



デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社

2026年6月期 第3四半期 決算説明資料



1 ——— 2026年6月期第3四半期 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
(25/8/8開示の説明資料より一部抜粋)

4 ——— ご参考資料



2026年6月期第3四半期 決算総括

- エンベデッドソリューション事業における主要顧客の投資縮減等、不透明感のある事業環境の中でも、積極的な需要の取り込みや、M & A 効果により、売上高は前年同期比6.2%の増収、過去最高を更新
- 期初計画に沿ってA I や戦略商品開発に向けた成長投資を拡大したことに加え、プロダクトソリューション事業における電子契約サービスのSI開発で追加対応が発生したことから、営業利益は前年同期比2.9%の減益
- 更なる増収とコスト抑制を図り、通期予想達成に向けた取り組みを進める

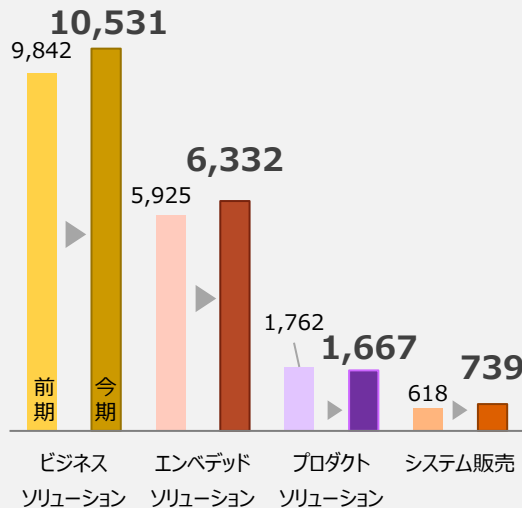
主要業績

売上高 : **19,270**百万円
(前期比+6.2%)

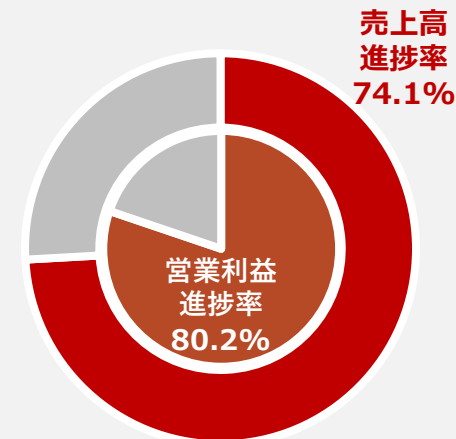
営業利益 : **2,446**百万円
(同-2.9%)

営業利益率 : **12.7%**
(同-1.2point)

事業別売上高



通期予想に対する進捗



売上高(予) : 26,000百万円
営業利益(予) : 3,050百万円



2026年6月期第3四半期 決算概要

- 高単価案件の減少等により売上構成が変化したことに加え、プロダクトソリューション事業のSI開発において追加対応が発生したことから、売上総利益は前年同期比2.9%増にとどまる
- 成長投資を積極的に行ったことから、販管費は前年同期比9.5%と大幅増

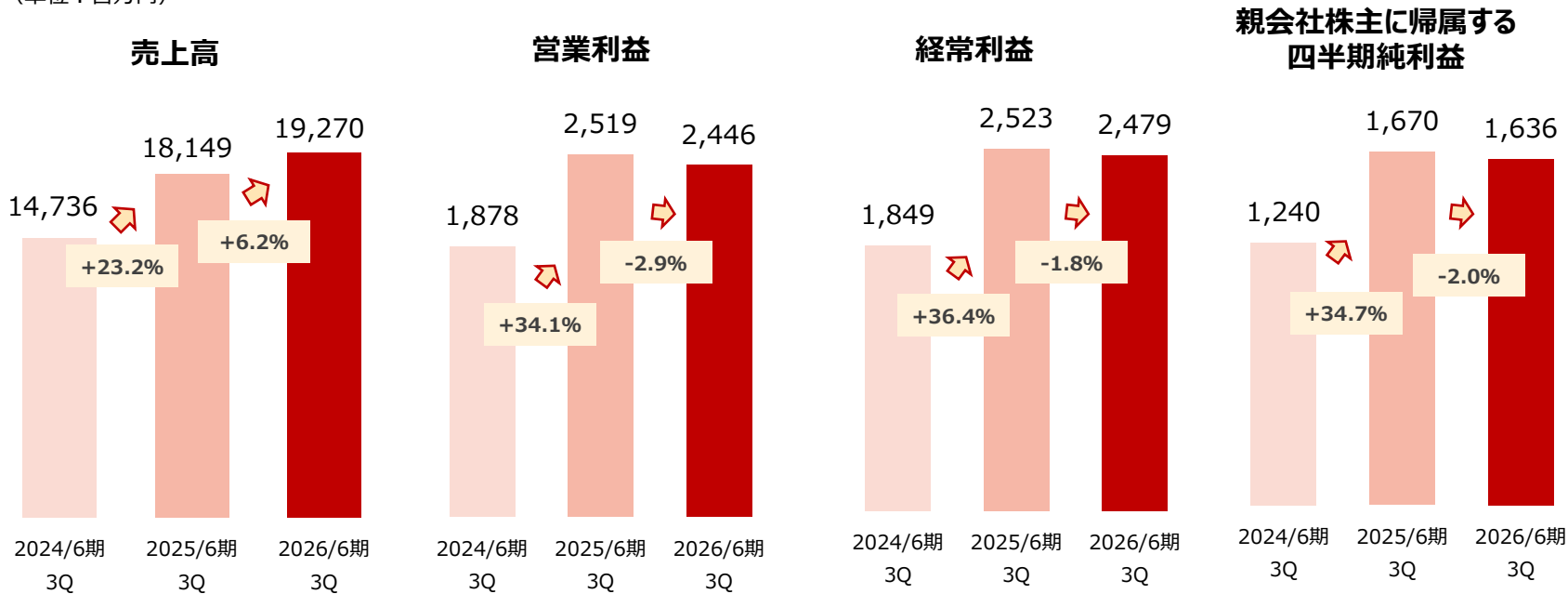
(単位：百万円)	2025/6期 3Q実績	構成比 %	2026/6期 3Q実績	構成比 %	前期比 %
売上高	18,149	100.0%	19,270	100.0%	+6.2%
売上総利益	4,697	25.9%	4,831	25.1%	+2.9%
販管費	2,177	12.0%	2,385	12.4%	+9.5%
営業利益	2,519	13.9%	2,446	12.7%	-2.9%
経常利益	2,523	13.9%	2,479	12.9%	-1.8%
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	1,670	9.2%	1,636	8.5%	-2.0%



2026年6月期第3四半期 業績ハイライト

- 売上高は過去最高を記録
- 利益面は各段階利益ともに前年同期比では減益も、一定水準は維持

(単位：百万円)





