

wisdom,
courage,
and dreams

株式会社ディ・アイ・システム

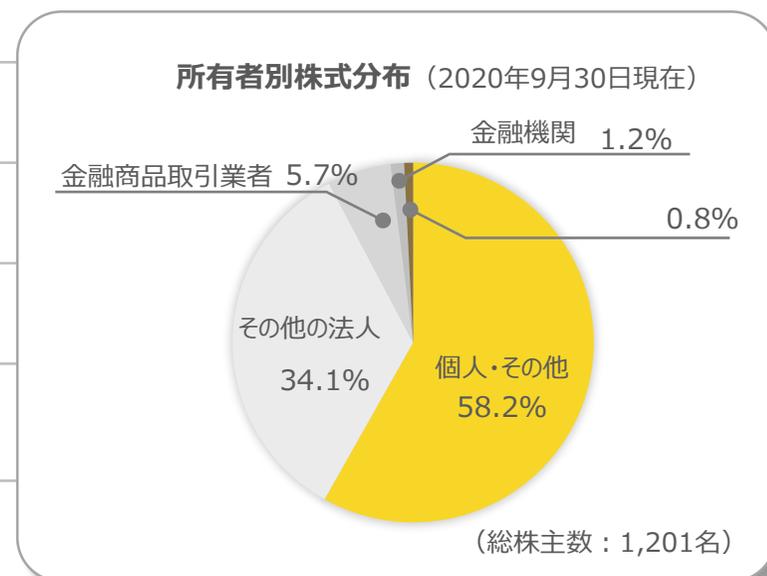
JASDAQスタンダード
証券コード：4421

2020年9月期決算説明 及び 新中期経営計画説明資料

2020年12月1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	580名 ※契約社員含む（2020年9月現在）
拠 点	東京、大阪、名古屋、横浜
資 本 金	290,040,000円（2020年9月現在）
発 行 株 式	1,524,500株（2020年9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期決算概況	4 ページ
2	2021/9期決算見通し	11 ページ
3	新中期経営計画（2021/9期～2023/9期）	17 ページ
4	成長戦略	22 ページ
5	Appendix.会社概要	29 ページ

2020/9期決算概況

先行投資及び新型コロナウイルスの影響から減益となった一方で
新規顧客獲得・既存顧客の取引拡大により、売上高は過去最高を更新

売上高

42.8億円

前期比 **+11.1%**

営業利益

1.0億円

前期比 **▲54.9%**

経常利益

1.0億円

前期比 **▲50.0%**

親会社株主に帰属する
当期純利益

0.7億円

前期比 **▲49.9%**

元請け比率

16.3%

前期差 **+2.3pt**

ビジネスパートナー数

113名

前期差 **▲10名**

- 2020/9期は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たため当初から減益予想ではあったが、新型コロナウイルス感染拡大による影響が要因となり、対期初予想では大幅減益となった
- 一方で、元請け比率が16.3%と、前期よりも2.3pt増加。新規顧客獲得・既存顧客の取引拡大により過去最高売上高を達成

(百万円)

	2019/9期 実績	2020/9期 実績	対前期比	※参考 2020/9期 予想 (期初)	2020/9期 予想 (8.14修正後)	対予想比 (8.14修正後)
売上高	3,856	4,283	+11.1%	4,522	4,270	+0.3%
売上総利益	836	789	▲5.5%	858	781	+0.1%
売上比	21.7%	18.4%	▲3.3pt	19.0%	18.3%	+0.1pt
営業利益	236	106	▲54.9%	138	85	+24.3%
売上比	6.1%	2.5%	▲3.6pt	3.1%	2.0%	+0.5pt
経常利益	219	109	▲50.0%	135	94	+16.6%
売上比	5.7%	2.6%	▲3.1pt	3.0%	2.2%	+0.4pt
親会社株主に帰属する当期純利益	155	77	▲49.9%	94	60	+28.6%
売上比	4.0%	1.8%	▲2.2pt	2.1%	1.4%	+0.4pt

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継続案件を順調に獲得。コロナの影響から期初予想は下回ったものの売上高は前期比10.8%増の40.7億円となった。一方でセグメント利益については、コロナを背景としたプロジェクト撤退に伴うエンジニアの稼働率低下等が要因となり減益となった
- 教育サービス事業では好調な「リモート研修サービス」の受注により、売上高は前期比16.1%増の2.1億円、セグメント利益についても対前期比45.8%増の87百万円となった

(百万円)

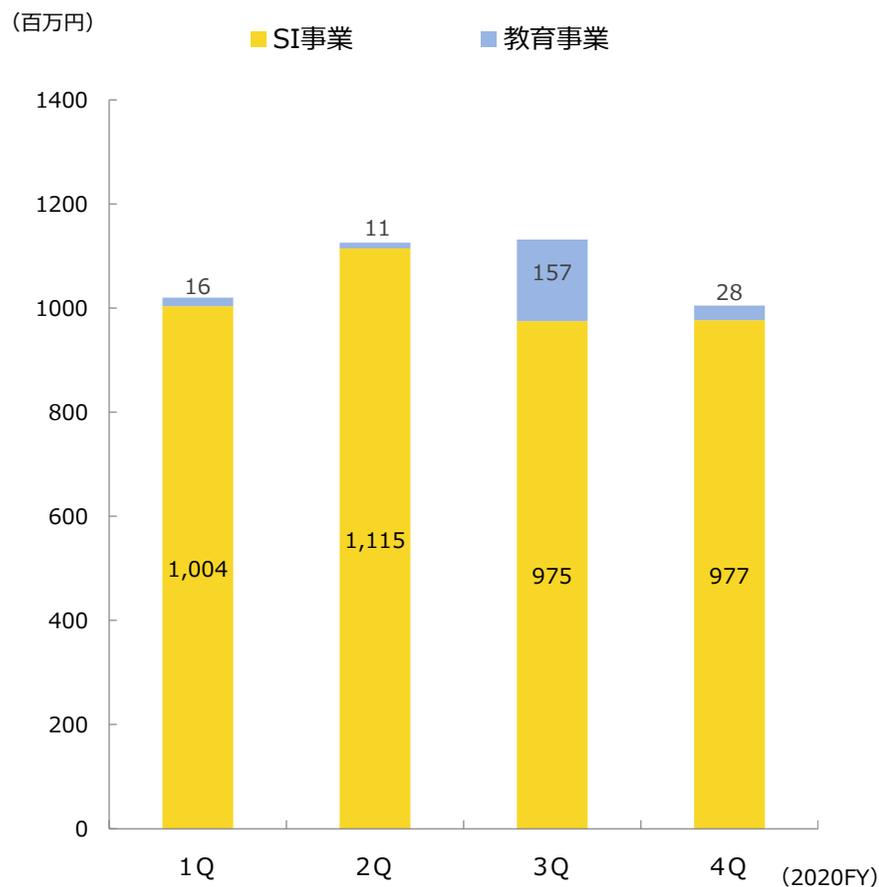
	2019/9期 実績	2020/9期 実績	前期比
システムインテグレーション事業			
セグメント売上高	3,673	4,071	+10.8%
- 業務用アプリケーションの設計開発業務	1,536	1,855	+20.7%
- インフラシステムの設計構築業務	1,333	1,330	▲0.2%
- 運用・保守	802	884	+10.2%
セグメント利益	776	702	▲9.5%
セグメント利益率	21.1%	17.3%	▲3.8pt
教育サービス事業			
セグメント売上高※	182	212	+16.1%
- 新卒向け研修サービス	145	184	+26.9%
- 中堅向け研修サービス	37	27	▲26.3%
セグメント利益※	59	87	+45.8%
セグメント利益率	32.4%	41.2%	+8.8pt
連結決算			
売上高※	3,856	4,283	+11.0%
売上総利益※	836	789	▲5.5%
売上総利益率	21.7%	18.4%	▲3.0pt

