

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 決算説明資料
(東証プライム：3916)

2022年8月

1. 2022年6月期 決算報告

2. 2023年6月期 主要施策 & 業績予想

3. DITグループの2030年ビジョン及び
新中期経営計画

4. 参考資料



1. 2022年6月期 決算報告



2022年6月期 決算サマリー

- 12期連続の増収増益を達成
- 営業利益率は前期比0.5ポイント上昇し、12.4%に

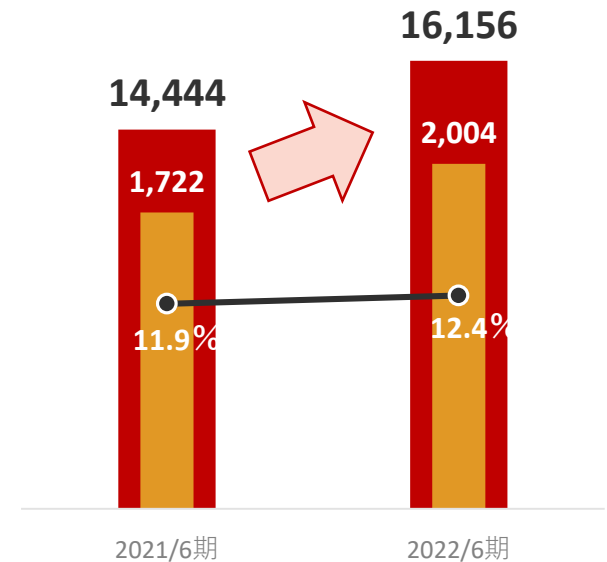
売上高 : **16,156**百万円
(前期比+11.9%)

営業利益 : **2,004**百万円
(同+16.4%)

営業利益率 : **12.4%**
(同+0.5point)

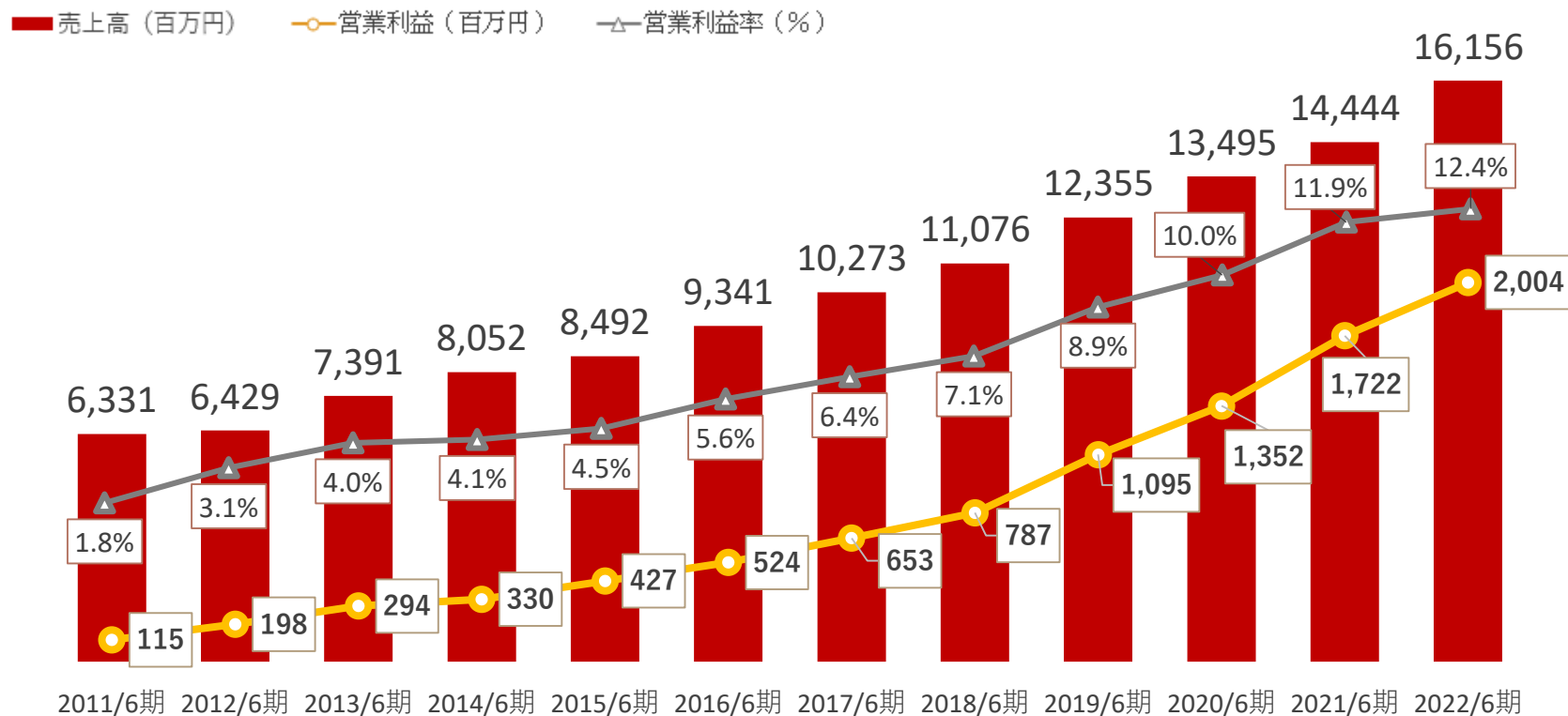
業績比較

■ 売上高 ■ 営業利益 ● 営業利益率
(百万円)



業績推移

- 12期連続、増収増益を達成
- 2022年6月期は中期経営計画の初年度として、順調にスタート



2022年6月期 決算総括（事業別）

コア事業のソフトウェア開発事業は全ての事業で2桁超の成長率となり、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+11.0%）**は、今期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ほか、通信、製造、ERP関連の案件獲得も想定以上に進展。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着実に捉え、前年を上回る。
- ・**エンベデッドソリューション事業（前期比+14.2%）**は、半導体関連が大きく伸びるとともに、検証業務も従前以上に拡大し、大幅な増収増益。組込みシステム開発は、主力の自動車関連が踊り場から脱すると共に半導体関連が大きく伸長し、前年を大幅に上回って増収増益。組込みシステム検証は、車載系、医療系が大きく伸びると共に5G関連が伸長し、前年より大幅な増収増益。
- ・**自社商品事業（前期比+18.7%）**は、コロナ禍の商談面の制約は続いたものの、xoBlos、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たほか、昨年9月には「shield cms」をリリースし、ラインアップを拡充。
- システム販売事業（前期比-1.9%）**は、対面販売がメインとなる商品であるため、コロナ禍による影響を受けたこと、また、一部要員を自社商品事業(xoBlos販売)にシフトしたことから、売上高及びセグメント利益は前年より微減。

2022年6月期 決算概要

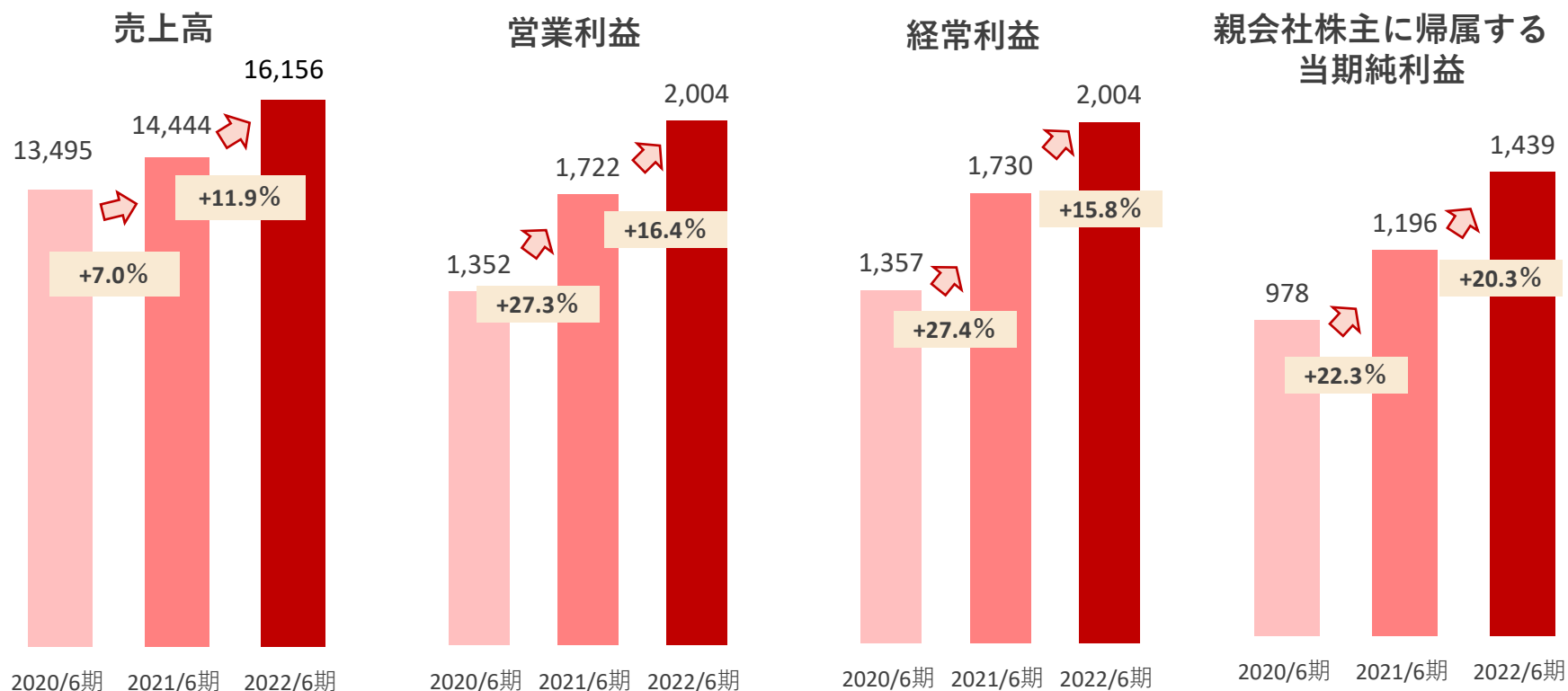
- 旺盛な需要に的確に応えると共に事業ポートフォリオの質的改善が進み、5月に上方修正した業績予想を上回る増収増益を達成

(単位：百万円)	2021/6期 実績	構成比 %	2022/6期 修正後計画	構成比 %	2022/6期 実績	構成比 %	前年 同期比 %
売上高	14,444	100.0%	16,000	100.0%	16,156	100.0%	+11.9%
売上総利益	3,574	24.7%	-	-	4,082	25.3%	+14.2%
販管費	1,852	12.8%	-	-	2,078	12.9%	+12.2%
営業利益	1,722	11.9%	2,000	12.5%	2,004	12.4%	+16.4%
経常利益	1,730	12.0%	2,000	12.5%	2,004	12.4%	+15.8%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,196	8.3%	1,387	8.7%	1,439	8.9%	+20.3%

2022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)

