

2016年6月期 決算説明資料 (東証二部 3916)

2016年8月23日

デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社



1. 経営方針

2. 2016年6月期 決算概要

3. 成長戦略（中期経営計画より）

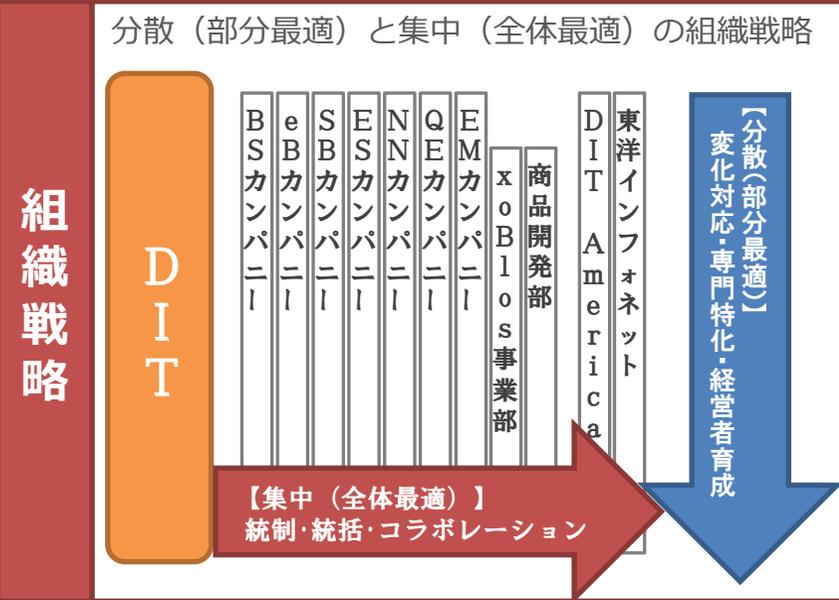
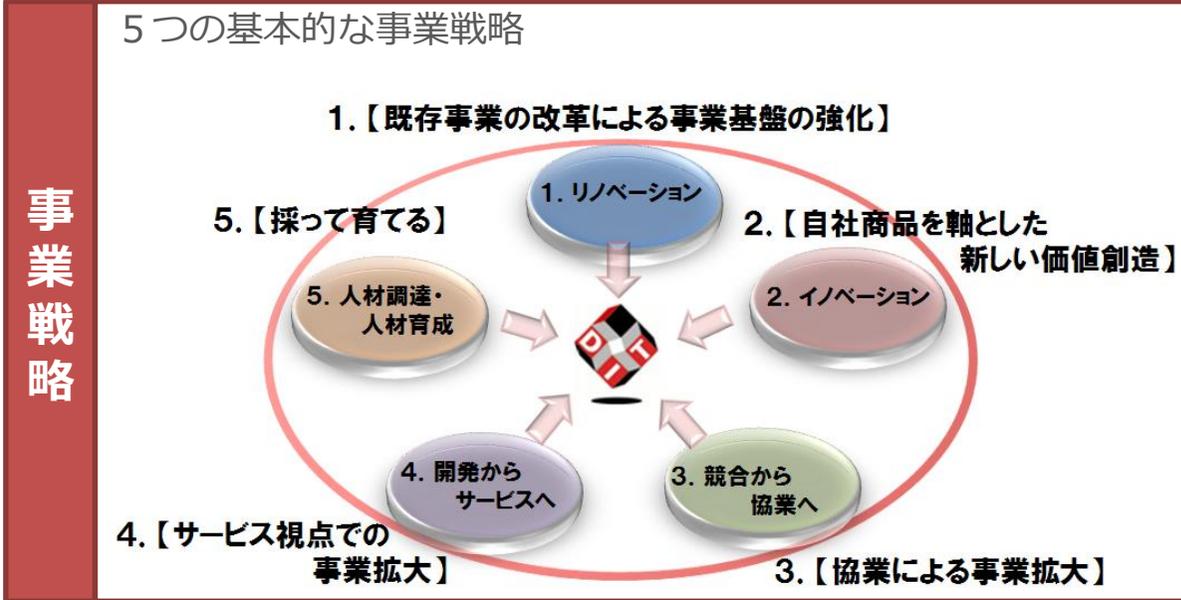
4. 2017年6月期 見通し

5. 参考資料

企業理念	全体	顧客起点
	会社	育成、コミュニケーション
	個人	付加価値向上、目的目標をもつ、熱い情熱をもつ

経営理念	社員の生活を守り、 且つ社会に貢献する
------	------------------------

中期経営方針 付加価値の追求と変化対応への取り組みから、
経営の安定成長を目指す



1. 経営方針
- 2. 2016年6月期 決算概要**
3. 成長戦略（中期経営計画より）
4. 2017年6月期 見通し
5. 参考資料

2016年6月期
決算ポイント

売上、利益とも過去最高
業績予想上方修正 & 増配

売上高 **9,341百万円** 過去最高更新

営業利益 **524百万円** 過去最高を大幅更新

期末配当 **20円→24円に増配 (予定)**

■ 決算ハイライト②：2016年6月期

売上高

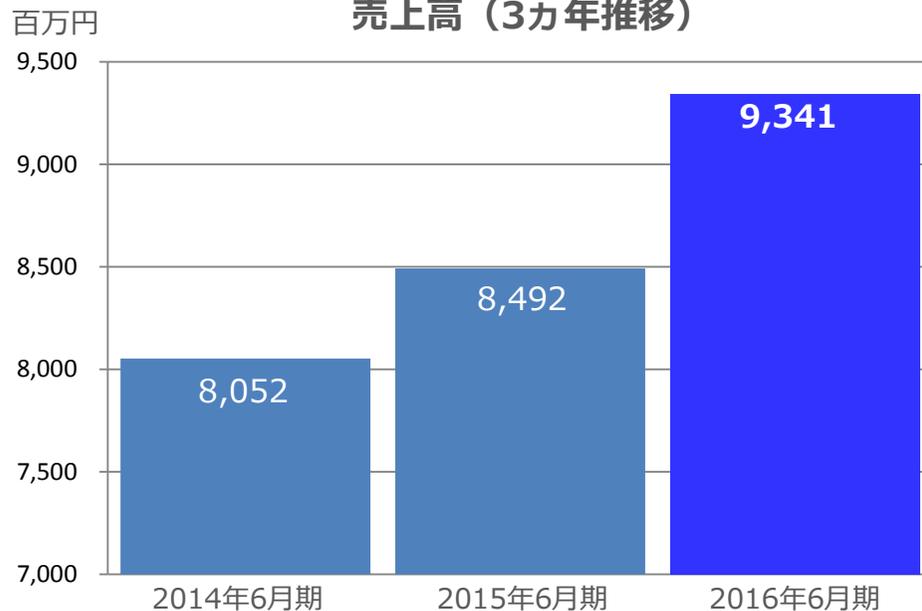
売上高 **9,341**百万円
前期比 **10.0%**増収
(+849百万円)