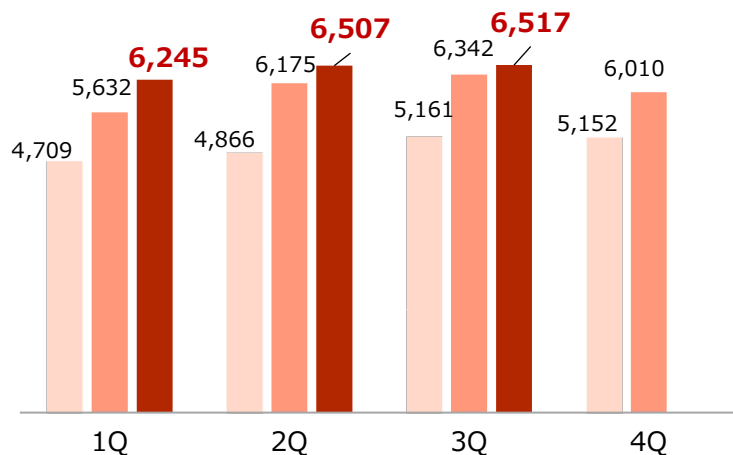
四半期会計期間別 売上高&営業利益推移

- 売上高は第1四半期、第2四半期に続き第3四半期も会計期間での過去最高を更新
- 営業利益は四半期ごとに増加し、一定水準を維持

売上高

■ 2024/6期 ■ 2025/6期 ■ 2026/6期

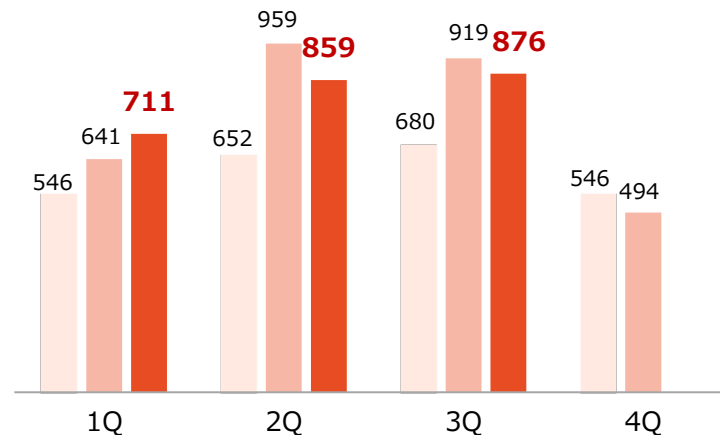
(単位：百万円)



営業利益

■ 2024/6期 ■ 2025/6期 ■ 2026/6期

(単位：百万円)



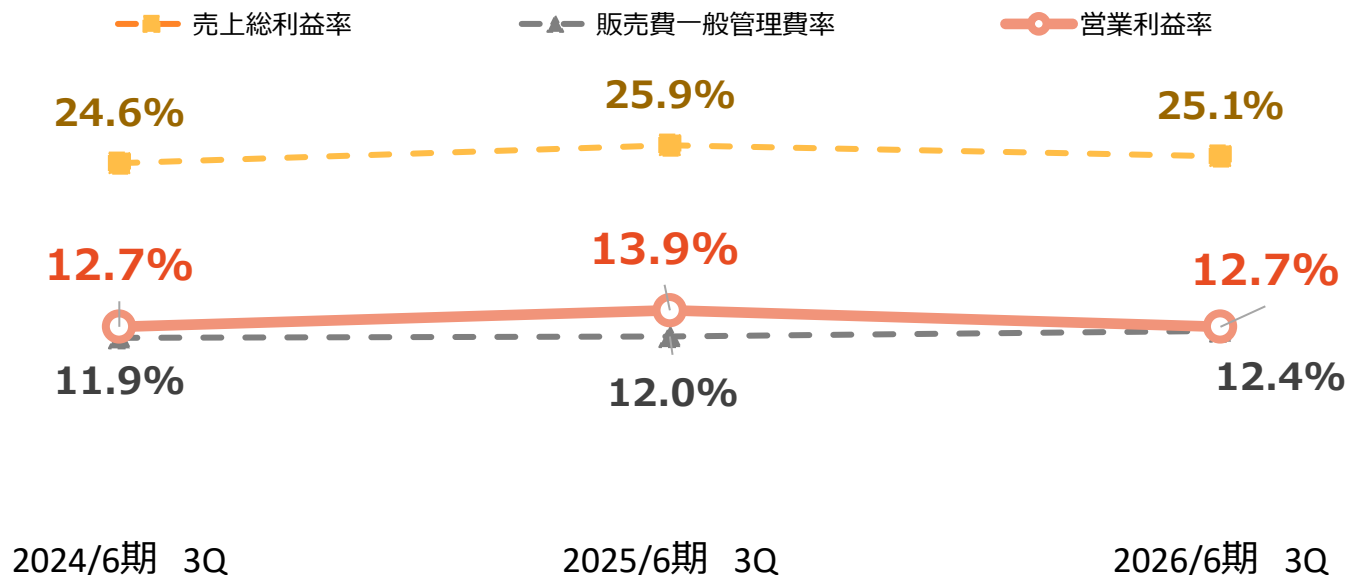
* 営業利益については、新入社員の受入れ、期末手当等で第4四半期に減少する季節性があります。



売上総利益率・販管費率・営業利益率の推移

- エンベデッドソリューション事業における車載市場の変化等に伴う利益率低下に加え、プロダクトソリューション事業におけるコスト増等により、売上総利益率は0.8ポイント低下
- A I や戦略商品開発等の成長投資増により、販管費比率は0.4ポイント増加
- 営業利益率は1.2ポイント低下したものの、引き続き一定の水準を維持

各利益&販売費一般管理費の対売上高比率



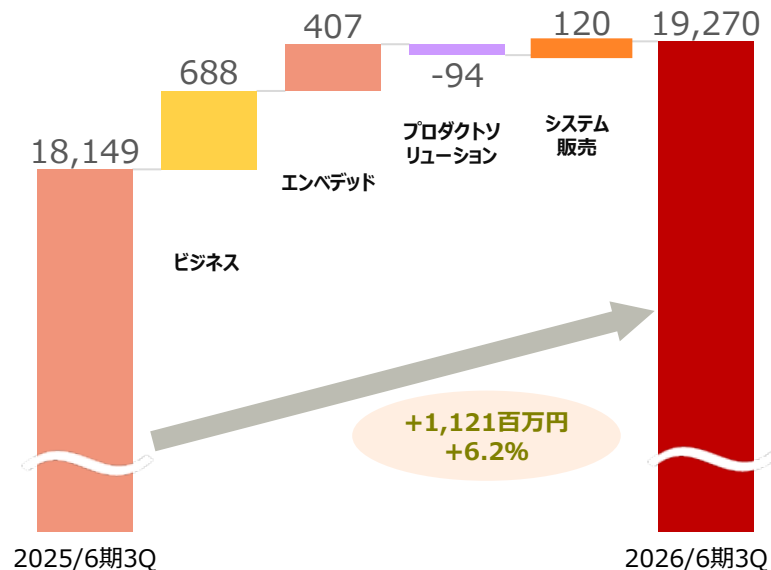


売上高、営業利益の増減要因（前期比）

- 年賀状ソフト販売から撤退した影響でプロダクトソリューション事業が減収も、他3事業は堅調に推移
- 営業利益は、戦略的投資を優先したこともあり減益（戦略的投資費用を除いた場合は前年同期より増益）

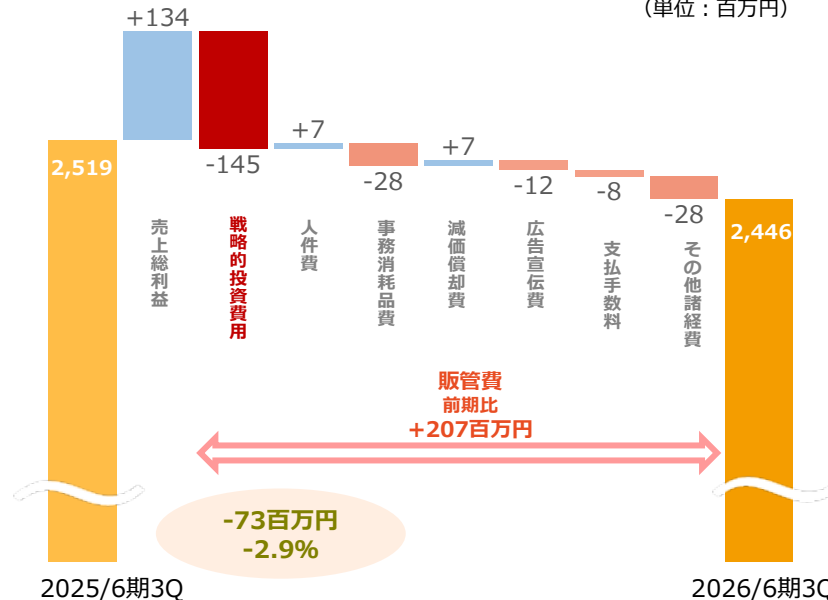
売上高

(単位：百万円)