※セグメント間内部取引調整後の実績を記載

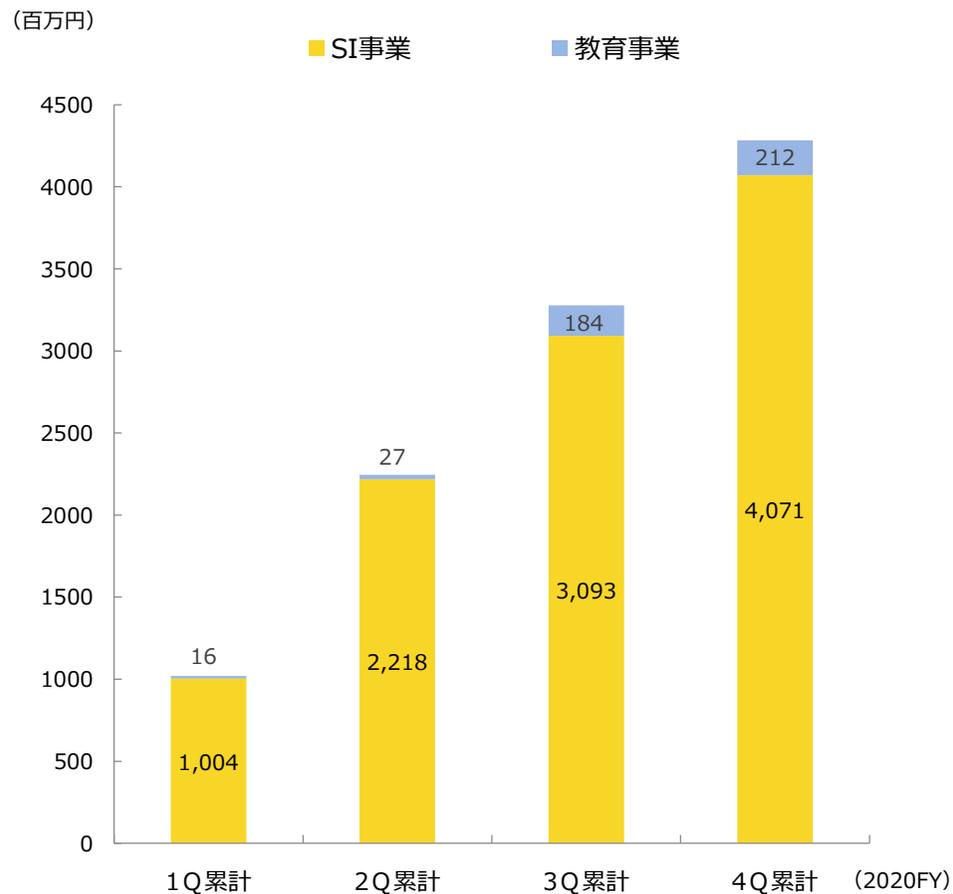
2020/9期四半期毎の売上高推移

- 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、通年であれば2Q/4Qで売上高が大幅上昇となるが、今期においては新型コロナウイルスの発生が4Qの売上高に大きく影響する結果となった
- 教育サービス事業では、「リモート研修サービス」の提供開始により、4月～6月の新入社員向け研修の受注が堅調に拡大し、3Qの売上高が大幅上昇となった

四半期売上高の推移（四半期別）



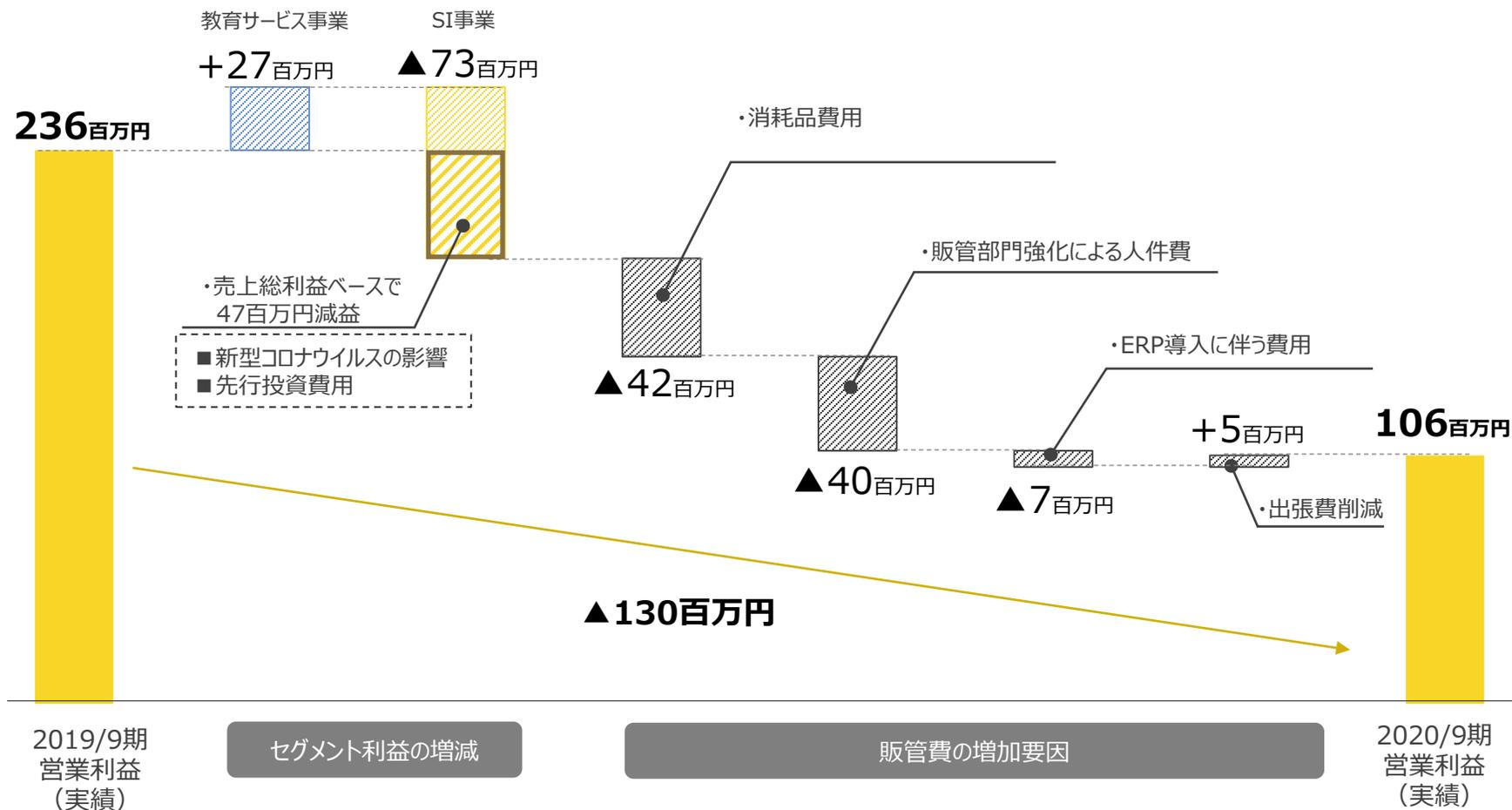
四半期売上高の推移（累計）



※セグメント間内部取引調整後

営業利益の前期比増減要因

- 当初より計画していた大阪事業所増床や横浜サテライトオフィスの新設等の先行投資費用に加え、新型コロナウイルス感染症の影響によるプロジェクトの撤退や業務用アプリケーションの開発時期先送りなどが生じたことにより、売上総利益ベースで47百万円の減益となった
- 更に、OS更改やテレワーク導入に伴う備品等の消耗品費用の増加、販売管理部門強化による人件費の増加、基幹システム導入に伴う費用の増加等が要因となり、営業利益は前期比130百万円減の106百万円で着地



■ 資産合計は前期末より113百万円の増加

(百万円)

	2019/9期	2020/9期	前期末差
資産の部			
現金及び預金	628	736	+108
売掛金	549	449	▲100
流動資産合計	1,258	1,271	+13
投資その他資産合計	246	275	+29
固定資産合計	393	493	+100
資産合計	1,651	1,764	+113
負債の部			
買掛金	128	123	▲5
有利子負債	50	9	▲41
流動負債合計	599	658	+59
有利子負債	9	—	▲9
固定負債合計	185	194	+9
負債合計	784	853	+69
純資産の部			
株主資本合計	875	914	+39
純資産合計	866	910	+44
負債純資産合計	1,651	1,764	+113

2021/9期決算見通し

Withコロナにおける新しい生活様式をビジネスチャンスと捉え、
巣ごもり需要やリモートワークなど、顧客のDX推進のためのサービス提供を拡充
成長投資の回収で、営業利益前期比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】

- 未だ新型コロナウイルス感染症の終息時期が見えないなか、リモートワーク案件やGIGAスクール構想案件の引き合いが増加。
Withコロナ時代におけるDX推進サービスの提供を拡充することで、前期比15.2%増の49.3億円をめざす

【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
- 今期においても新型コロナウイルス感染症の影響は少なからず生じると予想しているが、前期と同規模の先行投資計画はなく、成長投資の回収で営業利益は前期比70.0%増の1.8億円を予想

- 未だ新型コロナウイルス感染症の終息時期が見えないなか、Withコロナ時代におけるDX推進サービスの提供の拡充をはかる。上場効果による問い合わせ件数増加も顕在化しており、新規顧客獲得及び既存顧客の取引拡大により、増収を予想
- 今期においても新型コロナウイルス感染症の影響は少なからず生じると予想しているが、前期と同規模の先行投資計画はなく、成長投資の回収で増益を予想

(百万円)

	2020/9期 実績	2021/9期 予想	前期比
売上高	4,283	4,933	+15.2%
売上総利益	789	926	+17.2%
売上比	18.4%	18.8%	+0.4pt
営業利益	106	181	+70.0%
売上比	2.5%	3.7%	+1.2pt
経常利益	109	180	+63.9%
売上比	2.6%	3.6%	+1.0pt
当期純利益	77	121	+55.6%
売上比	1.8%	2.5%	0.7pt

2021/9期 事業セグメント別の見通し

- システムインテグレーション事業の売上高においては、上場効果による問い合わせ件数増加に加え、DX推進関連のサービス提供を拡充していくことで前期比14.9%増の4,678百万円を予想。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積極獲得・活用に伴う外注費の増加により、セグメント利益率は微増の予想
- 教育サービス事業においては、「リモート研修サービス」の受注を更に獲得していくための料金プラン整備に加え、当社の管理体制強化及びエンジニアの技術力強化を図ることを目的とした社内研修（内部研修）を充実させる計画から、内部取引調整後では減益を予想

(百万円)

