DTS AI STRATEGY

AIを、業務変革の力へ。

業務を知る。技術を知る。実装できる。ＤＴＳのAI戦略



生成AI、AIエージェントの進化によって、企業の競争環境は大きく変わり始めています。

文章をつくる、情報を検索する、コードを書く。AIが担う領域は急速に広がり、システム開発においても、設計、製造、テストといった「つくる」工程そのものが変わろうとしています。

AIによって「つくる」工程が効率化されるほど、「何をつくるのか」「どの課題を解決するのか」「AIをどこに組み込み、どのような価値を生み出すのか」という上流の判断が重要になってきます。

そして、この領域こそ、ＤＴＳが長年培ってきた強みを発揮できる領域です。

2026年3月期におけるＤＴＳグループの顧客基盤は3,500社以上です。金融・保険は売上高の30.9%、情報通信は25.4%。金融、公共、通信、製造など幅広い業界で、ミッションクリティカルなシステムを長年支えてきました。

そこで蓄積してきたのは、単なるシステム開発の技術ではありません。

お客様の業務を理解する力。複雑な課題を切り分ける力。高い品質を求められるシステムを確実に実装する力。そして、長年の取引を通じて築いてきた信頼関係。

ＤＴＳは、この既存の強みにAIを掛け合わせることで、「システムをつくる会社」から、お客様の事業そのものを変革するパートナーへ進化することを目指しています。

1. AIは、ＤＴＳの強みを拡張するものである。

ＤＴＳがAIをどう捉えているか。その出発点は明確です。

AIは、当社にとってお客様の業務を変革する強力なテクノロジーであると同時に、SIerの従来の事業モデルに大きな影響を及ぼす可能性を持っています。

ＤＴＳは、この変化を契機に、当社の強みをさらに拡張し、新たな成長機会につなげていくものと捉えています。

AIによってプログラム生成やテストが効率化されれば、システム開発期間は短縮されます。

(C) 2026 DTS CORPORATION

しかしＤＴＳは、それを単純な「工数減少」とは捉えていません。

例えば、これまで 1 年かかっていた開発が 6 カ月で可能になれば、お客様の競合企業もより短期間で新しいサービスを市場に投入できます。そうなれば、お客様側でもシステム投資やサービス改善のサイクルを速める必要があります。

AI は、IT 需要を一律に縮小させる技術ではなく、企業変革のスピードを上げる技術です。

その変化は、ＤＴＳ自身の業務でも始まっています。

米国の関税政策がお客様へ与える影響を検討した際には、お客様の事業構成や輸出との関係を生成 AI で整理し、従来であれば数日を要していた調査を約 30 分で実施しました。

より早く情報を集め、より早く論点を整理し、より早く意思決定する。

ＤＴＳは AI を、企業のスピードそのものを変える技術として捉えています。

2. AI を「成長事業」として位置づける。

ＤＴＳは、中期経営計画（2025–2027）において、AI・生成 AI を明確に成長領域として位置づけています。

フォーカスビジネスは、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 つの先行投資領域で構成されています。

2026 年 3 月期のフォーカスビジネス売上高比率は 62.9%となり、中期経営計画で掲げていた 2028 年 3 月期目標の 57.0%以上をすでに上回っています。

AI・生成 AI 領域の売上高は、2026 年 3 月期に 78 億円となりました。2031 年 3 月期には、SI を含めて 100 億円規模を目標としています。

もっとも、ＤＴＳは 78 億円という実績を AI 事業の到達点とは見ていません。2026 年 3 月期には、生成 AI インフラや HPC 導入などに伴うハードウェア販売が成長に寄与しました。こうした需要には特需的な側面もあります。

より持続的な成長に向けて、ＤＴＳが次に伸ばそうとしているのは、次章から示す自らの強みと AI を結びつけるビジネスです。

3. ＤＴＳの強みは、「AI を知っていること」ではない。「業務を知っていること」である。

AI モデルそのものは、多くの企業が利用できます。

だからこそ、AI 時代に問われるのは「どの LLM を使うか」ではありません。

重要なのは、

・どの業務に AI を使うのか。

・どのデータを使うのか。

・既存システムとどうつなぐのか。

・どのように品質と安全性を担保するのか。

という実装力です。

ＤＴＳの事業基盤には、金融・公共などで長年蓄積してきた業務知識があります。

金融や公共系を担う業務&ソリューションセグメントの成長戦略としては、「強みである業務知識と AI を融合し、より付加価値の高いサービスを提供する」という方針を明確にしています。

