

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 決算説明資料
(東証1部：3916)

2021年8月

1. 2021年6月期 決算報告

2. 2022年6月期 主要施策 & 業績予想

3. 参考資料



2021年6月期 決算報告



2021年6月期 決算サマリー

- 11期連続、増収増益を達成
- 営業利益率は前期比1.9ポイント上昇し、11.9%に

売上高： **14,444百万円**
(前期比+7.0%)

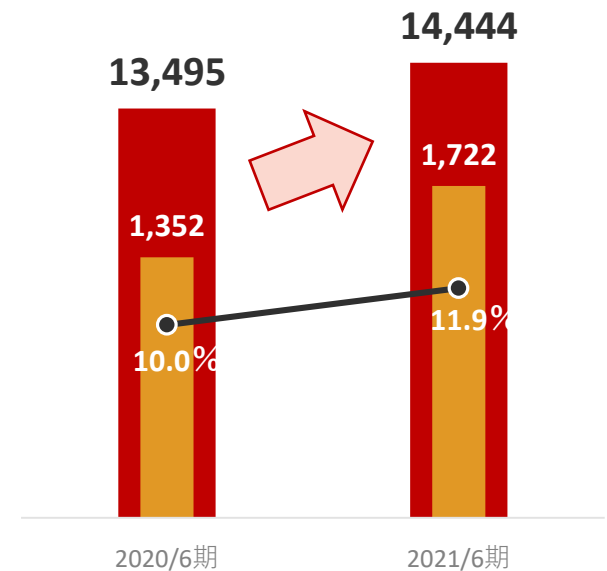
営業利益： **1,722百万円**
(前期比+27.3%)

営業利益率： **11.9%**
(前期比+1.9Point)

配 当： **通期24円**
(前期比+4円。22/6期は+6円の予想)

業績比較

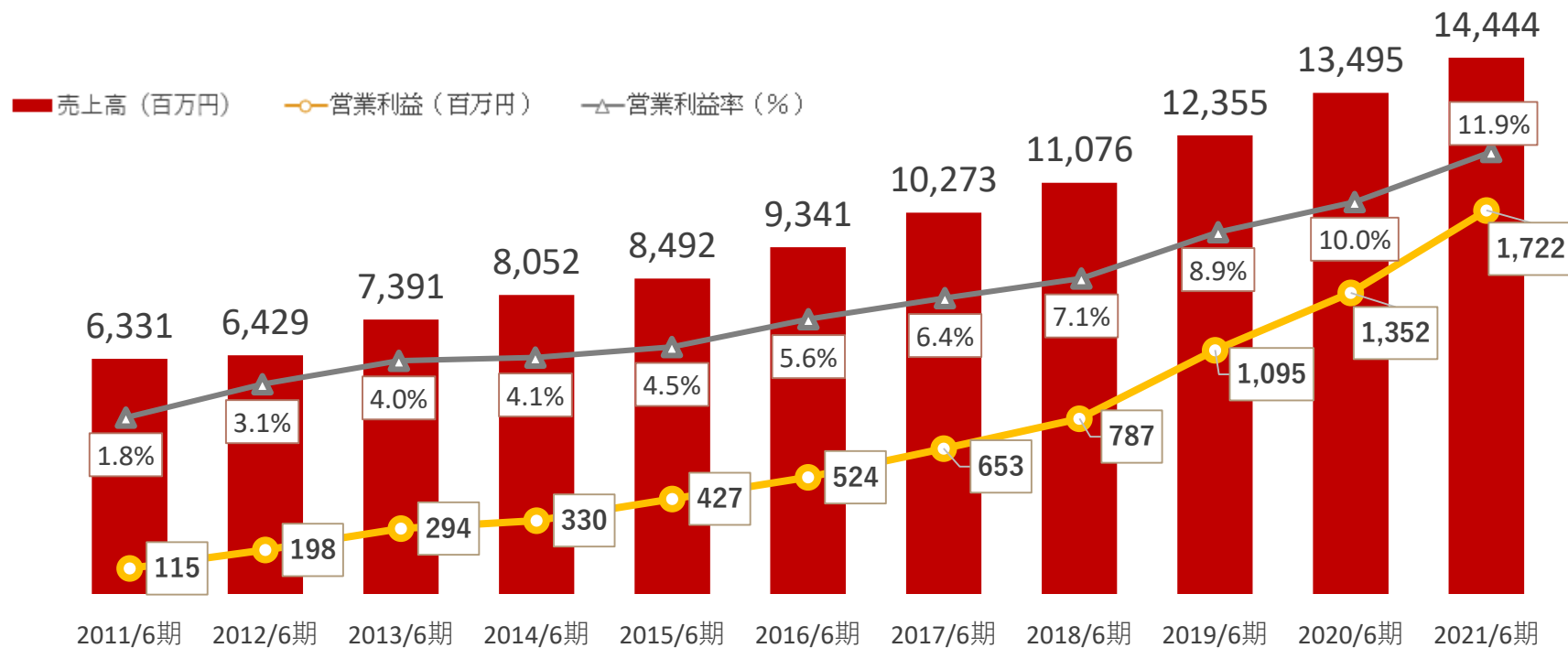
■ 売上高 ■ 営業利益 ● 営業利益率
(百万円)



業績推移

■中期経営目標（トリプル10）を1年前倒しで達成済み

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



コア事業のソフトウェア開発事業が全般的に伸長し、好業績を牽引

■ソフトウェア開発事業(売上高 前期比+8.5%)

- ・ビジネスソリューション事業(前期比+9.8%)は、事業ポートフォリオの見直しが功を奏し、コロナ禍でも大幅に増収増益。業務システム開発では、医薬系、公共系、ERP関連が伸び、運用サポートでは、新規顧客での伸びも大きく、共に伸長。
- ・エンベデッドソリューション事業(前期比+5.0%)は、自動車関連のコロナ禍の影響を想定した対策を実施した結果、着実に増収増益。組込みシステム開発では、車載系が前年並みを確保、また、半導体系、産業系、IoT関連が伸び、組込みシステム検証では、5G関連が伸び、共に伸長。
- ・自社商品事業(前期比+16.8%)は、コロナ禍の商談面の制約はあるものの、xOBiosは順調に伸び、WebARGUSは今まで以上の伸びを示す。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、住宅建設業を中心に受注確度の高い案件が増加。

- ### ■システム販売事業(売上高 前期比▲18.1%)
- 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 決算概要

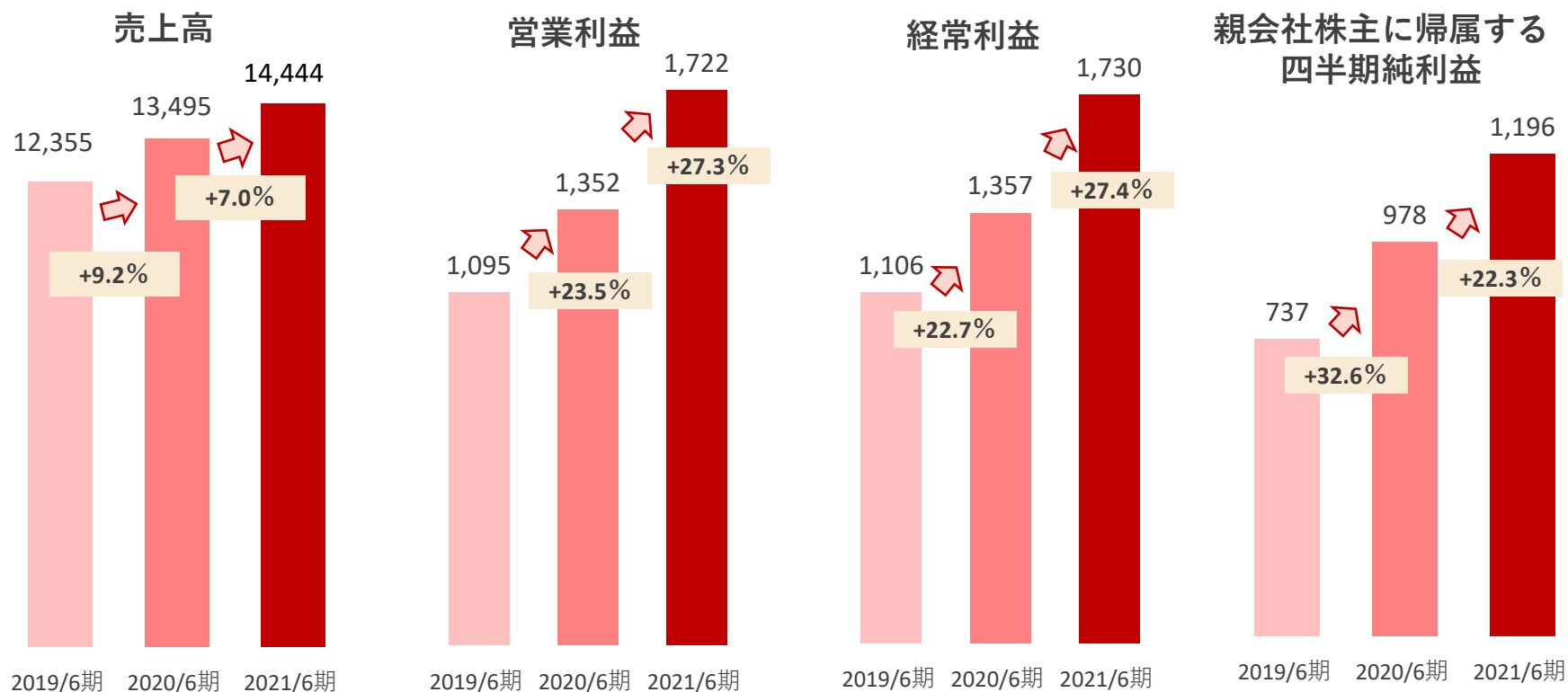
- 業容の質的改善とコロナ禍での費用減が相まって営業利益率が大幅に改善

(単位：百万円)	2020/6期 実績	構成比 %	2021/6期 実績	構成比 %	前年 同期比 %
売上高	13,495	100.0%	14,444	100.0%	+7.0%
売上総利益	3,323	24.6%	3,574	24.7%	+7.6%
販管費	1,971	14.6%	1,852	12.8%	△6.0%
営業利益	1,352	10.0%	1,722	11.9%	+27.3%
経常利益	1,357	10.1%	1,730	12.0%	+27.4%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	978	7.2%	1,196	8.3%	+22.3%

