

 市川 聡 社長	デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社 (3916)
	 デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社

企業情報

市場	東証1部
業種	情報・通信
代表取締役社長	市川 聡
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		時価総額	ROE(実)	売買単位
1,560円	15,501,820株		24,182百万円	26.5%	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(倍)
20.00	1.3%	64.27円	24.3倍	193.31円	8.1倍

* 株価は6/4終値。発行済株式数、DPS、EPSは6/1開示の「業績予想及び配当予想の修正に関するお知らせ」より。ROE、BPSは2019年6月期決算短信より。

業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2016年6月(実)	9,341	524	553	351	23.80	6.00
2017年6月(実)	10,273	653	641	466	30.33	7.50
2018年6月(実)	11,076	787	790	531	34.57	11.00
2019年6月(実)	12,355	1,095	1,106	737	48.07	16.00
2020年6月(予)	13,400	1,300	1,297	980	64.27	20.00

* 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2020年6月期第3四半期決算概要などをお伝えします。

目次

今回のポイント

1. 会社概要
2. 2020年6月期第3四半期決算概要
3. 2020年6月期業績予想
4. 中期経営計画
5. 今後の注目点

<参考:コーポレートガバナンスについて>

今回のポイント

- 20年6月期第3四半期の売上高は前年同期比11.6%増の102億9百万円。全事業で増収。エンベデッドソリューション事業、自社商品事業、システム販売事業は2桁の伸長。各事業とも収益性が向上し、粗利率は同0.5ポイント上昇。営業利益は同24.2%増の11億85百万円。研究開発費や人件費の増加を吸収し、2桁の増益となった。売上、利益ともに第3四半期(累計)の過去最高を更新。四半期ベースでも売上高、利益ともに過去最高を記録した。
- 6月1日に通期業績予想を上方修正した。売上高は前期比8.5%増の134億円、営業利益は同18.7%増の13億円で、10期連続の増収増益、過去最高更新を予想している。各事業ともに順調に売上規模が拡大している。営業利益率は同0.8ポイント上昇し9.7%へ。業績予想上方修正に伴い、期末配当予想を2円/株引上げ11円/株とした。中間配当9円/株と合わせ年間配当は前期比4円/株増配の20円/株の予定。予想配当性向は31.1%と3期連続で30%以上を実現する。
- 第3四半期決算発表時点では新型コロナウイルス感染拡大による影響は現時点では合理的に算定できず、通期業績予想を据え置いていたが、6月1日に今期業績への影響範囲が判明したため業績および配当の上方修正を発表した。第4四半期(4-6月)は、新卒社員の入社、期末手当の支払いなどで利益が減少する季節性があることに加え、新型コロナウイルスの影響もないわけではない中での上方修正は、事業基盤の強さを改めて示したと言えよう。予想営業利益率も9.1%から9.7%に引き上げられ、中期経営目標トリプル10最後の1つである「営業利益率10%」の前倒し達成も視野に入ってきた。
- 一方、投資家の関心は来期以降に移っていく。主要顧客である車載関連企業が中期的なCASEの拡大と足元の厳しい事業環境の中、どのような開発姿勢をみせるのかもポイントとなろう。

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 憲和氏(現:代表取締役会長)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。

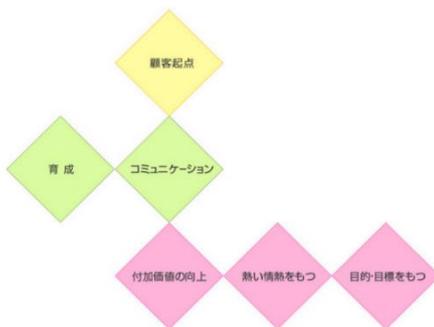
1996年に知人が経営していた東洋コンピュータシステム株式会社の社長として経営を任せられた後、業務システム開発事業を皮切りに、コンピュータ販売事業(現・システム販売事業)、組込み開発検証事業、運用サポート事業などを手掛け、多面多様のIT企業として事業領域を拡大していった。その後、2002年にグループ企業数社を完全子会社化して、同社の前身となる東洋アイティーホールディングス株式会社を設立し、2006年に子会社4社を統合し、現社名に商号変更した。また、2011年1月にDIT America, LLC. を米国カンザス州に設立、2015年6月に東証JASDAQ市場に上場、2016年5月に東証2部市場に上場し、2017年3月に東証1部へ市場変更。2018年7月、変化が加速する経営環境の下、経営体制の若返りを図り、迅速な意思決定を可能にする体制作りを目的として代表取締役専務 市川 聡氏が代表取締役社長に就任した。

