

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2四半期決算説明資料
(東証プライム：3916)

2023年2月



1. 2023年6月期 第2四半期決算報告

2. 2023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



1.2023年6月期 第2四半期決算報告

2023年6月期 第2四半期決算総括（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2四半期累計として、過去最高の業績を更新

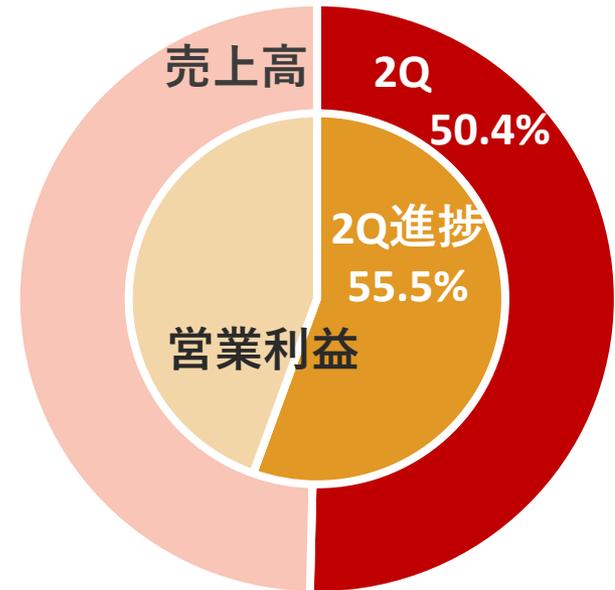
主要KPI

売上高 : **9,068**百万円
(前年同期比+18.0%)

営業利益 : **1,249**百万円
(同+28.4%)

営業利益率 : **13.8%**
(同+1.1Point)

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2四半期決算総括（事業別）

■ **全事業で業績向上。特に、コネクテッドカーや自動運転への研究開発投資に積極的に対応したエンベデッドソリューション事業が大きく伸長**

■ **ソフトウェア開発事業(売上高 前年同期比+18.3%)**

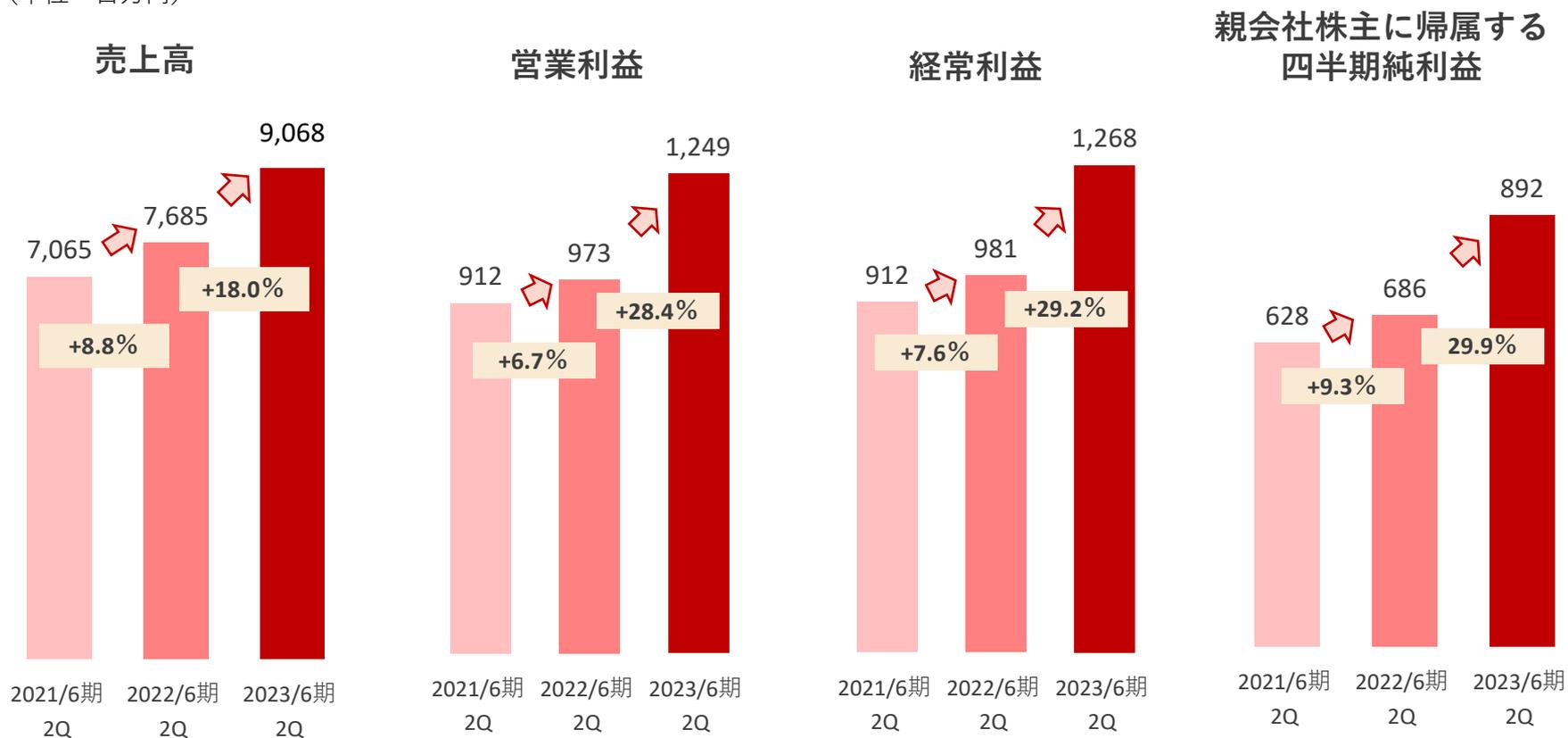
- ・ **ビジネスソリューション事業(前年同期比+15.2%)**は、旺盛な需要を着実に取込み、前年同期より増収増益。業務システム開発は、主力の金融系は横ばいも、公共・通信・製造・ERP関連案件が好調。ただし、利益面は、医薬系大型請負プロジェクトの工程移行時の再査定により、微増に留まる。運用サポートは大口顧客の対応業務拡大に加え、グループ入りしたシンプリズム社も貢献し、大幅な増収増益。
- ・ **エンベデッドソリューション事業(同+26.4%)**は、車載・半導体市場が回復。企業の旺盛な研究開発投資に加え、社内カンパニー間での連携も奏功し、前年同期より大幅な増収増益。組込みシステム開発では、半導体を含む車載関連案件が本格的に回復、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たほか、5G、エネルギー、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+3.0%)**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ほか、昨年11月にランサムウェア対応版をリリース。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が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る。

■ **システム販売事業(売上高 前年同期比+11.2%)**は、コロナ禍の営業面での制約が緩和し今期は復調傾向、前年同期より増収増益を達成。

2023年6月期 第2四半期業績ハイライト

売上高、各段階利益ともに過去最高を大きく更新

(単位：百万円)



2023年6月期 第2四半期決算概要

- 売上総利益率が0.4ポイント上昇
- 更に販管費率の抑制により、営業利益率は1.1ポイント上昇

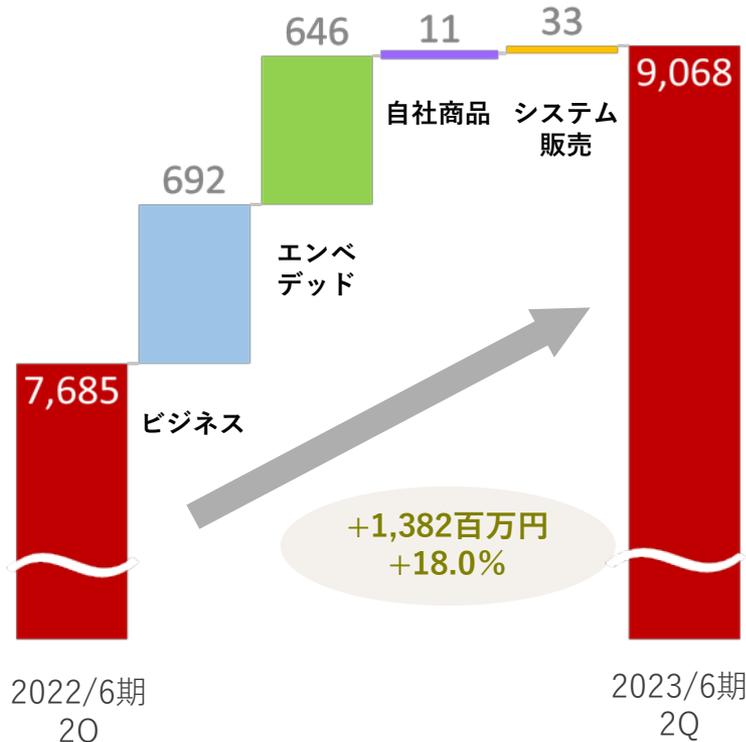
(単位：百万円)	2022/6期 2Q実績	構成比 %	2023/6期 2Q実績	構成比 %	2023/6期 通期計画	進捗率 %
売上高	7,685	100.0%	9,068	100.0%	18,000	50.4%
売上総利益	1,931	25.1%	2,308	25.5%	-	-
販管費	958	12.5%	1,058	11.7%	-	-
営業利益	973	12.7%	1,249	13.8%	2,250	55.5%
経常利益	981	12.8%	1,268	14.0%	2,250	56.4%
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	686	8.9%	892	9.8%	1,561	57.1%

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

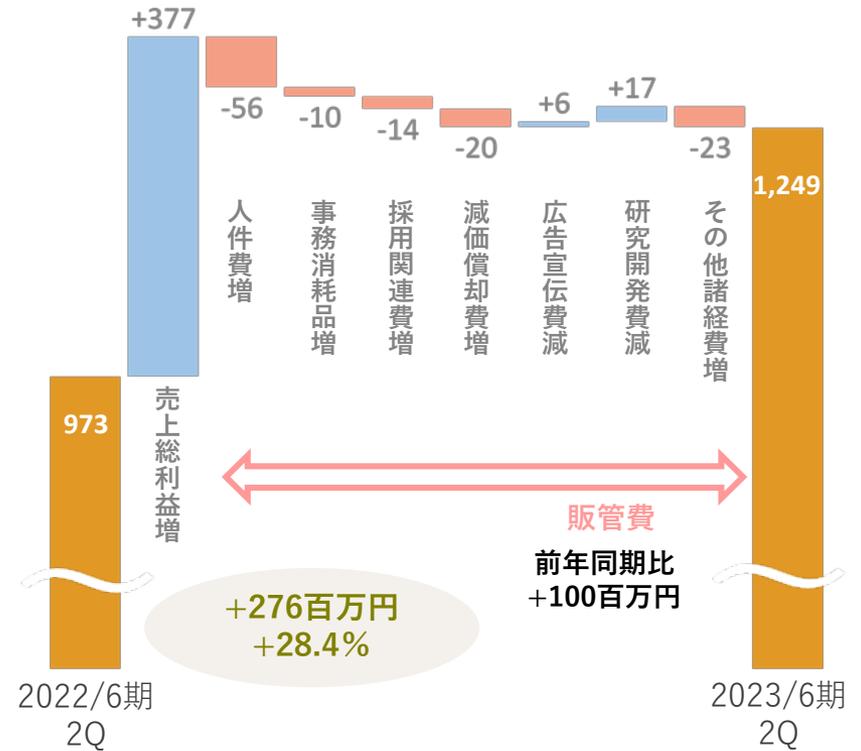
売上高

(単位：百万円)