営業利益

(単位：百万円)





貸借対照表

■ 前期末より大きな変化はなし。自己資本比率は72.0%と高い水準を維持

(単位：百万円)
※百万円以下切捨

	2025/6月末	2026/3月末	増減
現金・預金	5,354	5,478	124
売掛金及び契約資産	3,736	4,065	329
仕掛品	196	122	△74
その他	187	325	137
流動資産 計	9,474	9,990	516
有形固定資産	188	230	42
無形固定資産	691	560	△131
投資その他の資産	916	1,160	244
固定資産 計	1,797	1,952	155
資産 合計	11,271	11,943	672

	2025/6月末	2026/3月末	増減
買掛金	857	978	121
未払法人税等	527	513	△13
その他	1,407	1,403	△3
流動負債 計	2,791	2,895	104
株式給付引当金	208	213	5
その他	89	108	19
固定負債 計	297	321	24
負債 合計	3,088	3,217	128
資本金	453	453	—
資本剰余金	460	601	140
利益剰余金等	7,268	7,671	402
純資産 合計	8,182	8,725	543
負債・純資産 合計	11,271	11,943	672



事業別業績・トピックス

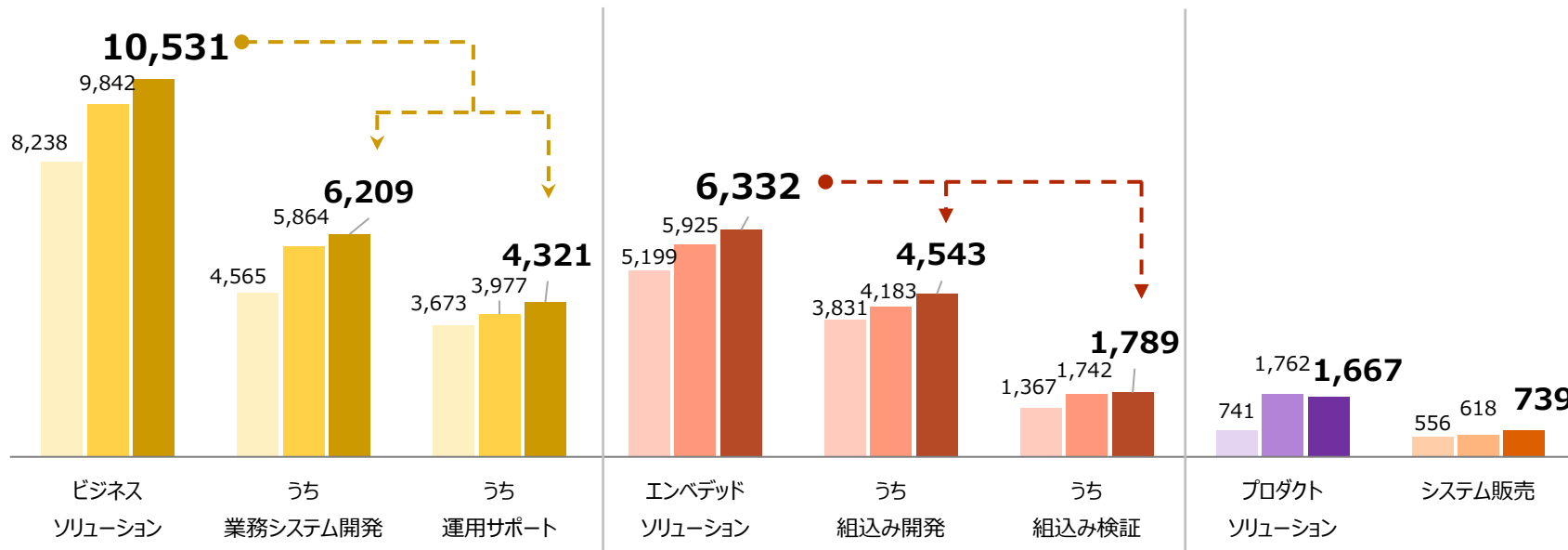


事業別売上高の推移

- 年賀状ソフト販売から撤退したプロダクトソリューション事業以外は、それぞれ第3四半期累計としては過去最高を記録

事業別売上高の四半期推移

(グラフは左から2024/6期3Q、2025/6期3Q、2026/6期3Q)





事業セグメントと売上高構成比

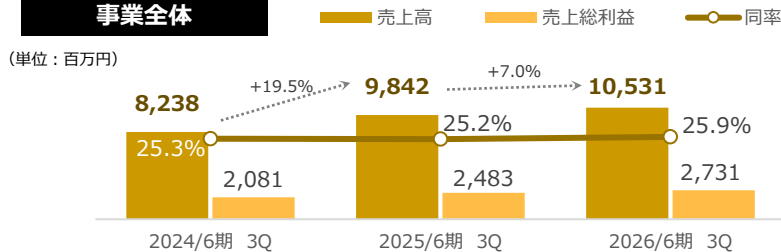
- ビジネスソリューション、エンベデッドソリューション事業の構成比に大きな変化はなし
- プロダクトソリューション事業については、撤退した年賀状ソフト販売の影響を受け、構成比が1ポイント縮小

事業セグメント別 売上高構成比	分類	2024/6期 3Q	2025/6期 3Q	2026/6期 3Q
ソフトウェア開発事業		96.2%	96.6%	96.2%
ビジネスソリューション事業	事業基盤	55.9%	54.2%	54.6%
うち業務システム開発		55.4%	59.6%	59.0%
// 運用サポート		44.6%	40.4%	41.0%
エンベデッドソリューション事業	事業基盤	35.3%	32.6%	32.9%
うち組込みシステム開発		73.7%	70.6%	71.7%
// 組込みシステム検証		26.3%	29.4%	28.3%
プロダクトソリューション事業	成長分野	5.0%	9.7%	8.7%
システム販売事業	事業基盤	3.8%	3.4%	3.8%



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



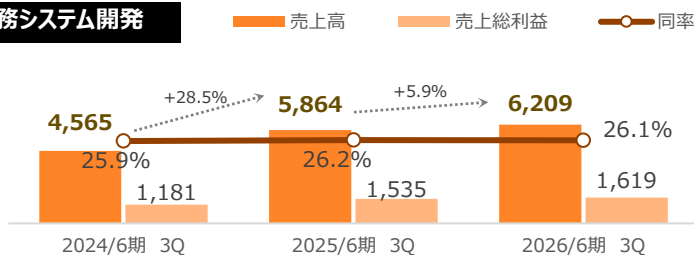
売上高 : 10,531百万円

前期比 : +7.0%

<事業全体>

通信関連をはじめとした旺盛な需要を着実に捉えたほか、運用サポートでの付加価値の高いサービス展開も拡がり、各事業とも増収増益。

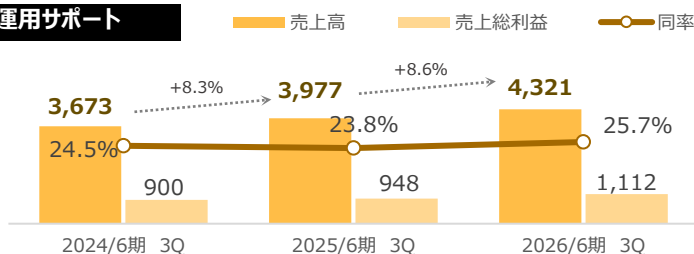
業務システム開発



■ 業務システム開発

前期の公共案件の特需が剥落も、通信、医薬、ERP関連の伸びが上回り、微増ながら前期より増収増益を達成。複数のAIツールを顧客に応じて使い分けており、開発工程の一部として生成AIを活用中

