

株式会社ディ・アイ・システム

2025年9月期

決算説明資料

2025年11月14日

東証スタンダード
証券コード：4421

D.I. System



Index

目次

1 エグゼクティブサマリー

2 会社概要

3 2025年9月期 決算概況

4 2026年9月期 業績見通し

5 成長戦略

6 Appendix

1

エグゼクティブサマリー

経営指標



15期連続
増収達成



営業利益
過去最高益

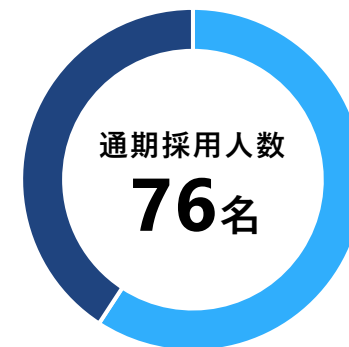


元請け比率
上昇

採用実績

中途

31名

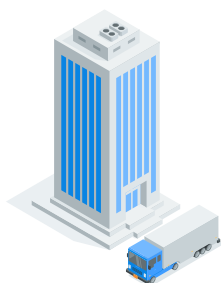


新卒

45名

※ 入社実績数

投資実績



本社移転



社員の待遇向上



社内IT投資・
基幹システムリプレイス



社内研修の充実
(1年次研修・3年次研修・
PM研修)

DX推進を背景に顧客企業のIT投資需要は堅調に推移。売上高は前期比5.7%増の72.2億円となり、15期連続増収を達成！

成長投資（本社移転、社員の待遇向上、社内IT投資・基幹システムリプレイス、社内研修の充実等）を背景に営業利益については前期比3.7%増と微増ではあるものの3.5億円となり過去最高益を更新

2025年9月期 決算ハイライト

売上高

72.2億円

前期比 +5.7%

営業利益

3.5億円

前期比 +3.7%

経常利益

3.5億円

前期比 +4.8%

親会社株主に帰属する
当期純利益

2.5億円

前期比 +6.0%

元請け比率※1

31.7%

前期比 +3.9pt

ビジネスパートナー数※2

180名

前期比 +12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

DX推進を背景に、業務効率化・企業競争力強化のためのIT投資に加え
AI技術の本格的な活用に向けた投資や人材育成投資は今後も増加していくものと予想

「Vision2028」の達成に向けた持続的な成長基盤の強化を最優先することとし積極投資を継続。
改めて2026年9月期を「戦略投資継続の期」と位置づけ、AIを活用した教育プラットフォームの開発投資、大阪事業所の増床、東京事業所の執務環境整備、セキュリティ製品の機能拡張・新サービス投資、基幹システムリプレースの追加機能投資などを予定

2026年9月期 業績見通しハイライト

売上高

79.5億円

前期比 +10.1%

営業利益

3.8億円

前期比 +7.0%

親会社株主に帰属する
当期純利益

2.5億円

前期比 △0.0%

売上高

これまでのDX案件に加え、生成AIなどの新しい技術分野への積極進出や、顧客のビジネスに踏み込んだDX共創を実現するためのコンサルティング及びプロジェクトマネージャー層の強化等を行うことで、元請け案件をはじめ、より多くの案件を獲得し、前期比10.1%増の79.5億円を目指す

利益

利益率向上のための施策として、元請け案件の獲得や受託案件の獲得拡大を遂行していく。前期から引き続き、成長投資の継続実施を予定。営業利益は前期比7.0%増の3.8億円を予想

2

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



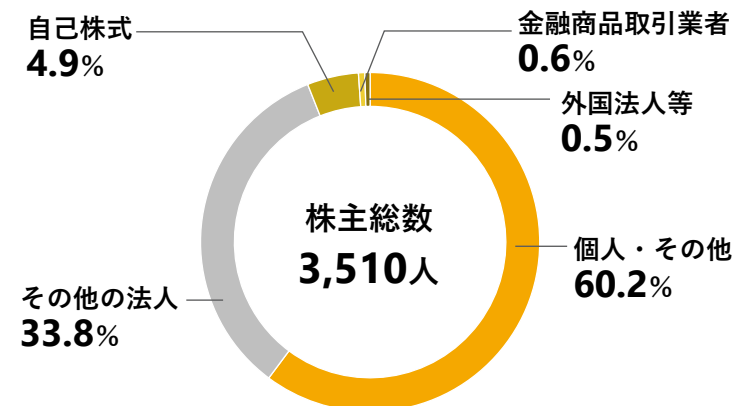
代表取締役会長
長田 光博



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	東京都千代田区丸の内2-1-1 明治安田生命ビル15F
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	754名（2025年10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
連結子会社	アスリーブレインズ株式会社 株式会社ステップコム ウィーズ・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（2025年9月30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
- EC（ショッピング）サイト 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
- ChatGPT研修
- Copilot for Microsoft 365体験研修/応用研修 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



3

2025年9月期 決算概況

PL概況

- DX推進を背景に顧客企業からのIT投資需要は堅調。売上高は前期比5.7%増の72.2億円で着地
- 元請け案件及び受託案件の獲得が堅調に推移。営業利益率については成長投資を背景に前期から僅かに低下したが、期初予想に対しては0.1pt上回る結果となった。営業利益については前期比3.7%増の3.5億円となり、昨年に引き続き過去最高益を更新

(百万円)	2024年9月期	2025年9月期			
	実績	期初予想	実績	前期比	期初予想比
売上高	6,831	7,523	7,222	+5.7%	△4.0%
売上総利益	1,338	1,570	1,471	+10.0%	△6.3%
売上比	19.6%	20.9%	20.4%	+0.8pt	△0.5pt
営業利益	344	360	356	+3.7%	△1.1%
売上比	5.0%	4.8%	4.9%	△0.1pt	+0.1pt
経常利益	343	359	359	+4.8%	+0.1%
売上比	5.0%	4.8%	5.0%	0.0pt	+0.2pt
親会社株主に帰属する当期純利益	241	237	256	+6.0%	+8.1%
売上比	3.5%	3.2%	3.5%	0.0pt	+0.3pt

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における運用保守業務の減収については、より高い収益が見込めるシステム開発業務にエンジニア工数の比重を置いたことが要因。セグメント全体としては増収増益で着地
- 教育サービス・セキュリティソリューション事業については、IT人材育成とセキュリティ需要の高まりを背景に受注が旺盛となり増収増益で着地。利益率の微減については、新規研修の研究開発・運営体制強化に伴う外注費の増加、セキュリティ製品の機能拡張等の投資が要因

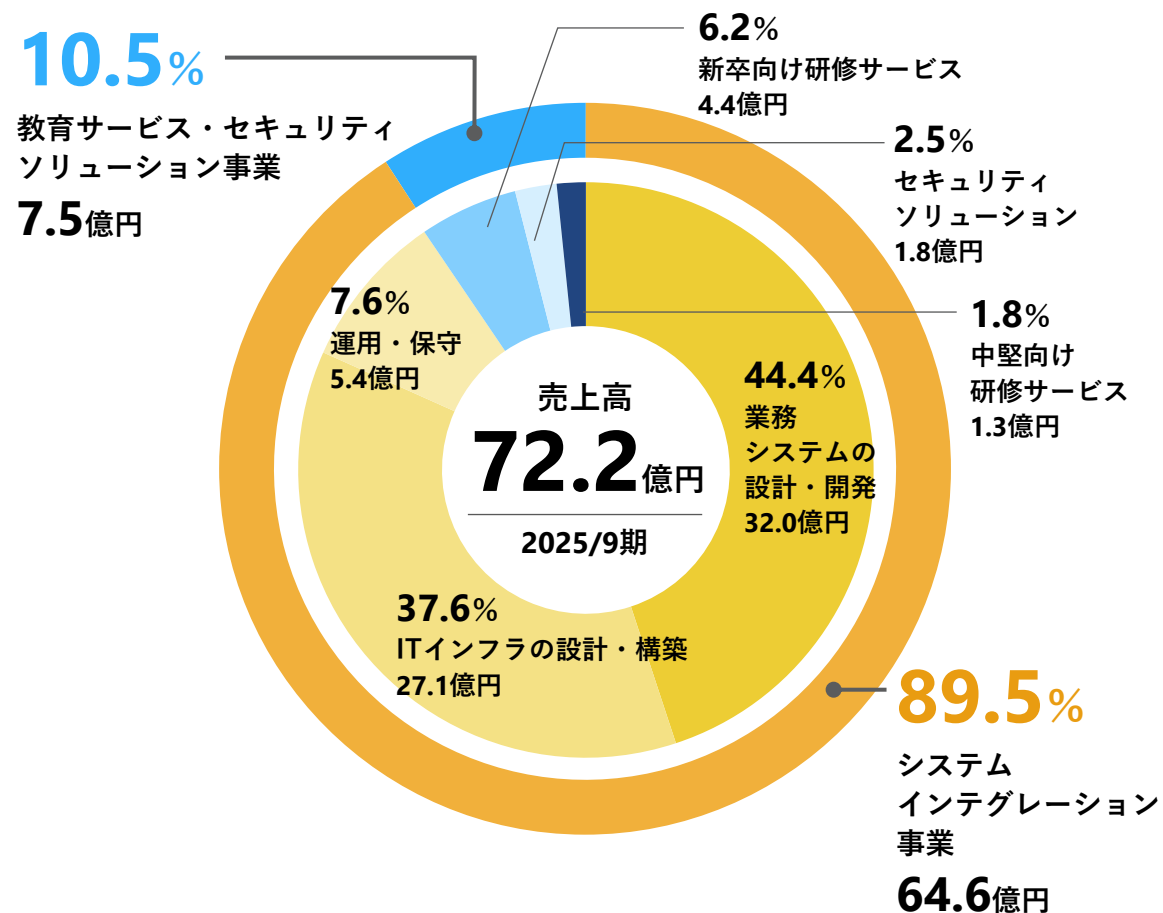
(百万円)	2024年9月期 実績	2025年9月期 実績	前期比
システムインテグレーション事業			
セグメント売上高※	6,182	6,463	+4.5%
- 業務用アプリケーションの設計開発業務	3,069	3,204	+4.4%
- インフラシステムの設計構築業務	2,511	2,712	+8.0%
- 運用・保守	602	545	△9.4%
セグメント利益※	1,131	1,248	+10.4%
セグメント利益率	18.3%	19.3%	+1.0pt
教育サービス・セキュリティソリューション事業			
セグメント売上高※	648	759	+17.2%
- 新卒向け研修サービス	377	444	+17.8%
- 中堅向け研修サービス	110	132	+19.0%
- セキュリティソリューション	159	183	+14.7%
セグメント利益※	206	223	+7.9%
セグメント利益率	31.9%	29.4%	△2.5pt

