

デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社



2020年6月期 第2四半期決算説明資料
(東証1部：3916)

2020年2月



1. 2020年6月期 第2四半期決算報告

2. 2020年6月期 連結決算業績予想

3. 2020年6月期 重点施策下期取組み

4. 中期経営計画

5. 参考資料

2020年6月期 第2四半期決算報告



2020年6月期 第2四半期決算総括（業績）

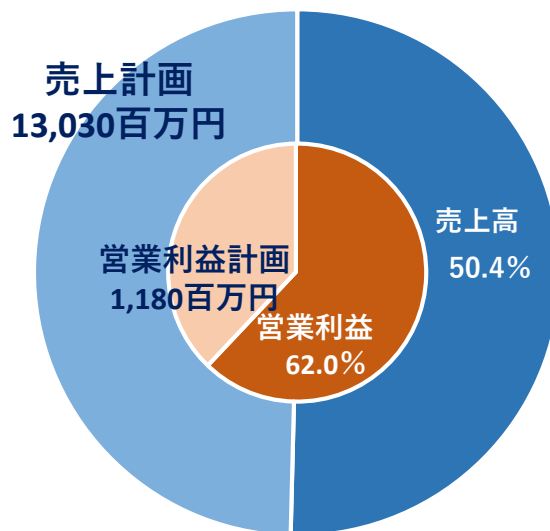
売上、利益ともに前期より大幅増、過去最高を更新
通期計画に対する進捗は、売上は順調、利益は好調に推移

売上高：6,567百万円（前期比+10.2%）

営業利益：732百万円（前期比+27.0%）

営業利益率: 11.1%（前期比+1.5Point）

第2四半期業績進捗率



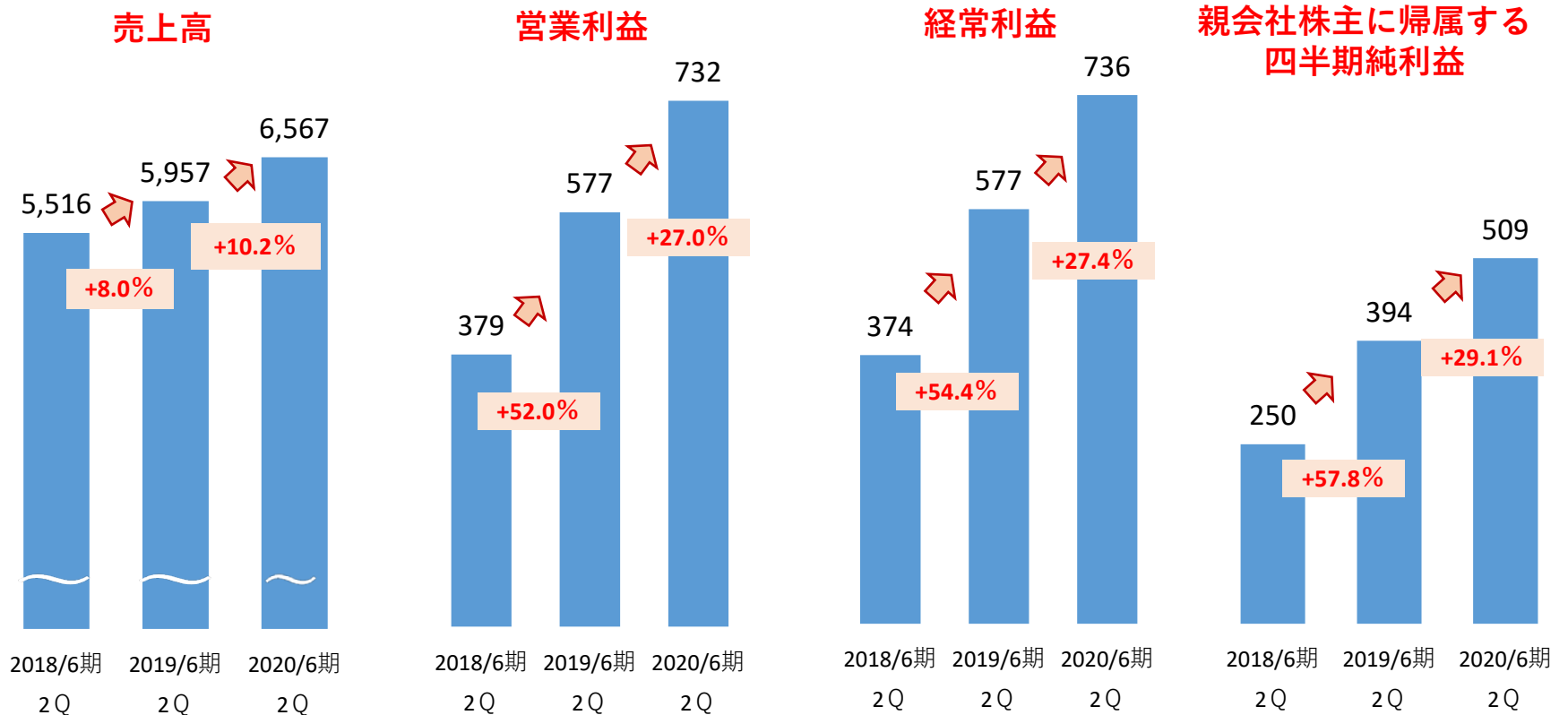
全事業で順調に業容が拡大

- ・ビジネスソリューション事業は、金融系を主とする業務システム開発は堅調に推移、運用サポートが新規顧客開拓もあり伸びを牽引
- ・エンベデッドソリューション事業は、開発・検証共に戦略的に車載関連の領域拡大を図り、売上拡大と利益率アップを実現
- ・自社商品事業は、「WebARGUS」、「xoBlos」共に商品力拡充と販売強化で順調に拡大
- ・システム販売事業は、消費税増税に伴う軽減税率対応への駆け込み需要などが重なり、大幅に伸長

2020年6月期 第2四半期業績ハイライト

■売上高、各段階利益ともに過去最高を更新

(前第2四半期は大型請負案件により利益が急伸したが、今期はその利益額を更に上回る)



2020年6月期 第2四半期決算概要

■ 売上、利益ともに前期より大幅増、通期計画に対する進捗も順調に推移

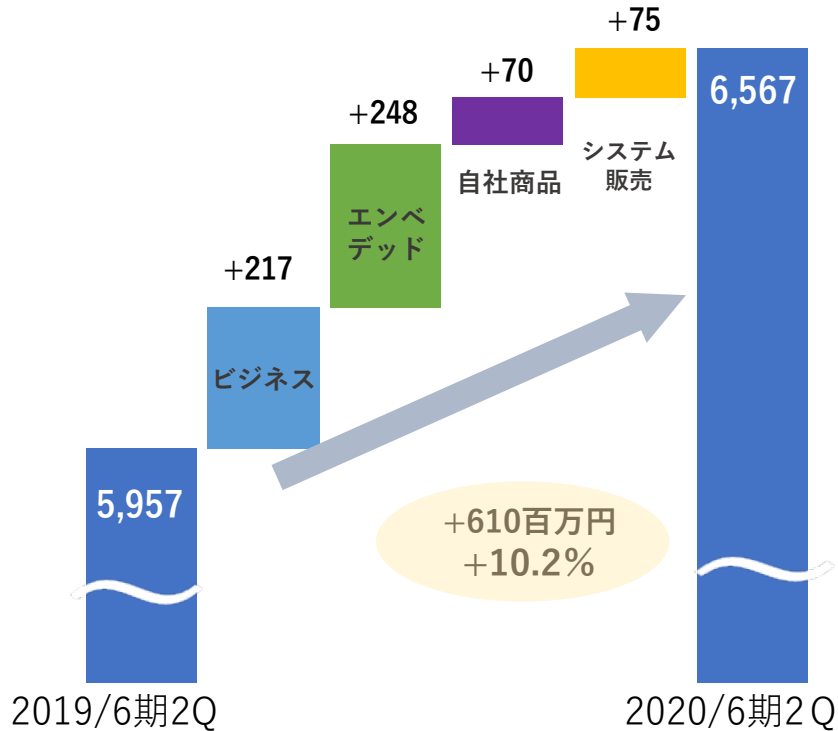
(単位：百万円)	2019/6期 2Q実績	構成 %	2020/6期 2Q実績	構成 %	前年同期 比%	2020/6期 通期計画	進捗率 %
売上高	5,957	100.0%	6,567	100.0%	+10.2%	13,030	50.4%
売上総利益	1,464	24.6%	1,662	25.3%	+13.5%	-	-
営業利益	577	9.7%	732	11.1%	+27.0%	1,180	62.1%
経常利益	577	9.7%	736	11.2%	+27.4%	1,177	62.5%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	394	6.6%	509	7.8%	+29.1%	790	64.5%

売上高、営業利益の増減要因（前期比）

- 売上高は全事業で伸びを示す
- 売上総利益の増加が販管費の増加を上回り、営業利益は前期比27.0%増

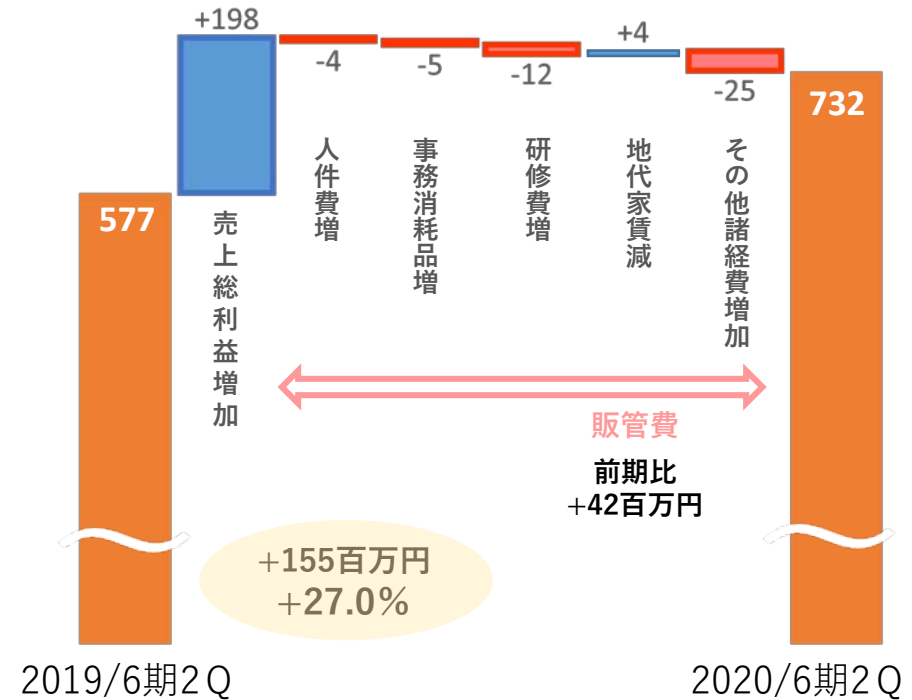
売上高

(単位：百万円)



営業利益

(単位：百万円)



