

BRIDGE REPORT



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
2,130 円	15,501,820 株		33,018 百万円	29.6%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(倍)
24.00 円	1.1%	74.92 円	28.4 倍	240.04 円	8.9 倍

* 株価は 6/9 終値。発行済株式数、DPS、EPS は 2021 年 6 月期第 3 四半期決算短信より。ROE、BPS は 2020 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
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(実)	13,495	1,352	1,357	978	64.18	20.00
2021 年 6 月(予)	14,300	1,680	1,680	1,142	74.92	24.00

* 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。

* 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 2021 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. 2021 年 6 月期第 3 四半期決算概要
 3. 2021 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

- 21 年 6 月期第 3 四半期の売上高は前年同期比 6.1%増の 108 億 37 百万円。自社商品事業は 2 桁の増収。営業利益は同 25.9%増の 14 億 92 百万円。売上総利益が同 7.4%増加した一方、販管費は同 8.3%減。営業利益率は同 2.2 ポイント上昇し 13.8%となった。第 3 四半期(累計)、四半期ベースそれぞれで過去最高の売上・利益を記録した。
- 業績予想を 21 年 1 月に続き、再度上方修正した。これまで進めていた事業ポートフォリオの見直しによって、業容の質的改善が進み、売上の伸び率以上に利益率を伸ばすことができた。加えて、コロナ禍に伴い、売上原価(主に通勤費)、販売管理費(主に交通費、交際費、会合費)の縮減が図られたことが修正要因。売上高は据え置き、前期比 5.9%増の 143 億円、営業利益は同 24.2%増の 16 億 80 百万円の予想。11 期連続の増収増益を計画している。配当予想も 22 円/株から 24 円/株(前期比 4 円/株増)へ修正した。予想配当性向は 32.3%。
- 営業利益率の上昇が続いている。コロナ禍による交通費など各種経費の低減という側面はあるものの、請負案件比率の上昇、自社商品の伸長によりソフトウェア開発事業の粗利率上昇が大きく寄与している。同社の第 4 四半期(4-6 月)は新卒社員の入社など販管費が増加するため四半期ベースでの営業利益率はこの第 3 四半期を surpass することは難しいだろうが、通期での予想営業利益率は期初予想時の 10.0%から 11.7%まで引き上げられた。第 3 四半期時点での進捗率を見ると、売上高はほぼ例年並みも、営業利益は例年を上回る。緊急事態宣言の延長など、活動量を上げにくい環境が続くと思われるが、第 4 四半期にどれだけ上積みができるかを注目していきたい。

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。

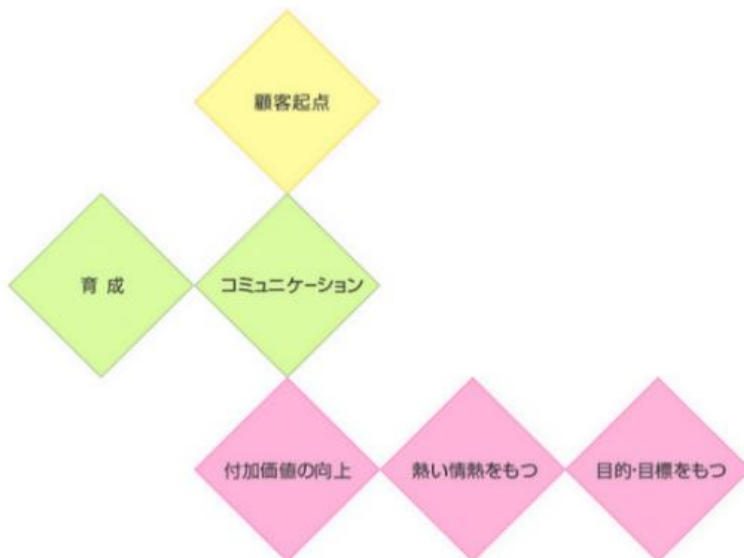
1996 年に知人が経営していた東洋コンピュータシステム株式会社の社長として経営を任された後、業務システム開発事業を皮切りに、コンピュータ販売事業(現・システム販売事業)、組込み開発検証事業、運用サポート事業などを手掛け、多面多様の IT 企業として事業領域を拡大していった。その後、2002 年にグループ企業数社を完全子会社化して、同社の前身となる東洋アイティーホールディングス株式会社を設立し、2006 年に子会社 4 社を統合し、現社名に商号変更した。また、2011 年 1 月に DIT America, LLC. を米国カンザス州に設立、2015 年 6 月に東証 JASDAQ 市場に上場、2016 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。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、大切に考える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。

