

デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社

2022年6月期 第2四半期決算説明資料
(東証1部：3916)

2022年2月





1. 2022年6月期 第2四半期決算報告

2. 2022年6月期 連結決算業績予想

3. 2022年6月期 セグメント別の
重点施策 下期取組

4. DITグループの2030年ビジョン及び
新中期経営計画

5. 参考資料

1.2022年6月期 第2四半期決算報告



2022年6月期 第2四半期決算総括

- 需要に着実に対応し、前年同期の過去最高額を更新し、増収・増益を達成
- 営業利益率も引き続き12.7%と高率を維持

売上高 : 7,685百万円

(前期比+8.8%)

営業利益 : 973百万円

(前期比+6.7%)

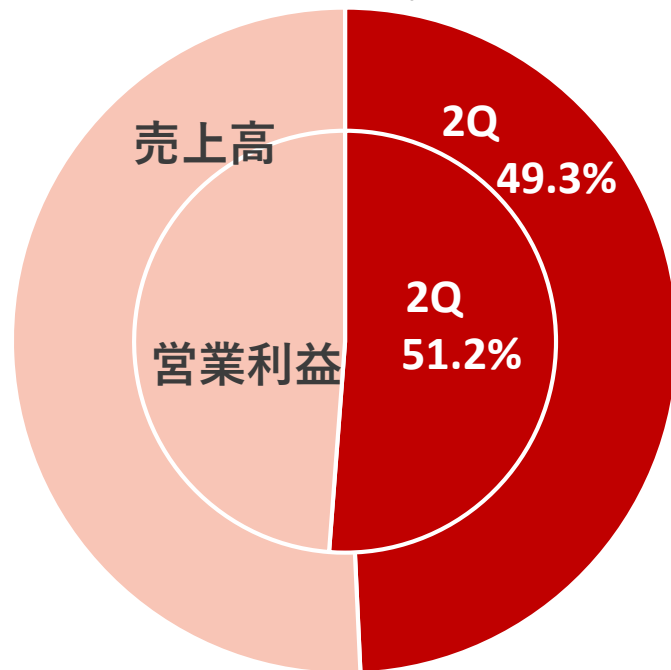
営業利益率 : 12.7%

(前期比-0.2Point)

通期予想進捗率%

売上高(予) : 15,600百万円

営業利益(予) : 1,900百万円



2022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。ビジネスソリューション・エンベデッドソリューション共に好業績

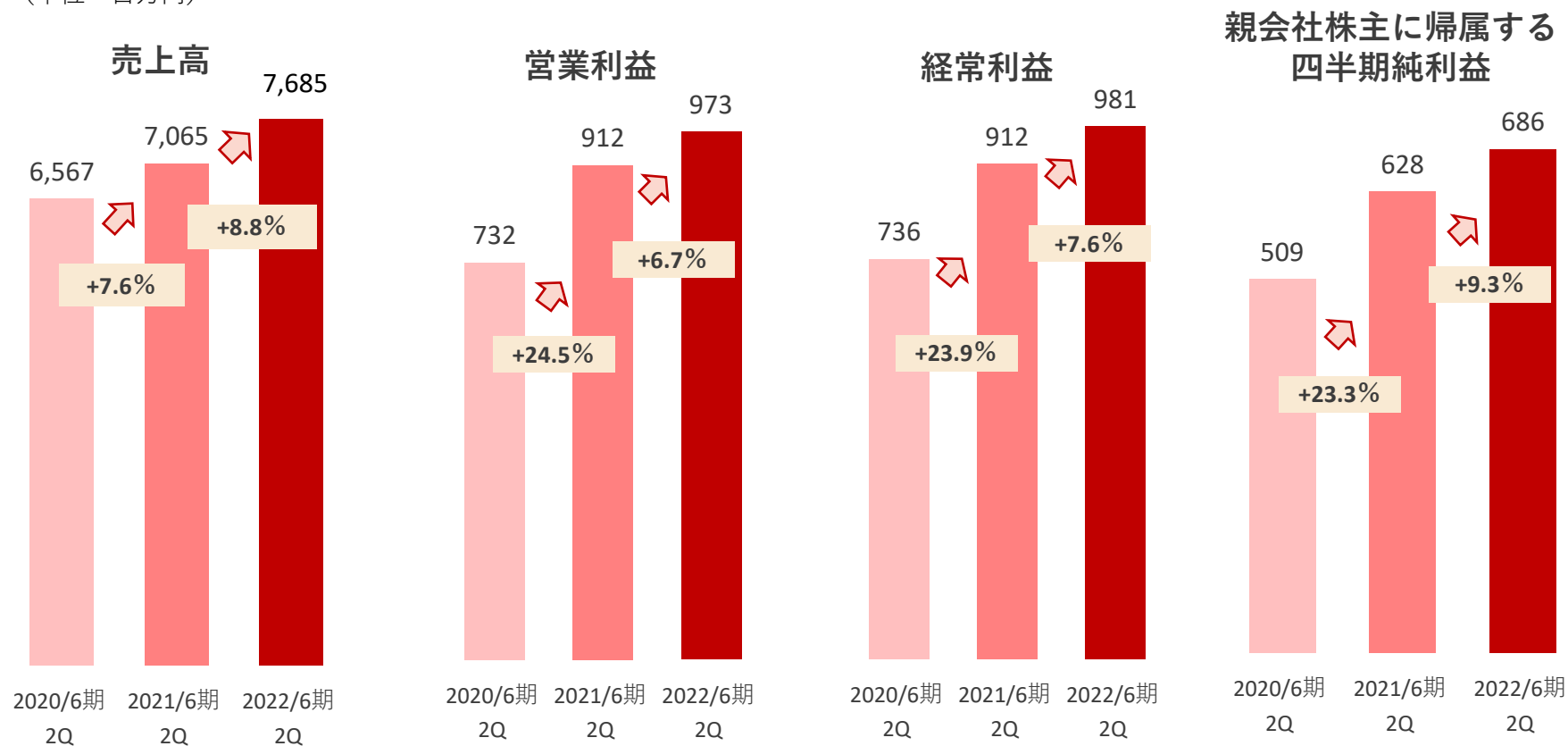
■ソフトウェア開発事業

- ・**ビジネスソリューション事業(前期比+9.5%)**は、主力事業の業務システム開発が大きく伸長し、増収増益。業務システム開発は医薬系が大きく伸びた他、通信、製造、ERP関連の案件獲得が想定以上に進捗。運用サポートは主力顧客の事業改革の影響を一部受けるも、クラウド基盤構築等のニーズを捉え、着実に伸長。
 - ・**エンベデッドソリューション事業(前期比+9.2%)**は、半導体関連が大きく伸びるとともに、検証業務が拡大し、増収増益。組込みシステム開発では、主力の自動車関連が踊り場を脱し、半導体関連が大きく伸長。IoT関連も堅実で、増収増益。組込みシステム検証は、車載系の検証が大きく伸びたほか、5G、医療系も伸長し前年同期より大幅な増収増益。
 - ・**自社商品事業(前期比+12.8%)**は、コロナ禍の商談面の制約は続くものの、xOBios、WebARGUSともに着実に伸長。電子契約クラウドDD-CONNECTは引き合いが増加し、大手施工会社等から受注有り。
- システム販売事業(前期比-8.5%)**は、特需の反動が一服するも、対面販売がメインのため新型コロナウイルスの影響が大きく、減収減益。

2022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)



2022年6月期 第2四半期決算概要

■ コロナ禍の中でも堅調に推移。各利益ともに過去最高額を更新

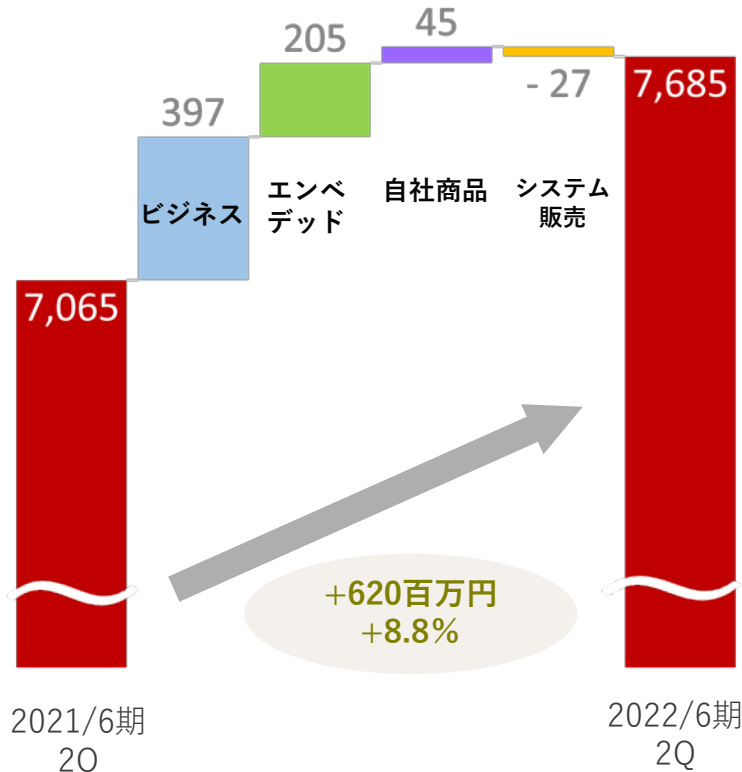
(単位：百万円)	2021/6期 2Q実績	構成比 %	2022/6期 2Q実績	構成比 %	2022/6期 通期計画	進捗率 %
売上高	7,065	100.0%	7,685	100.0%	15,600	49.3%
売上総利益	1,758	24.9%	1,931	25.1%	-	-
販管費	846	12.0%	958	12.5%	-	-
営業利益	912	12.9%	973	12.7%	1,900	51.2%
経常利益	912	12.9%	981	12.8%	1,900	51.6%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	628	8.8%	686	8.9%	1,318	52.0%

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、エンベデッドソリューション事業共に好調、自社商品事業も着実に伸長
- 事業規模拡大に伴う人件費、採用費の増加以外に前年1Qに租税公課の還付があったことから販管費が1.11億円増加

