仕事も、未来も。
もっと欲張っていい。



ITが初めてでも、ここから大手企業の仕事へ。

仕事の面白さも。将来の収入も。自分らしいキャリアも。

Dsystem 株式会社 ディーシステム

採用案内

ディーシステムの社員

この会社を支えてきたのは、最初からITのプロだった人たちだけじゃない。

入社時に、IT未経験だった社員

90%

未経験から入社した社員たちが、
専門性を身につけ、
大手企業のITを支えてきました。

担っている仕事 基幹システム IT運用 アプリ開発 AI・データ活用

未経験からの成長は、この会社では
特別な一人の物語ではありません。 実際の5人の歩みはP26から。



90%：入社時にIT未経験だった社員の割合（当社過去実績）。

IT未経験という出発点

前職は、ITとは関係なかった。
だからこそ、持ち込める強みがある。

これまでの仕事

営業
事務
接客
医療・教育

など

社員の前職の例：不動産営業、歯科助手、
教育・健康分野、整体など（P28〜P31）

培ってきた力

- お客様の話を聞く。
- 段取りを整える。
- 相手が困っていることに気づく。
- 約束を守り、最後までやり切る。

IT以外の仕事で培った力も、

システムを使う人のことを
理解する力になります。

これまでの経験に、ITという専門性を重ねていく。

実在社員の最初の一歩

「経験ゼロ」から始めた人が、大手企業のITを担うまで。

S.N. IT未経験で入社

最初は
インフラの仕事から

→

経験を重ね
**SAP刷新における
データ移行の設計・推進へ**

未経験からの一歩は、実際のキャリアにつながっている。

S.N.さんの歩みはP27で。ほかにも、異なる経歴から歩んできた4人を紹介しています。



ディーシステムを選ぶ理由

仕事も、収入も、これからの暮らしも。
ひとつだけで選ばなくていい。

報酬

平均年収**630万円**、
平均賞与**9.0カ月**。

仕事

製薬・化学をはじめ、
大手企業のITの中核へ。

成長

未経験入社の社員が多数派。
現場で経験を積み、
専門性を伸ばしてきた。

選択肢

技術を極める、人を育てる、
新しい仕事をつくる。

生活

休暇・健康・
長期的な資産形成まで考える制度。

基盤

四半世紀を超える
顧客との信頼関係。

欲張っていい理由が、ここにはいくつもある。

業界水準との比較

好きな仕事を続けるために、収入だって妥協しない。



未経験で入社した社員が多数派の会社で、この報酬実績がある。

技術を身につけることと、生活を豊かにすること。両方を目指せる。

比較：doda「平均年収ランキング」2025年版ITエンジニア。ディーシステムの平均年収は当社実績。集計対象は異なります。

賞与・昇給

年収だけでは見えない、社員還元の厚み。

働く人の毎年の積み重ねを、
給与・賞与・昇給という形でも
支えてきました。

収入に上乗せされる

平均賞与 当社実績

年 9.0 カ月

年2回の賞与をあわせた支給月数の平均

給与の土台を上げる

年間昇給率 当社実績

5.6%

昇給によって、毎月の給与そのものが上がります

平均賞与・年間昇給率は当社実績。

賞与・昇給

中小企業だから、昇給も小さいとは限らない。

給与の土台を上げる　当社実績

年間昇給率

5.6%

昇給によって、毎月の給与そのものが上がります。
毎年の成長を、給与の伸びにも。

ディーシステム
年間昇給率（当社実績）



5.6%

参考：公的統計　1人平均賃金の改定率（令和8年・厚生労働省）

大企業
5,000人以上



4.8%

中小規模企業
100～299人



3.9%

当社の年間昇給率と、厚生労働省の「1人平均賃金の改定率」（所定内賃金の改定額÷改定前賃金、常用労働者数による加重平均、常用労働者100人以上の企業が対象）は算定方法が異なります。同じ定義での比較ではなく、水準の目安としてご覧ください。

