

デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社



2024年6月期 第2四半期決算説明資料
(東証プライム：3916)

2024年2月



1. 2024年6月期 第2四半期決算報告

2. 2024年6月期 連結決算業績予想
及びセグメント別の
状況&下期取組

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



1.2024年6月期 第2四半期決算報告

2024年6月期 第2四半期決算総括

- 旺盛な需要に対応し、売上高は過去最高を更新。利益は主に不採算案件の影響による1Qでの減益分まで補填しきれなかったが2Qから増益基調に転じ、期初予想を上回る
- 次なる成長へ向け、M&A 2件（システムインテグレーター及びソフトウェア販売会社）を発表（後述）

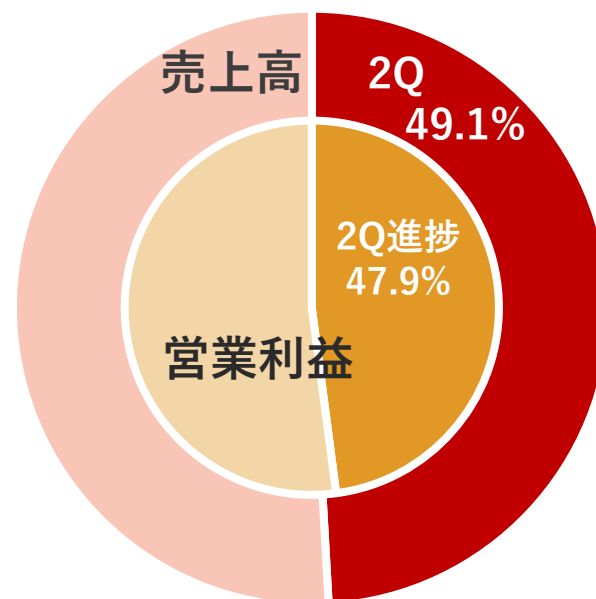
主要KPI

売上高 : 9,575百万円
(前年同期比+5.6%、上期予想比+0.8%)

営業利益 : 1,198百万円
(同-4.1%、同予想比+8.9%)

営業利益率 : 12.5%
(同-1.3Point、同予想比+1.0Point)

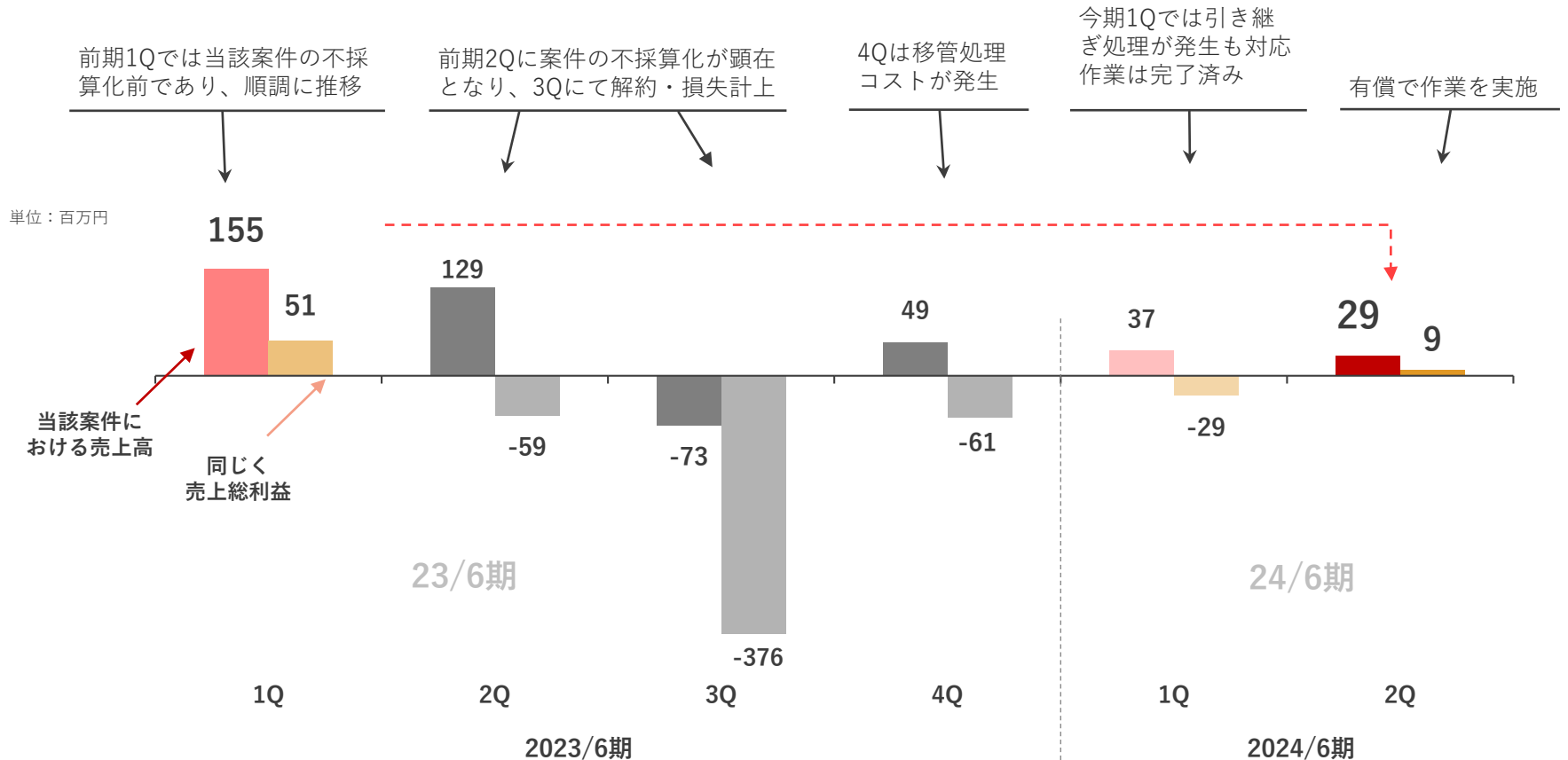
通期予想進捗率



売上高 (予) : 19,500百万円
営業利益 (予) : 2,500百万円

前期に発生した不採算案件の影響について

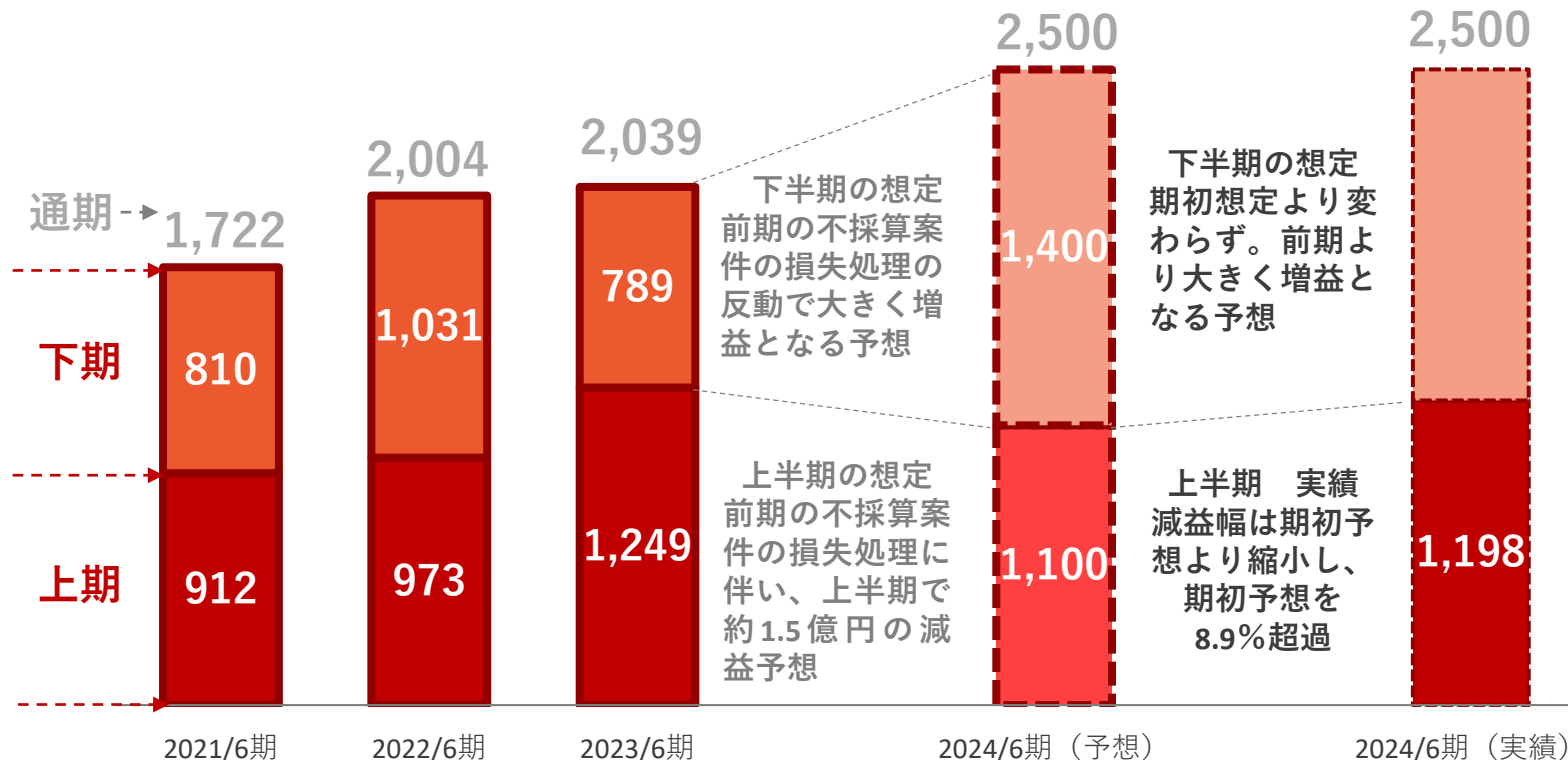
- 1Qで移管コストが発生する引き継ぎ作業は完了、2Qから有償での支援作業を実施（当プロジェクトに関わる報告は今回にて終了）



2024年6月期 上半期・下半期利益予想

- 今期は前期に発生した不採算案件の影響を考慮し下期偏重の計画としていたが、好調な事業がカバーし、上期は期初予想を超過。下期の大幅な増益予想も変わらず

上期・下期の営業利益推移



※前期第4四半期決算説明書26ページの掲載資料を転載

2024年6月期 第2四半期決算総括（事業別）

■ **ビジネスソリューション事業は不採算案件の収束作業後のローテーションに時間を要したが、その他の事業が想定以上に伸長**

■ **ソフトウェア開発事業(売上高 前年同期比+5.2%)**

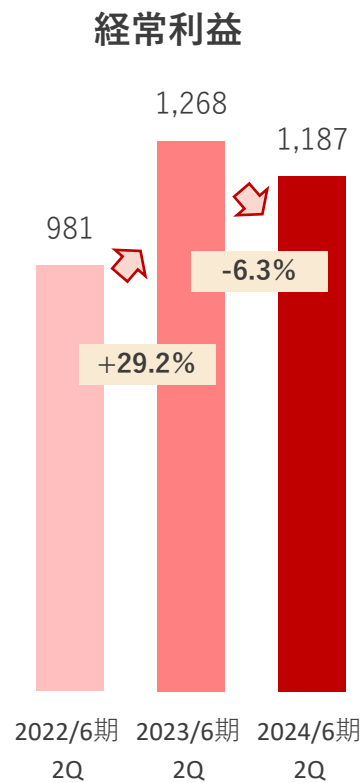
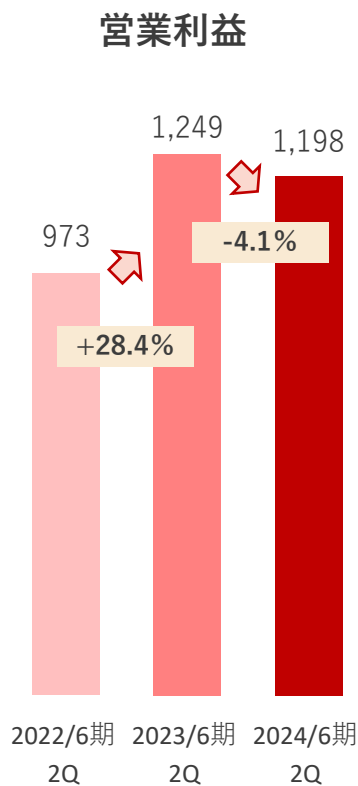
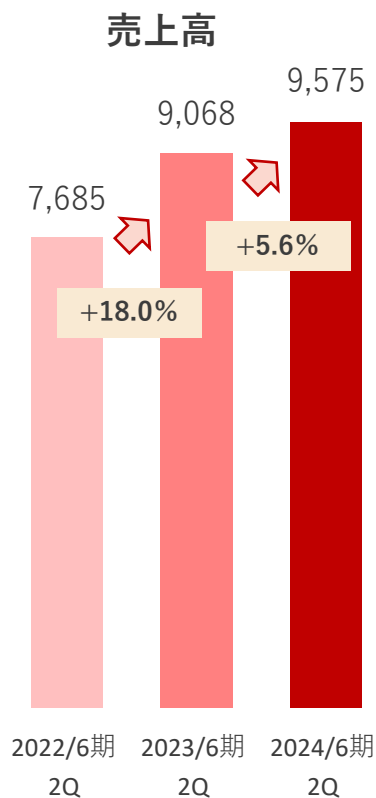
- ・**ビジネスソリューション事業(前年同期比+2.2%)**は、需要自体は旺盛ではあるが、売上は前年より微増、利益は減益。業務システム開発は、公共、通信の案件獲得が順調も、ERP案件の受注サイクルの谷間による待機工数発生、不採算案件の収束作業後、技術者のローテーションに時間を要し、減益。運用サポートは、好調を継続し、売上・利益ともに過去最高を更新
- ・**エンベデッドソリューション事業(同+7.6%)**は、車載関連が好調で業績を牽引。高単価案件の比率が増え、利益面の改善が進む。組込みシステム開発では半導体系が踊り場となるが、車載系、家電系IoT関連が大きく伸長。組込みシステム検証では車載系の検証業務が伸長
- ・**自社商品事業(同+25.2%)**は、ライセンス売上げの積上げや電子契約サービス関連の売上増により増収増益。WebARGUSは順調にライセンスの積み上げが進み、xoBlosは、前期から積み上げていたリード顧客の案件の取り込みが進む。電子契約サービス「DD-CONNECT」は導入期から成長期に移行し、業績に貢献し始める

