

2018年6月期第1四半期 決算説明資料 (東証一部 3916)

2017年11月17日

デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社

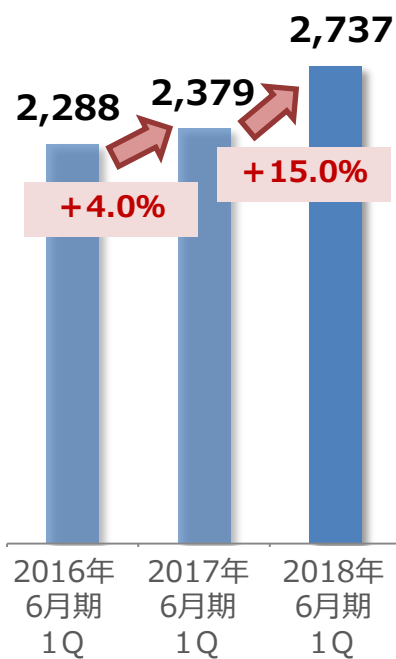


- 1. 2018年6月期第1四半期 決算概要**
2. 2018年6月期 重点施策と
連結決算業績予想
3. 成長戦略
4. 参考資料

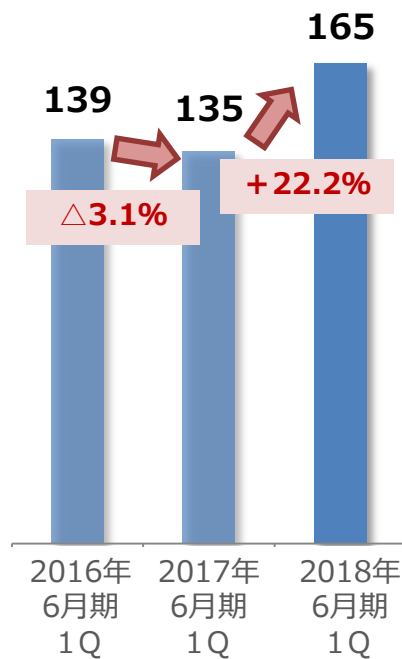
増収・増益、第1四半期としては過去最高の業績を更新

単位：百万円

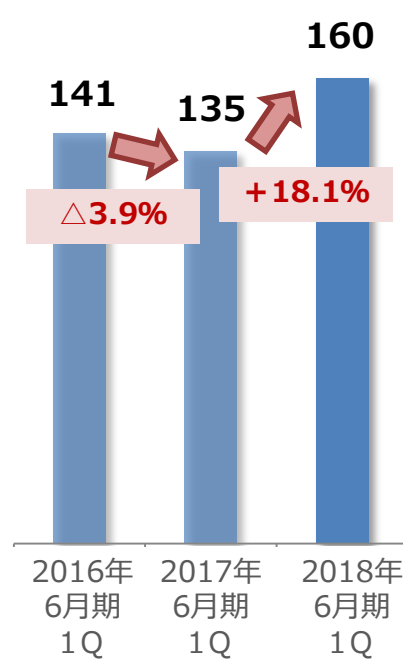
売上高



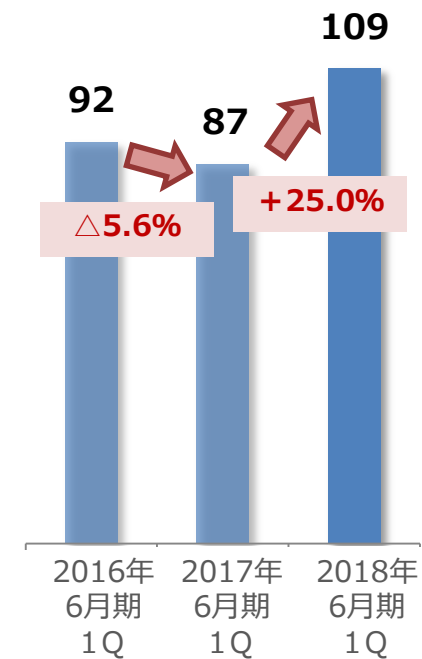
営業利益



経常利益



四半期純利益



2018年6月期第1四半期連結業績の概要

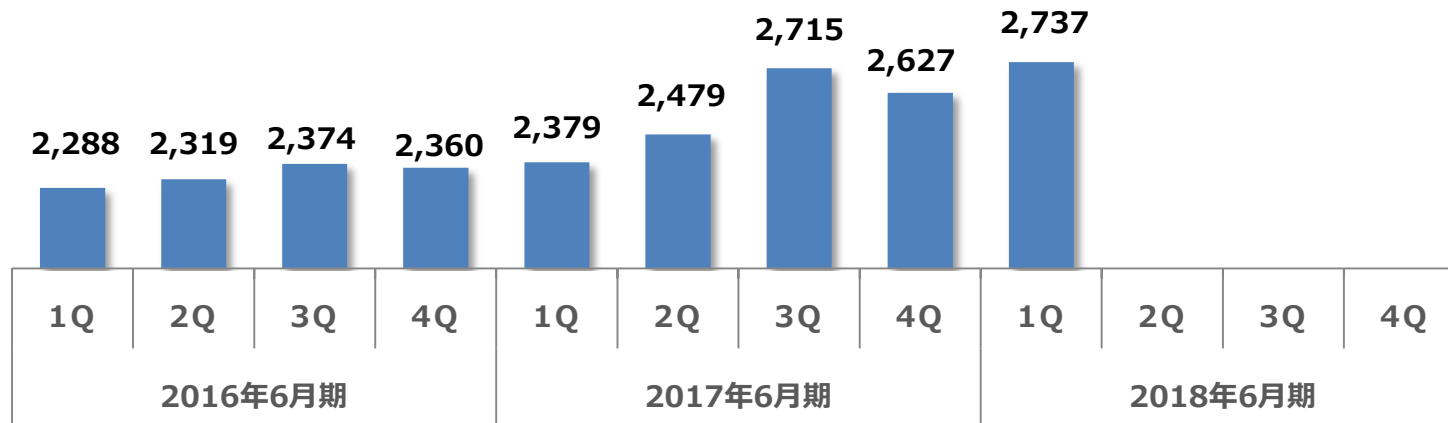
売上高、段階利益共に利益率を含め前年同期を上回り、計画以上に進捗

(百万円、%)	2017年6月期 第1四半期		2018年6月期 第1四半期		2018年6月期 通期		前年同期比 (%)	達成率 (%)
	実績	構成比 (%)	実績	構成比 (%)	計画	構成比 (%)		
売上高	2,379	(100.0)	2,737	(100.0)	10,820	(100.0)	+15.0	25.3
売上総利益	548	(23.0)	607	(22.2)	—	—	+10.8	—
販売管理費	412	(17.3)	442	(16.1)	—	—	+7.1	—
営業利益	135	(5.7)	165	(6.0)	730	(6.7)	+22.2	22.7
営業外収益	2	(0.1)	3	(0.1)	—	—	+31.8	—
営業外費用	2	(0.1)	8	(0.3)	—	—	+246.5	—
経常利益	135	(5.7)	160	(5.8)	725	(6.7)	+18.1	22.1
特別利益	—	—	—	—	—	—	—	—
特別損失	—	—	—	—	—	—	—	—
税金等調整前当期（四半期） 純利益	135	(5.7)	160	(5.8)	—	—	+18.1	—
当期（四半期）純利益	87	(3.7)	109	(4.0)	493	(4.6)	+25.0	22.1

