株式会社ディ・アイ・システム

2026年9月期
決算説明資料

2026年11月13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 2026年9月期　決算概況

4 2027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

2026年9月期　エグゼクティブサマリー

FY2026

経営指標

16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



※　入社実績数

投資実績



事業拠点環境の整備
・大阪事業所の増床
・東京事業所の改修



戦略的M&Aの実行
（2件）



社員の待遇向上



自社製品・サービスの開発
・「ピジェトレ」
・「Cornelius-EDR by Heimdal」

2026年9月期　決算ハイライト

FY2026

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7.2％増の77.4億円

M&A・人的資本投資・社内IT投資・大阪増床・東京事業所改修等の成長投資により先行投資費用が増加したものの、
元請け案件の獲得増加に伴う収益性の向上や売上高の伸長がこれらを吸収し、営業利益は前期比20.2％増の4.2億円で着地

2026年9月期　決算ハイライト

売上高
77.4億円
前期比　+7.2%

営業利益
4.2億円
前期比　+20.2%

経常利益
4.3億円
前期比　+22.1%

親会社株主に帰属する当期純利益
2.6億円
前期比　+2.1%

元請け比率※1
32.6%
前期比　+0.9pt

ビジネスパートナー数※2
183名
前期比　+3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

2027年9月期　業績見通しハイライト

FY2027

顧客企業のDX推進やAI本格活用、人的資本投資に伴う旺盛なIT投資需要が継続する一方、
SI市場における工数・人月依存からの脱却が急務

当社は、2027年9月期を「AI領域への集中投資期間」と位置づけ、抜本的な事業構造改革を推進。
新中計※の最終年度（2030年9月期）における売上高100億円規模・営業利益率10％の達成に向けた成長基盤を確立する

2027年9月期　業績見通しハイライト

売上高	営業利益	親会社株主に帰属する当期純利益
80.5億円	**3.8億円**	**2.5億円**
前期比　+4.1%	前期比　△10.0%	前期比　△1.9%

売上高

旺盛なDX・セキュリティ需要を背景とした高採算案件の獲得伸長、およびM&A効果の通期寄与により、増収基調を維持。
前期比4.1％増の80.5億円を目指す

利益

高採算な元請け案件の比率向上や自社プロダクトの成長により事業基盤を強化する一方、
2030年9月期の営業利益率10％達成に向けた「AI集中投資」等の先行費用を計画的に織り込み、一時的な減益を見込む

※ 新中計の詳細については、2026年11月13日公表の「中期経営計画（2027年9月期～2030年9月期）策定のお知らせ」をご覧ください。

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



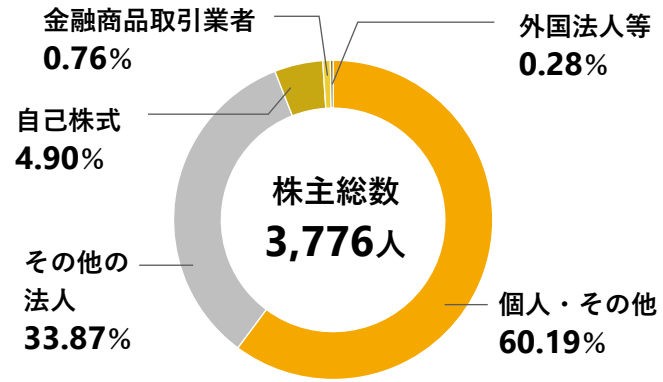
代表取締役社長
富田　健太郎



代表取締役副社長
関亦　在明

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・ビジネススキル研修業務
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	747名（2026年10月時点）※契約社員含む
グループ拠点	東京、大阪、名古屋、横浜、静岡、福岡、山口
資本金	292,440,000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 ウイーズ・システムズ株式会社 株式会社エム・アイ・シー 株式会社クエストコンサルティング (アスリーブレインズ株式会社100%子会社)
上場日	2018年10月19日

所有者別株式分布（2026年9月30日時点）



Copyright © D.I.SYSTEM CO.,Ltd. All Rights Reserved.

事業概要

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・ビジネス研修、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	ITインフラの設計・構築	運用・保守
● 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	● 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	● 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

新卒向けIT研修/中堅向けIT研修/ビジネス研修

- IT基礎研修／Java基礎研修／ITインフラ基礎研修
- クラウド研修（AWS／Azure）
- AI駆動開発研修
- Microsoft 365 Copilot体験研修／応用研修
- 情報セキュリティ研修
- ビジネス研修（人材アセスメント・コンサル）　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・運用サポート

- ランサムウェア対策・EDR導入
- 端末挙動監視・脅威検知対応
- 特権ID・アクセス管理
- 操作ログ取得・不正制御
- 統合ログ蓄積・監査対応
- MSP・セキュリティ運用監視　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

Copyright © D.I.SYSTEM CO.,Ltd. All Rights Reserved.

3

2026年9月期　決算概況

PL概況

- 企業の旺盛なIT投資需要を背景にエンジニアの高稼働を維持するとともに、セキュリティ及びリスキリング領域の需要を取り込み、売上高は前期比7.2%増の7,742百万円で着地
- 社員の待遇改善や拠点環境整備、M&A実行等の成長投資に伴い販管費が増加したものの、元請け案件拡大に伴う収益性向上や増収効果がこれらを吸収し、営業利益は前期比20.2%増の428百万円で着地

（百万円）	2025年9月期	2026年9月期			
	実績	期初予想	実績	前期比	期初予想比
売上高	7,222	7,952	7,742	+7.2%	△2.6%
売上総利益	1,471	1,657	1,679	+14.1%	+1.3%
売上比	20.4%	20.8%	21.7%	+1.3pt	+0.9pt
営業利益	356	381	428	+20.2%	+12.3%
売上比	4.9%	4.8%	5.5%	+0.6pt	+0.7pt
経常利益	359	380	439	+22.1%	+15.4%
売上比	5.0%	4.8%	5.7%	+0.7pt	+0.9pt
親会社株主に帰属する当期純利益	256	256	261	+2.1%	+2.1%
売上比	3.5%	3.2%	3.4%	△0.1pt	+0.2pt

Copyright © D.I.SYSTEM CO.,Ltd. All Rights Reserved.

事業セグメント別実績

- 【SI事業】基幹システム刷新やクラウド移行の受注堅調に加え、元請け・大型案件の獲得拡大により売上高は前期比7.7%増を達成
- 【教育・セキュリティ事業】旺盛なリスキリング需要の継続ならびにセキュリティ対策ニーズの確実な獲得により、売上高は前期比2.6%増を達成

（百万円）	2025年9月期 実績	2026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※1	**6,463**	**6,962**	**+7.7%**
- 業務用アプリケーションの設計開発業務	**3,204**	**3,492**	**+9.0%**
- インフラシステムの設計構築業務	**2,712**	**2,956**	**+9.0%**
- 運用・保守	**545**	**512**	**△6.0%**
セグメント利益※1	**1,248**	**1,427**	**+14.3%**
セグメント利益率	**19.3%**	**20.5%**	**+1.2pt**
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※1	**759**	**779**	**+2.6%**
- 新卒向けIT研修サービス※2	**444**	**425**	**△4.3%**
- 中堅向けIT研修サービス※2	**132**	**142**	**+8.1%**
- ビジネス研修サービス※2	**ー**	**8**	**ー**
-セキュリティソリューション	**183**	**202**	**+10.6%**
セグメント利益※1	**223**	**252**	**+12.9%**
セグメント利益率	**29.4%**	**32.4%**	**+3.0pt**

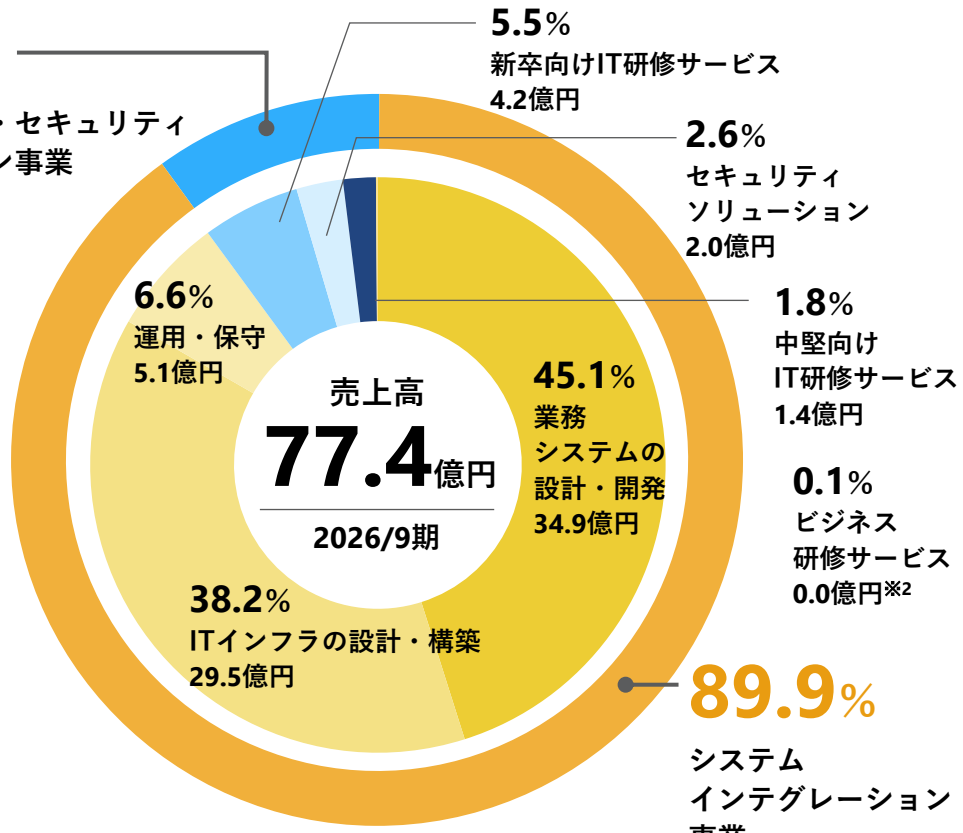
※1 セグメント間内部取引調整後の実績を記載
※2 2026年9月期第3四半期より、クエストコンサルティング社のグループ化に伴い、研修サービスの分類に「ビジネス研修サービス」を新設するとともに、既存の研修サービスの対象領域を明確化するため分類名称を変更（旧「新卒向け研修サービス」→「新卒向けIT研修サービス」、旧「中堅向け研修サービス」→「中堅向けIT研修サービス」）しております。なお、既存分類の集計範囲に変更はありません。

Copyright © D.I.SYSTEM CO.,Ltd. All Rights Reserved.

