

wisdom,
courage,
and dreams

株式会社ディ・アイ・システム

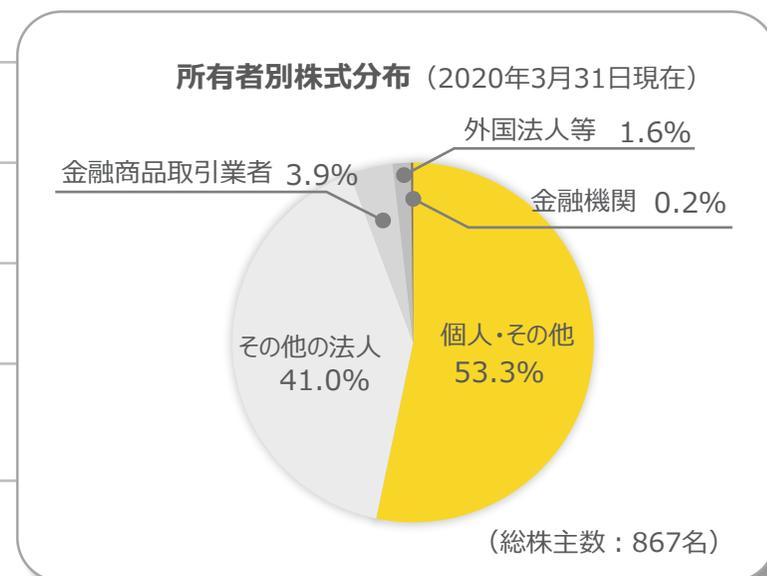
JASDAQスタンダード
証券コード：4421

2020年9月期第2四半期決算説明会資料

2020年6月2日

D.I. System

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（2020年3月現在）
発 行 株 式	1,524,500株（2020年3月現在）
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



1	2020/9期第2四半期決算概況	4 ページ
2	2020/9期決算見通し	10 ページ
3	中期経営計画（2020～2022年度）	17 ページ
4	成長戦略	21 ページ
5	Appendix.会社概要	30 ページ

2020/9期第2四半期決算概況

順調な顧客獲得・既存顧客の取引拡大により、売上高・各段階利益で期初予想を達成
上場効果により、元請け比率・ビジネスパートナー※1数が堅調に増加

売上高

21.4億円

期初予想比 **+2.5%**

営業利益

0.9億円

期初予想比 **+117.8%**

経常利益

0.9億円

期初予想比 **+127.9%**

親会社株主に帰属する
四半期純利益

0.6億円

期初予想比 **+103.3%**

元請け比率

17.4%

前期(通期)差 **+3.4pt**

ビジネスパートナー数

144名

前期末差 **+20名**

注釈(1) : ビジネスパートナーとは外注先企業のこと

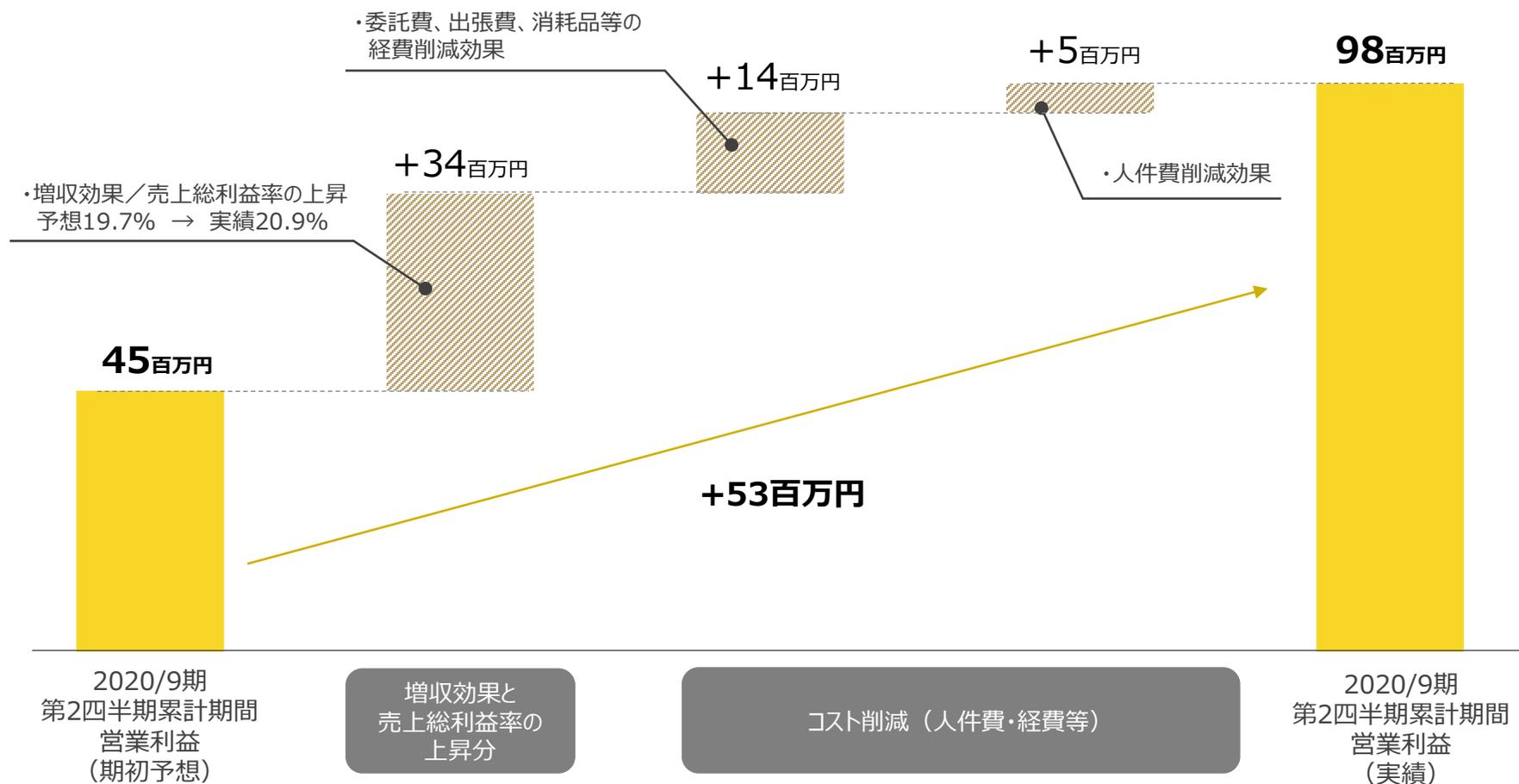
- 好調なシステムインテグレーション事業の増収に伴い、売上高は期初予想を上回る進捗で推移
- 営業利益以下の段階利益については、大阪事業所オフィス増床等の先行投資が要因となり前年同期比で減益となったが、一方でシステムインテグレーション事業の順調な受託案件獲得に加え、コスト削減等の管理を徹底した結果、期初予想を大幅に上回る結果となった
- 通期予想については、新型コロナウイルス感染拡大が事業に影響するリスクを考慮し、現時点では期初予想据え置き

(百万円)

	2019/9期 2Q累計期間	2020/9期 2Q累計期間					2020/9期 通期
	実績	2Q期初予想	実績	前年同期比	対2Q期初予想	通期予想に対する 進捗率	期初予想
売上高	1,778	2,093	2,146	+20.7%	+2.5%	47.5%	4,522
売上総利益	425	413	448	+5.4%	+8.5%	52.2%	858
売上比	23.9%	19.7%	20.9%	▲3.0pt	+1.2pt	-	19.0%
営業利益	131	45	98	▲25.2%	+117.8%	71.0%	138
売上比	7.4%	2.2%	4.6%	▲2.8pt	+2.4pt	-	3.1%
経常利益	115	43	98	▲14.7%	+127.9%	72.6%	135
売上比	6.5%	2.1%	4.6%	▲1.9pt	+2.5pt	-	3.0%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	73	30	61	▲16.4%	+103.3pt	64.9%	94
売上比	4.1%	1.4%	2.8%	▲1.3pt	+1.4pt	-	2.1%

第2四半期の期初予想との差異要因（営業利益）

- 好調なシステムインテグレーション事業の増収に加え、人件費・経費等のコスト管理を徹底した結果、期初予想に対し53百万円の営業増益で着地
- 上場効果による順調な受託案件の獲得増加、及び、元請け案件比率の増加により、売上総利益率が上昇したことも要因となっている



事業セグメント別実績

- システムインテグレーション事業では新規案件や優良継続案件を順調に獲得。売上高は21.2億円で対前年同期比20.3%増となった
- 教育サービス事業では中堅向け研修の受注が好調であったことから売上高が対前年同期比で58.8%増となった。一方で、新人講師の育成に伴う人件費増、及び、今般の新型コロナウイルス感染拡大に伴う集合型研修案件の一部キャンセルが要因となり、セグメント利益は前年を下回った

(百万円)

	2019/9期2Q 実績	2020/9期2Q 実績	対前年同期比
システムインテグレーション事業			
セグメント売上高	1,761	2,118	+20.3%
- 業務用アプリケーションの設計開発業務	677	957	+41.4%
- インフラシステムの設計構築業務	718	720	+0.3%
- 運用・保守	365	440	+20.5%
セグメント利益	423	448	+5.9%
セグメント利益率	24.0%	21.2%	▲2.8pt
教育サービス事業			
セグメント売上高※	17	27	+58.8%
- 新卒向け研修サービス	4	5	+25.0%
- 中堅向け研修サービス	13	21	+61.5%
セグメント利益※	2	0	-
セグメント利益率	11.8%	-	-
連結決算			
売上高※	1,778	2,146	+20.7%
売上総利益※	425	448	+5.4%
売上総利益率	23.9%	20.9%	▲3.0pt

