



デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社

2025年6月期 決算説明資料

1 ——— 2025年6月期 決算報告

2 ——— 2026年6月期 業績予想

3 ——— 2030年ビジョンおよび中期経営計画の更新

4 ——— ご参考資料



2025年6月期 決算総括

- 旺盛な需要の取り込みとグループインした2社の貢献により、前期より大幅な増収増益、15期連続の増収増益を達成
- 全事業で好調に推移し、増加する人件費等を含む投資費用を吸収し、上方修正した計画を上回る収益を獲得

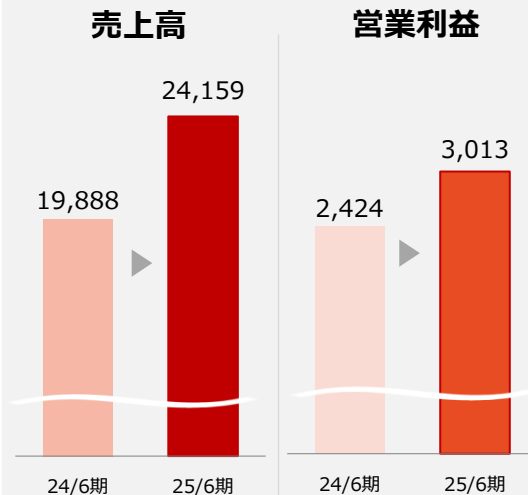
主要業績

売上高 : **24,159**百万円
(前期比+21.5%)

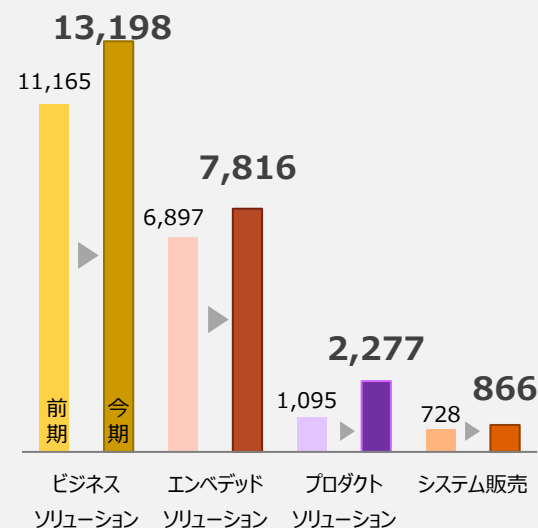
営業利益 : **3,013**百万円
(同+24.3%)

営業利益率 : **12.5%**
(同+0.3point)

前期比較



事業別売上高



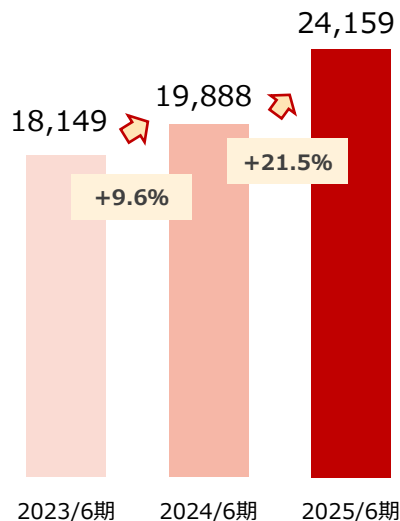


2025年6月期 業績ハイライト

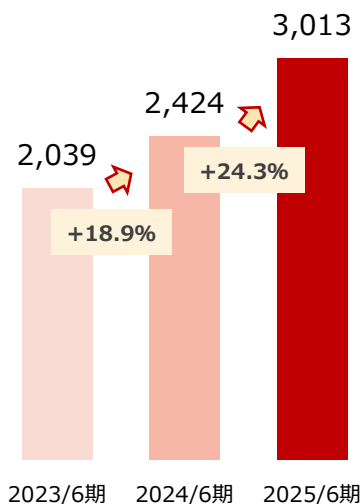
■ 旺盛な需要を取り込み、売上、利益ともに+20%超の増収増益、過去最高を更新

(単位：百万円)

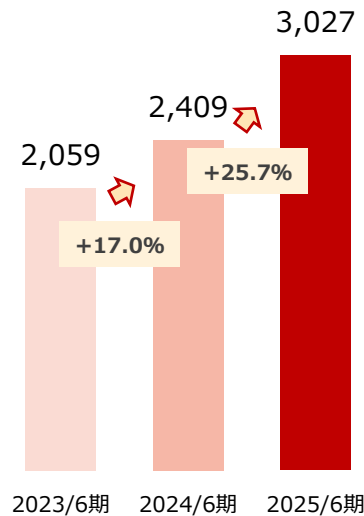
売上高



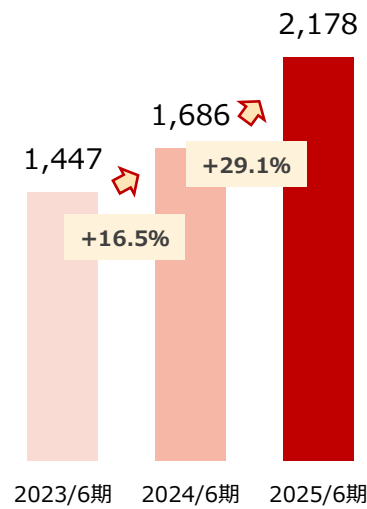
営業利益



経常利益



親会社株主に帰属する 当期純利益



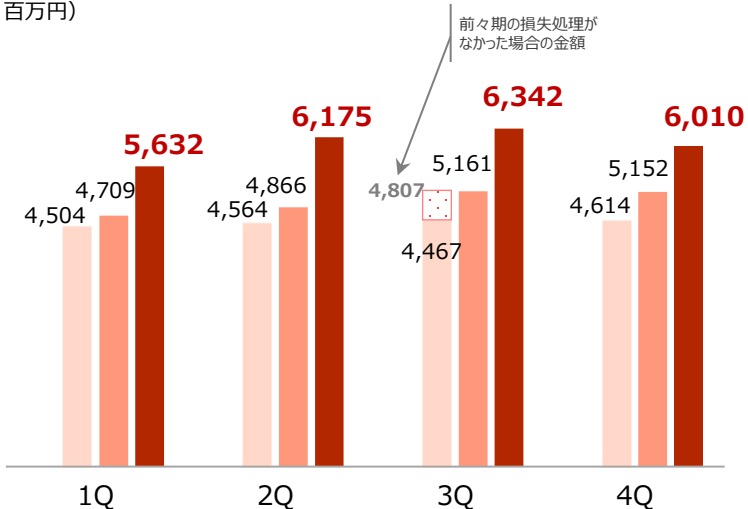
四半期会計期間別 売上高&営業利益推移

- 売上高は各四半期ごとに過去最高を更新
- 第4四半期は期末手当などの季節性の影響があったほか、国内自動車メーカーの一部予算調整により減少

売上高

2023/6期 2024/6期 2025/6期

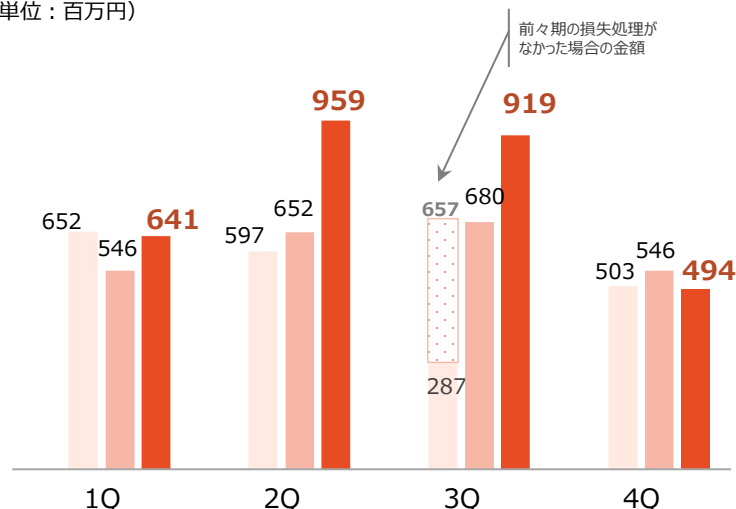
(単位：百万円)



営業利益

2023/6期 2024/6期 2025/6期

(単位：百万円)



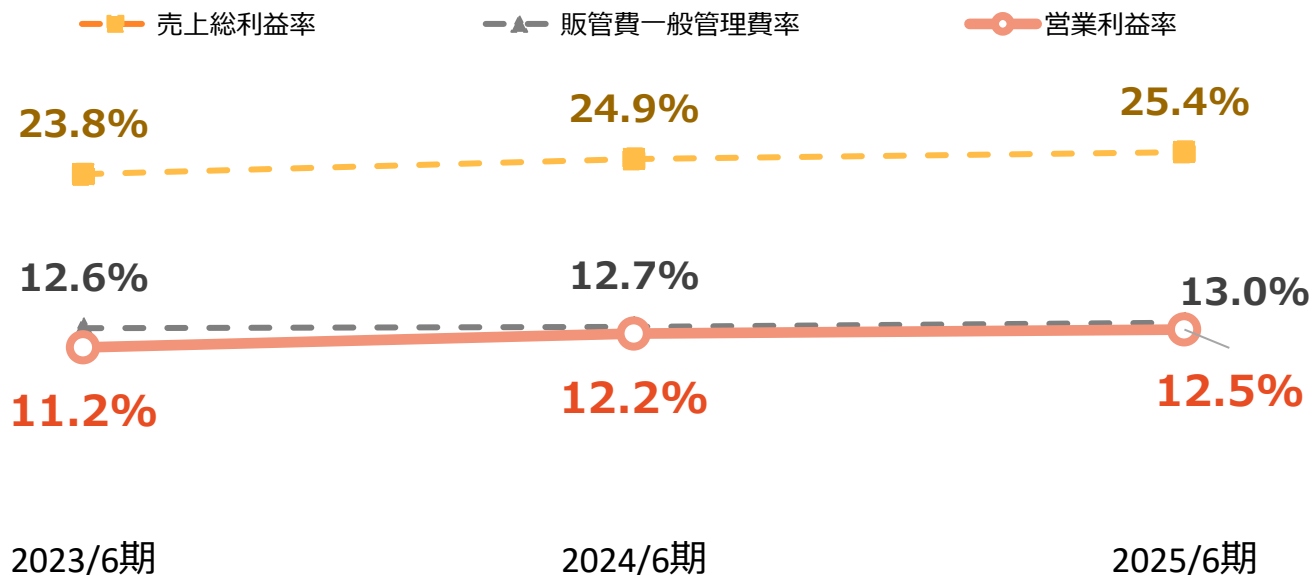
* 営業利益については、新入社員の受入れ、期末手当等で第4四半期に減少する季節性があります。



