



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

株式会社D T S

目次

1. 企業概要
2. 成長戦略 Vision2030と中期経営計画(2025-2027)
3. 2026年3月期 見通し
4. 2026年3月期第1四半期 決算概況

企業概要

Evolve into a total system integrator to provide new value

トータルSIへの進化によって、
新たな価値を提供します。

DTSグループは、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。

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ます。

DTSグループの
事業セグメント

設立 : 1972年
代表者 : 代表取締役社長 北村友朗
売上高 : 1,259億円 (2025年3月期)
従業員数 : 6,188人 (連結)

DTSグループを支える基盤

強固な顧客基盤

堅実なSI力

堅固な財務基盤

DTSグループWAY

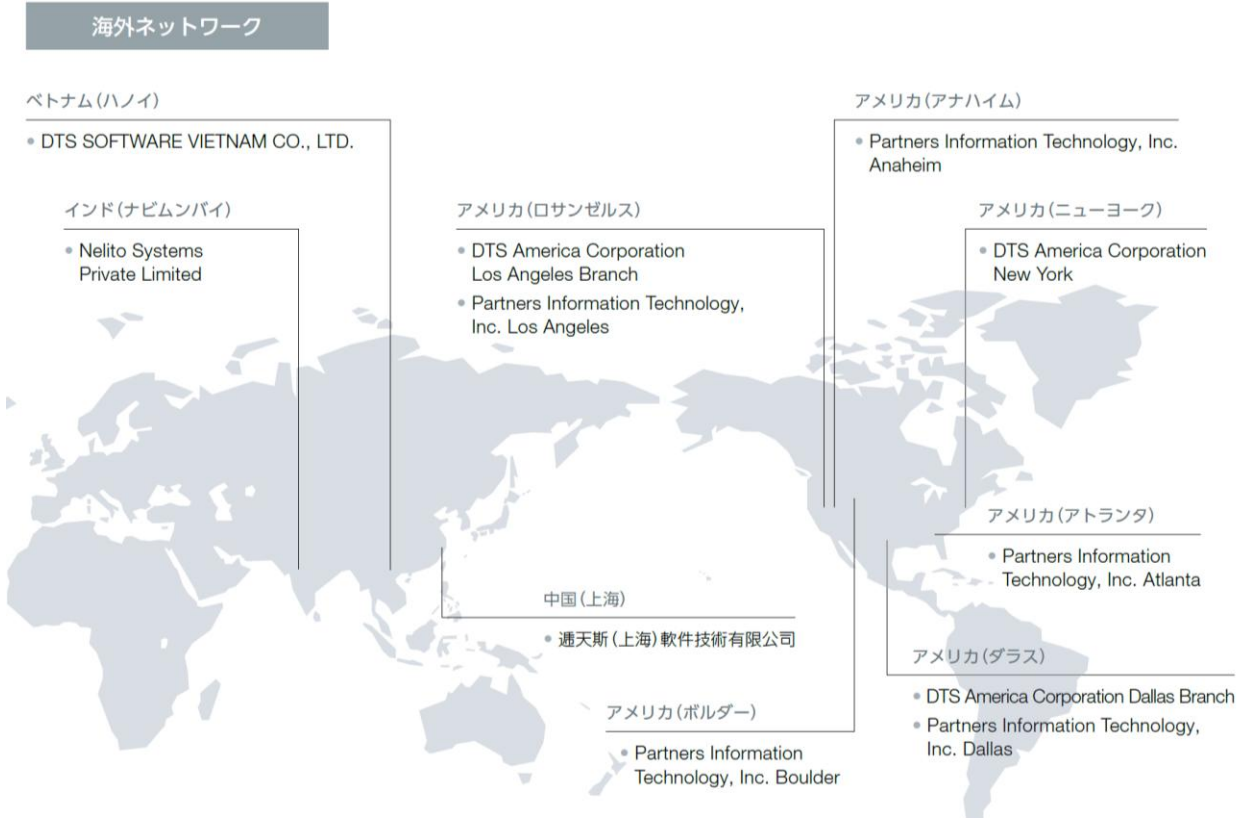
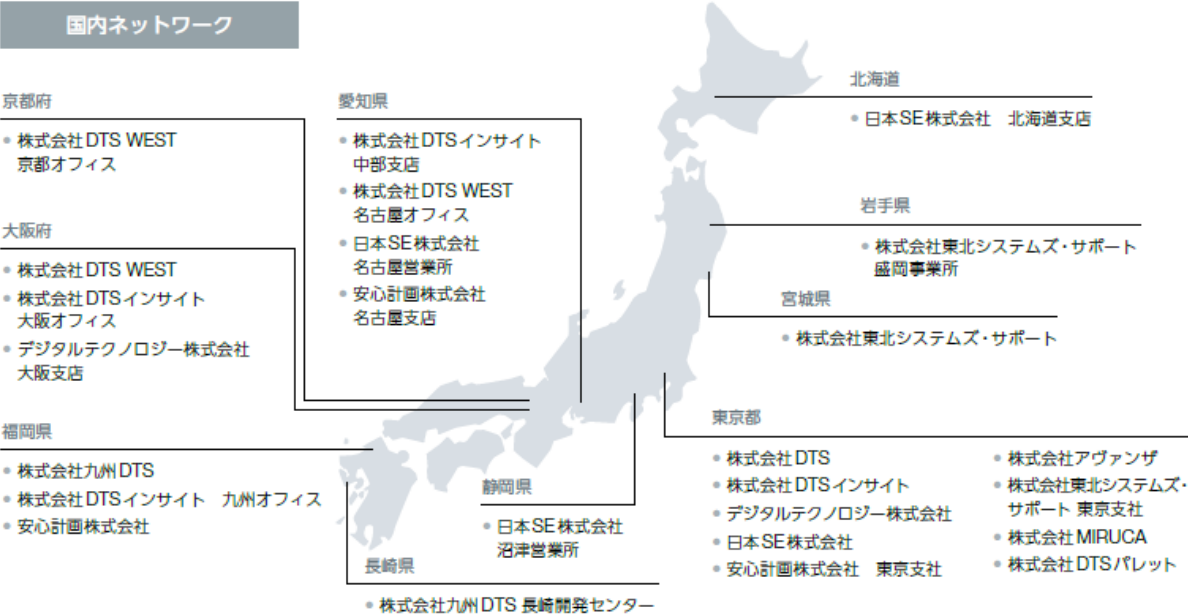
DTSグループの存在意義、目指す姿、価値観、行動指針を示したものです。
Vision2030 期待を超える価値を提供するためにチャレンジし続ける企業へ



