



平成25年3月期

第2四半期決算説明会



平成24年11月7日

新たな価値を創り出す
MADE BY DTS

目次

I**平成25年3月期 上期実績****II****主要施策の状況****III****平成25年3月期 通期見通し**

本資料についてのご注意

本資料に記載され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おりますが、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。

I . 平成25年3月期 上期実績

単体・業績実績

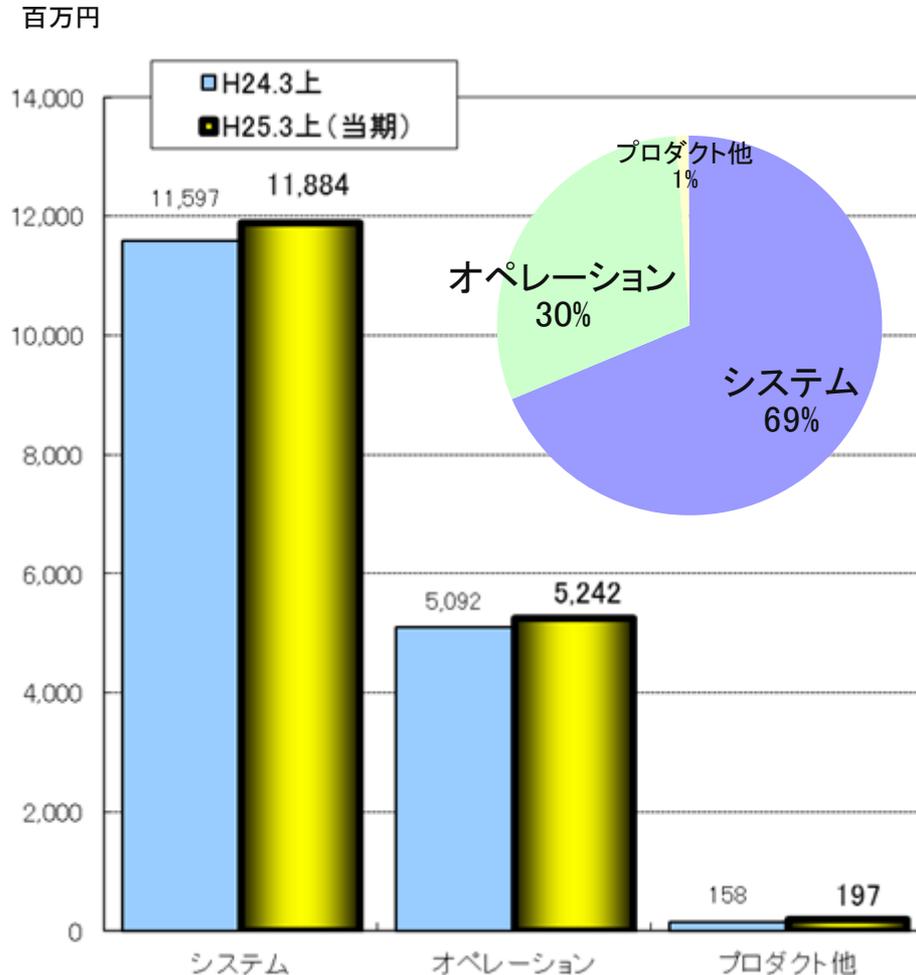
(平成25年3月期 上期)

(単位：百万円、%)

	金額	売上比	前年同期比		当初予想比	
売上高	17,324	—	102.8%	+475	100.1%	+24
売上総利益	2,792	16.1%	105.7%	+150	114.0%	+342
販管費	1,439	8.3%	93.0%	-107	90.0%	-160
営業利益	1,352	7.8%	123.6%	+258	159.2%	+502
経常利益	1,467	8.5%	119.3%	+237	163.0%	+567
四半期純利益	906	5.2%	112.9%	+103	181.2%	+406

単体・売上高・品目別 (平成25年3月期 上期)

卸小売・金融の開発および建設不動産・サービス業の運用案件の拡大により、システム・オペレーション、共に堅調に推移



システム (前年同期比 102.5%)

