

デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社



2019年6月期 決算説明資料
(東証1部：3916)

2019年8月

1. 会社並びに事業概要

2. 2019年6月期 決算報告

3. 2020年6月期 主要施策 & 業績予想

4. 中期経営計画

5. 参考資料





会社並びに事業概要

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（2019年6月末）

決算期： 6月30日

従業員数 1,009名(単体940名)（2019年6月末）

役員： 代表取締役会長 市川 憲和
代表取締役社長 市川 聡
他社内取締役 5名、社外取締役 2名
常勤監査役 1名、社外監査役 2名

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.



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

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

5つの基本的な事業戦略

1.【既存事業の改革による事業基盤の強化】

2.【自社商品を軸とした新しい価値創造】

3.【協業による事業拡大】

4.【開発からサービスへ】

5.【採って育てる】

5. 人材調達・人材育成

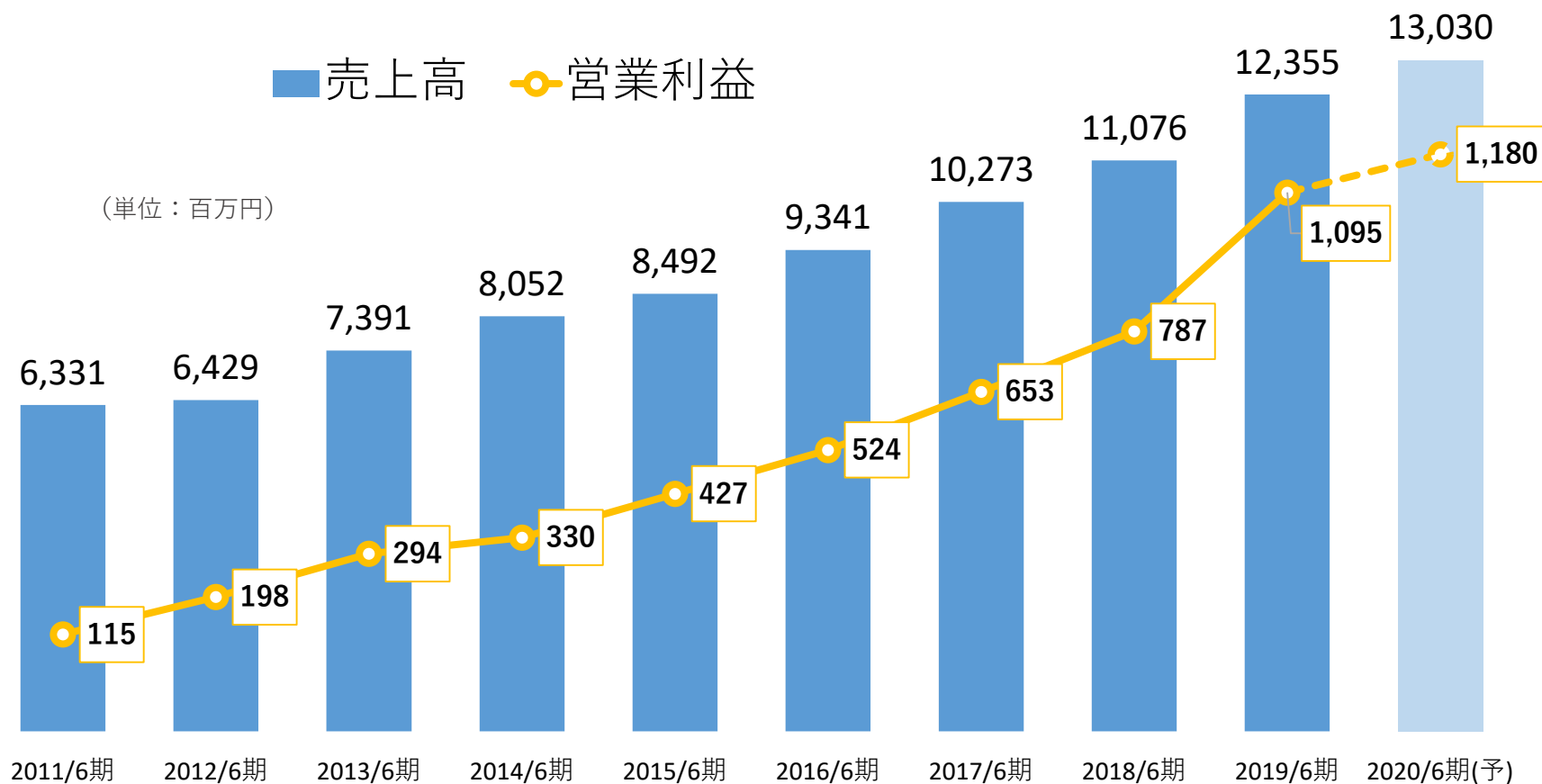
【サービス視点での事業拡大】

分散（部分最適）と集中（全体最適）の組織戦略

「分散（部分最適） 変化対応・専門特化・経営者育成」	BSカンパニー	eBカンパニー	SBカンパニー	ESカンパニー	NNカンパニー	QEカンパニー	EMカンパニー	XOBIOS 事業部	ITセキュリティ 事業部	DITアメリカ、LLC DITマーケティングサービス(株)	
	CS本部	TS本部		DX本部							
	管理本部										
	経営企画本部										
	【集中（全体最適）】 統制・統括・コラボレーション										

業績推移

■9期連続、増収・増益



当社の強みと基本戦略

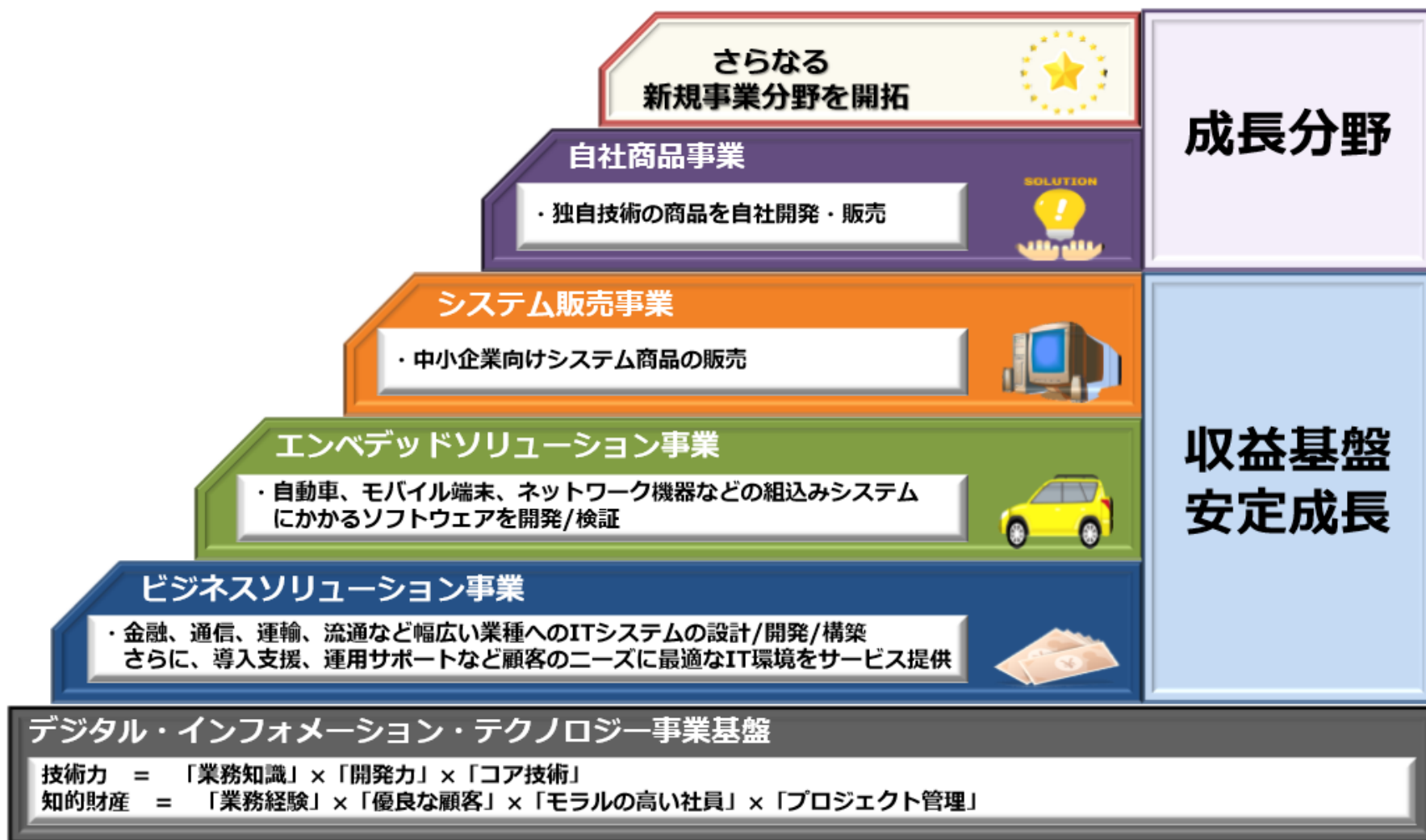
当社の強み

- 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。
- 優良顧客から評価される業務知識、技術力、価格競争力がある。
- 顧客との信頼関係に基づく長期安定ビジネスが主で、事業基盤が安定している。
- 独自性があり、市場拡大が期待できる自社商品を有する。

基本戦略

- 成長戦略：2軸の事業推進（既存事業の改革による事業基盤の拡大・安定化と成長要素である自社商品事業の強化）を通じて成長し続けること。
- 企業総合力強化：技術力、付加価値等の総合力を押し上げ、一人当たりの利益をアップさせること。

事業領域：各事業の位置づけ



事業セグメントと売上構成

事業セグメント	分類	2017/6期 売上高 構成比	2018/6期 売上高 構成比	2019/6期 売上高 構成比	内訳 (%)	業務概要
ソフトウェア開発事業		93.8%	94.4%	94.5%		
ビジネス ソリューション事業	事業 基盤	60.9%	58.6%	59.2%	63%	業務システム 開発事業
					37%	運用サポート 事業
エンベデッド ソリューション事業	事業 基盤	29.9%	32.3%	31.3%	77%	組込み開発事業
					23%	組込み検証事業
自社商品事業	成長 分野	3.0%	3.5%	4.0%		
システム販売事業	事業 基盤	6.2%	5.6%	5.5%		

