

2017年6月期 第1四半期決算説明資料 (東証二部 3916)

2016年11月22日

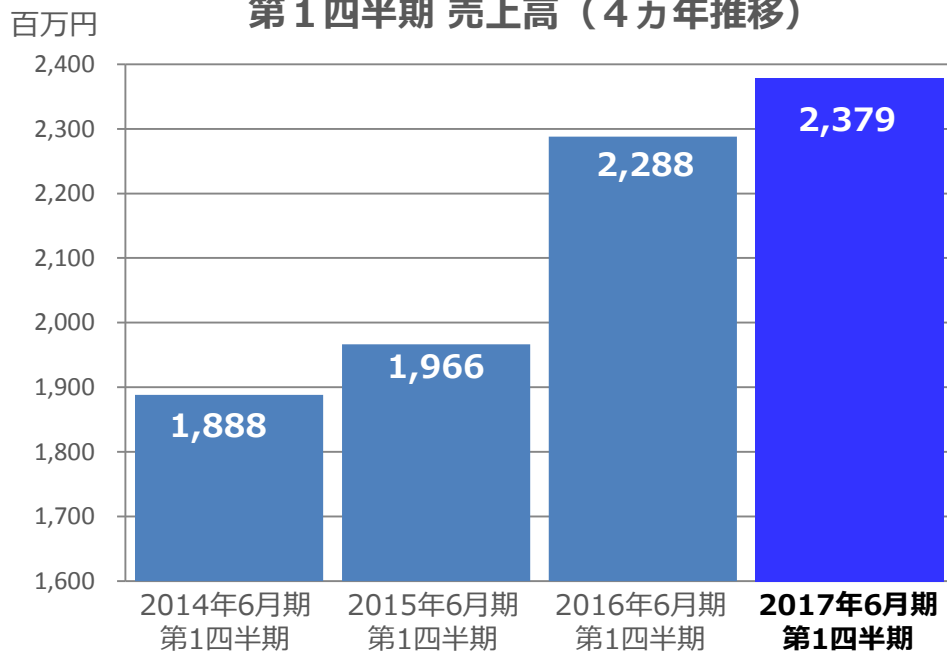
デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社



