

D.I.System

株式会社ディ・アイ・システム

2023年9月期

第2四半期

決算説明資料

2023年5月12日

東証スタンダード | 証券コード：4421



Index

目次

1 会社概要

2 2023年9月期第2四半期 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



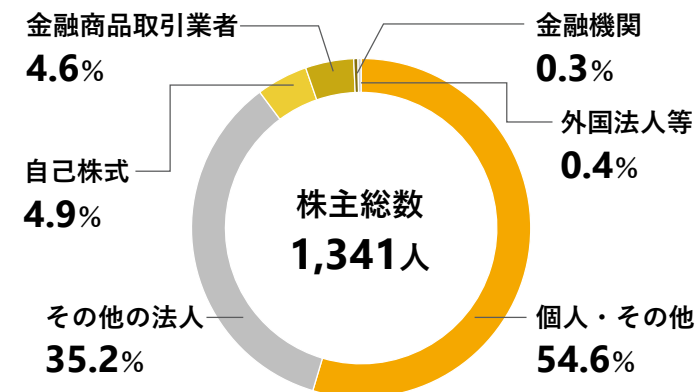
代表取締役会長
長田 光博



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、セキュリティ製品開発・販売業務、IT教育サービス業務
セグメント	システムインテグレーション事業 教育サービス・セキュリティソリューション事業
連結従業員数	734名（2023年4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	291,390,000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 ウイズ・システムズ株式会社
上場日	2018年10月19日

所有者別株式分布（2023年3月31日時点）



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

- 業務支援システム
- ワークフローシステム
- eラーニングシステム
- モバイルアプリケーション 等

ITインフラの設計・構築

- 社内ネットワーク
- クラウド基盤
- 無線LAN
- セキュリティ基盤 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

- IT基礎研修/Java基礎研修/ITインフラ基礎研修
- システム開発体験研修
- クラウド研修 (AWS/Azure)
- メタバース体験研修/メタバース技術研修
- デジタルツイン研修
- ChatGPT研修 等

セキュリティソリューション

セキュリティ製品の開発・販売

- アクセスログ取得
- 申請・ID管理
- 操作ログ
- ログ蓄積
- ログ監査
- 統合ログ管理 等

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



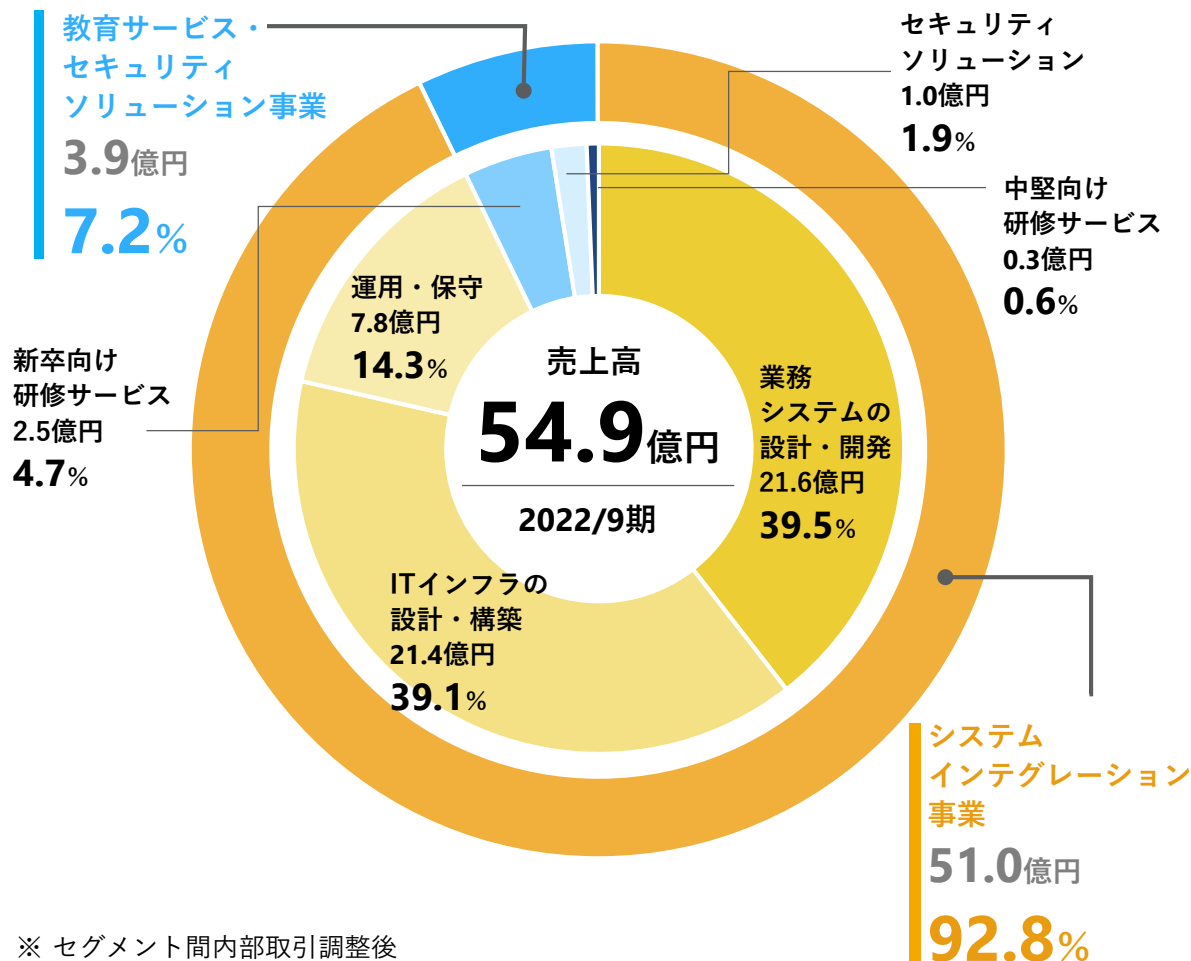
顧客



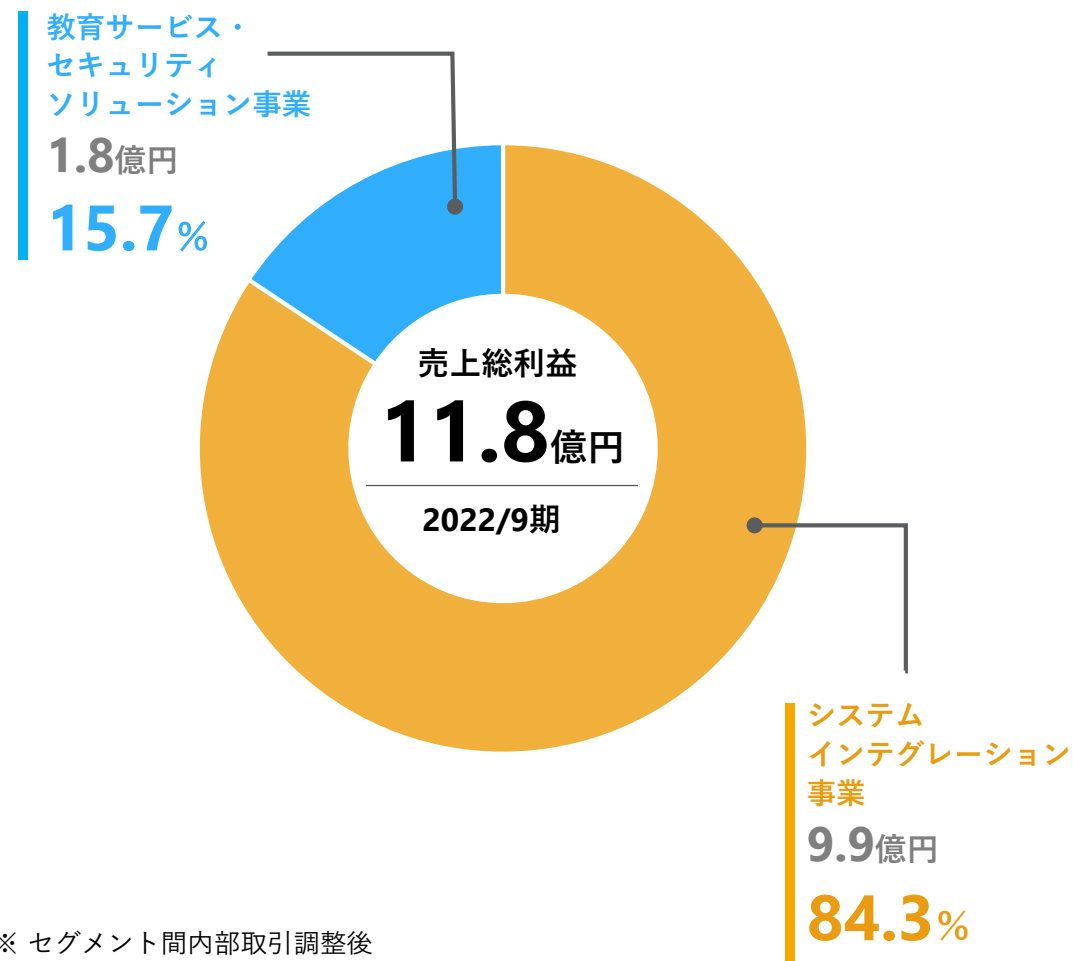
セグメント別売上高・利益構成比

直近事業年度の2022年9月期は、売上高54.9億円、売上総利益11.8億円。セグメント別売上高構成比とセグメント別利益構成比は以下のとおり

セグメント別売上高構成比



セグメント別利益構成比



※ セグメント間内部取引調整後

※ セグメント間内部取引調整後

02

2023年9月期第2四半期 決算概況

2023年9月期2Q 決算ハイライト

働き方の変化や企業のDX化を背景に、顧客企業からのIT投資需要が堅調に推移し、エンジニア稼働率が高稼働を維持。M&A効果もあり、前年同期比で増収・増益を達成

2023年9月期2Q 決算ハイライト

売上高

29.9億円

前年同期比 +17.7%

営業利益

2.5億円

前年同期比 +37.7%

経常利益

2.5億円

前年同期比 +37.7%親会社株主に帰属する
四半期純利益

1.7億円

前年同期比 +35.3%

元請け比率※1

23.1%

前期末比 Δ 0.9pt

ビジネスパートナー数※2

169名

前期末比 +9名

※1：当社グループ全体の元請け比率

※2：ビジネスパートナー数とは外注先企業在籍のエンジニア数のこと

PL概況

- 働き方の変化や企業のDX化を背景に、顧客企業からのIT投資需要が堅調に推移。前年同期比で増収増益
- 上場効果及びオンラインマーケティングの効果により、元請け案件の獲得は堅調に推移。また主力であるシステムインテグレーション事業においては、エンジニア稼働率が高稼働を維持していることに加え、利益率の高い案件の受注が増加傾向に。2Q累計期間の営業利益は前年同期比37.7%増の2.5億円、通期予想に対しての営業利益進捗率は76.2%

