

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 決算説明資料
(東証1部：3916)

2020年8月



1. 2020年6月期 決算報告

2. 2021年6月期 主要施策 & 業績予想

3. 中期経営計画

4. 参考資料

2020年6月期 決算総括（業績）

- 10期連続、増収増益を達成
- 営業利益率が前期比1.1ポイント上昇し、10.0%に

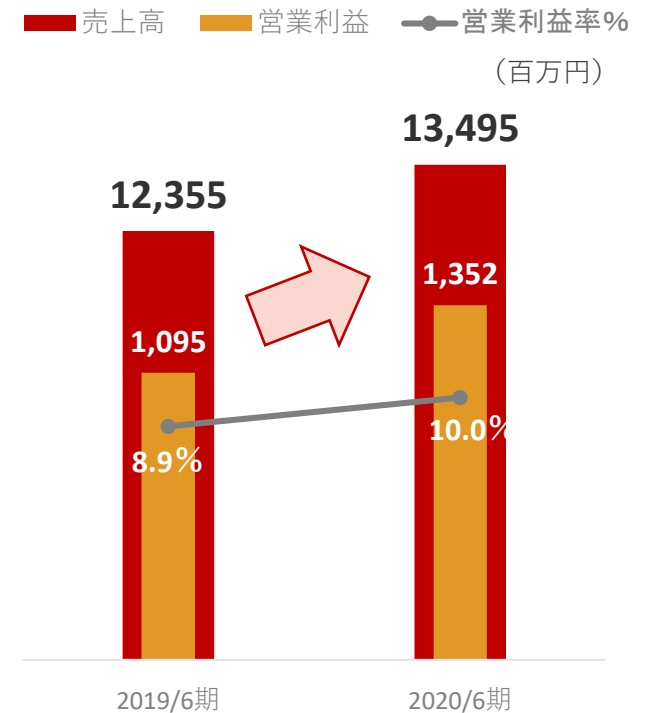
売上高： **13,495百万円**
(前期比+9.2%)

営業利益： **1,352百万円**
(前期比+23.5%)

営業利益率： **10.0%**
(前期比+1.1Point)

配当（予）： **通期20円**
(中間9円、期末11円) * 前期比4円増配

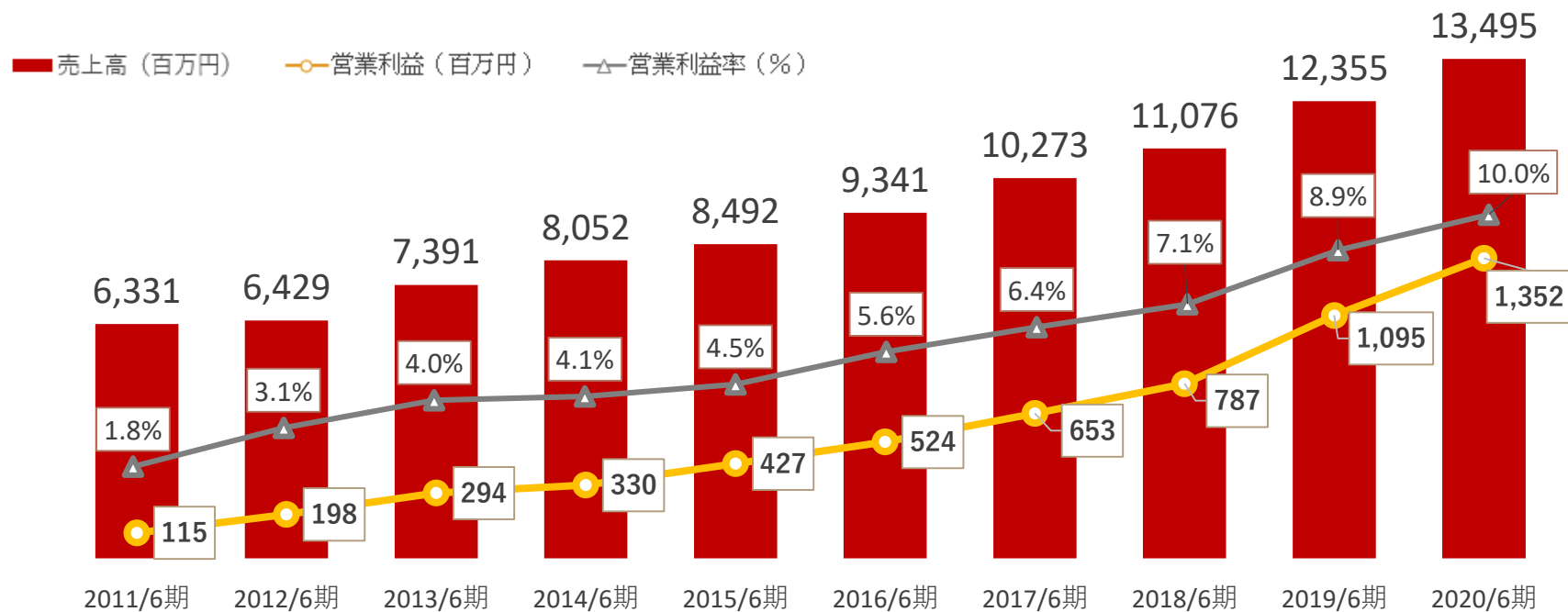
業績比較



業績推移

■中期経営目標（トリプル10）を1年前倒しで達成

| 中期経営目標 （トリプル10） | 売上高100億円 （10ビリオン） | 営業利益10億円 | 営業利益率10% |
|--------------------|----------------------|----------|----------------|
| 達成目標年度 | 2017/6期 | 2019/6期 | 2021/6期 |
| 達成年度 | 2017/6期 | 2019/6期 | 2020/6期 |



全事業で業容が拡大

- **ビジネスソリューション事業**は、事業ポートフォリオを見直し、より高利益案件へ戦略的にシフトすることにより、利益率アップを実現。運用サポートが積極的な新規顧客開拓により大幅に伸長。
- **エンベデッドソリューション事業**は、開発・検証ともに継続して車載関連への戦略的シフトを進め、売上・利益ともに大幅に伸長。また、IoT領域も順調に進展。
- **自社商品事業**は、コロナ禍の影響を受け、案件の持越しが多く発生したが、「WebARGUS」「xoBlos」共に社会的な課題を解決できるソリューションとして引き合いは多く、通期では前期を上回る。
- **システム販売事業**は、軽減税率対応やWindows7サポート終了対応等によるシステム入替え、改修需要により、大幅に伸長。

2020年6月期 決算報告



2020年6月期 決算概要

■ 売上高、各段階利益ともに伸長

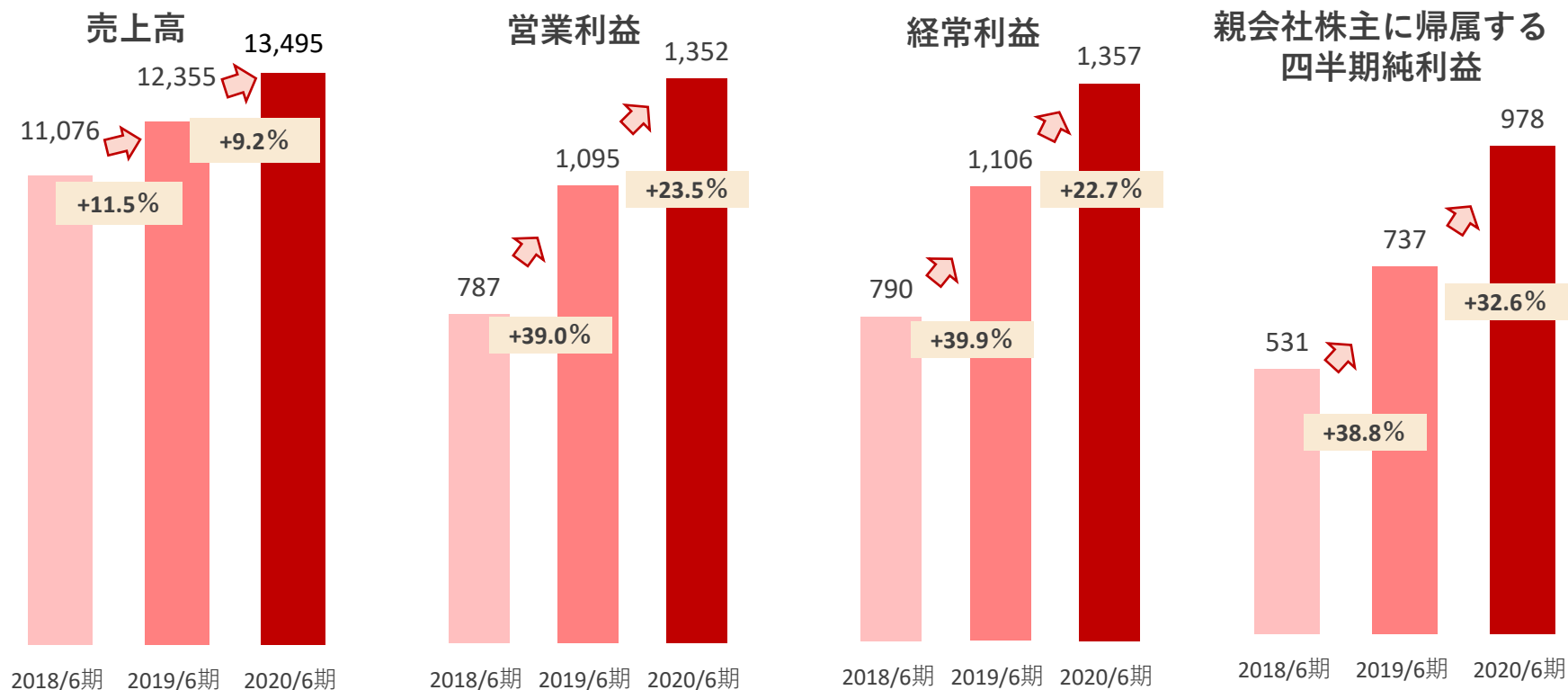
■ 売上総利益率が0.7ポイント上昇、販管費率が0.4ポイント改善

| (単位：百万円) | 2019/6期 実績 | 構成比 % | 2020/6期 修正後計画 | 構成比 % | 2020/6期 実績 | 構成比 % | 前年 同期比 % |
|-------------------------|---------------|----------|------------------|----------|---------------|----------|----------------|
| 売上高 | 12,355 | 100.0% | 13,400 | 100.0% | 13,495 | 100.0% | +9.2% |
| 売上総利益 | 2,949 | 23.9% | - | - | 3,323 | 24.6% | +12.7% |
| 販管費 | 1,854 | 15.0% | - | - | 1,971 | 14.6% | +6.3% |
| 営業利益 | 1,095 | 8.9% | 1,300 | 9.7% | 1,352 | 10.0% | +23.5% |
| 経常利益 | 1,106 | 9.0% | 1,297 | 9.7% | 1,357 | 10.1% | +22.7% |
| 親会社株主に 帰属する 当期純利益 | 737 | 6.0% | 980 | 7.3% | 978 | 7.2% | +32.6% |

