

2016年6月期 第3四半期決算説明資料 (東証二部 3916)

2016年5月

デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社

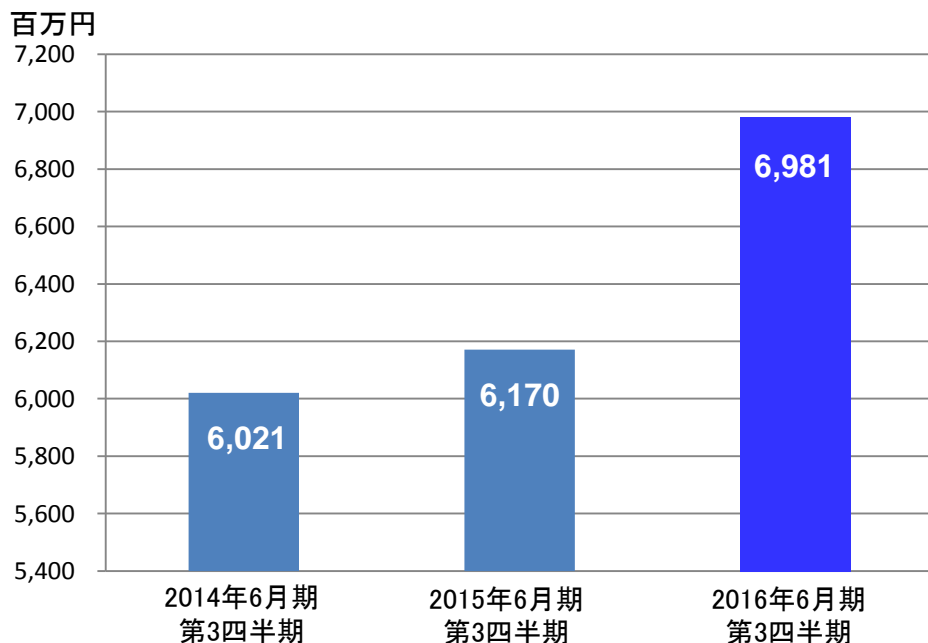


- 1. 2016年6月期 第3四半期決算概要**
2. 中期目標と2016年6月期の見通し
3. 成長戦略と進捗状況
4. 参考資料

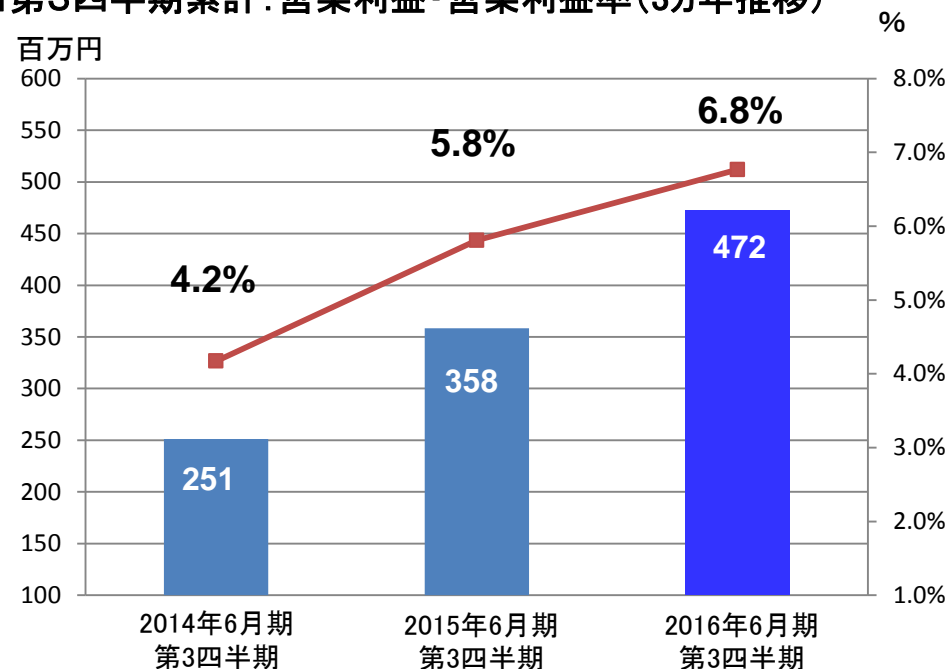
2016年6月期
第3四半期
決算ポイント

売上利益とも過去最高 →業績予想上方修正 & 増配予想

■第3四半期累計:売上高(3カ年推移)



■第3四半期累計:営業利益・営業利益率(3カ年推移)



(※)2015年6月期 以前の四半期業績については、監査を受けてはおりませんので参考値となります。以下同様。

■決算ハイライト②:2016年6月期 第3四半期累計

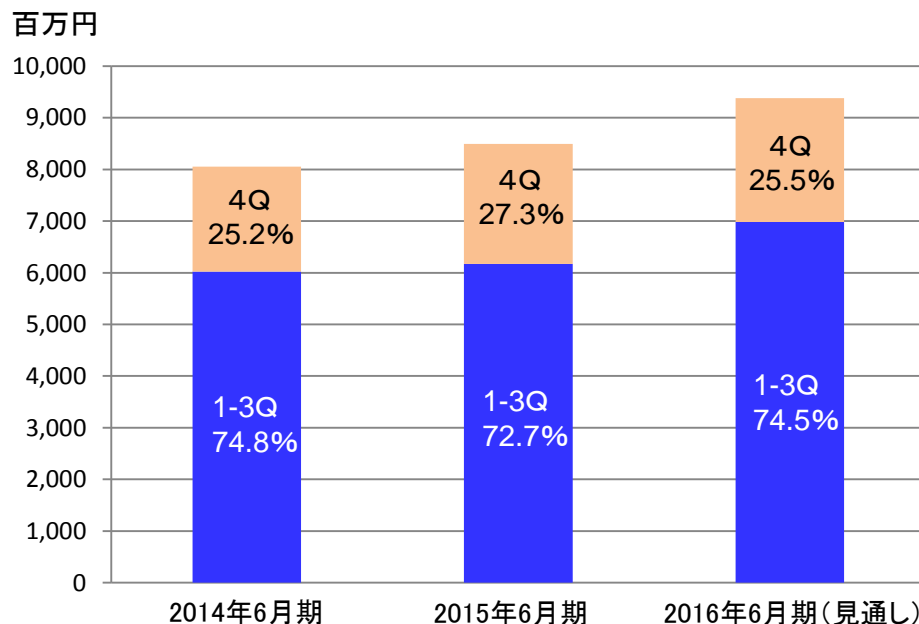
売上高

■売上高: **6,981**百万円
 ■通期達成率: **74.5%**
 ■前期比: **13.1%**増収
 (+541百万円)

