

デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社



2021年6月期 決算説明資料
(東証1部：3916)

2021年8月

1. 2021年6月期 決算報告

2. 2022年6月期 主要施策 & 業績予想



2021年6月期 決算報告



2021年6月期 決算サマリー

- 11期連続、増収増益を達成
- 営業利益率は前期比1.9ポイント上昇し、11.9%に

売上高： **14,444百万円**
(前期比+7.0%)

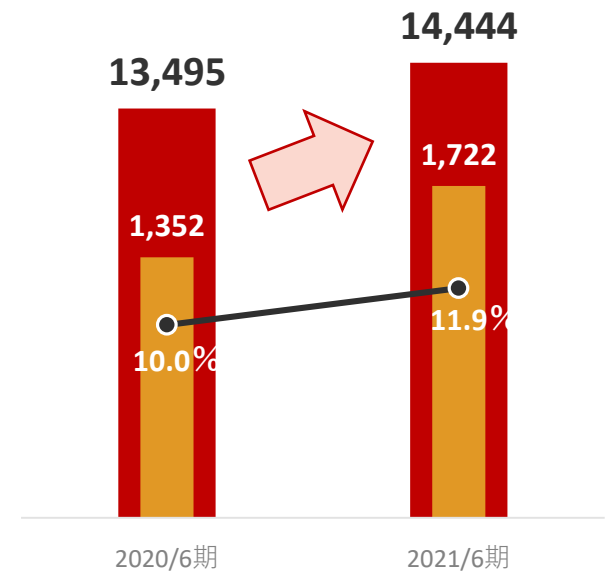
営業利益： **1,722百万円**
(前期比+27.3%)

営業利益率： **11.9%**
(前期比+1.9Point)

配 当： **通期24円**
(前期比+4円。22/6期は+6円の予想)

業績比較

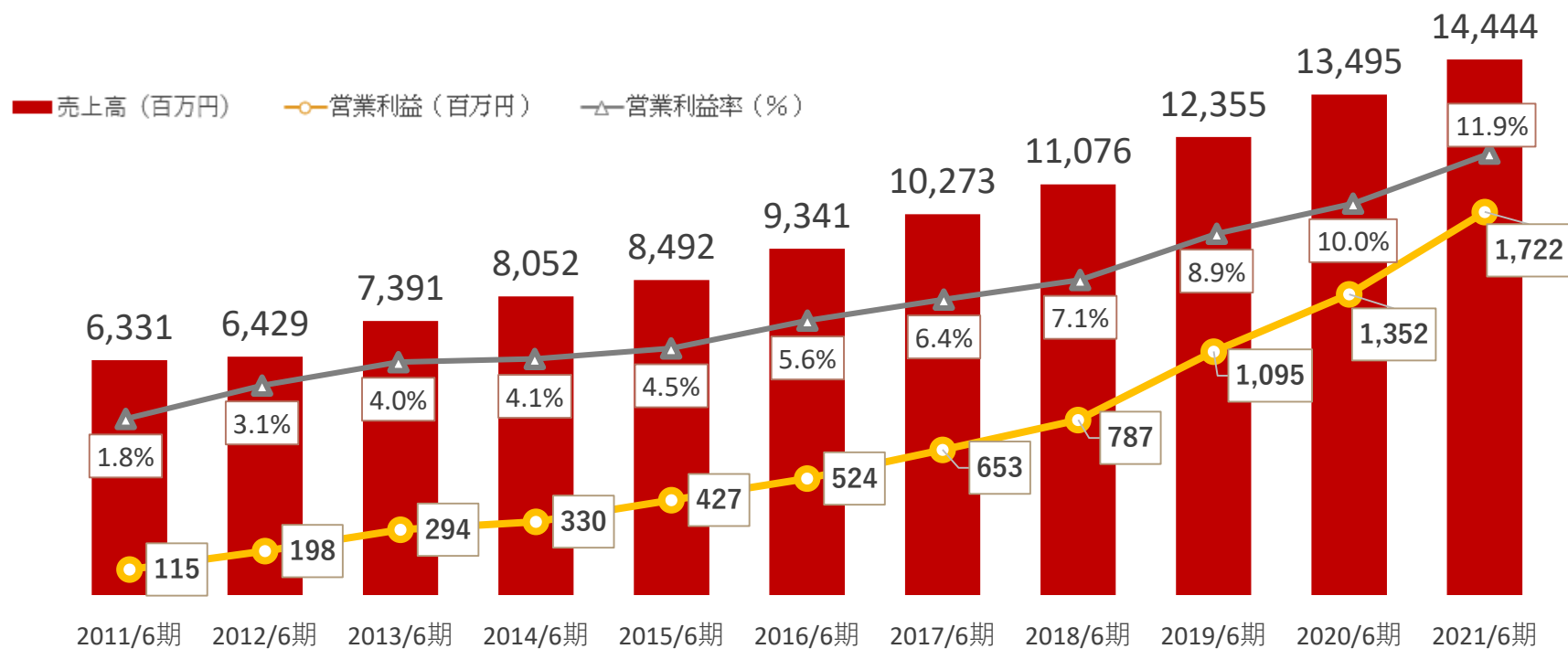
■ 売上高 ■ 営業利益 ● 営業利益率
(百万円)



業績推移

■中期経営目標（トリプル10）を1年前倒しで達成済み

中期経営目標 （トリプル10）	売上高100億円 （10ビリオン）	営業利益10億円	営業利益率10%
達成目標年度	2017/6期	2019/6期	2021/6期
達成年度	2017/6期	2019/6期	2020/6期



コア事業のソフトウェア開発事業が全般的に伸長し、好業績を牽引

■ソフトウェア開発事業(売上高 前期比+8.5%)

- ・ビジネスソリューション事業(前期比+9.8%)は、事業ポートフォリオの見直しが功を奏し、コロナ禍でも大幅に増収増益。業務システム開発では、医薬系、公共系、ERP関連が伸び、運用サポートでは、新規顧客での伸びも大きく、共に伸長。
- ・エンベデッドソリューション事業(前期比+5.0%)は、自動車関連のコロナ禍の影響を想定した対策を実施した結果、着実に増収増益。組込みシステム開発では、車載系が前年並みを確保、また、半導体系、産業系、IoT関連が伸び、組込みシステム検証では、5G関連が伸び、共に伸長。
- ・自社商品事業(前期比+16.8%)は、コロナ禍の商談面の制約はあるものの、xOBiosは順調に伸び、WebARGUSは今まで以上の伸びを示す。また、2Qから販売開始した電子契約クラウドDD-CONNECTについては、住宅建設業を中心に受注確度の高い案件が増加。

■システム販売事業(売上高 前期比▲18.1%)は、IT導入補助金を活用した販売促進に努めるも、前期にあった軽減税率対応の特需が剥落し、売上・利益共に大幅に減少。

2021年6月期 決算概要

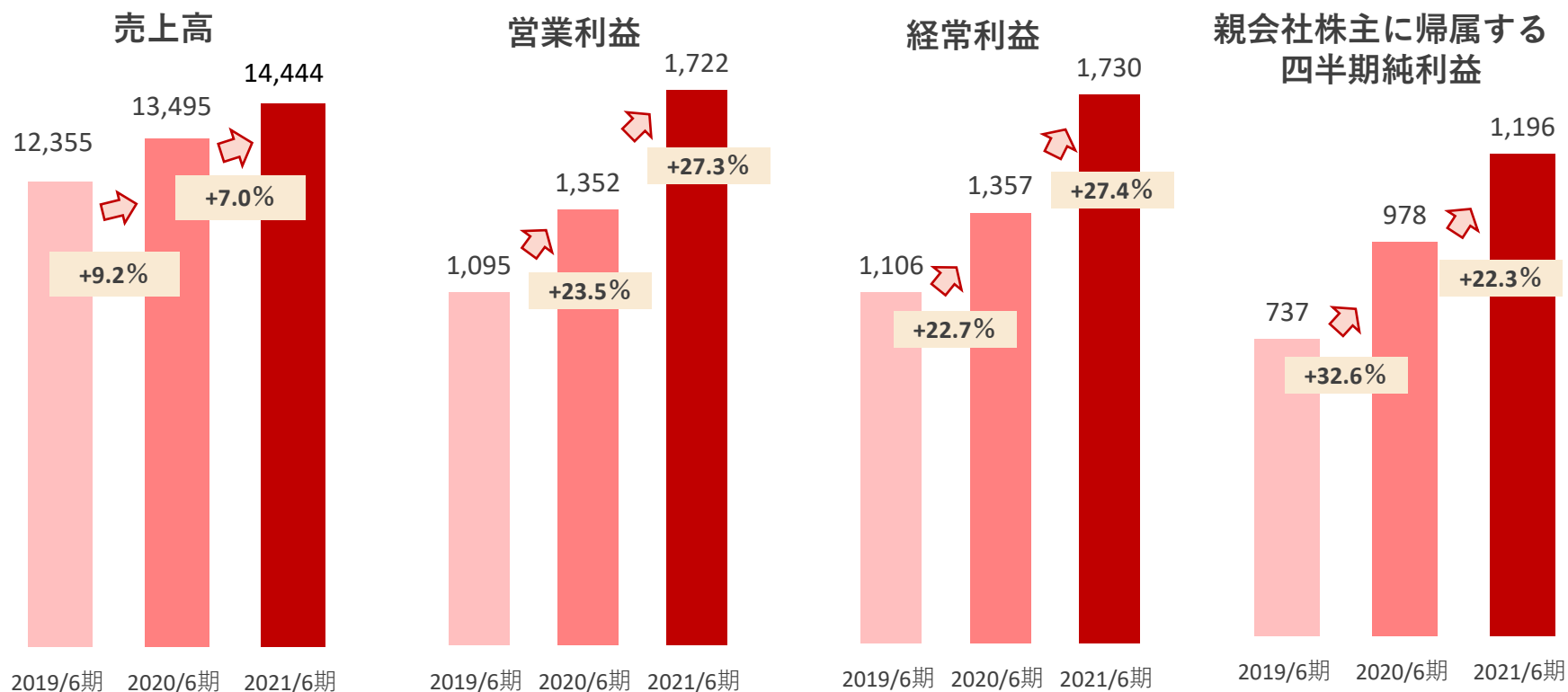
- 業容の質的改善とコロナ禍での費用減が相まって営業利益率が大幅に改善

(単位：百万円)	2020/6期 実績	構成比 %	2021/6期 実績	構成比 %	前年 同期比 %
売上高	13,495	100.0%	14,444	100.0%	+7.0%
売上総利益	3,323	24.6%	3,574	24.7%	+7.6%
販管費	1,971	14.6%	1,852	12.8%	△6.0%
営業利益	1,352	10.0%	1,722	11.9%	+27.3%
経常利益	1,357	10.1%	1,730	12.0%	+27.4%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	978	7.2%	1,196	8.3%	+22.3%