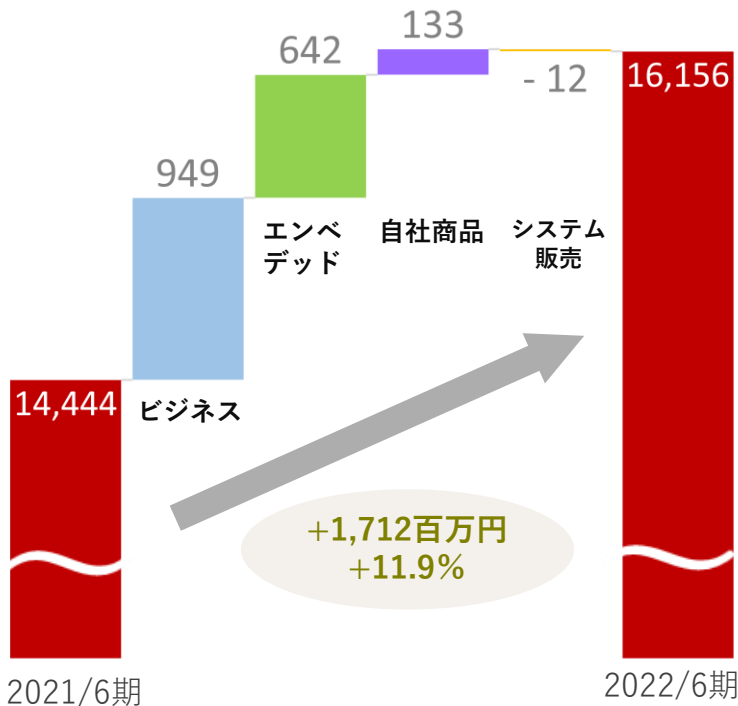


売上高、営業利益の増減要因（前期比）

- 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
- 売上総利益の伸びが事業規模拡大に伴う販管費の伸びを上回る

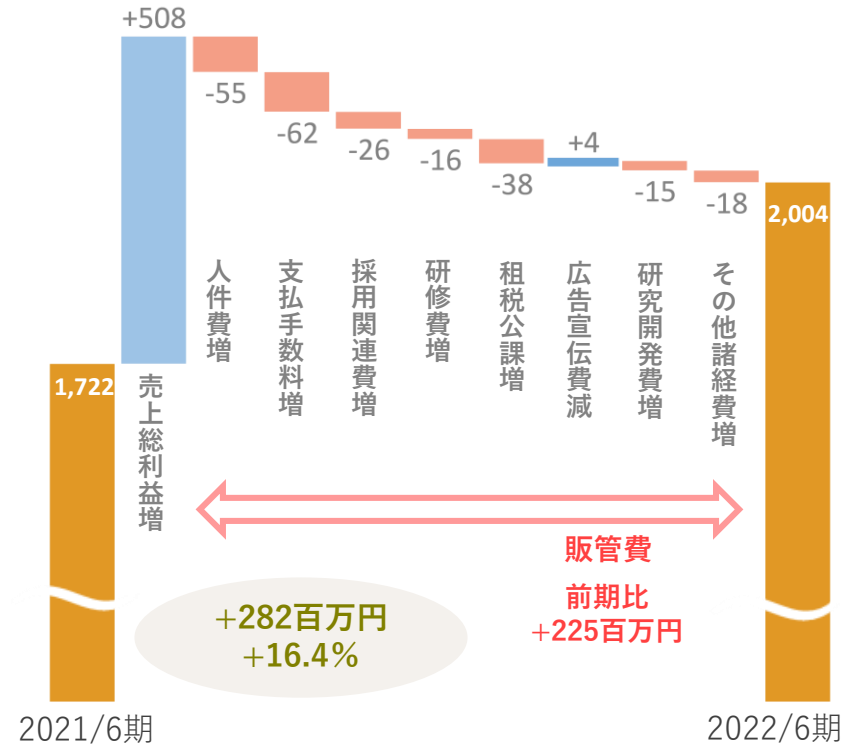
売上高

(単位：百万円)



営業利益

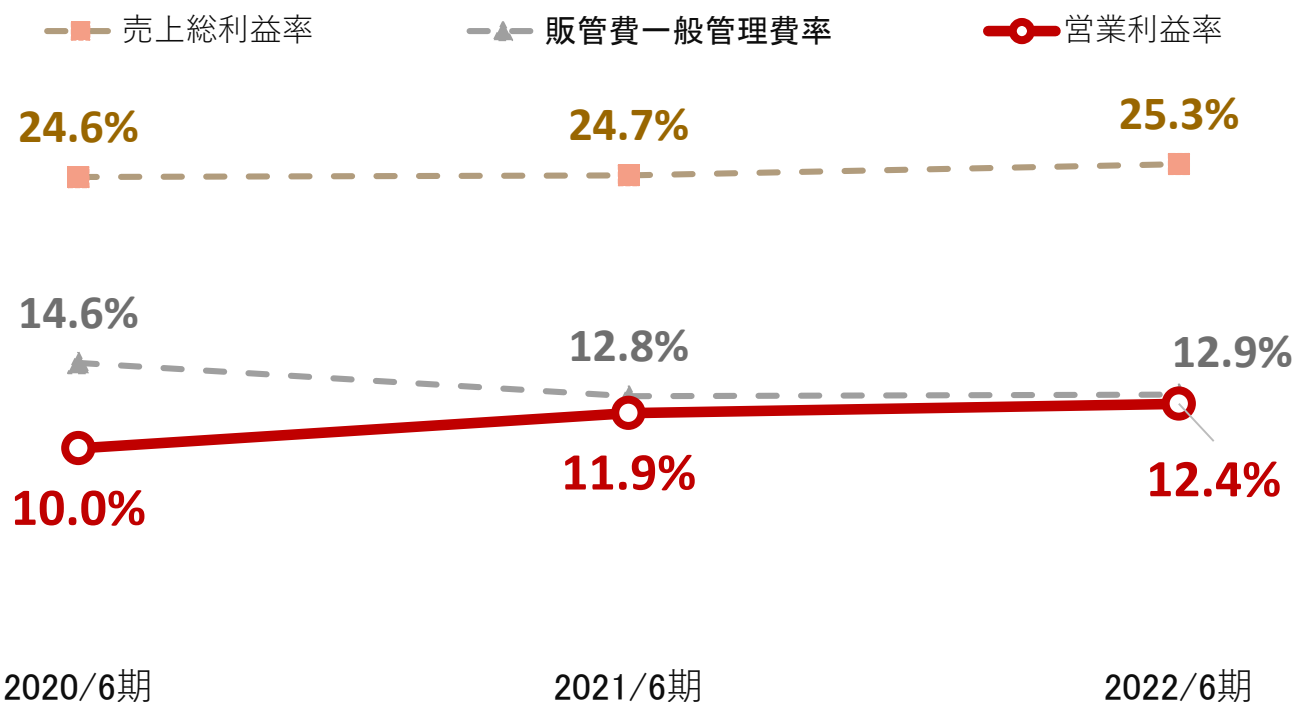
(単位：百万円)



営業利益率の推移

- 請負案件の増加、業容の質的改善、自社商品事業の伸長により、売上総利益率が上昇
- 増加する人件費等を吸収しても販管費率が横ばいを維持できていることから、営業利益率も上昇

各利益&販売費一般管理費の対売上高比率



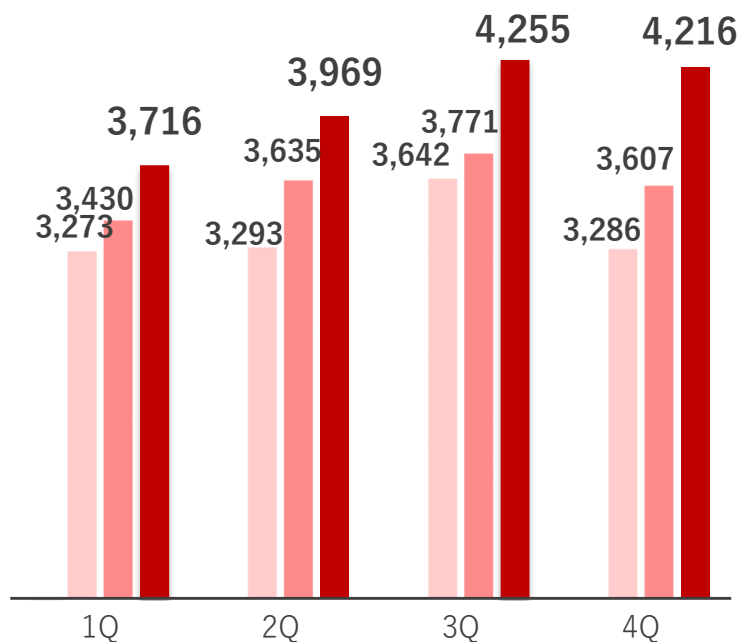
四半期会計期間別 売上高 & 営業利益推移

■ 各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)

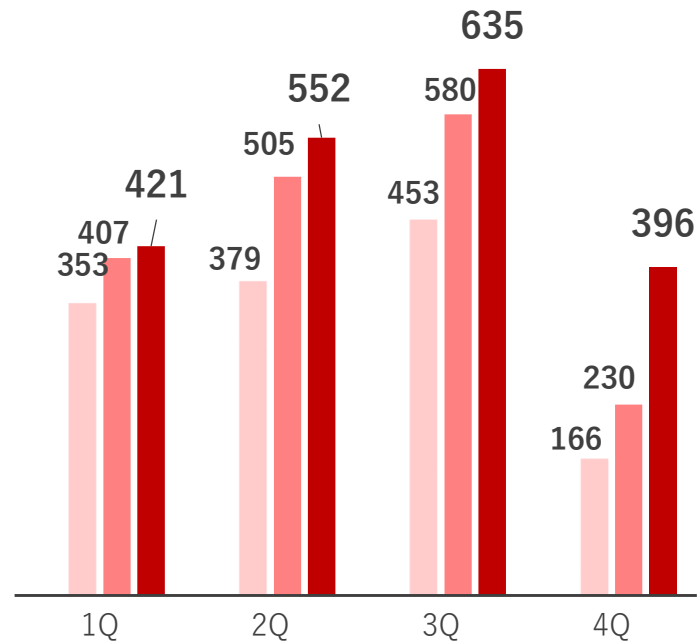
■ 2020/6期 ■ 2021/6期 ■ 2022/6期



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

- 業務システム開発や組込みシステム検証が伸張。自社商品事業も5%を超える

事業セグメント	分類	2020/6期 売上高 構成比	2021/6期 売上高 構成比	2022/6期 売上高 構成比
ソフトウェア開発事業		94.5%	95.8%	96.3%
ビジネスソリューション事業	事業 基盤	58.1%	59.6%	59.1%
うち業務システム開発		58.1%	56.8%	60.1%
〃 運用サポート		41.9%	43.2%	39.9%
エンベデッドソリューション事業	事業 基盤	31.9%	31.3%	32.0%
うち組込みシステム開発		77.6%	77.8%	75.3%
〃 組込みシステム検証		22.4%	22.2%	24.7%
自社商品事業	成長 分野	4.5%	4.9%	5.2%
システム販売事業	事業 基盤	5.5%	4.2%	3.7%

