

未来に向かって挑戦するDTS

「バリュー・ソリューション・プロバイダー」を指針に 「営業企画力」×「現場力」×「変革力」で進化

IT・情報サービス業界に迫るパラダイムシフトにどう向き合うか。システム開発力で定評のあるDTSも例外ではなく、2012年度までの3カ年の中期経営総合計画で掲げる「バリュー・ソリューション・プロバイダー」を指針に変革への道を急ぐ。創業40周年を来年に控え、飛躍に向けて新たな一歩を踏み出すと打ち出す西田社長に、新戦略として挑むDTSの「営業企画力×現場力×変革力」の狙いと今後の展開を聞いた。（聞き手は経済ジャーナリストの内田裕子氏）



DTS社長 西田 公一

金融・通信業に強み 技術力で海外展開加速

内田 情報サービス業界におけるDTSの立ち位置を教えてください。

西田 この業界は2月近くの子会社があり、年商100億円を超えているのは140社程度。当社では売上高で42位、独立系でみれば6位に位置しています。金融業や通信業向けを中心にコンサルティングからシステムの設計・構築、運用サービスまで幅広く手がけています。当社は来年には創業40周年になります。業界では長く技術のDTSと呼ばれてきたのですが、ITのパラダイムが変化すると、転換点に立っています。

内田 東日本大震災の影響を含め、震災後どうなっていますか。

西田 震災でお客さまが大変な影響を受け、復旧支援に追われました。IT投資の抑制もあつた。1、2四半期は厳しく、第2四半期から徐々に回復してきています。しかし震災以降、IT投資の風向きは変わりました。安心・安全への投資、すなわち緊急時事業継続計画（BCP）や省エネ、リスク管理などへの投資に関心が移り、さらには経済的影響などから、企業は海外投資や利益を生み出すための戦略投資にも目を向けています。

内田 日本の中でリスクを分散させるのが、海外も含めて見直す議論があります。

西田 「高進行」で企業の海外展開に拍車がかかっています。もとのグローバルで戦っていかねば今後の成長はなく、いかに一歩を進み出すかが問われているのが現状です。お客さまが海外展開を加速させる中で、われわれも同じような状況にはありません。お客さまの海外展開に追随し、現地のIT支援の強化に力を注いでいます。

増やしていきたいです。
内田 現場で合弁会社を立ち上げ、配当を得るやり方もあります。
西田 中国では現地法人（DTS上海）があり、さらに中国企業と出資していますが、まだ配当が出るレベルではありません。一方で、海外進出する日系企業の支援を目的に、中国以外にも現地拠点を広げる計画があります。形骸的な金融機関向けの現地支援では米国に拠点を設置しました。アジア金融市場のハブであるシンガポールへ、製造業ではベトナムやタイへの拠点進出を検討中です。このように海外の事業展開を意欲行っています。カギとなるのはグローバル人材の育成です。インドへの海外研修を始め、研修後は海外拠点に送り出し、グローバル人材に育てていきます。

内田 海外ビジネスへの取り組みを教えてください。

西田 国内向けのオフショア（海外委託）開発は中国を中心に定着してきました。しかしクラウド時代を踏まえて、作る仕事（開発仕事）は減っていく傾向にあります。これを克服して、中国のシステム開発業者は中国国内に目を向け始めています。ここに当社の商品売り込むチャンスがあります。現地企業とともに中国内を攻めていくことができれば、同時に中国国内の開発仕事も増えていきます。

システム開発の国際基準 CMMIレベル4達成

内田 2年連続の増収増益に合わせた成長は、営業企画力×現場力×変革力。加えて今年度は「連携」をキーワードに掲げました。3カ年の中計の振り返りで、いま一度、原点に立ち返り、この成長戦略を基に社員一人ひとりがスクラムを組んで、実行していきます。

内田 掛算で相乗効果を高める狙いですが、具体的にどうやっていきますか。

西田 当社は創業以来、技術中心で成長を遂げましたが、リーマンショック以降、IT市場は戦国時代になりました。厳しい競争で勝ち残るのは営業企画力強化です。新設の営業統括部を軸に、お客さま満足度の向上や製品・サービス提供の体制を全社横断で進めています。現場力は生産性や品質の向上に向けたプロセス・マネジメントが決め手となるが、何より地道な改善提案が重要であり、それが現場力の向上につながります。当社は基幹システムの開発など

◎DTSの経営戦略とお客さまへのサービス創出イメージ

高付加価値サービスの創出

営業企画力 ×	現場力 ×	変革力
組織 営業統括部 GB推進部の新設	4 分科室の設置	新市場開発本部の新設
施策 アカウントプラン アクションプラン 営業マニュアル作成 グローバル拠点設立	プロジェクトマネジメント システムの導入 CMMI4の開発プロセス導入 KPIの導入	投資判定会議の設置 投資ファンド
+		
連携 社内 部門間やグループ会社との連携によるITサービスの創出 社外 関連他社や他業種との協業によるITサービスの創出		