ＤＴＳが AI 時代に積み上げようとしている新たな競争力は、既存の強みを単に置き換えるものではありません。

強固な顧客基盤

× 業務知見

× SI・実装力

という既存の強みに、

(C) 2026 DTS CORPORATION

× AI ネイティブ人材

× AI 駆動開発

× データ基盤

× AI ガバナンス・セキュリティ

を重ねていく戦略です。

AI 専業企業とも、コンサルティングだけを行う企業とも違う。

ＤＴＳは、お客様の業務理解を起点に、AI の適用から実装・運用までを一貫して担うことができます。

これが、ＤＴＳが目指す AI 時代の競争優位です。

業務&ソリューションセグメントでは、この考え方をより具体的な戦略として整理しています。AI 基盤そのものの開発力で大手 SIer やテック企業と規模や技術投資を競うのではなく、顧客企業が採用する AI 基盤やツールを使いこなしながら、長年の開発・保守で蓄積してきた顧客固有の業務・システム知見を AI 適用に生かすことで差別化を図るという考え方です。

大手金融機関などでは、AI の利用やセキュリティ、品質に関する標準が整備されつつあります。ＤＴＳは、顧客特性に沿った標準への対応力を高めることを重視しています。その上で、得意とするミッションクリティカルシステムの開発・保守への AI 適用で培った知見を活かして、業務変革や新サービス創出そのものへと提供価値を拡大していく考えです。



4. AI 活用を PoC で終わらせない。データからシステム、運用まで実装する。

企業の AI 活用では、PoC までは進んでも、本番業務に定着しないケースが少なくありません。

ＤＴＳが重視するのは、AI を「試すこと」ではなく、実際の業務で使われるところまで持っていくことです。

そのためには、AI モデルだけでは足りません。

・AI に学習・参照させるデータが古い。

・部署ごとに同じ項目の意味が違う。

・データの出所が分からない。

こうした状態では、AI を導入しても十分な成果は得られません。

テクノロジー&ソリューションセグメントでは、Snowflake によるデータ蓄積・分析基盤と、Informatica によるデータ連携・データガバナンスを組み合わせ、その上で AI による分析を行い、業務改善につなげるサイクルを構築しています。

こうしたデータ基盤づくりと並行して、同セグメントでは「AI を単独の商材にせず、注力事業・SI 実装・AI／データ活用を掛け合わせ、実業務に定着する価値に変える」という方針のもと、注力領域ごとに AI の組み込みを進めています。例えば、ServiceNow 領域では、Now Assist による要約・回答・ナレッジ活用に加え、申請や判断、処理を自律的に担う AI エージェントの組み込みを進め、業務・運用そのものの自律化を提案する取り組みを強化しています。

ERP ソリューション「mcframe」や SAP 関連の開発では、AI によるコード生成やテスト支援で開発生産性を高めながら、需要予測やサプライチェーン管理の高度化など業務 AI へと活用領域を広げています。

住宅分野では、生成 AI による 24 時間対応のチャットボットや、設計・積算のチェックを支援する AI 業務プラットフォームの構築を進め、集客から設計、アフターサポートまで一連の業務知見を AI でつないでいます。

(C) 2026 DTS CORPORATION

さらに、IoT&エッジテクノロジー領域では、車載分野で培ってきた機能安全やリアルタイム制御の知見を生かし、AI がコードを生成し、AI 自らテストを実行する開発スタイルを確立した上で、その知見をロボットや建設、農業、海運といった分野へ横展開する取り組みも進めています。車載という単一領域で培った強みを「あらゆるハードウェアの知能化」に応用していく発想です。

既存の顧客接点や業務資産に AI を組み込み、再利用可能な価値へ変えていくという考え方は、テクノロジー&ソリューションセグメントに共通する取り組み方です。

そして、AI との結びつきはデータ活用だけではありません。

AI を安定的に利用・運用するにはクラウドや計算基盤が必要となり、企業が持つ情報を AI で活用するにはデータ基盤との連携が欠かせません。また、AI の利用拡大に伴い、セキュリティやガバナンスの重要性も高まります。さらにフロントエンドでは、AI と顧客データを組み合わせ、顧客理解やサービスを高度化することで、CX の向上にもつながります。

