

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 決算説明資料
(東証プライム：3916)

2023年8月

1. 2023年6月期 決算報告

2. 2024年6月期 業績予想 & 主要施策

3. DITグループの2030年ビジョン及び
中期経営計画の上方修正

4. 参考資料





1. 2023年6月期 決算報告

2023年6月期 決算総括（業績）

- 不採算案件の発生を乗り越え、13期連続の増収増益を達成
- 好調な事業環境に積極的に対応し、グループを挙げてリカバリーに努めたことが功を奏す
- 営業利益率は不採算案件の影響で一時的に低下したが、10%超を維持

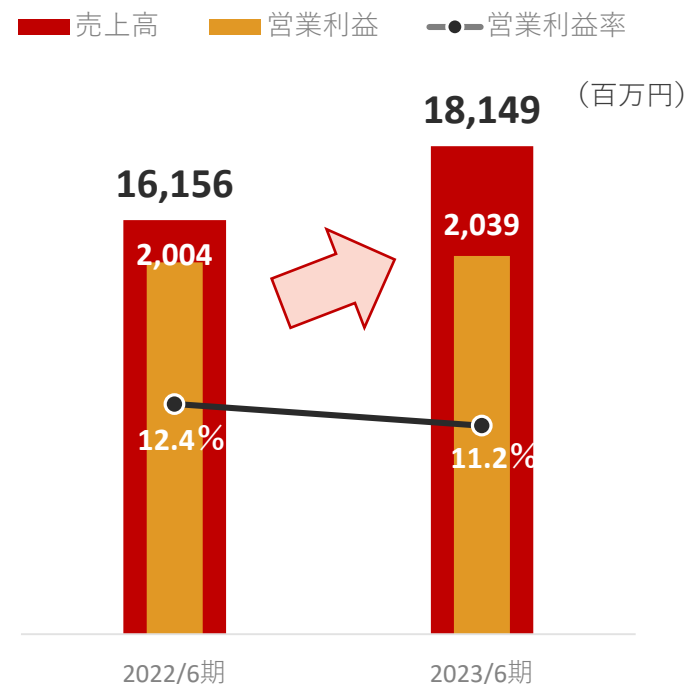
主要KPI

売上高 : **18,149**百万円
(前期比+12.3%)

営業利益 : **2,039**百万円
(同+1.8%)

営業利益率 : **11.2%**
(同-1.2Point)

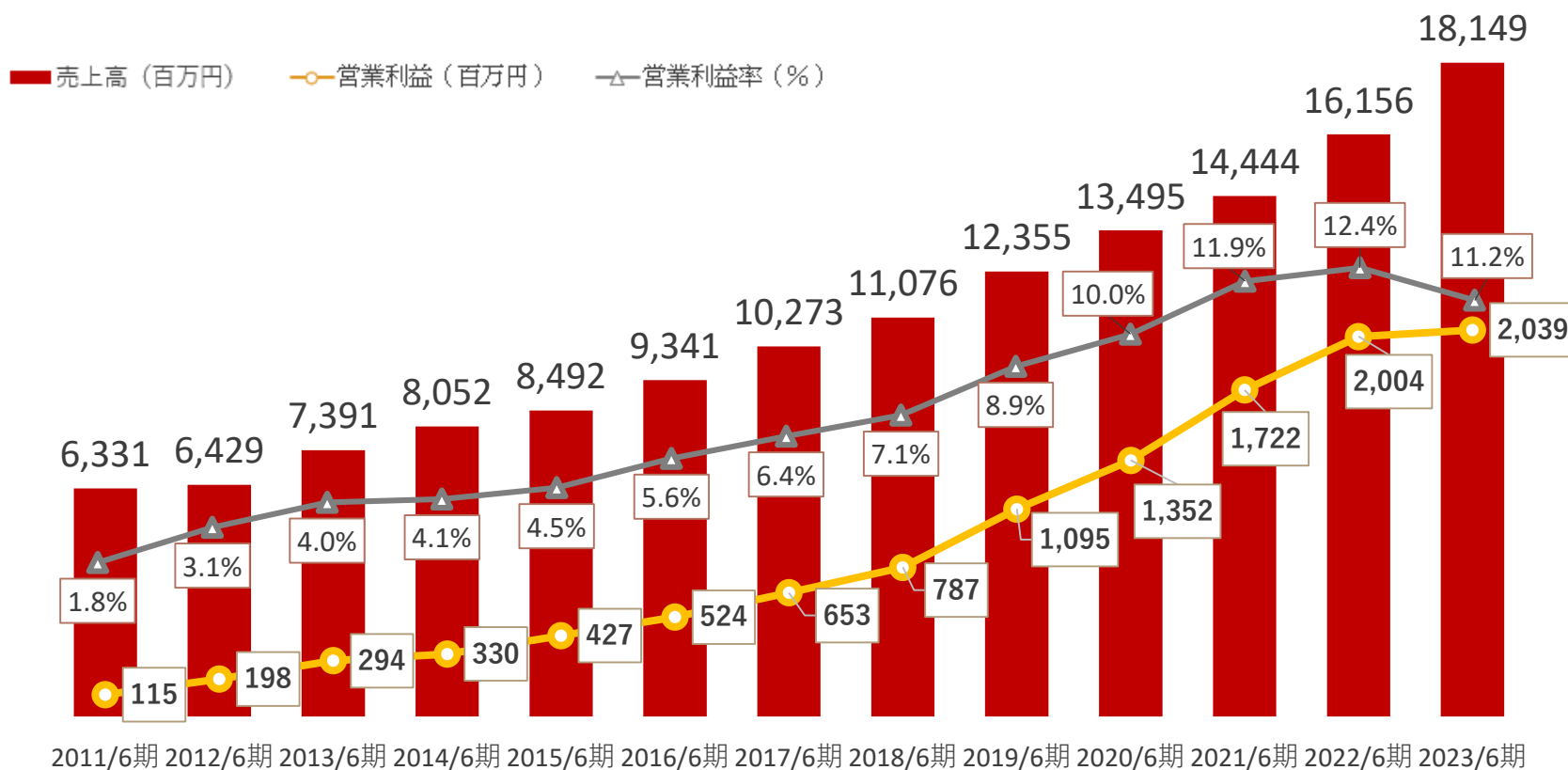
業績比較



業績推移

■ 13期連続、増収増益を達成

■ 営業利益率は不採算案件の影響で一時的に低下したが、業績上昇は続行



2023年6月期 決算総括（事業別）

ビジネスソリューション事業で不採算案件が発生したものの、当該事業含め全事業で増収。特に好調なエンベデッドソリューション事業が全体をけん引

■ソフトウェア開発事業(売上高 前期比+12.2%)

- ・**ビジネスソリューション事業(前期比+8.3%)**は、旺盛な需要を着実に取込み、前期より増収の一方、不採算案件の発生により利益面は減益。業務システム開発は、公共・通信・製造・ERP関連の案件が好調。運用サポートは主要顧客からの受注増と対応業務領域の拡大に加え、グループ入りしたシンプルズ社も貢献し、大幅な増収増益。
- ・**エンベデッドソリューション事業(同+21.1%)**は、車載・半導体市場が本格的に回復。企業の旺盛な開発投資に加え、社内カンパニー間での連携も奏功し、大幅な増収増益。組込みシステム開発では、半導体を含む車載関連案件が本格的に回復したほか、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は、車載系が大きく伸びたほか、5G、医薬関連も伸長し、同じく大幅な増収増益。
- ・**自社商品事業(同+1.4%)**は、ライセンス売上げが順調に積み上がった一方、導入支援サービスが減少し、売上高は前期より微増。利益率の高いライセンス売上げが全体をけん引したことで、利益面については前期を大幅に上回る。xOBlosでのRPA連携プラットフォームの市場投入が遅れたものの、WebARGUSではランサムウェア対応版をリリースする等、製品改良も進む。

- システム販売事業(売上高 前期比+16.0%)**は、コロナ禍の営業面での制約が緩和されたことに加え、インボイス対応の需要が増加。前期より大幅な増収増益。

2023年6月期 決算概要

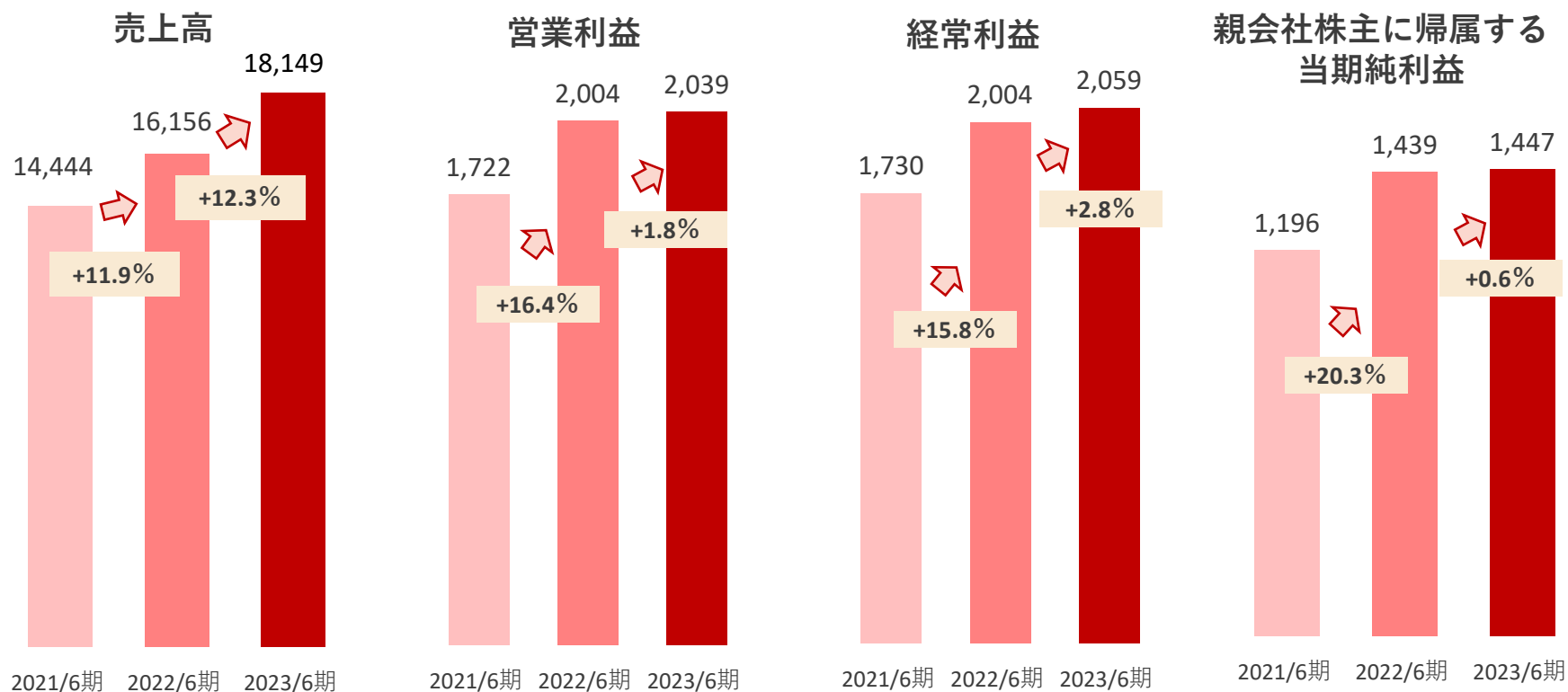
- 期中に業績予想の下方修正を行うこととなったが、旺盛な需要を着実に取込み、前期比では増収増益。修正後予想も超過し、結果的に過去最高値を更新。

| (単位：百万円) | 2022/6期 実績 | 構成比 % | 2023/6期 修正後予想 | 構成比 % | 2023/6期 実績 | 構成比 % | 前期比 % |
|-------------------------|---------------|----------|------------------|----------|---------------|----------|----------|
| 売上高 | 16,156 | 100.0% | 18,000 | 100.0% | 18,149 | 100.0% | +12.3% |
| 売上総利益 | 4,082 | 25.3% | - | - | 4,318 | 23.8% | +5.8% |
| 販管費 | 2,078 | 12.9% | - | - | 2,279 | 12.6% | +9.7% |
| 営業利益 | 2,004 | 12.4% | 1,900 | 10.6% | 2,039 | 11.2% | +1.8% |
| 経常利益 | 2,004 | 12.4% | 1,915 | 10.6% | 2,059 | 11.3% | +2.8% |
| 親会社株主に 帰属する 当期純利益 | 1,439 | 8.9% | 1,331 | 7.4% | 1,447 | 8.0% | +0.6% |