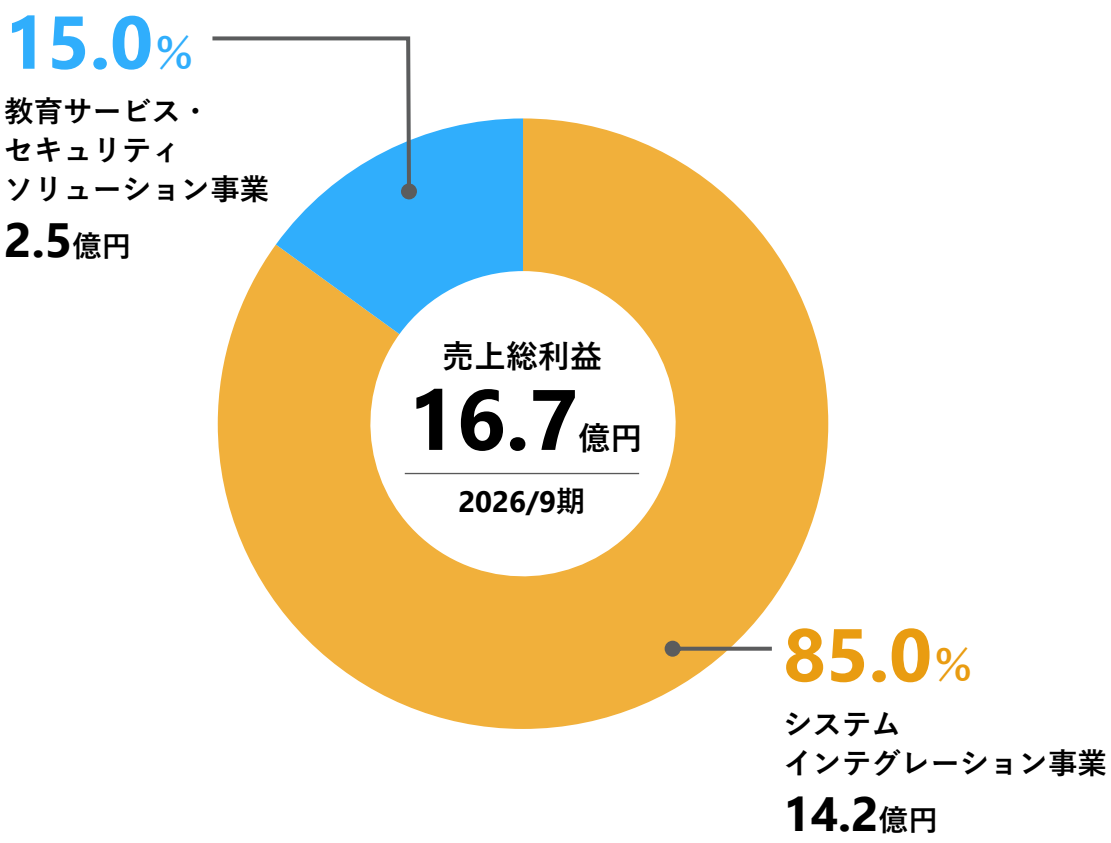
事業セグメント別売上高構成比・利益構成比

直近事業年度（2026年9月期）の実績は、売上高77.4億円、売上総利益16.7億円

セグメント別売上高構成比※1



セグメント別利益構成比※1

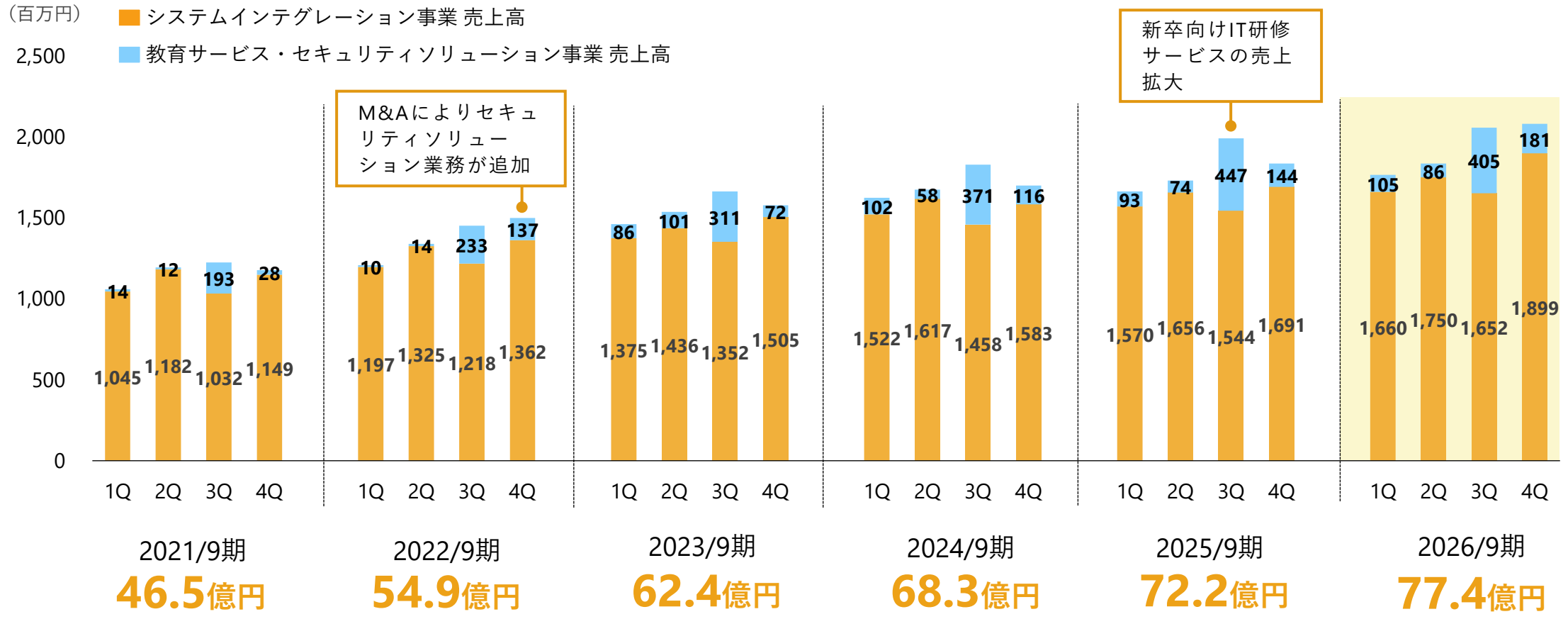


※1　セグメント間内部取引調整後の実績を記載
※2　金額は表示単位未満切り捨てのため、ビジネス研修サービスは0.0億円と表示（実績値：8百万円）

Copyright © D.I.SYSTEM CO.,Ltd. All Rights Reserved.

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IT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

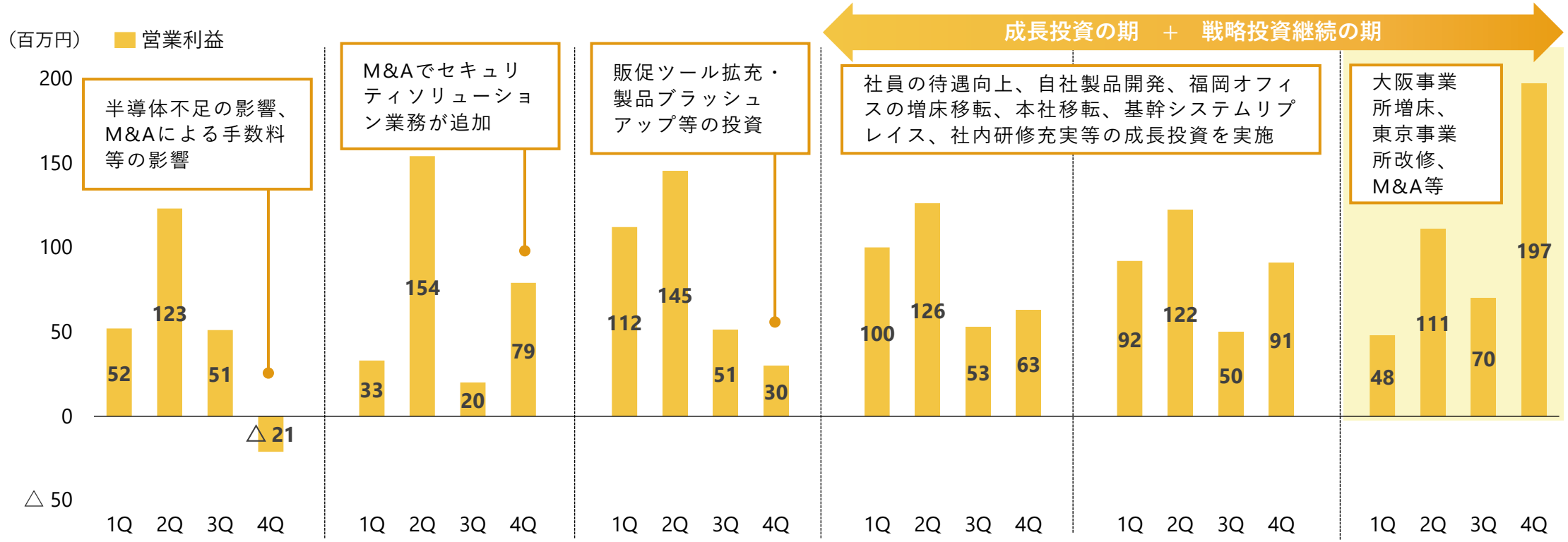


※ セグメント間内部取引調整後の実績を記載

Copyright © D.I.SYSTEM CO.,Ltd. All Rights Reserved.

四半期営業利益推移

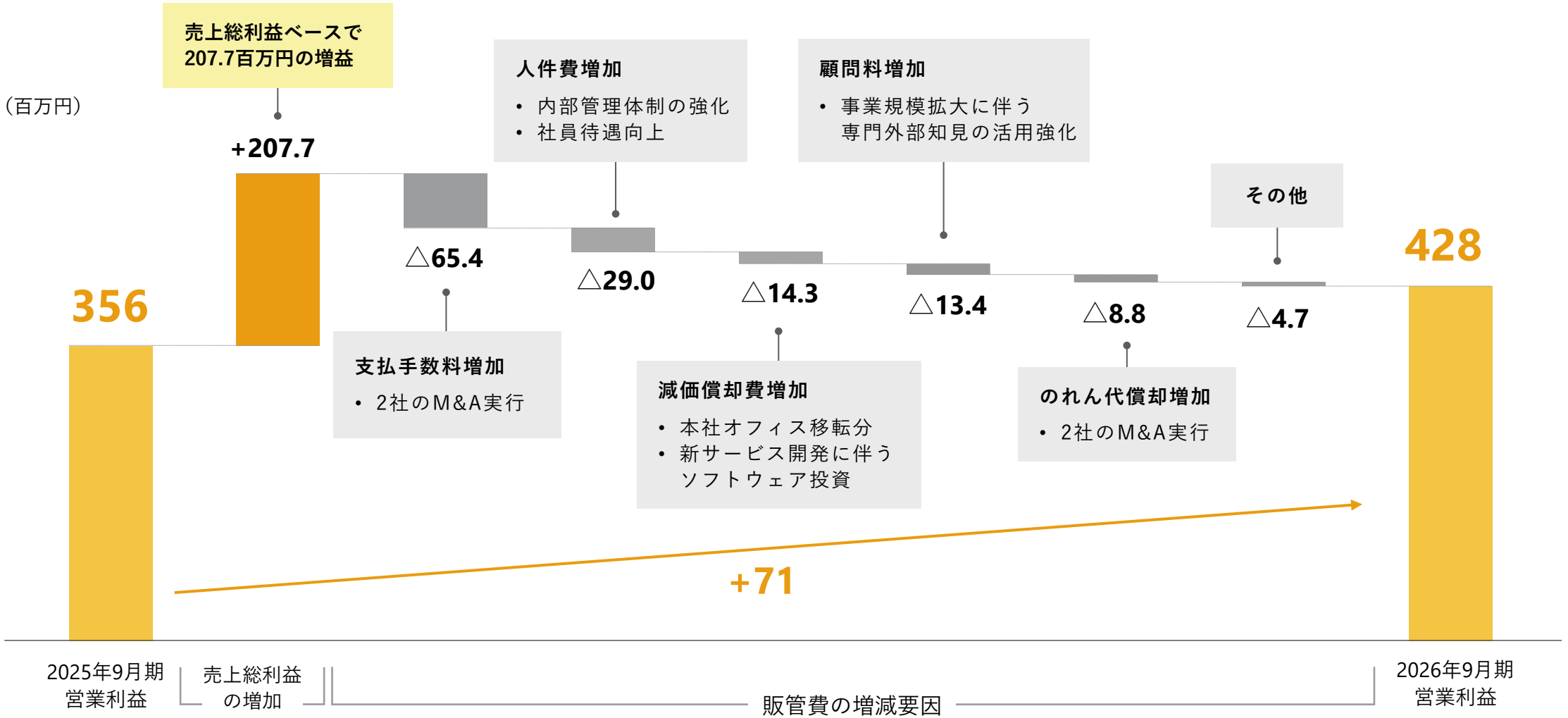
2024年9月期～2026年9月期においては、将来の飛躍に向け人材基盤の拡充、自社製品・サービス開発投資、拠点整備や基幹刷新、M&A実行などの成長投資を積極断行。四半期毎に先行費用の影響を受けつつも、高付加価値化や事業規模拡大により利益創出力を高め、今後の持続的な成長を支える収益基盤を構築



Copyright © D.I.SYSTEM CO.,Ltd. All Rights Reserved.

営業利益の増減分析

増収に伴い売上総利益が207.7百万円増加。M&A関連費用や人材投資、外部知見の活用、拠点環境整備等により販管費が増加したものの、売上総利益の伸長がこれらを吸収し、営業利益は前期比71百万円増（前期比20.2％増）の428百万円で着地



Copyright © D.I.SYSTEM CO.,Ltd. All Rights Reserved.

BS概況

財務健全性は安定しており、自己資本比率は50.1％

（百万円）	2025年9月期末	2026年9月期末	前期末差
資産の部			
現金及び預金	**1,023**	**1,163**	**+140**
売掛金及び契約資産	**1,050**	**1,129**	**+79**
流動資産合計	**2,210**	**2,443**	**+232**
投資その他資産合計	**429**	**458**	**+28**
固定資産合計	**897**	**1,218**	**+321**
資産合計	**3,108**	**3,661**	**+553**
負債の部			
買掛金	**238**	**258**	**+20**
有利子負債	**－**	**60**	**+60**
流動負債合計	**1,185**	**1,332**	**+147**
有利子負債	**－**	**209**	**+209**
固定負債合計	**287**	**493**	**+205**
負債合計	**1,472**	**1,825**	**+353**
純資産の部			
株主資本合計	**1,609**	**1,794**	**+184**
純資産合計	**1,635**	**1,836**	**+200**
負債純資産合計	**3,108**	**3,661**	**+553**

Copyright © D.I.SYSTEM CO.,Ltd. All Rights Reserved.

4

2027年9月期　業績見通し

PL見通し

旺盛なIT投資需要の取り込みやM&A効果により増収基調を維持し、元請けシフトや自社プロダクト成長で収益基盤を強化。
一方、2030年9月期の売上高100億円・営業利益率10%に向けた「AI集中投資」等の戦略費用を積極的に織り込むことから、
2027年9月期の営業利益は構造改革に伴う一時的な減益を計画

（百万円）	2026年9月期 実績	2027年9月期 予想	前期比
売上高	**7,742**	**8,059**	**+4.1%**
売上総利益	**1,679**	**1,757**	**+4.7%**
売上比	**21.7%**	**21.8%**	**+0.1pt**
営業利益	**428**	**386**	**△10.0%**
売上比	**5.5%**	**4.8%**	**△0.7pt**
経常利益	**439**	**381**	**△13.2%**
売上比	**5.7%**	**4.7%**	**△1.0pt**
親会社株主に帰属する当期純利益	**261**	**256**	**△1.9%**
売上比	**3.4%**	**3.2%**	**△0.2pt**

Copyright © D.I.SYSTEM CO.,Ltd. All Rights Reserved.

