株式会社 DTS

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

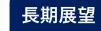
技術

- 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

E S G

- 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

内部環境 - DTSグループの強み-



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

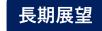
堅 実 な S I 力

- 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

内部環境 - DTSグループの課題 -



中期計画

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。

© 2022 DTS CORPORATION

価値創造ストーリー(Vision2030)サマリ

長期展望

中期計画

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

■ 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
- **境** ユーザの内製化は 先進企業で進展
 - 強固な顧客基盤
 - 堅実なSI力

環

部

環

- 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

■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

- 1. 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



<u>投資</u>

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(オファリング) 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
- 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

© 2022 DTS CORPORATION

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(※1)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



1,800億円 新規 領域 $(\frac{1}{2})$ 904億円 2020年度 2030年度

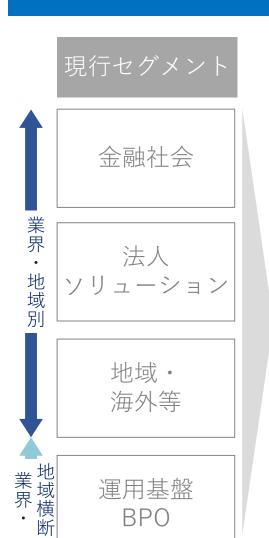
※1 保有する業務知識と日々変化する業界トレンド等の 新たな知見を融合したもの

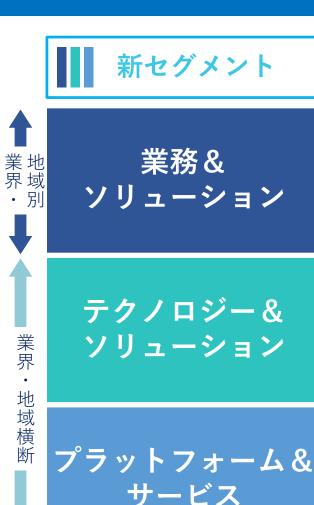
※2 DTSグループとして未開拓の新たなビジネス領域

提供価値の進化

創出

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。

- CAGR
- 5%

- ・金融事業本部
- ·公共社会基盤事業本部 等

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

9%

CAGR

プラットフォーム&

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

4%

CAGR

セグメント別推移(社員数・売上高)



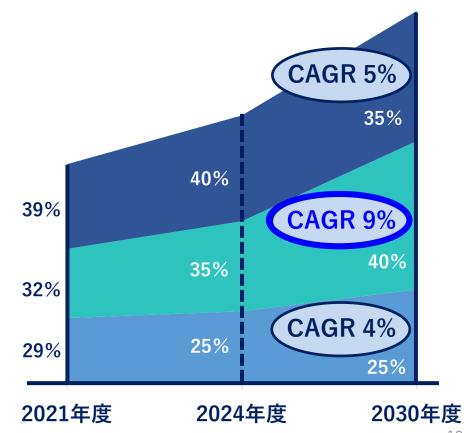
中期計画

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。

: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 :業務&ソリューション



売上高推移(%はセグメントの売上高比率)



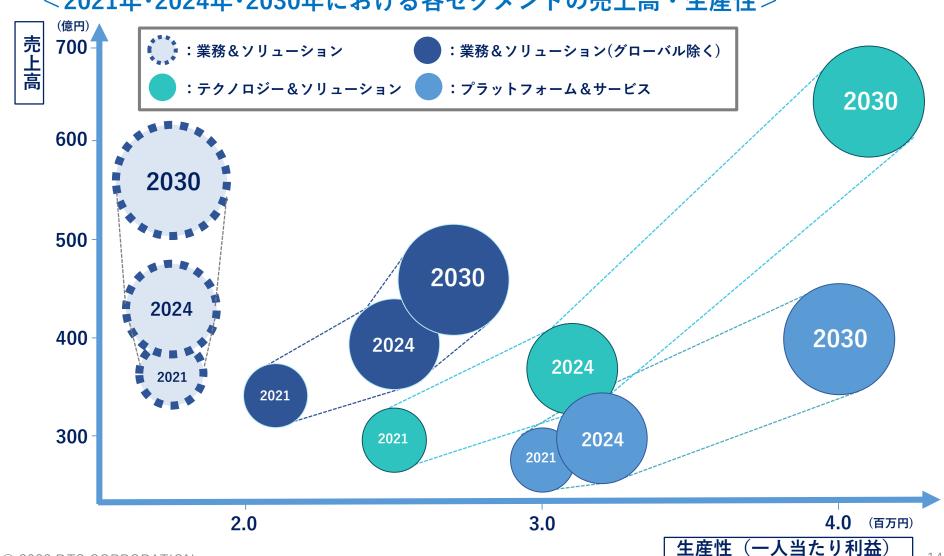
セグメント別推移(売上高・生産性)





