

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

2020年9月

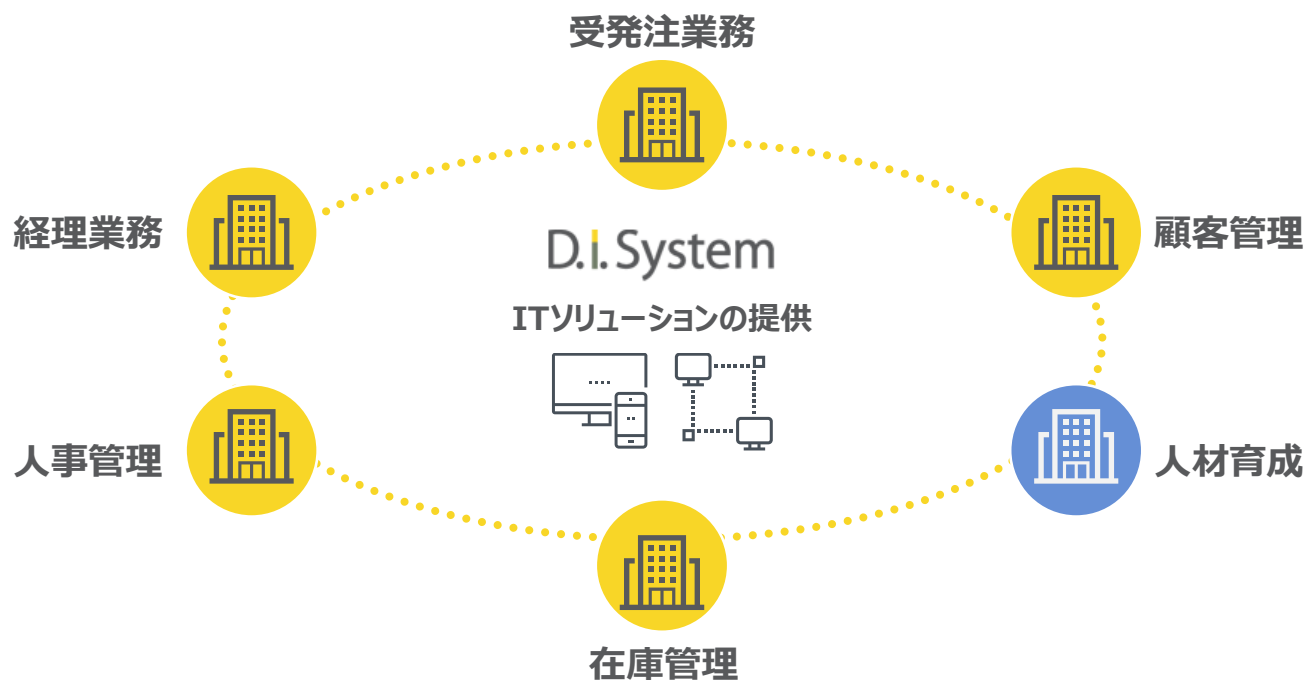
D.I. System

1	会社概要	3 ページ
2	当社の強み	14 ページ
3	市場動向	20 ページ
4	業績について	24 ページ
5	中期経営計画（2020/9期～2022/9期）	30 ページ
6	株主還元	42 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
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および運用・保守業務、IT教育サービス
連 結 従 業 員 数	550名 ※契約社員含む（2020年3月現在）
拠 点	東京、大阪、名古屋、横浜
資 本 金	290,040,000円
発 行 株 式	1,524,500株
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）
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。



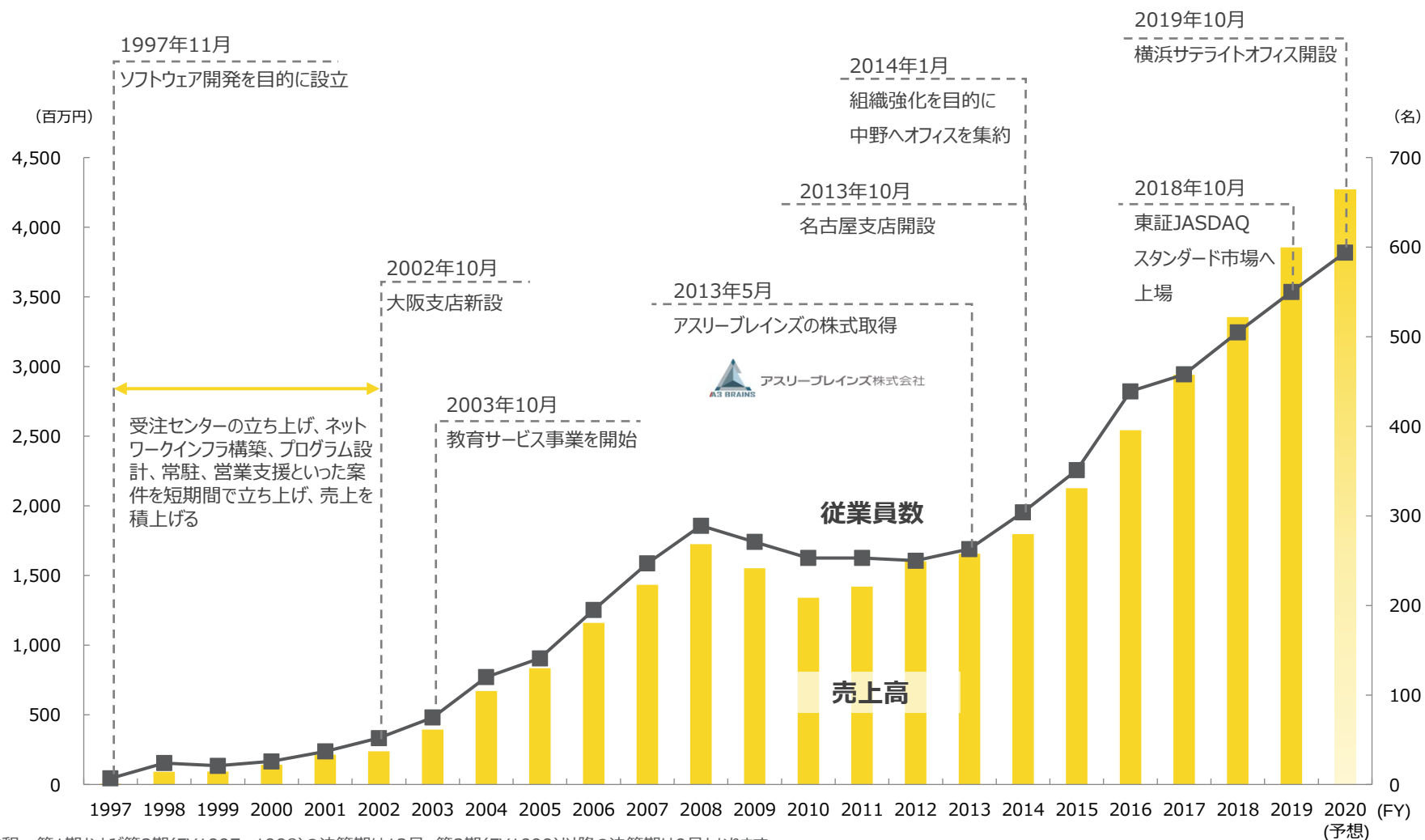
社名に込められた想い

Dreams Infinity System 『無限の夢を創造する』

※「**D**reams **I**nfinity」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～

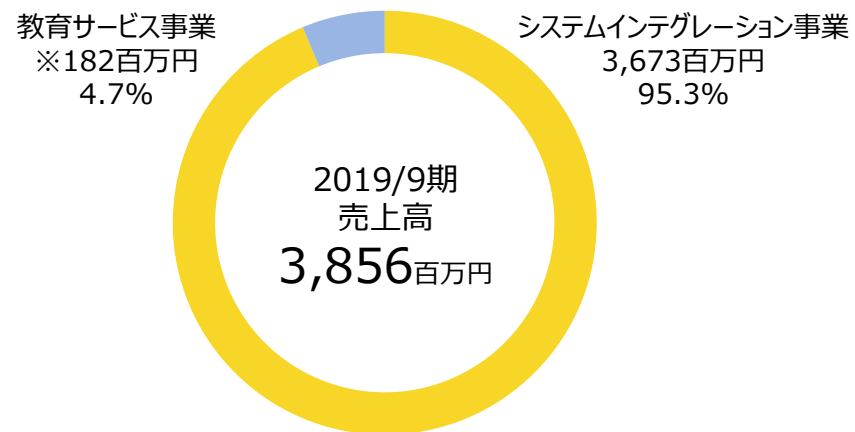
- 1997年に現代表取締役会長が創業者として設立
- 創業時から、知名度の高い企業と取引関係があり、システム開発、ネットワークインフラ構築などの常駐案件を中心に業績を拡大
- 2018年10月19日に、東証JASDAQスタンダード市場へ上場



- 1997年に独立系の情報サービス企業として設立し、今期で24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38.5億円、売上総利益8.3億円

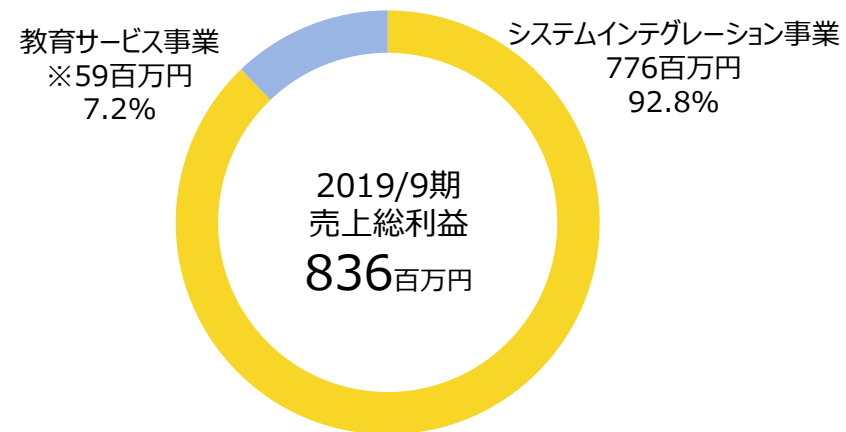
セグメント	売上高	事業内容
 システムインテグレーション事業	3,673百万円 2019/9期	業務システムの 設計・開発業務 ITインフラの 設計・構築業務 運用・保守業務
 教育サービス事業	182百万円 2019/9期	新入社員向けIT研修 中堅技術者向けIT研修