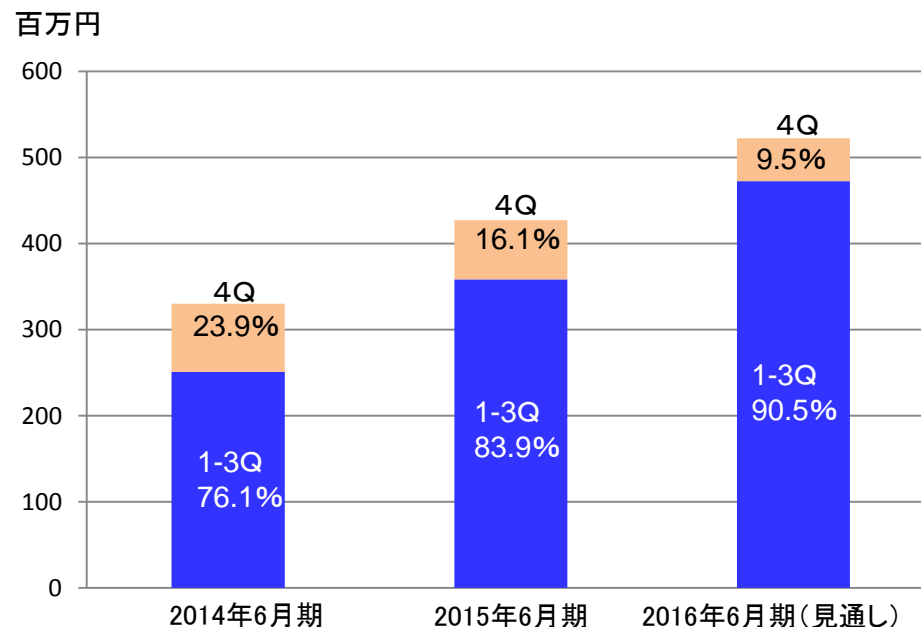
営業利益

■営業利益: **472**百万
 ■通期達成率: **90.5%**
 ■前期比: **31.8%**増益
 (+49百万円)

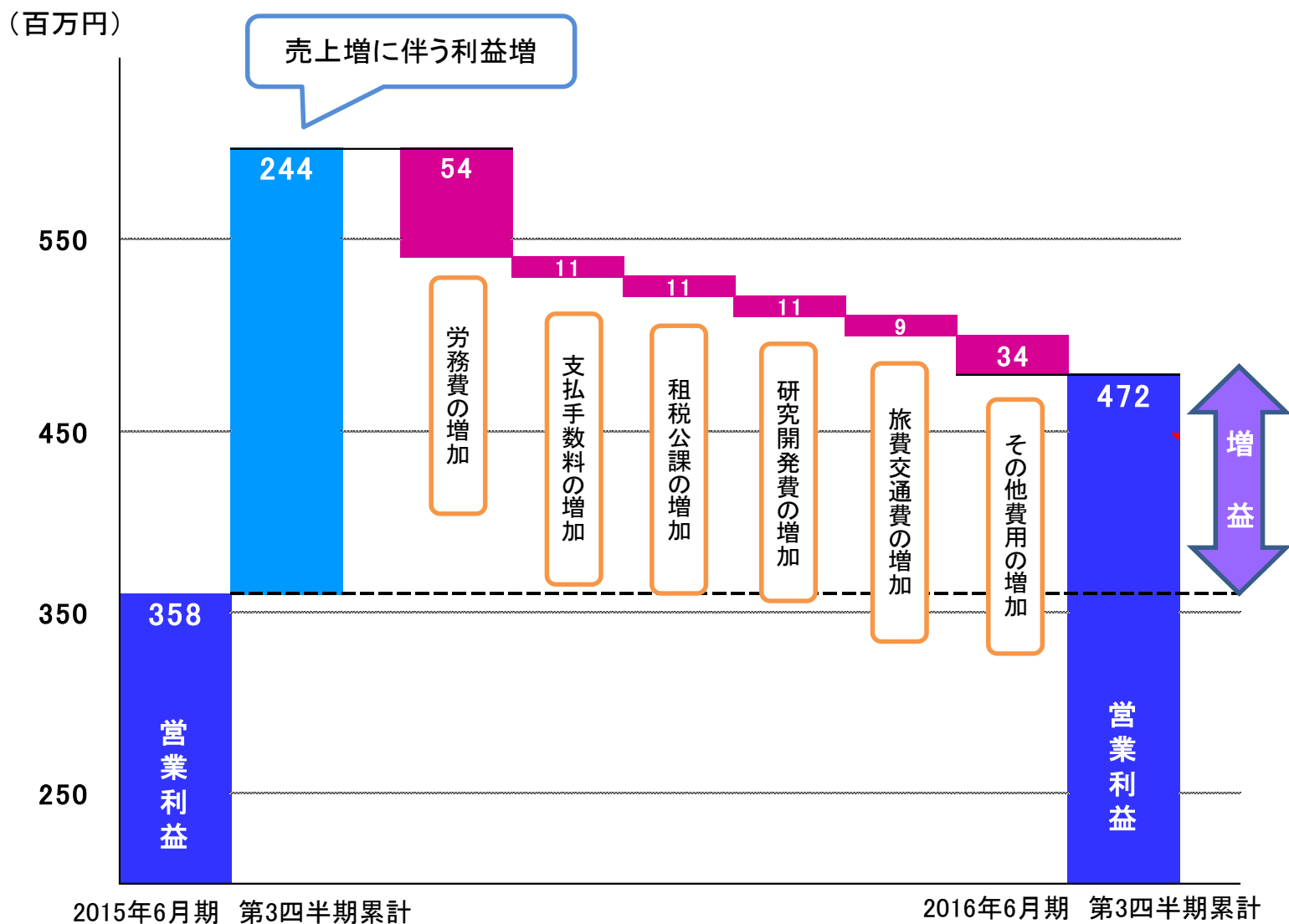
■売上高(3カ年1-3Q・4Q比率推移)



