

Bridge Report デジタル・インフォメーション・テクノロジー (3916)

 市川 憲和 社長	会社名	デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社	 デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社
	証券コード	3916	
	市場	東証1部	
	業種	情報・通信	
	社長	市川 憲和	
	所在地	東京都中央区八丁堀 4-5-4 FORECAST 桜橋	
	決算月	6月末日	
	HP	https://www.ditgroup.jp/	

— 株式情報 —

株価	発行済株式数(自己株式除く)	時価総額	ROE(実)	売買単位	
1,322円	15,501,820株	20,493百万円	21.3%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
10.00	0.8%	32.06円	41.2倍	311.56円	8.5倍

*株価 6/7 終値。発行済株式数は直近期決算短信より。ROE、BPS は前期実績。DPS、PBR は 18 年 4 月 1 日付で実施した 1:2 の株式分割を考慮。

— 業績推移 —

(単位:百万円、円)

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2013年6月(実)	7,391	294	266	109	8.48	1.00
2014年6月(実)	8,052	330	339	209	16.26	1.75
2015年6月(実)	8,492	427	427	297	22.93	5.00
2016年6月(実)	9,341	524	553	351	23.80	6.00
2017年6月(実)	10,273	653	641	466	30.34	7.50
2018年6月(予)	10,820	730	725	493	32.06	10.00

*予想は会社側予想。16年10月1日付および18年4月1日付でそれぞれ1:2の株式分割を実施。EPS、BPSは遡及して再計算。

*16/6期より当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益。以下同様。

デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社の2018年6月期第3四半期決算概要などをお伝えします。

— 目次 —

- [1. 会社概要](#)
- [2. 2018年6月期第3四半期決算概要](#)
- [3. 2018年6月期業績予想](#)
- [4. 今後の注目点](#)
- [＜参考1:成長戦略＞](#)
- [＜参考2:コーポレートガバナンスについて＞](#)

今回のポイント

・18年6月期第3四半期の売上高は前年同期比10.1%増の83億39百万円。エンベデッドソリューション事業が大きく牽引し、自社商品も着実に伸長した。販管費は1桁の伸びにとどまり、営業利益は同22.2%増の6億51百万円となった。売上、利益は第3四半期の過去最高を更新した。

・通期業績予想に変更は無い。18年6月期の売上高は前期比5.3%増の108億20百万円、営業利益は同11.7%増の7億30百万円の予想。各事業とも増収を見込んでいる。引き続き新規事業への投資に注力するが、2桁増益を見込み、利益率も上昇。8期連続の増収増益、過去最高更新を予想している。今期より中間配当を実施。株式分割考慮で中間、期末それぞれ5円/株の合計10円/株を予定。予想配当性向は31.2%。

・好調な決算で進捗率も売上、利益ともに高水準だ。ただ、第4四半期(4-6月)は、新入社員の受け入れ、期末手当の支給などがあるため、営業利益は他の四半期よりも低水準となる傾向があるということで、進捗率の高さだけを注視することには留意が必要だが、良好な事業環境の下で売上、利益ともにどこまで上積みを行うことが出来るかを注目したい。

1. 会社概要

独立系の情報サービス会社。金融、通信などを中心顧客とした業務システム開発、組込み開発等の受託開発が売上のお大半を占めるが、Webセキュリティソリューション「WebARGUS(ウェブアルゴス)」、Excel業務イノベーションプラットフォーム「xoBlos(ゾブロス)」を始めとした独自技術による自社製品の拡大に注力している。「多面多様のIT企業」、「部分最適と全体最適の組織戦略」といった特長を持つ。

【1-1 沿革】

日本電信電話公社在籍時にプログラマーの資格を取った市川社長はコンピュータという今まで経験したことのない新しい世界と出会い、その将来性に大きな魅力を感じ、チャレンジ精神を奮い起こされ独立。

1996年に知人が経営していた東洋コンピュータシステム株式会社の社長として経営を任された後、業務システム開発事業を皮切りに、コンピュータ販売事業(現・システム販売事業)、組込み開発検証事業、運用サポート事業などを手掛け、多面多様のIT企業として事業領域を拡大していった。

その後、2002年にグループ企業数社を完全子会社化して、同社の前身となる東洋アイティーホールディングス株式会社を設立し、2006年に子会社4社を統合し、現社名に商号変更した。

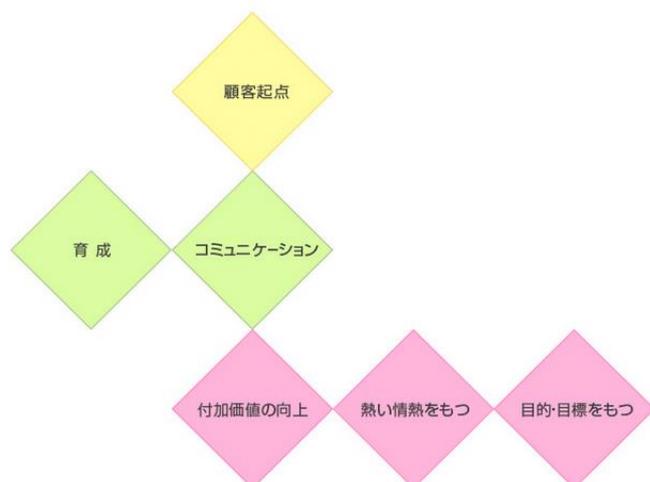
また、2011年1月にDIT America, LLC.を米国カンザス州に設立、2015年6月に東証JASDAQ市場に上場、2016年5月に東証2部市場に上場し、2017年3月に東証1部へ市場変更。

【1-2 企業理念】



当社のロゴマークは、無限階段がついた立方体の集合体となっています。
この集合体こそが、当社そのものであり、立方体一つひとつが社員一人ひとりを表しています。
立方体の6つの面は、全社員が共有し、大切と考える6つの価値を表しています。
この価値をお客様、会社、社員の3層で言葉に表したのが、当社の企業理念です。