2023年6月期 業績ハイライト

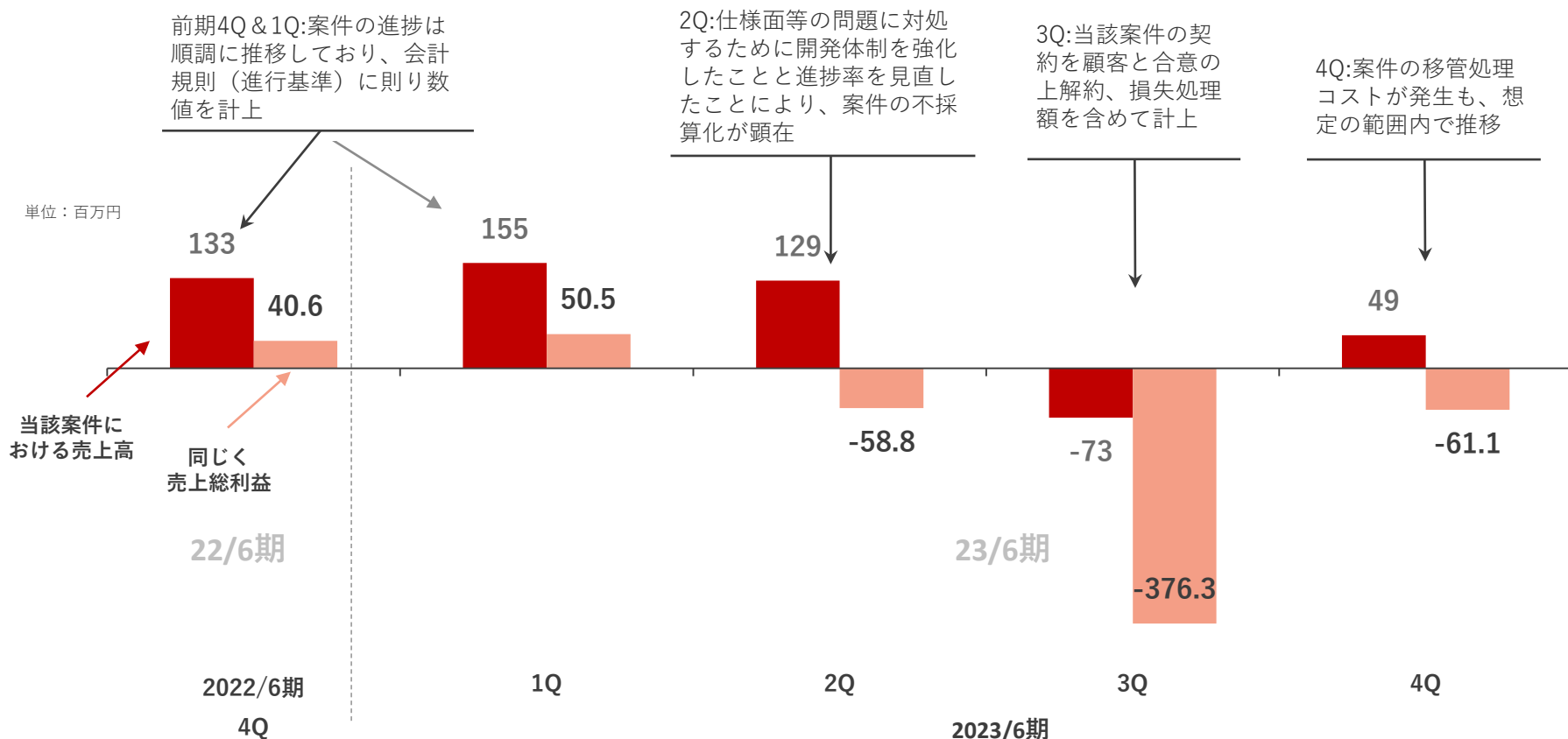
売上高、各段階利益ともに過去最高を更新

(単位：百万円)



23/6期に発生した不採算案件の業績推移について

- 今回の不採算案件の業績は以下のように推移。23/6月期の売上総利益は総額4.4億円のマイナスとなるも、概ね期中にて収束。24/6期への影響は軽微となる見込み。

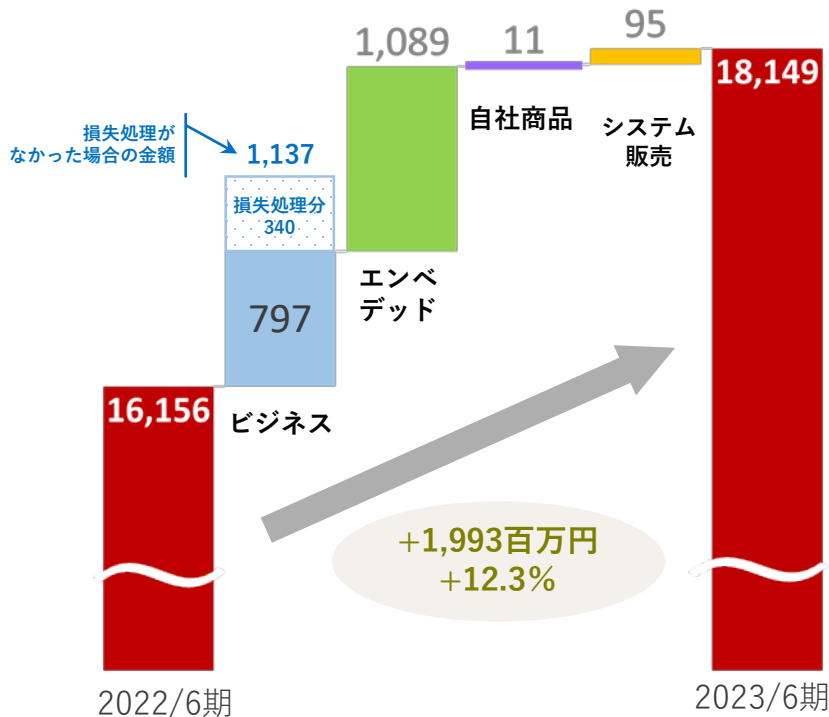


売上高、営業利益の増減要因（前期比）

- 売上高は全事業で増収、特にエンベデッドソリューション事業が好調
- 売上総利益の伸びが事業拡大に伴う販管費の増加を吸収

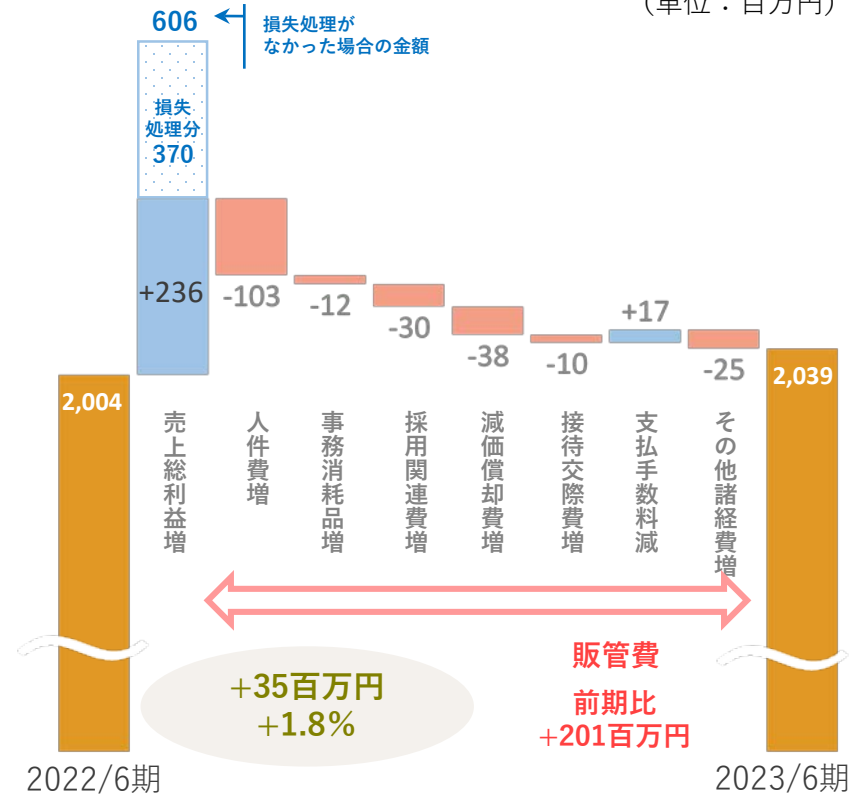
売上高

(単位：百万円)



営業利益

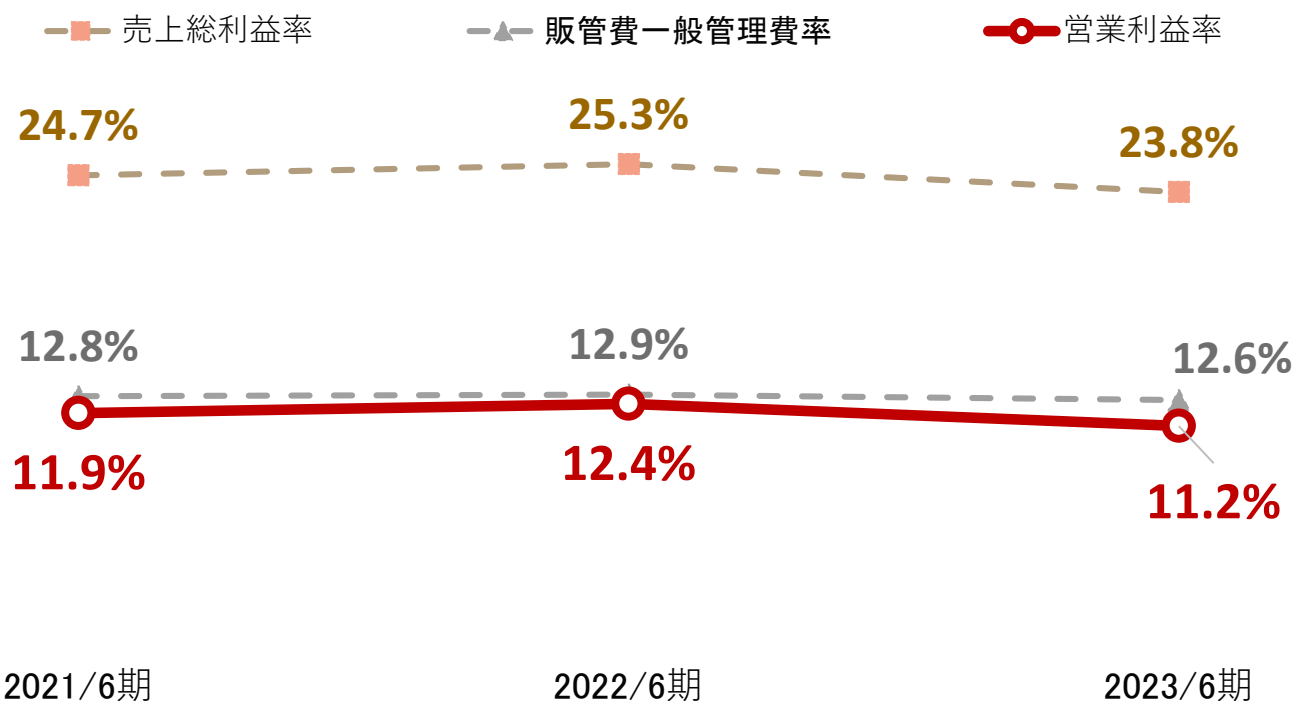
(単位：百万円)



営業利益率の推移

- 不採算案件の損失処理の影響により、売上総利益率は前期比減
- 販管費率は抑制傾向であり、事業拡大に伴う費用増を吸収できる事業構造にあるが、損失処理による影響が響き、営業利益率も前期比減