BRIDGE REPORT

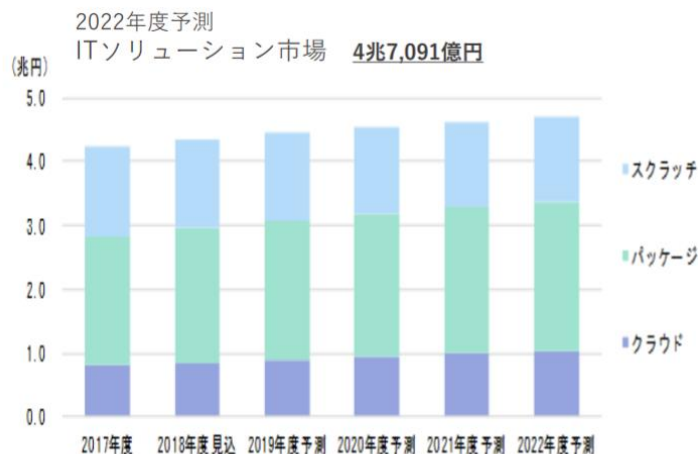


【1-3 市場環境】

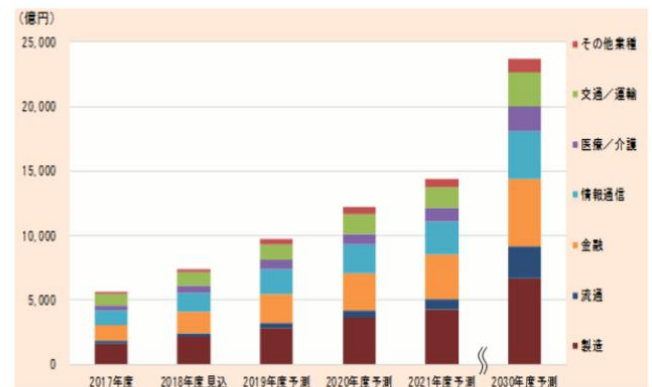
【1-4 事業内容】にあげる同社各事業の市場環境及び成長性の概要は以下の通りである。

(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)



(出典：富士キメラ総研2018/8/21発表資料より)

(同社資料より)

(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。

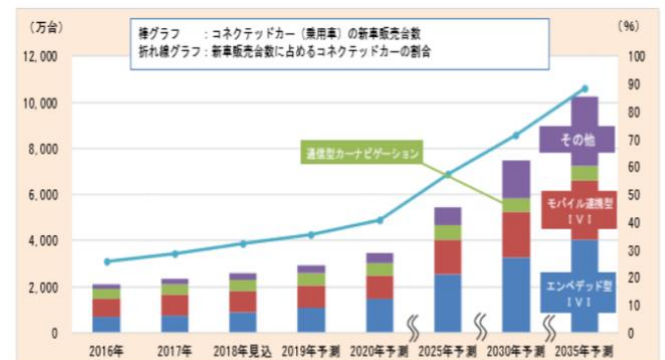
■ 国内IoT市場の市場規模は、2022年までに年間平均成長率(CAGR) 15.0%で成長し、2022年の支出額は11兆7010億円になる見込み。(IDC Japanより)



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、TCU 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)

BRIDGE REPORT



(3) 自社商品事業

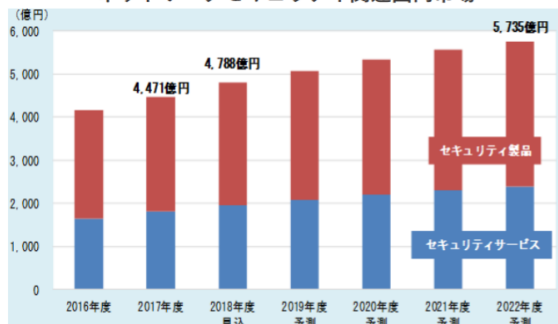
①「WebARGUS(ウェブアルゴス)」

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)

ネットワークセキュリティ関連国内市場



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)

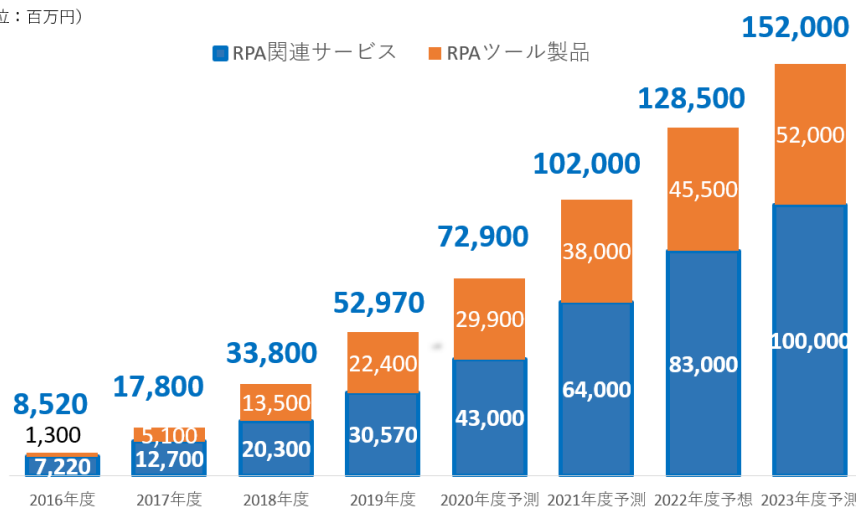
②「xoBlos(ゾブロス)」

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。

RPA市場規模推移・予測

(単位：百万円)



