

デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社

新中期経営計画

～信頼され、選ばれるDITブランドに向かって～

2021年8月



1. 前中期経営目標の総括

2. DITグループの2030年ビジョン

3. 新中期経営計画



前中期経営目標(2017年6月期～2021年6月期)の総括



中長期成長モデル

二軸の
事業推進

事業基盤

成長要素

- ・・・幅広い事業領域で安定的な取引
- ・・・自社商品を軸とした新しい価値の提供

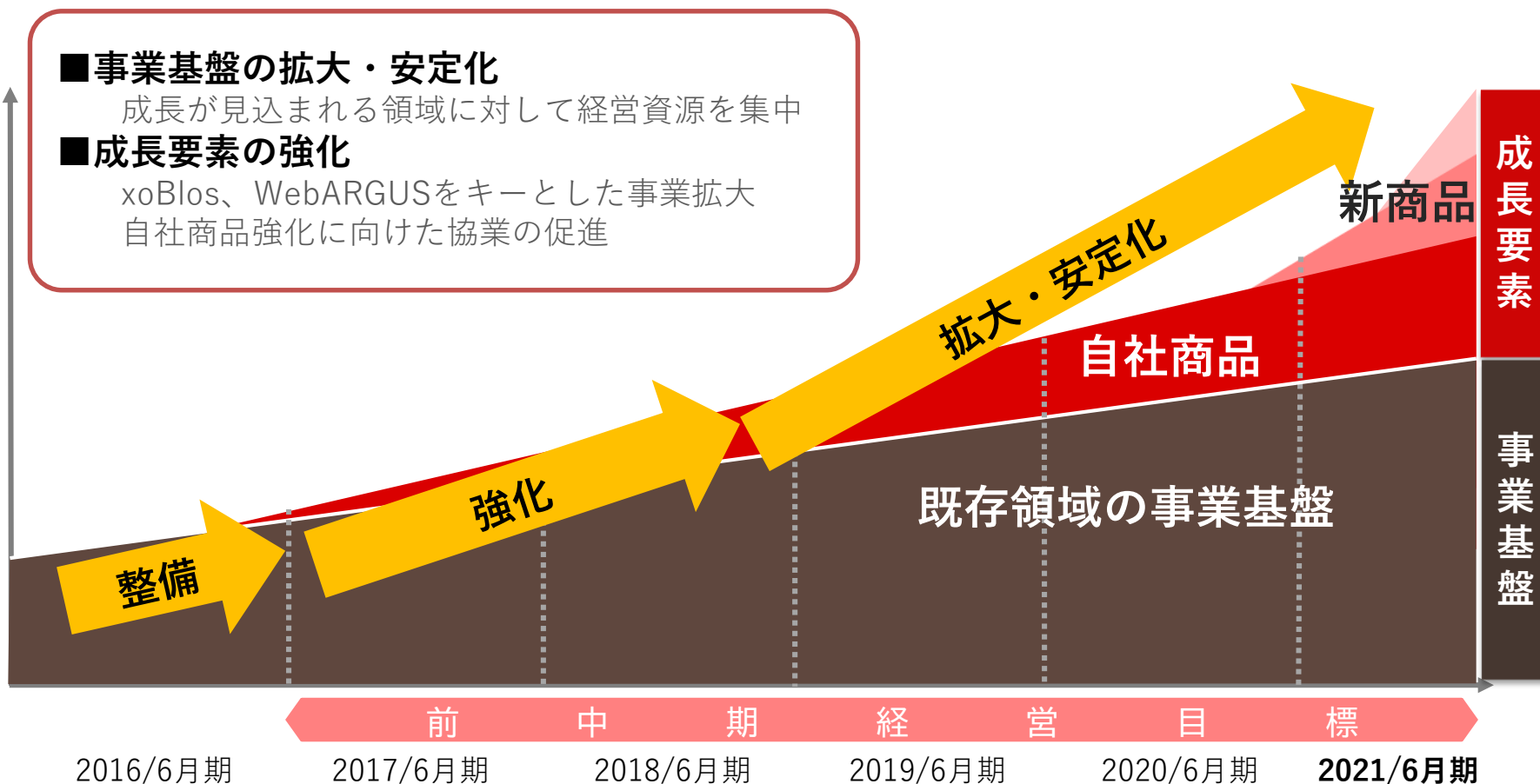
■事業基盤の拡大・安定化

成長が見込まれる領域に対して経営資源を集中

■成長要素の強化

xoBlos、WebARGUSをキーとした事業拡大
自社商品強化に向けた協業の促進

利益



経営目標

■ 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!