このように AI は、クラウド、データ、セキュリティ、CX など、ＤＴＳがフォーカスビジネスとして設定する各領域と密接に結びつき、それぞれの価値を高める横断的なテクノロジーでもあります。

ＤＴＳが複数のフォーカスビジネスを同時に強化しているのは、AI 時代にはこれらの領域が相互に結びつくことで、お客様の業務やビジネスの変革につながる、より大きな価値を生み出すと考えているからです。

5. すでに既存サービスの中で、AI を実装し始めている。

ＤＴＳの AI 戦略は、構想だけではありません。既存サービスの中に AI が組み込まれ始めています。

社内ヘルプデスク・アウトソーシングサービス「ReSM plus」では、ServiceNow の Now Assist を活用しています。まず生成 AI がお客様の問い合わせに自然言語で回答し、AI で解決できない問い合わせを有人オペレーターが引き継ぐ。人か AI かではなく、AI と人が役割分担するサービスモデルへ変化しています。

また、AI の学習や推論、大規模並列計算を支える GPU サーバー導入など、AI インフラ領域の案件も増加しています。

理化学研究所の“ROQUO”をはじめとするスーパーコンピュータや GPU サーバーの実績は、ＤＴＳにとって AI ビジネスのもう一つの重要な側面を示しています。モデルが高度化し、扱うデータ量や計算量が拡大すれば、それを支える高性能な計算基盤への需要も高まります。

ＤＴＳはこれまで、スーパーコンピュータ、仮想化環境、ネットワーク、クラウドなどの IT インフラを構築・運用してきました。

プラットフォーム&サービスセグメントでは、スーパーコンピュータや仮想化環境等に関わるプロダクト販売、運用設計・インフラ構築、BPO、ITSM などを事業として展開しています。

この既存のインフラケイパビリティを、AI 時代の GPU・HPC・AI データセンターなどへ発展させていくことも、ＤＴＳの AI 戦略の重要な方向性です。AI が動く場所そのものをつくり、その上で動く AI、データ、業務システムまでつなぐことで、ＤＴＳならではの総合力を発揮していきます。

この構想を体現する取り組みの一つが、プラットフォーム&サービスセグメントで検討を進めている「FDE 型運用 AI 事業」です。お客様の現場に入り込む FDE が、運用チケットや現場で得た知見から自動化すべき業務を見極め、それを AI エージェントとして実装し、人による確認（HITL）を組み込んだ形で運用へ落とし込んでいく。診断、AI 実装、AI マネージド運用、継続改善・資産化という一連の流れを一気通貫で支援する事業構想です。

具体的には、AI エージェントの構築技術を用いた社内業務での実証を重ねながら、FDE として活躍する人材の育成計画や、スキル定義・ガバナンス・ルール整備にも着手しています。現場で得た

(C) 2026 DTS CORPORATION

知見をスキルやテンプレート、評価データとして共通資産に蓄積しながら安定運用と継続改善を両立することによって、人を中心とした人月型の運用・BPO 業務を、AI エージェントと運用部隊が協働する AI ネイティブな運用モデルへ転換していくことを目指しています。

6. ＤＴＳは、AI で開発現場そのものも変えていく。

ＤＴＳは、お客様に AI 活用を提案するだけでなく、自らのシステム開発プロセスにも AI を導入しています。

2023 年、GitHub Copilot の 100ID を 5 つの事業本部へ展開。2025 年 10 月からは全部門を対象に ChatGPT と Codex の利用を開始しました。

2027 年 3 月期の期初では、ChatGPT：約 2,500 名／Codex：約 450 名が利用しています。

2025 年から実施している調査では、公共・社会基盤領域の約 43%のプロジェクトで何らかの生成 AI が利用されています。

つまり、AI は一部の先端部門だけが使う実験的なツールではなく、開発現場へ浸透し始めています。そしてＤＴＳは、その次の段階へ進もうとしています。コード補完ではなく、AI エージェントを開発工程そのものへ組み込むことです。

