

株式会社ディ・アイ・システム

会社説明資料

2024年2月17日

東証スタンダード
証券コード：4421



D.i.System

Index

目次

1 会社概要

2 業績

3 成長戦略

4 株主還元

1

会社概要

システムインテグレーション事業と教育サービス・セキュリティソリューション事業を展開する

独立系システムインテグレーター



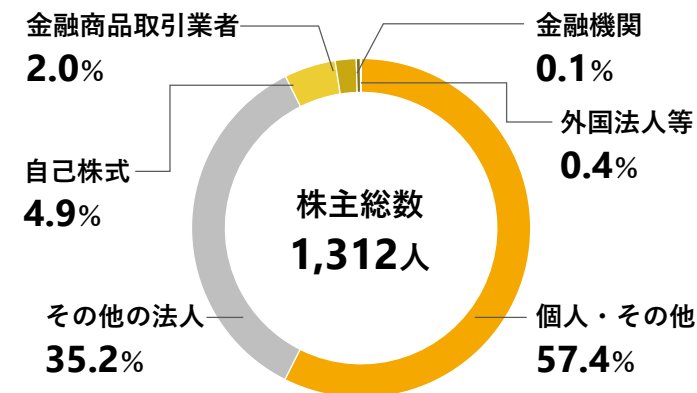
代表取締役会長
長田 光博



代表取締役社長
富田 健太郎

会社名	株式会社ディ・アイ・システム
設立	1997年11月5日
所在地	東京都中野区中野4-10-1 中野セントラルパークイースト2F
事業内容	業務用アプリケーションの設計開発業務、インフラシステムの設計構築業務 運用・保守業務、セキュリティ製品開発・販売業務、IT教育サービス業務
セグメント	システムインテグレーション事業 教育サービス・セキュリティソリューション事業
連結従業員数	723名（2023年10月時点）※契約社員含む
拠点	東京、大阪、名古屋、横浜、静岡、福岡
資本金	291,390,000円
関連会社	アスリーブレインズ株式会社 株式会社ステップコム ウイズ・システムズ株式会社
上場日	2018年10月19日

所有者別株式分布（2023年9月30日時点）



経営理念

We have dreams.

私達は自立した個人を育て、明確なやりたい事（夢）を持てる集団であり、その明確なやりたい事（夢）が実現できる企業を目指します。更に、夢を持つ多くの社員達とコンピュータテクノロジーを通じて、社会に貢献できる企業でありたいと願っています。

社名に込められた想い

Dreams Infinity System

“無限の夢を創造する”

※「Dreams Infinity」の頭文字を取って、D.I.Systemという社名にいたしました。

無限の夢を語り、
現実のものとしていく、
それを提供するのが
私たちのビジネスです



顧客のニーズに合わせて、システム設計・開発からITインフラ設計・構築、IT研修、セキュリティ対策まで、幅広いITソリューションを提供

D.I.System



システムインテグレーション事業

業務システムの設計・開発

- 業務支援システム
- ワークフローシステム
- eラーニングシステム
- モバイルアプリケーション 等

ITインフラの設計・構築

- 社内ネットワーク
- クラウド基盤
- 無線LAN
- セキュリティ基盤 等

運用・保守

- システムの運用監視
- データ入力・解析
- 保守開発
- 機器メンテナンス 等



教育サービス・セキュリティソリューション事業

教育サービス

新入社員向けIT研修/中堅技術者向けIT研修

- IT基礎研修/Java基礎研修/ITインフラ基礎研修
- システム開発体験研修
- クラウド研修 (AWS/Azure)
- メタバース体験研修/メタバース技術研修
- デジタルツイン研修
- ChatGPT研修 等

