

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

2019年9月期決算及び中期経営計画説明資料

2019年11月

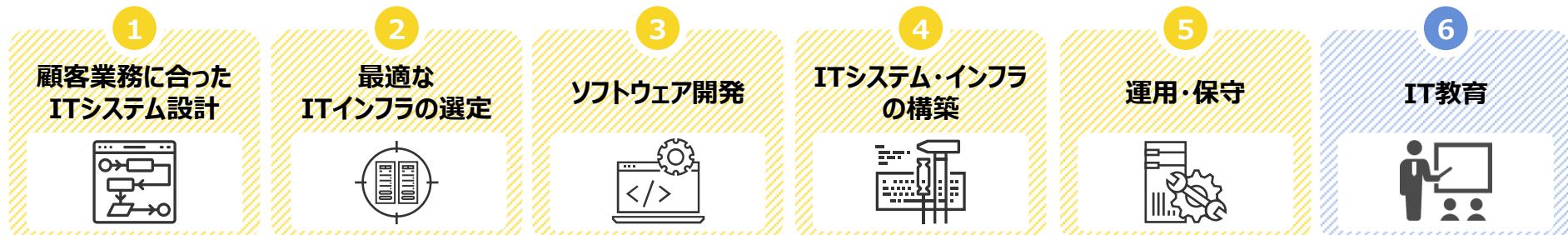
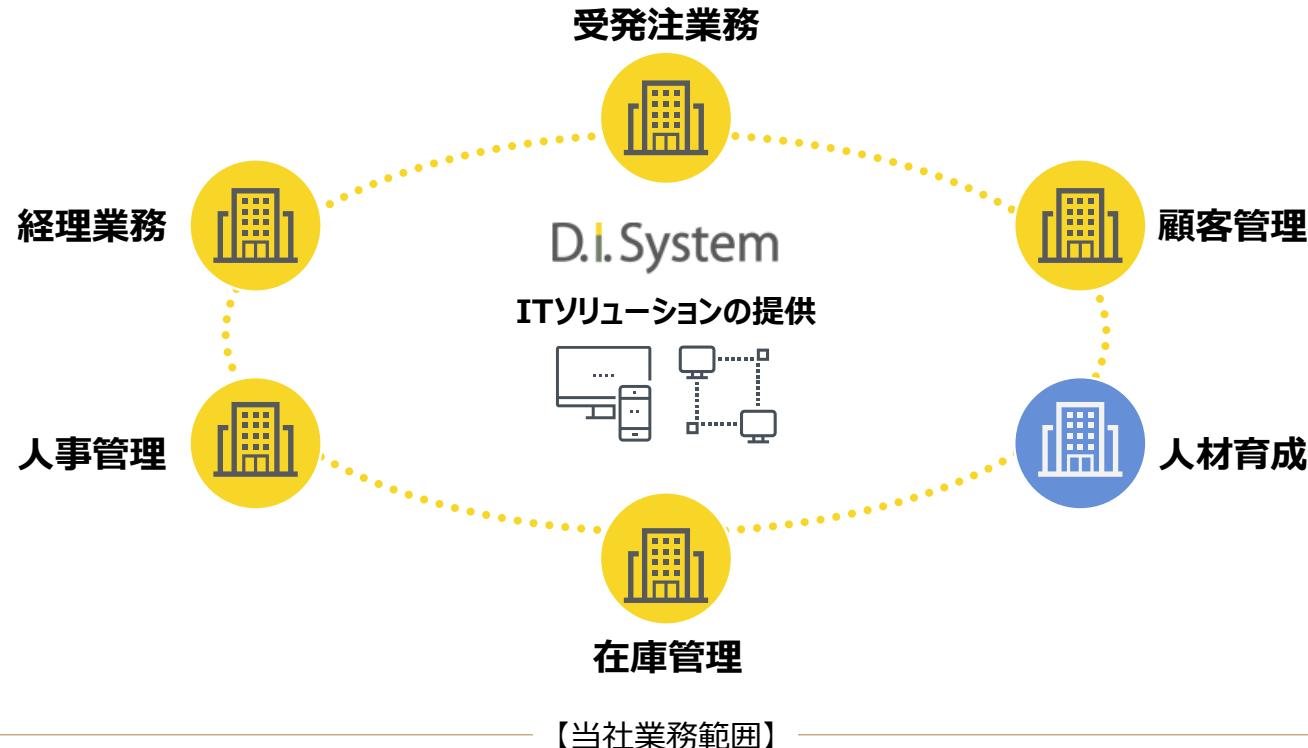
D.I.System

- 1 会社概要** 3ページ
- 2 2019/9期決算概況** 10ページ
- 3 中期経営計画（2020～2022年度）** 15ページ

会社概要

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	代表取締役社長 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 (2019年9月現在)
拠 点	東京、大阪、名古屋、横浜
資 本 金	290,040,000円 (2019年9月現在)
発 行 株 式	1,524,500株 (2019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

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



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）を持つて集団であり、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』



