

2017年6月期 第2四半期決算説明資料 (東証二部 3916)

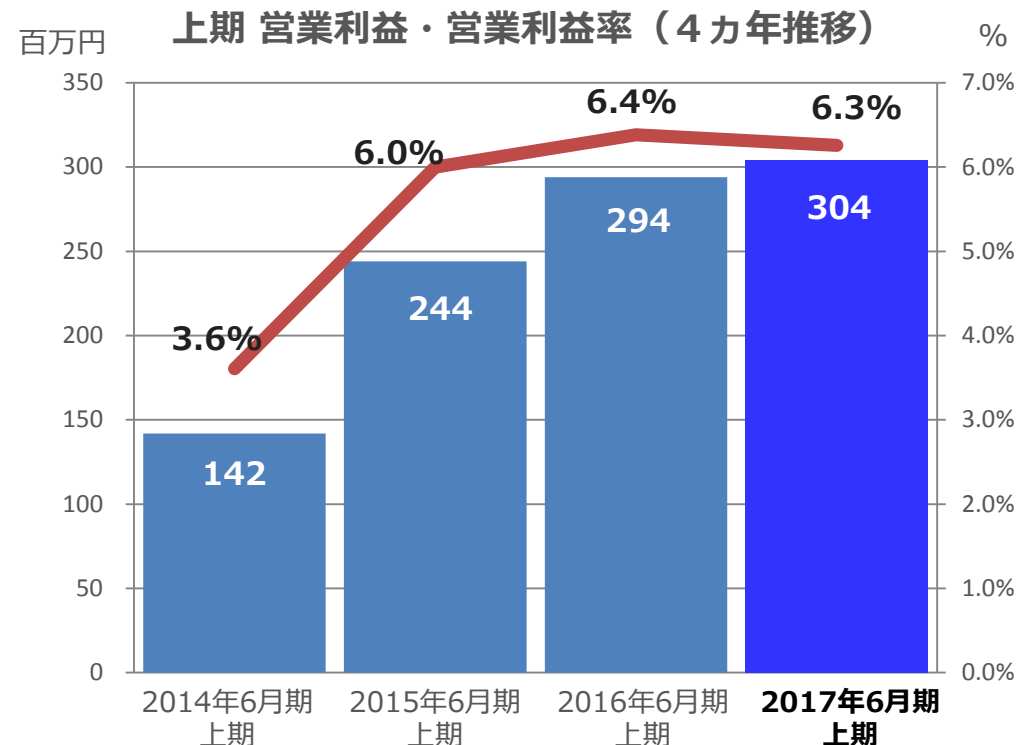
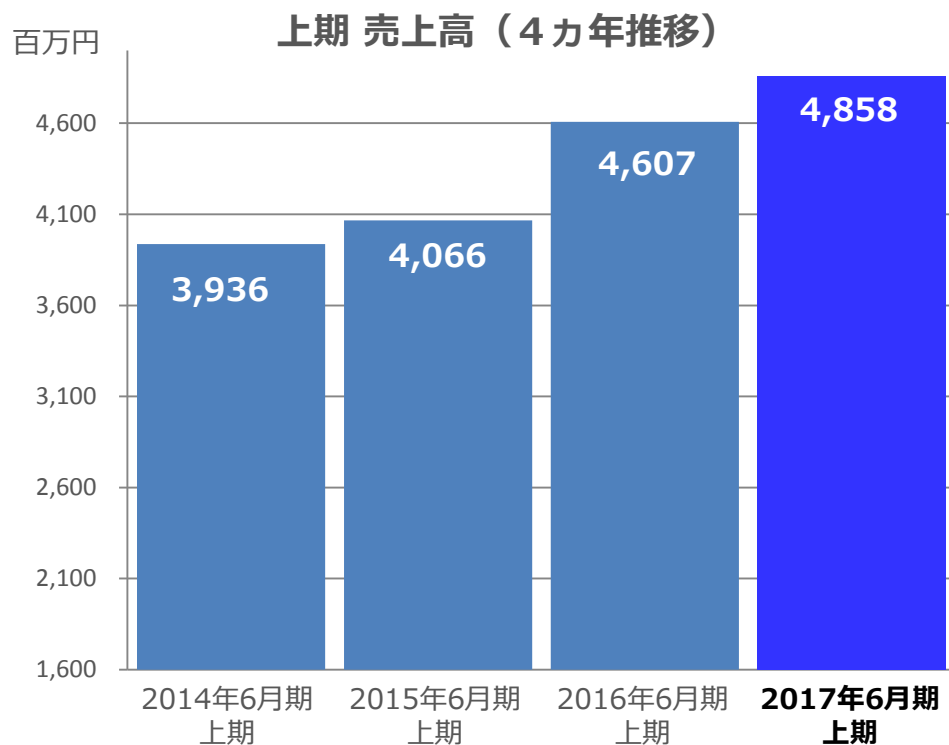
2017年2月21日