セキュリティソリューション

セキュリティ製品の開発・販売

- アクセスログ取得
- 申請・ID管理
- 操作ログ
- ログ蓄積
- ログ監査
- 統合ログ管理 等

顧客のニーズに
合わせた幅広い
ITソリューションの提供

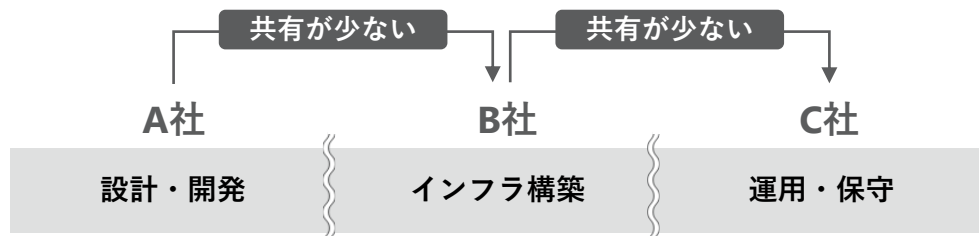


顧客



1 業務システムの開発・導入の全工程にワンストップで対応

- 一般的な業務システム開発の工程（他社）と当社との比較



工程ごとに担当企業が異なるケースが多く、情報・ナレッジの共有不足により、発注者の負担・コストが増加

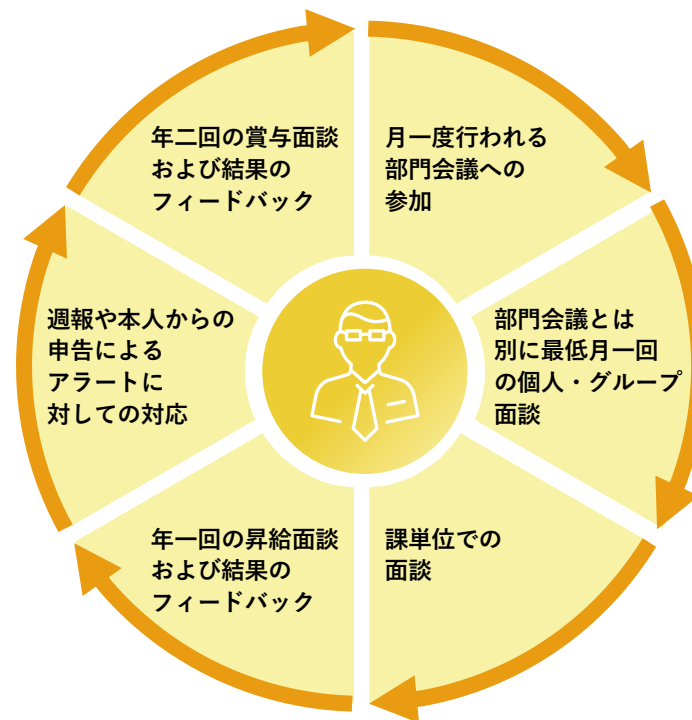


一連の業務を全て社内で行えるため、情報共有がしやすく生産性が向上

2 機動的・継続的に質の高い技術力を提供する管理体制

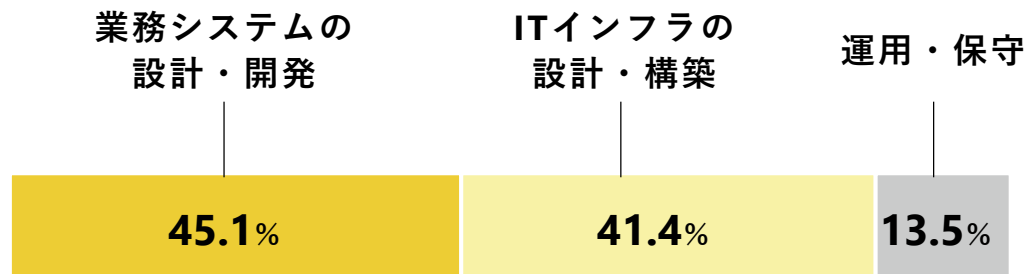
- 当社の管理体制の特徴

取引先・社員の現状をタイムリーに把握

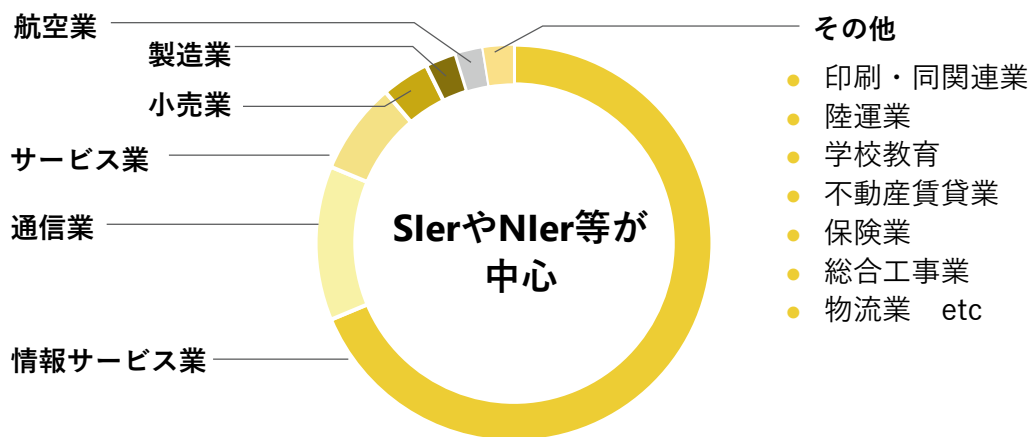


ITインフラ構築に強い大手企業を中心に長期取引実績を多数保有し、バランスの良い顧客基盤を確立

業務内容別売上高比率（2023/9期）



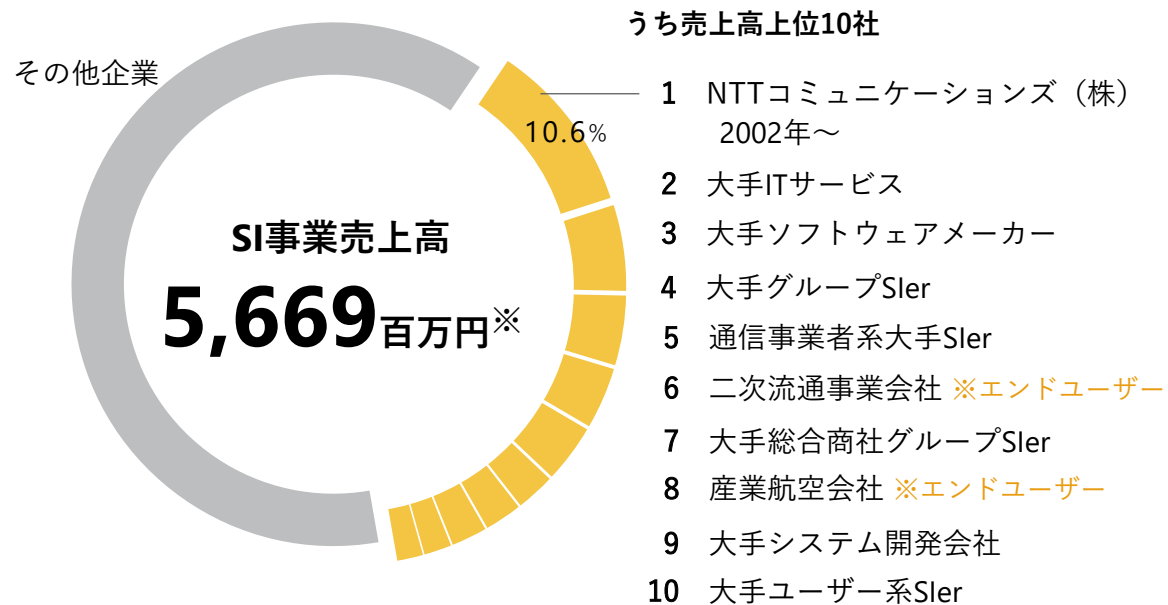
取引先業種別売上高構成（2023/9期）



顧客別売上高比率（2023/9期）

- 特定顧客への依存度が低く、長期取引実績が多数

SI事業顧客社数 約270社



※ セグメント間内部取引調整後

教育サービス

- IT研修の企画から実施まで一気通貫で行うアスリーブレインズによりサービスを展開
- エンジニアと講師が共同開発した実践的な研修を提供

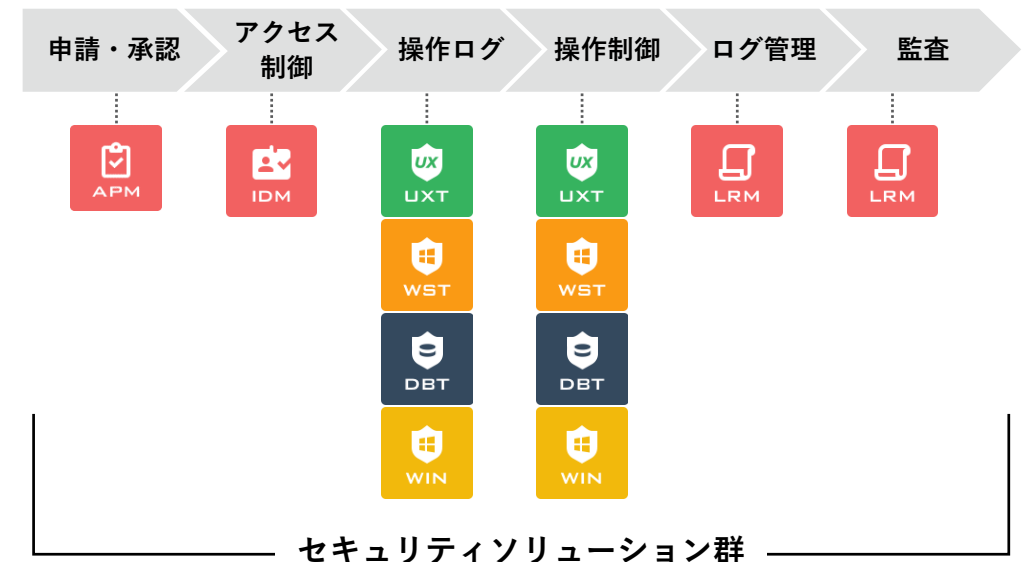


- ✓ 新卒から中堅向けまで幅広いコースラインアップ
- ✓ オリジナルテキスト教材
- ✓ 予習・復習用動画コンテンツ
- ✓ 受講者の特徴がわかる評価レポート
- ✓ 顧客のニーズに合わせて対面研修とリモート研修のどちらにも対応

セキュリティソリューション

- セキュリティソフトウェア製品の開発から販売・導入までをウィーズ・システムズによりソリューション提供
- 強固なアクセス管理が必要とされるシステム運用の統制において、抜け・漏れのないアクセスログ取得、操作制御を実現

