



株式会社ディ・アイ・システム

2022年9月期

決算説明会資料

2022年11月25日

東証スタンダード | 証券コード：4421

D.I. System

Index

目次

1 会社概要

2 2022年9月期 決算概況

3 2023年9月期 業績見通し

4 成長戦略

5 Appendix

01

会社概要

システムインテグレーション事業と教育サービス・セキュリティソリューション事業を展開する

独立系システムインテグレーター



代表取締役会長
長田 光博



代表取締役社長
富田 健太郎

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
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	652名（2022年10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	291,090,000円
関連会社	アスリーブレインズ株式会社 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

顧客のニーズに合わせて、システム設計・開発からITインフラ設計・構築、IT研修、セキュリティ対策まで幅広いITソリューションを提供

D.I.System



システムインテグレーション事業

業務システムの設計・開発

- 業務効率化のための業務システムの設計・開発
- スクラッチ開発・パッケージ導入問わず、顧客のニーズに合ったシステムを提案

ITインフラの設計・構築

- 各種メーカーの機器選定を含めた、ITインフラ基盤構築
- 社内ネットワーク
- クラウド基盤
- セキュリティ基盤
- リモートアクセス 等

運用・保守

- 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



教育サービス・セキュリティソリューション事業

教育サービス

新入社員向けIT研修/中堅技術者向けIT研修

セキュリティソリューション

IT運用統制ソフトウェア「WEEDS TRACE」

※ 2022年7月のウイズ・システムズ子会社化により、セグメント名の「教育サービス事業」を「教育サービス・セキュリティソリューション事業」に変更しております。

顧客のニーズに合わせた幅広いITソリューションの提供



顧客



02

2022年9月期 決算概況

2022年9月期 決算ハイライト

順調な新規顧客獲得・既存顧客の取引拡大、DX関連の受注が旺盛だったことに加え、M&A効果により増収増益を達成※1

売上・利益ともに、過去最高を更新！

2022年9月期 決算ハイライト

売上高

54.9億円

前期比 +18.1%

営業利益

2.8億円

前期比 +39.9%

経常利益

2.8億円

前期比 +37.6%

親会社株主に帰属する
当期純利益

1.9億円

前期比 +30.6%

元請け比率※2

24.0%

前期比 △0.6pt

ビジネスパートナー数※3

160名

前期比 +24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

※ 2：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

PL概況

- エンジニア工数の効率的な稼働や順調な新規顧客獲得・既存顧客の取引拡大、DX関連の受注が旺盛だったことに加え、M&A効果もあり増収増益を達成。売上・利益ともに、過去最高を更新
- 上場効果及びオンラインマーケティングの効果により元請け比率が堅調に推移し、営業利益は修正後予想比で8.4%増、前期比で39.9%増と大幅増益で着地

(百万円)	2021年9月期 実績	2022年9月期 実績	前期比	2022年9月期 期初予想	2022年9月期 修正予想 (9.16修正)	予想比 (9.16修正後)
売上高	4,656	5,498	+18.1%	5,424	5,450	+0.9%
売上総利益	939	1,180	+25.7%	1,094	1,133	+4.2%
売上比	20.2%	21.5%	+1.3pt	20.2%	20.8%	+0.7pt
営業利益	204	286	+39.9%	241	264	+8.4%
売上比	4.4%	5.2%	+0.8pt	4.5%	4.9%	+0.3pt
経常利益	207	285	+37.6%	240	263	+8.6%
売上比	4.5%	5.2%	+0.7pt	4.4%	4.8%	+0.4pt
親会社株主に帰属する当期純利益	149	194	+30.6%	161	176	+10.1%
売上比	3.2%	3.5%	+0.3pt	3.0%	3.2%	+0.3pt

「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）による影響額

- 当該会計基準を当連結会計年度の期首から適用し、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等、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。

[当該会計基準適用により影響が発生した項目]

(百万円)	2021年9月期		2022年9月期	
	実績		実績	当該会計基準適用による影響額
売上高	4,656		5,498	+21
売上原価	3,716		4,317	+21
営業利益	204		286	—
経常利益	207		285	—
税金等調整前四半期純利益	207		285	—

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、コロナ禍を背景にリモート関連を中心とした新規案件や優良継続案件を順調に獲得。売上高は前期比15.7%増の51.0億円となった。教育サービスでは、新卒向け研修の売上が前期比26.6%増の2.5億円と好調な結果で着地。ウイズ・システムズの子会社化により4Qからセキュリティソリューションの売上が加わったことにより、教育サービス・セキュリティソリューション事業のセグメント売上高は大幅増収となり3.9億円で着地

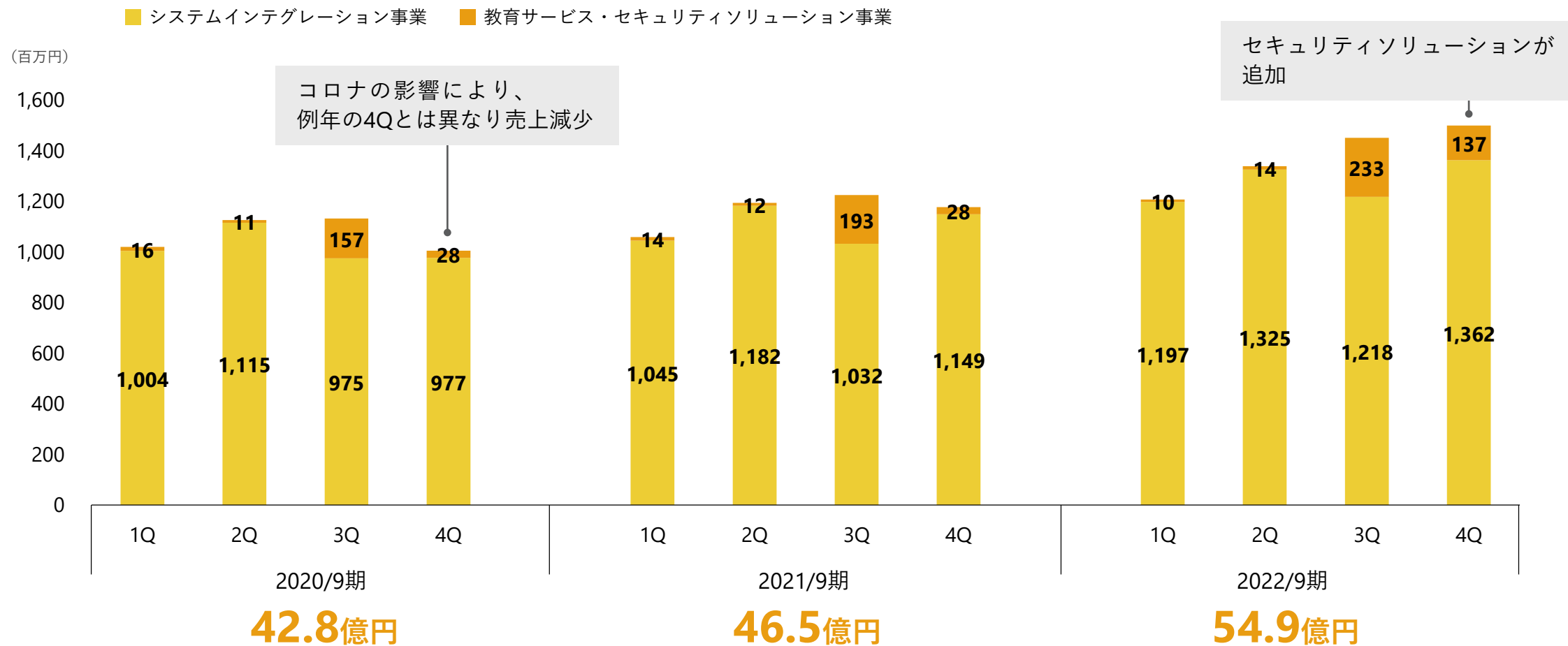
(百万円)	2021年9月期 実績	2022年9月期 実績	前期比
システムインテグレーション事業			
セグメント売上高	4,408	5,102	+15.7%
- 業務用アプリケーションの設計開発業務	1,902	2,169	+14.1%
- インフラシステムの設計構築業務	1,761	2,149	+22.0%
- 運用・保守	745	783	+5.2%
セグメント利益	857	995	+16.1%
セグメント利益率	19.4%	19.5%	+0.1pt
教育サービス・セキュリティソリューション事業※2			
セグメント売上高※1	247	395	—
- 新卒向け研修サービス	203	258	+26.6%
- 中堅向け研修サービス	44	35	△19.2%
- セキュリティソリューション	—	101	—
セグメント利益※1	82	185	—
セグメント利益率	33.1%	46.8%	—

※1 セグメント間内部取引調整後の実績を記載

※2 2022年7月1日付のウイズ・システムズ株式会社の連結子会社化に伴い、当連結会計年度より、「教育サービス事業」について、名称を「教育サービス・セキュリティソリューション事業」に変更しており、前期比は記載していません。

