

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 第1四半期決算説明資料
(東証1部：3916)

2020年11月



1. 2021年6月期 第1四半期決算報告

2. 2021年6月期 連結決算業績予想

3. 中期経営計画

4. 参考資料

2021年6月期 第1四半期決算報告



2021年6月期 第1四半期決算総括（業績）

- コロナ禍及び特需剥落に関わらず、増収・増益を達成
- 営業利益率は+1.1ポイントの11.9%に上昇

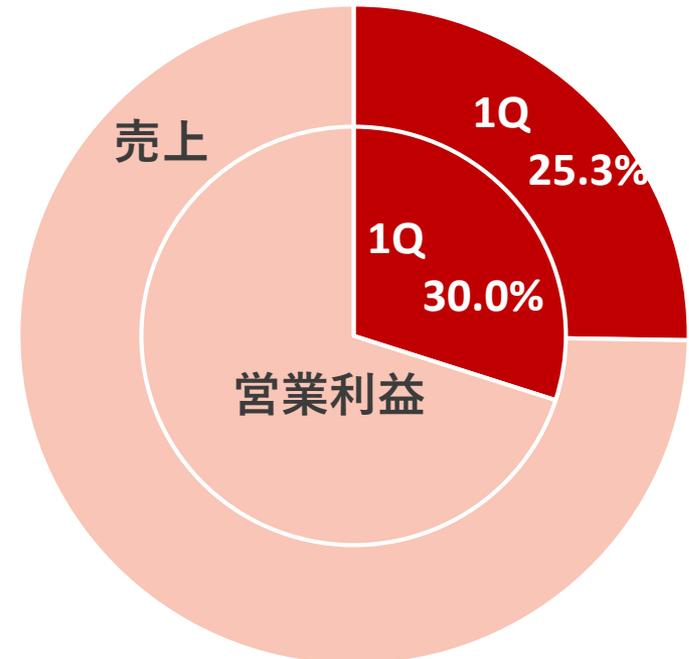
売上高 : 3,430百万円
(前期比+4.8%)

営業利益 : 407百万円
(前期比+15.1%)

営業利益率 : 11.9%
(前期比+1.1Point)

通期予想進捗率%

売上高（予）： 13,580百万円
営業利益（予）： 1,358百万円



システム販売事業の特需剥落に伴う減少をソフトウェア開発事業がカバー

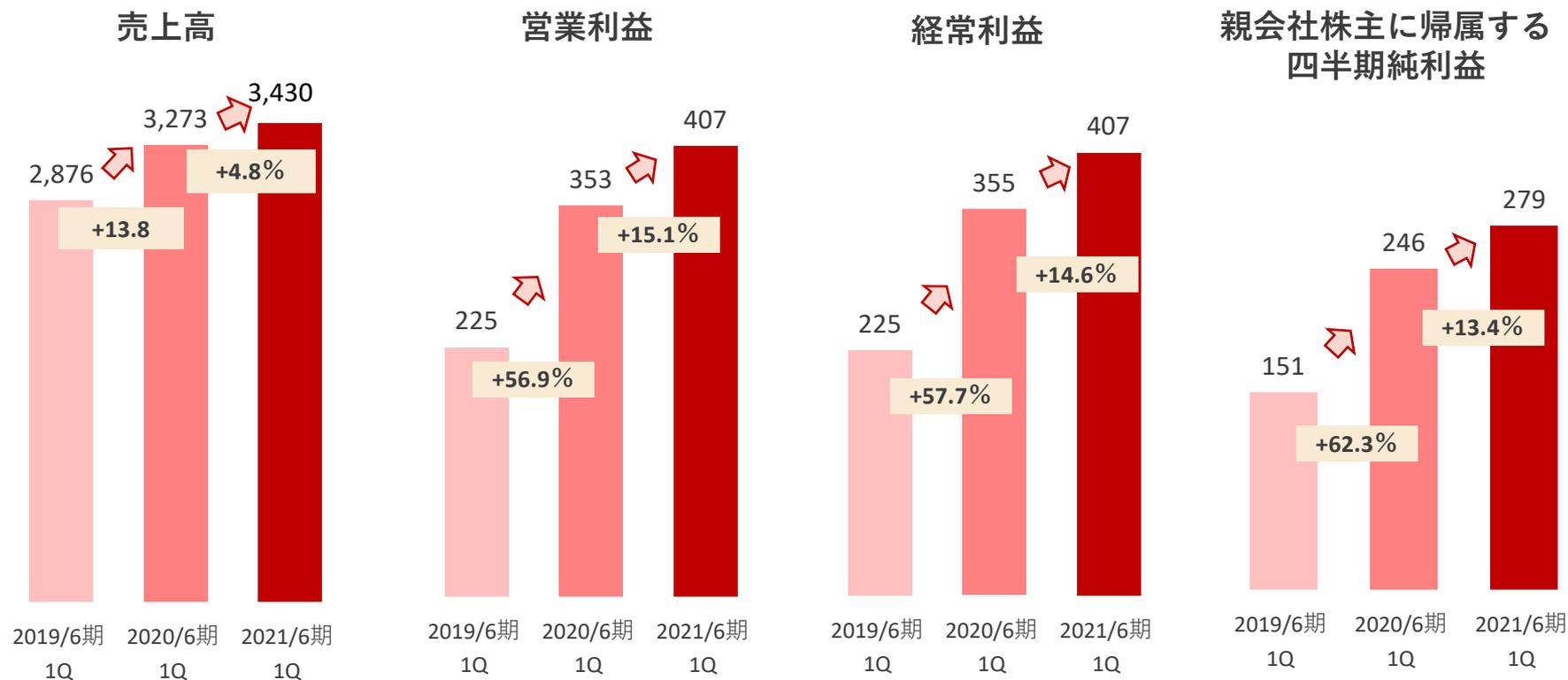
■ソフトウェア開発事業

- ・**ビジネスソリューション事業**は、既存顧客を中心に受注が増え、増収増益。業務システム開発は主力の金融系に加え、ERP関連、医薬系、公共系が伸長。また、運用サポートはコロナ禍の影響は小さく、引き続き増勢。
 - ・**エンベデッドソリューション事業**は、自動車関連が減少することを想定した対策を実施し、売上・利益共にほぼ前年並みを維持。車載系の減少に対し、組込みシステム開発では半導体系、通信系が伸長、組込みシステム検証では携帯系が伸長。
 - ・**自社商品事業**は、コロナ禍での営業面での制約はあるものの、「WebARGUS」「xoBlos」共に順調な伸びとなり増収・増益。両製品ともに、付加価値を高め商品力も強化。下期より電子契約クラウドのDD-CONNECTの販売開始。
- システム販売事業**は、前第1四半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 第1四半期業績ハイライト

売上高、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する純利益ともに過去最高を更新

(単位：百万円)



2021年6月期 第1四半期決算概要

■ コロナ禍及び特需剥落を考慮し、販管費節減に努め、売上総利益の減少(*)を上回る削減を実現

(*)売上総利益の減少はあくまで一時的なものであり、次四半期から解消する見込み

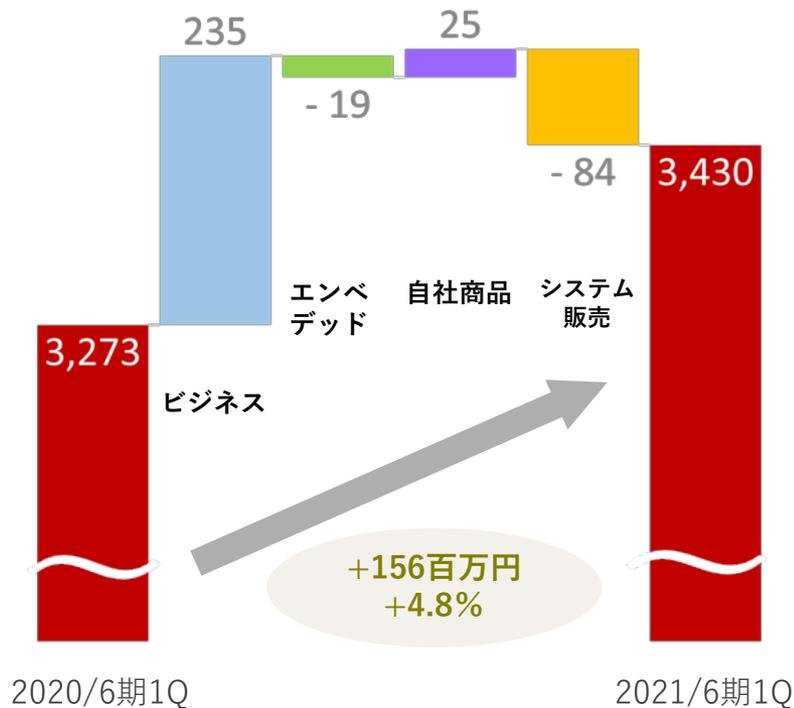
(単位：百万円)	2020/6期 1Q実績	構成比 %	2021/6期 1Q実績	構成比 %	2021/6期 通期計画	進捗率 %
売上高	3,273	100.0%	3,430	100.0%	13,580	25.3%
売上総利益	825	25.2%	815	23.8%	-	-
販管費	471	14.4%	408	11.9%	-	-
営業利益	353	10.8%	407	11.9%	1,358	30.0%
経常利益	355	10.9%	407	11.9%	1,358	30.0%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	246	7.5%	279	8.1%	942	29.6%