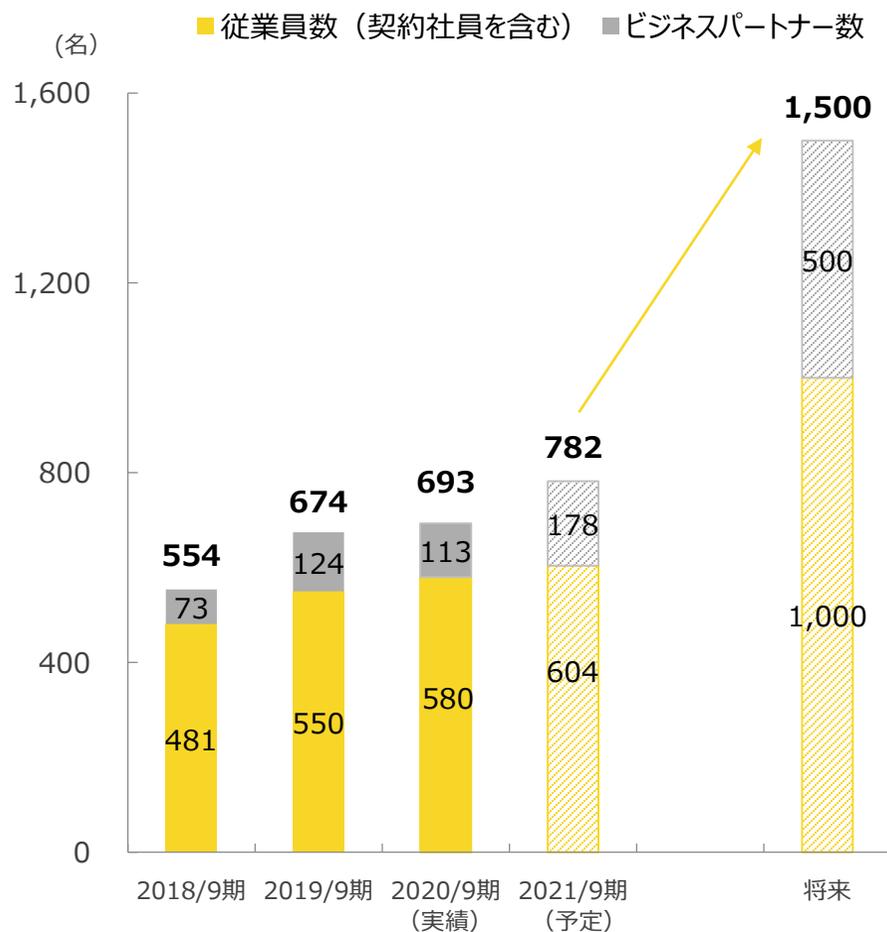
	2020/9期 実績	2021/9期 予想	前期比
システムインテグレーション事業			
セグメント売上高	4,071	4,678	+14.9%
セグメント利益	702	850	+21.1%
セグメント利益率	17.2%	18.2%	+1Pt
教育サービス事業			
セグメント売上高※	212	254	+20.0%
セグメント利益※	87	75	▲14.0%
セグメント利益率	41.2%	29.5%	▲11.7Pt
連結決算			
売上高※	4,283	4,933	15.2%
売上総利益※	789	926	+17.2%
売上総利益率	18.4%	18.8%	+0.4pt

※セグメント間内部取引調整後の実績を記載

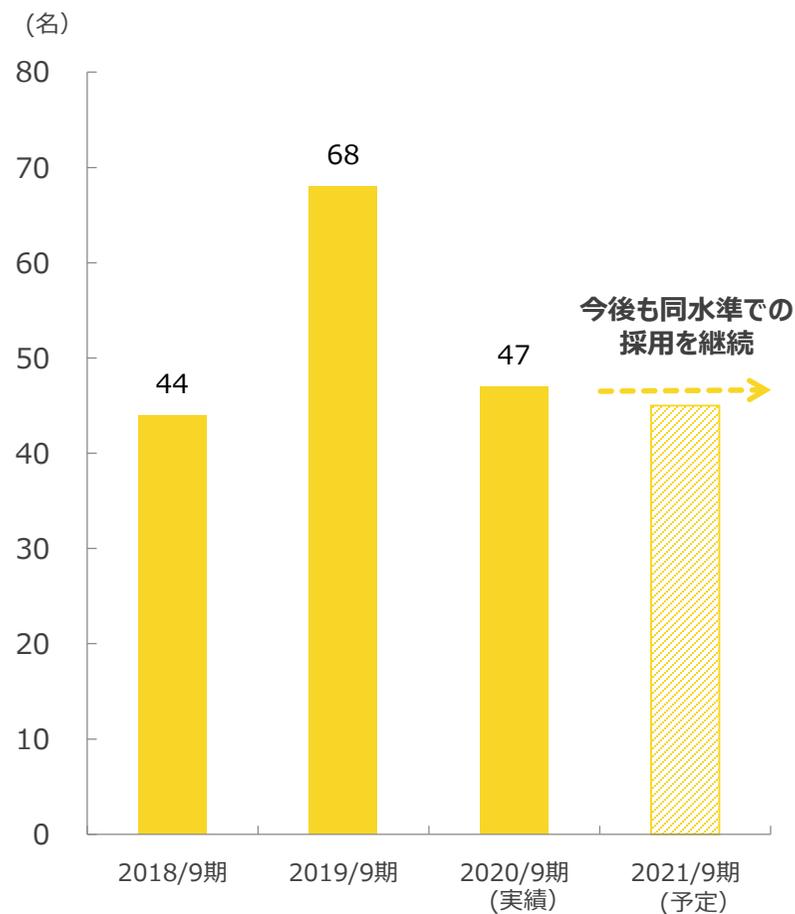
動員規模と新卒採用数の推移

- 新型コロナウイルス感染拡大の影響から、ビジネスパートナー数が減少。2020/9月期末時点の動員数（従業員数+ビジネスパートナー数）は当初計画から76名減の693名にとどまった
- 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12月31日を基準日とした株式分割（1株→2株）を実施するため、2021年9月期の配当については 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

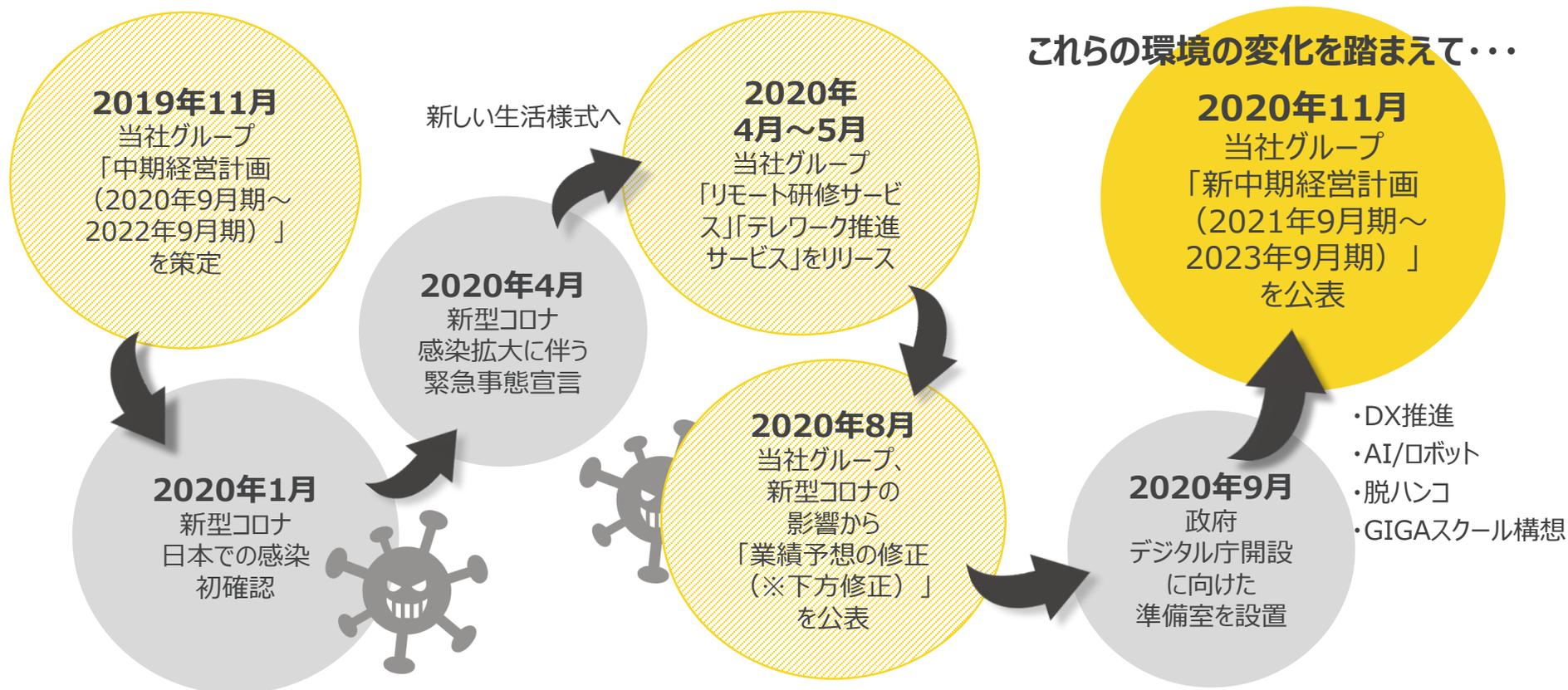
	実績		予定
	2019/9期	2020/9期	2021/9期
年間1株当たりの配当金	25円00銭	25円00銭	12円50銭 <small>(※2020/12/31/を基準日とした株式分割〔1株→2株〕後の配当金予想)</small>
連結配当性向	23.6%	49.0%	31.5%