営業利益

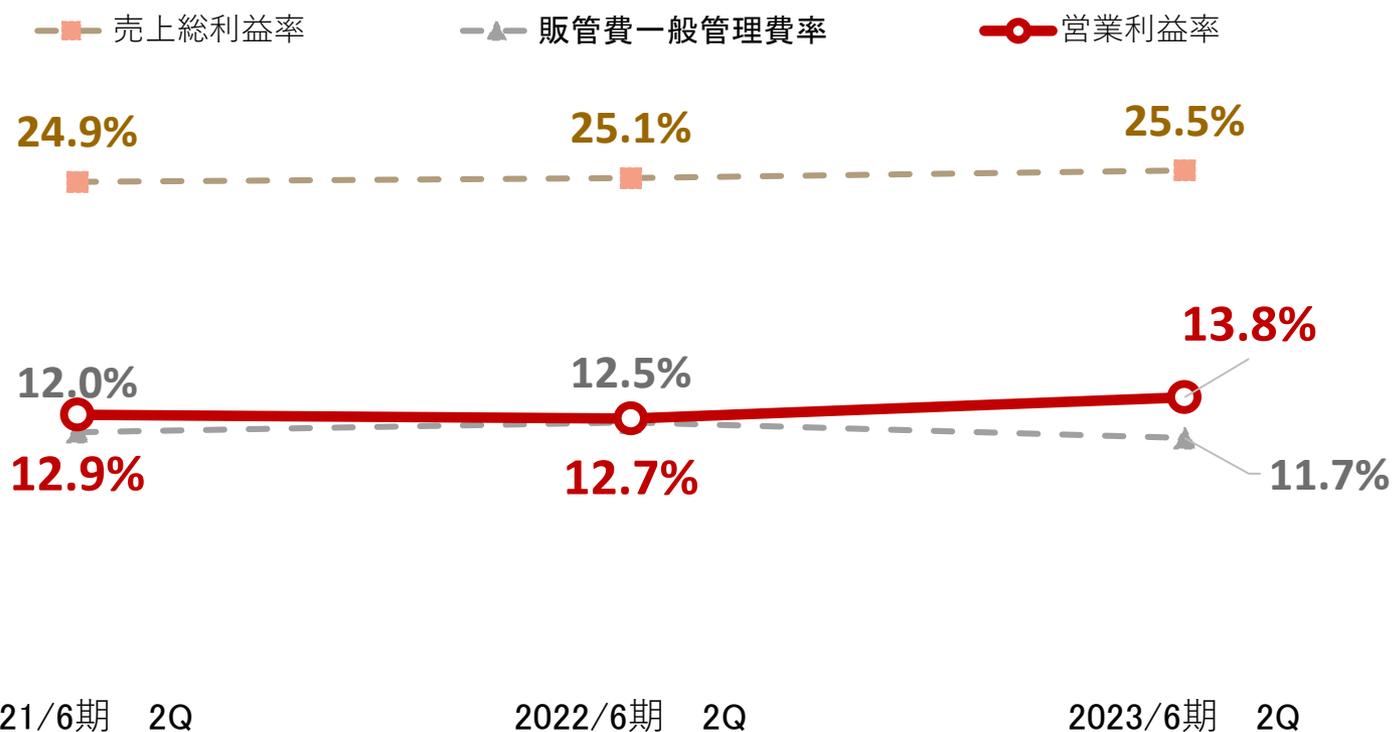
(単位：百万円)



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



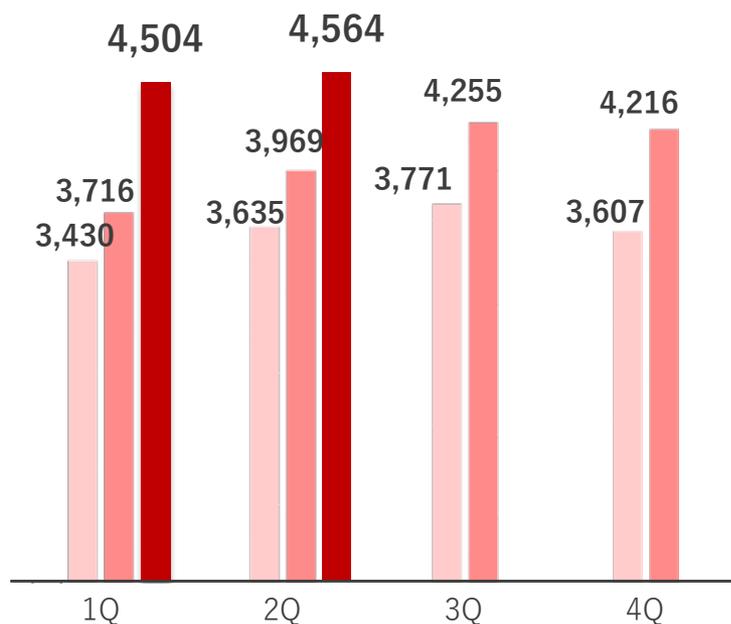
四半期会計期間別 売上高 & 営業利益推移

- 第2四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
- 四半期ベースでは、過去最高の売上高を更新

売上高

(単位：百万円)

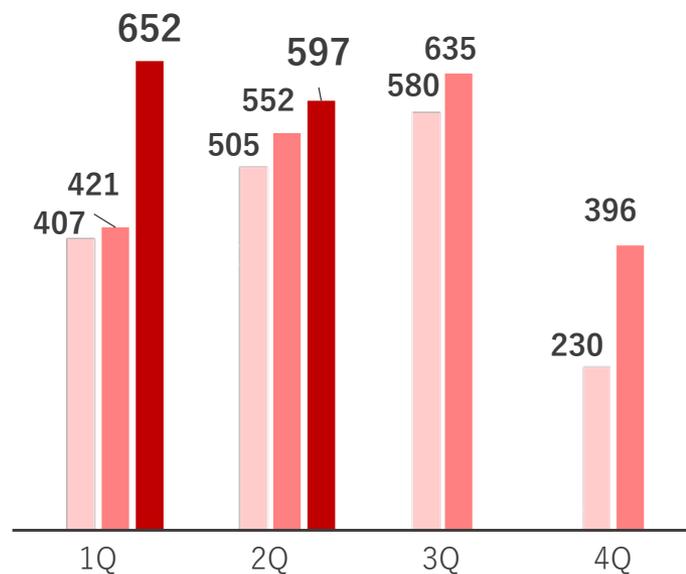
■ 2021/6期 ■ 2022/6期 ■ 2023/6期



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

- 車載市場の旺盛な需要に伴い、エンベデッドソリューション事業の比率が伸張
- 自社商品(成長分野)は、売上高は伸長も、他事業が大きく伸び、比率では縮小

事業セグメント	分類	2021/6期 2Q 売上高 構成比	2022/6期 2Q 売上高 構成比	2023/6期 2Q 売上高 構成比
ソフトウェア開発事業		95.5%	96.2%	96.4%
ビジネスソリューション事業	事業基盤	58.9%	59.3%	57.9%
うち業務システム開発		57.6%	59.3%	56.5%
〃 運用サポート		42.4%	40.7%	43.5%
エンベデッドソリューション事業	事業基盤	31.7%	31.8%	34.1%
うち組み込みシステム開発		78.9%	75.9%	72.8%
〃 組み込みシステム検証		21.1%	24.1%	27.2%
自社商品事業	成長分野	4.9%	5.1%	4.4%
システム販売事業	事業基盤	4.5%	3.8%	3.6%