(同社HPより)



(同社 HP より)

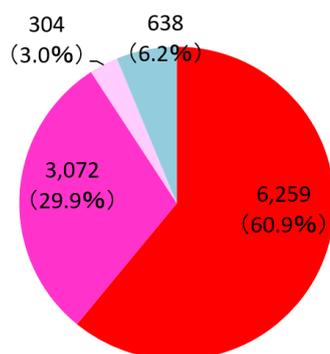
立方体を展開したのが上の図で、市川社長によれば、「まずは顧客起点。ここから全てが始まる。」ことを強調している。その意識の下で、会社としては「社員の育成」と「対顧客、社員同士のコミュニケーション」、社員は「付加価値の向上」、「熱い情熱を持つ」、「目的意識を持つ」ことが重要な価値であることを示している。社員はこの理念をクレドにして携行し、常に基本に立ち返ることとしている。

【1-3 事業内容】

1. セグメント

セグメントは「ソフトウェア開発事業」と「システム販売事業」の2セグメント。「ソフトウェア開発事業」は、ビジネスソリューション事業、エンベデッドソリューション事業、自社商品事業の3事業から構成されている。

事業別売上構成
(2017年6月期、単位：百万円)



- ビジネスソリューション事業
- エンベデッドソリューション事業
- 自社商品事業
- システム販売事業

(1) ソフトウェア開発事業

① ビジネスソリューション事業

(業務システム開発事業)

金融業・通信業・流通業・運輸業等の幅広い分野において、エンドユーザーや顧客の情報システム子会社からの受託開発が中心。その他、大手SIベンダーからの受託開発も行っている。

具体的には各分野で培った技術により、Web系や基幹系、フロント業務からバックオフィス業務、新規システム開発や保守開発を行い、各分野の大手企業との信頼関係を築き上げ、安定した受注を確保している。

(運用サポート事業)

主要取引先は通信キャリア、人材総合サービス会社、及び航空会社系情報システム子会社など。「ITを通じて顧客の日常業務の運用をサポートする事業」であり、大手顧客の事業ドメインに沿った形での継続的なビジネスであるため、安定した収益を見込むことができている。

具体的な業務内容としては、以下のようなものがある。

- ◇ 各種業務システムを用いるエンドユーザーに対するサポートデスク業務
- ◇ インフラ(サーバー、ネットワーク)の構築・維持保守を行う業務
- ◇ 最新技術動向に応じた、効率的なシステム運用を行う業務

②エンベデッドソリューション事業

(組み込み開発事業)

車載機器、モバイル機器、情報家電機器及び通信機器等のソフトウェア開発を大手メーカーから直接受託している。この内、車載機器、モバイル機器、情報家電機器等においては機器のファームウェア、デバイス機器の制御、アプリケーション等、システム全体にわたるソフトウェア受託開発を行っている。

特に、今後成長が見込める車載機器においては、インフォテインメントをはじめ、新しい技術である自動運転関連に注力している。また、通信機器においては、無線基地局や通信モジュール機器のソフトウェア受託開発を行っている。

(組み込み検証事業)

製品に対する品質や性能の検証業務の受託及び検証業務を通じて機能や製品の改善について提案を行っている。専門的な機器を使用し動作や性能を検証するラボ試験や、国内・海外(北米、アジア、ヨーロッパ等)の実際の環境で検証するフィールド試験、最終的な品質検証として第三者の観点で実施するシステム総合試験まで、様々な検証業務を行っている。

海外で実施するフィールド試験については、必要に応じて子会社の DIT America, LLC. に委託することにより、迅速なサービス提供と現地スタッフの感性も踏まえたユーザビリティの検証を行っている。対象機器としては、車載機器、医療機器、通信機器、モバイル機器等である。

③自社商品事業

成長分野として独自技術の商品を自社開発し販売している。

現在同社が販売に特に注力しているのは、ウェブサイトの改ざんを発生と同時に検知し、瞬時に元の正常な状態に復元できる、新しいセキュリティソリューション『WebARGUS(ウェブアルゴス)』、データの分解・再構成機能の特徴とし様々な形のデータ事務処理ニーズに応える Excel 業務イノベーションプラットフォーム『xoBlos(ゾブロス)』の2つ。

この他、電子メールに電子署名を自動的に付与し、フィッシング詐欺やブランド盗用による被害を未然に防ぐためのソリューション『APMG(エーピーエムジー)』、ホームページ編集・更新が容易にできる CMS(コンテンツマネジメントシステム)『楽らくページ』などがある。

(2)システム販売事業

同社及び子会社の東洋インフォネット株式会社が、カシオ計算機株式会社製の中小企業向け業務支援・経営支援基幹システム「楽一」の販売を行っている。

販売エリアは、神奈川からスタートし、東京、千葉、群馬、愛媛へと順次拡大。ユーザーに対し、手厚いサポートを行うことで、リピート率の向上に努めている。加えて、コールセンターを設けて新規顧客開拓を進めており、「楽一」販売台数は全代理店中13年連続全国 No.1 となっている。