事業セグメントと売上高構成比率の推移

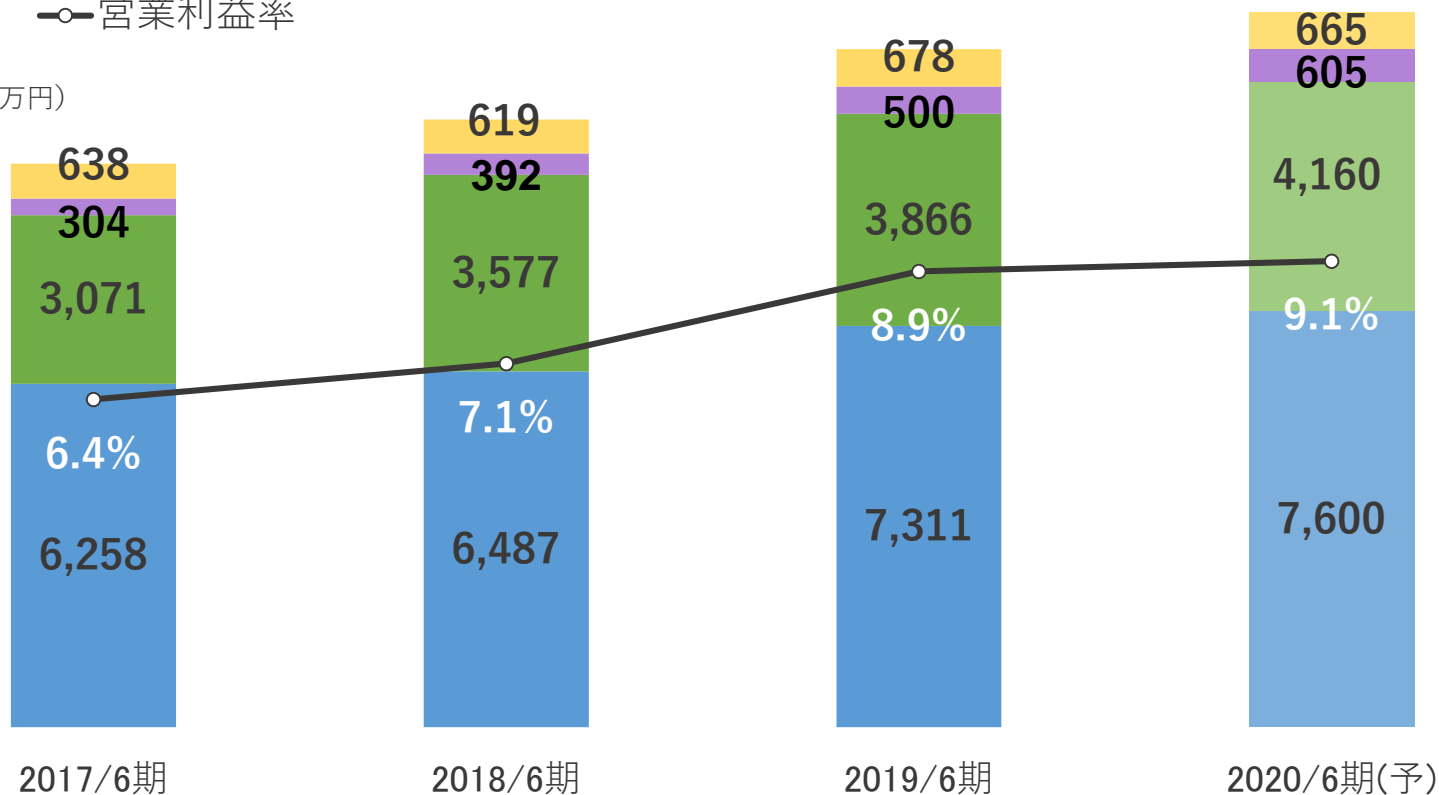
■増収と利益率UPを継続

売上高構成/営業利益率

- ビジネスソリューション
- 自社商品
- 営業利益率

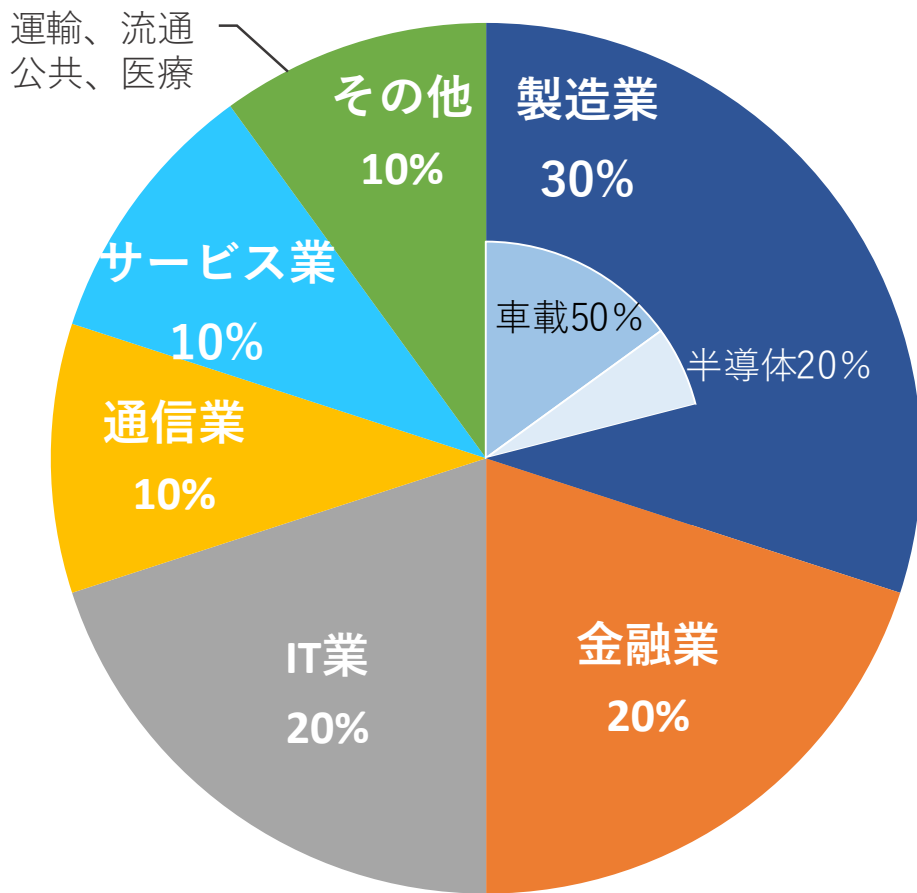
- エンベデッドソリューション
- システム販売

(単位：百万円)



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2,600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%

国内外の開発拠点と社員数



2019年6月期 決算報告



2019年6月期 連結決算概要

■ 売上、利益ともに前期より大幅増、5月に上方修正した業績予想も上回る。

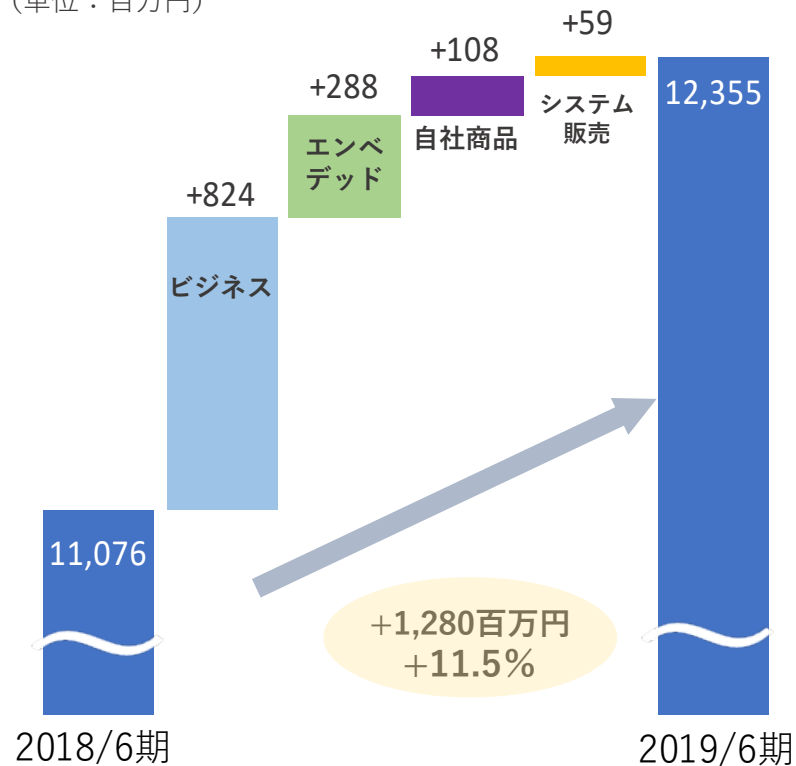
(単位：百万円)	2018/6期 実績	構成 %	2019/6期 修正計画	構成 %	2019/6期 実績	構成 %	前年 同期比 %
売上高	11,076	100.0%	12,300	100.0%	12,355	100.0%	+11.5%
売上総利益	2,595	23.4%	-	-	2,949	23.9%	+13.6%
営業利益	787	7.1%	1,060	8.6%	1,095	8.9%	+39.0%
経常利益	790	7.1%	1,065	8.7%	1,106	9.0%	+39.9%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	531	4.8%	724	5.9%	737	6.0%	+38.8%

売上高、営業利益の増減要因（前期比）

- 売上高の伸びは、ビジネスソリューション事業が大きく貢献
- 売上総利益の増加が販管費の増加を大幅に上回り、営業利益は前期比39.0%増

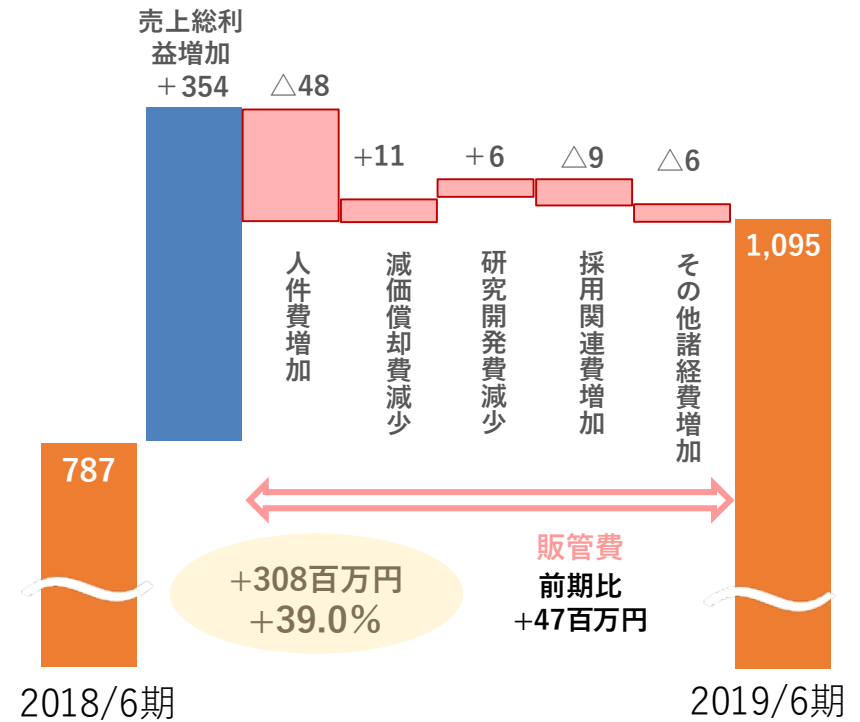
売上高

(単位：百万円)



営業利益

(単位：百万円)