注1. 事業者売上高ベース

注2. 2020年度以降は予測値

注3. RPAツール製品はサーバー型、クライアントPC型いずれも含み、RPA関連サービスはRPA診断サービスやRPA導入支援サービス、RPA業務プロセス自動化サービス、RPA活用業務プロセス改善コンサルティング、RPA運用保守サービスなどRPA関連サービス全般を対象とした。

(矢野経済研究所「2021 RPA 市場の実態と展望」をもとに同社が作成)

BRIDGE REPORT

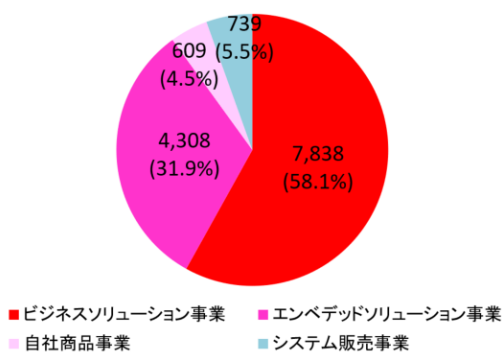


【1-4 事業内容】

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
(2020年6月期、単位：百万円)



(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 16 年連続全国 No.1 となっている。

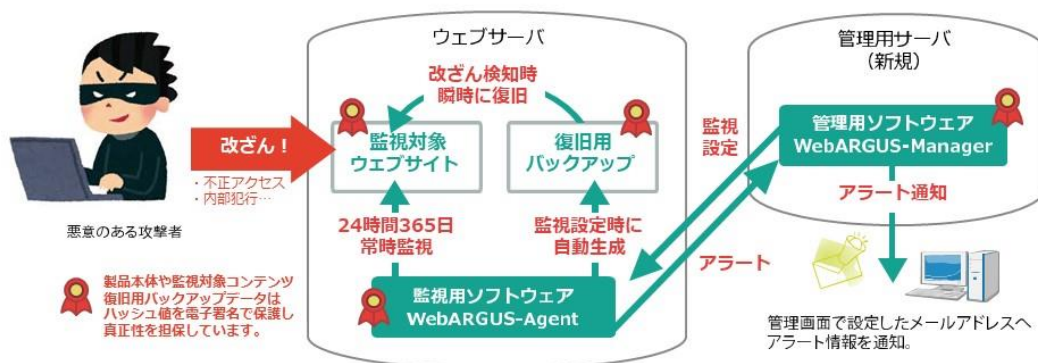
2. 注目の戦略商品

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。

「ウェブアルゴス」の仕組み

ウェブサーバにインストールする監視ソフトウェア (Agent) と、管理用ソフトウェア (Manager) の 2 システム構成で機能を提供します。



1つの管理ソフト (Manager) で複数の監視ソフト (Agent) の管理をすることも可能です。

Agentの稼働確認をManagerが定期的に行います。Agentが停止した場合は通知が届く安心設計です。

ManagerとAgent間はTLS通信+TLSクライアント認証方式。成りすましや盗聴の心配ありません。

◎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。

◎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いうなど課題が残る。

「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¥528,000(税込)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。

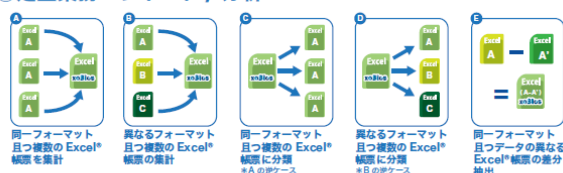
②Excel 業務イノベーションプラットフォーム「xoBlos(ゾブロス)」

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)

BRIDGE REPORT



◎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は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査というアンケートを実施しているが、この職員調査の集計業務に 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。

xBlos 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 xBlos 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 xBlos にインポートし、xBlos 経由でアンケートフォーマットに各職員の個人情報をあらかじめセット。これを xBlos 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、xBlos 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 xBlos 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、xBlos 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。

(xBlos 使用後の感想)

今回の xBlos 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、xBlos 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 xBlos を扱うのは極めて容易であった。

また、xBlos 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 xBlos 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、xBlos 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り、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 xBlos 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。

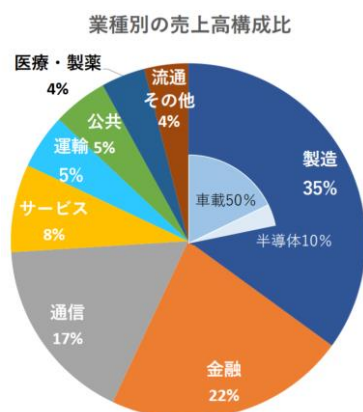
これまで人材育成・教育は行ってきたが、変化の激しい時代においては顧客に先んじて最新の知識を有することも重要であるため、より強力な教育体制の構築を進めている。

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 2,700 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。



(20 年 6 月期同社資料より)

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。

BRIDGE REPORT



(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。今期は電子契約アウトソーシングサービス「DD-CONNECT」をリリースし、ラインナップを拡充した。将来の収益の柱として育成していく。

