

デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社



2023年6月期 第1四半期決算説明資料
(プライム：3916)

2022年11月



1. 2023年6月期 第1四半期決算報告

2. 2023年6月期 連結決算業績予想

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. 2023年6月期 第1四半期決算報告

2023年6月期 第1四半期決算総括（業績）

- 旺盛な需要の取り込みと収益性の向上により、主要KPIが大幅アップ
- 第1四半期のみならず、四半期ベースとしても過去最高の業績を更新

主要KPI

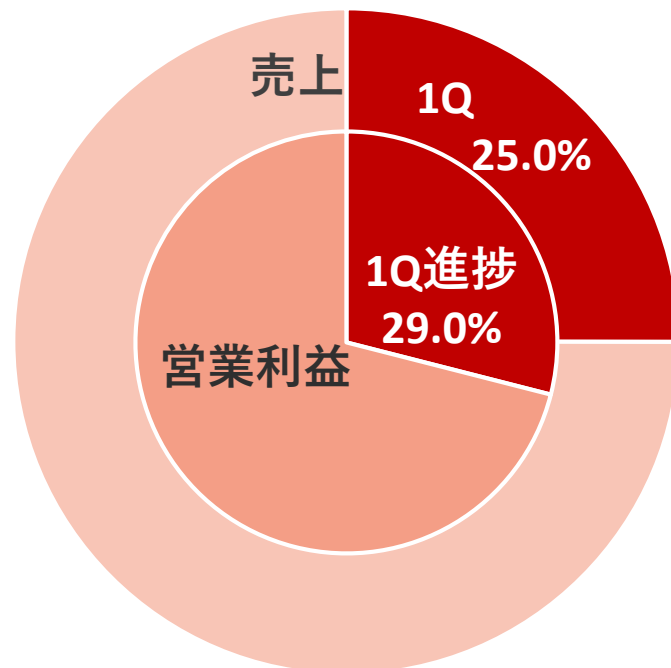
売上高 : **4,504**百万円
(前年同期比+21.2%)

営業利益 : **652**百万円
(同+54.6%)

営業利益率 : **14.5%**
(同+3.2Point)

通期予想進捗率%

売上高（予）： 18,000百万円
営業利益（予）： 2,250百万円



2023年6月期 第1四半期決算総括（事業別）

■ **全事業が好調に推移。特に主力の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が大幅に成長**

■ **案件獲得に際し、社内カンパニー間が自律的に連携し、業績向上に寄与**

■ **ソフトウェア開発事業(売上高 前年同期比+21.2%)**

・**ビジネスソリューション事業(前年同期比+18.9%)**は、旺盛な需要による業容の拡大に加え、利益率の高い請負案件の増加等により、前年同期より大幅な増収増益。業務システム開発、運用サポートともに大きく伸長。業務システム開発は金融系が横ばいの一方、医薬・通信・製造・ERP関連案件が増加。運用サポートも顧客の事業改革の影響が一服、対応領域拡大等で伸長。

・**エンベデッドソリューション事業(同+27.9%)**は、車載市場がコロナ禍の影響より回復。検証業務の拡大も加わり前年同期より大幅な増収増益。組込みシステム開発では、半導体を含めた車載関連の案件が本格化、IoT関連も順調に伸び、大きく伸長。組込みシステム検証は、車載系が大幅に伸び、5Gやエネルギー関連も伸長し、同じく大幅な増収増益。

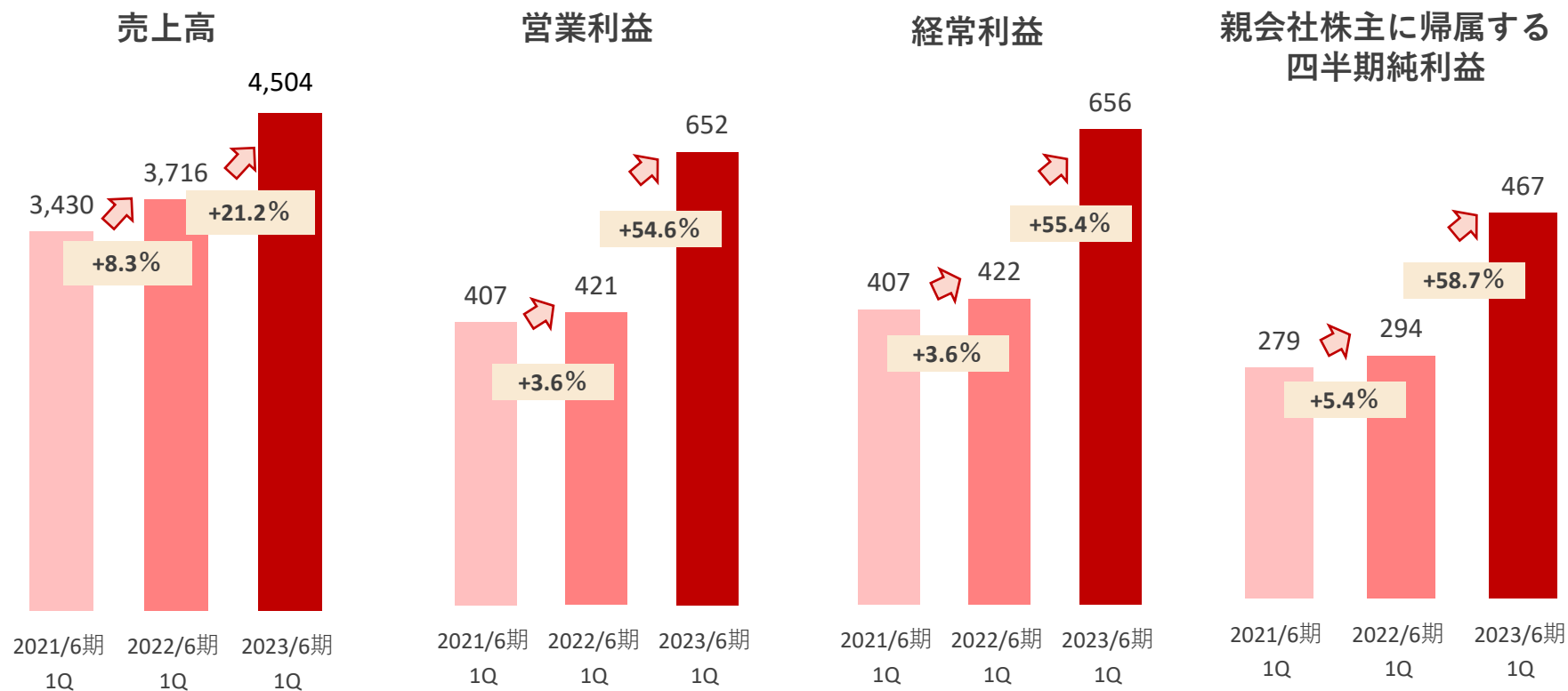
・**自社商品事業(同+7.3%)**は、ライセンス売上げの積上げにより前年同期より増収増益。WebARGUSは順調にライセンスの積み上げが進む。xoBlosは既存顧客の横展開は進むが、RPA連携プラットフォーム版の市場投入遅れ等から新規顧客獲得に影響。「DD-CONNECT」等の新商品も業績に貢献し始めた。新商品WebARGUSのランサムウェア版の年内リリースを準備。

■ **システム販売事業(売上高 前年同期比+20.0%)**は、コロナ禍の営業面での制約が緩和し、復調傾向となり、前年同期より増収増益を達成。

2023年6月期 第1四半期業績ハイライト

売上高、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する
四半期純利益ともに過去最高を大幅に更新

(単位：百万円)



2023年6月期 第1四半期決算概要

- 収益性の向上に伴い、売上総利益率が1.9ポイント上昇
- 更に販管費の伸びの抑制により、営業利益率は3.2ポイント上昇

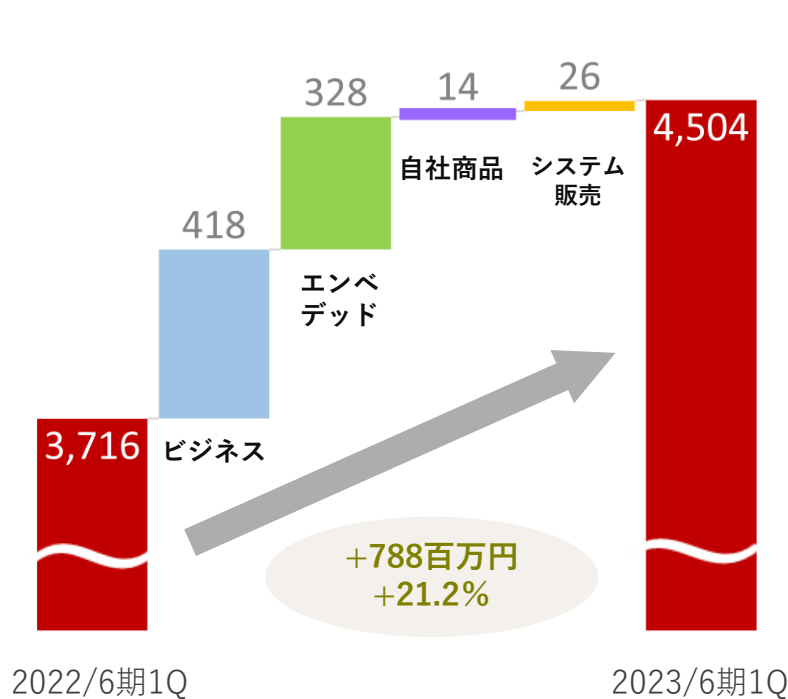
(単位：百万円)	2022/6期 1Q実績	構成比 %	2023/6期 1Q実績	構成比 %	2023/6期 通期計画	進捗率 %
売上高	3,716	100.0%	4,504	100.0%	18,000	25.0%
売上総利益	905	24.4%	1,182	26.3%	-	-
販管費	483	13.0%	530	11.8%	-	-
営業利益	421	11.3%	652	14.5%	2,250	29.0%
経常利益	422	11.4%	656	14.6%	2,250	29.2%
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	294	7.9%	467	10.4%	1,561	29.9%

