

2018年6月期第2四半期 決算説明資料 (東証一部 3916)

2018年2月20日

デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社



1. 事業の概要

2. 2018年6月期第2四半期 決算概要

3. 2018年6月期 重点施策と
通期連結業績予想

4. 成長戦略

5. 参考資料

DITグループの顧客基盤

主にB to B / 取引先（2,600社弱）は、
上場企業 及びその関連会社から中小企業

開発したソフトウェアの主な用途

金融、通信、運輸、流通等の業務システム
自動車、モバイル端末、ネットワーク機器等の組込みシステム

DITグループの強み① 多面多様のIT企業

- ① 業務システムの開発・運用、組込みシステムの開発・検証と事業領域が広い
- ② お客様層が、大企業から中小企業まで幅広い
- ③ 独自性があり、今後市場拡大が期待できる自社商品がある

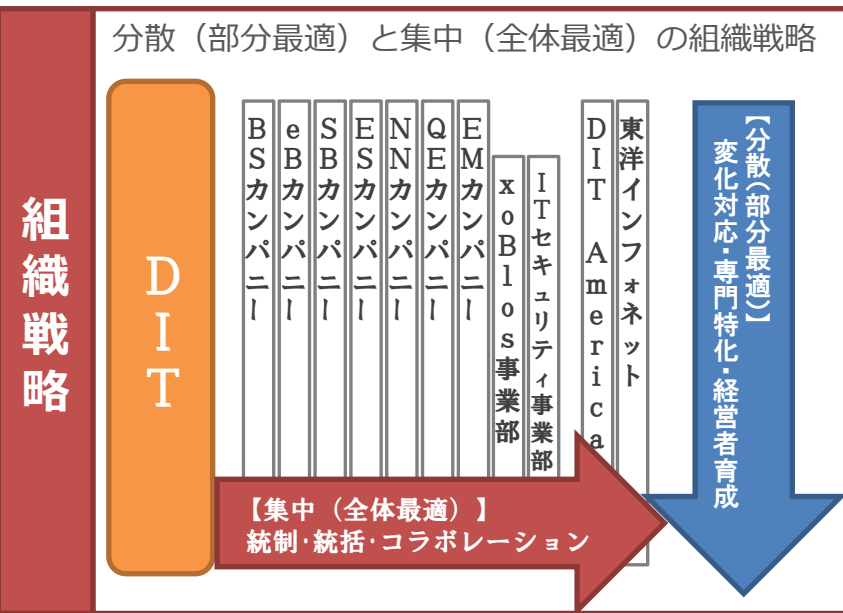
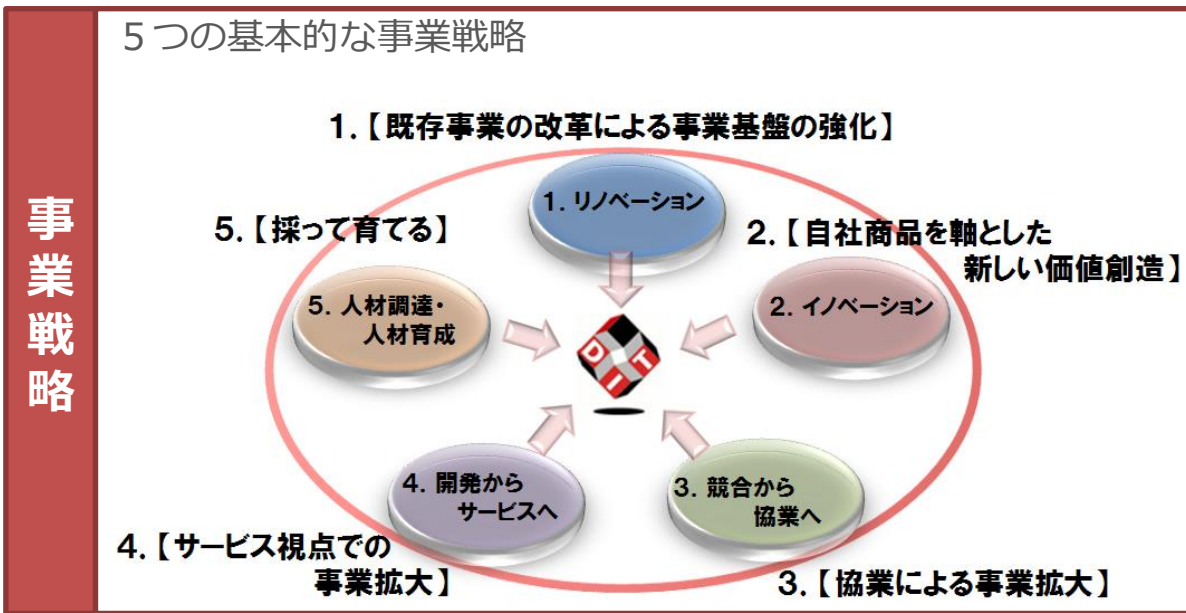
DITグループの強み② 部分最適と全体最適の組織戦略

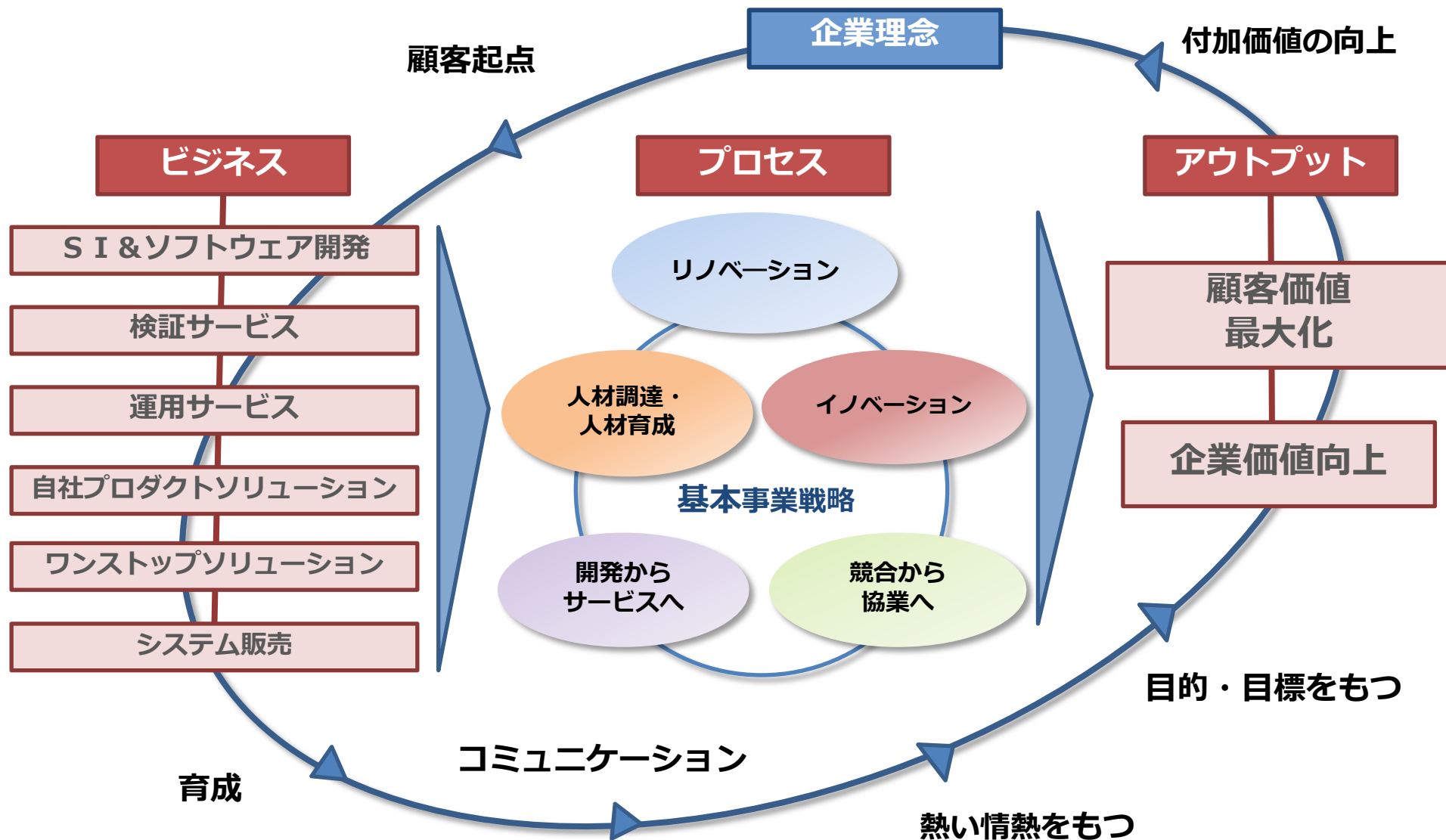
- ① 部分最適に関しては、専門特化したカンパニー制を導入。その領域でのNo.1を目指すとともに、経営者人材を育成している
- ② 全体最適に関しては、本社・本部がカンパニーのシナジーを追求している