- ・金融や通信の大型案件は減少するも、コンビニ等の卸小売の開発案件や、証券AMO案件、信託銀行の開発案件などが好調に推移したため、システムは増加

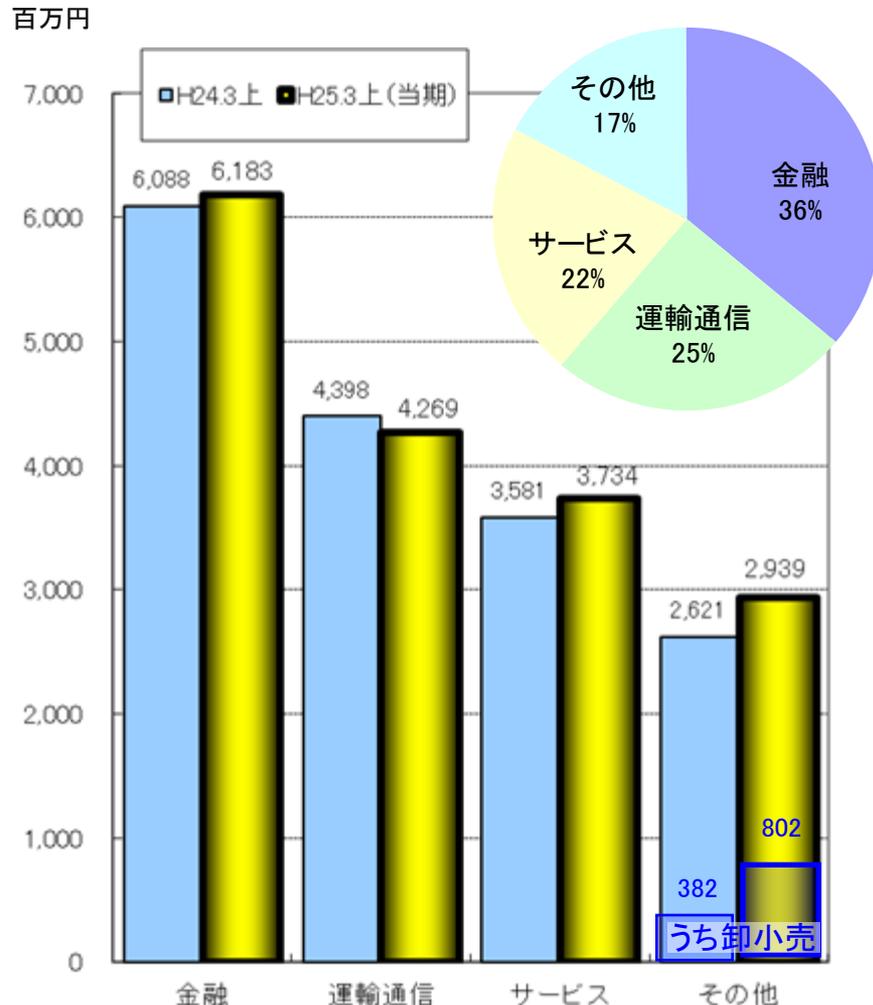
オペレーション

(前年同期比 102.9%)

- ・建設不動産の運用案件を新規受注したことや、サービス業の既存顧客の拡大により、オペレーションは増加

単体・売上高・エンドユーザ業種別 (平成25年3期 上期)

