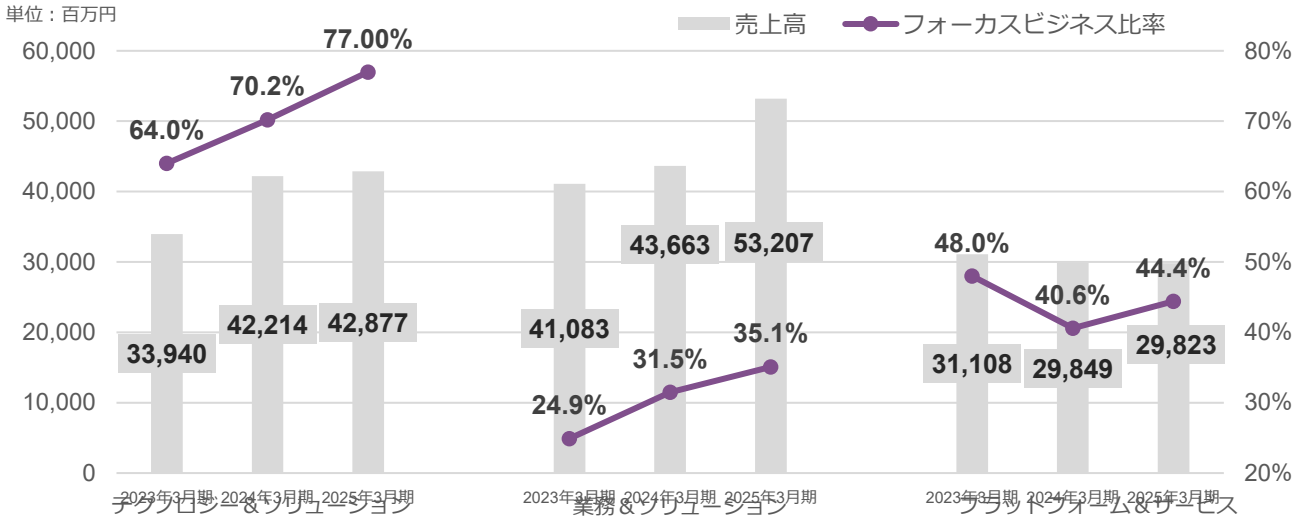


出所：会社資料をもとに Global IR, Inc.作成

フォーカスビジネスの進捗と達成度

2025 年 3 月期のフォーカスビジネス売上高は 649.5 億円（前年比+17.0%）となり、連結売上高に占める比率は 51.6%に到達した。これは旧中期経営計画の目標である 40%を大幅に上回って達成したものである。セグメント別では、業務&ソリューションが 35.1%（+49.0 億円）、テクノロジー&ソリューションが 77.0%（+33.5 億円）、プラットフォーム&サービスが 44.4%（+11.6 億円）と、全てのセグメントでフォーカスビジネスが拡大している。

Figure 6 セグメント別売上高とフォーカスビジネス比率の推移



出所：会社資料をもとに Global IR, Inc.作成

この目標達成は、DTS が従来の SI ビジネスモデルから、より高付加価値なデジタル・ソリューション・サービスビジネスへの転換を成功裏に進めていることを明確に示している。これは同社の経営戦略が市場のニーズと合致し、実行力が伴っていることの強力な証拠であり、フォーカスビジネスの拡大は DTS の収益性向上にも寄与している。

旧中期経営計画（2022-2024）の達成状況と評価

旧中期経営計画の財務目標（売上高 1,100 億円以上、EBITDA130 億円以上、ROE13%以上など）は全て達成、あるいは大幅に上回る結果となった。特に ROE は 17.7%と、旧中計目標（13%以上）だけでなく、Vision2030 の目標（16%）をも前倒しで達成している。非財務目標についても、CO2 排出量削減、SDGs 関連売上高、女性取締役比率、独立社外取締役比率で目標を達成した。女性管理職比率のみ 5.6%と目標（6%）にわずかに届かなかった。

成長投資は 3 年間累計で 273 億円と計画（250 億円）を上回って実施された。M&A や人材投資が計画を上回る一方、研究開発投資は計画を下回った。目標達成は経営陣の優れた実行力を示しており、研究開発投資が計画を下回ったにも関わらず、全体目標を上回ったのは、金利上昇による金融機関 IT 投資増など市場環境の変化を的確に捉え、M&A や人材投資といった他の成長ドライバーにリソースを柔軟に再配分した結果であろう。これは DTS が単に計画を遂行するだけでなく、外部環境の変化に迅速に対応し、リソース配分を最適化する戦略的アジリティを持っていることを示唆する。

株主還元実績

2025 年 3 月期の期末配当は 1 株当たり 77 円（年間 127 円）とし、配当性向は 50.0%を達成した。2023 年 3 月期、2024 年 3 月期ともに配当性向 50%以上、総還元性向 70%以上の目標を達成し、2025 年 3 月期は総還元性向 152.4%と大幅に上回っている。2025 年 3 月期には約 110 億円の自己株式を取得し、全株式を消却した。自己資本比率が非常に高い水準であった DTS は、高すぎる自己資本比率が資本効率を阻害する可能性を認識し、余剰資金を成長投資と株主還元に積極的に振り向けることで、資本構造を最適化しようとしている。自己株式の消却は単なる利益還元ではなく、資本コストを意識した経営への強い移行を示しており、株主資本の効率的な活用を通じて企業価値を最大化するという明確なメッセージを市場に送っている。

Figure 7 2025 年 3 月期における自己株式取得実績

取得年月	取得した株式数	取得価額
2024 年 4 月	12,600 株	54,167,000 円
2024 年 5 月	258,100 株	1,078,782,000 円
2024 年 6 月	183,800 株	766,900,000 円
2024 年 8 月	217,800 株	878,009,000 円
2024 年 9 月	178,400 株	718,969,500 円
2024 年 10 月	284,200 株	1,126,164,000 円
2024 年 11 月	253,900 株	1,024,089,000 円
2024 年 12 月	263,200 株	1,120,594,000 円
2025 年 1 月	382,200 株	1,581,666,000 円
2025 年 2 月	350,000 株	1,498,695,000 円
2025 年 3 月	271,900 株	1,151,539,500 円
計	**2,656,100 株**	**10,999,575,000 円**

出所：会社資料をもとに Global IR, Inc.作成

新中期経営計画（2025-2027）の分析

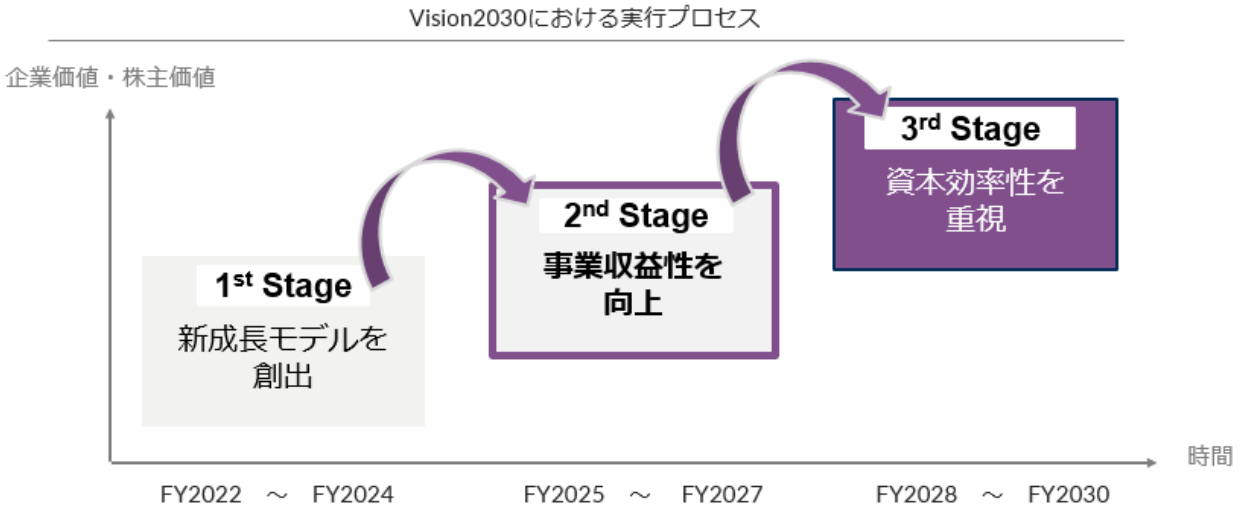
新計画の柱とビジョン

新中期経営計画（2025-2027）は、Vision2030 の「2nd Stage」と位置付けられ、「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」というビジョンの実現を目指すものである。この計画は、DTS の経営戦略が短期的な目標達成だけでなく、長期的なビジョン（Vision2030）に一貫して基づいていることを示している。旧中期経営計画の成功が、この 2nd Stage への自信と推進力を与えている。

