

wisdom,
courage,
and dreams

株式会社ディ・アイ・システム

JASDAQスタンダード
証券コード：4421

会社説明資料

2021年9月4日

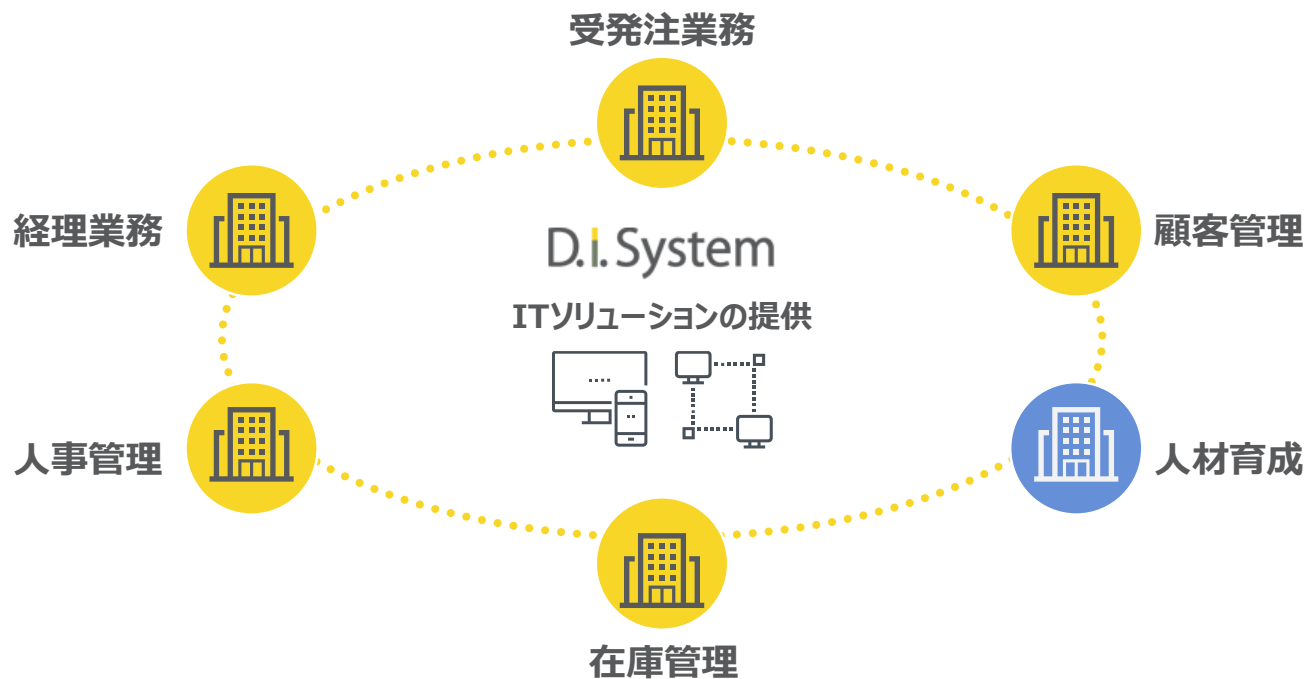
D.I.System

1	会社概要	3ページ
2	市場動向	12ページ
3	強み・特長	16ページ
4	2021/9期決算見通し	21ページ
5	中期経営計画 (2021年9月期～2023年9月期)	26ページ
6	成長戦略	28ページ
7	株主還元	34ページ

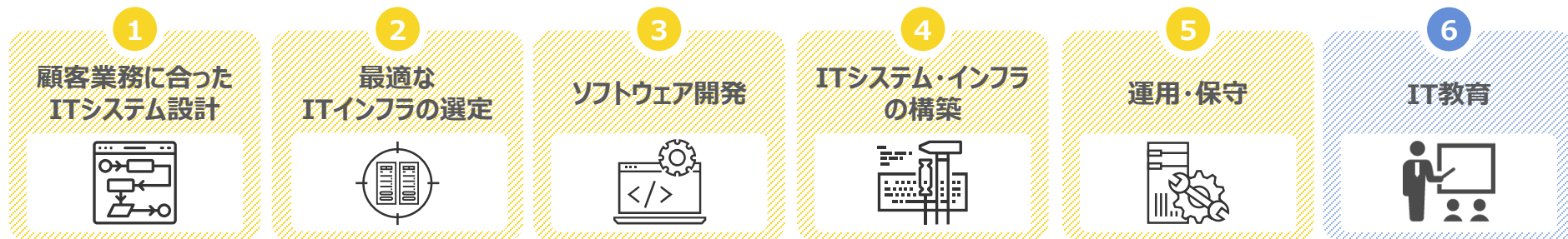
会社概要

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
代 表 者	代表取締役会長 長田 光博 代表取締役社長 富田 健太郎
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及び運用・保守業務、IT教育サービス
連 結 従 業 員 数	600名 ※契約社員含む（2021年4月現在）
拠 点	東京、大阪、名古屋、横浜
資 本 金	290,940,000円
上 場 日	2018年10月19日
市 場	東証JASDAQスタンダード（証券コード：4421） ※東証の市場再編に伴い、2022年4月～「スタンダード市場」に移行
決 算	9月末

ディ・アイ・システムは、顧客のニーズに合わせてシステム開発からITインフラ構築、エンジニア教育まで幅広いITソリューションを提供する **独立系システムインテグレーター** です



【当社業務範囲】



代表取締役会長

Nagata Mitsuhiro
長田 光博

- 1997年に「有限会社ディ・アイ・システム」として当社を創業
- 1999年に株式会社化
- ITバブル以前から約40年に渡りIT業界で従事
- 出身：大阪府
- 趣味：ゴルフ、映画鑑賞

代表取締役社長

Tomita Kentaro
富田 健太郎

- 2001年に当社入社。2006年から当社取締役に就任
- 常務取締役（事業統括担当兼務）を経て、2019年12月に代表取締役社長就任
- 出身：東京都
- 趣味：ゴルフ、マラソン

2019年12月より、会長・社長の代表取締役2名体制へ！
経営体制の一層の充実と強化を図り、持続的成長と企業価値の向上を目指します

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。



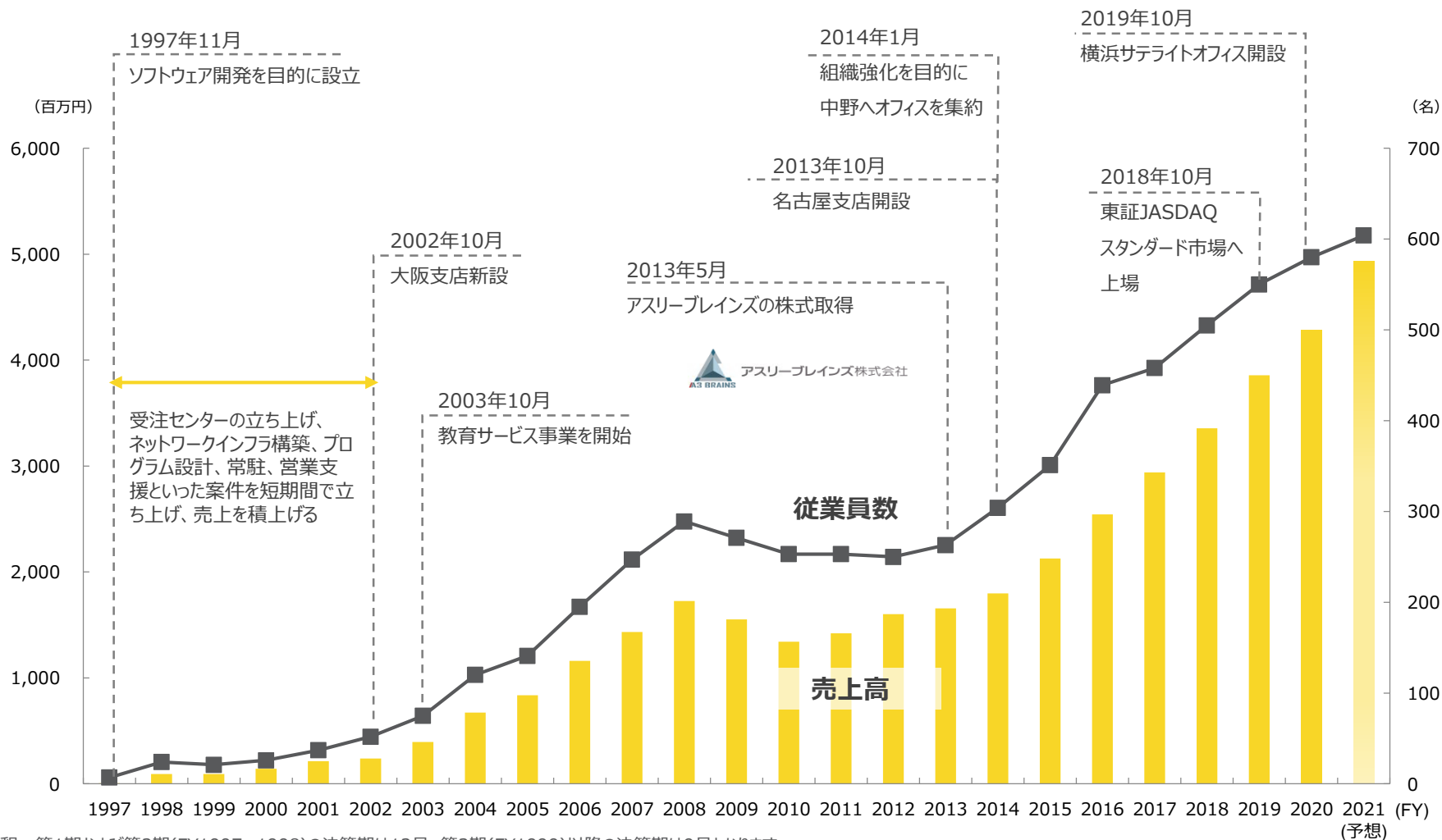
社名に込められた想い

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、それを提供するが私たちのビジネスです～

- 1997年に現代表取締役会長が創業者として設立
- 創業当時から、知名度の高い企業と取引関係があり、システム開発、ネットワークインフラ構築などの常駐案件を中心に業績を拡大
- 2018年10月19日に東証JASDAQスタンダード市場へ上場

