

# 中期経営計画

(2016年4月～2019年3月)

新たな価値を生み出す

*Change! for the Next*

2016年2月9日

株式会社 **DTS**

# 目次

I

現中期経営計画の振り返り

II

事業環境の見通し

III

中期経営計画

1. 中期経営計画の位置付け

2. 当社グループの目指す姿

3. 中期経営重点取組

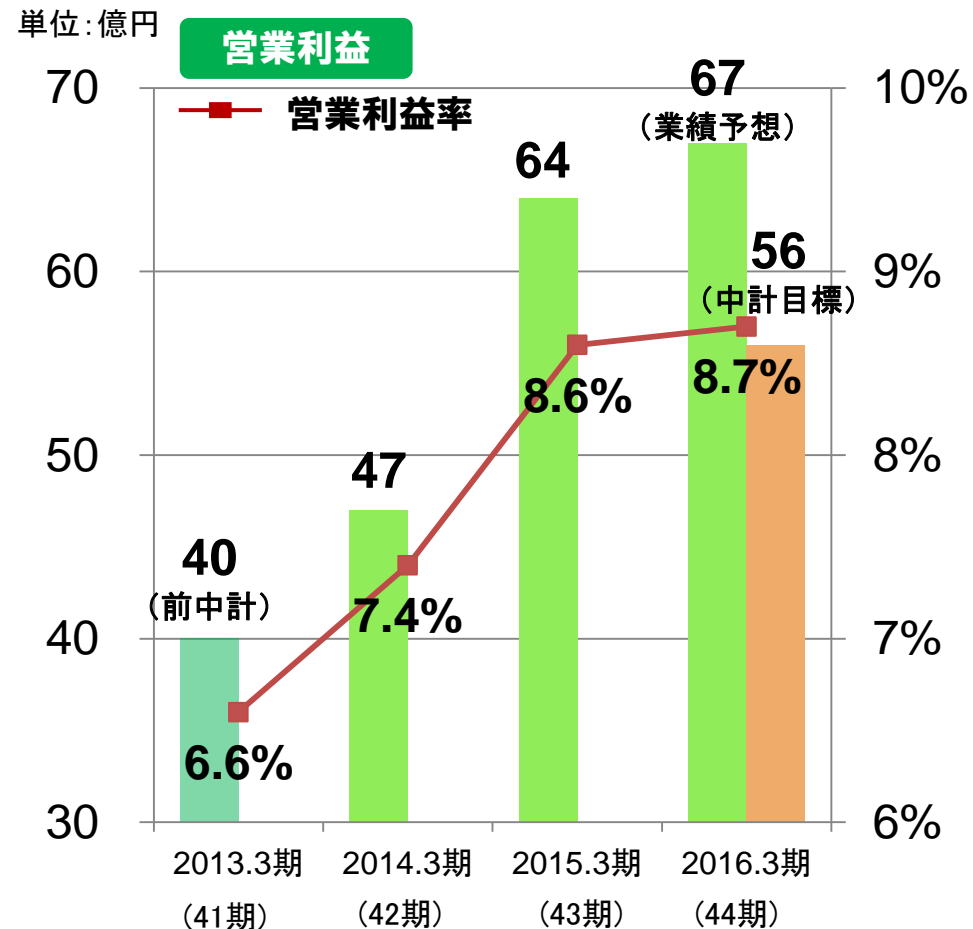
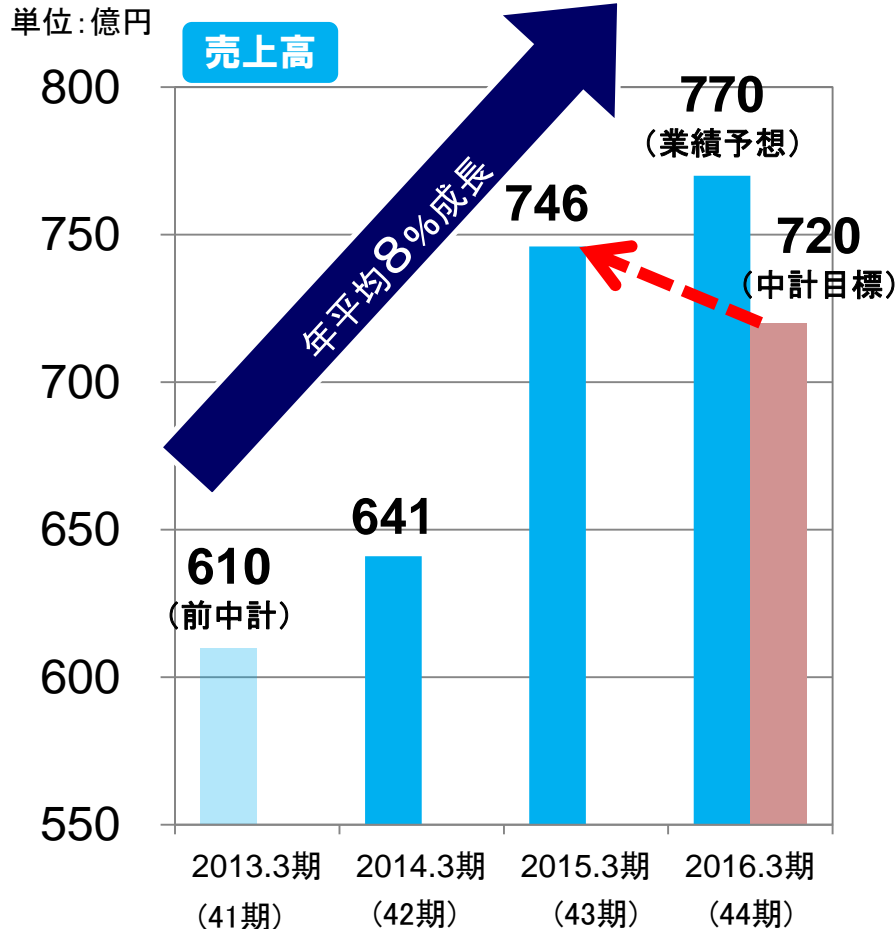
4. 中期経営目標