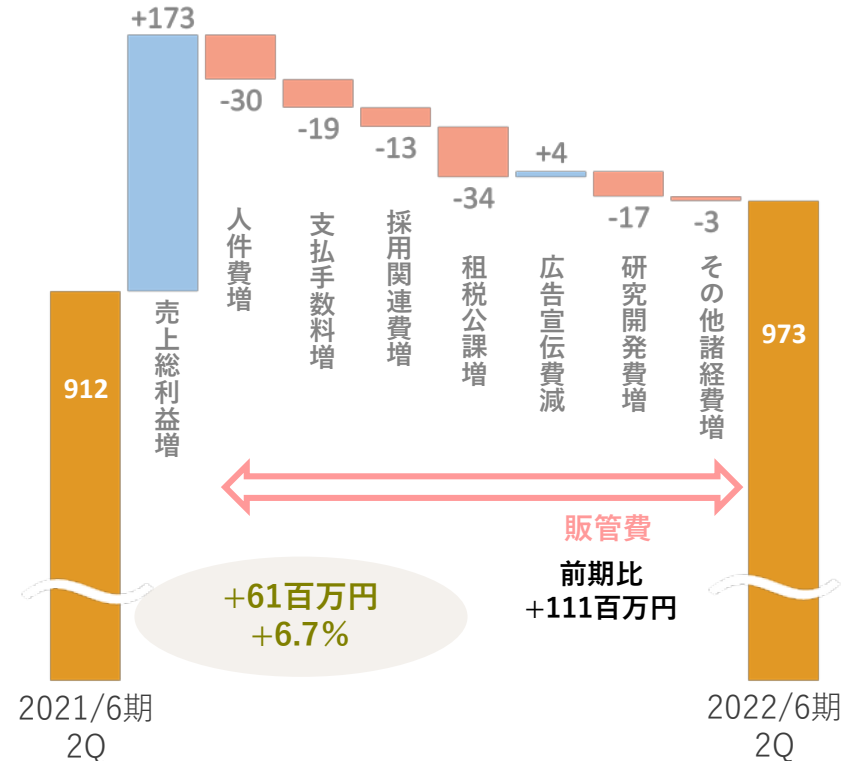
売上高

(単位：百万円)



営業利益

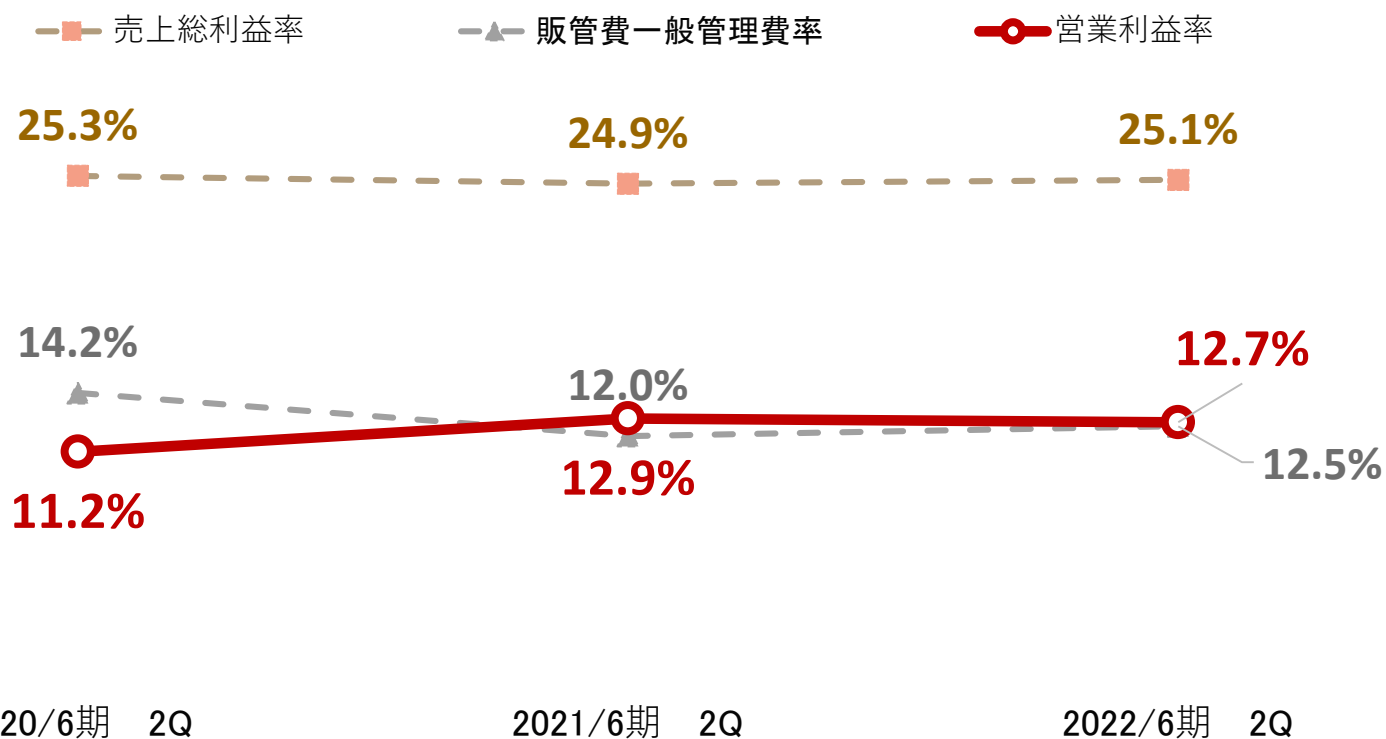
(単位：百万円)



営業利益率の推移

- 販管費増に伴い営業利益率はわずかに減少（0.2%）したが、高利益率を維持
- 利益率が高い楽一の販売減少にも関わらず、ソフトウェア開発事業の増収と利益率アップにより、売上総利益率は増加

各利益&販売費一般管理費の対売上高比率



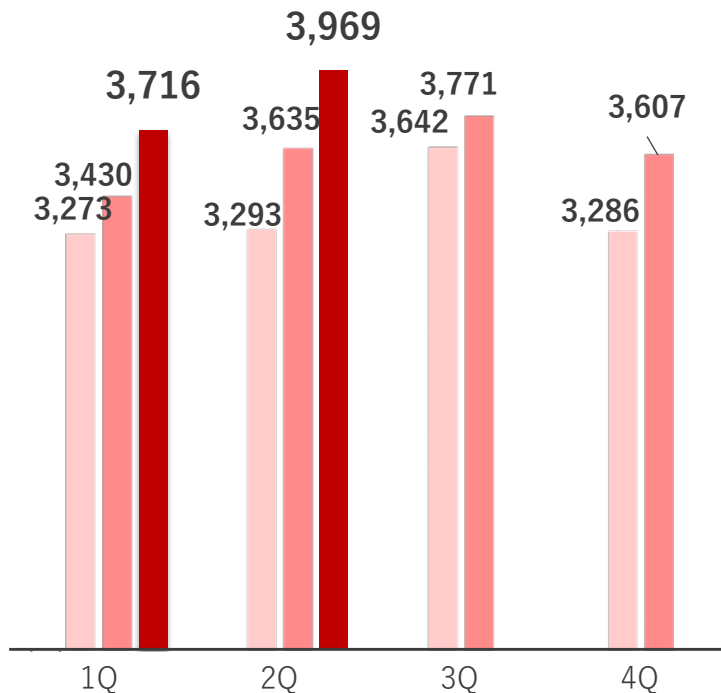
四半期会計期間別 売上高 & 営業利益推移

■ 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

売上高

(単位：百万円)

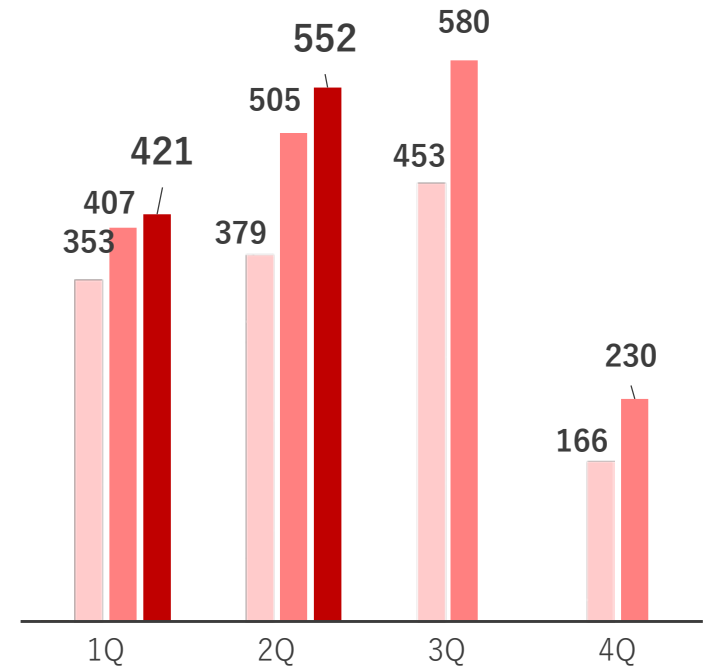
■ 2020/6期 ■ 2021/6期 ■ 2022/6期



営業利益

(単位：百万円)

■ 2020/6期 ■ 2021/6期 ■ 2022/6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がありますが、今期からは給与ベースや賞与支給率を上げることで、減少幅の縮小を図っています。

事業領域：各事業の位置づけ



事業セグメントと売上構成

- 業務システム開発及び組込みシステム検証が伸展。自社商品事業も5%を超える

事業セグメント	分類	2020/6期 2Q 売上高 構成比	2021/6期 2Q 売上高 構成比	2022/6期 2Q 売上高 構成比
ソフトウェア開発事業		93.7%	95.5%	96.2%
ビジネスソリューション事業	事業 基盤	56.3%	58.9%	59.3%
うち業務システム開発		59.6%	57.6%	59.3%
〃 運用サポート		40.4%	42.4%	40.7%
エンベデッドソリューション事業	事業 基盤	33.0%	31.7%	31.8%
うち組込みシステム開発		77.9%	78.9%	75.9%
〃 組込みシステム検証		22.1%	21.1%	24.1%
自社商品事業	成長 分野	4.4%	4.9%	5.1%
システム販売事業	事業 基盤	6.3%	4.5%	3.8%