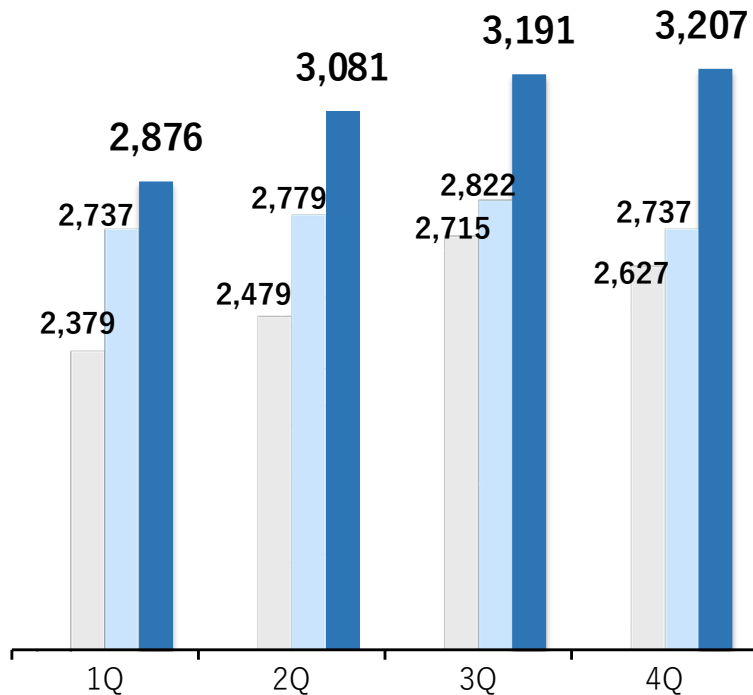
四半期別 売上高 & 営業利益推移

■ 売上高・営業利益ともに着実に前期を上回り推移

売上高

(単位：百万円)

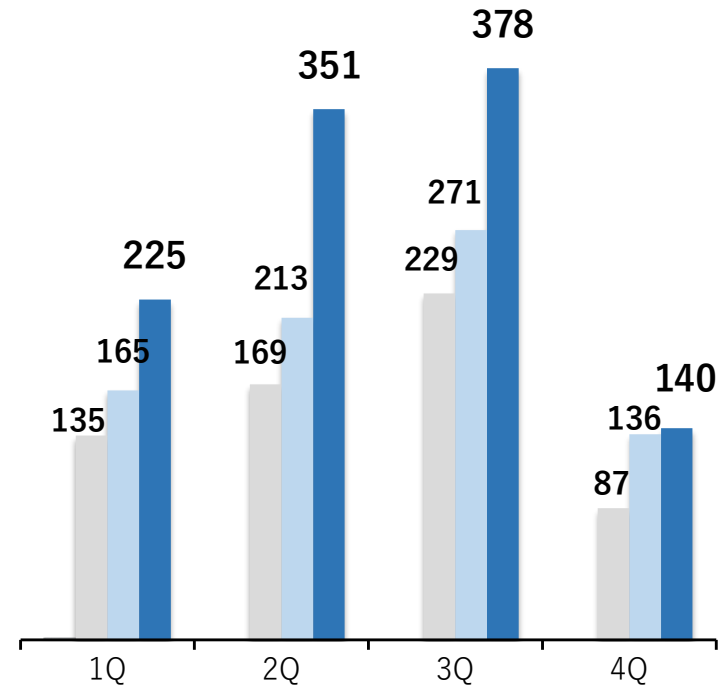
■ 2017/6期 ■ 2018/6期 ■ 2019/6期



営業利益

(単位：百万円)

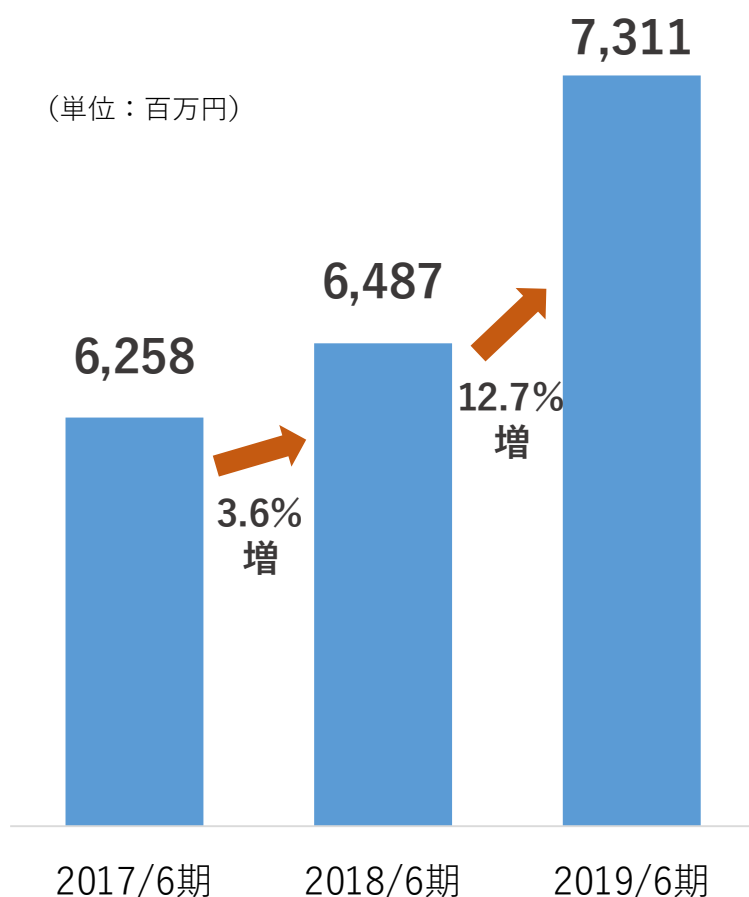
■ 2017/6期 ■ 2018/6期 ■ 2019/6期



* 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あり

セグメント別売上高：ビジネスソリューション事業

売上高：7,311百万円
前期比：+12.7%

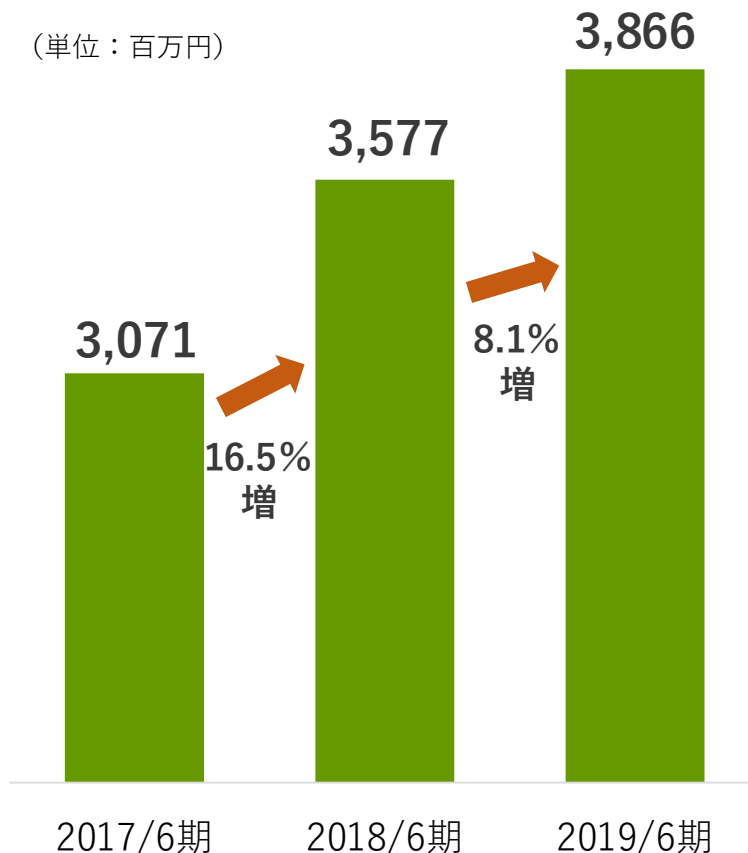


- 金融系業務システム開発事業が堅調に推移
- 運用サポート事業が好調に推移
- 流通系・公共系システム開発が伸長

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：3,866百万円
前期比：+8.1%

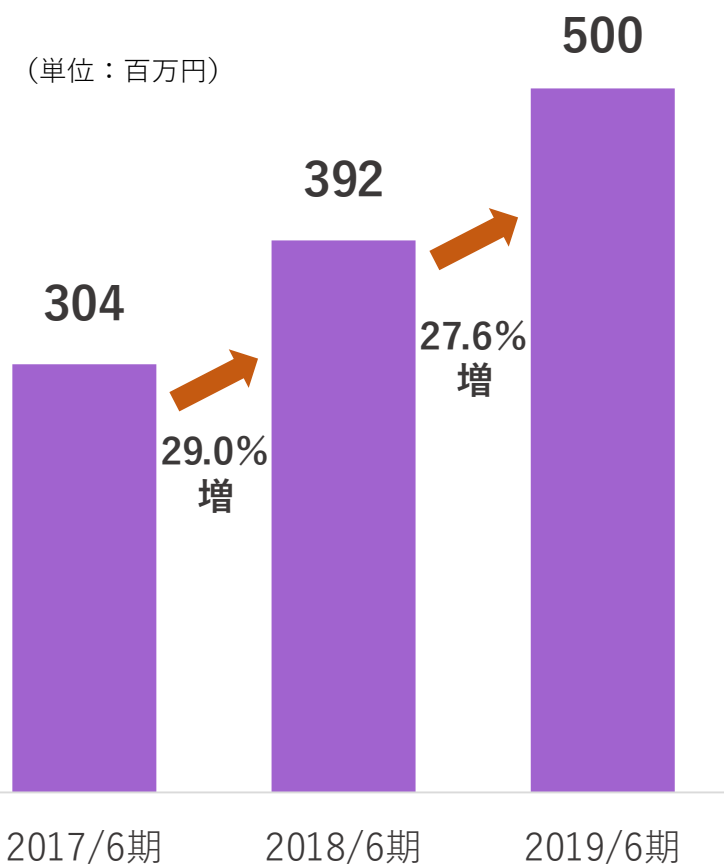
(単位：百万円)



- 車載関連が開発・検証共に好調で、大幅に増収（半導体・携帯関連の減収をカバー）
- IoT向けモバイルアプリ開発が伸展

売上高：500百万円
前期比：+27.6%

(単位：百万円)



- 【WebARGUS (ウェブアルゴス) : サイバーセキュリティ商品】

認知度の高まりと外部サイバーセキュリティ会社との提携により、着実に案件が拡大

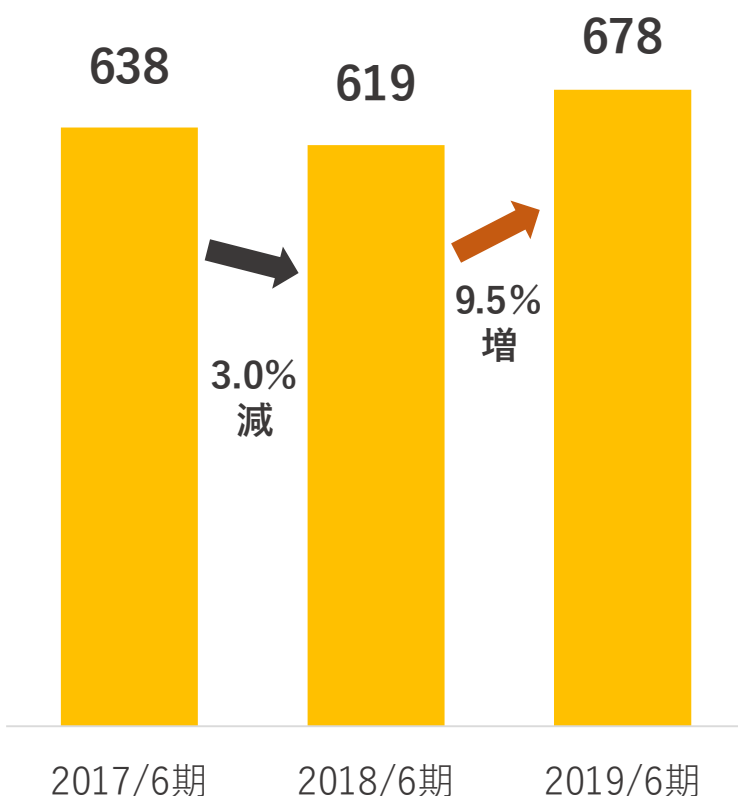
- 【xoBlos (ゾブロス) : 業務効率化商品】

働き方改革の有効ツールとして認知度の高まりと、他社製品との連携により、案件数が大幅に拡大

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：678百万円
前期比：+9.5%



- 改元対応、軽減税率対応に伴う需要増により、楽一販売が堅調に推移
- 経済産業省のIT導入補助金により、システム導入が進み、売上が伸長

※ 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

■無借金経営、自己資本比率63.3%

(単位：百万円)