代表取締役社長

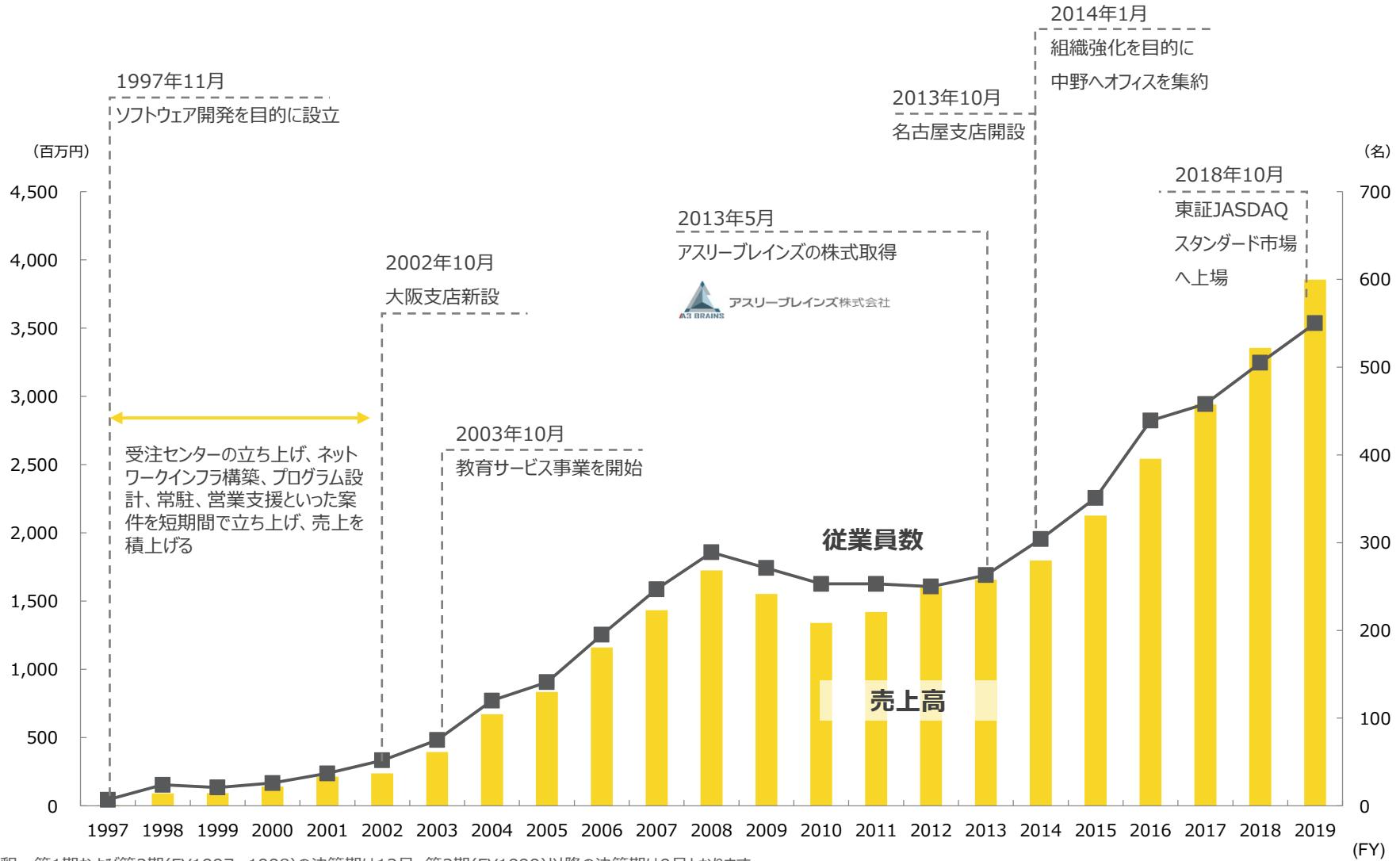
Mitsuhiro Nagata

長田 光博

長田 光博（ながた みつひろ）

- ・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

- 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

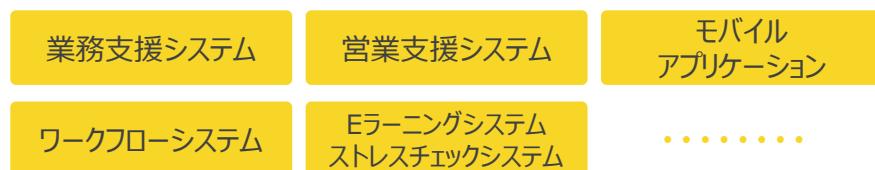


注釈：第1期および第2期(FY1997～1998)の決算期は12月、第3期(FY1999)以降の決算期は9月となります。

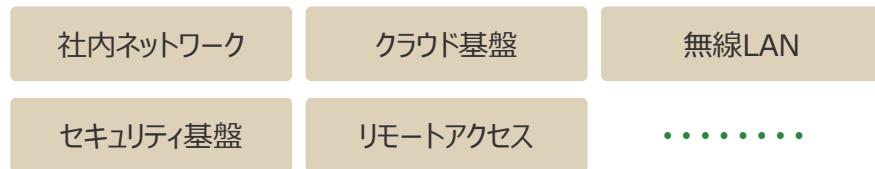
- ITインフラ構築、業務システム設計・開発、運用・保守と一連のSIer業務を、一貫して社内で対応
- 現在は大手情報サービス業を元請けとする常駐業務主体により、安定的なキャッシュフローを確保