7.「AI でコードを書く」から、「AI で開発する」へ。

ＤＴＳが取り組んでいるのが、SDD（Spec-Driven Development：仕様駆動開発）です。人が「何をつくるのか」という仕様を定め、その後の設計、実装、テストを AI エージェントが担う。開発者を支援する AI から、開発工程の一部を担う AI へ。

実証ではすでに具体的な成果が出始めています。社内実証では、システム開発の製造工程で約 20%の生産性向上を確認。受託開発案件への AI 駆動開発の適用では、5 倍の効率化を確認しています。

人が仕様を決め、その後の設計・実装・テストをエージェントが担う開発モデルについて、5 倍から 10 倍の生産性を向上する世界の実現を見込んでいます。ただし、現段階では品質・再現性などの課題が残っているのも事実です。

ＤＴＳが重視するのは、AI にすべてを任せることではありません。金融や公共など、高い品質が求められるシステムを長年支えてきた企業だからこそ、AI によるスピードと、SIer として培ってきた品質をどう両立するかを重視しています。

そのため、「生成 AI 活用ルール」を要件定義、設計、実装、テスト、運用の各工程へ適用し、実案件で得た知見をガイドラインへフィードバックしていきます。単に AI ツールを導入するのではなく、AI 時代の開発標準そのものをつくる。それがＤＴＳの AI 駆動開発です。



8. AI の知見を個別案件で終わらせない。AI-CoE を核に、全社の力へ変える。

AI の進化は速く、一つの部門だけで知見を蓄積しても全社競争力にはつながりません。

ＤＴＳは 2025 年 4 月、「生成 AI 活用に課題を持つお客様の支援と、生成 AI を用いたソリューションの提供」を目的としてイノベーション推進部に GenAI ビジネス推進室を設置しました。その後、2026 年 4 月にはイノベーション推進部を AI-CoE（AI Center of Excellence）へ改組。AI 活用の専門組織であると同時に、ガバナンスやルール整備を担い、現場で得た知見を全社へフィードバックし、提案活動へつなげる結節点となっています。

つまり、「案件で AI を使う」→「効果と課題を蓄積する」→「AI-CoE で標準化する」→「他の案件

(C) 2026 DTS CORPORATION

へ横展開する」→「さらに知見を増やす」という循環をつくっています。AI を個人のスキルや個別案件のノウハウで終わらせず、組織能力へ転換する仕組みをつくることがＤＴＳの狙いです。

この循環を現場で支えているのが、各セグメントに置かれた AI の実践体制です。例えばテクノロジー&ソリューションセグメントでは、各事業の AI エキスパートを束ねる体制を設け、実案件への適用や事業間の連携、成功パターンの型化を現場主導で推進しています。AI-CoE が先進知見や共通基盤、ガバナンスを提供し、現場に近いセグメント組織が顧客・業務・既存システムを理解した上で AI を価値に変える。全社の知見を束ねる AI-CoE と、現場主導のセグメント組織が両輪となって機能することで、個別案件の知見を全社の競争力へ転換する仕組みを強めています。

9. 300 人を育てるのではない。AI を活用できる組織そのものをつくる。

2026 年 4 月、ＤＴＳはＤＴＳ GenAI アカデミーを創設しました。目標は、2027 年 3 月期までに 300 名以上の AI ネイティブ開発人材を育成することです。しかし、単に 300 名へ研修を受講させる取り組みではありません。

育成は、トレーナーを育てる→AI ネイティブ開発研修を行う→実プロジェクトへ配置する→現場で得た知見を蓄積する→次の研修や案件へ横展開する、という循環型で設計されています。

研修も、AI リテラシーを学ぶ Foundation、Codex 等による仕様駆動開発を習得する Associate、Web アプリ開発を実践する Professional という 3 段階で構成されています。

さらに、AI 人材の目標としては、300 名を到達点とは位置づけていません。500 名、1,000 名へと、AI を日常的に使いこなす人材を広げ、その上に高度な技術を持つ人材を積み上げていく。AI 人材を一部のスペシャリストに限定しない。営業も、エンジニアも、現場で AI を使えるようにする。それによって AI を、個人のスキルではなくＤＴＳ全体として組織のケイパビリティへ変えていきます。

10. AI 時代に、ＤＴＳの「業務エンジニア」の価値はさらに高まる。

AI によってコードを書く仕事が効率化されるほど、人に求められる役割は変わります。重要になるのは、お客様の課題を理解し、AI をどこに使うのかを判断し、実際のシステムへ落とし込む人材です。