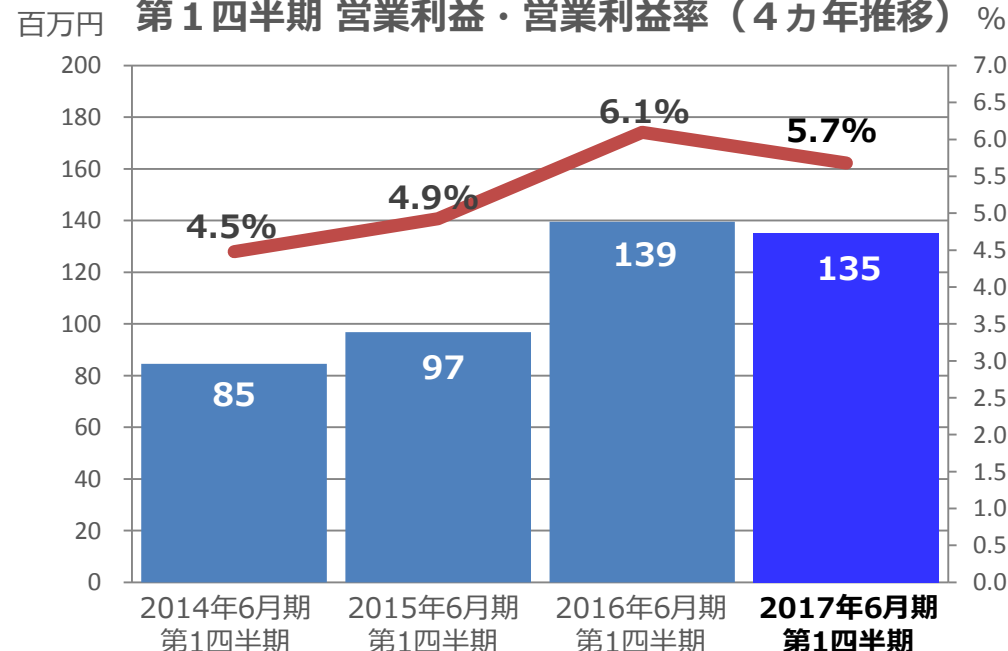
2017年6月期
第1四半期
決算ポイント

売上高は過去最高額を更新するもセグメント間での明暗により僅かながらの減益

第1四半期 売上高（4カ年推移）



第1四半期 営業利益・営業利益率（4カ年推移） %



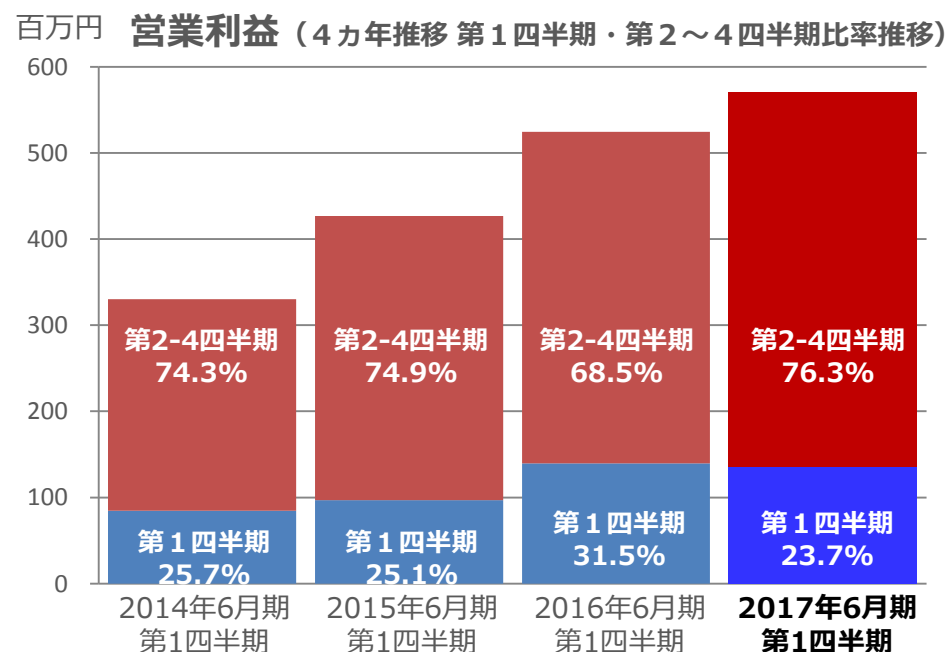
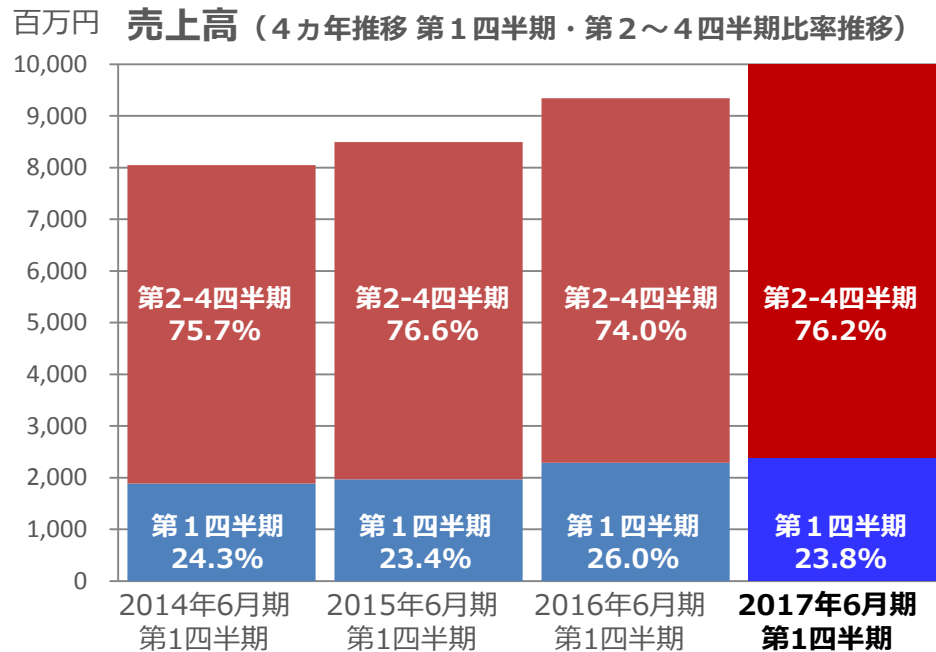
1. 2017年6月期 第1四半期決算概要
2. 2017年6月期 通期見通し
3. 成長戦略（中期経営計画より）
4. 参考資料

■ 決算ハイライト②：2017年6月期 第1四半期

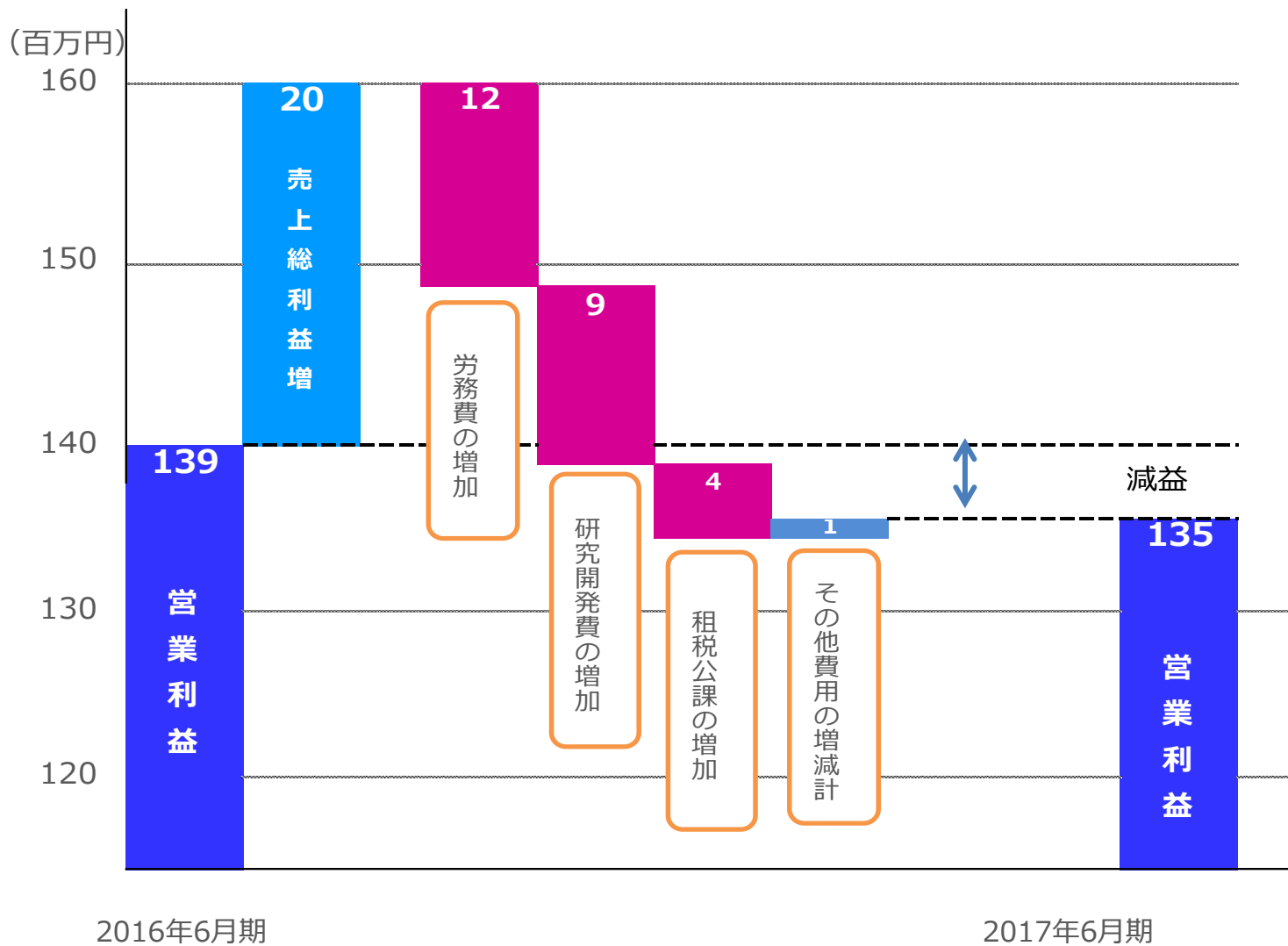
売上高	売上高	2,379 百万円
	前期比	4.0% 増収 (+91百万円)
	通期達成率	23.8%

