



2019年11月13日

各 位

会 社 名 株式会社ディ・アイ・システム
代表者名 代表取締役社長 長田 光博
(コード番号:4421 東証JASDAQ)
問合せ先 常務取締役 関亦 在明
(TEL. 03-6821-6122)

中期経営計画（2020～2022年度）の策定に関するお知らせ

当社は、持続的な成長及び企業価値向上のために、2020年9月期から2022年9月期までの3ヶ年を対象とした中期経営計画を策定いたしましたので、お知らせいたします。

当社といたしましては、全役職員一丸となって本計画を推進してまいりますので、皆様におかれましては、ご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

中期経営計画の詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

※本資料には、当社の将来における売上高・利益等の業績に関わる計画や見通しが含まれております。これらは、当社が現時点で把握、入手可能な情報からの判断及び想定に基づく見通しを前提としており、実際の業績等は大きく異なる場合があることを予めご了承ください。

以 上

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

決算及び中期経営計画説明資料

2019年11月13日

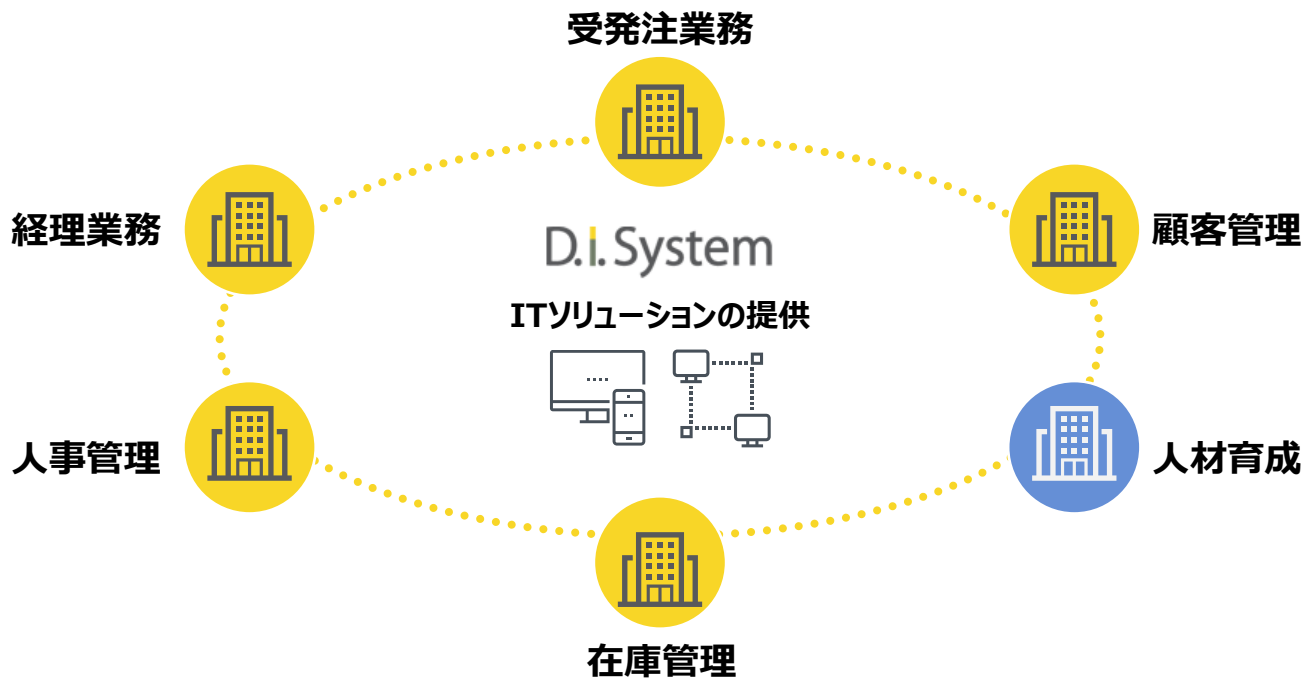
D.I. System

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）	18 ページ
	Appendix. 特長・強み	29 ページ

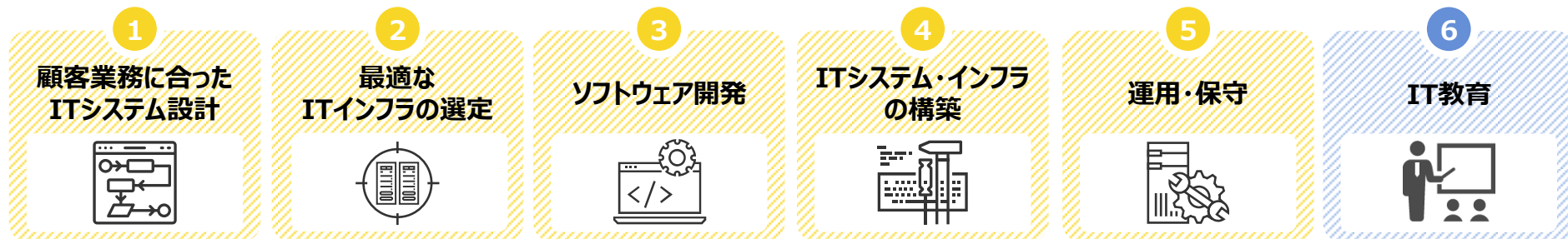
会社概要

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



【当社業務範囲】



代表取締役社長

Mitsuhiro Nagata

長田 光博



略歴

- 1980年 03月： (株)経営情報センター入社
- 1989年 11月： 同社取締役就任
- 1993年 04月： (株)エム・アイ・シー・システム転籍
- 1996年 12月： 同社代表取締役就任
- 1997年 11月： (有)ディ・アイ・システム設立
- 1999年 07月： 同社株式会社化
代表取締役社長就任(現任)