2020年6月期 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

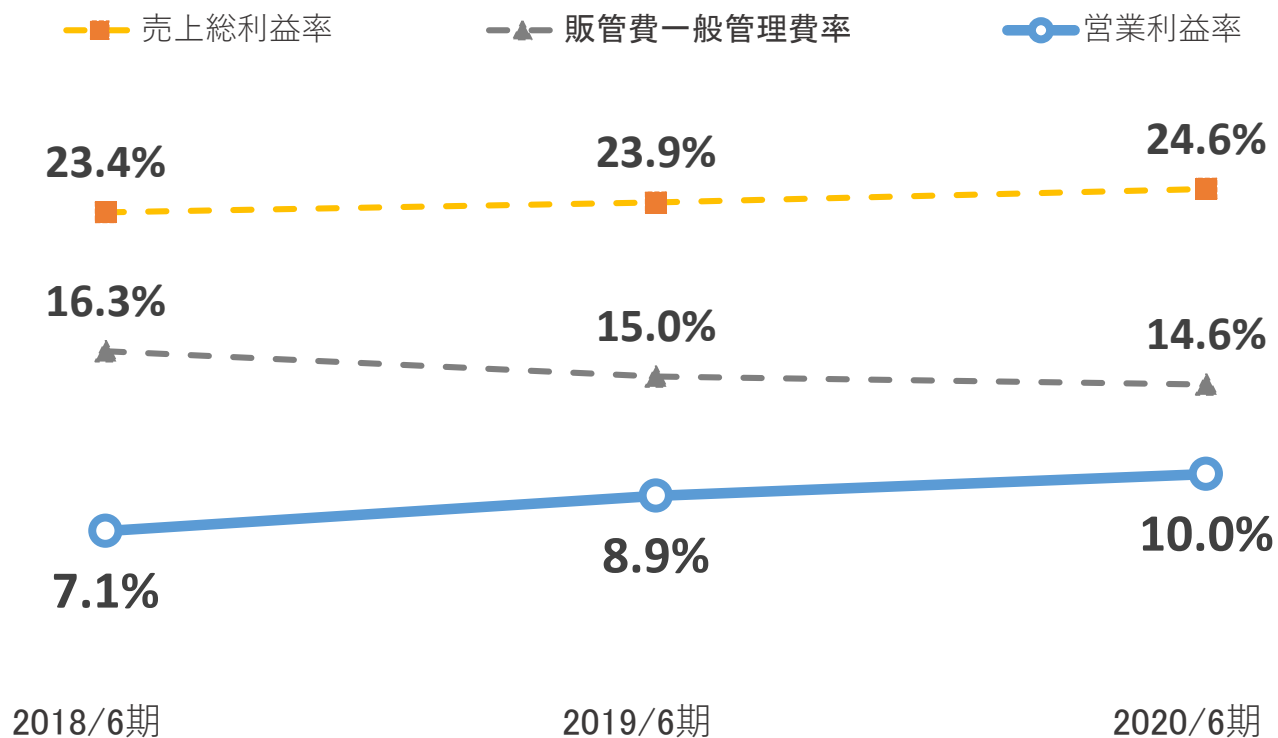
(単位：百万円)



営業利益率の推移

売上総利益率の上昇に加え販管費比率も改善し、営業利益率は順調に上昇

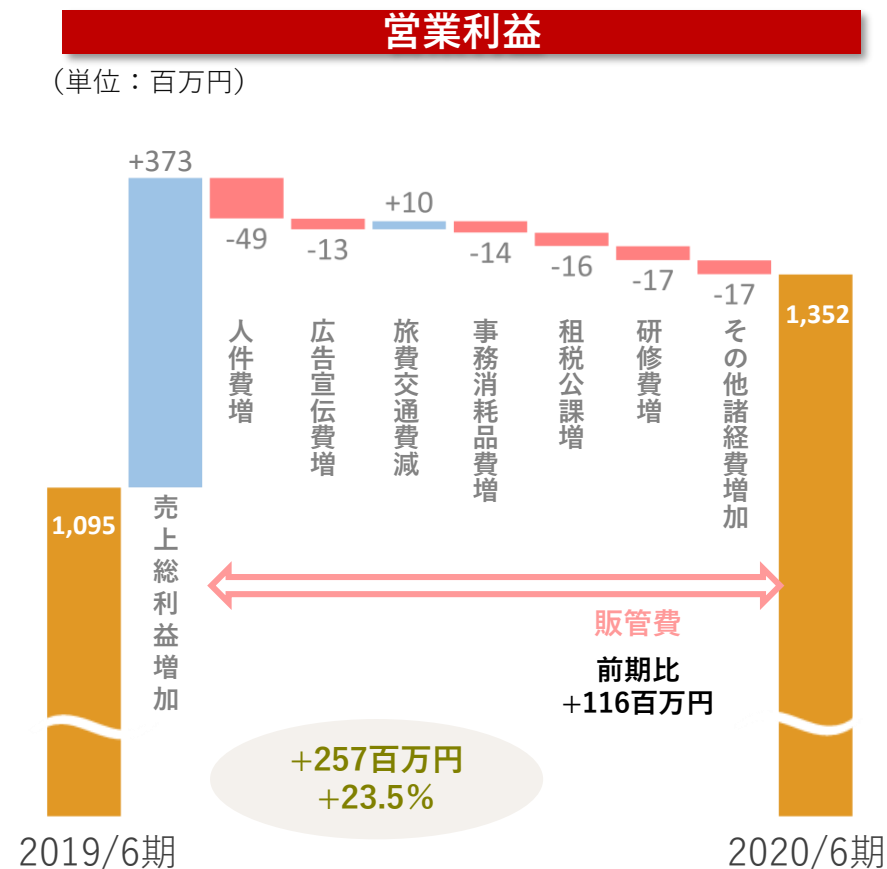
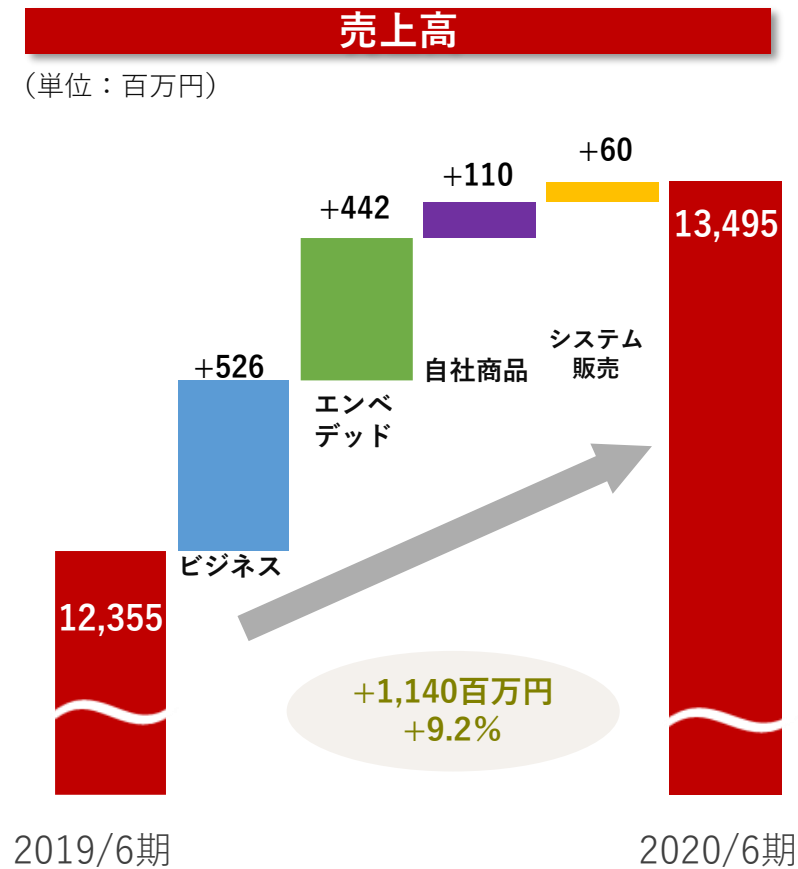
各利益&販売費一般管理費の対売上高比率



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23.5%増



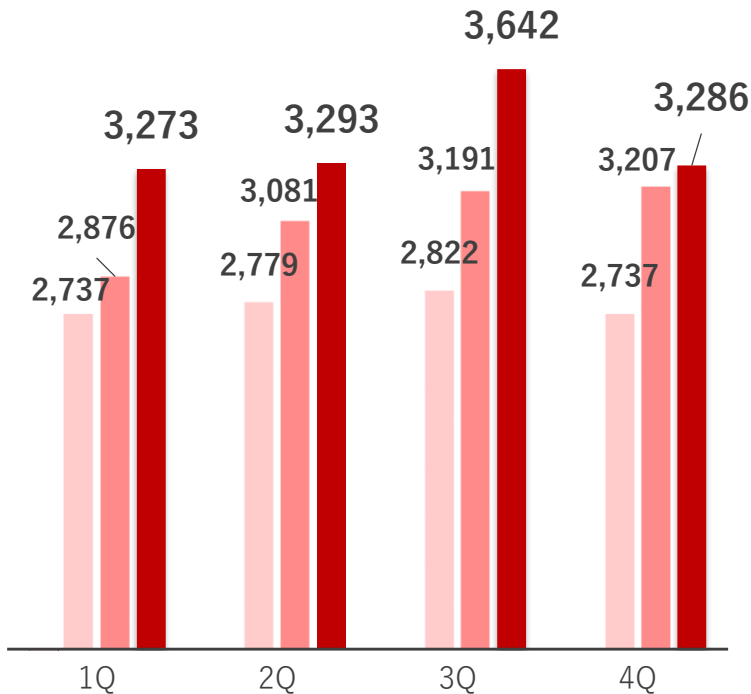
四半期別 売上高 & 営業利益推移

■ 各四半期業績は、売上、営業利益ともに過去最高を記録

売上高

(単位：百万円)

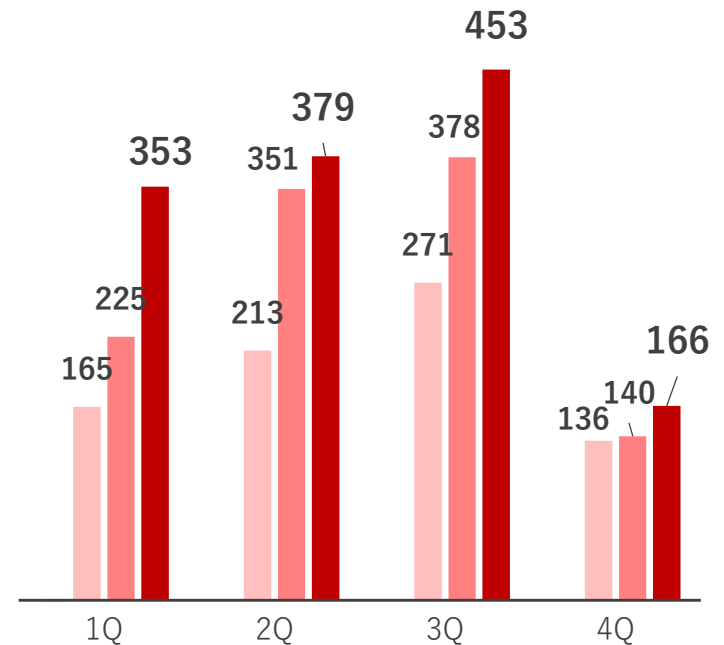
■ 2018/6期 ■ 2019/6期 ■ 2020/6期



営業利益

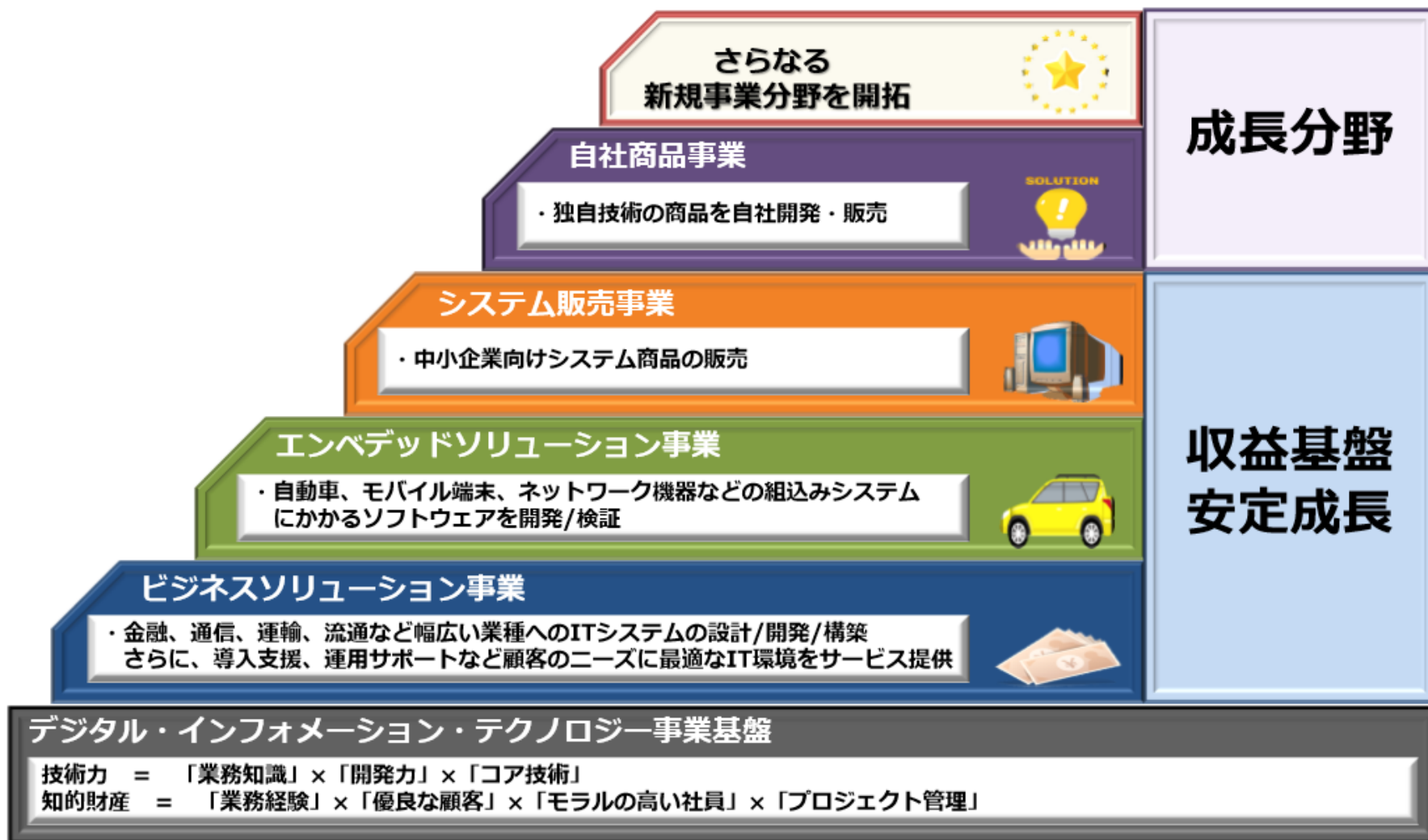
(単位：百万円)