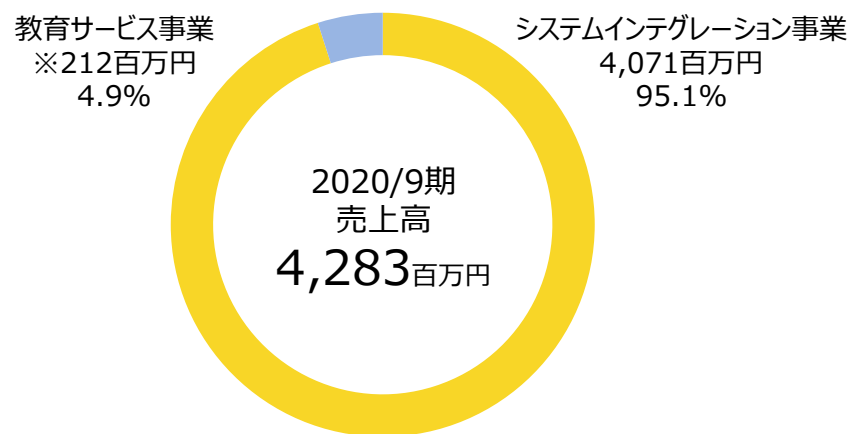


注釈：第1期および第2期(FY1997~1998)の決算期は12月、第3期(FY1999)以降の決算期は9月となります。

- 1997年に独立系の情報サービス企業として設立し、今期で25期目
- システムインテグレーション事業と教育サービス事業を展開し、直近事業年度は売上高42.8億円、売上総利益7.8億円

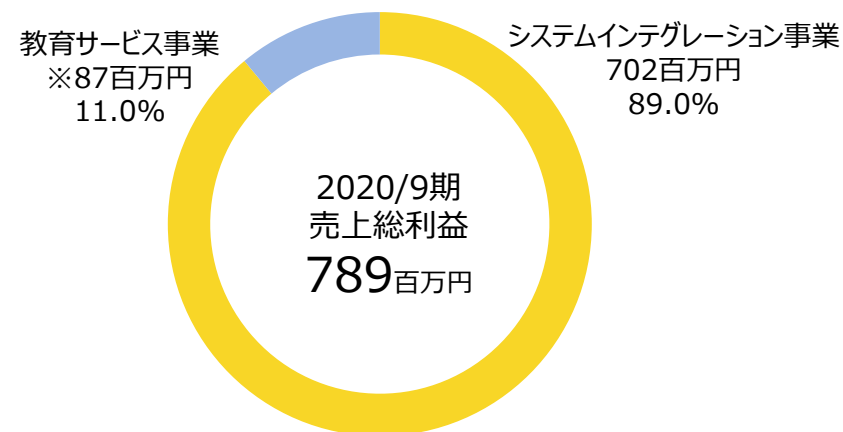
セグメント	売上高	事業内容		
 システムインテグレーション事業	4,071百万円 2020/9期	業務システムの 設計・開発業務	ITインフラの 設計・構築業務	運用・保守業務
 教育サービス事業	212百万円 2020/9期	新入社員向けIT研修 中堅技術者向けIT研修		

セグメント別売上高構成比



※セグメント間内部取引調整後

セグメント利益構成比

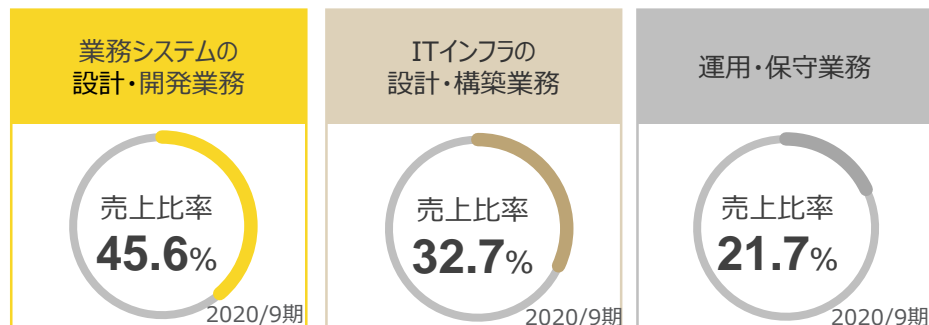


※セグメント間内部取引調整後

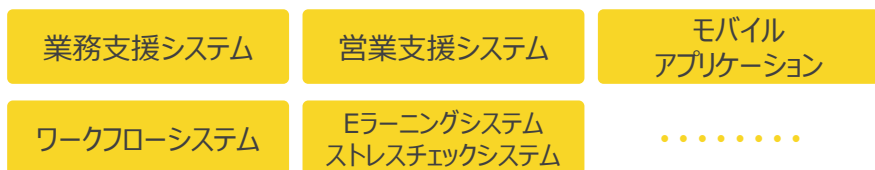
システムインテグレーション事業セグメント

- ITインフラ構築、業務システム設計・開発、運用・保守と一連のSIer業務を、一貫して社内に対応
- 現在は大手情報サービス業を元請けとする常駐業務主体により、安定的なキャッシュフローを確保

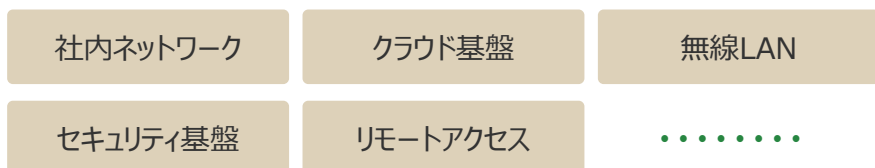
事業内容



- 売上・購買・生産管理等の業務を効率化するための業務システムの設計・開発業務
- スクラッチ開発およびパッケージ導入問わず、顧客ニーズに合ったシステムの提案・設計・開発

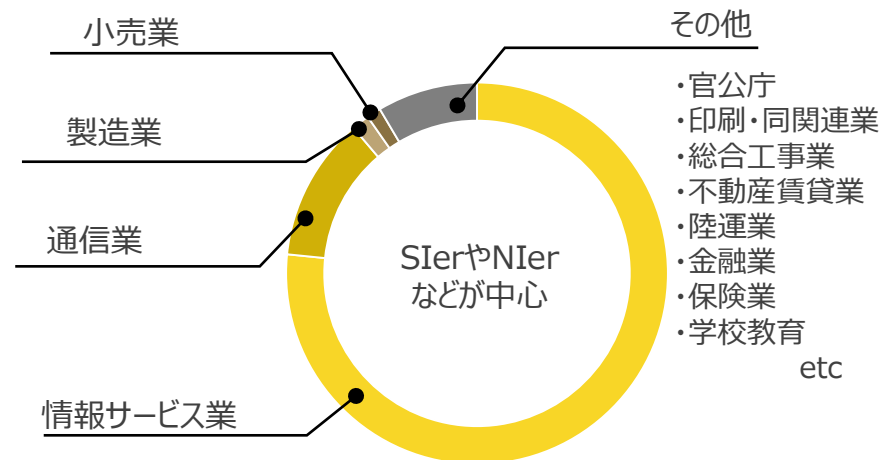


- 各種メーカーの機器選定を含めたITインフラ基盤構築業務の提案・導入

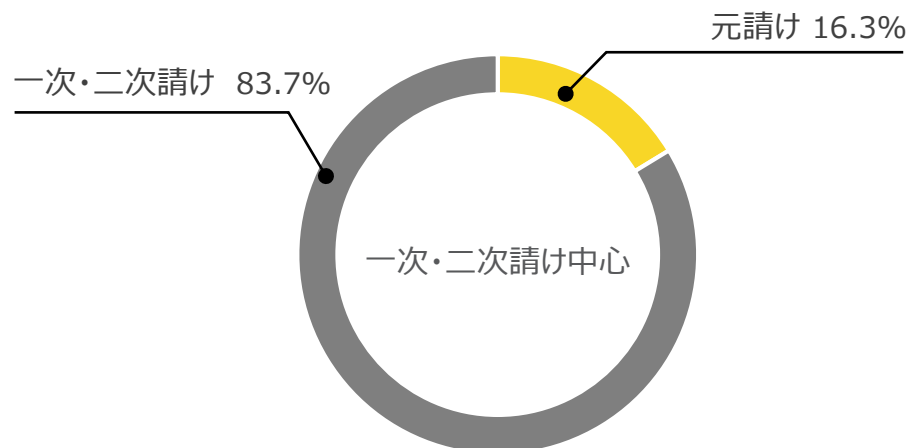


- システムの運用監視、データ入力・解析、保守開発、機器メンテナンス等

取引先業種別売上構成(2020/9期)



契約形態別売上構成(2020/9期)



- IT研修に関する企画/コンサルから研修プログラムの開発、研修実施を一気通貫で行うアスリーブレインズにより事業を展開
- 直近は新入社員向けの研修を中心に業務を拡大しており、エンドユーザーおよび同ユーザーシステム子会社、教育ベンダー系企業を主要顧客とする