DTSグループ（国内・海外）

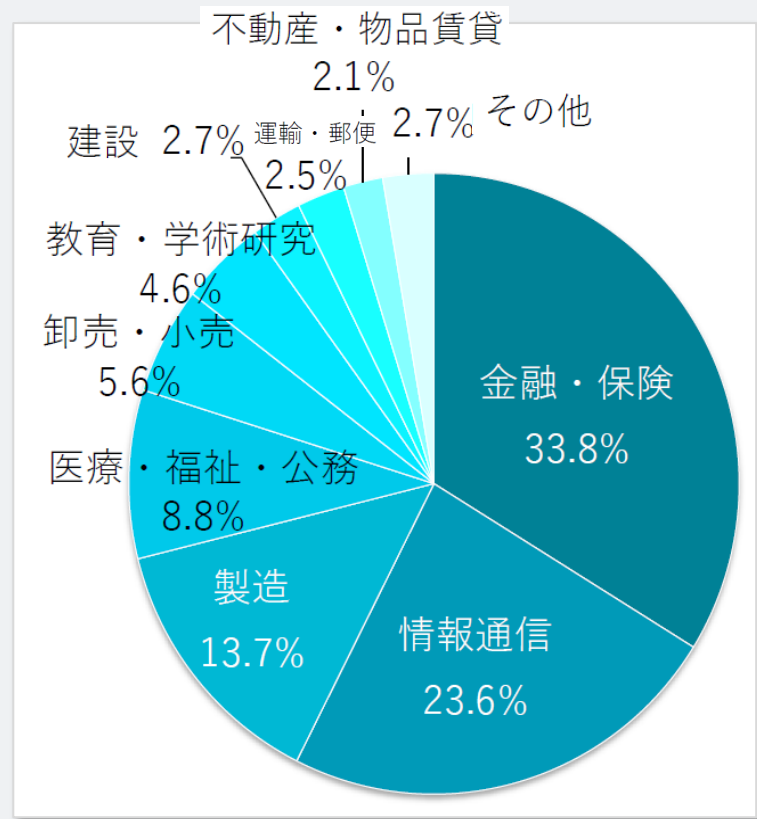
DTSグループネットワーク

DTSグループは国内11社（DTSを含む）、海外5社の16社です。
グループ各社がそれぞれの強みを活かしながら連携し、さまざまなITニーズにお応えします。

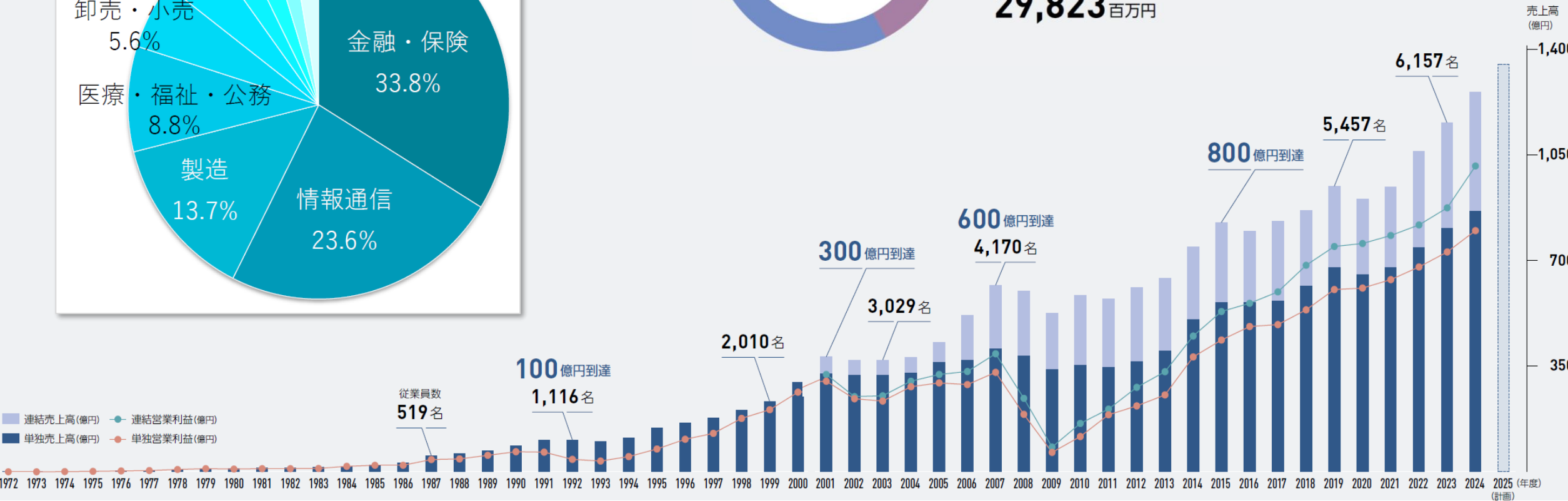
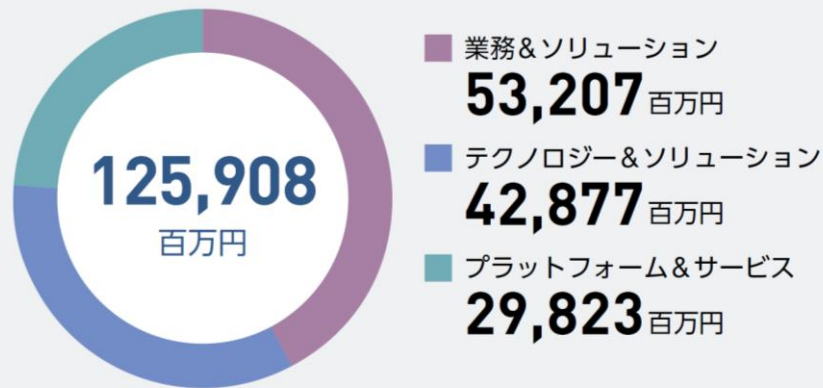


DTSグループの業績推移

【2025年3月期 業種別連結売上高】



【2025年3月期 セグメント別連結売上高】



DTSグループの強み

顧客業務の知識と情報技術に基づいた品質をベースに、幅広い業種・業態の顧客ニーズに応えITサービスを提供

DTSグループを
支える3つの基盤

STRENGTHS

強固な顧客基盤

- ・上場企業の顧客を中心に、多岐・長期にわたる取引実績
- ・グループ顧客数 約1,700社 ※連結ベース
- ・プライム比率 約70% ※単体ベース

顧客業務知識 x 堅実かつ高度な技術力

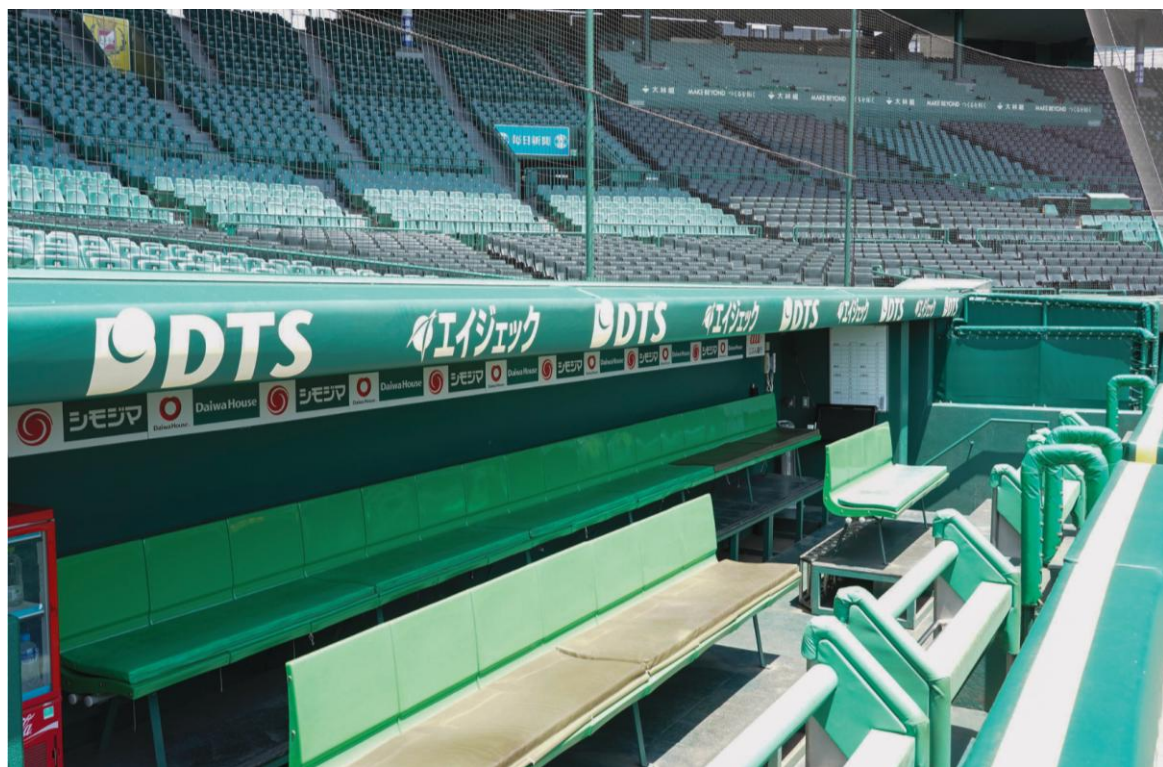
- ・豊富な開発実績及び業務ノウハウ
- ・プロジェクト完遂と品質向上へのこだわり
- ・PM人材 約380名（総社員の12.6%）※単体ベース
- ・デジタル領域の高度な技術人材

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72.2% ※連結ベース
- ・ネットキャッシュ比率 37.2% ※連結ベース