事業セグメント別売上高の推移

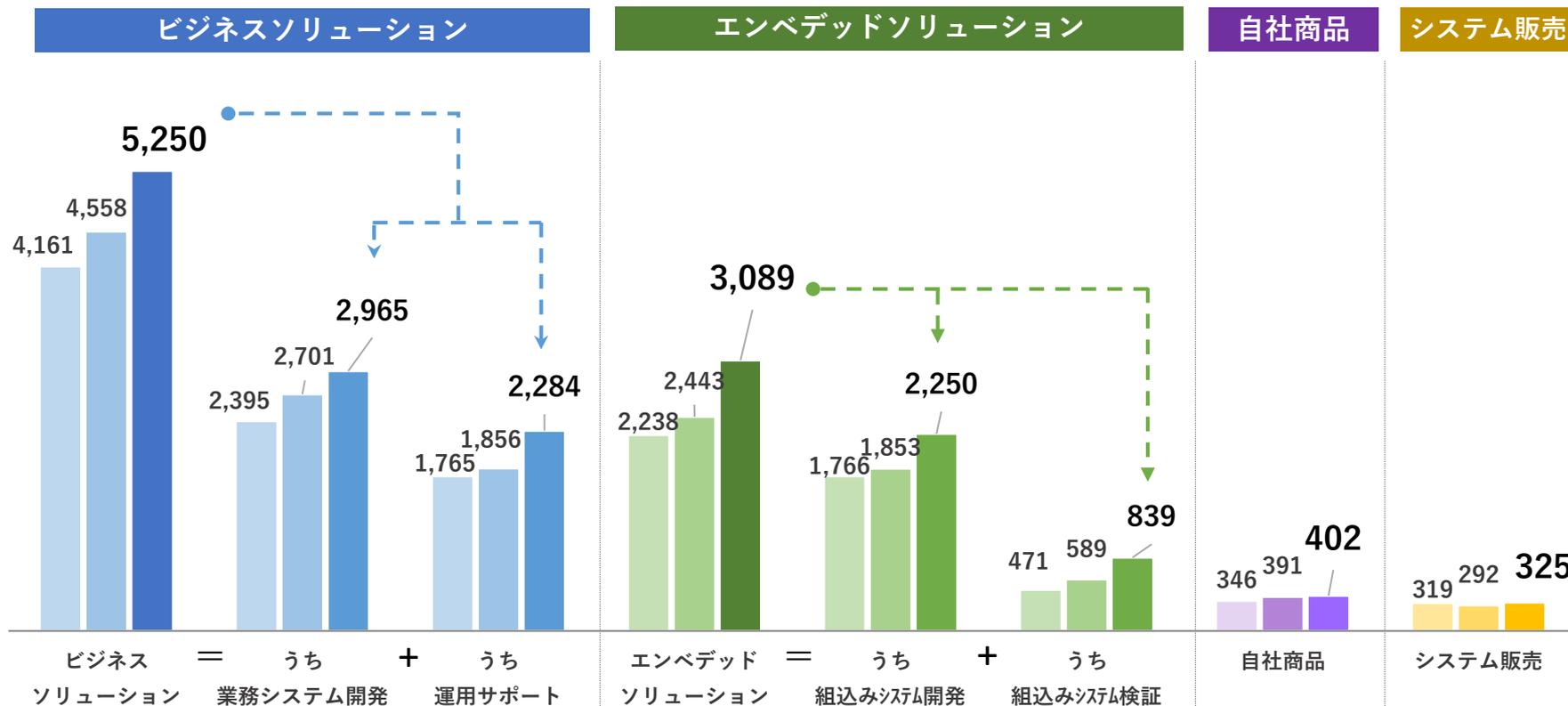
■全セグメントが伸長

前年対比では、組込みシステム検証、運用サポート、組込みシステム開発の伸びが顕著

事業別売上高の四半期推移

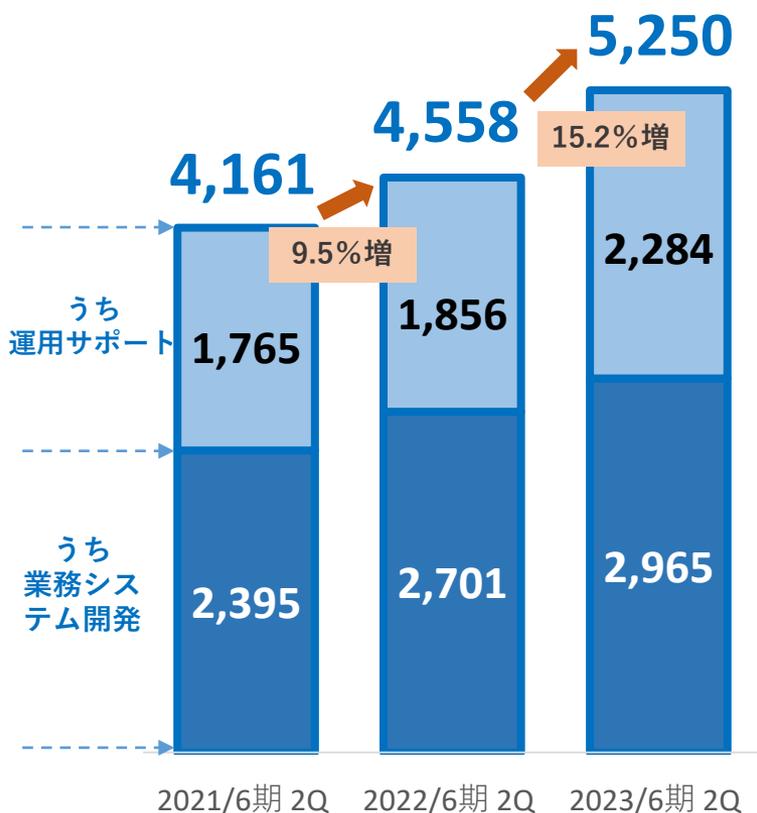
(グラフは左から2021/6期2Q、2022/6期2Q、2023/6期2Q)

(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：5,250百万円

前期比：+15.2%

<事業全体>

旺盛な需要と案件規模の拡大等により、売上高・利益ともに増収増益。特に売上高は2桁超の大幅増

■業務システム開発

収益性の高い分野への人員シフトにより主力の金融系は横ばいも、公共・通信・製造・ERP (SAP) 関連の案件獲得が順調。利益面は、医薬系大型請負プロジェクトの工程移行時の再査定により、微増

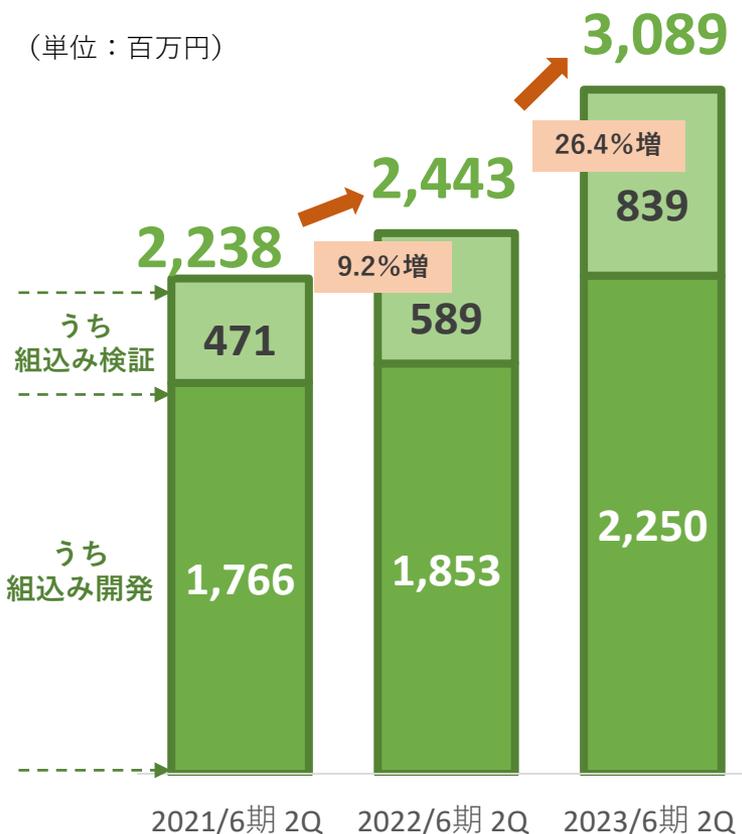
■運用サポート

主力顧客の事業改革が一服したことで対応業務量・範囲が拡大。M&Aしたシンプルズムの売上2.7億円も加わり、大幅な増収増益

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：3,089百万円
前期比：+26.4%

(単位：百万円)



<事業全体>

車載・半導体関連では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、大幅な増収増益。カンパニー間連携も奏功し、組込み開発と検証のセット受注の増加等により、収益性も向上

■組込み開発

前期比+21.4%の増収。研究開発投資が旺盛な車載関連の貢献に加え、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

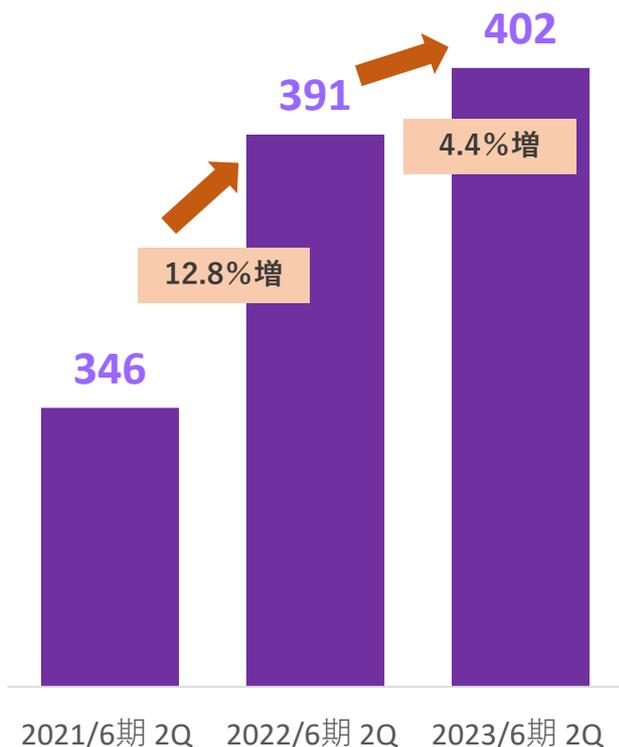
■組込みシステム検証

前期比+42.2%の増収。車載系が大きく伸長、5Gやエネルギー、医薬関連も伸長し、大幅な増収増益

売上高：402百万円

前期比：+4.4%

(単位：百万円)



<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。昨年11月にランサムウェア対応版をリリース
- **【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

- 昨年11月、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。今年1月、LinuxサーバーのCPUを構成するIntel64プロセッサに加え、ARM64プロセッサに対応範囲を拡大。
- 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

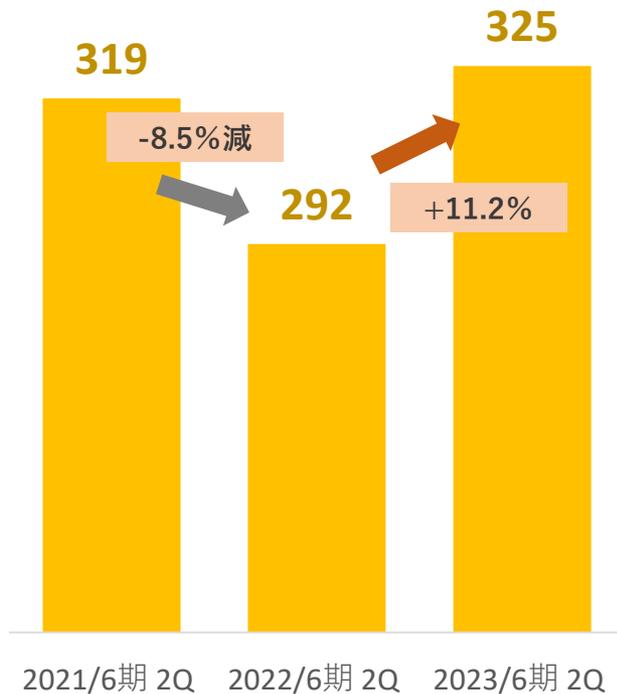
データ保護

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

売上高：325百万円
前期比：+11.2%

(単位：百万円)



<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

- 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
- 新たに中部圏(静岡)に営業拠点を開設した効果が顕われる

※ 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	2022/12月末	増減
現金・預金	3,843	4,194	350
売掛金及び契約資産	2,841	2,980	139
仕掛品	90	117	27
その他	141	185	44
流動資産 計	6,917	7,477	560
有形固定資産	144	147	3
無形固定資産	210	188	△21
投資その他の資産	409	460	51
固定資産 計	764	797	33
資産 合計	7,681	8,275	593

※百万円以下切捨

	2022/6月末	2022/12月末	増減
買掛金	592	628	36
未払法人税等	353	440	87
その他	1,014	972	△42
流動負債 計	1,960	2,041	80
株式給付引当金	111	125	13
その他	57	56	△1
固定負債 計	168	181	12
負債 合計	2,129	2,222	93
資本金	453	453	—
資本剰余金	459	459	—
利益剰余金等	4,639	5,139	500
純資産 合計	5,552	6,052	500
負債・純資産 合計	7,681	8,275	593

キャッシュフロー (CF)

■増益に伴い営業CFが増加し、キャッシュは着実に増加

(単位：百万円)