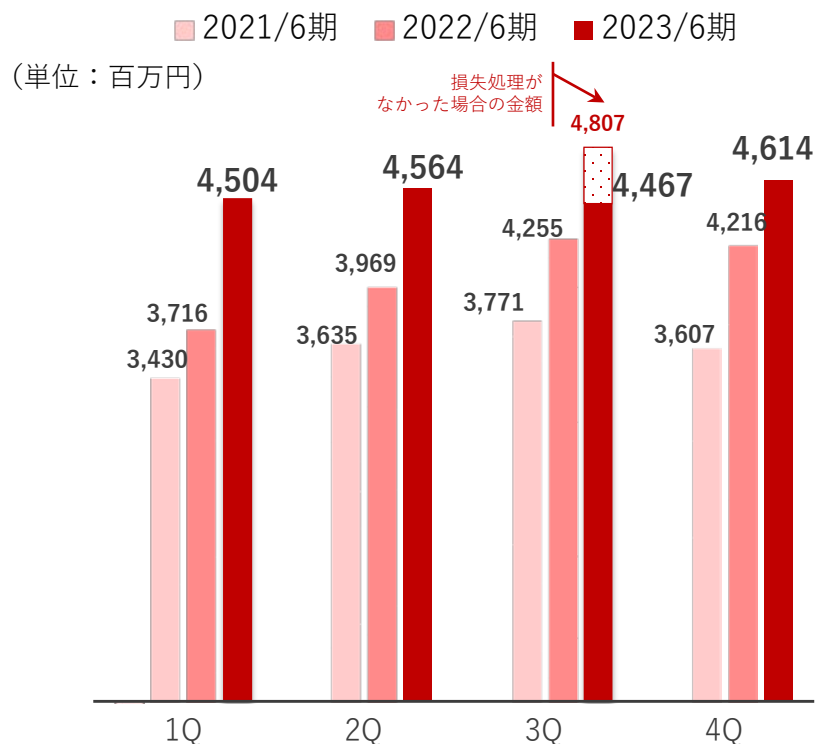
各利益 & 販売費一般管理費の対売上高比率



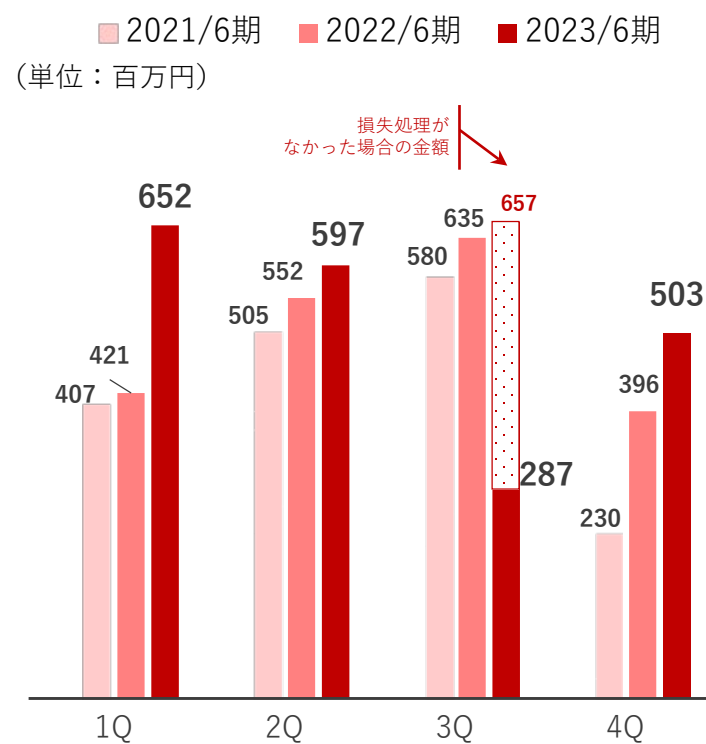
四半期会計期間別 売上高 & 営業利益推移

- 売上高は全ての四半期会計期間において過去最高を更新
- 営業利益は大幅な損失処理が発生した第3四半期以外、過去最高を更新

売上高



営業利益



* 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。

人的資本への投資・施策について

■ 中長期ビジョン達成に向け、人的資本への投資を推進

■ 新卒採用数は每期増加。今後も多様な人財の登用を積極的に推進する方針

人的資本強化へ向けた取組み

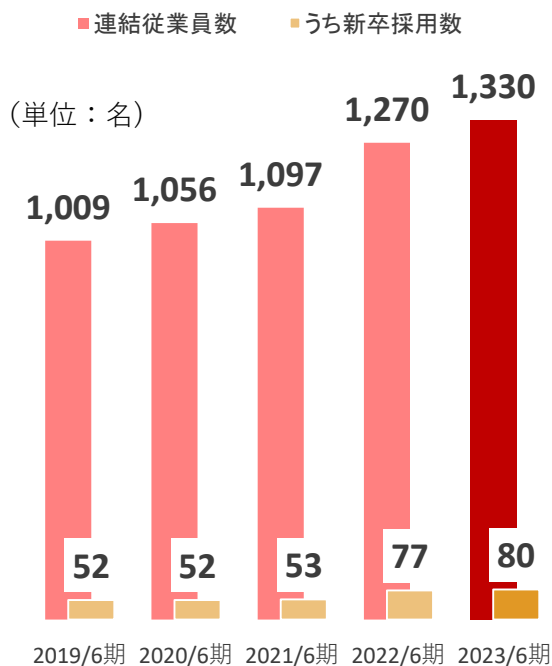
実施中の取組み

- ✓ 年次別・階層別研修（勤続年数、役職別等による様々な研修を実施）
- ✓ 新卒採用者には内定期間を含めて1.5年にわたる充実した教育プログラムを実施
- ✓ メンタルヘルスケア、ハラスメントの防止等による働きやすい環境整備
- ✓ 従業員持株会、株式給付信託による奨励制度によるインセンティブ強化
- ✓ リファラル採用制度（社員紹介）の導入によるキャリア採用者数の増加
- ✓ タレントマネジメントによる社員個々のスキル見える化
- ✓ カンパニー制の強みを活かした小さい組織体系でのエンゲージメントの醸成

今後の取組み

- ✓ 新卒採用者数の中期目標を100名以上に
- ✓ 初任給を含めた給与制度の見直し
- ✓ スキル見える化を活かし、的確な育成フォローと仕事のアサインの実現
- ✓ 地方主要都市へのニアショア拠点拡大

連結従業員数の推移



事業領域：各事業の位置づけ



事業セグメントと売上構成

エンベデッドソリューション事業が伸張、自社商品事業は売上増も構成比としては縮小

| 事業セグメント | 分類 | 2021/6期 売上高 構成比 | 2022/6期 売上高 構成比 | 2023/6期 売上高 構成比 |
|-----------------|----------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| ソフトウェア開発事業 | | 95.8% | 96.3% | 96.2% |
| ビジネスソリューション事業 | 事業 基盤 | 59.6% | 59.1% | 57.0% |
| うち業務システム開発 | | 56.8% | 60.1% | 55.3% |
| 〃 運用サポート | | 43.2% | 39.9% | 44.7% |
| エンベデッドソリューション事業 | 事業 基盤 | 31.3% | 32.0% | 34.5% |
| うち組込みシステム開発 | | 77.8% | 75.3% | 73.4% |
| 〃 組込みシステム検証 | | 22.2% | 24.7% | 26.6% |
| 自社商品事業 | 成長 分野 | 4.9% | 5.2% | 4.7% |
| システム販売事業 | 事業 基盤 | 4.2% | 3.7% | 3.8% |

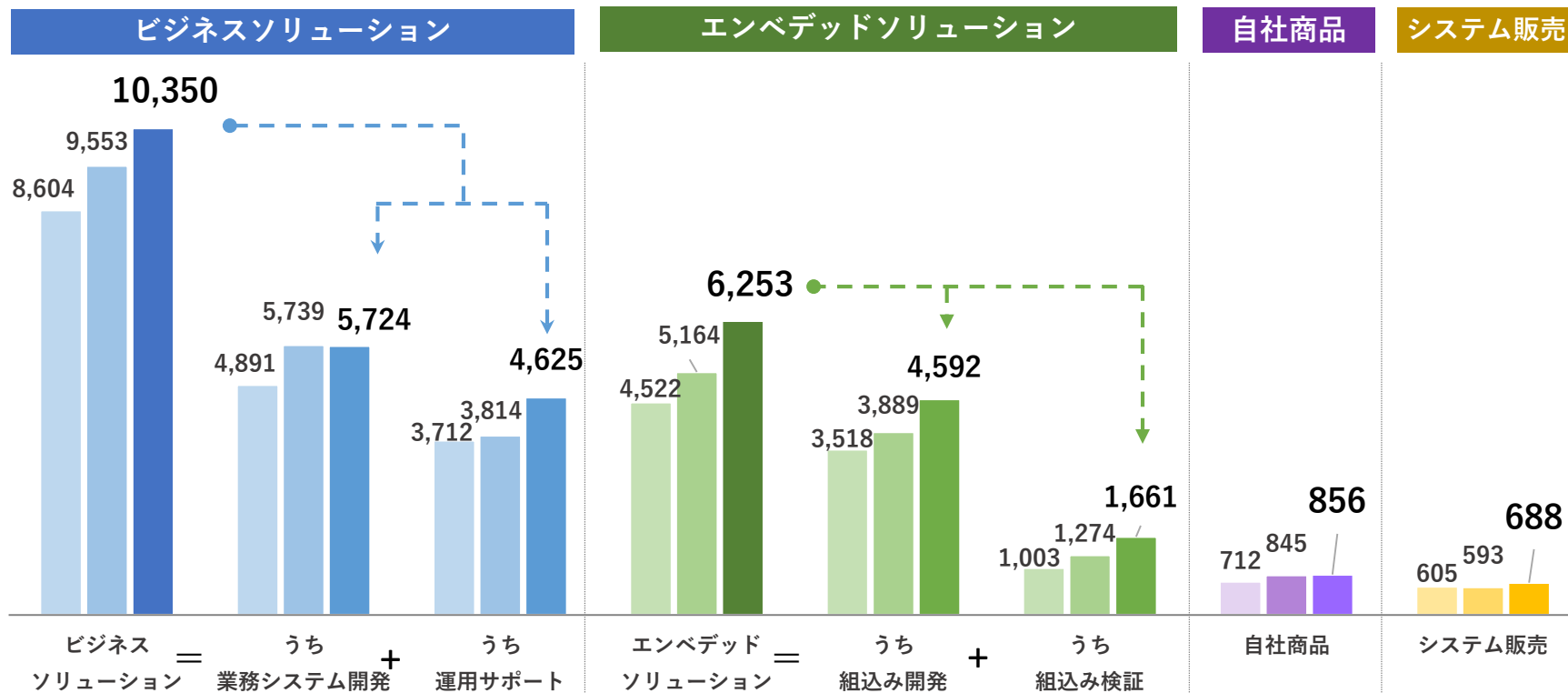
事業セグメント別売上高の推移

- 不採算案件が発生した業務システム開発以外、全ての事業で増収
- 特にエンベデッドソリューション事業は事業全体で20%以上の増収を達成

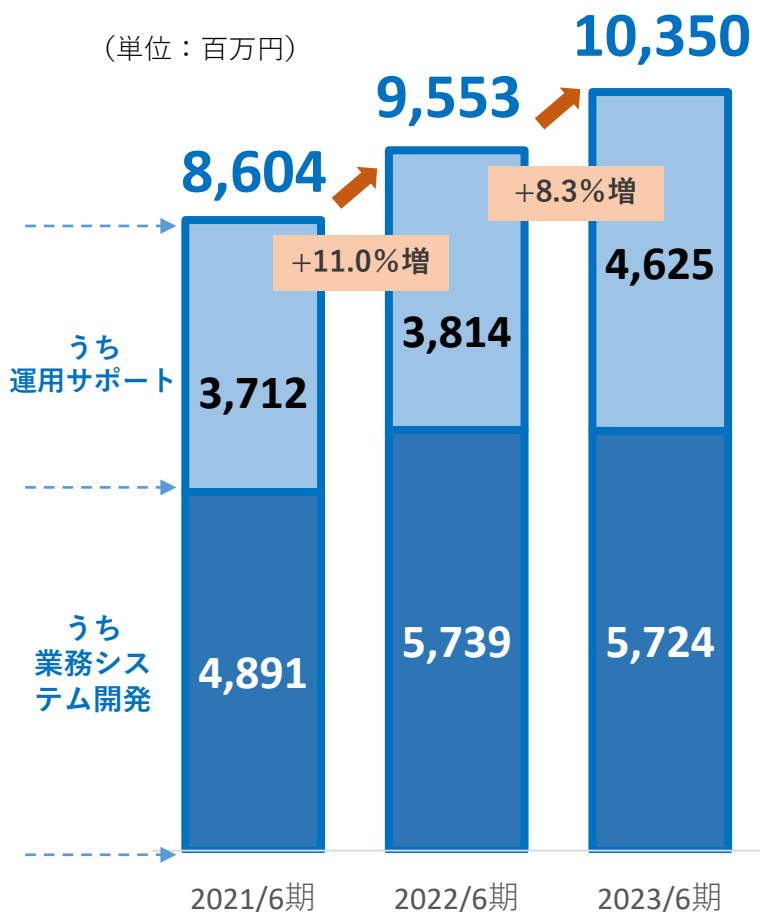
事業別売上高の推移

(グラフは左から2021/6期、2022/6期、2023/6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：10,350百万円
前期比：+8.3%