広報活動

阪神甲子園球場への社名広告



B.LEAGUE プロバスケットボールチーム

「サンロッカーズ渋谷」とのオフィシャルパートナー契約



©SUNROCKERS



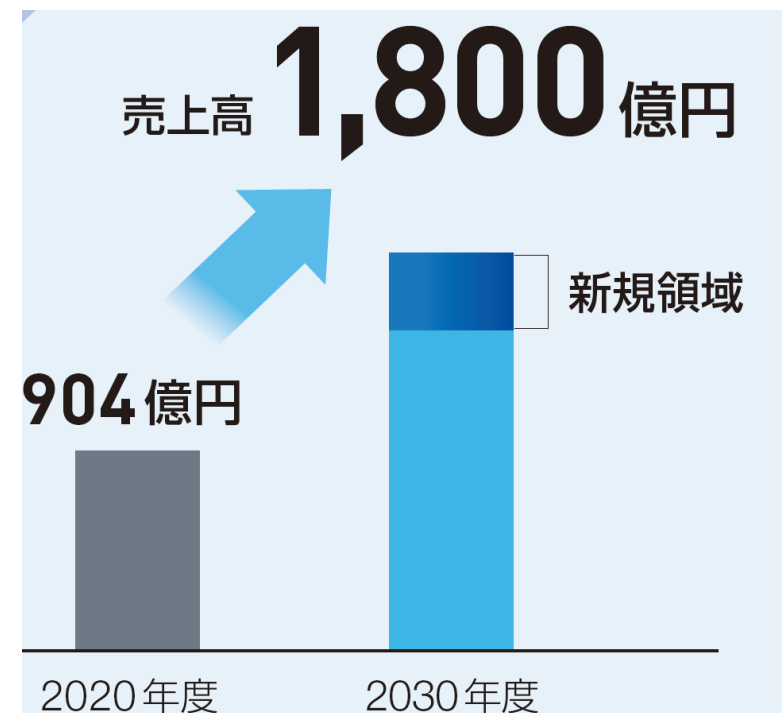
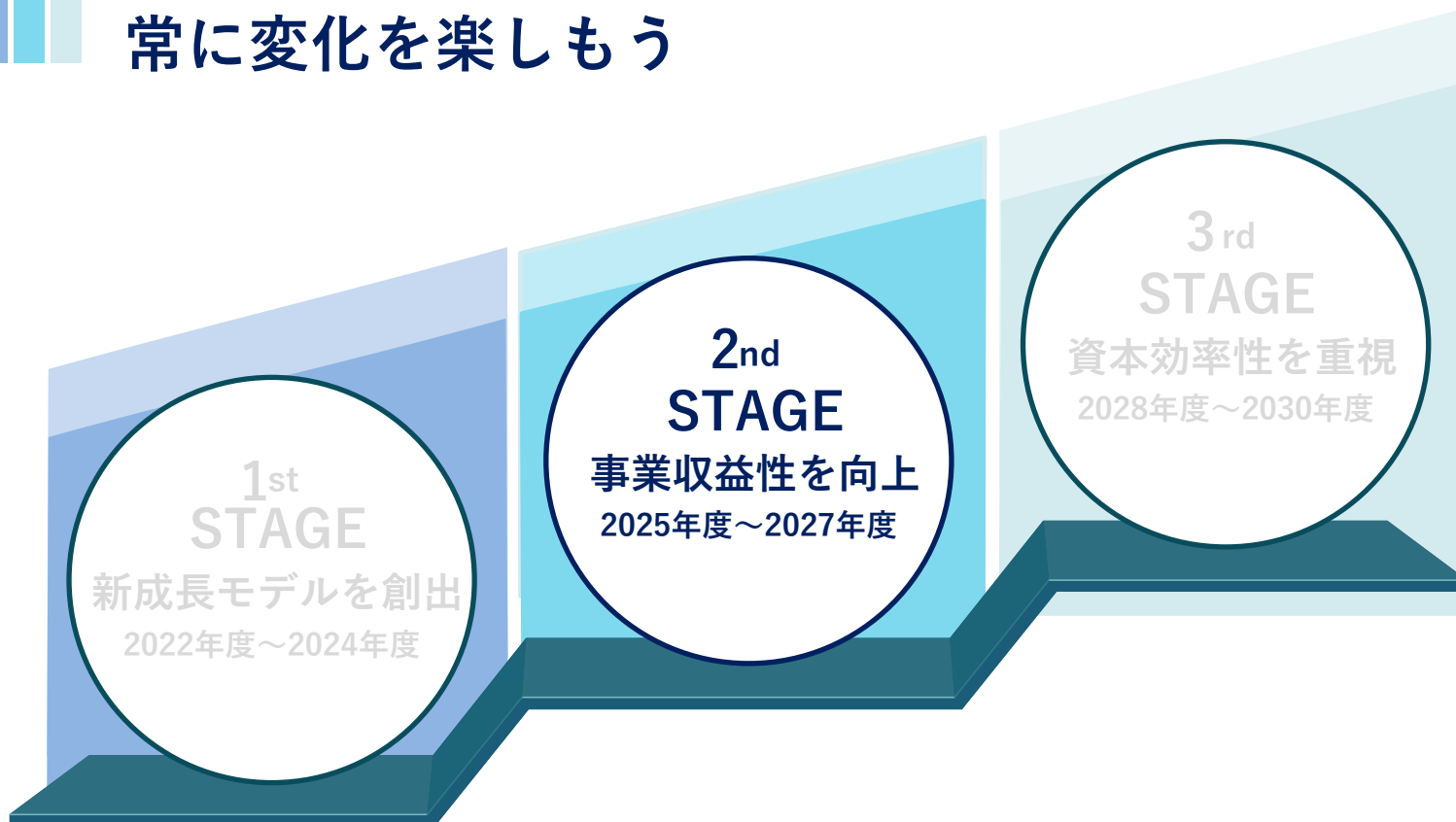
©SUNROCKERS

成長戦略 Vision2030と中期経営計画(2025-2027)

Vision2030

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
大切にしたい価値観
常に変化を楽しもう



売上・利益(EBITDA)
ともに2倍規模の成長を実現

環境認識

テクノロジーの進展に伴い、世の中の経営層のアジェンダは顧客との関係強化・データドリブン経営等がメインテーマとなり、相互影響しながら、企業のIT投資も情報系・顧客接点系へシフト。

それらの変化により、今後、7つの領域の成長が期待される。

世の中の経営層が捉えているアジェンダ



顧客との関係強化
(顧客接点高度化・
CX向上)



データドリブン
経営



テクノロジー活用
での経営基盤革新
(AI・セキュリティ等)



サプライチェーンの
高度化・堅牢化



人的資本経営

テクノロジーの進展



クラウド進展



生成AI含むAIの進化



通信高速化・
リアルタイム処理



セキュリティ技術
高度化



ロボティクス



拡張現実 (AR等)

企業のIT投資の変化



顧客接点系

基幹系

情報系



セキュリティ基盤

- ・基幹系中心から情報系・顧客接点系へ投資シフト
- ・基幹系ではクラウド化・モダナイゼーションや非スクラッチのサービス等への投資は継続・増加

成長が期待される領域

(これらをフォーカスビジネスとして反映)

①クラウド＆
モダナイゼーション

②データ活用

③セキュリティ＆
マネージドサービス

④Enterprise
Application Services

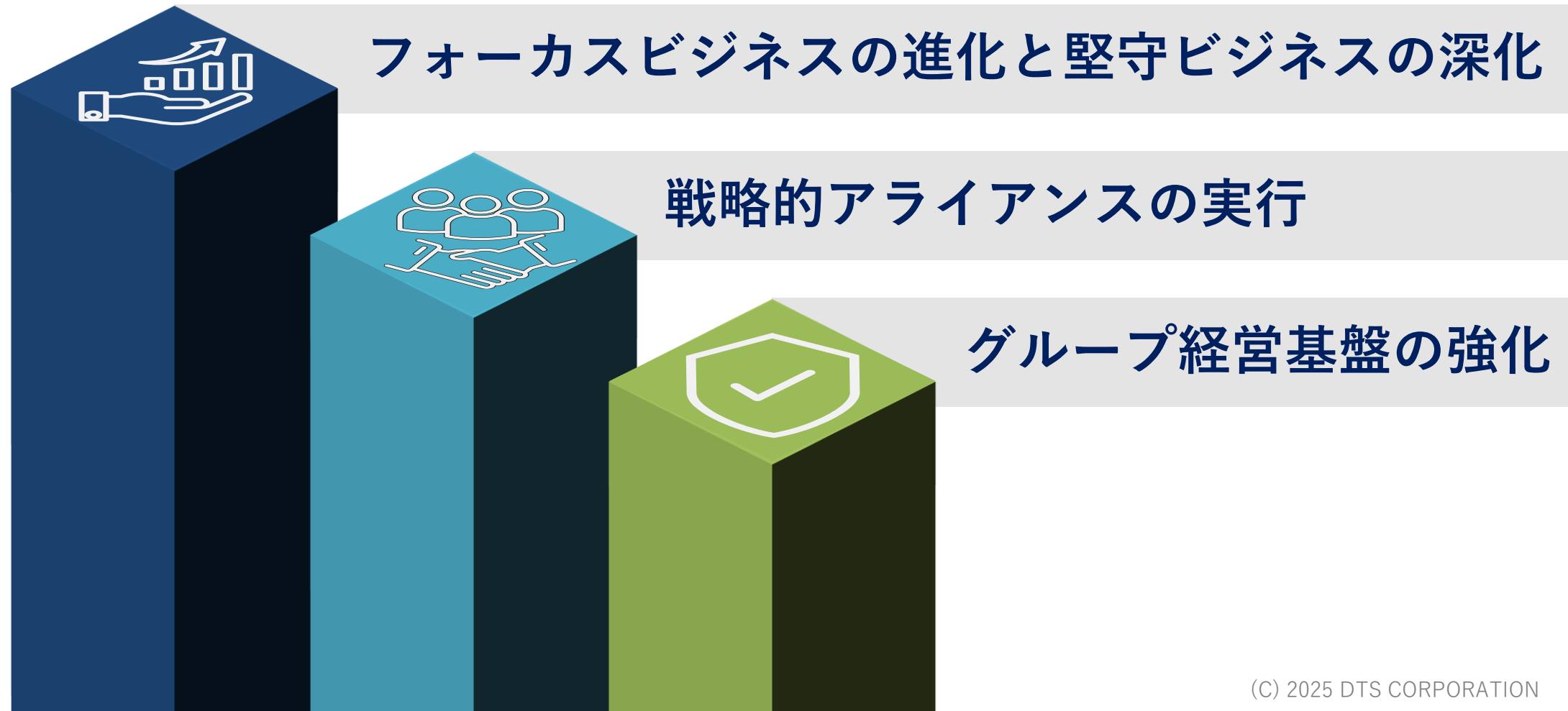
⑤IoT＆
エッジテクノロジー

⑥AI・生成AI

⑦CX(顧客体験価値)

