

2019年6月期第2四半期 決算説明資料 (東証一部 3916)

2019年2月20日

デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社

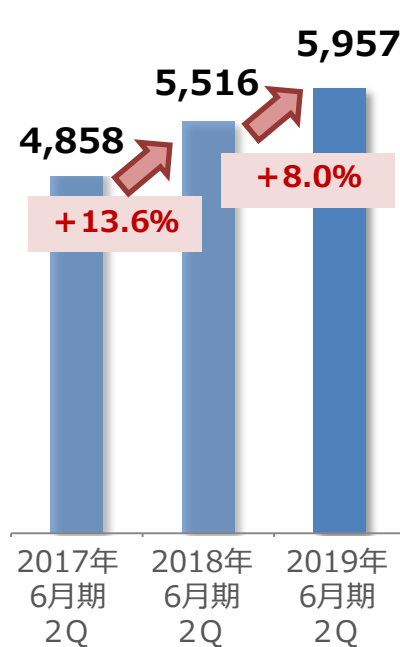


- 1. 2019年6月期第2四半期 決算概要**
2. 2019年6月期 重点施策と
通期連結業績予想
3. 成長戦略
4. 参考資料

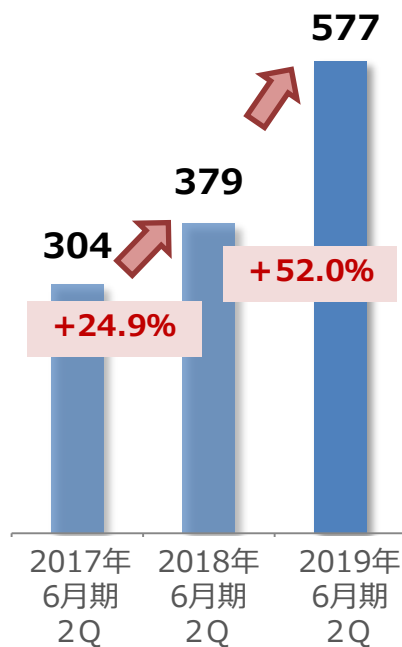
■増収・増益、第2四半期累計期間としては過去最高の業績を更新

単位：百万円

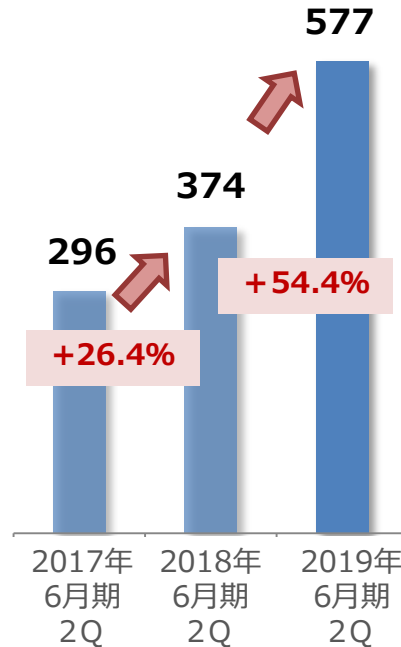
売上高



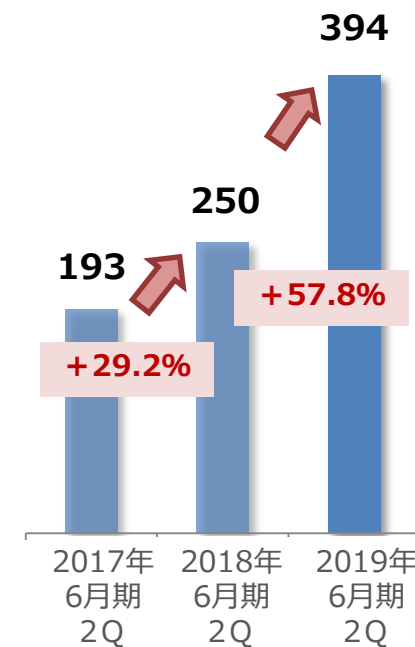
営業利益



経常利益



四半期純利益



2019年6月期第2四半期連結業績の概要

■ 売上高、段階利益共に利益率を含め前年同期を上回り、計画以上に進捗

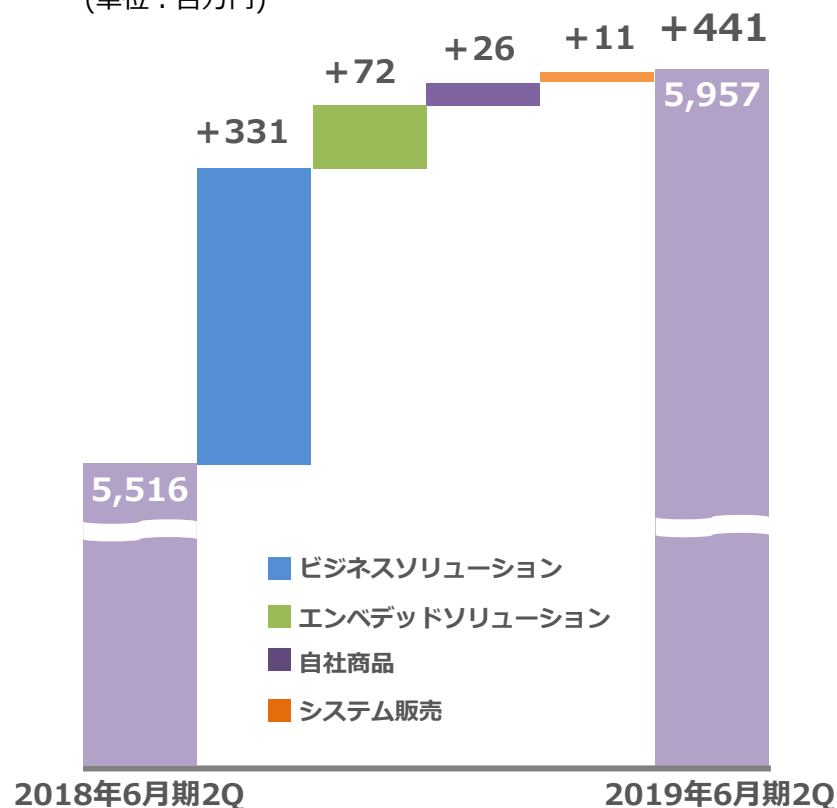
(百万円、%)	2018年6月期 第2四半期		2019年6月期 第2四半期		2019年6月期 通期		前年同期比	達成率
	実績	構成比 (%)	実績	構成比 (%)	計画	構成比 (%)	(%)	(%)
売上高	5,516	(100.0)	5,957	(100.0)	11,904	(100.0)	+8.0	50.0
売上総利益	1,261	(22.9)	1,464	(24.6)	—	—	+16.0	—
販売管理費	882	(16.0)	887	(14.9)	—	—	+0.6	—
営業利益	379	(6.9)	577	(9.7)	1,000	(8.4)	+52.0	57.7
営業外収益	5	(0.1)	2	(0.0)	—	—	△51.5	—
営業外費用	10	(0.2)	1	(0.0)	—	—	△84.1	—
経常利益	374	(6.8)	577	(9.7)	997	(8.4)	+54.4	58.0
特別利益	—	—	—	—	—	—	—	—
特別損失	—	—	—	—	—	—	—	—
税金等調整前当期（四半期） 純利益	374	(6.8)	577	(9.7)	—	—	+54.4	—
当期（四半期）純利益	250	(4.5)	394	(6.6)	666	(5.6)	+57.8	59.3

