

# 平成28年3月期 決算説明会

新たな価値を生み出す

*Change! for the Next*

平成28年5月17日

 株式会社 **DTS**  
DTS <http://www.dts.co.jp/>

# 目次

1

平成28年3月期 実績

2

平成29年3月期 見通し

参考

新中期経営計画(2016年4月～2019年3月)

## 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。

---

# 1. 平成28年3月期 実績

---

## 平成27年3月期からの変動要因

- 平成27年4月、「総合システムサービス」を存続会社として「DTS WEST」を吸収合併し、社名を「DTS WEST」に変更。
- 平成27年4月、「DTS」の組込み関連事業の一部を、「アートシステム」に承継(会社分割)し、組込み関連事業を「アートシステム」に集約。
- 平成27年4月、拠点集約に向けた本社などの土地及び建物の売却に伴い、特別利益約11億円及び特別損失約5億円を計上。
- 「総合システムサービス」の決算期変更(12月決算→3月決算)に伴い、平成27年1月から3月までの3ヵ月分を当期に連結。
- 平成28年3月、情報サービス産業厚生年金基金からの脱退に伴い、特別掛金約12億円を特別損失に計上。

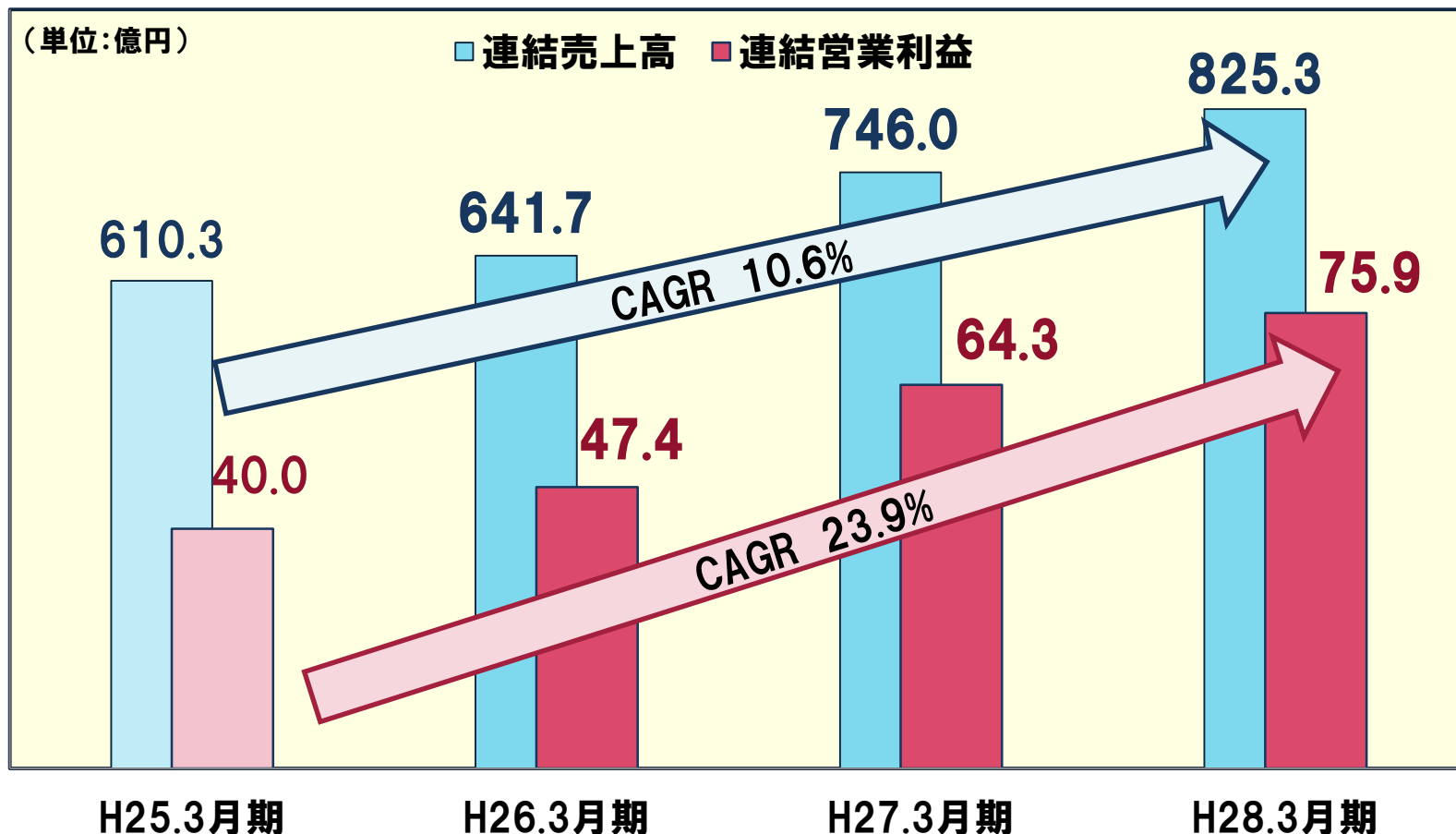
# 平成28年3月期 連結業績

前年同期比で、売上高110.6%及び営業利益118.2%と、大幅な増収増益を達成。営業利益率は+0.6pt 増加。

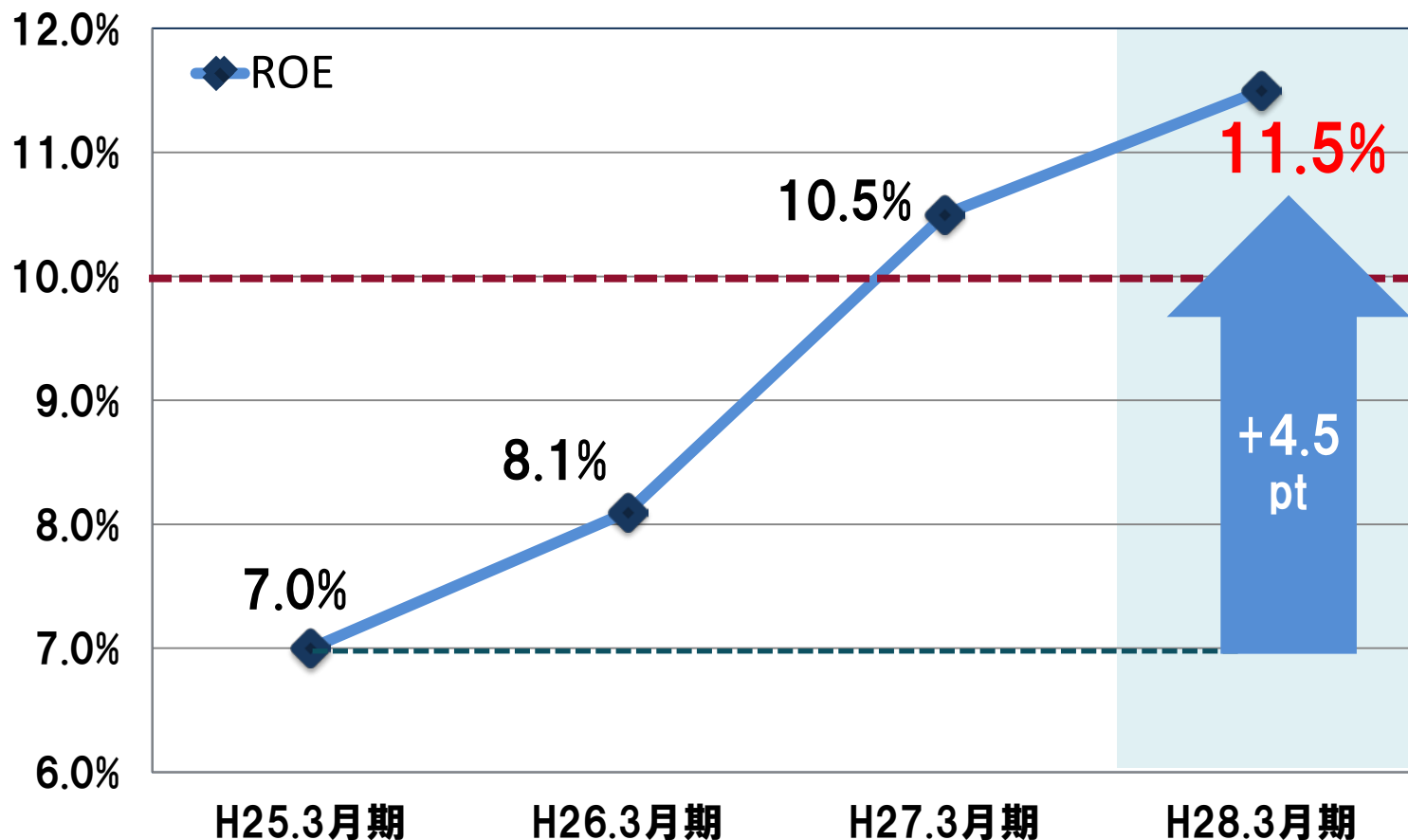
(単位：億円、%)	実績	売上比	前年同期比		当初業績予想比	
			前年同期比	増減	当初業績予想比	増減