卸小売、サービスが好調。金融も大型案件の減少を他案件の開拓・拡大によりカバーし、増加に転じる



金融業 (前年同期比 101.6%)
 ・銀行大型案件は減少するも、証券AMOや信託、損保などの開発案件拡大により増加

運輸通信業 (前年同期比 97.1%)
 ・移動体通信やIDC事業者、運輸は増加するも、通信の営業フロント案件の減少により微減

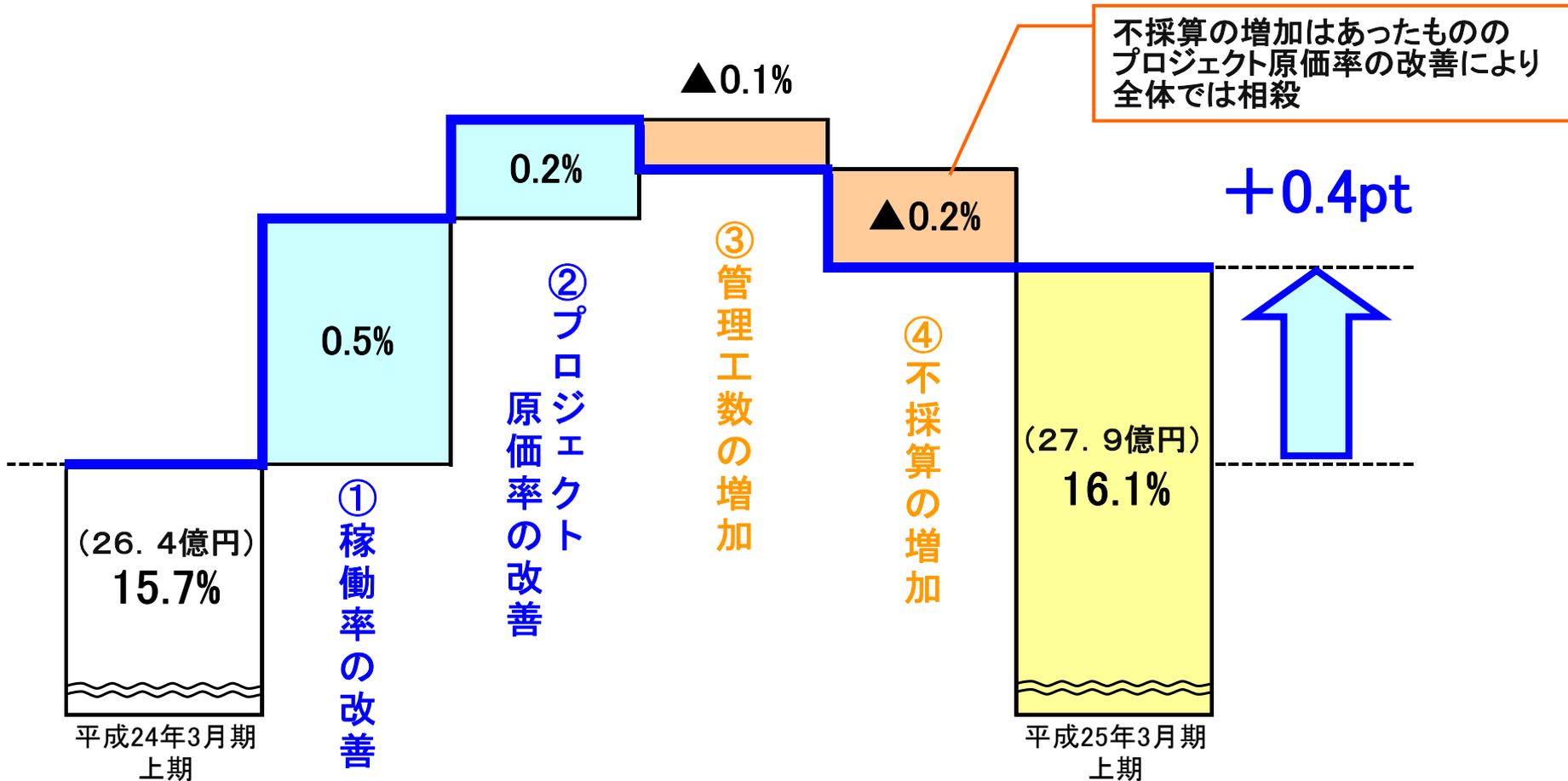
サービス業 (前年同期比 104.3%)
 ・広告や情報サービスなど、幅広い顧客で増加

その他 (前年同期比 112.1%)
 ・卸小売はコンビニ等が牽引し大幅増
 ・製造は減少、公共は横ばい

単体・売上総利益率

(平成25年3月期 上期)

稼働率の改善により売上総利益率が向上



単体・営業利益、経常利益

(平成25年3月期 上期)

中期計画に基づき戦略的費用の活用を推進。
経費削減の取り組みを継続し、全体として販管費は減少

販管費 1,439百万円 (前年同期比93.0%、売上比8.3% (前年同期比▲0.9pt))

戦略的費用の増加(新規事業創出、経営インフラ強化等) +63百万円
経費削減の取り組みによる減少 ▲93百万円
下期への時期ずれ等による減少 ▲77百万円

営業利益 1,352百万円 (前年同期比123.6%、売上比7.8% (前年同期比+1.3pt))