売上総利益率・販管費率・営業利益率の推移

- 案件単価の向上や収益性の高いプロダクトソリューションの伸長により、売上総利益率が向上
- 販管費率は、営業体制の強化やのれん償却等により増加も、前期並みの比率に抑制
- 営業利益率は、売上総利益の伸びが販管費増を吸収した結果、12.5%と高水準に到達

各利益&販売費一般管理費の対売上高比率





2025年6月期 決算概要

- 旺盛な需要の取り込みと、グループインした子会社2社のフル寄与などにより、前期を大きく上回る増収増益を達成
- 計画対比では、2月に上方修正した業績予想を上回る着地となった
- 税引後純利益は、賃上げ促進税制等の各種税額控除の適用などにより、想定を上回る水準となった

(単位：百万円)	2024/6期 実績	構成比 %	2025/6期 実績	構成比 %	前期比 %	2025/6期 予想	予想比 %
売上高	19,888	100.0%	24,159	100.0%	+21.5%	24,000	+0.7%
売上総利益	4,945	24.9%	6,145	25.4%	+24.3%	-	-
販管費	2,520	12.7%	3,131	13.0%	+24.3%	-	-
営業利益	2,424	12.2%	3,013	12.5%	+24.3%	2,900	+3.9%
経常利益	2,409	12.1%	3,027	12.5%	+25.7%	2,900	+4.4%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,686	8.5%	2,178	9.0%	+29.1%	1,943	+12.1%

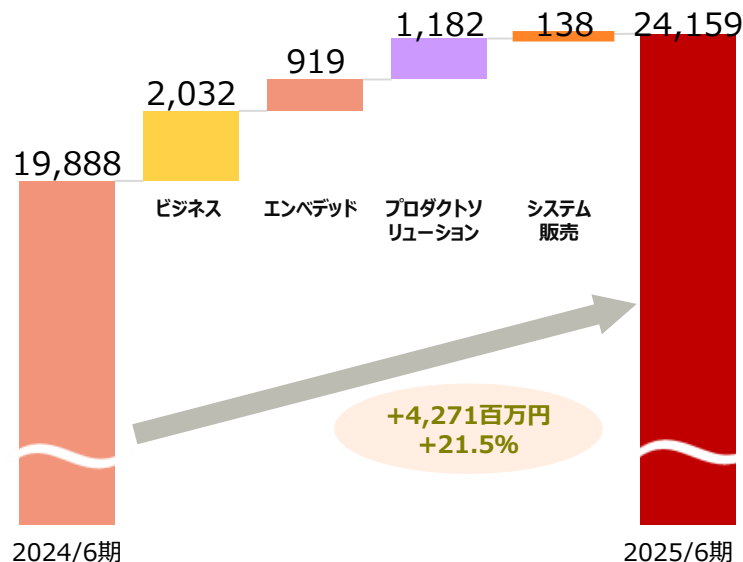


売上高、営業利益の増減要因（前期比）

- 主力のビジネスソリューション、エンベデッドソリューション、プロダクトソリューション事業のいずれも好調継続
- 営業利益は、人件費、のれんの償却費などで増加する販管費を売上総利益の伸びが吸収し、大幅な増益

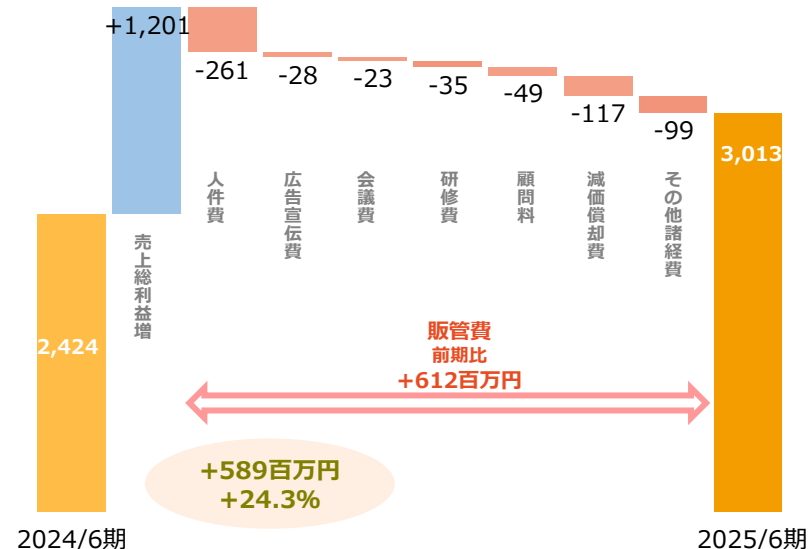
売上高

（単位：百万円）



営業利益

（単位：百万円）





事業セグメントと売上高構成比

- M & Aしたジャングル社の売上増が新たに加わり、プロダクトソリューション事業の構成比が10%弱にまで伸張
- M & Aしたシステム・プロダクト社の売上増、および前期の不採算案件の影響から復調した業務システム開発のほか、組込み開発との連携により車載案件を獲得した組込みシステム検証が伸長

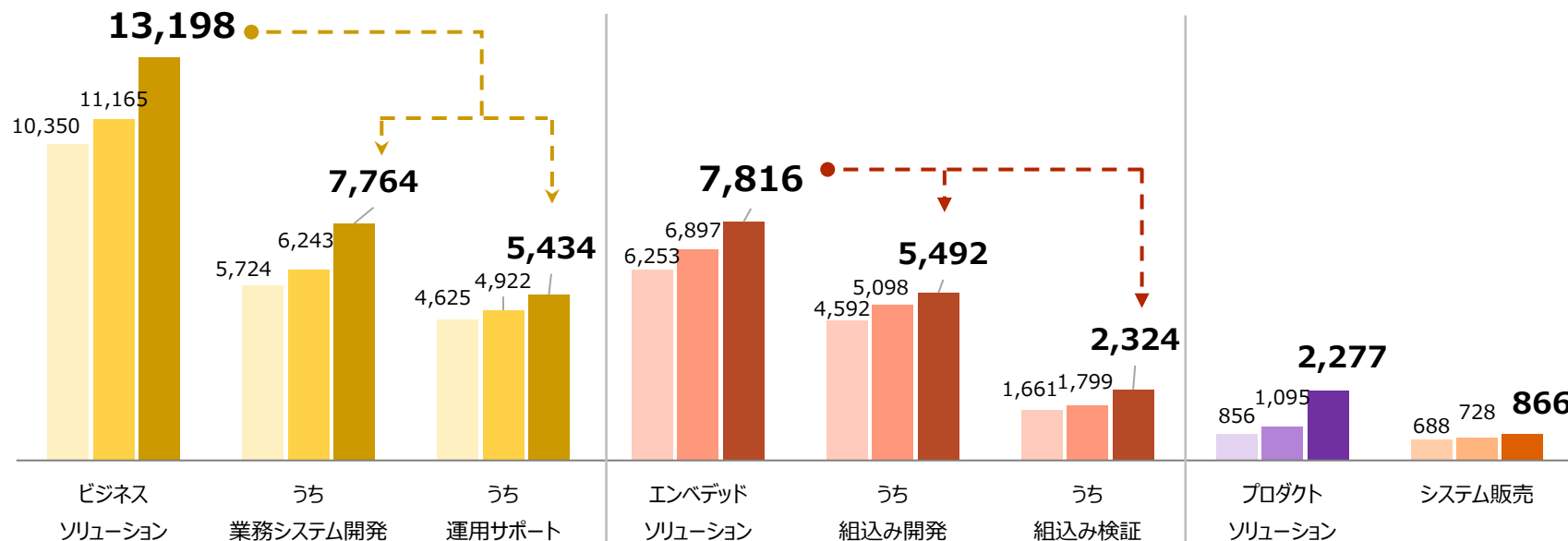
事業セグメント別 売上高構成比	分類	2023/6期	2024/6期	2025/6期
ソフトウェア開発事業		96.2%	96.3%	96.4%
ビジネスソリューション事業	事業基盤	57.0%	56.1%	54.6%
うち業務システム開発		55.3%	55.9%	58.8%
〃 運用サポート		44.7%	44.1%	41.2%
エンベデッドソリューション事業	事業基盤	34.5%	34.7%	32.4%
うち組込みシステム開発		73.4%	73.9%	70.3%
〃 組込みシステム検証		26.6%	26.1%	29.7%
プロダクトソリューション事業	成長分野	4.7%	5.5%	9.4%
システム販売事業	事業基盤	3.8%	3.7%	3.6%

事業別売上高の推移

- 全事業で増収、安定基盤のビジネスソリューションとエンベデッドソリューションが大きく上昇
- 成長要素のプロダクトソリューション事業は売上高が倍増

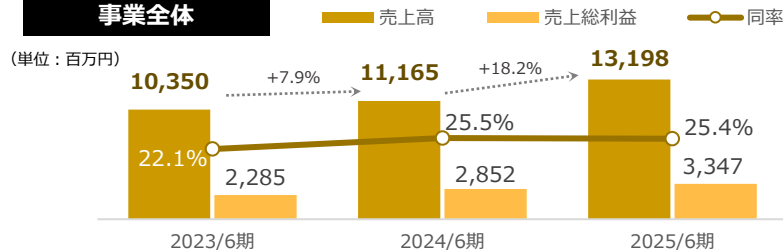
事業別売上高の四半期推移

(グラフは左から2023/6期、2024/6期、2025/6期)



セグメント別売上高：ビジネスソリューション事業

事業全体

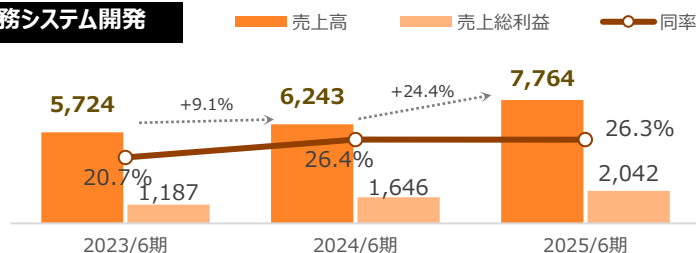


売上高 : 13,198百万円
前期比 : +18.2%

<事業全体>

旺盛な需要に加え、前期の不採算案件の影響解消、グループインしたシステム・プロダクト社の貢献もあり、前期より大幅な増収増益

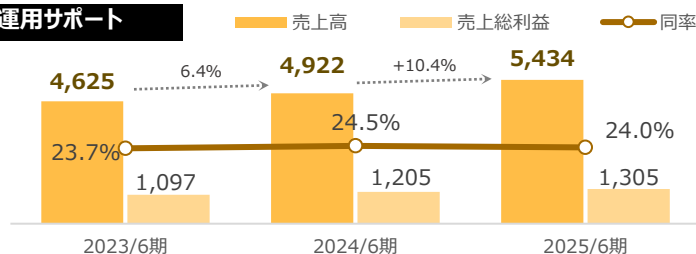
業務システム開発



■ 業務システム開発

金融系は旺盛な投資意欲を見据えた回帰戦略が奏功したうえ、公共・通信・製造系案件も伸長。更にシステム・プロダクト社の売上（売上854百万円）も加わる。特に、利益面では、公共系高単価案件が第3四半期まで貢献。

