

2018年6月期 決算説明資料 (東証一部 3916)

2018年8月22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月期決算概要

3. 2019年6月期連結業績予想及び重点
施策

4. 中長期成長戦略及び資金使途

5. 参考資料

セグメント		売上構成比 (18年6月期)	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	58.6%	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	32.3%	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		5.6%	システム販売事業

DITグループの強み1 多面多様のIT企業

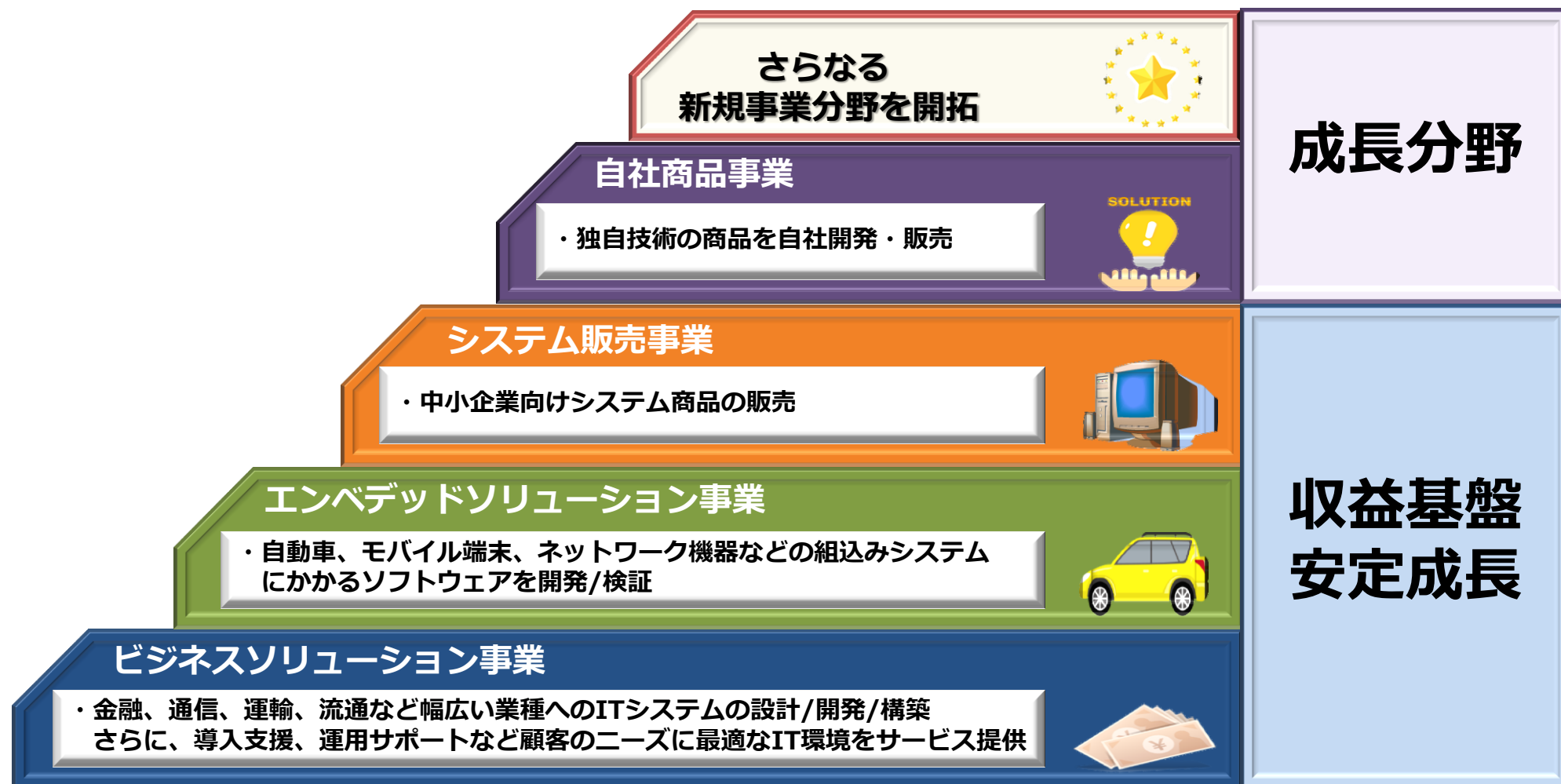
- ① 業務システムの開発・運用、組込みシステムの開発・検証と事業領域が広い
- ② お客様層が、大企業から中小企業まで幅広い
- ③ 独自性があり、今後市場拡大が期待できる自社商品がある

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



- 優良企業からも評価される業務知識、高い技術力、価格競争力
- 顧客のニーズを汲み取り、一気通貫で形にできる能力
- 顧客との信頼関係に基づく長期安定ビジネス



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月期決算概要**
3. 2019年6月期連結業績予想及び重点
施策
4. 中長期成長戦略及び資金使途
5. 参考資料

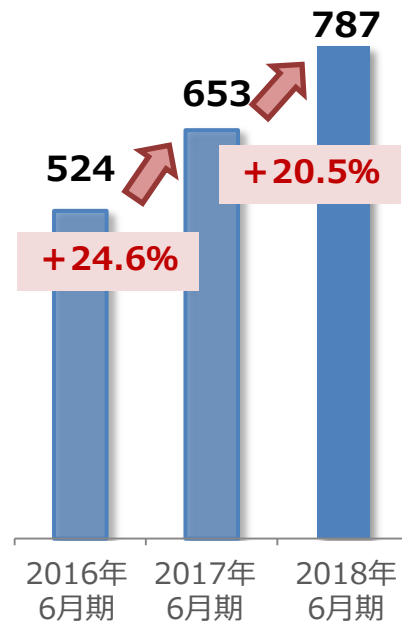
■ 8期連続増収増益、過去最高の業績を更新

単位：百万円

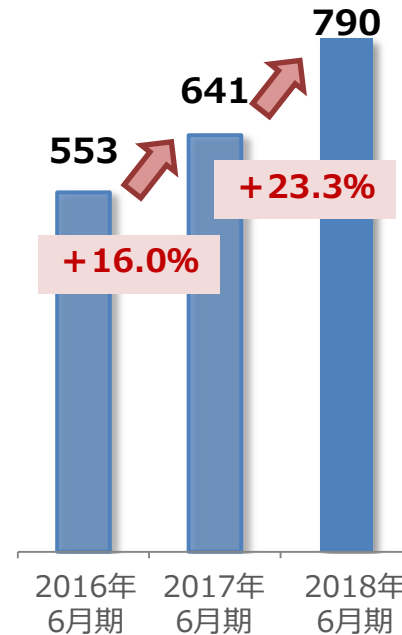
売上高



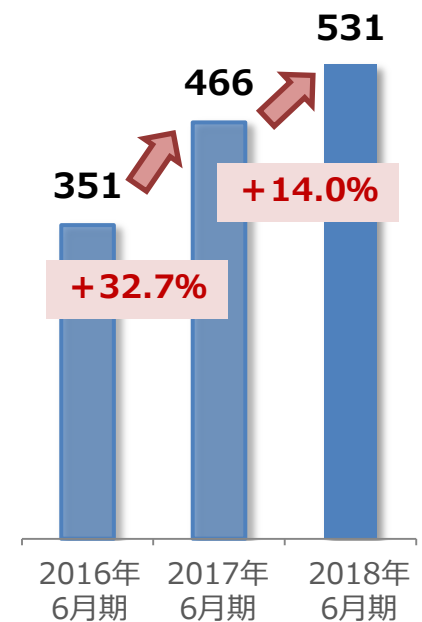
営業利益



経常利益



当期純利益



2018年6月期連結業績の概要

■売上高、段階利益共に利益率を含め前期を上回り、計画以上に進捗

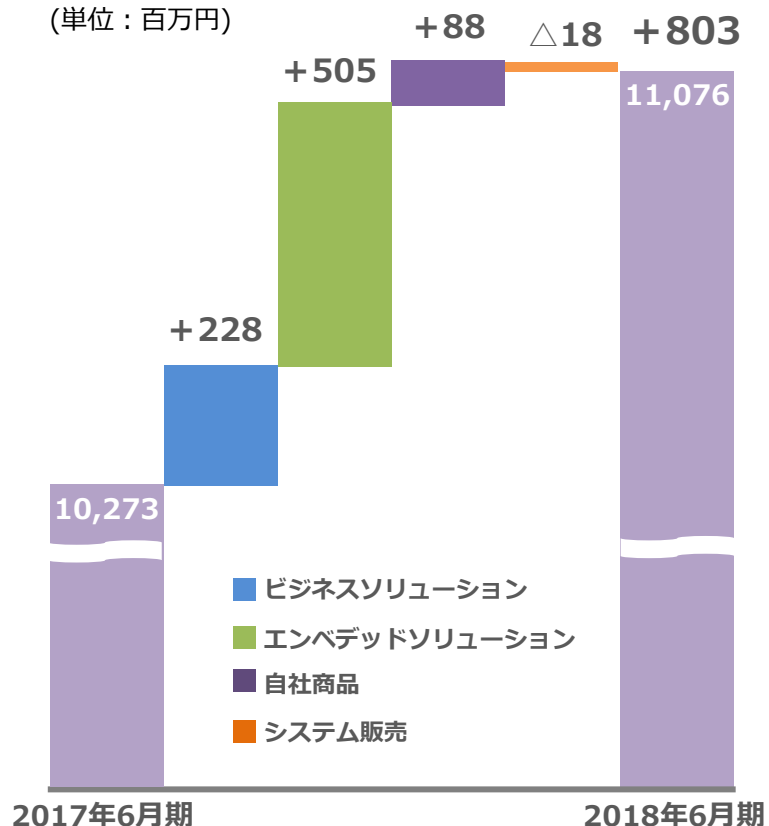
(百万円、%)	2017年6月期		2018年6月期		2018年6月期		前期比	計画比
	実績	構成比 (%)	計画	構成比 (%)	実績	構成比 (%)	(%)	(%)
売上高	10,273	(100.0)	10,820	(100.0)	11,076	(100.0)	+7.8	+2.4
売上総利益	2,376	(23.1)	—	—	2,595	(23.4)	+9.2	—
販売管理費	1,722	(16.8)	—	—	1,807	(16.3)	+4.9	—
営業利益	653	(6.4)	730	(6.7)	787	(7.1)	+20.5	+7.9
営業外収益	18	(0.2)	—	—	17	(0.2)	△5.3	—
営業外費用	31	(0.3)	—	—	14	(0.1)	△53.6	—
経常利益	641	(6.2)	725	(6.7)	790	(7.1)	+23.3	+9.1
特別利益	38	(0.4)	—	—	—	—	—	—
特別損失	38	(0.4)	—	—	—	—	—	—
税金等調整前当期純利益	640	(6.2)	—	—	790	(7.1)	+23.5	—
当期純利益	466	(4.5)	493	(4.6)	531	(4.8)	+14.0	+7.9

売上高、営業利益増減要因（前期比）

- 売上高の伸びは、エンベデッド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上回り、営業利益は前期比20.5%増