売上高	825.3	—	110.6%	+79.2	107.2%	+55.3
売上総利益	149.8	18.2%	113.7%	+18.1	107.0%	+9.8
販管費	73.8	8.9%	109.5%	+6.4	101.2%	+0.8
営業利益	75.9	9.2%	118.2%	+11.6	113.4%	+8.9
経常利益	77.0	9.3%	118.2%	+11.8	114.2%	+9.5
親会社株主に帰属する当期純利益	43.4	5.3%	117.6%	+6.4	95.4%	△2.0

# 連結売上高・営業利益の推移

- ・連結売上高は、**3期連続で過去最高を更新**。
- ・連結営業利益は、前期に引き続き、**過去最高を更新**。



平成28年3月期のROEは11.5%となり、前期比で1.0pt増加。



# 連結セグメント別売上構成

- ・システムは、金融分野を中心とした需要拡大により大幅な増加。
- ・プロダクトは、前期特需の反動等により減少。

(単位:億円、%)	実績	売上比	前年同期比		主な増減要因
売上高	825.3	-	110.6%	+79.2	
情報サービス	793.6	96.2%	111.7%	+83.0	
システム	592.4	71.8%	115.8%	+80.8	・銀行・保険案件の拡大 ・サービス業、官公庁など幅広い業種で好調に推移
オペレーション	135.1	16.4%	103.6%	+4.6	・サービス、通信業等の運用・保守案件が堅調に推移
プロダクト その他	66.0	8.0%	96.5%	△2.4	・ネット系企業案件で特需の反動減
人材サービス	31.6	3.8%	89.3%	△3.7	・人材調達難等から低調に推移



# 連結売上高の増減要因

売上高は、銀行分野の増加に加え、「製造、保険、サービス」を中心とした案件の拡大が増加に寄与した。

(単位：億円)