■ **システム販売事業(売上高 前年同期比+17.1%)**は、電子帳簿保存法の改正、インボイス制度の新制度導入に伴う需要が旺盛で、前年より大幅な増収も、体制強化を実施したため利益は微減

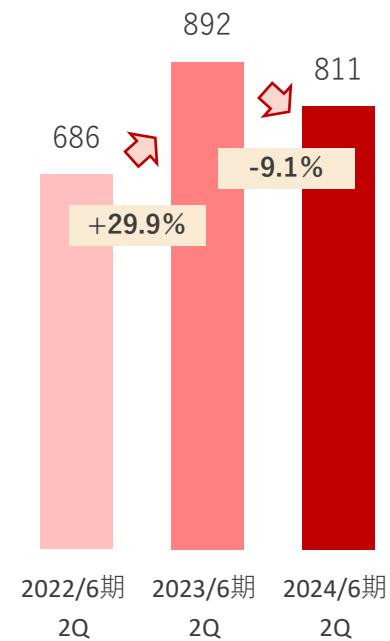
2024年6月期 第2四半期業績ハイライト

売上高は過去最高を更新。利益面は減益も期初想定より縮小

(単位：百万円)



親会社株主に帰属する
四半期純利益



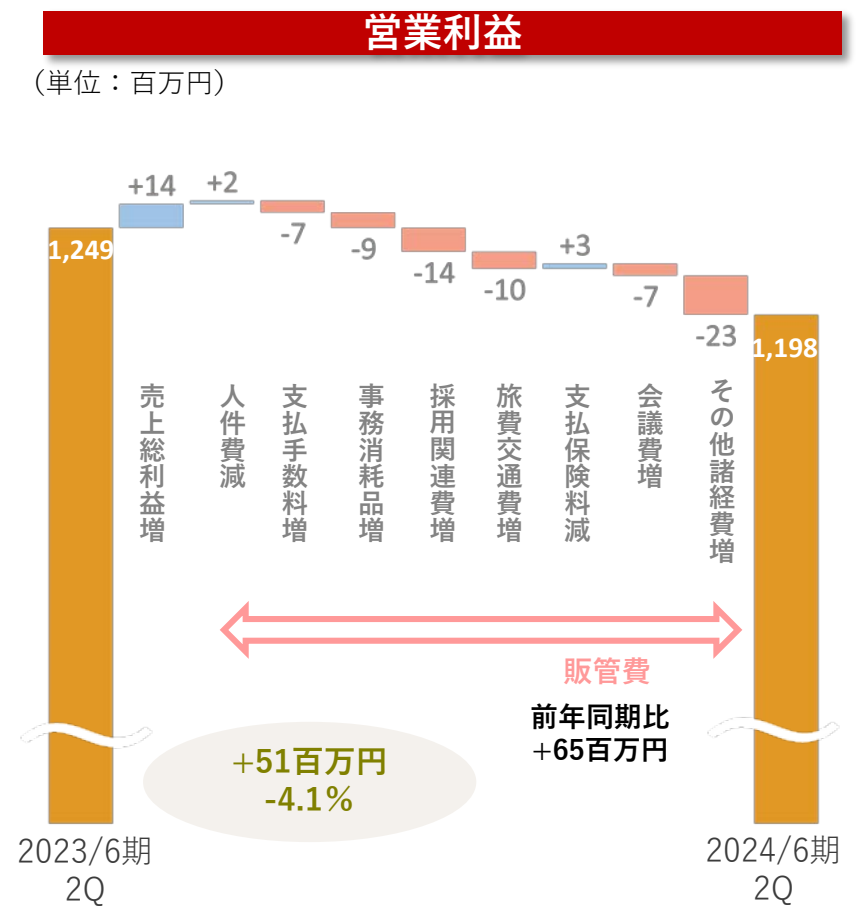
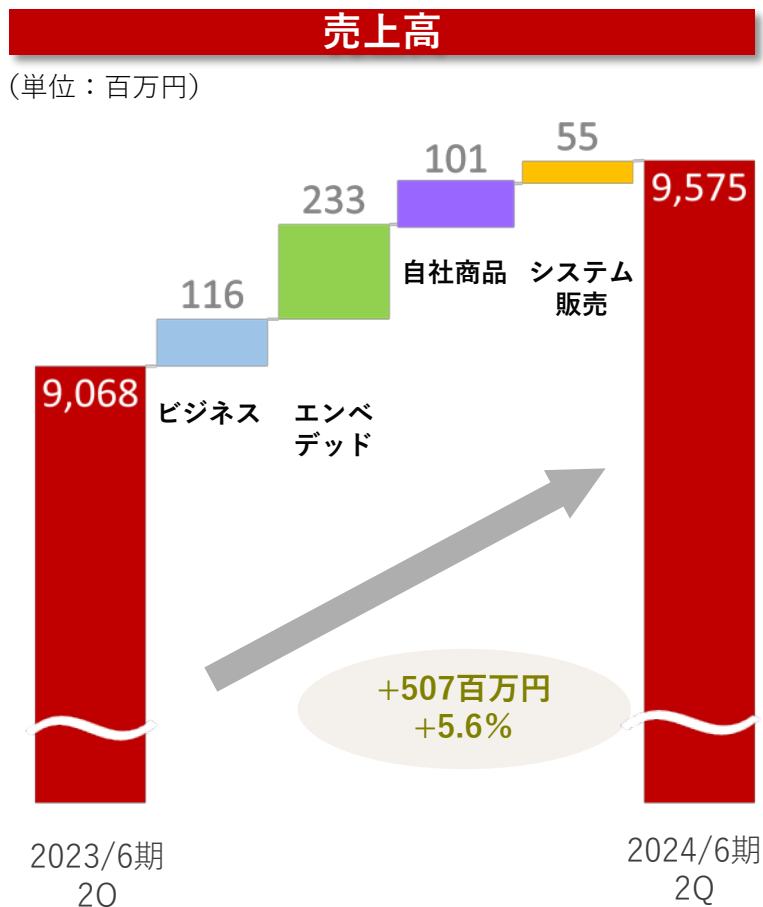
2024年6月期 第2四半期決算概要

- 売上高、各利益とも期初想定を上回る
- 原価増（社員の処遇改善費用増、規模拡大に伴う事務所費用増、戦略的待機要員工数の発生等）により、売上総利益率は減少

(単位：百万円)	2023/6期 2Q実績	構成比 %	2024/6期 2Q実績	構成比 %	2024/6期 上期計画	増減率 %
売上高	9,068	100.0%	9,575	100.0%	9,500	+0.8%
売上総利益	2,308	25.5%	2,322	24.3%	-	-
販管費	1,058	11.7%	1,123	11.7%	-	-
営業利益	1,249	13.8%	1,198	12.5%	1,100	+8.9%
経常利益	1,268	14.0%	1,187	12.4%	1,100	+7.9%
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	892	9.8%	811	8.5%	763	+6.3%

売上高、営業利益の増減要因（前年同期比）

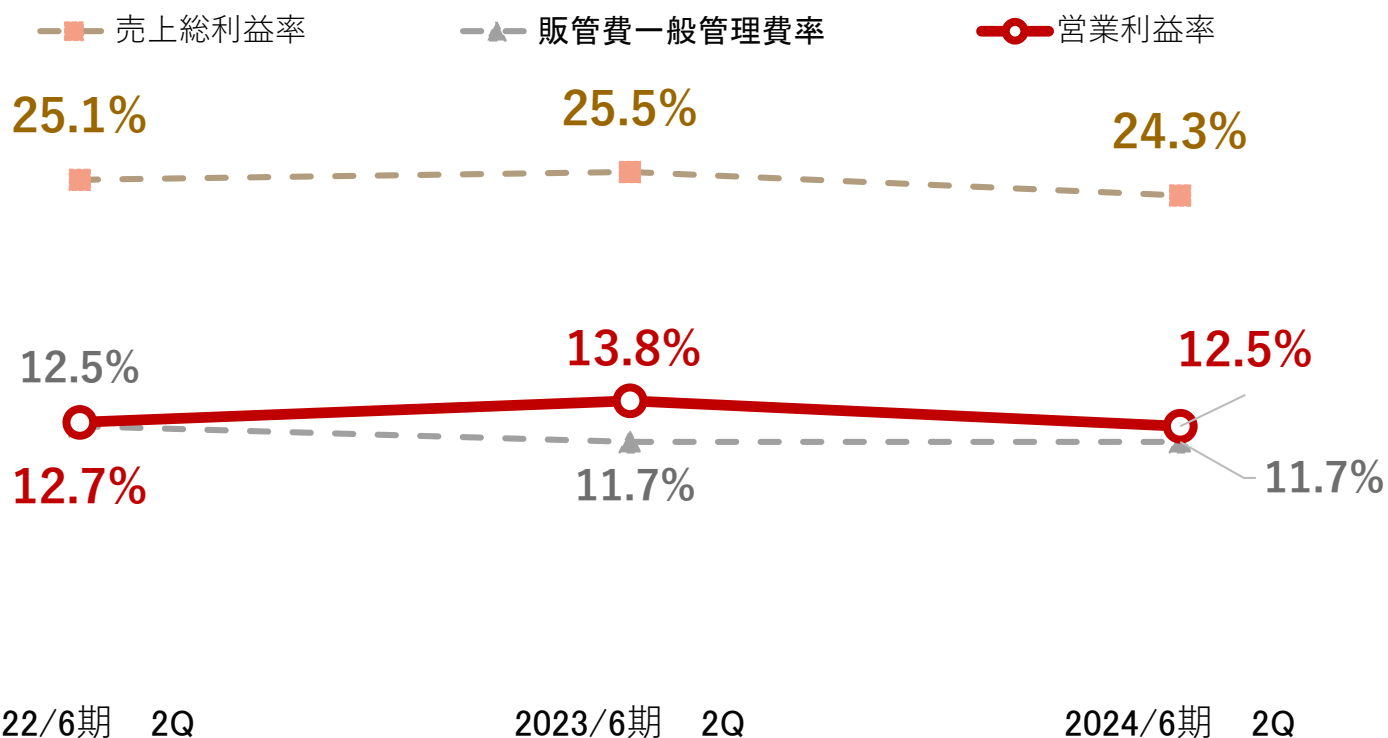
- 売上高は全事業で伸長。エンベデッドソリューションが全体をけん引
- 売上総利益の伸びが限定的となるも、販管費の抑制により減益幅を低減