運用サポート



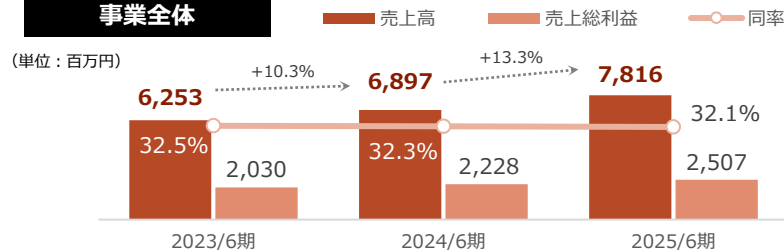
■ 運用サポート

クラウド系インフラ構築領域が伸びるなど着実に業務領域を広げ増収基調の一方、Salesforceなどの新サービス展開が遅れ気味で費用先行にあるため、前期より増収・微増益の状況



セグメント別売上高：エンベデッドソリューション事業

事業全体



売上高 : 7,816百万円

前期比 : +13.3%

<事業全体>

第4四半期に入り、米国の通商政策の影響などにより一部で需要減が見られたものの、通期では自動車メーカーの旺盛な投資意欲が継続し、車載関連が全体をけん引したほか、開発と検証部門一体となった案件も進み、大幅な増収増益

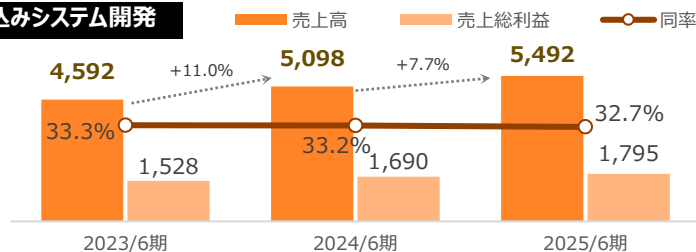
■組込みシステム開発

半導体、モバイル関連は踊り場となったが、研究開発案件を中心に車載系の需要が引き続き旺盛。家電系のIoT関連の伸長も継続し、前期より増収増益

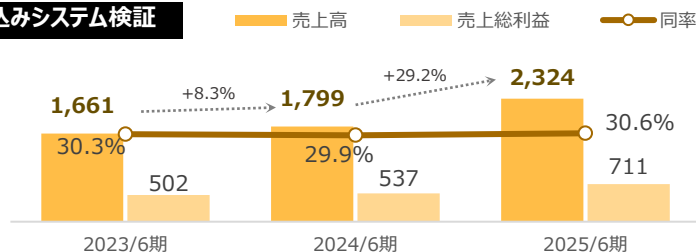
■組込みシステム検証

医薬・5Gなどの産業向けは案件サイクルの谷間入りとなったものの、大手部品メーカーの車載IVI案件*を受注したほか、大手製造会社とのAIを用いたテストPoC(概念実証)を実施するなど好調。前期より大幅な増収増益

組込みシステム開発



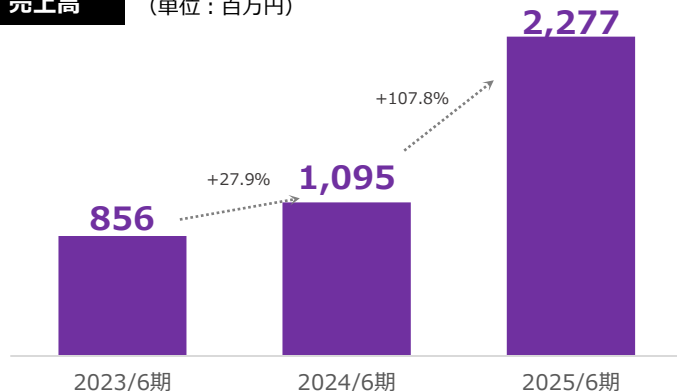
組込みシステム検証



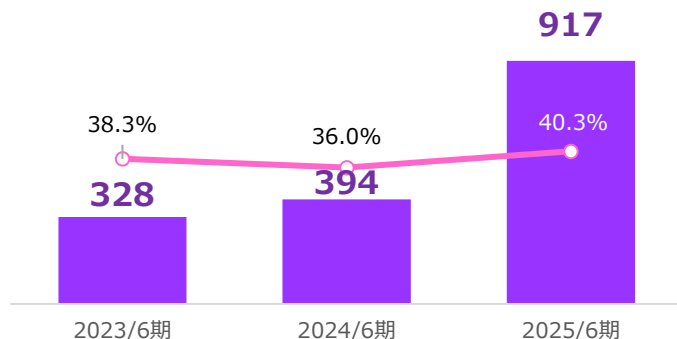
セグメント別売上高：プロダクトソリューション事業

売上高

(単位：百万円)



売上総利益

■ 売上総利益
 —○— 同率


売上高：2,277百万円
前期比：+107.8%

<事業全体>

従来のライセンス売上げの積上げに加え、電子契約サービス周りのSI開発、グループインしたジャングル社の売上(708百万円)が加わり、大幅な増収増益。

■【WebARGUS：サイバーセキュリティ商品】

既存顧客からのライセンス売上げが着実に増加し、売上・利益ともに着実に伸長。中堅・中小企業向けに保険を付与したDSP（DIT Security Platform）サービスの提供を開始

■【xoBlos（ゾブロス）：業務効率化商品】

既存顧客内での横展開・クロスセルに加え、展示会出展など、営業体制強化による効果が継続、前期より増収増益

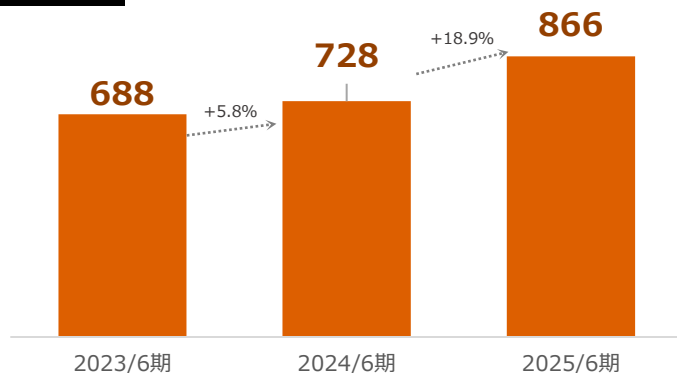
■【その他商品】

電子契約サービス「DD-CONNECT」は住宅建設業界などの大手企業を中心に導入開発（SI）込みでのニーズが強く好調。今後も長期的にわたる案件が継続。ジャングル社の業績フル寄与も大きく貢献

セグメント別売上高：システム販売事業

売上高

(単位：百万円)



売上高：866百万円
前期比：+18.9%

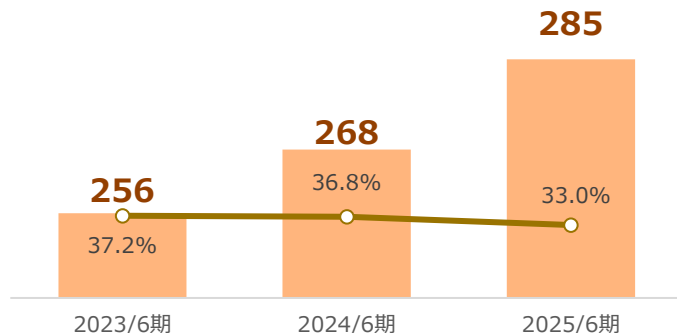
<事業全体>

電子帳簿保存法やインボイス制度といった新制度導入に伴う駆け込み需要の一巡による影響はあったものの、新拠点の増設などが寄与し、前期比で増収増益

- 新たに北陸地方の拠点を事業承継したこともあり、のれん償却などの費用を吸収し、増収増益

売上総利益

売上総利益 同率



貸借対照表

■ 自己資本比率は71.6%と高い水準を維持

	2024/6月末	2025/6月末	増減
現金・預金	4,615	5,354	738
売掛金及び契約資産	3,579	3,736	156
仕掛品	120	196	75
その他	220	187	△32
流動資産 計	8,536	9,474	937
有形固定資産	207	188	△18
無形固定資産	862	691	△170
投資その他の資産	610	916	306
固定資産 計	1,680	1,797	116
資産 合計	10,217	11,271	1,053

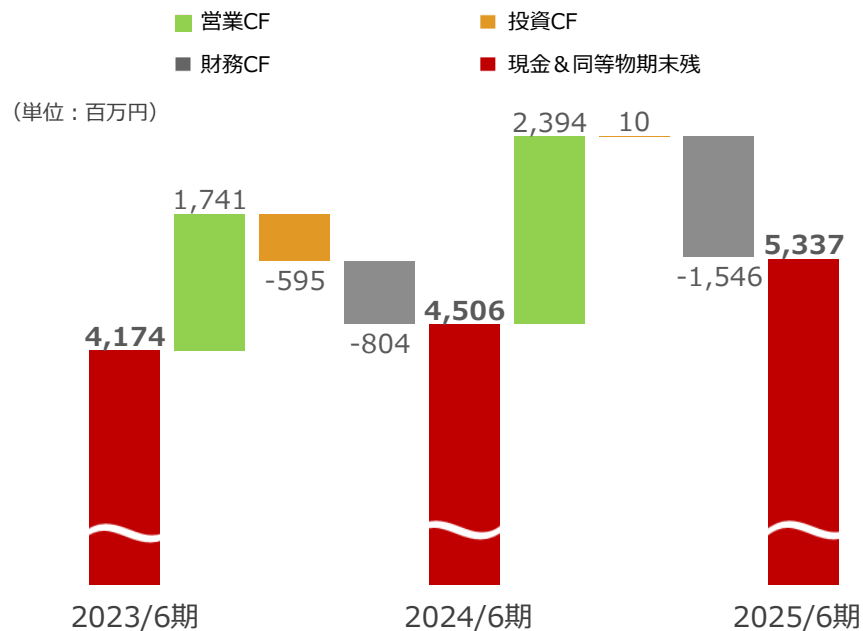
(単位：百万円)