営業利益

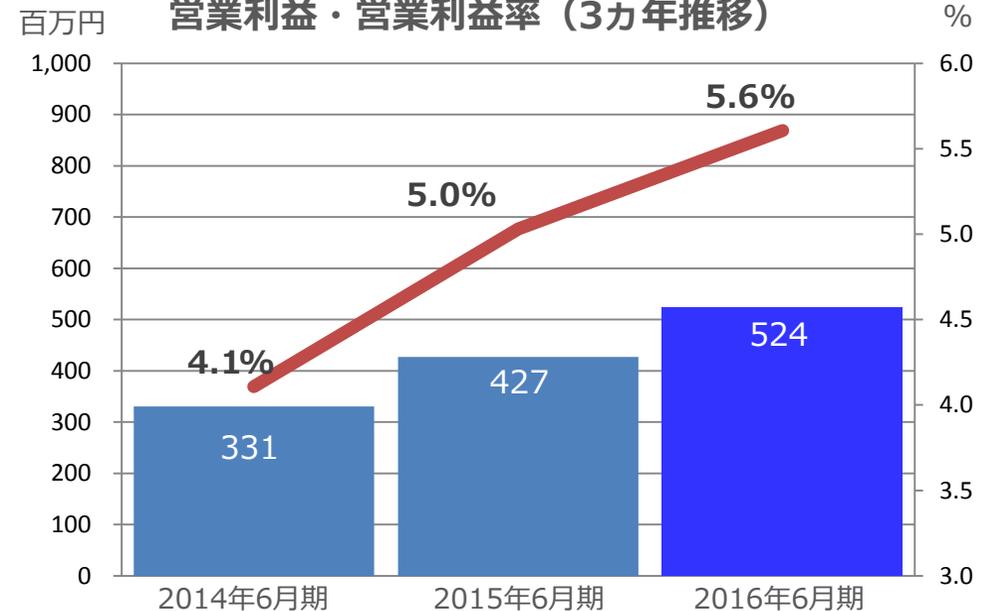
営業利益 **524**百万
前期比 **22.9%**増益
(+97百万円)

通期として、金融系業務システム開発案件および車載機器組込開発・検証案件の受注が好調に推移し、また、自社商品も代理店数増加・業務提携推進等の施策により売上高が堅調に推移しました。それに伴い、営業利益・経常利益・当期純利益がいずれも当初予想を上回る結果となりました。