<事業全体>

旺盛な需要に伴い売上高は過去最高値を更新、売上高は100億円を超える水準となるも、不採算案件の対応により大幅な減益

■業務システム開発

需要自体は強く、公共・通信・製造・ERP（SAP）関連の案件獲得が順調も、不採算案件の影響が響き、売上高は僅かに減収、利益は大幅な減益

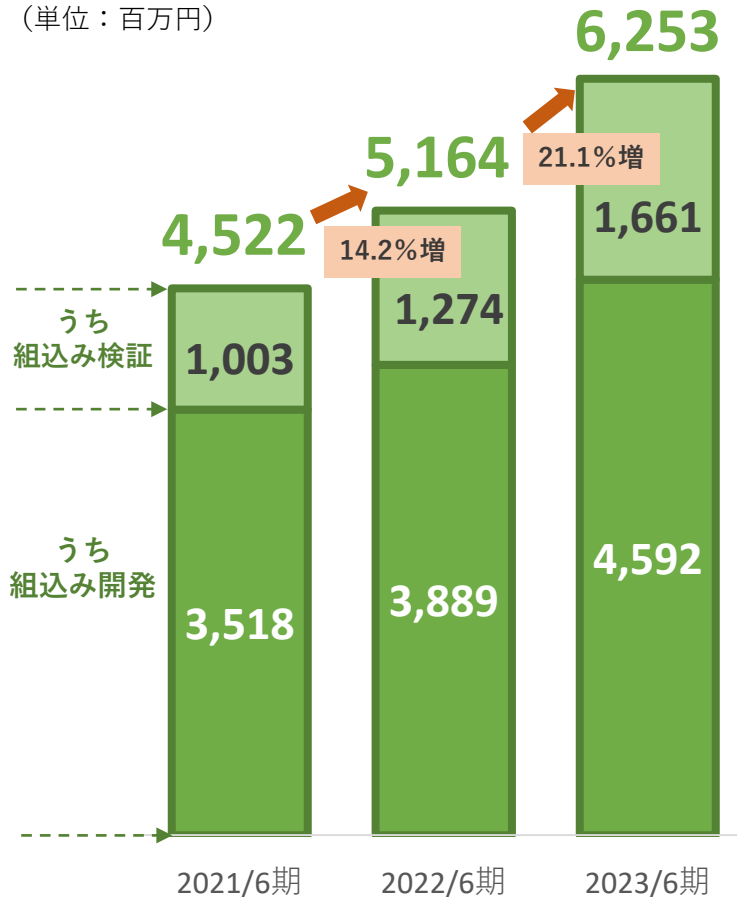
■運用サポート

主要顧客からの受注増と対応領域の拡大に加え、グループ入りしたシンプルズム社も加わり応需体制が拡大し、大幅な増収増益

（シンプルズム社の売上は5.6億円）

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：6,253百万円

前期比：+21.1%

<事業全体>

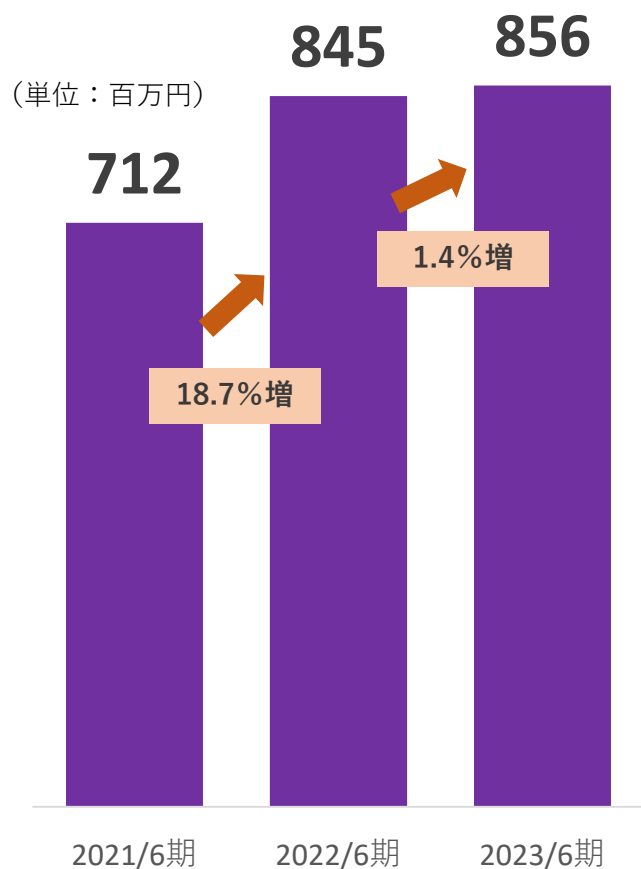
コネクテッドカーや自動運転への研究開発投資が拡大し、車載・半導体関連の旺盛な需要に対応、事業全体で売上・売上総利益共に20%以上の大幅な増収増益。カンパニー間の連携により組込み開発と検証のセット受注も増加し、収益性も一段と向上

■組込み開発

前期比+18.1%の増収。主力の半導体を含めた車載関連の本格回復に加え、モバイル系、家電系等のIoT関連も順調に伸長、併せて利益率の改善が進み、大幅な増収増益

■組込みシステム検証

前期比+30.3%の増収。車載系が大きく伸びると共に5G(モバイル端末及び基地局)、医薬関連も伸長し、大幅な増収増益。DIT America,LLCもバイリンガルの特性を發揮し、車載系の伸びに寄与



売上高：856百万円

前期比：+1.4%

<事業全体>

人的支援サービスが減少した影響で売上高は前期比微増に留まるも、サブスクリプションモデルのライセンス売上げが順調に積みあがり、利益は大幅増

■【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。ランサムウェア対応版の引き合いも徐々に増加

■【xoBlos (ゾブロス) : 業務効率化商品】

既存顧客への横展開は堅調も、RPAと連携したプラットフォームの投入の遅れ等から新規顧客獲得が進まず、売上・利益ともに前年を下回る

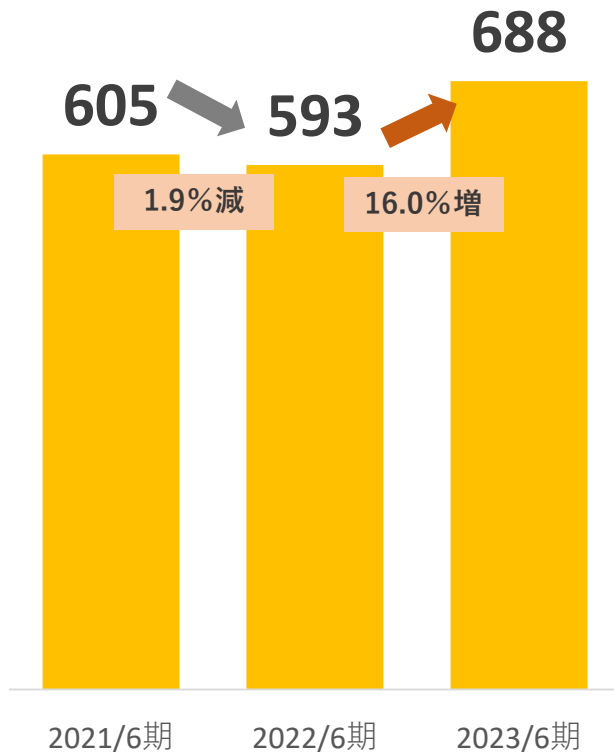
■【その他新商品】

電子契約サービス「DD-CONNECT」は受注案件が増加、売上・利益に着実に貢献

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：688百万円
前期比：+16.0%

<事業全体>

コロナ禍による対面営業の制約が徐々に解消したことから復調傾向を示す

- インボイス制度導入に対する需要増に加え、IT導入補助金を効果的に活用し、大幅な増収増益
- 新たに開設した中部圏(静岡)の営業拠点も着実に業績に貢献

※ 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73.5%と高い水準を維持

(単位：百万円)

| | 2022/6月末 | 2023/6月末 | 増減 |
|-----------|----------|----------|-----|
| 現金・預金 | 3,843 | 4,185 | 341 |
| 売掛金及び契約資産 | 2,841 | 2,953 | 111 |
| 仕掛品 | 90 | 108 | 18 |
| その他 | 141 | 131 | △10 |
| 流動資産 計 | 6,917 | 7,378 | 460 |
| 有形固定資産 | 144 | 138 | △5 |
| 無形固定資産 | 210 | 172 | △38 |
| 投資その他の資産 | 409 | 487 | 78 |
| 固定資産 計 | 764 | 798 | 34 |
| 資産 合計 | 7,681 | 8,176 | 495 |

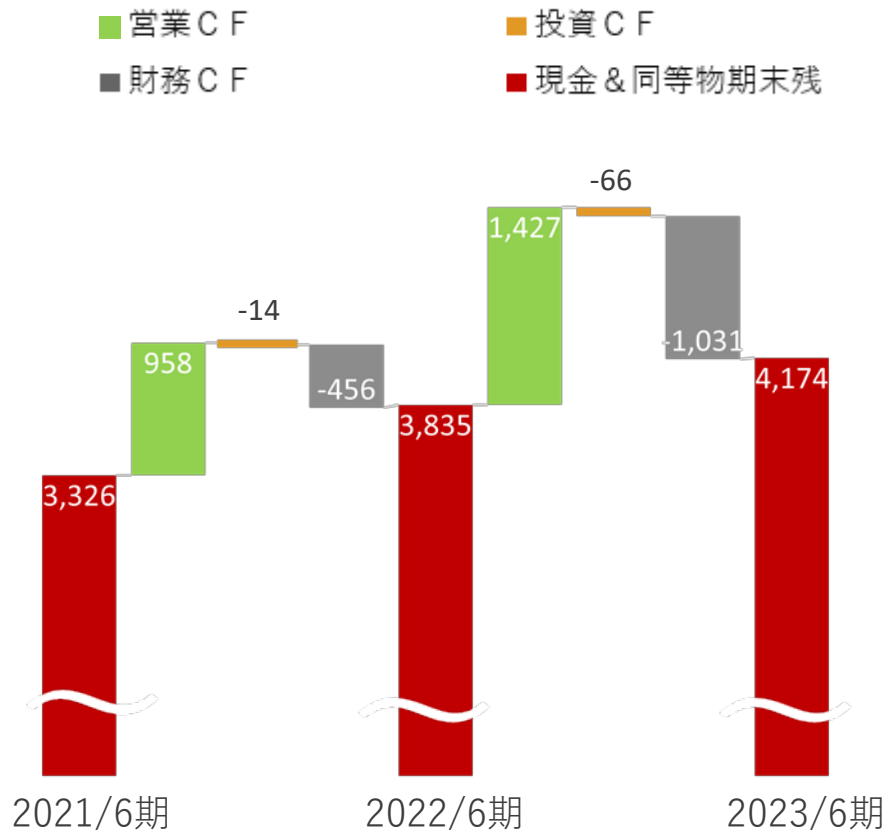
※百万円以下切捨

| | 2022/6月末 | 2023/6月末 | 増減 |
|-----------|----------|----------|-----|
| 買掛金 | 592 | 615 | 22 |
| 未払法人税等 | 353 | 407 | 54 |
| その他 | 1,014 | 957 | △56 |
| 流動負債 計 | 1,960 | 1,980 | 19 |
| 株式給付引当金 | 111 | 142 | 31 |
| その他 | 57 | 47 | △9 |
| 固定負債 計 | 168 | 190 | 21 |
| 負債 合計 | 2,129 | 2,170 | 41 |
| 資本金 | 453 | 453 | — |
| 資本剰余金 | 459 | 459 | — |
| 利益剰余金等 | 4,639 | 5,094 | 454 |
| 純資産 合計 | 5,552 | 6,006 | 454 |
| 負債・純資産 合計 | 7,681 | 8,176 | 495 |