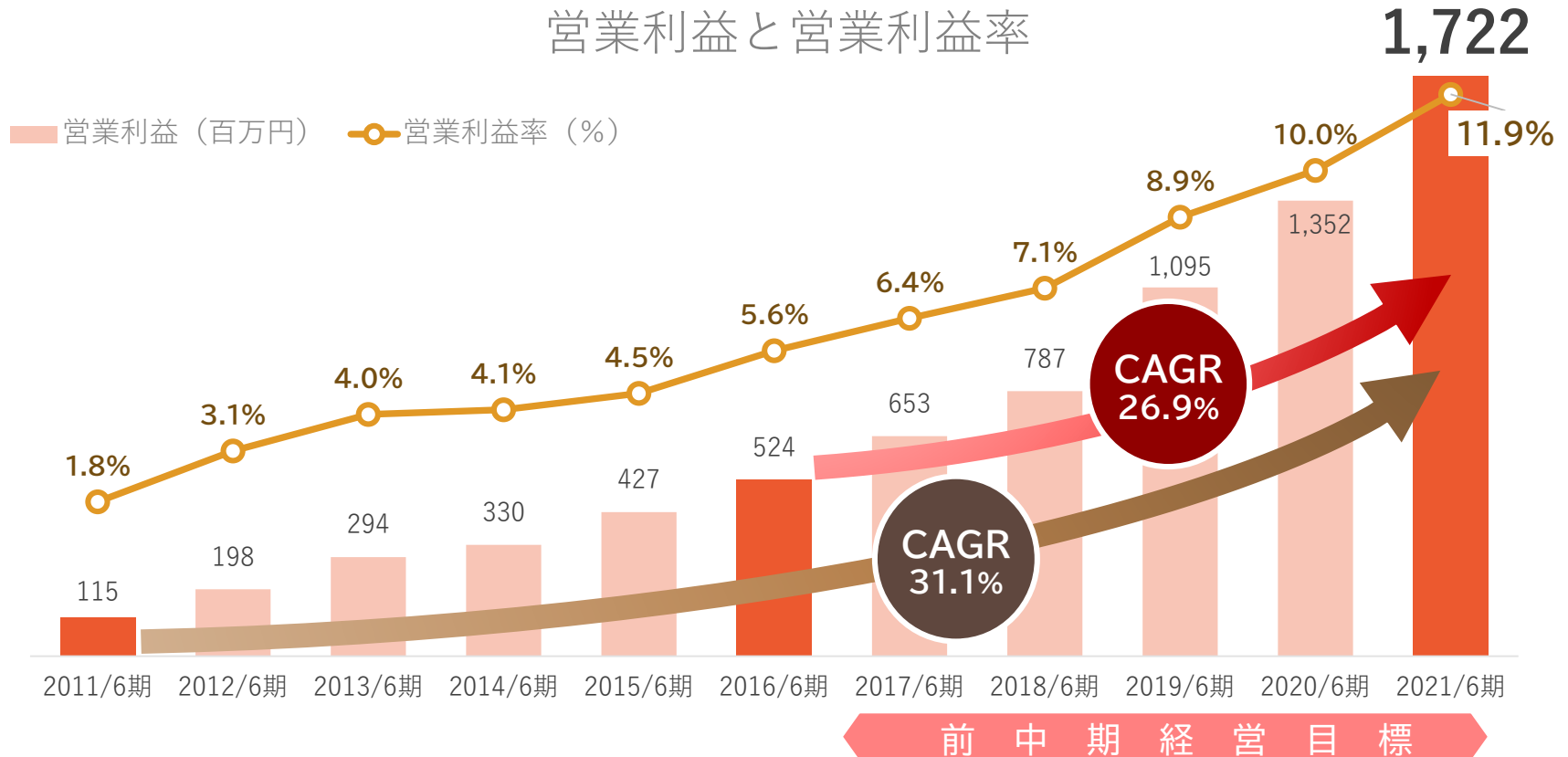
中期経営目標 5年以内に トリプル10を目指す	売上高	100億円 (2017/6期) 達成!
	営業利益	10億円 (2019/6期) 達成!
	営業利益率	10% (2021/6期) 前倒達成!

