

wisdom,  
courage,  
and dreams

株式会社ディ・アイ・システム

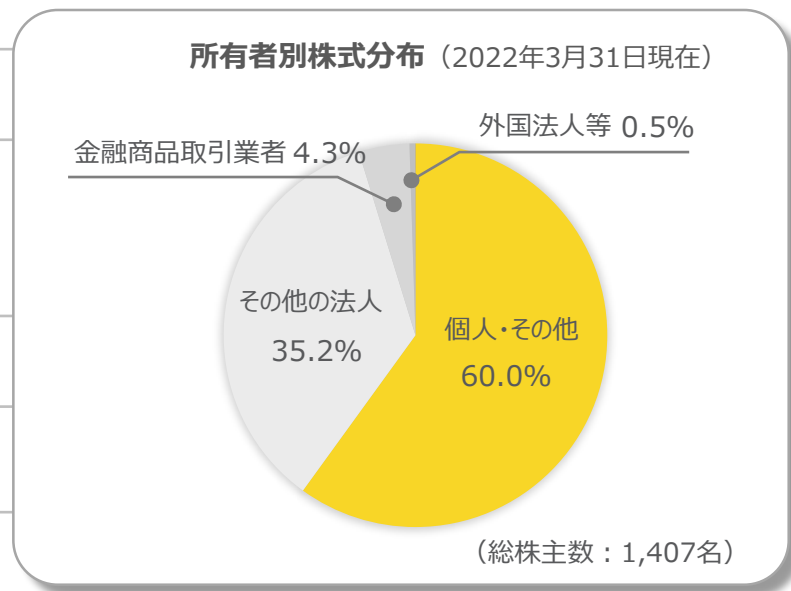
東証スタンダード  
証券コード：4421

# 2022年9月期第3四半期 決算補足説明資料

2022年8月12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 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、運用・保守業務、情報セキュリティ業務、IT教育サービス業務
連 結 従 業 員 数	679名（2022年7月時点）※契約社員含む
拠 点	東京、大阪、名古屋、横浜、静岡、福岡
資 本 金	290,940,000円
関 連 会 社	アスリープレインズ株式会社 株式会社ステップコム ウィーズ・システムズ株式会社
上 場 日	2018年10月19日
市 場	東証スタンダード（証券コード：4421）
決 算	9月末



<b>1</b>	<b>2022/9期第3四半期決算概況</b>	<b>4</b> ページ
<b>2</b>	<b>2022/9期通期決算見通し</b>	<b>11</b> ページ
<b>3</b>	<b>中期経営計画</b>	<b>16</b> ページ
<b>4</b>	<b>成長戦略</b>	<b>19</b> ページ
<b>5</b>	<b>Appendix.会社概要</b>	<b>25</b> ページ

# 2022/9期第3四半期決算概況

順調な顧客獲得・既存顧客の取引拡大と  
エンジニア工数の効率的な稼働により増収を達成※1

利益はM&Aに伴う手数料の発生や一部案件の4Q先送りを要因に  
3Qでは減益となったが、通期予想は据え置きラストスパートへ

売上高

39.9億円

■前年同期比 +14.9%

営業利益

2.0億円

■前年同期比 ▲8.5%

経常利益

2.0億円

■前年同期比 ▲9.4%

親会社株主に帰属する  
四半期純利益

1.3億円

■前年同期比 ▲15.7%

元請け比率※2

24.0%

■上期末差 +2.1pt

ビジネスパートナー数※3

162名

■上期末差 +16名

※1：当期の期首より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を適用。当該基準に伴う影響等は7頁に記載

※2：当第3四半期累計期間における当社グループ全体の元請け比率

※3：ビジネスパートナー数とは外注先企業のエンジニア数のこと

- エンジニア工数の効率的な稼働や上場効果による顧客獲得及び既存顧客の取引拡大により、堅調に元請け比率が上昇し、前年同期比で増収を達成
- 通期予想については、長期化する新型コロナウイルス感染症の影響やウクライナ侵攻などの世界情勢、世界的な半導体不足の影響等のリスクを考慮し、現時点では期初予想を据え置き

(百万円)

	2021/9期 3Q累計期間	2022/9期 3Q累計期間			2022/9期 通期
	実績	実績	対前年同期比	通期予想に 対する 進捗率	通期予想
売上高	3,478	3,997	+14.9%	73.7%	5,424
売上総利益	744	836	+12.4%	76.5%	1,094
売上比	21.4%	20.9%	▲0.5pt	—	20.2%
営業利益	226	207	▲8.5%	<u>85.7%</u>	241
売上比	6.5%	5.2%	▲1.3pt	—	4.5%
経常利益	228	206	▲9.4%	<u>86.0%</u>	240
売上比	6.6%	5.2%	▲1.4pt	—	4.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	155	130	▲15.7%	<u>80.9%</u>	161
売上比	4.5%	3.3%	▲1.2pt	—	3.0%

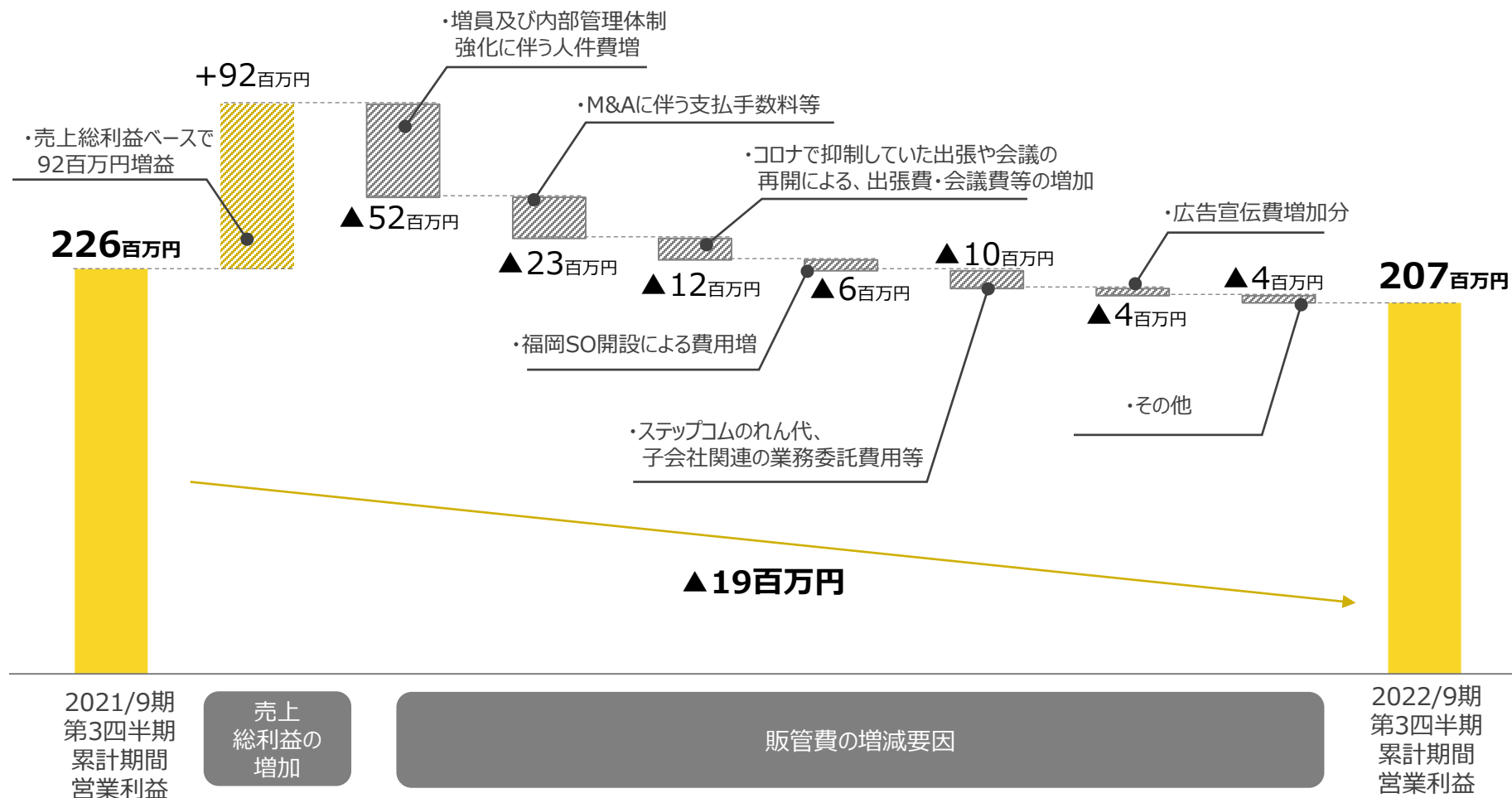
- 当該会計基準を当第1四半期連結会計期間の期首から適用し、約束した財又はサービスの支配が顧客に移転した時点で、当該財又はサービスと交換に受け取ると見込まれる金額で収益を認識することといたしました。これにより、受託開発のソフトウェアに係る収益の認識基準について、従来、進捗部分について成果の確実性が認められる契約については「工事進行基準」を、その他の契約については、「検収基準」を適用しておりましたが、当該会計基準の適用後は、一定の期間にわたり充足される履行義務として充足に係る進捗度を合理的に見積もり、当該進捗度に基づき収益を認識しております。
- 進捗度を適切に見積もるための信頼性のある情報が不足しているなど、履行義務の充足に係る進捗度を合理的に見積もることができない場合で、当該履行義務を充足する際に発生する費用を回収することが見込まれる場合には、「原価回収基準」により、発生した実際原価の範囲でのみ収益を認識しております。なお、契約における取引開始日から完全に履行義務を充足すると見込まれる時点までの期間がごく短い場合には、完全に履行義務を充足した時点で収益を認識する方法に変更しております。