※百万円以下切捨

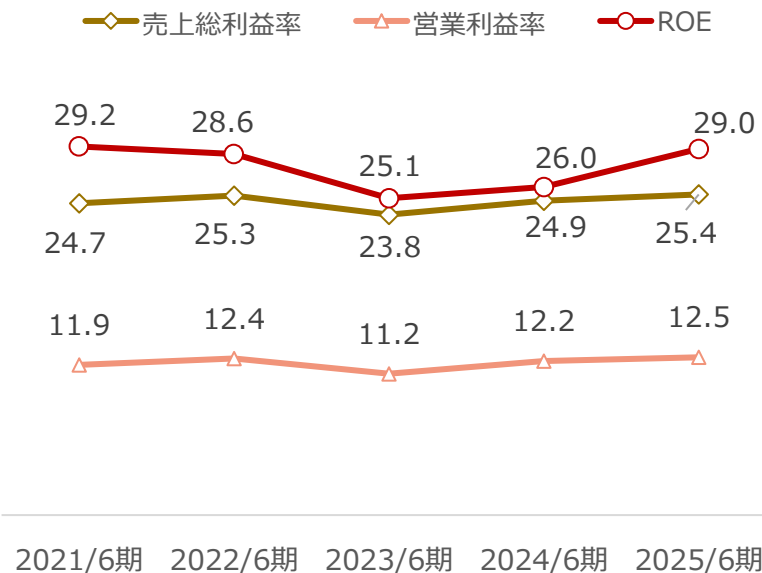
	2024/6月末	2025/6月末	増減
買掛金	733	857	123
未払法人税等	495	527	31
その他	1,445	1,407	△38
流動負債 計	2,673	2,791	117
長期借入金	179	—	△179
株式給付引当金	175	208	32
その他	129	89	△40
固定負債 計	485	297	△187
負債 合計	3,158	3,088	△70
資本金	453	453	—
資本剰余金	459	460	1
利益剰余金等	6,145	7,268	1,222
純資産 合計	7,058	8,182	1,123
負債・純資産 合計	10,217	11,271	1,053

キャッシュフロー

- 増収増益に伴い営業CFが大幅に増加
- 自己株式取得を含めた適切な資本政策の推進もあり、ROEは29%に上昇



売上総利益率/営業利益率/ROE (%)



* 2024/6期は連結子会社の決算期変更に伴う現金及び現金同等物の減少33百万円が発生

** 2025/6期は現金及び現金同等物に係る換算差額-28百万円が発生

トピックス：ニアショア（国内）拠点強化へ向けた取り組み

- 増加する需要に対応するため、地方拠点の拡大にも注力中
- 函館拠点など道南の強化のほか、西日本も事業本部再編により機動力・対応能力の強化を図る

函館の 地域創生イベントに参加



- ・ 函館の地域創生イベント「はこだて未来投資会議」に参加
- ・ 現地での知名度向上、当社函館拠点を生かした採用強化に向け、今後も精力的に活動予定

事業本部を再編成し、 西日本ビジネス本部を新設

西日本ビジネス本部

西日本カンパニー

愛媛カンパニー

西日本カンパニーと愛媛カンパニーを、新設した西日本ビジネス本部へ移設し、西日本地域での事業活動の機動力向上を推進します。

トピックス：新たなセキュリティソリューションをリリース

- 独自の改ざん検知技術「WebARGUS」を約3年かけて高度化し、新たに「Sentinel ARGUS」をリリース
- 国策として需要の高まるサイバーセキュリティ領域へのサービス強化に向け、今後も新サービスを積極的に開発予定

SentinelARGUS 「センチネルアルゴス」

SentinelARGUSの防御方法

 DIT Security
トータルセキュリティソリューション

正規ユーザや正規プロセスからの書き込み等は許可



～ 監視者を意味する「Sentinel」として、リアルタイムでネットワークを監視 ～

1 ランサムウェア対策製品

…近年社会問題となっているランサムウェア（PCやサーバー内のファイルを暗号化し、金銭を要求）への対策製品

2 リアルタイム検知

…WebARGUSの技術をベースに、ウイルス感染や不正アクセスなどの外部からの侵入をリアルタイムで検知

3 ホワイトリストによるアクセス制限

…許可されたアカウント（ホワイトリスト）以外のアクセスを制限し、ファイルの改変を防止する仕組みを搭載

1 ——— 2025年6月期 決算報告

2 ——— 2026年6月期 業績予想

3 ——— 2030年ビジョンおよび中期経営計画の更新

4 ——— ご参考資料



2026年6月期 通期業績予想

- 企業のIT投資意欲は今期も旺盛の見込みで、売上高および利益ともに過去最高を更新、16期連続の増収増益となる見込み
- 利益面については、単価の向上や自社ソリューションの貢献により売上総利益段階では一定の増益を見込むものの、社内システムの刷新や給与水準の引き上げ、新たなセキュリティサービスローンチへ向けた投資の実行に伴い、営業利益以下の各段階利益は前期比より微増水準を見込む

(単位：百万円)	2025/6期 実績	構成比 %	2026/6期 予想	構成比 %	前期比 %
売上高	24,159	100.0%	26,000	100.0%	+7.6%
営業利益	3,013	12.5%	3,050	11.7%	+1.2%
経常利益	3,027	12.5%	3,050	11.7%	+0.7%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	2,178	9.0%	2,200	8.5%	+1.0%



2026年6月期 第2四半期業績予想

- 事業そのものは成長基調を堅持しているが、米国の通商政策に伴い、足もとで国内自動車メーカーの一部で予算調整が発生している点を踏まえ、現時点での上半期予想は保守的な水準を開示
- 社員の処遇改善や新たなIoTセキュリティ製品の投入といった先行投資の増加に加え、前期上半期にあった年賀状ソフトの販売や一過性の高単価案件が剥落することなどにより、上半期での利益面は減益となる見通し

(単位：百万円)	2025/6期 2Q累計 実績	構成比 %	2026/6期 2Q累計 予想	構成比 %	前期比 %	上半期における 対通期予想比率
売上高	11,807	100.0%	12,500	100.0%	+5.9%	48.1%
営業利益	1,600	13.6%	1,400	11.2%	-12.5%	45.9%
経常利益	1,606	13.6%	1,400	11.2%	-12.8%	45.9%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,072	9.1%	1,000	8.0%	-6.7%	45.5%



セグメント別 業績予想

- 全事業で前期の数値を上回る推移を見込む
- プロダクトソリューション事業については、案件自体は着実に積み上がってはいるが、先行投資を強化することと、年賀状ソフト販売の売上減の影響もあり、売上・利益共に微増の見通し

(単位：百万円)

事業セグメント	2025/6期 売上高 実績	2026/6期 売上高 予想	増減%	構成比
ソフトウェア開発事業	23,292	25,100	7.8%	96.5%
ビジネスソリューション事業	13,198	14,400	9.1%	55.4%
エンベデッドソリューション事業	7,816	8,400	7.5%	32.3%
プロダクトソリューション事業	2,277	2,300	1.0%	8.8%
システム販売事業	866	900	3.9%	3.5%
合 計	24,159	26,000	7.6%	100.0%

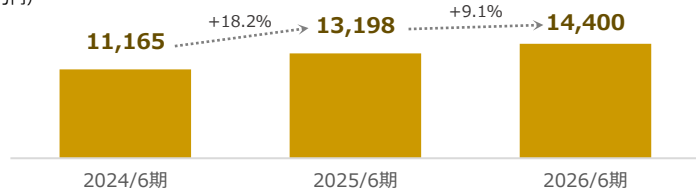


セグメント別売上高：ビジネスソリューション事業

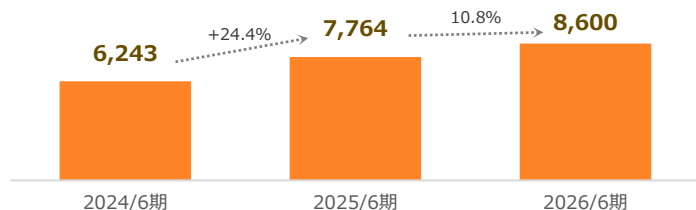
事業全体

(単位：百万円)

■ 売上高

**売上高** : 14,400百万円**前期比** : +9.1%

業務システム開発



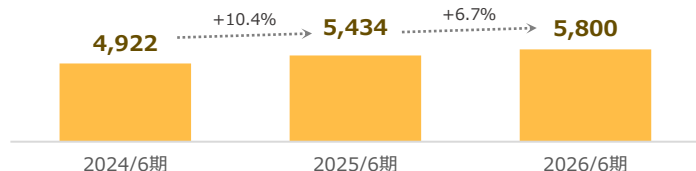
<事業全体>

IT投資は持続的に成長することが予想されており、市場の変化と顧客ニーズに的確に対応することにより、過去最高の業績更新を見込む

■ 業務システム開発

AIの進化に伴い市場が変化する中、顧客と伴走する提案型ビジネスモデルを指向しつつ、市場ニーズの高い領域に参画することで、収益性の向上を目指す

運用サポート



■ 運用サポート

既存顧客におけるシェア拡大を図ると共に、当社の強みを活かしたサービスやソリューションを構築し、事業拡大を目指す。



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

ビジネスモデルの再構築(伴走型コンサル、AIコンサル、ローコード開発、アジャイル開発 等) に注力し、顧客に新たな価値を提供

得意領域である金融系業務プロフェッショナル集団を確立

運用サポートにおいて、お客様の業務効率化、付加価値アップにつながるDX推進サポート、ソリューションサービスを提供

優良顧客である大手通信グループ会社に対し、開発・運用両面での体制拡大

グループ子会社とシステム開発・運用サポート両面での協力体制構築とシナジー効果の最大化

見積精度の向上とプロジェクトマネジメント力の強化

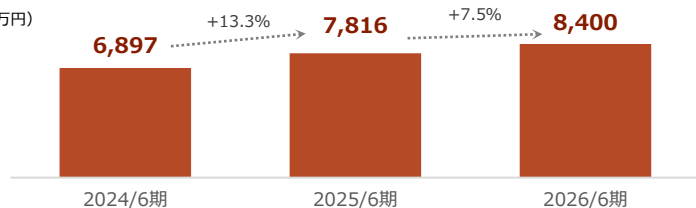
地方拠点を「高度ニアショア開発センター」として活用 及び 地場企業からの受注拡大



セグメント別売上高：エンベデッドソリューション事業

事業全体

(単位：百万円)



売上高 : 8,400百万円

前期比 : +7.5%

<事業全体>

成長を牽引してきた車載・半導体系が踊り場を迎える見込みのため保守的な見通しとしていますが、業務の高度化や開発 & 検証セットでのサービス提供を通じて、さらなる増収増益を見込みます