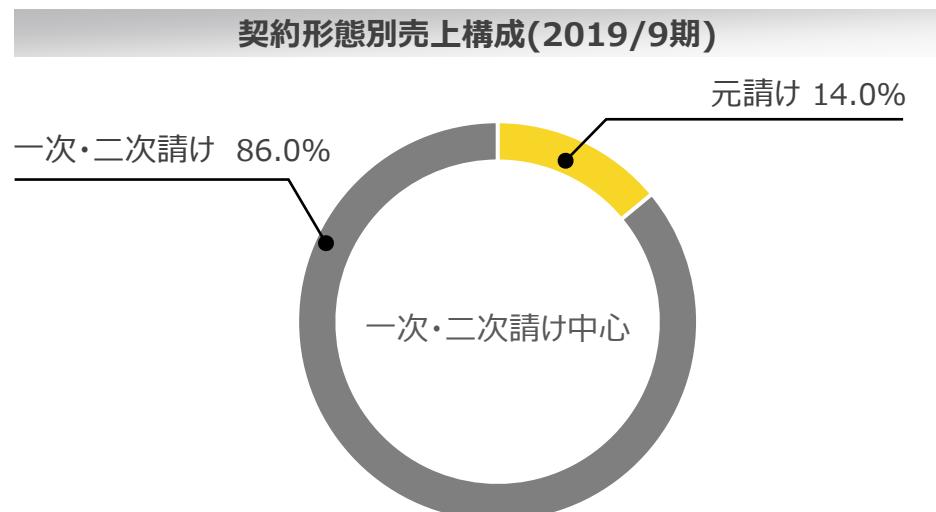
- 売上・購買・生産管理等の業務を効率化するための業務システムの設計・開発業務
- スクラッチ開発およびパッケージ導入問わず、顧客ニーズに合ったシステムの提案・設計・開発



- 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



- 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系システム子会社、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人社員向けの研修サービスを提供

特徴

- 専門性の高い研修プログラムを他社より短期間・低価格で提供
- 研修プログラム策定から実施まで一気通貫でサービス提供を行うため、大規模から少人数対象まで、柔軟なIT研修の提供が可能
- 大規模研修については前年度の実績が考慮されるため、安定的な収益源となる