中期経営計画の柱

中期経営計画（2025-2027）は、3つの柱で事業の成長・拡大、安定性・信頼性の強化を推進。





1つ目の柱：

フォーカスビジネスの進化と堅守ビジネスの深化

フォーカスビジネスの進化と堅守ビジネスの深化

環境認識に基づき、フォーカスビジネスの中に「集中投資領域」・「先行投資領域」を新たに設定し、堅守ビジネス・グローバル（海外）含め、事業拡大・利益創出を目指す。



1

フォーカスビジネスの進化 | 集中投資領域での拡大

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を見込む**5つの領域**を**集中投資領域**として再定義し、事業を更に拡大。

- ① クラウド&モダナイゼーション ② データ活用 ③ セキュリティ&マネージドサービス
- ④ Enterprise Application Services ⑤ IoT&エッジテクノロジー

2

フォーカスビジネスの進化 | 先行投資領域への挑戦

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。

- ⑥ AI・生成AI ⑦ CX(顧客体験価値)

3

堅守ビジネスの深化 | 安定的な事業運営

上流工程対応力・提案力強化によるプライム拡大、品質管理徹底・開発ケイパビリティ強化に取り組み、安定的に事業運営。

4

グローバル（海外） | 事業戦略の再設定

ガバナンス・経営管理の強化を優先して取り組むとともに、再整理した国別方針に応じて段階的に事業収益性を改善・拡大。



フォーカスビジネス①～⑤ | 集中投資領域での拡大

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す。



長年培ってきた業務力・技術力をベースに、基幹システムを中心としたモダナイゼーション、クラウドマイグレーションを提供



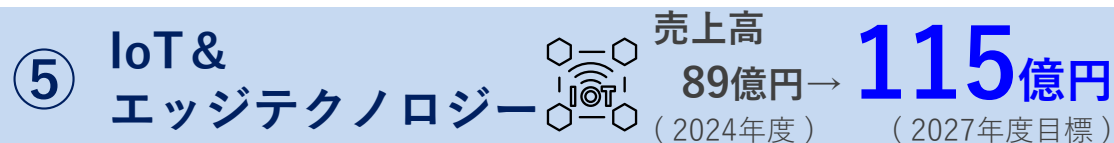
戦略的意思決定の迅速化に向け、SnowflakeやTableau等BIツール・AIを活用したデータマネジメント基盤・ビッグデータの分析・データマイニング・ビジュアライゼーション等を提供



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



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ソリューションを提供



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

集中投資領域の取組：③セキュリティ&マネージドサービス

AMLionは、DTSが提供する国産アンチマネーロンダリングシステムです。大手五大証券会社のうち3社に採用頂いている実績のあるソリューションです。近年ではご利用頂ける業界が銀行・資産運用・生保の領域まで広がっています。



■ 構成コンポーネント

01



CDD/EDD
(Customer Due Diligence & Enhanced Due Diligence)
継続的な顧客のリスク評価。
TMSやWLSのアラートをリスク格付に自動反映。

02



WLS
(Watch List Screening)
OFAC、EU等リスト自動取込。
英語リストと漢字顧客名などの多言語間照合にも対応。

03

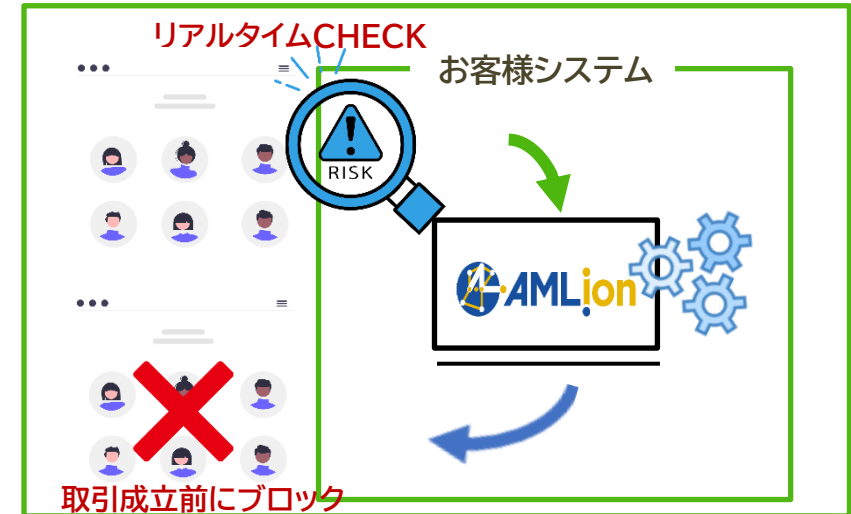


WLS-R
(Watch List Screening Real Time)
リアルタイムスクリーニング。
顧客独自のリストや情報提供ベンダーのリストにも対応。

04



TMS
(Transaction Monitoring Service)
疑わしき取引を監視・検出。
IPアドレスモニタリング機能。シミュレーション機能。



■ 導入事例

三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社

大和証券グループ(大和証券・大和ネクスト銀行・大和コネクト証券)

暗号資産交換所

大手ネット銀行 2025年リリース予定

外資系生命保険グループ(3社) 2026年リリース予定

大手証券会社 2026年リリース予定

大手資産運用会社 2026年リリース予定

集中投資領域の取組：④Enterprise Application Services



ServiceNow資格取得を通じた人材育成に注力
国内3社目となるServiceNow最難関資格CTA取得者を輩出
グループ全体での資格取得者数を増加させている

※ServiceNowの商標について：
ServiceNow、ServiceNowのロゴ、Now、
その他のServiceNowマークは米国および/またはその他の国におけるServiceNow, Inc.の商標または登録商標です。

【今後の展開】AI対応を含む全領域において高付加価値なサービスの提供を推進し、お客様のDXを加速させていきます。また、ストック型・非労働集約型のビジネスモデルへの転換を進め、安定的かつ持続的な収益基盤の確立を目指します。



複数の大型案件を受注
ソフト開発元であるビジネスエンジニアリング社と密に連携し、事業拡大を加速

【今後の展開】AIとの連携やデータ分析ソリューションとの組み合わせによる機能高度化および差別化を図り、製造業の業界特化型ソリューションの構築を進め、提供価値のさらなる向上を目指します。





フォーカスビジネス⑥ | 先行投資領域への挑戦 AI・生成AI

2025年4月1日、GenAIビジネス推進室を新設。今後、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予定。

生成AIを活用して顧客の事業価値の飛躍的向上を実現し、SIと合わせて100億円規模を目指す。

投資計画

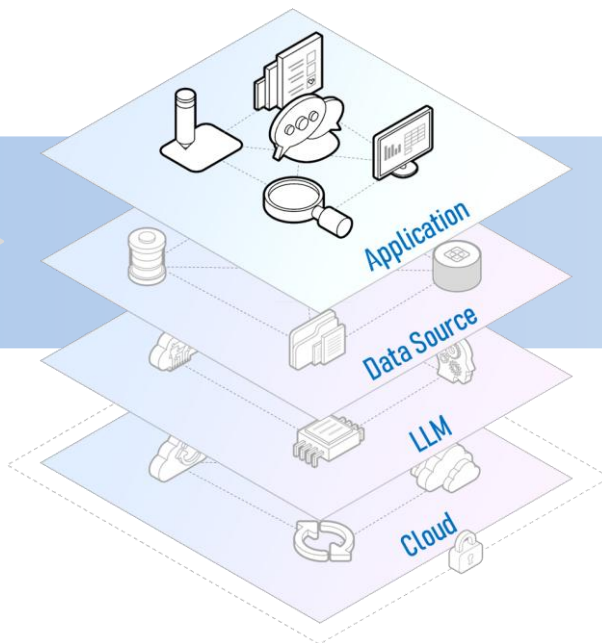
10

億円

(2025-2027年度累計)

GenAIビジネス推進室

(2025年4月1日新設)



顧客事業価値向上

(生成AIサービス)