売上・営業利益ともに着実に前期を上回る

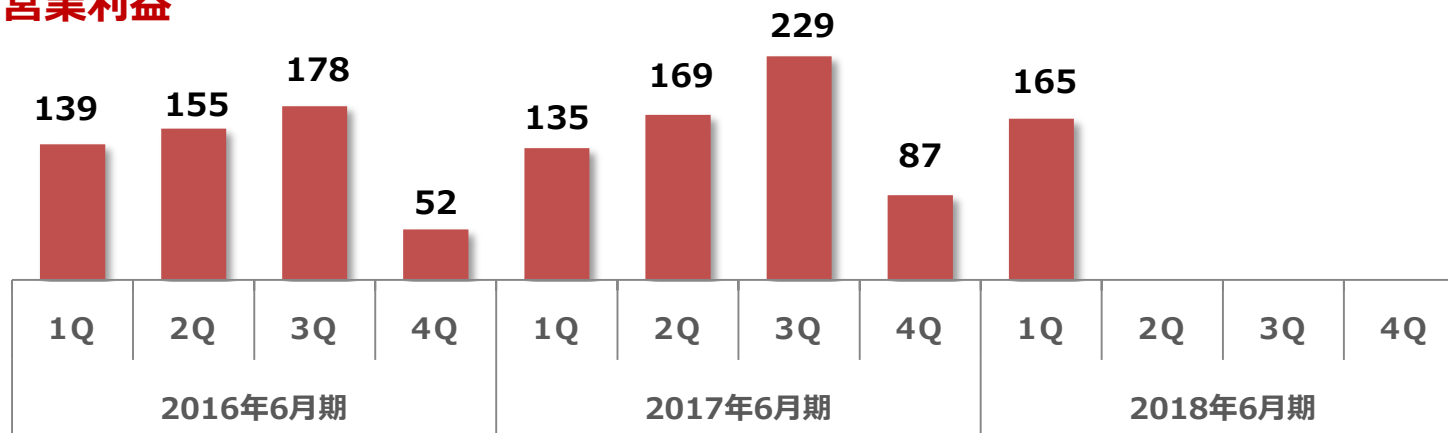
売上高

単位：百万円



営業利益

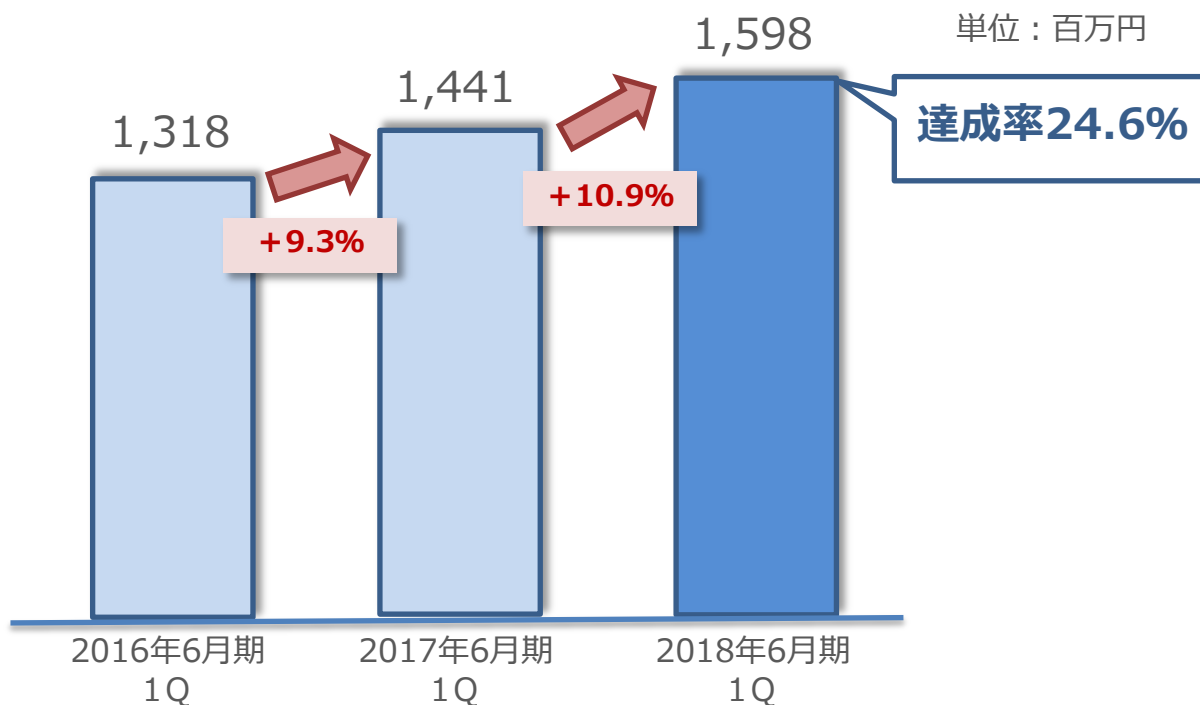
単位：百万円



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：1,598百万円／前年同期比：+10.9%

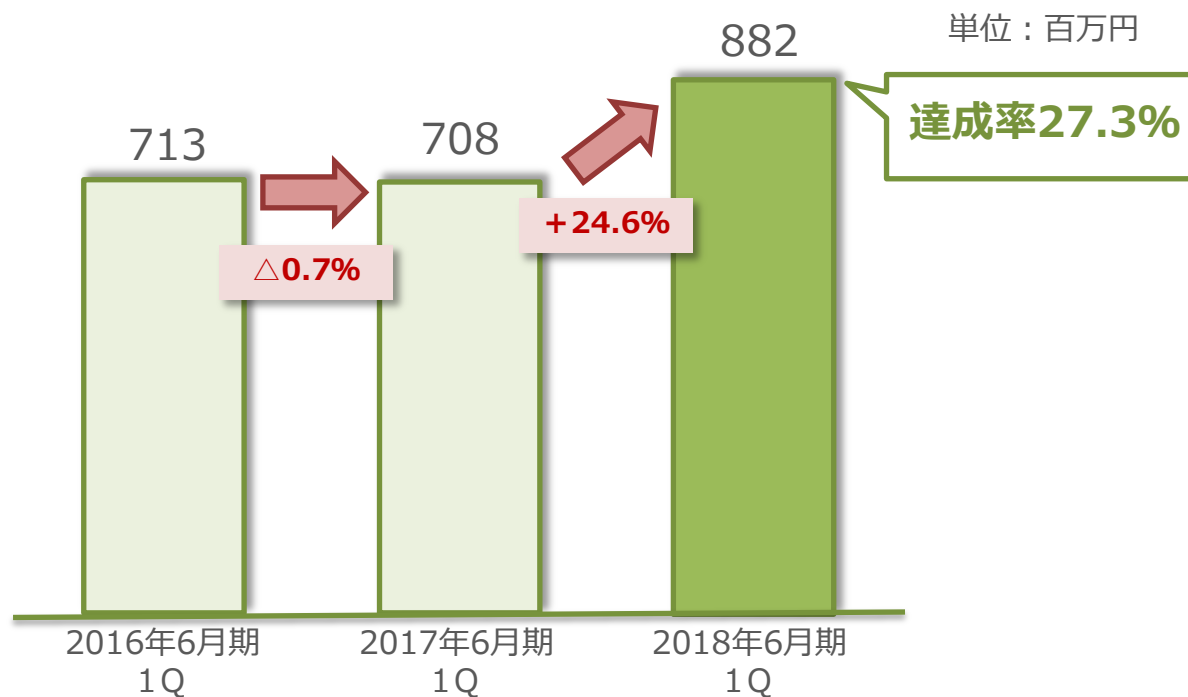
- ・金融系業務システム開発事業が堅調に推移
- ・運用サポート事業が堅調に推移
- ・医療/製薬系、社会インフラ系システム開発が進展