経常利益 1,467百万円 (前年同期比119.3%、売上比8.5% (前年同期比+1.2pt))

単体およびグループ各社の収益性改善により 増収増益を達成

(単位：百万円、%)	金額		売上比		前年同期比		当初予想比	
	金額	売上比	前年同期比	増減	当初予想比	増減		
売上高	29,742	—	105.5%	+1,541	100.1%	+42		
売上総利益	4,358	14.7%	111.2%	+ 438	106.3%	+258		
販管費	2,688	9.0%	92.5%	- 216	91.1%	-261		
営業利益	1,670	5.6%	164.5%	+ 655	145.3%	+520		
経常利益	1,720	5.8%	161.1%	+652	143.4%	+520		
四半期純利益	904	3.0%	177.4%	+ 394	150.7%	+304		

グループ各社・業績実績

(平成25年3月期 上期)

全グループ会社で営業黒字を達成

(単位：百万円、%)

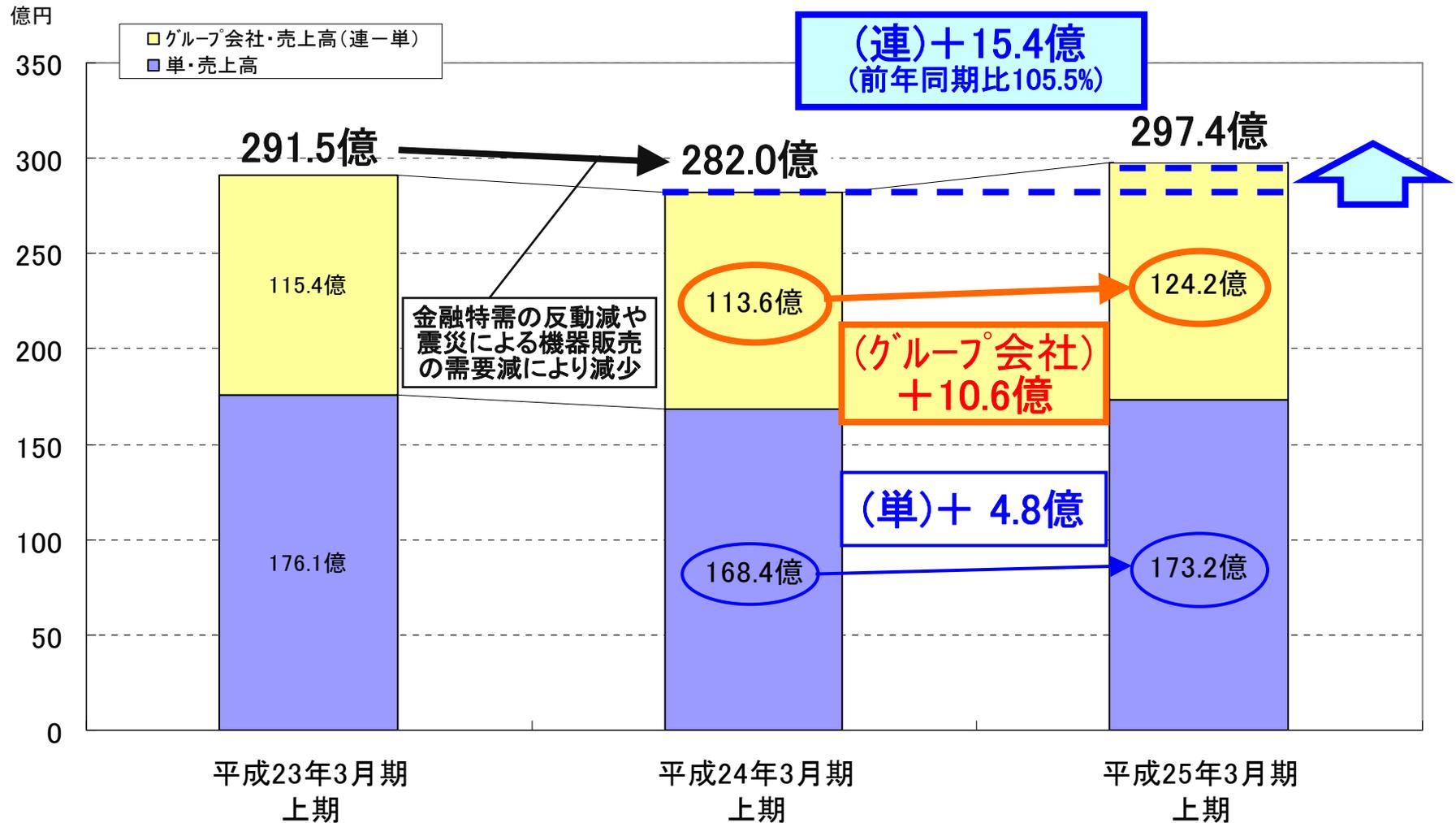
社名	売上高			営業利益			
	金額	前年同期比	当初計画比	金額	売上比	前年同期比	当初計画比
データリンクス	3,878	96.1%	96.6%	120	3.1%	127.5%	158.7%
デジタルテクノロジー	3,534	117.7%	97.6%	18	0.5%	45.0%	13.2%
FAITEC	2,898	121.0%	101.4%	107	3.7%	[+241]	39.5%
日本SE	1,886	93.8%	96.4%	100	5.3%	386.0%	127.5%
九州DTS	644	105.9%	100.1%	27	4.3%	191.0%	99.4%
総合システムサービス	603	114.9%	110.9%	43	7.3%	[+ 141]	413.1%
MIRUCA	192	90.4%	90.1%	4	2.5%	42.3%	32.7%