※ セグメント間内部取引調整後の実績を記載

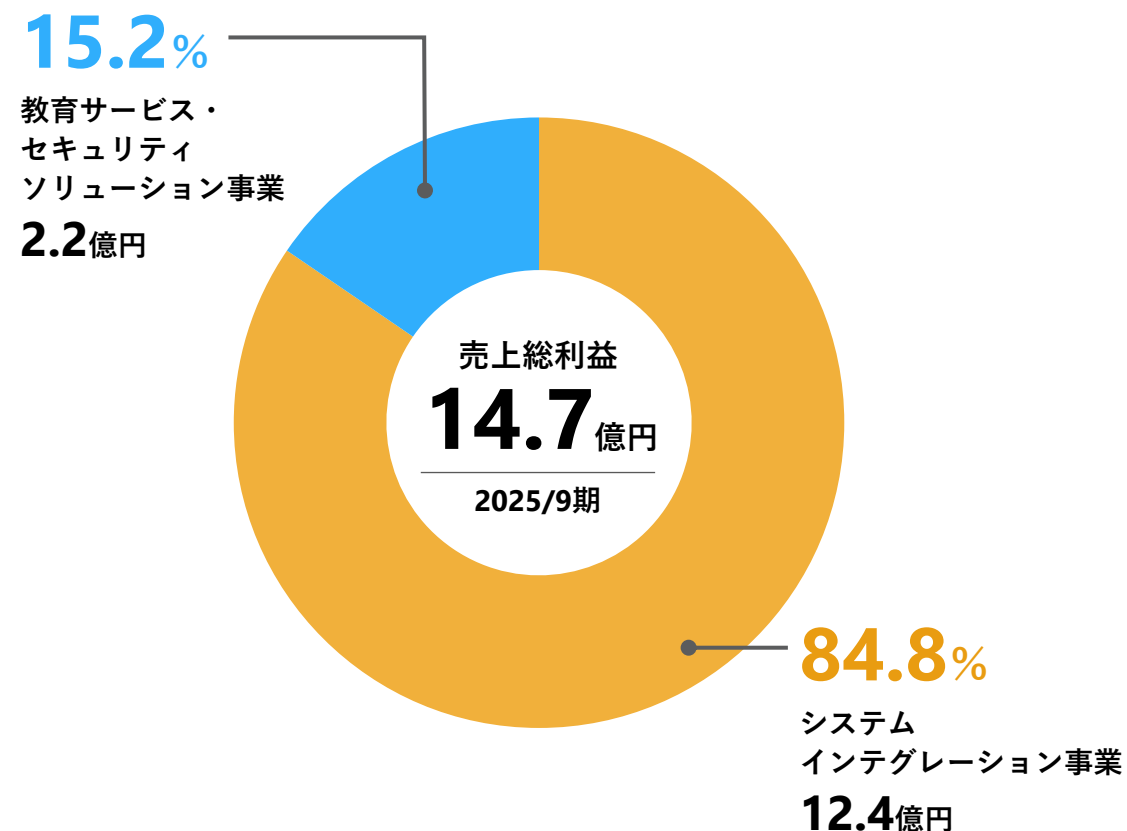
事業セグメント別売上高構成比・利益構成比

2025年9月期の実績は、売上高72.2億円、売上総利益14.7億円

セグメント別売上高構成比※



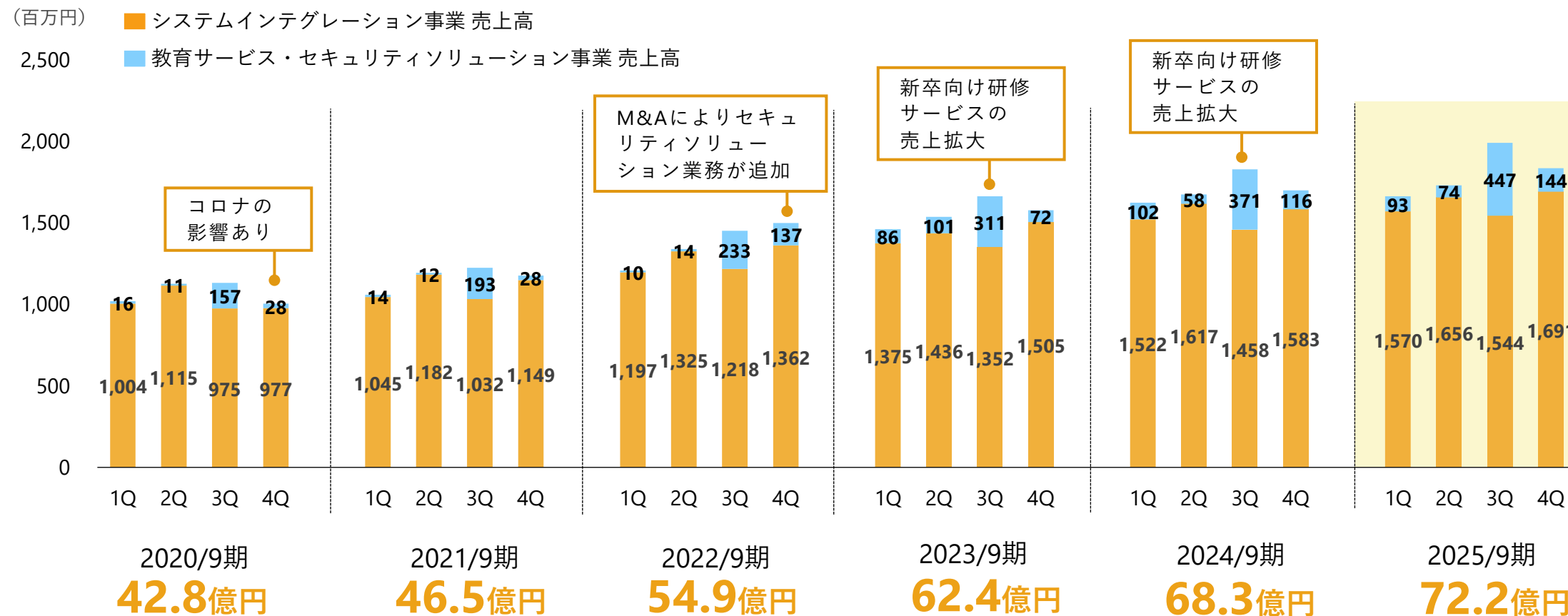
セグメント別利益構成比※



※ セグメント間内部取引調整後の実績を記載

四半期売上高推移

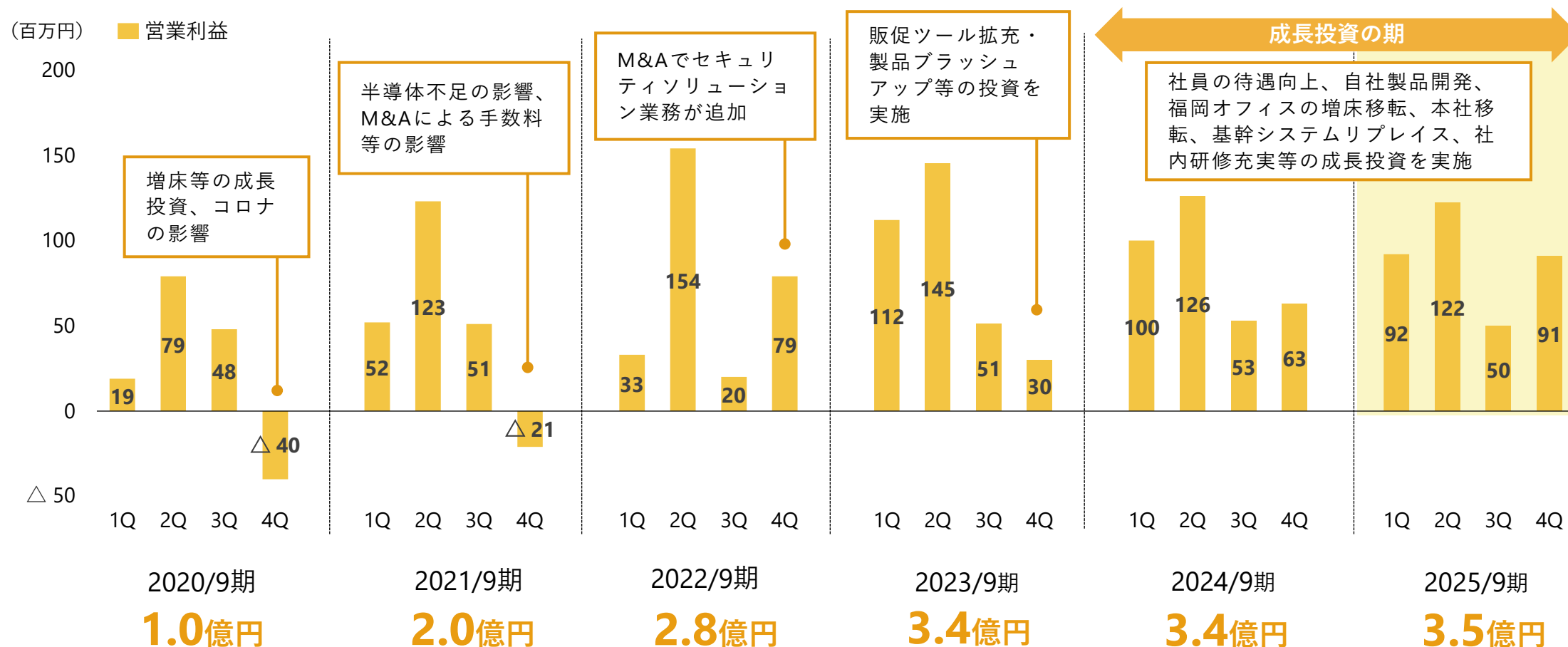
- システムインテグレーション事業は顧客企業の決算月である3月・9月に検収が多くあがるため、例年2Q・4Qの売上高が拡大傾向
- 教育サービス・セキュリティソリューション事業は新卒向け研修サービスの受注が多くなる3Qに売上高が拡大する傾向。セキュリティソリューション業務については特段の季節性は無く、受注状況によって四半期毎の売上高が変動



※ セグメント間内部取引調整後の実績を記載

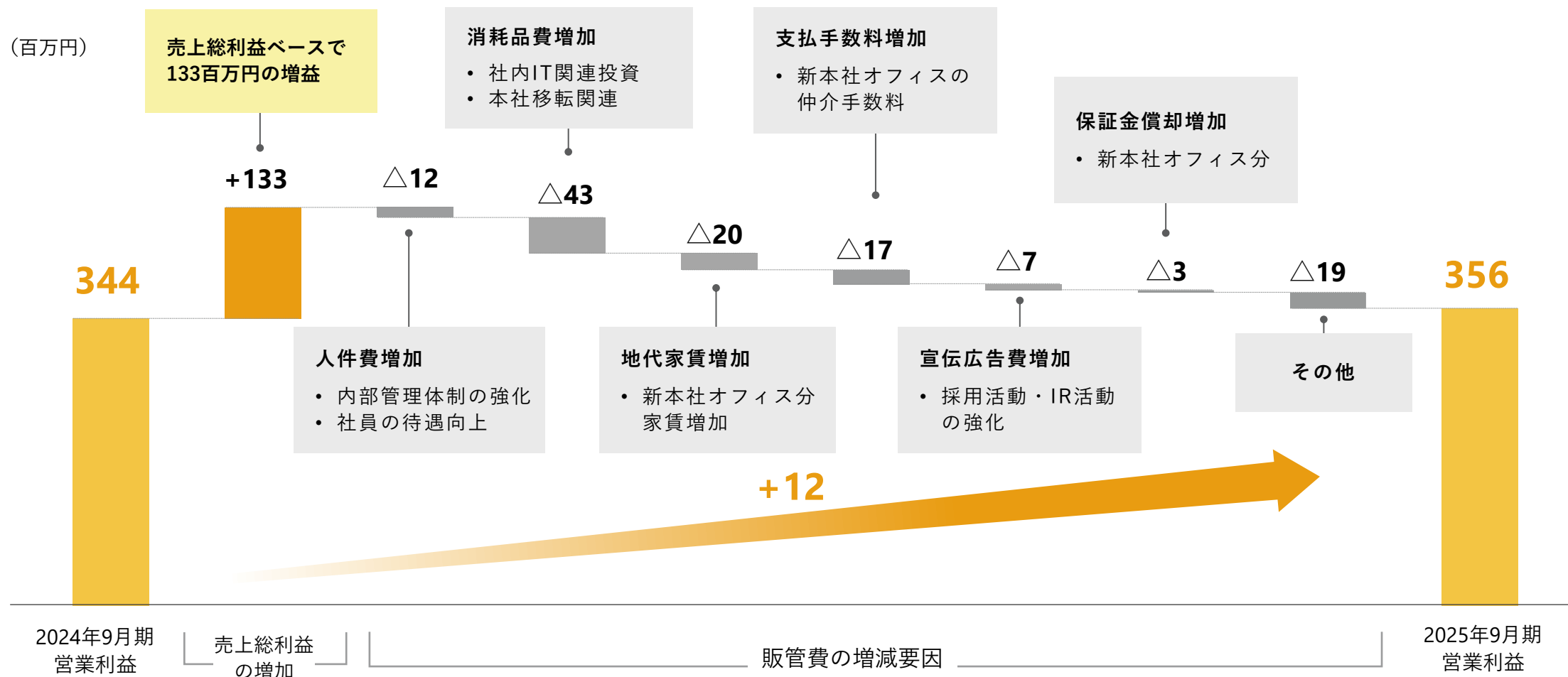
四半期営業利益推移

2024年9月期及び2025年9月期は「中期経営計画（2024年9月期～2026年9月期）」において「成長投資の期」と位置づけ。
2025年9月期の主な投資実績としては、社員の待遇向上、本社移転、基幹システムリプレイス、社内研修の充実等を実現



営業利益の増減分析

売上総利益ベースで1.3億円の増益。販管費については人件費や社内IT関連投資費用、宣伝広告費、本社移転関連費用等が前期から増加し、2025年9月期の営業利益は3.5億円で着地



財務健全性は安定しており、自己資本比率は52.6%

(百万円)	2024年9月期末	2025年9月期末	前期末差
資産の部			
現金及び預金	1,072	1,023	△48
売掛金及び契約資産	962	1,050	+87
流動資産合計	2,157	2,210	+53
投資その他資産合計	378	429	+51
固定資産合計	734	897	+162
資産合計	2,892	3,108	+215
負債の部			
買掛金	226	238	+11
有利子負債	58	—	△58
流動負債合計	1,186	1,185	△1
有利子負債	—	—	—
固定負債合計	266	287	+20
負債合計	1,453	1,472	+18
純資産の部			
株主資本合計	1,425	1,609	+183
純資産合計	1,438	1,635	+197
負債純資産合計	2,892	3,108	+215

4

2026年9月期 業績見通し

- 顧客企業におけるIT投資及びIT人材の育成投資、セキュリティ投資は今後も増加していくものと見込んでおり、売上高は前期比**10.1%増の79.5億円**を予想
- 「Vision2028」の達成を見据えて、改めて**2026年9月期**を「戦略投資継続の期」と位置づけ。積極投資を継続し、持続的な成長基盤の更なる強化を図る。成長投資を背景に営業利益率は僅かに低下する予想だが、営業利益は前期比**5.8%増の3.8億円**を予想