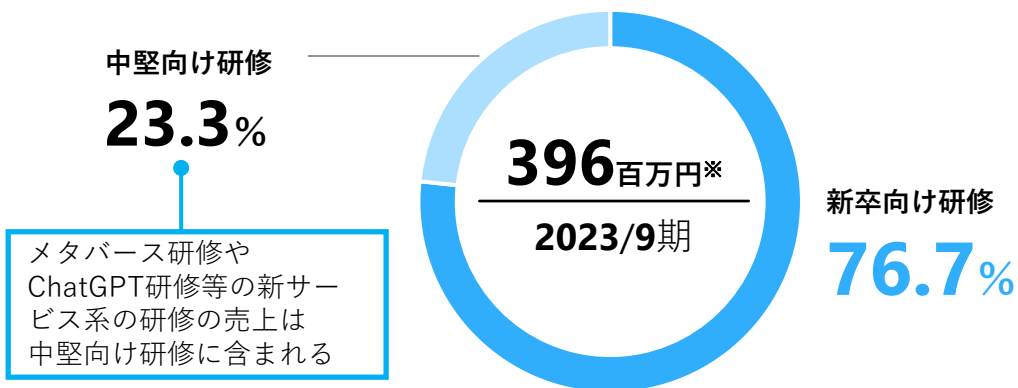
システム運用の統制フロー



教育サービスはユーザー系システム子会社やIT教育ベンダー企業、セキュリティソリューションは金融機関を中心とした大手企業・自治体が主要顧客

教育サービス

● 教育サービス売上高



※ セグメント間内部取引調整後

● 主な顧客

IT教育
ベンダー



ユーザー系
システム子会社



IT関連協会



セキュリティソリューション

● セキュリティソフトウェア製品の導入事例

某金融系システム会社



- 全ての操作記録を取得
- 管理者IDの操作も全て把握

某銀行系投資ファンド会社



- DBアクセスの正当性を証明する証跡を保持
- フォルダ・ファイルのアクセス権限把握の自動化を実現

某大手システム開発会社

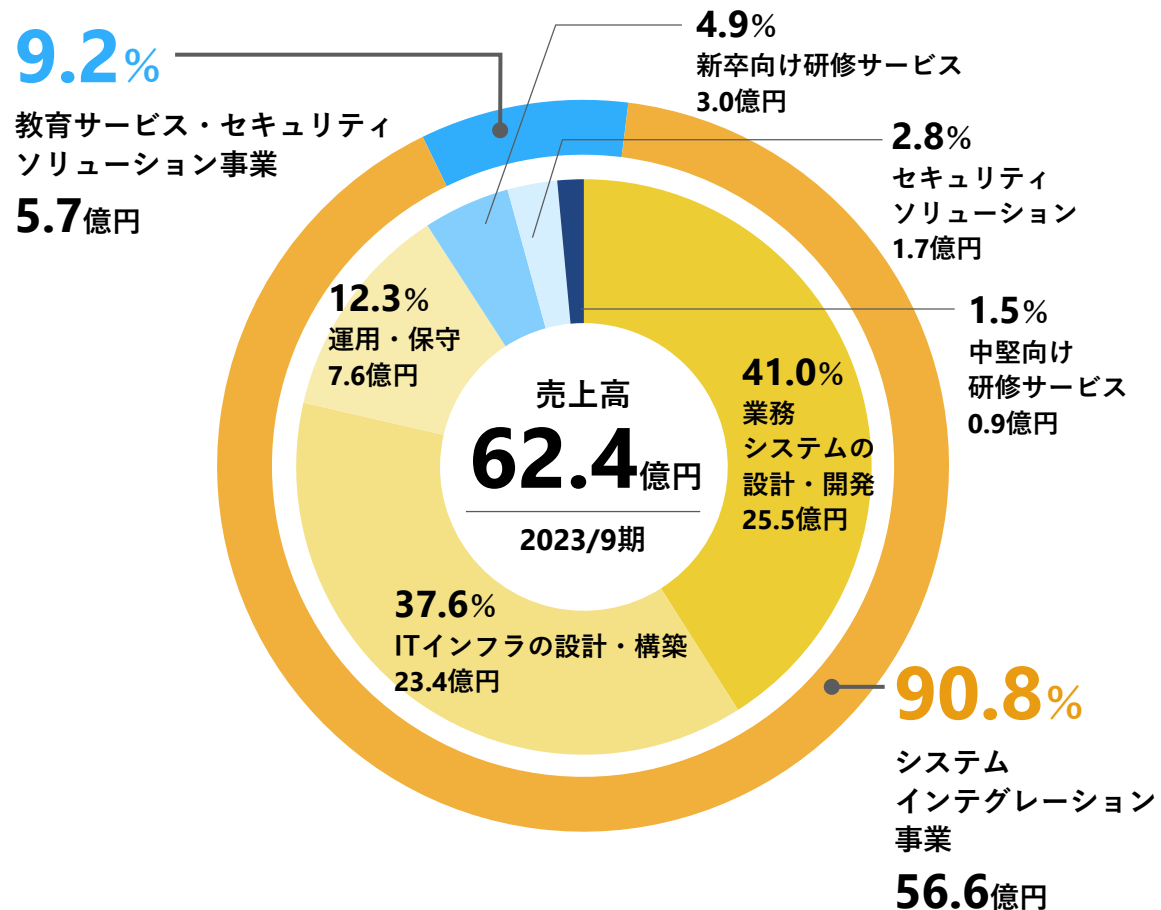


- ユーザーの利便性を下げずにセキュリティを強化
- 監査運用コストを想定より下げることに成功

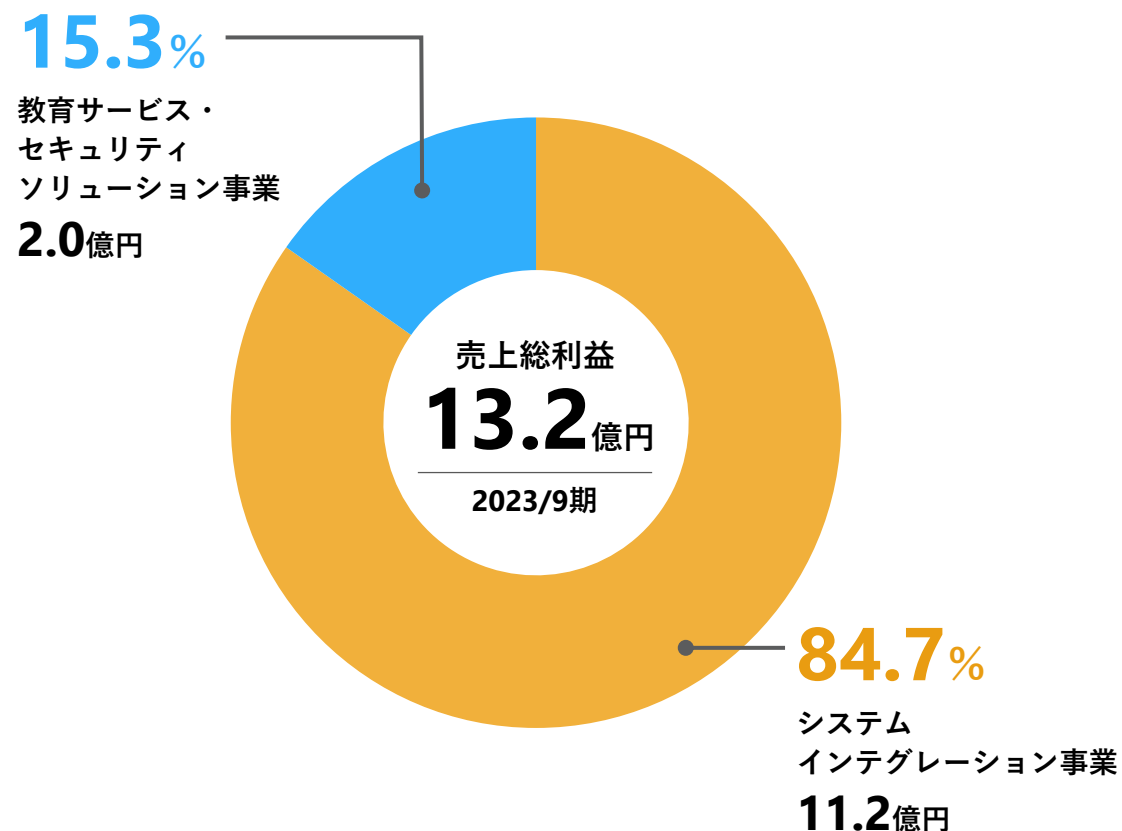
セグメント別売上高・利益構成比

直近事業年度の2023年9月期は、売上高62.4億円、売上総利益13.2億円。セグメント別売上高構成比とセグメント別利益構成比は以下のとおり

セグメント別売上高構成比



セグメント別利益構成比



※ セグメント間内部取引調整後

※ セグメント間内部取引調整後

2

業績

2024年9月期1Q 決算ハイライト

DX推進を背景に顧客企業のIT投資需要は堅調に推移。エンジニア稼働率は高稼働を維持しており、売上高は前年同期比で増収に。営業利益については前年同期比で減益となったが、福岡オフィスの増床移転（福岡事業所の開設）や採用強化・社員の待遇面を上、製品開発等の成長投資によるもので、通期では前期比0.4%増まで回復する予想

2024年9月期1Q 決算ハイライト

売上高

16.2億円

前年同期比 +11.3%

営業利益

1.0億円

前年同期比 △11.0%

経常利益

1.0億円

前年同期比 △11.0%親会社株主に帰属する
四半期純利益

0.6億円

前年同期比 △11.0%

元請け比率※1

28.8%

前期末比 +4.1pt

ビジネスパートナー数※2

195名

前期末比 +11名

※1：当社グループ全体の元請け比率

※2：ビジネスパートナー数とは外注先企業在籍のエンジニア数のこと

2024年9月期 業績見通しハイライト

コロナ禍での生活様式の変化や企業のDX推進の浸透を背景に、業務効率化のためのIT投資は今後も増加していくものと見込んでおり、売上高69.0億円を予想

更なる企業成長と経営基盤強化のための投資を予定していることから、営業利益は前期から微増の3.4億円を予想。新中期経営計画を着実に遂行し中長期的に営業利益率の向上を図る

2024年9月期 業績見通しハイライト

売上高

69.0億円

前期比 +10.6%

営業利益

3.4億円

前期比 +0.4%

親会社株主に帰属する
当期純利益

2.2億円

前期比 △4.9%

売上高

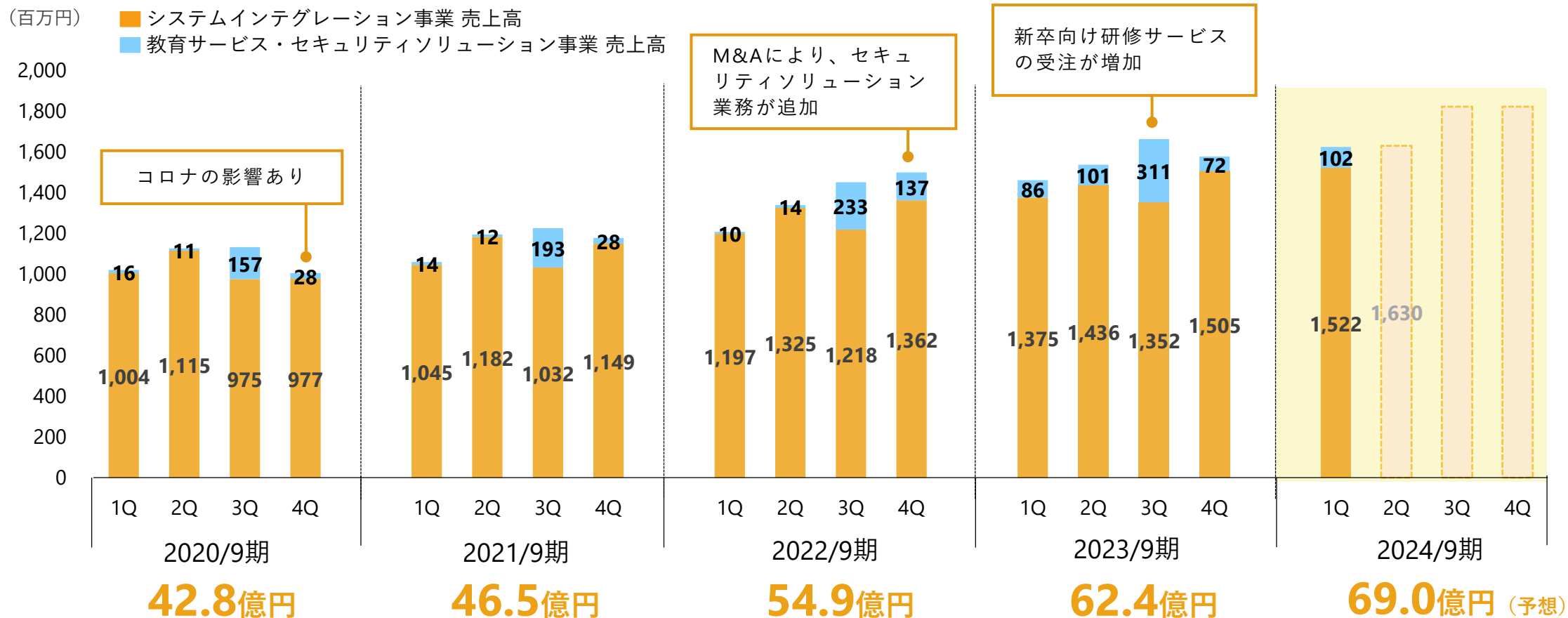
これまでのDX案件に加え、生成系AIや仮想空間ビジネスなどの新しい技術分野への積極進出や、顧客のビジネスに踏み込んだDX共創を実現するためのコンサルティング及びプロジェクトマネージャー層の強化等を行うことで、より多くの案件を獲得し、前期比10.6%増の69.0億円を目指す