	2016年6月期		2021年6月期	
	実績		実績	2016年6月比
売上高	9,341百万円	→	14,444百万円	+ 55%
営業利益	524百万円	→	1,722百万円	+ 228%
営業利益率	5.6%	→	11.9%	+ 6.3pt
ROE	19.6%	→	29.2%	+ 9.6pt

営業利益／営業利益率推移

- 11期連続増益を実現し、過去10年平均成長率（CAGR）は31.1%
- 前中期経営目標5年平均成長率は26.9%
- 営業利益率は前中期経営目標5年間で6.3ポイント改善し11.9%

営業利益と営業利益率



事業領域別の成果

- 事業基盤の中核であるビジネスソリューション事業とエンベデッドソリューション事業は共に着実に伸長し、安定成長に大きく寄与
- 成長要素である自社商品事業は商品・サービスのラインナップを拡大
- システム販売事業は主力の楽一販売の売上の減少を受け、注力事業にリソースをシフト

	2016年6月期		2021年6月期	
	売上高 (実績)		売上高 (実績)	2016年6月期比
ビジネスソリューション事業	5,491百万円	➔	8,604百万円	+56%
エンベデッドソリューション事業	2,880百万円	➔	4,522百万円	+57%
自社商品事業	212百万円	➔	712百万円	+236%
システム販売事業	756百万円	➔	605百万円	△20%

前中期経営目標の総括

戦略的取組による増収増益を継続

- ・ 事業ポートフォリオの適正化を推し進め、高収益事業・領域にリソースをシフト
- ・ エンドユーザに近い高収益領域の仕事を指向
- ・ 高収益事業（車載、IoT、インフラ構築、ERP等）を戦略的に拡大
- ・ 適切なリスク管理により大型プロジェクトの失敗発生を防止

自社商品事業の順調な伸展

- ・ サイバーセキュリティ商品WebARGUSの商品力強化と大規模ユーザでの稼働
- ・ DITセキュリティのブランド名でセキュリティ事業の領域を拡大
- ・ 業務効率化ソリューションxoBlosの商品力強化と導入顧客数500社超え

