

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挑戦西田公一社長に、新戦略として打ち出す「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2万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4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と呼ばれてきました。中、転換点に立っています。

内田 東日本大震災の影響を含め、震災をどうおぼえていますか。

西田 震災が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投資の抑制もあり、第1四半期は厳しく、第2四半期に入って徐々に回復してきました。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、さらには経済の影響などから、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か、海外も含めて見直す議論もあります。

西田 田高進行で企業の海外展開に拍車がかかっています。もとよりグローバルで戦っていくならば今後の成長は、いかに一歩を踏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、われわれも同じとしていくわけにはいきません。お客さまの海外展開に追随し、現地でIT支援の強化に力を注いでいます。

1956年生まれ。山形県出身。87年4月日本電業(現NTT)に入社。95年2月通信(現NTT)に移籍。05年6月執行役員、09年6月執行役員、10年4月執行役員、10年10月執行役員、11年4月執行役員。趣味はゴルフ、読書。

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力加振は、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、いま一度、原点に立ち返り、この成長戦略を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 掛かると相乗効果が高める狙いですね。具体的には、

西田 当社は創業以来、技術中心で成長を遂げてきました。リマジンシフト以降、IT市場は戦国時代になりました。厳しい競争で勝ち残るには営業企画力を強化することが急務です。新設の営業統括部を軸に、お客さま満足度の向上や製販一体による攻め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ジェクトマネジメントの力が決め手となるが、何よりも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を開発など



経済ジャーナリスト 内田 裕子氏

大和証券入社。その後、大和証券の経営企画部に所属。その後、大和証券の経営企画部を離れ、フリーランスの経済ジャーナリストとして活動。現在は、経済ジャーナリストとして、企業の経営戦略や財務状況を分析し、報道している。

◎DTSの経営戦略とお客さまへのサービス創出イメージ



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で手に入れるのでしょうか。

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始め、医療機器や複合OA機へ展開しています。今後はスマートグリッド(次世代電力網)やスマートシティ(環境型未来都市)への広がりが期待できます。しかし、今のままでは新領域に挑むには十分といえませんが、パラダイムが大きく変わる際にはチャンスがあります。良い案件があれば組み込み開発は第三の柱として育てていきたいと思います。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、柳のやなぎを育てていくことを目指しています。これから未来に向けて、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、海外ビジネスなどの大型案件に向け、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とともに、新たなソリューションの発掘を目指していきます。運輸・通信系はタブレット端末

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、スプレッドシートに作成・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!