コンサルサービス

生成AI導入支援サービス

活用伴走支援サービス

改善サポートサービス

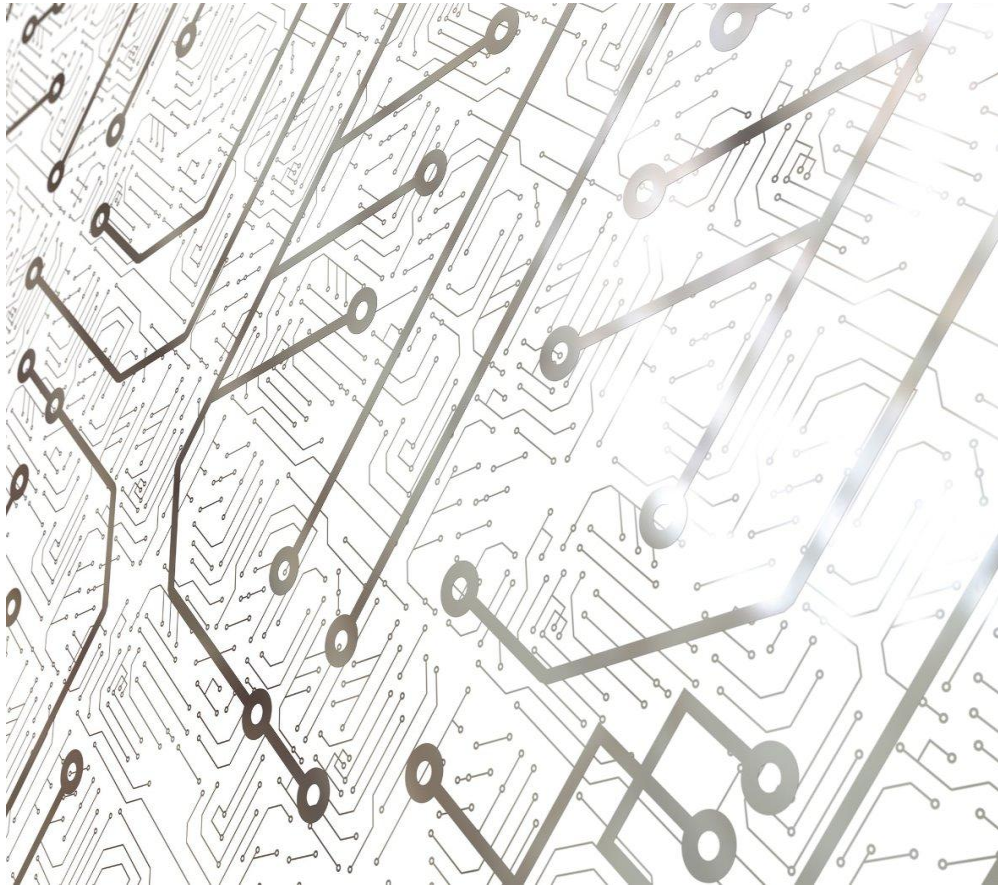
2030年度
売上高目標

100

億円規模

先行投資領域の取組：OpenAIと連携

2025年9月、生成AIでお客様の業務改革を加速させるため、OpenAI社と連携を開始しました。



連携の概要

- ・ 2025年9月、OpenAI社との連携を開始
- ・ 自社ソリューションのAIネイティブ化を推進
- ・ 業務プロセスの刷新による企業活動の進化

活用事例

- ・ AMLion：怪しい取引をAIで検知し、判断を支援
- ・ Walk in home：家具配置や設計意図をAIが提案
- ・ ドキュメント作成支援：設計書や報告書の自動生成
- ・ BPO業務効率化：定型業務の自動化による効率化

今後の展望

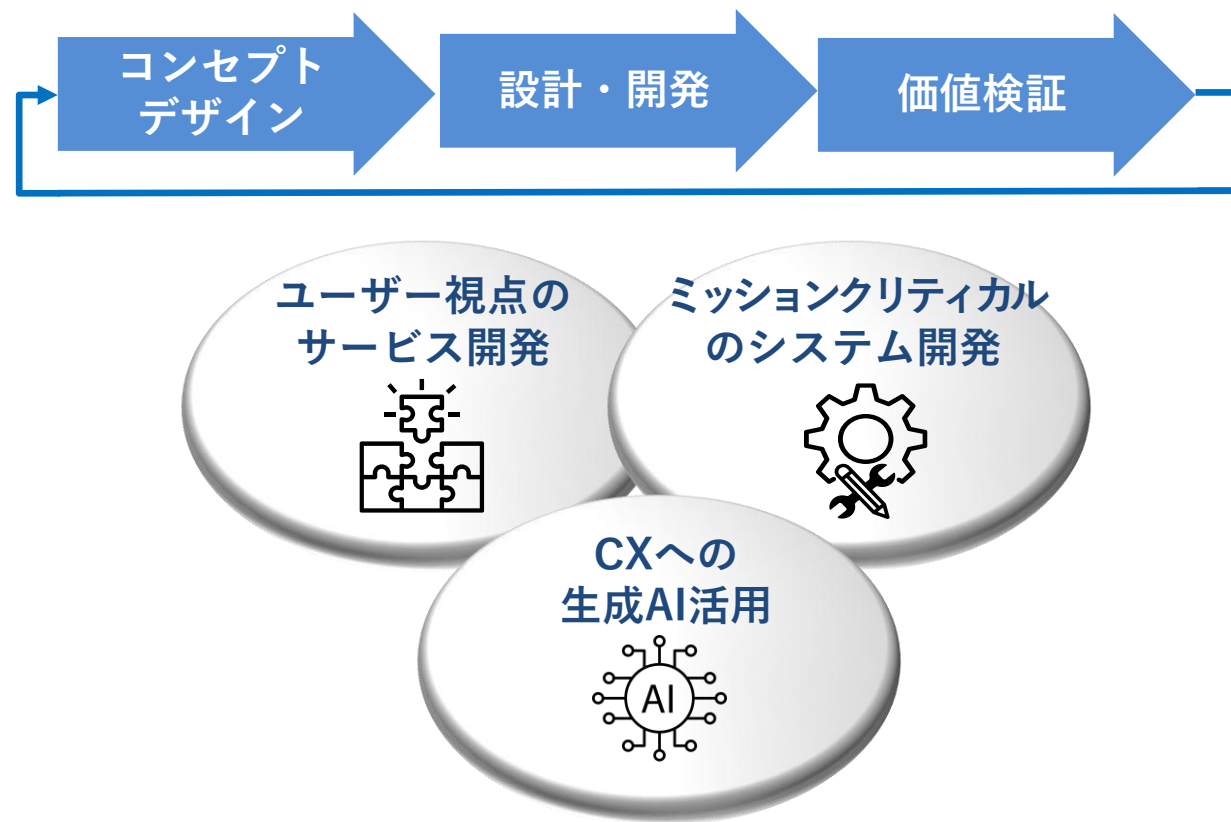
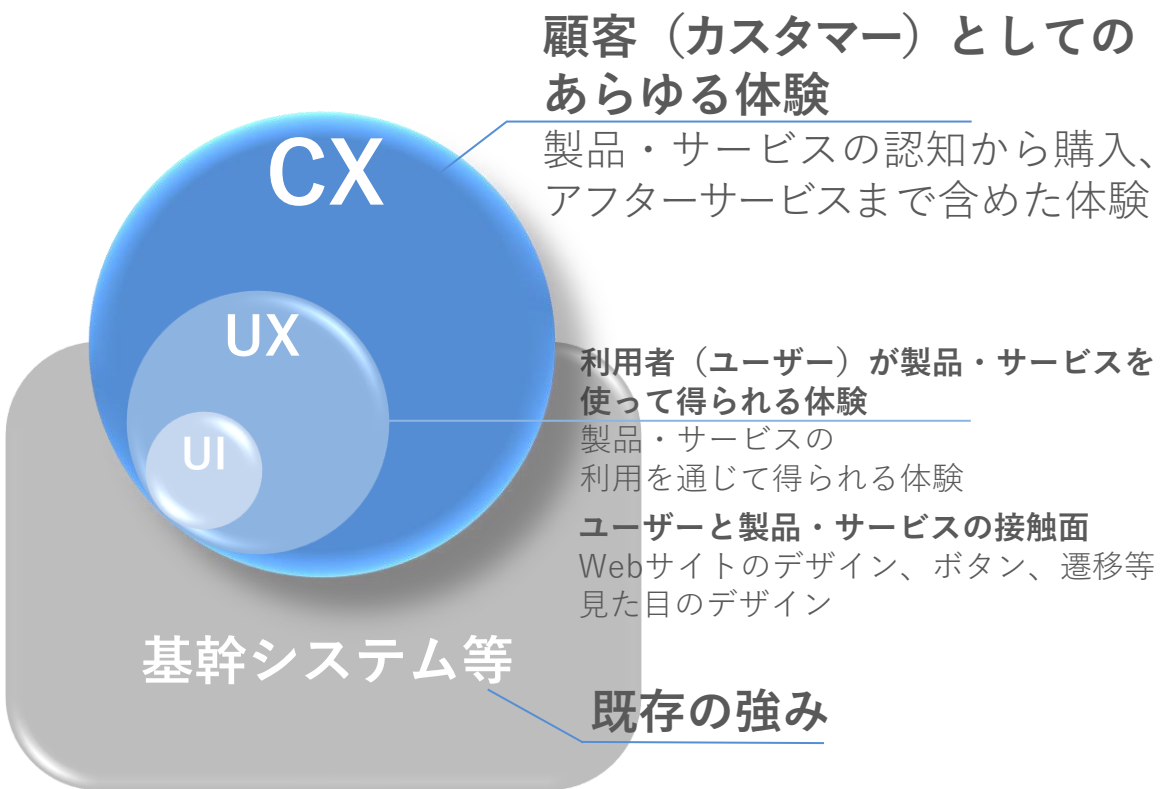
- ・ GenAIビジネス推進室と連携し、AI活用領域を拡大
- ・ 2030年度に向けて、生成AI関連売上100億円規模を目指す



フォーカスビジネス⑦ | 先行投資領域への挑戦 CX 顧客体験価値

重要性が高まるCX(顧客体験価値)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。

2030年度 売上高目標 **50億円**





先行投資領域への挑戦

スパイスファクトリー社との資本業務提携

当社のシステム開発ノウハウとスパイスファクトリー株式会社のサービスデザイン力を活かした上流設計とフロント開発力を組み合わせることにより、顧客体験価値（CX）領域での対応力を強化し、顧客のビジネス成長の促進をトータルに支援していきます。