(百万円)	2022年9月期 2Q累計	2023年9月期 2Q累計					2023年9月期 通期
	実績	予想 (2/14修正予想)	実績	前年同期比	予想比 (2/14修正予想)	進捗率 (対通期予想)	通期予想 (2/14修正予想)
売上高	2,547	2,975	2,997	+17.7%	+0.7%	46.8%	6,407
売上総利益	579	709	731	+26.3%	+3.2%	54.2%	1,349
売上比	22.8%	23.8%	24.4%	+1.6pt	+0.6pt	—	21.1%
営業利益	187	215	258	+37.7%	+20.0%	76.2%	338
売上比	7.4%	7.2%	8.6%	+1.2pt	+1.4pt	—	5.3%
経常利益	186	214	257	+37.7%	+19.8%	76.3%	337
売上比	7.3%	7.2%	8.6%	+1.3pt	+1.4pt	—	5.3%
親会社株主に帰属する四半期純利益	127	144	172	+35.3%	+19.1%	75.8%	226
売上比	5.0%	4.9%	5.7%	+0.7pt	+0.8pt	—	3.5%

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、企業のDX化を背景に、ERP導入や運用支援、ITインフラ構築、クラウド移行、サーバリプレイス案件などが増加傾向となった。売上高は前年同期比11.5%増の28.1億円、セグメント利益は12.1%増の6.4億円
- 教育サービス・セキュリティソリューション事業では、インフラやサーバ関連の研修の受注が旺盛となり、中堅向け研修サービスの売上が増加。メタバース関連研修も好調。昨年のM&A効果もあり、前年同期比で大幅増収増益

(百万円)	2022年9月期 2Q累計実績	2023年9月期 2Q累計実績	前年同期比
システムインテグレーション事業			
セグメント売上高※1	2,522	2,811	+11.5%
- 業務用アプリケーションの設計開発業務	1,025	1,274	+24.3%
- インフラシステムの設計構築業務	1,070	1,102	+3.0%
- 運用・保守	426	434	+1.9%
セグメント利益※1	575	645	+12.1%
セグメント利益率	22.8%	23.0%	+0.2pt
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	24	185	+641.8%
- 新卒向け研修サービス	6	4	△25.0%
- 中堅向け研修サービス	18	64	+248.1%
- セキュリティソリューション※3	—	115	—
セグメント利益※1	3	85	+2,264.8%
セグメント利益率	14.5%	46.3%	+31.8pt

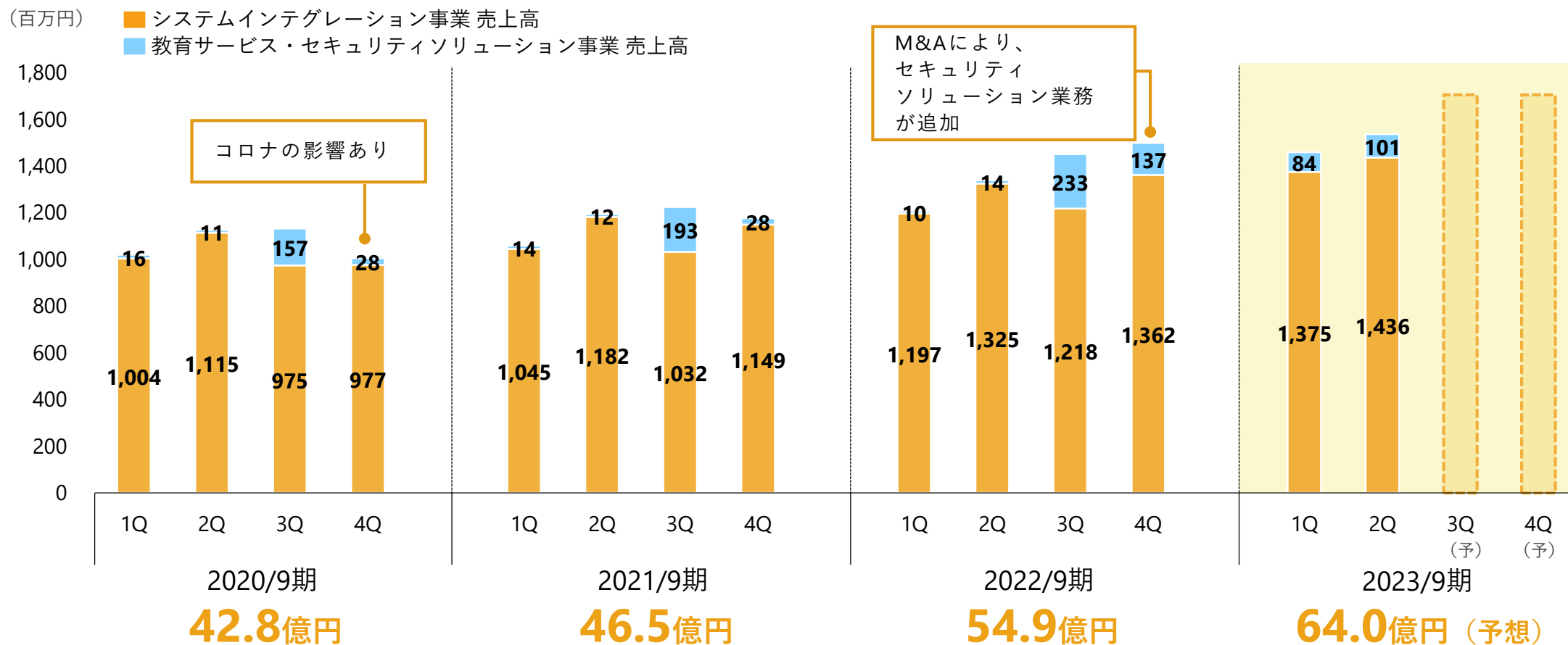
※1 セグメント間内部取引調整後の実績を記載

※2 2022年9月期中にセグメント名を「教育サービス事業」から「教育サービス・セキュリティソリューション事業」に変更

※3 セキュリティソリューションは2022年9月期4Qからの計上であるため、前年同期比を記載していません

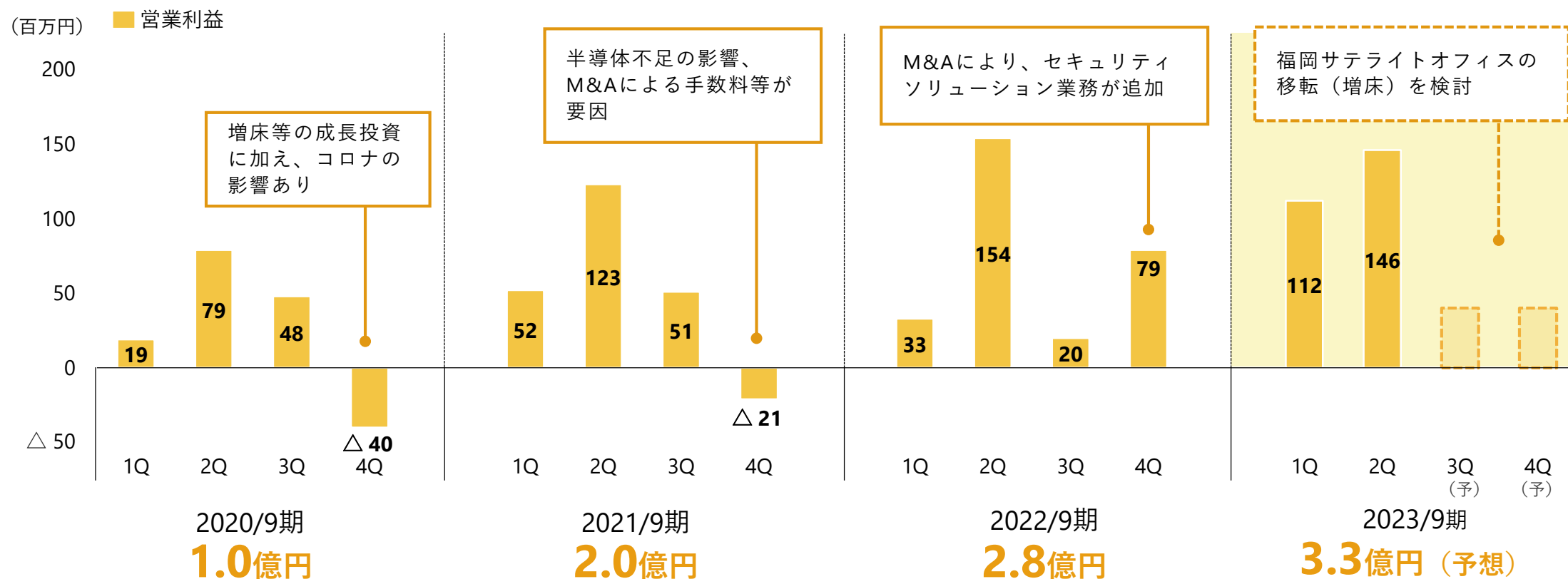
四半期売上高推移

- 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に売上が拡大傾向
- 教育サービス・セキュリティソリューション事業は、例年、教育サービス業務の「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。ウィーズ・システムズの子会社化により、2022年9月期の4Qからセキュリティソリューション業務が追加