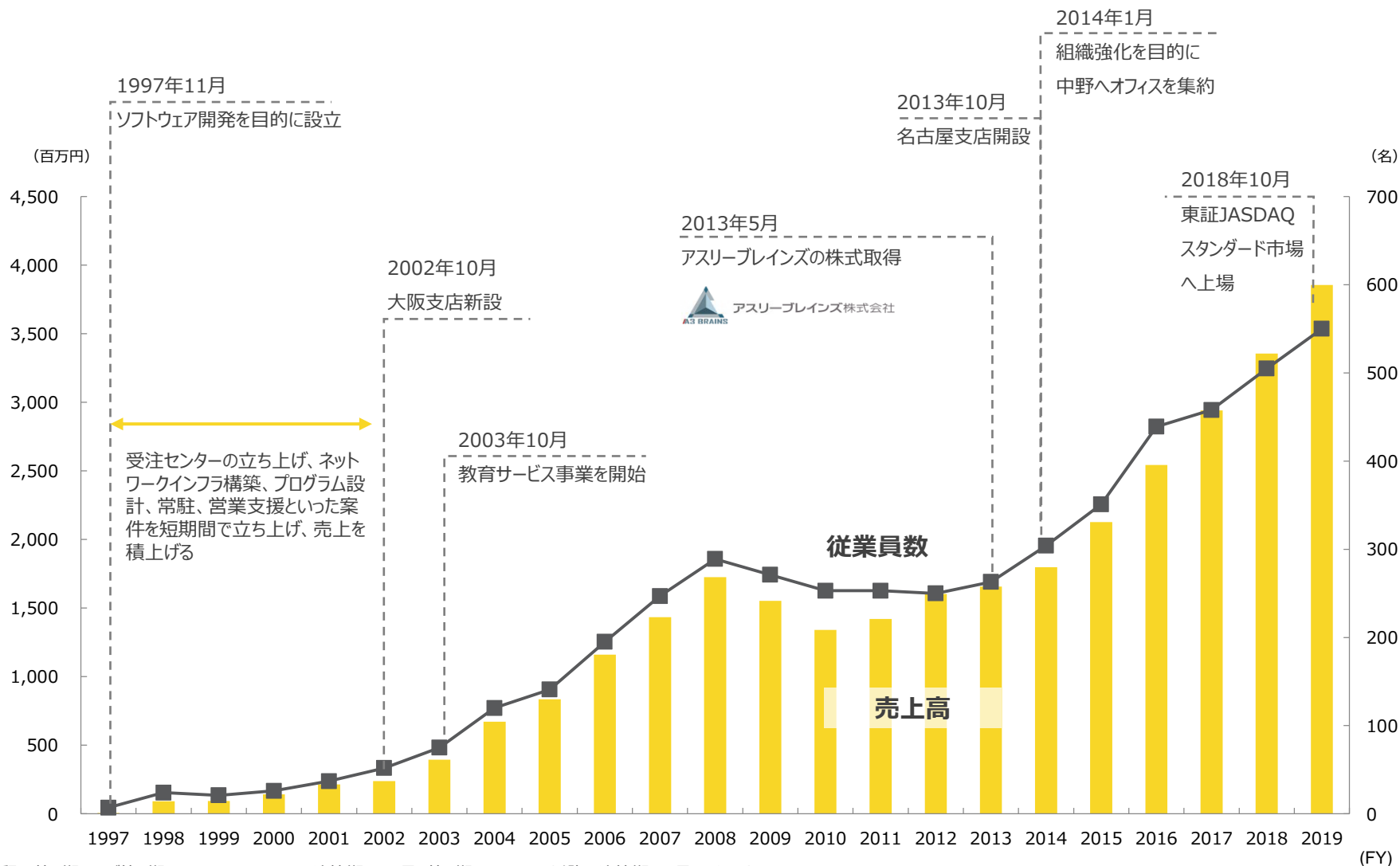
経営理念

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。

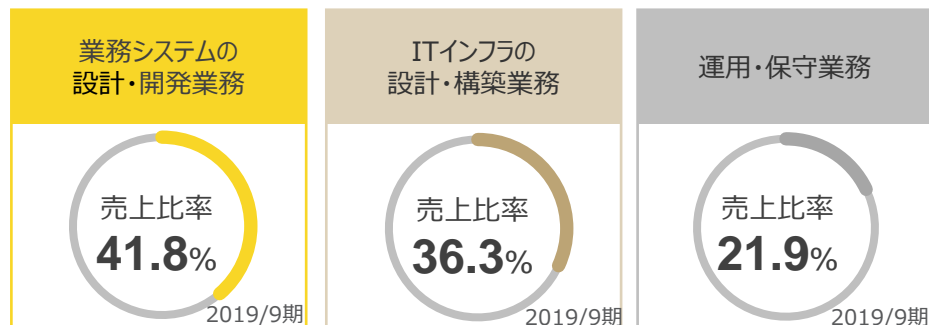
- 1997年に現代表取締役が創業者として設立
- 創業当時から、知名度の高い企業と取引関係があり、システム開発、ネットワークインフラの構築などの常駐案件を中心に業績を拡大
- 2018年10月19日に、東証JASDAQスタンダード市場へ上場



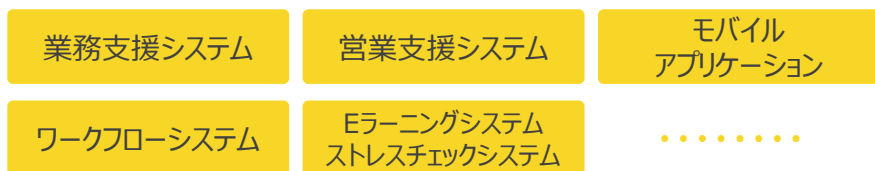
システムインテグレーション事業セグメント

- 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

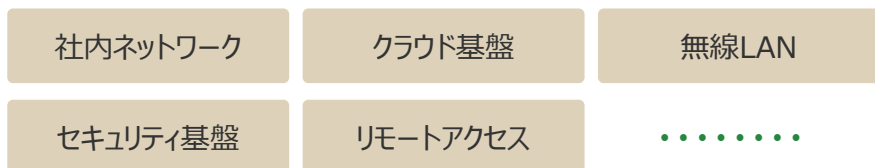
事業内容



- 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

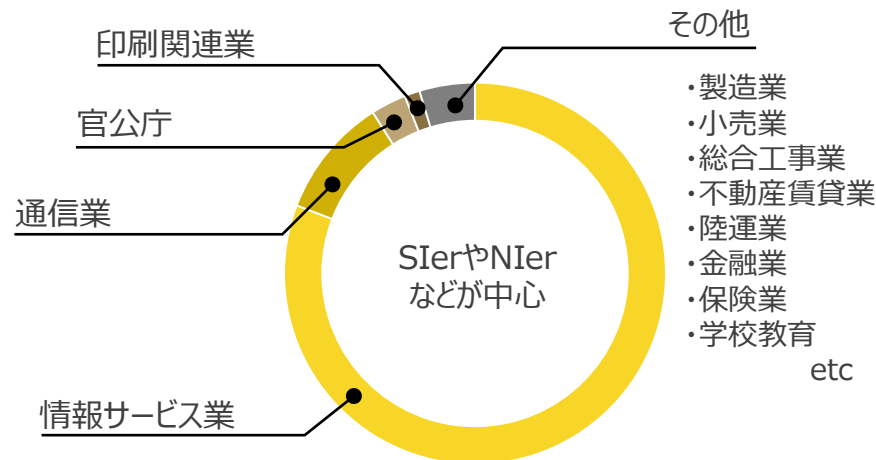


- 各種メーカーの機器選定を含めたITインフラ基盤構築業務の提案・導入

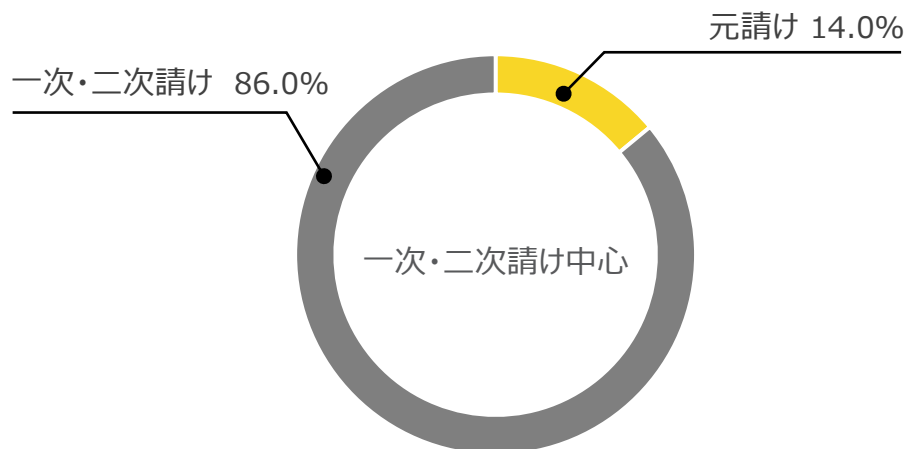


- システムの運用監視、データ入力・解析、保守開発、機器メンテナンス等

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)