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

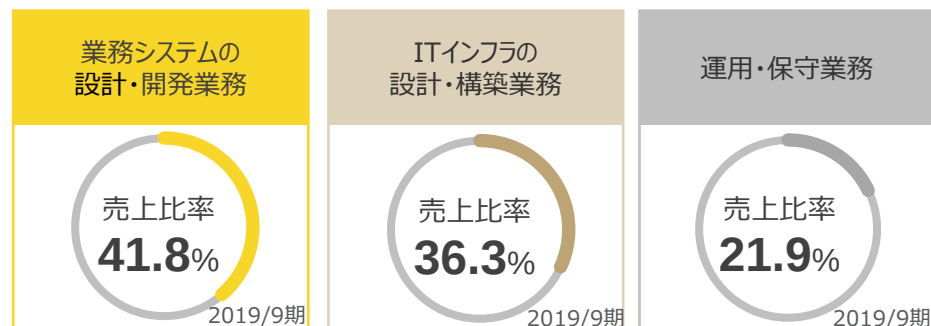


※セグメント間内部取引調整後

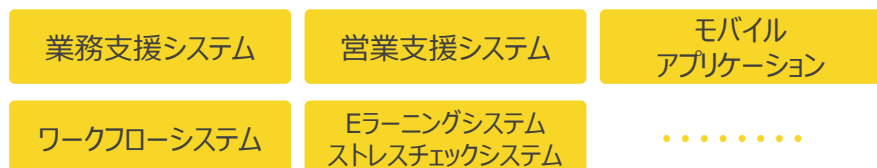
システムインテグレーション事業セグメント

- 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

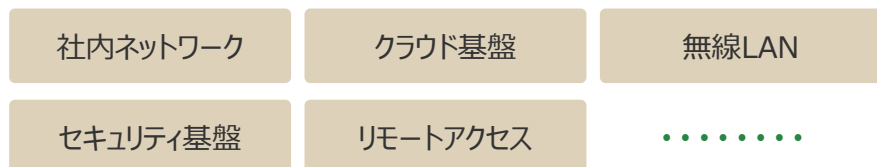
事業内容



- 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

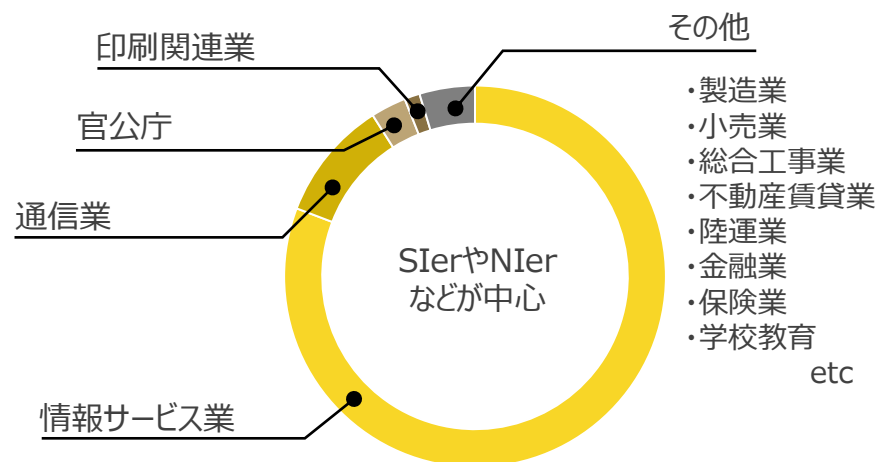


- 各種メーカーの機器選定を含めたITインフラ基盤構築業務の提案・導入

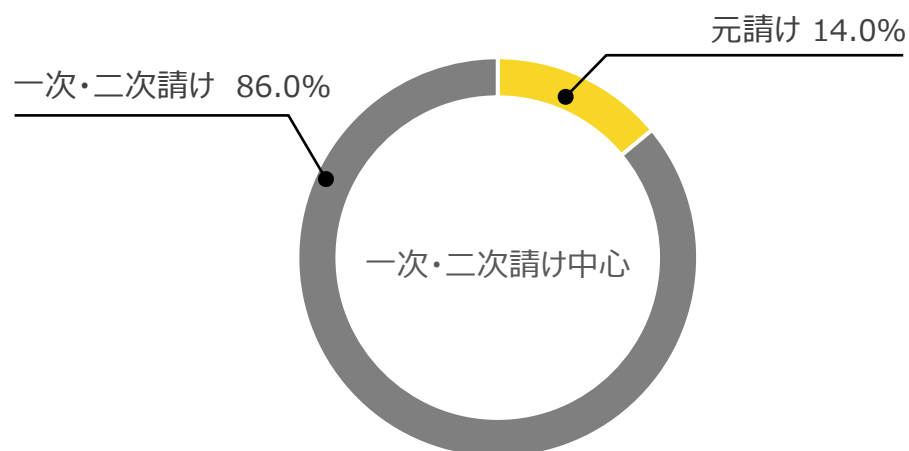


- システムの運用監視、データ入力・解析、保守開発、機器メンテナンス等

取引先業種別売上構成(2019/9期)



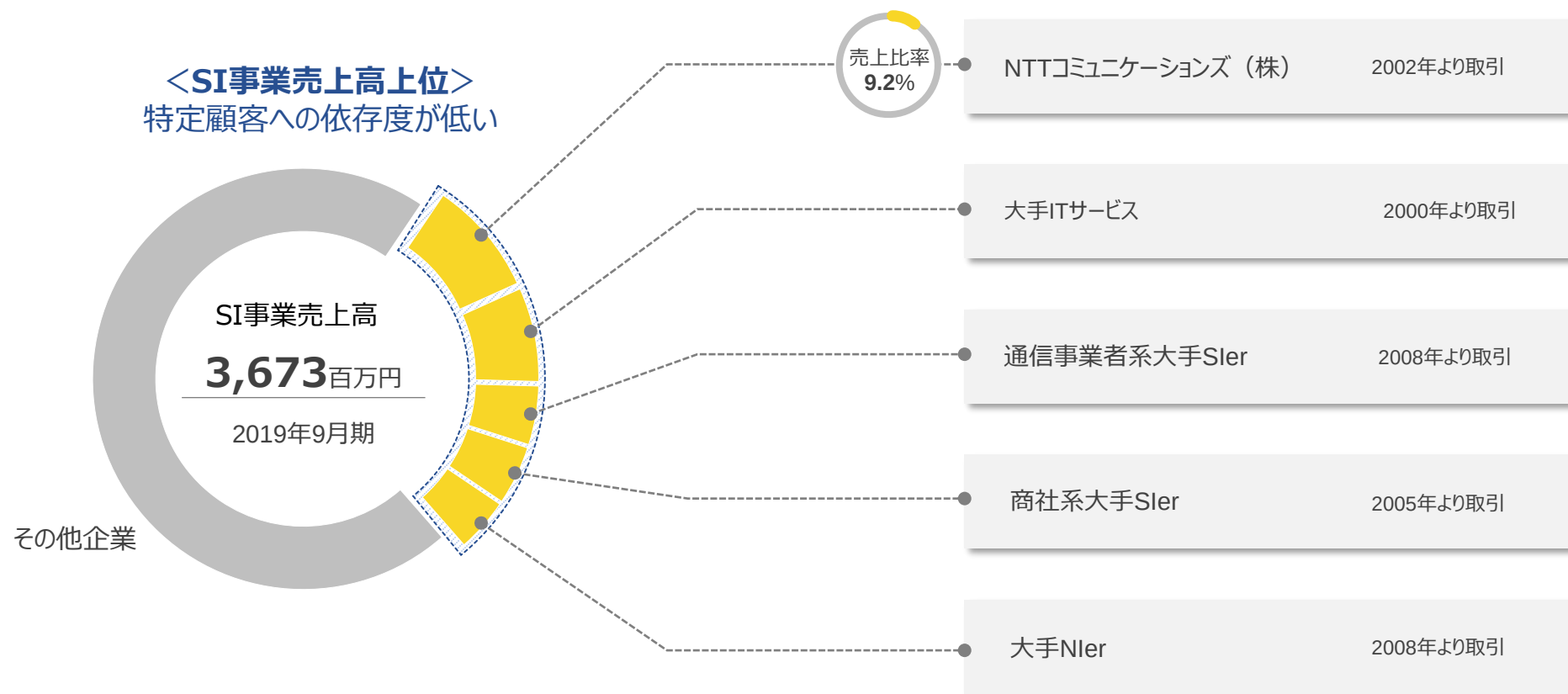
契約形態別売上構成(2019/9期)



- 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

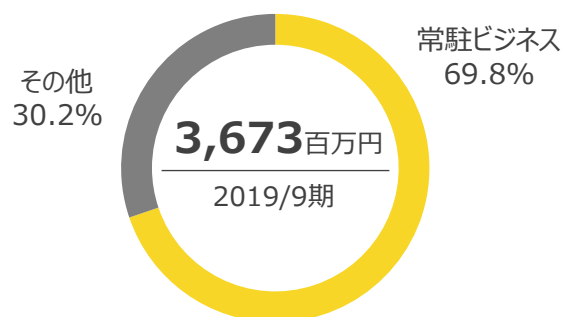


その他長期取引先 **34**社

システムインテグレーション事業：特徴②安定キャッシュフローの常駐ビジネス D.I.System

- 長年に渡る優良顧客との信頼関係、実績を通じて育成されたITインフラ構築・システム開発の両業務を幅広く対応できる人員体制、きめ細かな管理体制が評価され、良質な常駐・受託案件の契約数は増加傾向にある
- 受託案件は納期、採算性を重視した上で選別受注している。また、回収リスク低減のため、与信管理を徹底している

