

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

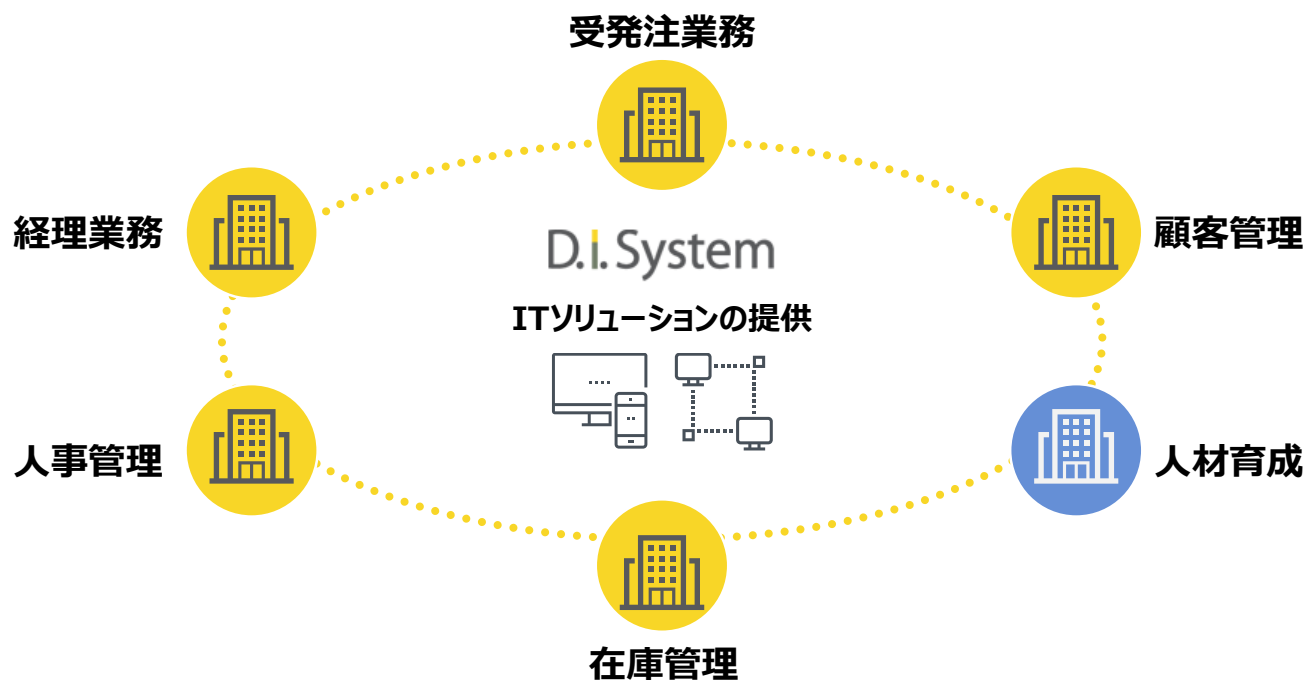
2019年9月

D.I. System

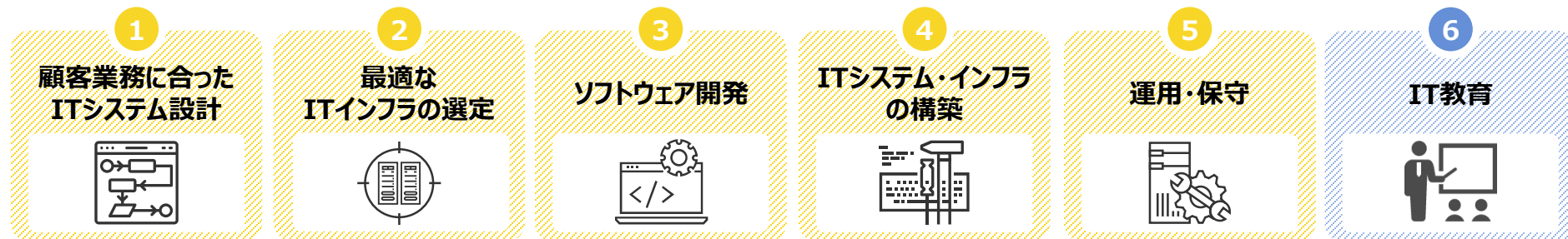
1	会 社 概 要	3 ページ
2	市 場 動 向	11 ページ
3	特 長 ・ 強 み	15 ページ
4	成 長 戦 略	22 ページ
5	業 績 ・ 配 当	27 ページ

会社概要

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】



代表取締役社長

Mitsuhiro Nagata

長田 光博



略歴

1980年 03月 :	(株)経営情報センター入社
1989年 11月 :	同社取締役就任
1993年 04月 :	(株)エム・アイ・シー・システム転籍
1996年 12月 :	同社代表取締役就任
1997年 11月 :	(有)ディ・アイ・システム設立
1999年 07月 :	同社株式会社化 代表取締役社長就任(現任)

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。

D.I.System

東京本社

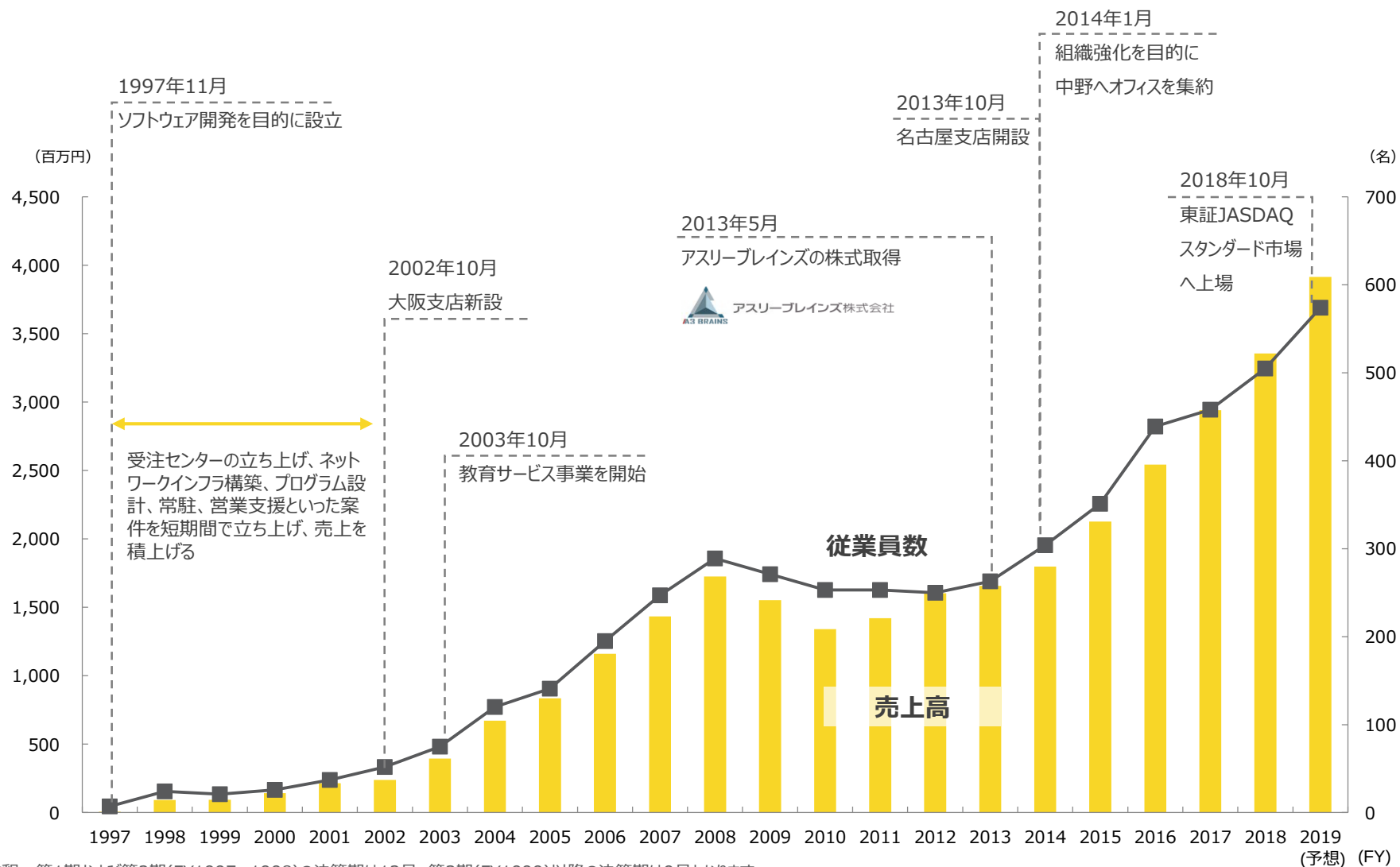


Dreams **I**nfinity **S**ystem

『無限の夢を創造する』

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。

- 1997年に現代表取締役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の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