■ 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



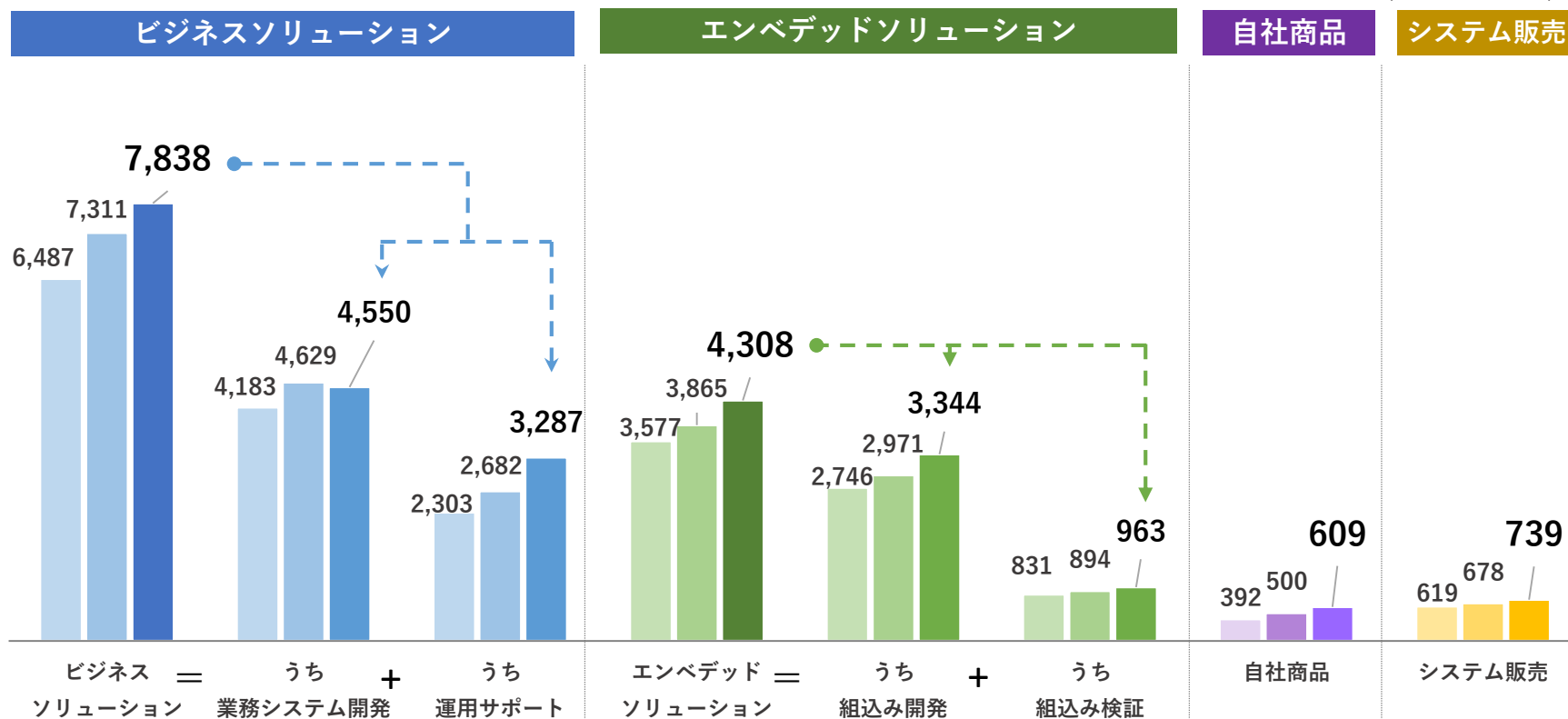
事業セグメント別売上高の推移

■全事業セグメントにおいて増収を継続

事業別売上高の四半期推移

(グラフは左から2018/6期、2019/6期、2020/6期)

(単位：百万円)

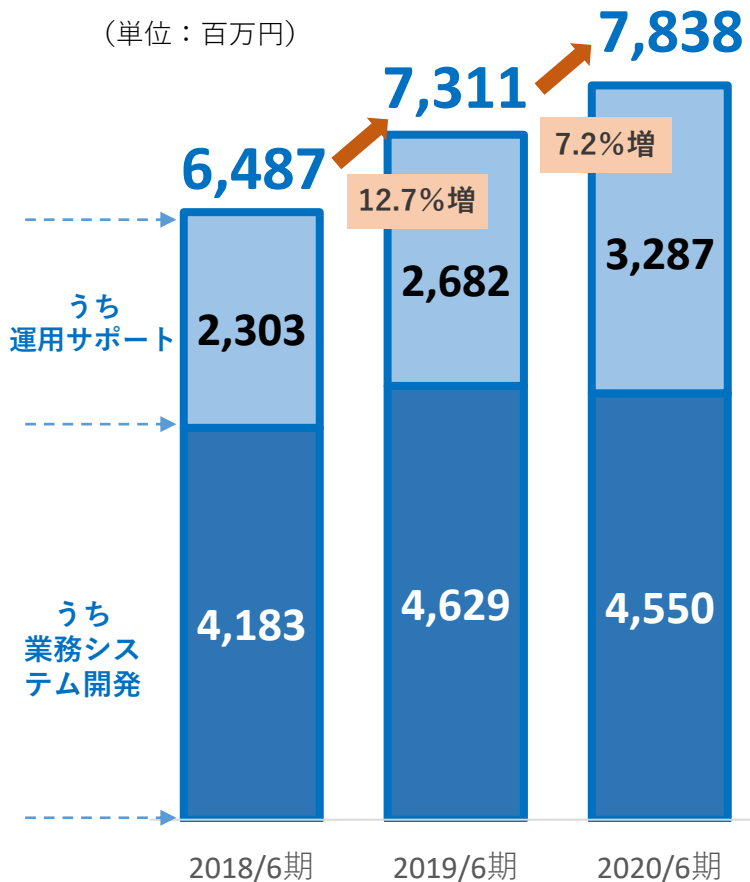


事業セグメントと売上構成

- 運用サポート、組込みシステム開発、自社商品事業が着実に伸展

| 事業セグメント | 分類 | 2018/6期 売上高 構成比 | 2019/6期 売上高 構成比 | 2020/6期 売上高 構成比 |
|------------------------|----------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| ソフトウェア開発事業 | | 94.4% | 94.5% | 94.5% |
| ビジネスソリューション事業 | 事業 基盤 | 58.6% | 59.2% | 58.1% |
| うち業務システム開発 | | 64.5% | 63.3% | 58.1% |
| 〃 運用サポート | | 35.5% | 36.7% | 41.9% |
| エンベデッドソリューション事業 | 事業 基盤 | 32.3% | 31.3% | 31.9% |
| うち組込みシステム開発 | | 76.8% | 76.9% | 77.6% |
| 〃 組込みシステム検証 | | 23.2% | 23.1% | 22.4% |
| 自社商品事業 | 成長 分野 | 3.5% | 4.0% | 4.5% |
| システム販売事業 | 事業 基盤 | 5.6% | 5.5% | 5.5% |

セグメント別売上高：ビジネスソリューション事業



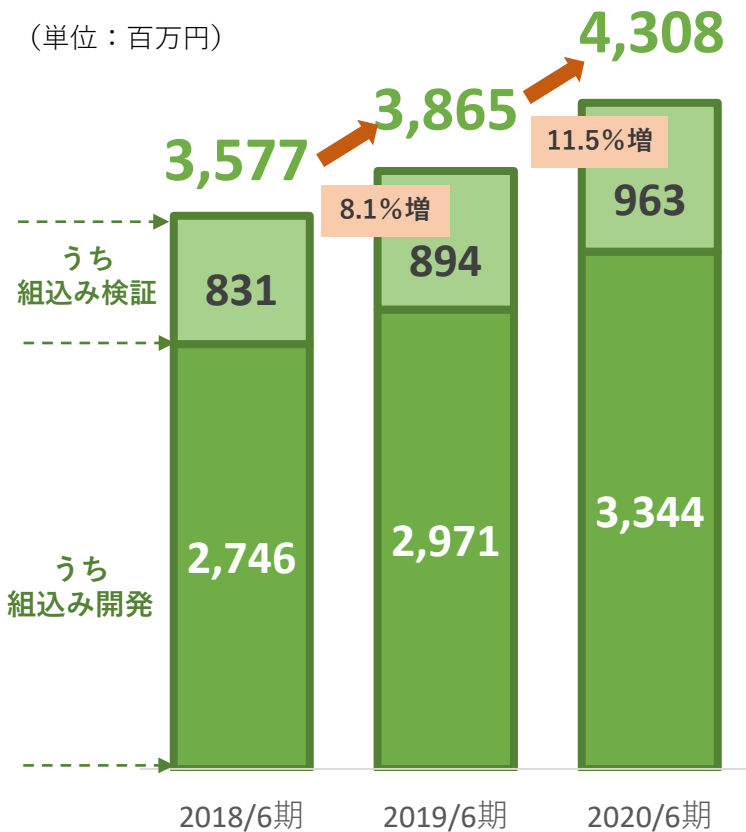
売上高：7,838百万円
前期比：+7.2%

事業全体では、既存顧客を中心に受注は引き続き順調に推移

- 業務システム開発は、金融系・流通系の伸び悩みにより売上はわずかに減少したが、公共系・製造業等での利益率の高い開発ニーズを取り込み、利益は増加した。
- 運用サポートは、積極的な顧客開拓が功を奏し、売上・利益ともに大幅に伸長した。

セグメント別売上高：エンベデッドソリューション事業

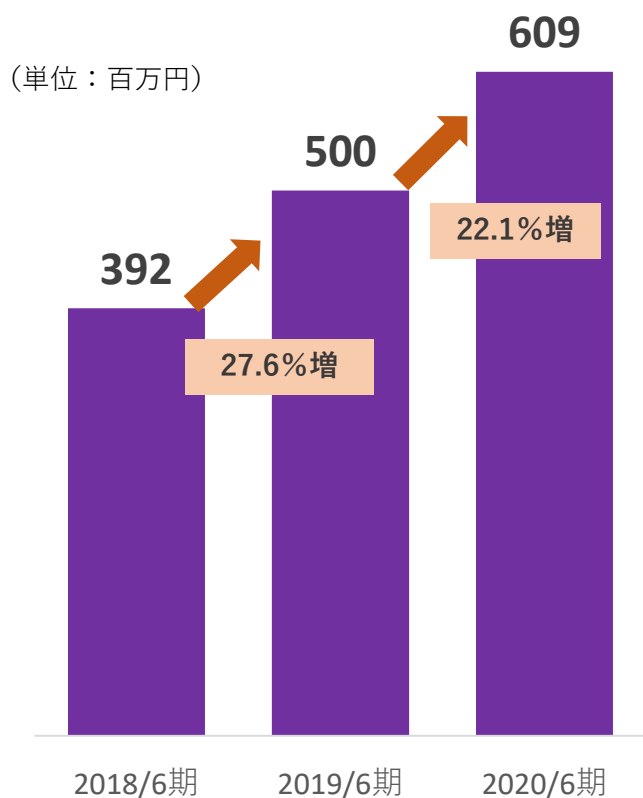
(単位：百万円)