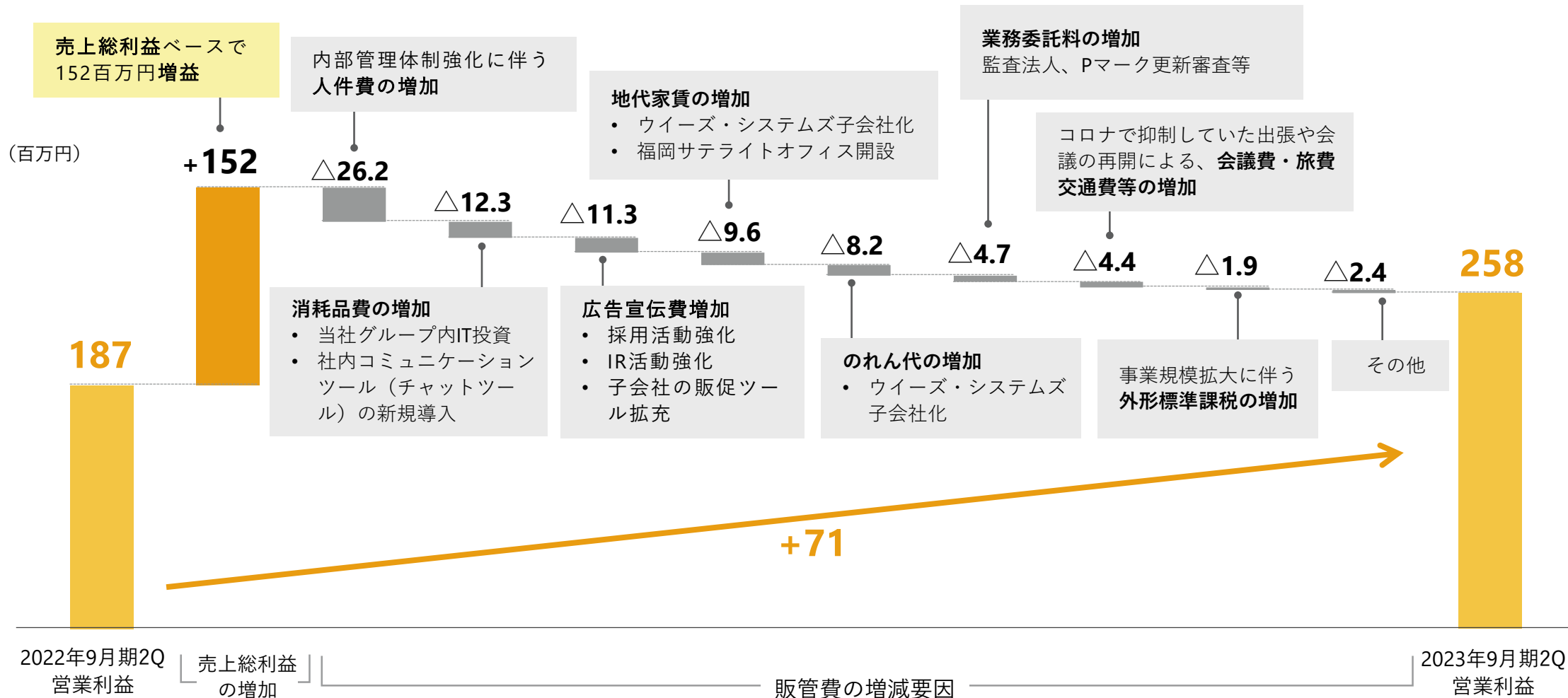
四半期営業利益推移

- 2022年9月期は、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業務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
- 2023年9月期1Q・2Qでは元請け案件の獲得が堅調に推移。また、主力であるシステムインテグレーション事業において、エンジニア稼働率が高稼働を維持していることに加え、利益率の高い案件の受注が増加傾向となった。なお、昨今の九州エリアの案件増加に伴い、今後ますますの収益が見込めることから、2023年9月期中の福岡サテライトオフィス移転（増床）を検討中。（※これに伴う通期業績予想の修正は現時点では無し）



営業利益の増減分析

システムインテグレーション事業、教育サービス・セキュリティソリューション事業ともに売上が堅調であることから、売上総利益は前年同期比で152百万円増加。販管費については、内部管理体制強化に伴う人件費、M&Aに伴うのれん代や地代家賃等が増加したものの、2023年9月期2Qの営業利益は前年同期比で71百万円増の258百万円で着地



財務健全性は安定しており、自己資本比率は46.2%

(百万円)	2022年9月期末	2023年9月期2Q末	前期末差
資産の部			
現金及び預金	900	891	△9
売掛金及び契約資産	714	828	+113
流動資産合計	1,701	1,827	+126
投資その他資産合計	350	347	△3
固定資産合計	757	735	△22
資産合計	2,458	2,562	+104
負債の部			
買掛金	167	207	+40
有利子負債	66	66	—
流動負債合計	1,065	1,056	△9
有利子負債	125	91	△33
固定負債合計	336	321	△14
負債合計	1,402	1,378	△24
純資産の部			
株主資本合計	1,050	1,179	+129
純資産合計	1,055	1,184	+128
負債純資産合計	2,458	2,562	+104

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

FY2023

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、3.3億円を予想

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

3.3億円

前期比 +18.1%

親会社株主に帰属する
当期純利益

2.2億円

前期比 +16.4%

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推進のためのソリューションを拡充し、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18.1%増の3.3億円を予想

- 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18.1%増の3.3億円を予想

(百万円)	2022年9月期 実績	2023年9月期 予想 (2/14修正)	前期比
売上高	5,498	6,407	+16.5%
売上総利益	1,180	1,349	+14.3%
売上比	21.5%	21.1%	△0.4pt
営業利益	286	338	+18.1%
売上比	5.2%	5.3%	+0.1pt
経常利益	285	337	+18.1%
売上比	5.2%	5.3%	+0.1pt
親会社株主に帰属する当期純利益	194	226	+16.4%
売上比	3.5%	3.5%	±0pt

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関連のソリューション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
- 教育サービス業務においては、既存研修のブラッシュアップに加え、次世代サービス関連研修を拡充していくことで、これまでの繁忙期（3Q）以外の案件獲得を狙う。セキュリティソリューション業務と合わせて、売上高は前期比41.2%増の5.5億円を目指す
- 教育サービス・セキュリティソリューション事業の利益率低下予想については、2022年9月期4Qにおいてセキュリティ製品の受注が例年以上に好調であったことに加え、今期の教育サービスにおいてコンテンツ開発等の投資を予定していることが要因

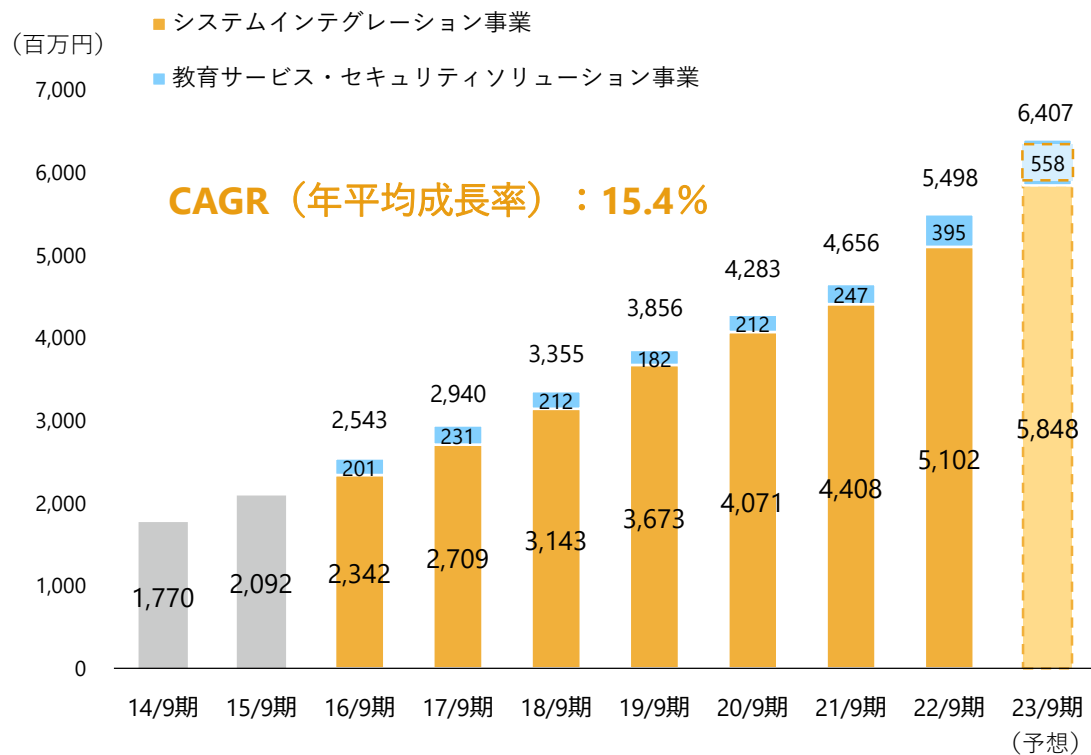
(百万円)	2022年9月期 実績	2023年9月期 予想 (2/14修正)	前期比
システムインテグレーション事業			
セグメント売上高※	5,102	5,848	+14.6%
セグメント利益※	995	1,147	+15.3%
セグメント利益率	19.5%	19.6%	+0.1pt
教育サービス・セキュリティソリューション事業			
セグメント売上高※	395	558	+41.2%
セグメント利益※	185	201	+8.8%
セグメント利益率	46.8%	36.0%	△10.8pt

