

1. この会社が目指す姿が理解できるか

DTS は IT 事業を通じて社会課題の解決に取り組み、社会・地域と共有する価値を想像することで企業価値の向上を目指している。2017 年に DTS 創立 45 周年を機に、社会における DTS グループの存在意義、大切にすべき価値観、行動指針を示した「DTS グループ WAY」を制定した。「理念」では技術を“人々の喜びや社会の豊かさを生み出す力”と定義していて、技術によって顧客・社会に貢献するとされている。「ビジョン」は“新たな価値を創り出す”としていて、社員一人ひとりが創造的に次の時代の価値・技術・人材を作っていくことが示されている。「信条」・「行動規範」では DTS の価値観、行動指針を定めている。「DTS グループ WAY」からは DTS グループは技術を重視していて、企業価値向上とともに社会への貢献を目指していることが理解することができた。また、「顧客第一」であることも読み取れ、常に顧客の視点に立ち、顧客の価値向上を目指していることも読み取れた。

2. この会社の競争優位性が理解できるか

DTS は独立系システムインテグレーターとして、金融や通信をはじめ、公共、法人分野など幅広い業種・業態の顧客へ IT サービスを提供する企業である。コンサルティングから設計・開発・運用・基盤構築なども情報システムの構築に加え、ソリューション提供型ビジネスの展開やビジネスアウトソーシング (BPO) などを通じて、社会・顧客に付加価値を継続的に提供することを目指している。DTS の競合他社として電通国際情報サービス (ISID) が挙げられる。事業内容はほぼ同じであり、ISID の強みとしては経験から培った業務知識、システム構築力、そして親会社である電通の存在が挙げられる。一方、DTS は業界トップクラスの業務知識と品質をベースに、金融機関の基幹システムや大型プロジェクトへの参画、小売業の各種システム・EC サイトなどのソリューション提供、自動車の自動運転技術に関わる組込みシステム開発など、様々な開発実績を挙げている。上記の通り、DTS グループの IT サービスは銀行、証券、クレジットなどの金融分野、製造業、小売業、官公庁など幅広い分野で導入されている。このように多様な業種に合わせてサービスを提供でき、コンサルから開発運用まで担うことが出来ること、そして顧客からの信頼と数多くの実績こそが DTS グループの優位性であると考えた。

3. その競争優位性に持続性があるかどうか理解できるか

新型コロナウイルス感染症によるパンデミック以降、個人の生活、企業活動の中でますますITが重要な役割を占めるようになり、特にデジタル・トランスフォーメーション(DX)というデジタル化の大きな波が押し寄せている。DTSはDX事業推進のためデジタルソリューション事業本部を新設し、足がかりとしてクラウド事業の強化に取り組んでいる。定量的な目標としてDX関連売上比率を25%としていて、2020年度に前倒しで達成している。また、AIを活用したビジネス提案を加速させるため、社内横断プロジェクトを発足させるなど会社一丸となって取り組んでいることが読み取れる。2021年よりDTSベトナムやDLSEなどを連結子会社化し、全ての事業が連結対象となり、海外市場へのビジネス拡大を図っていることもわかる。以上から、「DX」、「ビッグデータ」等が鍵とされる近年においてIT投資は拡大し、DTSの業績や優位性も持続力があると考えた。また、国内需要が頭打ちになった後も現在の積極的な海外進出によって、ビジネスや競争優位性は持続することも読み取れた。以上から、市場やトレンドを敏感にとらえ、対応することにより既存ビジネスの成長と新ビジネスの展開を両立させているDTSは持続的に企業価値を向上させていけると考えられる。

4. この会社で自身の人的資本の価値向上を達成できると思うか

「DTSグループWAY」から、社員一人ひとりが能動的に自立して行動、挑戦する地盤や企業風土があることが分かった。DTSグループはDX事業に力を入れていることが読み取れ、DX人材500名育成も2020年に前倒しで達成していることから、社内教育プログラムが整備されていると考えられる。また、ワークスタイルの変化や業務効率の改善に向けて、社内システムやプロセスの合理化、再構築に取り組んでいて、DX関連技術を取り込んでいる。社員が開発だけではなく、実践経験する機会を設けることで挑戦しやすくし、アイデア創出を活発化させる狙いもあると考えられる。また、デジタルソリューション事業部を起点とした人材交流プログラムを実施し、各プロジェクト・事業部を横断的に結びつけ、全体のスキルアップを図ることも読み取れる。以上から、DTSは最大の経営資源は人材育成であるという理念の元、特にDX人材育成に力を入れていて、積極的にチャレンジする風土と教育、実践の場が整備されていることから自身の人的資本の価値向上を達成できると考えられる。

5. 報告書にはどのような改善余地があるか

このようなBtoBビジネスは世間的な知名度が低く、人材の確保や市場価値向上のためには競合他社との比較を盛り込むなど積極的なアピールが必要なのではないかと考えた。また、私のように海外事業に興味がある人向けに海外拠点・子会社における具体的な事業内容、

業績、ビジョンを掲載することも改善点として挙げられる。