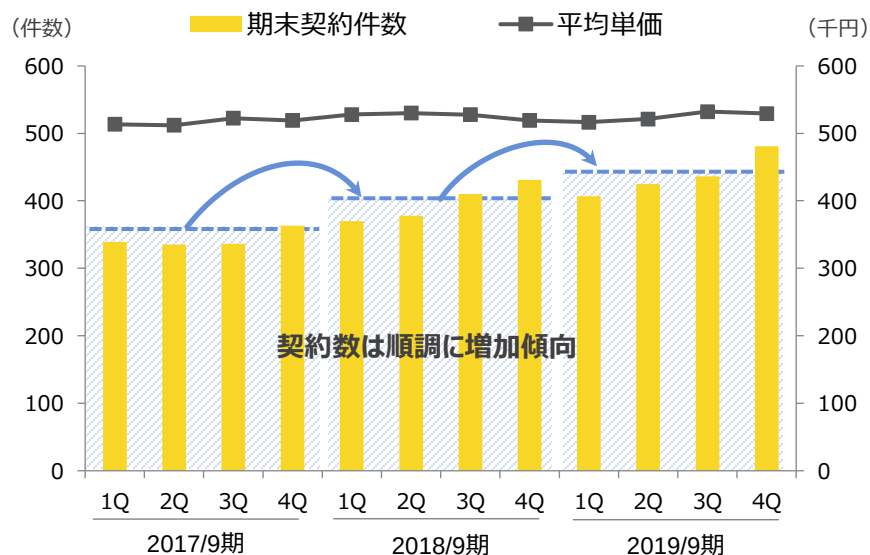
システムインテグレーション事業売上高



きめ細かい管理体制

- きめ細かい管理体制を敷くことにより、取引先の状況、社員の現状把握等を行うことで、機動的かつ質の高いサービス提供を継続して実施

常駐ビジネス件数と平均単価の四半期推移



- 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



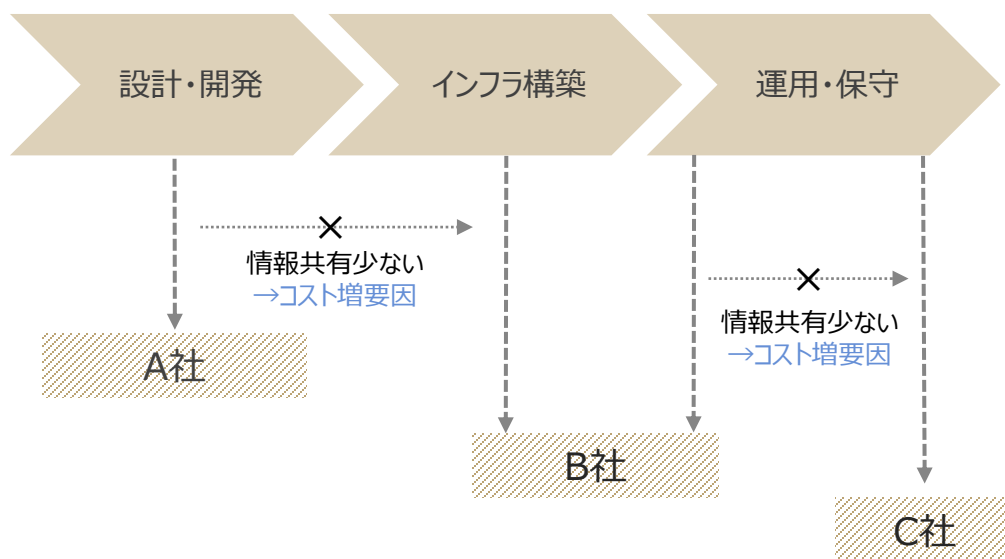
IT関連協会

当社の強み

当社の強み①：ワンストップサービスによる生産性の高さ

- 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

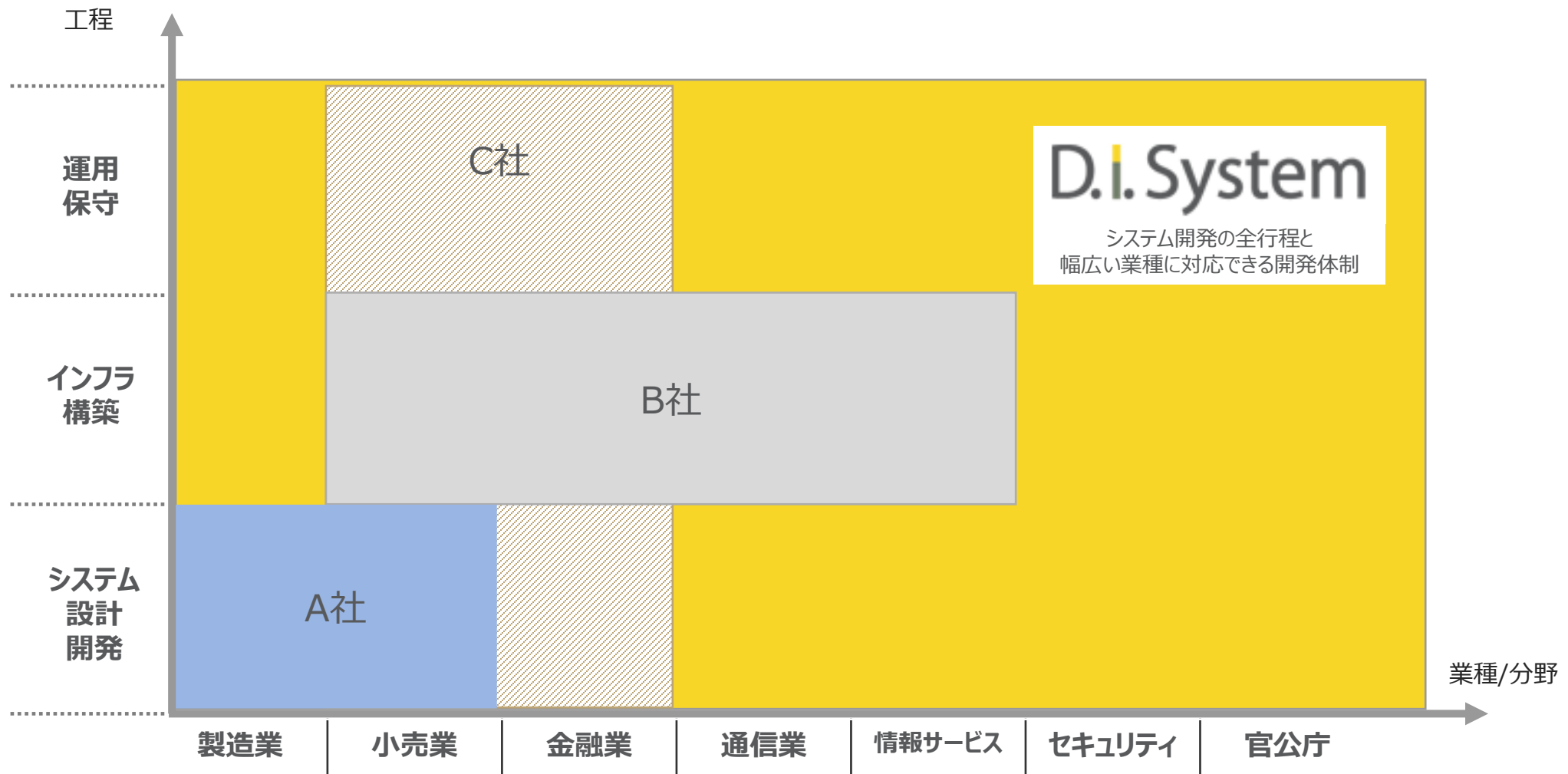


一括受注で生産性向上 & 発注者コスト減

開発だけではなく、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

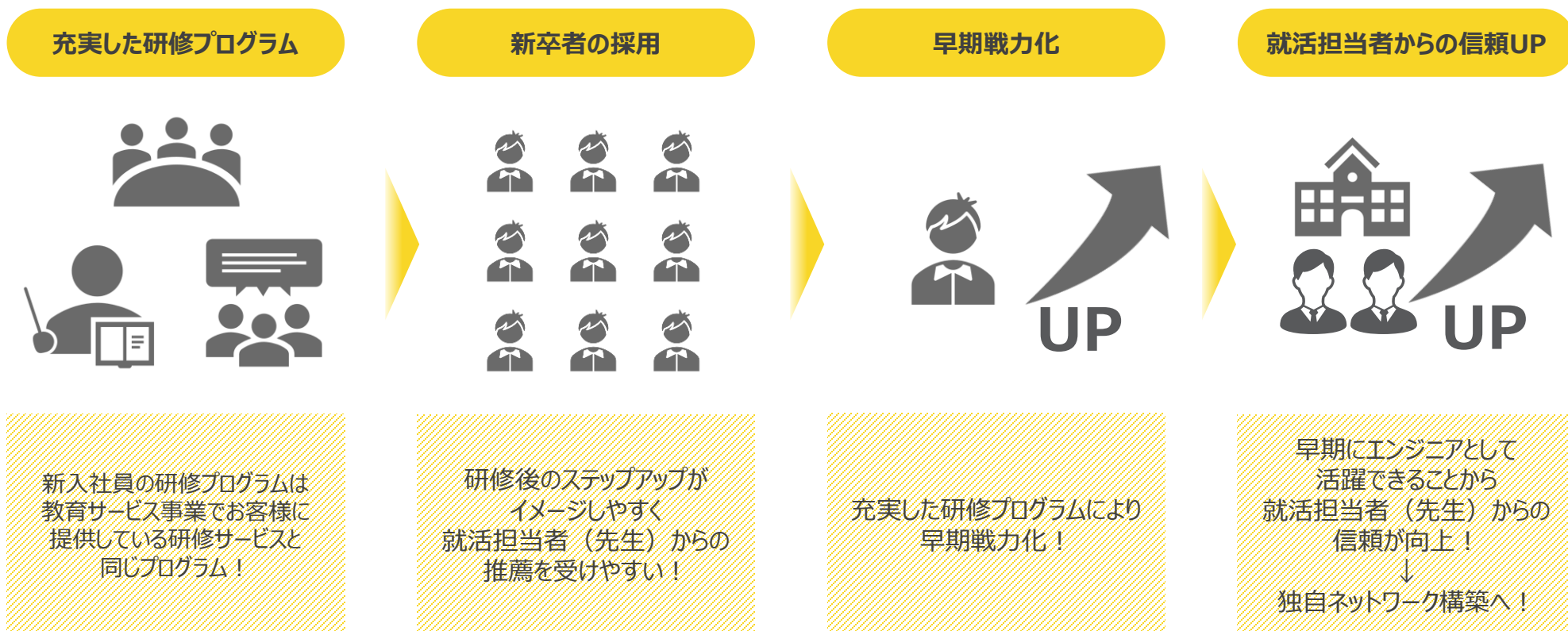
当社の強み②：縦と横のオールラウンダー

- 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
- 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



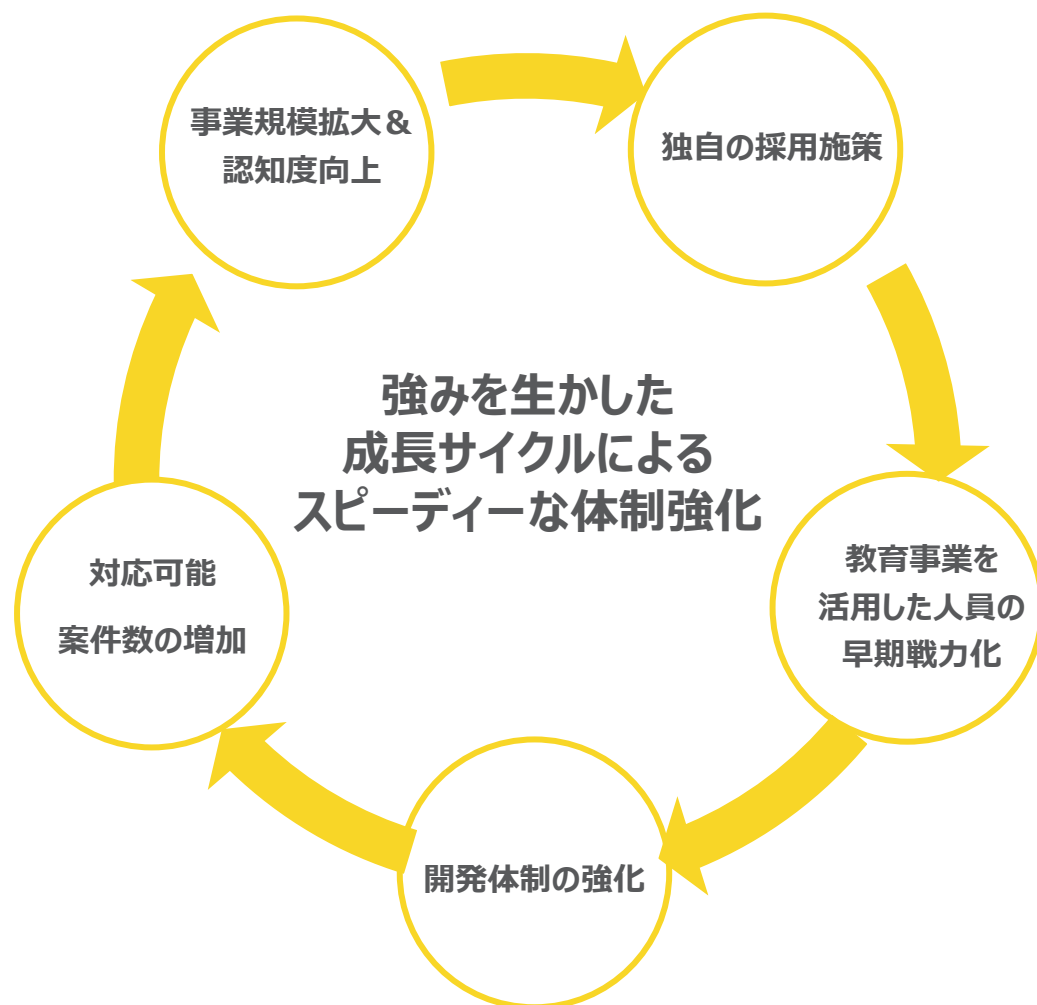
- 事業化できるクオリティの研修サービス（プログラム）を当社新入社員の研修プログラムとしても展開しているため、採用後の早期戦力化に強み
- 過去の実績から、エンジニアとしてのステップアップがイメージしやすい。就活担当者（先生）が推薦しやすく、専門学校からの新卒者獲得につながる
- 長年にわたり構築した専門学校との独自ネットワークにより、就活担当者（先生）からの信頼が向上