利益

利益率向上のための施策としてオンラインマーケティングを積極的に活用した元請け案件の獲得や受託案件の獲得拡大を計画しているが、セキュリティ製品のブラッシュアップや新たな自社製品の開発、その他の成長投資により、営業利益は前期比0.4%増の3.4億円を予想

四半期売上高推移

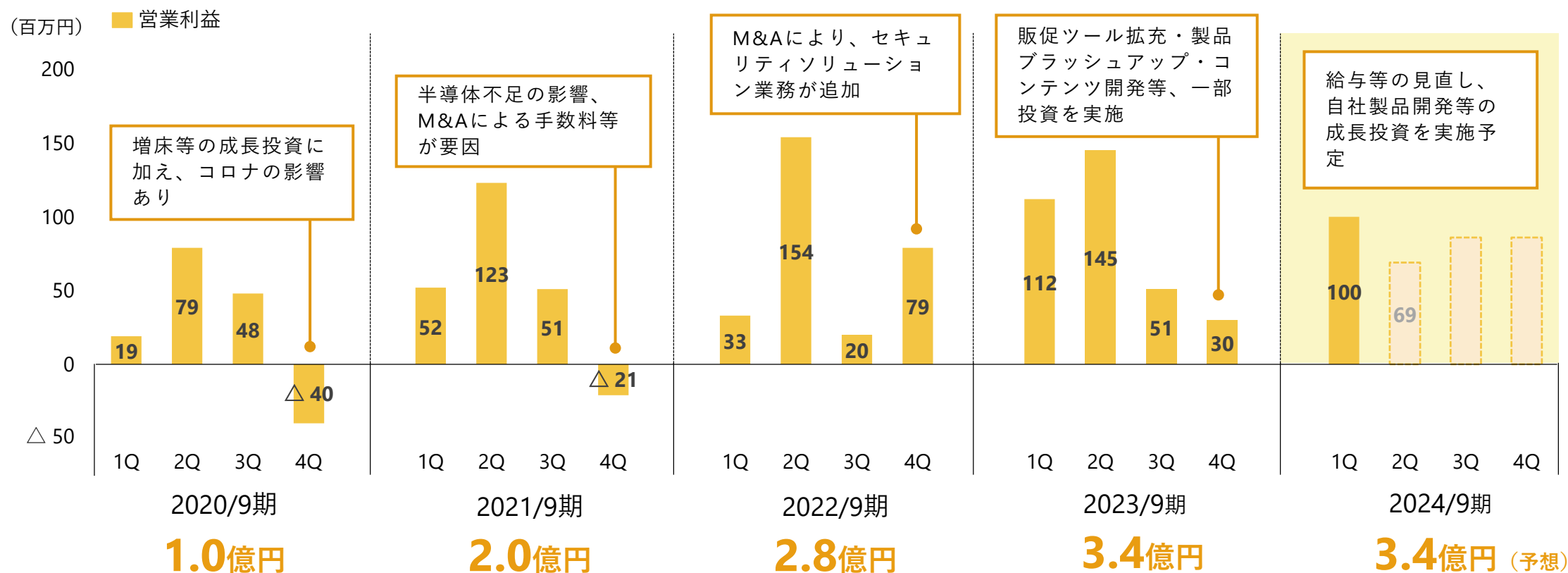
- システムインテグレーション事業は、顧客企業の決算月である3月/9月に検収が多くあがるため、例年2Q/4Qの売上高が拡大傾向
- 教育サービス・セキュリティソリューション事業は、教育サービス業務の「新卒向け研修サービス」の受注が多くなる3Qに売上高が拡大する傾向。セキュリティソリューション業務については、特段の季節性は無く、受注状況によって四半期毎の売上高が変動



※ セグメント間内部取引調整後

四半期営業利益推移

- 2023年9月期の4Qで、今後の企業成長に向けた投資を一部実施（セキュリティソリューション業務の販促ツール拡充、製品のブラッシュアップ、教育サービス業務のコンテンツ開発等）
- 2024年9月期は、中期経営計画（2024年9月期～2026年9月期）でも「成長投資の期」としており、社員の待遇面を上（給与等の見直し）や自社製品開発等の成長投資を予定