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、自社商品事業は着実に伸長
- システム販売事業の売上減に伴い売上総利益は減少したが、経費節減により営業利益は伸長

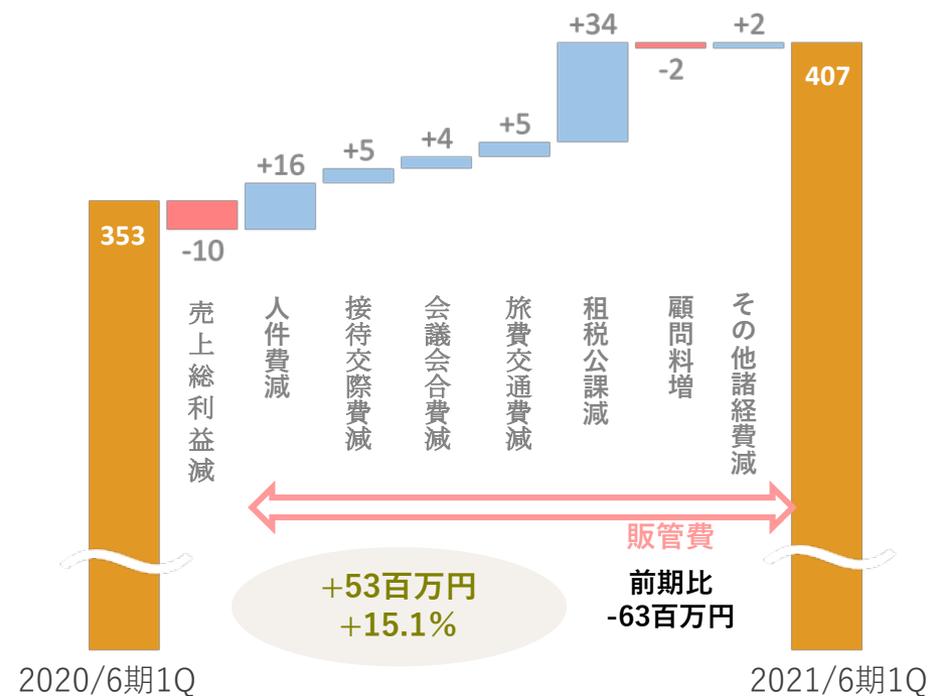
売上高

(単位：百万円)



営業利益

(単位：百万円)



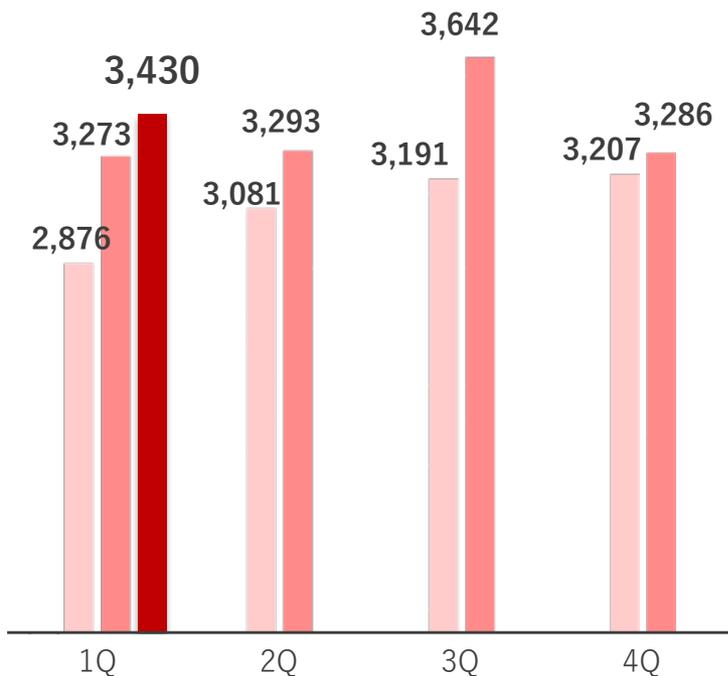
四半期別 売上高 & 営業利益推移

■ 第1四半期において、過去最高の売上高、営業利益を更新

売上高

(単位：百万円)

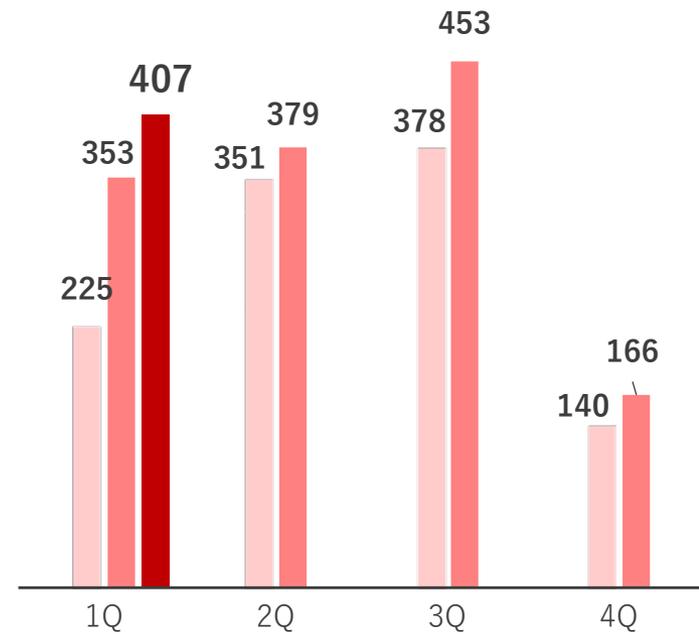
■ 2019/6期 ■ 2020/6期 ■ 2021/6期



営業利益

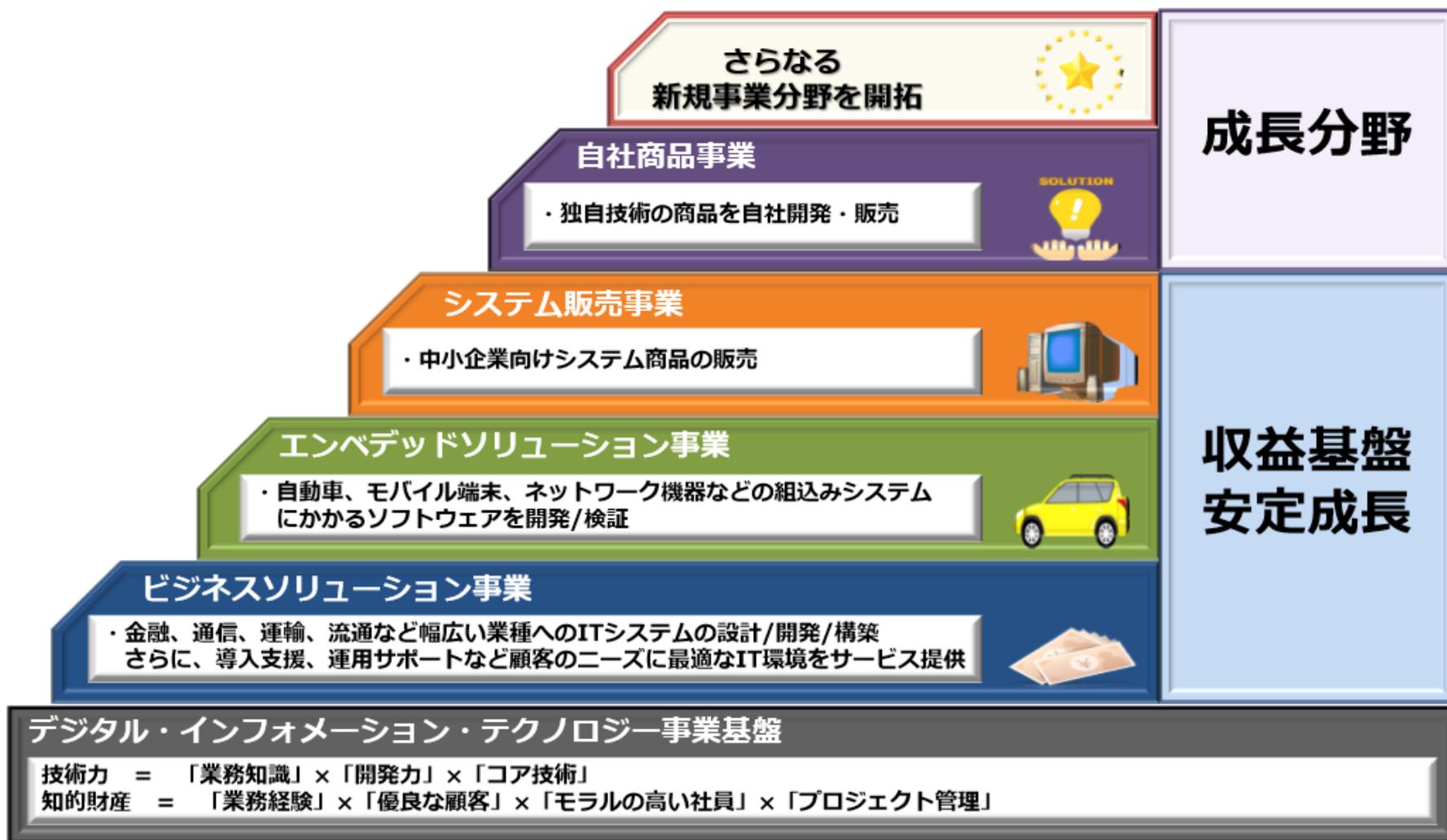
(単位：百万円)