※ セグメント間内部取引調整後の実績を記載

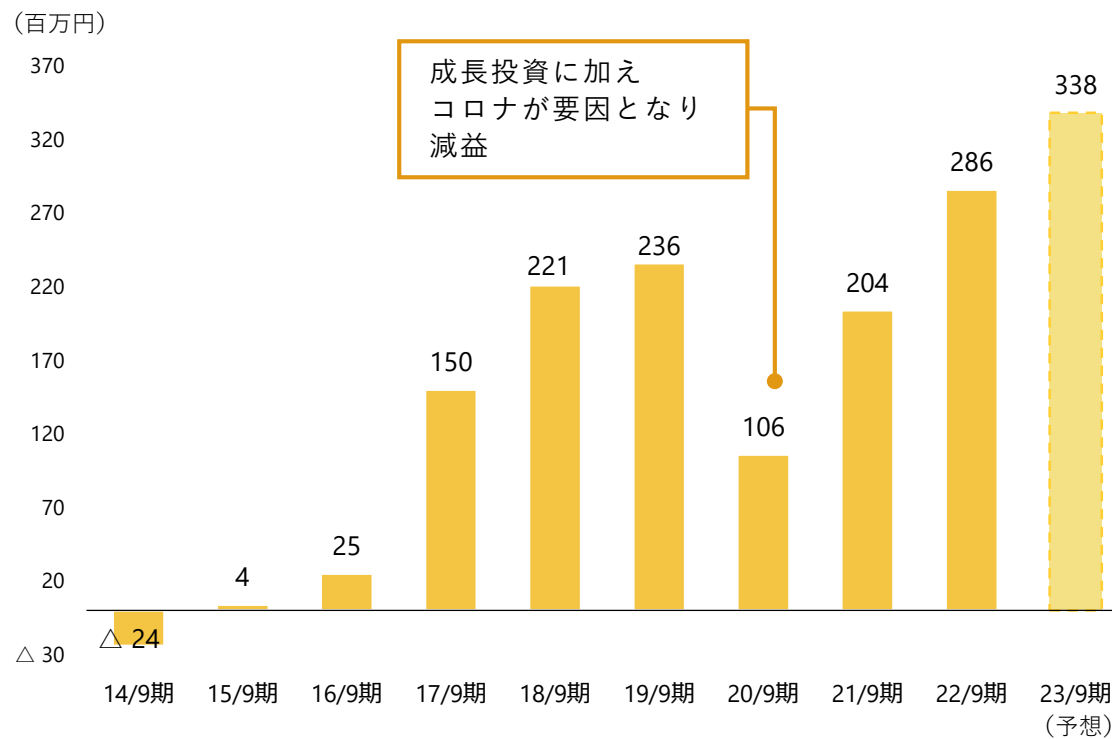
業績推移

- 堅調なITソリューション需要により、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年9月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年9月期ではDX推進関連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年9月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年9月期の営業利益は3.3億円を予想

売上高の推移



営業利益の推移



※ 2022年9月期の4Qから連結子会社であるウイズ・システムズ社の売上・利益が加算されています
※ セグメント間内部取引調整後の実績を記載

- 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年9月期の1株当たり配当金は20.0円を予定

[年間配当金・配当性向・株主資本配当率（DOE）]

	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	<u>20円00銭</u>
連結配当性向	25.6%	22.6%	25.6%
株主資本配当率（DOE）	3.7%	4.2%	5.0%

- 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。

04

成長戦略

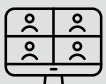
中期経営計画（2021年9月期～2023年9月期）

- 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月期については、最近の業績動向を鑑み、2023年2月14日に目標値（利益）を上方修正。売上高64.0億円、営業利益3.3億円の達成をめざす

(百万円)	2021年9月期 実績	2022年9月期 実績	2023年9月期 計画 (2/14修正)
売上高	4,656	5,498	6,407
売上総利益	939	1,180	1,349
売上比	20.2%	21.5%	21.1%
営業利益	204	286	338
売上比	4.4%	5.2%	5.3%
経常利益	207	285	337
売上比	4.5%	5.2%	5.3%
当期純利益	149	194	226
売上比	3.2%	3.5%	3.5%

2022年9月期に「DXソリューション事業部」を新設。テレワーク関連やリモート研修・次世代サービス関連研修等のサービスを充実させ、対応領域を拡大

DX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+“プラス”』



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、ネットワーク基礎コース
Linux入門コース、AWSコース 等

メタバース関連研修 ／ デジタルツイン研修 ／ ChatGPT研修

- メタバース関連研修、デジタルツイン研修に加えて、ChatGPT研修の提供を2023年5月にスタート！



成長戦略②元請け案件の獲得強化（元請け案件の事例）

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

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

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

株式会社ドムドムフードサービス

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開発

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

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

製造業

クラウド



- 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

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

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

小売業

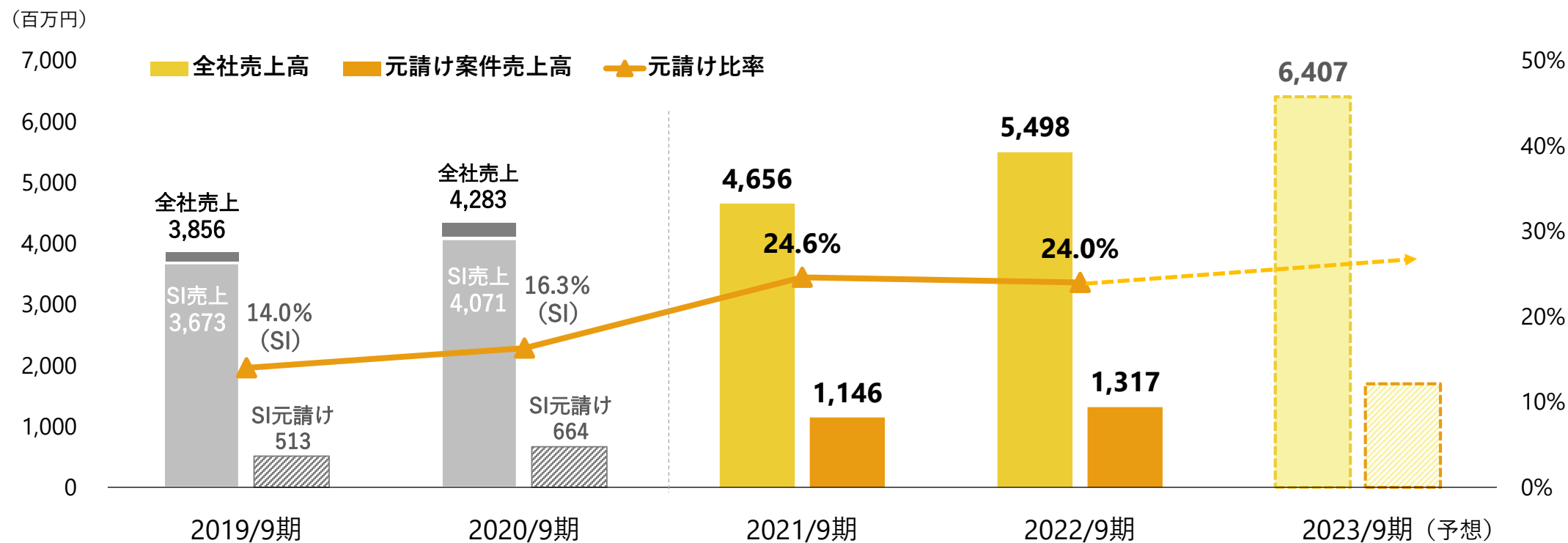
ECサイト（ショッピングサイト）

- 小売業向けショッピングサイト（ECサイト）のリリースを支援

成長戦略②元請け案件の獲得強化（元請け案件の売上高・比率推移）

- 元請け案件の売上高及び元請け比率の推移は以下のグラフのとおり
- 2023年9月期2Q累計期間の元請け案件売上高は6.9億円、元請け比率は23.1%

元請け案件売上高・元請け比率推移



※ 2019年9月期及び2020年9月期は、システムインテグレーション事業のみの元請け案件にて比率を算出し記載。2021年9月期から計算方法を変更し、全社の元請け案件比率を記載しております。

成長戦略③ 常駐ビジネス案件の獲得継続

安定収入の常駐ビジネス案件は引続き順調に獲得。システムインテグレーション事業の売上の約70%をしめる。エンジニアはバランスの良い人員構成を維持。中級～上級エンジニア常駐平均単価の微減傾向については、比較的利益率の高い社内受託案件の増加に伴い、契約単価の高い上級エンジニアが常駐案件から受託案件に移ったことが要因