【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。

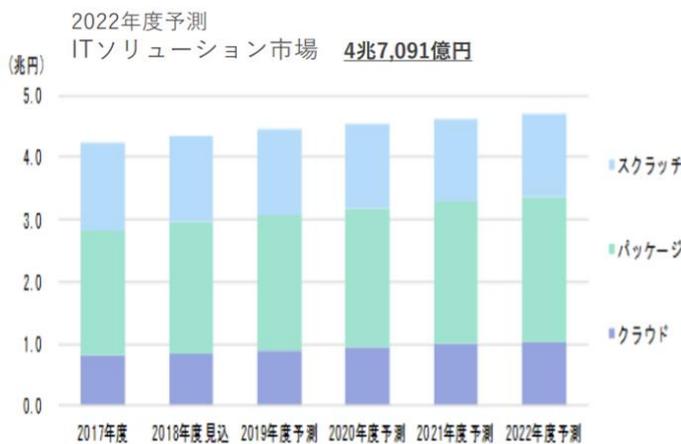
社員はこの理念をクレドにして携行し、常に基本に立ち返ることとしている。

【1-3 市場環境】

【1-4 事業内容】にあげる同社各事業の市場環境及び成長性の概要は以下の通りである。

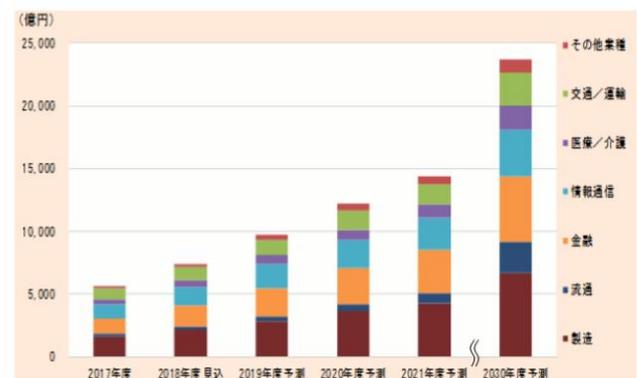
(1) ビジネスソリューション事業

人手不足・業務効率化に貢献する IT ソリューションの市場は順調に拡大。クラウド & パッケージソフトウェアの活用は、中小から大企業まで導入が進む。また、AI、IoT、RPA、ロボティクスの利用など、デジタルトランスフォーメーション (DX) の急速な進展が見込まれている。



(出典：富士キメラ総研2019/1/15発表資料より)

(同社資料より)



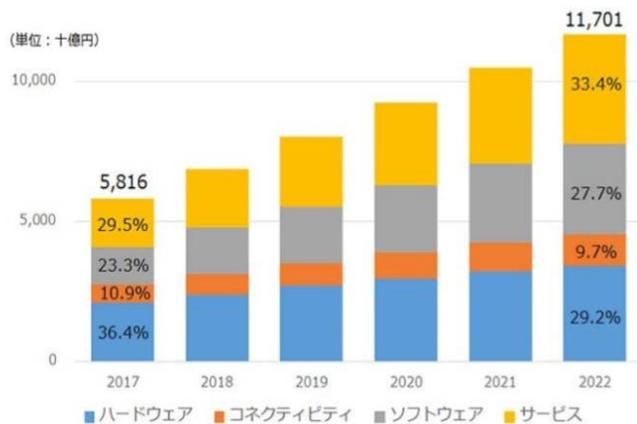
(出典：富士キメラ総研2018/8/21発表資料より)

(2) エンベデッドソリューション事業

国内IoT市場はサービスを中心に高成長が期待されている。

また車載関連では、ICT 端末としての機能を有し、車両の状態や周囲の道路状況など様々なデータをセンサーにより取得し、ネットワークを介して集積・分析することで、さまざまな価値を生み出す「コネクテッドカー＝つながるクルマ」の急拡大が予想されている。

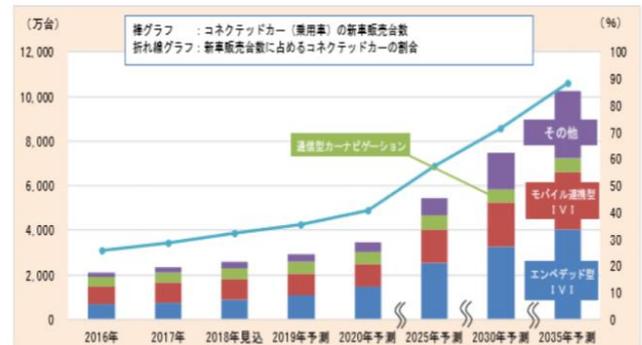
- 国内IoT市場の市場規模は、2022年までに年間平均成長率(CAGR) 15.0%で成長し、2022年の支出額は11兆7010億円になる見込み。(IDC Japanより)



国内IoT市場 支出額予測と技術グループ別支出割合推移
2017～2022年 (出典: IDC Japan, 9/2018)

(同社資料より)

■ コネクテッドカー (乗用車) の新車販売台数



※エンベデッド型 IVI: テレマティクスモジュールを内蔵した IVI、TBU を経由して外部と接続可能な IVI システム
モバイル連携型 IVI: スマートフォン等のモバイル機器の通信機能により外部と接続可能な IVI システム
通信型カーナビゲーション: テレマティクスモジュールやモバイル機器の通信機能により外部と接続可能なカーナビゲーション
その他: サードパーティーのシステムを搭載するディスプレイオーディオなど

(出典: 富士経済2019/7/2資料より)

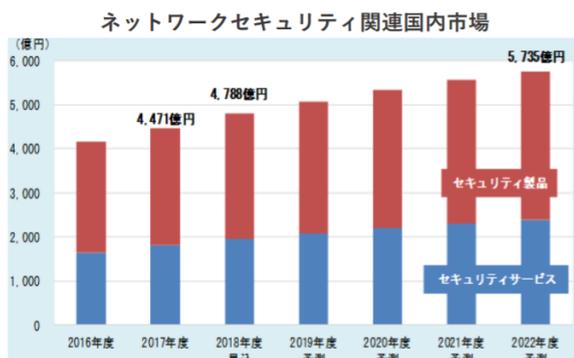
(3) 自社商品事業

①「WebARGUS(ウェブアルゴス)」

ネットワークセキュリティ国内市場は、製品、サービスとも拡大が続くと予想され、脅威の侵入前検知・駆除とともに、侵入後の対応に関するニーズも増大している。

■ 2022年度のネットワークセキュリティ関連の国内市場予測 (2017年度比)

- セキュリティサービス: 2,387億円 (32.0%増)
- セキュリティ製品: 3,348億円 (25.8%増)
- Webセキュリティカテゴリー: 537億円 (46.7%増) EDR: 123億円 (2.4倍)



経済産業省の提唱する「サイバーセキュリティ経営ガイドライン Ver2.0」の影響で、侵入前に脅威を検知、駆除するだけでなく、脅威がネットワーク内部に侵入した際の対処を重視する考え方が普及。EDRの認知度が飛躍的に向上し、管理端末数が数万以上の超大手企業向けの需要が急増し、2017年度の市場は前年度比2.7倍の51億円。

■ EDR

2017年度	2022年度予測	2017年度比
51億円	123億円	2.4倍

* EDRとは「Endpoint Detection and Response (エンドポイントでの検出と対応)」のこと

(同社資料より)