売上高、営業利益増減要因（前年同期比）

- 売上高はビジネスソリューション事業の伸長が大きく貢献
- 売上総利益の増加が販管費の増加を相殺し、営業利益は前年同期比52.0%増

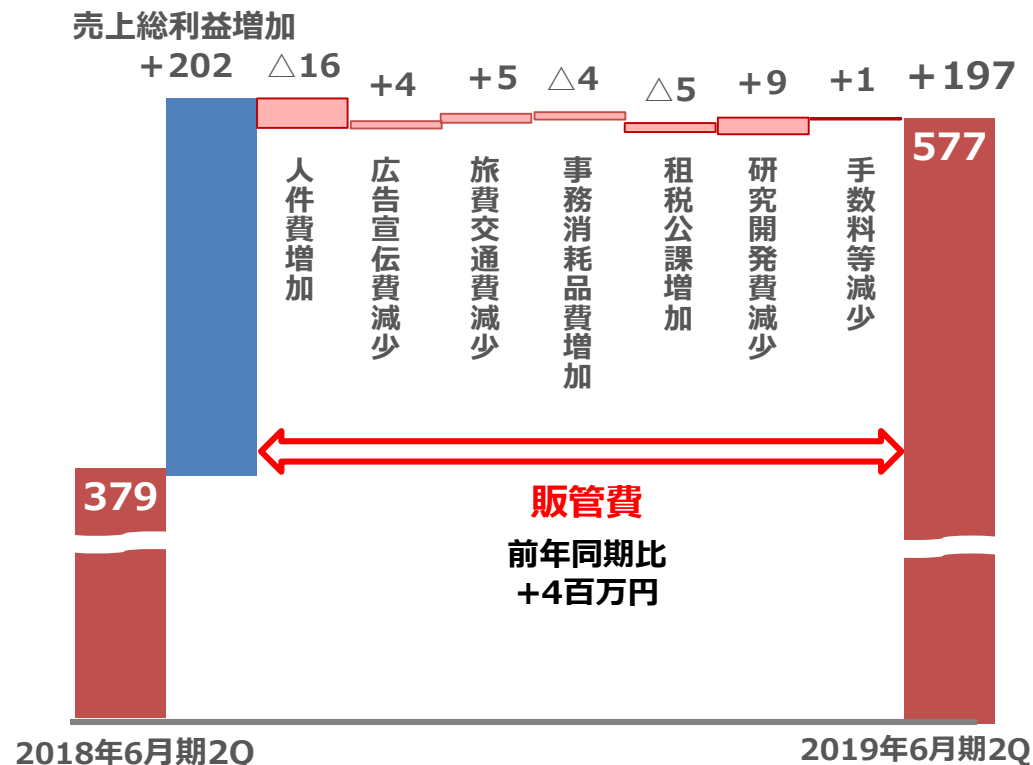
売上高

（単位：百万円）



営業利益

（単位：百万円）

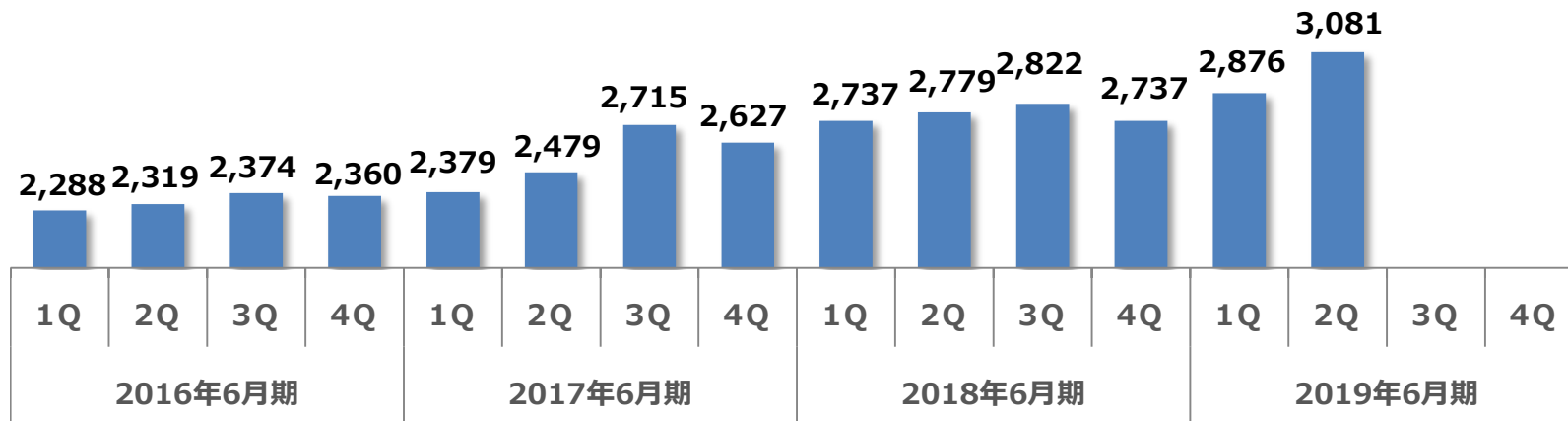


四半期別売上高および営業利益の推移

- 売上高・営業利益とも着実に前期を上回り推移
- 当第2四半期は過去最高の売上高・営業利益を計上

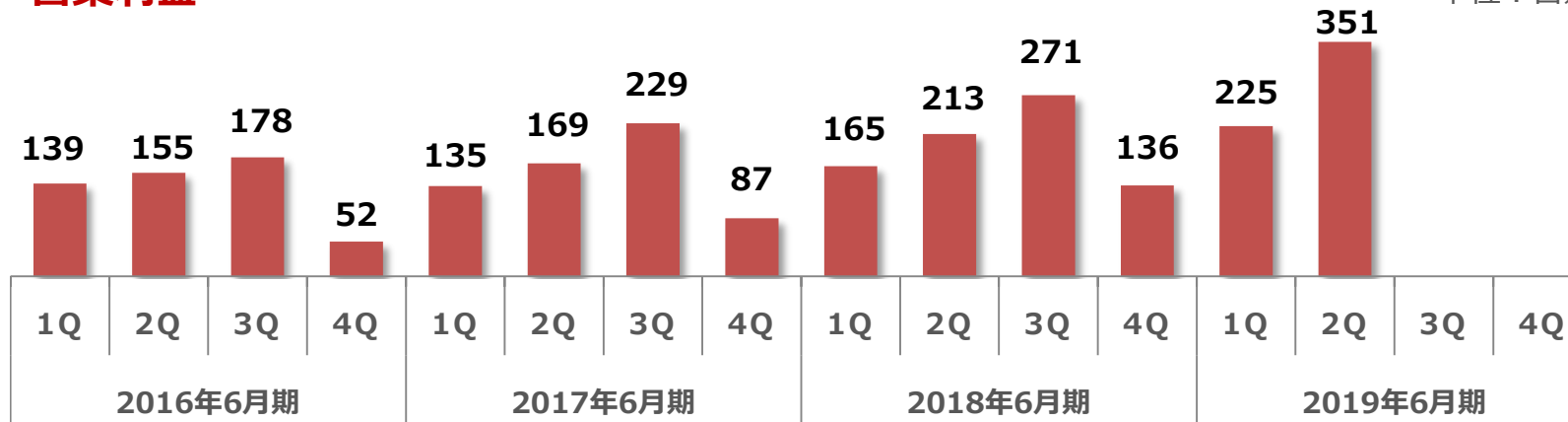
売上高

単位：百万円



営業利益

単位：百万円



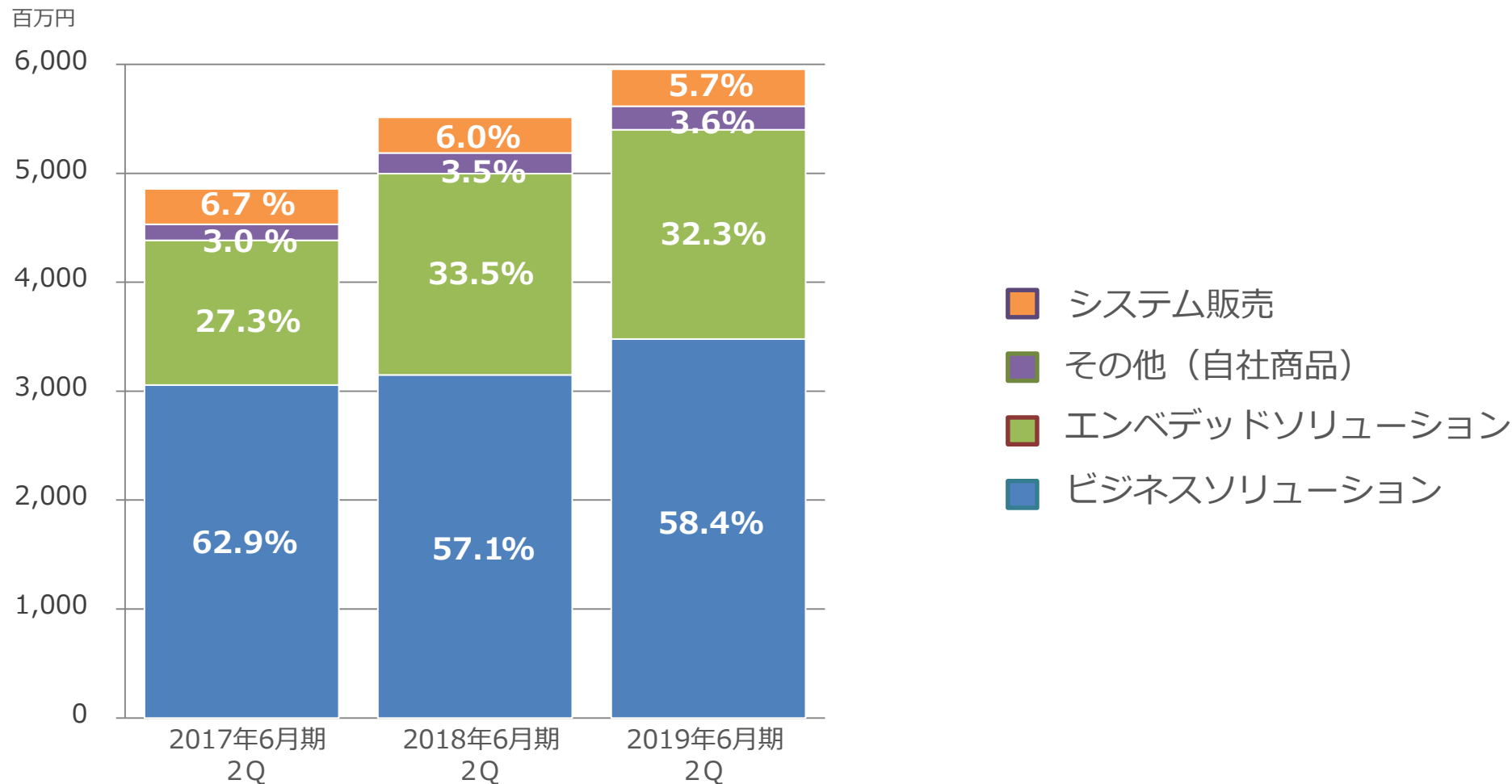
※営業利益は、新入社員の受け入れ、期末手当等で、第4四半期に減少する季節性あり

セグメント		売上構成比 (19年6月期2Q)	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	58.4%	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	3.6%	自社商品開発販売事業
システム販売事業		5.7%	システム販売事業