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：882百万円／前年同期比：+24.6%

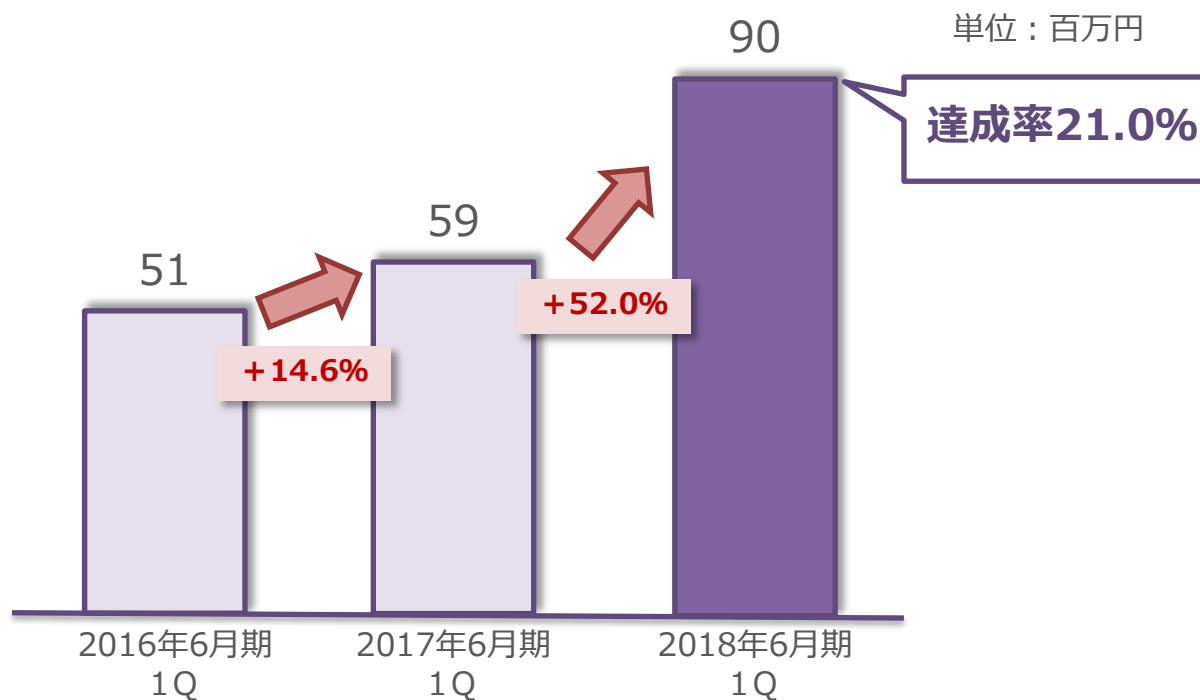
- ・ 車載開発の需要が好調により増収
- ・ 海外向け車載検証案件受注により増収
- ・ I o T 向けのモバイルアプリ開発が伸展



ソフトウェア開発事業：自社商品事業

売上高：90百万円／前年同期比：+52.0%

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

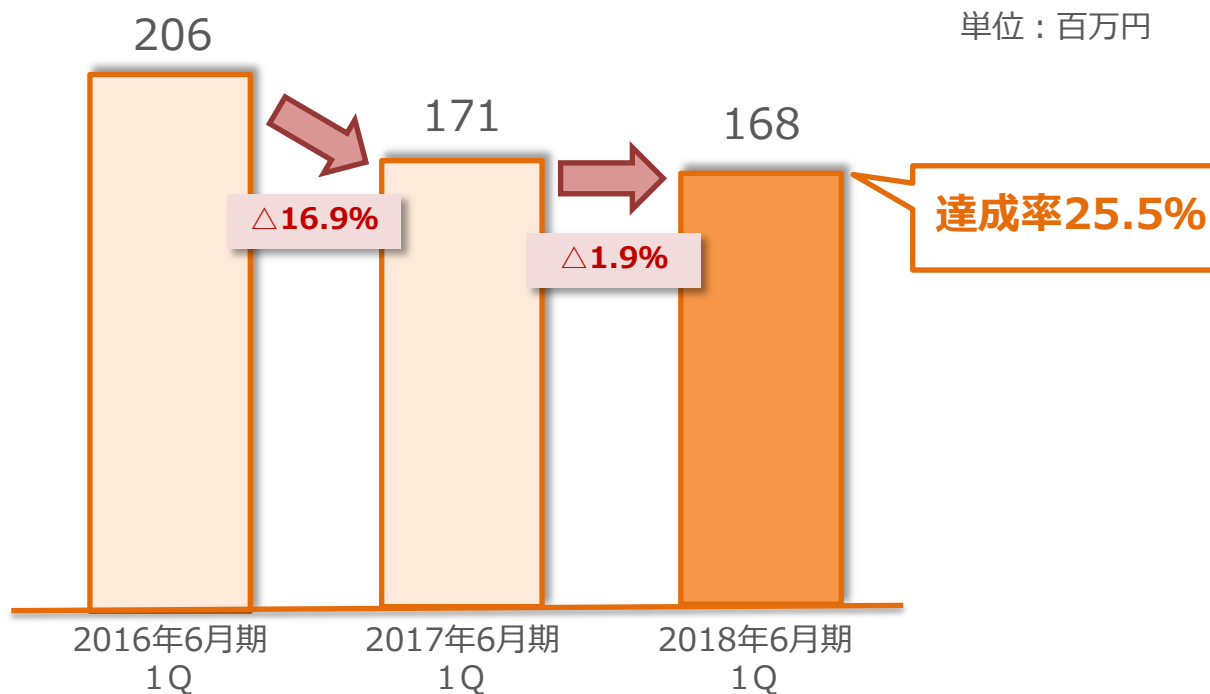


システム販売事業

売上高：168百万円／前年同期比：▲1.9%

- ・ 楽一 (※) リピート販売は復調、新規顧客販売が苦戦
- ・ 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。



- 株主還元と資本効率の向上を目的に自己株式を取得した影響により総資産、純資産が減少。

(単位：百万円)	2017年6月期 第1四半期	2018年6月期 第1四半期	差額
総資産	3,713	3,514	△199
流動資産	3,139	2,966	△173
固定資産	574	548	△26
負債	1,299	1,231	△67
純資産	2,414	2,282	△132
自己資本比率	65.0%	65.0%	—