事業内容

- IT教育ベンダー等を顧客として中堅技術者向けに専門性の高いIT教育研修サービスや新入社員向けの研修サービスを提供



新入社員向け研修事例：IT基礎、ネットワーク、プログラミング等

I T 基礎 コンピューター基礎、ネットワーク基礎、Windows Server基礎等

J a v a 基礎 Servlet/JSPプログラミング、JDBCプログラミング基礎等

ITインフラ基礎 仮想化入門、Linux入門、ネットワーク実践(Cisco)等

システム開発体験 要件定義/基本設計、詳細設計/テスト仕様作成等



中堅技術者向けの研修事例：クラウド研修

AWS研修 AWSの基本的操作、要件に基づいたAWS環境のセットアップ等

Azure研修 Azureの基本的操作、仮想要件に基づいたAzure環境のセットアップ等



※2020年4月リリース「リモート研修」イメージ

教育サービス事業売上高



※セグメント間内部取引調整後

主な顧客

- IT教育ベンダー系を中心にIT関連協会やユーザー系システム子会社等にサービスを提供



IT教育ベンダー



ユーザー系システム子会社



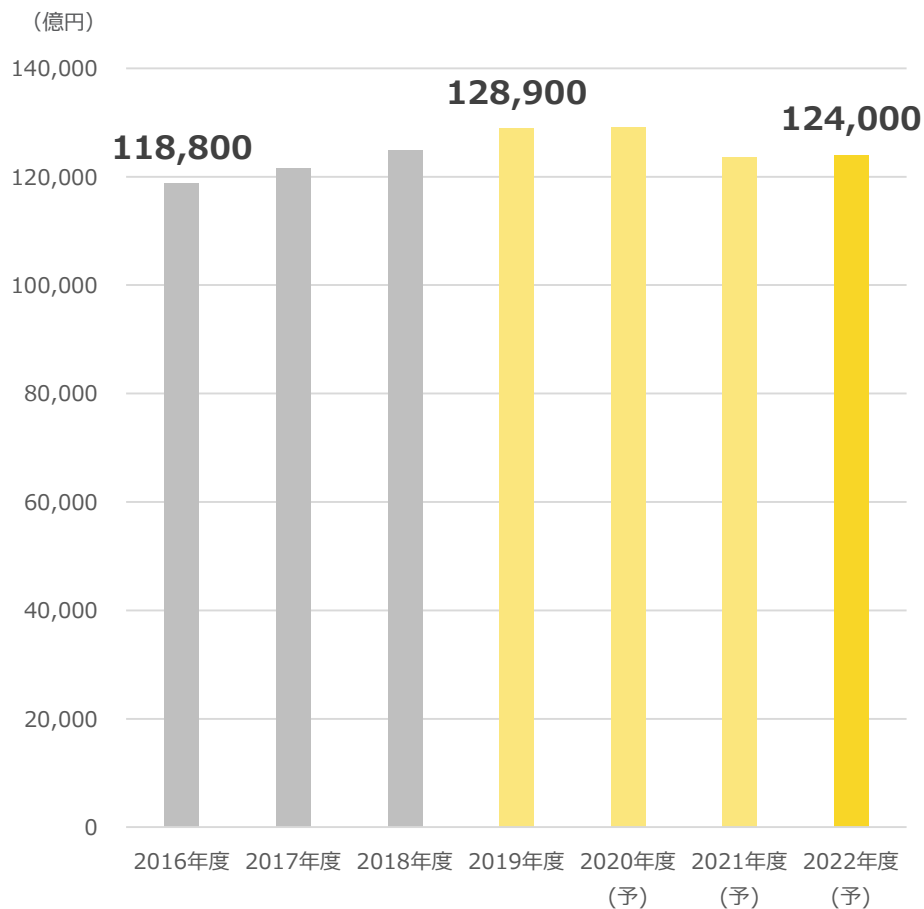
IT関連協会

市場動向

旺盛な需要を形成するITサービス市場

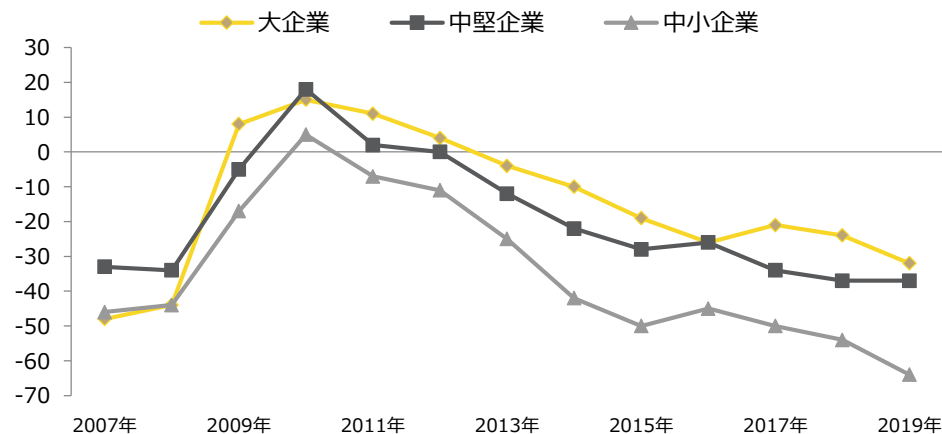
- 2021年度はコロナの影響を受ける形で、企業のIT投資は縮小傾向になると見込まれるが、一方で2022年度以降は世界経済が立ち直り始めることなどを背景に、5GやAI/IoTなどの普及、さらにセキュリティ対策の必要性が高まることから、市場は緩やかながらも成長していく見通し
- 情報サービスに携わる人材は不足しており、結果として提供サービスの単価は上昇傾向

国内民間IT市場規模の推移と予測



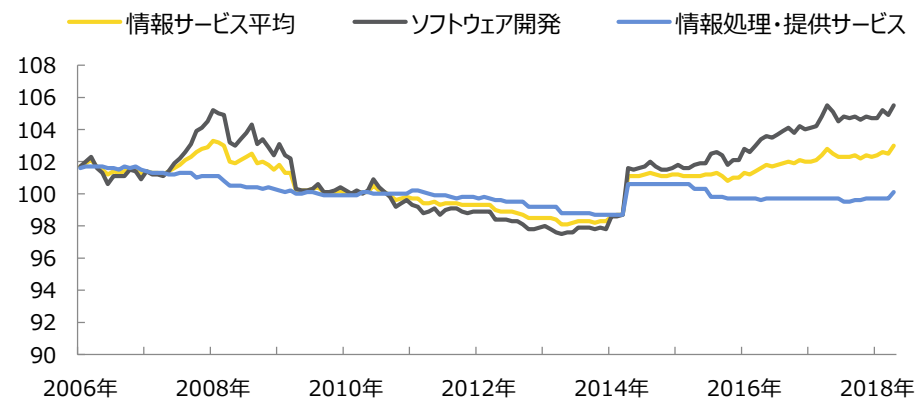
出所：矢野経済研究所「2020 国内企業のIT投資実態と予測」

情報サービス業における雇用人員DIの推移



出所：日本銀行「日銀短観」

情報サービス業の企業向けサービス価格の推移



出所：日本銀行「企業向けサービス価格指数2010年基準」

長期的なICTサービス需要：2025年の崖

- 既存の過度に複雑化した国内レガシーシステムを刷新しない限り、2025年以降最大で年12兆円の経済損失が生じる可能性
- 経済産業省はこの事態を防ぐべく、DX（デジタルトランスフォーメーション）を含めたシステムの刷新を推進、今後のITサービスは加速する見込み

「2025年の崖」とICTサービス需要

1 企業が長年使用するシステムは過度な複雑化、レガシー化が進んでおり、刷新が必要

2 2025年までにDX（デジタルトランスフォーメーション）等によりシステムの刷新が出来なければ、以降最大で年12兆円の経済損失が生じる可能性

3 経済産業省はこれを「2025年の崖」問題とし、2030年にDX推進などを通じて実質GDP130兆円の押上げを目指す

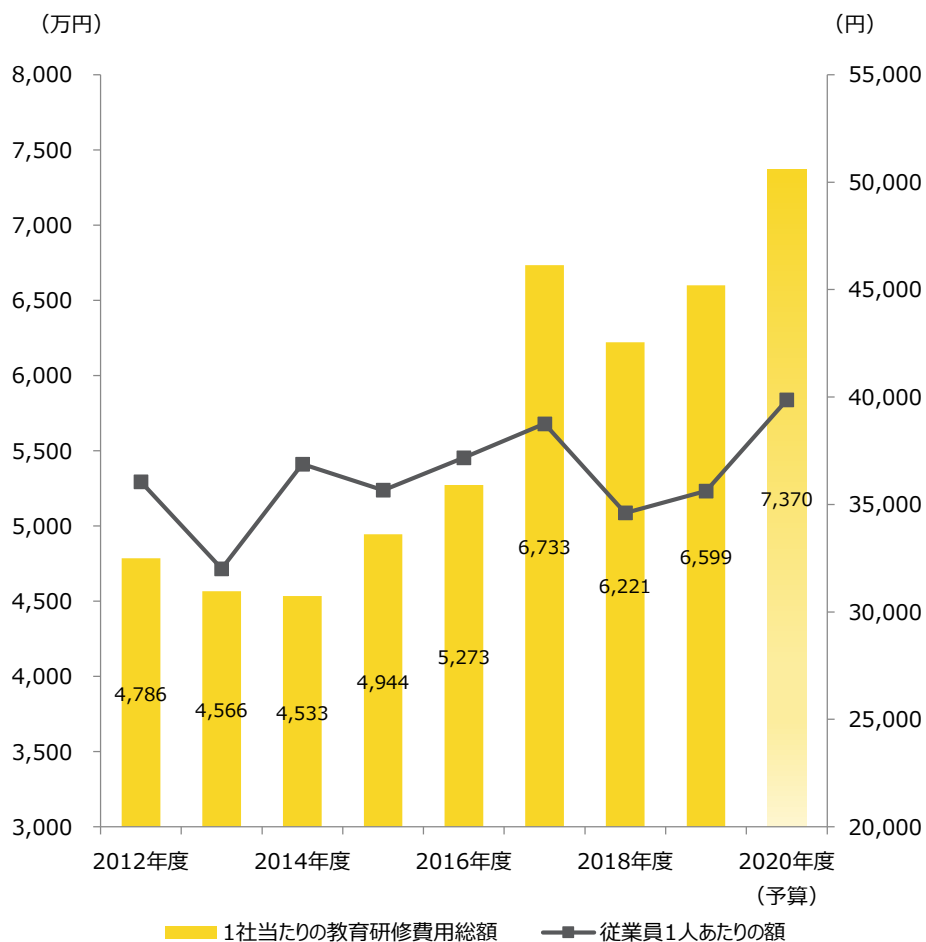
4 DX、ICTの需要は今後加速化の見込み



Off-JT需要の高まりにより追い風を受ける企業向け研修市場

- 従来、日本企業での人材育成は OJT（職場内研修）を主体に行われてきたが、近年は仕事の専門性が高まり、知識やスキルの変化が速くなっていることなどから、off-JT（職場外研修）の重要性が高まっている