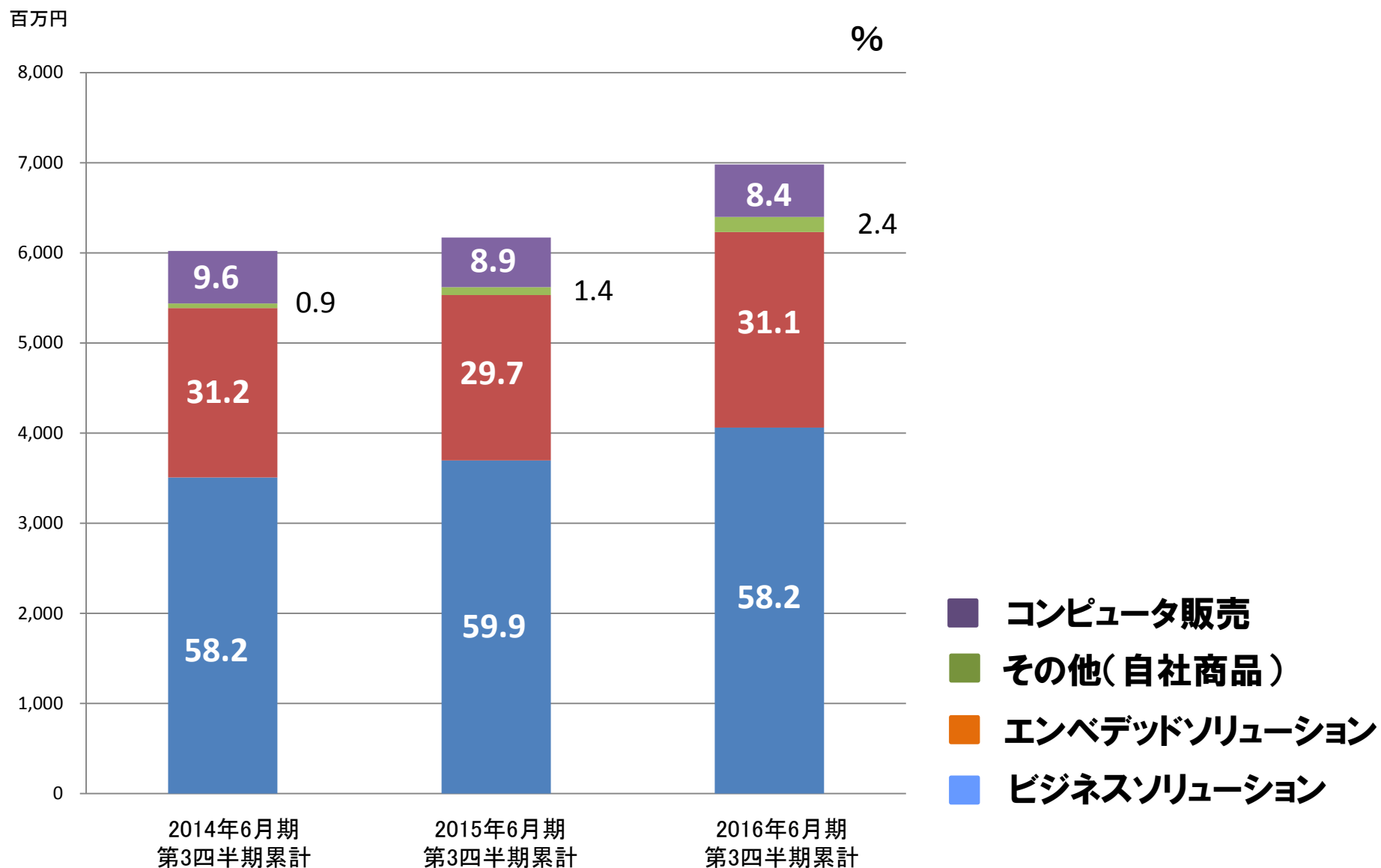
■営業利益(3カ年1-3Q・4Q比率推移)



■ 営業利益増減要因(前年同期比)



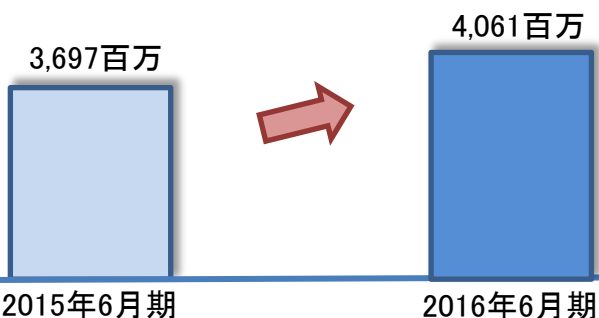
■セグメント別 売上構成比率の推移



■セグメント別 第3四半期累計 売上高の推移

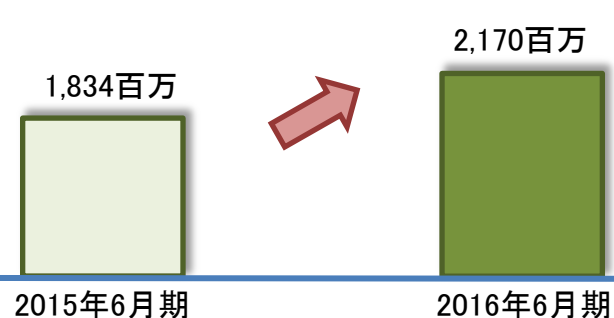
ビジネスソリューション事業

- 売上高: 4,061百万円 / 前期比: +9.8%
- ・金融系業務システム開発事業が堅調に推移
- ・運用サポート事業が堅調に推移



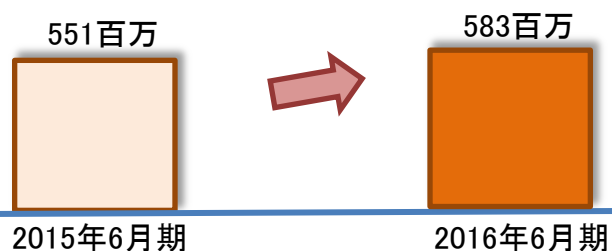
エンベデッドソリューション事業

- 売上高: 2,170百万円 / 前期比: +18.3%
- ・車載系の組込み開発・検証事業が案件数・受注金額とも伸長



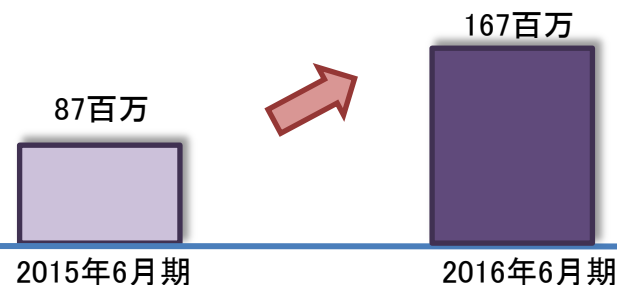
コンピュータ販売事業

- 売上高: 583百万円 / 前期比: +5.7%
- ・リプレース販売が堅調に推移
- ・重ね売りが好調



その他事業(自社商品事業)

- 売上高: 167百万円 / 前期比: +92.3%
- ・自社商品事業(ウェブアルゴス・ゾブロス・CMS※)が好調



※CMS(Contents Management System)とは、Webコンテンツを構成するテキストや画像、レイアウト情報などを一元的に保存・管理し、サイトを構築したり編集したりするソフトウェアのことです。

