

デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社

2021年6月期 第2四半期決算説明資料
(東証1部：3916)

2021年2月





1. 2021年6月期 第2四半期決算報告

2. 2021年6月期 連結決算業績予想

3. 2021年6月期 重点施策 下期取組

4. 中期経営計画

5. 参考資料

2021年6月期 第2四半期決算報告



2021年6月期 第2四半期決算総括（業績上方修正）

- コロナ禍及び特需剥落に関わらず、増収・増益を達成
- 営業利益率は+1.8ポイントの12.9%に上昇

売上高 : 7,065百万円

(前期比+7.6%)

営業利益 : 912百万円

(前期比+24.5%)

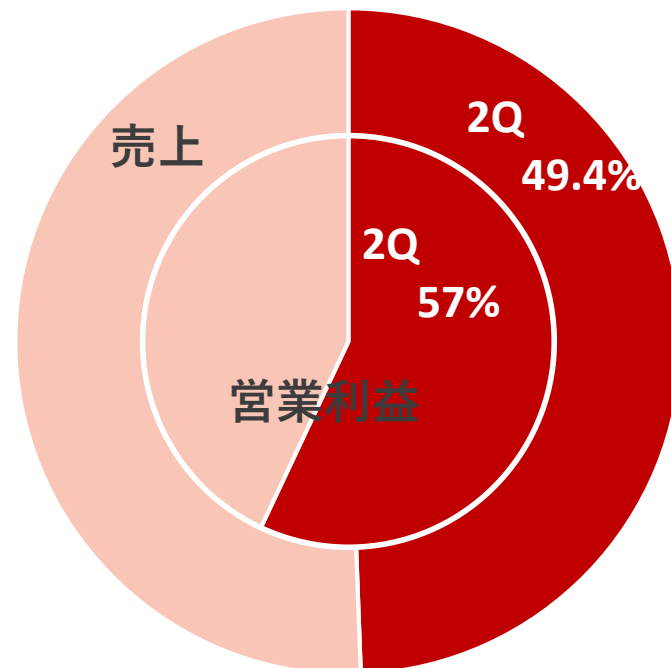
営業利益率 : 12.9%

(前期比+1.8Point)

通期修正予想進捗率%

売上高（予）： 14,300百万円

営業利益（予）： 1,600百万円



2021年6月期 通期業績の上方修正 (ご参照：1月26日リリース)

■ 期初にコロナ禍の影響を特定することは難しく、前期並みとしたが、順調な規模拡大と利益の伸長から1月26日に上方修正を開示

■ 2円増配し通期で22円(中間10円、期末12円(+2円))を予定

(単位：百万円)	2020/6期 実績	構成 %	2021/6期 期初予想	2021/6期 修正予想	構成 %	前年同期比 %
売上高	13,495	100.0%	13,580	14,300	100.0%	+5.9%
営業利益	1,352	10.0%	1,358	1,600	11.2%	+18.3%
経常利益	1,357	10.1%	1,358	1,600	11.2%	+17.9%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	978	7.2%	942	1,088	7.6%	+11.2%

2021年6月期 第2四半期決算総括（事業）

コア事業のソフトウェア開発事業が伸長。特に約6割を占めるビジネスソリューション事業が好業績を牽引

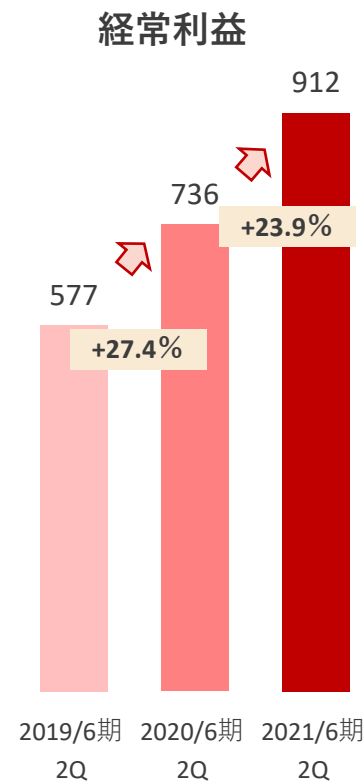
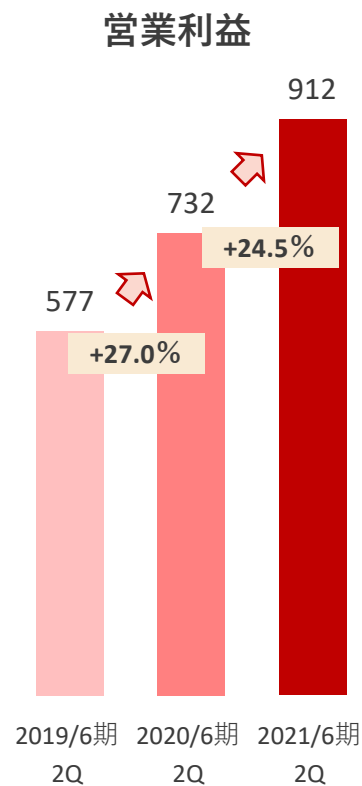
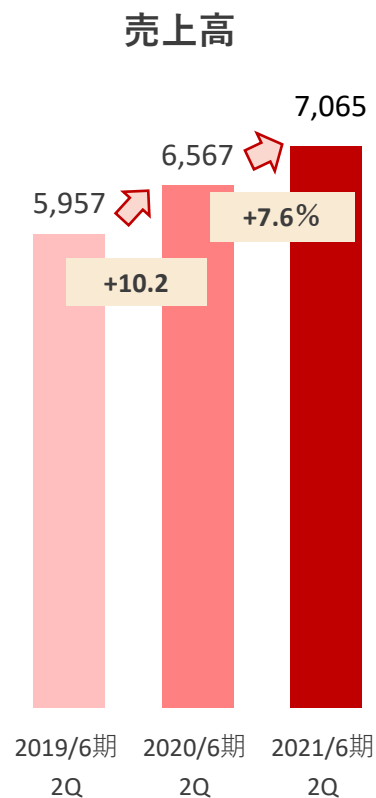
■ソフトウェア開発事業

- ・**ビジネスソリューション事業（前期比+12.6%）**は、既存顧客を中心に受注が増え、増収増益。業務システム開発は公共系、医薬系の伸びに加え、ERP関連が伸長し大幅貢献。運用サポートの伸びもコロナ禍の影響少なく好調に推移。
 - ・**エンベデッドソリューション事業（前期比+3.2%）**は、自動車関連のコロナ禍の影響を想定した対策を着実に実施した結果、増収増益。組込みシステム開発は、半導体系、通信系、IoTが伸び、増収増益。組込みシステム検証は、モバイル系は伸びたが前年並み。
 - ・**自社商品事業（前期比+20.9%）**は、コロナ禍の商談面の制約はあるものの、xoBlosは順調に伸長。特にWebARGUSは今まで以上に伸長。また、2Qから販売開始した電子契約クラウドDD-CONNECTについては、複数社と商談中。
- #### ■システム販売事業（前期比▲22.9%）
- は、IT導入補助金を活用した販売促進に努めるも、前期にあった軽減税率対応の特需が剥落し、売上・利益共に大幅に減少。

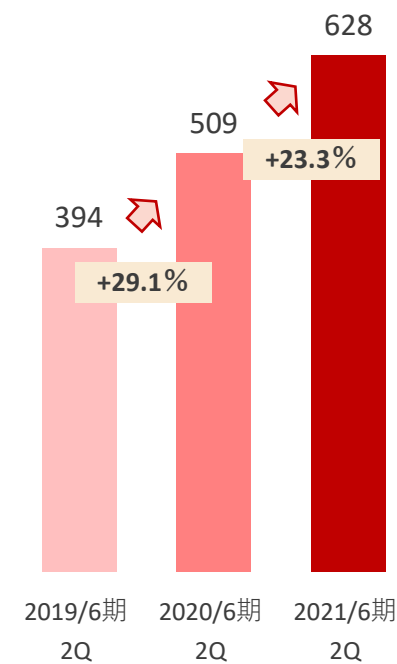
2021年6月期 第2四半期業績ハイライト

売上高、各段階利益ともに過去最高を更新

(単位：百万円)



親会社株主に帰属する 四半期純利益



2021年6月期 第2四半期決算概要

■ コロナ禍の中、利益を重視した経営に努め、売上総利益の伸長と販売管理費の低減を達成

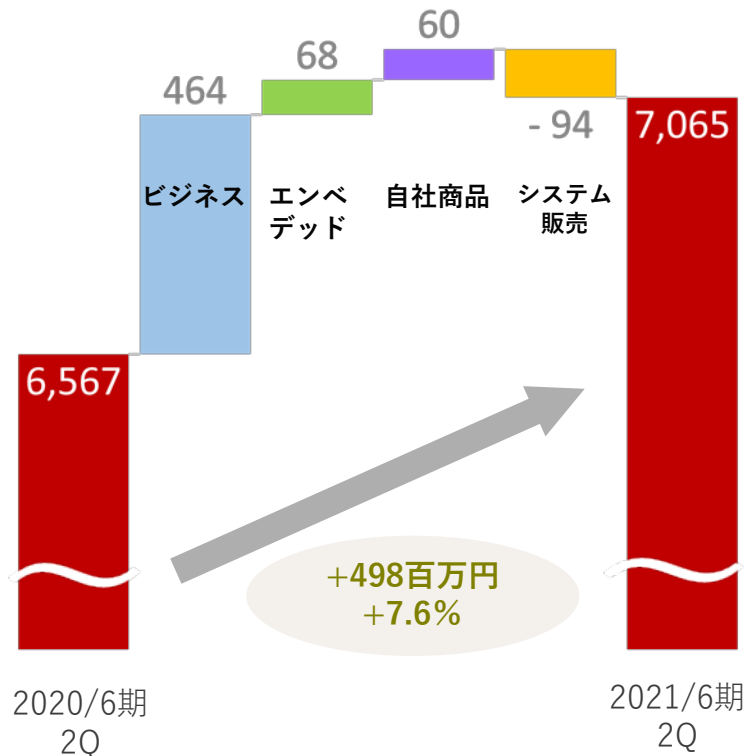
(単位：百万円)	2020/6期 2Q実績	構成比 %	2021/6期 2Q実績	構成比 %	2021/6期 通期修正計画	進捗率 %
売上高	6,567	100.0%	7,065	100.0%	14,300	49.4%
売上総利益	1,662	25.3%	1,758	24.9%	-	-
販管費	930	14.2%	846	12.0%	-	-
営業利益	732	11.1%	912	12.9%	1,600	57.0%
経常利益	736	11.2%	912	12.9%	1,600	57.0%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	509	7.8%	628	8.8%	1,088	57.7%

売上高、営業利益の増減要因（前期比）

- 売上高はビジネスソリューション事業が好調、自社商品事業も着実に伸長
- 売上総利益の伸長と販管費の低減により、営業利益は着実に伸長

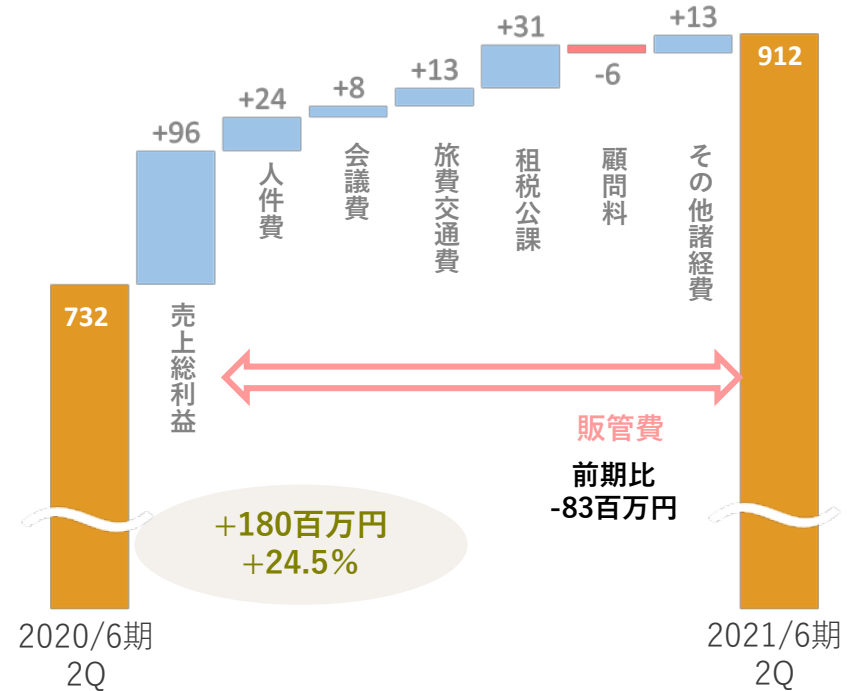
売上高

(単位：百万円)