※セグメント間内部取引調整後の実績を記載。2020/9月期2Qの教育サービス事業のセグメント利益については損失のため、セグメント利益率・対前年同期比を（-）で表記

- 資産合計は前期末より143百万円の増加
- 2018年10月の公募増資（IPO）によって財務健全性は大きく改善し、自己資本比率は49.7%

(百万円)

	2019/9期末	2020/9期 2Q	前期末差
資産の部			
現金及び預金	628	629	+1
売掛金	549	588	+39
流動資産合計	1,258	1,310	+52
投資その他資産合計	246	276	+30
固定資産合計	393	483	+90
資産合計	1,651	1,794	+143
負債の部			
買掛金	128	174	+46
有利子負債	50	31	▲19
流動負債合計	599	718	+119
有利子負債	9	-	▲9
固定負債合計	185	184	▲1
負債合計	784	902	+118
純資産の部			
株主資本合計	875	898	+23
純資産合計	866	891	+25
負債純資産合計	1,651	1,794	+143

2020/9期決算見通し

■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、原則テレワークとし、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。

(※顧客企業での常駐勤務者につきましては、常駐先企業の方針に従うものとしております。)

上記の感染防止対策の徹底により、5月18日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～）

⇒ネットワーク環境さえあれば、場所を選ばずにリモートで研修を受講いただけます。

②「テレワーク推進サービス」リリース（2020年5月～）

⇒新規でのテレワーク環境構築や既存のテレワーク環境の整備など、お客様の環境に合わせたサービスを迅速にご提案いたします。

※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。

現時点では通期業績予想値を修正するような影響は出ておりません。

今後、状況の進展及び事業の進捗を踏まえ、修正が必要な場合には、直ちにお知らせいたします。

上場効果による新規案件獲得増加に伴い、増収を見込んでいるものの
2020/9期は将来の更なる成長に向けた先行投資の期と位置づけ、減益を予想

売上高

45.2億円

前期比 +17.3%

営業利益

1.3億円

前期比 ▲41.4%

親会社株主に帰属する
当期純利益

0.9億円

前期比 ▲39.5%

【売上高】

- 好調なシステムインテグレーション事業の増収を見込んでおり、前期比17.3%増を予想

【利益】

- 今後の更なる成長に向けたビジネスパートナーの積極獲得・活用強化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の低下を予想
- 業容拡大に向けた費用増（働き方改革の基盤整備・大阪事業所オフィス増床・横浜サテライトオフィス新設）が営業利益以下の段階利益を押下げる計画

- 売上高については、上期予算を上回る進捗に加え、優良案件の獲得、キャパ拡大等、上場効果に伴う業績拡大シグナルが顕在化しており、下期も計画に対して堅調に推移する見通し
- 一方で、**新型コロナウイルス感染拡大が事業に影響するリスクを考慮し、現時点では期初予想を据え置き**

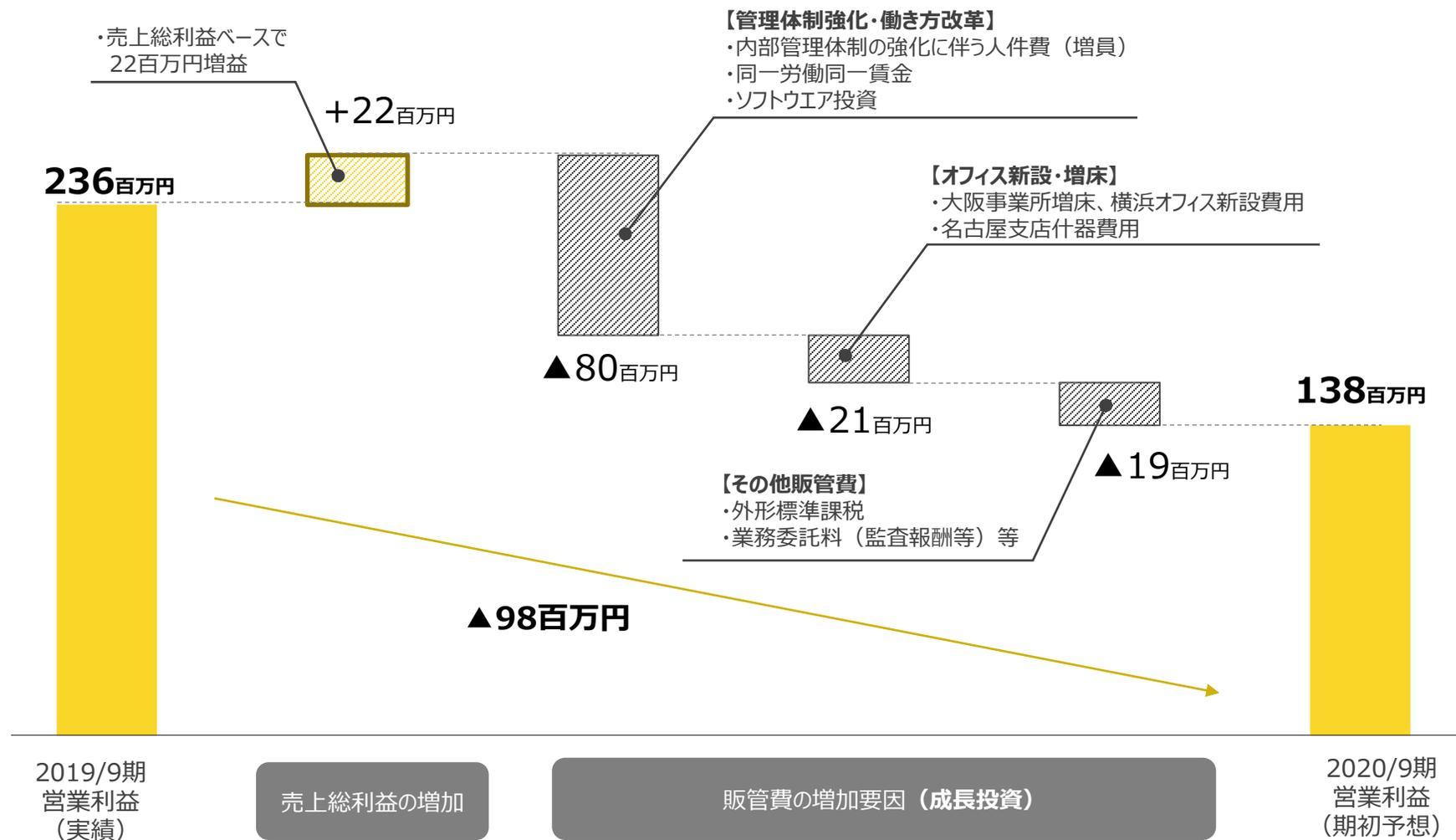
(百万円)

	2020/9期			
	上期実績	下期見通し※	上期比	通期 期初予想
売上高	2,146	2,376	+10.7%	4,522
売上総利益	448	410	▲8.5%	858
売上比	20.9%	17.3%	▲3.6pt	19.0%
営業利益	98	40	▲59.2%	138
売上比	4.6%	1.7%	▲2.9pt	3.1%
経常利益	98	37	▲62.2%	135
売上比	4.6%	1.6%	▲3.0pt	3.0%
四半期純利益	61	33	▲45.9%	94
売上比	2.8%	1.4%	▲1.4pt	2.1%

※下期見通しは、通期の期初予想から上期実績を単純に差し引いた数値

営業減益予想（期初予想）の要因

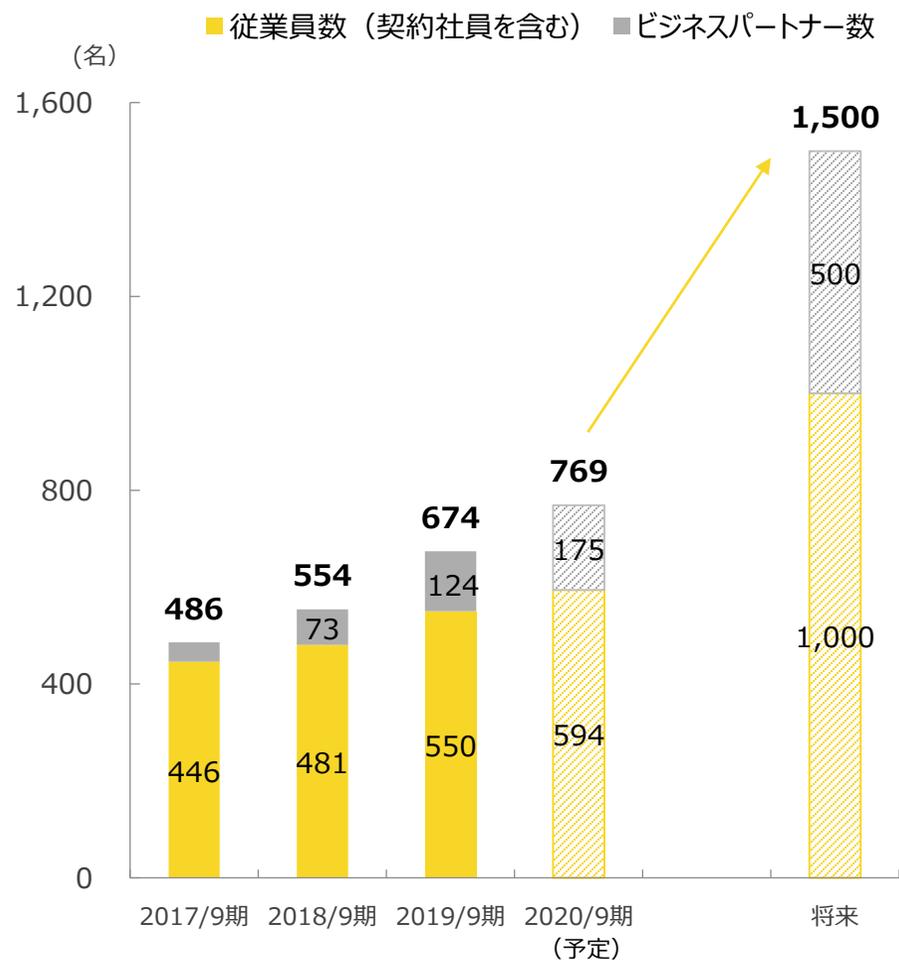
- 順調なシステムインテグレーション事業の増収効果を中心に売上総利益ベースで約22百万円の増益予想も、業容拡大により前年度に移転した名古屋支店における什器費用の計上や内部管理体制強化に伴うソフトウェア投資、横浜サテライトオフィス新設、大阪事業所のオフィス増床等の先行投資により、約98百万円の営業減益で着地を予想