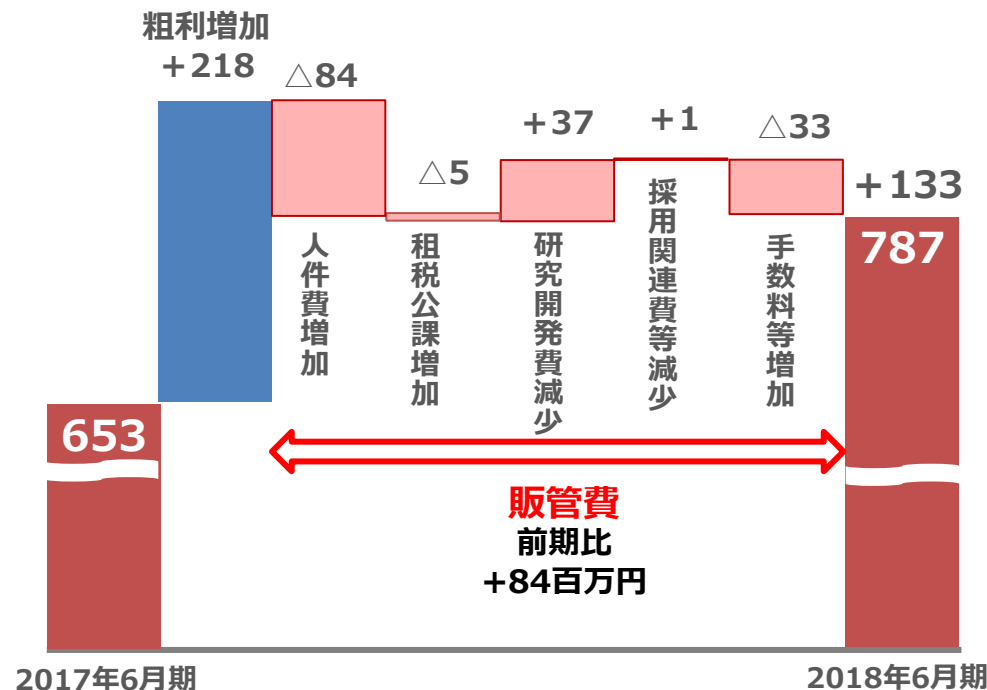
売上高

(単位：百万円)



営業利益

(単位：百万円)