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
上期
決算ポイント

売上・利益とも過去最高額を更新



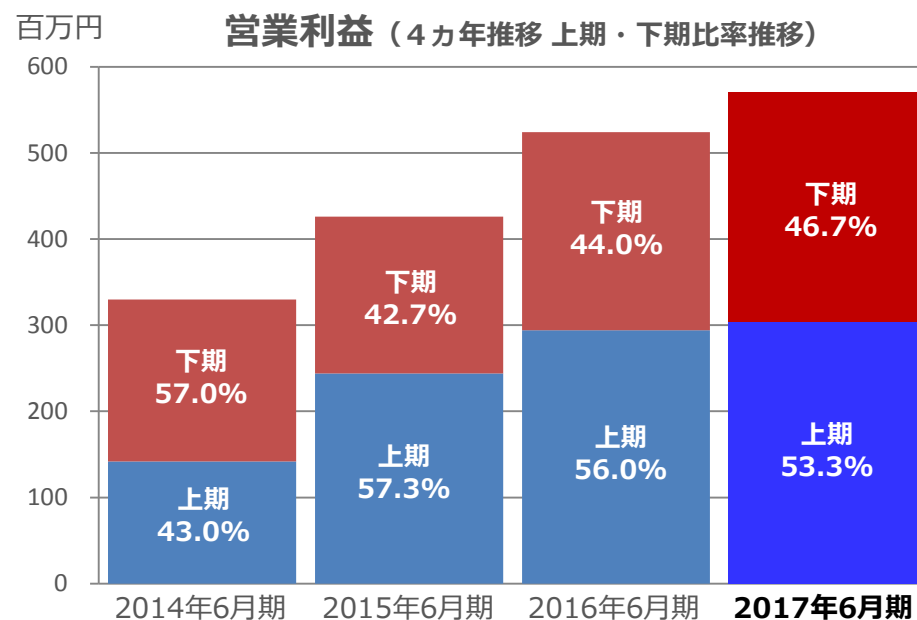
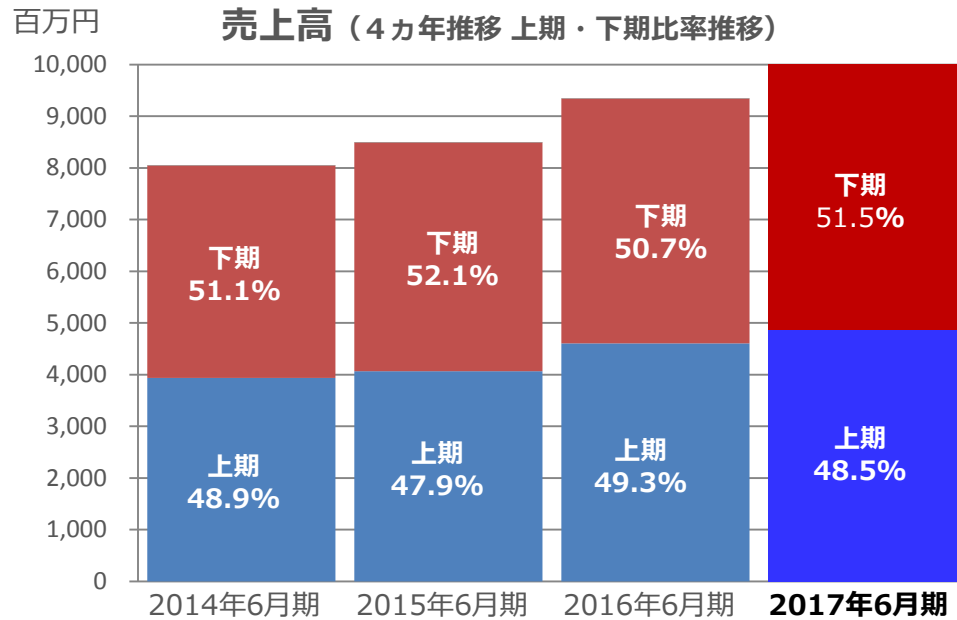
1. 2017年6月期 上期決算概要
2. 2017年6月期 通期見通し
3. 成長戦略（中期経営計画より）
4. 参考資料

決算ハイライト② - 2017年6月期 上期 -

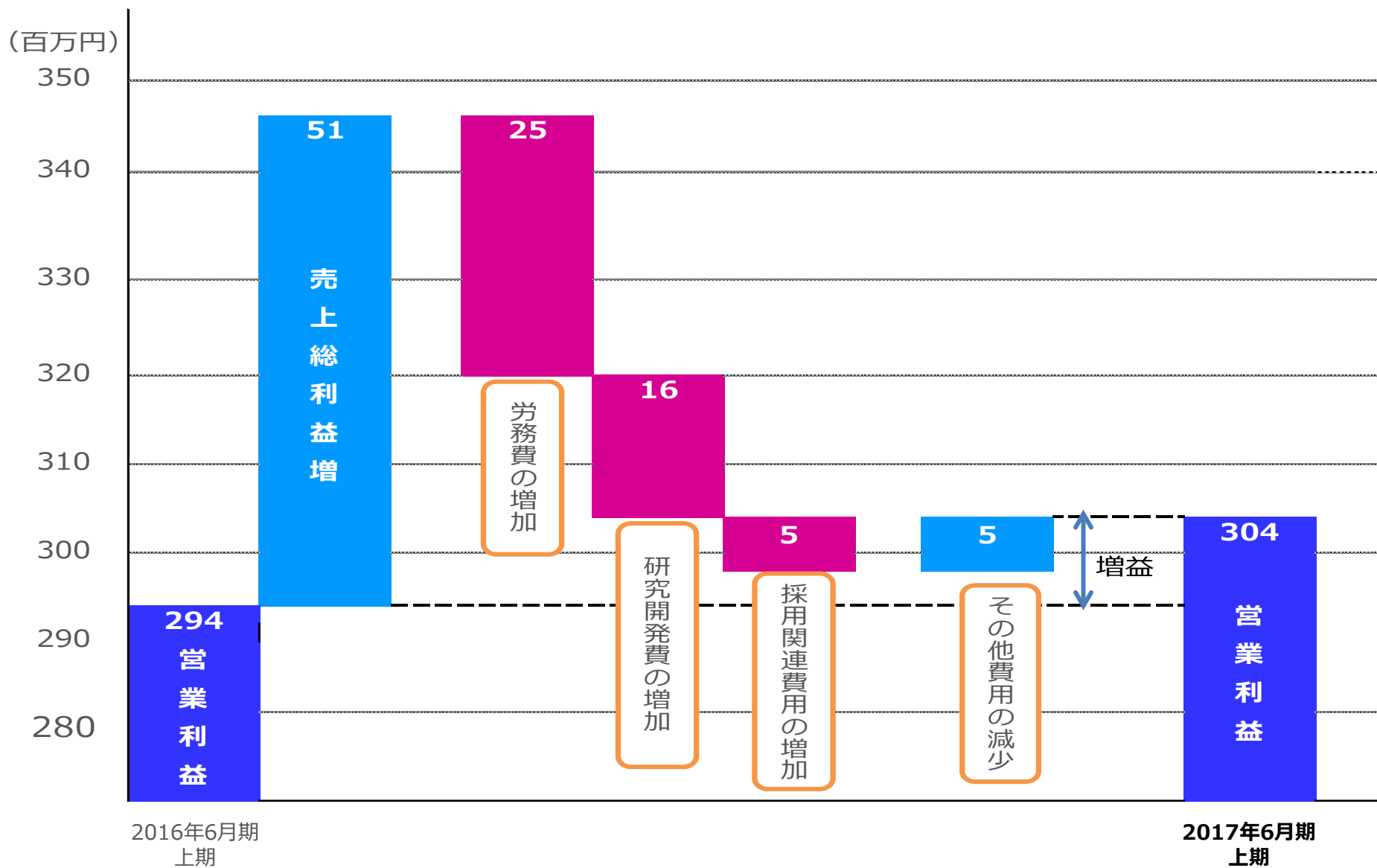
売上高	売上高	4,858 百万円
	前期比	5.4% 増収
	通期達成率	48.5%
		(+251百万円)