ＤＴＳは、この人材像を FDE（Forward Deployed Engineer）という考え方で捉えています。ＤＴＳには、お客様の業務を深く理解する「業務エンジニア」が多数在籍しています。こうした人材を基盤に、AI 時代におけるＤＴＳならではの FDE（ＤＴＳ版 FDE）として育成し、お客様にその価値を提供していくことが、競争力を支える差別化要因になるものと位置づけています。

「AI 技術を知っている人」を増やすことが目的ではありません。お客様の業務を深く理解している人材に AI 技術を掛け合わせ、お客様の現場へ入り込み、実装までやり切る。さらにその結果を自社内で共有することで、業務エンジニアとしても AI 人材としてもより成長し続けていく。この人材を増やしていくことが、ＤＴＳの AI 人材戦略の中核です。

ＤＴＳは、FDE 人材の拡充を自社だけで完結させようとしているわけではありません。資本業務提携先であるスパイスファクトリー株式会社との連携も、その重要な要素です。

スパイスファクトリーは、お客様の事業課題やユーザー体験を起点に解決策を描くデザインコンサルティングに強みを持つ企業です。ＤＴＳは、この知見を掛け合わせ、お客様の業務課題から AI の具体的なユースケースを描き出す「AI ユースケース開発」や、実際に AI を現場へ定着させるまで併走する「AI 活用伴走支援」を、両社の連携によって進めています。

お客様との AI 活用プロジェクトという実践フィールドは、ＤＴＳの業務エンジニア・業務アーキテクトが FDE としての力を磨く場にもなります。技術の視点だけでなく、デザインの視点からも「何を解決すべきか」を捉える。この掛け合わせが、

(C) 2026 DTS CORPORATION

ＤＴＳの FDE 人材育成をさらに厚みのあるものにしています。



11. AI を広げるために、ガバナンスを強くする。

AI 活用を広げれば、情報漏えい、知的財産、品質、説明責任といったリスクも増えます。ＤＴＳは 2026 年 2 月、ＤＴＳグループ AI 倫理ポリシーを策定しました。人間中心・公正性、安全性・品質管理・データの適正管理、透明性・説明責任、社会課題解決・イノベーション、法令遵守・公正な事業活動と AI ガバナンス、教育・AI リテラシー向上の 6 つを基本原則としています。さらに ChatGPT や Codex など個別の AI ツールについても利用ガイドラインを整備しています。

一方でＤＴＳは、ガバナンスを過度に厳しくすることで AI 活用そのものを止めてしまうことも課題と認識しています。そのため重視しているのは、AI ガバナンスとデータガバナンスを整備しながら、AI を安心して使える環境をつくることです。守るために使わせないのではなく、安全に使えるから、広く使える。この考え方で AI の利用拡大とガバナンスを同時に進めています。

12. AI 時代のセキュリティも、ＤＴＳの成長機会になる。

フロンティア AI の進化は、セキュリティ対策の前提そのものを変えています。これまでサイバー攻撃には、高度な専門知識と相応の時間が必要でした。しかし AI の能力向上によって、脆弱性の探索、攻撃コードの作成、攻撃対象の特定など、従来は人が時間をかけて行っていたプロセスの自動化が進みつつあります。

ＤＴＳでは、フロンティア AI の登場によって、サイバー攻撃の「スピード」と「範囲」が劇的に変化していると認識しています。攻撃者が AI を利用して大量の脆弱性を短時間で探索できるようになれば、企業側には従来以上に迅速な脆弱性の把握と対処が求められます。

ＤＴＳは、サイバー脅威の増加・高度化を、企業や社会の安全・安心に関わる重要な課題と認識し、お客様の事業の安全性と継続性を支えるセキュリティサービスの強化に取り組んでいます。その具体的な取り組みの一つが、2026 年 7 月に発表したグランセキュノロジーとの協業です。両社は、グランセキュノロジーが持つ ASRM（Attack Surface + Risk Management）サービス「Mitokude」を基軸として、継続的な脆弱性対策を総合的に支援する体制を強化しました。