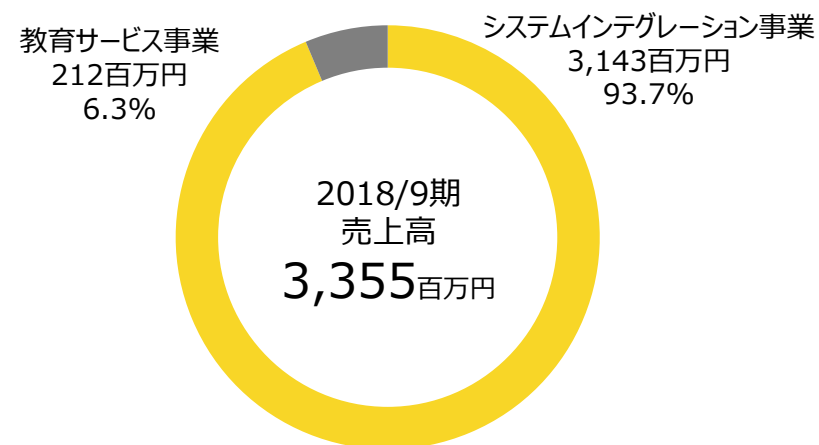
注釈：第1期および第2期(FY1997~1998)の決算期は12月、第3期(FY1999)以降の決算期は9月となります。

- 1997年に独立系の情報サービス企業として設立し、今期で23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、売上高33.5億円、セグメント間取引調整前の売上総利益7.5億円

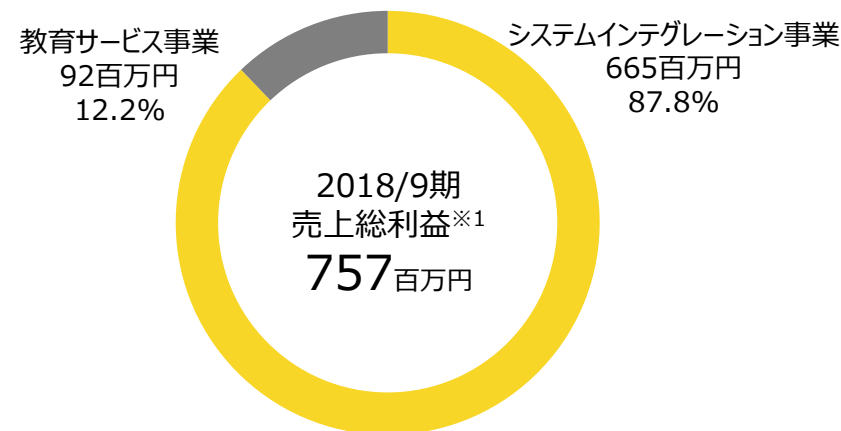
基本情報

会 社 名	株式会社ディ・アイ・システム
設 立	1997年11月
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 長田 光博
主 要 事 業	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
セグメント	システムインテグレーション事業、教育サービス事業
資 本 金	29,004万円
従 業 員 数	550名(2019年4月)※契約社員含む
拠 点	東京、大阪、名古屋

セグメント別売上高構成比



セグメント利益構成比

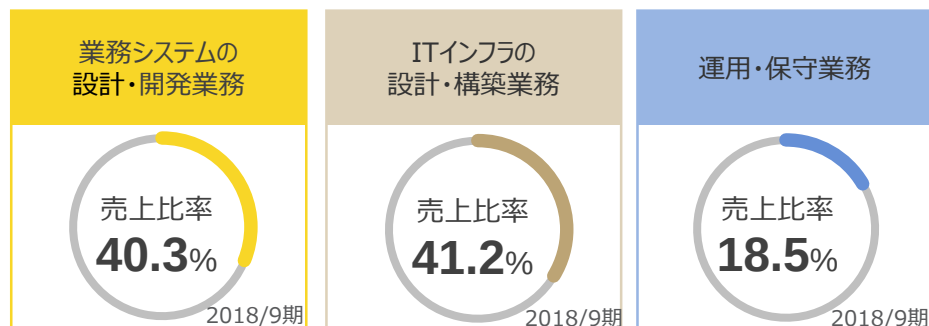


※1：セグメント間取引調整前

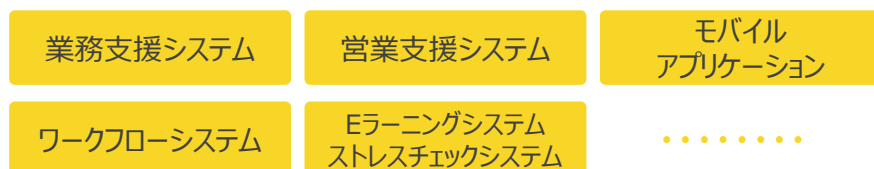
システムインテグレーション事業セグメント

- 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

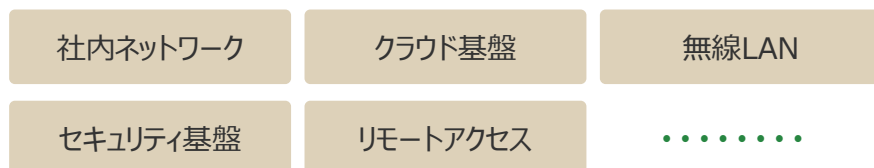
事業内容



- 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

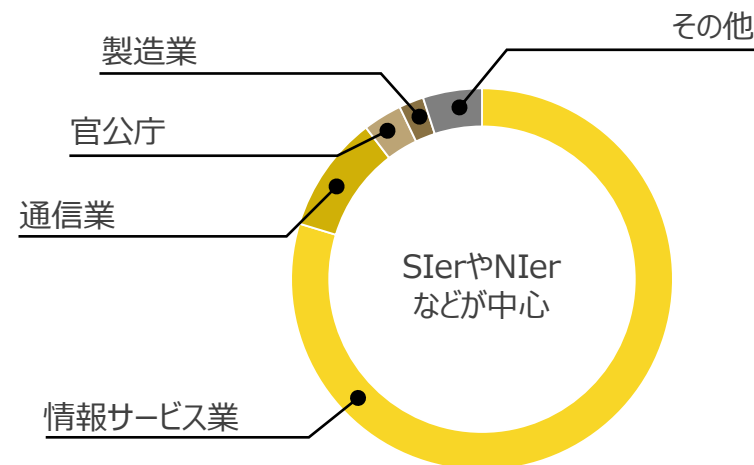


- 各種メーカーの機器選定を含めたITインフラ基盤構築業務の提案・導入

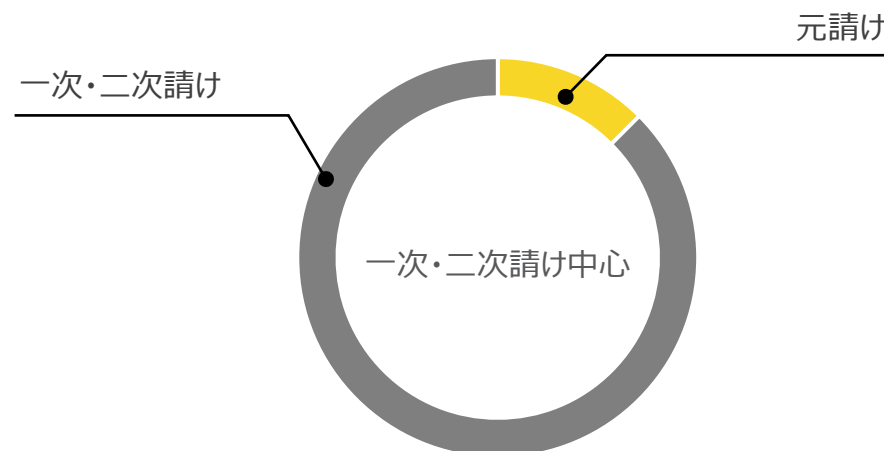


- システムの運用監視、データ入力・解析、保守開発、機器メンテナンス等

取引先業種別売上構成(2018/9期)