セグメント別 売上構成比率の推移

■ ビジネスソリューション事業が伸長

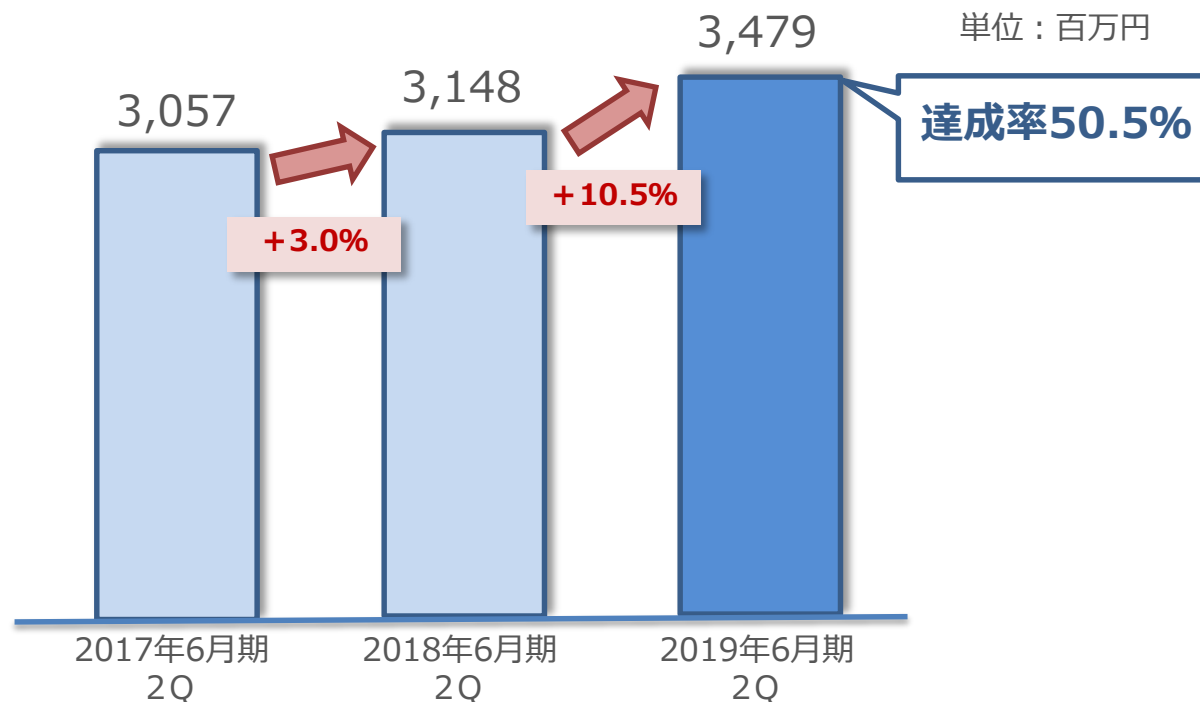
■ 全体の売りが伸びる中、成長分野である自社商品の比率が着実に増加





売上高：3,479百万円／前年同期比：+10.5%

- 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
- 流通関連のシステム開発が伸展





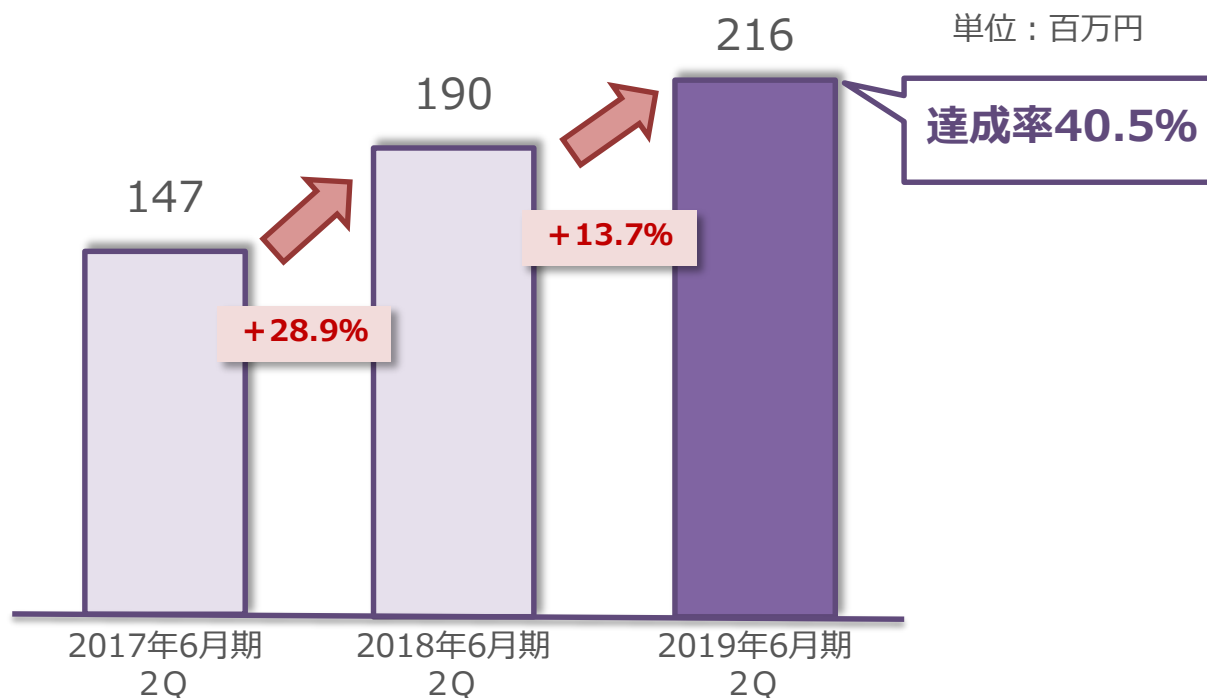
売上高：1,921百万円／前年同期比：+3.9%

- 車載開発の需要が好調により増収、
中でもコネクテッドカー関連の受注が増加



売上高：216百万円／前年同期比：+13.7%

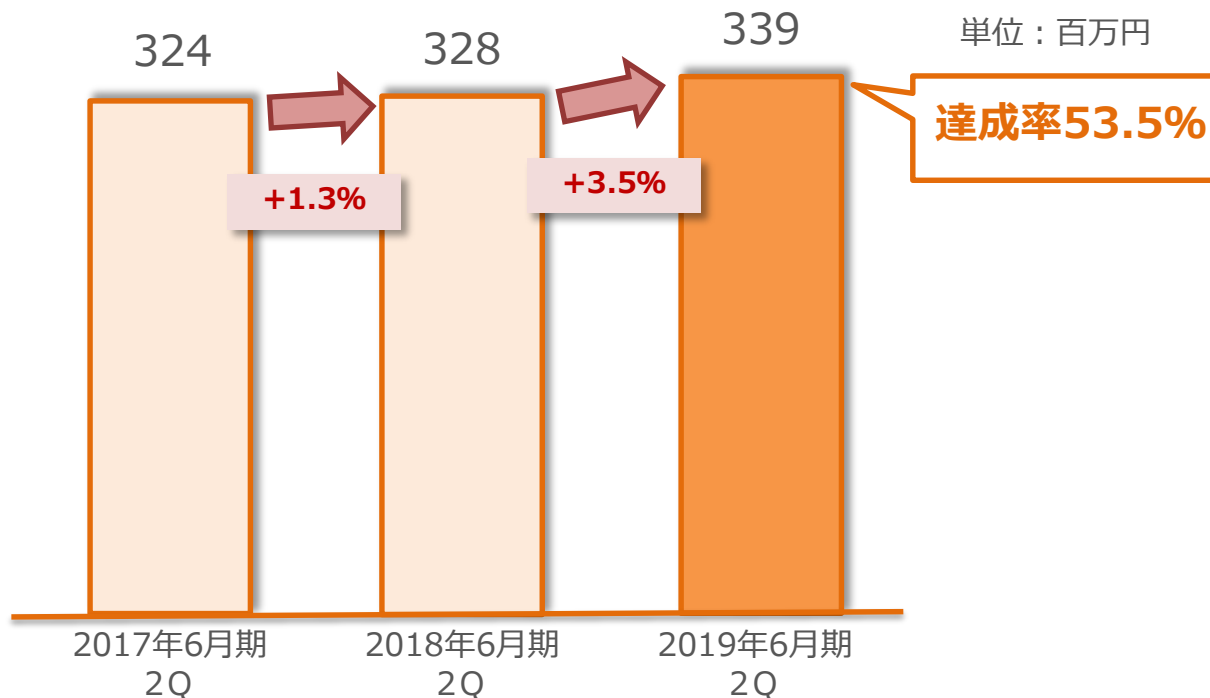
- 【WebARGUS】企業の改ざん防止意識の高まりと製品の機能拡張により、大手企業への導入が段階的に進展
- 【xoBlos】市場ニーズに応じた製品化と働き方改革の有効ツールとしての認知度の高まりにより、案件数が大幅に拡大



売上高：339百万円／前年同期比：+3.5%

- 改元対応や軽減税率対応などによるシステムの入替え、改修関連の販売が伸び、売上が伸長
- 経済産業省のIT導入補助金により中小企業の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。



- 自己資本比率は67.8%に上昇し、引き続き健全な財務体質を維持
- 売上債権の増額による支出等により営業C Fは減少、投資有価証券の取得による支出等により投資C Fは減少、自己株式の取得による支出の減少等により財務C Fは増加

財務状況

(単位：百万円)	2018年6月期	2019年6月期第2四半期	差額
総資産	4,083	4,306	+222
流動資産	3,397	3,584	+187
固定資産	685	721	+ 35
負債	1,461	1,385	△76
純資産	2,621	2,921	+299
自己資本比率	64.2%	67.8%	+3.6pt

キャッシュフロー

(単位：百万円)	2018年6月期第2四半期	2019年6月期第2四半期	差額
営業CF	235	116	△118
投資CF	△43	△50	△7
財務CF	△285	△96	+189
現金及び現金同等物の四半期末残高	1,254	1,596	+342
フリーCF	192	65	△126

注：フリーC F = 営業C F + 投資C F

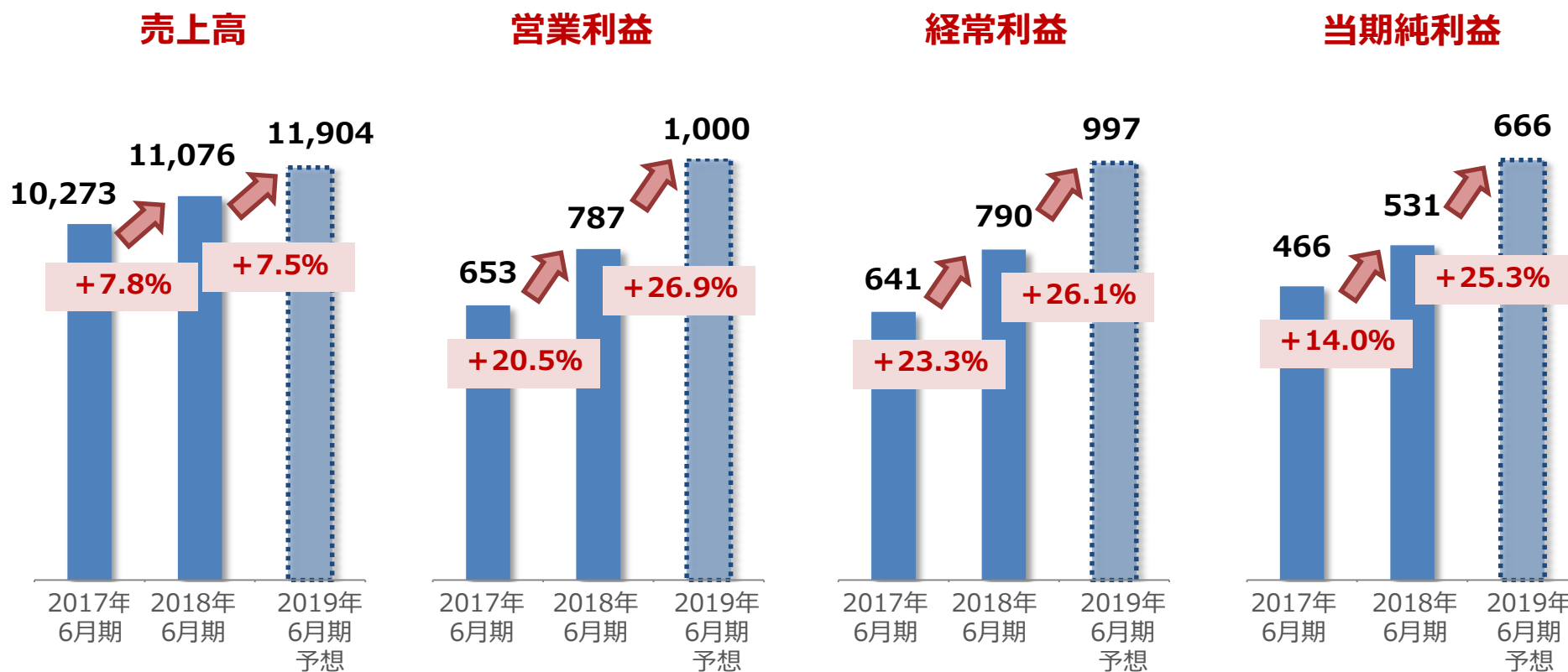
- 収益
増収・増益。当第2四半期、第2四半期累計期間共に過去最高の業績を更新
- ビジネスソリューション事業
金融系業務システム開発、運用サポート事業は堅調に推移、流通系システム開発が伸長するなど順調に推移
- エンベデッドソリューション事業
車載関連が順調に伸長。また、従来より好条件の顧客へのシフトが進み、利益率の改善が図られる
- 自社商品事業
「WebARGUS：ウェブアルゴス」と「xBlos：ゾブロス」が順調に伸長
- 配当
2019年6月期年間配当予想は14円、連結配当性向は32.3%と2期連続30%以上を予定