売上高、営業利益の増減要因（前年同期比）

- 売上高は主力の2事業の大幅な伸びを含め、全事業で伸長
- 営業利益は、売上総利益の伸びが事業規模拡大に伴う人件費や採用費の増加、M&Aに伴うのれんの償却(減価償却費)を吸収し、大幅な増益を達成

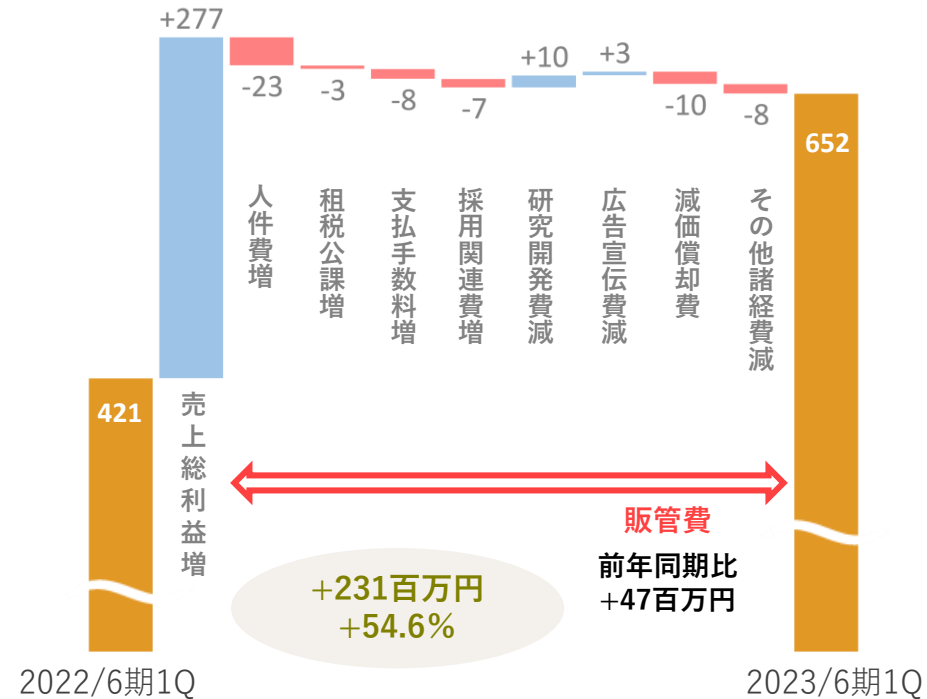
売上高

(単位：百万円)



営業利益

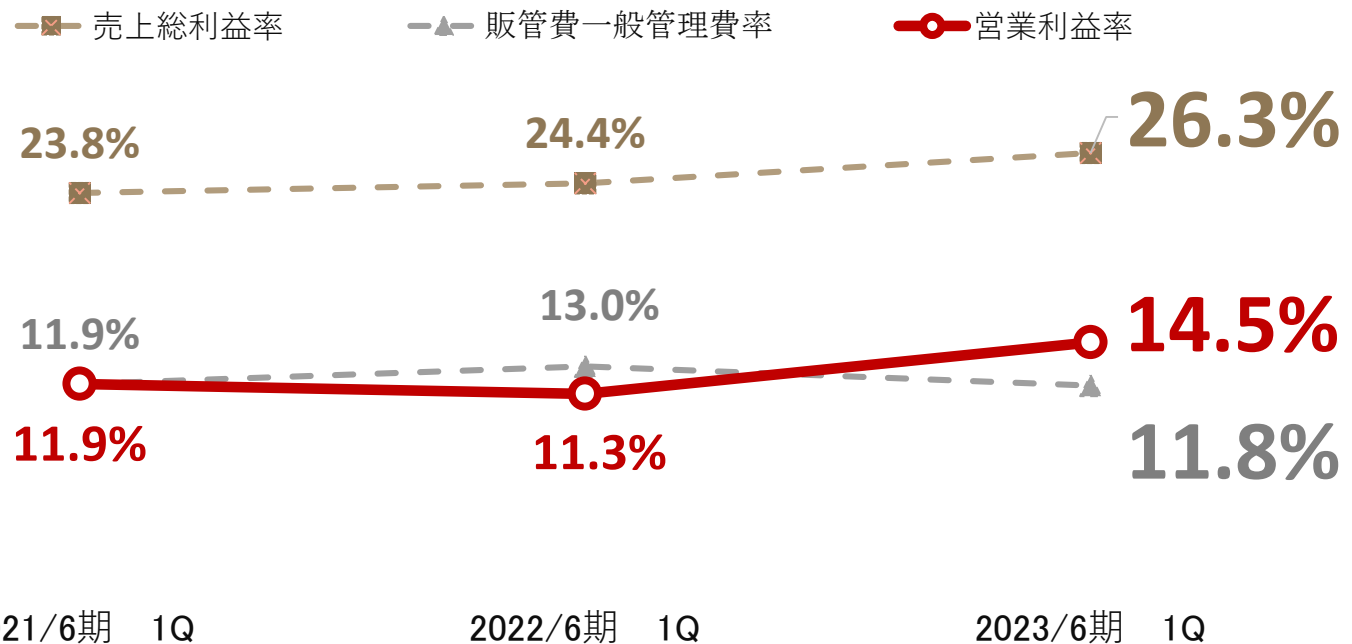
(単位：百万円)



営業利益率の推移

■売上総利益率の上昇と販管費一般管理費率の低減により、営業利益率は過去最高の水準に

各利益&販売費一般管理費の対売上高比率



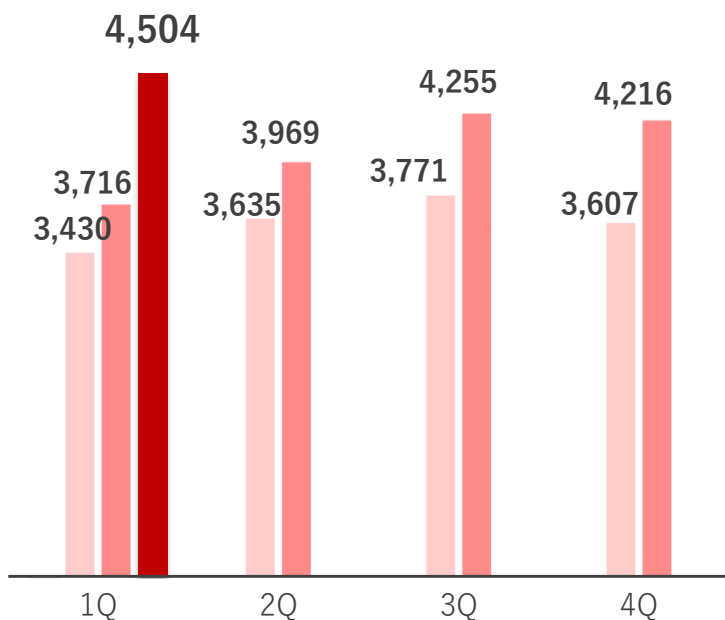
四半期会計期間別 売上高 & 営業利益推移

- 第1四半期会計期間及び四半期ベースにおいても過去最高の売上高、営業利益を更新

売上高

(単位：百万円)

