

2024年11月期

第1四半期決算補足説明資料



2024年4月12日
MITホールディングス株式会社
証券コード 4016

第一部 2024年11月期第1四半期決算概要

- 第1四半期決算ハイライト
- 四半期別の業績推移
- サービス別四半期売上高推移
- 営業利益の増減要因分析
- 損益計算書の概況
- 2024年11月期 業績予想に対する進捗
- 配当方針

第二部 Appendix

- グループ会社概要
- トピックス

2024年11月期 第1四半期決算概要

売上高

12億41百万円

前年同期比 1億43百万円(13.1%)増



売上総利益

2億96百万円

前年同期比 54百万円(22.3%)増



営業利益

53百万円

前年同期比 63百万円増



経常利益

53百万円

前年同期比 65百万円増



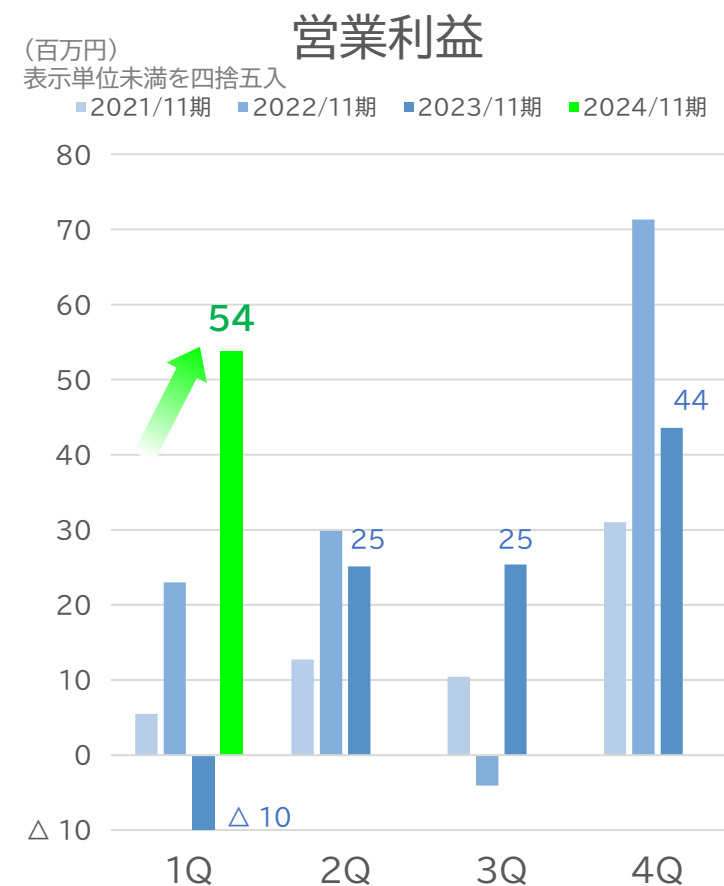
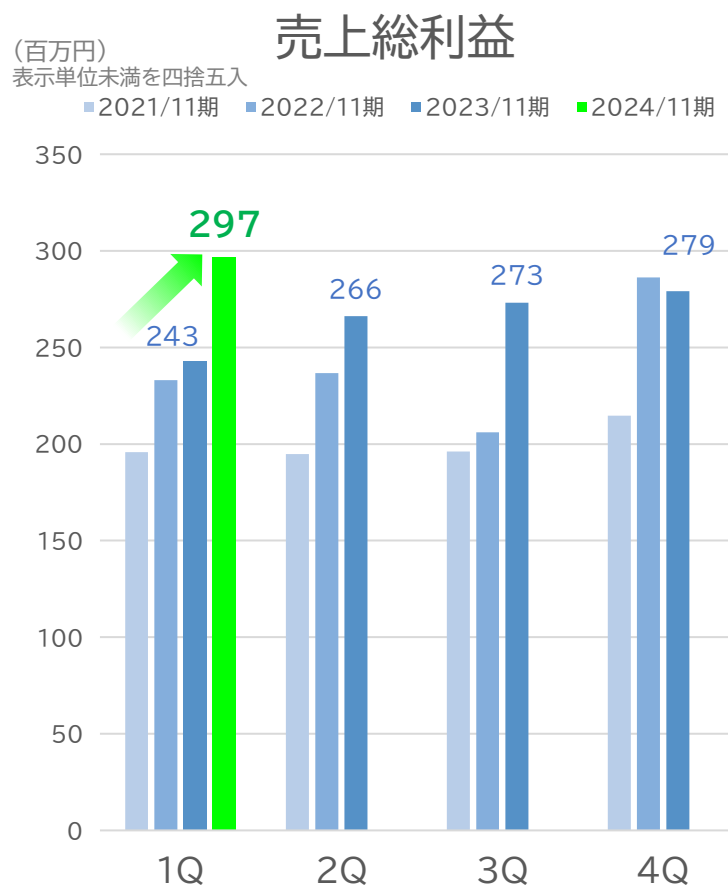
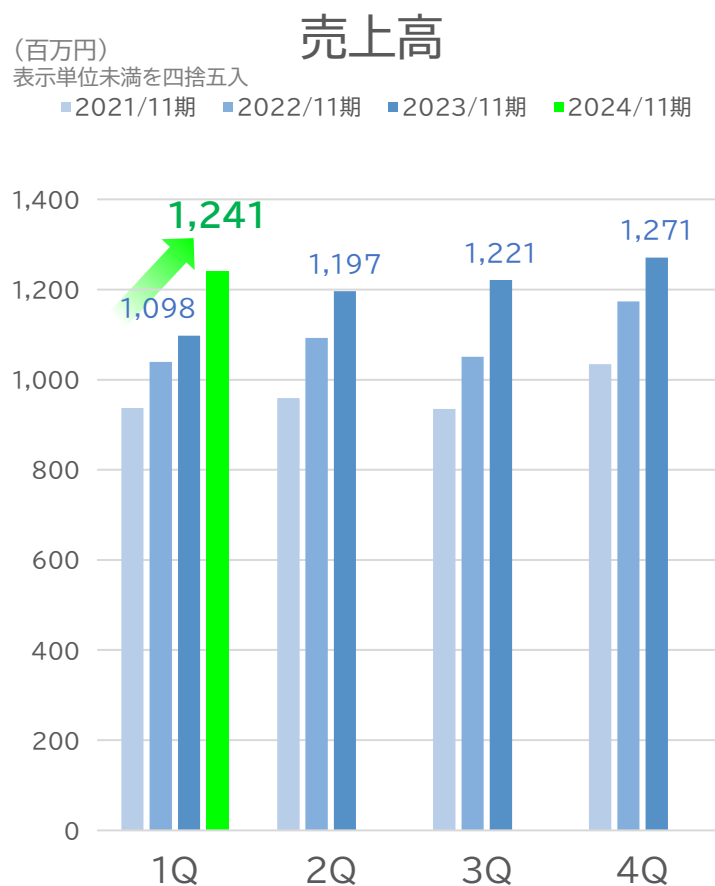
当期純利益