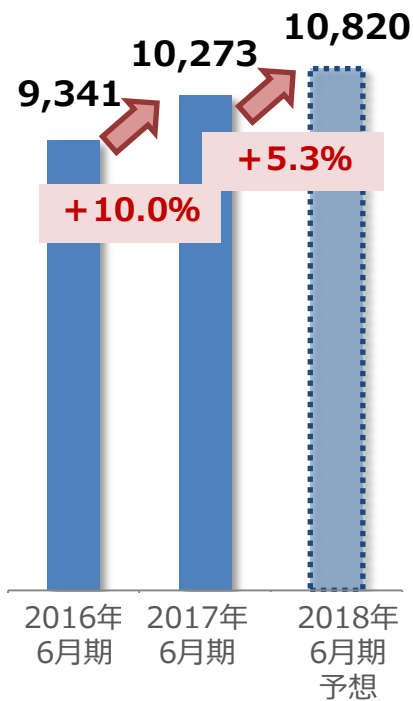
1. 2018年6月期第1四半期 決算概要
- 2. 2018年6月期 重点施策と
連結決算業績予想**
3. 成長戦略
4. 参考資料

施策の柱	今後の打ち手	トピックス
堅固な事業基盤の構築	<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"> ■ 車載系の案件拡大、金融系については2Q以降の大型案件の商談が活況
	<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 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 既存顧客へのセキュリティ商材展開が順調に推移
成長領域への経営資源の集中	<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"> ■ 車載通信、セキュリティ関連分野の案件が拡大
	<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 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 複数のクラウド構築案件を受注
自社商品を軸とした新しい価値の提供	<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"> ■ WebARGUSエンタープライズ版をリリース
	<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 	<ul style="list-style-type: none"> ■ xoBlosを核とした予算実績ソリューションを販売開始

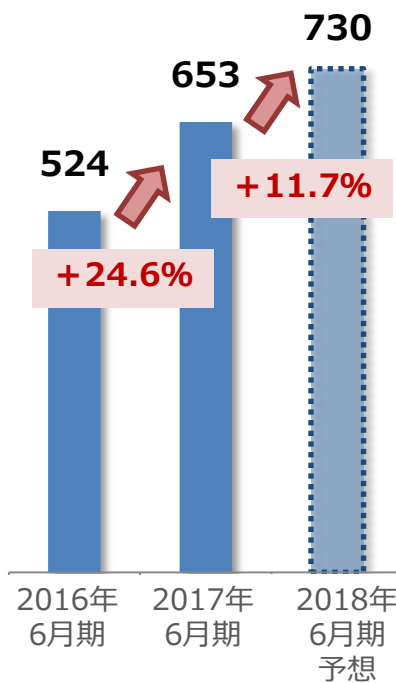
売上、利益とも過去最高を更新予定

単位：百万円

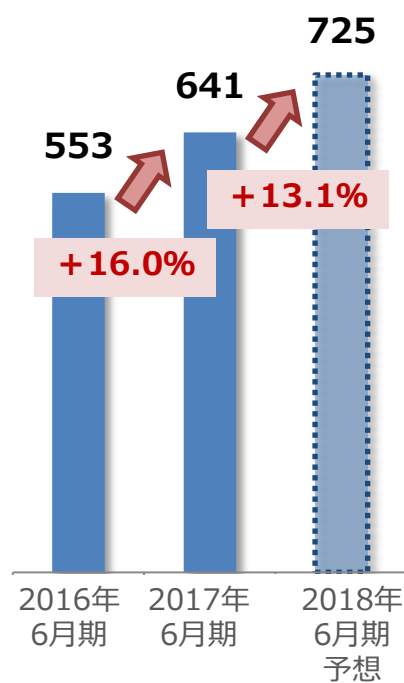
売上高



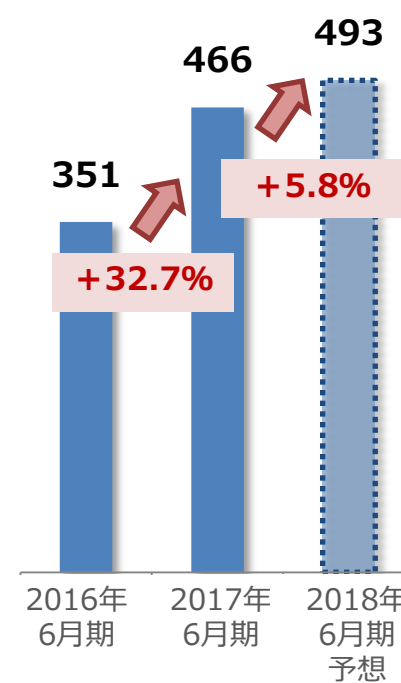
営業利益



経常利益



当期純利益



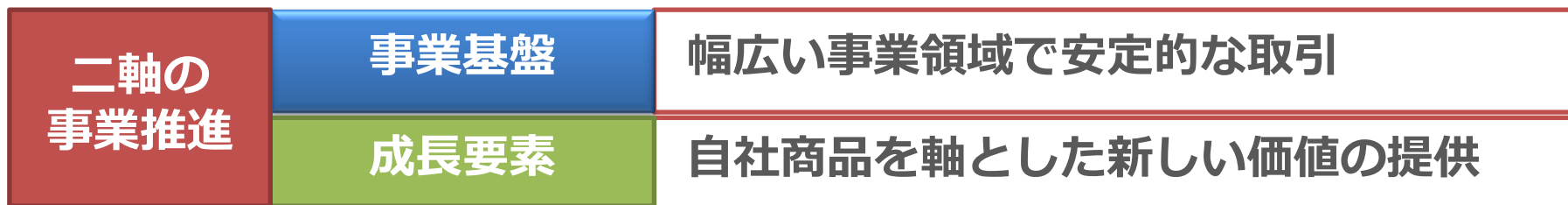
- 株主還元を重視し、配当政策を変更
成長への投資と内部留保を踏まえ、利益還元を実施(連結配当性向30%以上へ)
- 2018年6月期末配当予想
5円増配し年間配当20円【中間、期末各10円】、連結配当性向31.4%