- 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

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）



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

注釈（1）：ビジネスパートナーとは外注先企業のこと

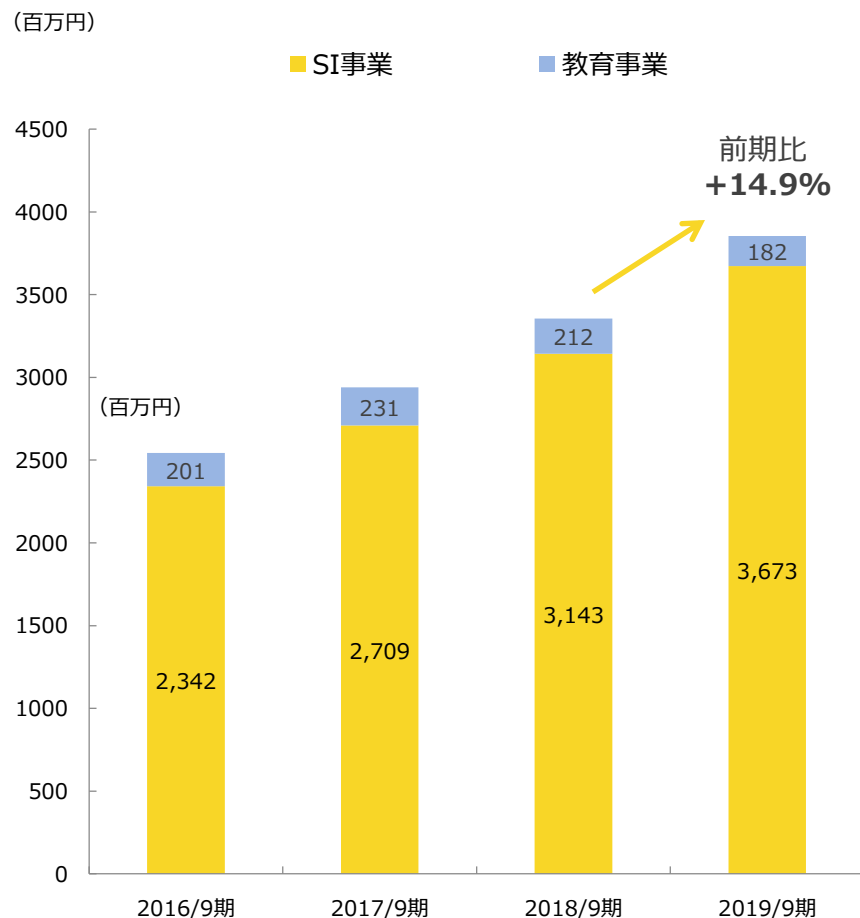
- 好調なシステムインテグレーション事業の増収に伴い、売上高は対前期比+14.9%となり過去最高を更新
- 業容拡大に伴う内部管理体制強化における人件費の増加、名古屋支店の移転費用及び上場関連費用等により、経常利益は減益となるものの親会社株主に帰属するし半期純利益は対前期比+13.8%の増益となった

(百万円)

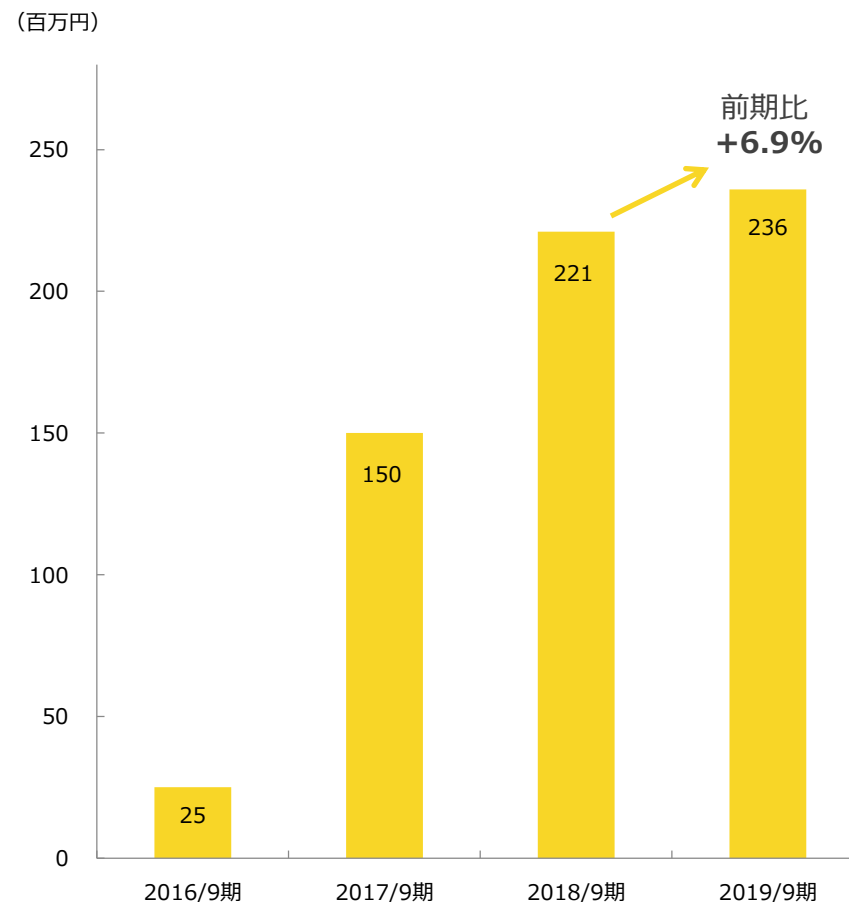
	2019/9期 実績	2018/9期 実績	対前期比	2019/9期 期初予想	対予想比
売上高	3,856	3,355	+14.9%	3,914	▲1.5%
売上総利益	836	747	+11.9%	839	▲0.4%
売上比	21.7%	22.3%	▲0.6pt	21.4%	+0.3pt
営業利益	236	221	+6.9%	225	+5.2%
売上比	6.1%	6.6%	▲0.5pt	5.7%	+0.4pt
経常利益	219	223	▲2.0%	221	▲1.1%
売上比	5.7%	6.7%	▲1.0pt	5.6%	+0.1pt
親会社株主に帰属する 四半期純利益	155	136	+13.8%	135	+15.1%
売上比	4.0%	4.1%	▲0.1pt	3.4%	+0.6pt