1. 2019年6月期第2四半期 決算概要
- 2. 2019年6月期 重点施策と
通期連結業績予想**
3. 成長戦略
4. 参考資料

施策の柱	上期の実績	下期の打ち手
堅固な事業基盤の構築	■ 金融機関の情報化投資の継続と自動車関連業界の設備投資の増加等により、堅調に推移	■ 強みがある金融系、車載系等の領域で、案件規模を拡大
	■ 自社商品の導入時インフラ構築や導入後サポートをカンパニーとの協働で推進	■ 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新たなビジネスを開拓
成長領域への経営資源の集中	■ 車載機器関連の比重が益々増加、中でもコネクテッドカー関連の受注が増加	■ 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
	■ クラウド基盤構築や、電力・ガス機器、車載機器等と連携したIoT関連開発の受注が増加	■ 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提案強化。 代理店協業によるSaaS型モデルの展開にて中規模ユーザーへの提案・商談を促進することで導入社数を増加させストックを強化	■ 大規模ユーザーへの導入促進と代理店協業によるストックビジネスの強化 ※SaaS（Software as a service）
	■ F-Secure社（フィンランド）と協業を行い脆弱性診断サービスを提供共催セミナーなどを展開	■ WebARGUSを中心とした当社の展開するセキュリティ商材をDIT Securityとしてブランド化。今後は国内外のセキュリティベンダーと協業し、お客様に包括的にセキュリティ商材を提供
	■ IoT版WebARGUSの適用領域の拡大に向けた研究開発を継続	■ IoT版WebARGUSの商品化
	■ RPA関連ベンダーと連携し、セミナーや展示会に積極的に参加。RPA導入、未導入顧客を問わず引合い増加	■ 国内外のRPA製品と連携し製品力を強化 ■ 代理店協業による拡販

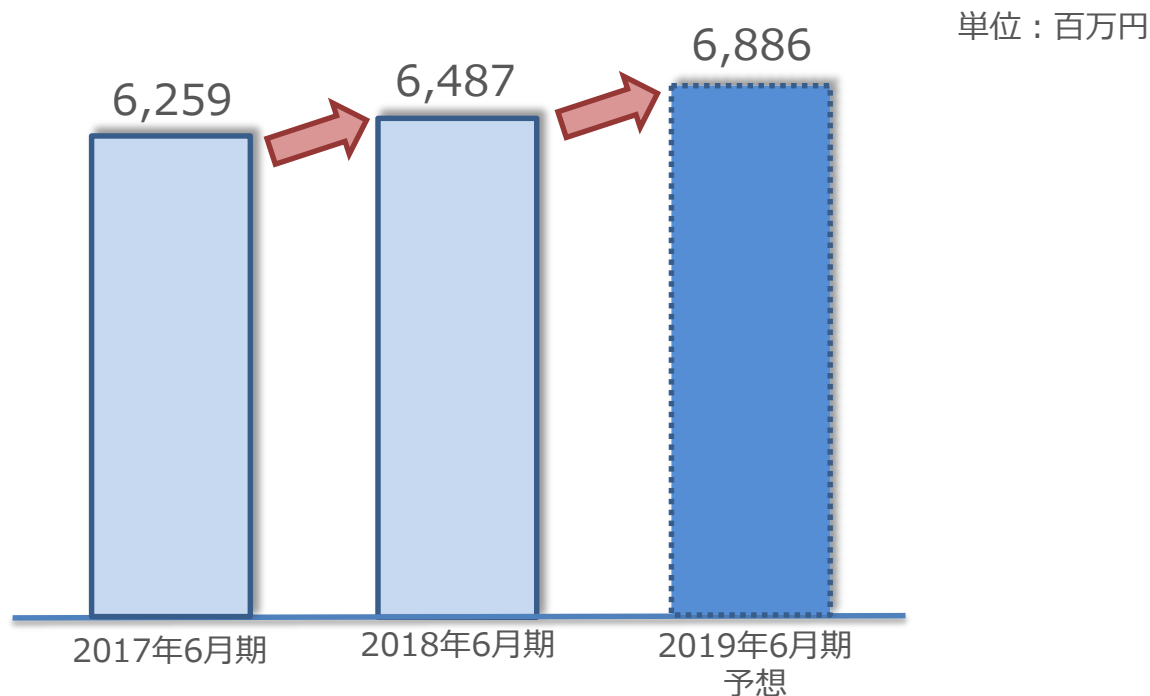
■ 期初計画通り売上、利益とも過去最高を更新し、9期連続増収増益予定

単位：百万円



売上高：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

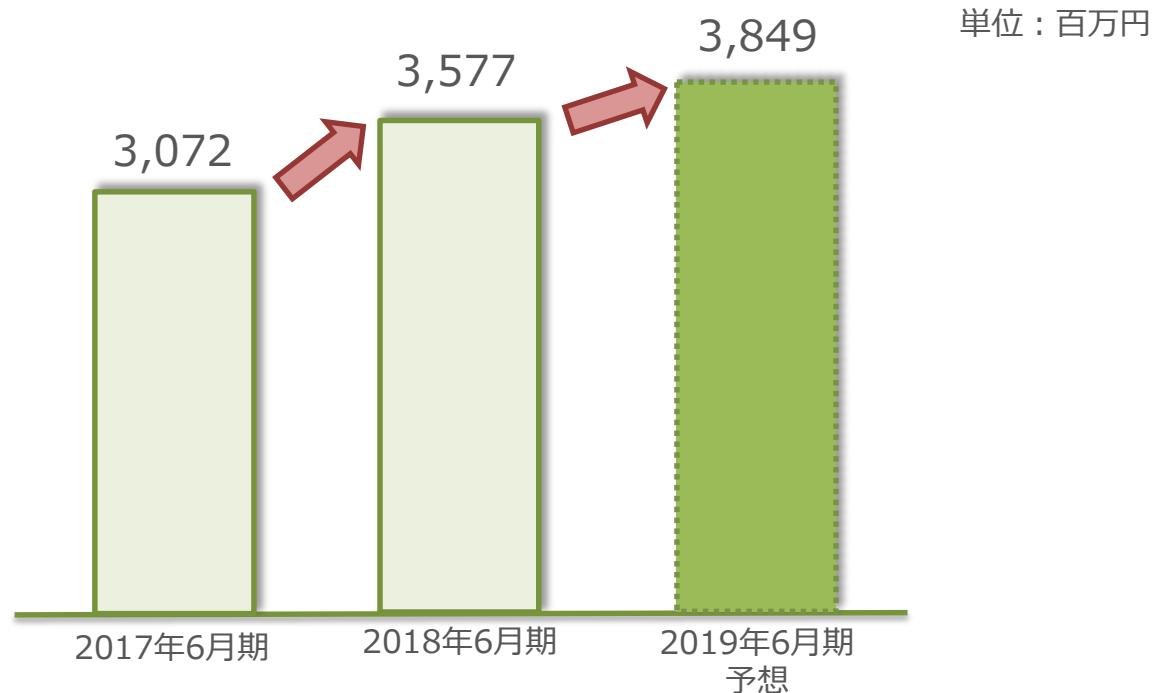
成長戦略

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	・ 防災システムをはじめとした自社商品「xoBlos」と組み合わせたSI案件の拡大及び自社商品を軸に開発・インフラをトータルサービスとして提供
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