2021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

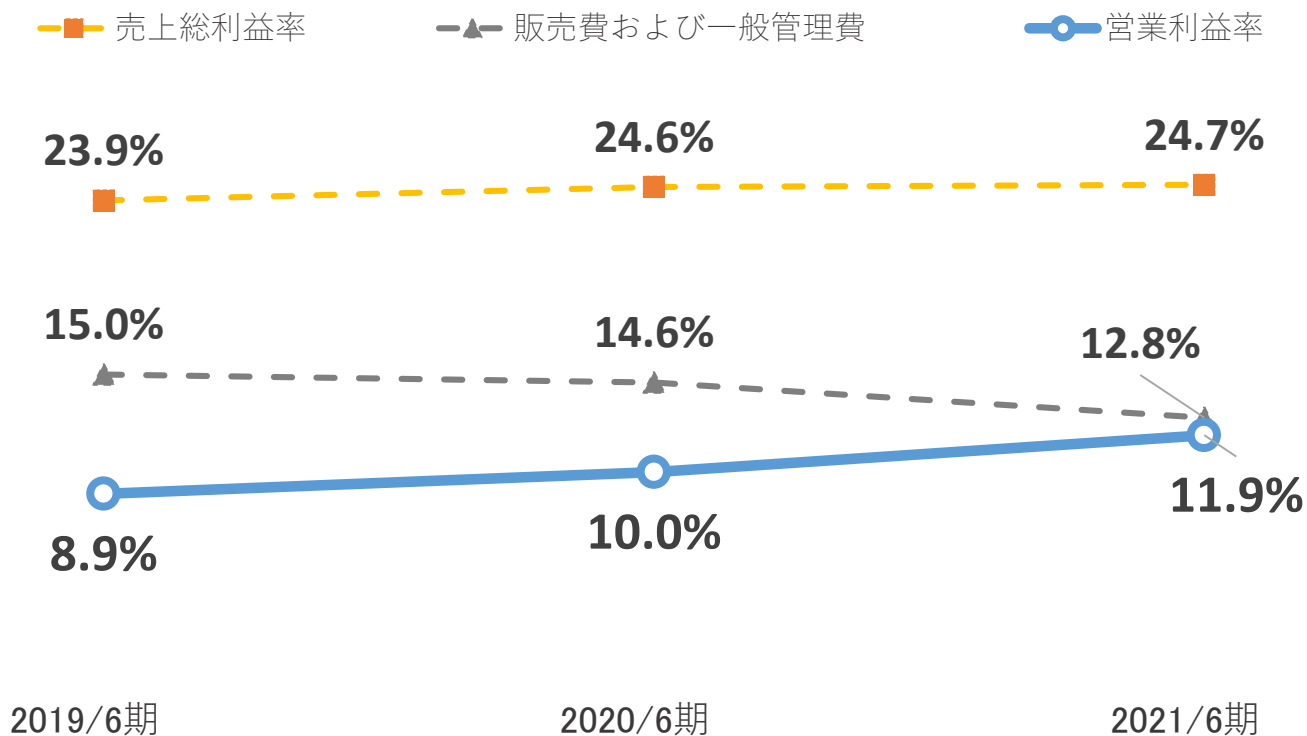
(単位：百万円)



営業利益率の推移

- 今年度の営業利益率の上昇は、業容の質的改善とコロナ禍に伴う費用減が要因

各利益&販売費一般管理費の対売上高比率

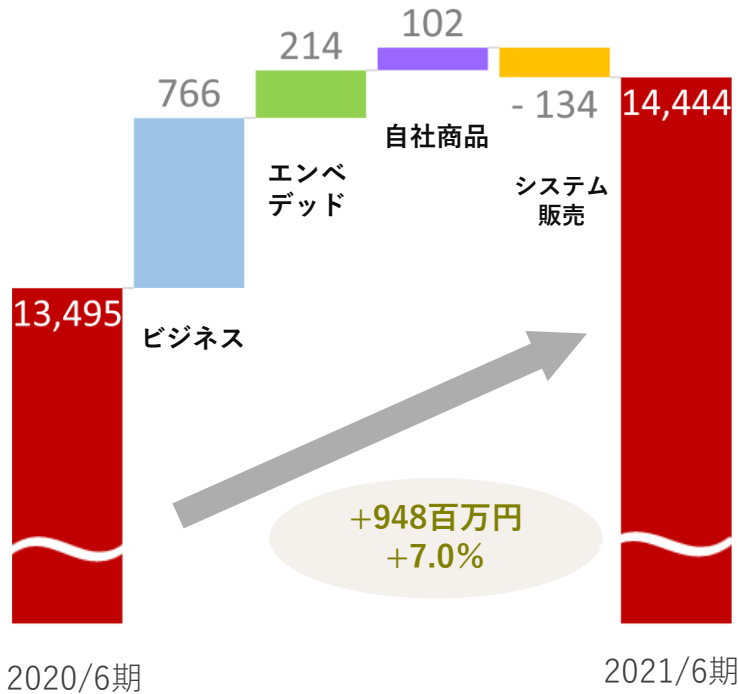


売上高、営業利益の増減要因（前期比）

- 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、営業利益は大幅に伸長

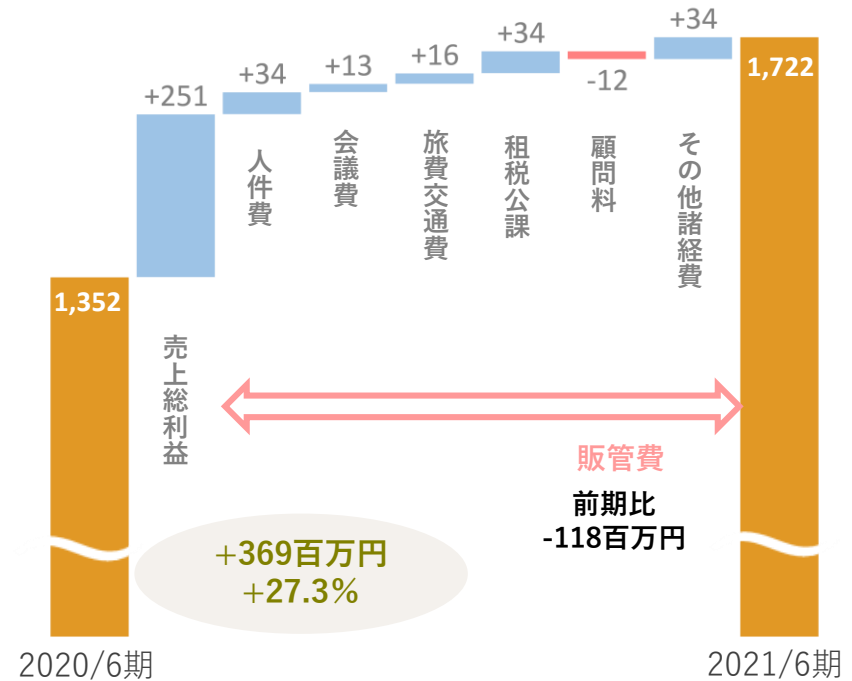
売上高

(単位：百万円)



営業利益

(単位：百万円)



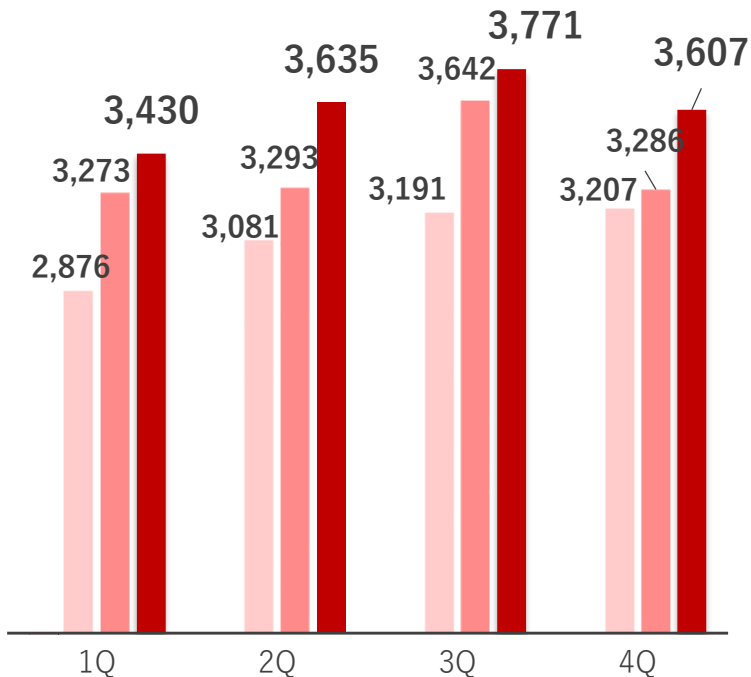
四半期会計期間別 売上高 & 営業利益推移

■ 各会計期間において、過去最高の売上高、営業利益を更新

売上高

(単位：百万円)