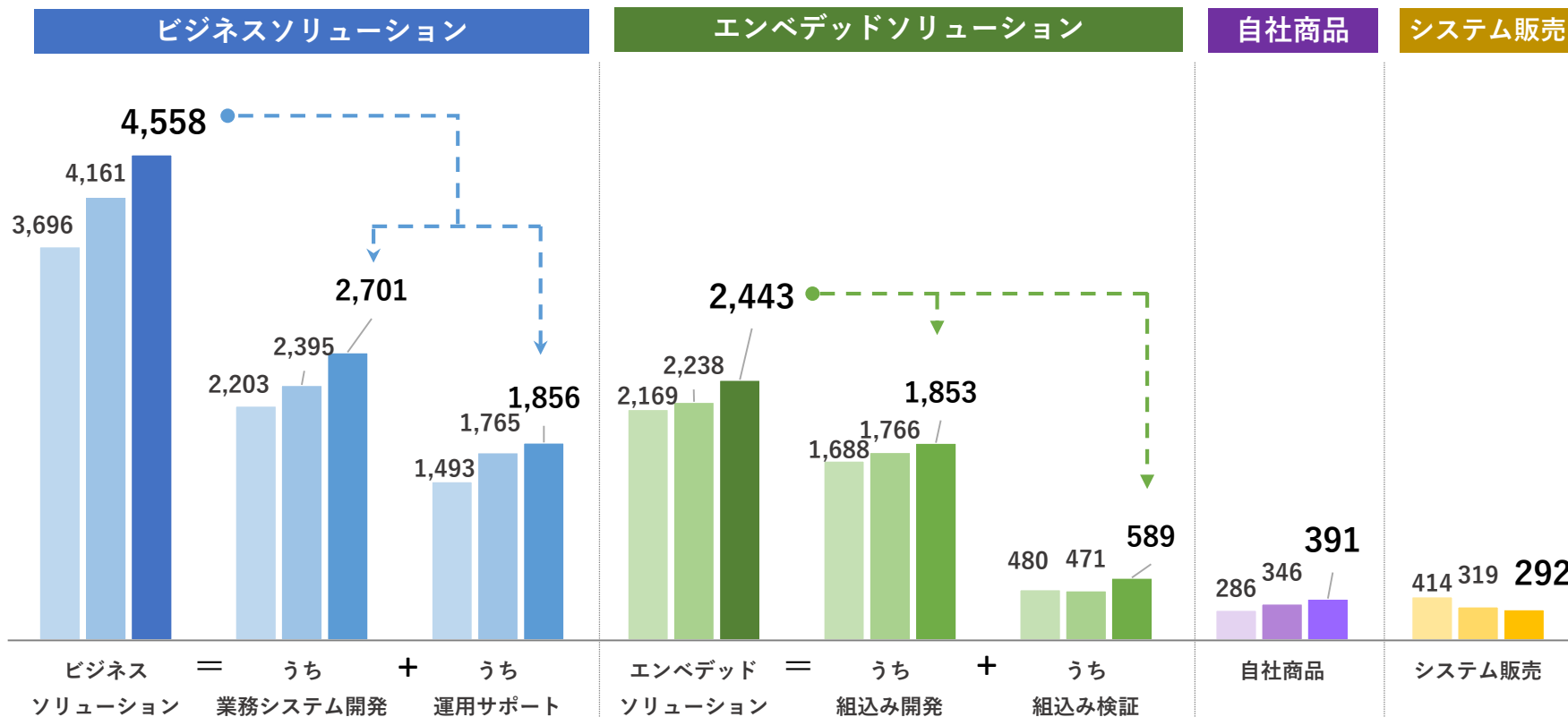
事業セグメント別売上高の推移

- ビジネスソリューション事業や自社商品事業が好調の他、エンベデッドソリューション事業も順調に回復

事業別売上高の四半期推移

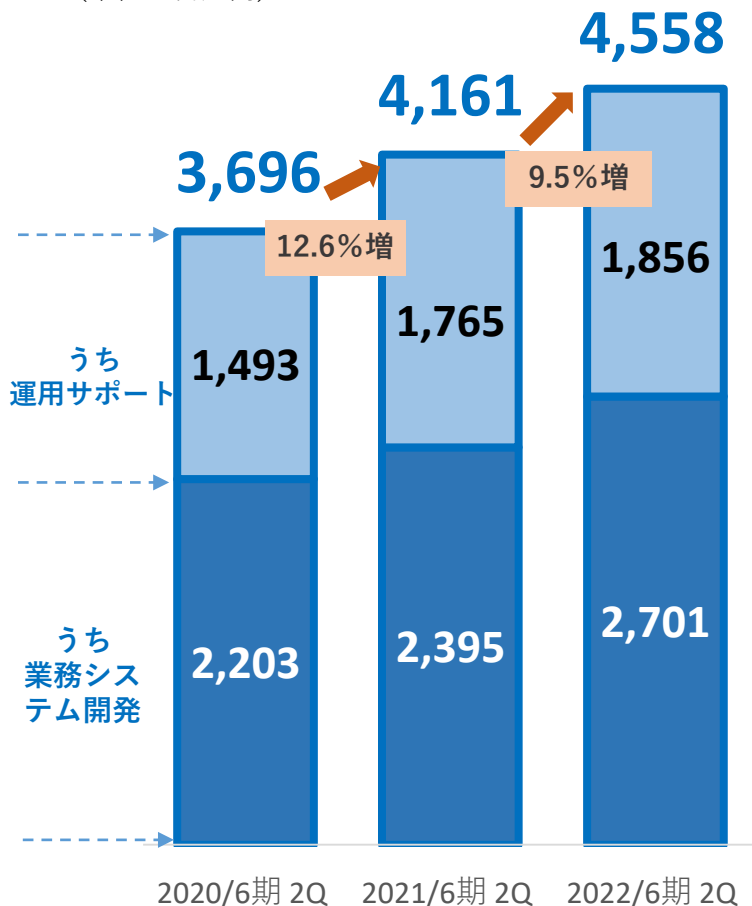
(グラフは左から2020/6期2Q、2021/6期2Q、2022/6期2Q)

(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

(単位：百万円)



売上高：4,558百万円
前期比：+9.5%

<事業全体>

事業ポートフォリオ見直しが奏功し、増収増益

■業務システム開発■

金融系は人員シフトによりやや減少も、医薬系が大きく伸びた他、通信、製造、ERP関連の案件獲得が想定以上に進捗し、大幅な伸長

■運用サポート■

コロナ禍に伴う主力顧客の事業改革の影響を一部受けるも、クラウド基盤構築等のニーズを捉え、着実に伸長

セグメント別売上高：エンベデッドソリューション事業

(単位：百万円)



売上高：2,443百万円
前期比：+9.2%

<事業全体>

半導体関連の伸び等により、増収増益

■組込み開発■

主力の自動車関連が踊り場を脱し微増となり、半導体関連も大きく伸長。モバイル・家電系を含むIoT関連も堅実で、増収増益

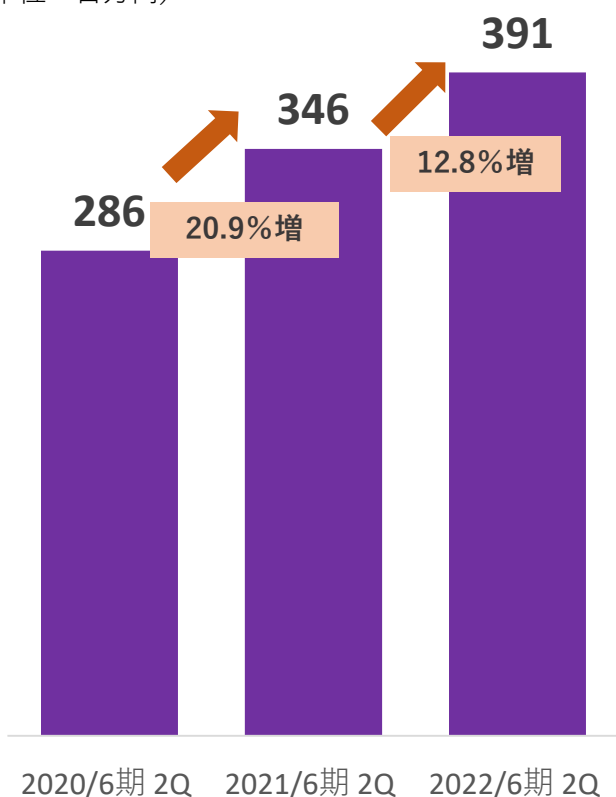
■組込みシステム検証■

車載系の検証が大きく伸びたほか、5G（モバイル端末及び基地局）、医療系も伸長し、売上高では+25.1%と、前年同期より大幅な増収増益

売上高：391百万円

前期比：+12.8%

(単位：百万円)

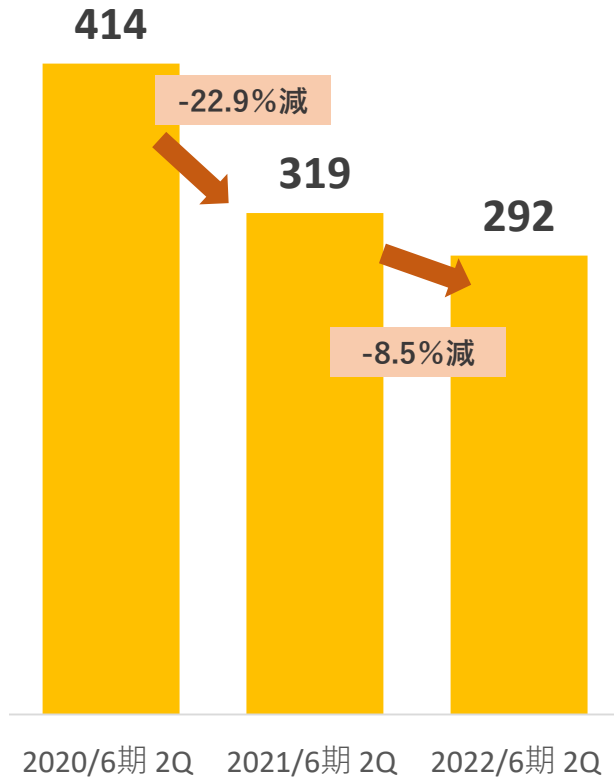


< 事業全体 >

コロナ禍の影響は残るも、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】**
 ライセンス売上げの積上げにより売上・利益ともに堅調。外部サイバーセキュリティ専門会社との協業も継続。
- **【xoBlos (ゾブロス) : 業務効率化商品】**
 既存顧客内での横展開が広がり、順調に伸展。売上・利益ともに伸長。RPA、ERP等の各種システムとの連携機能拡充など商品力強化が進む。大手企業の採用も増加中。
- **【その他新商品】**
 電子契約サービス「DD-CONNECT」は引き合い、新規採用ともに増加。新たな自社商品「shield cms」の代理店開拓が進む。