■組み込み開発

既存事業の維持を図りつつ、車載の機能安全業務参画、IoTデバイスのセキュリティ分野の拡大、車載以外の分野の拡大などを通じて、着実な成長を目指す

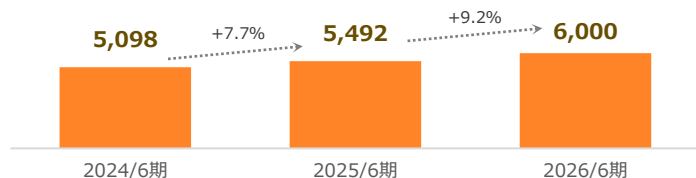
■組み込みシステム検証

検証事業を一步進め、Dev/Ops等の新たな領域に広げると共に上流から下流まで一貫した品質サービス提供事業へ進化させることを目標に、事業拡大を目指す

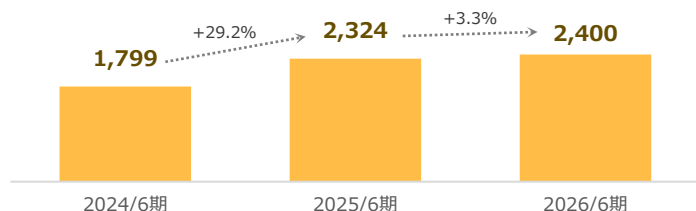
※DevOps (Development & Operations)

ソフトウェアの開発から運用までを継続的に行う手法。迅速な開発・提供を可能にする

組み込みシステム開発



組み込みシステム検証





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

車載、IoT、半導体領域において、『開発＋検証』を一体化した提案による拡大と安定化を図る

車載はインフォテインメント（IVI、CDC関連）、ECUに加え、新たにSDV、機能安全分野への参画を目指す

欧州向けCRAや国内向けJC-STARなど、国内外セキュリティ法規/制度案件への対応と実績作り

中部地区（完成車メーカーおよび大手部品メーカーを対象）での事業拡大を図る

上流で品質を作り込み、下流で品質を確認するスキームを構築し、受注済み案件にて実績作りに努める

検証業務の標準化とAI・RPAを活用した自動化を推進、また、業務系・産業機器系など新たな検証ドメインへの参画を推進

北米地域において順調に拡大している車載系領域を、IVIからADASへと広げ、さらなる事業拡大を図る



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

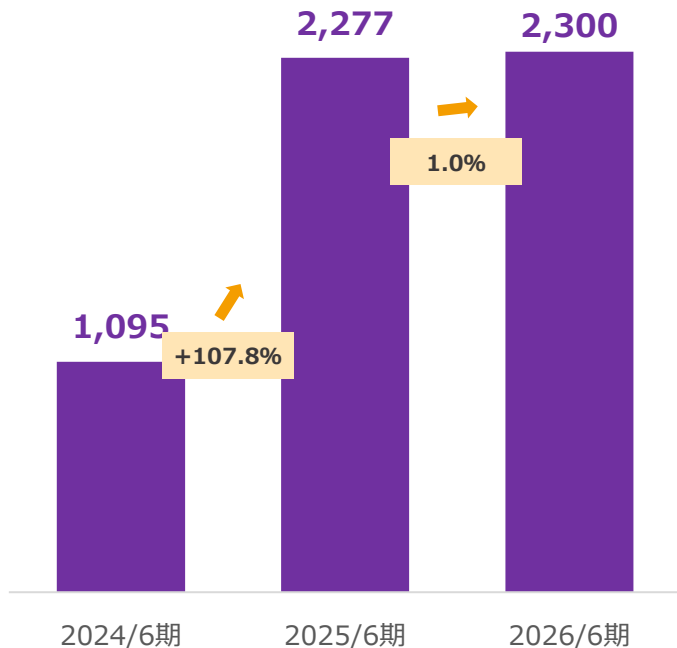
用語集

IVI (In-Vehicle Infotainment)	車両内のナビゲーション、オーディオ、スマートフォン連携、インターネット接続などを統合した情報・娯楽システム。運転中の利便性と快適性を向上させるエンターテインメントや情報提供機能を提供する。
CDC (Cockpit Domain Controller)	車両の運転席周辺におけるインフォテインメントシステム、運転支援機能、安全機能などを統合・管理する中枢的な制御ユニット。従来は個別に存在していた複数のECU（電子制御ユニット）を1つのプラットフォームに統合することで、システムの効率化、コスト削減、車内体験の高度化を実現する役割を担う。
SDV (Software Defined Vehicle)	車の機能や性能を、ソフトウェアによって後から変更・追加できる次世代の自動車の考え方。従来はハードウェアで決まっていた機能を、OTA（無線通信）でアップデートできるようになり、車が「走るスマートデバイス」のようになってきている。
ECU (Electronic Control Unit)	車載に搭載される電子制御ユニットで、エンジン、ブレーキ、パワーステアリング等の各機能を制御する。
CRA (EU Cyber Resilience Act)	欧州連合（EU）が策定したサイバーセキュリティに関する規制で、ソフトウェアやハードウェア製品に対して、製品設計から廃棄までのライフサイクル全体にわたるセキュリティ要件の遵守を義務付ける法律。
JC-STAR (Japan Cyber-Security Technical Assessment Requirements)	日本のサイバーセキュリティに関する技術的評価要件に基づいたIoT機器向けの認証・ラベリング制度で、製品が一定のセキュリティ基準を満たしていることを第三者が評価・認証し、「安全性が確保された製品」であることを示すラベル（マーク）を付与する仕組み。
ADAS (Advanced Driver Assistance Systems)	自動車の安全性と運転支援を目的とした各種技術・機能の総称で先進運転支援システムのこと。カメラやセンサーを活用し、衝突回避支援、車線維持支援、交通標識認識などを行い、運転者の負担軽減と事故防止を支援する。



セグメント別売上高：プロダクトソリューション事業

(単位：百万円)



売上高：2,300百万円

前期比：1.0%

<事業全体>

ストックビジネスは順調に推移する見込みですが、新たなIoTセキュリティ製品やAI関連分野への先行投資に加え、年賀状ソフトの販売終了の影響もあり、売上・利益ともに微増にとどまる見通し

■【WebARGUS：サイバーセキュリティ商品】

中堅企業の新規獲得によるサブスクリプションライセンス売上増加と、7月に本格リリースしたランサムウェア対応製品の拡販を図る。また、IoT版WebARGUSの市場投入実現に向け本格的に取り組む

■【xoBlos（ゾブロス）：業務効率化商品】

底堅いニーズに対応し、2024年度に受注体制（営業・開発要員）の強化を図っており、各種施策を通じてライセンスおよび売上の増加を目指す

■【その他新商品】

電子契約サービス「DD-CONNECT」のストック収益拡大、ローコード開発案件の受注拡大を目指す。ジャングル社については、法人向け商材の拡販を図り、通期で増益を目指す



セグメント別重点施策：プロダクトソリューション事業

WebARGUS（ウェブアルゴス）

重点施策

成約まで時間のかかる大型案件とは別に、2024年度に立ち上げた中小企業向けDSP（DIT Security Platform）を積極的に展開し、確実にストックを積み上げる

自社セキュリティサービスの拡充に加え、特に好評を得ている脆弱性診断サービスの売上拡大を図る

7月に本格的に販売を開始したファイル改変をリアルタイムでブロックする「SentinelWebARGUS（センチネルアルゴス）」の拡販を通じて、ランサムウェア攻撃による被害の縮小に貢献する

欧州CRAや国内JC-STARの動向を背景に、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へのニーズが高まっており、積極的な投資を行い、市場投入の実現に向けて取り組む



セグメント別重点施策：プロダクトソリューション事業

xoBlos（ゾブロス）

重点施策

低価版導入パックによる導入社数の拡大と、その後のアップセルによりライセンスおよび売上の拡大を図る

既存顧客に対する教育支援および技術支援を強化し、アップセルを通じて売上・利益の拡大を図る

新規顧客に向けて伴走型支援のノウハウを構築し、継続利用の促進と横展開を図る

新たなソリューション(AI技術を組み合わせた自動化モデル/中小企業向けSaaSモデル/自治体向けモデルなど) の提供に向け準備を進める



セグメント別重点施策：プロダクトソリューション事業

DD-CONNECT（ディーディーコネクト）・DX事業・ジャングル社

重点施策

DD-CONNECTの大型案件受注により、サブスクリプションライセンスおよびSI業務の拡大を図る

アジャイル×ローコード開発で蓄積したノウハウを活かし、体制の拡大を図るとともに受注増加を目指す

AI開発×ドローン自動運転に関する顧客提案やPoC対応、開発体制の強化を図る

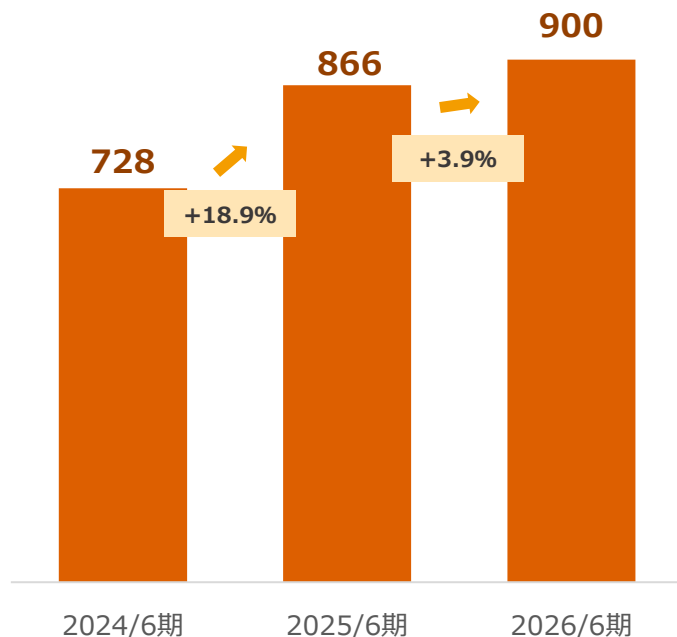
主に道南地区において、地域創生と社会貢献を兼ね、AIを活用した水道管老朽化診断など地方のニーズに沿ったサービスを立ち上げる

製品販売子会社であるジャングル社の年賀状ソフト販売終了に伴い、売上への影響はあるものの、利益面への影響は挽回できる範囲であり、法人向け商材の製品ラインアップを強化して前年並みの利益を確保する