常駐ビジネス比率（2022/9期）

受託案件・その他
30.9%



常駐ビジネス案件
69.1%

※ セグメント間内部取引調整後

バランスの良いエンジニア構成

業務システムの設計・開発

人員構成
50%



40~50%を維持しつつ、
人員拡充

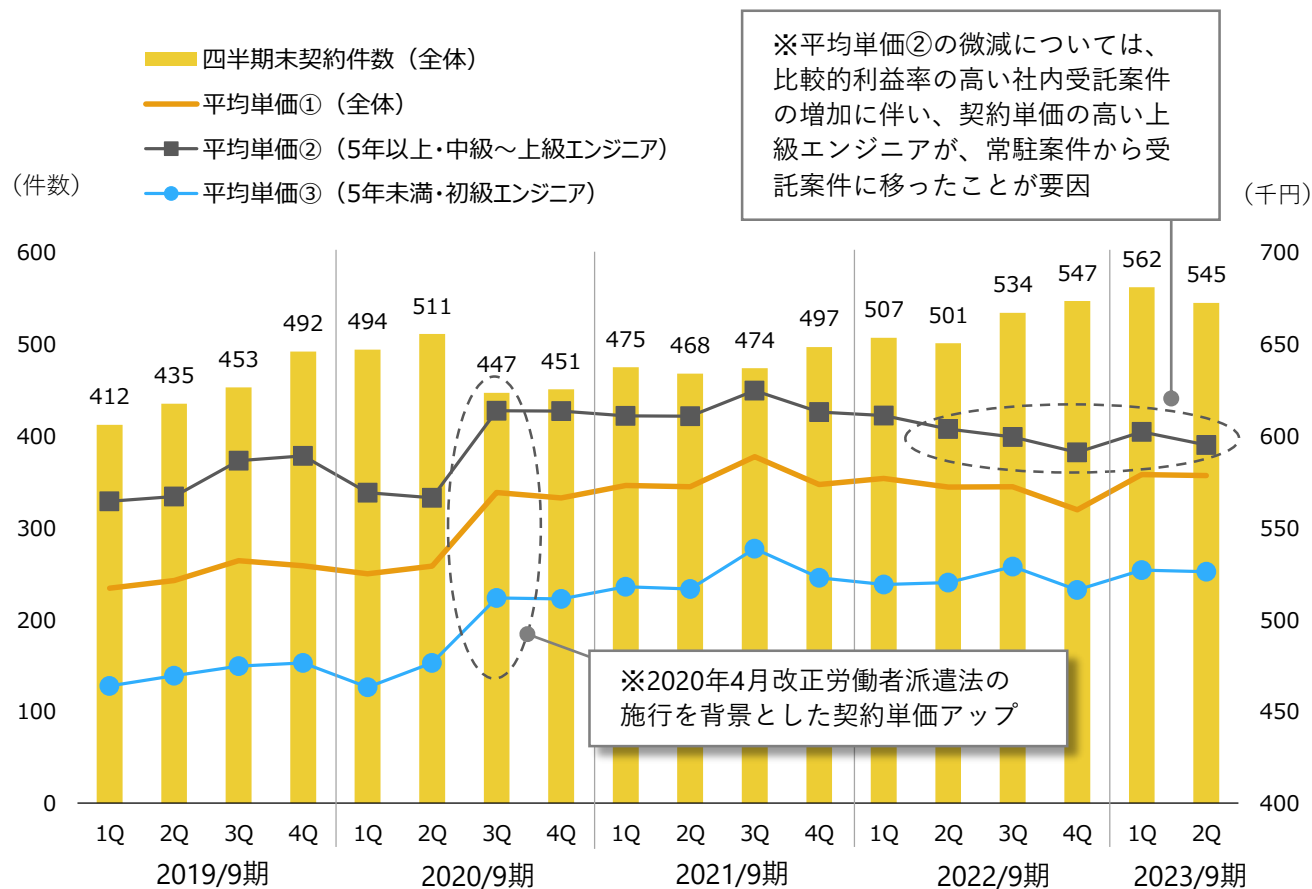
ITインフラの設計・構築

人員構成
50%



50~60%を維持しつつ、
人員拡充

常駐ビジネス契約件数・平均単価推移

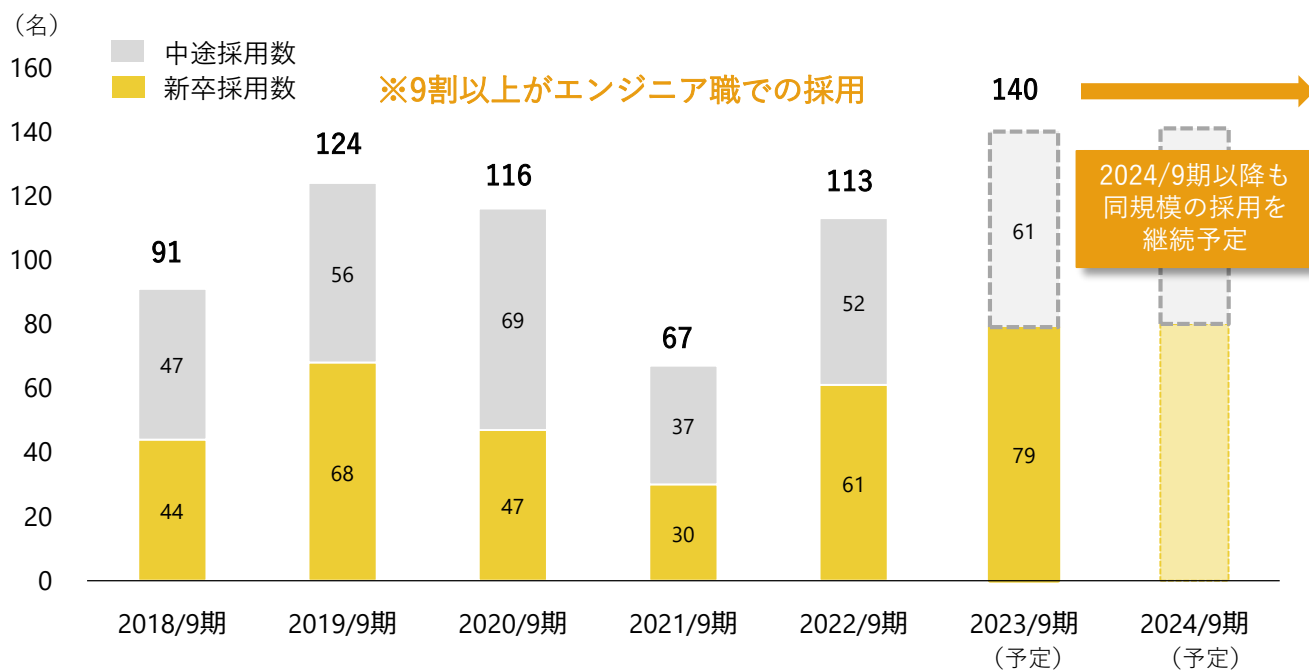


成長戦略④人材採用及び育成における教育サービス業務とのシナジー効果

教育サービス業務で培った研修ノウハウを当社新入社員の教育にも応用。この教育の仕組みがあることから、文系の学生やIT未経験者も積極的に採用。早期戦力化を図ることができ、システムインテグレーション事業での競争力を創出

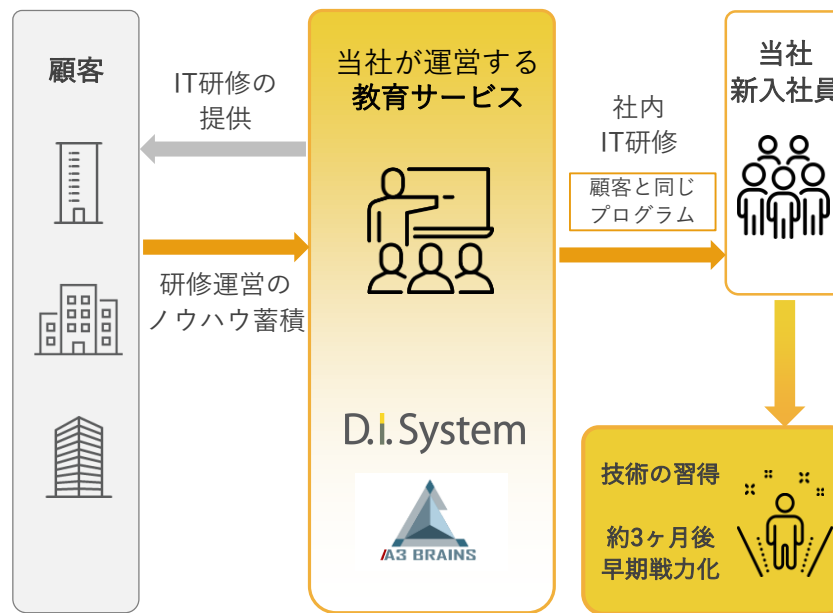
採用数の推移

- 2023年4月の新卒採用数は79名。上場効果により優秀な人材を獲得。2024年9月期以降も、新卒・中途採用共に同規模の採用を予定
- 直近の当社離職率は8.2%と、業界平均9.2%（厚生労働省「令和3年雇用動向調査結果」情報通信業離職率）と比較して低い傾向にある



当社教育サービスと人材育成のシナジー

- 顧客に提供しているIT研修と同様のプログラムを当社新入社員へも提供。初級研修から専門性の高い研修まで、自社へ最適な社員教育を実施し、早期戦力化を実現



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

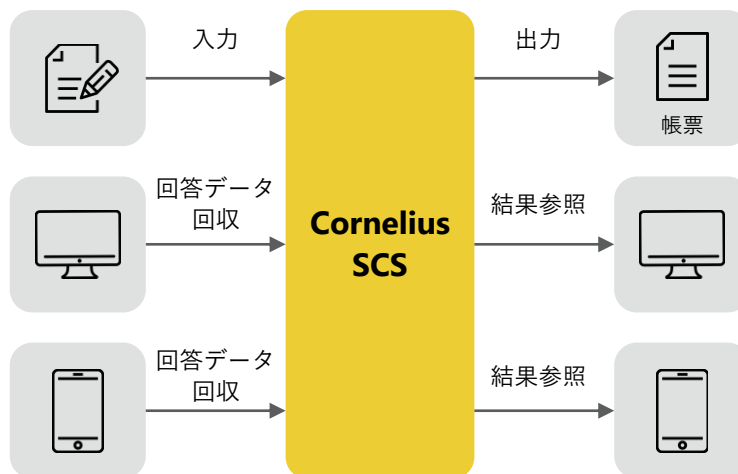
LMS画面イメージ（受講者側）



ストレスチェックシステム 「Cornelius SCS」

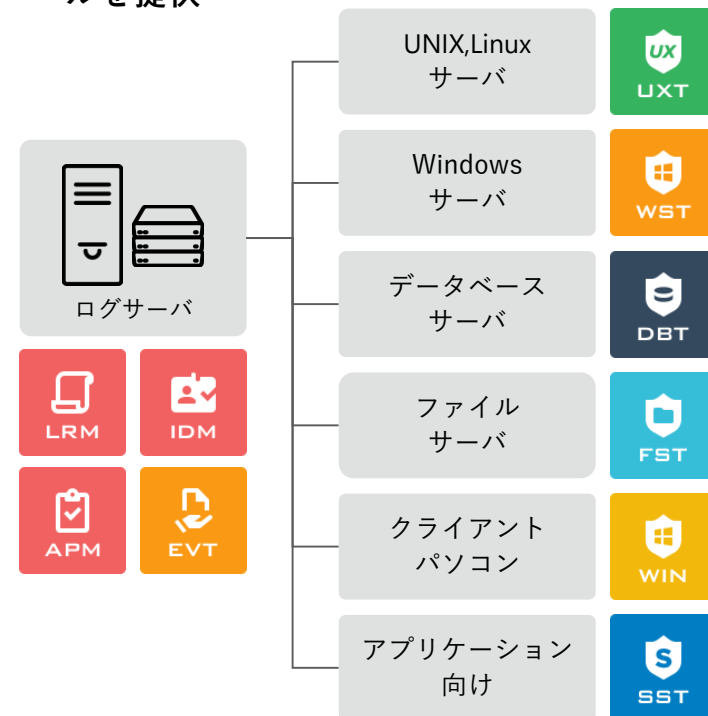
- 職域健診機関の指導機関である公益社団法人からの依頼により、「ストレスチェック処理システム」を一から開発し、約60機関に導入。本システムを活用したストレスチェック受診者数は年間約150万人