契約形態別売上構成(2018/9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

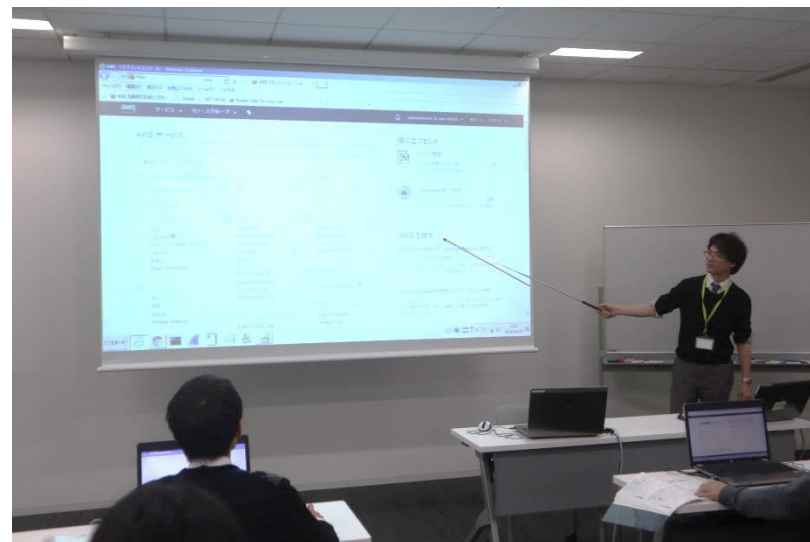
システム開発体験 要件定義/基本設計、詳細設計/テスト仕様作成等



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



教育サービス事業売上高



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



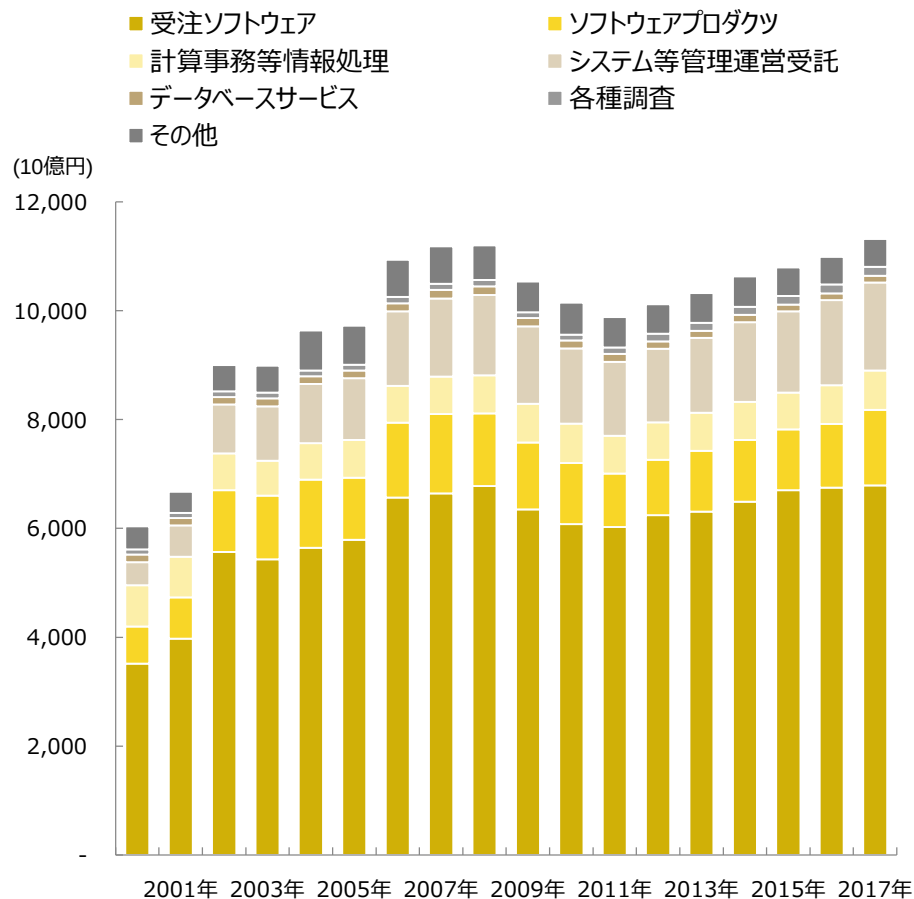
IT関連協会

市場動向

旺盛な需要を形成するITサービス市場

- 日本企業のIT予算は増加傾向。企業が事業競争力と生産性の向上のため、新しいIT活用が不可欠になっている
- 今後の国内ITサービス需要は中期的に、各セグメントで拡大の継続が予想されている

情報サービス産業の売上高推移

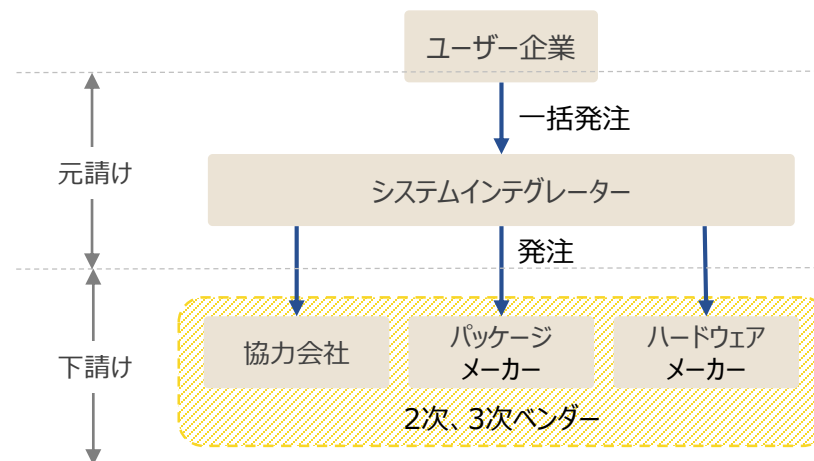


出所：経済産業省「特定サービス産業動態統計」

システム開発におけるSIerの関わり方

ユーザー企業	企画・設計	開発	導入	運用
SIer	- 引き合い、アプローチ - 調査・分析 - システム提案 - システム分析	- ハードウェア調達 - ソフトウェア調達 - インテグレーション - カスタム開発	- システム構築 - システムテスト	- システムサポート - 業務支援、処理 - 管理・保守 - 研修
当社の売上比率	81.5% 2018/9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 (物販含む)			18.5% 運用・保守業務 2018/9期