■ 営業CF

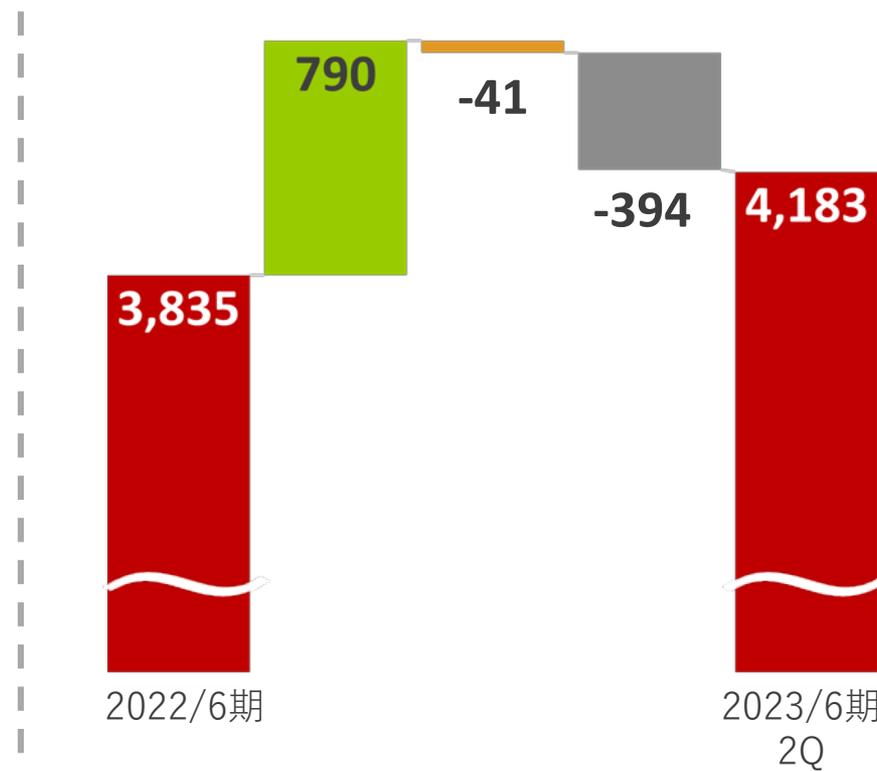
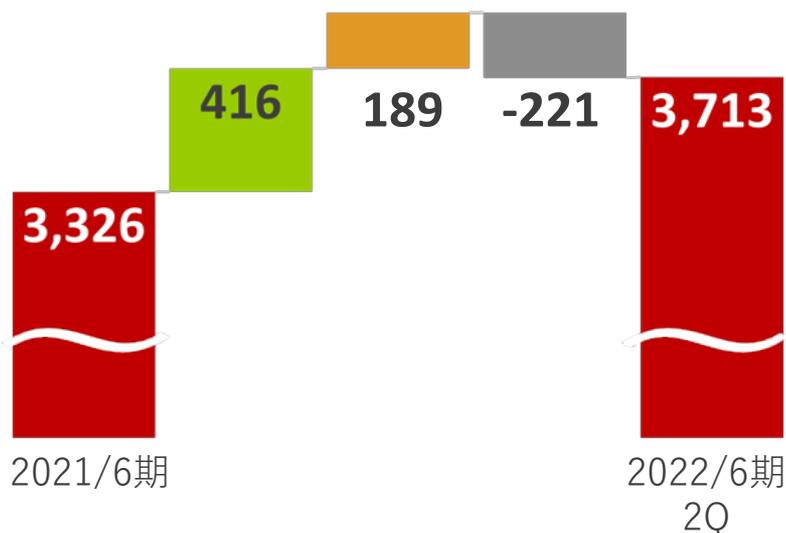
■ 投資CF

■ 財務CF

■ 現金 & 同等物期末残

2022年6月期2Q

2023年6月期2Q





2.2023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

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
- 2Q時点の進捗率は順調に推移。通期予想は期初からの変更はないが、足もとの需要動向に鑑み、セグメント別予想値の一部を修正（次ページ参照）

(単位：百万円)	2022/6期 実績	構成 %	2023/6期 予想	構成 %	前期比 %	2Q時点の 進捗率%
売上高	16,156	100.0%	18,000	100.0%	+11.4%	50.4%
営業利益	2,004	12.4%	2,250	12.5%	+12.2%	55.5%
経常利益	2,004	12.4%	2,250	12.5%	+12.3%	56.4%
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%	57.1%

セグメント別 業績予想

- 足もとの需要動向の変化に鑑み、ソフトウェア開発事業の予想値内訳を修正。エンベデッドソリューション事業は期初計画より大幅アップ、ビジネスソリューション事業および自社商品事業は見直しを実施
- ソフトウェア開発事業全体で前期比+11.8%の2桁増となる計画は変わらず

(単位：百万円)

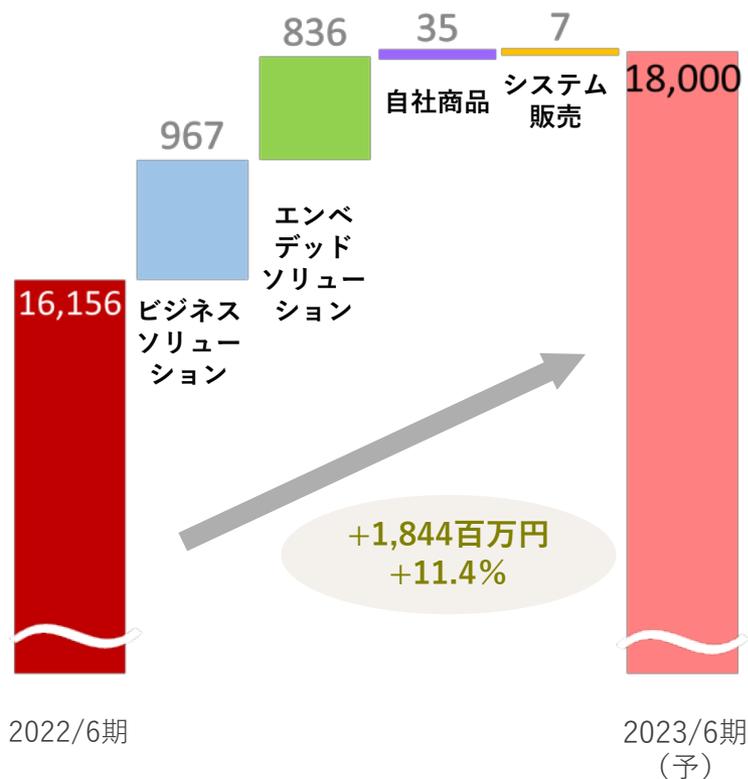
事業セグメント	2022/6期 売上高	2023/6期 修正後予想	前期比 増減%	構成比	2023/6期 期初予想	期初予想比 増減%
ソフトウェア開発事業	15,562	17,400	11.8%	96.7%	17,400	—%
ビジネスソリューション事業	9,553	10,520	10.1%	58.4%	10,900	-3.5%
エンベデッドソリューション事業	5,164	6,000	16.2%	33.3%	5,500	9.1%
自社商品事業	845	880	4.1%	4.9%	1,000	-12.0%
システム販売事業	593	600	1.2%	3.3%	600	—%
合 計	16,156	18,000	11.4%		18,000	—%

主要K P I (売上高、営業利益/利益率)

■ エンベデッドソリューション事業が想定以上の伸びを示し、通期での売上高は計画通りの予定

売上高

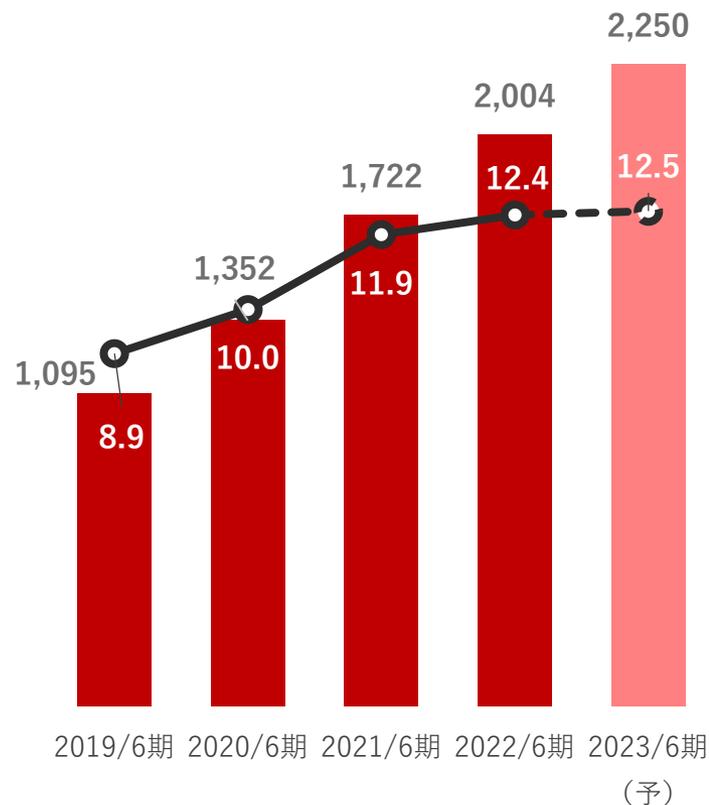
(単位：百万円)



営業利益 / 営業利益率

(単位：百万円)

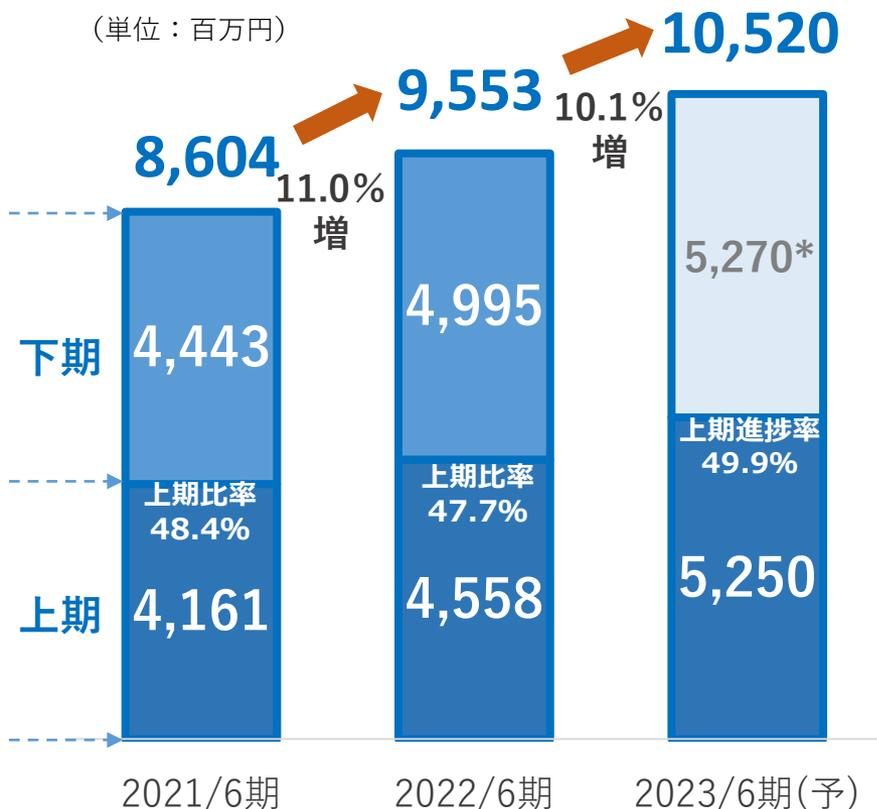
(単位：%)



