

2017年6月期 決算説明資料 (東証一部 3916)

2017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. 事業の概要**
2. 2017年6月期 決算概要
3. 2018年6月期 見通し
4. 成長戦略
5. 参考資料

DITグループの顧客基盤

主にB to B / 取引先（2,600社弱）は、
上場企業 及びその関連会社から中小企業

開発したソフトウェアの主な用途

金融、通信、運輸、流通等の業務システム
自動車、モバイル端末、ネットワーク機器等の組込みシステム

DITグループの強み① 多面多様のIT企業

- ① 業務システムの開発・運用、組込みシステムの開発・検証と事業領域が広い
- ② お客様層が、大企業から中小企業まで幅広い
- ③ 独自性があり、今後市場拡大が期待できる自社商品がある

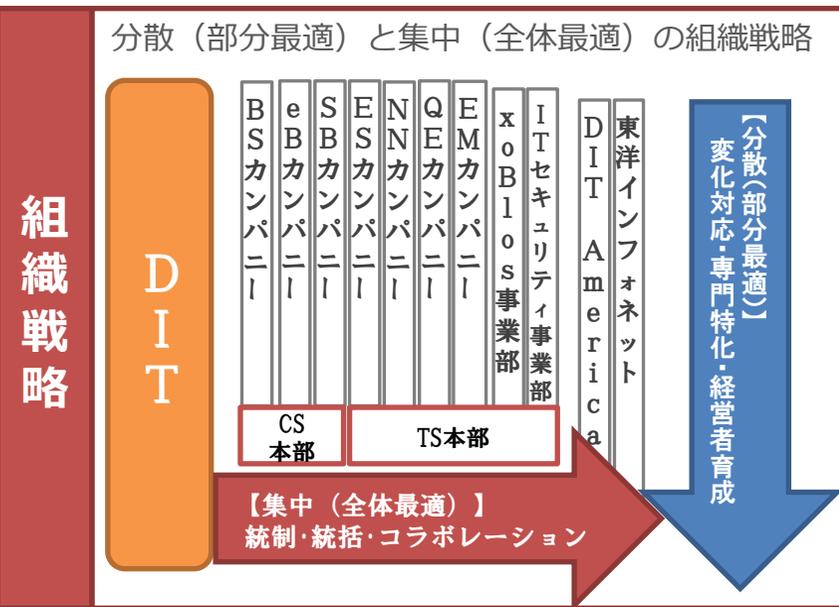
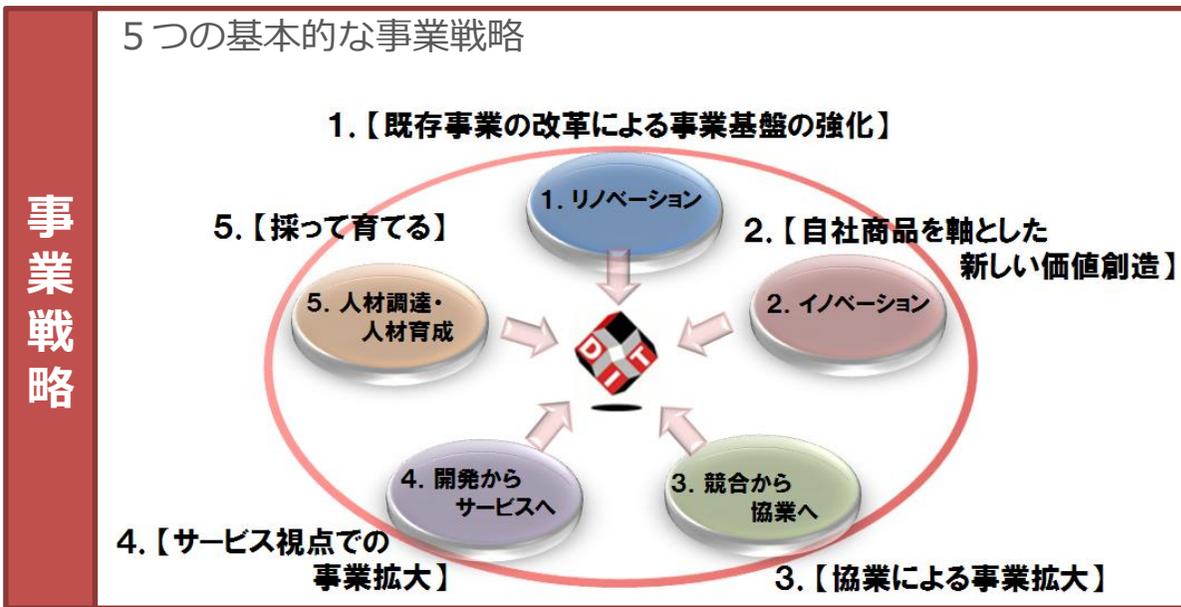
DITグループの強み② 部分最適と全体最適の組織戦略

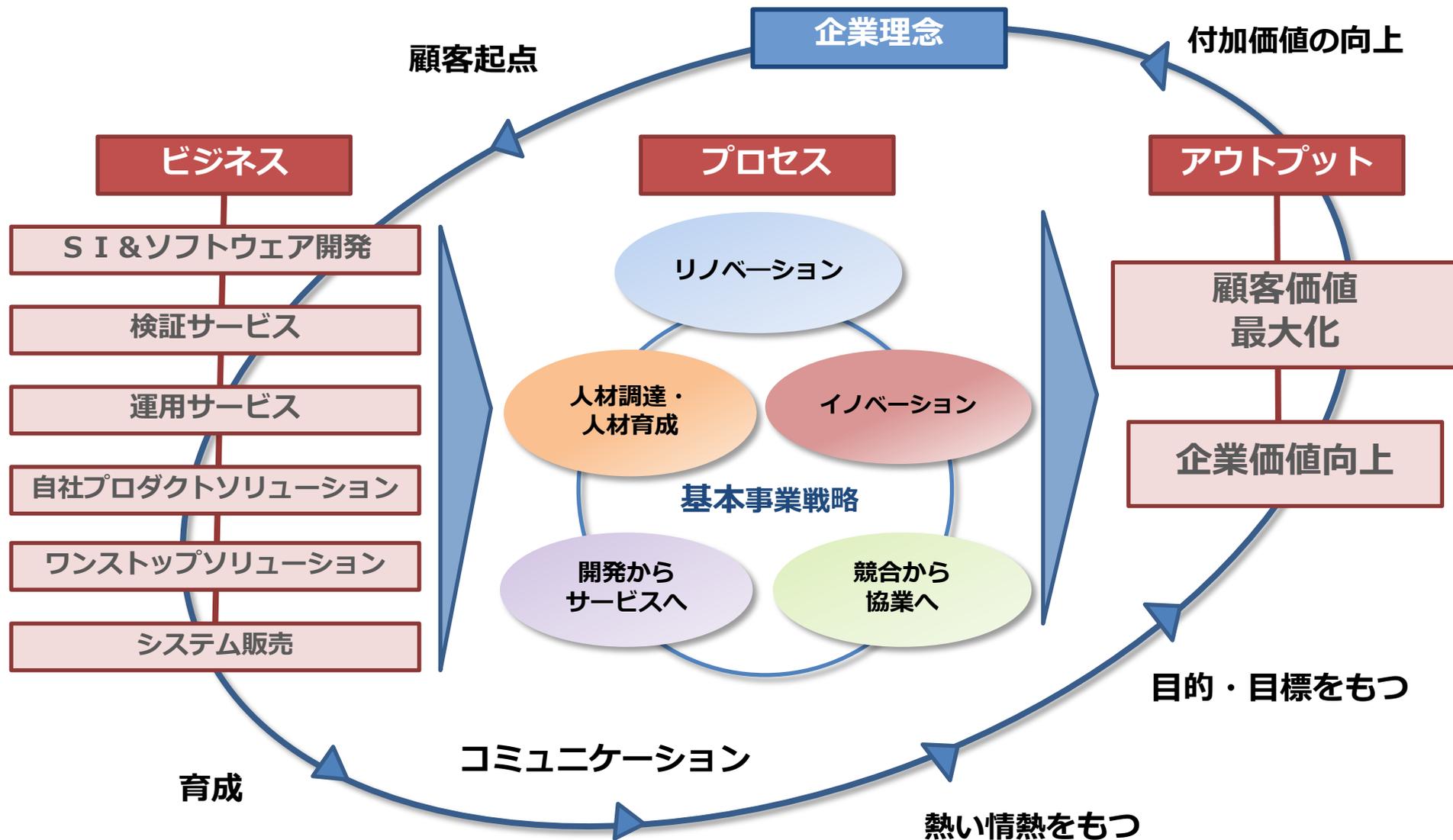
- ① 部分最適に関しては、専門特化したカンパニー制を導入。その領域でのNo.1を目指すとともに、経営者人材を育成している
- ② 全体最適に関しては、本社・本部がカンパニーのシナジーを追求している