営業利益率の推移

- 不採算案件の影響から脱しつつあり、一時的に低下した利益率は下期にかけて改善する見通し
- 引き続き、販管費率の抑制に努める

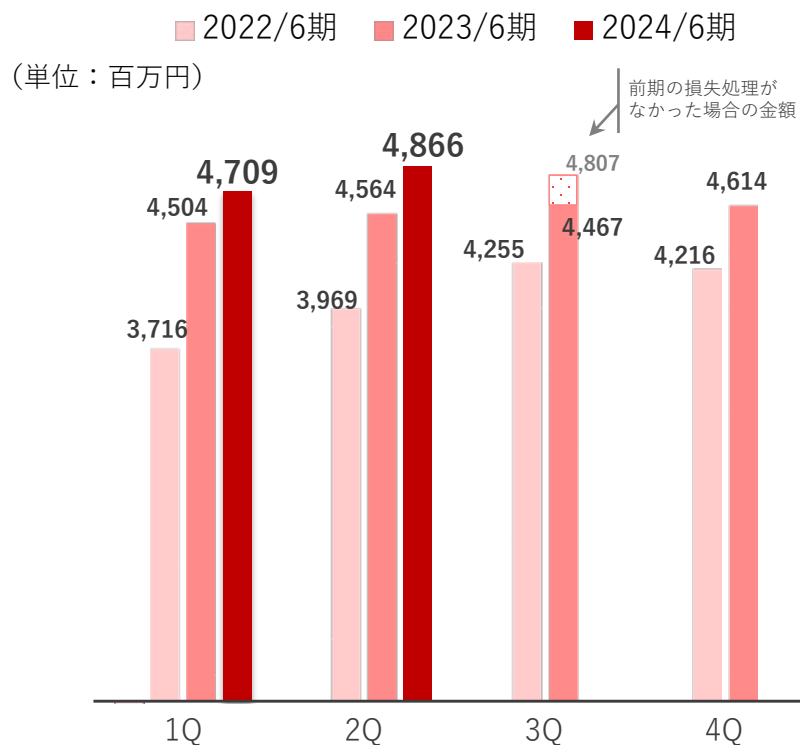
各利益 & 販売費一般管理費の対売上高比率



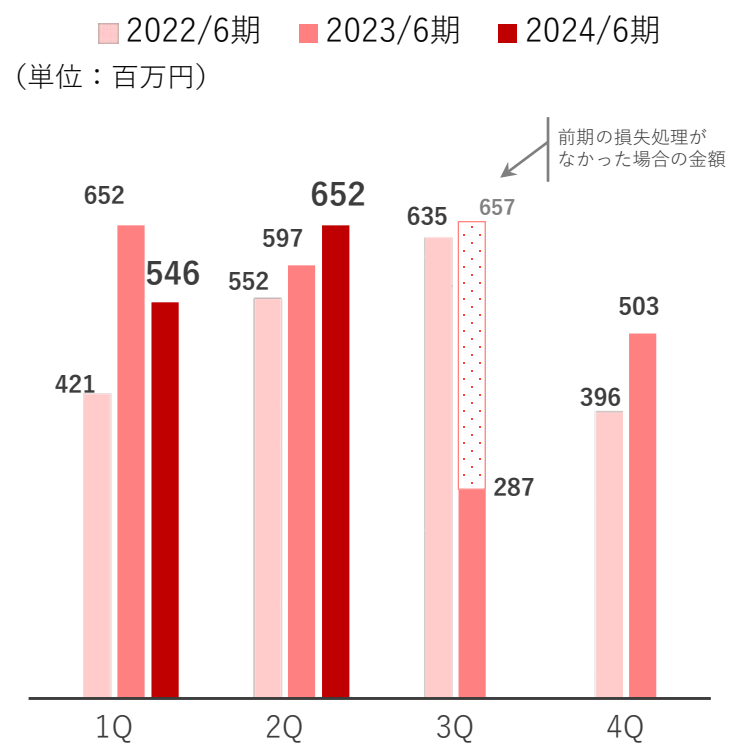
四半期会計期間別 売上高 & 営業利益推移

- 売上高は1Q、2Qとも四半期会計期間において過去最高を更新
- 2Qの営業利益額は四半期会計期間において僅かではあるが過去最高を更新

売上高



営業利益



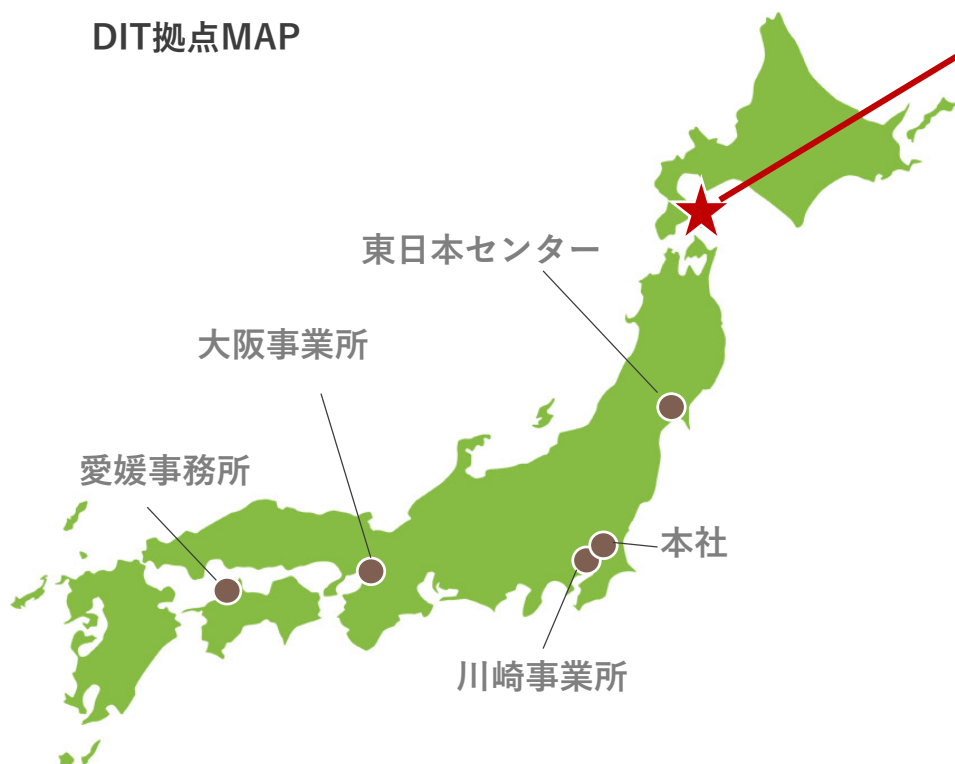
* 営業利益は新入社員の受入れ、期末手当等で第4四半期に減少する季節性がありますが、前期からは給与ベースや賞与支給率を上げることで、減少幅の縮小を図っています。

トピックス：函館にDX開発拠点を開設（ニアショア拠点強化）

- 2023年11月、函館にDXビジネスの研究開発を核とした開発拠点を開設
- 手薄だった北海道地域の対応力を強化し、地元人材の採用で地方の雇用創出にも挑戦

New！函館新拠点

DIT拠点MAP



DXビジネス研究室函館分室

場所：函館市桔梗町379-32

設立：2023年11月1日

採用：地元の人材雇用を念頭に、1期目で3名以上、将来的に60名以上の雇用を目標

トピックス：M&A2件を発表

- 「DIT2030ビジョン」実現へ向けた更なる成長のため、2件のM&Aを発表
- システム・プロダクト社は当社の強みである金融業界の開発力や、ニーズが増加するSalesforce関連の技術・ノウハウを有しているソフトウェア開発企業



システム・プロダクト(株) 概要

設立：1979年4月

代表：代表取締役社長 福田 幸二

従業員数：61名（役員及び契約社員含）

主な業務：金融系を中心としたコンピュータシステム及びソフトウェアの企画、開発・販売・保守等

直近業績：売上高6.3億円、営業利益0.3億円、
純資産4.6億円（全て2023/3期）

システム・プロダクト社の業績については
来期(2024年7月から) よりビジネスソリューション事業に含めて計上予定

トピックス：M&A2件を発表

- ジャングル社はソフト製品販売において強力な販売力を有し、当社自社商品事業とのシナジー創出にも期待
- 富士ソフト株式会社が開発・販売する年賀状やハガキ作成ソフト「筆ぐるめ」を主にBtoC向けに販売
- BtoB向けの商材として、独占販売権を有するクラウドマイグレーションツール「Data Migration Box」、自社で著作権を有するUSBメモリ型のデータ消去ソフト「DiskDeleter」及びGOLD Resellerとして販売しているPDFファイルを自由に編集できる多機能型PDF統合ソフト「PDF-Xchange Editor」が成長を牽引

Jungle



Data Migration Box

(独占販売権)

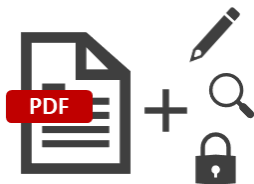


DiskDeleter®

(著作権所持)



筆ぐるめ



PDF -Xchange Editor

(GOLD Reseller)

(株)ジャングル 概要

設立：1999年9月

代表：代表取締役 高田晃子

従業員数：19名（役員及び契約社員含）

主な業務：BtoC、BtoBモデルでのソフトウェア及びサービスの企画、開発、販売

直近業績：売上高6.9億円、営業利益1.0億円、

純資産1.6億円（全て2023/6期）

ジャングル社の業績については2024/6期4Q
(2024年4月から) より自社商品事業に含めて
計上予定

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の売上高が微増となったことで、他の好調な事業の構成比率が増加
- 事業セグメントを横断した案件協力／顧客対応／案件創出も増加中

事業セグメント	分類	2022/6期 2Q 売上高 構成比	2023/6期 2Q 売上高 構成比	2024/6期 2Q 売上高 構成比
ソフトウェア開発事業		96.2%	96.4%	96.0%
ビジネスソリューション事業	事業 基盤	59.3%	57.9%	56.1%
うち業務システム開発		59.3%	56.5%	55.2%
〃 運用サポート		40.7%	43.5%	44.8%
エンベデッドソリューション事業	事業 基盤	31.8%	34.1%	34.7%
うち組み込みシステム開発		75.9%	72.8%	73.4%
〃 組み込みシステム検証		24.1%	27.2%	26.6%
自社商品事業	成長 分野	5.1%	4.4%	5.3%
システム販売事業	事業 基盤	3.8%	3.6%	4.0%

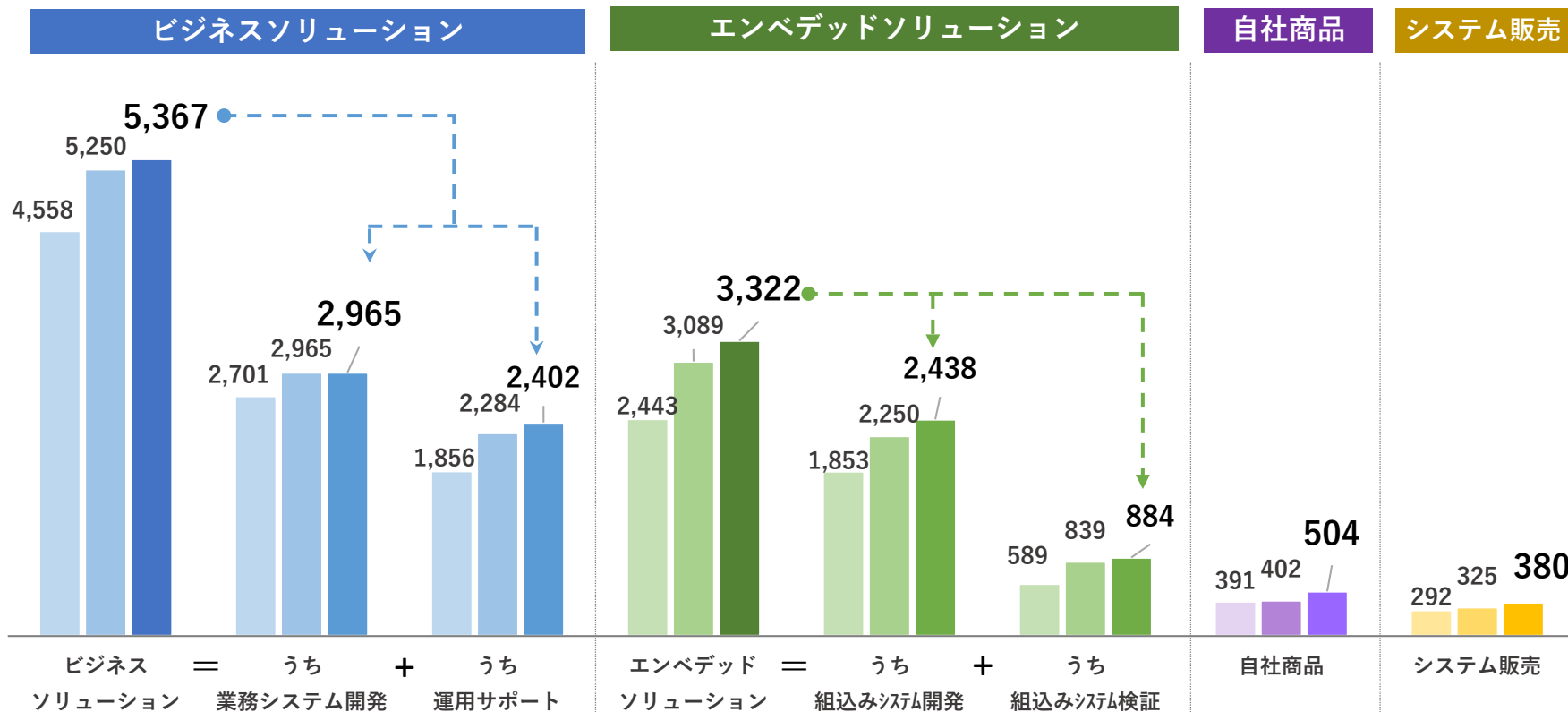
事業セグメント別売上高の推移

- ビジネスソリューション事業で不採算案件の影響を受けたものの、全ての事業で増収
- エンベデッドソリューション事業の好調が続くほか、自社商品事業も好調

事業別売上高の四半期推移

(グラフは左から2022/6期2Q、2023/6期2Q、2024/6期2Q)