- ✓ 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

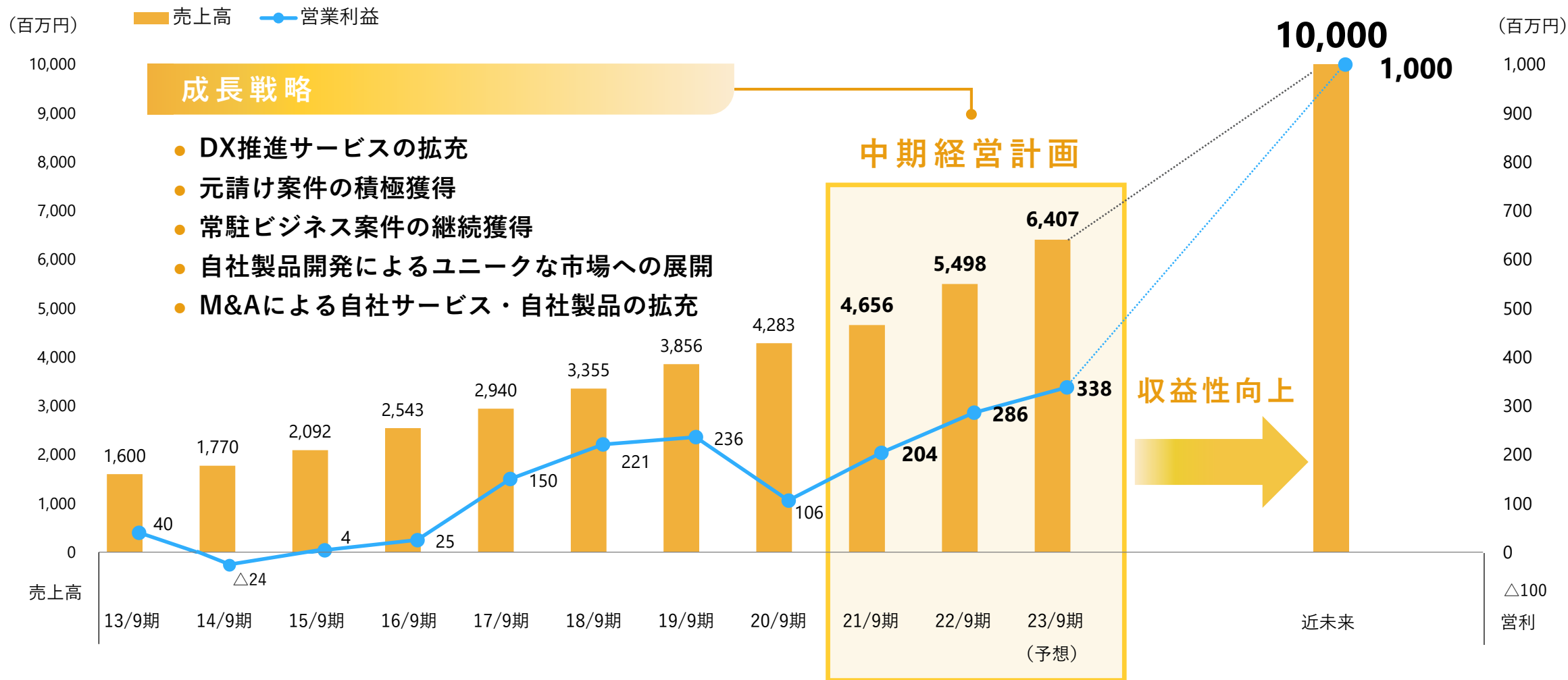
セキュリティソフトウェア
開発及び販売

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

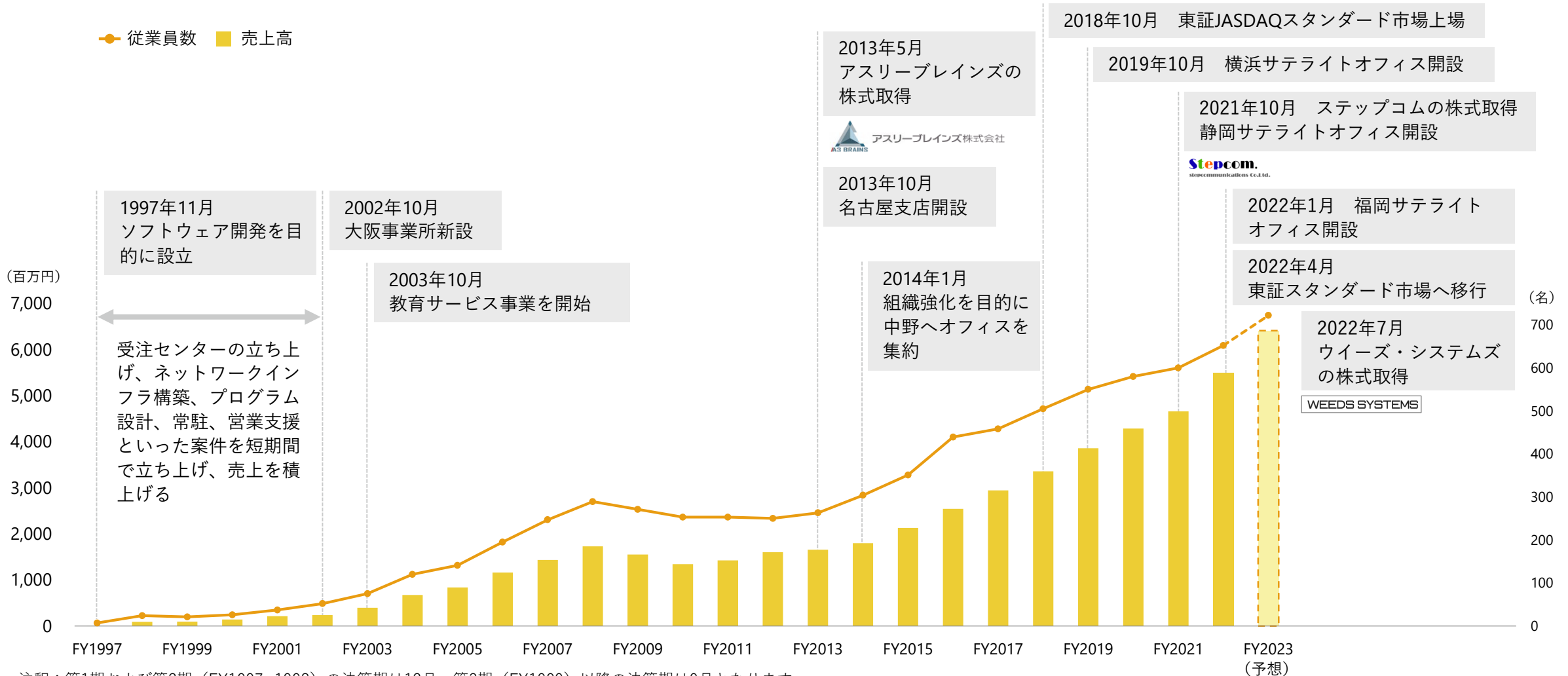
成長戦略によって売上高の拡大とともに収益性の向上を図り、近未来に売上高100億円、営業利益10億円、営業利益率10%を実現する



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



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”

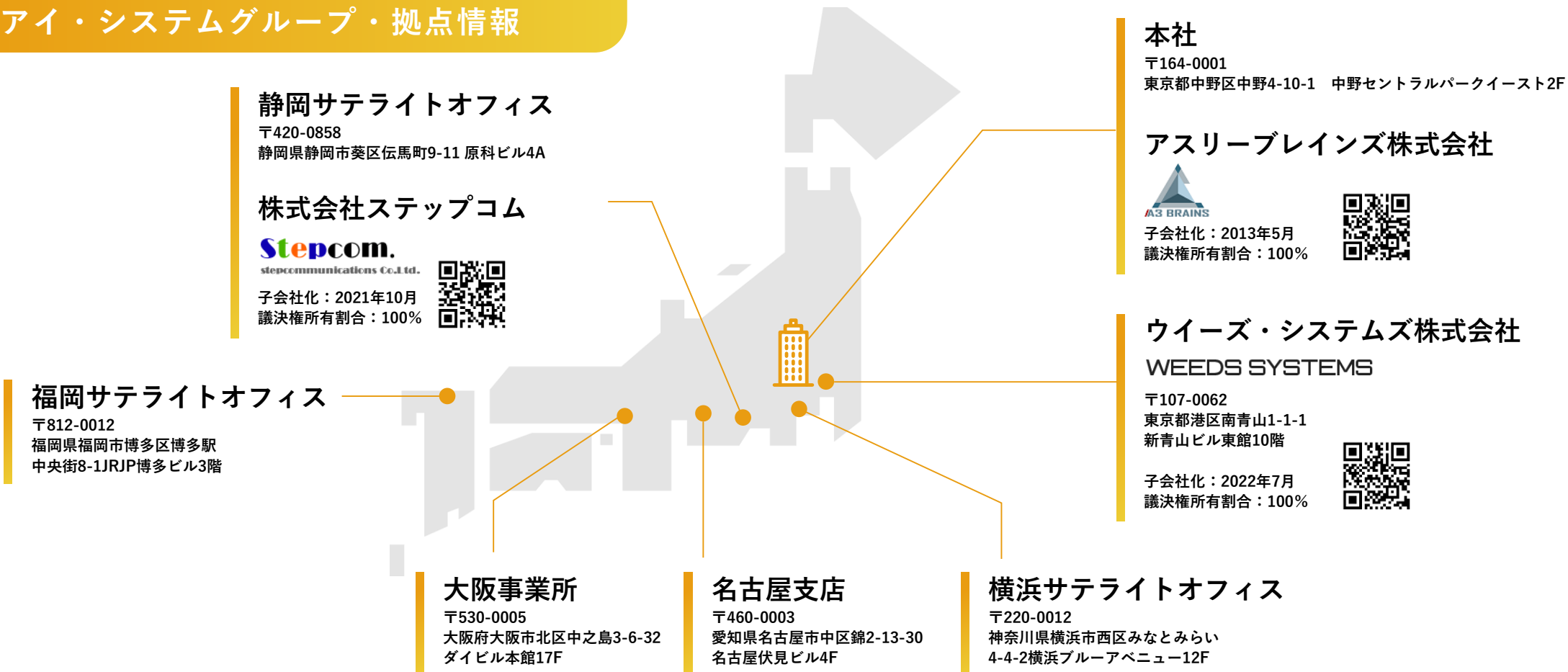
※「Dreams Infinity」の頭文字を取って、D.I.Systemという社名にいたしました。