③総合システムサービスの  
決算期変更による影響

+4.9

△6.1

④プロダクトその他、  
人材サービスの減

+48.4

②その他の案件拡大による増加

- ・公共その他分野 +16.1
- ・保険分野等 +12.8
- ・製造業 +10.9 (うち車載:+2.0、医療:+0.9)
- ・サービス業 +9.1

+32.0

①銀行分野の  
拡大による増加

746.0

825.3

+79.2

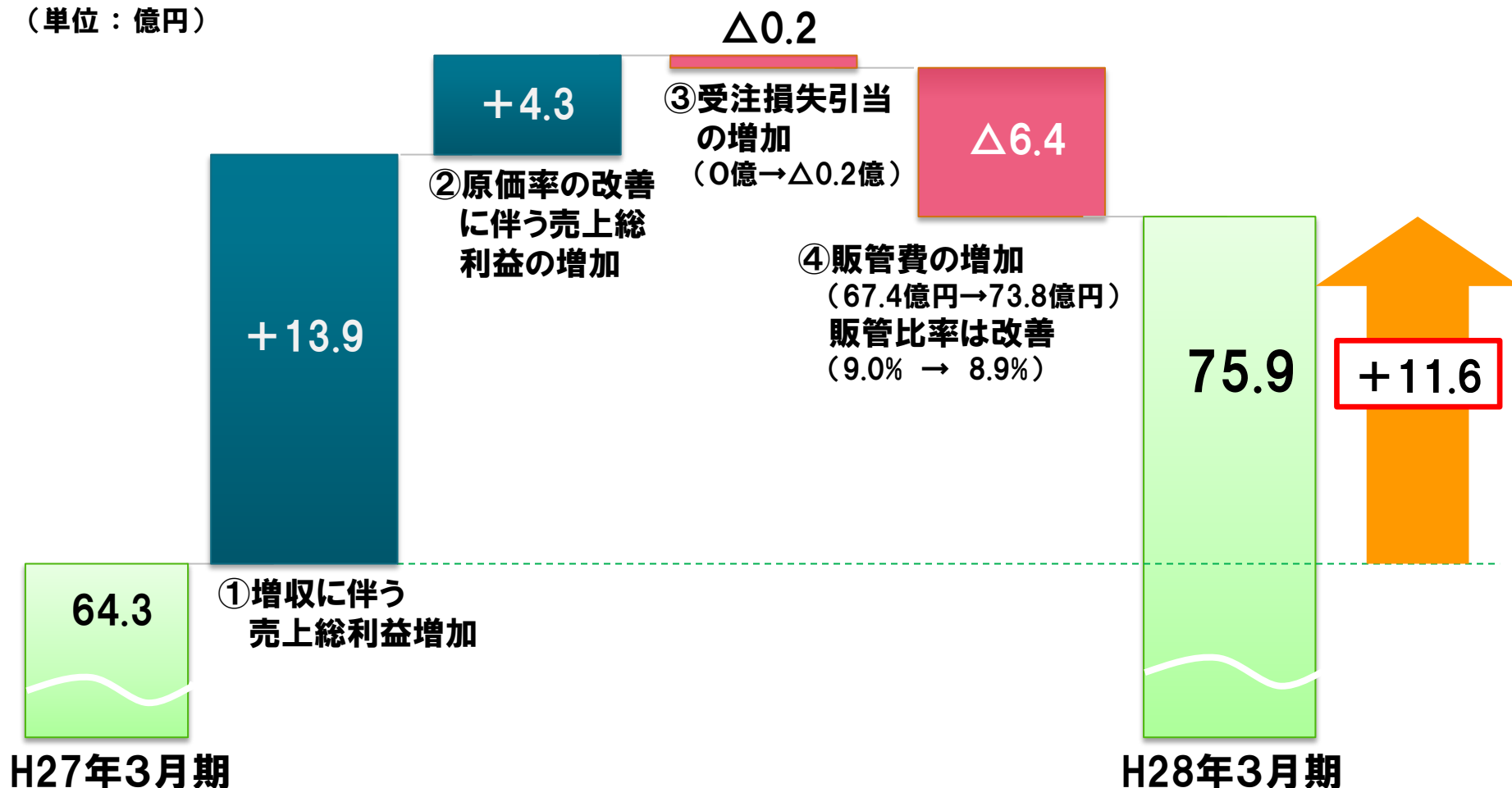
H27年3月期

H28年3月期

# 連結営業利益の増減要因

- ・増収や原価率の改善により営業利益は大幅に増加。
- ・販管費を活用し、今後の成長や変革に向けた戦略的投資を推進。

(単位：億円)



# 受注高と受注残高

受注高及び受注残高とも、データリンクスの事業譲渡等による減少をシステム・オペレーションの増加で補い、前年度レベルを確保。

(単位:億円、%)	受注高				受注残高				主な増減要因 (受注残高)
	実績	構成比	前年同期比		実績	構成比	前年同期比		
受注高・受注残高	826.3	-	100.0%	△0.2	303.9	-	100.3%	+0.9	
情報サービス	803.6	97.2%	101.5%	+11.9	296.7	97.6%	103.5%	+9.9	
システム	598.7	72.5%	102.0%	+11.7	199.2	65.5%	103.3%	+6.3	・官公庁、保険、証券 案件等の拡大 ・銀行大規模案件の減
オペレーション	138.7	16.8%	101.3%	+1.7	96.3	31.7%	103.9%	+3.6	・官公庁、サービス案 件の拡大
プロダクト その他	66.0	8.0%	97.6%	△1.6	1.1	0.4%	94.8%	△0.0	
人材サービス	22.7	2.5%	65.2%	△12.1	7.1	2.3%	44.4%	△8.9	・グループ会社の事業 譲渡等に伴う減

# 平成28年3月期 個別業績

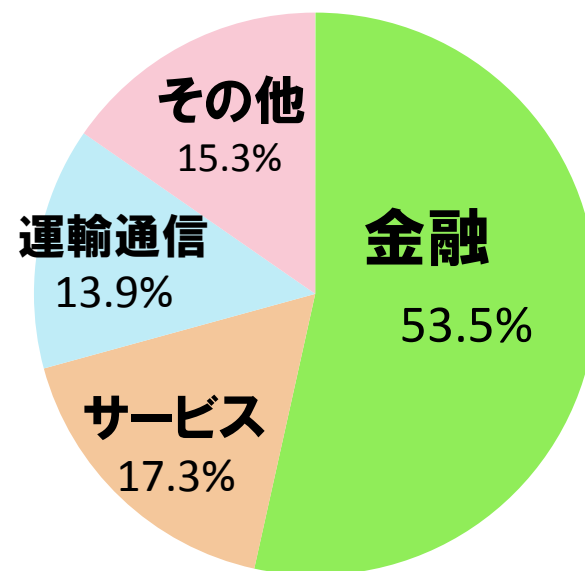
前年同期比で、売上111.1%及び営業利益114.8%を達成し、連結業績を大きく牽引。営業利益率も+0.6pt 増加。

(単位：億円、%)	実績	売上比	前年同期比		当初業績予想比	
売上高	560.7	—	111.1%	+55.8	107.8%	+40.7
売上総利益	102.2	18.2%	112.4%	+11.3	106.5%	+6.2
販管費	39.7	7.1%	109.0%	+3.2	99.4%	△0.2
営業利益	62.4	11.1%	114.8%	+8.0	111.6%	+6.4
経常利益	63.7	11.4%	113.7%	+7.6	112.9%	+7.2
当期純利益	38.1	6.8%	80.3%	△9.3	91.9%	△3.3

# 【個別】平成28年3月期 エンドユーザ別売上高

- ・金融分野は、銀行や生命保険等の案件拡大により大幅に増加。
- ・サービス、公共分野等の他業種も好調に推移。

(単位:百万円、%)	金額	構成比	前年同期比	
金融	292.4	53.5%	117.3%	+43.1
サービス	94.4	17.3%	110.7%	+9.1
運輸通信	76.1	13.9%	98.3%	△1.3
その他	83.8	15.3%	104.2%	+3.3
うち製造	31.5	5.8%	92.5%	△2.5
うち公共	23.9	4.4%	128.6%	+5.3
うち卸小売	14.8	2.7%	117.0%	+2.1
システム+オペレーション	546.8	100.0%	111.0%	+54.3



- 金融** : 銀行の大規模システム統合等が拡大。生命保険の開発案件も増加。
- 運輸・通信** : 運輸・通信は通信の主要顧客の投資抑制継続などにより微減。
- サービス** : 新規顧客獲得等により好調に推移。
- その他** : 公共は、年金一元化等により拡大。製造は、組込み事業のグループ会社への移管6.4億があり、実質的には3.9億の増加。