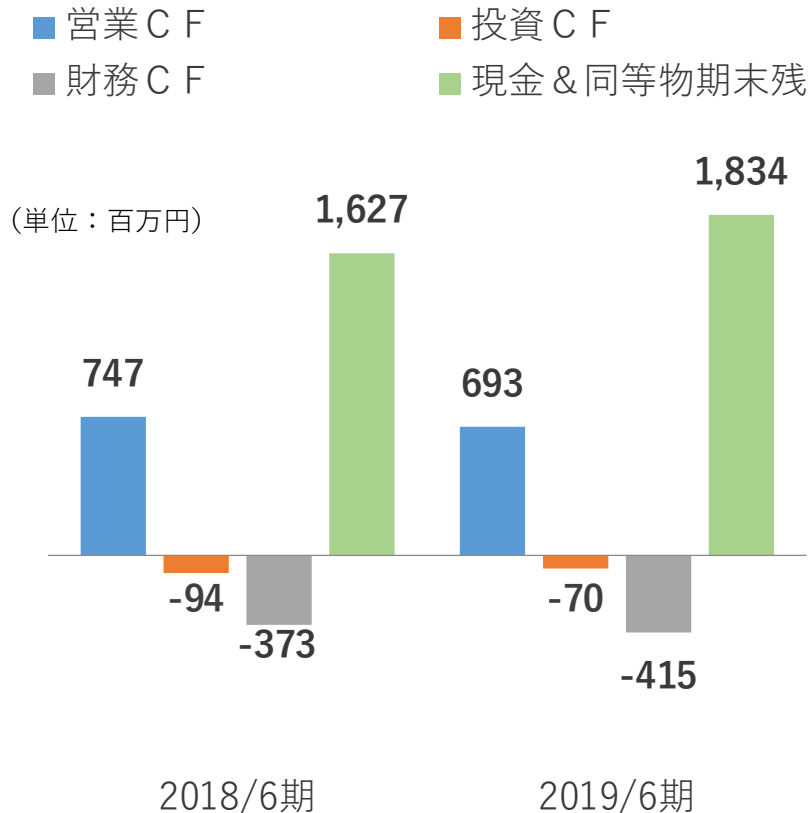
	2018/6月末	2019/6月末	増減
現金・預金	1,627	1,840	+213
受取手形・売掛金	1,562	1,892	+330
仕掛品	123	117	△ 5
その他	83	82	△ 1
流動資産 計	3,397	3,933	+536
有形固定資産	115	132	+17
無形固定資産	18	10	△ 7
投資その他の資産	552	578	+26
固定資産 計	685	721	+36
資産 合計	4,083	4,655	+572

	2018/6月末	2019/6月末	増減
支払手形・買掛金	328	393	+64
短期借入金	0	0	0
その他	975	1,208	+231
流動負債 計	1,304	1,601	+297
長期借入金	0	0	0
その他	156	105	△ 50
固定負債 計	156	105	△ 50
負債 合計	1,461	1,707	+246
資本金	453	453	0
資本剰余金	459	459	0
利益剰余金等	1,709	2,035	+325
純資産 合計	2,621	2,947	+325
負債・純資産 合計	4,083	4,655	+572

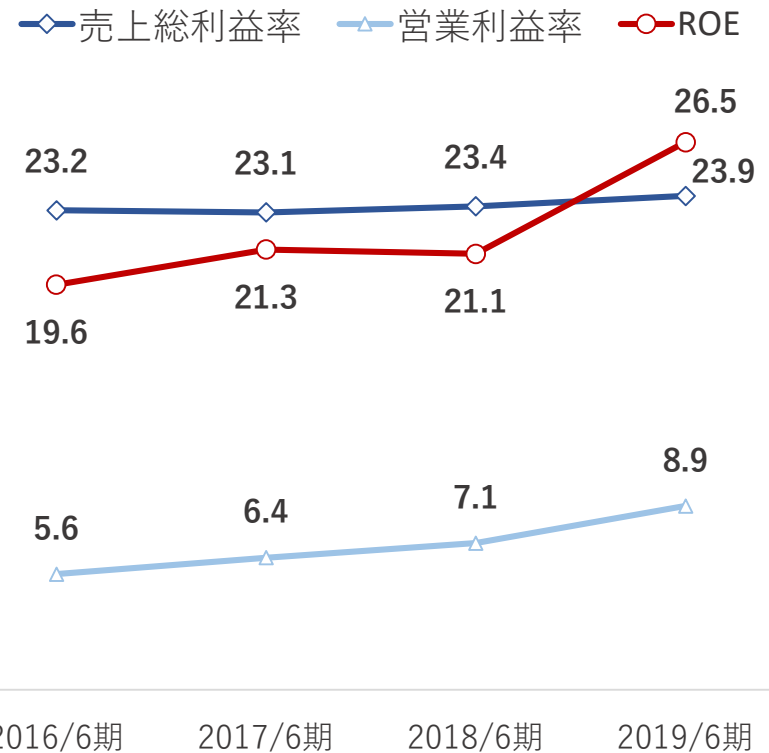
キャッシュフロー、財務KPI

■営業利益率の向上により、ROE26.5%に改善

連結キャッシュフロー



売上総利益率/営業利益率/ROE (%)



■収益

9期連続増収増益。売上高の増加に伴い、営業利益・経常利益・当期純利益が過去最高を達成した。

■ビジネスソリューション事業

全般的に好調に推移し、**大幅に売上増**。金融系業務システム開発は踊り場を脱すると共に、運用サポート事業は好調に推移した。

ただし一部不採算案件（収束済み）により、利益の伸びは抑えられた。

■エンベデッドソリューション事業

車載関連の引合いが強く、半導体・携帯関連の落ち込みをカバーすると共にIoT関連が伸びた。また、より好条件の顧客へのシフトが進み、**利益率が大きく改善**した。

■ 自社商品事業

サイバーセキュリティ商品・業務効率化商品は、共に市場ニーズが高まり**順調に進展**した。

■ システム販売事業

楽一の販売が改元対応、軽減税率対応により、好調に推移し、**前期を上回った**。

■ 配当

2019年6月期の**年間配当は16円**を予定し、前期比で5円増配、当初予定からは2円増配。

連結配当性向は33.3%と**2期連続の30%以上**を予定。



2020年6月期 主要施策 & 業績予想

1.成長を持続させるための取組み

- ▶ 成長領域の拡大

2.企業総合力の強化

- ▶ 一人当たりの利益向上

3.働き甲斐のある会社作り

- ▶ 社員がより生き生きと働き甲斐がある会社へ

主要施策(1)

1.成長を持続させるための取組み(成長領域の拡大)

- ・ 自社商品事業と車載関連事業を成長領域と位置付け
 - 「DIT Security」として、WebARGUSを核にトータルセキュリティサービスを拡充
 - 販売子会社であるDITマーケティングサービス社とx0Blosの拡販を推進
 - 当社の強みである通信モジュールを中心に、コネクテッドカー関連の開発・検証に注力

2.企業総合力の強化

- ・ 一人当たりの利益向上
 - 今期は営業利益率10%目標の前年度に当たり、仕事の仕組みの見直し、社員の付加価値向上等に取り組む、社員一人当たりの利益の向上を図る。

主要施策(2)

3.働き甲斐のある会社作り

・社員がより生き生きと働き甲斐がある会社にするための施策を展開

- ▶ 社員に対して自社の株式を給付するインセンティブプラン
「株式給付信託制度（日本版ESOP*）」を導入

*ESOP : Employee Stock Ownership Plan

- ▶ 社員のスキルや能力を最大限に活かせるタレントマネジメントの導入
- ▶ 社員の教育・研修制度の充実

2020年6月期 業績予想

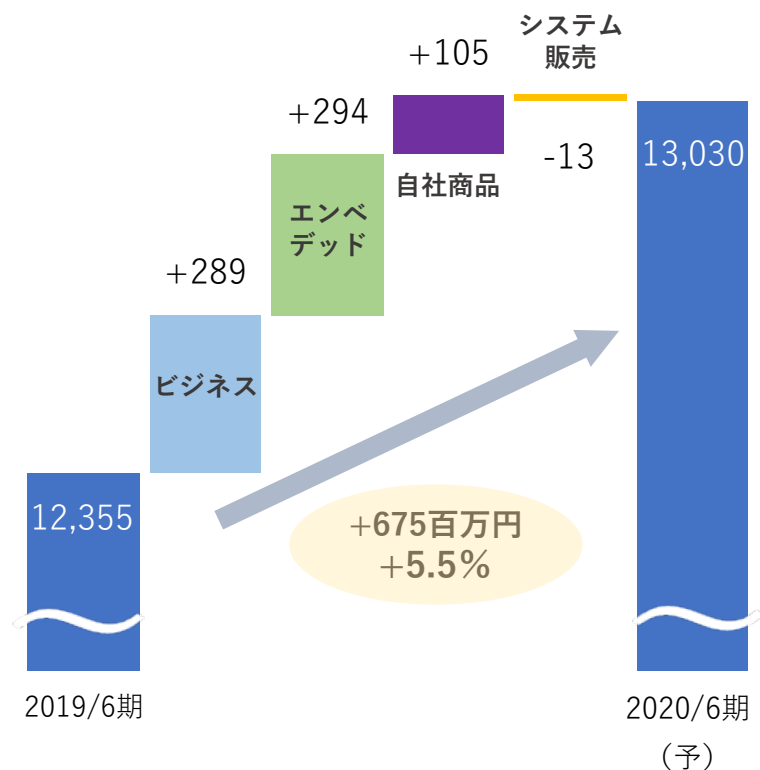
■ 企業のIT投資需要は底堅く、10期連続の増収・増益を計画

(単位：百万円)	2019/6期 実績	構成 %	2020/6期 予想	構成 %	前年同期比 %
売上高	12,355	100.0%	13,030	100.0%	+5.5%
営業利益	1,095	8.9%	1,180	9.1%	+7.7%
経常利益	1,106	9.0%	1,177	9.0%	+6.4%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	737	6.0%	790	6.1%	+7.3%

主要K P I (売上高、営業利益/利益率)