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

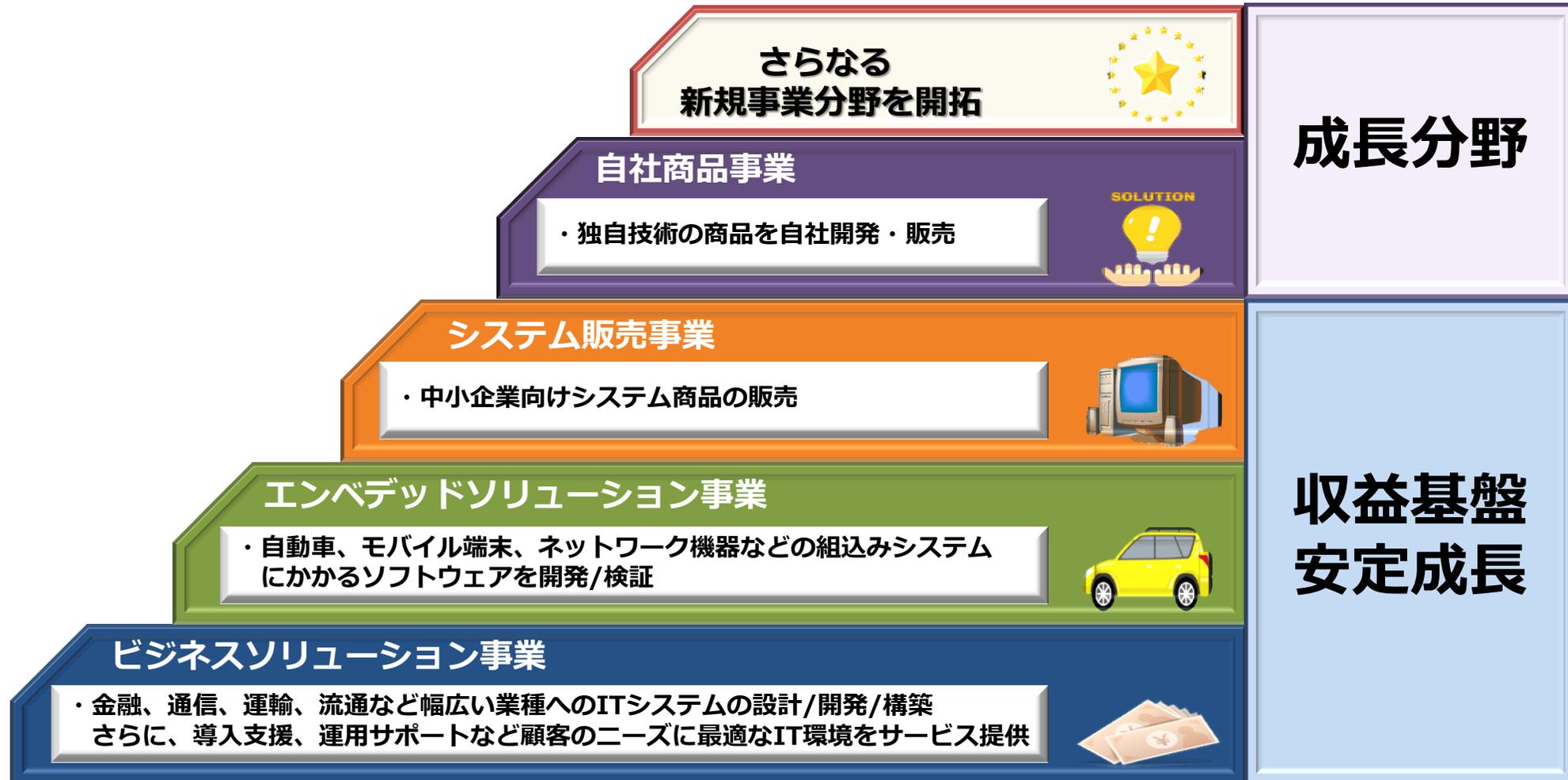
経営理念	社員の生活を守り、 且つ社会に貢献する
------	------------------------

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





セグメント		売上構成比 (17年6月期)	事業分野
ソフトウェア 開発事業	ビジネスソリューション事業	60.9%	業務システム開発事業
			運用サポート事業
	エンベデッドソリューション事業	29.9%	組込み開発事業
			組込み検証事業
自社商品事業	3.0%	自社商品開発販売事業	
システム販売事業		6.2%	システム販売事業



デジタル・インフォメーション・テクノロジー事業基盤

技術力 = 「業務知識」 × 「開発力」 × 「コア技術」

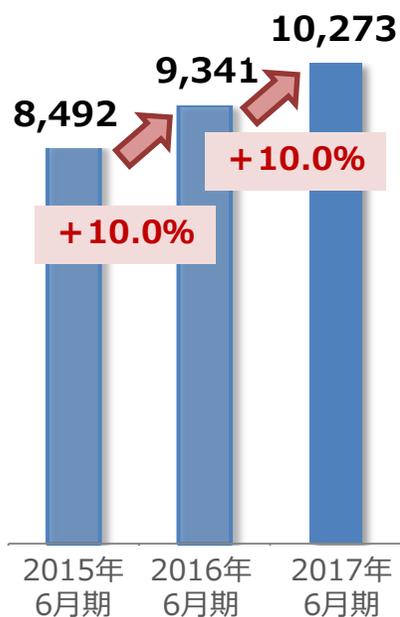
知的財産 = 「業務経験」 × 「優良な顧客」 × 「モラルの高い社員」 × 「プロジェクト管理」

1. 事業の概要
- 2. 2017年6月期 決算概要**
3. 2018年6月期 見通し
4. 成長戦略
5. 参考資料

7期連続増収・増益、過去最高の業績を更新中

単位：百万円

売上高



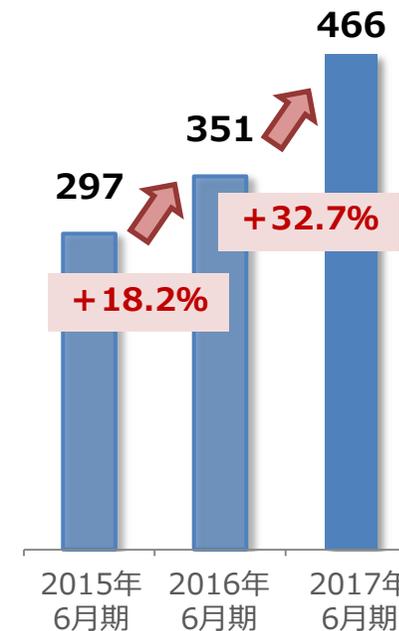
営業利益



経常利益



当期純利益

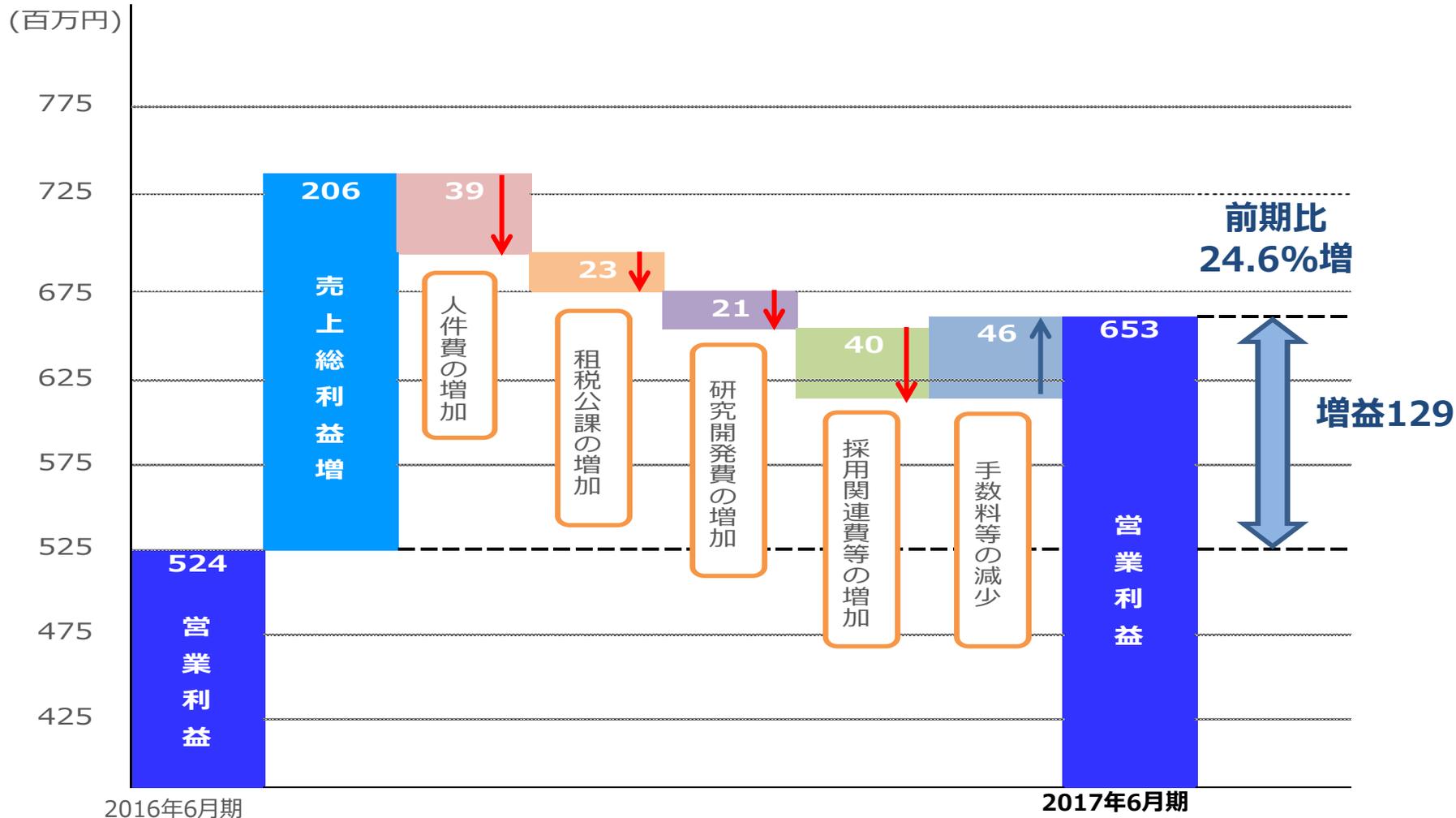


売上高、段階利益共に利益率を含め、前期を上回り、計画以上に進捗

(百万円、%)	2016年6月期		2017年6月期		2017年6月期		前期比	計画比
	実績	構成比 (%)	計画	構成比 (%)	実績	構成比 (%)	(%)	(%)
売上高	9,341	(100.0)	10,012	(100.0)	10,273	(100.0)	+10.0	+2.6
売上総利益	2,170	(23.2)	—	—	2,376	(23.1)	+9.5	—
販売管理費	1,645	(17.6)	—	—	1,722	(16.8)	+4.7	—
営業利益	524	(5.6)	570	(5.7)	653	(6.4)	+24.6	+14.7
営業外収益	46	(0.5)	—	—	18	(0.2)	△59.8	—
営業外費用	18	(0.2)	—	—	31	(0.3)	+72.3	—
経常利益	553	(5.9)	558	(5.6)	641	(6.2)	+16.0	+14.9
特別利益	1	(0.0)	—	—	38	(0.4)	+3251.1	—
特別損失	—	—	—	—	38	(0.4)	—	—
税金等調整前当期純利益	554	(5.9)	—	—	640	(6.2)	+15.6	—
当期純利益	351	(3.8)	360	(3.6)	466	(4.5)	+32.7	+29.5