教育研修費用の推移



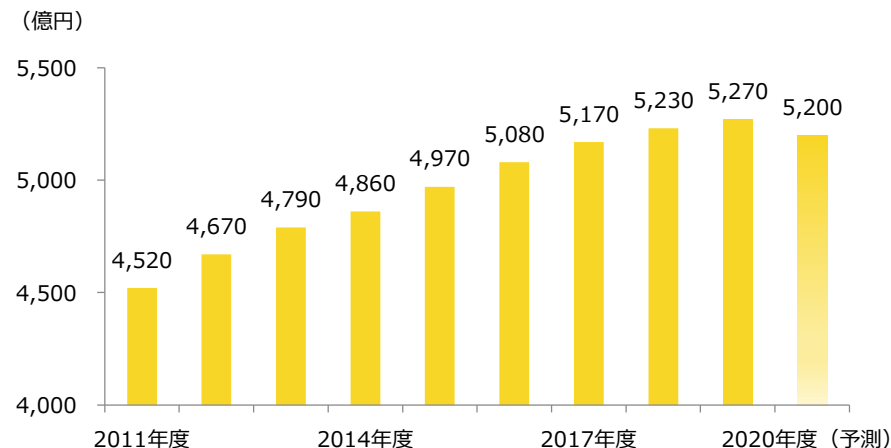
出所：産労総合研究所「教育研修費用の実態調査」

厚生労働省：人材開発支援助成金(旧キャリア形成促進助成金)

- 職業訓練を実施する事業主等に対して訓練費用や訓練期間中の賃金の一部を助成する等により、企業内の人材育成を支援



企業向け研修サービス市場規模推移・予測

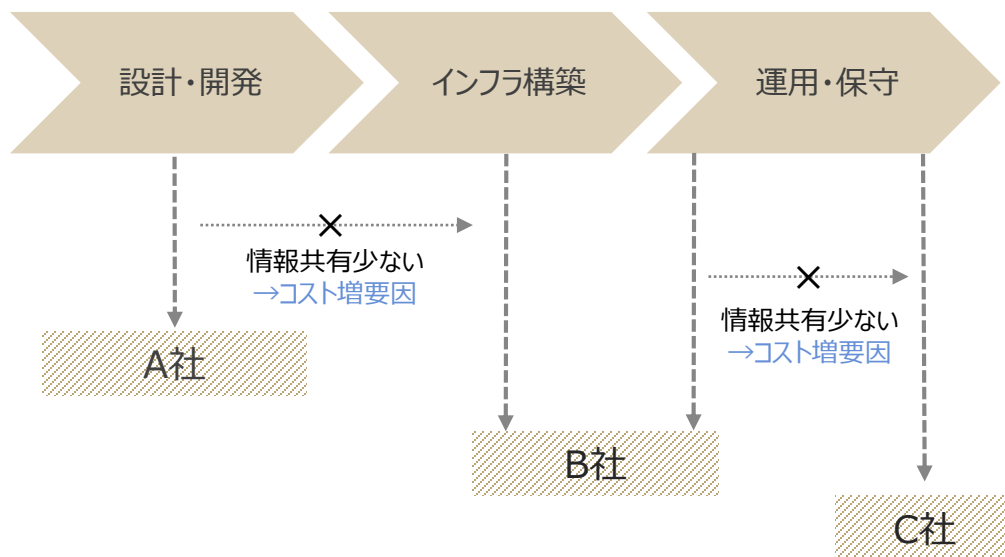


出所：矢野経済研究所「2020企業向け研修サービス市場の実態と展望」

強み・特長

- 一般的な業務システムの開発工程では、各工程ごとに別会社へ発注することが多く、発注者は余分なコストが増える場合が多い
- 当社は業務システムの開発・導入に必要な全工程のサービスをワンストップで提供ができるため、生産性が高く、発注者のコスト低減も可能

一般的な業務システム開発の流れ



分断発注で発注者コスト増の可能性

一般的な業務システムの開発の場合、設計・開発はA社、インフラ構築はB社、運用・保守はC社と担当者が分断されることも多い。その結果、情報やナレッジ共有が不十分となり、発注者は余分なコストを抱えやすい