# I 現中期経営計画の振り返り (2013年4月～2016年3月)

---

# I-1 現中期経営計画の振り返り(業績)

- 売上高・営業利益とも2015年3月期(43期)に最高業績を更新
- 現中期目標を1年前倒しで達成し、2期連続で最高業績を更新予定



# I-2 現中期経営計画の振り返り(施策)

着実な施策の遂行により一定の成果を達成、一部の残課題については、継続して取り組む

## 施策

## 成果と課題

## 評価

### 1 提案力の強化

- 営業プロセス標準化、営業戦略の見える化を実施
- CS調査拡充による営業のPDCAを実施
- お客様へのよりスピーディでタイムリーな提案については、更なる強化を図る



### 2 事業基盤の強化とビジネスモデルの変革

- M & A 等により、第三の柱としての組込み分野は着実に成長（売上規模60億円）
- プロジェクト管理の強化により、不採算案件は最小
- 新規ビジネスインキュベーションの仕組みを構築  
案件数・規模等の具体的成果は今後の課題



### 3 グループ経営基盤の拡充

- FAITEC合併、DTS WEST設立、DTS WESTと総合システムサービスの合併等のグループ再編を推進
- プロフェッショナル認定制度や教育研修の充実により、人材育成基盤を強化。“質”“量”の更なる充実が必要



## Ⅱ 事業環境の見通し

---

## マクロ 経済

- ✓ 国内経済は、景気の持ち直しが緩やかに続き、東京五輪が開催される2020年頃までは安定的な成長が見込まれる
- ✓ ただし、中国景気の下ブレや地域紛争の勃発による地政学リスク等により、世界経済の先行きは不透明感を増している

## IT サービス 市場

- ✓ ITサービス市場は、国内経済の安定的成長に伴い、年率1~2%程度で低率ながら堅調に拡大すると見込まれる
- ✓ パッケージやアウトソーシングは高い成長が見込まれる一方、運用や機器販売は成長に陰りが見られる
- ✓ クラウド、モバイル、ソーシャル、ビッグデータ、IoT等でイノベーションの進展が見込まれる