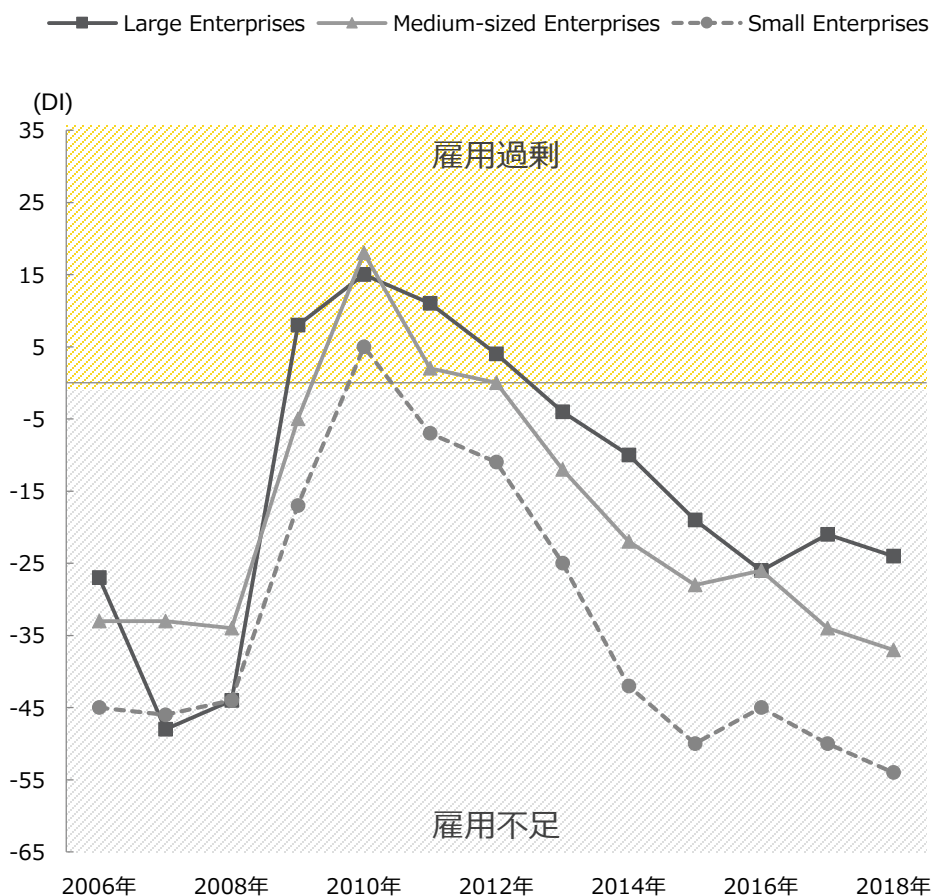
システム業界の構造



ITサービス市場の「人手不足の顕在化」と「サービス価格上昇」

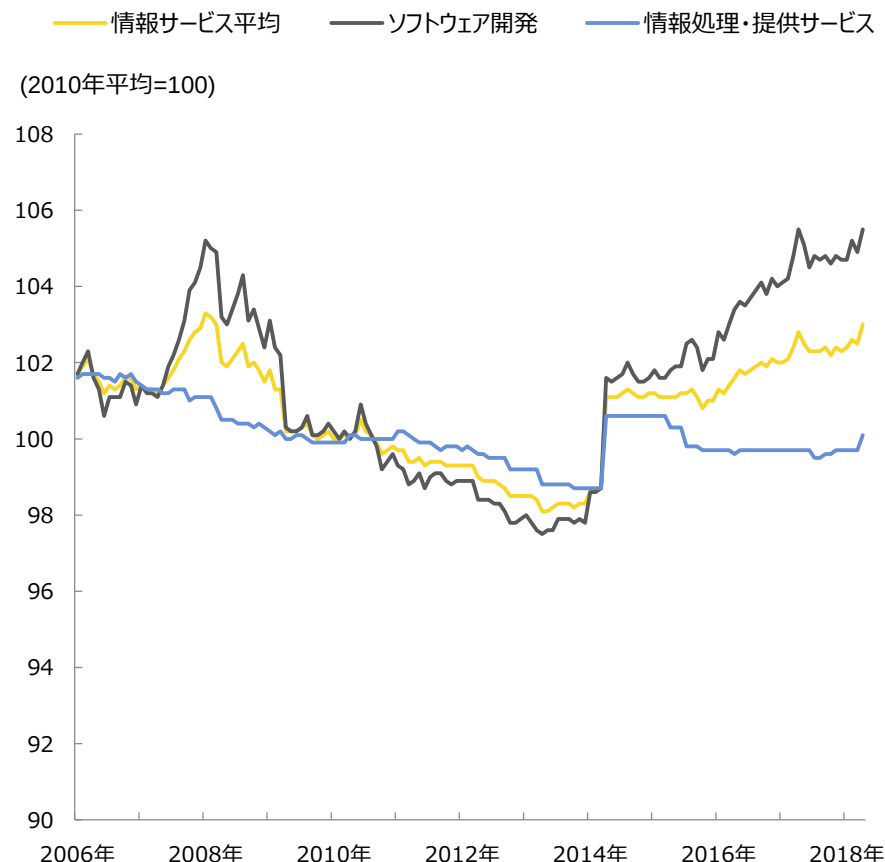
- ITサービス需要の中期的な拡大が予想される一方で、情報サービス業の人手不足は鮮明となっている
- 需給ひっ迫の継続による企業向けの情報サービス価格は上昇傾向が今後も継続する見通し

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

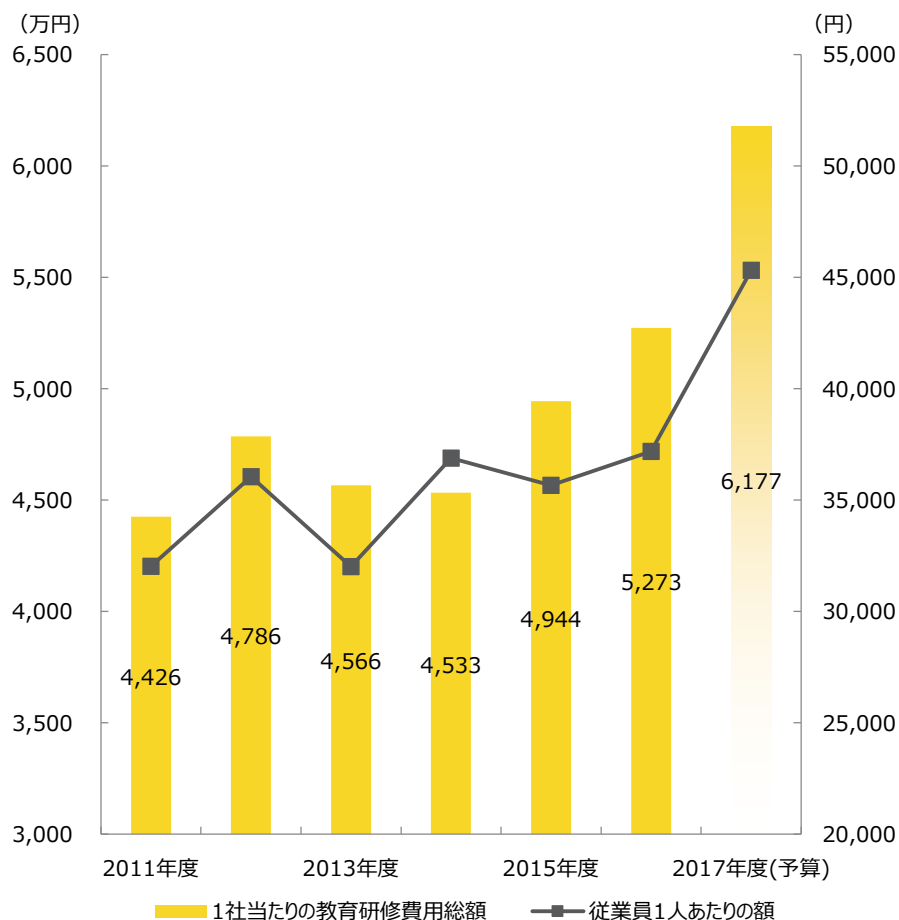


出所：日本銀行「企業向けサービス価格指数2010年基準」

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早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