運用サポート



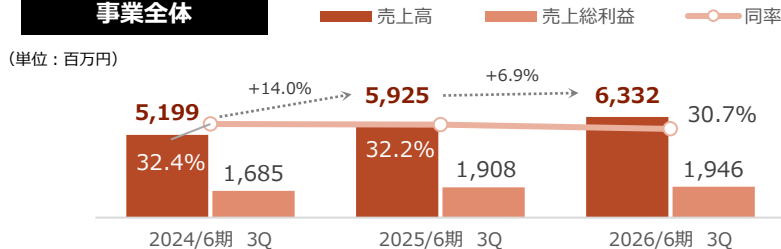
■ 運用サポート

主要顧客におけるシェア拡大や、データ分析等の付加価値の高いサービスの拡充が進み成長軌道へ復帰し増収増益。売上総利益率は1.9pt向上し、当事業の収益力向上に大きく貢献



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 : 6,332百万円

前期比 : +6.9%

＜事業全体＞

第3四半期に入り、主要顧客の事業方針変更等の影響により車載関連の需要の弱含みが加速したものの、多様な業種からの案件を着実に積み上げ、増収増益を維持

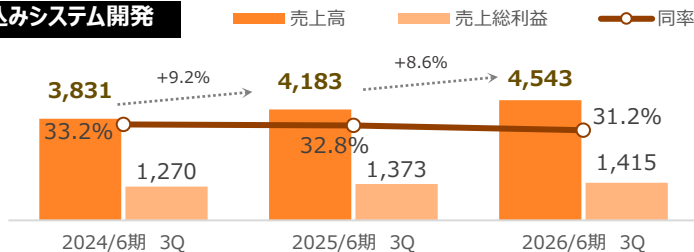
■ 組込みシステム開発

高単価な車載・半導体系における主要顧客のIT投資の縮減の影響により売上総利益率は低下したものの、他の顧客・分野での案件獲得により増収増益を維持。欧州CRA対応セキュリティ案件も引き続き進行

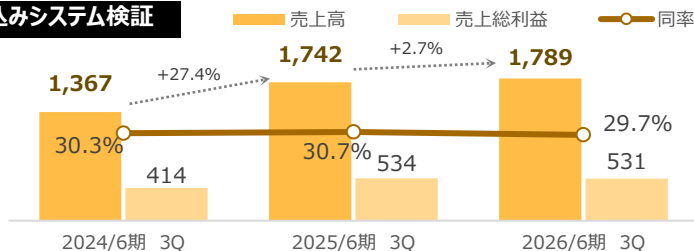
■ 組込みシステム検証

国内では大型車載請負案件が想定より早期に終了したことに加え、第3四半期に入り米国においても一部顧客の投資動向変化の影響を受け、伸びが鈍化。小幅な増収と前期並みの利益で推移。AIを活用したテスト工程の自動化サービスの展開を開始

組込みシステム開発



組込みシステム検証

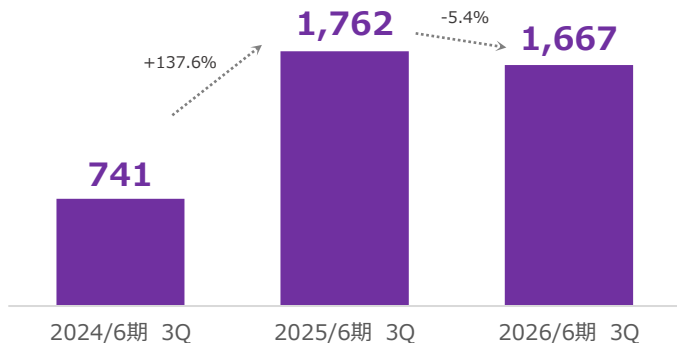




セグメント別売上高：プロダクトソリューション事業

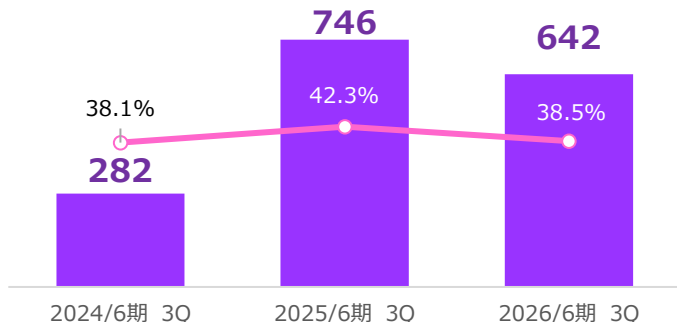
売上高

(単位：百万円)



売上総利益

■ 売上総利益 ○ 同率



売上高：1,667百万円

前期比：-5.4%

<事業全体>

ライセンス販売やジャングル社の法人向け商材販売が増加したものの、年賀状ソフト販売の終了に加え、電子契約サービス関連の周辺開発案件で追加対応が発生した影響により、減収減益

■【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が着実に増加し、売上・利益ともに伸長。セキュリティ強化の機運の高まりを背景に、各種セキュリティ商材の引き合いも増加中。IoT版WebARGUSであるRezOT（レジオット）は、組込み機器への搭載に向けたカスタマイズ開発を推進

■【xoBlos（ゾブロス）：業務効率化商品】

展示会等で獲得したリード顧客の取り込みが進展。xoBlosの一部機能を活用し、エクセル帳票抽出に特化した「xFormly（フォームリー）」を2月にリリースし、4月より本格販売を開始

■【その他商品】

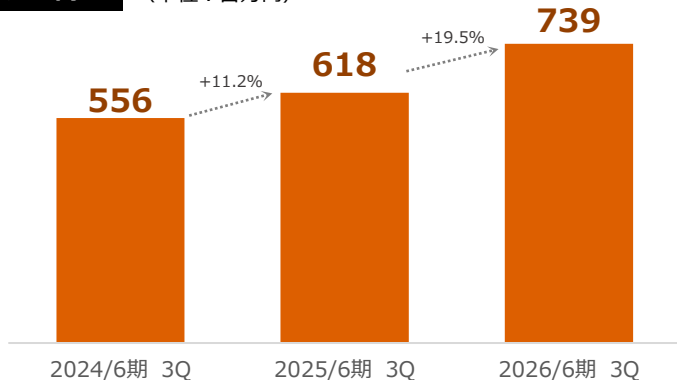
電子契約サービス関連のSI開発案件の増加に伴い、体制強化を進める。ジャングル社は年賀状ソフトの販売撤退により減収となるも、法人向け商材が伸び、利益は前期並みを確保



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：739百万円
前期比：+19.5%

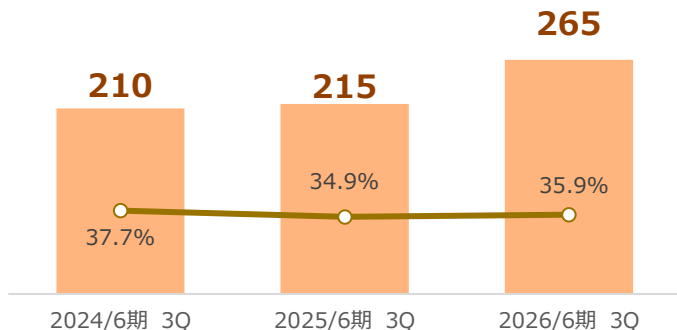
<事業全体>

前期下期に事業を承継した北陸地方の営業所の販売体制が当期を通じて着実に定着するとともに、Windows 11対応によるPC需要の取り込みが進み、売上・利益ともに大幅に伸長