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



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

IT基礎 コンピューター基礎、ネットワーク基礎、Windows Server基礎等

Java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

教育サービス事業売上構成（2019/9期）



中堅向け研修
20.3%

新卒向け研修
79.7%

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

2019/9期決算概況

新規顧客獲得・既存顧客の取引拡大により、売上高・営業利益は過去最高を更新

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

38.5 億円

前期比 **+14.9%**

営業利益

2.3 億円

前期比 **+6.9%**

経常利益

2.1 億円

前期比 **▲2.0%**

親会社株主に帰属する 四半期純利益

1.5 億円

前期比 **+13.8%**

元請け比率

14.0 %

前期差 **+1.5pt**

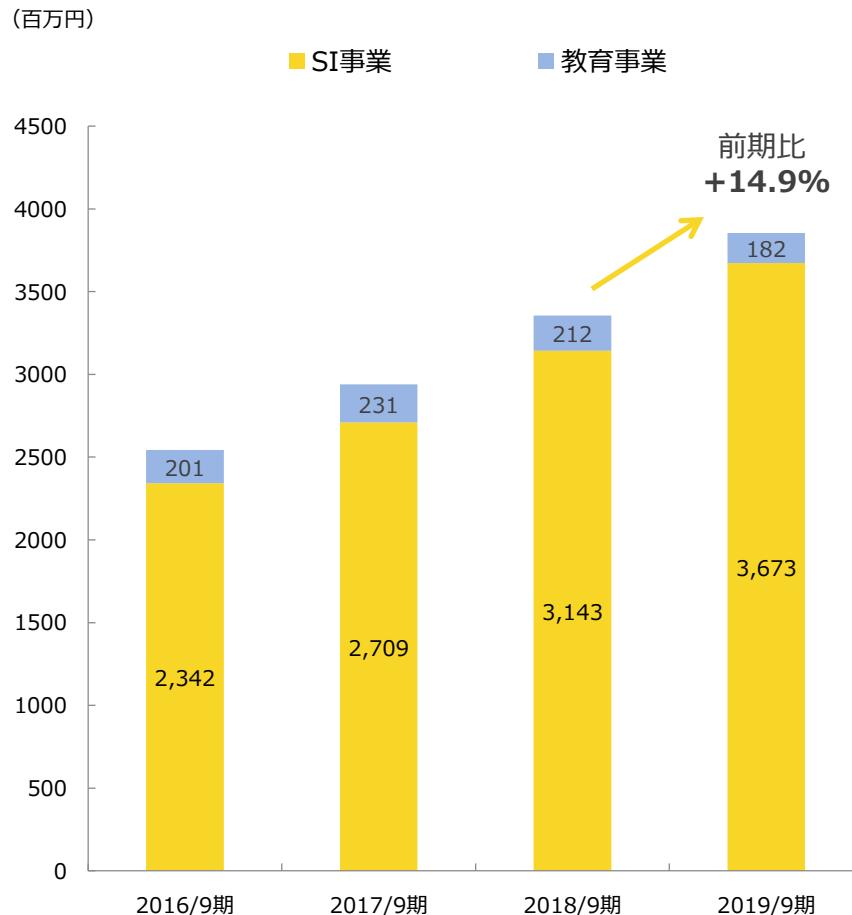
ビジネスパートナー数

123 名

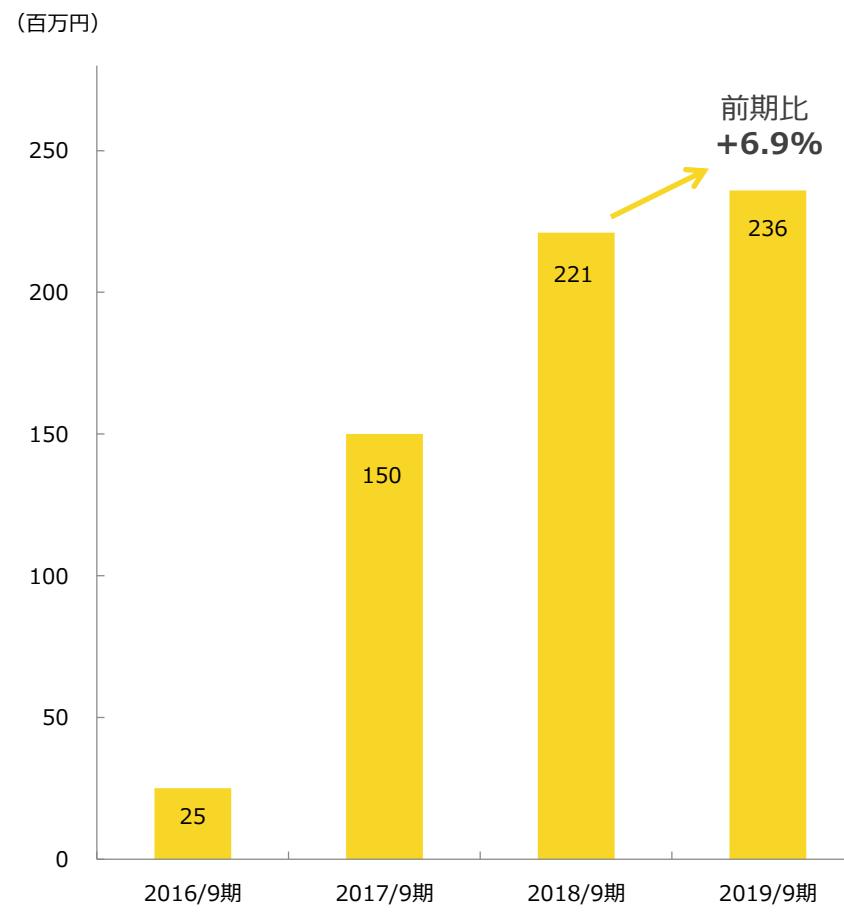
前期差 **+50名**

- 2019/9期決算は、上場後、初の通期決算となる。堅調なITソリューション需要に対応し、売上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
- 営業利益については過去最高を更新。2015/9期以降5期連続で増益