配当性向等の推移

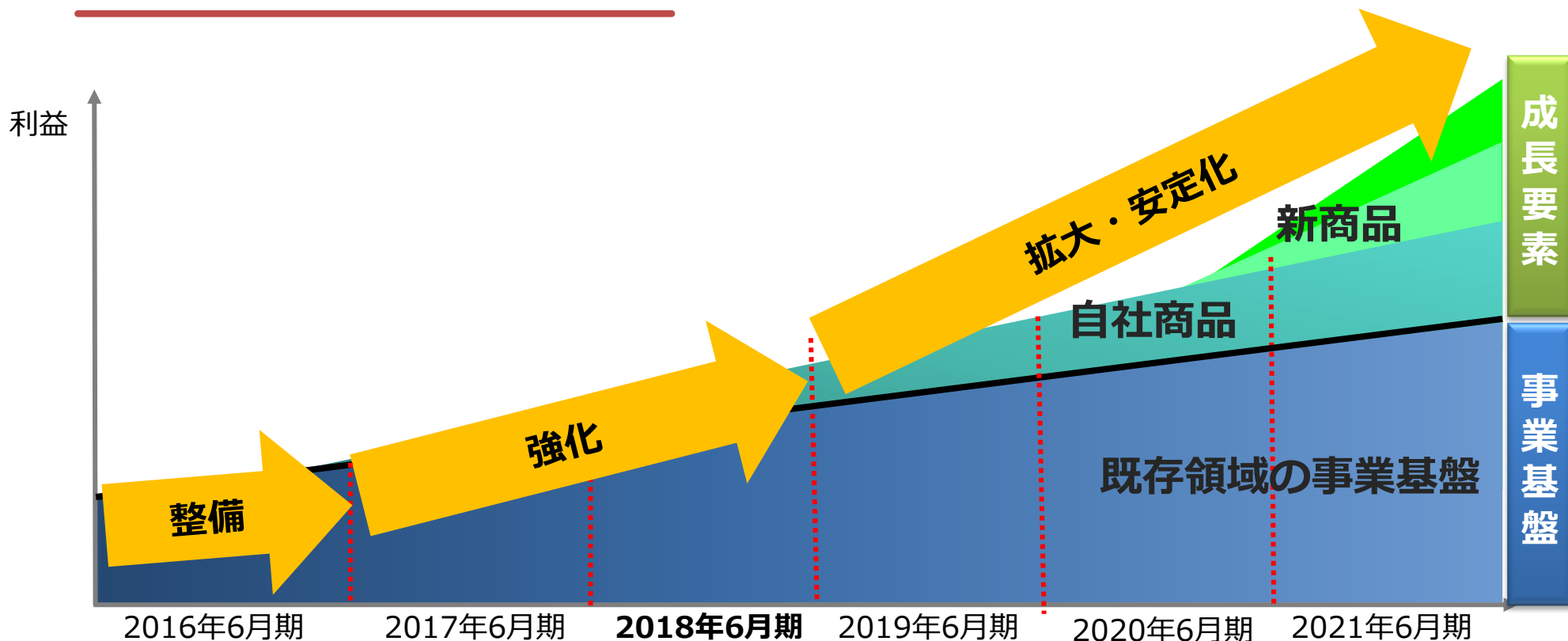
	2015年6月期 実績	2016年6月期 実績	2017年6月期 実績	2018年6月期 予想
1株当たり 年間配当金 (円)	10.0	12.0	15.0	20.0
配当性向 (%)	21.8	25.2	24.7	31.4

※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. 2018年6月期第1四半期 決算概要
2. 2018年6月期 重点施策と
連結決算業績予想
3. **成長戦略**
4. 参考資料



成長へ向けた利益構成イメージ



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	・地方拠点を活用したプロジェクトは順調に拡大している	「高度ニアショア開発」(※)の更なる活用

※：「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

※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。

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260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

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"> ・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 -スタンドアロンからサーバーへのレベルアップ提案増加 -自社商品「xoBlos」及び「楽しくページ（※1）」 -他社商品「複合機」及びネットワーク、セキュリティ機器等 	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客へのレベルアップ導入や重ね売り強化策を全ユーザーへ拡大を図る ・xoBlos「楽一連携パック」（販売管理+xoBlos連携）展開
新規顧客獲得による売上拡大	<ul style="list-style-type: none"> ・補助金を利用した中小企業へのシステム販売 ・中小企業へのxoBlos展開 ・中小企業への「楽しくページ」（CMS）の展開 	<ul style="list-style-type: none"> ・各商材組合せでのシステム販売を行う ・展示会からの集客により、顧客の拡大を図る ・オリジナルDM、TELコールからの集客により、顧客拡大を図る

◎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. 2018年6月期第1四半期 決算概要
2. 2018年6月期 重点施策と
連結決算業績予想
3. 成長戦略
4. **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

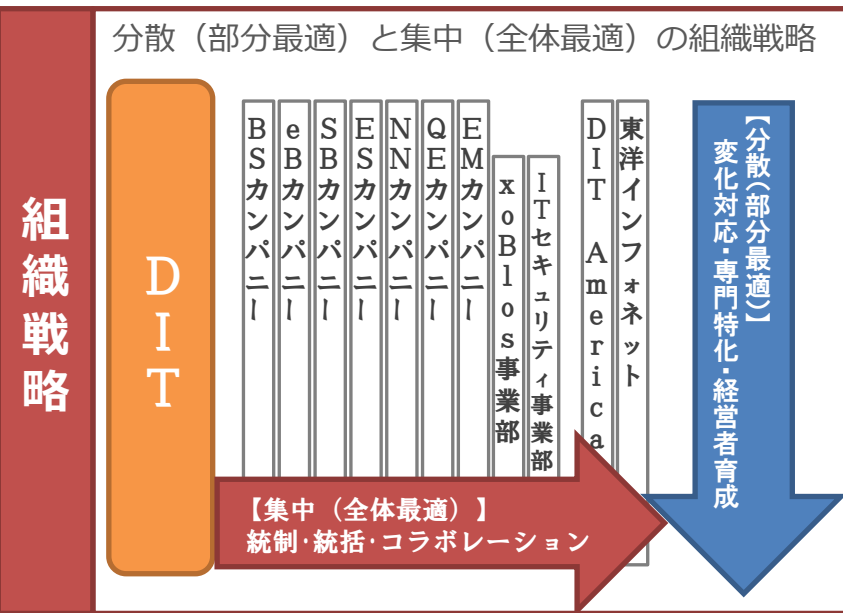
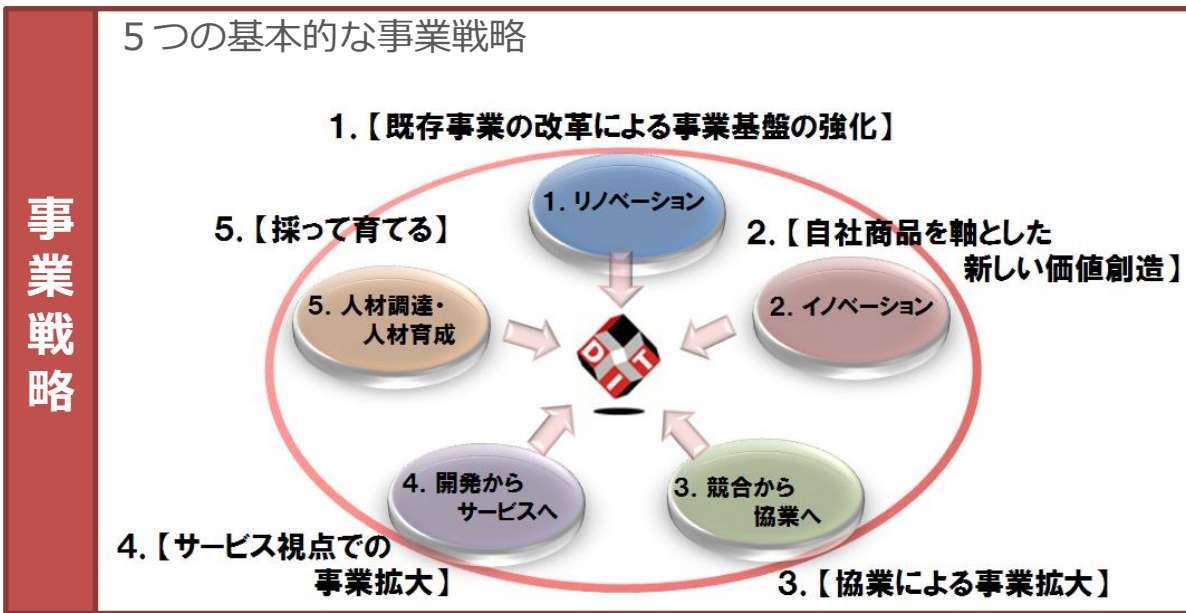
DITグループの強み② 部分最適と全体最適の組織戦略