■ 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、自社商品事業が伸展

事業セグメント	分類	2019/6期 1Q 売上高 構成比	2020/6期 1Q 売上高 構成比	2021/6期 1Q 売上高 構成比
ソフトウェア開発事業		94.4%	92.9%	95.7%
ビジネスソリューション事業	事業 基盤	58.6%	55.2%	59.5%
うち業務システム開発		64.7%	60.3%	57.9%
〃 運用サポート		35.3%	39.7%	42.1%
エンベデッドソリューション事業	事業 基盤	32.0%	33.5%	31.4%
うち組み込みシステム開発		76.4%	78.7%	79.4%
〃 組み込みシステム検証		23.6%	21.3%	20.6%
自社商品事業	成長 分野	3.8%	4.2%	4.8%
システム販売事業	事業 基盤	5.6%	7.1%	4.3%

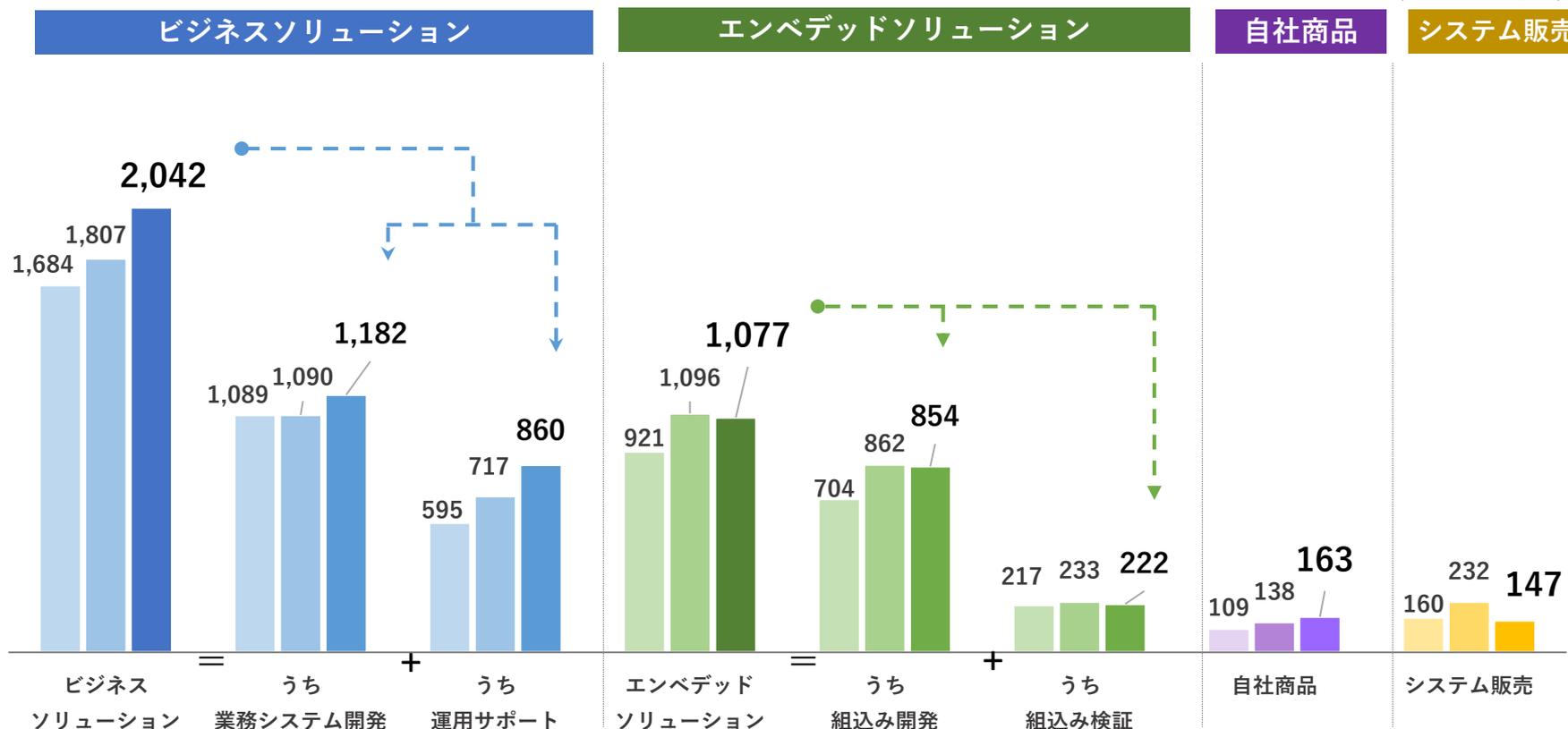
事業セグメント別売上高の推移

- エンベデッドソリューション事業はコロナ禍の影響はあったがほぼ前年並みを維持、システム販売事業は特需剥落で大幅減

事業別売上高の四半期推移

(グラフは左から2019/6期1Q、2020/6期1Q、2021/6期1Q)

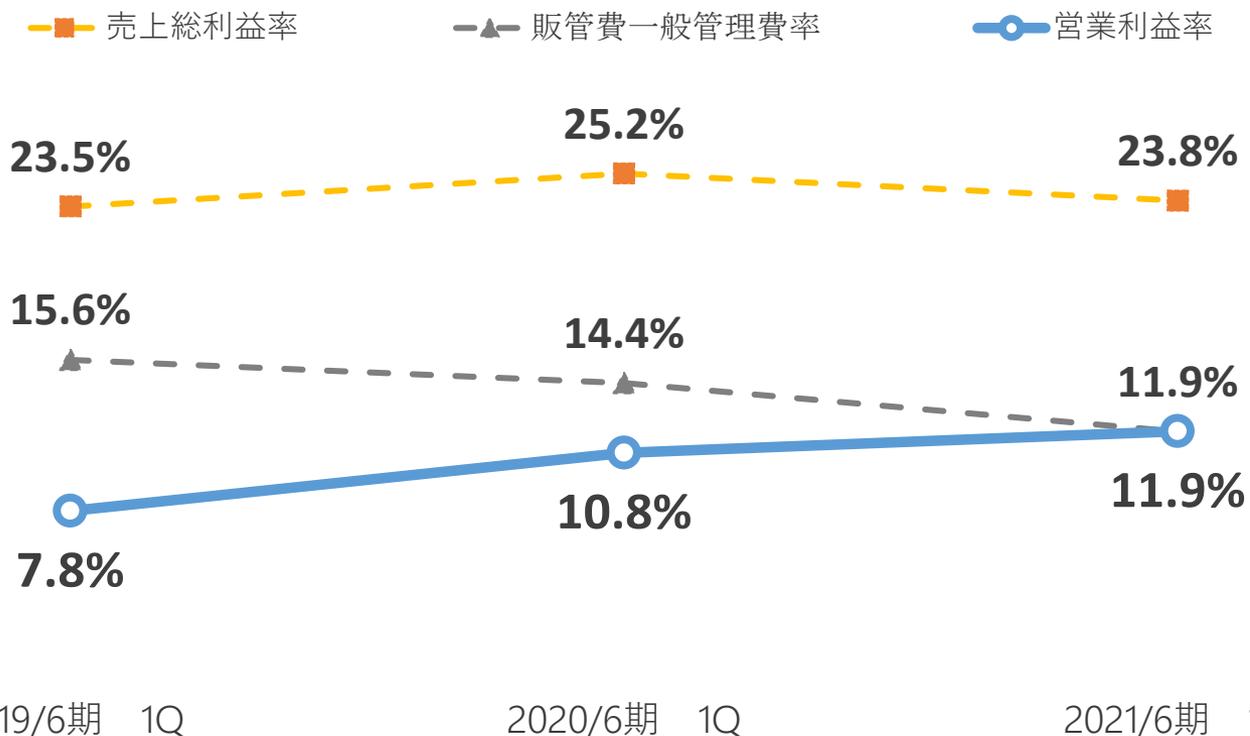
(単位：百万円)