(百万円)	2025年9月期 実績	2026年9月期 予想※	前期比
売上高	7,222	7,952	+10.1%
売上総利益	1,471	1,657	+12.6%
売上比	20.4%	20.8%	+0.4pt
営業利益	356	381	+7.0%
売上比	4.9%	4.8%	△0.1pt
経常利益	359	380	+5.8%
売上比	5.0%	4.8%	△0.2pt
親会社株主に帰属する当期純利益	256	256	△0.0%
売上比	3.5%	3.2%	△0.3pt

※ 「中期経営計画（2024年9月期～2026年9月期）」における2026年9月期の数値目標を当初計画から修正しております。
 詳細は、2025年11月14日公表の「中期経営計画の修正に関するお知らせ」をご確認ください。

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においては、これまでのDX案件に加え、生成AIなどの新しい技術分野への積極進出や、コンサルティングやプロジェクトマネージャー層を更に強化し、元請け案件をはじめとする、より多くの案件を獲得することで、売上高は前期比10.7%増の71.5億円を目指す
- 教育サービス・セキュリティソリューション事業の教育サービス業務においては、引き続き好調な新卒向け研修の提供に注力しつつ、新サービス系の研修提供や、AIを活用した教育プラットフォームの開発にも注力。セキュリティソリューション業務では、製品の機能追加及び拡張を行うことで販路を拡大。売上高は前期比5.0%増の7.9億円を目指す

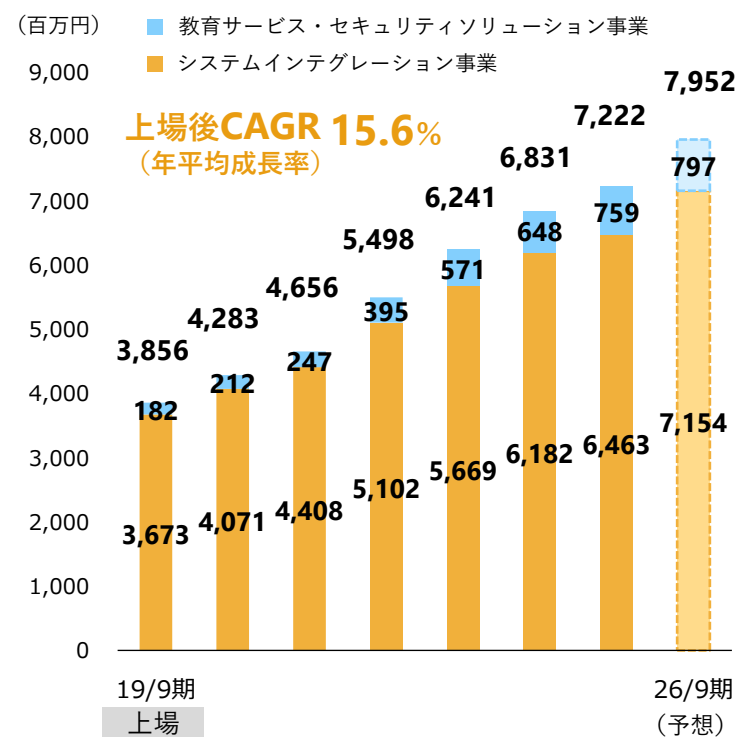
(百万円)	2025年9月期 実績	2026年9月期 予想	前期比
システムインテグレーション事業			
セグメント売上高※	6,463	7,154	+10.7%
セグメント利益※	1,248	1,398	+12.0%
セグメント利益率	19.3%	19.6%	+0.3pt
教育サービス・セキュリティソリューション事業			
セグメント売上高※	759	797	+5.0%
セグメント利益※	223	258	+15.8%
セグメント利益率	29.4%	32.4%	+3.0pt

※ セグメント間内部取引調整後の実績及び予想を記載

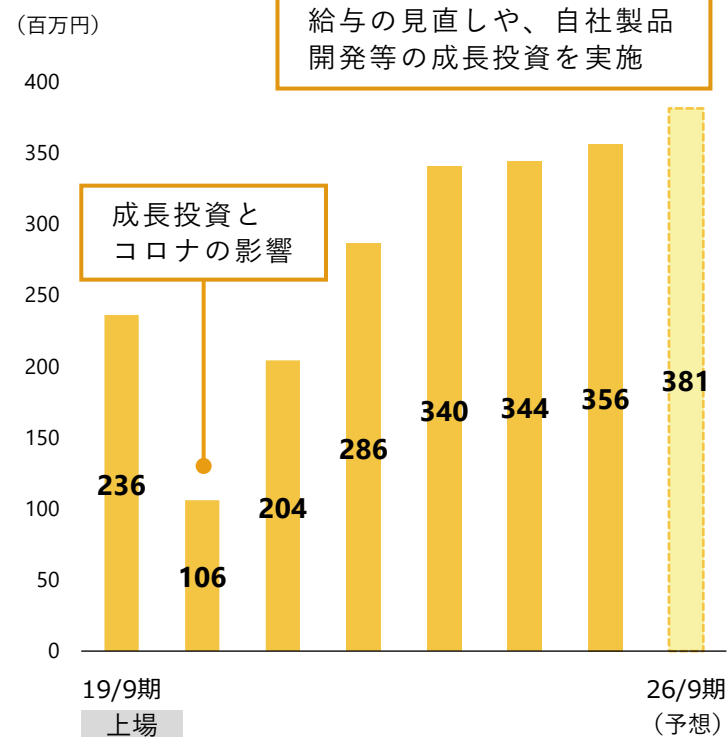
業績推移

- 堅調なITソリューション需要により売上高は順調に拡大し、上場時の約2倍に到達。2025年9月期まで**15期連続増収**を達成
- 情報・通信業のROE平均値は、東証の全市場で10.68%、スタンダード市場で11.78%（東証発行調査レポート「2024年度決算短信集計【連結】」）となっており、当社のROEは業界平均値と比較して高い水準で推移

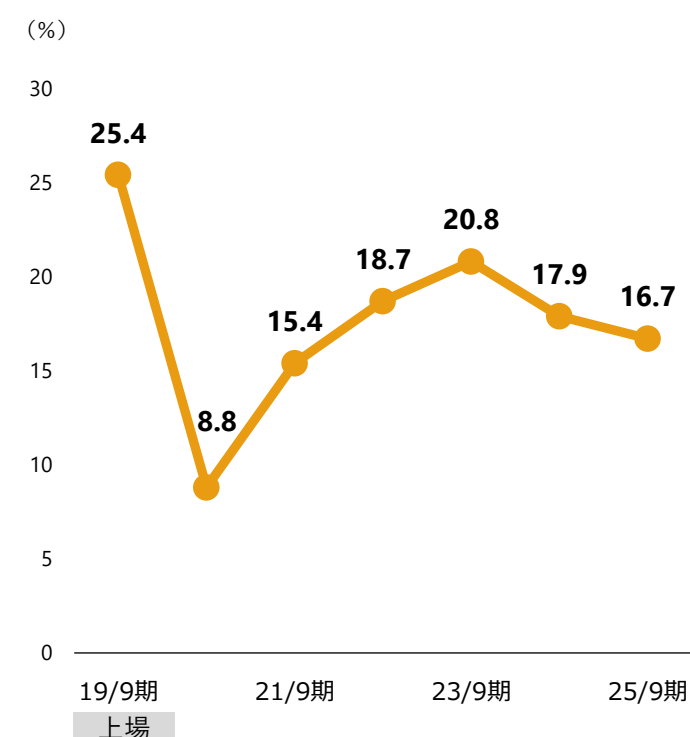
売上高推移※



営業利益推移



ROE（自己資本利益率）推移



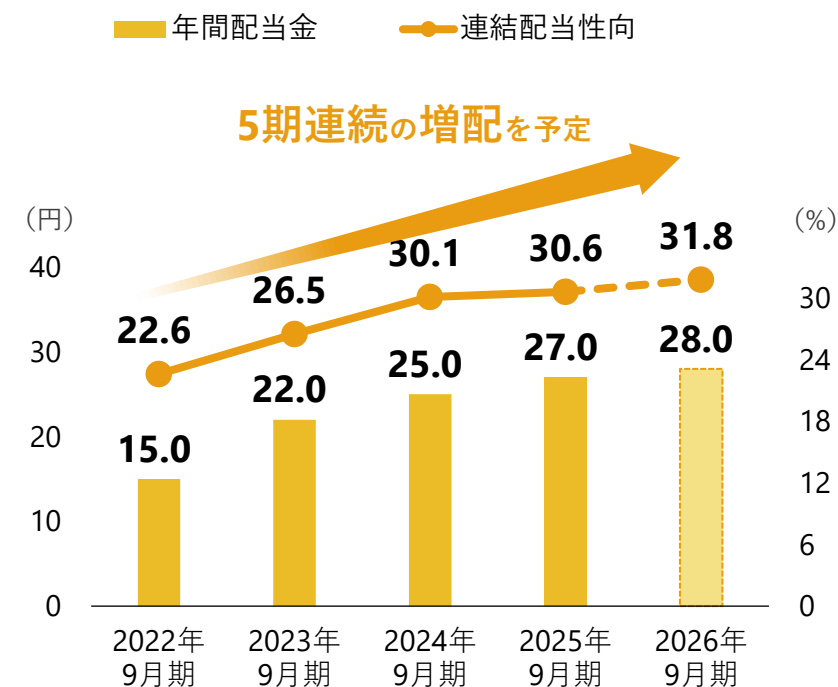
※ セグメント間内部取引調整後の実績を記載

株主還元（配当金）

- 株主の皆様に対して利益還元することを経営の重要課題のひとつであると認識。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を当社配当方針の基本としている
- 年間1株当たりの配当金額については連結配当性向30%～35%を目標としている

配当金推移

	実績				予定
	2022/9期	2023/9期	2024/9期	2025/9期	2026/9期
年間1株当たりの配当金	15円00銭	22円00銭	25円00銭	27円00銭	28円00銭
連結配当性向	22.6%	26.5%	30.1%	30.6%	31.8%
株主資本配当率 (DOE)	4.2%	5.1%	5.1%	4.9%	4.6%



株主還元（株主優待）

株主の皆様による日頃からのご支援に感謝するとともに、当社の認知度向上及び個人投資家の皆様の取引活性化を図る目的で株主優待制度を導入

株主優待制度

1 対象となる株主様

9月末日現在の
株主名簿に記載または記録された
株主様のうち、

当社株式

100株（1単位）以上

を保有する株主様

2 株主優待の内容

保有株式数

100株（1単位）以上

優待内容

QUOカード **1,000円分**

3 贈呈時期

12月上旬に発送する
「定時株主総会招集ご通知」に
同封予定



5

成長戦略

中長期ビジョン「Vision2028」

- 中長期ビジョンとして「**Vision2028（2028年9月期目標：売上高100億円・営業利益10億円）**」を設定
- 「**Vision2028**」実現の礎として「**中期経営計画（2024年9月期～2026年9月期）**」を策定し
強固な経営基盤の確立と「**変革**」を遂行していく

Vision2028

売上高
100億円
営業利益
10億円

- ▶ 継続して**10%以上**の成長（オーガニック成長）
- ▶ 売上高100億円・営業利益10億円の早期実現に向けた**戦略的M&A**の推進（インオーガニック成長）
- ▶ 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：20.8% ⇒ 2028年9月期計画：**24.5%**
- ▶ 販管費率の改善
※2026年9月期計画：16.0% ⇒ 2028年9月期計画：**14.5%**

中期経営計画期間
(2024年9月期～2026年9月期)