当社の場合

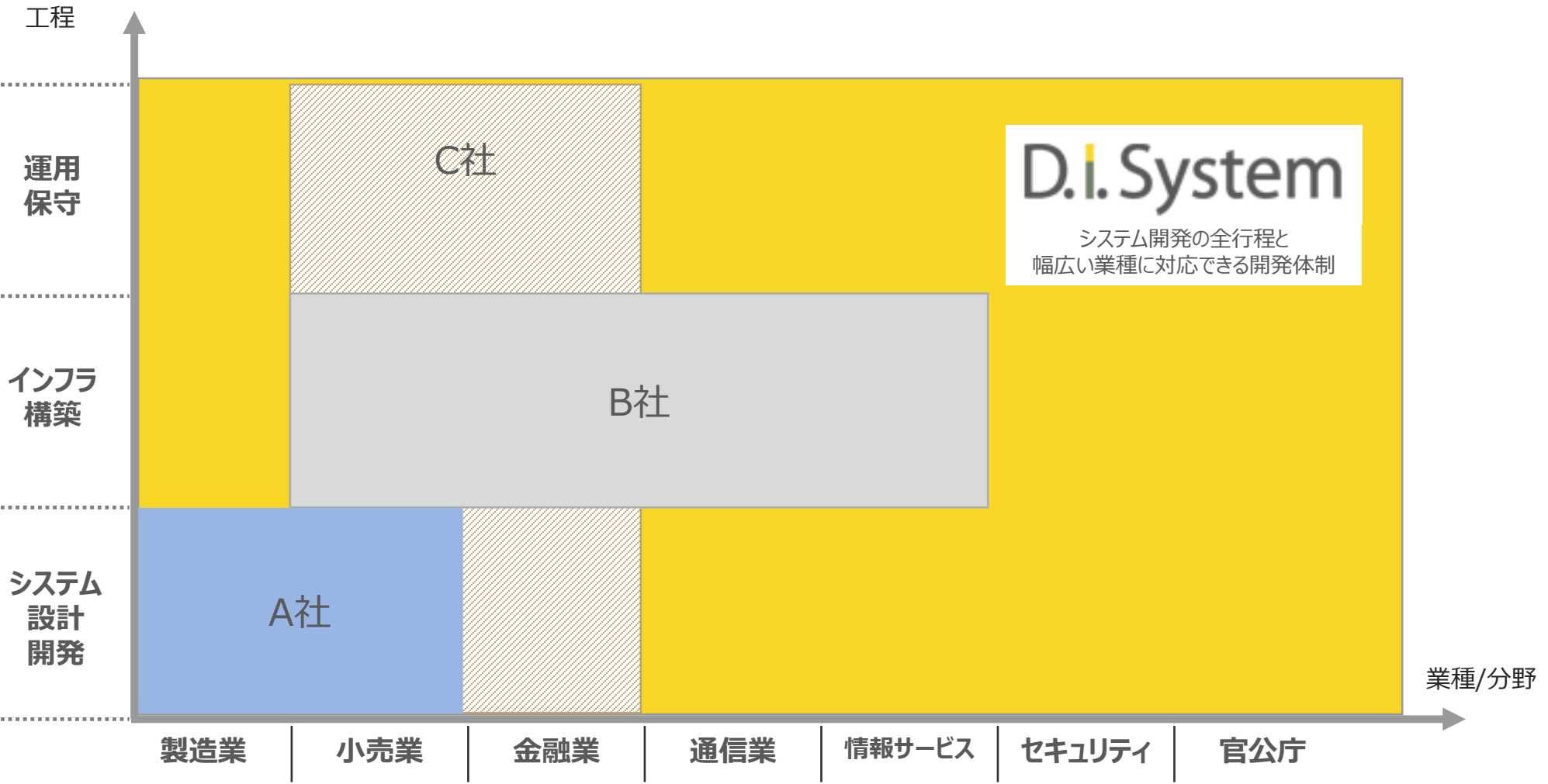


一括受注で生産性向上 & 発注者コスト減

開発だけでなく、周辺インフラの構築や運用・保守まで一括して受注することが可能なため、情報共有がしやすく、生産性が高くなり、発注者の負担も少ない

特定の工程や業種にとらわれない幅広い対応力

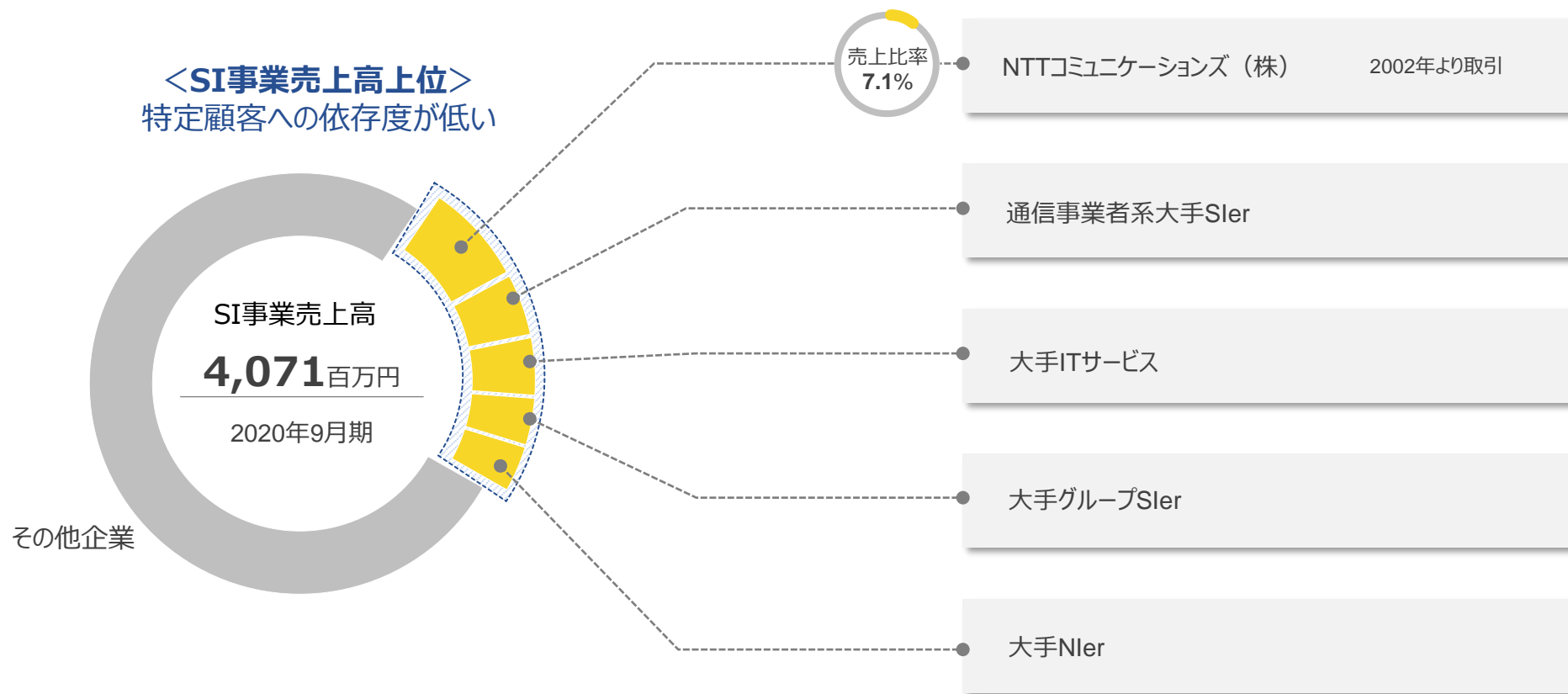
- 特定の工程や業種に特化したSIer企業は多いが、当社のように幅広い業種に対応しワンストップでサービスを提供できるSIer企業は少ない
- 業務システムの開発における対応領域は全行程を網羅しており、幅広い業種に対応が可能



- SI事業売上の上位を占める顧客は、業界でも知名度の高いITインフラ構築に強みを持つ大手企業を中心にバランスの良い顧客基盤を確立
- 長期の取引実績により、最新のITインフラ構築ノウハウや幅広い対応領域、社員の育成も進み、大手企業の案件に対応可能な体制にまで到達

システムインテグレーション事業売上高比率

売上高上位トップ5



その他長期取引先 **34**社

- 事業化できるクオリティの研修サービス（プログラム）を当社新入社員の研修プログラムとしても展開しているため、採用後の早期戦力化に強み
- 過去の実績から、エンジニアとしてのステップアップがイメージしやすい。就活担当者（先生）が推薦しやすく、専門学校からの新卒者獲得につながる
- 長年にわたり構築した専門学校との独自ネットワークにより、就活担当者（先生）からの信頼が向上

研修プログラムと採用力強化の好循環

充実した研修プログラム



新入社員の研修プログラムは教育サービス事業でお客様に提供している研修サービスと同じプログラム！

新卒者の採用



研修後のステップアップがイメージしやすく就活担当者（先生）からの推薦を受けやすい！

早期戦力化



充実した研修プログラムにより早期戦力化！

就活担当者からの信頼UP



早期にエンジニアとして活躍できることから就活担当者（先生）からの信頼が向上！
↓
独自ネットワーク構築へ！

2021/9期決算見通し

DX推進サービスの拡充による既存顧客との取引拡大と
元請け案件の獲得増加により、前期の成長投資を回収

営業利益は前期比70.0%増の1.8億円を予想

売上高

49.3億円

前期比 +15.2%

営業利益

1.8億円

前期比 +70.0%

親会社株主に帰属する
当期純利益

1.2億円

前期比 +55.6%

【売上高】

- Withコロナ/Afterコロナ時代の新しい生活様式において、リモートワーク案件やGIGAスクール構想案件、ECサイト構築案件の引き合いが増加。また、上場効果による新規案件・元請け案件の獲得増加に伴うシステムインテグレーション事業の増収、及び、教育サービス事業の新規顧客獲得により、前期比15.2%増の49.3億円を予想

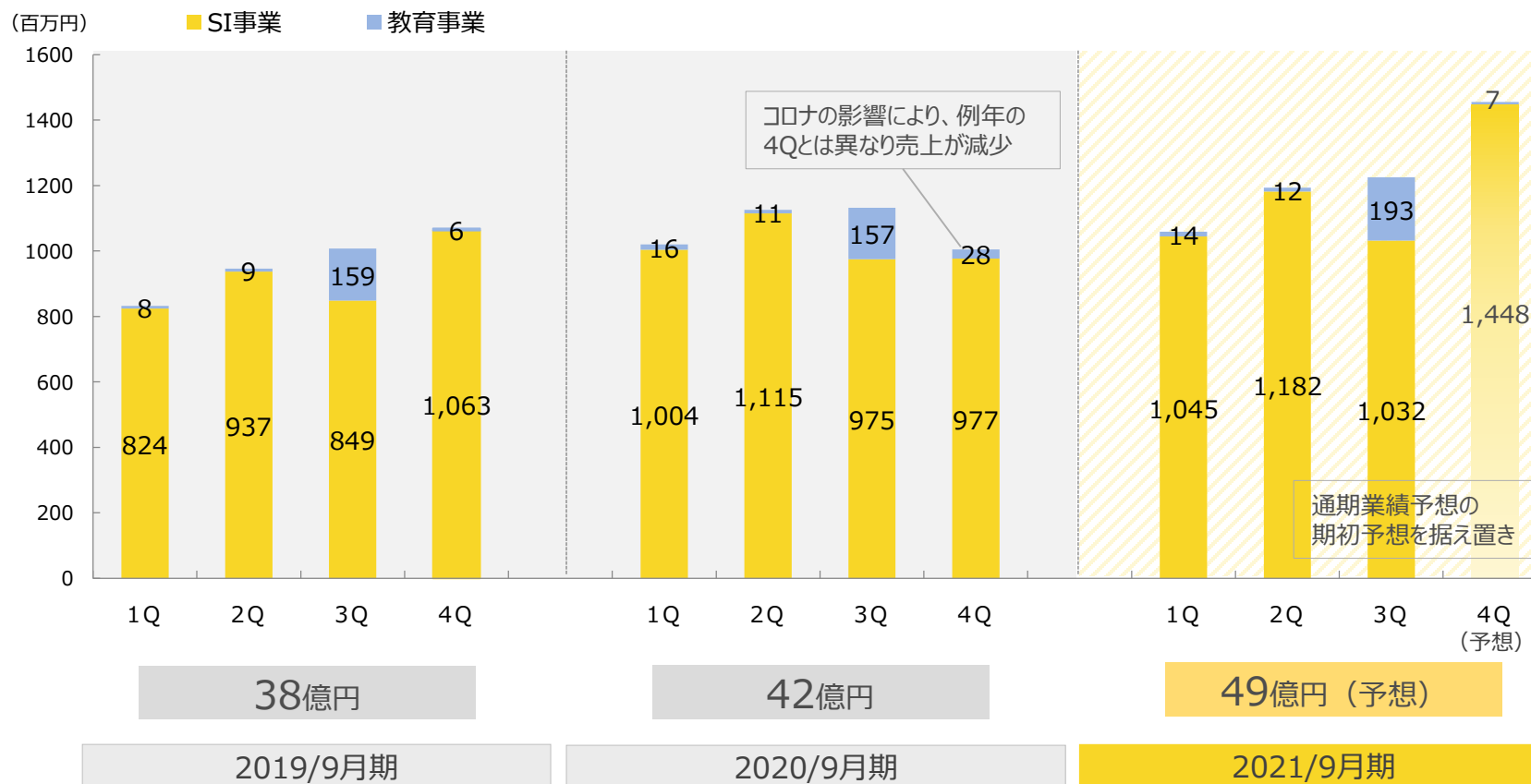
【利益】

- 元請け案件の獲得が増加している一方で、今後の更なる成長に向けたビジネスパートナーの獲得・活用に伴う外注費の増加により、対前期ベースで売上総利益率は微増の予想
- 第3四半期累計期間における進捗は堅調であるが、未だ収束が予測できない新型コロナウイルス感染症の事業への影響は予断を許さない状況にあり、加えて世界的な半導体不足の影響が懸念されることから、通期予想は期初予想を据え置き