営業利益率の推移

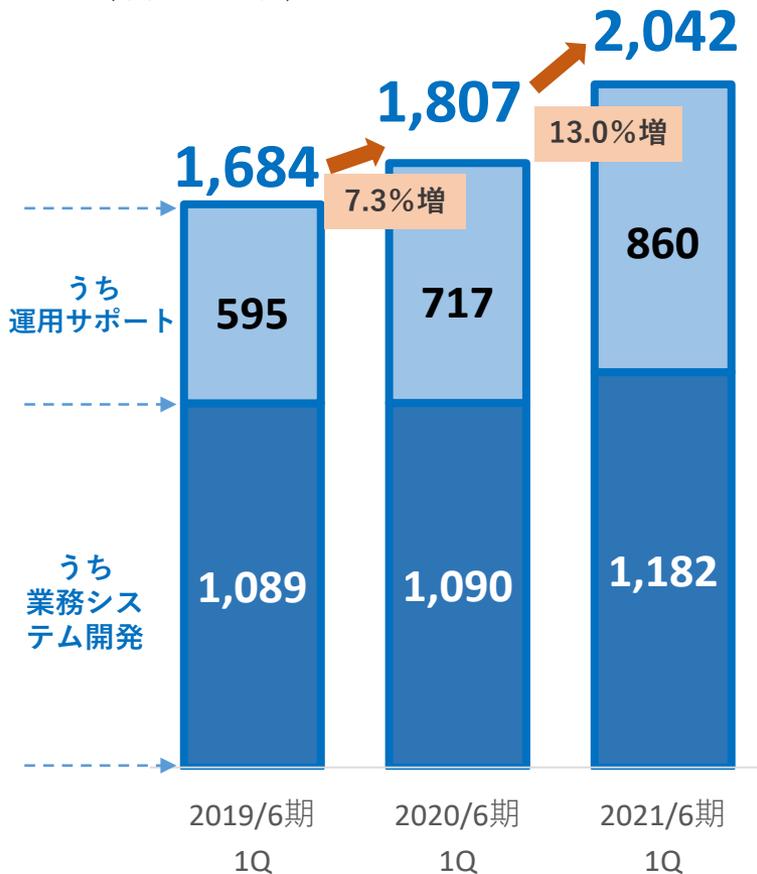
■ コロナ禍の中だが営業利益率は着実に上昇

各利益 & 販売費一般管理費の対売上高比率



セグメント別売上高：ビジネスソリューション事業

(単位：百万円)



売上高：2,042百万円
前期比：+13.0%

事業全体では、既存顧客を中心に受注は引き続き順調に推移

- 業務システム開発は、主力の金融系に加え、ERP関連や医薬系、公共系を中心に案件の獲得が進み、売上・利益ともに順調に増加
- 運用サポートは、コロナ禍の影響は小さく、既存顧客を中心に順調に推移し、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

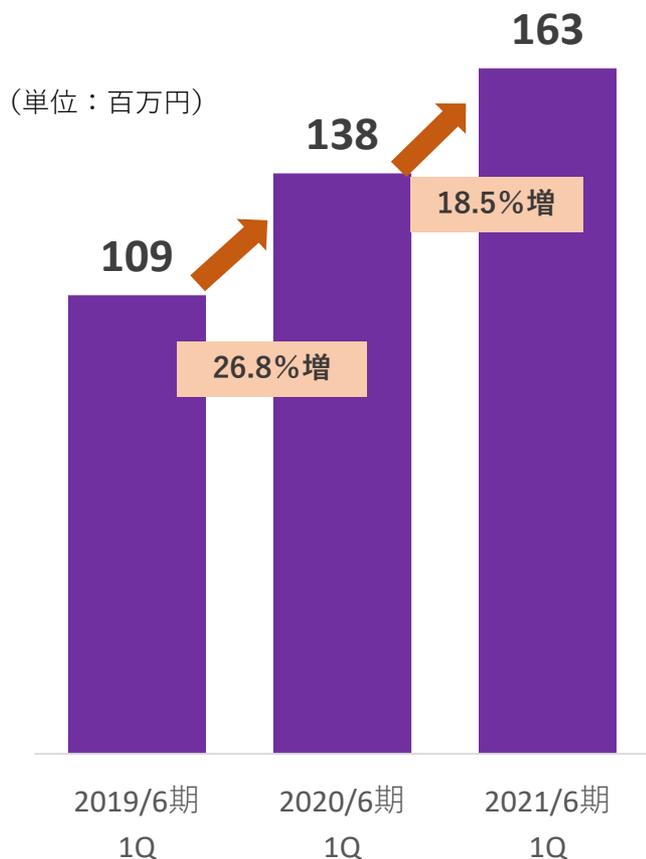
(単位：百万円)



売上高：1,077百万円
前期比：-1.7%

事業全体では、コロナ禍による自動車関連の減少を想定した対策を実施し、ほぼ前年並み

- 組込み開発は、車載系の売上が若干減少したが、半導体系や通信系が伸び、売上はほぼ前年並み、利益は若干増加
- 組込み検証は、車載系、医療系の減少を携帯系でカバーするも、売上・利益ともに前年より減少



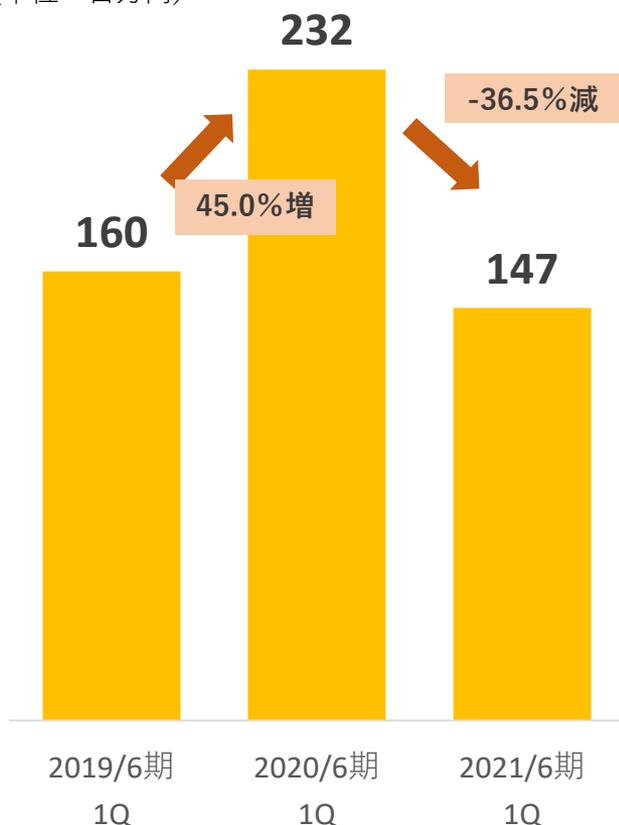
売上高：163百万円
前期比：+18.5%

事業全体では、コロナ禍の影響は残るものの、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、順調に拡大
- 【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

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：147百万円
前期比：-36.5%

システム販売事業は、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72.1%

(単位：百万円)

	2020/6月末	2021/6月期 1Q	増減
現金・預金	2,399	2,233	△166
売掛金	1,905	1,879	△26
仕掛品	208	201	△7
その他	78	152	74
流動資産 計	4,590	4,465	△125
有形固定資産	120	116	△4
無形固定資産	23	21	△2
投資その他の資産	630	621	△9
固定資産 計	774	759	△15
資産 合計	5,364	5,225	△139