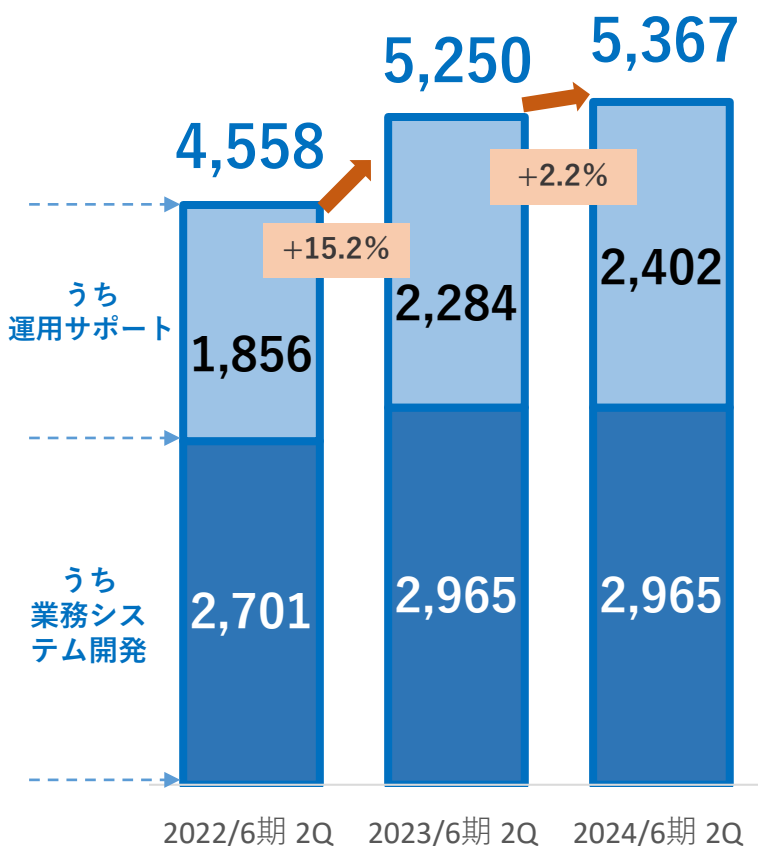
(単位：百万円)



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：5,367百万円
前期比：+2.2%



<事業全体>

不採算案件の影響から脱しつつ回復基調にはあるが、売上は微増、利益は減益。需要自体は旺盛であり、下期での挽回を見込む

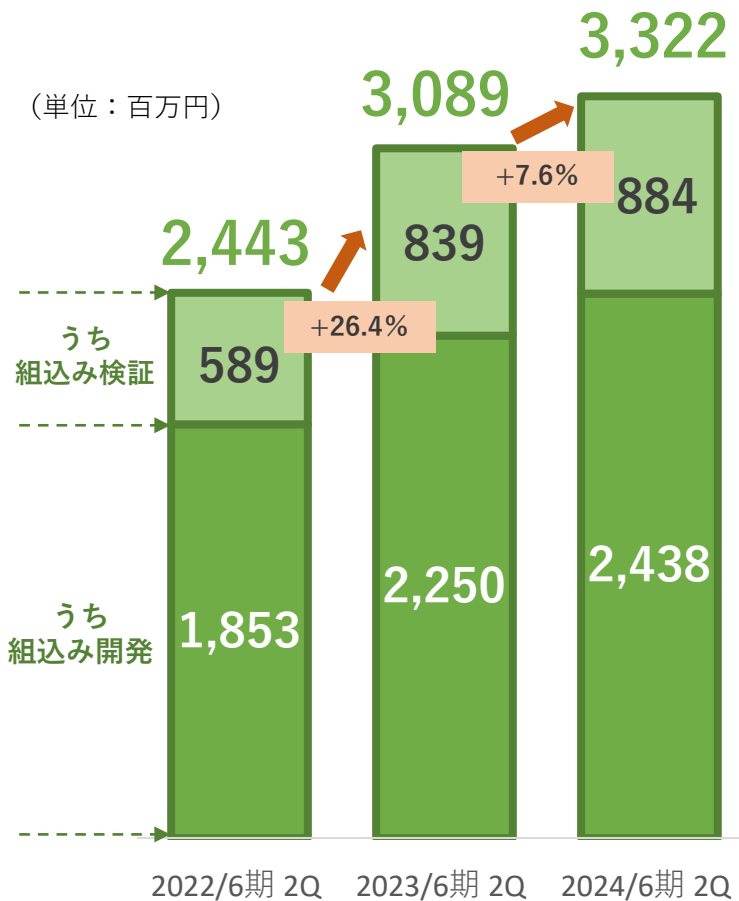
■業務システム開発

公共系、通信系案件及びローコード開発関連案件の獲得が順調に進むも、ERP案件で受注サイクルの谷間による待機工数が発生、不採算案件の収束作業後の技術者のローテーションに時間を要し、売上高は前年並み、利益は減益

■運用サポート

事業領域の拡張に加え、子会社シンプルズム社とのシナジー効果もあり、売上高・利益ともに過去最高を更新

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：3,322百万円
前期比：+7.6%

<事業全体>

車載関連を中心に好調を維持。完成車メーカーを中心に開発ニーズは高く、旺盛な需要により期初予想を上回る伸長が続く。高単価案件の比率が向上し、利益面の改善が進む

■組み開発

半導体関連は踊り場となるが、主力の車載系は完成車メーカーを中心に旺盛な需要に対応、また、家電系のIoT案件が好調で着実に増収増益

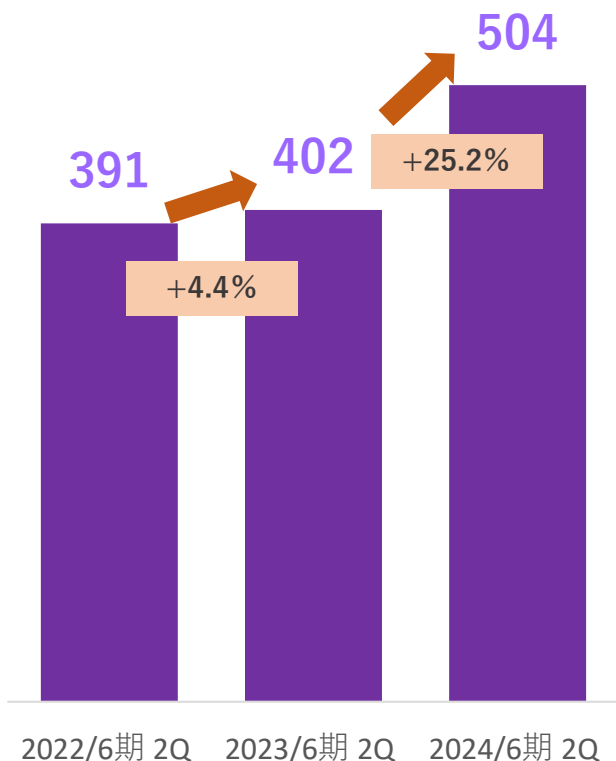
■組みシステム検証

車載系の検証業務が引き続き好調、着実な増収増益を維持

売上高：504百万円

前期比：+25.2%

(単位：百万円)



<事業全体>

ライセンス売上げの積上げや電子契約サービス関連の売上増により、大幅な増収増益

■【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が下支えし、売上・利益ともに着実に伸長。ランサムウェア対応版の引き合いも堅調

■【xoBlos (ゾブロス) : 業務効率化商品】

既存顧客内での横展開・クロスセルに加え、前期から積み上げていたリード顧客の案件取り込みが奏功し、売上・利益共に大幅な増収増益

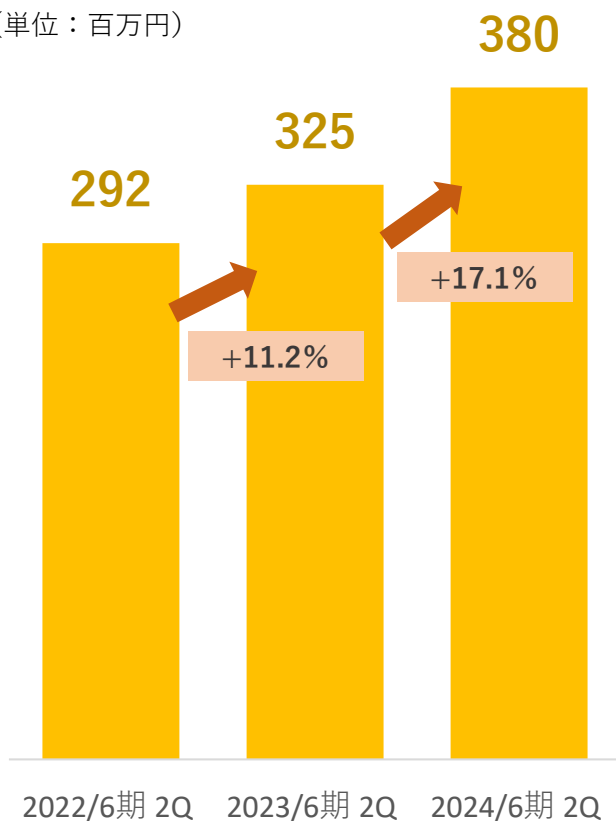
■【その他新商品】

電子契約サービス「DD-CONNECT」は導入時の周辺開発までを一括して手掛けることで、売上・利益ともに大幅な増収増益

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：380百万円
前期比：+17.1%

<事業全体>

電子帳簿保存法やインボイス制度導入といった新制度への移行に伴い需要が増加

- 電子帳簿保存法改正対策やインボイス制度導入の駆け込み需要を着実に取込み大幅な増収も、事業体制の強化に伴い利益は対前年微減となった

※ 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73.3%と高い水準を維持

(単位：百万円)

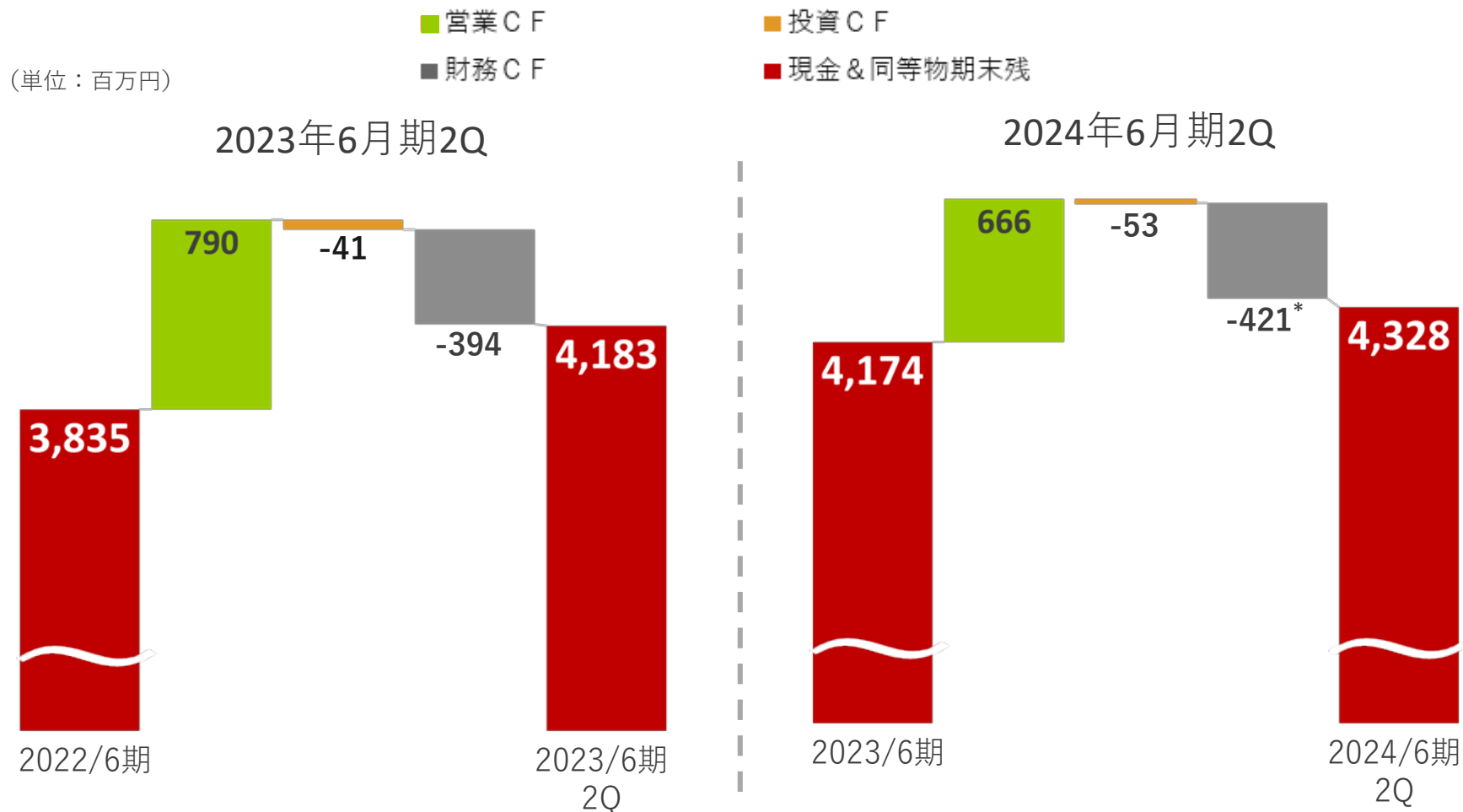
	2023/6月末	2023/12月末	増減
現金・預金	4,185	4,338	153
売掛金及び契約資産	2,953	3,179	225
仕掛品	108	145	37
その他	131	175	43
流動資産 計	7,378	7,838	460
有形固定資産	138	170	31
無形固定資産	172	158	△14
投資その他の資産	487	570	83
固定資産 計	798	898	100
資産 合計	8,176	8,737	561