研修プログラムと採用力強化の好循環

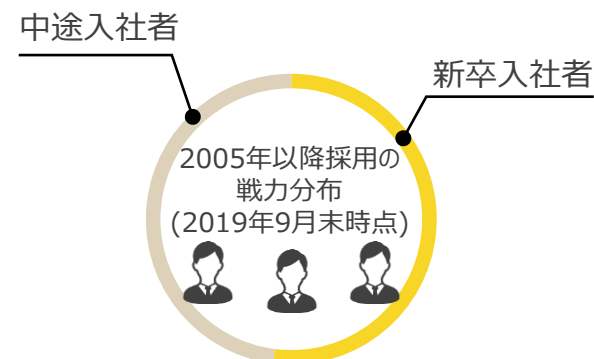


当社の強み④：教育サービス事業とのシナジー

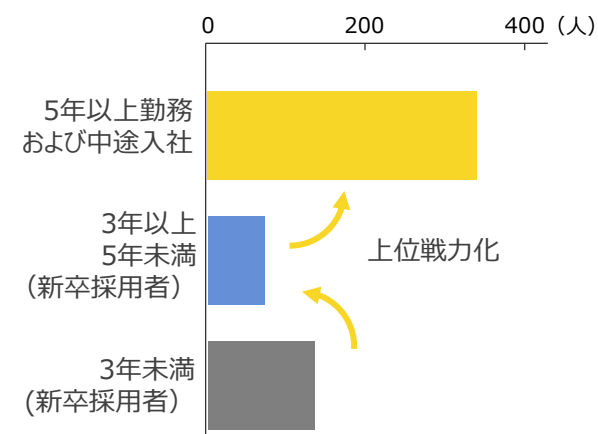
- 教育サービス事業を活かした独自の採用施策により、安定した採用と新入社員の早期戦力化を実現
- 新入社員の早期戦力化が体制強化・事業規模拡大へとつながり、更なる採用強化へ。この成長サイクルをスピーディーに回せる点に強み



戦力分布



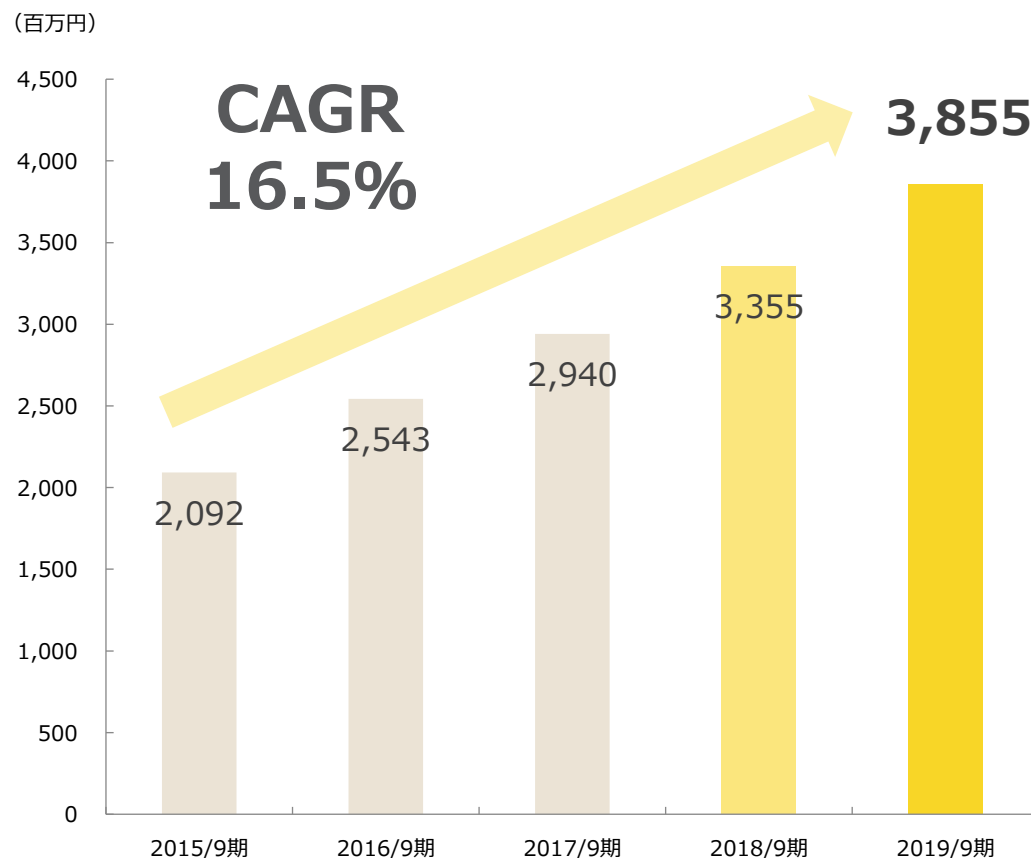
人員戦力化の流れ



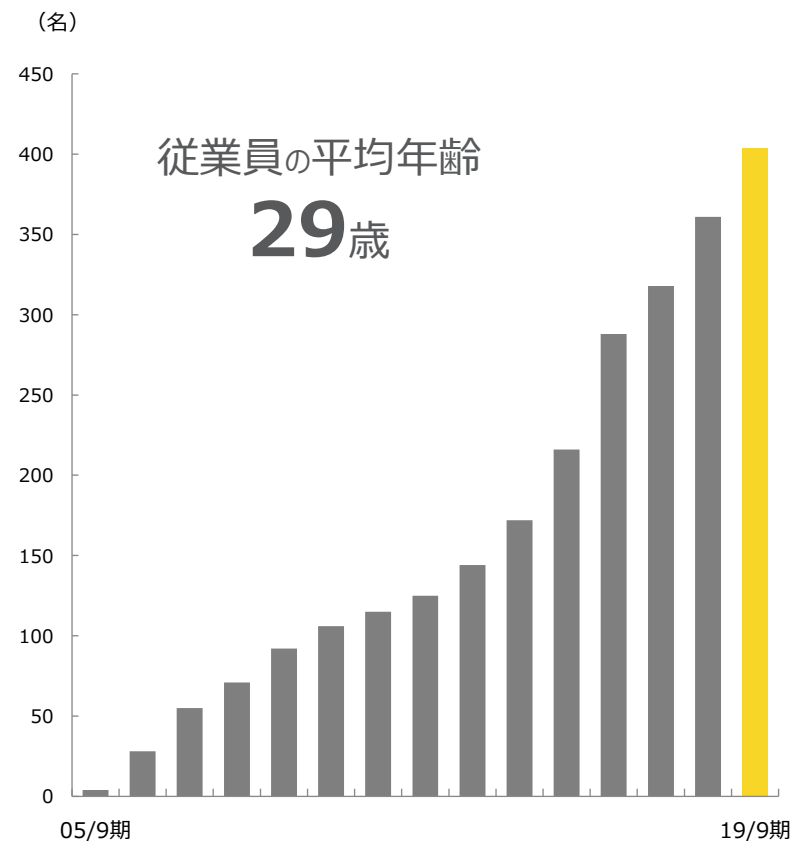
当社の強み⑤：平均年齢29歳の社員による成長力と機動力

- 売上高は7期連続増収中、過去5年のCAGR（年平均成長率）は16.5%と好調に拡大
- 社員の平均年齢は29歳と若手中心だが、熟練のマネジメント層を含め、要所要所にベテラン層を配置し、バランスの取れた人員構成となっている