②「xoBlos(ゾブロス)」

業務効率の大幅な改善を支援するシステム「RPA(Robotic Process Automation)」に注目が集まっている。

RPA(Robotic Process Automation)とは、ロボットによる業務自動化の取り組みのこと。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い、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。

日本企業の克服すべき課題として挙げられている「働き方改革」を実現する手段の一つとして今後急速な拡大が予想されている。



(参照: 矢野経済研究所 2018年度国内RPA市場の調査結果より)

(同社資料より)

RPAは本格的な普及が進む

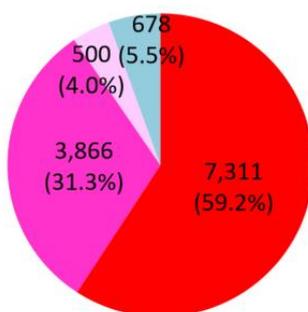
- 2018年度の国内RPA市場規模(事業者売上高ベース)は、2017年度比134.8%増の418億円と予測
- 上半期の“RPAブーム”は下半期に収束、組織運営や業績向上に直結する成果などが重視され、本格的な普及が進むことでユーザー投資が拡大し、市場が伸長する見通し

【1-4 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
(2019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

(同社資料より)

(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、医薬・製薬業、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・再構成機能を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 DIT マーケティングサービス株式会社が、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。

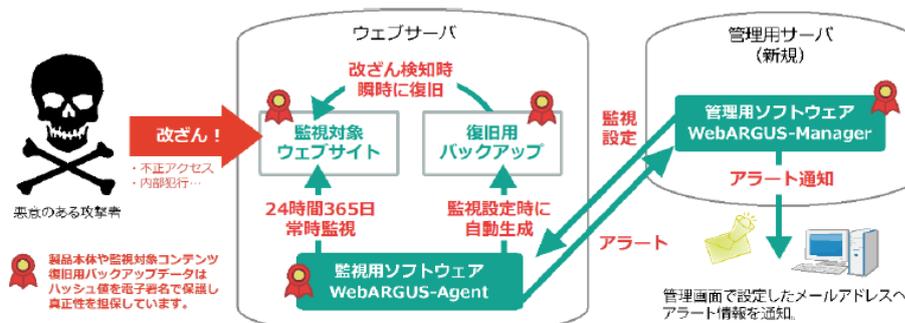
販売エリアは、神奈川からスタートし、東京、千葉、群馬、愛媛へと順次拡大。ユーザーに対し、手厚いサポートを行うことで、リピート率の向上に努めている。加えて、コールセンターを設けて新規顧客開拓を進めており、「楽一」販売台数は全代理店中15年連続全国 No.1 となっている。

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
 <ウェブアルゴス>



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

(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、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なっている。

◎「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す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、被害箇所の特定、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 0.03 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につつある。

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月に大企業を対象とした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。

また、ユーザーの利便性を高め、一層の普及を促すべく 2018年5月には「SaaS」による提供も開始したほか、同年6月にはフィンランドのサイバーセキュリティ企業のエフセキュア社と全面的に協業。エフセキュア社の IT システム脆弱性診断ツール「F-Secure RADAR」と DIT の「WebARGUS」との補完関係によるトータルセキュリティ提供体制を構築した。

続いて、2019年12月にはシンガポールのサイバーセキュリティ企業セキュアエイジ社と情報漏洩対策(暗号技術)に関し、また 2020年1月にはフィンランドのサイバーセキュリティ企業 SSH Communication Security 社とアクセス経路最適化等で協業を開始した。今後もこうしたアライアンスを進めていく。

このようにアライアンスも含めてセキュリティソリューションのラインアップを拡充した同社だが、今後は 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。

例えば自動運転の普及・浸透に伴い、安全性の確保は自動運転システム提供企業にとって極めて重要な課題であり、同社が

活躍するフィールドは今後もますます広がりを見せることが予想される。

組込み版については正式なプロジェクトを立上げ、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、実際の商品化にはもう少し時間がかかるようだが、地道な実績の積み上げを経た早期の製品化を目指している。

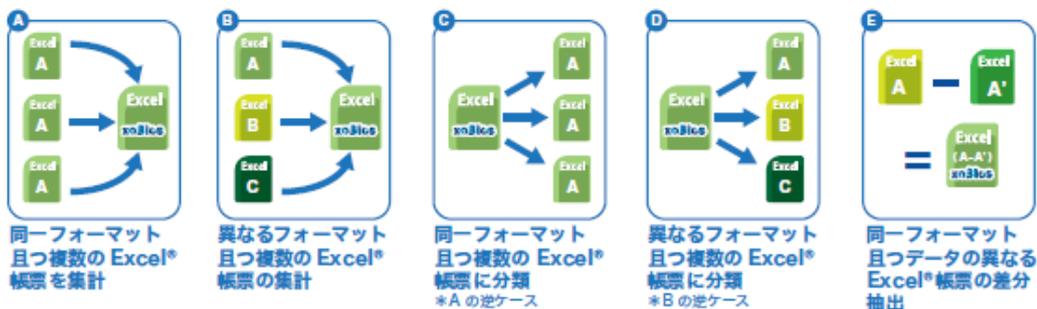
②Excel 業務イノベーションプラットフォーム「xoBlos(ゾブロス)」

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。

xoBlosのメリット

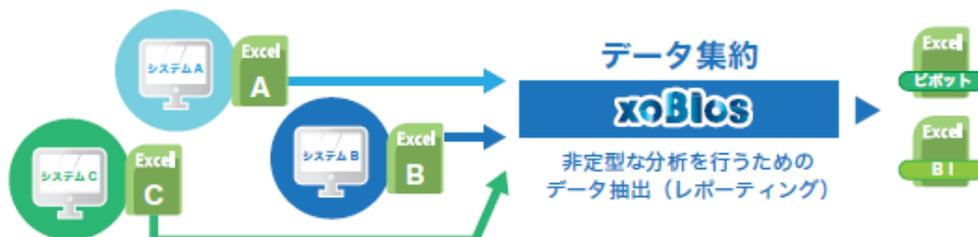
①定型業務+レポート/分析



②定型業務+システム間連携/データ HUB



③非定型業務+レポート/分析



(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。

さらなる商品力強化に向けて 2018 年 2 月には、RPA 製品や他システムとの連携機能を持たせることで Excel 業務の自動処理化をより一層強化した。同機能は PC クライアント上に加え、Web Server 上でも動作可能であり、幅広いユーザーの利便性を向上させることとなる。