※百万円以下切捨

	2023/6月末	2023/12月末	増減
買掛金	615	630	15
未払法人税等	407	416	9
その他	957	1,053	96
流動負債 計	1,980	2,101	120
株式給付引当金	142	156	13
その他	47	74	26
固定負債 計	190	230	40
負債 合計	2,170	2,332	161
資本金	453	453	—
資本剰余金	459	459	—
利益剰余金等	5,094	5,493	399
純資産 合計	6,006	6,405	399
負債・純資産 合計	8,176	8,737	561

キャッシュフロー（CF）

■営業CFが増加し、キャッシュは着実に増加





2.2024年6月期 連結決算業績予想 及びセグメント別の状況&下期取組

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
- 上半期時点での進捗率は期初予想以上に推移

(単位：百万円)	2023/6期 実績	構成 %	2024/6期 予想	構成 %	前期比 %	上半期時点 での進捗率 %
売上高	18,149	100.0%	19,500	100.0%	+7.4%	49.1%
営業利益	2,039	11.2%	2,500	12.8%	+22.6%	47.9%
経常利益	2,059	11.3%	2,500	12.8%	+21.4%	47.5%
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%	46.8%

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)

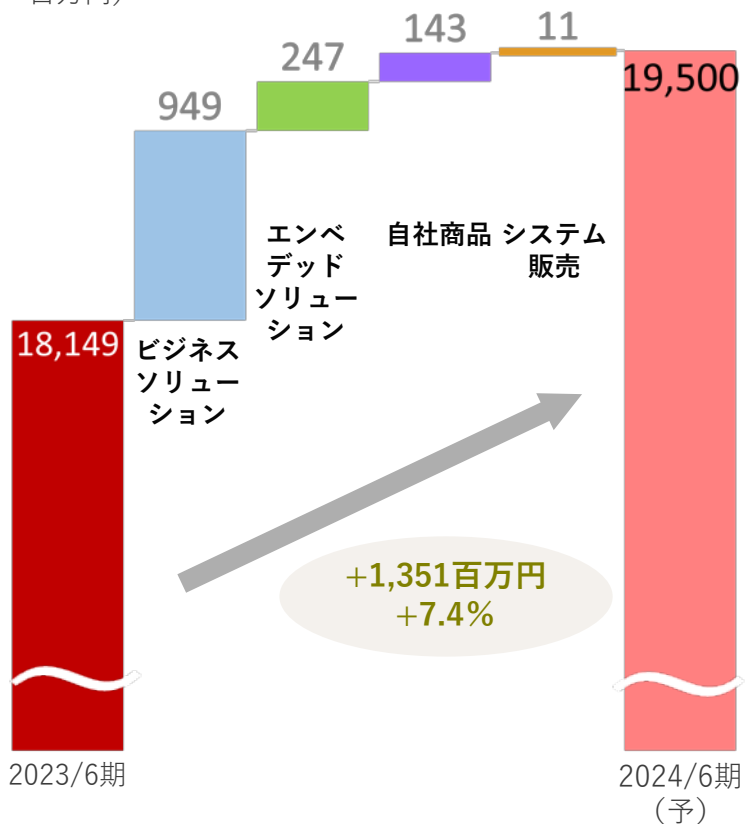
事業セグメント	2023/6期 売上高	2024/6期 売上高予想	増減額	増減%	構成比
ソフトウェア開発事業	17,460	18,800	1,340	7.7%	96.6%
ビジネスソリューション事業	10,350	11,300	949	9.2%	57.9%
エンベデッドソリューション事業	6,253	6,500	247	3.9%	33.6%
自社商品事業	856	1,000	143	16.7%	5.1%
システム販売事業	688	700	11	1.6%	3.4%
合 計	18,149	19,500	1,351	7.4%	

主要K P I (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

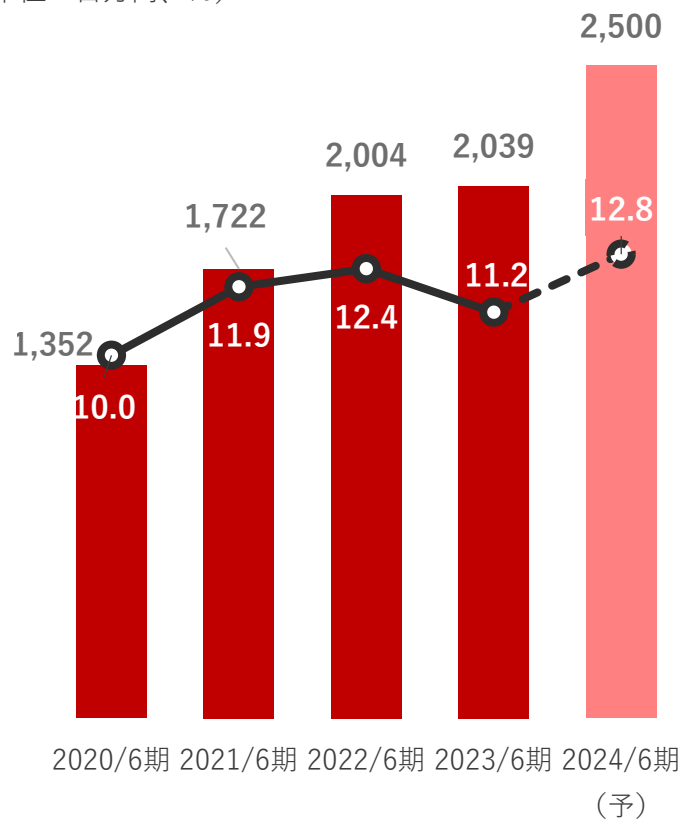
売上高

(単位：百万円)



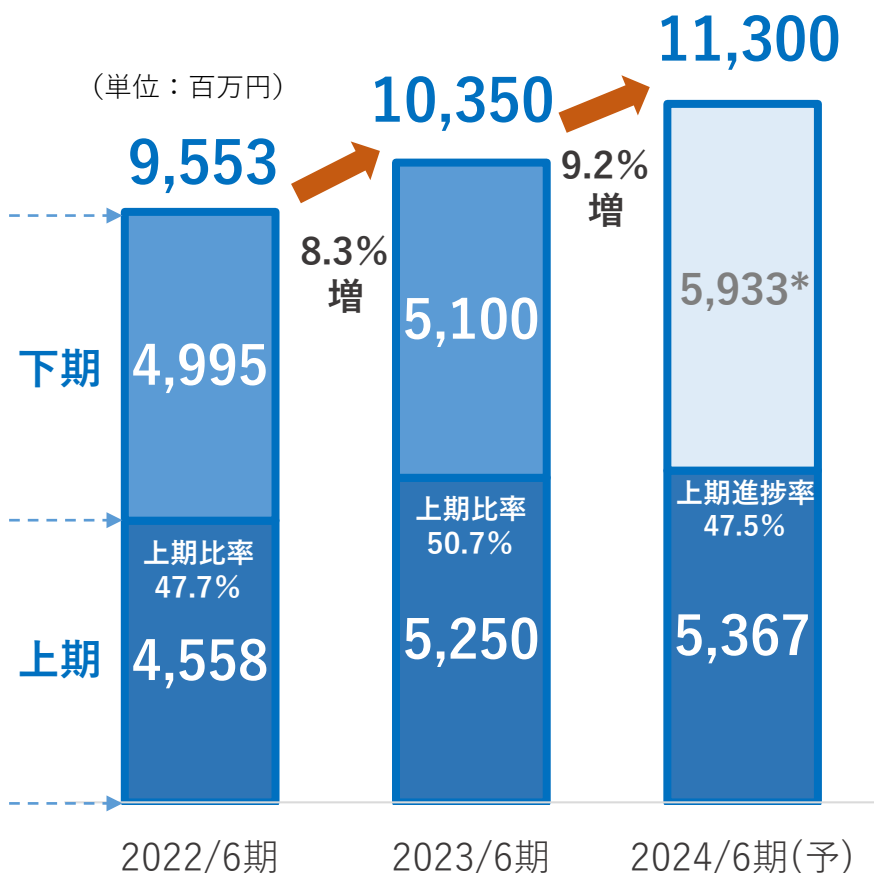
営業利益 / 営業利益率

(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：期初取組み方針>

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、不採算案件への対応が上半期で収束。好調な受注に対応し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、シンプリズム社との協業領域を広げ、更なる成長を目指す

<事業全体：下期取組み>

- 回復基調にあること、損失処理(5ページ参照)の反動があることから増益に転じる見込み。底堅いDX化ニーズの取り込みに傾注し、更なる業績アップを目指す

*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

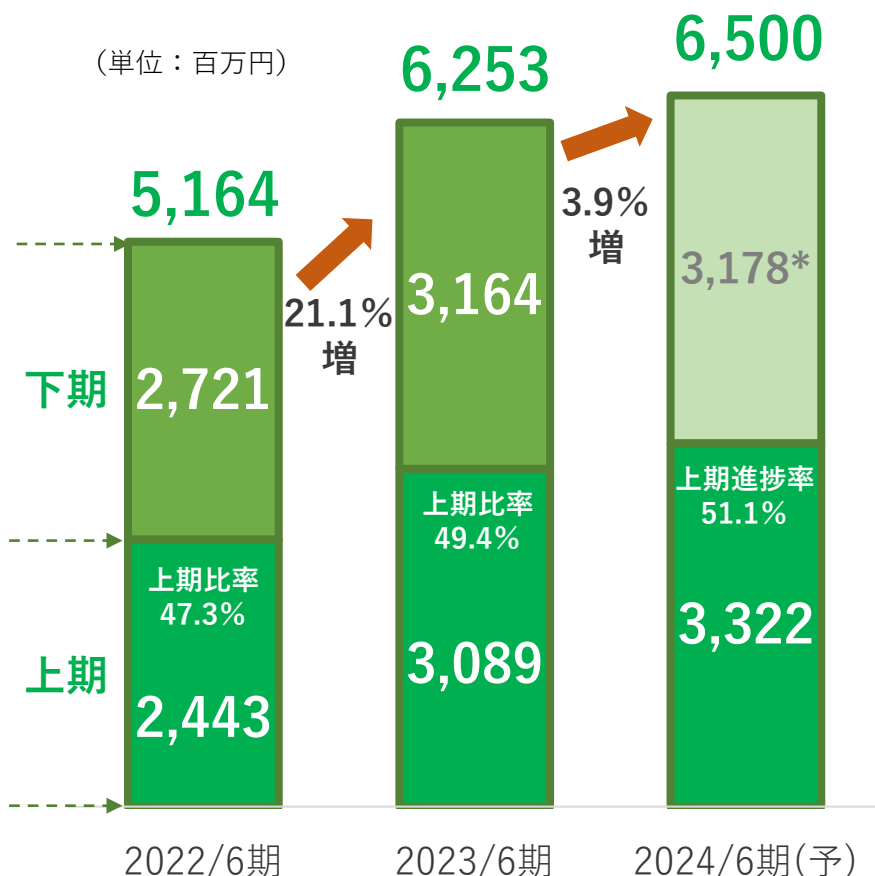
既存事業の拡大と新規サービス領域への挑戦で、挽回を図り、成長を目指す。

重点施策	上期実績	下期取組み
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	移管会社への引継ぎ作業が終了し、予定通り第1四半期で完全収束。担当技術者の戦略的シフトを実施	戦略的にシフトした案件を拡大し、収益基盤を再構築する
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	大手通信会社の基幹システム開発は開始時期が未定のため、ターゲットを変更	継続して情報収集に努めるが、需要が旺盛な金融系をターゲットとする
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	複数の大手企業からの受注を獲得し、順調に拡大すると共に高評価を頂く	リード案件の確実な受注とOutSystemsの応需体制の強化（資格取得技術者の増加等）
4. 子会社であるシンプルズ社との協業により運用サポート事業を拡大	前期から続くDIT/シンプルズ月例会にて、連携案件の共有を図り、実案件への参画が徐々に増加	主要顧客の様々な領域で、協業範囲、連携案件の拡大を図る
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	Salesforce/MS365/RPA等のサービスラインナップの充実に努めたが、既存領域の需要が高く、現状維持に留まった	引き続きサービス提案型ビジネスを推進し、成果に結びつける
6. 不採算プロジェクトの再発防止策を確実に実施	今回の不採算案件の振り返りを3層（トップ層/ミドル層/現場担当）で実施し、再発防止策を策定	再発防止策(品質レビュー、受注判定会議等)の運用を徹底し、受注時のリスクを軽減させる
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	順調に拡大している愛媛カンパニー（松山市）、東日本センター（仙台市）に加え、函館市に分室を開設	地方人材の雇用を増やすと共に地方のDX化に寄与する取り組みを推進

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%

(単位：百万円)



<事業全体：期初取組み方針>

需要は旺盛も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るため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る