1. 2016年6月期 第3四半期決算概要
- 2. 中期目標と2016年6月期の見通し**
3. 成長戦略と進捗状況
4. 参考資料

【二軸の事業推進】

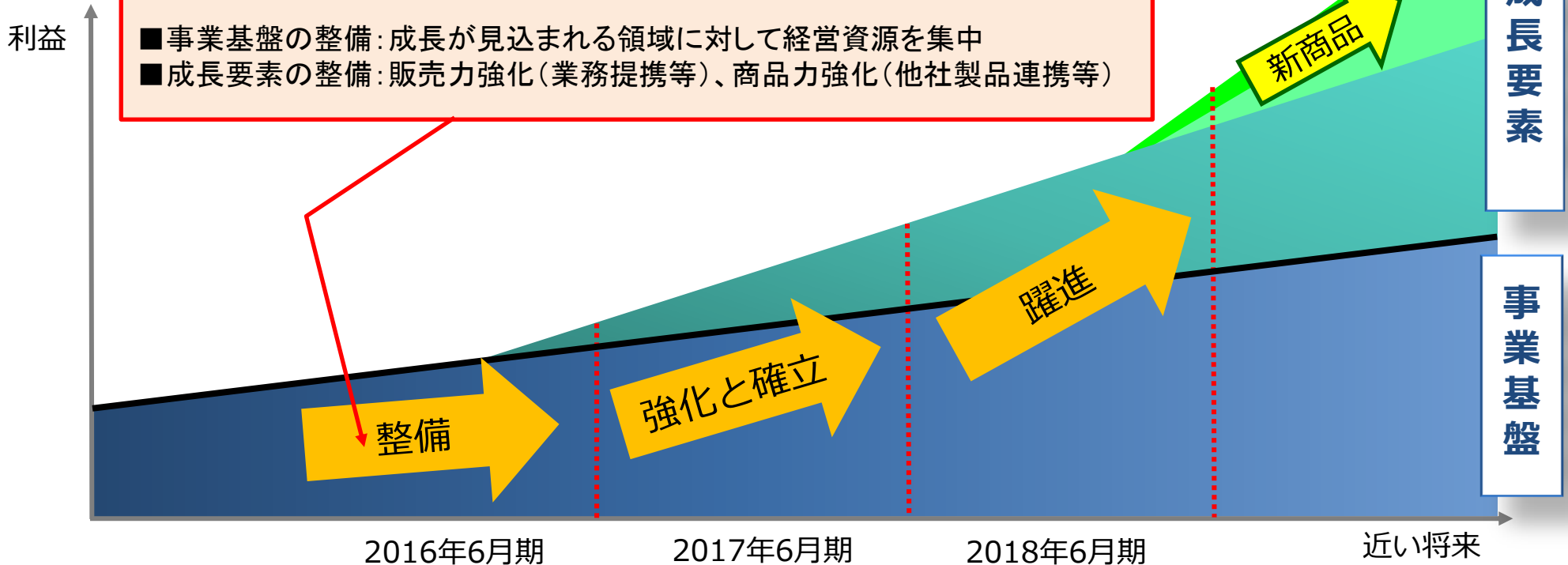
事業基盤

幅広い事業領域で安定的な取引

成長要素

自社商品を軸とした新しい価値の提供

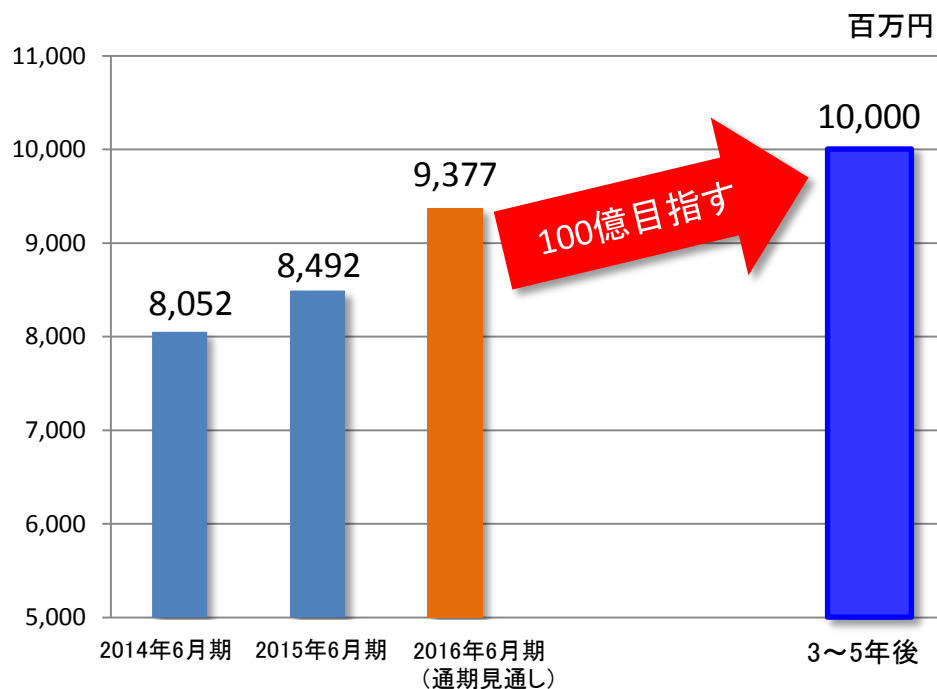
成長へ向けた利益構成



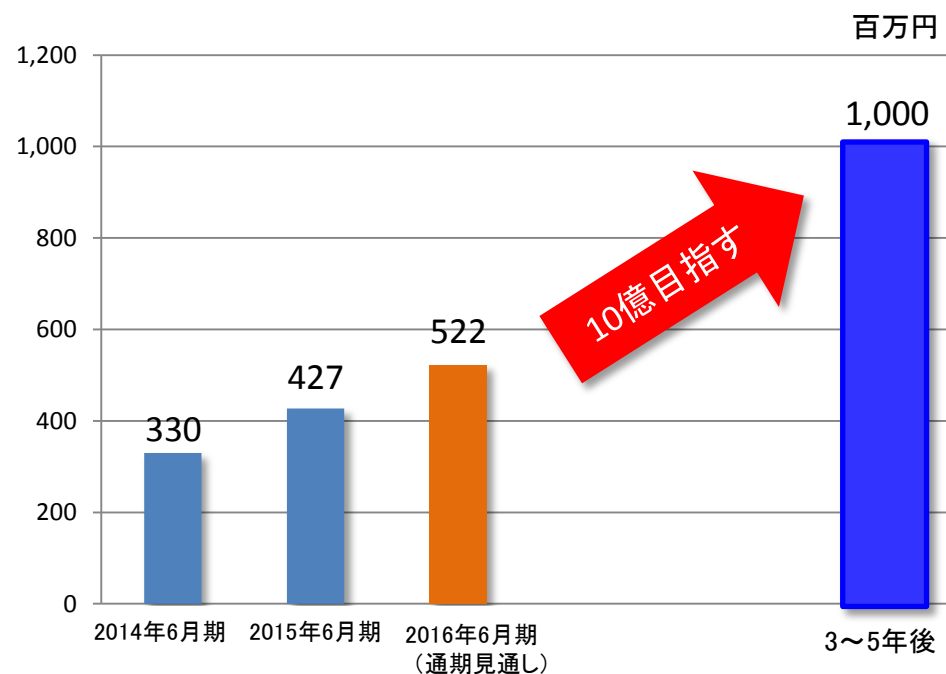
中期目標
(3~5年以内)