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：900百万円
前期比：+3.9%

＜事業全体＞

将来を見据えた対応に努める年度となるが、昨年12月に営業権を取得して開設した北陸(富山・金沢)営業所の経営の安定化を図り、増収増益を目指す

- 導入済み企業へのアフターフォローサービスを展開し、収益の確保に努めるとともに、ストック型クラウドシステムを中心に事業領域を拡大する

※ システム販売事業は、カシオヒューマンシステムズ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



セグメント別重点施策：システム販売事業

重点施策

北陸営業所においては、継承した顧客のリプレイス販売を最優先に取り組む

顧客の業務環境に応じて、楽一以外のクロスセル（複合機、UTM、楽らくページ、ビジネスフォン等）を強化する

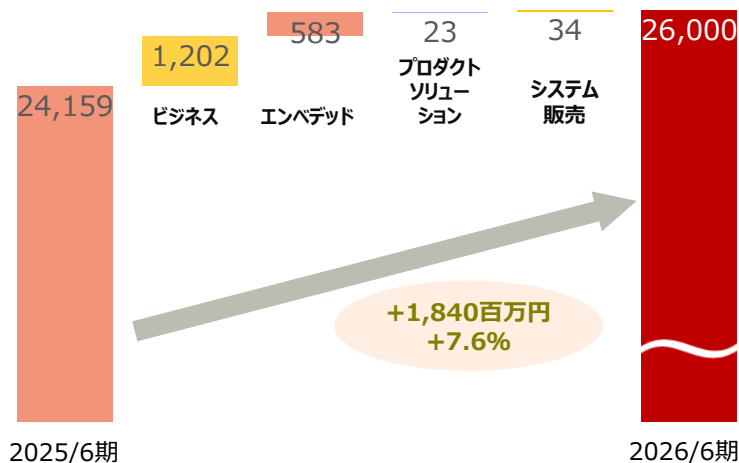
営業体制を増強し、ストック型クラウドシステムを中心に新規顧客を開拓する。また、顧客のホワイトスペースに訴求した提案営業を実施する

主要K P I（売上高、営業利益/利益率）

- 需要の旺盛なビジネスソリューション事業が全体をけん引し増収となる見込み
- 各種先行投資の影響等により、利益率は減少となる見込み

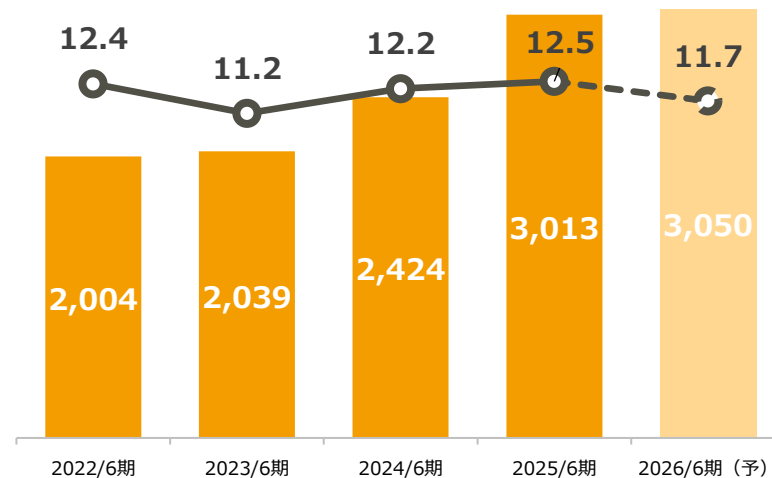
売上高

(単位：百万円)



営業利益/営業利益率

営業利益（百万円） 営業利益率（%）

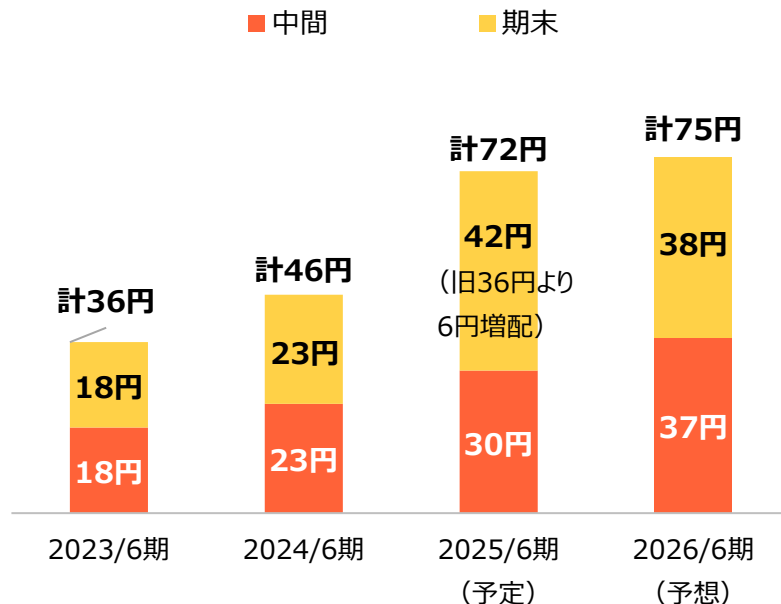




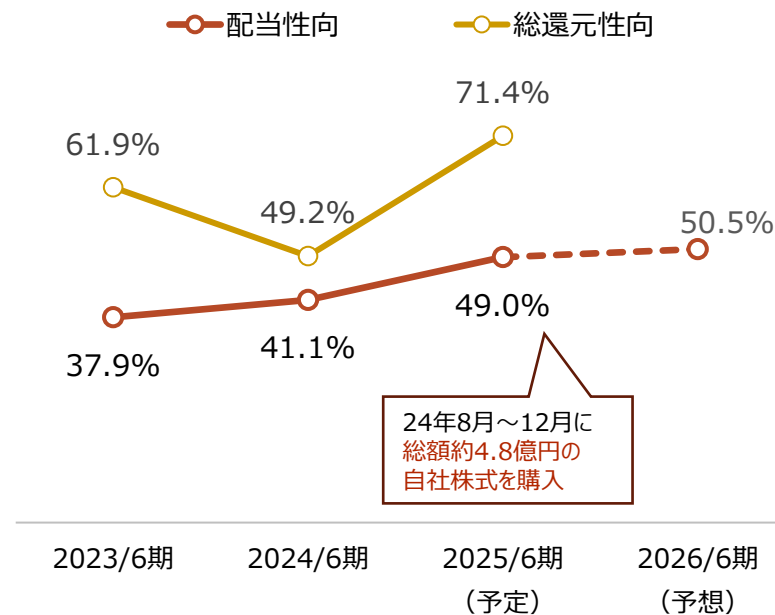
株主還元

- 25/6期の配当は当期純利益が想定より上昇したことに伴い、期末配当を増額し、年間配当金72円を予定
- 26/6期は年間配当金75円を予想。自己株式取得を含め、今後も積極的な株主還元を重要視して経営を推進

年間1株当たり配当金の推移



配当性向及び総還元性向の推移

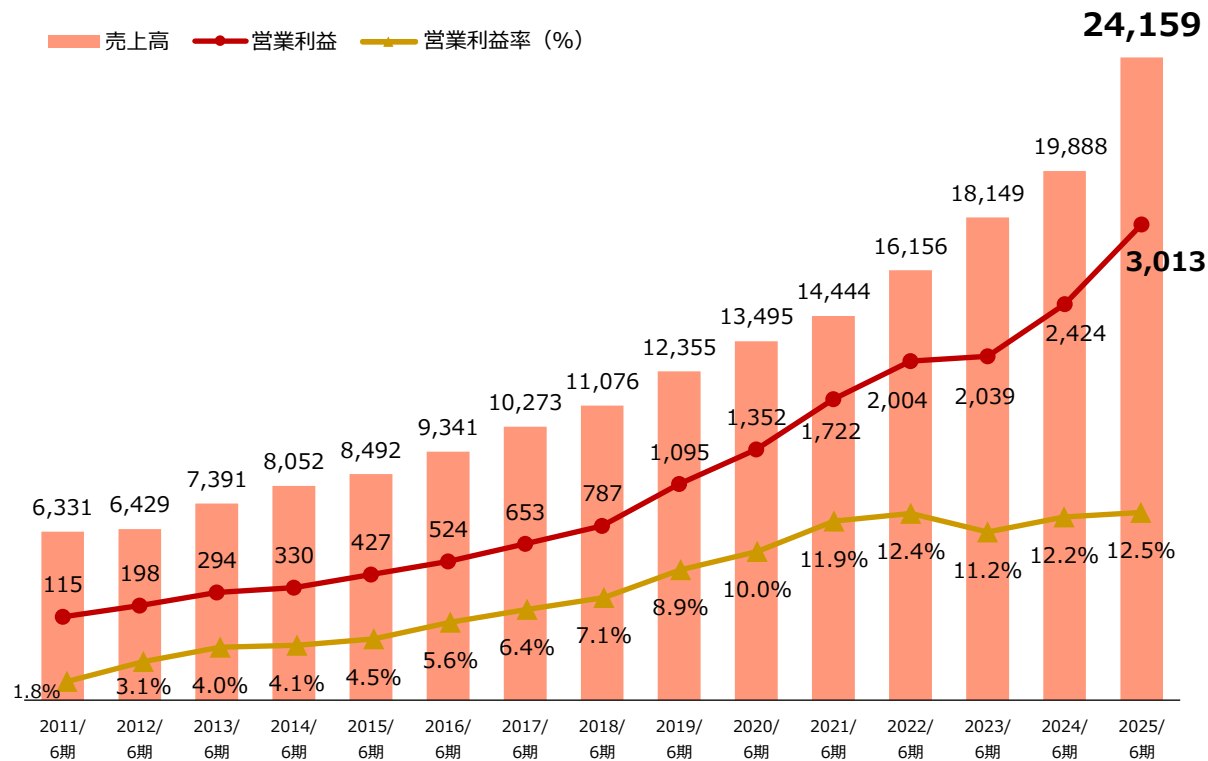


- 1 ——— 2025年6月期 決算報告
- 2 ——— 2026年6月期 業績予想
- 3 ——— 2030年ビジョンおよび中期経営計画の更新
- 4 ——— ご参考資料



15期連続増収増益を達成

- 旺盛な需要の取り込み、M&Aの実行などにより、大幅な成長を実現
- 昨年に策定した中計目標値をほぼ1年前倒しで達成する水準に至る





中期経営計画目標値の更新

好調な業績に伴い、26/6期（今期）の計画値を上方修正

27/6期は足もとの不透明な需要動向に伴い、暫定で据え置き（非財務指標は従前より変化なし）

目標値（KPI）

財務指標

	2025/6期 実績	2026/6期	2027/6期
売上高	241億円 (期初：220億円)	260億円 (旧242億円)	267億円 (据え置き)
営業利益	30.1億円 (期初：26.0億円)	30.5億円 (旧28.7億円)	32.0億円 (据え置き)
営業利益率	12.5% (期初：11.8%)	11.7% (旧11.9%)	12.0% (据え置き)
ROE	25%以上維持		
配当性向	50%以上		