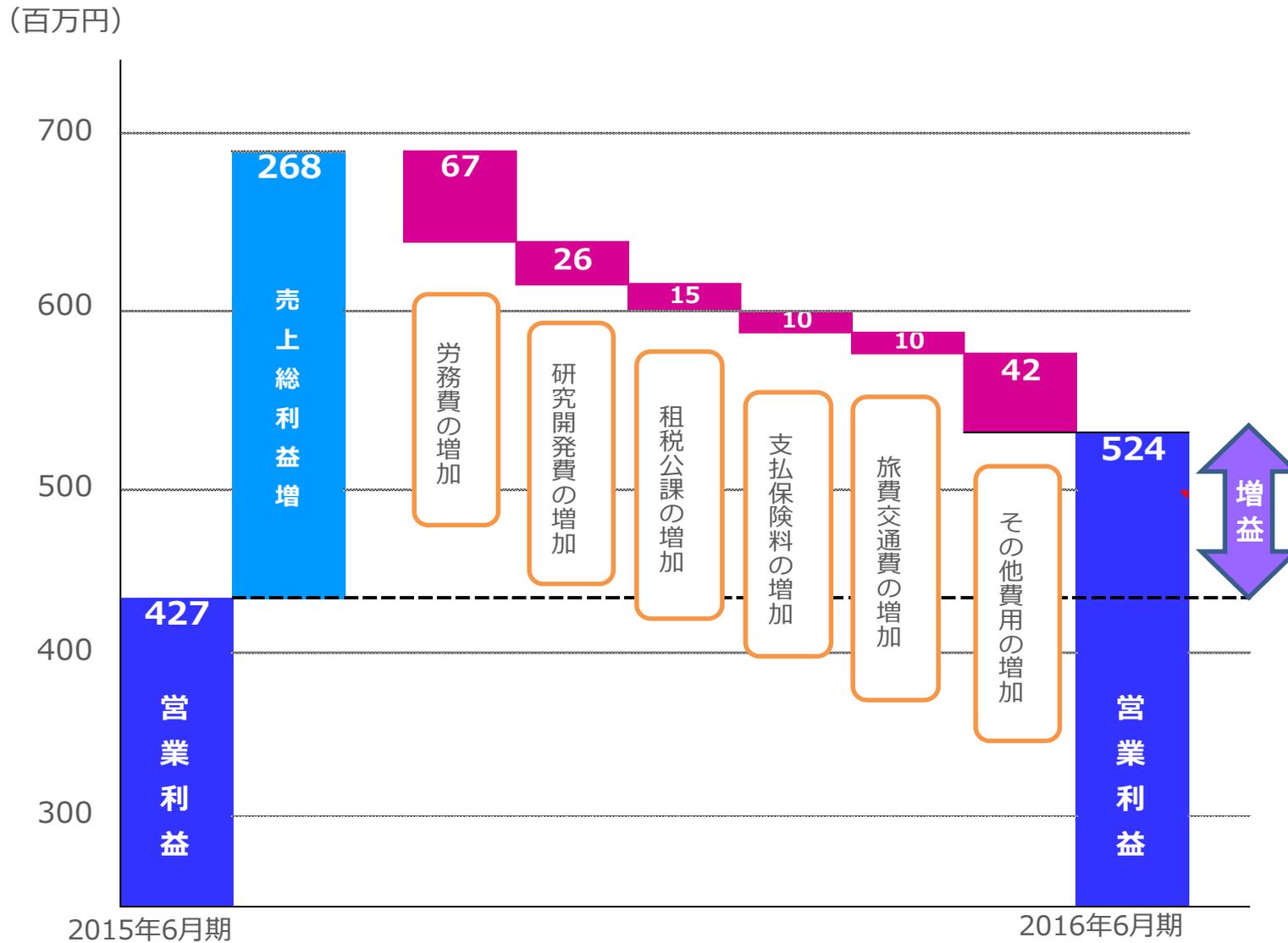
売上高（3カ年推移）



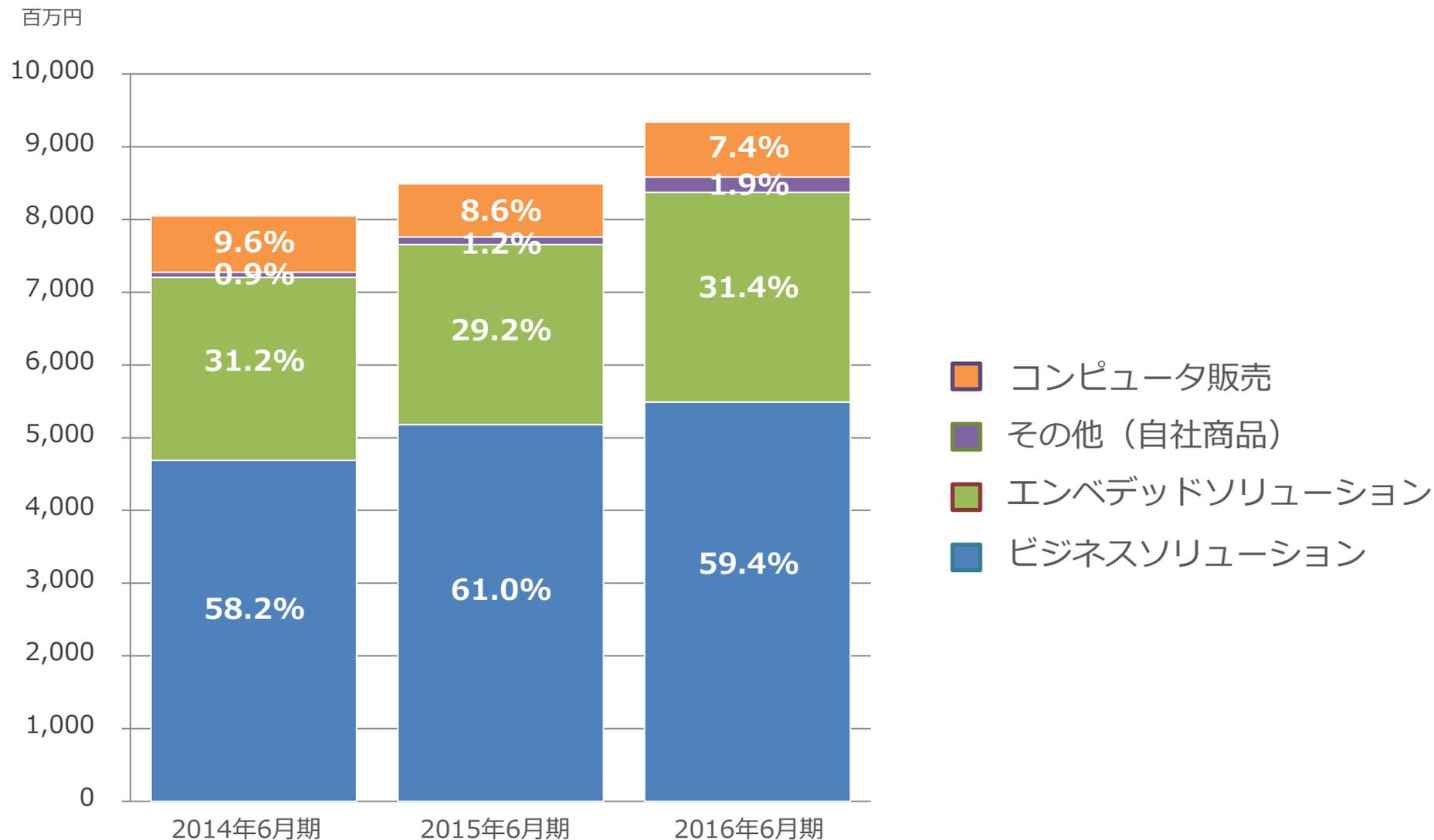
営業利益・営業利益率（3カ年推移）



■ 営業利益増減要因（前年同期比）



■ セグメント別 売上構成比率の推移



■ セグメント別 売上高の推移

ビジネスソリューション事業

売上高：5,491百万円／前期比：+6.0%

- ・金融系業務システム開発事業が堅調に推移
- ・運用サポート事業が堅調に推移



エンベデッドソリューション事業

売上高：2,880百万円／前期比：+16.3%

- ・車載系の組込み開発・検証事業が案件数・受注金額とも伸長



コンピュータ販売事業

売上高：756百万円／前期比：+3.6%

- ・楽一(※1)新規顧客販売が堅調
- ・重ね売り(※2)も堅調に推移



その他事業 (自社商品事業)

売上高：212百万円／前期比：+103.3%

- ・WebARGUSは認知度向上し、成果が顕れる
- ・xoBlos、CMS(※3)は堅調に推移



※1 楽一とは カシオ計算機株式会社製中小企業向け経営支援基幹システムです。

※2 重ね売りとは 本来目的とする商品に加え、顧客が興味を持ってくれる商品を販売することです。

※3 CMS (Contents Management System) とは、Webコンテンツを構成するテキストや画像、レイアウト情報などを一元的に保存・管理し、サイトを構築したり編集したりするソフトウェアのことです。