2021/9期 四半期毎の売上高推移

- システムインテグレーション事業の傾向としては、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で売上高が上昇する傾向がある。今期においては半導体不足の影響の懸念事項があるが、現時点では期初予想を据え置き
- 教育サービス事業では、例年、3Qに当たる4月～6月の売上高が拡大する傾向にある（新入社員向け研修の受注）。今期は新規顧客の獲得も貢献し、さらに3Q売上高が上昇

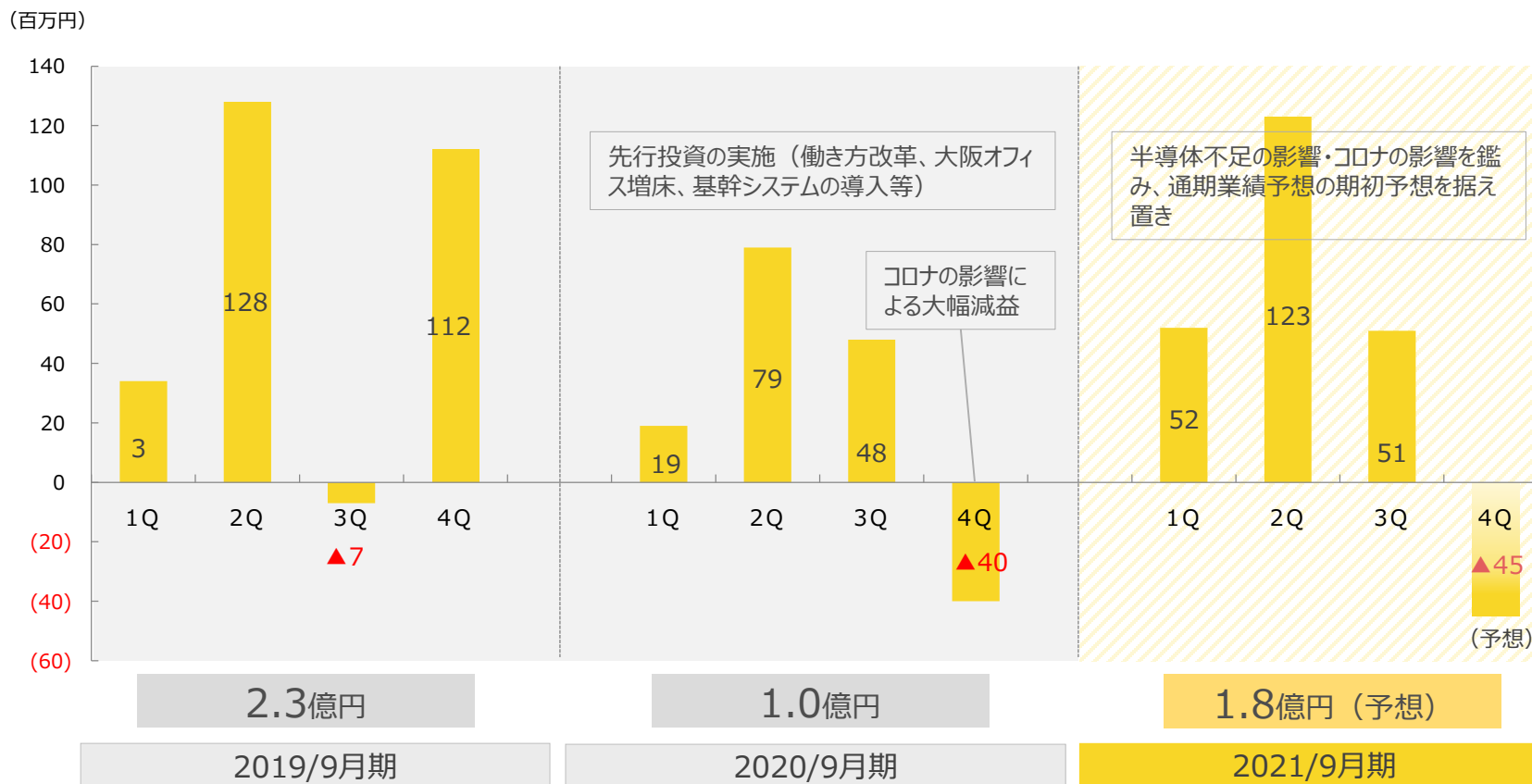
四半期売上高の推移（2019/9月期～2021/9月期）



※セグメント間内部取引調整後

- エンドユーザーとの直接取引である元請け比率が前期から3pt上昇し約20%に増加したことに加え、エンジニア工数の効率的な稼働による売上総利益率の上昇、人件費・経費等のコスト管理を徹底したことにより、3Qまでの営業利益は当初計画を上回るかたちで着地。ただし、直近における新型コロナウイルス感染症の再拡大と世界的な半導体不足の影響を鑑み、現時点では期初予想を据え置かたちで、前期比70%増の1.8億円を見込んでいる

四半期営業利益の推移（2019/9月期～2021/9月期）

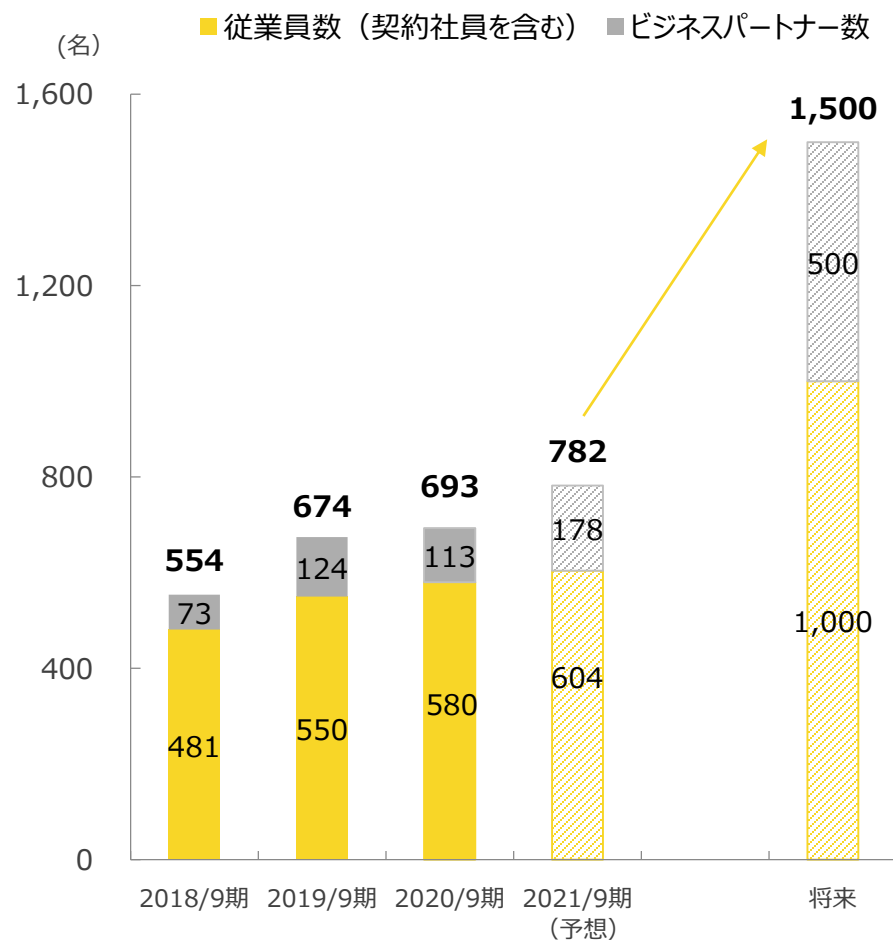


※セグメント間内部取引調整後

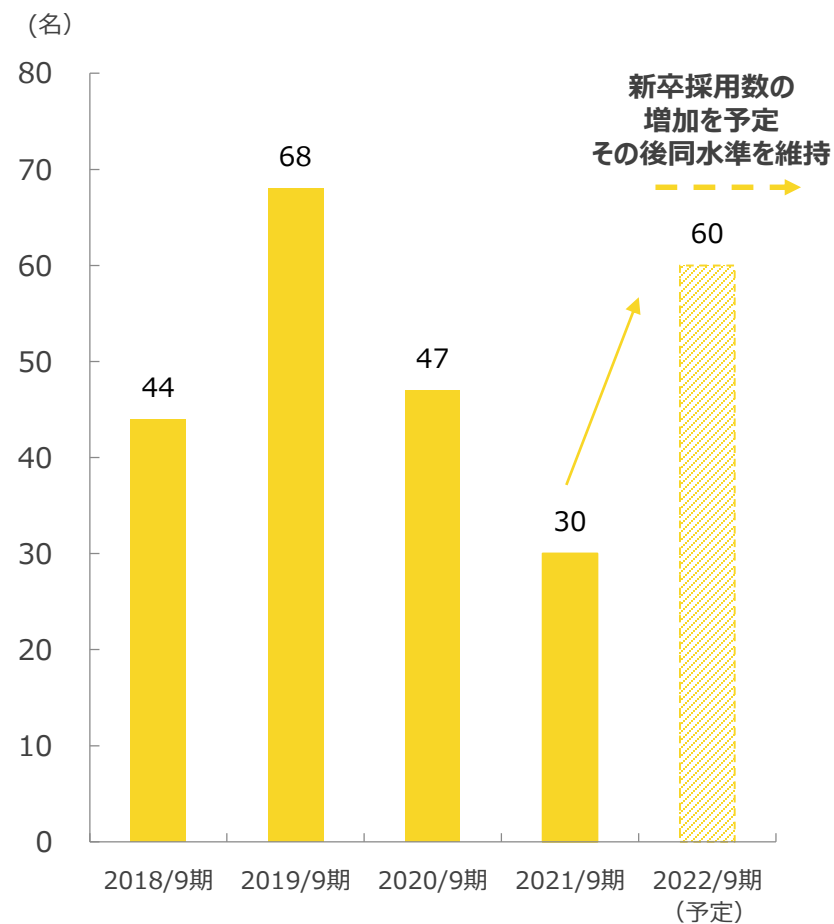
新卒採用数の推移と動員規模の将来イメージ

- 2021/9期末には782名の動員数を予定。動員規模1,500名（従業員数1,000名+ビジネスパートナー数500名）の早期到達に向けて動員数確保を進めていく
- 今期の新卒採用数については新型コロナウイルス感染症の影響により当初予定を下回ったが、2022/9期は増加を予定。その後は同水準を維持