非財務指標（2027/6期）

女性管理職
比率 **20%以上**

高度IT資格
新規取得数 **2倍**

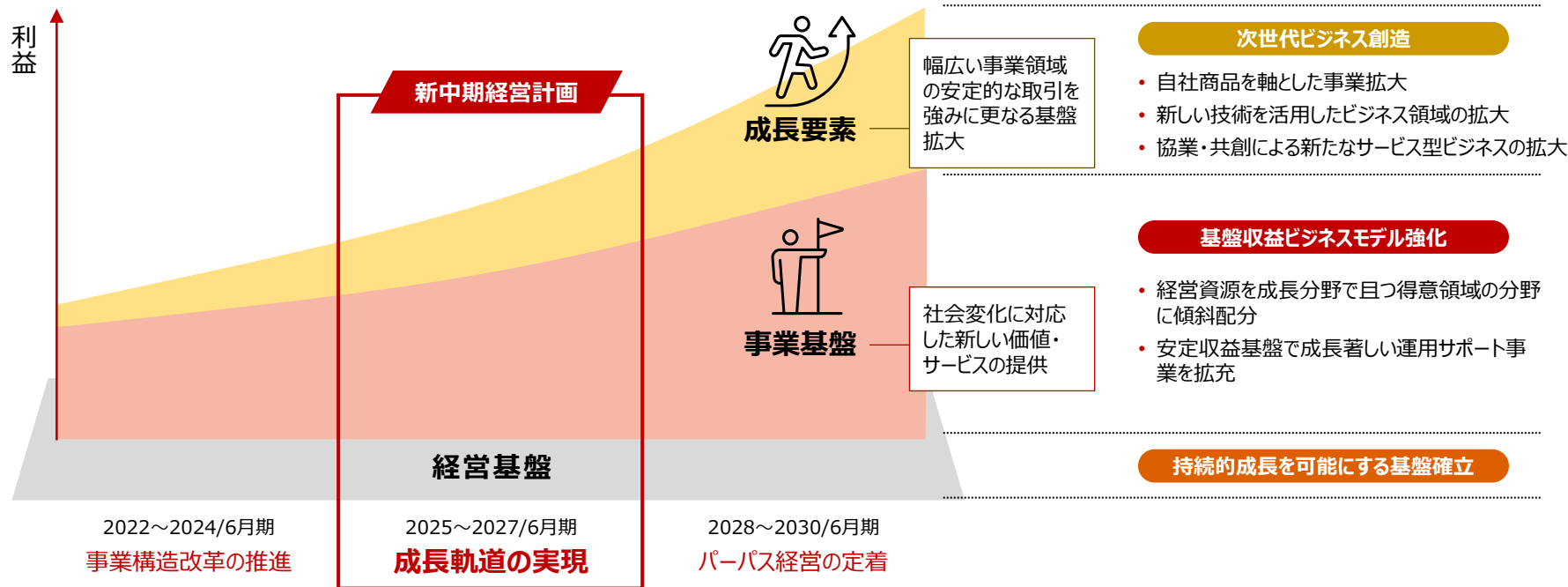
パーパス関連の
研修受講率 **100%**

※タレントマネジメントツールの活用による
「トリプルA」人材の増加



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



戦略1 事業基盤

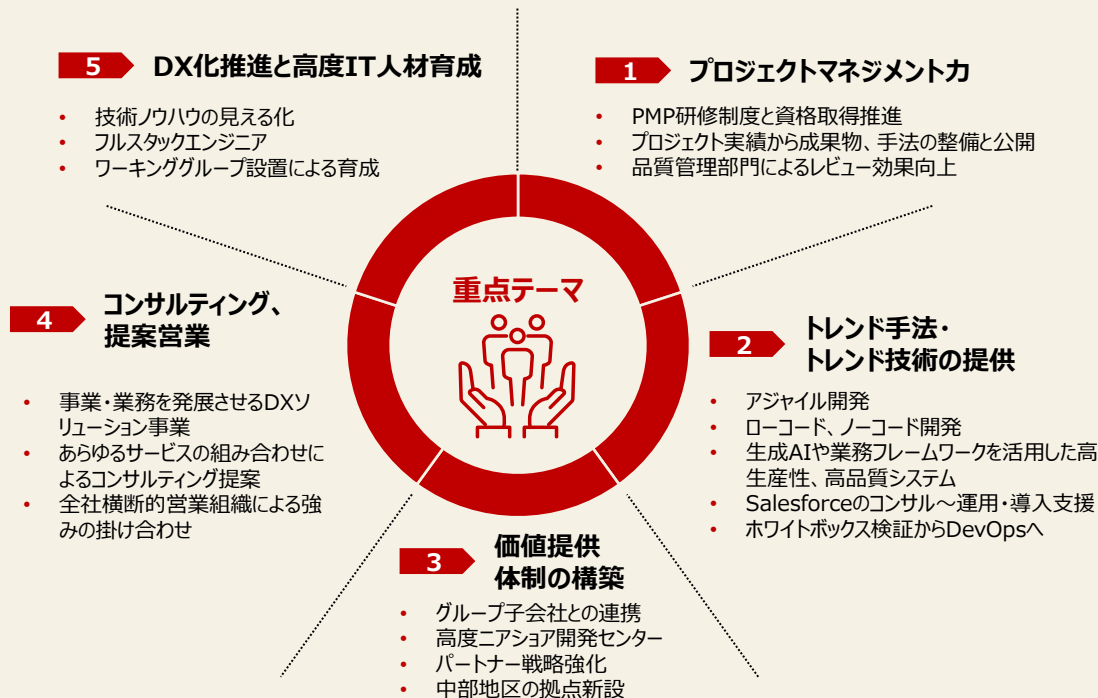
更なる価値共創力、市場競争力の向上による基盤収益ビジネスモデルの強化

前中計からの課題認識

- I** サービス提案型ビジネスモデルへの転換
- II** 人的投資による現場力の強化
- III** デジタル変革の推進による社会的課題解決力



重点テーマに対する各施策キーワード



戦略2 成長要素

進化を続けるデジタル化社会を敏感に捉えた商品事業の加速と、次世代ビジネスの創造

前中計からの課題認識

Ⅳ トренд、新技術への変化対応力の向上

V 市場のニーズを捉えた商品力強化による商品事業の加速

重点テーマに対する各施策キーワード

4 新技術・サービスによる次世代ビジネス

- ・ 生成AI環境の再販契約
- ・ IoT+データサイエンス技術の提案
- ・ グループ子会社とのシナジーによる新製品、新サービス創出
- ・ 新ビジネス創造の為に社内イベント企画

1 生成AIによる付加価値追求

- ・ R&D部門の新設
- ・ システム開発、テスト工程での生産性向上
- ・ バックオフィス業務での効率化
- ・ プロンプトエンジニア、Python技術者の育成



3 セキュリティ領域拡大

- ・ プラットフォーム診断、脆弱性診断の自社サービス提供
- ・ お客様のニーズに応じたラインナップ拡充
- ・ アウトバウンドセールスによる新規顧客獲得
- ・ 組込み機器への事業領域拡大
- ・ コンテナ稼働環境を保護するソリューション提供

2 DX事業領域拡大

- ・ xoBlos事業のサポート体制強化
- ・ xoBlosサービス群のパッケージ化
- ・ 他社アライアンス強化 (OEM提供、サービス提供)
- ・ 自治体電子契約の直販モデル
- ・ 代理店への支援強化



戦略3 経営基盤

あらゆる環境の変化に対応し、
持続的成長を可能にする
経営基盤の確立

課題認識

Ⅵ 持続的成長を可能とする経営基盤の更なる強化

Ⅶ ESGへの取り組み推進

Ⅷ 成長投資領域の明確化と投資の実行



全社横断的な委員会を立ち上げ、プライオリティを上げて取り組む。





M&A戦略

チャレンジ500（2030/6期 売上高500億円以上、営業利益50億円以上）の達成に向け、積極的にM&Aに取り組む

M&Aの位置づけ

『事業基盤』×『成長要素』×『経営基盤強化』をさらに強固にすること

事業基盤

- 既存ビジネス高度化
- 既存ビジネスの販路を活用したクロスセル/アップセル

成長要素

- 新しい販路の開拓
- マーケティングノウハウ、商材企画、販売力の強化
- 先端技術、専門的な業務ノウハウの獲得

経営基盤強化

- 優秀なエンジニアの確保
- 社員の意識向上

M&A対象企業およびDITのステークホルダー双方にとってWin-Winとなること

実績と今後



デジタル・イノベーション・テクノロジー株式会社

		カンパニー（ビジネスユニット）									
		BS	eB	SB	ES	NN	QE	EM	xoB	ITS	DX
事業領域	ビジネスソリューション事業	業務システム開発	●	●		●		●			
		運用サポート		●							
	エンベデッドソリューション事業	組込みシステム開発			●	●					
		組込みシステム検証					●				
	プロダクトソリューション事業								●	●	●
システム販売事業								●			

System Products Co., Ltd.
システム・プロダクト株式会社

さらなる強化領域

SIMPLISM.INC

さらなる強化領域

DIT AMERICA, LLC.
Digital Information Technologies Corporation

DIT マーケティングサービス株式会社
DIT Marketing Services Co., Ltd.