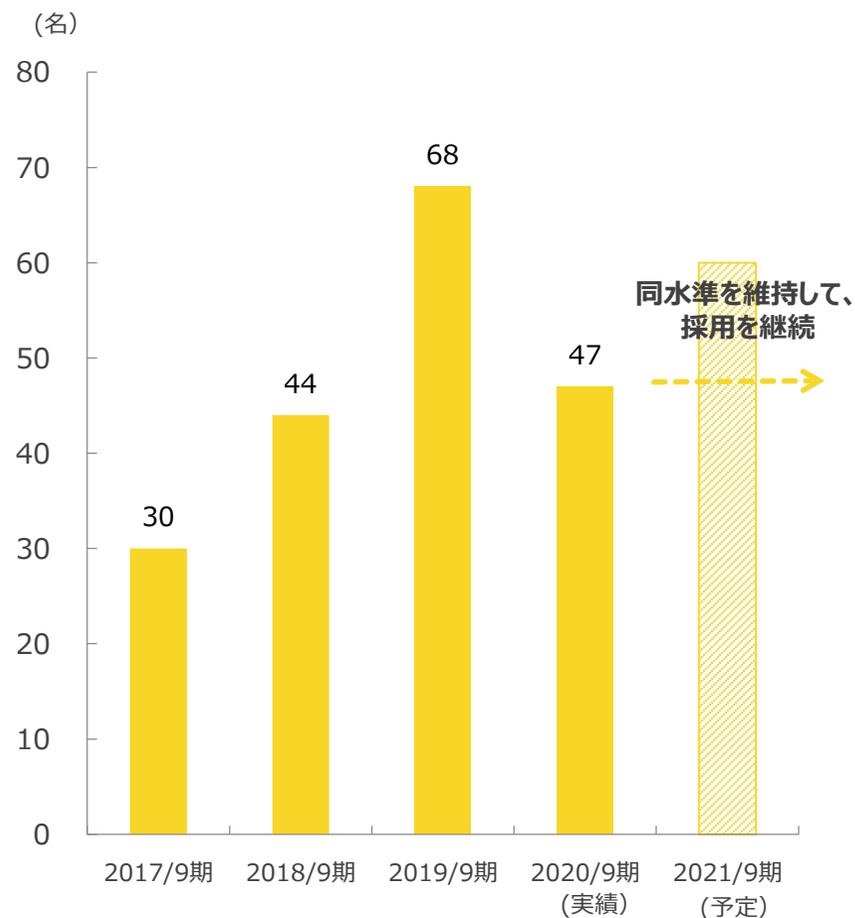
動員規模と新卒採用数の推移

- 2020/9期の新卒採用数は47名。今期末には動員規模約770名体制を目指す
- 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力確保を進めていく

動員数の推移



直近の新卒採用数の推移



- 2020年9月期の配当は25円00銭（配当性向40.5%）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
	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%	40.5%

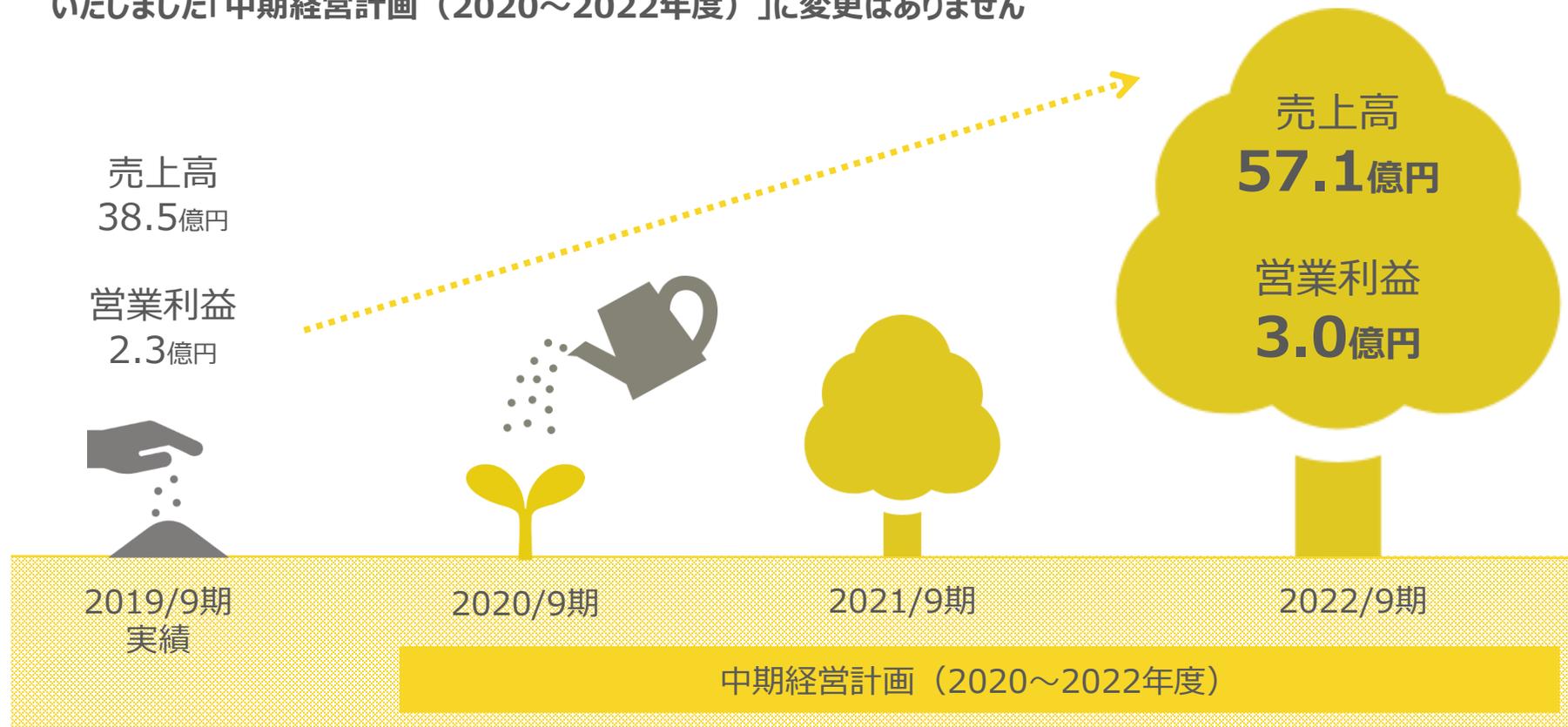
- 将来の事業展開と経営体質強化のために必要な内部留保を確保する一方で、長期的で安定した配当を継続していくことが当社配当方針の基本です。
- 配当金の金額は、経営環境の変化に対応しながら企業価値を高めていけるよう、必要な領域や人材への投資戦略を鑑みつつ、できる限り株主の皆様の利益拡大の視点を持って決定いたします。

中期経営計画（2020～2022年度）

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

- 2020/9期を初年度とした中期経営計画（2020～2022年度）を策定。2022/9期には、売上高57.1億円、営業利益3.0億円の達成を目指す
- 今般の新型コロナウイルス感染拡大に伴う影響を日々精査しておりますが、現時点では、2019年11月13日に公表いたしました「中期経営計画（2020～2022年度）」に変更はありません