売上高の推移



新卒採用人数（累計）の推移

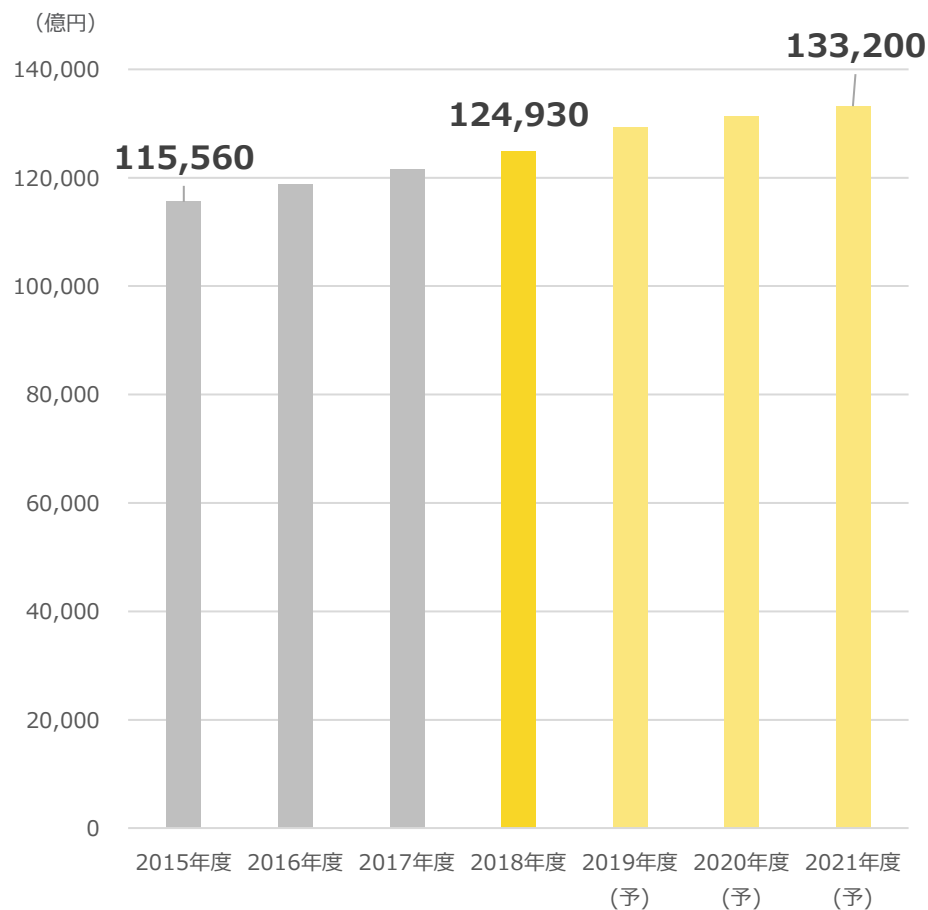


市場動向

旺盛な需要を形成するITサービス市場

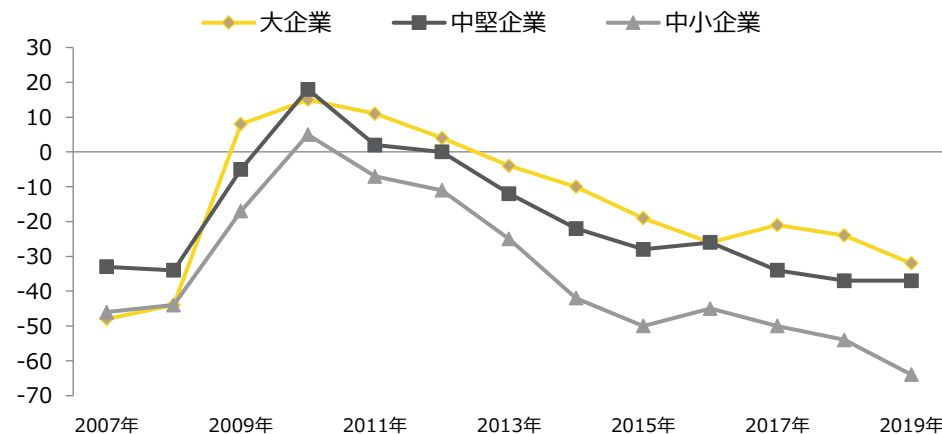
- 事業競争力と生産性の向上を目的に、日本企業のIT投資額は増加傾向。2021年度には13兆円を突破の予想
- 一方で情報サービスに携わる人材は不足しており、結果として提供サービスの単価は上昇傾向