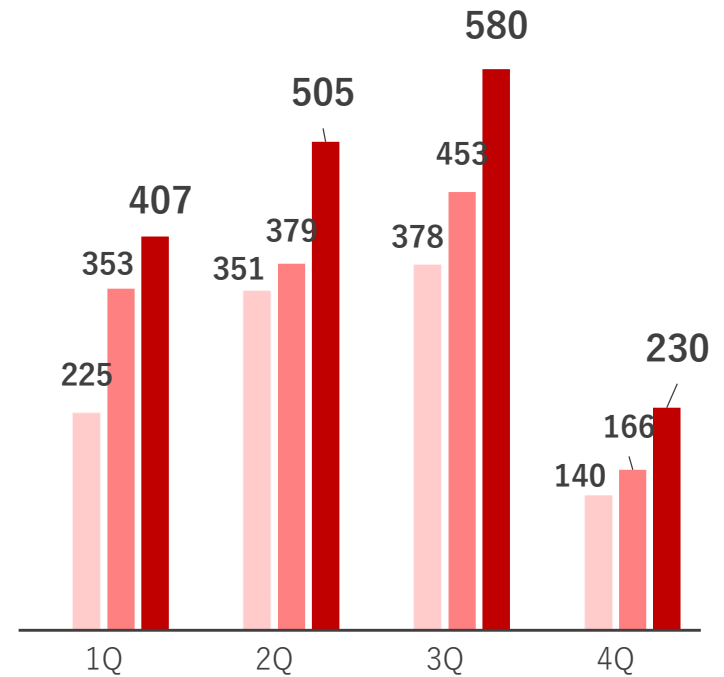
■ 2019/6期 ■ 2020/6期 ■ 2021/6期



営業利益

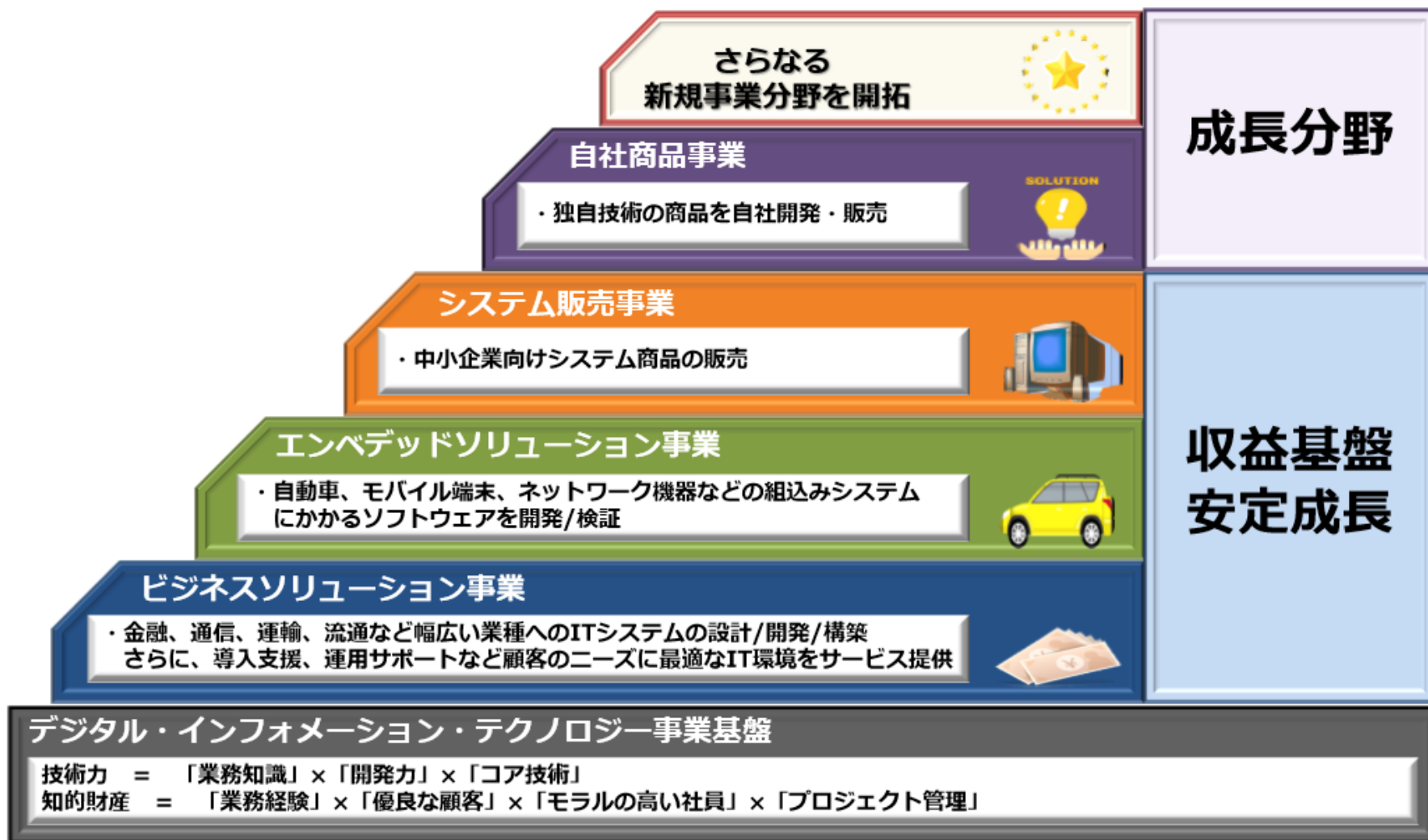
(単位：百万円)

■ 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）、自社商品事業が伸張

事業セグメント	分類	2019/6期 売上高 構成比	2020/6期 売上高 構成比	2021/6期 売上高 構成比
ソフトウェア開発事業		94.5%	94.5%	95.8%
ビジネスソリューション事業	事業 基盤	59.2%	58.1%	59.6%
うち業務システム開発		63.3%	58.1%	56.8%
〃 運用サポート		36.7%	41.9%	43.2%
エンベデッドソリューション事業	事業 基盤	31.3%	31.9%	31.3%
うち組み込みシステム開発		76.9%	77.6%	77.8%
〃 組み込みシステム検証		23.1%	22.4%	22.2%
自社商品事業	成長 分野	4.0%	4.5%	4.9%
システム販売事業	事業 基盤	5.5%	5.5%	4.2%

