

システム設計・開発、教育、セキュリティ対策

[4421・スタンダード]

ディ・アイ・システム

大型案件と教育サービスを強化
元請け案件比率30%目指し、利益率向上へ



富田 健太郎 社長

Profile ●とみた・けんたろう
1973年9月生まれ、東京都出身。96年明海大学卒業。
2001年ディ・アイ・システム入社。ネットワークインテグレーション部長、営業本部長、ITビジネス本部長を経て、14年常務取締役就任。19年代表取締役就任（現任）。

ディ・アイ・システムは、1997年設立の独立系システムインテグレーター（Sier）だ。2018年の上場以降、利益率の高い元請け案件の獲得を強化しており、システムインテグレーション事業での同比率は19年9月期の14%から、24年9月に23・8%まで拡大。26年9月期には30%以上を目指している。同社はこれまで従業員300〜2000名規模の中堅企業を主要顧客としてきたが、昨年は大企業から過去最大規模の案件受注に成功。これを機に、顧客層の拡大を図っている。

開発・導入・運用の全工程に対応
教育・セキュリティは高い利益貢献度

同社は、「システムインテグレーション（以下SI）事業」と「教育サービス・セキュリティソリューション事業」の2軸を展開している。東京、大阪、名古屋、横浜、静岡、福岡の6拠点をもち、社員は約800名となる。

2024年9月期の業績は、売上高が前期比9・5%増の68億3100万円、営業利益は同1・0%増の3億4400万円。25年9月期は各事業において次の成長を見据えた投資フェーズに入っており、売上高は前期比10・1%増の75億2300万円、営業利益は同4・8%増の3億6000万円を見込む。

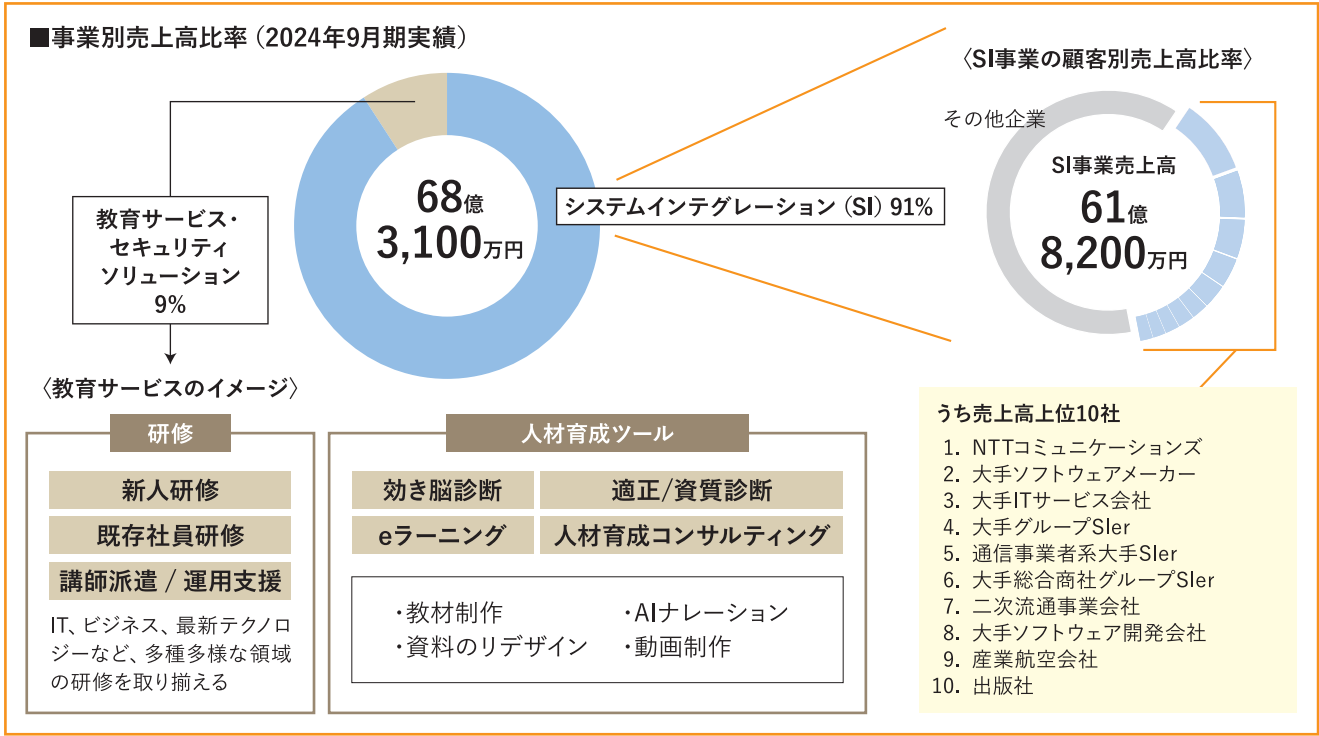
24年9月期売上高の9割を構成するのが、SI事業だ（次頁上に事業別売上高円グラフ）。Sierでは得意分野に特化する企業が多いが、同社には設計・開発とインフラ構築とで半数ずつのエンジニアが在籍。同事業の業務内容別売上高は、業務用システムの設計・開発49・6%、ネ