四半期売上高推移

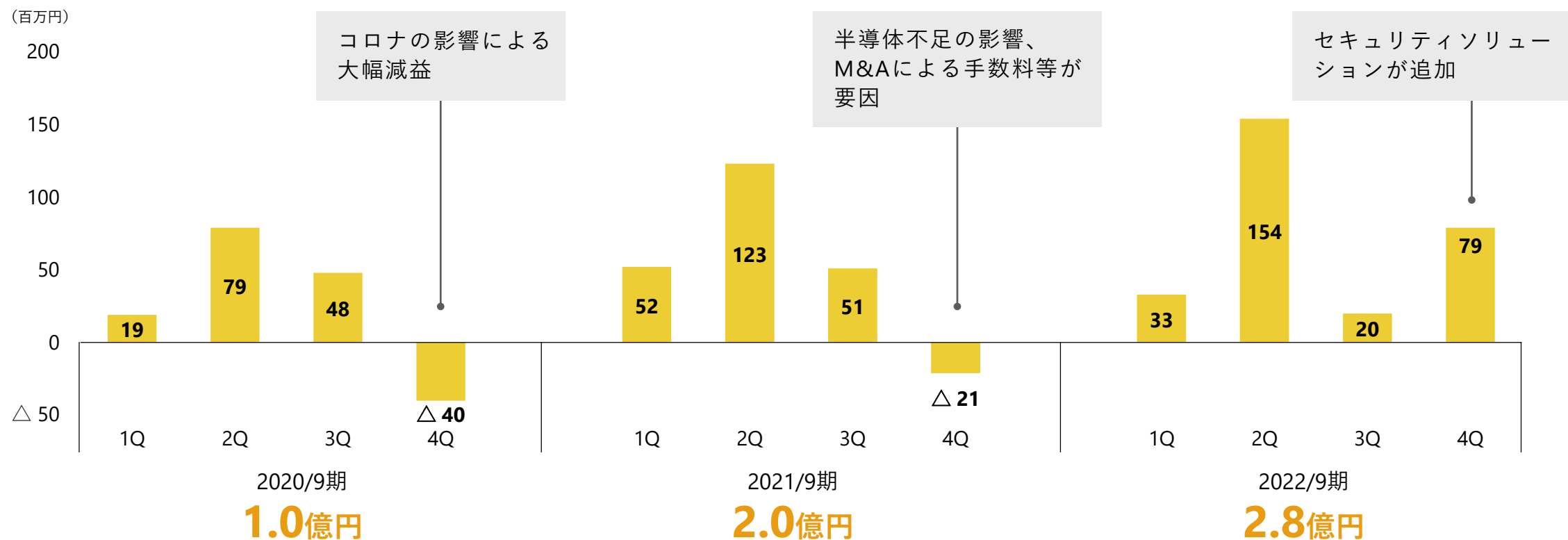
- システムインテグレーション事業は、顧客企業の決算月である3月/9月に検収が多くあがるため、例年2Q/4Qで売上高が上昇する傾向にある
- 教育サービス・セキュリティソリューション事業は、例年、新入社員向け研修の受注が多くなる3Qに売上高が拡大する傾向にある



※ セグメント間内部取引調整後

四半期営業利益推移

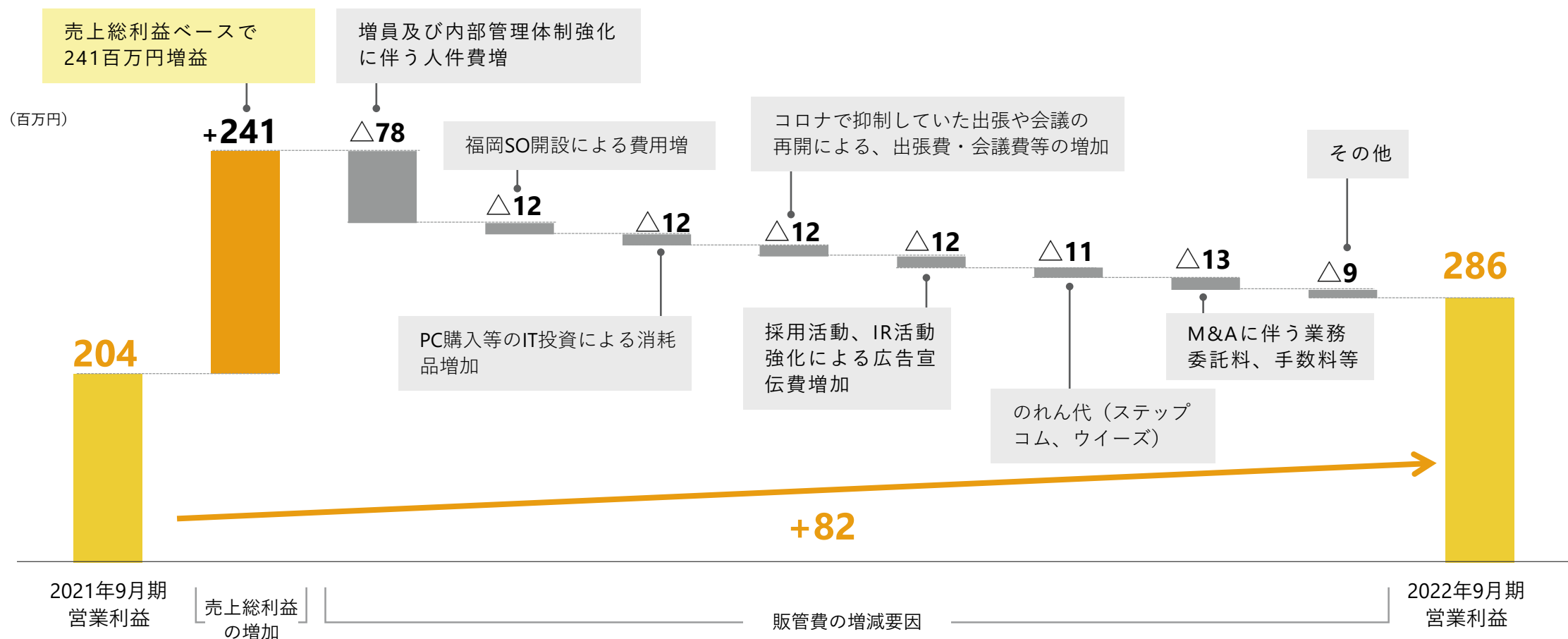
- 2021/9期は、世界的な半導体不足の影響による一部案件の先送りやM&A実施による手数料等が要因となり、4Q単体では赤字となったものの、通期ではエンドユーザーとの直接取引である元請け比率が増加したことに加え、エンジニア工数の効率的な稼働による売上総利益率の上昇やコスト管理を徹底したことにより、1.8億円としていた当初計画を上回り2.0億円で着地
- 2022/9期は、ウィーズ・システムズの子会社化により、4Qからセキュリティソリューションが追加され利益が増加したことに加え、顧客のIT投資によるDX関連の受注が旺盛となり、過去最高益を達成



※ セグメント間内部取引調整後

営業利益の増減分析

4QのM&A効果もあり売上総利益は241百万円の大増益となったが、内部管理体制強化に伴う人件費の増加やM&Aに伴うのれん代・業務委託料等の増加、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・会議費の増加等により、営業利益は286百万円で着地



財務健全性は安定しており、自己資本比率は42.9%。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年9月期末	2022年9月期末	前期末差
資産の部			
現金及び預金	888	900	+12
売掛金	587	—	—
売掛金及び契約資産	—	714	—
流動資産合計	1,559	1,701	+142
投資その他資産合計	307	350	+43
固定資産合計	504	757	+253
資産合計	2,063	2,458	+395
負債の部			
買掛金	151	167	+16
有利子負債	—	66	—
流動負債合計	773	1,065	+292
有利子負債	—	125	—
固定負債合計	227	336	+109
負債合計	1,001	1,402	+401
純資産の部			
株主資本合計	1,027	1,050	+23
純資産合計	1,062	1,055	△7
負債純資産合計	2,063	2,458	+395

03

2023年9月期 業績見通し

2023年9月期 業績見通しハイライト

前期のM&A実施による自社商材（セキュリティ製品）の追加、及び新たな自社製品の開発検討に加え、元請け案件の獲得増加により、利益率の向上を目指す

コロナ禍での生活様式の変化や企業のDX推進の浸透を背景に、業務効率化のためのIT投資は増加していくものと見込んでおり、売上高64.0億円、営業利益3.1億円を予想

2023年9月期 業績見通しハイライト

売上高

64.0億円

前期比 +16.5%

営業利益

3.1億円

前期比 +11.2%

親会社株主に帰属する
当期純利益

2.1億円

前期比 +9.5%

売上高

テレワーク推進サービス、メタバース関連の研修サービスの充実に加え、得意分野とする楽々Framework開発やクラウド型ネットワーク管理システムの導入・運用等、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64.0億円を目指す

利益

今期もなお、新型コロナウイルス感染症及び世界情勢の影響が懸念事項ではあるが、オンラインマーケティングを積極的に活用した元請け案件の獲得、更にM&Aにより追加された自社商材（セキュリティ製品）の積極的な販売、新たな自社製品の開発検討等により、利益率の上昇を目指す。営業利益は前期比11.2%増の3.1億円を予想