営業利益

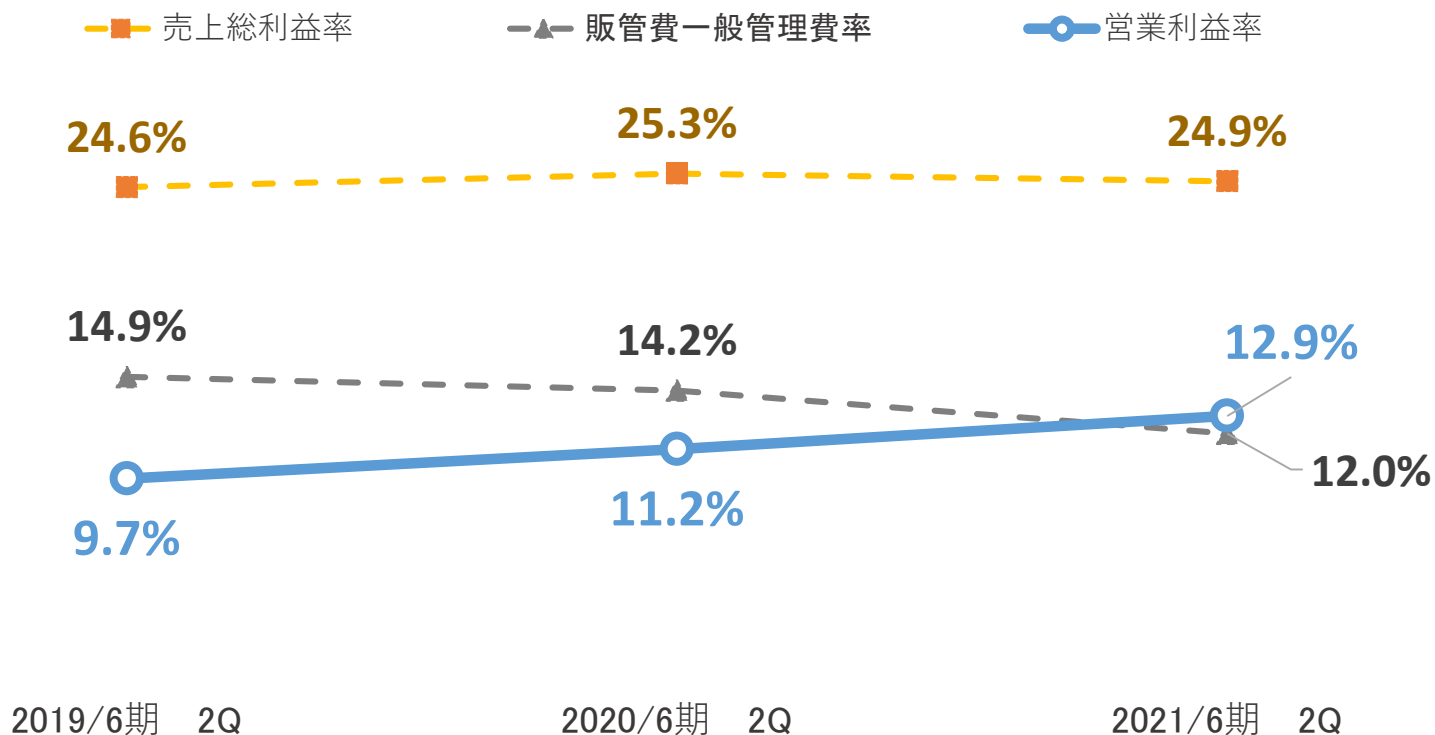
(単位：百万円)



営業利益率の推移

- 販売費一般管理費の低減により営業利益率は着実に上昇
- 売上総利益率は、利益率の高い「楽一」(P18参照)の販売不振により低下

各利益&販売費一般管理費の対売上高比率



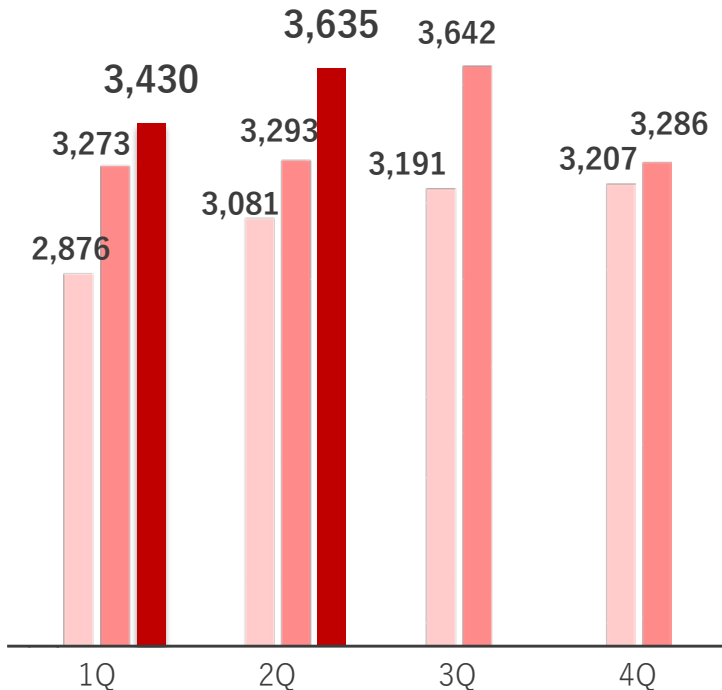
四半期会計期間別 売上高 & 営業利益推移

- 第2四半期会計期間において、過去最高の売上高、営業利益を更新
- 当第2四半期会計期間は、過去最高の四半期利益を記録

売上高

(単位：百万円)

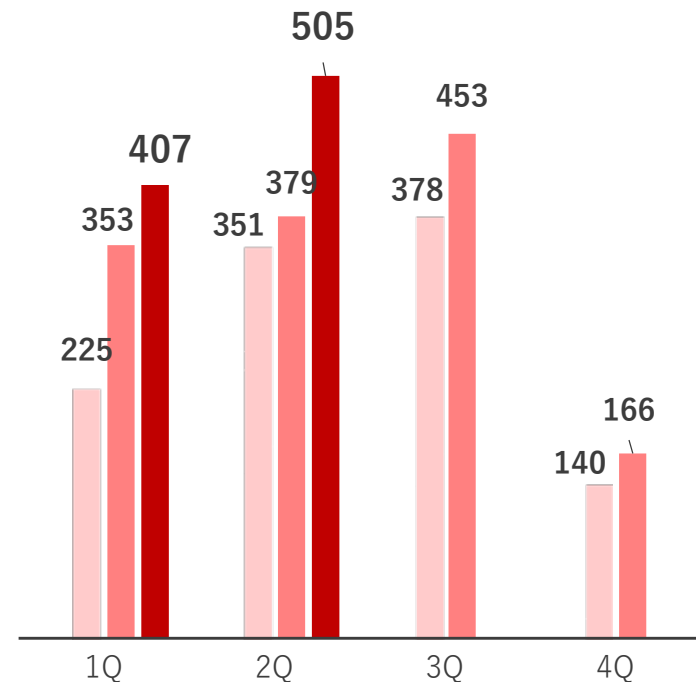
■ 2019/6期 ■ 2020/6期 ■ 2021/6期



営業利益

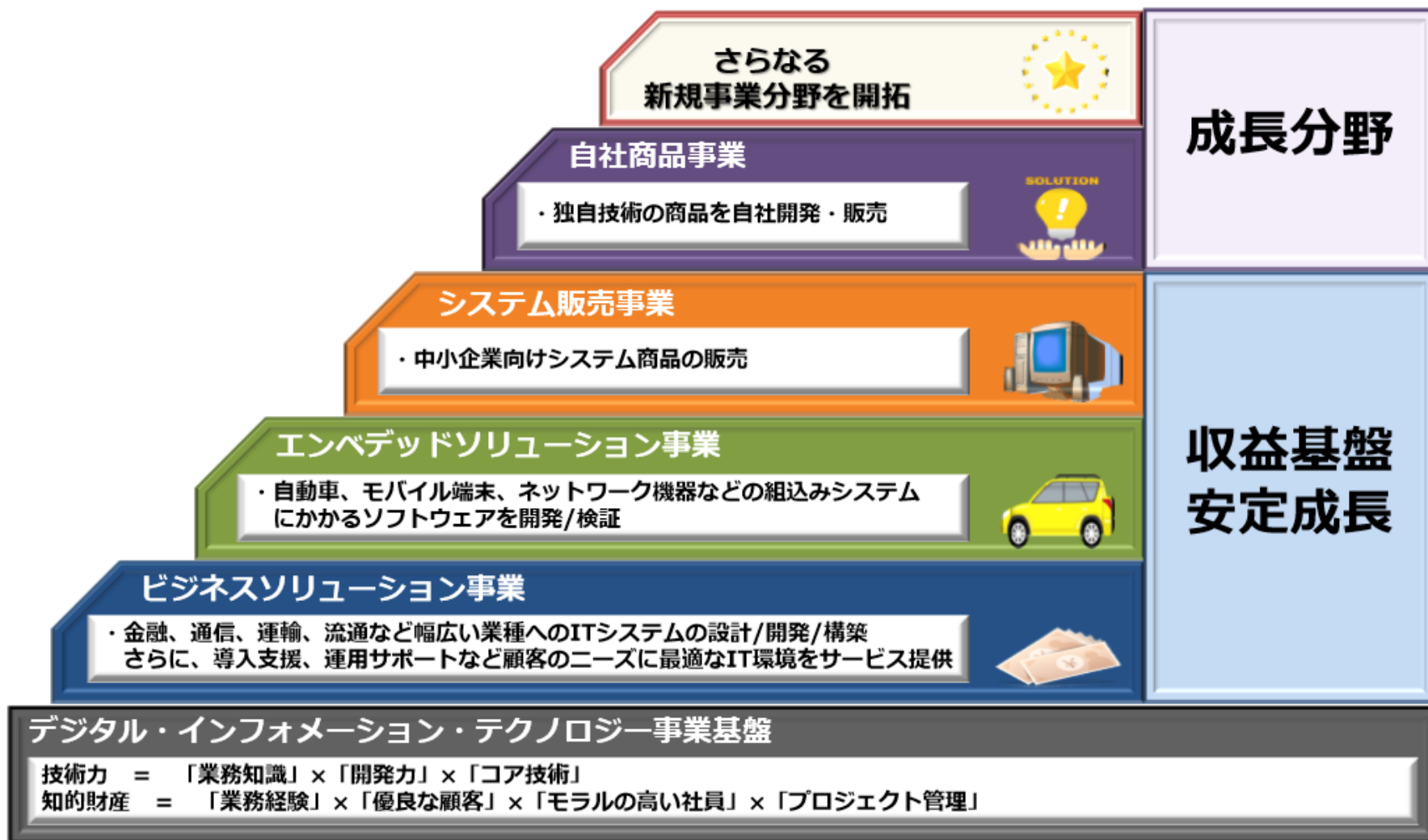
(単位：百万円)