2021年6月期 業績ハイライト

売上高、各段階利益ともに過去最高を更新

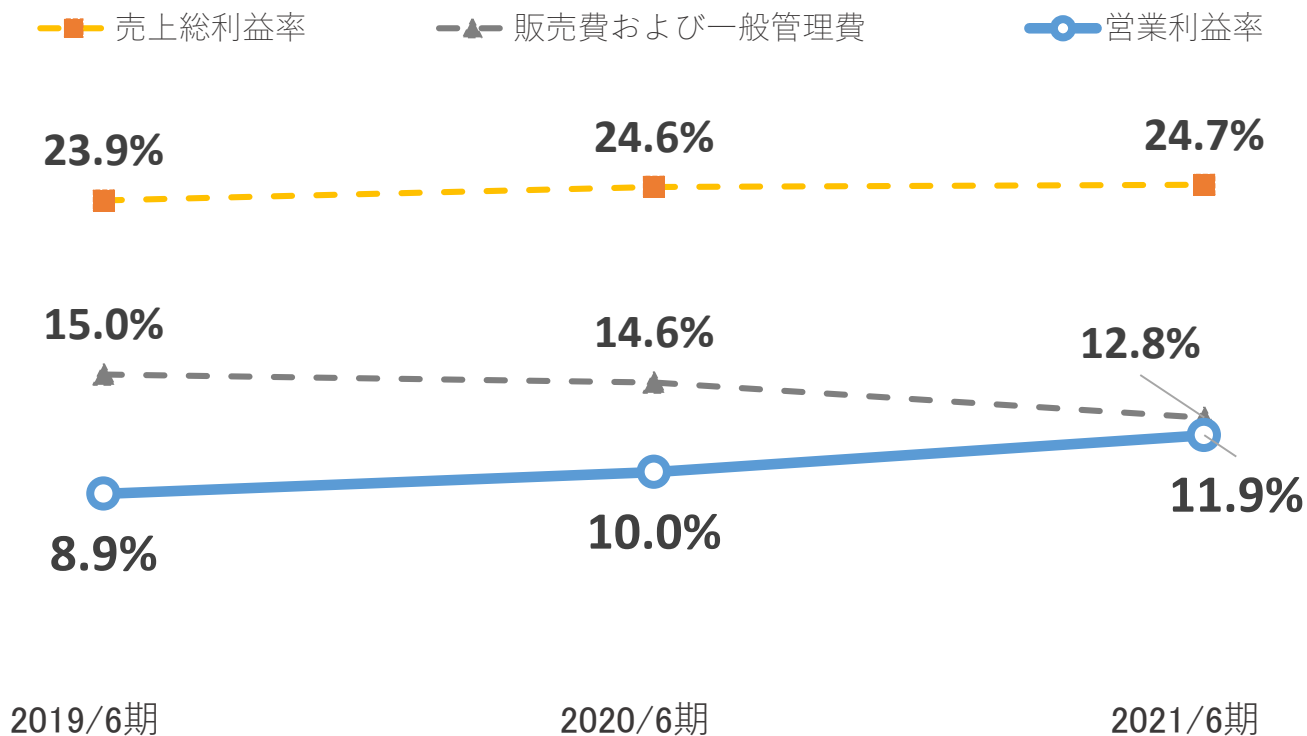
(単位：百万円)



営業利益率の推移

- 今年度の営業利益率の上昇は、業容の質的改善とコロナ禍に伴う費用減が要因

各利益&販売費一般管理費の対売上高比率

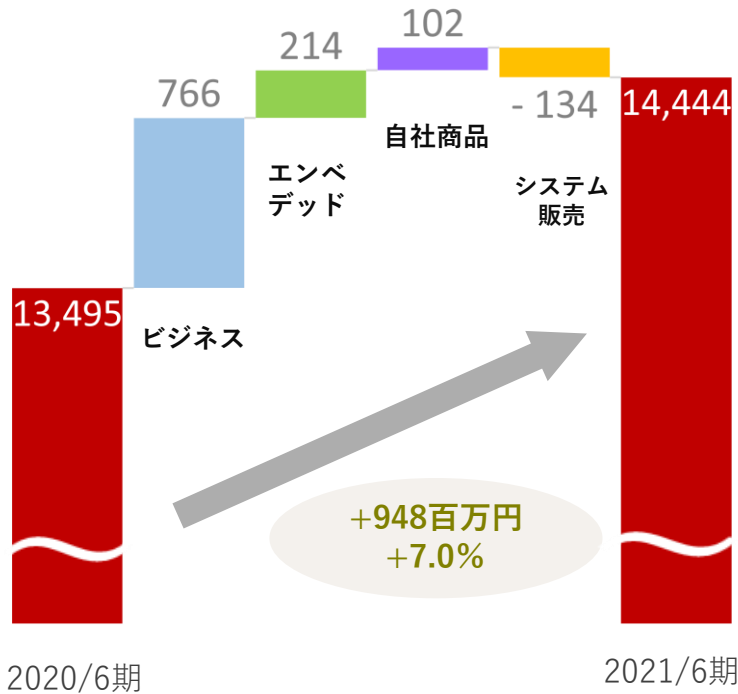


売上高、営業利益の増減要因（前期比）

- 売上高はビジネスソリューション事業が好調、自社商品事業も着実に伸長
- 売上総利益の伸長と販管費の低減により、営業利益は大幅に伸長

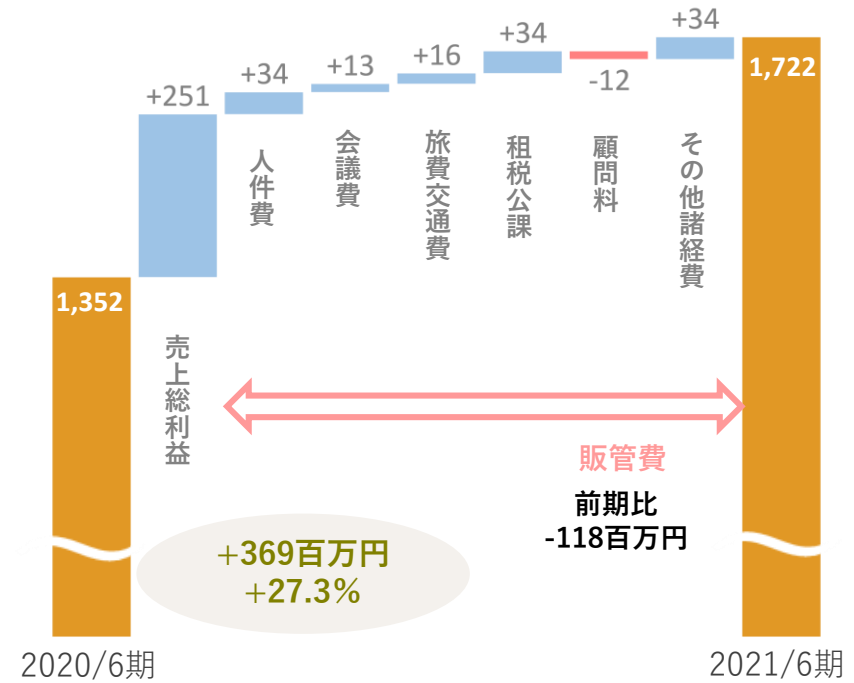
売上高

(単位：百万円)



営業利益

(単位：百万円)



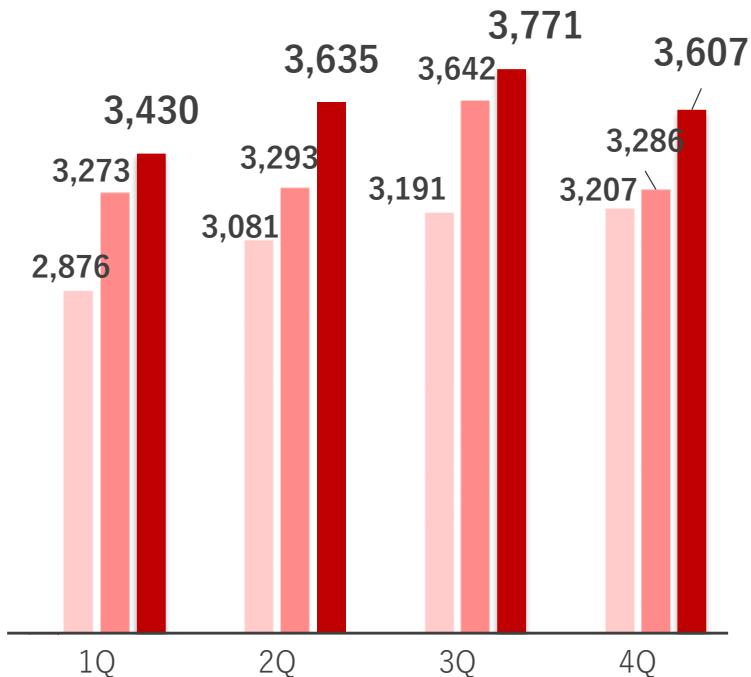
四半期会計期間別 売上高 & 営業利益推移

■ 各会計期間において、過去最高の売上高、営業利益を更新

売上高

(単位：百万円)

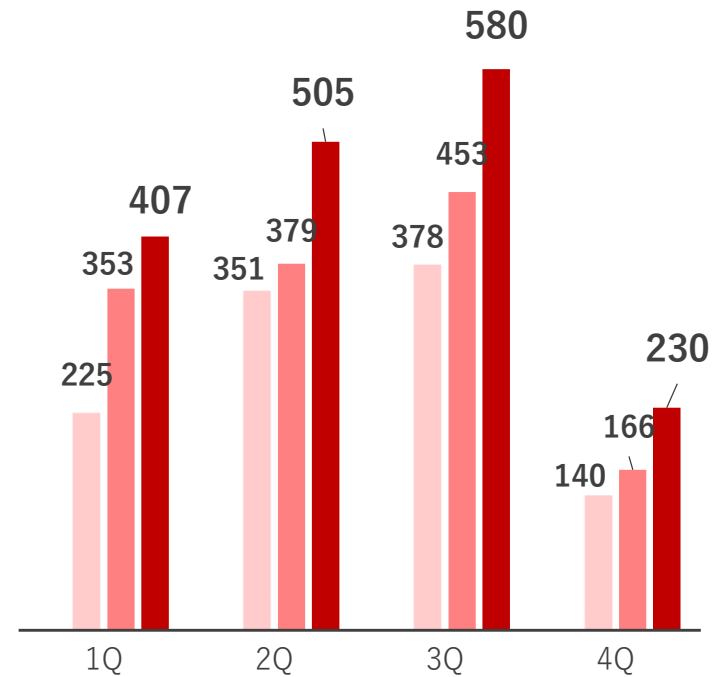
■ 2019/6期 ■ 2020/6期 ■ 2021/6期



営業利益

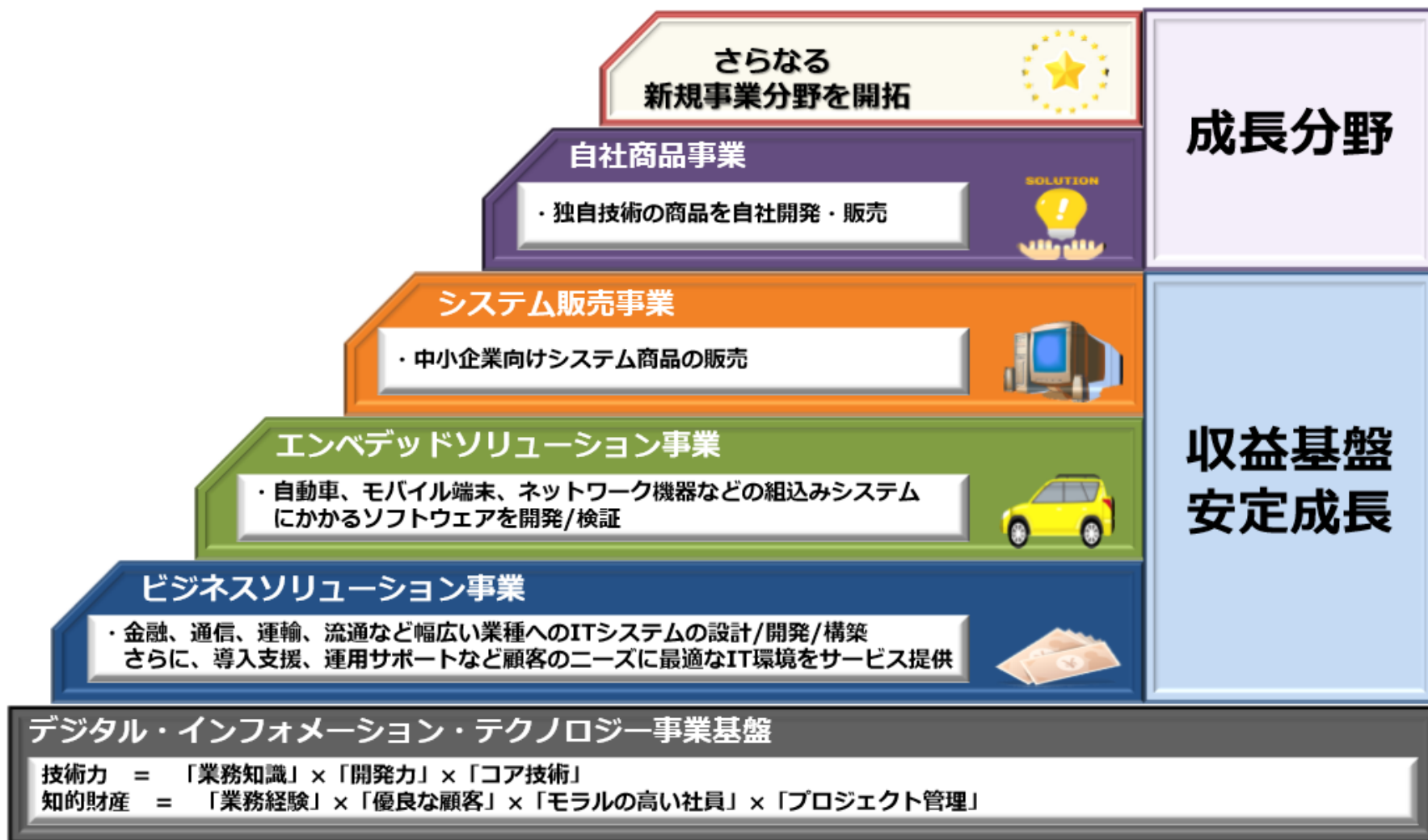
(単位：百万円)