## 注目する ビジネス テーマ

- ✓ 金融大型統合案件は、2015年度に開発のピークを迎え、2016年度より徐々に減少することが見込まれる
- ✓ 組込み関連（車載、医療機器）、マイナンバー、エネルギー、FinTech、IoT等での市場拡大に期待できる

# Ⅲ 中期経営計画

## (2016年4月～2019年3月)

---



# Ⅲ-1 中期経営計画の位置付け

本中期は現中期経営計画に続く第2ステージとして、  
**「力を蓄え」、「変革」**を果たす3年間

DTS WAY 「経営ビジョン」  
『新たな価値を創り出す』 MADE BY DTS

お客様に  
最高の価値を  
提供する  
“The Best  
Value Partner”

【売上770億】  
・営業利益率8.7%

【売上610億】  
・営業利益率6.6%

42期 43期 44期  
ホップ

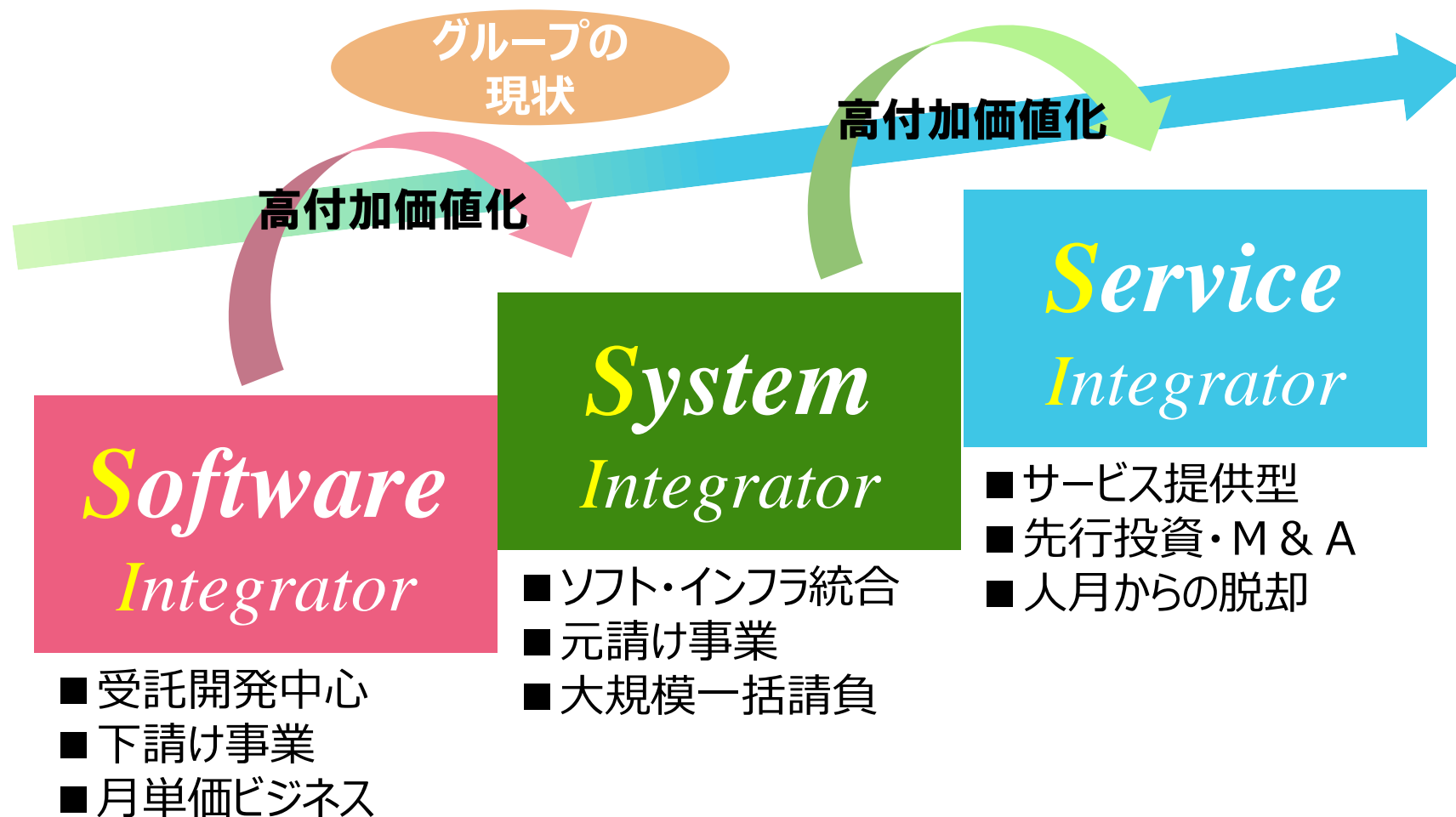
売上900億  
営業利益率 9%

45期 46期 47期  
ステップ  
“変革”