■ 2019/6期 ■ 2020/6期 ■ 2021/6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

- ビジネスソリューション事業(特に運用サポート事業)、自社商品事業が伸展

事業セグメント	分類	2019/6期 2Q 売上高 構成比	2020/6期 2Q 売上高 構成比	2021/6期 2Q 売上高 構成比
ソフトウェア開発事業		94.3%	93.7%	95.5%
ビジネス ソリューション事業	事業 基盤	58.4%	56.3%	58.9%
うち業務システム開発		64.2%	59.6%	57.6%
// 運用サポート		35.8%	40.4%	42.4%
エンベデッド ソリューション事業	事業 基盤	32.3%	33.0%	31.7%
うち組み込みシステム開発		76.8%	77.9%	78.9%
// 組み込みシステム検証		23.2%	22.1%	21.1%
自社商品事業	成長 分野	3.6%	4.4%	4.9%
システム販売事業	事業 基盤	5.7%	6.3%	4.5%

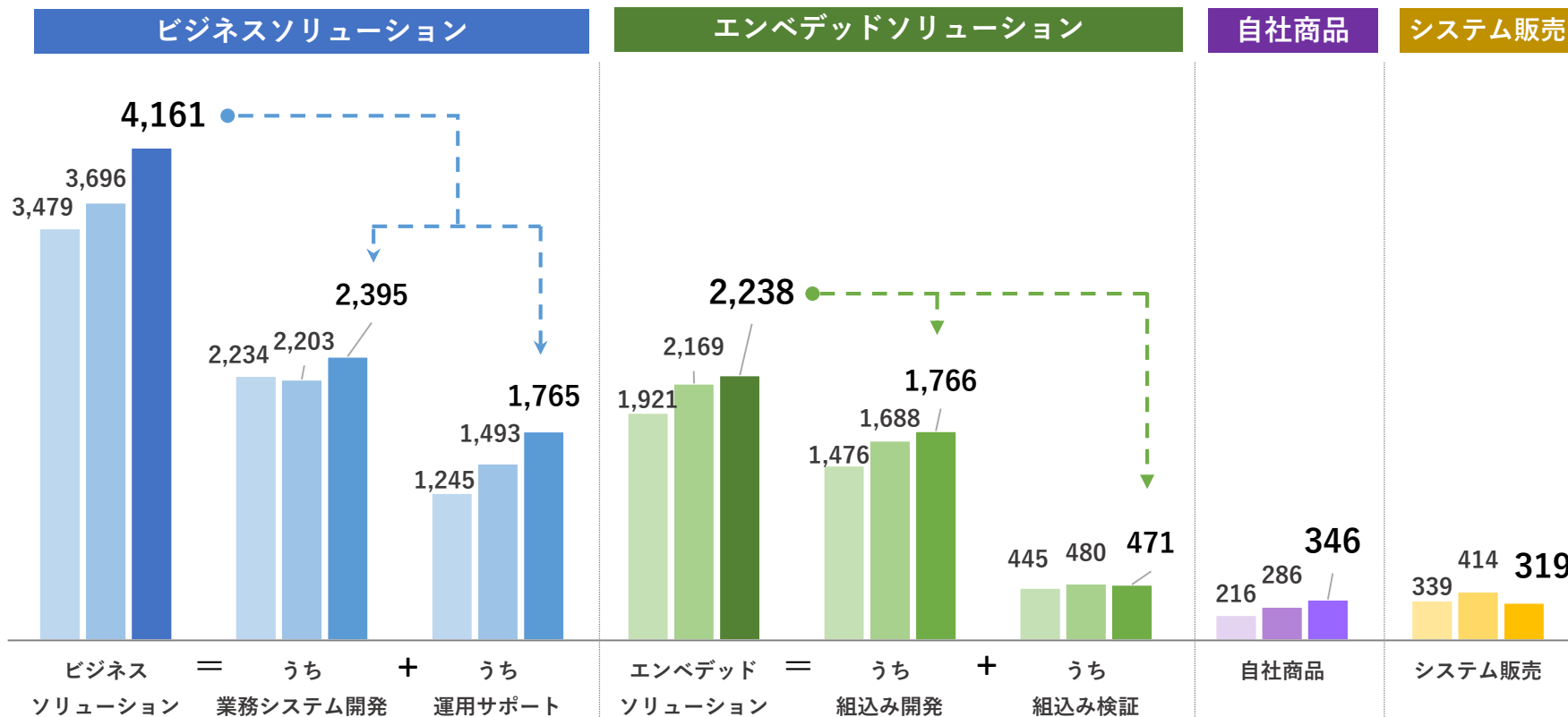
事業セグメント別売上高の推移

- エンベデッドソリューション事業は、コロナ禍の影響を跳ね除け、前年を上回る。
- システム販売事業は、特需剝落で大幅減

事業別売上高の四半期推移

(グラフは左から2019/6期2Q、2020/6期2Q、2021/6期2Q)

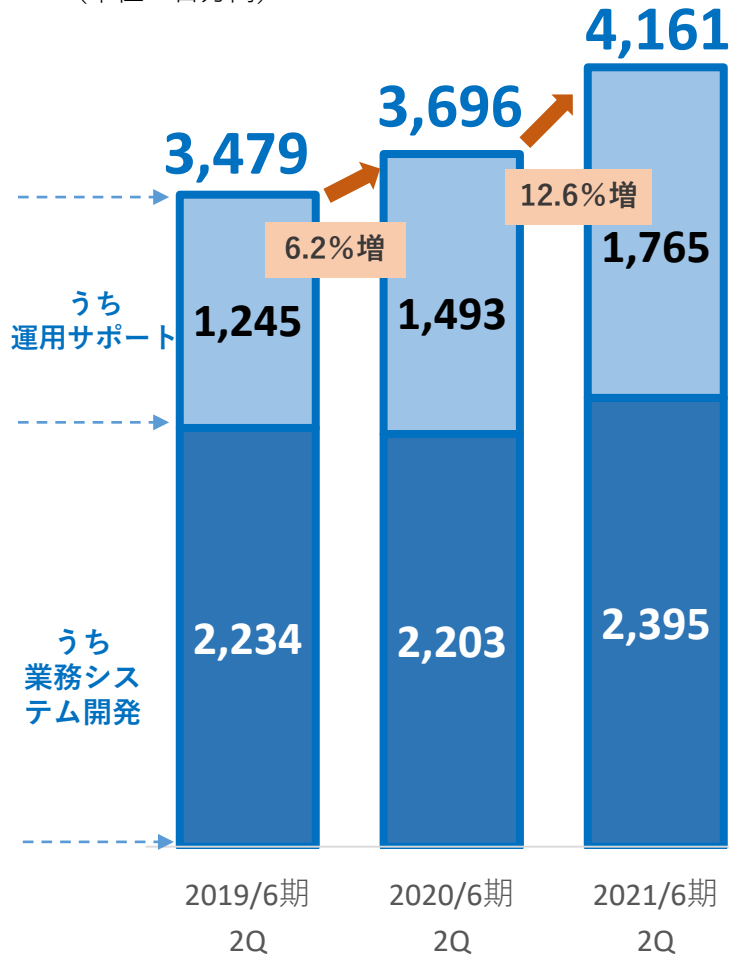
(単位：百万円)



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49.4%

(単位：百万円)



売上高：4,161百万円
前期比：+12.6%

事業全体では、既存顧客を中心に引き続き順調に推移

- 業務システム開発は、主力の金融系が堅調だった他、ERP関連(特にSAP)や医薬系、公共系が順調に増加。また、関西地区にて複数の新規有力顧客と取引開始
- 運用サポートは、コロナ禍の影響も小さく、既存大手顧客だけではなく、ここ1、2年開拓した新規顧客との取引規模が拡大し、売上・利益ともに大幅に伸長

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49.7%

売上高：2,238百万円
前期比：+3.2%

(単位：百万円)



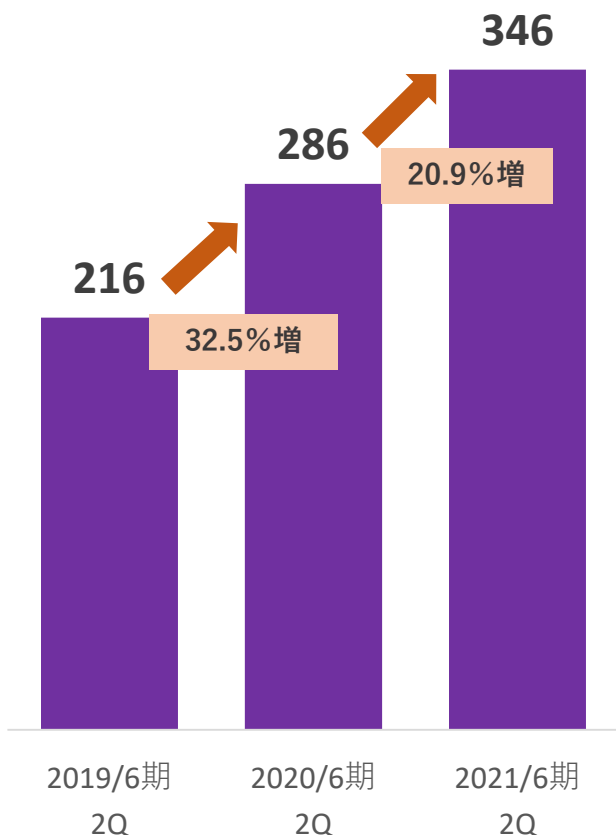
事業全体では、コロナ禍による自動車関連の影響を想定した対策を着実に実施し、前年を上回る結果に

- 組込みシステム開発は、半導体系や通信系が好調、またIoTによる新サービス(特に家電)の拡大などにより、売上・利益ともに前年を上回る。なお、車載系はわずかな伸びに留まったが、回復基調に
- 組込み検証は、車載系の減少をモバイル系で補ったが、売上・利益ともに前年並みで推移

進捗率46.9%

売上高：346百万円
前期比：+20.9%

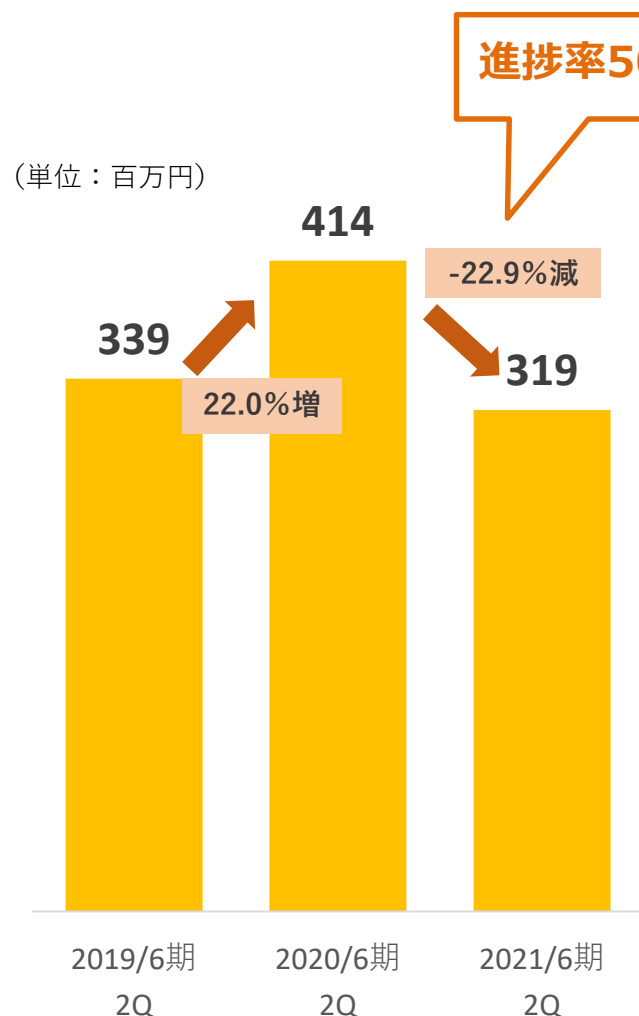
(単位：百万円)