企業理念	全体	顧客起点
	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

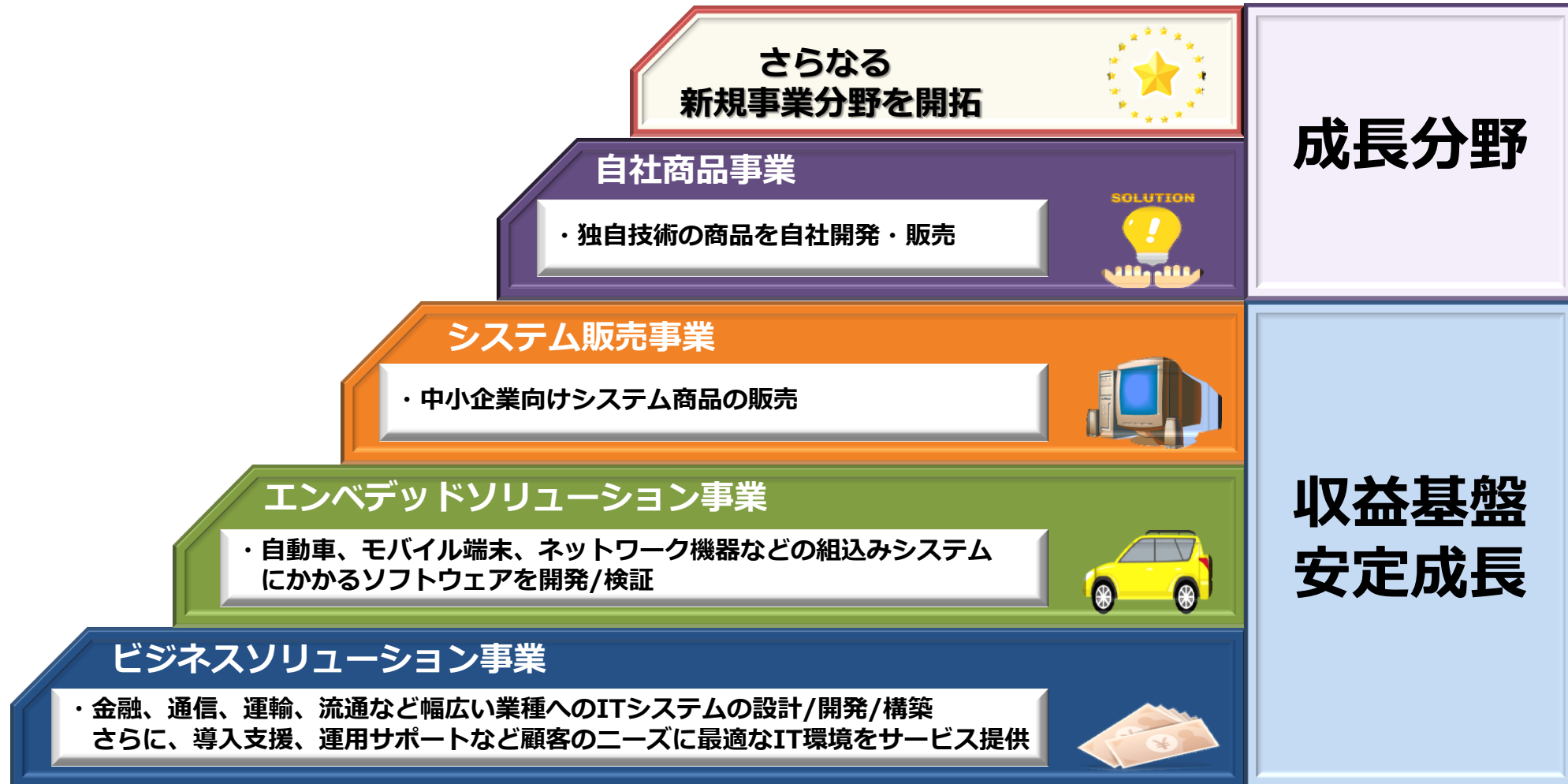
経営理念	社員の生活を守り、 且つ社会に貢献する
------	------------------------

中期経営方針 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





セグメント		売上構成比 (18年6月期 第2四半期)	事業分野
ソフトウェア 開発事業	ビジネスソリューション	57.0%	業務システム開発事業
			運用サポート事業
	エンベデッドソリューション	33.5%	組込み開発事業
			組込み検証事業
自社商品事業	3.5%	自社商品開発販売事業	
システム販売事業		6.0%	システム販売事業



デジタル・インフォメーション・テクノロジー事業基盤

技術力 = 「業務知識」 × 「開発力」 × 「コア技術」

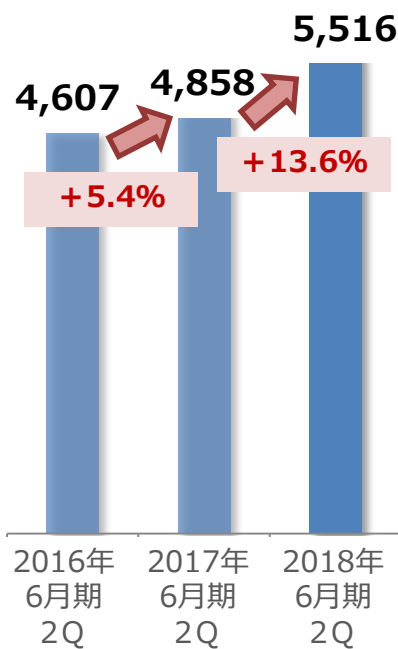
知的財産 = 「業務経験」 × 「優良な顧客」 × 「モラルの高い社員」 × 「プロジェクト管理」

1. 事業の概要
- 2. 2018年6月期第2四半期 決算概要**
3. 2018年6月期 重点施策と
通期連結業績予想
4. 成長戦略
5. 参考資料

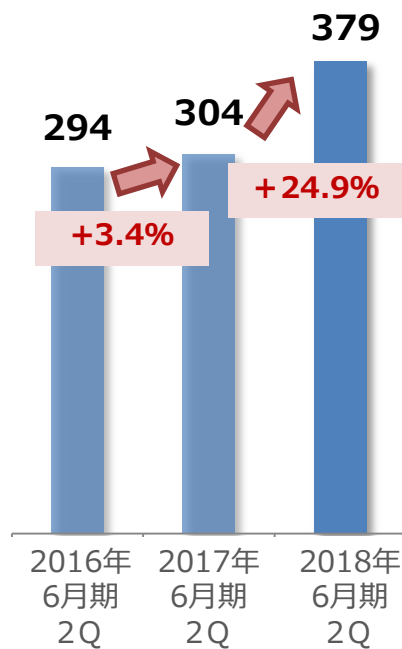
■ 増収・増益、第2四半期累計期間としては過去最高の業績を更新

単位：百万円

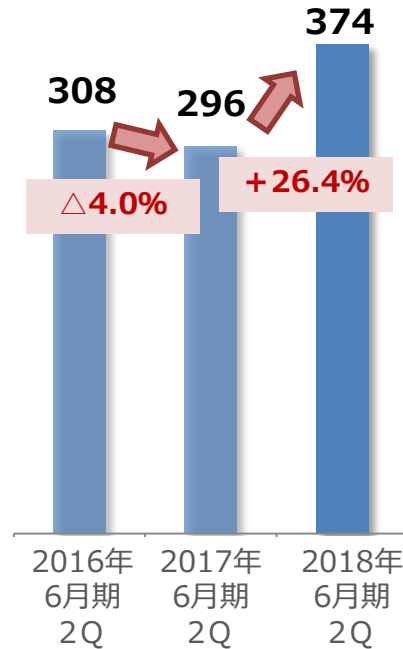
売上高



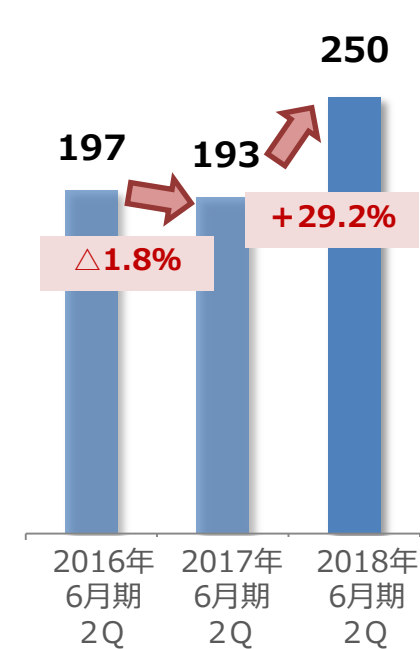
営業利益



経常利益



四半期純利益



2018年6月期第2四半期連結業績の概要

■売上高、段階利益共に利益率を含め前年同期を上回り、計画以上に進捗

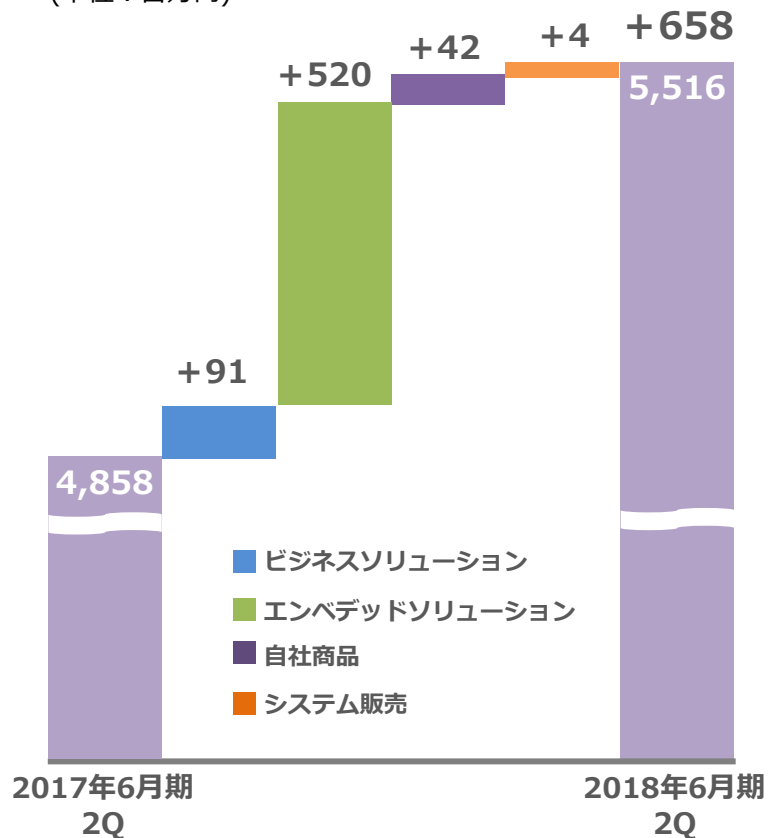
(百万円、%)	2017年6月期 第2四半期		2018年6月期 第2四半期		2018年6月期 通期		前年同期比 (%)	達成率 (%)
	実績	構成比 (%)	実績	構成比 (%)	計画	構成比 (%)		
売上高	4,858	(100.0)	5,516	(100.0)	10,820	(100.0)	+13.6	51.0
売上総利益	1,120	(23.1)	1,261	(22.9)	—	—	+12.6	—
販売管理費	816	(16.8)	882	(16.0)	—	—	+8.1	—
営業利益	304	(6.3)	379	(6.9)	730	(6.7)	+24.9	52.0
営業外収益	6	(0.1)	5	(0.1)	—	—	△11.5	—
営業外費用	14	(0.3)	10	(0.2)	—	—	△22.9	—
経常利益	296	(6.1)	374	(6.8)	725	(6.7)	+26.4	51.6
特別利益	—	—	—	—	—	—	—	—
特別損失	—	—	—	—	—	—	—	—
税金等調整前当期（四半期） 純利益	296	(6.1)	374	(6.8)	—	—	+26.4	—
当期（四半期）純利益	193	(4.0)	250	(4.5)	493	(4.6)	+29.2	50.7