1. 経営方針
2. 2016年6月期 決算概要
- 3. 成長戦略（中期経営計画より）**
4. 2017年6月期 見通し
5. 参考資料

二軸の事業推進

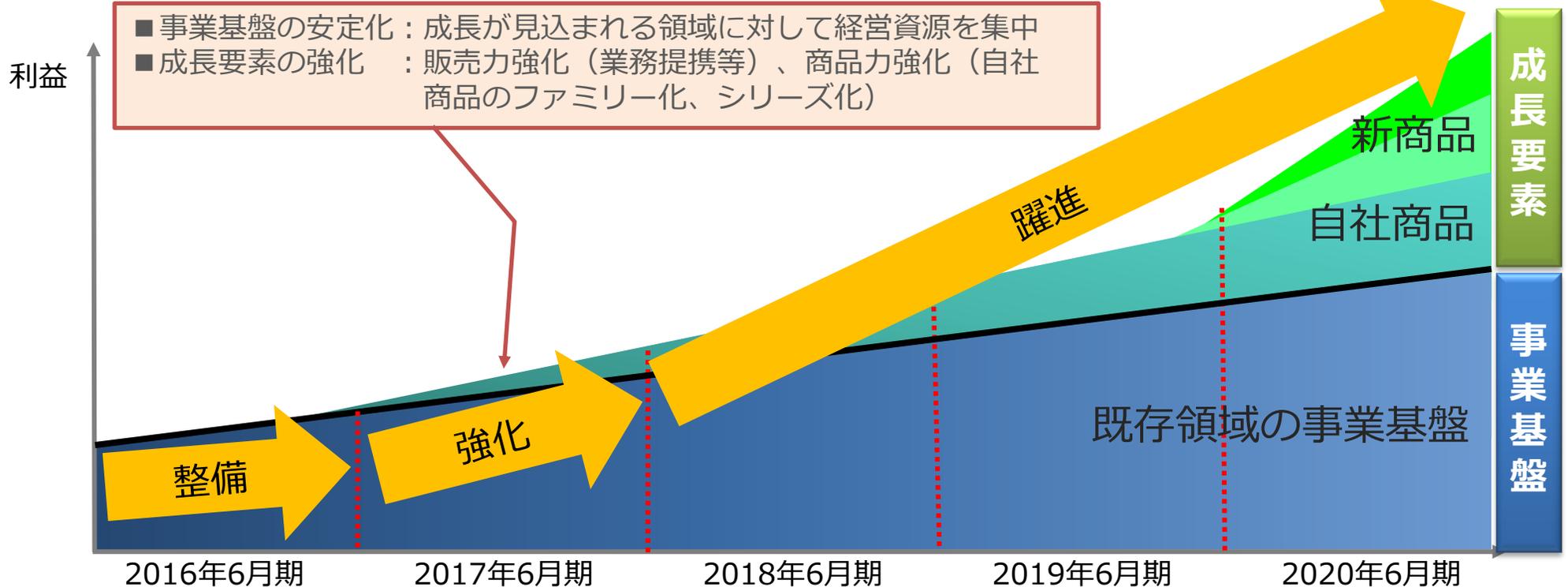
事業基盤

幅広い事業領域で安定的な取引

成長要素

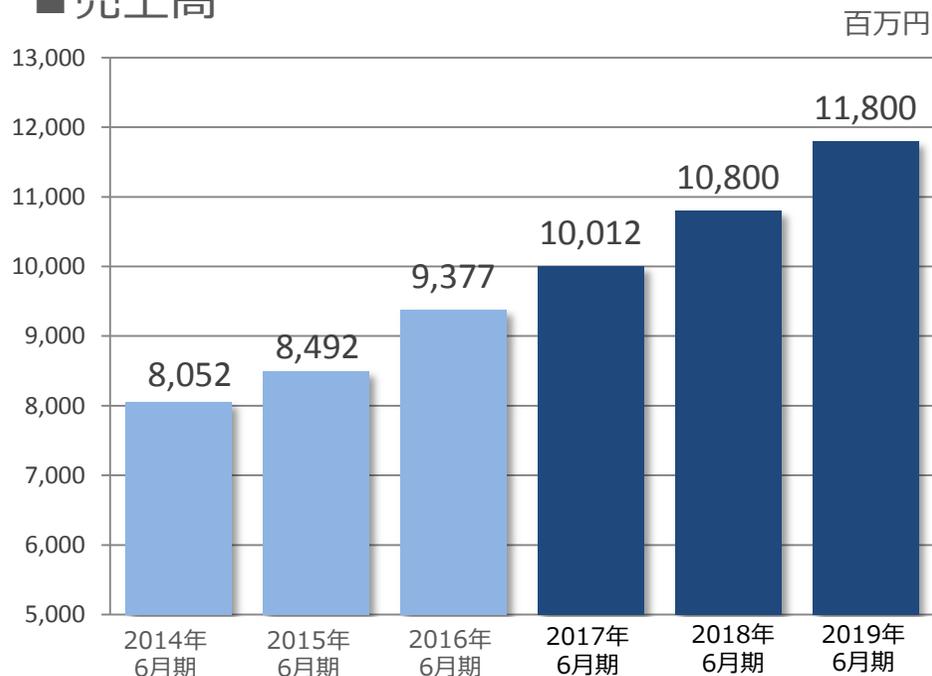
自社商品を軸とした新しい価値の提供

成長へ向けた利益構成

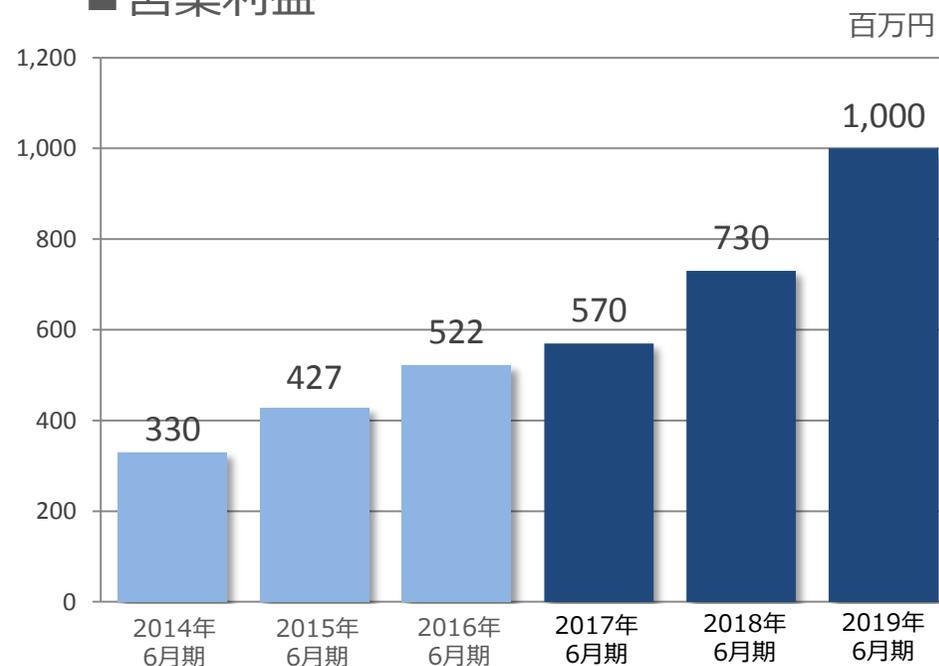


中期目標 [5年以内に トリプル10 を目指す]	売上高	100億円 (2017年6月期)
	営業利益	10億円 (2019年6月期)
	営業利益率	10% (2021年6月期)

■ 売上高



■ 営業利益



ビジネスソリューション事業

成長戦略

項目	内容	進捗状況
安定基盤の拡張	①成長分野で目玉強みである金融分野の深堀り、横展開	<ul style="list-style-type: none"> ・銀行、クレジット、証券分野に順調に拡大。 ・新たに共済系案件の大型開発案件受注。
	②運用サポート事業の更なる拡大	<ul style="list-style-type: none"> ・通信メガキャリア、大手マッチングサービス会社向けに順調に拡大。 ・「高度セキュリティ対応インターネット基盤」の要件定義、設計、開発に引き続き運用を担当。
	③直接契約案件の更なる拡大	<p>エンドユーザや大手顧客の情報システム子会社、また大手SIerとの契約が、比率、規模、顧客数ともに順調に拡大。</p>
トータルサービスの提供	幅広い顧客ニーズに対し、開発、保守、インフラ、自社商品等それぞれをサービスの部品と捉え、提供することで事業拡大	運用サポート事業の主要顧客から大型開発案件受注、自社商品と組み合わせた防災システム受注等、順調に推移。
地方拠点を活かした事業拡大	IT多目的センタの活用（有能な技術者で構成、あらゆる仕事に対応）	<ul style="list-style-type: none"> ・協業及び業務提携による案件拡大の受け皿として活用中。 ・関東拠点と地方拠点での連合プロジェクトが複数立ち上がっている。

エンベッドソリューション事業

成長戦略

項目	内容	進捗状況