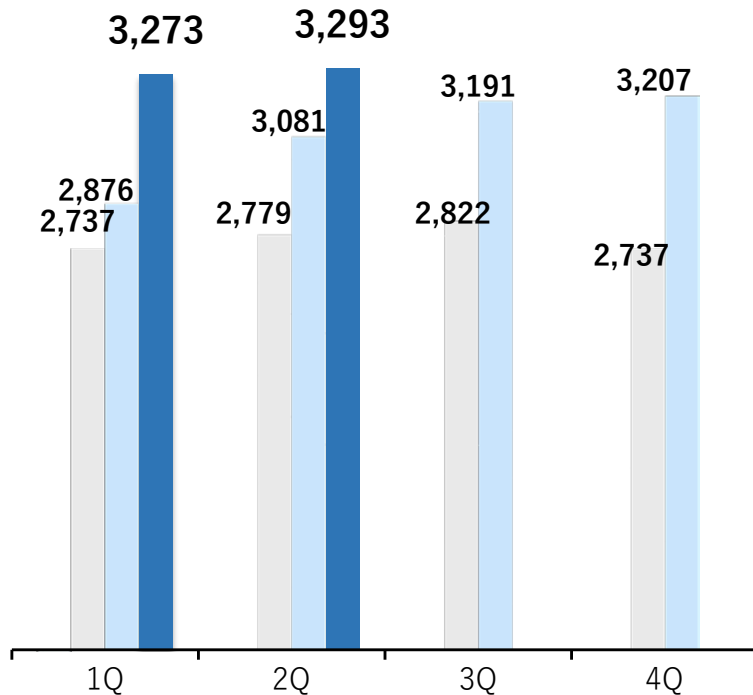
四半期別 売上高 & 営業利益推移

- 第2四半期単独では、四半期業績として売上、営業利益ともに過去最高を記録

売上高

(単位：百万円)

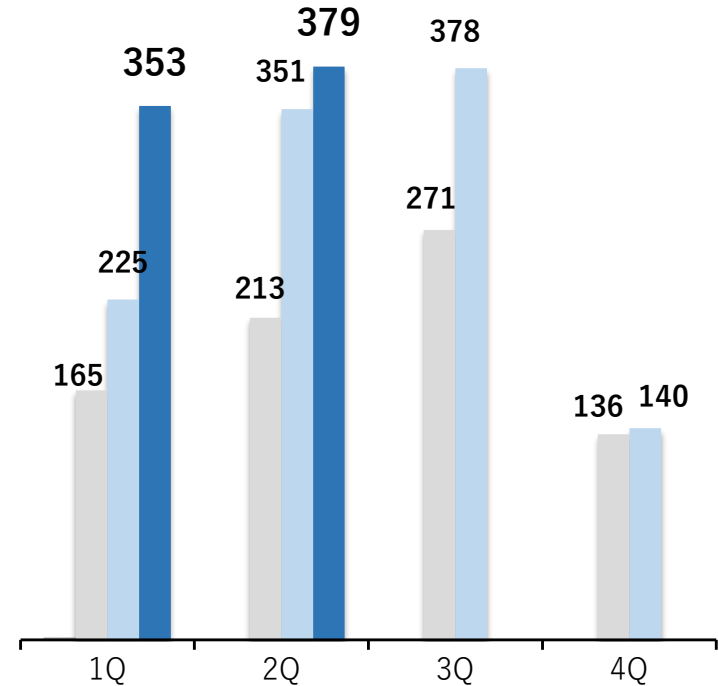
■ 2018/6期 ■ 2019/6期 ■ 2020/6期



営業利益

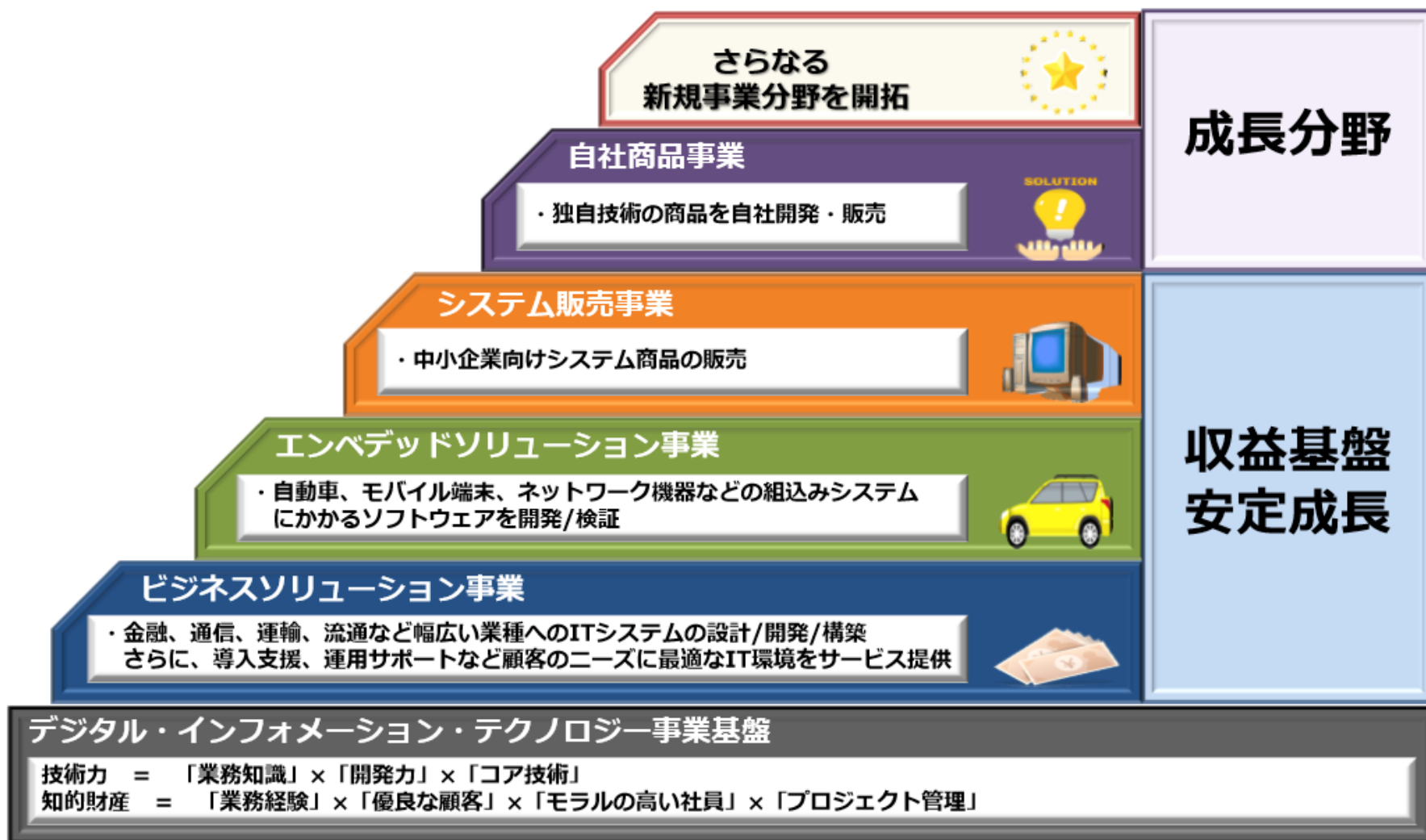
(単位：百万円)

■ 2018/6期 ■ 2019/6期 ■ 2020/6期



* 営業利益は新入社員の受入れ、期末手当等で第4四半期に減少する季節性あり

事業領域：各事業の位置づけ



事業セグメントと売上構成

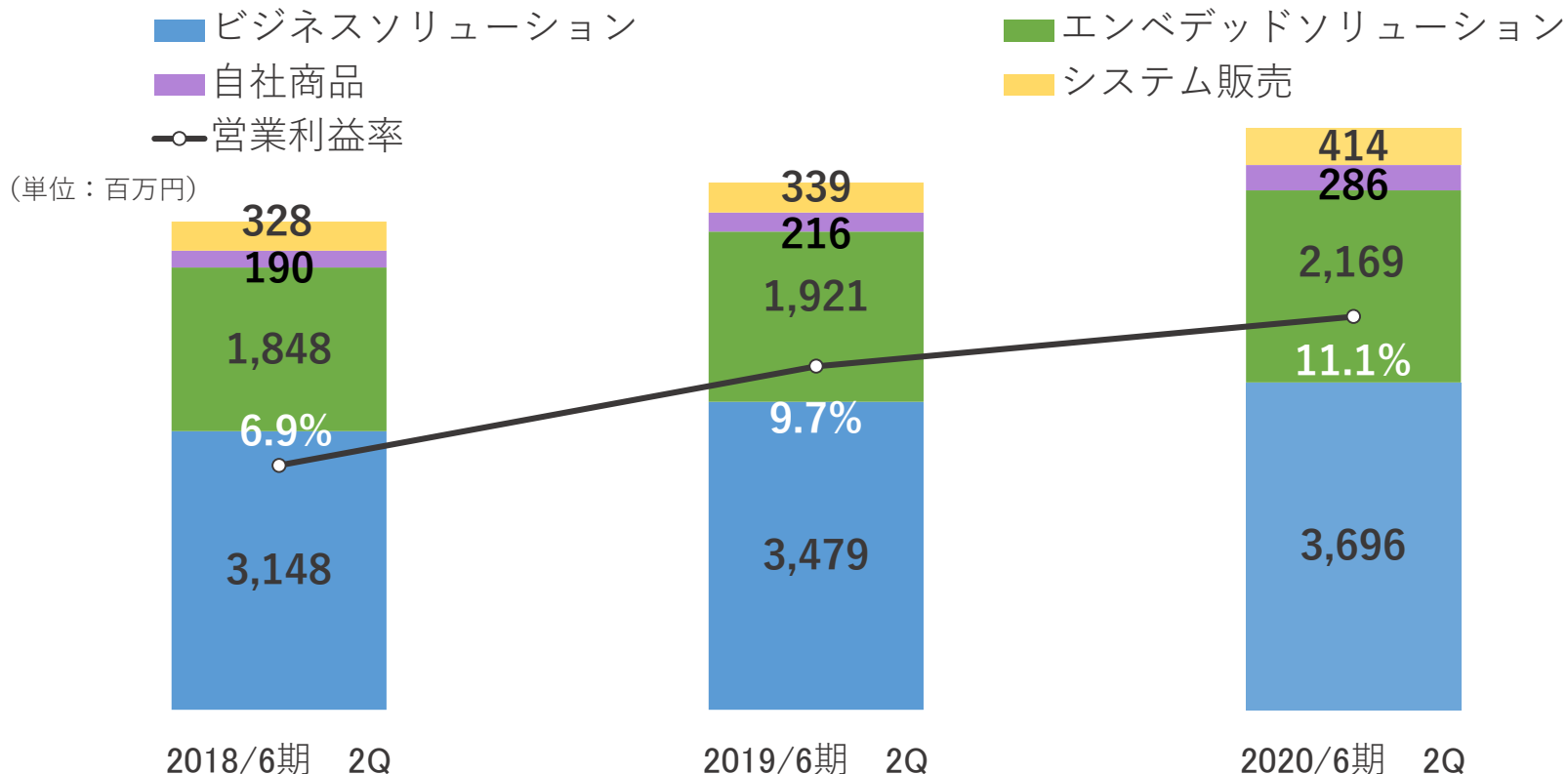
■ 全セグメントで増収、自社商品事業は着実に伸展

事業セグメント	分類	2018/6期 2Q売上高 構成比	2019/6期 2Q売上高 構成比	2020/6期 2Q売上高 構成比	内訳 (%)	業務概要
ソフトウェア開発事業		94.0%	94.3%	93.7%		ソフトウェア 開発事業
ビジネス ソリューション事業	事業 基盤	57.1%	58.4%	56.3%	60%	業務システム 開発事業
					40%	運用サポート 事業
エンベデッド ソリューション事業	事業 基盤	33.5%	32.3%	33.0%	80%	組込みシステム 開発事業
					20%	組込みシステム 検証事業
自社商品事業	成長 分野	3.5%	3.6%	4.4%		自社商品事業
システム販売事業	事業 基盤	6.0%	5.7%	6.3%		システム販売事業