コロナ禍でも順調な業績

- ・ コロナの影響が少ない業務（運用サポート、社会インフラ、公共系）に注力、拡大
- ・ コロナ禍の影響を受けた顧客からも他社に先駆け優先的に受注

前中期経営目標の総括

ニアショア拠点の採算化

- ・ 地方拠点松山（愛媛カンパニー）が力を付け黒字体質に転換

システム販売事業は縮小傾向

- ・ 途中、軽減税率対応などの特需はあったが、コロナの影響は大きく、事業は縮小傾向にあり、注力事業にリソースをシフト

社内横連携の強化

- ・ 社内カンパニー間の連携により、受注プロジェクトの規模拡大傾向に対応

協業会社の増加

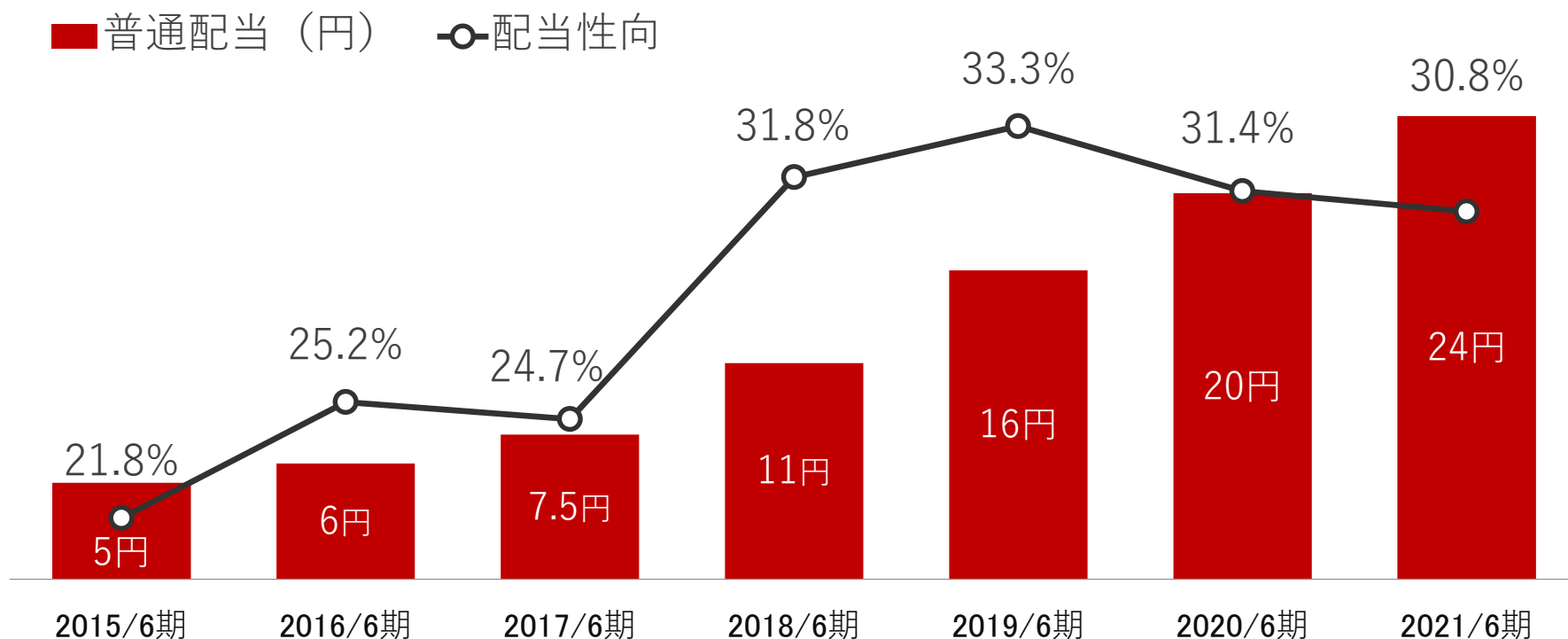
- ・ 大興電子通信株式会社をはじめ、多くの分野で協業できる会社が増加

M&A未実現

- ・ 門戸は開いていたが、シナジーを発揮できそうな相手は未発見

株主還元（配当+自社株式購入）

■ 配当性向30%以上の目標を達成



- ・ 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
- ・ 2016年10月、2018年4月と株式分割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%）

DITグループの2030年ビジョン



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

2030年ビジョンにおけるDITの将来像とそのための施策

	将来像	施策
DIT Services 	DITが提供する各種サービスを通じ、お客様のビジネス・IT戦略を支え、価値を共創	常にお客様にワンランク上の価値を提供する視点で各種サービスを展開
DIT Security 	サイバーセキュリティビジネス業界の一角を占め、サブスクリプションライセンスによりDITの収益に大きく貢献	自社商品を核にサイバーセキュリティの総合サービスを提供
DIT Efficiency 	総合的な業務効率化サービスを提供することにより、DX関連ビジネス業界の一角を占め、DITの収益に大きく貢献	自社商品を核に業務効率化の総合サービスを提供
DIT Support 	システム運用、日常業務運用等お客様を支える業務を丸ごと任せられ、ビジネス規模を大きく拡大	お客様の困りごとを解決するサービス視点で、システム構築から日常業務の運用サポートまで敷居を設けず広範囲にカバー
DIT Consulting 	DITに頼めばITに関するお客様の悩みや課題を解決することができるという実績から事業拡大を牽引	お客様のITに関する課題を解決するための技術力、業務知識、提案力等を高め、実績を積み上げる
DIT Quality 	DITは高品質であるとの定評を頂くとともに、検証ビジネスが規模拡大	お客様に品質ファーストなQCDを提供、及び独自メソドロジーによる高品質なシステム検証ビジネスを展開
DIT Technologies 	プロジェクトの規模を問わずDITには一気通貫で任せられるとの定評から、事業規模が大きく拡大	技術動向を捉える力、プロジェクトマネジメントを遂行する力を一層高めると共に独自の開発標準手法の実績を積み上げる
DIT Spirits 	顧客ファーストでお客様と価値を共創できるプロフェッショナル集団	働き甲斐のある土台の上で、自律した社員が各種サービスを提供

DITグループを取り巻く事業環境

デジタル社会が本格的に到来し、 変化に対応できた会社が生き残る淘汰の時代を迎える

IT業界全体の 傾向

- ・新型コロナウイルス感染症の影響が継続するものの2025年まではDX化、システム再構築需要等に支えられ、緩やかな成長は継続
- ・それ以降は技術革新による破壊的なイノベーションが加速し、淘汰の時代を迎え、サステナビリティが問われる時代に