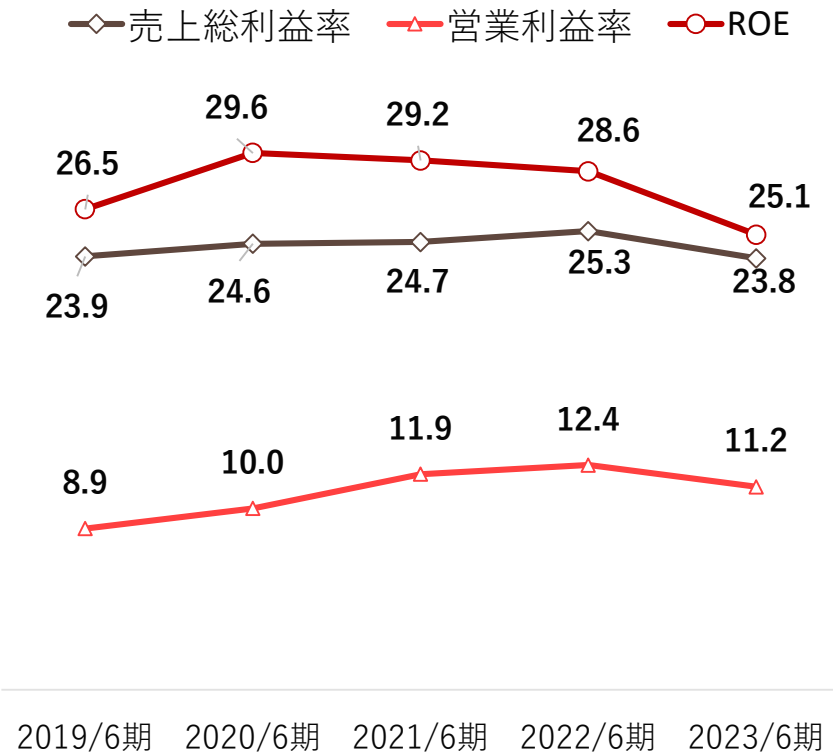
キャッシュフロー

■ 増収増益に伴い営業CFが大幅増、キャッシュも大幅に増加

(単位：百万円)



売上総利益率/営業利益率/ROE (%)





2. 2024年6月期 業績予想 & 主要施策

2024年6月期 通期業績予想

- 中計最終年度に当たり、中計で掲げた「事業基盤の安定化」と「成長要素の強化」の2軸を基に、14期連続の増収増益を目指す

| (単位：百万円) | 2023/6期 実績 | 構成 % | 2024/6期 予想 | 構成 % | 前期比 % |
|-------------------------|---------------|---------|---------------|---------|----------|
| 売上高 | 18,149 | 100.0% | 19,500 | 100.0% | +7.4% |
| 営業利益 | 2,039 | 11.2% | 2,500 | 12.8% | +22.6% |
| 経常利益 | 2,059 | 11.3% | 2,500 | 12.8% | +21.4% |
| 親会社株主に 帰属する 当期純利益 | 1,447 | 8.0% | 1,734 | 8.9% | +19.8% |

2024年6月期 第2四半期累計業績予想

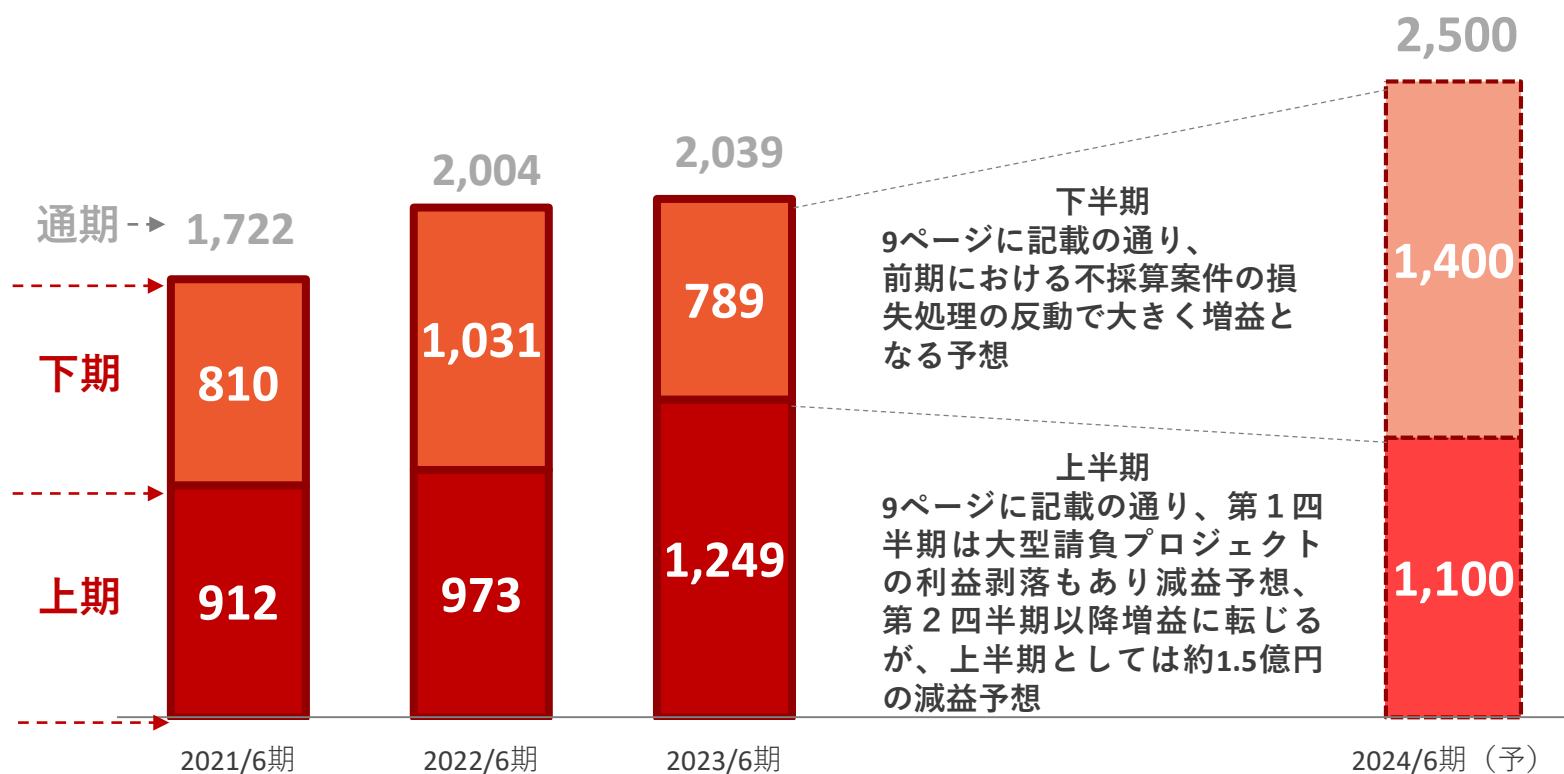
- 24/6期は、通期では増収増益予想であるが、2Q累計（上半期）では増収減益予想であり、半期の業績予想を開示

| (単位：百万円) | (ご参考) | | | | | |
|-------------------------|-----------------|-----------------|---------|-----------------|---------|----------------|
| | 2022/6期 2Q実績 | 2023/6期 2Q実績 | 構成 % | 2024/6期 2Q予想 | 構成 % | 前年 同期比 % |
| 売上高 | 7,685 | 9,068 | 100.0% | 9,500 | 100.0% | +4.8% |
| 営業利益 | 973 | 1,249 | 13.8% | 1,100 | 11.6% | △12.0% |
| 経常利益 | 981 | 1,268 | 14.0% | 1,100 | 11.6% | △13.3% |
| 親会社株主に 帰属する 当期純利益 | 686 | 892 | 9.8% | 763 | 8.0% | △14.5% |

2024年6月期 上半期・下半期利益予想

- 2024年6月期の営業利益は、上半期は12%の減益、下半期は77%の大幅な増益を見込む

上期・下期の営業利益推移

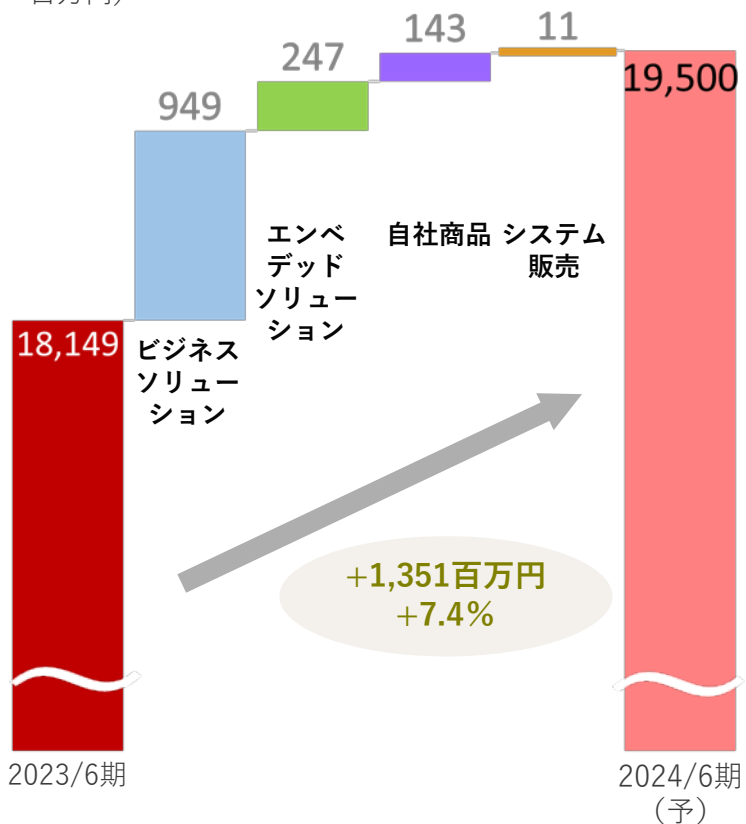


主要KPI（売上高、営業利益/利益率）

■ ビジネスソリューション事業を筆頭に、全事業での増収増益を見込む

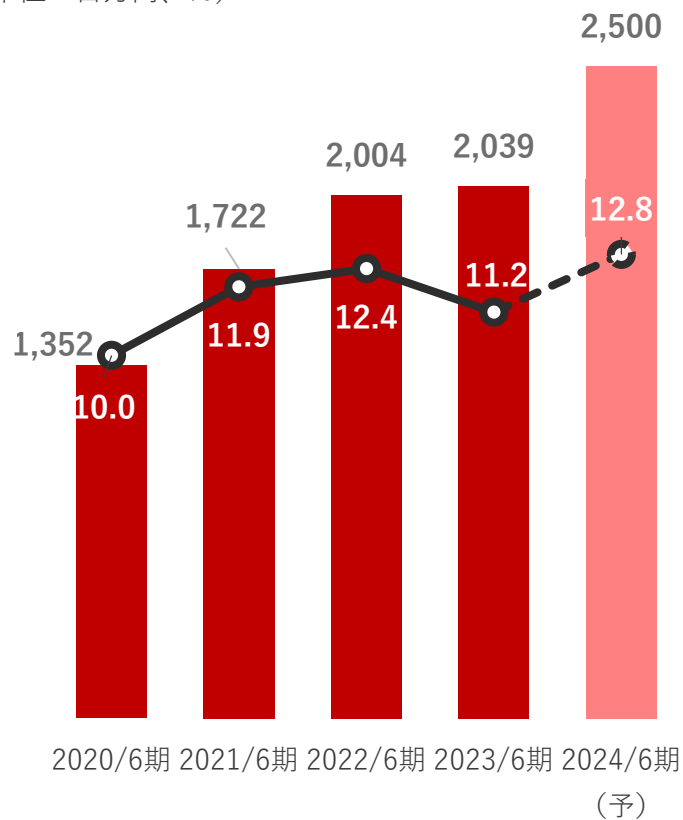
売上高

(単位：百万円)



営業利益 / 営業利益率

(単位：百万円、%)