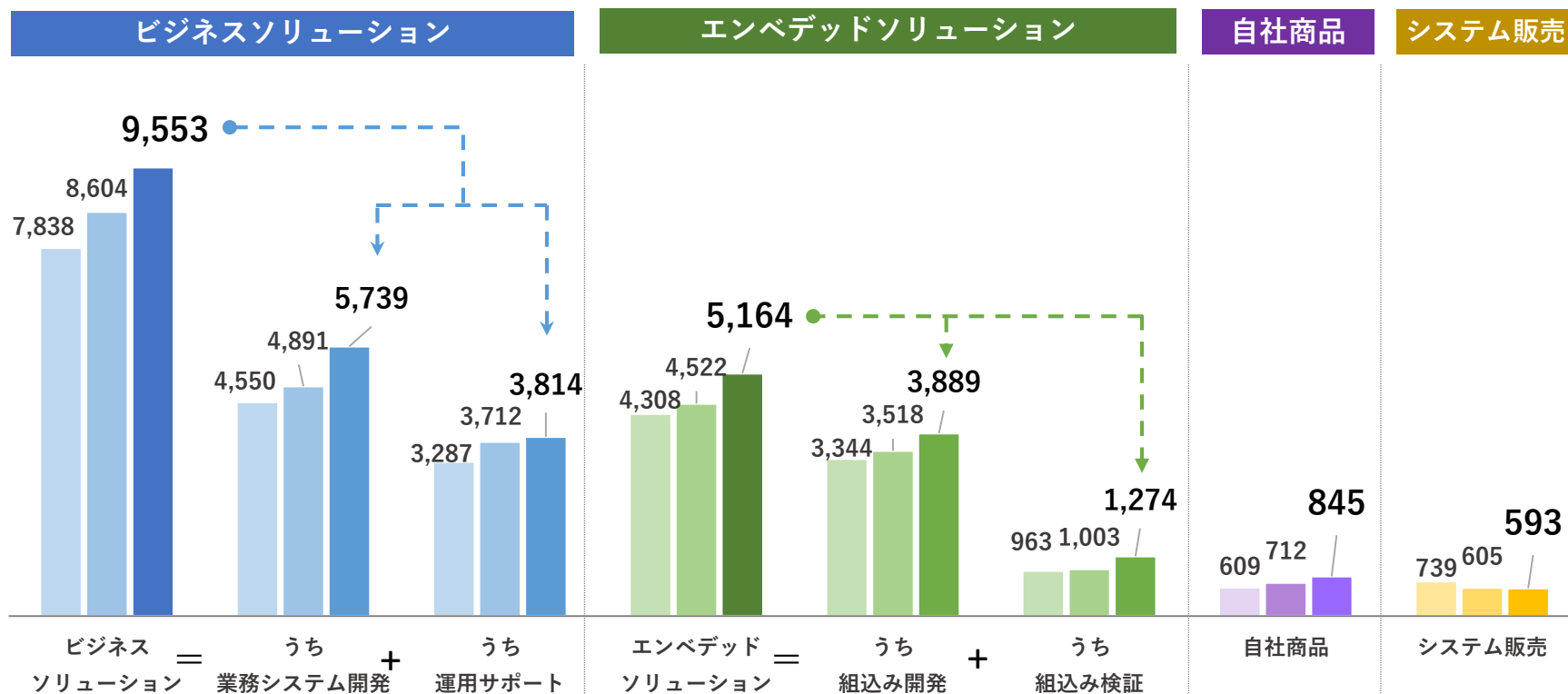
事業セグメント別売上高の推移

- ビジネスソリューション事業、エンベデッドソリューション事業、自社商品事業は前期比2桁超の増収率となり、大幅な伸長
- システム販売事業は減収も、下げ幅は低減

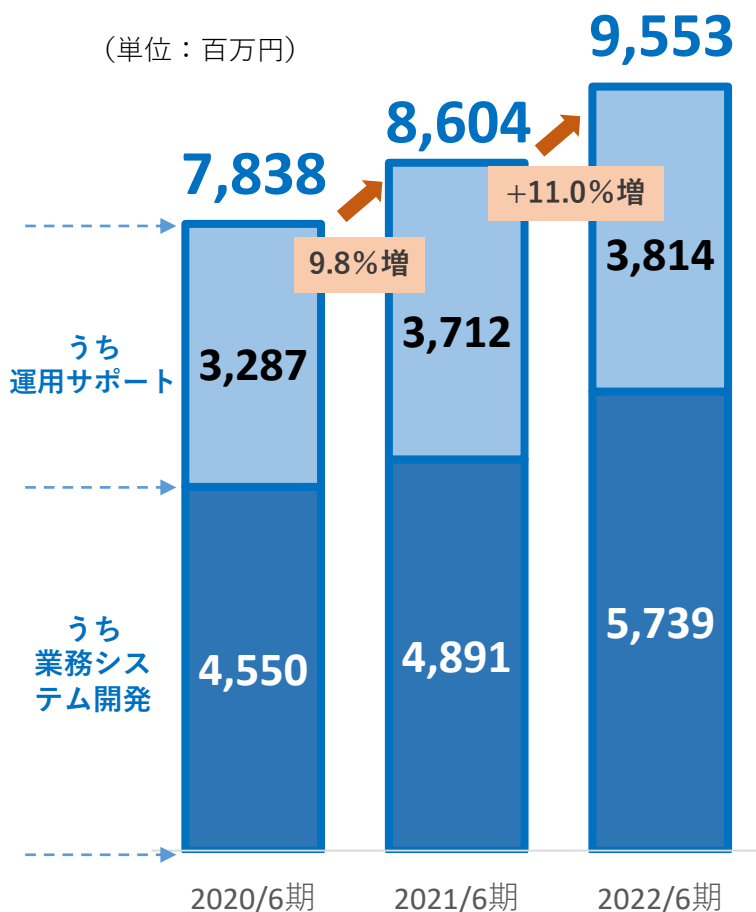
事業別売上高の推移

(グラフは左から2020/6期、2021/6期、2022/6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：9,553百万円

前期比：+11.0%

<事業全体>

継続的に進めている事業ポートフォリオの見直しが功を奏し、コロナ禍でも2桁超の伸びを示す。特に、今期は主力の業務システム開発が大きく伸展

■業務システム開発

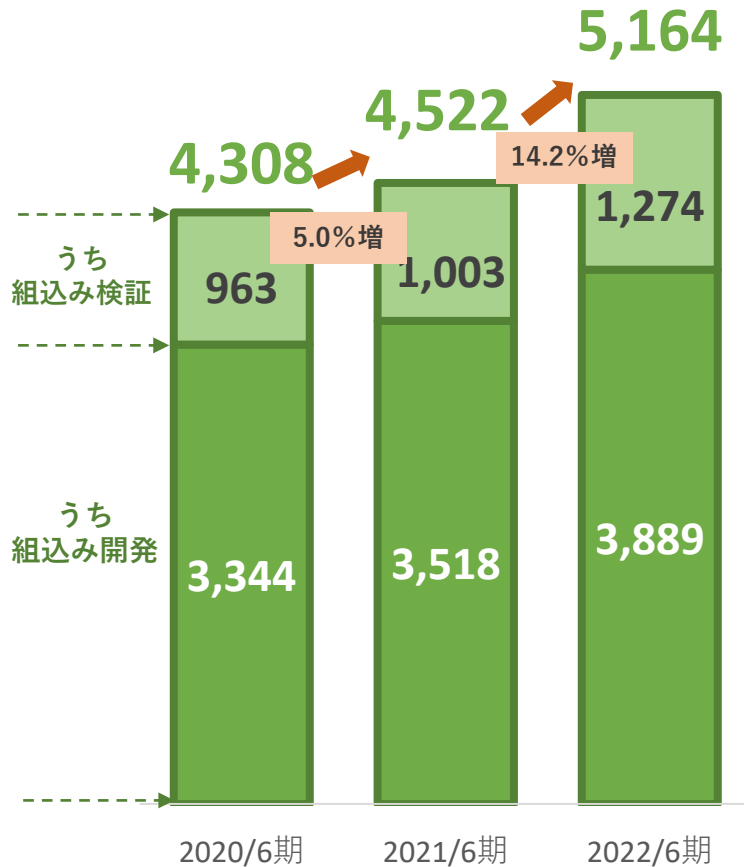
金融系は要員シフトにより横ばいも、医療系が大きく伸びると共に通信系、製造業系、ERP関連の案件獲得が想定以上に進んだことから、大幅な増収増益

■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、前期を上回る

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：5,164百万円
前期比：+14.2%

<事業全体>

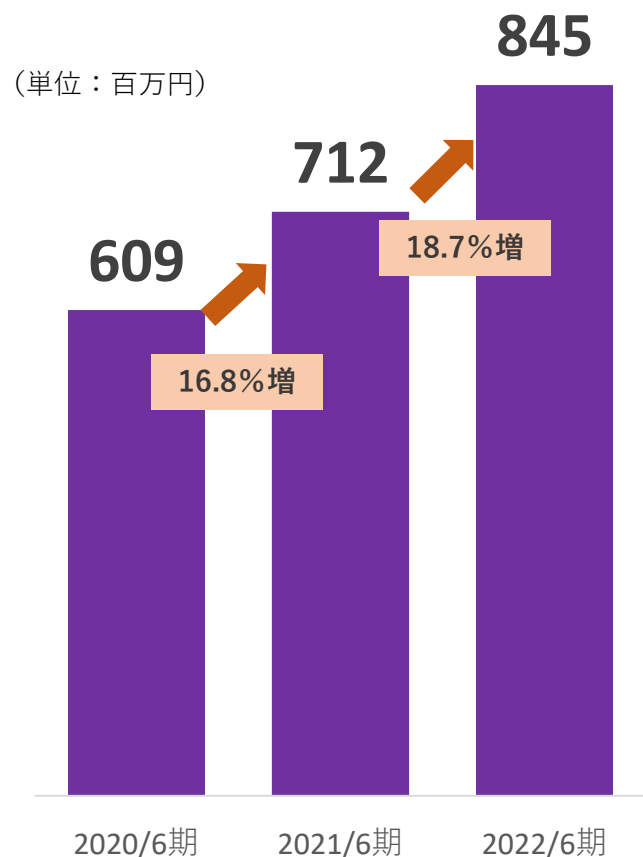
半導体関連が大きく伸びると共に検証業務が従前以上に拡大し、開発、検証共に2桁超の伸びを示す

■組込み開発

モバイル系、家電系等のIoT関連は横ばいも、主力の半導体を含めた自動車関連が踊り場を脱したことから、大幅な増収増益

■組込みシステム検証

車載系、医療系が大きく伸びると共に5G関連(モバイル端末及び基地局)も着実な伸びを示したことから、大幅な増収増益



売上高：845百万円
前期比：+18.7%

<事業全体>

コロナ禍の影響は残るも、前期を超える伸び率で成長。新商品もローンチし、商品ラインアップ強化が進む

■【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推進中

■【xoBlos（ゾブロス）：業務効率化商品】

導入顧客数増と既存顧客内での横展開の広がりにより、売上、利益共に伸長。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を進める

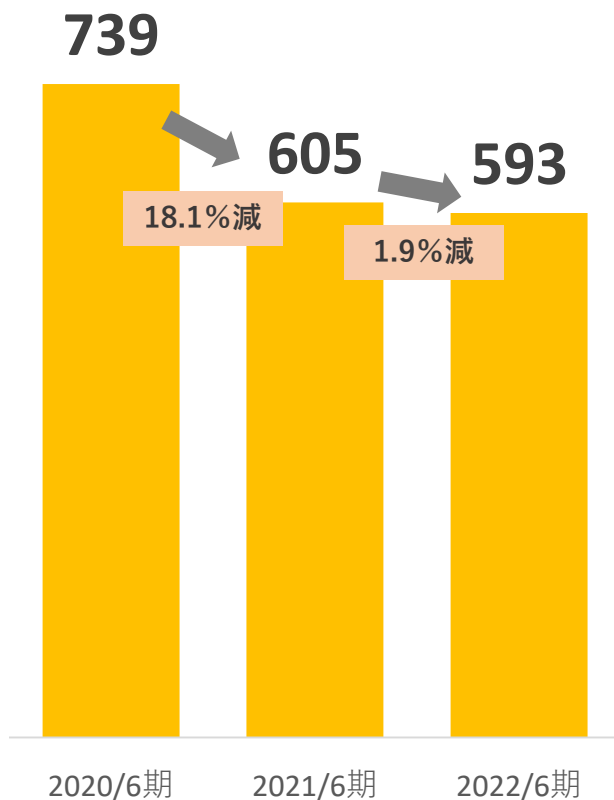
■【その他新商品】

電子契約サービス「DD-CONNECT」は引き合い増、大手の受注も進む。新たな自社商品「shield cms」も拡販へ向け、代理店開拓が進む。

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：593百万円
前期比：-1.9%

<事業全体>

軽減税率対応による特需後、2期連続減収減益も減収幅は縮小傾向

- コロナ禍の影響を受けたこと、また、一部要員を自社商品事業(xoBlos販売)にシフトしたことから、減収減益。ただし、前年より改善

※ 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

■自己資本比率は72.3%と高い水準を維持

(単位：百万円)