事業全体では、コロナ禍による対面営業に制約がある中でも、前年を上回る結果に

- **【WebARGUS (ウェブアルゴス) : サイバーセキュリティ商品】**
大規模顧客が本格的に稼働、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の協業も継続し、従前以上に拡大
- **【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強化、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：319百万円
前期比：-22.9%

システム販売事業は、前年にあった特需の剥落により、前年を大幅に下回る

- IT導入補助金を活用した販促を行うも、前年の消費税増税に伴う軽減税率対応の特需からの反動により、売上・利益ともに大幅に減少

※ 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70.9%

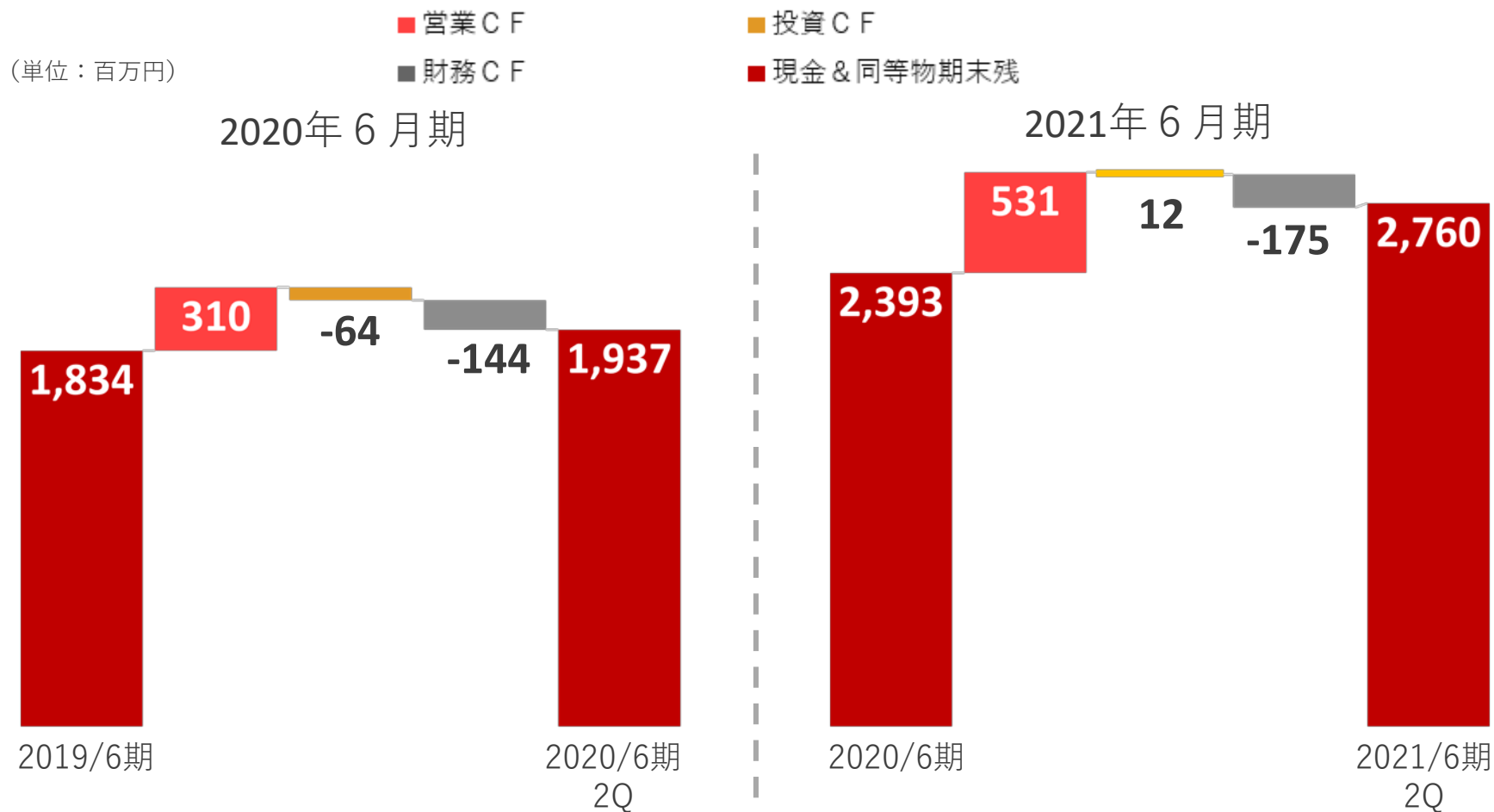
(単位：百万円)

	2020/6月末	2021/6月期 2Q	増減
現金・預金	2,399	2,767	368
売掛金	1,905	2,002	97
仕掛品	208	149	△ 59
その他	76	133	57
流動資産 計	4,590	5,053	463
有形固定資産	120	112	△ 8
無形固定資産	23	19	△ 4
投資その他の資産	630	606	△ 23
固定資産 計	774	738	△ 35
資産 合計	5,364	5,792	428

	2020/6月末	2021/6月期 2Q	増減
支払手形・買掛金	417	440	23
短期借入金	—	—	—
その他	1,217	1,169	△ 48
流動負債 計	1,634	1,609	△ 25
長期借入金	—	—	—
その他	68	76	8
固定負債 計	68	76	8
負債 合計	1,703	1,686	△ 17
資本金	453	453	0
資本剰余金	459	459	0
利益剰余金等	2,748	3,194	446
純資産 合計	3,660	4,106	446
負債・純資産 合計	5,364	5,792	428

キャッシュフロー

■営業CFの増加により、キャッシュは着実に増加



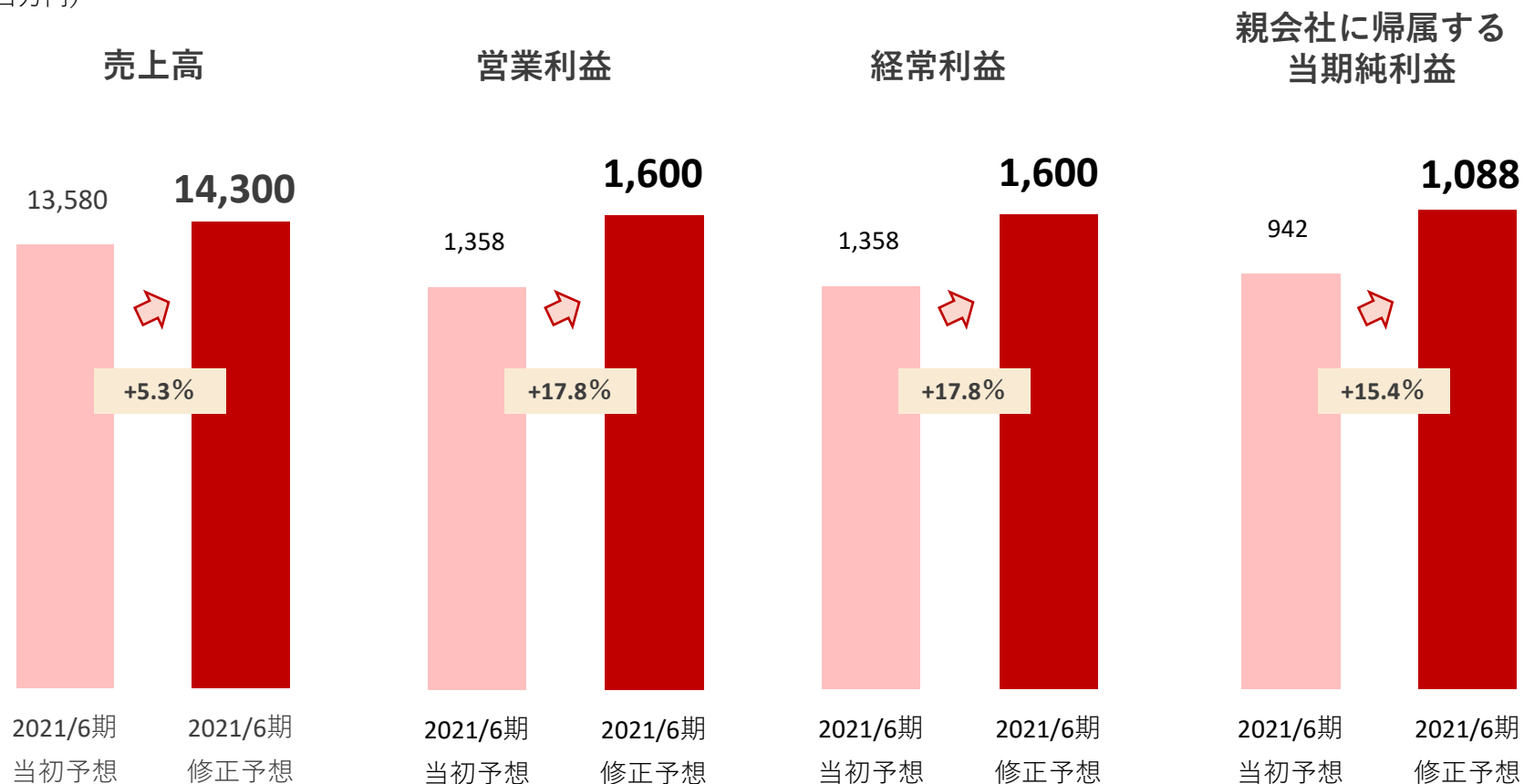
2021年6月期 連結決算業績予想



2021年6月期 業績予想の修正

■ 2021年1月26日付で業績予想の修正をリリースしました

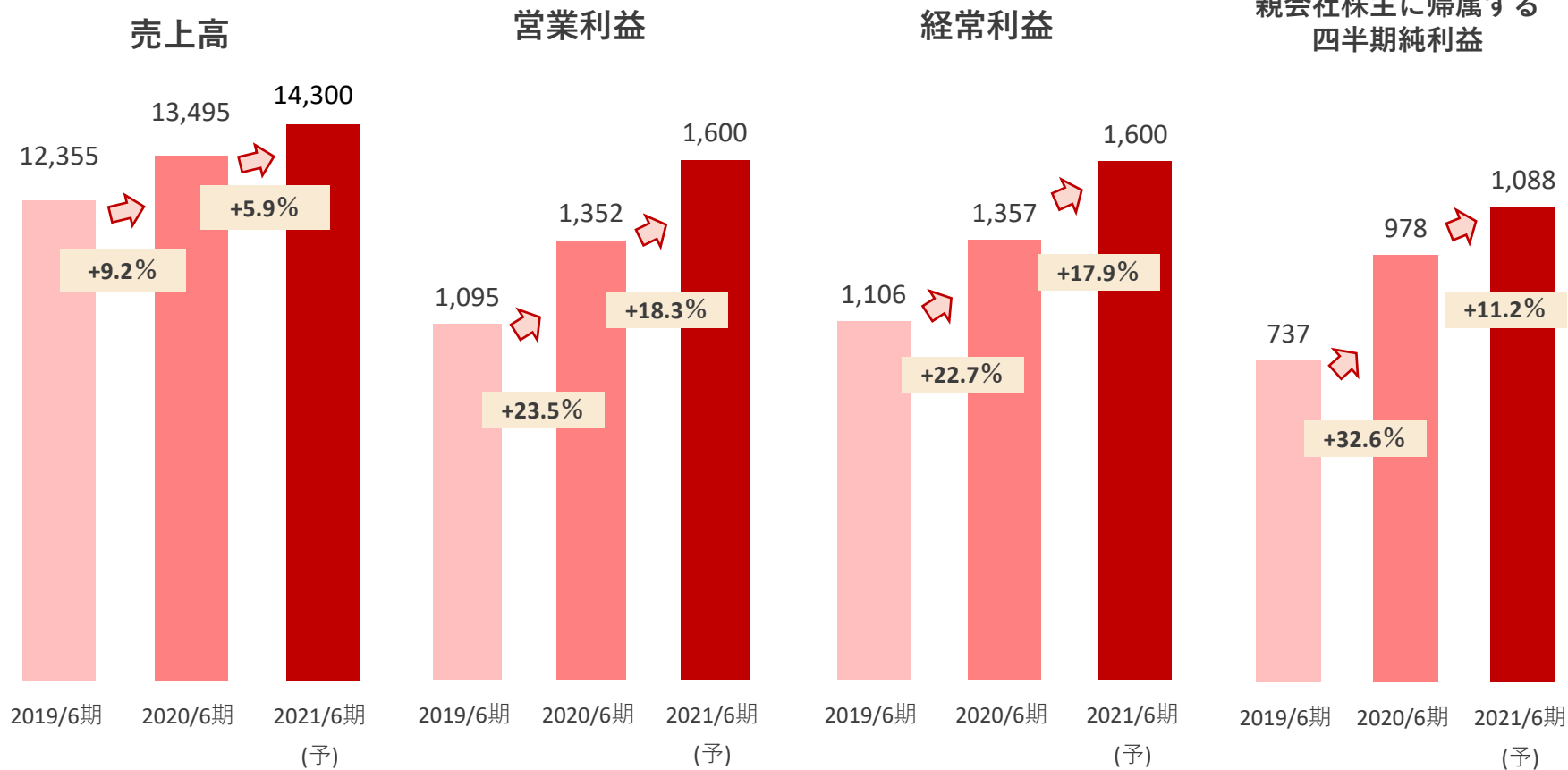
(単位：百万円)