- 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。

新中期経営計画（2021/9期～2023/9期）

新型コロナウイルスの発生により事業環境が大きく変化
これまでの中期経営計画を見直し、
新たに 2021年9月期を初年度とした3カ年の中期経営計画を策定

取り巻く環境の変化



基本理念

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を標榜

■ 経営方針

1 人材の確保及び育成

- 新卒採用、中途採用の強化及び技術力向上に向けた育成強化
- ビジネスパートナーの拡大。ビジネスパートナー比率30%を目指す

2 キーワードに応じたIT技術の提供

- 巣ごもり需要＝「小売業向けEC（通販）サイト」開発、脱ハンコ＝「ワークフロー」導入、リモートワーク＝「WEB会議システム」、「リモートアクセス」など、各企業におけるデジタル化、リモート化への支援

3 研究開発戦略

- eラーニングやストレスチェックに続く、新たな自社製品（Corneliusシリーズ）への取り組み
- 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

4 内部管理体制の強化

- 新たな基幹システムの導入により、プロジェクト別の販売管理、財務管理、グループ会社に係る業務の効率化を図る

5 ガバナンス・コンプライアンスの徹底、株主還元方針

- 内部統制機能の強化
- 配当性向25%～30%を目指す

新中期経営計画（2021年9月期～2023年9月期）

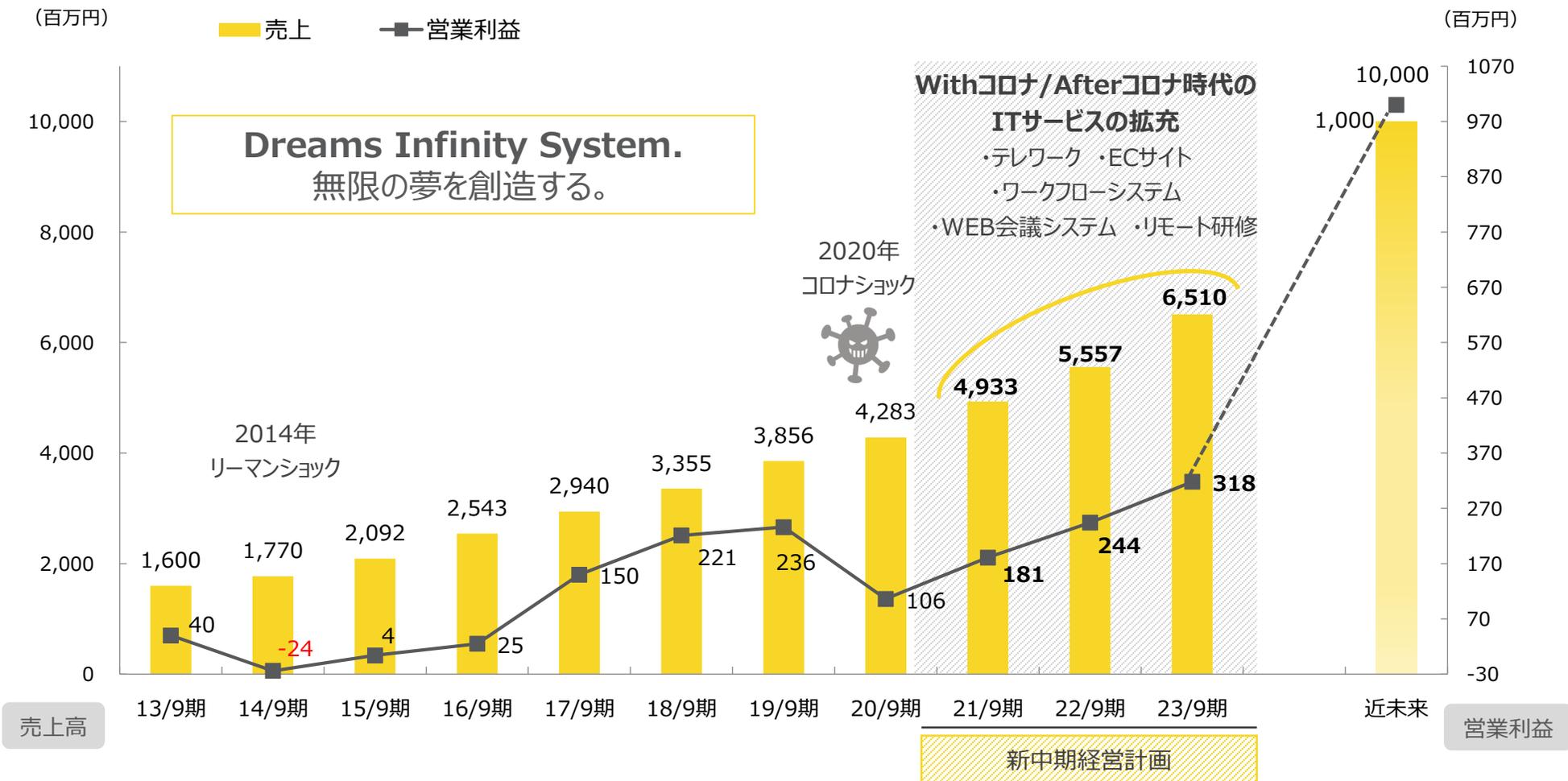
- 未だ新型コロナウイルス感染症の終息が見えず、2021年9月期においては、少なからず影響が生じると予測している。一方で、当社グループの属する情報サービス産業では、AI・ロボット技術を活用したリモート作業や、ECビジネス、テレワークなどの需要増加が見込まれると共に、社会全体の変革を目的としたDX推進が今般では浸透し始めてきている。業務効率化のためのICT・IoT投資も今後は増加していくと予想し、中期経営計画最終年度の2023年9月期では売上高65.1億円、営業利益3.1億円の達成をめざす

(百万円)

	2020/9期 実績	中期経営計画		
		2021/9期	2022/9期	2023/9期
売上高	4,283	4,933	5,557	6,510
売上総利益	789	926	1,080	1,246
売上比	18.4%	18.8%	19.5%	19.1%
営業利益	106	181	244	318
売上比	2.5%	3.7%	4.4%	4.9%
経常利益	109	180	242	316
売上比	2.6%	3.6%	4.4%	4.9%
当期純利益	77	121	162	213
売上比	1.8%	2.5%	2.9%	3.3%

中長期成長ビジョンにおける本計画の位置づけ

- 近未来で**グループ売上高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

1 Withコロナ/Afterコロナ時代のIT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（ワークフロー、Web会議システム等）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