事業セグメント別見通し

- 【SI事業】AIを活用した効率的かつ高品質な開発を通じて顧客の課題解決に伴走。コンサル・PM層の強化による元請けシフトとレバレッジ開発への移行により、さらなる高付加価値化を推進。売上高は前期比4.3％増の7,263百万円を目指す
- 【教育・セキュリティ事業】「ピジェトレ」におけるスキル可視化や新規アプリ展開を進めるとともに、新規研修・ビジネス研修の拡充やセキュリティ製品の機能拡張による販路拡大を推進。売上高は前期比2.1％増の796百万円を目指す

（百万円）	2026年9月期 実績	2027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※	**6,962**	**7,263**	**+4.3%**
セグメント利益※	**1,427**	**1,505**	**+5.4%**
セグメント利益率	**20.5%**	**20.7%**	**+0.2pt**
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※	**779**	**796**	**+2.1%**
セグメント利益※	**252**	**252**	**+0.2%**
セグメント利益率	**32.4%**	**31.7%**	**△0.7pt**

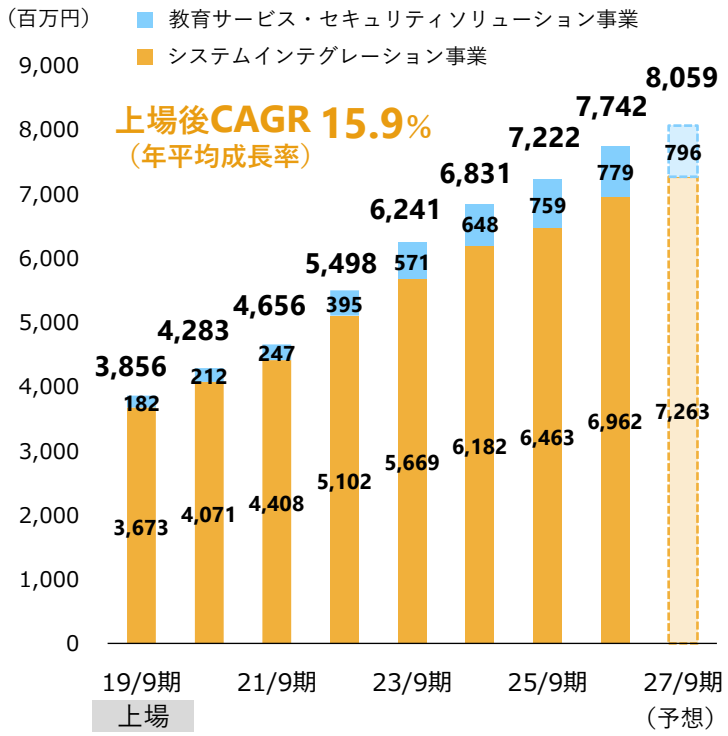
※ セグメント間内部取引調整後の実績及び予想を記載

Copyright © D.I.SYSTEM CO.,Ltd. All Rights Reserved.

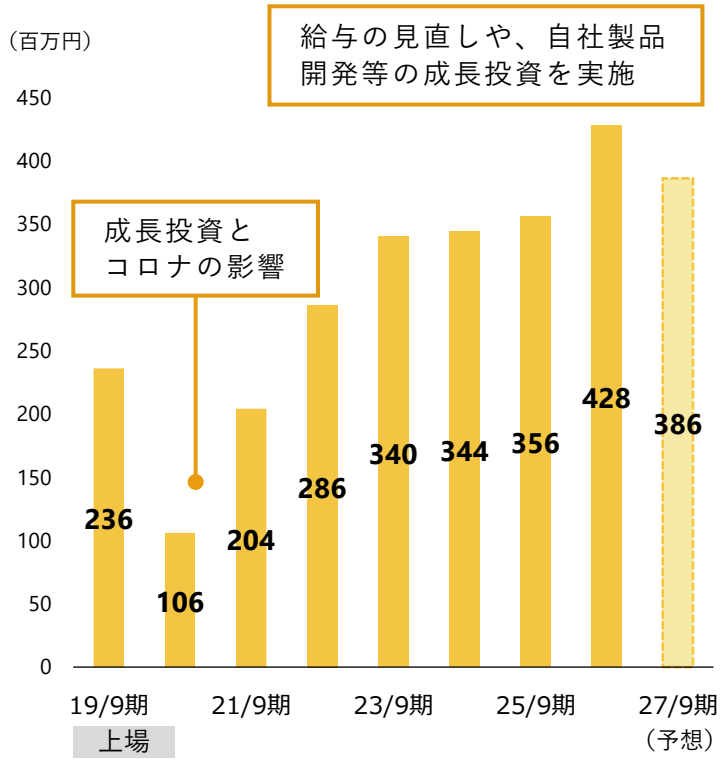
業績推移

- 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。2026年9月期まで16期連続増収を達成
- 情報・通信業のROE平均値は、東証スタンダード市場で12.57%（東証発行調査レポート「2025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

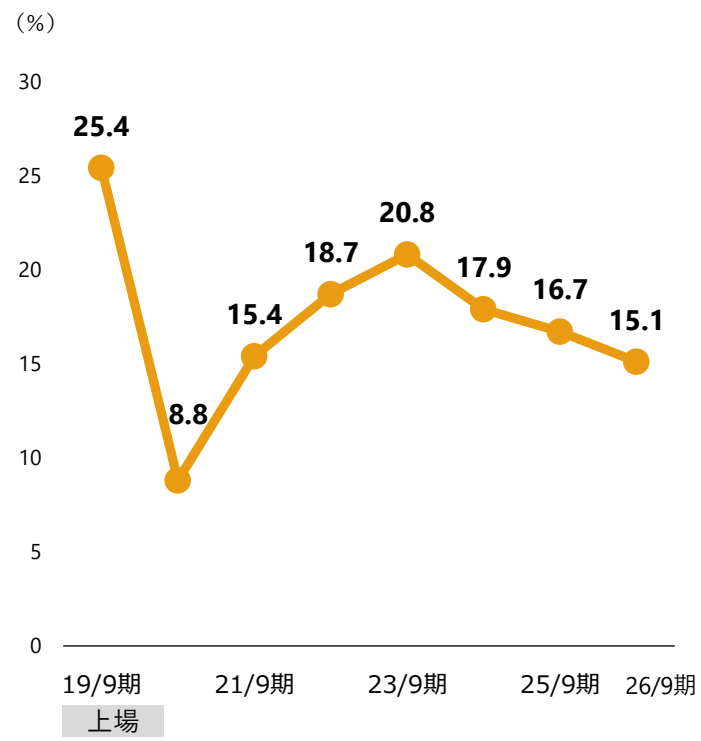
売上高推移※



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

Copyright © D.I.SYSTEM CO.,Ltd. All Rights Reserved.

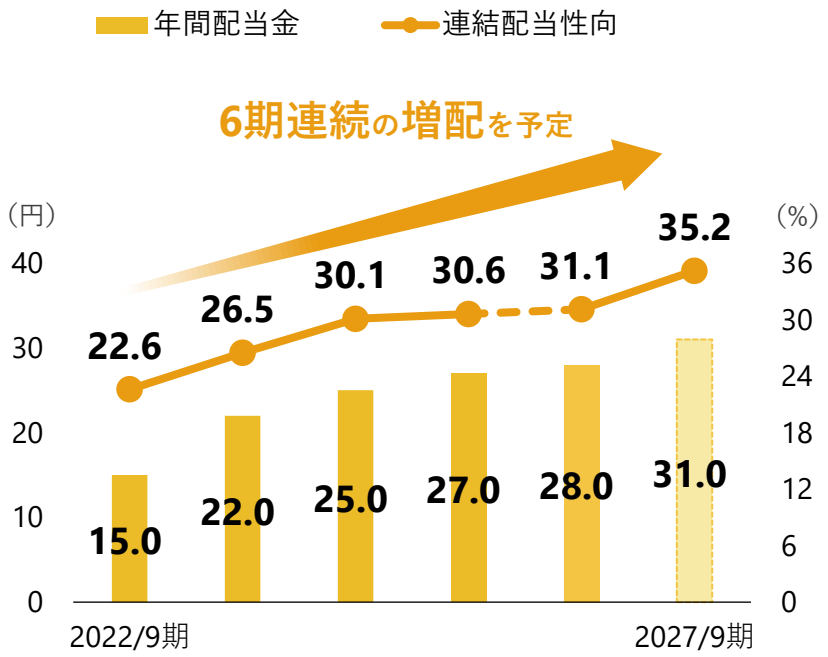
株主還元（配当金）

- 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。2027年9月期より、目標とする連結配当性向をこれまでの30%～35%から「35%～40%」へ見直し

配当金推移

◆ 2027年9月期より配当性向目標を35%～40%へ引き上げ

	実績				予定
	2023/9期	2024/9期	2025/9期	2026/9期	2027/9期
年間1株当たりの配当金	22円00銭	25円00銭	27円00銭	28円00銭	31円00銭
連結配当性向	26.5%	30.1%	30.6%	31.1%	35.2%
株主資本配当率（DOE）	5.1%	5.1%	4.9%	4.5%	4.6%



Copyright © D.I.SYSTEM CO.,Ltd. All Rights Reserved.

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
2024年9月期より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単元）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単元）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



Copyright © D.I.SYSTEM CO.,Ltd. All Rights Reserved.

5 成長戦略

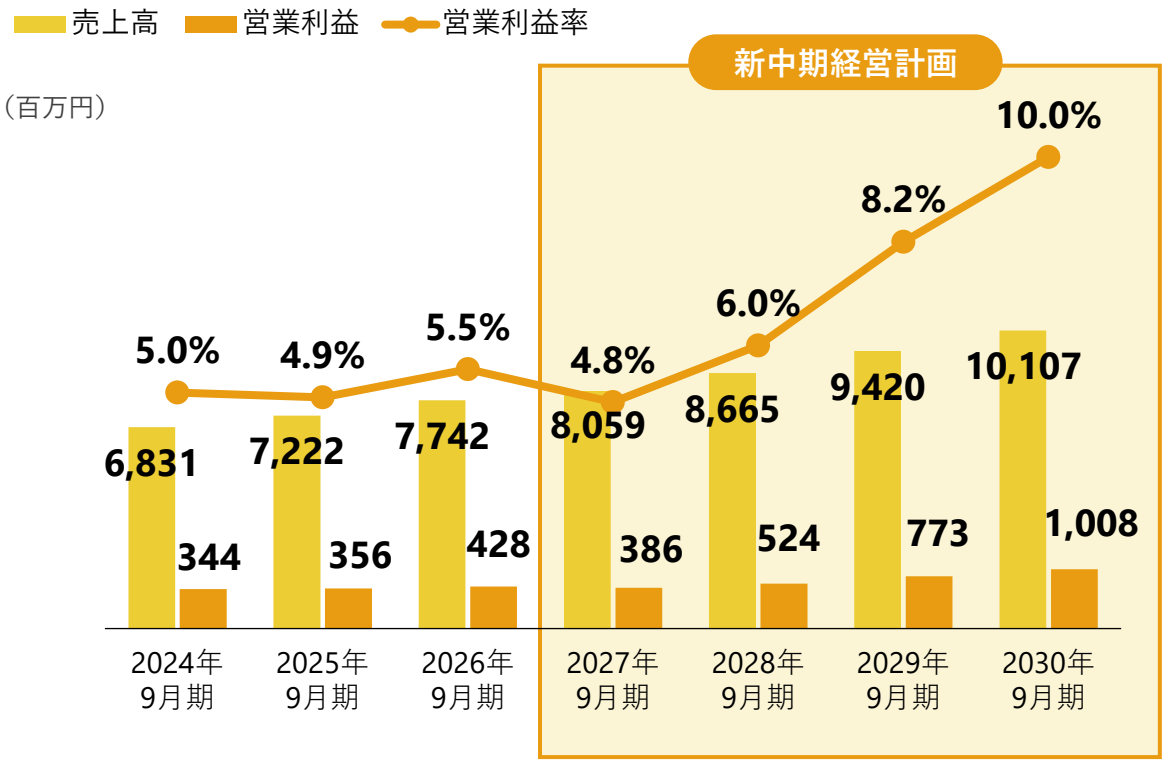
中期経営計画（2027年9月期～2030年9月期）※

- AIをはじめとする先端技術の急速な台頭に伴い、SI市場における工数・人月依存型からの脱却が急務となる中、2027年9月期～2028年9月期においてはAI領域への集中投資を最優先と位置づけ。中長期の競争優位性確立に向けた抜本的なビジネスモデル変革へ舵を切り、中期経営計画の最終年度である**2030年9月期に売上高100億円規模・営業利益率10％の達成を目指す**

中期経営計画（2027年9月期～2030年9月期）

（百万円）	2027年9月期	2028年9月期	2029年9月期	2030年9月期
売上高	8,059	8,665	9,420	10,107
営業利益	386	524	773	1,008
営業利益率	4.8%	6.0%	8.2%	10.0%

前計画からの経営推移



※ 中期経営計画（2027年9月期～2030年9月期）の詳細については、2026年11月13日公表の「中期経営計画（2027年9月期～2030年9月期）策定のお知らせ」をご覧ください。

Copyright © D.I.SYSTEM CO.,Ltd. All Rights Reserved.

成長戦略

1 AIネイティブ変革による高付加価値化



2 元請け案件の獲得強化



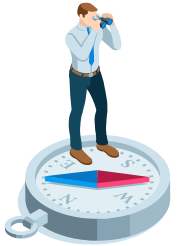
3 伴走型支援の基盤維持と受託案件比率の上昇



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による事業基盤の拡大



Copyright © D.I.SYSTEM CO.,Ltd. All Rights Reserved.