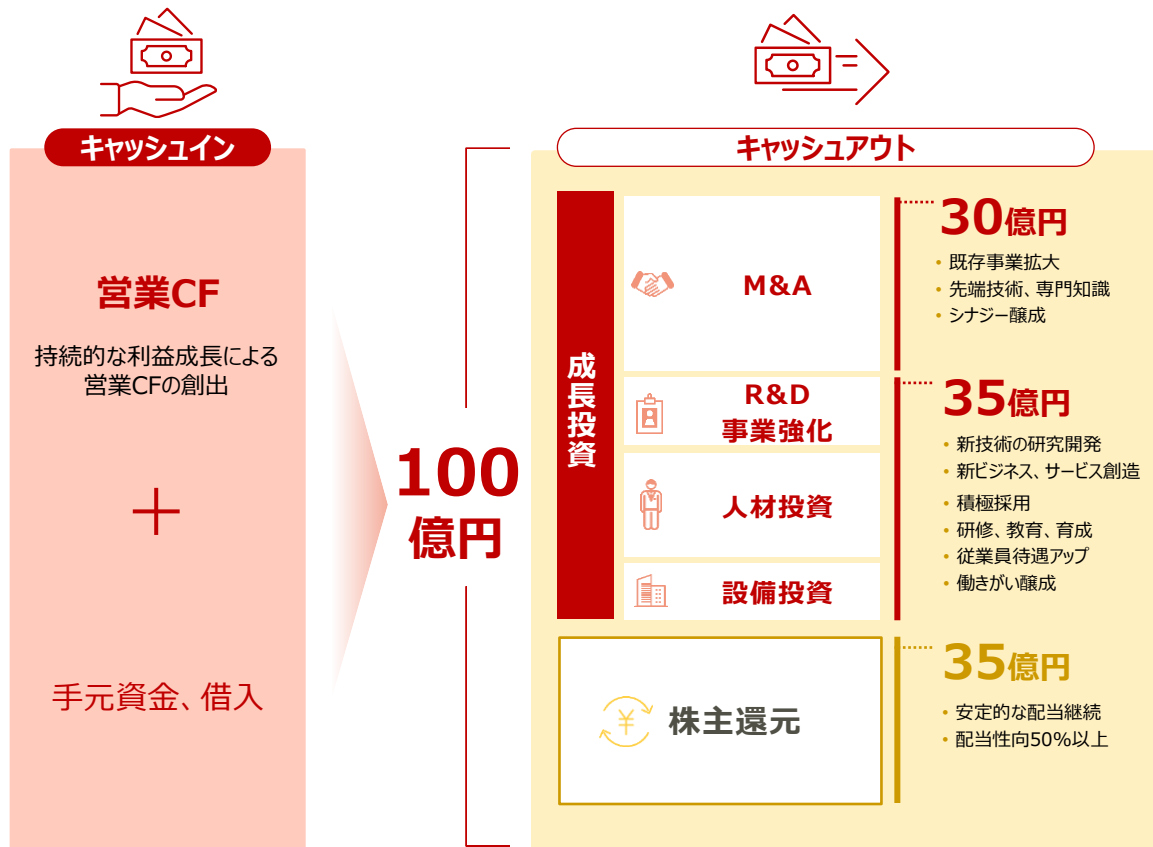
Jungle

さらなる強化領域

DIT マーケティングサービス株式会社
DIT Marketing Services Co., Ltd.

キャッシュアロケーション

- 中長期的な観点から積極的に成長投資を実行し、継続した価値向上を図る
- 株主還元については配当性向目標50%以上に引き上げ、安定的な配当を継続、増配は総合的に勘案し検討
- 市場環境等を鑑み、自社株式取得も判断していく





Purpose

新中期経営計画において、当社の企業理念・存在意義の結びつきをパーパスに表し、全社員一丸となって成長していきます。

Purpose

デジタル

インフォメーションテクノロジー

「**進歩**」を続ける**デジタル社会**(変化)を**ITの力**(対応力)で支え、**人々の生活を豊かに**。

DITが大切にしている考え方

時代の変化に順応した価値を提供

～ Enhance Customer Value ! ～

当社は「**変化対応力**」を大切にしています。

「変化対応力」とは、世の中は常に変化しており、その変化に対応した行動をとらないと、あっという間に時代に取り残されてしまうという危機感から、現状維持を良しとせず、常にチャレンジすることをいいます。

世の中の時流やトレンド技術の変化に応じた事業・サービスに取り組みます。

直近は生成AIをはじめとした革新的な技術の登場、少子高齢化と労働人口の減少、働き方改革や生活スタイルの多様化などの、変化に対応した長期ビジョンを掲げ方向性を明確にし、連続した成長実現に向け取り組んでいきます。

これらを実現することより、社会に貢献し、さまざまなステークホルダーの皆さまの生活を豊かにすることが当社の使命であると考えています。



2030年ビジョンのスローガン「50 (フィフティ) ・ 50 (フィフティ) ・ 50 (フィフティ) 」は変わらず推進

3つの50 (フィフティ)

売上高

50 billion

フィフティ

営業利益

50 億

フィフティ

配当性向

50 %

フィフティ

～ 50 (フィフティ) ・ 50 (フィフティ) ・ 50 (フィフティ) 超えへの挑戦！～



経営目標

チャレンジ500

売上高500億円への挑戦！

2024/6期

2030/6期 目標

新規事業・M&A等 含む

売上高

198億円

500億円以上

営業利益

24.2億円

50億円以上

2025/6期以降

配当性向

41.1%

50%以上

- 1 — 2025年6月期 決算報告
- 2 — 2025年6月期 業績予想
- 3 — 2030年ビジョンおよび中期経営計画の更新
- 4 — ご参考資料

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（2025年6月末）
決算期:	6月30日
従業員数	1,642名(単体1,322名)（2025年6月末）
役員:	代表取締役社長 市川 聡 他社内取締役 4名、社外取締役 4名 常勤監査役 1名、社外監査役 2名（2025年6月末）
グループ会社:	DITマーケティングサービス(株)、DIT America, LLC. (株)シンプリズム、システム・プロダクト(株)、(株)ジャングル



JPX-NIKKEI Mid Small

「JPX日経中小型株指数」
2024年度構成銘柄*

*同指数は2024年8月30日から2025年8月28日まで適用



代表取締役社長 市川 聡

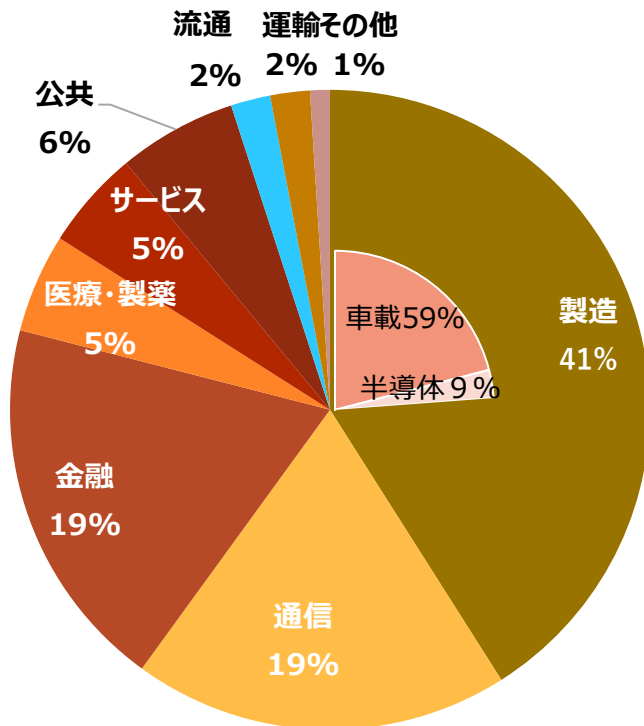
2004年3月 当社入社
2007年7月 執行役員経営企画本部経営企画部長
2010年7月 執行役員事業本部部長
2012年9月 取締役執行役員経営企画部長兼商品企画開発部長
2015年7月 常務取締役事業本部部長
2016年7月 代表取締役専務執行役員
2018年7月 代表取締役社長

国内外の開発拠点と社員数





業種別の売上高構成比



■ D I Tグループの取引先は 約2,900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

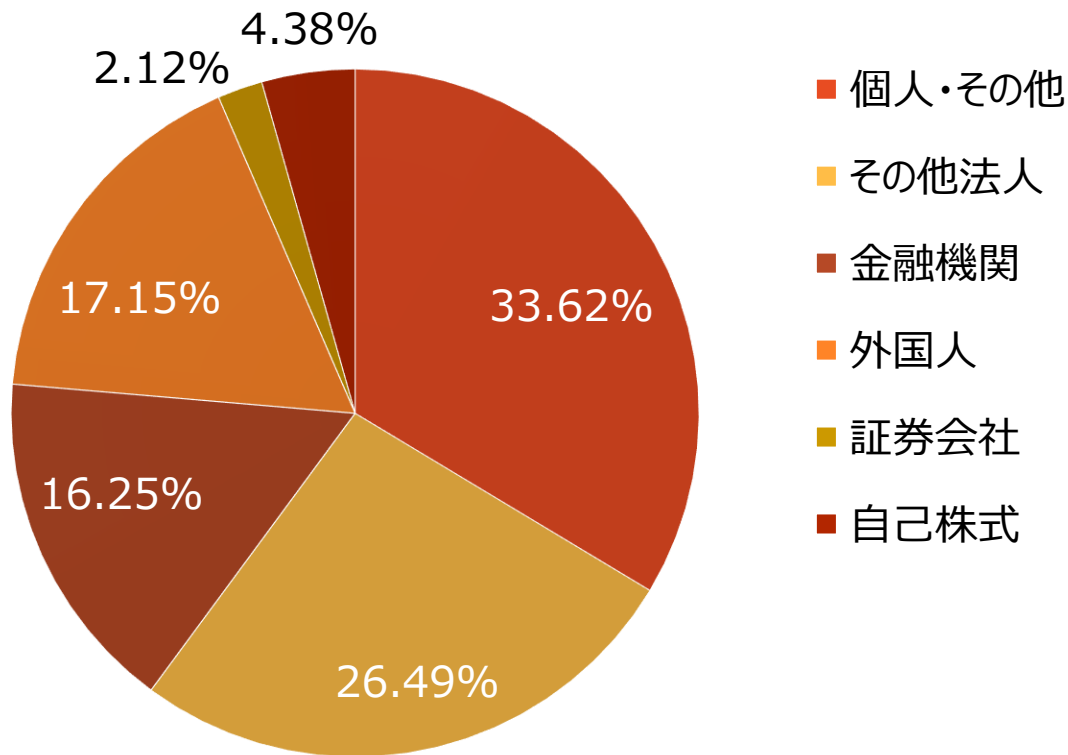
■ ソフトウェア開発事業の業種別売上高構成（左図）

- ・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



2025年6月末
株主数4,239名
株主構成
*グラフは保有数ベース



サステナビリティへの取り組み

- コア事業における社会のDX化推進や
自社商品導入等を通じた社会的課題
解決により、持続可能な社会へ貢献
- パーパスである「人々の豊かな生活」の
実現に向け、サステナブル委員会を立
ち上げて推進

関連するSDGsのゴール



自社商品による社会的 課題への対応

- 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）、ペーパーレス商品（DD-CONNECT）等の導入による、社会的課題への解決

WebARGUS[®] xoblos DD-CONNECT

環境保全

- 社内ペーパーレス化の推進、電気使用量、紙使用量の見える化
- TCFDの取り組みの開示
- 自治体とのブルーカーボン事業での協業検討



D&I

- 女性管理職比率の向上
- 性別、外国籍等問わず能力ある人の採用と登用

Well-Being向上

- 多様な働き方に対応する働きやすい環境の整備と働きがいの醸成
- 福利厚生の充実と健康経営の促進
- 従業員の声を聞く取り組みの推進
- 人的価値向上への投資
- 従業員待遇改善

地域共創

- 地方での雇用創出による地域創生
- ボランティア活動や地域イベントへの参加による地域貢献活動（本社地区）



コーポレートガバナンス

- 役員報酬制度の見直し
- 情報開示の透明化と充実
- グループ会社ガバナンスの強化

リスク管理

- BCPの継続的見直しによる質向上
- サイバーリスク対策強化



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。