今後数年で 800 億円まで倍増するとも予想される国内 RPA 市場だが、RPA 関連サービスが 8 割を占め、2 割の RPA ツール製品より成長率は大きいと見られている。RPA 関連サービスとも位置付けられる xoBlos の大きな成長性はこの点からも期待できる。

下記の導入事例を始めとして、多くの企業で大幅な業務効率化を実現している。

(いずれも、同社資料よりインベストメントブリッジが抜粋・要約)

* 導入事例:株式会社アコーディア・ゴルフ「年間約 20,000 時間の工数を削減」

アコーディア・ゴルフグループは、全国 161 か所のゴルフ場、ゴルフ練習場を運営し、ゴルフ事業、ゴルフ練習場事業等を展開している。

(xoBlos 導入前の状況)

月末になると、全国 161 ヶ所の拠点から膨大且つ様々なフォーマットの売上を始めとした報告資料の Excel ファイルが集まってくるが、ゴルフ場の中にはレストランや売店に加え、ホテルやリゾート施設等が併設されている拠点もあり、データ集計作業が極めて煩雑であった。

また、それらの数値を拠点、事業、部署、従業員ごとに細かく管理・分析をしていたため Excel ファイルの肥大化やマクロのメンテナンス等でバックオフィス部門が持続性について大きな不安を抱えていた。

(xoBlos 選定のポイント)

一番のポイントは高速エンジンであること。Excel を活用できても遅いシステムでは使いのものにならず、膨大な数の Excel を高速で処理できることは同社にとって重要な選定要素であった。他には、データベースを必要としない点、制御シートも Excel でありノンプログラミングで利用できる点、コスト感も重要だった。

(導入効果)

拠点毎にフォーマットが異なるため多くの工数が必要であったが、xoBlos に移行したことで、試算ベースでは年間約 20,000 時間の工数削減につながり、経営陣がマネジメントに必要な情報を迅速に正しく届けることができるようになった。

同社では、RPA も踏まえて、更なる業務改善や業務効率化に向けて xoBlos の活用を検討している。

◎更なるプラットフォームの価値向上へ「xoBlos プラスワン構想」

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 Excel 業務イノベーションプラットフォームとして高い評価を得ている「xoBlos」だが、同社では時代および顧客ニーズの変化に対応し、顧客にとってより高い付加価値を提供するプラットフォームへと進化させるべく取り組みを始めた。

それが「xoBlos プラスワン構想」である。

「xoBlos プラスワン構想」の中心コンセプトは「データの価値向上」。

企業は様々な活動を行っているが、それぞれの活動を管理するために、各種システムを導入している。

例えば、ヒト・モノ・カネ・情報といった資源を適切に分配し有効活用する計画を立案するための ERP を最上位に、顧客管理のための CRM、在庫管理、受発注、勤怠管理、人事、会計などの各システムである。

それぞれのシステムからは大量のデータを抽出することができるが、近年、これらのデータをそれぞれ別個に取り扱うのではなく、統合・組み合わせることにより今までは見ることができなかった自社の姿を可視化したい、より効率的な業務運営を可能にしたいというニーズが急速に高まっている。

ただ、この作業を行うには多くの工数、多額のコストが必要になるなど、企業にとって実現は容易でないのが現状である。

こうした状況において、データ処理を高効率・高速度で行う xoBlos を導入した顧客は、これまでのレポーティング効率化に加えて、容易かつリーズナブルなコストでデータの統合・組み合わせによって自社データの価値を高め、活用することができる。

また、川上である経営層から生産・営業・総務・管理など川下まで、あらゆる部署・部門が希望するフォーマットでデータを利用できるという点も「xoBlos プラスワン構想」の大きな特徴である。

現在はあくまでも「構想」段階であるが、今後はメーカーとのタイアップによりプラットフォームである xoBlos の上で様々なシステムを連携させ、具体的な「xoBlos プラスワン」の姿を顧客企業に提案していく考えで、構想具現化のための活動を開始したところである。

* 導入事例:群馬県渋川市役所「行政事務の効率化を目指し xoBlos を導入予定」

(xoBlos 導入検討の経緯)

情報化社会の進展に伴い、渋川市でも IT を積極活用して、行政サービスの向上や効率化を図る取り組みが 2007 年に始まった。2018 年には「渋川市情報化推進基本方針」を策定し、翌 2019 年には「渋川市情報化推進実施計画」を定め、行政事務効率化の推進を目標に掲げた。

具体的には AI や IoT、RPA を活用して行政事務を効率化するというもの。

(xoBlos 選定の理由)

当初は RPA の導入を検討していたが、人事課の業務をベンダーがヒアリングした結果、「Microsoft Excel®を使用する業務プロセスが非常に多い」という指摘を受けた。そして、業務効率化を行う上では、RPA のように PC を使う業務全般に対応できるツールよりも、Excel®業務に特化した xoBlos のようなツールを使うほうが職員の取り扱いも容易で、成果が出やすいのではないかとアドバイスを受けた。

そこで、Excel®のマクロ機能、RPA、xoBlos の比較検討を行った。

Excel®のマクロは詳しい職員が異動してしまうとメンテナンスができなくなるというデメリットがあり、実際に庁内でもそのような問題が発生していた。

また、RPA は Excel®以外のアプリやソフトウェアを動かせるものの、自動化プログラムを作成し安定稼働させるまでの工数が、多大で専門的なスキルも必要とされる。

その点 xoBlos は IT に詳しくない職員でも使いやすいツールであり、庁内に Excel®を使用する業務が数多くあるため、効率化を進めやすいと判断した。

(xoBlos の利用方法)