【売上1000億】  
・営業利益率10%

48期 49期 50期  
ジャンプ期

“S I”erとして着実に進化を図り、付加価値を継続的に提供し、高度なビジネスニーズに応えられるS I企業を目指す



持続的成長を目指して、自己変革する組織風土の醸成により、ボトムアップを強化し、ビジネスと人財の両面における強化に取り組む

グループの  
現状

ボトムアップ型

トップダウン型

本部機能  
強化

- グローバルビジネスと新規事業開発の強化

事業ポートフォリオ  
重視

- 営業本部の新設
- 基盤と開発の統合によるトータルS I力の強化

自律的経営  
に向けた変革

- 環境変化に迅速に対応できる機動的なグループ経営の確立

自己変革する組織風土の醸成

社員の意識改革

行動改革の推進

プロフェッショナル人財の拡大

新たな価値を生み出す *Change! for the Next*

DTSグループは、自らが変革することで、社会・お客様に**新たな価値**を生み出します

次なる顧客

Next customer

次なる提案

Next solution

**Next value**

次なる人材

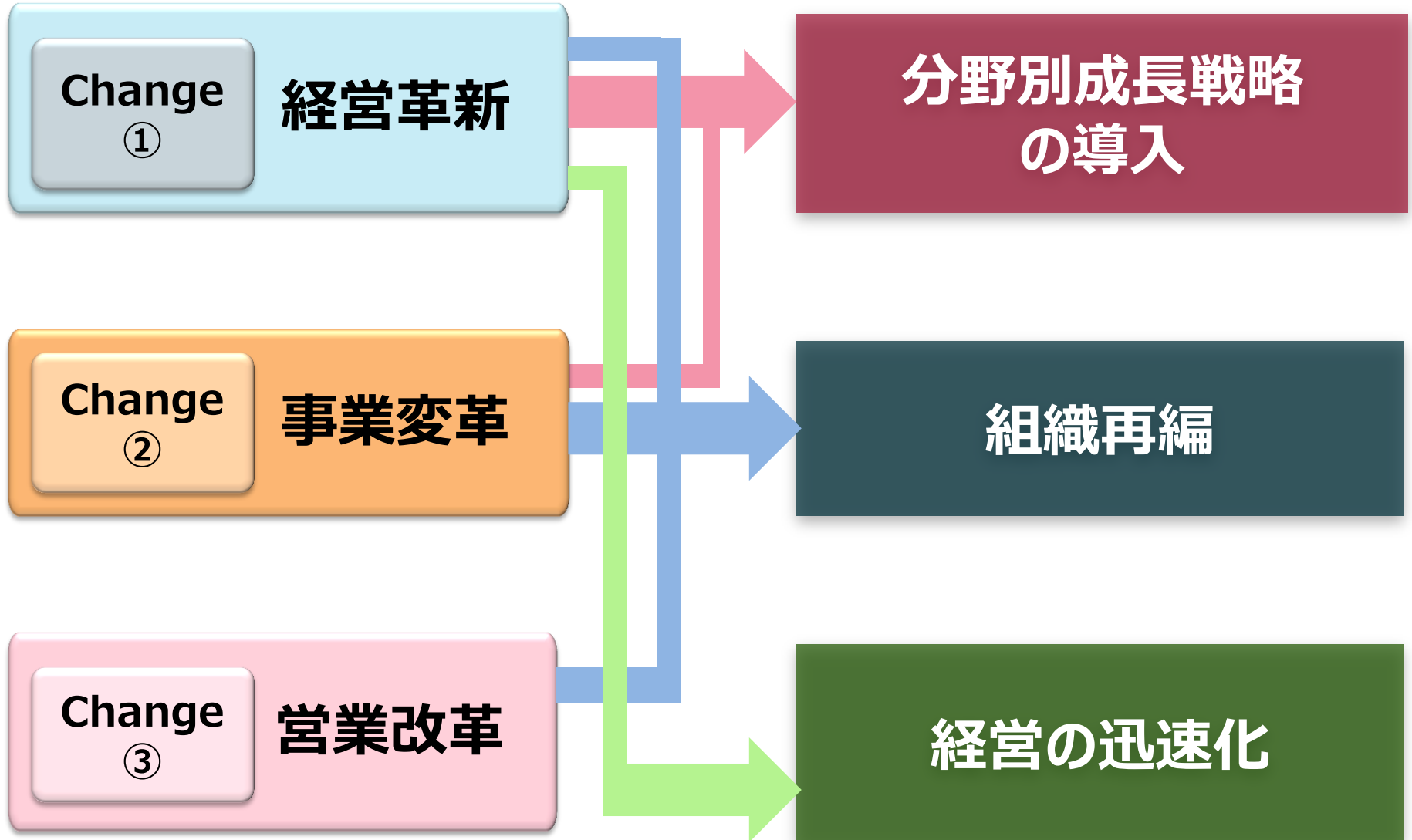
Next generation

次なる技術

Next technology

## 3つの”Change”

## ”重点取組”



# Ⅲ-3 重点取組① 各分野の成長戦略

- 事業環境の変化に迅速に対応するため、事業単位をビジネス、技術、人材面でのシナジーを考慮した分野に再編成
- 各分野毎の特性に応じた戦略遂行により、グループ拡大成長を目指す

分野	成長度	成長戦略
1 金融	維持	<ul style="list-style-type: none"> <li>・大型案件ピークアウトへの対応</li> <li>・市場系、決済系、証券、情報系、資産運用、クレジット分野等での拡大</li> <li>・SI事業やFinTech関連分野等へのチャレンジ</li> </ul>