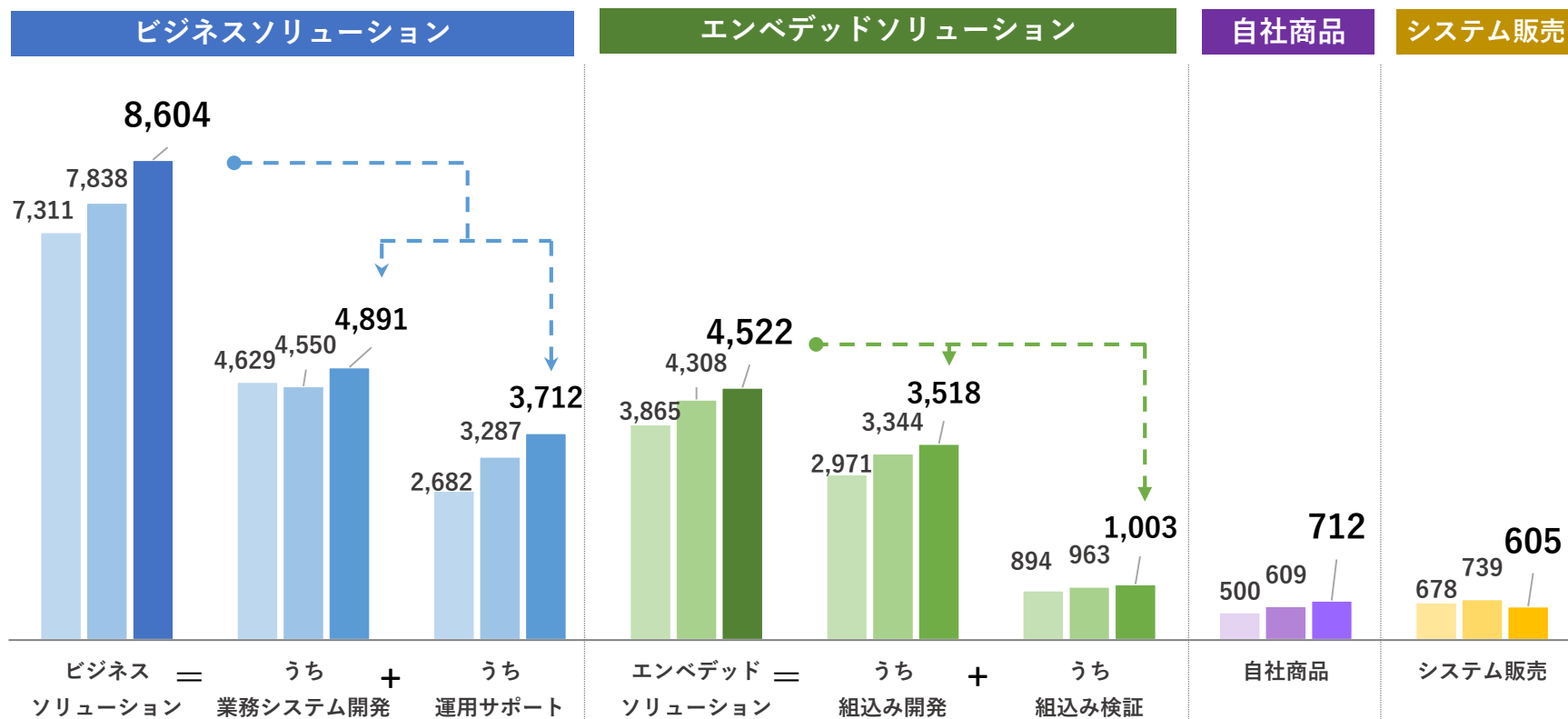
事業セグメント別売上高の推移

- 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、特需剥落で大幅減

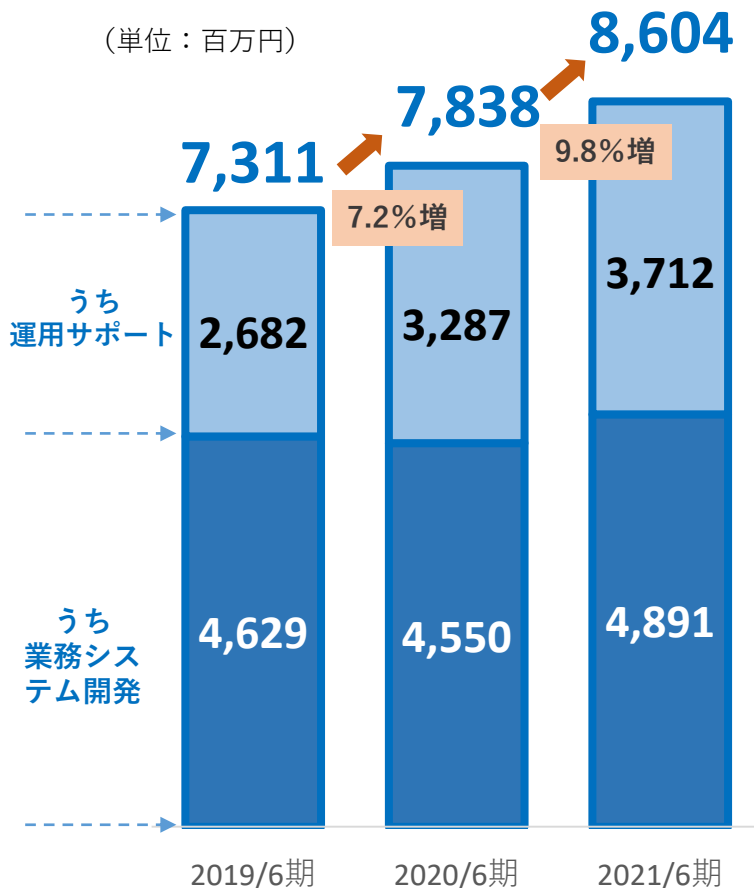
事業別売上高の推移

(グラフは左から2019/6期、2020/6期、2021/6期)

(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

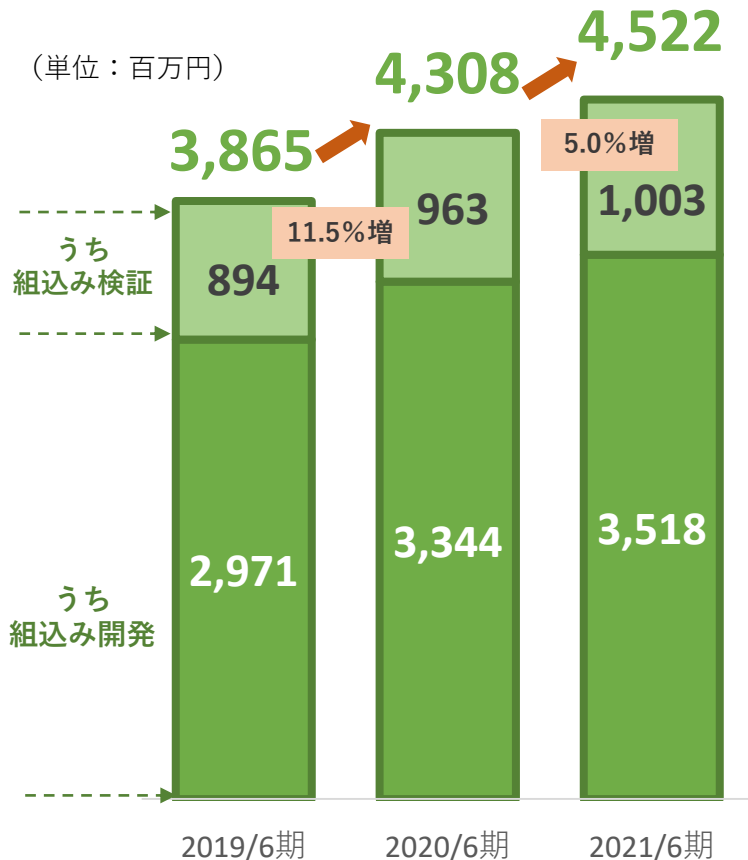


売上高：8,604百万円
前期比：+9.8%

事業全体では、既存顧客を中心に需要が伸びると共に収益性が向上

- 業務システム開発は、事業ポートフォリオの見直しに伴い、主力の金融系は漸減傾向だが、利益率の高いERP関連(特にSAP)や医薬系、公共系を中心に増加
- 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

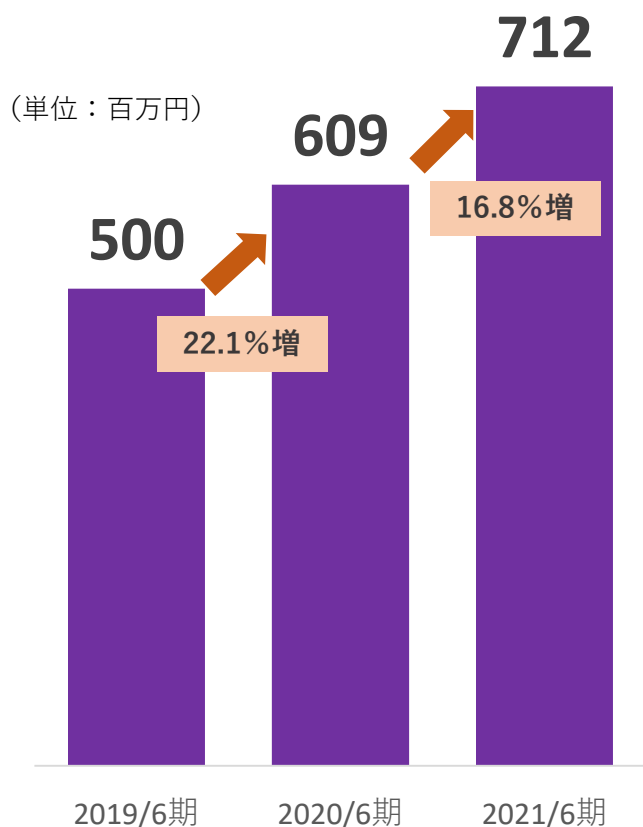


売上高：4,522百万円
前期比：+5.0%

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、車載系が前年並みを確保すると共に半導体系、IoT関連が大きく伸び、更に産業系の市場開拓が進み、売上・利益ともに前年を上回る
- 組込み検証は、車載系の減少を5G関連（モバイル端末、基地局）がカバーし、売上・利益ともに前年を上回る

売上高：712百万円
前期比：+16.8%



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

■ **【DD-CONNECT (ディ・ディ・コネクト)】**

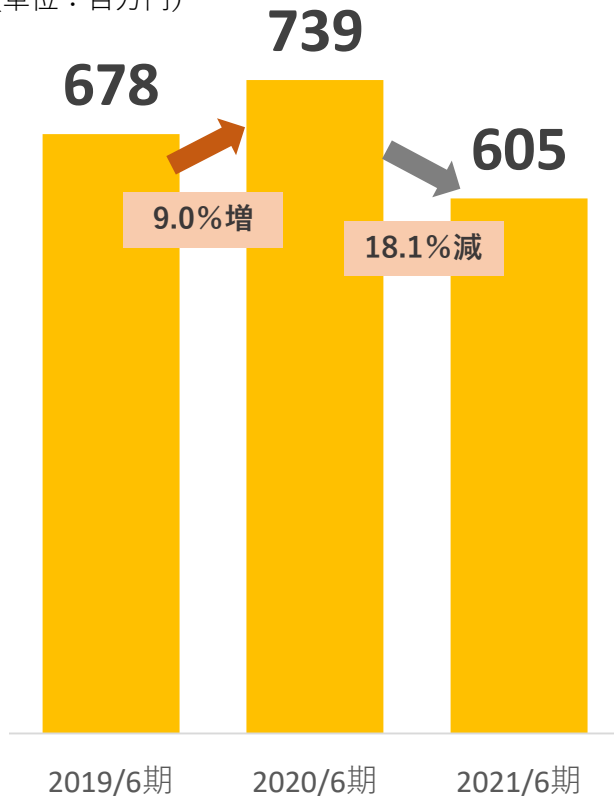
(電子契約アウトソーシング)