- 北陸地方の営業所における販売体制の定着が収益拡大に寄与
- Windows旧OSのサポート終了に伴う更新需要を取り込み、販売が拡大

売上総利益

売上総利益 同率



トピックス：AI開発の進展

- AI技術の急速な発展により急増するAI関連の案件開発も着実に進展
- 開発工程の中にAIを導入するとともに、今後はAI技術を核とした高速開発・ソリューション展開も検討中

事例1：生成AIを活用したシステムのモダナイゼーション



- 長年運用され設計書が未整備だったレガシーシステムを生成AIを活用して再構築し、短期間のシステム移行を実現
- 今後も継続的な改善を通じて、お客様のDX推進を支援してまいります

事例2：AIブレインストーミングシステム

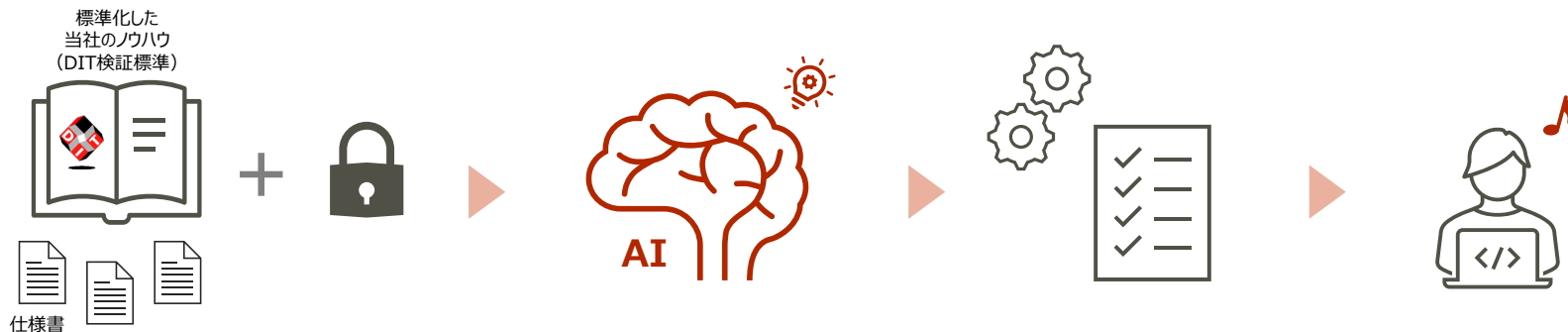


- AI上に複数の立場や役割を持つ仮想メンバーを設定し、ブレインストーミングが実施できるシステムを開発
- 社内での活用を含め、AIを活用したソリューション展開の実験的試みの1つとして、横展開を推進中

トピックス（2Qから進展）：AI活用による品質保証サービスの標準化

- IT開発において属人化されやすいQA（品質保証＝Quality Assurance）の工程へAIを活用し、サービスとして展開
- 当社の標準化した開発ノウハウや仕様書をAIに学習させることで、各プロジェクトに最適なテスト工程をAIが考案。自動出力された検証項目に沿ってエンジニアが品質検証を行う運用を開始し、属人化しやすい品質保証領域を、再現性の高いプロセスとして標準化するサービスとして展開。既に引き合いが増加中
- 将来的には、より機密性の高い情報も処理できる高セキュリティなQA基盤プラットフォームを構築を進め、機密性の高いメーカー企業などのQA基盤として横展開を目指す

AI検証プラットフォーム「Qualicia（クオリシア）」のイメージ



当社の標準化された検証方法やプロジェクト仕様書に“独自のセキュリティ”を付与し、AIへとインプット

AIが検証方法とプロジェクトの仕様を読み解き、個々のプロジェクトに最適な検証方法を、再現性のある形で考案

AIが該当プロジェクトで検証すべき項目を“自動で一覧として生成

エンジニアは出力された項目に沿っての検証が主となり、属人化による品質のブレが最小化



その他のトピックス

2026年入社式を実施



- 4月1日に2026年度の入社式を実施
- 本年は98名の新卒社員が入社
- 来年も100名水準の新卒者採用を目指してまいります

ISTQBの適合通知を受領



- 国際ソフトウェアテスト資格認定委員会より、当社のQA(品質保証)事業がプラチナパートナーシップレベルに適合する旨の通知を受領
- 国内トップクラスのQA組織に相当する水準であることを示す指標であり、当社のQAサービス全体の品質・技術力の高さを示すもの

DX認定事業者の認定を取得



- 5月1日付で経済産業省の「DX認定制度」に基づくDX認定事業者の認定を取得
- DX推進体制やデジタル技術を活用した取り組み等が総合的な評価を頂きました
- 当認定は、DITがDXをさらなる進化へと導くためのスタートラインであり、新たなステージへ全社一丸となり果敢に挑戦し続けてまいります



1 ——— 2026年6月期第3四半期 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
(25/8/8開示の説明資料より一部抜粋)

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な見込みで、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、給与水準の引き上げや新たなセキュリティサービスローンチへ向けた先行投資の実行に伴い、営業利益以下では前期より微増水準を見込む
- 国際情勢の変化に伴うIT投資意欲のトレンドには慎重な見極めが必要であること、第4四半期は例年どおり期末手当等の季節性コストが発生する点を踏まえ、業績予想は据え置き

(単位：百万円)	2025/6期 実績	構成比 %	2026/6期 予想	構成比 %	前期比 %	3Q時点 での進捗率
売上高	24,159	100.0%	26,000	100.0%	+7.6%	74.1%
営業利益	3,013	12.5%	3,050	11.7%	+1.2%	80.2%
経常利益	3,027	12.5%	3,050	11.7%	+0.7%	81.3%
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%	74.4%

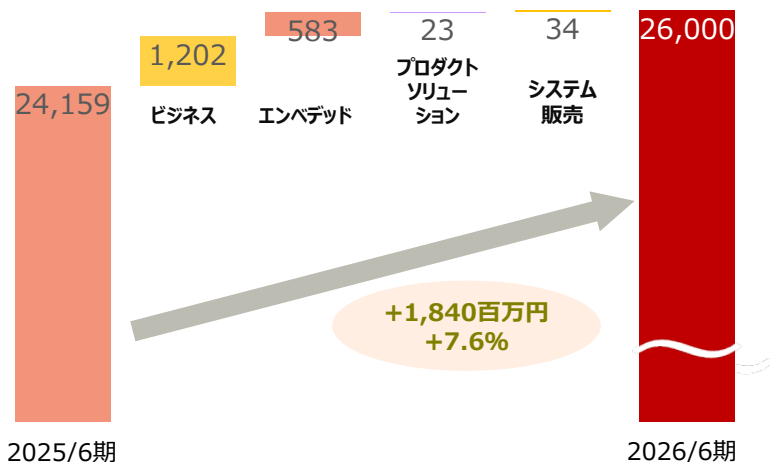


主要KPI（売上高、営業利益/利益率）

- 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

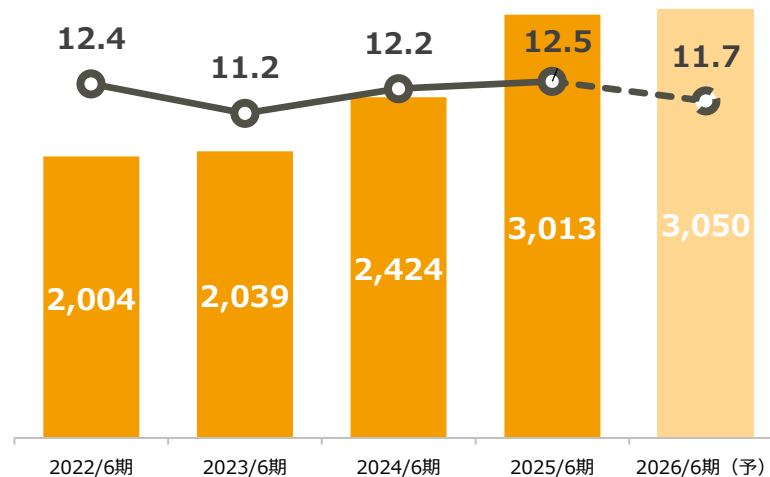
売上高

(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 (%)