2021年6月期 業績予想

11期連続増収増益を計画

(単位：百万円)



セグメント別 業績予想

- ソフトウェア開発事業は、前期比+7.2%増を計画、自社商品事業は、21.5%増の成長を目指す

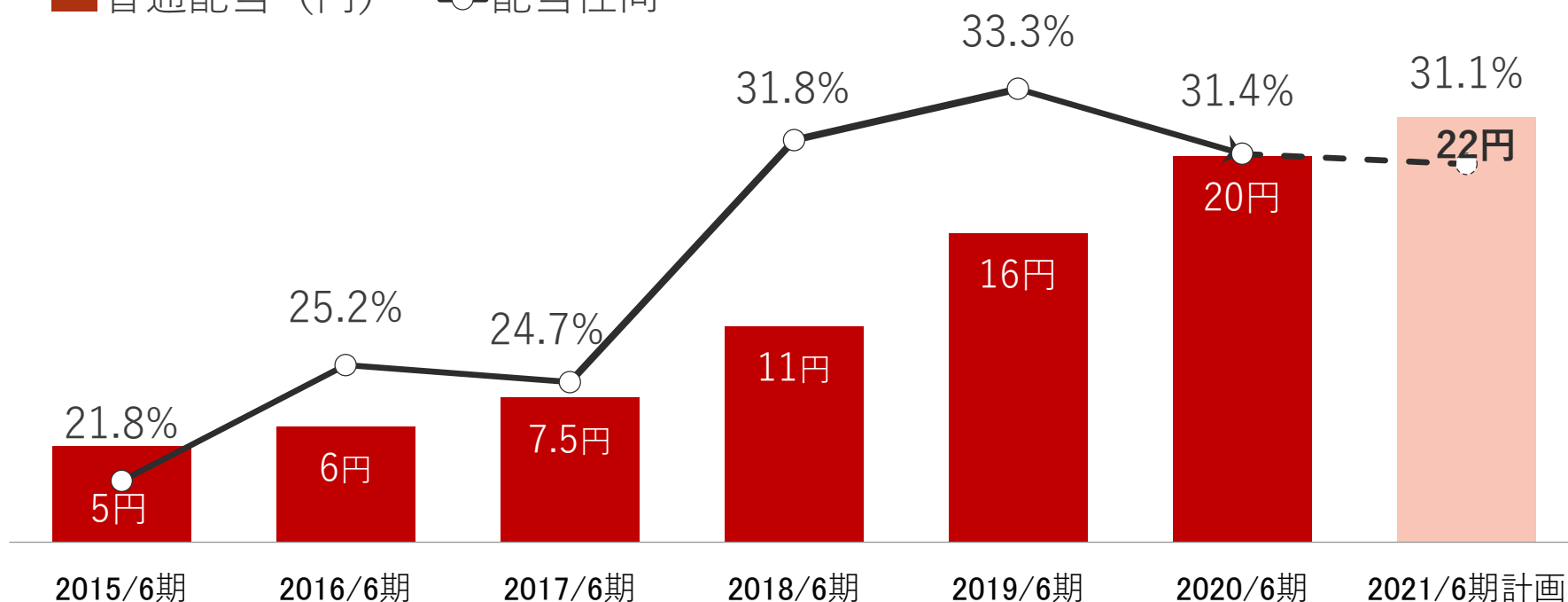
(単位：百万円)

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	13,670	914	7.2%	95.6%
ビジネスソリューション事業	7,838	8,430	592	7.6%	59.0%
エンベデッドソリューション事業	4,308	4,500	192	4.5%	31.5%
自社商品事業	609	740	131	21.5%	5.2%
システム販売事業	739	630	-109	-14.7%	4.4%
合計	13,495	14,300	805	6.0%	

株主還元（配当+自社株式購入）

- 配当性向30%以上を目標
- 2円増配し通期で22円(中間10円、期末12円(+2円))を予定
- 2021/6期配当については、業績の進捗に応じて再度見直しを検討

■ 普通配当（円） ○ 配当性向



- ・ 配当性向 = 配当支払総額 ÷ 親会社株主に帰属する当期純利益
- ・ 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%）

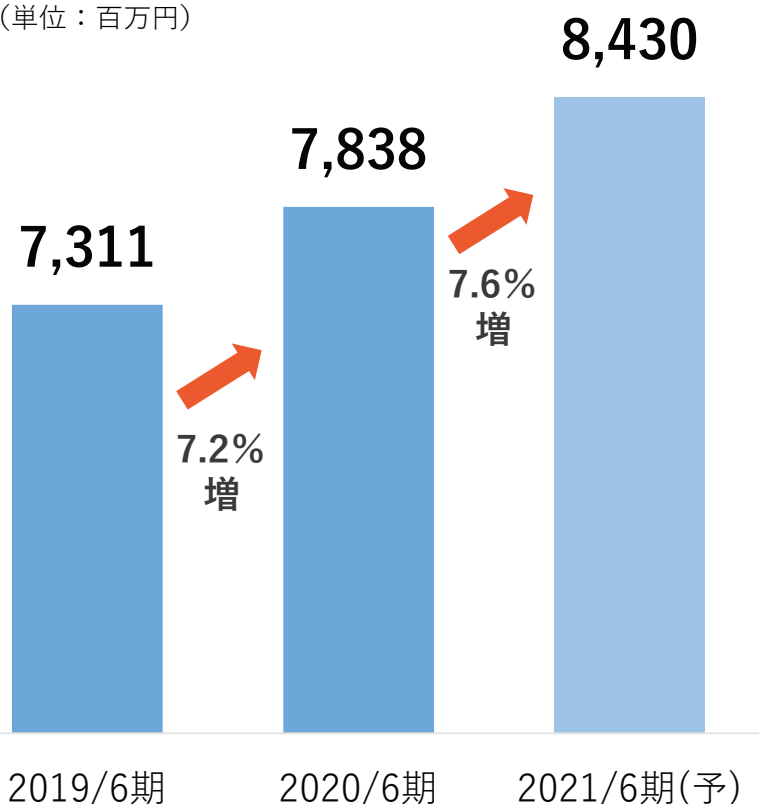
2021年6月期 重点施策 下期取組



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 8,430百万円
前期比+7.6%

(単位：百万円)

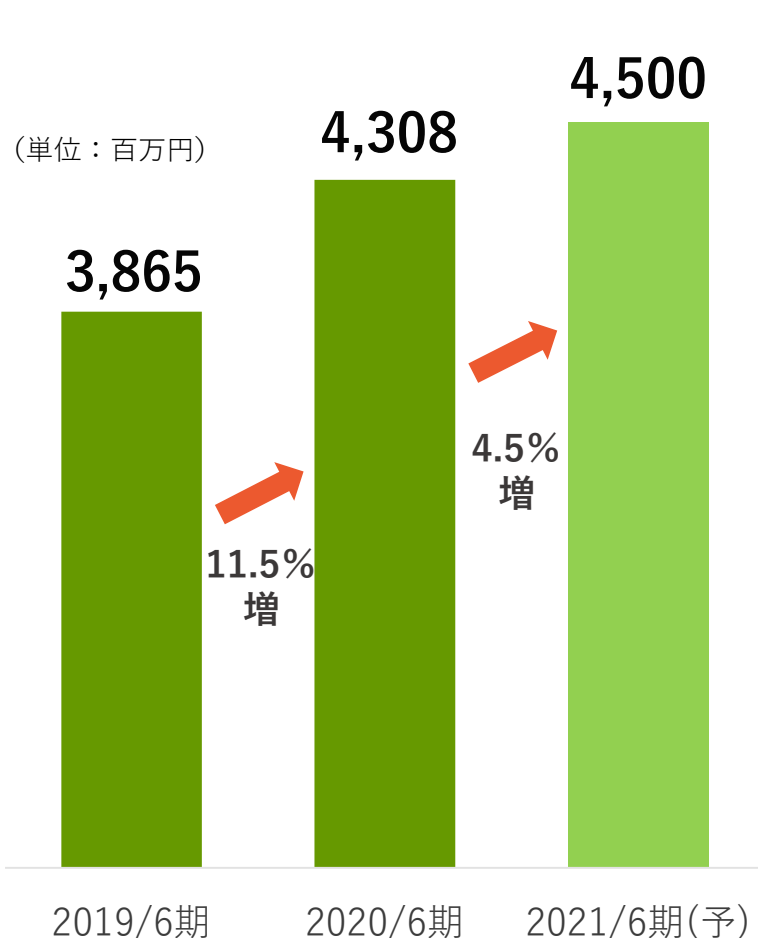


■ 旺盛な需要に的確に対応し、
更なる成長を目指す

セグメント別重点施策：ビジネスソリューション事業

重点施策	上期実績	下期取組み
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	金融系は堅実に推移、公共・ERP(SAP)は順調に拡大	金融系は踊り場からの上昇、公共・ERP(SAP)に加え医薬系の拡大も目指す
2.クラウド、AI等のDXを推進する技術案件の獲得	クラウド化(AWS・Azure)の受注は順調に拡大。AIによるコールセンターのDX化プロジェクトに参画	DX化のニーズに的確に対応し、上期以上の受注を目指す
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	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	+αの付加価値やトレンドサービスを提案し、信頼アップに繋げる
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