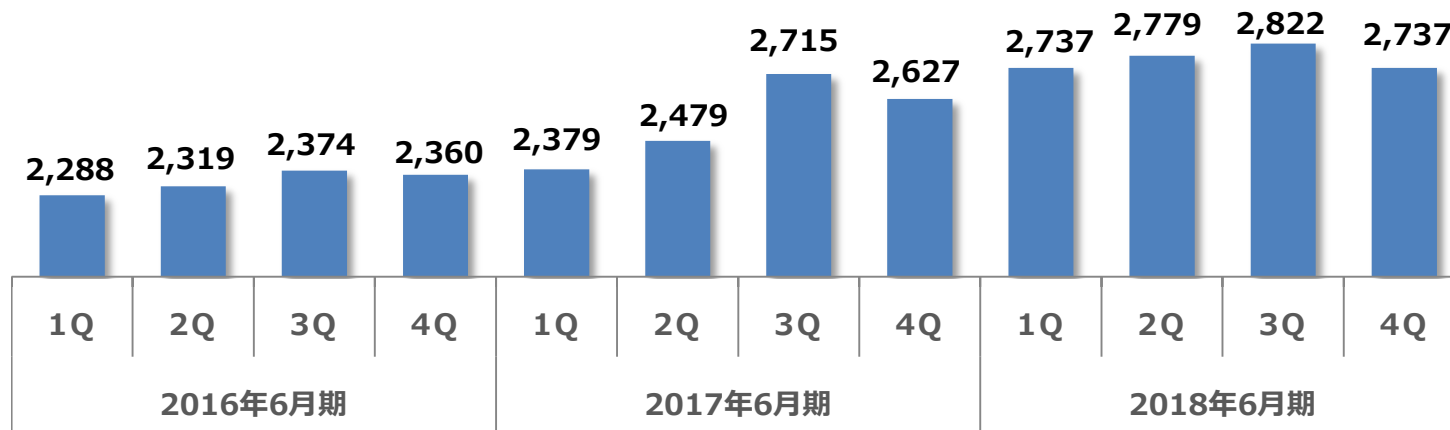


四半期別売上高および営業利益の推移

■売上高・営業利益ともに着実に前期を上回り推移

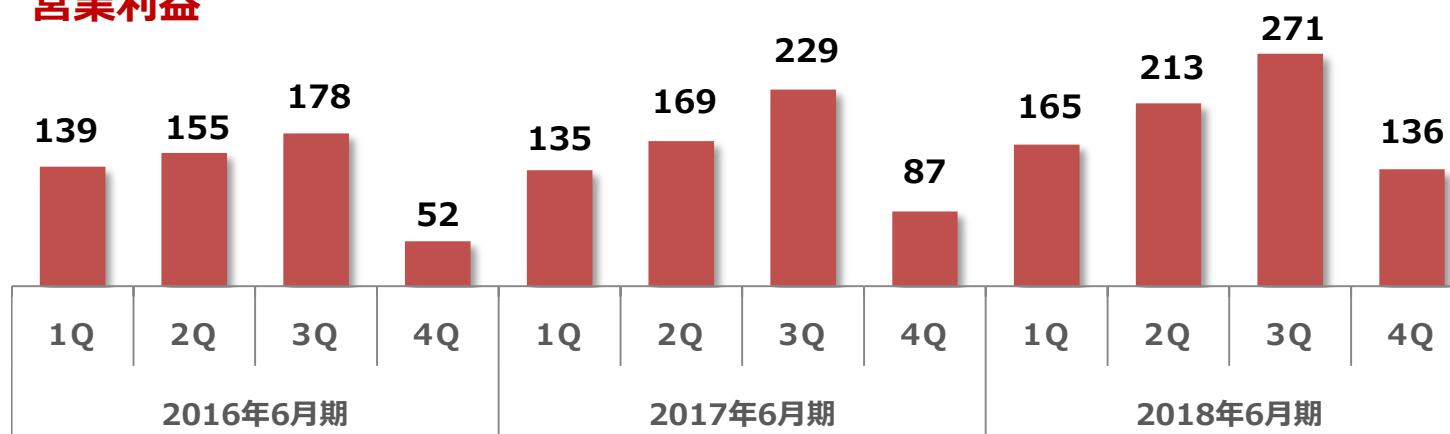
売上高

単位：百万円



営業利益

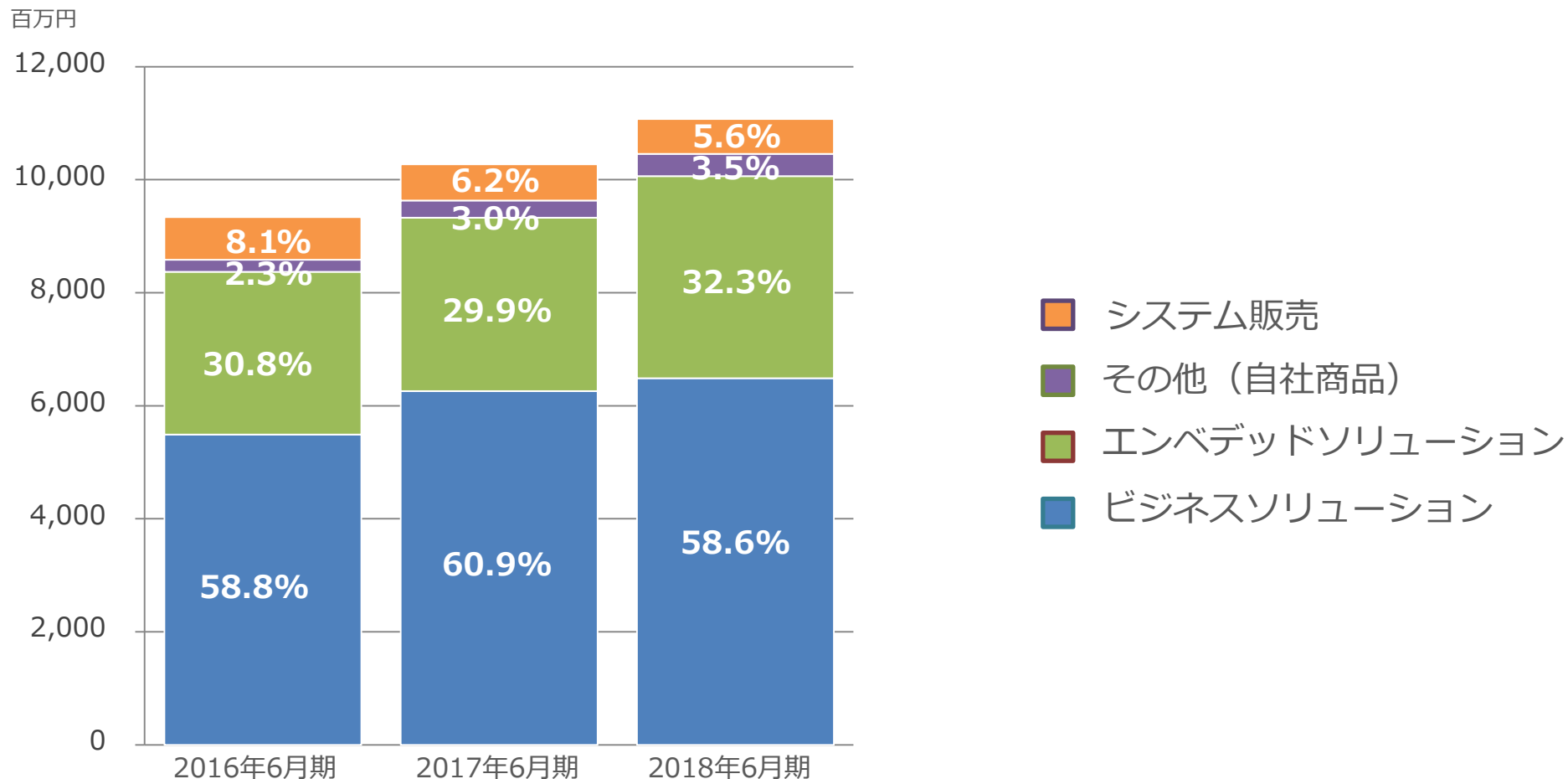
単位：百万円



※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

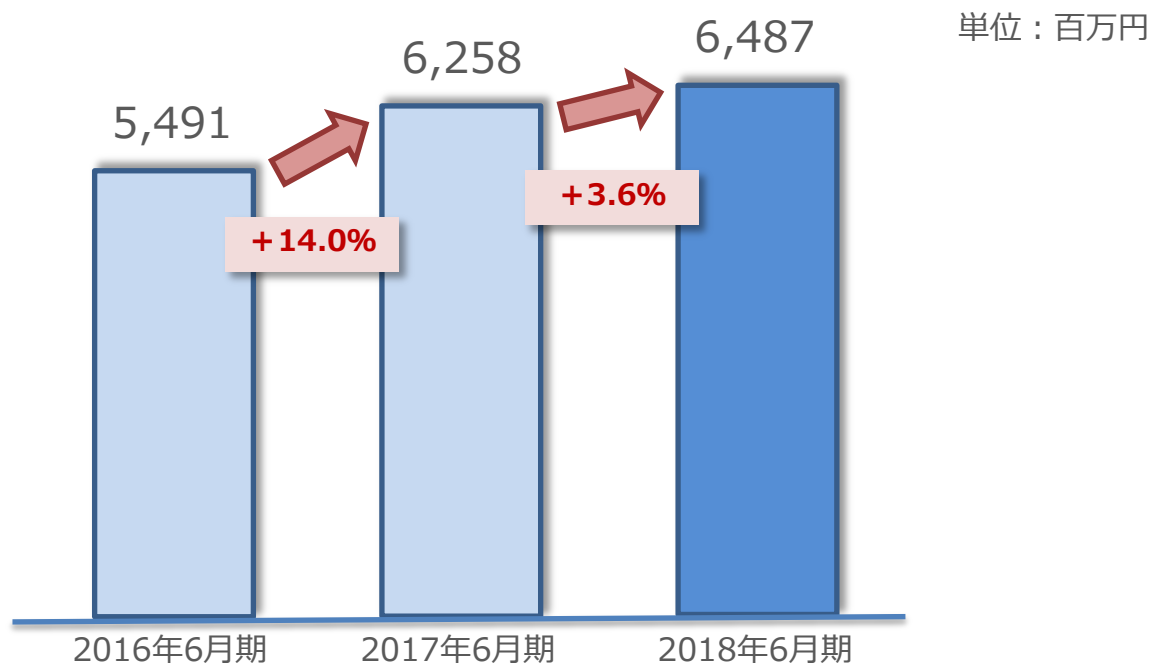
- エンベデッドソリューション事業が伸張
- 成長分野である自社商品の比率が着実な増加傾向を示す





売上高：6,487百万円／前期比：+3.6%

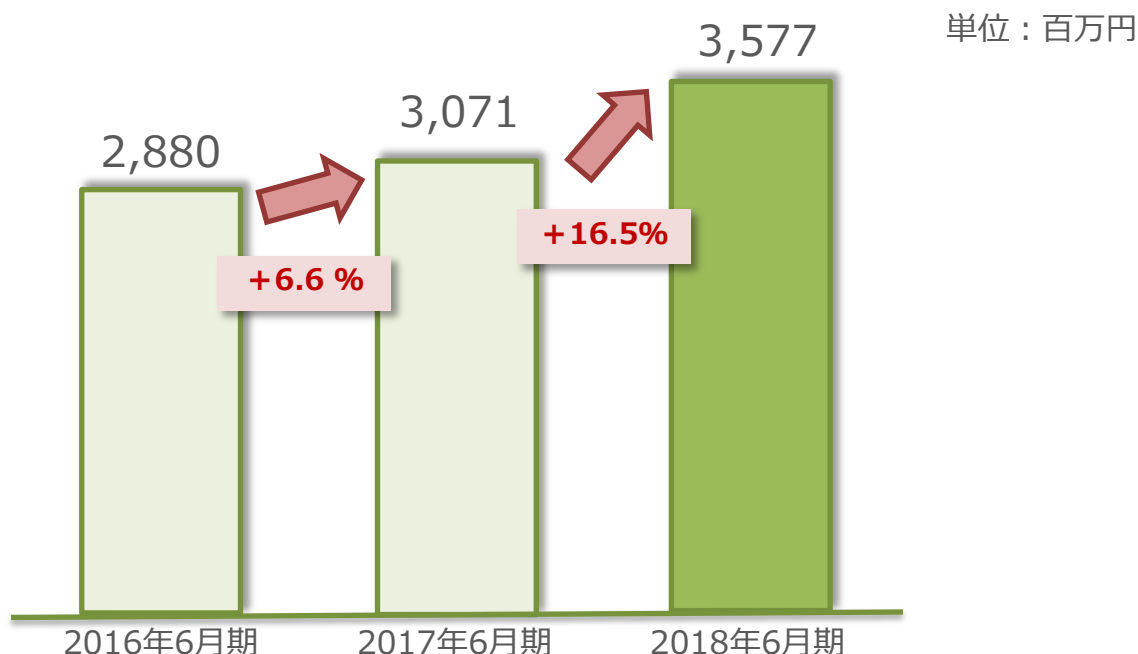
- 金融系業務システム開発事業が堅調に推移
- 運用サポート事業が堅調に推移
- 医療/製薬系、流通関連のシステム開発が伸展





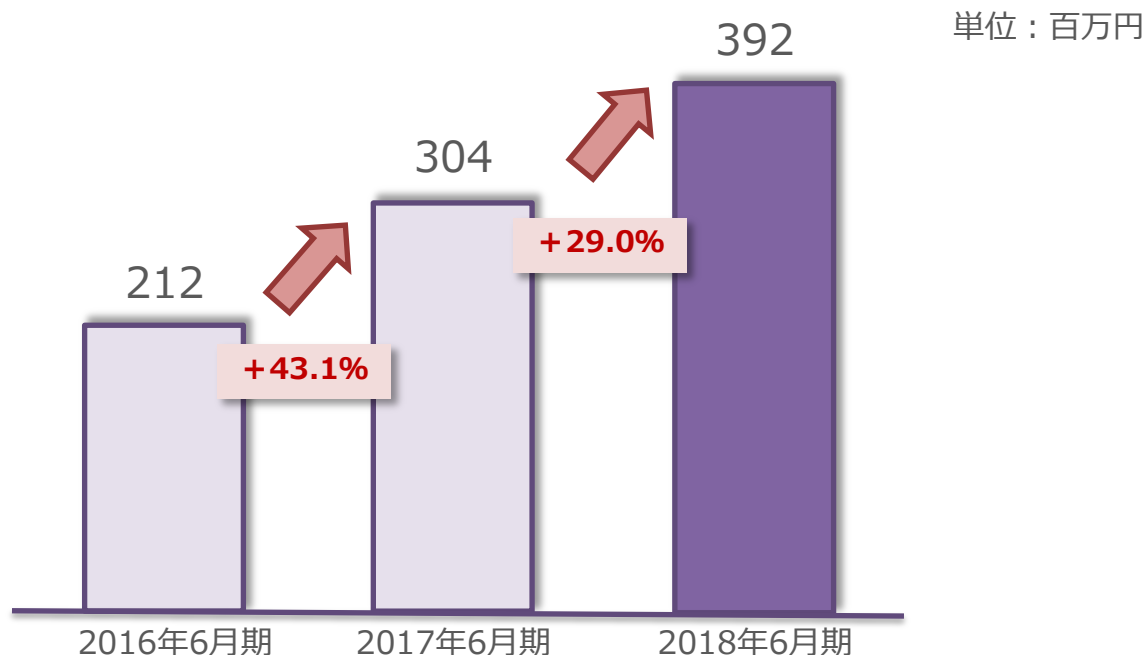
売上高：3,577百万円／前期比：+16.5%

- 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
- 半導体関連の組込み開発が増加



売上高：392百万円／前期比：+29.0%

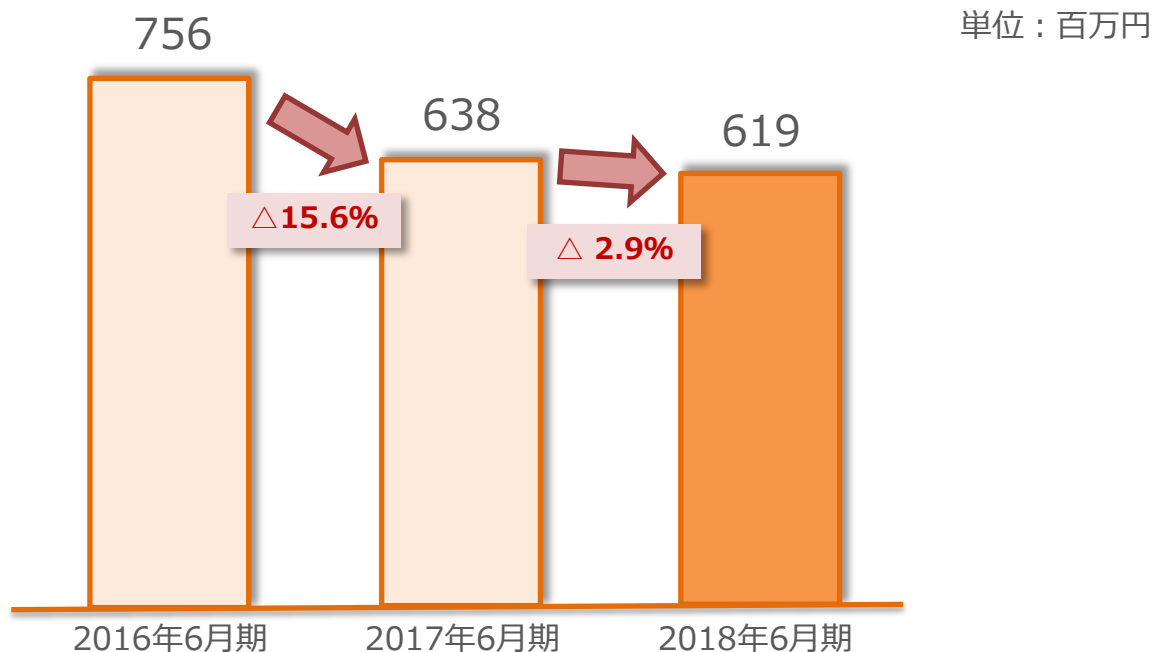
- 【WebARGUS】企業の改ざん防止意識の高まりと製品の機能拡張により、大手企業への導入が段階的に進展
- 【xoBlos】市場ニーズに応じた製品化と働き方改革の有効ツールとしての認知度の高まりにより、案件数が大幅に拡大し増収



売上高：619百万円／前期比：△ 2.9%

■ 楽一販売が、前年並みで推移

※ 楽一とは カシオ計算機株式会社製の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。



- 自己資本比率は微減したものの、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C Fは増加、投資有価証券の取得による支出や増床による敷金の支出等により投資C Fは減少、自己株式の取得(△136)等により財務C Fは減少

財務状況

(単位：百万円)	2017年6月期	2018年6月期	差額
総資産	3,713	4,083	+369
流動資産	3,139	3,447	+308
固定資産	574	635	+61
負債	1,299	1,461	+162
純資産	2,414	2,621	+207
自己資本比率	65.0%	64.2%	△0.8pt