人事課では年 1 回、全職員約 700 名を対象に異動の希望や、職場への要望を募る職員調書というアンケートを実施しているが、この職員調書の集計業務に xoBlos を利用した。

xoBlos 利用以前の作業では、アンケートは指定用紙に PC もしくは手書きで記入し、封に入れて提出するというもの。人事課ではこれを 1 枚 1 枚チェックし、700 件超の内容を別の Excel®に転記し、人事異動の参考資料とするためファイリングまで行っていた。

「職場への要望」「希望する異動先」など、記述式設問が多いため転記量は膨大である。加えてセンシティブな情報を含むため作業を行うのは人事課で 1 人のみであり、その秘匿性から、夜間や会議室にこもって作業をする必要があった。

試算したところ、職員調書の集計業務には 78 時間もの作業工数がかかっていた。

xoBlos の利用にあたっては、ベンダーの協力を得て、まず現状のアンケートフォーマットを xoBlos で集計できる形に改修。

次にメールアドレスや生年月日など職員個人データを xoBlos にインポートし、xoBlos 経由でアンケートフォーマットに各職員の

個人情報をおらかじめセット。これを xoBlos によって各職員に向けて一括メール送信した。

メールが返信されたら添付ファイルを所定フォルダに保存し、xoBlos で集約処理をかけると、アンケート内容が自動で一覧化され、提出・未提出の状況も一目で確認できるようになる。

最後はこれを印刷してファイリングする必要があるが、ベンダーが開発した拡張アプリによって xoBlos から一括印刷も可能となり、クリック操作一つでファイリング準備まで整うようになった。

この結果、78 時間かけて行っていた作業は、xoBlos 導入により 7 時間に短縮された。効率化のインパクトは極めて大きなものであった。

(xoBlos 使用後の感想)

今回の xoBlos 利用は実証実験的な意味合いもあり、新プロセスの策定、新フォーマットの作成、xoBlos の設定など 導入作業のほとんどをベンダーが代行したこともあり、すでに設定された xoBlos を扱うのは極めて容易であった。

また、xoBlos は既にあるクライアント PC にインストールして利用しているので、導入に伴う新たな設備投資も不要であった。IT を活用した新しい取り組みがここまでスムーズに行えるのはとても珍しいことであると感じているという。

(今後の方針や展開)

人事課における実証実験で xoBlos の効果が確認できたため、今後は別の課や別の業務にも広げていきたいと考えている。Excel®を使用する事務作業は庁内において想像以上に多数あるため、効率化の効果はこれから更に期待できると考えている。

同市役所では、xoBlos による業務効率化を実現するには現状の業務プロセスを可視化する必要がある、その過程で業務の必要性を含め、業務を見直す視点が生まれたということで、業務効率化だけでなく、意識改革の良いチャンスにもなる xoBlos を高く評価しているということだ。

◎導入及び販売状況

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。大興電子通信を含め約 30 社の代理店網を構築している。

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。現在の累計導入社数は 450 社を超えた。年間 100~120 社の導入企業数増を計画している。

2020 年 8 月からは安定的な収益拡大と収益性向上を目指し、サブスクリプションモデルの全面採用を開始した。

【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。

こうした同社の強みや特徴を更にブラッシュアップするためには、新たな技術の習得や現場の能力向上が不可欠である。

これまでも人材育成・教育は行ってきたが、変化の激しい時代においては顧客に先んじて最新の知識を有することも重要であるため、より強力な教育体制の構築を進めている。

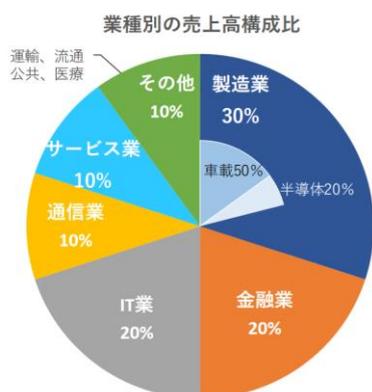
また多様性という観点では、女性社員が能力を発揮しやすい環境作りにも取り組んでいる。

現場のみでなく、中間層から管理層への引き上げ、執行役員などマネジメントにも就くことができるような教育も重点的に実施していく考えである。

②幅広い顧客基盤

取引先は約 2,600 社で、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中心である。また、下記のように顧客の業種が分散していることに加え、長期安定ビジネスが主であるため事業基盤が安定している。

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約8割である。



(同社資料より)

③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の成長分野における一翼を担う。 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、ニアショア開発を可能としている。
--	--	---

④独自性のある自社製品の開発・販売

前述した「xoBlos」及び「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. 2020年6月期第3四半期決算概要

(1) 連結業績概要

	19/6期3Q	構成比	20/6期3Q	構成比	対前年同期比
売上高	9,148	100.0%	10,209	100.0%	+11.6%
売上総利益	2,271	24.8%	2,583	25.3%	+13.7%
販管費	1,316	14.4%	1,398	13.7%	+6.2%
営業利益	955	10.4%	1,185	11.6%	+24.2%
経常利益	961	10.5%	1,189	11.7%	+23.7%
四半期純利益	661	7.2%	824	8.1%	+24.6%

* 単位: 百万円

増収・増益。過去最高業績を更新。

売上高は前年同期比 11.6%増の 102 億 9 百万円。全事業で増収。エンベデッドソリューション事業、自社商品事業、システム販売事業は 2 桁の伸長。各事業とも収益性が向上し、粗利率は同 0.5 ポイント上昇。

営業利益は同 24.2%増の 11 億 85 百万円。研究開発費や人件費の増加を吸収し、2 桁の増益となった。

売上、利益ともに第 3 四半期(累計)の過去最高を更新。四半期ベースでも売上高、利益ともに過去最高を記録した。

(2) セグメント別動向

	19/6期3Q	構成比	20/6期3Q	構成比	対前年同期比
ソフトウェア開発事業	8,636	94.4%	9,609	94.1%	+11.3%
システム販売事業	512	5.6%	600	5.9%	+17.1%
売上高合計	9,148	100.0%	10,209	100.0%	+11.6%
ソフトウェア開発事業	891	10.3%	1,082	11.3%	+21.5%
システム販売事業	63	12.4%	103	17.2%	+62.4%
調整	-0	-	-0	-	-
営業利益合計	955	10.4%	1,185	11.6%	+24.2%