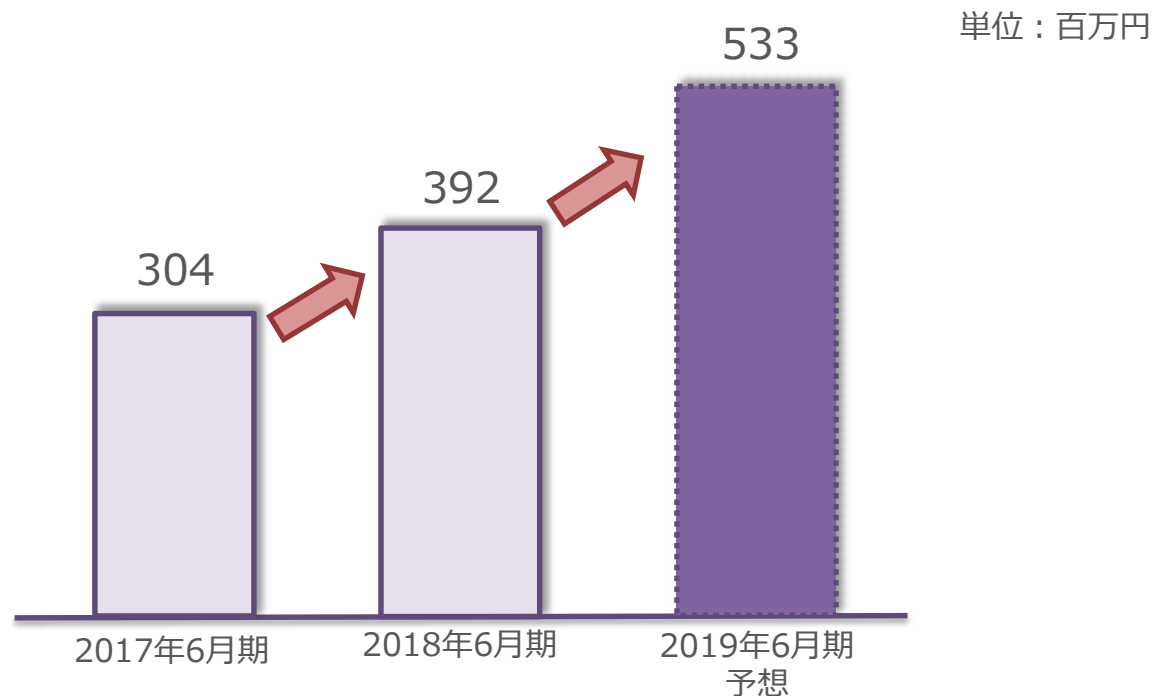
エンベッドソリューション事業

成長戦略	
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、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、セキュリティ）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
新規分野への参入	・ モバイルや情報家電で培った技術をIoT(※)を中心とした新規分野（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）



成長戦略

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）
商品力強化	・ 顧客要望に基づき、エンタープライズ版を機能拡張し、大規模ユーザーの取り込みを図る
	・ 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。



ウェブ改ざん 瞬間検知・瞬間復旧 ソフトウェア

< ウェブアルゴス >

従前の防御対策

防 御

防御では防ぎきれない
手口が増加



WebARGUS®

検 知



復 旧

復旧速度

0.1 秒未満

ホームページの改ざんを瞬時に検知し、0.1秒未満で復旧させる
サイバーセキュリティの最後の砦

Point

- 独自技術による自社開発商品
- サイバーセキュリティ最後の砦
- 経済産業省「サイバーセキュリティガイドライン」改訂によりサイバー攻撃の防御対策だけではなく、「検知・復旧」が追加されました

自社商品事業：xoBlos（ゾブロス）



成長戦略

施策の柱	今後の打ち手
販売力強化	累計導入社数350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
商品力強化	顧客ニーズの高い予算実績管理ソリューションの商談活動が進捗、今後はソリューションのシリーズ化を準備
	RPAとシームレスに連携可能な機能の提供を通じて働き方改革の時流を捉えた拡販をめざす
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
	RPAやERP等の各種システムが持つ特定の情報に別の視点のデータを加え、データの価値を高めるxoBlosプラスワン構想を推進

Excel Innovation Excel®業務を自動化し時間短縮・コスト削減

Point

- ノンプログラミングで業務を手順化
- 手順化された業務プロセスや各業務担当者の役割に応じてアクセス権限を付与し、Excel®業務を統制

xoBlosプラスワン構想



導入企業

350社以上

業務運用の統制とデータ管理を行う
xoBlosコントローラ

＋ 有機的に結合

各種データ処理を行う
xoBlosクライアント

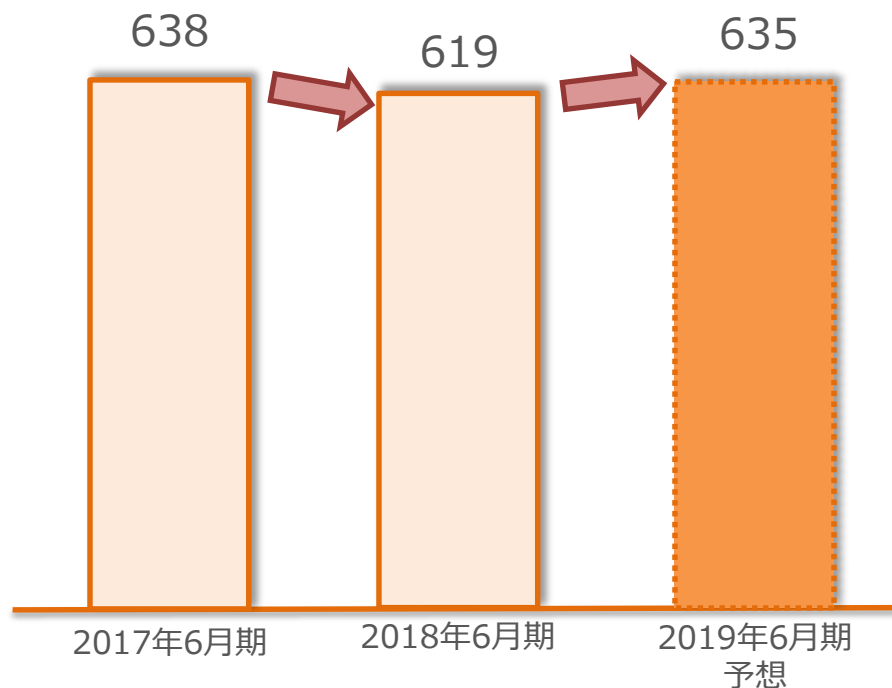
RPA、会計パッケージと連携

※Excelは、米国Microsoft Corporationの米国およびその他の国における登録商標です。

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

成長戦略

施策の柱

今後の打ち手

既存顧客の売上 拡大

- ・ スタンドアロンからサーバーへのレベルアップ提案増加によるリプレイス販売が復調し、顧客へのレベルアップ導入や重ね売り強化策の拡大を図る
- ・ xOBlos「楽一連携パック」(販売管理+xOBlos連携)の展開など商品の多角化で販売を強化
- ・ 改元対応や軽減税率対応などによるシステムの入替え、改修関連の販売の拡大を図る

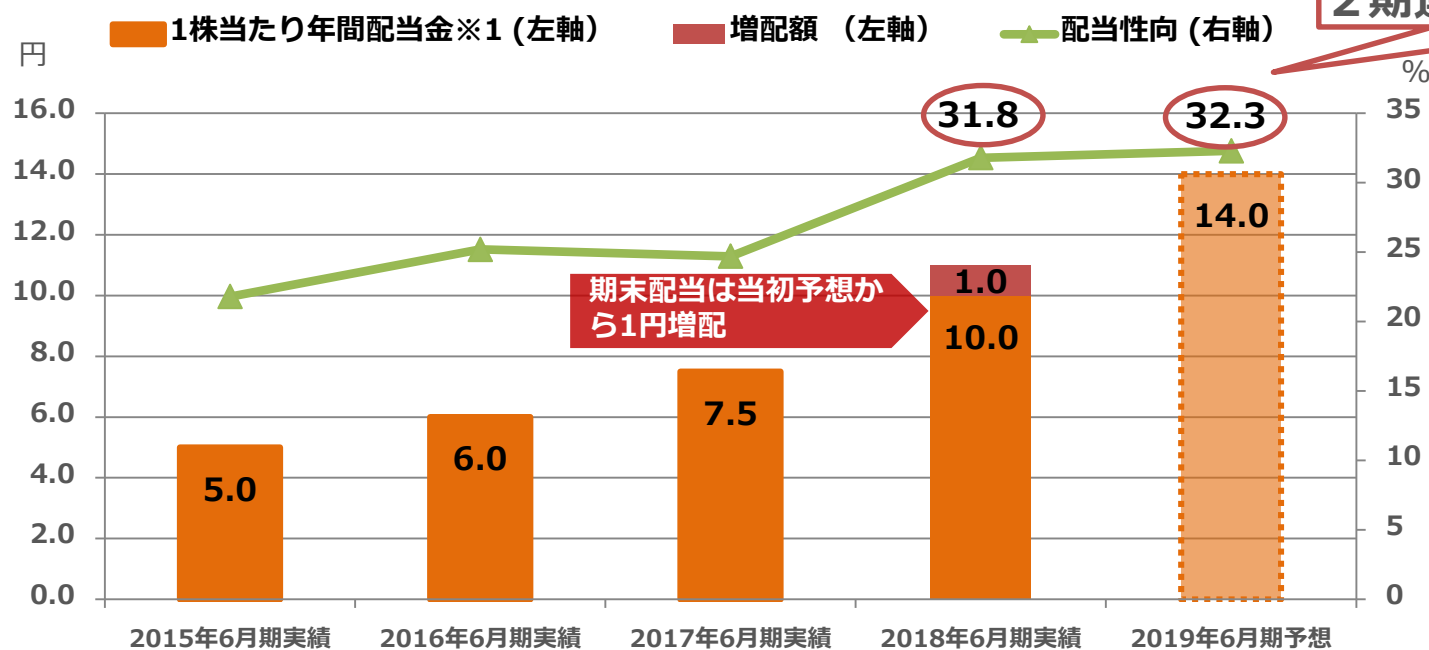
新規顧客獲得に よる売上拡大

- ・ 中小企業へのシステム商品販売により新規顧客が増加、大企業・中企業をターゲットにxOBlos販売を強化

◎ 当社の販売子会社である東洋インフォネットを活用し、自社商品販売の更なる活性化を図ってまいります。

株主還元（配当+自社株式購入）

配当金、配当性向の推移

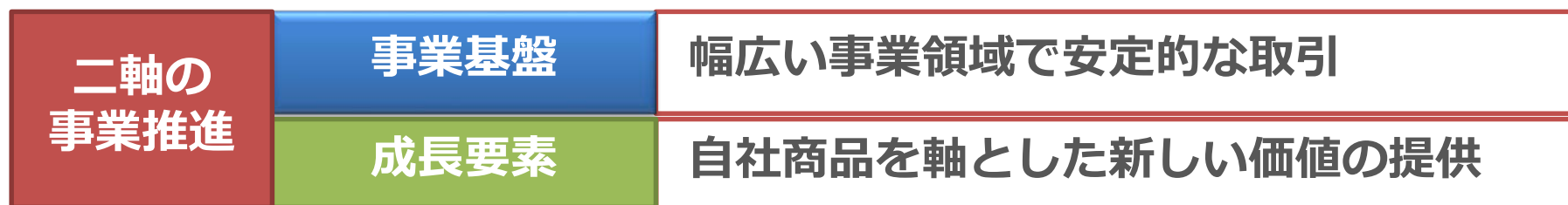


※1 2016年10月1日付、および2018年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割をそれぞれ実施しました。2017年6月期以前の1株当たり年間配当金、および1株当たり当期純利益は遡及修正した数値です。