質的変化 の加速

- ・DXの進展により、業務の質的変化が加速
- ・自動車など機器のデジタル化が加速
- ・ITはオーダーメイド型から価値提供型、サービス提供型が主流に
- ・ニューノーマルが新常态となり、ビジネススタイルの変化が加速

IT人材不足

- ・SoE (=System of Engagement 価値創造型) 人材の需要増によりIT人材不足が加速

社会的課題

- ・サイバーセキュリティに対する脅威及び働き方改革の社会的課題のニーズが増大

DITグループにとって変化対応力を活かしてより存在感を高めていくチャンス

- ・DITグループ自身がより変化に対応できる体質に変革
- ・顧客に寄り添い、顧客の価値を高めることに注力

経営目標

売上高 500 億円への挑戦！

<チャレンジ500>

2021/6期 実績

2030/6期 目標

売上高

144 億円

オーガニックグロース

300 億円以上

+新規事業・M&A等

500 億円

営業利益

17.2 億円

40 億円以上

50 億円

~2021/6期

30% 以上

2022/6期~2030/6期

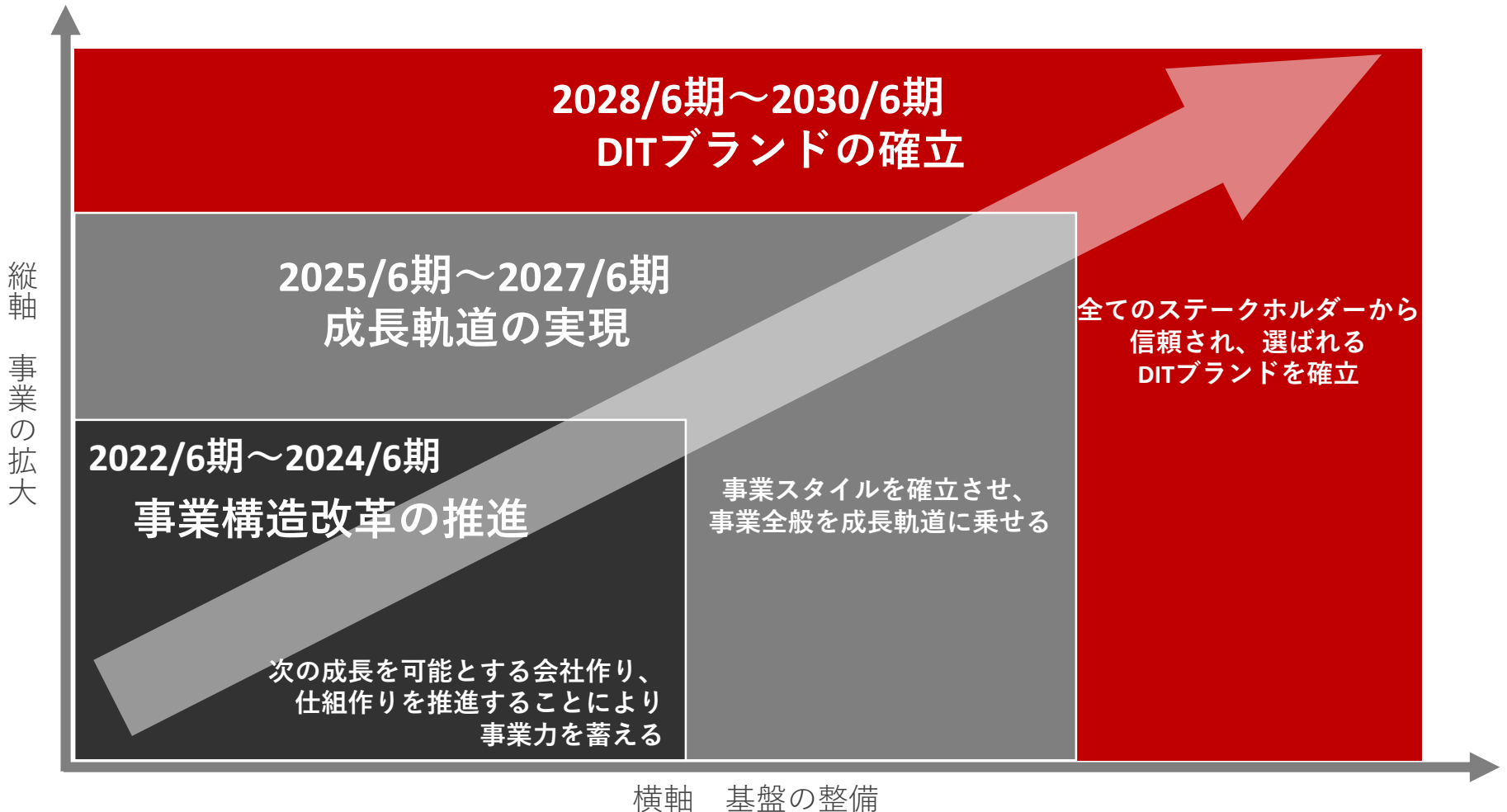
35% 以上

配当性向

2030年ビジョンの実現ステップ



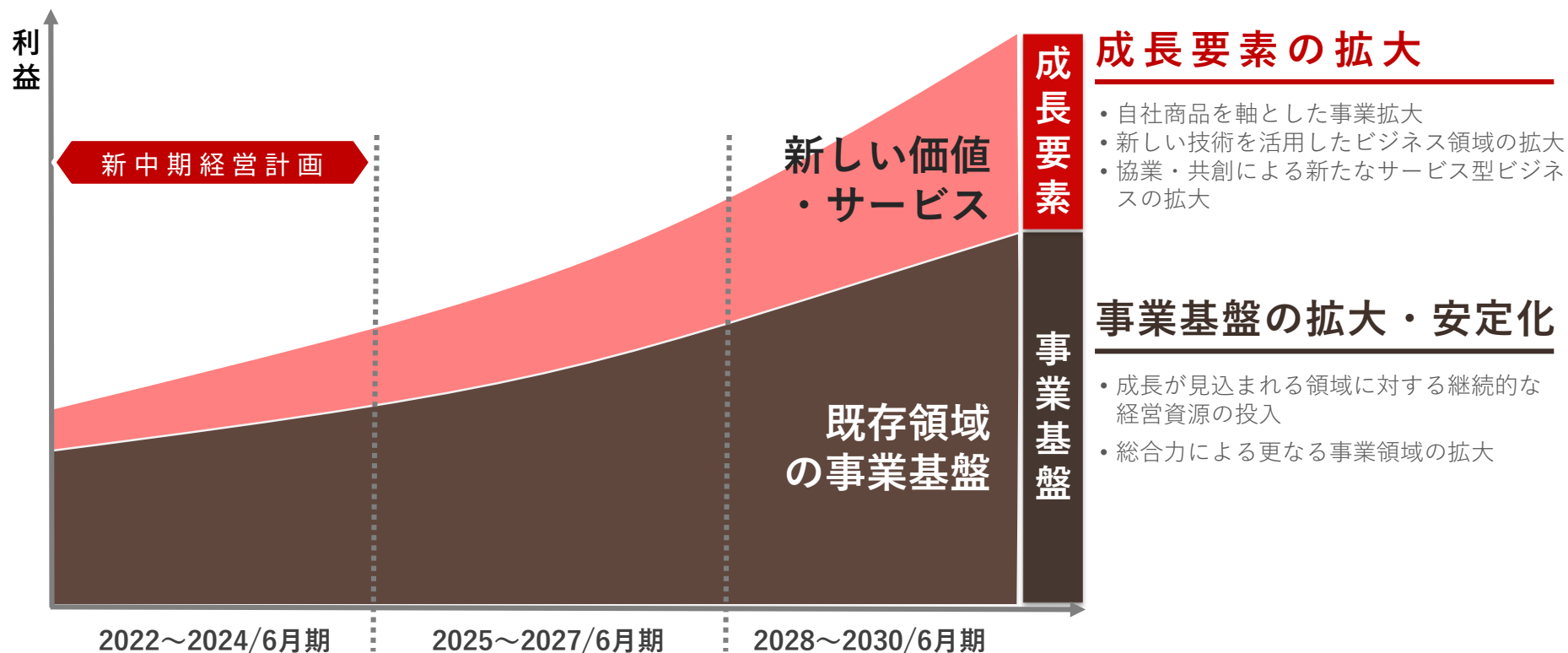
DIT 2030 Vision



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



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、持続的社會へ貢献

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



新中期経営計画（2022年6月期～2024年6月期）



中期経営計画 基本戦略

■ 3つの基本戦略を推進し、2030年に向けて長期成長を可能にする会社作りを目指します



経営基盤強化

会社の仕組みの強化、働く環境の改善、人財強化を経営基盤強化の重点施策として推進します。