	2021/6月末	2022/6月末	増減
現金・預金	3,333	3,843	510
売掛金	2,084	2,529	444
売掛金及び契約資産	—	312	312
仕掛品	131	90	△41
その他	114	142	27
流動資産 計	5,664	6,917	1,253
有形固定資産	110	144	34
無形固定資産	15	210	194
投資その他の資産	598	409	△189
固定資産 計	724	764	39
資産 合計	6,388	7,681	1,292

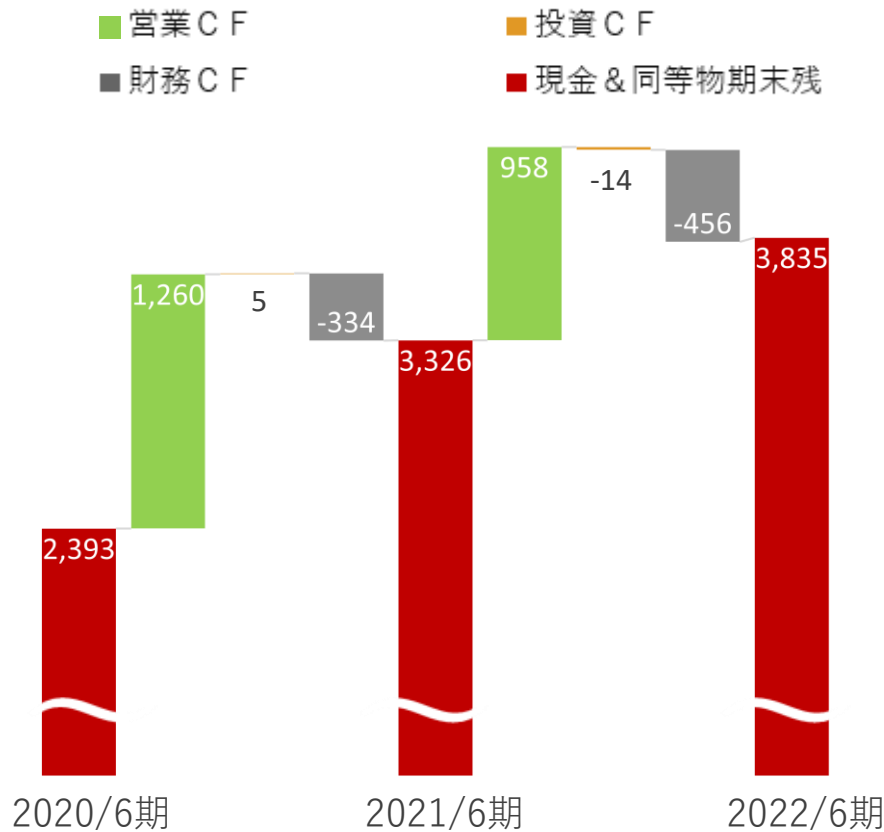
※百万円以下切捨

	2021/6月末	2022/6月末	増減
買掛金	487	592	105
短期借入金	—	2	2
その他	1,263	1,365	102
流動負債 計	1,750	1,960	209
長期借入金	—	2	2
その他	111	166	54
固定負債 計	111	168	57
負債 合計	1,861	2,129	267
資本金	453	453	—
資本剰余金	459	459	—
利益剰余金等	3,614	4,639	1,025
純資産 合計	4,526	5,552	1,025
負債・純資産 合計	6,388	7,681	1,292

キャッシュフロー

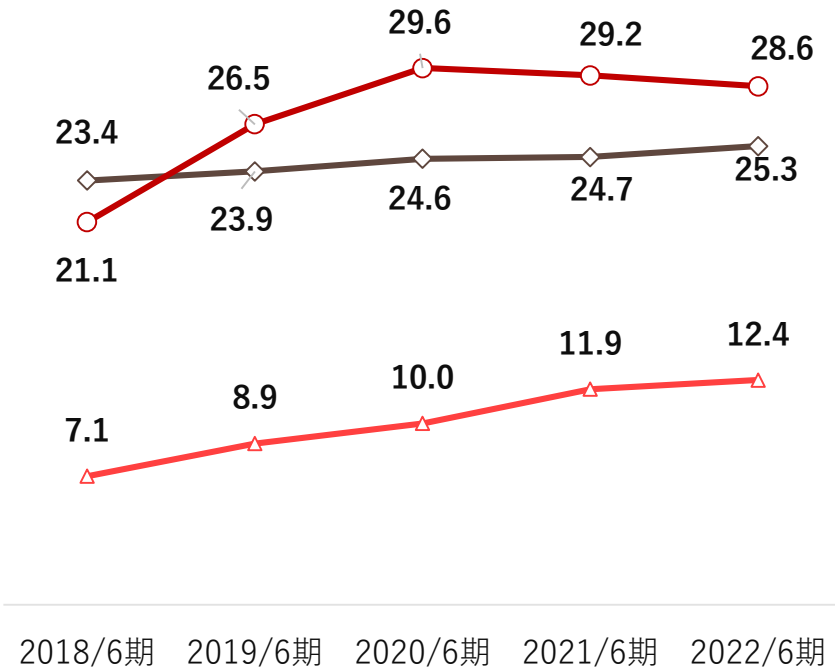
■ 営業CFの増加により、キャッシュは大幅に増加

(単位：百万円)



売上総利益率/営業利益率/ROE (%)

◇ 売上総利益率 ▲ 営業利益率 ○ ROE



トピックス：シンプルイズム社の子会社化

ITソリューションサービスを手掛ける(株)シンプルイズムを子会社化
ITエンジニア人員の強化により、増加する案件の更なる獲得を図る



シンプルイズム社概要

創業	2011年4月
従業員	85名（うちエンジニア：80名超）
事業内容	ITシステムの運用保守サービス等
直近業績	売上高：5.3億円、営業利益：0.1億円

- ✓ システム運用保守サービスを強みに事業を展開する同社のグループ入りにより、当社の運用サポート事業を強化
- ✓ **運用サポート事業の強化により、当社の「運用保守から案件を獲得し、収益性の高い開発案件へつなげていく」独自のビジネスモデルの更なる展開が可能に**
- ✓ 中期経営計画「チャレンジ500」達成へ向け、今後も積極的なM&Aを検討

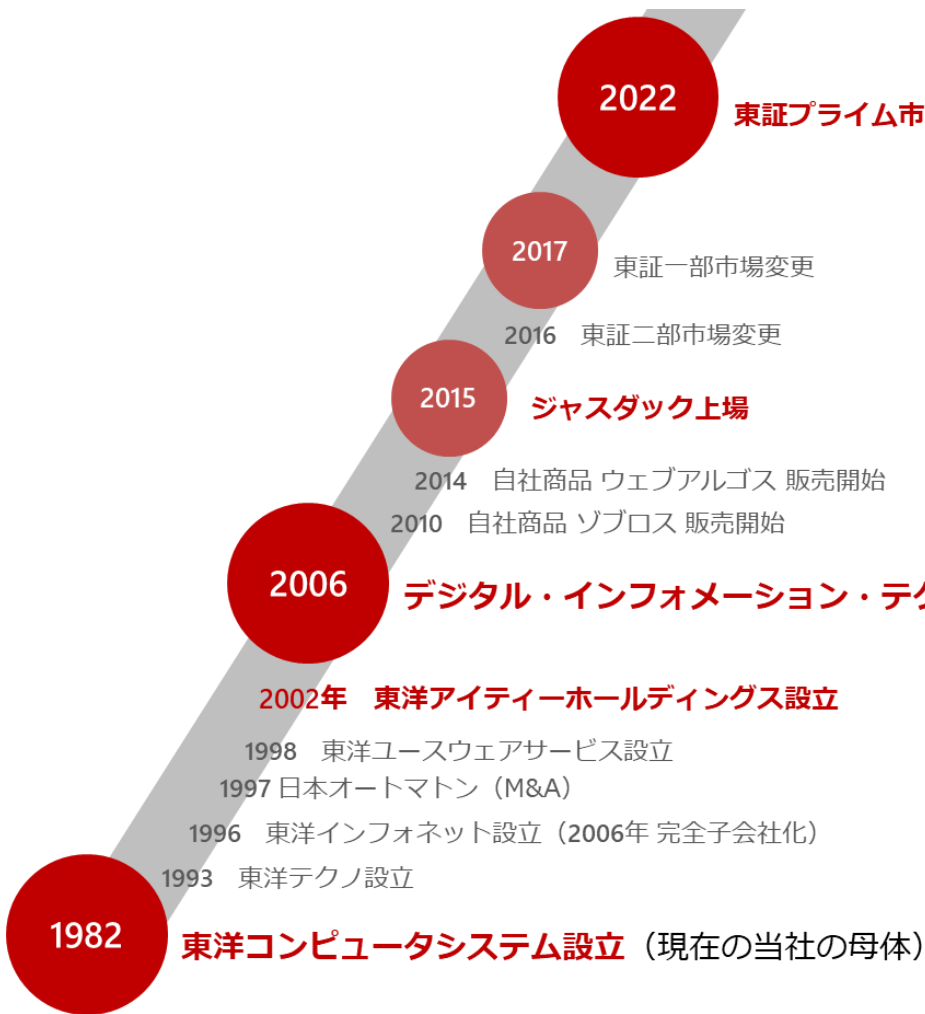
トピックス：創業40周年

当社は、2022年7月に創業40周年を迎えました



創業当初から継続してきた投資開発の成果

ITの様々な分野に対応すべく会社を設立





2. 2023年6月期 主要施策 & 業績予想

2023年6月期 業績予想

- 中期経営計画で掲げた「事業基盤の安定化」と「成長要素の強化」の2軸をもとに、2期連続の2桁水準の成長率および13期連続の増収増益を目指す

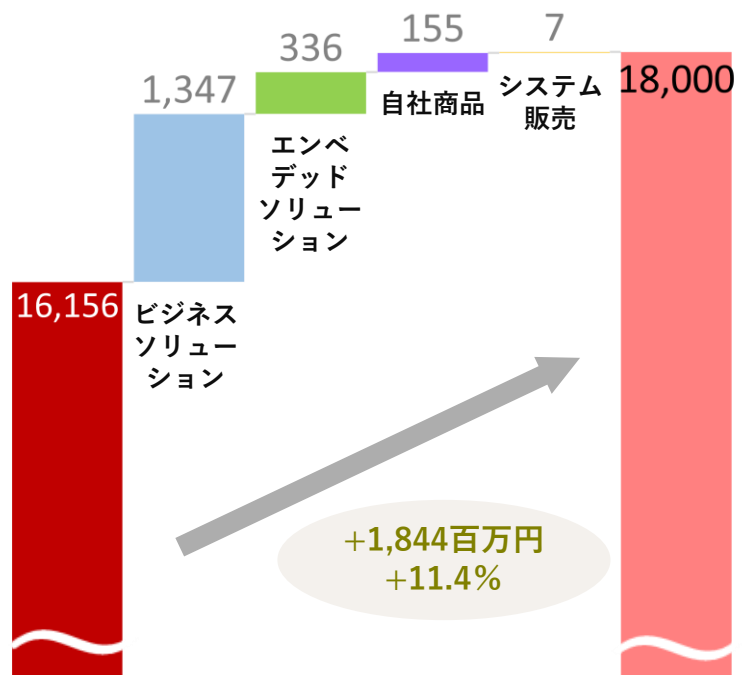
(単位：百万円)	2022/6期 実績	構成 %	2023/6期 予想	構成 %	前年同期比 %
売上高	16,156	100.0%	18,000	100.0%	+11.4%
営業利益	2,004	12.4%	2,250	12.5%	+12.2%
経常利益	2,004	12.4%	2,250	12.5%	+12.3%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,439	8.9%	1,561	8.7%	+8.5%