売上高、営業利益増減要因（前年同期比）

- 売上高はエンベデッドソリューション事業の伸長が大きく貢献
- 売上総利益の増加が販管費の増加を相殺し、営業利益は前年同期比24.9%増

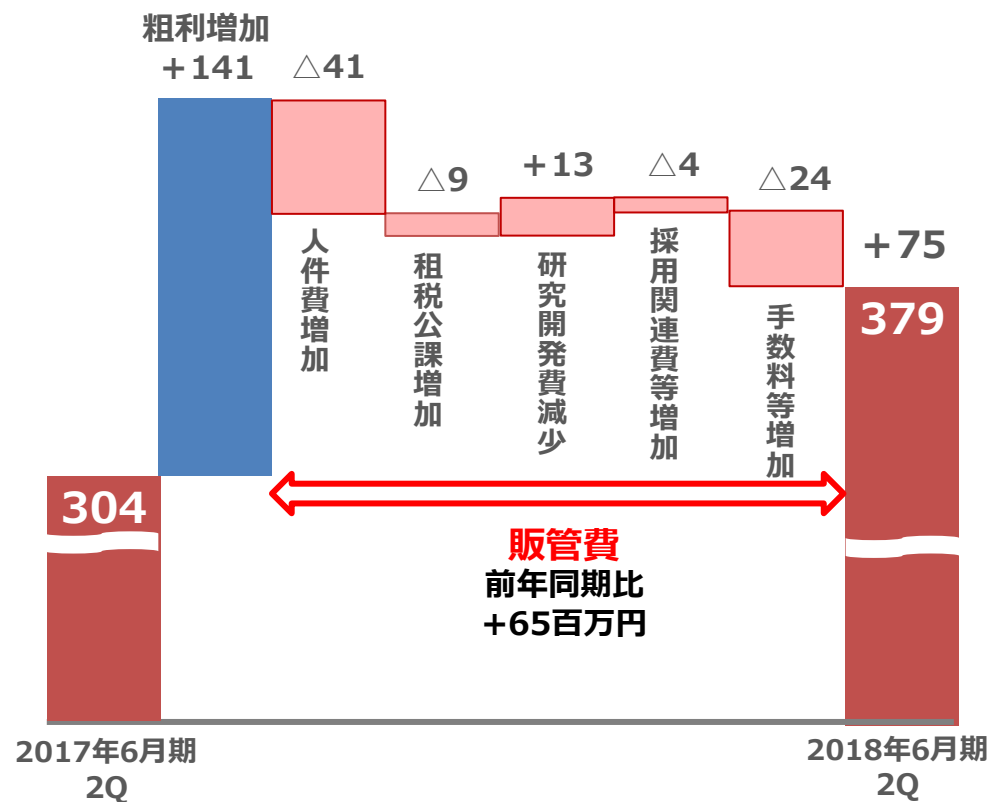
売上高

(単位：百万円)



営業利益

(単位：百万円)