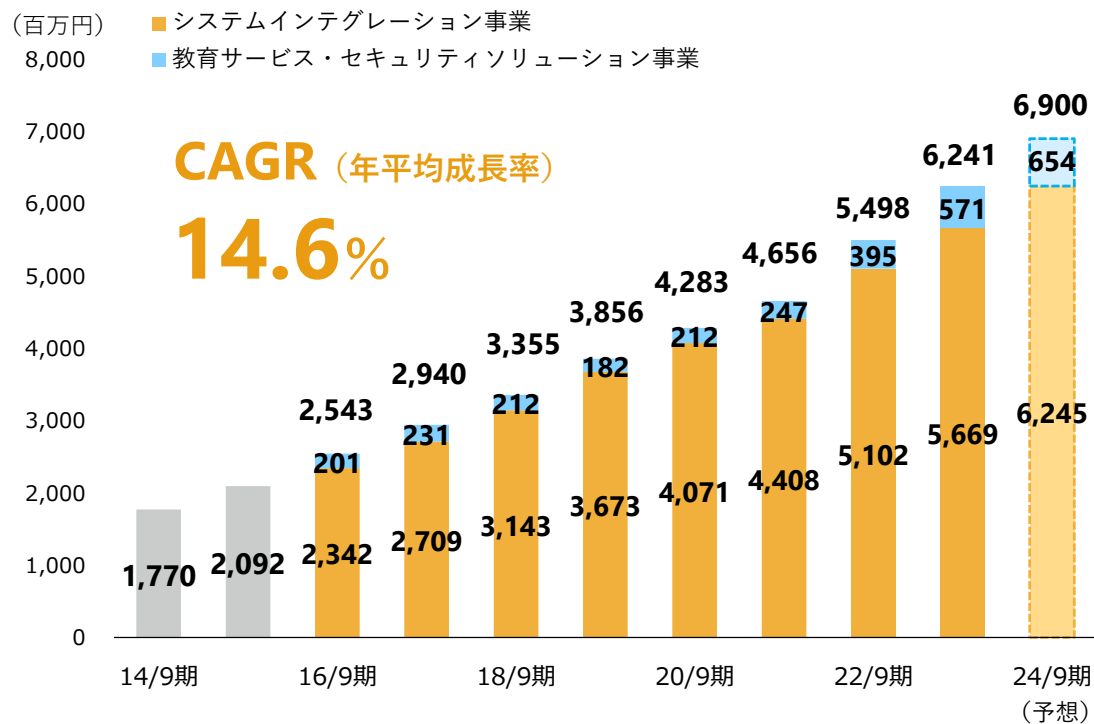


※ セグメント間内部取引調整後

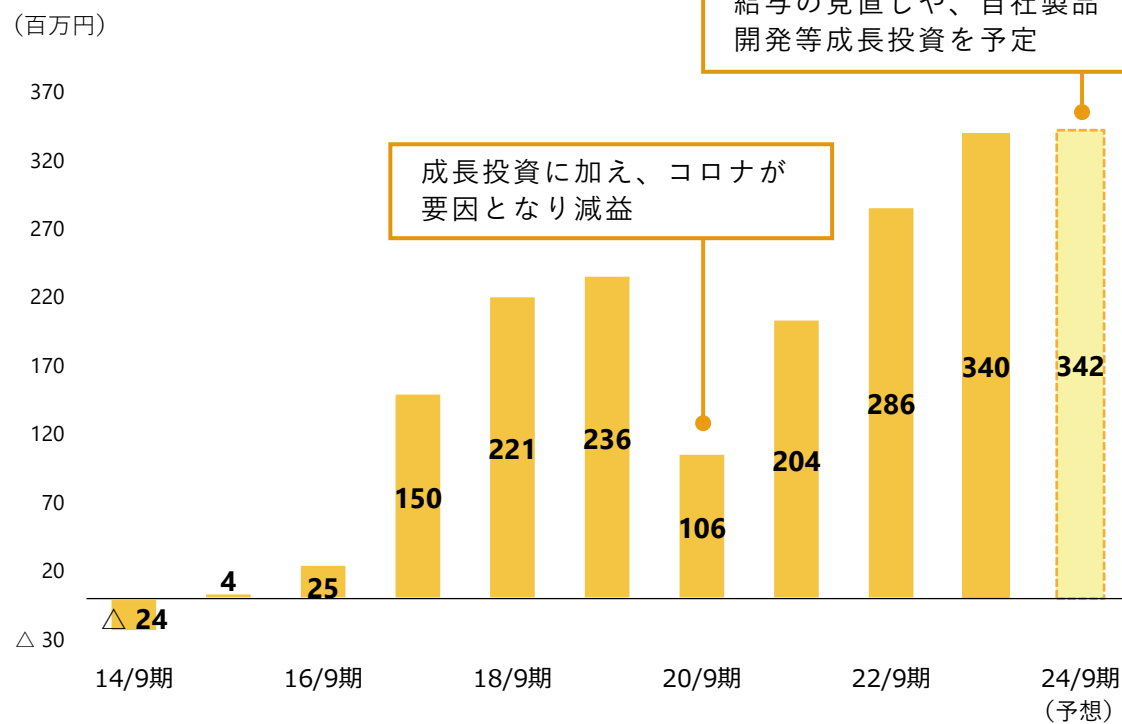
業績推移

- DX推進を背景とした堅調なITソリューション需要により、売上高はシステムインテグレーション事業を中心に順調に拡大
- 2020年9月期の減益については、大阪事業所の増床や横浜サテライトオフィス開設等の成長投資とコロナの影響が要因
- 中期経営計画（2024年9月期～2026年9月期）を策定。2024年9月期の営業利益は前期比0.4%と微増ではあるが3.4億円を予想

売上高の推移



営業利益の推移



※ セグメント間内部取引調整後の実績を記載

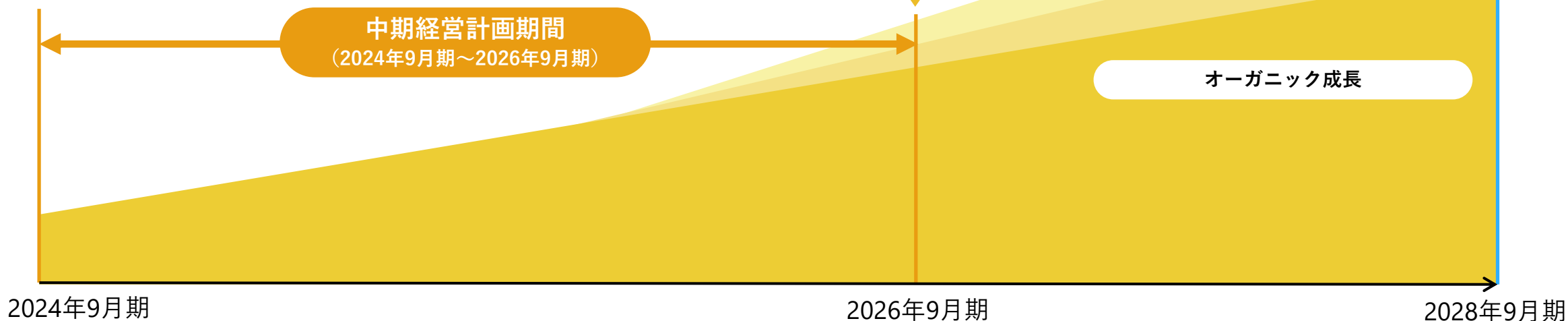
3

成長戦略

中長期ビジョン「Vision2028」

- 中長期ビジョンとして「**Vision2028**（2028年9月期目標：売上高100億円・営業利益10億円）」を設定
- 「**Vision2028**」実現の礎として「中期経営計画（2024年9月期～2026年9月期）」を策定し強固な経営基盤の確立と「変革」を遂行していく

- ▶ 継続して**10%以上**の成長（オーガニック成長）
- ▶ 売上高100億円・営業利益10億円の早期実現に向けた**戦略的M&A**の推進（インオーガニック成長）
- ▶ **自社サービス・自社製品の拡充**による利益率の上昇
- ▶ **売上総利益率の上昇**
※2026年9月期計画：21.3% ⇒ 2028年9月期計画：24.5%
- ▶ **販管費率の改善**
※2026年9月期計画：15.5% ⇒ 2028年9月期計画：14.5%



Vision2028

売上高
100億円
営業利益
10億円

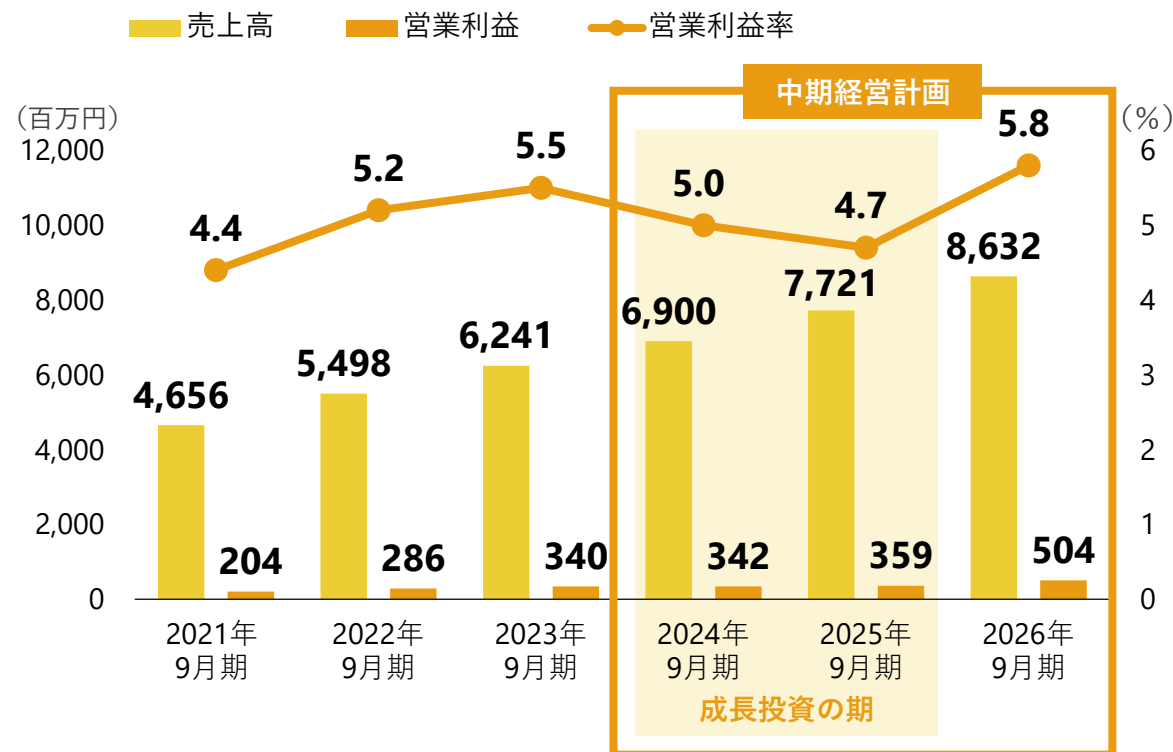
中期経営計画（2024年9月期～2026年9月期）経営数値目標

- 中期経営計画（2024年9月期～2026年9月期）では、最終年度において、売上高86.3億円、営業利益5.0億円、営業利益率5.8%の達成を目指す
- 2024年9月期及び2025年9月期においては、**自社サービス・自社製品開発投資、本社増床移転、社員の待遇面向上等、更なる企業成長のための投資を予定している**ことから営業利益率は僅かに落ち込む予想だが、2026年9月期には5.8%まで改善見込み。売上総利益率の上昇及び販管費率の改善に向けた施策を実施していくことで、「Vision2028」に掲げる営業利益率10.0%の達成を目指す

中期経営計画（2024年9月期～2026年9月期）

(百万円)	2024年 9月期	2025年 9月期	2026年 9月期
売上高	6,900	7,721	8,632
営業利益	342	359	504
営業利益率	5.0%	4.7%	5.8%

前計画からの経営推移



成長戦略①新しい技術分野への進出とDX推進

- 新技術対応を強化し利益率の高い受託案件の獲得拡大を目指すとともに、社内に品質管理専門組織を構築し品質管理の強化を図る
- 当社グループは、システム開発からIT教育、更にはセキュリティと、幅広い分野から顧客企業のDX化への対応が可能。コンサルティング・プロジェクトマネージャー（PM）層を強化していくことで、顧客のビジネス領域に踏み込んだDX推進を実現していく