売上高 4,500百万円
前期比+4.5%

■ 車載系の回復基調を捉え、成長を目指す

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

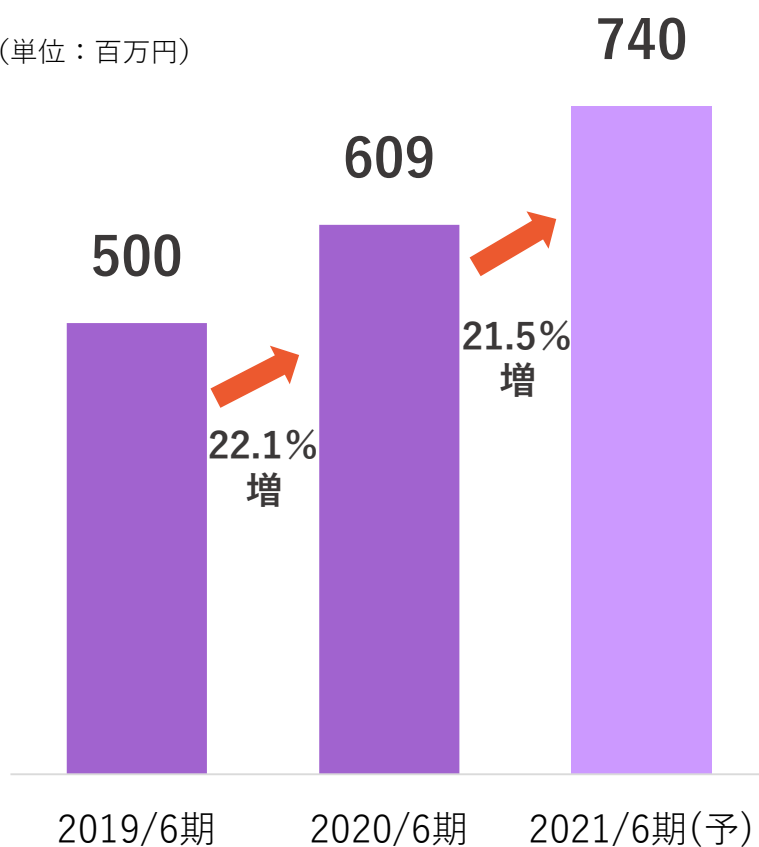
重点施策	上期実績	下期取組み
1.自動車関連分野（自動運転、車載通信機器、安全基準）の維持拡大と産業機器分野の拡大	自動車関連は1Qより2Qが改善。大手自動車メーカーとの直接取引は着実に拡大。産業機器系も増加、半導体系が大きく拡大	自動車関連の回復基調に合わせてニーズに的確に対応する。また、半導体系の拡大にも対応する
2. IoTを車（通信モジュールの開発）、家電（キッチン家電のIoTサービスプラットフォームの開発とサービス拡大）など業界の枠を超えて展開	当社実績が評価され、大手家電メーカー内で横展開的にIoTサービスの対象機器が増加	業種、機器を問わず、IoTサービス展開を目指す
3.車に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	小規模なMaaS関連（自動運転ライドシェアサービス）を受注	本格的MaaS関連の受注を目指す
4.検証案件の規模と領域の拡大	検証業務については、自動車関連の受注減をモバイル系でカバー	通信系(5G関連)および自動車関連の受注増を目指す。併せて、検証業務の強化に取り組む。

*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

セグメント別見通し：自社商品事業

売上高 740百万円
前期比+21.5%

(単位：百万円)



- ニューノーマルな社会的ニーズに応え、成長を加速

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.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	金融系大規模ユーザーで本格稼働が始まる。また、新規大規模ユーザーとの商談が進む	新規大規模ユーザーから受注し、年度内導入を目指す
2.クラウド事業者等を中心にSaaSモデルのWebARGUSの提供拡大	SaaSモデルの導入が徐々に進む	導入が進むよう更に代理店を支援する
3.トータルセキュリティサービスを「DIT Security」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	「DIT Security」の認知度は高まってきており、問い合わせが増え、受注も増加	「DIT Security」の利点を高めるべく、他のセキュリティ専門会社との協業を進める。また、「DIT Security」を扱う代理店を支援する
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	コロナ禍での営業活動の効率化を目指し、各種手法にてエンゲージメント強化を図る	コスト効果を点検しながら、引き続き、各種活動を実施
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	研究機関と実証実験を行い、効果を再確認	実用化を目指し、取り組む

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 450社 以上となり、大規模ユーザーへの販売を一層強化	対面営業の制約を受け、新規顧客数の伸びは鈍いが、導入社数は 490社 を上回る	複数の大規模ユーザーの導入規模拡大を目指す
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	共同販売2年目となり、ワンチームとして目標を共有して取り組む	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	連携製品として BizRobo! （ RPA テクノロジー社）、 ZAC （オロ社）、 JP1 （日立製作所）に加え、中規模 ERP 製品が加わる	特に ERP との基幹システム連携のニーズが増えてきており、そのニーズに応え、受注拡大を目指す。また、連携製品の増加を目指す。
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	一部大規模ユーザーにて、 xoBlos が一連の業務を自動化するコントローラーとして稼働	複数の大規模ユーザーから同様のニーズが有り、利用拡大を目指す
5. xoBlos をベースとした RPA 運用ポータル製品の製品化とサービス提供	RPA 運用ポータルの製品化に向け開発中	ポータル化のニーズは確認済みであり、 DX 化の有効ソリューションの一つとなるよう取り組む

セグメント別重点施策：自社商品事業

新商品・DX

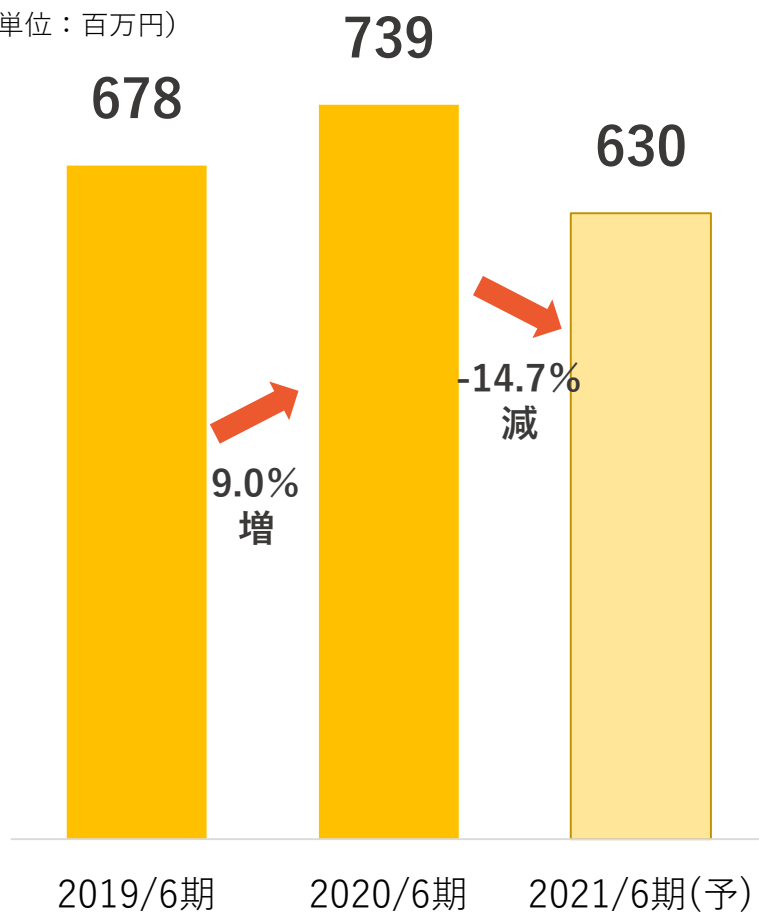
重点施策	上期実績	下期取組み
1. 新商品の開発推進 *CMSとセキュリティ技術という得意領域を融合した競争力のある新商品を開発	フェーズ1として、柔軟な使い勝手を可能とするCMSのベータ版を開発し、ホームページ販売会社に評価を依頼	フェーズ2として、セキュリティ強化（WebARGUSとの連携）部分を開発し、年度内の販売を目指す。当社のノウハウを結集したCMSであり、ロングセール商品となるよう取り組む
2. DX関連サービスの提供 コロナ禍のニューノーマルな社会や*SDG'sに対応した新たなサービスの提供	コロナ禍の対応として、電子契約のアウトソーシングサービス（DD-CONNECT）を10月から販売開始し、複数社と商談を進める	お客様をサポートしながらDD-CONNECTの大型受注を目指す

*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

*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

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 630百万円
前期比-14.7%

■ 中小企業支援の幅を広げ、
販売拡大を図る

* 「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

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サポートを支援	コロナ禍の中、IT導入補助金を活用した受注活動を優先	IT導入補助金による受注活動と並行して、経営分析資料等の提供を通じ、顧客支援の充実に努める
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	楽一以外のニーズを積極的に取り込み、受注を伸ばすことができた	上期同様に取り組む
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	ターゲットとする業種・顧客規模と該当する業務パッケージを調査	年度内に具体的なターゲット、パッケージを定め、営業活動を開始できるよう取り組む