31百万円

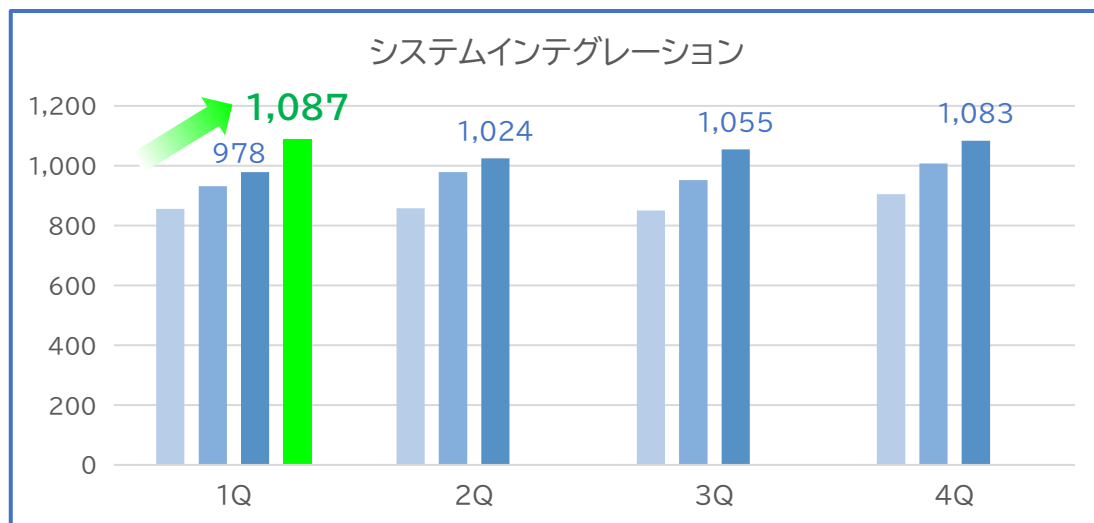
前年同期比 44百万円増



- 売上高は、システムインテグレーション、DXソリューションともに順調に拡大し、第1Qの過去最高を連続更新。
- DXソリューションの売上拡大に伴う増収効果により、粗利率は1.8ポイント向上の23.9%となり、売上総利益は2億9,699万円(前年同期比+22.3%)の大幅増を達成。
- 増収効果+販管費の圧縮(前年同期比△9百万円)により、営業利益は5,382万円(前年同期比+63百万円)の大幅増を達成。



■ サービス別売上高でも、第1Qの過去最高を連続更新。

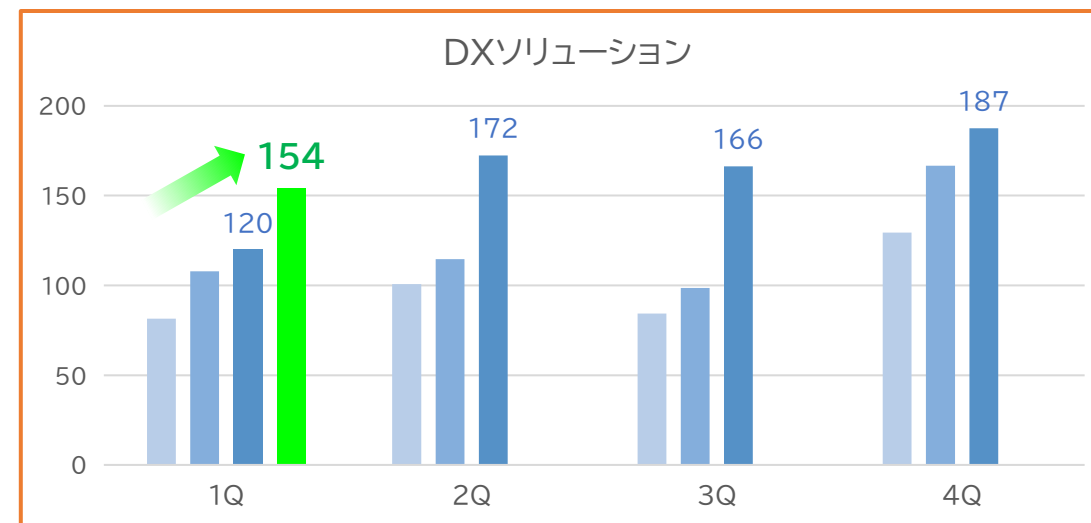


➤ 第1Q売上 1,087百万円（前期比+11.1%）

- 「公共」「エネルギー」「運輸・物流」分野のニーズを背景に、主要顧客からの受注が堅調に推移。
- 新規顧客開拓による受注案件の拡大と、それに伴う要員の確保、受注単価アップや高利益率案件等へのシフトが順調に進んだことで、予定を上回る好調なスタートとなった。

グラフ単位：百万円（表示単位未満を四捨五入）

■ 2021/11期 ■ 2022/11期 ■ 2023/11期 ■ 2024/11期



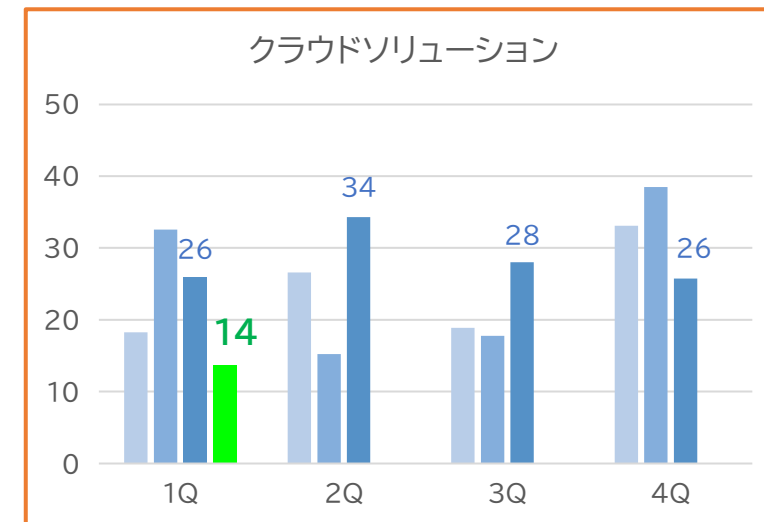
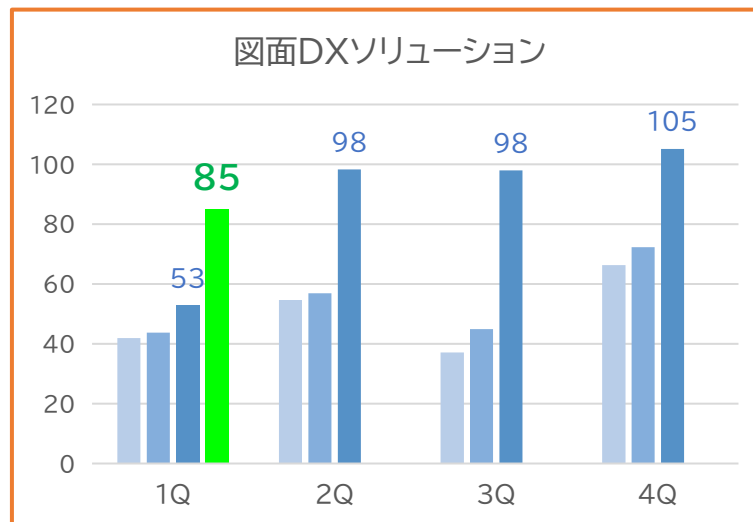
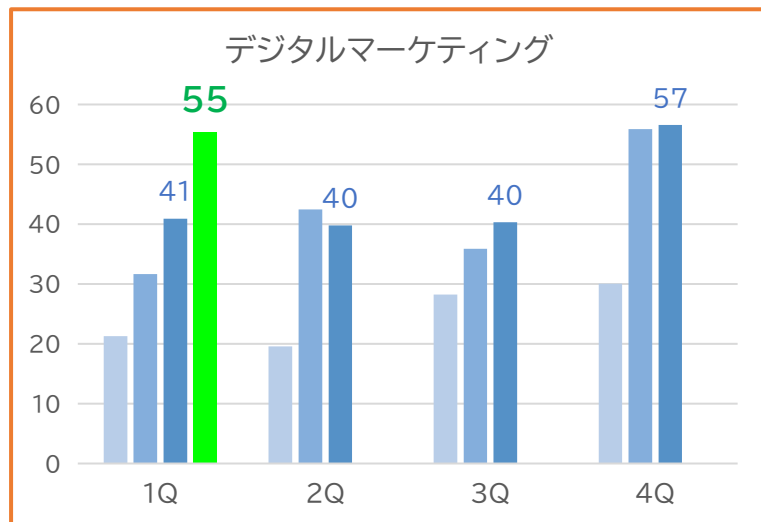
➤ 第1Q売上 154百万円（前期比+28.8%）