国内民間IT市場規模の推移と予測



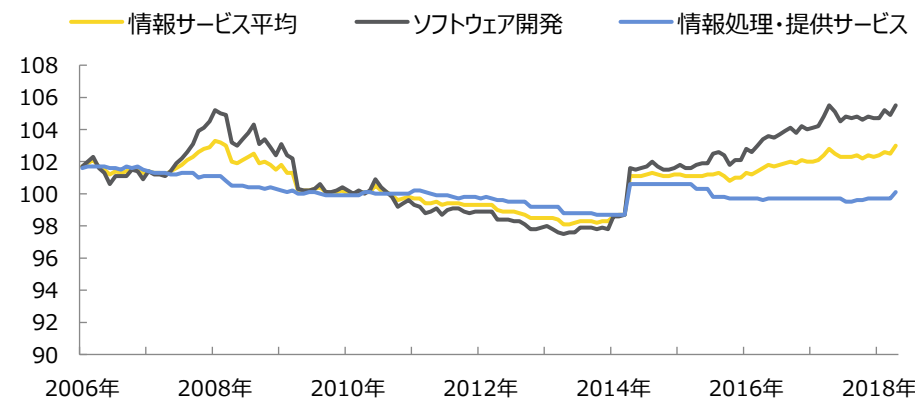
出所：矢野経済研究所「2019 国内企業のIT投資実態と予測」

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

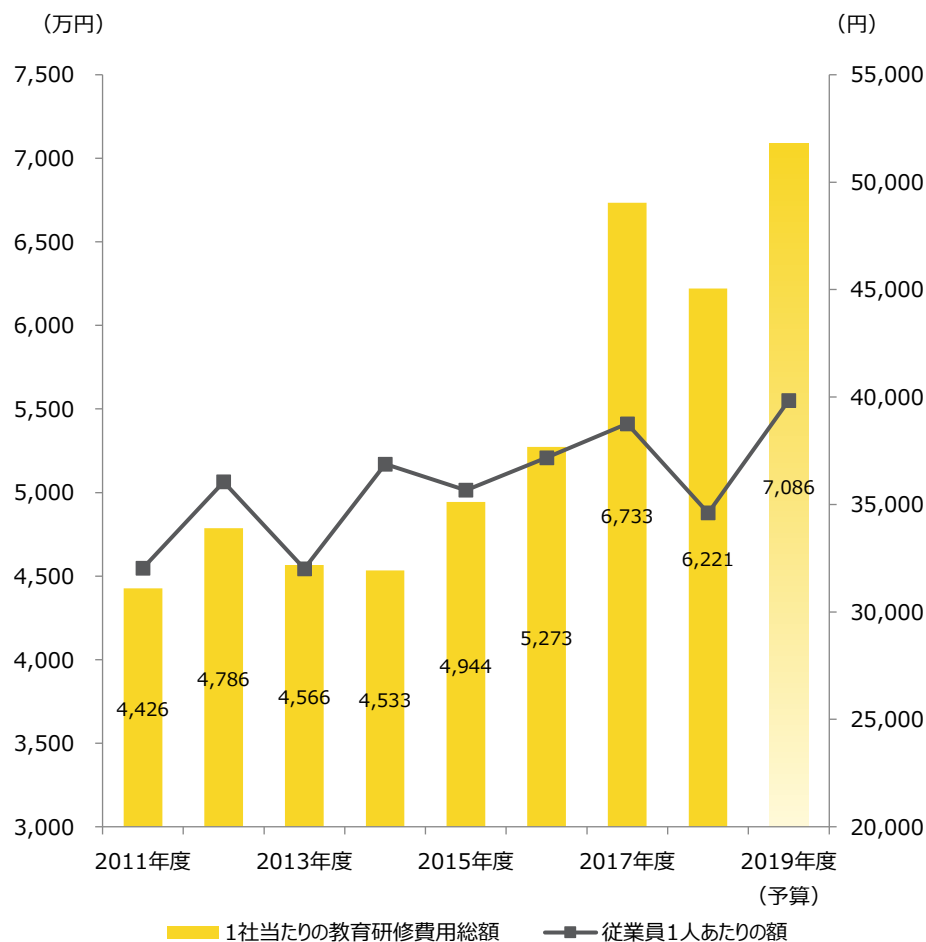
4 DX、ICTの需要は今後加速化の見込み



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

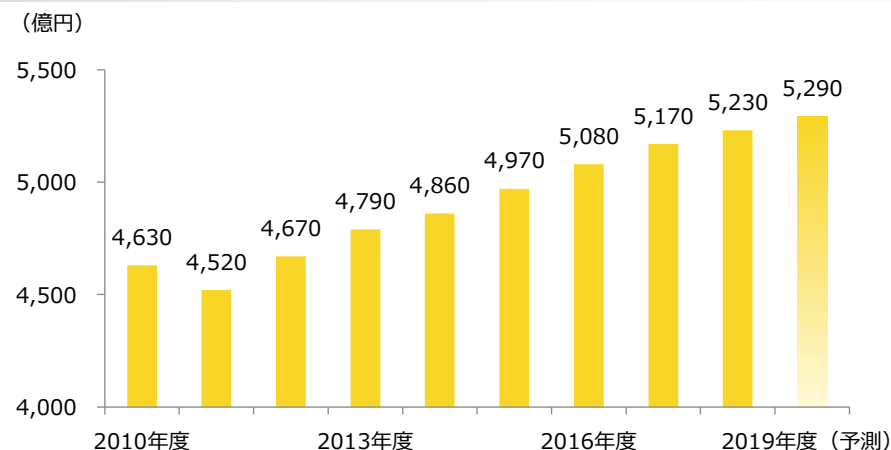
特定訓練コース

一般訓練コース

教育訓練休暇付与コース

特別育成訓練コース

企業向け研修サービス市場規模推移・予測

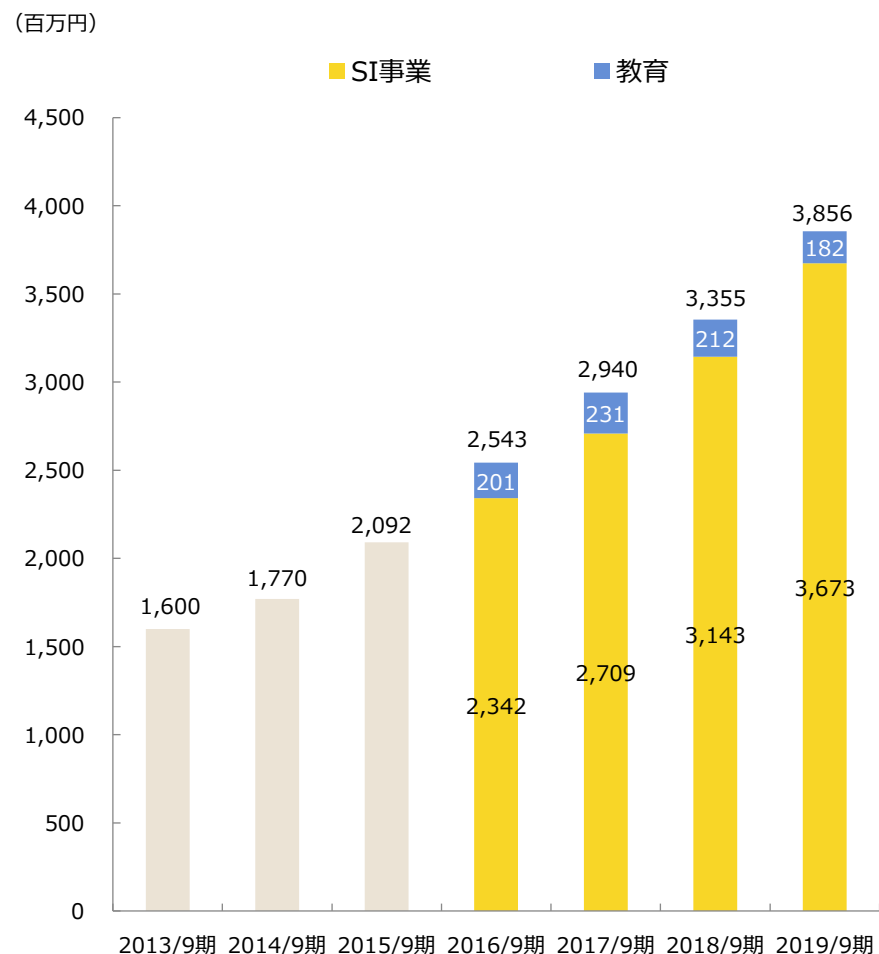


出所：矢野経済研究所「2019企業向け研修サービス市場の実態と展望」

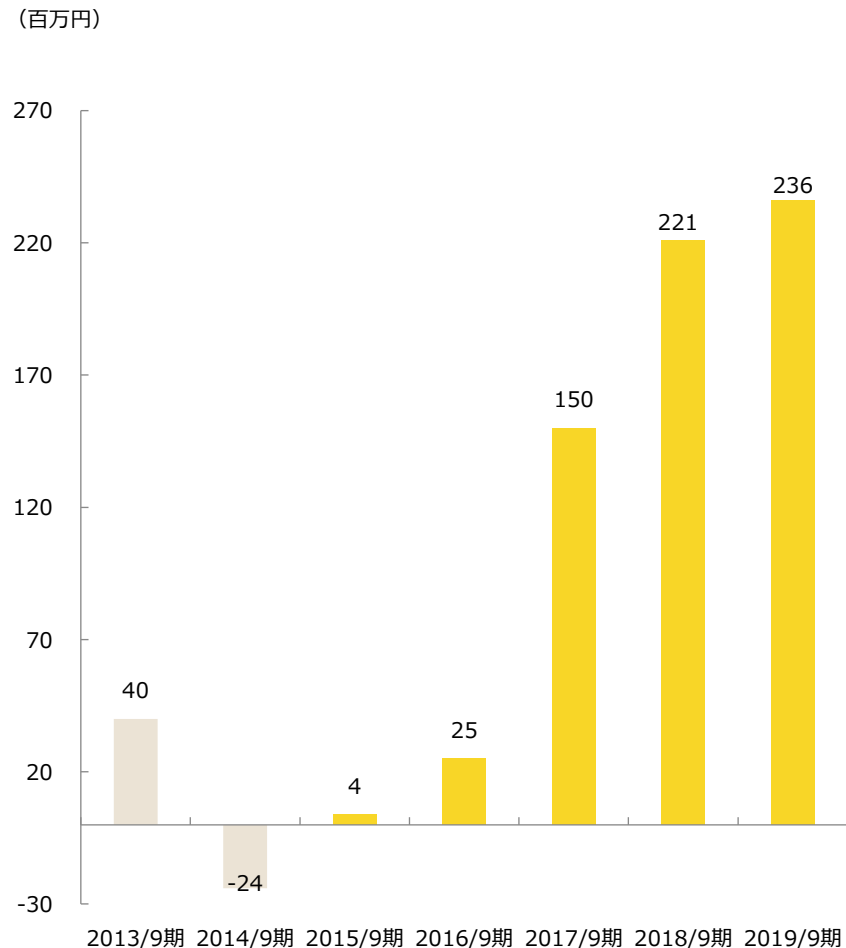
業績について

- 堅調なITソリューション需要に対応し、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
- 営業利益については2015/9期以降5期連続で増益

売上高の推移



営業利益の推移



先行投資及び新型コロナウイルスの影響による利益の押し下げ要因があった一方で、好調な「リモート研修サービス」の受注とコスト削減の徹底により、前年同期比で増収増益

売上高

32.7 億円

前年同期比 **+19.0%**

営業利益

1.4 億円

前年同期比 **+17.3%**

親会社に帰属する
四半期純利益

0.9 億円

前年同期比 **+44.8%**

【売上高】

- 新型コロナウイルスの感染拡大から、教育サービス事業では集合型IT技術者向け研修の一部キャンセル等の影響があった一方で、4月にリリースした「リモート研修サービス」の受注が好調であったことから、前年同期比での増収へと繋がった

【利益】

- 先行投資に加え、新型コロナウイルスの感染拡大を背景とした、集合型IT技術者向け研修の一部キャンセルや業務用アプリケーションの開発時期先送り等の利益の押し下げ要因があった一方で、4月にサービス提供を開始した「リモート研修サービス」の受注が好調であったことと、出張費及び消耗品等のコスト削減を徹底したことにより、3Qでは前年同期比での増益へと繋がった

PL概況（2020/9期 第3四半期累計期間）

- 先行投資及び新型コロナウイルスの影響による利益の押し下げ要因があった一方で好調な「リモート研修サービス」の受注とコスト削減の徹底により、前年同期比で大幅な増収増益

(百万円)

	2019/9期 3Q累計期間	2020/9期 3Q累計期間	
	実績	実績	前年同期比
売上高	2,755	3,277	+19.0%
売上総利益	571	659	+15.3%
売上比	20.7%	20.1%	▲0.6pt
営業利益	124	146	+17.3%
売上比	4.5%	4.5%	±0pt
経常利益	108	148	+36.9%
売上比	3.9%	4.5%	+0.6pt
親会社株主に帰属する 四半期純利益	66	96	+44.8%
売上比	2.4%	3.0%	+0.6pt

■当社グループの新型コロナウイルス感染防止対策

- ・政府の緊急事態宣言発令前から、手洗い・うがい、マスク着用の励行、不要不急の出張禁止、通勤時の時差出勤を実施してまいりました。
緊急事態宣言発令後は、対応可能な従業員はテレワークとし、やむを得ず出社する場合には上記の感染防止対策の徹底を行っております。
上記の感染防止対策の徹底により、8月末時点で当社グループからの感染者は出ておりません。

アフターコロナがIT業界にもたらす変化



■新型コロナウイルス感染拡大を受けて当社グループができる社会貢献とは

- ①「リモート研修サービス」リリース（2020年4月～）
- ②「テレワーク推進サービス」リリース（2020年5月～）

※①②ともにお客様より好評いただいております。今後も、顧客のニーズに合わせたIT技術を提供し、社会貢献を行ってまいります。

※8月14日に通期の業績予想値を修正しました

新型コロナウイルス感染症の世界的な感染拡大を背景に、当社グループを取り巻く関連業界、主要顧客においても、感染防止対策による企業活動の停滞などが見られます。直近の業績及び事業環境の変化を踏まえ、第4四半期（2020年7月1日～2020年9月30日）の業績について慎重に検討した結果、通期の売上高及び利益が当初の予想を下回る見込みであるため、業績予想を修正いたしました。

2020/9期 通期業績予想について

- 2020/9期は先行投資の期であり、期初より増収減益予想だったが、新型コロナウイルスの影響により一時的な案件の期ズレや延伸などが第4四半期（7-9月）を中心に発生の見込みのため、第3四半期で一部予想を超過しているものの、業績を下方修正
- 第3四半期までは前期比大幅プラスで好調であり、延伸となった案件は限定的なため、保守的な予想の位置づけ

(百万円)

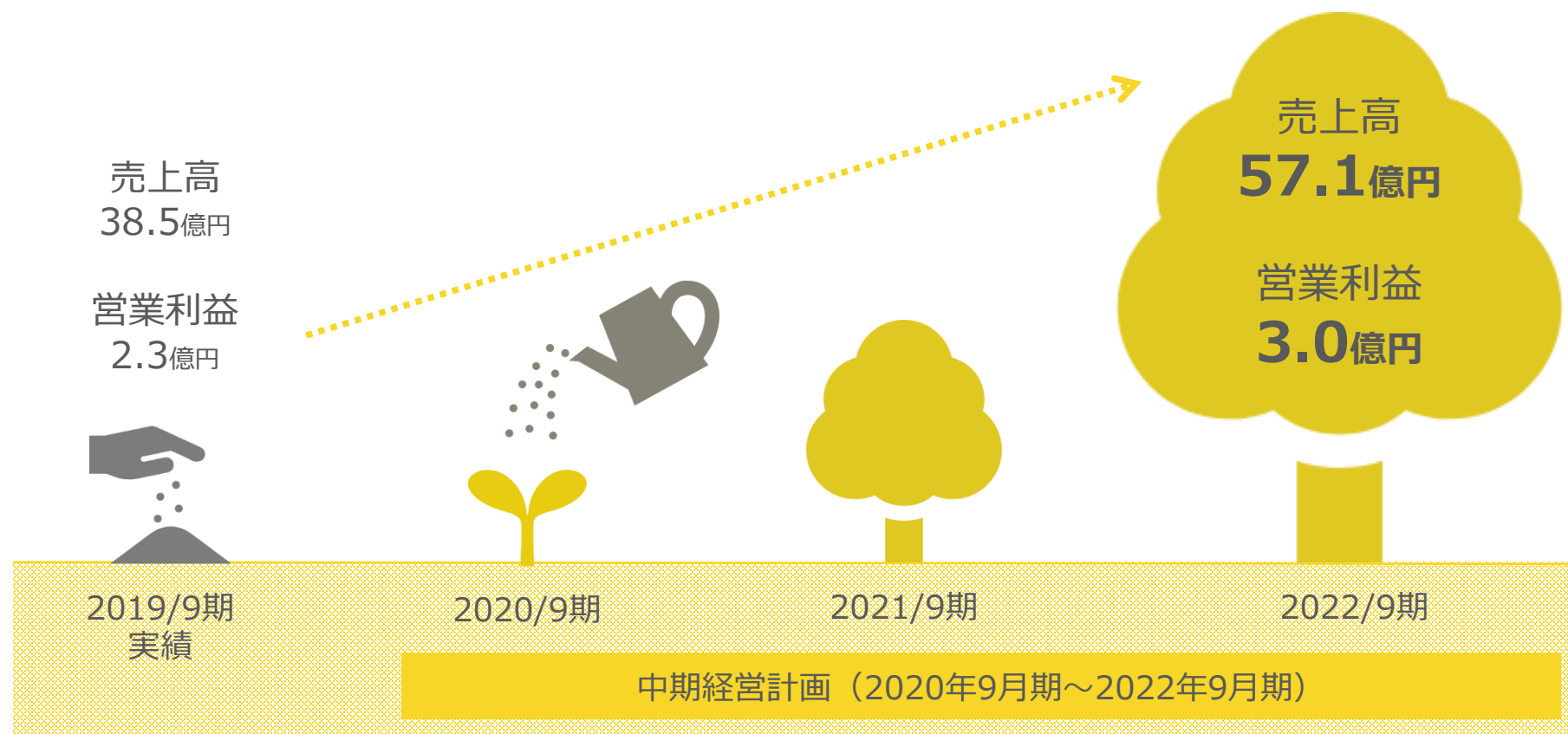
	2019/9期	2020/9期			
	実績	期初発表予想	8.14修正後予想	対期初予想比	対前期比
売上高	3,856	4,522	4,270	▲5.6%	+10.7%
営業利益	236	138	85	▲38.4%	▲63.7%
売上比	6.1%	3.1%	2.0%	▲1.1pt	▲4.1pt
経常利益	219	135	94	▲30.4%	▲57.1%
売上比	5.6%	3.0%	2.2%	▲0.8pt	▲3.4pt
当期純利益	155	94	60	▲36.2%	▲61.0%
売上比	4.0%	2.1%	1.4%	▲0.7pt	▲2.6pt