成長が見込める車載事業への注力	モバイル開発で培った通信技術を車載機器開発・検証業務へ展開	<ul style="list-style-type: none"> ・経営資源をモバイルから車載に傾斜させ、新規及び既存顧客のビジネス拡大中。 ・DIT Americaと連携し、大手車載機器メーカーから大型検証案件を受注。
医療機器分野への参入	第三者検証の技術を用い医療機器分野へ参画し、検証から開発へ拡大	全体に占める割合はまだ低いですが、大手医療機器メーカーの検証案件が順調に拡大中。
新規IoT（※1）分野への参入	モバイル開発や情報家電開発で培った通信技術を新規IoT分野へ展開	IoTをキーワードにした様々な新規案件（ウェアラブル端末の研究開発、自動運転に係る画像認識等）が立ち上り、推進中。

※1：IoT（Internet of Things：モノのインターネット）とは、コンピュータなどの情報・通信機器だけでなく、世の中に存在する様々なモノに通信機能を持たせ、インターネットに接続したり相互に通信することにより、自動認識や自動制御、遠隔計測などを行うことをいいます。

コンピュータ販売事業

成長戦略

項目	内容	進捗状況
既存顧客の売上拡大	①既存顧客への重ね売り	下記商材の重ね売りにより、既存顧客の売上拡大。 ・自社商品「xoBlos」及び「楽しくページ（※1）」 ・他社商品「セキュリティ機器(UTM※2)」 ・カシオ「楽一」のオプション製品 「楽しくPC出力支援 Powered by xoBlos※3）」 順調に推進できている。
	②新たな商材発掘	
新規顧客獲得による 売上拡大	①新たな顧客層の開拓	従来主軸である20名以下の製造卸企業に加え、50名以下の小売業にも対象を拡大。
	②営業エリア拡大による新規顧客開拓	愛媛拠点より、香川県へ進出し新規顧客獲得。 順調に推移している。

◎ 当社の販売子会社である東洋インフォネットを活用し、自社商品販売の更なる活性化を図ってまいります。

※1：「楽しくページ」は、専門的な知識がなくてもホームページを編集・更新できるようにしたホームページ作成支援サービスです。

※2：UTMとは、ファイアウォールやVPNゲートウェイの機能に加え、メールやWebコンテンツのセキュリティをチェックする機能などを搭載した統合的なセキュリティ装置のことです。