営業利益	営業利益	304 百万円
	前期比	3.4% 増益
	通期達成率	53.3%
		(+10百万円)

ソフトウェア開発事業セグメントが好調に推移し、コンピューター販売セグメントの減収減益をカバーし、全体として増収増益となりました。

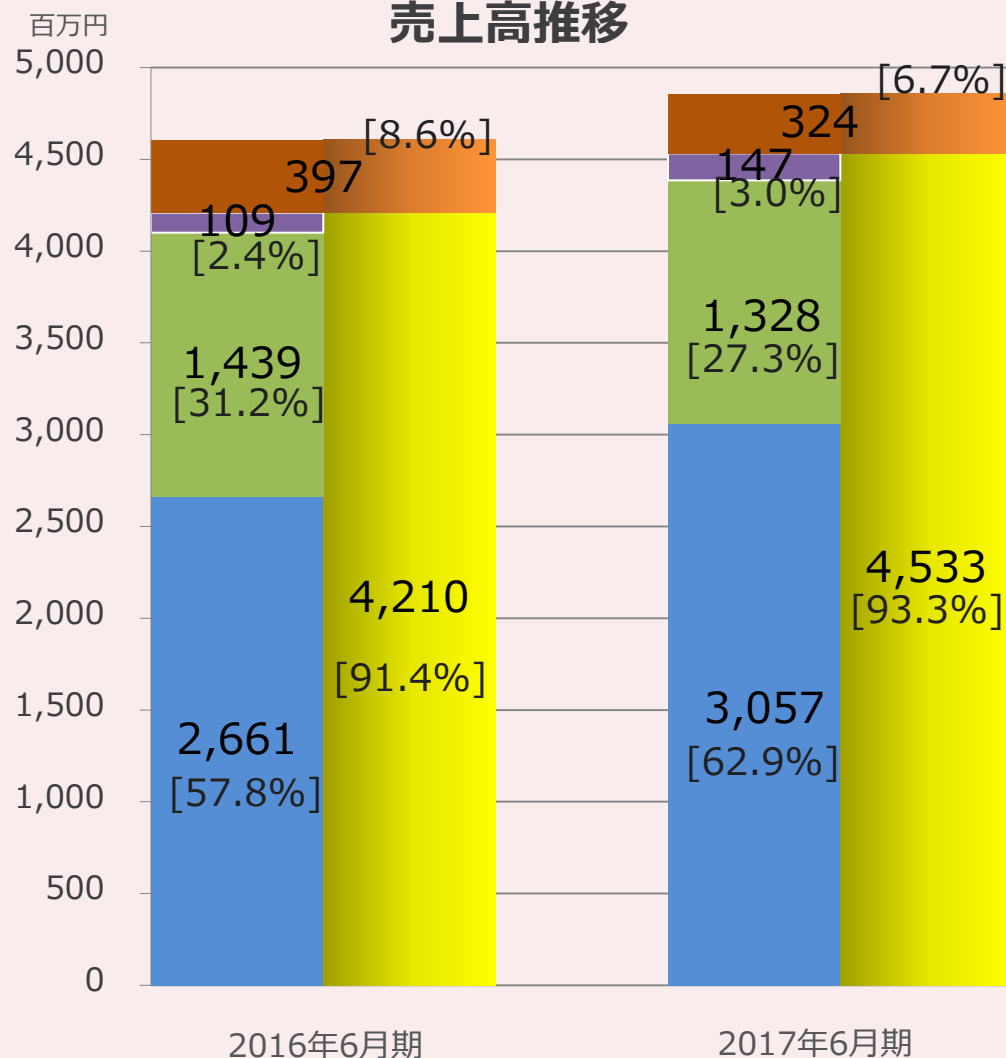


営業利益増減要因（上期前年同期比）



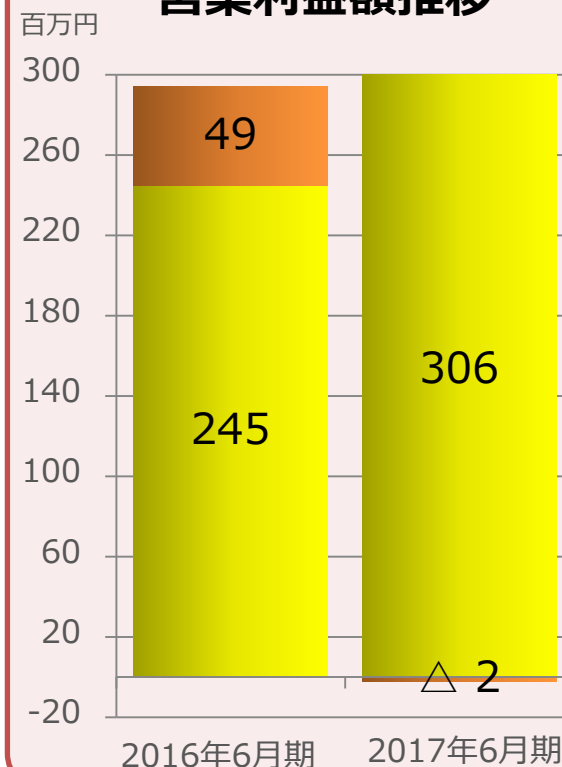
セグメント別 上期収益額構成比率の推移

売上高推移



- 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 (自社商品事業)
- エンベデッドソリューション事業
- ビジネスソリューション事業