売上高

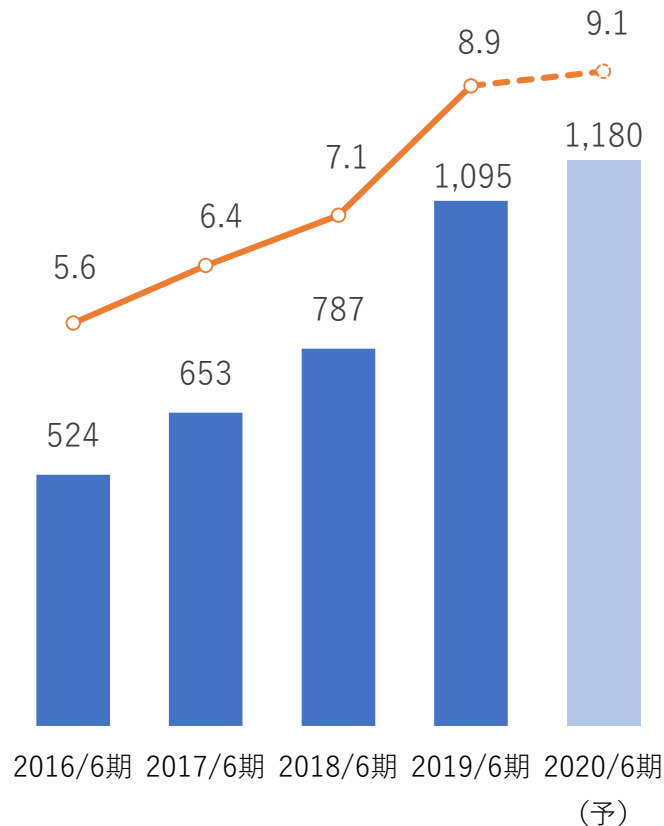
(単位：百万円)



営業利益 / 営業利益率

(単位：百万円)

(単位：%)



セグメント別 業績予想

- ソフトウェア開発事業は、前期比+5.9%増を計画、自社商品事業は21%の大幅増を目指す。

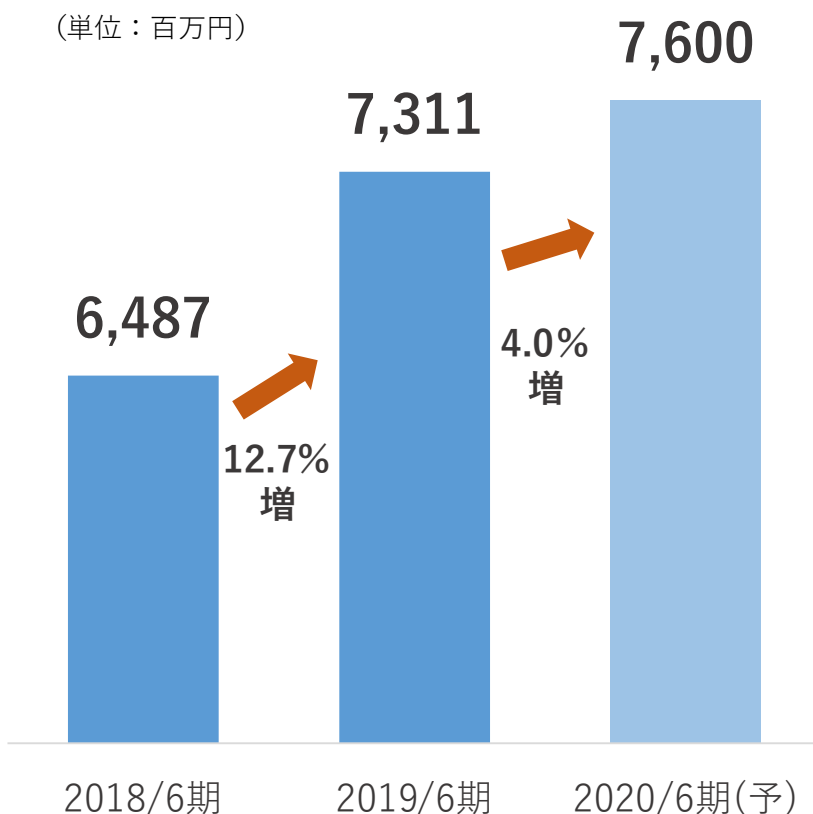
(単位：百万円)

事業セグメント	2019/6期 売上高	2020/6期 売上高予想	増減額	増減%	構成比
ソフトウェア開発事業	11,677	12,365	688	5.9%	94.9%
ビジネスソリューション事業	7,311	7,600	289	4.0%	58.3%
エンベデッドソリューション事業	3,866	4,160	294	7.6%	31.9%
自社商品事業	500	605	105	21.0%	4.6%
システム販売事業	678	665	-13	-1.9%	5.1%
合 計	12,355	13,030	675	5.5%	

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 7,600百万円
前期比+4.0%

(単位：百万円)



- 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引き続き伸展する見込み。

セグメント別重点施策：ビジネスソリューション事業

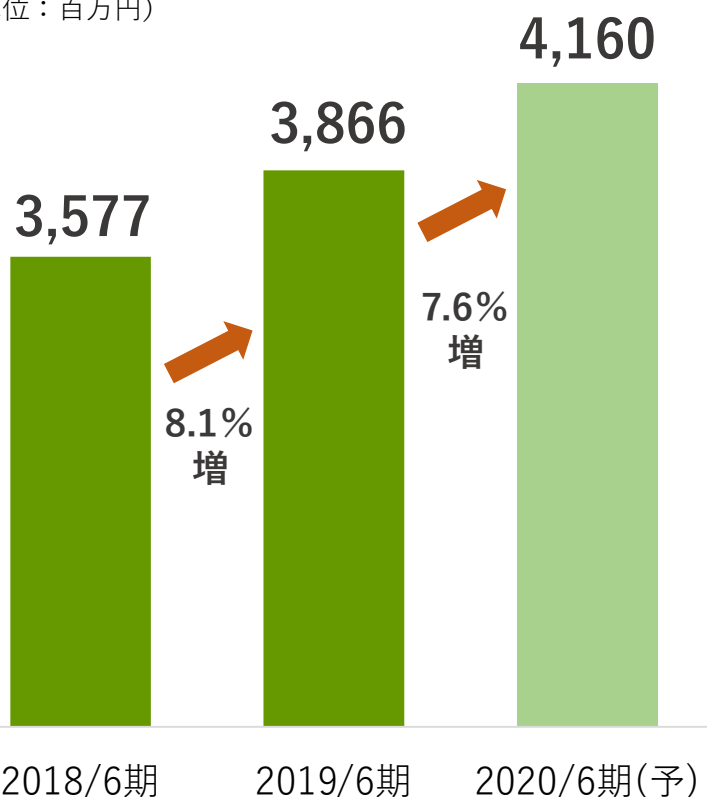
既存顧客を中心に受注が順調に積み上がっており、以下の施策を通じて、更なる伸展を見込む。

重点施策

1.	強みの金融分野を更に拡大
2.	クラウドを活用したインフラ構築案件の獲得
3.	エンドユーザー直接契約案件の拡大と提案営業の推進
4.	請負案件比率の向上とプロジェクト管理の徹底
5.	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

セグメント別見通し：エンベデッドソリューション事業

(単位：百万円)



売上高 4,160百万円
前期比+7.6%

- 車載需要が好調により、開発・検証ともに引き続き順調に成長する見込み。
- IoT関連案件が広がりを見せており、開発案件が増加する見込み。

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

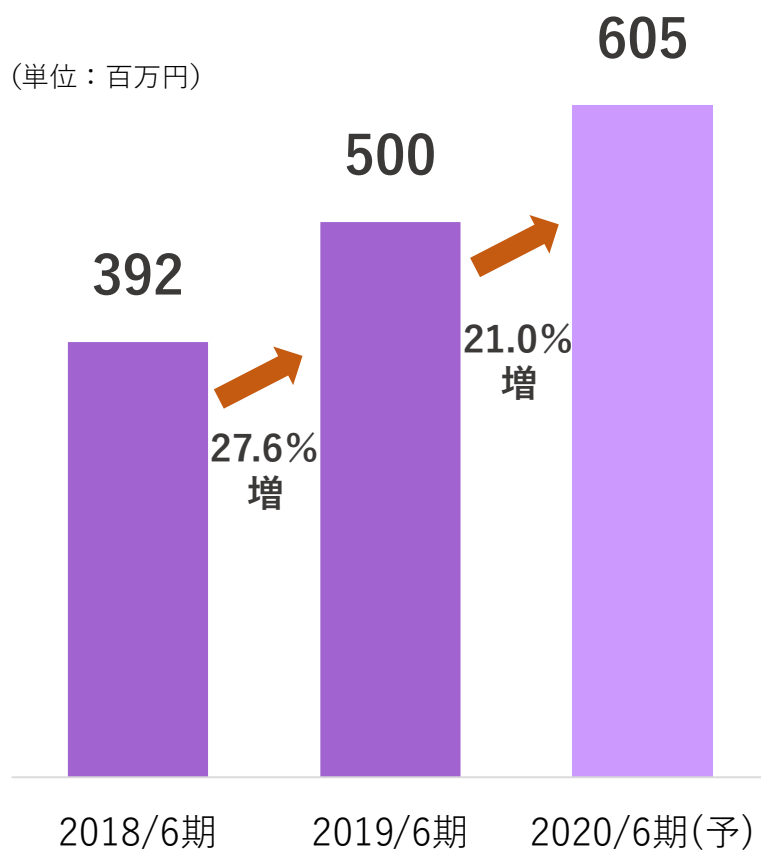
車載関連顧客から引き続き強い引き合いがあり、以下の施策を通じて事業規模拡大と利益面の増加を見込む。

重点施策

1.	自動車関連分野（自動運転、車載通信機器、安全基準）に注力 特に、大手自動車メーカーの研究所との直接取引を拡大
2.	IoTを車（通信モジュール）、ガス機器（見守りサービス）、家電（電子レンジでのレシピ提供）など業界の枠を超えて展開
3.	需要が減少している顧客からのスムーズなシフト、及び請負案件拡大による利益率の向上

売上高 605百万円 前期比+21.0%

(単位：百万円)



- サイバーセキュリティ需要の高まりに応じ、成長を見込む。
- 時短/働き方改革の時流に乗り、成長を見込む。

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、需要が一層拡大する見込み。またサブスクリプションモデルとして蓄積が高まる見込み。

重点施策：WebARGUS（ウェブアルゴス）

1.	大規模ユーザーを中心に積極的にアプローチ
2.	データセンター事業者等を中心にSaaSモデルのWebARGUSを提供
3.	Webマーケティングによるニーズの高い顧客を集客
4.	「DIT Security」としてトータルセキュリティ提案を推進 <ul style="list-style-type: none">・エフセキュア社との提携を強化・エンドポイントセキュリティ製品「AppGuard」の取り扱いを開始
5.	システムレジリエンス（復元）思想に基づくIoT版WebARGUSの顧客提案活動を継続