新計画は以下の 3 つの柱で構成されている。

1. **フォーカスビジネスの進化と堅守ビジネスの深化**
2. **戦略的アライアンスの実行**
3. **グループ経営基盤の強化**

Figure 8 長期展望における新中期経営計画（2025-2027）の位置付



出所：会社資料をもとに Global IR, Inc.作成

環境認識と成長領域

テクノロジーの進展に伴い、企業の IT 投資は基幹系中心から「情報系・顧客接点系」へとシフトしている。CX クラスのアジェンダも「顧客との関係強化」「データドリブン経営」「AI での経営基盤革新」などがメインテーマとなっている。DTS は、これらの市場変化に対応し、以下の 7 つの成長領域を新しい「フォーカスビジネス」として設定した。

集中投資領域（5 領域）： クラウド&モダナイゼーション、データ活用、セキュリティ&マネージドサービス、Enterprise Application Services、IoT & エッジテクノロジー

先行投資領域（2 領域）： AI・生成 AI、CX（顧客体験価値）

DTS は、単に既存の強みを伸ばすだけでなく、市場の最先端トレンドを深く分析し、そこにリソースを集中投下することで、将来的な競争優位性を確立しようとしている。先行投資領域への挑戦は、短期的な収益貢献よりも長期的な企業価値創造を重視する姿勢の表れである。

財務目標と KPI

2027 年度の連結業績目標は、売上高 1,600 億円、営業利益 187 億円、EBITDA200 億円、EBITDA マージン 12.5%と設定されている。ROE は 18%以上、フォーカスビジネス売上高比率は 57.0%以上、生産性（一人当たり営業利益）は 3.2 百万円を目標としている。成長投資は 3 年間累計で 325 億円を計画している。

Figure 9 新中期経営計画 財務目標

指標名	2025 年 3 月期実績	2028 年 3 月期目標
連結売上高	1,259 億円	1,600 億円
営業利益	144 億円	187 億円
EBITDA	156 億円	200 億円
EBITDA マージン	12.4%	12.5%
フォーカスビジネス売上高比率	51.6%	57.0%以上
生産性（一人当たり営業利益）	2.8 百万円	3.2 百万円
ROE	17.7%	18%以上
成長投資（3 年間累計）	273 億円	325 億円
配当性向	50.0%	50%以上
総還元性向	152.4%	70%以上
手元資金総資産比	37.2%	33%以下

出所：会社資料をもとに Global IR, Inc.作成

非財務目標と ESG 目標

DTS は、人的資本への投資とガバナンス強化を通じて持続的な成長を目指している。非財務目標として、エンゲージメントスコア 55 以上、女性管理職比率 8.5%以上、女性取締役比率 20%以上、独立社外取締役比率過半数を掲げている。環境面では、CO2 排出量削減（2021 年度比）60%を参考値としている。

IT サービス業において人材は最も重要な資産であり、その確保・育成は持続的成長の生命線である。DTS は過去の課題を認識し、人的資本への投資を強化することで、生産性向上と組織の活性化を図ろうとしている。また、ガバナンス強化は、企業の信頼性と透明性を高め、リスク管理能力を向上させる。人的資本とガバナンスへの積極的な投資は、短期的な財務指標には直接反映されにくいものの、長期的な企業価値創造には不可欠な要素であり、ESG を重視する機関投資家にとって魅力的なポイントとなる。

Figure 10 ESG 関連経営指標

指標名	2025 年 3 月期実績	2028 年 3 月期目標
エンゲージメントスコア	51.1	55 以上
女性管理職比率	5.6%	8.5%以上
女性取締役比率	20.0%	20%以上
独立社外取締役比率	60.0%	過半数

出所：会社資料をもとに Global IR, Inc.作成

中期経営計画第一の柱フォーカスビジネスの進化と堅守ビジネスの深化

DTS は、市場の IT 投資トレンドの変化をとらえ、高成長領域への集中投資と将来の成長ドライバーとなる領域への先行投資を組み合わせた戦略を推進する。これが新中計の第一の柱をなす「フォーカスビジネスの進化と堅守ビジネスの深化」である。

フォーカスビジネスの進化：集中投資領域

DTS は、これまで取り組んできたフォーカスビジネスの中で特に成長が見込まれる 5 つの領域を「集中投資領域」として再定義し、更なる事業規模の拡大を目指している。

クラウド&モダナイゼーション: 2028 年 3 月期目標売上高 250 億円（2025 年 3 月期 206 億円）。長年培ってきた業務力・技術力をベースに、基幹システムのモダナイゼーション、クラウドマイグレーションを高品質で提供する。

データ活用: 2028 年 3 月期目標売上高 100 億円（2025 年 3 月期 25 億円）。Snowflake や Tableau 等の BI ツール・AI を活用したデータマネジメント基盤、ビッグデータ分析、データマイニング、ビジュアライゼーション等を提供し、戦略的意思決定の迅速化を支援する。

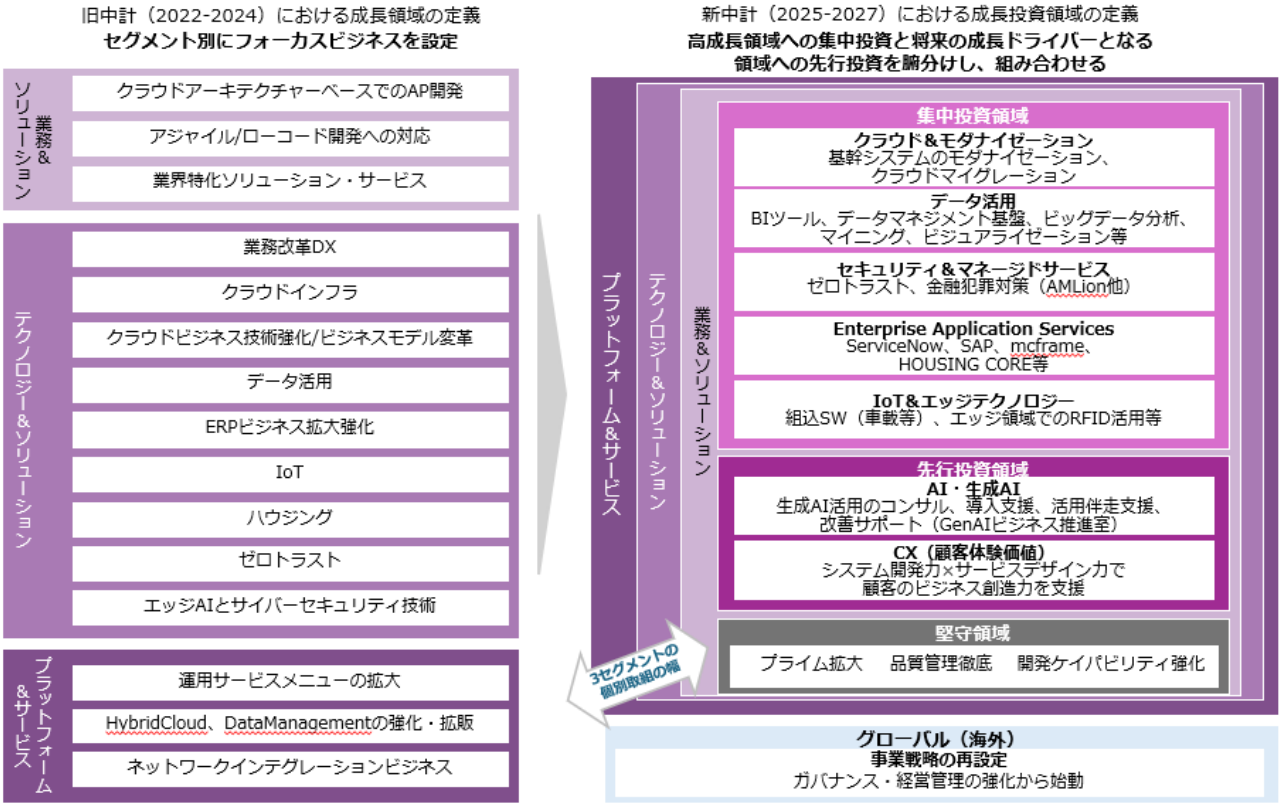
セキュリティ&マネージドサービス: 2028 年 3 月期目標売上高 100 億円（2025 年 3 月期 69 億円）。高度化するサイバー攻撃等の脅威に対応するため、ゼロトラスト環境や金融犯罪対策ソリューションの AMLion を中心としたセキュリティソリューション/ツールを提供する。