- 自社商材である「Wisebook」及び「DynaCAD」の高利益率ビジネスへの選択と集中を強化。
- 「Wisebook」及び「DynaCAD」の受注・納品が順調に推移したことにより、第1Qは大幅な増収となった。

■ 高収益率のデジタルマーケティング、図面DXソリューションへの選択と集中を強化。

グラフ単位：百万円（表示単位未満を四捨五入）

■ 2021/11期 ■ 2022/11期 ■ 2023/11期 ■ 2024/11期



➤ 第1Q売上 55百万円(前期比+35.4%)

- Wisebookプライベートサーバー案件の受注が堅調に推移。
- 前期からの延伸案件を当期で納品したことなどにより、第1Qは大幅な増収を達成。

➤ 第1Q売上 85百万円(前期比+60.8%)

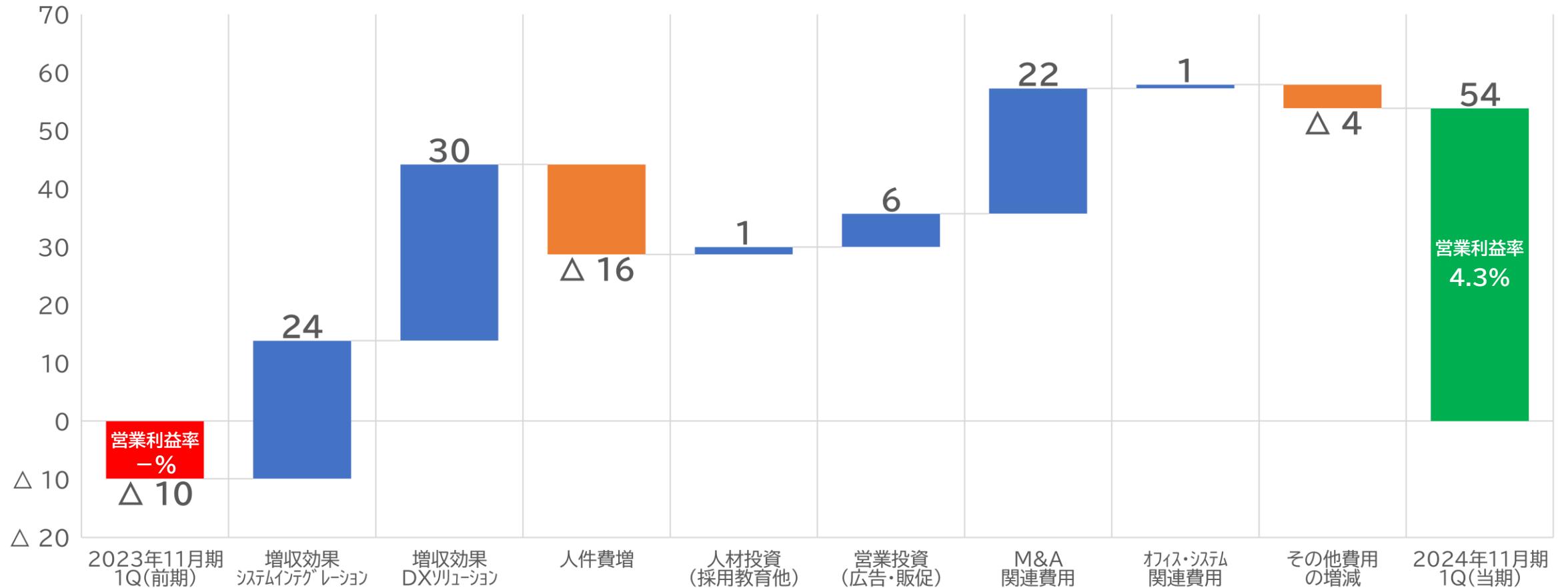
- ネットウインクス加入によるCAD製図サービスの売上増加が牽引。
- DynaCAD製品の保守契約による売上及び紙図面の電子化サービスの売上が堅調に拡大。

➤ 第1Q売上 13百万円(前期比△47.0%)

- 認証ソリューションの食事予約クラウドシステム「The Meal」の導入実績が増加。
- 自社商材への選択と集中を強化により、クラウドソリューションの売上は縮小傾向。

- 自社商材ソリューションサービス(デジタルマーケティング・図面DX)の売上拡大に伴う増収効果により利益率が改善。
- 前期第1QはM&A関連及び広告宣伝等の営業投資の発生により営業赤字であったが、当期第1Qは増収効果+販管費の圧縮効果により黒字転換。