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

- 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



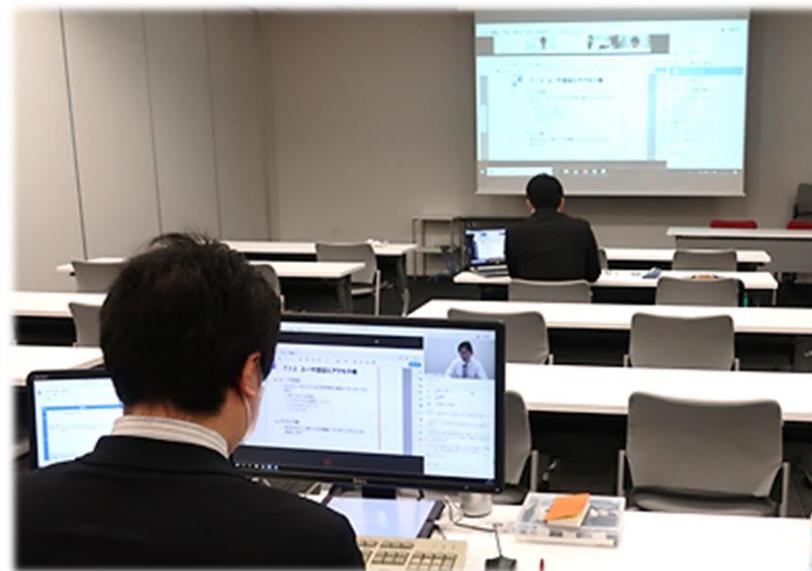
セキュリティ対策

- ・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

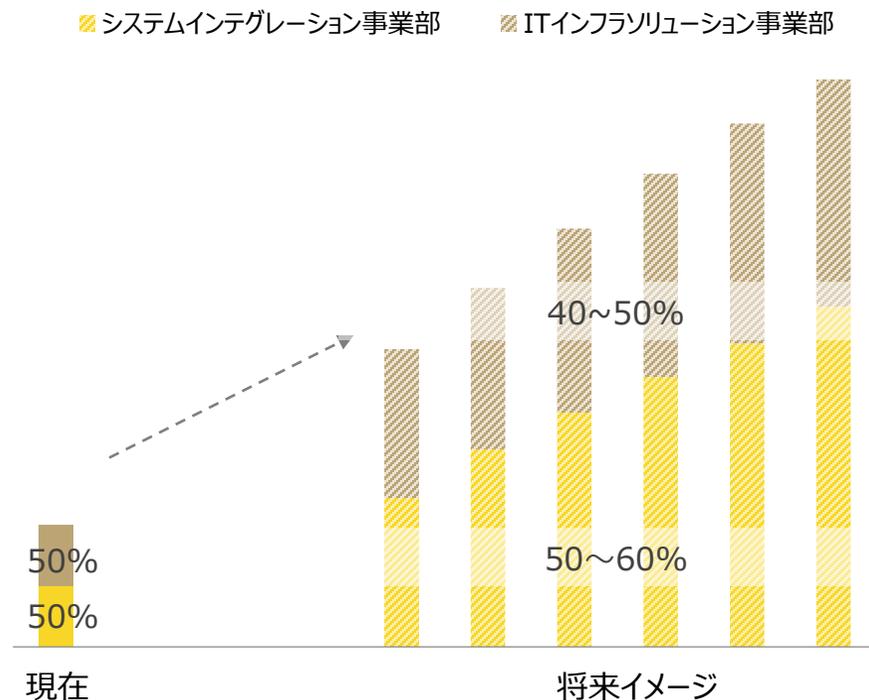


ITインフラソリューション事業部
+ビジネスインテグレーション事業部



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



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

- 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

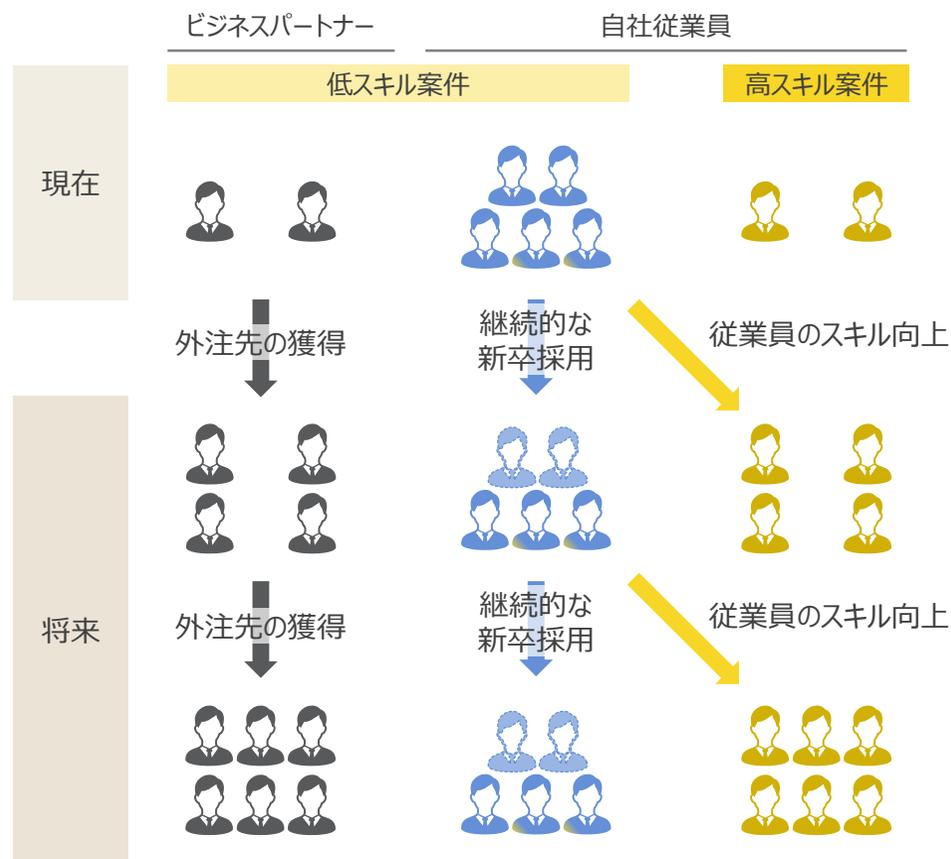
愛媛 G 専門学校
2016~2020年

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



- 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

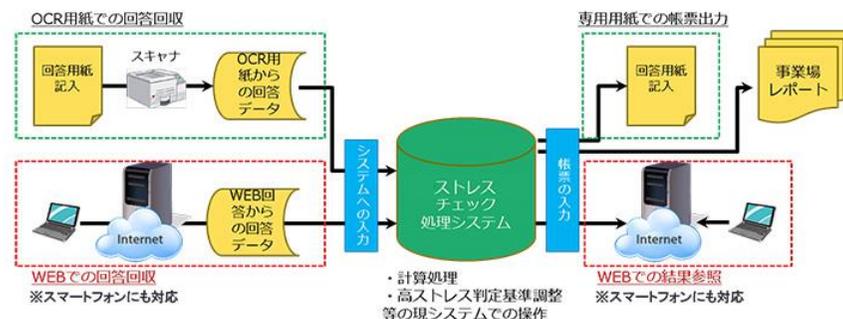
- セキュリティ研修やコンプライアンス研修など、数万人が利用するEラーニングシステム



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



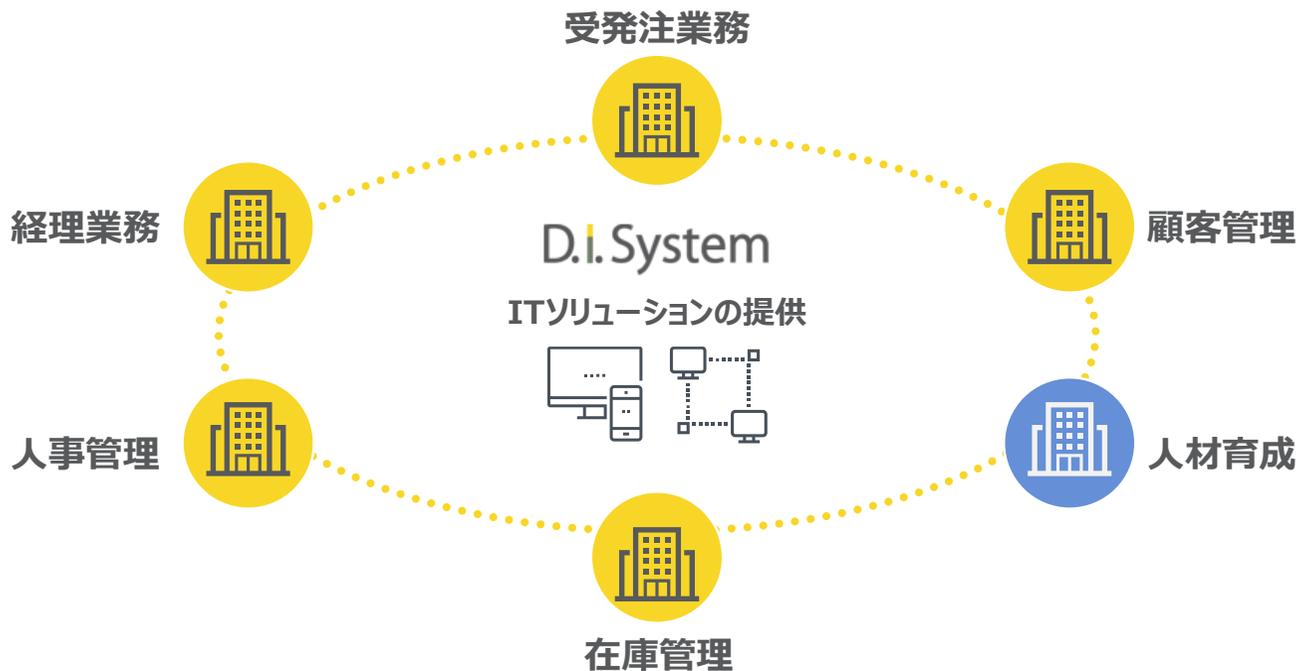
- メリット1** 社内の情報共有を促進
- メリット2** ビジネススピードの向上
- メリット3** セキュリティ強化



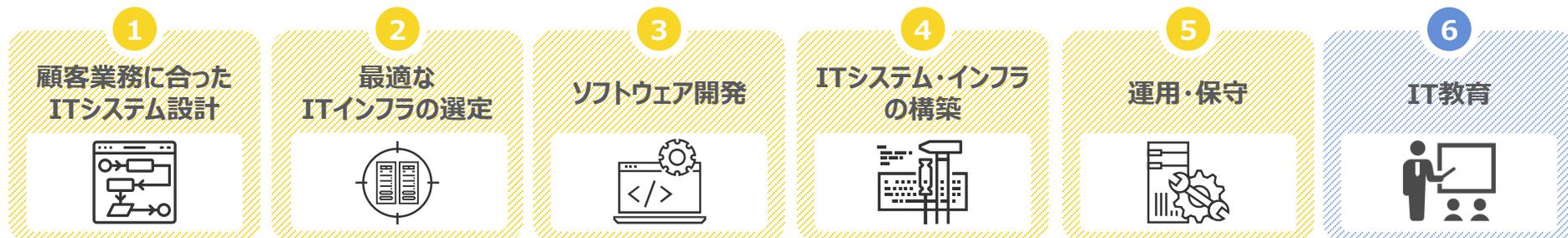
- セキュアな情報共有
- 簡単操作でドキュメント登録
- リアルタイムにメモ情報の共有
- 検索性の向上