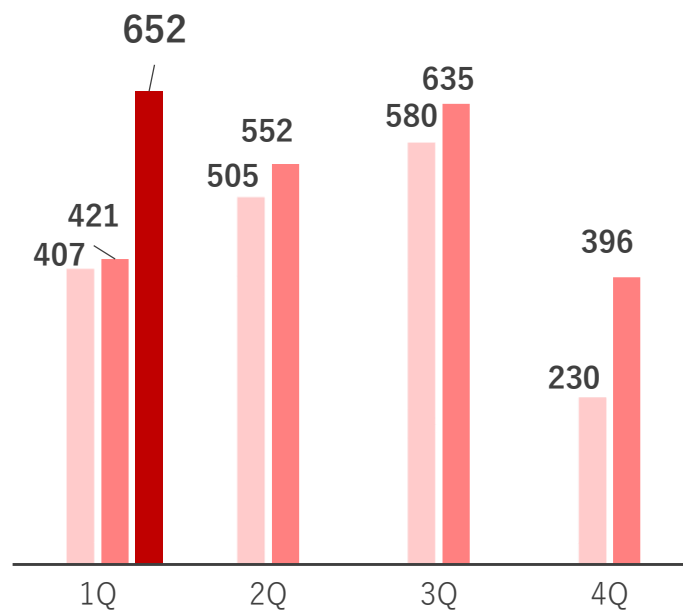
■ 2021/6期 ■ 2022/6期 ■ 2023/6期



営業利益

(単位：百万円)

■ 2021/6期 ■ 2022/6期 ■ 2023/6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、前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

- 車載関連の本格的な回復に伴い、エンベデッドソリューションの比率が伸張
- 自社商品(成長分野)は伸長も収益基盤事業の伸びに届かず、比率は低減

事業セグメント	分類	2021/6期 1Q 売上高 構成比	2022/6期 1Q 売上高 構成比	2023/6期 1Q 売上高 構成比
ソフトウェア開発事業		95.7%	96.4%	96.4%
ビジネスソリューション事業	事業 基盤	59.5%	59.6%	58.5%
うち業務システム開発		57.9%	57.8%	56.9%
〃運用サポート		42.1%	42.2%	43.1%
エンベデッドソリューション事業	事業 基盤	31.4%	31.7%	33.4%
うち組込みシステム開発		79.4%	75.4%	73.4%
〃組込みシステム検証		20.6%	24.6%	26.6%
自社商品事業	成長 分野	4.8%	5.2%	4.6%
システム販売事業	事業 基盤	4.3%	3.6%	3.6%

事業セグメント別売上高の推移

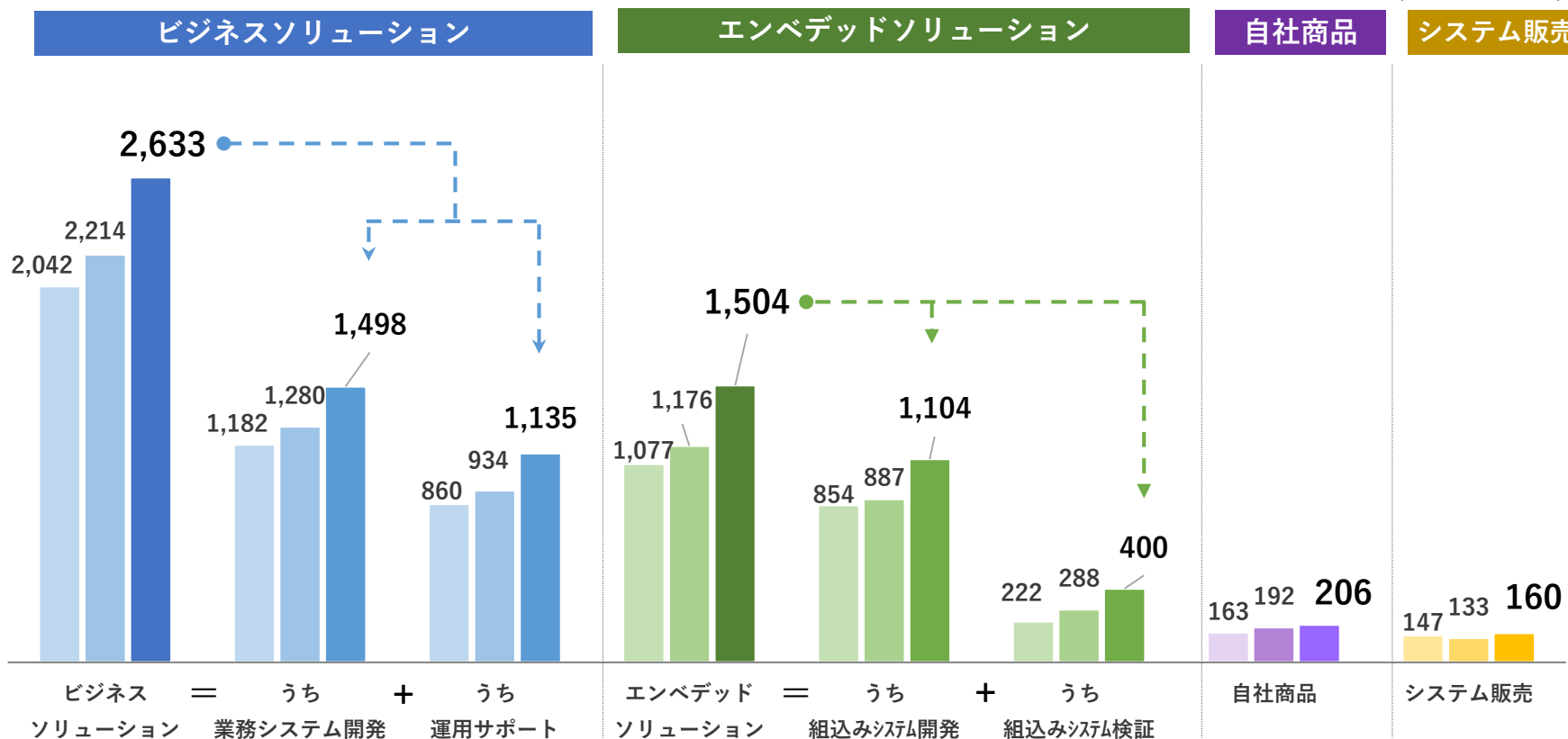
■全セグメントが伸長

売上額では、業務システム開発、組込みシステム開発、運用サポートの順で伸長
 伸び率では、組込みシステム検証、組込みシステム開発、運用サポートの順で伸長

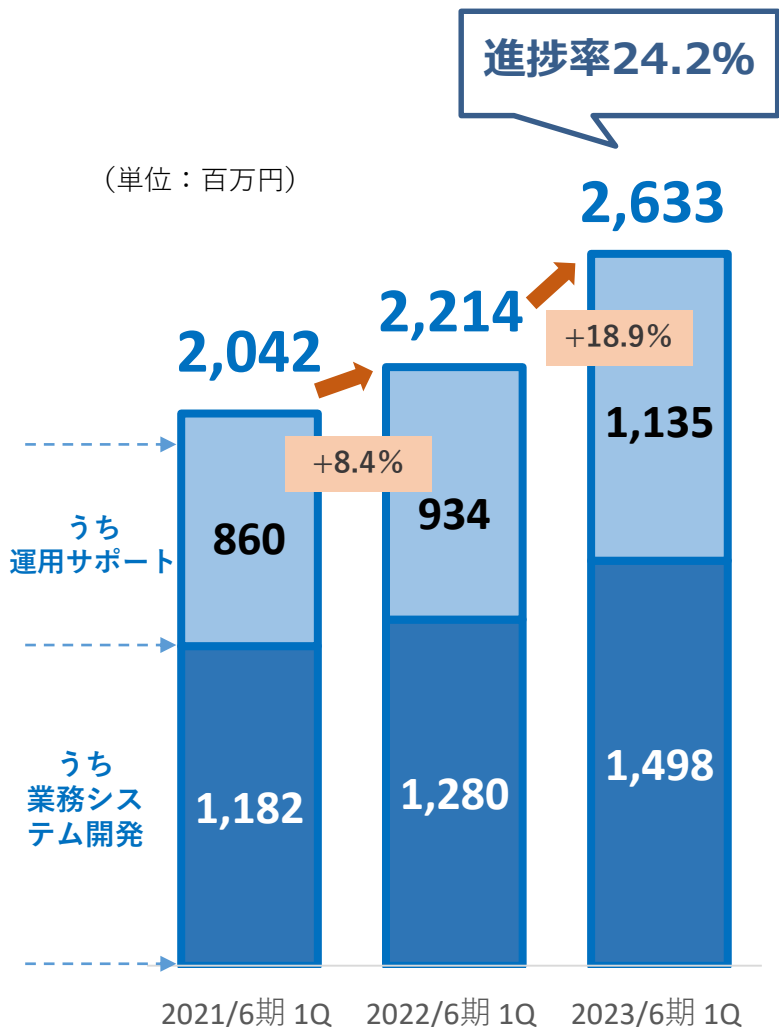
事業別売上高の四半期推移

(グラフは左から2021/6期1Q、2022/6期1Q、2023/6期1Q)