Mitokude では、公開サーバーやクラウド、社内資産など、企業が保有する IT 資産を可視化し、外部から攻撃され得る領域を継続的に監視します。AI によって攻撃者側の探索速度が高まるほど、企業側も、「自社のどこが攻撃され得るのか」「新しい脆弱性がどこに存在するのか」「何から優先して対処すべきか」を継続的に把握する必要があります。

ＤＴＳは Mitokude を既存のセキュリティサービスと組み合わせ、アセスメント、ゼロトラスト、脅威検知、インシデント対応、セキュリティ運用などへつなげていきます。

フロンティア AI は、ＤＴＳに二つの事業機会をもたらします。一つは、その技術を活用して企業の業務やシステムを大きく変革する「攻め」の機会。もう一つは、その能力がサイバー攻撃にも利用されることで生じる、新たな防御ニーズに応える「守り」の機会です。

ＤＴＳは、AI 活用とセキュリティを別々に捉えるのではなく、AI 時代の企業システムを支える一体的なテーマとして取り組みます。AI によるお客様の業務変革を支援すると同時に、変化・高度化する脅威への対応を通じて、お客様の事業の安全性と継続性を支えていきます。

(C) 2026 DTS CORPORATION

13. 外部の最先端技術と、ＤＴＳの実装力を組み合わせる。

AI の技術進化を、一社だけで追い続けることは限界があります。ＤＴＳは、外部との連携を AI 戦略の重要な要素としています。

2025 年には OpenAI Japan との連携を開始。生成 AI 技術の実用化と事業展開を本格的に推進し、お客様の活用支援を強化しています。

さらに AWS、Microsoft、Atlassian などのソリューションベンダーとの連携を強化。慶應義塾大学とは、「人間の創造性を引き出す AI」をテーマに共同研究を開始しました。

また、AI をはじめとする技術変化を機敏に捉えるため、スタートアップとの連携も強化しています。2026 年 9 月に JAFCO が運営する「ジャフコ SV8 ファンド」への出資を決定。JAFCO のスタートアップネットワークを活用し、ＤＴＳのフォーカスビジネスにおける新たな技術・サービスの探索、協業や新規事業創出につなげていきます。

中期経営計画 3 年間では、AI 関連で 10 億円の研究開発投資を計画しています。

世界の最先端技術を取り込み、それをＤＴＳが持つ顧客・業務・システムの現場へ実装する。自前主義ではなく、エコシステムと実装力の組み合わせによって AI の事業化を加速していきます。

14. AI 戦略のゴールは、AI 事業を伸ばすことではない。ＤＴＳの事業構造そのものを変えることだ。

ここまで述べてきた AI 戦略は、AI 関連事業を新たに立ち上げるという話にとどまりません。ＤＴＳという会社の事業構造そのものを変えていく取り組みでもあります。

ＤＴＳはこれまで、お客様の要件に応じてシステムを開発し、稼働後は保守・運用を請け負う、いわゆる SIer 型の事業構造で成長してきました。この構造を支えてきたのが、投入した人数と時間に応じて対価を得る、人月型の収益モデルです。

AI によって開発工数が減っても、お客様に届く価値が減るわけではありません。むしろ AI の活用と品質管理を組み合わせ、品質を維持・向上させながら、システムをより早く使い始められるようになれば、お客様にとっての価値はさらに増します。先述の ReSM plus のように、AI を組み込んだサービス型の提供へ移行していくことこそ、工数ではなく成果に対価が支払われる収益モデルの具体的な姿です。

また、ＤＴＳ版 FDE においては、システムを納品して終わりにするのではなく、お客様の現場に入り続け、AI の適用領域を広げ、運用開始後も改善を重ねながら成果を出し続けます。ＤＴＳの収益は、この「納品して終わる」フロー型のビジネスから、FDE が伴走し続けることで生まれる「使われ続ける」ストック型のビジネスへと、事業を拡張していきます。単発の受注に左右されにくい、継続的で安定した収益構造への転換です。

この構造転換は、先に触れたフォーカスビジネスと堅守ビジネスのポートフォリオ転換とも軌を一にしています。中期経営計画は、2025 年度からの 3 年間を、この転換によって事業収益性を高める段階と位置づけ、続く 2028 年度からの 3 年間では、その成長投資の成果を利益とキャッシュへ転換し、資本効率を重視する段階へ移行するとしています。