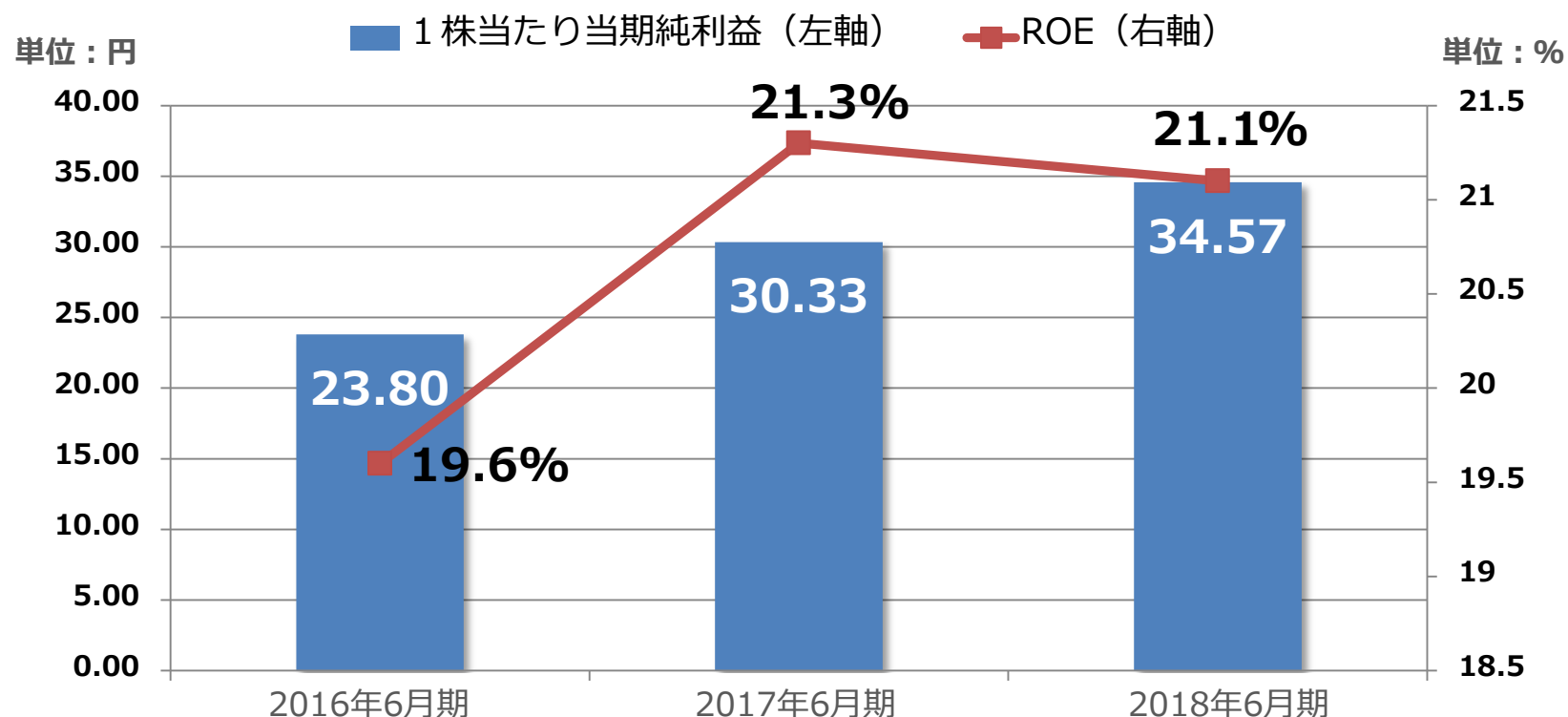
キャッシュフロー

(単位：百万円)	2017年6月期	2018年6月期	差額
営業CF	221	747	+525
投資CF	125	△94	△219
財務CF	△97	△373	△276
現金及び現金同等物の期末残高	1,096	1,346	+281
フリーCF	347	653	+306

注：フリーC F = 営業C F + 投資C F

■ ROEは高水準で高い資本効率を維持

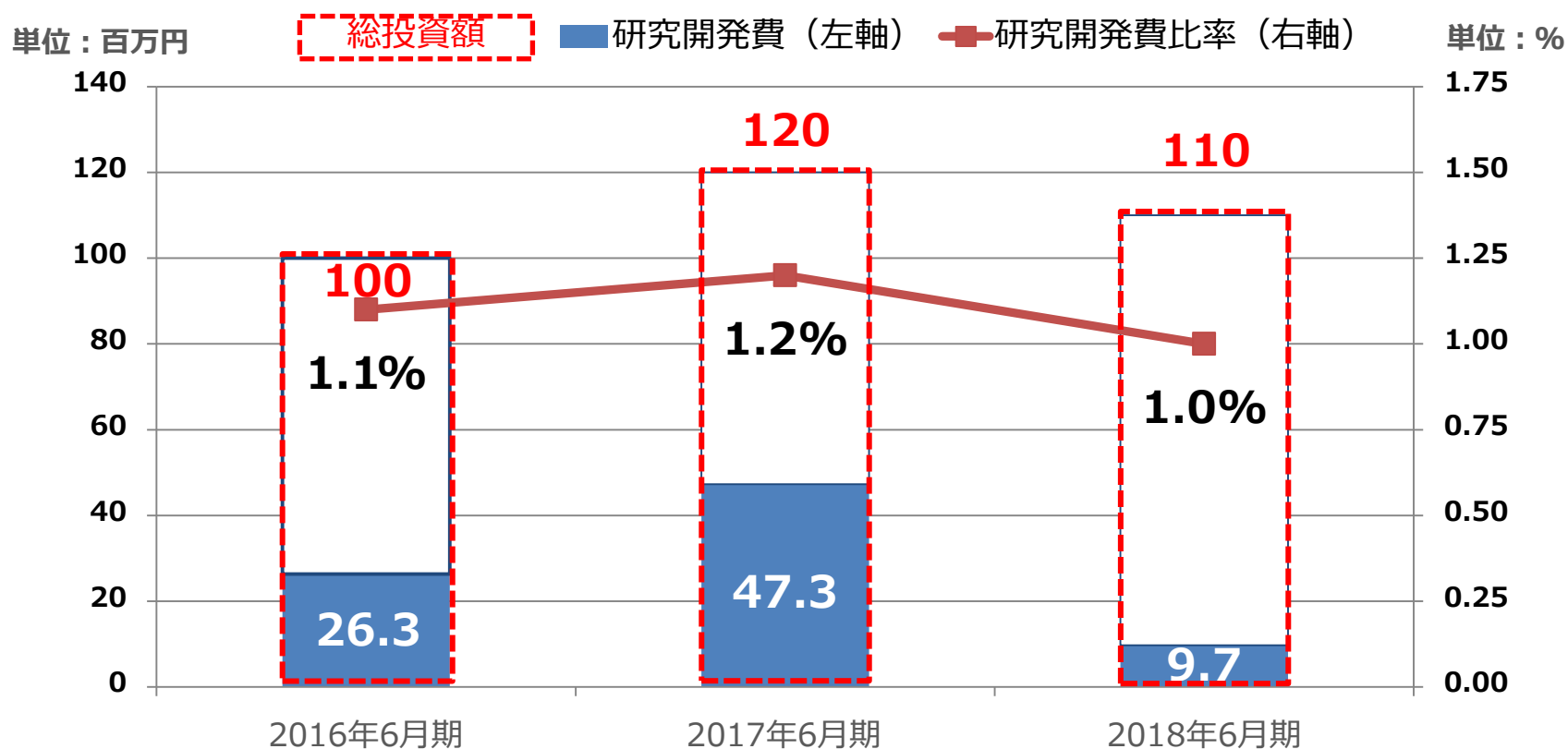
1 株当たり当期純利益、ROEの推移



※2016年10月1日付、および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それぞれ実施。
2017年6月期以前の1株当たり当期純利益は遡及修正した数値。

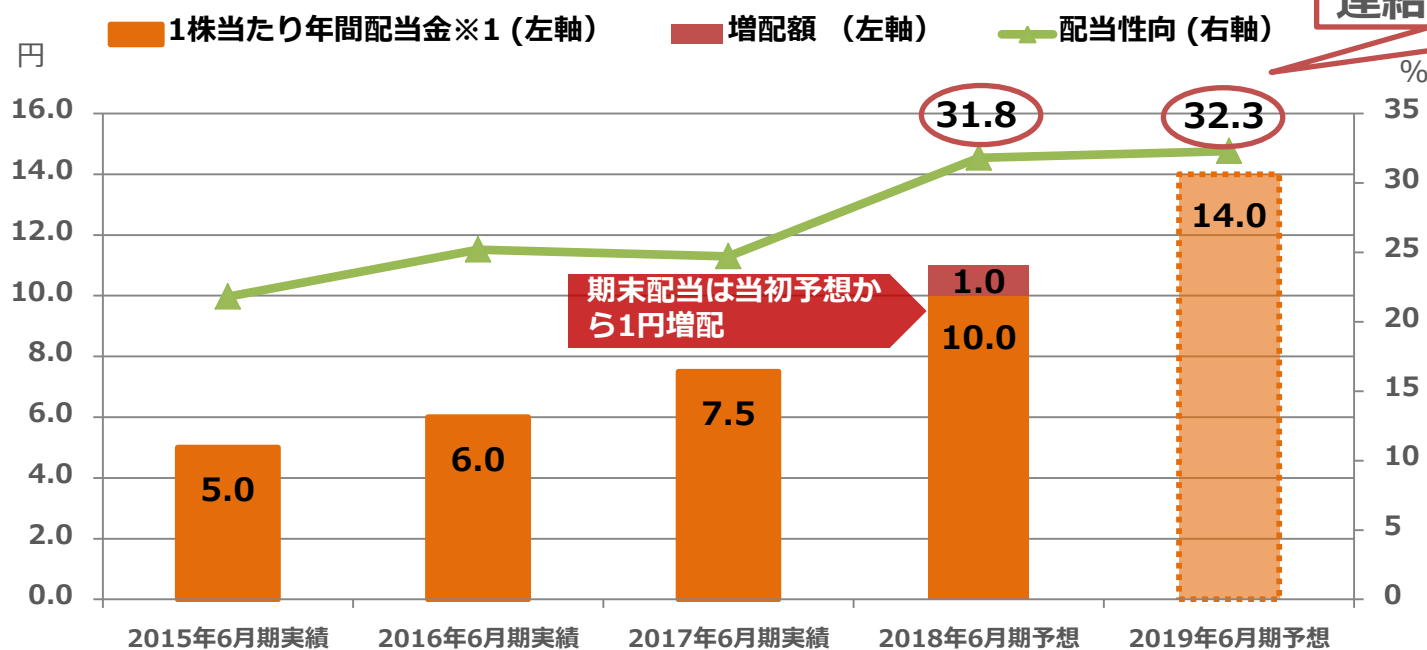
■ 積極的な研究開発投資を継続

総投資額、研究開発費、研究開発費比率の推移



株主還元（配当+自社株式購入）

配当金、配当性向の推移



※1 2016年10月1日付、および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それぞれ実施しました。2017年6月期以前の1株当たり年間配当金、および1株当たり当期純利益は遡及修正した数値です。

※2 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	2019年6月期予想
1株当たり年間配当金※1 (円)	5.0	6.0	7.5	11.0	14.0
1株当たり当期純利益※1 (円)	22.93	23.80	30.34	34.57	43.52
配当性向 (%)	21.8	25.2	24.7	31.8	32.3
自己株式買入額※2 (百万円)	—	—	—	136.6	
総配分性向 (%)	21.8	25.2	24.7	57.5	