スパイスファクトリー株式会社
代表取締役CEO
高木 広之介

株式会社DTS
代表取締役社長
北村 友朗



会社名 : スパイスファクトリー株式会社

住所 : 東京都港区

設立年月 : 2016年3月

資本金 : 5,000万円

提携内容

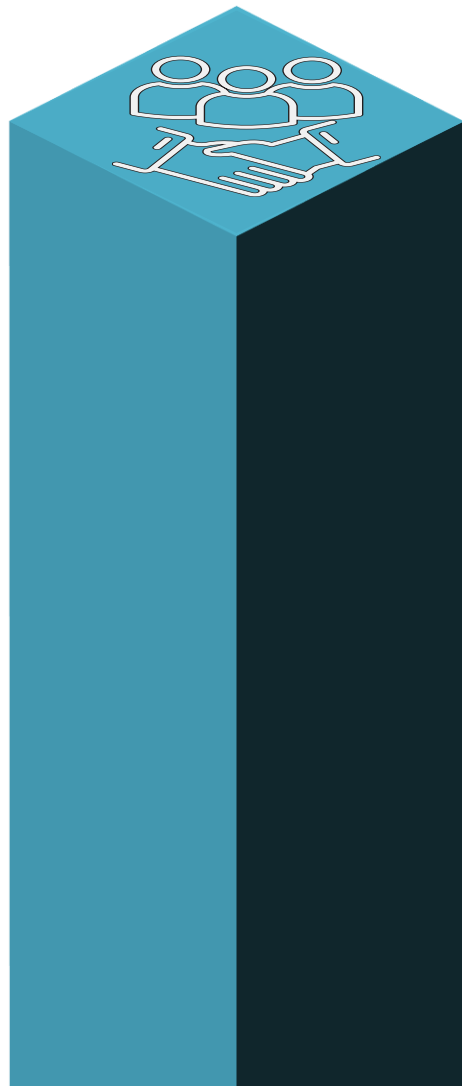
- ・ UI/UX 設計の最適化
- ・ アジャイル開発支援
- ・ DX コンサルティングの強化
- ・ システム設計・基盤構築の一貫対応



2つ目の柱： 戦略的アライアンスの実行

戦略的アライアンスの実行

成長戦略実現に必要なケイパビリティを補完・補強するため、領域や目的などに応じたアライアンスの取り組みを推進。



1

M&A

投資 **100** 億円

グループの成長や事業拡大、経営基盤の強化のため、M&A投資を実施。

2

戦略的資本提携・業務提携

※1 M&A に包含

フォーカスビジネス領域で強みを持つ企業との戦略的資本提携（マイノリティ出資・ベンチャーキャピタルとの連携など）・業務提携による協同プロジェクトにおいて人材育成機会と新たな価値を創出。

3

産学・地域連携

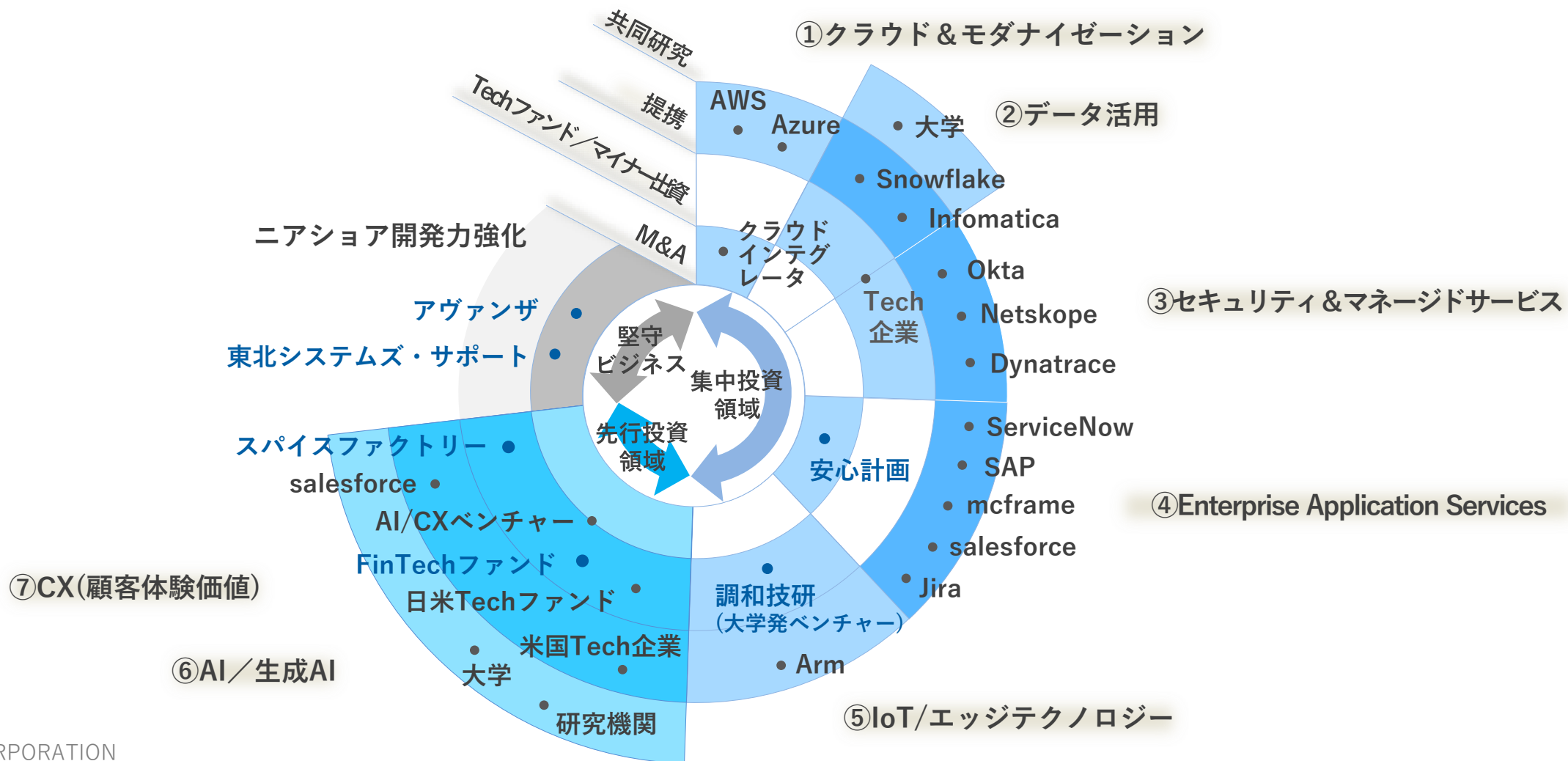
投資 **2** 億円

新しい技術の研究開発や新しい事業の創出を目指し、大学や研究機関等および地方自治体・地方企業等と連携。



アライアンス強化

成長戦略実現に必要なケイパビリティを補完・補強するため、領域や目的などに応じたアライアンス（M&A、マイナー出資による提携、Techファンド出資によるTech企業との提携、ソリューションベンダーとの業務提携、大学・研究機関との共同研究等）の取り組みを推進。