営業利益増減要因（前期比）

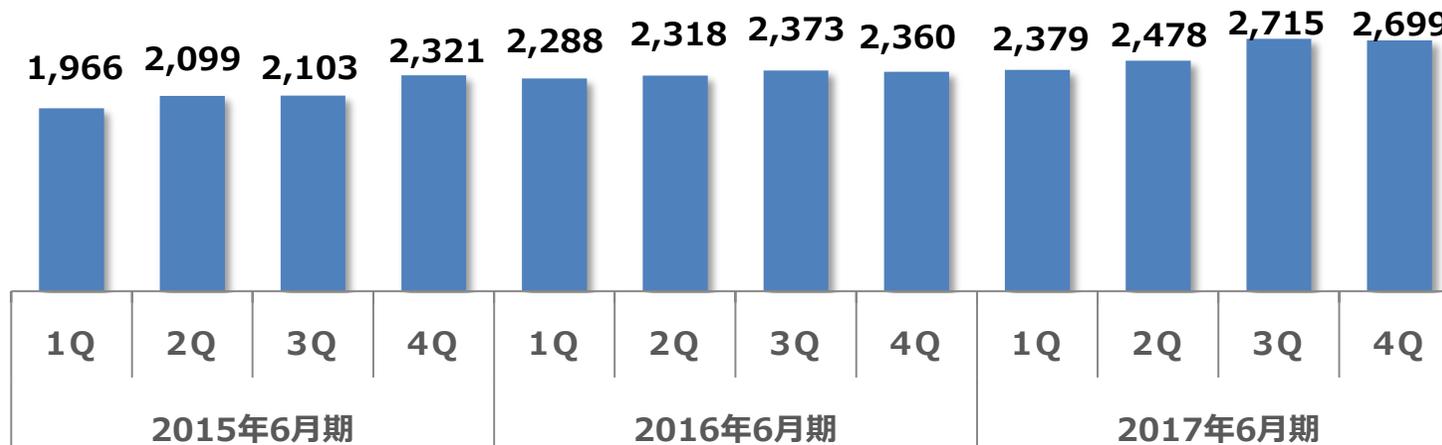
売上総利益の増加が販管費の増加を相殺し、営業利益は前期比24.6%増



売上・営業利益ともに着実に前期を上回る

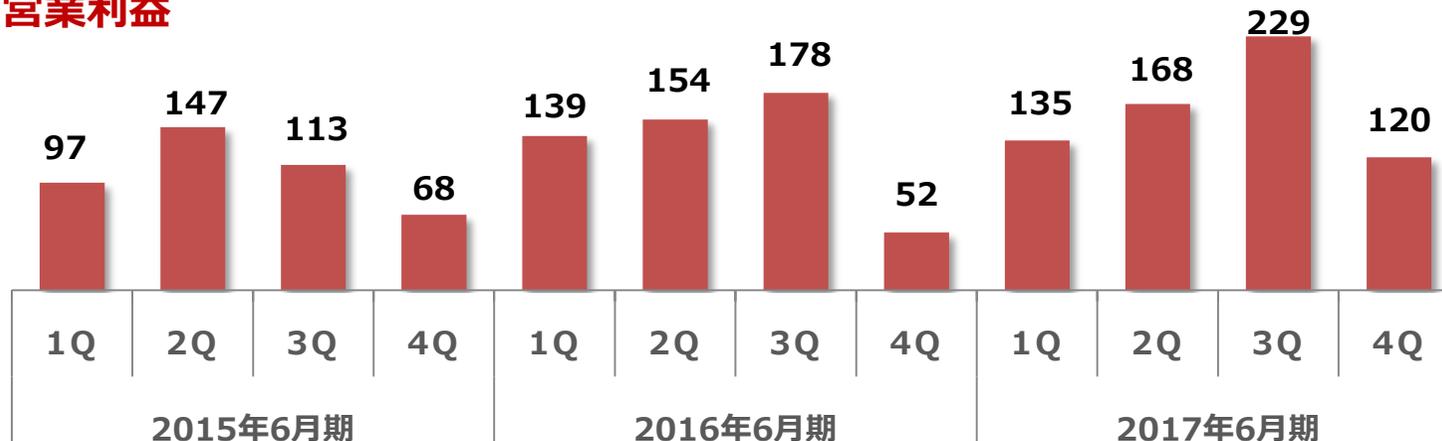
売上高

単位：百万円

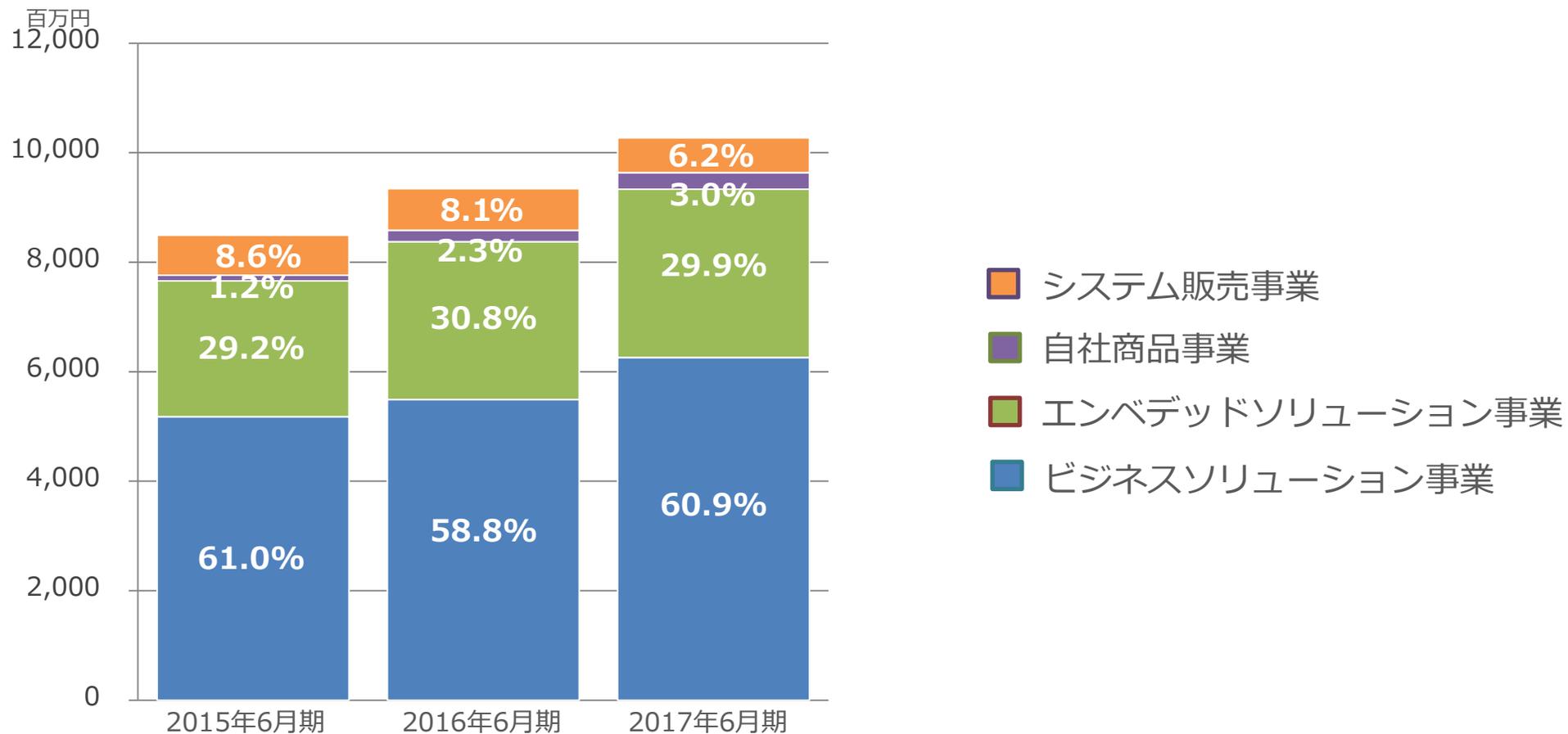


営業利益

単位：百万円



成長分野である自社商品事業の比率が着実な増加傾向を示す



ソフトウェア開発事業：ビジネスソリューション事業

売上高：6,259百万円／前期比：+14.0%

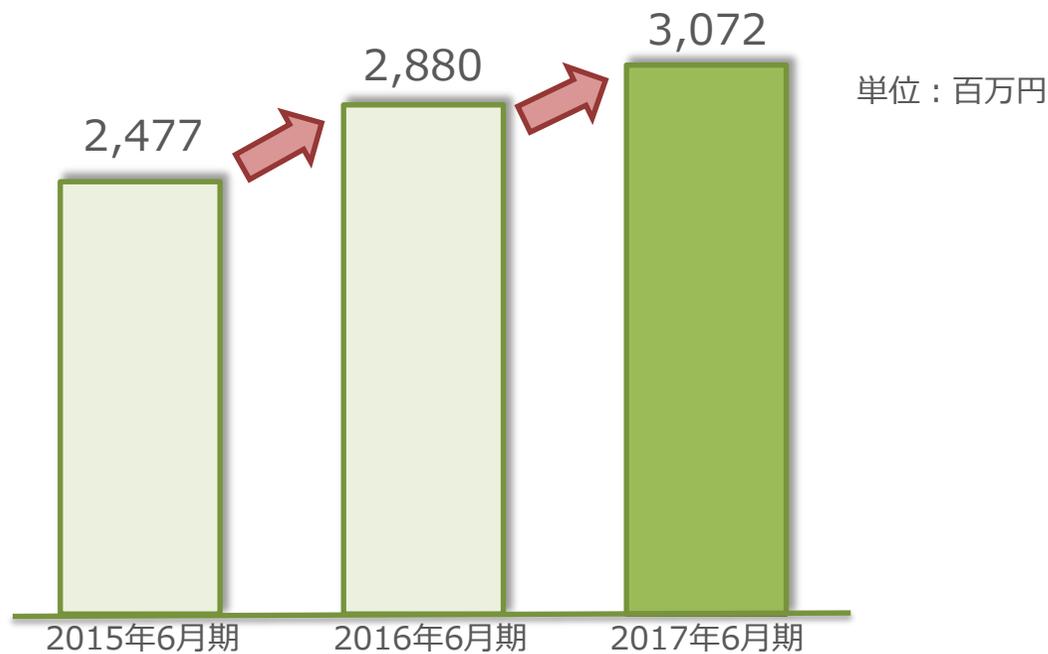
- ・金融系業務システム開発事業が堅調に推移
- ・運用サポート事業が堅調に推移
- ・医療/製薬系、社会インフラ系システム開発が進展