(百万円)

当該会計基準適用により 影響が発生した項目	2021/9期 3Q累計期間	2022/9期 3Q累計期間	
	実績	実績	当該会計基準適用による 影響額
売上高	3,478	3,997	+53
売上原価	2,734	3,161	+50
営業利益	226	207	+3
経常利益	228	206	+3
税金等調整前四半期純利益	228	206	+3

# 第3四半期前年同期比の差異要因（営業利益）

- 売上総利益は92百万円の増益となったものの、一部案件の4Q先送りに加え、増員に伴う人件費の増加やM&Aに伴う支払手数料等の増加、前期ではコロナで抑制していた出張や会議の再開に伴う出張費・会議費等の増加等により、3Qは207百万円で着地。第4四半期からはウィーズ・システムズ社の売上・利益を含む





- 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37.4億円で前年同期比14.8%増となった
- 3Qが繁忙期となる教育サービス事業では、新卒向け研修の売上が好調となり、2.5億円で前年同期比17.5%増となった

(百万円)

	2021/9期3Q 実績	2022/9期3Q 実績	対前年同期比
<b>システムインテグレーション事業</b>			
セグメント売上高	3,259	3,740	+14.8%
- 業務用アプリケーションの設計開発業務	1,538	1,546	+0.5%
- インフラシステムの設計構築業務	1,349	1,564	+16.0%
- 運用・保守	370	628	+69.5%
セグメント利益	666	738	+10.7%
セグメント利益率	20.5%	19.7%	▲0.8pt
<b>教育サービス事業</b>			
セグメント売上高※	219	257	+17.5%
- 新卒向け研修サービス	194	238	+22.3%
- 中堅向け研修サービス	24	19	▲20.1%
セグメント利益※	77	98	+26.6%
セグメント利益率	35.4%	38.1%	+2.7pt
<b>連結決算</b>			
売上高※	3,478	3,997	+14.9%
売上総利益※	744	836	+12.4%
売上総利益率	21.4%	20.9%	▲0.5pt

※セグメント間内部取引調整後の実績を記載

- 財務健全性は安定しており、自己資本比率は45.7%。純資産の減少については、当期において自己株式の取得を実施したことが要因

(百万円)

	2021/9期末	2022/9期 3Q	前期末差
<b>資産の部</b>			
現金及び預金	888	702	▲186
売掛金	587	—	—
売掛金及び契約資産	—	772	—
流動資産合計	1,559	1,564	+5
投資その他資産合計	307	341	+34
固定資産合計	504	586	+82
資産合計	2,063	2,150	+87
<b>負債の部</b>			
買掛金	151	191	+40
有利子負債	—	—	—
流動負債合計	773	918	+145
有利子負債	—	—	—
固定負債合計	227	248	+21
負債合計	1,001	1,166	+165
<b>純資産の部</b>			
株主資本合計	1,027	985	▲42
純資産合計	1,062	983	▲79
負債純資産合計	2,063	2,150	+87

# 2022/9期通期決算見通し

2021年10月に新たな組織として“DXソリューション事業部”を設立  
顧客のDX推進のためのサービス提供の更なる拡充を図る  
通期では売上高54.2億円、営業利益2.4億円を予想

売上高

54.2億円

前期比 +16.5%

営業利益

2.4億円

前期比 +18.0%

親会社株主に帰属する  
当期純利益

1.6億円

前期比 +8.4%

※当期の期首より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を適用。

【売上高】

- テレワーク推進サービス、リモート研修サービスの品質向上に加え、得意分野とするECサイト構築やワークフローシステムの開発など、顧客企業のDX推進のためのサービス提供を拡充し、前期比16.5%増の売上高54.2億円を目指す

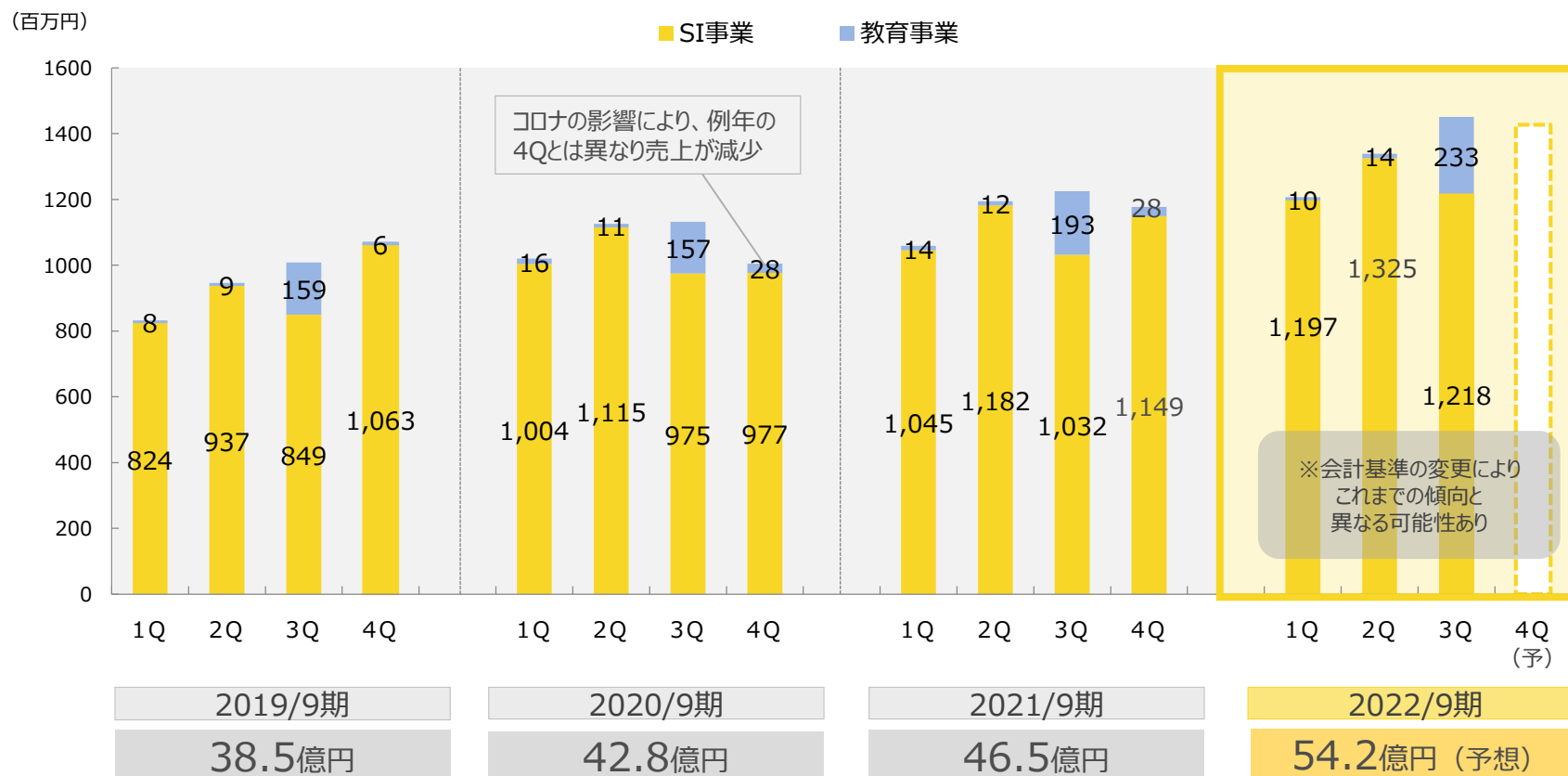
【利益】

- 今期もなお、新型コロナウイルス感染症の影響と世界的な半導体不足の影響が懸念事項であるが、Web会議システムを活用した商談やオンラインマーケティングを積極的に活用し、元請け案件の獲得増加から利益率の上昇を目指す。営業利益は前期比18.0%増の2.4億円を予想

# 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にある
- 教育サービス事業は、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）