売上高: 100億円 営業利益: 10億円を目指す

■ 売上高



■ 営業利益



2016年6月期の見通し

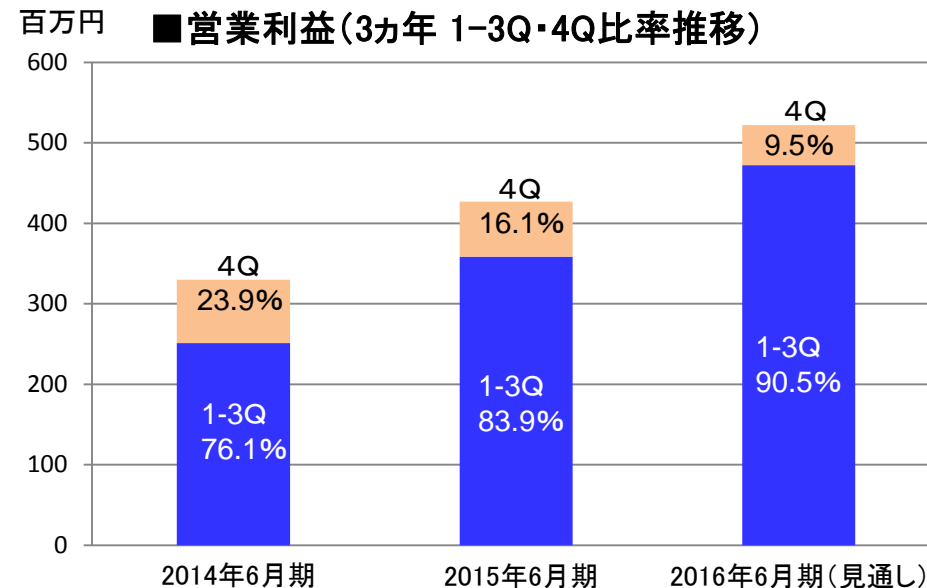
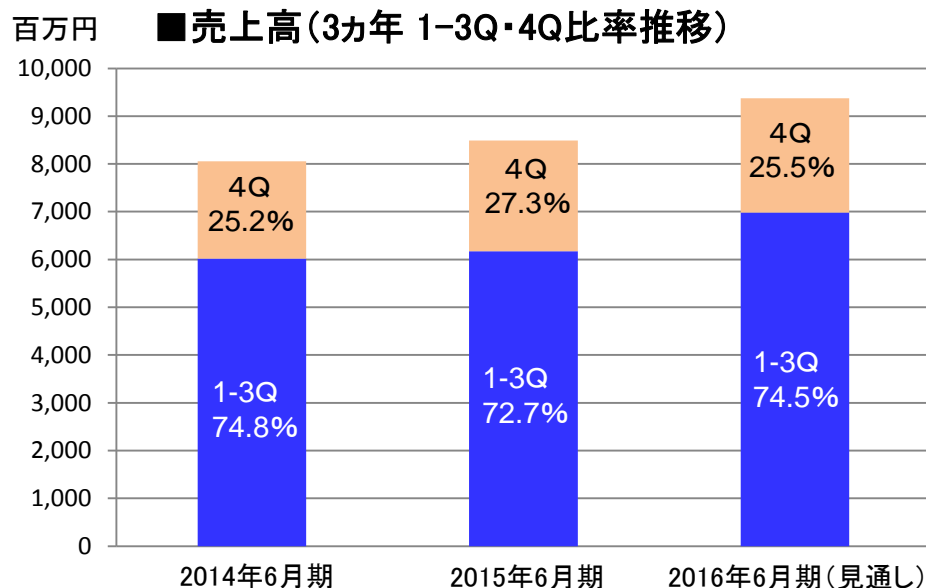
通期の見通しとしては、金融系業務システム開発案件および車載機器組込開発・検証案件の受注が好調に推移し、また、自社商品も代理店数増加・業務提携推進等の施策により売上高が堅調に推移し、当初予想を上回る見込み。それに伴い、営業利益・経常利益・当期純利益がいずれも当初予想を上回る見込みです。

売上高

- 着地見通し:9,377百万円
- 期初計画比:885百万円(+6.4%)
- 前期比:+568百万円(+10.4%)

営業利益

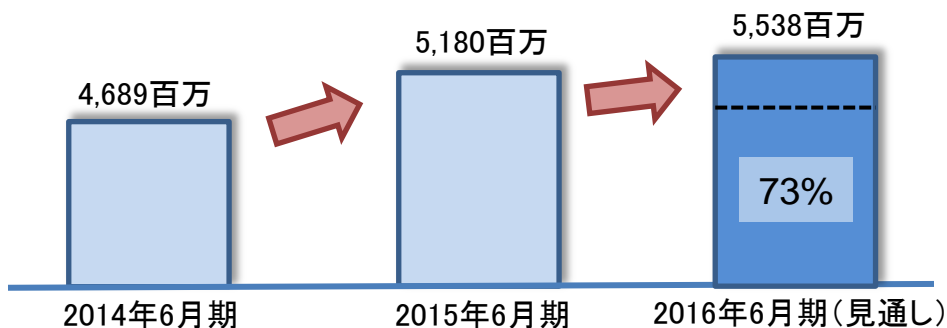
- 着地見通し:522百万円
- 期初計画比:79百万円(+17.9%)
- 前期比:+95百万円(+22.3%)
- 営業利益率:5.6%



■セグメント別売上高の通期見通しと第3四半期達成率

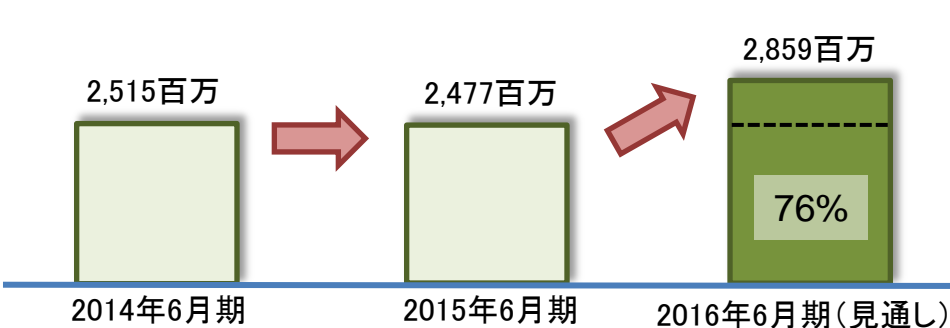
ビジネスソリューション事業

- 売上高: 5,538百万 / 前期比 +6.9 %
- ・金融分野・運用サービス堅調



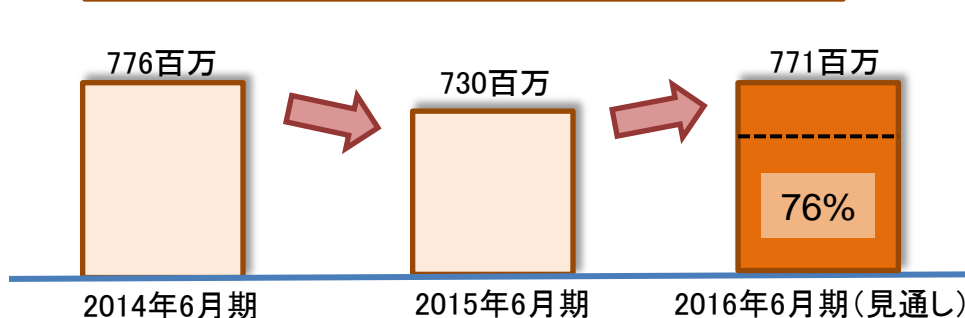
エンベデッドソリューション事業

- 売上高: 2,859百万円 / 前期比 +15.4 %
- ・開発、検証とも車載分野が好調



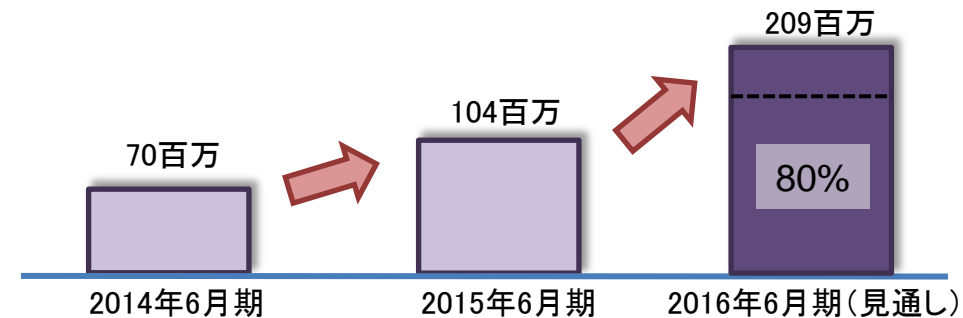
コンピュータ販売事業

- 売上高: 771百万円 / 前期比 +5.6 %
- ・リプレース販売及び重ね売りが順調



その他事業(自社商品事業)