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 10,520百万円
前期比 +10.1%

(単位：百万円)



<事業全体：期初取組み方針>

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社の要員を活用することにより、成長路線へ復帰を目指す（シンプルズ社の売上高寄与度は約5億円）

<事業全体：下期取組み>

■上期の売上高はほぼ想定どおり。医薬系の請負契約プロジェクトへの投入人員増など注視すべき動向を踏まえているが、下期も底堅いDXニーズの取り込みに努める

*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

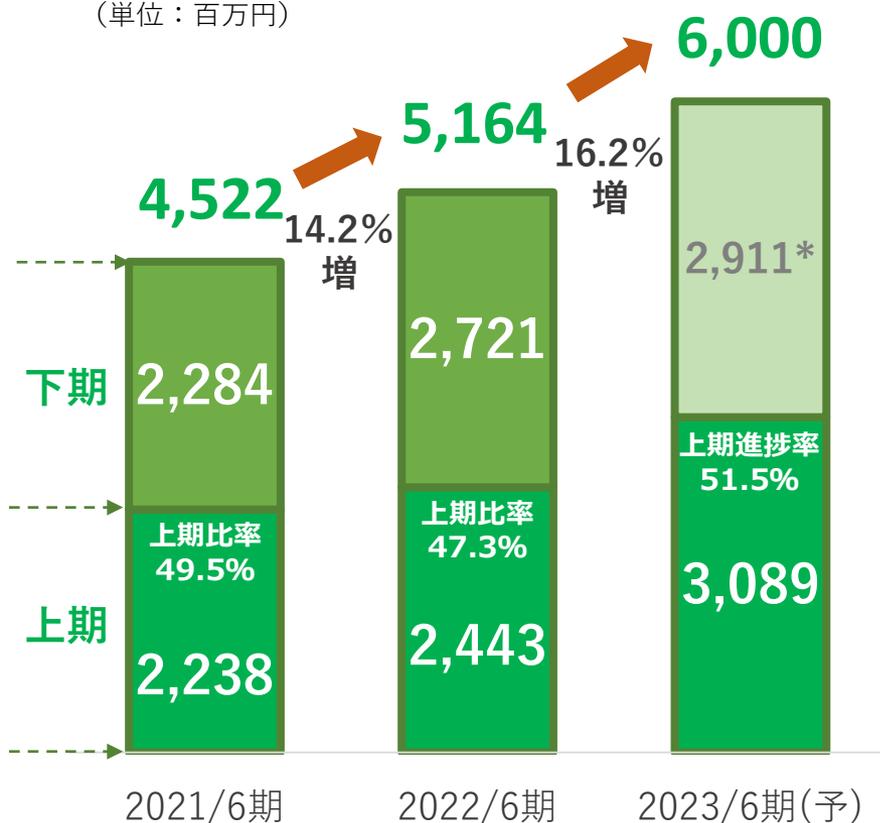
セグメント別重点施策：ビジネスソリューション事業

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堅実な推進	基本設計工程から詳細設計工程に移行するに際し、プロジェクト管理規定に則り再査定を実施し、開発体制の強化を図る	品質、納期を優先し、完遂に向け取り組む
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	ERP(SAP)は順調に拡大、通信キャリア再編が落ち着き、運用サポート案件は以前に増して拡大	更なる拡大に向け取り組む
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	クラウド案件の取り込みは順調に拡大(AWS(アマゾン)、Azure(マイクロソフト)に加えGCP(グーグル)案件も獲得)	クラウド案件は増加見込み、AI等のDX案件の拡大も狙う
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	エンドユーザー直接契約案件は順調に拡大	医薬系エンドユーザーの大規模案件の完遂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	請負案件は事業セグメントに関わらず案件数、契約金額ともに増加	不採算プロジェクトの発生を防止できるよう、プロジェクト管理の標準化を更に進める
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	DIT/シンプルズム月例会にて、連携案件の共有を図り、一部実案件への参画が実現	連携案件の拡大を図る
7. 地方拠点を「高度ニアショア開発センター」として活用し、事業を拡大	主たる地方拠点である愛媛カンパニーは順調に事業拡大、また仙台の東日本センターも徐々に伸長	地方の特性を生かせる取り組みを推進

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：6,000百万円
前期比：+16.2%

(単位：百万円)



<事業全体：期初取組み方針>

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

<事業全体：下期取組み>

■車載関連の投資意欲は旺盛で、売上高、利益共に上期での進捗は想定以上に推移。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

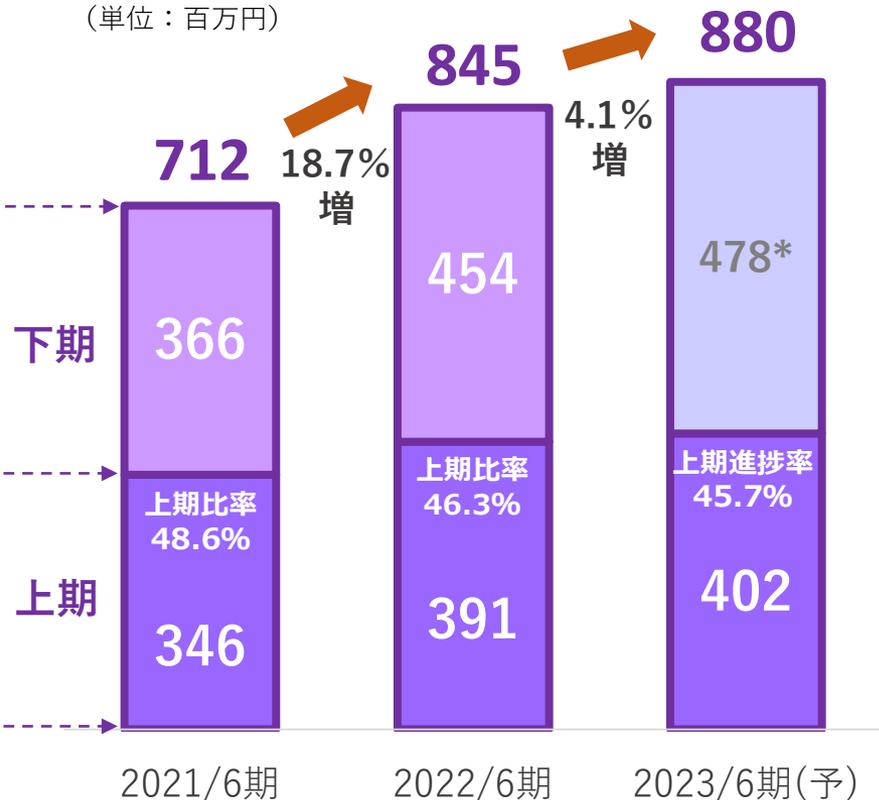
セグメント別重点施策：エンベデッドソリューション事業

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が順調に拡大	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. 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	IoT分野は、各業界（車載、家電、電気、ガス）で順調に拡大	各業界でIoT案件をそれぞれ獲得し、この分野での拡大を狙う
3.中部地区を中心に新規顧客の開拓	最大自動車メーカーへの参画メンバーが徐々に増加。また、中部地区に拠点を立ち上げる際のキーマンを採用	最大自動車メーカーへの参画メンバーの増員と併せて中部地区での拠点立ち上げを検討
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	検証の標準化が進み、試運用で効果を確認	独自メソドロジーを活かし品質向上を行うことで、案件の受注規模拡大を狙う
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	クラウド系の検証を受注し、検証業務の領域を拡大	クラウド系のノウハウを活かし業務系システムに広げる取組みを検討

売上高：880百万円

前期比：+4.1%

(単位：百万円)



<事業全体：期初取組み方針>

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
- 電子契約アウトソーシングサービスDD-CONNECTの案件拡大が見込まれており、ライセンス売上増を図る

<事業全体：下期取組み>

ゾブロスにおける新商品投入の遅れなどにより、上期の進捗率は想定をやや下回る。直近では、DD-CONNECT関連、及びランサムウェア版への引き合いが増えていることなどを含め、着実に需要を取り込めるよう、営業活動を強化して取組む

*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：自社商品事業



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	大規模ユーザからの引き合いは継続。スモールスタートの既存顧客の導入規模拡大が堅調に進む	新規導入に向け、積極的にアプローチを進めると共に、既存顧客の導入規模拡大を推進
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	協業により他社商材とのラインナップを強化し、営業活動を活性化させると共に、顧客のセキュリティニーズに迅速に対応する
3. WebARGUS for Ransomware Protection(仮)の年内発売	重要データを確実に保護するデータプロテクション機能を搭載したWebARGUS for Ransomwareを昨年11月にリリース	認知度を高める活動を行い、拡販を推進
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	Web広告を継続、認知度を高める	Ransomware対応版の認知度を高める活動を優先して推進
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	現時点大きな進展は叶わず	引き続き業界動向を探る

セグメント別重点施策：自社商品事業



重点施策	上期実績	下期取組み
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	案件が大規模化し、クロ-ジグまで今まで以上に時間を要しており、累計導入社数は560社程に留まる	受注見込み案件は増えてきており、今期に累計導入社数580社を目指す
2.前期、コロナ禍により遅延している案件の刈取り	前期からの繰越案件は上記の通り、クロ-ジグに時間を要しているが、今期に入り新規案件は順調に積み上がっている	受注に結び付けれるよう取り組む
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	既存顧客からのライセンス増は順調に進展	引き続き、既存顧客へのサポート活動を強化し、ライセンス増を狙う
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	ERP製品との連携は引き続き引き合いあり	主に実績が出ているERP製品等との連携を狙い、営業活動を進める
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	新規代理店として5社と代理店契約を締結	代理店と一体になって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	昨年11月に統合型プロジェクト管理ツールのオプションサービスとしてxoBlosをOEM提供することを発表	テンプレート化を強化し、拡販につなげる。また、クラウド基盤でのマルチテナント/RPA運用ポータルでのOEM提供の実現を目指す