ソフトウェア開発事業：エンベデッドソリューション事業

売上高：3,072百万円／前期比：+7.0%

- ・ 車載開発の需要が好調により増収
- ・ 海外向け車載検証案件受注により増収
- ・ 医療向け検証事業が堅調に推移



ソフトウェア開発事業：自社商品事業

売上高：304百万円／前期比：+43.0%

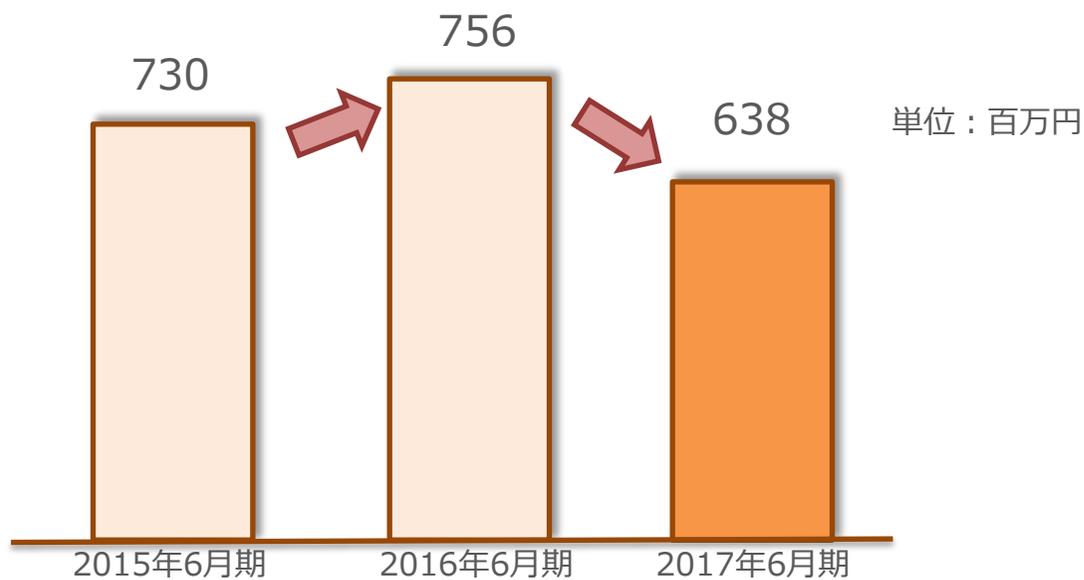
- ・【WebARGUS】大型案件受注により堅調に推移
- ・【xoBlos】案件数の大幅な拡大により増収
- ・【CMS】堅調に推移



システム販売事業

売上高：638百万円／前期比：▲15.7%

- ・ 楽一（※）新規顧客販売は堅調、リピート販売が苦戦
- ・ 複合機、自社商品の重ね売りは堅調に推移



※ 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。

- 資本金、資本剰余金および利益剰余金の増加等により自己資本比率が増加、強固な財務体質を維持
- 利益の増加と有形固定資産の売却による収入等により、現金及び現金同等物期末残高は増加

財務状況

(単位：百万円)	2016年6月期	2017年6月期	差額
総資産	3,225	3,713	+487
流動資産	2,493	3,139	+646
固定資産	732	574	△158
負債	1,268	1,299	+30
純資産	1,957	2,414	+457
自己資本比率	60.7%	65.0%	+4.3pt

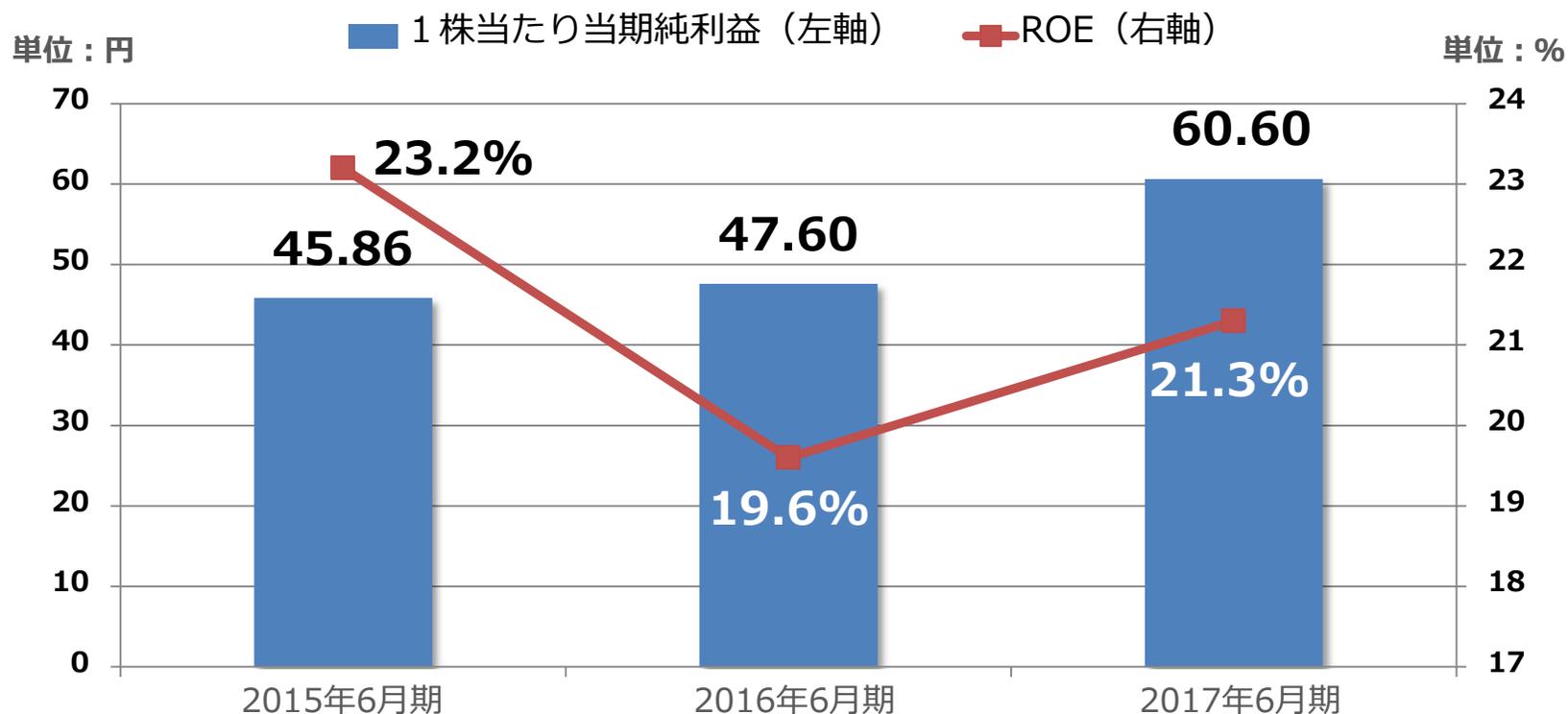
キャッシュフロー

(単位：百万円)	2016年6月期	2017年6月期	差額
営業CF	419	221	△197
投資CF	3	125	+122
財務CF	△212	△97	+114
現金及び現金同等物期末残高	1,096	1,346	+249
フリーCF	422	347	△75

注：フリーCF = 営業CF + 投資CF

ROEは高水準で高い資本効率を維持

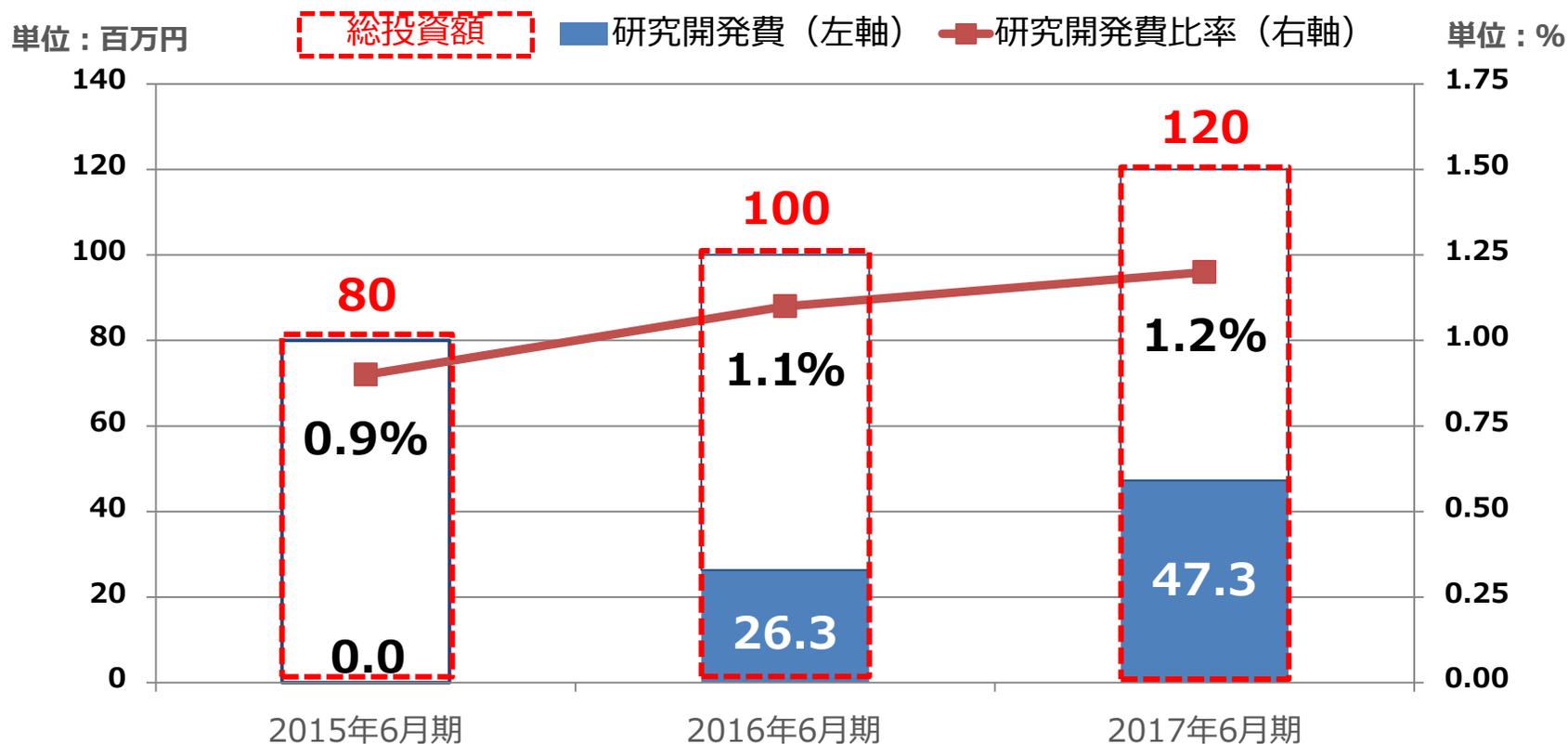
1株当たり当期純利益、ROEの推移



※2016年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施。
2016年6月期以前の1株当たり当期純利益は遡及修正した数値。