(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：2,633百万円
前期比：+18.9%

<事業全体>

旺盛な需要と案件規模の拡大等により、売上高は2桁超の大幅増。案件の質の向上と請負案件の増加により、収益性も改善

■業務システム開発

収益性の高い分野へ人員をシフトしたため金融系は横ばいも、医療系は請負案件の拡大により大きく伸長。通信・製造業・ERP (SAP) 関連の案件獲得も順調で、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が一服、対応領域の拡大等から、大幅な増収増益

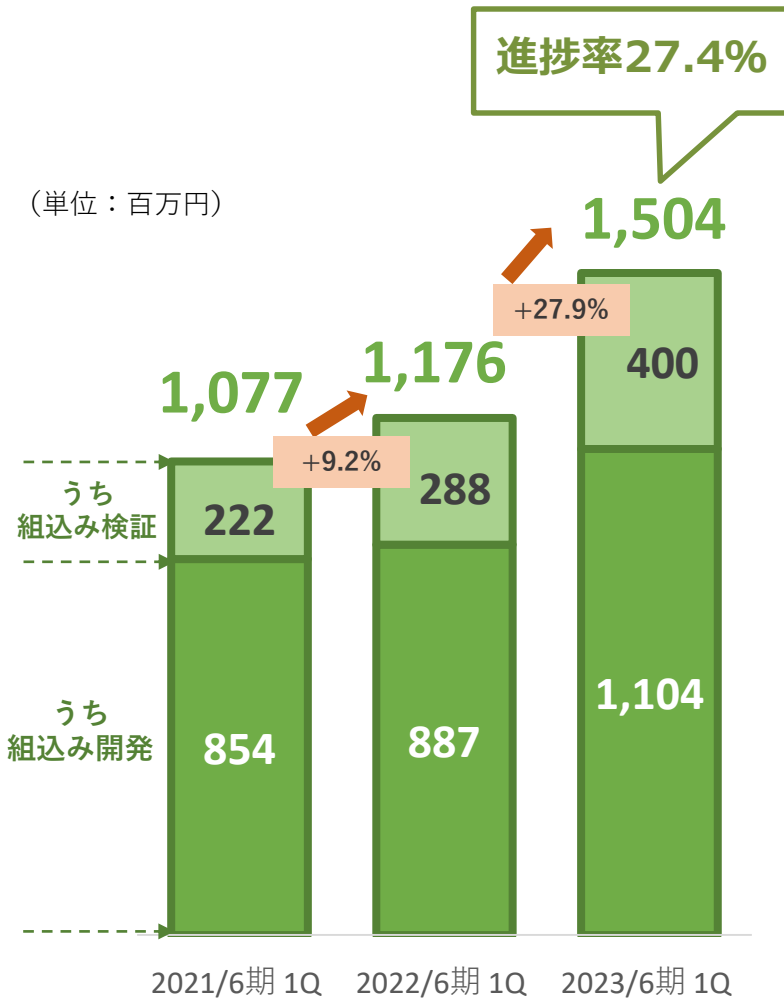
(M&Aしたシンプルズムの売上1.3億円を含む)

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27.4%

売上高：1,504百万円
前期比：+27.9%

(単位：百万円)



<事業全体>

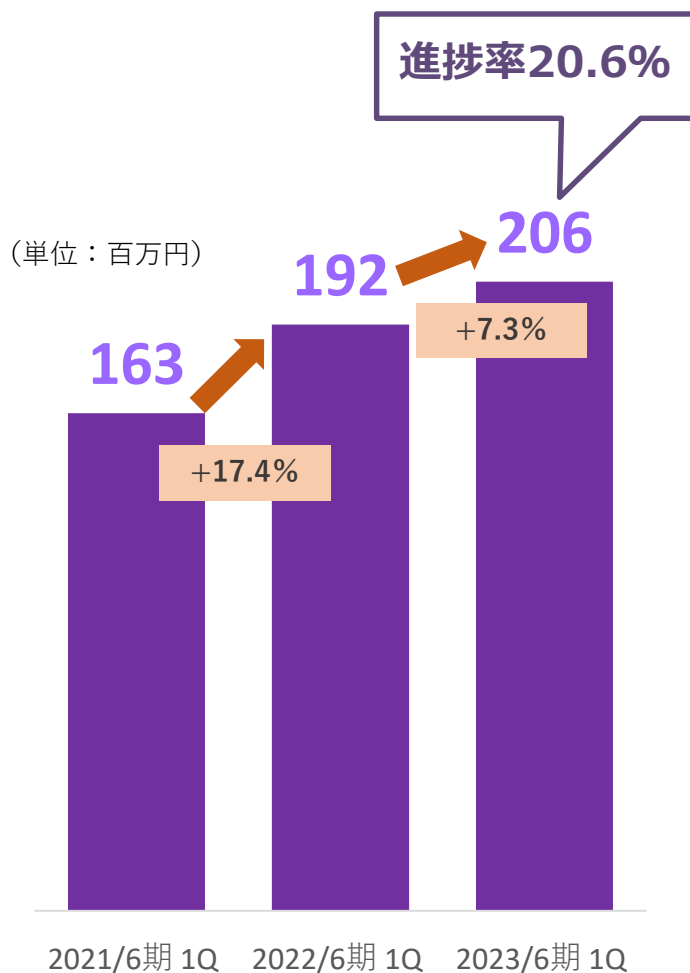
車載・半導体関連が本格的に復調し、大幅増収。
また、カンパニー連携による組込み開発と検証の
セットでの受注の増加等により収益性も向上

■組込み開発

車載関連の本格回復に加え、モバイル系、家電系
等のIoT関連も順調に伸び、大幅な増収増益

■組込みシステム検証

車載系が大きく伸長、5G関連やエネルギー関連も
着実に伸び、大幅な増収増益



売上高：206百万円
前期比：+7.3%

<事業全体>

サブスクリプションモデルのライセンス売上げの積み上げにより着実に伸長し、増収増益。

- **【WebARGUS (ウェブアルゴス) : サイバーセキュリティ商品】**
 ライセンス売上の積上げにより売上・利益ともに堅調。ランサムウェア対応版の年内リリースに向け、準備を整える
- **【xoBlos (ゾブロス) : 業務効率化商品】**
 既存顧客内での横展開は堅調に推移するも、RPAと連携したプラットフォーム版のリリース遅れ等から新規顧客獲得が進まず、売上・利益ともに前年同期を下回る
- **【その他新商品】**
 電子契約サービス「DD-CONNECT」は受注案件が増加、売上・利益に貢献し始める。

ウェブアルゴス ランサムウェア対応版をリリース予定

- セキュリティ製品「ウェブアルゴス」にデータ保護機能を搭載したランサムウェア対応版をリリース
- サイバー空間の深刻な脅威となっているランサムウェアに対応し、持続的な社会経済活動に寄与
- 既存顧客にはアップセル。幅広い新規顧客の獲得を見込む

製品の対応領域が拡大

Web ARGUS®

検知機能

復旧機能



データ保護機能

機能拡充

Web ARGUS® for Ransomware

検知

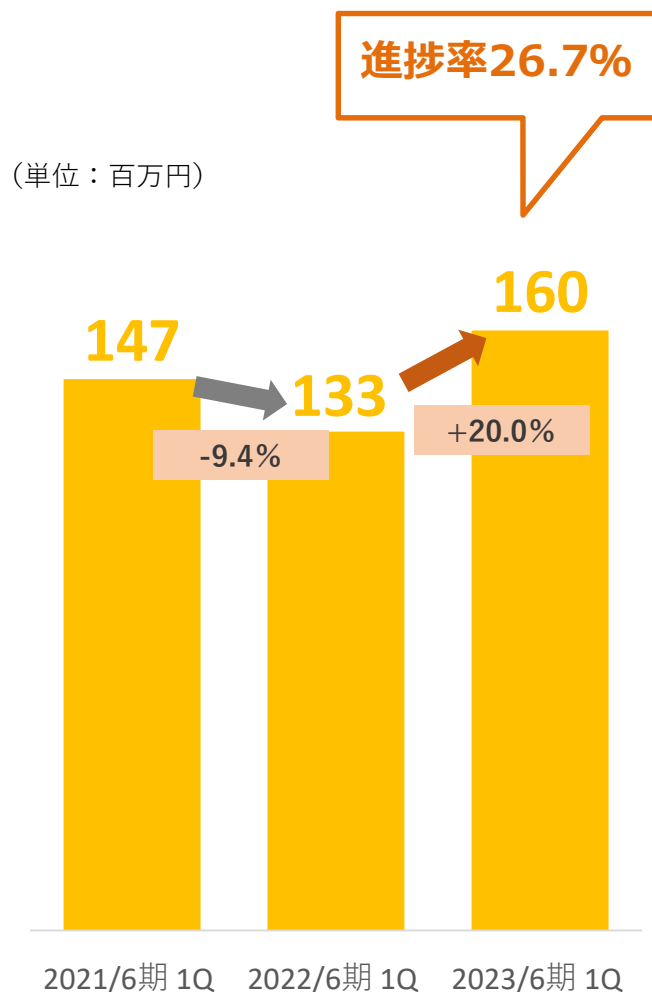
復旧

データ保護

特長・販売戦略

- ✓ データの検知・復旧のみだった従来のウェブアルゴスに、**データ保護（プロテクション）機能を搭載し、製品価値が向上**
- ✓ 競合の多い定期監視型とは発想の異なるリアルタイム監視により、**高い復旧力とシステム負荷の軽減を両立**
- ✓ **販売目標は2024年6月までに累計ライセンス金額1.5億円**。既存顧客へのアップセルを図るとともに、新たな顧客層の獲得へもつなげる