* 単位: 百万円。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)

	19/6期3Q	構成比	20/6期3Q	構成比	対前年同期比
ビジネスソリューション	5,367	58.7%	5,836	57.2%	+8.7%
業務システム	3,410	37.3%	3,422	33.5%	+0.4%
運用サポート	1,956	21.4%	2,414	23.6%	+23.4%
エンベデッドソリューション	2,889	31.6%	3,312	32.4%	+14.6%
組み込み開発	2,222	24.3%	2,596	25.4%	+16.8%
組み込み検証	666	7.3%	715	7.0%	+7.4%
自社商品	380	4.2%	460	4.5%	+21.1%
システム販売事業	513	5.6%	600	5.9%	+17.0%

* 単位: 百万円。売上高合計に対する構成比。

◎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

(概況)

業務システム開発は、金融系・流通系システム開発が伸び悩んだが、公共系・製造業向けシステム開発の伸びがカバー。また、全体として利益面が改善した。

運用サポート事業は、新規顧客開拓が進み、大幅に伸長した。

*エンベデッドソリューション事業分野

(概況)

引き続き車載機器関連が開発・検証共に領域拡大が進み好調だった。特にコネクテッドカー関連受注が増加した。

IoT領域として、家電等の機器に新たなサービスを付加するモバイルアプリ開発が拡大した。

*自社商品事業分野

(概況)

これまでの商品戦略と販売戦略の成果により、順調な伸長となった。収益も大幅に改善した。

(主な実績)

「WebARGUS」

大規模ユーザーへの導入に注力するとともに、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協業を進めた結果、順調に拡大した。

「xoBlos」

子会社DITマーケティングサービス社と一体となった販売体制を構築したことに加え、RPAやERP等の他製品と連携するxoBlos プラスワン構想が推進したことにより順調に拡大した。

◎システム販売事業

増収・増益。

(概況)

消費税増税に伴う「楽一」の入れ替え・改修需要に加え、Windows7サポート終了対応等により、売上・利益ともに順調に伸長した。

(3)財務状態

◎主要BS

	19年6月末	20年3月末		19年6月末	20年3月末
流動資産	3,933	4,399	流動負債	1,601	1,631
現預金	1,840	1,903	仕入債務	393	481
売上債権	1,892	2,272	固定負債	105	55
固定資産	721	787	負債合計	1,707	1,686
有形固定資産	132	122	純資産	2,947	3,500
投資その他の資産	578	640	株主資本	2,938	3,486
資産合計	4,655	5,187	負債純資産合計	4,655	5,187

* 単位:百万円

売掛金の増加等で流動資産は前期末と比べ4億66百万円増加。固定資産は同65百万円増加し、資産合計は同5億32百万円増加の51億87百万円となった。負債合計は同20百万円減少し16億86百万円となった。

利益剰余金の増加で純資産は同5億53百万円増加し35億円。

この結果自己資本比率は前期末から4.2ポイント上昇の67.5%となった。

(4)トピックス**◎新型コロナウイルス対策について**

新型コロナウイルス感染症対策本部を設置し、従業員、顧客、取引先、株主など各ステークホルダーの安全、影響について最大限の注意を払っている。

また、テレワーク応援キャンペーンとして xoBlos「e-ラーニング」「クライアントライセンス」等の無償提供を開始した。

3. 2020年6月期業績予想**(1)通期業績予想**

	19/6月期	構成比	20/6月期(予)	構成比	前期比	修正率	進捗率
売上高	12,355	100.0%	13,400	100.0%	+8.5%	+2.8%	76.2%
営業利益	1,095	8.9%	1,300	9.7%	+18.7%	+10.2%	91.2%
経常利益	1,106	9.0%	1,297	9.7%	+17.3%	+10.2%	91.7%
当期純利益	737	6.0%	980	7.3%	+33.0%	+24.1%	84.1%

* 単位：百万円。予想は会社側発表。

業績予想を上方修正。10期連続増収増益へ。

6月1日に業績予想を上方修正した。売上高は前期比8.5%増の134億円、営業利益は同18.7%増の13億円で、10期連続の増収増益、過去最高更新を予想している。

各事業ともに順調に売上規模が拡大している。営業利益率は同0.8ポイント上昇し9.7%へ。

業績予想上方修正に伴い、期末配当予想を2円/株引上げ11円/株とした。中間配当9円/株と合わせ年間配当は前期比4円/株増配の20円/株の予定。予想配当性向は31.1%と3期連続で30%以上を実現する。

(2)各事業別動向

(以下、前回第2四半期ブリッジレポートより)

◎ビジネスソリューション事業分野

(概況)

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引き続き伸展する。

(重点施策)

既存顧客を中心に受注が順調に積み上がっており、以下の重点施策を通じて、更なる伸展を見込む。

重点施策	下期の取り組み
1. 強みの金融分野を更に拡大する。	大型請負案件の年度内検収により、金融分野の前年並み確保を目指す。
2. クラウドを活用したインフラ構築案件の獲得を目指す。	上期以上の案件獲得を目指す。
3. エンドユーザー直接契約案件を拡大する。請負など提案営業を推進する。	上期同様に、取り組む。
4. 請負案件比率の向上とプロジェクト管理の徹底を目指す。	プロジェクトリスク管理を一層強化する。
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、事業を拡大する。	上期同様に、取り組む。

(主要ポイント)

ビジネスソリューション事業の約3分の1を占める運用サポート業務は、顧客との密着度が高く常に運用業務を把握しているため、様々な改善提案が可能であり、この点を顧客に高く評価されている。エンドユーザーの担当者が転職した際に、新たな会社でも同社に声をかけるケースも多く、そうした流れで新規開拓も進んでいる。