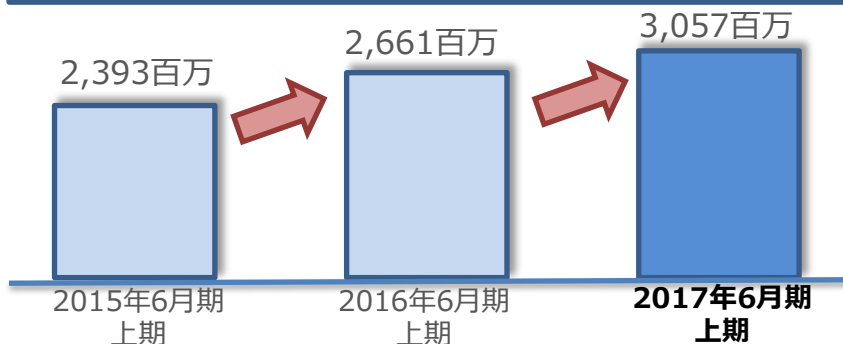
営業利益額推移



※セグメント別および事業別売上高、営業利益額、損失額についてはセグメント間の内部取引相殺後の数値であります。

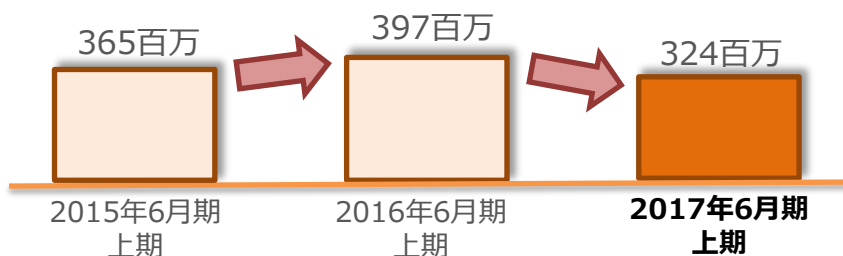
ビジネスソリューション事業

売上高：3,057百万円／前期比：+14.9%
 ・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



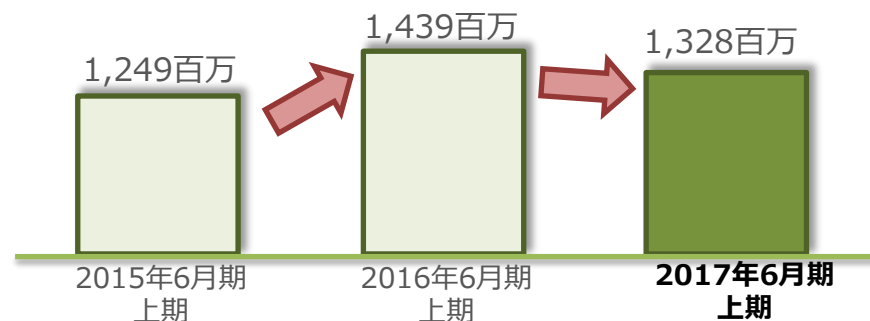
コンピュータ販売事業

売上高：324百万円／前期比：-18.3%
 ・楽一（※1）リプレース受注の減少



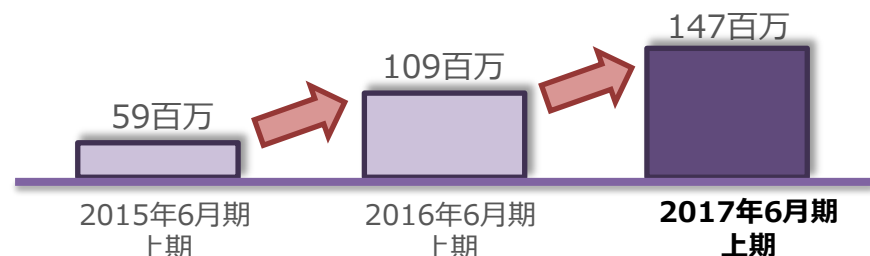
エンベデッドソリューション事業

売上高：1,328百万円／前期比：-7.7%
 ・携帯から車載系開発へのシフトを推進
 ・車載系大型検証案件の期ずれが発生



その他事業（自社商品事業）

売上高：147百万円／前期比：+34.6%
 ・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 上期決算概要
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)