これにより、現場力／商品力強化を支えて更なる収益力の向上を実現し、企業として強く成長するためのより健全な循環を生み出して参ります

主要施策

1	強い企業であるための組織・制度等の「 仕組み 」作り	<ul style="list-style-type: none">・ 人事制度の刷新・ プロジェクト管理高度化の推進
2	社員が働き甲斐をもって仕事ができる「 環境 」作り	<ul style="list-style-type: none">・ 社内システムの改善・ 働き方改革の推進・ 社員満足度向上施策の推進
3	会社の財産である社員を増やし育成する「 人財 」創り	<ul style="list-style-type: none">・ 新卒採用、中途採用の積極化・ 教育、研修制度の拡充・体系化・ 資格取得報酬制度の拡充

コア事業：現場力強化

コア事業では、現場力の強化を通じて顧客価値を高め、成長力を加速

基本方針

- 1 現場力強化のため、各種手法の標準化、知財の整備・活用、人材配置を適正化
- 2 市場・技術の変化に早期に対応できるよう変化対応力を高める
- 3 常に事業ポートフォリオの適正化を図る
- 4 顧客のニーズを深耕し、サービス提案型で顧客ビジネスの価値を高める
- 5 地方拠点の拡大、戦力化を進め、ニアショア機能を強化する

コア事業：現場力強化

ビジネスソリューション事業施策

- 1 開発標準化、知財の整備・活用により、QCD・生産性の向上と請負案件規模を拡大
- 2 既存顧客の深堀とエンドユーザまたはそれに近い新規顧客の開拓を進める
- 3 請負・サービス主体のビジネスモデルに切り替え、全工程をワンストップで受注
- 4 2025年の崖に記された多くの日本企業の課題解決に貢献
(レガシーシステム更新、DX化の進展、SAP更新 等)

エンベデッドソリューション事業施策

- 1 自動車メーカー、Tier1、半導体メーカー等既存優良顧客との取引シェアをアップ
- 2 車載関連では先行開発分野だけではなく量産系開発分野の案件獲得に注力
- 3 組込み検証の標準手法を完成させ、品質向上と業務拡大に繋げる