動員数の推移



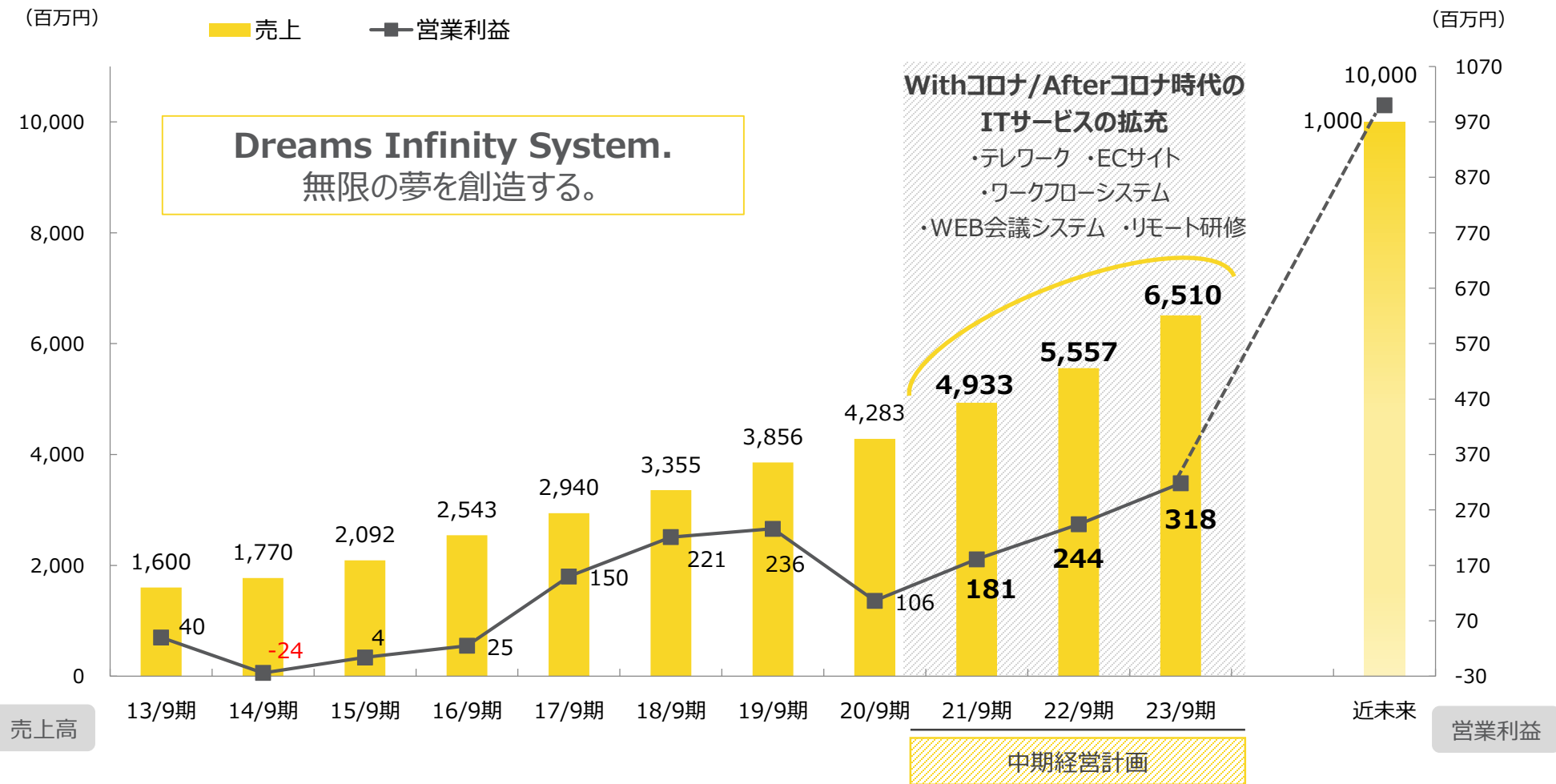
直近の新卒採用数の推移



中期経営計画（2021/9期～2023/9期）

中期経営計画（2021/9期～2023/9期）

- 中期経営計画最終年度の2023年9月期では売上高65.1億円、営業利益3.1億円を目標値としており、近未来で売上高100億円、営業利益10億円（営業利益率10%）の達成を目指す
- 引き続き、ビジネスパートナーの拡大・ワンストップ体制を強化するとともに、上場による信用力・技術力の高度化により、元請け比率を上昇させ、利益率の上昇を目指す



成長戦略

- Withコロナ・Afterコロナを背景にテレワーク関連やリモート研修等のサービスを充実させ、今後の市場ニーズを享受できる対応領域を更に拡大していく

テレワーク推進サービス



Web会議・ビジネスチャット

- 『Cisco Webex』はPCやスマートデバイスとWebブラウザがあれば、簡単に複数名のオンライン会議を実現

ワークフロー

- 簡単な画面作成、柔軟なフロー設定、多言語対応ができる本格的ワークフローシステムの『**楽々Workflow**』



クラウド基盤構築

- 最適なクラウド基盤を設計から構築、保守、運用までトータルに提供



eラーニング

- 当社のeラーニングシステム（Cornelius LMS）は、動画ファイルやPPT等で作られた教材さえあれば簡単な操作で利用可能



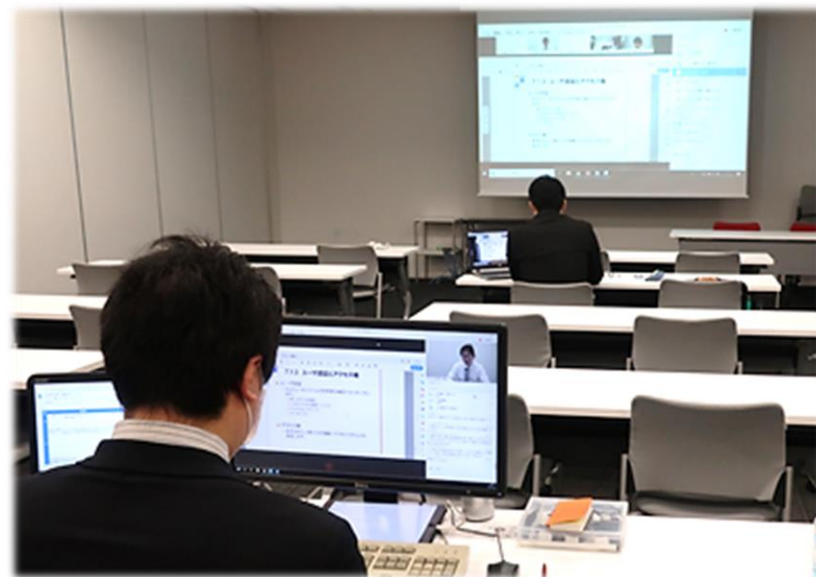
セキュリティ対策

- サーバ向けウイルス対策、クライアント向けのエンドポイントセキュリティなど、企業のセキュリティ対策をトータルに提供



リモート研修サービス

- ライブ配信のため、受講中にチャット質問が可能
- ITソリューションを効果的に組み合わせることにより、グループワークによる体験学習も実現



【研修コース】

IT基礎コース、開発基礎コース、Java基礎コース、Java応用コース、Javaデータベースアクセスコース、ネットワーク基礎コース、Pythonプログラミング技術研修科コース、Linux入門コース、

…and more

- 中堅・小規模プレイヤーの中では、稀有な存在となるワンストップ体制を活かして、システム開発・インフラ構築の両面から案件獲得を推進していく
- 今後もバランスの取れた人員構成での規模拡大を推進していくことで、ワンストップ体制の更なる拡大を図る

ワンストップ体制の確立による元請け案件の獲得

システム開発（アプリケーション）

- SFA（営業支援システム）
- ERP（人事給与システム）
- CRM（顧客管理システム）
- SCM（製造・在庫管理システム）
- Eラーニングシステム
- ペーパーレス会議システム
- etc