四半期売上高の推移（2019/9期～2022/9期）



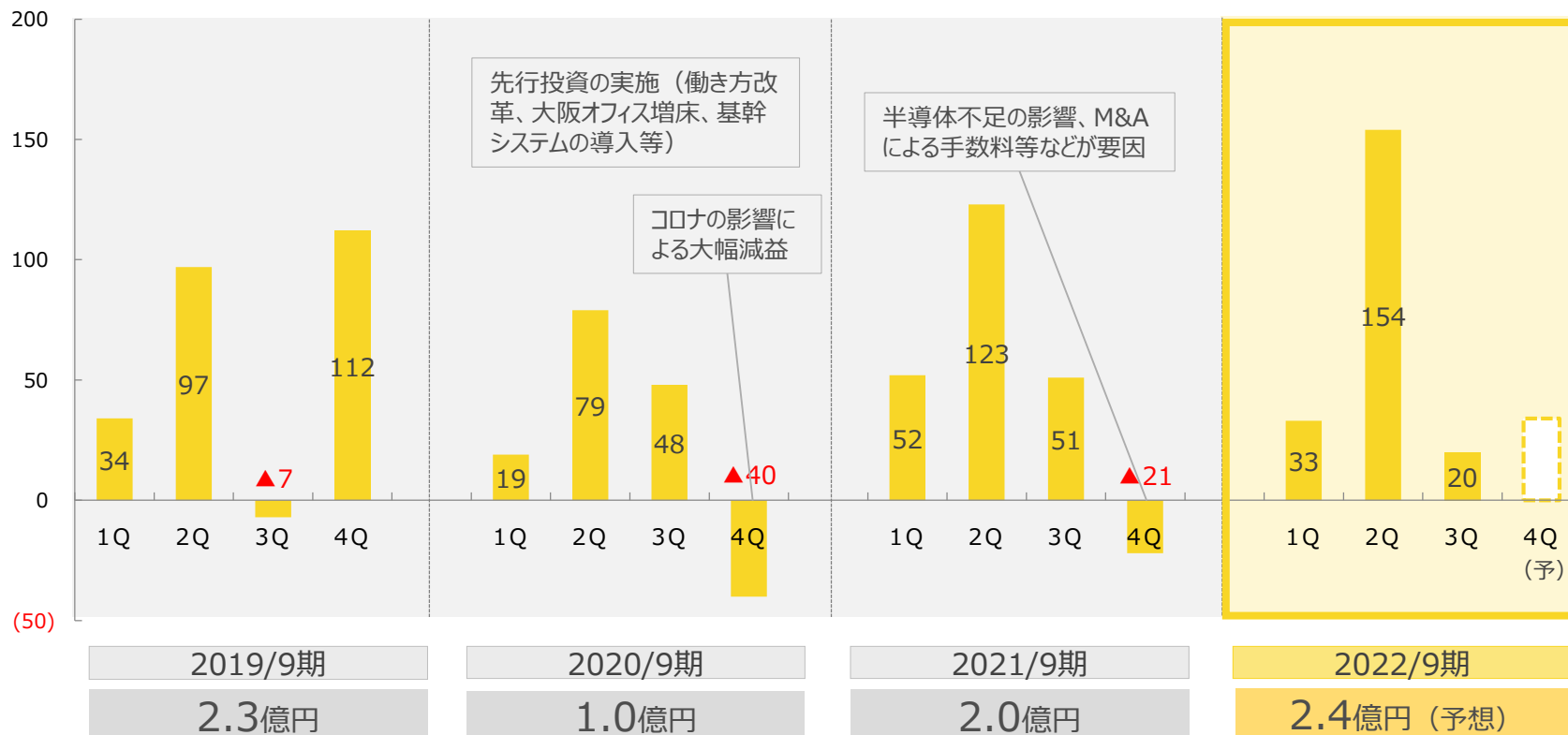
※セグメント間内部取引調整後

# 四半期毎の営業利益推移

- 2021/9期は、世界的な半導体不足の影響による一部案件の先送りやM&A実施による手数料等が要因となり、4Q単体では赤字となったものの、通期ではエンドユーザーとの直接取引である元請け比率が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、1.8億円としていた当初計画を上回り、2.0億円で着地
- 2022/9期では、3Q累計で2.0億円となり、通期では過去最高益となる2.4億円を目指す

## 四半期営業利益の推移（2019/9期～2022/9期）

(百万円)



- 2022/9期の1株当たり配当金については、直近の業績や財部状況等を勘案し、当初予定の12.5円から1.5円引き上げ14.0円に修正。連結配当性向25.0%～30.0%を目指した安定的な配当を維持していくことが目標
- また、今後の事業展開に応じた機動的な資本政策に備えるため、2021年11月22日～2022年2月28日のあいだで自己株式の取得を実施。自己株式を取得することで1株当たり当期純利益を増やすことが可能となり、中期的な株式価値の上昇が想定され、株主の皆様への還元につながると考える

## 年間配当金/配当性向

	実績		予定
	2020/9期	2021/9期	2022/9期
年間1株当たりの配当金	12円50銭	12円50銭	14円00銭
連結配当性向	49.0%	25.6%	25.7%

※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。

※2022/9期の配当予想修正に関する詳細については、2022年5月13日開示の「配当予想の修正（増配）に関するお知らせ」をご確認ください。

- 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（2021/9期～2023/9期）



## 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

# 中期経営計画（2021年9月期～2023年9月期）

- 2021年9月期～2023年9月期の中期経営計画を策定。現在、計画2年目となる2022年9月期
- 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おり、業務効率化のためのICT・IoT投資は今後も増加していくと予想。中期経営計画最終年度の2023年9月期では売上高64億円、営業利益3.2億円の達成をめざす

(百万円)

	中期経営計画（2021年9月期～2023年9月期）		
	2021/9期 実績	2022/9期 計画	2023/9期 計画
売上高	4,656	5,424	6,407
売上総利益	939	1,094	1,293
売上比	20.2%	20.2%	20.2%
営業利益	204	241	328
売上比	4.4%	4.5%	5.1%
経常利益	207	240	326
売上比	4.5%	4.4%	5.1%
当期純利益	149	161	219
売上比	3.2%	3.0%	3.4%

# 成長戦略

- ポスト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
- 2021年10月に新たな組織として設立した「DXソリューション事業部」で、顧客企業のDX化をワンストップでスピーディーに対応

## 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（決裁システム）

- 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

- 『EKARAN』では、いつ・誰が・どんなPC操作をしたかを画像とテキストで記録が可能。その他、サーバ向けウイルス対策など、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

- 2022年8月から、「メタバース体験研修」の提供を開始！



- 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

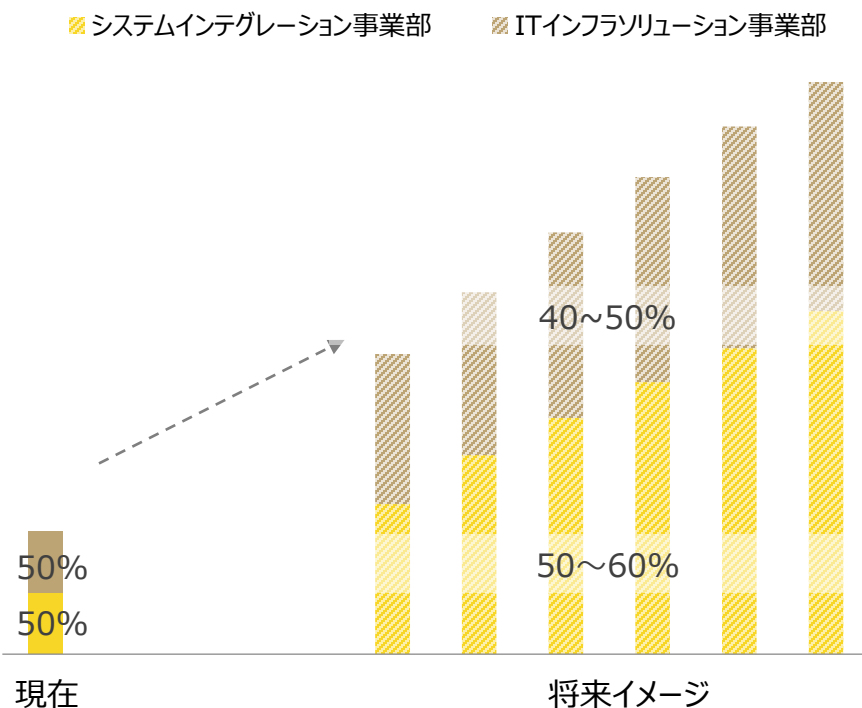


ITインフラソリューション事業部  
+ビジネスインテグレーション事業部



## 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



- 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

### 学校法人山野学苑

クラウド管理型無線LAN



オンライン授業で増加するトラフィックに備え、クラウド型無線LAN導入により、インターネット通信環境およびセキュリティ環境を改善

### 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

### 大手外食チェーン

スマホアプリ

一般コンシューマ向けの公式スマホアプリをmBaaSを利用して開発

### 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

### 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

### 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

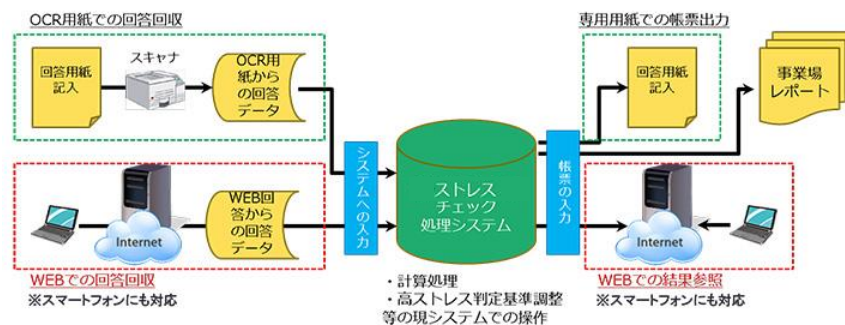
- セキュリティ研修やコンプライアンス研修など、数万人が利用するEラーニングシステム