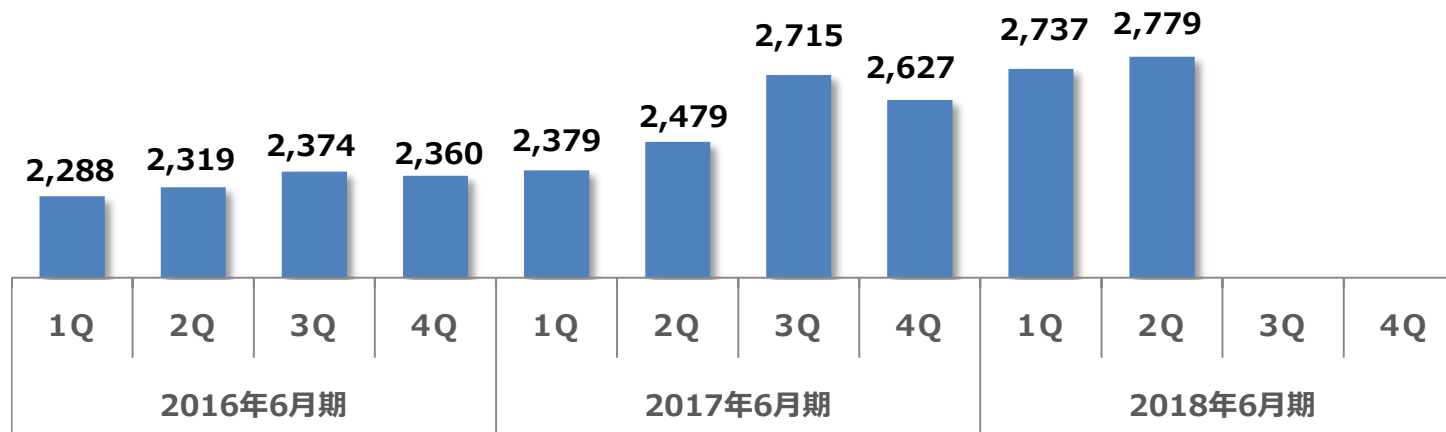


四半期別売上高および営業利益の推移

■売上高・営業利益ともに着実に前期を上回る推移

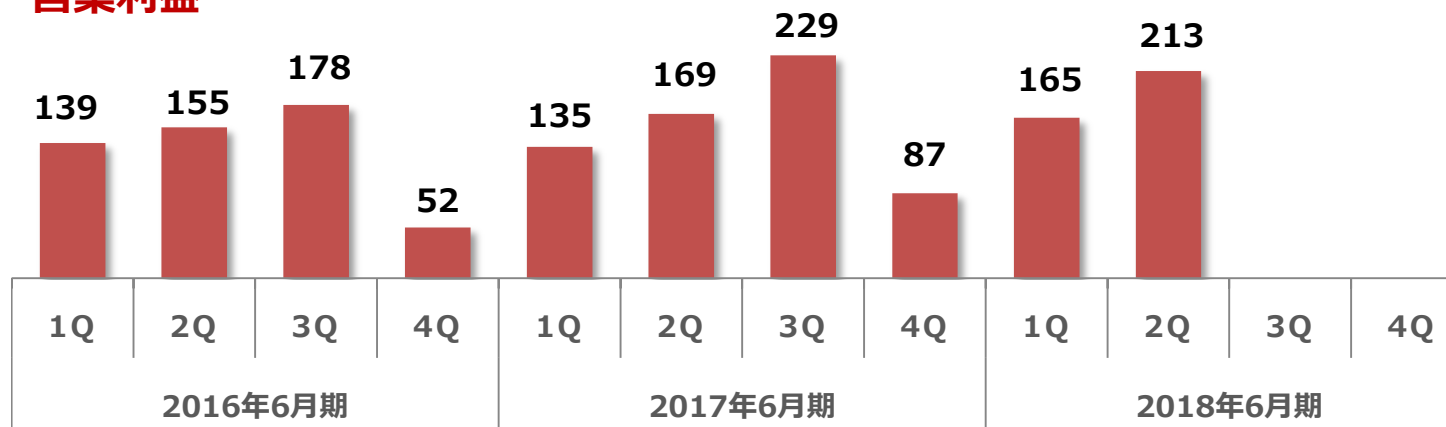
売上高

単位：百万円



営業利益

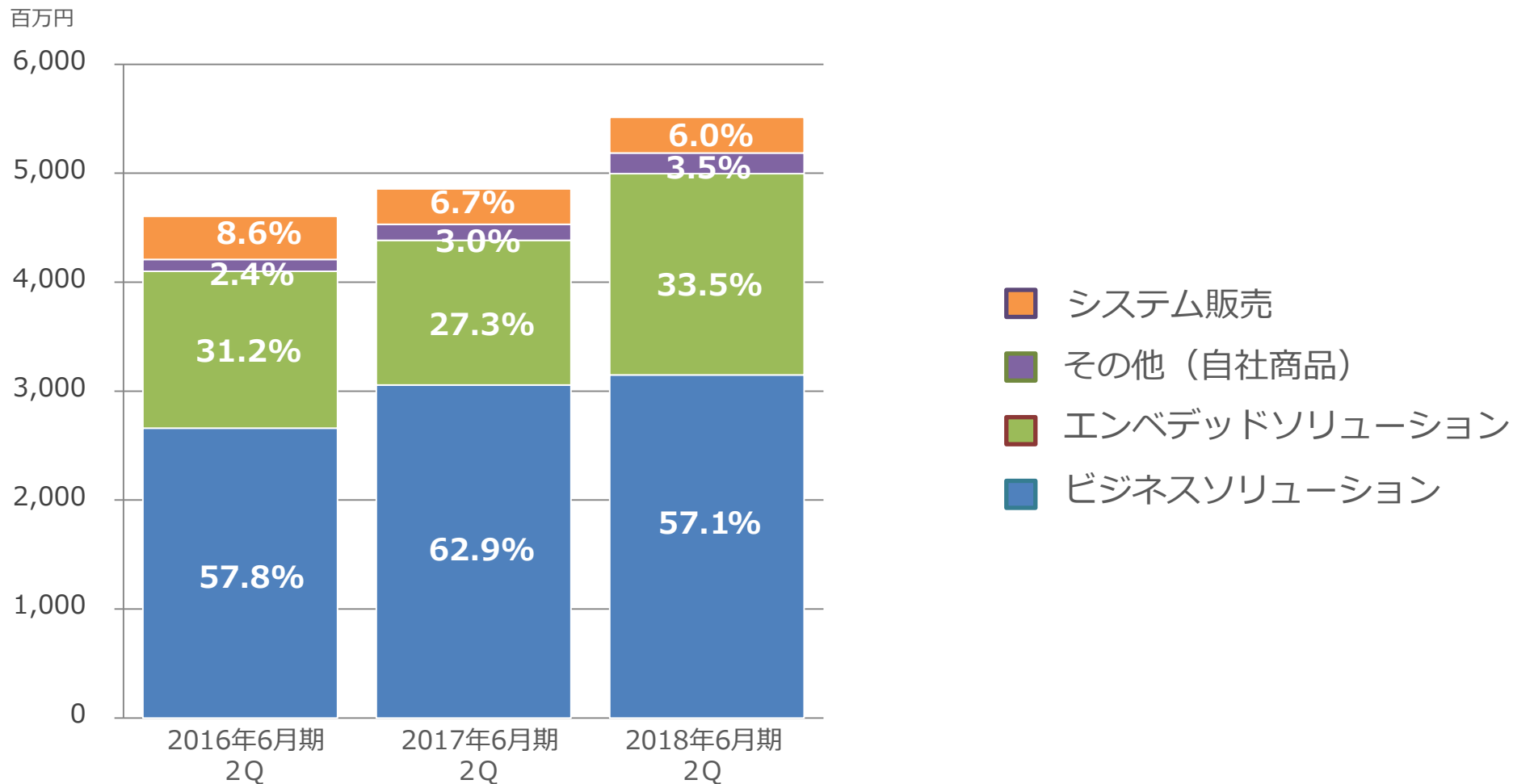
単位：百万円



※営業利益は、新入社員の受け入れ、期末手当等で、第4四半期に減少する季節性あり

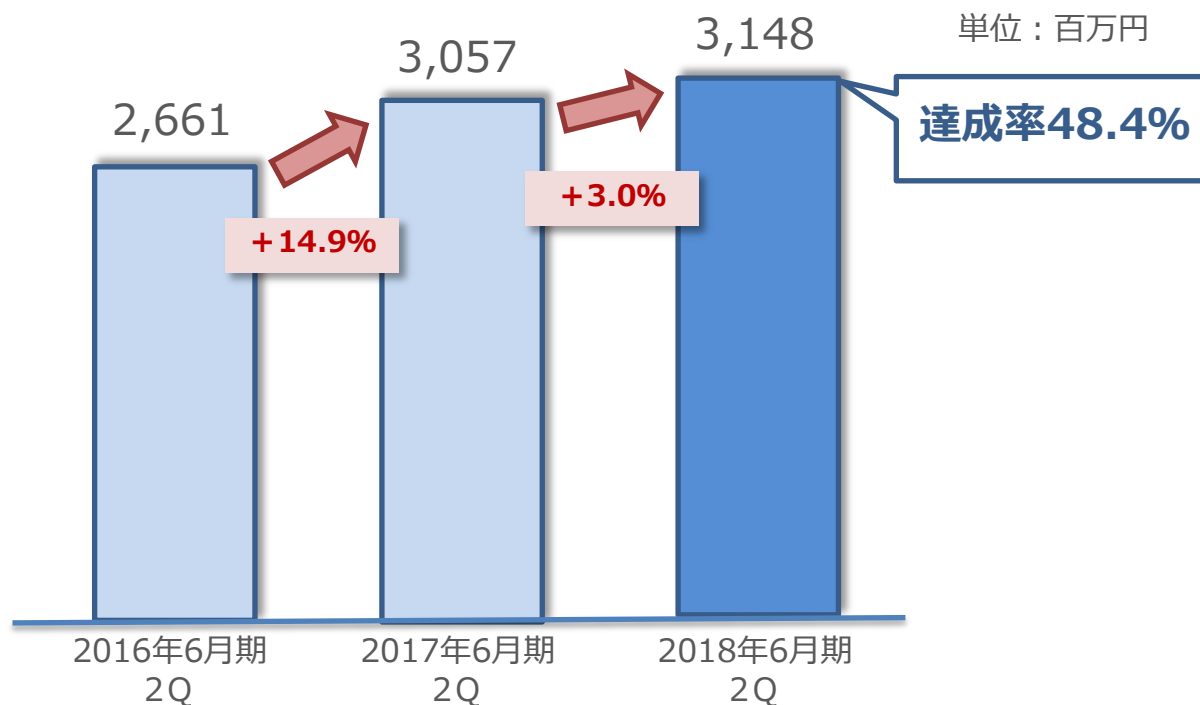
セグメント別 売上構成比率の推移

- エンベデッドソリューション事業が大きく伸長
- 成長分野である自社商品の比率が着実な増加傾向を示す



売上高：3,148百万円／前年同期比：+3.0%

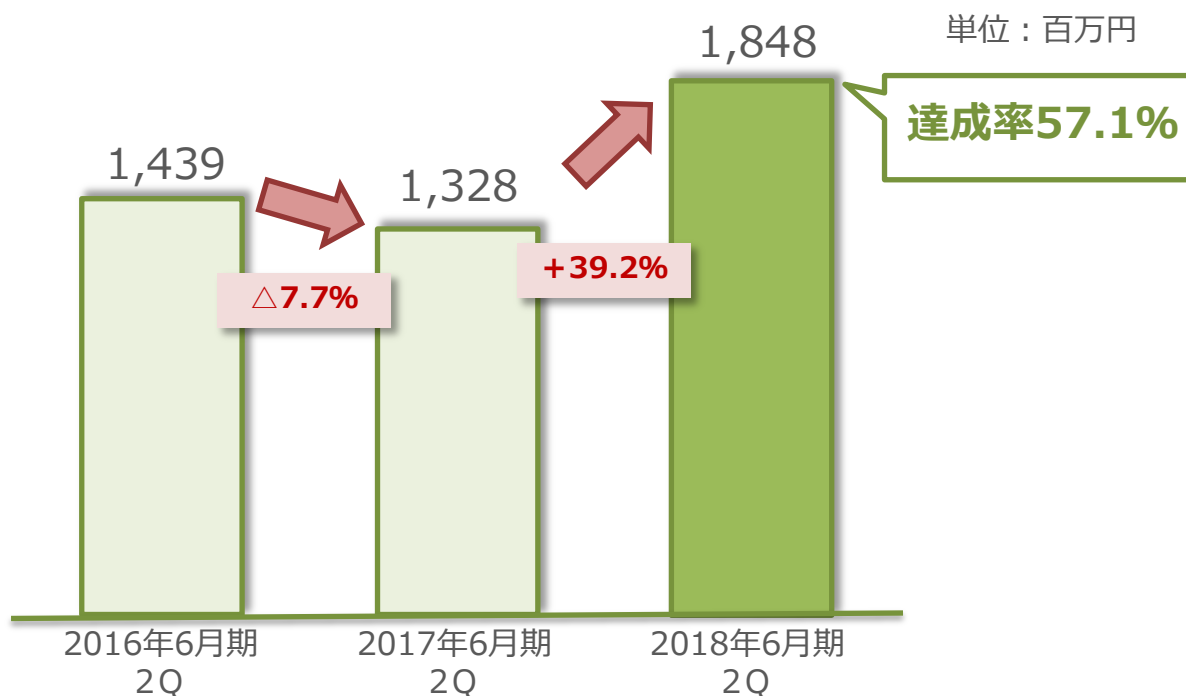
- 金融系業務システム開発事業が堅調に推移
- 運用サポート事業が堅調に推移
- 医療/製薬系、社会インフラ系システム開発が進展





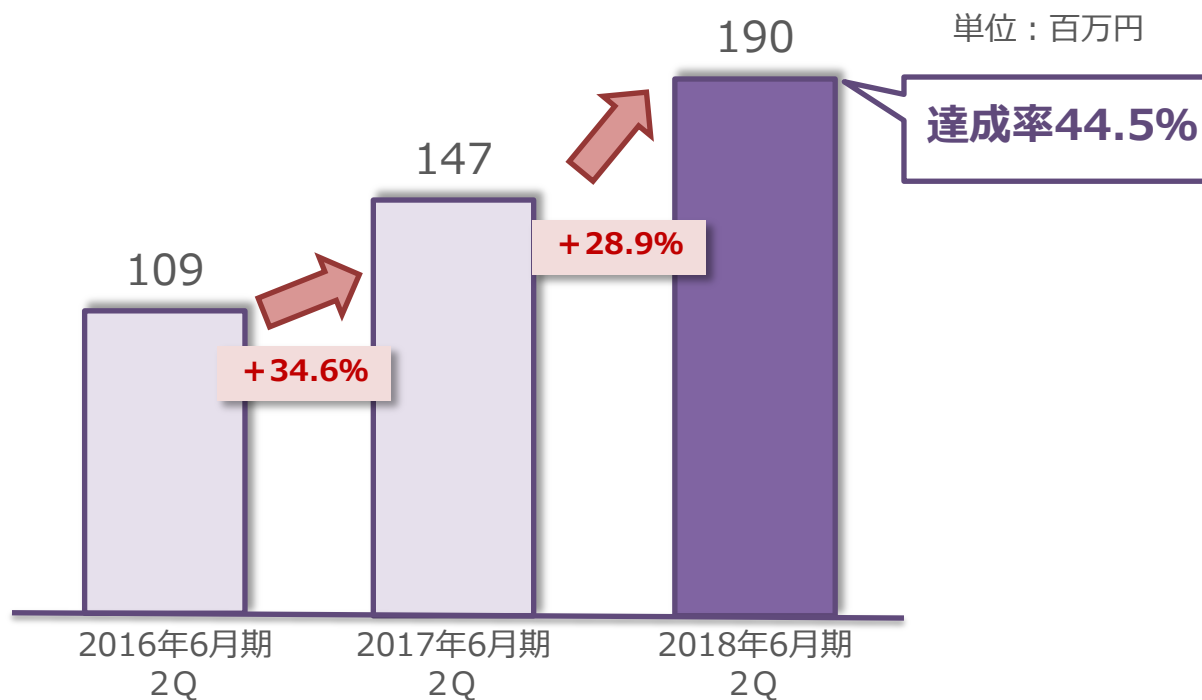
売上高：1,848百万円／前年同期比：+39.2%

- 車載開発の需要が好調により増収
- I o T 向けのモバイルアプリ開発が伸展
- 半導体関連の組み込み開発の受注が増加



売上高：190百万円／前年同期比：+28.9%

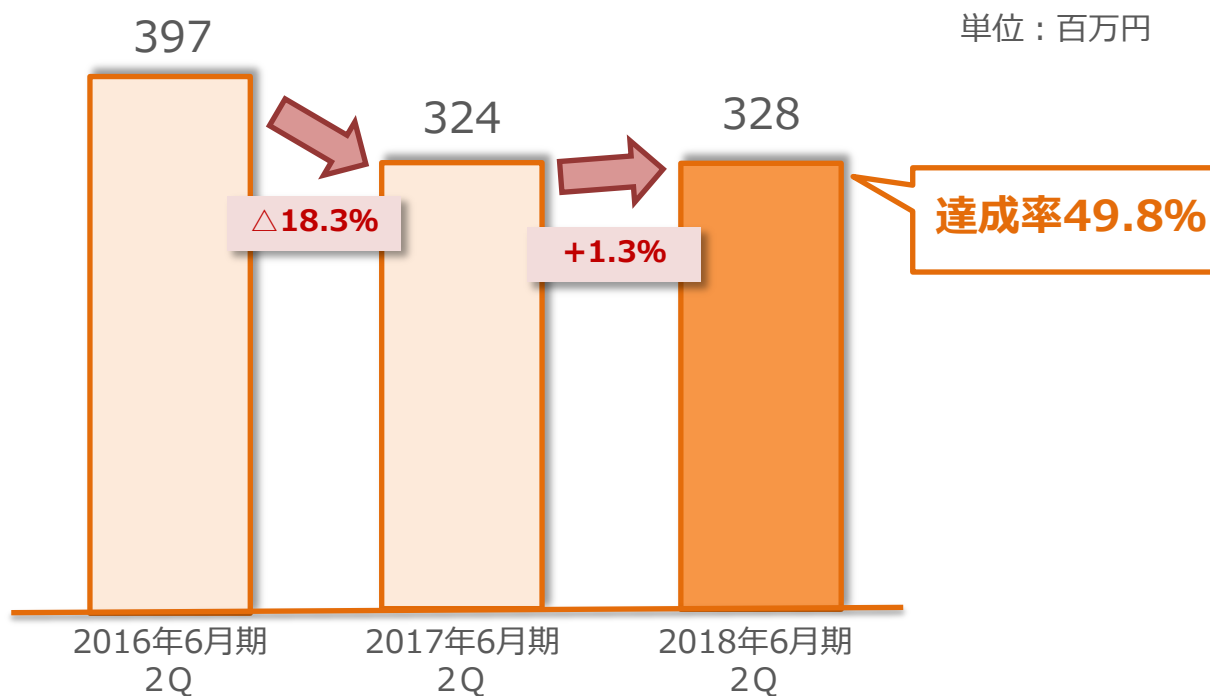
- 【WebARGUS】 案件受注増により堅調に推移
- 【xoBlos】 案件数の大幅な拡大により増収