(単位：百万円)



売上高：292百万円

前期比：-8.5%

システム販売事業は、コロナ禍の影響を受け、前年を下回る。

- 20/6期から21/6期にかけての軽減税率対応に伴う特需の反動減は一服も、対面営業販売がメインとなる商品のため、コロナ禍の影響を受けやすく、売上・利益ともに減少

※ 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73.4%

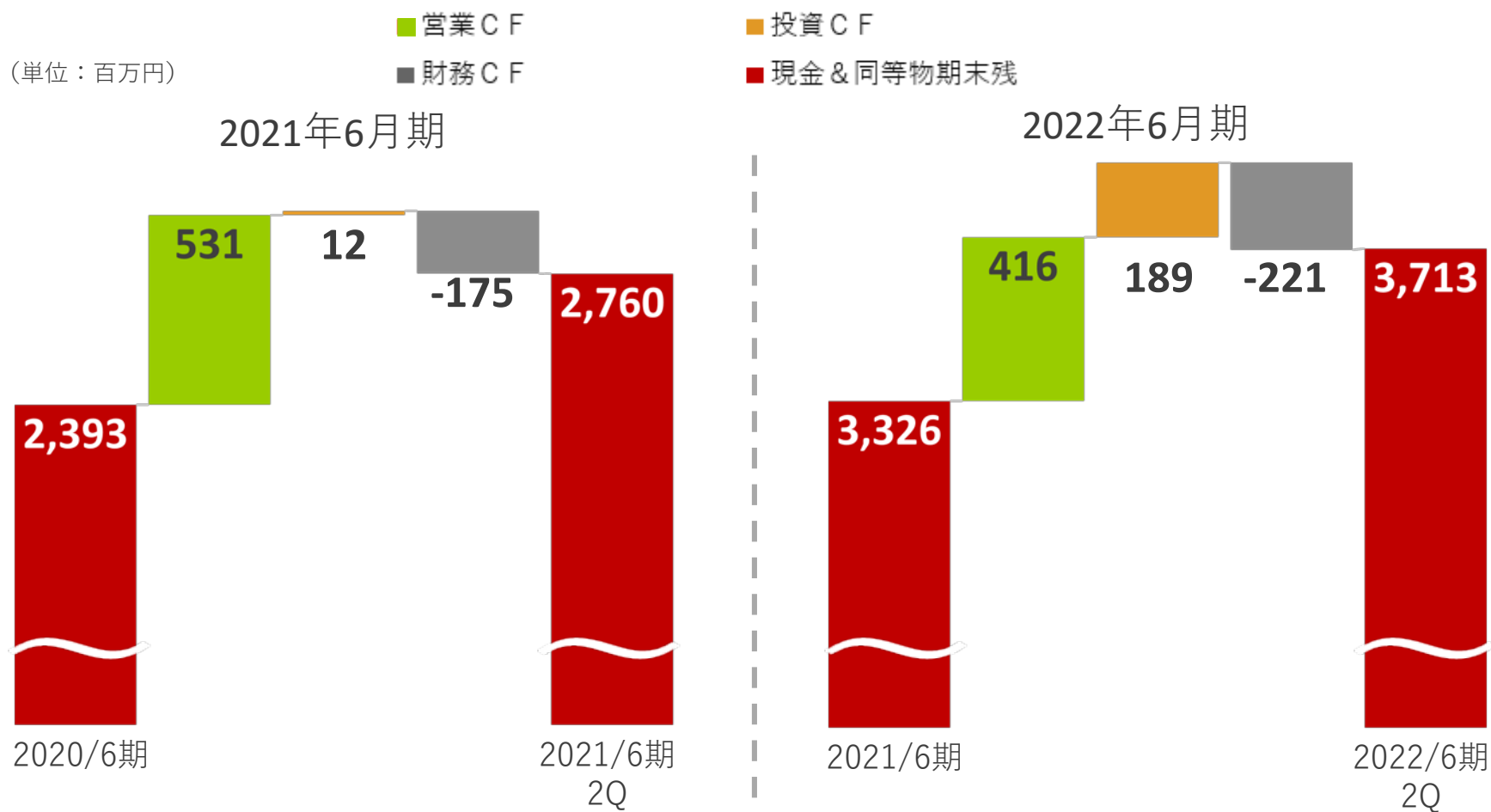
(単位：百万円)

	2021/6月末	2021/12月末	増減
現金・預金	3,333	3,720	387
売掛金	2,084	—	—
売掛金及び契約資産	—	2,320	—
仕掛品	131	98	△33
その他	116	165	49
流動資産 計	5,664	6,303	639
有形固定資産	110	101	△9
無形固定資産	15	14	△1
投資その他の資産	598	401	△197
固定資産 計	724	517	△207
資産 合計	6,388	6,820	432

	2021/6月末	2021/12月末	増減
支払手形・買掛金	487	515	28
短期借入金	—	—	—
その他	1,263	1,180	△83
流動負債 計	1,750	1,695	△55
長期借入金	—	—	—
その他	111	119	8
固定負債 計	111	119	8
負債 合計	1,861	1,815	△46
資本金	453	453	0
資本剰余金	459	459	0
利益剰余金等	3,614	4,093	479
純資産 合計	4,526	5,005	479
負債・純資産 合計	6,388	6,820	432

キャッシュフロー

■キャッシュは着実に増加



トピックス：「プライム市場」への移行が決定

東京証券取引所公表の「新市場区分の選択結果」にもとづき、当社は本年4月4日より「プライム市場」への移行が決定しました

再編後の最上位市場である「プライム市場」にふさわしい企業として、株主の皆様のご期待に応えることができるよう、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に努めてまいります。