中期経営計画（2020年9月期～2022年9月期）

Management Philosophy

コンピュータ関連業務を通じて無限の夢を創造する、
無限の夢を実現する組織であり続ける

- 昨年11月に、2020/9期を初年度とした3カ年の中期経営計画を策定
- 新型コロナウイルス感染症の影響をうけて、8月に2020/9期の計画数値を修正。2021/9期及び2022/9期への影響については精査中だが、現時点では2022/9期に売上高57.1億円、営業利益3.0億円の達成を目指す



中期経営計画における2020/9期の位置づけ

- 2020/9期は、**今後の更なる成長に向けた先行投資（成長投資）**の期と位置づけ
- 大阪事業所オフィスの増床及び横浜サテライトオフィスの新規開設、働き方改革等への積極的投資を実施

2020/9期の成長投資

働き方改革の基盤整備

- ・ IT技術を活用したリモートワークの実施などの労働環境のフレキシブル化に取り組む
- ・ 子育て及び介護等を行っている社員が働きやすい職場の実現により、優秀な人材がより高い生産性を発揮することができる体制を目指す

内部管理体制の強化



働き方改革の基盤整備



積極的な人員採用 ビジネスパートナーの確保

大阪事業所の増床・横浜サテライトオフィスの開設

- ・ 採用活動及び営業範囲の拡大を目的とした、大阪事業所オフィスの増床及び横浜サテライトオフィスの新規開設を実施し、人的リソースの集約化と販路拡大を進め競争力を強化する



横浜サテライトオフィスの開設



大阪事業所の増床

エンジニア育成の強化



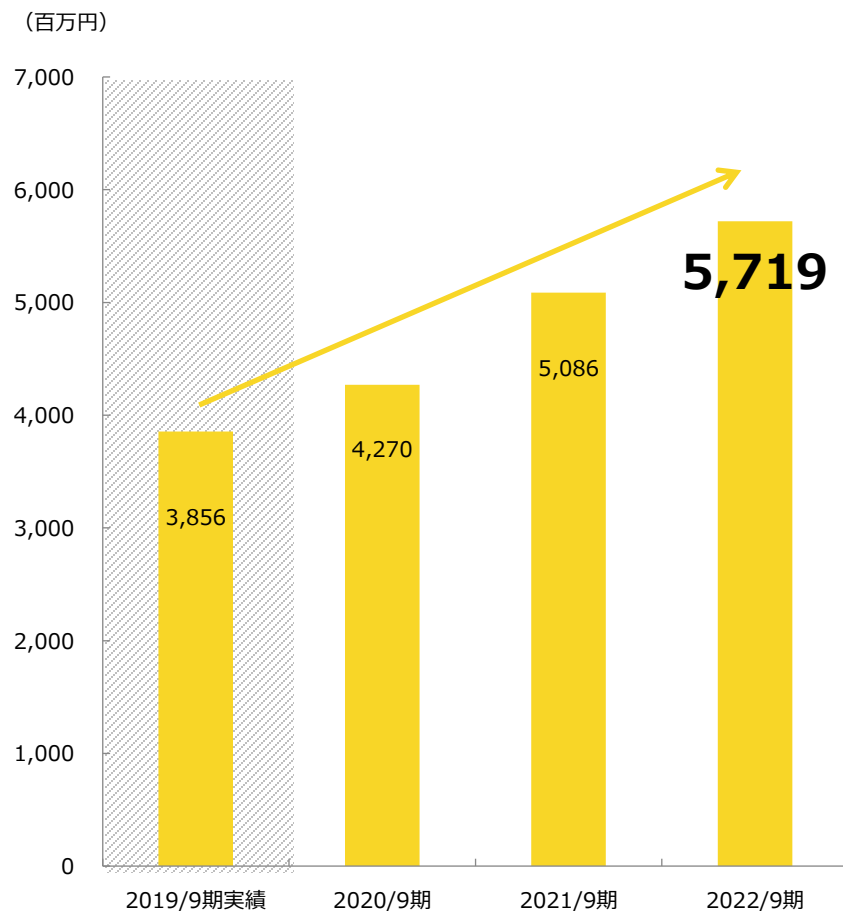
新規上場年度に撒いた種に
成長投資の水をあげて芽を育てる期間



中期の売上・売上総利益・営業利益

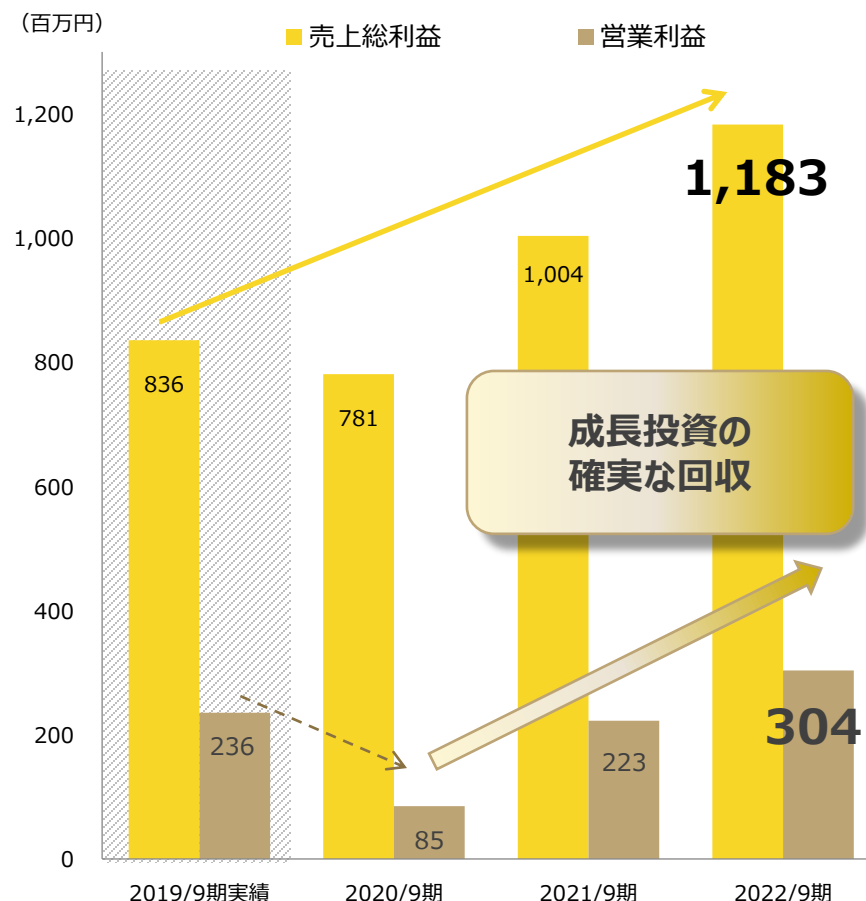
- 売上高については、2022/9期まで継続して増収増益を想定
- 2020/9期は今後の更なる成長に向けた先行投資（成長投資）の期と位置づけていると同時に、新型コロナウイルス感染症の影響もあり、営業利益については減益を想定。2021/9期及び2022/9期への影響については精査中だが、2021/9期で増収増益のV字回復を目指す

売上高



中期経営計画（2020年9月期～2022年9月期）

売上総利益・営業利益



中期経営計画（2020年9月期～2022年9月期）

1

複雑化するインフラ市場での対応領域の拡大

- 複雑化が進むITインフラ市場でも希少価値の高い「次世代ファイアウォール」、「クラウド管理型無線LAN」、「データセンター向けネットワーク機器（SDN対応）」、「HCI（ハイパーコンバージドインフラストラクチャ）」などの構築技術を活用
- Withコロナ・Afterコロナを背景としたテレワーク関連やリモート研修等のサービスの拡充

2

元請け案件の獲得を加速させるワンストップ体制の強化・拡大 及び 中小規模案件への積極的な取り組み

- 大手プレイヤーが希薄な中小規模案件での積極的な元請け案件の獲得
- システム開発・ITインフラ構築によるワンストップ体制の活用

3

新卒採用とビジネスパートナー確保による、案件数・案件規模の拡大

- 全国学校ネットワークを活かした新卒者の継続獲得および紹介制度を利用したキャリア採用によるプロパー社員の獲得
- ビジネスパートナーの拡大による、低価格案件等の外注シフトを推進

4

自社製品開発によるユニークな市場への展開

- Corneliusシリーズによるeラーニングやストレスチェック市場への展開
- 新製品開発の継続

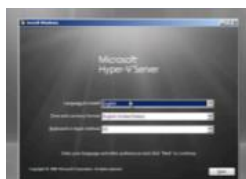
複雑化するインフラ市場での対応領域の拡大①

- 当社は、ITインフラ構築においてクラウド・オンプレ問わず、幅広い領域をカバーしており、顧客の様々な要望に応えることが可能
- 特にクラウド化の進展により複雑となるトラフィック制御やセキュリティへの対応も可能としており、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

クラウド基盤

- 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

パブリック/プライベートクラウド基盤、HCI（ハイパーコンバージドインフラストラクチャ）



Azure

amazon EC2

Microsoft Hyper-V

vmware

NUTANIX

EMC²

サーバー基盤（ミドルウェア）

- 高い処理性能と安定性を求められる各種サーバーやストレージ基盤の構築、認証（アクセス制御）などを担うミドルウェアの導入をトータルに提供

Mail



Proxy



Active Directory



Windows Server

redhat

Windows Server Active Directory

ORACLE

Hewlett Packard Enterprise

nimble storage

セキュリティ

- 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

クライアントセキュリティ



サーバーセキュリティ



Windows 10

TREND MICRO

symantec.