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。



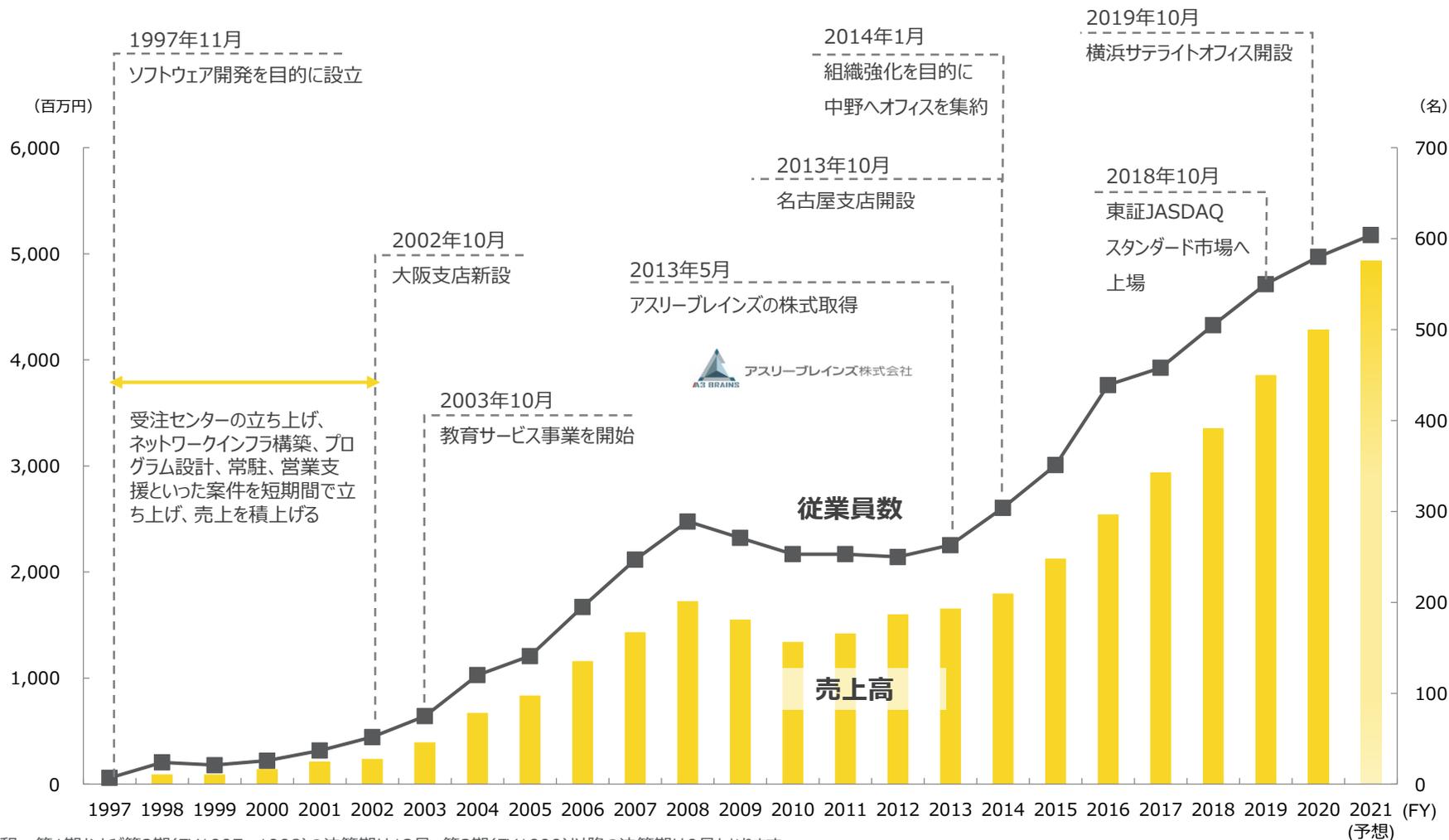
社名に込められた想い

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

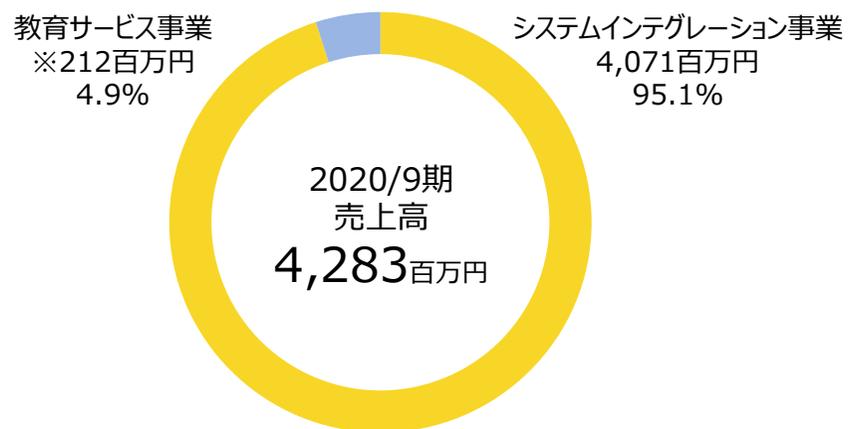


注釈：第1期および第2期(FY1997~1998)の決算期は12月、第3期(FY1999)以降の決算期は9月となります。

- 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

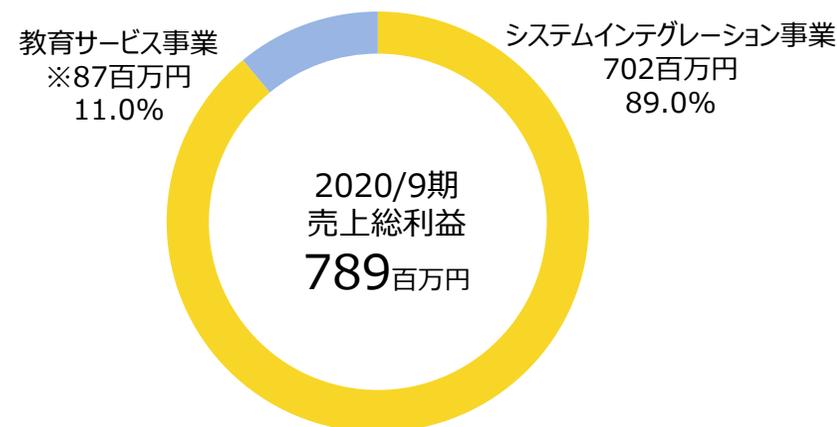
セグメント	売上高	事業内容
 システムインテグレーション事業	4,071百万円 2020/9期	業務システムの設計・開発業務 ITインフラの設計・構築業務 運用・保守業務
 教育サービス事業	212百万円 2020/9期	新入社員向けIT研修 中堅技術者向けIT研修