- 売上高: 209百万円 / 前期比 +101.1 %
- ・代理店強化及び協業による売上拡大
- ・商品拡充による売上急伸



1. 2016年6月期 第3四半期決算概要
2. 中期目標と2016年6月期の見通し
- 3. 成長戦略と進捗状況**
4. 参考資料

.

ビジネスソリューション事業

成長戦略		第3四半期：進捗状況
項目	内容	
■成長分野への注力	①強みである金融分野の深掘り、横展開	<ul style="list-style-type: none"> ・銀行、クレジット系、証券系が順調 ・新たに共済系案件に参画
	②成長著しい顧客に歩調を合わせた運用サポート事業の更なる拡大	<ul style="list-style-type: none"> ・「高度セキュリティ対応インターネット基盤」の要件定義、設計、開発、運用を獲得し、拡大中
■地方拠点を活かした事業拡大	①地方拠点を活用した潜在能力の高い人材の確保	<ul style="list-style-type: none"> ・昨年に引き続き地方採用合計：11名 [順調に推移]
	②IT多目的センターの活用 (有能な技術者で構成、あらゆる仕事に対応)	<ul style="list-style-type: none"> ・協業及び業務提携による案件拡大の受け皿として活用中 [順調に推移]
	③地方の優良企業を新規顧客として開拓	<ul style="list-style-type: none"> ・既存の優良企業のグループ会社へ提案活動継続中 [順調に推移]
■トータルサービスの提供	幅広い顧客ニーズに対し、開発、保守、インフラ等それぞれをサービスの部品と捉え、提供することで事業拡大	<ul style="list-style-type: none"> ・上期提案活動を行っていた運用サポート事業の主要顧客から大型開発案件を2月に受注する等、順調に推移

エンベデッドソリューション事業

成長戦略		第3四半期：進捗状況
項目	内容	
■今後の成長が見込める車載事業への注力	モバイル開発で培った通信技術を車載機器開発へ展開	<ul style="list-style-type: none"> ・経営資源を集中することで、新規及び既存顧客のビジネス拡大中 ・大手車載機器メーカーから大型検証案件を受注
■医療機器分野への参入	第三者検証の技術を用い医療機器分野へ参画し、検証から開発へ拡大	<ul style="list-style-type: none"> ・全体に占める割合はまだ低いですが、大手医療機器メーカーの検証案件が順調に拡大中 [順調に推移]
■新規IoT(※1)分野への参入	モバイル開発や情報家電開発で培った通信技術を新規IoT分野へ展開	<ul style="list-style-type: none"> ・IoTをキーワードにした様々な新規案件(ウェアラブル端末の研究開発、自動運転に係る画像認識等)が立ち上がっている [順調に推移]

(※1) IoT(Internet of Things:モノのインターネット)とは、コンピュータなどの情報・通信機器だけでなく、世の中に存在する様々なモノに通信機能を持たせ、インターネットに接続したり相互に通信することにより、自動認識や自動制御、遠隔計測などを行うことをいいます。

コンピュータ販売事業

成長戦略		第3四半期：進捗状況
項目	内容	
■既存顧客の売上拡大	①既存顧客への重ね売り	下記商材の重ね売りにより、既存顧客の売上拡大 ・自社商品「楽しくページ(※1)」 ・他社商品「セキュリティ機器(UTM※2)」 ・カシオ「楽一」のオプション製品 「楽しくPC出力支援 Powered by xoBlos(※3)」 「マイナンバー対応ソフト」への改修案件 [順調に推移]
	②新たな商材発掘	
■新規顧客獲得による売上拡大	①高崎テレコールセンターを活用した新規顧客開拓	・上期に採用した若手営業マン(6名)とテレコールセンターを活用し、ビジネス拡大を図る [順調に推移]
	②営業エリア拡大による新規顧客開拓	・愛媛拠点より、香川県へ進出し新規顧客獲得 [順調に推移]
◎当社の販売子会社である東洋インフォネットを活用し、自社商品販売の更なる活性化を図ってまいります。		

※1:「楽しくページ」は、専門的な知識がなくてもホームページを編集・更新できるようにしたホームページ作成支援サービスです。

※2:UTMとは、ファイアウォールやVPNゲートウェイの機能に加え、メールやWebコンテンツのセキュリティをチェックする機能などを搭載した統合的なセキュリティ装置のことです。

※3:「楽しくPC出力支援 Powered by xoBlos」は、直観的な操作性と利便性を取入れた、楽一のデータを最大限に活用する為のソフトです。楽一の売上・仕入取引データや顧客データなどを簡単操作でExcelへ取り出すことが可能となります。



<ウェブアルゴス>

とは：たとえ**防御が突破**されても**ウェブ改ざん**状態をほぼ**ゼロ**に
ウェブ改ざん **瞬間検知・瞬間復旧** ソフトウェア



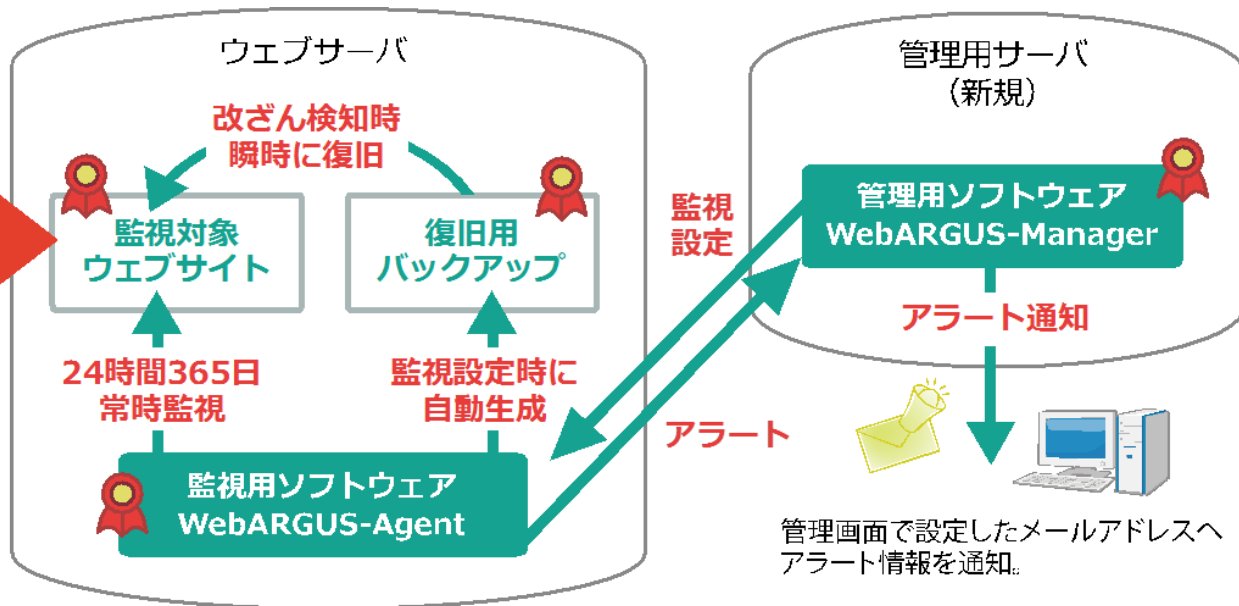
悪意のある攻撃者

改ざん!