売上高：328百万円／前年同期比：+1.3%

- 楽一（※）リプレース販売が復調
- ネットワーク機器、自社商品の販売の引合いが増加

※ 楽一とは 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す。



- 自己資本比率は前期末水準で、引き続き健全な財務体質を維持
- 利益の増加等により営業CFは増加、増床による敷金の支出等により投資CFは減少、自己株式の取得(△136)等により財務CFは減少

財務状況

(単位：百万円)	2017年6月期	2018年6月期 第2四半期	差額
総資産	3,713	3,752	+38
流動資産	3,139	3,140	0
固定資産	574	611	+37
負債	1,299	1,321	+22
純資産	2,414	2,430	+15
自己資本比率	65.0%	64.8%	△0.2pt

キャッシュフロー

(単位：百万円)	2017年6月期 第2四半期	2018年6月期 第2四半期	差額
営業CF	24	235	+210
投資CF	4	△43	△47
財務CF	△80	△285	△205
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,046	1,254	+208
フリーCF	29	192	+162

注：フリーCF = 営業CF + 投資CF

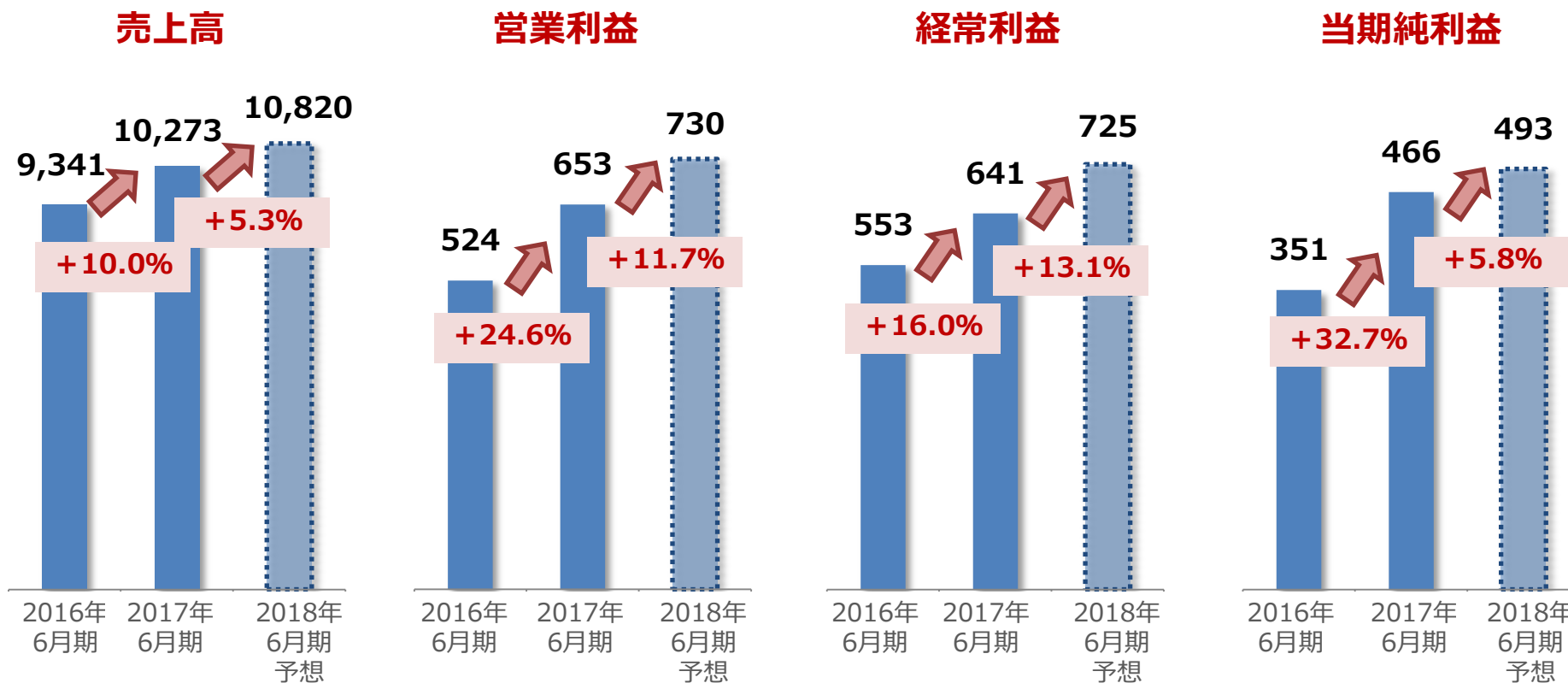
- 二桁増収増益。売上高の増加に伴い、営業利益・経常利益・四半期純利益が過去最高益を達成
- ビジネスソリューション事業：金融系業務システム開発案件を中心に通信、運輸、医療製薬等の業種全般が堅調に推移。運用サポート事業も堅調に推移
- エンベデッドソリューション事業：車載関連が順調に伸長。モバイル関連のアプリ開発や各種半導体関連の組み込み開発の受注増加もあり、力強く成長
- 自社商品事業：「WebARGUS：ウェブアルゴス」と「xoBlos：ゾブロス」が順調に伸長
- 中間配当10円を実施予定

1. 事業の概要
2. 2018年6月期第2四半期 決算概要
- 3. 2018年6月期 重点施策と
通期連結業績予想**
4. 成長戦略
5. 参考資料

施策の柱	上期の実績	今後の打ち手
堅固な事業基盤の構築	<ul style="list-style-type: none"> ■ 車載系の案件は大幅に拡大、金融系については下期拡大につながる案件の受注を確保。 	<ul style="list-style-type: none"> ■ それぞれ強みがある金融系、車載系等の領域で、案件規模の拡大を図る
	<ul style="list-style-type: none"> ■ 既存顧客へのセキュリティ商材展開が順調に推移。 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 蓄えたSIノウハウや運用サービスと自社商品を組み合わせた新たなビジネスを開拓する
成長領域への経営資源の集中	<ul style="list-style-type: none"> ■ 車載通信、セキュリティ関連分野の案件拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 市場成長が著しい自動車関連分野（自動運転、車載通信機器、セキュリティ）に注力
	<ul style="list-style-type: none"> ■ 複数のクラウド構築案件、AI関連、ブロックチェーンの開発案件受注 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 蓄えた知識・技術を最先端分野（クラウド、IoT、フィンテック等）へ展開
自社商品を軸とした新しい価値の提供	<ul style="list-style-type: none"> ■ WebARGUSエンタープライズ版をリリース 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 大規模ユーザーへの導入促進とIoT版の商品化
	<ul style="list-style-type: none"> ■ WebARGUS Fortifyの販売準備 	<ul style="list-style-type: none"> ■ セキュリティ商品多角化による営業力強化
	<ul style="list-style-type: none"> ■ xOBlosを核とした予算実績ソリューションを販売開始 ■ Excel業務イノベーションプラットフォーム新時代へ！ xOBot（ゾボット）をプレアナウンス 	<ul style="list-style-type: none"> ■ xOBlosを核としたソリューション商品をシリーズ化して提供