新しい技術分野への進出



生成系AIの活用

SI

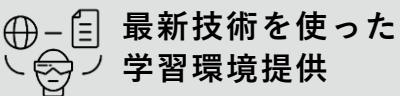
- 生成系AI（ChatGPT・Bard・Bing）を活用した技術開発の推進



仮想空間ビジネス

SI

- コンピュータやネットワーク上に構築された仮想空間（メタバース）を活用したビジネスの推進



最新技術を使った学習環境提供

教育

- 仮想空間上での新しい学習体験の場や、生成系AIによる効果的な学習環境の提供

顧客企業のDX推進に貢献



コンサルティング PM層の強化

SI

- コンサルティング・PM層を強化することで顧客のビジネス領域に踏み込んだDX推進を実現



リスキリング デジタル人材育成支援

教育

- 非IT企業の特定のニーズに合わせた研修やサポートの提供。リスキリングのための助成金を活用した研修の提供



DXを取り巻く セキュリティ課題 の解決

セキュリティ

- 個人情報保護のためのセキュリティソリューション提供や、デジタル化が進む企業データの情報漏洩対策の提供

品質へのこだわり

- 高レベルの品質管理の証であるQMSの認証を2020年に取得。取得後も一層の品質向上を目指して活動している
- 「品質へのこだわり」が、顧客満足度の向上に繋がると認識。顧客満足度の向上させることで、企業ブランドの向上及び企業の持続的成長を目指していく
- 中期経営計画（2024年9月期～2026年9月期）中に、品質管理専門組織の新設を予定

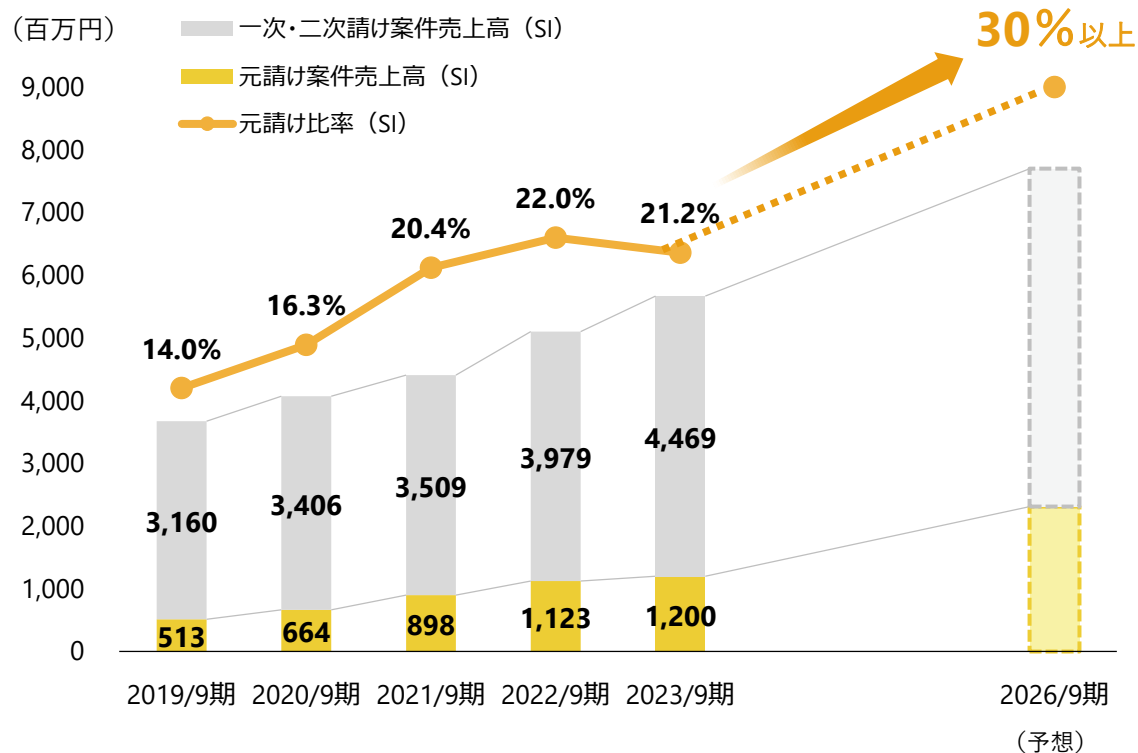
品質管理専門組織の構築



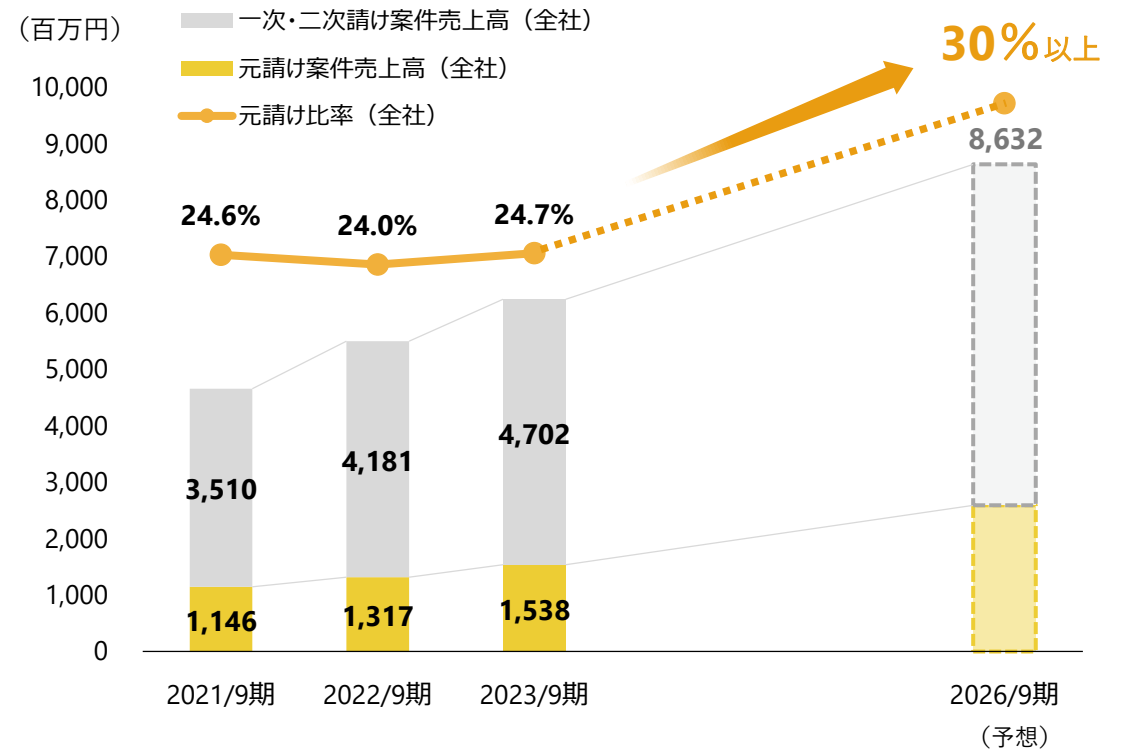
成長戦略②元請け案件の獲得強化（元請け案件の売上高・比率推移）

- 2023年9月期のシステムインテグレーション事業における元請け案件売上高は、2019年9月期と比較して約2.4倍となる12.0億円まで拡大。全社の元請け案件売上高についても堅調に推移
- 中期経営計画（2024年9月期～2026年9月期）期間中に、システムインテグレーション事業の元請け比率、全社の元請け比率共に30%以上へ拡大