AI は、この二段階の事業構造改革を加速する技術です。先述の通り、SDD をはじめとする AI 駆動開発によって生産性向上の実証が進んでおり、AI は個々の開発者が使うツールから、開発プロセスそのものへと組み込まれつつあります。

これにより、より多くの案件に対応し、フォーカスビジネス領域へ開発力を振り向けるとともに、AI によって生まれた余力を、お客様の業務課題を捉え、AI の適用領域を構想し、実装まで伴走するＤＴＳ版 FDE など、より上流・高付加価値な役割へシフトしていきます。

加えて、先述の AI-CoE による知見の標準化・横展開の循環が、案件ごとに一からつくり直す開発から、標準化された知見を繰り返し活用する開発への転換を後押しします。

(C) 2026 DTS CORPORATION

この転換によって、開発のスピードと対応力を高めるだけでなく、人材をより付加価値の高い領域へ再配置し、ＤＴＳ全体の収益性と資本効率を高めていきます。

ＤＴＳは、要件定義からシステム構築、そして運用・保守までを一気通貫で担う「トータル SIer」として、お客様の価値最大化に責任を持つ会社であり続けます。AI によって変わるのは、その提供の仕方です。工数を売る会社から、成果と継続的な価値を提供する会社へ。

過去にもパッケージソフトウェアの普及によって「SIer は不要になる」と言われた時期がありました。しかし実際には、導入や連携、運用を担う新たな需要が生まれ、市場はむしろ拡大しました。冒頭で述べた通り、AI も同様に、開発期間を短縮するほど、お客様は変革のスピードを上げる必要に迫られ、システムへの投資サイクルはむしろ速まります。ＤＴＳは、AI についても、需要を減らすのではなく、実装・連携・運用の新たな需要を生み出す変化が起きると考えています。

ＤＴＳの AI 戦略を示す数字

ＤＴＳの AI 戦略は、すでに複数の数字として動き始めています。

項目	数字
2026 年 3 月期　AI・生成 AI 領域売上高　実績	78 億円
2031 年 3 月期　AI・生成 AI 領域売上高　目標	100 億円規模（SI 含む）
2027 年 3 月期　期初の ChatGPT 利用者数	約 2,500 名
2027 年 3 月期　期初の Codex 利用者数	約 450 名
2027 年 3 月期　期初の生成 AI のプロジェクト適用率（公共・社会基盤領域）	約 43%
2027 年 3 月期　期初の AI 駆動開発による製造工程の生産性向上率	約 20%
2027 年 3 月期　期初の受託開発案件での AI 駆動開発による効率化	5 倍
2027 年 3 月期　期末までの AI ネイティブ開発人材数	300 名以上
全社における AI 活用人材の方向性	500 名、1,000 名へ拡大
中期経営計画（2025-2027）における研究開発投資額	10 億円（3 年累計）
2026 年 3 月期におけるＤＴＳグループの顧客基盤	3,500 社以上

AI 時代に、ＤＴＳ自身の強みを再定義する

ＤＴＳの AI 戦略は、新しい AI 事業を一つ立ち上げるという話ではありません。これまで 50 年以上にわたり蓄積してきた、顧客基盤。業務知見。システム実装力。品質。信頼。これらを、AI 時代に合わせて再構築した戦略です。

AI によって開発工程が効率化されるほど、人が担うべき価値はより上流へ移ります。そして、ＤＴＳの強みは、その実装をアプリケーションだけで捉えていないことにあります。業務理解から、計算基盤、データ基盤、AI・AI エージェント、業務アプリケーション、既存の基幹システムとの連携、セキュリティ、運用まで。ＤＴＳは、これらを一体として捉え、AI を企業活動の中で実際に機能させ、お客様のビジネス価値につなげることを目指しています。

同時に、AI の急速な進化は新しいリスクも生み出しています。金融や公共など高いセキュリティが求められる領域で長年システムを支えてきたＤＴＳにとって、この変化への対応は新しい事業機会でもあります。AI 活用とセキュリティを別々のテーマとしてではなく、AI 時代の企業システムを支える一体のテーマとして取り組んでいきます。

(C) 2026 DTS CORPORATION

業務を知る。

技術を知る。

実装できる。

ＤＴＳは、この強みをAIによってさらに高め、お客様の「変革パートナー」として、AIを安全に社会へ実装する役割を担っていきます。

(C) 2026 DTS CORPORATION