積極的な研究開発投資を実施

総投資額、研究開発費、研究開発費比率の推移



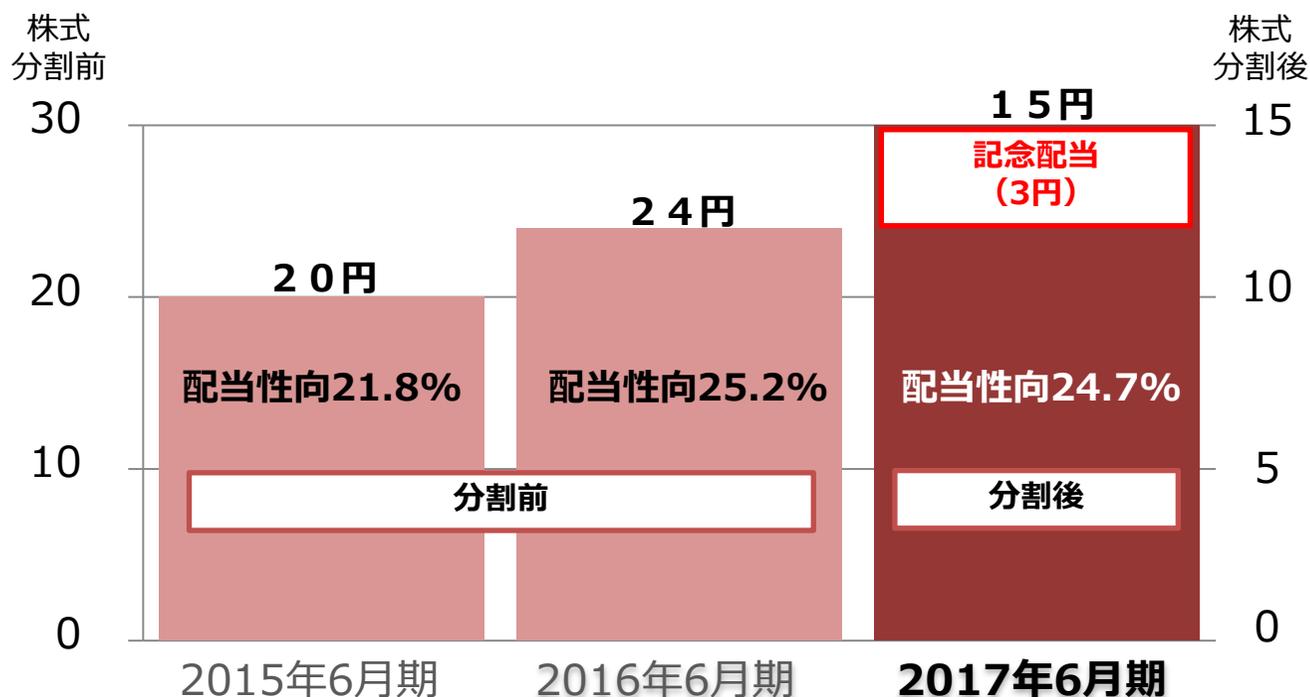
■ 配当政策

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）

■ 2017年6月期末配当

一株あたり **15円予定**（連結配当性向24.7%）

配当金推移



- 2017年3月17日、東京証券取引所 第一部に市場変更
- 増収増益。売上高の増加に伴い、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り、過去最高益を達成
- ビジネスソリューション事業：金融系業務システム開発案件を中心に通信、運輸、医療製薬等の業種全般が伸長。運用サポート事業も好調に推移
- エンベデッドソリューション事業：モバイル関連の需要減を車載関連で代替し、利益面での改善が進展
- 自社商品事業：「WebARGUS：ウェブアルゴス」と「xoBlos：ゾブロス」が順調に伸長
- 2016年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施
2017年6月期期末配当は15円（普通配当12円、記念配当3円）と実質増配

1. 事業の概要
2. 2017年6月期 決算概要
- 3. 2018年6月期 見通し**
4. 成長戦略
5. 参考資料

施策の柱	実績	今後の打ち手
堅固な事業基盤の構築	<ul style="list-style-type: none"> ■ ビジネスソリューション事業、エンベデッドソリューション事業共に順調に業容拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ■ それぞれ強みがある金融系、車載系等の領域で、案件規模の拡大を図る
	<ul style="list-style-type: none"> ■ 自社商品xoBlosとのコラボレーションしたSI案件が増加 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 蓄えたSIノウハウや運用サービスと自社商品を組み合わせた新たなビジネスを開拓する
成長領域への経営資源の集中	<ul style="list-style-type: none"> ■ 開発、検証共に車載事業が大きく進展 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 市場成長が著しい自動車関連分野（自動運転、車載通信機器、セキュリティ）に注力
	<ul style="list-style-type: none"> ■ クラウド、IoT関連プロジェクトに参画 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 蓄えた知識・技術を最先端分野（クラウド、IoT、フィンテック等）へ展開
自社商品を軸とした新しい価値の提供	<ul style="list-style-type: none"> ■ WebARGUS：大規模ユーザーを含めて導入が進む。また、IoT（※）基盤での適用が可能となった 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 大規模ユーザーへの導入促進とIoT版の商品化
	<ul style="list-style-type: none"> ■ xoBlos：活用範囲が広がり、導入件数が増えた 	<ul style="list-style-type: none"> ■ xoBlosを核としたソリューション商品をシリーズ化して提供