売上高：4,308百万円
前期比：+11.5%

事業全体では戦略的な車載関連へのシフトを進め、好調に推移

- 組込み開発は、コネクテッドカーを中心に車載関連の領域拡大が進むとともに家電等の機器を対象としたIoT関連のモバイルアプリ開発が拡大し、売上・利益ともに大幅に伸長した。
- 組込み検証は、車載関連へのシフトを進め、売上・利益ともに前年を上回る。



売上高：609百万円
前期比：+22.1%

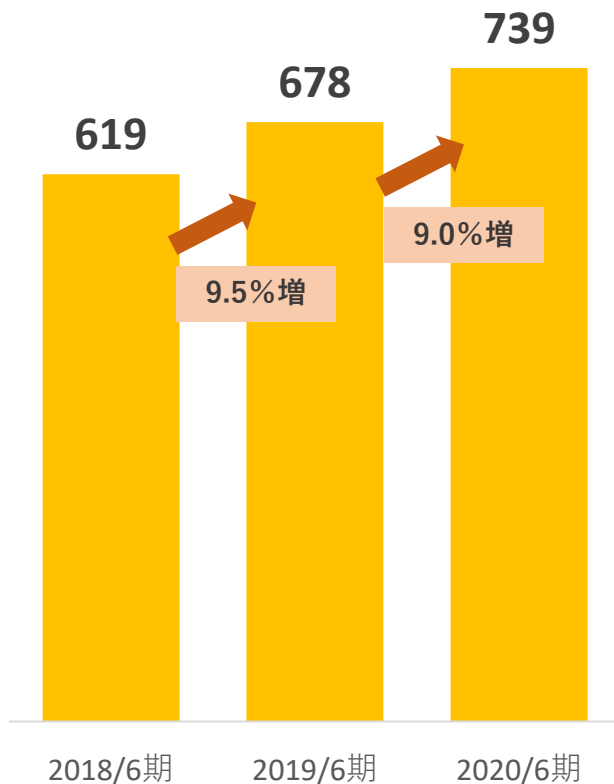
事業全体では、3月から5月まで商談がほぼストップする事態となったが、通期では前年を上回る。

- 【WebARGUS（ウェブアルゴス）：サイバーセキュリティ商品】
販売以来最大のユーザーでの稼働が開始するとともに、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



(単位：百万円)



売上高：739百万円
前期比：+8.9%

システム販売事業は、特需が重なり前年を上回る。

- 消費税増税に伴う「楽一」の入れ替え・改修需要に加え、Windows 7 サポート終了対応等により、売上・利益ともに順調に伸長

※ 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

貸借対照表

■無借金経営、自己資本比率68.2%

(単位：百万円)

| | 2019/6月末 | 2020/6月末 | 増減 |
|----------|----------|----------|------|
| 現金・預金 | 1,840 | 2,399 | 559 |
| 売掛金 | 1,892 | 1,905 | 13 |
| 仕掛品 | 117 | 208 | 91 |
| その他 | 84 | 78 | △ 6 |
| 流動資産 計 | 3,933 | 4,590 | 657 |
| 有形固定資産 | 132 | 120 | △ 12 |
| 無形固定資産 | 10 | 23 | 13 |
| 投資その他の資産 | 578 | 630 | 52 |
| 固定資産 計 | 721 | 774 | 53 |
| 資産 合計 | 4,655 | 5,364 | 709 |

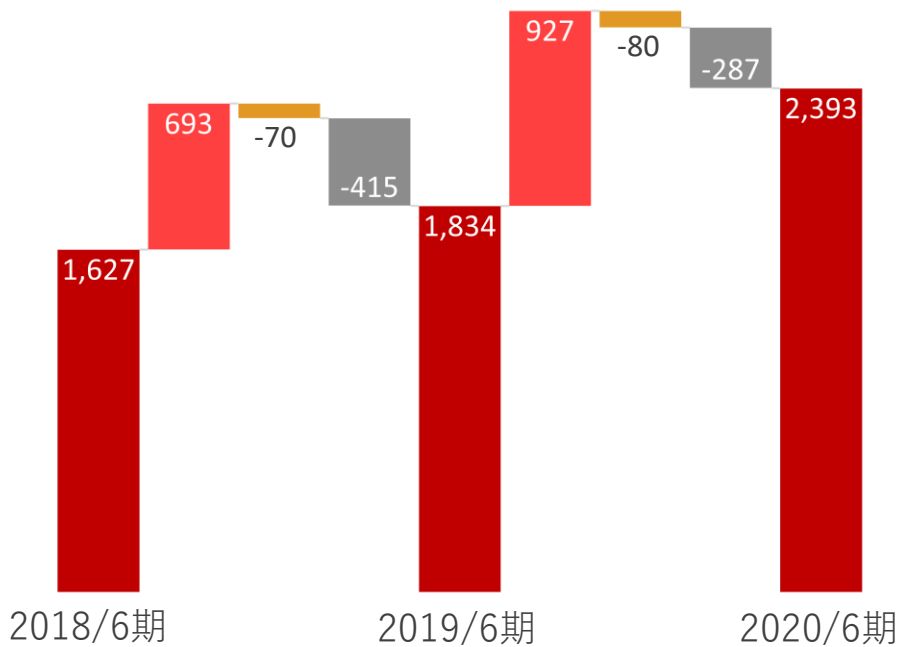
| | 2019/6月末 | 2020/6月末 | 増減 |
|-----------|----------|----------|-----|
| 支払手形・買掛金 | 393 | 417 | 24 |
| 短期借入金 | 0 | 0 | 0 |
| その他 | 1,208 | 1,217 | 9 |
| 流動負債 計 | 1,601 | 1,634 | 33 |
| 長期借入金 | 0 | 0 | 0 |
| その他 | 105 | 68 | △37 |
| 固定負債 計 | 105 | 68 | △37 |
| 負債 合計 | 1,707 | 1,703 | △4 |
| 資本金 | 453 | 453 | 0 |
| 資本剰余金 | 459 | 459 | 0 |
| 利益剰余金等 | 2,035 | 2,747 | 713 |
| 純資産 合計 | 2,947 | 3,660 | 713 |
| 負債・純資産 合計 | 4,655 | 5,364 | 709 |

キャッシュフロー、財務KPI

■営業利益率の向上により、ROE29.6%に改善

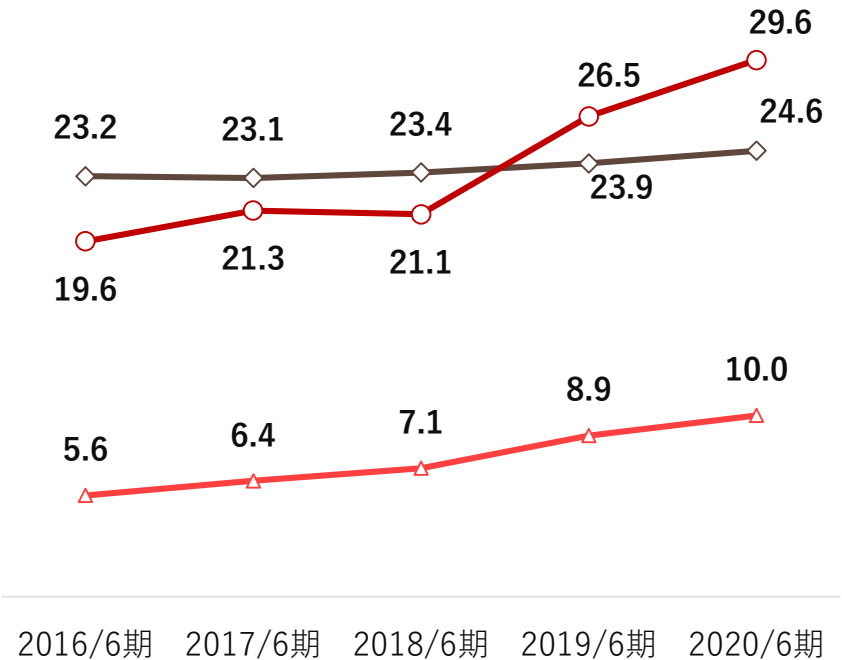
(単位：百万円)

- 営業CF
- 投資CF
- 財務CF
- 現金 & 同等物期末残



売上総利益率/営業利益率/ROE (%)

◇ 売上総利益率 ▲ 営業利益率 ○ ROE



2021年6月期 主要施策 & 業績予想



1.成長を持続させるための取組み

- ▶ 成長領域の拡大

2.企業総合力の強化

- ▶ 一人当たりの利益向上
- ▶ 現場力の強化

3.働きやすい職場づくり

- ▶ 社員がより生き生きと働き甲斐のある企業へ

主要施策(1)

1.成長を持続させるための取組み

➤ 成長領域の拡大

- ・ 自社商品（xoBlos、WebARGUS）の拡販
- ・ 新しい価値の提供(新商品開発、DXビジネスの推進)
- ・ 車載先端技術領域（Connected、Autonomous）の拡大

* DX：Digital Transformation 「デジタル変革」

* Autonomous：自動運転「自動でクルマを走らせる技術」

2.企業総合力の強化

➤ 一人当たりの利益向上

仕事の仕組みの見直し、社員の付加価値向上等に取り組み、社員一人当たりの利益の向上を図る。

➤ 現場力の強化

プロジェクトマネジメント推進部を新設し、収益性と顧客満足度の向上を図る

主要施策(2)

3.働きやすい職場づくり

▶ 社員がより生き活きと働き甲斐のある企業へ





- ・社員に対して自社の株式を給付するインセンティブプラン
「株式給付信託制度（日本版ESOP*）」の導入から2年目で継続

*ESOP：Employee Stock Ownership Plan

- ・社員のスキルや能力を最大限に活かせるタレントマネジメントシステムの導入
- ・社員の教育・研修制度の充実

新型コロナウイルスの影響と見通しについて

- 前期は、コロナ禍による業績への影響は少なからずあった。
(営業活動の停滞、一部案件の検収ズレ、リモートワーク環境整備、手当支給等)
- 今後、DX推進に向けたIT投資は堅調に推移すると思われるが、産業分野毎にはIT投資への慎重な姿勢の兆候もあり。

| | 市場環境 | 施策・対応 | 見通し |
|-----------------|--|---|---|
| ビジネスソリューション事業 | 金融系、製造業、流通業ともにDX推進へのIT投資は堅調。運輸等のサービス業向けのIT投資がスローダウンの気配 | <ul style="list-style-type: none"> • 収益性を重視した事業ポートフォリオの見直しの推進 • 自社商品と連動した公共向け開発推進 • コロナ禍の影響が少ない運用サポートの拡大 |  |
| エンベデッドソリューション事業 | IoTへの投資やCASEに向けた車載向けIT投資は堅調。但し、自動車業界自体の景気動向の影響には注視が必要 | <ul style="list-style-type: none"> • CASEに向けた車載関連は、継続的に対応 • 家電機器へのIoTは継続推進、その他領域へのIoTニーズを取込み |  |
| 自社商品事業 | コロナ禍のニューノーマルな社会では、働き方改革とサイバーセキュリティニーズは一層高まる見込み | <ul style="list-style-type: none"> • ゾブロス、ウェブアルゴスの需要の取込み • DX関連新サービスを上期提供予定 |  |
| システム販売事業 | 前期で消費税増税に向けた「楽一」の特需は無くなり、巡航軌道へ | <ul style="list-style-type: none"> • 既存顧客へ付加価値提供 • 既存顧客より上位企業へアプローチ |  |