ITインフラ構築

- 社内LAN、閉域WAN
- 認証基盤/ID管理
- セキュリティ（ファイアウォール等）
- クラウド基盤
- etc

運用・保守・監視

- ITインフラ監視・保守・運用
- ヘルプデスク
- システム監視・保守・運用
- IT資産管理
- etc

ワンストップ

バランスの良い人員構成により一気通貫の受託体制

業務システムの設計・開発

ITインフラの設計・構築

システムインテグレーション事業部
+ビジネスインテグレーション事業部

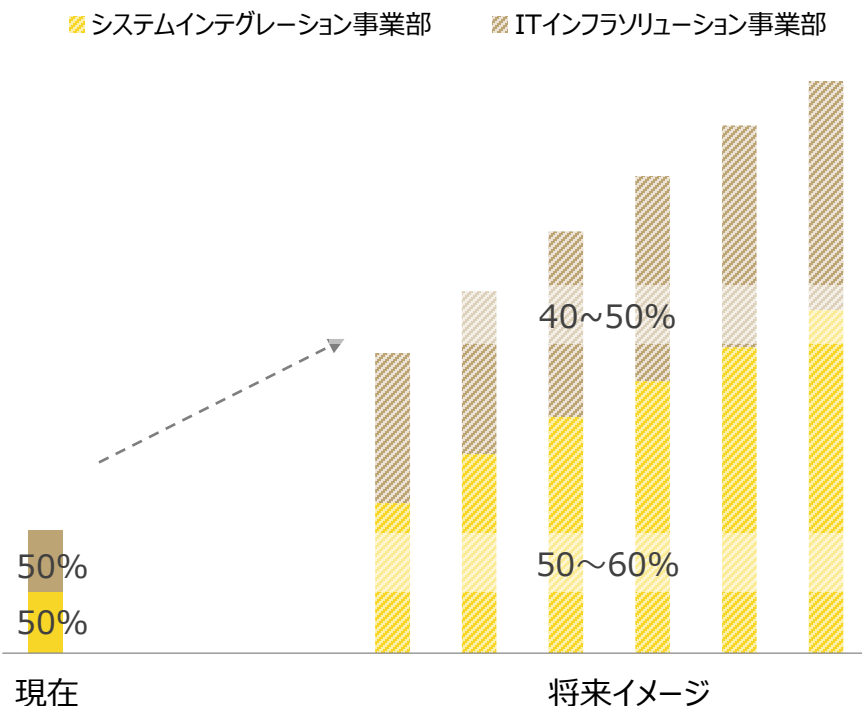


ITインフラソリューション事業部
+ビジネスインテグレーション事業部



バランスの良い人員構成の拡大

- バランスの取れた人員構成拡大方針により、ワンストップ体制の更なる強化・拡大を進め、元請け案件の獲得を推進



中小規模案件への積極的な取り組み

- ITインフラ構築での豊富な実績やシステム開発人員の増加・教育が進んだため、今後は元請け案件の積極的な獲得を進めていく
- 大手プレイヤーが希薄な中小規模案件を積極的に受注していくことで、同市場でのプレゼンス向上および元請け比率の上昇を図る
- 受託開発案件の経験を活かし、自社製品の組込みやニッチな市場でも需要のある製品開発を継続していく

元請け受託案件の事例

小売業

ECサイト (ショッピングサイト)

小売業向けショッピングサイト (ECサイト) のリプレースを支援

大手ホテル・レジャー運営会社

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

化学メーカー

ローコード開発

楽々Framework3

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

製造業

ワークフロー

楽々WorkflowII

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

一般財団法人

WEB会議システム

Cisco Webex

従業員のテレワーク、取引先との会議用に使用するWEB会議システムを導入

大手出版会社

定期購買管理

週刊誌の定期購買管理をするためのシステムを開発・導入

製造業

クラウド

box

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

モバイル通信事業

無線LAN

CISCO Meraki

モバイル通信事業のお客様本社に、クラウド型無線LANシステムを導入

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

- 受託開発案件の経験を活かし、自社製品の組込みやニッチな市場でも需要のある製品開発を継続していく
- Withコロナ・Afterコロナ/DX推進を背景としたサービスの拡充及び新製品開発を強化していく

Eラーニングシステム～Cornelius LMS

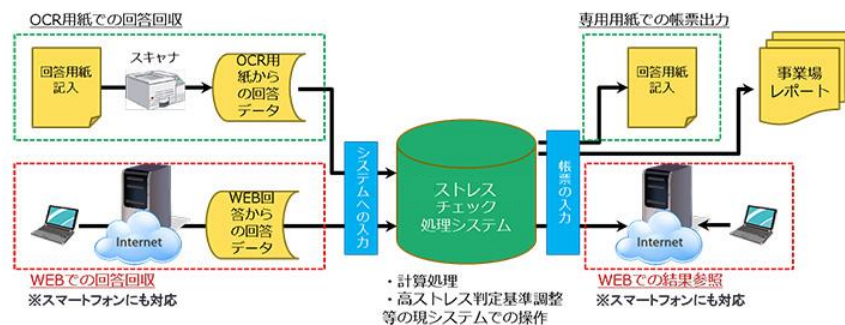
- セキュリティ研修やコンプライアンス研修など、数万人が利用するEラーニングシステム



LMS画面イメージ（受講者側）

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
- Cornelius SCSはOCR用紙の回答ではなく、Web上で回答したいという要望にお応えしてサービス化



ペーパーレス会議システム～Smart Zira

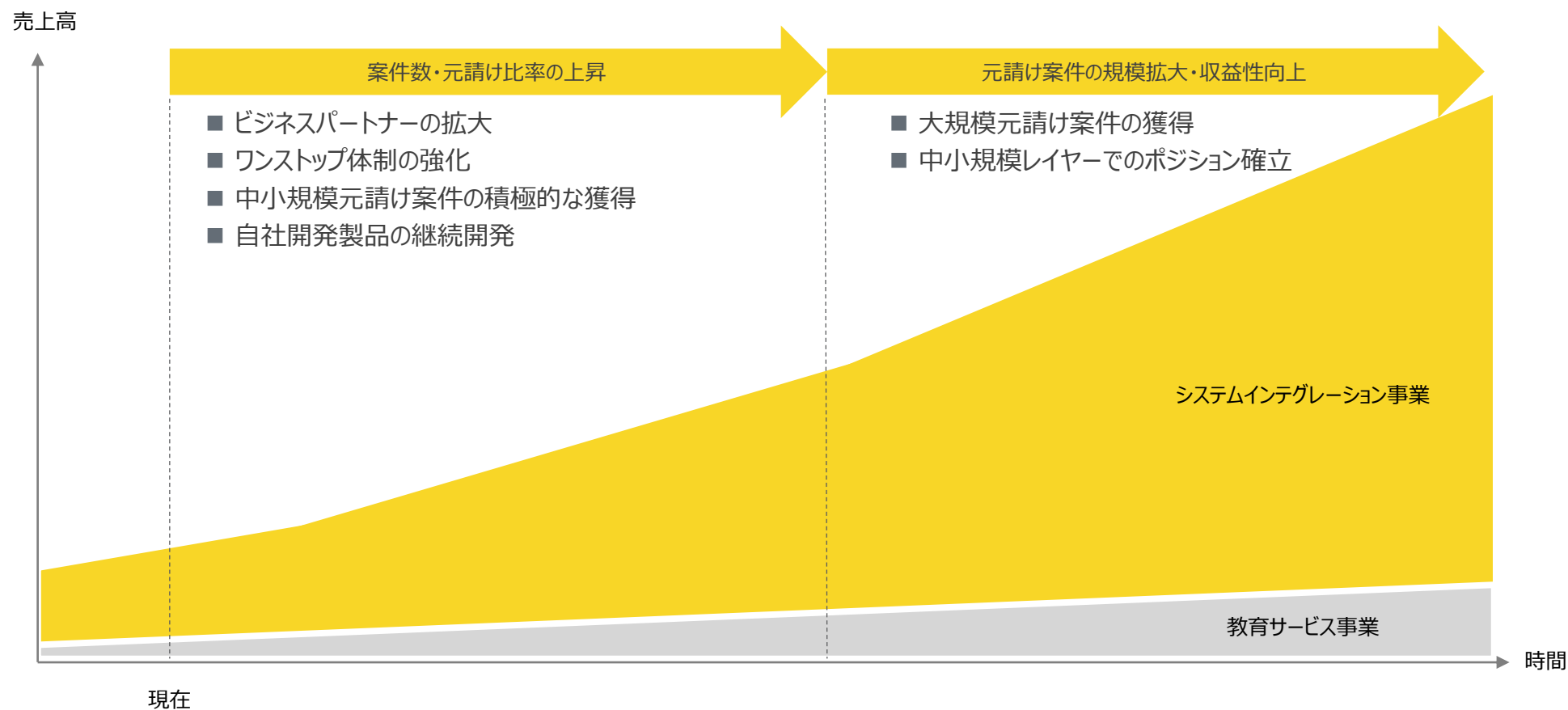


- メリット1** 社内の情報共有を促進
- メリット2** ビジネススピードの向上
- メリット3** セキュリティ強化



- セキュアな情報共有
- 簡単操作でドキュメント登録
- リアルタイムにメモ情報の共有
- 検索性の向上

- 上場による信用力・知名度の向上により、売上100億円、営業利益10億円、従業員数1000名の、近未来での達成を目指す
- 業務内容の高度化により、元請け比率を上昇させ、利益率の上昇を目指す
- 元請け比率の上昇に伴い、これまで以上の回収リスクや管理徹底が課題



株主還元

- 2021/9期の配当金については 12円50銭（配当性向31.5%）を予定
- 今後も、連結配当性向25.0%～30.0%を目指した安定的な配当を維持

年間配当金/配当性向			
	実績		予定
	2019/9期	2020/9期	2021/9期
年間1株当たりの配当金	12円50銭	12円50銭	12円50銭
連結配当性向	23.6%	49.0%	31.5%

※2021年1月1日付で1株につき2株の割合をもって株式を分割しており、表中の2019/9期、2020/9期の配当金は当該株式分割が行われたと仮定して算定しています。

- 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です。
- 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の利益拡大の視点を持って決定いたします。



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

※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。

ご清聴ありがとうございました

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などが含まれております。
これらの将来の計画や予想数値などは、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。
実際の業績などは、今後の様々な条件・要素により、この計画・予想などとは異なる場合があり、
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。