- 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



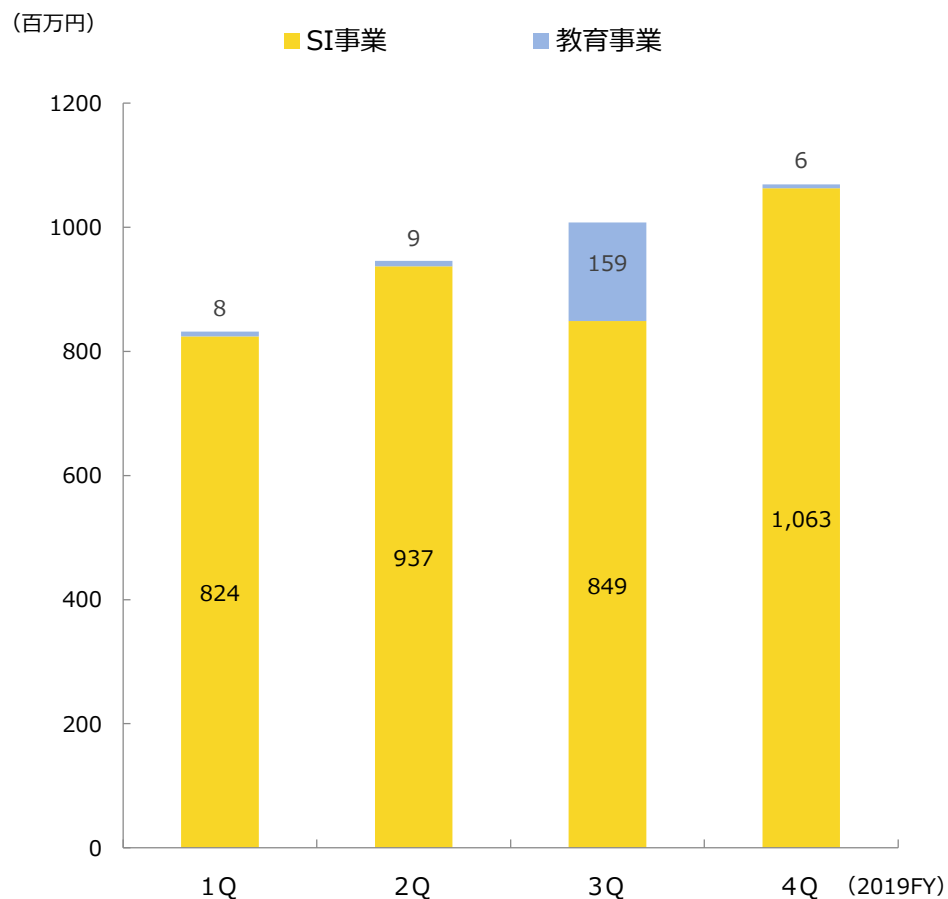
営業利益の推移



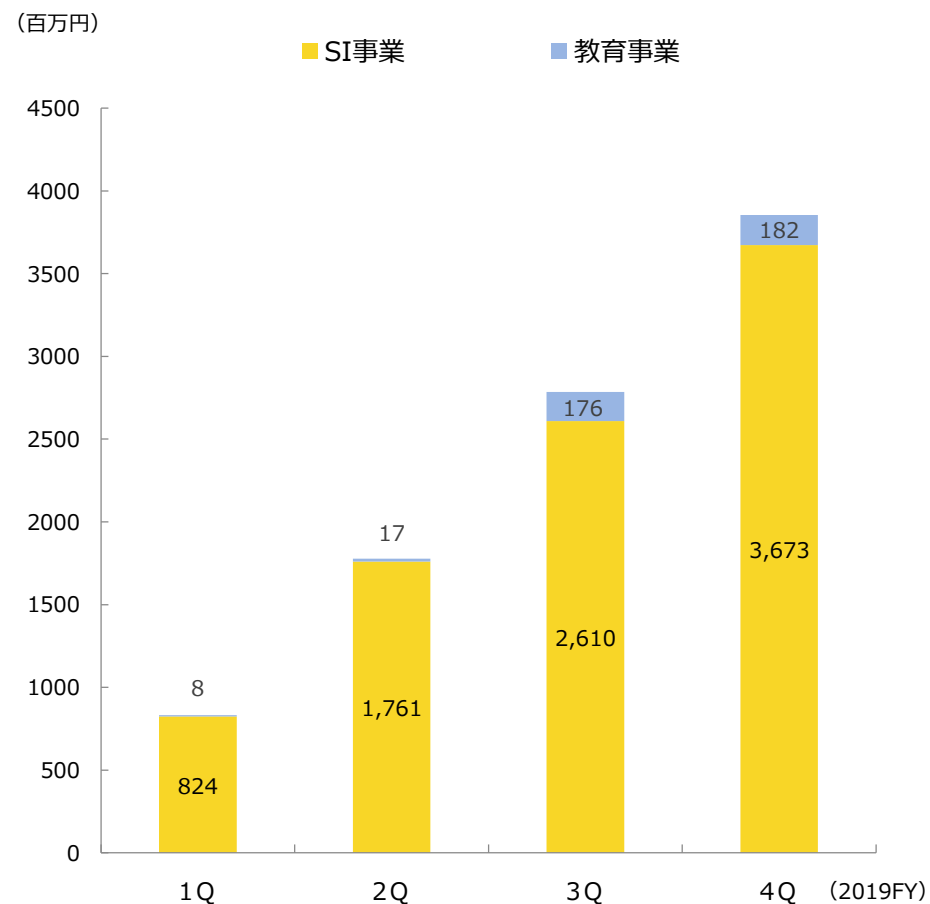
2019/9期四半期毎の売上高推移

- システムインテグレーション事業では3月・9月に検収が多くあがり、2Q・4Qで売上高が大幅上昇
- 教育サービス事業では、4月～6月の新入社員向け研修の受注が前期から引き続き堅調に拡大し、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）