前期のM&A実施による自社商材（セキュリティ製品）の追加、及び新たな自社製品の開発検討に加え、元請け案件の獲得増加により、利益率の向上を目指す。コロナ禍での生活様式の変化や企業のDX推進の浸透を背景に、業務効率化のためのIT投資は増加していくものと見込んでおり、売上高は前期比16.5%増の64.0億円、営業利益は前期比11.2%増の3.1億円を予想

	2022年9月期 実績	2023年9月期 見通し	前期比
(百万円)			
売上高	5,498	6,407	+16.5%
売上総利益	1,180	1,339	+13.4%
売上比	21.5%	20.9%	△0.6pt
営業利益	286	318	+11.2%
売上比	5.2%	5.0%	△0.2pt
経常利益	285	317	+11.1%
売上比	5.2%	5.0%	△0.2pt
親会社株主に帰属する当期純利益	194	213	+9.5%
売上比	3.5%	3.3%	△0.2pt

事業セグメント別見通し

システムインテグレーション事業の売上高においては、上場効果による新規案件や元請け案件の増加に加え、好調な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14.6%増の58.4億円を目指す。教育サービス・セキュリティソリューション事業の、教育サービスにおいては、既存研修のブラッシュアップに加えて、前期にスタートしたメタバース関連研修の提供を強化していくことで、これまでの繁忙期（3Q）以外の時期の案件獲得を狙い、セキュリティソリューションと合わせて、前期比41.2%増の5.5億円を目指す。なお、ウィーズ・システムズの子会社化に伴い、教育セグメントにセキュリティソリューションが加わり、セグメント利益率としては10%程度の低下を見込んでいる

(百万円)	2022年9月期 実績	2023年9月期 見通し	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	5,102	5,848	+14.6%
セグメント利益	995	1,137	+14.3%
セグメント利益率	19.5%	19.5%	±0pt
教育サービス・セキュリティソリューション事業			
セグメント売上高※	395	558	+41.2%
セグメント利益※	185	201	+8.8%
セグメント利益率	46.8%	36.0%	△10.8pt

※ セグメント間内部取引調整後の実績を記載

株主還元

- 2022/9期の1株当たり配当金については、直近の業績や財務状況等を勘案し、当初予定（2021/11/12発表）の12.5円から2.5円引き上げ15.0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を目標としており、2023/9期の1株当たり配当金は20.0円を予定
- 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
	2021年9月期	2022年9月期	2023年9月期
年間1株当たりの配当金	12円50銭	15円00銭	20円00銭
連結配当性向	25.6%	22.6%	27.2%

- ・ 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。

※ 2022/9期の配当予想修正に関する詳細については、2022年9月16日開示の「業績予想および配当予想の修正（増配）に関するお知らせ」をご確認ください。

04

成長戦略

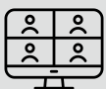
中期経営計画（2021年9月期～2023年9月期）

- 2021年9月期～2023年9月期の中期経営計画を策定。現在は最終年度の2023年9月期
- 社会全体の改革を目的としたDX推進が浸透し、企業の業務効率化のためのIT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64.0億円、営業利益3.1億円の達成をめざす

(百万円)	2021年9月期 実績	2022年9月期 実績	2023年9月期 計画
売上高	4,656	5,498	6,407
売上総利益	939	1,180	1,339
売上比	20.2%	21.5%	20.9%
営業利益	204	286	318
売上比	4.4%	5.2%	5.0%
経常利益	207	285	317
売上比	4.5%	5.2%	5.0%
当期純利益	149	194	213
売上比	3.2%	3.5%	3.3%

2021年10月に「DXソリューション事業部」を設立。テレワーク関連やリモート研修・メタバース関連研修等のサービスを充実させ、対応領域を拡大

テレワーク推進サービス



Web会議・ ビジネスチャット

- 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する『Cisco Webex』



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『楽々Workflow』



クラウド 基盤構築

- 最適なクラウド基盤の設計、構築、保守、運用『AWS』『Azure』『Microsoft365』



eラーニング

- 動画ファイルやパワーポイント等で作られた教材があれば簡単な操作で利用可能なeラーニングシステム『Cornelius LMS』



セキュリティ ソリューション

- システム運用の統制において、抜け・漏れのないアクセスログ取得、操作制御を実現する、IT運用統制ソフトウェア『WEEDS TRACE』

研修サービス

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

研修コース例

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

メタバース体験研修 / メタバース技術研修 Hubs & Spoke

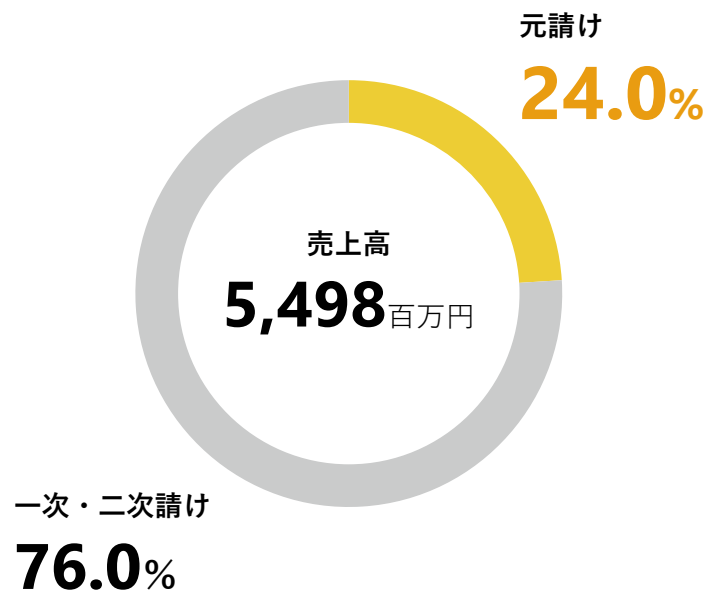
- メタバース体験研修に加えて、メタバース技術研修Hubs & Spokeの提供を2022年12月にスタート！