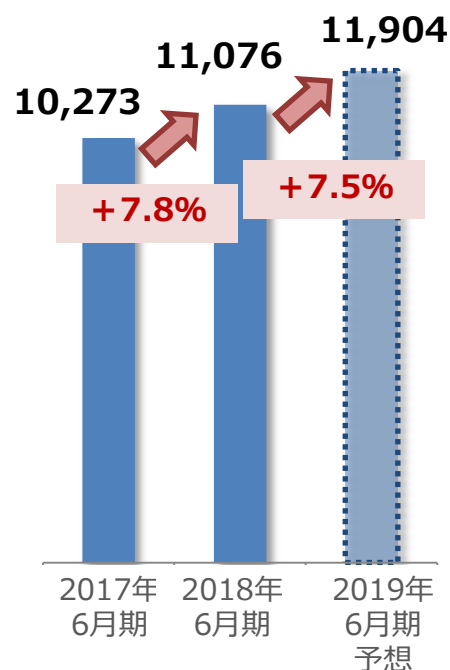
- 8期連続増収増益。売上高の増加に伴い、営業利益・経常利益・当期純利益が過去最高益を達成
- ビジネスソリューション事業：金融系業務システム開発は踊り場、運用サポート事業は堅調に推移、医療・製薬系、流通系システム開発は伸長
- エンベデッドソリューション事業：車載関連が順調に伸長。IoT関連のアプリ開発の増加や各種半導体関連の組み込み開発の増加もあり、力強く成長
- 自社商品事業：「WebARGUS：ウェブアルゴス」と「xoBlos：ゾブロス」が順調に伸長
- 2018年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施
- 2018年6月期年間配当は11円、2019年6月期年間配当予想は14円、連結配当性向はそれぞれ31.8%、32.3%と2期連続30%以上を実現

1. 事業の概要
2. 2018年6月期決算概要
- 3. 2019年6月期連結業績予想及び重点
施策**
4. 中長期成長戦略及び資金使途
5. 参考資料

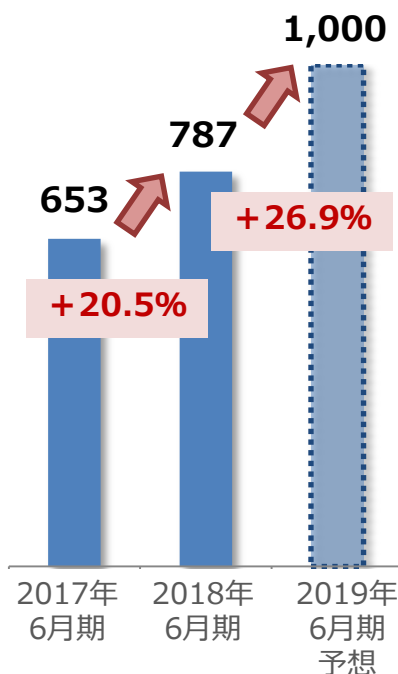
■ 売上、利益とも過去最高を更新し、9期連続増収増益予定

単位：百万円

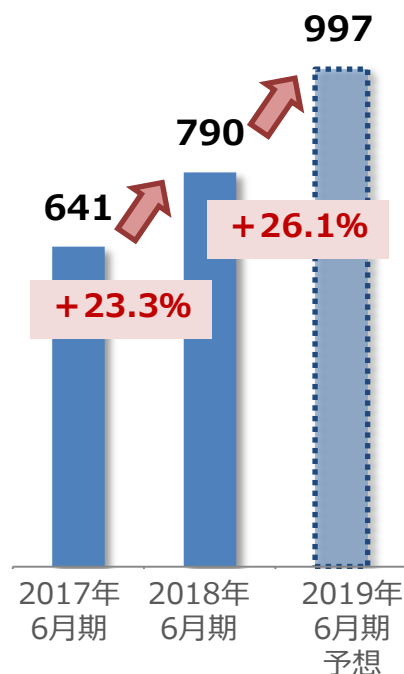
売上高



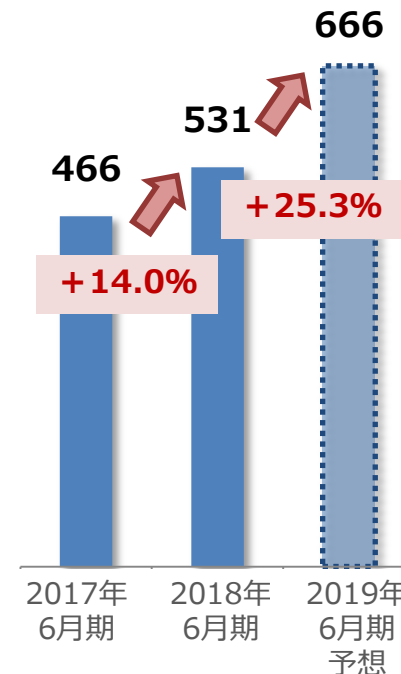
営業利益



経常利益



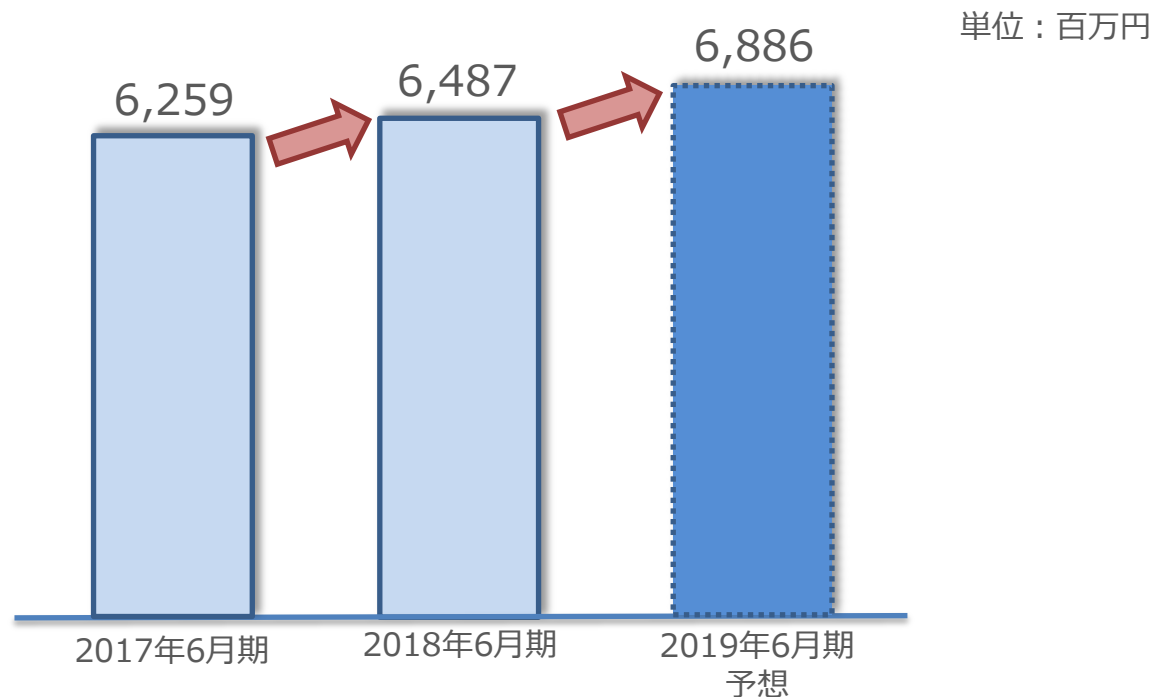
当期純利益



施策の柱	今後の打ち手
堅固な事業基盤の構築	■ 強みがある金融系、車載系等の領域で、案件規模を拡大
	■ 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
成長領域への経営資源の集中	■ 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、安全基準）に注力
	■ 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	■ WebARGUSエンタープライズ版による大規模ユーザーへの導入促進及びマルチテナント対応を活かしたSaaS展開を促進 SaaS（Software as a Service）：インターネット経由で必要な機能を利用する仕組み
	■ WebARGUS Fortify(フォーティファイ)等のセキュリティ商品多角化、国内外の同業他社との協業による営業力の強化
	■ IoT版WebARGUSの商品化
	■ RPAとシームレスに連携するxoBot（ゾボット）を各種RPAメーカー及び取扱い代理店と協業して拡販

売上高：6,886百万円／前期比：+6.2%

- 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



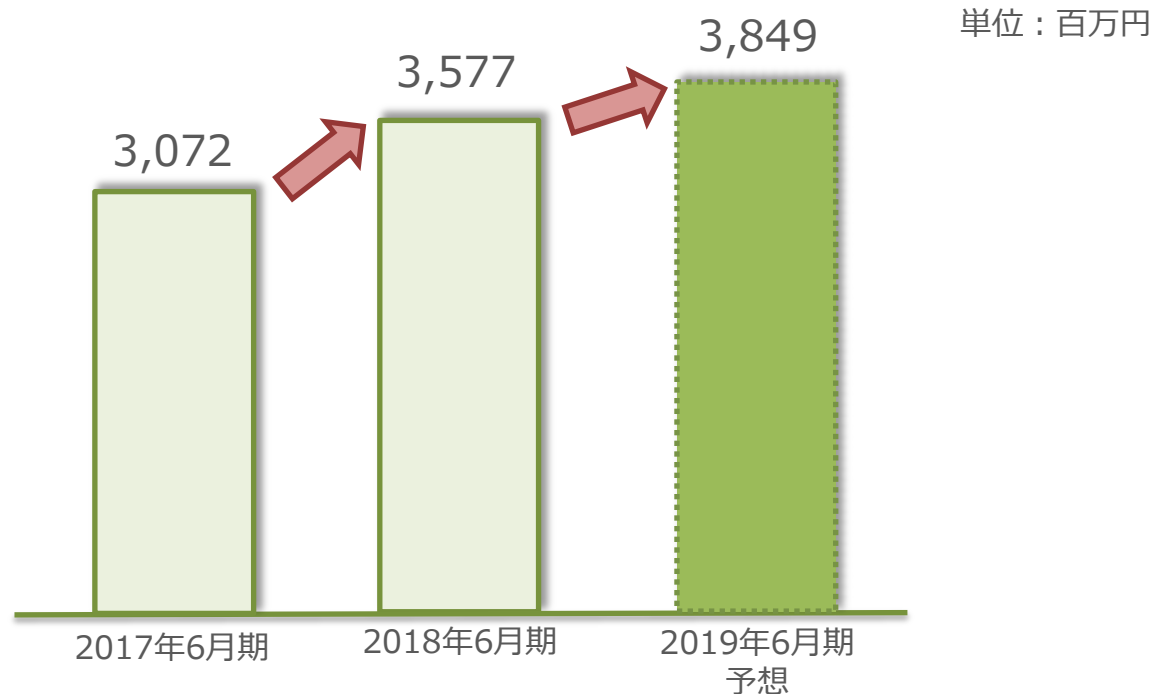
ビジネスソリューション事業

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	・ 事業基盤のS Iノウハウや運用サービスと自社商品「xoBlos」「WebARGUS」とのコラボレーションによるトータルサービスを提供
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。