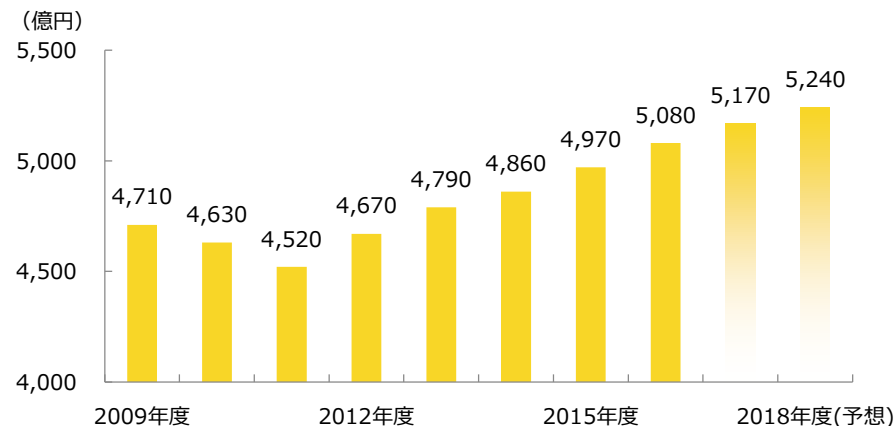
特定訓練コース

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



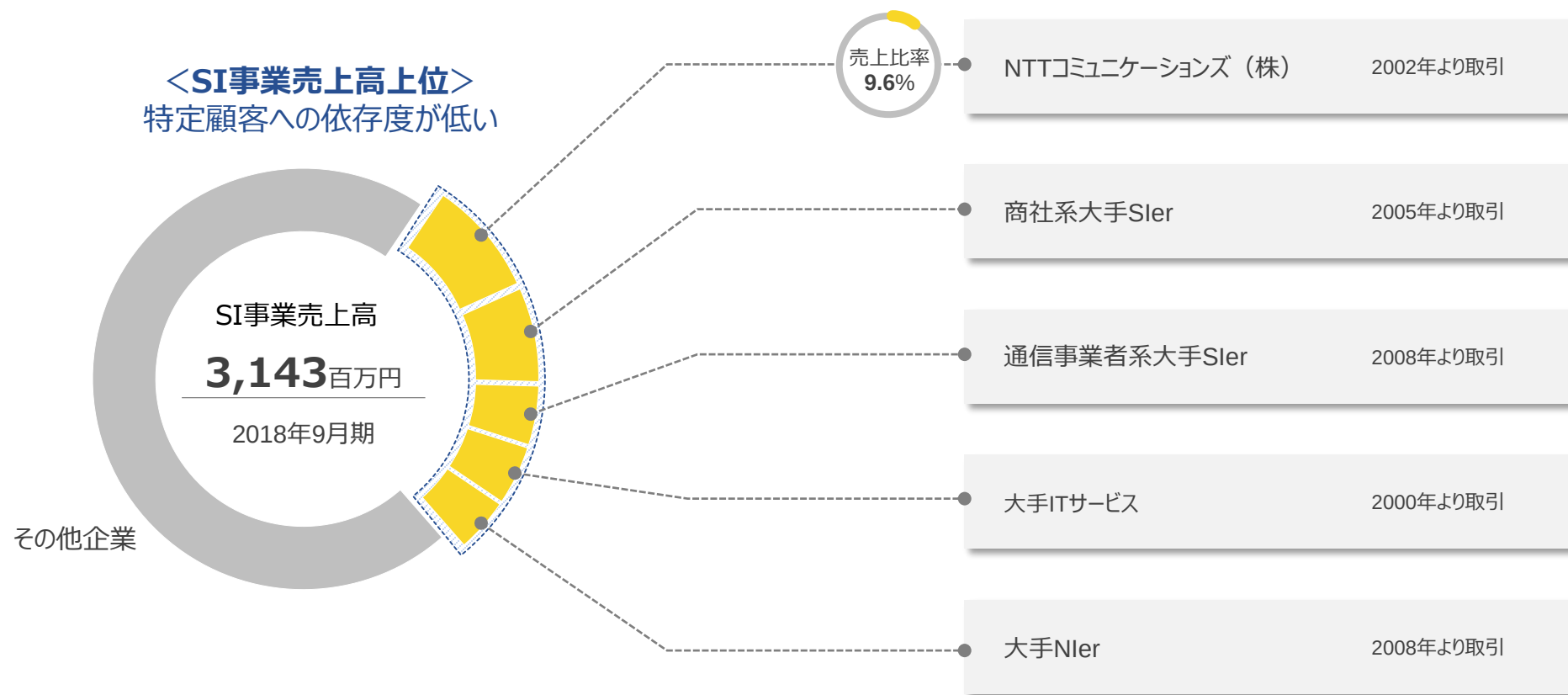
出所：矢野経済研究所「企業向け研修サービス市場の実態と展望2017」

特長・強み

- SI事業売上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している

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

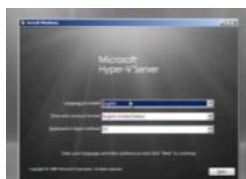
複雑化するインフラ市場での幅広い対応領域

- 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備えている

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

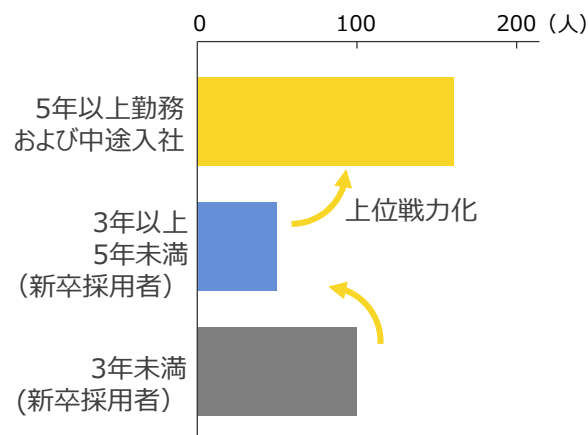
- 即戦力となる中途採用に加え、2005年より新卒採用の開始にともない、正社員に占める新卒プロパー社員の割合は全体の半数を超えている。
- プロパー社員は定着率がより高く、総従業員数の拡大に寄与している。