セグメント別重点施策：自社商品事業

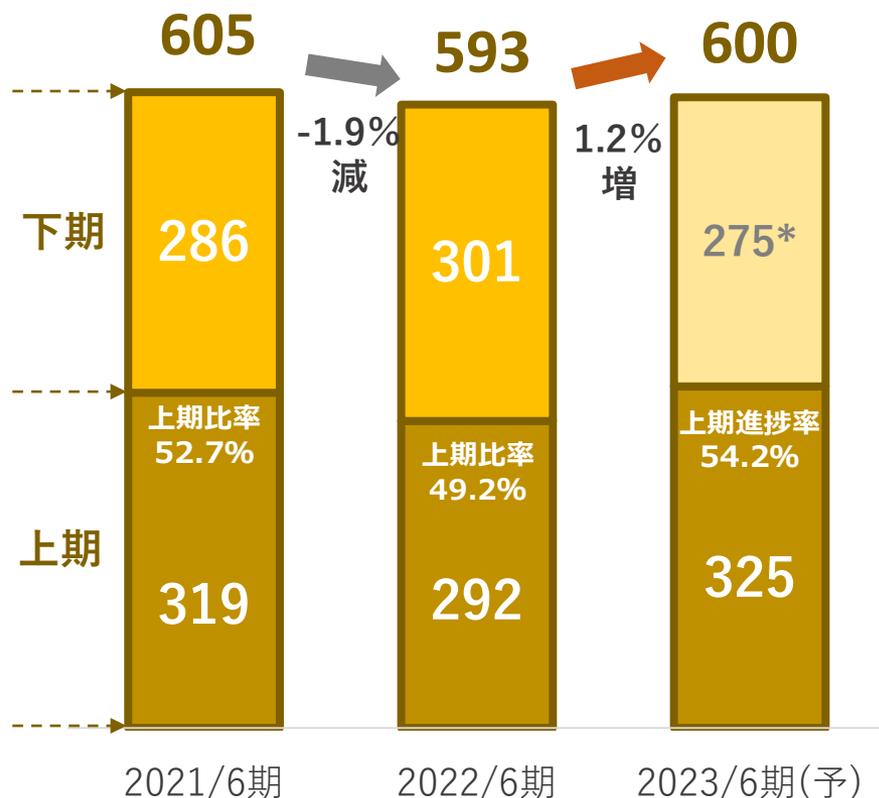
新商品・DX

重点施策	上期実績	下期取組み
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	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)を複数受注	DD-CONNECT事業の更なる拡大に向け取り組む。また、ローコード開発の実績を積上げる。
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	市場開拓に向け、HPの充実、認知活動を推進及び代理店を開拓。また、導入顧客へのサポートを強化	shield cmsの販売方法を多様化(CMS/CMS+検知/CMS+検知+復旧)し、拡販に努める
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	新たなサービス提供に向け、研究開発を進め、住宅建設業の塗装業務にAI PoC提案を実施	DX関連サービスの事業化に向け、研究開発を続ける

*CMS：Contents Management System 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

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：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化推進策を提案

<事業全体：下期取組み>

上期での進捗はほぼ想定どおりで良好。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

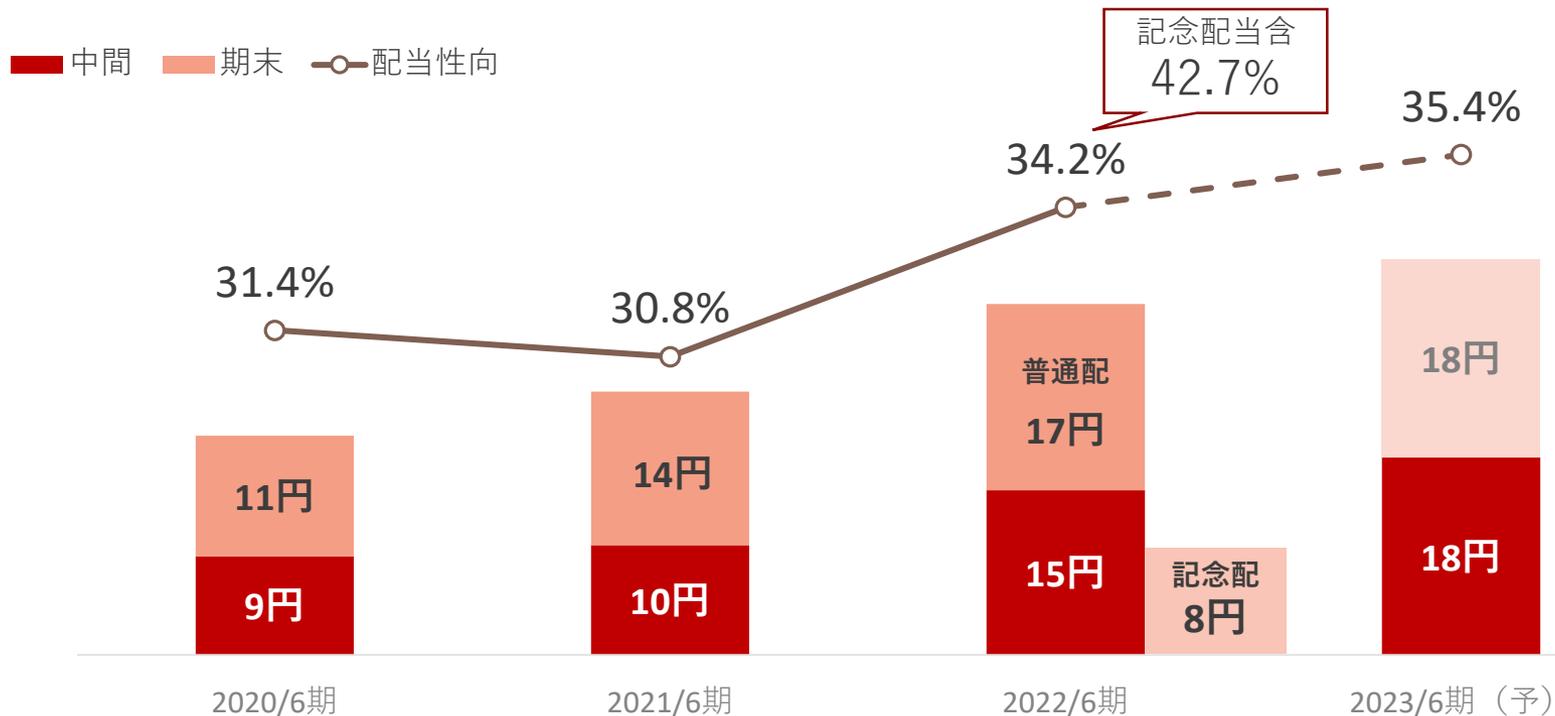
重点施策	上期実績	下期取組み
<p>1. 2023年10月1日から導入される「適格請求書等保存方式（インボイス制度）」及び2024年1月から義務化される「電子帳簿保存法改正に伴う電子データ取引データ保管」を受けて、楽一販売を強化</p>	<p>既存ユーザに対しては、インボイス制度導入に伴うリプレースのご提案、また、顧客仕入れ先に対しても紹介活動によりインボイス対応をご紹介</p>	<p>新規・リプレース活動の双方において、インボイス制度対応需要を的確に取り込む</p>
<p>2. 国からの中小企業向けITツール導入支援策「IT導入補助金」を効果的に活用し、中小企業の中期的なDX化を推進するITツールの提案</p>	<p>インボイス制度導入に伴う楽一のリプレース及び新規導入に優先してIT導入補助金を活用</p>	<p>22年度「IT導入補助金」採択先への納入を促進</p>
<p>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</p>	<p>主にネットワーク機器の販売を促進</p>	<p>中小企業のDX化推進に伴うマルウェア対策において、セキュリティ商材であるUTM（※）の提案に努める</p>