■ 2019/6期 ■ 2020/6期 ■ 2021/6期



* 営業利益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あり

事業領域：各事業の位置づけ



事業セグメントと売上構成

- ビジネスソリューション事業（特に運用サポート）、自社商品事業が伸張

事業セグメント	分類	2019/6期 売上高 構成比	2020/6期 売上高 構成比	2021/6期 売上高 構成比
ソフトウェア開発事業		94.5%	94.5%	95.8%
ビジネスソリューション事業	事業 基盤	59.2%	58.1%	59.6%
うち業務システム開発		63.3%	58.1%	56.8%
〳 運用サポート		36.7%	41.9%	43.2%
エンベデッドソリューション事業	事業 基盤	31.3%	31.9%	31.3%
うち組み込みシステム開発		76.9%	77.6%	77.8%
〳 組み込みシステム検証		23.1%	22.4%	22.2%
自社商品事業	成長 分野	4.0%	4.5%	4.9%
システム販売事業	事業 基盤	5.5%	5.5%	4.2%

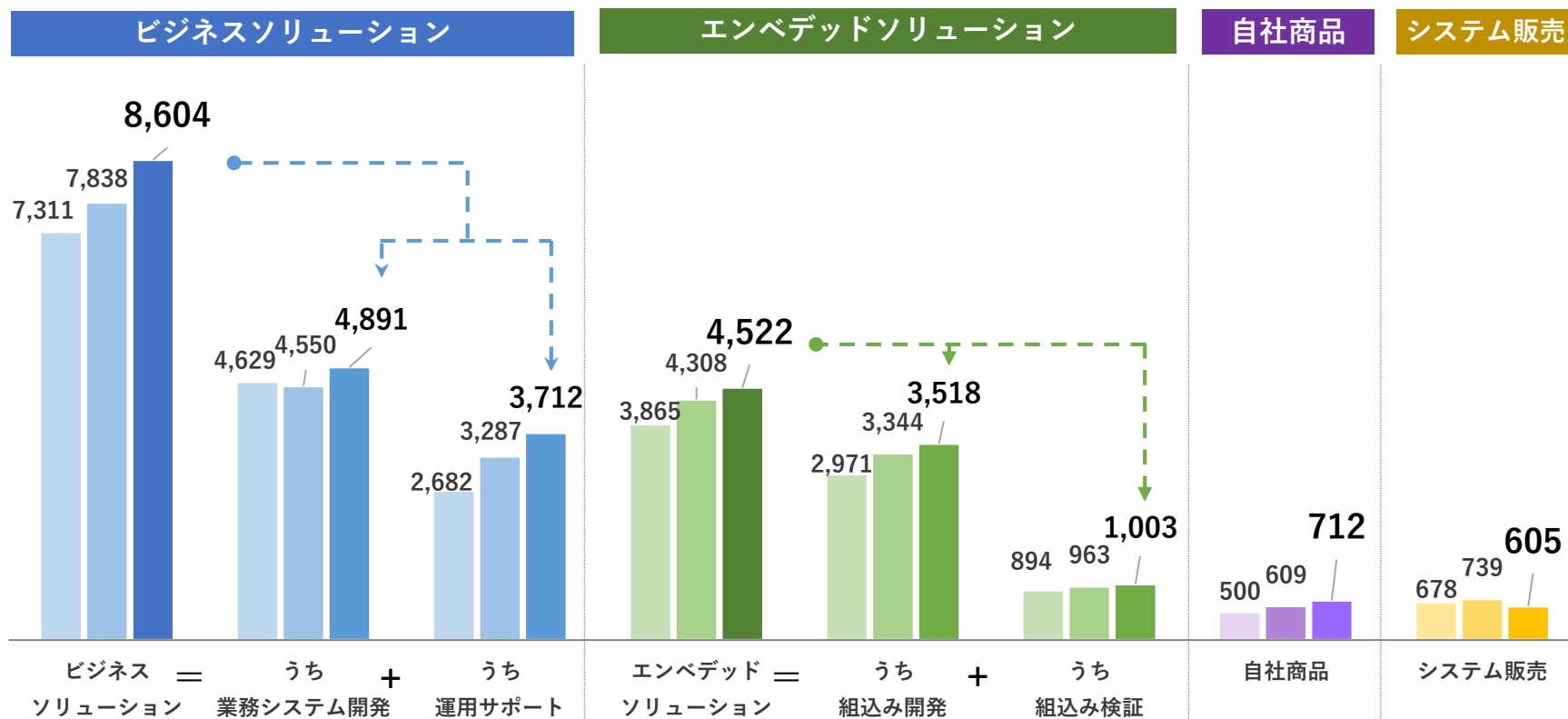
事業セグメント別売上高の推移

- エンベデッドソリューション事業は、コロナ禍の影響を跳ね除け、前年を上回る
- システム販売事業は、特需剥落で大幅減

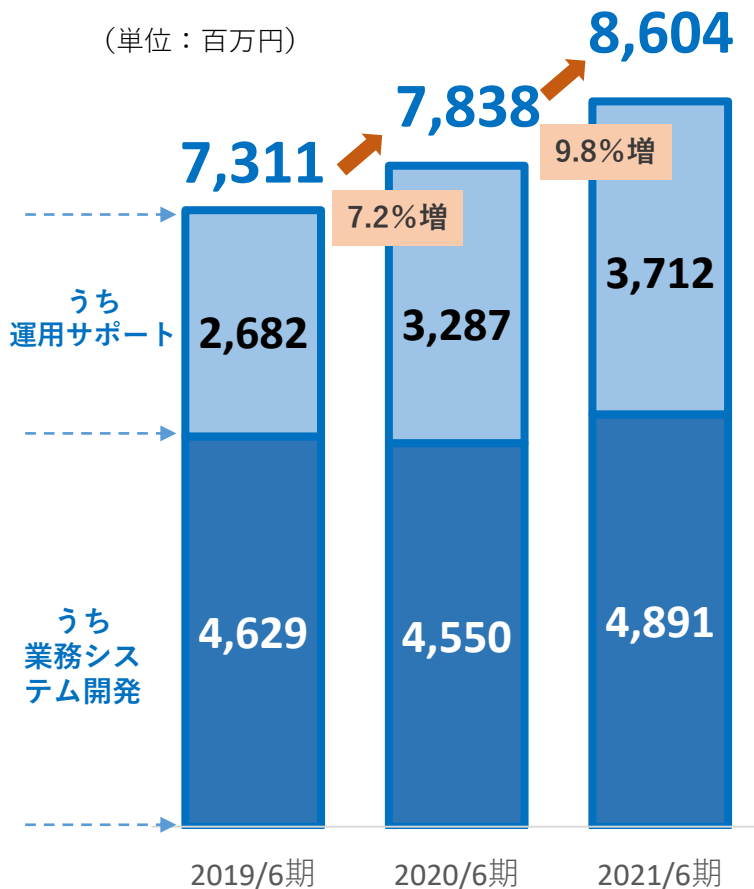
事業別売上高の推移

(グラフは左から2019/6期、2020/6期、2021/6期)

(単位：百万円)



セグメント別売上高：ビジネスソリューション事業

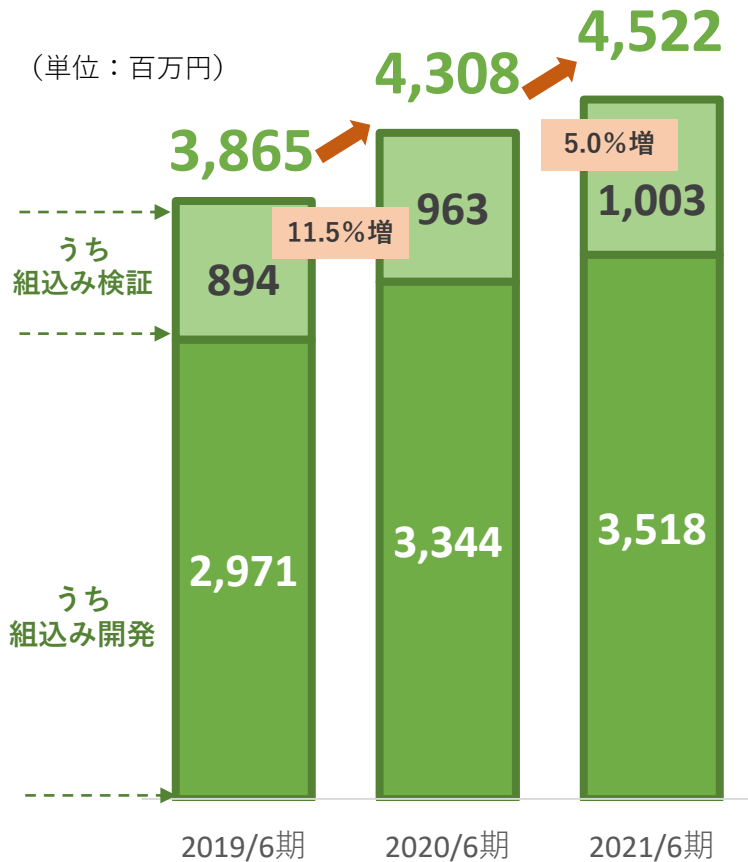


売上高：8,604百万円
前期比：+9.8%

事業全体では、既存顧客を中心に需要が伸びると共に収益性が向上

- 業務システム開発は、事業ポートフォリオの見直しに伴い、主力の金融系は漸減傾向だが、利益率の高いERP関連(特にSAP)や医薬系、公共系を中心に増加
- 運用サポートは、コロナ禍の影響も小さく、既存大手顧客だけではなく、ここ1、2年開拓した新規顧客との取引規模が拡大し、売上・利益ともに大幅に伸長

セグメント別売上高：エンベデッドソリューション事業

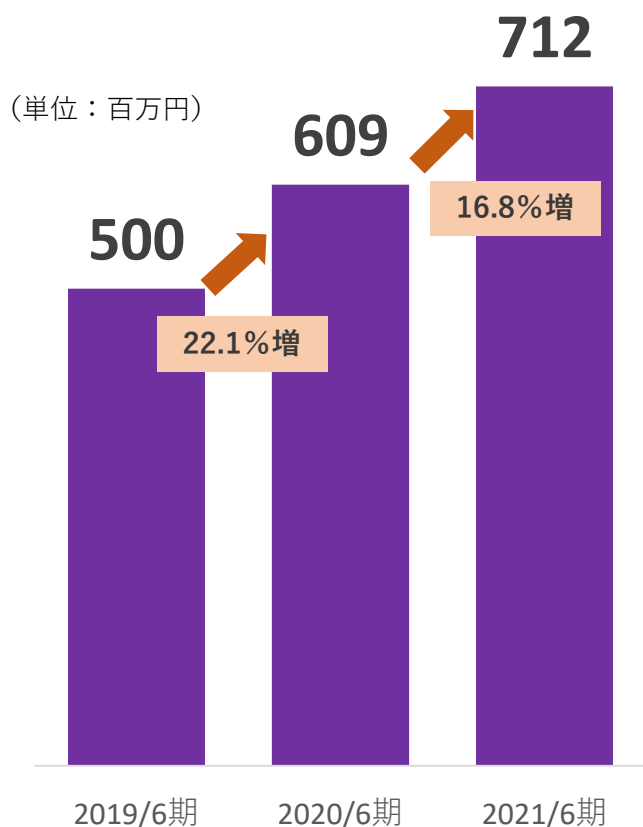


売上高：4,522百万円
前期比：+5.0%

事業全体では、コロナ禍による自動車関連の影響を想定した対策を着実に実施し、前年を上回る結果に

- 組込みシステム開発は、車載系が前年並みを確保すると共に半導体系、IoT関連が大きく伸び、更に産業系の市場開拓が進み、売上・利益ともに前年を上回る
- 組込み検証は、車載系の減少を5G関連（モバイル端末、基地局）がカバーし、売上・利益ともに前年を上回る