10月からサービス提供を開始、住宅建設業を中心に受注確度の高い案件が増加

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：605百万円
前期比：-18.1%

事業全体では、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)

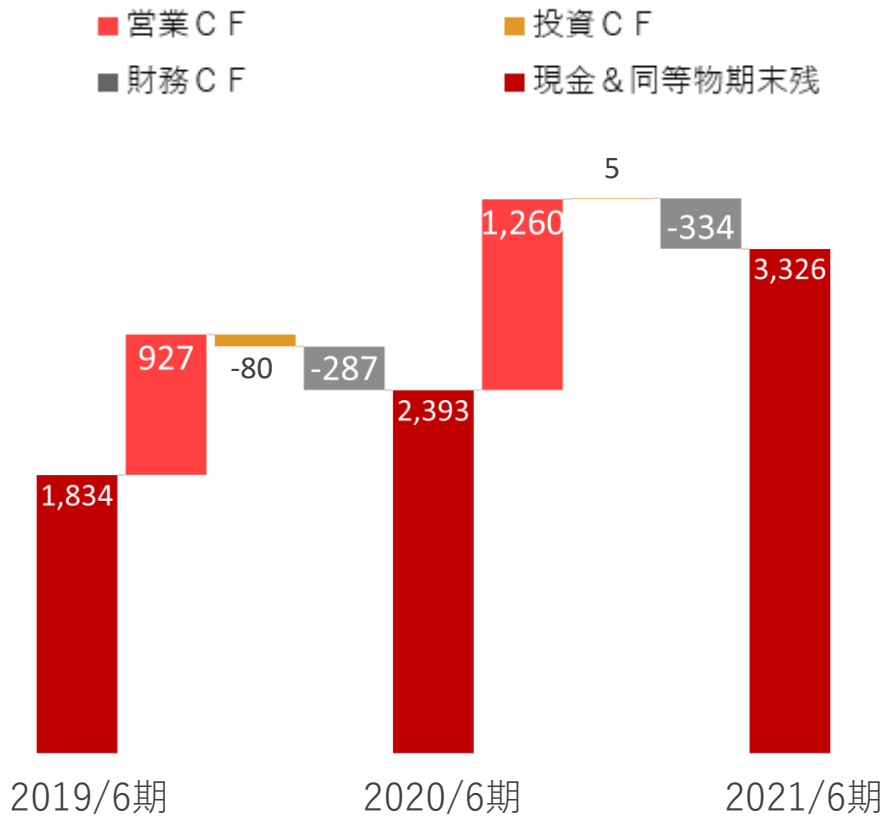
	2020/6月末	2021/6月末	増減
現金・預金	2,399	3,333	933
売掛金	1,905	2,084	179
仕掛品	208	131	△76
その他	78	116	38
流動資産 計	4,590	5,664	1,074
有形固定資産	120	110	△10
無形固定資産	23	15	△7
投資その他の資産	630	598	△31
固定資産 計	774	724	△49
資産 合計	5,364	6,388	1,024

	2020/6月末	2021/6月末	増減
支払手形・買掛金	417	487	69
短期借入金	—	—	—
その他	1,217	1,263	45
流動負債 計	1,634	1,750	115
長期借入金	—	—	—
その他	68	111	42
固定負債 計	68	111	42
負債 合計	1,703	1,861	157
資本金	453	453	—
資本剰余金	459	459	—
利益剰余金等	2,747	3,614	866
純資産 合計	3,660	4,526	866
負債・純資産 合計	5,364	6,388	1,024

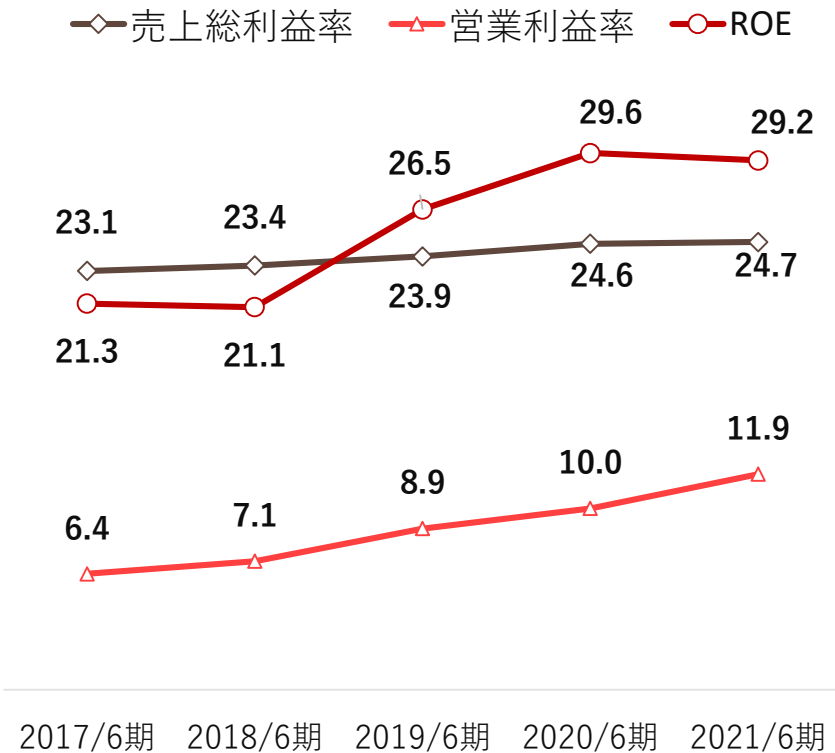
キャッシュフロー

■営業CFの増加により、キャッシュは大幅に増加

(単位：百万円)



売上総利益率/営業利益率/ROE (%)



2022年6月期 主要施策 & 業績予想



2022年6月期 業績予想

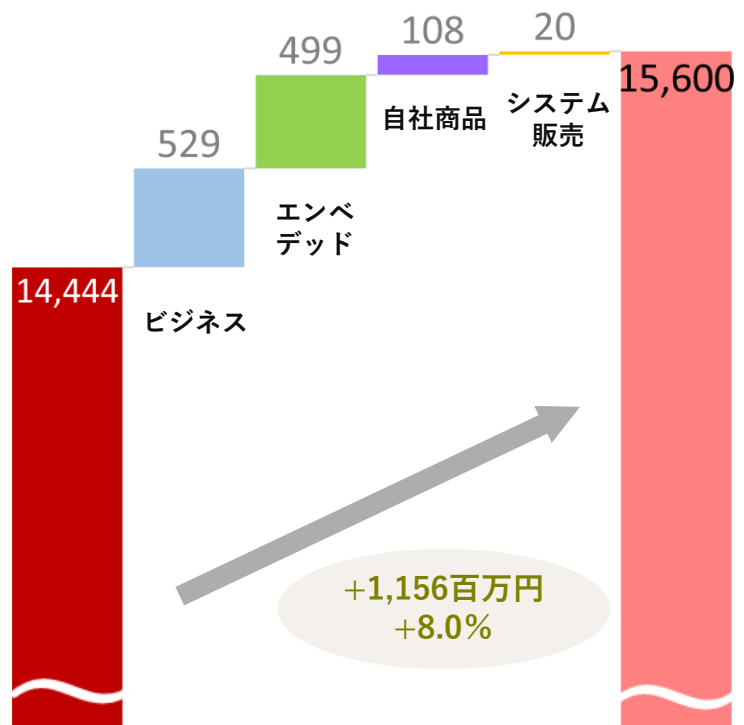
- 「事業基盤の安定化」と「成長要素の強化」の2軸で事業推進し、増収増益を目指す

(単位：百万円)	2021/6期 実績	構成 %	2022/6期 予想	構成 %	前年同期比 %
売上高	14,444	100.0%	15,600	100.0%	+8.0%
営業利益	1,722	11.9%	1,900	12.2%	+10.3%
経常利益	1,730	12.0%	1,900	12.2%	+9.8%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,196	8.3%	1,318	8.4%	+10.2%

主要K P I (売上高、営業利益/利益率)

売上高

(単位：百万円)