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



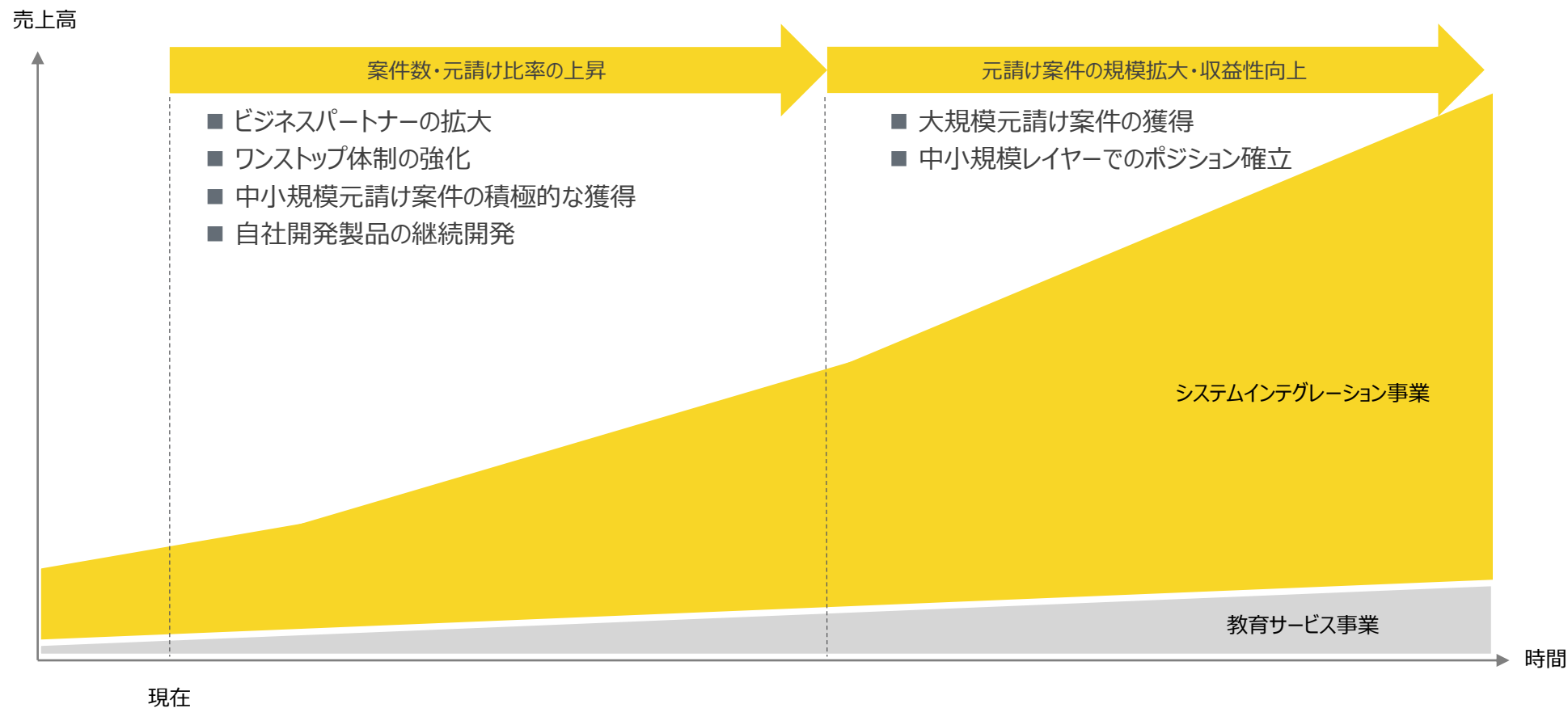
- メリット1** 社内の情報共有を促進
- メリット2** ビジネススピードの向上
- メリット3** セキュリティ強化



- 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



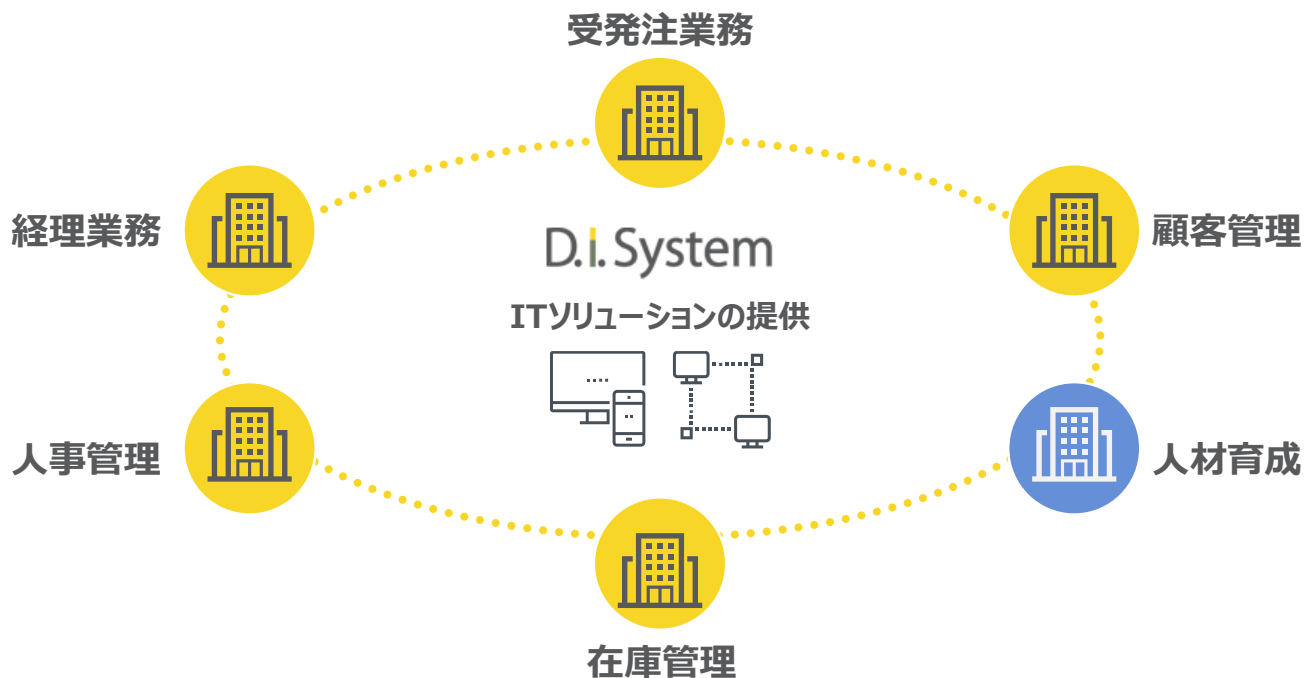
- 上場による信用力・知名度の向上により、売上100億円、営業利益10億円、従業員数1000名の、近未来での達成を目指す
- 業務内容の高度化により、元請け比率を上昇させ、利益率の上昇を目指す
- 元請け比率の上昇に伴い、これまで以上の回収リスクや管理徹底が課題



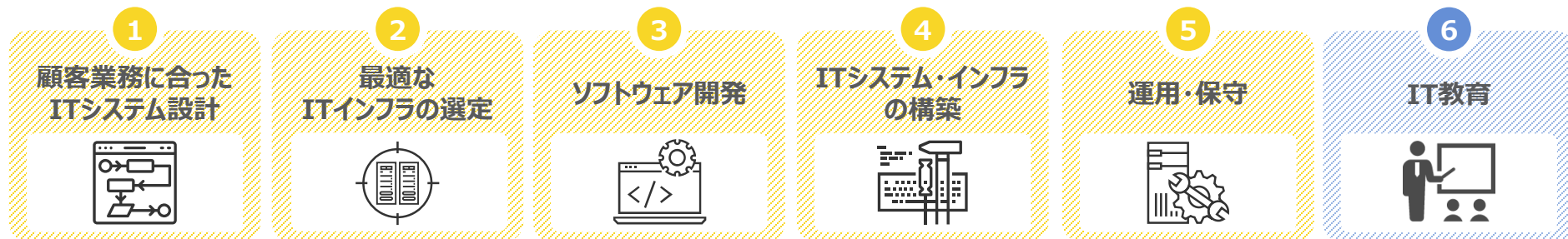


# Appendix. 会社概要

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業界に従事
- 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。