(百万円) 表示単位未満を四捨五入

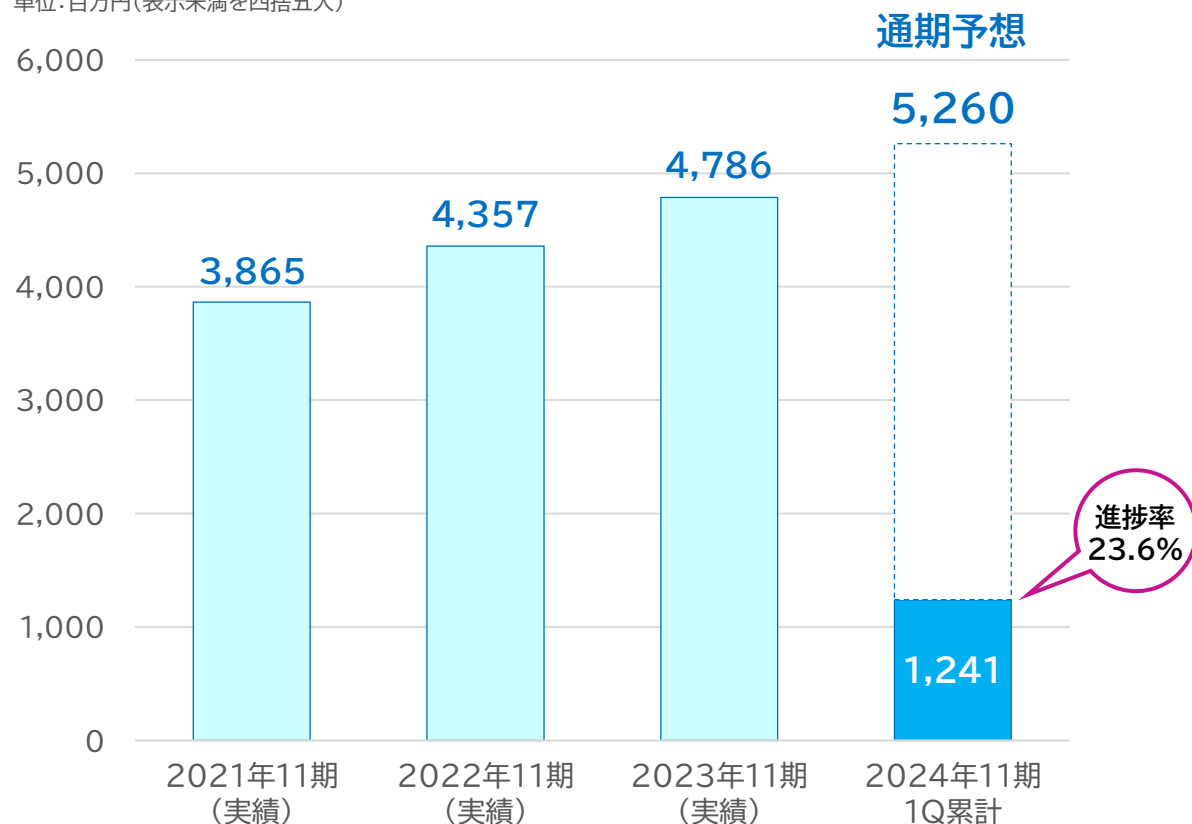


	2023年11月期 1Q	2024年11月期 1Q	前年同期比		
	千円	千円	千円	増減率	
売上高	1,097,840	1,241,217	+143,377	+ 13.1%	↗
システムインテグレーション	978,141	1,087,053	+108,911	+ 11.1%	↗
DXソリューション	119,698	154,163	+34,465	+ 28.8%	↗
売上原価	854,941	944,220	+89,279	+10.4%	↗
売上総利益	242,898	296,997	+54,098	+22.3%	↗
販売費及び一般管理費	252,816	243,171	△ 9,644	△3.8%	↘
営業利益	△ 9,917	53,825	+63,742	-	↗
営業外収益	431	2,346	+1,915	+443.9%	↗
営業外費用	2,276	2,786	+509	+22.4%	↗
経常利益	△ 11,762	53,385	+65,147	-	↗
税金等調整前当期純利益	△ 11,762	53,385	+65,147	-	↗
法人税等合計	1,373	21,610	+20,237	1,473.6%	↗
親会社株主に帰属する当期純利益	△ 13,135	31,774	+44,910	-	↗

- 2024年11月期は、売上高 52億60百万円(前期比9.9%増)、営業利益 2億円(前期比137.6%増)の計画。
- システムインテグレーションの堅調な伸びとDXソリューションの自社商材である「Wisebook」及び「DynaCAD」の利益率の高いビジネスへの選択と集中を強化することで、更なる受注拡大と収益力向上を目指しております。

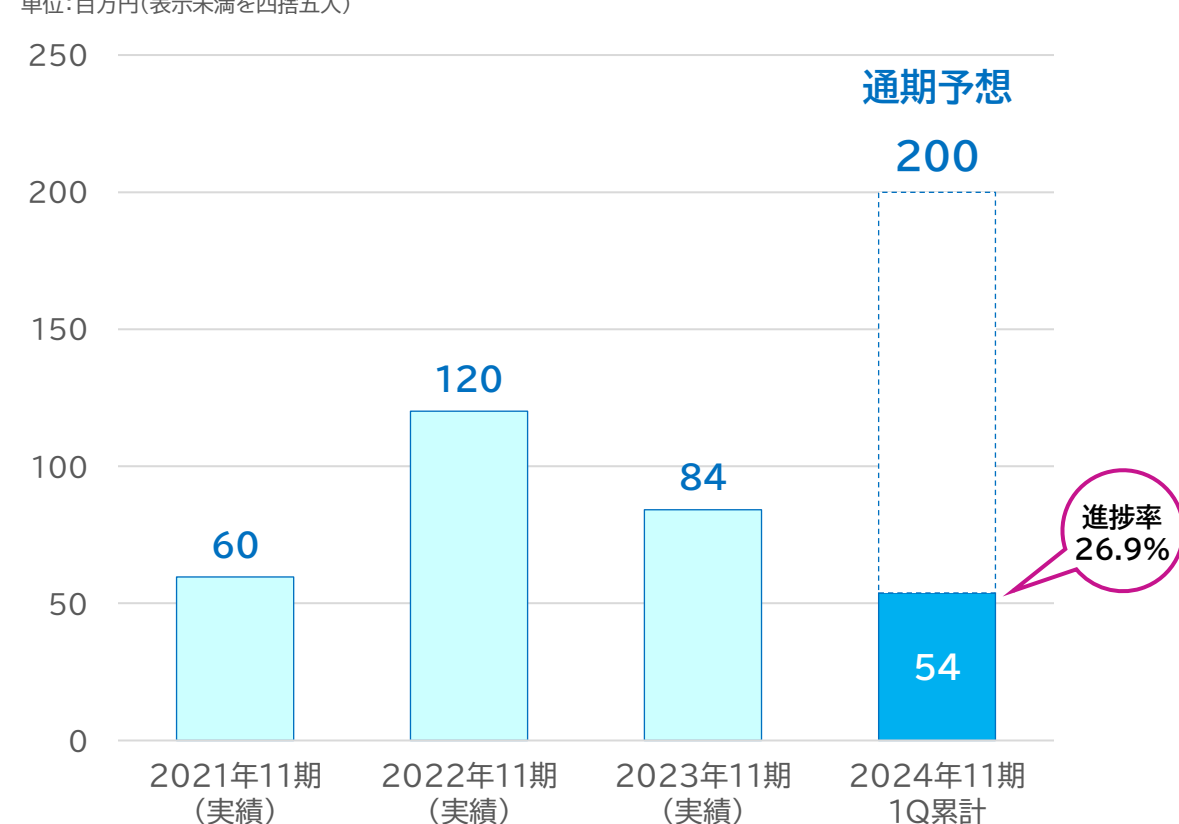
売上高

単位:百万円(表示未満を四捨五入)