売上高：712百万円
前期比：+16.8%



事業全体では、コロナ禍による対面営業に制約がある中でも、前年を上回る結果に

■ **【WebARGUS (ウェブアルゴス) : サイバーセキュリティ商品】**

大規模顧客が本格的に稼働、トータルセキュリティサービスのラインナップ充実に向け、外部セキュリティ専門会社との協業も継続し、従前以上に拡大

■ **【xoBlos (ゾブロス) : 業務効率化商品】**

子会社のDITマーケティングサービスと一体となった販売体制を強化、RPA、ERP等の他製品と連携するxoBlosプラスワン構想の推進により、順調に拡大

■ **【DD-CONNECT (ディ・ディ・コネクト)】**

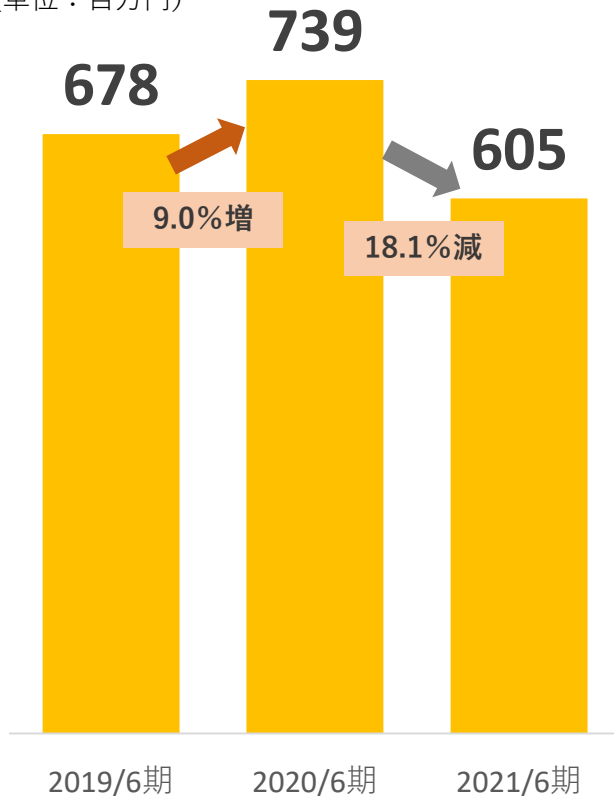
(電子契約アウトソーシング)

10月からサービス提供を開始、住宅建設業を中心に受注確度の高い案件が増加

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：605百万円
前期比：-18.1%

事業全体では、前年にあった特需の剥落により、前年を大幅に下回る

- IT導入補助金を活用した販促を行うも、前年の消費税増税に伴う軽減税率対応の特需からの反動により、売上・利益ともに大幅に減少

※ 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

貸借対照表

■無借金経営、自己資本比率70.9%

(単位：百万円)

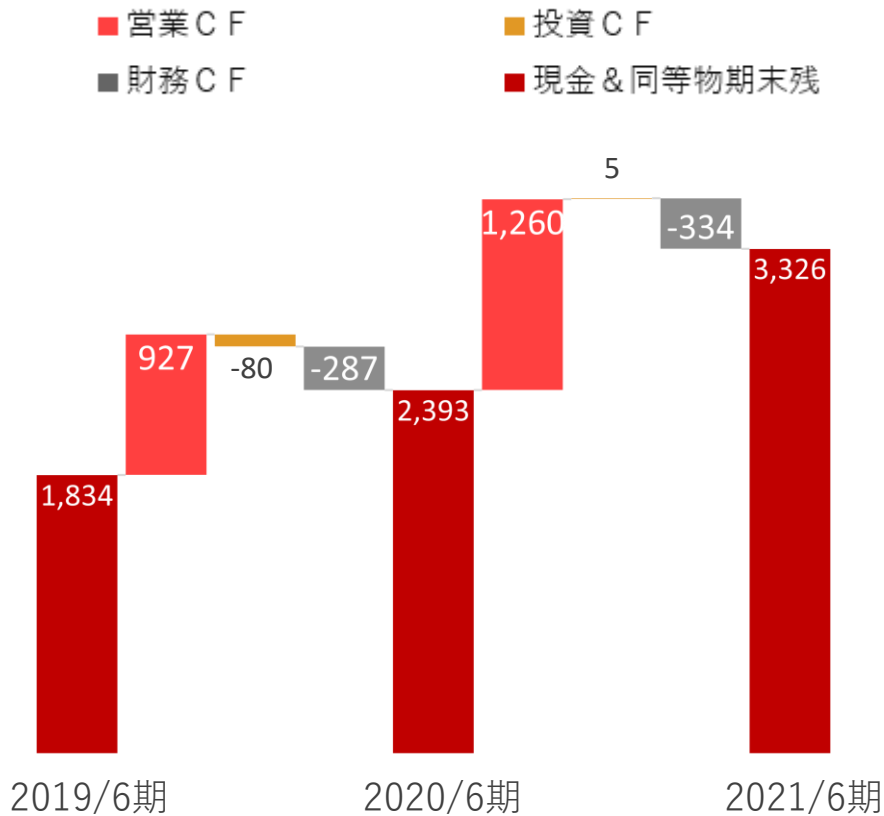
	2020/6月末	2021/6月末	増減
現金・預金	2,399	3,333	933
売掛金	1,905	2,084	179
仕掛品	208	131	△76
その他	78	116	38
流動資産 計	4,590	5,664	1,074
有形固定資産	120	110	△10
無形固定資産	23	15	△7
投資その他の資産	630	598	△31
固定資産 計	774	724	△49
資産 合計	5,364	6,388	1,024

	2020/6月末	2021/6月末	増減
支払手形・買掛金	417	487	69
短期借入金	—	—	—
その他	1,217	1,263	45
流動負債 計	1,634	1,750	115
長期借入金	—	—	—
その他	68	111	42
固定負債 計	68	111	42
負債 合計	1,703	1,861	157
資本金	453	453	—
資本剰余金	459	459	—
利益剰余金等	2,747	3,614	866
純資産 合計	3,660	4,526	866
負債・純資産 合計	5,364	6,388	1,024

キャッシュフロー

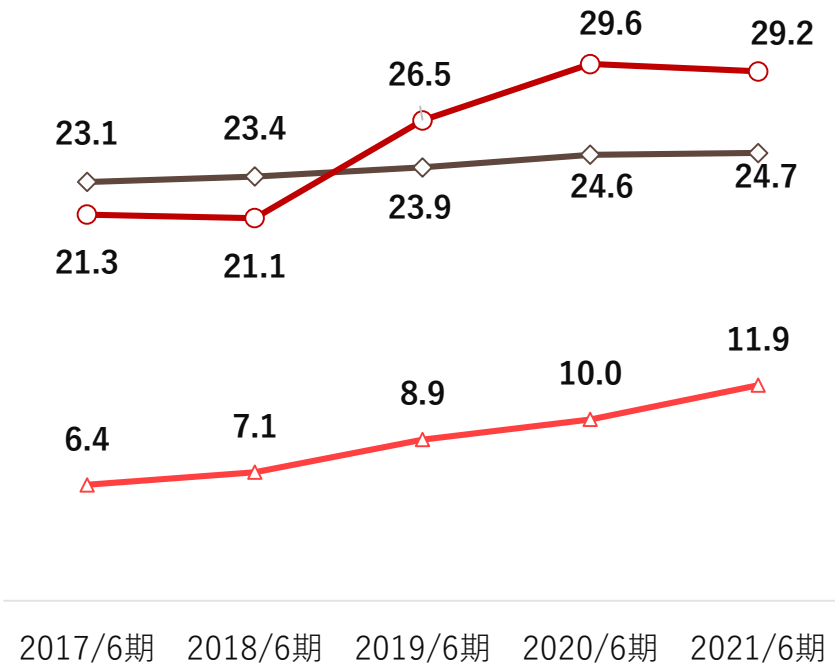
■営業CFの増加により、キャッシュは大幅に増加

(単位：百万円)



売上総利益率/営業利益率/ROE (%)

◇売上総利益率 ▲営業利益率 ○ROE



2022年6月期 主要施策 & 業績予想



2022年6月期 業績予想

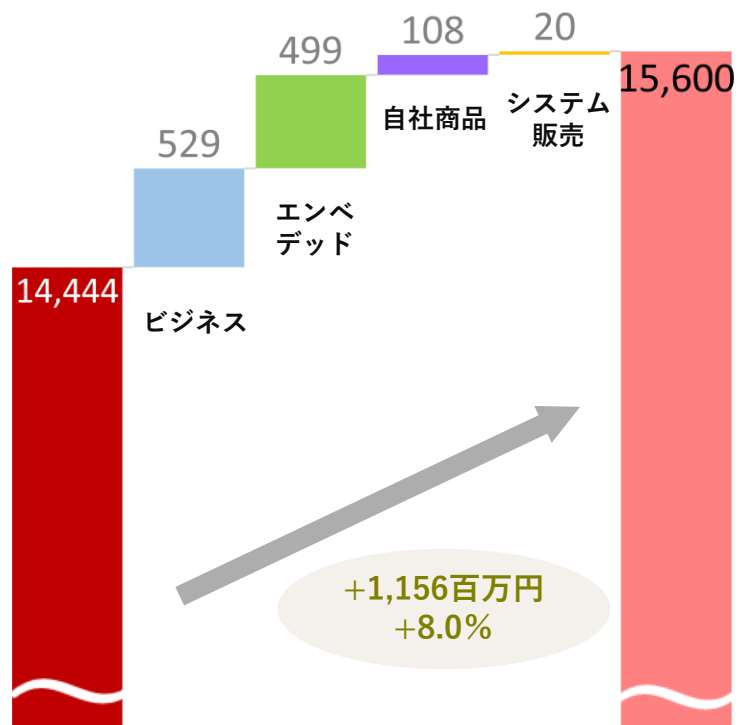
- 「事業基盤の安定化」と「成長要素の強化」の2軸で事業推進し、増収増益を目指す

(単位：百万円)	2021/6期 実績	構成 %	2022/6期 予想	構成 %	前年同期比 %
売上高	14,444	100.0%	15,600	100.0%	+8.0%
営業利益	1,722	11.9%	1,900	12.2%	+10.3%
経常利益	1,730	12.0%	1,900	12.2%	+9.8%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,196	8.3%	1,318	8.4%	+10.2%

主要 K P I (売上高、営業利益/利益率)

売上高

(単位：百万円)



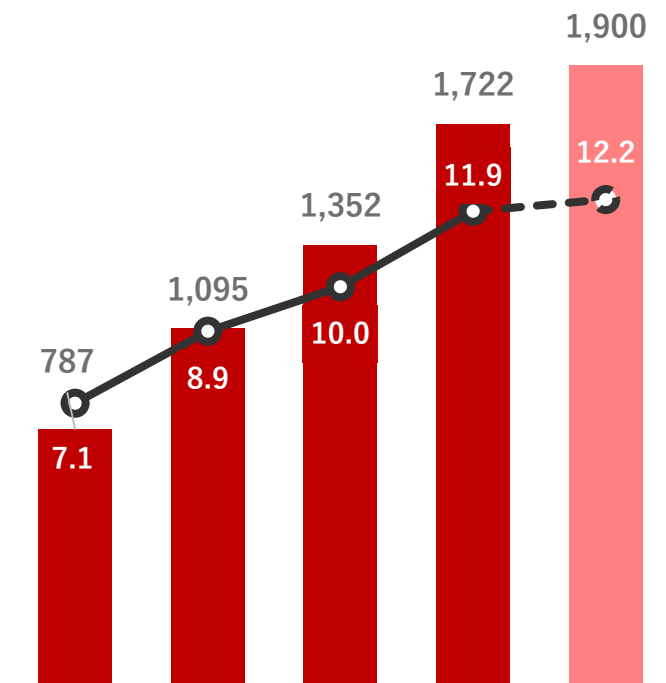
2021/6期

2022/6期
(予)