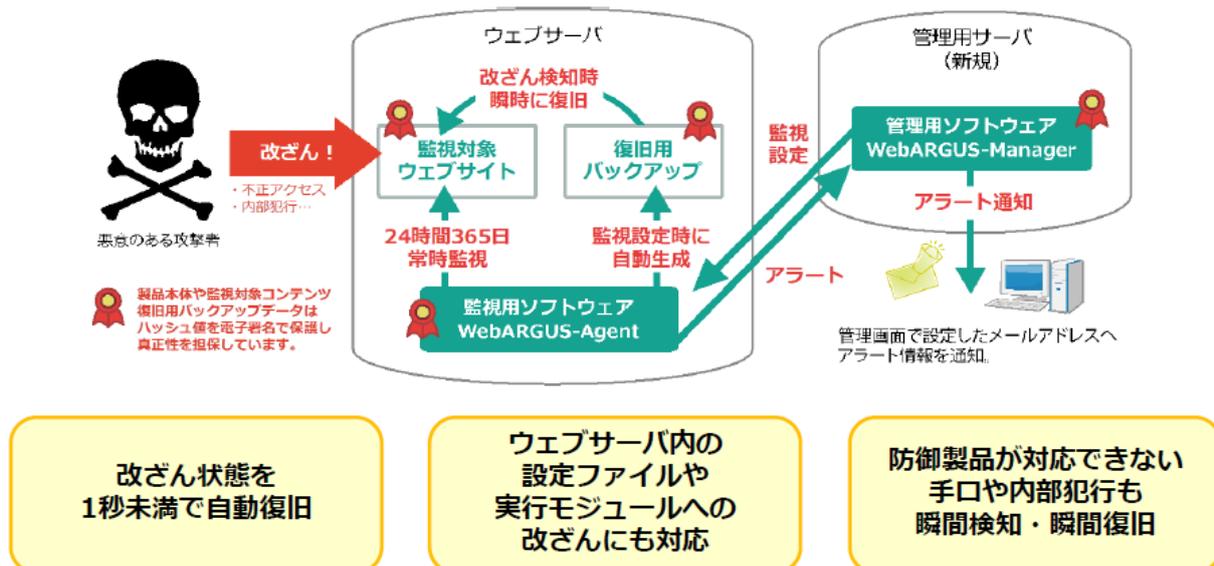
2. 注目の戦略商品

①Web セキュリティソリューション「WebARGUS(ウェブアルゴス)」

WebARGUS は、ウェブサイトの改ざんを発生と同時に検知し、瞬時に元の正常な状態に復元できる新しいセキュリティソリューション。改ざんの瞬間検知・瞬間復旧により、悪質な未知のサイバー攻撃の被害から企業のウェブサイトを守ると同時に、改ざんされたサイトを通じたウイルス感染などの被害拡大を防ぐ。



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



(同社資料より)

◎増加するウェブサイト改ざん

「JPCERT コーディネーションセンター」が公開しているインシデント報告対応レポートによると、同センターに寄せられたウェブサイト改ざん件数は当面のピークであった2013年7月の1,106件には及ばないものの、毎月100件前後の報告がなされており、官公庁なども含めて規模に関わらず常にその脅威に晒されている。

「JPCERT コーディネーションセンター」(※)：インターネットを介して発生する侵入やサービス妨害等のコンピュータセキュリティインシデントについて、日本国内に関する報告の受け付け、対応の支援、発生状況の把握、手口の分析、再発防止のための対策の検討や助言などを、技術的な立場から行っている。

◎「WebARGUS」開発の背景

こうした状況の下、電子メールに電子署名を自動的に付与しフィッシング詐欺やブランド盗用による被害を未然に防ぐためのソリューション「APMG」を既に自社開発しリリースしていた同社は、セキュリティに関するコア技術をベースに「WebARGUS」を2年程の調査の後、2013年春に開発に着手。2014年7月にリリースした。

同社はITに関する多様で豊富な技術を有するのが大きな特長・強みだが、セキュリティのコア技術に関してもハイレベルである。これは、受託開発では飽き足らず独自製品を作りたいという同社エンジニアのベンチャーマインドやチャレンジ精神に起因するもので、後述する同社の企業文化、カンパニー制度に代表される組織戦略が大きく影響しているといえそうだ。

◎製品の特長・概要

ウェブサイトの改ざん状態を極力ゼロにする瞬間検知・瞬間復旧
正規ユーザーになりました改ざんや内部犯行、防御が困難な新手の手口にも対応
1ビットの改ざんも見逃さない、『電子署名』技術を駆使した高精度の改ざん検知
アプリケーションや設定ファイルを狙った高度な改ざん攻撃にも対応
通常監視時にウェブサーバにかかる CPU 負荷(使用率)は1%未満
改ざんされたファイルを証拠として保存する証拠保全機能搭載

Web サイト改ざん被害に遭った場合、サイトの公開停止、被害箇所の特典、防御強化、サイト復旧・再公開という手順を取ると復旧までは平均で1か月かかる。仮にEC(電子商取引)を手掛けていれば、売上減少、再公開の周知の手間、一度離れた顧客の呼び戻しが困難など、その被害は甚大なものとなる。

これに対し、「WebARGUS」を導入していれば、改ざんの瞬間検知・瞬間修復により、サイトの状態を正常に維持し続けることが可能なため、改ざんを検知しても慌ててサイトの公開を停止する必要がない。サイトの運用を続けながら、改ざんされた原因を追求し防御強化に専念する事ができる。

他社の改ざん検知ソフトは、事前設定によって決められたタイミングや間隔でWebサイトを検知する定期監視が主流。ただこの場合は改ざん時と検知時のタイムラグが発生するため、改ざん状態は免れない。またタイムラグを縮小するために検知の間隔を短くするとCPUへの負荷が大きくなってしまふなど課題が残る。

「WebARGUS」は、WebのOSに何らかのイベント(閲覧されている以外の、データを消された、書き加えられた等)が発生するとそのイベントを検知するリアルタイム検知を行うため、そのような課題は発生しない。

加えて、同製品は検知した改ざん状態を0.1秒未満(デモ環境の平均値:1ファイル当たり0.003秒)で正常復旧することが可能な、瞬間復旧機能を搭載している点が大きな特長であり、この瞬間復旧は同社のオリジナル技術である。

「WebARGUS」の年間ライセンス利用料は1OSにつき¥480,000(税別)で、サポート込み。マイナーバージョンアップ時の更新モジュールの無償提供なども含む。

◎導入および販売状況

リリース当初はWebサイトセキュリティに対する考え方は侵入に対する防御が中心で、「改ざん検知」自体の認識が低いこともあり、ややスローな立ち上がりであったが、日本におけるIT国家戦略を技術面、人材面から支えるために設立された経済産業省所管の独立行政法人「IPA(情報処理推進機構)」でも、改ざん防止のための対応への言及が増加していること等から、「防御ソフトのみでなく改ざん検知ソフトが必要」という共通認識が急速に広がりつつある。