■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、更なる事業拡大を目指す

<事業全体：下期取組み>

■売上高、利益共に上期は想定以上の進捗。開発と検証のカンパニー間連携も想定以上に奏功しており、下期も引き続き旺盛な需要の取り込みに努め、大幅な成長を見込む

*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

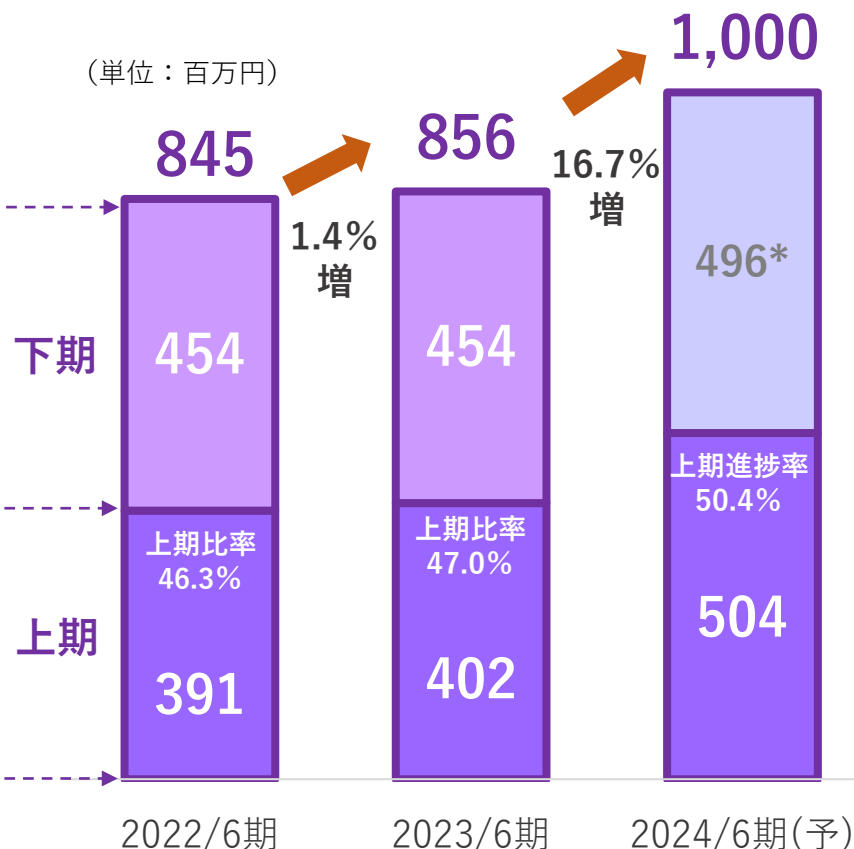
先進社会を形成するためのニーズに対応し、以下の施策を通じて、成長を目指す。

重点施策	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）の既存顧客を中心に維持拡大（横展開と深掘り）	自動車関連の研究開発投資分野は順調に拡大し、量産開発分野で発生した期ズレをカバー	引き続き、自動運転、車載通信機器、安全基準分野に注力し、拡大を狙う
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	家電分野で冷蔵庫に続きエアコン向けIoTが順調に拡大	家電分野の応需体制を拡大すると共に産業系の案件に備える
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	新規顧客として中部地区の大手部品会社への参画が実現	増員を図ると共に中部地区での拠点立ち上げを検討
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	標準化ガイドラインが完成し、標準化手法の社内での普及活動を実施	請負案件を中心に標準化手法に則ったプロジェクト運用ができるよう準備を進める
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	開発技術者を戦略的にシフトしたホワイトボックス検証領域は順調に拡大	ホワイトボックス検証領域の拡大に備え、現在伸びている顧客で実績を積む
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	米国において受注した日本車の検証業務が谷間になるも、円安もあり前年並みの業績を維持	数年先まで案件が見えている自動車関連検証業務を着実に取り込むことにより業績拡大に繋げる

セグメント別見通し：自社商品事業

売上高：1,000百万円
前期比：+16.7%

(単位：百万円)



<事業全体：期初取組み方針>

デジタル社会の到来に備えたニーズを取り込むため、代理店網や営業体制を強化し、大幅な成長を目指す

■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

<事業全体：下期取組み>

電子契約サービス「DD-CONNECT」の貢献もあり、上期は想定以上の進捗。下期も旺盛な需要の取り込みに努める。子会社化したジャングル社の業績が連結されることもあり、通期で大幅な増収増益となる見込み

*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



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	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	大規模ユーザへの導入は無かったものの、新規顧客の獲得及び既存顧客のスケールアップ等によりライセンス数は順調に伸びる	積極的に新規導入に向けたアプローチを進めると共に、既存顧客の規模拡大のためのケア及びアップセルを継続する
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	トータルセキュリティサービスの一環として、コンスタントに協業他社の商材の導入に成功	協業による他社商材とのラインナップの強化及びニーズの高い脆弱性診断の体制強化
3. 昨年11月に販売を開始したWebARGUS for Ransomware の拡販	ランサムウェアの被害が多かった医療系機関にアプローチを開始	医療機関に加え、ランサムウェア対策が必要な業種の選別をし、アプローチする
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	Webマーケティング広告でのキーワード見直しにより、クリック率が大幅に改善（0.3%⇒6.8%）	クリック率だけでなくコンバージョン率を高める対策を進めると共にホームページのリニューアルを計画する
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	IoT機器でも活用の検討が進んでいるコンテナ環境に対応したプロトタイプをJASAのセミナーブースで展示 参考セミナーURL： https://f2ff.jp/introduction/8509?event_id=etexpo-2023	製品のプロトタイプ版（試作モデル）の開発を進める

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	上期実績	下期取組み
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	案件獲得が進み、累計導入社数は580社に拡大	代理店販売の新規顧客が伸び始めているため支援を強化することにより、導入社数の積上を図る
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	前期からの繰越案件のクロージングが徐々に進む	導入先の内製化を支援することで、初期費用を抑え、リードタイムの短縮を図る
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	教育パッケージの相乗効果もあり、既存顧客からのライセンスは着実に増加	既存顧客のライセンス更新前に導入事例などを紹介し、更なる活用を促す
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	本格導入のためのアライアンス先選定およびサービス検討を実施	本格導入開始。また、RPA事業者とのサービス連携を検討し、ライセンス以外の提供方法を模索中
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	半自動で制御シートを作成するデモアプリを制作	他社製品との連携用にカスタマイズし、展示会への出展を予定
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	代理店開拓は順調に進み、新たな代理店として3社と代理店契約を締結	代理店と新規ビジネスモデルの実証実験を開始予定
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	OEM契約には至っていないが、複数社と協議を継続中	アライアンスが組み、拡販できる商材であることを相互に確認した上で、PoC（Proof of Concept：概念実証）を行える状況を作っていく

セグメント別重点施策：自社商品事業

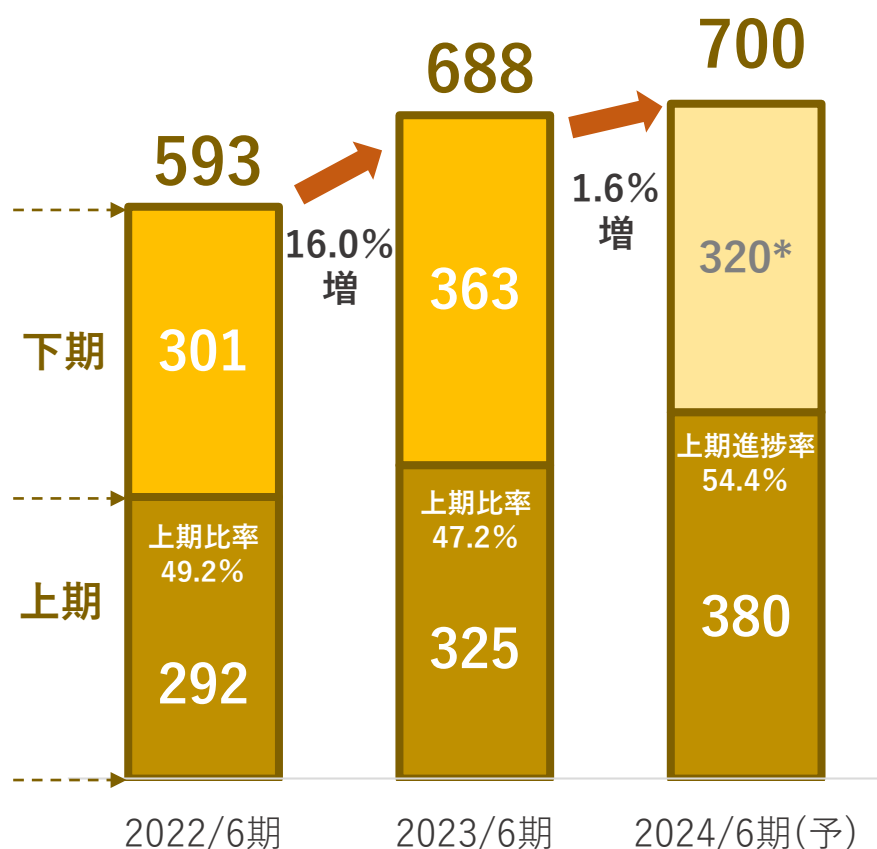
新商品・DX

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	上期実績	下期取組み
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	DD-CONNECTは再販、直販共に着実に増加。また、前段としての大型SI開発(主にローコードによるアジャイル開発)も複数受注	直販比率を高め収益増に取り組む。自治体向け電子契約サービスの実証実験を重ねシェア拡大を図る。住宅建設パッケージ開発企業と、電子契約連携及び周辺システムのローコード開発分野で協業
2. shield cmsをターゲットを絞った形で拡販を目指す	ターゲットの絞りこみとそのターゲットに不足した機能の実装は完了	上期の販売戦略に沿い、拡販に努める
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	新たなサービス提供に向け、研究開発を進め、住宅建設業の合板工場での検査業務やアルコールチェッカー業務にAI活用を提案	住宅建設業、自治体向けにAIやRPAを軸としたマーケットを拡大する、特に自治体モデルを確立し拡販を目指す
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	ChatGPT等の生成AIを開発フェーズでどのように利用できるか検証を開始	社内検証と並行して顧客プロジェクトに参画し、情報を収集する
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	両社で顧客課題の洗い出しを行いつつ、サービス化の検討を進める	顧客との共創ビジネスを実現するため、両社で検討を継続

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：期初取組み方針>

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が当社の見込みより長期にわたり継続中。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

<事業全体：下期取組み>

上半期は想定以上の進捗。インボイス制度など、今後の制度改定に伴う需要増の着実な取込みに努める

*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

以下の施策を通じて、計画以上の売上確保を目指す。

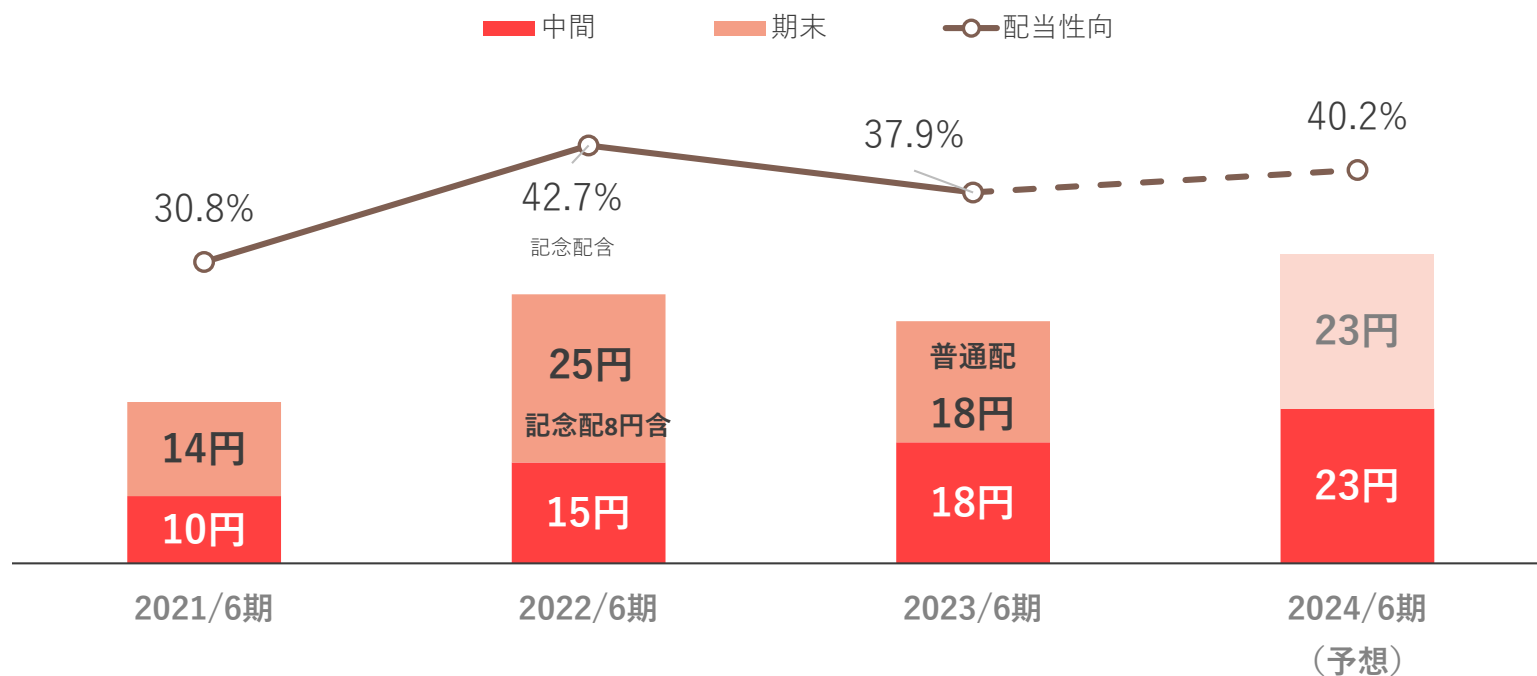
重点施策	上期実績	下期取組み
1.第1四半期までは、2023年10月1日から導入される「適格請求書等保存方式（インボイス制度）」の対応、その後はフォローアップ及び2024年1月から義務化される「電子帳簿保存法改正に伴う電子データ取引データ保管」に向けて、楽一販売を強化	既存ユーザへのインボイス制度導入に伴うリプレース、システム改修対応や電子帳簿保存法によるストレージ機器販売、証憑保管ソフトウェア販売が好調に推移	電子帳簿保存法の対応が追いついていない顧客に対して、引き続き各機器、サービス、証憑保管ソフトウェアの拡販に努める
2.国からの中小企業向けITツール導入支援策「IT導入補助金」を効果的に活用し、中小企業の中期的なDX化を推進する。	「IT導入補助金」を活用した販売は好調に推移	4月以降の24年度「IT導入補助金」を活用し、国が推進する中小企業のDX化に向けて販売を促進する
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	UTM（※）を中心としたセキュリティ商材、ネットワーク機器の販売が好調	中小企業のDX化推進に伴う様々な商材を提案し、課題解決に努め、拡販に繋げる