成長戦略①AIネイティブ変革による高付加価値化

AIネイティブ化に向け、レバレッジ開発の標準化による開発生産性向上を図る「内部変革」と、AI駆動開発や伴走型支援を通じた高付加価値案件の獲得を牽引する「外部戦略」を展開。社内変革と顧客提供価値の高度化を一体で進め、強固な成長基盤を確立する

AIネイティブ化に向けた2軸の戦略展開

1 AI内部変革

AIエンジニア育成推進と AI駆動型開発プロセスの 標準化

人材基盤
- 高度AIエンジニア育成・リスキリング

ツール・手法
- AI駆動型開発プロセスの標準化
- 開発品質の平準化

バックオフィス 「AI協働モデル」の構築 高付加価値組織への進化

- 定型業務のAI補完とオペレーション精度向上
- 事業規模が拡大しても、業務過多に陥らない持続可能なオペレーション構造を確立

2 AI外部戦略

AI駆動開発による 新製品・新サービスの創出

- 顧客課題深掘りと共創型プロダクト開発
- 自社で培ったAI活用モデルの事業展開アプローチ。顧客のDX・AI推進を支援する高付加価値ソリューションへ

開発領域にとどまらない AI活用展開

- システム開発にとどまらず、インフラ構築・運用やセキュリティ対策領域へもAI活用を展開

AIを活用したDX推進

- 「AI×DXパートナー」へ。顧客企業のデータ活用から業務プロセスのAI化までを包括的に支援する「AIコンサルティング・構築モデル」へ

AI戦略遂行と品質保証を両輪で支える推進体制（2027年9月期 新設組織）

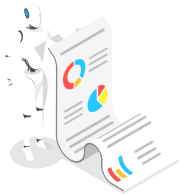
- **AI推進本部**（2026年10月新設）

AI人材の育成とAI駆動型開発プロセスの標準化を推進し、提供価値の高度化と全社の成長を牽引する組織



- **品質管理本部**（2026年10月新設）

セキュリティや法令遵守のガバナンスを徹底し、工数・進捗から納品までを管理・保証する統括組織

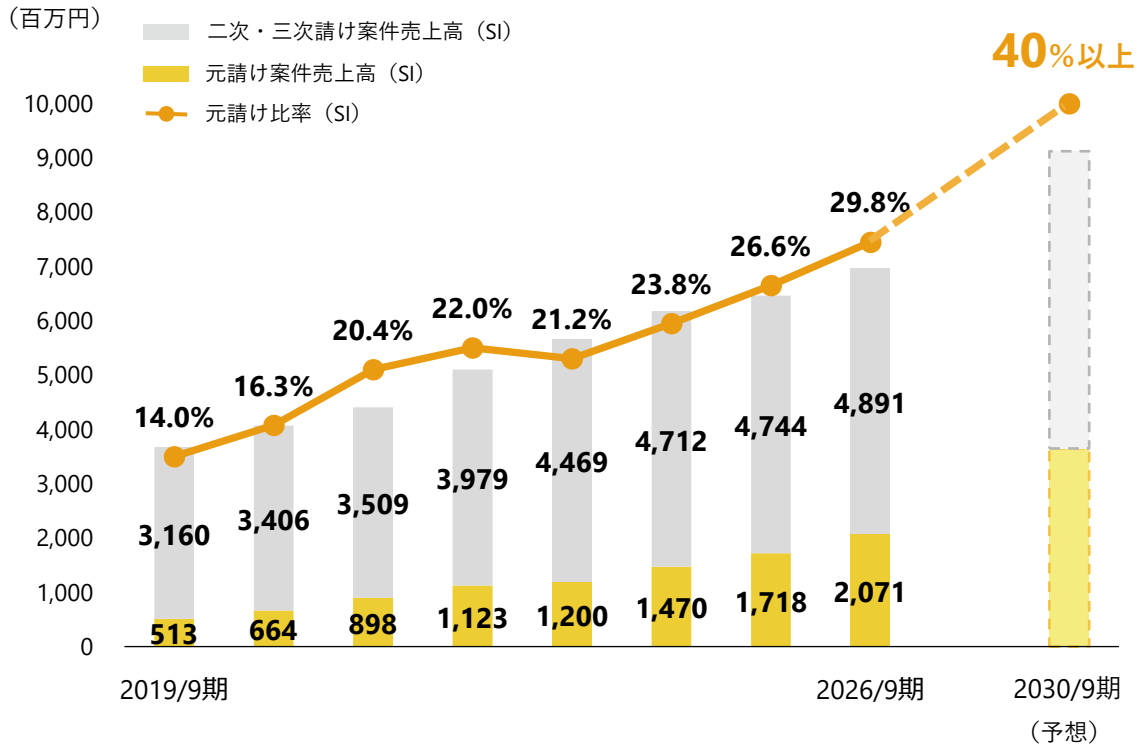


Copyright © D.I.SYSTEM CO.,Ltd. All Rights Reserved.

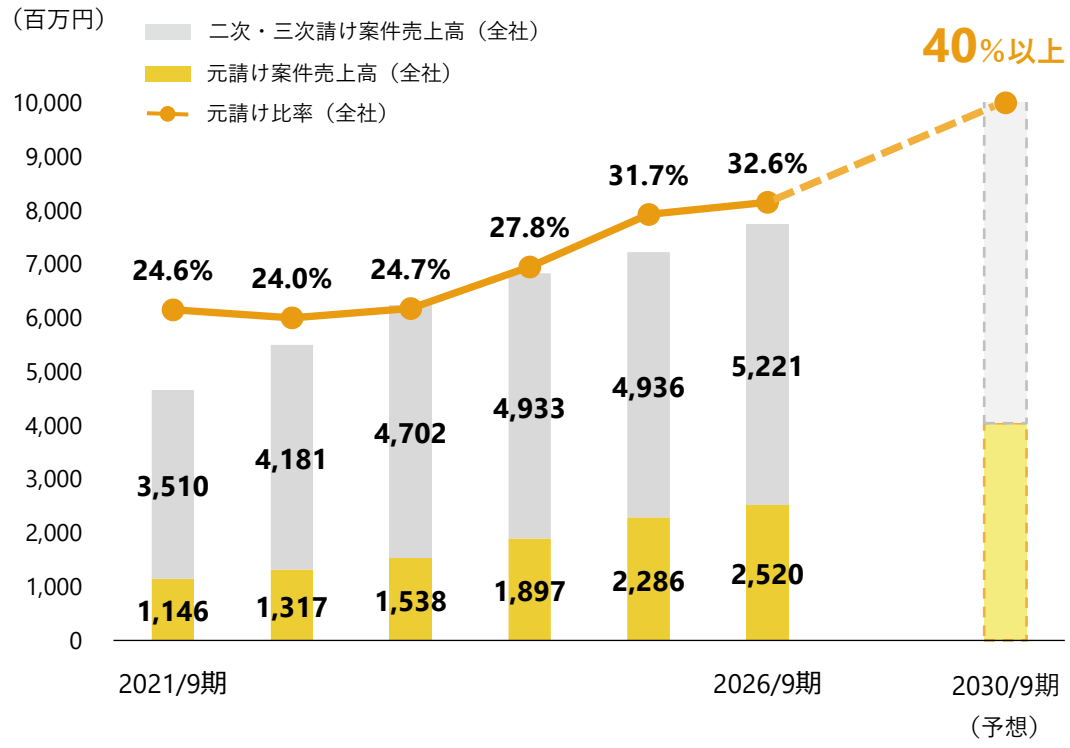
成長戦略②元請け案件の獲得強化（元請け案件の売上高・比率推移）

2026年9月期のSI事業における元請け案件売上高は2,071百万円（元請け比率29.8%）へ伸長。教育サービス業務の高い元請け比率も寄与し、全社元請け比率は目標である30%を上回る32.6%を達成。レバレッジ開発やコンサル層の拡充により高付加価値案件の獲得を進め、更なる元請け比率の引き上げ（40%以上）を図る

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

Copyright © D.I.SYSTEM CO.,Ltd. All Rights Reserved.

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。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

株式会社はなまる　グローバルECサイト基盤

ソコカラ SOCOCARA

- グローバルECサイト基盤（自動車オークションサイト「SOCOCARA AUTO MARKET」）の構築および機能改修を支援

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

株式会社ダイヤモンド・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

楽々Workflow II

- 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

化学メーカー　ローコード開発

楽々Framework3

- 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

製造業　クラウド

box

- 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

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

小売業　ECサイト（ショッピングサイト）

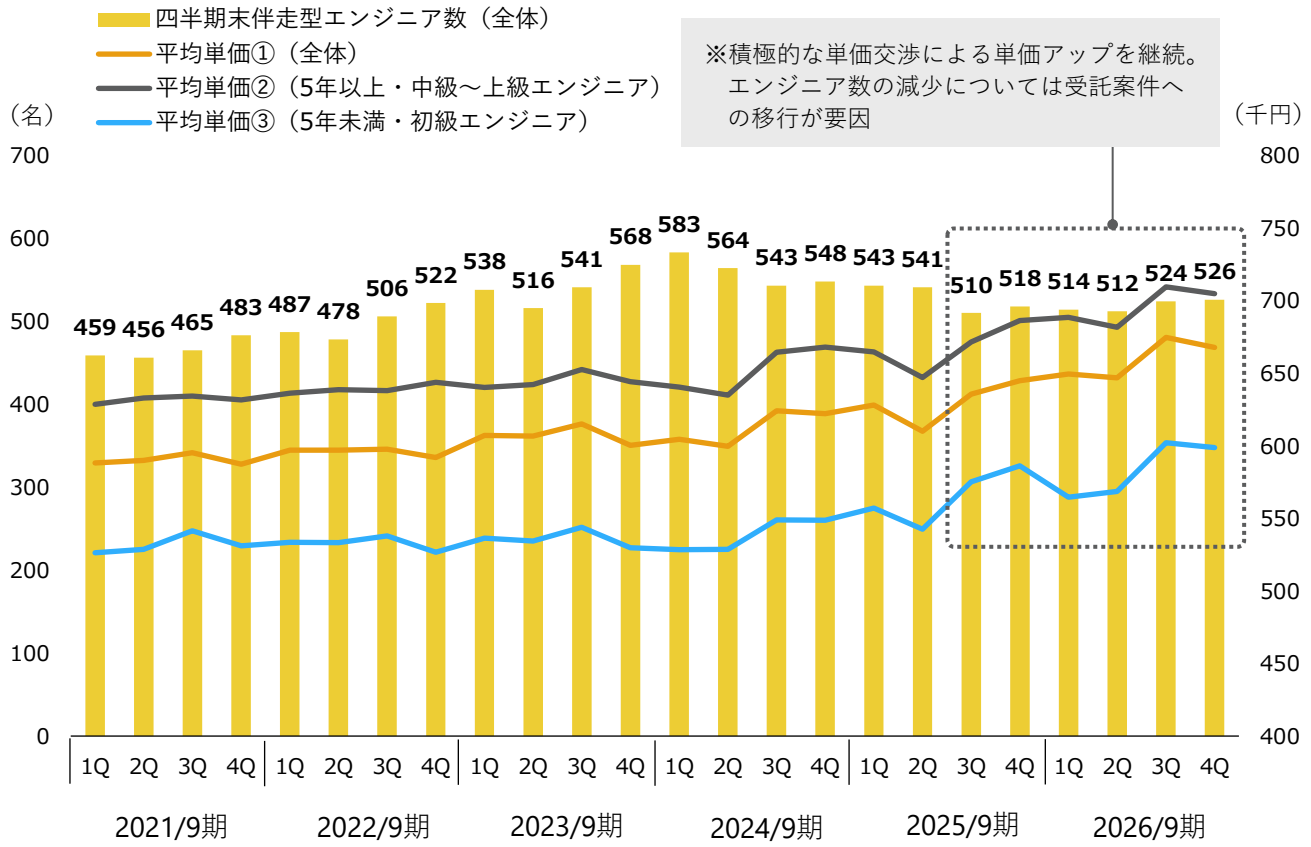
- 小売業向けECサイト（ショッピングサイト）のリプレースを支援

Copyright © D.I.SYSTEM CO.,Ltd. All Rights Reserved.