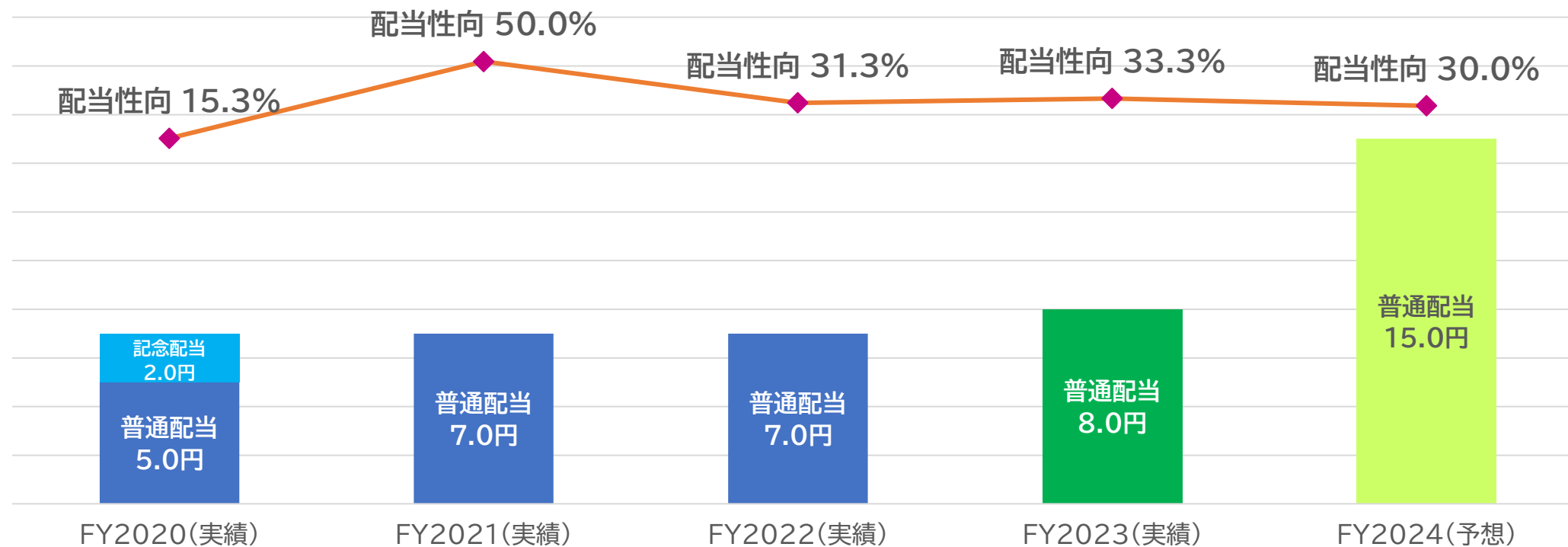
営業利益

単位:百万円(表示未満を四捨五入)



- 当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営の重要政策の一つとして位置づけており、利益の配分にあたっては、業績の推移を見据え、将来の事業の発展と経営基盤の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、連結配当性向30%以上を目安に安定的かつ継続的な配当を維持することを基本方針としております。

配当推移



Appendix

創業

1990年1月

東京都品川区にて、
株式会社システムイオ設立

設立

2009年12月

持ち株会社制度へ移行し、
MITホールディングス設立

上場

2020年11月

東証JASDAQ（スタン
ダード）に上場

市場

東証スタンダード

2022年4月市場区分再編に伴い
スタンダード市場に移行

資本金・発行済株式数

資本金

2億9,145万円

発行済株式数

2,109,400株

(2023年11月末現在)

グループ会社数

国内 5社

従業員（単体）

従業員数 18名

平均年齢 43.0歳

(2024年4月現在)

従業員（連結）

従業員数 410名

平均年齢 37.9歳

(2024年4月現在)

会社名	設立年月	代表者	従業員数 (2024年4月)	拠点	主要サービス
株式会社システムイオ 	1990年1月	代表取締役社長 野山 真二	180名	千葉本社(千葉市) 東京本社(港区)	システムインテグレーション
株式会社NetValue 	2004年6月	代表取締役社長 中森 将雄	131名	大阪本社(大阪市) 福岡営業所、川崎営業所	システムインテグレーション
株式会社ビーガル 	2007年9月	代表取締役社長 岩永 裕寿	30名	千葉本社(千葉市) 東京支社、大阪支社、他	DXソリューション
株式会社イーピーエス 	2005年1月 (2022年1月加入)	代表取締役社長 後藤 幹太	40名	東京本社(千代田区)	システムインテグレーション
株式会社ネットウィンクス 	1993年11月 (2023年2月加入)	代表取締役社長 青柳 文彦	11名	千葉本社(千葉市)	DXソリューション
Vision Links Myanmar (非連結) 	2015年9月 (2024年3月末をもって解散及び精算手続きを開始)	代表取締役社長 桑原 智成	一名	本社(ヤンゴン)	システムインテグレーション

システムインテグレーションサービス

公共サービス、金融、通信、エネルギー、物流システムなどの社会インフラを支えるシステムの構築、運用を担う。

「ITプラットフォーム・ビルダー」

社会インフラ系大規模システム開発

主要分野

- 公共サービス(中央省庁、自治体)
- 通信(携帯キャリア)
- 金融(銀行、クレジット、保険)
- エネルギー(電力、ガス)
- 運輸・物流、他

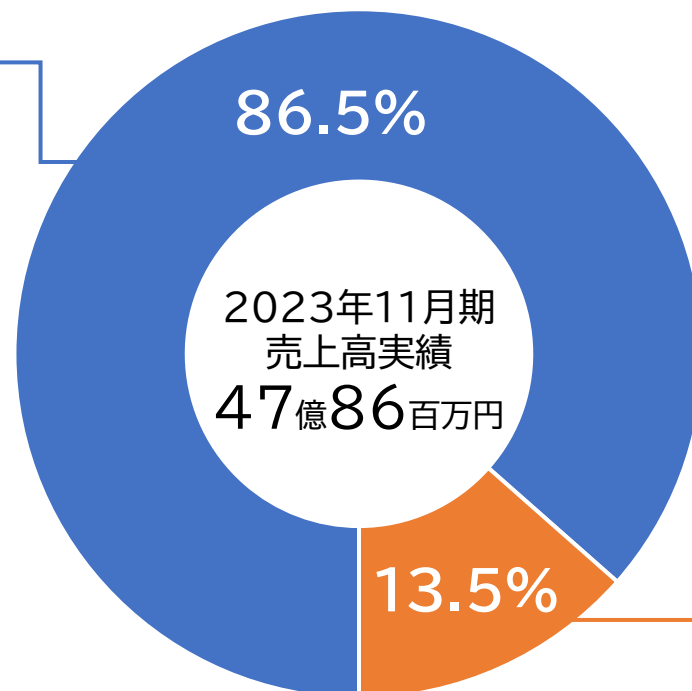
DXソリューションサービス

社会の課題を解決する場となるシステムを開発しデジタル化を通じて企業と人との繋がりを提供する。

「ITプラットフォーム・プロバイダー」

自社製品を展開するソリューション

- デジタルマーケティング
・ Wisebook(ワイズブック)
- 図面DXソリューション
・ DynaCAD(ダイナキャド)
・ 足場仮設計画図等のCAD製図
- クラウドソリューション
・ 中小規模事業者向けシステム