	2020/6月末	2021/6月期 1Q	増減
支払手形・買掛金	417	454	37
短期借入金	—	—	—
その他	1,217	929	△288
流動負債 計	1,634	1,383	△251
長期借入金	—	—	—
その他	68	72	4
固定負債 計	68	72	4
負債 合計	1,703	1,456	△247
資本金	453	453	—
資本剰余金	459	459	—
利益剰余金等	2,747	2,856	108
純資産 合計	3,660	3,768	108
負債・純資産 合計	5,364	5,225	△139

2021年6月期 連結決算業績予想



2021年6月期 業績予想

- コロナ禍の影響を考慮し、最低限の目標として、前年並みと予想
- コロナ禍の影響は限定的であり、必要に応じて業績予想の変更の開示を予定

(単位：百万円)	2020/6期 実績	構成 %	2021/6期 予想	構成 %	前年同期比 %
売上高	13,495	100.0%	13,580	100.0%	+0.6%
営業利益	1,352	10.0%	1,358	10.0%	+0.4%
経常利益	1,357	10.1%	1,358	10.0%	+0.0%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	978	7.2%	942	6.9%	△3.7%

セグメント別 業績予想（概要）

- ソフトウェア開発事業は、前期比+1.3%増を計画、自社商品事業は、11%増の成長を目指す。
- 各事業セグメントの見通しは、予想を上回る見込み

（単位：百万円）

事業セグメント	2020/6期 売上高	2021/6期 売上高予想	増減額	増減%	構成比
ソフトウェア開発事業	12,756	12,923	167	1.3%	95.2%
ビジネスソリューション事業	7,838	7,905	67	0.9%	58.2%
エンベデッドソリューション事業	4,308	4,340	32	0.7%	32.0%
自社商品事業	609	676	67	11.0%	5.0%
システム販売事業	739	657	-82	-11.0%	4.8%
合 計	13,495	13,580	85	0.6%	

セグメント別 業績予想（詳細）

■コロナ禍の影響への対策が功を奏してきており、 全体的に上向く見込み

■ソフトウェア開発事業

- ・ビジネスソリューション事業は、安定した受注に加え、大型案件の引き合いが幾つかあり、業容拡大できる見込み。
- ・エンベデッドソリューション事業は、自動車関連の復活が見込めることと、顧客開拓が進んでいることから、上向く見込み。
- ・自社商品事業は、商談面の制約はあるものの、大手顧客から引き合いが多く来ており、着実に進展する見込み。

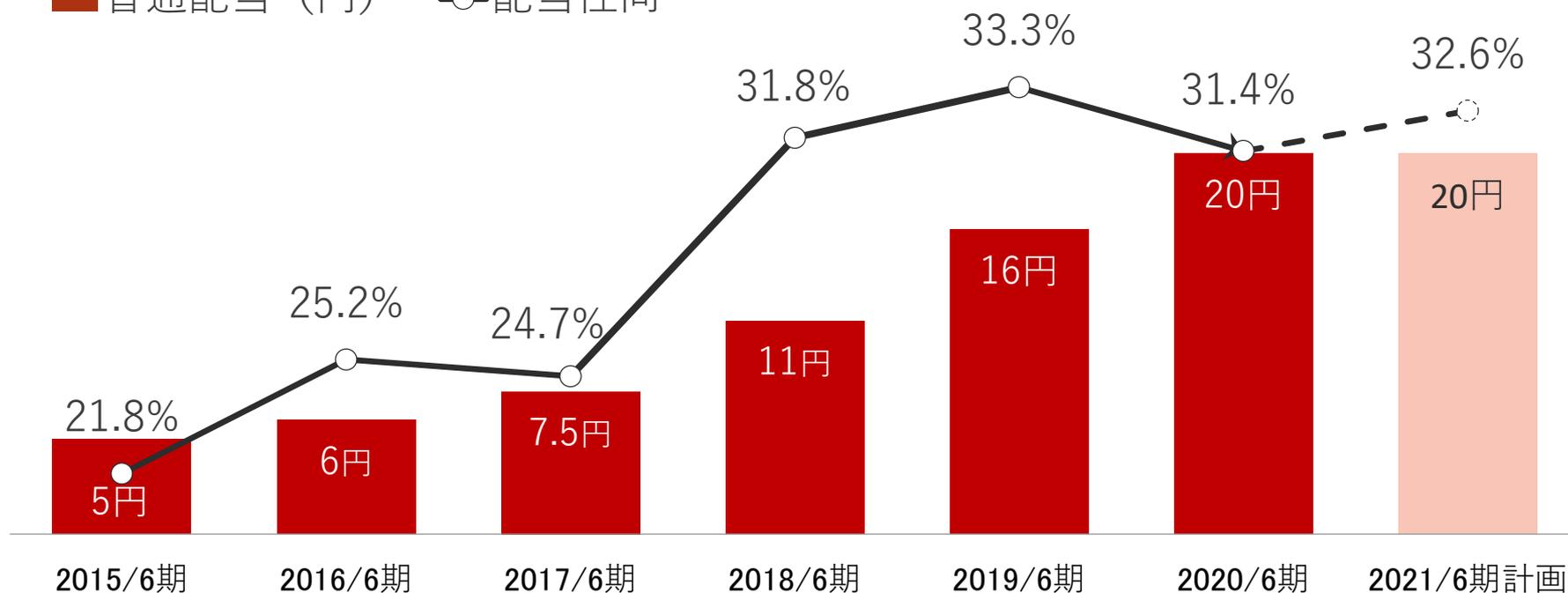
- システム販売事業は、第1四半期にIT導入補助金絡みで受注した案件が順次売り上がることから前年並みで推移する見込み。

株主還元（配当+自社株式購入）

■ 配当性向30%以上を目標

■ 2021/6期配当については、業績予想の変更に応じて見直しを予定

■ 普通配当（円） ○ 配当性向

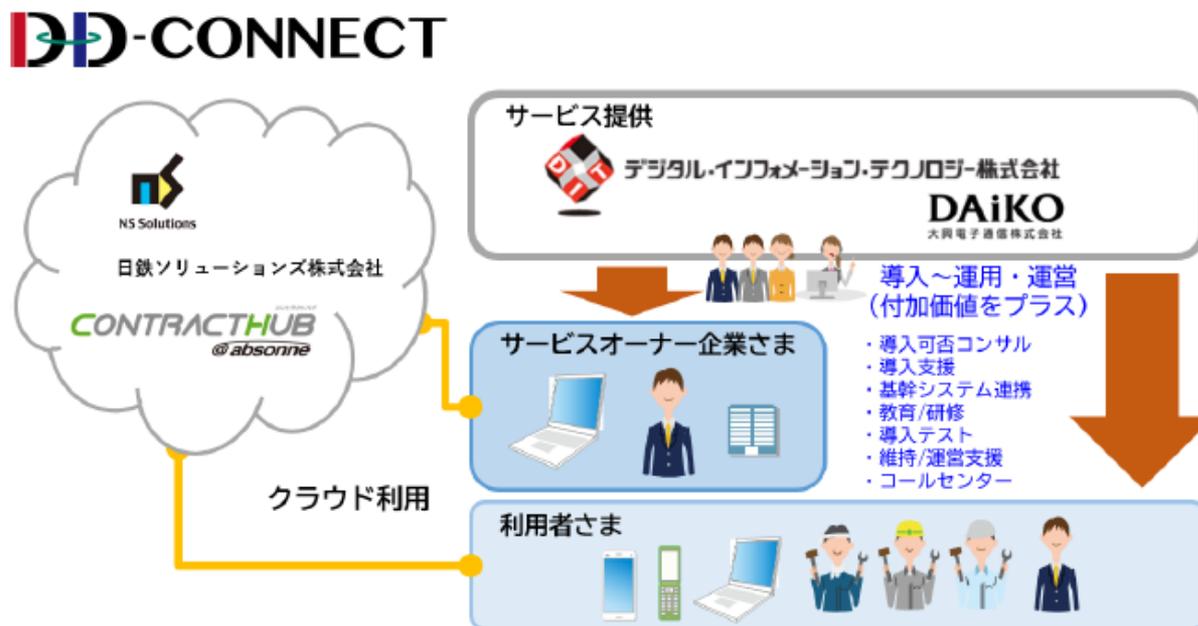


- ・ 2016年、2018年と株式分割1：2を実施、実施後の一株当たり年間配当金で表示
- ・ 2018/6期、自社株式購入136百万円実施（総配分性向57.5%）