3 つ目の柱： グループ経営基盤の強化

グループ経営基盤の強化

経営基盤の強化として、人的資本への投資を行うとともに、グループガバナンス・システム基盤の強化を図り、持続的・安定的な企業価値向上を目指す。



1

人的資本投資

投資 **110** 億円

持続的な成長・生産性向上を実現するため、人材確保、教育・育成、社員還元・エンゲージメント向上に対する投資を推進。

2

グループガバナンス強化

安定的な事業継続のため、グループガバナンスを維持・強化。

3

システム基盤強化

投資 **20** 億円

基幹システム更改による運用定着・効率化とセキュリティ強化、データドリブン経営を推進。

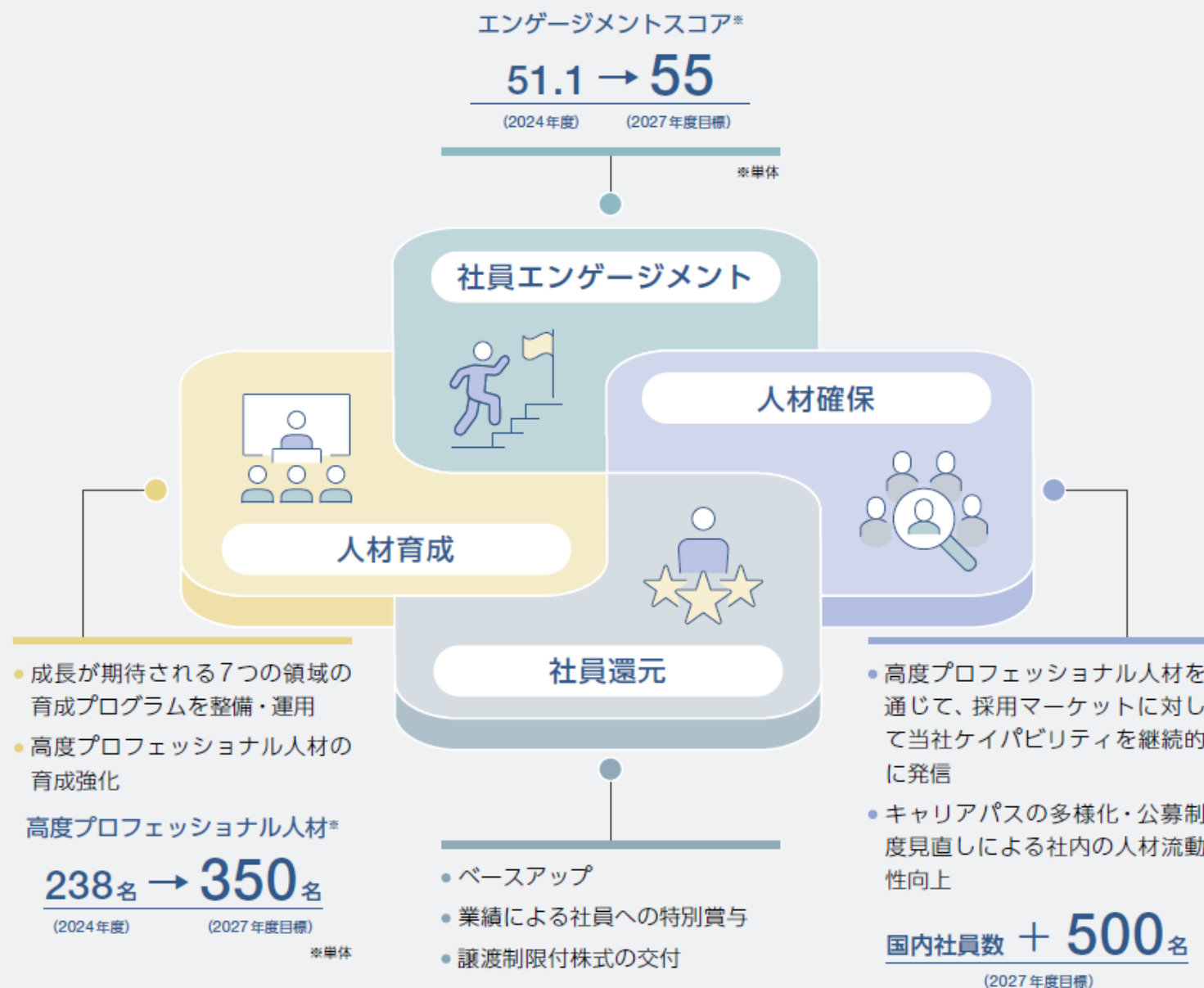
4

財務戦略

積極的な成長投資と株主還元のバランスをとりながら、資本効率性を向上。



人的資本投資





財務戦略

2027年度目標

資本効率性の向上	R O E	18%以上
積極的な成長投資	成長投資（3年間累計）※1 ※2	325億円
安定的な株主還元	配当性向	50%以上
	総還元性向	70%以上
手元資金のスリム化	手元資金総資産比	33%以下

※1 M&A等の意思決定時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

※2 詳細は次ページ



財務戦略 | 成長投資

2nd STAGEは成長投資全体で325億円を計画。

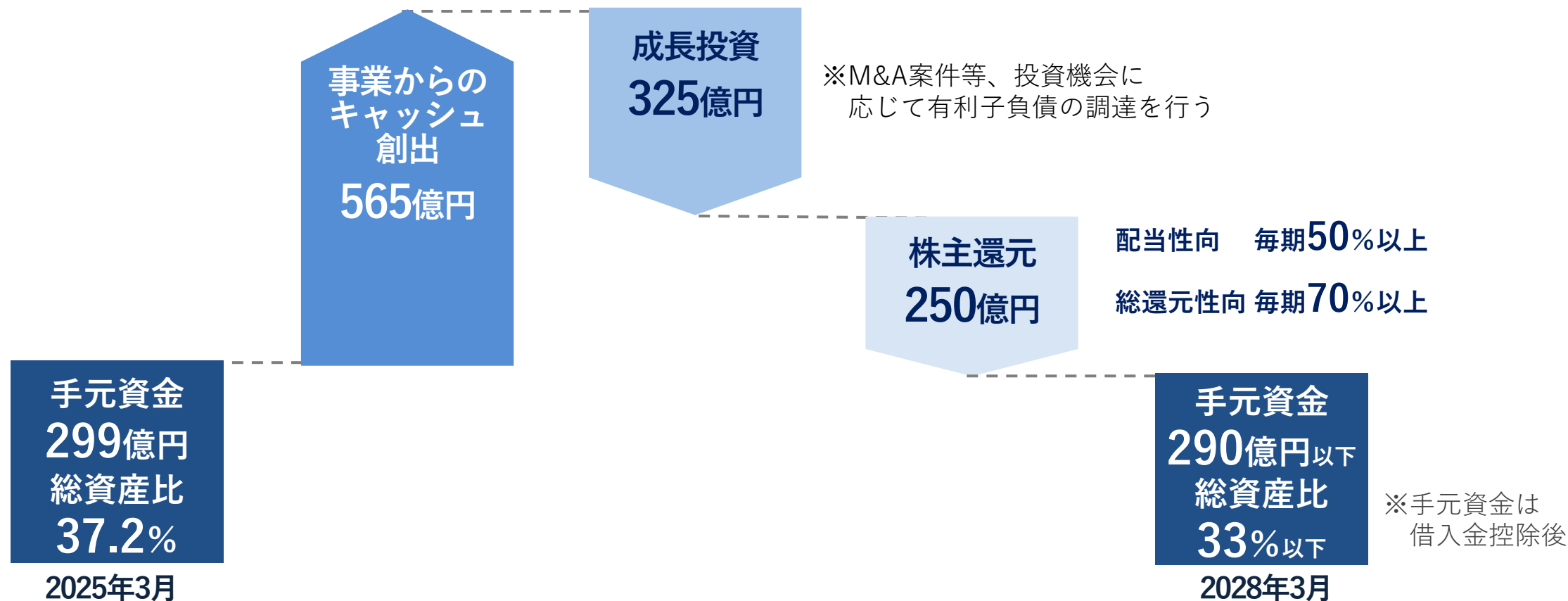
2025年度～2027年度

投資		成長投資	325億円	
	人材投資 (社員数の拡大による人件費増も含む)		110億円	従業員処遇UP、社員数増 社員スキル向上にかかる教育費用、高度人材等確保
	M&A		100億円	成長戦略におけるアライアンス強化（M&A、資本提携、ベンチャーキャピタル連携等）
	事業投資		115億円	
	設備投資	45億円	開発センタ移転・環境整備、パッケージソフト開発 (Walk in home、HOUSING CORE 等)	
	研究開発投資	20億円	ソリューション・プロダクト開発（組込関連等） 生成AI、産学連携での研究開発	
	その他事業投資	50億円	営業強化・マーケティング、業務改善施策(社内システム等) オフアリング創出	



財務戦略 | キャッシュアロケーション

手元資金299億円と事業から創出予定のキャッシュ565億円を活用して成長投資325億円、株主還元250億円を実施し、2028年3月末の手元資金総資産比33%以下を目指す。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する。



経営指標（事業収益）

2027年度として、売上高1,600億円、営業利益187億円、EBITDA200億円、フォーカスビジネス売上高比率57.0%以上、生産性については一人当たり3.2百万円を計画。

		2024年度実績	2027年度計画
事業収益	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（国内・一人当たり営業利益）	2.8百万円	3.2百万円

経営指標（非財務）

2027年度として、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については過半数を計画。

		2024年度実績	2027年度目標
非財務 (※1)	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

※1 CO2排出量削減 (2021年度比) 60％ (参考値)

2026年3月期 見通し

業績予想：連結

売上高1,350億円、営業利益155億円、親会社株主に帰属する当期純利益109億円、EBITDA167億円、EBITDAマージン12.4%を計画。

		2025年3月期実績	2026年3月期業績予想
事業収益	連結売上高	1,259億円	1,350億円
	営業利益	144億円	155億円
	親会社株主に帰属する 当期純利益	106億円	109億円
	EBITDA	156億円	167億円
	EBITDAマージン	12.4%	12.4%

株主還元

2026年3月期は中間60円、期末20円（注1）。株式分割を考慮しない場合の期末配当金は80円、年間配当金は140円となり前期127円から13円増配。また、自己株式25億円を取得し総還元性向70%以上を見込む。（今回取得の自己株式は全て消却実施）

	配当金額 第2四半期末	期末	年間	配当性向 (連結)	自己株式 取得金額	総還元性向 (連結)
2026年3月期 予想（分割後）	60円	20円	—	51.1%	25億円	73.9%

（ご参考）

2026年3月期 予想(分割前)	60円	80円	140円	51.1%	25億円	73.9%
2025年3月期	50円	77円	127円	50.0%	110億円	152.4%