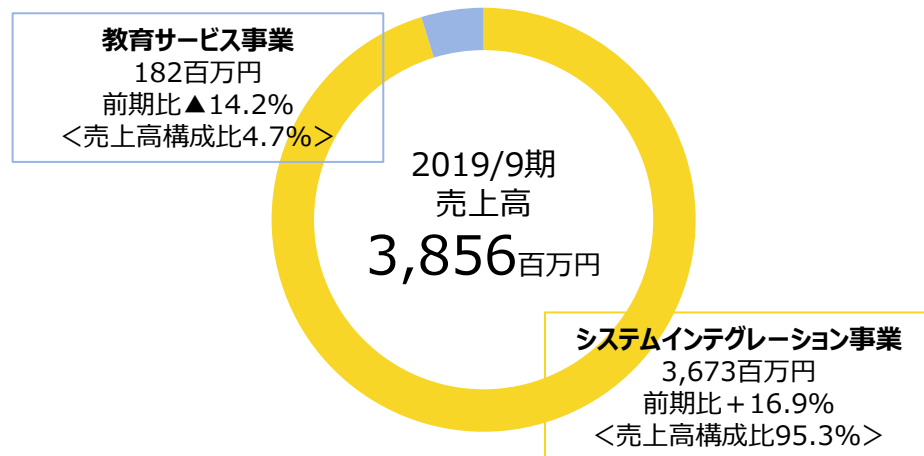
四半期売上高の推移（累計）



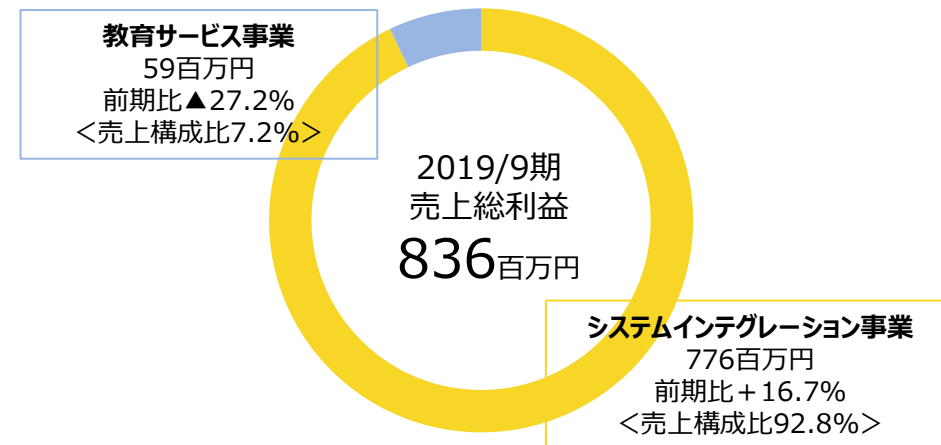
セグメント別売上構成比

- 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

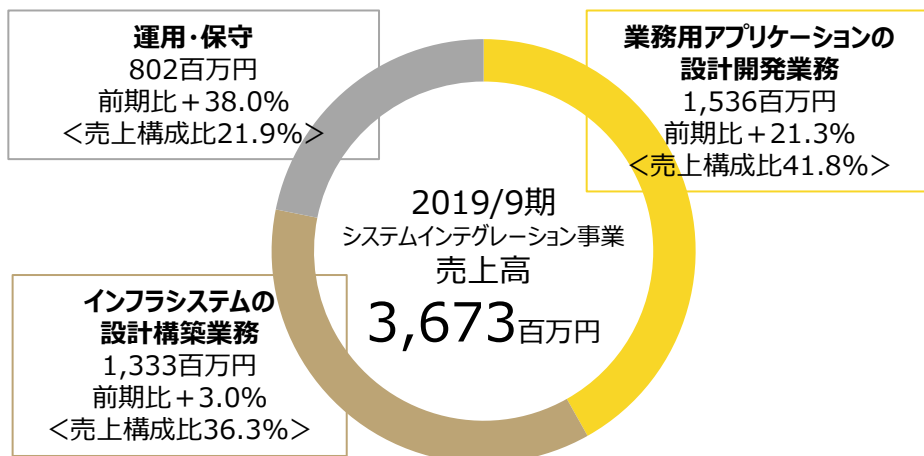
セグメント別売上高構成比



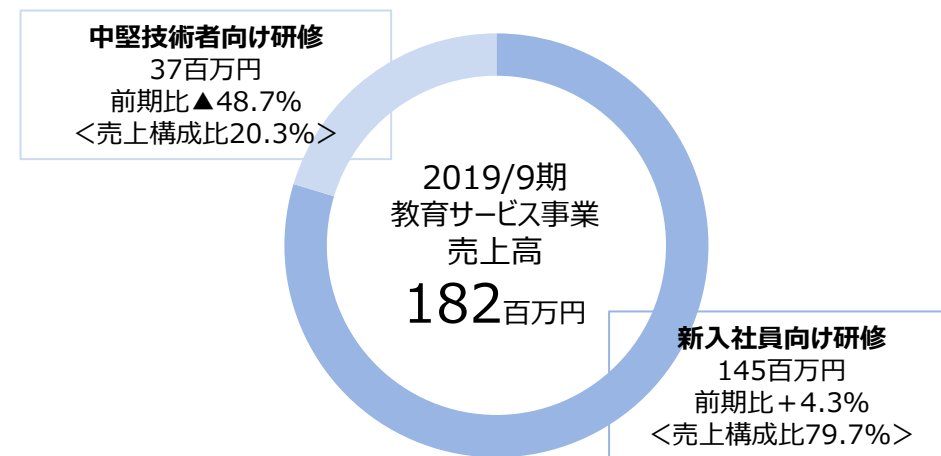
セグメント利益構成比



システムインテグレーション事業内売上高構成比



教育サービス事業内売上高構成比



- 現預金や売掛金の増加により資産合計は385百万円の増加。また、借入金の返済による有利子負債の減少により、負債合計は129百万円の減少
- 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、53.0%へ上昇（+24.6pt）

(百万円)

	2018/9期	2019/9期	前期末差
資産の部			
現金及び預金	523	628	+105
売掛金	347	549	+202
流動資産合計	944	1,258	+314
投資その他資産合計	201	243	+42
固定資産合計	319	390	+71
資産合計	1,263	1,648	+385
負債の部			
買掛金	73	128	+55
有利子負債	197	50	▲147
流動負債合計	707	599	▲108
有利子負債	59	9	▲50
固定負債合計	197	175	▲22
負債合計	904	775	▲129
純資産の部			
株主資本合計	361	875	+514
純資産合計	358	873	+515
負債純資産合計	1,263	1,648	+385

- 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）

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。

■ 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、

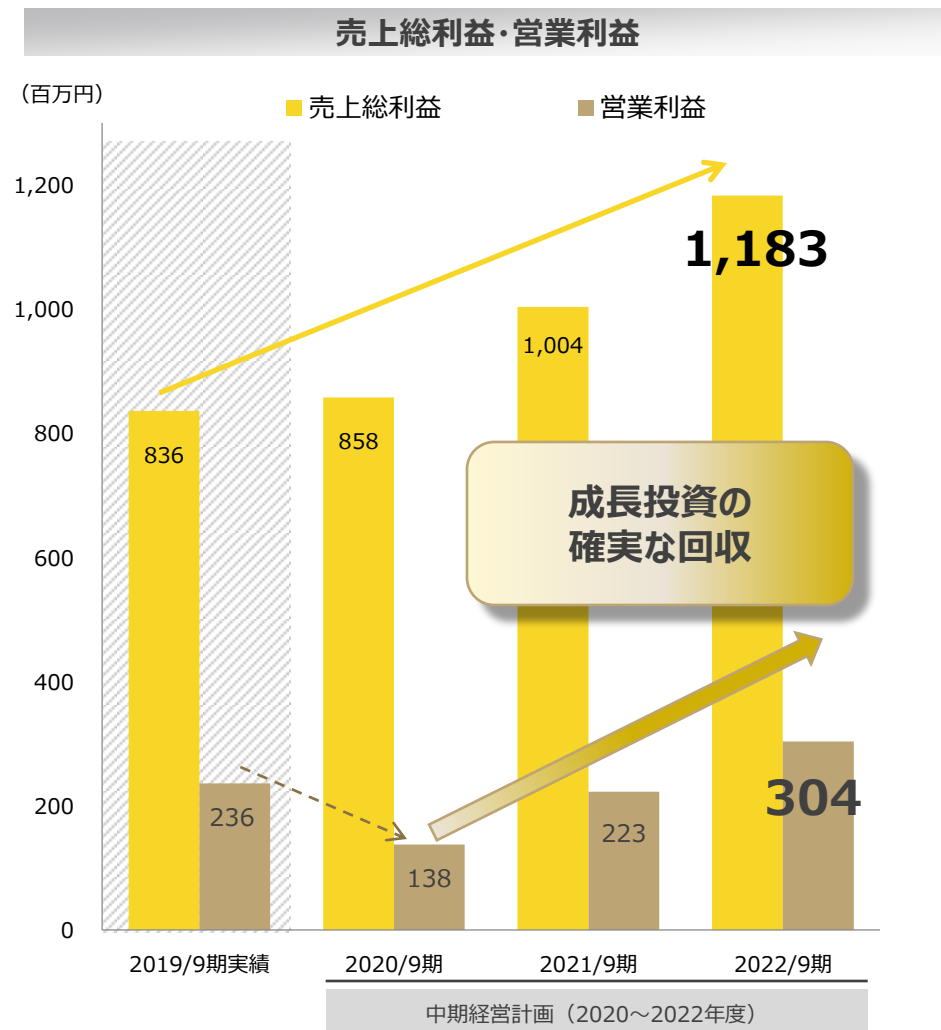
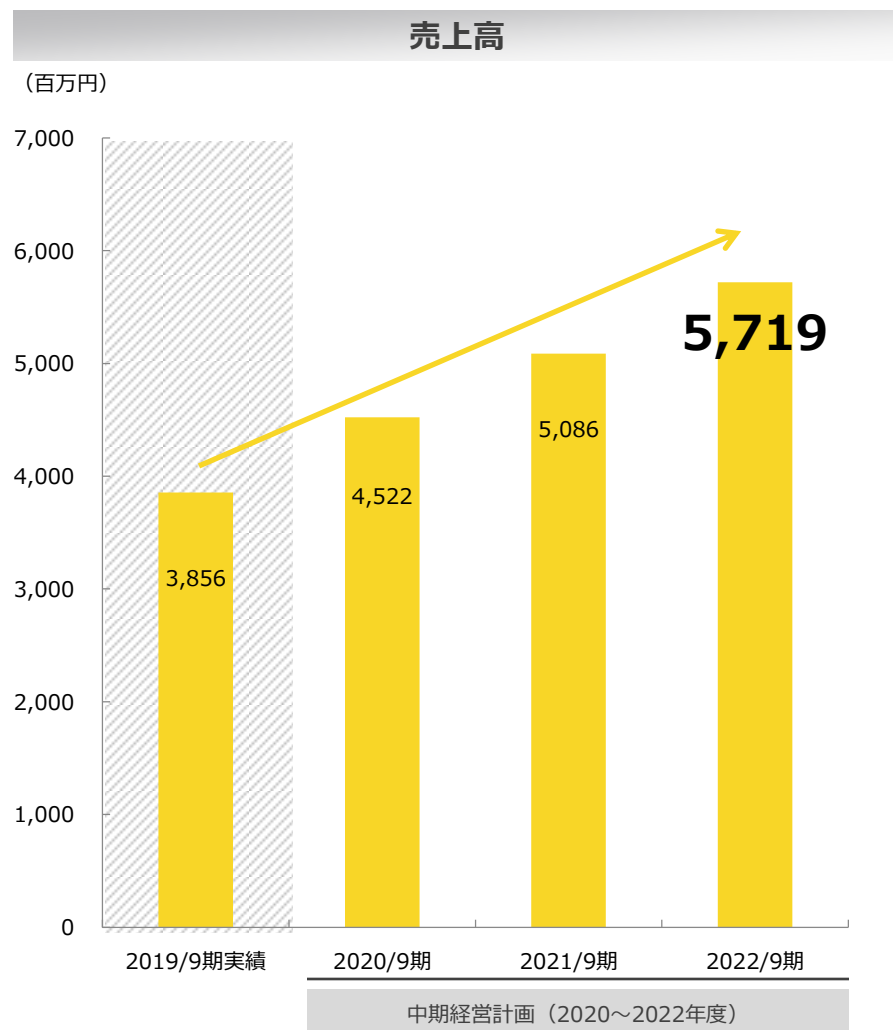
2020/9期 ⇒ 売上高45億円、営業利益1.38億円