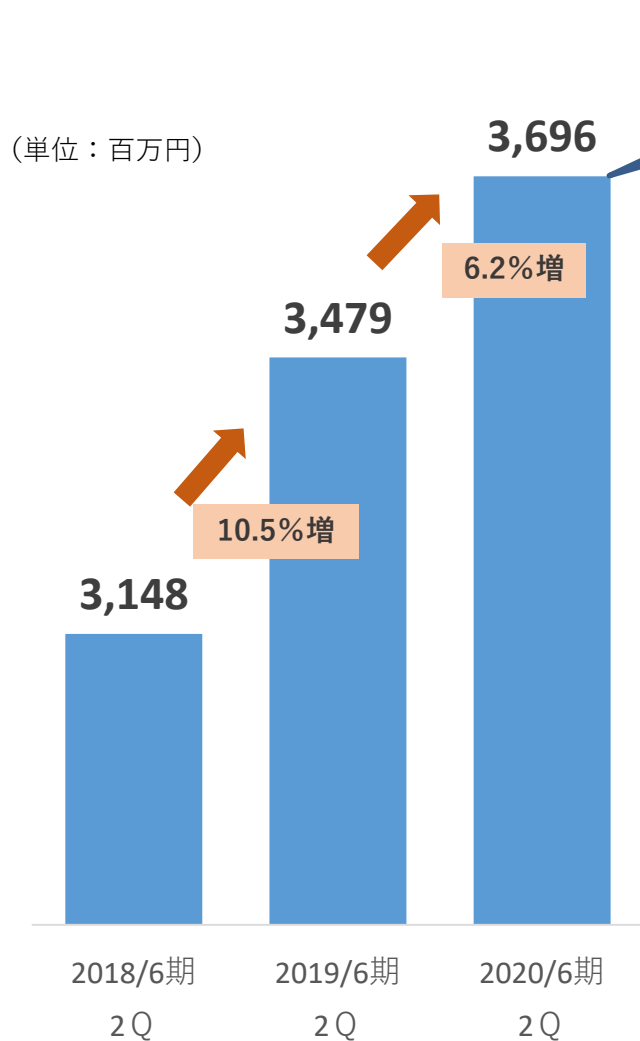
事業セグメントと売上高構成比率の推移

■増収と利益率アップを継続

売上高構成/営業利益率



セグメント別売上高：ビジネスソリューション事業

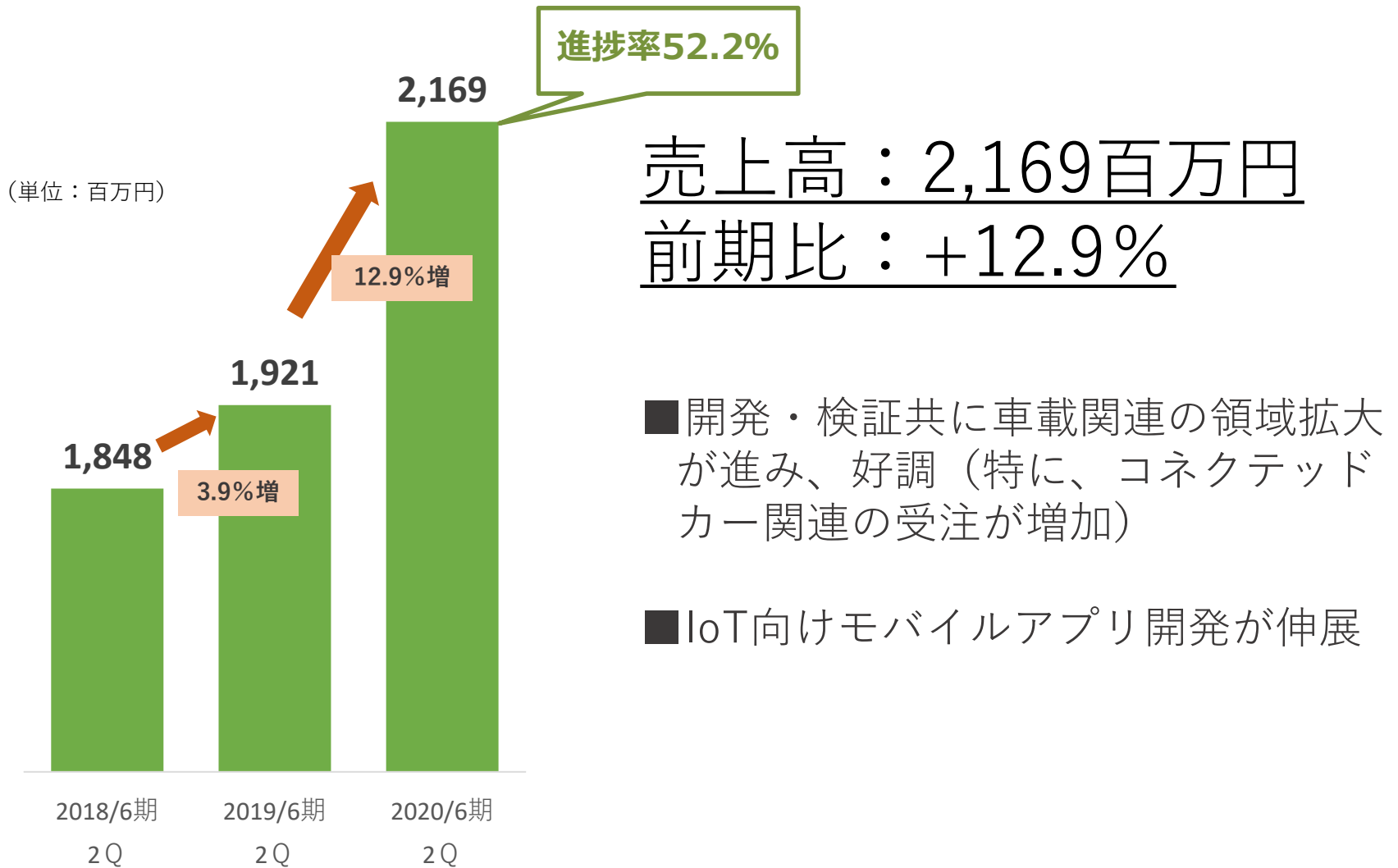


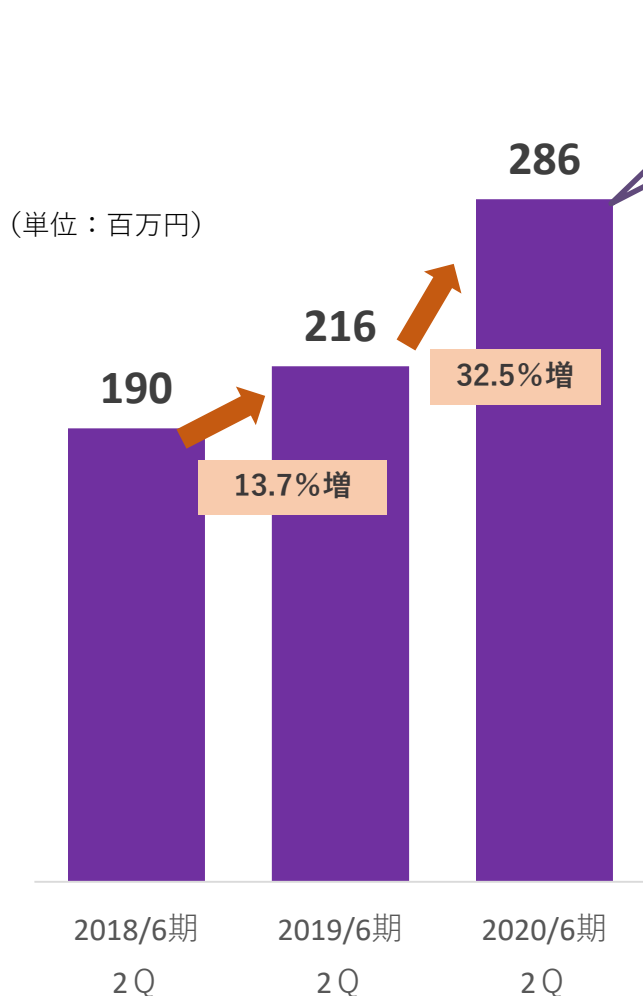
進捗率48.6%

売上高：3,696百万円
前期比：+6.2%

- 業務システム開発は、前期大型案件の検収があった金融系及び流通系システム開発の減少分を、製造業向け及び公共系システム開発の伸展によりカバー
- 運用サポート事業は、新規顧客開拓が功を奏し大幅に伸展

セグメント別売上高：エンベデッドソリューション事業





進捗率47.3%

売上高：286百万円
前期比：+32.5%

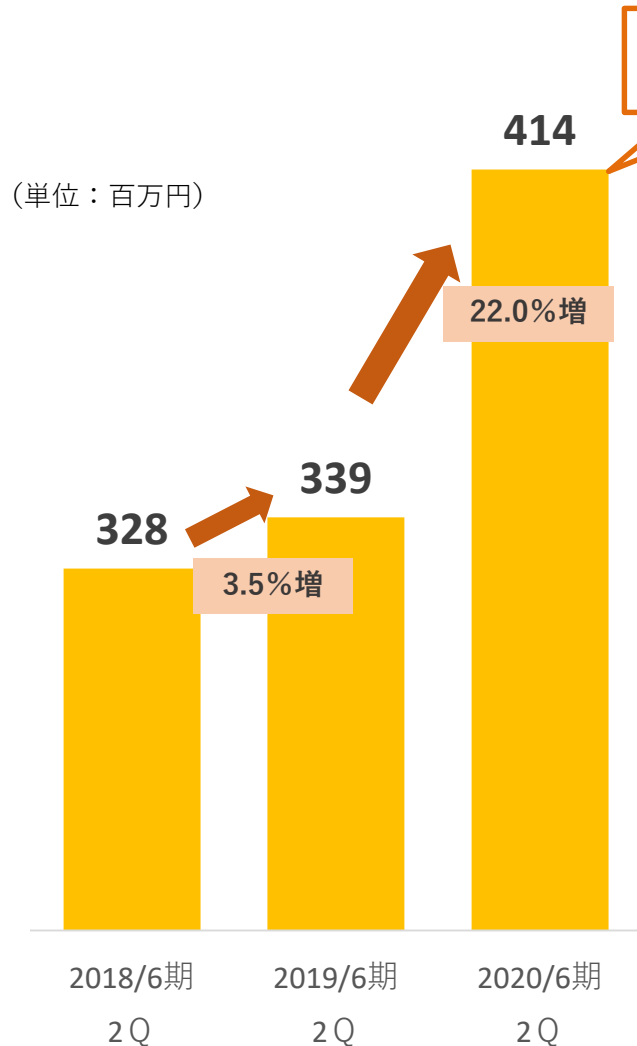
- 【WebARGUS（ウェブアルゴス）：サイバーセキュリティ商品】

大規模ユーザーへの導入に注力するとともに、トータルセキュリティサービスのラインナップ充実に向け、外部セキュリティ専門会社と協業を進めた結果、順調に拡大

- 【xoBlos（ゾブロス）：業務効率化商品】

子会社のDITマーケティングサービスと一体となった販売体制を構築したことと、RPA、ERP等の他製品と連携するxoBlosプラスワン構想の推進により、順調に拡大

セグメント別売上高：システム販売事業



売上高：414百万円
前期比：+22.0%

- 第2四半期は落ち着いたが、第1四半期に消費税増税に伴う駆け込み需要があり、「楽一」販売が大幅に伸長

※ システム販売事業は、カシオ計算機株式会社製中小企業向け業務支援及び経営支援の基幹システムである楽一の販売を主としております

財務状況、キャッシュフローの状況

- 無借金経営、自己資本比率68.4%
- キャッシュフローは四半期純利益の増加等により営業CFが増加

■ 財務状況

(単位：百万円)	2019/6月末	2020年6月期 第2四半期	差額
総資産	4,655	4,932	+277
流動資産	3,933	4,142	+209
固定資産	721	789	+68
負債	1,707	1,559	△148
純資産	2,947	3,372	+425
自己資本比率	63.3%	68.4%	+5.1pt