2. 2021 年 6 月期第 3 四半期決算概要

(1)連結業績概要

	20/6 期 3Q	構成比	21/6 期 3Q	構成比	対前年同期比
売上高	10,209	100.0%	10,837	100.0%	+6.1%
売上総利益	2,583	25.3%	2,774	25.6%	+7.4%
販管費	1,398	13.7%	1,282	11.8%	-8.3%
営業利益	1,185	11.6%	1,492	13.8%	+25.9%
経常利益	1,189	11.7%	1,496	13.8%	+25.8%
四半期純利益	824	8.1%	1,035	9.6%	+25.6%

* 単位: 百万円。

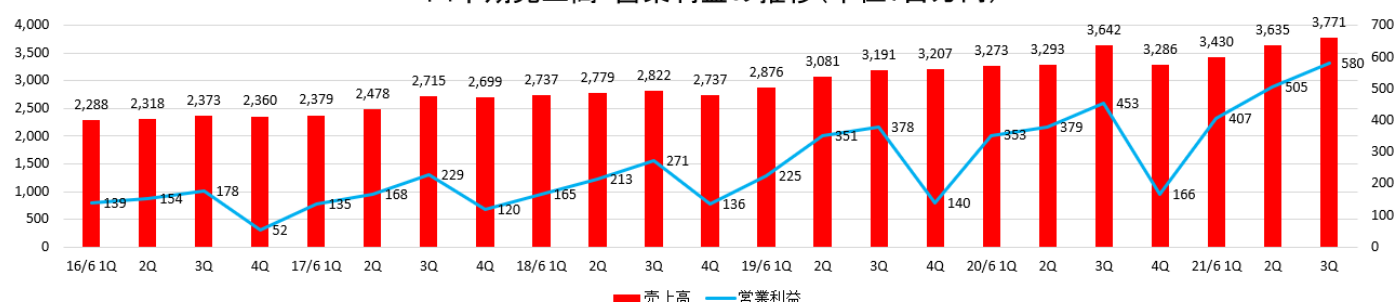
増収・増益、利益率も上昇

売上高は前年同期比 6.1%増の 108 億 37 百万円。自社商品事業は 2 桁の増収。

営業利益は同 25.9%増の 14 億 92 百万円。売上総利益が同 7.4%増加した一方、販管費は同 8.3%減。営業利益率は同 2.2 ポイント上昇し 13.8%となった。

第 3 四半期(累計)、四半期ベースそれぞれで過去最高の売上・利益を記録した。

四半期売上高・営業利益の推移(単位: 百万円)



BRIDGE REPORT



(2)セグメント別動向

	20/6 期 3Q	構成比	21/6 期 3Q	構成比	対前年同期比
ソフトウェア開発事業	9,609	94.1%	10,357	95.6%	+7.8%
システム販売事業	600	5.9%	479	4.4%	-20.1%
売上高合計	10,209	100.0%	10,837	100.0%	+6.1%
ソフトウェア開発事業	1,082	11.3%	1,449	14.0%	+33.9%
システム販売事業	103	17.2%	51	10.6%	-50.6%
調整	0	-	-7	-	-
営業利益合計	1,185	11.6%	1,492	13.8%	+25.9%

* 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)

	20/6 期 3Q	構成比	21/6 期 3Q	構成比	対前期比
ビジネスソリューション	5,836	57.2%	6,361	58.7%	+9.0%
業務システム	3,422	33.5%	3,631	33.5%	+6.1%
運用サポート	2,414	23.6%	2,729	25.2%	+13.0%
エンベデッドソリューション	3,312	32.4%	3,452	31.9%	+4.2%
組み込み開発	2,596	25.4%	2,707	25.0%	+4.3%
組み込み検証	715	7.0%	745	6.9%	+4.2%
自社商品	460	4.5%	543	5.0%	+18.0%
システム販売事業	600	5.9%	479	4.4%	-20.1%
合計	10,209	100.0%	10,837	100.0%	+6.1%

* 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

既存顧客を中心に順調に推移し増収。

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、公共系を中心に増収。

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。加えてここ 1、2 年に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した。

* エンベデッドソリューション事業分野

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た、結果増収。

組み込みシステム開発は、第 2 四半期まで低調だった車載系が前年並みまで回復。一方、半導体系や通信系が引き続き好調で、IoT による新サービス(特に家電)の拡大などにより、売上・利益ともに前年を上回った。