営業利益	営業利益	135 百万
	前期比	3.1% 減益 (-4百万円)
	通期達成率	23.7%

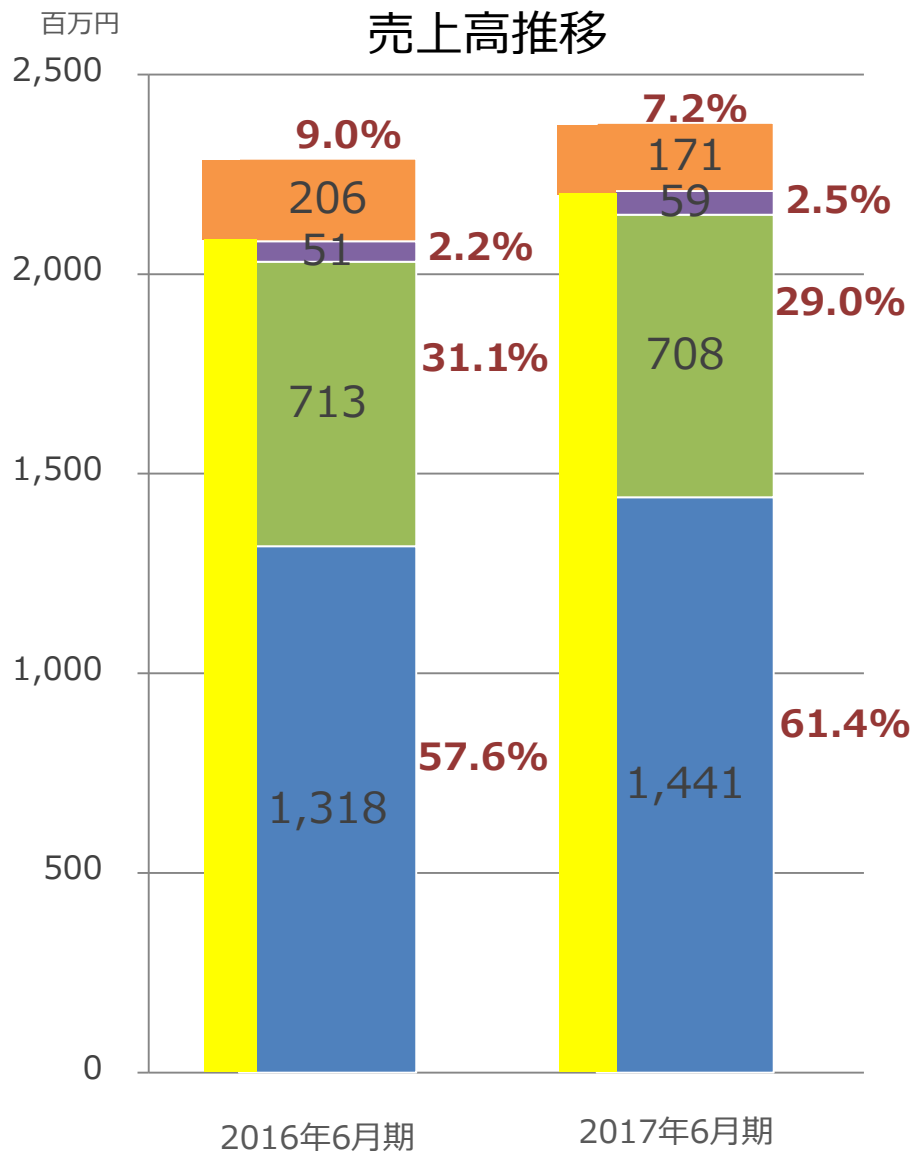
ソフトウェア開発事業セグメントでは、金融系業務システム開発、および運用サポートが好調により増収増益でしたが、コンピューター販売事業セグメントにおいては、環境変化への対応の遅れによる減収減益が影響し、全体では僅かながら減益となりました。



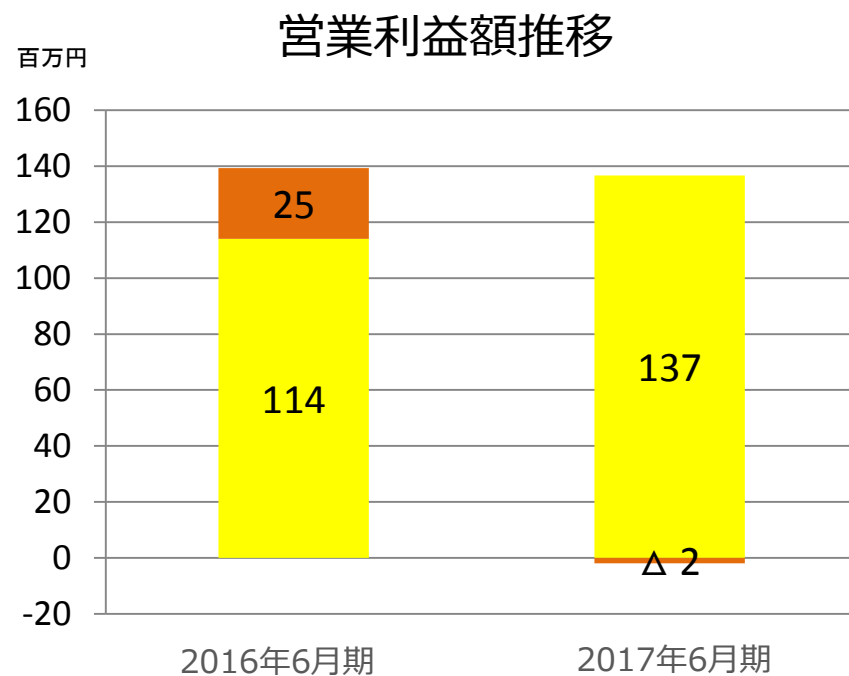
■ 営業利益増減要因 (第1四半期前年同期比)