2021年6月期 業績予想

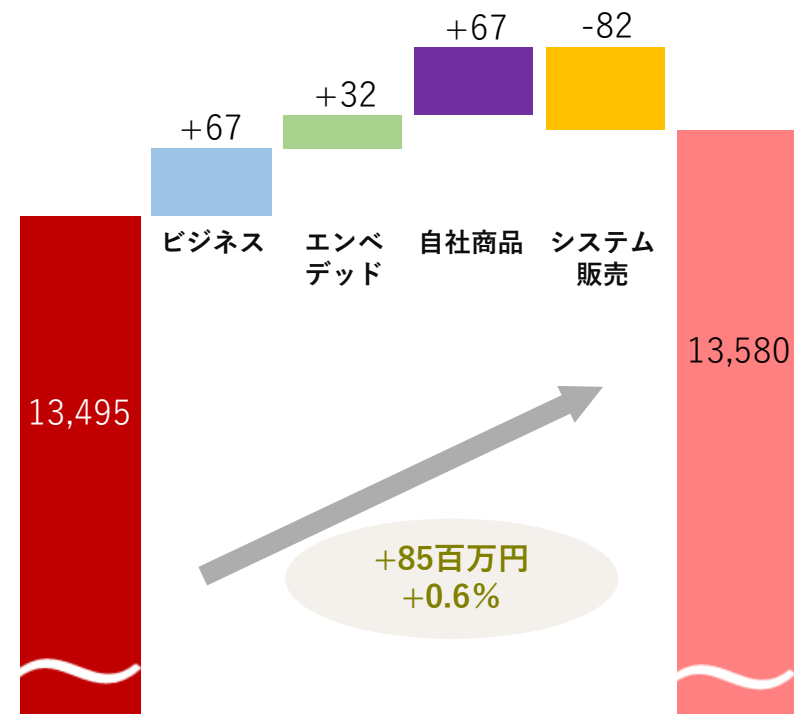
■ コロナ禍の影響を考慮し、最低限の目標として、前年並みと予想

| (単位：百万円) | 2020/6期 実績 | 構成 % | 2021/6期 予想 | 構成 % | 前年同期比 % |
|-------------------------|---------------|---------|---------------|---------|------------|
| 売上高 | 13,495 | 100.0% | 13,580 | 100.0% | +0.6% |
| 営業利益 | 1,352 | 10.0% | 1,358 | 10.0% | +0.4% |
| 経常利益 | 1,357 | 10.1% | 1,358 | 10.0% | +0.0% |
| 親会社株主に 帰属する 当期純利益 | 978 | 7.2% | 942 | 6.9% | △3.7% |

主要 K P I (売上高、営業利益/利益率)

売上高

(単位：百万円)



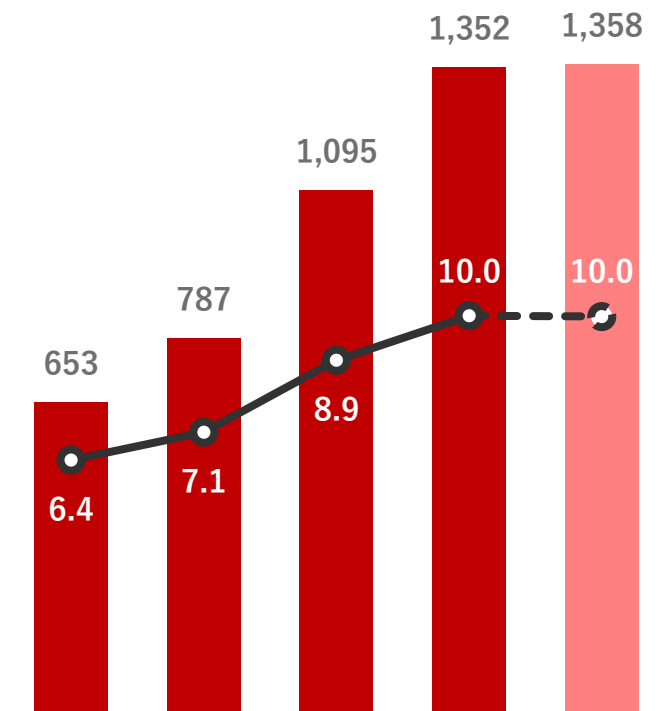
2020/6期

2021/6期 (予)

営業利益 / 営業利益率

(単位：百万円)

(単位：%)



2017/6期

2018/6期

2019/6期

2020/6期

2021/6期 (予)

(予)

セグメント別 業績予想

- ソフトウェア開発事業は、前期比+1.3%増を計画、自社商品事業は、11%増の成長を目指す。

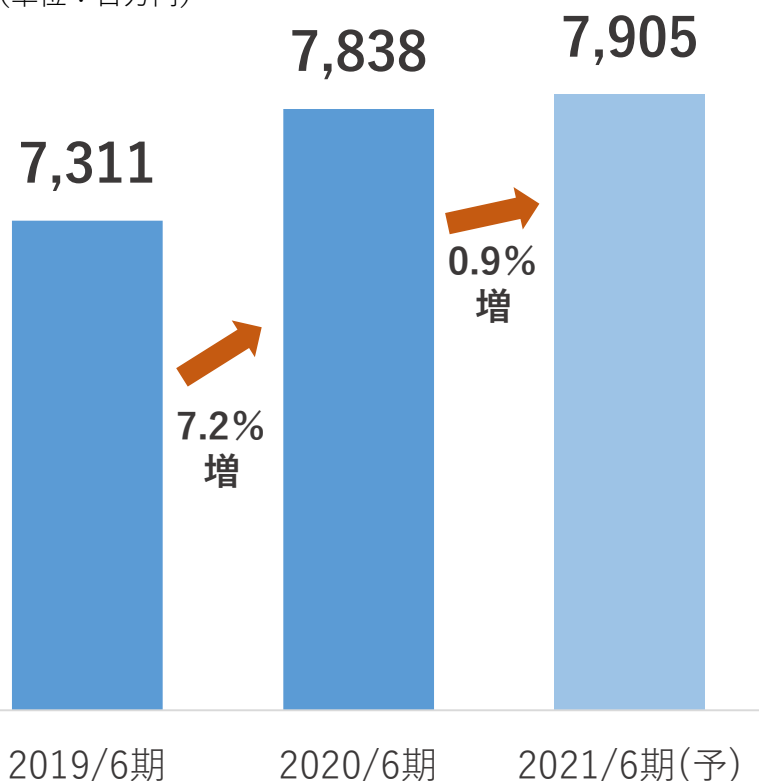
(単位：百万円)

| 事業セグメント | 2020/6期 売上高 | 2021/6期 売上高予想 | 増減額 | 増減% | 構成比 |
|-----------------|----------------|------------------|-----|--------|-------|
| ソフトウェア開発事業 | 12,756 | 12,923 | 167 | 1.3% | 95.2% |
| ビジネスソリューション事業 | 7,838 | 7,905 | 67 | 0.9% | 58.2% |
| エンベデッドソリューション事業 | 4,308 | 4,340 | 32 | 0.7% | 32.0% |
| 自社商品事業 | 609 | 676 | 67 | 11.0% | 5.0% |
| システム販売事業 | 739 | 657 | -82 | -11.0% | 4.8% |
| 合 計 | 13,495 | 13,580 | 85 | 0.6% | |

セグメント別見通し：ビジネスソリューション事業

売上高 7,905百万円
前期比+0.9%

(単位：百万円)



- 業務システム開発は、金融系が主力であったが業種の領域が広がってきており、事業ポートフォリオの見直しを進め、利益の向上を目指す。
- 運用サポートは、お客様の業務運用をITノウハウでサポートすることが主でコロナ禍の影響を余り受けない領域であり、引き続き進展を目指す。

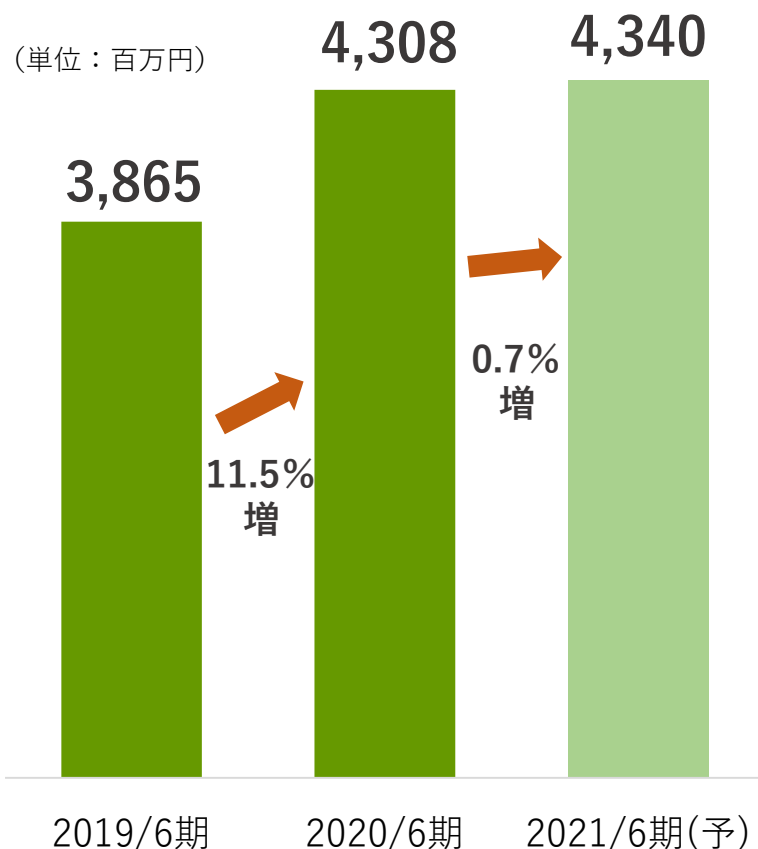
セグメント別重点施策：ビジネスソリューション事業

コロナ禍の影響は少なからずあると想定しているが、顧客数や事業領域は広がってきており、以下の施策を通じて、成長を目指す。

重点施策

| | |
|----|--------------------------------------|
| 1. | 強みの金融系だけでなく、公共（防災システム等）、ERP（SAP等）を拡大 |
| 2. | クラウド、AI等のDXを推進する技術案件の獲得 |
| 3. | エンドユーザー直接契約案件の拡大とサービス提案型ビジネスの推進 |
| 4. | 請負案件比率の向上とプロジェクト管理の徹底 |
| 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 |

セグメント別見通し：エンベデッドソリューション事業



売上高 4,340百万円
前期比+0.7%

- 車載関連は維持、拡大に努め、産業機器分野の比率拡大を図り、成長を目指す。
- IoT関連案件が広がりを見せており、開発案件が増加する見込み。

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

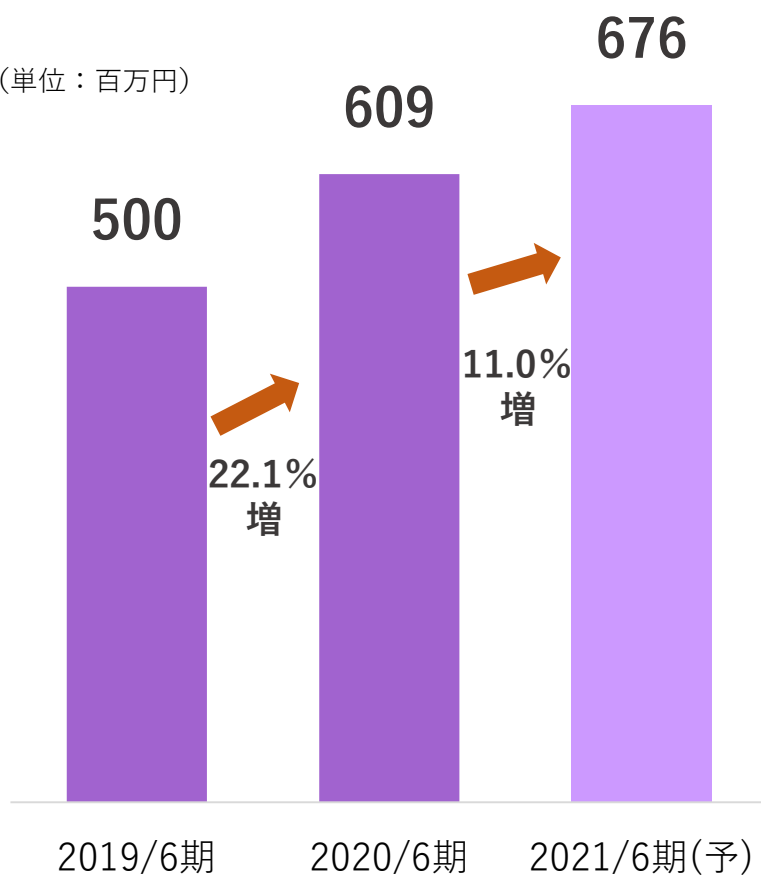
コロナ禍の影響は想定されるが、社会的ニーズの高いコア領域を多く担っており、以下の施策を通じて、成長を目指す。