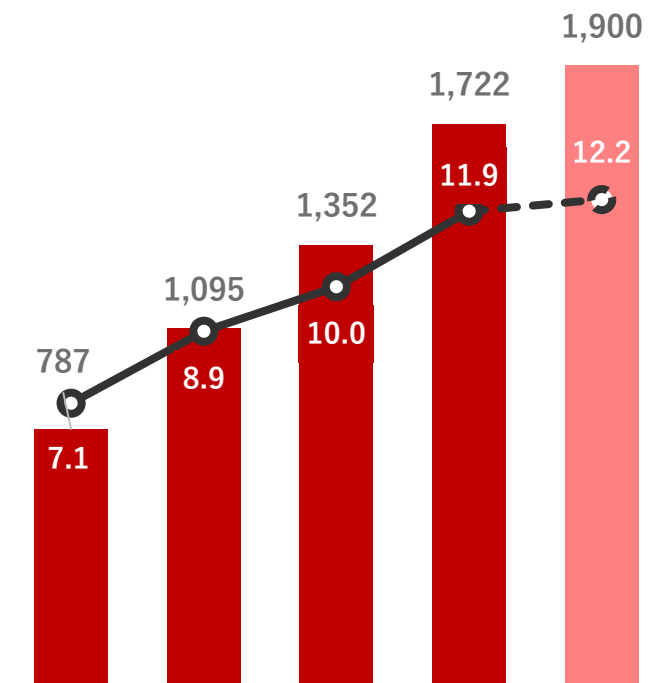
2021/6期

2022/6期
(予)

営業利益 / 営業利益率

(単位：百万円)

(単位：%)



2018/6期 2019/6期 2020/6期 2021/6期 2022/6期

(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+8.2%増を計画、特に自社商品事業は、15.2%増の成長を目指す。

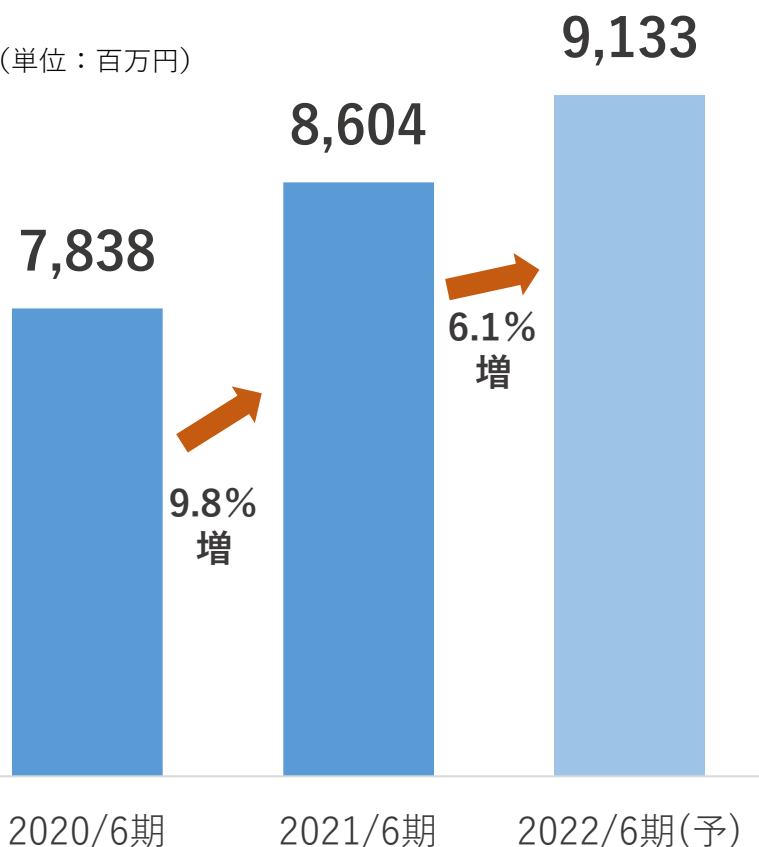
(単位：百万円)

事業セグメント	2021/6期 売上高	2022/6期 売上高予想	増減額	増減%	構成比
ソフトウェア開発事業	13,838	14,975	1,136	8.2%	96.0%
ビジネスソリューション事業	8,604	9,133	529	6.1%	58.5%
エンベデッドソリューション事業	4,522	5,022	500	11.0%	32.2%
自社商品事業	712	820	108	15.2%	5.3%
システム販売事業	605	625	20	3.2%	4.0%
合計	14,444	15,600	1,156	8.0%	

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 9,133百万円
前期比+6.1%

(単位：百万円)



- 業務システム開発は、業種が広がってきており、業種を問わず需要を取り込める体制を構築し、規模の拡大と利益の向上を目指す。
- 運用サポートは、コロナ禍の影響を余り受けない領域であり、需要に的確に対応し、引き続き規模の拡大と利益の向上を目指す。

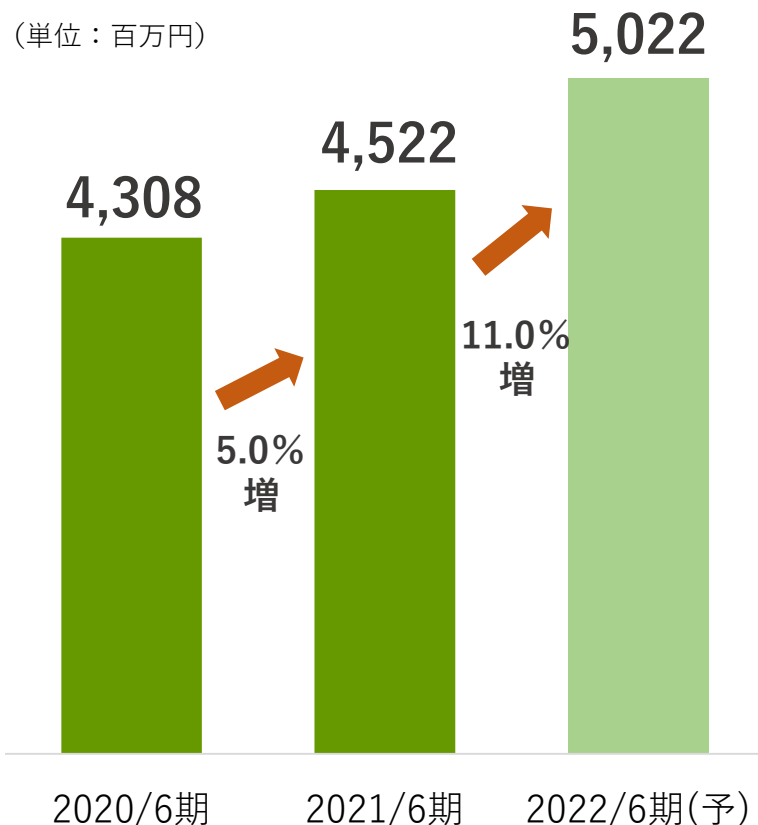
セグメント別重点施策：ビジネスソリューション事業

既存顧客の深耕に加えて新規顧客の開拓も進んでおり、以下の施策を通じて、成長を目指す。

重点施策

- | | |
|----|----------------------------------|
| 1. | 強みの金融系に加え、医薬、通信、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受注を拡大 |
| 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 5,022百万円
前期比+11.0%

- 組込みシステム開発は、車載系、半導体系、産業機器系の既存優良顧客との取引シェアアップに努めると共にIoT関連の拡大を図り、成長を目指す。
- 組込みシステム検証は、車載系、医療機器系、5G関連等領域を広げ、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

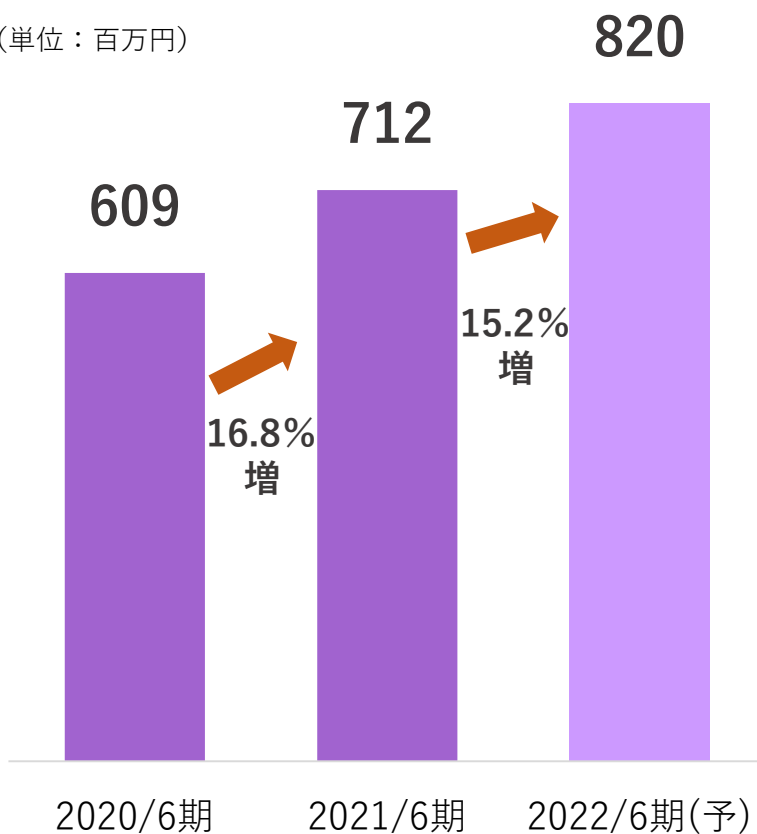
コロナ禍の影響の継続が想定されるが、社会的ニーズの高いコア領域を多く担っており、以下の施策を通じて、成長を目指す。

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.	車載関連では先行開発分野だけではなく、量産系開発分野の案件獲得を目指す
4.	組込み検証の標準化を完成させ、品質向上と業務拡大を目指す