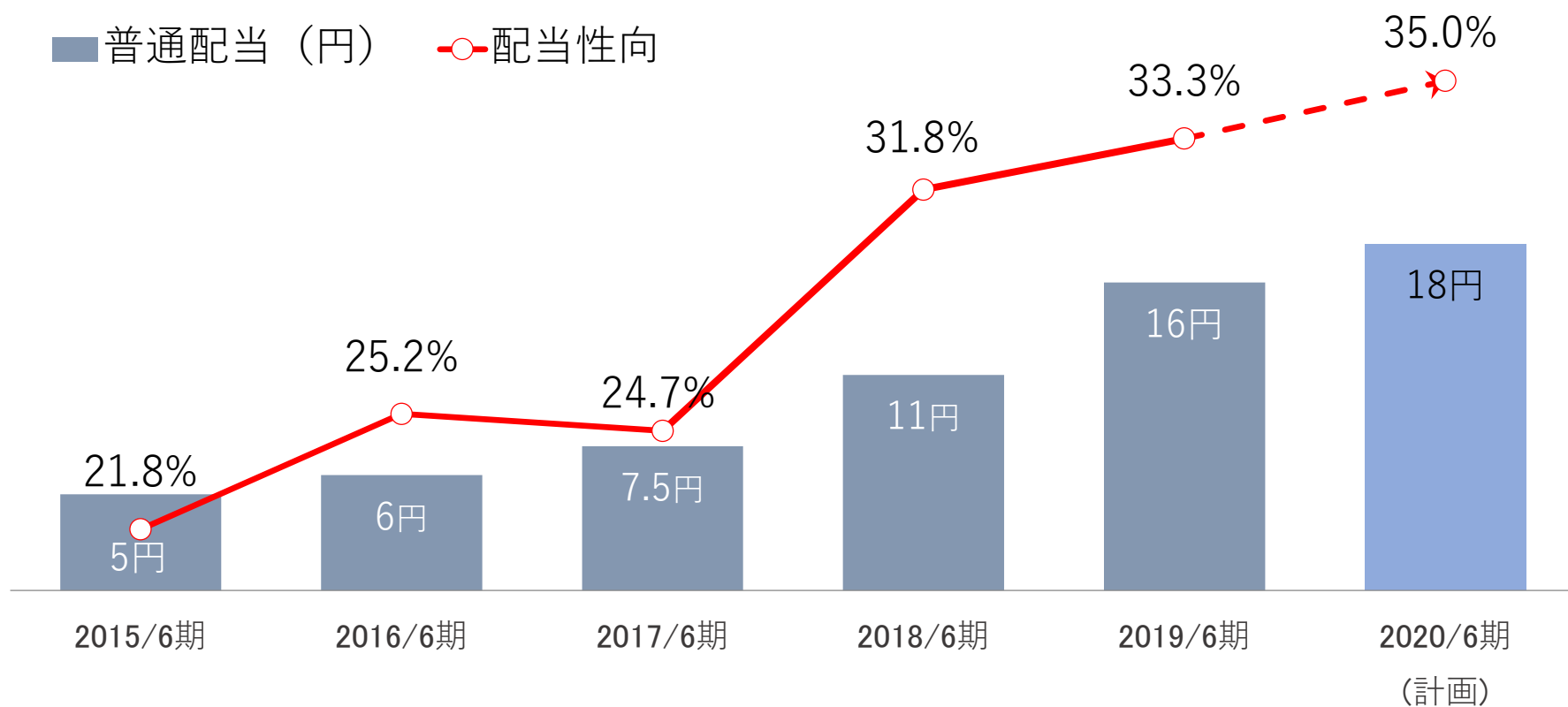
■ キャッシュフロー

(単位：百万円)

(単位：百万円)	2019/6月末 第2四半期	2020年6月末 第2四半期	差額
営業CF	116	310	194
投資CF	△50	△64	△14
財務CF	△96	△144	△48
現金及び現金同 等物の四半期末 残高	1,596	1,937	341
フリーCF	66	246	180

株主還元（配当+自社株式購入）

■ 配当性向30%以上を目標



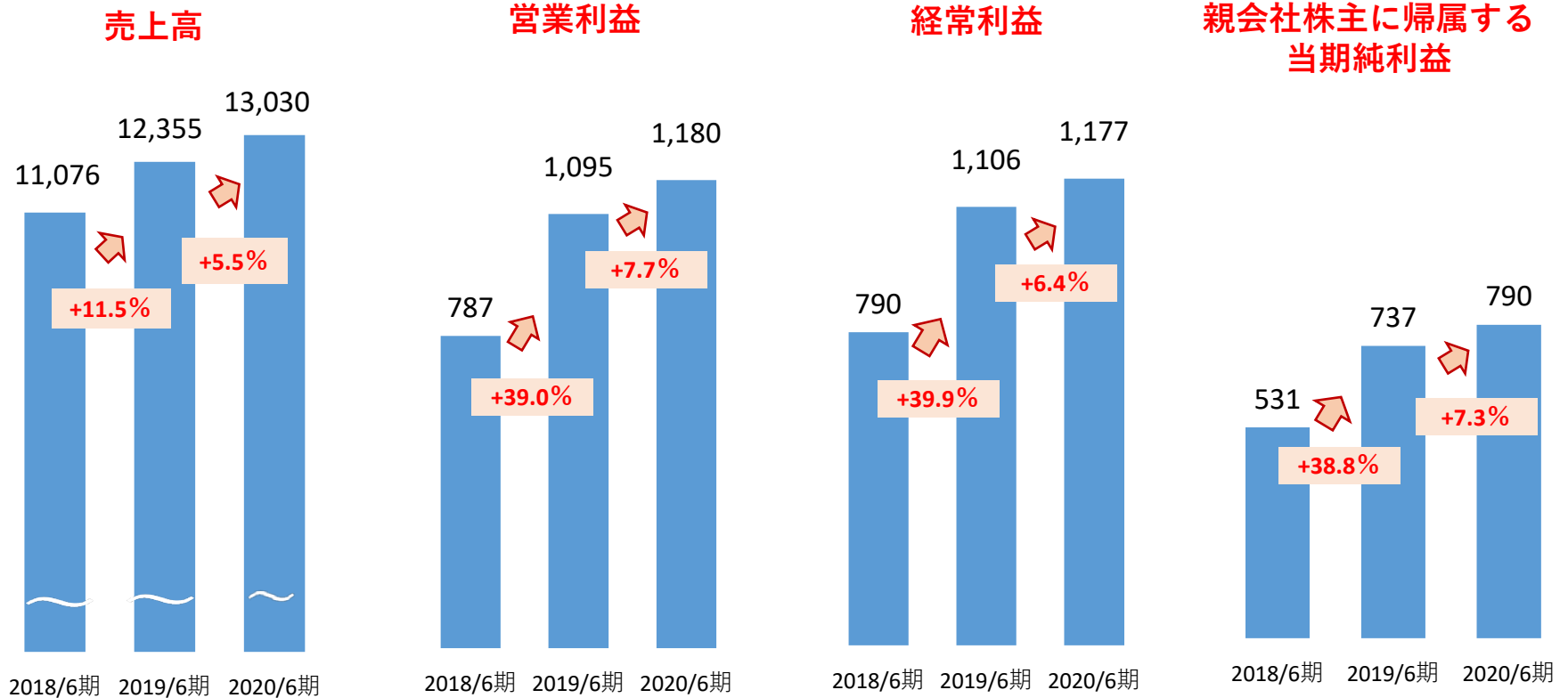
- ・ 2016年、2018年と株式分割1：2を実施、実施後の一株当たり年間配当金で表示
- ・ 2018/6期、自社株式購入136百万円実施（総配分性向57.5%）

2020年6月期 連結決算業績予想



2020年6月期 通期業績予想

■企業のIT投資需要は底堅く、10期連続の増収・増益を計画



セグメント別 業績予想

- ソフトウェア開発事業は、前期比+5.9%増を計画、自社商品事業は21%の大幅増を目指す

(単位：百万円)

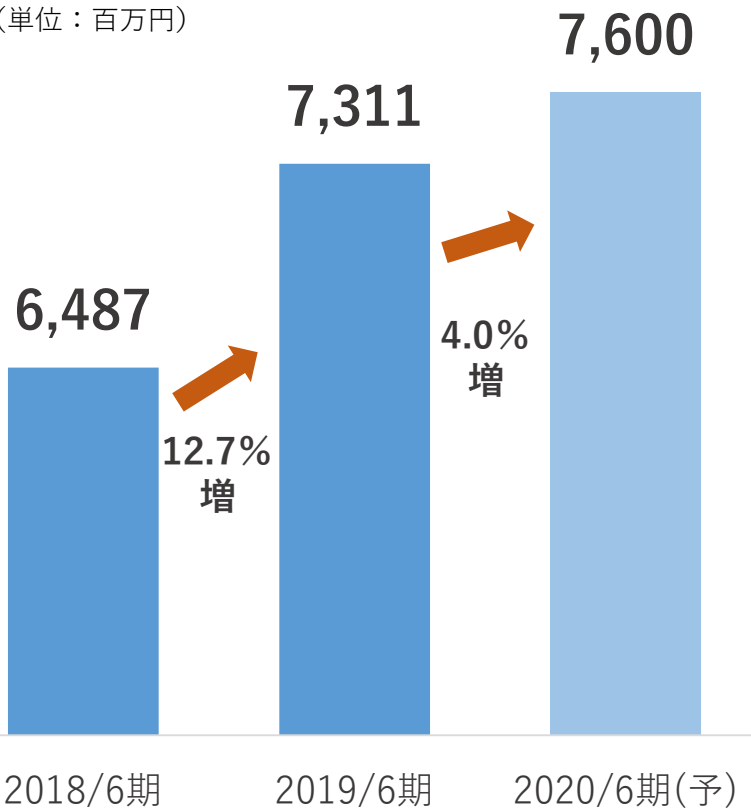
事業セグメント	2019/6期 売上高	2020/6期 売上高予想	増減額	増減%	構成比
ソフトウェア開発事業	11,677	12,365	688	5.9%	94.9%
ビジネスソリューション事業	7,311	7,600	289	4.0%	58.3%
エンベデッドソリューション事業	3,866	4,160	294	7.6%	31.9%
自社商品事業	500	605	105	21.0%	4.6%
システム販売事業	678	665	-13	-1.9%	5.1%
合 計	12,355	13,030	675	5.5%	