出典：厚生労働省「令和8（2026）年 賃金引上げ等の実態に関する調査の概況」第2表（企業規模別 1人平均賃金の改定率）。ディーシステムの年間昇給率は当社実績。

年収の成長曲線

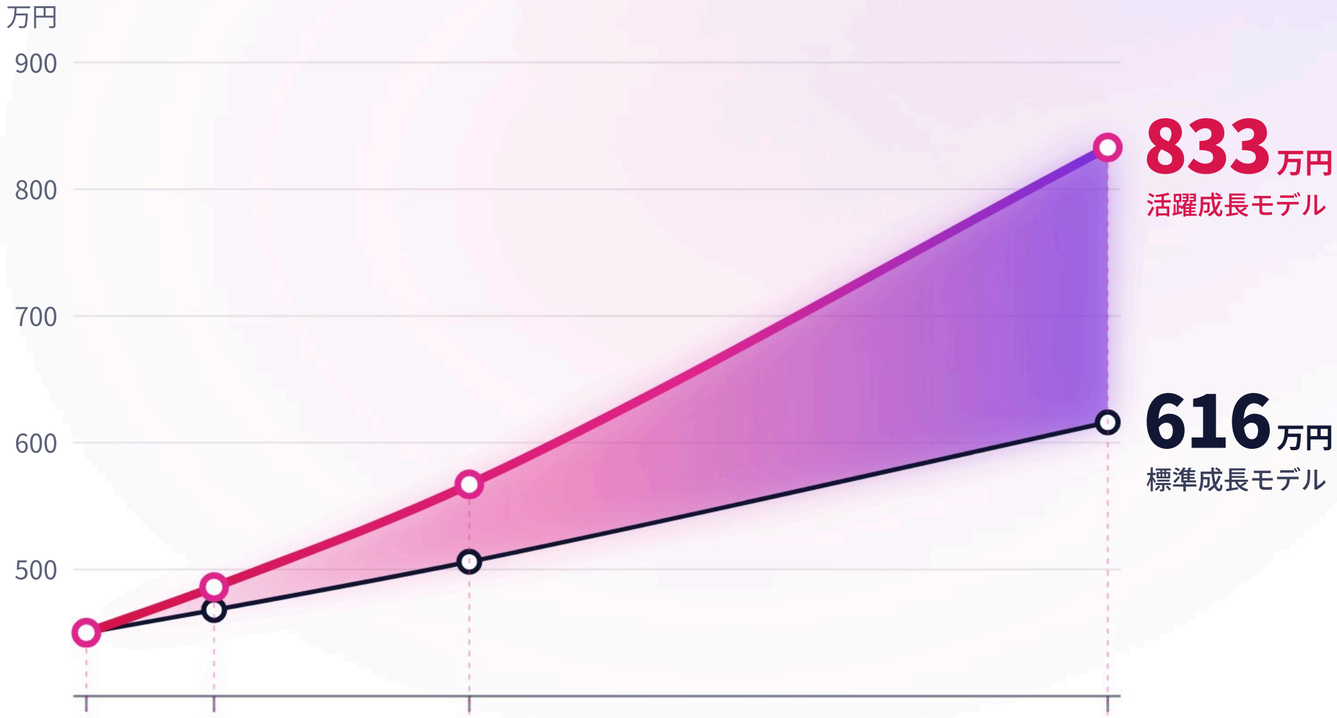
入社後の収入を、年次で具体的に見てみよう。

年収モデル（想定）

- 活躍成長モデル
- 標準成長モデル
- 2つのモデルの差

最初の一歩から、10年先の選択肢まで。

どちらのモデルに近づくかは、
担う役割と貢献によって変わります。



入社年次	2年目	3年目	5年目	10年目
標準成長	450	468	506	616
活躍成長	450	486	567	833

単位：万円

年収モデル例。将来の支給を保証するものではありません。



標準成長の魅力

特別な才能の話ではなく、積み重ねるキャリアの話。

入社10年目｜標準成長モデル　年収モデル

616万円

システムを覚え、顧客業務を理解し、
任される領域を広げていく。
日々の仕事を着実に重ねる成長にも、
具体的な年収像があります。

一歩ずつ進む道にも、未来がある。

10年後、どんな仕事を任されていたいですか。

年収モデル例。将来の支給を保証するものではありません。

活躍成長の魅力

専門性を磨く。
その先の可能性は、もっと広い。

技術、顧客、チーム。あなたが広げたいのは、どの力ですか。

入社10年目｜活躍成長モデル　年収モデル

833万円

技術の難題を解く。顧客の業務を改善する。
人を育て、チームを率いる。
責任と貢献の幅を広げた先のモデルです。

同じ10年目でも、モデルの差は217万円。





年収モデル例。将来の支給を保証するものではありません。

報酬の先にあるもの

その収入を生み出すのは、どんな仕事だろう。



- 顧客の仕事を理解する。
- ITの専門性を身につける。
- 困りごとを解決する。
- 改善を提案する。

今度は、ディーシステムの
仕事そのものを見てほしい。

ITの仕事を知る

ITの仕事は、
プログラムを書くことだけじゃない。

企業のシステムを止めない。

困った人を助ける。

業務をもっと使いやすくする。

必要な仕組みをつくる。

データから答えを探す。



仕事の領域

IT運用・インフラ

ERP・SAP

アプリ開発

AI・データ

入口も、得意になる分野も、ひとつではありません。

最初の仕事と、その先

最初から難しいことができなくてもいい。
仕事は、段階を踏んで広がっていく。

知る

業務の流れやシステムの
仕組みを学ぶ。

担う

担当する仕事を正確に進め、
信頼を積む。

見つける

非効率や困りごとに気づき、
改善を考える。

広げる

設計、提案、専門領域、
チームを動かす仕事へ。

たとえばS.N.さんも、IT未経験で入社し、
最初はインフラの仕事から始めました。（P27）

**決まった一つの道ではなく、
経験と適性に応じて成長していく。**

未経験からの成長事例