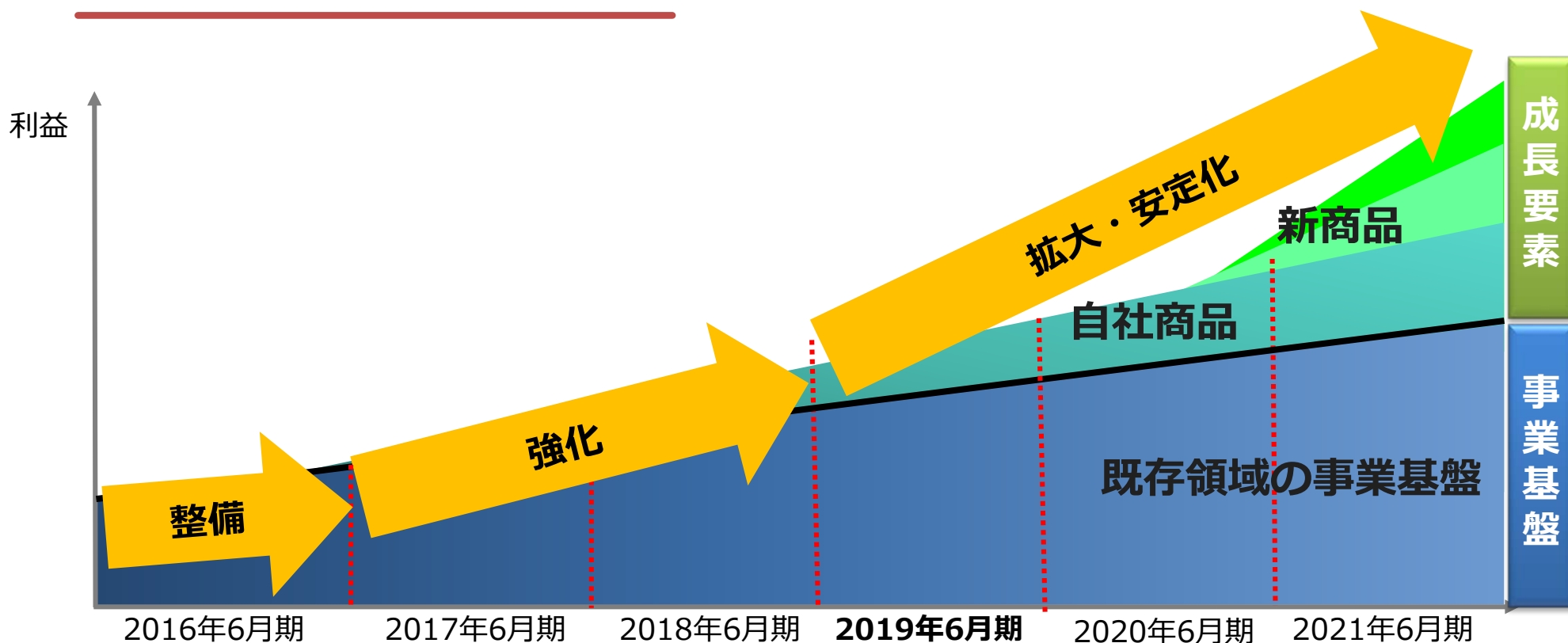
※2 2017年8月に自己株式7万株を買入れました。

	2015年6月期実績	2016年6月期実績	2017年6月期実績	2018年6月期実績	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	43.37
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	

1. 2019年6月期第2四半期 決算概要
2. 2019年6月期 重点施策と
通期連結業績予想
- 3. 成長戦略**
4. 参考資料

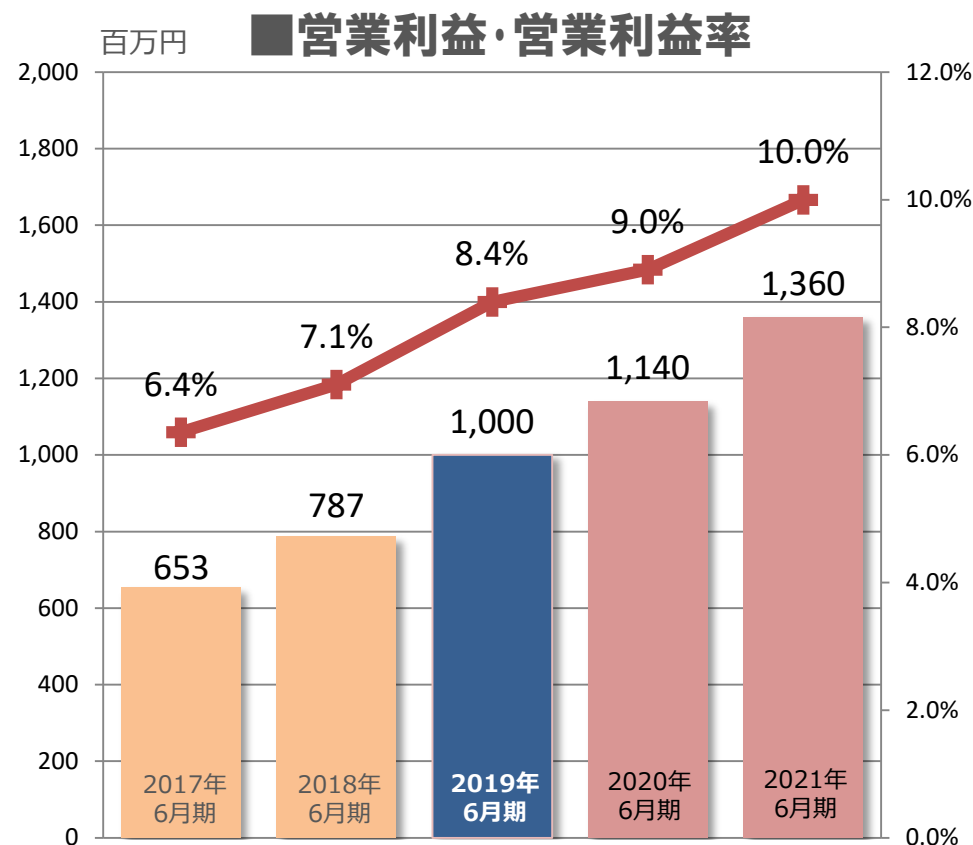
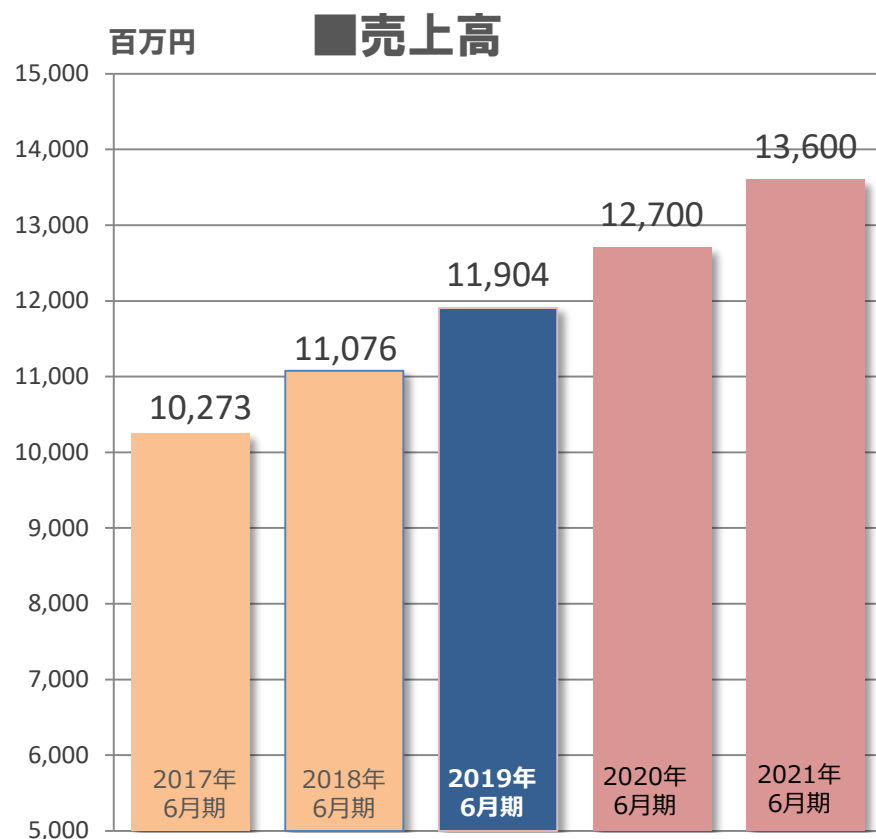


成長へ向けた利益構成イメージ

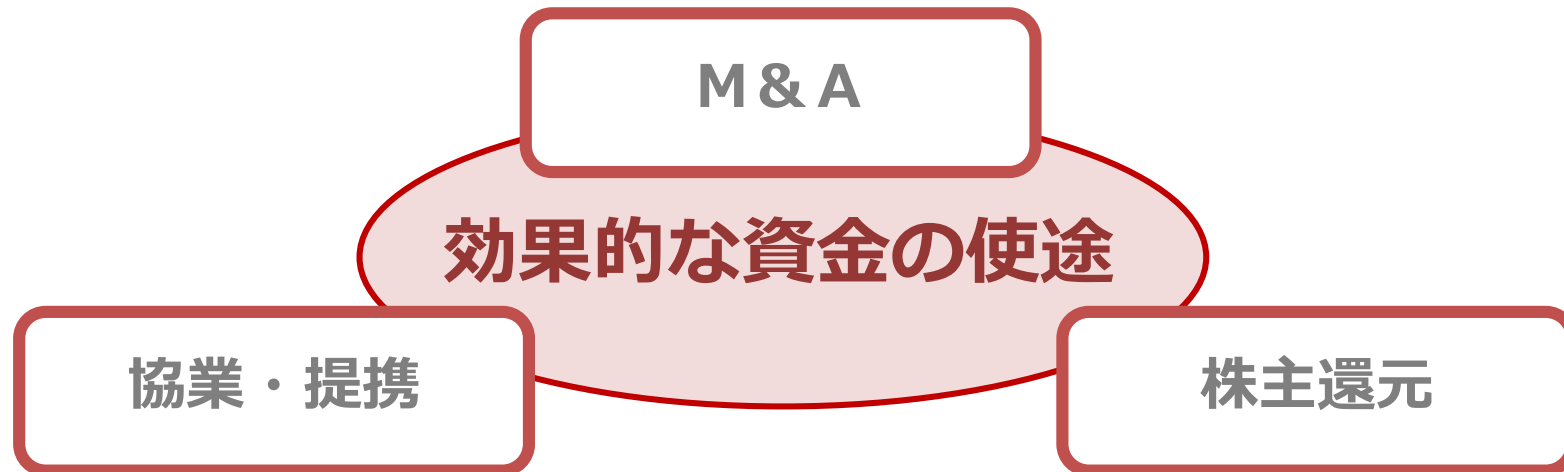


中期計画 連結売上・営業利益計数サマリー

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)