- 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



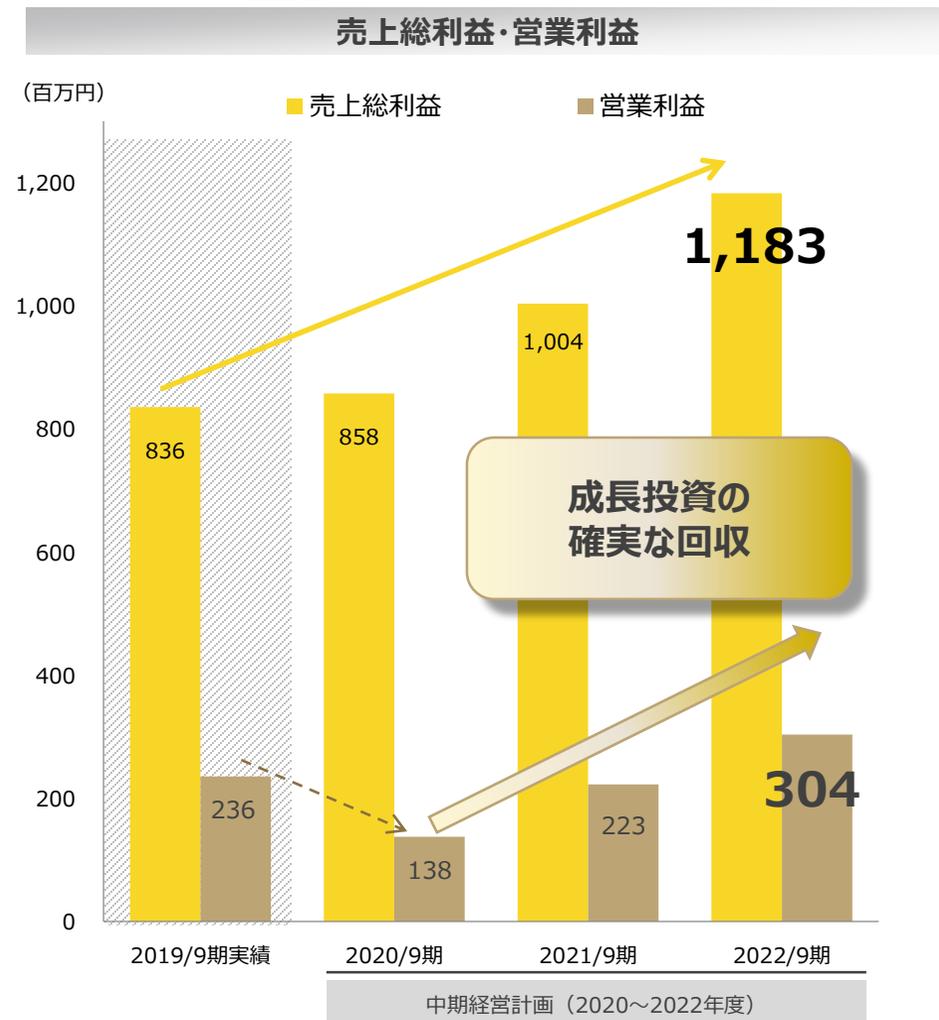
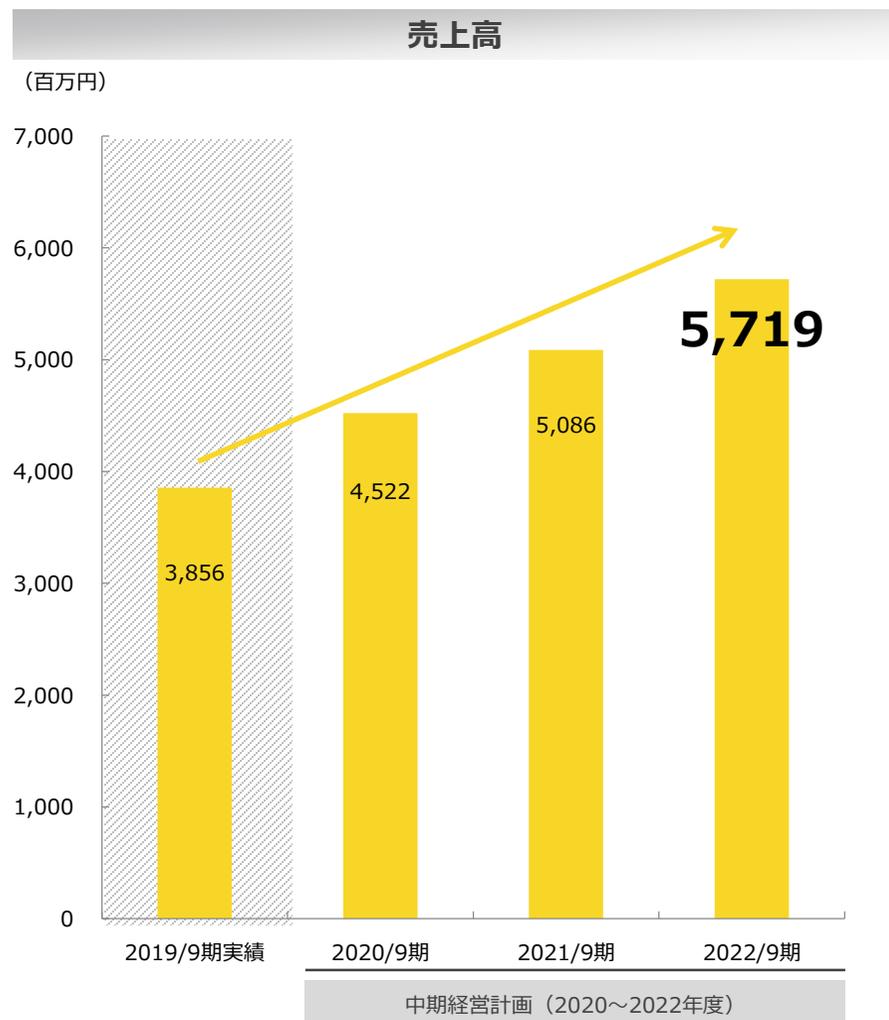
エンジニア育成の強化

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

- 売上高及び売上総利益については、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。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、働き方改革への積極的投資等により販売管理費の大幅増加を予想しており、営業利益については約98百万円の減益で着地を想定
- 2020/9期の成長投資により、2021/9期からは増収増益のV字回復を想定



成長戦略

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

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

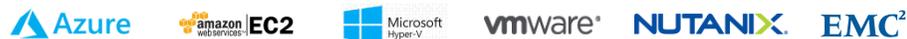
- Corneliusシリーズによるeラーニングやストレスチェック市場への展開
- 新製品開発の継続

- 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

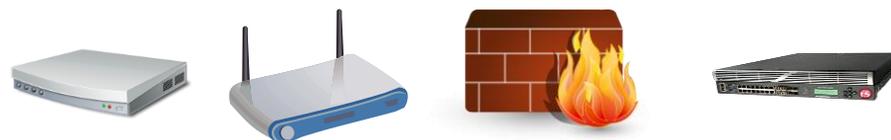
パブリック/プライベートクラウド基盤、HCI（ハイパーコンバージドインフラストラクチャ）



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



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



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



- 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

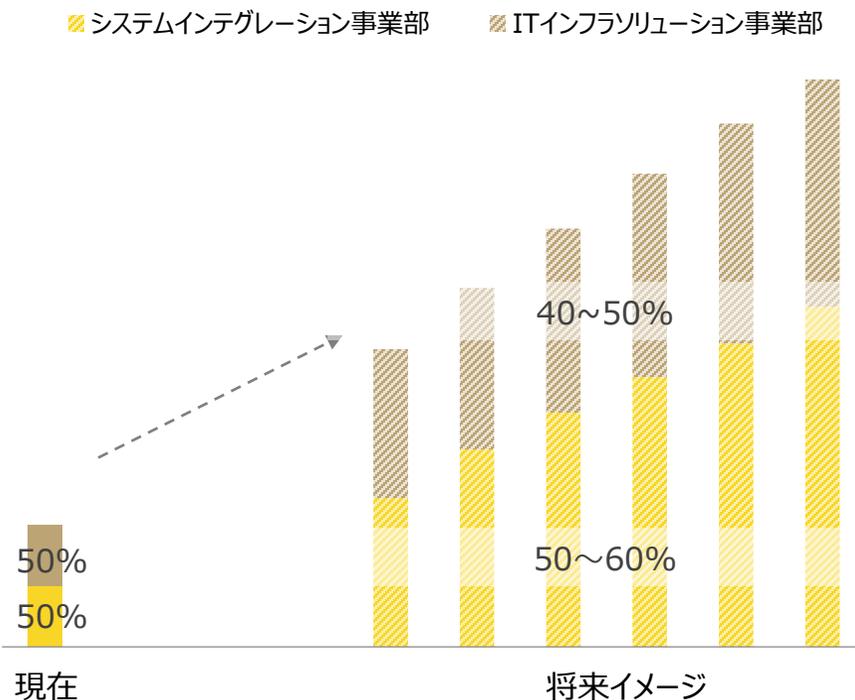


ITインフラソリューション事業部
+ビジネスインテグレーション事業部



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



- 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

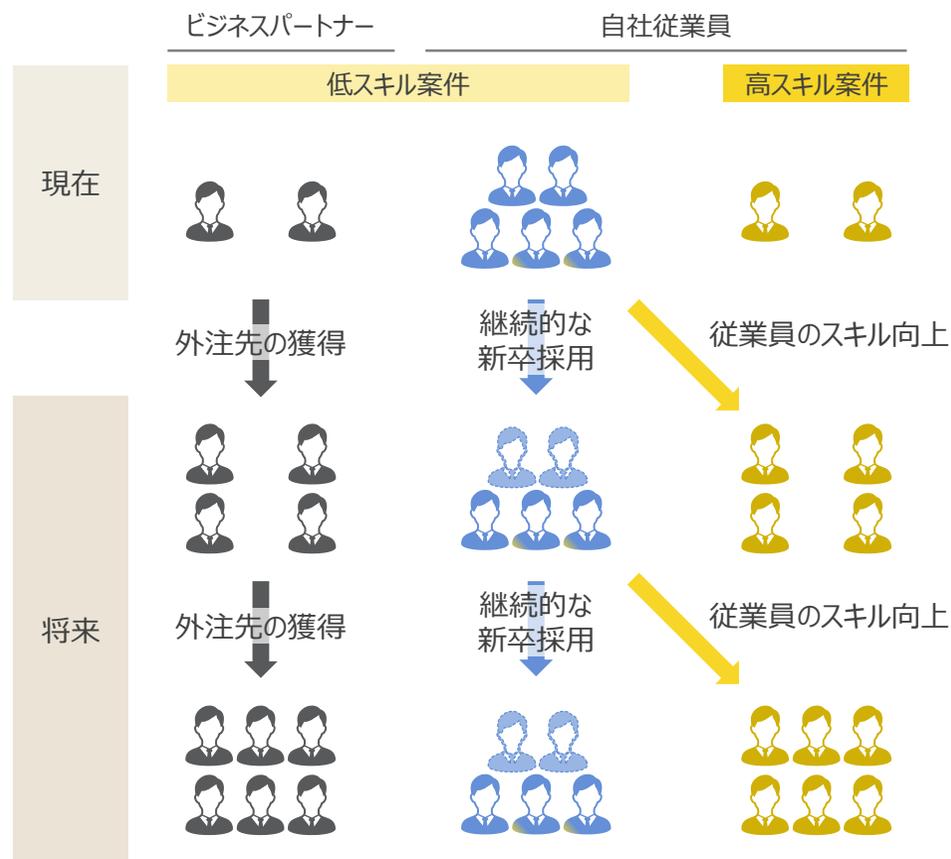
愛媛 G 専門学校
2016~2020年

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

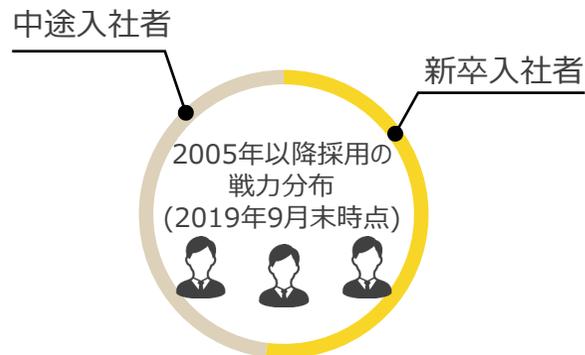
- 自社従業員を中心とした低スキルの案件をビジネスパートナーの積極活用へシフト
- 高スキル案件への取組みを加速させ、案件数・規模の拡大を図る