※：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。

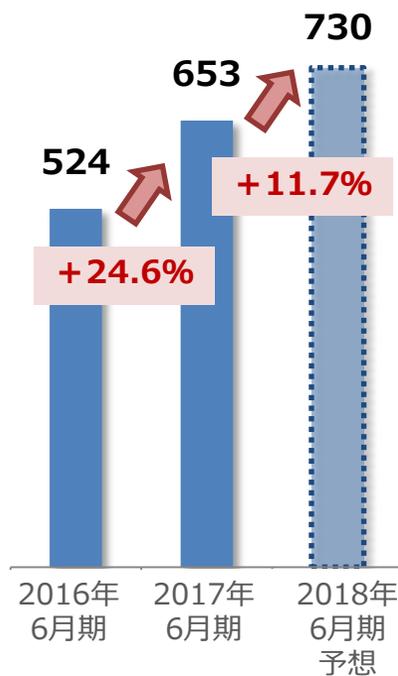
売上、利益とも過去最高を更新予定

単位：百万円

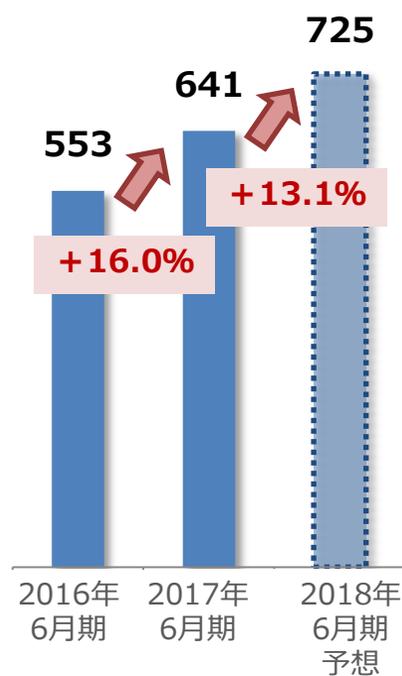
売上高



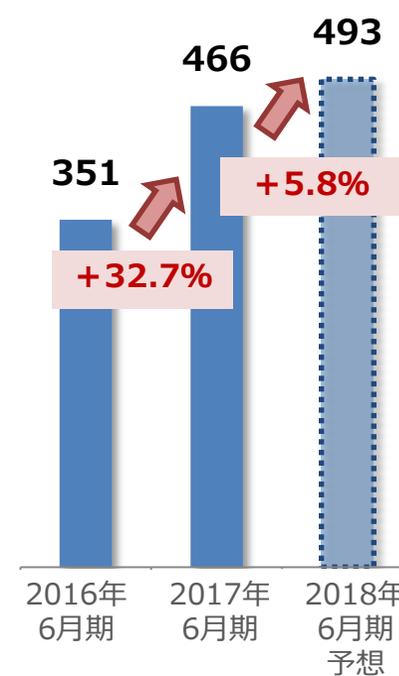
営業利益



経常利益



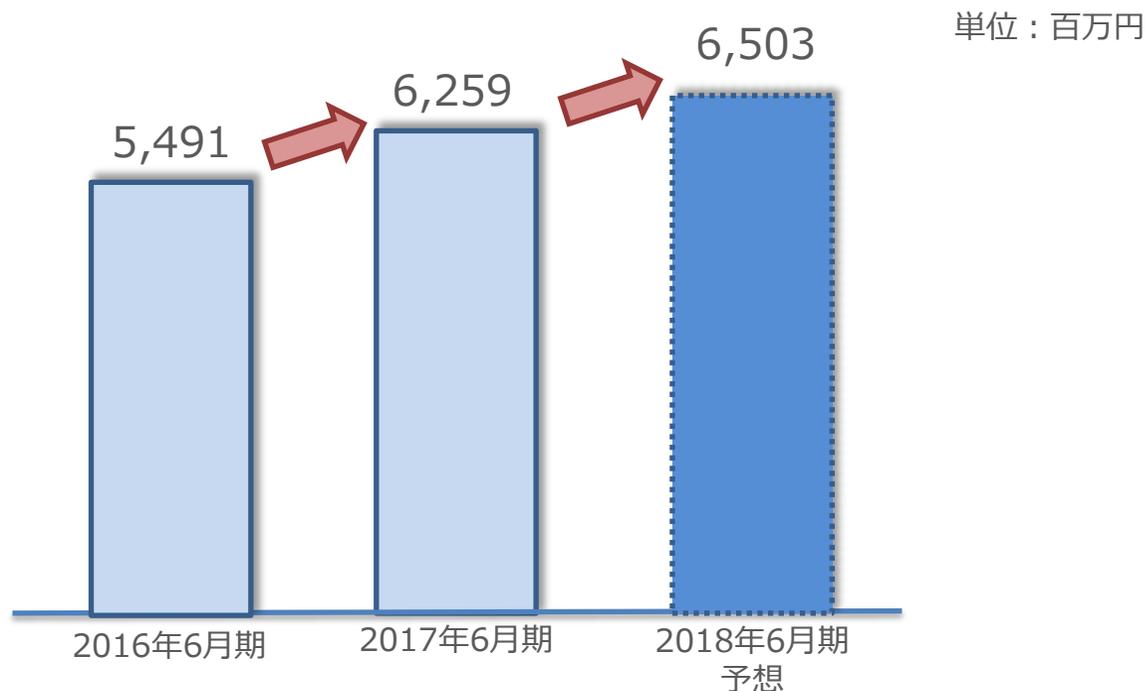
当期純利益



ソフトウェア開発事業：ビジネスソリューション事業

売上高：6,503百万円／前期比：+4.0%

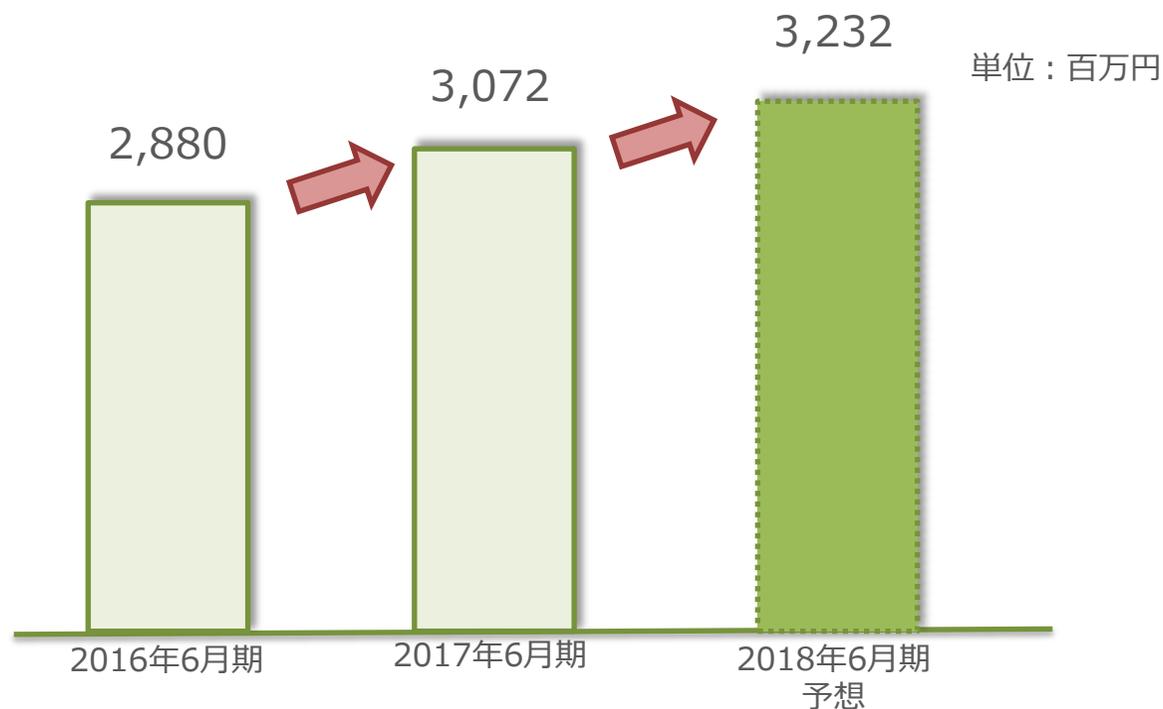
- ・金融系業務システム開発事業が堅調に推移する見込み
- ・運用サポート事業が堅調に推移する見込み
- ・医療/製薬系、社会インフラ系開発が成長する見込み



ソフトウェア開発事業：エンベデッドソリューション事業

売上高：3,232百万円／前期比：+5.0%

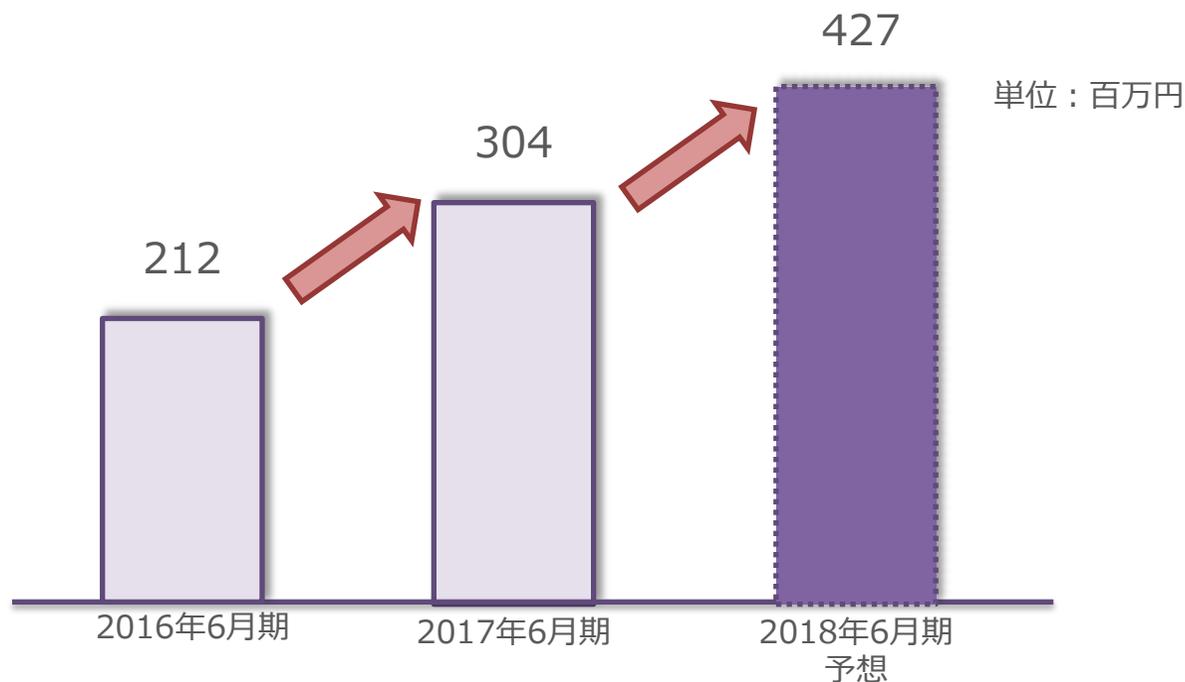
- ・ 車載需要が好調により、開発、検証ともに堅調に成長の見込み
- ・ 医療向け検証事業が堅調に推移する見込み



ソフトウェア開発事業：自社商品事業

売上高：427百万円／前期比：+40.0%

- ・セキュリティ需要の高まりに応じ、成長見込み
- ・時短/働き方改革の時流に乗り、成長見込み

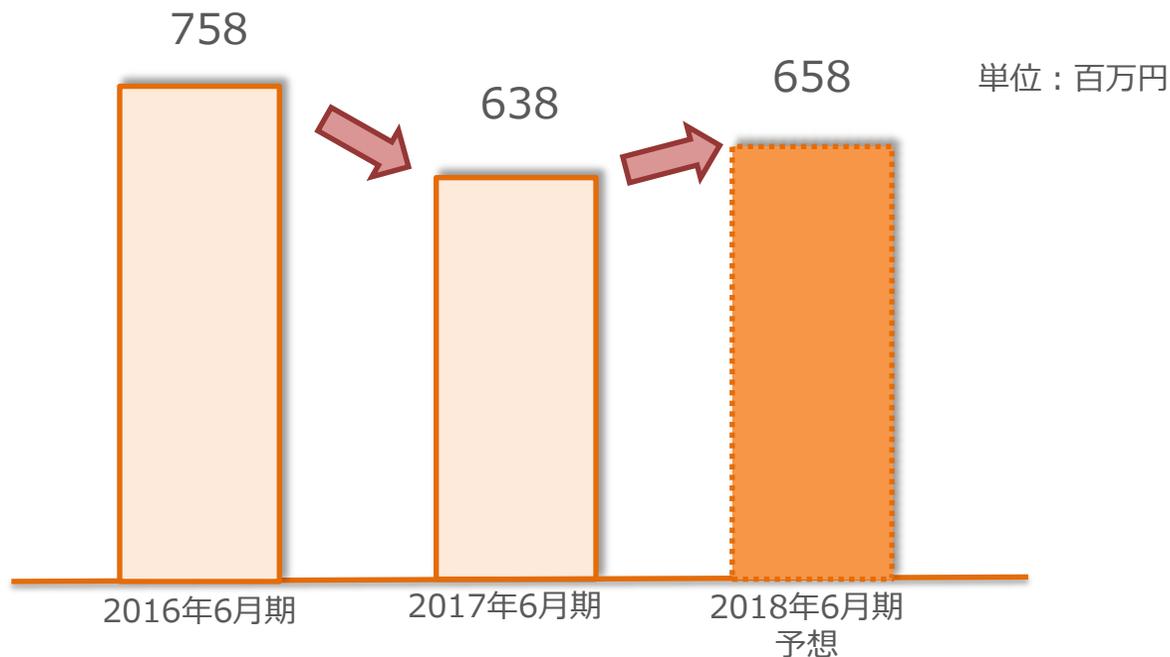


システム販売事業

売上高：658百万円／前期比：+3.1%

- ・ 楽一の新規/リプレース
- ・ 自社商品 (xoBlos、楽らくページ)
- ・ 複合機、レジ、その他システム商材

販売促進により前年増を見込む



- 株主還元を重視し、配当政策を変更
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30%以上へ)
- 2018年6月期末配当予想
5円増配し年間配当20円【中間、期末各10円】、連結配当性向31.4%