重点施策

| | |
|----|---|
| 1. | 自動車関連分野（自動運転、車載通信機器、安全基準）の維持拡大と産業機器分野の拡大 |
| 2. | IoTを車（通信モジュールの開発）、家電（キッチン家電のIoTサービスプラットフォームの開発とサービス拡大）など業界の枠を超えて展開 |
| 3. | 車に関わるサービスを展開している企業とのパートナーシップによるMaaS関連の受注拡大 <small>*MaaS（マース）：Mobility as a Service「ICT（情報通信技術）を活用してマイカー以外の移動をシームレスにつなぐ」という概念</small> |
| 4. | 検証案件の規模と領域の拡大 |

売上高 676百万円 前期比+11.0%

(単位：百万円)



共にコロナ禍のニューノーマルな社会では一層効果を発揮できる商品であり、着実な成長を目指す。

- サイバーセキュリティ需要の一層の高まりに応じ、成長を見込む。
- 働き方改革の時流に乗り、成長を見込む。

セグメント別重点施策：自社商品事業



6月以降引き合いが増えてきており、以下の施策を通じて、成長を見込む。

重点施策：WebARGUS（ウェブアルゴス）

| | |
|----|---|
| 1. | 導入実績を踏まえ、金融機関を中心に、大規模ユーザに積極的にアプローチ |
| 2. | クラウド事業者等を中心にSaaSモデルのWebARGUSの提供拡大 |
| 3. | トータルセキュリティサービスを「DIT Security」ブランドとして提供 ・提携各社との共同セミナー等による活動の活発化 ・サイバーセキュリティ商材の品揃えを強化 |
| 4. | Web広告、ウェビナー、DMによる顧客とのエンゲージメントの強化 |
| 5. | システムレジリエンス（自己検知・自己修復）思想に基づくIoT版WebARGUSの導入の実現 |

セグメント別重点施策：自社商品事業



以下の施策を通じて、需要が一層拡大する見込み。

重点施策：xoBlos（ゾブロス）

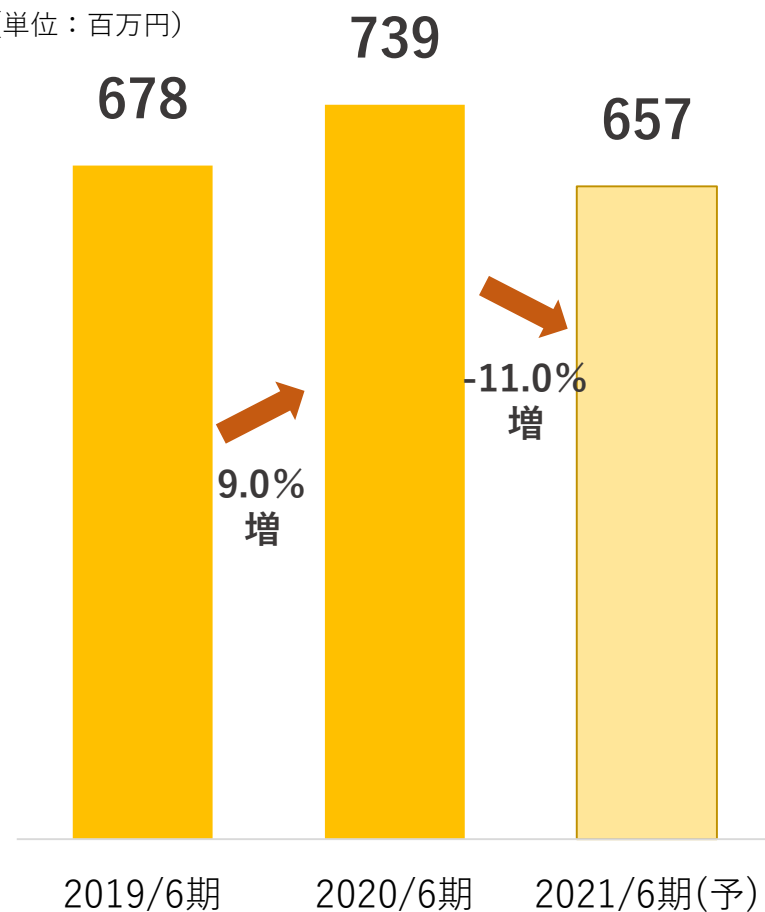
- | | |
|----|---|
| 1. | 累積導入社数が 450社 以上となり、大規模ユーザーへの販売を一層強化 |
| 2. | システム販売子会社である DIT マーケティングサービスと共同して販売促進 |
| 3. | プラスワン構想（ RPA や ERP 等の他システムとの連携）を積極的に推進し、販売機会を拡大 |
| 4. | Excel 業務だけではなく、一連の業務（基幹システム連携、タイマー起動、メール配信等）を自動化するソリューションとして販売 |
| 5. | xoBlos をベースとした RPA 運用ポータルの商品化とサービス提供 |

新たなビジネス領域を広げるために以下の施策を実施する。

重点施策：新商品・DX

| | |
|----|--|
| 1. | <p>新商品の開発推進 CMSとセキュリティ技術という得意領域を融合した競争力のある新商品を開発</p> <p>*CMS：Contents Management System ウェブコンテンツを構成するテキストや画像などのデジタルコンテンツを統合・体系的に管理し、配信など必要な処理を行うシステムの総称</p> |
| 2. | <p>DX関連サービスの提供 コロナ禍のニューノーマルな社会やSDG'sに対応した新たなサービスの提供</p> <p>*SDG's：Sustainable Development Goals（持続可能な開発目標）国連の持続可能な開発のための国際目標であり、17のグローバル目標と169のターゲットから成る</p> |

(単位：百万円)



売上高 657百万円 前期比-11.0%

前年度の軽減税率対応等の特需の反動を見込んだ計画とした。

- 顧客との長期的に安定した取引であり、付加価値サービスの提供と他商材による売上増を目指す。
- 既存顧客より上位顧客へアプローチする。

*「楽一」はカシオ計算機(株)製の中小企業向け業務・経営支援システム

セグメント別重点施策：システム販売事業

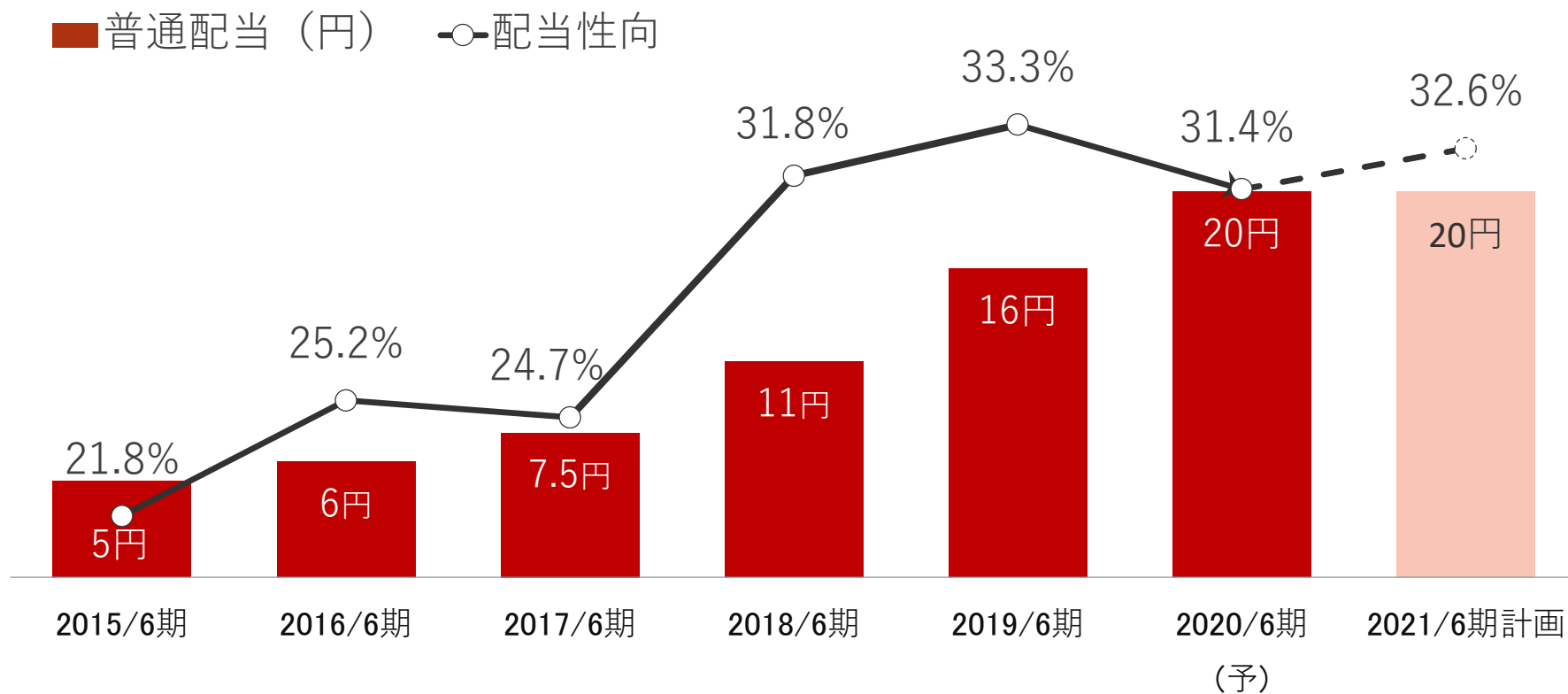
以下の施策を通じて、計画以上の売上確保を目指す。

重点施策

| | |
|----|---|
| 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サポートを支援 |
| 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 |
| 3. | 既存顧客より上位規模の企業を対象に専用業務パッケージ等を提案し、新規顧客を開拓 |

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%）

中期経営計画



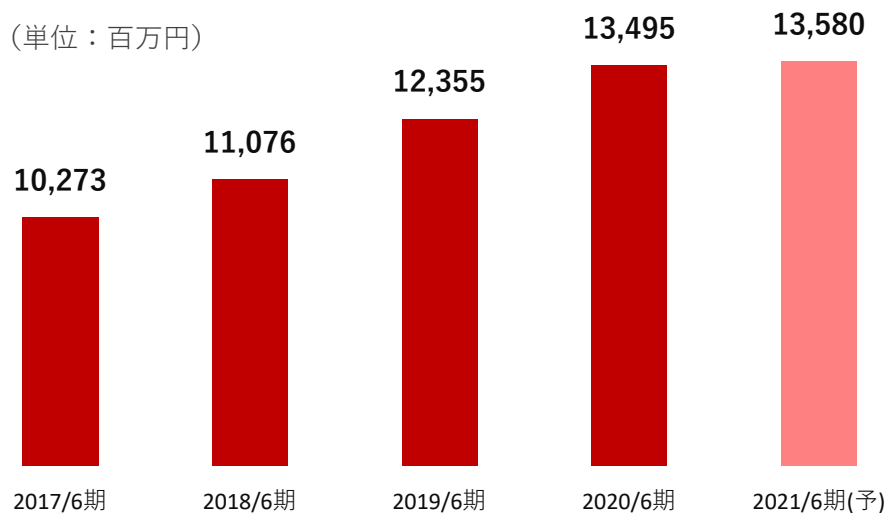
中期経営目標：「トリプル10」の達成

■ 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） 前倒達成！ |

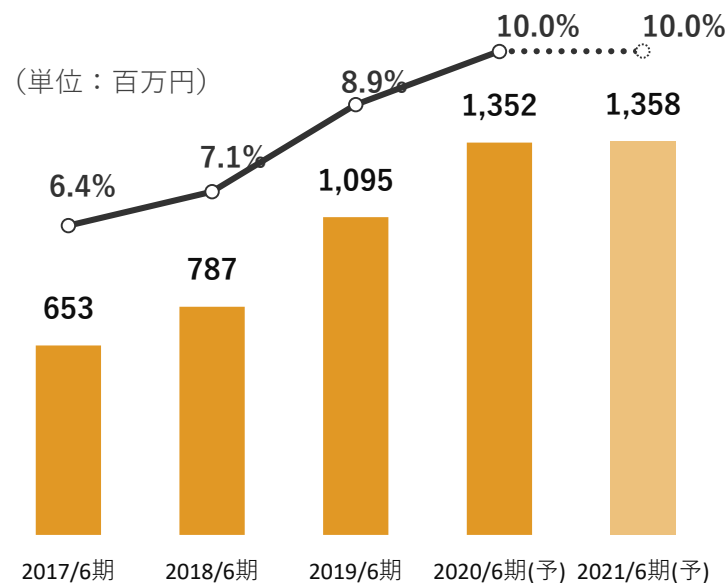
売上高

(単位：百万円)