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、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)

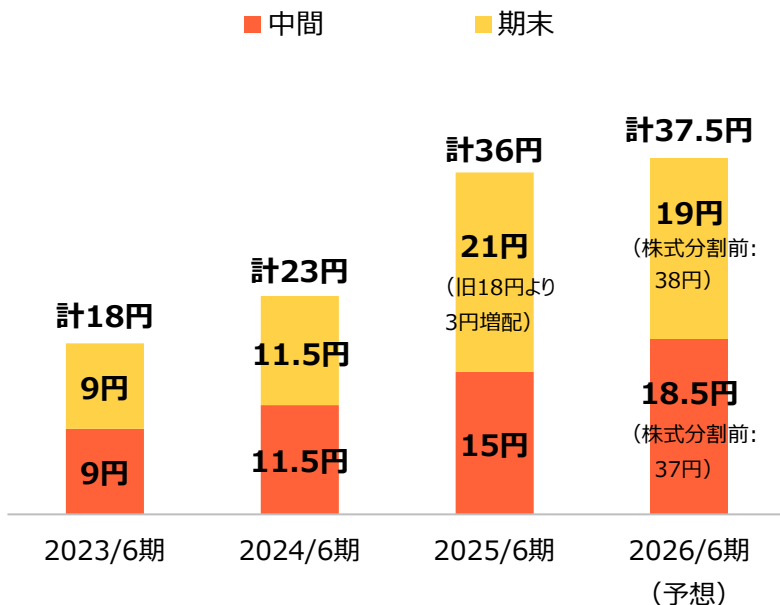
事業セグメント	2025/6期 売上高 実績	2026/6期 売上高 予想	増減%	構成比
ソフトウェア開発事業	23,292	25,100	7.8%	96.5%
ビジネスソリューション事業	13,198	14,400	9.1%	55.4%
エンベデッドソリューション事業	7,816	8,400	7.5%	32.3%
プロダクトソリューション事業	2,277	2,300	1.0%	8.8%
システム販売事業	866	900	3.9%	3.5%
合 計	24,159	26,000	7.6%	100.0%



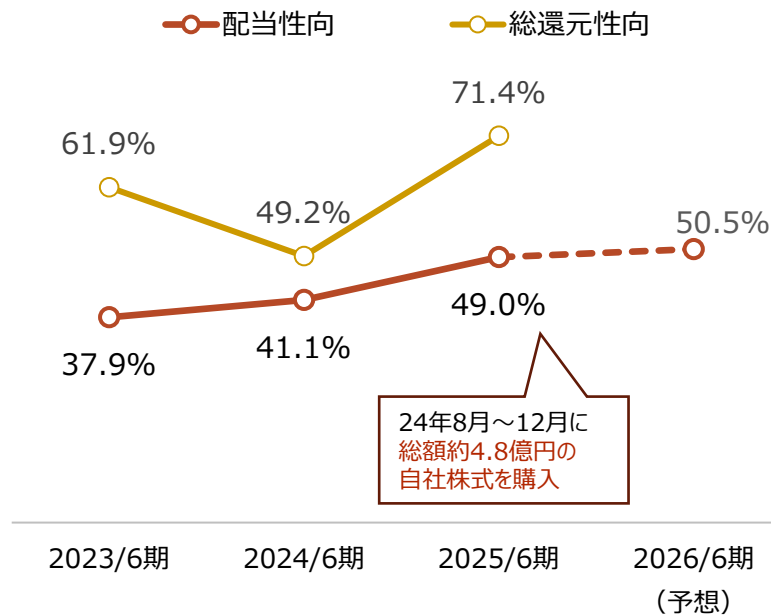
株主還元

- 2026年1月1日より1：2の株式分割を実施。
- 26/6期は分割後基準での年間配当金37.5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（分割後ベース）*



配当性向及び総還元性向の推移





1 ——— 2026年6月期第3四半期 決算報告

2 ——— 2026年6月期 業績予想

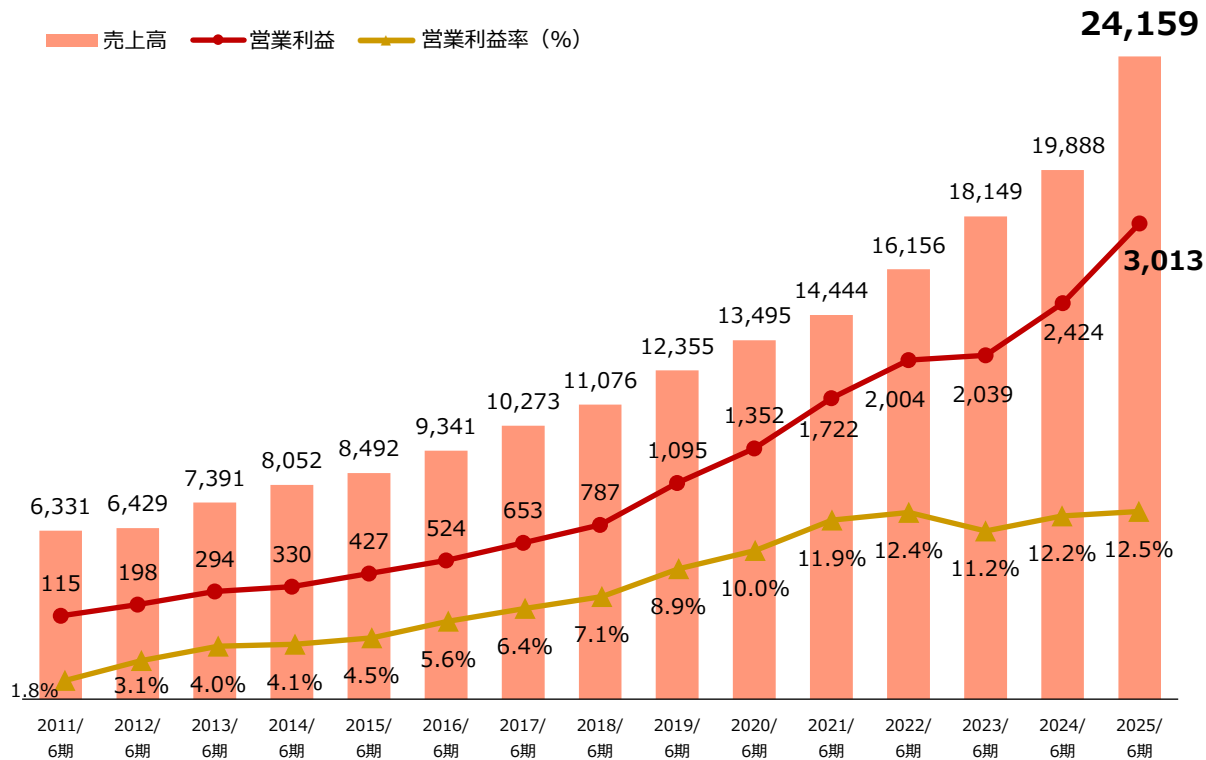
3 ——— 2030年ビジョンおよび中期経営計画
(25/8/8開示の説明資料より一部抜粋)