主要K P I (売上高、営業利益/利益率)

- シンプリズム子会社化によりビジネスソリューション事業の売上高は増加予定

売上高

(単位：百万円)



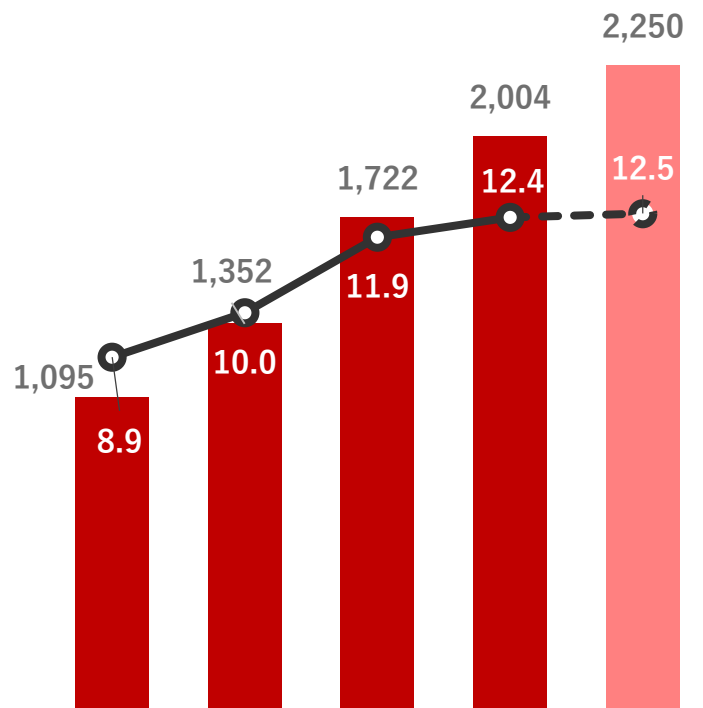
2022/6期

2023/6期
(予)

営業利益 / 営業利益率

(単位：百万円)

(単位：%)



2019/6期 2020/6期 2021/6期 2022/6期 2023/6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+11.8%の2桁増を計画、特に自社商品事業は、18.3%増の順調な成長を目指す

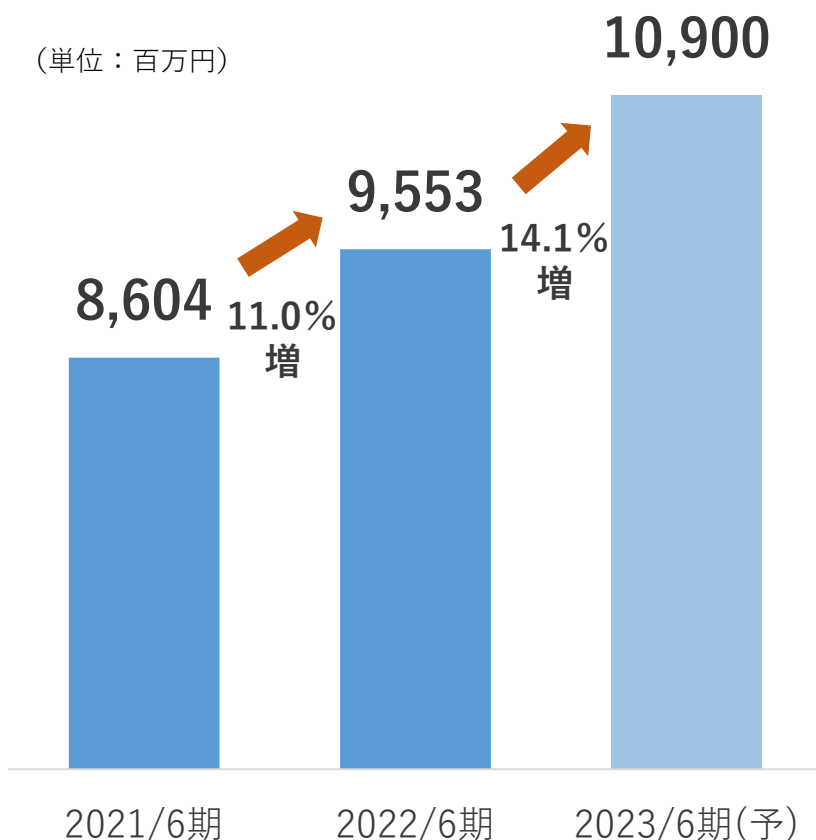
(単位：百万円)

事業セグメント	2022/6期 売上高	2023/6期 売上高予想	増減額	増減%	構成比
ソフトウェア開発事業	15,562	17,400	1,838	11.8%	96.7%
ビジネスソリューション事業	9,553	10,900	1,347	14.1%	60.6%
エンベデッドソリューション事業	5,164	5,500	336	6.5%	30.6%
自社商品事業	845	1,000	155	18.3%	5.6%
システム販売事業	593	600	7	1.2%	3.3%
合 計	16,156	18,000	1,844	11.4%	

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：10,900百万円
前期比：+14.1%

(単位：百万円)



<事業全体>

旺盛な需要に的確に対応し、既存顧客のシェア拡大と新規顧客の開拓を進める

■業務システム開発は、様々な業種で広がるDX化の需要を着実に捉えると共に、請負案件の拡大と着実な履行により、引き続き収益性向上を目指す

■運用サポートは、サポート領域の拡大を図ると共に、子会社化したシンプルズムの要員を活用することにより、成長路線へ復帰を目指す（シンプルズムの売上高寄与度は約5億円）

*SAPはSAP社が提供するERP製品

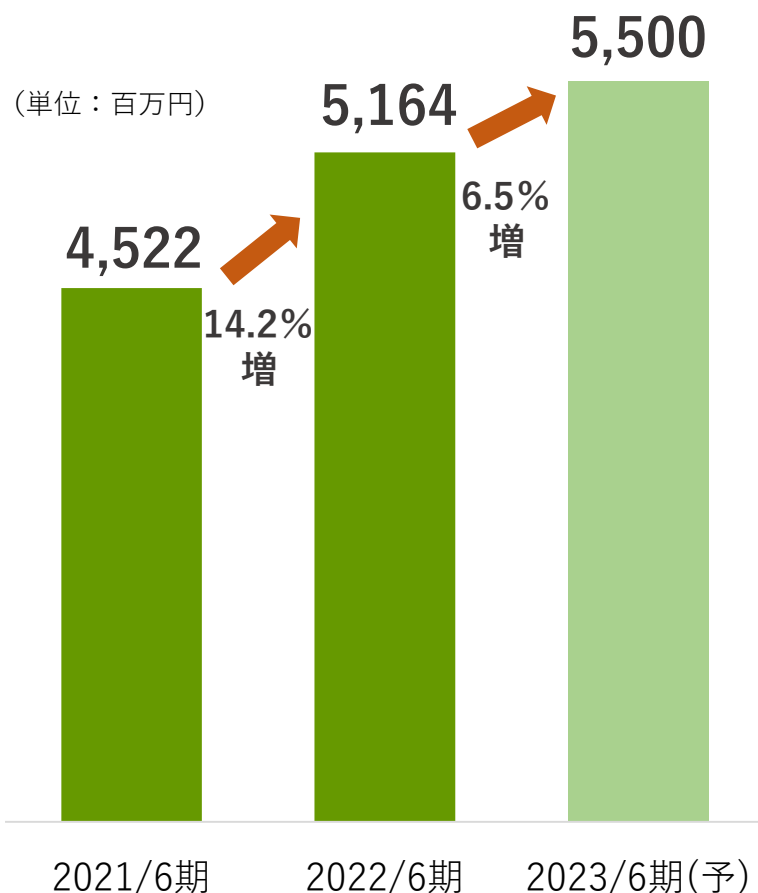
セグメント別重点施策：ビジネスソリューション事業

既存のお客様への深耕に加え新規のお客様開拓も進んでおり、以下の施策を通じて成長を目指します。

重点施策

- | | |
|----|-------------------------------------|
| 1. | 医薬系大型請負プロジェクトの堅実な推進 |
| 2. | ERP（SAP等）の拡大及び通信会社再編に伴う開発・運用案件の拡大 |
| 3. | クラウド、AI、ロボット等を活用するDXを推進する技術案件の受注を拡大 |
| 4. | 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 |
| 5. | 請負案件比率の向上とプロジェクト管理の徹底 |
| 6. | 子会社であるシンプルズム社と運用サポート事業での協業 |
| 7. | 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：5,500百万円
前期比：+6.5%

< 事業全体 >

完成車メーカー等の既存優良顧客とのシェアアップと保有技術の横展開を進める

- 組込みシステム開発は、車載系・半導体系の優良顧客とのシェア拡大、IoT関連・産業機器系等の拡大を図り、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関連領域を広げ、成長速度の加速を目指す

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

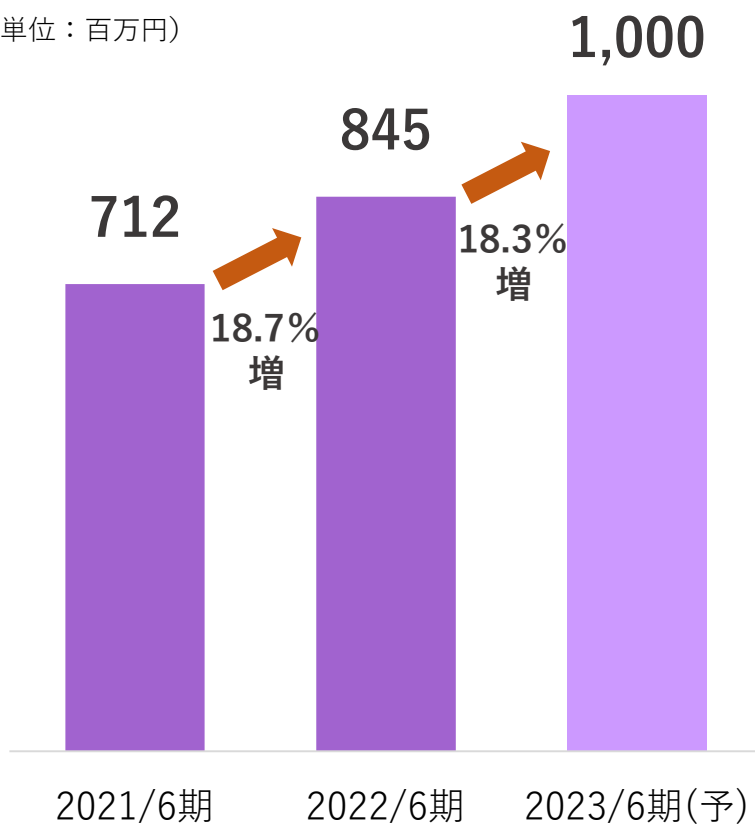
社会的ニーズの高いコア領域を多く担っており、以下の施策を通じて、成長を目指す。

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）の既存顧客を中心に維持拡大（横展開と深掘り）
2.	IoTを車（通信モジュールの開発）、家電など業界の枠を超えて展開
3.	中部地区を中心に新規顧客の開拓
4.	検証業務の標準化により、品質の向上と受注規模を拡大
5.	クラウド系のノウハウを向上させ、検証業務の業務領域を業務系システムへ拡大