元請け案件売上高・元請け比率推移（SI事業※1）



元請け案件売上高・元請け比率推移（全社※2）



※1：SI事業＝システムインテグレーション事業

※2：全社の元請け案件売上高は2021年9月期分データから計算及び公表開始

成長戦略②元請け案件の獲得強化（元請け案件の事例）

ワンストップ体制の強みを活かして、収益性の高い元請け案件を拡大。まずは大手プレイヤーが希薄な中小規模の市場で実績を伸ばし、同市場でのポジションを確立

元請け案件の事例

学校法人山野学苑

クラウド管理型無線LAN



- オンライン授業で増加するトラフィックに備え、クラウド型無線LAN導入により、インターネット通信環境およびセキュリティ環境を改善

大手ホテル・レジュー運営会社

eラーニング

自社製品（Cornelius LMS）

- セキュリティ研修やコンプライアンス研修等、数万人が利用するeラーニングシステムを導入

株式会社ドムドムフードサービス

スマホアプリ

- 一般コンシューマ向けの公式スマホアプリを開発

製造業

ワークフロー



- 各種申請業務の電子化に対応すべく、ワークフローシステム（申請・決裁）の導入を支援

住建業

物件管理システム（スクラッチ開発）

- 現地調査、設計、施工等の工程の管理および設計時のCAD（Computer Aided Design）との連携を行うシステムを開発し導入

製造業

クラウド



- クラウド型ファイル共有サービス（クラウドストレージ）の導入に伴うデータ移行を支援

労働衛生機関

ストレスチェック（スクラッチ開発）

自社製品（Cornelius SCS）

※一部導入

- ストレスチェック実施義務化にともなう利用件数増加にそなえ、よりスピーディーに対応できるストレスチェック処理システムを開発し導入

化学メーカー

ローコード開発



- 国内外に点在する工場の修繕工事の予算、進捗等を管理するシステムを、ローコード開発ツールを使用して開発

小売業

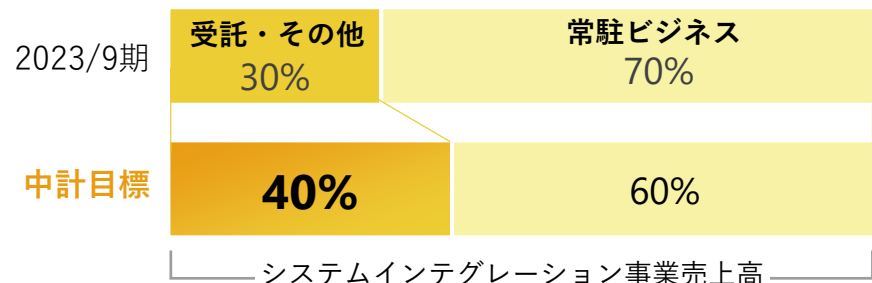
ECサイト（ショッピングサイト）

- 小売業向けECサイト（ショッピングサイト）のリプレースを支援

成長戦略③ 常駐ビジネス案件の獲得継続と受託案件比率の上昇

- 安定収入の常駐ビジネス案件については、引き続き継続的に獲得。一方で、今後は、常駐ビジネス案件比率の目標を60%程度とし、比較的利益率の高い受託案件の比率を40%まで上昇させることで売上総利益率の向上を図る
- エンジニアはバランスの良い人員構成を維持。中級～上級エンジニア常駐平均単価の微減傾向については、比較的利益率の高い社内受託案件の増加に伴い、契約単価の高い上級エンジニアが常駐案件から受託案件に移ったことが要因

常駐ビジネス案件・受託案件比率



バランスの良いエンジニア構成

業務システムの設計・開発

人員構成
50%



40~50%を維持しつつ、
人員拡充

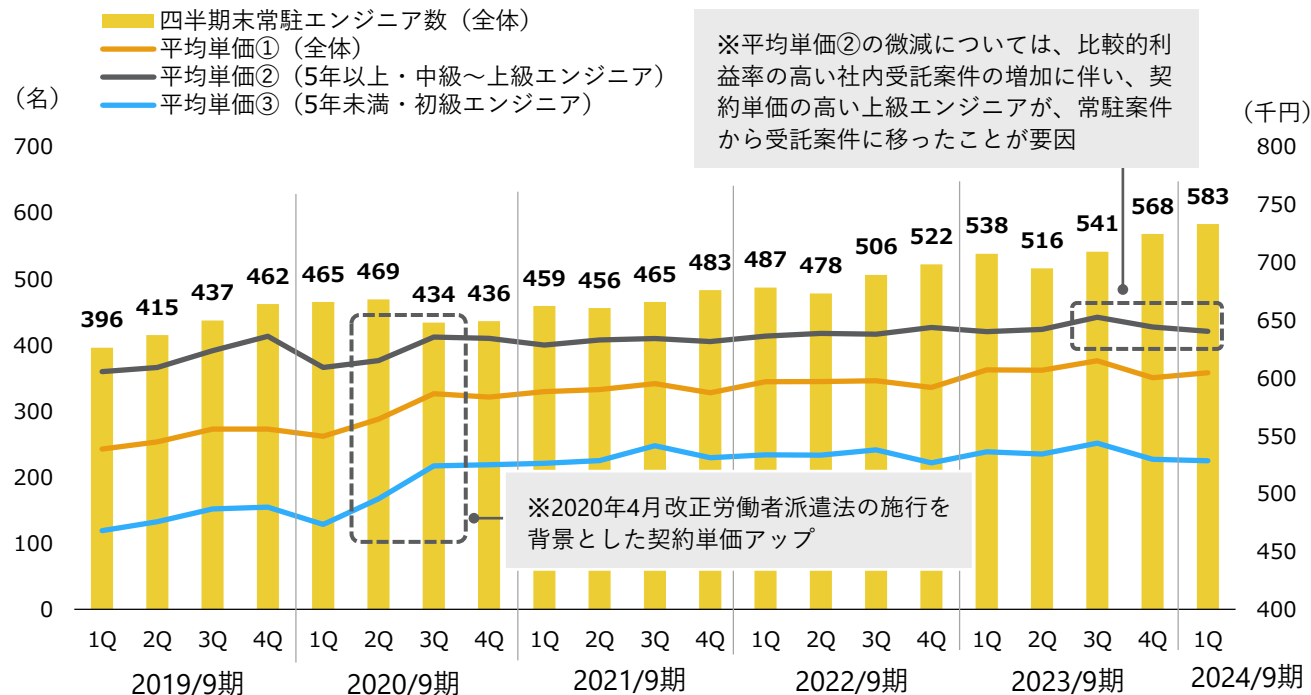
ITインフラの設計・構築

人員構成
50%



50~60%を維持しつつ、
人員拡充

常駐エンジニア数・平均単価推移（単体）



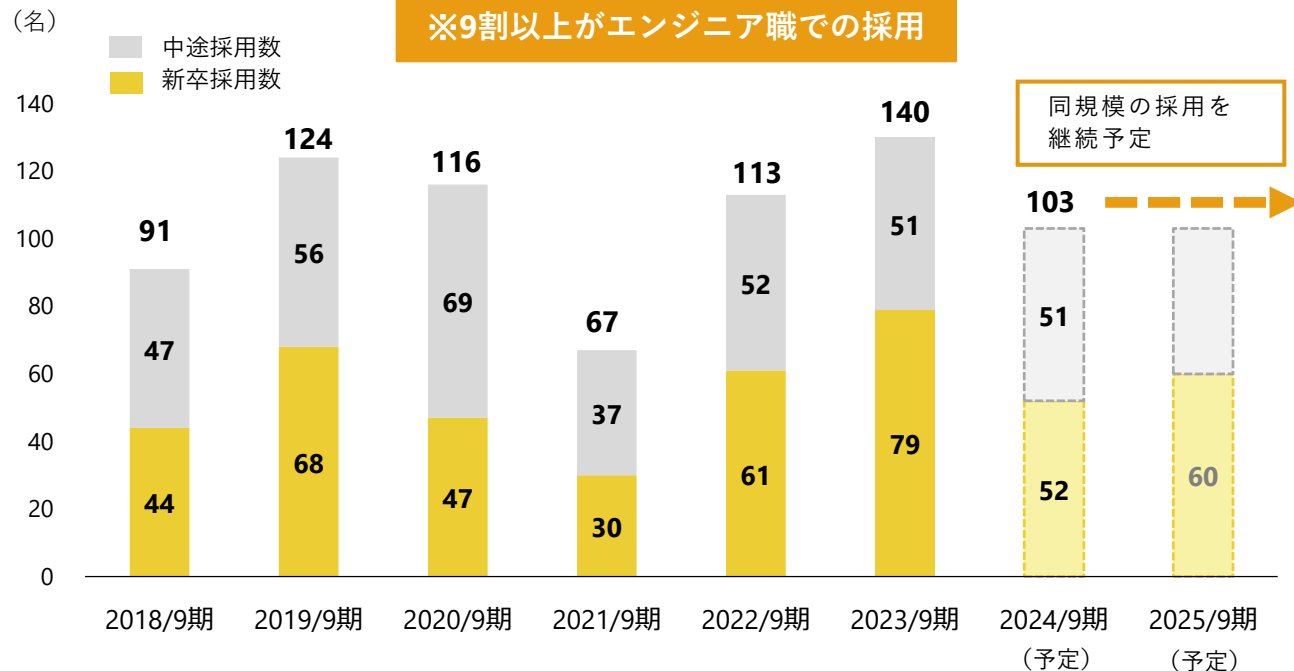
※ 前期資料までは「常駐ビジネス契約件数」及び「契約1件あたりの月額平均単価」の推移を掲載しておりましたが、月間で複数のプロジェクト（契約）をこなすエンジニアが年々増加傾向にあることから、より推移をわかりやすくするため、今期の資料より算定方法を変更し、「常駐エンジニア数」及び「常駐エンジニア1名あたりの月額平均単価」の推移を掲載しております。

成長戦略④人材採用及び育成における教育サービス業務とのシナジー効果

教育サービス業務で培った研修ノウハウを当社新入社員の教育にも応用。この教育の仕組みがあることから、文系の学生やIT未経験者も積極的に採用。早期戦力化を図ることができ、システムインテグレーション事業での競争力を創出

採用数の推移（単体）

- 新卒採用数については、2024年4月は52名、2025年4月は60名を予定。それ以降も新卒・中途採用共に同規模の採用継続を予定
- 直近の**当社離職率は8.3%**と、**業界平均11.9%**（厚生労働省「令和4年雇用動向調査結果」情報通信業離職率）と比較して低い傾向にある