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

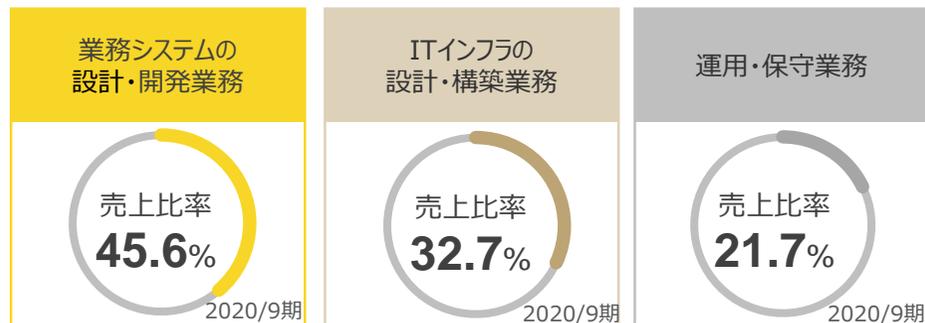


※セグメント間内部取引調整後

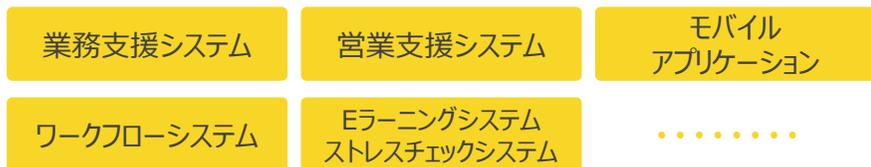
システムインテグレーション事業セグメント

- 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

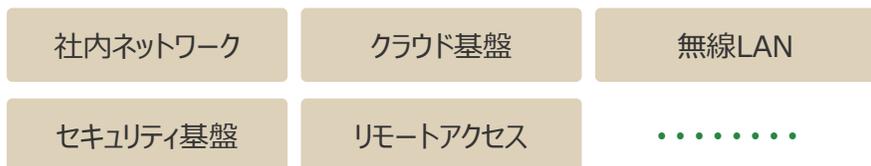
事業内容



- 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

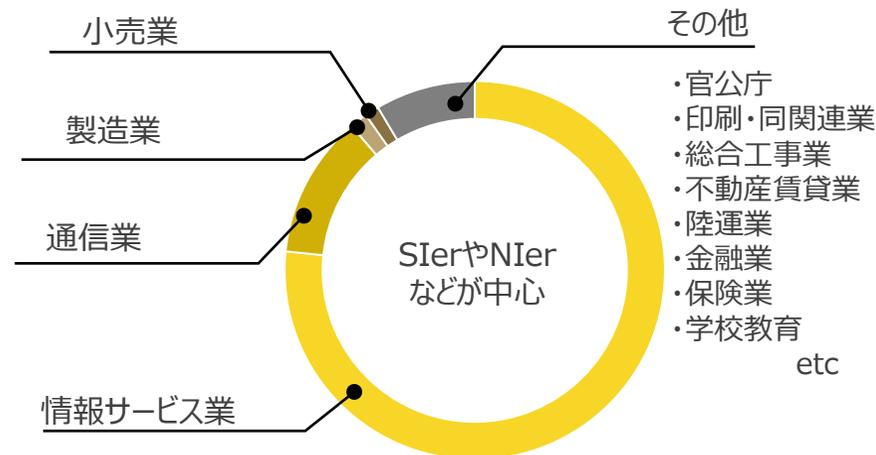


- 各種メーカーの機器選定を含めたITインフラ基盤構築業務の提案・導入

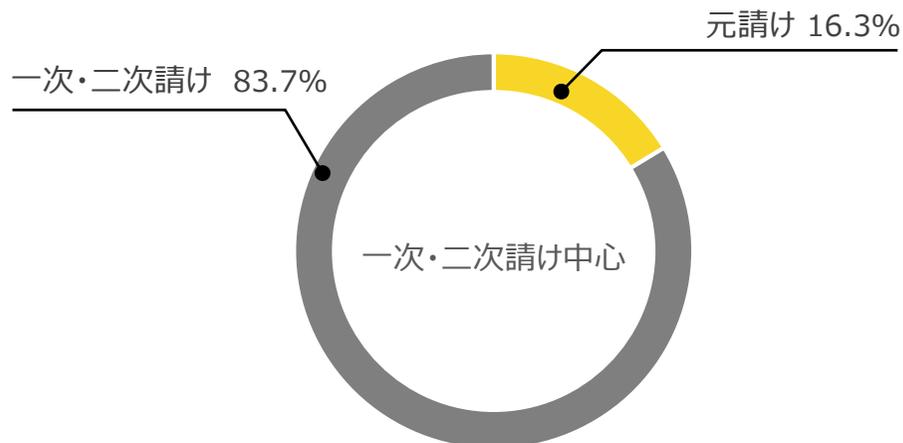


- システムの運用監視、データ入力・解析、保守開発、機器メンテナンス等

取引先業種別売上構成(2020/9期)



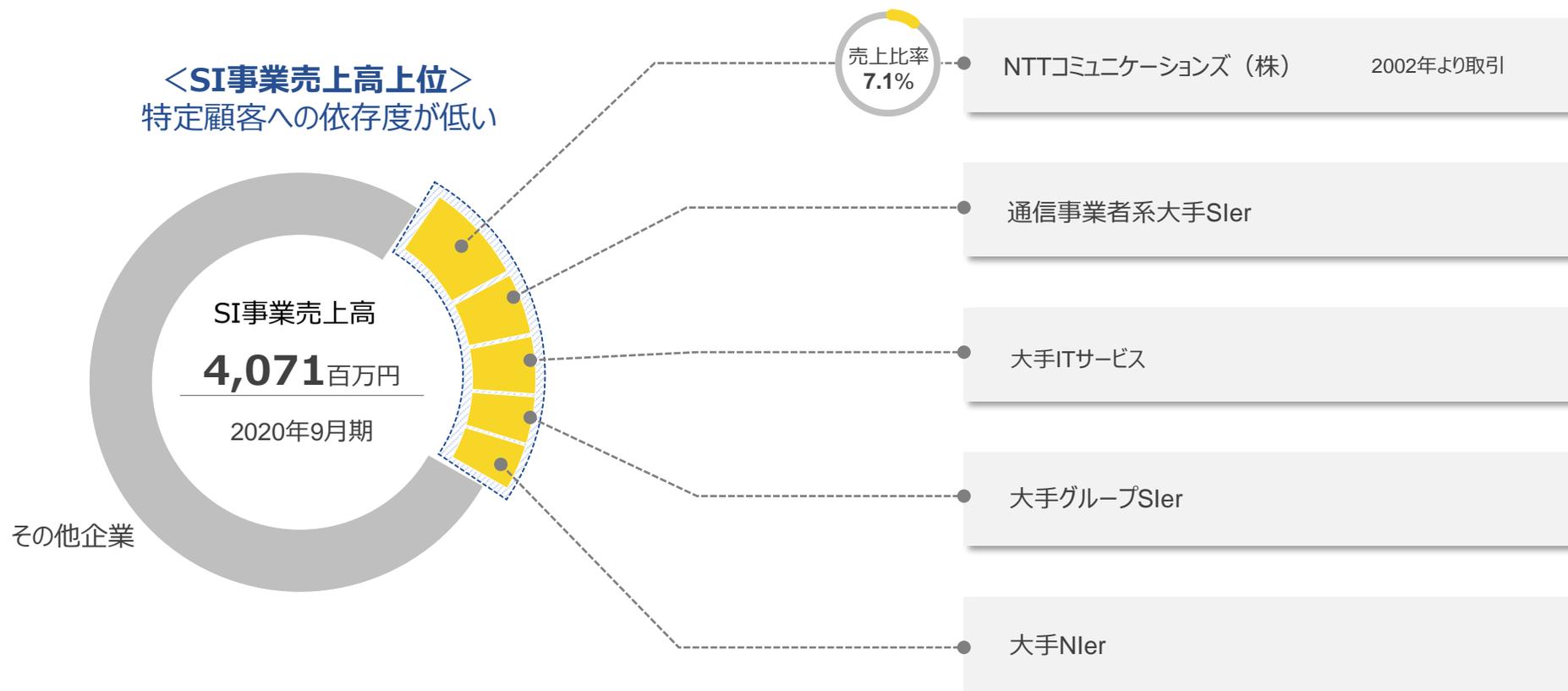
契約形態別売上構成(2020/9期)