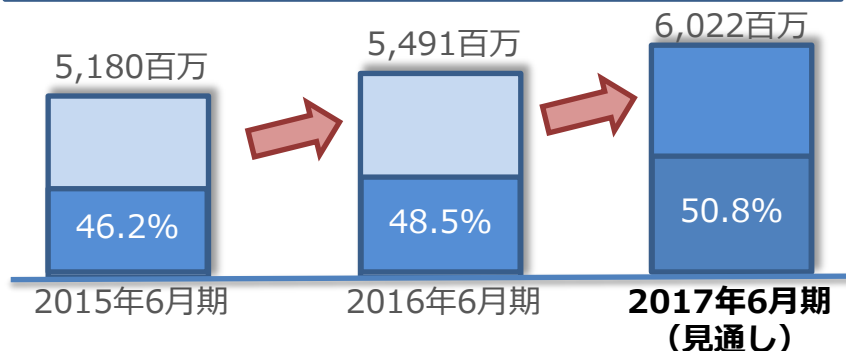
※売上高、営業利益はともに期初の計画から変更ありません

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

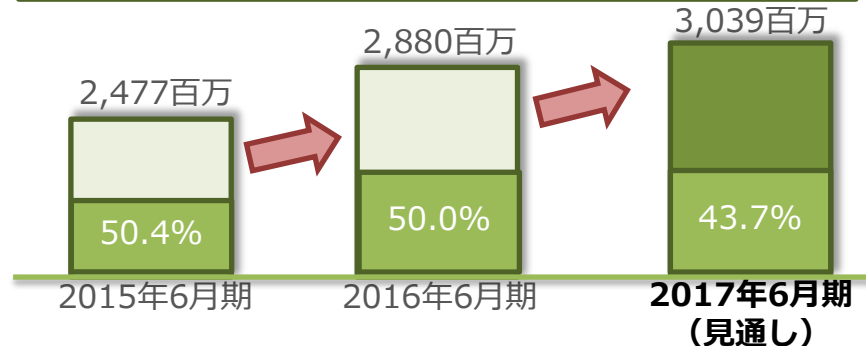
ビジネスソリューション事業

売上高：6,022百万円／前期比：+9.7%
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



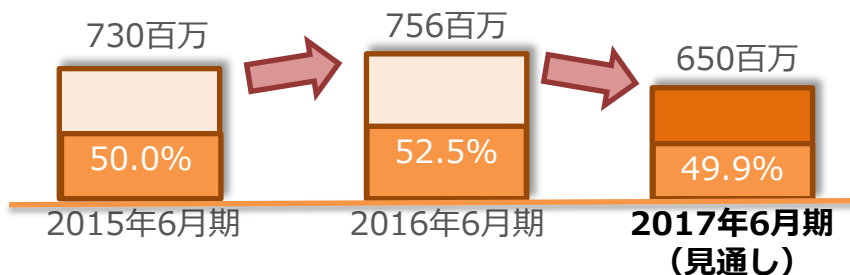
エンベデッドソリューション事業

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



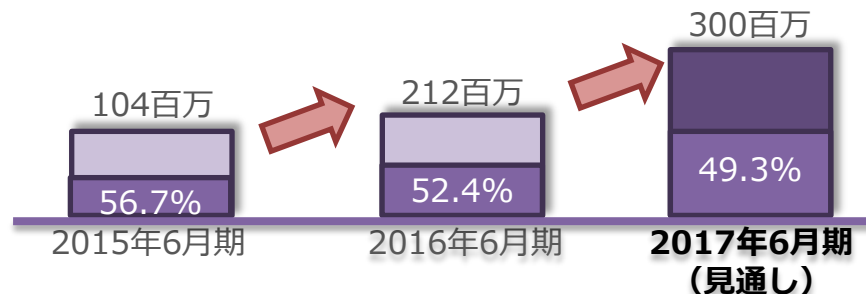
コンピュータ販売事業

売上高：650百万円／前期比：-14.0%
下期は上期売上実績を上回るよう取組む



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完了
- ◆ 別途新たに金融系大規模システムへの導入案件を推進中
- ◆ 契約代理店数が24社に増加（前回公表時は22社）
- ◆ 海外への販売に向けて具体的商談活動を開始

商品（機能）開発

- ◆ 利用ユーザからの要望に基づき機能拡張を実装した製品、
「for Linux Version 1.5.0」「for Windows Version 1.1.0」を1月にリリース済
※ Webシステム・Webサービスにおいてより柔軟な監視設定が可能となり、
3月中旬の展示会「セキュリティ東京2017」に出展予定
- ◆ 上記拡張版の上位製品として、大規模サイト、大規模システム向けに
「エンタープライズ版（仮称）」の開発を引き続き継続中。17年夏のリリースを目指す

IoT分野への参入

- ◆ 「for Linux Version 1.5.0」をベースとした「WebARGUS for IoT（仮称）」の製品化に着手
現行製品のARMアーキテクチャ対応だけではなく、モバイルネットワーク環境を前提とした
製品ラインナップ等、具体的な機能開発を推進中
- ◆ 上記と並行して、個別製品への搭載を前提としたプロジェクトを推進中

販売推進状況

- ◆ 導入社数 220社突破 (2017年2月現在)
2009年10月発売以来、導入いただいた企業様が220社を超えました
- ◆ 契約代理店数が32社に増加 (前回公表時は29社)
- ◆ 住友林業様において社内・グループ会社での利用が拡大中
同社の損益・予算管理システムをはじめ、各種社内システムへの適用が活況であり、大企業向け販売のモデルケースとして位置づけて展開中
- ◆ 有力他社サービスとの連携による「働き方改革」を推進
劇的な作業効率化を実現するxoBlosと、他社クラウドベースのネットワーク・ストレージサービスとの連携による付加価値サービスの実現を検討中

システム商談への適用が活況

- ◆ 日本IBM様が構築した地区防災システムの帳票出力エンジンとして採用
葛飾区防災システムの稼働 (2016/10/1)に続き、青森県防災システムへ採用され、稼働準備中