未経験からの成長に、一つの決まった道はない。

出発点も、進んだ道も、一人ひとり違います。
経験と適性に応じて、仕事は広がっていきます。

01
未経験からクラウド設計へ

出発点
インフラサポート業務

↓

経験した仕事
顧客から評価を得る

↓

到達した仕事・役割
クラウド移行・設計構築

02
監視業務から上位レイヤーへ

出発点
インフラ基盤の監視業務

↓

経験した仕事
シフトリーダー

↓

到達した仕事・役割
L2運用・保守

03
未経験から入社2年でリーダーへ

出発点
システム運用業務

↓

経験した仕事
入社2年

↓

到達した仕事・役割
運用チームのリーダー

04
前職の知識をSAPの専門性へ

出発点
ヘルプデスク業務

↓

経験した仕事
チームリーダー
簿記資格を活かす

↓

到達した仕事・役割
SAP会計システム

社員の個別の実績です。すべての社員に同じキャリアを約束するものではありません。

会社の顧客資産

四半世紀を超える、大手企業との信頼関係。

アステラス製薬 取引 25年以上

日本新薬 取引 15年以上

住友化学 取引 15年以上

日本ベーリンガーインゲルハイム 取引 10年以上

など、製薬・化学分野を中心に

企業の重要なITを長く支えてきました。

長い時間をかけて蓄積した業務理解が、
次の改善や新しい仕事につながっている。

取引年数は当社実績。



案件の商流

システムの向こうにいる「使う人」の近くで働く。

プライム・2次受け比率

86.4%

プライム案件と
2次受け案件を
あわせた割合

プライム	顧客企業	ディーシステム		顧客企業から直接受注
2次受け	顧客企業	元請け企業	ディーシステム	元請け企業を通じて受注

仕事の背景にある困りごとを聞き、顧客の業務を理解する。
その理解を、改善へつなげてきました。

**ITを扱うだけでなく、
仕事の仕組みまで考えられる技術者へ。**

プライム・2次受け比率は当社実績。



IT運用のリアル

IT運用は、
企業の仕事を止めない最前線。

- 現場の問い合わせに応える。
- 障害を解決する。
- 日々の業務を安定させる。

小さな気づきが、
手順の見直しや改善につながる。

**現場をよく知ることは、
将来の改善や設計の仕事に向かう力になる。**



IT運用改善の実績

現場を知るから、
仕組みまで変えられる。

守るだけでは終わらない。
良くする仕事まである。

事例A

ITコスト

35%削減



削減前のITコストを100とした場合

事例B

ITコスト

30%削減



削減前のITコストを100とした場合

顧客の仕事を理解し、運用や体制を改善してきた実績があります。

事例の数値は当社実績。

SAPの仕事

企業の基幹業務を支える、SAPの仕事。

SAPを知ることは、企業の中身を知ること。

会計、調達、販売、生産。SAPは、企業の基幹業務をつなぎ、動かす仕組み。
技術を覚えるほど、顧客の事業や仕事の流れも見えてくる。