組み込み検証は、車載系の減少を 5G 関連(モバイル端末、基地局)がカバーし、増収増益。

* 自社商品事業分野

コロナ禍の影響により対面営業に制約は残るものの、2 桁の増収。

「WebARGUS」

大規模顧客が本格的に稼働した。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、順調に拡大している。

「xoBlos」

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した。

BRIDGE REPORT



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、こちらも順調に拡大している。

「DD-CONNECT」

今期(20 年 10 月)から取り扱いを開始した電子契約アウトソーシングサービス。住宅建設業を中心に商談件数は着実に増加している。

◎システム販売事業

IT導入補助金を活用した販促を行ったが、消費税率引き上げに伴う前年特需の剥落により、大幅な減収・減益。

(3)財務状態

◎主要BS

	20 年 6 月末	21 年 3 月末		20 年 6 月末	21 年 3 月末
流動資産	4,590	5,359	流動負債	1,634	1,694
現預金	2,399	2,781	仕入債務	417	518
売上債権	1,905	2,328	固定負債	68	81
固定資産	774	783	負債合計	1,703	1,775
有形固定資産	120	108	純資産	3,660	4,367
投資その他の資産	630	657	株主資本	3,640	4,354
資産合計	5,364	6,143	負債純資産合計	5,364	6,143

* 単位: 百万円

現預金、売上債権の増加等で資産合計は前期末比 7 億 78 百万円増加の 61 億 43 百万円となった。仕入債務の増加で負債合計は同 71 百万円増加の 17 億 75 百万円。利益剰余金の増加で純資産は同 7 億 7 百万円増加し 43 億 67 百万円。この結果自己資本比率は前期末から 2.9 ポイント上昇し 71.1%となった。

3. 2021 年 6 月期業績予想

(1)通期業績予想

	20/6 期	構成比	21/6 期(予)	構成比	前期比	修正率	進捗率
売上高	13,495	100.0%	14,300	100.0%	+5.9%	0.0%	75.8%
営業利益	1,352	10.0%	1,680	11.7%	+24.2%	+5.0%	88.9%
経常利益	1,357	10.1%	1,680	11.7%	+23.7%	+5.0%	89.1%
当期純利益	978	7.3%	1,142	8.0%	+16.7%	+5.0%	90.7%

* 単位: 百万円。予想は会社側発表。修正率は 2021 年 1 月発表の修正予想からの変化率。

業績予想を再度上方修正、11 期連続の増収増益を見込む

業績予想を 21 年 1 月に続き、再度上方修正した。これまで進めていた事業ポートフォリオの見直しによって、業容の質的改善が進み、売上の伸び率以上に利益率を伸ばすことができた。加えて、コロナ禍に伴い、売上原価(主に通勤費)、販売管理費(主に交通費、交際費、会合費)の縮減が図られたことが修正要因。

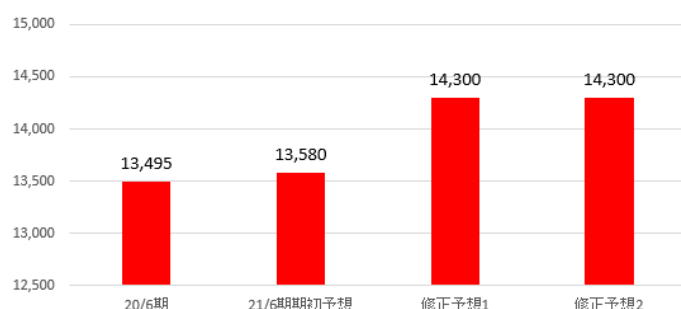
売上高は据え置き、前期比 5.9%増の 143 億円、営業利益は同 24.2%増の 16 億 80 百万円の予想。11 期連続の増収増益を計画している。

配当予想も 22 円/株から 24 円/株(前期比 4 円/株増)へ修正した。予想配当性向は 32.3%。

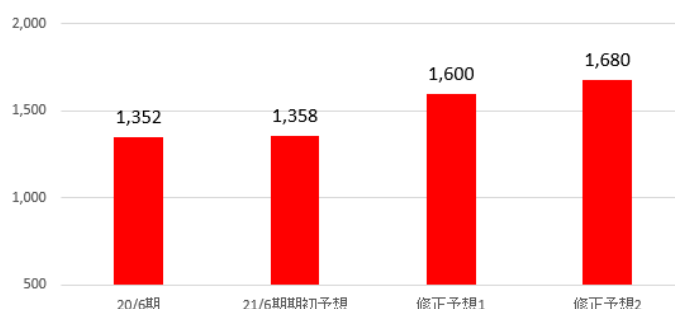
BRIDGE REPORT



売上高



営業利益



＊単位:百万円。修正予想1は2021年1月発表、修正予想2は、2021年5月発表。

(2)各事業別動向

(売上動向)

	20/6 期	構成比	21/6 期(予)	構成比	対前期比	進捗率
ソフトウェア開発事業	12,756	94.5%	13,670	95.6%	+7.2%	75.8%
ビジネスソリューション	7,838	58.1%	8,430	59.0%	+7.6%	75.5%
エンベデッドソリューション	4,308	31.9%	4,500	31.5%	+4.5%	76.7%
自社商品	609	4.5%	740	5.2%	+21.5%	73.4%
システム販売事業	739	5.5%	630	4.4%	-14.7%	76.2%
合計	13,495	100.0%	14,300	100.0%	+5.9%	75.8%

＊単位:百万円。

(以下、各事業分野の記載は前回 21 年 6 月期第 2 四半期レポートを再掲載)

◎ビジネスソリューション事業分野

(主要ポイント)