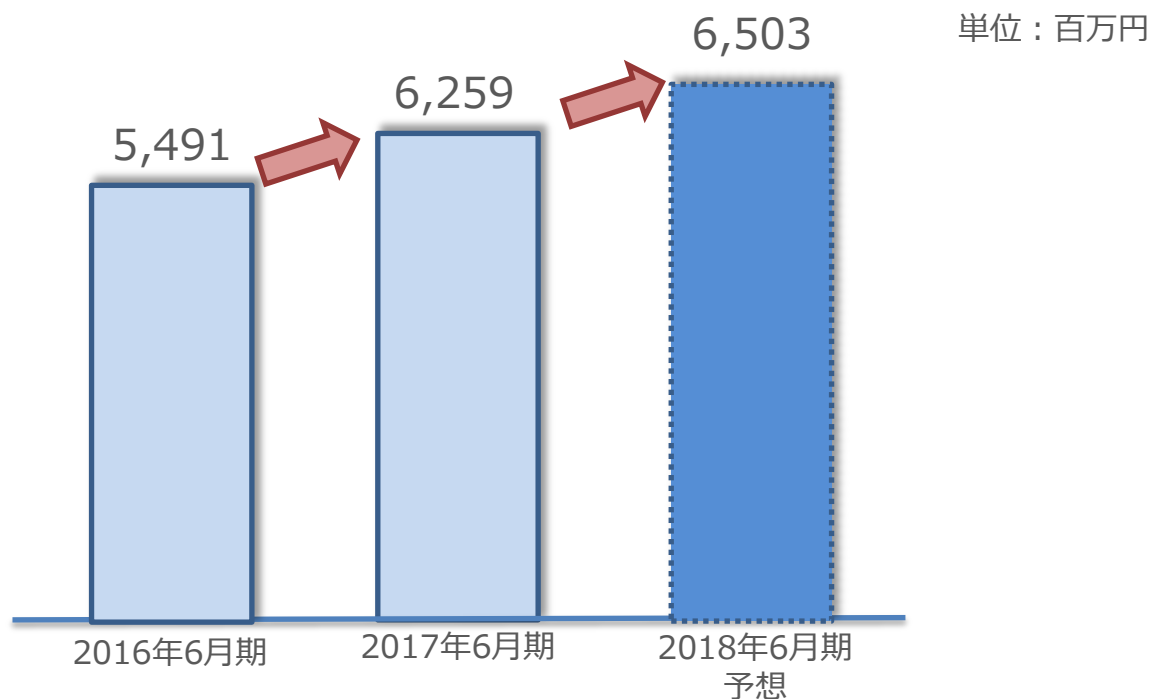
■ 期初予定通り売上、利益とも過去最高を更新予定

単位：百万円



売上高：6,503百万円／前期比：+4.0%

- 金融系業務システム開発事業が堅調に推移する見込み
- 運用サポート事業が堅調に推移する見込み
- 医療/製薬系、社会インフラ系開発が成長する見込み





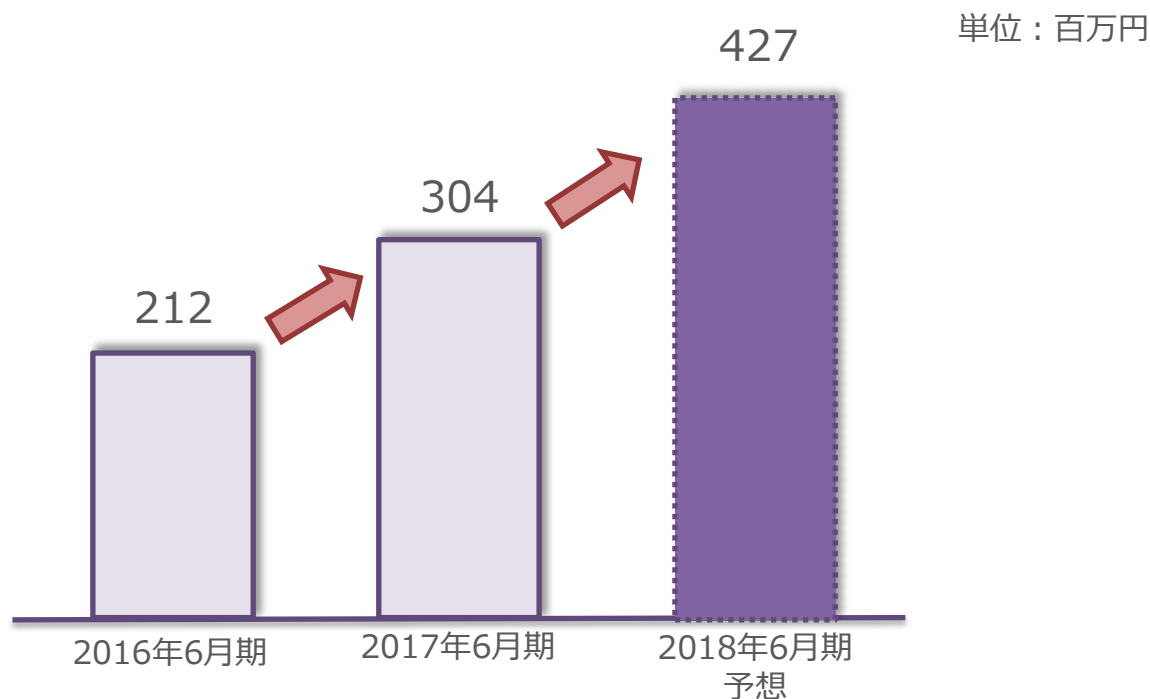
売上高：3,232百万円／前期比：+5.0%

- 車載需要が好調により、開発、検証ともに堅調に成長の見込み
- 半導体関連の組み込み開発事業が堅調に推移する見込み



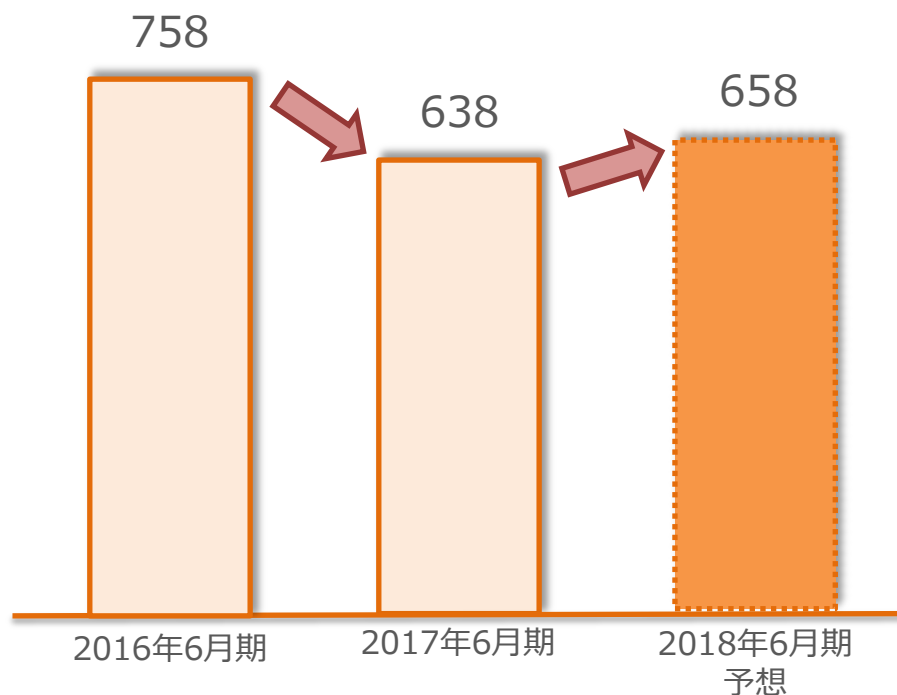
売上高：427百万円／前期比：+40.0%

- セキュリティ需要の高まりに応じ、成長見込み
- 時短/働き方改革の時流に乗り、成長見込み



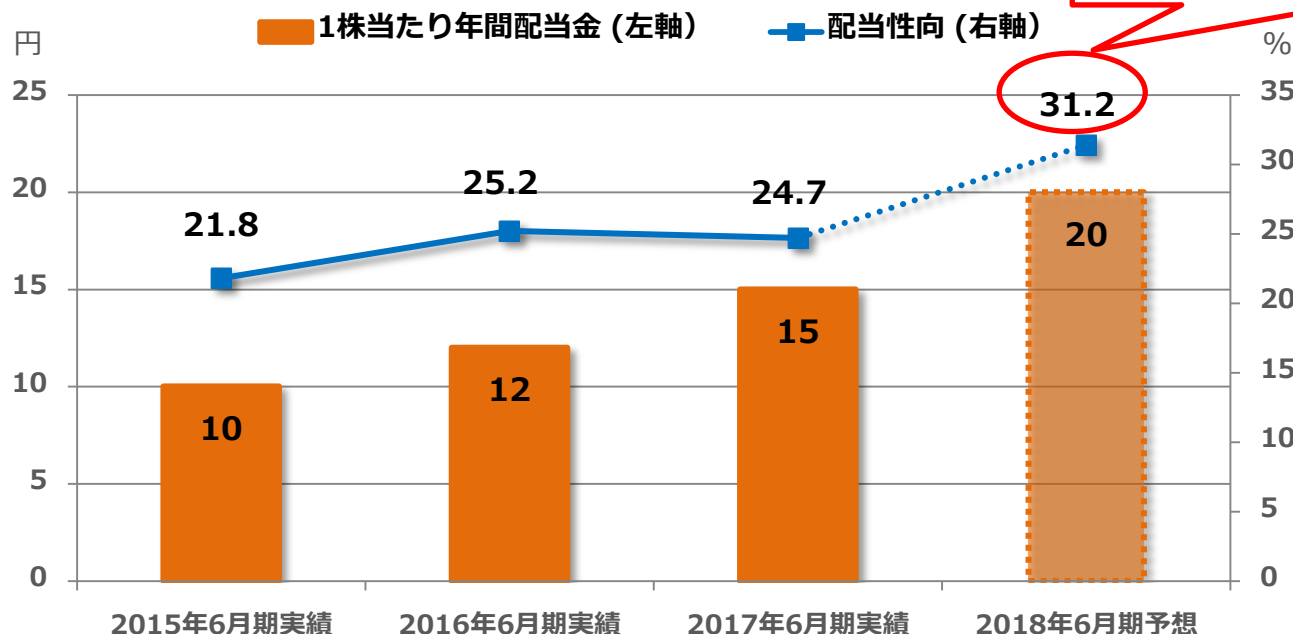
売上高：658百万円／前期比：+3.1%

- 楽一の新規/リプレース
 - 自社商品 (xOBlos、楽らくページ)
 - ネットワーク機器、他システム商材
- 販売促進により前年増を見込む



- 株主還元を重視し、配当政策を変更
成長への投資と内部留保を踏まえ、利益還元を実施(連結配当性向30%以上へ)
- 成長に合わせ機動的に自社株買い入れや増配など株主還元策を実行
- 2018年6月期末配当
5円増配し年間配当20円【中間、期末各10円】(予想)、連結配当性向31.2%

配当金、配当性向の推移



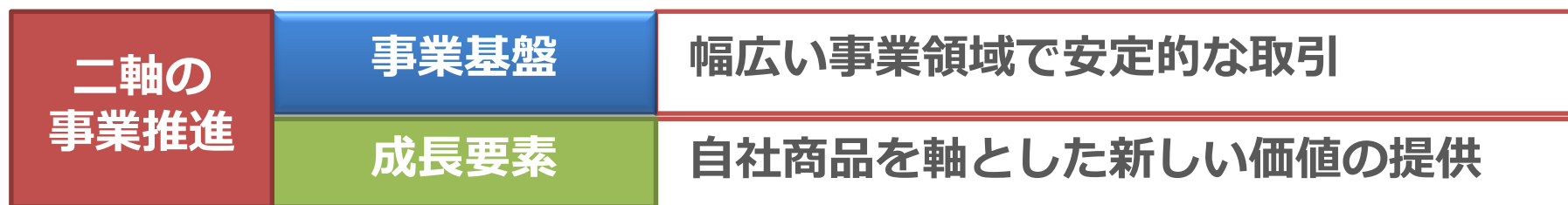
連結配当性向30%以上へ

- ※1 2016年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施しました。2016年6月期以前の1株当たり年間配当金は遡及修正した数値です。
- ※2 2018年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施する予定です。
- ※3 2017年8月に自己株式7万株を買入れました。