売上高：1,000百万円 前期比：+18.3%

(単位：百万円)



< 事業全体 >

新商品を含めて、コロナ禍のニューノーマルな社会で効果を発揮できる商品群であり、引き続き大幅な成長を目指す

従前の取組みに加えて、以下の取組みに注力

- サイバーセキュリティについては、ランサムウェア対策製品を年内にリリースし、一層の需要を取り込む
- 昨年リリースした高セキュアなホームページ作成プラットフォーム shieldcms の認知度向上と販売拡充を目指す

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 ・提携各社との協業強化によるサービス展開の更なる活発化 ・サイバーセキュリティ商材の品揃えを強化
3.	WebARGUS for Ransomware Protection(仮)の年内発売 悪意ある侵入を前提に、重要なデータへの変更・削除をリアルタイムにブロックする機能を搭載し、様々なリスク(サイバー攻撃、内部犯行、ランサムウェアによるデータの暗号化等)から、重要なデータを保護します。
4.	認知拡大（ブランドとしての確立）のための戦略立案とCM等各種広告による戦略の実施
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

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550社超となり、大規模ユーザーへの販売を一層強化 |
| 2. | 前期、コロナ禍により遅延している案件の刈取り |
| 3. | 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 |
| 4. | xoBlosをベースとした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 |
| 5. | 販売代理店対応を強化し、代理店経由の新規ライセンス獲得を図る |
| 6. | アライアンス先へのOEM提供による新たなOEMライセンス事業を展開 |

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.

サブスクリプションサービスの前段として、DD-CONNECTの大型案件受注の推進

2.

shield cmsの販売代理店開拓及び他社CMSからの移行ツールによる販売強化

*CMS：ContentsManagementSystem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

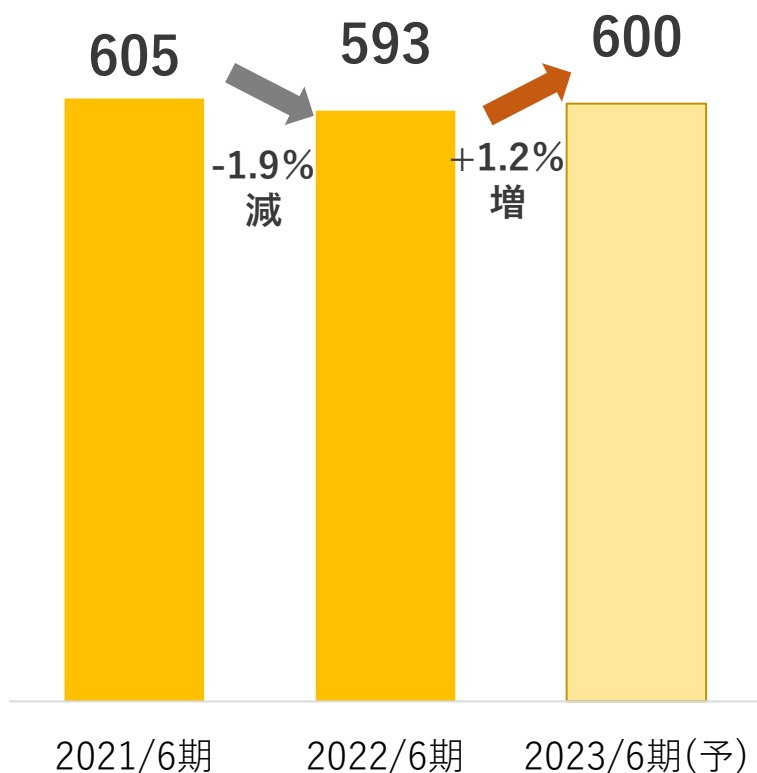
3.

DX関連サービス（AI・RPA・音声認識等）を提供するため、新たなサービスの立ち上げ

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：600百万円
前期比：+1.2%



< 事業全体 >

販売管理に関わる制度変更を機会に提案活動を強化し、増収を目指す

- インボイス制度の導入、取引データの保管義務化に向け、提案を強化
- 「IT導入補助金」を効果的に活用し、中小企業のDX化推進に貢献

* 「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.

2023年10月1日から導入される「適格請求書等保存方式（インボイス制度）」及び2024年1月から義務化される「電子帳簿保存法改正に伴う電子データ取引データ保管」を受けて、楽一販売を強化

2.

国からの中小企業向けITツール導入支援策「IT導入補助金」を効果的に活用し、中小企業の中期的なDX化を推進するITツールの提案

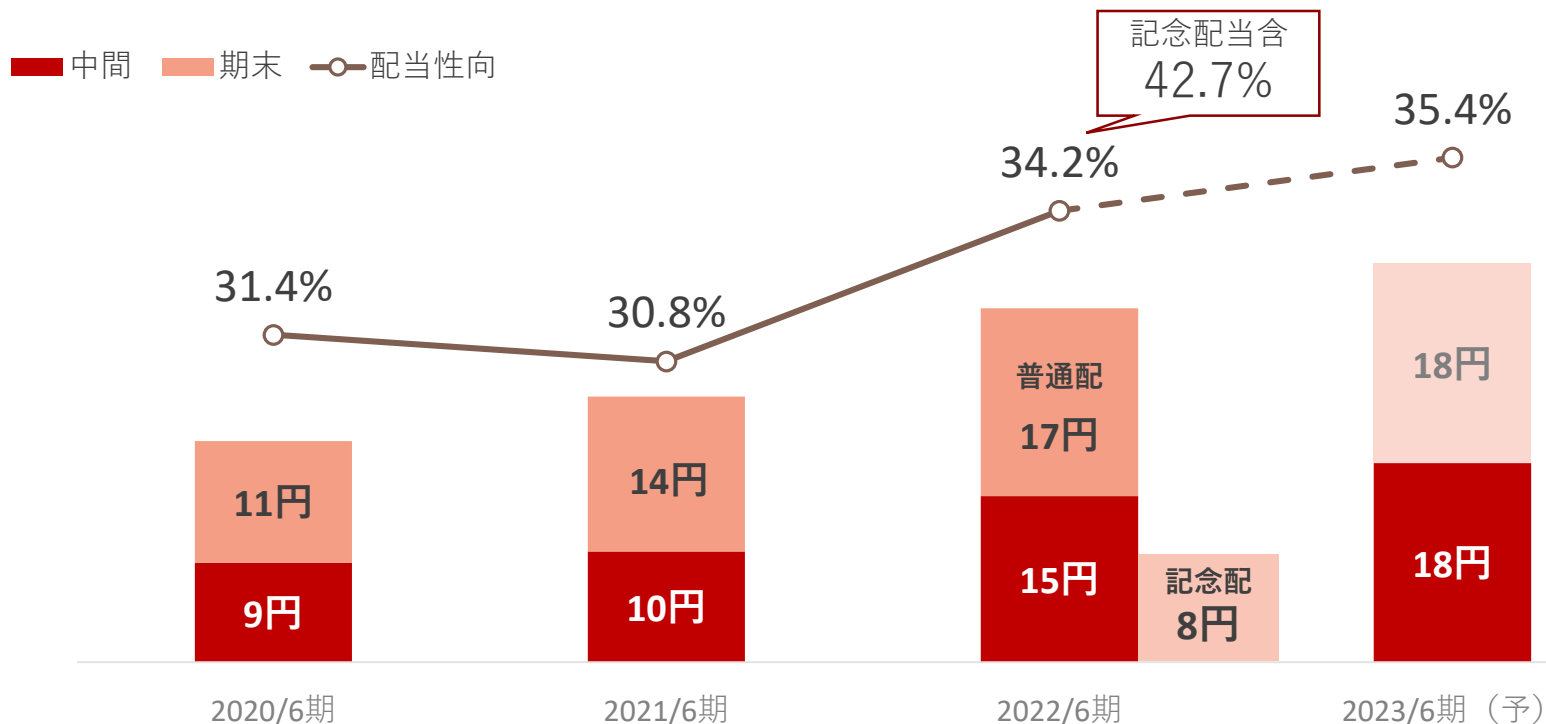
3.

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

株主還元（配当予想）

- 22/6期については、40周年の記念配8円を含む年間40円の配当を予定
- 中期経営計画における目標配当性向35%以上にもとづき、23/6期は年間1株当たり配当額36円の予想

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.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