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

- 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

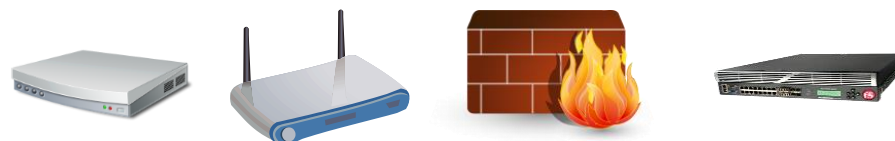
パブリック/プライベートクラウド基盤、HCI（ハイパーコンバージドインフラストラクチャ）



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

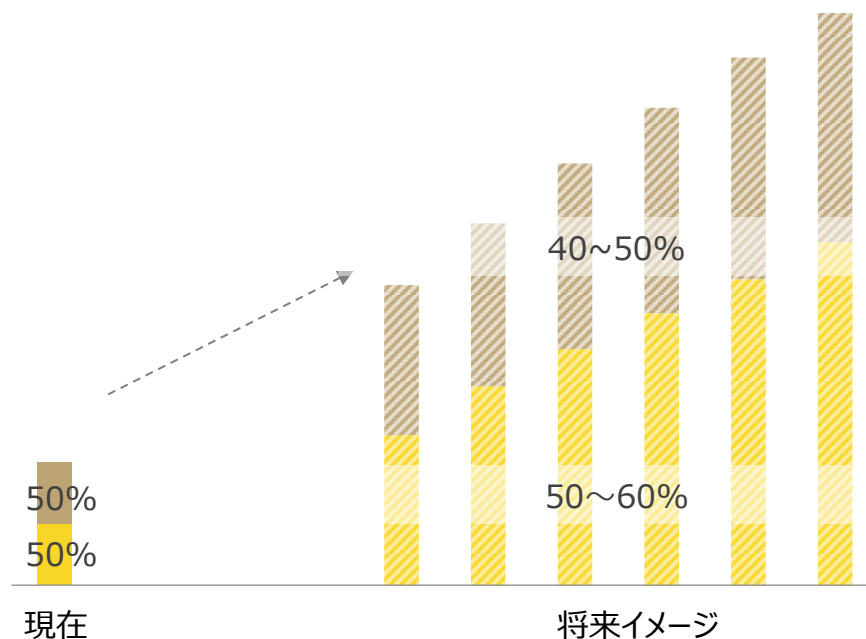


バランスの良い人員構成の拡大

- 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

■ 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

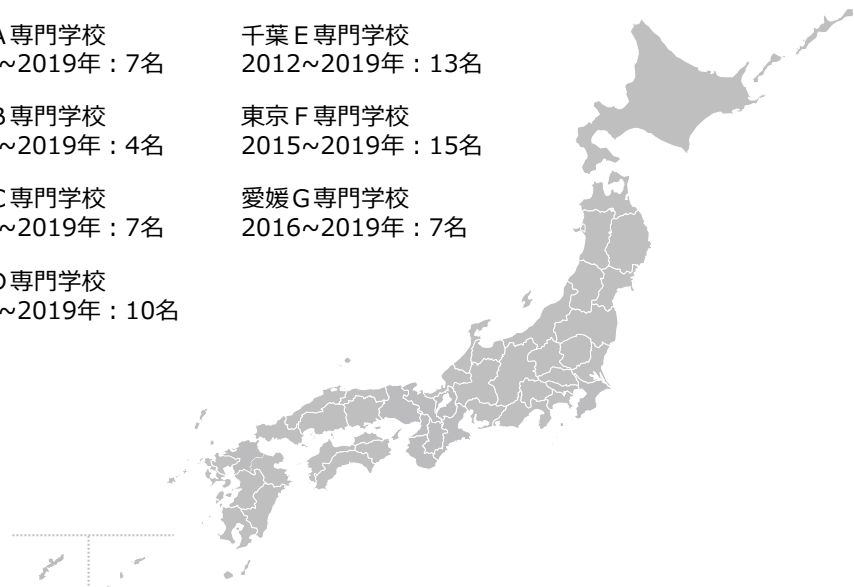
神戸 B 専門学校
2016~2019年：4名

東京 F 専門学校
2015~2019年：15名

福岡 C 専門学校
2016~2019年：7名

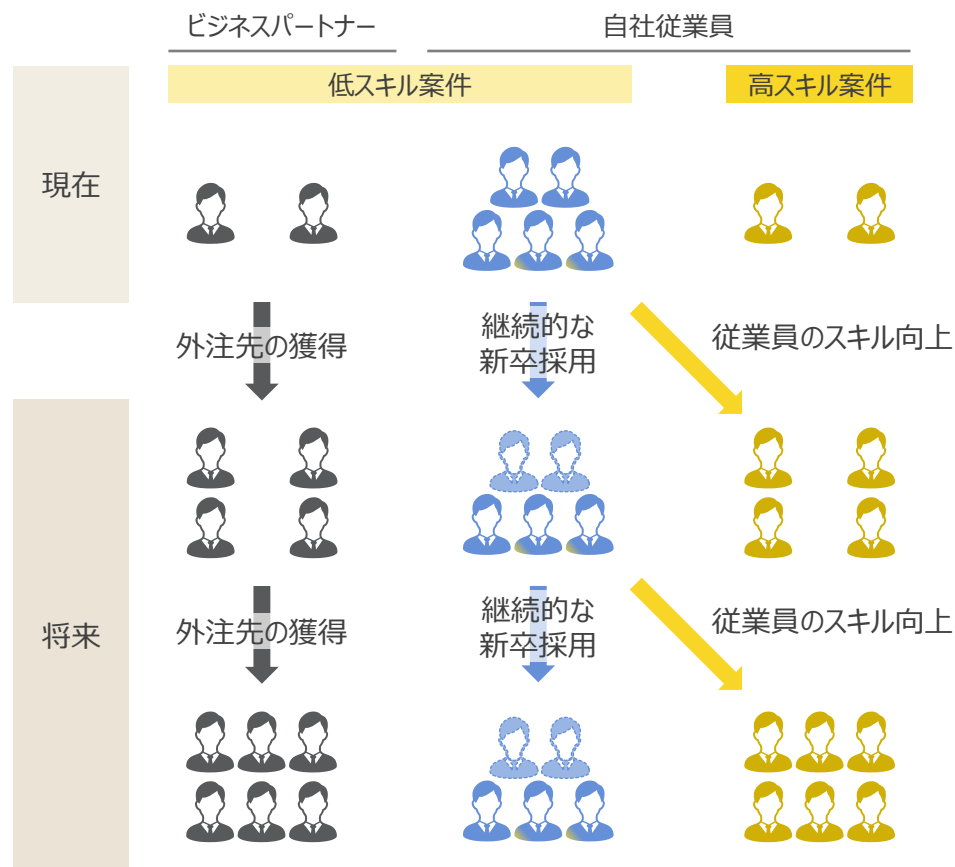
愛媛 G 専門学校
2016~2019年：7名

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

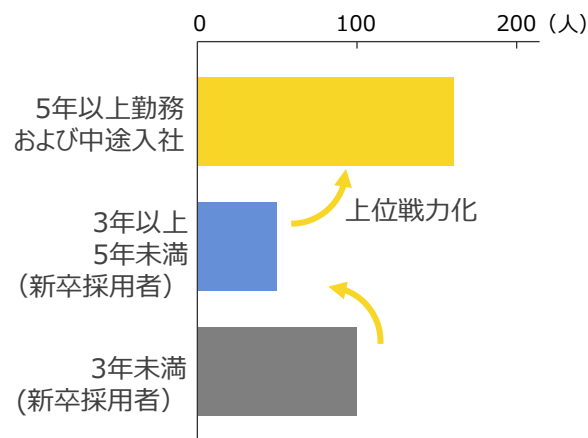
- 即戦力となる中途採用に加え、2005年より新卒採用の開始にともない、正社員に占める新卒プロパー社員の割合は全体の半数を超えており、今後も同水準の新卒採用を維持
- プロパー社員は定着率がより高く、総従業員数の拡大に寄与している