加えて、2017年11月16日に発表された「サイバーセキュリティ経営ガイドラインの改訂ポイント」において経済産業省は、「攻撃の検知」および「復旧」に関する「サイバーセキュリティリスクに対応するための仕組みの構築」を新たに重要項目として追加したこともあり、引き合いは更に強まっているという。

こうした環境下、同社では、より高度なセキュリティの必要性を認識しているユーザー層を対象に、セミナーの開催、展示会への出展などのプロモーションやマーケティングを展開している。

販売力強化に関しては、代理店販売にも力を入れており、現在の代理店契約総数は37社。

また、データセンターやクラウドサービス事業者との協業にも積極的に取り組んでいるほか、国内への製品販売だけでなく、海外進出も予定しており、世界中のウェブサイト改ざん攻撃に対応する考えだ。

◎商品力の強化

当初はLinux版のみであったが、2016年4月にはWindows版を、2017年9月にエンタープライズ版をリリースしたほか、2018年2月にはトータルWebセキュリティ機能を大幅に強化する次世代型クラウドWAF「WebARGUS Fortify」の提供を開始した。特に大規模企業向けであるエンタープライズ版のリリースにより、上場企業を中心とした大企業の導入事例も増加している。

加えてIoT時代のセキュリティ対策を見据えた組込み製品向け WebARGUS をはじめとして、製品の適用範囲の拡大を検討している。特に組込み版については正式なプロジェクトを立ち上げ、製品化に向けて具体的なビジネスの検討と技術調査を継続中である。

②Excel 業務イノベーションプラットフォーム「xoBlos(ゾブロス)」

IT化の進んだ先進企業でも、現場では Excel を利用した手作業を含む様々な業務が数多く存在している。紙帳票からの手入力による Excel 帳票生成、複数の Excel シートを元にした集計作業、パッケージシステムから抽出された CSV データの可視化と分析等の非定型業務の多くは、現場部門の地道な手作業によって処理されている。同社が独自開発した「xoBlos(ゾブロス)」は、こうした Excel ベースの非効率な業務を完全自動化し、劇的な業務効率化をサポートするもの。



(同社資料より)

◎開発の背景

企業では見積書や請求書作成に表計算ソフトの代表である Excel を用いるケースが多いが、例えば、顧客ごとに異なったフォーマットの見積書、請求書を Excel で作成している場合、集計、分類・分析などを行うにはシステム化は困難で、手入力が必要となる。そこで、この作業を自動化し業務効率の大幅な改善を目指すことを目的として開発されたのが Excel 業務イノベーションプラットフォーム「xoBlos」である。

◎製品の特長・概要及び導入例

異なる形式のデータでも、まとめて集計・加工可能
使っている Excel 表を活かしたまま、効率化が可能
マクロに比べ最大で数十倍の処理速度
Excel 表出力エンジンとして他社パッケージ製品に組み込み可能

Excel を利用した業務効率の大幅な改善を目的として約 8 年前にリリースした「xoBlos」だが、長時間労働の是正を中心とした「働き方改革」のトレンドが強まる中、「現在使用している Excel を使った業務フローをそのまま流用しながら業務効率化から経営判断に資する情報提供までをカバーする全社プラットフォームが構築できる」と言った効率性や、手軽さや導入コストの相対的な安さなどから注目度が飛躍的に高まっている。まさに「時代が同社と xoBlos に追いついてきた。」状況だ。

また、商品力強化に向けて 2018 年 2 月には Excel 業務の自動処理化をより一層強化した「xoBot(ゾボット)」の提供を開始した。「xoBot」は、得意とする Excel 処理に加えて RPA(※)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たプラットフォーム商品。

PC クライアント上で動作する業務自動化プラットフォームである今回の「xoBot Solo(ゾボット ソロ)」に続き、8 月には Web Server 上で動作する業務自動化プラットフォーム「xoBot corabo(ゾボット コラボ)」を投入する予定だ。同社では、「xoBot」を契機として今後提供する xoBlos テクノロジーを使った新商品・新サービスを「xoBlos 2.0 世代」と位置づけ、販売活動を展開していく考えである。

※RPA(Robotic Process Automation)

ロボットによる業務自動化の取り組み。AI(人工知能)や、AIが反復によって学ぶ「機械学習」等の技術を用いて、主にバックオフィスにおけるホワイトカラー業務の代行を担う。人間が行う業務の処理手順を操作画面上から登録しておくだけで、ソフトウェア、ブラウザやクラウドなどさまざまなアプリケーションを横断して処理することができる。

* 導入事例:住友林業グループ「予算集計業務を月間 180 時間削減」

(同社資料よりインベストメントブリッジ抜粋・要約)

住友林業グループは、住友林業株式会社(東証 1 部、1911)を中心に 100 社を超える子会社、関連会社から構成され、新築注文住宅と木材建材を 2 本柱に資源環境事業、海外事業、不動産仲介事業など幅広い事業を展開しており、17 年 3 月の売上高 1.1 兆円、営業利益 539 億円の大企業。2014 年 5 月に、xoBlos の本格的な導入を開始した。

(xoBlos 導入前の状況)

住友林業株式会社の住宅事業本部住宅企画部業績管理グループは住宅事業の売上管理と決算業務を担当し、月次の損益見込みの集計と年次予算の策定の作業が大きな負荷になっていた。

毎月 160 組織分の損益見込みデータが各拠点からメールで送付され、担当者が半日かけてエクセルシートに貼り付けて集計。手間もかかり、ミスも起こりがちで、年に一度の予算策定の場合は、拠点ごとに何百項目ものデータが必要になり、集計するのに大きなマンパワーが必要になっていた。

また、同社の情報システム子会社である住友林業情報システム株式会社では、予算の集計は 5、6 台のパソコンでエクセルを使って、分散して処理していたが、結果が返ってくるまで丸 1 日間かかるため、その間は他の作業ができない状態であった。