# (参考) 平成28年3月期 グループ各社の業績

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	77.5	101.8%	+1.3	3.2	4.2%	117.4%	+0.4
デジタルテクノロジー	68.5	101.3%	+0.8	1.1	1.7%	125.7%	+0.2
日本SE	48.6	108.2%	+3.7	3.5	7.3%	135.2%	+0.9
横河デジタルコンピュータ	32.6	104.5%	+1.4	1.2	3.9%	122.8%	+0.2
DTS WEST*	27.3	102.7%	+0.7	1.7	6.5%	75.0%	△0.5
アートシステム*	23.6	248.4%	+14.1	2.9	12.6%	463.7%	+2.3
九州DTS	19.0	123.8%	+3.6	1.9	10.3%	151.9%	+0.6
MIRUCA	4.0	97.6%	△0.1	0.2	5.9%	41.8%	△0.3
DTSAアメリカ	3.1	231.0%	+1.8	0.5	17.4%	236.1%	+0.3
DTSA上海	2.8	74.8%	△0.9	△0.1	-	-	△1.2

※グループ会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。

\* DTS WESTの前期比は、合併前のDTS WEST、SGS 2社の合計値との比較です。

\* アートシステムは、平成27年4月にDTSの組込み関連事業の一部を承継しました。

1

## 提案力の強化

顧客情報の見える化と事業部間の情報連携を強化、新規顧客獲得に向けた提案活動の強化・推進に注力。

営業体制の強化

新規案件開拓の推進

2

## 事業基盤の強化 と ビジネスモデル の変革

組込み関連事業の強化、新規ソリューションの開発や注目分野への戦略的な投資、研究および実証実験を実施。

金融・通信に続く、  
第三の柱の創出

新規企画型ビジネス  
の創出

プロジェクト  
の確実な利益確保

グローバルビジネス基盤  
の確立

3

## グループ経営基盤 の拡充

育成施策を充実し、高付加価値人材の育成を促進。グループ各社のSI力向上施策と併せて、新中期経営計画を見据えたグループ総合力の強化に注力。

高付加価値人材  
の育成

グループ構造改革  
および経営最適化

# 主要施策の取り組み状況①

## 1. 提案力の強化

営業体制の強化	<ul style="list-style-type: none"><li>・「営業戦略会議」を、アカウント単位に改革。顧客ニーズ等の見える化と情報連携の強化により、顧客視点の営業活動を推進。</li><li>・顧客満足度調査の対象顧客を拡大。顧客満足度の低い現場において、対応強化などの改善に取り組み、顧客からの信頼度向上を推進。</li></ul>
新規案件開拓の推進	<ul style="list-style-type: none"><li>・新規顧客や新規案件への提案活動に対する目標管理を新たに導入し、提案活動の促進や提案内容の充実を図り、新たな市場の獲得に注力。</li></ul>

## 2. 事業基盤の強化とビジネスモデルの変革

第三の柱の創出	<ul style="list-style-type: none"><li>・DTSの組込み関連事業の一部をアートシステムに移管。組込み関連事業の売上高はM&amp;Aの効果もあり平成26年3月期から約4倍に拡大。</li></ul>
新規企画型ビジネスの創出	<ul style="list-style-type: none"><li>・グループ会社や他社と共同開発や研究を推進し、販売管理ソリューションや関節リウマチ診断支援システムを製品化。またDaTaStudioやWalk in homeの次期版の開発を推進。</li><li>・FintechやIoTなどの新しい領域に対し、戦略的な投資や実証実験を実施。</li></ul>
プロジェクトの確実な利益確保	<ul style="list-style-type: none"><li>・プロジェクト管理の更なる強化のため、PM層やリーダー層に対しプロジェクト管理研修などを継続的に実施し問題プロジェクトの減少・抑制を促進。</li></ul>
グローバルビジネス基盤の確立	<ul style="list-style-type: none"><li>・経済情勢などの環境変化に対応するため、拠点運営基盤の強化に向けた体制の整備や人材確保に注力。</li></ul>



## 3. グループ経営基盤の拡充

高付加価値人材  
の育成

- ・社内認定制度の一部見直しや研修体制整備など、人財育成環境の充実を図り、社員の高スキル化を促進。
- ・海外事業の推進に向け、グローバル人財育成を継続して実施。海外グループ会社へのトレーニー派遣や研修等で、海外事業におけるコア人材の育成を強化。

グループ構造改革  
および経営最適化

- ・PMS(開発標準)のグループ展開を推進。グループ間の連携強化や品質向上に向け定着、浸透を促進。
- ・EMS(環境マネジメントシステム、ISO14001認証)のグループ展開を推進。環境に優しく働きやすい職場を整備し、生産性向上を促進。