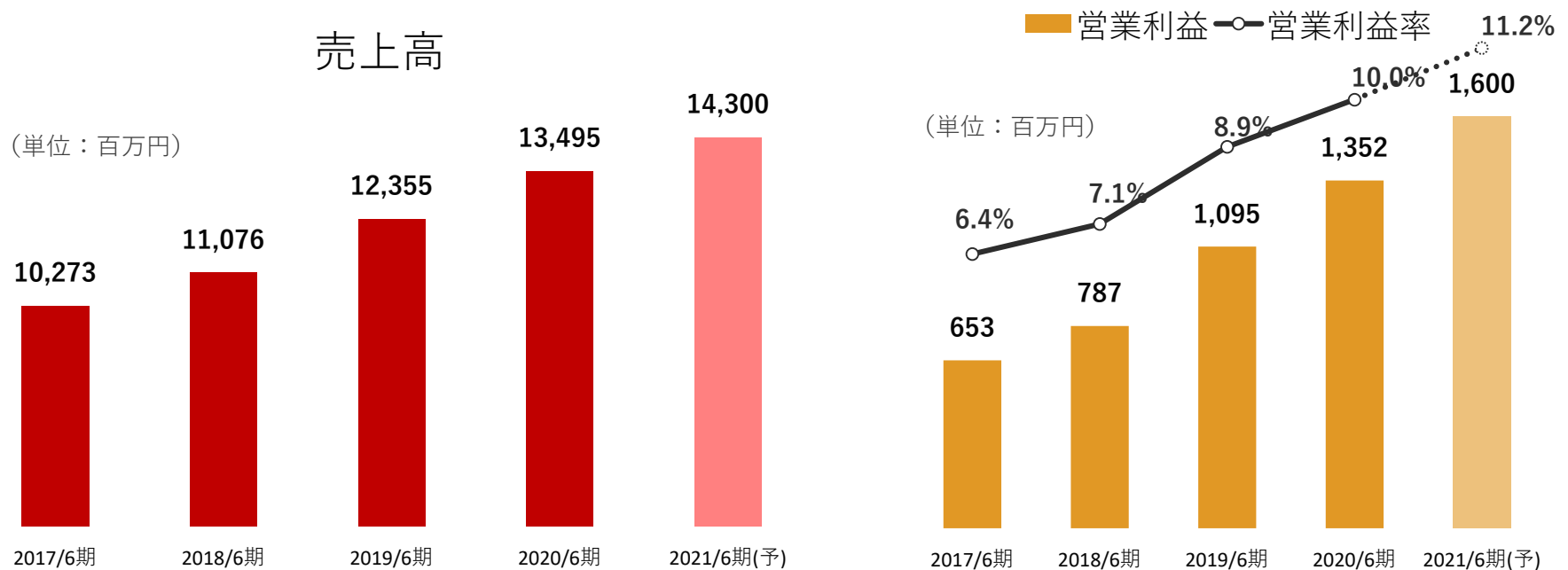
中期経営計画



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！



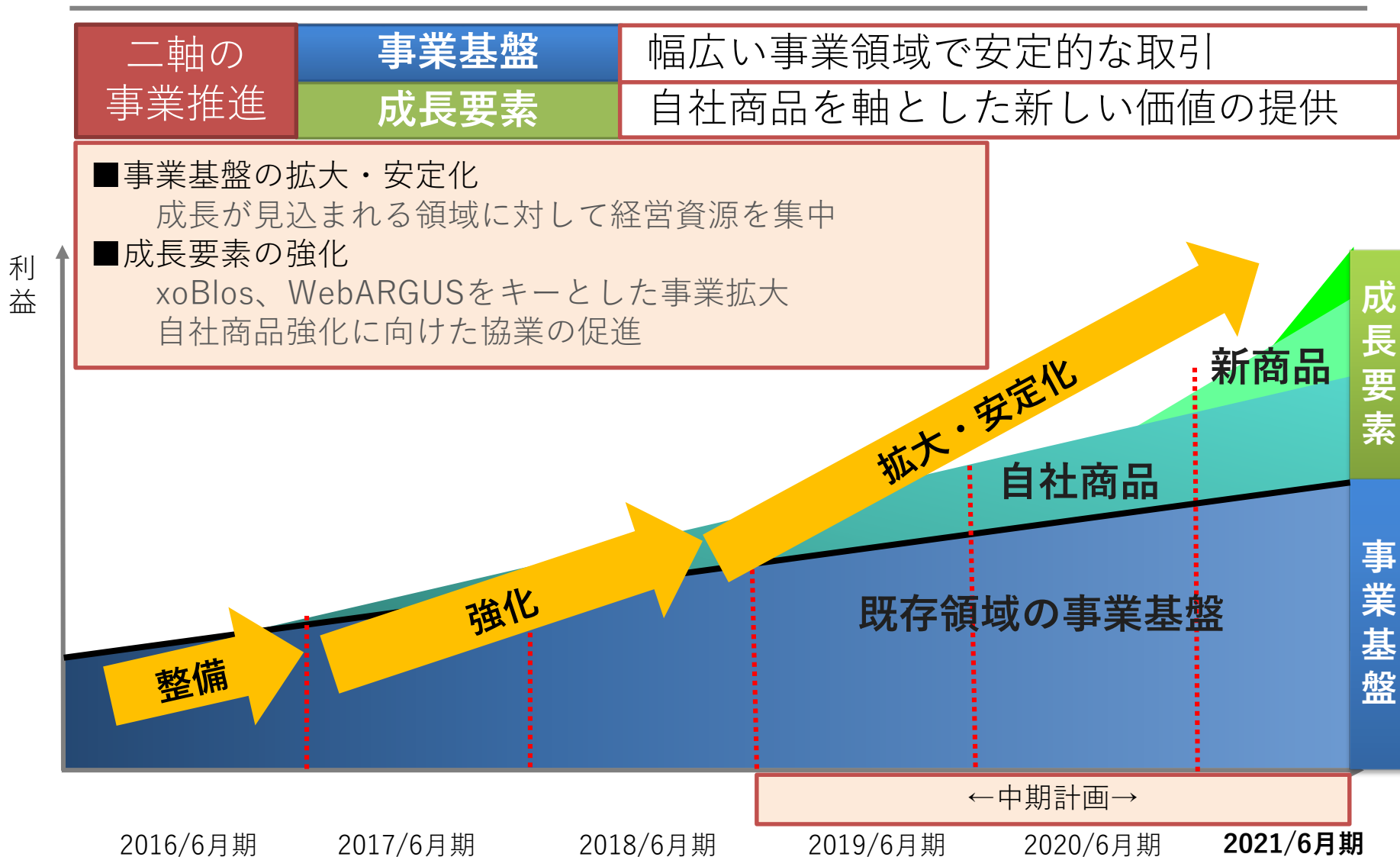
新たな長期ビジョンを策定中

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、継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

オーガニックグロース

企業価値の拡大

成長投資・株主還元！

協業・提携

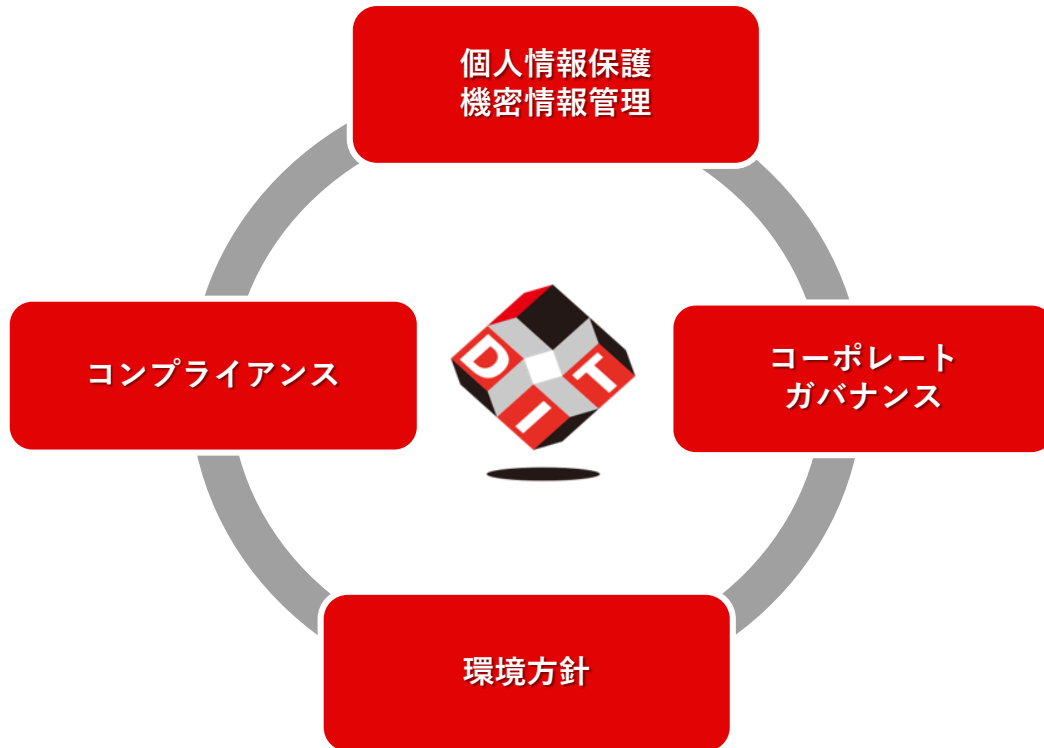
コンプリメント(補完)

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。



当社執行役員成田裕一が一般社団法人日本RPA協会の協会公認Evangelistに任命されました。
DITは、日本の生産性向上に努めてまいります。



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 4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

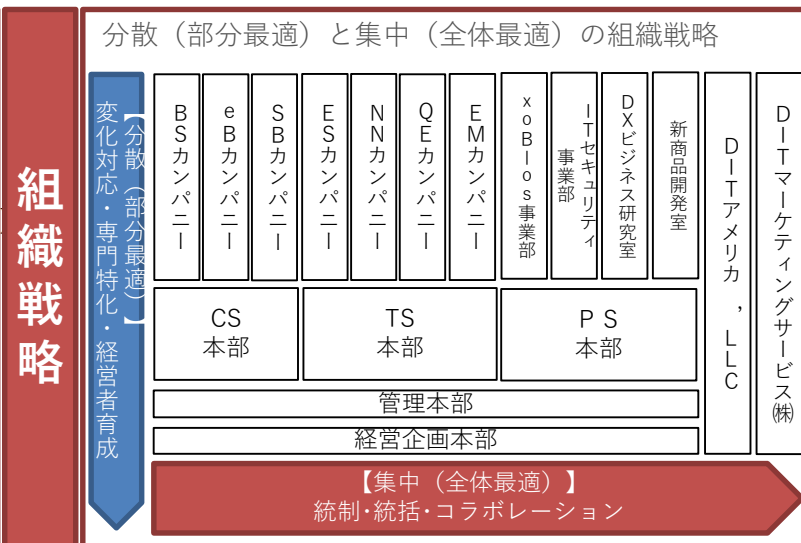
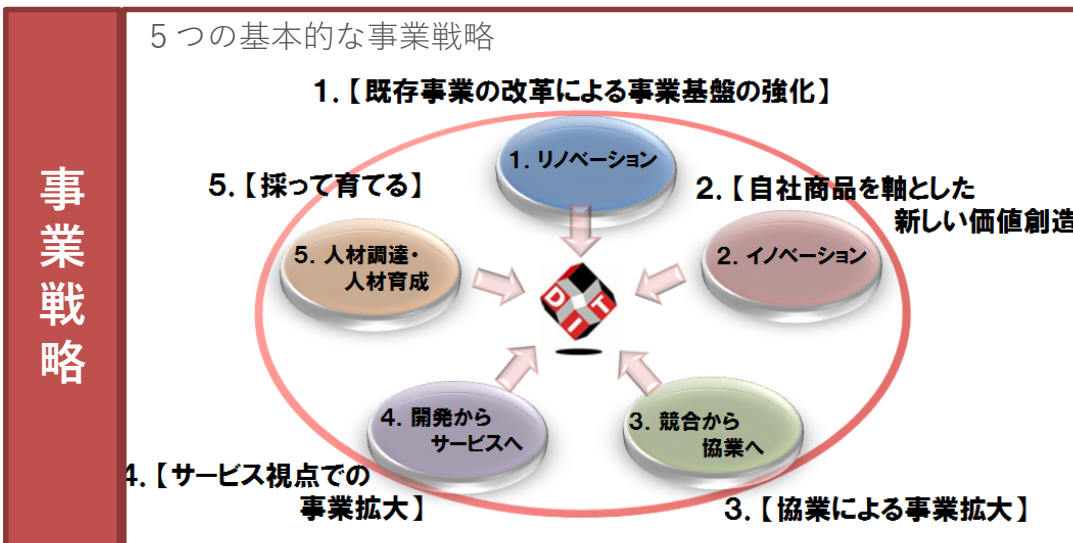
国内外の開発拠点と社員数



企業理念

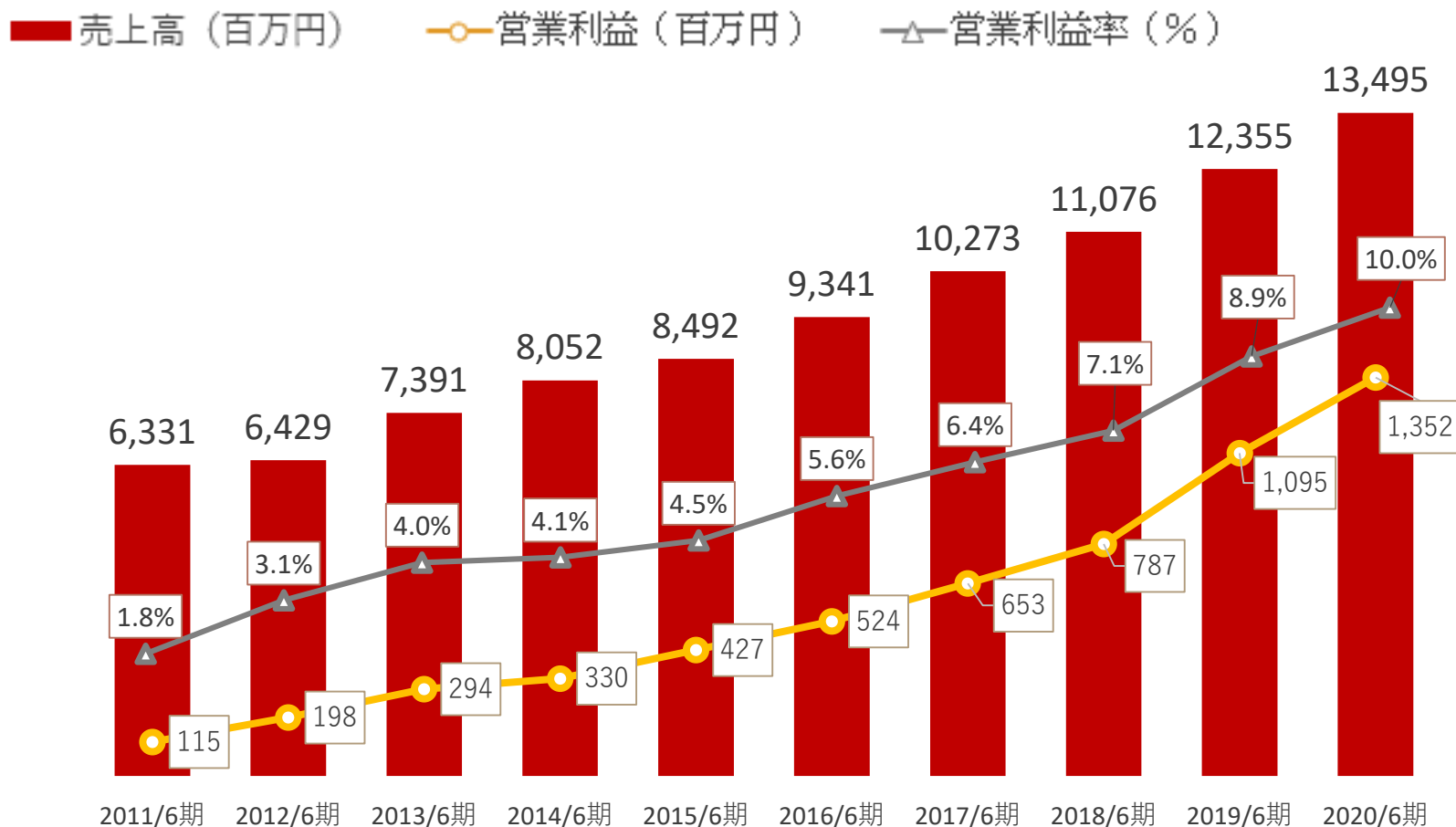
企業理念	全体	顧客起点	経営理念	社員の生活を守り、 且つ社会に貢献する
	会社	育成、コミュニケーション		
	個人	付加価値向上、目的目標をもつ、熱い情熱をもつ		