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>



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。



新セグメント

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

フォーカスビジネス

デジタルBiz

・Cloud等新技術活用 ・アジャイル等新開発手法活用

ソリューションBiz

- ・SAP等他社ソリューション導入
- ・自社ソリューション販売・導入

サービスBiz

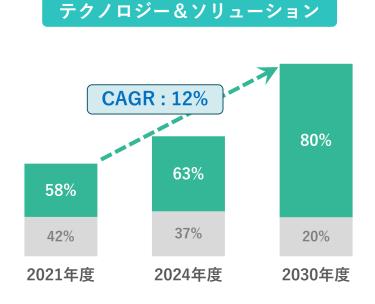
・サブスクリプション、リカーリング等 利用料型ビジネス

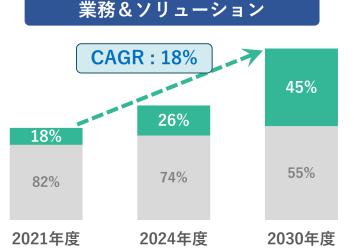


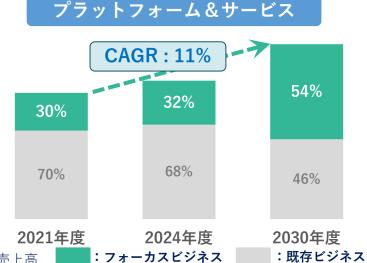
:成長領域

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。

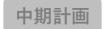












バランスの取れた成長投資と株主還元を実現し、売上・利益を2倍に拡大。

売上・利益(EBITDA)

2020年度比

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

Vision2030における実行プロセス





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 GOALS

売上・利益(EBITDA)ともに2倍規模の成長を実現

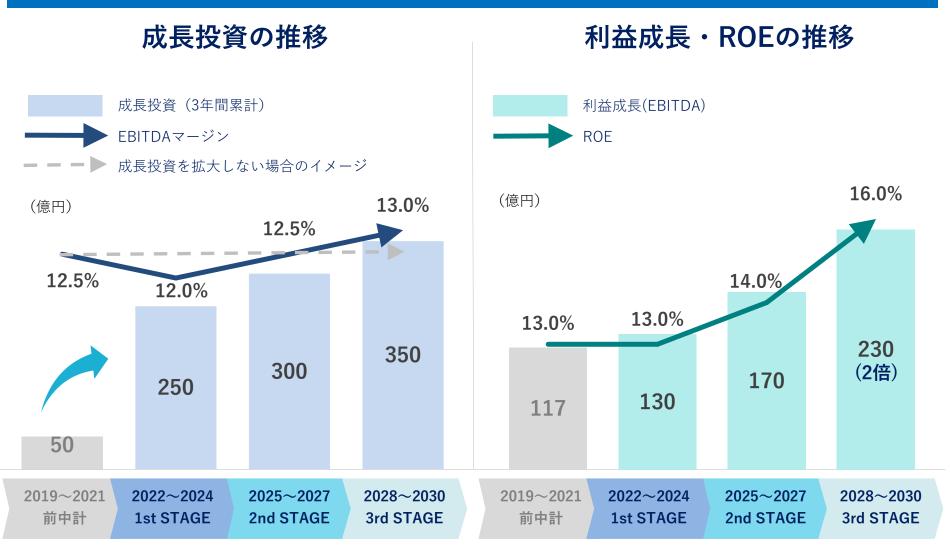
成長投資・利益成長・ROEの推移





19

- ・ 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。



Vision2030 キャッシュアロケーション方針

長期展望

中期計画

- 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 毎期50%以上 総還元性向 毎期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。



- ▶ カーボンニュートラルの実現 100%
- ► TCFD_{※1} SBT_{※2} への取組みをグループ全体で推進

ESG



- ▶ 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 overnance



▶ 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 (**1)	: 130億円以上
	EBITDAマージン	: 12%程度
NEW 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 (2022年度は130%程度)

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(※1)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

NEW ESG	CO2排出量削減 (2013年度比)	: 50%以上
	SDGs関連売上高(※2)	: 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

※2 SDGsゴール(17項目)に適応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

価値創造ストーリー(Vision2030)サマリ

長期展望

中期計画

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

■ ITサービス市場の最 大テーマはDX

外

環

部

環

- 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
 - 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

■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

- 1. 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



<u>投資</u>

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(オファリング) 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