(導入効果)

xoBlos 導入は期待通りの効果を発揮したという。

- ◇ エクセルと操作性が変わらないため特に研修などは必要なく、簡単なマニュアルを用意するのみであった。
- ◇ 以前は月次データをユーザが基幹システムから抽出して一つ一つ転記していたが、xoBlos は基幹システムと連携してデータを引き出せるので、ワンクリックで済み、転記ミスはゼロになった。
- ◇ 各支店で 2 時間程度かかっていた作業がゼロになったことで、合計で 120 時間削減できた。また、本部での集計作業もわずか 5 分で完了し、ミスも根絶することができた。
- ◇ 従来の予算集計システムでは集計結果 1 回の更新に 1 分から 2 分かかるところが、エクセルライクな xoBlos であれば、1 秒から 2 秒で済むようになった。
- ◇ グループ会社で木造注文住宅の施工・監理を行う住友林業ホームエンジニアリング株式会社には 700 名の技術(大工)職がいて、どんな技術や資格を持っているかを自己申告するスキルマップシートを作成しており、その集計に xoBlos を利用している。これまでは前年分のスキルマップシートを個人が保管して毎年見直してきたが、xoBlos を使うことで、前年度のシートを配布して過去の履歴を見ながら記入できるようになった。当然、提出もワンクリックで行え、さらに集計機能を使って分布を確かめることもできるため同社にとって重要なスキルの現状分析も簡単に行える。

2014 年に xoBlos を導入した同社は、2015 年には RPA 化を進めた結果、予算・損益実績集計業務において、全部で 11 の必要作業中、「会計システムにログインして経費実績をダウンロードして保存」、「住宅システムにログインして売上実績をダウンロードして保存」、「ソブロスにログインしてダウンロードした経費実績をシートに取り込み」、「ダウンロードした売上実績をシートに取り込み」、「前月の実績シートと翌月の見込みシートを印刷」、「ソブロスにログインして見込みのシートを確定」、「会議用資料に実績と見込みの数字を取り込み」、「本部に見込みを報告」、「会議用資料を参加者にメール」という 9 つの作業をロボットが行った結果、月間 60 時間の作業時間を削減することができた。上記、xoBlos 化による 120 時間の削減と合わせて xoBlos と RPA により最終的には一つの業務でトータル月間 180 時間の作業時間を削減することが出来たこととなる。

住友林業では xoBlos の効果に加え DIT の迅速なサポート体制も高く評価しており、グループ全体での xoBlos のより一層の活用を計画しているということだ。

◎導入及び販売状況

現在の累計導入社数は310社を超えた。

販売に関しては、主力代理店の一つである大興電子通信株式会社(8023、東証2部)とのセミナー共催など、大興電子通信の持つ幅広い顧客層と拠点、販売力を活かすことを中心に営業を展開中。

当初は中堅企業の採用が中心だったが、現場業務の効率化ニーズが増大する中、大企業の導入実績も増加しており、足元では新規導入先の約7割は大企業となっている。

販促のためのセミナーを毎週3回開催しているが、ほぼ毎回満席状態が続いているという。

【1-4 特長と強み】

①多面多様のIT企業

同社は、IT技術の進化と変化に柔軟に対応して業務システム開発事業を皮切りに、コンピュータ販売事業(現・システム販売事業)、組込み開発検証事業、運用サポート事業などに事業領域を拡大すると同時に、その過程で磨き上げてきた技術力をベースに自社による独自製品の開発販売にも取り組んでいる。幅広い事業領域と独自性のある自社製品を提供する事の出来る「多面多様のIT企業」である点が同社の大きな特徴である。

②部分最適と全体最適の組織戦略

部分最適と全体最適の相反する2要素をバランスよく活かした組織戦略も同社の大きな特徴となっている。

部分最適に関しては、カンパニー制度の導入で専門特化したカンパニーを立上げ、その領域でのNo.1を目指すとともに、ベンチャーマインドを持った経営者の育成・輩出を行っている。

全体最適に関しては、本社・本部が事業のスクラップアンドビルド、各カンパニー間のコラボレーション、新規事業領域の開拓など、カンパニーの独自性を尊重しながら、シナジーを追求している。

(各カンパニー概要)

主な事業	カンパニー名	概要
業務システム開発事業	ビジネスソリューションカンパニー	顧客の様々な問題解決を支援する提案型SI事業を展開。特に金融・通信・流通分野では、長年培った業務知識と技術基盤を核とし、汎用系からWeb系、基幹系から情報系まで幅広いソフトウェアの設計・開発を、業界のトップ企業から請け負っている。また、新たな事業領域として「保険薬局総合管理システム(Phant's)」のASP事業を展開している。
	eビジネスサービスカンパニー	主に、金融業や大手小売業を中心に、ECサイトや、顧客向けサービスサイト、企業向け業務システムなどの、Web系システム構築、保守を長年にわたって手がけている。これまでの経験で培った技術を元に、顧客のニーズに合ったワンストップサービスを提供している。
運用サポート事業	サポートビジネスカンパニー	幅広い知識を有するエンジニアがシステムの導入支援、インフラ構築、ネットワーク運用管理、アプリケーション・ミドルウェア開発など、顧客のニーズに合わせて最適なIT環境(サービス)をワンストップで提供している。
組込み開発事業	エンベデッドソリューションカンパニー	車載機器、通信機器、産業機器、デジタル家電などのエンベデッド(組込み)システムを中心に、制御系システム開発に特化している。組込みシステム開発は、ハードウェアが持つ物理的な条件に左右されるために制約が多く、一般的なアプリケーション開発とは異なる発想が求められるため専門性に優れた多数のシステムエンジニアを擁している。
組込み検証事業	クオリティエンジニアリングカンパニー	カーナビゲーションシステムなどの車載機器をはじめとして、医療機器、通信インフラ、モバイル端末等のソフトウェア評価・検証業務を幅広く行っている。製品の品質向上を第一に考え、テスト計画の策定から、設計、実施、運用、分析、コンサルティングまでのトータルサービスを提供している。 2011年より米国現地法人DIT America, LLCと連携。海外での検証業務にも対応している。
(複合)	西日本カンパニー	大阪を中心に名古屋以西を活動の拠点とし、業務システム開発、運用サポート事業/モバイル、Webアプリ開発事業/組込み開発事業(車載機器やセキュリティ関連)の三本柱でDITの一翼を担う。 昨今はマルチスキルを活かしたIoT、Webサービス事業への展開を目指している。