運用サポートは正常に稼働させ続けるという必要性からコロナ禍の影響は少なく堅調。
旺盛な需要に的確に対応し、更なる成長を目指す。

(重点施策と進捗)

重点施策	上期実績	下期取り組み
1. 強みの金融系だけでなく、公共(防災システム等)、ERP(SAP 等)を拡大する。	金融系は堅実に推移、公共・ERP(SAP)は順調に拡大した。	金融系は踊り場からの上昇、公共・ERP(SAP)に加え医薬系の拡大も目指す。
2. クラウド、AI 等の DX を推進する技術案件を獲得する。	クラウド化(AWS・Azure)の受注は順調に拡大。AIによるコールセンターのDX化プロジェクトに参画した。	DX化のニーズに的確に対応し、上期以上の受注を目指す。
3. エンドユーザー直接契約案件を拡大する。サービス提案型ビジネスを推進する。	エンドユーザー比率が向上し、営業利益率が改善傾向を示す。	+αの付加価値やトレンドサービスを提案し、信頼アップに繋げる。
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。	請負案件比率は着実にアップしているが、特に大きなトラブル案件は発生していない。	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。	質量ともに順調に進捗し、業績面もアップした。	上期同様に、取り組む。

BRIDGE REPORT



◎エンベデッドソリューション事業分野

(主要ポイント)

車載系は開発に関しては自動運転の本格化などを見据えた完成車メーカーの投資意欲は底堅い。

半導体関連の案件が第3四半期に入って活発になっており、下期は車載系の回復基調も捉え、成長を目指す。

IoTに関しては同社が得意とする通信制御技術が評価され、事業基盤が固まりつつある。今後も継続して案件が増加すると会社側は見ている。

(重点施策と進捗)

重点施策	上期実績	下期取り組み
1. 自動車関連分野(自動運転、車載通信機器、安全基準)の維持拡大とともに、産業機器分野の拡大を図る。	自動車関連は1Qより2Qが改善。大手自動車メーカーとの直接取引は着実に拡大。産業機器系も増加、半導体系が大きく拡大した。	自動車関連の回復基調に合わせてニーズに的確に対応する。また、半導体系の拡大にも対応する。
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する。	実績が評価され、大手家電メーカー内で横展開的にIoTサービスの対象機器が増加した。	業種、機器を問わず、IoTサービス展開を目指す。
3. 車に関わるサービスを展開している企業とのパートナーシップによるMaaS関連の受注拡大を目指す。	小規模なMaaS関連(自動運転ライドシェアサービス)を受注した。	本格的MaaS関連の受注を目指す。
4. 検証案件の規模と領域の拡大を図る。	検証業務については、自動車関連の受注減をモバイル系でカバーした。	通信系(5G関連)および自動車関連の受注増を目指す。併せて、検証業務の強化に取り組む。

◎自社商品事業分野

損益分岐点を超え、収益貢献が始まっている。

ニューノーマルな社会的ニーズに応え、成長を加速させる。

*「WebARGUS」

(主要ポイント)

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。

前期獲得した大規模ユーザー内での導入拡大とともに、この実績をベースとして同業他社へのアプローチも強化しており、受注可能性が高まっている。

有力クラウド事業者や通信事業者が代理店となり、今後の拡販に弾みがつくことを期待している。

(重点施策)

重点施策	上期実績	下期取り組み
1. 導入実績を踏まえ、金融機関を中心に、大規模ユーザーに積極的にアプローチする。	金融系大規模ユーザーで本格稼働が始まる。また、新規大規模ユーザーとの商談が進む。	新規大規模ユーザーから受注し、年度内導入を目指す。
2. クラウド事業者等を中心にSaaSモデルのWebARGUSの提供を拡大する。	SaaSモデルの導入が徐々に進む。	導入が進むよう更に代理店を支援する。
3. 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する。 ・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	「DIT Security」の認知度は高まってきており、問い合わせが増え、受注も増加している。	「DIT Security」の利点を高めるべく、他のセキュリティ専門会社との協業を進める。 また、「DIT Security」を扱う代理店を支援する。

BRIDGE REPORT



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	コロナ禍での営業活動の効率化を目指し、各種手法にてエンゲージメント強化を図る。	コスト効果を点検しながら、引き続き、各種活動を実施する。
5. システムレジリエンス(復元)思想に基づく IoT 版 WebARGUS の導入に注力する。	研究機関と実証実験を行い、効果を再確認した。	実用化を目指し、取り組む。

*「xoBlos」

(主要ポイント)