当社教育サービスと人材育成のシナジー

- 顧客に提供しているIT研修と同様のプログラムを当社新入社員へも提供。初級研修から専門性の高い研修まで、自社へ最適な社員教育を実施し、早期戦力化を実現



豊富な受託開発経験を活かし、自社製品の組み込みやニッチであってもユニークかつ需要の高い製品の開発を継続的に実施

eラーニングシステム 「Cornelius-LMS+“プラス”」

- コース設定（教材アップ・テスト作成・アンケート作成）や受講者管理が、簡単な操作で行えるクラウド型eラーニングシステム
 - ✓ 簡単コース作成。動画も自動でエンコード
 - ✓ マルチデバイス対応
 - ✓ 個人情報を守るセキュリティの高さ

画面イメージ（管理者側）

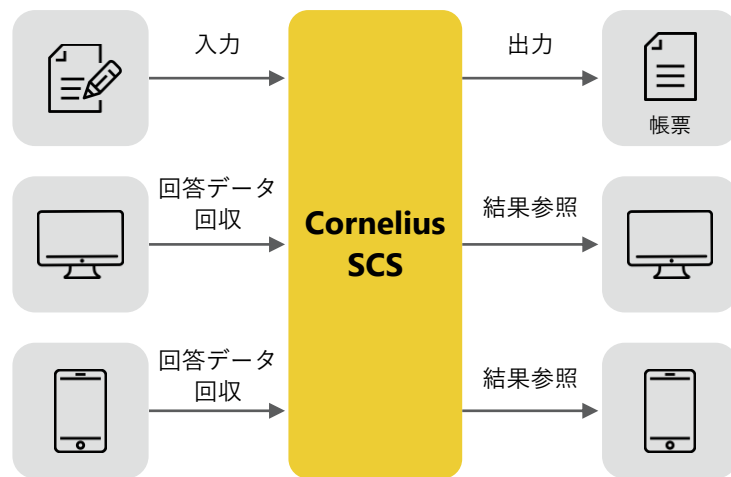


進捗状況管理

- ▶ 受講ステータスや進捗率を確認
- ※条件を絞ってメール送信も可

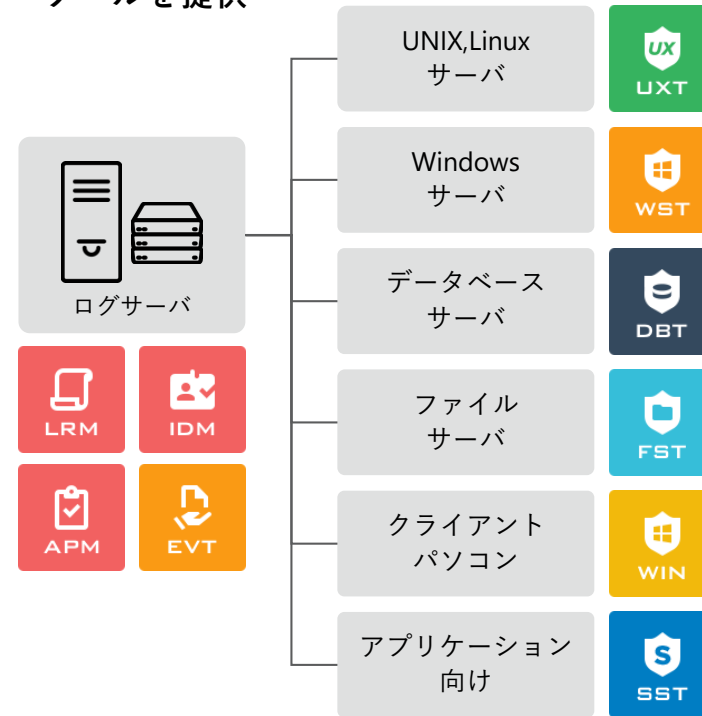
ストレスチェックシステム 「Cornelius SCS」

- 職域健診機関の指導機関である公益社団法人からの依頼により、「ストレスチェック処理システム」を一から開発し、約60機関に導入。本システムを活用したストレスチェック受診者数は年間約150万人
 - ✓ WEB回答を自動で回収可能



セキュリティソリューション 「WEEDS Trace」

- アクセス管理サーバ向けからお客様環境に合わせた各製品まで、幅広いセキュリティツールを提供



Vision2028として掲げている売上高・営業利益の早期達成に向け、自社サービス・自社製品を拡充する効率的な手段の一つとしてM&Aも積極的に実施

M&Aの目的

自社サービス・自社製品の拡充によるビジョンの早期達成

Vision2028

売上高

100億円

営業利益

10億円

人員増加による
体制強化



既存事業との
シナジー効果



設備の充実・
拠点数の増加



新規顧客の獲得



M&Aの実績

D.I. System

100%連結子会社

教育サービス

(IT研修・メタバース関連研修)



アスリーブレインズ株式会社

株式取得日 2013年5月

- 顧客に提供しているIT研修を当社社員も受講し、新入社員の早期戦力化を実現
- 当社とアスリーブレインズの既存顧客が互いの新規顧客になるという相乗効果が生まれている

SES事業



stepcommunications Co.,Ltd.

株式取得日 2021年10月

- 静岡に新たな拠点を取得
- ステップコムが長年取引のある大手企業の新規開拓が可能に

セキュリティソフトウェア
開発及び販売

WEEDS SYSTEMS

株式取得日 2022年7月

- 利益率の高い自社製品（セキュリティ製品）の拡充を実現
- 当社SI事業とのシナジー効果あり

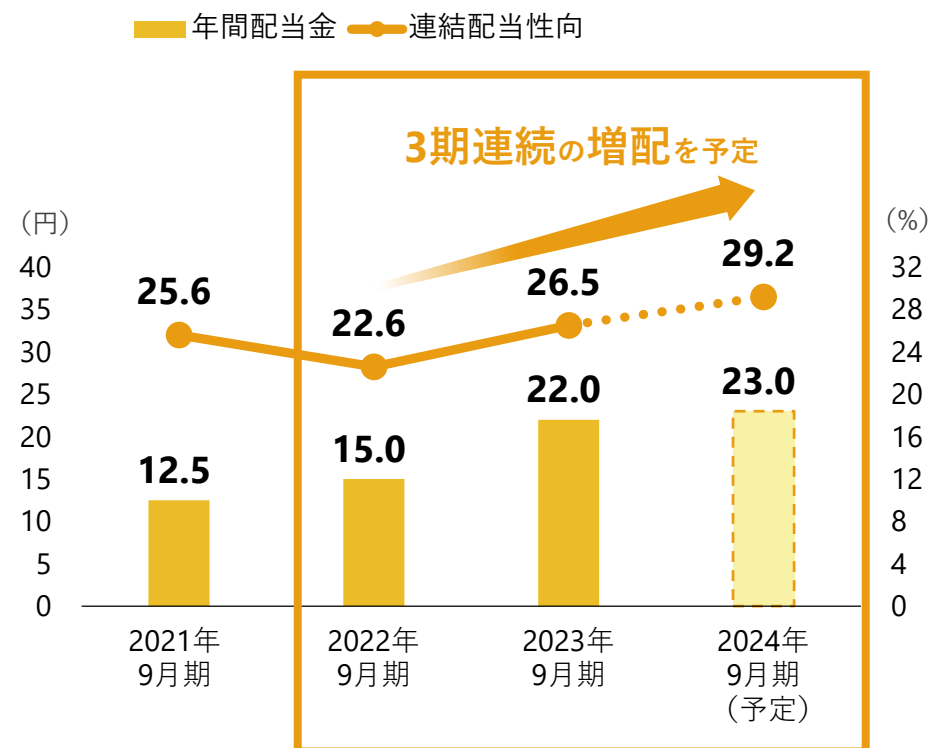
4

株主還元

- 将来の事業展開と経営体質強化のために必要な内部留保を確保する一方で、長期的で安定した配当を継続していくことが当社配当方針の基本。**連結配当性向25%~30%を目指した安定的な配当を維持していくことが目標**
- 配当金の金額は、経営環境の変化に対応しながら企業価値を高めていけるよう、必要な領域や人材への投資戦略を鑑みつつ、できる限り株主の皆様への利益拡大の視点を持って決定していく

配当金推移

	実績			予定
	2021年9月期	2022年9月期	2023年9月期	2024年9月期
年間1株当たりの配当金	12円50銭	15円00銭	22円00銭	23円00銭
連結配当性向	25.6%	22.6%	26.5%	29.2%
株主資本配当率 (DOE)	3.7%	4.2%	5.4%	4.9%



D.I. System



<https://di-system-ir.co.jp/>

上記URLから、当社ホームページのIRサイトをご覧ください。

ご留意事項

本資料には、当社グループの現在の計画や業績見通し等が含まれております。これらの将来の計画や予想数値等は、現在入手可能な情報をもとに当社が計画・予想したものであります。実際の業績等は、今後の様々な条件・要素により、この計画・予想等とは異なる場合があります。この資料はその実現を確約したり、保証するものではありません。なお、この資料への公認会計士、監査法人の関与はございません。