*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）

- 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

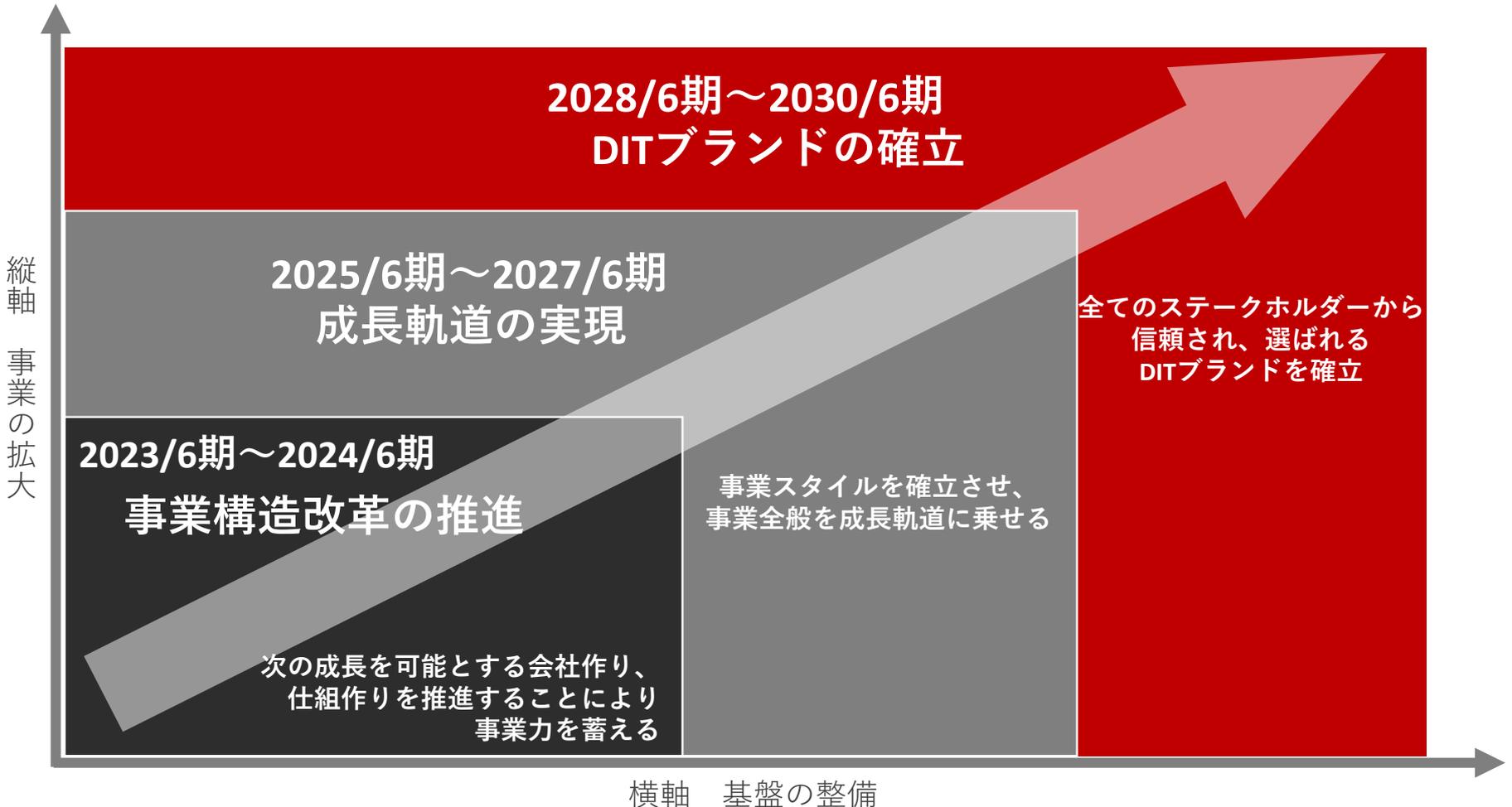


プロフェッショナル集団

2030年ビジョンの実現ステップ



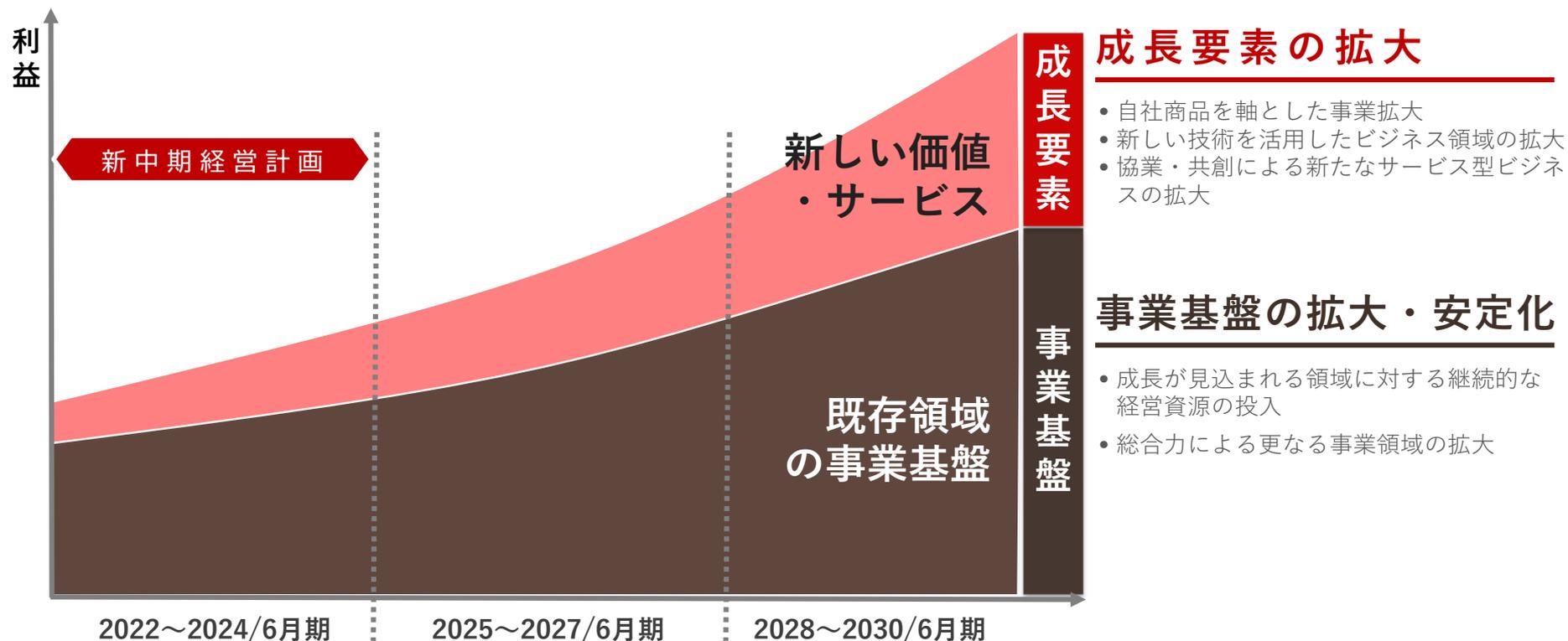
DIT 2030 Vision



中長期成長モデル

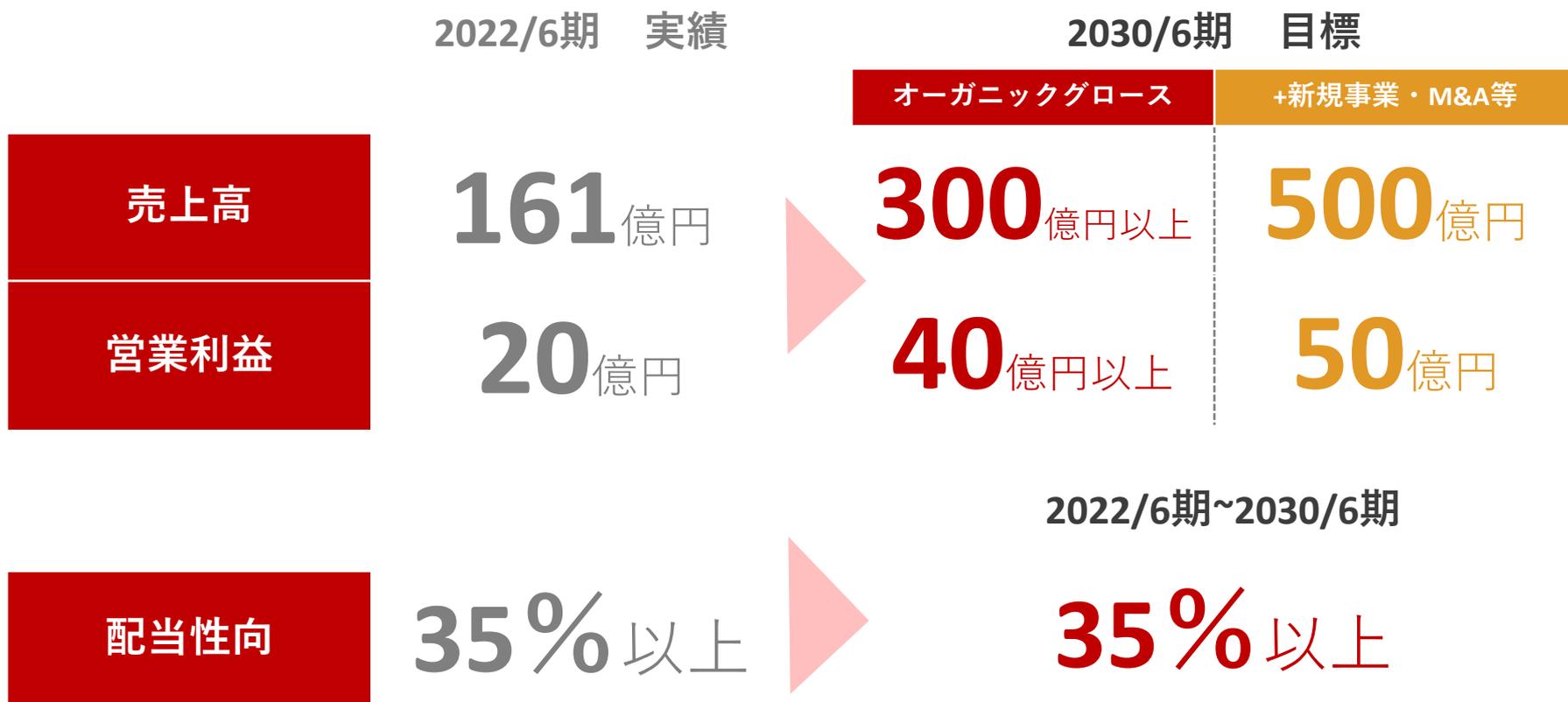
■これまでの成長を支えてきた「二軸の事業推進」をより強化し、事業基盤の更なる拡大と新しい価値・サービスの提供を推進していく

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

■24/6期は精査中であり、中期経営目標は据え置き

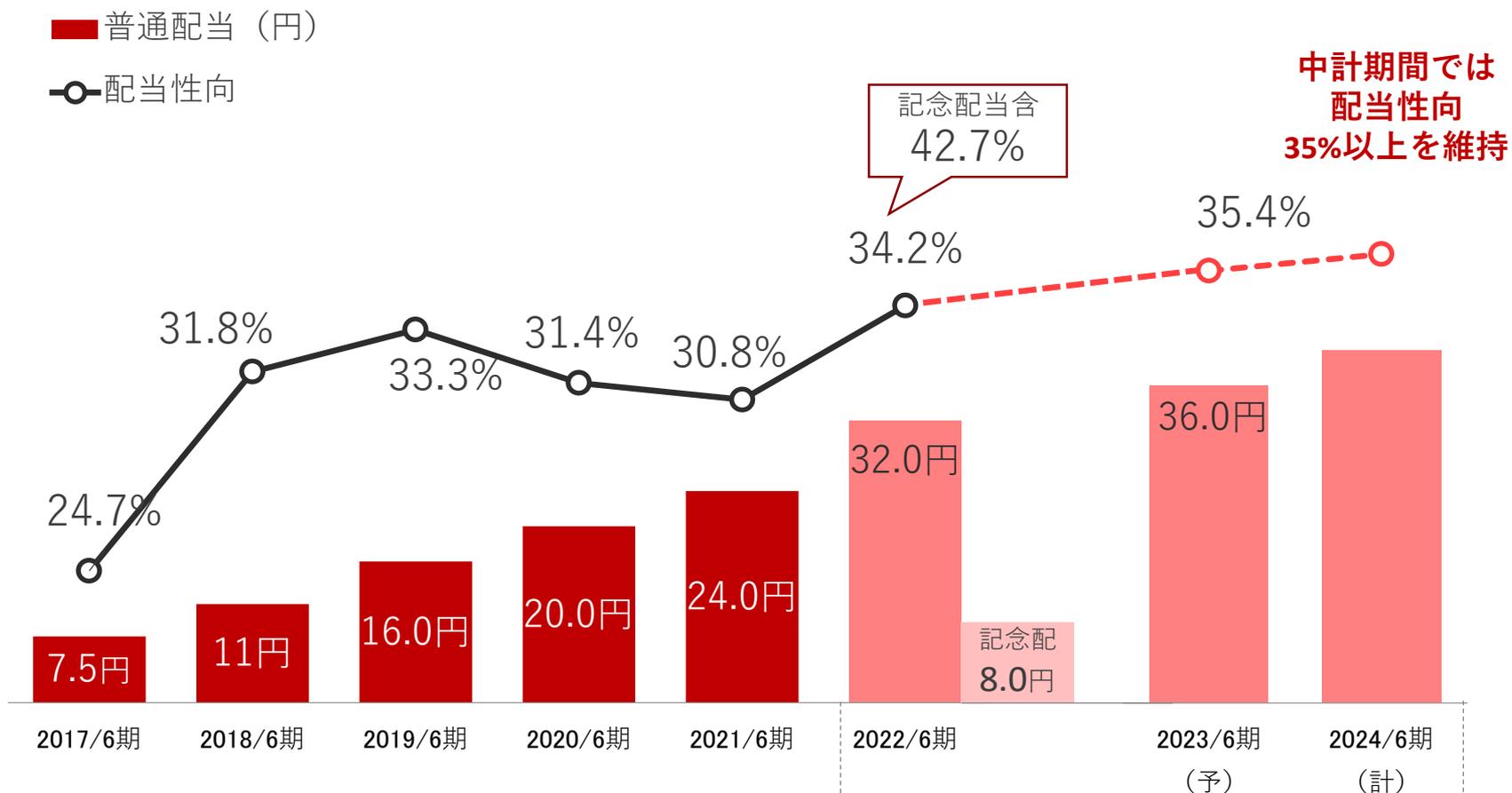
	21/6期 (実)	22/6期 (実)	23/6期 (予)	24/6期 (計)
売上高	144億円	161億円	180億円 (↑168億円)	185億円
営業利益	17.2億円	20.0億円	22.5億円 (↑21.5億円)	25.0億円
営業利益率	11.9%	12.4%	12.5%	13.5%
ROE	29.2%	28.6%	最低20%以上を維持	
配当性向	30%以上	42.7% (記念配を実施)	35.4%	35%以上