戦力分布

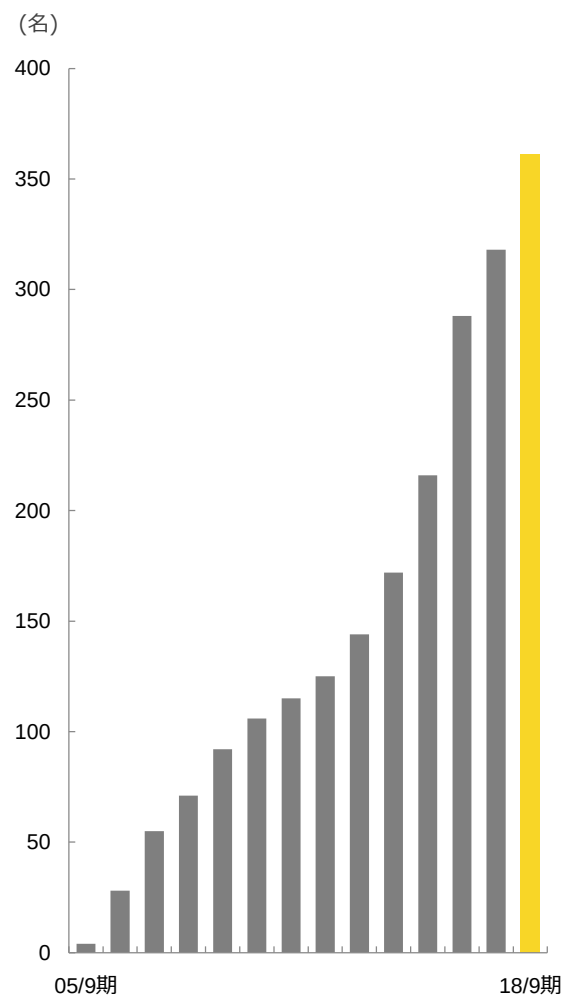


※1：同比率は新卒で採用したプロパー社員の比率

人員戦力化の流れ

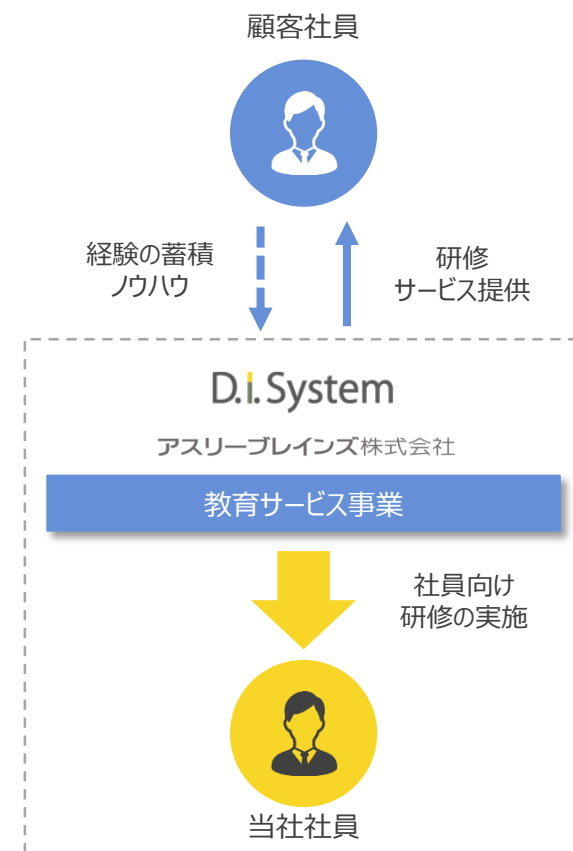


累計新卒採用数の推移



教育サービス事業とのシナジー

- 教育サービス事業により新入社員のレベル感や専門性の高い研修内容により、自社への最適な社員教育を実施



- 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
2016～2019年：7名

千葉 E 専門学校
2012～2019年：13名

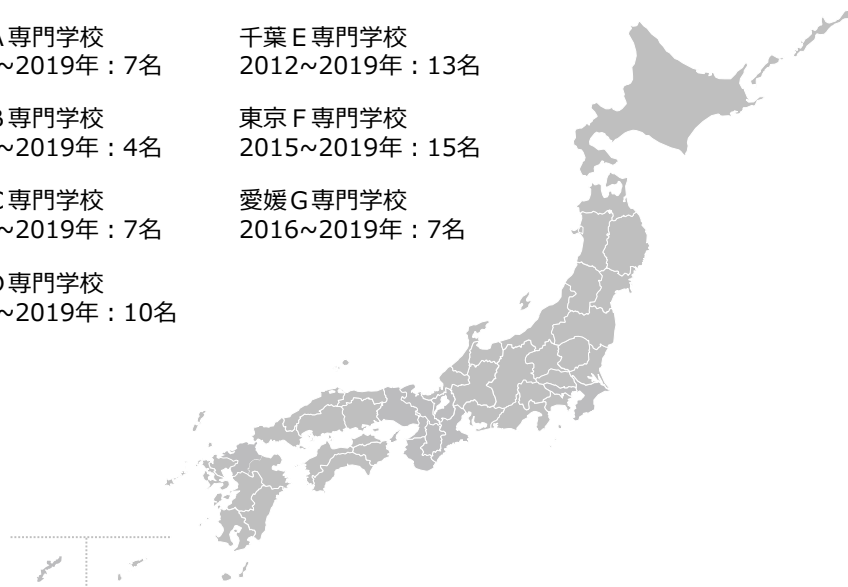
神戸 B 専門学校
2016～2019年：4名

東京 F 専門学校
2015～2019年：15名

福岡 C 専門学校
2016～2019年：7名

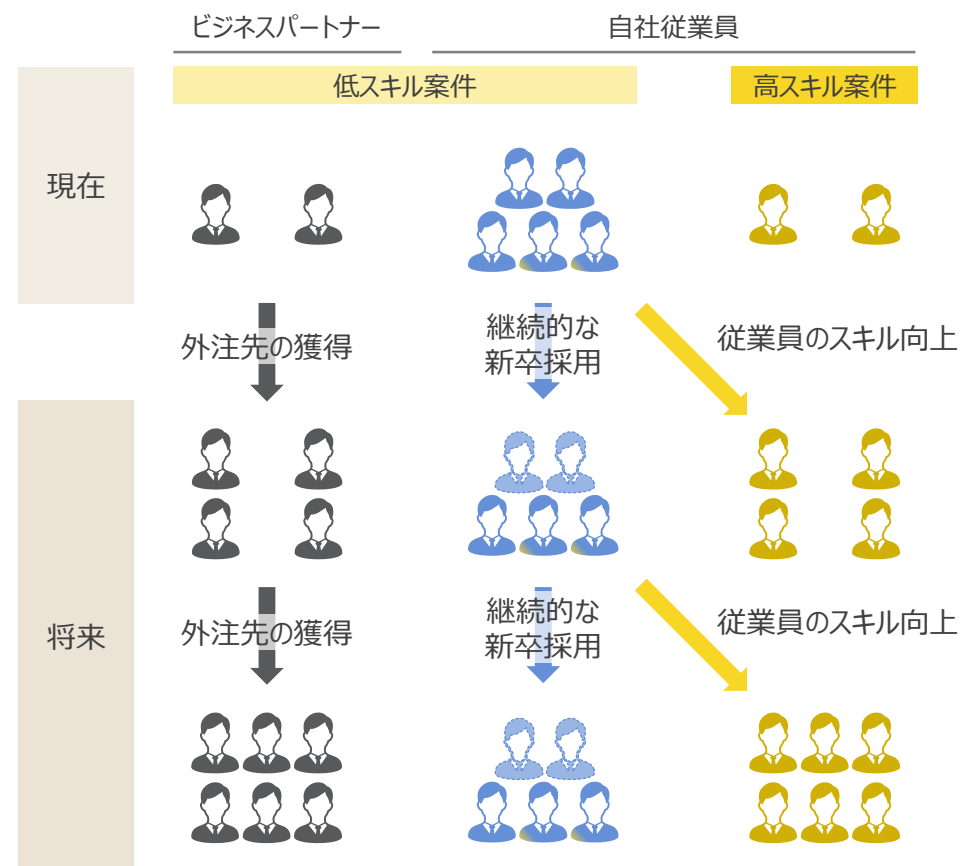
愛媛 G 専門学校
2016～2019年：7名

沖縄 D 専門学校
2016～2019年：10名



ビジネスパートナーの獲得による成長スピードの加速

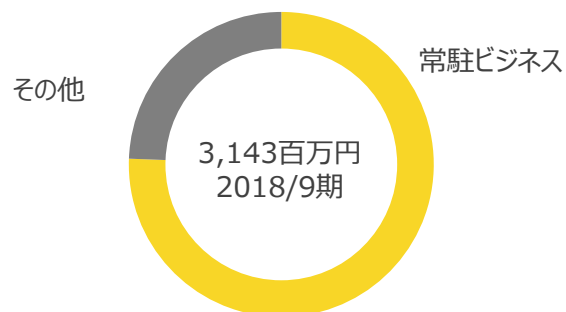
- 自社従業員を中心とした低スキルの案件をビジネスパートナーの積極活用シフト
- 高スキル案件への取組みを加速させ、案件数・規模の拡大を図る



安定キャッシュフローを生む常駐ビジネス、採算性重視で選別受注

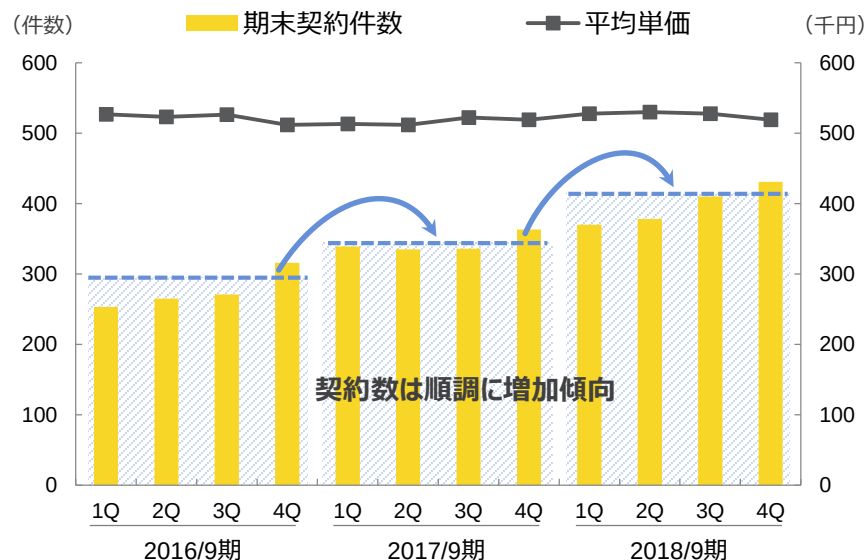
- 長年に渡る優良顧客との信頼関係、実績を通じて育成されたITインフラ構築・システム開発の両業務を幅広く対応できる人員体制、きめ細かな管理体制が評価され、良質な常駐・受託案件の契約数は増加傾向にある。
- 受託案件は納期、採算性を重視した上で選別受注している。また、回収リスク低減のため、与信管理を徹底している。

システムインテグレーション事業売上高



- 毎月請求できるものは常駐売上で計上

常駐ビジネス件数と平均単価の四半期推移



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



- 上場による信頼・知名度の向上、ワンストップ体制による動員力強化を進めてきた背景から、優良案件の獲得や継続案件の契約単価の上昇傾向、キャパシティの拡大等、今後の業績を押し上げられるシグナルを、今上期にすでに複数認識