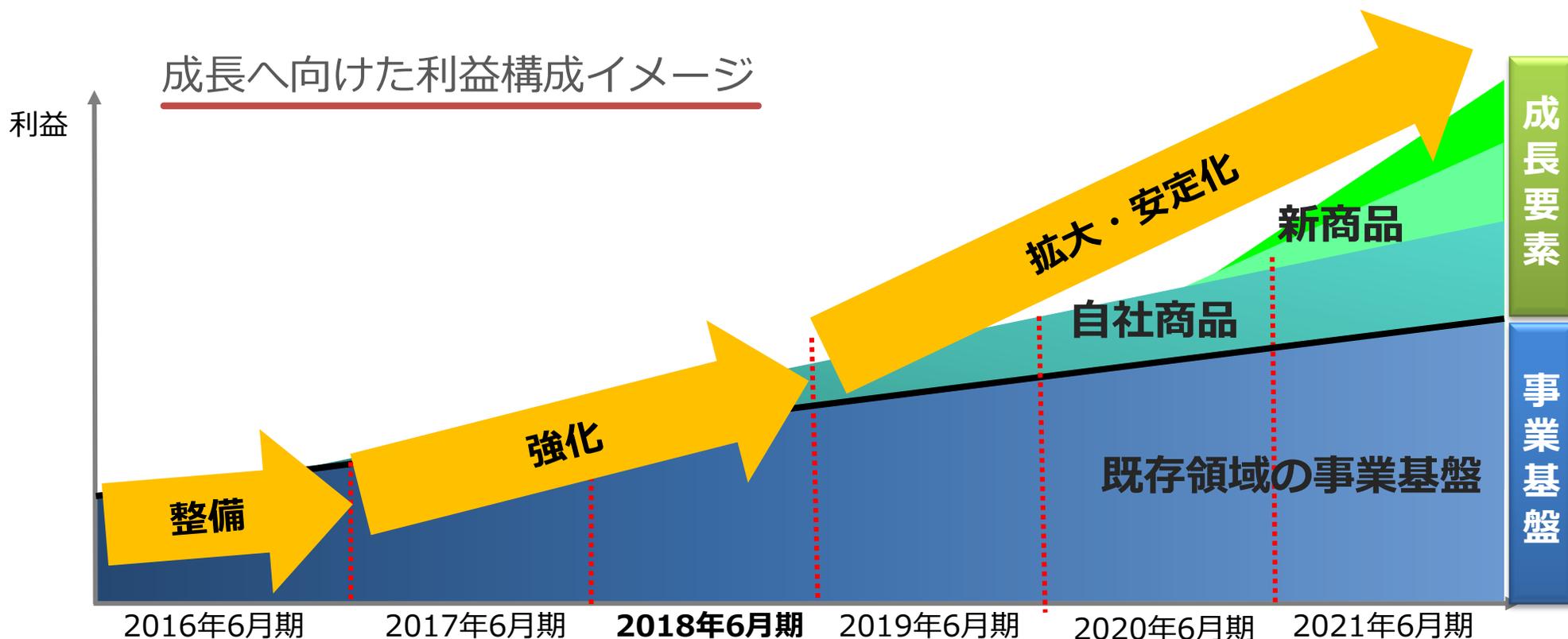
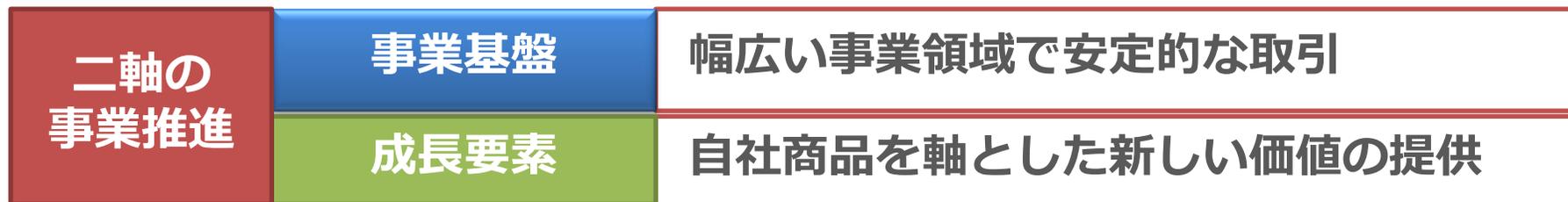
配当性向等の推移

	2015年6月期 実績	2016年6月期 実績	2017年6月期 実績	2018年6月期 予想
1株当たり 年間配当金 (円)	10.0	12.0	15.0	20.0
配当性向 (%)	21.8	25.2	24.7	31.4

※2016年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施。
2016年6月期以前の1株当たり年間配当金は遡及修正した数値。

1. 事業の概要
2. 2017年6月期 決算概要
3. 2018年6月期 見通し
- 4. 成長戦略**
5. 参考資料

■ 事業計画・中期計画のビジネス方針



ビジネスソリューション事業

成長戦略

施策の柱	実績	今後の打ち手
安定基盤の拡張	・金融分野は順調に拡大	強みである金融分野の更なる深堀り
	・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	クラウドを活用した新技術の推進
	・エンドユーザや大手顧客の情報システム子会社案件が規模、顧客数ともに順調に拡大	直接契約案件の更なる拡大
トータルサービスの提供	<ul style="list-style-type: none"> ・自社商品「xoBlos」と組み合わせたSI案件の拡大、防災システムの受注など順調に推移 ・医薬系パッケージのインフラ構築・運用案件が順調に拡大 	自社商品を軸に開発・インフラをトータルサービスとして提供することで更なる拡大
地方拠点を活かした事業拡大	<ul style="list-style-type: none"> ・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)事業の立上げに着手 	「高度ニアショア開発」(※2)の更なる活用 SOC事業の事業化の加速

※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。

※2：「高度ニアショア開発」とは、国内の地方拠点において、付加価値の高い技術者集団によって行う コストパフォーマンスの高い開発方式。

エンベデッドソリューション事業

成長戦略

施策の柱	実績	今後の打ち手
車載事業への注力	<ul style="list-style-type: none"> ・ 経営資源を自動車分野に傾斜させ、車載事業が大きく成長 ・ 大手車載機器メーカーから大型検証案件を受注 	市場成長が著しい自動車関連分野（自動運転、車載通信機器、セキュリティ）に注力
医療機器分野の拡大	<ul style="list-style-type: none"> ・ 大手医療機器メーカーの検証案件が順調に拡大 	検証から開発へ医療分野の拡大
新規分野への参入	<ul style="list-style-type: none"> ・ IoTをキーワードにした様々な新規案件（IoT通信モジュール開発等）を推進中 ・ エネルギー分野の燃料電池システム検証案件を受注 	モバイルや情報家電で培った技術をIoTを中心とした新規分野へ展開

自社商品事業：WebARGUS（ウェブアルゴス）



成長戦略

施策の柱	実績	今後の打ち手
販売力強化	認知度の高まりと共に大規模ユーザーを含め、導入件数が着実に増加	見込客を増やし、大規模ユーザー中心に積極的にアプローチ
	東南アジア市場の開拓を目指して商談を開始	シンガポールでの販売展開を準備
商品力強化	エンタープライズ版(顧客要望に基づく運用面の機能拡張)を開発	2017年9月リリース(※1)し、大規模ユーザーの取り込みを図る
適用領域の拡大	IoT機器の主流となっているARMアーキテクチャ(※2)上での稼働確認と商談を推進	システムレジリエンス思想(※3)に基づくIoT版WebARGUSの適用領域の拡大

※1：IoT版の開発と並行して開発していたため、リリース時期の遅れが出ました。

※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。

※3：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。

自社商品事業：xoBlos（ゾブロス）



成長戦略

施策の柱	実績	今後の打ち手
販売力強化	累計導入社数250社超となり、大手企業への導入が進む	大規模ユーザーへの販売を一層強化
商品力強化	顧客ニーズの高い業務のソリューションの準備が進む	予算実績管理ソリューションをシリーズ第一弾として提供
	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た	罹災証明書発行機能を追加し、多くの自治体での導入を目指す
適用領域の拡大	他社製品やサービスとの連携が進むと共に、ホワイトカラーの生産性向上に資するツールとして認知され始めた	新たなビジネスモデルとして、RPA市場への適用を探る

※1：RPA(Robotic Process Automation)とは、ソフトウェアロボットが業務プロセスを自動化すること、働き方改革の一環として近年採用する企業が増えている。

システム販売事業

経営支援
システム

楽一

成長戦略

施策の柱	実績	今後の打ち手
既存顧客の売上拡大	<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 <ul style="list-style-type: none"> -スタンドアロンからサーバへのレベルアップ提案増加 -自社商品「xoBlos」及び「楽らくページ（※1）」 -他社商品「複合機」及びネットワーク、セキュリティ機器 -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）」 	顧客へのレベルアップ導入や重ね売りにより、顧客単価は上昇して来ている。今後は、それを全ユーザーへ拡大していく
新規顧客獲得による売上拡大	<ul style="list-style-type: none"> ・従来主軸である50名以下の製造卸企業に加え、小売、サービス業を対象に、CMS、免税レジシステム等の提案を展開 ・中規模企業へのxoBlos販売準備（体制・知識面） 	<ul style="list-style-type: none"> ①ターゲット顧客層の拡大 ②専用DMやTELコール、サイトからの集客により、顧客の拡大を図る

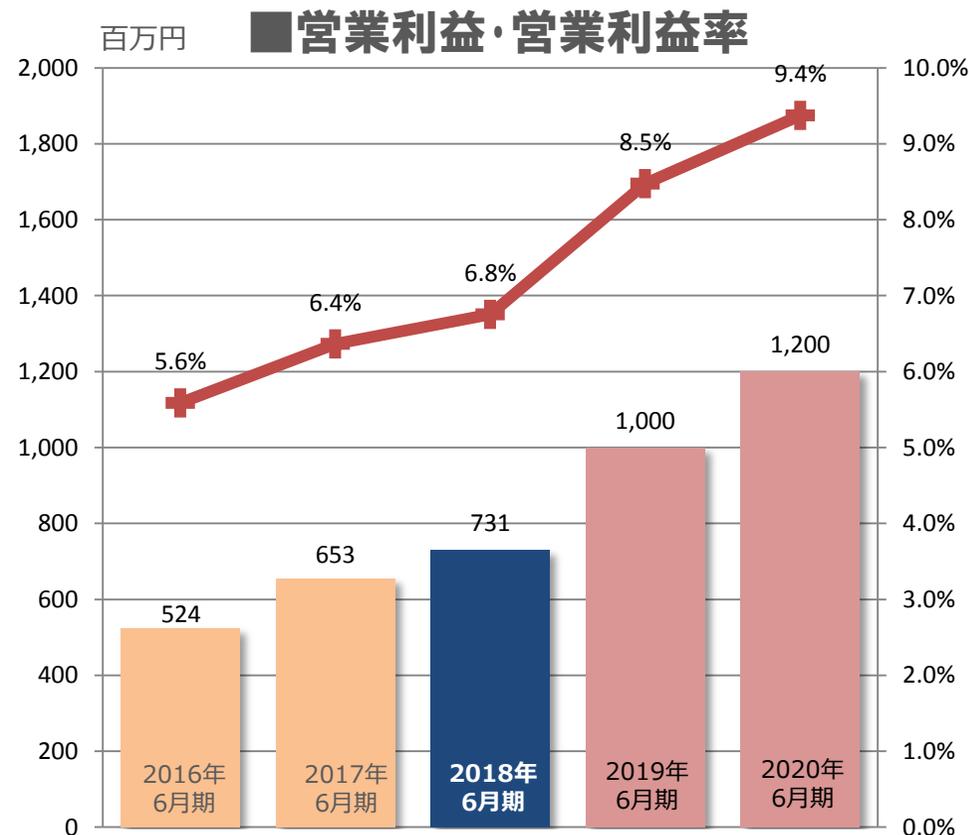
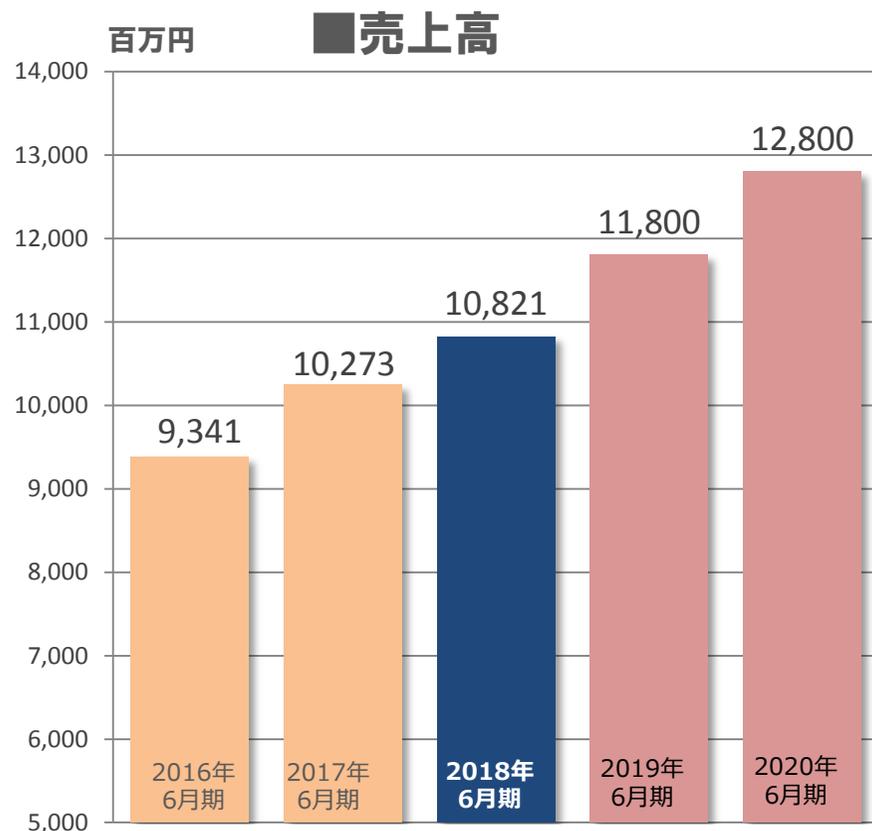
◎当社の販売子会社である東洋インフォネットを活用し、自社商品販売の更なる活性化を図ってまいります。