セグメント別売上高：システム販売事業



売上高：160百万円
前期比：+20.0%

<事業全体>

2年間続いた軽減税率対応に伴う特需の反動も一服し、コロナ禍の影響も落ちついたことから、復調傾向を示す

- コロナ禍によりここ数年は対面営業に制約があったが、徐々に緩和し、前年同期より増収増益

※ 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73.1%と高い水準を維持

(単位：百万円)

	2022/6月末	2022/9月末	増減
現金・預金	3,843	3,555	△288
売掛金及び契約資産	2,841	3,105	263
仕掛品	90	87	△2
その他	141	207	65
流動資産 計	6,917	6,954	37
有形固定資産	144	139	△4
無形固定資産	210	200	△10
投資その他の資産	409	424	14
固定資産 計	764	763	△0
資産 合計	7,681	7,718	37

※百万円以下切捨

	2022/6月末	2022/9月末	増減
買掛金	592	642	49
短期借入金	2	2	0
その他	1,365	1,264	△101
流動負債 計	1,960	1,908	△52
長期借入金	2	2	0
その他	166	169	2
固定負債 計	168	171	2
負債 合計	2,129	2,079	△49
資本金	453	453	—
資本剰余金	459	459	—
利益剰余金等	4,639	4,726	87
純資産 合計	5,552	5,639	87
負債・純資産 合計	7,681	7,718	37

2.2023年6月期 連結決算業績予想



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
- 1Q時点の進捗率は計画どおりに推移し良好、現時点で通期予想の変更はなし

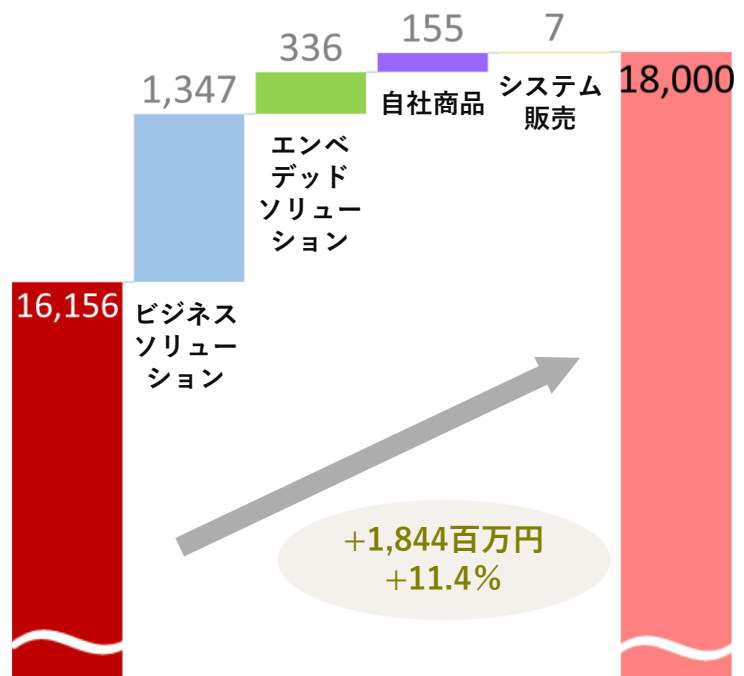
(単位：百万円)	2022/6 期 実績	構成 %	2023/6期 予想	構成 %	前期比 %	1Q時点の 進捗率%
売上高	16,156	100.0%	18,000	100.0%	+11.4%	25.0%
営業利益	2,004	12.4%	2,250	12.5%	+12.2%	29.0%
経常利益	2,004	12.4%	2,250	12.5%	+12.3%	29.2%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,439	8.9%	1,561	8.7%	+8.5%	29.9%

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(5.4億円)増加予定

売上高

(単位：百万円)



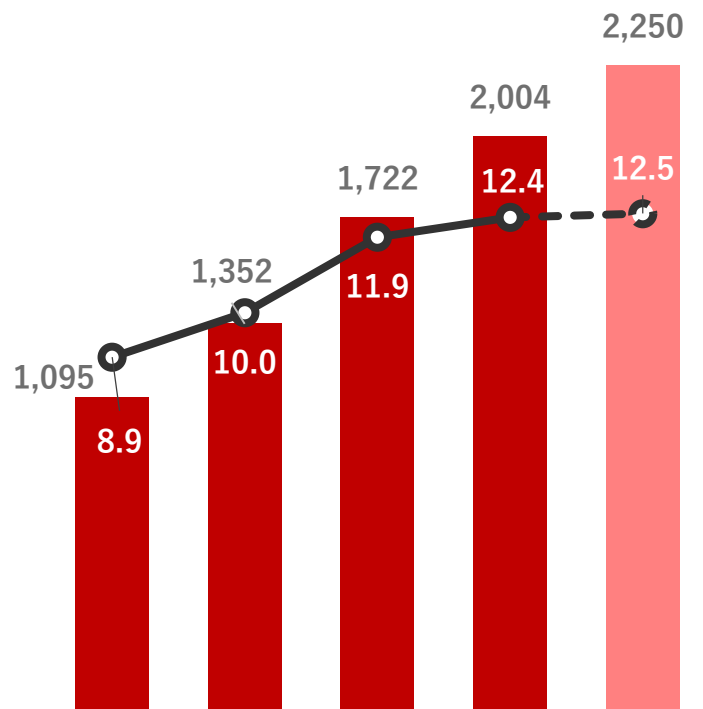
2022/6期

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

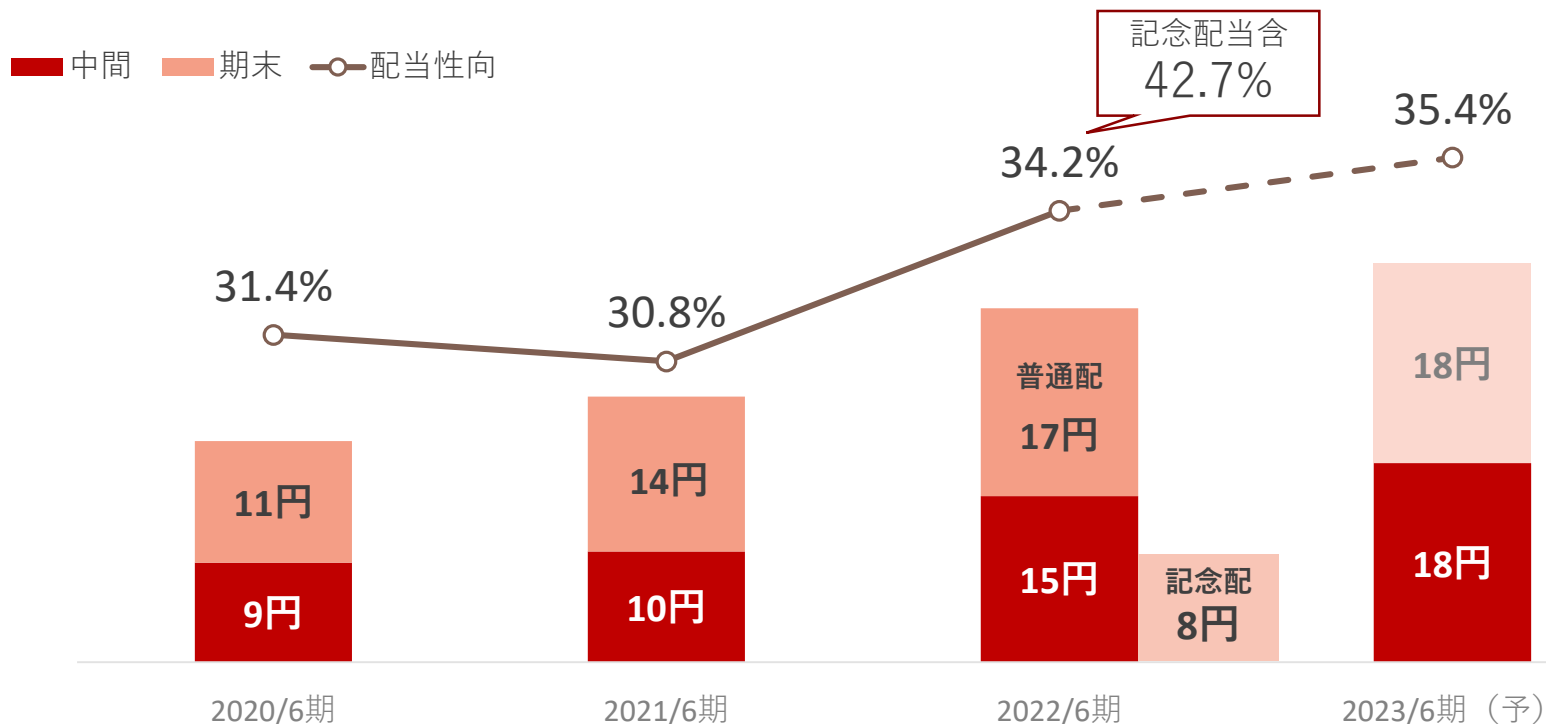
(単位：百万円)