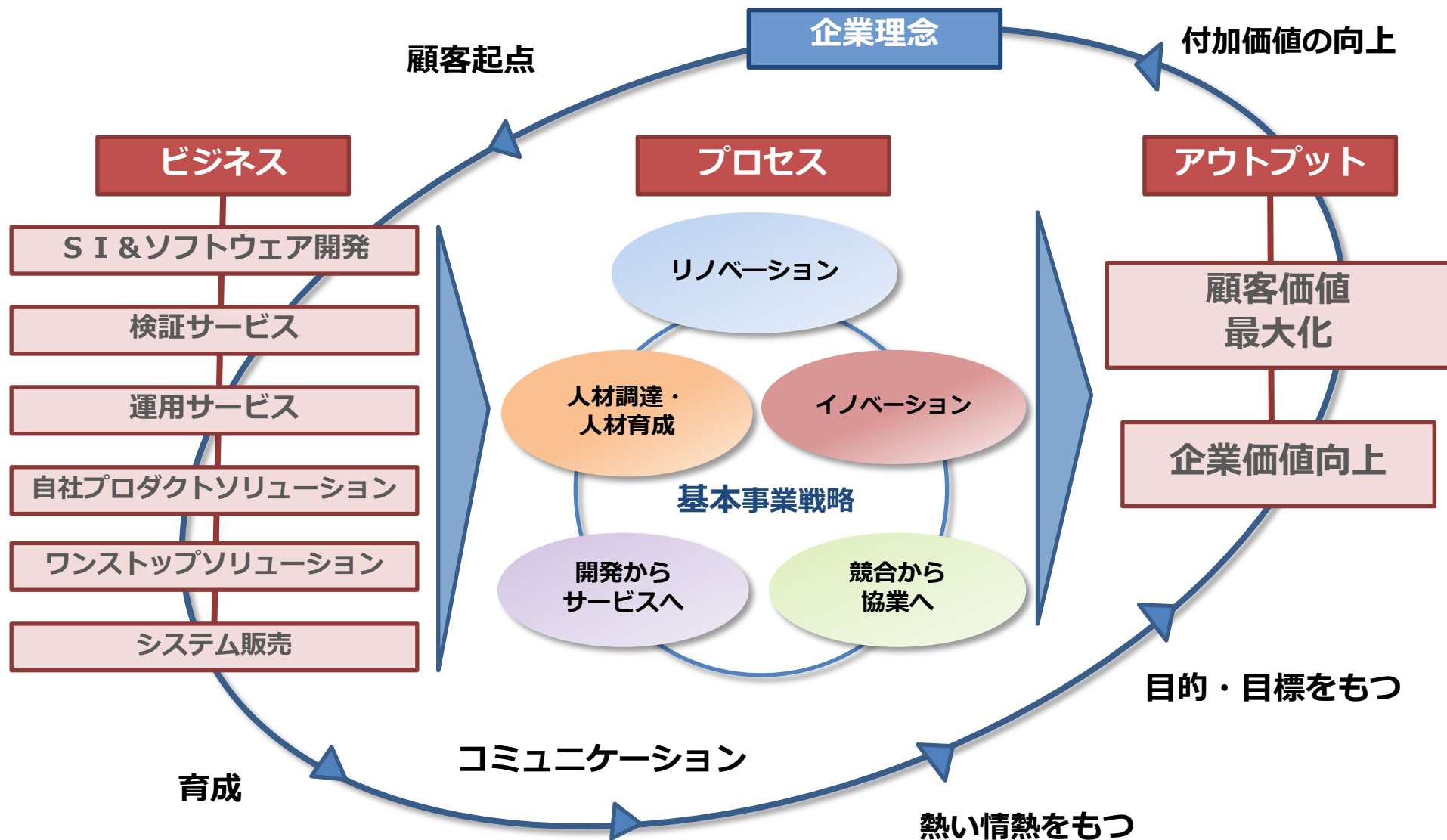
- ① 部分最適に関しては、専門特化したカンパニー制を導入。その領域でのNo.1を目指すとともに、経営者人材を育成している
- ② 全体最適に関しては、本社・本部がカンパニーのシナジーを追求している

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

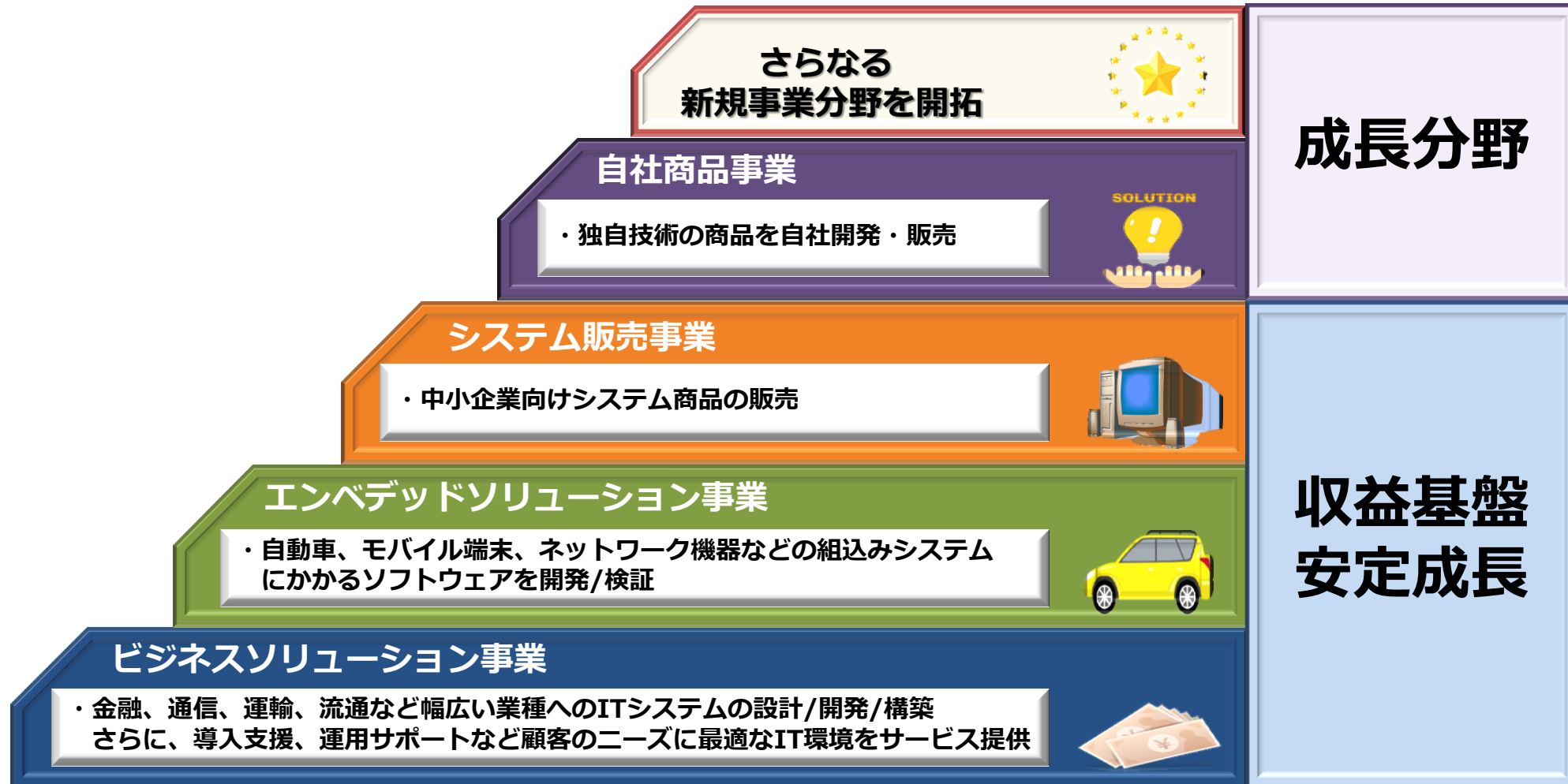
経営理念	社員の生活を守り、 且つ社会に貢献する
------	------------------------