営業利益 営業利益率

(単位：百万円)



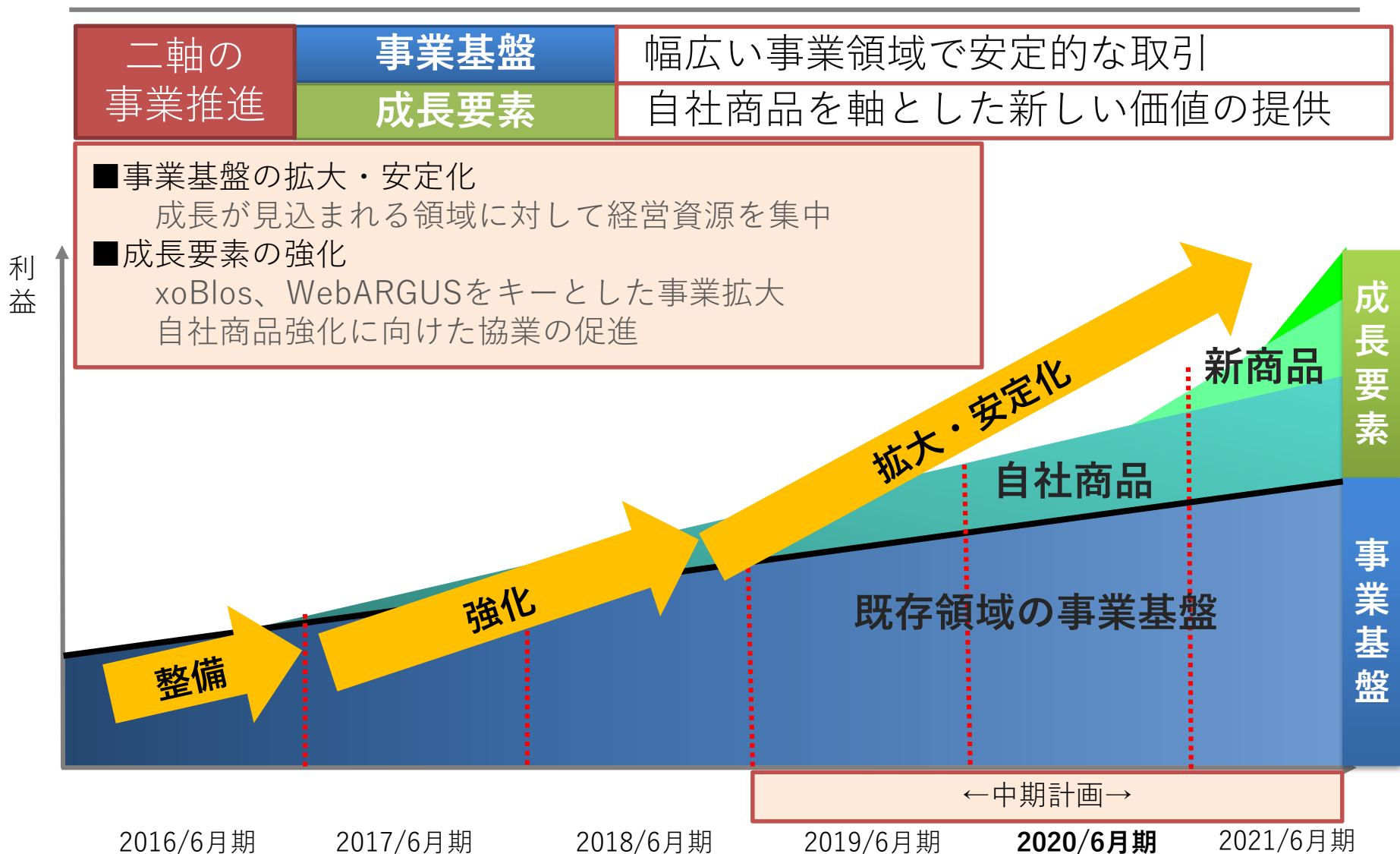
新たな長期ビジョンを策定中

中期経営目標の前倒しでの達成、DXの加速、2025年の崖、コロナ禍によるニューノーマルな社会の到来等、社内外の変化に対応した長期ビジョンを現在策定中です。

当社の方向性を定め、連続して成長できるように取り組んでまいります。



中長期的成長モデル



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！

自立的成長

セルフグロース

企業価値の拡大

成長投資・株主還元！

協業・提携

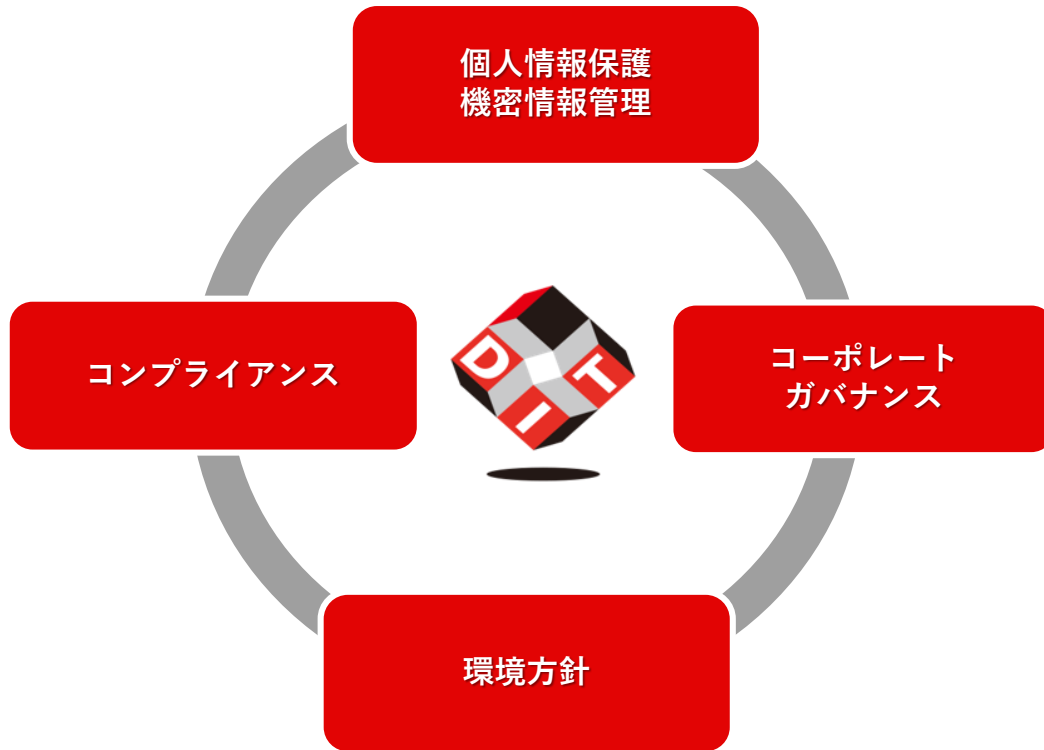
コンプリメント(補完)

M & A

シナジー

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 (2020年6月末)

決算期: 6月30日

従業員数 1,056名(単体982名) (2020年6月末)

役員: 代表取締役社長 市川 聡
取締役会長 市川 憲和
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.



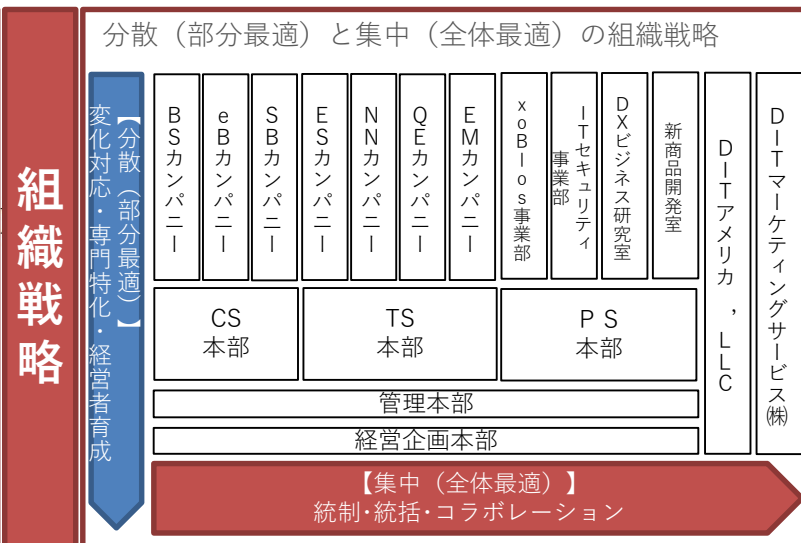
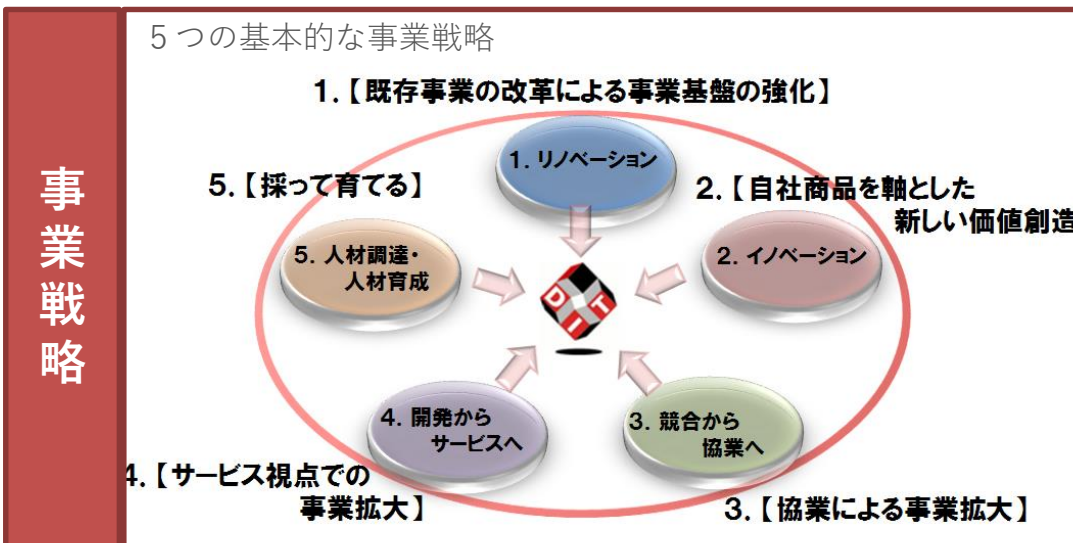
代表取締役社長 市川 聡

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 |
|------|--------------------------------------|