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



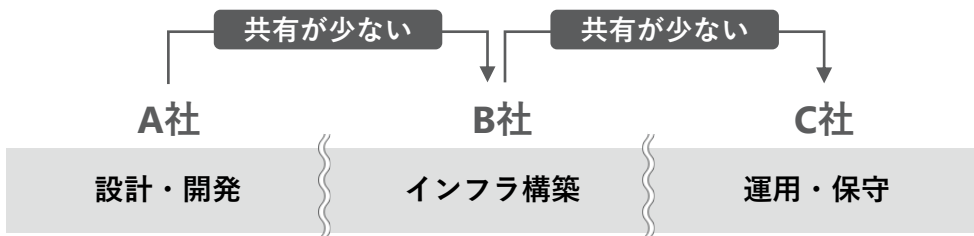
- 2022年7月にウイズ・システムズ株式会社を100%子会社化し、連結子会社は3社に
- 静岡サテライトオフィス及び福岡サテライトオフィスの開設により、各地方へ新卒者・中途者採用の拠点を拡大
- ディ・アイ・システムは各拠点及びグループ各社の連携を密に、更なるビジネスの拡大にチャレンジしていく

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

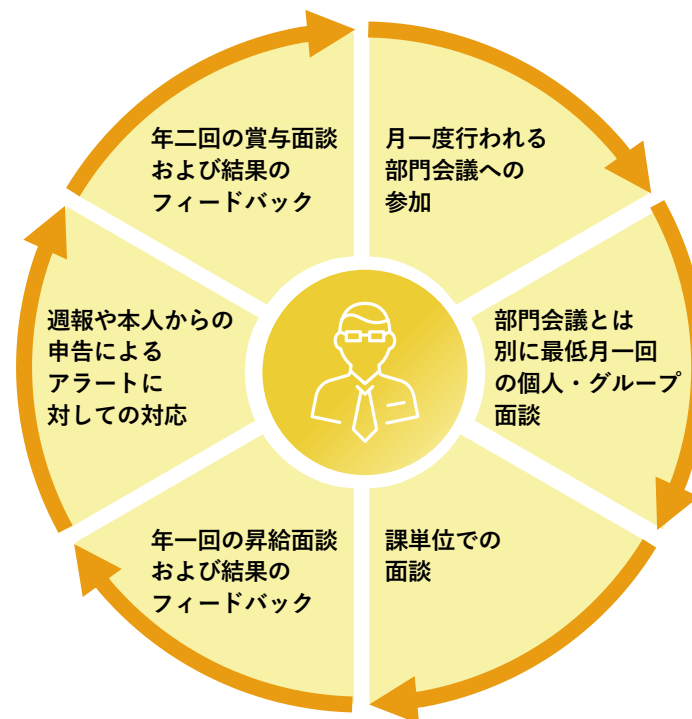


一連の業務を全て社内で行えるため、情報共有がしやすく生産性が向上

2 機動的・継続的に質の高い技術力を提供する管理体制

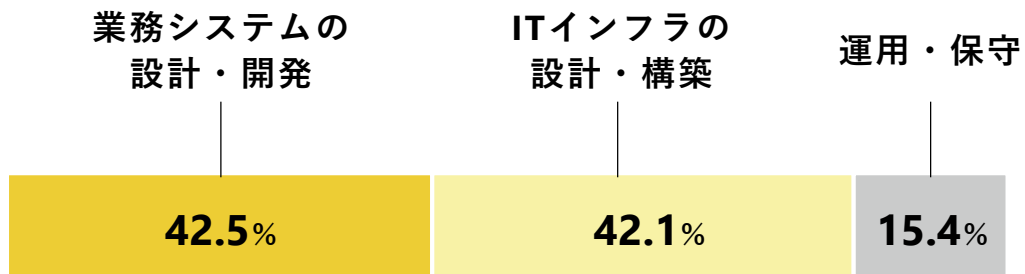
- 当社の管理体制の特徴

取引先・社員の現状をタイムリーに把握

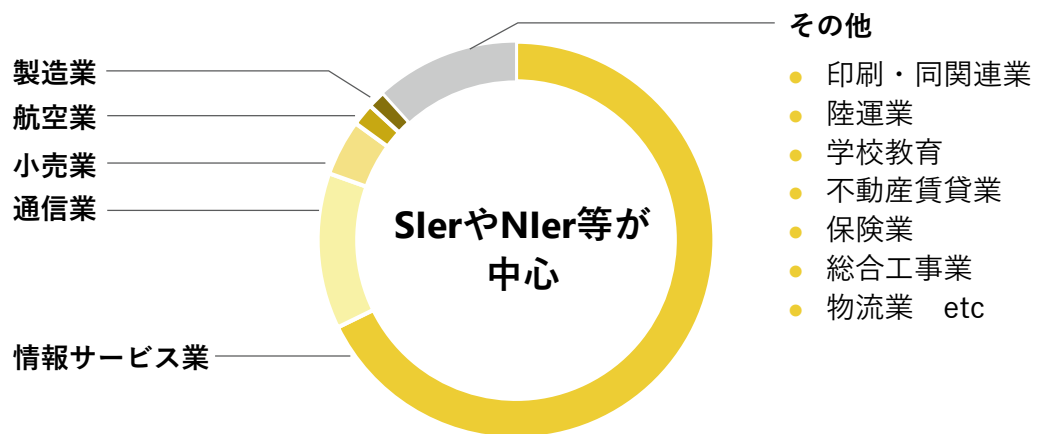


ITインフラ構築に強い大手企業を中心に長期取引実績を多数保有し、バランスの良い顧客基盤を確立

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）

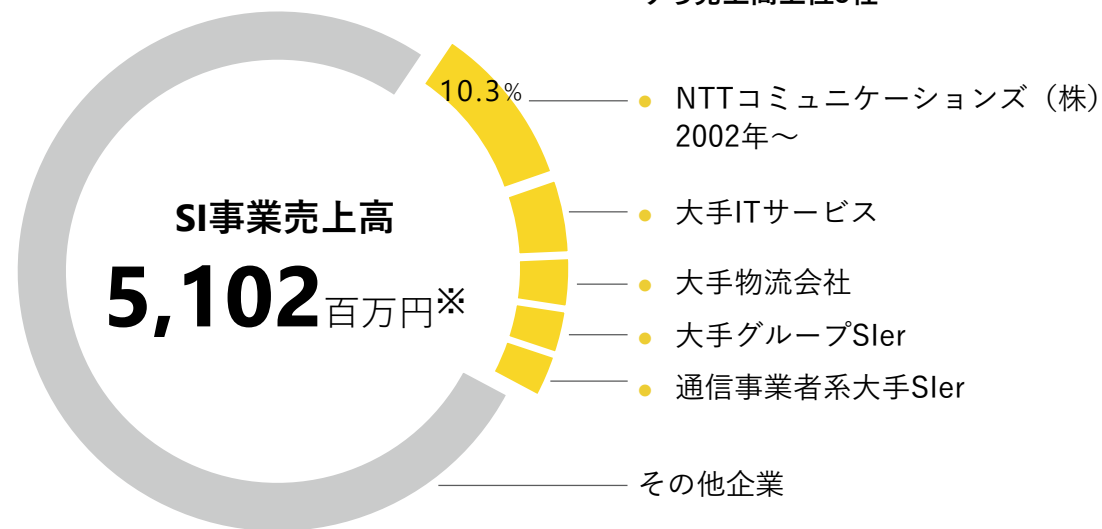


顧客別売上高比率（2022/9期）

- 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



※ セグメント間内部取引調整後

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



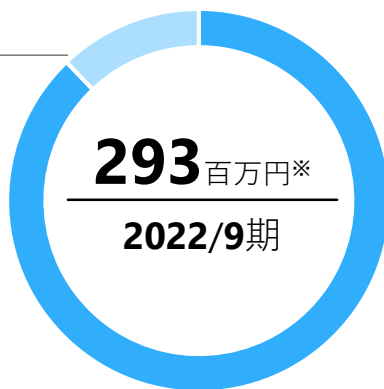
教育サービスはユーザー系システム子会社やIT教育ベンダー企業、セキュリティソリューションは金融機関を中心とした大手企業・自治体が主要顧客