また、まず運用サポートで入ったのち、開発案件についても受注することが多く、これまで積み上げてきた実績が安定した事業基盤構築に繋がっている。

ここ2-3年で積極的に取り組んでいる請負案件は、収益性向上に着実に結びついている。

また、プロジェクトチームのナンバーツーが経験を積んだ後にはナンバーワンとして新たなチームを率いるといった風に、社員

の育成・教育の場としても請負は重要な役割を果たしている。

◎エンベデッドソリューション事業分野

(概況)

車載需要が好調で、開発・検証ともに引き続き順調に成長する。収益性の観点からはこれまでは開発が優位であったが、顧客シフトを進める中で、検証に関しても同社サービスに対する評価の表れから、収益性の向上がみられるということだ。また、IoT関連案件が広がりを見せており、開発案件が増加する。

(重点施策)

車載関連顧客から引き続き強い引き合いがあり、以下の重点施策を通じて事業規模拡大と利益面の増加を見込む。

重点施策	下期の取り組み
1. 自動車関連分野(自動運転、車載通信機器、安全基準)に注力する。特に、大手自動車メーカーの研究所との直接取引を拡大する。	人材確保を最優先とし、上期同様に取り組む。
2. IoT を車(通信モジュール)、ガス機器(見守りサービス)、家電(電子レンジでのレシピ提供)など業界の枠を超えて展開する。	業種を問わず IoT サービス展開を目指す。
3. 需要が減少している顧客からのスムーズなシフトを進める。請負案件拡大による利益率の向上を目指す。	上期同様に、取り組む。

(主要ポイント)

自動車メーカーおよび Tier1 と呼ばれる部品メーカーは、米中貿易摩擦や新興国市場の景気減速等の影響を受け、足元の収益動向は弱含んでいるが、自動運転、コネクテッドカーといった次世代自動車の開発に向けた投資の優先度合いは高く、今後も車載分野は堅調な引き合いが続くと見ている。

現時点ではエンベデッドソリューションに占める分野別比率は車載が圧倒的に高いが、AI 搭載を始めとした同社独自のノウハウによる提案活動で、車載以外の比率も着実に高まってきている。

◎自社商品事業分野

(概況)

サイバーセキュリティ需要の高まりや時短および働き方改革の時流に乗り、両製品とも成長。今期黒字化を見込んでいる。

(重点施策)

「WebARGUS」

需要の一層の拡大を見込む。また、サブスクリプションモデルとしての蓄積が高まると見込んでいる。

重点施策	下期の取り組み
1. 大規模ユーザーを中心に積極的にアプローチする。	大規模ユーザーの本格導入が開始。継続して大規模ユーザーにアプローチする。
2. データセンター事業者等を中心に SaaS モデルの WebARGUS を提供する。	導入進展に向け代理店を支援する。
3. Web マーケティングによりニーズの高い顧客を集客する。	コスト効果を点検しながら実施する。
4. 「DIT Security」としてトータルセキュリティ提案を推進する。 ・エフセキュア社との提携を強化 ・エンドポイントセキュリティ製品「AppGuard」の取り扱いを開始	1 月にフィンランドのサイバーセキュリティ企業 SSH Communication Security 社とアクセス経路最適化等で協業を開始した。引き続き協業会社を増やすべく取り組む。
5. システムレジリエンス(復元)思想に基づく IoT 版 WebARGUS の顧客提案活動を継続する。	ネイティブ版(C言語)による提案ができるよう取り組む。

(主要ポイント)

セキュリティに対する顧客のニーズは多岐に亘っているため、協業によって同社がカバーできる範囲を拡大し、トータルセキュリティ提案を推進している。今後もアライアンス戦略を展開する。

「xoBlos」

需要の一層の拡大を見込む。

重点施策	下期の取り組み
1. 累積導入社数が450社を超えた。大規模ユーザーへの販売を一層強化する。	大規模ユーザーへの販売を一層強化する。
2. システム販売子会社であるDITマーケティングサービスと共同して販売を促進する。	成果達成に向け取り組む。
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、販売機会を拡大する。RPA製品、ERP製品に続き、統合システム運用管理ソフトウェアとして国内トップクラスの製品と連携する。	年初に第二弾のJP1連携を実現。各種製品と連携できる長所を生かし、データ連携プラットフォームとしての利用拡大を図る。
4. サブスクリプションモデルへ全面的に切り替える。	サポート体制を一層充実する。

(主要ポイント)

「LTV(顧客生涯価値)の最大化」が成功のためのポイントであるサブスクリプションモデルにおいては、顧客離脱の防止が重要であることを踏まえ、電話などによるサポート体制の拡充を図っている。

◎システム販売事業

(概況)

顧客との長期的に安定した取引であり、他商材による売上増を見込んでいる。

(重点施策)

重点施策	下期の取り組み
1. 楽一の標準機能を活用し、顧客が必要とする経営分析資料の作成サポートを支援する。	フロントオフィス業務に役立つ経営分析資料のサポート支援、及び中小企業向け働き方改革に伴う勤怠管理業務への支援に取り組む。
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する。	PCサポート保守サービスやネットワークセキュリティ商材など、事業環境保全への提案を推進する。

4. 中期経営計画

(1)成長戦略概要

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。

「整備」の16年6月期に次いで、17年6月期および18年6月期を「強化」、19年6月期以降を「拡大・安定化」と位置付けている。

(2)中期経営目標

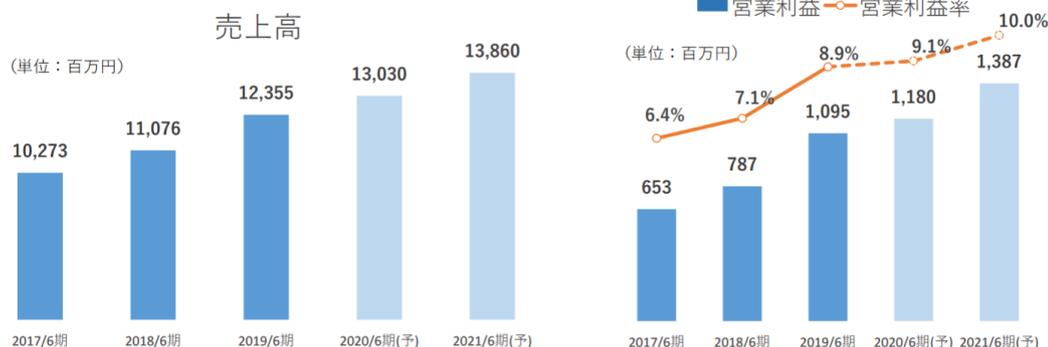
中期目標として「売上高100億円、営業利益10億円、営業利益率10%」のトリプル10の実現を目指しているが、売上高に関しては17年6月期に、営業利益については19年6月期にそれぞれ達成することができた。