愛媛カンパニー	愛媛県を拠点とし、地域特有の様々な業種・業態のニーズに応えた、ものづくりからソフト商品の販売やシステム機器販売、運用やシステムサポートに至るまで、付加価値の高いワンストップサービスを提供、ITビジネスによる地域活性化に貢献している。また、他カンパニーの技術者不足にも対応するために、多目的IT開発センターに地元採用の人材を配置している。
---------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

③独自性のある自社製品の開発・販売

前述した「WebARGUS」を代表として長年培ってきた技術を活かして様々な独自性のある自社製品を開発している。将来の収益の柱として育成している。

2. 2018年6月期第3四半期決算概要

(1) 連結業績概要

(単位:百万円)

	17/6 月期 3Q	構成比	18/6 月期 3Q	構成比	対前年同期比
売上高	7,573	100.0%	8,339	100.0%	+10.1%
売上総利益	1,788	23.6%	1,969	23.6%	+10.1%
販管費	1,255	16.6%	1,318	15.8%	+5.0%
営業利益	533	7.0%	651	7.8%	+22.2%
経常利益	509	6.7%	645	7.7%	+26.7%
四半期純利益	352	4.6%	434	5.2%	+23.3%

増収・増益。第3四半期の最高を更新。

売上高は前年同期比 10.1%増の 83 億 39 百万円。エンベデッドソリューション事業が大きく牽引し、自社商品も着実に伸長した。販管費は 1 桁の伸びにとどまり、営業利益は同 22.2%増の 6 億 51 百万円となった。売上、利益は第3四半期の過去最高を更新した。

(2) セグメント別動向

(単位:百万円)

	17/6 期 3Q	構成比	18/6 期 3Q	構成比	前年同期比
ソフトウェア開発事業	7,091	93.6%	7,862	94.3%	+10.9%
システム販売事業	482	6.4%	476	5.7%	-1.2%
売上高合計	7,573	100.0%	8,339	100.0%	+10.1%
ソフトウェア開発事業	535	7.6%	658	8.4%	+22.9%
システム販売事業	-4	-	-6	-	-
調整	2	-	-0	-	-
営業利益合計	533	7.0%	651	7.8%	+22.1%

* 売上高は外部顧客への売上高。利益の構成比は売上高営業利益率。

(売上動向)

(単位:百万円)

	17/6 期 3Q	構成比	18/6 期 3Q	構成比	前年同期比
ビジネスソリューション	4,711	62.2%	4,843	58.1%	+2.8%
エンベデッドソリューション	2,154	28.5%	2,726	32.7%	+26.5%
自社商品	224	3.0%	292	3.5%	+30.0%
システム販売事業	482	6.4%	476	5.7%	-1.2%

◎ソフトウェア開発事業

増収・増益。

* ビジネスソリューション事業分野

業務系ソフトウェアは金融を中心に医療・製薬系、社会インフラ系等の業種全般が伸びると共に、運用サポートも好調に推移した。

* エンベデッドソリューション事業分野

大幅増収となった。車載向け開発に関しては全ての顧客向けに順調で大きく増加。IoT 向けモバイルアプリ開発が進展したほか、半導体関連の組み込み開発では、車載ネットワーク上のデータを保護し、電子制御ユニット (ECU) への不正接続を防止するセキュアマイコンのソフト開発案件が大きく増加した。

* 自社商品事業分野

大幅増収。「WebARGUS」は機能拡張及びシリーズ化で大手企業への導入が段階的に進んでいる。「xoBlos」も製品シリーズ化や、働き方改革の有効ツールとしての認知度向上を背景に案件数が大幅に増加した。

◎システム販売事業

減収・損失はやや拡大。

カシオ計算機株式会社製の中小企業向け「楽一」は前年同期並みで推移した。

(3) 財務状態とキャッシュ・フロー

◎主要BS

(単位:百万円)

	17年6月末	18年3月末		17年6月末	18年3月末
流動資産	3,139	3,384	流動負債	1,023	1,295
現預金	1,346	1,305	仕入債務	317	333
売上債権	1,555	1,799	短期借入金	32	3
たな卸資産	144	107	固定負債	275	157
固定資産	574	605	長期借入金	4	-
有形固定資産	91	117	負債合計	1,299	1,453
無形固定資産	23	21	純資産	2,414	2,536
投資その他の資産	458	466	株主資本	2,408	2,513
資産合計	3,713	3,990	負債純資産合計	3,713	3,990
			長短借入金残高	37	3

売上債権増等で流動資産は前期末と比べ2億44百万円増加。有形固定資産の増加で固定資産は同31百万円増加し、資産合計は同2億76百万円増加の39億90百万円となった。

負債合計は同1億54百万円増加し14億53百万円となった。

利益剰余金の増加で純資産は同1億21百万円増加し25億36百万円。

この結果自己資本比率は前期末から1.4ポイント低下の63.6%となった。

3. 2018年6月期業績予想

(1) 通期業績予想

(単位:百万円)

	17/6月期	構成比	18/6月期(予)	構成比	前期比	進捗率
売上高	10,273	100.0%	10,820	100.0%	+5.3%	77.1%
営業利益	653	6.4%	730	6.7%	+11.7%	89.2%
経常利益	641	6.2%	725	6.7%	+13.1%	89.0%
当期純利益	466	4.5%	493	4.6%	+5.8%	88.1%