*UTM：Unified Threat Management 統合型脅威管理のことで、ファイアウォール、アンチウイルス、アンチスパム、Web（URL）フィルタリング、IDS（Intrusion Detection System／不正侵入検知システム）、IPS（Intrusion Prevention System／不正侵入防御システム）といったさまざまなセキュリティ機能を1つに集約するもの

株主還元（配当予想）

- 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%の予想で期初予想より変更なし

配当金及び配当性向の推移



3.DITグループの2030年ビジョン及び 中期経営計画

(23/8/10開示の説明資料より一部抜粋)



中期経営計画の目標値

■ 23/6期は開示した目標を超過

■ 好調な事業推移にあわせ、8月に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%	25.1%	最低20% 以上を維持
配当性向	30.8%	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

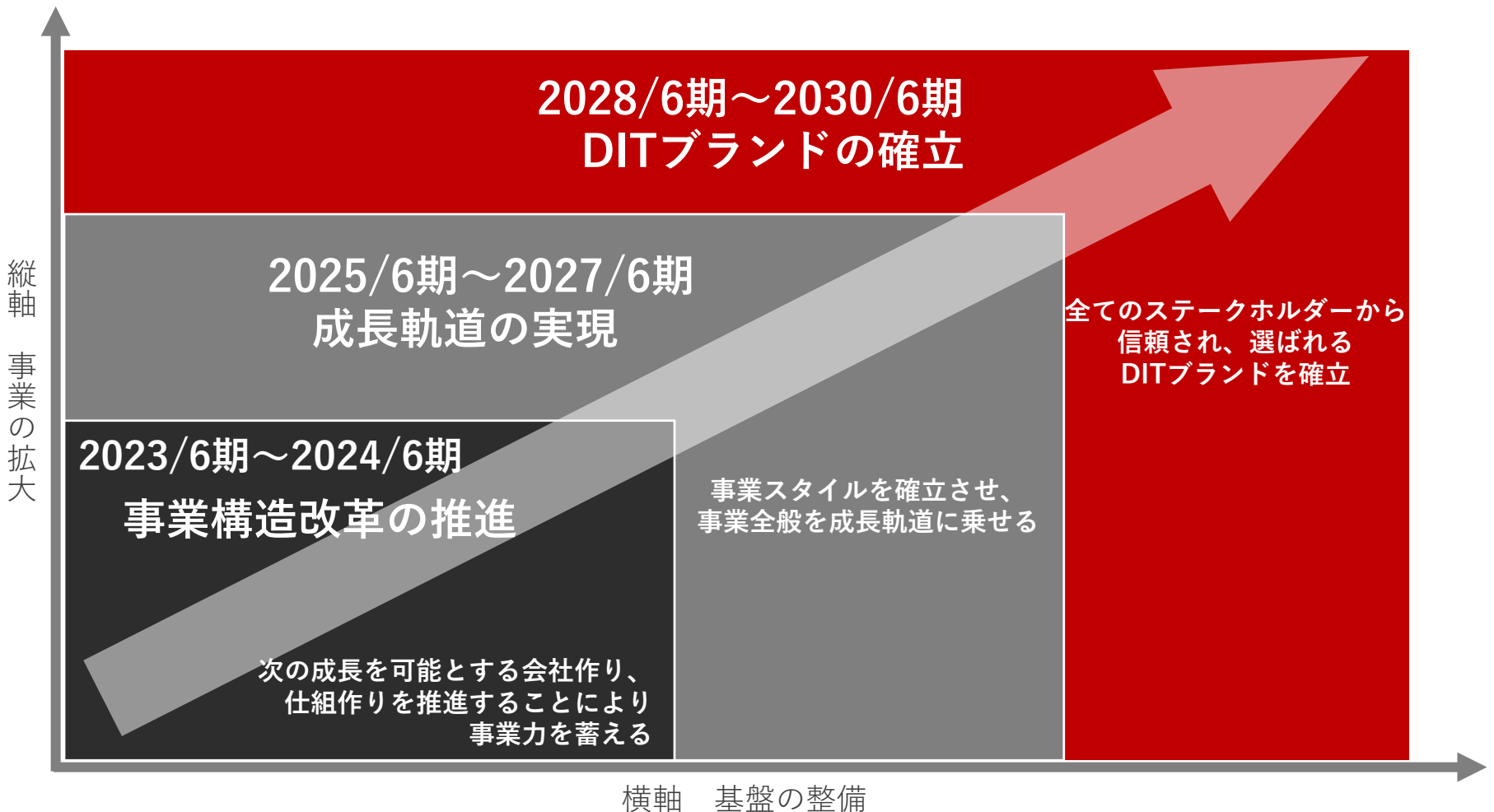


プロフェッショナル集団

2030年ビジョンの実現ステップ



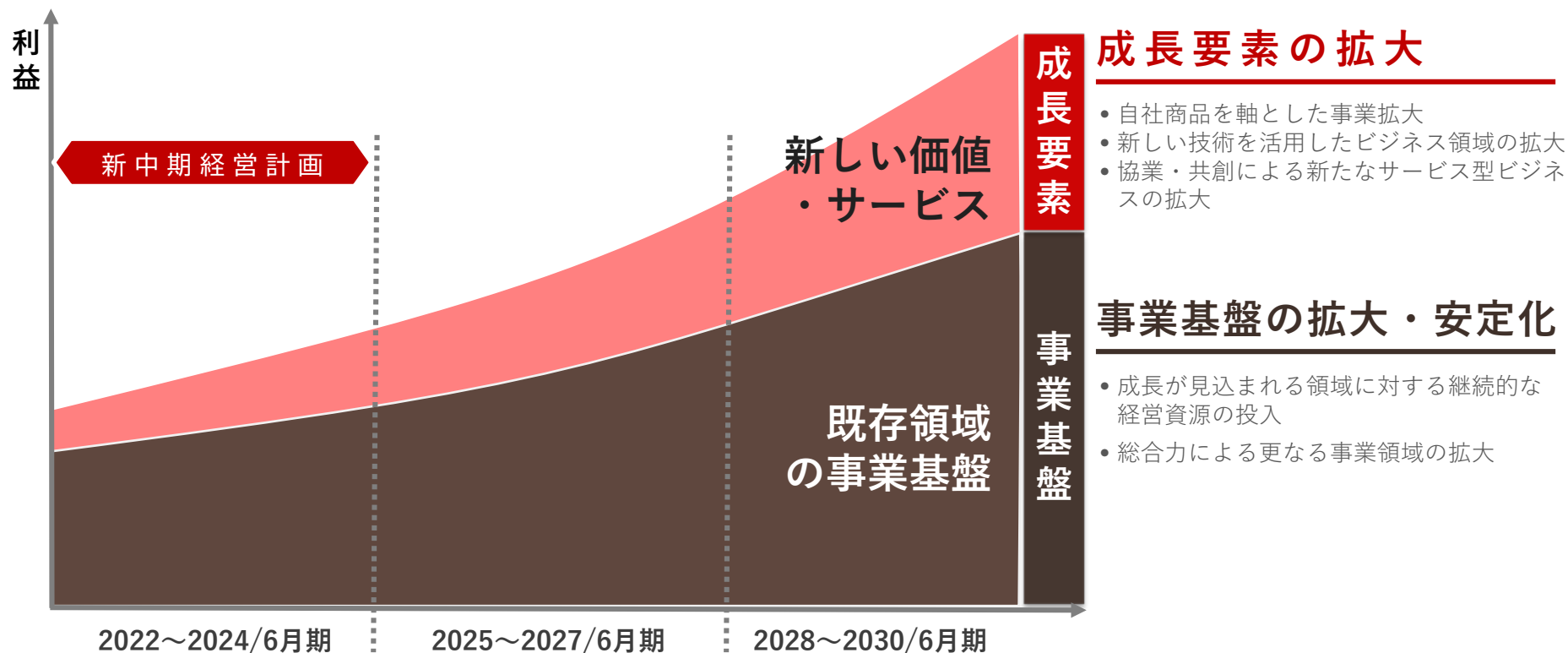
DIT 2030 Vision



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

配当性向

35% 以上

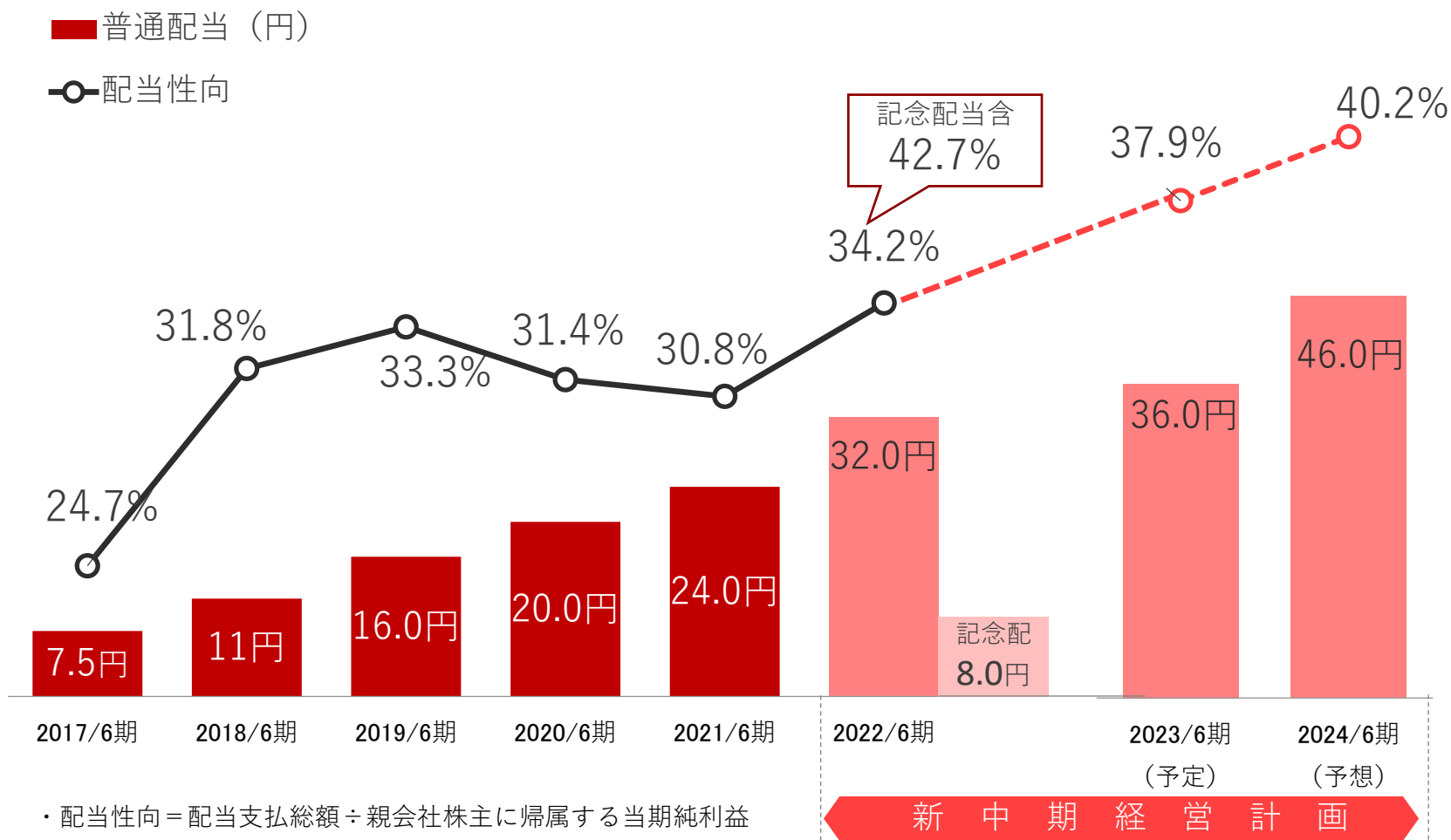
2023/6期まで

35% 以上 40% 以上

2024/6期以降

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





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 (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 4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)