※各社単体の数値であり、すべてを合計しても連結の数値とは一致しません。

※[]は、当期金額－前期金額です。

連結・売上高 (平成25年3月期 上期)

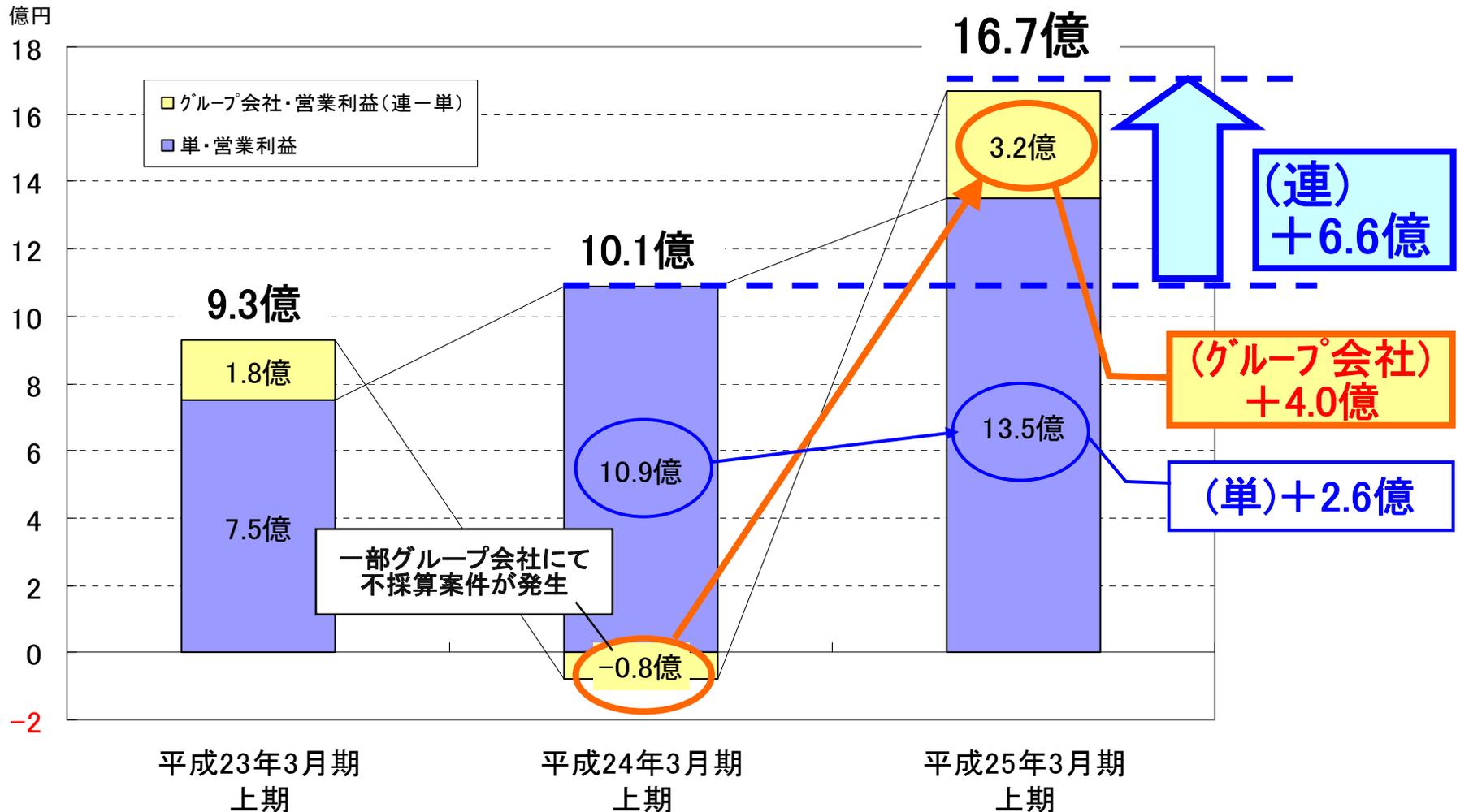
グループ会社における、生保開発案件や大学/ネット系企業への
機器販売の増加が、連結増収に寄与