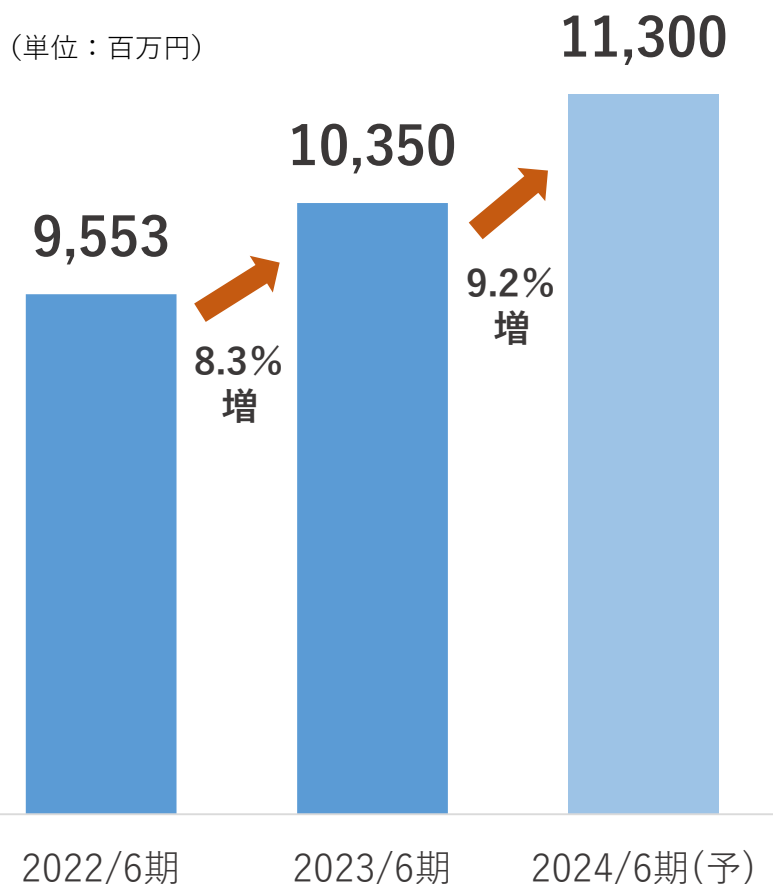
セグメント別 業績予想

- ソフトウェア開発事業は、前期比+7.7%の増収を計画
- 自社商品事業は、16.7%増の大幅な成長を目指す

(単位：百万円)

| 事業セグメント | 2023/6期 売上高 | 2024/6期 売上高予想 | 増減額 | 増減% | 構成比 |
|-----------------|----------------|------------------|-------|-------|-------|
| ソフトウェア開発事業 | 17,460 | 18,800 | 1,340 | 7.7% | 96.6% |
| ビジネスソリューション事業 | 10,350 | 11,300 | 950 | 9.2% | 57.9% |
| エンベデッドソリューション事業 | 6,253 | 6,500 | 247 | 3.9% | 33.6% |
| 自社商品事業 | 856 | 1,000 | 144 | 16.7% | 5.1% |
| システム販売事業 | 688 | 700 | 12 | 1.6% | 3.4% |
| 合 計 | 18,149 | 19,500 | 1,351 | 7.4% | |

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：11,300百万円
前期比：+9.2%

<事業全体>

DX化の進展に伴う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、不採算案件の影響を早期に解消すると共に好調な受注環境に対応することにより、回復基調への復帰を見込む。プロジェクト管理を強化し、適正規模の請負案件を受注し、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、シンプルズム社との協業領域を広げ、応需体制を強化し、更なる成長を目指す

*SAPはSAP社が提供するERP製品

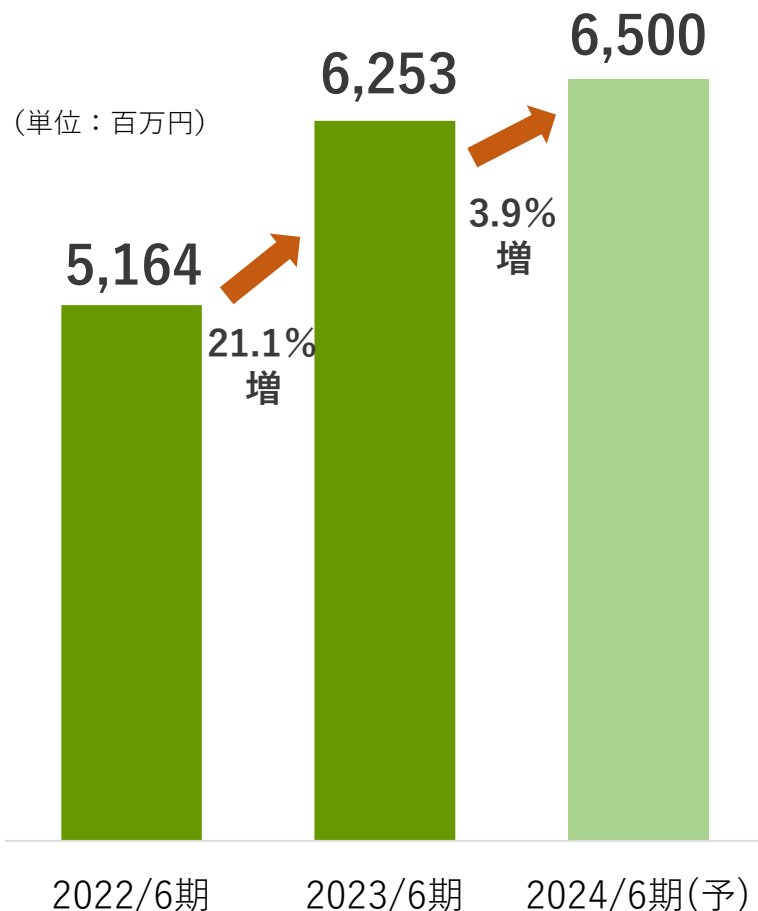
セグメント別重点施策：ビジネスソリューション事業

既存事業の拡大と新規サービス領域への挑戦で、挽回を図り、成長を目指す。

重点施策

- | | |
|----|---|
| 1. | 医薬系大型請負プロジェクトの早期クロージングを最優先 |
| 2. | 優良顧客である大手通信会社の基幹システムの開発・運用案件の獲得 |
| 3. | 高速開発のトレンド技術であるローコード開発(OutSystems等)を用い、大手企業からの案件獲得 |
| 4. | 子会社であるシンプルズム社との協業により運用サポート事業を拡大 |
| 5. | 運用サポート領域拡大によるサービス提案型ビジネスの推進 |
| 6. | 不採算プロジェクトの再発防止策を確実に実施 |
| 7. | 地方拠点を「高度ニアショア開発センター」として活用、及び地場企業からの受注拡大 |

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：6,500百万円
前期比：+3.9%

<事業全体>

引き続き需要は旺盛だが、今期は受注サイクルの谷間にあたる案件が発生する可能性があり、現時点では保守的な数値を開示。

完成車メーカー等の既存優良顧客との深耕と保有技術を活かして新規顧客を開拓

- 組込みシステム開発は、好調な車載系・半導体系の優良顧客とのシェア拡大を図ると共に、車載系の量産開発、IoT関連や産業機器系の拡大を図り、成長を目指す
- 組込みシステム検証は、好調な車載・医療・5G関連領域を拡大しながら、標準化手法をブラッシュアップさせ、生産性と品質向上を図り、更なる事業拡大を目指す

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

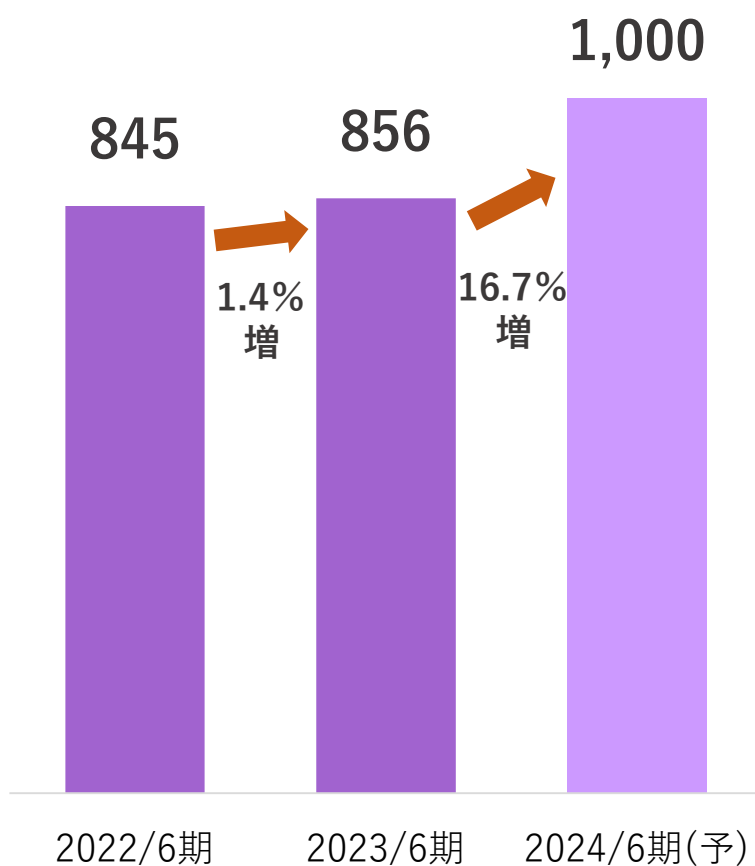
先進社会を形成するためのニーズに対応し、以下の施策を通じて、成長を目指す。

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. | 車載系以外では、IoTを家電など業界の枠を超えて展開。また産業系分野の拡大 |
| 3. | 中部拠点の設立に向け、中部地区の既存顧客拡大と新規顧客開拓 |
| 4. | 検証業務の標準化手法をブラッシュアップし、品質の向上と受注規模を拡大 |
| 5. | 開発技術力をベースとしたホワイトボックス検証領域の拡大 |
| 6. | 順調に伸びているアメリカ子会社での自動車関連検証業務の更なる拡大 |

セグメント別見通し：自社商品事業

(単位：百万円)



売上高：1,000百万円
前期比：+16.7%

<事業全体>

デジタル社会でニーズが高く、効果を発揮できる商品群であり、代理店網や営業体制を強化し、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製品「WebARGUS」については、アップセル、大型新規顧客開拓によるライセンス増、ランサムウェア対応版製品の拡販を目指す
- 業務効率化製品xoBlosについては、着実に増えているリード顧客の早期受注とRPA連携、マルチタスク（並行処理）製品等をリリースし、再成長を目指す

セグメント別重点施策：自社商品事業



製品の優位性が高まってきており、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、また既存顧客のアップセルに注力 |
| 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. | 昨年11月に販売を開始したWebARGUS for Ransomware の拡販 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、踊り場から脱却し、再び成長軌道に乗せる。

重点施策：xoBlos（ゾブロス）

1. 累積導入社数が560社超となり、大規模ユーザーへの販売を一層強化
2. 着実に増えている確度の高いリード顧客から早期に受注を獲得
3. ユーザサポートをより強化し、既存顧客からサブスクリプションライセンス増を図る
4. RPA連携及びマルチタスク（並行処理）を実現し、継続利用および新規契約の受注を促進
5. 導入障壁を下げるため、xoBlosとAI技術を組み合わせ、制御シートの半自動化を実現
6. 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
7. アライアンス先へのOEM提供によるOEMライセンス事業を推進