■セグメント別 第1四半期収益額構成比率の推移



- コンピュータ販売セグメント
- ソフトウェア開発セグメント
- その他（自社商品）分野
- エンベデッドソリューション分野
- ビジネスソリューション分野

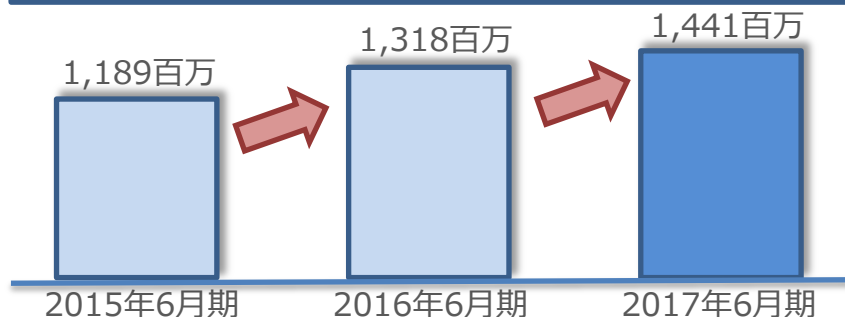


■ 事業分野別 第1四半期売上高の推移

ビジネスソリューション事業

売上高：1,441百万円／前期比：+9.3%

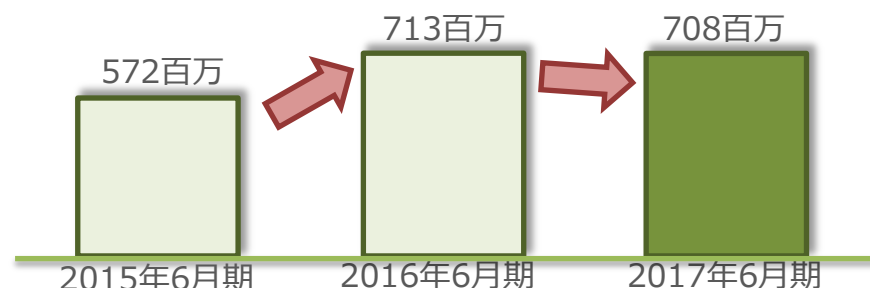
- ・金融系業務システム開発事業が堅調に推移
- ・運用サポート事業が堅調に推移



エンベデッドソリューション事業

売上高：708百万円／前期比：-0.7%

- ・車載系の組込み開発・検証事業が伸長
- ・携帯系の落ち込みを埋めるまでに至らず



コンピュータ販売事業

売上高：171百万円／前期比：-16.9%

- ・楽一（※1）新規マーケット狙いの営業施策が十分に機能せず



その他事業（自社商品事業）

売上高：59百万円／前期比：+14.6%

- ・WebARGUSは認知度向上し、成果が顕れる
- ・xoBlos、CMS(※2)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 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. 2017年6月期 第1四半期決算概要
2. 2017年6月期 通期見通し
3. 成長戦略（中期経営計画より）
4. 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)