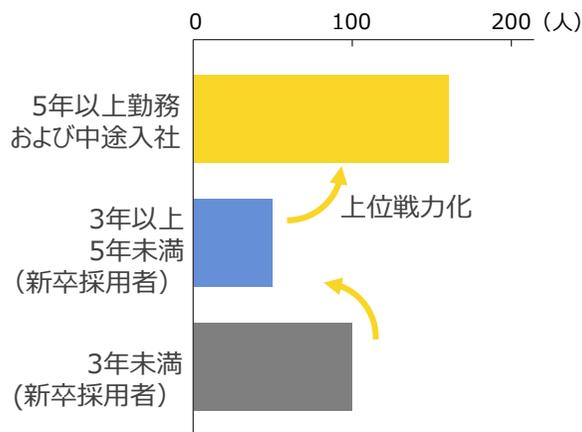
新卒者継続獲得によるエンジニアの戦力化体制

- 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入社者の割合は全体の半数を超えており、今後も同水準の新卒採用を維持
- 新卒入社者は定着率がより高く、総従業員数の拡大に寄与している

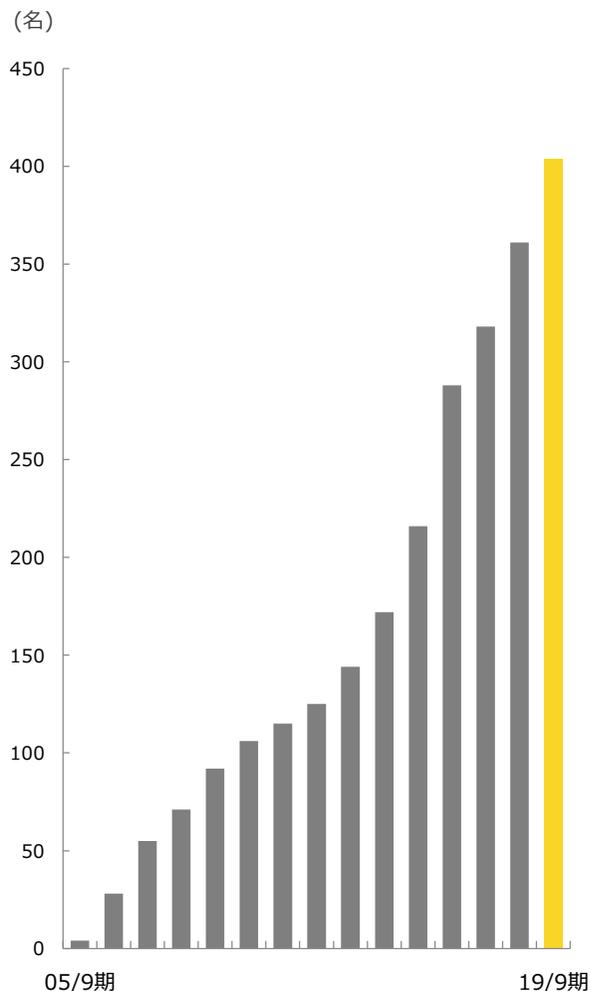
戦力分布



人員戦力化の流れ

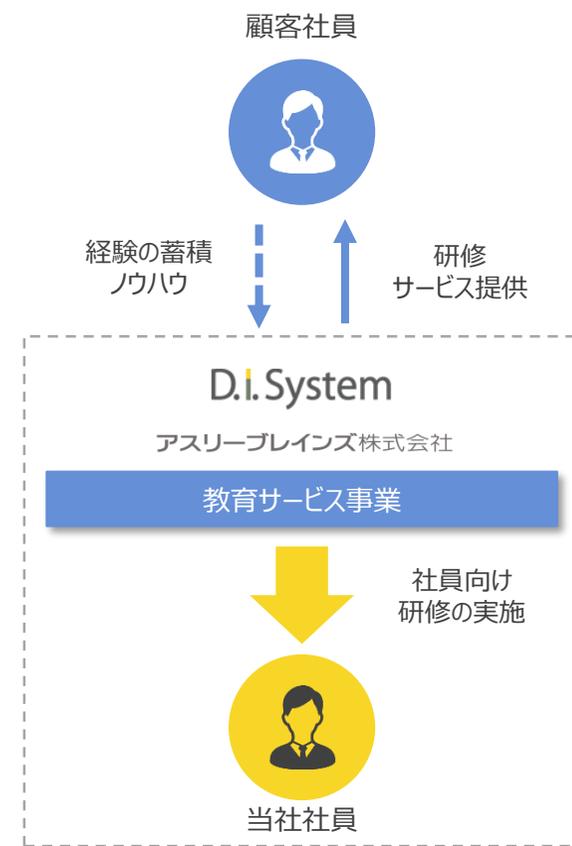


累計新卒採用数の推移



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



- 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

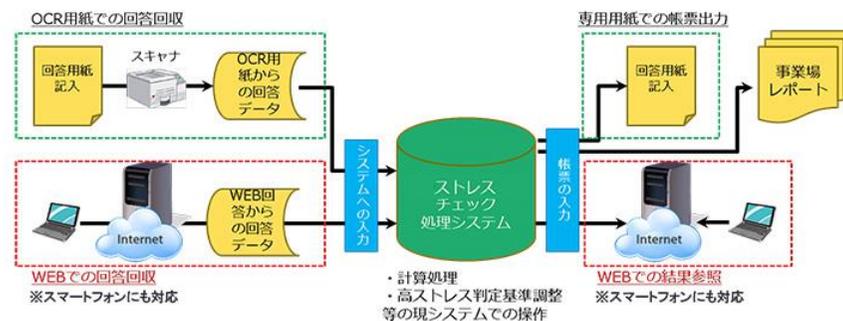
- セキュリティ研修やコンプライアンス研修など、数万人が利用するEラーニングシステム



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



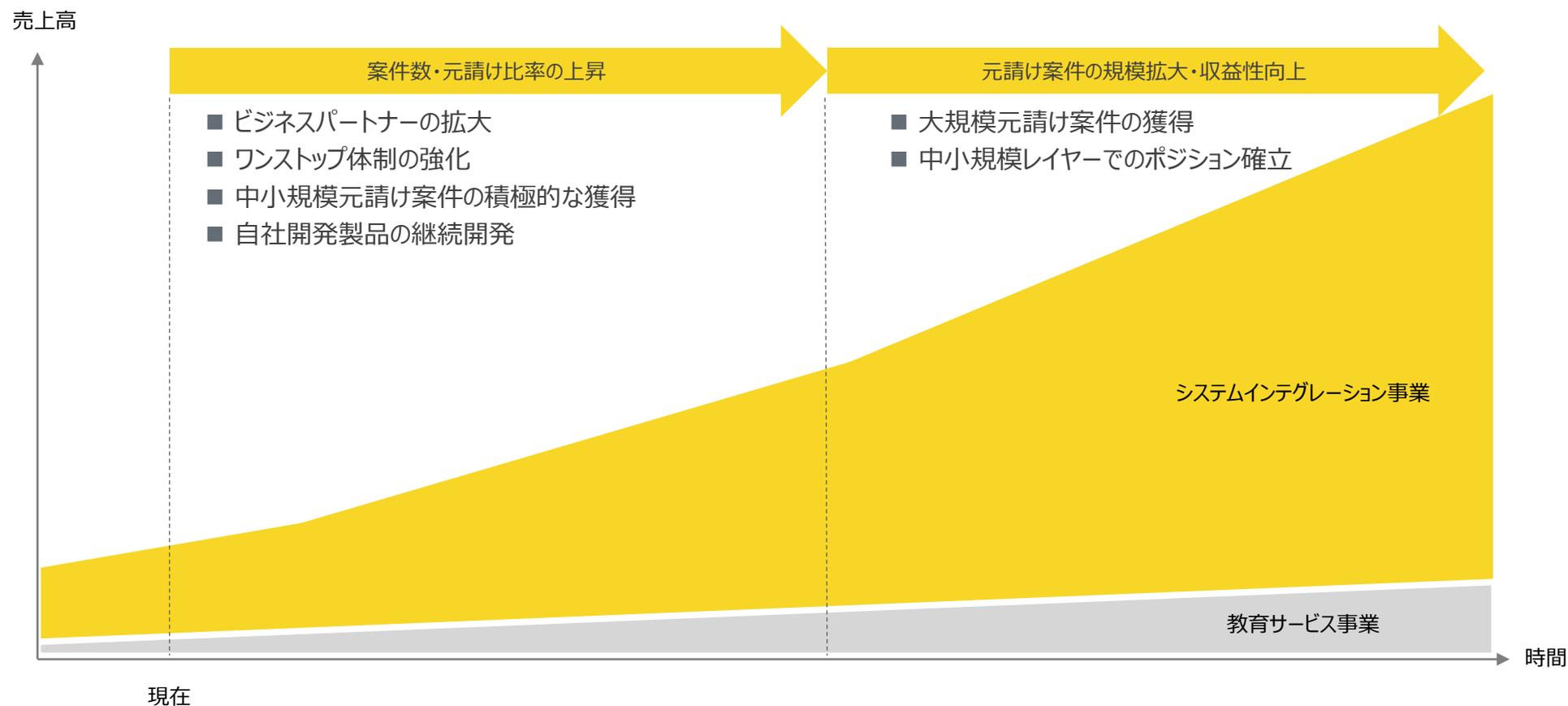
- メリット1** 社内の情報共有を促進
- メリット2** ビジネススピードの向上
- メリット3** セキュリティ強化