---

## 2. 平成29年3月期 見通し

---

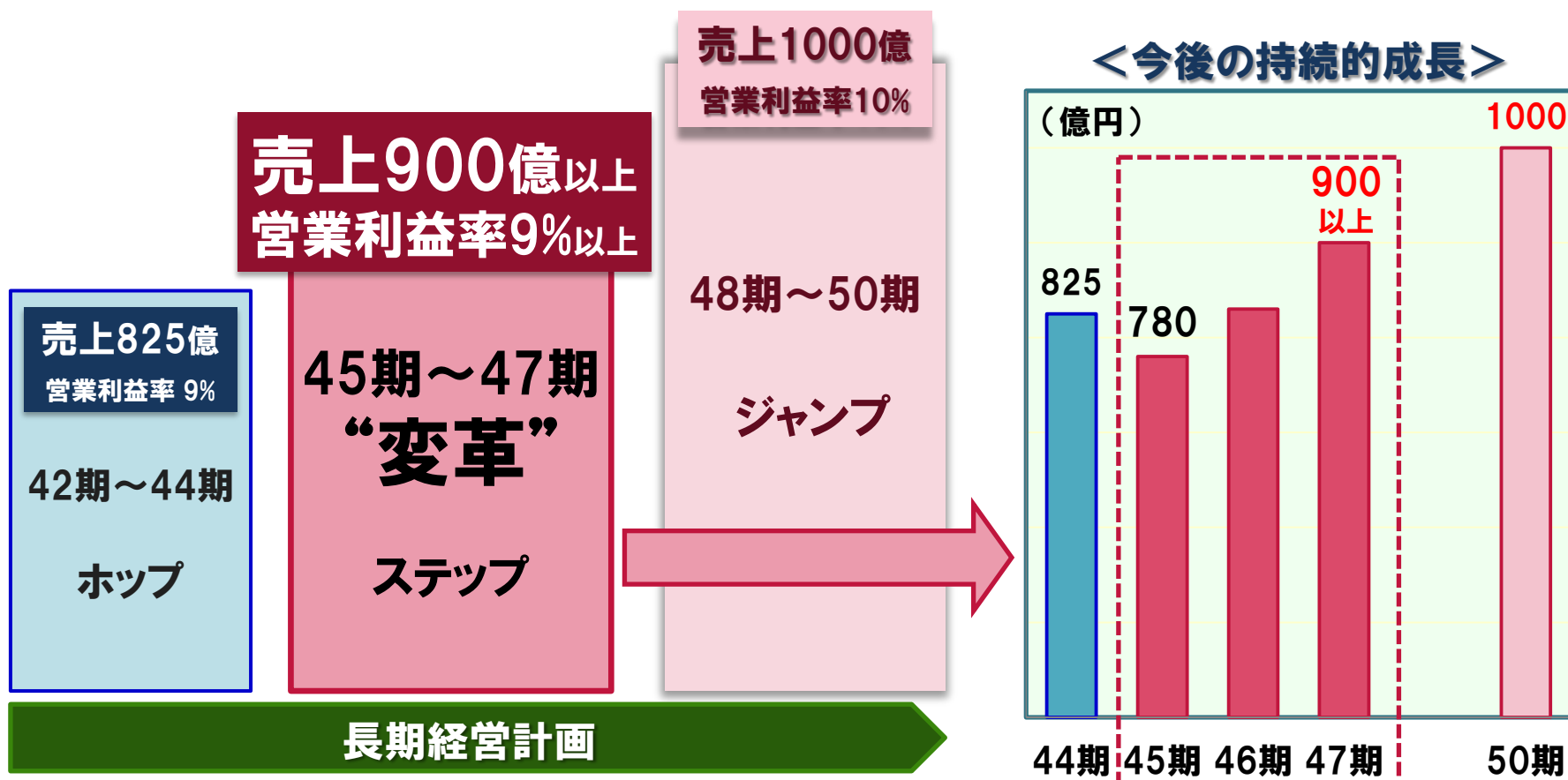
# 当社グループ事業環境の見通し

金融は大型案件のピークアウトとともに、外部環境の変化などにより厳しい見込み。通信は投資抑制の継続の見込みだが、回復の兆しも見られる。サービス、運輸は堅調な需要を想定。

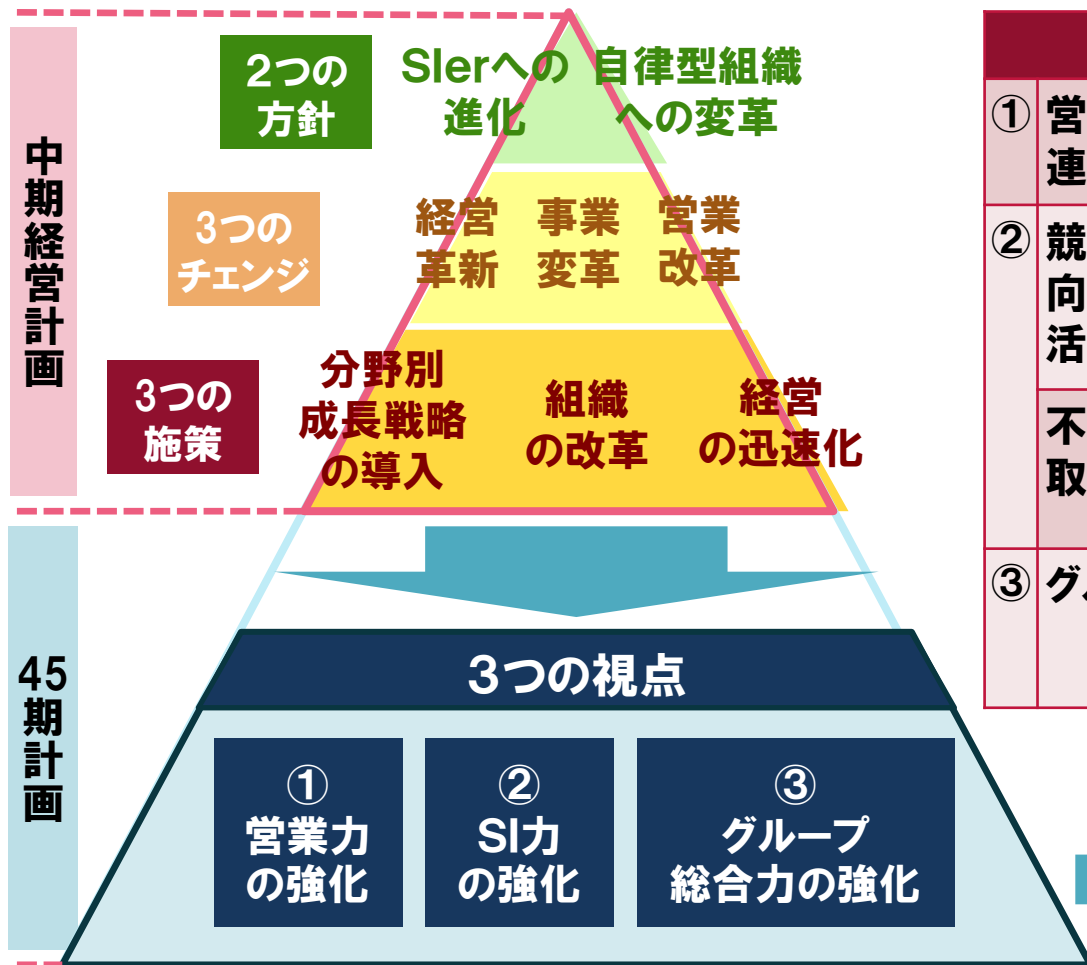
業種	IT投資の見通し	
金融	<ul style="list-style-type: none"> <li>・銀行は、大規模案件のピークアウトにより、減少を想定。</li> <li>・生損保は、堅調な推移を見込む。</li> <li>・今後、金融分野全般でのマイナス金利のIT投資への影響を懸念。</li> </ul>	
運輸・通信	<ul style="list-style-type: none"> <li>・運輸は、空運で引き続き堅調な需要を見込む。</li> </ul>	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・通信は、主要キャリアの投資抑制傾向の継続を想定されるが、一部に持ち直しの動きも見られる。</li> </ul>	
サービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>・企業業績の改善に伴い、幅広い顧客において需要拡大を期待。</li> </ul>	
その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>・製造業は減速基調だが、組込み事業において、車載、医療等の需要拡大を見込む。</li> <li>・卸小売は、生産性や効率性向上を目的としたIT投資に期待。</li> </ul>	

# 中期経営計画における当事業年度の位置付け

将来へ向けた変革を果たす中計の初年度として、金融大型案件の影響等による減収はあるが、当期純利益の確保を図り、更なる成長の加速に向けて、新規事業等への投資に注力し、経営基盤の強化を図る。