SKYSEA Client View

Trend Micro Deep Security™

Enterprise Mobility Suite

ネットワーク（セキュリティ）

- 最適なネットワーク環境、高度マルウェア防御対策などのネットワークセキュリティを設計から構築、保守、運用までトータルに提供

ルータ/スイッチ



無線LAN



次世代ファイアウォール



ロードバランサー



CISCO

f5

paloalto NETWORKS
the network security company™

FORTINET

複雑化するインフラ市場での対応領域の拡大②

(Withコロナ・Afterコロナを背景としたサービスの拡充)

- 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

元請け案件の獲得を加速させるワンストップ体制の強化・拡大

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

ITインフラ構築

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

運用・保守・監視

- ITインフラ監視・保守・運用
- システム監視・保守・運用
- ヘルプデスク
- 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貫通貫の受託体制

業務システムの設計・開発

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インフラの設計・構築

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

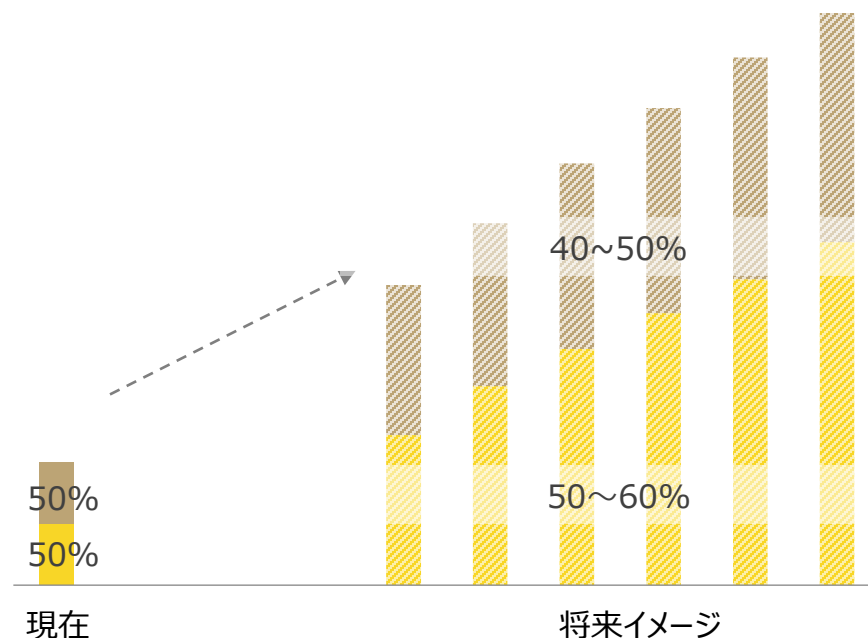


バランスの良い人員構成の拡大

- 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

■ システム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



- 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

大手出版会社

ECサイト（ショッピングサイト）

一般利用者様が商品を購入するECサイトシステム、及び、商品発注・仕入・売上管理等を行う業務管理基幹システムの構築

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

生命保険代理店

SFA（営業支援システム）

煩雑になっていた旧システムと紙・Excelベースで管理していた営業管理を新システムの導入で業務改善を実現

大手総合商社

データセンター構築

営業担当者や海外支店の社員から日本国内のデータセンターへのセキュアなアクセスを実現するITインフラを導入

健康保険組合

仮想基盤構築（プライベートクラウド）

本社ビルに設置していた各種システム/サーバ類をプライベートクラウド上へ移行

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

大手総合商社

ワークフロー

WEBフレームワークを使用し、人事給与システムと連携するワークフローシステムを短期間で導入

大手メーカー

データベース

複数メーカーが混在しているデータベース環境を短期間でバージョンアップを実施

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

- 全国の専門学校とのネットワークを活用した継続的な新卒採用を継続
- ビジネスパートナーを積極的に獲得することで、受注キャパシティが拡大。元請け等の高スキル案件への積極的な取組みを可能とし、案件数・案件規模の拡大を図る。後継難等の状況にある中小他社への出資や買収で人員を獲得し、社内教育システムで育成することによるキャパ拡大も検討

全国の専門学校ネットワークを活用した継続新卒採用

近畿 A 専門学校
2016~2020年

千葉 E 専門学校
2012~2020年

神戸 B 専門学校
2016~2020年

東京 F 専門学校
2015~2020年

福岡 C 専門学校
2016~2020年

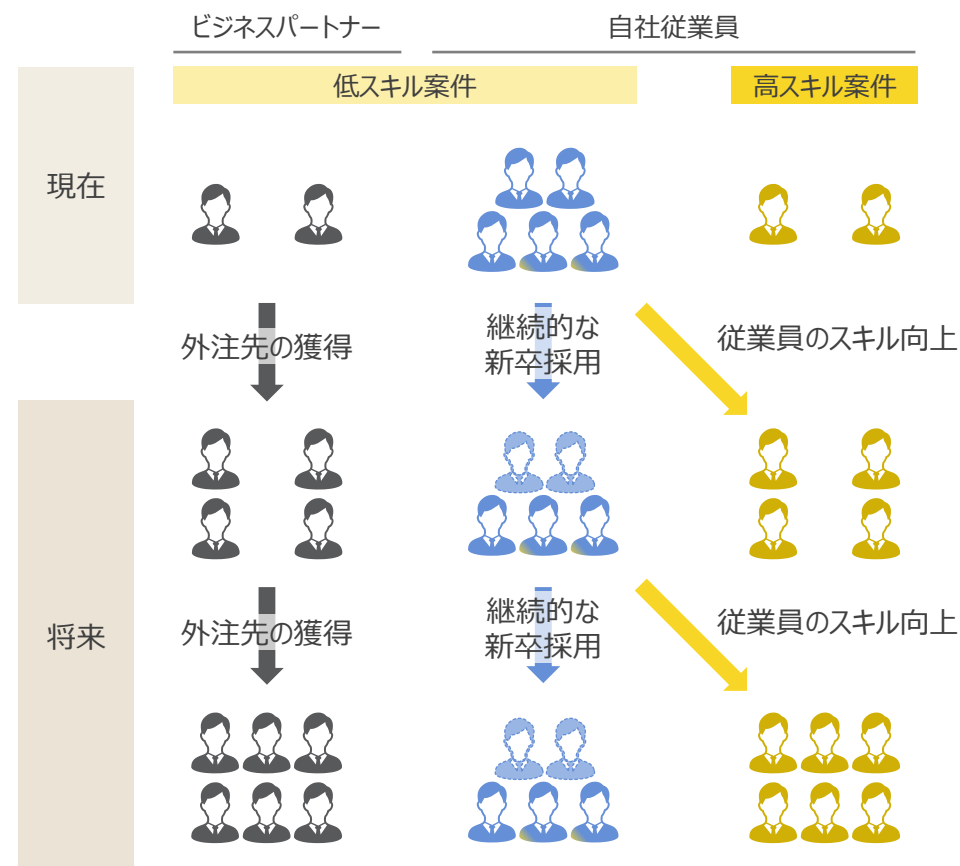
愛媛 G 専門学校
2016~2020年

沖縄 D 専門学校
2016~2020年



ビジネスパートナーの獲得による成長スピードの加速

- 自社従業員を中心とした低スキルの案件をビジネスパートナーの積極活用シフト
- 高スキル案件への取組みを加速させ、案件数・規模の拡大を図る



自社製品開発によるユニークな市場への展開

- 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
- 現在、ペーパーレス会議システムやEラーニング、ストレスチェックシステムのWeb版を提供

Eラーニングシステム～Cornelius LMS

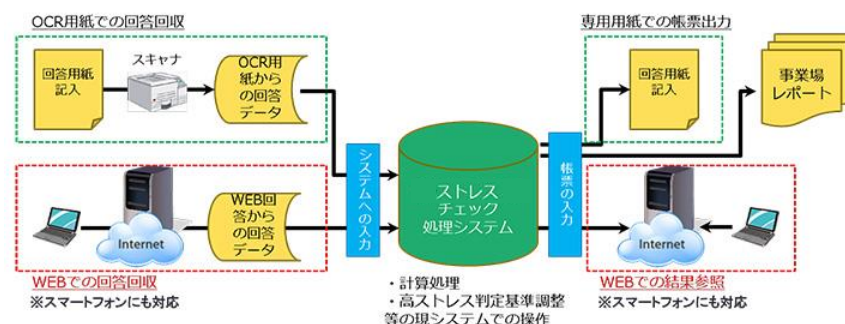
- セキュリティ研修やコンプライアンス研修など、数万人が利用するEラーニングシステム



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



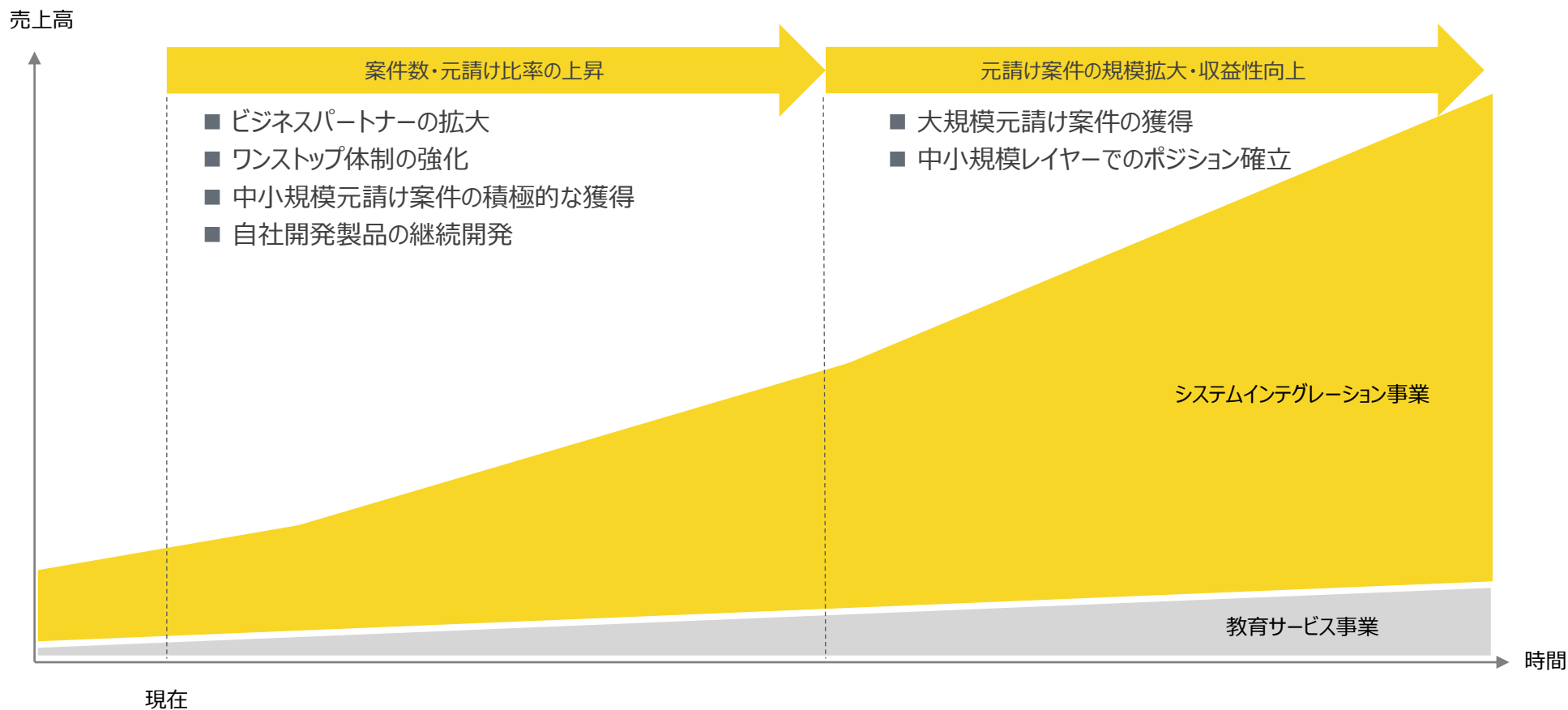
- メリット1** 社内の情報共有を促進
- メリット2** ビジネススピードの向上
- メリット3** セキュリティ強化



- 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、近い将来で**売上高100億円、営業利益10億円（営業利益率10%）、従業員数1000人の達成**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

Dreams Infinity System. 無限の夢を創造する。



株主還元

- 2020年9月期の配当は25円00銭を予定（※期初予想からの変更なし）
- 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
	2018/9期	2019/9期	2020/9期
年間1株当たりの 配当金	23円00銭	25円00銭	25円00銭
連結配当性向	19.5%	23.6%	62.9%

- 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。