※売上高、営業利益はともに期初の計画から変更ありません

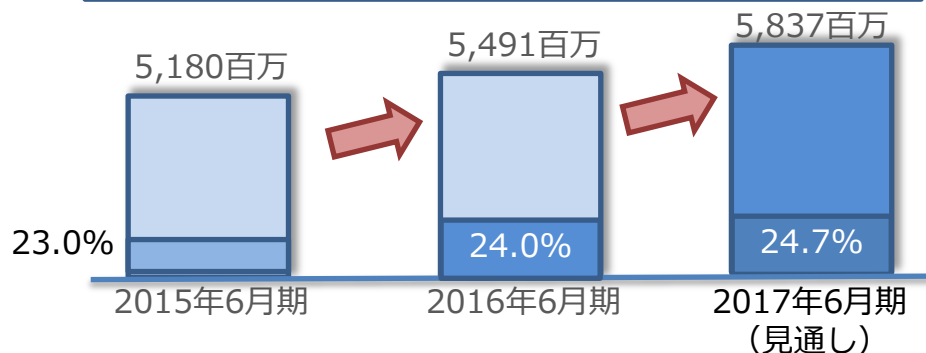
2017年6月期 通期
見通しの実現に向けて

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。

■ 事業分野別 通期売上高の推移と第1四半期達成率

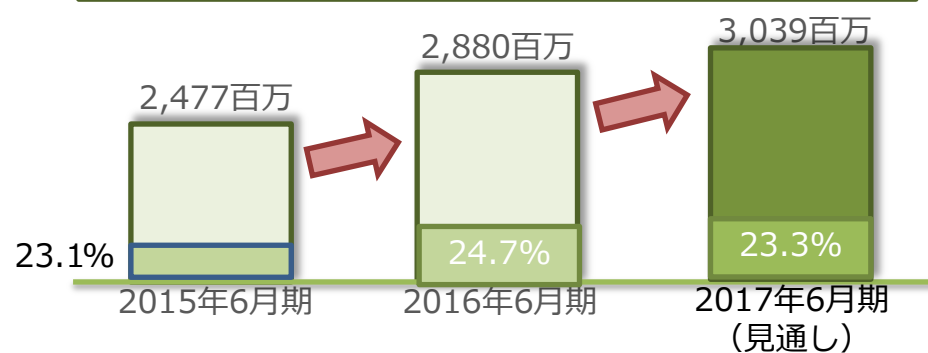
ビジネスソリューション事業

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、運用サポート事業が引き続き堅調



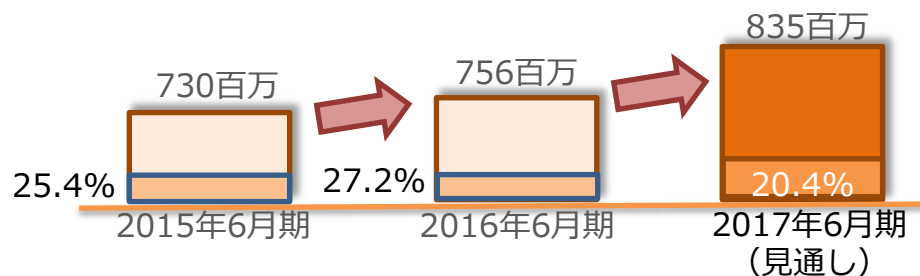
エンベデッドソリューション事業

売上高：3,039百万円／前期比：+5.5%
車載系中心に引き続き堅調に推移し、携帯系の落ち込みをカバーできる見込み



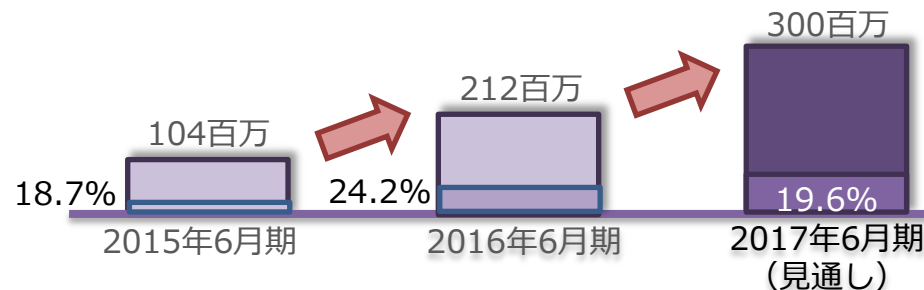
コンピュータ販売事業

売上高：835百万円／前期比：+10.4%
1Qの落ち込み2Q以降挽回に向け取組む



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) は尻上がりに進展できる見込み



販売推進状況

- ◆ サーバ80台の金融系大規模システムユーザへの導入が決定
- ◆ 契約代理店数が21社に増加（前回公表時は17社）

新商品（機能）開発

- ◆ 大規模サイト、大規模システム向けに大幅な機能拡張を実施した上位製品として、「エンタープライズ版（仮称）」の開発を継続中。17年夏のリリースを目指す。
- ◆ 「デジタル・フォレンジック機能」（※1）の実装に関する研究開発に着手。

※1:デジタルフォレンジック:digital forensics は犯罪捜査や法的紛争などで、コンピュータなどの電子機器に残る記録を収集・分析し、その法的な証拠性を明らかにする手段や技術の総称。“forensics”には「法医学」「科学捜査」「鑑識」といった意味があり、分かりやすく意識すれば「デジタル鑑識」。この機能を現行製品に付加することで、検知した改ざんを実施したプロセスをさかのぼって追うことが可能。原因特定の大きな手掛かりとすることができる。

IoT分野への参入

- ◆ ARMアーキテクチャの基盤に対応させた IoT版のプロトタイプを開発。
一例として、監視カメラ内に搭載したものを、10月の展示会にて出展（次頁参照）
- ◆ 各種個別製品への搭載についても、将来の実装製品を視野に推進中。

ITpro EXPO 2016 セキュリティ & ガバナンス出展

2016/10/19~21の3日間東京ビッグサイトで開催のセキュリティ & ガバナンスに出展。多くの来場者の方にお立ち寄りいただきました。

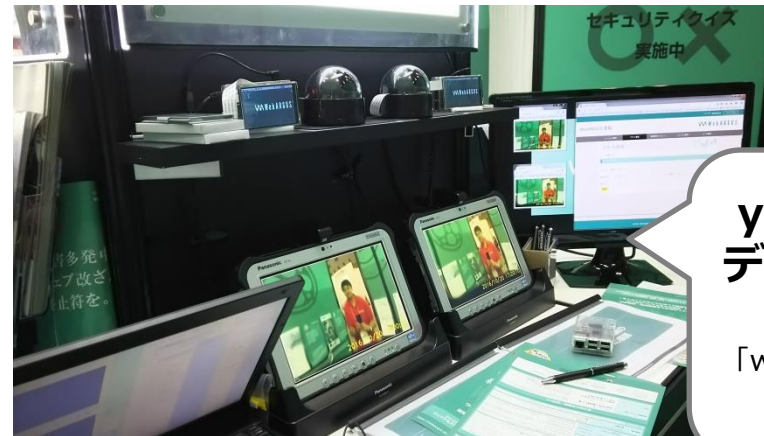
現在商談中：25社（まだ増える見通し）



WebARGUS 展示ブース

WebARGUS for IoT プロトタイプ 展示&デモ

ARMアーキテクチャの基盤に対応させた IoT版のプロトタイプを監視カメラ内に搭載。瞬間復旧による改ざんの無害化をデモで実演しました。



youtubeにて
デモ動画公開中

「webargus for IoT」
で検索

10/21第46回 ISSスクエア水平ワークショップでは、情報セキュリティ大学院大学にてIoTセキュリティについて講演。また「製品、サービス、法制度とナショナル・セキュリティ」というテーマでのパネルディスカッションにも参加いたしました。



今後、IoTセキュリティをテーマとしたイベントにも積極的に参加していく予定です。

販売推進状況

- ◆ 導入社数 200社突破 (2016年10月現在)
2009年10月発売以来、導入いただいた企業様が200社を超えました。
- ◆ 契約代理店数が29社に増加
- ◆ CEATEC JAPAN 2016 出展
アジア最大級の規模を誇るIT技術の国際展示会である CEATEC JAPAN に、xoBlos パートナー様でもあるCTCSP(株) と共に出展をし、好評を得ました。(次頁参照)

防災関連システムへの適用が活況

- ◆ 葛飾区防災システムへ採用、稼働開始
日本IBMが構築した葛飾区防災システムの帳票出力エンジンとして採用され、10/1に稼働開始しました。
- ◆ 4月に発生した熊本地震発生後、被災地、避難所等の支援のため日本IBMと共に防災システムの一部として無償で専用開発/提供したシステムが評価され、熊本県から表彰を受けました。(次頁参照)