※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。

■ 中期計画 連結売上・営業利益計数サマリー

中期目標 4年以内に トリプル10 を目指す	売上高	100億円 (2017年6月期) . . . 達成!
	営業利益	10億円 (2019年6月期)
	営業利益率	10% (2021年6月期)



1. 事業の概要
2. 2017年6月期 決算概要
3. 2018年6月期 見通し
4. 成長戦略
- 5. 参考資料**

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	953名（連結2017年6月末時点）
売上高	102億7,300万円（連結2017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	4億5,315万円（2017年6月末時点）
決算期	6月
拠点	拠点：東京都中央区、川崎、大阪、松山、仙台 子会社拠点：東京都豊島区、横浜、千葉、君津、高崎、カンザス
市場／銘柄コード	東証一部／3916

商号	東洋インフォネット株式会社	DIT America, LLC.
事業内容	カシオ計算機株式会社の代理店として、主に中小企業向け経営支援基幹システム「楽一」の販売及び自社開発商品を販売	組込みシステム商品（車載機器、携帯端末）に関する第三者検証事業の米国における業務
従業員数	63名（2017年6月末時点）	18名（2017年6月末時点）
売上高	6億9,400万円（2017年6月期決算実績）	1億2,800万円（2017年6月期決算実績）
代表者	代表取締役社長 村山 憲一郎	代表社員 馬場 太一郎
設立年月日	1996年2月4日	2011年1月
資本金	1,000万円（2017年6月末時点）	50,000米ドル（2017年6月末時点）
出資比率	100.0%	100.0%
所在地	東京都豊島区南池袋 2 - 3 5 - 4	10975 Grandview Dr., Suite 150 Overland Park, Kansas 66210 USA



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

<ウェブアルゴス>



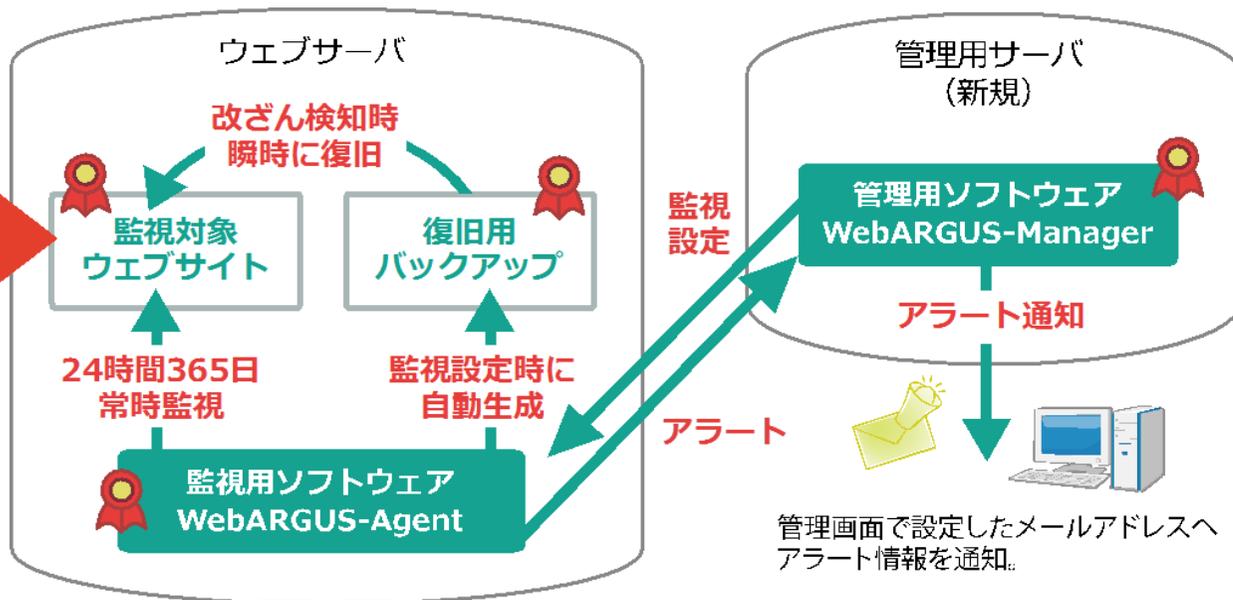
悪意のある攻撃者

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。



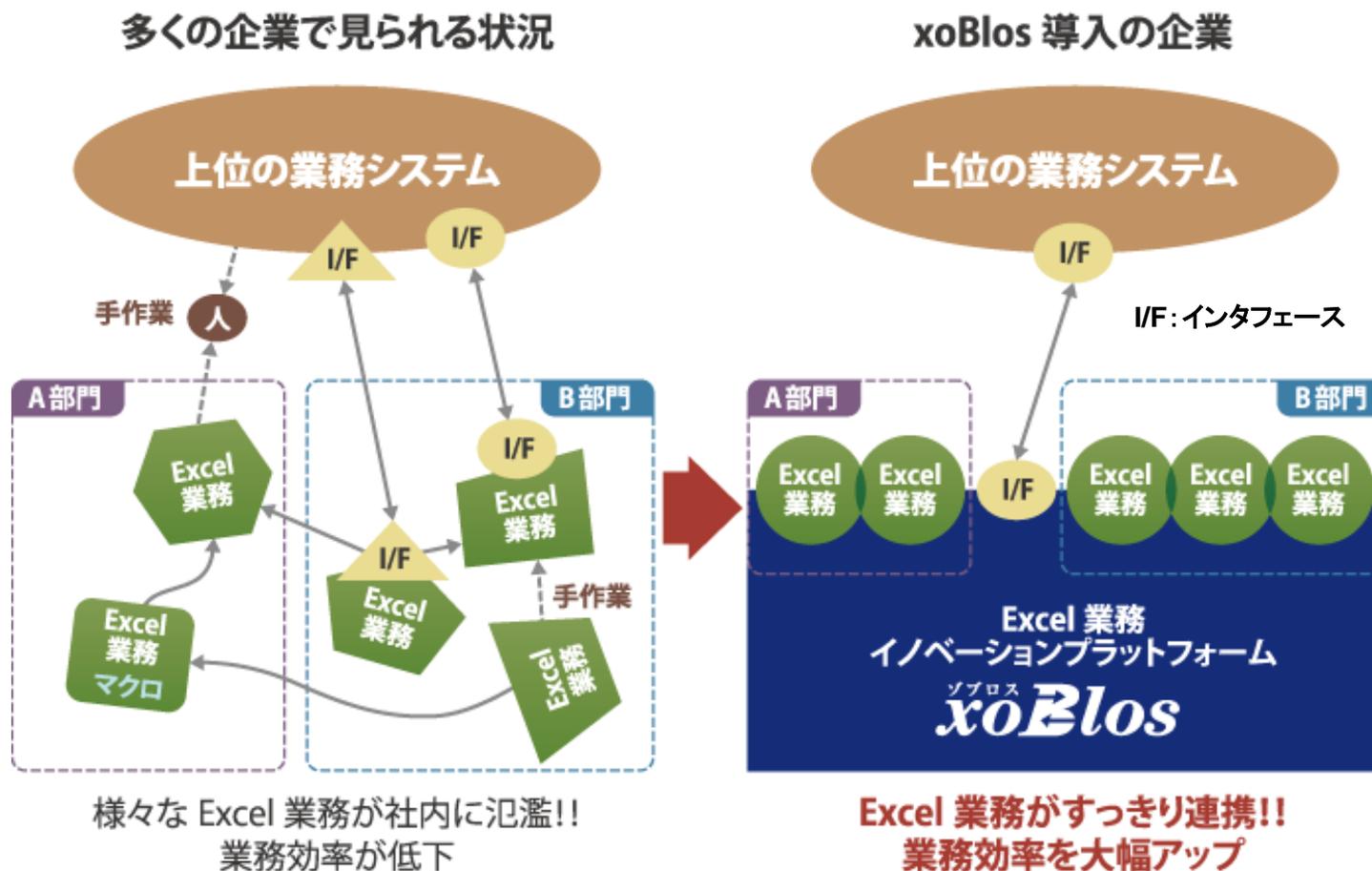
改ざん状態を
1秒未満で自動復旧

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

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





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



見た目そのまま！

3. お問い合わせフォーム



5. マルチサイト管理





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。