将来に向けて、組織改革の効果拡大やグループ経営基盤の強化に必要な「重点施策」を着実に推進し、更なる成長を実現する。



重点施策		主な内容
①	営業・事業本部連携	製販分離体制を踏まえた情報連携・協業等の促進
②	競争力強化に向けたオフショア活用の拡大	一人当たり売上の拡大に向けたオフショアの更なる活用
	不採算抑止の取り組み	各社、各本部ごとの主体的な取り組みの推進によるプロジェクト管理の徹底
③	グループ連携	各分野に応じたソリューションや顧客を基軸にした更なるシナジー創出

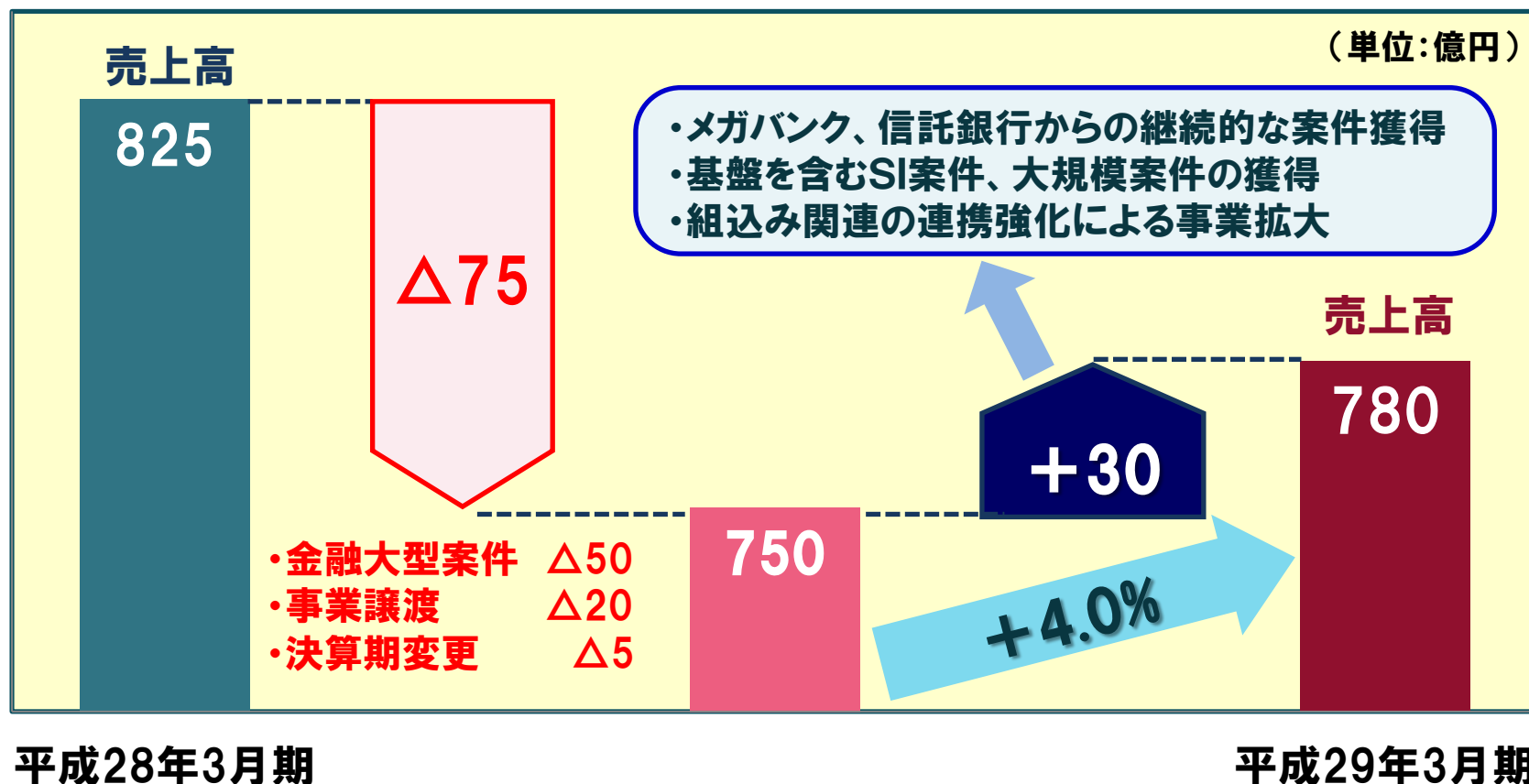
# 平成29年3月期 通期業績予想

金融大型案件の減収やグループ会社の一部事業譲渡の影響などにより、売上高、営業利益、経常利益の減少を見込む。当期利益は増益を目指す。

(単位：億円、%)	連結				個別			
	金額	売上比	前年同期比		金額	売上比	前年同期比	
売上高	780.0	—	94.5%	△45.3	540.0	—	96.3%	△20.7
売上総利益	151.0	19.4%	101.3%	+1.9	105.5	19.5%	103.2%	+3.2
販管費	81.0	10.4%	110.9%	+7.9	47.0	8.7%	118.1%	+7.2
営業利益	70.0	9.0%	92.1%	△5.9	58.5	10.8%	93.6%	△3.9
経常利益	71.0	9.1%	92.1%	△6.0	59.5	11.0%	93.3%	△4.2
親会社株主に帰属する当期純利益	45.0	5.8%	103.7%	+1.5	40.0	7.4%	105.0%	+1.8

# 平成29年3月期 売上高の見通し

- ・金融大型案件のピークアウト、グループ会社の一部事業譲渡や決算期変更による売上高の減少は約△75億円。
- ・減少分を除き、グループ全体で成長率4.0%の達成を目指す。



# 平成29年3月期 配当予想

当期業績が計画を上回ったことから、平成28年3月期 期末配当は当初予想から5円増配し、年間配当を60円とする。

また、平成29年3月期は、年間60円を予定。安定配当を継続的に実施するとともに、自己株式の取得もあわせ総還元性向40%以上をめざす。

	第2四半期末	期末	年間	総還元性向 (連結)	配当性向 (連結)
平成29年3月期 (予想)	25円	35円	60円	40%以上	30.7%
平成28年3月期	20円	40円	60円	48.8%	32.1%



# セグメント情報の変更

中期経営計画における組織再編、分野別成長戦略の設定にあわせ、報告セグメント区分を以下のとおり変更する。

現セグメント名	
情報サービス	システム エンジニアリング サービス
	オペレーション エンジニアリング サービス
	プロダクトサービス その他
人材サービス	人材派遣 その他

新セグメント名	分野	連結業績見通し (売上高)
	金融公共	
法人通信ソリューション	法人・通信 ソリューション 組込み関連	207億円
運用BPO	運用BPO	121億円
地域・海外等	地域 海外 その他	187億円
合計		780億円