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%	

株主還元（配当予想）

- 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(普通配当ベースでは4円増)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（2023年6月期～2024年6月期） （22/8/19開示の説明資料より引用）



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

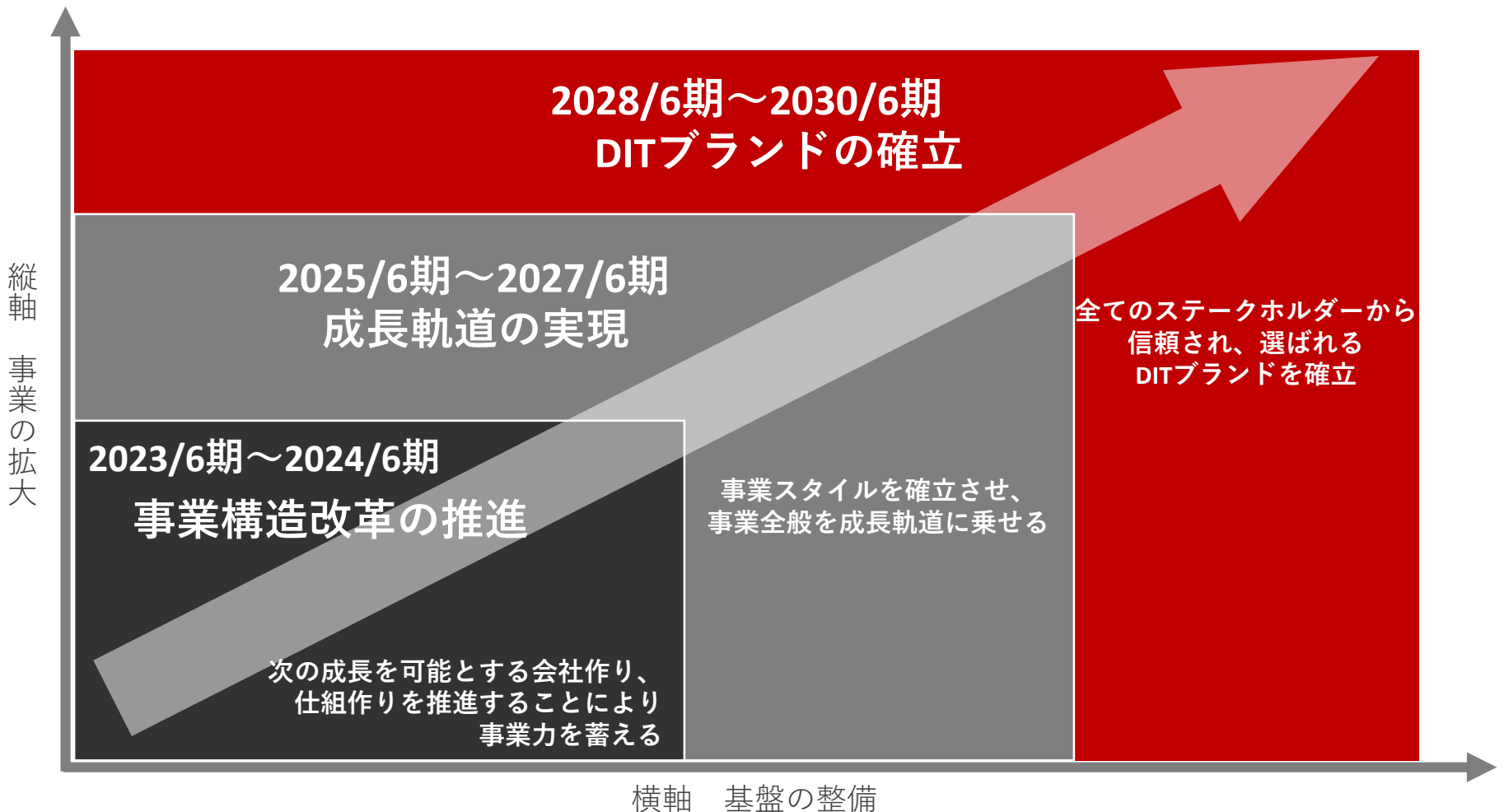


プロフェッショナル集団

2030年ビジョンの実現ステップ



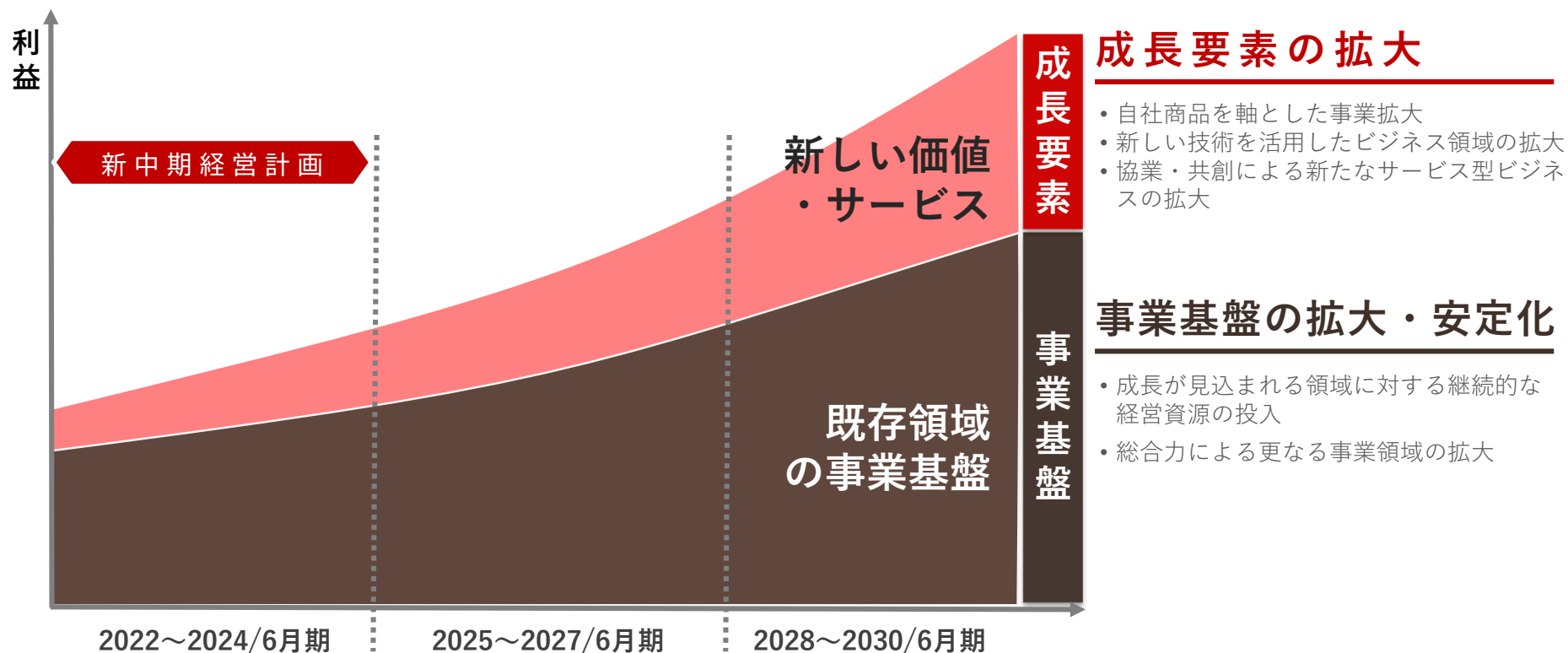
DIT 2030 Vision



中長期成長モデル