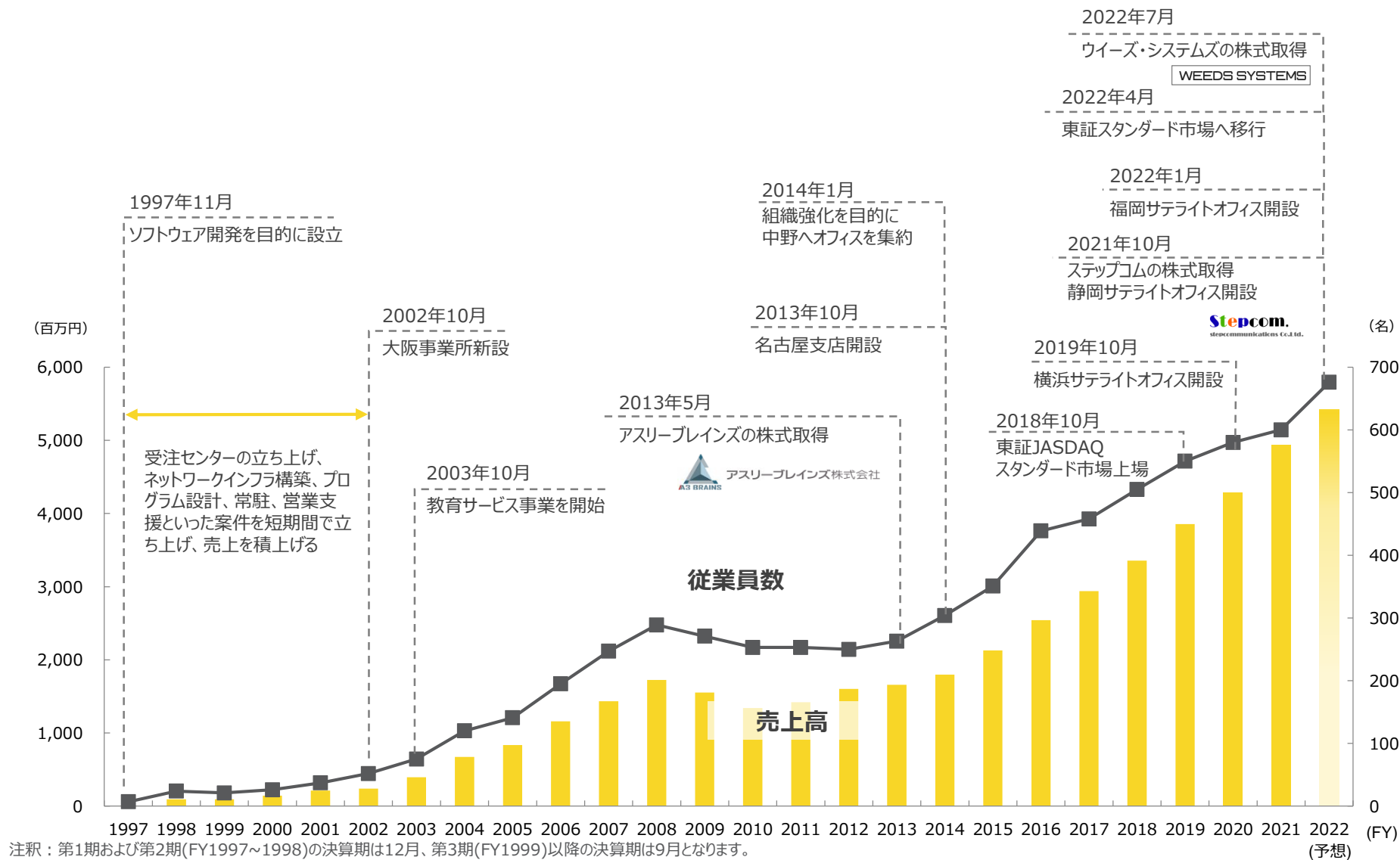
## 社名に込められた想い

### 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。

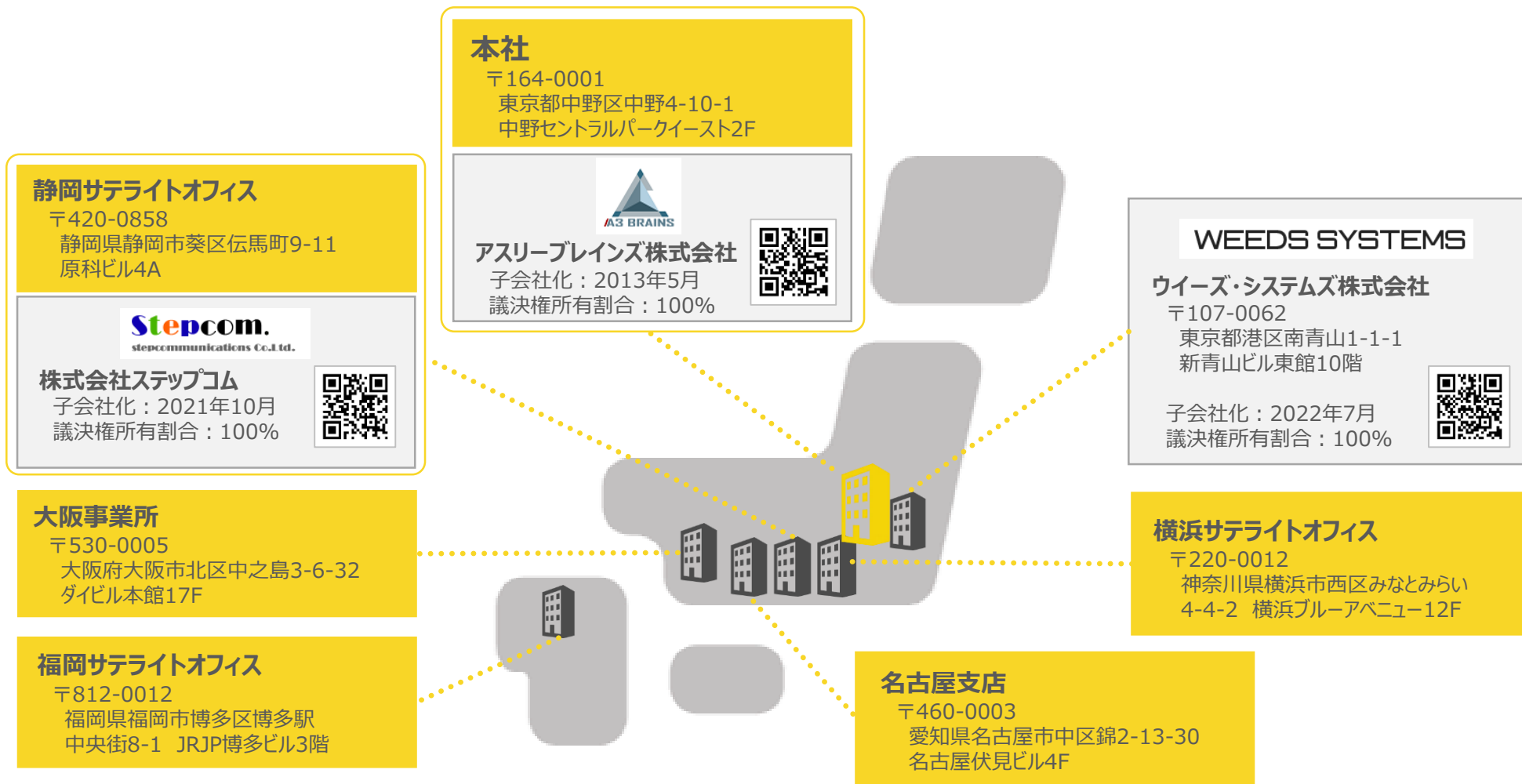
～無限の夢を語り、現実のものとしていく、それを提供するが私たちのビジネスです～

- 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



- 2022年7月にウィーズ・システムズ株式会社を100%子会社化し、連結子会社は3社に
- 静岡サテライトオフィス及び福岡サテライトオフィスの開設により、各地方へ新卒者・中途者採用の拠点を拡大
- ディ・アイ・システムは各拠点及びグループ各社の連携を密に、更なるビジネスの拡大にチャレンジしていく

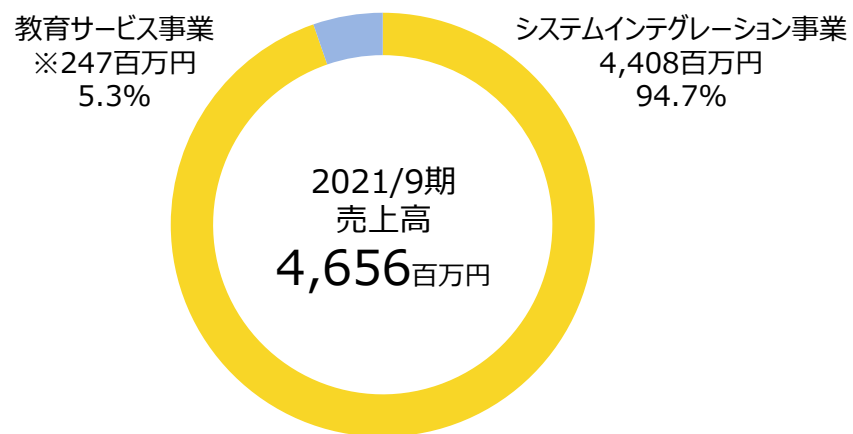
## ディ・アイ・システムグループ・拠点情報



- 1997年に独立系の情報サービス企業として設立し、今期で26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46.5億円、売上総利益9.3億円

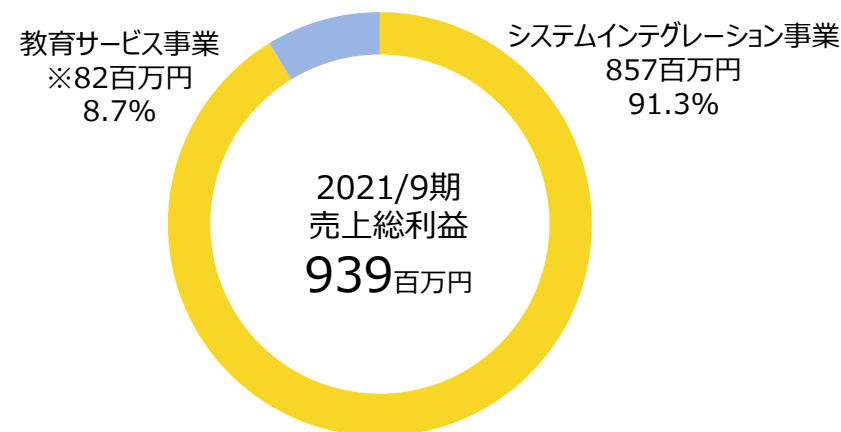
セグメント	売上高	事業内容		
 システムインテグレーション事業	4,408百万円 2021/9期	業務システムの 設計・開発業務	ITインフラの 設計・構築業務	運用・保守業務
 教育サービス事業	247百万円 2021/9期	新入社員向けIT研修		中堅技術者向けIT研修