- 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

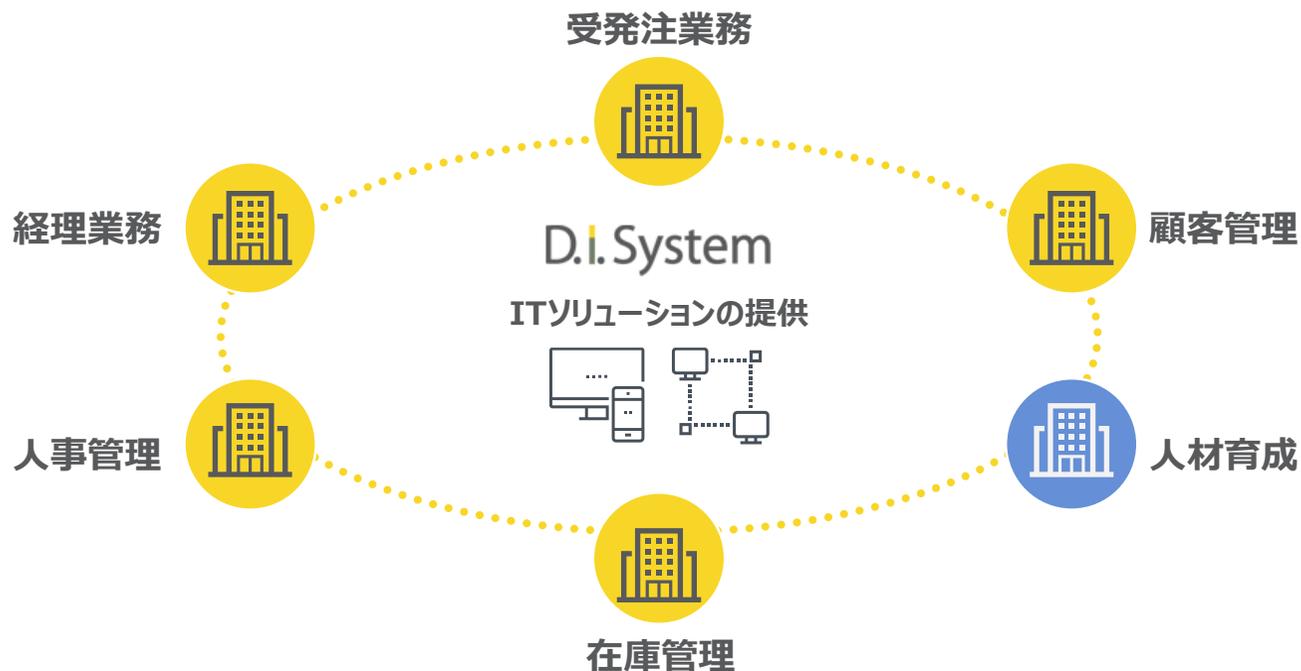
- 上場による信用力・知名度の向上により、今後4～5年で、売上高100億円、営業利益10億円（営業利益率10%）、従業員数1000人の達成を目指す
- 業務内容の高度化により、元請け比率を上昇させ、利益率の上昇を目指す
- 元請け比率の上昇に伴い、これまで以上の回収リスクや管理徹底が課題