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





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 %

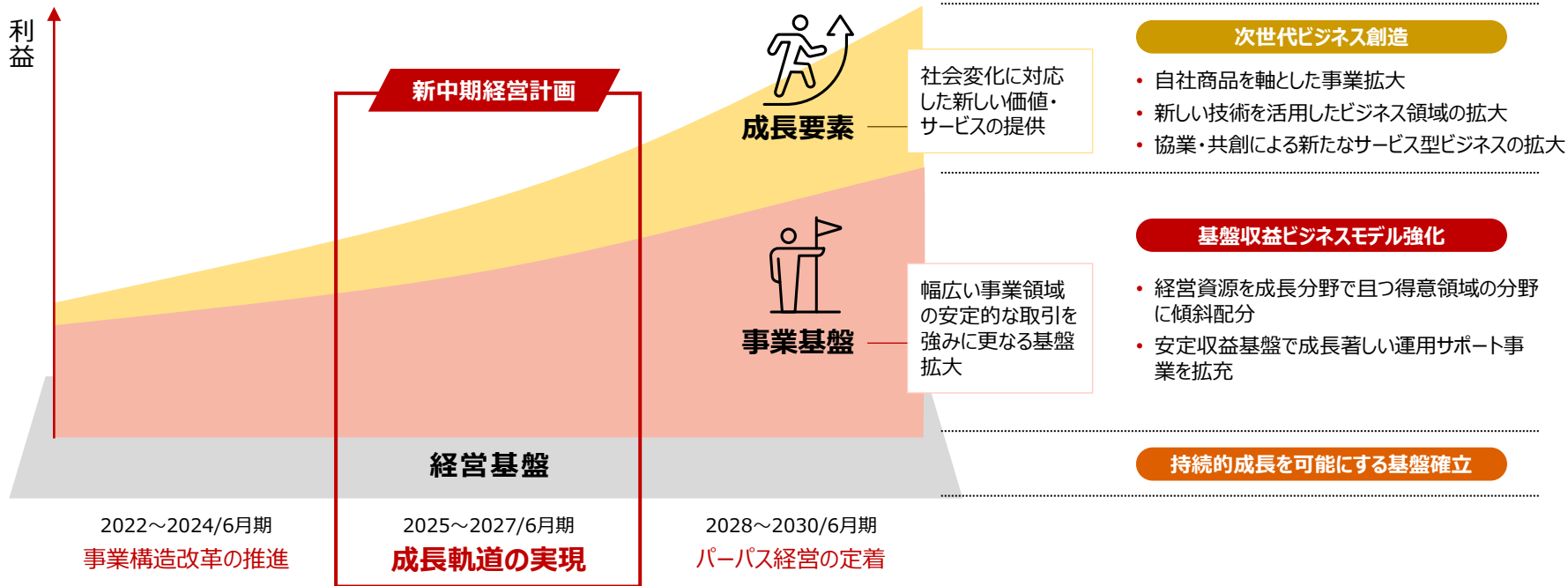
フィフティ

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



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





中期経営計画目標値

好調な業績に伴い、26/6期（今期）の計画値を上方修正済み

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



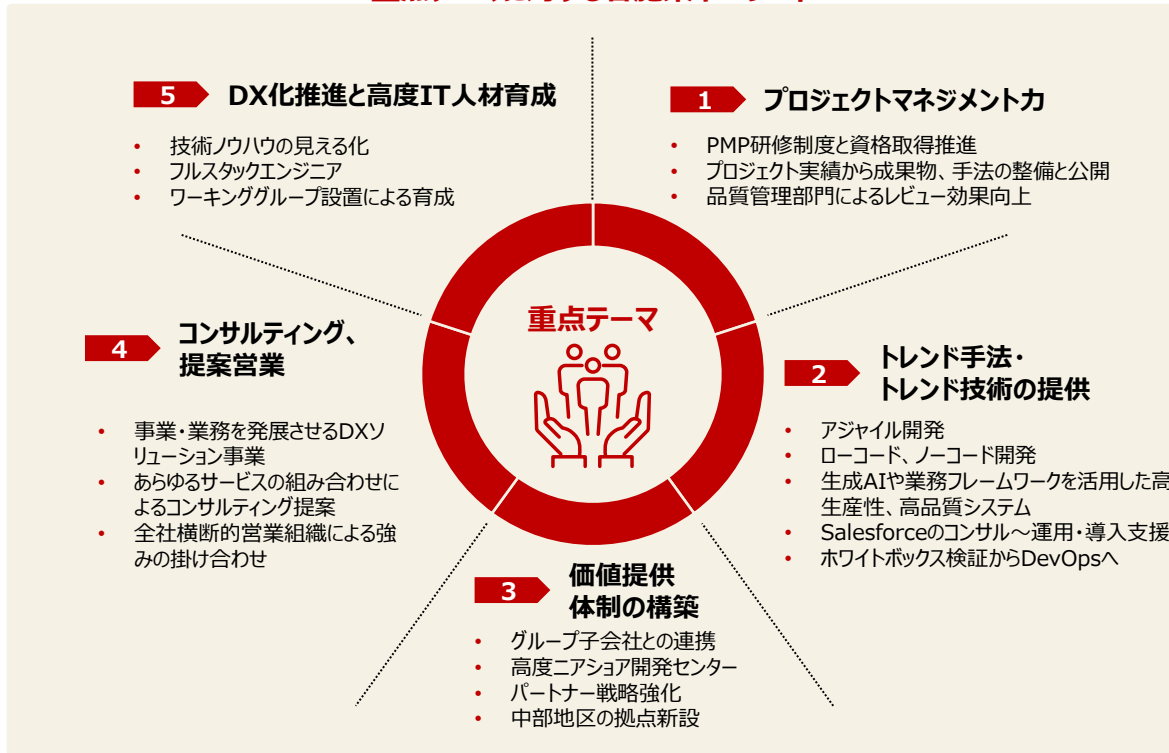
戦略1 事業基盤

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 先行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