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



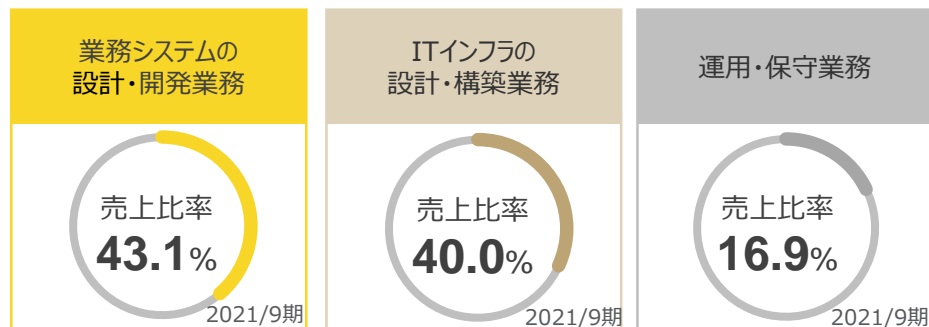
※セグメント間内部取引調整後



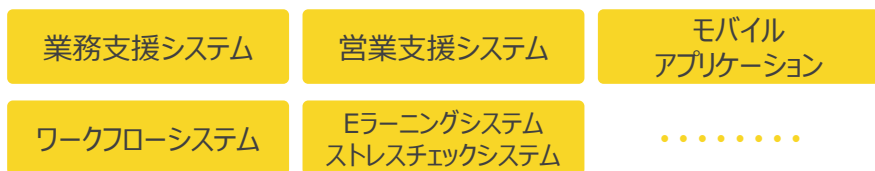
# システムインテグレーション事業セグメント

- 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

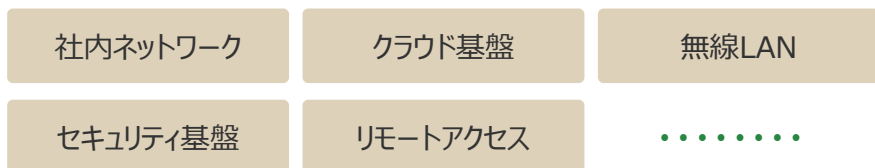
## 事業内容



- 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

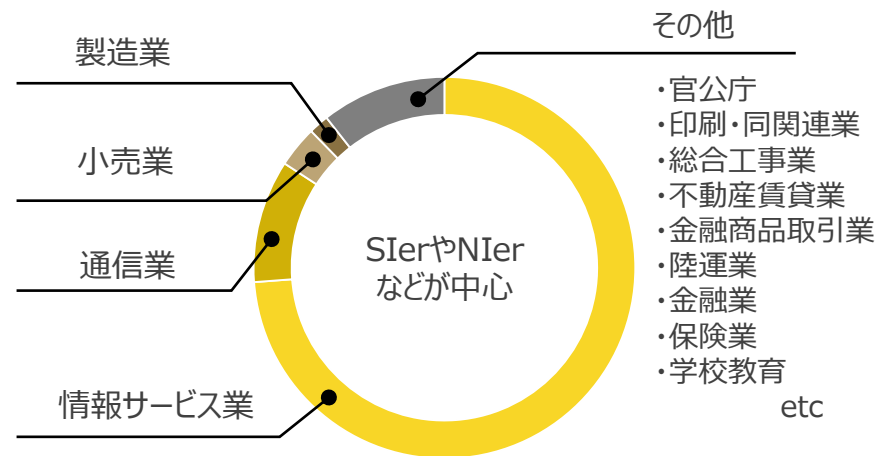


- 各種メーカーの機器選定を含めたITインフラ基盤構築業務の提案・導入

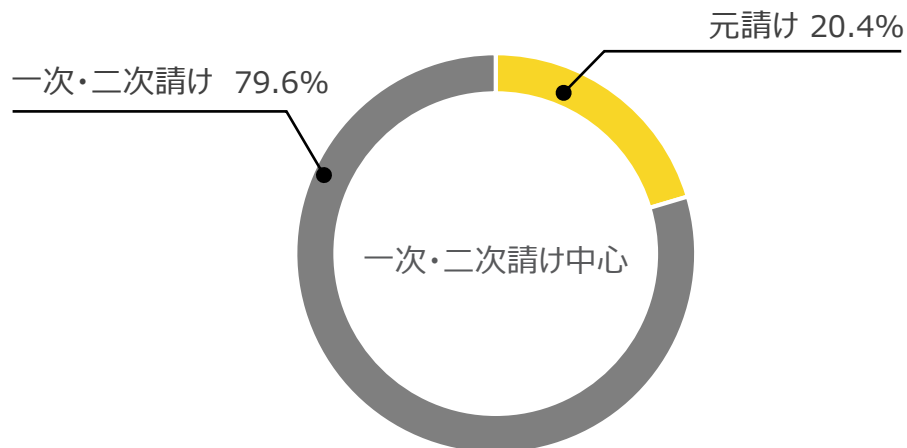


- システムの運用監視、データ入力・解析、保守開発、機器メンテナンス等

## 取引先業種別売上構成(2021/9期)



## 契約形態別売上構成(2021/9期)

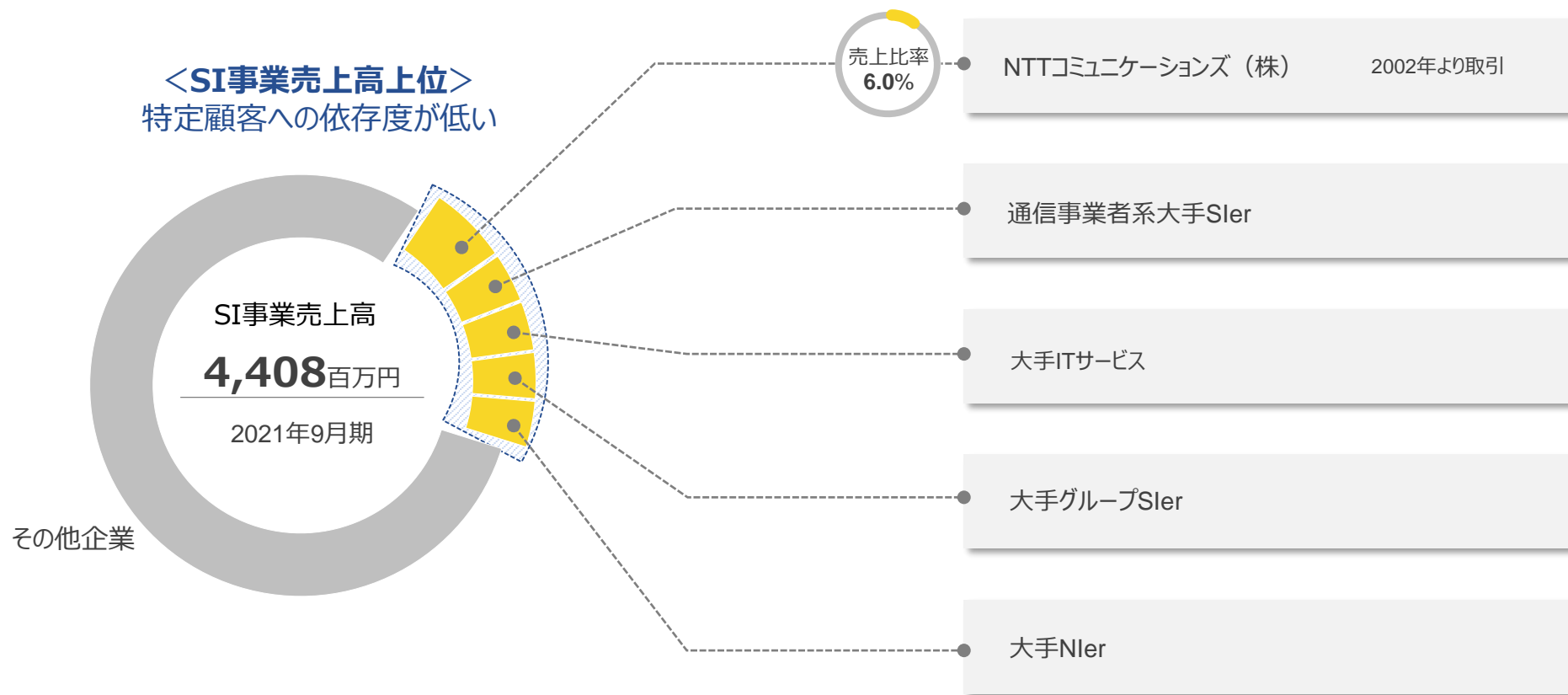




- SI事業売上の上位を占める顧客は、業界でも知名度の高いITインフラ構築に強みを持つ大手企業を中心にバランスの良い顧客基盤を確立
- 長期の取引実績により、最新のITインフラ構築ノウハウや幅広い対応領域、社員の育成も進み、大手企業の案件に対応可能な体制にまで到達