残る目標は営業利益率10%であるが、来期2021年6月期の実現を計画している。

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) 目標



(同社資料より)

(3) 目指す姿

自立的成長に加え、M&Aによるシナジー追求、協業・提携による補完の三位一体で企業価値の拡大を目指すとともに、株主への還元を実行していく考えである。

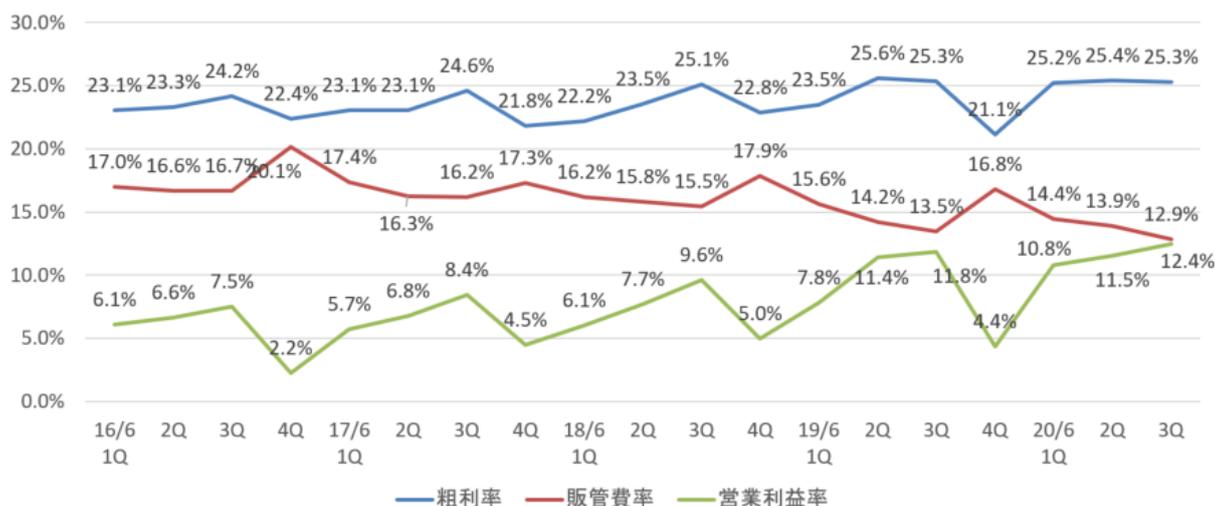
5. 今後の注目点

第3四半期決算発表時点では新型コロナウイルス感染拡大による影響は現時点では合理的に算定できず、通期業績予想を据え置いていたが、業績および配当の上方修正を発表した。

第4四半期(4-6月)は、新卒社員の入社、期末手当の支払いなどで利益が減少する季節性があることに加え、新型コロナウイルスの影響もないわけではない中での上方修正は、事業基盤の強さを改めて示したと言えよう。

予想営業利益率も9.1%から9.7%に引き上げられ、中期経営目標トリプル10最後の1つである「営業利益率10%」の前倒し達成も視野に入ってきた。

一方、投資家の関心は来期以降に移っていく。主要顧客である車載関連企業が中期的なCASEの拡大と足元の厳しい事業環境の中、どのような開発姿勢をみせるのかもポイントとなろう。



<参考: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3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:2020年2月5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ため、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 4-10-1>	当社の取締役10名のうち独立社外取締役は3名となっております。取締役会の過半数には達していませんが、各独立社外取締役とも高い専門知識と豊富な経験を活かし、意思決定の過程において重要な役割を果たしております。現在も取締役の指名・報酬などについて各独立社外取締役の助言は受けておりますが、今後、より独立社外取締役の意見が反映できる体制を構築してまいります。

<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><政策保有株式の縮減に関する方針・考え方></p> <p>当社は、ステークホルダーの皆様との共存共栄を図りながら、持続的な成長と中長期的な企業価値向上に努めるとの基本的考え方のもと、取引先や業務提携先などの重要なステークホルダーとシナジー効果が期待できる場合には、当該企業の株式を政策的に保有いたします。</p> <p>株式を新規に取得する場合は、その目的を明確にするとともに、取得後は取引状況等を定期的に検証し、中長期的な企業価値向上への貢献が期待できないと判断した場合は、売却等の方法により縮減することとしております。</p> <p><政策保有株式の保有の適否の検証内容について></p> <p>政策保有株式の保有の適否は、定期的に検証することとしております。直近では、2019年12月12日開催の取締役会において検証を実施した結果、いずれの取引先も中長期的な企業価値向上への貢献が期待できることから、継続保有する方針が確認されました。</p>

	<p>〈政策保有株式に係る議決権行使基準〉 政策保有株式の議決権行使にあたっては、当社の企業価値を毀損させる可能性がないかを個別に精査した上で、議案への賛否を決定いたします。</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。 【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。 【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) 取締役および監査役の選任につきましては、それぞれの選出基準を規程として設け、代表取締役社長が、社外取締役の助言を受けたうえで、各候補者の実績、見識、経験等を総合的に判断のうえ提案し、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。また、取締役の解任提案にあたっては、役員規程を踏まえたうえで、取締役会において決定いたします。</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。また、解任があった場合には、解任理由を公表いたします。</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が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ましては、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のですが、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。