営業利益 / 営業利益率

(単位：百万円)

(単位：%)



2018/6期 2019/6期 2020/6期 2021/6期 2022/6期
(予)

セグメント別 業績予想

- ソフトウェア開発事業は、前期比+8.2%増を計画、特に自社商品事業は、15.2%増の成長を目指す。

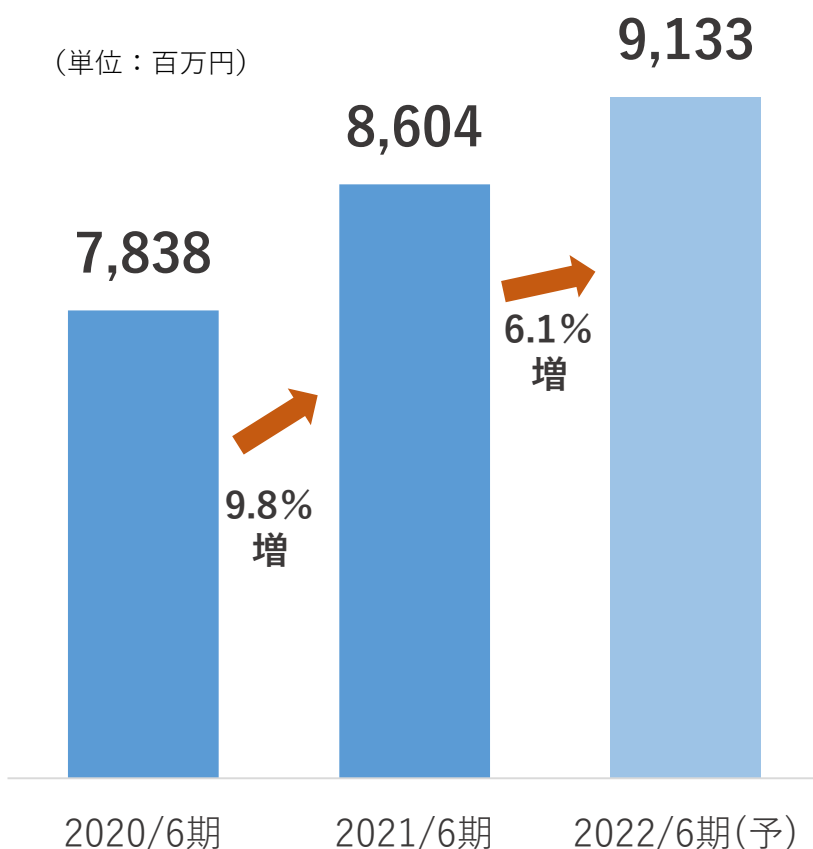
(単位：百万円)

事業セグメント	2021/6期 売上高	2022/6期 売上高予想	増減額	増減%	構成比
ソフトウェア開発事業	13,838	14,975	1,136	8.2%	96.0%
ビジネスソリューション事業	8,604	9,133	529	6.1%	58.5%
エンベデッドソリューション事業	4,522	5,022	500	11.0%	32.2%
自社商品事業	712	820	108	15.2%	5.3%
システム販売事業	605	625	20	3.2%	4.0%
合計	14,444	15,600	1,156	8.0%	

セグメント別見通し：ビジネスソリューション事業

売上高 9,133百万円
前期比+6.1%

(単位：百万円)



- 業務システム開発は、業種が広がってきており、業種を問わず需要を取り込める体制を構築し、規模の拡大と利益の向上を目指す。
- 運用サポートは、コロナ禍の影響を余り受けない領域であり、需要に的確に対応し、引き続き規模の拡大と利益の向上を目指す。

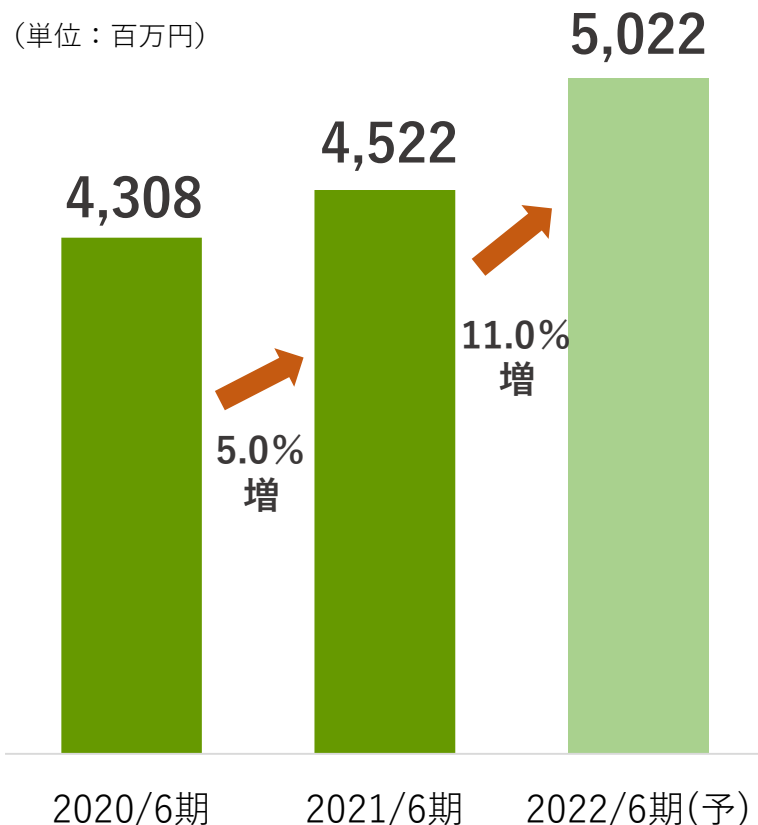
セグメント別重点施策：ビジネスソリューション事業

既存顧客の深耕に加えて新規顧客の開拓も進んでおり、以下の施策を通じて、成長を目指す。

重点施策

- | | |
|----|----------------------------------|
| 1. | 強みの金融系に加え、医薬、通信、ERP（SAP等）を拡大 |
| 2. | クラウド、AI等のDXを推進する技術案件の受注を拡大 |
| 3. | エンドユーザー直接契約案件の拡大とサービス提案型ビジネスの推進 |
| 4. | 請負案件比率の向上とプロジェクト管理の徹底 |
| 5. | 地方拠点を「高度ニアショア開発センター」として活用し、事業を拡大 |

セグメント別見通し：エンベデッドソリューション事業



売上高 5,022百万円
前期比+11.0%

- 組込みシステム開発は、車載系、半導体系、産業機器系の既存優良顧客との取引シェアアップに努めると共にIoT関連の拡大を図り、成長を目指す。
- 組込みシステム検証は、車載系、医療機器系、5G関連等領域を広げ、成長を目指す。

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

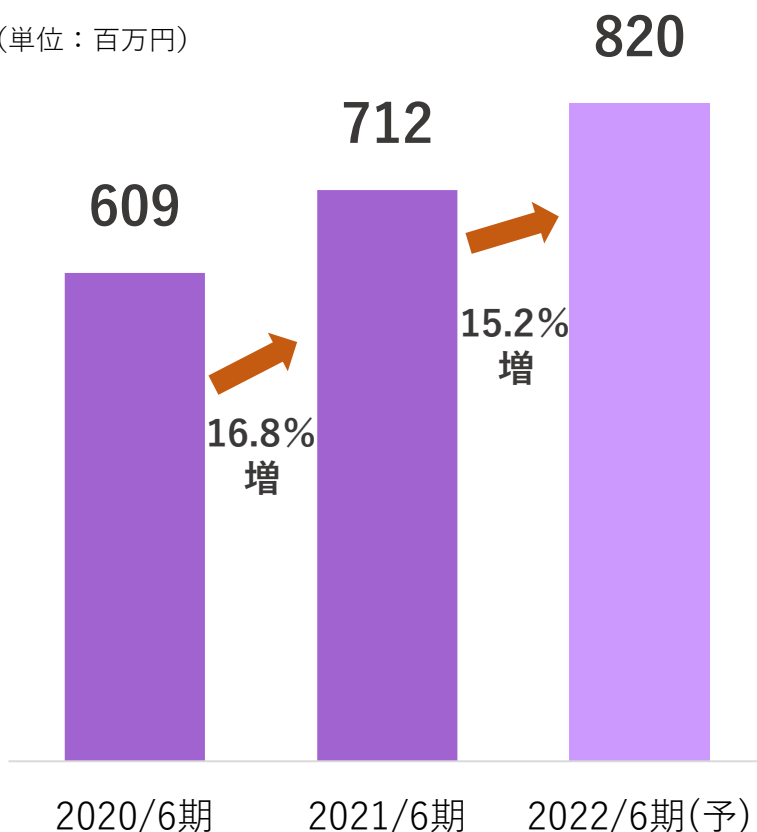
コロナ禍の影響の継続が想定されるが、社会的ニーズの高いコア領域を多く担っており、以下の施策を通じて、成長を目指す。

重点施策

1.	自動車関連分野（自動運転、車載通信機器、安全基準）の維持拡大と産業機器分野の拡大
2.	IoTを車（通信モジュールの開発）、家電（キッチン家電のIoTサービスプラットフォームの開発とサービス拡大）など業界の枠を超えて展開
3.	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を目指す
4.	組込み検証の標準化を完成させ、品質向上と業務拡大を目指す

売上高 820百万円 前期比+15.2%

(単位：百万円)



どの商品もコロナ禍のニューノーマルな社会では一層効果を発揮できる商品であり、着実な成長を目指す。

- サイバーセキュリティ需要の一層の高まりに応じ、成長を見込む。
- 働き方改革の時流に乗り、成長を見込む。

セグメント別重点施策：自社商品事業



引き合いが増えてきており、以下の施策を通じて、成長を見込む。

重点施策：WebARGUS（ウェブアルゴス）

1.	導入実績を踏まえ、金融機関を中心に、大規模ユーザに積極的にアプローチ
2.	トータルセキュリティサービスを「DIT Security」ブランドとして提供 ・提携各社との共同セミナー等による活動の活発化 ・サイバーセキュリティ商材の品揃えを強化
3.	自社クラウド環境でのサイバーセキュリティサービスの提供
4.	Web広告、ウェビナー、DMによる顧客とのエンゲージメントの強化
5.	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の導入の実現

セグメント別重点施策：自社商品事業



以下の施策を通じて、需要が一層拡大する見込み。

重点施策：xoBlos（ゾブロス）

- | | |
|----|---|
| 1. | 累積導入社数が515社以上となり、大規模ユーザーへの販売を一層強化 |
| 2. | ユーザサポートをより強化し、既存顧客からライセンス増を図る |
| 3. | プラスワン構想（RPAやERP等の他システムとの連携）を積極的に推進し、販売機会を拡大 |
| 4. | クラウド環境での帳票処理サービスの提供 |
| 5. | xoBlosをベースとしたRPA運用ポータル製品の製品化とサービス提供 |

新たなビジネス領域を広げるために以下の施策を実施する。

重点施策：新商品・DX

1. 電子契約アウトソーシングサービスDD-CONNECTの本格展開を図る

2. ShieldCMSの販売開始に伴い、市場開拓と早期受注を目指す
*CMS：Contents Management System ウェブコンテンツを構成するテキストや画像などのデジタルコンテンツを統合・体系的に管理し、配信など必要な処理を行うシステムの総称

3. コロナ禍のニューノーマルな社会やSDG'sに対応した新たなサービスの提供
DX関連サービス（AI・RPA・音声認識等）を提供
*SDG's：Sustainable Development Goals（持続可能な開発目標）国連の持続可能な開発のための国際目標であり、17のグローバル目標と169のターゲットから成る