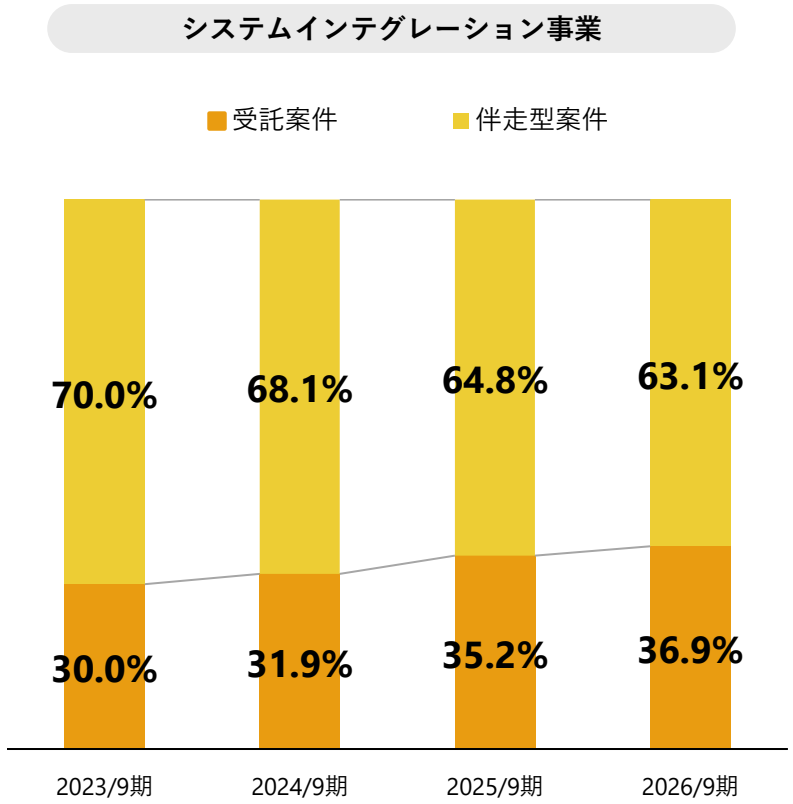
成長戦略③伴走型支援の基盤維持と受託案件比率の上昇

強固な信頼関係に基づく伴走型支援※（常駐）の安定基盤を堅持しつつ、AI活用や上流支援を担うプロフェッショナルへの育成・進化を加速。レバレッジ開発体制への移行とともに受託案件比率の引き上げを推進し、事業モデルの高度化を図る

伴走型（常駐）エンジニア※数・平均単価推移（単体）



伴走型（常駐）・受託売上構成比



※当社では、従来の工数提供型の常駐モデルから、顧客課題の解決やAI実装・上流工程を現場で支援する高付加価値モデルへの転換を推進しており、当該人材および支援形態を「伴走型エンジニア（伴走型支援）」と位置づけております

Copyright © D.I.SYSTEM CO.,Ltd. All Rights Reserved.

AI研修の体系化や階層別育成により、上流工程人材比率の向上と生産性改革を推進。同時に、評価制度の刷新やキャリア支援、健康経営・育休推進などの環境整備を一体で進め、個人の挑戦と持続的な組織成長が相互に高め合う好循環を実現する

人的資本経営における各種取り組み

1 AI時代におけるコア人材の段階的育成と獲得

- 全社員のAIリテラシー底上
- AI駆動開発研修のカリキュラム化によるAIエンジニアの育成
- AI研修修了人材の適切な配置と研修効果のフォローアップ
- AI人材、コンサル・PM人材の外部採用
- 上流工程人材比率の引き上げ



2 組織体質強化による定着率向上と生産性向上

- 階層別研修の継続実施（新卒、1年次・3年次、中堅層研修 等）
- PM育成研修の継続実施
- マネジメント層（管理職）の育成強化
- メンタリング制度の充実
- 社内公募・社内副業制度による自律的キャリア形成支援



3 社員満足度の向上

- くるみん認定※1取得
- 評価制度再構築
- 社員の「声」を聴く仕組みづくり
- 産休・育休を取得しやすい環境整備



4 健康マネジメント

- 健康経営優良法人の認定取得
- ワークライフバランスの実現
- 健康診断受診率100％※2の継続



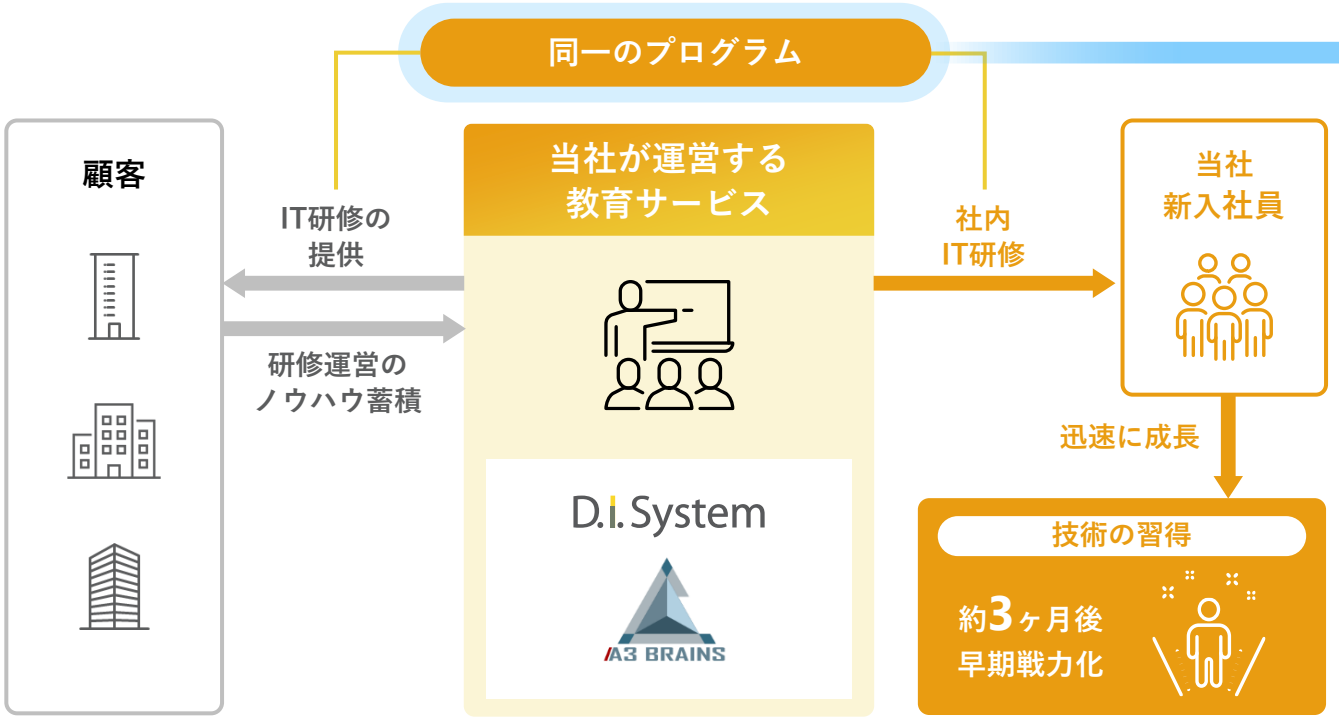
※1：「くるみん認定」は、次世代育成支援対策推進法に基づき、仕事と子育ての両立支援などの一定の基準を満たした企業を厚生労働大臣が認定する「子育てサポート企業」制度
※2：受診期間中の休職者を除く

Copyright © D.I.SYSTEM CO.,Ltd. All Rights Reserved.

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



技術者不足の中、
当社自らが能力の高いエンジニアを育成可能

新入社員研修プログラムの一例

ビジネススキル研修
・社会人になる心構えや、電話対応・メールの送り方などのビジネスマナーを習得

IT基礎研修
・コンピュータ、ネットワーク、データベース、SQL、アルゴリズム、Webなどの基礎を習得

Java基礎研修
・基本的なプログラムやロジック、Java言語における基本文法などを習得。終盤では、要件を満たすプログラムの作成の実践演習も実施

インフラ基礎研修
・ネットワークやサーバ、クラウドに関する基礎知識を習得。Windows ServerやLinux、AWSなどを学習

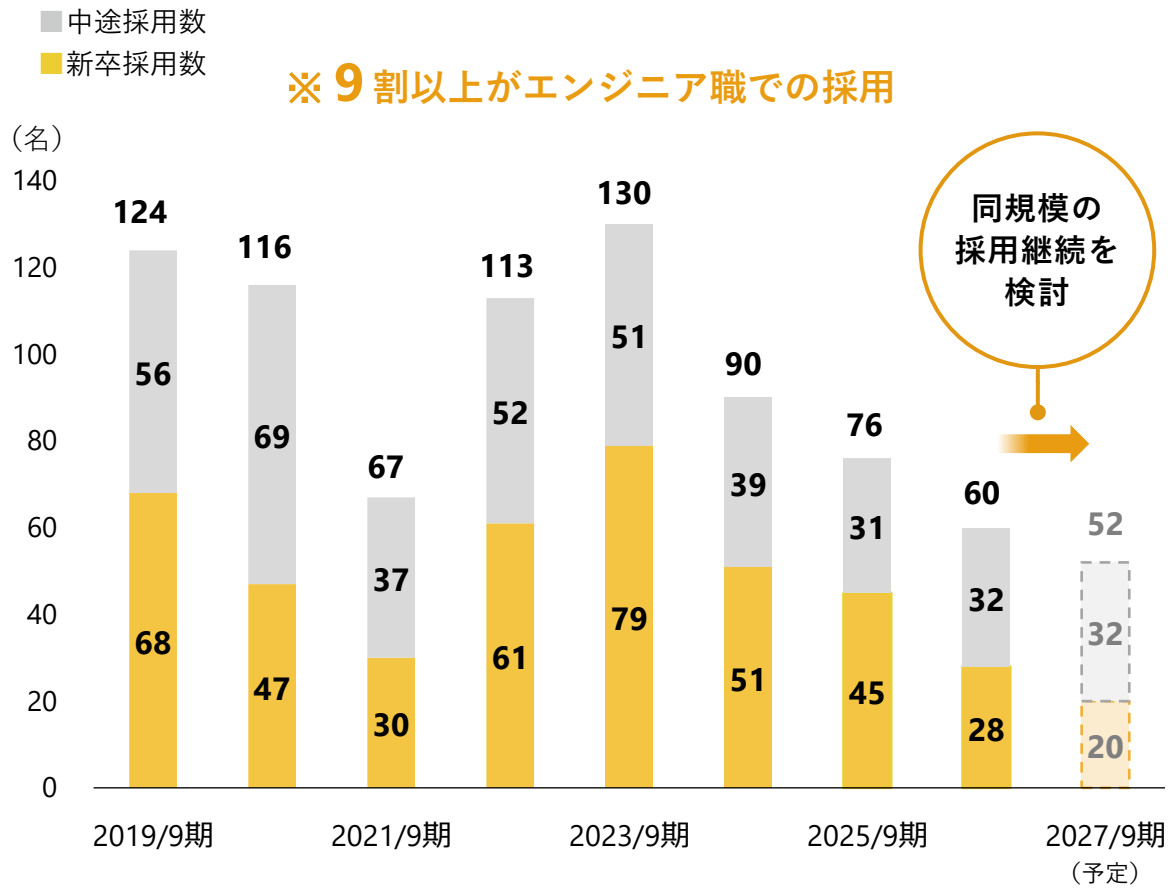
AI関連研修
・生成AIを中心としたAIに関する知識を習得。ChatGPT/Microsoft 365 Copilotの活用や、ChatGPTを活用したプログラミングなどを学習

Copyright © D.I.SYSTEM CO.,Ltd. All Rights Reserved.

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。2026年4月の新卒採用者数は28名（うち女性11名）。以降も新卒・中途採用共に同規模の採用継続を検討

採用数の推移（単体）



従業員の状況（単体）　2026年9月末時点

女性の割合
36.3%

女性管理職の割合
6.8%

男性の育休取得率
62.5%

離職率※
12.5%

従業員の平均年齢
31.0歳

※　業界平均10.4%（厚生労働省「令和7年雇用動向調査結果」情報通信業離職率）

Copyright © D.I.SYSTEM CO.,Ltd. All Rights Reserved.

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）



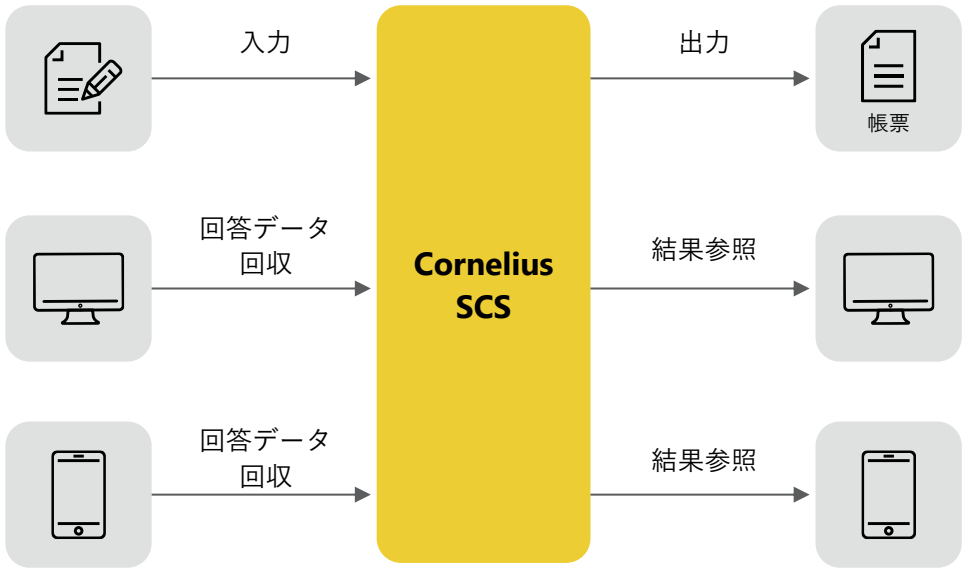
進捗状況管理

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



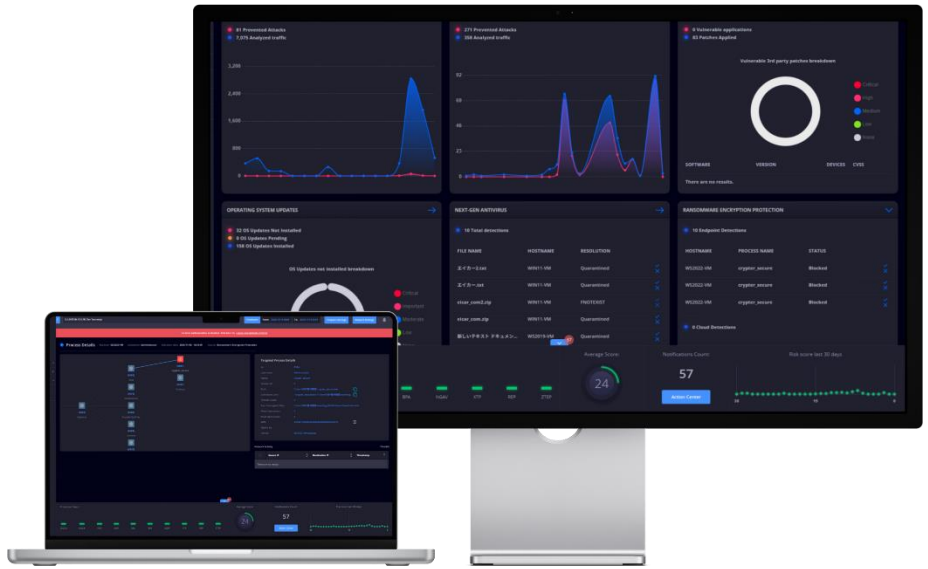
Copyright © D.I.SYSTEM CO.,Ltd. All Rights Reserved.