大手企業や自治体を顧客とし、セキュリティソフトウェアの開発・販売・導入を行っている。

ITエンジニア育成研修も

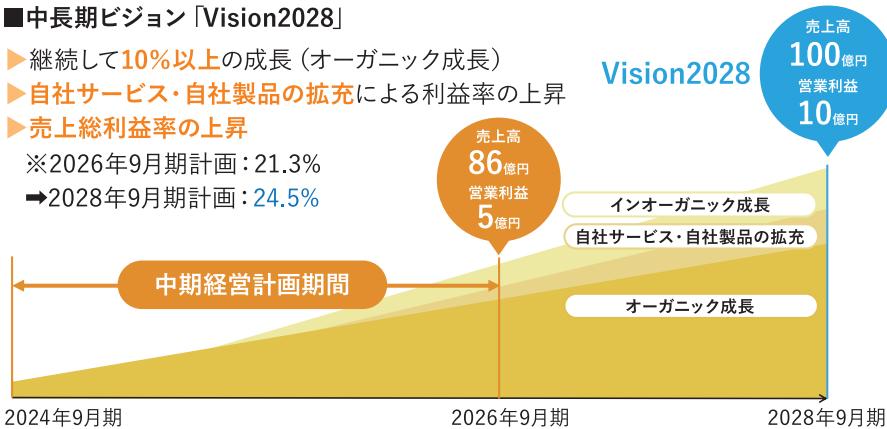
もうひとつの柱である教育サービス・セキュリティソリューション事業は、売上高構成比は1割に留まるものの、利益構成比は15・5%と、利益貢献度が高い点が特徴だ。

教育サービスは、IT教育ベンダーやシステム会社、IT関連協会を対象に、主に新卒向けのITエンジニア育成研修を実施。少人数から500名規模まで幅広く対応でき



■中長期ビジョン「Vision2028」

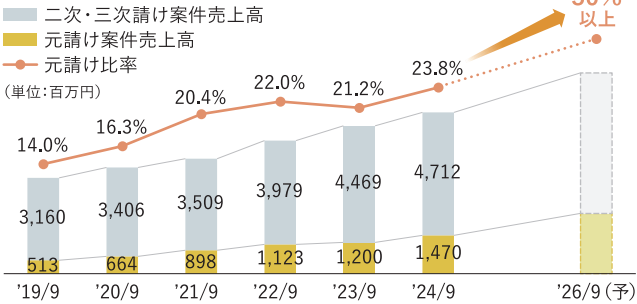
- ▶ 継続して10%以上の成長（オーガニック成長）
 - ▶ 自社サービス・自社製品の拡充による利益率の上昇
 - ▶ 売上総利益率の上昇
- ※2026年9月期計画：21.3%
→2028年9月期計画：24.5%



「会社規模を拡大していく中、当社では今後利益率を重視したいと考えています。キーポイントになるのが、元請け案件です」（同氏）

SI事業では、今後もエンドユーザーからの元請け比率を拡大させるべく、今後いく方針。ホームページからの問い合わせのほか、既存顧客からの評価による案件積み上げ、教育やセキュリティソリューションからの顧客紹介により、同事業の元請け比率は19年9月期の14・0%から24年9月期には23・8%まで伸長した（右グラフ参照）。中計最終年度の26年9月期には元請け比率30%以上、ゆくゆくは40%を目指している。