セグメント別見通し：システム販売事業

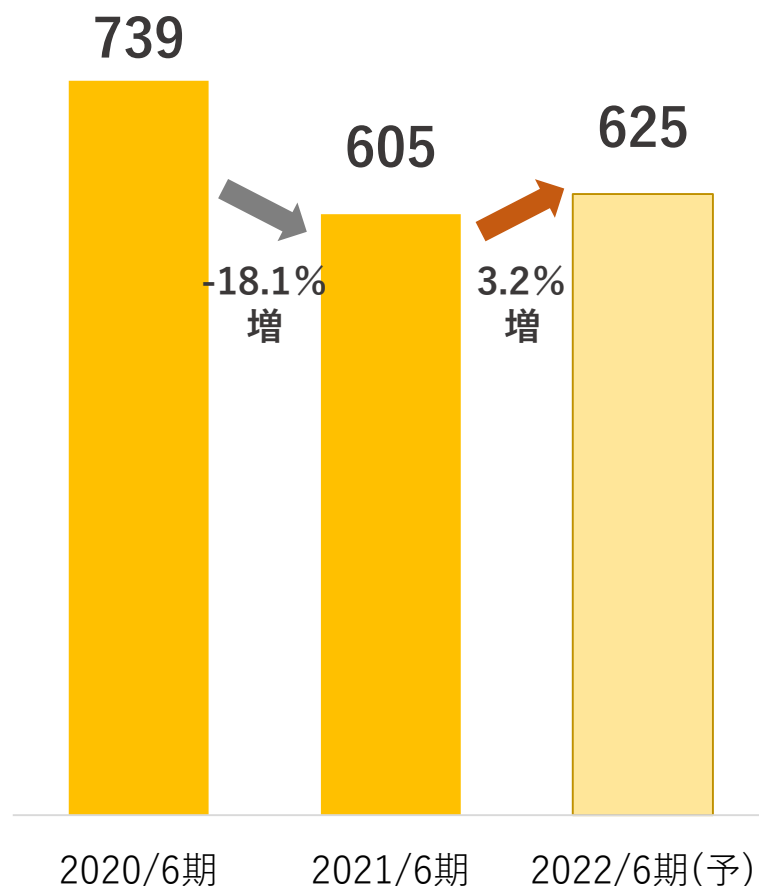
(単位：百万円)

売上高 625百万円
前期比+3.2%

前年度の特需剥落の反動を見込んだ計画とした。

- 主力事業である「楽一」については、顧客に役立つサポートや提案を強化して売上増を目指す。
- 既存顧客より上位顧客にアプローチし、収益拡大を図る。

*「楽一」はカシオ計算機(株)製の中小企業向け業務・経営支援システム



セグメント別重点施策：システム販売事業

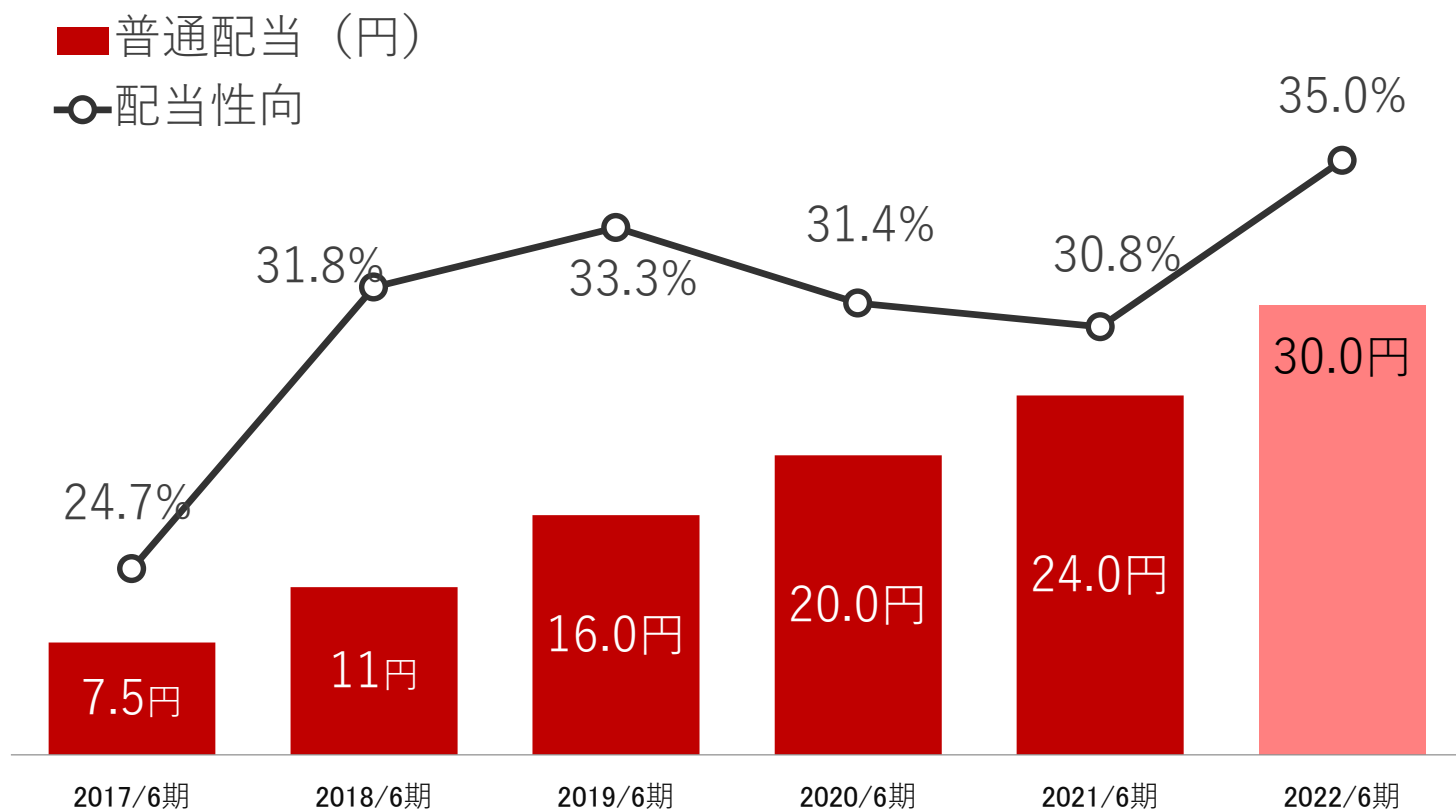
以下の施策を通じて、計画以上の売上確保を目指す。

重点施策

1.	長期的に安定した取引を目指し、中小企業のDX化促進に貢献できるように取り組む
2.	プリンター、ネットワーク、セキュリティ商材など、顧客が必要とする様々なサービスの提案を強化
3.	既存顧客より上位規模の企業を対象に専用業務パッケージ等を提案し、新規顧客を開拓

株主還元（配当+自社株式購入）

2021/6期の配当性向30%を35%以上に増配



- ・ 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%）

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

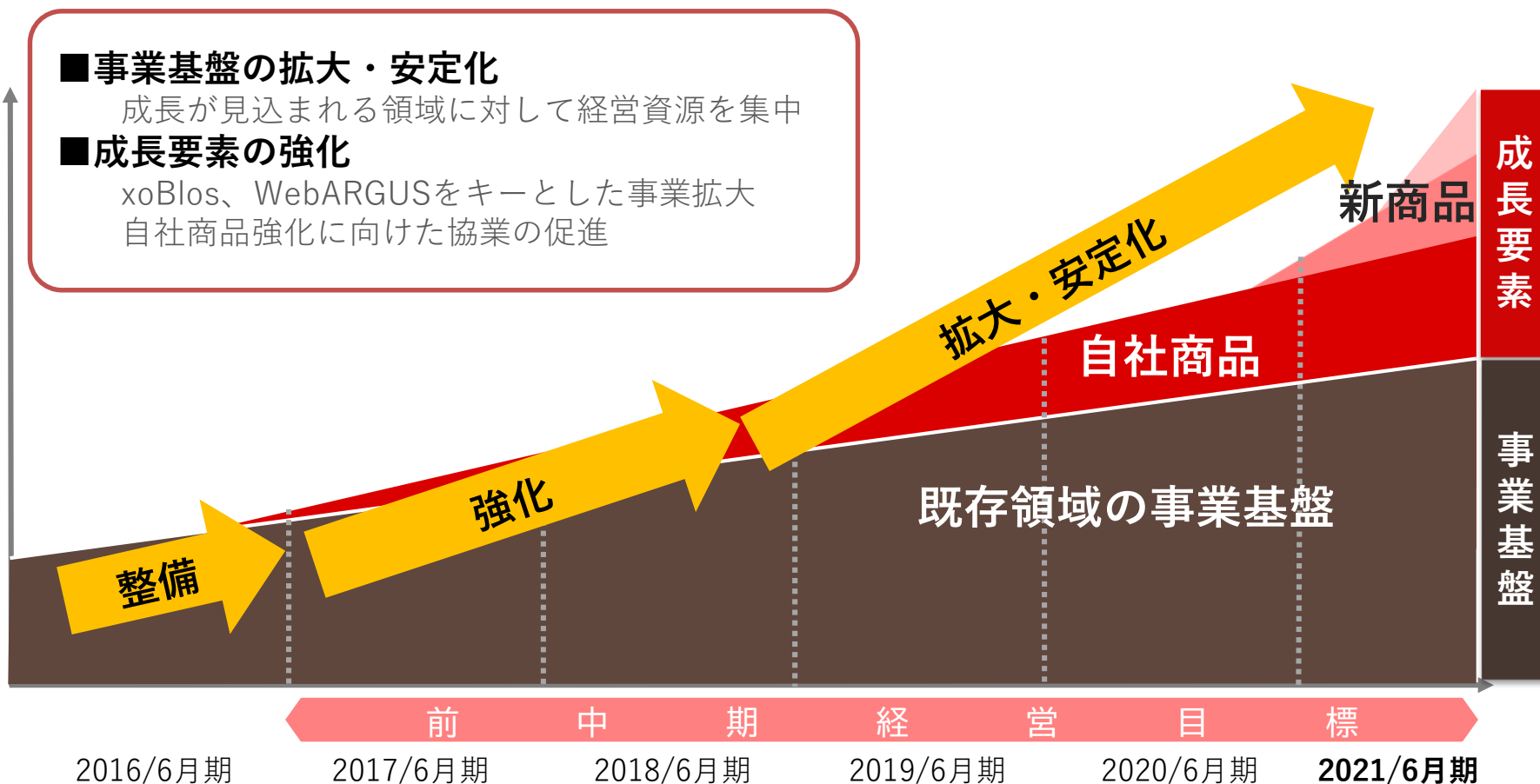
■事業基盤の拡大・安定化

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！

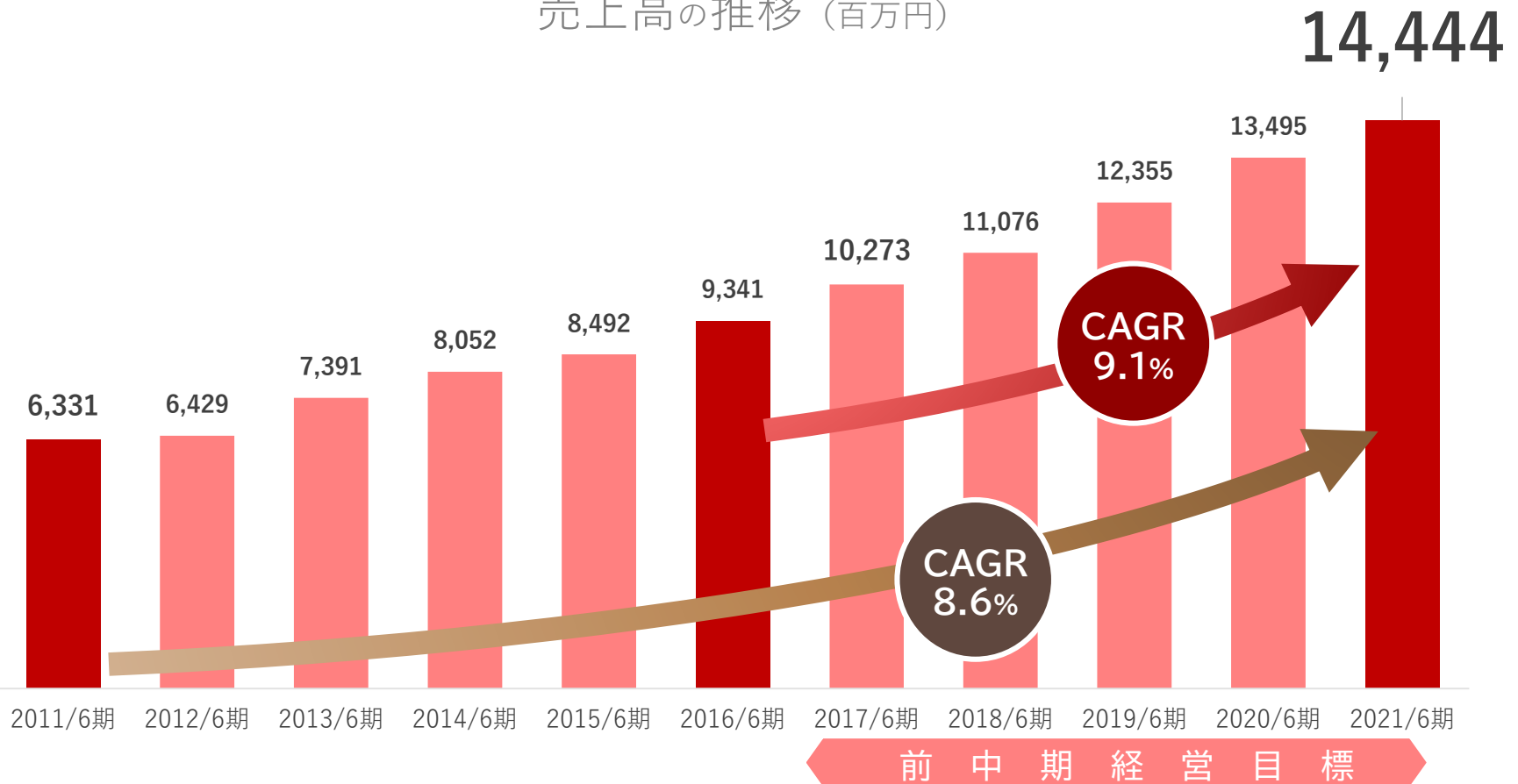
中期経営目標 5年以内に トリプル10を目指す	売上高	100億円 (2017/6期) 達成！
	営業利益	10億円 (2019/6期) 達成！
	営業利益率	10% (2021/6期) 前倒達成！