Enterprise Application Services: 2028 年 3 月期目標売上高 140 億円（2025 年 3 月期 84 億円）。ServiceNow, SAP, mcframe, HOUSING CORE 等のエンタープライズアプリケーションにより、お客様の業務プロセス改善や業務効率化を支援する。

IoT & エッジテクノロジー: 2028 年 3 月期目標売上高 115 億円（2025 年 3 月期 89 億円）。車載等での組込ソフトウェア開発やプロダクトの開発、エッジ領域での RFID 活用によるトータルなソリューションの企画・開発等を提供する。

これらの集中投資領域における DTS の戦略は、市場全体が高成長している領域において、既存の強み（業務知識、技術力、PM 力）を活かしつつ、明確なソリューションとサービスを提供することで、市場シェアを確実に拡大しようとするものである。これは、短期・中期的な収益成長の蓋然性を高め、DTS の売上高全体を牽引し、フォーカスビジネス比率のさらなる向上（57.0%目標）に貢献する。

Figure 11 新旧中計における成長投資領域の比較



出所：会社資料をもとに Global IR, Inc.作成

フォーカスビジネスの進化：先行投資領域

DTS は、顧客への新たな価値提供に向けて取り組む 2 つの領域を「先行投資領域」とし、2030 年の売上高目標を設定して取り組みを推進する。

AI・生成 AI: 2030 年度売上高目標 100 億円規模。2025 年 4 月 1 日に GenAI ビジネス推進室を新設し、外部パートナーとの連携で生成 AI 活用のケイパビリティを強化する。コンサル、導入支援、活用伴走支援、改善サポートを提供し、顧客の事業価値の飛躍的向上を目指す。

CX（顧客体験価値）: 2030 年度売上高目標 50 億円。重要性が高まる CX 領域において、これまで得意としてきたミッションクリティカルなシステム開発力にサービスデザイン力を補完し、生成 AI 活用との組み合わせにより、顧客のビジネス創造を支援する。

AI・生成 AI および CX は、現在の IT 市場で最も注目され、将来的な成長が期待される領域である。これらの領域には長期的な売上高目標が設定されており、短期的な収益貢献よりも戦略的な意味合いが強い。DTS は、短期的な収益ドライバーとなる集中投資領域に加え、将来の IT 市場を支配する可能性のあるこれらの領域に先行投資することで、長期的な競争優位性を確立しようとしている。これは、技術革新リスクへの対応策でもあり、将来の収益の多様化と安定化に繋がる。

堅守ビジネスの深化

DTS は、上流工程対応力・提案力を強化することでプライム案件を拡大し、安定的に事業を運営する。特に技術を起点としたテクノロジーコンサルティング力の強化に注力する。品質管理を徹底し、不採算案件の発生を抑制するとともに、プロジェクトの振り返りや顧客フィードバックをナレッジ化する。また、ニアショア開発を中心に開発/運用体制を強化し、ビジネスパートナーとの連携も強化する。これは、DTS の基盤となる SI 事業の収益性を安定させ、さらに高付加価値化を図るための戦略である。プライム案件の拡大は、顧客との関係性を強化し、より深いレベルでのビジネス貢献を可能にし、価格競争の影響を最小限に抑え、安定した利益成長に貢献する。

グローバル事業戦略の再設定

昨期に発覚した海外子会社におけるガバナンス上の問題を踏まえ、DTS はガバナンス・経営管理の強化を優先し、国別方針に応じて段階的に事業収益性を改善・拡大するとしている。既存拠点のガバナンス・経営管理強化と事業収益改善を優先し、新規拠点は既存進出国を対象に必要に応じて検討する。ベトナム子会社はグループ内オフショアと現地日系企業支援、インド子会社は金融ソリューションの収益性向上、中国子会社は現地日系企業支援を中心に事業維持、米国子会社は製造業向け IT サービス・IT スタッフィング強化、金融機関向け顧客支援拡大、先端技術調査・連携に注力する。問題の透明な開示と、それに対する具体的な改善策の提示は、投資家からの信頼を維持し、将来的なリスクを低減するための重要なステップである。

セグメント別成長戦略と収益見通し

各セグメントは、それぞれの強みを活かしつつ、7 つのフォーカスビジネス領域に貢献する戦略を具体的に示している。

業務&ソリューション

2028 年 3 月期売上高 650 億円（2025 年 3 月期 532 億円）。金融、公共分野のクラウドシフト・モダナイゼーション、データ活用、AML 中心のセキュリティ、RFID ソリューション、生成 AI・CX 活用を推進する。