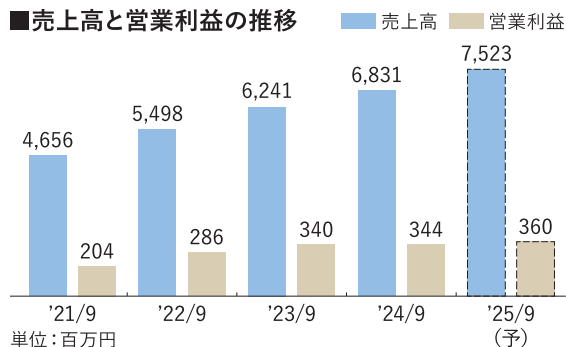
■SI事業における元請け案件売上高・元請け比率推移





▲研修の様子

■売上高と営業利益の推移



案件を直接取引で受注した。これまで300〜2000名規模の中堅企業を主要顧客としてきたが、今後は大規模案件も視野に入れていく。

「設立から27年ですが、大規模案件を受けるだけの技術の厚みがやっとなってきたと感じています。当社では24年・25年を成長投資の時期とし、採用や企業価値向上を見据えた丸の内への本社移転、社員のスキルアップや待遇向上、基幹システムのリプレイスなど、企業成長と経営基盤強化のための投資を行ってきました。投資が効果を発揮し、大型案件に継続的に対応できる力をつけることができれば、中堅からステップアップを図ることができる。そんな分岐点にいると感じています」(同氏)

AI研修プログラムを実施

成長期待事業と位置付けている教育サービスでは、AIを使用したプログラミング研修や、次年度の卒卒向けにAIを使用した研修プログラムをリリースした。今後も、AIをキーワードに投資を強化していく。

「当社も教育サービス+AIに取り組んでいます。昨今

はAI会社が教育サービスに参入してきていますので、よりシビアな戦いになる。とはいえ、長年培ってきた育成のノウハウとAIが組み合わせれば、かなりの競争力が発揮できるとも考えています」(同氏)

これまで同サービスでは新卒研修をメインとしていたため、売上が4〜6月に偏っていた。同社では売上の平準化を目指し、大手教育会社からの中途採用者向け研修受託を開始したほか、非エンジニア向けや階層別、ヒューマンスキルやセキュリティといった研修ラインアップの強化に取り組んでいる。

セキュリティソリューション

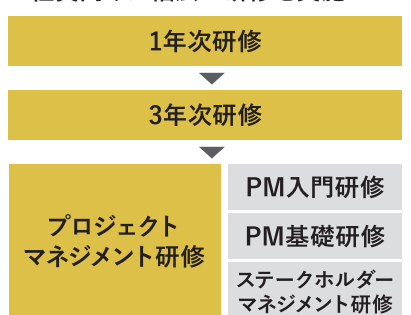
ンでは、世間のセキュリティ意識への高まりにより引き合いが増加。同社の営業力もあり、信用金庫や地銀との取引が拡大している。

また成長戦略の1つに、人材戦略も掲げている。業界では技術者不足が課題となっているが、同社では自社の新入社員にも顧客と同様の初期研修や専門プログラムを提供。

充実した研修によるエンジニアの育成体制があるため、文系学生やIT未経験者も積極的に採用しており、中規模Sierながら24年には新卒51名、中途39名を採用した。

「各方面への投資効果が出てくるのは28年以降です。『Vision 2028』の達成

■社員向けに幅広い研修を実施



入社後の成長を確認し、スキルアップへの意欲と業務モチベーションの向上を図る

プロジェクトマネージャーに必要な“実践的な知識”を身に付ける

に向けて取り組んでいますので、ご注目いただければ幸いです」(同氏)

[ディ・アイ・システム] 株式データ

コード	4421	市場	東証スタンダード
直近株価	943円 (25.6/24終値)		
年初来高値	1,023円 (25.2/27)		
年初来安値	790円 (25.4/7)		
時価総額	28.8億円		
PER	11.6倍	配当利回り	2.86%
PBR	1.81倍	決算	9月

2024年9月期 連結業績

		前期比
売上高	68億3,100万円	9.5%増
営業利益	3億4,400万円	1.0%増
経常利益	3億4,300万円	1.2%増
当期純利益	2億4,100万円	0.3%増

2025年9月期 連結業績予想

		前期比
売上高	75億2,300万円	10.1%増
営業利益	3億6,000万円	4.8%増
経常利益	3億5,900万円	4.7%増
当期純利益	2億3,700万円	2.0%減

値動き