成長戦略②元請け案件の獲得強化

ワンストップ体制の強みを活かして、収益性の高い元請け案件を拡大。まずは大手プレイヤーが希薄な中小規模の市場で実績を伸ばし、同市場でのポジションを確立

契約形態別売上構成（2022/9期）



元請け比率の拡大を目指す

元請け案件の事例

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

製造業

ワークフロー



- 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

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

大手ホテル・レジヤ運営会社

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

一般財団法人

WEB会議システム



- 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

化学メーカー

ローコード開発



- 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

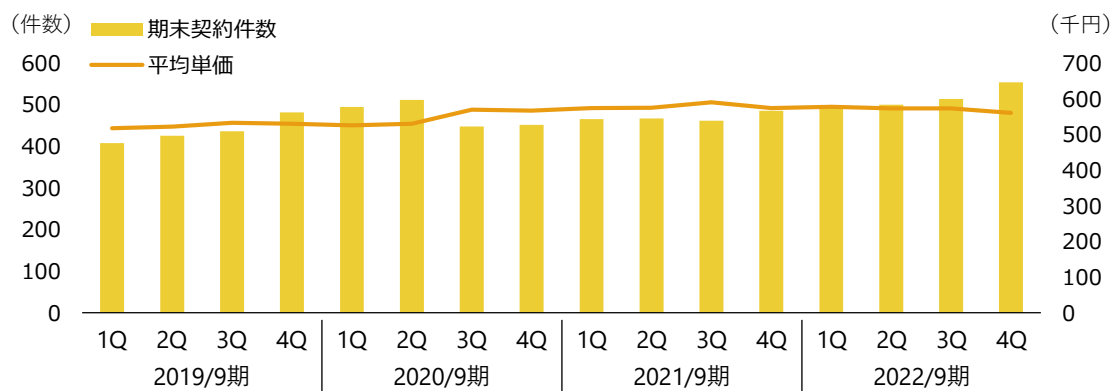
成長戦略③ 常駐ビジネス案件の獲得継続

元請け以外では、現在主体となっている常駐ビジネスを中心に引続き獲得。バランスの良い人員構成を維持しつつ人員数を拡充

常駐ビジネス比率（2022/9期）



常駐ビジネス件数・平均単価推移



バランスの良い人員構成

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

人員構成
50%



**40~50%を維持しつつ、
人員数拡充**

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

人員構成
50%

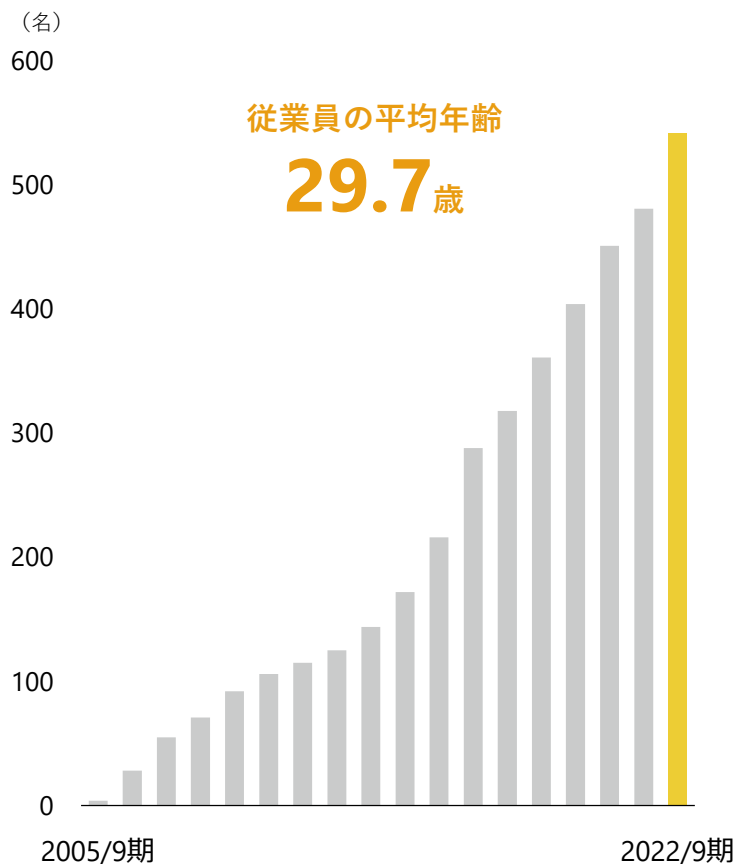


**50~60%を維持しつつ、
人員数拡充**

成長戦略④人材育成におけるシナジー効果

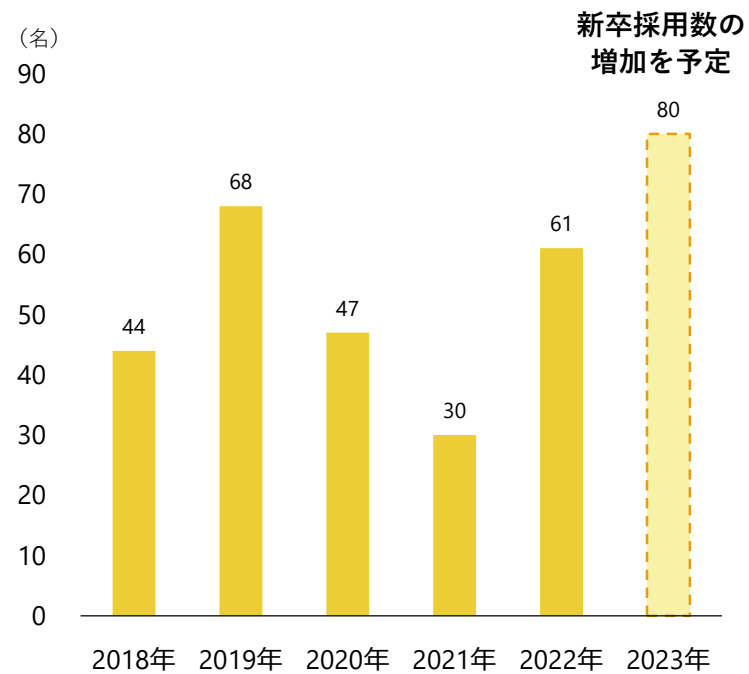
教育サービスで培った研修ノウハウを自社の教育に応用し、積極的に採用している新入社員を早期戦力化することで、システムインテグレーション事業の競争力を創出

新卒採用人数（累計）の推移



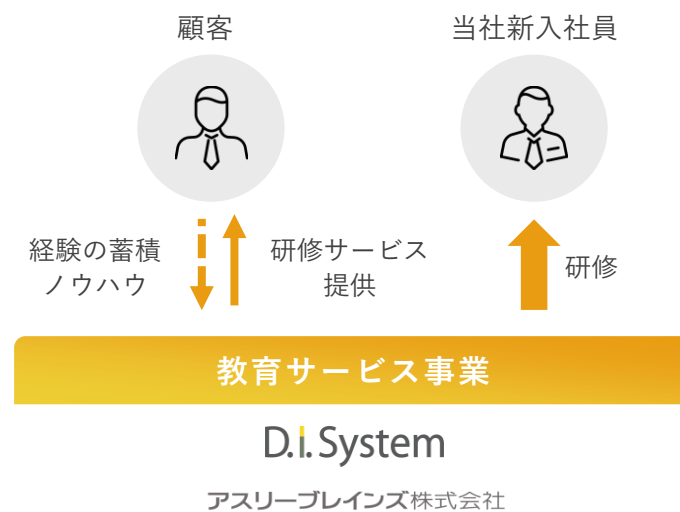
直近の新卒採用数の推移

- 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を獲得
- 教育サービスを活かした採用施策を実施



人材育成モデル

- 顧客から高い評価を得ている自社サービスのIT研修を当社新入社員研修に応用



豊富な受託開発経験を活かし、自社製品の組み込みやニッチであってもユニークかつ需要の高い製品の開発を継続的に実施

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等、数万人が利用するEラーニングシステム

- ✓ シンプルな画面で簡単操作
- ✓ 個人情報を守るセキュリティの高さ
- ✓ 受講人数が増えても変わらない費用

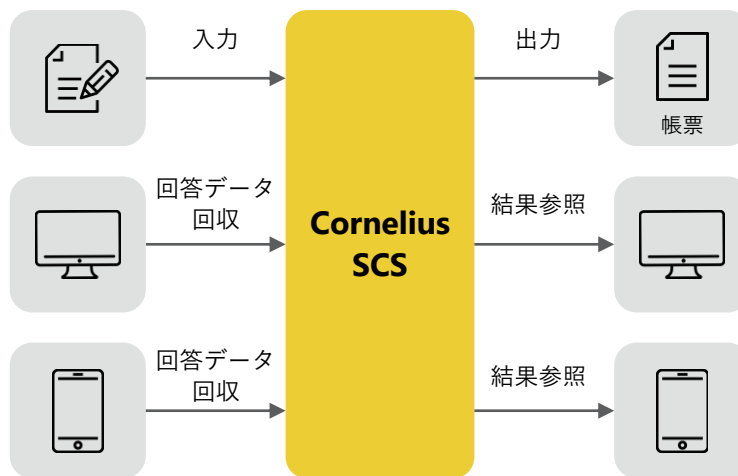
LMS画面イメージ（受講者側）



ストレスチェックシステム 「Cornelius SCS」

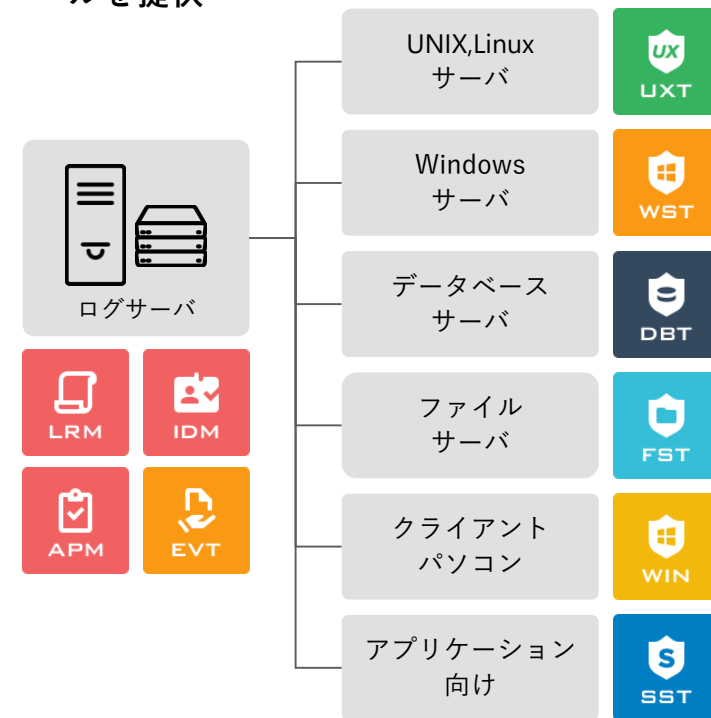
- 職域健診機関の指導機関である公益社団法人からの依頼により、「ストレスチェック処理システム」を一から開発し、約60機関に導入。本システムを活用したストレスチェック受診者数は年間約150万人

- ✓ WEB回答を自動で回収可能



セキュリティソリューション 「WEEDS TRACE」

- アクセス管理サーバ向けからお客様環境に合わせた各製品まで、幅広いセキュリティツールを提供



近未来ビジョンに掲げている売上高・営業利益の早期達成に向け、自社サービス・自社製品を拡充する効率的な手段の一つとしてM&Aも積極的に実施

M&Aの目的

自社サービス・自社製品の拡充によるビジョンの早期達成

近未来ビジョン

売上高

100億円

営業利益

10億円

人員増加による
体制強化



既存事業との
シナジー効果



設備の充実・
拠点数の増加



新規顧客の獲得



M&Aの実績

D.I. System

100%連結子会社

教育サービス

(IT研修・メタバース関連研修)



アスリーブレインズ株式会社

株式取得日 2013年5月

- 顧客に提供しているIT研修を当社社員も受講し、新入社員の早期戦力化を実現
- 当社とアスリーブレインズの既存顧客が互いの新規顧客になるという相乗効果が生まれている

SES事業



stepcommunications Co.,Ltd.