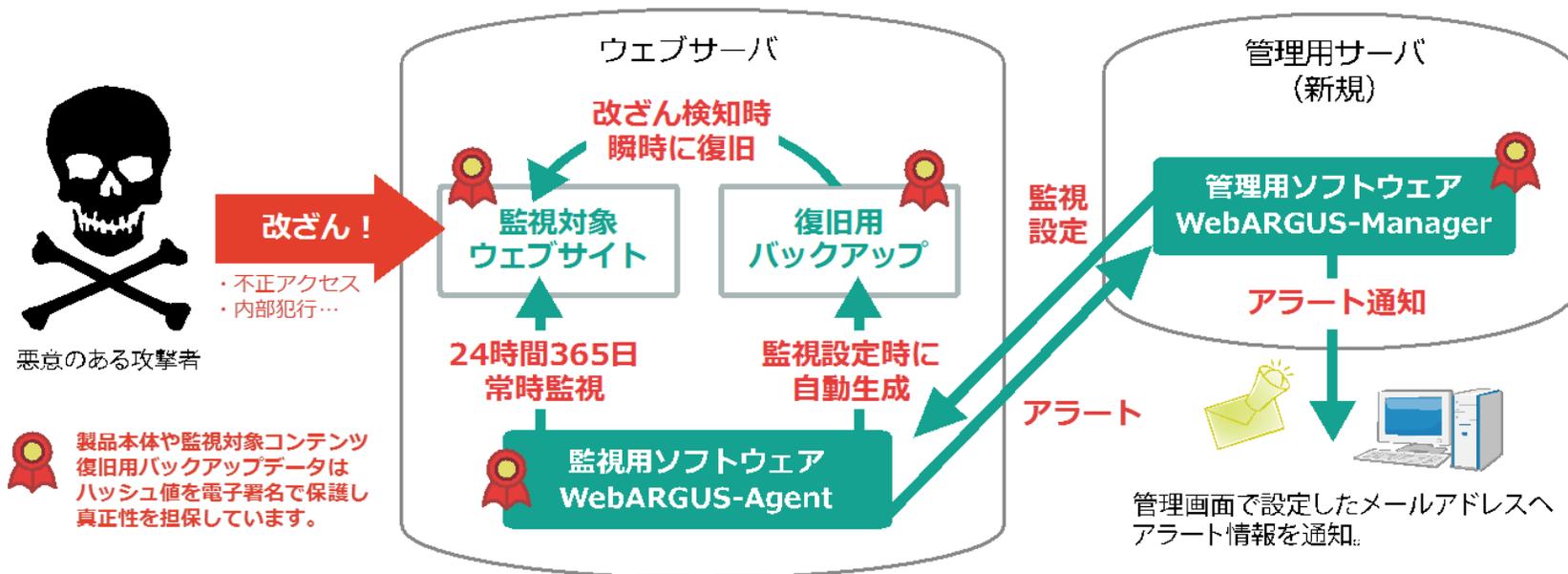
※3：「楽しくPC出力支援 Powered by xoBlos」は、直観的な操作性と利便性を取入れた、楽一のデータを最大限に活用する為のソフトです。楽一の売上・仕入取引データや顧客データなどを簡単操作でExcelへ取り出すことが可能となります。

■ WebARGUS (ウェブアルゴス) のご紹介



<ウェブアルゴス>

とは：たとえ**防御が突破**されても**ウェブ改ざん**状態をほぼ**ゼロ**に
ウェブ改ざん **瞬間検知・瞬間復旧** ソフトウェア



製品本体や監視対象コンテンツ
復旧用バックアップデータは
ハッシュ値を電子署名で保護し
真正性を担保しています。

改ざん状態を
1秒未満で自動復旧

ウェブサーバ内の
設定ファイルや
実行モジュールへの
改ざんにも対応

防御製品が対応できない
手口や内部犯行も
瞬間検知・瞬間復旧

自社商品：WebARGUS（ウェブアルゴス）



成長戦略

項目	内容	進捗状況
販売力強化	代理店販売強化	契約総数：17社／検討中9社
	協業によるビジネス展開	今期4社と協業開始 データセンタ、クラウドサービス事業等の協業先に対し、サービス内での取扱いやOEM提供等を推進中
商品力強化	Windows版の開発・展開	4月にリリースし、非公開Windowsサーバ(※1)への攻撃による情報漏えい防止にも活用可能に
	エンタープライズ版の開発 (大規模ユーザ向け)	2017年7月上旬リリースへ向けて開発に着手
適用領域の拡大	システムレジリエンス思想(※2)により、既存商品を含め同思想の商品をファミリー化、適用領域を拡大	IoT機器のプロセッサにおいて主流となっているARMアーキテクチャ(※3)向けファミリー商品の実現に向けた活動を開始

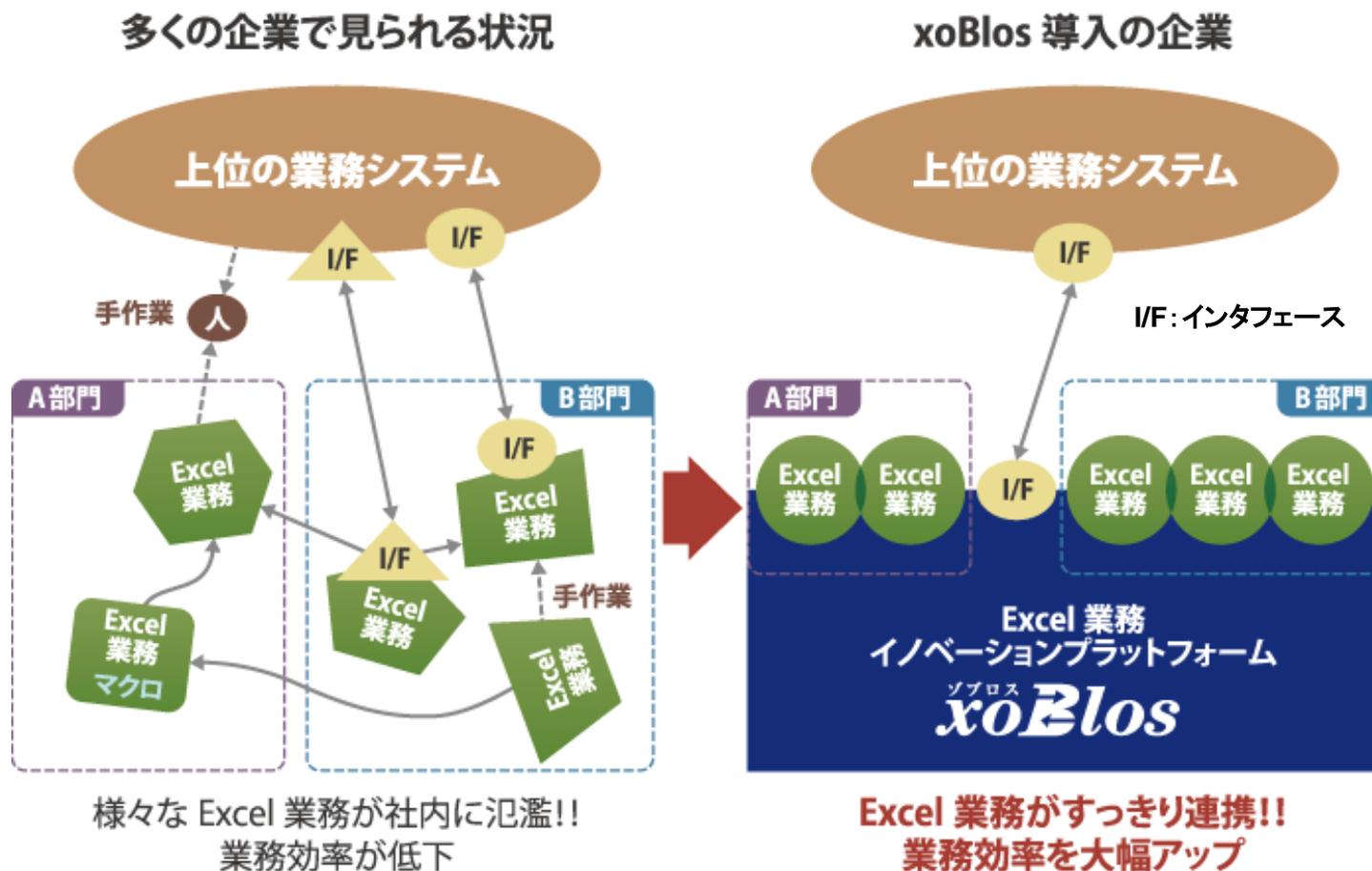
※1：ファイルサーバ、社内イントラネットサーバ、AD(アクティブディレクトリ)サーバ、Exchangeサーバ等