テクノロジー&ソリューション

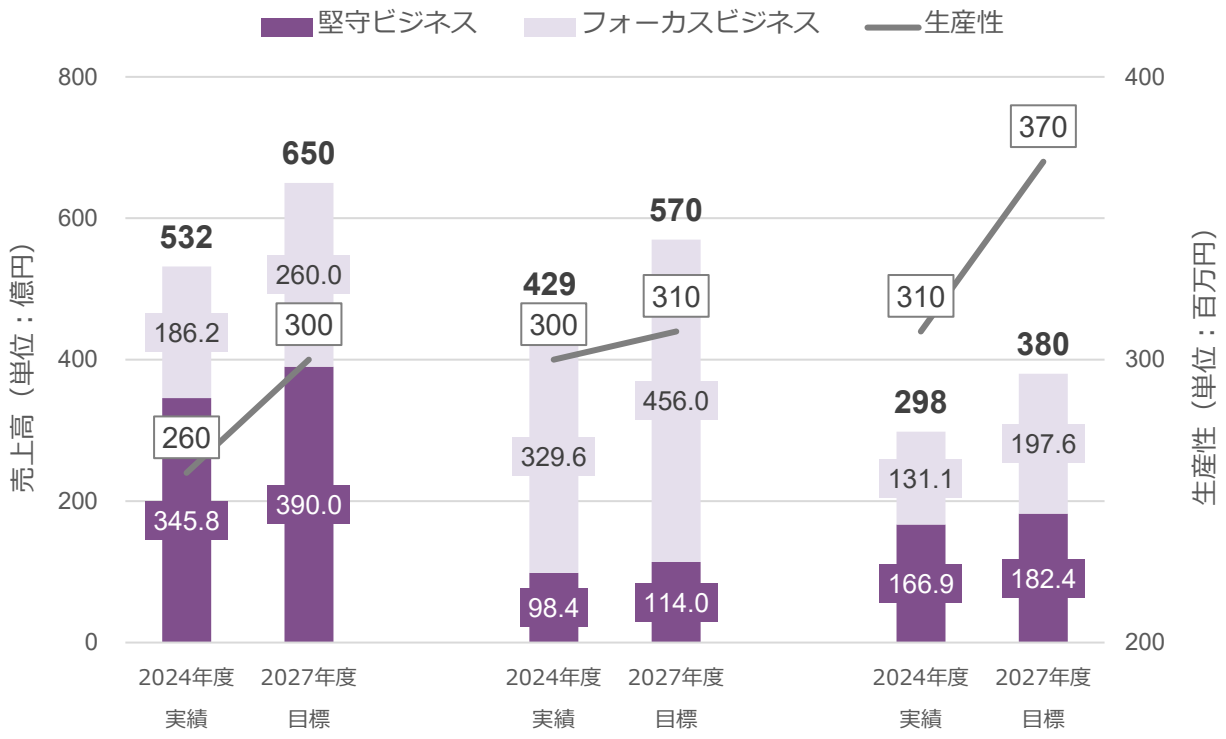
2028 年 3 月期売上高 570 億円（2025 年 3 月期 428 億円）。クラウドネイティブ技術、データ統合基盤、ゼロトラストセキュリティ、ServiceNow、mcframe、SAP、HOUSING CORE、車載向け IoT、生成 AI・CX 活用を推進し、DTS グループのフォーカスビジネス拡大を牽引する役割を担う。

プラットフォーム&サービス

2028 年 3 月期売上高 380 億円（2025 年 3 月期 298 億円）。ハイブリッドクラウド、データ連携基盤、データセキュリティ、Jira を活用した IT サービスマネジメント、RFID 資産管理、AI インフラ領域、ReSM 運用サービス高度化、デバイスライフサイクル管理を推進する。

各セグメントがそれぞれの専門性を活かし、共通の成長領域（フォーカスビジネス）に貢献することで、グループ全体のシナジー効果を最大化しようとしている。テクノロジー&ソリューションが技術的な牽引役となり、業務&ソリューションが業界知見で、プラットフォーム&サービスが運用基盤で支えるという連携が見られる。

Figure 12 セグメント別の業績目標



出所：会社資料をもとに Global IR, Inc.作成

中期経営計画第二の柱：戦略的アライアンスの実行

新中計の第二の柱は「戦略的アライアンスの実行」である。ここには戦略的資本提携・業務提携や産学連携・地域連携も含まれるが、やはり戦術としては M&A が中心をなすだろう。

これまでの M&A の評価と今後の見通し

DTS は、旧中期経営計画（2022-2024）において、3 年間で累計 250 億円の成長投資を計画していた。そして実績としては 273 億円を投資し、目標を上回った 。このうち、M&A への投資は計画の 100 億円に対し、116 億円が実行された。2025 年 3 月期の連結決算においては、新規連結が売上高に 50.9 億円、営業利益に 1.8 億円のプラス影響をもたらした。これは、主に業務&ソリューションセグメントの売上増加に寄与している。

過去 3 年間で DTS グループに加わった主な企業は以下の通りである。

株式会社アヴァンザ

2024 年 1 月に DTS グループに参画 。これにより、アヴァンザはより安定した経営基盤とさらなる事業拡大の機会、そして DTS とのシナジー効果を得て成長を見込んでいる。

株式会社東北システムズ・サポート

2024 年 3 月 1 日に全株式を取得し子会社化。ニアショア開発体制の強化と東北地方の経済発展への貢献を目的としている。

安心計画株式会社

「Walk in home」などハウスメーカー向けソリューションのベンダーである。DTS の開発力、資本力、動員数と、安心計画の市場知識や顧客目線を組み合わせることでシナジーを生み出し、新たなサービス提供を目指している。

DTS の M&A 戦略は、新技術やソリューション、開発リソースの獲得、および新たなビジネス領域の拡張を目的としており、シナジー効果の創出を前提としている。東北システムズ・サポートの買収では、両社の人材、技術、顧客基盤を融合することで、国内システム開発体制のさらなる強化を実現するとされていた。また安心計画との協業では、両社の強みを活かしたソリューションと新たなグループシナジーにより、一気通貫システムの実現を目指している。M&A を通じて、DTS は特に「フォーカスビジネス」の強化・拡大を図り、デジタル、ソリューション、サービスビジネスの成長を加速させることを企図している。

過去の M&A は、投資目標額を上回り、新規連結が業績に一定の貢献を果たした点では成功と言える。また、各買収先との間で技術や人材、顧客基盤の融合によるシナジー創出を目指す具体的な取り組みが見られる。

しかし、一方で海外子会社での不祥事や減損損失の発生といった問題も起きている。2024 年には特定の海外子会社において不適切な支払いが確認された。この問題により、DTS は JPX 日経 400 から除外され、MSCI のレーティングも格下げされた。DTS はもっか、海外グループ会社のガバナンス・経営管理体制の強化を進めている。また、2025 年 3 月期には

249 百万円、2024 年 3 月期には 1,237 百万円の減損損失を計上しており、特にテクノロジー&ソリューションセグメントにおけるのれんの減損が目立つ（2024 年 3 月期に 1,007 百万円、2025 年 3 月期に 138 百万円）。
総合すると、過去の M&A は成長戦略の推進と投資目標の達成に貢献したものの、ガバナンスや投資効率の面で課題を残した。

今後の見通しであるが、DTS は、新中期経営計画（2025-2027）において、M&A を今後も積極的に推進する方針を明確にしている。先述の通り今後 3 年間で累計 325 億円の成長投資を計画しており、このうち 100 億円を M&A に充てる予定である。これは前中計と同規模の M&A 投資額であり、引き続き M&A を重要な成長ドライバーと位置づけていることを示している。

また、M&A は、DTS が注力する「集中投資領域」（クラウド&モダナイゼーション、データ活用、セキュリティ&マネージドサービス、Enterprise Application Services、IoT & エッジテクノロジー）や「先行投資領域」（AI・生成 AI、CX）におけるケイパビリティの補完・補強を目的としてもいる。これにより、DTS は新たな技術やソリューション、開発リソースを獲得し、事業領域を拡大することで、全社的な成長を加速させることを目指す。
しかし慎重になるべき局面もあるだろう。先述の過去の海外子会社での不祥事や減損損失の経験を踏まえ、DTS はグローバル事業戦略を再設定し、ガバナンス・経営管理の強化を優先する方針である。これはもちろん、将来的な M&A におけるリスクを低減し、より健全な形で事業拡大を図る意向の反映だろう。また、M&A 等の意思決定時には、引き続き「資本コストを上回るハードルレート以上の将来リターンがあることを前提とする」と明記しており、投資対効果の評価や第三者による価値算定結果を判断要素とする投資規律を維持する。また、外部有識者によるデューデリジェンスを必須とし、PMI 計画の早期実施によりリスク低減に努めるとする。
DTS は成長戦略の実現と企業価値向上の重要な手段として M&A を継続する姿勢を明確に示している過去の経験から得た教訓を活かし、より規律ある投資判断とガバナンス強化を通じて、M&A の成功確度を高めていくことが期待される。