**技術と業務の両方を知る
専門家を目指せる。**



SAP改善の実績

仕事の進め方を変えれば、成果はここまで変わる。

対応件数

70件

より多くの業務に　+31件

101件

運用体制

31人相当

より少ない体制で　−11人相当

20人相当

SAP運用の仕組みを見直し、
生産性を高めたプロジェクト。

**仕事の進め方を見直し、
より少ない体制で、
より多くの業務に
対応できるようになりました。**

求められるのは、操作方法だけでなく、課題を見抜き、改善する力。

プロジェクトの数値は当社実績。

専門家から学ぶ現場

長年の経験が、
次の世代の力になる。

実務の中で引き継いだ期間

約6カ月

SAPを知り尽くしたシニア人材と若手が協働。
約6カ月にわたり、実務の中で業務判断や
運用の知恵を引き継いだ事例があります。

**ベテランには経験を活かす場があり、
若手には本物の仕事から学ぶ機会がある。**





アプリケーション開発

使う人の「こうだったらいいのに」を、形にする。

- **業務システムを直す。**
- **情報をつなぐ。**
- **必要な機能を設計して開発する。**

画面やプログラムをつくることは、
その先にいる人の仕事を、もっと良くすることです。

**A.O. さんも、業務システムの改修や
インターフェース設計・開発を経験しています。**

教育・健康分野からITへ進んだA.O.さんの歩みは、P29で紹介しています。

業務で使われる生成AI

試すだけで終わらない。
現場で使われる生成AIへ。

製薬業務の専門文書作成を支える生成AIアプリ。
PoC第2段階から参画し、
本番リリース、運用保守まで携わってきました。



ここから参画

PoC第2段階
実験・検証

本番リリース
現場で使われ始める

運用保守
使われ続けるために

技術の新しさではなく、
実際の仕事に役立つことが価値になる。

データの世界

データの力で、研究やビジネスの次の答えを探す。

AIやデータ分析は、研究・医療・企業の意思決定といった、専門性の高い業務に関わる仕事です。

研究

研究文献・情報を扱う LLMとナレッジグラフ

膨大な情報から、
必要な知識にたどり着く。

医療

医療・ゲノム関連の解析

専門性の高いデータから、
手がかりを見つける。

ビジネス

通信事業における顧客データ分析

データをもとに、
次の打ち手を考える。

AI・データ関連実績 17 件　うち製薬・医療関連 9 件



実績件数は当社実績。

社員の実話

「未経験でも大丈夫？」への答えは、ここにいる社員たち。

出発点も、進んだ道も違う、
実際に歩んできた5人の話です。



S.N.

IT未経験

→ SAP刷新のデータ移行



Y.S.

不動産営業・歯科助手

→ SAP領域



A.O.

教育・健康分野

→ 業務システムの開発



T.H.

SAP FI

→ ERPコンサルタント



M.H.