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（セキュリティソリューション）

深刻化するランサムウェアなどのサイバー脅威に対し、多層的な防御と運用サポートを提供するサイバーセキュリティ統合プラットフォーム『Cornelius-EDR by Heimdal』を、2025年12月より提供開始

サイバーセキュリティ統合プラットフォーム『Cornelius-EDR by Heimdal』

Cornelius-EDR by Heimdal



- **高度な脅威対策を「カンタン」に導入。専任のセキュリティ担当者がいない企業でも、増大する運用負荷を負うことなく世界水準のセキュリティと、ランサムウェア暗号化防止、脆弱性放置ゼロを実現**

コア機能

未知の脅威に対して多角的な防御を実現

AI/振る舞い検知による次世代アンチウィルスに加え、ランサムウェアの暗号化をCPUプロセス監視で即時に停止。メールの脅威も入口で強力に防御

セキュリティホールと危険な通信を制御

OS/アプリのパッチ適用自動化、危険なドメイン通信のブロック、特権アクセスの監視・記録で穴を塞ぐ

当社が提供するMSP※サービス

初期導入・設定支援とアラート対応・初動支援

導入に関する専門的なレクチャーや初期設定、アラート発生時における初動対応支援で運用をサポート

技術問い合わせ対応と継続的な運用代行

メーカーサポートへの技術的な問い合わせ窓口を一本化。ヒアリングに基づく設定変更代行やレポート支援など継続サポート

※　MSP（Managed Service Provider）：顧客のITシステムやセキュリティの運用・監視を専門家が遠隔で代行するサービス

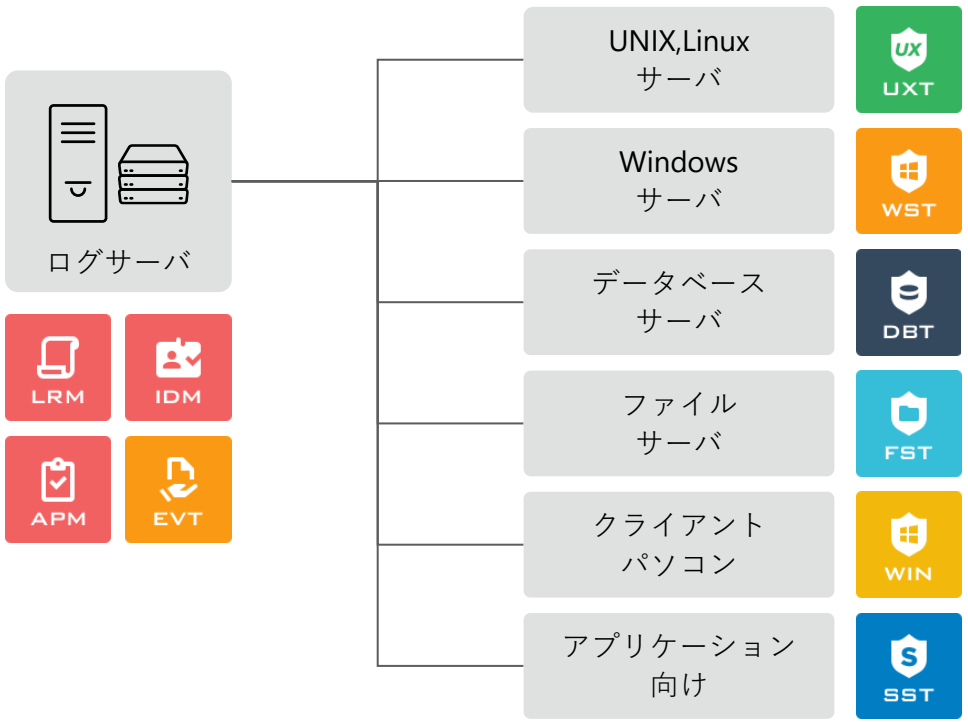
Copyright © D.I.SYSTEM CO.,Ltd. All Rights Reserved.

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（セキュリティソリューション）

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）

Copyright © D.I.SYSTEM CO.,Ltd. All Rights Reserved.

2026年4月より、生成AIを活用した新入社員研修サービス『ピジェトレ』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、プロ講師による実践型研修とAI機能を組み合わせた教育プラットフォーム。「育成のパーソナライズ化」を実現

生成AIを活用した新入社員研修サービス『ピジェトレ』＜AIエージェント＆教育プラットフォーム＞

- **IT人材育成は、従来の画一的研修ではなく、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**

画面イメージ（AIロールプレイ）



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！



Copyright © D.I.SYSTEM CO.,Ltd. All Rights Reserved.

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（教育サービス）

教育サービスで提供する新入社員向けIT研修サービスで、新たに「AI駆動開発コース」をリリース。「AI駆動開発コース」では、配属初日からAIをペアプログラマーとして指揮できる“自立型AI活用エンジニア”の育成を3ヶ月で実現する

【新入社員向けIT研修】3ヶ月で“自立型AI活用エンジニア”へ「AI駆動開発コース」

AI駆動開発コース（身につく3つの中核スキル）

1 ヒューマンスキル



知的基礎体力

- システム思考
- 技術プレゼンテーション力
- 当事者意識

2 テクニカルスキル



IT・データ・開発の構造理解

- アルゴリズムとデータ構造
- プログラミング言語（Python/JavaScript）
- アジャイル手法

3 AIスキル



AIオーケストレーションと実践

- ノーコードのプロトタイピング
- コーディングAIを用いた高速開発・リファクタリング
- テスト駆動開発におけるエラー駆動でのAI実装

ピジェトル
講師とAIが、よりそう研修。

AI駆動型人材の育成・採用には、受け入れ基盤の構築が不可欠。
当社グループでは「既存社員のリスキリング」と「AI利用のガバナンス整備」を含め、受け入れ基盤の構築から人材育成までを網羅する研修ソリューションを提供

Copyright © D.I.SYSTEM CO.,Ltd. All Rights Reserved.

成長戦略⑥M&Aによる事業基盤の拡大（M&Aの目的と実績）

売上高・営業利益の早期達成に向け、事業基盤を拡大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

事業基盤拡大による
ビジョンの早期達成

2030年9月期計画

売上高	営業利益
101億円	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・ビジネス研修）

アスリーブレインズ株式会社（A3 BRAINS）
株式取得日 2013年5月

個人と組織の輝きを追究する 株式会社クエストコンサルティング
株式取得日 2026年5月

SI/SES

Stepcom. stepcommunications Co.Ltd.
株式取得日 2021年10月

MIC
株式取得日 2026年1月

セキュリティ（ソフトウェア開発・販売）

WEEDS SYSTEMS
株式取得日 2022年7月

Copyright © D.I.SYSTEM CO.,Ltd. All Rights Reserved.

成長戦略⑥M&Aによる事業基盤の拡大（グループ連携によるシナジー効果）

M&Aを通じた事業基盤の拡充を機軸に、グループ内の相互連携を強化。事業領域の拡張と収益性の向上に向けたシナジー効果を発揮し、グループ全体の持続的な企業価値向上を実現

D.I.System GROUP

教育サービス

アスリーブレインズ株式会社

顧客向けのIT研修に加え、階層別・PM研修等を当社社員も受講。新入社員の早期戦力化や既存社員のスキル向上を実現。AI等の最新技術研修の知見をシステムインテグレーション事業へ展開し、相乗効果を創出

SI/SES

Stepcom. stepcommunications Co.,Ltd.

静岡の拠点獲得により地域基盤を強化。同社が長年取引を重ねてきた大手企業へのアプローチを可能とし、新規顧客開拓のシナジーを創出

教育サービス

個人と組織の輝きを追究する 株式会社クエストコンサルティング

（アスリーブレインズ株式会社100％子会社）

当社グループが長年培ったIT研修基盤に人材アセスメントや組織人事コンサルの知見を融合。IT領域以外の多様な育成要望にも応える、包括的な人材育成プラットフォームの構築を実現

SI/SES

MIC

山口への拠点進出により山陽エリアでの展開を強化。SES事業や神社向け社務・会計システムの提供を通じて、地域市場でのシェア拡大を推進

セキュリティ

WEEDS SYSTEMS

金融機関等に実績のある高利益率な自社製品（セキュリティ製品）の拡充を実現。当社システムインテグレーション事業との相乗効果を創出

Copyright © D.I.SYSTEM CO.,Ltd. All Rights Reserved.

6 Appendix

1997年設立。創業当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

1997年11月
- ソフトウェア開発を目的として、有限会社ディ・アイ・システムを設立

1999年7月
- 有限会社から株式会社に組織変更

2002年10月
- 大阪支店開設

2006年1月
- 技術研究開発を目的にR&Dセンター開設

2013年5月
- アスリーブレインズ株式会社の株式取得

2013年10月
- 名古屋支店を開設

2014年1月
- 東日本エリアのオフィスを統合本社を中野区中野に移転

2015年2月
- 大阪支店を増床・移転「大阪事業所」に変更

2018年10月
- 東京証券取引所JASDAQスタンダード市場に株式上場

2019年10月
- 横浜サテライトオフィス開設

2021年10月
- 株式会社ステップコムの株式取得
- 静岡サテライトオフィス開設

2022年1月
- 福岡サテライトオフィス開設

2022年4月
- 東京証券取引所スタンダード市場へ移行

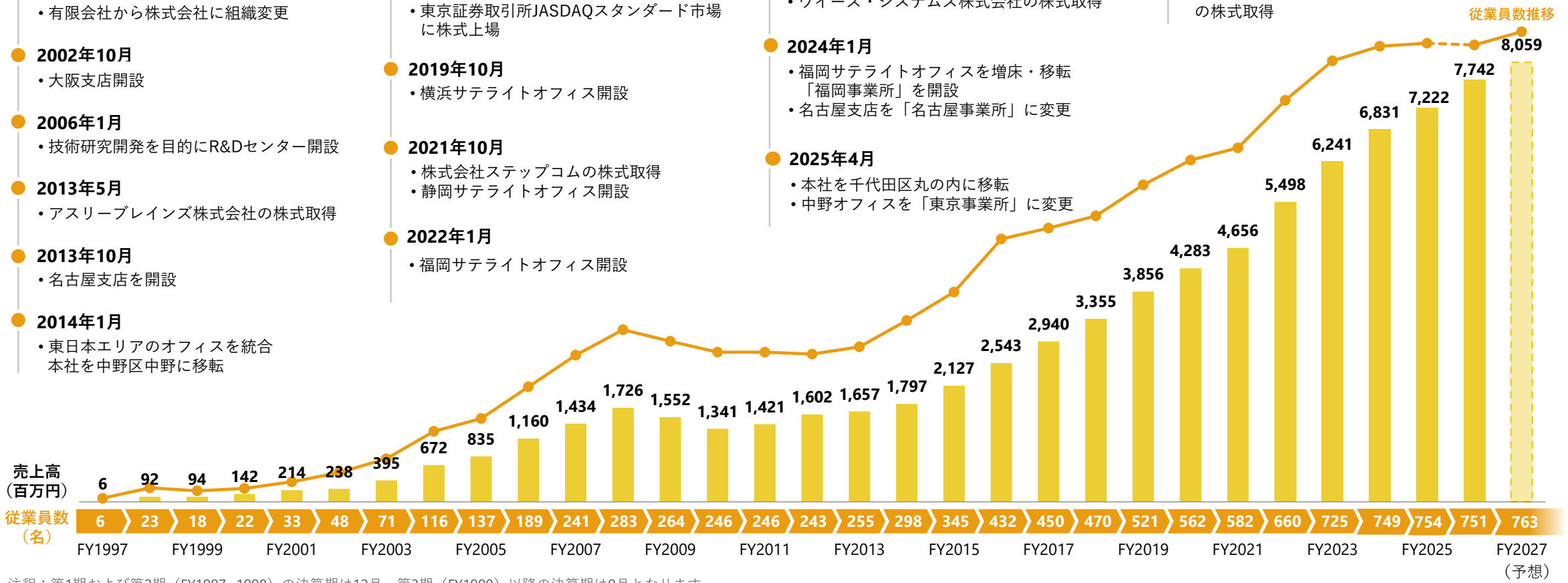
2022年7月
- ウイーズ・システムズ株式会社の株式取得

2024年1月
- 福岡サテライトオフィスを増床・移転「福岡事業所」を開設
- 名古屋支店を「名古屋事業所」に変更

2025年4月
- 本社を千代田区丸の内に移転
- 中野オフィスを「東京事業所」に変更

2026年1月
- 株式会社エム・アイ・シーの株式取得

2026年5月
- 株式会社クエストコンサルティングの株式取得



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。

Copyright © D.I.SYSTEM CO.,Ltd. All Rights Reserved.