中期経営計画第三の柱：グループ経営基盤の強化

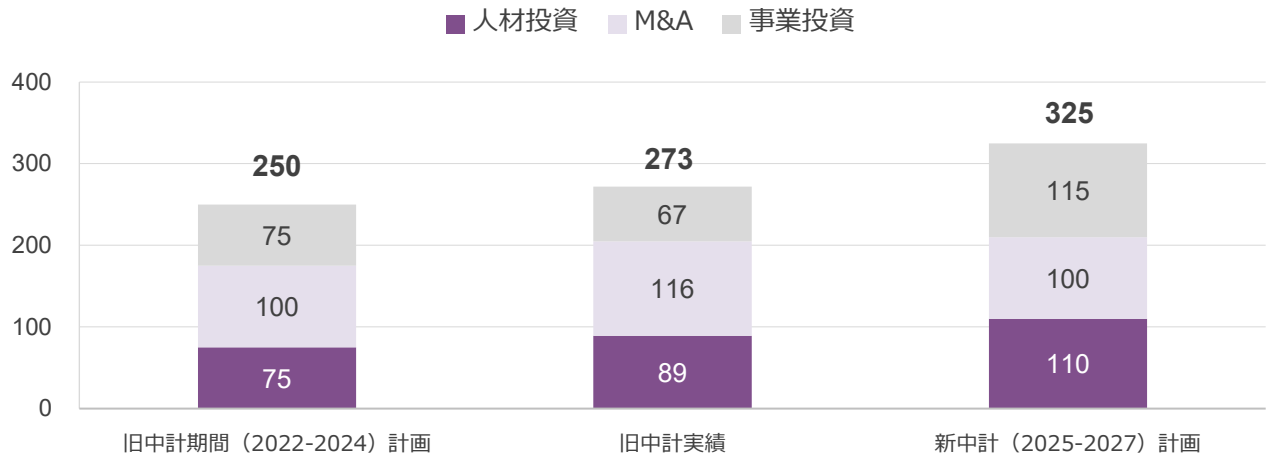
第三の柱は「グループ経営基盤の強化」であり、具体的には人的資本への投資を含めたグループガバナンスやシステム基盤の強化を指している。なかでも持続的・安定的な企業価値向上を目指す積極的な成長投資と株主還元を両立させながら、資本効率の向上を目指す財務戦略に注目したい。

成長投資計画

3 年間で、累計 325 億円の成長投資を計画している。これは旧中計の 250 億円から大幅に増加したものである。

投資の内訳は、M&A 以上に人材に割かれており、旧中計とは関係が逆転した。これもまたいかに人材が重視されているかの証左であろう。また、M&A 等の意思決定時には「資本コストを上回るハードルレート以上の将来リターンがあることを前提とする」と明記されており、投資判断において明確な財務規律を設けることで資本効率を維持しようとする DTS の姿勢を示している。

Figure 13 3 か年ごとの成長投資の計画と実績



出所：会社資料をもとに Global IR, Inc.作成

キャッシュアロケーション戦略

2025 年 3 月末の手元資金 299 億円と、事業から創出予定のキャッシュ 565 億円を活用し、成長投資 325 億円と株主還元 250 億円を実施する計画となっている。2028 年 3 月末の手元資金総資産比は 33%以下を目指し、手元資金のスリム化を図る。成長投資に残余が生じた場合、機動的に更なる自己株式取得等を実施する方針である。これは、DTS が単にキャッシュを貯め込むのではなく、それを成長投資と株主還元に効率的に配分することで、資本の生産性を最大化しようとしていることを示している。

資本効率性向上への取り組み

DTS は「資本コストや株価を意識した経営」を継続的に実施しており、ROE は株主資本コストを上回る水準で推移し、継続的に付加価値を創出している。PER、PBR 等の指標を取締役会で定期的にモニタリングし、議論を実施している。新中期経営計画では、Vision2030 で策定した「成長投資と株主還元のバランスを踏まえたキャッシュアロケーション」「ROE を重要指標の一つとし、長期的に ROE 向上・エクイティスプレッド拡大」「提供価値の進化・創出に向けたセグメントごとの成長戦略」を再策定し、実行している。DTS は、単に利益を追求するだけでなく、資本コストを上回るリターンを継続的に生み出すことを経営の重要課題と位置付けている。

DTS の市場ポジショニングと競争力

今日のデジタル化が加速するビジネス環境において、SIer は企業の IT 戦略を支える不可欠な存在となっている。特に日本市場においては、多様な顧客ニーズに応えるべく、独立系、メーカー系、ユーザー系など様々な形態の SIer がしのぎを削っている。

本レポートの締めくくりに、ここまでの中計の分析を踏まえ、DTS が中堅大手独立系 SIer として主戦場である日本市場でどのような競争力を持っており、競合他社と伍していくうえでどのような戦略的展望を描きうるかを考察する。

SIer 市場の全体像と主要な分類

日本の SIer 市場は、情報システムの企画、設計、開発、導入、運用、保守を一貫して手掛ける多様な企業群によって構成されている。これらの企業は、その成り立ちや主要なビジネスモデルによって、主に以下の 5 つのカテゴリに分類される。

メーカー系 Sier

富士通、NEC、日立製作所といった大手電機メーカーを親会社に持ち、自社製品やハードウェアを組み合わせたシステム構築に強みを発揮する。製造現場の生産管理システムや物流管理システム構築を得意とすることが多く、メーカー製品の導入に際してシステム全体を包括的に設計する力が強み。

ユーザー系 Sier

トヨタシステムズ（トヨタ）、野村総合研究所（野村證券）、伊藤忠テクノソリューションズ（伊藤忠商事）、TIS（旧東洋情報システム）のように、大手非 IT 企業の情報システム部門が独立した子会社や、そのグループ企業として発展した形態 。親会社が属する業界の深い業務知識（ドメイン知識）と、その業界特有のシステム開発ノウハウが最大の強み。

独立系 Sier

特定のメーカーや親会社に縛られず、幅広い技術や製品を組み合わせて顧客に最適なソリューションを提供する企業。多種多様なプロジェクト経験を通じて幅広い技術や知識を獲得できる環境が整っており、成長意欲の高い人材にとって魅力的な選択肢とされます 。DTS、大塚商会、オービック、富士ソフト、SCSK、NSD などがこのカテゴリに属する。

コンサル系 Sier

ベイカレント・コンサルティング、アビームコンサルティングのように、経営コンサルティングとシステムインテグレーションを融合させ、戦略策定からシステム実装までを一貫して支援するビジネスモデル。顧客の経営課題解決に深くコミットし、高付加価値なサービスを提供する。

外資系 Sier

日本 IBM、アクセンチュア、日本オラクル、KPMG コンサルティング、PwC コンサルティング、デロイト・トーマツ・コンサルティングなどが該当し、グローバルな標準や先進的な技術、大規模プロジェクトの遂行能力が特徴。

市場の主要トレンドと課題

日本の SIer 市場は、近年、いくつかの大きなトレンドと課題に直面している。

DX（デジタルトランスフォーメーション）の需要拡大

企業の競争力強化やビジネスモデル変革のために DX 推進が喫緊の課題となっており、SIer は IT システムをツールとして顧客の課題解決を支援する重要な役割を担っている。矢野経済研究所の調査によると、2023 年度の IT 市場規模は前年度比 5.4%増と拡大傾向にあり、DX 需要が市場成長の大きな追い風となっている。(参考：レバテックキャリア https://career.levtech.jp/guide/knowhow/article/672/)

クラウドサービスの普及と「2025 年の崖」

クラウドへの移行が加速し、多くの企業が IT インフラの最適化を進めている。一方で、既存の複雑化したレガシーシステム（「2025 年の崖」問題）の維持・更新や、新システムへのマイグレーションが大規模プロジェクトとして発生しており、これには豊富な人員と調整能力を持つ SIer の力が不可欠である。また、パッケージソフトウェアの導入も増加しており、SIer はスクラッチ開発のノウハウを活かしてこれらの導入を担うケースも想定される。