売上高：3,849百万円／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、増加する見込み
- 半導体関連の組込み開発事業が堅調に推移する見込み



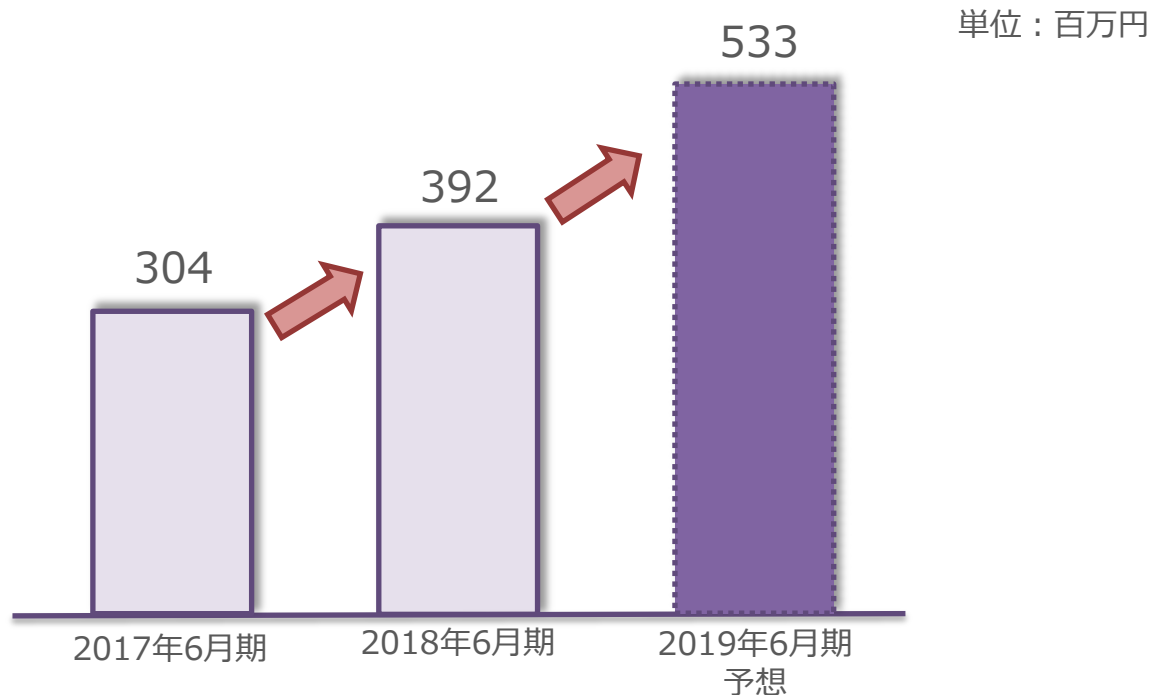
エンベッドソリューション事業

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ており、引き続き自動車関連分野（自動運転、車載通信機器、安全基準）に注力 ・ 大手自動車メーカーの研究所との直接取引の拡大に注力
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
IoT分野への注力	・ モバイルや情報家電で培った技術をIoT(※)を中心とした分野（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。

売上高：533百万円／前期比：+36.0%

- サイバー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



自社商品事業：WebARGUS（ウェブアルゴス）



施策の柱	今後の打ち手
販売力強化	・ 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
	・ 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）
	・ 直販のほか代理店展開、および国内外の同業他社との協業で受注機会を拡大
商品力強化	・ 2017年11月発売のエンタープライズ版で大規模ユーザーの取り込みを図ると共にマルチテナント向けSaaSを展開
	・ 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	・ 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）



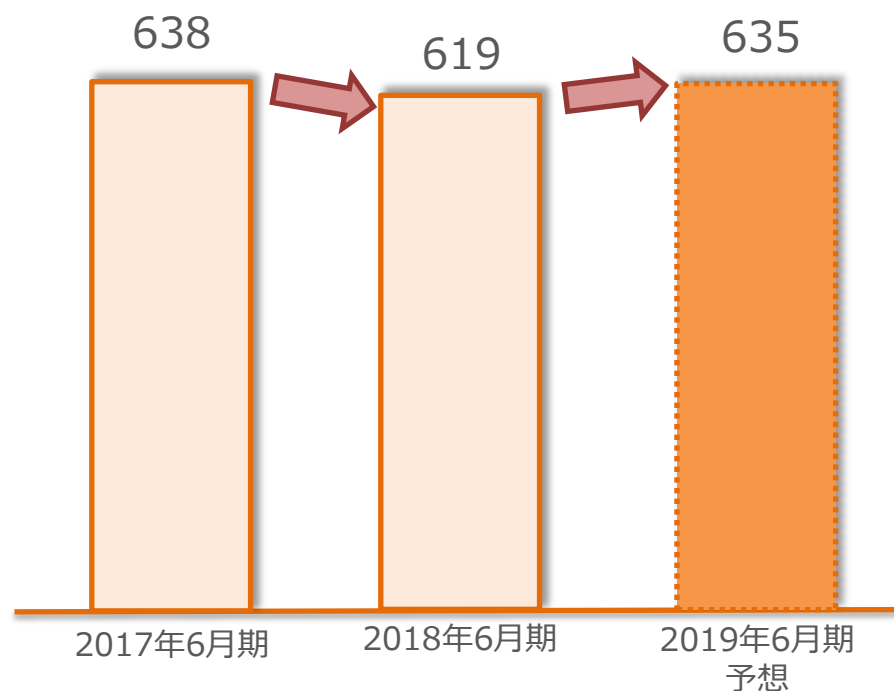
施策の柱	今後の打ち手
販売力強化	・ 累計導入社数 330 社超、大手企業への導入が進む中、大規模ユーザーへの販売を一層強化
	・ 販売子会社(東洋インフォネット)による販売促進
商品力強化	・ xoBlosの最も多い適用領域である予算実績管理に関し、顧客ニーズに応じたソリューション化を推進
	・ 複数xoBotを上位で管理するxoBot corabo（ゾボットコラボ）を早期にリリースし、働き方改革の時流を捉えた拡販を目指す
適用領域の拡大	・ 他社製品やサービスとの連携を行うオープンイノベーションプラットフォームとしても認知され始めた機会をとらえ、AI等各種サービスとの連携による新サービスの提供を推進

※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。

売上高：635百万円／前期比：+2.5%

- 楽一の新規/リプレイス
- 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



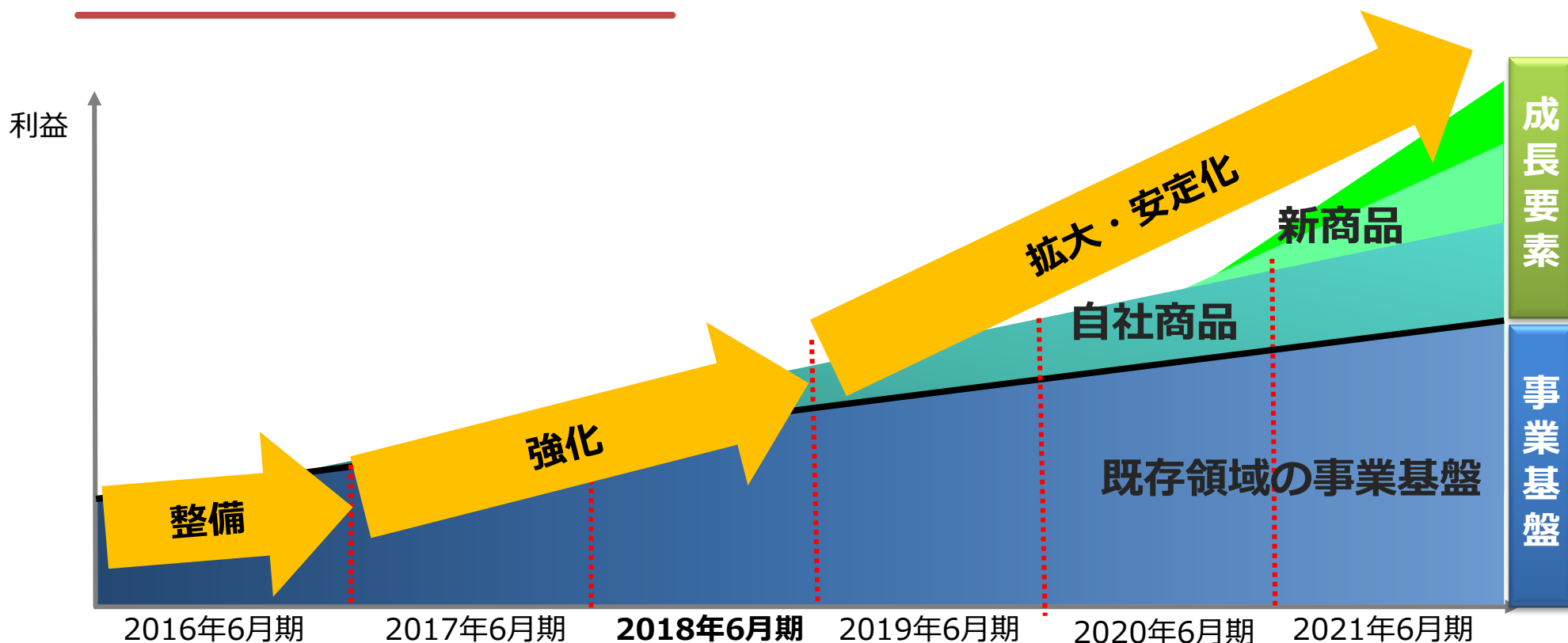
システム販売事業

施策の柱	今後の打ち手
既存顧客の売上拡大	- 顧客へのスタンドアロン版からサーバ版へのレベルアップ提案等によりリプレイス販売の増加を図ると共に、重ね売りの強化により売上拡大を図る - 楽一(販売管理)と自社商品xoBlosとの連携パック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	導入サポートとアフターフォロー(操作指導、保守、メンテ)の強化により中小企業を対象に新規顧客の増加を図る