* 予想は会社側発表。

業績予想に変更無し。8期連続増収増益へ。

通期業績予想に変更は無い。売上高は前期比5.3%増の108億20百万円、営業利益は同11.7%増の7億30百万円の予想。

各事業とも増収を見込む。引き続き新規事業への投資に注力するが、2桁増益を見込み、利益率も上昇。

8期連続の増収増益、過去最高更新を予想している。

今期より中間配当を実施。株式分割考慮後で中間、期末それぞれ5円/株の合計10円/株を予定。予想配当性向は31.2%。

(2)各事業別動向

(単位:百万円)

	17/6期	構成比	18/6期(予)	構成比	前期比	進捗率
ビジネスソリューション	6,259	60.9%	6,503	60.1%	+4.0%	74.5%
エンベデッドソリューション	3,072	29.9%	3,232	29.9%	+5.0%	84.3%
自社商品	304	3.0%	427	3.9%	+40.0%	68.3%
システム販売事業	638	6.2%	658	6.1%	+3.1%	72.3%

◎ビジネスソリューション事業分野

金融を中心に医療・製薬系、社会インフラ系等の業種全般が伸びると共に、運用サポートも好調に推移する。

◎エンベデッドソリューション事業分野

車載向け開発需要が好調で、開発・検証ともに堅調。半導体関連の組み込み開発事業も堅調に推移する。

◎自社商品事業分野

セキュリティ需要の高まり、時短や働き方改革の時流に乗り、「WebARGUS」、「xoBlos」ともに高成長が続く。

◎システム販売事業

「楽一」の新規販売及びリプレースを中心に、自社商品、ネットワーク機器など販促活動を積極化し増収を見込む。

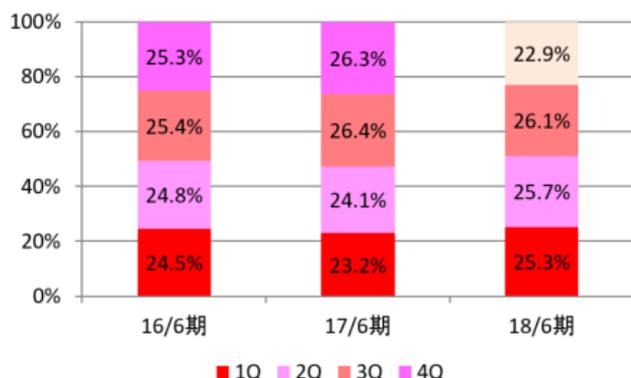
(3)重点施策とトピックス

施策の柱	上期の実績	今後の取り組み
堅固な事業基盤の構築	◇ 車載系の案件は大幅に拡大、金融については下期拡大につながる案件の受注を確保。	◇ それぞれ強みがある金融系、車載系等の領域で、案件規模の拡大を図る。
	◇ 既存顧客へのセキュリティ商材展開が順調に推移。	◇ 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する。
成長領域への経営資源の集中	◇ 車載通信、セキュリティ関連分野の案件拡大。	◇ 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。
	◇ 複数のクラウド構築案件、AI関連、ブロックチェーンの開発案件受注。	◇ 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をリリース。	◇ 大規模ユーザーへの導入促進とIoT版の商品化。
	◇ WebARGUS Fortifyの販売開始。	◇ セキュリティ商品多角化による営業力強化。
	◇ xoBlosを核とした予算実績ソリューションを販売開始。 ◇ Excel業務イノベーションプラットフォーム新時代へ。xoBot(ゾボット)の販売開始。	◇ xoBlosを核としたソリューション商品をシリーズ化して提供。

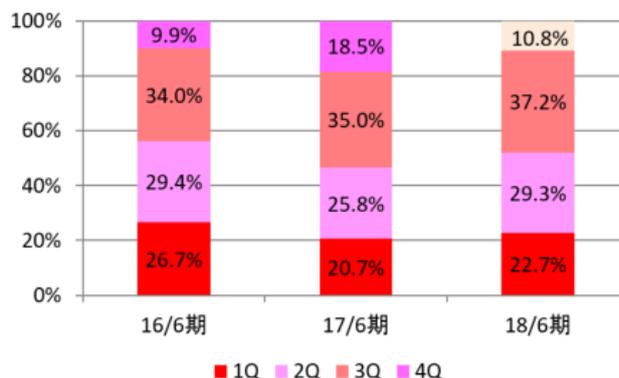
4. 今後の注目点

好調な決算で進捗率も売上、利益ともに高水準だ。ただ、第4四半期(4-6月)は、新入社員の受け入れ、期末手当の支給などがあるため、営業利益は他の四半期よりも低水準となる傾向があるということで、進捗率の高さだけを注視することには留意が必要だが、良好な事業環境の下で売上、利益ともにどこまで上積みを行うことが出来るかを注目したい。

四半期別構成比(売上高)



四半期別構成比(営業利益)

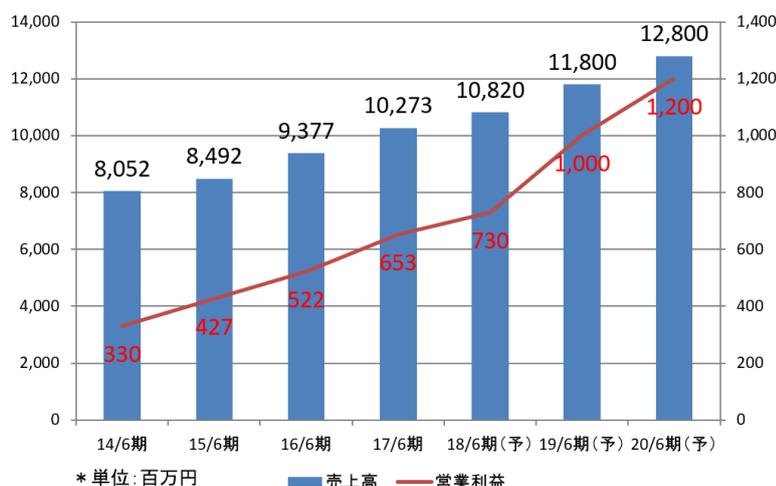


<参考1:成長戦略>

同社は中期的なビジネス展開として、幅広い事業領域で安定した取引を重ねて堅固な事業基盤を構築すると同時に、その基盤の上で自社商品を軸とした新しい価値を提供するという二軸で大きく成長する事を目指している。