CEATEC JAPAN 出展状況とブース風景

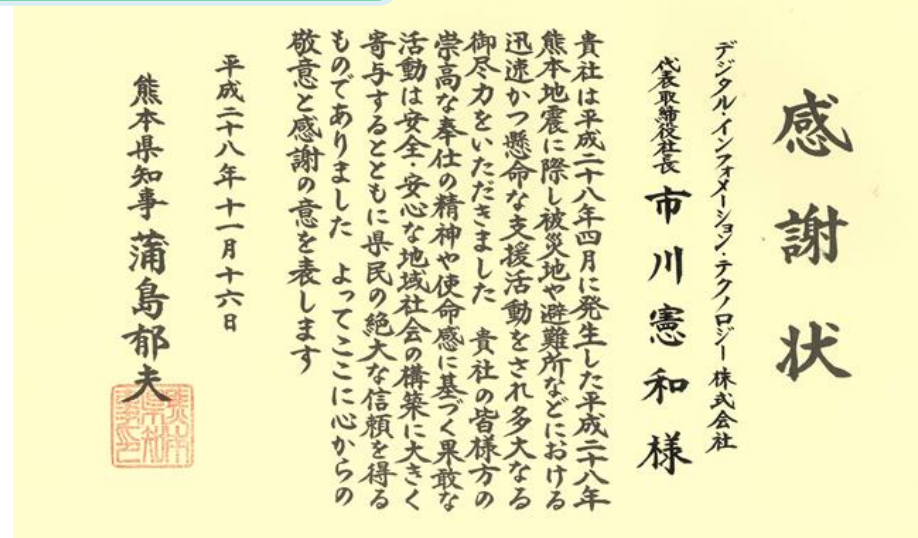
2016/10/4～7の4日間幕張メッセで開催された展示会に出展。

200名を超える方々にお立ち寄りいただきました。

41社に関心を持っていただき、現在そのうち4社と商談中



感謝状、贈呈式、なお残る爪痕（熊本城）の風景



1. 2017年6月期 第1四半期決算概要
2. 2017年6月期 通期見通し
3. **成長戦略（中期経営計画より）**
4. 参考資料

二軸の事業推進

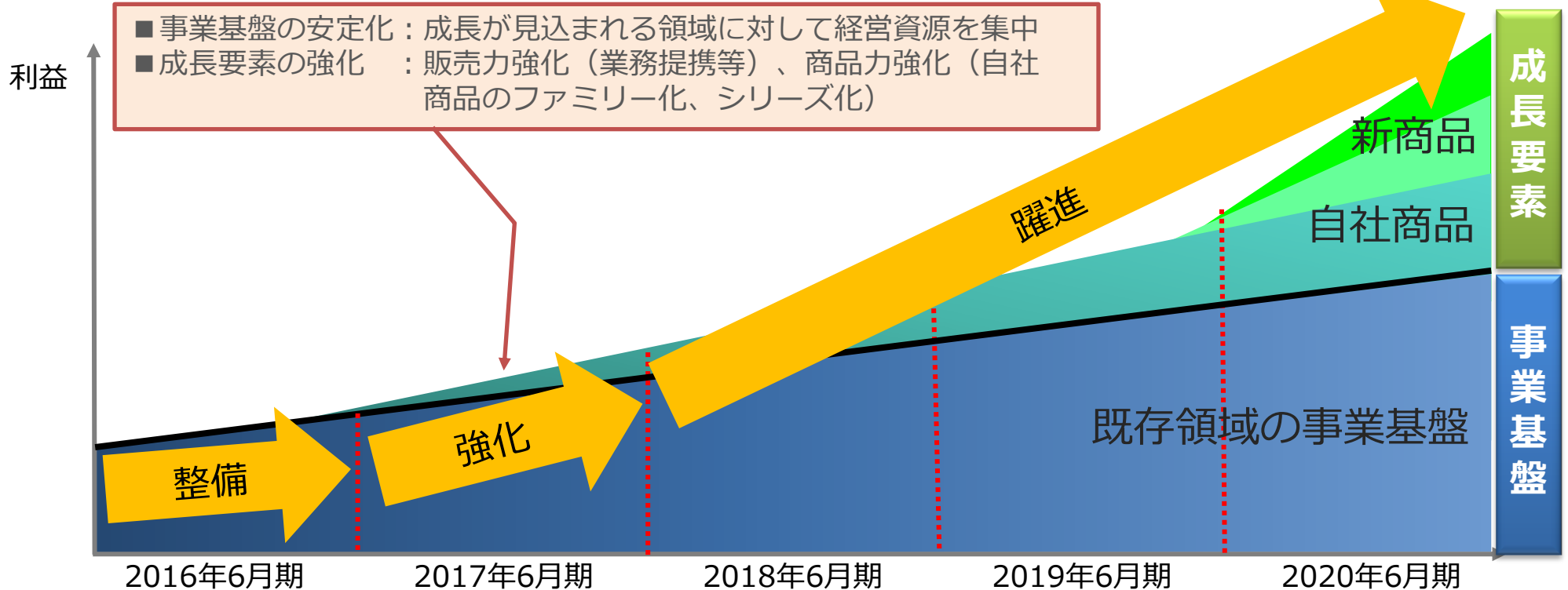
事業基盤

幅広い事業領域で安定的な取引

成長要素

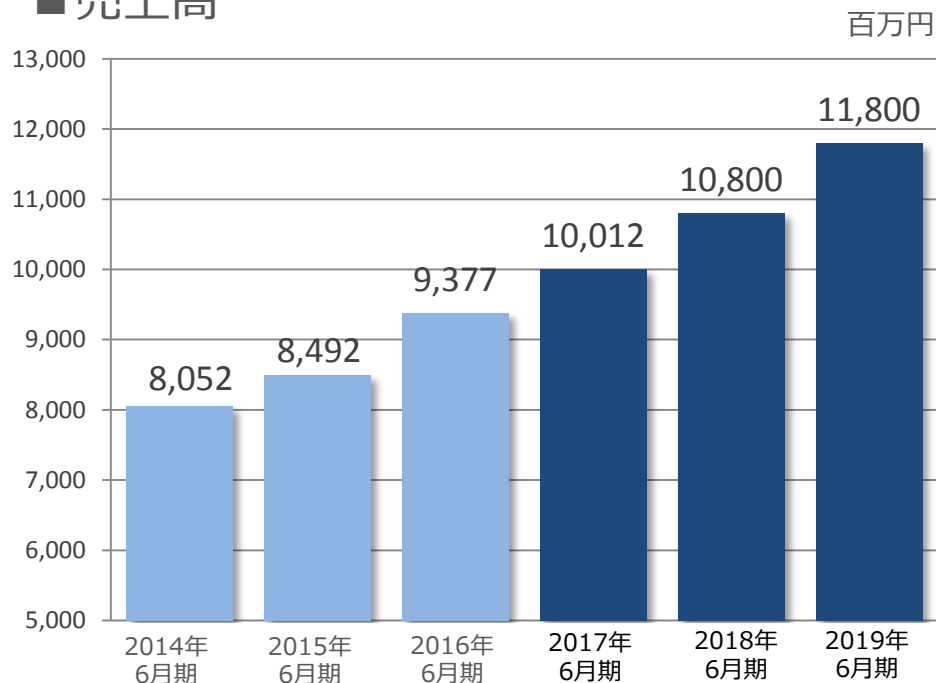