売上高の推移

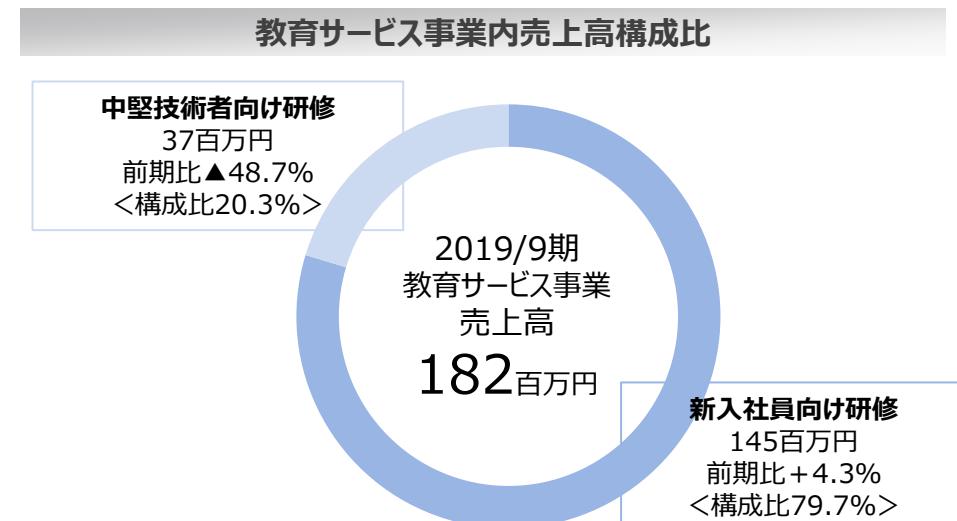
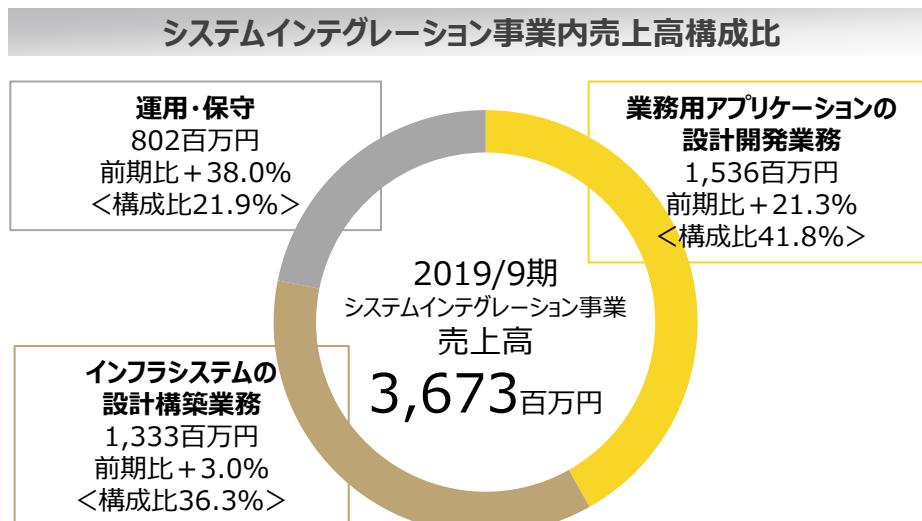
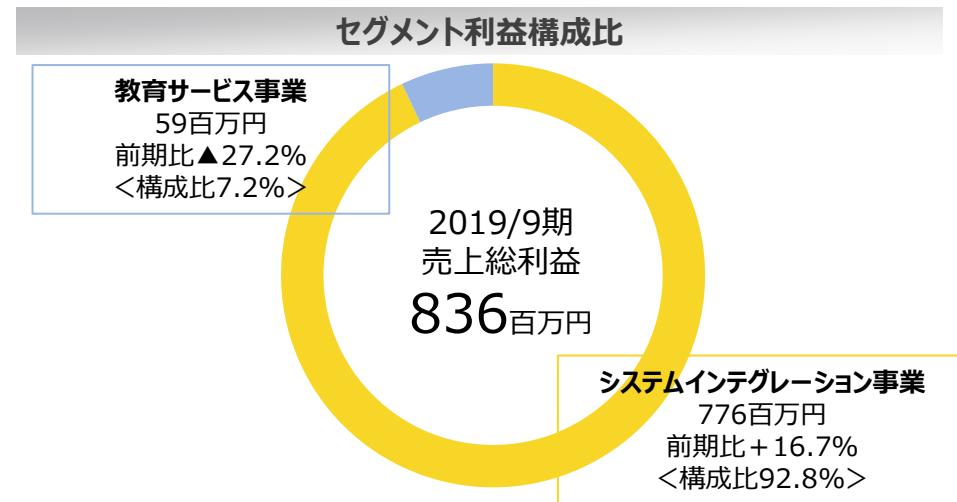
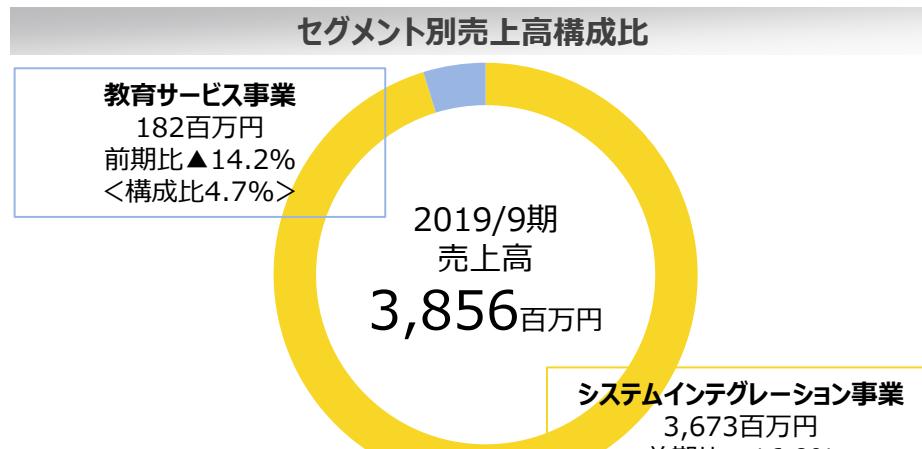


営業利益の推移



セグメント別売上構成比

- 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。特に運用・保守業務が伸びたことにより、売上高は36.7億円で対前期比+16.9%の増収となった
- 教育サービス事業では新入社員向け研修の受注が堅調であったが、継続案件の一部失注により減収減益となった



- 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銭で、期初予想より変更なし
- 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
- 2020年9月期の配当は25円00銭（配当性向40.5%）を予定

年間配当金/配当性向

	実績		予定
	2018年9月期	2019年9月期	2020年9月期
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%	27.1%	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、長期的に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くよう、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）