1

web経由のメールによる 引き合い件数の大幅な増加

- 上場後、クライアントやビジネスパートナー候補企業の双方からWeb経由でのメール問い合わせ件数が大幅に増加

【上場時】
約**500**通/日

約**2倍** →

【上場後】
1,000通超/日

2

取引先上位5社以外での 元請け案件の獲得とビジネスレイヤーの上昇

- エンドユーザーとの契約が増加し、当社にとって魅力的な顧客・案件への入替えが進む

大手電鉄向け
基幹システム

1年超の長期案件

高速開発を活用
したシステム開発

2件から6件に拡大

既存下請案件

二次請けから
一次請けに
レイヤーが上昇

3

優良案件の増加による外注規模拡大を達成

- 元請け案件や継続性の高い案件の増加により
ビジネスパートナーの拡大ペースが加速

【2018/9期4Q末】
73名

約**1.5倍** →

【2019/9期2Q末】
107名

成長戦略

- 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

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

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

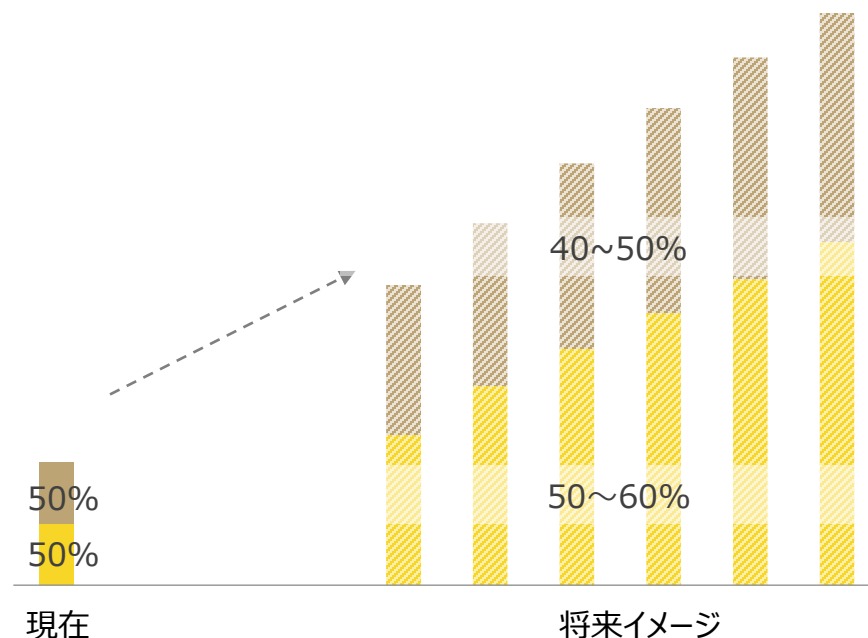


バランスの良い人員構成の拡大

- 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

■ システムインテグレーション事業部

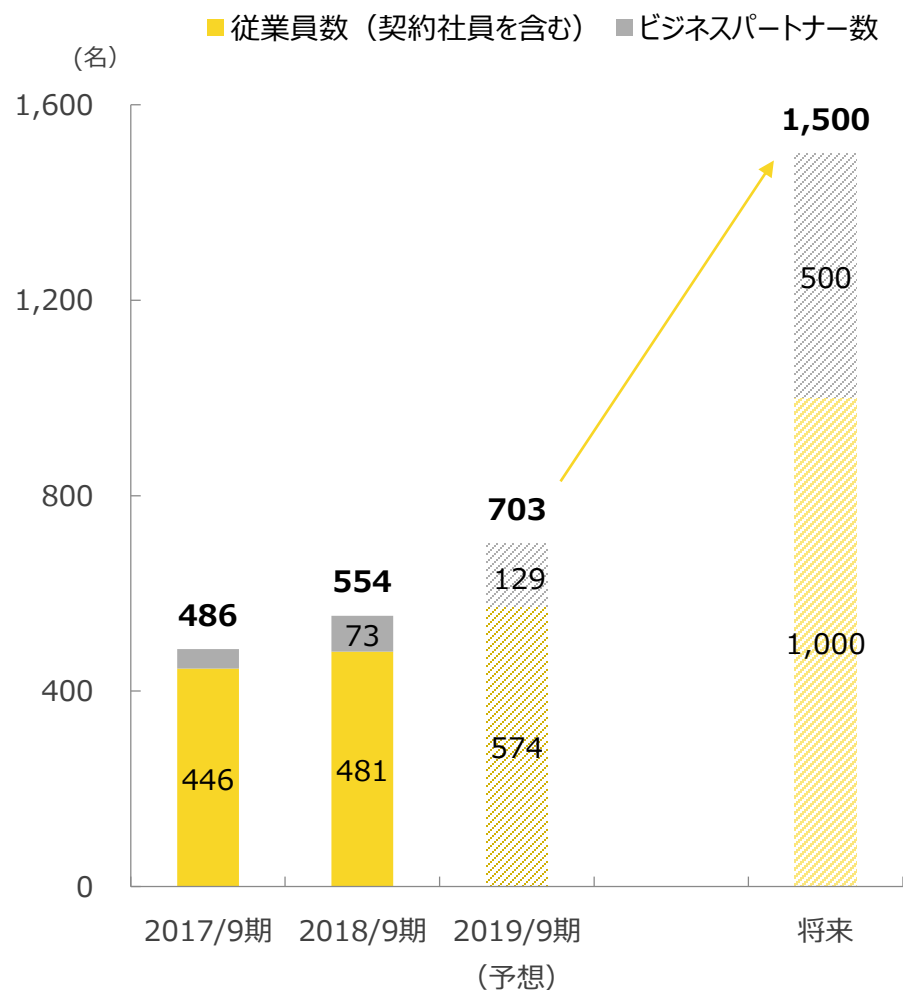
■ ITインフラソリューション事業部



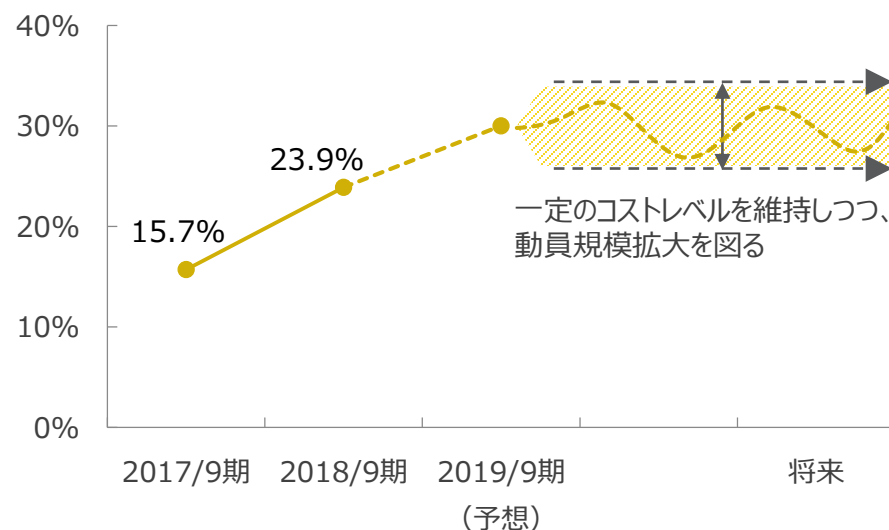
動員規模と外注比率の将来イメージ

- 積極的な人員採用に加え、今上期の優良案件増加が奏功し、外注規模拡大を達成
- 今期の新卒採用に加え、中途採用・外注規模拡大により、動員規模700名超の到達見込は高い
- 将来的には、急速に上昇している外注比率を意識しつつ、動員規模1,500名の早期到達に向けて動員力確保を進めていく