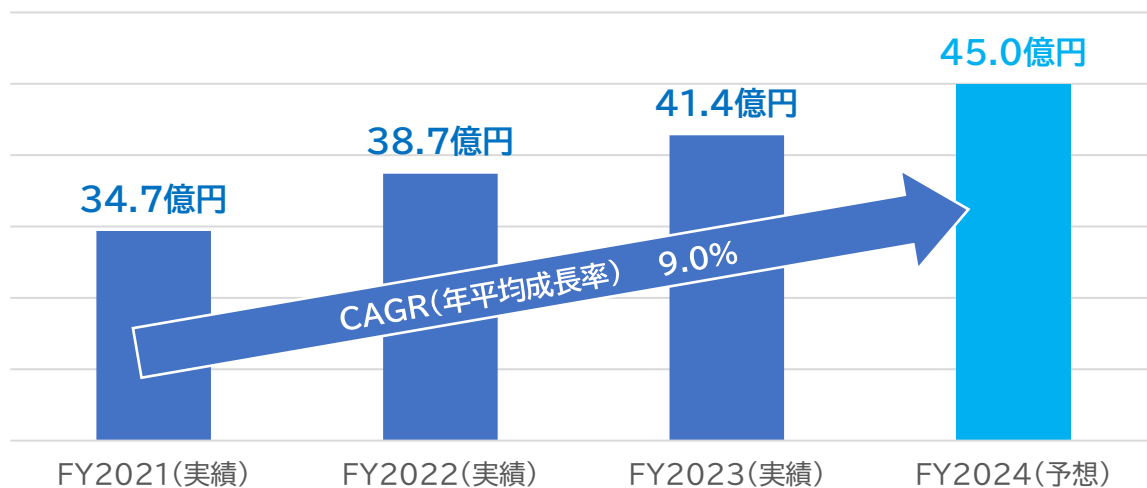
■ システムインテグレーションサービス

■ DXソリューションサービス

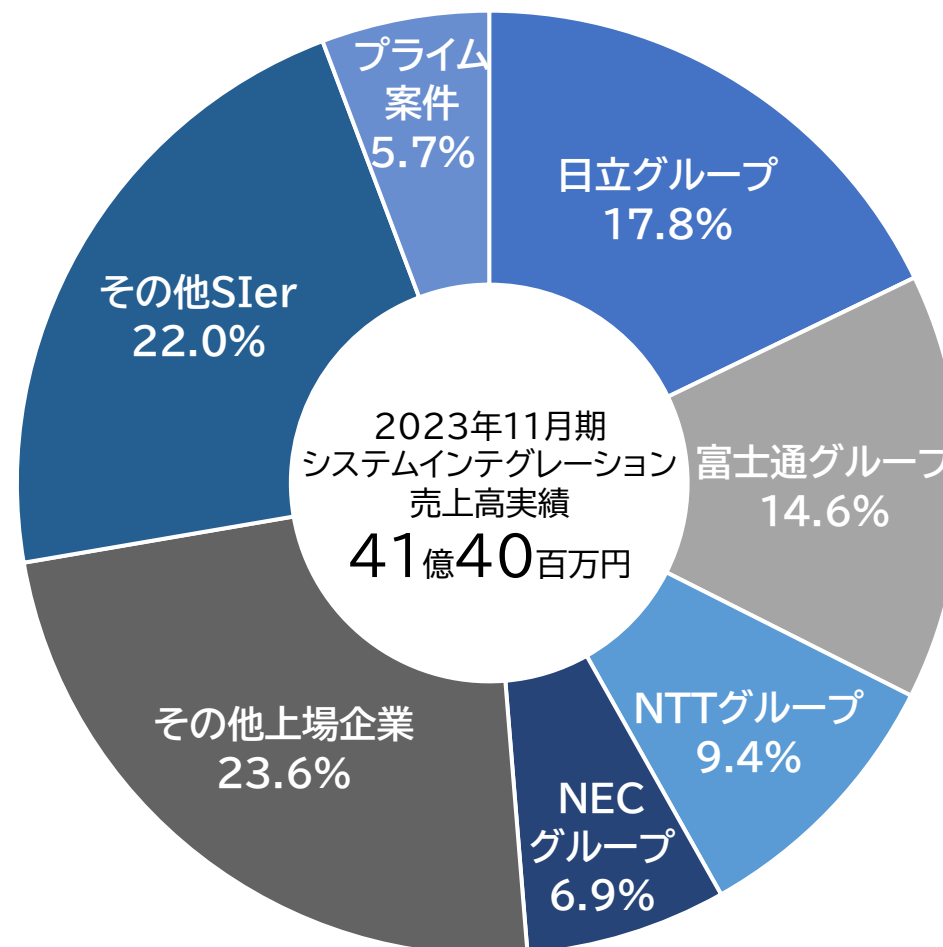
創業以来、独立系システムインテグレーターとして30年を超える実績を積み重ねて続けています。

システム開発実績とノウハウの蓄積を強みに、顧客との長期的な取引を継続しており、主要顧客である大手メーカー及び、上場企業からの受注が全体の**約72.3%**を占めており、当社グループの経営基盤として安定的な成長を実現しています。

システムインテグレーション売上高推移



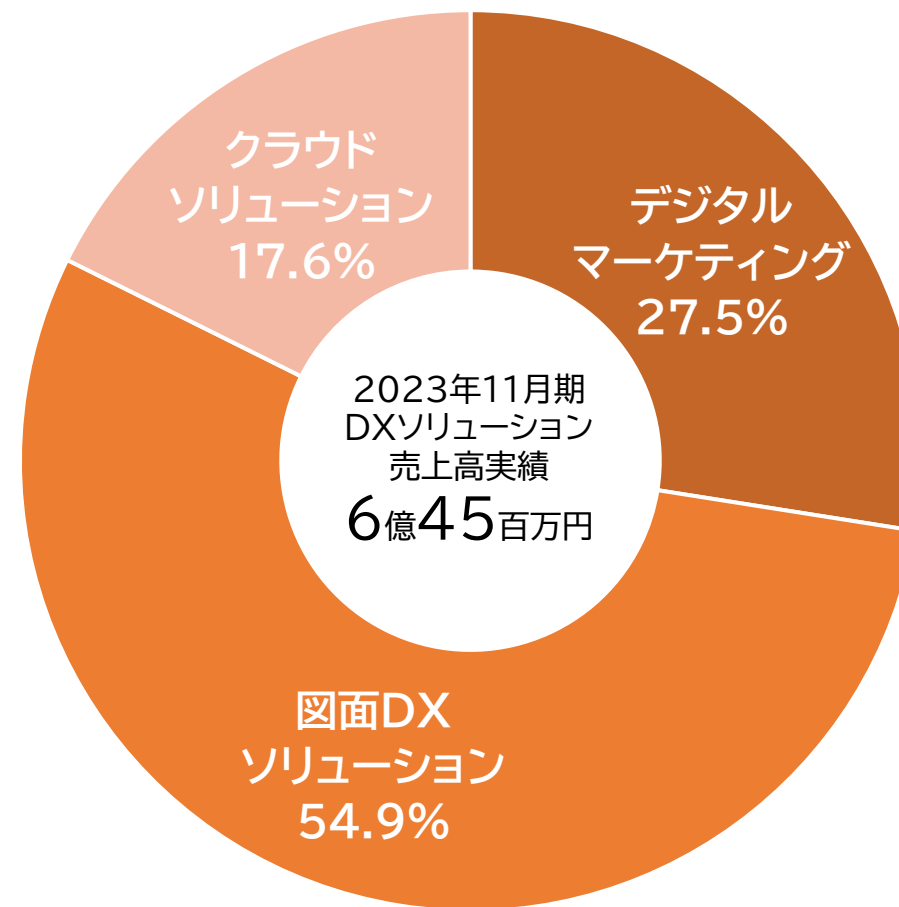
顧客分布 (2023年11月期実績)