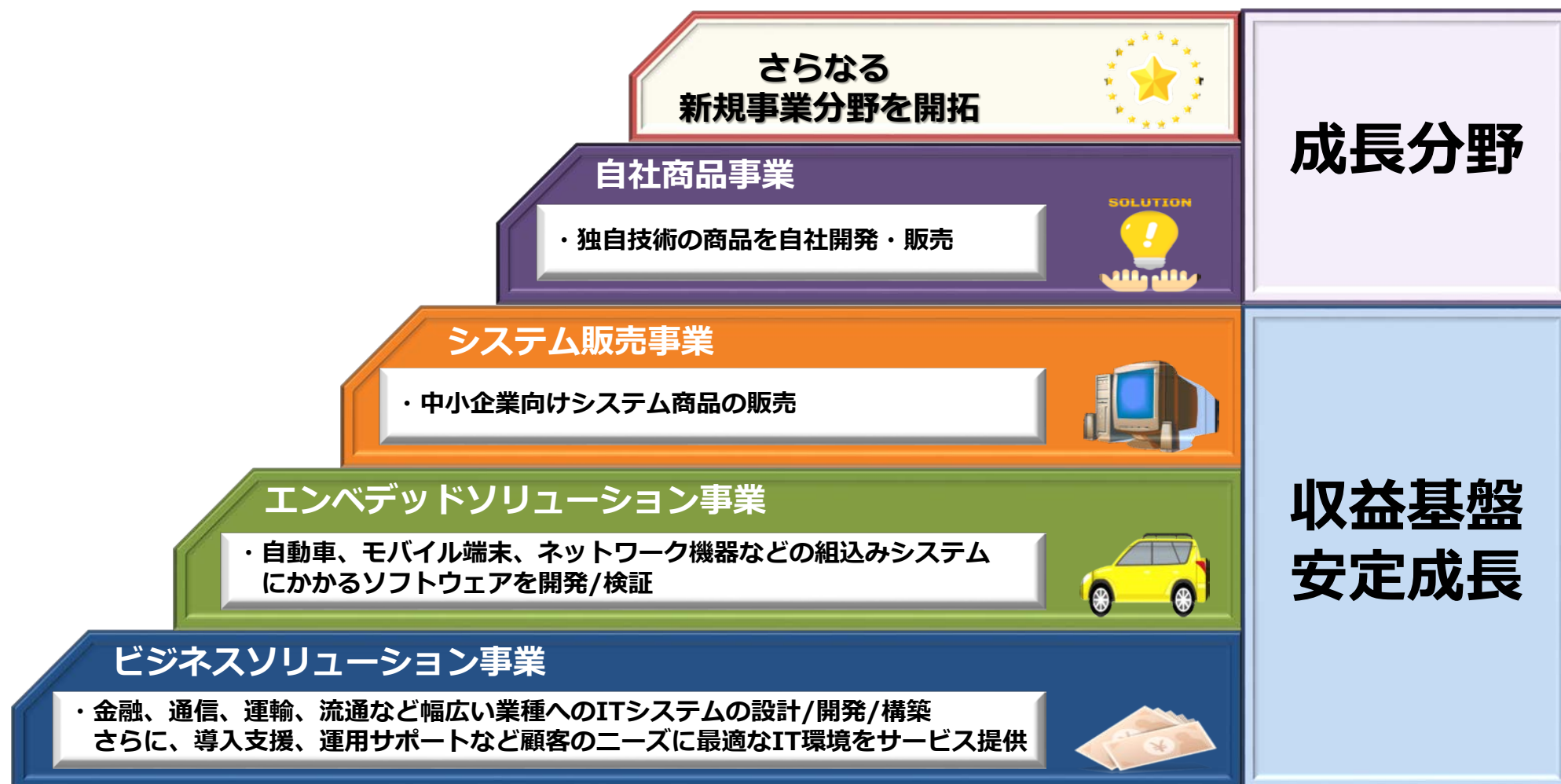


更なる企業価値向上に向け、資金を活用する予定



- 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. 2019年6月期第2四半期 決算概要
2. 2019年6月期 重点施策と
通期連結業績予想
3. 成長戦略
- 4. 参考資料**



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」

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



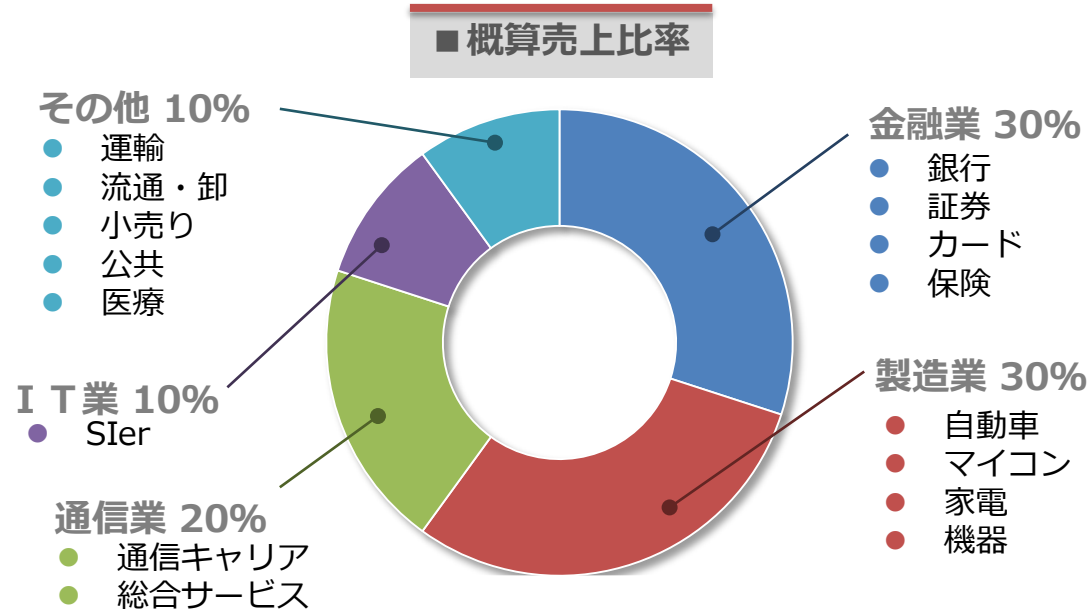
- 優良企業からも評価される業務知識、高い技術力、価格競争力
- 顧客のニーズを汲み取り、一気通貫で形にできる能力
- 顧客との信頼関係に基づく長期安定ビジネス

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
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