1. 事業の概要
2. 2018年6月期決算概要
3. 2019年6月期連結業績予想及び重点
施策
- 4. 中長期成長戦略及び資金使途**
5. 参考資料

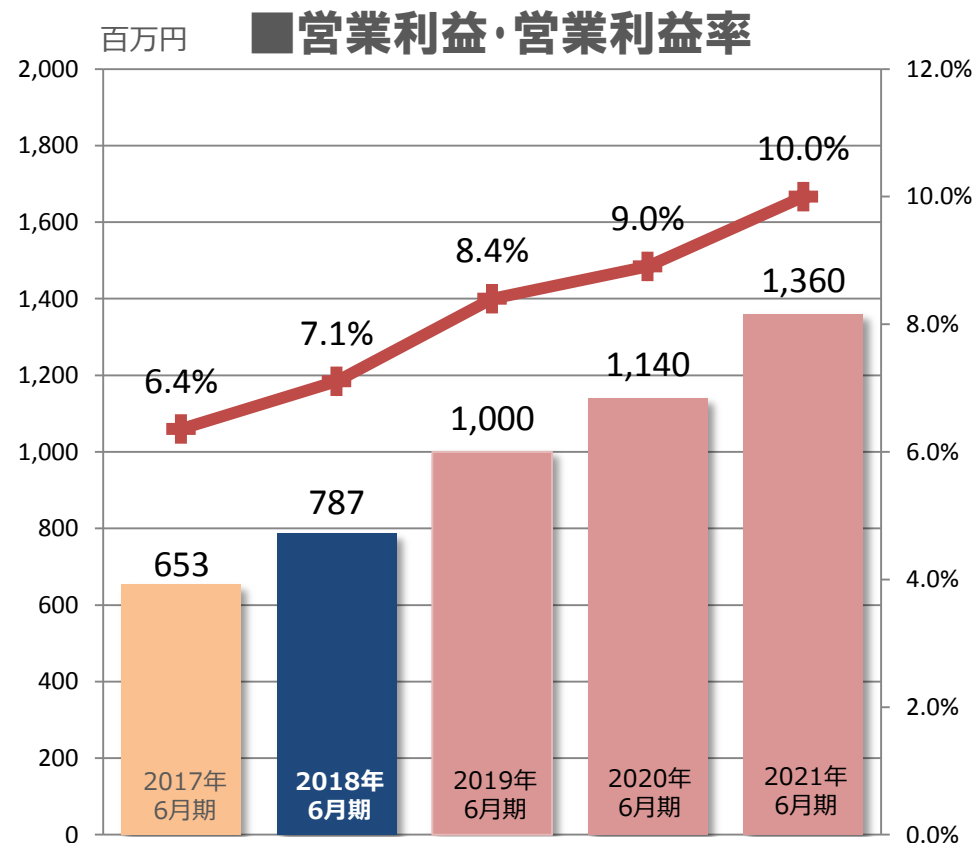
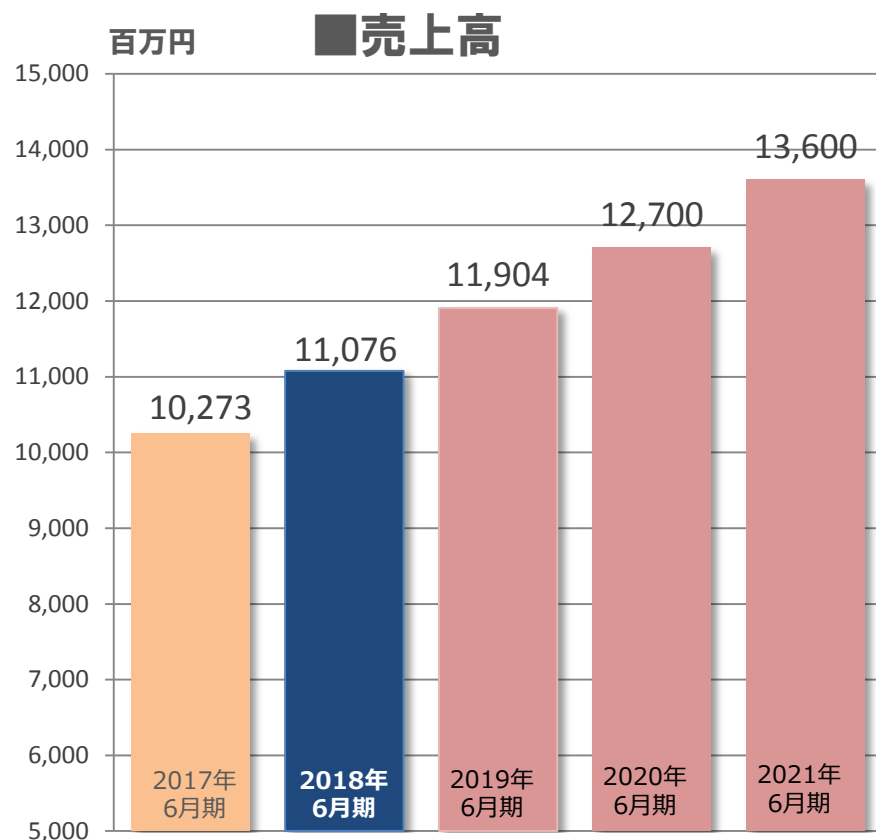
二軸の 事業推進	事業基盤	幅広い事業領域で安定的な取引
	成長要素	自社商品を軸とした新しい価値の提供

成長へ向けた利益構成イメージ

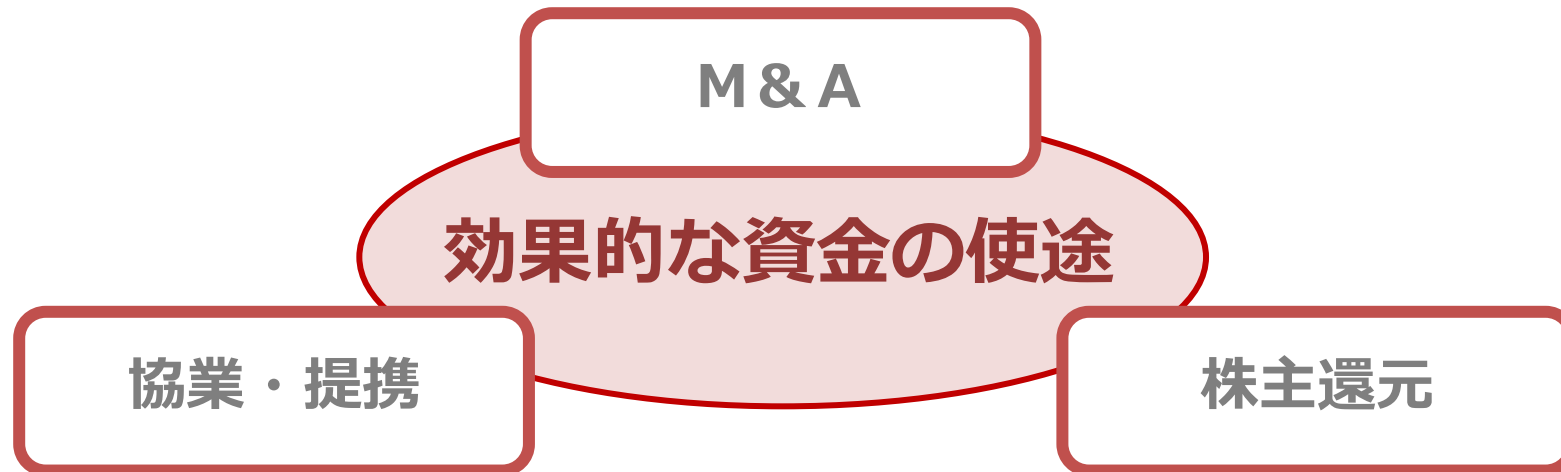


中期計画 連結売上・営業利益計数サマリー

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)



更なる企業価値向上に向け、資金を活用する予定



- M & A : 既存ビジネスの人材不足の中、ビジネスソリューション系、エンベデッドソリューション系における最適な会社のM & Aを検討
- 協業・提携 : 相互補完する製品やビジネス領域を持つ会社との協業・提携を推進
- 株主還元 : 成長のための大規模投資(IoTに絡むセキュリティ製品への投資等)とのバランスをみながら徐々に配当性向を高めて行く方針

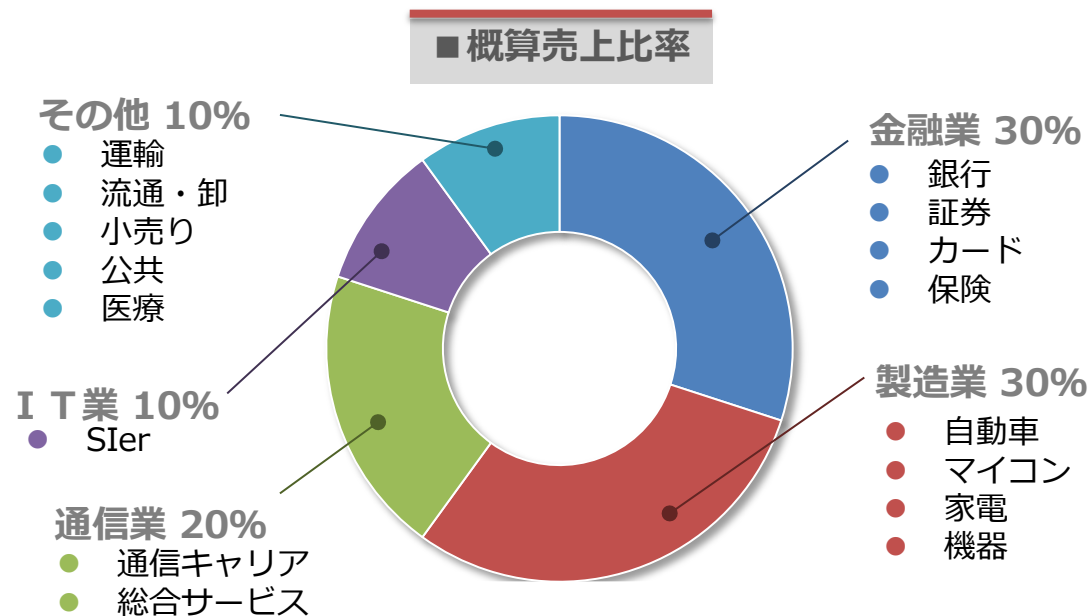
1. 事業の概要
2. 2018年6月期決算概要
3. 2019年6月期連結業績予想及び重点
施策
4. 中長期成長戦略及び資金使途
- 5. 参考資料**

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	977名（連結2018年6月末時点）
売上高	110億7,600万円（連結2018年6月期決算実績）
代表取締役社長	市川 聡
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（2018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（2018年6月末時点）
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	20名（2018年6月末時点）	49名（2018年6月末時点）
売上高	1億9,000万円（2018年6月期決算実績）	5億9,800万円（2018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（2018年6月末時点）	1,000万円（2018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