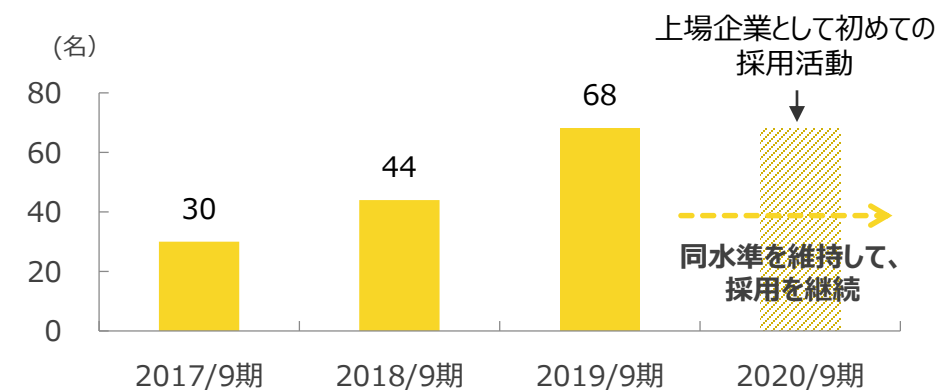
動員数の推移



外注比率※1の推移



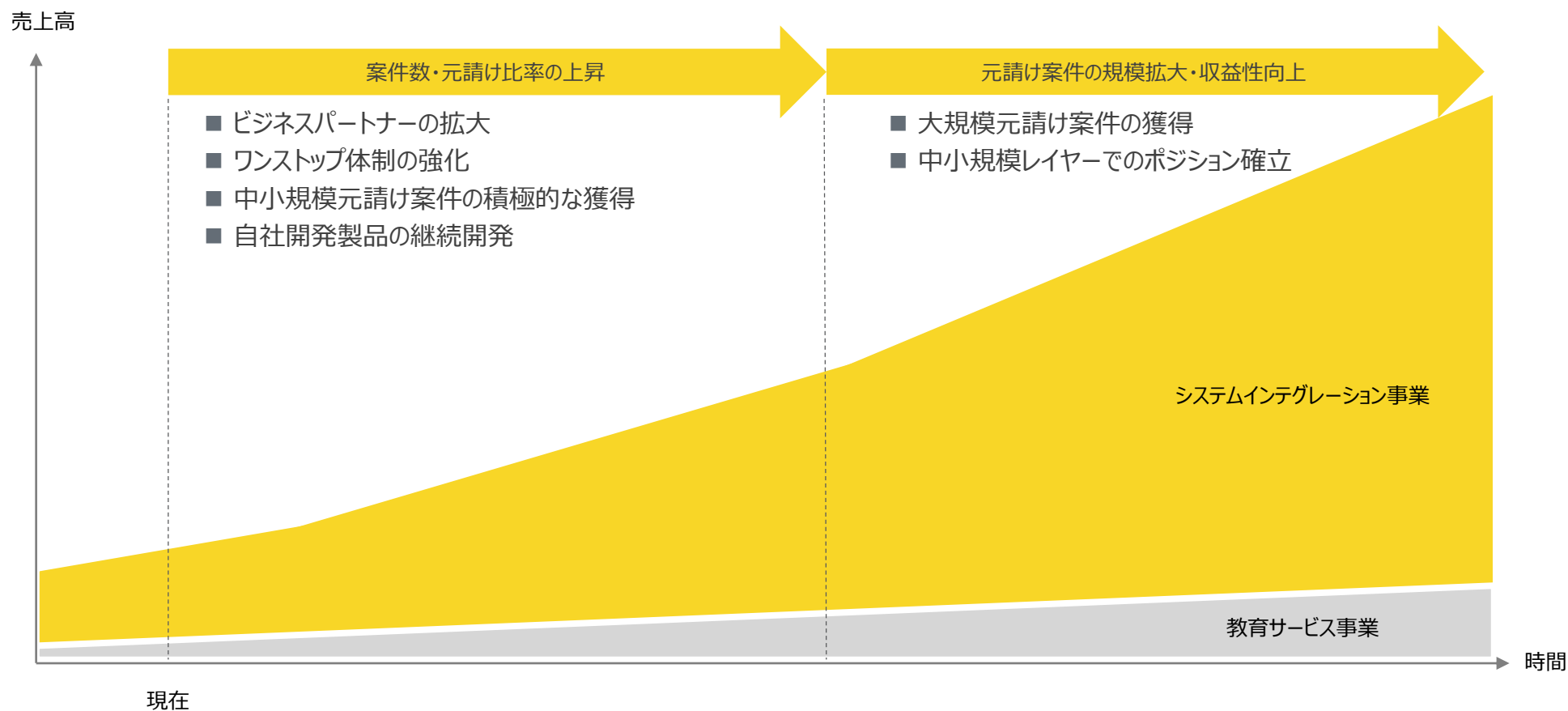
直近の新卒採用数の推移



注釈（1）：外注比率＝外注費/売上高（連結）

- 上場による信用力・知名度の向上により、**売上100億円、従業員数1000人**を、**4~5年での達成を目指す**
- 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

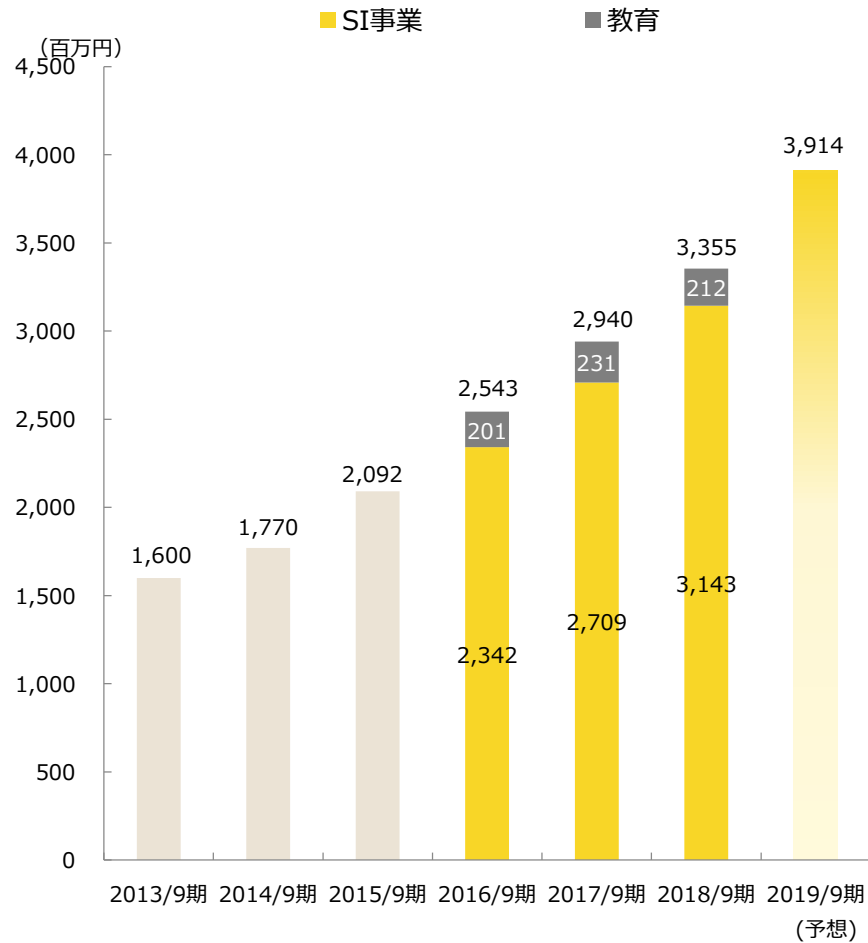
Dreams Infinity System. 無限の夢を創造する。



業績・配当

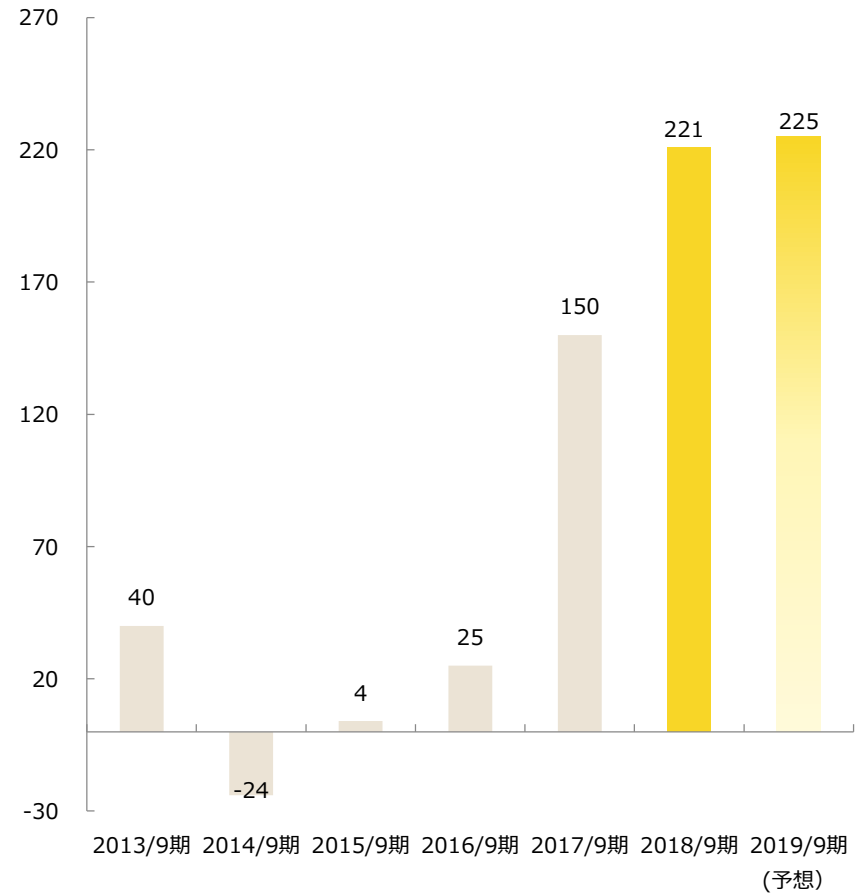
- 堅調なITソリューション需要に対応し、売上は順調に拡大
- 2014/9期に中野にオフィスを集約・拡大による家賃負担の増加により赤字を計上も、2015/9期以降は4期連続で増益

売上高の推移



営業利益の推移

(百万円)



- 2019年9月期の年間1株当たりの配当金は、前期より2円増配の25円00銭を予想
- 連結配当性向25.0%～30.0%を目指した安定的な配当を維持（※将来的には、連結配当性向35.0%を目指す）

年間配当金/配当性向

	実績		予想
	2017年9月期	2018年9月期	2019年9月期
年間1株当たりの 配当金 (※ご参考)	1,600円00銭 (16円00銭)	23円00銭	25円00銭
連結配当性向	—	19.5%	27.1%

※当社は、2018年8月1日付で株式1株につき100株の割合で株式分割を行っております。
2017年9月期配当金実績の（ ）内は、株式分割後に換算した配当金額を記載しております。

- 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。