IT 人材不足の深刻化

日本全体で IT 人材の不足が慢性化しており、みずほ情報総研の調査データによれば、今後約 16 万人～約 79 万人の IT 人材不足が予測されている(参考：WILLOF TECH https://willof.jp/techcareer/column/122/)。この人材不足は、SIer の「動員力」に影響を与え、優秀なエンジニアの確保と育成が企業の喫緊の課題となっている。

多重下請け構造からの脱却と働き方改革

従来の SIer 業界で問題視されてきた多重下請け構造は、下流工程のエンジニアの労働環境の過酷さやスキルアップの機会の限定といった課題を抱えていた 。しかし、昨今の働き方改革の進展により見直しが求められており、SIer は「システムの専門家」としての強みをより強化し、高付加価値なサービス提供へとビジネスモデルを変革していく必要に迫られている。

官公庁・金融機関からの継続的な大型案件

セキュリティや安定性が特に重視される官公庁や金融機関の大型システム案件は、信頼と実績のある SIer に継続的に発注される傾向があり、SIer の安定的な収益源となっている。これらの案件は、SIer の業績に大きく寄与すると予測されている。

DTS の相対的な位置づけと特性

DTS は「独立系 SIer」に分類され、特定の親会社や製品に縛られることなく、幅広い技術や製品を柔軟に組み合わせて顧客に最適なソリューションを提供できるという点で、明確な競争優位性を持っている。これは、マルチベンダー・マルチクラウド環境が主流となる DX 時代において、顧客の多様なニーズにきめ細かく対応できる DTS の強みとなる。

DTS が強みとする金融・通信分野は、市場トレンドとして「官公庁・金融機関からの継続的な大型案件」という安定した需要が見込まれる領域と重なっており 、DTS の安定的な収益基盤を支えている。DTS はこれらの業界で長年の実績と信頼を築いており、引き続き安定した案件獲得が見込まれる。

2025 年 3 月期実績の売上高規模約 1,259 億円は、独立系 SIer の中では中堅上位に位置するが、SCSK や BIPROGY といった売上高数千億円規模の大手独立系 SIer にはまだ距離がある。(参考：CAREER VIEW https://career-view.jp/sier/dokuritu-sier/)しかし、フォーカスビジネスにおいて特定されているクラウド、AI といった最新技術への積極的な取り組み は、DX 需要拡大という市場トレンドに合致しており、DTS の将来的な成長ドライバーとなる。

「独立系」の強みと市場変革期における重要性

DTS の核となる強みは、その「独立系 SIer」としての立ち位置と、そこから来る特定ベンダーに依存しない「中立性」である。この特性は、現在の日本の SIer 市場が直面している大きな変革期において、極めて重要な意味を持つ。

IT 市場では、クラウドサービスの普及が急速に進んでおり、多くの企業が単一のクラウドプロバイダーだけでなく、複数のクラウドサービスを組み合わせる「マルチクラウド」戦略や、オンプレミスとクラウドを連携させる「ハイブリッドクラウド」戦略を採用している。また、既存のレガシーシステムが企業の DX 推進の足かせとなる「2025 年の崖」問題は、大規模なシステム移行や刷新の必要性を生み出している。これらの複雑な IT 環境において、顧客は特定のベンダーの製品に縛られることなく、自社のビジネスに最適な技術やソリューションを柔軟に選択したいと望んでいる。

DTS の独立性と中立性は、まさにこの顧客ニーズに応えるものである。メーカー系 SIer が自社製品を優先する傾向があるのに対し、DTS は顧客の課題解決に最も適した技術や製品を、国内外の幅広い選択肢から公平に選定し、組み合わせることができる。これは、顧客がベンダーロックインのリスクを回避し、真に最適化された、将来にわたって柔軟に対応できる IT インフラやシステムを構築する上で、DTS を信頼できるパートナーとして位置づける要因となる。

この中立的な立場は、DTS が IT サービスマネジメント（ITSM）や IT 戦略策定といった上流工程のコンサルティングへと事業領域を拡大していく上でも不可欠な要素である。顧客の経営層は、特定のベンダーの利害に左右されない客観的な視点からのアドバイスを求めており、DTS の独立性は、このような高付加価値なコンサルティングサービスの提供において、競争優位性をもたらす。DTS がこの「独立性」という強みを最大限に活かし、複雑な DX やレガシーシステム移行を必要とする大規模案件において、顧客にとっての真の「最適解」を提供し続けることができれば、市場における DTS の評価と存在感はさらに高まるだろう。

(参考：DTS Digital Solutions https://dts-digital.jp/servicenow/column/servicenow/page/2/)

IT 人材の不足への対応の必要性

日本の SIer 業界全体は、深刻な IT 人材不足という構造的な課題に直面している。将来的に最大で約 79 万人の IT 人材が不足するとの予測もあり、これは SIer 各社にとって、事業成長のボトルネックとなりうる喫緊の課題である。

当然、この業界全体の課題は DTS にとっても内部的な組織課題あるいはリスクとなりうる。現代の SIer に求められる役割は、単なるシステム構築者から、顧客の DX を共に推進する「システムの専門家」や「戦略的パートナー」へと変化している。この変化に対応するためには、エンジニアは技術スキルだけでなく、顧客のビジネスを理解し、課題を特定し、解決策を提案する「専門スキル」や、プロジェクトをリードする「マネジメントスキル」を培う必要がある。

もし DTS の社員が「一作業者」という意識に留まり、戦略的な目標や自身の業務が顧客のビジネスにどう貢献するのかを深く理解していなければ、これらの高付加価値スキルを自律的に習得し、発揮することは困難になる。これは、DTS が DX 推進や大規模なレガシーシステム移行といった、より複雑で高単価なプロジェクトを効果的に遂行する能力を制限する可能性がある。

また、IT 人材の獲得競争が激化する中で、社員が自身の仕事に戦略的な意義や成長機会を見出せない組織は、優秀な人材にとって魅力が低下するリスクがある。働き方改革が進み、労働環境の改善が求められる中で 、社員のエンゲージメントやキャリアパスへの投資が不足していると認識されれば、DTS は人材不足の波をより強く受けることになりかねない。

したがって、DTS が IT 人材不足の課題を乗り越え、市場における競争力を強化するためには、単に外部から人材を確保するだけでなく、既存社員のスキルアップを支援し、彼らが「作業者」から「価値創造者」へと意識を変革できるような組織文化の醸成と、明確なキャリアパスの提示が不可欠である。社員一人ひとりが会社の戦略目標を理解し、自身の貢献を実感できる環境を整えることが、DTS の持続的な成長を支える基盤となるだろう。

競合他社の戦い方

先述のとおり日本の SIer 市場プレイヤーには多種多様な企業が存在しており、DTS の直接的なライバル会社がどこなのか特定するのは難しい。ただ、同社の事業特性と戦略的ポジショニングを考えるうえで、「事業規模の近似性」「独立系 SIer としての特性」「事業特性と市場における影響力」を基準に選定すると次のようなリストになるだろう。

1. **SCSK:** DTS よりも規模は大きいものの、特定の親会社製品に縛られず幅広い顧客層を持つ「独立系に近い」大手 SIer であり、DTS が上位を目指す上での主要なベンチマークとなる。高い利益率と安定した成長も特徴。
2. **BIPROGY (旧 日本ユニシス):** SCSK と同様に、DTS より規模は大きいが、ICT インフラやシステムサービスを幅広く提供し、DX 推進に注力する「独立系に近い」大手 SIer として、DTS の事業特性を考察する上で重要。
3. **オービック:** DTS と売上規模が近く、純粋な独立系 SIer。特に、その圧倒的な高収益性は DTS が中堅として生き残る際の「高収益化」戦略を考察する上で重要な比較対象となる。
4. **NSD:** DTS と売上規模が非常に近く、純粋な独立系 SIer。金融・公共機関に強みを持つ点も DTS と共通しており、DTS の現在のポジションにおける直接的な競合であり、堅実な成長戦略の参考となる。