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

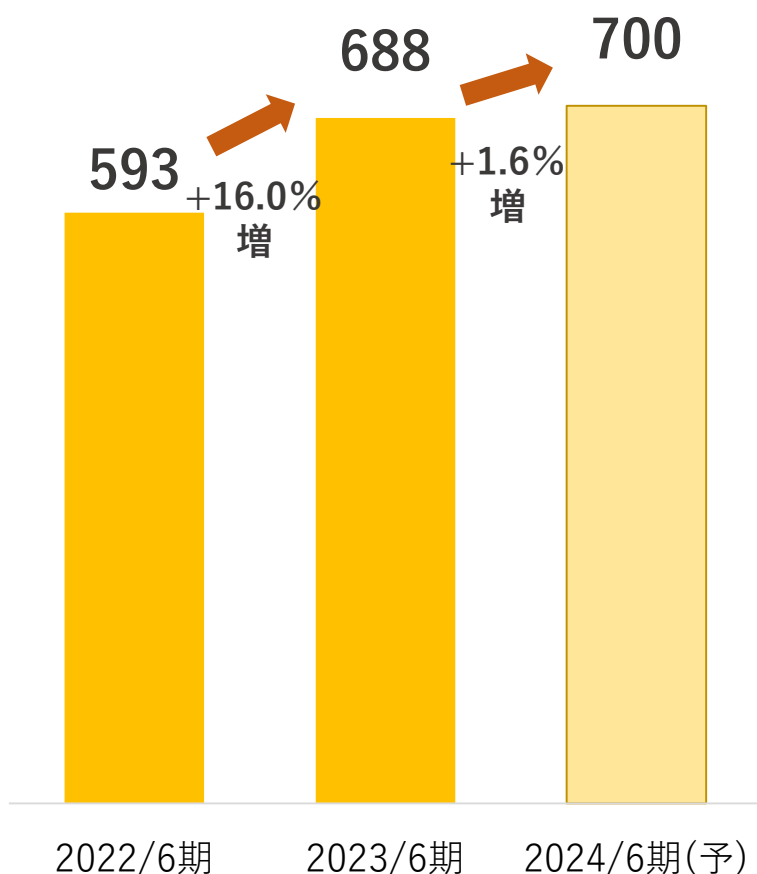
| | |
|----|--|
| 1. | DD-CONNECTの大型案件受注によるサブスクリプションライセンスの拡大 |
| 2. | shield cmsをターゲットを絞った形で拡販を目指す *CMS：ContentsManagementSystemウェブコンテンツを構成するテキストや画像などのデジタルコンテンツを統合・体系的に管理し、配信など必要な処理を行うシステムの総称 |
| 3. | AI、RPA、BPM等の新たなDX関連サービスをPoC（Proof of Concept：概念実証）提案から始め、本格導入を目指す |
| 4. | 進展著しい生成AIを検証し、顧客の価値を高める新たなサービスを検討 |
| 5. | 経営コンサル会社等と得意領域を活かし、両社の強み弱みを補完し合える新たな共創ビジネスを立ち上げ |

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：700百万円
前期比：+1.6%



< 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

- インボイス制度導入に伴う需要は1Qまでは継続の見込み。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化推進に引き続き貢献

* 「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。

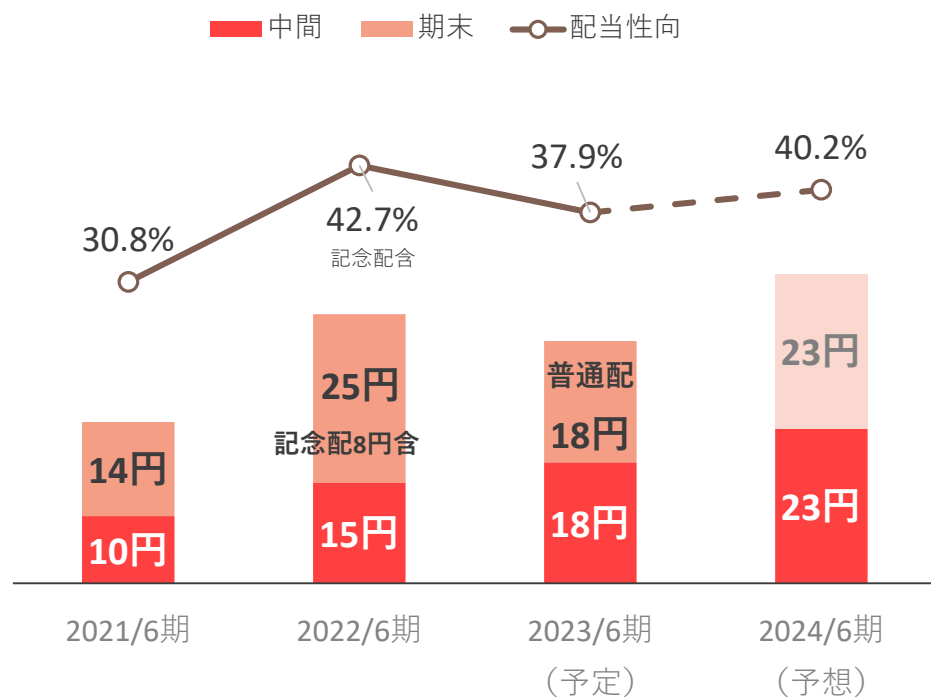
重点施策

| | |
|----|---|
| 1. | 第1四半期までは、 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）」の対応、その後はフォローアップ及び 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」に向けて、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。 |
| 3. | セキュリティ商材（UTM（統合型脅威管理）、エンドポイントセキュリティ）を中心に、複合機、PC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）

- 23/6期は年間36円の配当を予定するとともに、2回の自社株買いを発表済み
- 株主還元を重視し、中計の目標配当性向35%以上を24/6期から40%以上に変更。24/6期は年間1株当たり配当額46円、配当性向は40.2%の予想

配当金及び配当性向の推移



現在の自己株式取得詳細

| 第1回（取得完了） | |
|---------------|-------------------------|
| 取得日 | 2023年3月14日 |
| 形式 | ToSTNET-3**による買い付け |
| 取得株数 | 100千株 |
| 取得価額 | 1.65億円 |
| 第2回（5月15日発表） | |
| 取得期間 | 2023年5月16日～同年7月31日 |
| 形式 | 市場買い付け |
| 取得株数 | 200千株（上限） |
| 取得価額 | 4.00億円（上限） |
| 現在の状況（7.31終了） | 取得株数200千株 取得価額3.19億円 |

3.DITグループの2030年ビジョン及び 中期経営計画の上方修正

(21/8/20開示の説明資料より一部抜粋)



中期経営計画の目標値を上方修正

■ 23/6期は開示した目標を超過

■ 好調な事業推移にあわせ、24/6期の売上高目標値を上方修正

| | 21/6期 (実) | 22/6期 (実) | 23/6期 (実) | 24/6期 (予) |
|-------|-----------|-------------------|-----------------------|-------------------|
| 売上高 | 144億円 | 161億円 | 181億円 (目標:180億円) | 195億円 (↑185億円) |
| 営業利益 | 17.2億円 | 20.0億円 | 20.3億円 (目標:19.0億円) | 25.0億円 |
| 営業利益率 | 11.9% | 12.4% | 11.2% (目標:10.6%) | 12.8% |
| 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) | 37.9% | 40%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) | 46.0円 (普通配) |
|----------------|----------------|-------------------------|----------------|----------------|