自社商品を軸とした新しい価値の提供

成長へ向けた利益構成

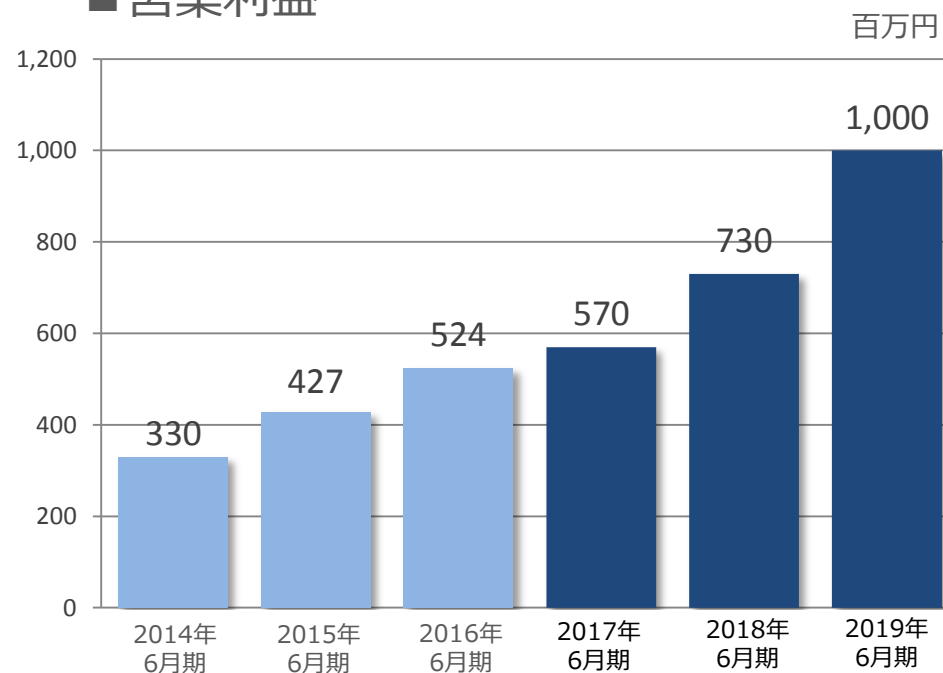


中期目標 [5年以内に トリプル10 を目指す]	売上高	100億円 (2017年6月期)
	営業利益	10億円 (2019年6月期)
	営業利益率	10% (2021年6月期)

■ 売上高



■ 営業利益



1. 2017年6月期 第1四半期決算概要
2. 2017年6月期 通期見通し
3. 成長戦略（中期経営計画より）
4. **参考資料**

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



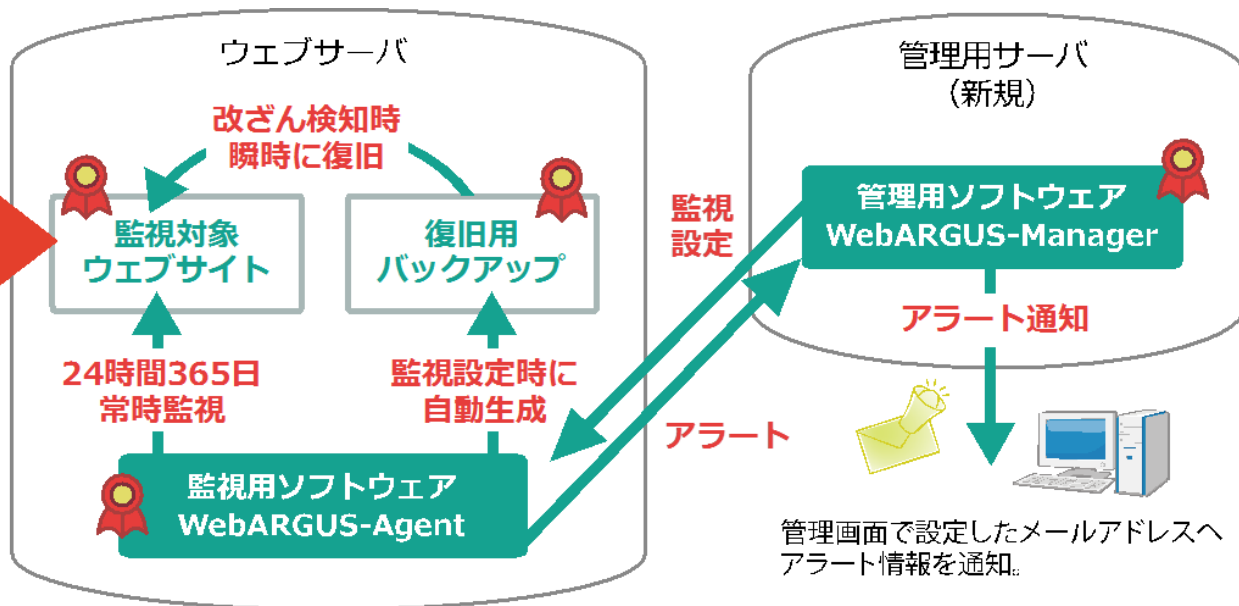
悪意のある攻撃者

改ざん!