連結・営業利益

(平成25年3月期 上期)

グループ各社のSI力の強化により不採算案件が減少するなど
収益性が改善し、連結増益に寄与



Ⅱ. 主要施策の状況

主要施策

1. 営業力の強化
2. SI力の強化
3. 新規事業・グローバル展開の推進
4. 経営基盤の確立
5. グループ総合力の強化

主要施策①『営業力の強化』

上期

- ・事業部間の連携を強化した営業活動の促進
- ・提案型営業を推進する仕組みの導入

事業部間連携
の強化

- ・事業部をまたがる主要顧客について、アカウント戦略会議を実施するなど、組織間の情報連携の仕組みを構築
- ・戦略的な営業企画を盛り込んだアカウントプランを作成

提案型営業
の推進

- ・選抜した中堅営業担当者に対し、提案力強化のトレーニングを実施
- ・組織毎に提案営業数をKPI化

下期

- ・営業合宿の実施など事業部間の連携をさらに強化し、アカウントプランに基づいた戦略的な営業活動を推進

主要施策②『SI力の強化』

上期

- ・プロジェクト管理プロセスの標準化によるプロジェクト計画力の向上
- ・ボトムアップによる現場力向上活動の推進

プロジェクトの
計画力UP

- ・プロジェクト管理システムの導入により**管理手法を標準化**
- ・プロジェクトにおける計画書作成遵守率や利益遵守率を**KPI化**

現場力の向上

- ・昨年立ち上げた現場力向上委員会の活動成果として、現場における課題と解決の方向性をまとめた「**現場力の向上にむけた提言書**」を作成
- ・外部の研究会に社員を参画させることで、**外部人材との交流や意見交換**によるスキルアップを促進

下期

- ・プロジェクト計画力の向上活動や、現場力の向上にむけた提言の具体化を推進

主要施策③『新規事業・グローバル展開の推進』

上期

・アライアンスの積極活用や人材育成に注力

新規事業 創出

- ・国内メーカーと共同開発した、当社独自のBIツール「データスタジオ@WEB」の関連製品が、「ITpro EXPO AWARD2012」で大賞を受賞。積極的に営業活動を展開
- ・イノベーション人材育成のため社内選抜した中堅社員にトレーニングを実施

グローバル 事業拡大

- ・中国：現地製造業、日系金融業の開発案件が順調に拡大
- ・米国：日系金融業向けの開発案件は来期着手に向け準備中
- ・東南アジア：
シンガポール、フィリピンにて受注獲得。
また、ビジネス推進の基盤確立のため拠点設立を検討
- ・グローバル人材育成のためインド、タイ、中国大連に研修生/トレーニーを派遣

下期

- ・新規事業の創出に戦略ファンドを積極的に活用
- ・海外拠点の設立やグローバル人材の育成を加速

主要施策④『経営基盤の確立』

上期

・新人事制度の導入や、次期社内システムの構築を推進

新人事制度
人材育成

- ・新人事制度の導入により、全社員が目標を明確化して行動、またチャレンジすることを評価する仕組みを確立
- ・高度スキル人材の育成を推進(社内認定資格、外部資格)
※外部資格取得率:244.6% 前年同期比+11.7pt