売上高
79.5億円
営業利益
3.8億円

インオーガニック成長

自社サービス・自社製品の拡充

オーガニック成長

2024年9月期

2026年9月期

2028年9月期

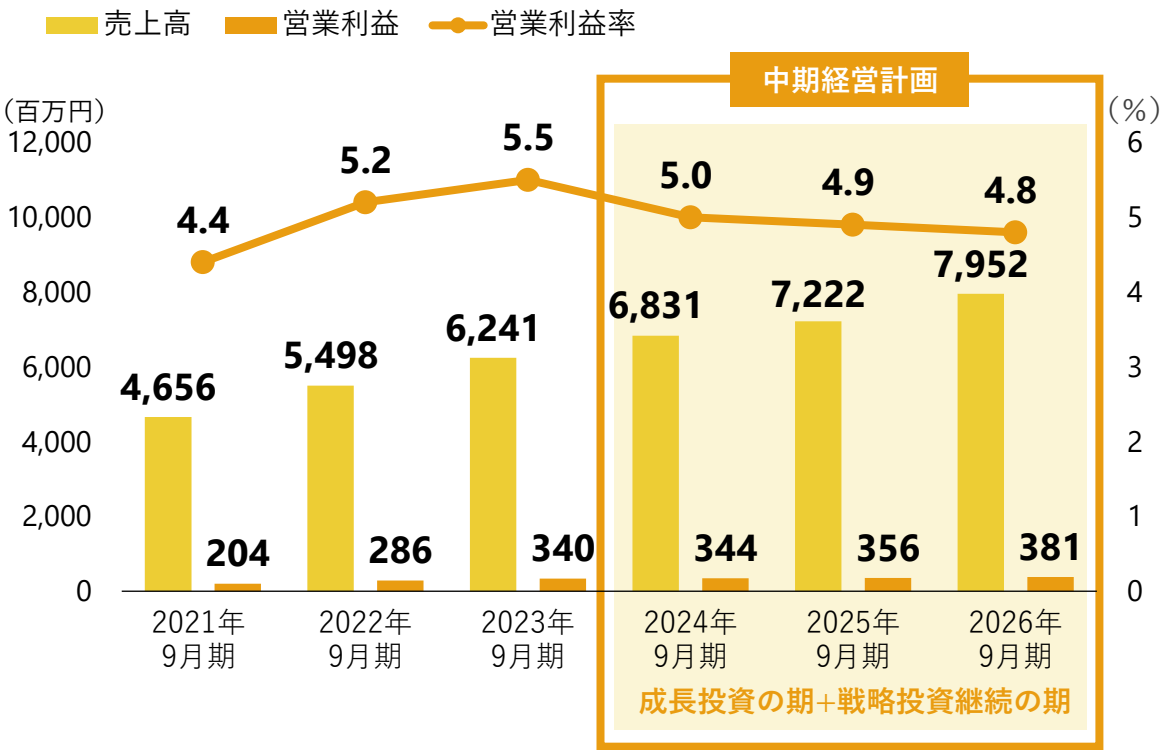
中期経営計画（2024年9月期～2026年9月期）経営数値目標

- 中期経営計画（2024年9月期～2026年9月期）の最終年度である2026年9月期については当初計画を修正。「Vision2028」達成に向けた更なる成長基盤の強化を優先し、「戦略投資継続の期」と位置づけ
- 2026年9月期の成長投資について、具体的には、教育サービス分野におけるAIを活用した教育プラットフォームの開発投資、セキュリティ製品の機能拡張及び新サービスへの投資、大阪事業所の増床による請負体制の強化、東京事業所の改修による社員エンゲージメント向上に資する執務環境の整備、基幹システムリプレイスに伴う追加機能開発投資等を予定

中期経営計画（2024年9月期～2026年9月期）

(百万円)	2024年 9月期 (実績)	2025年 9月期 (実績)	2026年 9月期 (計画※)
売上高	6,831	7,222	7,952
営業利益	344	356	381
営業利益率	5.0%	4.9%	4.8%

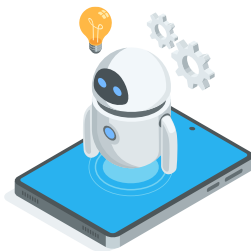
前計画からの経営推移



※ 「中期経営計画（2024年9月期～2026年9月期）」における2026年9月期の数値目標を当初計画から修正しております。
詳細は、2025年11月14日公表の「中期経営計画の修正に関するお知らせ」をご確認ください。

成長戦略

1 新しい技術分野への
進出とDX推進



2 元請け案件の
獲得強化



3 常駐ビジネス案件の
獲得継続と
受託案件比率の上昇



4 人材戦略



5 自社製品開発による
ユニークな市場への
展開



6 M&Aによる
自社サービス・
自社製品の拡充



成長戦略①新しい技術分野への進出とDX推進

- 新技術対応を強化し利益率の高い受託案件の獲得拡大を目指すとともに、社内に品質管理専門組織を構築し品質管理の強化を図る
- 当社グループは、システム開発からIT教育、更にはセキュリティと、幅広い分野から顧客企業のDX化への対応が可能。コンサルティング・プロジェクトマネージャー（PM）層を強化していくことで、顧客のビジネス領域に踏み込んだDX推進を実現していく

新しい技術分野への進出



生成AIの活用

SI

- 生成AIを活用した技術開発の推進



仮想空間ビジネス

SI

- コンピュータやネットワーク上に構築された仮想空間（メタバース）を活用したビジネスの推進



最新技術を使った学習環境提供

教育

- 研修AIエージェントの活用で効果的な学習環境を提供。社員育成のパーソナライズ化を実現

顧客企業のDX推進に貢献



コンサルティングPM層の強化

SI

- コンサルティング・PM層を強化することで顧客のビジネス領域に踏み込んだDX推進を実現



リスキリングデジタル人材育成支援

教育

- 非IT企業の特定のニーズに合わせた研修やサポートの提供。リスキリングのための助成金を活用した研修の提供



DXを取り巻くセキュリティ課題の解決

セキュリティ

- 個人情報保護のためのセキュリティソリューション提供や、デジタル化が進む企業データの情報漏洩対策の提供

品質へのこだわり

- 高レベルの品質管理の証であるQMSの認証を2020年に取得。取得後も一層の品質向上を目指して活動している
- 「品質へのこだわり」が、顧客満足度の向上に繋がると認識。顧客満足度の向上させることで、企業ブランドの向上及び企業の持続的成長を目指していく
- 2024年9月期に品質管理専門チームを新設

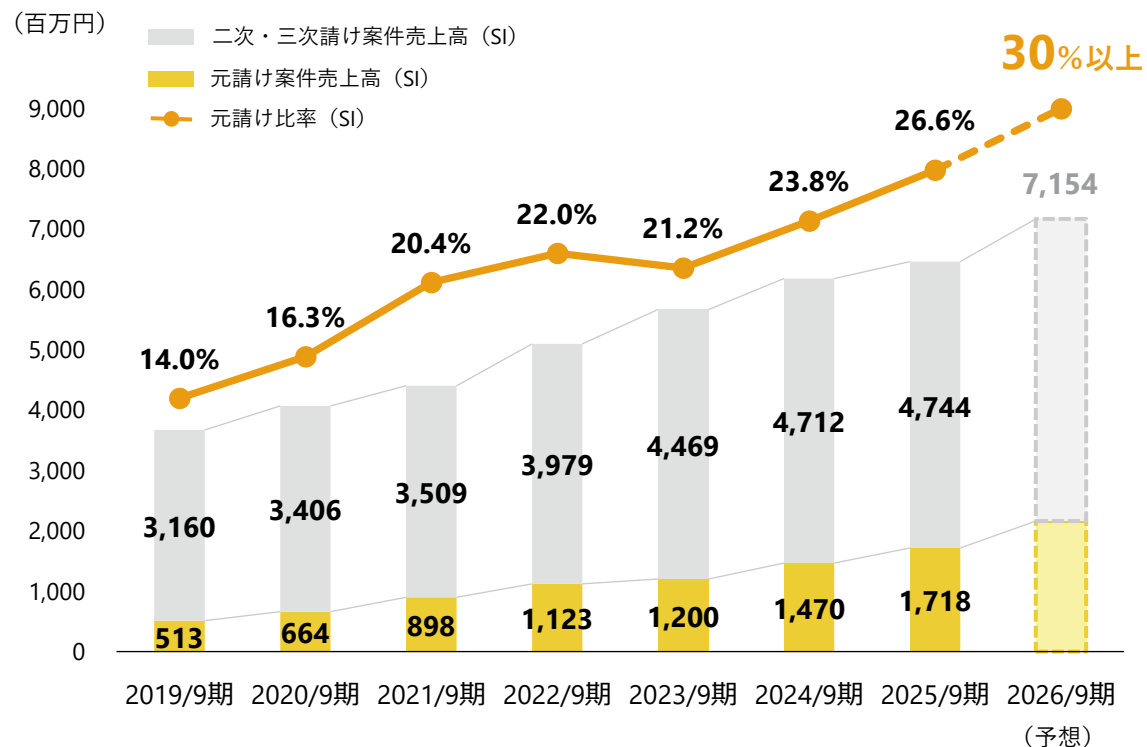
品質管理専門チームの構築



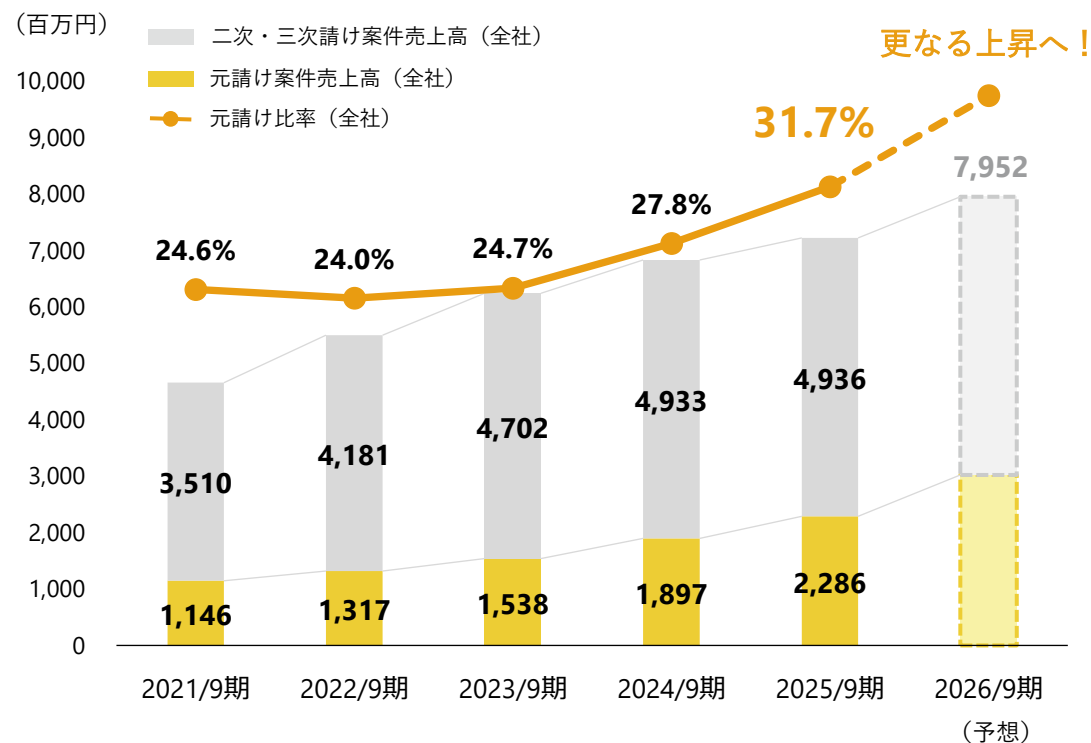
成長戦略②元請け案件の獲得強化（元請け案件の売上高・比率推移）

- 2025年9月期のシステムインテグレーション事業における元請け案件売上高は、2019年9月期と比較して約3.3倍となる17.1億円まで拡大し、元請け比率は26.6%となった。2026年9月期には元請け比率30%以上の達成を目指す
- 教育サービス業務の元請け案件売上高が堅調であることから、全社においては、2025年9月期にて目標としていた元請け比率30%以上を達成！更なる上昇を目指す

元請け案件売上高・元請け比率推移（SI事業※1）



元請け案件売上高・元請け比率推移（全社※2）



※1：SI事業＝システムインテグレーション事業

※2：全社の元請け案件売上高は2021年9月期分データから計算及び公表開始

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

ダイヤモンド・コミュニケーションズ

定期購読管理

- 雑誌の購入申込受付から購読管理、売上、請求、送本、継続処理、入金までのトータルサポートを行う定期購読管理システムをスクラッチで開発し導入

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

住建業

物件管理システム（スクラッチ開発）

- 現地調査、設計、施工等の工程の管理および設計時のCAD（Computer Aided Design）との連携を行うシステムを開発し導入

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

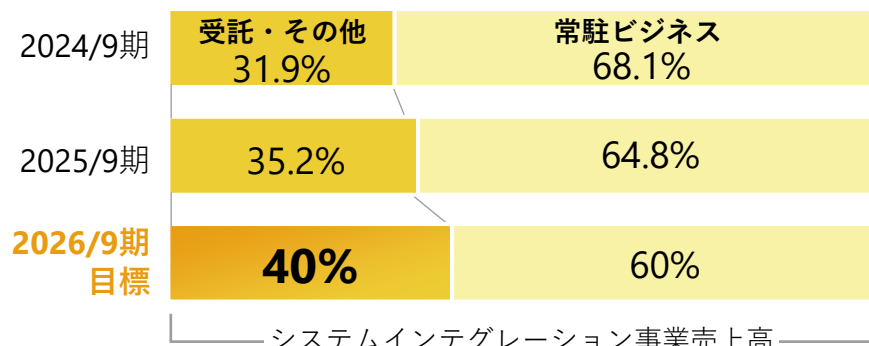
ECサイト（ショッピングサイト）

- 小売業向けECサイト（ショッピングサイト）のリリースを支援

成長戦略③ 常駐ビジネス案件の獲得継続と受託案件比率の上昇

安定収入の常駐ビジネス案件については、引き続き継続的に獲得。一方で、今後は、常駐ビジネス案件比率の目標を60%程度とし、比較的利益率の高い受託案件の比率を40%まで上昇させることで売上総利益率の向上を図る