株式取得日 2021年10月

- 静岡に新たな拠点を取得
- ステップコムが長年取引のある大手企業の新規開拓が可能に

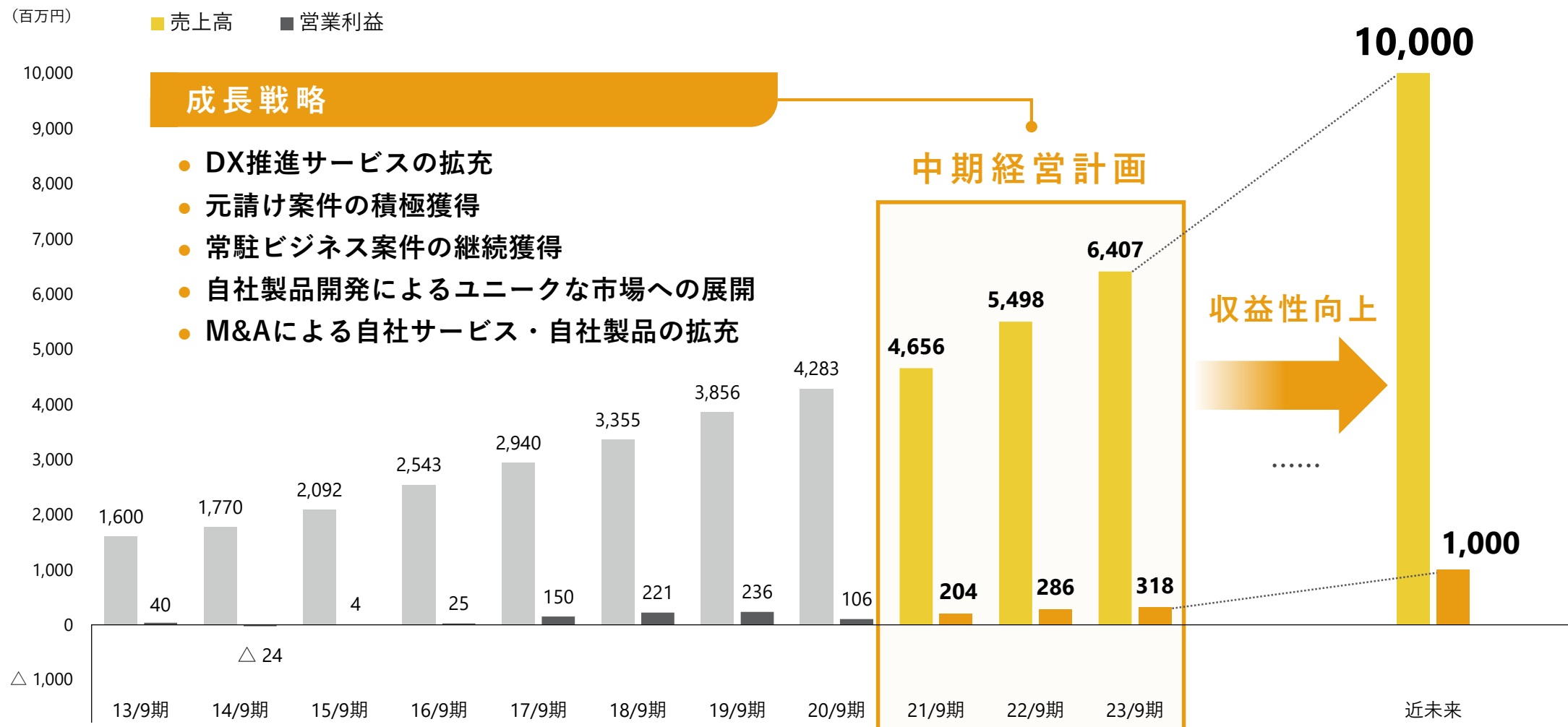
セキュリティソフトウェア 開発及び販売

WEEDS SYSTEMS

株式取得日 2022年7月

- 利益率の高い自社製品（セキュリティ製品）の拡充を実現
- 当社SI事業とのシナジー効果あり

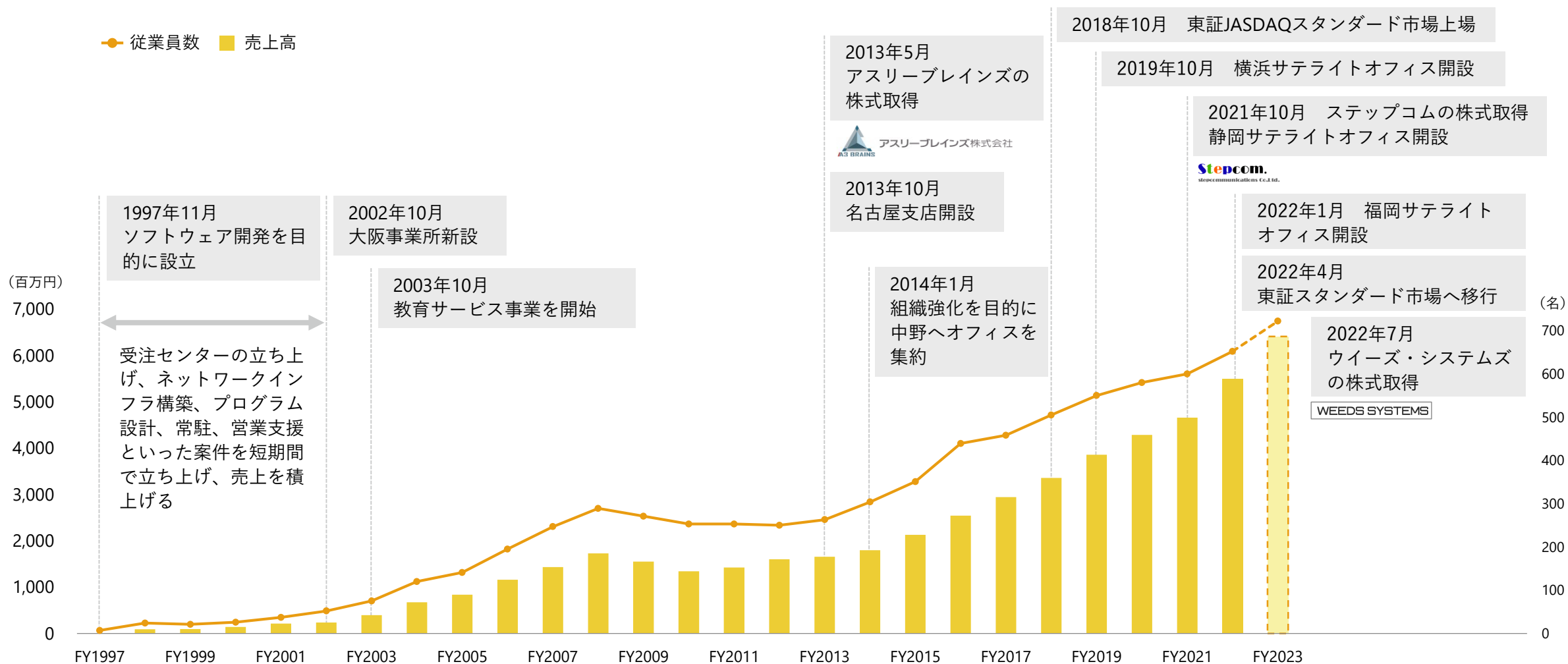
成長戦略によって売上高の拡大とともに収益性の向上を図り、近未来に売上高100億円、営業利益10億円、営業利益率10%を実現する



05

Appendix

- 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等の常駐案件を中心に業績を拡大



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。

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”

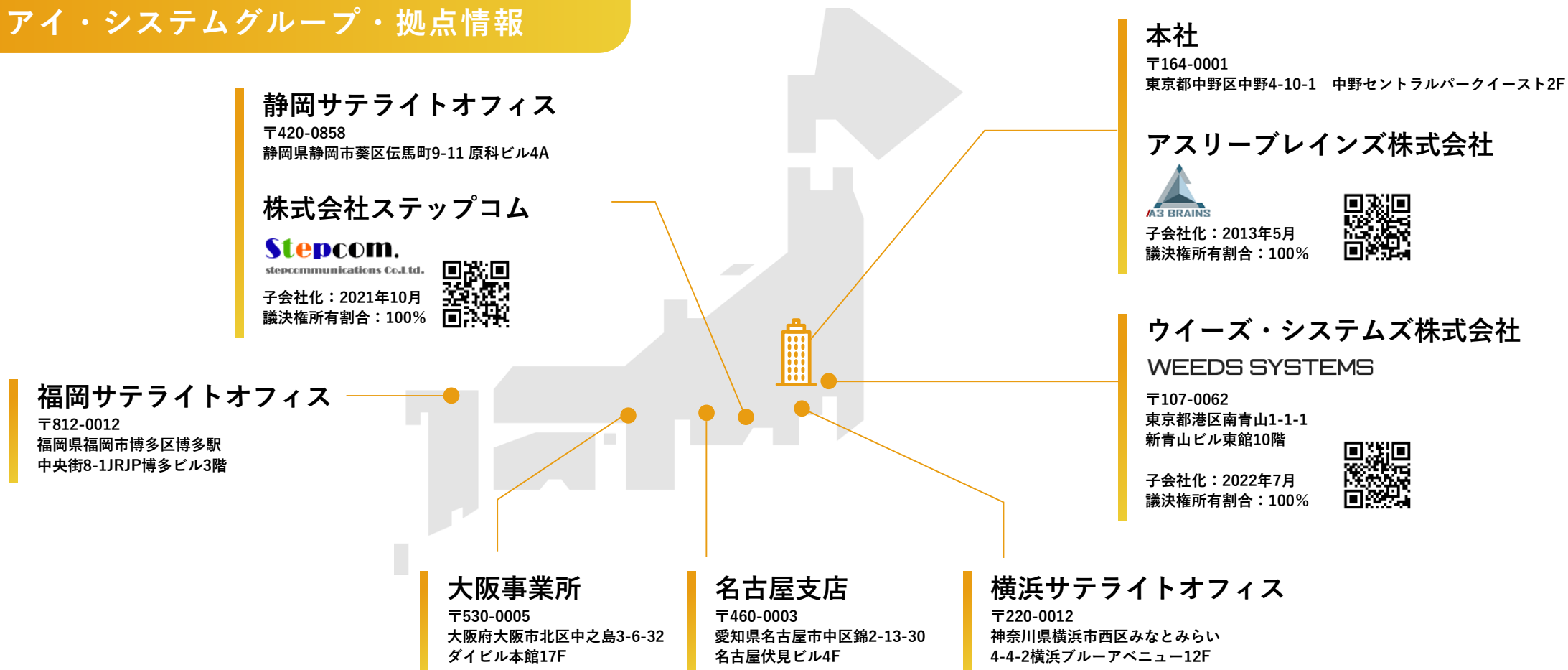
※「Dreams Infinity」の頭文字を取って、D.I.Systemという社名にいたしました。