働き方改革の時流に乗り、成長を見込む。

業種・業態に関係なく比較的大規模な企業が業務効率化に向け関心を高めている。

ただ、コロナ禍の影響で顧客企業における試験運用が遅延しているケースもあり、下期以降の課題である。

重点施策	上期実績	下期取り組み
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。	対面営業の制約を受け、新規顧客数の伸びは鈍いが、導入社数は 490 社を上回る。	複数の大規模ユーザーの導入規模拡大を目指す。
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。	共同販売2年目となり、ワンチームとして目標を共有して取り組んだ。	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。	連携製品として BizRobo!(RPA テクノロジー社)、ZAC(オロ社)、JP1(日立製作所)に加え、中規模 ERP 製品が加わった。	特に ERP との基幹システム連携のニーズが増えてきており、そのニーズに応え、受注拡大を目指す。また、連携製品の増加を目指す。
4. Excel 業務だけではなく、一連の業務(基幹システム連携、タイマー起動、メール配信等)を自動化するソリューションとして販売する。	一部大規模ユーザーにて、xoBlos が一連の業務を自動化するコントローラーとして稼働した。	複数の大規模ユーザーから同様のニーズが有り、利用拡大を目指す。
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を図る。	RPA 運用ポータルの製品化に向け開発中である。	ポータル化のニーズは確認済みであり、DX 化の有力ソリューションの一つとなるよう取り組む。

*新商品・DX

(主要ポイント)

新たなビジネス領域を広げるために以下 2 サービスを提供する。

*「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。「WebARGUS」との組み合わせで新たな需要を創造する。

*電子契約システム「DD-CONNECT」

コロナ禍で顕在化したニーズを取り込む。

重点施策	上期実績	下期取り組み
1. 新商品の開発推進:CMS とセキュリティ技術という得意領域を融合した競争力のある新商品を開発する。	フェーズ1として、柔軟な使い勝手を可能とするCMSのベータ版を開発し、ホームページ販売会社に評価を依頼した。	フェーズ2として、セキュリティ強化(WebARGUS との連携)部分を開発し、年度内の販売を目指す。当社のノウハウを結集したCMSであり、ロングセラー商品となるよう取り組む。
2. DX 関連サービスの提供:コロナ禍のニューノーマルな社会や SDG's に	コロナ禍の対応として、電子契約のアウトソーシングサービス(DD-CONNECT)	お客様をサポートしながら DD-CONNECT の大型受注を目指す。

BRIDGE REPORT



対応した新たなサービスを提供する。	を 10 月から販売開始し、複数社と商談を進めている。	
-------------------	-----------------------------	--

◎システム販売事業

(主要ポイント)

中小企業支援の幅を広げ、販売拡大を図る。

(重点施策)

重点施策	上期実績	下期取り組み
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。	コロナ禍の中、IT 導入補助金を活用した受注活動を優先した。	IT 導入補助金による受注活動と並行して、経営分析資料等の提供を通じ、顧客支援の充実を図る。
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。	楽一以外のニーズを積極的に取り込み、受注を伸ばすことができた。	上期同様に取り組む。
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、新規顧客を開拓する。	ターゲットとする業種・顧客規模と該当する業務パッケージを調査した。	年度内に具体的なターゲット、パッケージを定め、営業活動を開始できるよう取り組む。

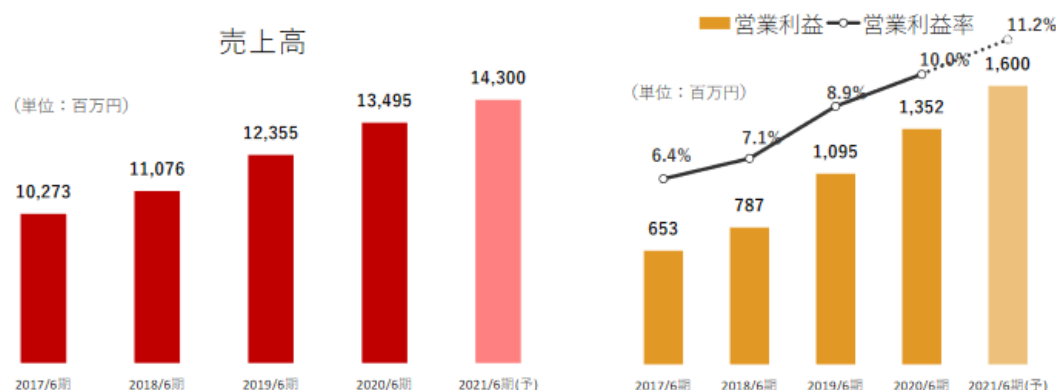
4. 中期経営計画

(1)中期経営目標を達成

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 の実現を目指してきたが、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、加えて営業利益率についても 20 年 6 月期に前倒して達成することができた。

今期はそれぞれさらに上回る見込み。

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!