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
------	--------------------------------------



業績推移

10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。



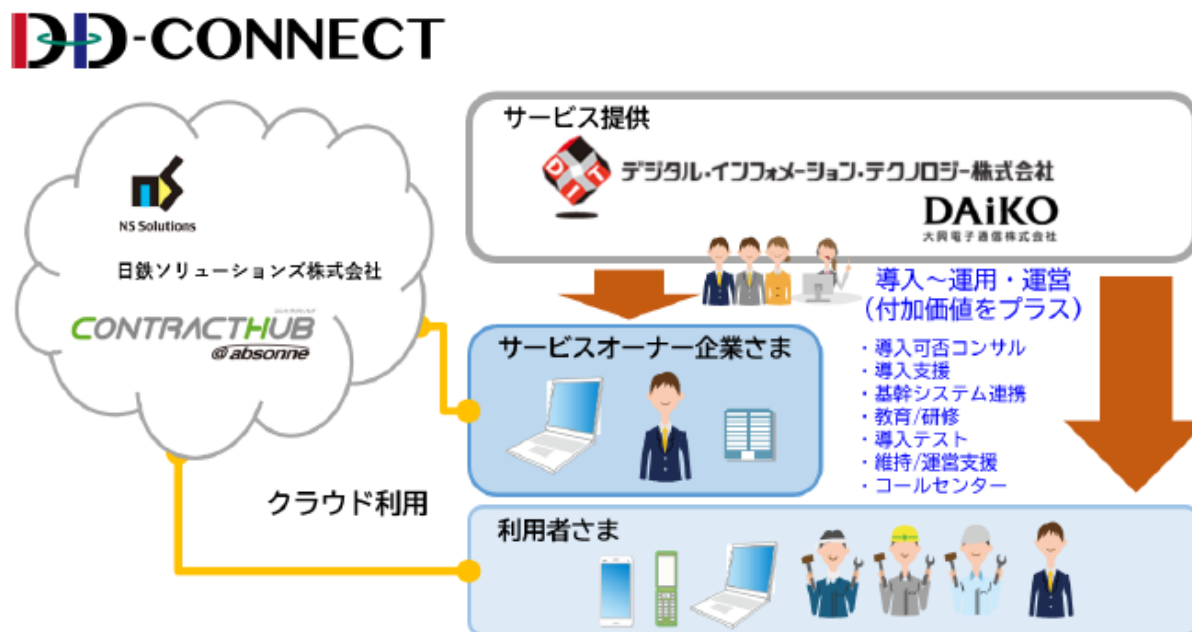
基本戦略

- 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。

自社商品事業：「DD-CONNECT」販売開始

DXの進展とニューノーマル社会への対応に向け、電子契約のアウトソーシングサービス「DD-CONNECT(ディ・ディ・コネクト)」の提供を開始

当社（DIT）と大興電子通信株式会社（DAIKO）は、日鉄ソリューションズ株式会社（NSSOL）の電子契約サービス「CONTRACTHUB（コントラクトハブ）@absonne（アブソンヌ）」のアウトソーシング型サービスとして「DD-CONNECT」を2020年10月から提供開始しました。DIT、DAIKO、NSSOLは、付加価値の高い電子契約サービスを幅広く提供し、3年間で100社導入を目指します



JPX日経中小型株指数構成銘柄への選定

東京証券取引所及び日本経済新聞社が共同で算出する「JPX日経中小型株指数」の2020年度構成銘柄に当社が選定されました。*



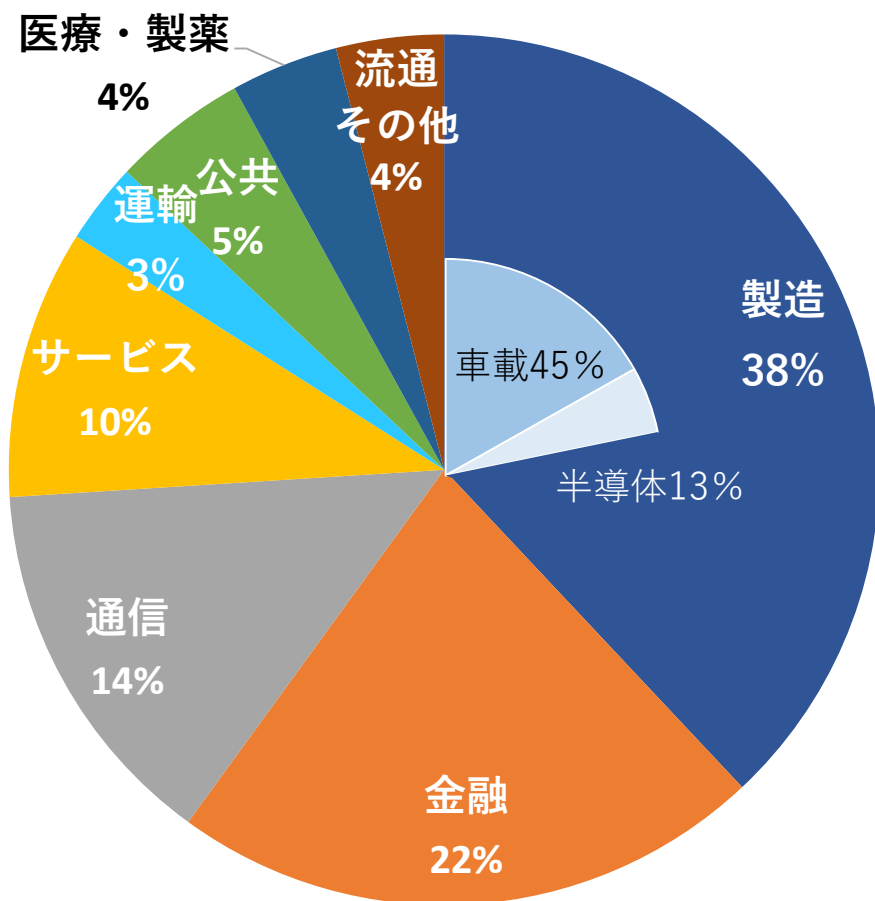
JPX-NIKKEI Mid Small

今後もステークホルダーの皆様のご期待に添うべく、選定の趣旨に則り、持続的な企業価値の向上と株主を意識した企業経営に努めてまいります。

*同指数は2020年11月30日から2021年8月30日まで適用

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

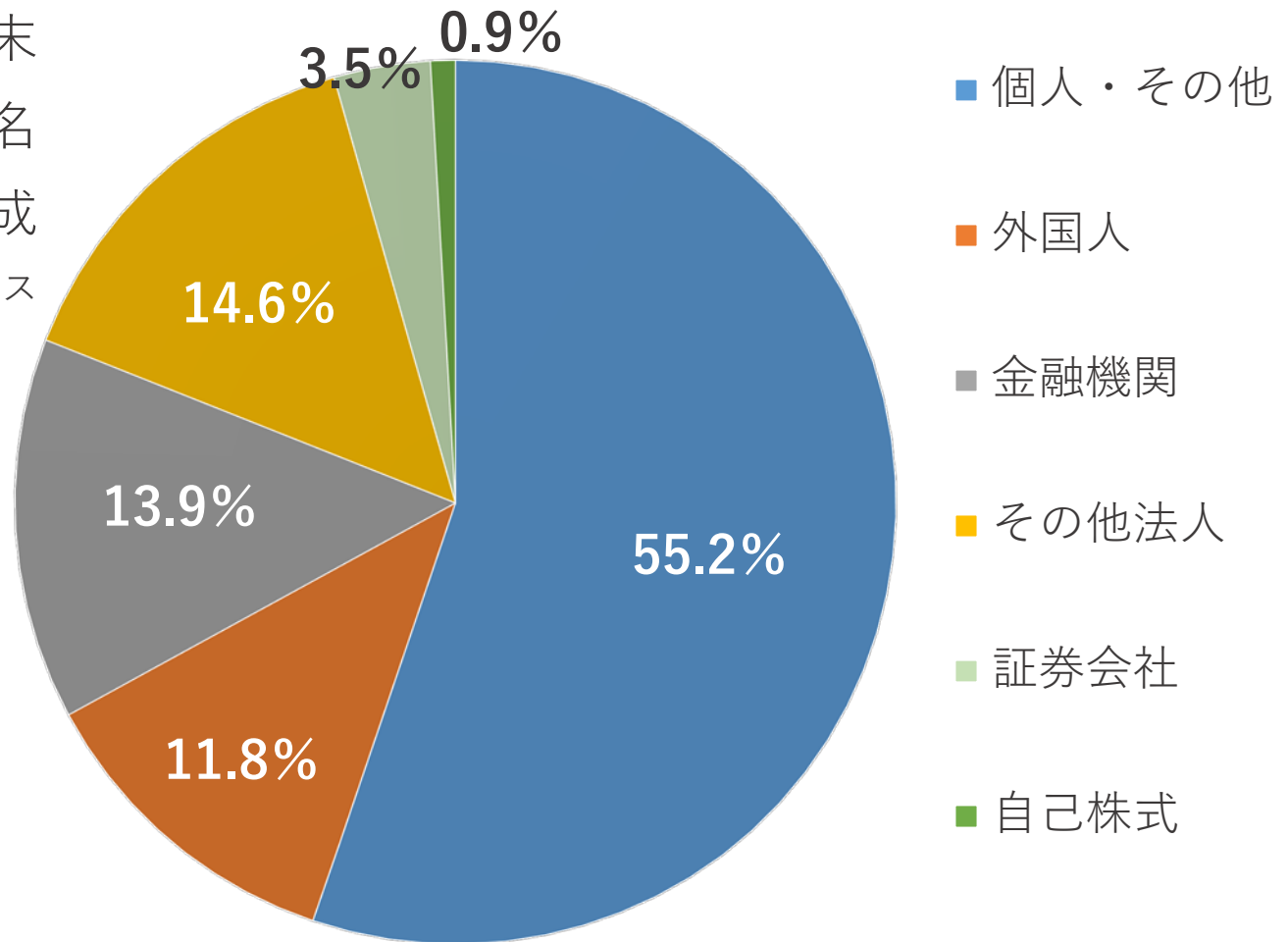
- ・ソフトウェア開発事業は上場企業及びその関連会社、システム販売事業は中小企業が主

■ 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%

株主構成

2020年12月末
株主数5,877名
株主構成
*グラフは保有数ベース





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。