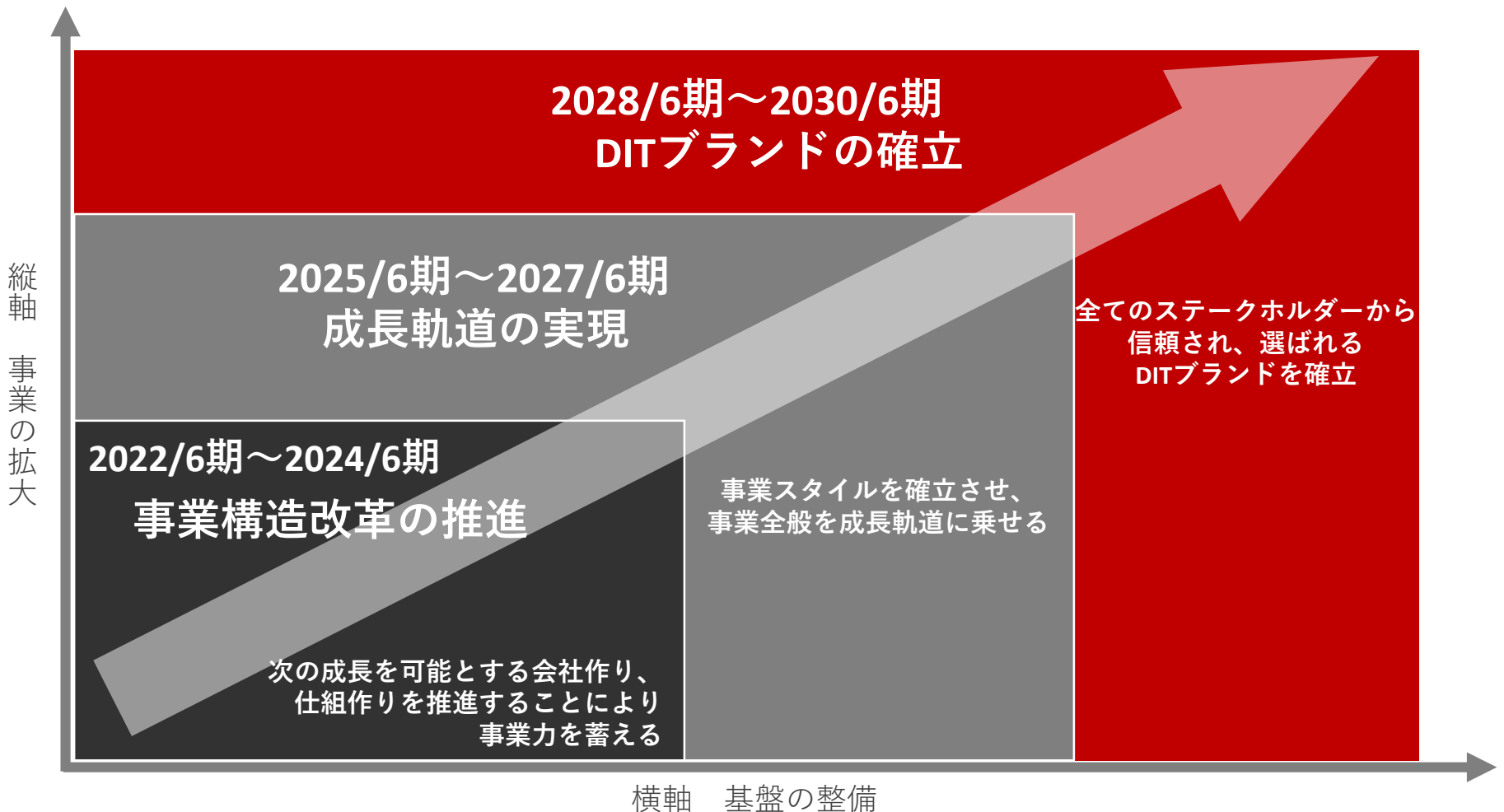


プロフェッショナル集団

2030年ビジョンの実現ステップ



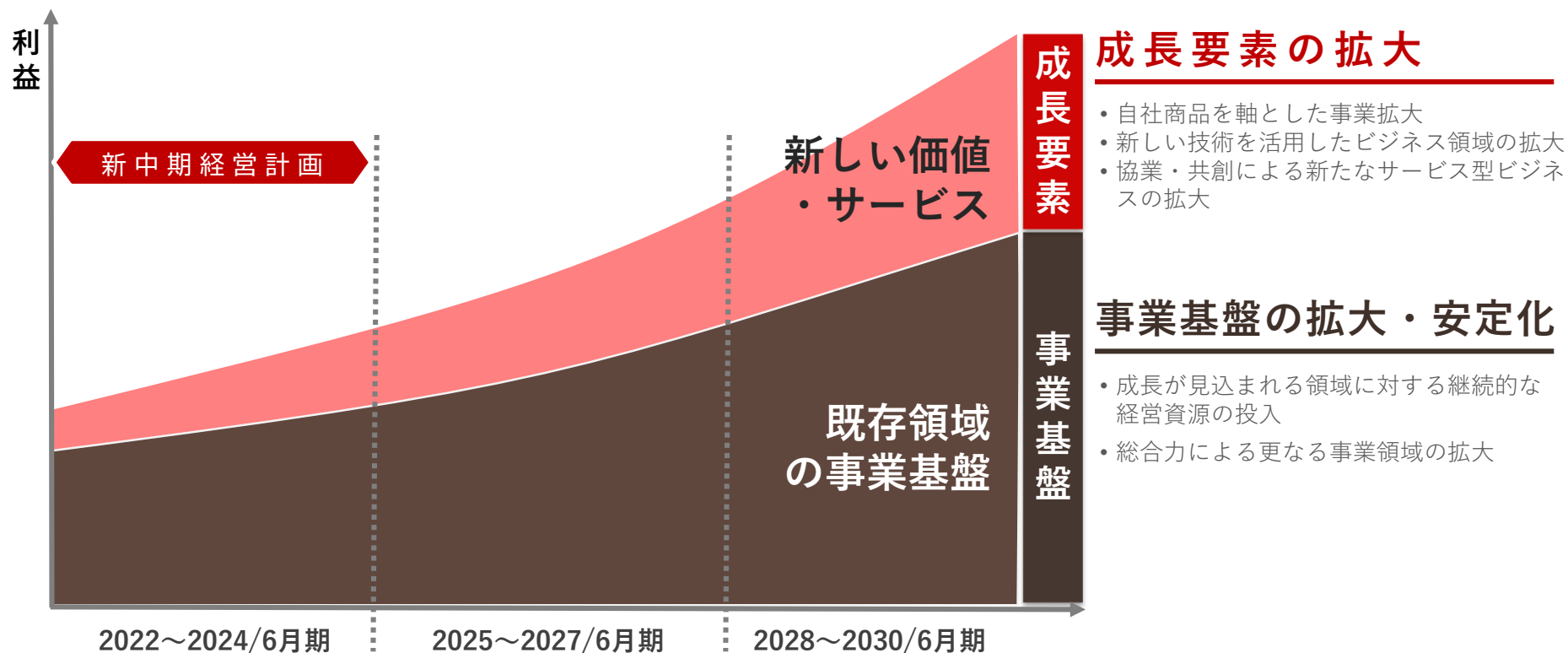
DIT 2030 Vision



中長期成長モデル

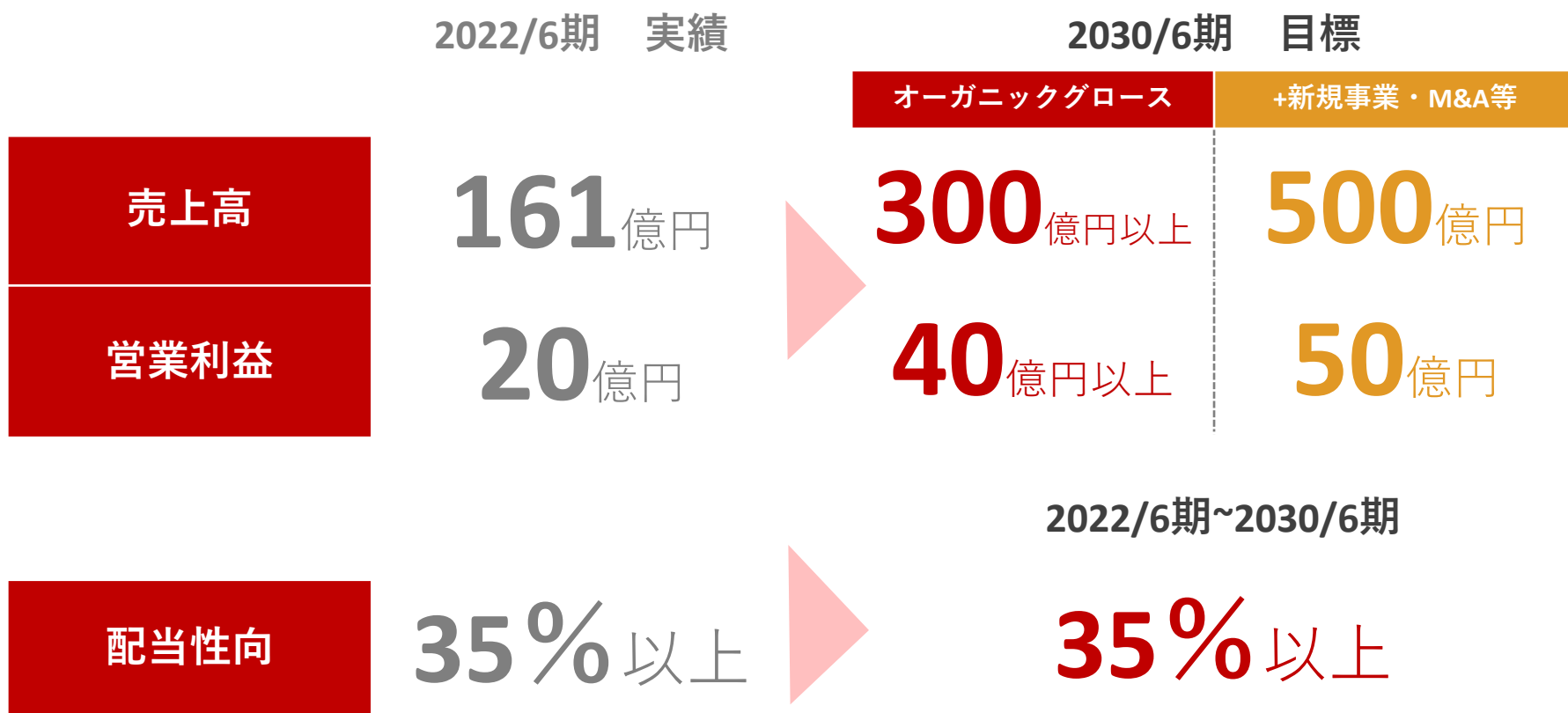
■これまでの成長を支えてきた「二軸の事業推進」をより強化し、事業基盤の更なる拡大と新しい価値・サービスの提供を推進していく

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>



中期経営計画の経営目標

- 23/6期は、業容拡大、シンプルイズム子会社化等により、中期経営目標を上方修正
- 24/6期は、精査中であり、中期経営目標は据え置き

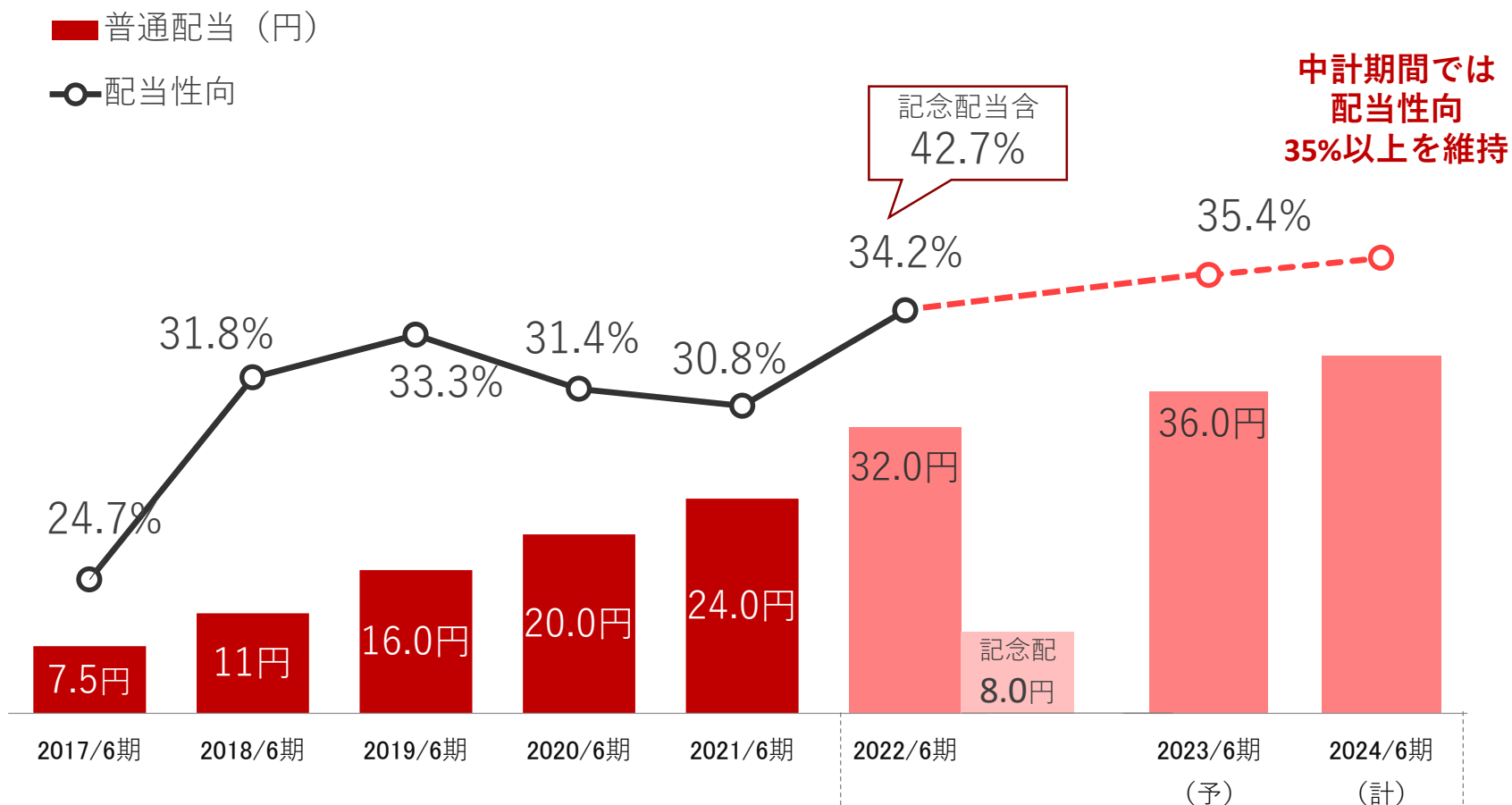
	21/6期 (実)	22/6期 (実)	23/6期 (予)	24/6期 (計)
売上高	144億円	161億円	180億円 (↑168億円)	185億円
営業利益	17.2億円	20.0億円	22.5億円 (↑21.5億円)	25.0億円
営業利益率	11.9%	12.4%	12.5%	13.5%
ROE	29.2%	28.6%	最低20%以上を維持	
配当性向	30%以上	42.7% (記念配を実施)	35.4%	35%以上