戦力分布

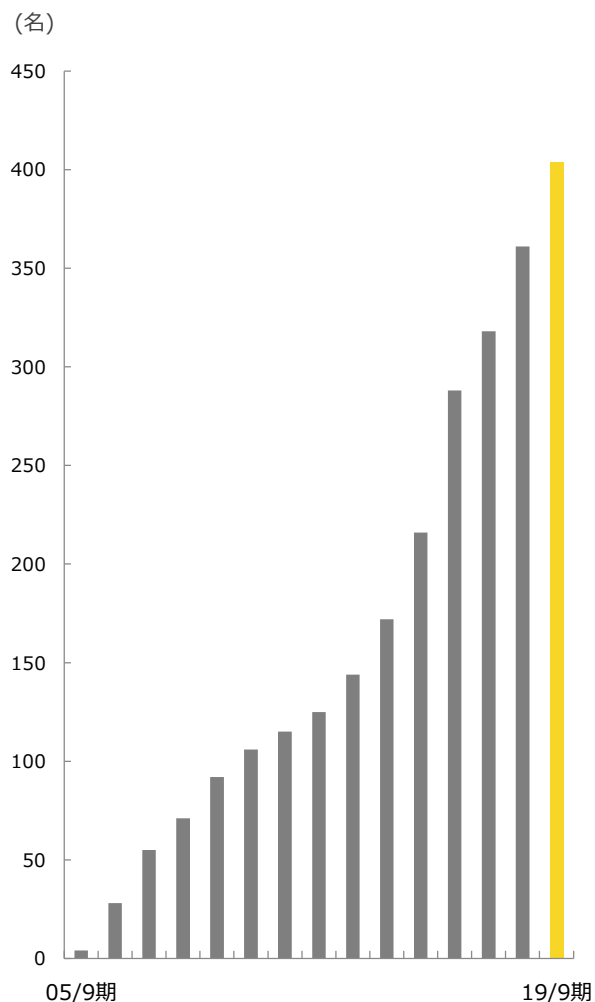


※1：同比率は新卒で採用したプロパー社員の比率

人員戦力化の流れ

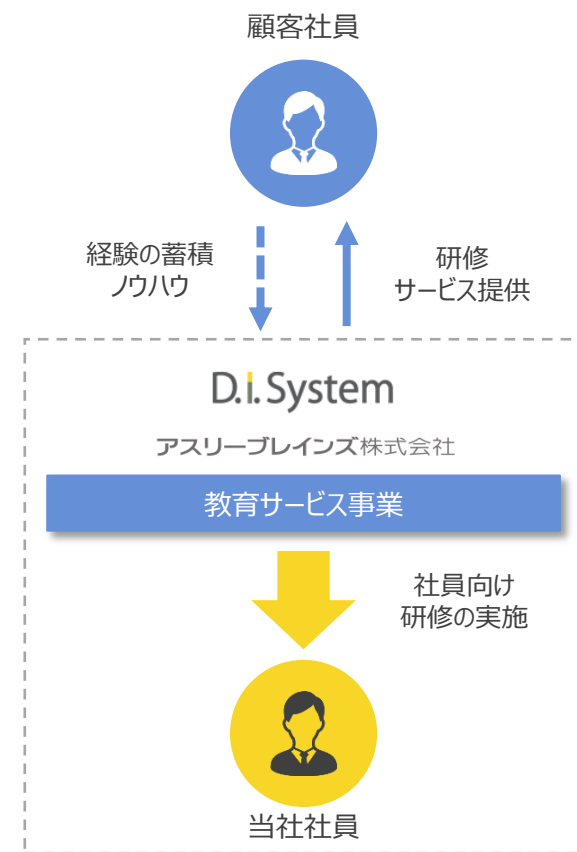


累計新卒採用数の推移



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

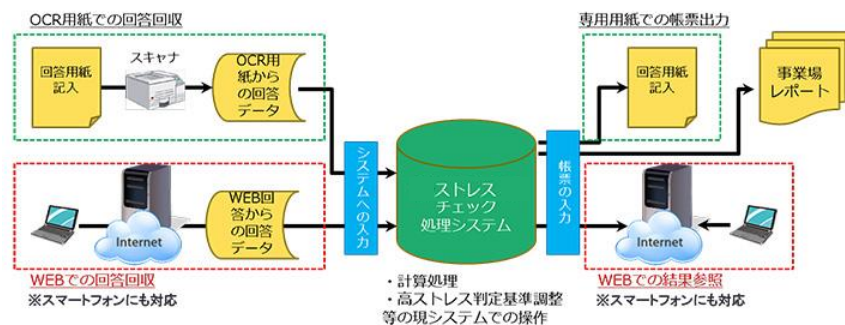
- セキュリティ研修やコンプライアンス研修など、数万人が利用するEラーニングシステム



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

- 2015年6月の労働安全衛生改正法によるストレスチェックの義務化に伴い、複数の労働衛生機関へ新ストレスチェックシステム（本体）を導入。2016年3月末時点で63機関へ導入
- 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