2020年6月期 重点施策下期取組み



セグメント別見通し：ビジネスソリューション事業

(単位：百万円)



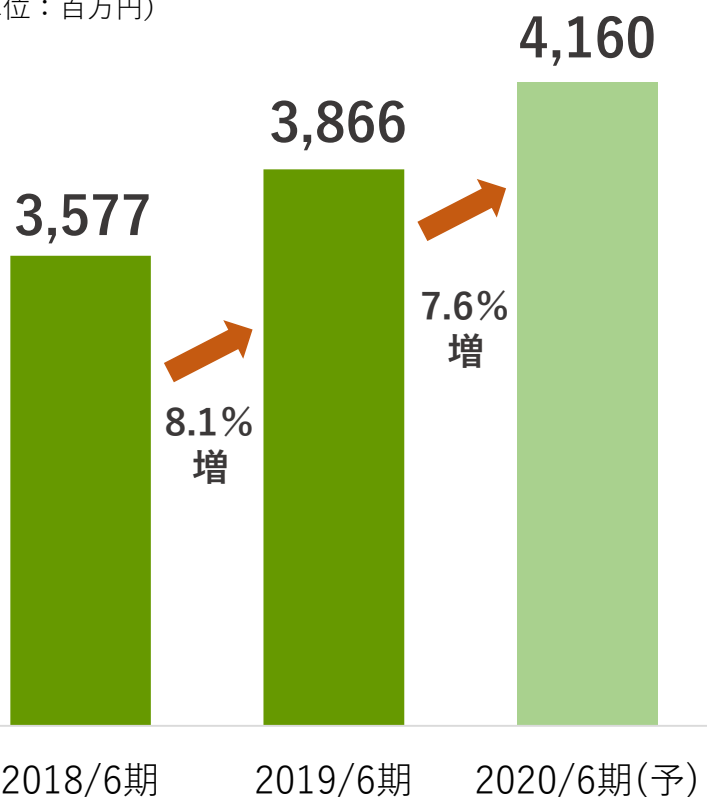
売上高 7,600百万円
前期比+4.0%

セグメント別重点施策：ビジネスソリューション事業

重点施策	上期実績	下期取組み
1.強みの金融分野を更に拡大	金融分野は大型案件立ち上げ遅れにより、伸び悩むが、製造系・公共系開発が伸び、カバー	大型請負案件の年度内検収により、金融分野の前年並み確保を目指す
2.クラウドを活用したインフラ構築案件の獲得	運用サポート事業の一環として順調に拡大。新規顧客獲得に貢献	上期以上の案件獲得を目指す
3.エンドユーザー直接契約案件の拡大と提案営業の推進	エンドユーザー比率が向上し、営業利益率が改善傾向を示す	上期同様に、取り組む
4.請負案件比率の向上とプロジェクト管理の徹底	請負案件比率は着実にアップしているが、特に大きなトラブル案件は発生していない	プロジェクトリスク管理を一層強化する
5.地方拠点を「高度ニアショア開発センター」として活用し、事業を拡大	質量ともに順調に進捗し、業績面もアップ	上期同様に、取り組む

セグメント別見通し：エンベデッドソリューション事業

(単位：百万円)

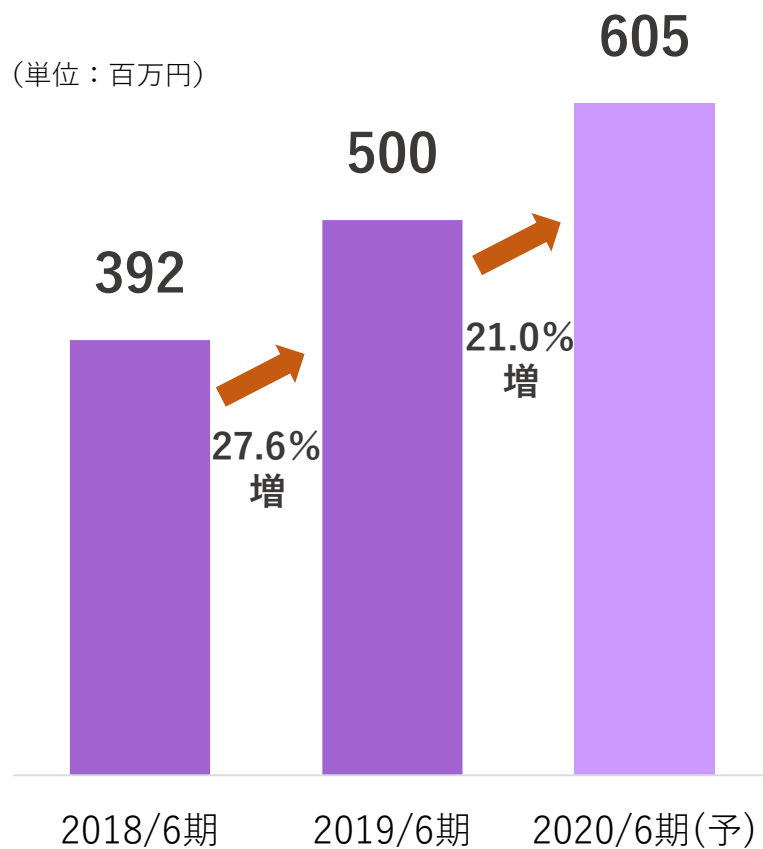


売上高 4,160百万円
前期比+7.6%

セグメント別重点施策：エンベデッドソリューション事業

重点施策	上期実績	下期取組み
<p>1.自動車関連分野（自動運転、車載通信機器、安全基準）に注力。 特に、大手自動車メーカーの研究所との直接取引を拡大</p>	<p>戦略的施策により、車載関連は順調に伸展。大手自動車メーカーとの直接取引は着実に拡大</p>	<p>人材確保を最優先とし、上期同様に取り組む</p>
<p>2. IoTを車（通信モジュール）、ガス機器（見守りサービス）、家電（電子レンジでのレシピ提供）など業界の枠を超えて展開</p>	<p>当社実績が評価され、複数の顧客内で横展開的にIoT対象機器が増えてきている</p>	<p>業種を問わないでIoTサービス展開を目指す</p>
<p>3.需要が減少している顧客からのスムーズなシフト、及び請負案件拡大による利益率の向上</p>	<p>時流業種へ戦略的にシフトを進めている。また、請負案件拡大に向け取り組んでいる</p>	<p>上期同様に、取り組む</p>

セグメント別見通し：自社商品事業



売上高 605百万円
前期比+21.0%

セグメント別重点施策：自社商品事業

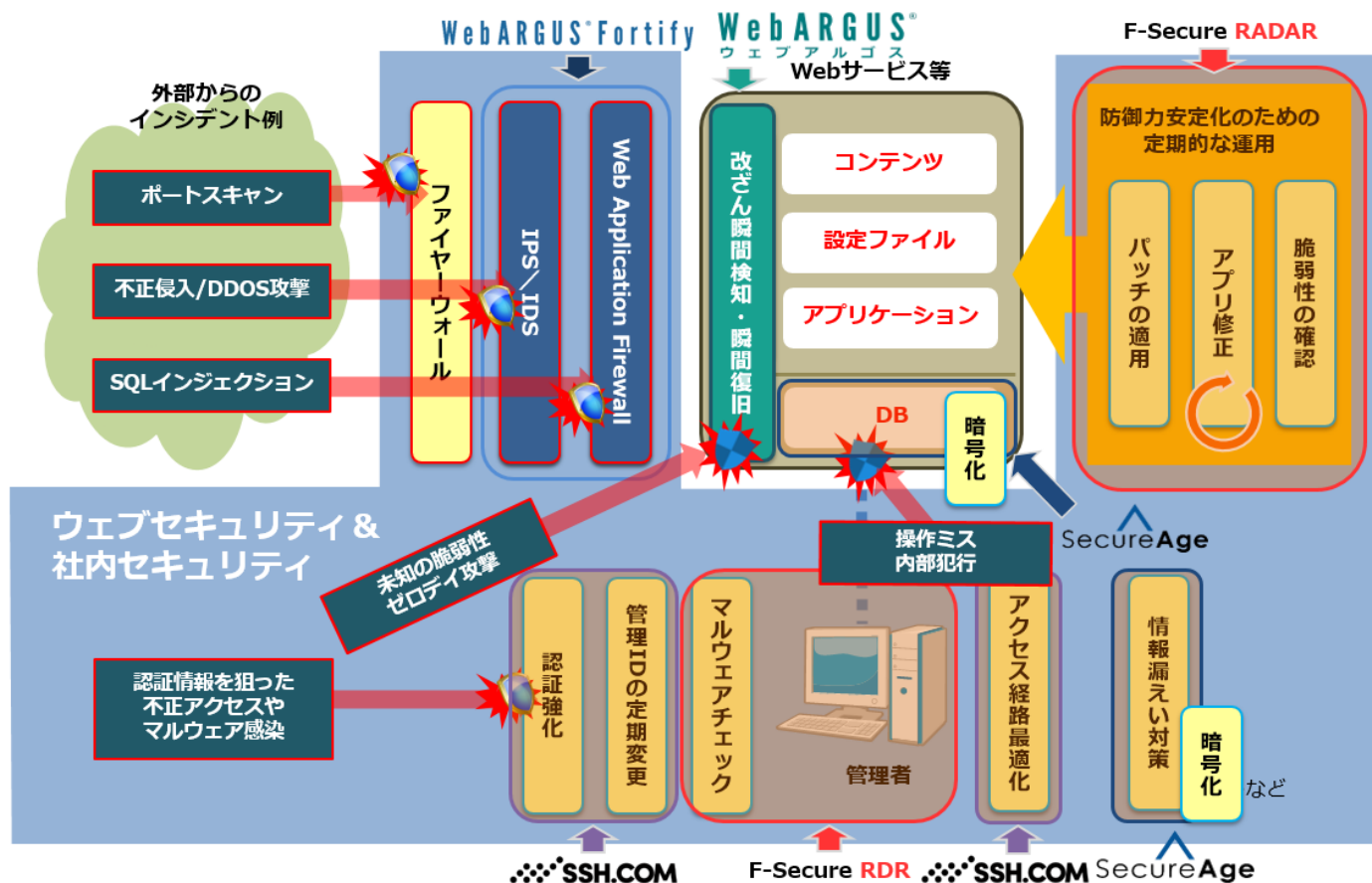


重点施策	上期実績	下期取組み
1.大規模ユーザーを中心に積極的にアプローチ	大規模ユーザーの本格導入へのサポートに注力。新規大規模ユーザーとの商談は継続	大規模ユーザーの本格導入が開始。継続して大規模ユーザーにアプローチする
2.データセンター事業者等を中心にSaaSモデルのWebARGUSを提供	代理店販売によるSaaSモデルの導入が進む	導入が進むよう代理店を支援する
3. Webマーケティングによるニーズの高い顧客を集客	営業効率は高く、複数社に導入。他に、WebARGUSをナースに擬人化して分かりやすく紹介する動画を作成	Webマーケティングについては、コスト効果を点検しながら実施
4. 「DIT Security」としてトータルセキュリティ提案を推進 <ul style="list-style-type: none"> ・エフセキュア社との提携を強化 ・エンドポイントセキュリティ製品「AppGuard」の取り扱いを開始 	トータルセキュリティについては、確実に問い合わせが増えている。12月にシンガポールのサイバーセキュリティ企業セキュアエイジ社と情報漏洩対策(暗号技術)で協業開始	1月にフィンランドのサイバーセキュリティ企業SSH Communication Security社とアクセス経路最適化等で協業開始。引き続き協業会社を増やすべく取り組む
5.システムレジリエンス（復元）思想に基づくIoT版WebARGUSの顧客提案活動を継続	顧客ニーズにより、Java版からネイティブ版（C言語）への切り替えを検討	ネイティブ版（C言語）による提案ができるよう取り組む