常駐ビジネス案件・受託案件比率



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

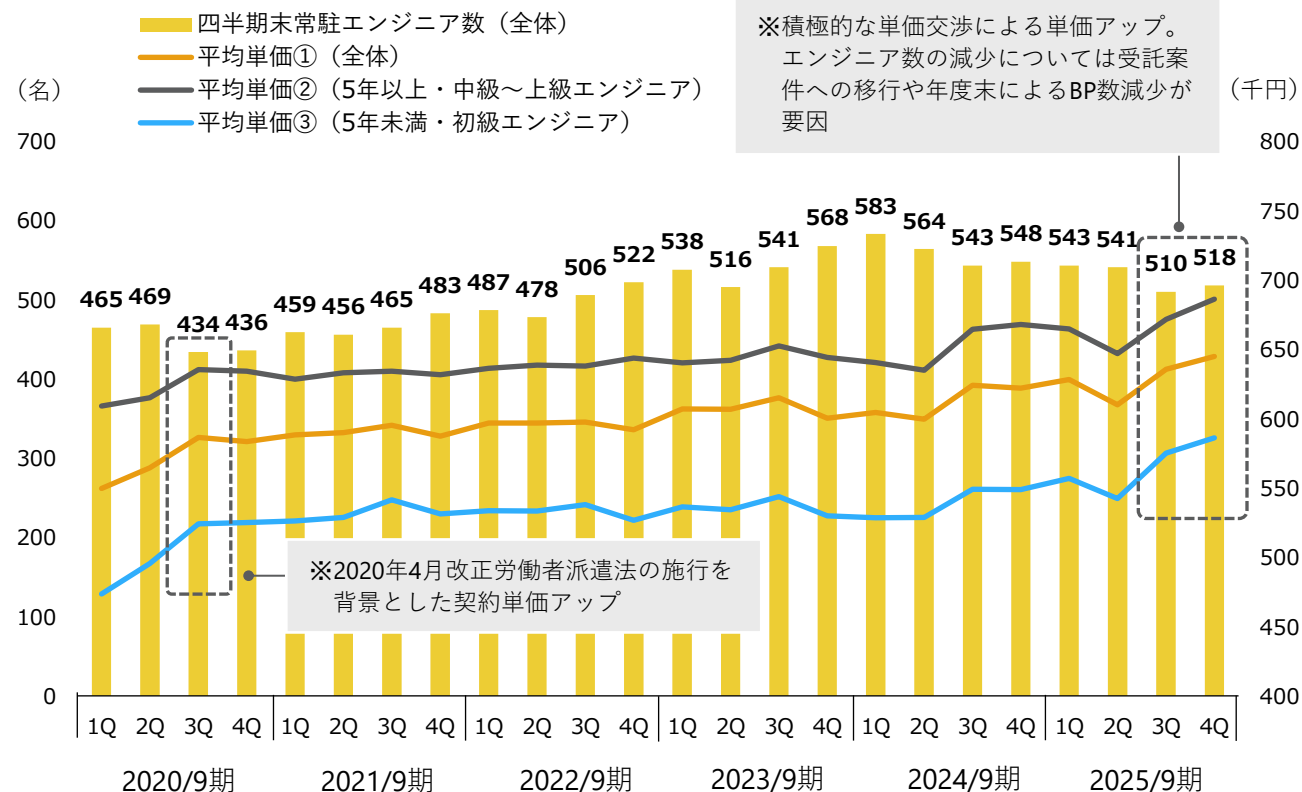
ITインフラの設計・構築

人員構成
50%



50~60%を維持しつつ、
人員拡充

常駐エンジニア数・平均単価推移（単体）



成長戦略④人材戦略（人的資本経営における各種取り組み）

人的資本経営における各種取り組みにより、従業員の成長やスキルアップを促進し、業務の生産性向上を図る。従業員一人ひとりの成長が会社全体の成長につながり、会社全体の成長が従業員のさらなる成長を促すといった好循環を実現していく

基本方針

- ・新しい技術に対応し、変化し続けることができる人材の育成
- ・社員の多様性や個性を尊重し、安心して、いきいきと働ける職場環境の整備

人的資本経営における各種取り組み

1 社員のアップスキリング

- ・多様な人材の採用・育成の強化
- ・教育サービス部門と連携した社内研修制度の強化



社員向けに幅広い研修を実施

1年次研修

3年次研修

プロジェクト
マネジメント研修

PM入門研修

PM基礎研修

ステークホルダー
マネジメント研修

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”を身に着ける

2 社員満足度の向上

- ・評価制度の再構築
- ・産休・育休を取得しやすい環境整備
- ・ホワイト認証の取得 等



3 リアルにとらわれない柔軟な働き方の推進

- ・仮想空間や生成AIなどのデジタル技術を活かした働き方の実現
- ・オフィス環境整備 等



4 健康マネジメント

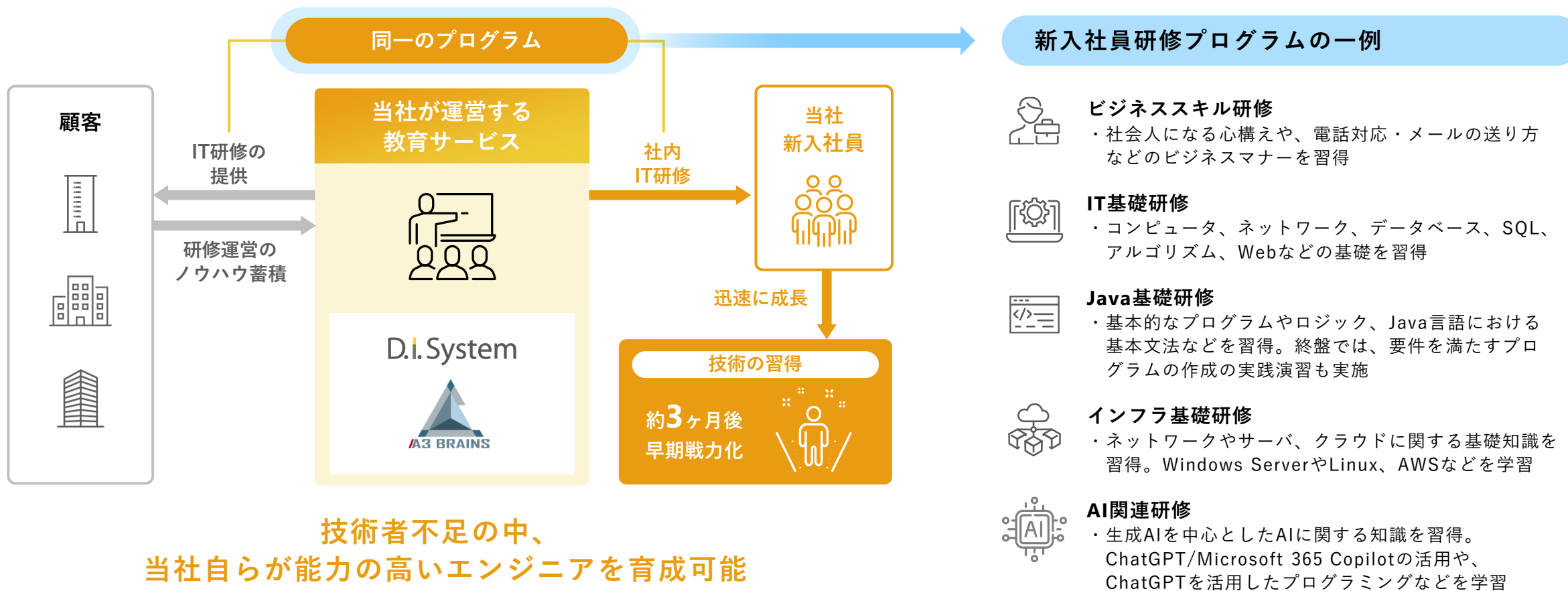
- ・ワークライフバランスの実現
- ・健康診断受診率100%の継続



成長戦略④人材戦略（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顧客に提供しているIT研修と同一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、早期戦力化を実現することで、システムインテグレーション事業での競争力を創出

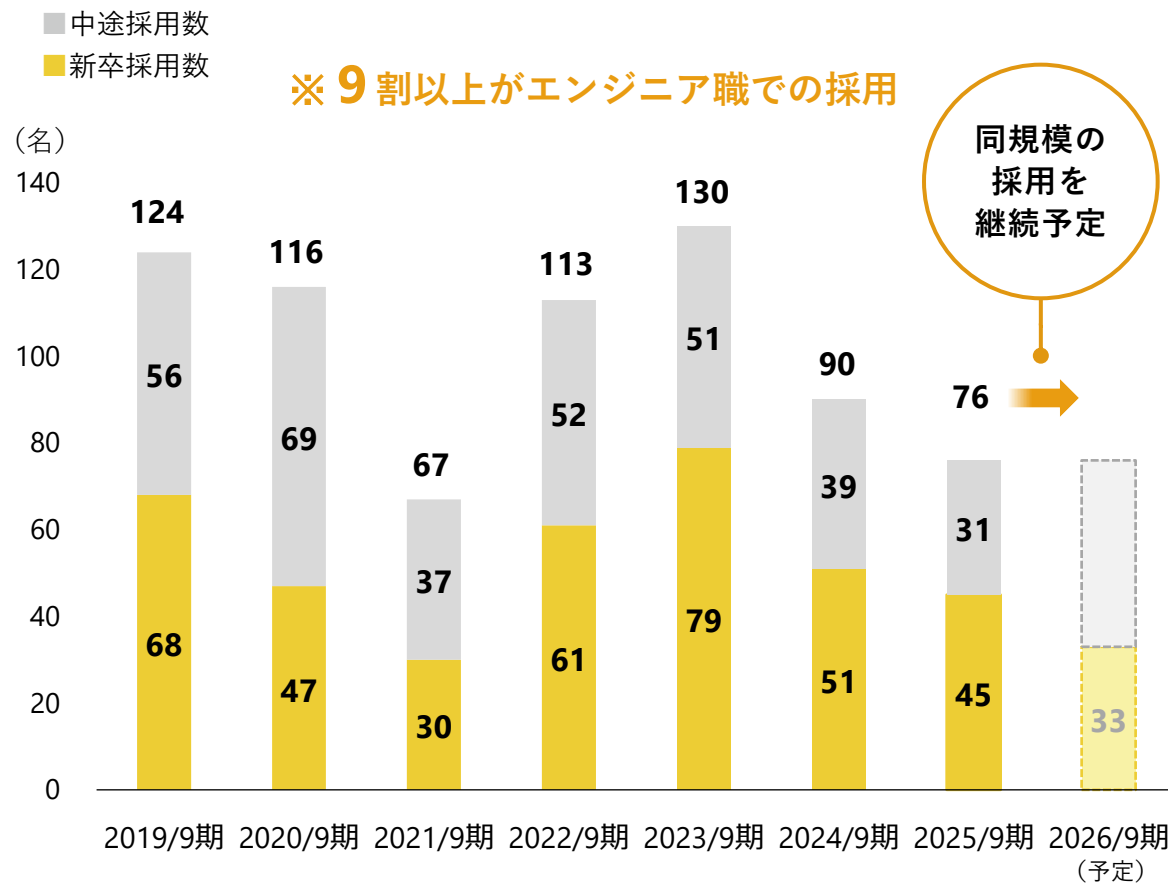
教育サービス業務と人材育成のシナジー



成長戦略④人材戦略（採用数の推移及び従業員の状況）

当社は教育サービス業務を展開していることから能力の高いエンジニアを自ら育成することが可能。そのため文系の学生やIT未経験者も積極的に採用。2025年4月の新卒採用者数は45名（うち女性22名）。以降も新卒・中途採用共に同規模の採用継続を予定

採用数の推移（単体）



従業員の状況（単体）

2025年9月末時点



女性の割合

34.2%



女性管理職の割合

5.9%



男性の育休取得率

72.7%



離職率※

10.4%



従業員の平均年齢

30.4歳

※ 業界平均9.8%（厚生労働省「令和6年雇用動向調査結果」情報通信業離職率）

成長戦略⑤ 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）

豊富な受託開発経験を活かし、自社製品の組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。これらの自社製品は「**Cornelius**（コーネリアス）」とネーミングしたシリーズとして展開しており、ラインアップの拡充を図る

eラーニングシステム「Cornelius-LMS+“プラス”」

- コース設定（教材アップ・テスト作成・アンケート作成）や受講者管理が、簡単な操作で行えるクラウド型eラーニングシステム

- ✓ 簡単コース作成。動画も自動でエンコード
- ✓ マルチデバイス対応
- ✓ 個人情報を守るセキュリティの高さ

画面イメージ（管理者側）

導入研修

プレビュー

印刷

公開ステータス

開講期間

検索

対象者

検索

日付

2020/10/01 ~ 2020/12/25

コース設定

コンテンツ修正

受講履歴CSV

キーワード検索

検索する

詳細検索

受講者数

4人

受講中

3人

受講完了

0人

未受講

1人

<input type="checkbox"/>	ユーザID	氏名	開講日	受講開始日	進捗率	点数	受講完了日	開講日	受講時間	受講詳細
<input type="checkbox"/>	sample1	受講者1	2020/10/08	2020/10/08	26%	-	-	2020/12/25	0分	修正
<input type="checkbox"/>	sample2	受講者2	2020/10/08	2020/10/08	64%	-	-	2020/12/25	0分	修正
<input type="checkbox"/>	sample3	受講者3	2020/10/08	-	0%	-	-	2020/12/25	0分	修正
<input type="checkbox"/>	sample4	受講者4	2020/10/08	2020/10/08	37%	-	-	2020/12/25	0分	修正