2.2022年6月期 連結決算業績予想



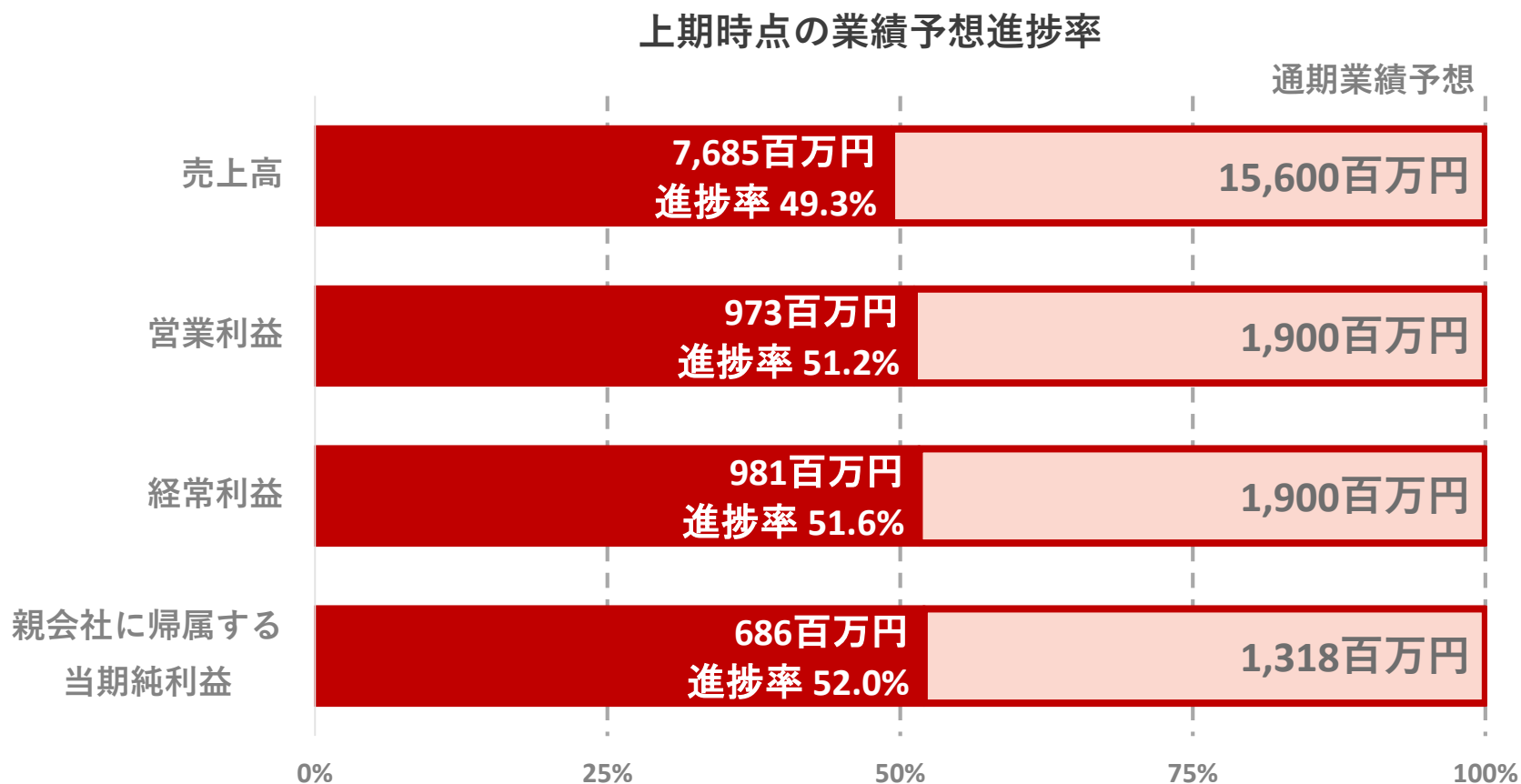
2022年6月期 業績予想

- 「事業基盤の拡大・安定化」と「成長要素の拡大」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%

2022年6月期 上期時点での通期業績予想進捗率

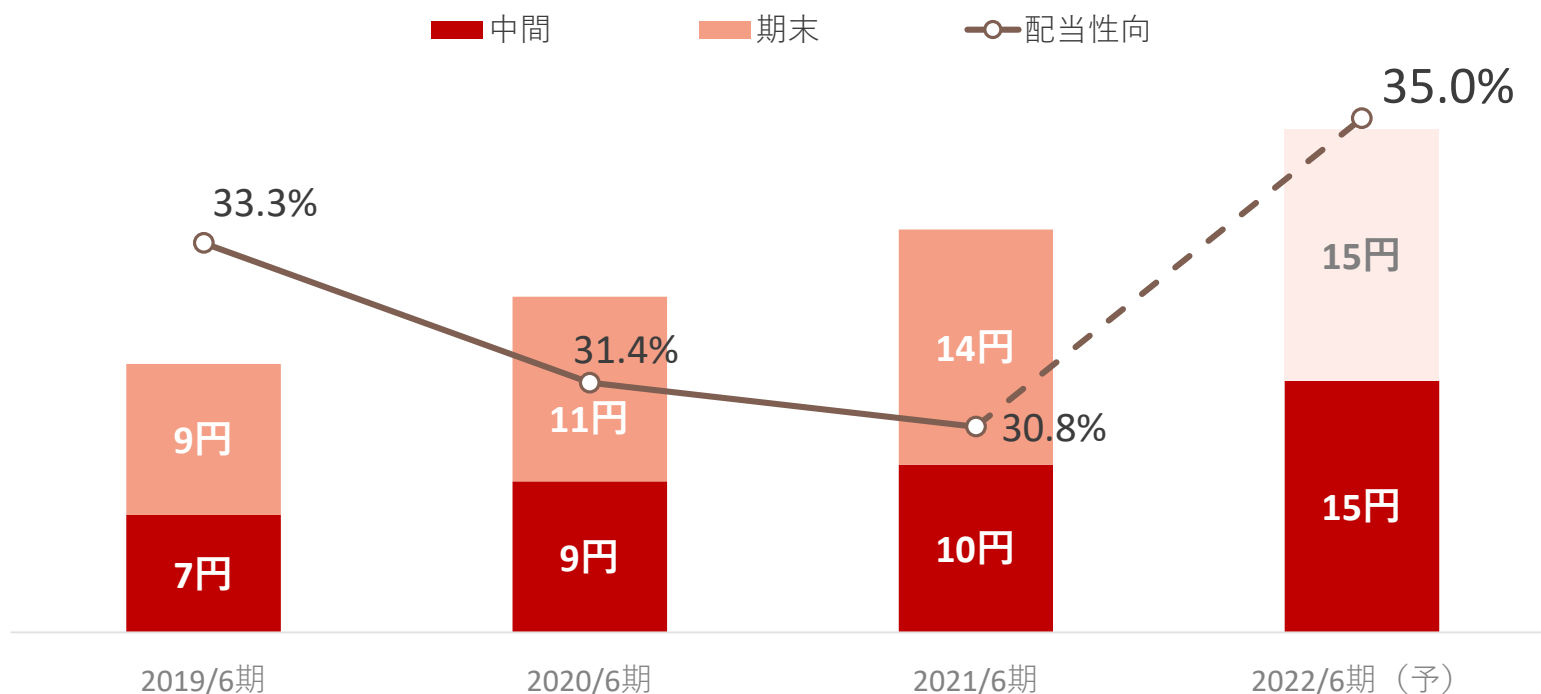
- 新型コロナウイルスの影響を考慮し、下期偏重の計画としていたが、上期での進捗率は良好



株主還元（配当予想）

- 中期経営計画にて掲げた目標配当性向35%以上にもとづき、
今期は年間1株当たり配当額30円を予定

配当金及び配当性向の推移



・ 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



3.2022年6月期 セグメント別の重点施策 下期取組

セグメント別 業績予想

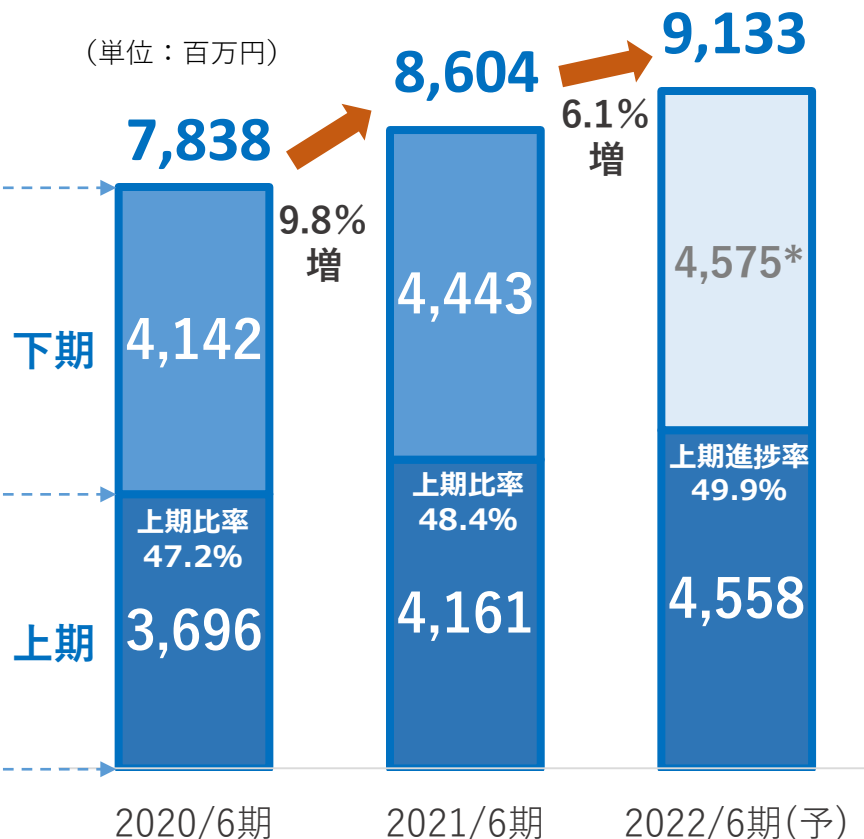
- ソフトウェア開発事業は、前期比+8.2%増を計画、特に自社商品事業は、15.2%増の成長を目指す。

(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%



■ 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。

*今期予想の下期数値は「通期予想値から上期実績値」を単純に差し引いた数値

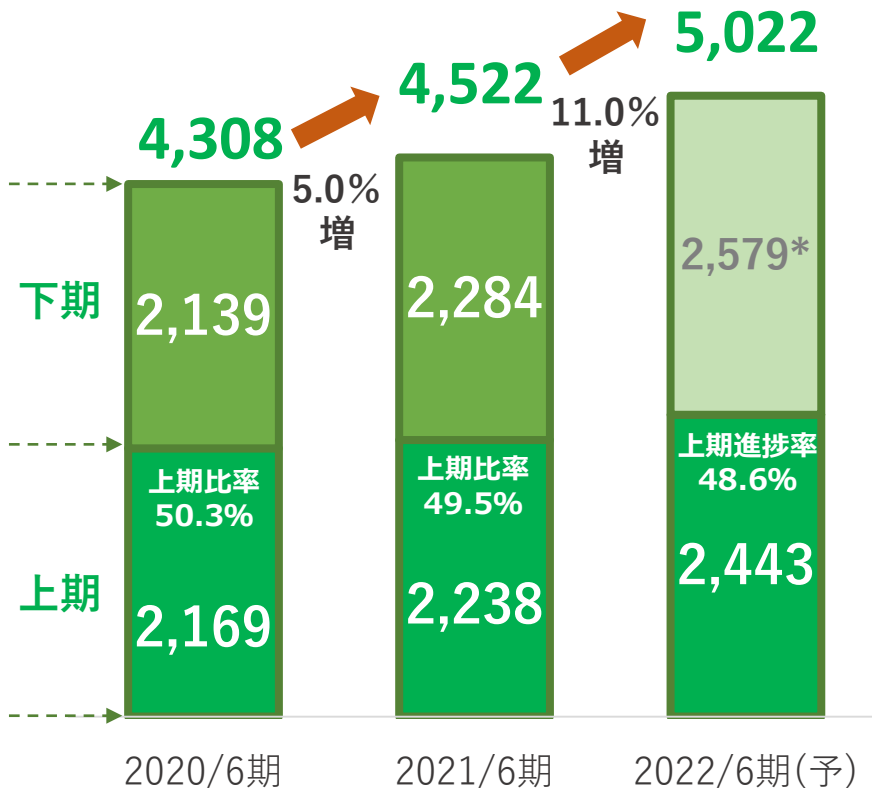
セグメント別重点施策：ビジネスソリューション事業

重点施策	上期実績	下期取組み
1.強みの金融系に加え、医薬、通信、ERP（SAP等）を拡大	計画に従い、金融系から医薬系、ERP（主にSAP）に要員をシフトし好調	利益率の高い領域(医薬系、SAP関連等)に要員シフトを継続
2.クラウド、AI等のDXを推進する技術案件の受注を拡大	クラウド案件を取込み、拡大	クラウド案件は増加見込み、AI等のDX案件の拡大も狙う
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	エンドユーザ直接契約案件は順調に拡大	医薬系エンドユーザの大規模案件の着実な進捗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	プロジェクト管理の標準化が進み、QCD（品質・コスト・納期）は問題なく進展	プロジェクト管理の標準化を更に進め、失敗プロジェクトゼロを目指す
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	主たる地方拠点である愛媛カンパニーが伸長	コロナ禍を追い風に更に案件獲得を狙う

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%

(単位：百万円)



■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。

*今期予想の下期数値は「通期予想値から上期実績値」を単純に差し引いた数値

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	自動車関連分野は踊り場を脱し、売上は増加に転じる	自動車関連分野の回復が見込まれるため、自動運転、車載通信機器、安全基準分野の拡大に注力
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	IoT分野は、各業界（車載、家電、電気、ガス）で順調に拡大	IoT分野の各業界で案件をそれぞれ獲得し、IoT分野での拡大を狙う
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	大手自動車メーカー関連会社で量産開発が拡大	完成車メーカー、大手部品メーカーの量産開発の参画に向け、実績を積み上げる
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	組込み検証の標準化が進み、試運用で効果を確認	自動車関連分野の回復を追い風に独自メソドロジーを用い、組込み検証業務の拡大を狙う