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	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	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



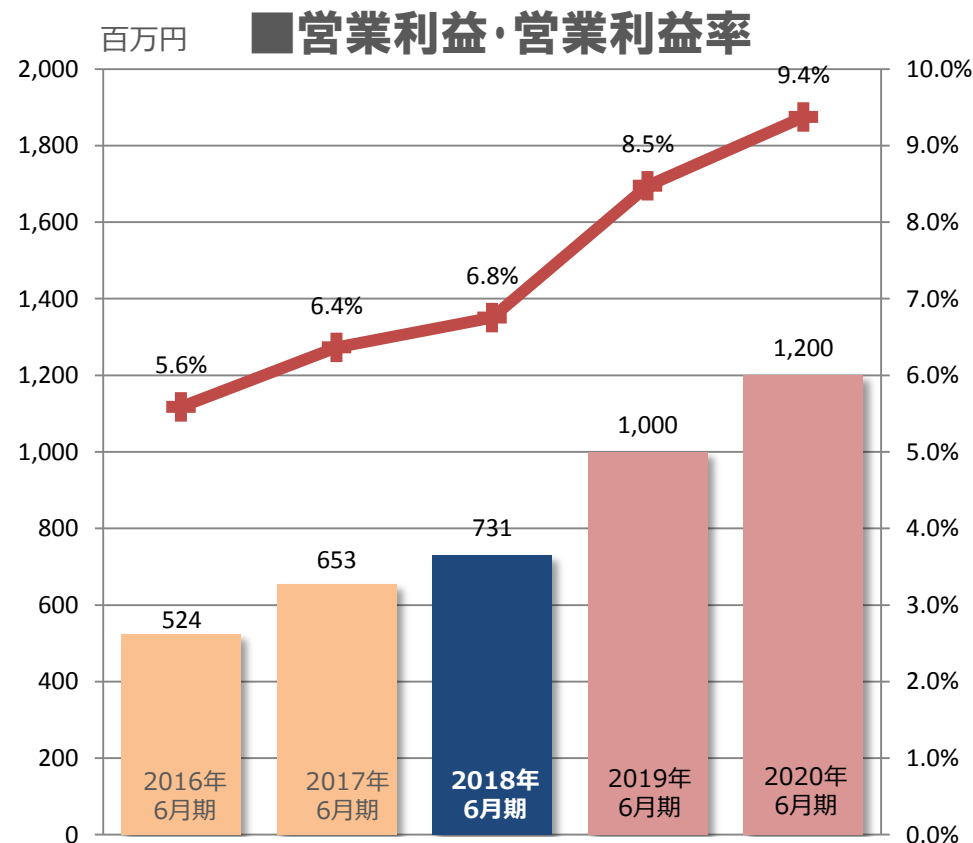
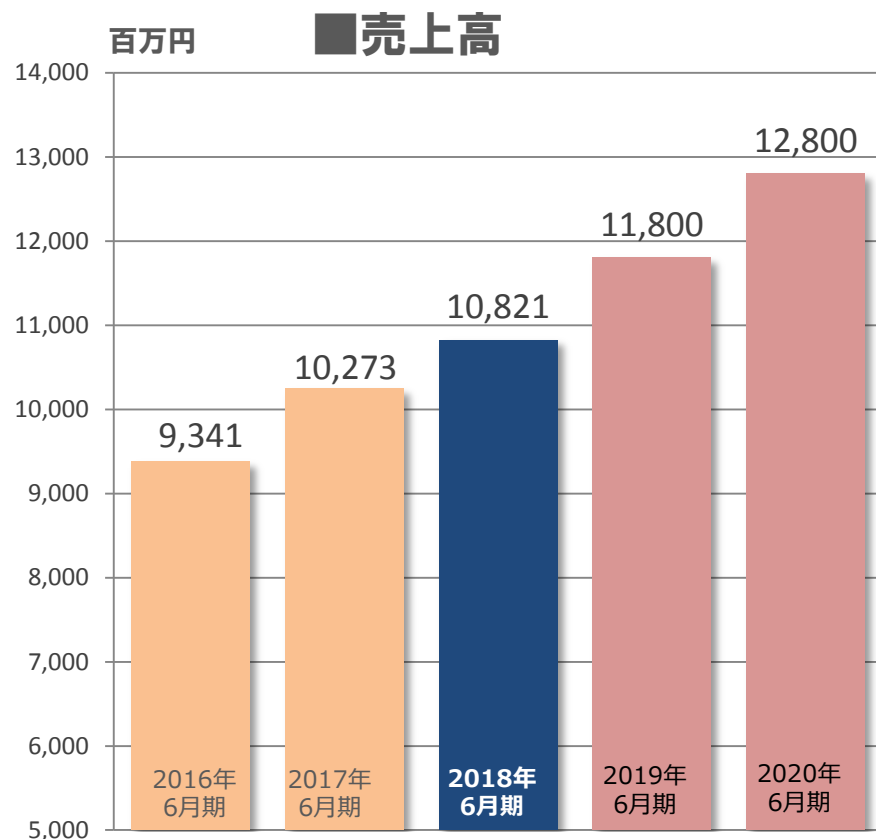
デジタル・インフォメーション・テクノロジー事業基盤

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」

■ 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)