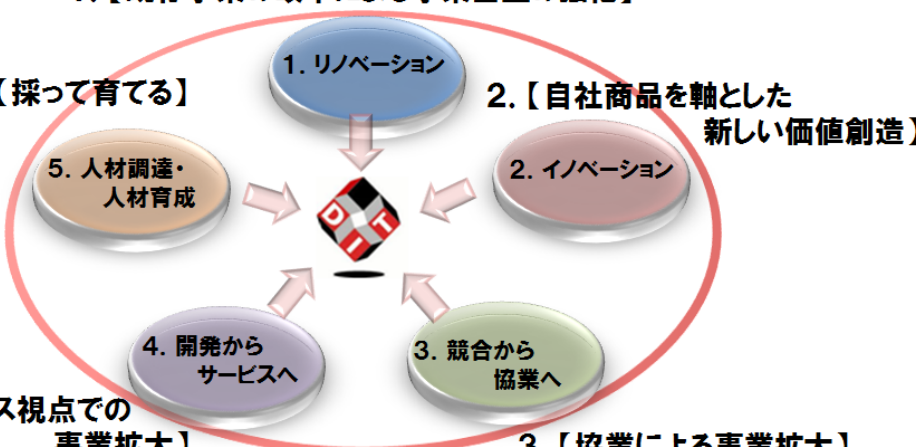
1.【既存事業の改革による事業基盤の強化】

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】

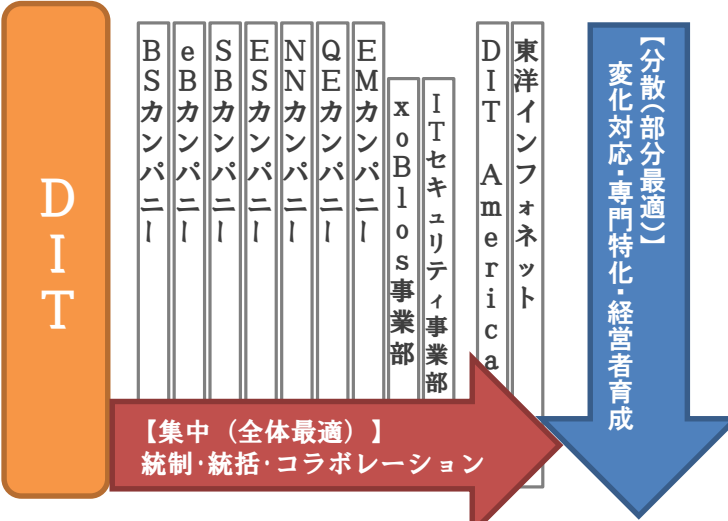
4.【サービス視点での事業拡大】

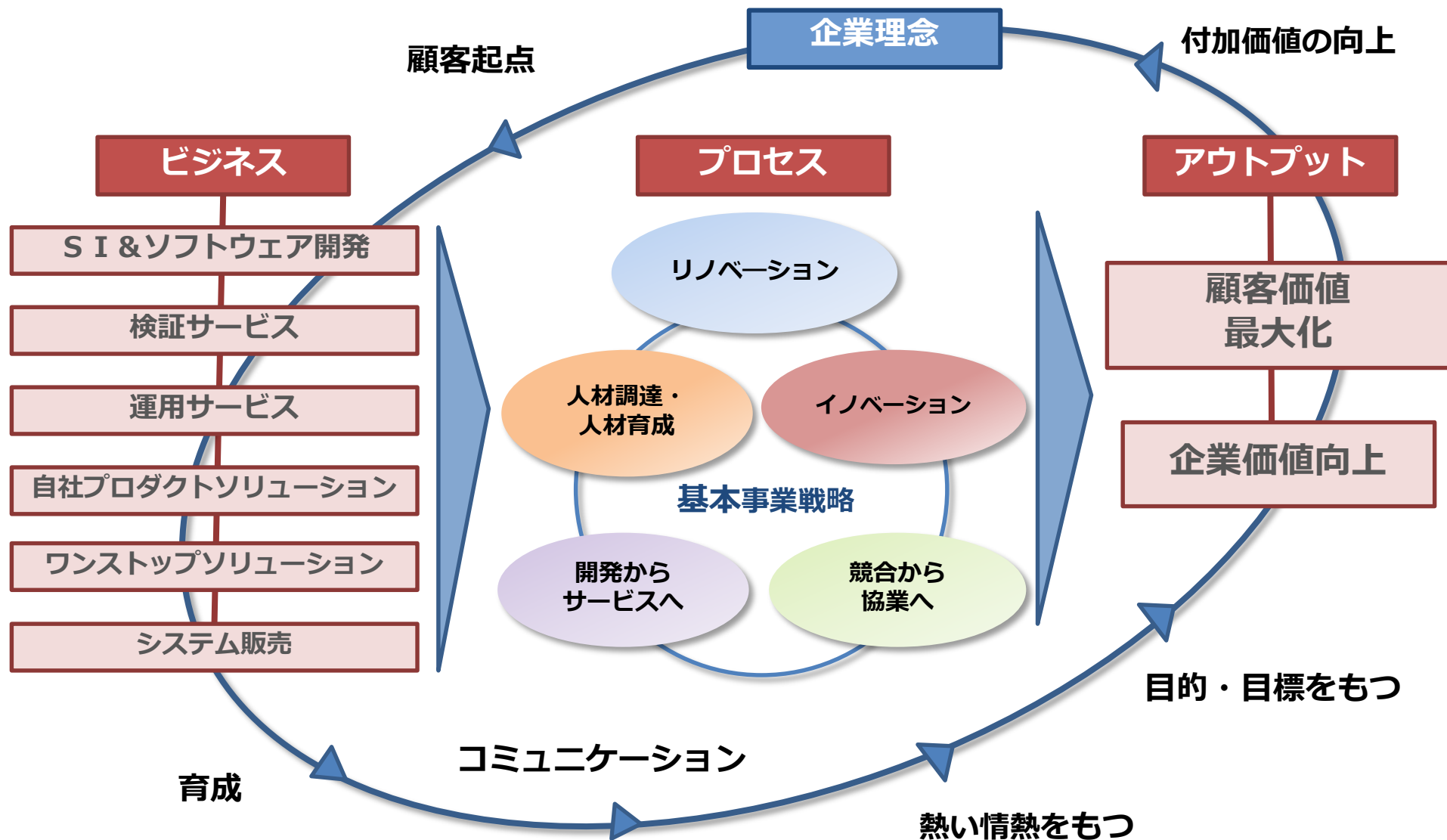
5.【採って育てる】



組織戦略

分散（部分最適）と集中（全体最適）の組織戦略

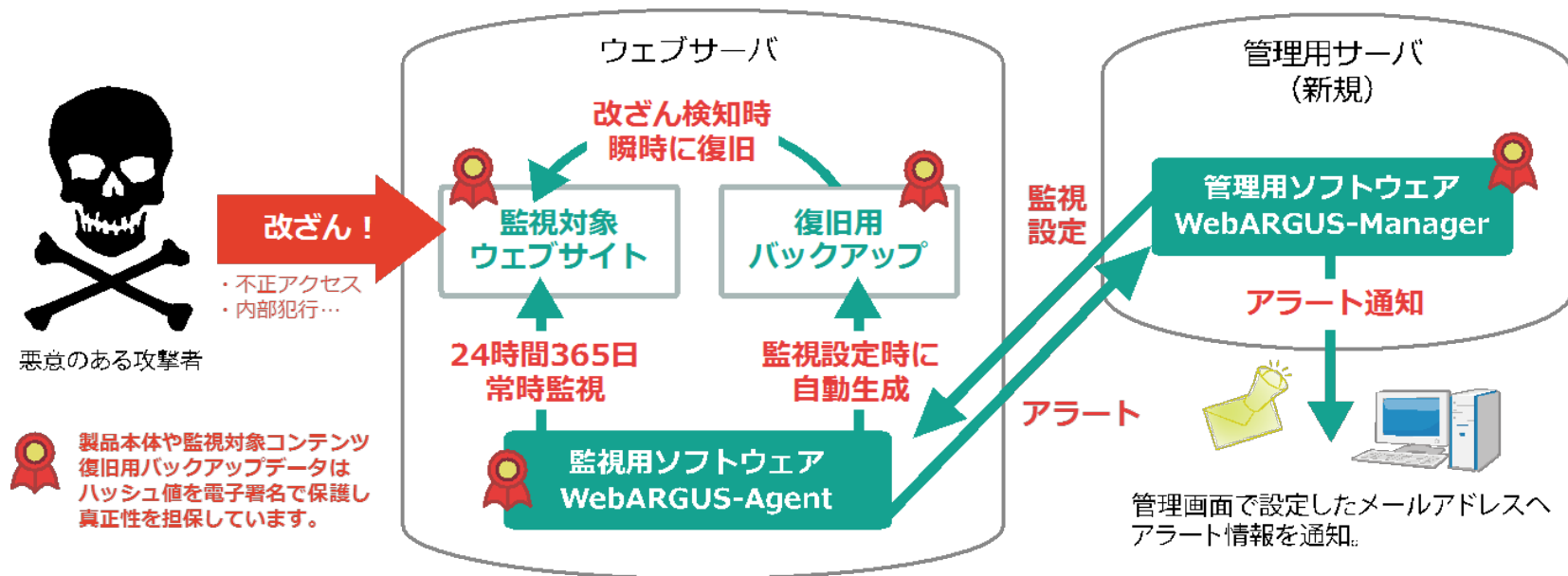






< ウェブアルゴス >

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



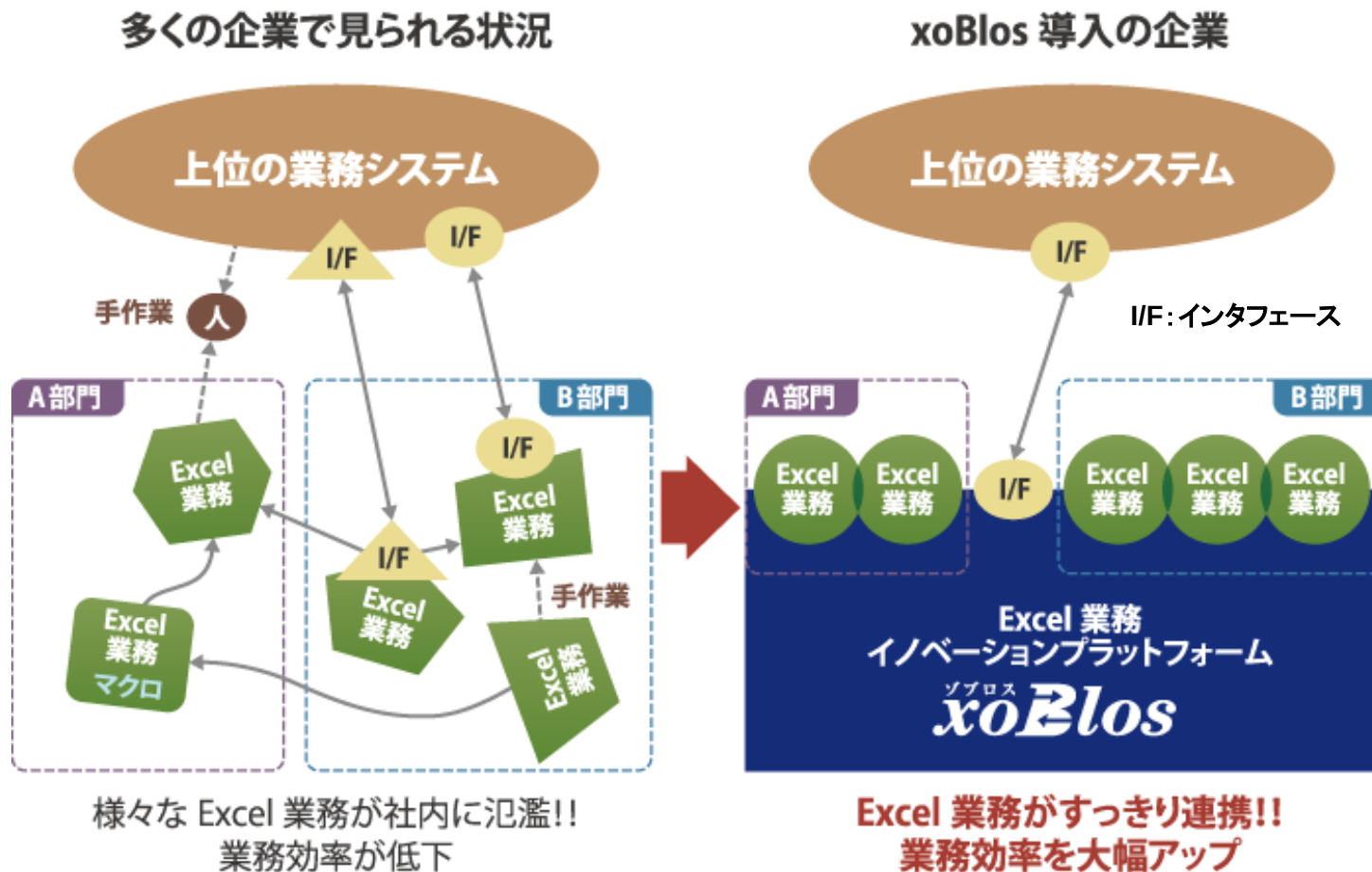
改ざん状態を
1秒未満で自動復旧

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

ゾブロス
xoBlos
(ゾブロス)

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。