

SI事業を中核にビジネス領域を拡大 売上高100億、営業利益10億円への一里塚

中期経営計画を読む

システム・インテグレーション（SI）事業を手掛けるデイ・アイ・システムの業績が好調だ。2022年9月期の売上高は前年同期比16・5%増の54億2400万円、営業利益同18・0%増の2億4100万円を見込んでいる。同社は現在、中期経営計画を推進中だが、企業のDX化需要などを背景に、最終年度である2023年9月期には売上高64億円、営業利益3億2000万円の達成に向け、ラストスパートをかけている。

セキュリティソフトウェア開発会社M&A製品供給から運用保守まで一気通貫

7月にセキュリティソフトウェア開発のウイズ・システムズを子会社化しました。昨年にはSI企業を傘下に収めています。御社はかねてより積極的なM&A戦略を打ち出していますが、このあたりが今後の成長戦略を描く中のキーになりそうです。

富田 ウイズ・システムズは金融機関向けのセキュリティソフトウェアに強みを持っている会社です。従業員は10名弱と決して大きくはないのですが、技術力が高く、約14年間に渡ってセキュリティソフトウェア1本でやってこられました。当社としてもeラー



Profile ●とみた・けんたろう
96年明海大経卒。01年デイ・アイ・システム入社。06年取締役、14年常務。19年代表取締役。東京都出身。

ニングシステムなどの他に、自社製品をもうひとつふたつ持ちたいと常々思っていましたので、今回のM&Aはチャンスだと考えました。

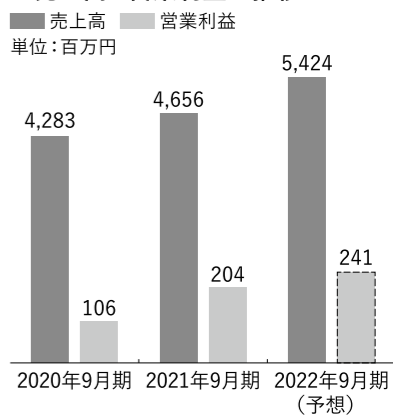
元々、セキュリティソフトウェアには着目はされていたのですか。

富田 これまでも製品を取り扱ってはきましたが、他社製品のものでしたもので、粗利は小さい。今回のM&Aによって利益率的にも変わってくるでしょう。当社のグループに入るることによって金融機関だけでなく、それ以外の領域でも拡販の可能性が広がります。来期は年間通して数字が見込めますので、約2億円の売上を想定しています。

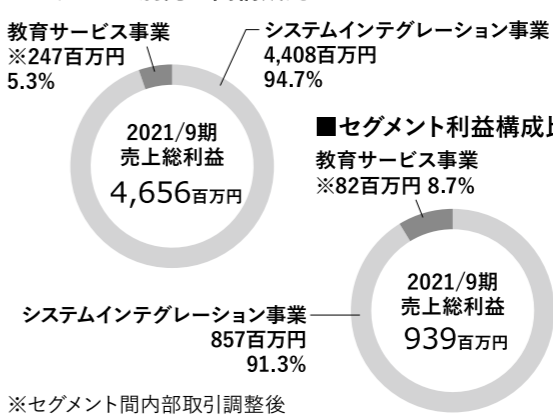
最近では運用保守ビジネスも増えています。

富田 ここがもう少し上がってくるようになると、もつと利益が安定してくると思います。運用保守ビジネスは力を入れていきます。直近ではERPパッケージの導入支援依頼が増えてきているのですが、同時に導入後の運用保守の引き合いも増えてきております。新規案件ももちろん進めていきますが、

売上高と営業利益の推移



セグメント別売上高構成比



運用保守を対応することで、長くお付き合いさせていただくことになりそうです。年間での売上も見込めるようになってきています。

運用保守が伸びてきているというのは、元請けでの受注が増えているということですか。

富田 メーカーから当社をご紹介いただく、あるいはHPからの問い合わせも非常に増えてきています。

元請け率は通期ではどれくらいになりそうですか。

富田 今期末では23〜24%を見込んでいます。将来的には、40%くらいまでは持っていきたいと考えています。

企業のDX化サポートが好調 教育サービスの売上増も期待

2022年9月期の業績は、過去最高を更新する見通しです。

富田 全体で底上げされていますが、売上に関しては、昨年10月に新たに組織化したDXソリューション事業部が成果を上げてきています。テレワークを前提とした、新しい職場環境でのシステム構築を依頼されるなど、顧客企業のDX推進のためのサービス提供が好調です。

教育サービス事業に関しては、成長が期待される分野です。現状で言うと、御社の売上構成比は、SI事業で95%を占めている一方、教育サービス事業は5%程度です。

富田 当社の教育サービス事業に関しては、得意としているのが、いわゆる新卒向けの研修で、4月、5月、6月が一番繁忙期に当たり、そこでの売上が80%を占めます。期間の偏りがあるため、閑散期に対してどうやって売上を引き上げて行くのが長年の課

題でした。具体的にいくつか施策が出てきているので、それを実施することで3年後には今の売上の倍増を目指しています。

具体的には。

富田 これまでは大手教育会社からの案件は新入社員向けの研修がほとんどでした。それ以外の研修は社内リソースの問題もあり、あまり対応してきませんでしたが、積極的に請負うことによつて、年間での売上平準化を図っていきたく考えています。10月以降も案件獲得を行うことで売上を落とすことなく、4月は新入社員向け研修を獲得するという流れにしていきたいです。

新卒以外の研修ですか。

富田 AWSやAzureといったクラウド研修はもちろんのこと、今後、急速に発展しそうなメタバースに関する研修も開発しました。メタバース以外にもDX関連の新しい研修もさらに開発していきたいと考えております。

御社は2023年9月期を最終年度とする中期経営計画を打ち出しています。現在は中間地点ですが、今後のポイントは。

富田 現状では、SI事業と教育サービス事業が中心となるかと思っています。ここにセキュリティ製品も入って、SI事業以外のサービスラインナップを拡充していく。Sieerだけでなく、メーカーとしての要素も取り込み

つつ、立ち位置を少しずつ変えていきたい。SI事業以外の事業をどれだけラインナップして大きく育てられるかが、今後3年5年を左右すると考えています。

自社製品としては現在、eラーニングシステムとストレスチェックシステムの2本が柱です。ここに今度セキュリティ製品が入ってくる。

富田 実際はもうひとつ足したいなと考えています。自社サービスや製品を増やすことで、ライセンス販売や保守の売上増に繋げていくのが理想です。当社はあくまでも主力がSI事業です。この事業も伸ばしていきたいことで全体の底上げをしていきたい。

SI業界での御社の立ち位置についてはどう考えていますか。

富田 多くの企業はデジタル化が進んでいない、という現状があります。

こうした企業に対して、どれだけ迅速に、お手伝いできるかが当社の存在意義だと思っています。特に当社の主要顧客は、300人以上2000人以下の企業です。実は、この辺りの規模を主要顧客としているSieerは意外と少ない。我々としては大手に近い品質で且つ大手と比べたら仕事を依頼しやすいポジションにいると思います。また、上場している点で財務基盤がしっかりしているという点も安心感をいただいています。

御社は近い将来には、売上高100億円、営業利益10億円を目指しています。

富田 今のビジネスの延長線上では、どこかで頭打ちになってしまうでしょう。領域を広げて行くとともに、深化させていく。これが目標値に近づけるポイントになると考えています。

