

# 中堅企業のITソリューションを解決 システム開発から運用までトータルサポート ディ・アイ・システム (4421・スタンダード)

ディ・アイ・システムは、上場企業だけでも400社以上あるといわれているシステムインテグレーション(SI)領域の中で、中堅企業を主要顧客とするなど、独自のポジ션을確立している。今後も拡大が見込める市場において、同社はシステムの設計・開発と、ITインフラの設計・構築、さらに運用・保守まで、顧客ニーズに合わせたソリューションを一気通貫で提供できることを強みとしている。



(左) 長田光博会長 (右) 富田健太郎 社長

**市場規模10兆円以上、更なる成長見込む**  
**AIの登場でユーザーへの教育が重要に**

国内情報サービス業の市場規模は、経産省特定サービス産業動態統計調査によると、2023年度で前年度比6.4%増の17兆2253億円。中でも同社の主力事業であるSI事業が該当するとされる「受注ソフトウェア(SI含む)市場」は、10兆4177億円と情報サービス市場の中

核を占めている。

同市場は、調査が開始された1994年度当時は1兆8577億円に過ぎなかったものの、情報化投資の急速な拡大を背景に、2018年度以降は毎年過去最高を更新している。同市場は今後も拡大していくとみられている。

また、システム開発はAIの登場により劇的な変化をもたらすと推測されている。AIを活用すれば、今までエンジニアに頼っていた簡易なシステムはユーザー自ら作り出すこともできるようになる。その反面、AIを活用するにはユーザー側のリテラシーを今以上に引き上げる必要がある。そのため教育サービスの需要も高まっていく。

**300人以上2000人以下企業が主要顧客**  
**元請け比率高め他社との差別化明確に**

ディ・アイ・システムの主要顧客は、300人以上2000人以下の企業だ。数あるSIerの中でも、実は、この規模の企業を主要顧客としているSIerは意外と少ない。大手企業は大手企業との取引がメインで、かとい

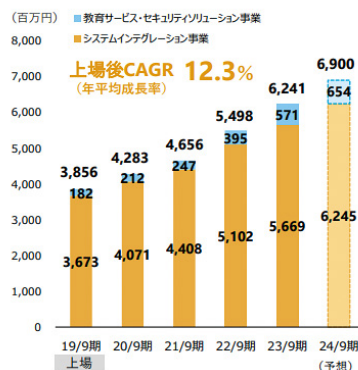
ってあまり小さいところは信頼性に疑問符が付く。同社は、大手に近い品質で且つ、大手と比べたら仕事を依頼しやすいポジシオンにある。

同社は2つの特徴を持つ。一つ目はソフトウェアの設計・

開発と、ネットワーク・サーバーといったITインフラの設計・構築、さらにそれらの運用・保守をワンストップで対応している点。他社はどちらかにエンジニアが偏る傾向があるが、同社はほぼ同規模で対応しており、1社でITシステム全体を一括で引き受けることができる。

加えて、大手ERPパッケージの導入から設計・構築、運用までワンストップで対応できる点も評価されており、特にこの分野でエンドユーザーとの直接取引を増やしている。2023/9期SI事業の元請け比率は21.2%、2024/期3Q時点でのSI事業の元請け比率は23.0%。2026/9期までに30.0%への拡大を目指す。二つ目は教育サービス事業を展開している点だ。SI事業を行いつつ教育サービス事業も展開している企業の存在意義なのだ。

## 売上高推移



数はそれほど多くないという。とりわけ、昨今のIT技術者不足もあり採用・育成に苦労している同業他社が多いが、同社は20年以上の教育ビジネスの実績があり、それをベースとした社員の技術者育成に強みがある。エンジニア不足の中でも自らエンジニアを生み出せる部分が他社にはない点だ。実際、新卒採用でもシナジー効果あり。2024年4月の新卒入社者は51名(うち女性21名)。2025年4月の新卒採用も同規模の50名の採用を予定。新入社員は、教育サービス事業で販売しているIT研修と同様のプログラムを受講できるため、入社後約3カ月後には戦力化できている。

多くの中堅企業はデジタル化が進んでいない。こうした企業に対して、どれだけ迅速に、サポートできるかが同社の存在意義なのだ。



## 株式会社ディ・アイ・システム

東京本社 〒164-0001 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  
<https://www.di-system.co.jp/>