Dreams Infinity System. 無限の夢を創造する。

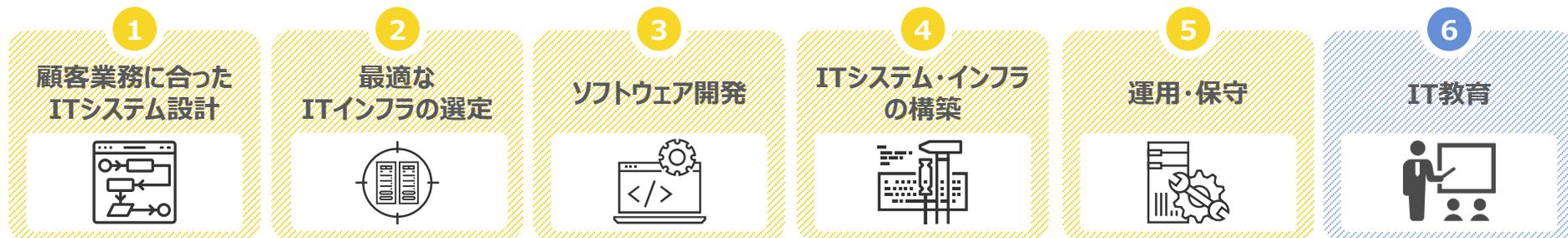


Appendix. 会社概要

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。



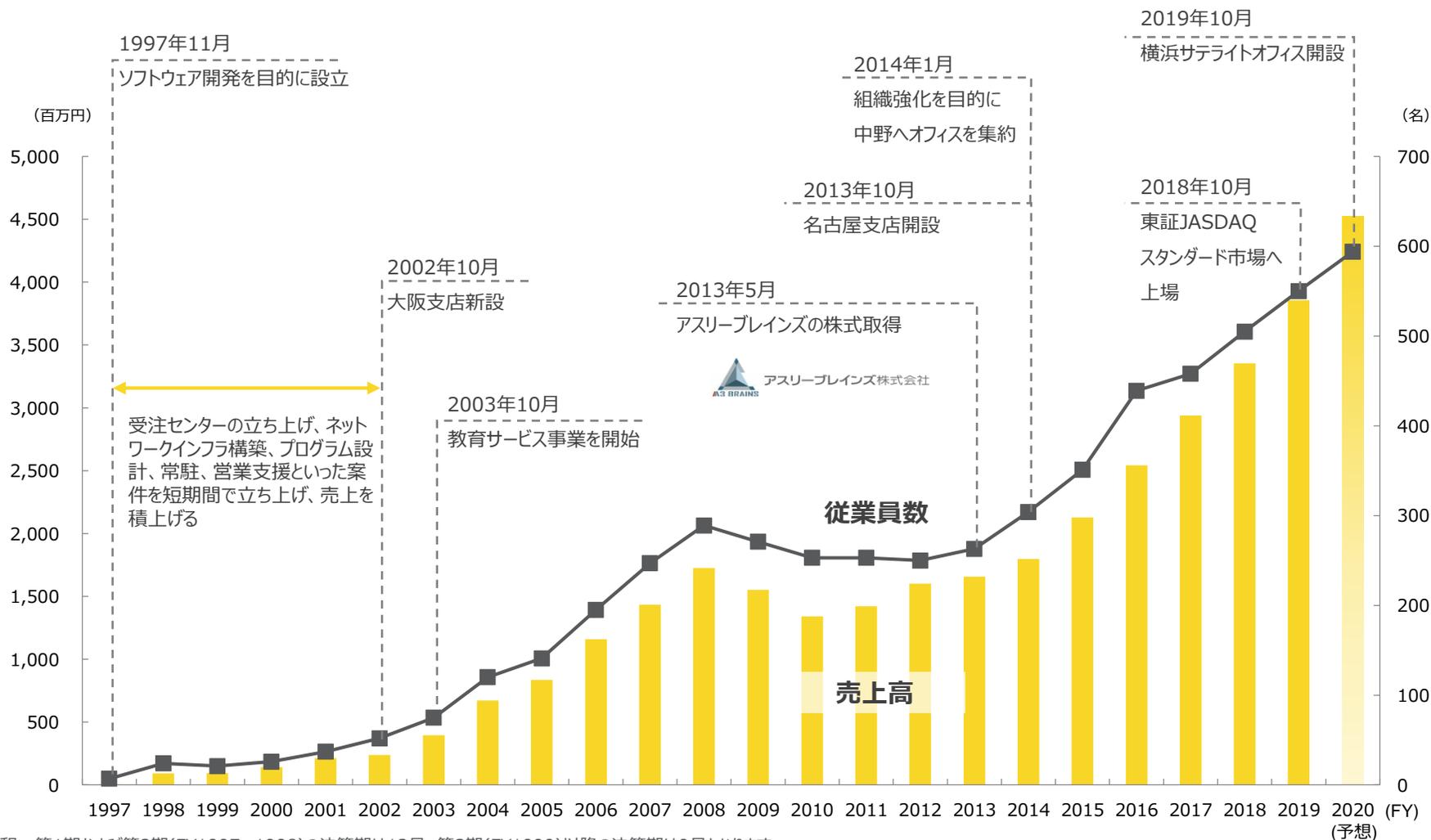
社名に込められた想い

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

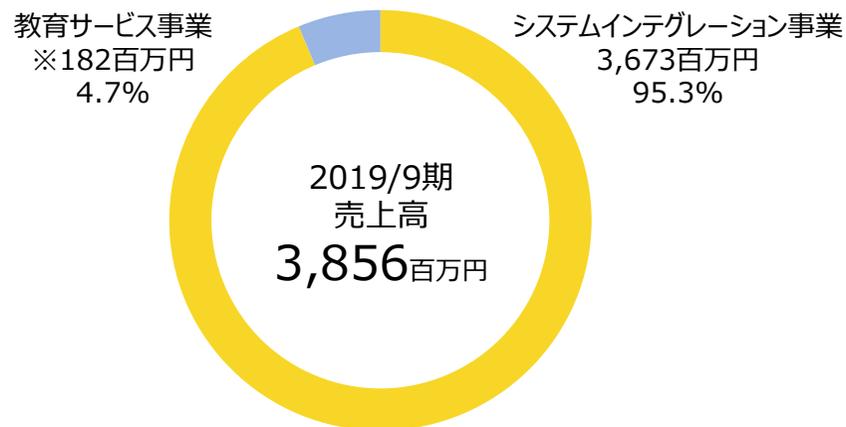


注釈：第1期および第2期(FY1997~1998)の決算期は12月、第3期(FY1999)以降の決算期は9月となります。

- 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

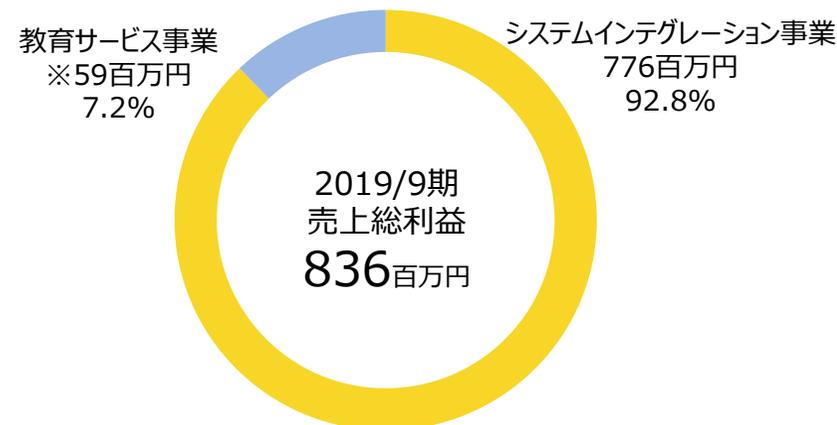
セグメント	売上高	事業内容		
 システムインテグレーション事業	3,673百万円 2019/9期	業務システムの設計・開発業務	ITインフラの設計・構築業務	運用・保守業務
 教育サービス事業	182百万円 2019/9期	新入社員向けIT研修		中堅技術者向けIT研修

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

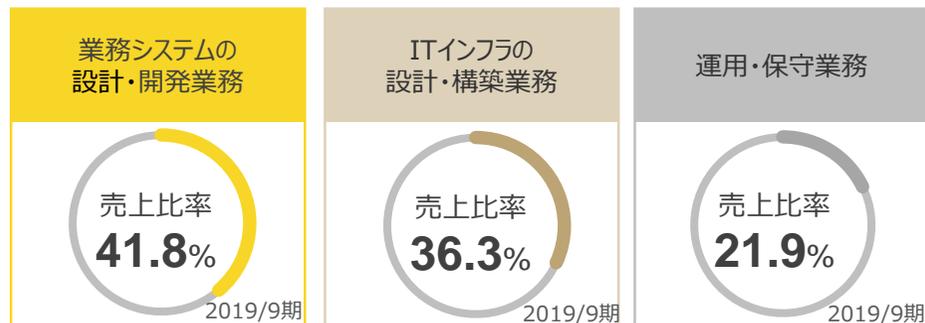


※セグメント間内部取引調整後

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

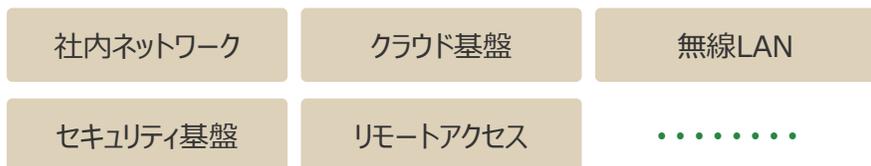
事業内容



- 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

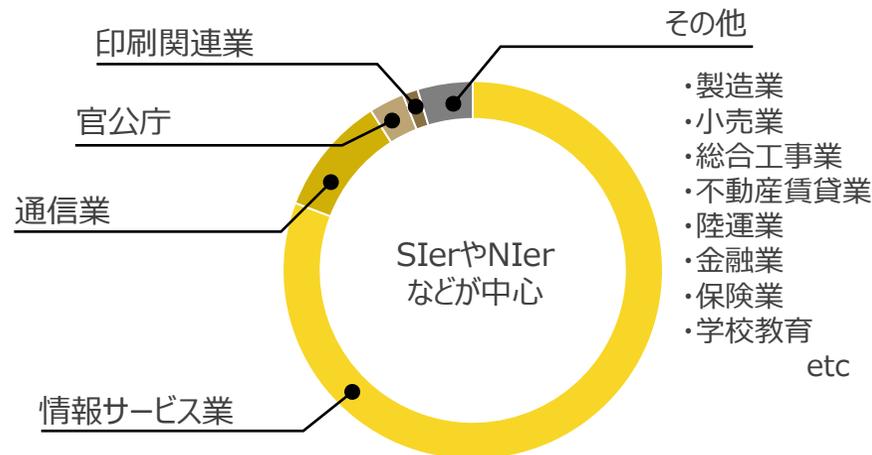


- 各種メーカーの機器選定を含めたITインフラ基盤構築業務の提案・導入

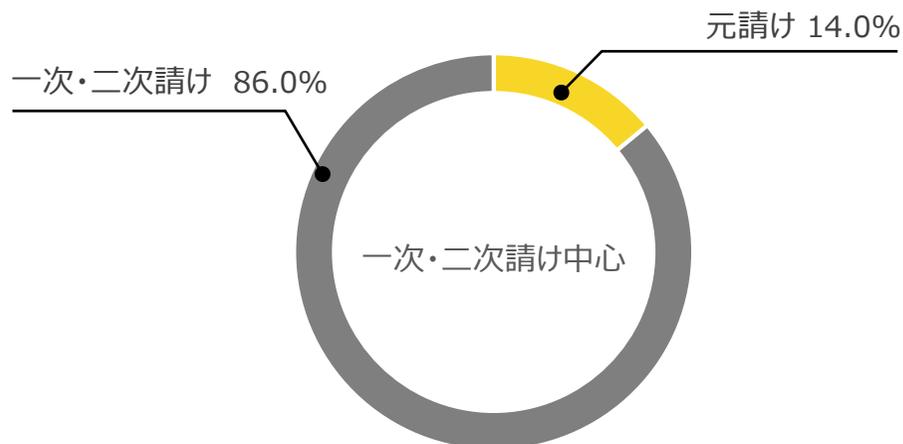


- システムの運用監視、データ入力・解析、保守開発、機器メンテナンス等

取引先業種別売上構成(2019/9期)



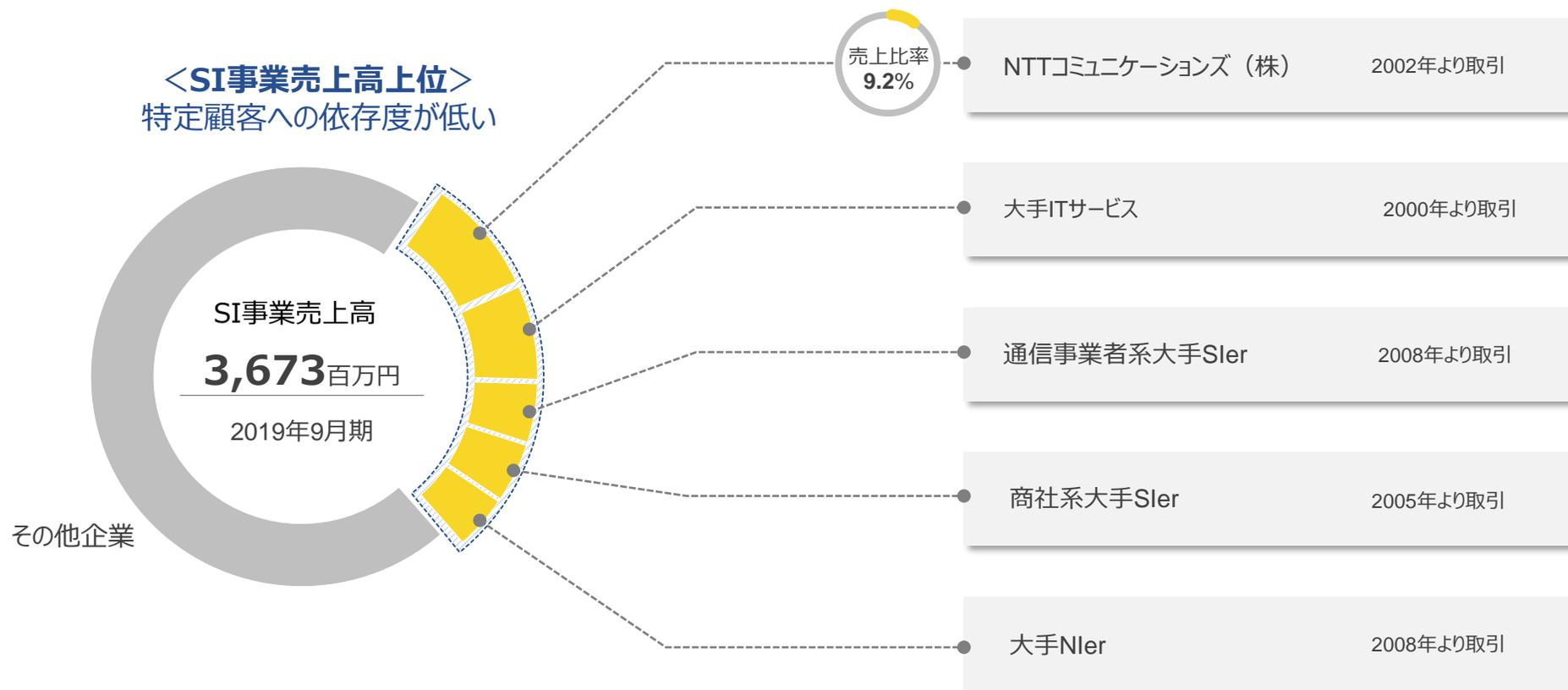
契約形態別売上構成(2019/9期)