- 4 得意領域であるIoTについては、ソリューションの創造と新規顧客の開拓に繋げる

商品事業：商品力強化

事業推進の一軸として、自社商品を中心とした事業を拡大させる

基本方針

- 1 既存商品については、商品力を強化し、大規模顧客を中心に拡販する
- 2 当社の得意分野の商品化を進め、当中期期間内に採算化を図る
- 3 ニューノーマルな社会に適合した製品の品揃えを充実させる
- 4 時代のニーズに適合する商品開発に継続して取組む

商品事業：商品力強化

サイバーセキュリティ事業施策

- 1 WebARGUSについては、大手金融機関への導入実績を活かし、他の複数の大手金融機関への導入実現を目指す。そのために、対象OSを広げ、商品力を強化する(Linux/WindowsにプラスしてAIXを対象に加える)
- 2 要求水準が高まるサイバーセキュリティガイドラインに応じ、DITセキュリティの製品群を充実させる
- 3 IoT版WebARGUSについては、引き続きビジネスチャンスを探る

業務効率化事業施策

- 1 xOBlosについては、大企業中心に拡販し、累計導入顧客数700社（2021年7月時点515社）以上を目指す。
- 2 顧客が導入しやすいAIを活用した新たなサービスを提供する
- 3 RPA、BPM事業会社と協業し、業務効率化事業の領域を拡大する

商品事業：商品力強化

得意分野の商品化

- 1 当社の得意領域であるCMSを他と差別化できる機能を持って販売し、当中期内での採算化を実現させる。
差別化機能：①初心者から上級者まで対応可能な編集機能（見たまま編集機能、HTML直接編集機能） ②サイバーセキュリティ対策が標準装備（WebARGUSが組み込まれており、セキュリティ対策が施されている）
- 2 ビル入館ゲート機器製造会社と協業し、顔認証技術を用いたWeb入館予約システムの開発と複数ビルへの導入を実現させる

ニューノーマル社会に適合した品揃え

- 1 電子契約アウトソーシングサービス（DD-CONNECT）の本格展開を実現させる。
- 2 AIによる音声認識、AI OCRなどニューノーマル社会に適合した商品の品揃えとその事業化を実現させる