セグメント別重点施策：自社商品事業

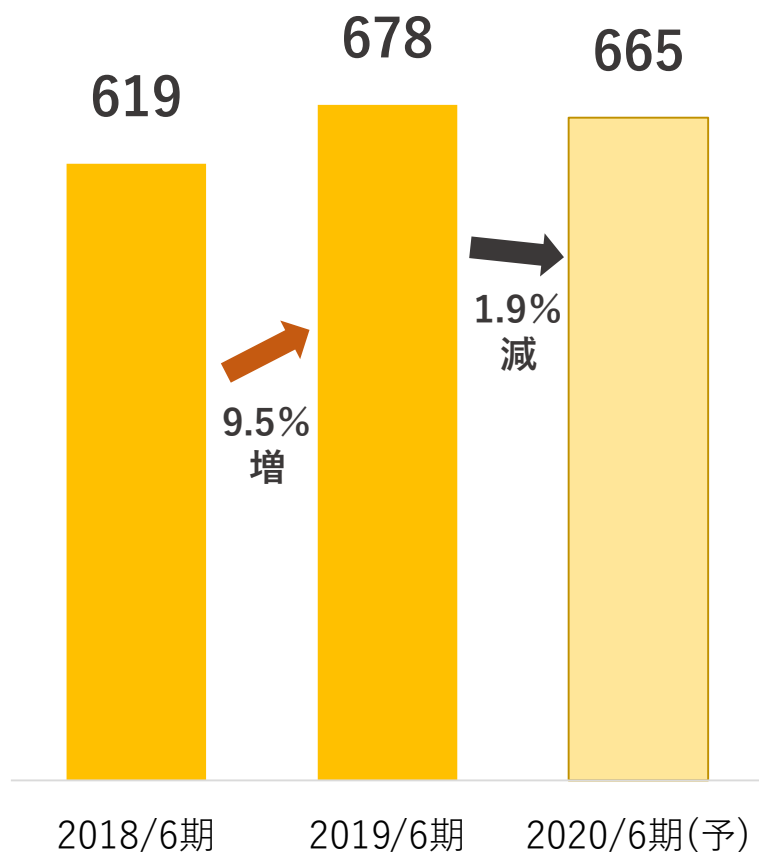


以下の施策を通じて、需要が一層拡大する見込み。

重点施策：xoBlos（ゾブロス）

- | | |
|----|---|
| 1. | 累積導入社数が 400社 を超え、大規模ユーザーへの販売を一層強化 |
| 2. | システム販売子会社である DIT マーケティングサービスと共同して販売促進 |
| 3. | プラスワン構想（ 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
RPA製品、ERP製品に続き、統合システム運用管理ソフトウェアとして国内トップクラスの製品と連携 |
| 4. | サブスクリプションモデルへ全面的切り替えへ |

(単位：百万円)



売上高 665百万円 前期比-1.9%

- 軽減税率対応に伴う需要増により、1Qは堅調に推移する見込み。
- 顧客との長期的に安定した取引であり、他商材による売上増を見込む。

* 「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、顧客からの信頼を高め、継続的な売上確保を目指す。

重点施策

1.

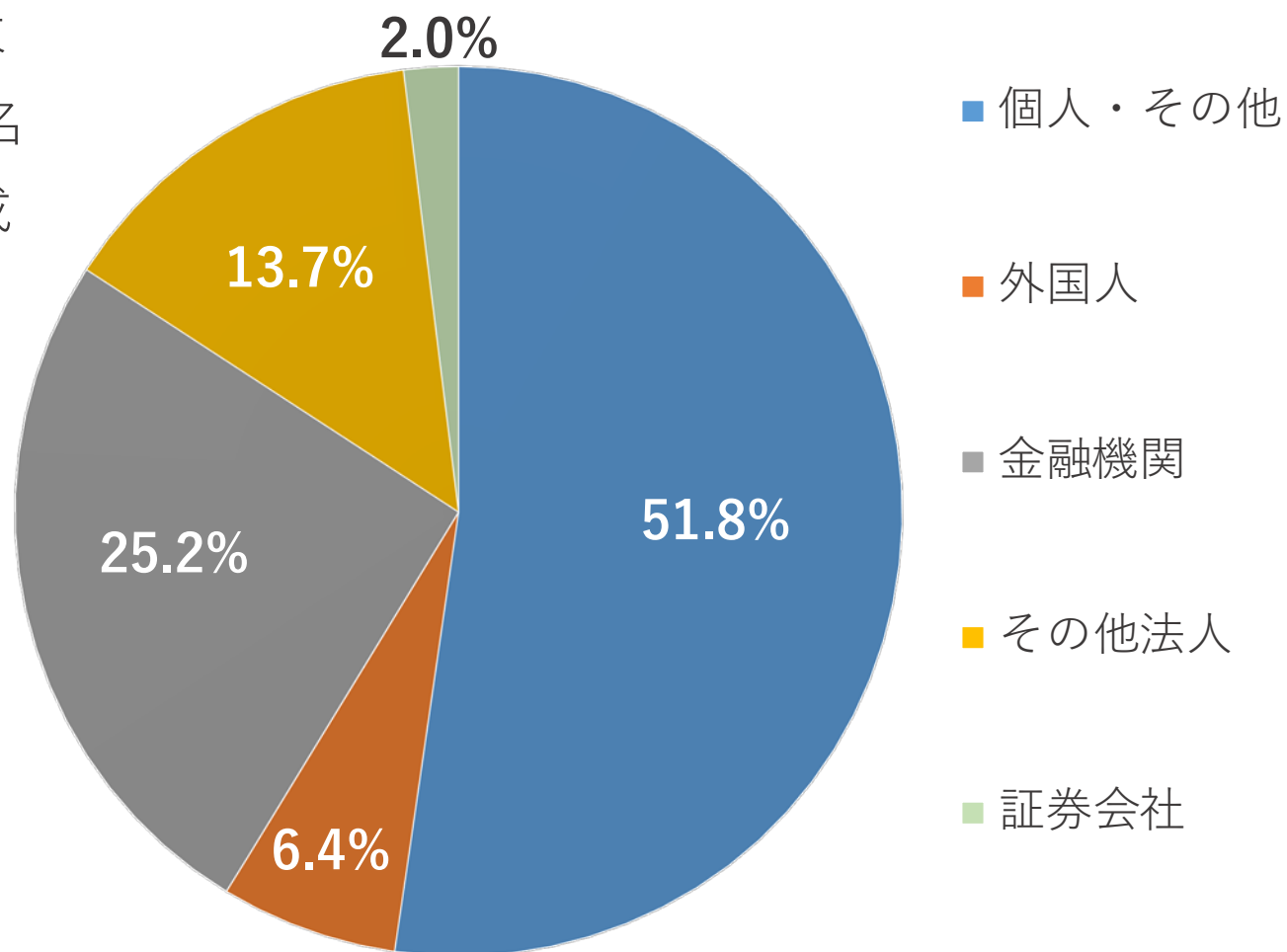
楽一の標準機能を活用し、顧客が必要とする経営分析資料の作成サポートを支援

2.

プリンター、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

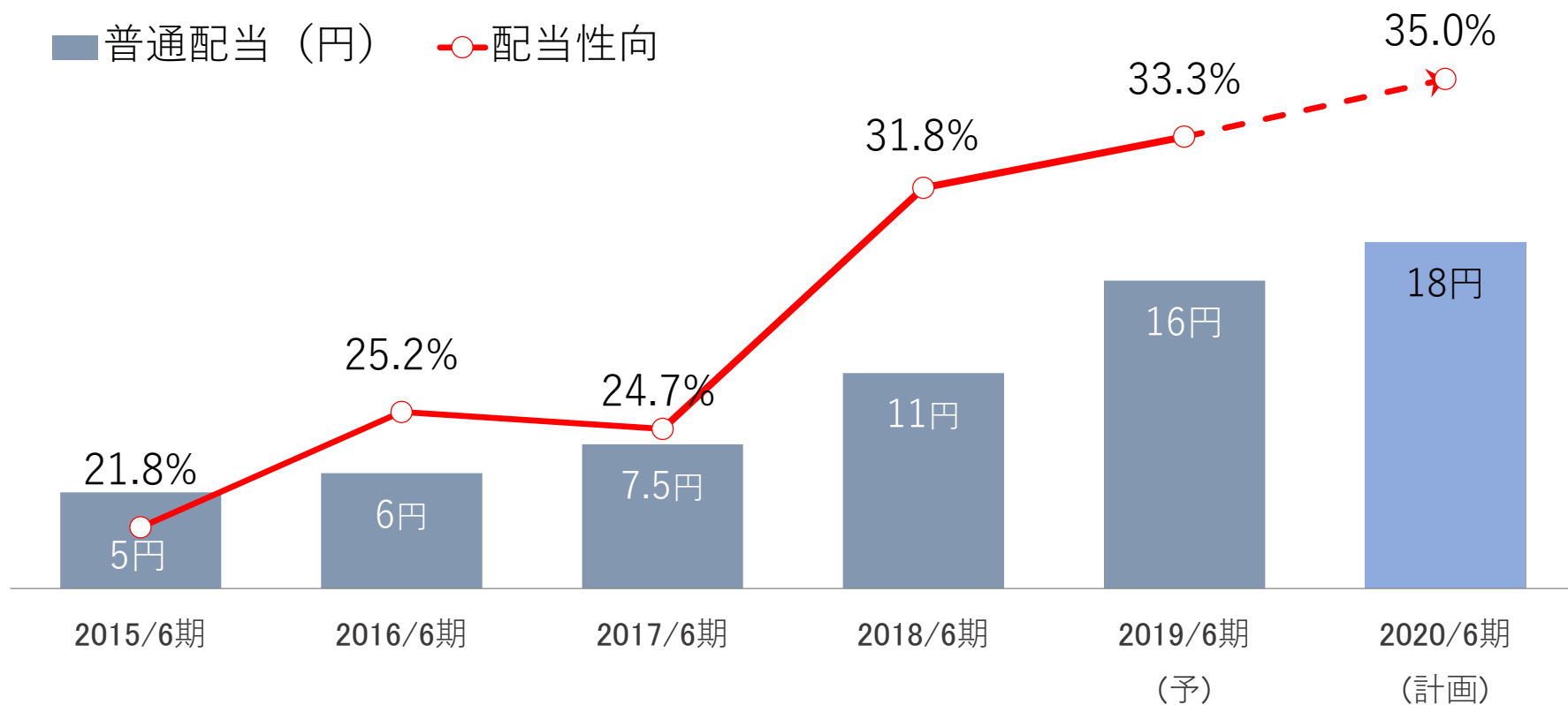
株主構成

2019年6月末
株主数2,865名
株主構成



株主還元（配当+自社株式購入）

■ 配当性向30%以上を目標



- ・ 2016年、2018年と株式分割1：2を実施、実施後の一株当たり年間配当金で表示
- ・ 2018/6期、自社株式購入136百万円実施（総配分性向57.5%）