事業基盤構築においては、既存の幅広い事業領域で安定的な取引を行い事業基盤をさらに強固なものとするとともに、自社商品や新商品など成長要素による新たな価値の提供を図る。

「整備」の前々期(16年6月期)に次いで、前期(17年6月期)、今期(18年6月期)を「強化」、来期以降を「拡大・安定化」と位置付けており、中期目標として以下の様に「売上高100億円、営業利益10億円、営業利益率10%」のトリプル10の実現を目指しているが、売上高に関しては前期達成することができた。



売上高	100億円	2017年6月期
営業利益	10億円	2019年6月期
営業利益率	10%	2021年6月期

<成長戦略と実績・今後の施策>

各事業における成長戦略、実績、今後の施策は以下の通り。

◎ビジネスソリューション事業

施策の柱	今後の施策
◆ 安定基盤の拡張	<ul style="list-style-type: none"> ・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 ・エンドユーザー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	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・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：、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。

◎エンベデッドソリューション事業

施策の柱	今後の施策
◆ 車載事業への注力	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・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

◎自社商品事業

「WebARGUS」

施策の柱	今後の施策
◆ 販売力強化	<ul style="list-style-type: none"> ・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 ・東南アジア市場の開拓を目指し、シンガポールでの販売展開を準備 ・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	<ul style="list-style-type: none"> ・上期にリリースしたエンタープライズ版(顧客要望に基づく運用面の機能拡張)で、大規模ユーザーの取り込みを図る ・上期に販売準備した WebARGUS Fortify(※)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	<ul style="list-style-type: none"> ・ARM アーキテクチャ(※)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(※)に基づく IoT 版 WebARGUS の適用領域を拡大

(※)WebARGUS Fortify: 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。

(※)ARM(アーム)アーキテクチャ: 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。

(※)システムレジリエンス思想: 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す。

「xoBlos」

施策の柱	今後の施策
◆ 販売力強化	・累計導入社数 300 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 xoBot (ゾボット)の提供を開始(2月15日～)、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。

◎システム販売事業

施策の柱	今後の施策
◆ 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。
◆ 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。

また、販売子会社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る。

<参考 2:コーポレートガバナンスについて>

◎組織形態及び取締役、監査役の構成

組織形態	監査役会設置会社
取締役	10名、うち社外2名
監査役	3名、うち社外2名

◎コーポレートガバナンス報告書

最終更新日:2018年2月14日

<基本的な考え方>

当社は、法令を遵守し、経営の透明性を確保して、健全で継続的な企業価値の向上を図ることが、経営上の最も重要な課題と認識しています。

この課題に取り組み、株主その他のステークホルダーに対する社会的責任を果たしていくために、以下のコーポレート・ガバナンス体制を構築しています。また、今後この体制をさらに強化し、その機能を定期的に検証して、必要な施策を実施することが、重要であると考えています。

<実施しない主な原則とその理由>

原則	実施しない理由
<補充原則 1-2-4>	招集通知の英訳は、直近の基準日時点で外国法人等の持ち分が低い場合、業務効率面から未実施です。今後、株主構成等の状況の変更に合わせ検討をすすめてまいります。
<補充原則 4-11-3>	取締役会全体の実効性につきまして、分析・評価の方法は、現在具体的方法を検討中であるため具体的内容が整い、開示してまいります。

＜コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づいて開示している主な原則＞

原則	開示内容
＜原則 1-4＞	<p>上場株式の政策保有につきましては、取締役会におきまして、中長期的な観点から当社の企業価値向上につながると確認した上で、保有を判断いたします。</p> <p>議決権の行使につきましては、その議案内容を精査し株主価値向上に資するものか否かを検証した上で経理部門にて稟議を起案し、社長決裁としております。</p>
＜原則 3-1＞	<p>(1) 経営理念、経営戦略、経営計画等につきましては決算説明会等を開催すると共に、決算説明会資料として当社ホームページ(以下のURL)にて公表しております。</p> <p>【決算説明会資料】https://www.ditgroup.jp/ir/kessan.html</p> <p>(2) コーポレートガバナンスへの取り組みを当社ホームページ(以下のURL)にて公表しております。</p> <p>【コーポレートガバナンス】 https://www.ditgroup.jp/ir/governance.html</p> <p>(3) 取締役の報酬につきましては、取締役会規則により方針と手続を定めており、世間水準、経営内容及び社員給与とのバランスを考慮しており、株主総会で決定した報酬総額の限度内において取締役会で決定しております。</p> <p>(4) 取締役の選任につきましては、取締役・監査役の選出基準を規程として設け、各候補者の実績、見識、経験等を総合的に判断し、代表取締役社長が提案し、取締役会にて審議・決議の上、株主総会に議案として提出しております。</p> <p>(5) 株主総会招集通知におきまして、個々の選任・指名理由を公表しております。</p>
＜原則 5-1＞	<p>株主との対話につきましては、社長をトップとして、関連部門が連携し建設的な対話を実現するように努めております。</p> <p>また、個別面談以外の対話の手段の充実に関する取組みとして、四半期ごとにアナリスト・機関投資家向けに決算説明会を開催しており、経営企画部門にて投資家からのミーティングや電話等によるIR取材を積極的に受け付けております。</p> <p>対話において把握した株主の意見・懸念の経営陣幹部や取締役会に対する適切かつ効果的なフィードバックのための方策としては、決算説明会における質問内容や、株主・投資家からの意見などを定期的に経営陣幹部に報告することにより、経営に活用しております。</p> <p>インサイダー情報の管理に関する方策につきましては、株主、投資家との対話に際し、社内規程に則り、インサイダー情報管理を適切に行っております。</p>

本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は(株)インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) 2018 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.