中期経営計画の経営目標

■オーガニックグロースにおける中期経営目標

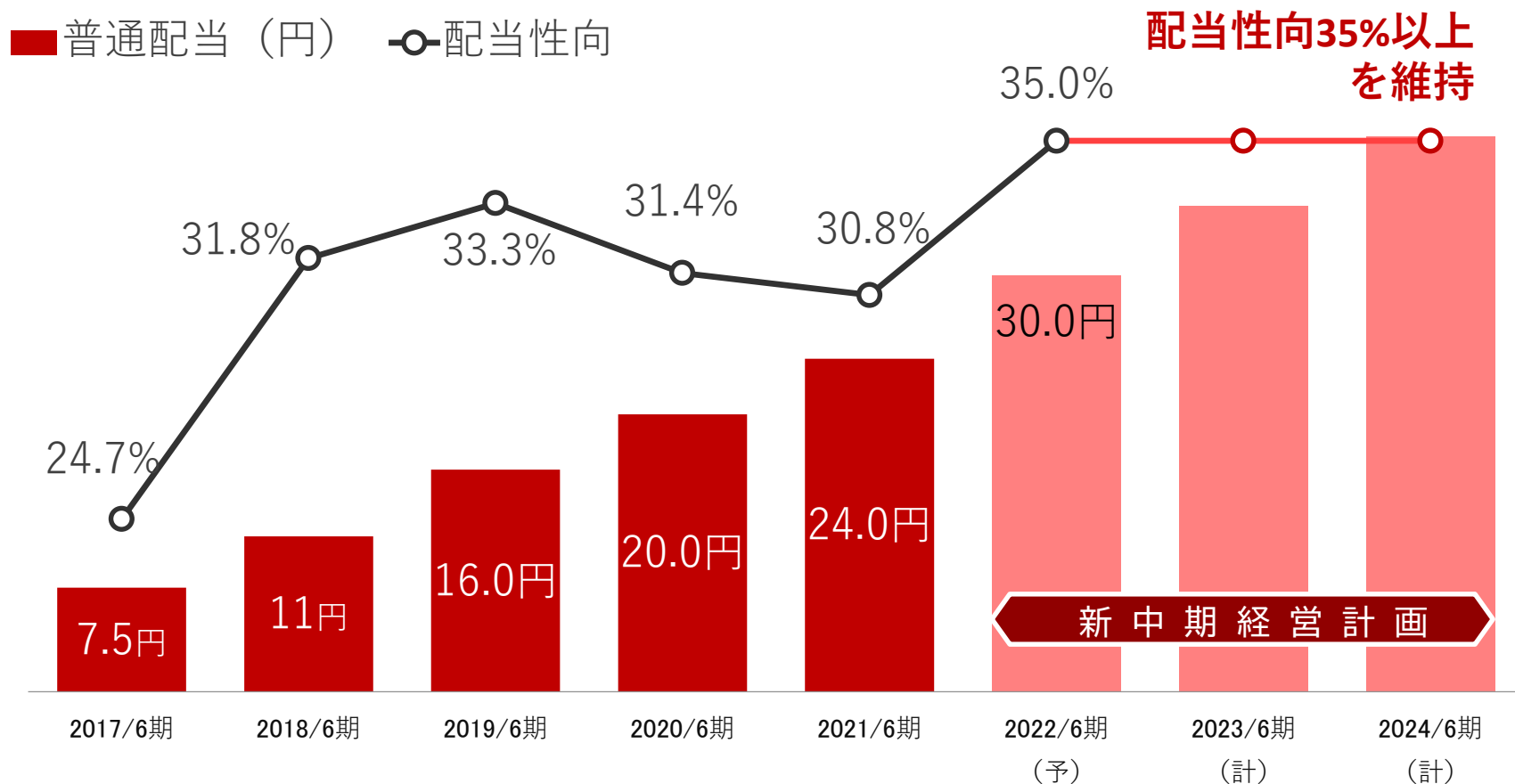
	21/6期（実）	22/6期（予）	23/6期（計）	24/6期（計）
売上高	144億円	156億円	168億円	185億円
営業利益	17.2億円	19.0億円	21.5億円	25.0億円
営業利益率	11.9%	12.2%	12.8%	13.5%
ROE	29.2%	20%以上を維持		
配当性向	30%以上	35%以上		

■2022年6月期の配当予想

一株当たり 年間配当額	24.0円	30.0円
----------------	-------	-------

中期経営計画の経営目標（配当性向）

■配当性向を現在の30%水準から35%以上へと引き上げ





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。