これら企業と比較すると、DTS は売上規模においてオービックや NSD と同規模帯に位置する中堅上位の独立系 SIer であることがあらためて明確になる。大手 SIer と比較すると、売上規模では劣後するが、営業利益率においては DTS (2025 年 3 月期 11.5%) は SCSK （2025 年 3 月期 11.1%)、BIPROGY (2025 年 3 月期 9.7%)と同等かそれ以上の水準を達成しており、収益性の面では健闘しているといえる。

Figure 14 DTS の競合 SIer の比較

企業名	比較項目	
SCSK 株式会社	**事業概要**	住友商事グループに属する総合 IT 企業だが、特定のベンダーや業界に偏らず、製造、流通、金融、通信など多様な業界に対し、コンサルティングからシステム構築、保守・運用までをワンストップで提供。8,000 社を超える顧客基盤を有し、成長著しい IT 業界の中でも大型・プライム案件を牽引できる能力が強み。
	特徴	顧客層の幅広さにより経営リスクが分散され、安定した収益基盤を築いている。また、徹底したプロジェクト管理体制により同業他社と比較して高い利益率を実現している。住友商事グループの中核企業としての安定性や、社員一人ひとりの成長と幸福を重視し、働きやすい環境づくりに努めている点も強みとして挙げられる。
	2025 年 3 月期業績	売上高 5,960.7 億円、営業利益（率）661.2 億円（11.1%）、当期利益 450.3 億円（7.5%）。2011 年の合併以来、11 期連続で増収・増益・増配を達成した極めて安定した企業。
	成長戦略	「グランドデザイン 2030」の実現に向け、「総合的企業価値の飛躍的な向上」と「売上高 1 兆円への挑戦」を掲げている。具体的には、成長力ある事業領域（クラウド、DX）へのシフト、高付加価値分野（コンサルティング、新規事業開発）へのシフト、高生産性モデル（開発・保守・運用のセンター化、ローコード/ノーコード開発の拡充）へのシフトを断行し、市場をリードする事業を推進している。
BIPROGY 株式会社	**事業概要**	BIPROGY グループは、長年にわたり ICT インフラやシステムサービスを提供し、顧客の業務効率化や高度化に貢献してきた。特に金融機関、製造業、サービス業など幅広い業種で DX 投資需要を取り込んでおり、金融、リテール、エネルギー、モビリティ、OT インフラを注力領域としている。多様な業種・業界、マーケットで生み出されるサービスや価値を横断的に組み合わせるビジネスエコシステムの拡大にも取り組んでいる。
	特徴	長年の実績と顧客からの信頼に裏打ちされた「実践力」を強みとしている 。ICT で培った経験と実績を活かし、多様な強みを持つ異業種の顧客とパートナーを結び付けるビジネスエコシステムを形成し、社会の共有財であるデジタルコモンズとして、誰もが幸せに暮らせる社会づくりを推進する仕組みを目指している。
	2025 年 3 月期業績	売上高 4040.1 億円、営業利益（率）390.6 億円（9.7%）、当期利益 269.7 億円（6.7%）。ROE16.1%、ROA12.0%
	成長戦略	「Vision2030」の実現に向けた「経営方針（2024-2026）」を策定している 。コア事業戦略（注力領域への経営資本配分、開発生産性向上、サービス型ビジネス拡大）と成長事業戦略（データ利活用、デジタルワークプレイス、セキュリティ、SX/GX、スマートライフ、地域創生、グローバル展開）の両輪で価値創出を加速し、企業価値 1 兆円を目指す。

出所：各社統合報告書、有価証券報告書等をもとに Global IR, Inc.作成

特筆すべきはオービックの圧倒的な営業利益率（2025 年 3 月期実績 64.6%）である。これは、オービックが純粋なシステム受託開発だけでなく、自社開発の ERP パッケージ「OBIC7」を主力とする製品型ビジネスモデルを確立し、直接販売にこだわることで、高い収益性を実現していることを示している。

Figure 15 DTS の競合 SIer の比較（続）

企業名	比較項目	
株式会社オービック	**事業概要**	統合業務ソフトウェア「OBIC7 シリーズ」を主力製品とする独立系 SIer。顧客のビジネスの成功を存在意義とし、「Innovation～破壊と創造～」を企業理念に掲げている 。自社開発と直接販売にこだわり、提案から開発、導入、運用後のサポートまで全工程を自社で一貫して責任を持つ「ワンストップソリューション」を提供している。
	特徴	圧倒的な高収益性が最大の特徴。これは、自社開発 ERP パッケージによる製品型ビジネスモデルと、多重下請け構造を排除した直接販売体制、そして 20 年以上前から取り組んでいる 1,800 件を超えるビジネスモデル特許による知的財産戦略に起因する。創業以来 50 年以上にわたる豊富な業種・業界ノウハウと、自社運営のプライベートクラウド「OBIC7 クラウド」による安定稼働・高セキュリティも強みである。
	2025 年 3 月期業績	売上高 1212.4 億円、営業利益（率）783.8 億円（64.6%）、当期利益 646.2 億円（53.3%）
	成長戦略	2025 年 3 月期にはクラウドシフトを完了させ、クラウド ERP「OBIC7」の機能拡充や業務効率化ソリューションの開発など、顧客のデジタルトランスフォーメーション(DX)を強力にサポートする新たなサービスの提供に積極的に取り組んでいる。従来から中堅マーケットでのシェア拡大とノウハウ蓄積、提案力強化を進めてきたが、近年では大手マーケットへの展開も強化している。また、「人財の成長が会社の成長」という信念のもと、新卒採用にこだわり、時間をかけて社員を育成し、長期的な視点で成長を支援している。
株式会社 NSD	**事業概要**	1969 年創業の独立系 SIer であり、金融機関や公共団体など幅広いお客様に対して、IT 基盤・ネットワーク構築やシステムコンサルティング、システムの保守・運用等のサービスを提供している。特に金融 IT、産業・社会基盤 IT、IT インフラ、ソリューションサービスを主要な事業セグメントとする。
	特徴	創業から半世紀以上にわたり、金融機関やメーカー、社会インフラ企業をはじめ、多くの顧客企業のシステム開発に取り組んできたことで、安定した顧客基盤と顧客のビジネスを理解する力を有している。10,000 システム以上の開発案件で蓄積された豊富な実績と知見、そして国内外の優れた技術を積極的に活用する提案力が、日本を代表する企業から高く評価されている。社員の 90%以上が SE である 4,000 名規模の技術者集団であり、案件特性に応じた体制を柔軟に構築する動員力と、品質・工程・セキュリティを重視したプロジェクトマネジメント力も強みである。
	2025 年 3 月期業績	売上高 1077.9 億円、営業利益（率）168.5 億円（15.6%）、当期利益 118.0 億円（10.9%）
	成長戦略	「中期経営計画 2022-2026」において、「量と質の双方で次の新しいステージに進むための基盤固め」を掲げている。システム開発事業における持続的な成長、新技術・DX 関連事業への一層の注力と実績の積み上げ、ソリューション事業の「第二の柱」への育成、SDGs/ESG への取り組み強化を基本戦略としている 。特に、新技術・DX 関連領域での実績積み上げや、政府による行政のデジタル化、5G・6G 関連などの新たなビジネス獲得を目指している。M&A の活用による事業規模拡大も戦略に含んでいる。

出所：各社統合報告書、有価証券報告書等をもとに Global IR, Inc.作成

NSD は DTS と売上規模が近く、金融機関や公共団体に強みを持つ点で共通点が多い独立系 SIer である。NSD の 2025 年 3 月期実績営業利益率 15.6%は DTS よりも高く、堅実な事業運営と効率的なプロジェクト遂行を通じて安定した収益を上げていることが伺える。

ではこれら DTS の同業他社はどのような戦い方をしているのか。当然業容が異なるため、大きくは「中堅 SIer としての生存・差別化」を目指すのか、あるいは「トップティア独立系 SIer」に君臨するという戦略ポジショニングの違いが存在する。