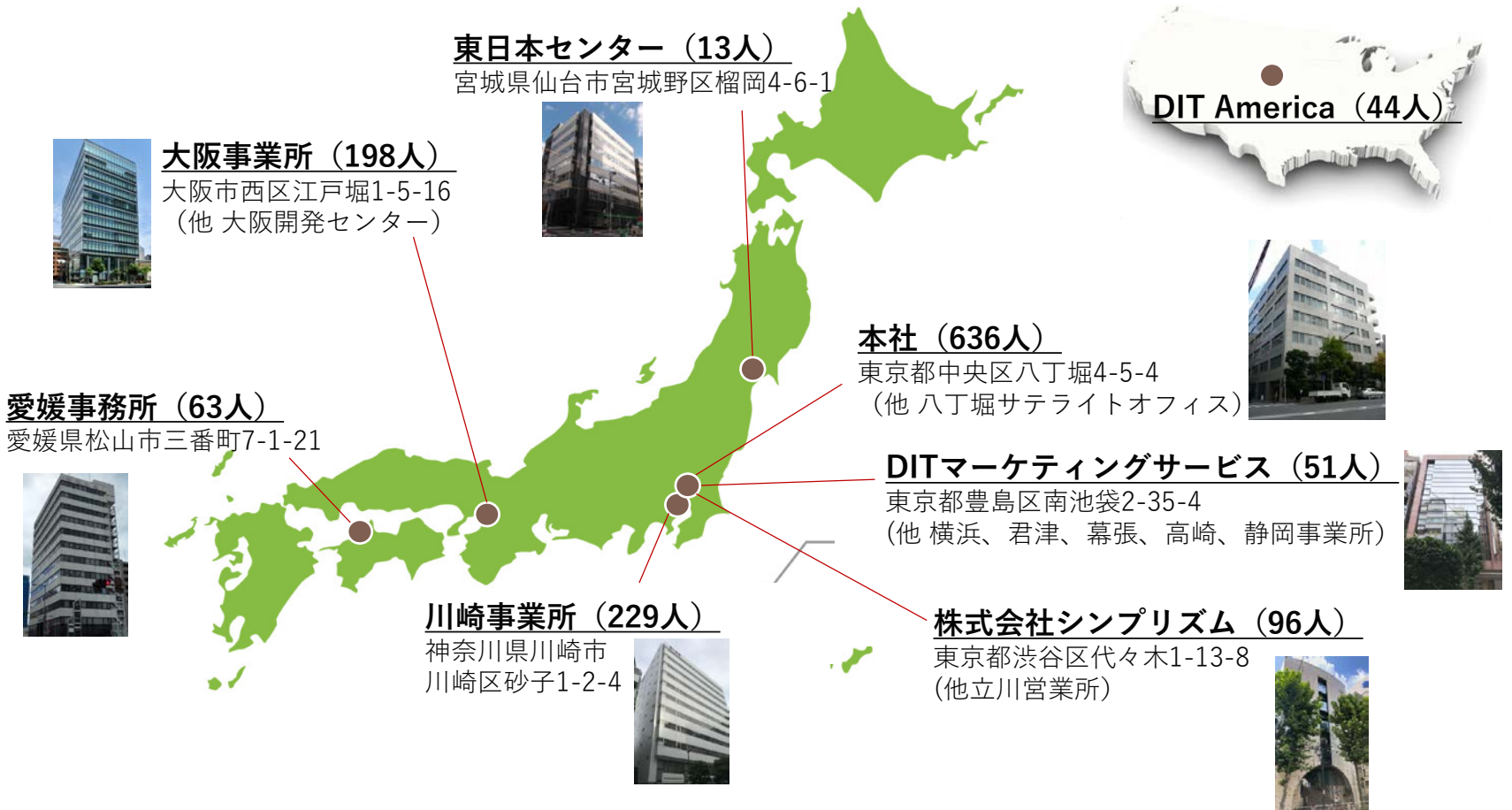
グループ会社: DITマーケティングサービス株式会社、DIT America,LLC.
株式会社シンプリズム



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

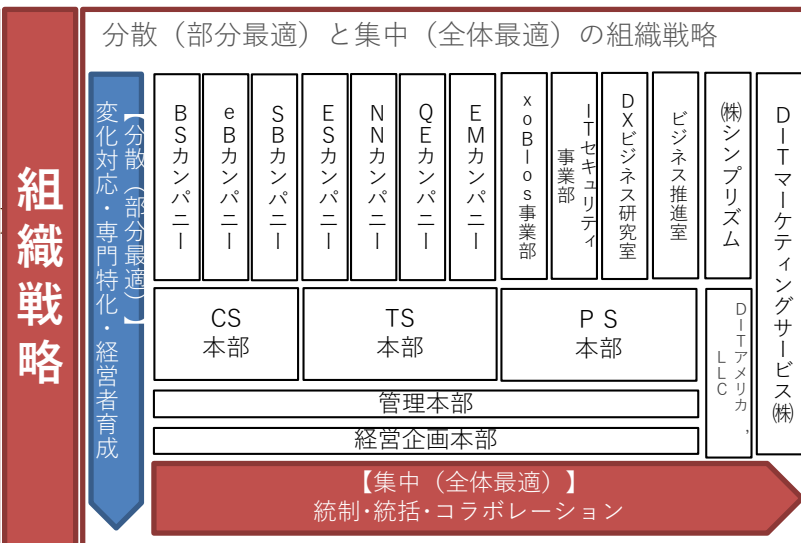
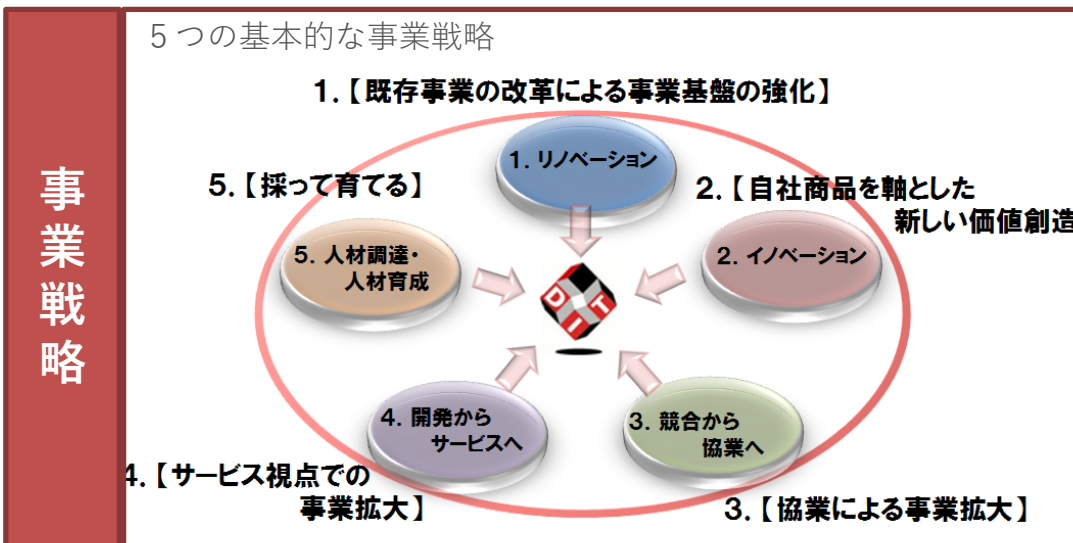
国内外の開発拠点と社員数



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。



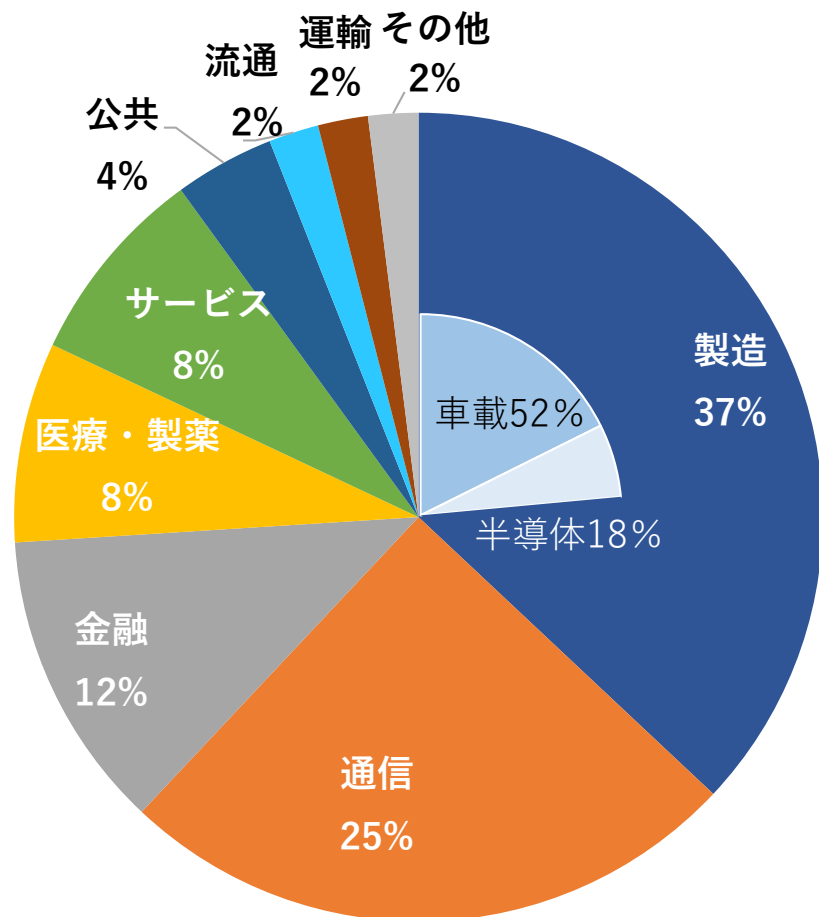
JPX-NIKKEI Mid Small

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

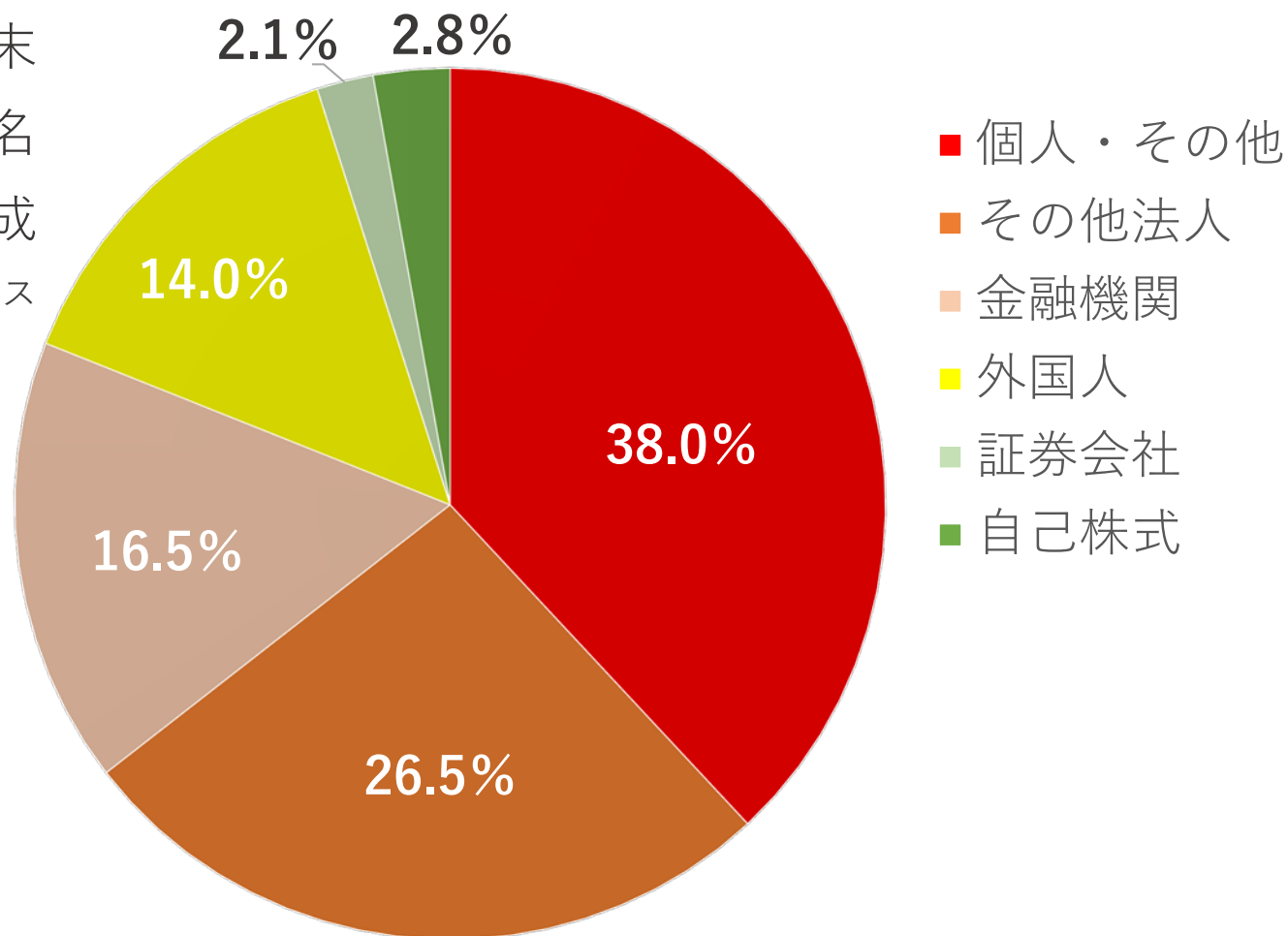
- ・ソフトウェア開発事業は上場企業及びその関連会社、システム販売事業は中小企業が主

■ 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12月末
株主数5,022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。