(同社資料より)

(2)新長期ビジョン

中期経営目標の前倒しでの達成、DX の加速、2025 年の崖 (IT 技術者の不足顕在化)、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ある。

方向性を明確にし、連続した成長実現に向け取り組んでいく。

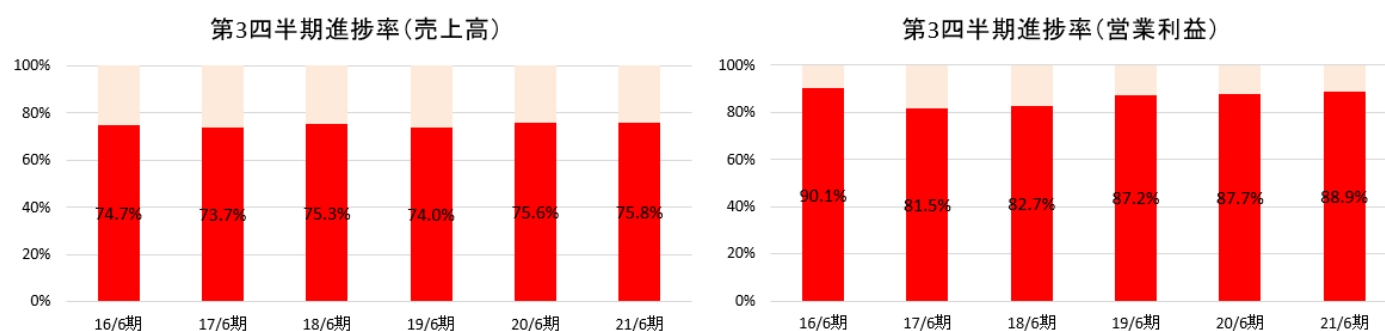
5. 今後の注目点

営業利益率の上昇が続いている。コロナ禍による交通費など各種経費の低減という側面はあるものの、請負案件比率の上昇、自社商品の伸長によりソフトウェア開発事業の粗利率上昇が大きく寄与している。

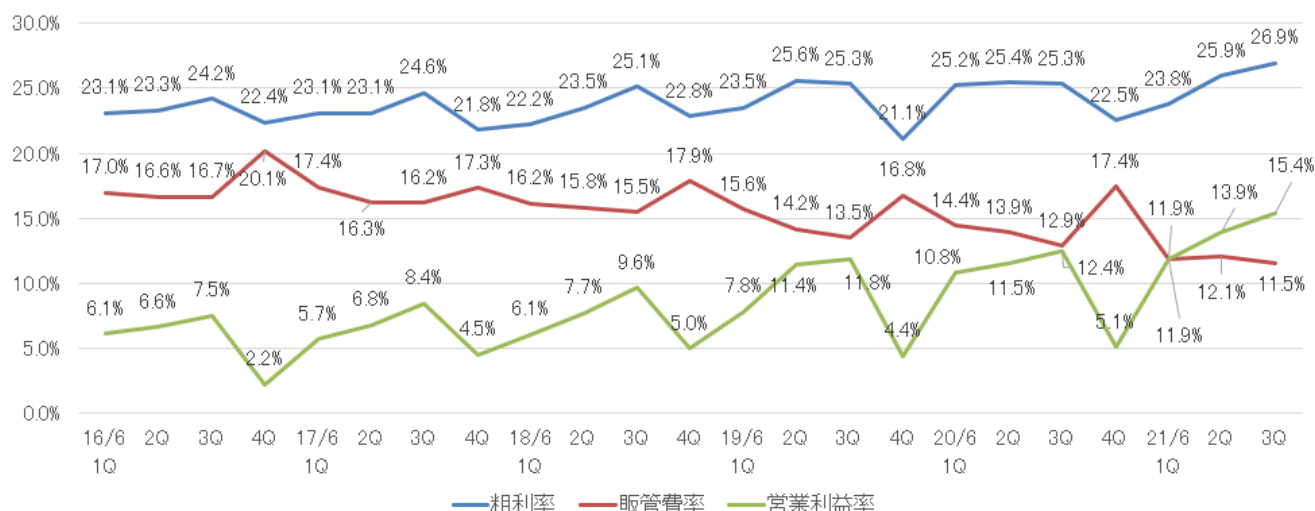
同社の第4四半期(4-6月)は新卒社員の入社など販管費が増加するため四半期ベースでの営業利益率はこの第3四半期を越すことは難しいだろうが、通期での予想営業利益率は期初予想時の10.0%から11.7%まで引き上げられた。

第3四半期時点での進捗率を見ると、売上高はほぼ例年並みも、営業利益は例年を上回る。

緊急事態宣言の延長など、活動量を上げにくい環境が続くと思われるが、第4四半期にどれだけ上積みができるかを注目していきたい。



※ 16/6期から20/6期は通期実績に対する第3四半期(累計)実績の比率。



<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	監査役設置会社
取締役	9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:2021 年 3 月 11 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。

BRIDGE REPORT



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 9 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おりませんが、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＞	〈政策保有株式の縮減に関する方針・考え方〉 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。 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。 〈政策保有株式の保有の適否の検証内容について〉 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。 〈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。
＜原則 3-1＞	(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 (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 (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

BRIDGE REPORT



	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。 (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。 (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。
<原則 5-1>	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。 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、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。 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。 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。

BRIDGE REPORT



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) Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

ブリッジレポート(デジタル・インフォメーション・テクノロジー:3916)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、<https://www.bridge-salon.jp/> でご覧になれます。



▶ 適時開示メール
配信サービス

同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

[>> ご登録はこちらから](#)



▶ 会員限定の
便利な機能

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)



▶ IRセミナーで
投資先を発掘

投資家向け IR セミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出逢うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)