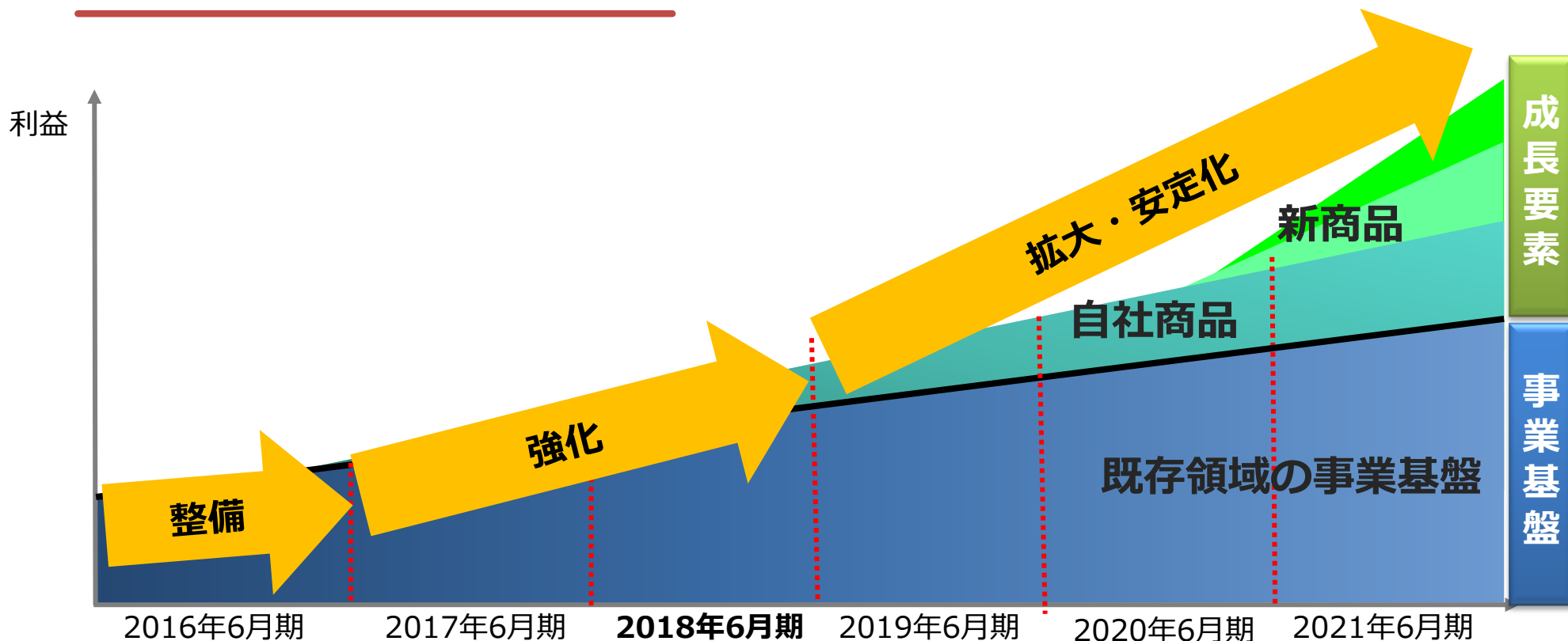
	2015年6月期実績	2016年6月期実績	2017年6月期実績	2018年6月期予想
1株当たり年間配当金 (円)	10.0	12.0	15.0	20.0
1株当たり当期純利益 (円)	45.86	47.60	60.67	64.10
配当性向 (%)	21.8	25.2	24.7	31.2
自己株式買入額 (百万円)	—	—	—	136.6
総配分性向 (%)	21.8	25.2	24.7	58.7

- 2018年2月14日の取締役会において、1株につき2株の割合をもって株式の分割を行うことを決議
- 投資単位当たりの金額を引き下げ、当社株式の流動性を高めるとともに、投資家層の更なる拡大を図ることを目的とする
- 2018年3月31日の最終の株主名簿に記載または記録された株主の所有普通株式を、1株につき2株の割合をもって分割する
- 分割により増加する株式数
 - 発行済株式： 7,750,910株
 - 増加する株式： 7,750,910株
 - 株式分割後： 15,501,820株

1. 事業の概要
2. 2018年6月期第2四半期 決算概要
3. 2018年6月期 重点施策と
通期連結業績予想
- 4. 成長戦略**
5. 参考資料



成長へ向けた利益構成イメージ



ビジネスソリューション事業

成長戦略

施策の柱	今後の打ち手
安定基盤の拡張	・ 強みである金融分野の深堀り、金融請負案件の受注強化で金融分野をさらに拡大
	・ クラウド環境構築、IoT基盤構築などを活用したプロジェクトへの参画など、クラウドを活用した新技術を推進
	・ エンドユーザや大手顧客の情報システム子会社案件が規模、顧客数ともに順調に拡大、直接契約案件の更なる拡大とワンストップソリューションの提案型営業を推進
トータルサービスの提供	・ 防災システムをはじめとした自社商品「xoBlos」と組み合わせたSI案件の拡大及び自社商品を軸に開発・インフラをトータルサービスとして提供
地方拠点を活かした事業拡大	・ 関東拠点と地方拠点での連合プロジェクトが順調に拡大、「高度ニアショア開発」(※)の更なる活用

※：「高度ニアショア開発」とは、国内の地方拠点において、付加価値の高い技術者集団によって行う コストパフォーマンスの高い開発方式。

エンベデッドソリューション事業

成長戦略

施策の柱

今後の打ち手

車載事業への注力

- ・ 車載機器関連メーカーから受注が順調に拡大するなど車載事業が大きく成長し、市場成長が著しい自動車関連分野（自動運転、車載通信機器、セキュリティ）に注力

半導体分野の拡大

- ・ 大手半導体メーカーからのセキュリティ分野の開発案件が拡大し、車載向け半導体分野の更なる拡大にも注力

新規分野への参入

- ・ モバイルや情報家電で培った技術をIoT(※)を中心とした新規分野（IoT通信モジュール開発等）へ展開

※ 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。

自社商品事業：WebARGUS（ウェブアルゴス）



成長戦略

施策の柱	今後の打ち手
販売力強化	<ul style="list-style-type: none"> 認知度の高まりと共に導入件数が着実に増加、見込客を増やし、大規模ユーザーを中心に積極的にアプローチ
	<ul style="list-style-type: none"> 東南アジア市場の開拓を目指し、シンガポールでの販売展開を準備
	<ul style="list-style-type: none"> トータルセキュリティ提案を推進（有力セキュリティ商材との協業）
商品力強化	<ul style="list-style-type: none"> 上期にリリースしたエンタープライズ版(顧客要望に基づく運用面の機能拡張)で、大規模ユーザーの取り込みを図る
	<ul style="list-style-type: none"> 上期に販売準備したWebARGUS Fortify(※1)をはじめ、セキュリティ商品の多角化による商品力及び営業力を強化
適用領域の拡大	<ul style="list-style-type: none"> ARMアーキテクチャ(※2)上での稼働確認と商談を推進し、システムレジリエンス思想(※3)に基づくIoT版WebARGUSの適用領域を拡大

※1：WebARGUS Fortifyとは、アプライアンス型のWAF(Web Application Firewall)に替わる次世代型のクラウドWAFであり、専門的な知識や大きな投資を必要とせず、見えない脅威からWebサイト・サービスを守ることが可能な商品です。

※2：ARM(アーム)アーキテクチャは、英国ARM社が知的財産権を持つプロセッサの設計方式であり、スマートフォンや車載機器等の低電力アプリケーション向け半導体チップに広く採用されている。

※3：システムレジリエンス思想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。

自社商品事業：xoBlos（ゾブロス）



成長戦略

施策の柱	今後の打ち手
販売力強化	<ul style="list-style-type: none">累計導入社数300社超、大手企業への導入が進む中、大規模ユーザーへの販売を一層強化
商品力強化	<ul style="list-style-type: none">顧客ニーズの高い予算実績管理ソリューションの商談活動が進捗、今後はソリューションのシリーズ化を準備
	<ul style="list-style-type: none">RPAとシームレスに連携可能なxoBot（ゾボット）の提供を開始（2月15日～）、働き方改革の時流を捉えた拡販をめざす
適用領域の拡大	<ul style="list-style-type: none">他社製品やサービスとの連携を行うオープンイノベーションプラットフォームとしても認知され始めた機会をとらえ、AI等各種サービスとの連携による新サービスの提供を推進

※xoBotは、xoBlosテクノロジーを核に、業務の省力化や労働生産性向上のためにExcel業務を自動運転化するRPA連携商品の位置づけにあり、昨今の「働き方改革」機運の高まりを見据え、得意とするExcel処理に加えてRPA(ロボティック・プロセス・オートメーション)製品や他システムとの連携機能を持たせることで自動化処理をより一層強化している。

システム販売事業

成長戦略

施策の柱

今後の打ち手

既存顧客の売上
拡大

- ・ スタンドアロンからサーバーへのレベルアップ提案増加によるリプレース販売が復調し、顧客へのレベルアップ導入や重ね売り強化策の拡大を図る
- ・ xoBlos「楽一連携パック」(販売管理+xoBlos連携)の展開など商品の多角化で販売を強化

新規顧客獲得に
よる売上拡大

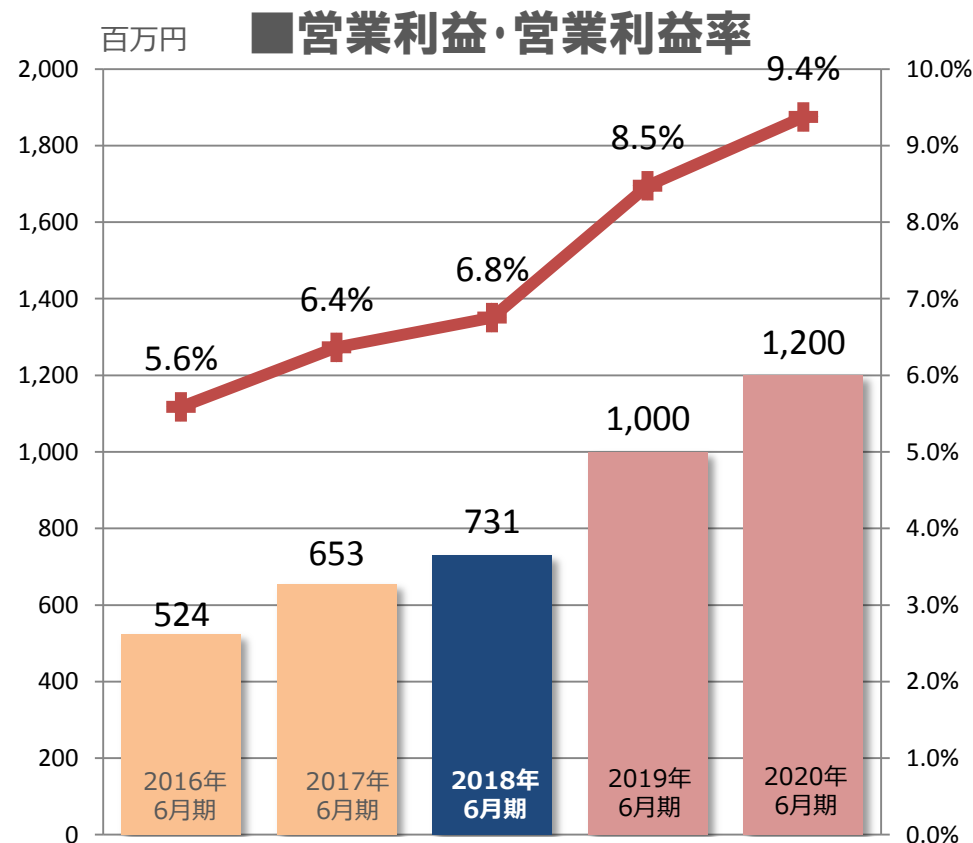
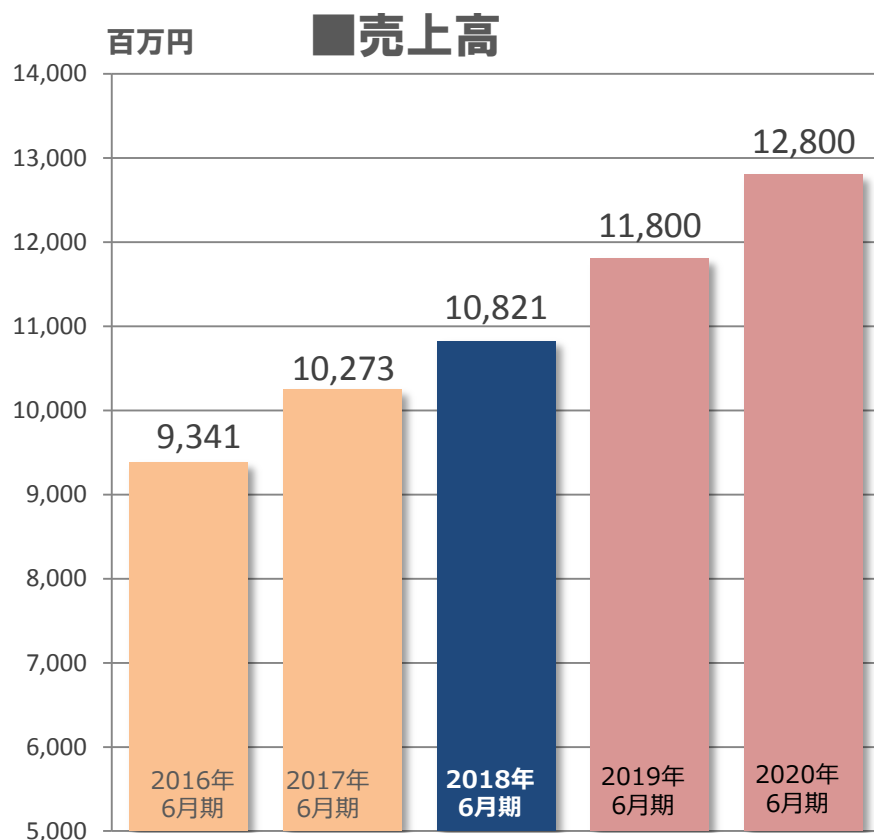
- ・ 中小企業へのシステム商品販売により新規顧客が増加、大企業・中企業をターゲットにxoBlos販売を強化