自社商品事業：「DD-CONNECT」 下期販売開始

DXの進展とニューノーマル社会への対応に向け、電子契約のアウトソーシングサービス「DD-CONNECT(ディ・ディ・コネクト)」の提供を開始

当社（DIT）と大興電子通信株式会社（DAIKO）は、日鉄ソリューションズ株式会社（NSSOL）の電子契約サービス「CONTRACTHUB（コントラクトハブ）@absonne（アブソヌ）」のアウトソーシング型サービスとして「DD-CONNECT」を2020年10月から提供します。DIT、DAIKO、NSSOLは、付加価値の高い電子契約サービスを幅広く提供し、3年間で100社導入を目指します



JPX日経中小型株指数構成銘柄への選定

**東京証券取引所及び日本経済新聞社が共同で
算出する「JPX日経中小型株指数」の
2020年度構成銘柄に当社が選定されました。***

今後もステークホルダーの皆様のご期待に添うべく、選定の趣旨に則り、持続的な企業価値の向上と株主を意識した企業経営に努めてまいります。

*同指数には2020年11月30日より適用予定

中期経営計画

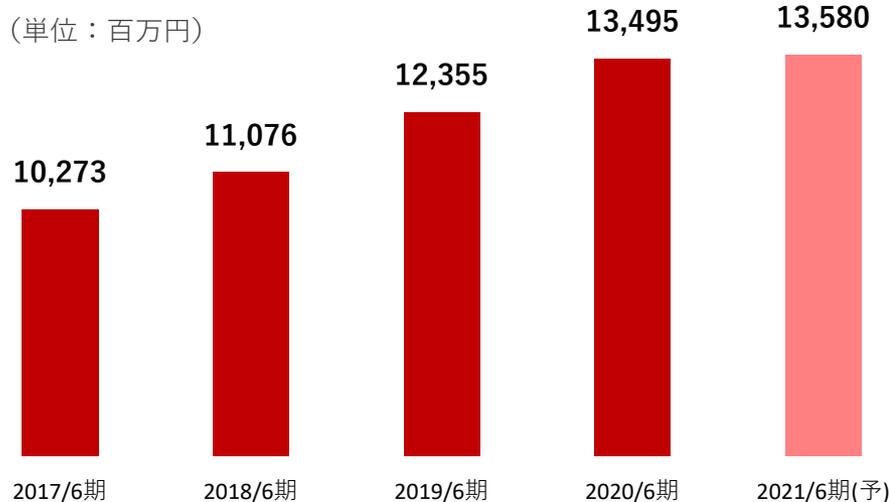


中期経営目標：「トリプル10」の達成

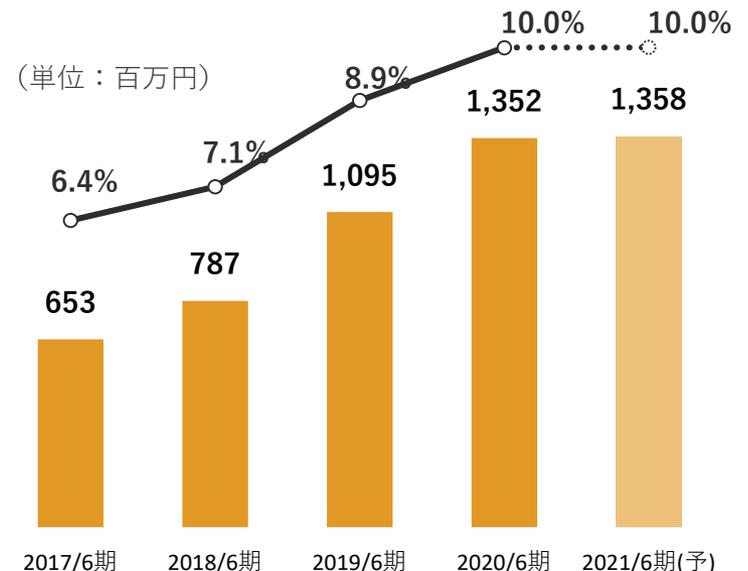
■ 2017/6期スタートの中期経営目標：5年以内のトリプル10を達成！

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！

売上高



営業利益 営業利益率



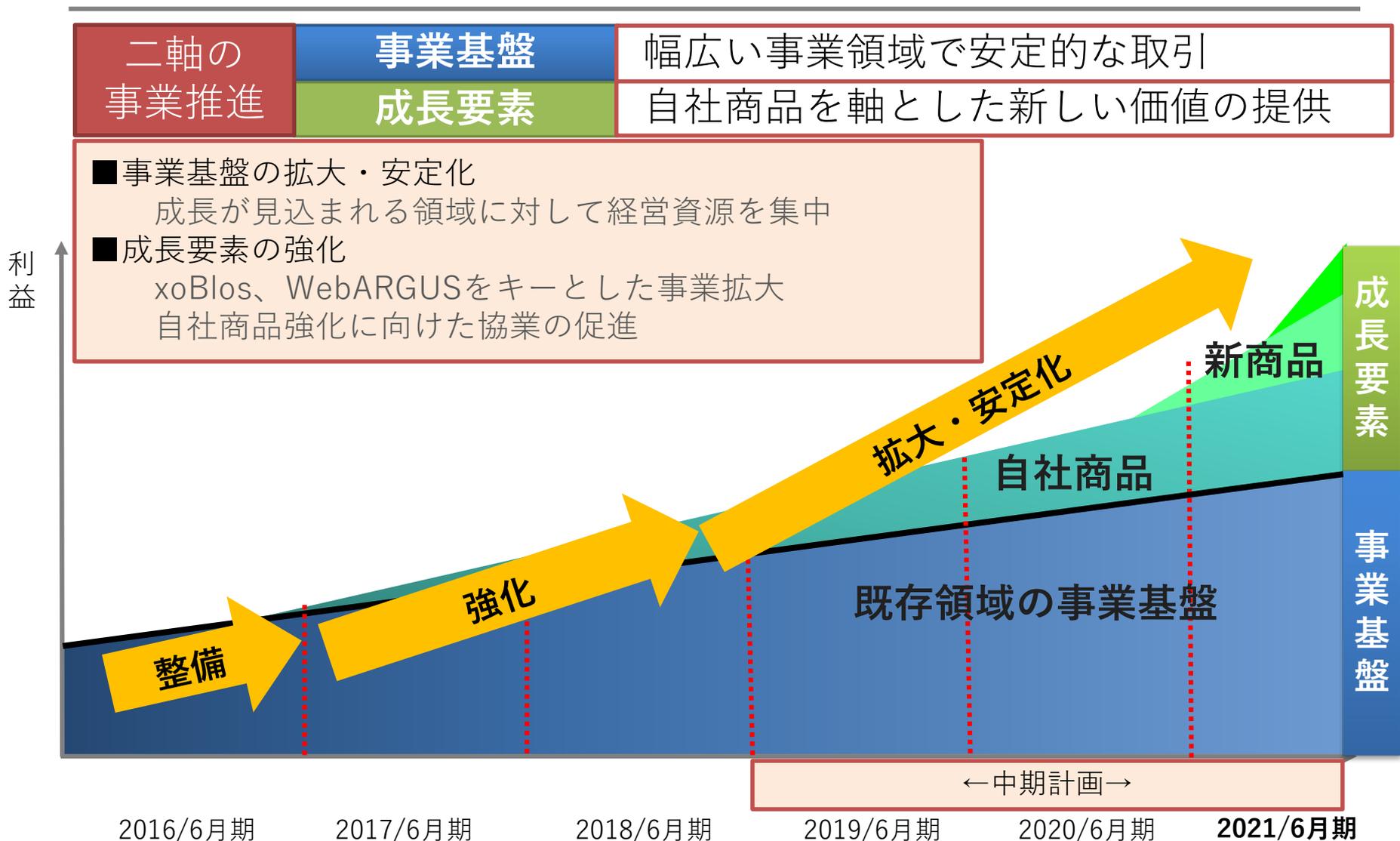
新たな長期ビジョンを策定中

中期経営目標の前倒しでの達成、DXの加速、2025年の崖、コロナ禍によるニューノーマルな社会の到来等、社内外の変化に対応した長期ビジョンを現在策定中です。