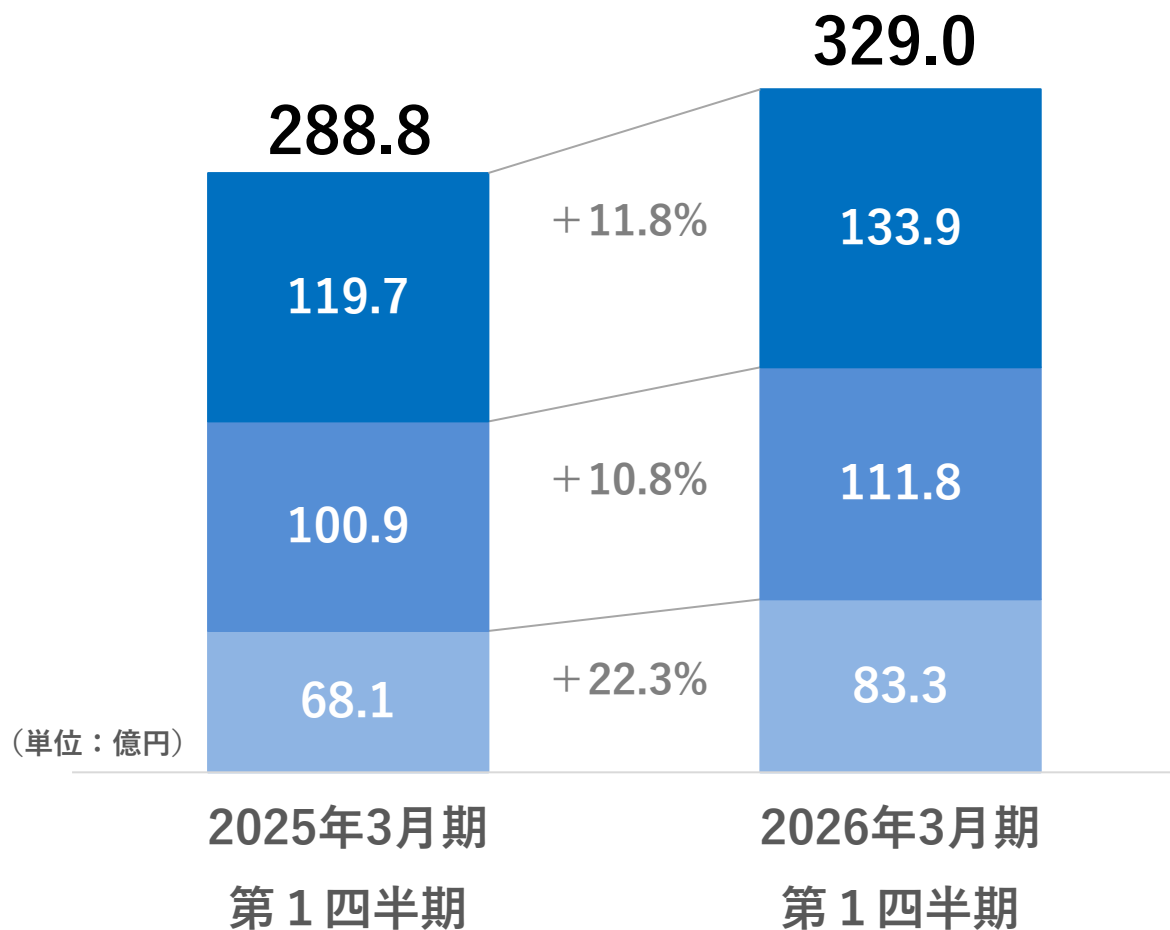
（注1）2025年10月1日を効力発生日として、普通株式1株につき4株の割合で株式分割を行う予定。
2026年3月期（予想）の1株当たり期末配当金については、当該株式分割の影響を考慮した金額を記載し、年間配当金合計は「—」と記載。
なお、当該株式分割を考慮しない場合の2026年3月期（予想）の期末配当金は80円00銭、年間配当金は140円00銭。

2026年3月期第1四半期 決算概況

売上高

- 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

前年同期比
+13.9%



過去最高売上高 (前年同期比+40.1億円、+13.9%)

業務 & ソリューション

保険・ノンバンク・自治体における基幹システム再構築等、モダナイゼーション案件が引き続き堅調、また金融犯罪対策ソリューションAMLionの導入案件や自治体の消防システム更改等の案件が拡大し、新規連結影響(+8.3億円)も含め増収

テクノロジー & ソリューション

人材派遣企業やIPビジネス企業の基幹システム刷新、証券会社のクラウド基盤更改やサイバーセキュリティ対策等の案件に加え、ServiceNow、mcframe、住宅関連等のEAS(※)領域も拡大

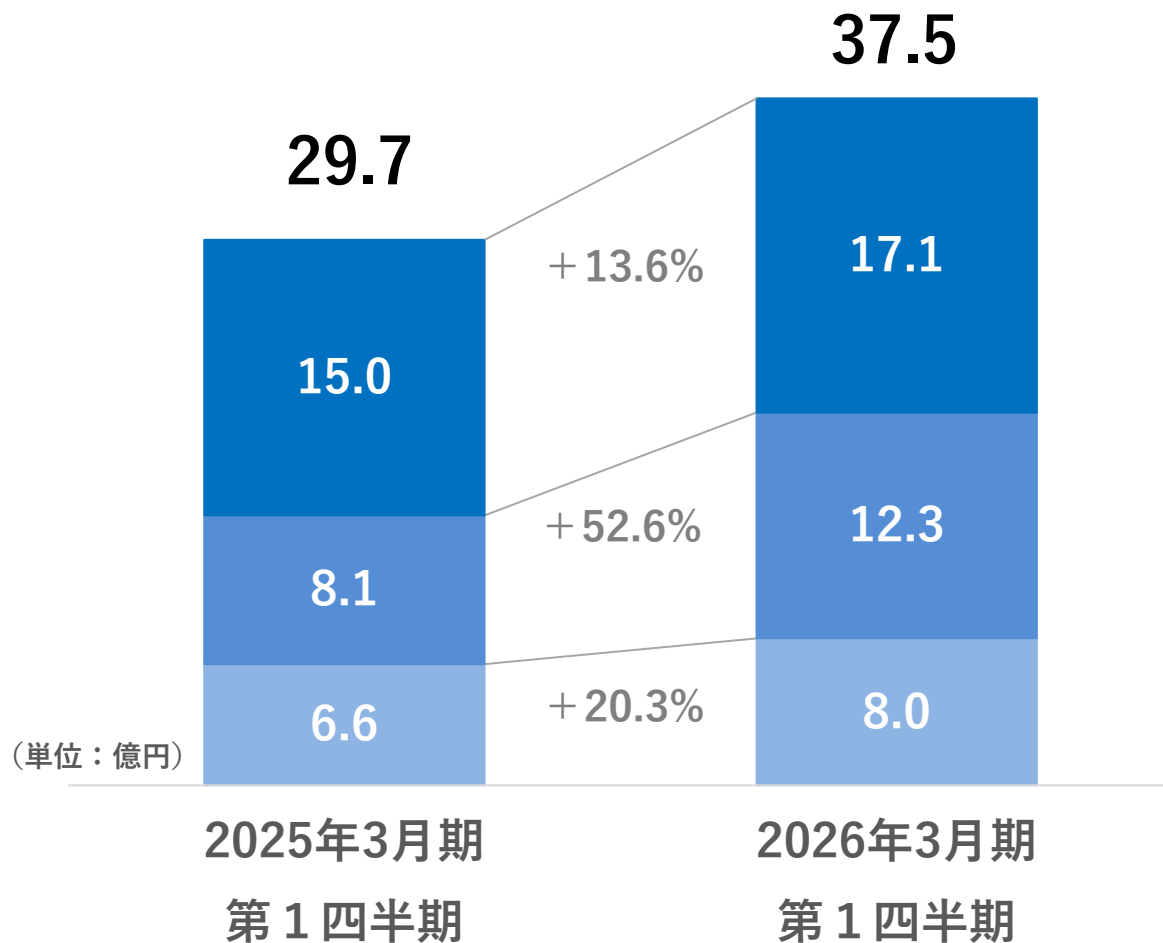
プラットフォーム & サービス

PC等の導入支援やサポート含むライフサイクルマネジメントサービスにおける金融機関向け大型案件に加え、運用・基盤構築等案件が拡大

営業利益

- 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

前年同期比
+26.0%



過去最高営業利益 (前年同期比+7.7億円、+26.0%)

業務 & ソリューション

金融・公共社会基盤分野が前年に引き続き堅調に推移したことに加え、地域分野、特に地方自治体向けの自社ソリューションを活用した消防システム更改案件などの売上拡大により増益

テクノロジー & ソリューション

前年同期は期ずれによる利益減影響があったのに対し、当期は、証券会社向けクラウド基盤更改案件等の大型案件、およびServiceNow、intra-mart、mcframe、住宅関連の自社ソリューション等の案件拡大などにより生産性が向上し、増益

プラットフォーム & サービス

既存顧客からの堅調な利益確保に加え、ライフサイクルマネジメントサービスにおける金融機関向けの大型案件、運用・基盤構築等案件の売上拡大により増益

株式会社 D T S

（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。