哲学・整体・営業

→ グループリーダー



S.N.｜キャリアの実話

S.N. IT未経験で入社

未経験だった自分が、企業の基幹システムを変える仕事へ。

入社時
IT未経験

経験を積む
インフラの仕事

現在
SAP刷新プロジェクトで、データ移行の設計・推進を担当

本人のインタビューを読む（公式note）

Y.S.｜キャリアの実話

Y.S. 異業種からITへ

異業種の経験が、SAPへの新しい入口になった。

法学部、不動産営業、歯科助手を経てITの世界へ。
現在はSAP領域で経験を重ねています。

不動産営業

歯科助手

SAP



本人のインタビューを読む（公式note）



仕事

暮らし

A.O.｜キャリアの実話

A.O. 教育・健康分野からITへ

仕事を変える。
暮らしも大切にする。

教育・健康分野からITへ。
業務システムの改修やインターフェース設計・
開発に携わりながら、育児と仕事を両立してきました。

- 異業種
- IT開発
- 育児との両立

本人のインタビューを読む（公式note）

T.H.｜キャリアの実話

T.H. SAPの専門性を重ねて

経験を磨き続けることも、立派なキャリア。

SAP FIでの専門経験
SAP FI＝SAPの会計領域

↓

会計・業務への理解
専門性を重ねる

↓

ERPコンサルタントとしての活躍
ERP領域のコンサルタントとして働く

本人のインタビューを読む（公式note）



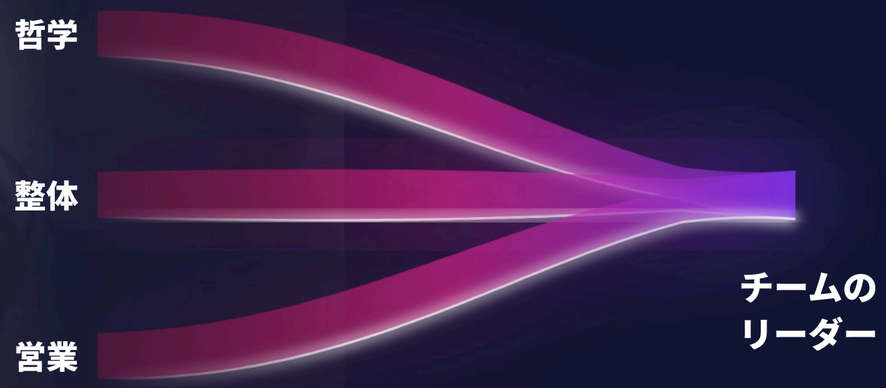


M.H.｜キャリアの実話

M.H. グループリーダー

さまざまな経験が、チームを率いる力になった。

哲学、整体、営業などの経験を経てグループリーダーへ。
人の意見を整理し、チームで答えをつくっています。



本人のインタビューを読む（公式note）



成長の考え方

勉強して終わり、にはしない。

1 **知識を身につける**
資格取得や研修、勉強会で、仕事の基礎を学ぶ。

2 **現場で活かす**
覚えた知識を、実際の仕事で使ってみる。

3 **任される仕事が広がる**
できることが増え、顧客から任される。

4 **次の役割・キャリアにつながる**
積み重ねた経験を土台に、次の役割へ進む。

**成長とは、資格の数だけでなく、
仕事の中で発揮できる力が増えること。**

どの段階も、日報・週報での振り返り（P33）や、キャリ地図（P34）で確かめながら進みます。

日々の経験を力に

今日の仕事を、明日の成長につなげる。

DSCを活用した日報・週報、振り返り、フィードバック。
現場での経験を言葉にし、自分の強みや次の課題に気づく。

> **日報・週報は、提出すること自体が目的ではありません。**