規事業の売上高プロジェクトの利益率を高め、計画達成率を各本部独自目標など項目の達成率を高めることが必須です。目標も重要であり、木はかりを見ずには森を見ることが、プロジェクトの全体像をしっかりと理解すれば次にやるべきことが見えてきます。一朝一夕にはできませんが、経営と現場の距離を近づけ、重業業種評価（KPI）をベースにお客さまの満足度を高め、PDCA（計画から行動、チェック、改善）を回すことで、変革力を担うDNAが徐々に進化していきます。

内田 KPIはどのような施策の項目がですか。

西田 財務目標がそうであるように、施策項目についても目標を明確化するに意義があります。そこで顧客満足度指数や、新提案していくには先見性が必要で、西田 まさにそこを変革力が問われます。どう提案するかを常に考えることが必須です。目標も重要であり、木はかりを見ずには森を見ることが、プロジェクトの全体像をしっかりと理解すれば次にやるべきことが見えてきます。一朝一夕にはできませんが、経営と現場の距離を近づけ、重業業種評価（KPI）をベースにお客さまの満足度を高め、PDCA（計画から行動、チェック、改善）を回すことで、変革力を担うDNAが徐々に進化していきます。

組み込み開発第三の柱に スマホ関連にシフト

内田 足りない領域はM&Aで手に入るのでしょうか。

西田 組み込み開発で協力相手を探しています。当社は組み込み開発ではデジタル家電から医療機器や複合OA機へ展開しています。今後はスマートフォンやタブレット端末やスマートデバイス（環境型未来都市）への広がりが期待されます。しかし、今のままでは新領域に挑戦するには十分とはいえません。パラダイムが大きく変わるべきはチャンスがあります。良い案件があれば思い切ったM&Aに打って出る。組み込み開発は第三の柱として育てていきたい。内田 最後に、40周年に向けての取り組みは。

西田 これからの10年間を見据えたビジョンとして、「DTS WAY」を掲げると宣言しました。トップだけを考えるのではなく、若手を含め各階層で考えを進めていきます。DTS WAYは40周年の日に発表し、全社員と一丸となって取り組む予定です。また、社内人事制度などもこれからの改革を通して、変革を推進していきます。DTSは、柳のように環境変化に対応できるしなやかさを持ちながら、お客さまにとってなくてはならない存在を目指します。これからも未来に向かって挑戦する「バリュー・ソリューション・プロバイダー」としてお客さまに価値のあるソリューションを提供し、社会発展に貢献していきます。

内田 業種別別の施策は。

西田 金融系は統合や、海外への営業・開発体制を整備し、確実に受注していくことを計画しています。産業・公共系は、ERPが好調であり、提案活動を強化していくこと、新たなソリューションの発掘を目指していきます。

内田 世の中の変化に対して

西田 世の中の変化に対して

西田 世の中の変化に対して

楽々データ分析で、仕事効率アップ!

表計算ソフトで会計・販売データの抽出・分析を行う企画部門担当者におすすめ。データスタジオなら手間のかかる分析作業も楽々です。

- 1 課題**
ある日... A社との取引実績を分析して、明日の朝に見せてくれ
- 2 悩み**
出たよ、社長のムチャ振り... A社のファイルってサーバーのどこ? 分析って何をどうすれば? 残業も禁止だし...
- 3 相談**
データスタジオを使えば、簡単に抽出・分析ができるぞ
- 4 解決**
膨大なデータから素早く抽出! 大規模データベースの中から、ブラウザ上でデータの検索・抽出が可能。複雑な条件や大量のデータでも、素早く結果を表示します。
任意の条件で簡単分析! 自由に設定した条件で集計・分析が可能。よく使う条件は定型として登録できるので、日々の報告書などの参照もすぐに行えます。また、クリックするだけでより詳細な情報へ掘り下げていくことができるので、問題の特定が可能となり、より効率的な対策をとることができます。
帳票レポートも簡単出力! 複雑な帳票レポートも、スピーディーに作成・出力。また、レポートへのリンクをメールで送信することで、ブラウザでもすぐに確認できるので、より迅速な情報共有が可能です。
- 5 報告**
翌日
フムフム...なるほど。ブラウザ上だからタブレットでも確認できて便利だな!

経営者から実務担当者まで「誰でも使える」簡単・便利な情報分析のソフトウェア
データスタジオ@WEB 金融業、製造業、流通業、サービス業などの350企業 5万ユーザーの使用実績!
株式会社DTS ビジネスソリューション部 TEL:03-3437-7524
www.datastudio.jp