■一株当たり配当予想

一株当たり 年間配当額	24.0円 (普通配)	40.0円 (普通配32円、記念配8円)	36.0円 (普通配)
----------------	----------------	-------------------------	----------------

中期経営計画の経営目標（配当性向）

- 2022/6期からの配当性向35%以上の目標は継続
- 2022/6期の記念配当を加えた配当性向は42.7%



・ 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

新 中 期 経 営 計 画

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





4.参考資料

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 (2022年6月末)

決算期: 6月30日

従業員数 1,270名(単体1,089名) (2022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 (2022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.
株式会社シンプルズム



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

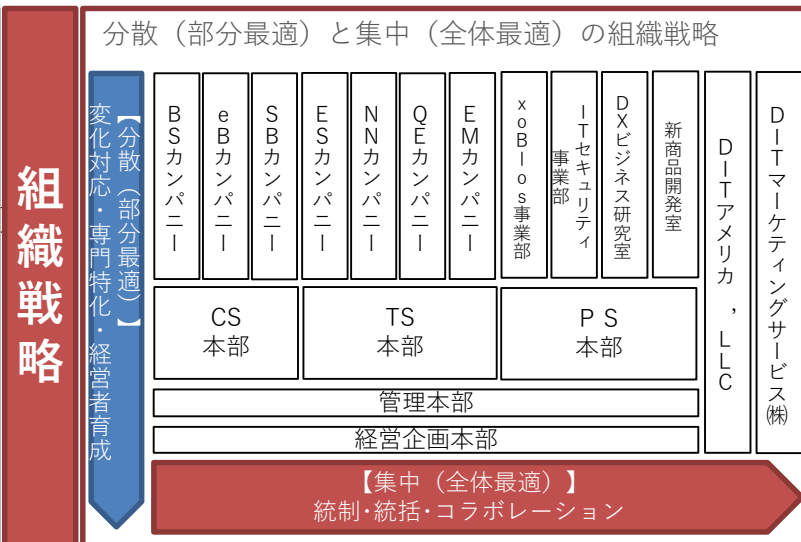
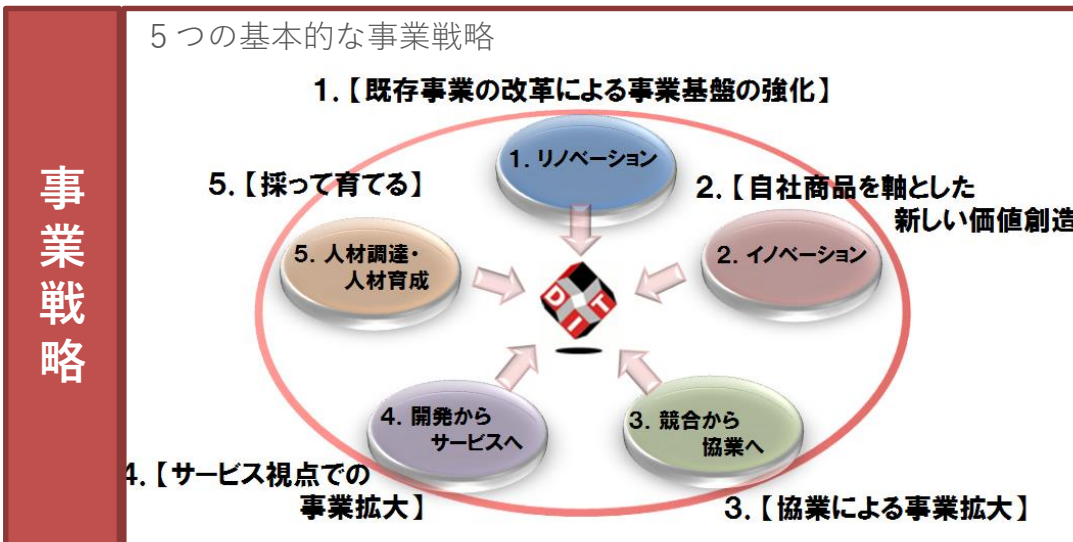
国内外の開発拠点と社員数



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2022年度構成銘柄に継続して選定されました。



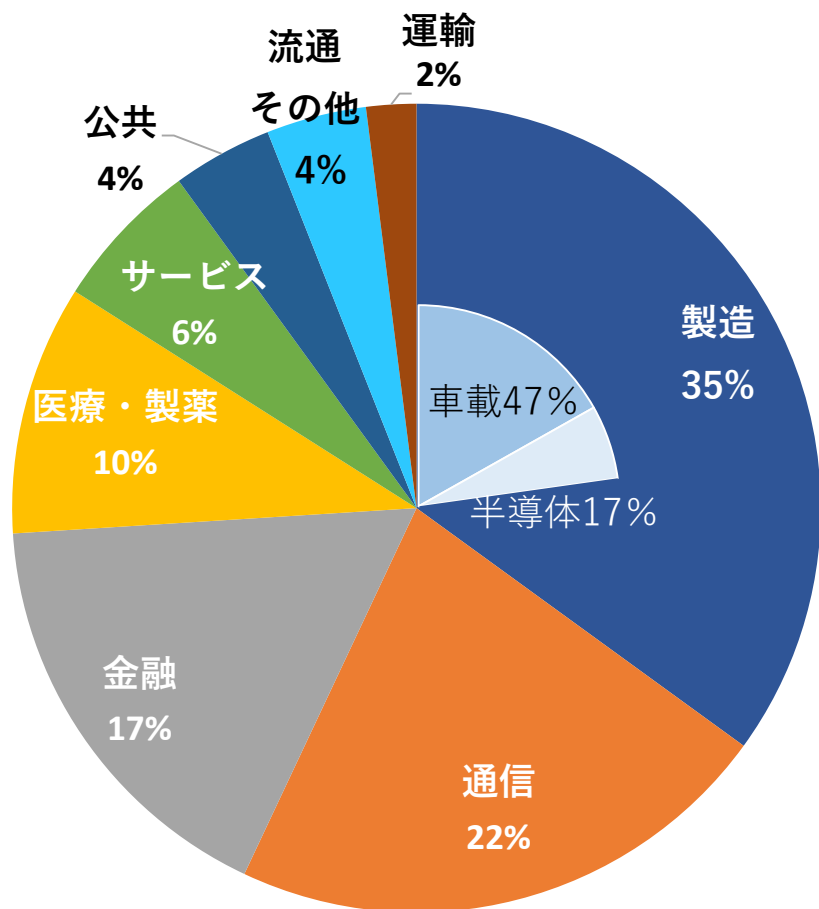
JPX-NIKKEI Mid Small

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2022年8月31日から2023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%

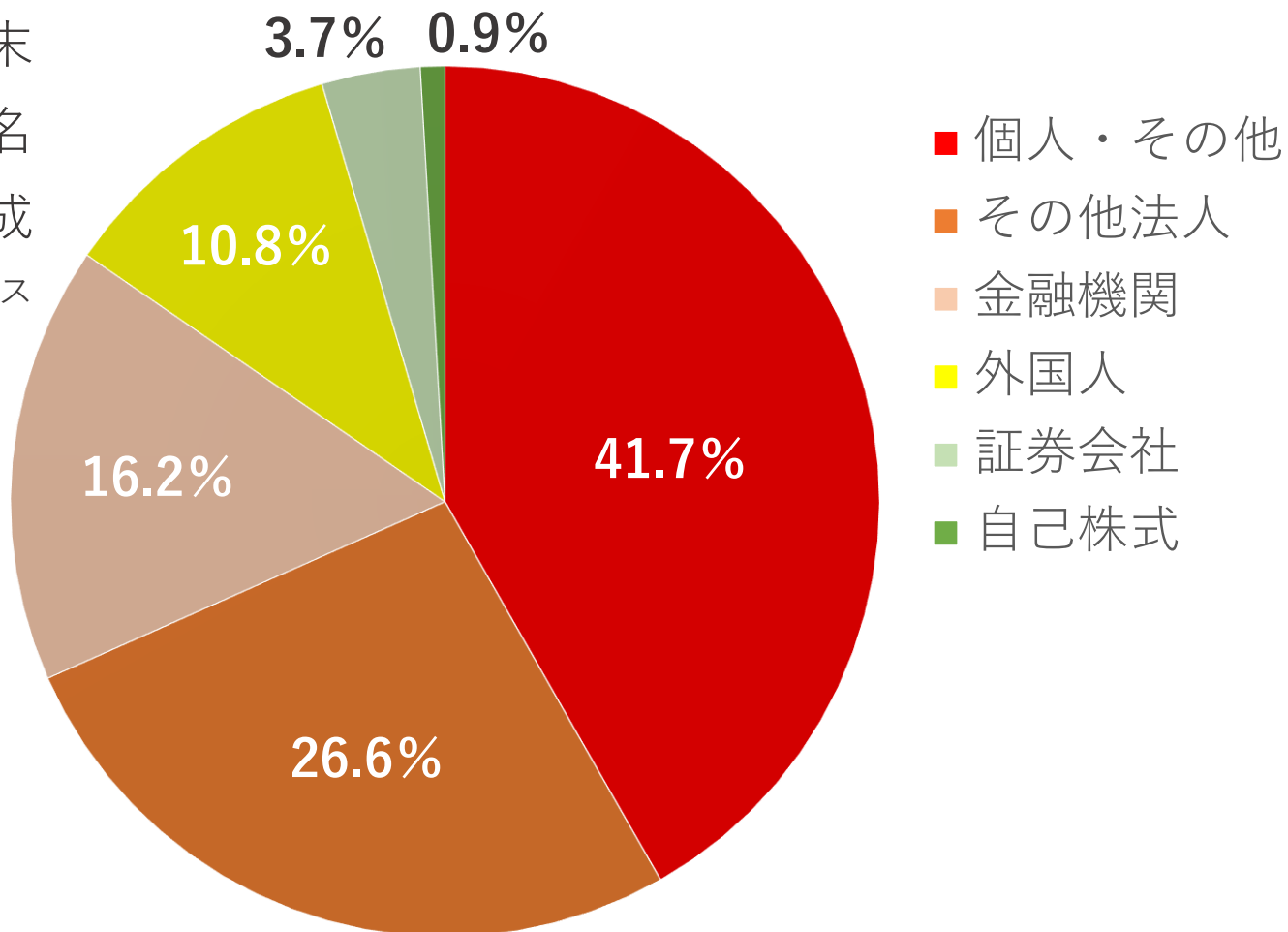
株主構成

2022年6月末

株主数6,287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 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。