「50・50・50」の目標達成に向け、成長戦略の一環としてM&Aを積極的に推進する

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

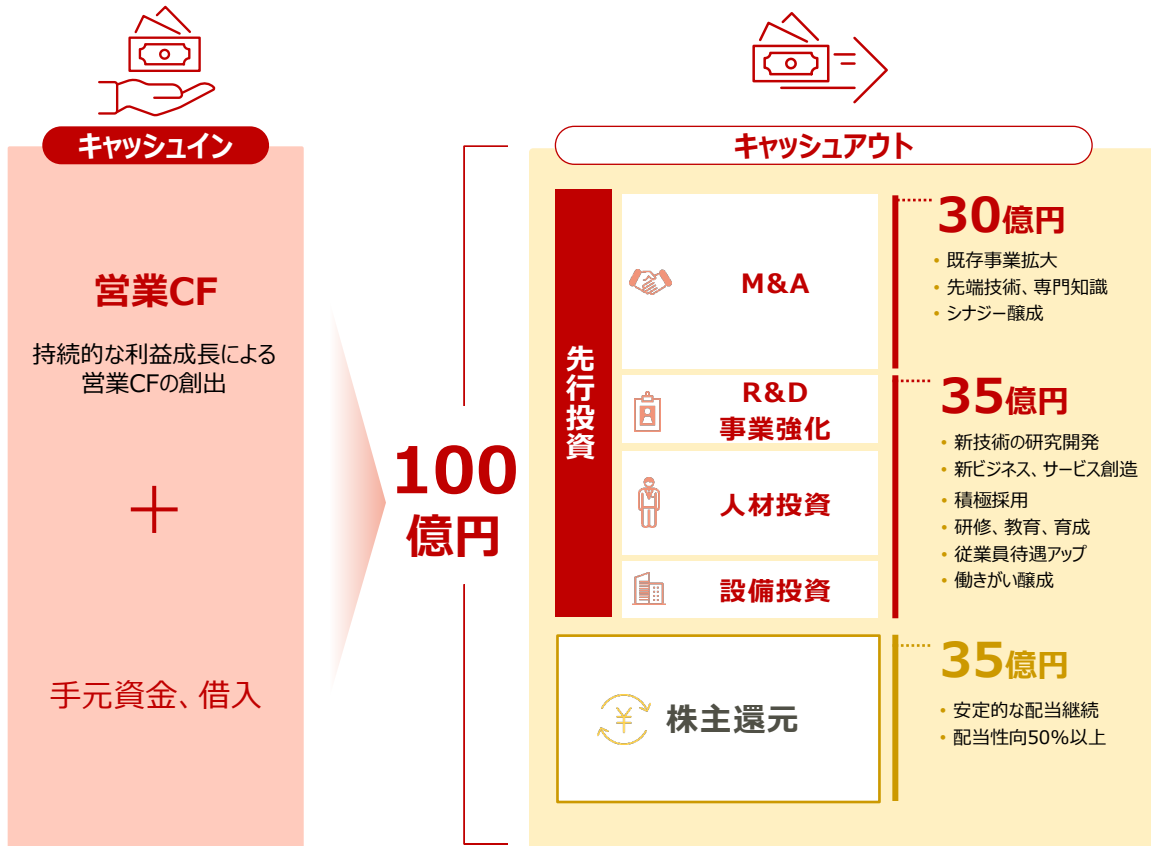


		カンパニー（ビジネスユニット）												
		BS	eB	SB	ES	NN	QE	EM	xoB	ITS	DX			
事業領域	ビジネスソリューション事業	業務システム開発	●	●			●	●						System Products Co., Ltd システム・プロダクト株式会社 さらなる強化領域
		運用サポート			●									
	エンベデッドソリューション事業	組込みシステム開発				●	●							SIMPLISM.INC さらなる強化領域
		組込みシステム検証						●						
	プロダクトソリューション事業								●	●	●			DIT AMERICA, LLC. Digital Information Technologies Corporation さらなる強化領域 Jungle
システム販売事業							●							



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先行投資を実行し、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





1 ——— 2026年6月期第3四半期 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
(25/8/8開示の説明資料より一部抜粋)

4 ——— ご参考資料



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 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	1,630名(単体1,319名) (2025年12月末)
役員:	代表取締役社長執行役員 市川 聡 他社内取締役 2名、社外取締役 4名 常勤監査役 1名、社外監査役 2名 (2025年9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」
2025年度構成銘柄*

*同指数は2025年8月29日から2026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



DIT America (48人)

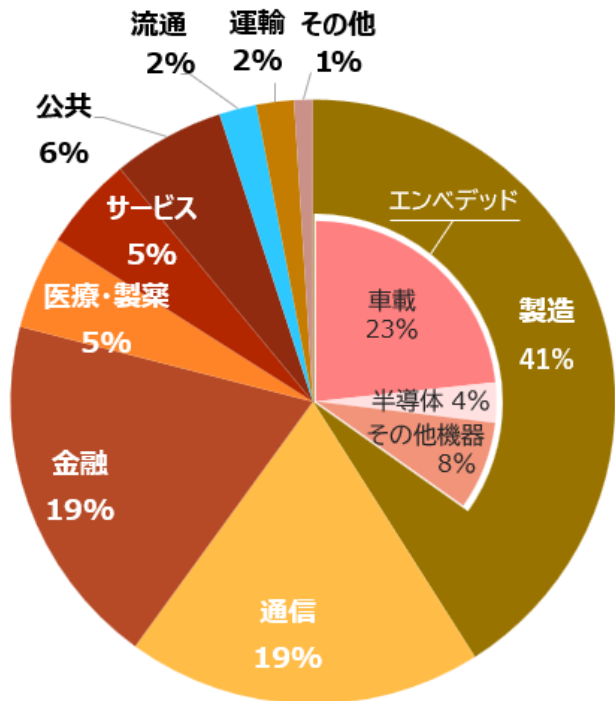


©雁光舎 野田東徳





業種別売上高構成比(※)



■ 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%

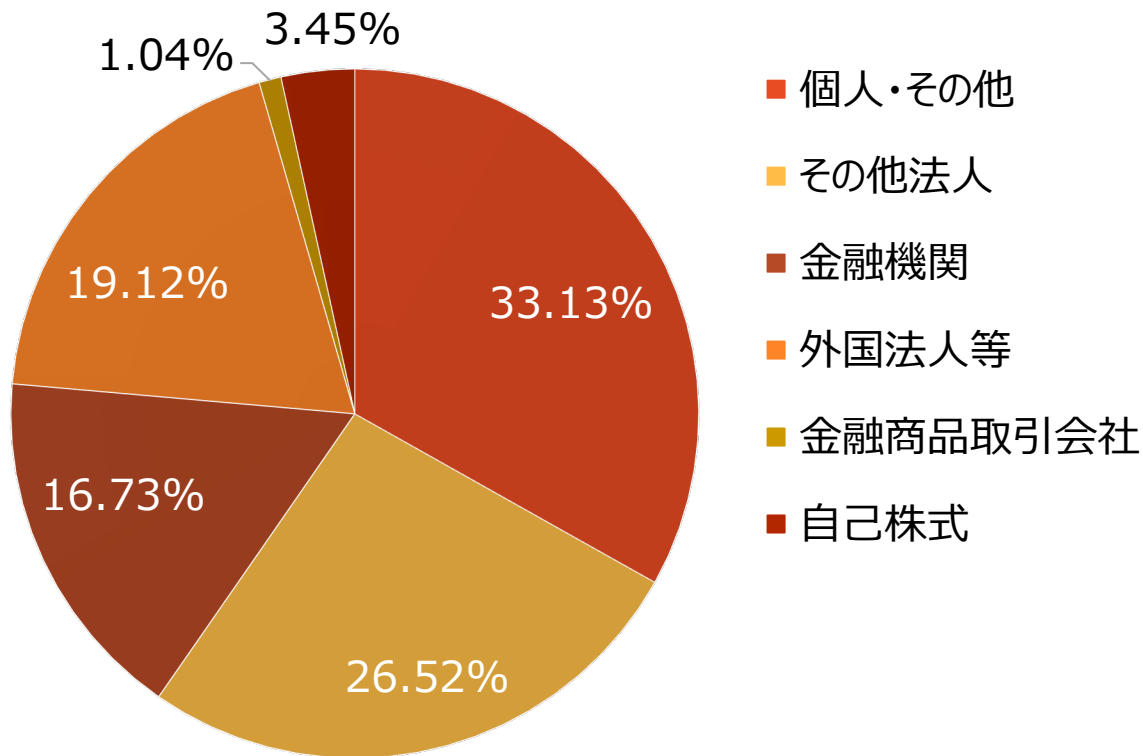
※ 2025年6月期 通期実績



株主構成

2025年12月末
株主数4,552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



<p>自社商品による社会的課題への対応</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・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 <p>WebARGUS xoBlos DD-CONNECT</p>
<p>環境保全</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・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



<p>D&I</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・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
<p>Well-Being向上</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・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
<p>地域共創</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・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）



<p>コーポレートガバナンス</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・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
<p>リスク管理</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・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。