Business Mission

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

上記のビジネスミッションを掲げ、ミッション達成のために中期経営計画（2020～2022年度）を策定

中期経営計画初年度である 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る

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。

■ 大阪事業所オフィスの増床、横浜サテライトオフィスの新規開設

- 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。

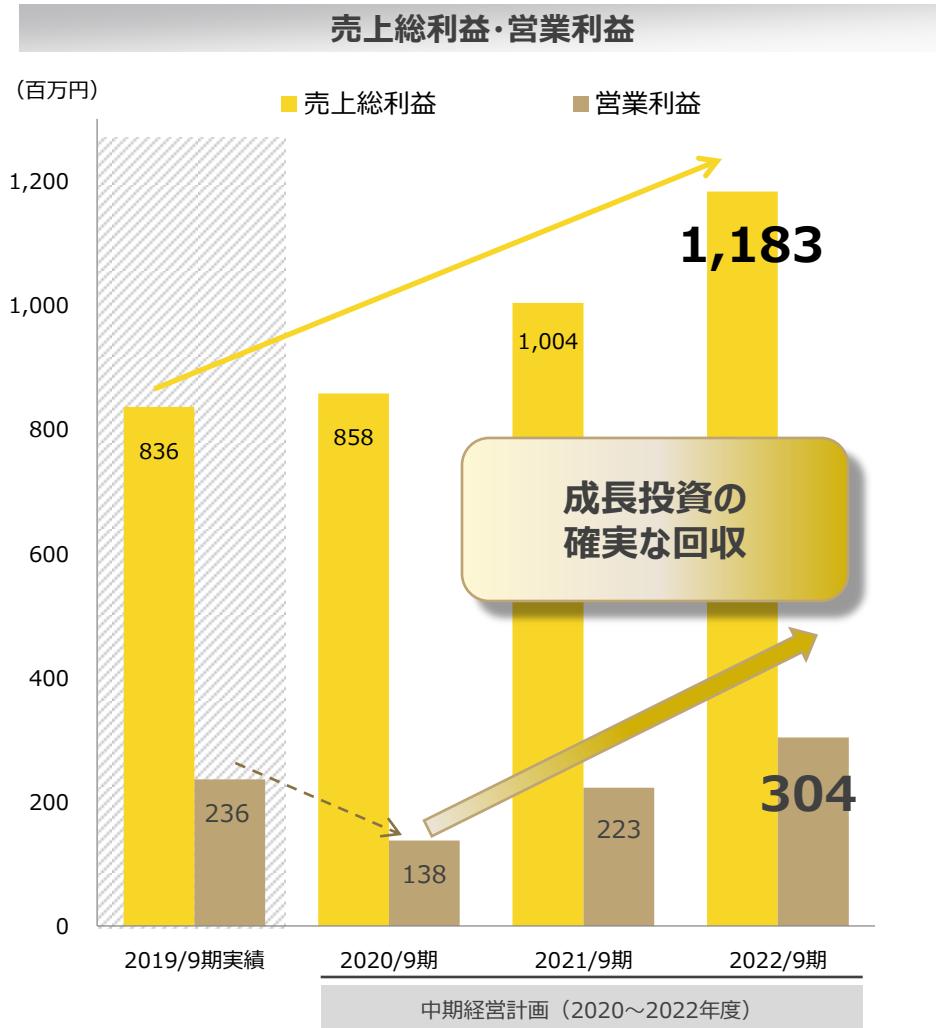
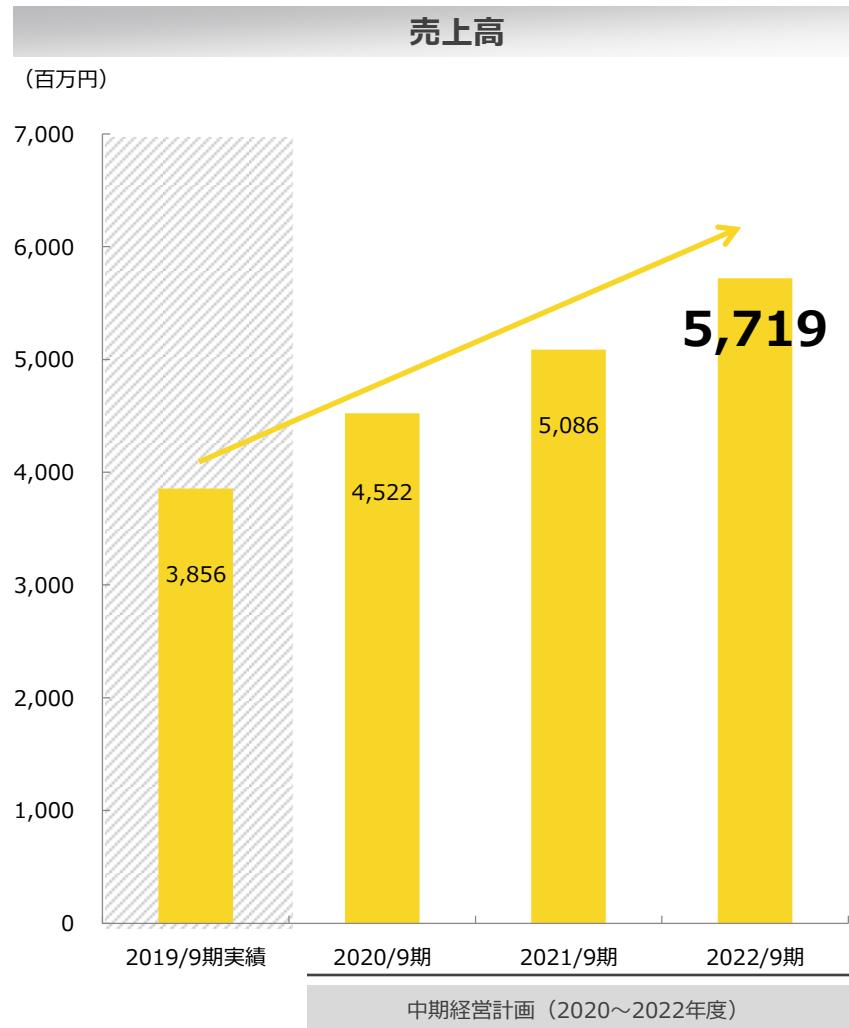
上記施策に加え、内部管理体制の強化、積極的な人員採用及びビジネスパートナーの確保、エンジニア育成の強化等を実施し、
2020/9期 ⇒ 売上高45億円、営業利益1.38億円

2021/9期 ⇒ 売上高50億円、営業利益2.23億円

3ヶ年最終年度の2022/9期には売上高57億円、営業利益3.04億円の達成を目指す

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の期間と位置づけ。業務拡大に伴う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期の先行投資により、2021/9期からは増収増益のV字回復を想定**