■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



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

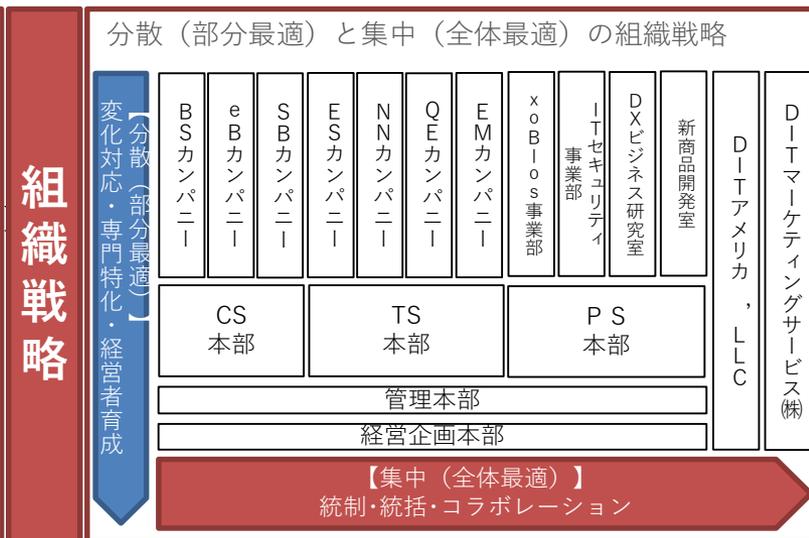
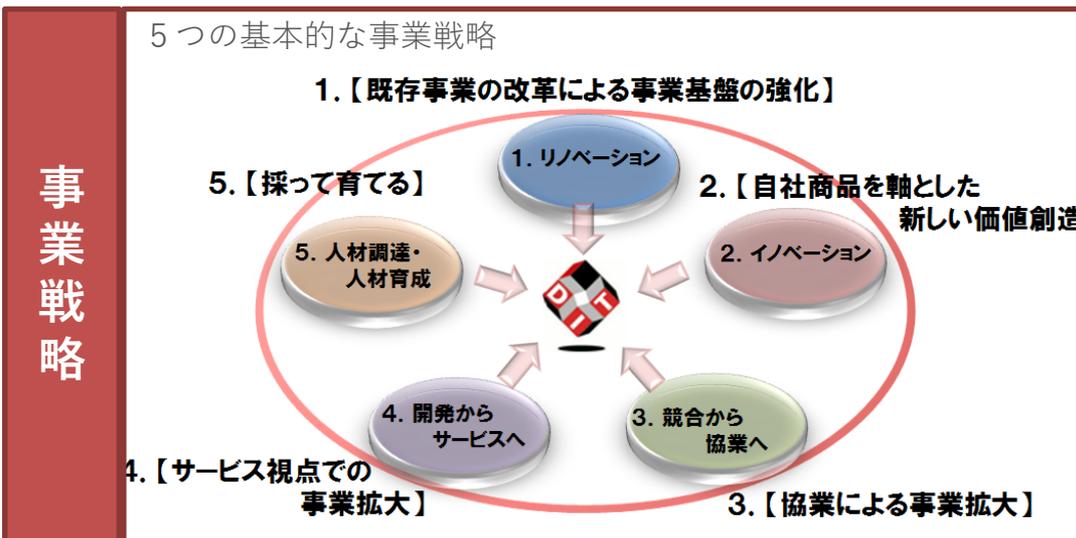
国内外の開発拠点と社員数



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。



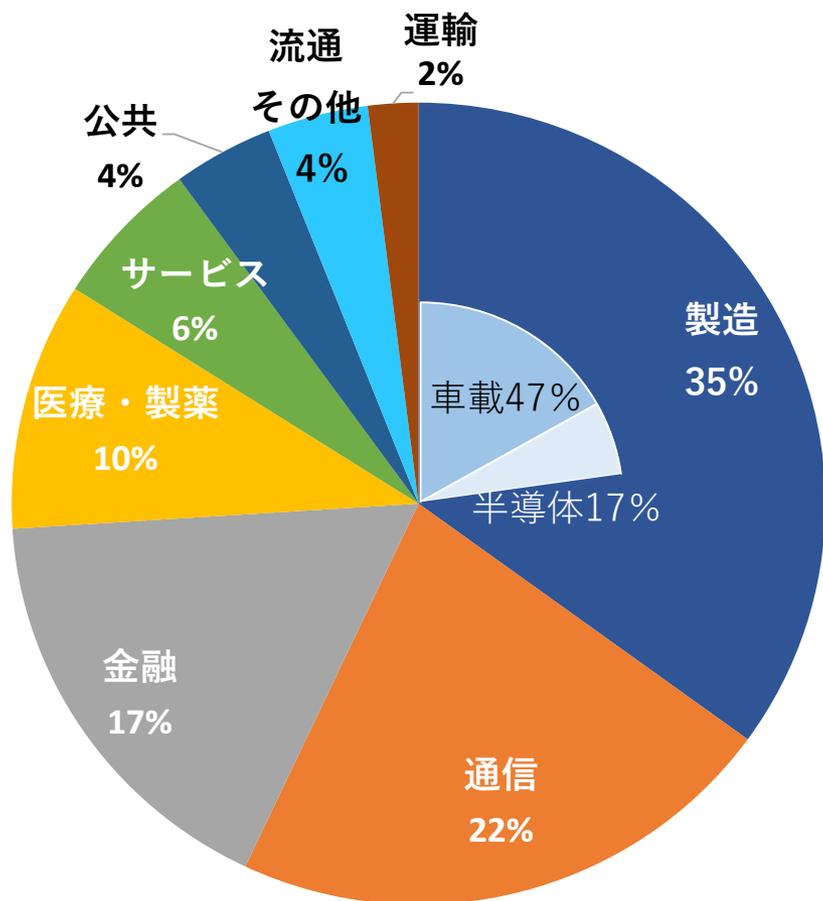
JPX-NIKKEI Mid Small

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

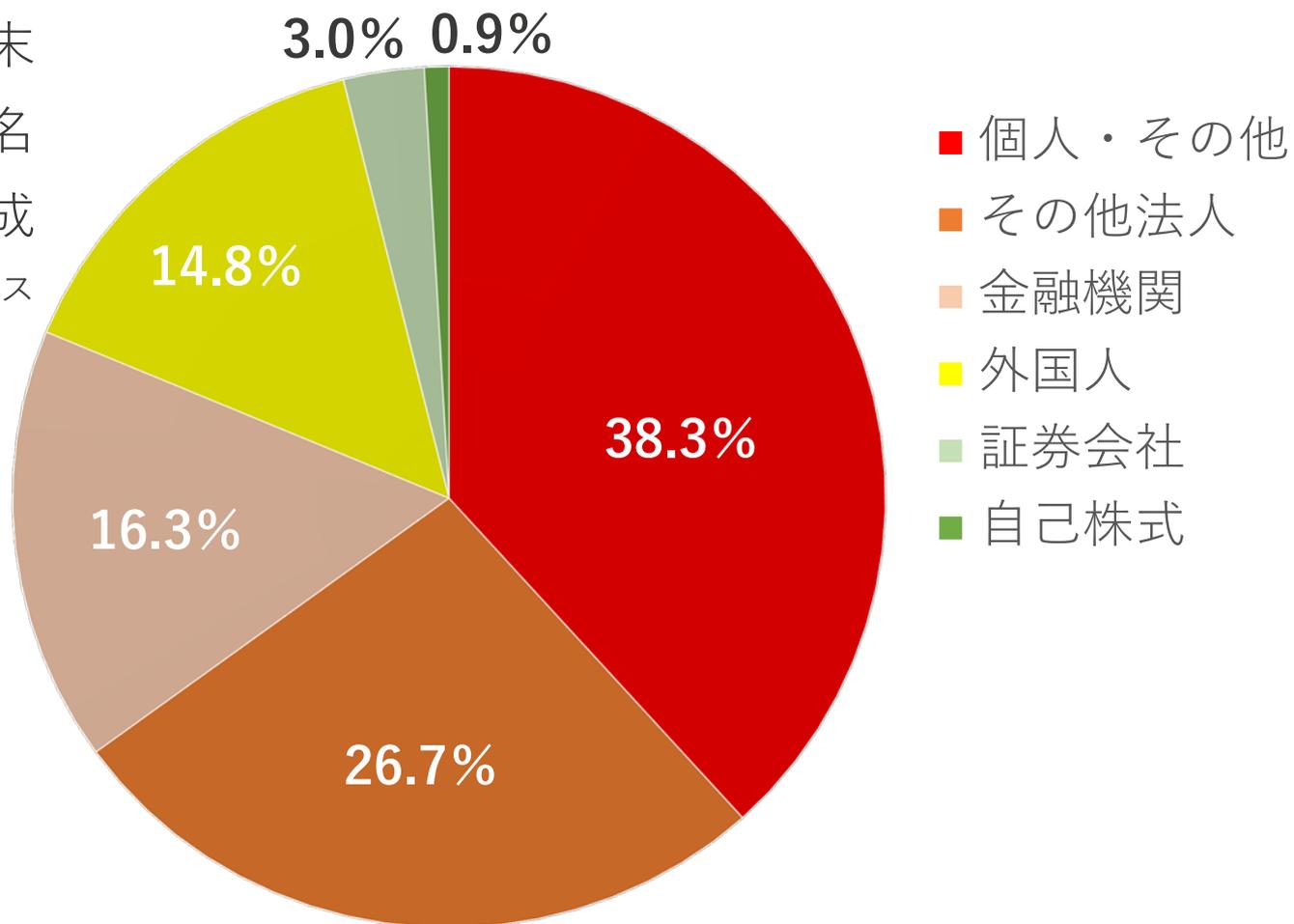
- ・ソフトウェア開発事業は上場企業及びその関連会社、システム販売事業は中小企業が主

■ 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12月末
株主数5,560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。