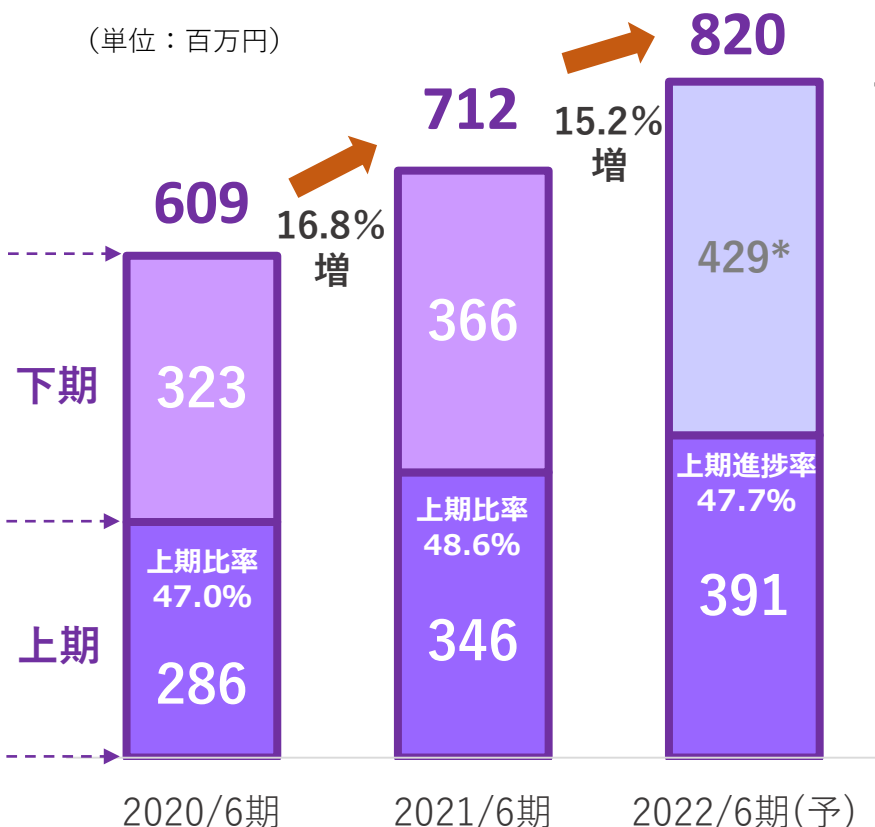
*MaaS（マース）：Mobility as a Service「ICT（情報通信技術）を活用してマイカー以外の移動をシームレスにつなぐ」という概念

売上高 820百万円 前期比+15.2%

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。

(単位：百万円)



*今期予想の下期数値は「通期予想値から上期実績値」を単純に差し引いた数値

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、大規模ユーザーに積極的にアプローチ	複数の大規模ユーザーから案件の引き合いあり	導入に向け、積極的にアプローチを進める
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	トータルセキュリティサービスの一環として、コンスタントに他社の商材の導入に成功	他社の商材との協業によるラインナップの強化、営業活動の活性化を狙う
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	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土台が整う	顧客へのサービス展開の拡大を狙う
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	Web広告を継続、認知度を高める	新たな試みとしてスマートスピーカーでのニュースでの広告を展開
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	大きな進展は叶わず	引き続き業界動向を探る

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515社以上となり、大規模ユーザーへの販売を一層強化	導入社数が530社を超える	大規模ユーザーを中心に導入社数550社を目指す
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	既存顧客からのライセンス増は順調に進展	引き続き、既存顧客へのサポート活動を強化し、ライセンス増を狙う
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	ERP製品を中心に販売が拡大	実績が出ているERP製品との連携を狙い、営業活動を進める
4. クラウド環境での帳票処理サービスの提供	クラウド上での提供環境が整う	サービス内容を再定義し、営業活動を開始
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	xoBlosをベースとするRPA運用ポータルの設計が進捗	RPA運用ポータルの製品化を完成させ、積極的に営業活動を開始する

セグメント別重点施策：自社商品事業

新商品・DX

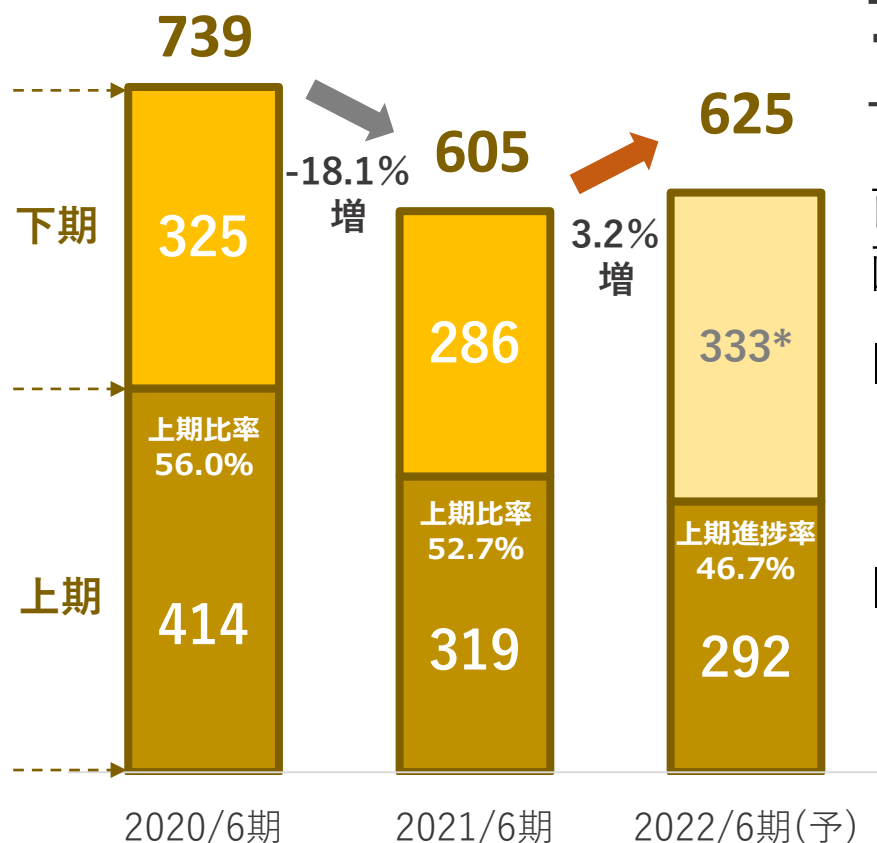
重点施策	上期実績	下期取組み
1. 電子契約アウトソーシングサービスDD-CONNECTの本格展開を図る	需要は旺盛、大規模ユーザーへの導入が決まる	旺盛な需要を取り込む
2. Shield CMSの販売開始に伴い、市場開拓と早期受注を目指す	市場開拓に向け、HPの充実、認知活動を推進及び代理店を開拓	受注に向け、本格的な営業活動開始
3. コロナ禍のニューノーマルな社会やSDGsに対応した新たなサービスの提供 DX関連サービス（AI・RPA・音声認識等）を提供	新たなサービス提供に向け、研究開発中	下期中に新サービスの提供を予定

*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

*SDGs：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。

*今期予想の下期数値は「通期予想値から上期実績値」を単純に差し引いた数値

*「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.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取組む	中小企業へDX化促進する領域を選別	電子帳簿保存法改正に伴う需要の取り込みを図る
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	楽一の売上減をカバーするため、楽一の周辺機器の販売を促進	UTM（※）等周辺機器の提案に努める
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	パッケージ商材を選別し、提案を開始	選別したパッケージ商材を中心に、取りこぼしのない提案を実施

※UTM：Unified Threat Management（統合脅威管理）複数のセキュリティ機能を一つの製品に一元化させ、様々なセキュリティ管理を行うことをいいます