**平成28年3月期  
決算説明会**

**ご清聴ありがとうございました**



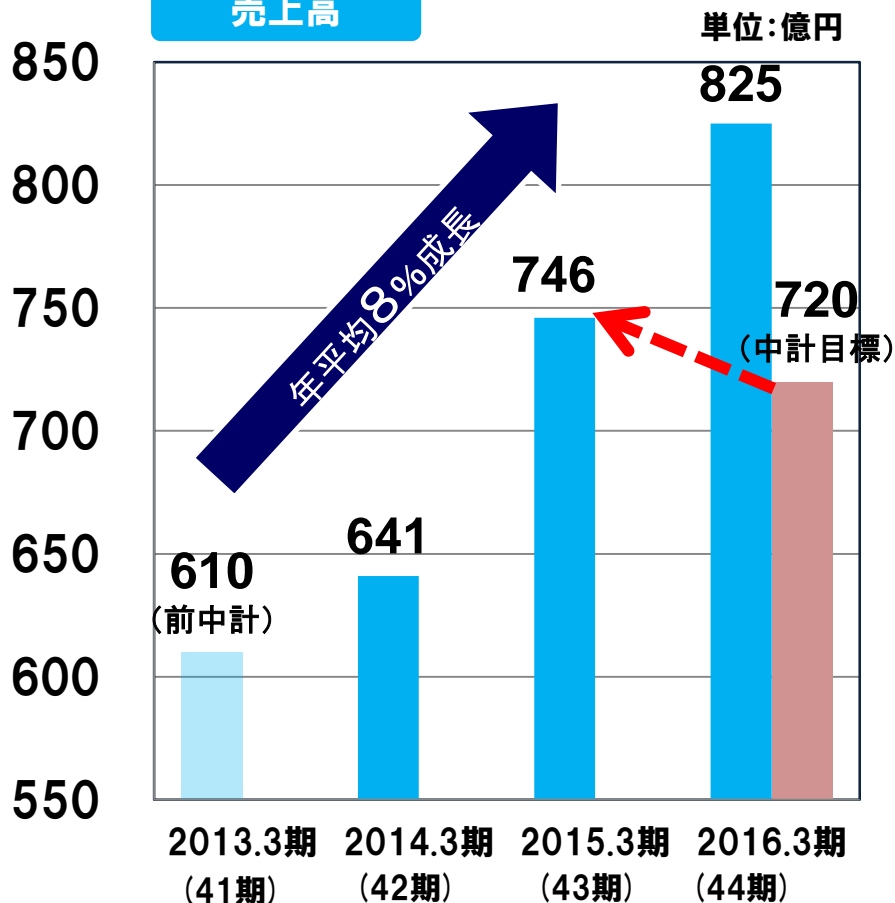
---

# 参考. 新中期経営計画(2016年4月～2019年3月)

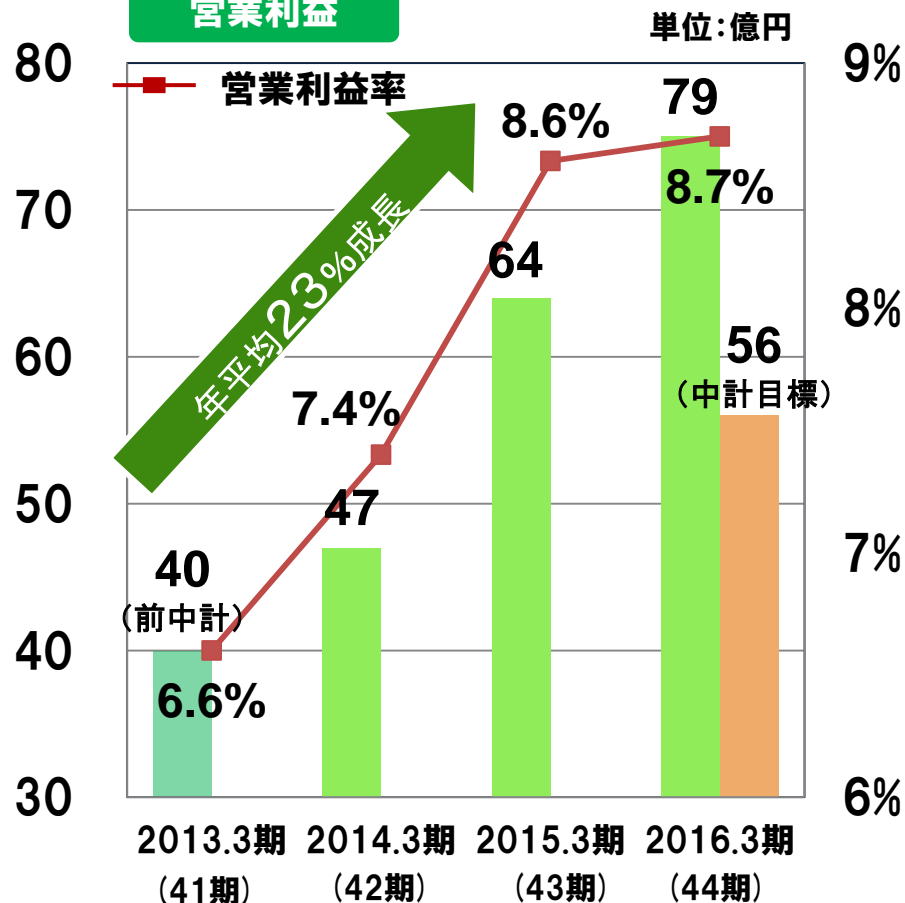
---

➤ 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

## 売上高



## 営業利益



# 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900億  
営業利益率 9%

【売上1000億】  
・営業利益率10%

【売上610億】  
・営業利益率6.6%

42期 43期 44期

ホップ

45期 46期 47期

ステップ  
“変革”