> **経験を、次の成長に変えるための仕組みです。**

記録する
現場で経験したことを、
日報・週報に書き留める。

振り返る
できたこと・課題を
見つめ直す。

次の行動を考える
フィードバックをもとに、
次にすることを決める。

改善と成長につなげる
仕事のやり方を良くし、
できることを増やす。

必要に応じて、上司や先輩とも対話する。

仕事の経験を、ただ過ぎていく毎日にしない。

キャリ地図・学習支援

今の自分が分かる。
次に学ぶことが見えてくる。

キャリ地図で経験やスキルを整理し、
資格取得、研修、勉強会、実務の中で力を磨く。

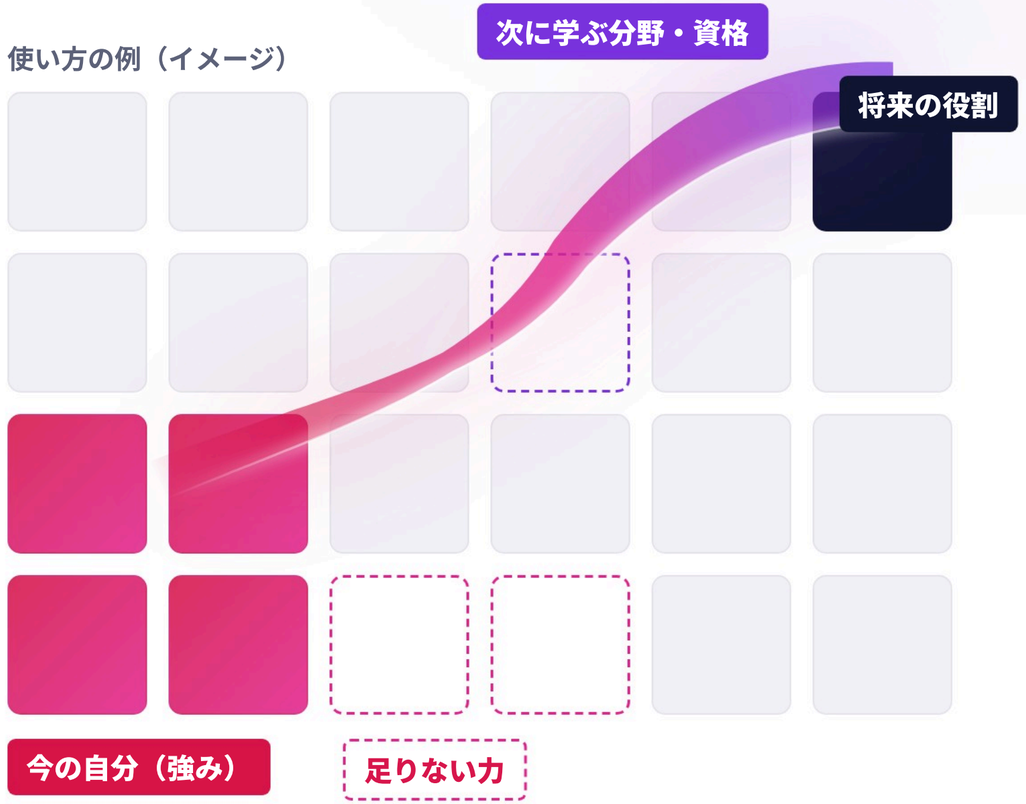
キャリ地図でできること

- 現在の経験やスキルを整理できる
- 自分の強みと、足りない力に気づける
- 次に学ぶ分野や取得する資格を考えられる
- 将来の役割を考える材料になる

資格取得　研修　勉強会　実務

**目の前の仕事と、将来のキャリアを
つなげるための仕組みがあります。**

使い方の例（イメージ）



いまのあなたの強みは、どのマスにありそうですか。

キャリアの選択肢

リーダーだけが、正解じゃない。

あなたなら、どの道を選びたいですか。

管理職になることだけが、成長ではありません。どんな力を伸ばしたいかで、選べる道があります。

スペシャリスト

技術や業務を深く知る。

こんな人に　一つの分野をとことん極めたい人

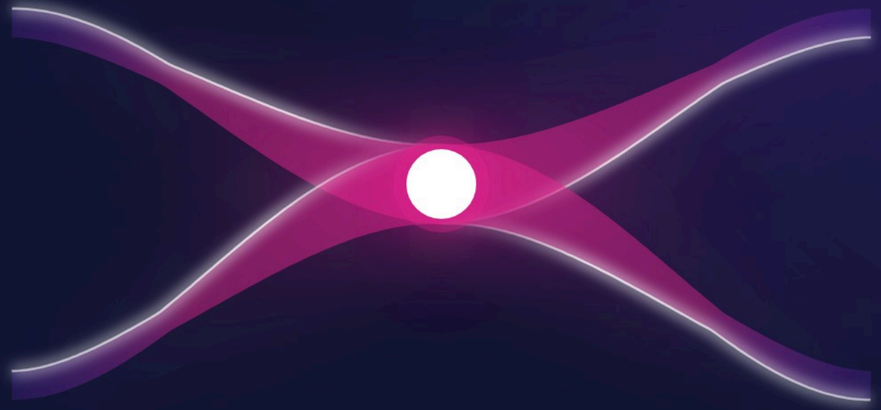
目指す役割　専門領域の頼られる存在

マネジメント

チームを動かし、人を育てる。

こんな人に　人の成長やチームの成果に
やりがいを感じる人

目指す役割　チームや組織をまとめる役割



ビジネス開発

顧客の課題から新しい仕事をつくる。

こんな人に　顧客と話し、提案することが好きな人

目指す役割　新しい仕事を生み出す役割

ジェネラリスト

技術・業務・人をつなぐ。

こんな人に　幅広い分野に関わりたい人

目指す役割　分野や立場を越えて推進する役割

どんな力を伸ばしたいかで、未来の形は変えられる。

どのコースが自分に近いか、紹介してくれた社員に聞いてみるのも一つの方法です。

コースの選択は、制度の運用の範囲で行います。

評価の価値

仕事の成果も、周りへの貢献も、次の価値へ。

仕事の成果だけでなく、周囲や顧客への貢献も評価の対象になります。



評価するのは、肩書だけではなく、
担った役割と積み上げた貢献です。



社員還元の全景

給与と賞与の、その先にも。

成長すること、会社に貢献すること、長く働くこと。
それぞれに、還元の仕組みがあります。



制度	こんなときに
成長することへ	
スキルアップ支援	学びに取り組み、ポイントを積んだとき（月額手当）