2 社会保障	持続的成長	<ul style="list-style-type: none"> <li>・コア事業である生保、年金、共済、医療等のプレゼンス確立</li> <li>・今後を見据えた損保・自治体案件の拡大</li> </ul>
3 法人・通信	持続的成長	<ul style="list-style-type: none"> <li>・法人通信分野における受託開発の拡大</li> <li>・将来のコア（製造、エネルギー）事業の育成</li> <li>・クラウド、インフラ含むトータルSI事業による大規模顧客の基幹業務の獲得</li> </ul>
4 ソリューション	飛躍的成長	<ul style="list-style-type: none"> <li>・コア商材の製品化、トータルソリューション提供及び新規ビジネスの実現</li> <li>・自社パッケージの製品競争力強化</li> </ul>
5 運用BPO	安定成長	<ul style="list-style-type: none"> <li>・成長分野であるBPOや運用設計など、新たなビジネスへの進出</li> <li>・低コスト化による既存ビジネスの確保</li> </ul>
6 組込み関連	飛躍的成長	<ul style="list-style-type: none"> <li>・医療・車載を中心とする組込み関連分野でのプレゼンス確立</li> <li>・新製品開発力強化、プロダクトを軸にしたソリューション・サービス化</li> </ul>
7 地域	持続的成長	<ul style="list-style-type: none"> <li>・地場産業への進出及び既存顧客の深耕</li> <li>・グループ外からのニアショア先としてのビジネス拡大</li> </ul>
8 海外	飛躍的成長	<ul style="list-style-type: none"> <li>・海外市場の構造変化に対応したビジネス基盤の再構築</li> </ul>