① 中堅 SIer としての生存・差別化戦略

オービックは、自社開発の ERP パッケージ「OBIC7」を主力とし、直接販売を行うことで、SIer 業界では異例とも言える 60%を超える高い営業利益率を実現している。これは、受託開発中心のビジネスモデルから、**自社製品・サービスを軸としたビジネスモデルへの転換**が、高収益化に大きく貢献することを示唆している。他の中堅 SIer も、既存の金融・通信分野のノウハウを活かした独自のパッケージソフトウェアや SaaS 型サービスを開発し、製品型ビジネスを強化することで、収益性を飛躍的に向上させる可能性を検討しうるだろう。

いっぽうで NSD はより DTS と近く、特定領域での専門性強化と堅実な利益率の達成を目指していると考えられる。中堅 SIer として生き残る場合、無理な規模拡大よりも、既存顧客との関係性を深め、運用・保守サービスなど安定したリカーリング収益を確保することに重点を置く経営モデルが有効である。

② 業容の拡大とトップティアポジションの維持

SCSK や BIPROGY のような大手は大規模なプライム案件を継続的に獲得する能力に優れている。これらの企業は、豊富な人材と資本力を背景に、より大規模で複雑なプロジェクトを同時に複数遂行できる体制を構築している。

また事業ポートフォリオの広さと高付加価値サービスもポイントとなる。SCSK は多様な業界にわたり、また BIPROGY は金融、リテール、エネルギー、モビリティなど特定の注力領域で DX を推進している 。両社ともに、単なるシステム開発に留まらず、コンサルティング、クラウド、セキュリティ、BPO など、高付加価値なサービスを幅広く提供している。DTS も ITSM に注力するなど上流工程へのシフトを図っているのもこれに連なる戦術である。いずれにせよ、顧客の経営課題全体を解決するパートナーとしての地位を得ることが目指されるのだろう。

さらに大手 SIer は、DX 推進のための研究開発や M&A、人材育成に大規模な投資を行っている。例えば SCSK は成長力ある事業領域へのシフト、高付加価値分野へのシフト、高生産性モデルへのシフトを掲げ、売上高 1 兆円を目指しています。BIPROGY も企業価値 1 兆円を目指し、データ利活用や SX/GX といった成長事業への投資を加速させている。単なるシステム構築だけでなく、DX 戦略策定、ビジネスプロセス変革、チェンジマネジメントといったコンサルティング機能の強化にもリソースが割かれている。

当然、内製だけでは、トップティアに必要な規模と技術領域の広さを獲得することは困難であるため、大手 SIer もまた特

定の技術に強みを持つ企業や、新たな顧客層を持つ企業を対象とした戦略的な M&A を積極的に推進している。これにより事業ポートフォリオの拡充と市場シェアの拡大を同時に加速させている。DTS 含む中堅でも M&A は一般的な戦術で、NSD も中期経営計画で M&A 活用を想定している。

今後の見通し

すでにみたとおり、IT 市場は変化のスピードが極めて速いという特徴がある。このような環境において、DTS が持続的な成長を遂げるためには、一度策定した戦略に固執することなく、市場の動向、競合の動き、そして自社の内部状況を常にモニタリングし、戦略を継続的に見直していく柔軟性が不可欠である。

DTS は、独立系 SIer としての強みである「中立性」と「柔軟性」を最大限に活かしつつ、先端技術への積極的な投資とそれに対応できる人材の育成など、中計に謳われた戦略を着実に実行していくことで、日本の SIer 市場においてさらなる競争力を強化し、持続的な成長を実現するだろう。

DTS が目指す大規模プライム案件の継続的な獲得、DX コンサルティングやクラウド・AI 関連サービスといった高付加価値ソリューションへのシフト、M&A による事業規模・技術領域の迅速な拡大、そして人材育成と組織能力強化は、国内トップティアの SIer の施策にも通じている。

一方、中堅として生き残る場合、オービックのような製品・サービス型ビジネスモデルによる超高収益モデル、あるいは NSD のような特定領域（金融・公共）での専門性強化と効率的なプロジェクト遂行による堅実な利益率向上を参考に、DTS 独自の強み（金融・通信分野の深掘り、独立性）を研ぎ澄まし、差別化を図っていくことが有効と考えられる。

経営指標

財務データ(連結：四半期毎) (百万円)

決算期	FY03/2021	FY03/2022	FY03/2023	FY03/2024	FY03/2025
営業収益	90,493	94,452	106,132	115,727	125,908
前年比(%)	95.6	103.3	110.0	109.0	108.8
税引前利益	11,100	11,384	11,637	11,592	15,131
前年比(%)	103.0	102.6	102.2	99.6	130.5
税引前利益率(%)	12.3	12.1	11.0	10.0	12.0
純利益	7,630	7,837	8,005	7,293	10,635
前年比(%)	104.3	102.7	102.1	91.2	145.8
純利益率(%)	8.4	8.3	7.5	6.3	8.4

出所：会社有価証券報告書および会社 IR 資料をもとに Global IR, Inc.作成

一株当たりデータ（連結)

決算期	FY 03/2019	FY 03/2020	FY 03/2021	FY 03/2022	FY 03/2023	FY 03/2024	FY03/2025
発行済株式総数(千株)	25,222	50,445	50,445	49,073	47,591	46,854	41,498
EPS	292.21	158.01	165.49	172.78	181.41	168.51	253.80
EPS 調整後	-	-	-	-	-	-	-
BPS	2203.22	1190.71	1293.61	1376.05	1408.81	1451.61	1440.87
DPS	95.00	55.00	60.00	70.00	120.00	103.00	127.00

出所：会社有価証券報告書および会社 IR 資料をもとに Global IR, Inc.作成

キャッシュフロー（百万円)

決算期	FY03/2019	FY03/2020	FY03/2021	FY03/2022	FY03/2023	FY03/2024	FY03/2025
減価償却費	474	473	535	532	608	628	703
営業活動によるキャッシュフロー	6,947	7,551	9,459	7,589	7,642	10,410	9,181
投資活動によるキャッシュフロー	-1,770	-1,360	-787	-139	-931	-8,516	-2,322
財務活動によるキャッシュフロー	-2,477	-3,047	-3,848	-5,025	-9,095	-7,817	-16,087

出所：会社有価証券報告書および会社 IR 資料をもとに Global IR, Inc.作成

財務データ（%)

決算期	FY 03/2019	FY 03/2020	FY 03/2021	FY 03/2022	FY 03/2023	FY 03/2024	FY 03/2025
総資産利益率(ROA)	11.7	10.4	10.1	9.9	9.9	8.8	13.2
自己資本利益率(ROE)	13.9	13.8	13.3	13.0	13.0	11.8	17.7
自己資本比率	76.7	78.0	78.8	78.4	76.1	73.4	72.2

出所：会社有価証券報告書および会社 IR 資料をもとに Global IR, Inc.作成

免責事項

本レポートは、掲載企業のご依頼により Global IR, Inc.が作成したものです。

本レポートは、情報提供のみを目的としており、当該企業株式への投資勧誘や推奨を意図したものではありません。

本レポートに記載されている情報及び見解は、Global IR, Inc.が信頼できると判断した情報源から得、または公表されたデータに基づいて作成したものですが、その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。しかしながら、正確性、客観性を重視した分析を心がけ、最終的な中立性・独立性には最善の注意を払っています。また、当該企業経営者等とのディスカッション、および独自のリサーチに基づき、我々が投資家にとって重要と思われる視点をGlobal IR, Inc.のオリジナル・オピニオンとして提供しています。Global IR, Inc.は本レポートの使用により発生した損害について一切の責任を負いません。当該企業株式への最終的投資判断はあくまでも自己の判断・責任でお願いします。