資格取得一時奨励金	資格を取得したとき
会社に貢献することへ	
営業インセンティブ	顧客への提案が、仕事につながったとき
社員紹介インセンティブ	紹介した方の採用につながったとき
長く働くことへ	
社員持株制度	会社の成長を、資産形成にもつなげる
退職金制度	長く働く時間に応える

成長への投資

学びたい気持ちに、会社も投資する。

ポイント制のスキルアップ支援。学びの取り組みでポイントを積み、
ランクに応じた月額手当につながります。

ランクと月額手当　（12月末までの獲得ポイントで決定）

ホワイト	ブロンズ	シルバー	ゴールド	プラチナ	ダイヤモンド
なし	3,000円	7,000円	10,000円	12,000円	15,000円
100pt未満	100pt以上	300pt以上	500pt以上	800pt以上	1,000pt以上

ランクに応じて、翌年度4月からの月額手当が決まります。
ポイント数に応じてランクは上下し、手当額が下がる場合もあります。

資格取得一時奨励金　資格の取得も、別の制度で後押しします。



顧客貢献への還元

現場の気づきが、仕事になり、還元にもつながる。

顧客の困りごとを知るのは、
日々顧客に向き合うエンジニアかもしれない。

- **顧客の困りごとに気づく**
- **提案し、仕事を生み出す**
- **営業インセンティブ**

営業とともに提案し、仕事を生み出す。
そんな貢献を還元する営業インセンティブがあります。



長い時間軸の還元

会社の成長を、
社員の資産形成にも。

社員持株制度

会社の成長を、社員自身の資産形成にもつなげる制度。設立以来、すべての期で配当の実績があります。

退職金制度

長く働く時間に応える制度。

毎月の収入、賞与、そして将来の生活を考えるための仕組み。

これから積み重ねる時間にも、選択肢があります。

配当は当社実績。将来の配当を保証するものではありません。

働く時間の実績

やりがいを、
長く続けられる働き方へ。

月の残業時間

0〜10時間程度

有給休暇取得率

75〜88%

仕事で力を発揮する時間も、仕事を離れて過ごす時間も、
どちらも大切にしてほしい。

長く働く会社を選ぶときの、一つの目安として。働き方は部署や案件によって異なるため、
気になることは、まず紹介してくれた社員に聞いてみてください。

当社実績。部署・案件・時期により異なります。

働く場所

働く場所も、
これからの人生を考える大切な条件。

拠点別構成比



大阪
48.5%

東京
37.1%

名古屋
14.4%

希望する勤務地は、面談でお聞かせください。
配属の際には、ご本人の希望を考慮します。
ただし、勤務地は案件によって決まるため、すべての希望に沿えるとは限りません。