<u>財務</u>

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

© 2022 DTS CORPORATION

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。

1. 提案価値の向上

AP開発

運用保守

HW

NW

Cloud

Security

提

供価

値

の

進

化

創

出

II. SI×デジタルの コンビネーション

業界知見とテクノロジー融合により新たな価値を提供

Ⅲ. 新規領域・ グローバルへの進出

既存領域へ フォーカスビジネス売上高 投資枠 長期的な価値提供の継続 フルサービスのトータルSIで 新規顧客獲得 SI×デジタル ノウハウの横展開により ソリューション事業拡大 トータルSI 新規領域・グローバル事業拡大 ソリューション・サービス創出 フォーカスビジネス拡大

顧客基盤の拡大

26



「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

- █ モダナイゼーションビジネスの拡大
- **Ⅲ** DX化対応力強化(PM力・業務知見とテクノロジーの融合)
- 国内外グループの共創強化(顧客横断、ニア・オフショア)
- 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ーベースでの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



フォーカスビジネス比率

 2021年度

 18 %

 2024年度

 26 %

社員数 2021年度 2024年度 2,050 名 2,170 名

生産性(1人当たり利益)

 2021年度
 2024年度

 2.1 百万円
 2.5 百万円

成長戦略:テクノロジー&ソリューション

長期展望

中期計画



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

- 独自ソリューション、得意技のさらなる強化・推進
- III IoT分野の技術領域拡大とインテグレーションを推進
- 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

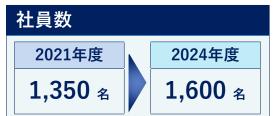
- ・ 高度人材の育成・採用(基盤系技術者、クラウド系技術者、 ビジネスプロデューサ、データサイエンティスト等)
- 独自パッケージ、IoT、AI、半導体領域での研究開発
- ・ セキュリティ領域でのサービス開発
- ・ サービス開発で不足している領域での出資を含めた投資



フォーカスビジネス比率

 2021年度
 2024年度

 58 %
 63 %



生産性(1人当たり利益)

2021年度
2.5 百万円

2024年度

3.1 百万円

成長戦略:プラットフォーム&サービス



中期計画



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

1. 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

- 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
- 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
- **Ⅲ** 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



フォーカスビジネス比率

 2021年度

 30 %

 2024年度

 32 %

社員数

2021年度 1,050 名 2024年度

1,060 名

生産性(1人当たり利益)

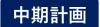
2021年度

2024年度

3.2 百万円

重要課題『経営基盤』





- 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 取り組み推進 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

- ・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

独立社外取締役比率

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)

主な投資目的

人材投資

(社員数の拡大による人件費増も含む)

75_{億円}

研究開発投資

20億円

設備投資

約30億円

M&A

100億円

追加投資枠

25億円

- 高度人材の育成
- キャリア/新卒採用の強化
- 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
- 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

中期経営計画 株主還元(2022年度)



中期計画

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



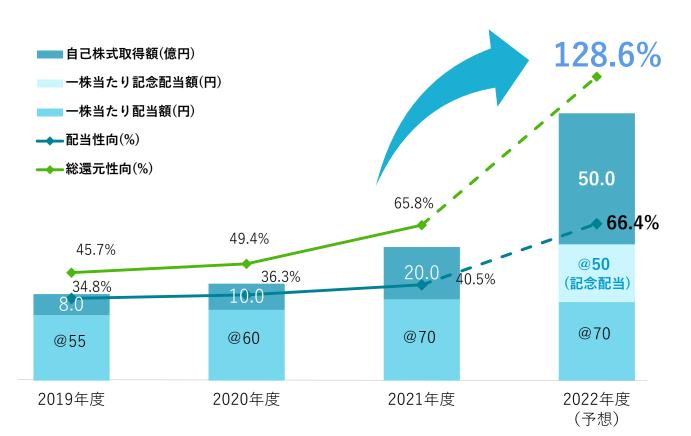


• 2022年度は創立50周年記念として、**自己株式50億円の取得**および 一株当たり+50円の記念配当を実施(取得した自己株式は全て消却)

2023年度以降は配当性向50%以上、総還元性向70%以上を維持。

自己株取得

記念配当 ⁺50_円



中期経営計画 キャッシュアロケーション

長期展望

中期計画

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

■ 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
 - 強固な顧客基盤
 - 堅実なSI力

外

環

部

環

- ○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

■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

- 1. 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



<u>投資</u>

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(オファリング) 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

© 2022 DTS CORPORATION

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(オファリング)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

© 2022 DTS CORPORATION 35

36

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ァリング化してお客様への提案へと好循環を実現

⑦ TCFD(※1)、SBT(※2)への取組み

- ・中計期間でCO2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

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

<本資料についてのご注意>

- 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。
- 本資料の無断での複製、転送等を行わないようにお願いいたします。