48期 49期 50期

ジャンプ期

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

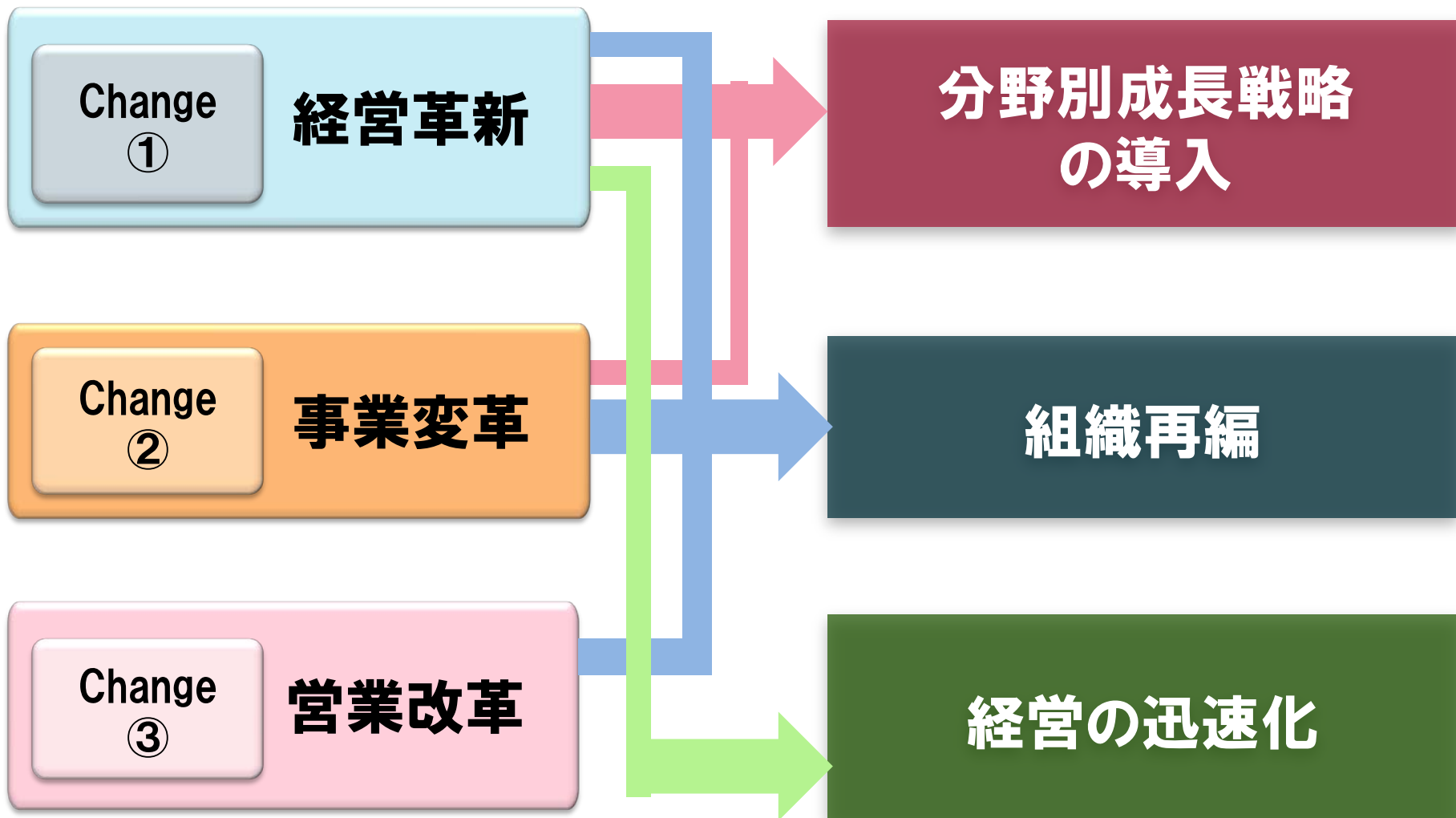
次なる技術

Next technology

# 3つの”Change”と、対応する”重点取組”

## 3つの”Change”

## ”重点取組”



# 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、人財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>



- 事業単位を分野別に再編成することに伴い、DTS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、SIビジネス、ソリューション、サービ

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>

# 重点取組③ 経営の迅速化

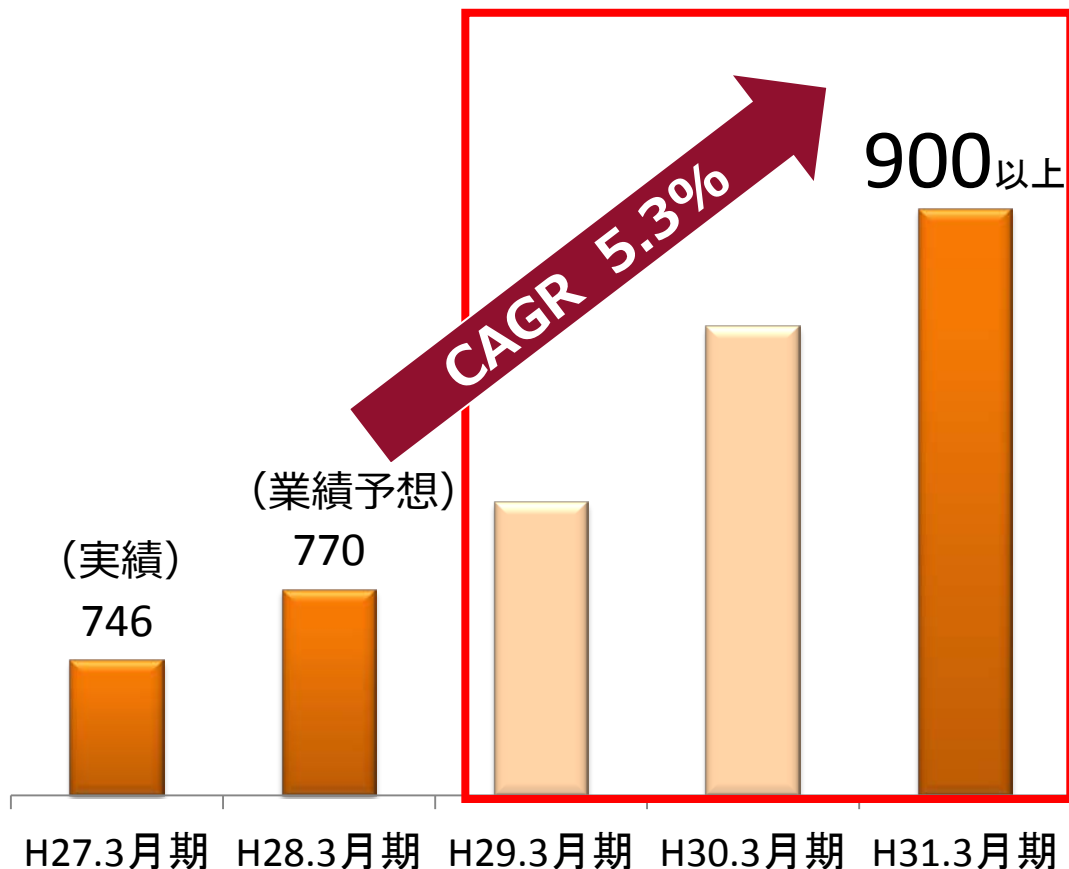
事業環境の変化にスピーディーに対応できるように、本中期では**経営の迅速化**に向けた取組を推進する



# 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