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



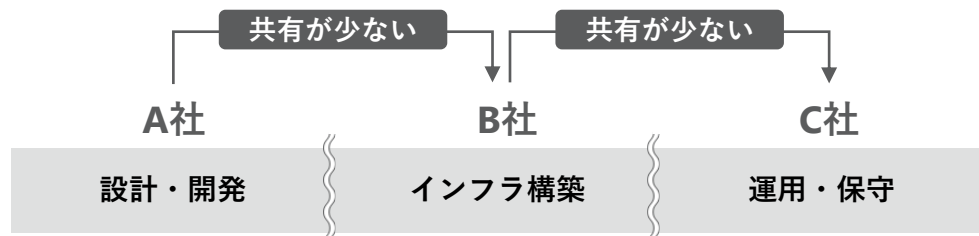
- 2022年7月にウイズ・システムズ株式会社を100%子会社化し、連結子会社は3社に
- 静岡サテライトオフィス及び福岡サテライトオフィスの開設により、各地方へ新卒者・中途者採用の拠点を拡大
- ディ・アイ・システムは各拠点及びグループ各社の連携を密に、更なるビジネスの拡大にチャレンジしていく

ディ・アイ・システムグループ・拠点情報



1 業務システムの開発・導入の全工程にワンストップで対応

- 一般的な業務システム開発の工程（他社）と当社との比較



工程ごとに担当企業が異なるケースが多く、情報・ナレッジの共有不足により、発注者の負担・コストが増加

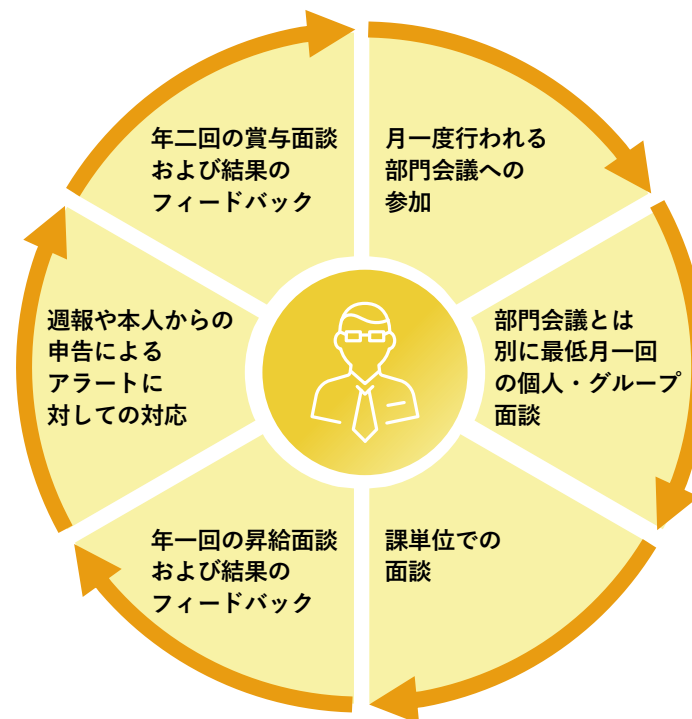


一連の業務を全て社内で行えるため、情報共有がしやすく生産性が向上

2 機動的・継続的に質の高い技術力を提供する管理体制

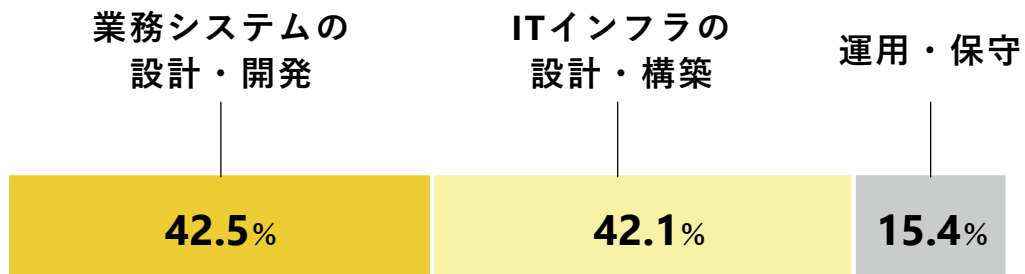
- 当社の管理体制の特徴

取引先・社員の現状をタイムリーに把握

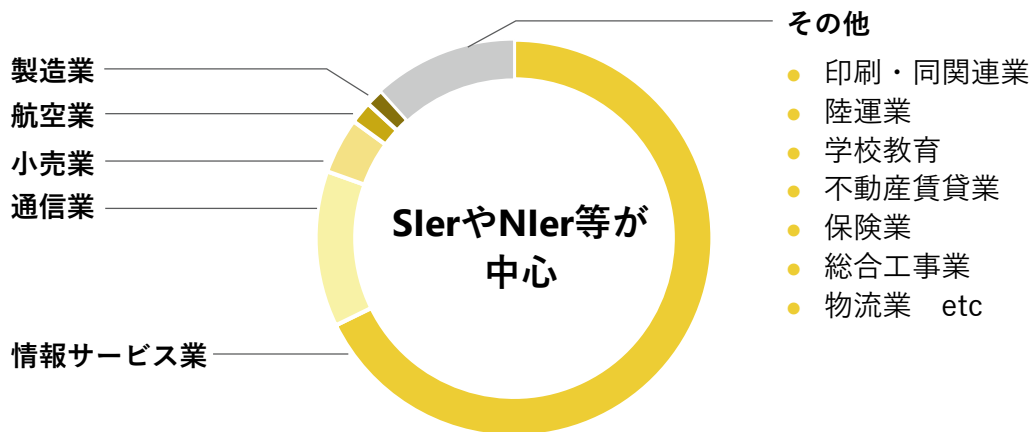


ITインフラ構築に強い大手企業を中心に長期取引実績を多数保有し、バランスの良い顧客基盤を確立

業務内容別売上高比率（2022/9期）



取引先業種別売上高構成（2022/9期）

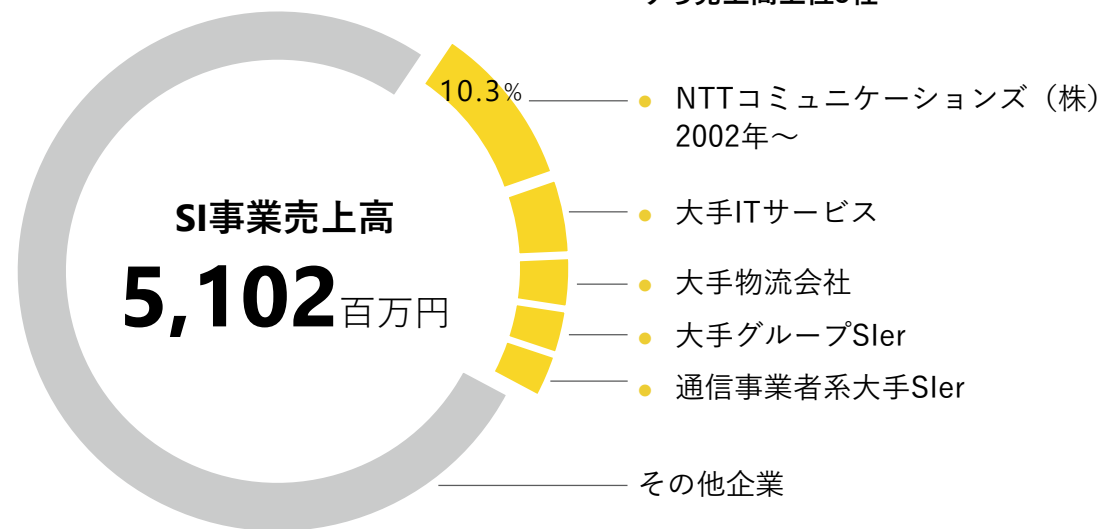


顧客別売上高比率（2022/9期）

- 特定顧客への依存度が低く、長期取引実績が多数

長期取引先 計39社

うち売上高上位5社



教育サービス

- IT研修の企画から実施まで一気通貫で行うアスリーブレインズによりサービスを展開
- エンジニアと講師が共同開発した実践的な研修を提供



- ✓ 新卒から中堅向けまで幅広いコースラインアップ
- ✓ オリジナルテキスト教材
- ✓ 予習・復習用動画コンテンツ
- ✓ 受講者の特徴がわかる評価レポート
- ✓ 顧客のニーズに合わせて対面研修とリモート研修のどちらにも対応