2Qトピックス（トータルセキュリティ強化）

■新たにシンガポールのサイバーセキュリティ企業セキュアエイジ並びにフィンランドのサイバーセキュリティ企業 SSH Communications Securityと協業

【DITが提供するトータルセキュリティ】



セグメント別重点施策：自社商品事業

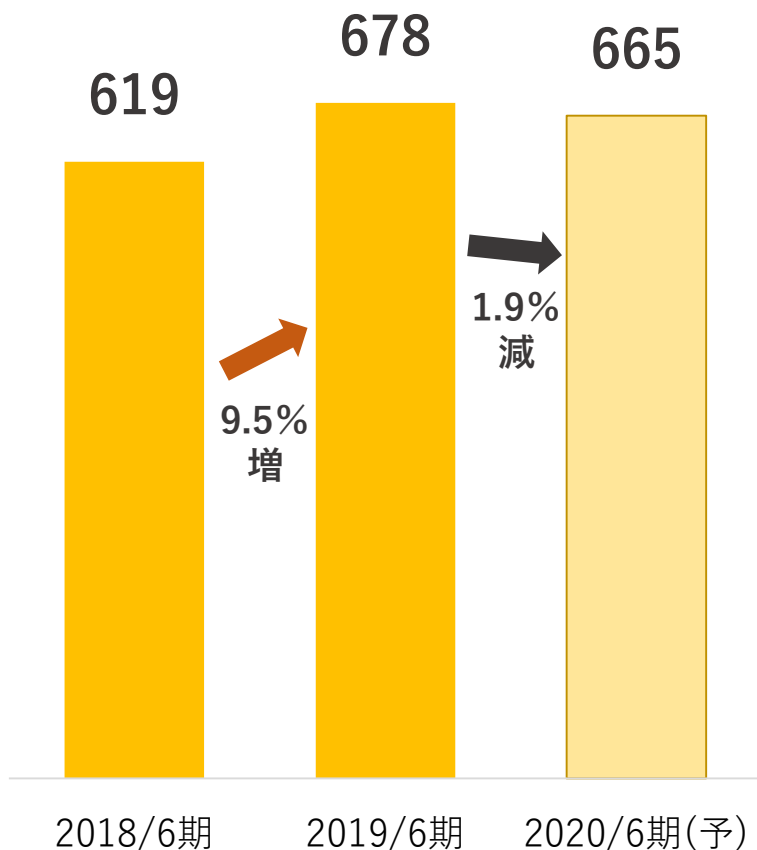


重点施策	上期実績	下期取組み
1.累積導入社数が400社を超え、大規模ユーザーへの販売を一層強化	導入社数が440社を超えた。また、導入済み顧客からの追加ライセンスの注文が多くなった	大規模ユーザーへの販売を一層強化する
2.システム販売子会社であるDITマーケティングサービスと共同して販売促進	ワンチームとしての役割、目標を共有化できた	成果達成に向け取り組む
3.プラスワン構想（RPAやERP等の他システムとの連携）を積極的に推進し、販売機会を拡大。RPA製品、ERP製品に続き、統合システム運用管理ソフトウェアとして国内トップクラスの製品と連携	連携製品は着実に増えてきている。特にRPAテクノロジー社のBizRobo!、オロ社のZACとの連携は実績が上がってきている。また、日立製作所のJP1との連携も実現	年初に第二弾のJP1連携を実現。各種製品と連携できる長所を生かし、データ連携プラットフォームとしての利用拡大を図る
4.サブスクリプションモデルへ全面的切り替えへ	年度当初から新規顧客に対してサブスクリプションモデルで販売	サポート体制を一層充実する

セグメント別見通し：システム販売事業



(単位：百万円)



売上高 665百万円
前期比-1.9%

セグメント別重点施策：システム販売事業

重点施策	上期実績	下期取組み
1. 楽一の標準機能を活用し、顧客が必要とする経営分析資料の作成を支援	軽減税率対応を優先し、複数税率対応システムの入替え及び改修ニーズに対応	フロントオフィス業務に役立つ経営分析資料のサポート支援、及び中小企業向け働き方改革に伴う勤怠管理業務への支援に取り組む
2. プリンター、ネットワーク、セキュリティ商材など、顧客が必要とする様々なサービスの提案を強化	Windows 7、Windows Server 2008サポート終了に伴うPC及びサーバーの入替え需要に対応	PCサポート保守サービスやネットワークセキュリティ商材など、事業環境保全への提案を推進する

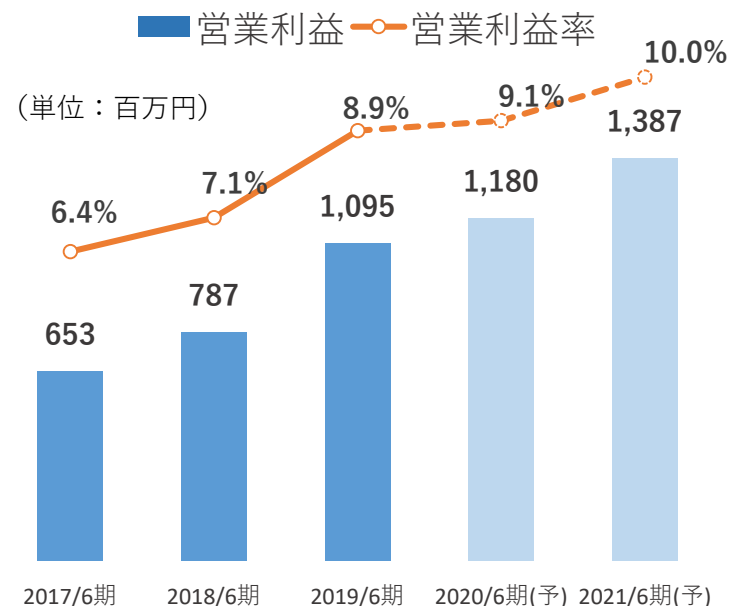
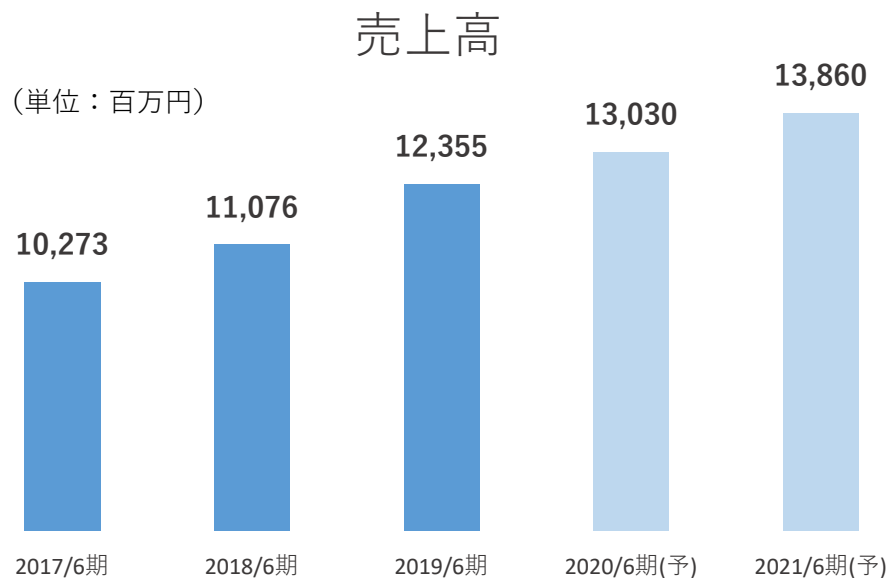
中期経営計画



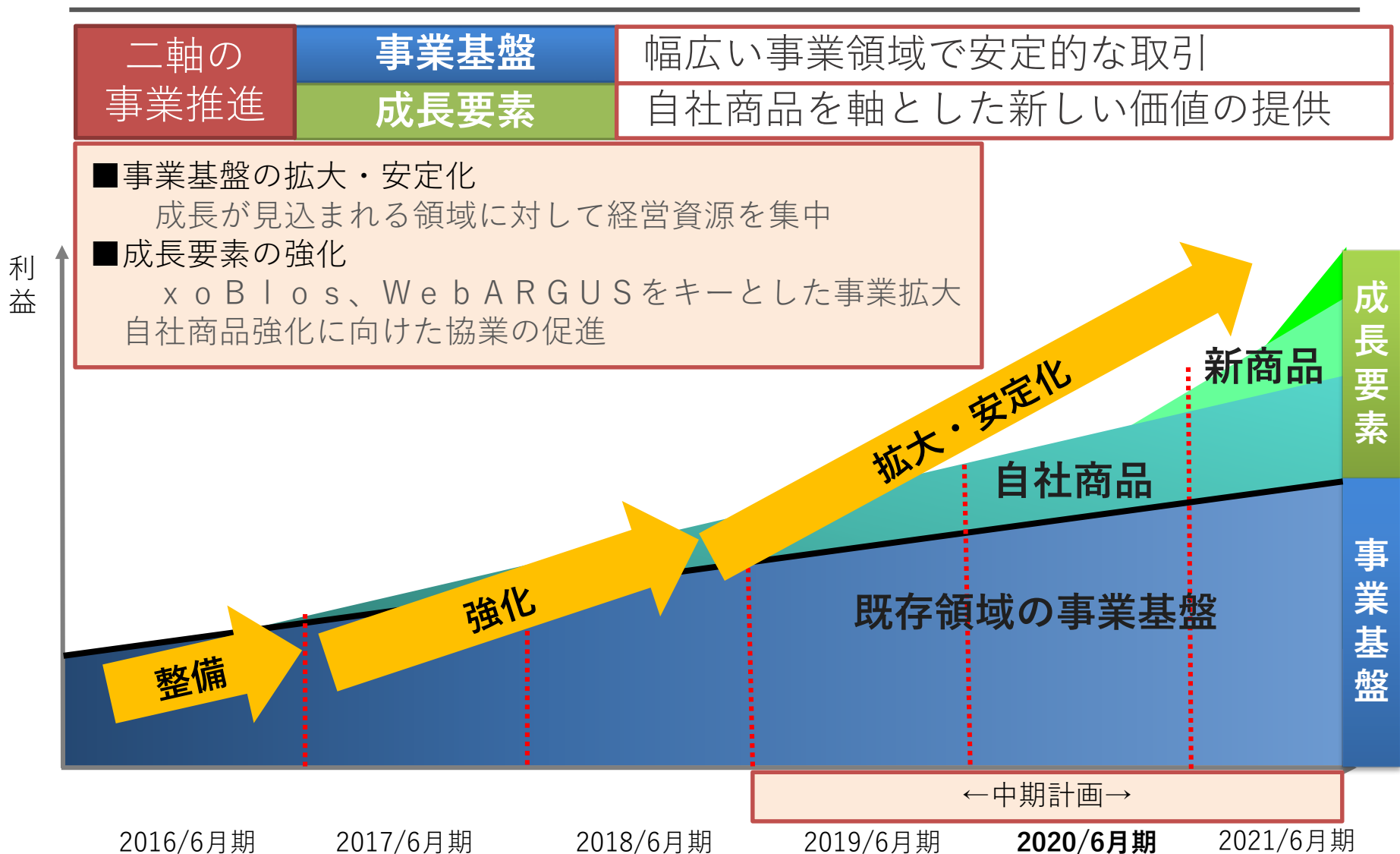
中期経営目標：「トリプル10」の達成

■ 2017/6期スタートの中期経営目標：5年以内のトリプル10を達成!