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

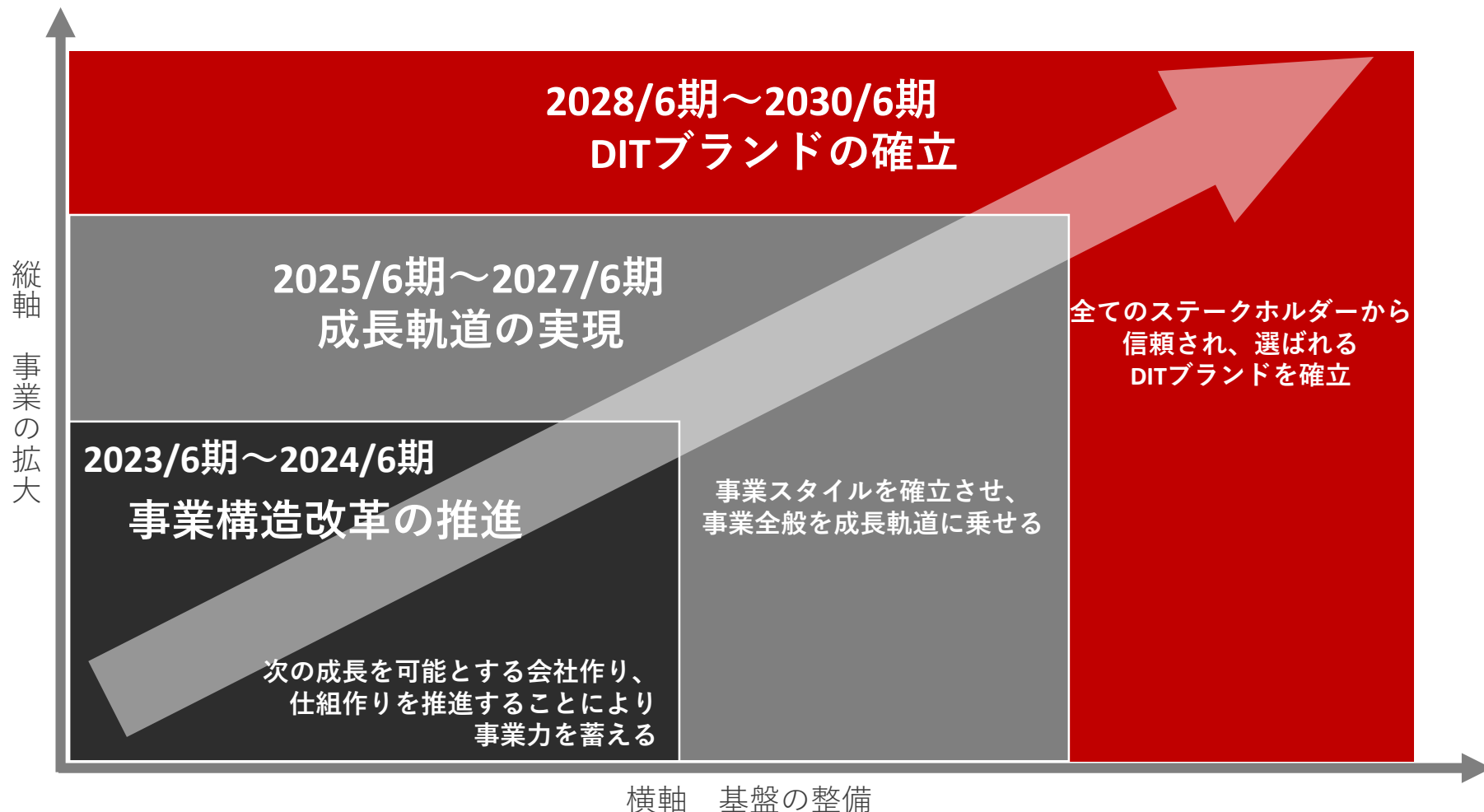


プロフェッショナル集団

2030年ビジョンの実現ステップ



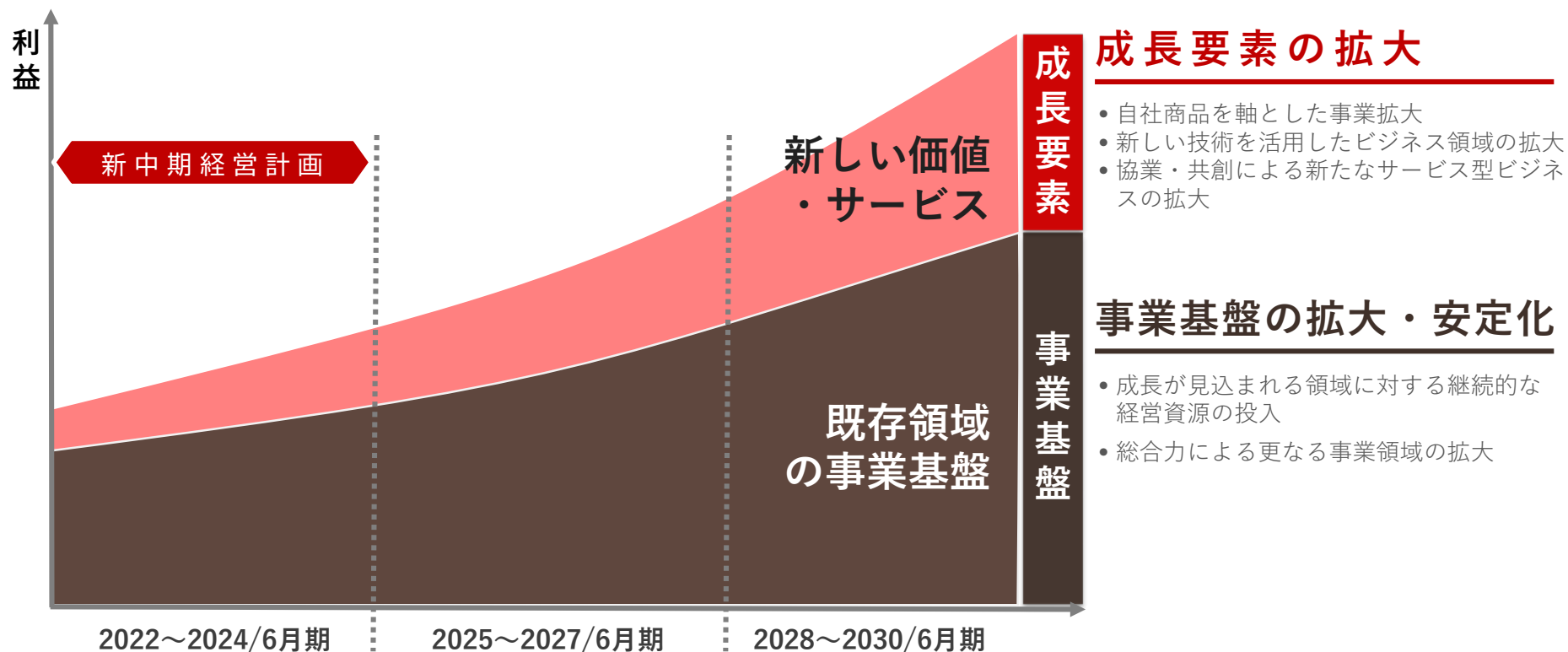
DIT 2030 Vision



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>

2023/6期 実績

2030/6期 目標

売上高

181 億円

オーガニックグロース

300 億円以上

+新規事業・M&A等

500 億円

営業利益

20 億円

40 億円以上

50 億円

2023/6期まで

2024/6期以降

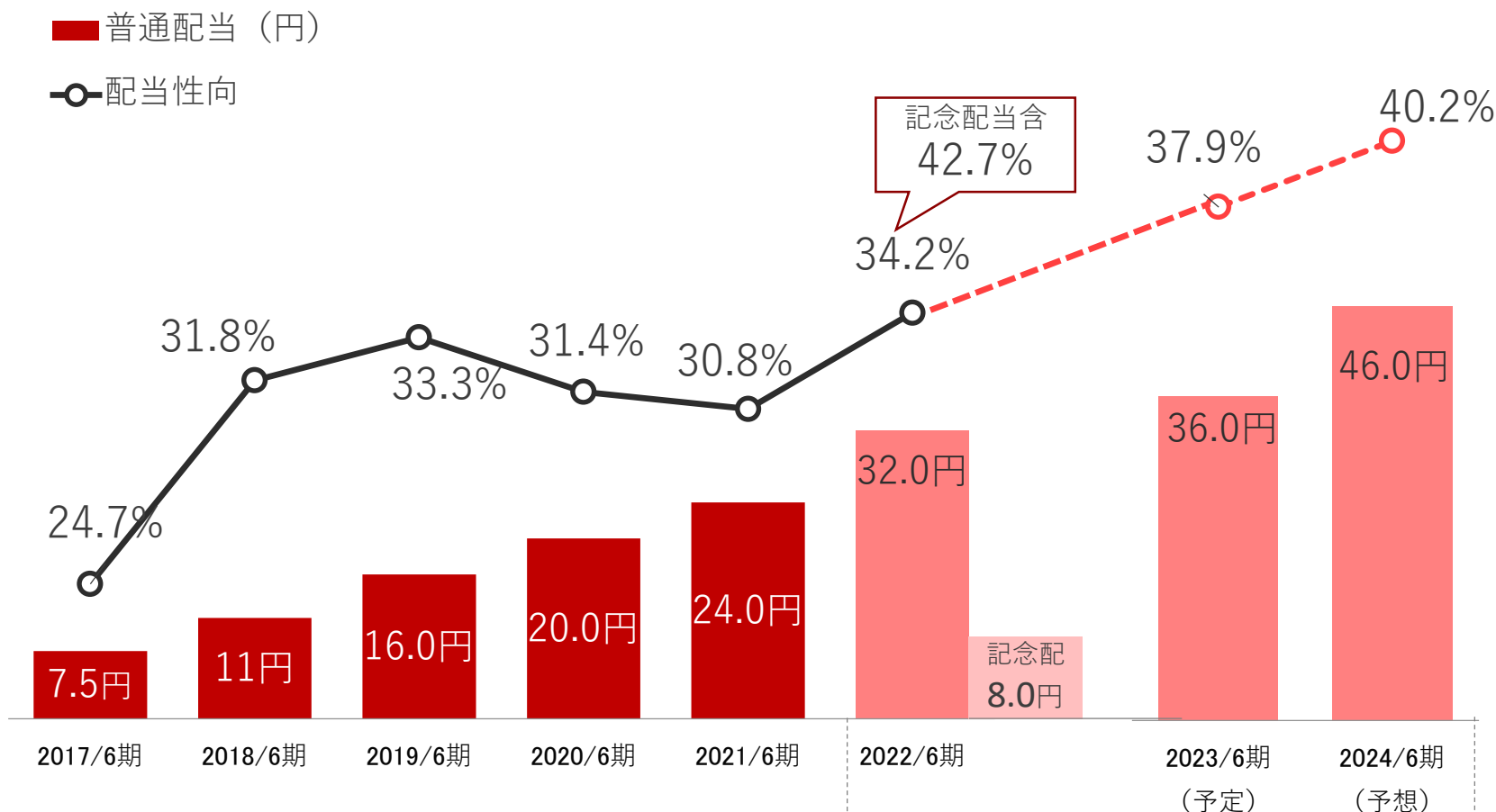
配当性向

35% 以上

35% 以上 40% 以上

中期経営計画の経営目標（配当性向）

- 配当性向35%以上の目標を24/6期から40%以上に変更
- 24/6期の配当性向は40.2%の予想



・ 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



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 (2023年6月末)

決算期: 6月30日

従業員数 1,330名(単体1,139名) (2023年6月末)

役員: 代表取締役社長 市川 聡
他社内取締役 5名、社外取締役 4名
常勤監査役 1名、社外監査役 2名 (2023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



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2023年度構成銘柄に継続して選定されました。



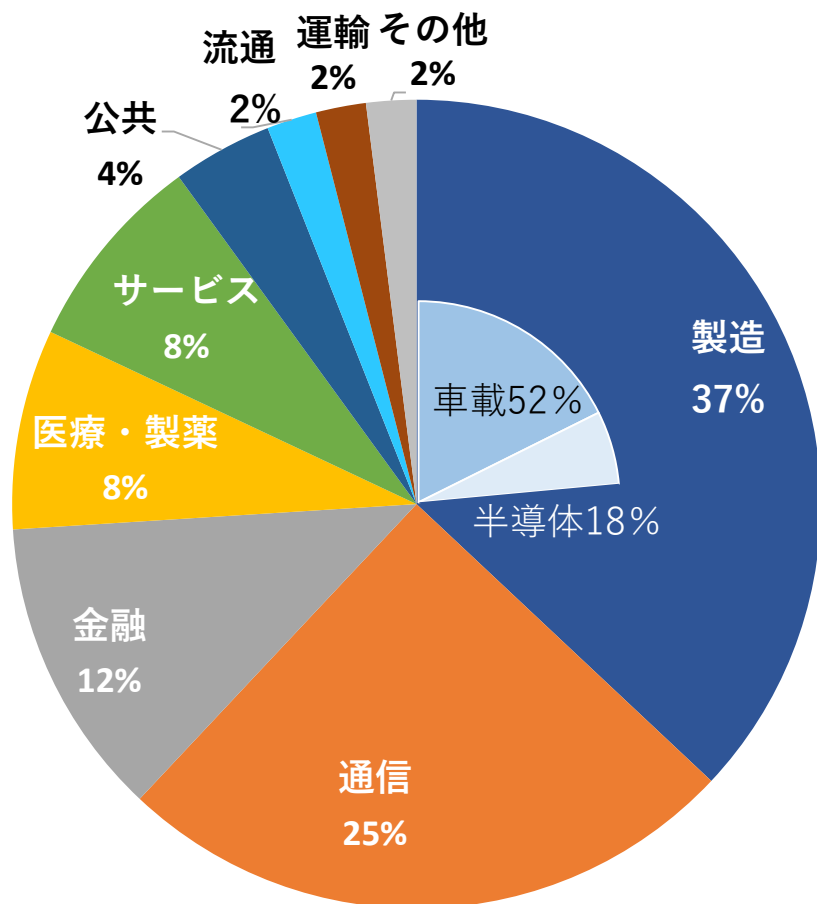
JPX-NIKKEI Mid Small

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2023年8月31日から2024年8月29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%

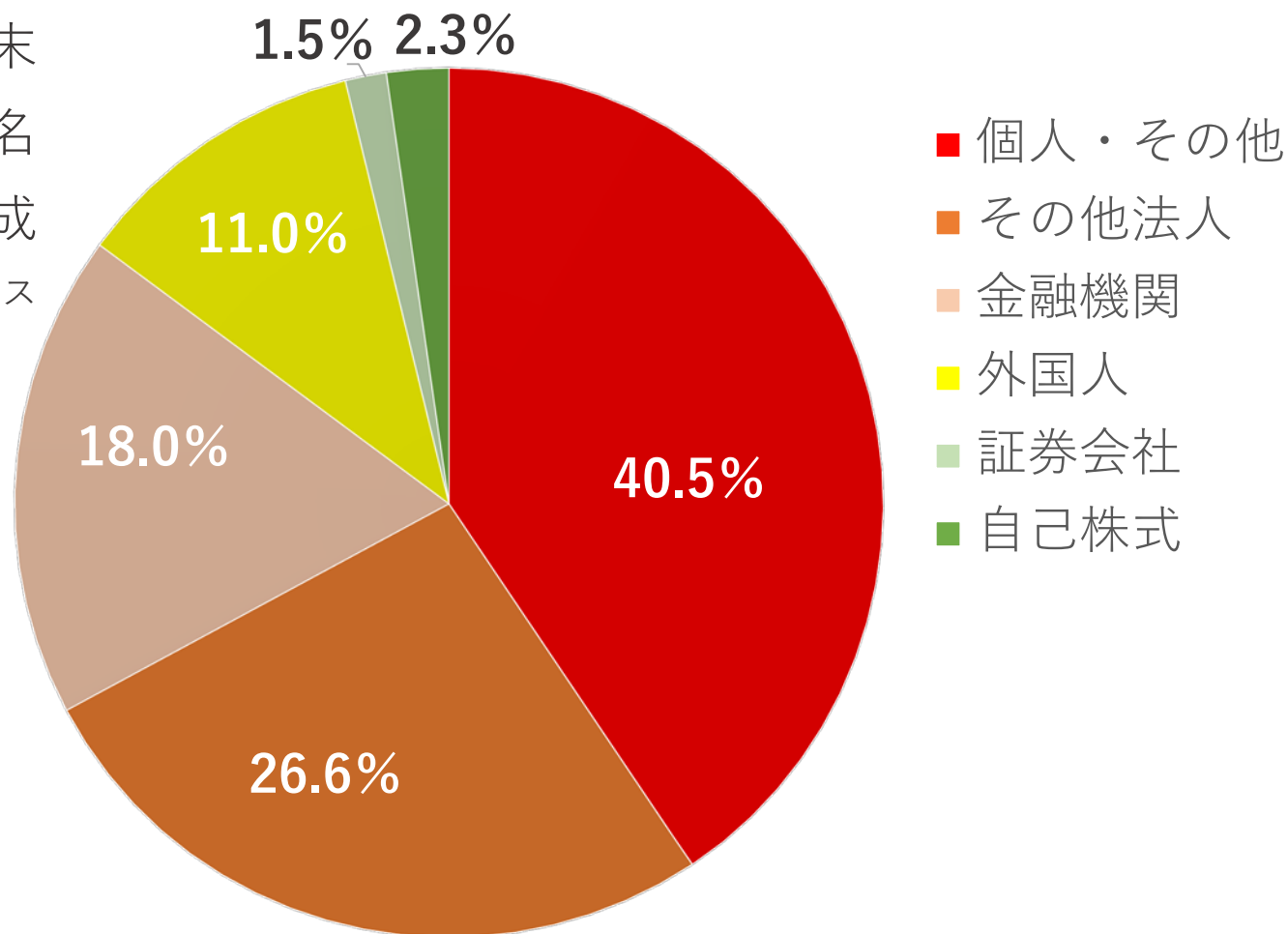
株主構成

2023年6月末

株主数5,753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。