お知らせ登録

CSVダウンロード

印刷

CSV出力



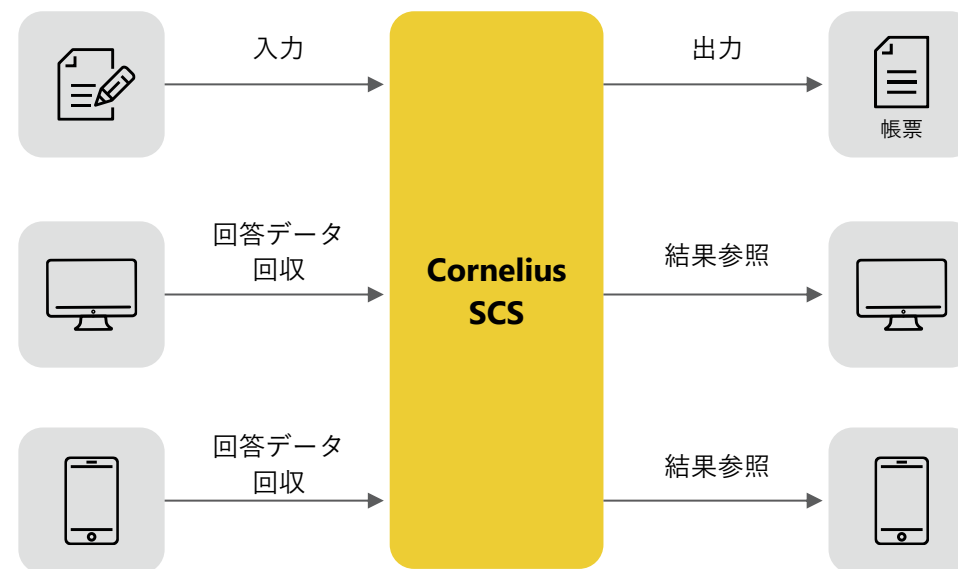
進捗状況管理

受講ステータスや
進捗率を確認
※条件を絞ってメール送信も可

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

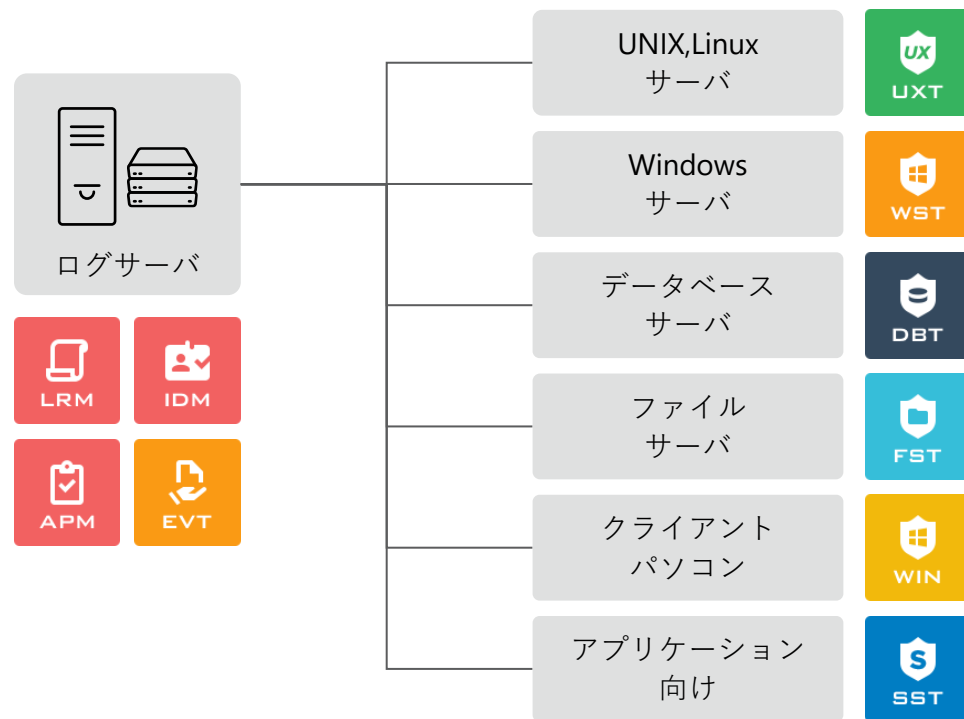
- ✓ WEB回答を自動で回収可能



巧妙化するサイバー攻撃とコンプライアンス厳格化に対応するため、強固なセキュリティ対策は不可欠。特権ID管理やログ監査技術を活かした独自の製品を核に、顧客の内部統制に貢献すべく、セキュリティソリューションのラインアップ拡充を継続的に強化

セキュリティソリューション「WEEDS Trace」

- 特権ID管理とアクセスログ監査に特化したセキュリティ製品群。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



Syslog Watcher※アプライアンス「ためログ」

- 情報システム業務を少人数や兼任で担当している中小規模企業向けのログ管理ソリューション。低価格でコンパクトな筐体と、ログ受信・保存・検索を1台で実現することができる使いやすさが特長

ためログ

✓ ログの可視化

あらゆるNWデバイスのシステムログを収集し一元管理



✓ 過去のログ分析

トラブル発生時のログ分析により再発防止策の検討に繋がる



✓ ビジネス分析

システム運用の問題点を特定し解決策を検討。パフォーマンスの向上へ



✓ セキュリティ強化

リアルタイムでのアラート通知が可能。トラブルの未然防止に貢献

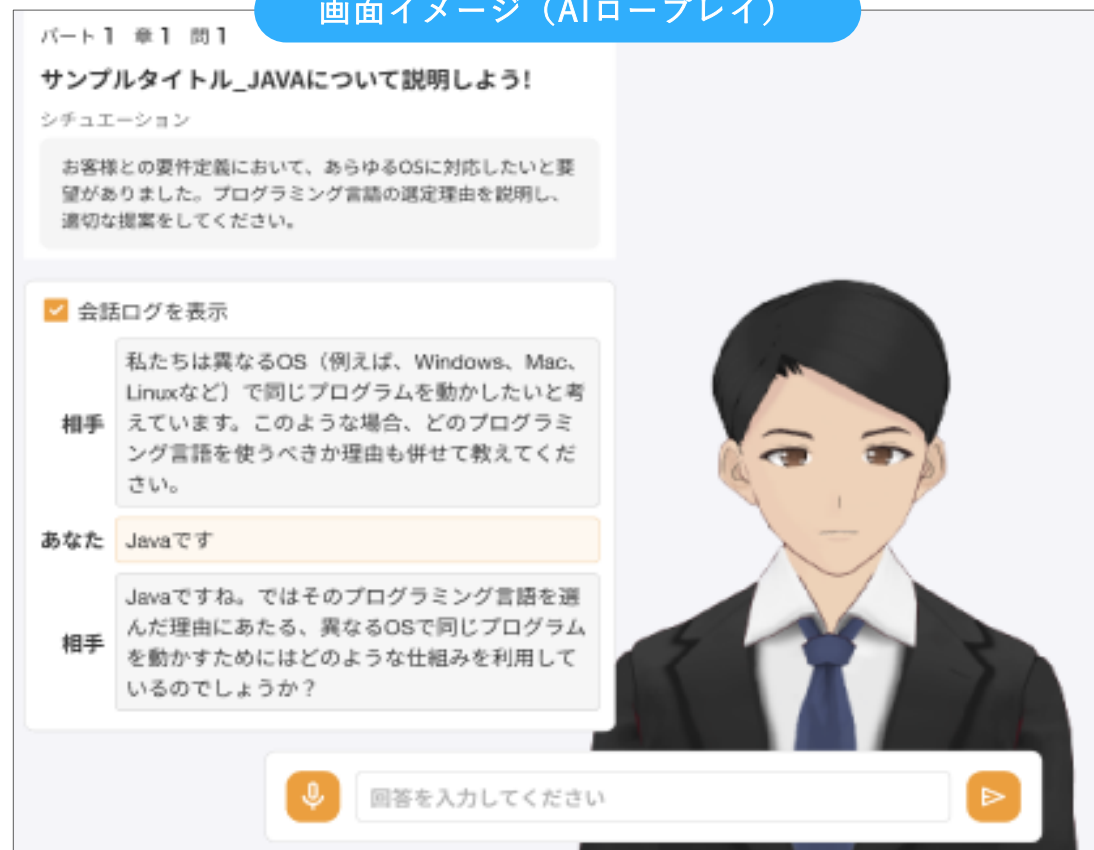


※ Syslog Watcher：カナダ EZ5 Systems社が開発したWindows版Syslogサーバー（販売元：ジュピターテクノロジー社）

2026年4月より「生成AIを活用した新入社員研修」を提供開始。IT未経験の新入社員でも即戦力となる人材育成を目的に、IT基礎・インフラ等の実践的研修にAIエージェントを組み合わせ学習効果を最大化。社員育成のパーソナライズ化を実現

AIによる育成変革「日本企業の未来を切り拓く人材育成プラットフォーム」

画面イメージ（AIロープレイ）



- IT人材育成は、画一的研修から個々の習熟度に応じた「パーソナライズ化」が不可欠。当社の研修実績とノウハウにAIを統合し、効率的なスキル習得と早期戦力化を実現

AI講師による きめ細やかなサポート

AI講師が研修の質疑応答、復習、理解度確認テストを担当。時間・場所を問わず質問可能で、ITの基礎から応用まで着実に習得！



実践的なAIロールプレイ による理解度確認

実際の業務シーンを想定したAIロールプレイで、AI講師が即戦力に求められる実践的スキルと応用力を客観的に評価。フィードバックも！



AIチャットで理解の遅れや 不安の兆候を早期に把握

日報からのネガティブワード検出時、管理者画面にアラート。メンタルや理解の遅れを早期察知し、適切なフォローアップへ！



AI分析データに基づき 個人の成長を可視化

アンケートやテスト結果、AI講師との対話、日報をAIで総合分析。学習傾向や研修効果を客観的に可視化し、IT未経験者の成長を支援！



Vision2028として掲げている売上高・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

Vision2028

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

Stepcom.
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

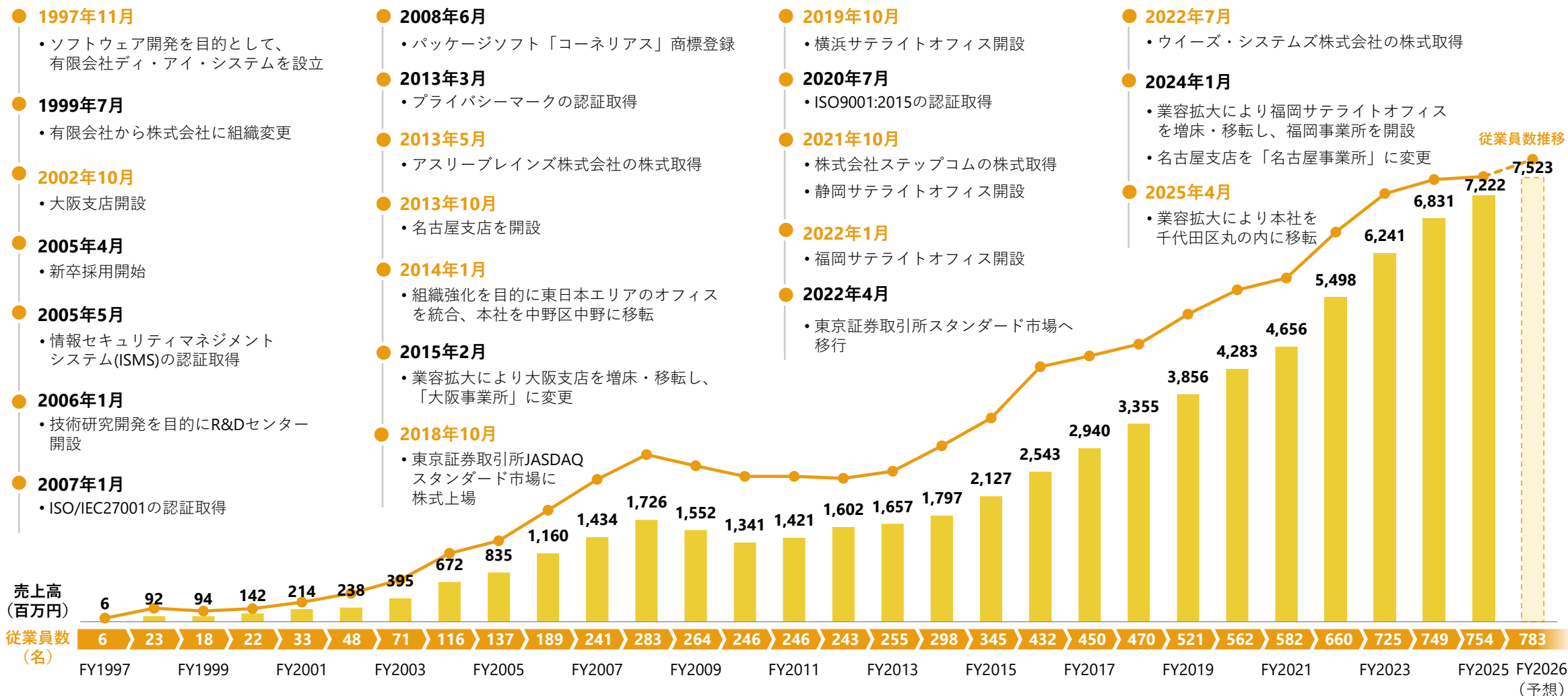
株式取得日 2022年7月

- 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

6

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



注釈：第1期および第2期（FY1997～1998）の決算期は12月、第3期（FY1999）以降の決算期は9月となります。

経営理念

We have dreams.