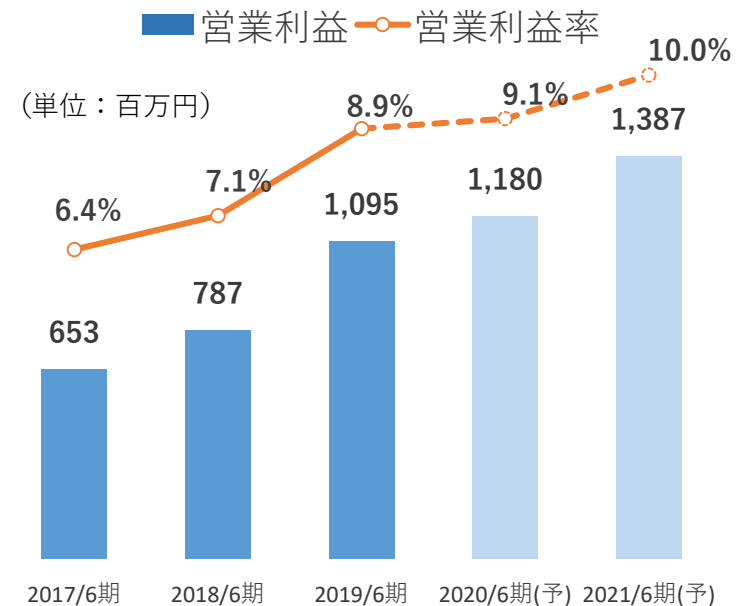
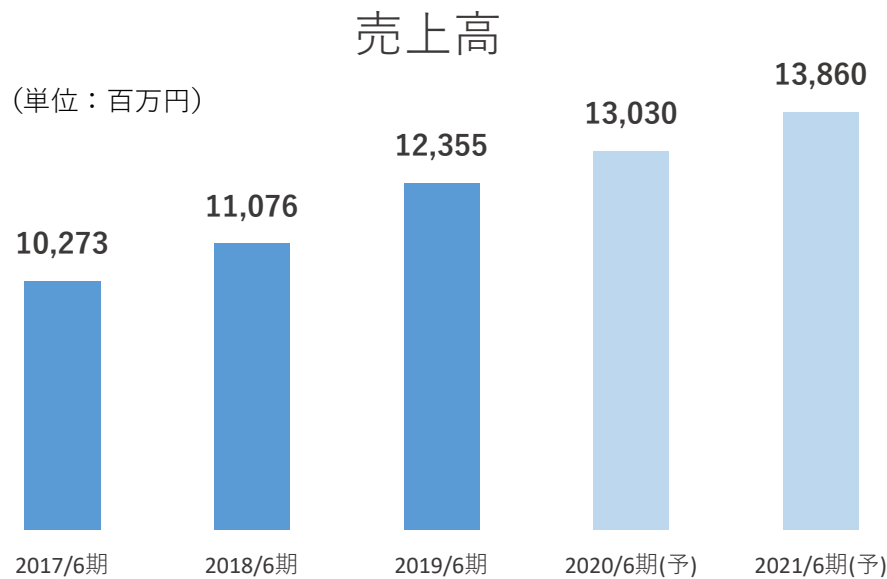
中期経営計画



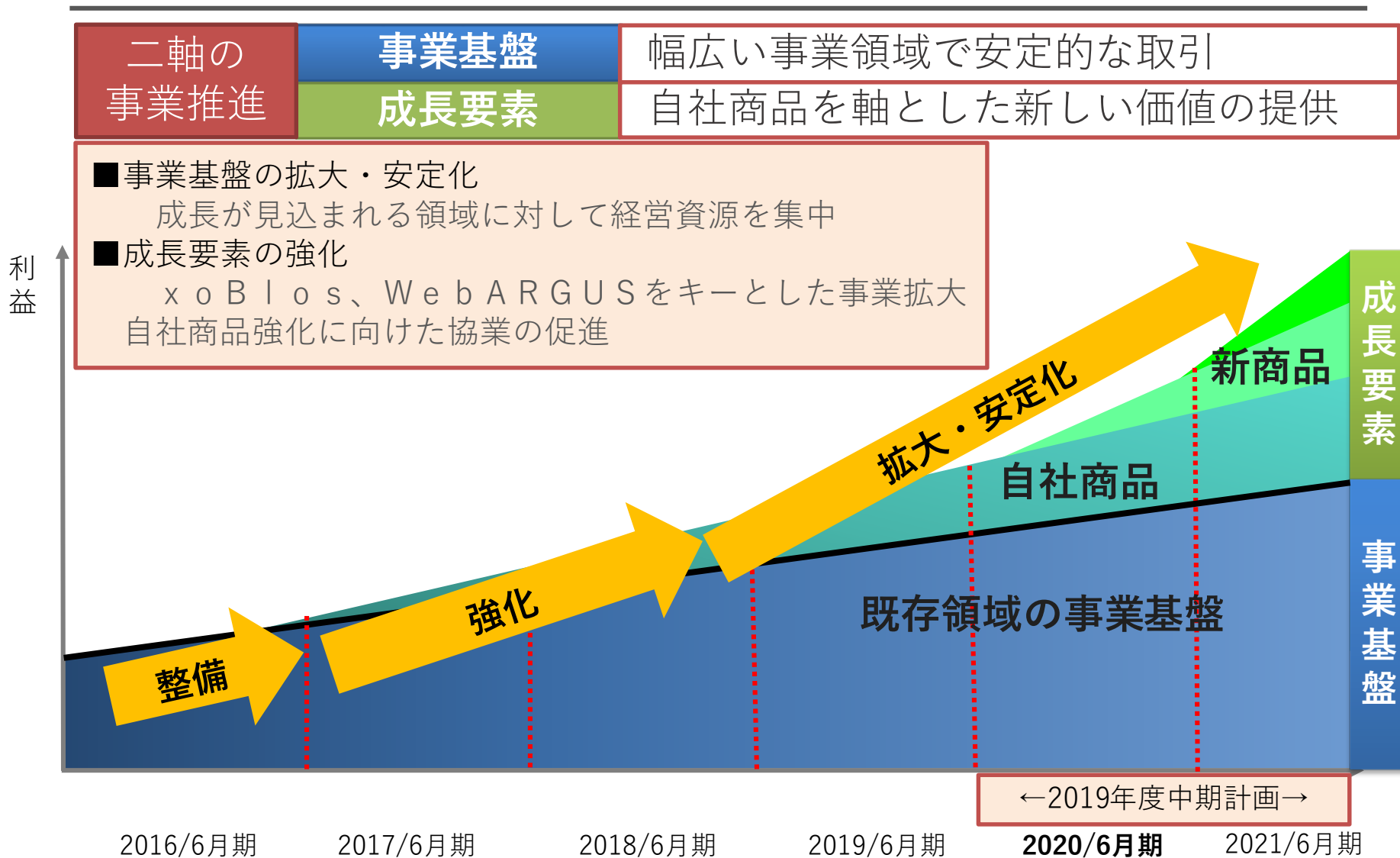
中期経営目標：「トリプル10」の達成

■ 2017/6期スタートの中期経営目標：5年以内のトリプル10を達成！

中期経営目標 5年以内に トリプル10を目指す	売上高	100億円（2017/6期） 達成！
	営業利益	10億円（2019/6期） 達成！
	営業利益率	10%（2021/6期） 目標