- 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

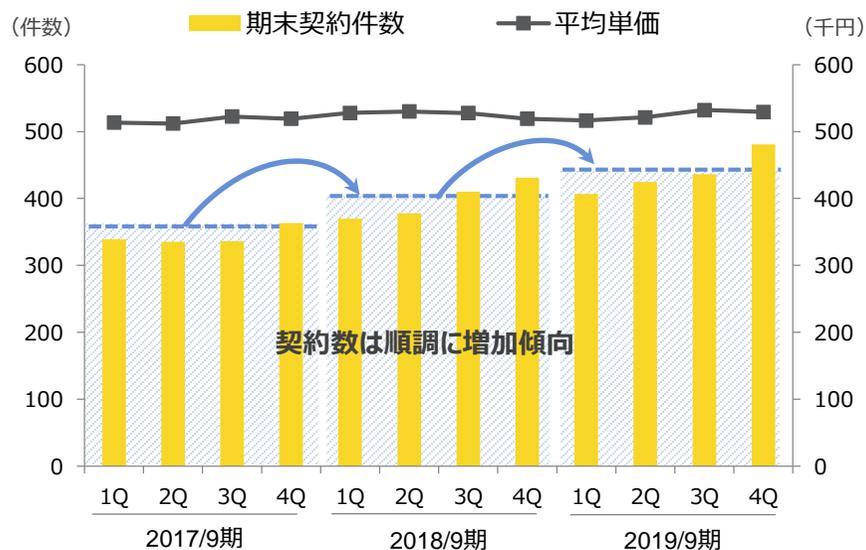
システムインテグレーション事業売上高



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

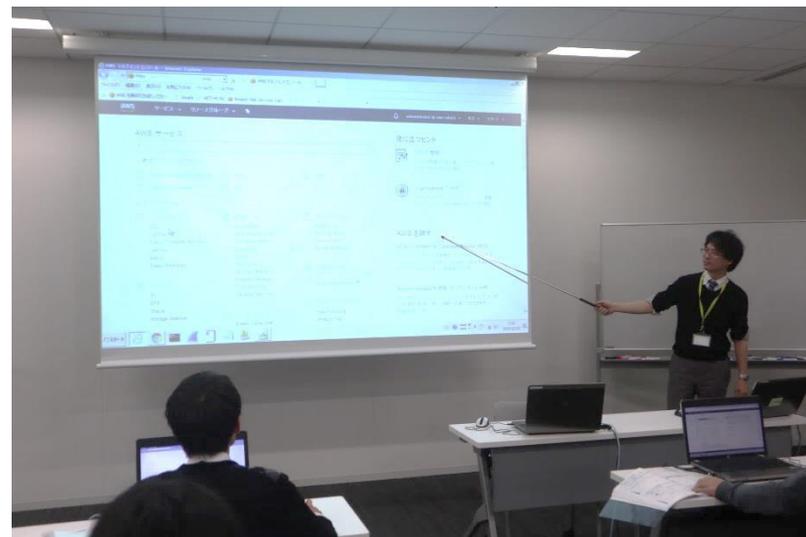
ITインフラ基礎 仮想化入門、Linux入門、ネットワーク実践(Cisco)等

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



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



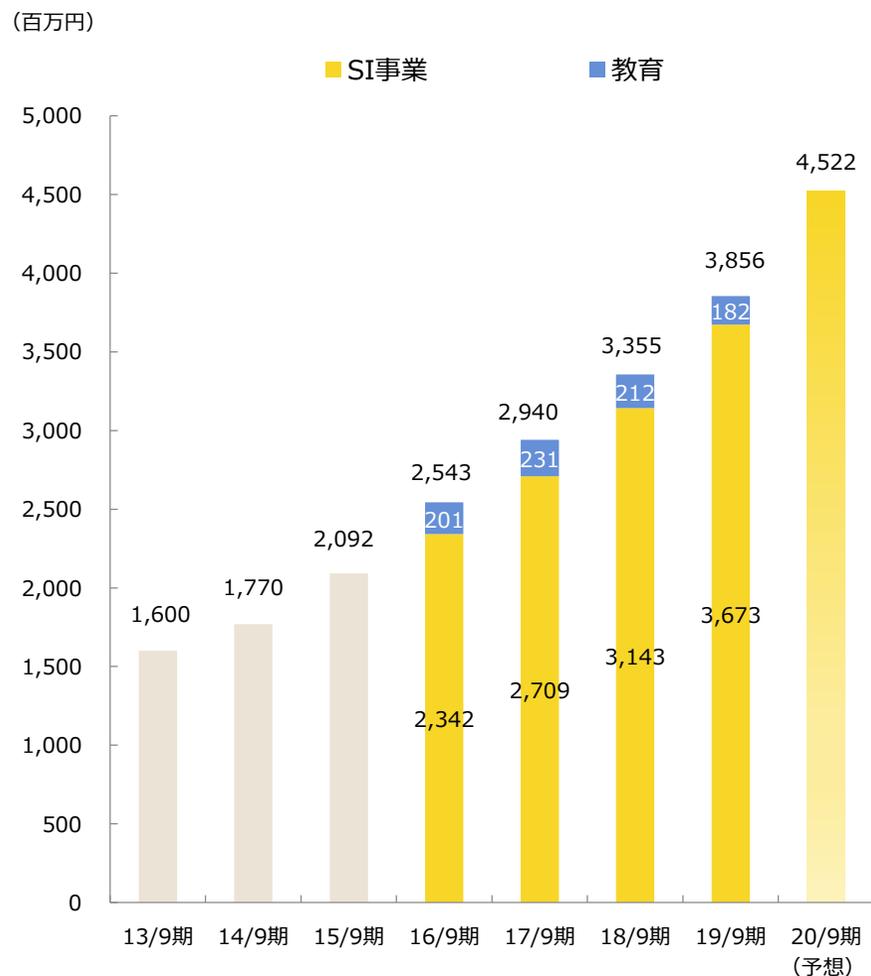
ユーザー系システム子会社



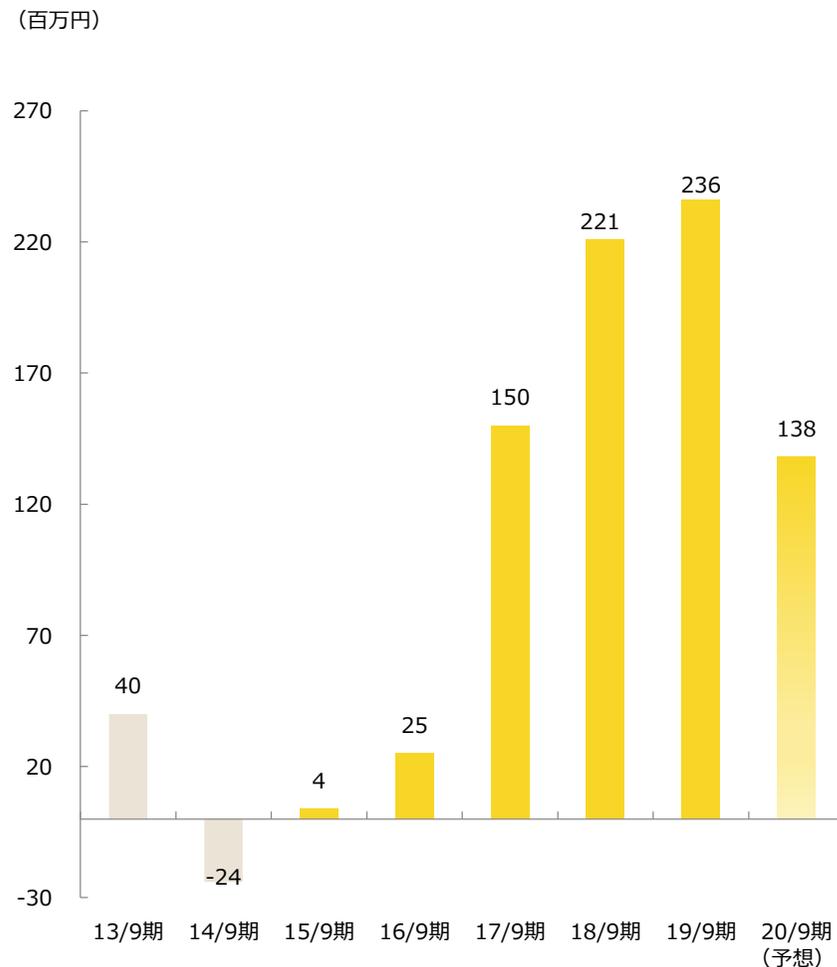
IT関連協会

- 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
- 2020/9期は、事業拡大に向けたオフィス増床等の先行投資により減益を予想

売上高の推移



営業利益の推移





<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。