※2：システムレジリエンス思想のレジリエンスとは“復元力”、“回復力”の意味であり、WebARGUSの瞬間検知・瞬間復旧(検知したら直ぐに元に戻す)の仕組みのことを表します。

※3：ARM(アーム)アーキテクチャは、英国ARM社が知的財産権を持つプロセッサの設計方式であり、スマートフォンや車載機器等の低電力アプリケーション向け半導体チップに広く採用されている。

ソブロス
xOBlos
(ソブロス)

とは：データ活用業務を革命的に改善する
エクセル業務イノベーションプラットフォーム



自社商品：xoBlos（ゾブロス）



成長戦略

項目	内容	進捗状況
販売力強化	代理店販売の強化 (主力代理店とのセミナー共催) 専用セミナールームの開設	・大興電子通信(株)と業務提携。同社の持つ幅広い顧客層と拠点、販売力を活かし、営業展開中 ・累計導入社数、190社超
商品力強化	利用者規模に応じた商品のラインアップ化と業務ソリューションのシリーズ化(※1)	・機能強化・統合版「xoBlos corabo」開発・発売 ・顧客の個別ニーズが高い予算策定・予実管理をシリーズ第一弾として提供準備中
	協業他社製品と連携したソリューション提供	・各社会計パッケージとのデータ変換ツール、帳票作成ツールとして連携を推進中
SI(※2)案件での活用	xoBlosを核とした開発案件獲得 日本IBM「災害情報管理システム」 xoBlos採用	・熊本地震対応としてIBMとともに無償提供、当初1000箇所以上の避難所で利用され、現在も活用中

※1：「業務ソリューションのシリーズ化」とは、お客様が必要とする業務ソリューションを容易に選択いただけるよう、予算実績管理業務を始めとした各種業務シリーズを提供するものです。

※2：「SI(システム・インテグレーション)」とは、利用目的に合わせて、多種多様のハードウェア・ソフトウェア・メディア・通信ネットワークなどのなかから最適のものを選択し、組み合わせて、コンピューターシステムを構築することです。



とは：専門的な知識がなくてもホームページを編集・更新できるようにした**ホームページ作成支援サービス**（CMS）



2. レスポンシブWEBデザイン



4. アクセス解析ツール



1. 見たまま編集機能



3. お問い合わせフォーム



5. マルチサイト管理



■ 新たな自社商品の創造とビジネス展開

既存ビジネスで培った技術やノウハウを活かし、新たな製品開発・展開を継続して実施。

CMS（コンテンツマネジメントシステム）領域の商品開発・販売



協業企業とCMS（コンテンツマネジメントシステム）領域の商品「楽らくページ」を開発し、中小企業向けに販売中。

「楽らくページ」とは、専門的な知識がなくてもホームページを見たまま編集・更新できるようにしたホームページ作成支援サービスです。

CMS領域のビジネス拡大に向けて、「楽らくページ」のノウハウを活用した次期商品を開発中。

1. 経営方針
2. 2016年6月期 決算概要
3. 成長戦略（中期経営計画より）
- 4. 2017年6月期 見通し**
5. 参考資料

売上高

売上高 **10,012**百万円
前期比 **7.2%**増収
(+670百万円)

営業利益

営業利益 **570**百万
前期比 **8.7%**増益
(+45百万円)

2017年6月期見通しの 実現に向けて

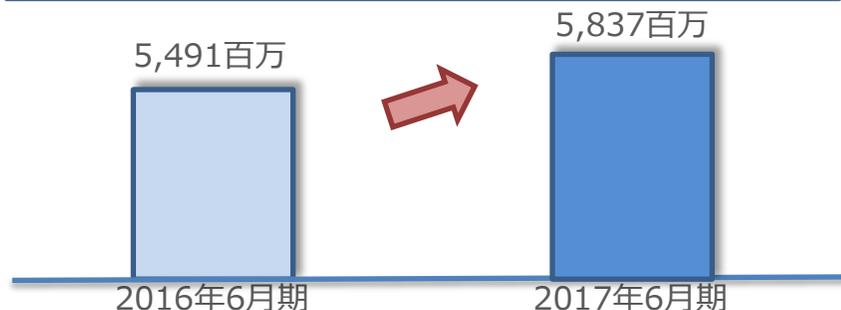
付加価値の高い新規事業への投資に注力することから、前年度に比べて営業利益の伸び率は劣るが、事業基盤の安定化と成長要素の強化を図り、増収増益を目指します。