セキュリティソリューション

- セキュリティソフトウェア製品の開発から販売・導入までをウィーズ・システムズによりソリューション提供
- 強固なアクセス管理が必要とされるシステム運用の統制において、抜け・漏れのないアクセスログ取得、操作制御を実現

システム運用の統制フロー



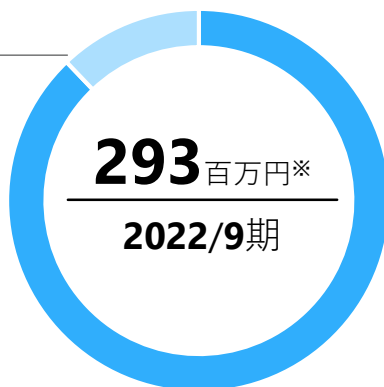
教育サービスはエンドユーザー及び同ユーザーシステム子会社や教育ベンダー系企業、セキュリティソリューションは金融機関を中心とした大手企業・自治体が主要顧客

教育サービス

● 教育サービス売上高

中堅向け研修

12.1%



新卒向け研修

87.9%

※ セグメント間内部取引調整後

● 主な顧客

IT教育
ベンダー



ユーザー系
システム子会社



IT関連協会



セキュリティソリューション

● 導入事例

某金融系システム会社



- 全ての操作記録を取得
- 管理者IDの操作も全て把握

某銀行系投資ファンド会社



- DBアクセスの正当性を証明する証跡を保持
- フォルダ・ファイルのアクセス権限把握の自動化を実現

某大手システム開発会社

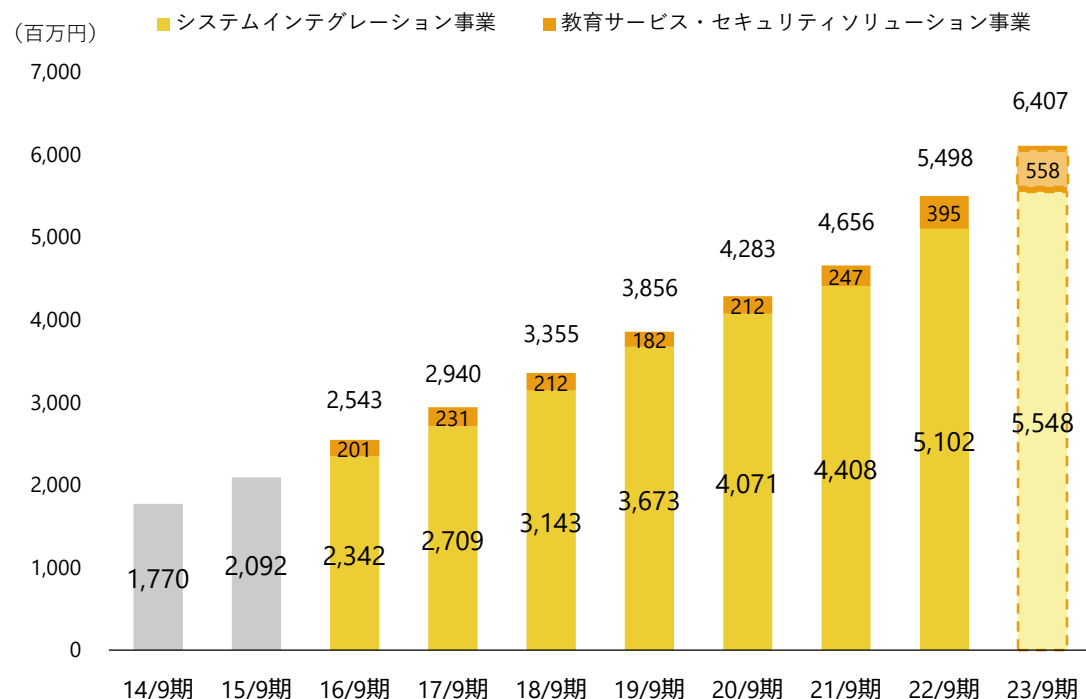


- ユーザーの利便性を下げずにセキュリティを強化
- 監査運用コストを想定より下げることに成功

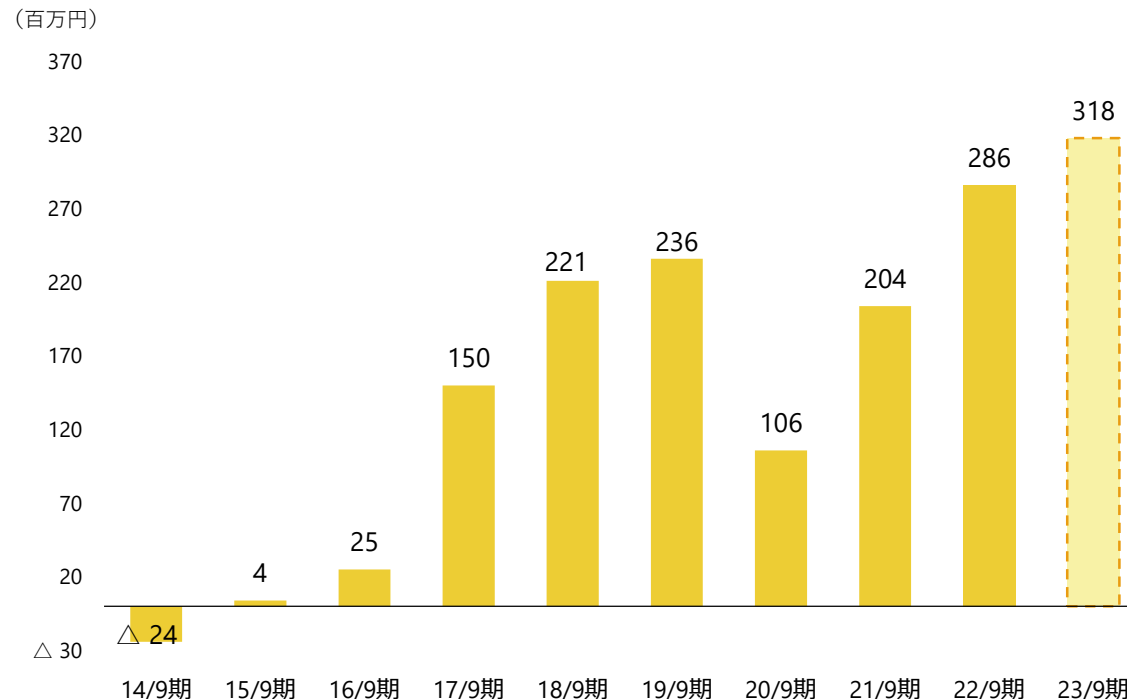
業績ハイライト

- 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とコロナが要因となり減益で着地。2021/9期では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2.8億円を達成。現中期経営計画の最終年度となる2023/9期の営業利益は3.1億円を予想