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

● セキュリティソフトウェア製品の導入事例

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

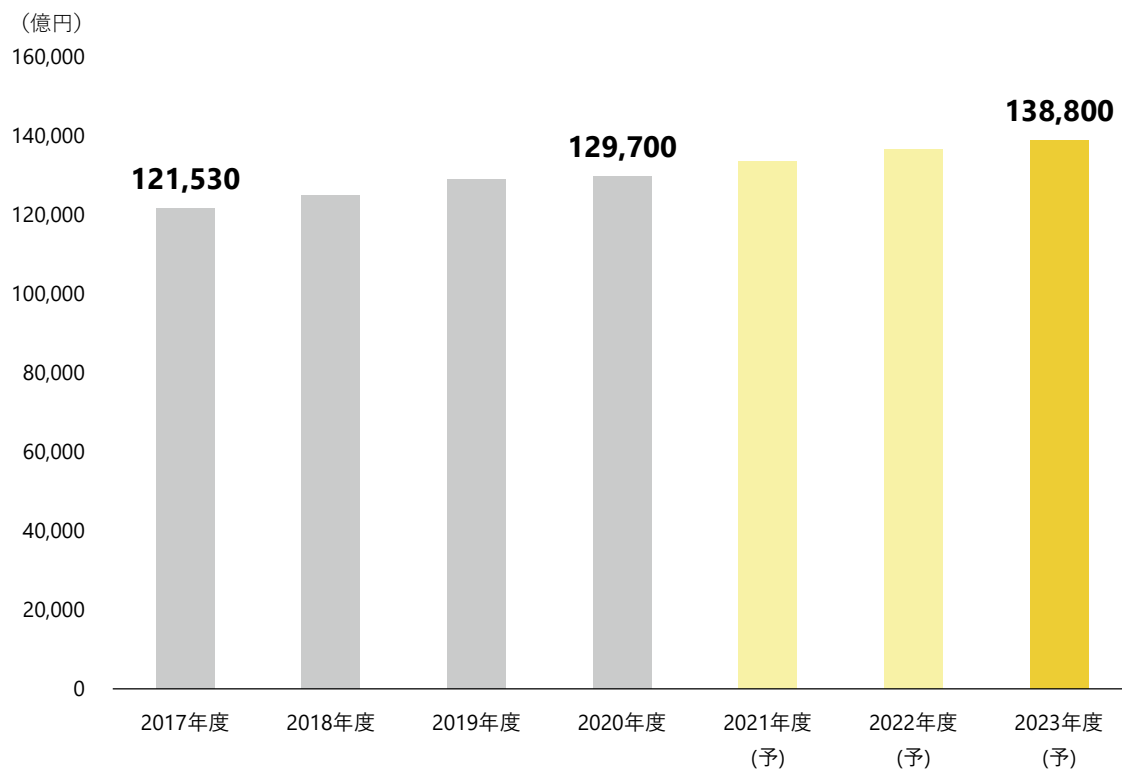


- ユーザーの利便性を下げずにセキュリティを強化
- 監査運用コストを想定より下げることに成功

市場動向①ITサービス市場の動向

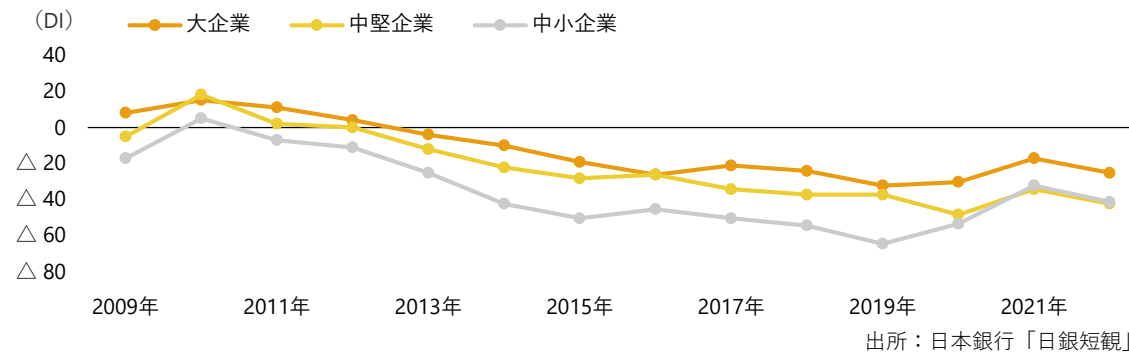
- 情報サービスに携わる人材は依然として不足しており、提供サービスの単価は上昇傾向
- 2020年度はコロナの影響を受ける形で、特に中小企業のIT投資は縮小傾向であったが、一方で2022年度以降はDXの活発化や5G（第5世代移動体通信システム）の本格普及、AI・IoTの普及、働き方改革の推進等により、市場は堅調に推移する見通し

国内民間IT市場規模の推移と予測

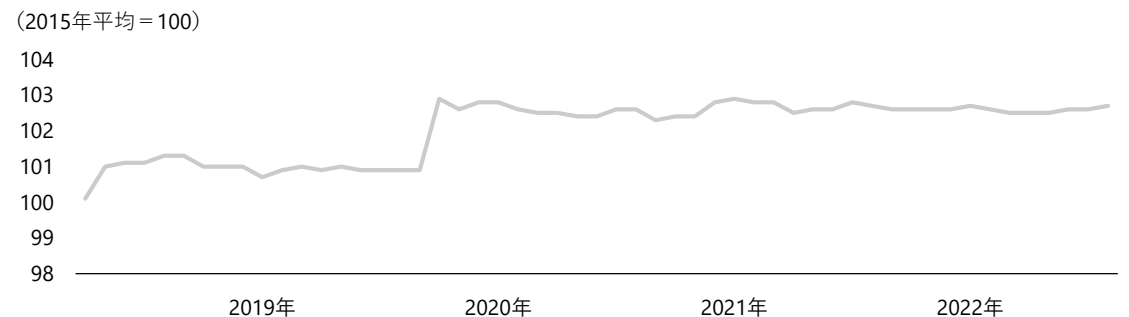


出所：矢野経済研究所「2020 国内企業のIT投資実態と予測」

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

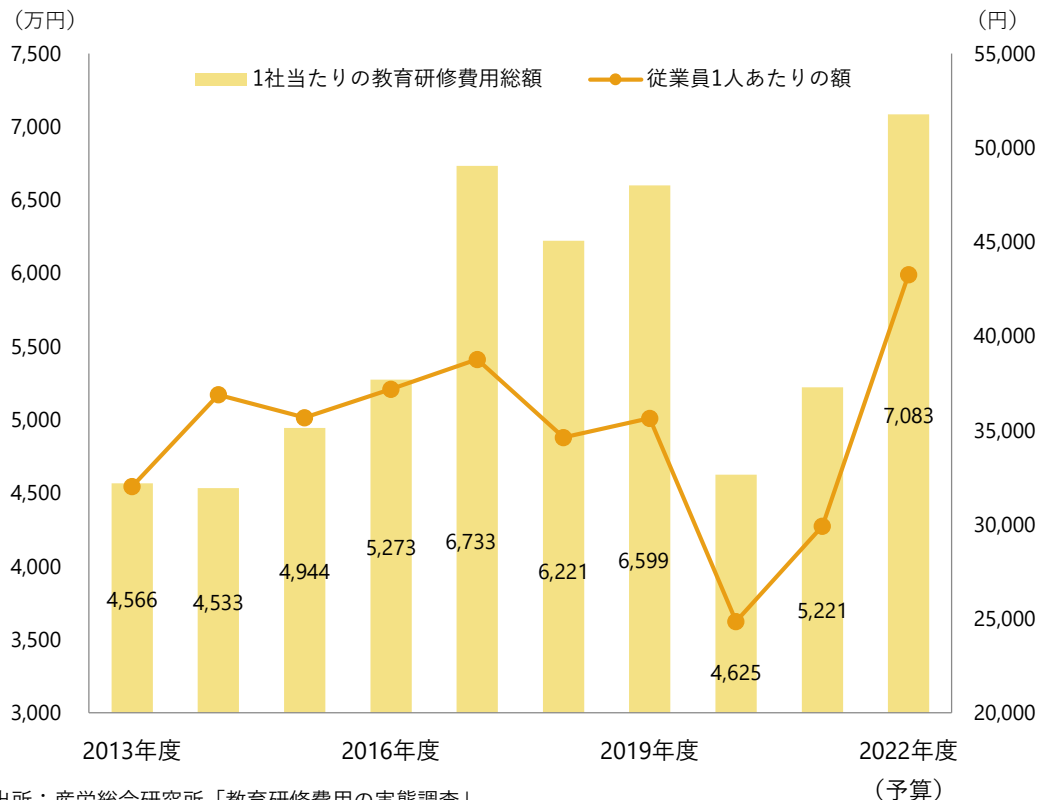
DX、ICTの需要は今後加速化の見込み



市場動向③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



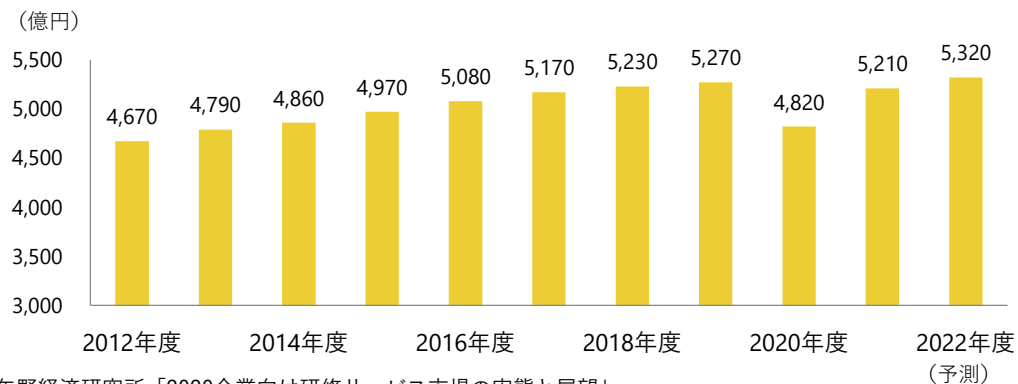
出所：産労総合研究所「教育研修費用の実態調査」

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/>

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。