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。

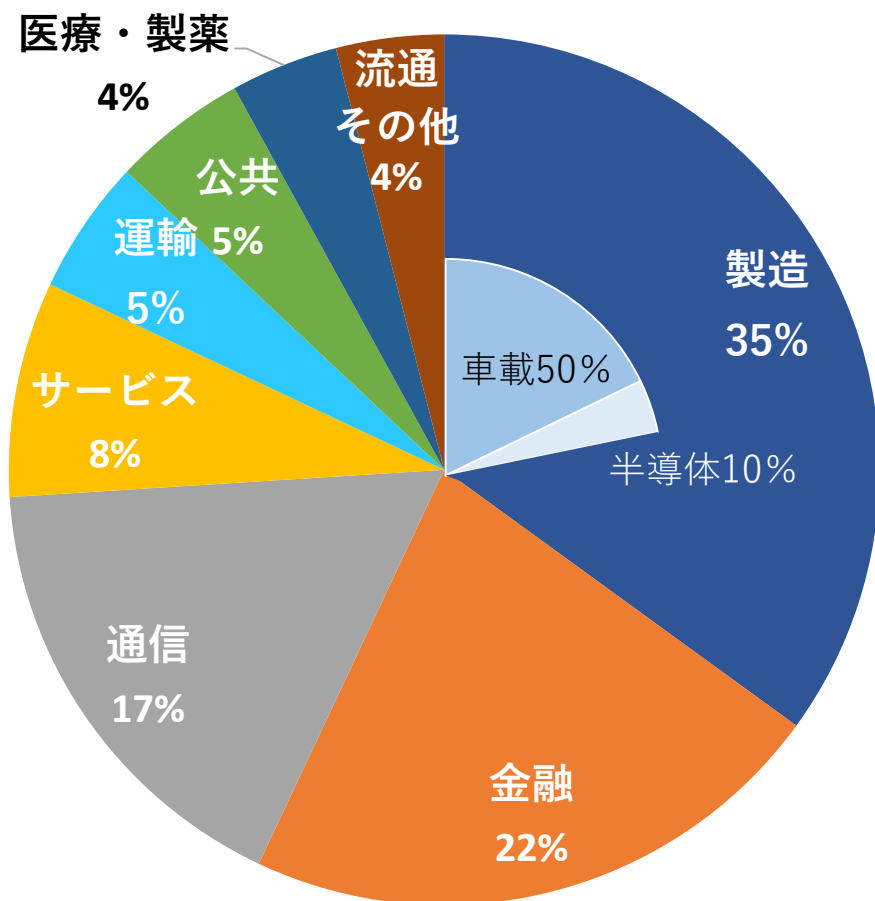


基本戦略

- 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2,700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）

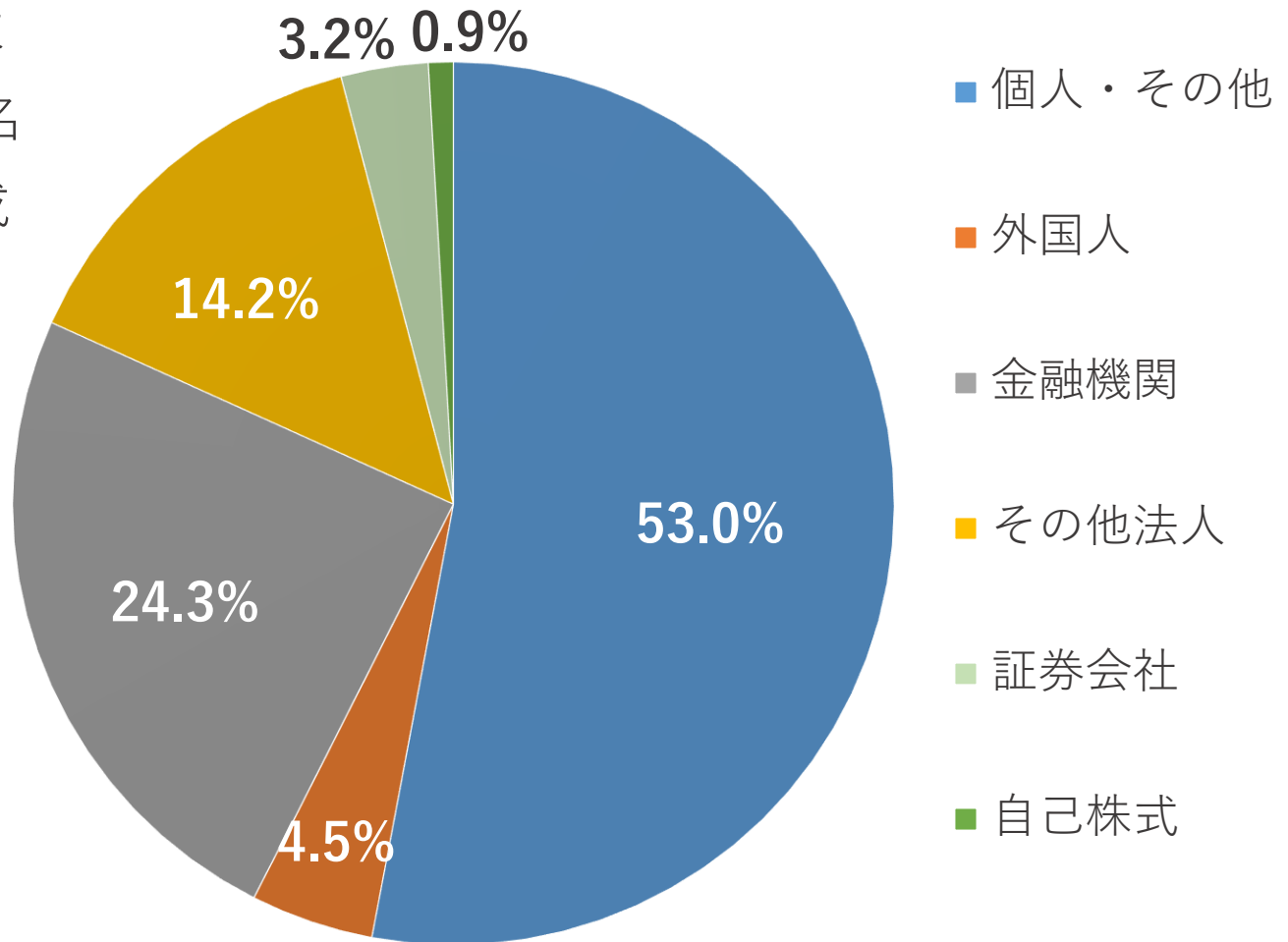
- ・情報システム子会社を含めたエンドユーザー売上比率は80%

国内外の開発拠点と社員数



株主構成

2020年6月末
株主数4,821名
株主構成

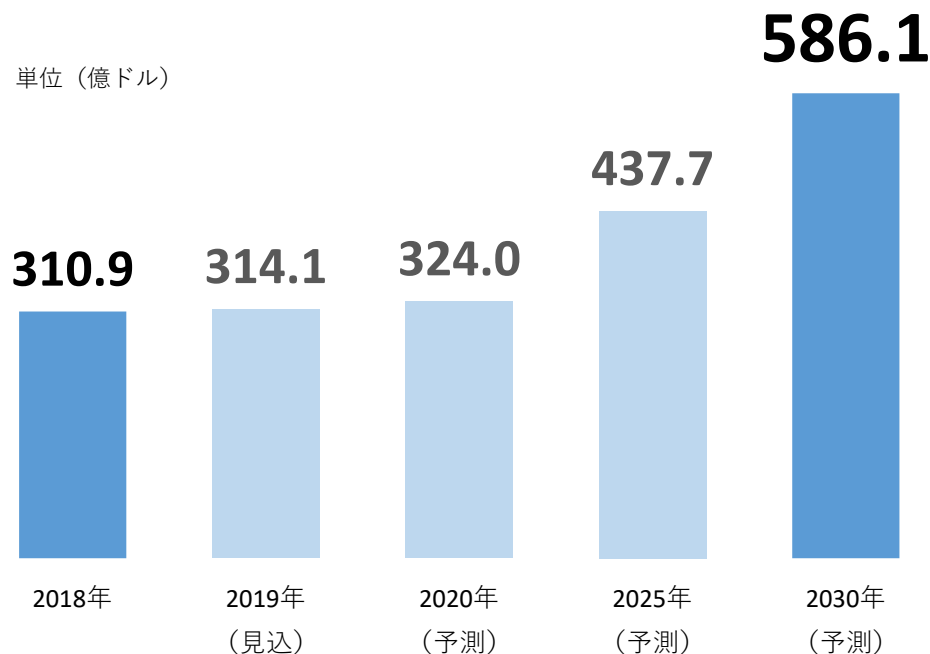


ご参考：車載関連市場は好調に推移

- ADAS、CASE*などの発展により車載用半導体市場は好調
同世界市場規模は2030年に18年比88.5%増の約586億ドルまで成長
するとの予測（矢野経済研究所より）

車載用半導体の世界市場

単位（億ドル）



車載用半導体の
世界市場規模予測

+88.5%増

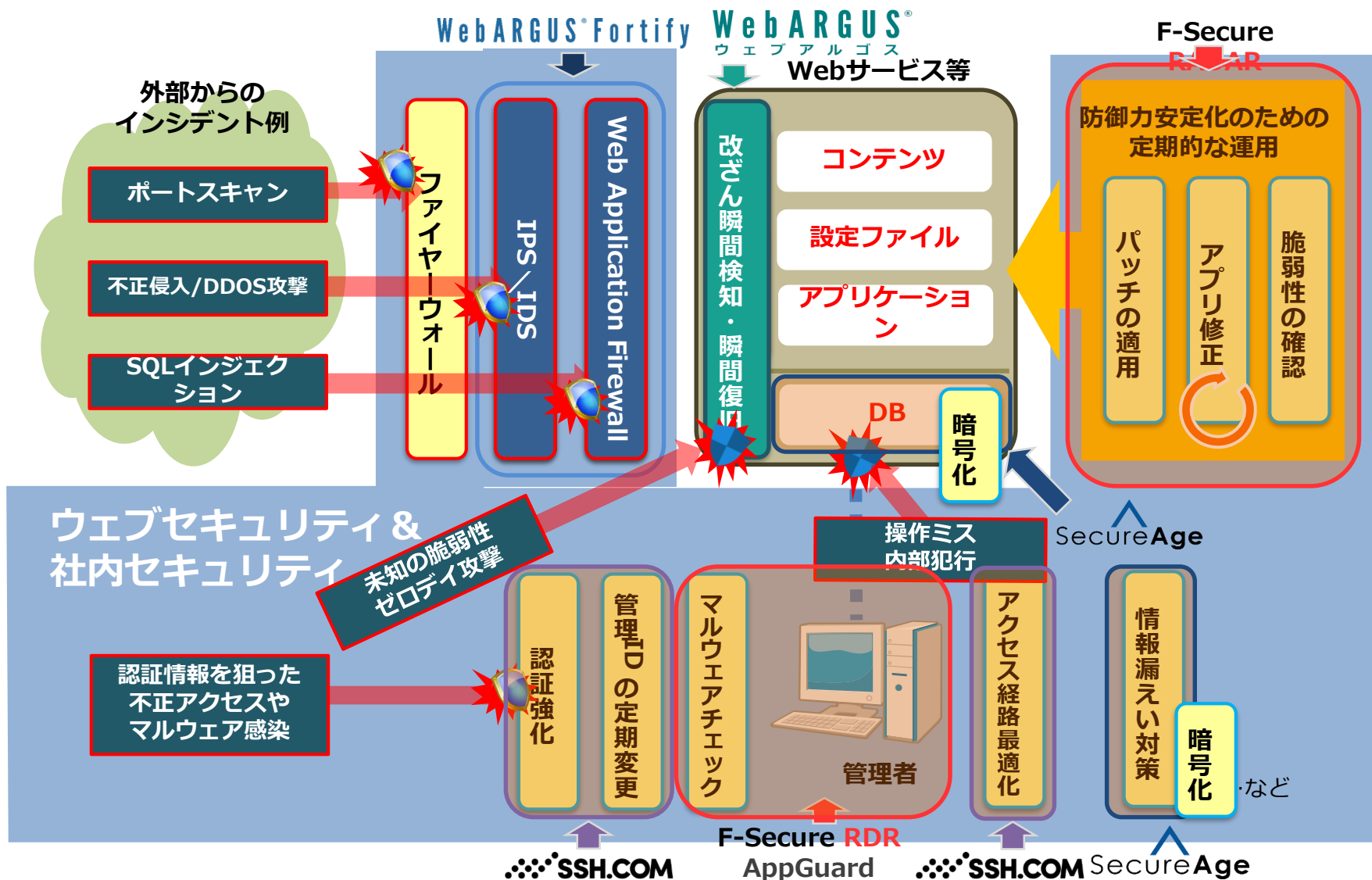
（2018年→2030年比）

*ADAS=Advanced Driver-Assistance Systems
（先進運転支援システム）の略称

*CASE = Connected（つながる）、Autonomous（自動運転）、
Shared（共有）、Electric（電動化）、以上の自動車先端
技術分野の頭文字を組み合わせた総称

注）グラフは2020年4月2日発表の矢野経済研究所資料より当社作成

ご参考：D I T ータルセキュリティ





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。