1. 2017年6月期 上期決算概要
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

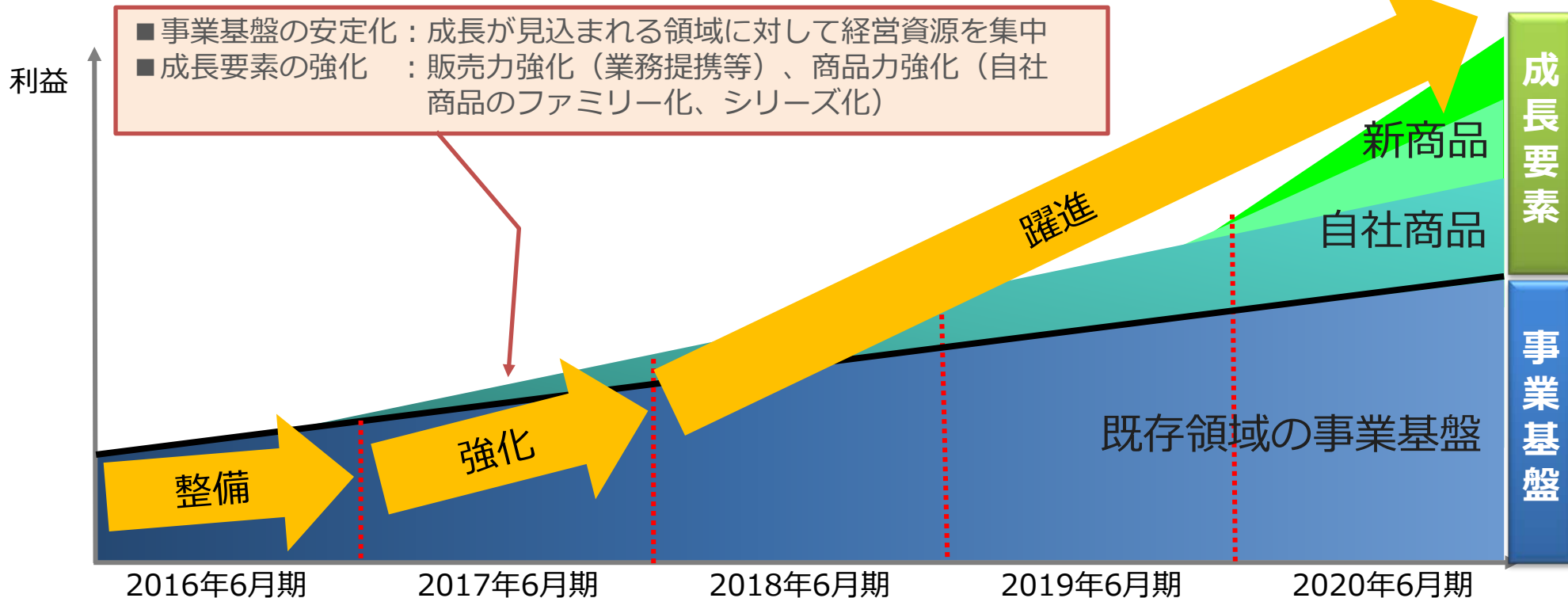
事業基盤

幅広い事業領域で安定的な取引

成長要素

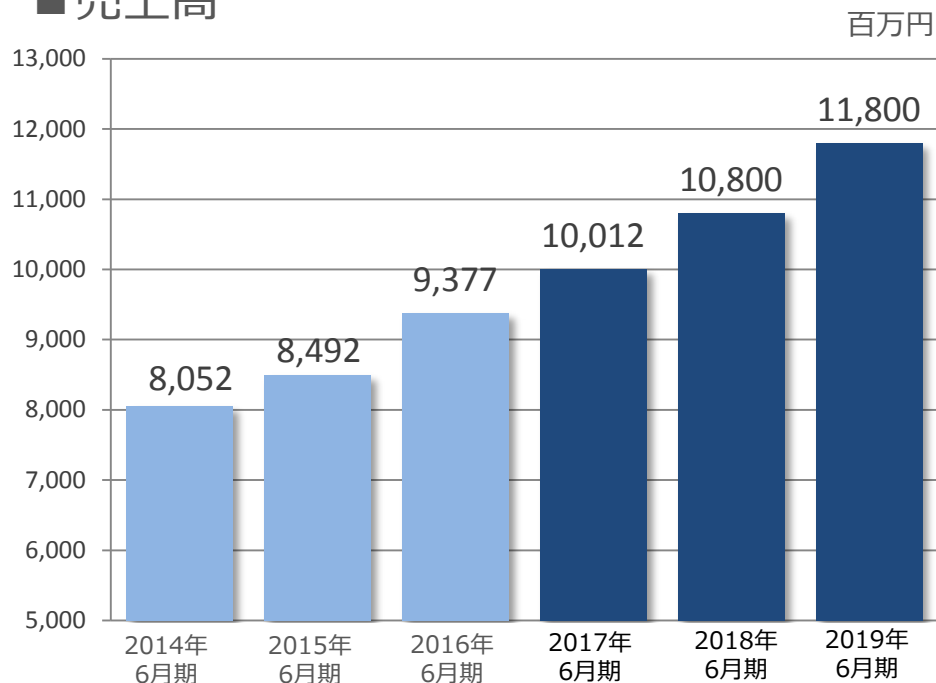
自社商品を軸とした新しい価値の提供

成長へ向けた利益構成

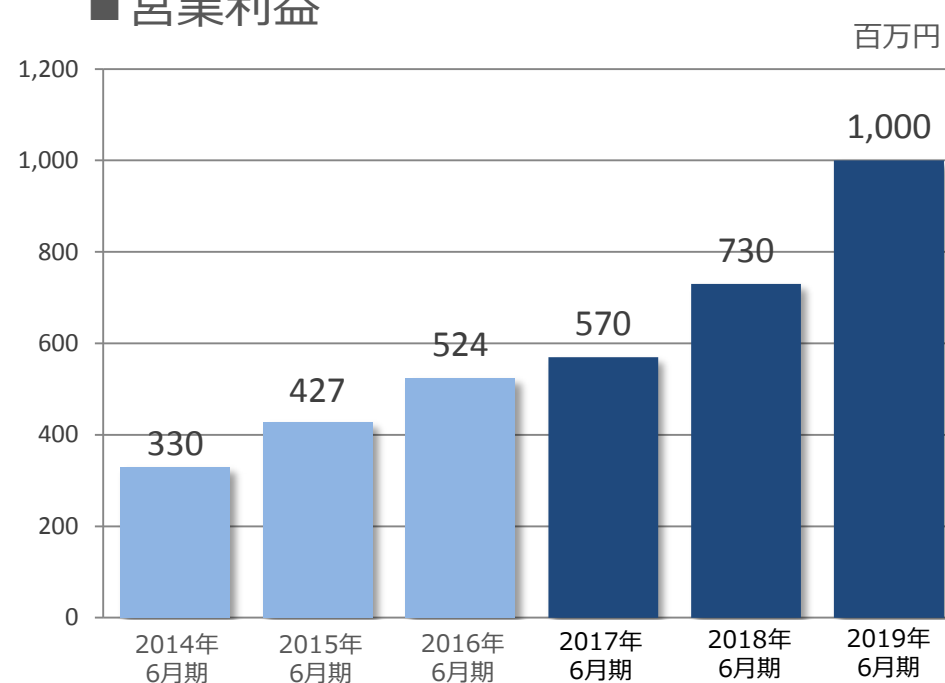


中期目標 「5年以内に トリプル10 を目指す」	売上高	100億円 (2017年6月期)
	営業利益	10億円 (2019年6月期)
	営業利益率	10% (2021年6月期)

■ 売上高



■ 営業利益



1. 2017年6月期 上期決算概要
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掘り、横展開	・銀行、クレジット、証券分野が順調に拡大 ・銀行関連で新規大型案件への参画も決定
	②運用サポート事業の更なる拡大	・通信メガキャリア、大手マッチングサービス会社のサポート事業は順調に拡大 ・クラウド環境構築、IoT基盤構築など新技術を活用したプロジェクトへの参画
	③直接契約案件の更なる拡大	・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
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）	・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は順調に拡大している ・SOC（※1）事業の立上げを準備開始。