売上高 820百万円 前期比+15.2%

(単位：百万円)



どの商品も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



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.	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
3.	自社クラウド環境でのサイバーセキュリティサービスの提供
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515社以上となり、大規模ユーザーへの販売を一層強化 |
| 2. | ユーザサポートをより強化し、既存顧客からライセンス増を図る |
| 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. | クラウド環境での帳票処理サービスの提供 |
| 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 |

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. 電子契約アウトソーシングサービスDD-CONNECTの本格展開を図る

2. ShieldCMSの販売開始に伴い、市場開拓と早期受注を目指す

*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

3. 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
DX関連サービス（AI・RPA・音声認識等）を提供

*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

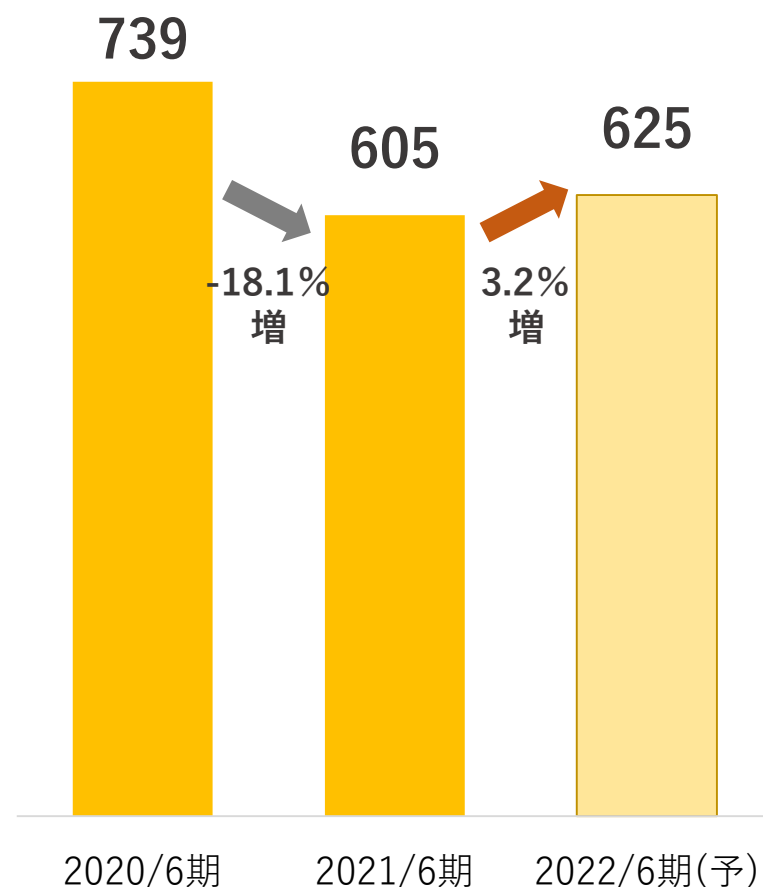
セグメント別見通し：システム販売事業

(単位：百万円)

売上高 625百万円
前期比+3.2%

前年度の特需剥落の反動を見込んだ計画とした。

- 主力事業である「楽一」については、顧客に役立つサポートや提案を強化して売上増を目指す。
- 既存顧客より上位顧客にアプローチし、収益拡大を図る。



*「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

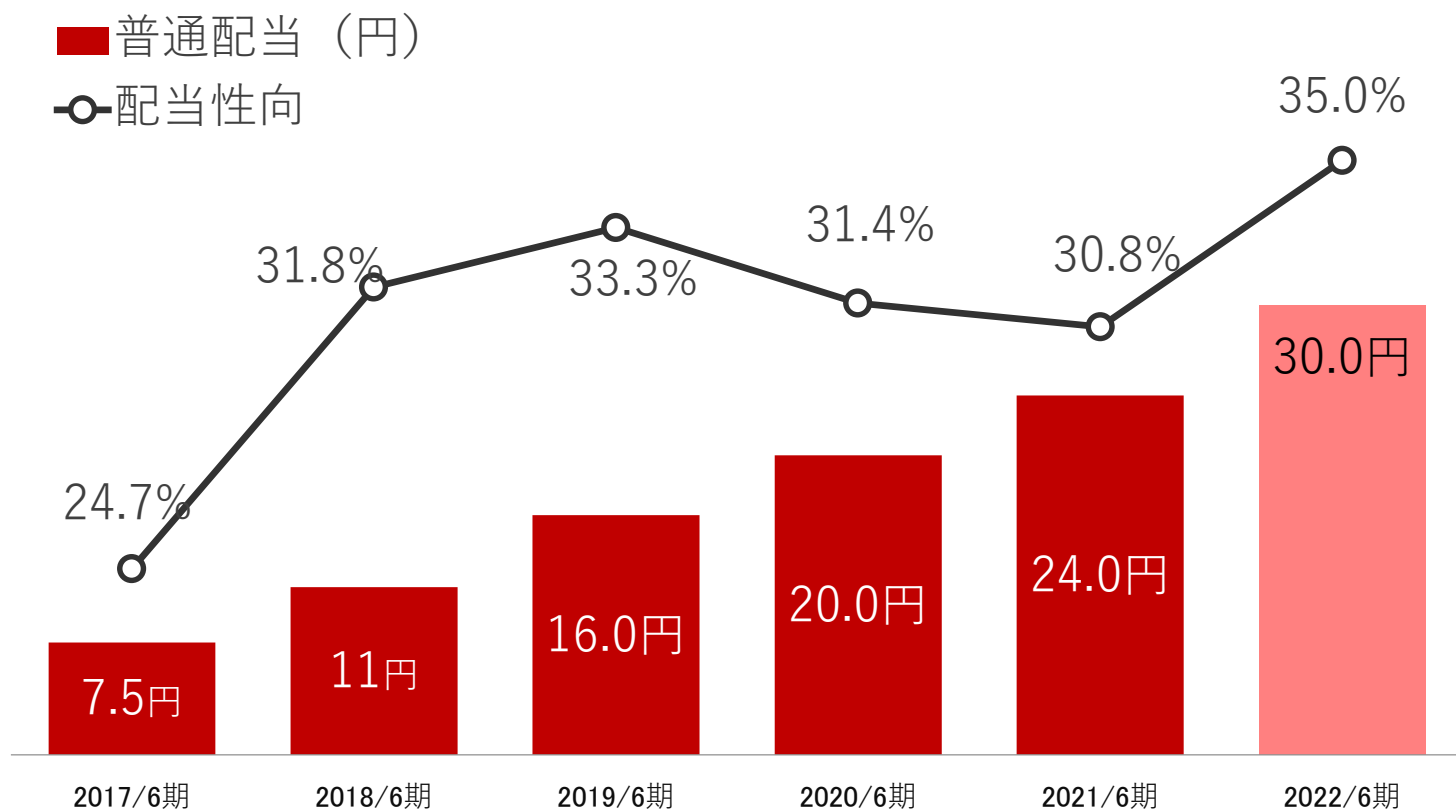
以下の施策を通じて、計画以上の売上確保を目指す。

重点施策

1.	長期的に安定した取引を目指し、中小企業のDX化促進に貢献できるように取り組む
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
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）

2021/6期の配当性向30%を35%以上に増配



- ・ 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10月、2018年4月と株式分割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%）



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 (2021年6月末)

決算期: 6月30日

従業員数 1,097名(単体1,016名) (2021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 (2021年6月末)

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

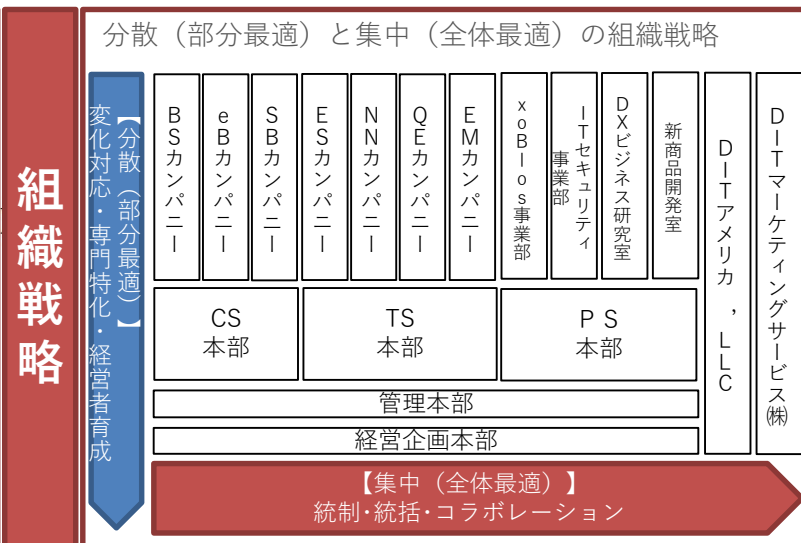
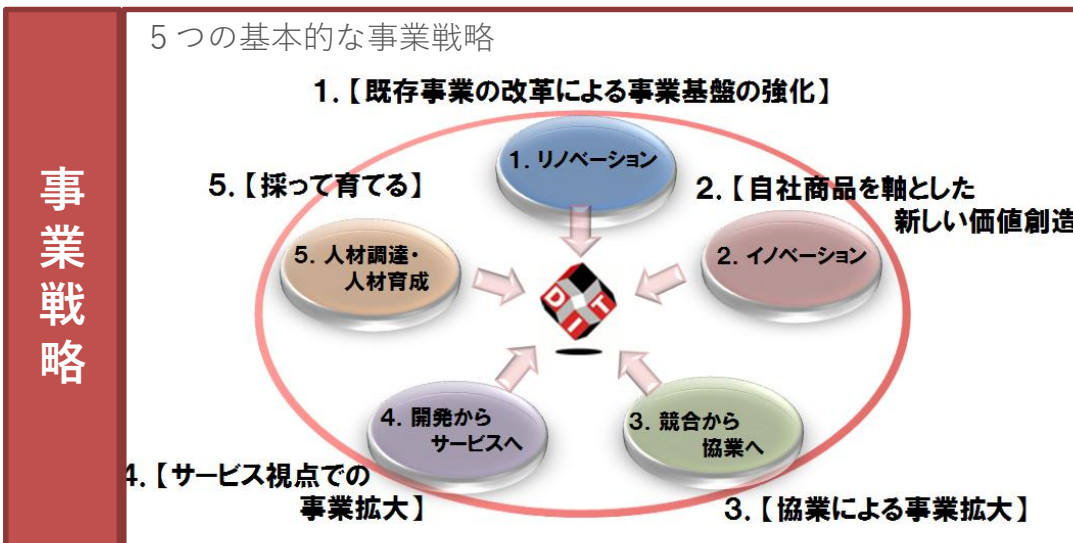
国内外の開発拠点と社員数