- ・不正アクセス
- ・内部犯行...



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

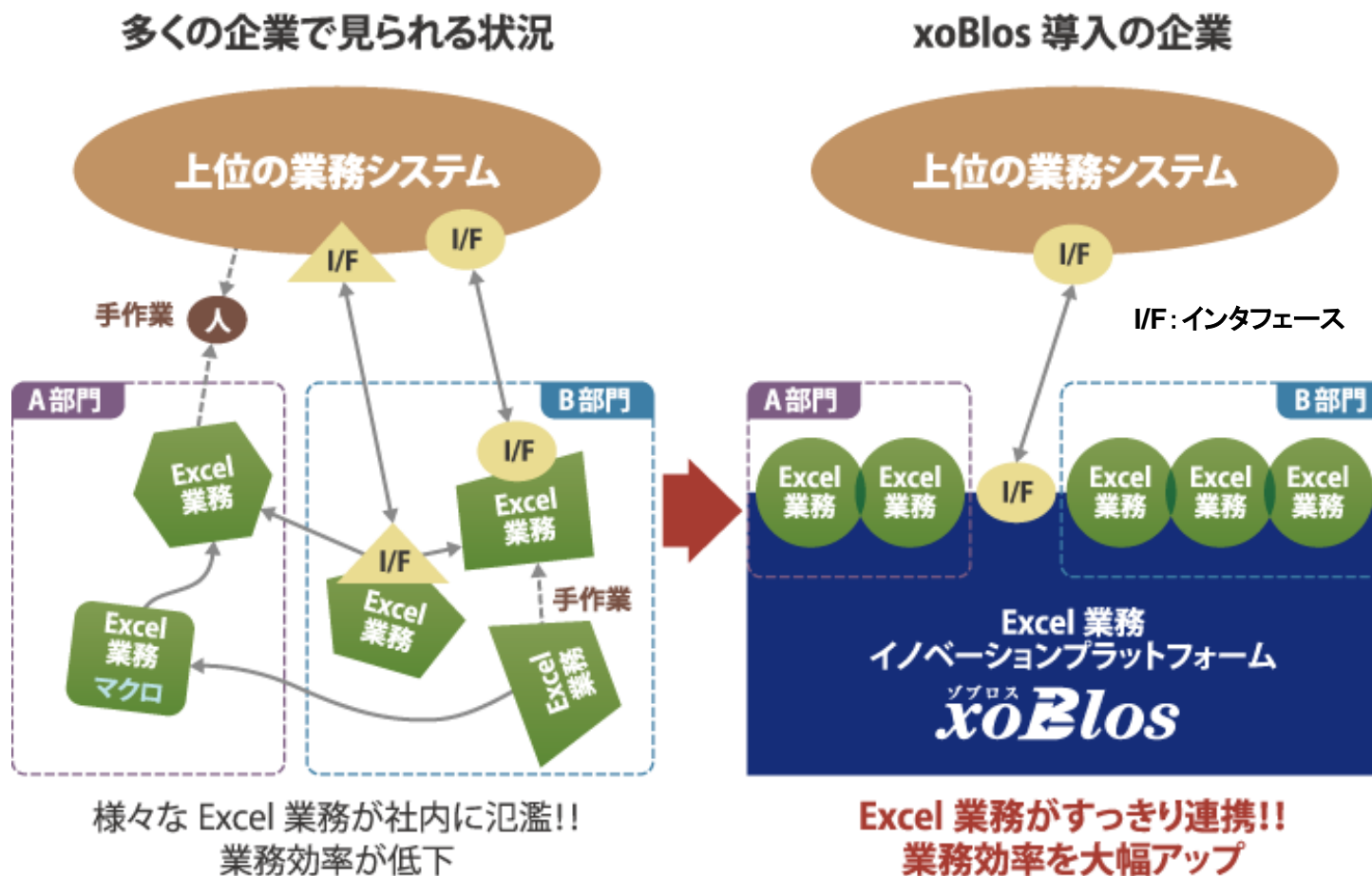
※1：ファイルサーバ、社内イントラネットサーバ、AD(アクティブディレクトリー)サーバ、Exchangeサーバ等

※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。

■ 損益計算書

百万円

科目	2015年6月期 第1四半期		2016年6月期 第1四半期		2017年6月期 第1四半期		前期比
	金額	比率	金額	比率	金額	比率	
売上高	1,966	100%	2,288	100.0%	2,379	100%	104.0%
売上総利益	434	22.1%	528	23.1%	548	23.0%	103.9%
販売費及び一般管理費	336	17.1%	388	17.0%	412	17.4%	106.4%
営業利益	97	5.0%	139	6.1%	135	5.7%	96.9%
経常利益	97	5.0%	141	6.2%	135	5.7%	96.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	53	2.7%	92	4.0%	87	3.7%	94.4%

■ 貸借対照表

百万円

項目		2015年 6月期	2016年 6月期	2017年 6月期 第1四半期	前期比	前期差要因
	流動資産	2,301	2,493	2,452	98.3%	流動負債の支払、無形固定資産の投資等による現預金の減少等
	固定資産	735	732	732	100.0%	減価償却による固定資産の減少と無形固定資産への投資による増加
資産合計		3,036	3,225	3,184	98.7%	－
	流動負債	1,078	935	887	94.9%	買掛金、賞与引当金の増加 未払法人税等の減少
	固定負債	333	333	331	99.5%	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	1,219	96.1%	－
純資産計		1,625	1,957	1,965	100.4%	ストックオプション行使による資本金等の増加等
負債純資産合計		3,036	3,225	3,184	98.7%	－

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月期決算実績）
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。