当社の方向性を定め、連続して成長できるように取り組んでまいります。



中長期的成長モデル



企業価値拡大に向けて

- 三位一体で企業価値の拡大を目指します！

自立的成長

セルフグロース

企業価値の拡大

成長投資・株主還元！

協業・提携

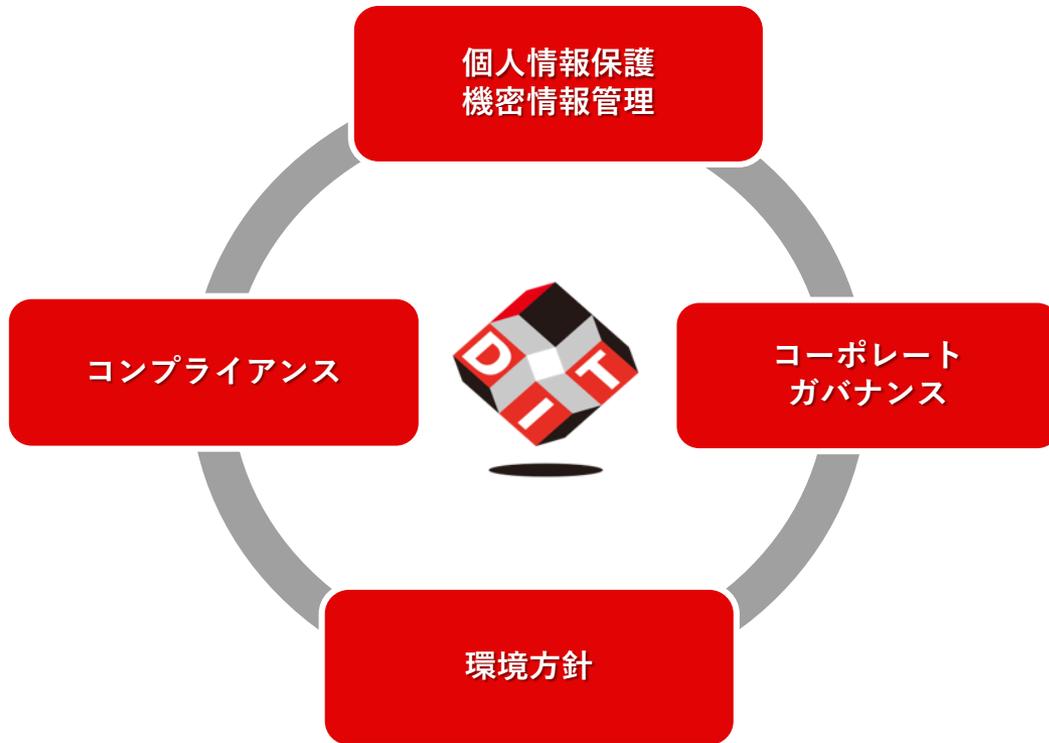
コンプリメント(補完)

M & A

シナジー

CSRへの取り組み

- ステークホルダーに信頼され、選ばれるDITブランドを構築してまいります。



DITは今年も「愛媛FC」を応援します！





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 (2020年6月末)

決算期: 6月30日

従業員数 1,056名(単体982名) (2020年6月末)

役員: 代表取締役社長 市川 聡
取締役会長 市川 憲和
他社内取締役 5名、社外取締役 3名
常勤監査役 1名、社外監査役 2名

グループ会社: DITマーケティングサービス株式会社、DIT America,LLC.



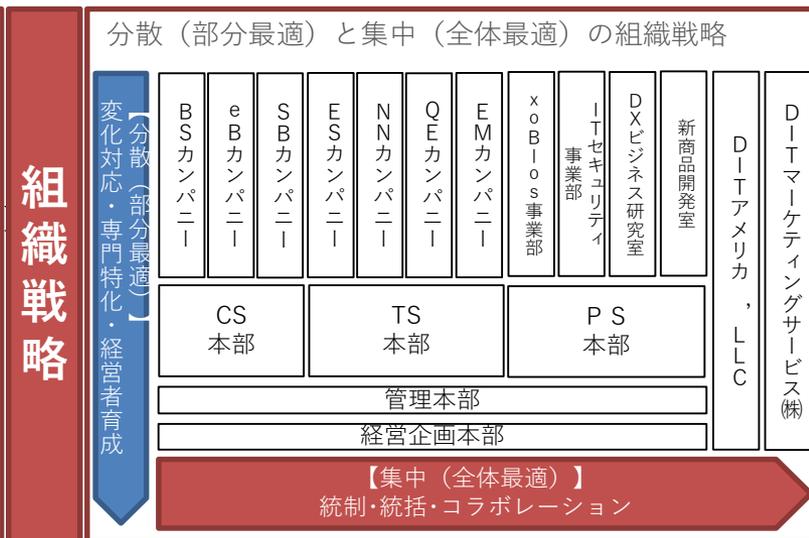
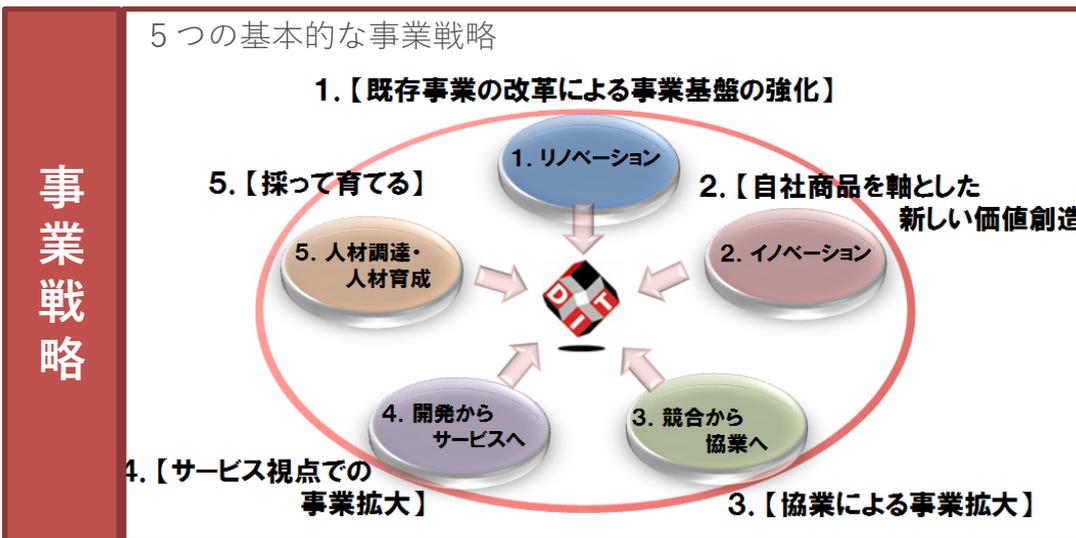
代表取締役社長 市川 聡

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

企業理念

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		

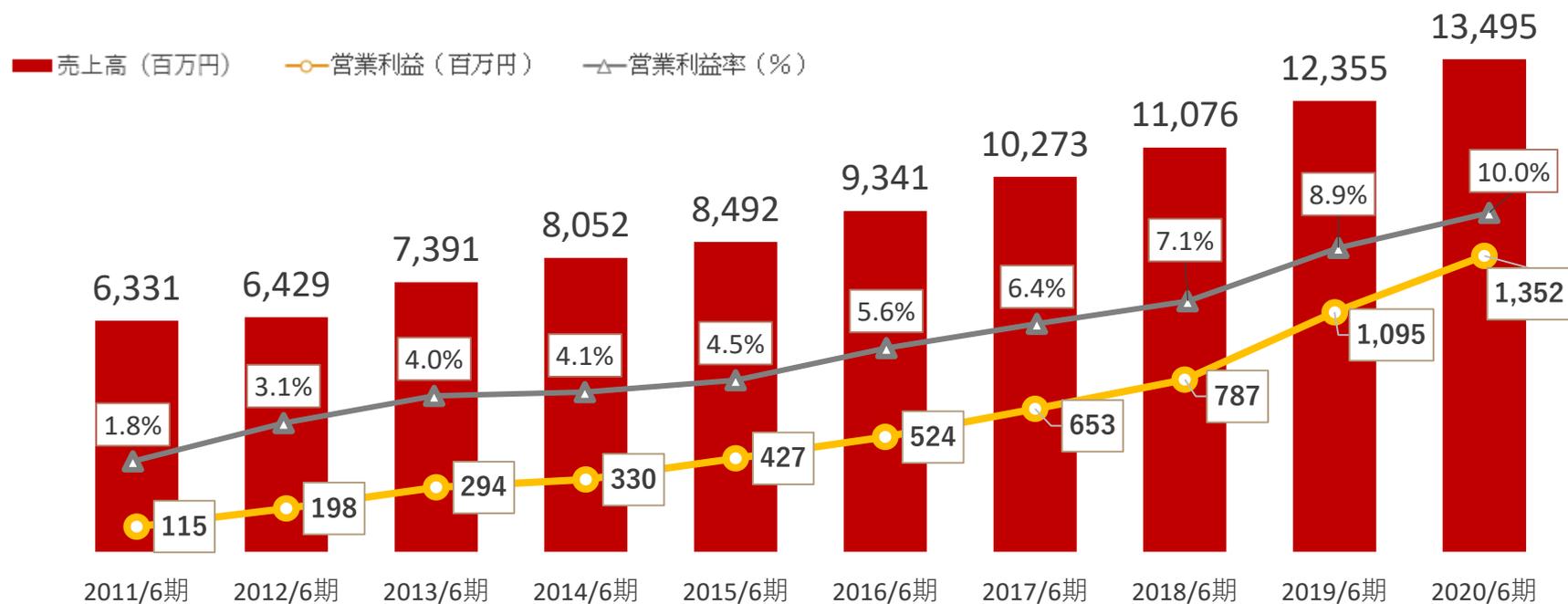
経営方針	付加価値の追求と変化対応への取り組みから、 経営の安定成長を目指す
------	--------------------------------------