私たち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”

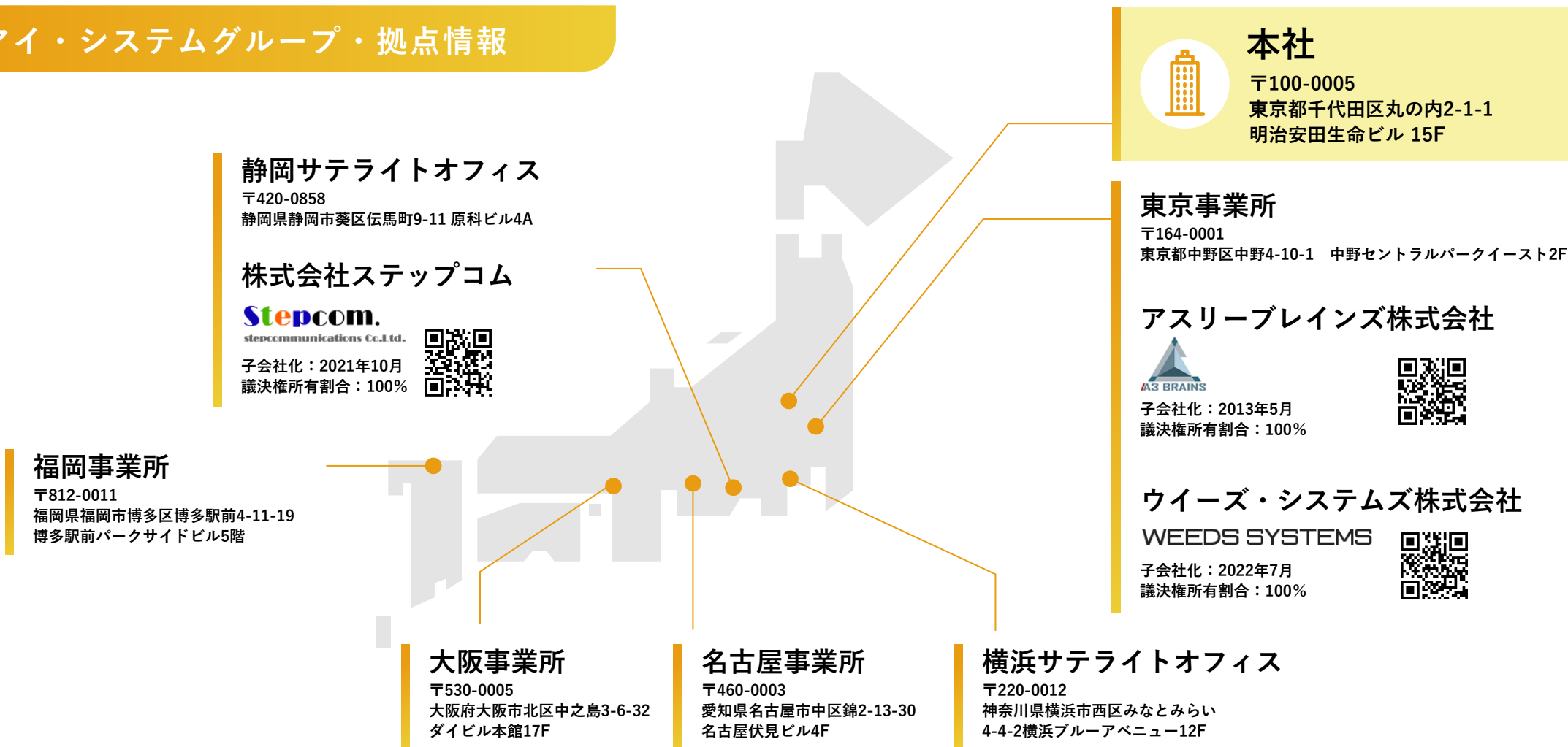
※「Dreams Infinity」の頭文字を取って、D.I.Systemという社名にいたしました。

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



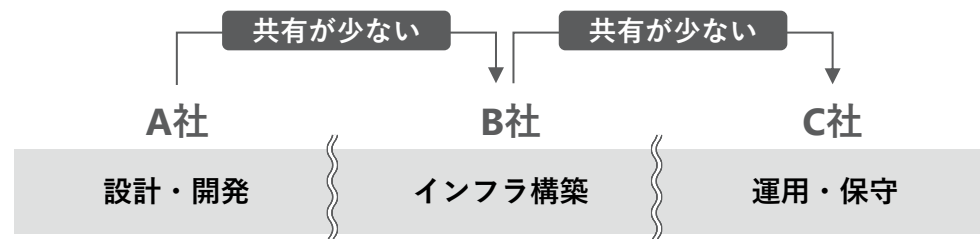
- 業容拡大により、2025年4月に本社を東京都千代田区丸の内に移転
- ディ・アイ・システムは各拠点及びグループ各社の連携を密に、更なるビジネスの拡大にチャレンジ

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

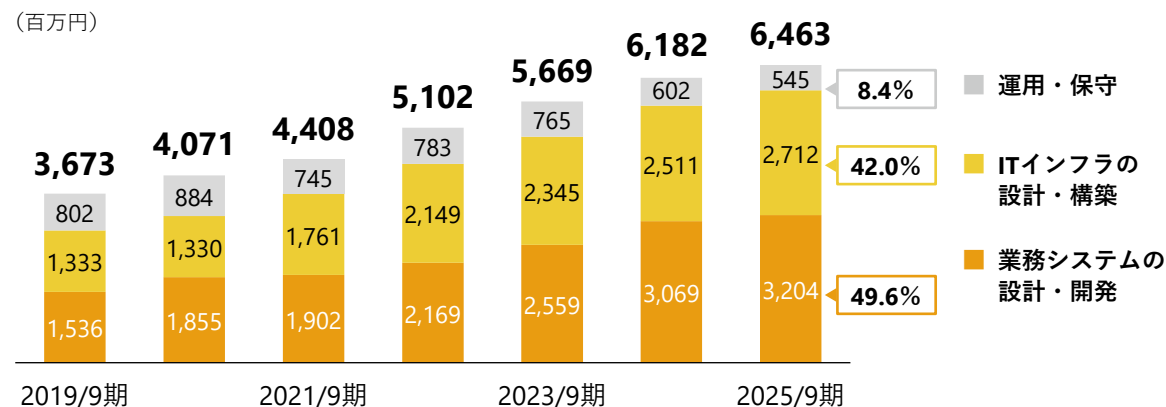
取引先・社員の現状をタイムリーに把握



システムインテグレーション事業の実績

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

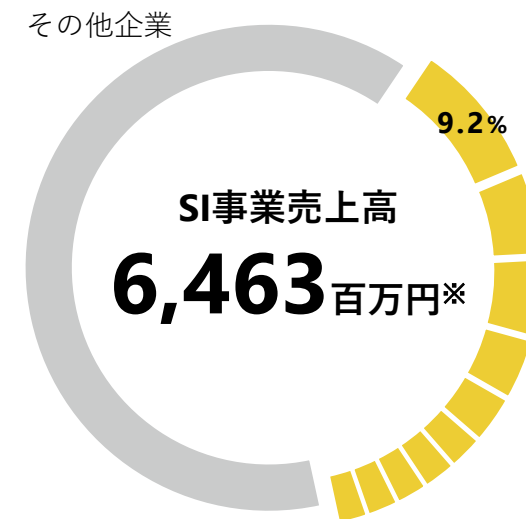
業務内容別売上高推移※



顧客別売上高比率 (2025/9期)

- 特定顧客への依存度が低く、長期取引実績が多数

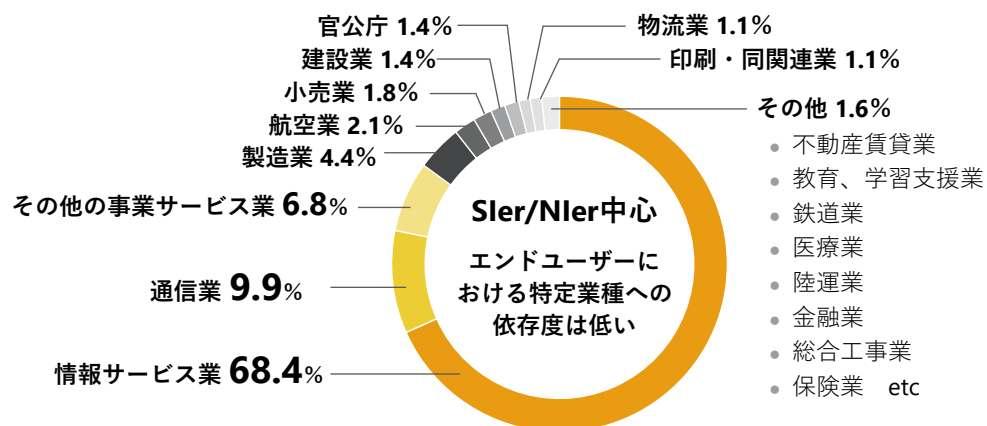
SI事業顧客社数
約**280**社



うち売上高上位10社

1. NTTドコモビジネス (株)
(旧：NTTコミュニケーションズ)
2002年～
2. 大手ITサービス会社
3. 大手ソフトウェアメーカー
4. グループ系Sler
5. 通信事業者系大手Sler
6. 大手グループSler
7. 二次流通事業会社
8. 産業航空会社
9. 大手総合商社グループSler
10. 大手IT総合サービス会社

取引先業種別売上高構成 (2025/9期)



※ セグメント間内部取引調整後の実績を記載

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

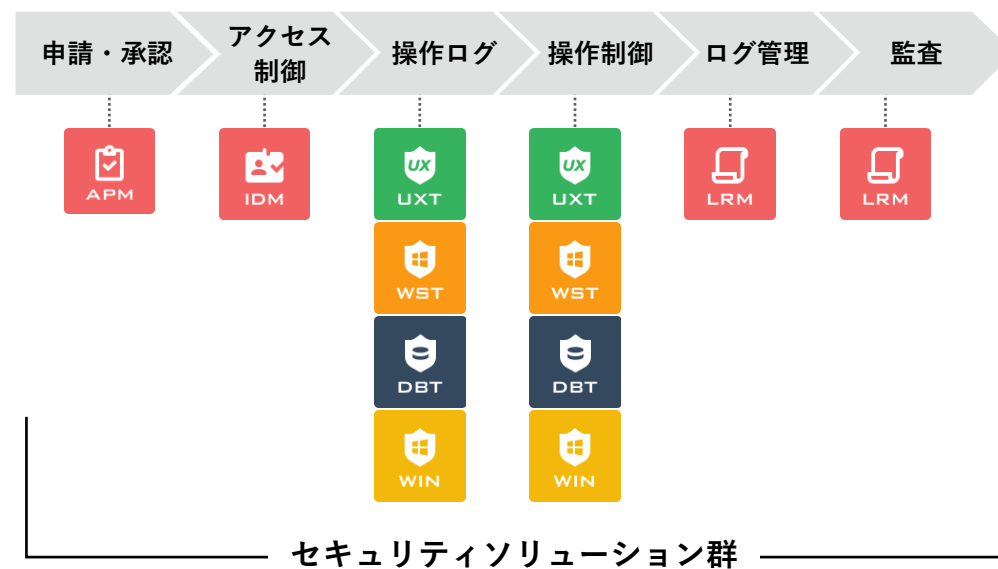


アスリーブレインズ株式会社

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



WEEDS SYSTEMS

教育サービス・セキュリティソリューション事業の実績

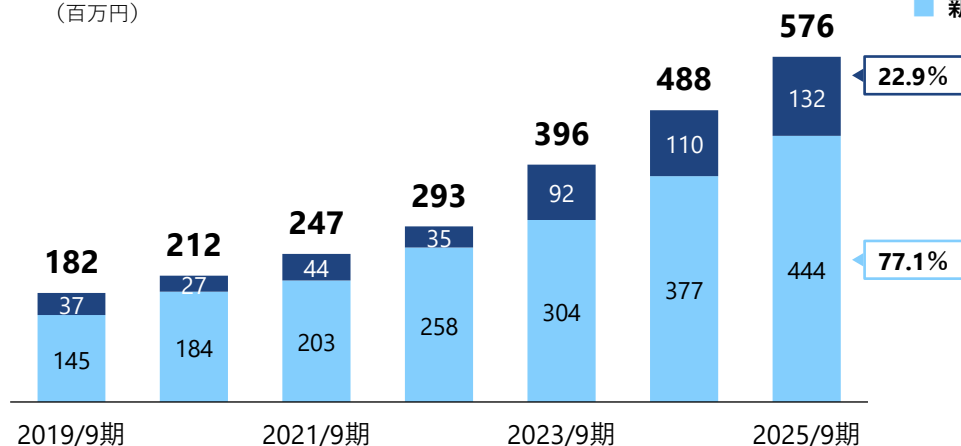
教育サービスはユーザー系システム子会社やIT教育ベンダー企業、セキュリティソリューションは金融機関を中心とした大手企業・自治体が主要顧客