※1：「Security Operation Center(セキュリティ・オペレーション・センター)」の略で、企業などにおいて情報システムへの脅威の監視や分析などを行う、役割や専門組織を意味します。

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	<ul style="list-style-type: none"> ・全体に占める割合はまだ低いが、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	<ul style="list-style-type: none"> ・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、IoT通信モジュール開発等）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	<ul style="list-style-type: none"> ・下記商材の重ね売りにより、既存顧客単位の売上が徐々に拡大 -自社商品「xoBlos」及び「楽らくページ（※1）」 -他社商品「複合機」 -カシオ「楽一」のオプション製品「楽らくPC出力支援 Powered by xoBlos※2）」
新規顧客獲得による売上拡大	①ターゲット顧客層の拡大	・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定期的な展示会を開催し顧客の拡大を図る	・見込み顧客の安定した集客が可能となってきた。

◎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

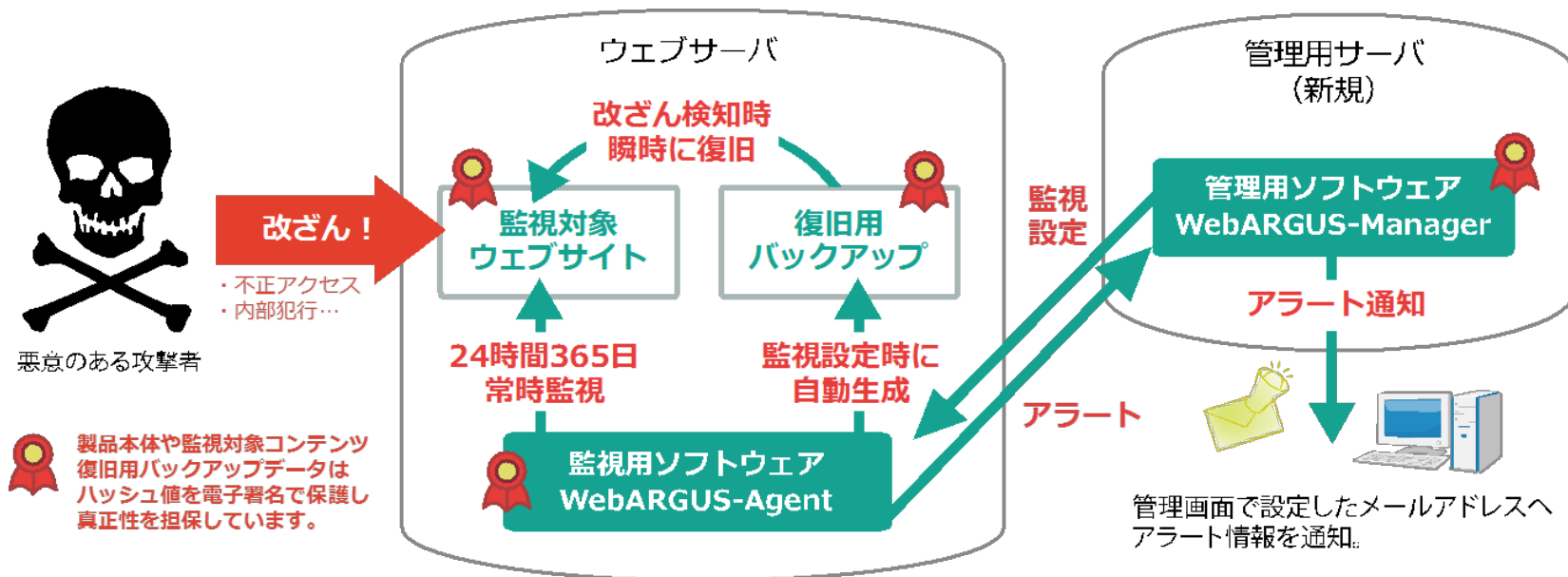
※1：「楽らくページ」は、専門的な知識がなくてもホームページを編集・更新できるようにしたホームページ作成支援サービスです。