案件の所在地と、実際に働く場所（顧客先・自社・リモート）が異なる場合もあります。
気になることは、紹介してくれた社員や面談の場で確認してください。

拠点別構成比は当社集計（合計100.0%）。

ライフステージと健康

仕事の未来も、
人生の変化も。

F休制度

通常の有給休暇とは別に利用できる、
有給扱いの特別休暇。

有給休暇とは別に、もう一つの休みの選択肢があります。

産前産後・育児関連制度

出産や育児の時期も、仕事と家族を両立するために。

健康診断・ストレスチェック・相談窓口

体と心の状態を確かめ、気になることを相談できる。

気になることは、紹介してくれた社員への相談や、
会社との面談の際に確認できます。

暮らしの変化を迎えても、働き続ける道を考えられる。

経営の足元

未来を語るからこそ、足元の強さを。

設立

1998年

自己資本比率 第27期

88.79%



借入 第27期

無借入経営

四半世紀を超える大手企業との関係を築きながら、会社の経営基盤も積み重ねてきました。
長く働く場所を選ぶときの、判断材料の一つとして。

安心できる土台があるから、次の仕事にも挑める。

自己資本比率・無借入経営は第27期の当社実績。

会社概要

長く働く場所を選ぶための、会社の基本情報。

従業員数

153名

設立
1998年

資本金
1億円

社名	株式会社ディーシステム
設立	1998年7月13日
資本金	1億円
代表取締役	中村 髙彦
拠点	東京本社（東京都港区港南）／大阪支社（大阪市中央区）
事業内容	ERP・IT運用・アプリ開発・AI／データ関連事業

出典：当社公式サイト「企業情報」ほか。自己資本比率・無借入経営は前ページ（第27期実績）。

求める人物像

経験よりも、
これからの姿勢を見ています。

最初から、できる人でなくていい。
できることを増やしていける人と
働きたい。

技術は、入社後に身につけていけます。
ただし、採用では技術以外にも
大切にしていることがあります。
右の5つは、未経験から成長してきた
社員たちに共通する仕事の姿勢です。

ひとつでも、近いと感じるものはありますか。

1. 知らないことを、素直に学べる
2. 相手の話を聞き、自分の考えも伝えられる
3. 周囲と協力して、仕事を前に進められる
4. うまくいかないとき、自分にできる改善を考えられる
5. 任されたことに、責任を持って取り組める

紹介された方へ

応募を決める前に、知ってほしいことがある。

- 未経験からどんな仕事に関われるのか。
- これまでの経験をどう活かせるのか。
- 入社後の収入や働き方はどうなるのか。

人によって答えが違うからこそ、まず話してみませんか。

応募の前に、相談だけでも大丈夫です。

1. 気になったことを、メモしておく
2. 紹介してくれた社員に「少し話を聞いてみたい」と伝える
3. 話を聞いてから、応募するかどうかを決める

正式な採用条件の確認や選考は、会社が行います。



選びたい未来は、一つじゃない。

仕事の面白さも。収入の可能性も。
自分らしいキャリアも。これからの暮らしも。

最初からITのプロである必要はありません。

仕事も、未来も。
もっと欲張っていい。

I 気になったら、紹介してくれた人に
「少し話を聞いてみたい」と伝えるだけ。

応募はその後でも。正式な採用条件の確認や選考は、会社が行います。

採用サイト recruit.dsystem.co.jp

公式note note.com/dsystem

公式noteを
スマホで開く



Dsystem 株式会社 ディーシステム