4.DITグループの2030年ビジョン及び 新中期経営計画（2022年6月期～2024年6月期） （21/8/20開示の説明資料より抜粋）



2030年ビジョン

信頼され、選ばれるDITブランドに向かって

DIT ブランド

～ Enhance Customer Value! ～

DIT Services ワンランク上の価値提供

+ DIT Spirits

DIT
Security



安全・堅牢

DIT
Efficiency



効率向上

DIT
Support



安心運用

DIT
Consulting



課題解決・
提案力

DIT
Quality



高品質

DIT
Technologies



高度技術

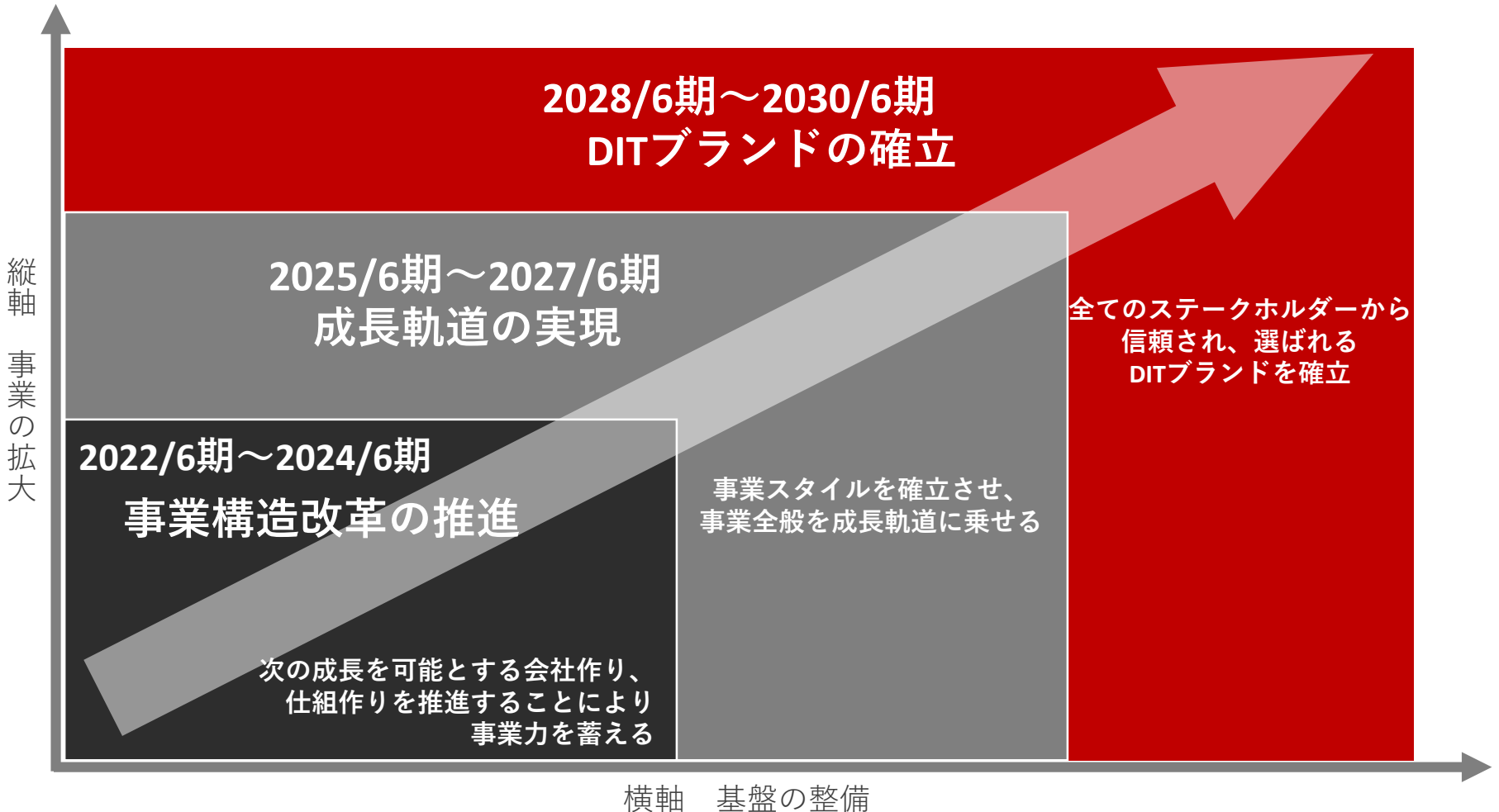


プロフェッショナル集団

2030年ビジョンの実現ステップ



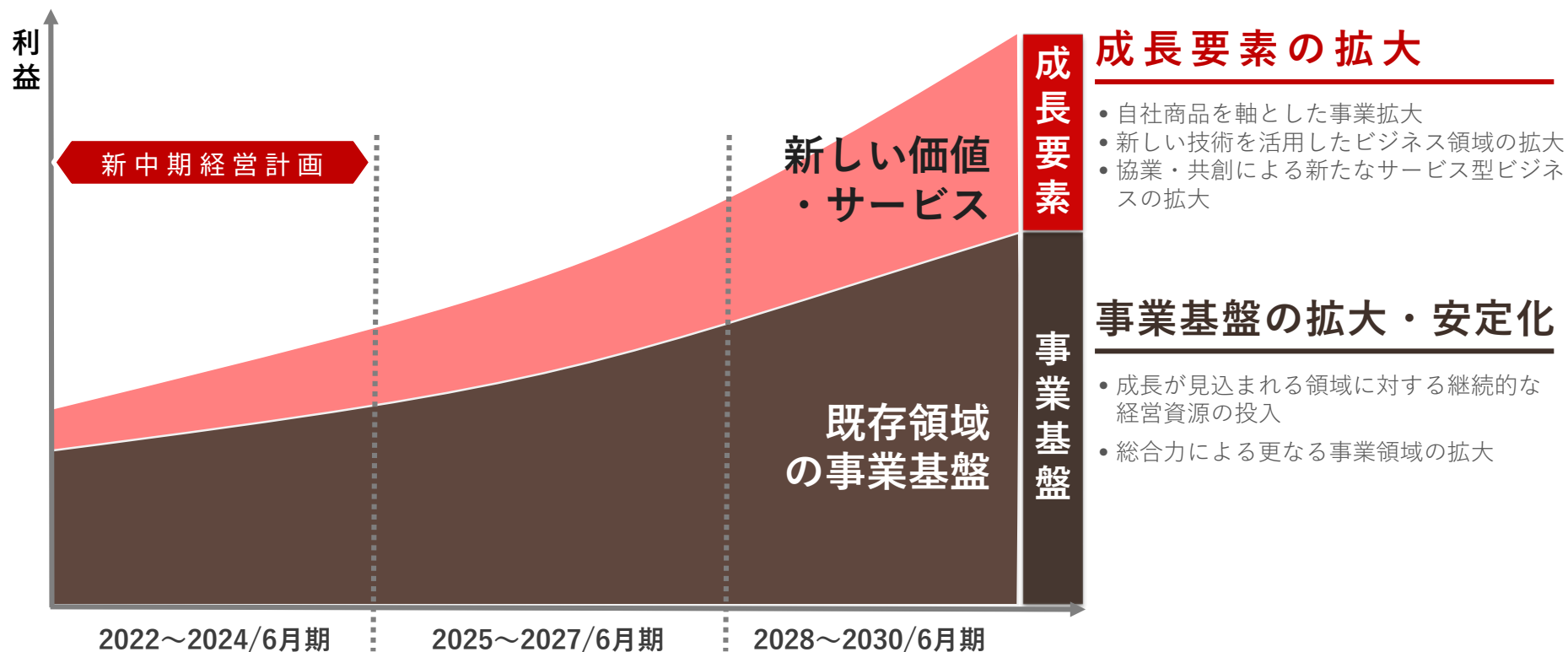
DIT 2030 Vision



中長期成長モデル

■ これまでの成長を支えてきた「二軸の事業推進」をより強化し、事業基盤の更なる拡大と新しい価値・サービスの提供を推進していく

1	事業基盤	・・・幅広い事業領域の安定的な取引を強みに更なる基盤拡大
2	成長要素	・・・社会変化に対応した新しい価値・サービスの提供



経営目標

売上高 500 億円への挑戦！

<チャレンジ500>

2022/6期 実績

2030/6期 目標

売上高

144 億円

オーガニックグロース

+新規事業・M&A等

300 億円以上

500 億円

営業利益

17.2 億円

40 億円以上

50 億円

~2022/6期

2022/6期~2030/6期

配当性向

30% 以上

35% 以上

中期経営計画の経営目標

■オーガニックグロースにおける中期経営目標

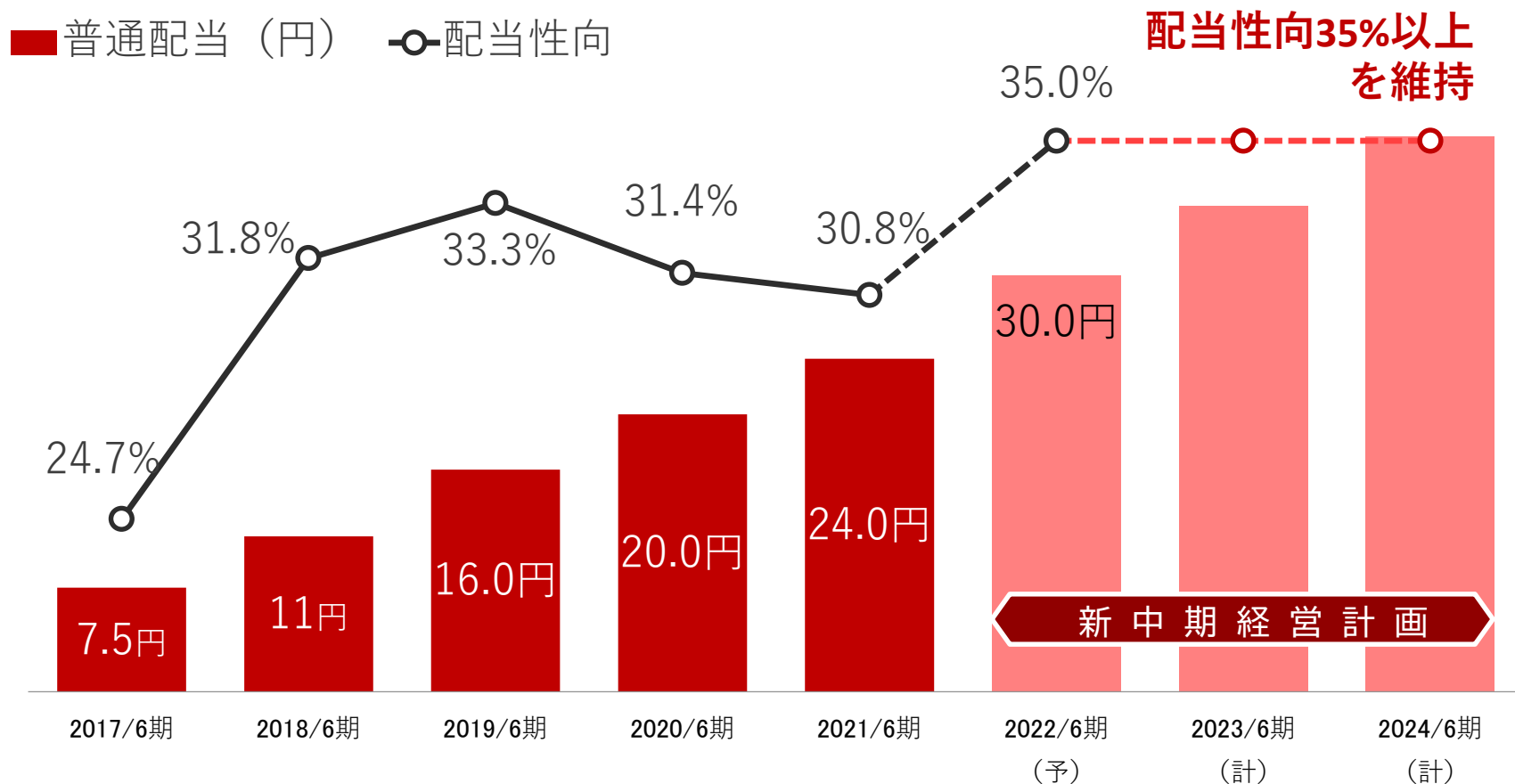
	21/6期（実）	22/6期（予）	23/6期（計）	24/6期（計）
売上高	144億円	156億円	168億円	185億円
営業利益	17.2億円	19.0億円	21.5億円	25.0億円
営業利益率	11.9%	12.2%	12.8%	13.5%
ROE	29.2%	20%以上を維持		
配当性向	30%以上	35%以上		

■2022年6月期の配当予想

一株当たり 年間配当額	24.0円	30.0円
----------------	-------	-------

中期経営計画の経営目標（配当性向）

■配当性向を現在の30%水準から35%以上へと引き上げ



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





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
他社内取締役 6名、社外取締役 4名
常勤監査役 1名、社外監査役 2名 (2021年9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