	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

売上高推移

- 11期連続増収を実現し、過去10年平均成長率（CAGR）は8.6%
- 前中期経営目標 5年平均成長率は9.1%

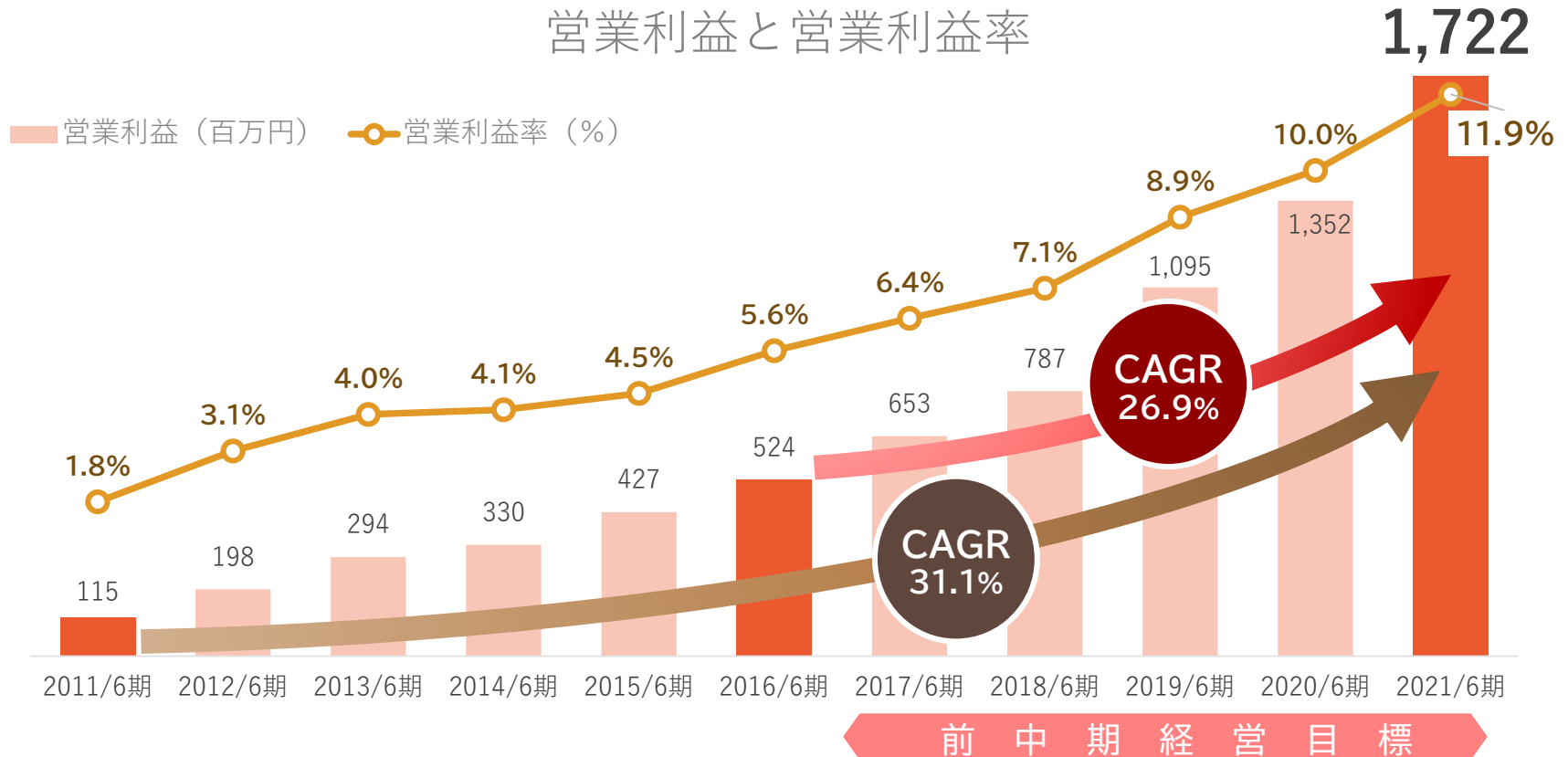
売上高の推移（百万円）



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

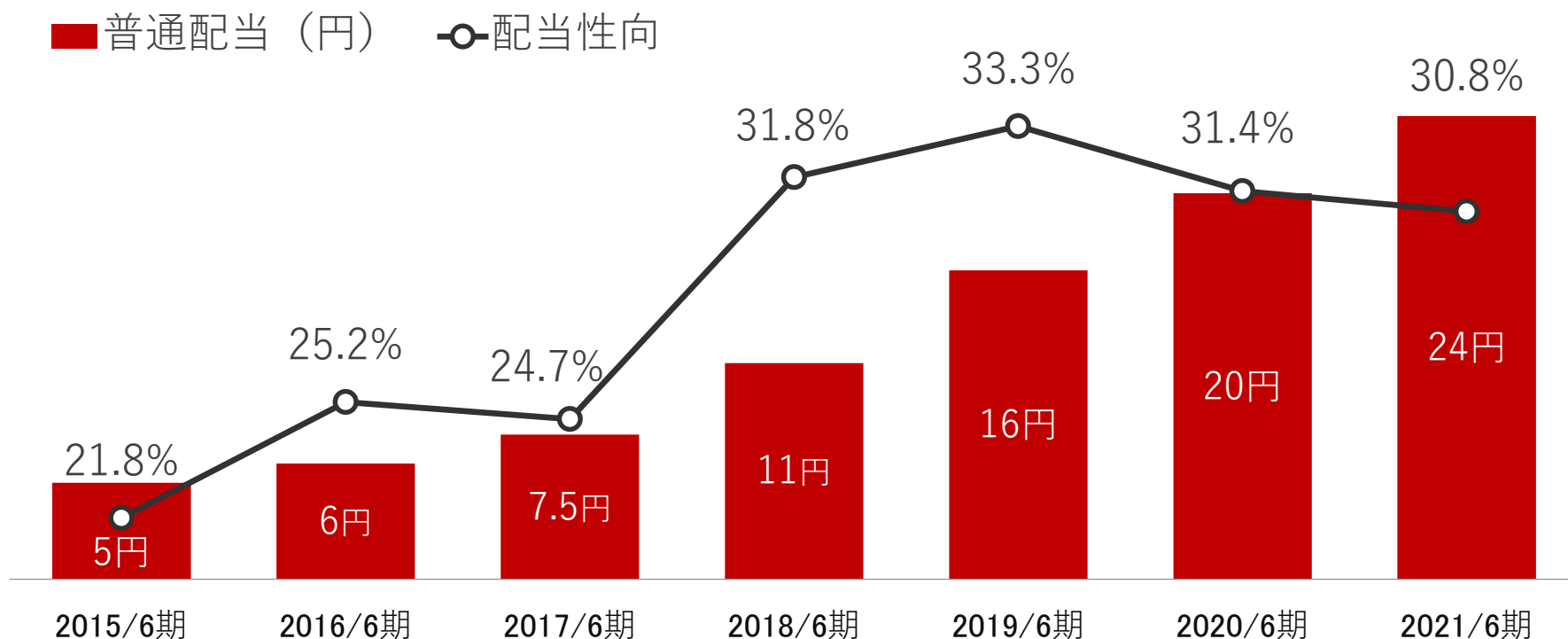
- ・ 大興電子通信株式会社をはじめ、多くの分野で協業できる会社が増加

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

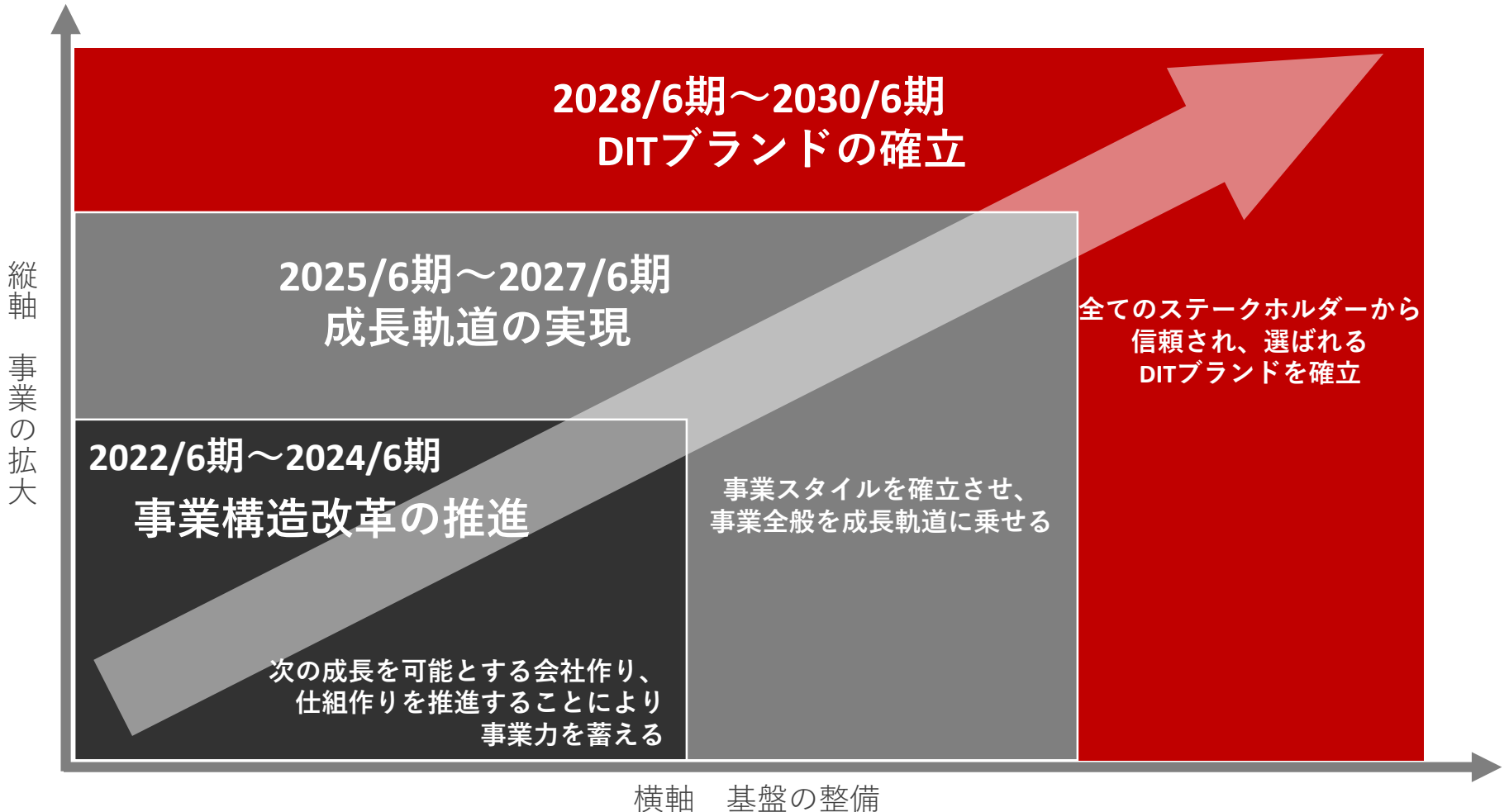
35% 以上

配当性向

2030年ビジョンの実現ステップ



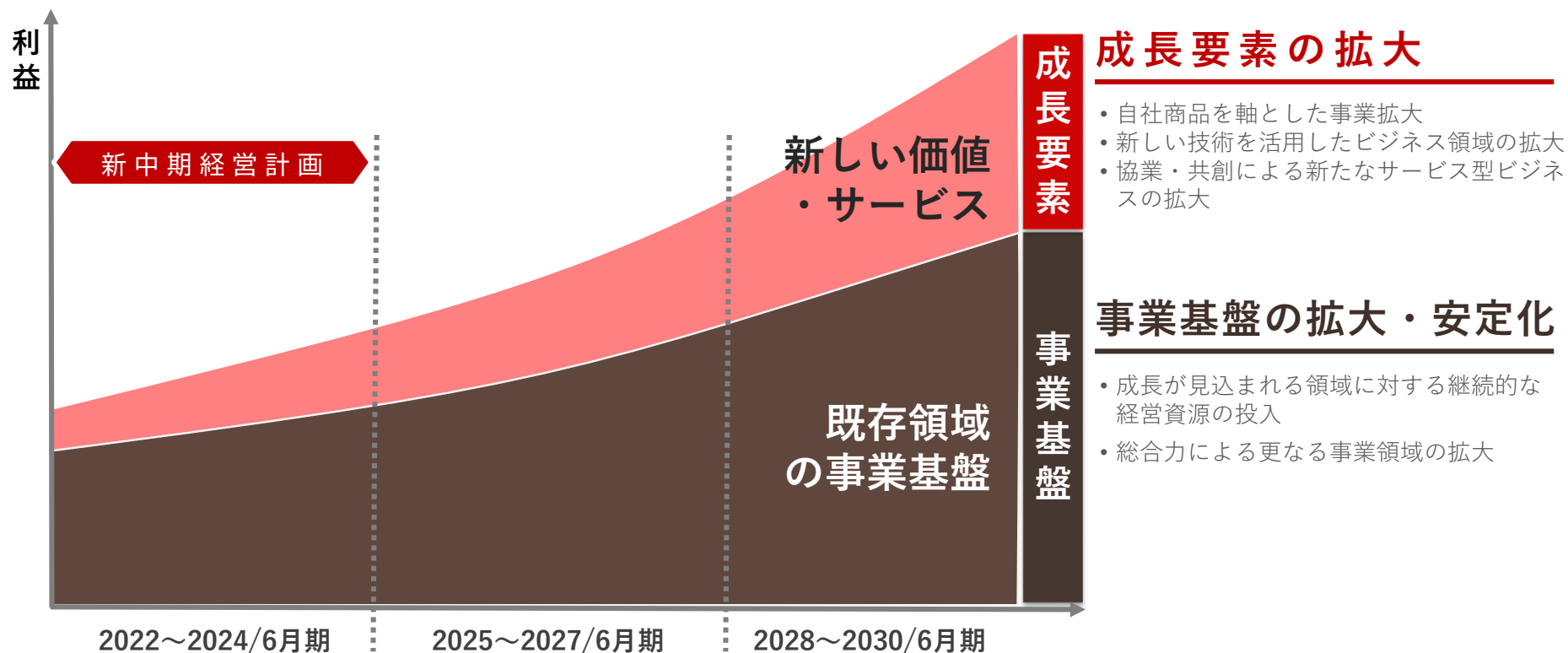
DIT 2030 Vision