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	DIT America, LLC.	東洋インフォネット株式会社
事業内容	組込みシステム商品（主に海外向携帯電話）に関する第三者検証事業の米国における業務	カシオ計算機株式会社の代理店として、主に中小企業向け業務支援・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
従業員数	18名（2017年6月末時点）	63名（2017年6月末時点）
売上高	1億2,800万円（2017年6月期決算実績）	6億0,674万円（2017年6月期決算実績）
代表者	代表社員 馬場 太一郎	代表取締役社長 村山 憲一郎
設立年月日	2011年1月	1996年2月4日
資本金	50,000米ドル（2017年6月末時点）	1,000万円（2017年6月末時点）
出資比率	100.0%	100.0%
所在地	10975 Grandview Dr., Suite 150 Overland Park, Kansas 66210 USA	東京都豊島区南池袋 2 - 3 5 - 4



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>



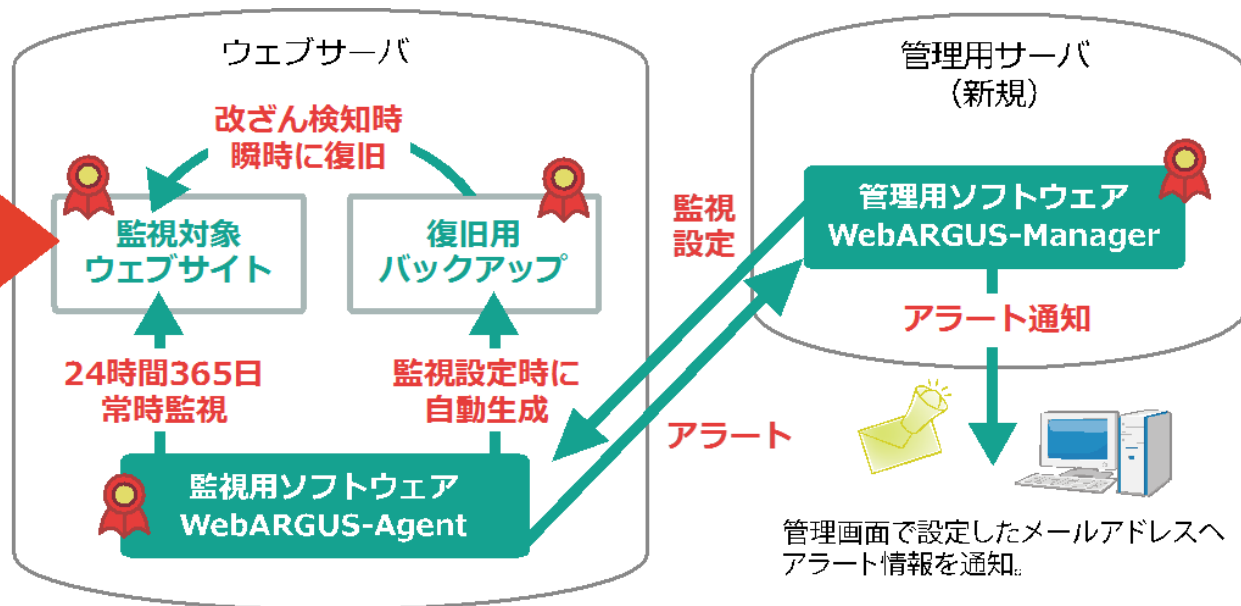
悪意のある攻撃者

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。



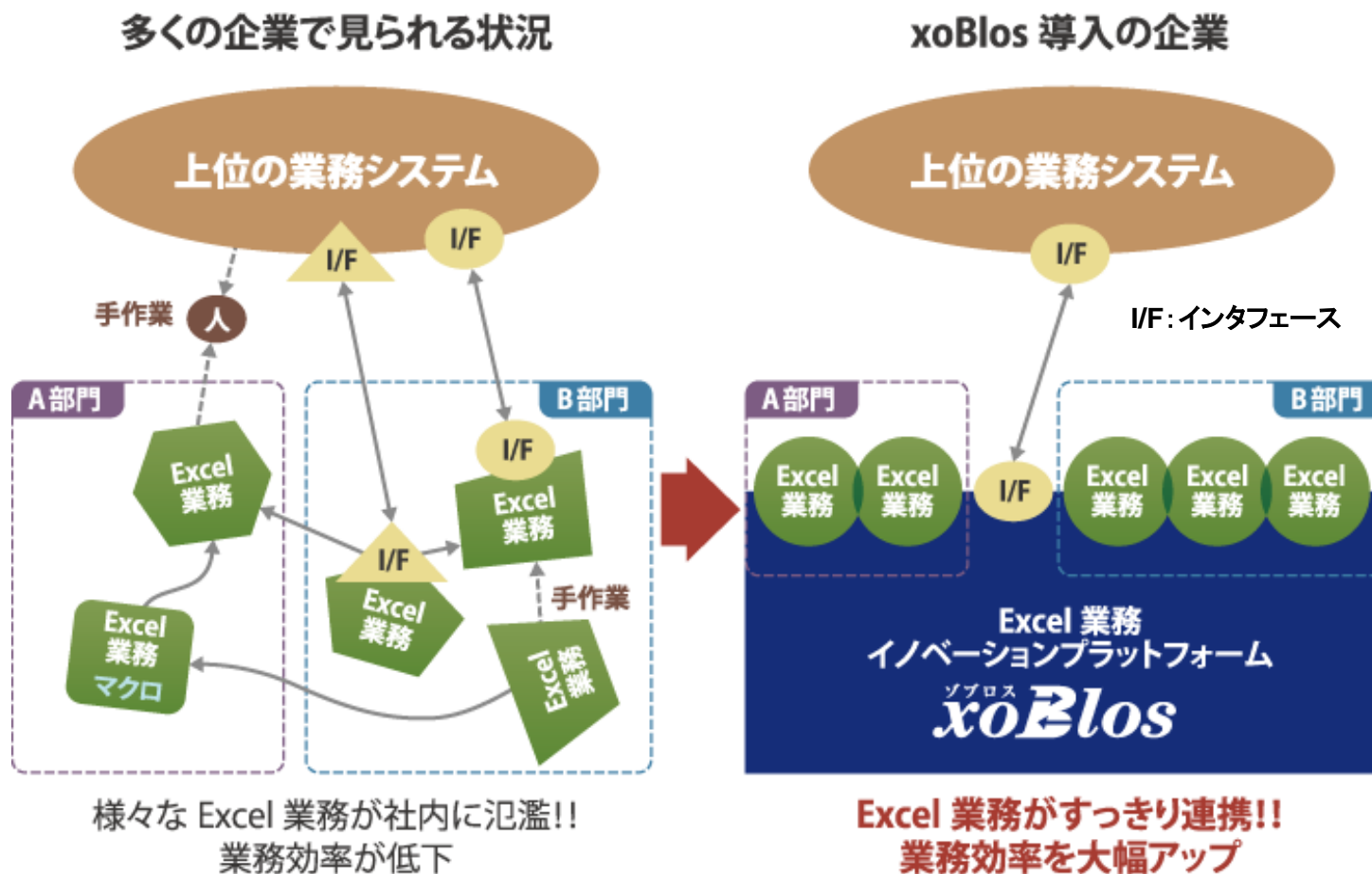
改ざん状態を
1秒未満で自動復旧

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）



1. 見たまま編集機能



見た目そのまま！

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





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。