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

Copyright © D.I.SYSTEM CO.,Ltd. All Rights Reserved.

グループ会社・拠点情報

- 2026年1月エム・アイ・シーを子会社化。2026年5月には組織人事コンサルに強みを持つクエストコンサルティングをグループ化。ディ・アイ・システムはグループ各社の連携を密に、更なるビジネス拡大を推進していく

ディ・アイ・システムグループ・拠点情報



本社
〒100-0005
東京都千代田区丸の内2-1-1
明治安田生命ビル 15F

東京事業所
〒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

アスリーブレインズ株式会社
子会社化：2013年5月
議決権所有割合：100%

株式会社クエストコンサルティング
（アスリーブレインズ株式会社100%子会社）
子会社化：2026年5月
議決権所有割合：100%

ウイーズ・システムズ株式会社
子会社化：2022年7月
議決権所有割合：100%

静岡サテライトオフィス
〒420-0858
静岡県静岡市葵区伝馬町9-11 原科ビル4A

株式会社ステップコム
子会社化：2021年10月
議決権所有割合：100%

福岡事業所
〒812-0011
福岡県福岡市博多区博多駅前4-11-19
博多駅前パークサイドビル5F

山口サテライトオフィス
〒744-0012
山口県下松市北斗町1-7 MICビル

株式会社エム・アイ・シー
子会社化：2026年1月
議決権所有割合：100%

大阪事業所
〒530-0005
大阪府大阪市北区中之島3-6-32
ダイビル本館17F

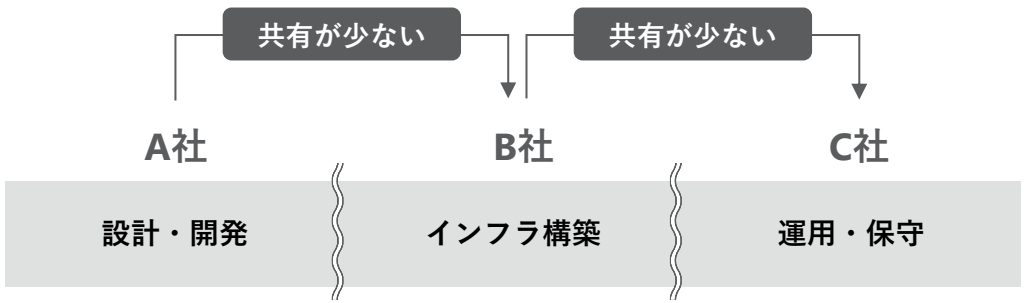
名古屋事業所
〒460-0003
愛知県名古屋市中区錦2-13-30
名古屋伏見ビル4F

横浜サテライトオフィス
〒220-0012
神奈川県横浜市西区みなとみらい4-4-2
横浜ブルーアベニュー12F

Copyright © D.I.SYSTEM CO.,Ltd. All Rights Reserved.

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

D.I.System

設計・開発 → インフラ構築 → 運用・保守

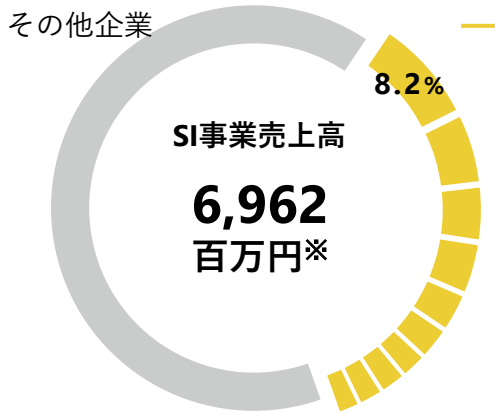
一連の業務を全て社内で行えるため、
情報共有がしやすく生産性が向上

※ セグメント間内部取引調整後の実績を記載

2 特定顧客への依存度が低く、長期取引実績が多数

● 顧客別売上高比率（2026/9期）

SI事業顧客社数 約280社



うち売上高上位10社

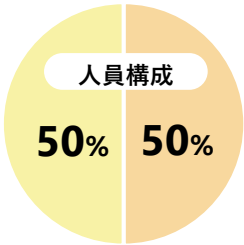
① NTTドコモビジネス（株）2002年～
② 大手鉄鋼商社情報子会社◆
③ 大手ソフトウェアメーカー
④ 大手ITサービス会社
⑤ 二次流通事業会社◆
⑥ 大手総合商社グループ会社
⑦ 大手製造業情報子会社◆
⑧ 大手通信グループ会社
⑨ 大手IT総合サービス会社
⑩ 産業航空会社◆

◆：元請け案件主体の企業

3 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





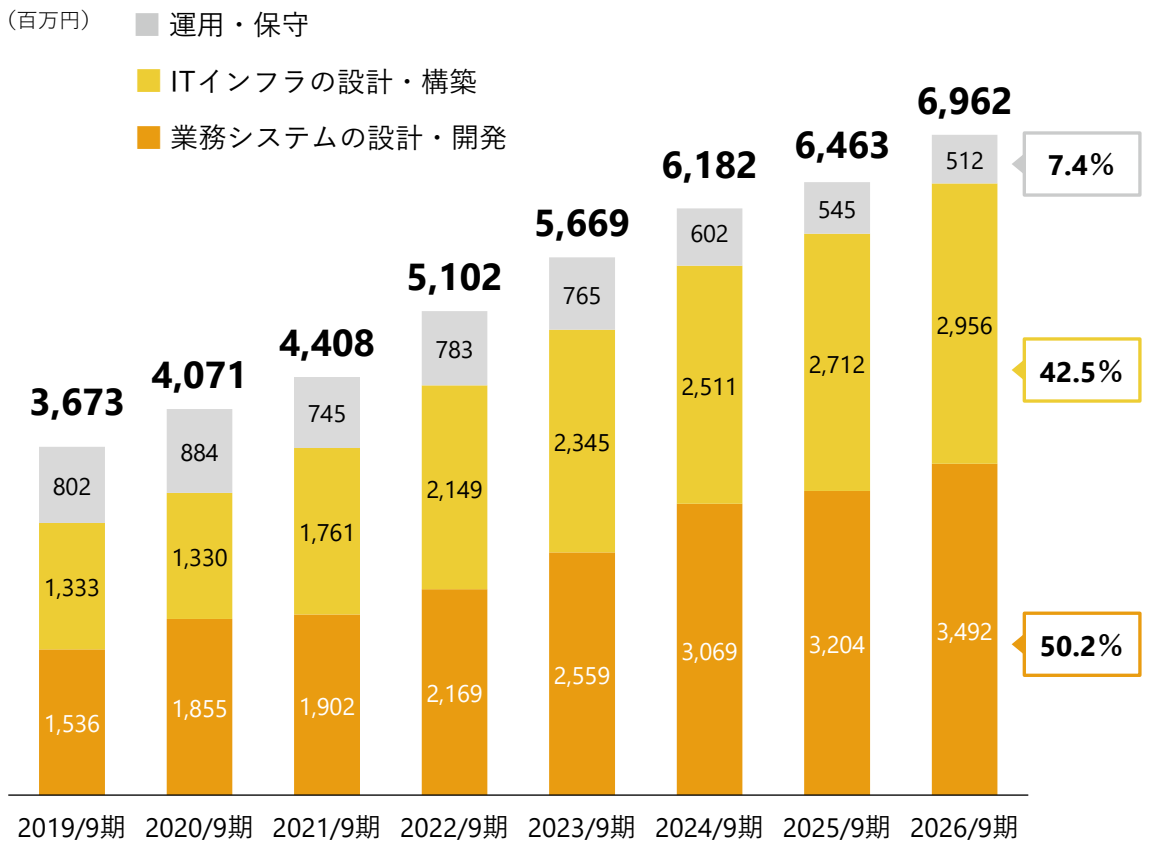
ITインフラの設計・構築

Copyright © D.I.SYSTEM CO.,Ltd. All Rights Reserved.

システムインテグレーション事業の実績

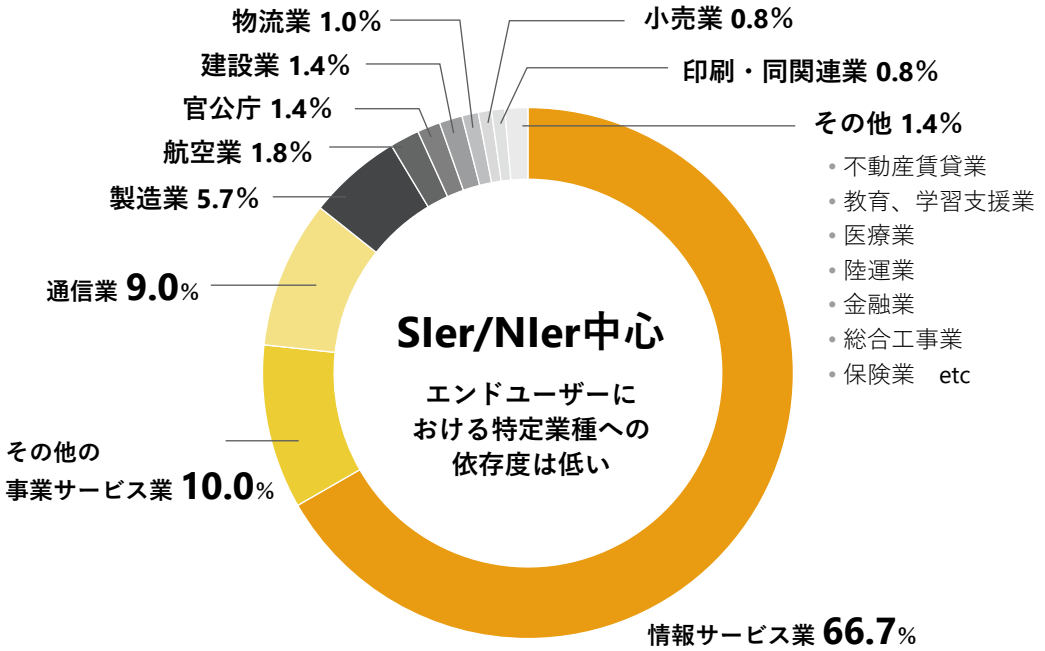
システムインテグレーション事業の売上高は順調に拡大。売上構成は大手SIer・NIer向けが中心である一方、エンドユーザーの業種は幅広く分散しており、特定業界への依存リスクを低減した安定的なポートフォリオを形成

業務内容別売上高推移※



※ セグメント間内部取引調整後の実績を記載

取引先業種別売上高構成（2026/9期）（単体）



Copyright © D.I.SYSTEM CO.,Ltd. All Rights Reserved.

教育サービス

- IT・ビジネス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

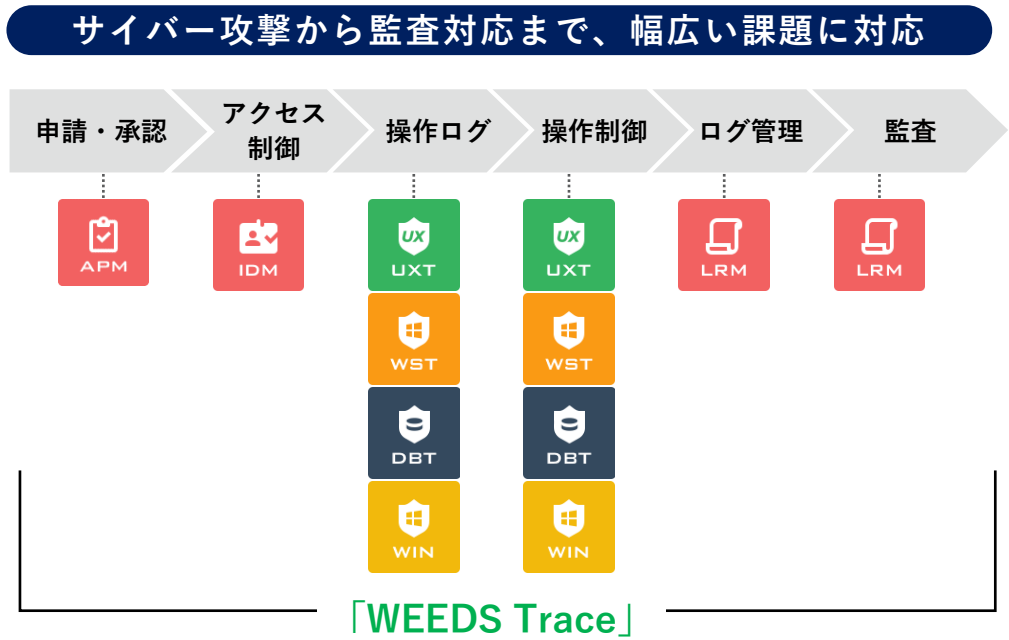
企画 コンサルティング	研修プログラム 開発	研修実施

- ✓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

- 当社グループで、セキュリティ製品の導入から運用サポートまでを一気通貫で支援する強固な体制を構築
- 金融機関等の厳格なセキュリティ基準を有する業界に強みを持つセキュリティ製品群「WEEDS Trace」をウイーズ・システムズにて展開。徹底した不正抑止と高い信頼性を実現