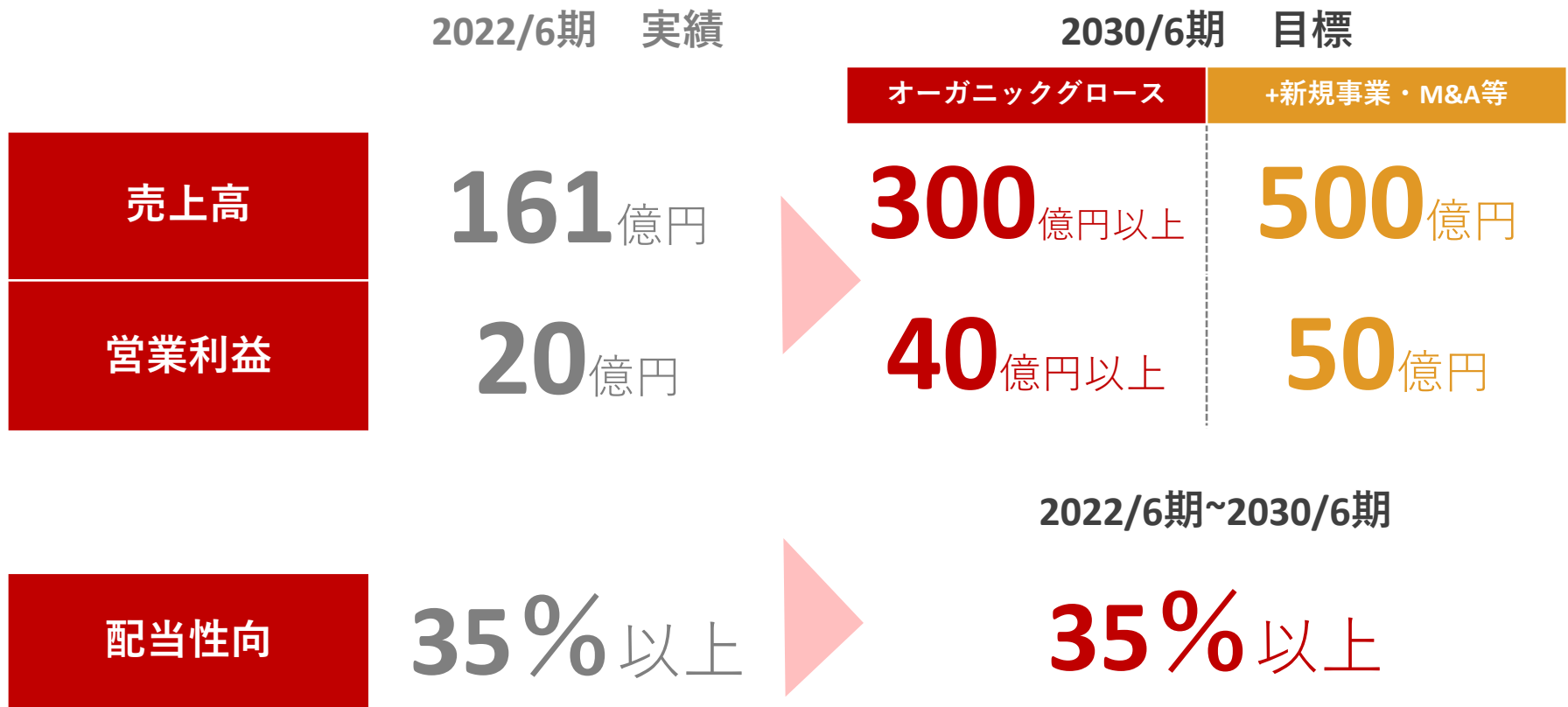
■これまでの成長を支えてきた「二軸の事業推進」をより強化し、事業基盤の更なる拡大と新しい価値・サービスの提供を推進していく

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期は通期業績予想のとおり（＝8月の上方修正より変更なし）

■24/6期は精査中であり、中期経営目標は据え置き

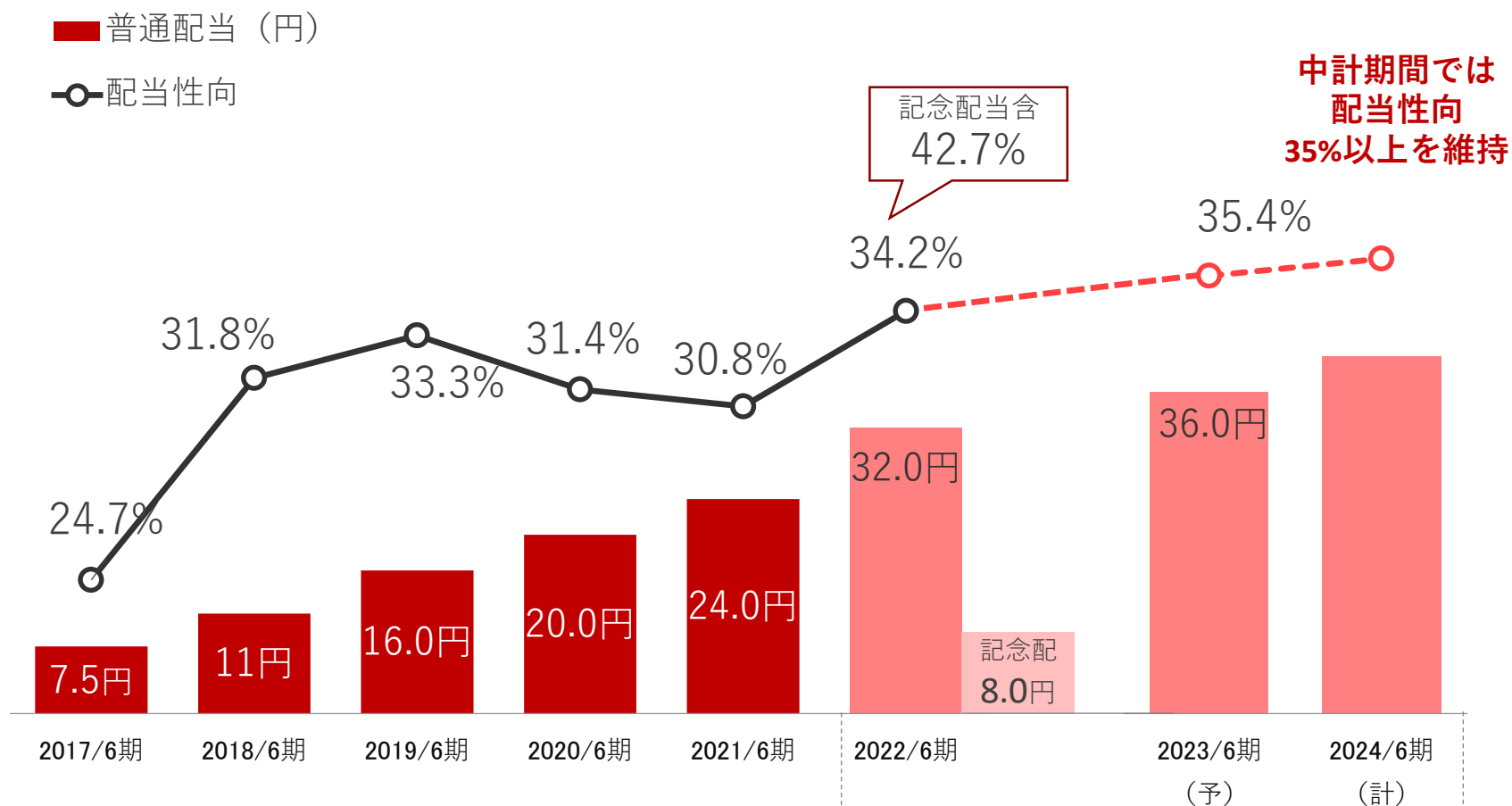
	21/6期（実）	22/6期（実）	23/6期（予）	24/6期（計）
売上高	144億円	161億円	180億円 (↑168億円)	185億円
営業利益	17.2億円	20.0億円	22.5億円 (↑21.5億円)	25.0億円
営業利益率	11.9%	12.4%	12.5%	13.5%
ROE	29.2%	28.6%	最低20%以上を維持	
配当性向	30%以上	42.7% (記念配を実施)	35.4%	35%以上