- 不正アクセス
- 内部犯行...



製品本体や監視対象コンテンツ
復旧用バックアップデータは
ハッシュ値を電子署名で保護し
真正性を担保しています。



改ざん状態を
1秒未満で自動復旧

ウェブサーバ内の
設定ファイルや
実行モジュールへの
改ざんにも対応

防御製品が対応できない
手口や内部犯行も
瞬間検知・瞬間復旧

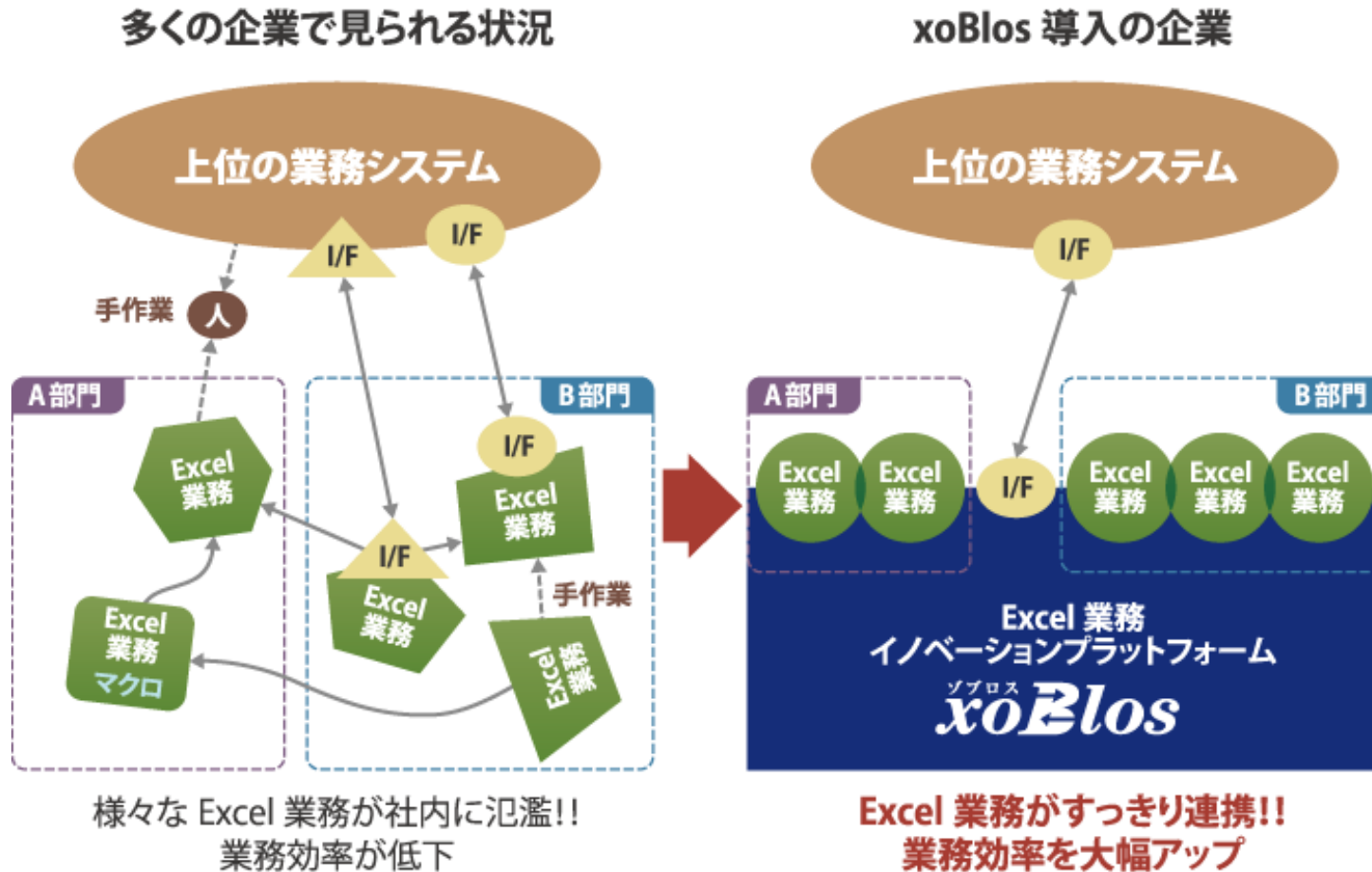
自社商品: WebARGUS(ウェブアルゴス)



成長戦略		第3四半期:進捗状況
項目	内容	
■販売力強化	代理店販売強化	・代理店契約総数:16社／検討中10社
	協業によるビジネス展開	・今期4社と協業開始 ・データセンター、クラウドサービス事業等の協業先に対し、サービス内での取扱いやOEM提供等を推進中
■商品力強化	Windows版の開発・展開	・開発完了(4月28日リリース済み)
	エンタープライズ版の開発(大規模ユーザー向け)	・来期リリースへ向けて開発に着手
■IoT時代のセキュリティ対策	システムレジリエンス(※)の思想のもと自社商品のシリーズ化へ	・正式なプロジェクトを発足し、製品開発着手に向けて具体的なビジネス化の検討および技術調査を継続中(組込み製品対応のウェブアルゴス等)

※:「システムレジリエンス」のレジリエンスとは“復元力”、“回復力”の意味であり、WebARGUSの瞬間検知・瞬間復旧(検知したら直ぐに元に戻す)の仕組みのことを表します。

ソブロス **xoBlos** とは: データ活用業務を革命的に改善する (ソブロス) 「エクセル業務イノベーションプラットフォーム」



自社商品：xoBlos(ソブロス)



成長戦略		第3四半期：進捗状況
項目	内容	
■販売力強化	代理店販売の強化 (主力代理店とのセミナー共催)	<ul style="list-style-type: none"> ・大興電子通信(株)の持つ幅広い顧客層と拠点、販売力を活かし、営業展開中 ・累計導入社数、180社超
■商品力強化	協業他社製品と連携したソリューション提供	<ul style="list-style-type: none"> ・(株)エイトレッドの4年連続シェアNo.1のワークフロー「X-point」と連携 [順調に継続]
	機能強化・統合版「xoBlos corabo」開発・発売	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客の個別ニーズが高い予算策定・予実管理を第一弾として今夏販売開始 ・xoBlos Q(※1)リリース準備中
■SI(※2)案件での活用	xoBlosを核とした開発案件獲得 日本IBM「災害情報管理システム」xoBlos採用	<ul style="list-style-type: none"> ・熊本地震にIBMとともに無償提供、1,000以上の避難所で利用中