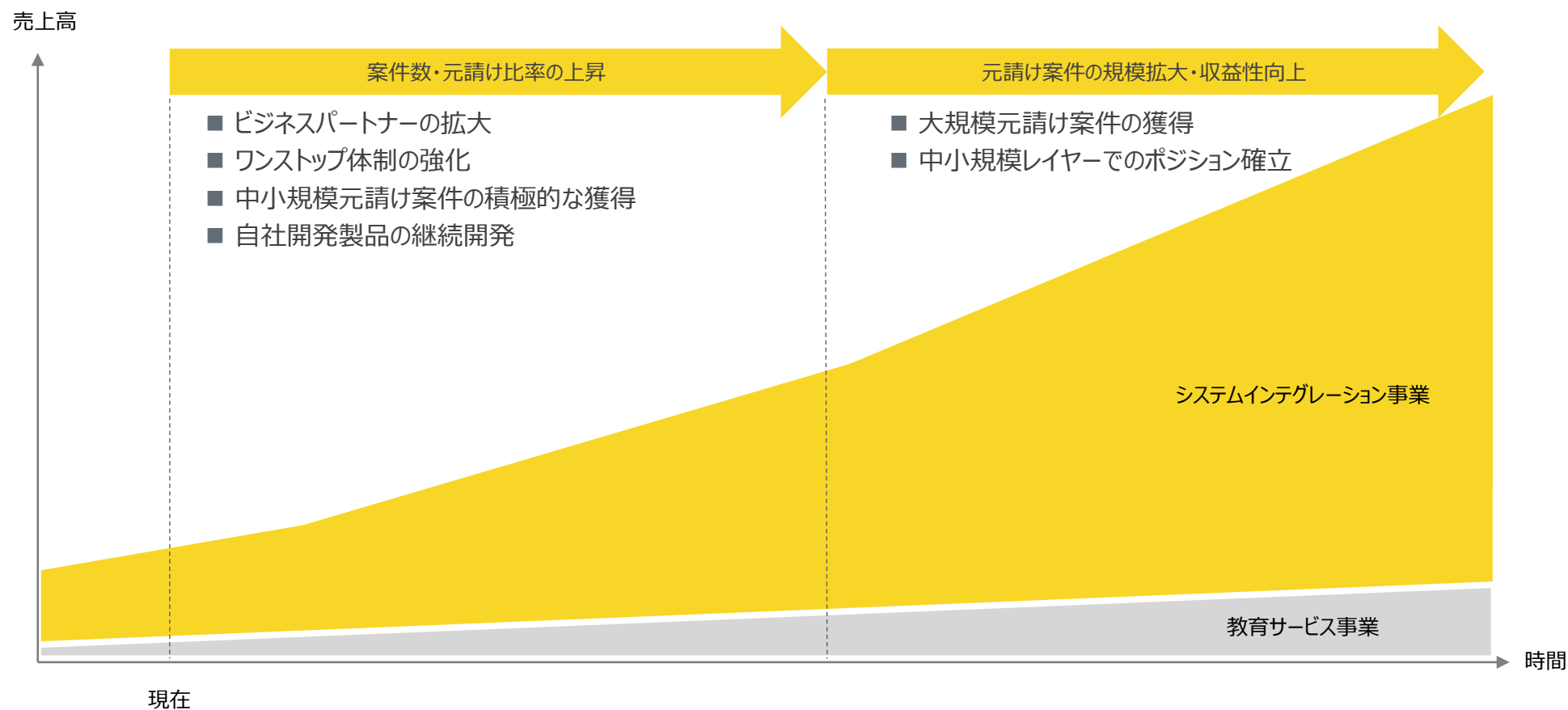
- メリット1** 社内の情報共有を促進
- メリット2** ビジネススピードの向上
- メリット3** セキュリティ強化



- 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、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。

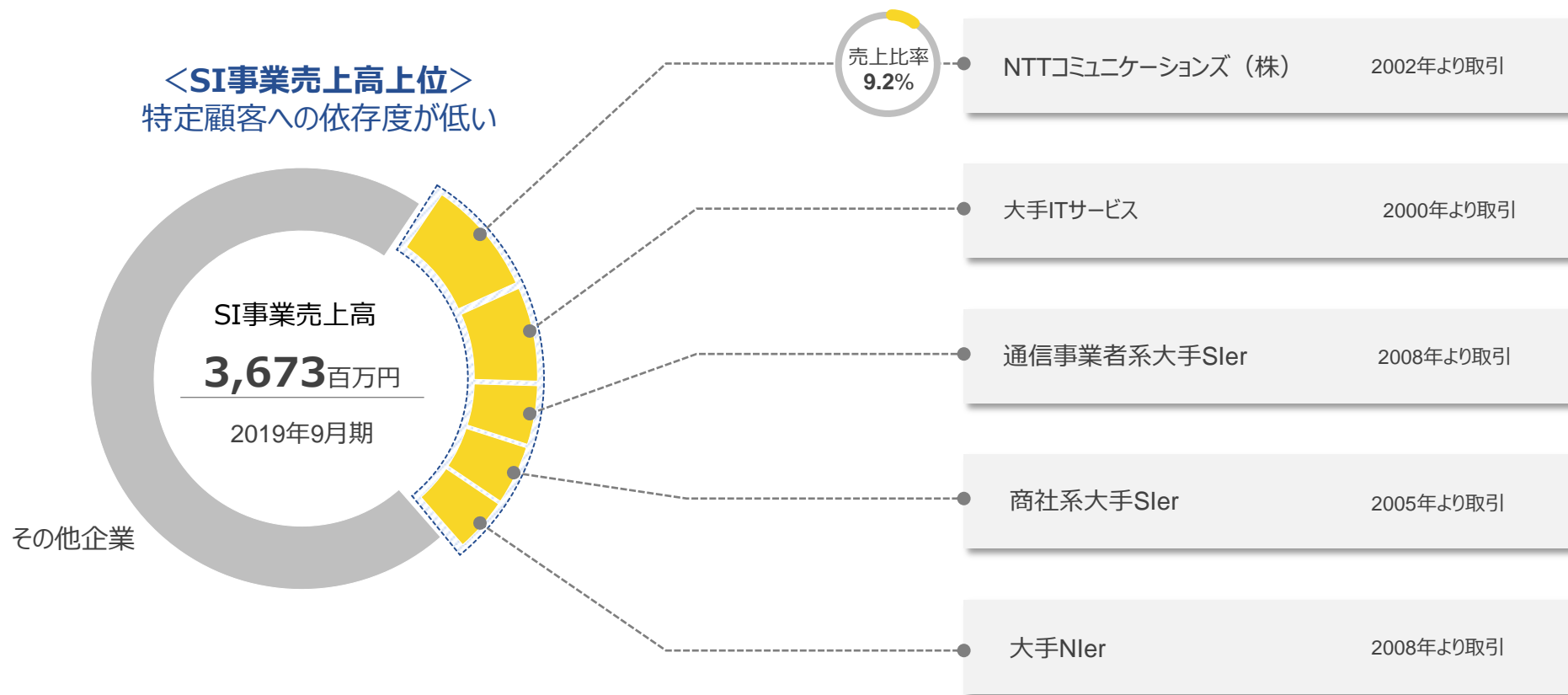


Appendix. 特長・強み

- 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

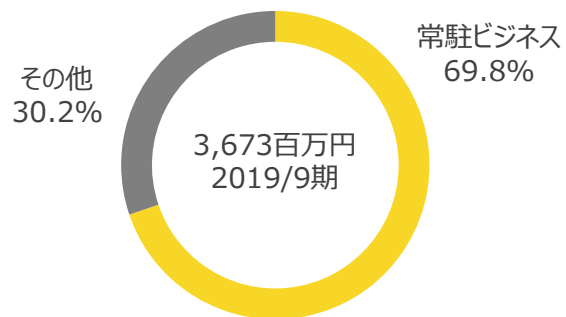
売上高上位トップ5



その他長期取引先 **34**社

- 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

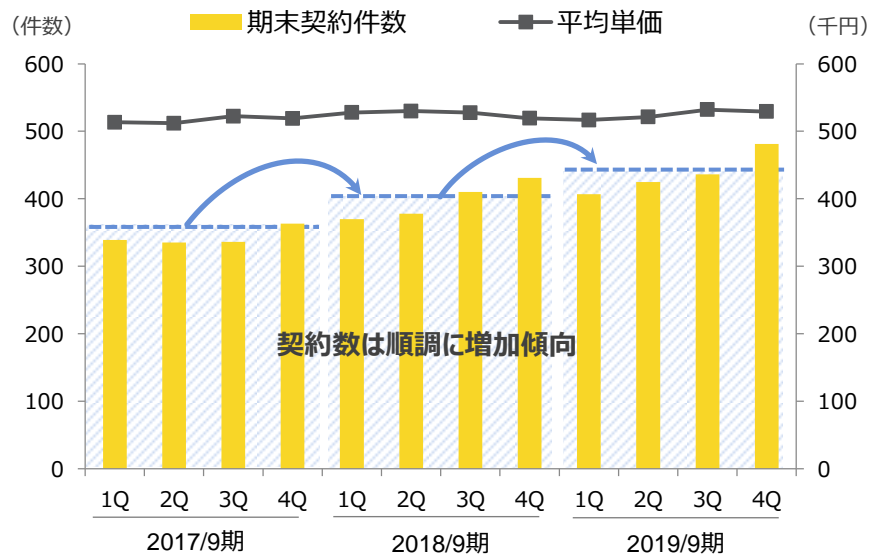
システムインテグレーション事業売上高



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



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。