教育サービス

● 教育サービス売上高推移※

(百万円)

■ 中堅向け研修
■ 新卒向け研修



● 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

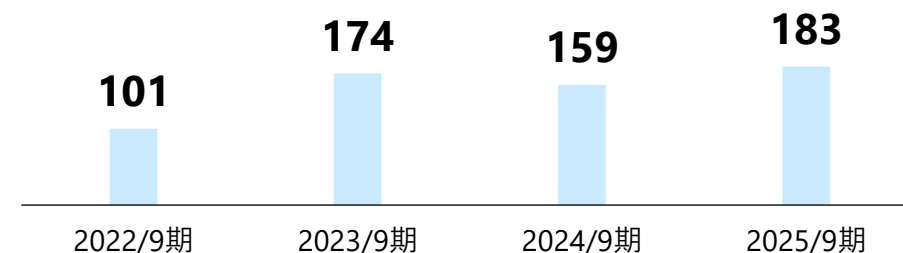


※ セグメント間内部取引調整後の実績を記載

セキュリティソリューション

● セキュリティソリューション売上高推移※

(百万円)



● セキュリティソフトウェア製品の導入事例

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



銀行系投資ファンド会社

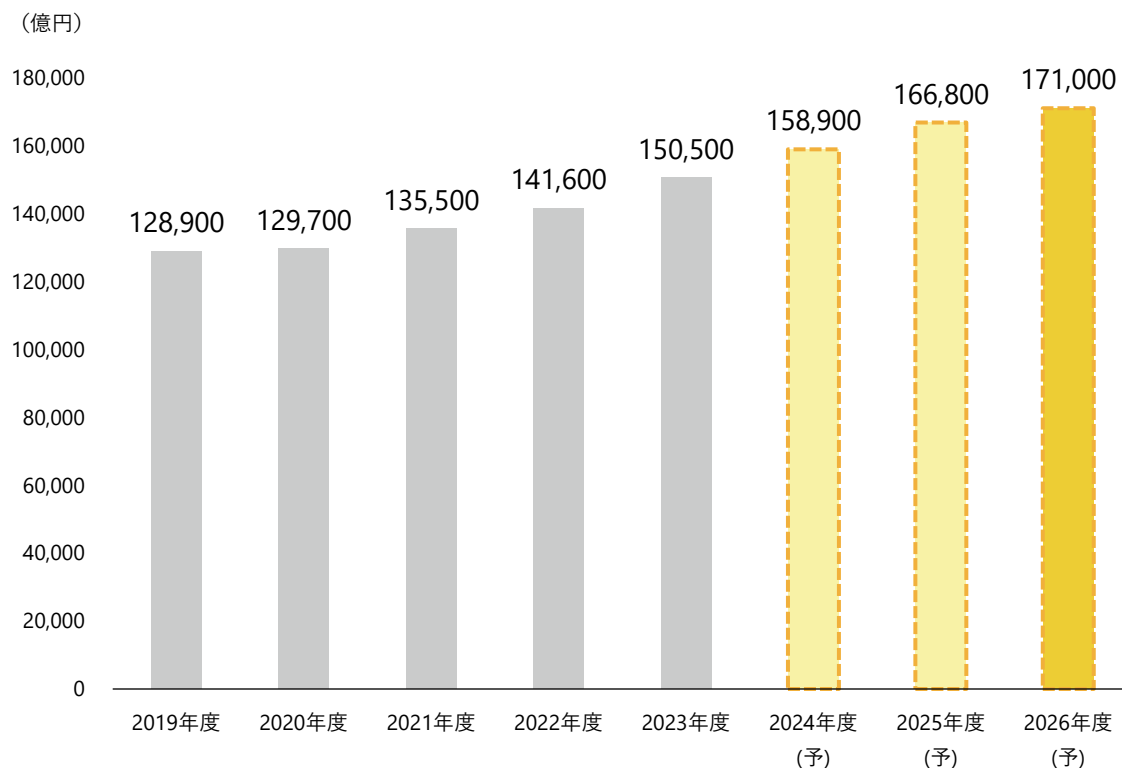
- DBアクセスの正当性を証明する証跡を保持
- フォルダ・ファイルのアクセス権限把握の自動化を実現



市場動向①ITサービス市場の動向

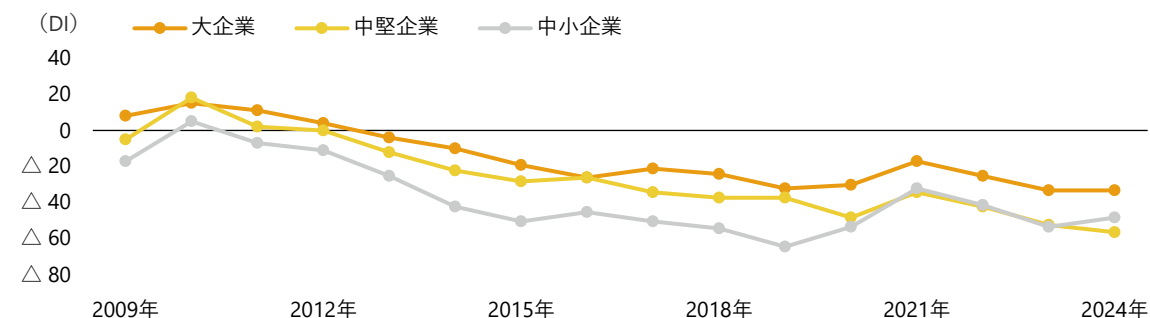
- 情報サービスに携わる人材は依然として不足しており、提供サービスの単価は上昇傾向
- 2020年度はコロナの影響を受ける形で、特に中小企業のIT投資は縮小傾向であったが、一方で2022年度以降はDXの活発化やAI・IoTの普及、働き方改革の推進等により、市場は堅調に推移する見通し

国内民間IT市場規模の推移と予測



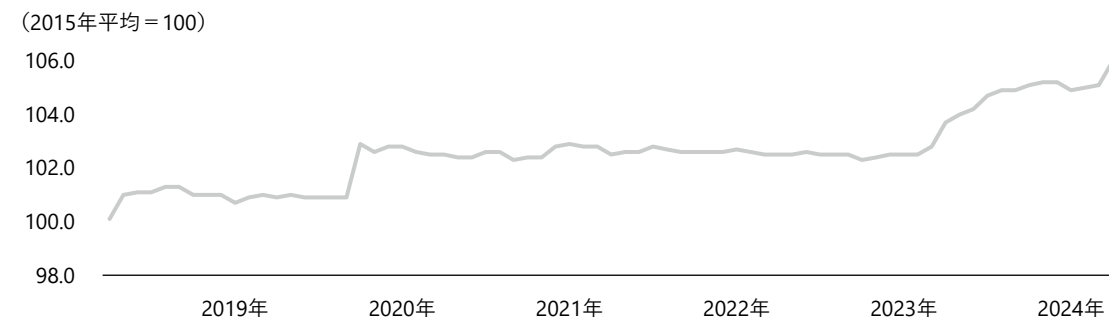
出所：矢野経済研究所「2024 国内企業のIT投資実態と予測」

情報サービス業における雇用人員過不足指数（DI）の推移



出所：日本銀行「日銀短観」

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

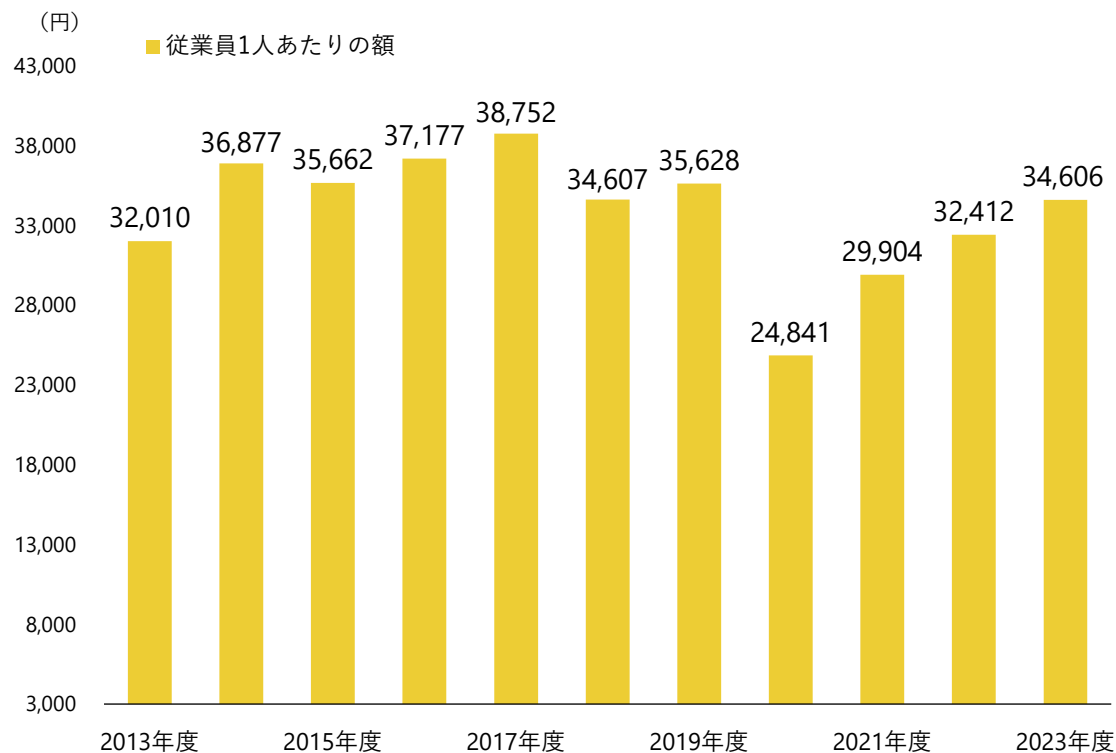
DX、ICTの需要は今後加速化の見込み！



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



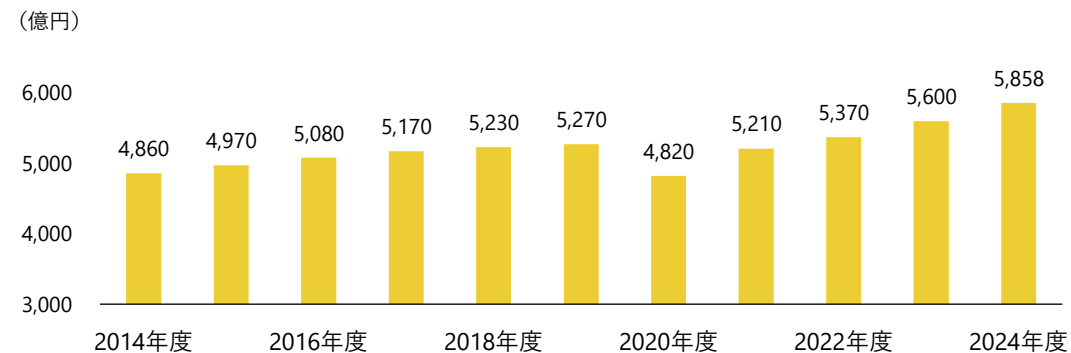
出所：産労総合研究所「教育研修費用の実態調査」

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



出所：矢野経済研究所「2025 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。