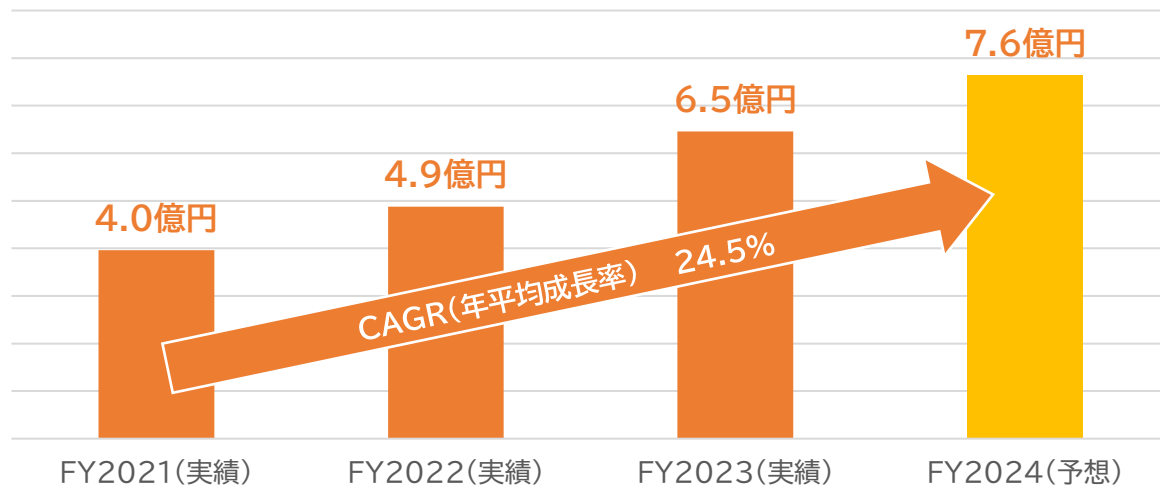
利益率の高い自社製品による独自のソリューションサービス

- デジタルマーケティング
Wisebook(ワイズブック)によるデジタルブックの制作・配信
- 図面DXソリューション
DynaCAD(ダイナキャド) 2D/3Dの開発・販売
足場仮設計画図等のCAD製図サービス
- クラウドソリューション
自治体申請ナビ・食事予約クラウドシステム、他

売上高内訳 (2023年11月期実績)



DXソリューション売上高推移



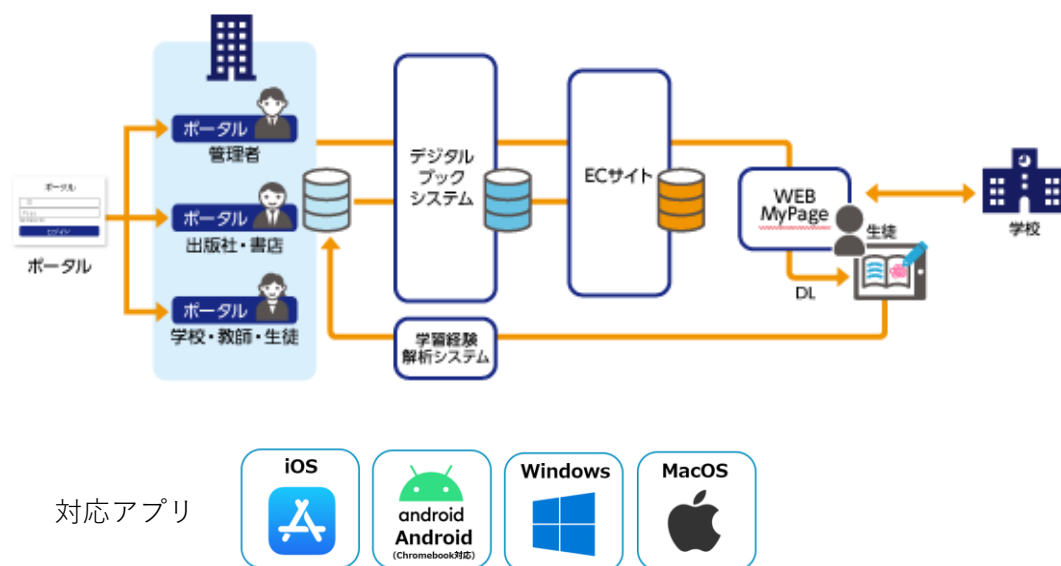
次世代デジタル教育ソリューション

『Wisebook EdTech クラウド』新機能続々リリース

新機能

Wisebook EdTech クラウドは、学校、資格学校、専門学校、企業など様々な教育シーンで活用されており、学習者の学習効率改善、講師、教材開発分野での利便性に役立てております。教育に特化した機能が続々登場！

<システム構成図>



Wisebook EdTech の追加機能

1. 書込み同期機能

デジタルブックへ書きこまれた文字情報やしおり、メモなどの情報は、サーバーへ同期され常に直近情報でブラウザとアプリ間で最新情報として同期利用できます。

2. 学習分析機能:xAPIとLRSでの学習経験データの蓄積・運用

学習者のあらゆるタイプの学習経験を記録し・追跡しながら、学習コンテンツと学習システムを相互に連携することができます。

3. すべてのOSで利用できるアプリをご用意

近年GIGAスクールで利用されているChro-mebookやサーフェイスなどへ対応するアプリなど、様々なOS対応のアプリをご用意しており、学習者の環境に合わせてご利用いただくことができます。

4. 見本本の配送コスト削減に貢献

出版社様が送付する見本本のコスト削減に大幅に貢献します。特に、4月から施行された運送法改定による物流コストアップに悩む出版社様にとって、見本本をデジタル本として低コストでお届けすることができます。

デジタルブックは
WISEBOOK。

DX推進ソリューション

『Trend Tap』
無料デジタルブック配信サービス 配信開始

新サービス

お手元にあるパンフレットやチラシなどの告知情報を、簡単にWEB配信できる無料のデジタルパンフレットスタンドです。ご用意いただくのは元になるPDFだけ。システムへ配信内容を登録しPDFをドラッグ&ドロップするだけで配信いただけます。伝えたい製品やサービス情報を手軽に素早く配信できるサービスプラットフォーム、それがTrendTapです。
※配信には公開申請が必要になります。

<https://trendtap.jp/>

TrendTap(トレンドタップ)の特徴

1. 無料でWEBへ配信

TrendTapは、無料でご利用いただけます。お手元の告知情報を、4つのステップでWEBへ配信。生成されたURLは、ホームページやQRコードを利用した配信へご利用いただけます。

2. 必要な機能、ほしだけ

容量追加、アクセス解析、リード獲得、簡易ポータル、製作代行などご利用者様のニーズにあわせ、必要な機能をいつでも専用MyPageからご購入いただけます。

3. 紙の良さをそのままに

Webで表示することを前提とした設計のため、PDFと異なりダウンロードする必要がなく、「サクッと」見ることができます。また、URLをSNSと連携し、情報を素早く伝達いたします。