## 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

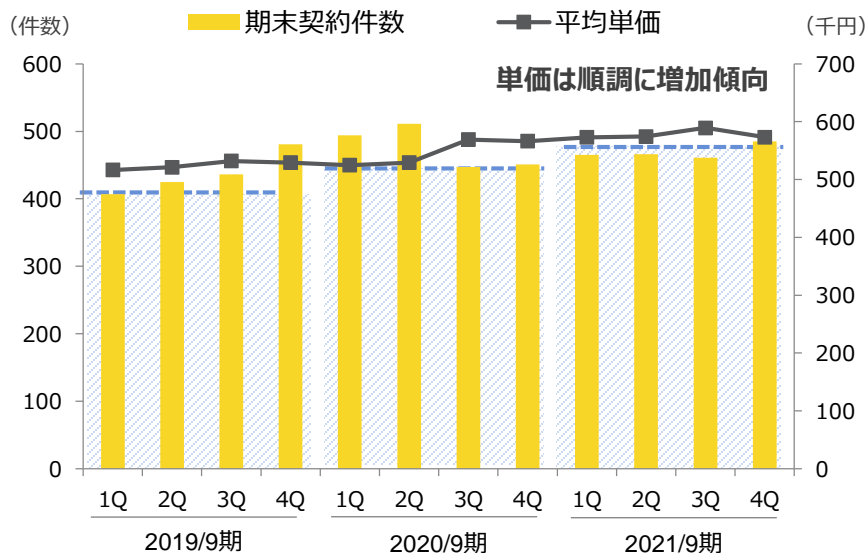
## システムインテグレーション事業売上高



## 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



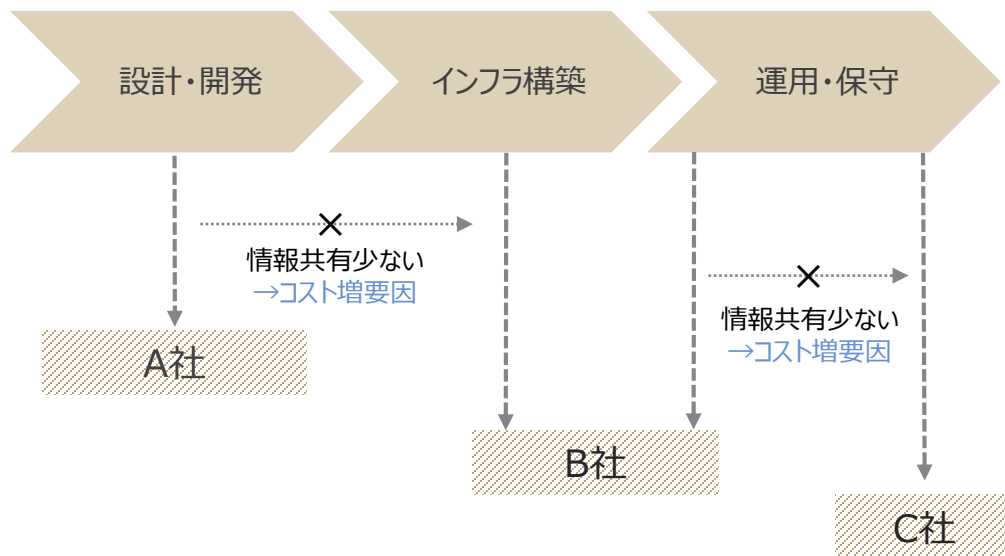
ユーザー系システム子会社



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

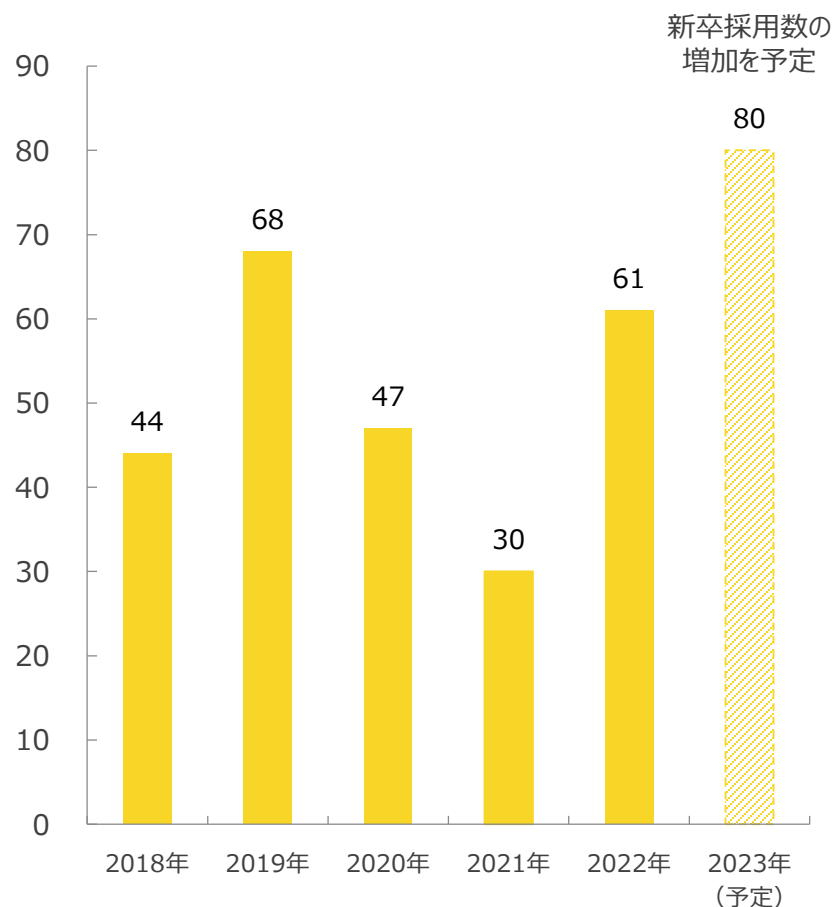


### 一括受注で生産性向上 & 発注者コスト減

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

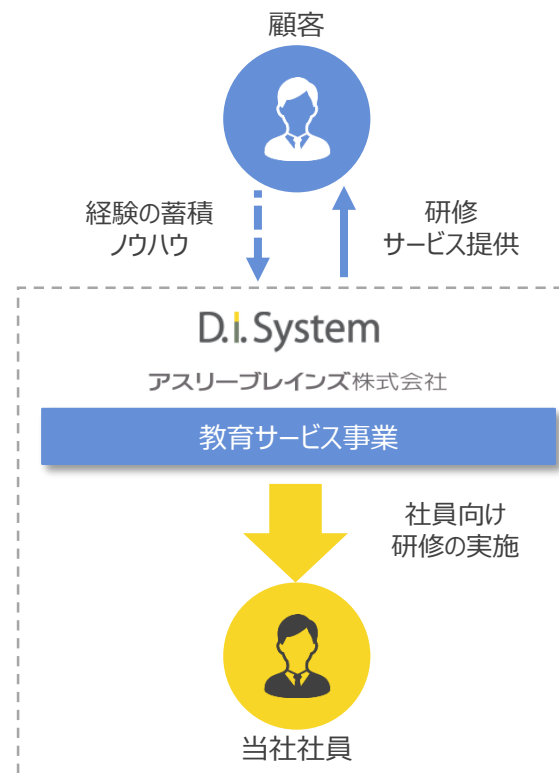
- 2022年4月の新卒採用数は61名。上場効果により優秀な人材の獲得増加
- 教育サービス事業を活かした採用施策により、安定した採用と早期戦力化を実現
- 顧客から好評なリモート研修を、自社の社員教育にも活用することで、集合型研修が懸念されるコロナ禍においても、遅延なく研修プログラムを実施することができ、新入社員の早期戦力化を実現
- 新入社員の早期戦力化が体制強化・事業規模拡大へとつながり、更なる採用強化へ。この成長サイクルをスピーディーに回せる点に強み