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

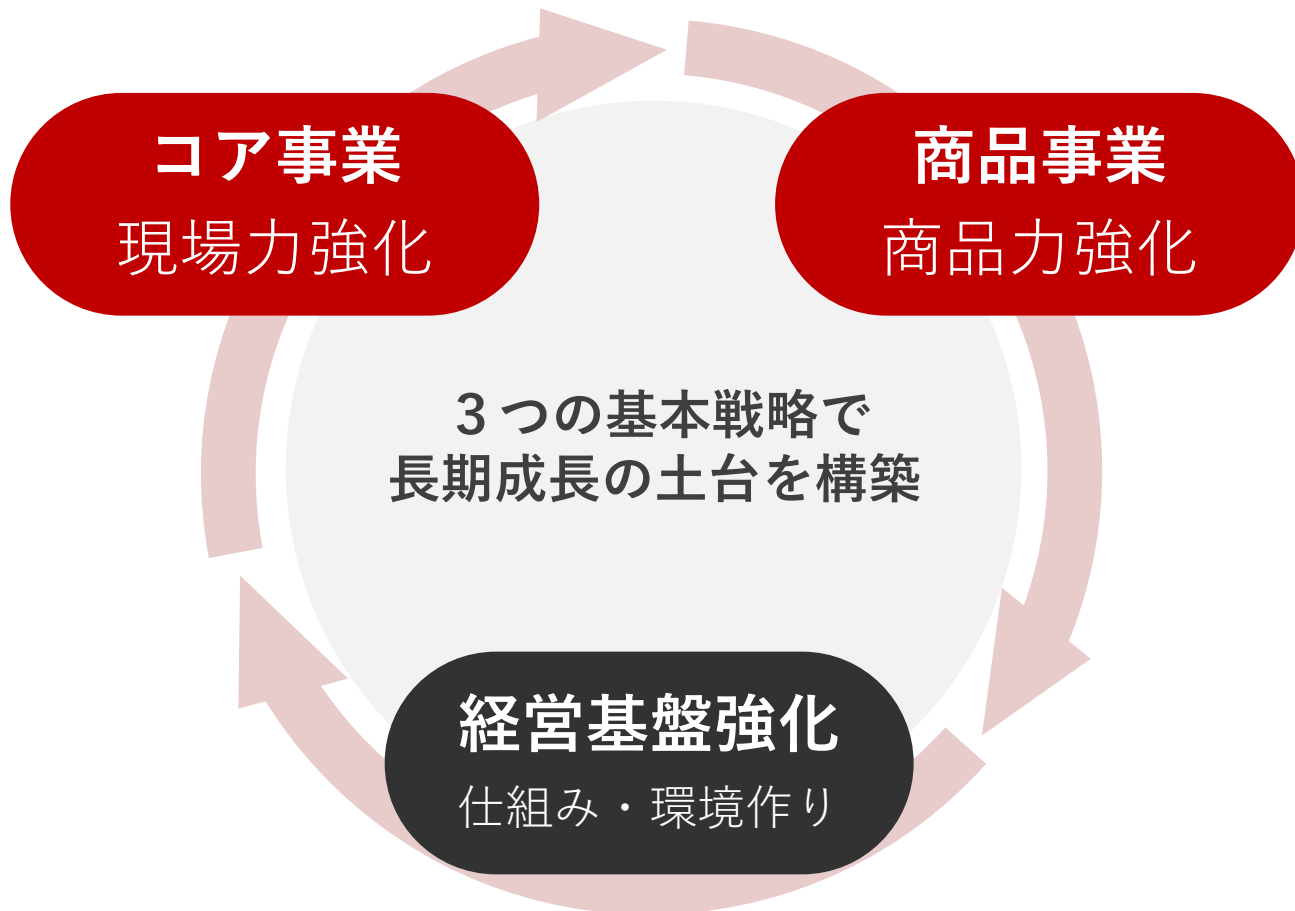


新中期経営計画（2022年6月期～2024年6月期）



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り組む

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

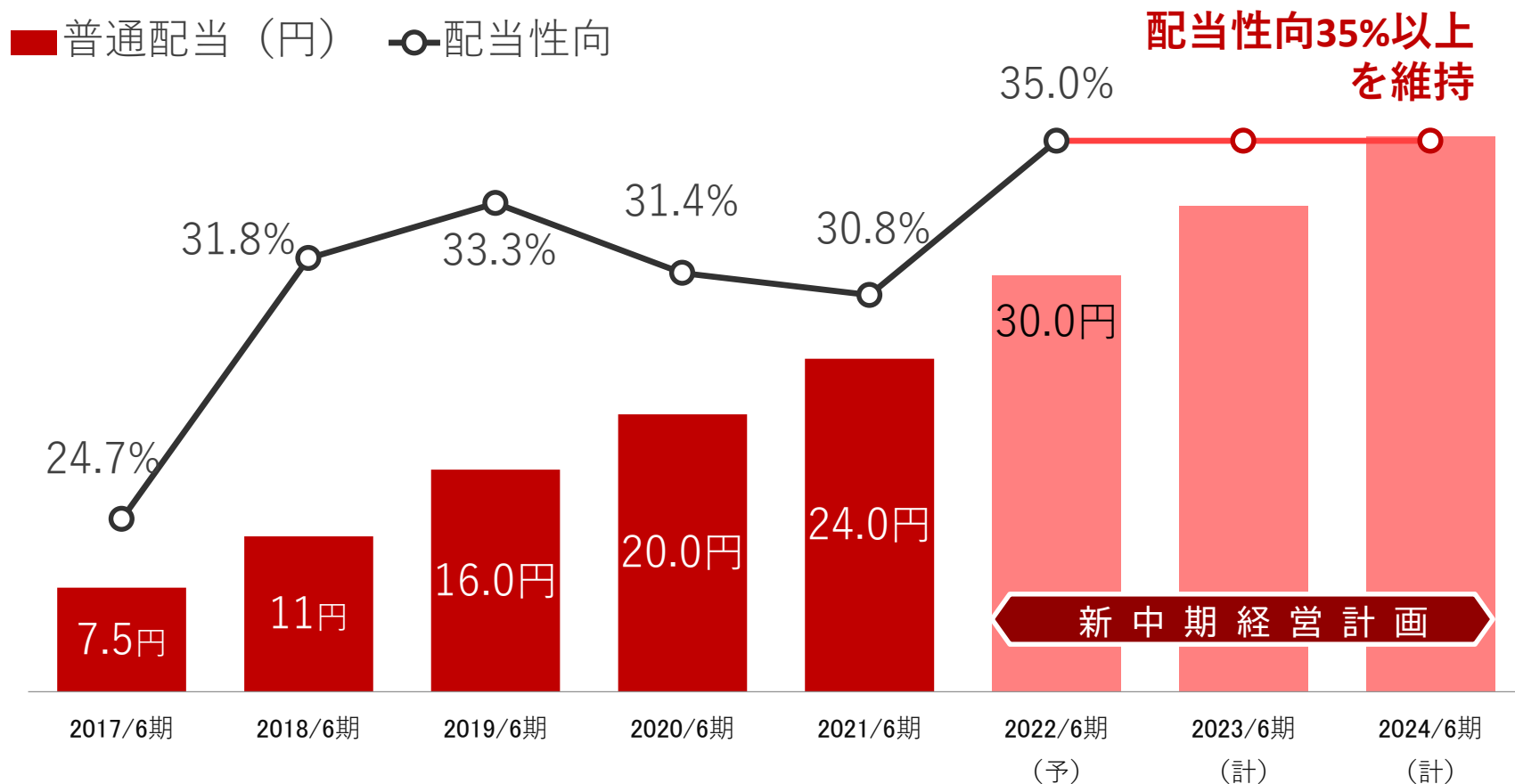
	21/6期（実）	22/6期（予）	23/6期（計）	24/6期（計）
売上高	144億円	156億円	168億円	185億円
営業利益	17.2億円	19.0億円	21.5億円	25.0億円
営業利益率	11.9%	12.2%	12.8%	13.5%
ROE	29.2%	20%以上を維持		
配当性向	30%以上	35%以上		

■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。