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

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		

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

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】

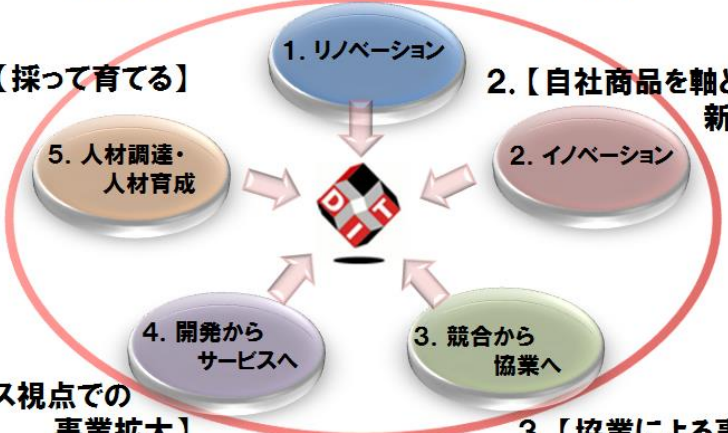
2.【自社商品を軸とした新しい価値創造】

3.【協業による事業拡大】

4.【サービス視点での事業拡大】

5.【採って育てる】

5. 人材調達・人材育成



組織戦略

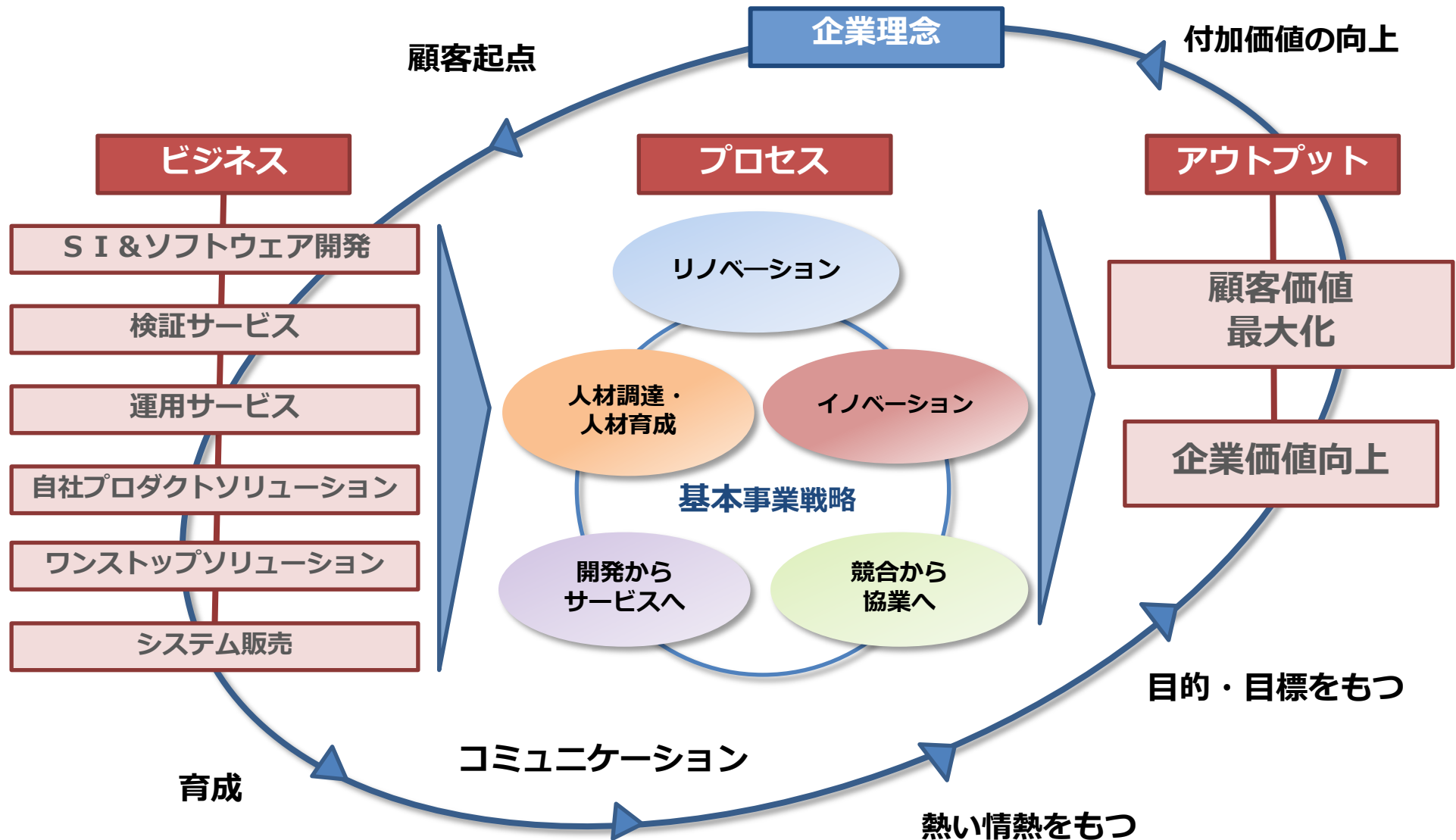
分散（部分最適）と集中（全体最適）の組織戦略

DIT

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
xoblos事業部
ITセキュリティ事業部
DIT America
東洋インフォネット

【分散（部分最適）】
変化対応・専門特化・経営者育成

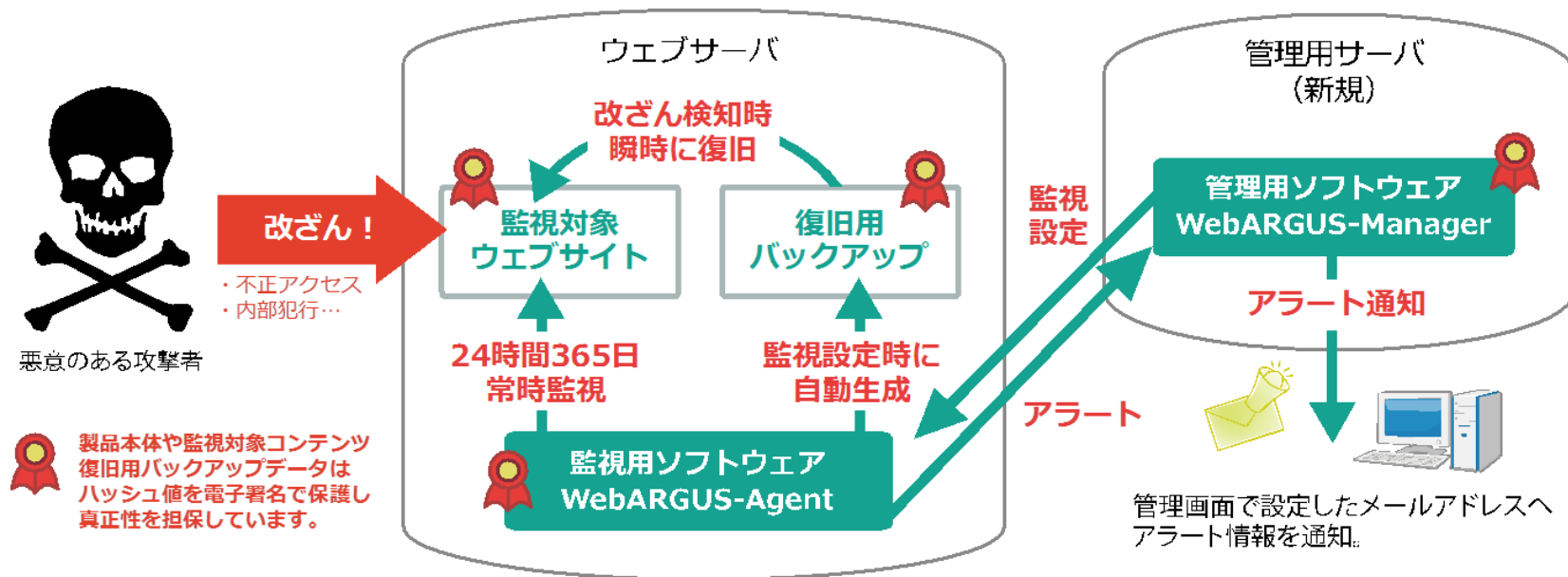
【集中（全体最適）】
統制・統括・コラボレーション





< ウェブアルゴス >

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



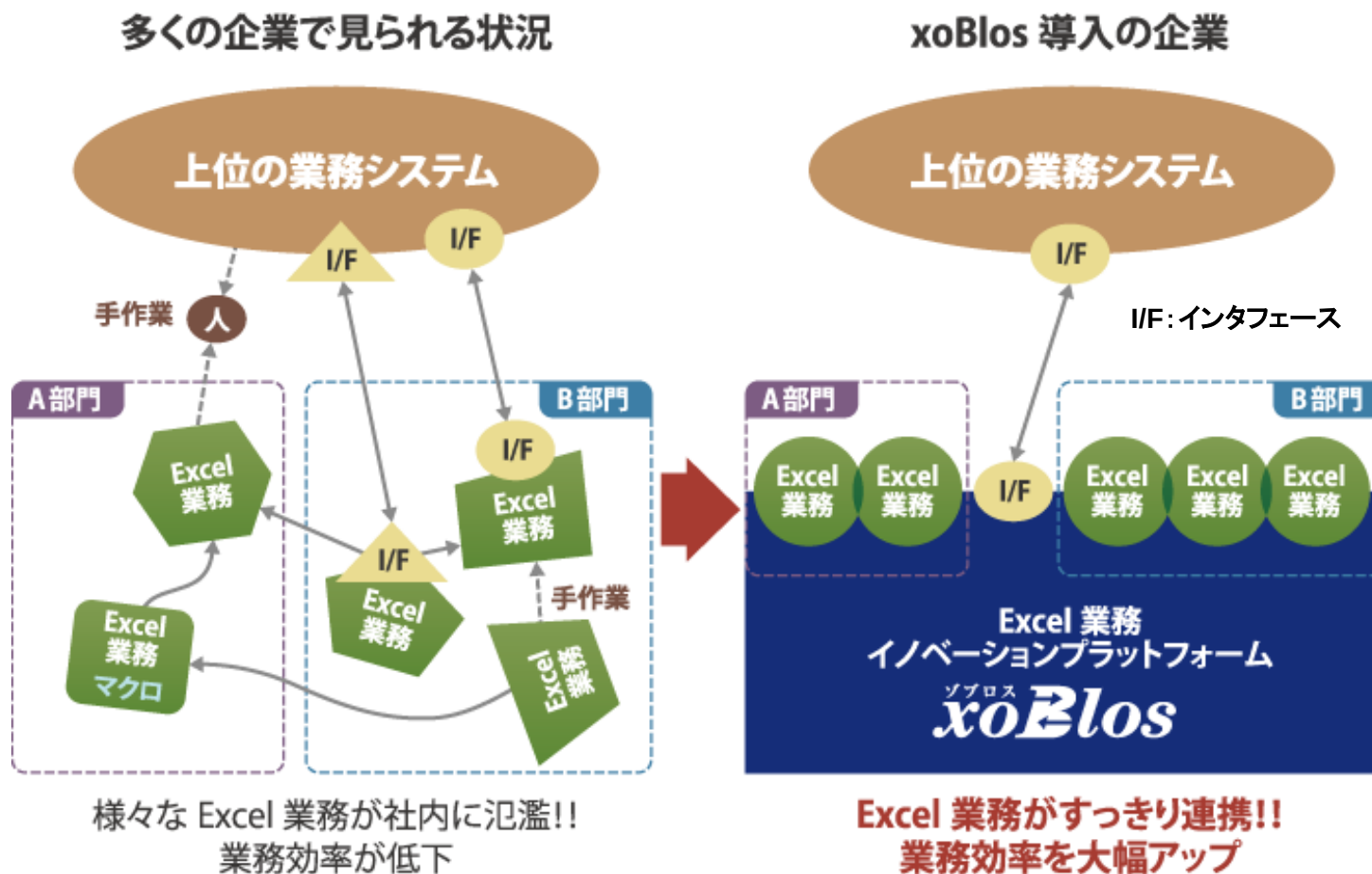
改ざん状態を
1秒未満で自動復旧

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





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・マーケティング部 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。