売上高の推移



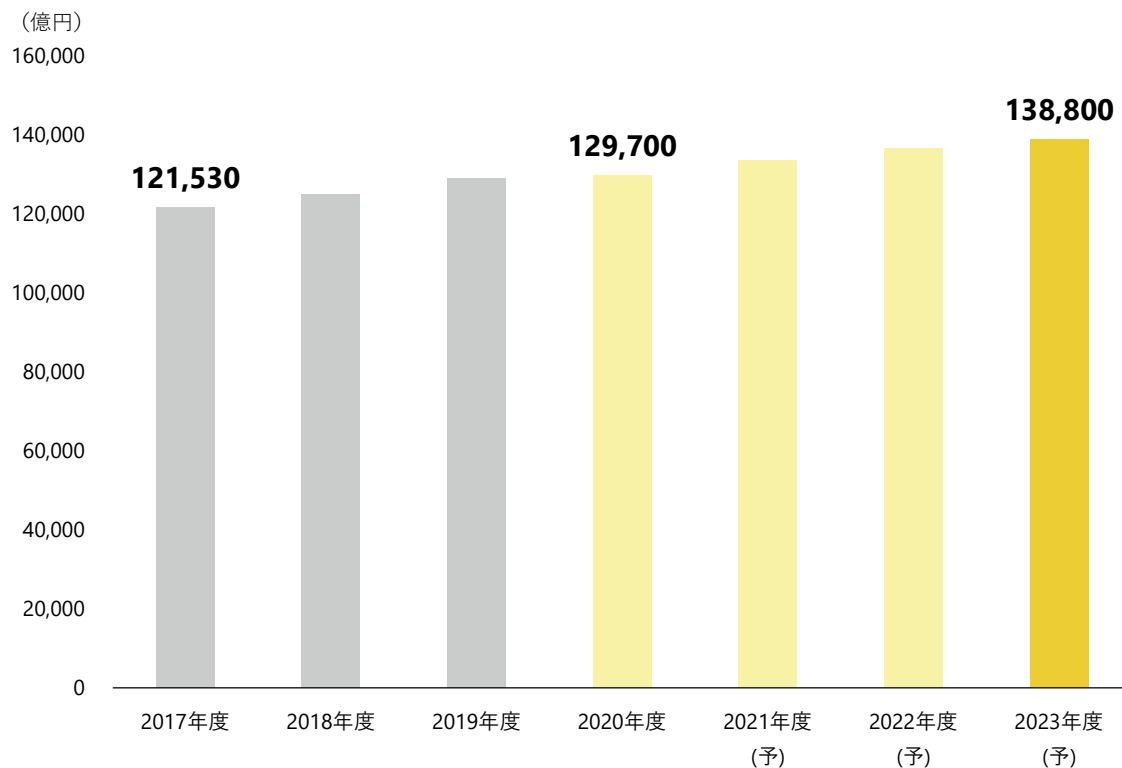
営業利益の推移



ITサービス市場の動向

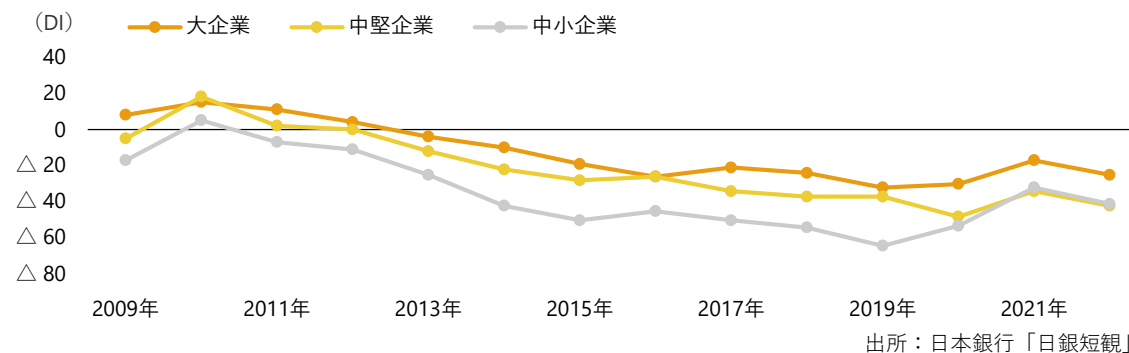
- 2020年度はコロナの影響を受ける形で、特に中小企業のIT投資は縮小傾向であったが、一方で2022年度以降はDXの活発化や5G（第5世代移動体通信システム）の本格普及、AI・IoTの普及、働き方改革の推進等により、市場は堅調に推移する見通し
- 情報サービスに携わる人材は依然として不足しており、提供サービスの単価は上昇傾向

国内民間IT市場規模の推移と予測

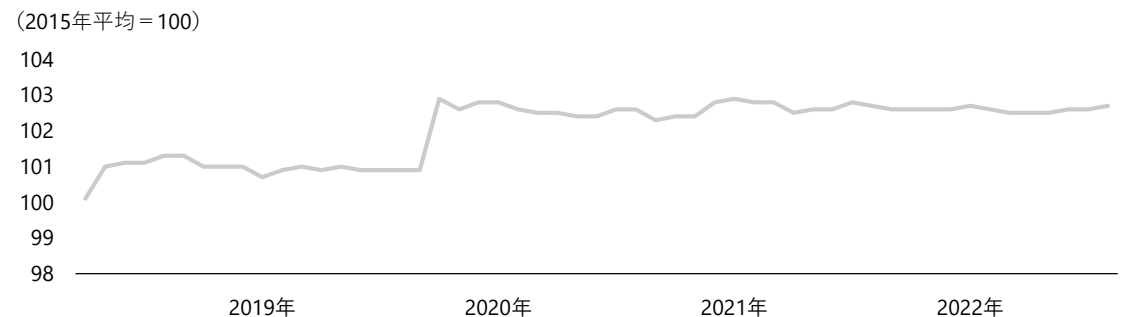


出所：矢野経済研究所「2020 国内企業のIT投資実態と予測」

情報サービス業における雇用人員過不足指数 (DI) の推移



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2015年基準」

- 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推進等を通じて実質GDP130兆円の押上げを目指す

4

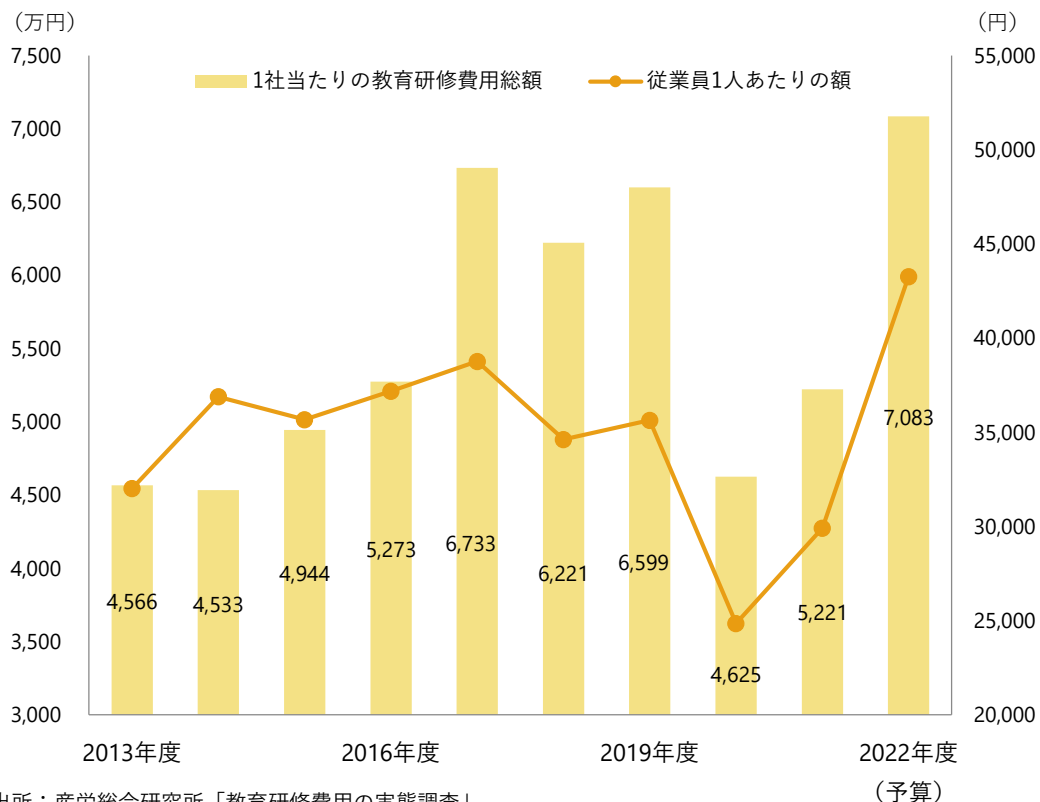
DX、ICTの需要は今後加速化の見込み



企業向け研修市場の動向

- 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等から、off-JT（職場外研修）の重要性が高まっている
- これまでプラス成長を堅持していた研修サービス市場だが、2020年度はコロナの影響によりマイナス成長に転じた。一方で、オンライン研修へのサービス移行の加速化により、マーケットはコロナ禍以前もしくはそれ以上の水準に回復傾向にある

教育研修費用の推移



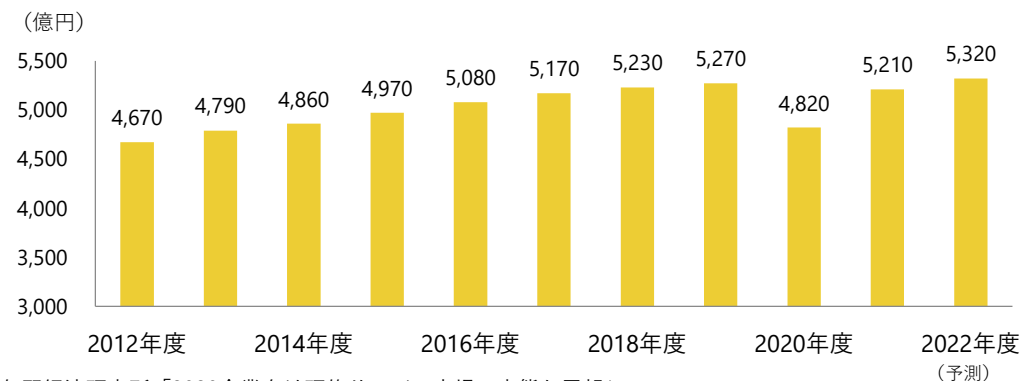
出所：産労総合研究所「教育研修費用の実態調査」

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「2020企業向け研修サービス市場の実態と展望」

D.I. System



<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等が含まれております。これらの将来の計画や予想数値等は、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。実際の業績等は、今後の様々な条件・要素により、この計画・予想等とは異なる場合があります。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。