※1:「xoBlos Q」とは、CSV形式などのデータを、直感的な操作で、Excel表に加工/出力できるツールです。

※2:「SI(システム・インテグレーション)」とは、利用目的に合わせて、多種多様のハードウェア・ソフトウェア・メディア・通信ネットワークなどのなかから最適のものを選択し、組み合わせて、コンピューターシステムを構築することです。

楽らく
ページ
Content Management System

とは: 専門的な知識がなくてもホームページを編集・更新できるようにしたホームページ作成支援サービス(CMS)



1. 見たまま編集機能



2. レスポンシブWEBデザイン



3. お問い合わせフォーム



4. アクセス解析ツール



5. マルチサイト管理



■新たな自社商品の創造に向けて

当社では、既存ビジネスで培った技術やノウハウを活かし、新たな製品開発・展開を継続して行っております。

CMS(コンテンツマネジメントシステム)領域の商品開発・販売



協業企業とCMS(コンテンツマネジメントシステム)領域の商品「楽らくページ」を開発し、中小企業向けに販売しております。

「楽らくページ」とは、専門的な知識がなくてもホームページを見たまま編集・更新できるようにしたホームページ作成支援サービスです。

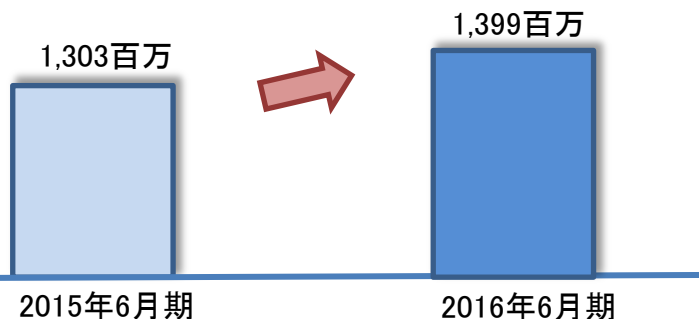
CMS領域のビジネス拡大に向けて、「楽らくページ」のノウハウを活用した次期商品を開発中です。

1. 2016年6月期 第3四半期決算概要
2. 中期目標と2016年6月期の見通し
3. 成長戦略と進捗状況
- 4. 参考資料**

.

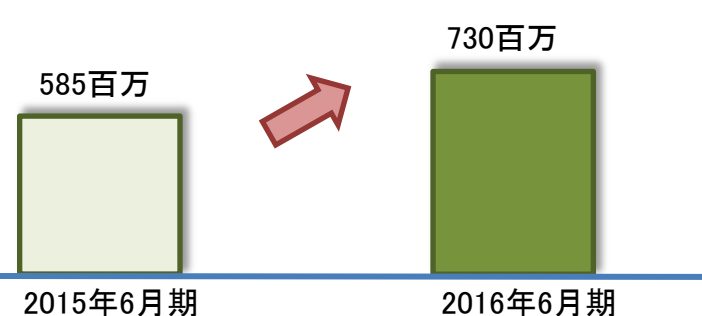
ビジネスソリューション事業

- 売上高: 1,399百万円 / 前期比: +7.3%
- ・金融系業務システム開発事業が堅調に推移
- ・運用サポート事業も堅調に推移



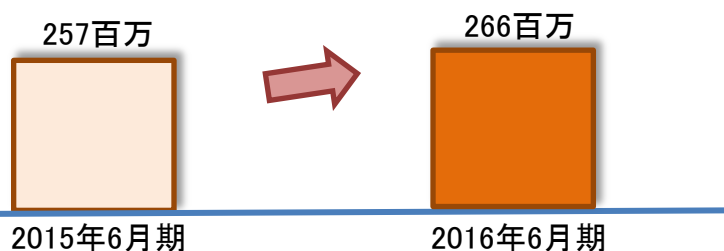
エンベデッドソリューション事業

- 売上高: 730百万円 / 前期比: +24.8%
- ・車載系の組込み開発・検証事業がともに好調



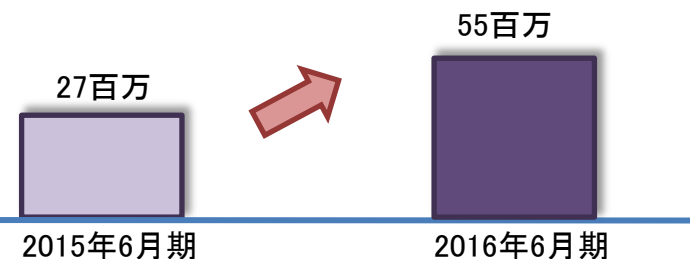
コンピュータ販売事業

- 売上高: 266百万円 / 前期比: +3.5%
- ・リプレース販売・重ね売りともに堅調に推移



その他事業(自社商品事業)

- 売上高: 55百万円 / 前期比: +101.8%
- ・自社商品事業(ウェブアルゴス・ゾブロス・CMS※)が好調



※CMS(Content Management System)とは、Webコンテンツを構成するテキストや画像、レイアウト情報などを一元的に保存・管理し、サイトを構築したり編集したりするソフトウェアのことです。

百万円、%

科目	2015年6月期	第3四半期	2016年6月期	第3四半期	前期比
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	6,171,119	100.0%	6,981,478	100.0%	113.1%
売上総利益	1,398,252	22.7%	1,642,593	23.5%	117.5%
販売費及び一般管理費	1,039,816	16.8%	1,170,225	16.8%	112.5%
営業利益	358,436	5.8%	472,367	6.8%	131.8%
経常利益	356,672	5.8%	476,352	6.8%	133.6%

貸借対照表

百万円

項目	2015年6月期 第3四半期	2016年6月期 第3四半期	前期差	前期差要因
流動資産	2,123	2,434	311	・公募増資に伴う現預金の増加等
固定資産	749	748	-1	・有形・無形固定資産の減価償却による減少等
資産合計	2,873	3,182	309	—
流動負債	1,388	965	-423	・短期借入金の減少等
固定負債	315	319	4	・長期借入金の減少、退職給付引当金の増加等
負債合計	1,704	1,284	-420	—
純資産計	1,169	1,897	728	・公募増資による資本金等の増加 ・利益剰余金の増加
負債純資産合計	2,873	3,182	309	—

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
業界	情報サービス産業
従業員数	920名(連結2016年4月末時点)
売上高	84億9,200万円(連結2015年6月度決算実績)
代表取締役社長	市川 憲和
設立年月日	2002年1月4日(創業1982年7月)
資本金	4億2,773万円(2016年3月末時点)
決算期	6月
拠点	拠点:東京都中央区、川崎、横浜、大阪、松山、仙台、 子会社拠点:東京都豊島区、千葉、君津、高崎、カンザス、ニュージャージー
市場/銘柄コード	東証二部(予定)/3916



デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社

- ・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・社会等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。
- ・それらはリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、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・修正をおこなう義務を負うものではありません。