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



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2021年度構成銘柄に継続して選定されました。



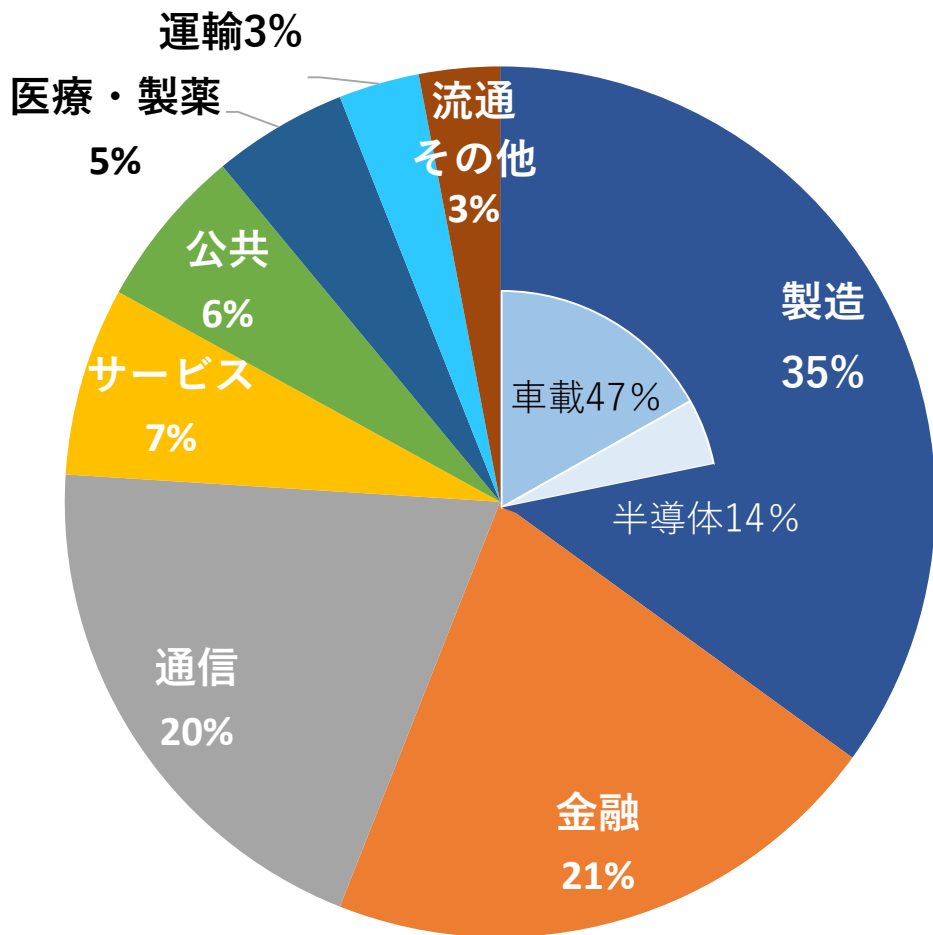
JPX-NIKKEI Mid Small

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2021年8月31日から2022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2,800社

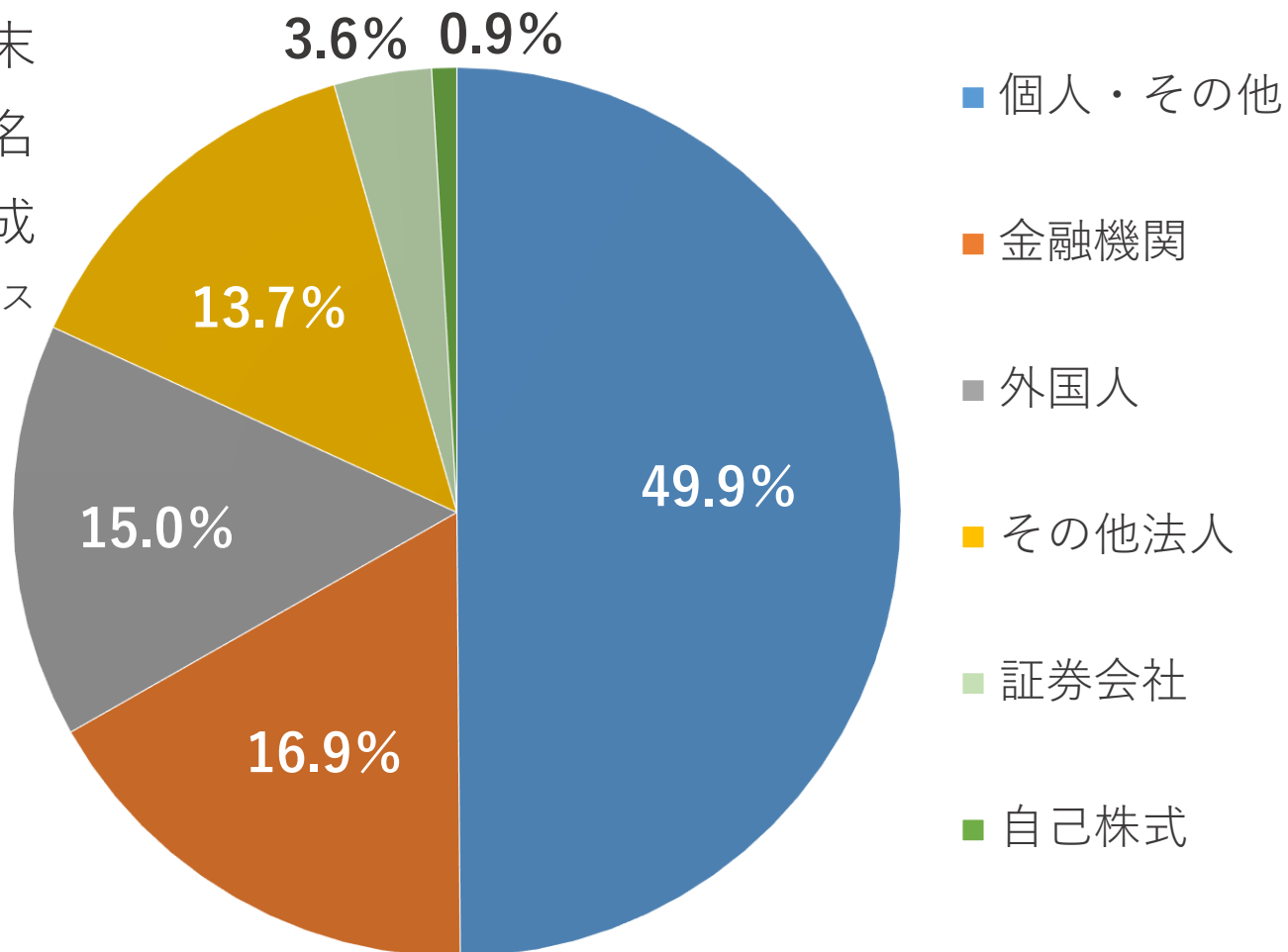
- ・ソフトウェア開発事業は上場企業及びその関連会社、システム販売事業は中小企業が主

■ 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

2021年6月末
株主数5,730名
株主構成
*グラフは保有数ベース



SDGs：持続可能な社会の実現への貢献

適切な企業経営と顧客への自社商品導入等を通じ、持続可能な社会への貢献に努めます

企業経営による貢献



従業員の福利厚生の充実、女性の役職登用等による多様性の推進、ガバナンス等を重視した適切な事業経営により、持続的社會へ貢献

関連するSDGsのゴール



自社商品導入等による貢献



セキュリティ商品（ウェブアルゴス）や働き方改革関連商品（ゾブロス、DD-CONNECT）等の導入により、快適で安全なインターネット社会の確立や、社会の生産性向上に貢献

関連するSDGsのゴール





お問合せ先：

経営企画本部 I R部 榎本 学

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。