## 直近の新卒採用数の推移



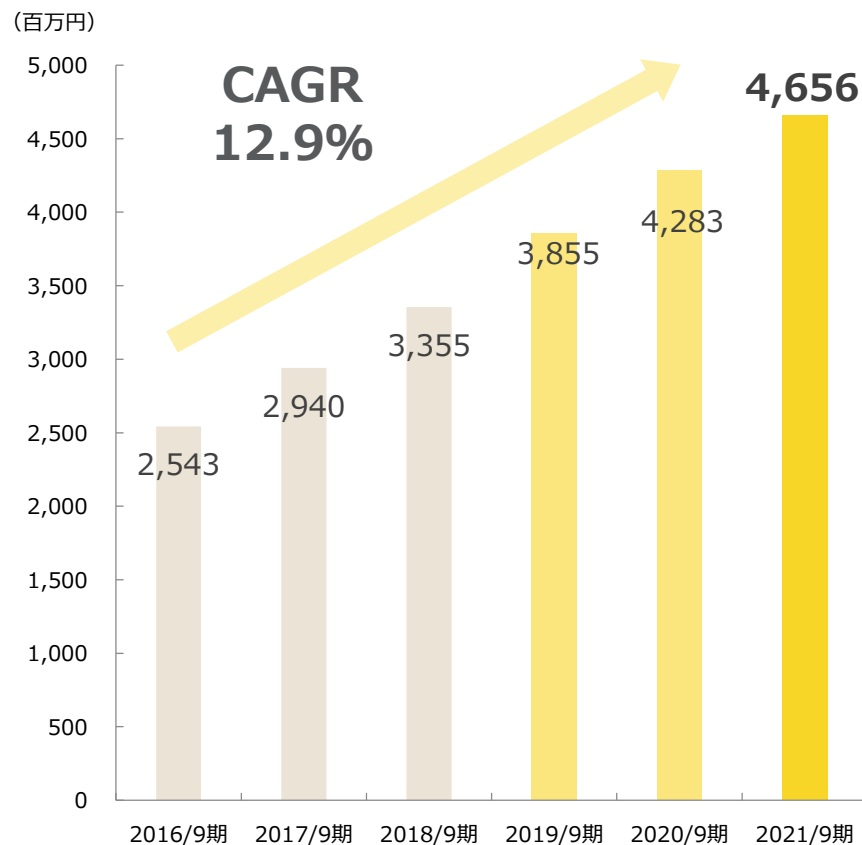
## 教育サービス事業とのシナジー

顧客に提供しているIT研修と同様のプログラムにより、新入社員のレベル感に合わせた内容から専門性の高い研修内容まで、自社への最適な社員教育を実施

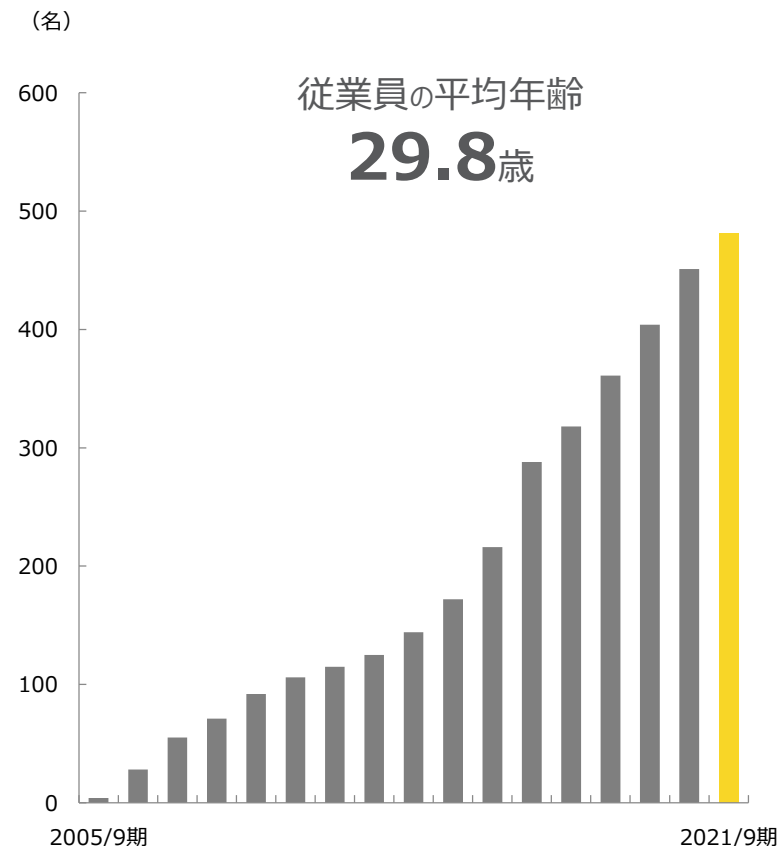


- 過去6年のCAGR（年平均成長率）は12.9%と好調に拡大
- 社員の平均年齢は29.8歳と若手中心だが、熟練のマネジメント層を含め、要所要所にベテラン層を配置し、バランスの取れた人員構成となっている

売上高の推移

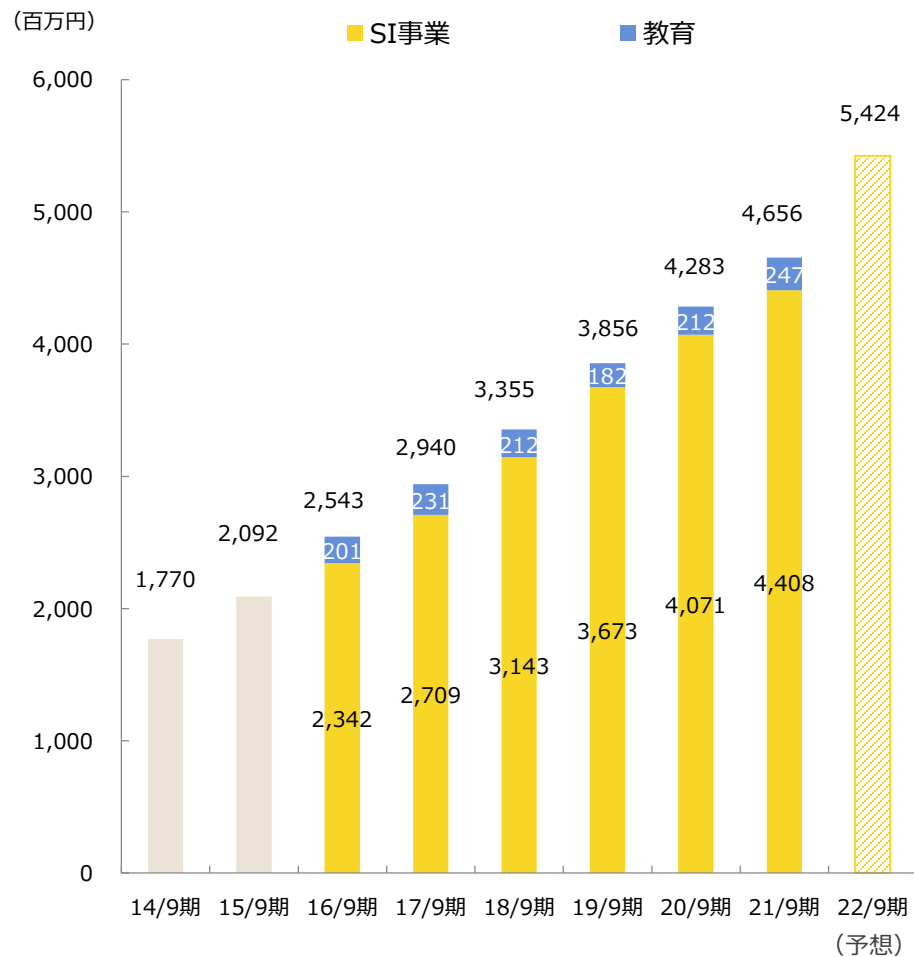


新卒採用人数（累計）の推移

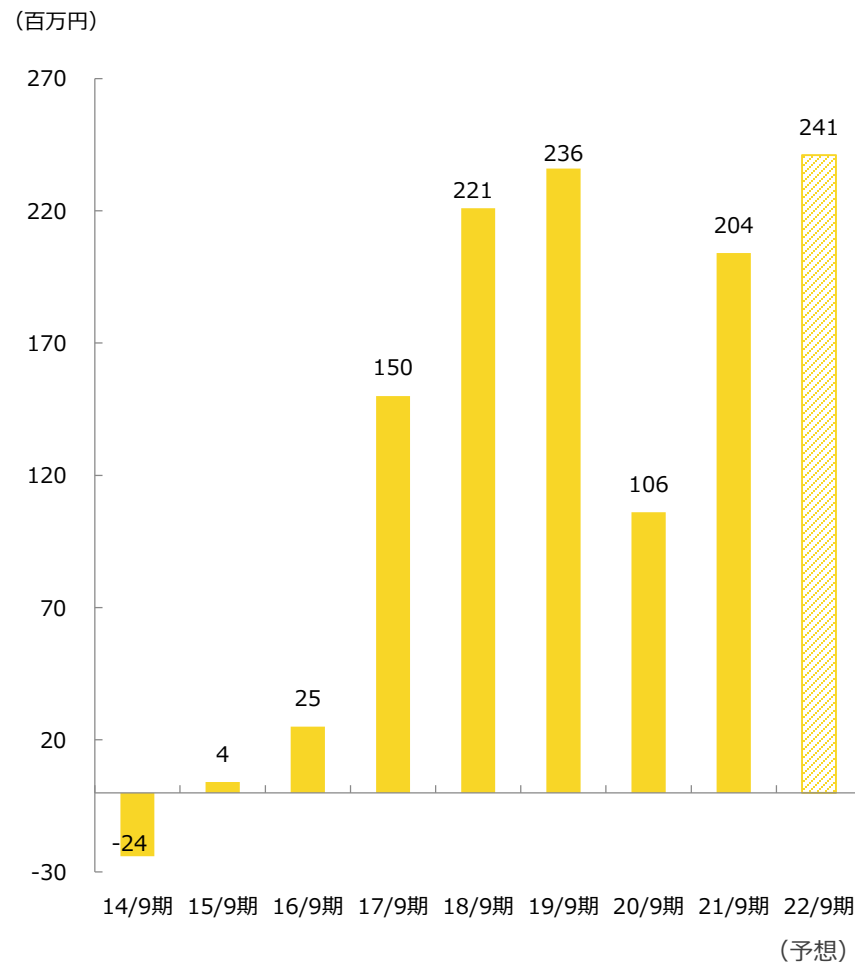


- 堅調なITソリューション需要に対応し、売上高はシステムインテグレーション事業を中心に順調に拡大
- 2020/9期については大阪事業所の増床や横浜サテライトオフィス開設等の今後のさらなる成長のための先行投資が要因となり減益で着地。一方で、2021/9期ではポストコロナにおけるDX推進関連サービスの問い合わせ増加とともに元請け案件の増加が利益に貢献。2022/9期では過去最高益の2.4億円を予想

## 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。

# D.I. System

## 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。