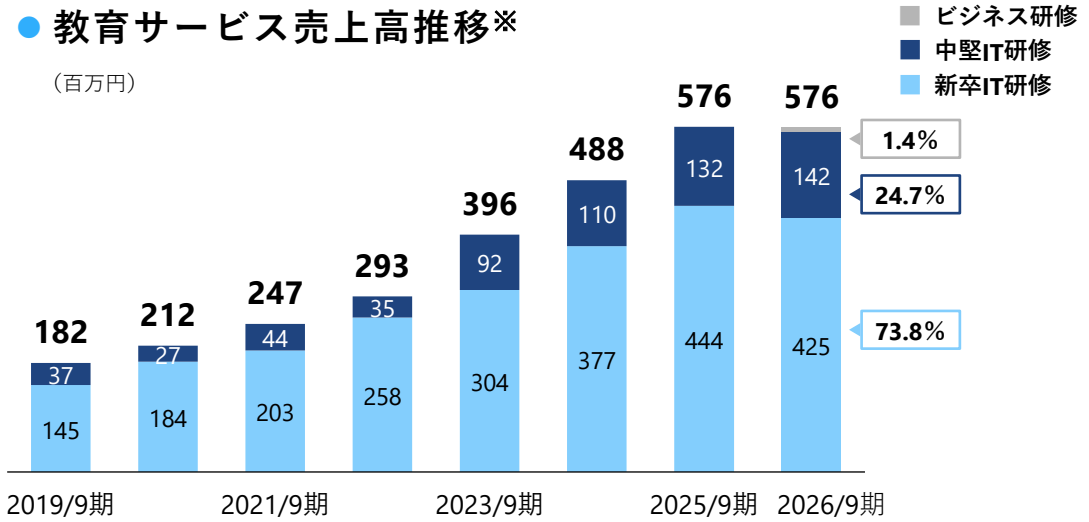
Copyright © D.I.SYSTEM CO.,Ltd. All Rights Reserved.

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※



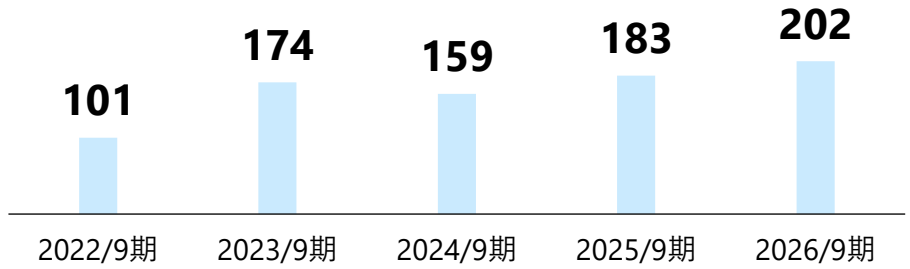
● 主な顧客

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※



● 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

WST LRM

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

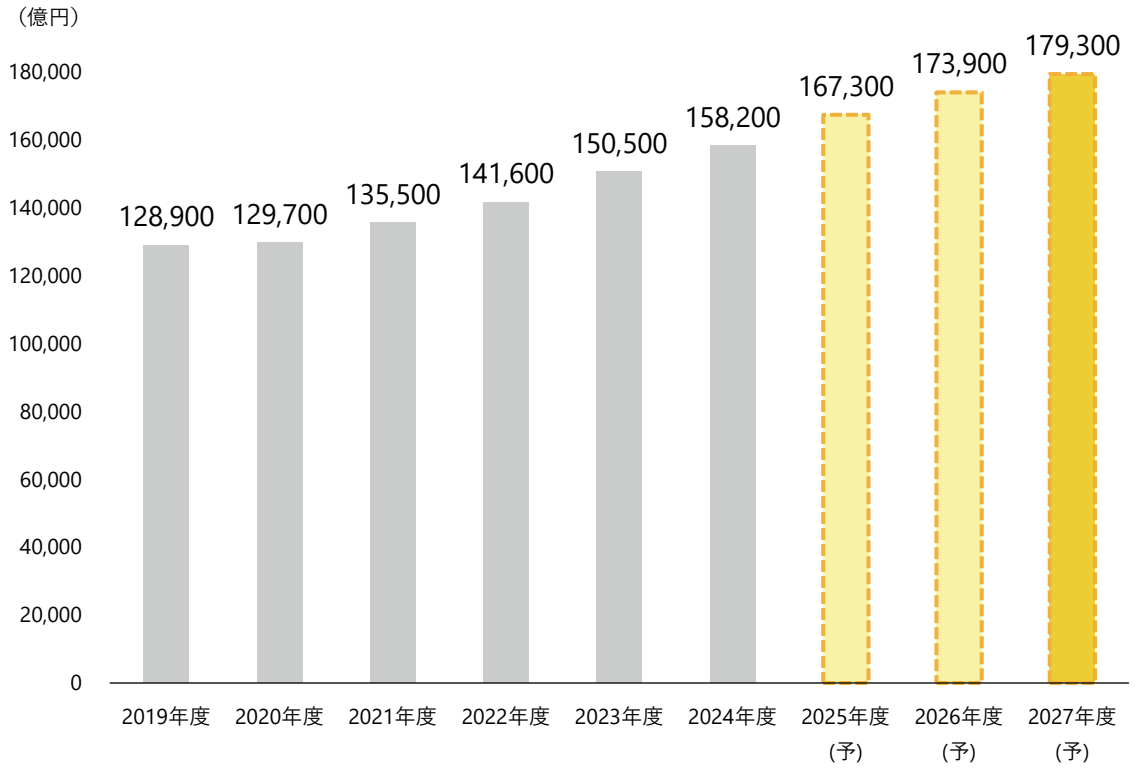
UXT WIN LRM

Copyright © D.I.SYSTEM CO.,Ltd. All Rights Reserved.

市場動向①ITサービス市場の動向

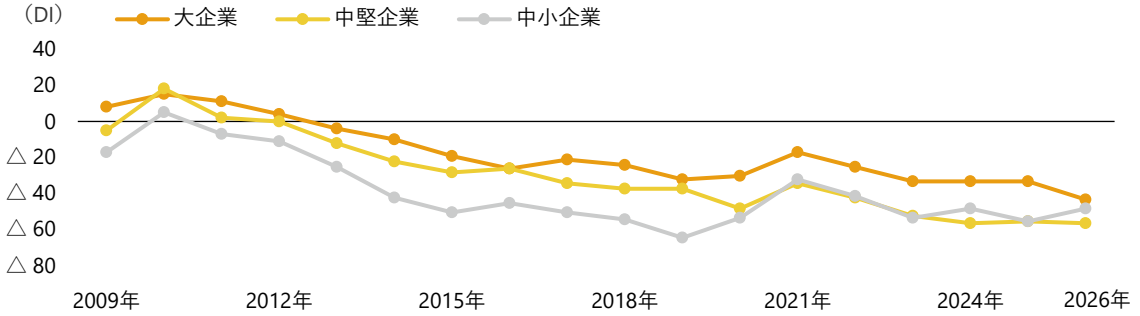
- 情報サービスに携わる人材は依然として不足しており、提供サービスの単価は上昇傾向
- 2020年度はコロナの影響を受ける形で、特に中小企業のIT投資は縮小傾向であったが、一方で2022年度以降はDXの活発化やAI・IoTの普及、働き方改革の推進等により、市場は堅調に推移する見通し

国内民間IT市場規模の推移と予測



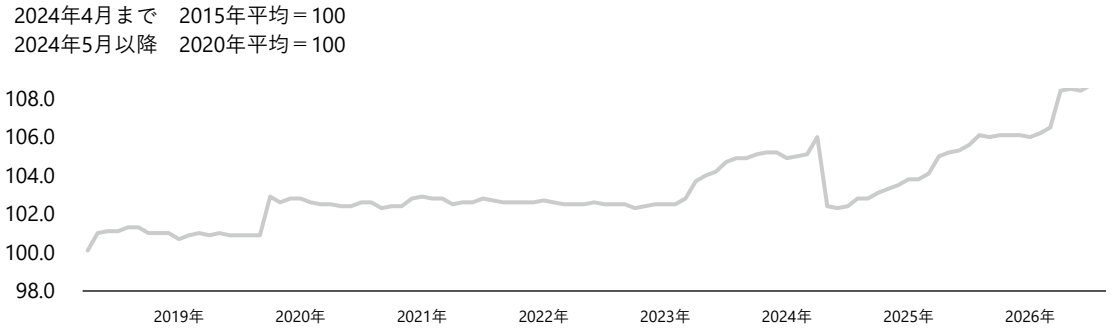
出所：矢野経済研究所「2025 国内企業のIT投資実態と予測」

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



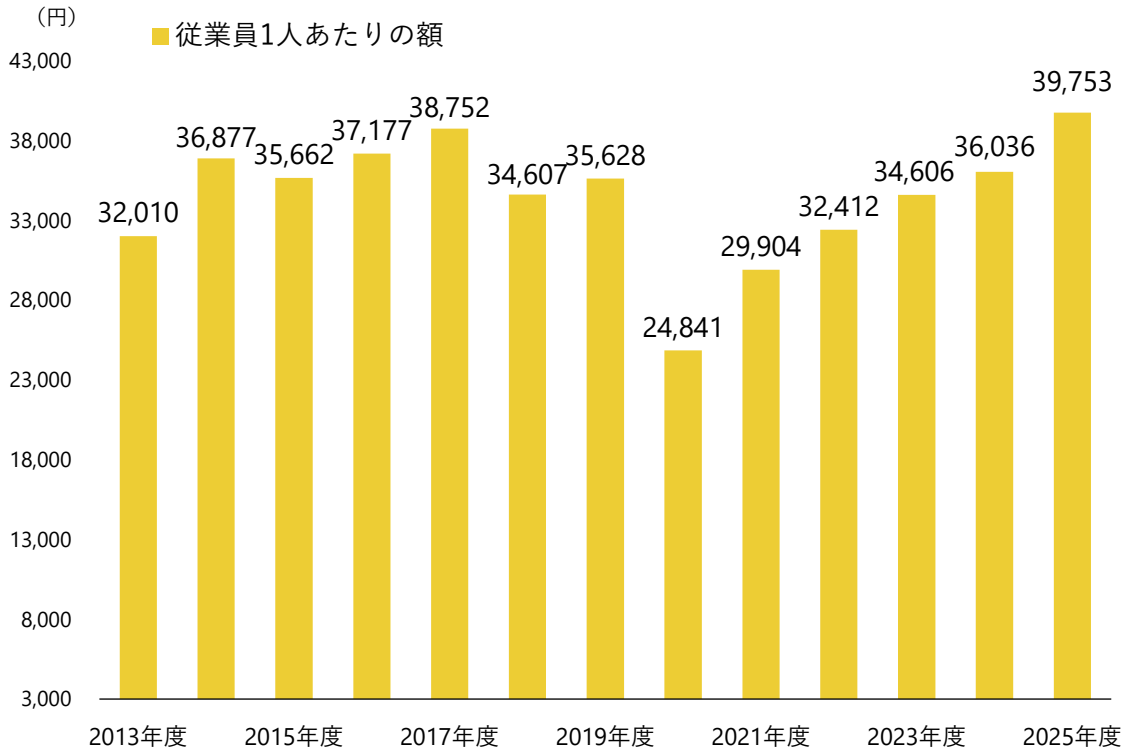
出所：日本銀行「企業向けサービス価格指数2015年および2020年基準」

Copyright © D.I.SYSTEM CO.,Ltd. All Rights Reserved.

市場動向②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



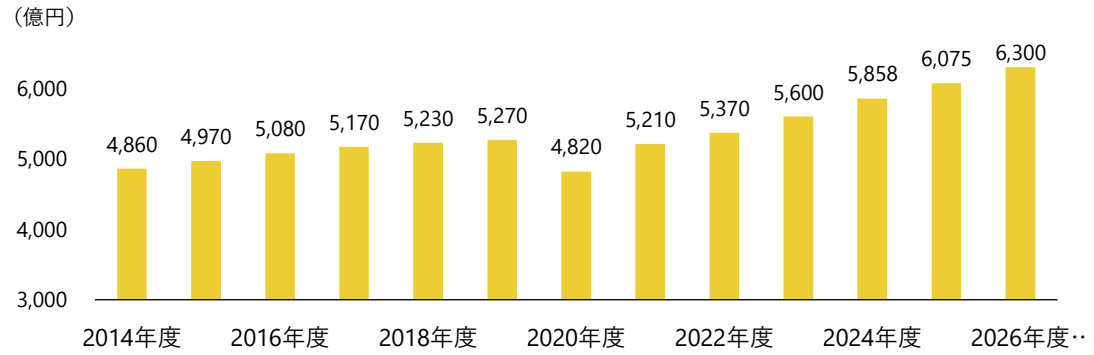
出所：産労総合研究所「教育研修費用の実態調査」

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「2026 企業向け研修サービス市場の実態と展望」

Copyright © D.I.SYSTEM CO.,Ltd. All Rights Reserved.

D.I.System

https://di-system-ir.co.jp/

上記URLから、当社ホームページのIRサイトをご覧いただけます。

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、この資料は その実現を確約したり、保証するものではございません。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。