業績推移

■中期経営目標（トリプル10）を1年前倒しで達成

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



当社の強みと基本戦略

当社の強み

- 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。
- 優良顧客から評価される業務知識、技術力、価格競争力がある。
- 顧客との信頼関係に基づく長期安定ビジネスが主で、事業基盤が安定している。
- 独自性があり、市場拡大が期待できる自社商品を有する。

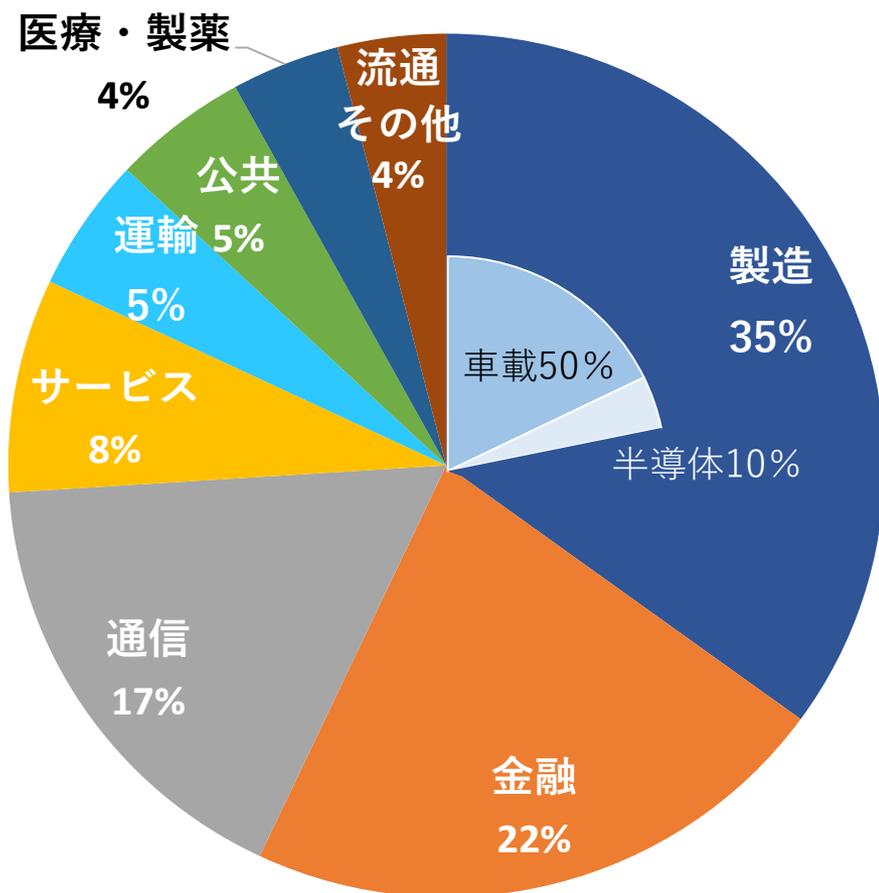


基本戦略

- 成長戦略：2軸の事業推進（既存事業の改革による事業基盤の拡大・安定化と成長要素である自社商品事業の強化）を通じて成長し続けること。
- 企業総合力強化：技術力、付加価値等の総合力を押し上げ、一人当たりの利益をアップさせること。

顧客基盤

業種別の売上高構成比



■ D I Tグループの取引先は 約2,700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）

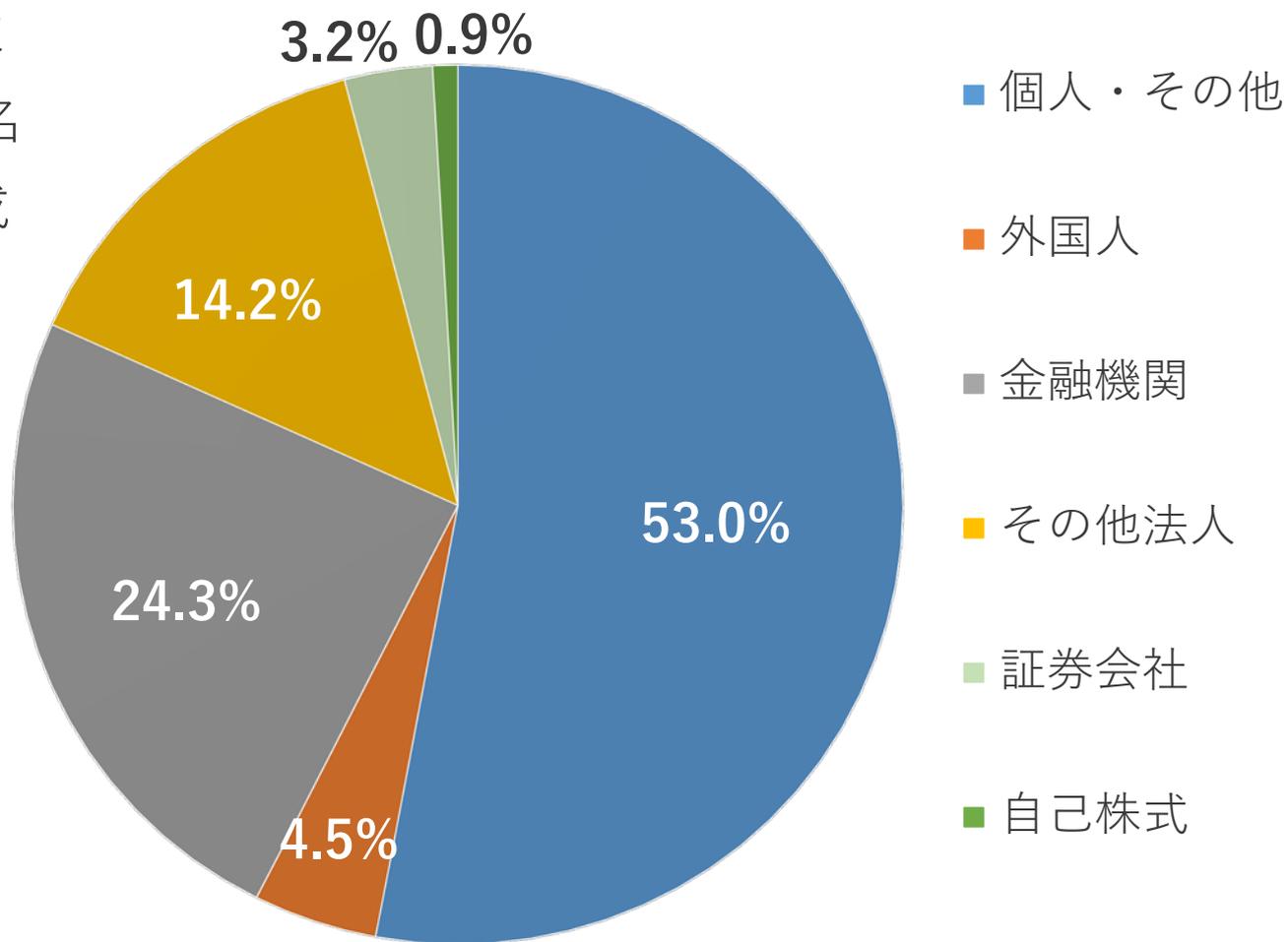
- ・情報システム子会社を含めたエンドユーザー売上比率は80%

国内外の開発拠点と社員数



株主構成

2020年6月末
株主数4,821名
株主構成





お問合せ先：

経営企画本部 I R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。