※2：「楽らく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。



<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

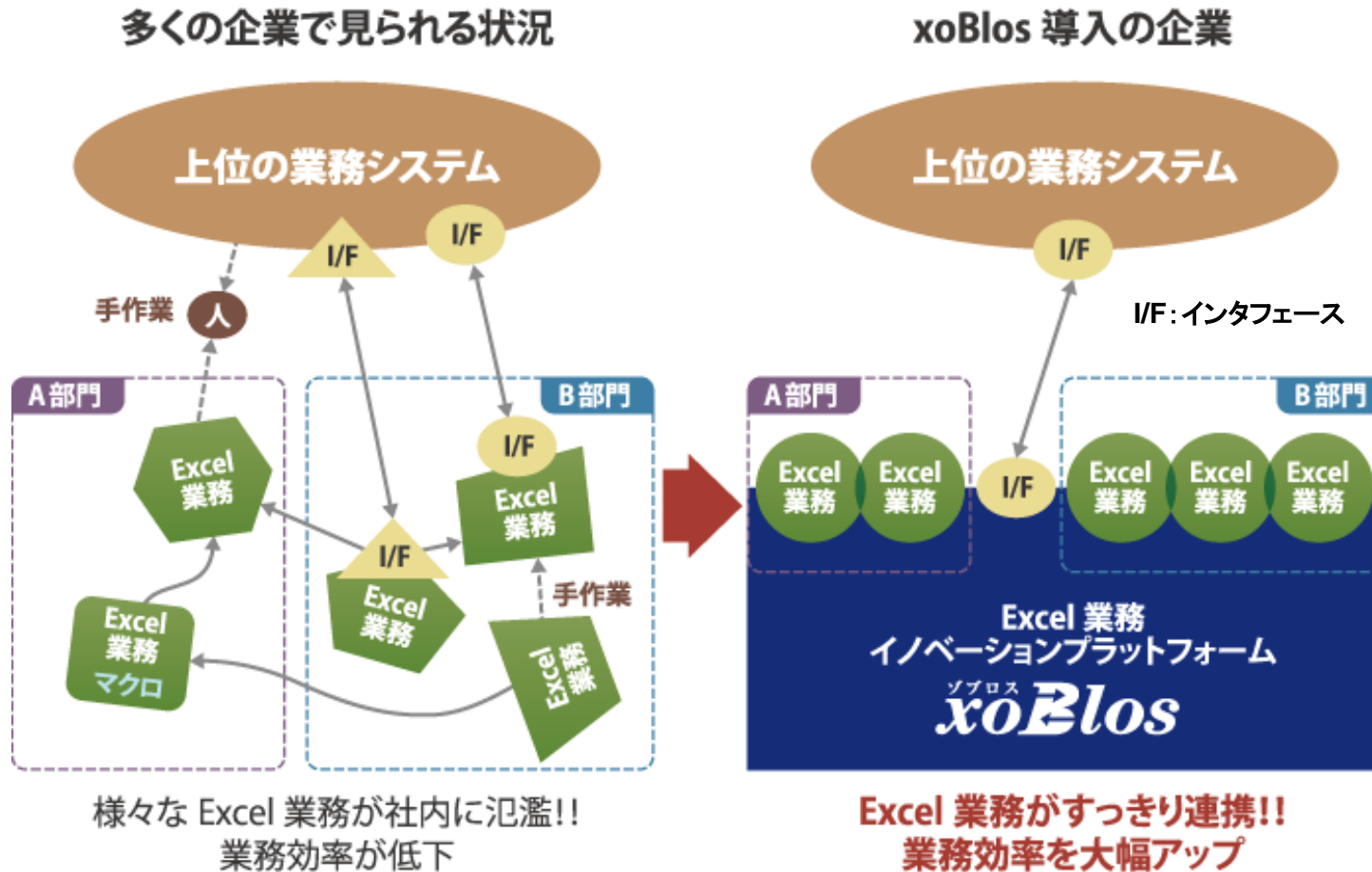
項目	内容	進捗状況
販売力強化	代理店販売強化	・契約総数：24社
	協業によるビジネス展開	・データセンタ、クラウドサービス事業等の協業先に対し、サービス内での取扱いやOEM提供等を推進中
商品力強化	エンタープライズ版の開発（大規模ユーザ向け）	・2017年夏リリースへ向けて開発に着手
適用領域の拡大	システムレジリエンス思想（※1）により、既存商品を含め同思想の商品をファミリー化、適用領域を拡大	・IoT機器のプロセッサにおいて主流となっているARMアーキテクチャ（※2）向けファミリー商品の実現に向けた活動を推進中

※1：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。

※2：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	<ul style="list-style-type: none"> ・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、220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)	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・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 ・他社クラウドベースのネットワークストレージサービスとの連携による付加価値サービスの実現を検討中
SI(※2)案件での活用	xoBlosを核とした開発案件獲得	<ul style="list-style-type: none"> ・日本IBM経由での防災システム案件や、省庁関連の入札案件で採用され活用が進行中

※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）



1. 見たまま編集機能



2. レスポンシブWEBデザイン



3. お問い合わせフォーム



4. アクセス解析ツール



5. マルチサイト管理



百万円

科目	2015年6月期 第2四半期		2016年6月期 第2四半期		2017年6月期 第2四半期		前期比
	金額	比率	金額	比率	金額	比率	
売上高	4,066	100.0%	4,607	100.0%	4,858	100.0%	105.4%
売上総利益	925	22.8%	1,068	23.2%	1,120	23.1%	104.8%
販売費及び一般管理費	680	16.7%	774	16.8%	816	16.8%	105.4%
営業利益	244	6.0%	294	6.4%	304	6.3%	103.4%
経常利益	242	6.0%	308	6.7%	296	6.1%	96.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	181	4.5%	197	4.3%	193	4.0%	98.2%

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2四半期	前期比	前期差要因
	流動資産	2,301	2,493	2,707	108.6%	大型案件による売掛金の増加、期ズレによる仕掛品の増加等
	固定資産	735	732	730	99.8%	減価償却による固定資産の減少等
資産合計		3,036	3,225	3,438	106.6%	－
	流動負債	1,078	935	1,009	107.9%	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	328	98.6%	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	1,337	105.5%	－
純資産計		1,625	1,957	2,101	107.3%	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	3,438	106.6%	－

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
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。