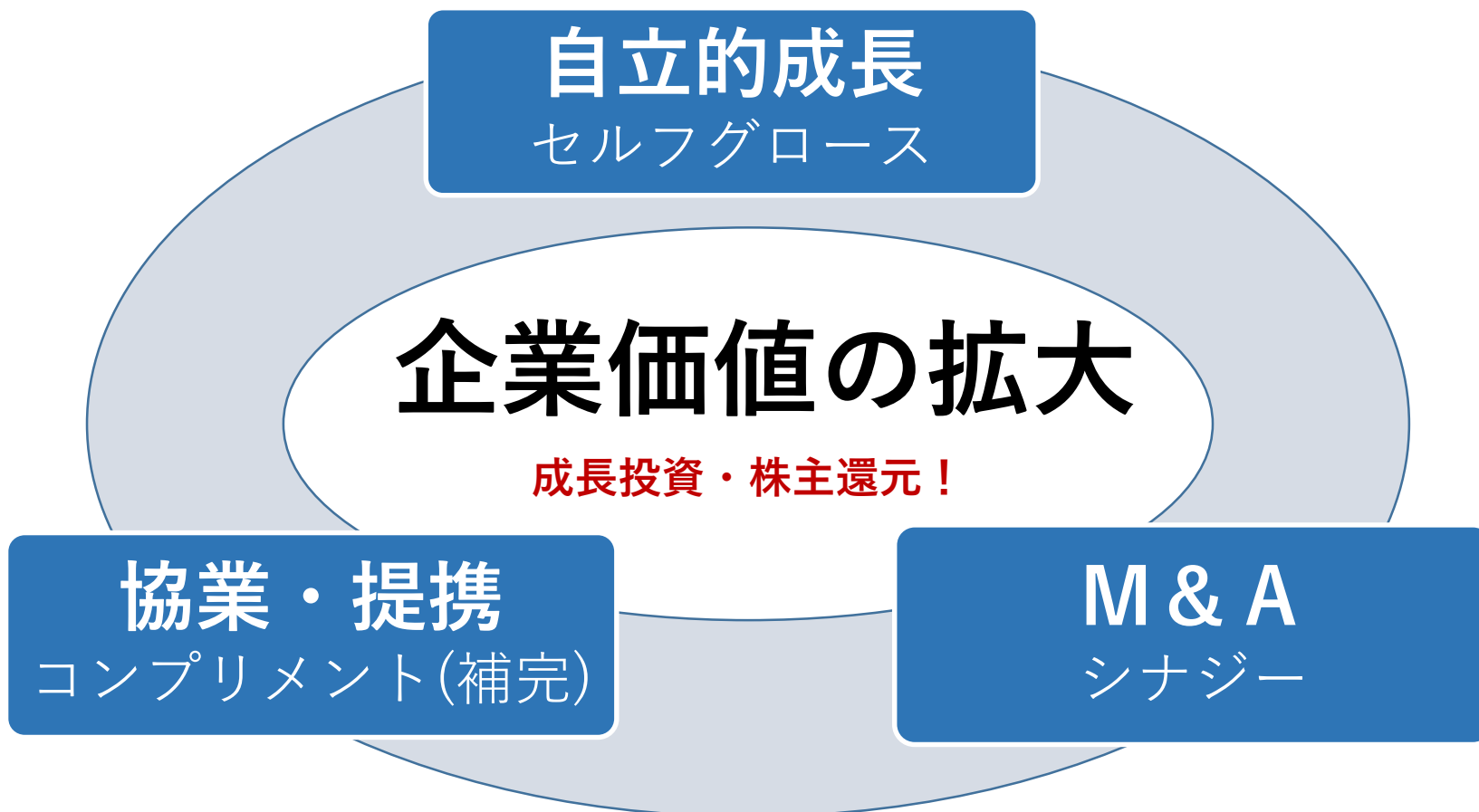


中期的成長モデル



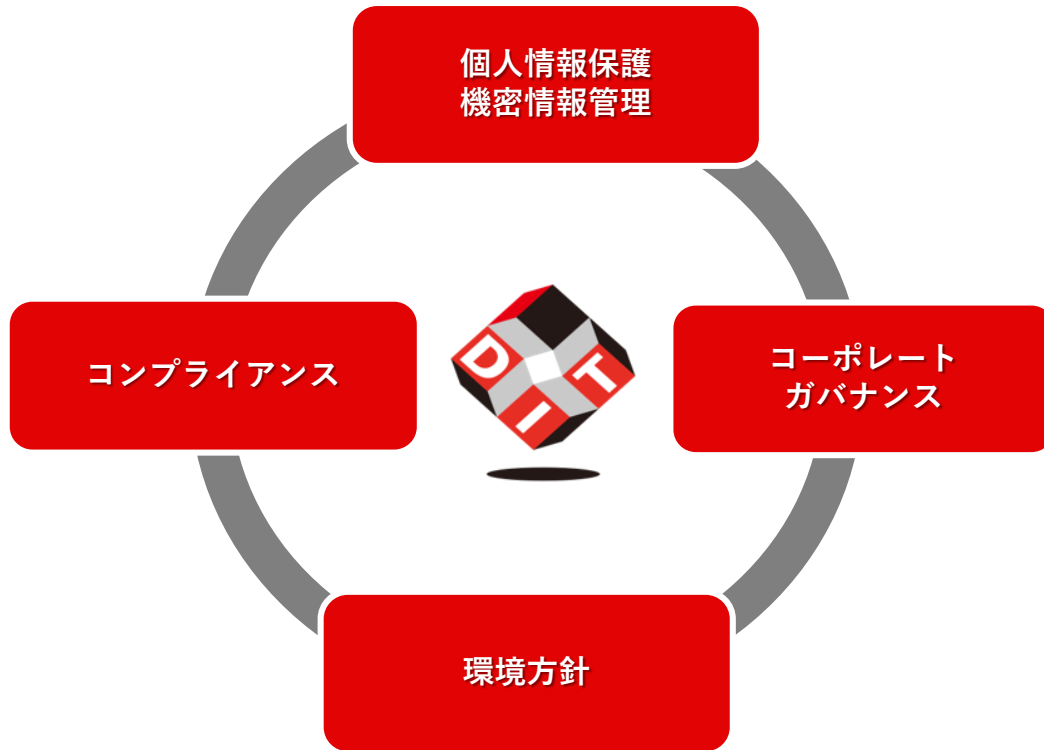
企業価値拡大に向けて

- 三位一体で企業価値の拡大を目指します！



CSRへの取り組み

- ステークホルダーに信頼され、選ばれるDITブランドを構築してまいります。



DITは今年も「愛媛FC」を応援します！



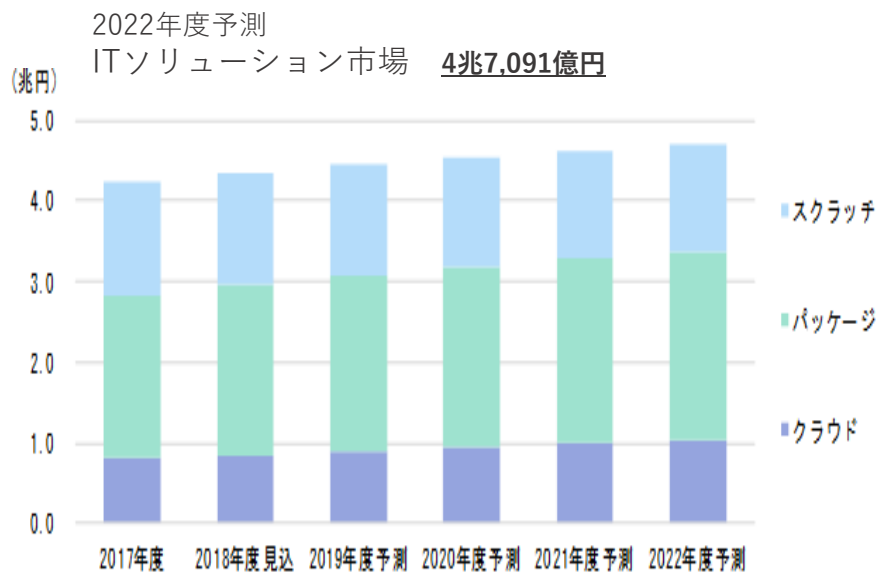


参考資料

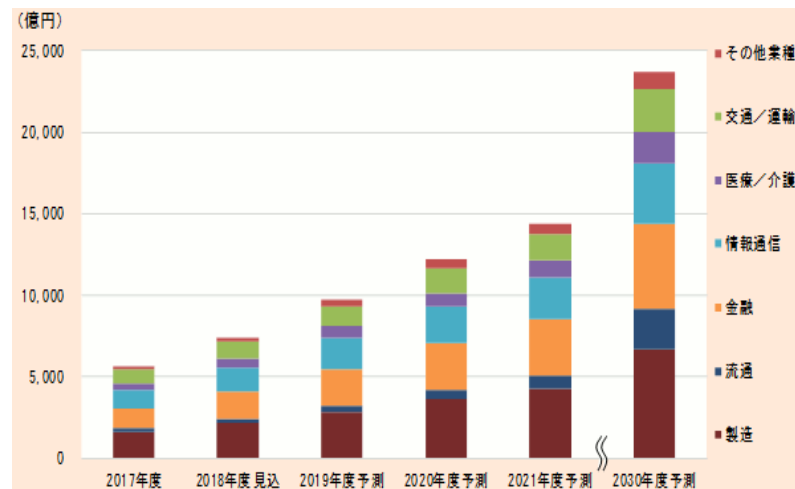
ビジネスソリューション事業の市場環境

～ITソリューション市場 & DX市場は成長市場～

- 人手不足・業務効率化に貢献するITソリューションの市場は拡大。**クラウド & パッケージソフトウェアの活用**は、中小から大企業まで導入が進む。
- **デジタルトランスフォーメーション（DX）の急速な進展**（AI、IoT、RPA、ロボティクス等）



(出典：富士キメラ総研2019/1/15発表資料より)

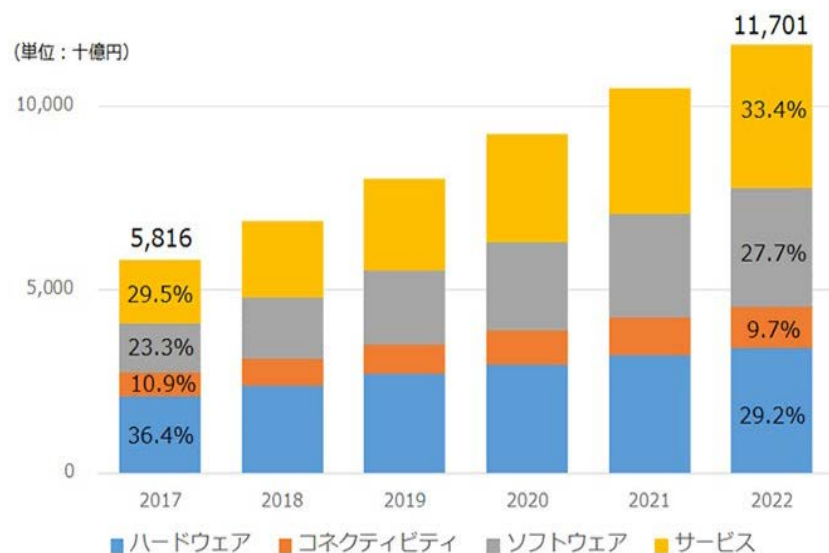


(出典：富士キメラ総研2018/8/21発表資料より)

エンベッドソリューション事業の市場環境

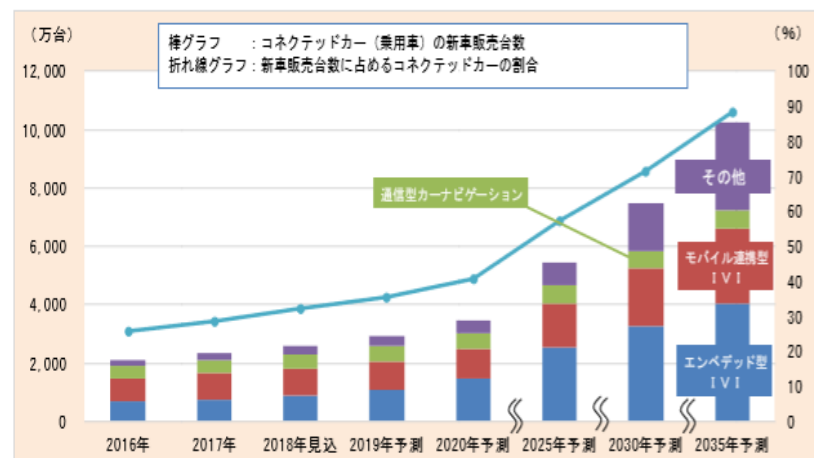
～IoT市場&コネクテッドカー市場は成長市場～

■ 国内IoT市場の市場規模は、2022年までに年間平均成長率（CAGR）15.0%で成長し、2022年の支出額は11兆7010億円になる見込み。（IDC Japanより）



国内IoT市場 支出額予測と技術グループ別支出割合推移
2017～2022年（出典: IDC Japan, 9/2018）

■ コネクテッドカー（乗用車）の新車販売台数



※エンベッド型 IVI：テレマティクスモジュールを内蔵した IVI、TCU を経由して外部と接続可能な IVI システム
 モバイル連携型 IVI：スマートフォン等のモバイル機器の通信機能により外部と接続可能な IVI システム
 通信型カーナビゲーション：テレマティクスモジュールやモバイル機器の通信機能により外部と接続可能なカーナビゲーション
 その他：サードパーティーのシステムを搭載するディスプレイオーディオなど

（出典：富士経済2019/7/2資料より）

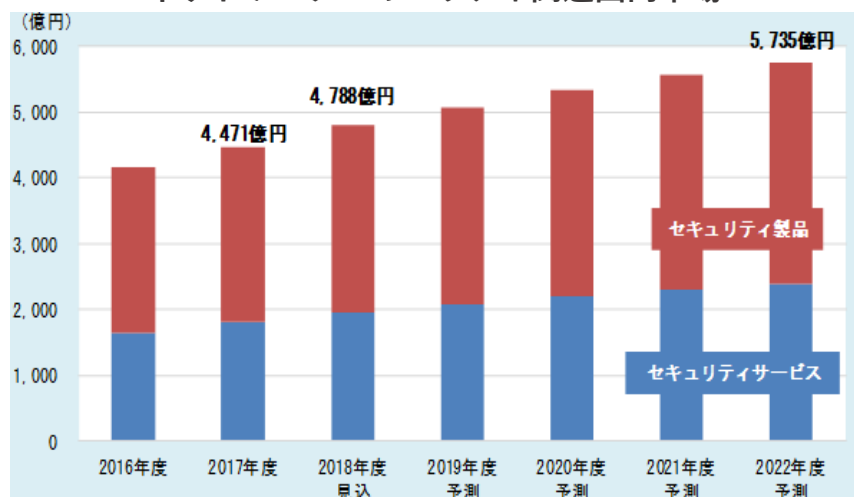
自社商品事業の市場環境

～ネットワークセキュリティ国内市場は拡大（ウェブアルゴス対象市場）～

■ 2022年度のネットワークセキュリティ関連の国内市場予測（2017年度比）

- セキュリティサービス：2,387億円（32.0%増）
セキュリティ製品：3,348億円（25.8%増）
- Webセキュリティカテゴリー：537億円（46.7%増） EDR：123億円（2.4倍）

ネットワークセキュリティ関連国内市場



経済産業省の提唱する「サイバーセキュリティ経営ガイドライン Ver2.0」の影響で、侵入前に脅威を検知、駆除するだけでなく、脅威がネットワーク内部に侵入した際の対処を重視する考え方が普及。EDRの認知度が飛躍的に向上し、管理端末数が数万以上の超大手企業向けの需要が急増し、2017年度の市場は前年度比2.7倍の51億円。

■ EDR

2017年度	2022年度予測	2017年度比
51億円	123億円	2.4倍

* EDRとは「Endpoint Detection and Response（エンドポイントでの検出と対応）」のこと

自社商品事業の市場環境

～ R P A 市場は拡大（ゾブロス対象市場）～

■ 2022年度のネットワークセキュリティ関連の国内市場予測（2017年度比）



(参照：矢野経済研究所 2018年度国内RPA市場の調査結果より)

R P A は本格的な普及が進む

- 2018年度の国内RPA市場規模（事業者売上高ベース）は、2017年度比134.8%増の418億円と予測
- 上半期の“RPAブーム”は下半期に収束、組織運営や業績向上に直結する成果などが重視され、本格的な普及が進むことでユーザー投資が拡大し、市場が伸長する見通し



お問合せ先：

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。