- 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

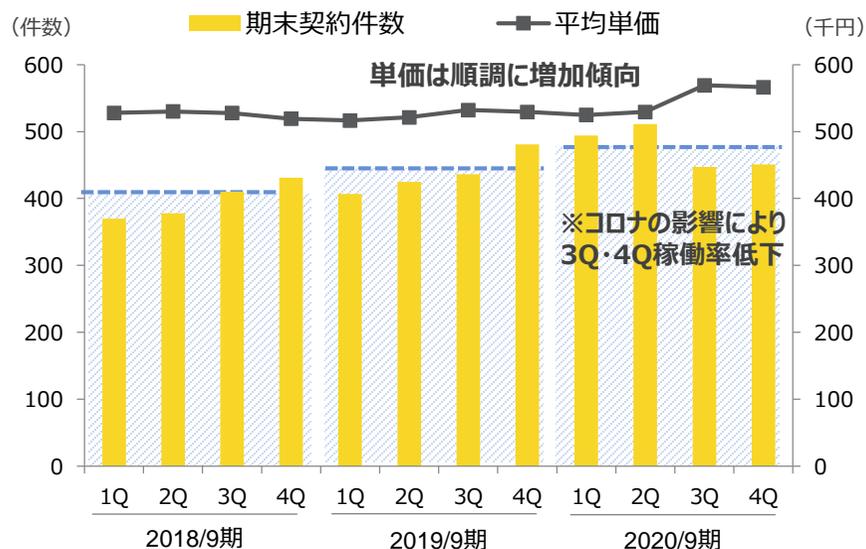
システムインテグレーション事業売上高



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



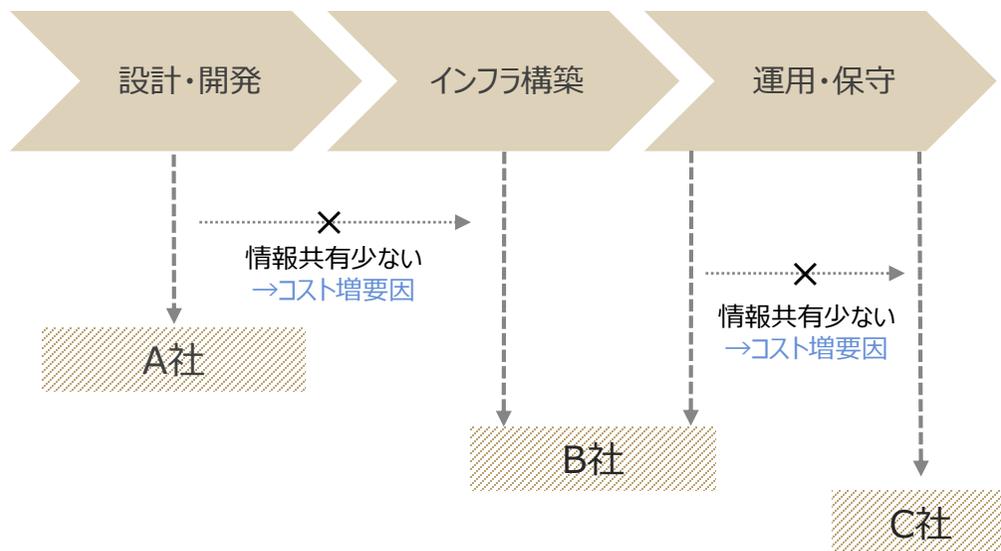
ユーザー系システム子会社



IT関連協会

- 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

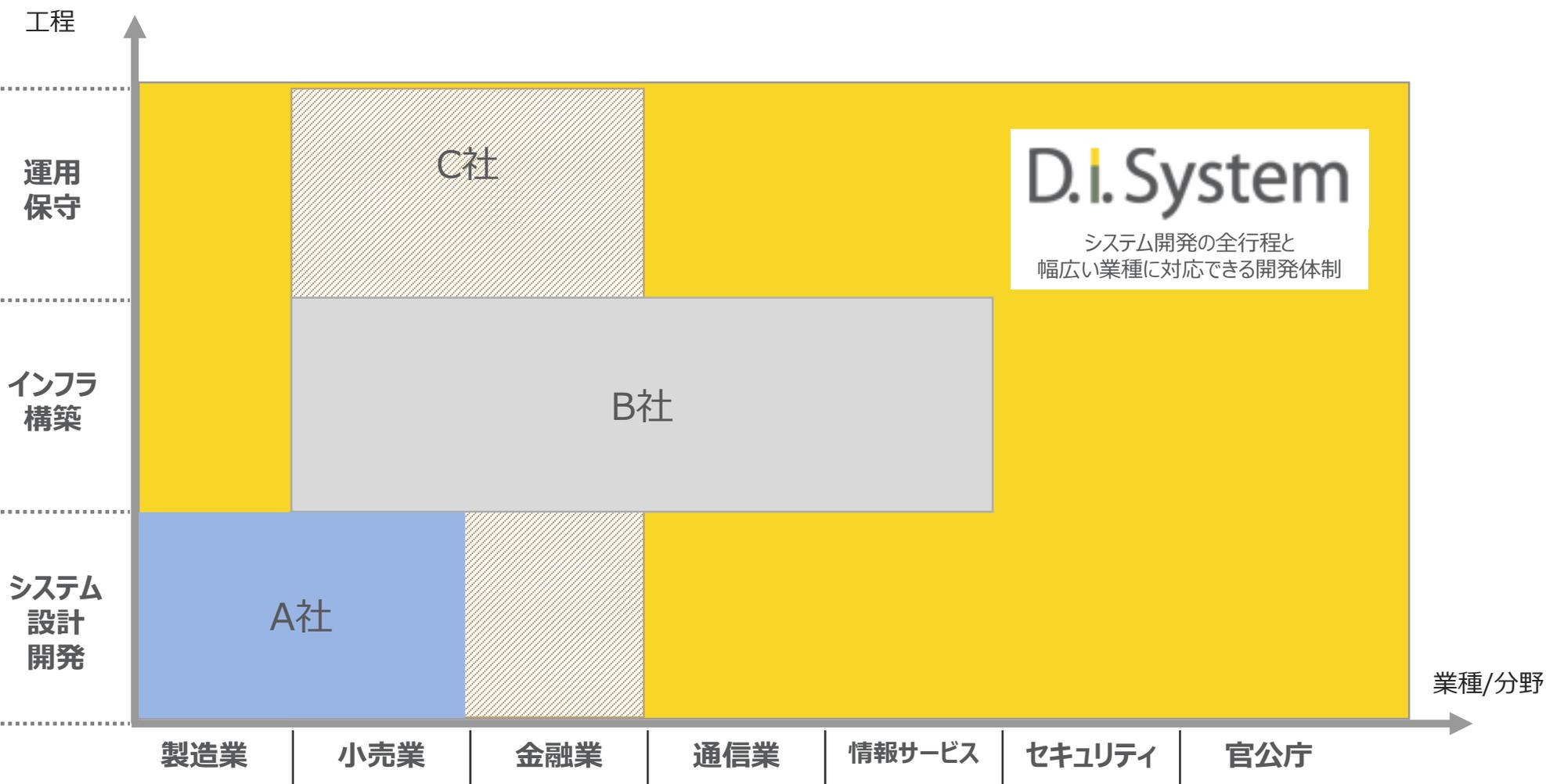


一括受注で生産性向上 & 発注者コスト減

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

当社の強み②：縦と横のオールラウンダー

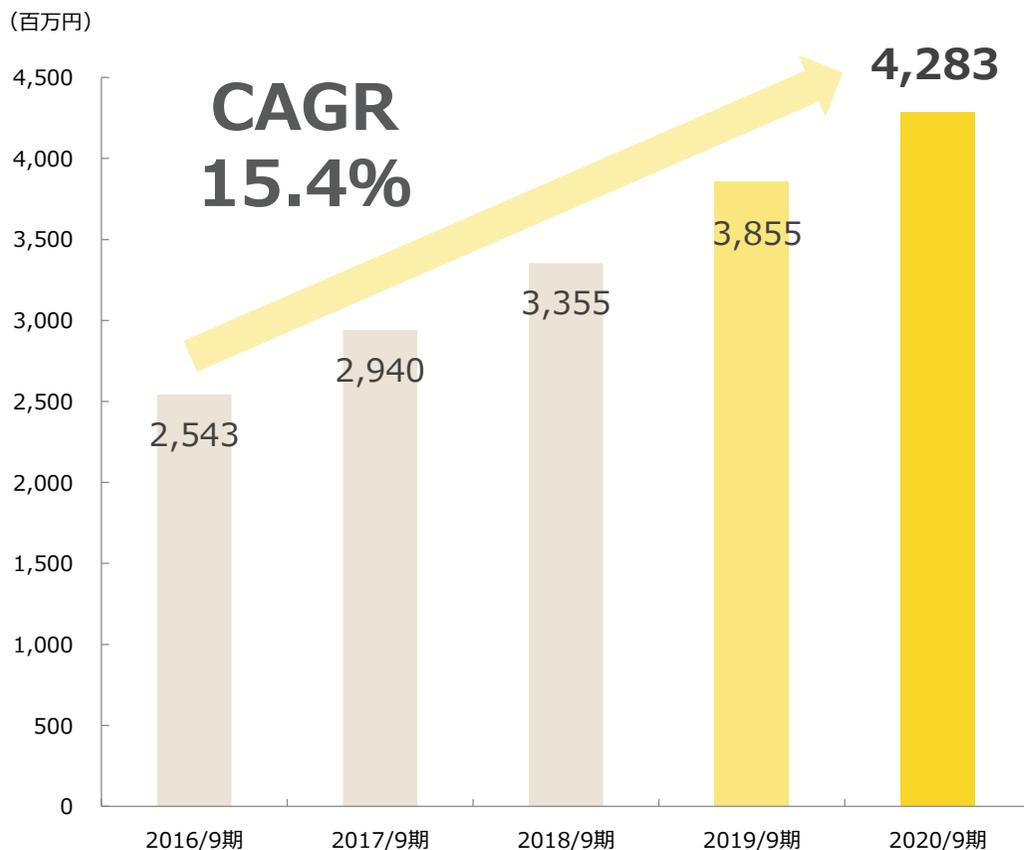
- 業務システムの開発における対応領域は全行程を網羅しており、幅広い業種に対応が可能
- 特定の工程や業種に特化したSIer企業は多いが、当社のように幅広い業種に対応しワンストップでサービスを提供できるSIer企業は少ない



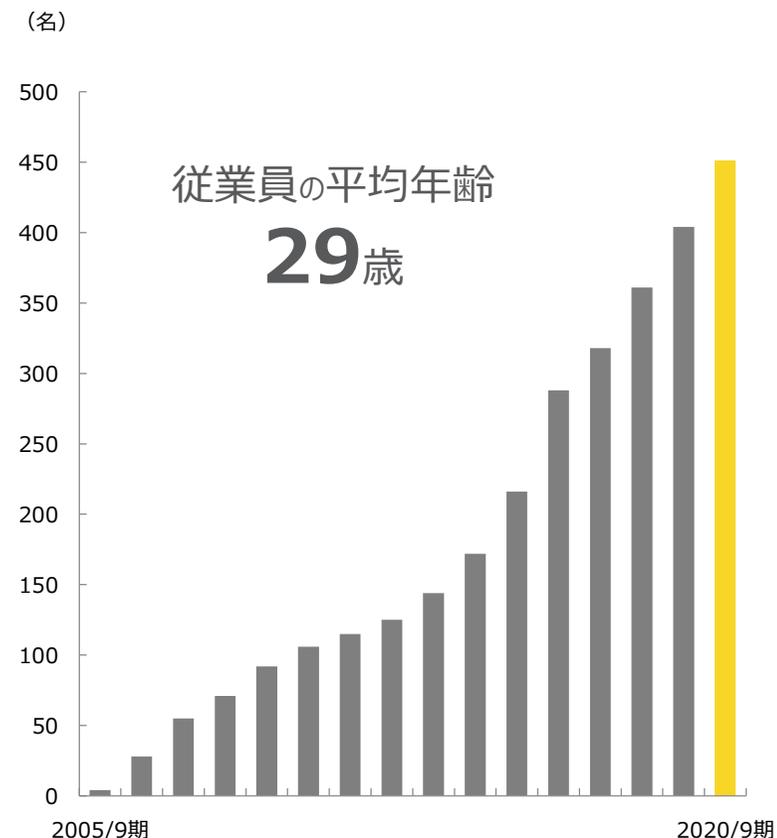
当社の強み③：平均年齢29歳の社員による成長力と機動力

- 過去5年のCAGR（年平均成長率）は15.4%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





<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。