■ セグメント別 売上高の見通し

ビジネスソリューション事業

売上高：5,837百万円／前期比：+6.3%

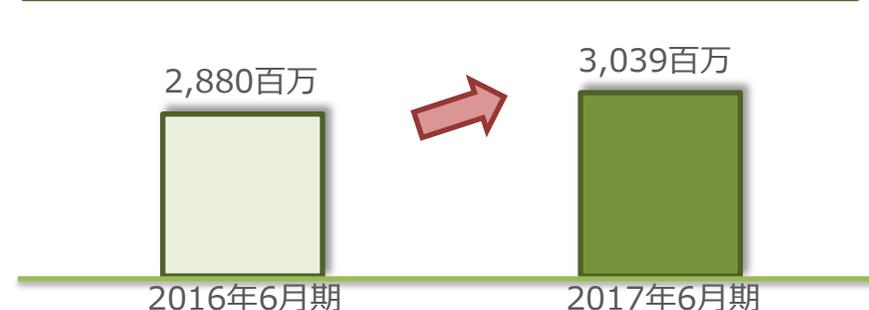
- ・金融系業務システム開発事業が堅調
- ・運用サポート事業が堅調



エンベデッドソリューション事業

売上高：3,039百万円／前期比：+5.5%

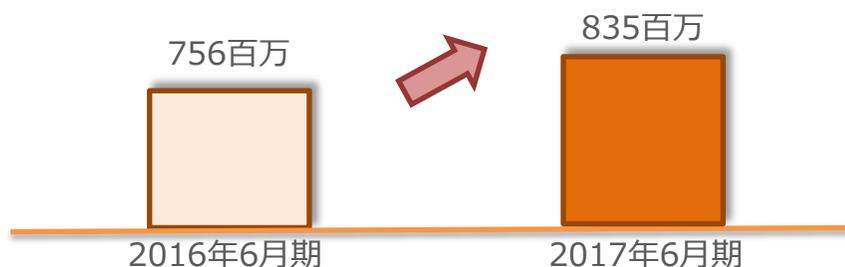
- ・車載系の組み込み開発・検証事業が案件数・受注金額とも伸長



コンピュータ販売事業

売上高：835百万円／前期比：+10.4%

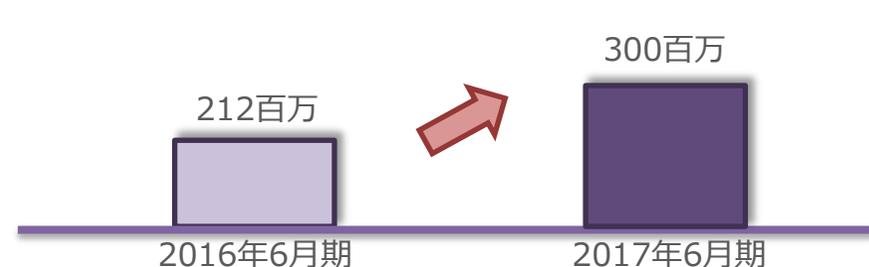
- ・楽一サーバ販売に注力し、販売単価UP
- ・インバウンド対応（免税店用レジ販売）等



その他事業（自社商品事業）

売上高：300百万円／前期比：+41.1%

- ・自社商品事業（WebARGUS, xoBlos, CMS）が進展



■ 配当政策

成長への投資と内部留保を踏まえ、利益還元を実施 **(連結配当性向20%以上)**

■ 2016年6月期末配当

一株あたり **24円予定 (連結配当性向25.2%)**

参考：2015年6月期実績 **20円実施 (連結配当性向21.8%)**

■ 株式分割 (8月15日発表済み)

・ 目的

投資単位当たりの金額を下げ、株式の流動性を高めること

・ 分割方法

基準日最終の株主名簿に記載または記録された株主の保有する普通株式を、

1株につき2株の割合をもって分割

・ 分割後の発行済株式総数

7,537,910株 (※1)

※1：本株数は6月30日現在の発行済株式総数により記載しているものであり、今後新株予約権の行使により発行される株式によって株式数が変更される可能性があります

・ 日程

基準日公告日：**2016年9月15日**

基準日：**2016年9月30日**

効力発生日：**2016年10月1日**

1. 経営方針
2. 2016年6月期 決算概要
3. 成長戦略（中期経営計画より）
4. 2017年6月期 見通し
- 5. 参考資料**

■ 損益計算書

百万円

科目	2015年6月期		2016年6月期		前期比
	金額	比率	金額	比率	
売上高	8,492	100%	9,341	100%	110.0%
売上総利益	1,902	22.4%	2,170	23.2%	114.1%
販売費及び一般管理費	1,475	17.4%	1,645	17.6%	111.5%
営業利益	427	5.0%	524	5.6%	122.9%
経常利益	427	5.0%	553	5.9%	129.3%
当期純利益	297	3.5%	351	3.8%	118.2%

■ 貸借対照表

百万円

項目		2015年 6月期	2016年 6月期	前期比	前期差要因
	流動資産	2,301	2,493	108.3%	業績向上に伴う現預金の増加
	固定資産	735	732	99.6%	有形固定資産、ソフトウェア資産の増加と減価償却、投資有価証券の減少等
資産合計		3,036	3,225	106.2%	－
	流動負債	1,078	935	86.7%	買掛金、未払法人税の増加 短期借入金の減少
	固定負債	333	333	99.9%	長期借入金の減少、退職給付に係る負債の増加
負債合計		1,411	1,268	89.9%	－
純資産計		1,625	1,957	120.4%	ストックオプション行使による資本金等の増加、純利益による利益剰余金の増加
負債純資産合計		3,036	3,225	106.2%	－

■ キャッシュ・フロー計算書

百万円

項目	2015年 6月期	2016年 6月期	前期比	前期差要因
営業活動によるCF	294	419	142.4%	税金等調整前当期純利益の増加
投資活動によるCF	10	3	29.4%	2015年は大きな設備投資無し 2016年はサテライトオフィス設備投資と保険積立金の解約による収入
財務活動によるCF	45	-212	-470.6%	2015年は公募増資による資金調達による増加 2016年は借入金の返済による支出
現金及び預金同等物の増減額	351	209	59.7%	－
現金及び預金同等物の期首残高	535	886	165.5%	－
現金及び預金同等物の期末残高	886	1,096	123.6%	－

商号	デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社
業界	情報サービス産業
従業員数	912名（連結2016年6月末時点）
売上高	93億4,100万円（連結2016年6月度決算実績）
代表取締役社長	市川 憲和
設立年月日	2002年1月4日（創業1982年7月）
資本金	4億3,718万円（2016年6月末時点）
決算期	6月
拠点	拠点：東京都中央区、川崎、横浜、大阪、松山、仙台 子会社拠点：東京都豊島区、千葉、君津、高崎、カンザス、ニュージャージー
市場／銘柄コード	東証二部／3916



デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社

- この資料に記載された内容は、一般的に認識されている経済・社会等の情勢及び当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。
- 本資料において提供される情報は、「見通し情報」を含みます。これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらはリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本資料に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。