1 複雑化するインフラ市場での対応領域の拡大

- 今後の需要増加が見込まれる超高速開発ツール等の技術への取り組み
- 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

複雑化するインフラ市場での対応領域の拡大

D.I.System

- 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）



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



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



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）
- 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）
- 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
- 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気通貫の受託体制

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



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

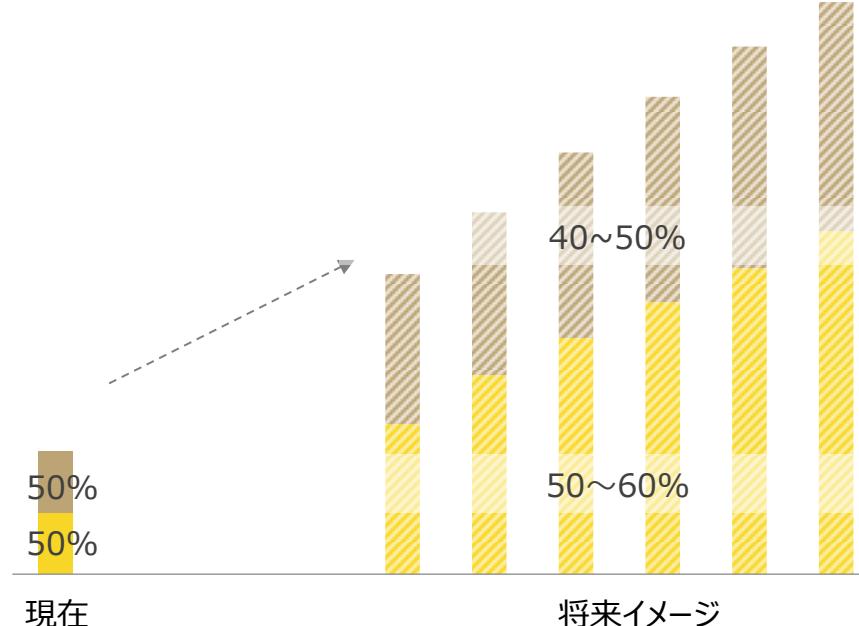


バランスの良い人員構成の拡大