中期経営目標 5年以内に トリプル10を目指す	売上高	100億円 (2017/6期) 達成!
	営業利益	10億円 (2019/6期) 達成!
	営業利益率	10% (2021/6期) 目標



中期的成長モデル



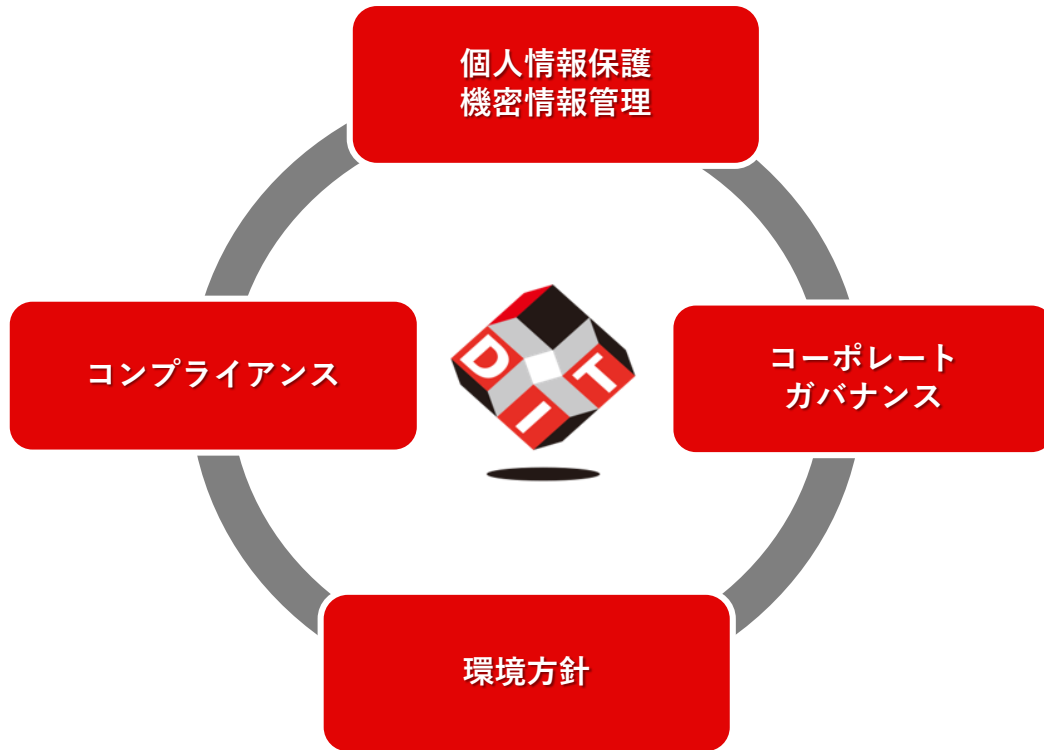
企業価値拡大に向けて

- 三位一体で企業価値の拡大を目指します！



CSRへの取り組み

- ステークホルダーに信頼され、選ばれるDITブランドを構築してまいります。



DITは今年も「愛媛FC」を応援します！





参考資料

会社概要

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
Digital Information Technologies Corporation

設立: 2002年1月4日

事業内容: 業務系システム開発、組込系システムの開発及び検証、
システム運用サービス、自社開発ソフトウェア販売及び
システム販売事業

本社所在地: 東京都中央区八丁堀4-5-4 FORECAST桜橋5階

資本金: 453,156千円 (2019年6月末)

決算期: 6月30日

従業員数 1,009名(単体940名) (2019年6月末)

役員:
代表取締役会長 市川 憲和
代表取締役社長 市川 聡
他社内取締役 5名、社外取締役 3名
常勤監査役 1名、社外監査役 2名

グループ会社: DITマーケティングサービス株式会社、DIT America,LLC.



代表取締役社長 市川 聡

2004年3月 当社入社
2007年7月 執行役員経営企画本部経営企画部長
2010年7月 執行役員事業本部部長
2012年9月 取締役執行役員経営企画部長兼商品
企画開発部長
2015年7月 常務取締役事業本部部長
2016年7月 代表取締役専務執行役員
2018年7月 代表取締役社長

企業理念

企業理念	全体	顧客起点	経営理念	社員の生活を守り、 且つ社会に貢献する
	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

5つの基本的な事業戦略

1.【既存事業の改革による事業基盤の強化】

2.【自社商品を軸とした新しい価値創造】

3.【協業による事業拡大】

4.【開発からサービスへ】

5.【採って育てる】

5. 人材調達・人材育成

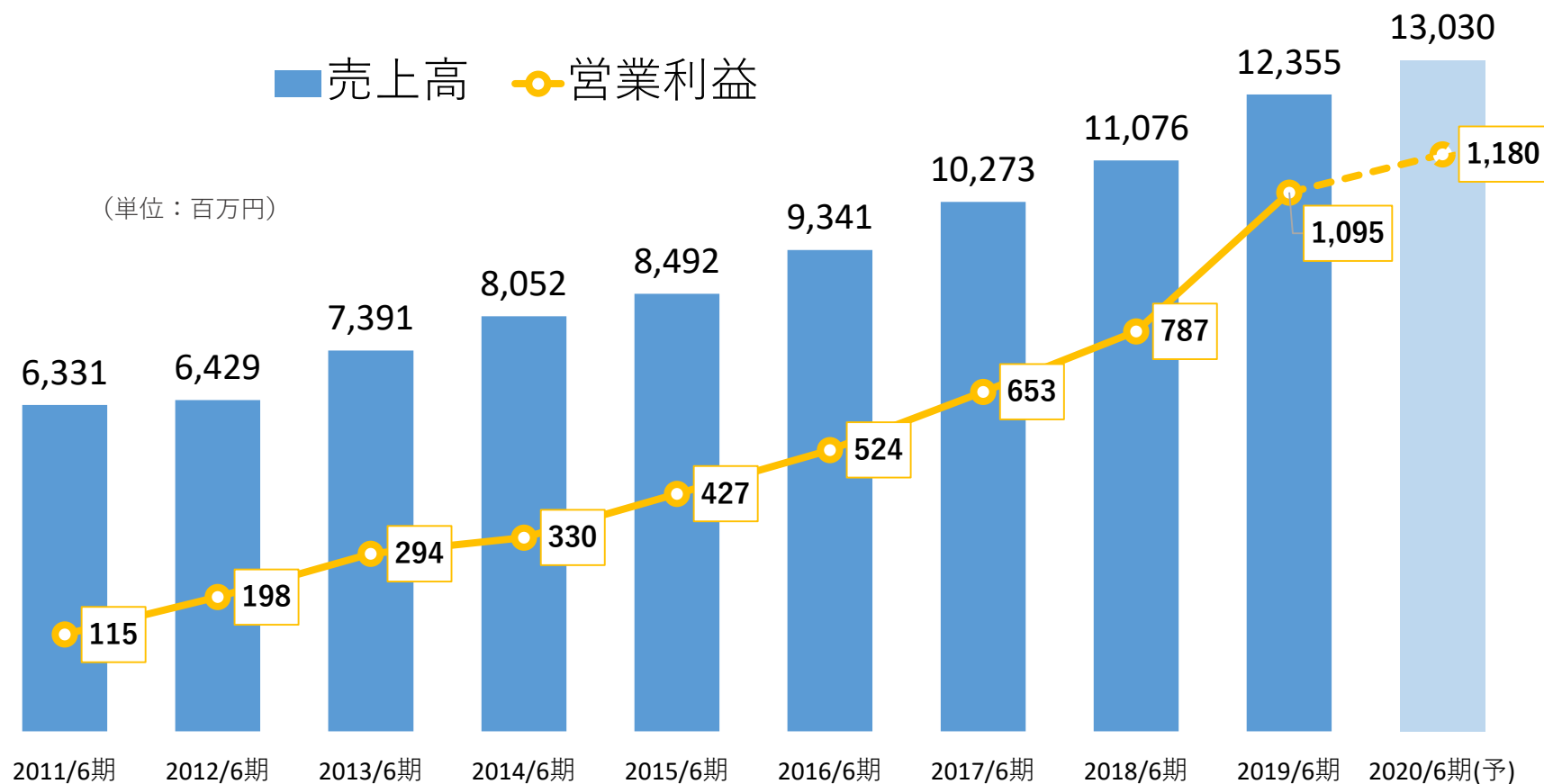
【サービス視点での事業拡大】

分散（部分最適）と集中（全体最適）の組織戦略

「分散（部分最適） 変化対応・専門特化・経営者育成」	BSカンパニー	eBカンパニー	SBカンパニー	ESカンパニー	NNカンパニー	QEカンパニー	EMカンパニー	XOBIOs 事業部	ITセキュリティ 事業部	DITアメリカ、LLC	DITマーケティングサービス(株)		
	CS本部	TS本部		DX本部									
	管理本部												
	経営企画本部												
	【集中（全体最適）】 統制・統括・コラボレーション												