次期社内
システムの構築

- ・営業、開発プロセスの高度化に向け、顧客管理システムやプロジェクト支援システムを構築中

下期

・新人事制度の浸透と社内システムの拡充を図り、経営基盤の確立に取り組む

主要施策⑤『グループ総合力の強化』

上期

・グループ各社のSI力強化などにより収益性が改善
⇒全社営業黒字化を達成し、連結増収増益に寄与

グループ SI力強化

- ・DTS単体のプロジェクトマネジメント手法をグループ各社に展開
- ・グループSI力強化会議の実施により、不採算案件の原因やその対策などを共有

グループ 営業力強化

- ・グループ各社の営業窓口と強みを見える化
- ・グループ営業会議を実施し、共通顧客に対するグループ間連携を促進

グループ 経営基盤強化

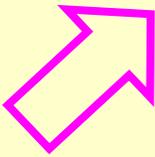
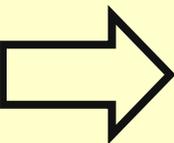
- ・経営層による情報交換やリスク管理の拡充により、グループガバナンスを強化
- ・次期中期計画をグループ全体で策定中

下期

・グループ総合力(SI力、営業力、経営基盤等)の強化を推進し、さらなる収益性の改善を図る

Ⅲ. 平成25年3月期 通期見通し

事業環境の見通し

業種		トピックス	市場動向
金融	銀行	・大型案件は来期から開発フェーズへ。決済系・情報系は開発着手。海外系は来期着手に向け検討中	
	信託・生損保	・統合案件や基幹システム再構築が佳境	
	証券	・前期に獲得したストックビジネスを核に安定受注を見込む	
運輸 通信	通信	・営業フロント系はピークアウト ・移動体通信やIDC事業者向けのクラウド基盤は引き続き好調	
	運輸	・空運は好調を維持	
サービス		・引き続き幅広い顧客において需要旺盛	
その他	製造/公共	・製造はERP減少、組込みは引き続き好調。公共は微減	
	卸小売	・コンビニをはじめ引き続き好調	

単体・連結 通期業績予想

(平成25年3月期)

(単位：百万円、%)

	単体				連結			
	金額	売上比率	前年同期比		金額	売上比率	前年同期比	
売上高	36,900	-	107.0%	+2,397	61,000	-	106.3%	+3,614
売上総利益	5,950	16.1%	103.9%	+222	9,300	15.2%	108.0%	+688
販管費	3,200	8.7%	105.9%	+179	5,800	9.5%	102.9%	+162
営業利益	2,750	7.5%	101.6%	+42	3,500	5.7%	117.7%	+526
経常利益	2,900	7.9%	100.6%	+17	3,550	5.8%	115.7%	+480
当期純利益	1,650	4.5%	103.4%	+54	1,800	3.0%	115.7%	+244

グループ各社 通期計画 (平成25年3月期)

(単位：百万円、%)

社名	売上高		営業利益		
	金額	前年同期比	金額	売上比	前年同期比
データリンクス	8,039	100.9%	223	2.8%	103.5%
デジタルテクノロジー	6,830	121.8%	100	1.5%	397.4%
FAITEC	5,604	102.2%	303	5.4%	294.1%
日本SE	4,170	103.5%	274	6.6%	164.0%
九州DTS	1,350	101.0%	68	5.1%	148.8%
総合システムサービス	1,192	117.6%	91	7.7%	[+ 203]
MIRUCA	363	94.3%	6	1.7%	163.7%

※各社単体の数値であり、すべてを合計しても連結の数値とは一致しません。

※[]は、当期金額－前期金額です。

配当

第2四半期末配当は、当初予定どおり一株当たり15円。
 通期では、一株当たり30円、配当性向39.6%を見込む

	第2 四半期末	期末	年間	配当性向 (連結)
平成24年3月期	15円	15円	30円	45.9%
平成25年3月期	15円	(予)15円	(予)30円	(予)39.6%



平成25年3月期

第2四半期決算説明会



ご清聴ありがとうございました

新たな価値を創り出す
MADE BY DTS