# Ⅲ-3 重点取組② 組織再編

- 事業単位を分野別に再編成することに伴い、D T S単体の組織再編を実施する
- 営業・提案力の強化及び従来の受託に加え、S Iビジネス、ソリューション、サービスの拡大を図る

	組織改革のポイント	理由
1	営業本部の設置	<ul style="list-style-type: none"><li>・製販一体型から製販分離型へ移行</li><li>・アカウント営業の強化及び営業人材の強化・連携強化</li></ul>
2	基盤担当組織の再編	<ul style="list-style-type: none"><li>・基盤担当組織と開発担当組織を統合し、基盤構築からAP開発までのトータルSIを提供できる体制を構築</li></ul>
3	ソリューション事業本部の設置	<ul style="list-style-type: none"><li>・受託主体の組織から分離し、ソリューション事業を集約</li><li>・新規ソリューションやサービス提供型ビジネスの開発・展開によりグループを支える『柱』へ成長</li></ul>
4	ICS事業本部の設置	<ul style="list-style-type: none"><li>・運用、BPO関連事業を集約し、効率的な事業運営体制を構築</li></ul>

# Ⅲ-3 重点取組③ 経営の迅速化

事業環境の変化にスピーディーに対応できるように、本中期では  
**経営の迅速化**に向けた取組を推進する

経営の  
迅速化

経営の意思決定の  
迅速化

- 財務情報の早期化
- 経営情報の見える化

経営の効率化と  
レスポンス向上

- 決算情報の早期化
- 人材育成の推進
- グループ共通プラットフォームの導入

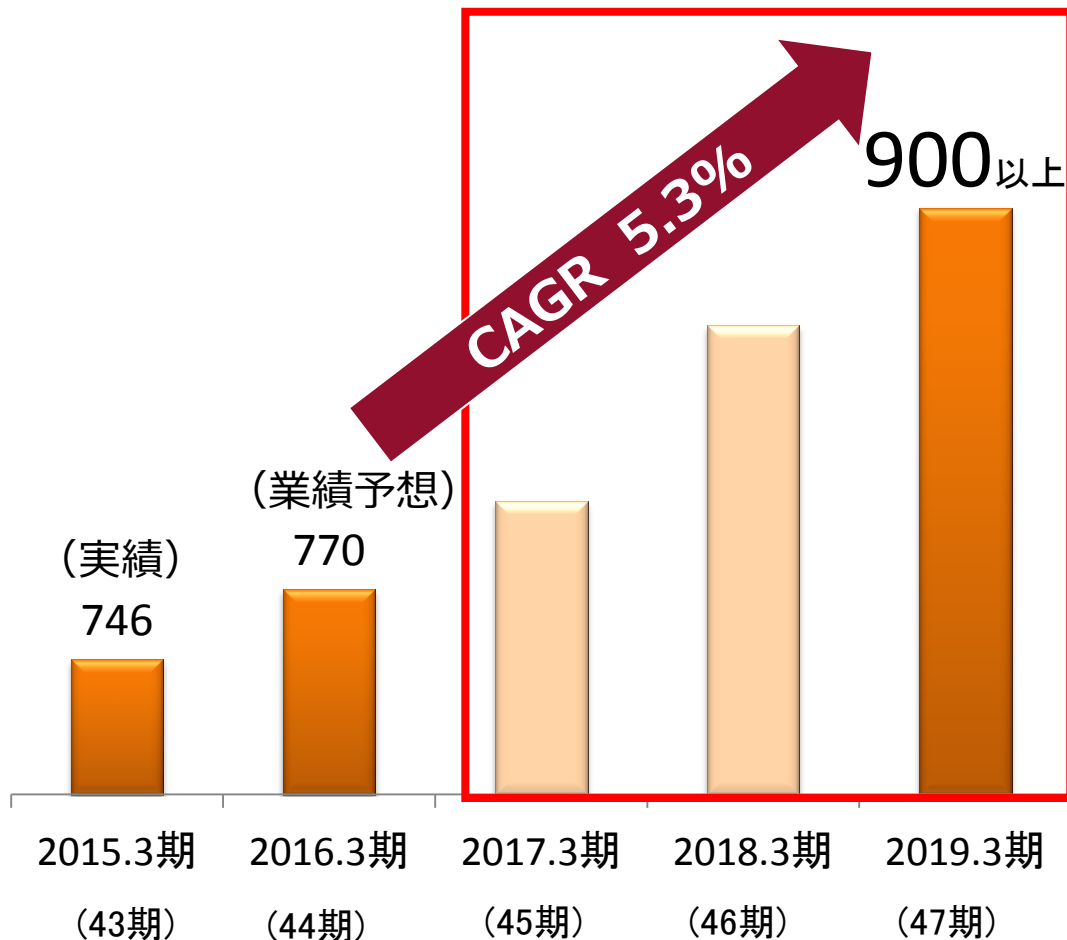
グループガバナンスの  
強化



# Ⅲ-4 中期経営目標(連結)

連結売上高(億円)

本中計期間



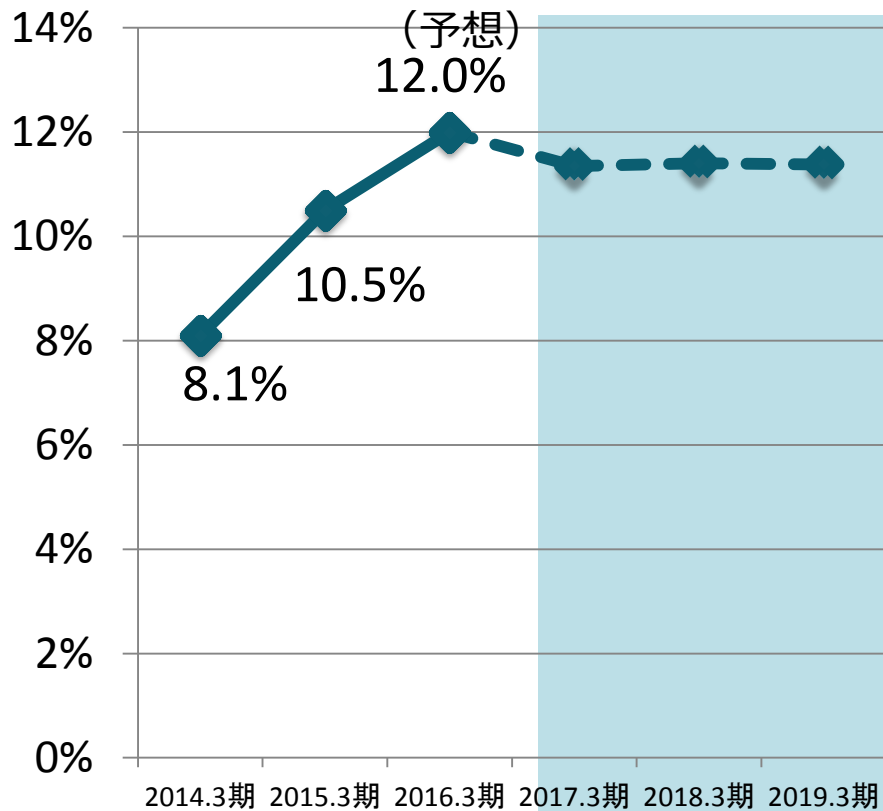
## 2019年3月期

- ・連結売上高  
900億円以上
- ・営業利益率  
9.0%以上
- ・一人当り売上高  
20百万円以上
- ・ROE 10%以上
- ・総還元性向  
40%以上

# Ⅲ-4 中期経営目標(株主還元)

## ■ R O E

10%以上



## ■ 総還元性向

40%以上