業績推移

■9期連続、増収・増益



当社の強みと基本戦略

当社の強み

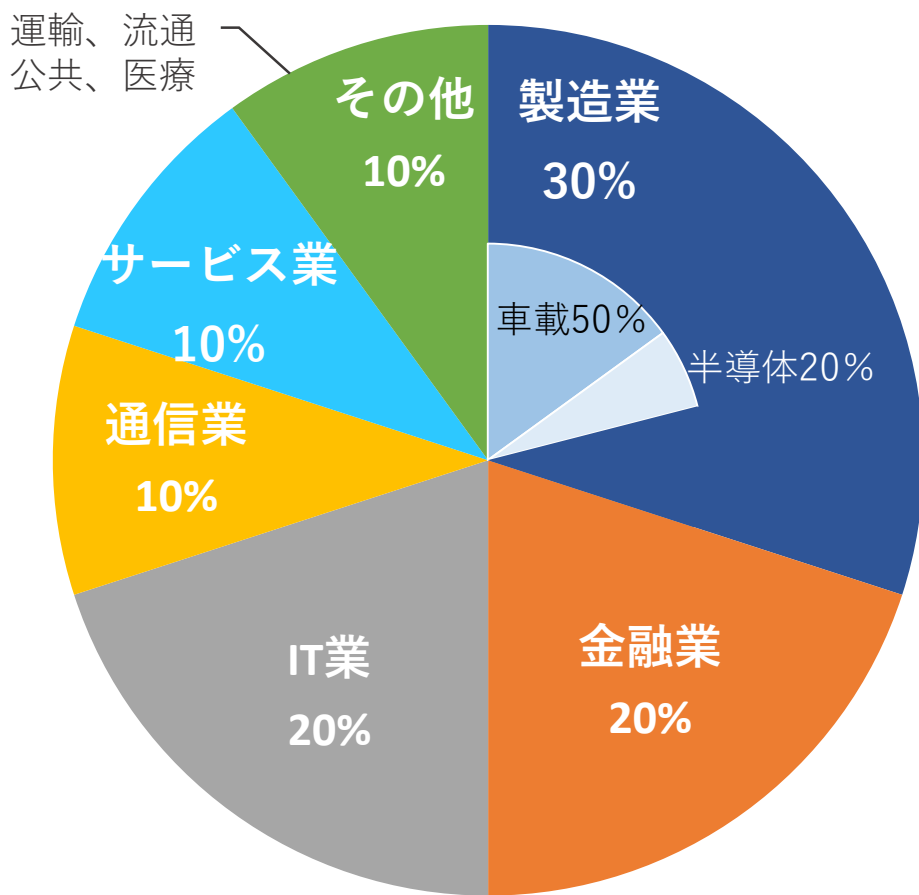
- 業務システムの開発・運用、組込みシステムの開発・検証と事業領域が広い。
- 優良顧客から評価される業務知識、技術力、価格競争力がある。
- 顧客との信頼関係に基づく長期安定ビジネスが主で、事業基盤が安定している。
- 独自性があり、市場拡大が期待できる自社商品を有する。

基本戦略

- 成長戦略：2軸の事業推進（既存事業の改革による事業基盤の拡大・安定化と成長要素である自社商品事業の強化）を通じて成長し続けること。
- 企業総合力強化：技術力、付加価値等の総合力を押し上げ、一人当たりの利益をアップさせること。

顧客基盤

業種別の売上高構成比



■ D I Tグループの取引先は約2,600社

- ・ソフトウェア開発事業は上場企業及びその関連会社、システム販売事業は中小企業が主

■ ソフトウェア開発事業の業種別売上高構成（左図）

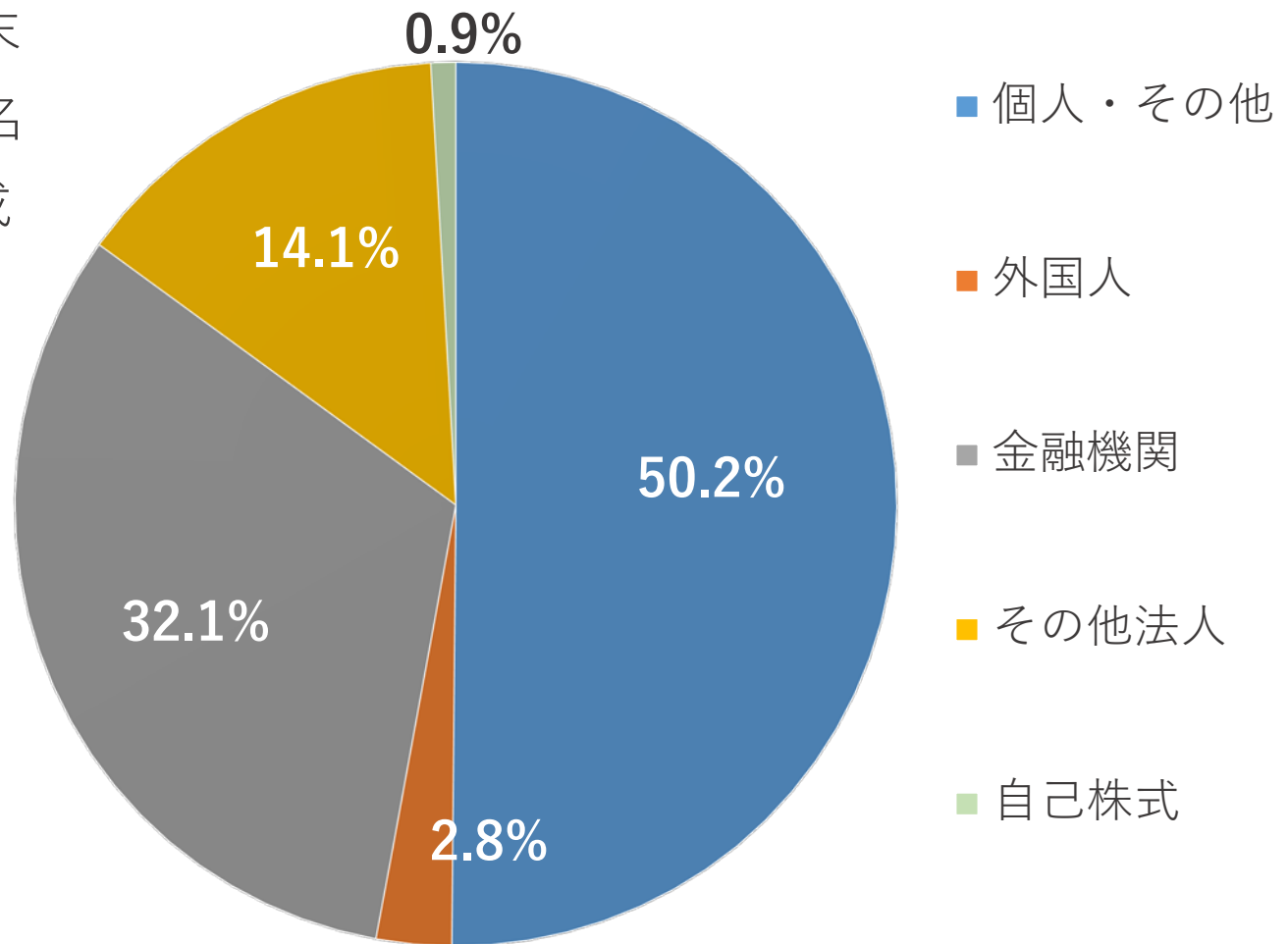
- ・情報システム子会社を含めたエンドユーザー売上比率は80%

国内外の開発拠点と社員数



株主構成

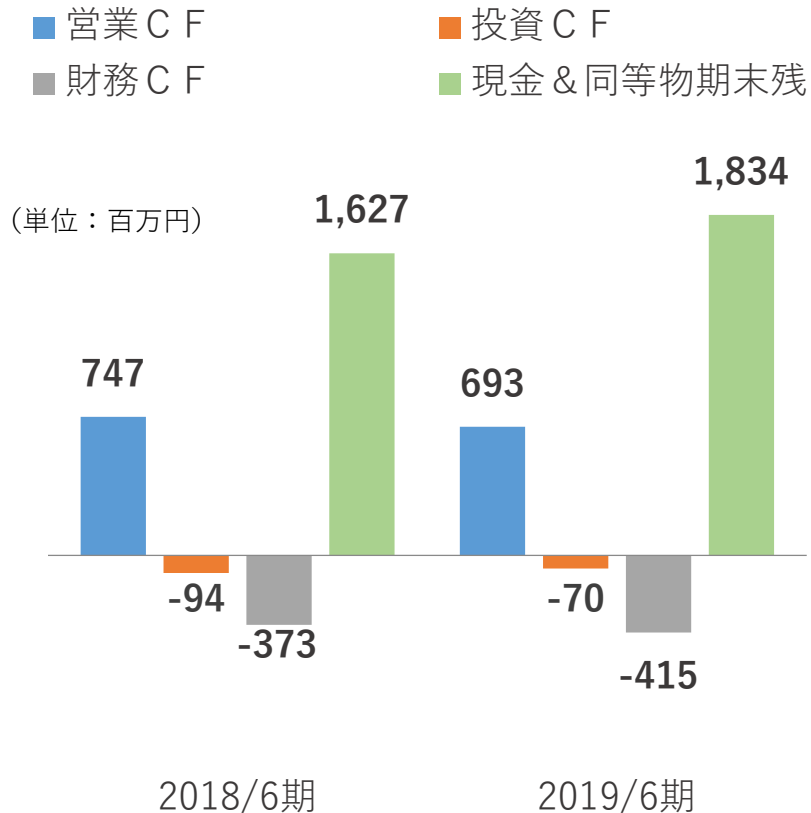
2019年12月末
株主数3,697名
株主構成



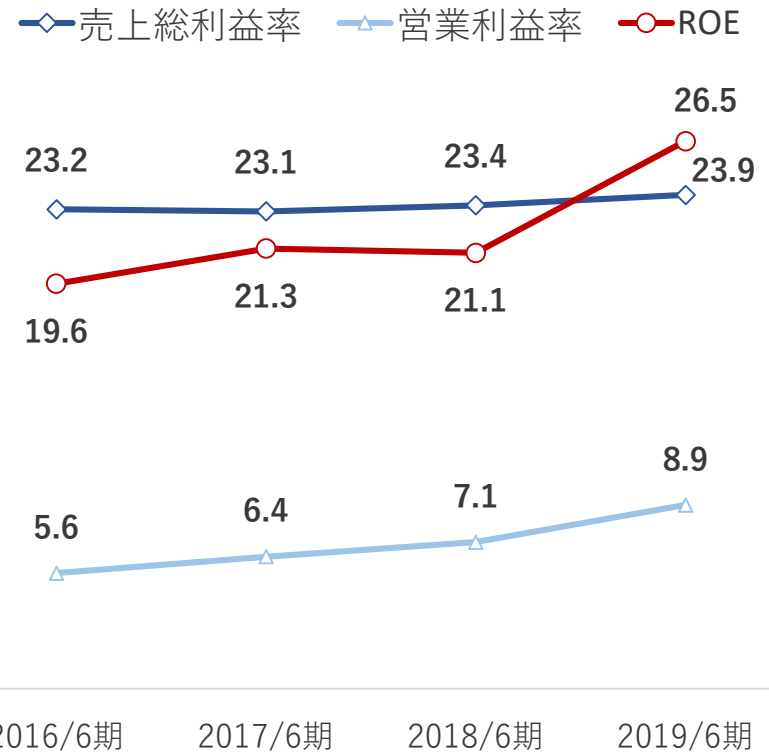
キャッシュフロー、財務KPI

■営業利益率の向上により、ROE26.5%に改善

連結キャッシュフロー



売上総利益率/営業利益率/ROE (%)





お問合せ先：

経営企画本部 I R部 榎本

TEL: 03-6311-6532 FAX: 03-6311-6521

E-mail: ir_info@ditgroup.jp

- 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。
- それらのリスクは不確実性には、一般的な業界並びに市場の状況、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・修正を行う義務を負うものではありません。