■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



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

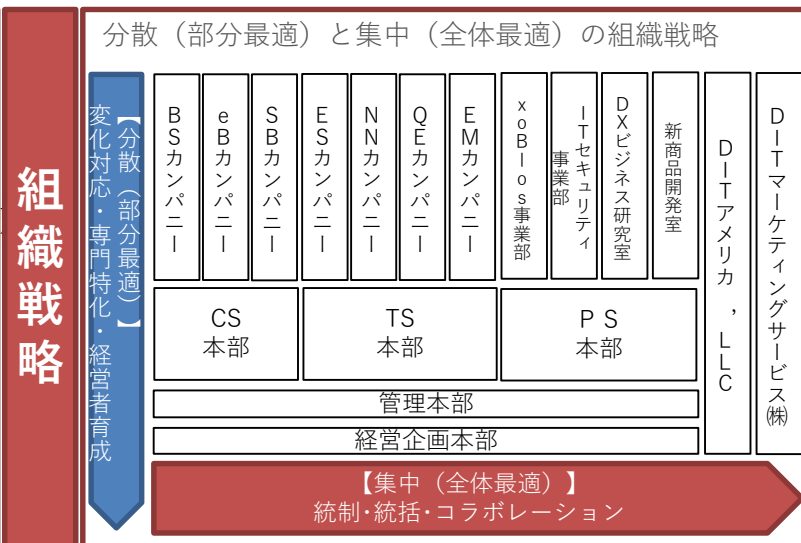
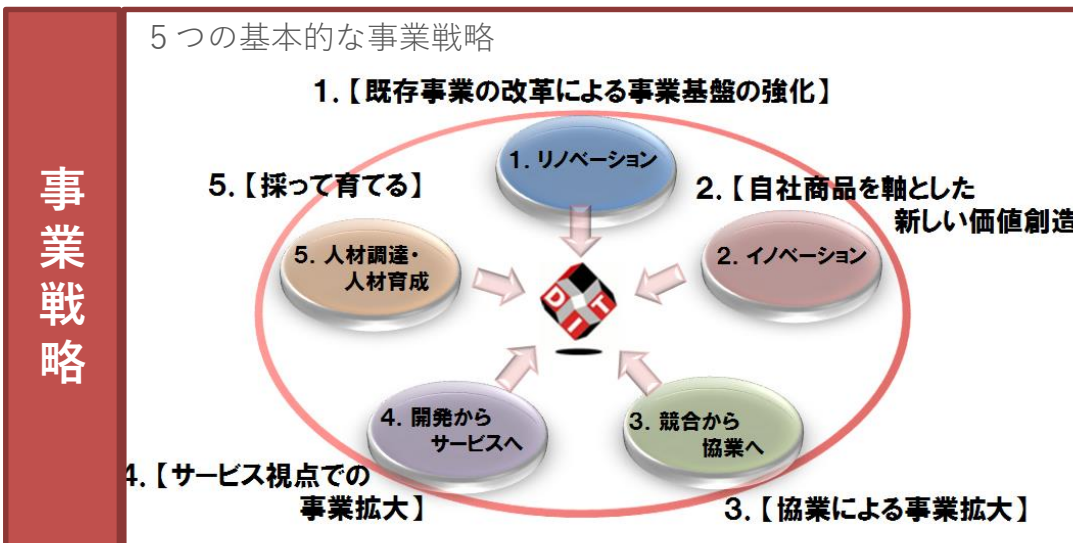
国内外の開発拠点と社員数



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。



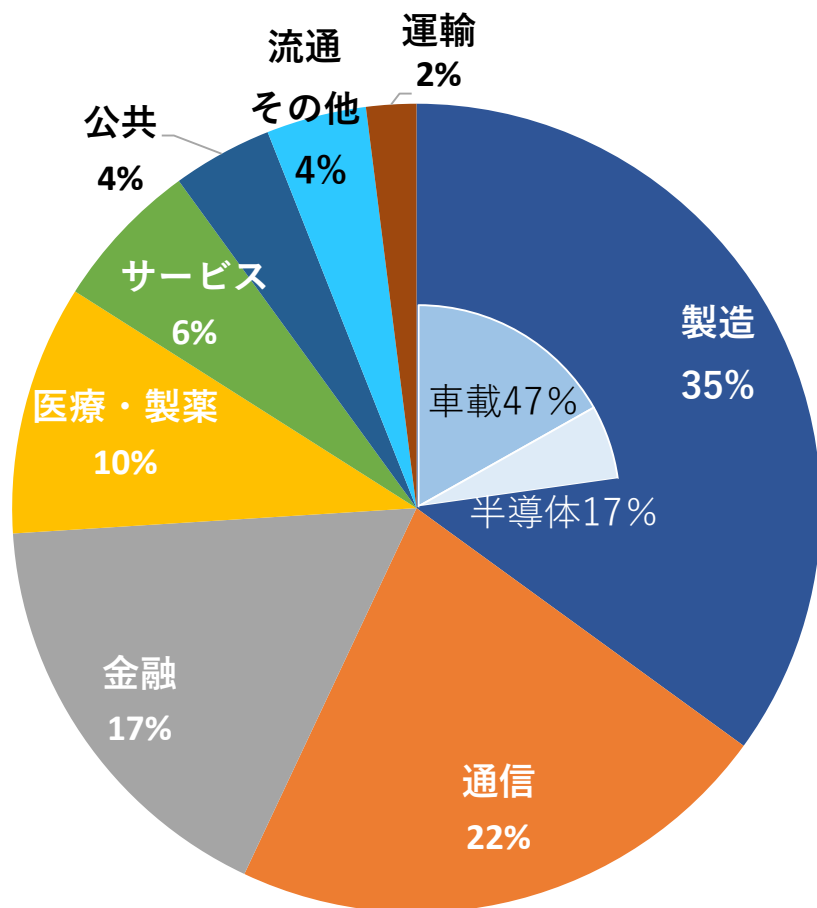
JPX-NIKKEI Mid Small

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%

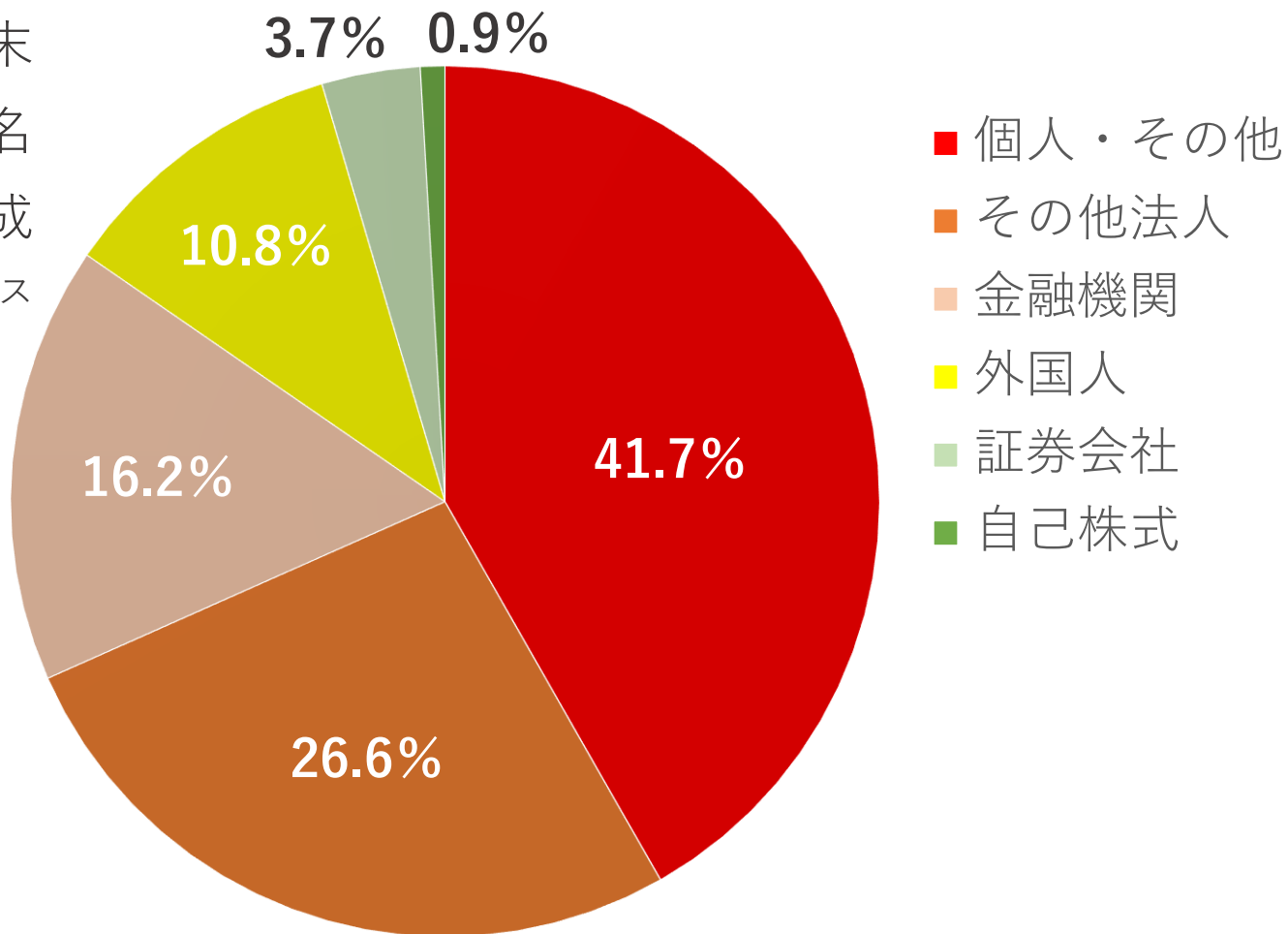
株主構成

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



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、持続的社会へ貢献

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。