◎ 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: 「楽らくページ」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。

中期計画 連結売上・営業利益計数サマリー

中期目標 4年以内に トリプル10 を目指す	売上高	100億円 (2017年6月期) . . . 達成!
	営業利益	10億円 (2019年6月期)
	営業利益率	10% (2021年6月期)



1. 事業の概要
2. 2018年6月期第2四半期 決算概要
3. 2018年6月期 重点施策と
通期連結業績予想
4. 成長戦略
- 5. 参考資料**

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	957名（連結2017年6月末時点）
売上高	102億7,300万円（連結2017年6月期決算実績）
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	4億5,315万円（2017年6月末時点）
決算期	6月
拠点	拠点：東京都中央区、川崎、大阪、松山、仙台 子会社拠点：東京都豊島区、横浜、千葉、君津、高崎、カンザス
市場／銘柄コード	東証一部／3916

商号	DIT America, LLC.	東洋インフォネット株式会社
事業内容	組込みシステム商品（主に海外向携帯電話）に関する第三者検証事業の米国における業務	カシオ計算機株式会社の代理店として、主に中小企業向け業務支援・経営支援の基幹システム「楽一」の販売及び自社開発商品を販売
従業員数	28名（2017年6月末時点）	50名（2017年6月末時点）
売上高	1億5,500万円（2017年6月期決算実績）	6億600万円（2017年6月期決算実績）
代表者	代表社員 馬場 太一郎	代表取締役社長 村山 憲一郎
設立年月日	2011年1月	1996年2月4日
資本金	50,000米ドル（2017年6月末時点）	1,000万円（2017年6月末時点）
出資比率	100.0%	100.0%
所在地	10975 Grandview Dr., Suite 150 Overland Park, Kansas 66210 USA	東京都豊島区南池袋 2 - 3 5 - 4



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

<ウェブアルゴス>



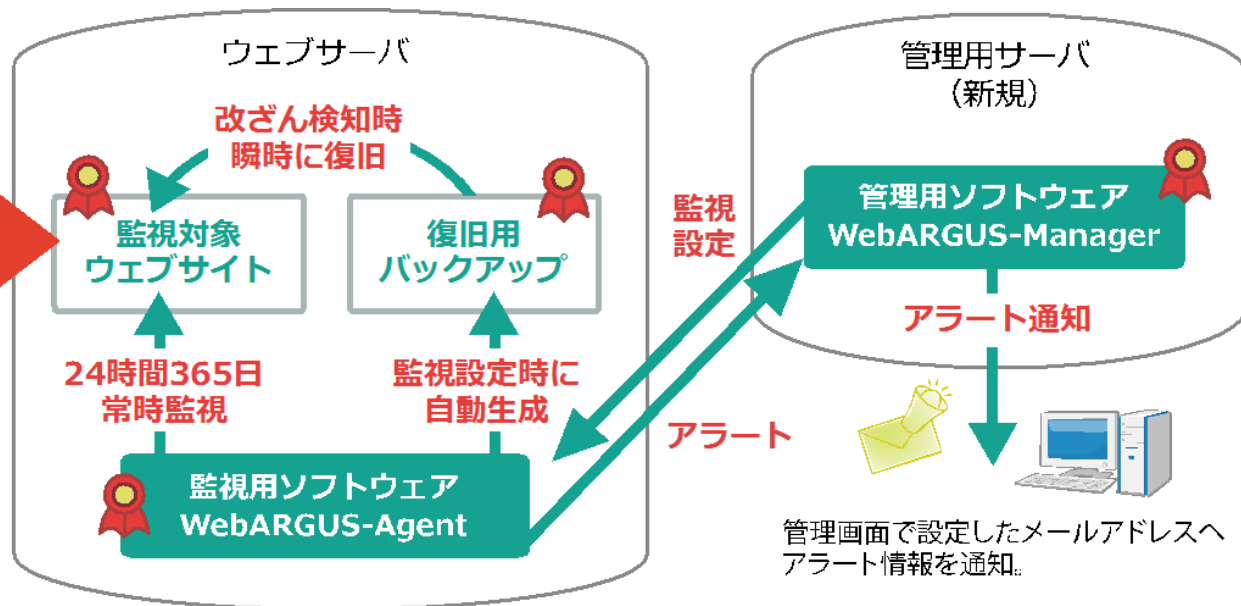
悪意のある攻撃者

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

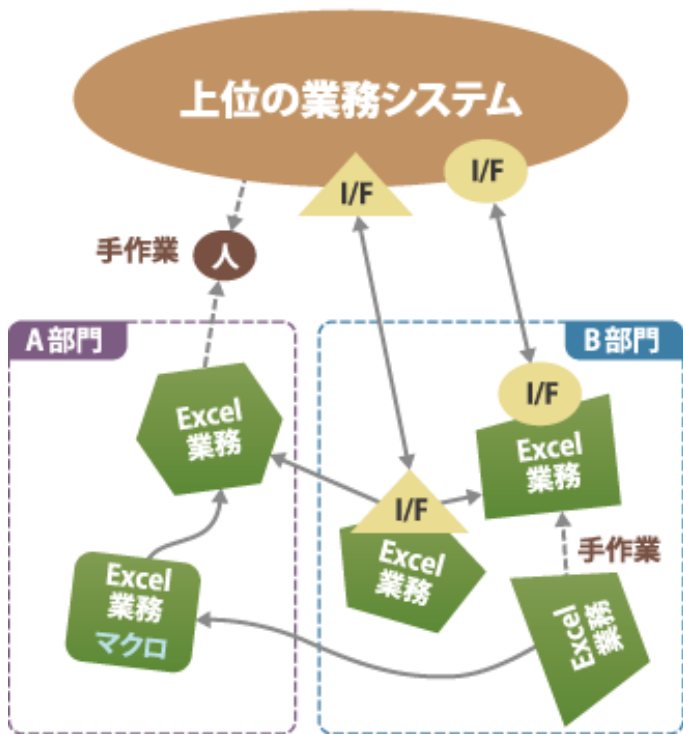
ウェブサーバ内の
設定ファイルや
実行モジュールへの
改ざんにも対応

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

ソブロス
xoBlos
(ソブロス)

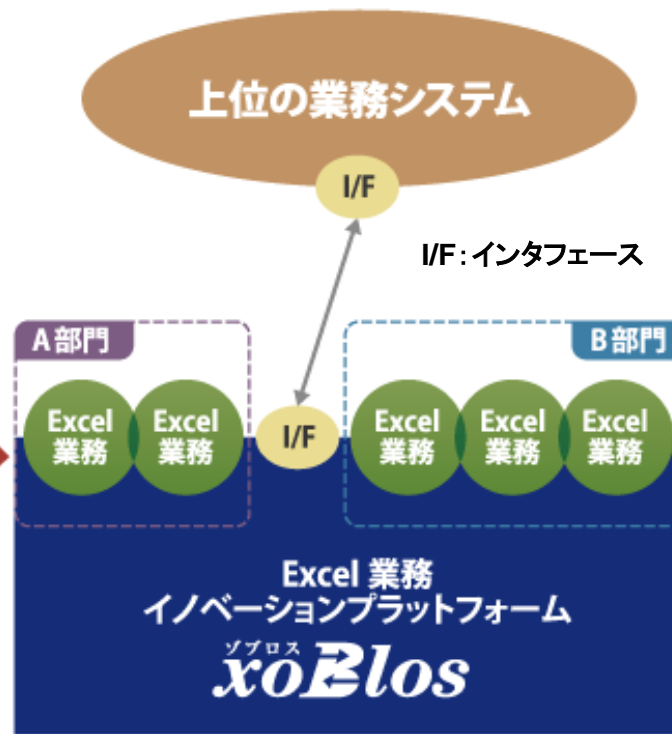
とは：データ活用業務を革命的に改善する
エクセル業務イノベーションプラットフォーム

多くの企業で見られる状況



様々な Excel 業務が社内に氾濫!!
業務効率が低下

xoBlos 導入の企業



Excel 業務がすっきり連携!!
業務効率を大幅アップ



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）



2. レスポンシブWEBデザイン



4. アクセス解析ツール



1. 見たまま編集機能



見た目そのまま！

3. お問い合わせフォーム



5. マルチサイト管理





デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社

本資料ならびにIRに関するお問い合わせは、下記までお願いいたします。

デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社
経営企画本部 I R 部 榎本
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。