4. 社会課題へチャレンジ

デジタルブックは印刷時に排出されるCO2削減や社内DX化促進など、日々お使いいただく中で社会課題への取り組みへ参加・貢献することができます。

DX推進ソリューション

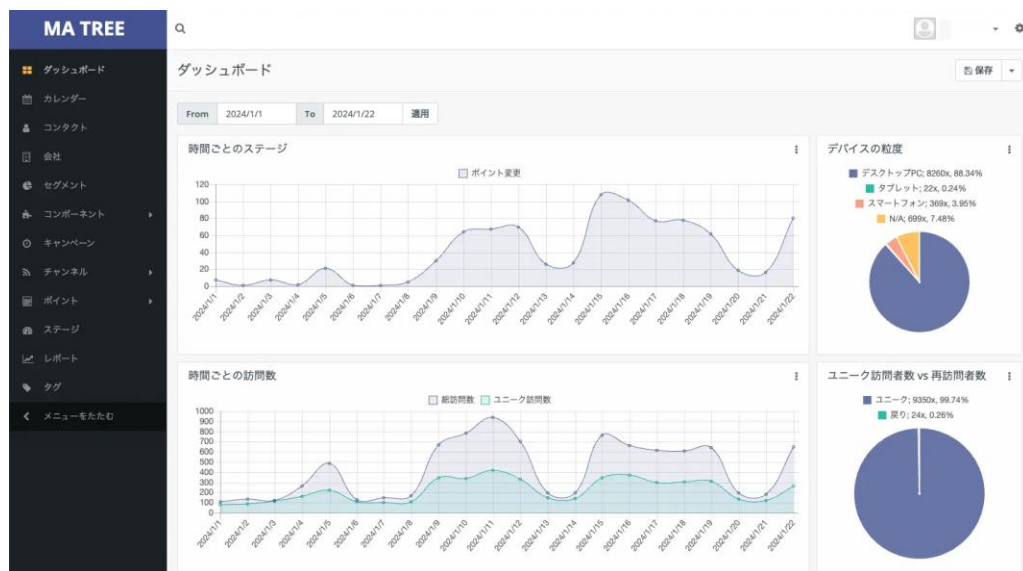
『MATree』 デジタルマーケティングを協力をサポート

デジタルブックは
WISE BOOK[®]

新サービス

新規顧客開拓におけるマーケティング活動をサポートするマーケティングオートメーション(MAツール)。

必要な機能だけを厳選し、シンプルで使いやすさを追求した低コストで始められるサービスです。



MATree(エムエーツリー)の特徴

1. 使いやすさを追求

直感的で初心者も利用しやすいマーケティングオートメーションサービスでビジネスの成長をサポートいたします。お問い合わせフォームや簡単なランディングページも作成できます。

2. 低価格

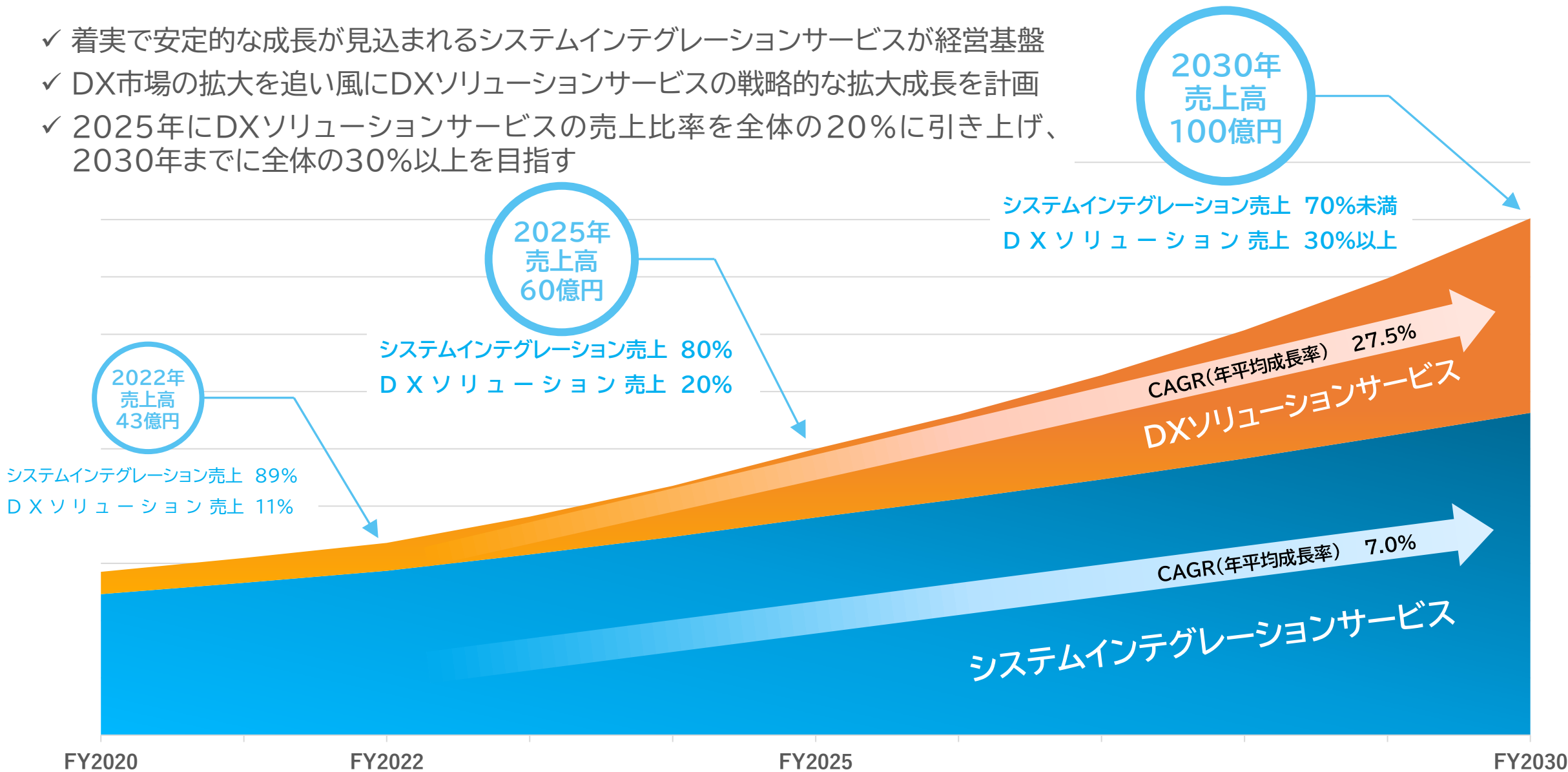
必要な機能だけを厳選し、わかりやすいUIを実現しています。無駄な機能がないため安価にご利用いただくことができます。月額22,000円~のプランをご用意しております。

3. WEB遷移やデジタルブック「Wisebook」と連携

リード情報を入力した潜在顧客が行う行動によって設定箇所毎にポイントが付与され、ポイントが高いほど自社サービス・製品への興味・関心事がわかります。顧客育成(ナーチャリング)を簡単に実施できます。

中期経営計画の基本戦略（売上計画）

- ✓ 着実に安定的な成長が見込まれるシステムインテグレーションサービスが経営基盤
- ✓ DX市場の拡大を追い風にDXソリューションサービスの戦略的な拡大成長を計画
- ✓ 2025年にDXソリューションサービスの売上比率を全体の20%に引き上げ、2030年までに全体の30%以上を目指す



\\ もっとITを //

MiTホールディングス

<本資料に関する注意事項>

本資料は、当社の業績及び今後の見通し、経営戦略に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。

本資料に記載されている将来予想に関する事項は、現時点における情報に基づき当社が判断したものであり、予想に内在する不確定要因や今後の事業運営における状況変化等により変動することがあります。

<お問合せ先>

MITホールディングス株式会社
経営企画室

TEL 043-239-7252

E-Mail ir@mit-hd.co.jp