- 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



- 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
2016~2019年 : 7名

千葉 E 専門学校
2012~2019年 : 13名

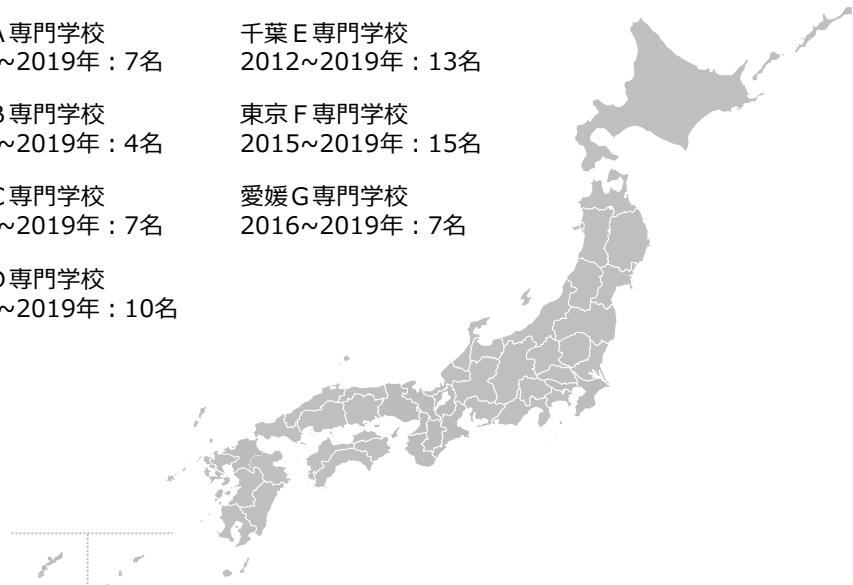
神戸 B 専門学校
2016~2019年 : 4名

東京 F 専門学校
2015~2019年 : 15名

福岡 C 専門学校
2016~2019年 : 7名

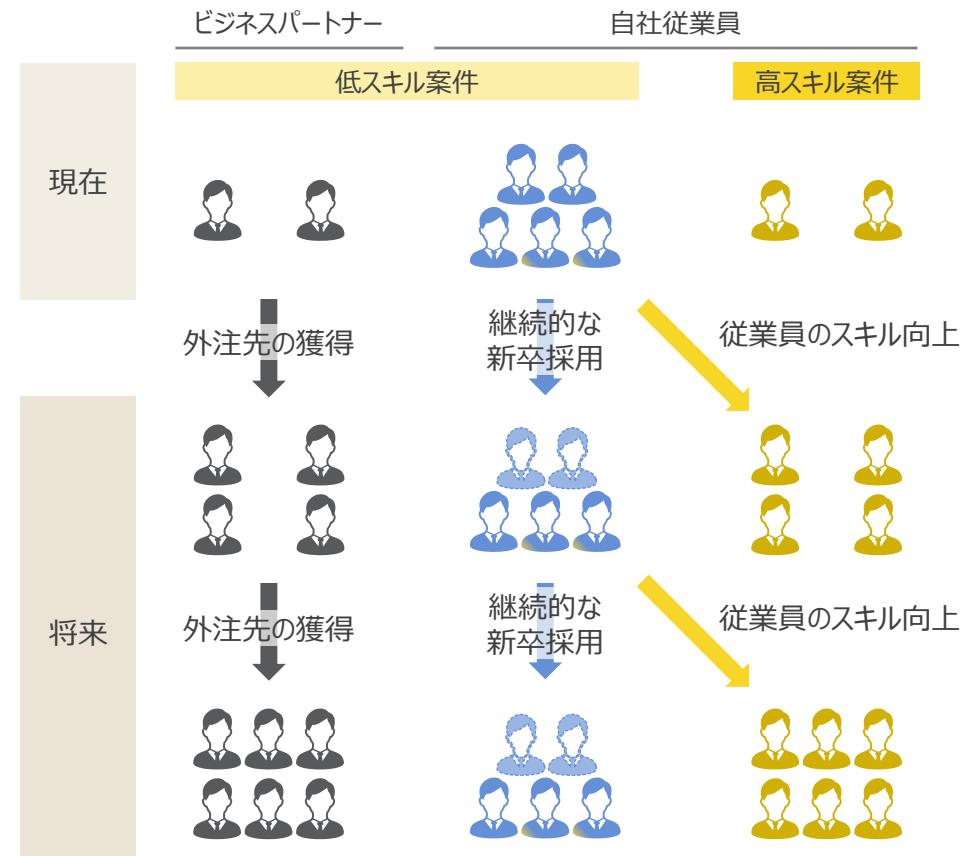
愛媛 G 専門学校
2016~2019年 : 7名

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にシフト
- 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

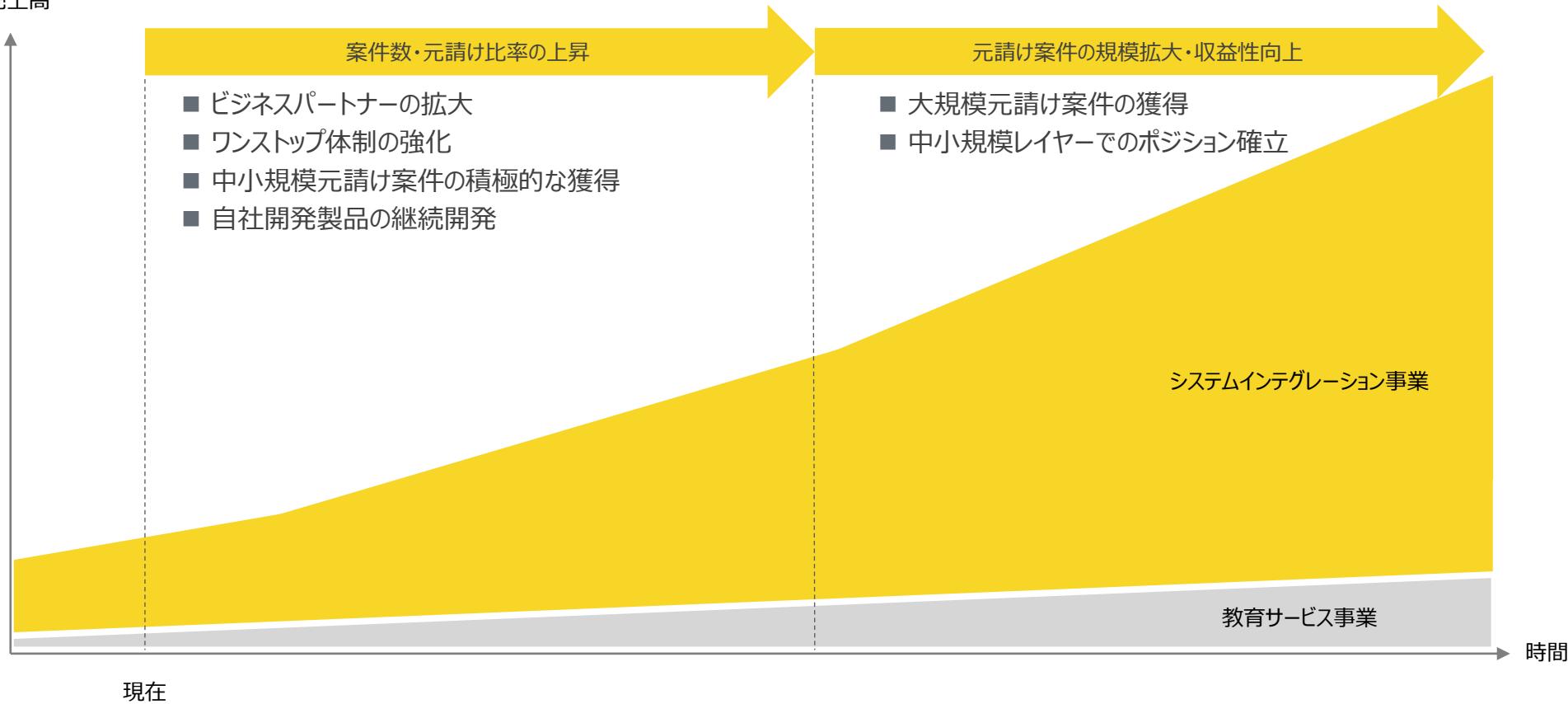


- 上場による信用力・知名度の向上により、売上100億円、従業員数1000人を、4~5年での達成を目指す
- 業務内容の高度化により、元請け比率を上昇させ、利益率の上昇を目指す
- 元請け比率の上昇に伴い、これまで以上の回収リスクや管理徹底が課題

Dreams Infinity System.

無限の夢を創造する。

売上高



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。