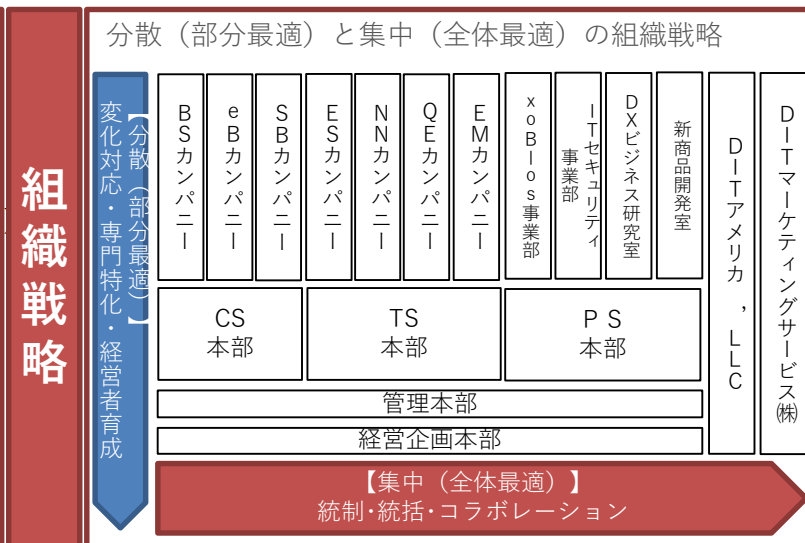
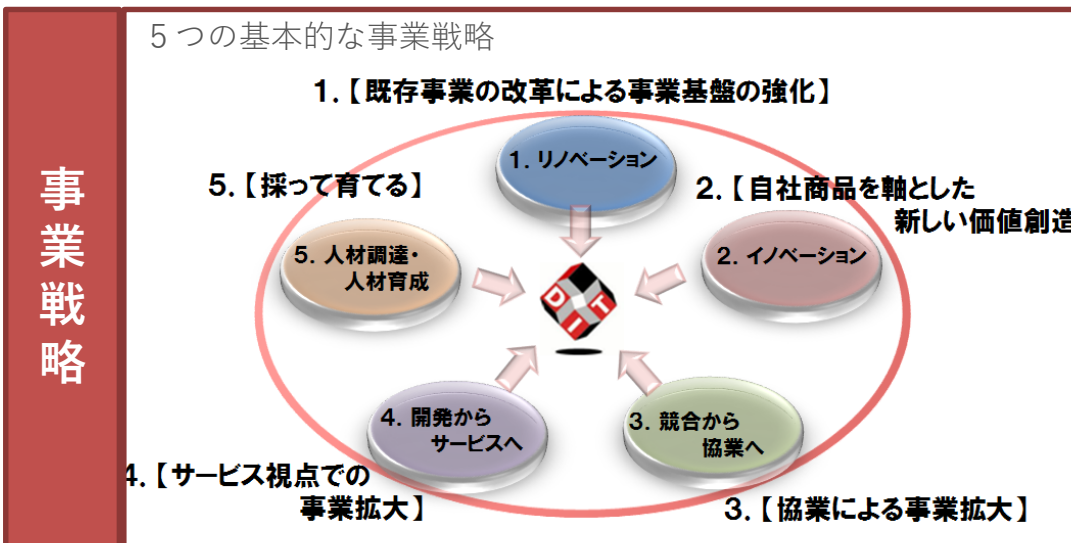
国内外の開発拠点と社員数



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。



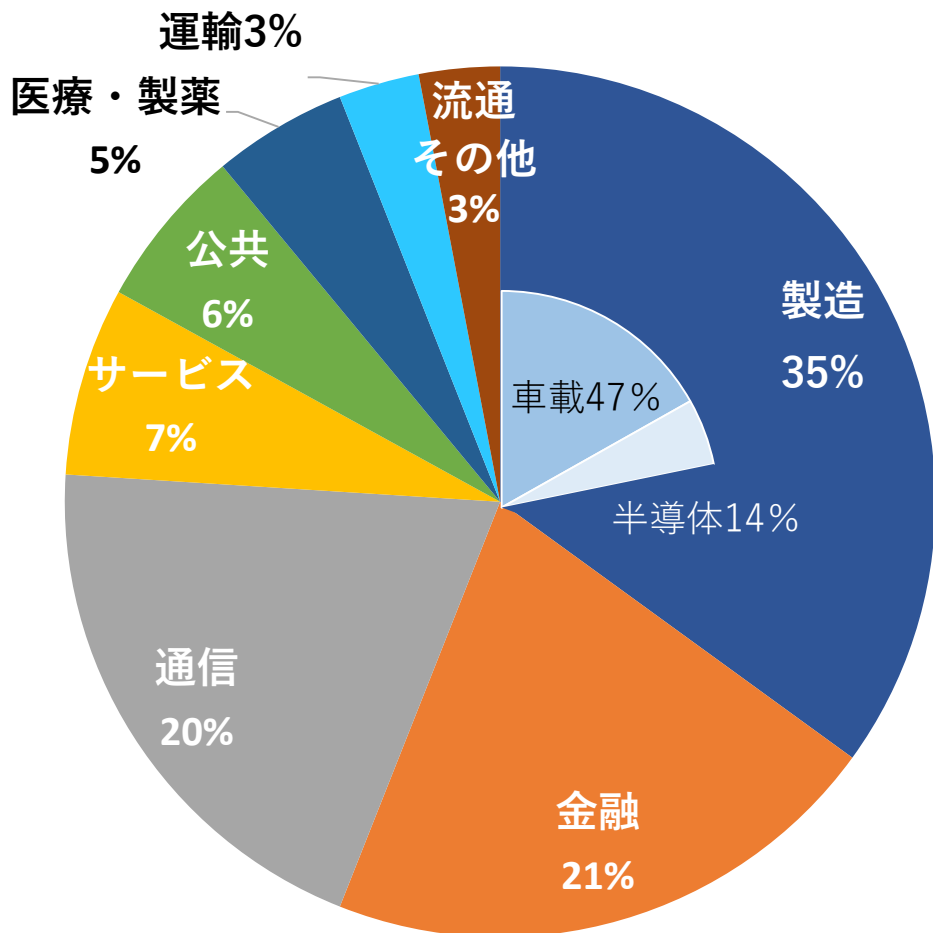
JPX-NIKKEI Mid Small

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

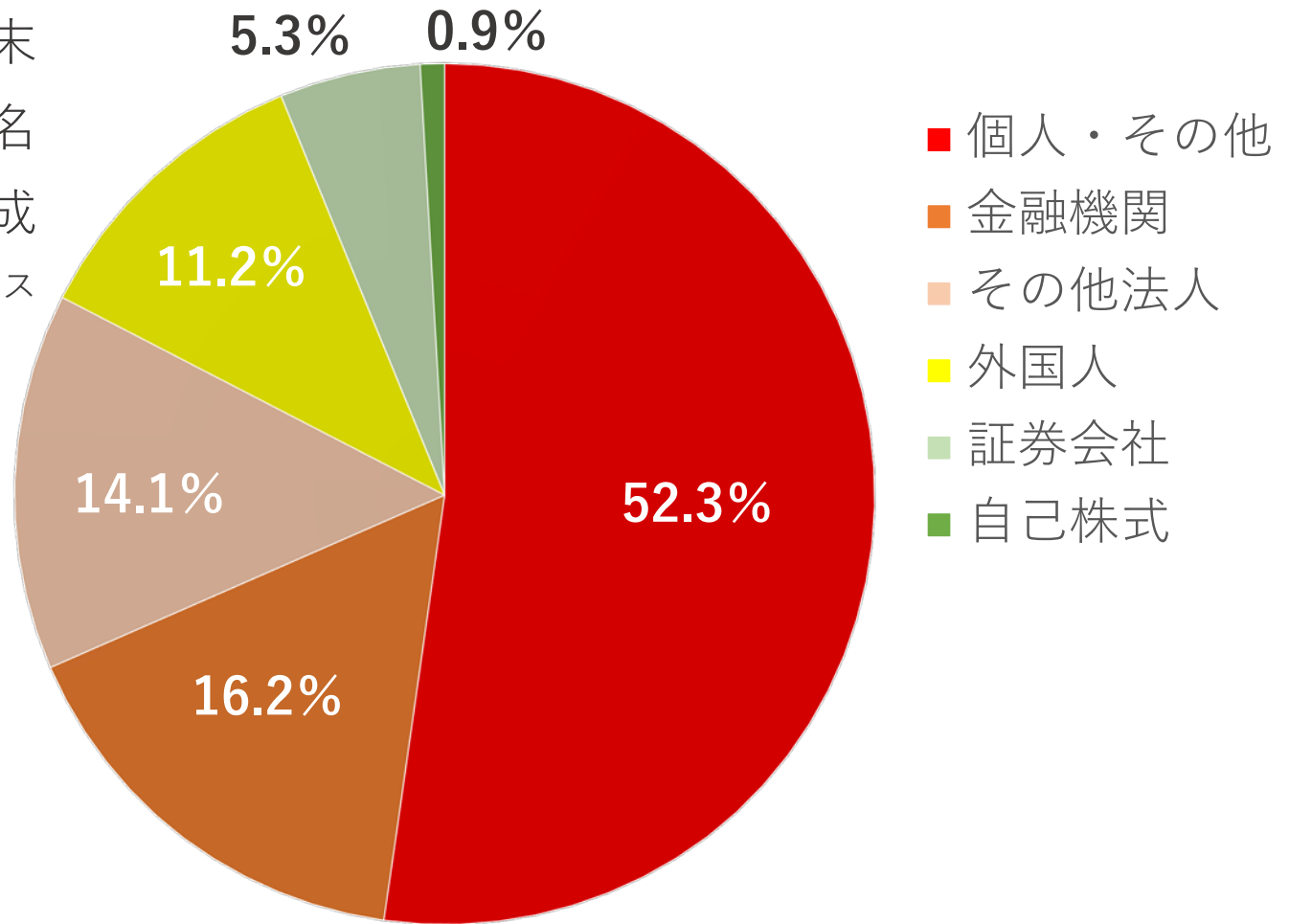
- ・ソフトウェア開発事業は上場企業及びその関連会社、システム販売事業は中小企業が主

■ 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12月末
株主数5,767名
株主構成
*グラフは保有数ベース



高セキュアなホームページ作成プラットフォーム 「shieldcms」を新発売

ホームページの「安全性」と「作成の機動性」を兼ね備えた ホームページ作成プラットフォーム「shieldcms」を9月より発売開始

SaaS、オープンソース系のサービスはセキュリティ対策が不十分であることも多く、ホームページ改ざんなどのサイバー攻撃に狙われるリスクを抱えやすい

そこで当社オリジナルのセキュリティ商品「WebARGUS」とCMSサービスを組み合わせ、サイバー攻撃によるWeb改ざんを瞬間的に復旧できる高セキュリティの**SaaSプラットフォーム**を新たに開発し、9月より提供開始。**問い合わせも増加中。**



1 改ざんを瞬間復旧 - どこよりもセキュア

改ざんを発生と同時に検知して0.1秒未満で自動復旧可能な唯一の改ざん対策ソフト「WebARGUS」を搭載。改ざんの実害をゼロにすることが可能です。





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。