



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	東証プライム市場
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
1,826 円	15,501,820 株		28,306 百万円	25.1%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(倍)
46.00 円	2.5%	116.00 円	15.7 倍	399.61 円	4.6 倍

* 株価は 9/4 終値。各数値は 2023 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
2020 年 6 月(実)	13,495	1,352	1,357	978	64.18	20.00
2021 年 6 月(実)	14,444	1,722	1,730	1,196	78.47	24.00
2022 年 6 月(実)	16,156	2,004	2,004	1,439	94.38	40.00
2023 年 6 月(実)	18,149	2,039	2,059	1,447	95.18	36.00
2024 年 6 月(予)	19,500	2,500	2,500	1,734	116.00	46.00

* 単位: 百万円、円。予想は会社側予想。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。22/6 期の配当には記念配当 8.00 円/株を含む。

デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社の 2023 年 6 月期決算概要、2024 年 6 月期業績予想などをお伝えします。

目次

[今回のポイント](#)

[1. 会社概要](#)

[2. 2023年6月期決算概要](#)

[3. 2024年6月期業績予想](#)

[4. 今後の注目点](#)

[＜参考 1:2030年ビジョンと中期経営計画＞](#)

[＜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

- 23年6月期は、不採算案件発生も、13期連続の増収増益を達成した。売上高は前期比12.3%増の181億49百万円。コア事業のソフトウェア開発事業が伸長。システム販売事業も復調。営業利益は同1.8%増の20億39百万円。ビジネスソリューション事業における医薬系大型請負プロジェクトの不採算案件の発生により第3四半期(累計)までは減益であったが、全事業で増収、中でも、好調なエンベデッドソリューション事業が全体を牽引、売上・利益とも修正予想を上回った。
- 24年6月期の売上高は好調な事業推移に合わせ、中期経営計画で開示した目標185億円から前期比7.4%増の195億円、営業利益は同22.6%増の25億円の予想。全事業増収増益予想。中期経営計画最終年度に当たり、中計で掲げた「事業基盤の安定化」と「成長要素の強化」の2軸を基に、14期連続の増収増益を目指す。
- 24年6月期の配当は、安定的に利益を計上できる体制の構築が進んでいるため、これまで以上に株主還元を重視し、中期経営計画の目標配当性向を前期までの35%以上から今期より40%以上に変更した。配当は前期比10.00円/株増配し46.00円/株の予定。予想配当性向は40.2%。
- 23年6月期は中期経営計画で開示した目標を超過した。好調な事業推移に合わせ、24年6月期の売上高目標を、185億円から195億円に上方修正した。また、目標配当性向を23年6月期までの35%以上から、24年6月期より40%以上に変更することとした。
- 中長期ビジョン達成に向け、人的資本への投資を推進していく。100名を目標とする新卒採用数は每期増加している。今後も多様な人財の登用を積極的に推進する方針だ。
- 同社にとっては過去最大規模の案件であったが、不採算案件となったことに対するレピュテーションリスクはほとんどないとのことだ。残念な結果ではあったが、今後の実績を示すことにより、プロジェクトマネジメント体制の更なる強化へとつなげる良い契機であったとなることを期待したい。また、不採算案件発生により前期11.2%まで低下した営業利益率は今期24年6月期12.8%へと回復し、過去最高を見込む。良好な受注環境の下、同案件に振り向けていたリソースをスムーズにシフトできるかがポイントとなるようだ。
- 今期で「事業構造改革の推進」をテーマとした中計3年間の終了し、来期からは、事業スタイルを確立させ事業全般を成長軌道に乗せる「成長軌道の実現」に向けた3年間に移行する。市川社長は、成長軌道を実現するためには人材の確保・育成が最も重要であり、DITで活躍することが自分の未来に直結すると実感できるように、仕事の内容とともに、報酬・待遇について大胆な施策を実施していく考えだ。「現在の優良な顧客基盤に甘んじることなく、AIを始めとした世の中の変化を捉え、成長の機会と考えてチャレンジを続ける」同社の今後に注目していきたい。

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故市川 憲和氏(前取締役会長)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。

2022年4月、市場再編に伴い東証プライム市場に移行した。

【1-2 企業理念】

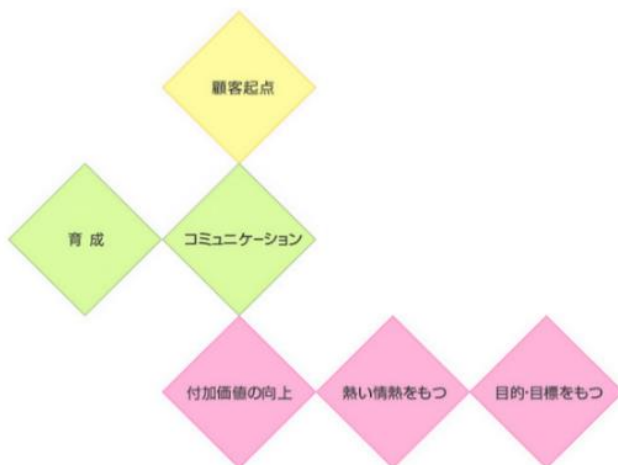


当社のロゴマークは、無限階段がついた立方体の集合体となっています。

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。

【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、中でもDXは企業の重要な課題として位置付けが高まっており、株式会社富士キメラ総研の調査によれば、業種を問わず積極的な投資が行われており、2030年度のDX国内市場は2020年度の3.8倍の5.2兆円に拡大するという。

■DXの国内市場（投資金額）

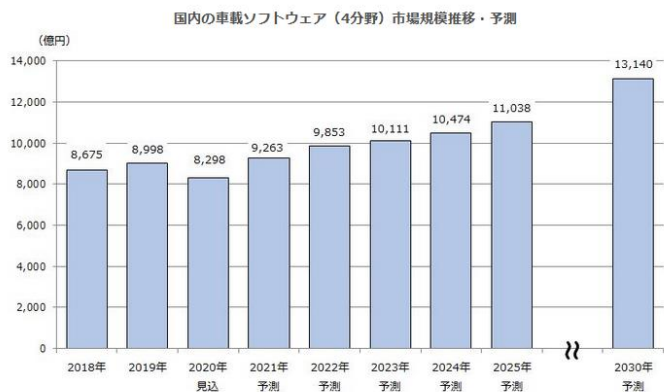
	2020年度	2030年度予測	2020年度比
製造	1,620億円	5,450億円	3.4倍
流通/小売	441億円	2,455億円	5.6倍
金融	1,887億円	6,211億円	3.3倍
医療/介護	731億円	2,115億円	2.9倍
交通/運輸	2,780億円	1兆2,740億円	4.6倍
不動産	220億円	970億円	4.4倍
自治体	409億円	4,900億円	12.0倍
社会インフラ/建設/その他業界	499億円	2,078億円	4.2倍
営業・マーケティング	1,564億円	4,500億円	2.9倍
カスタマーサービス	410億円	802億円	195.6%
コミュニケーション	760億円	2,290億円	3.0倍
戦略/基盤	2,500億円	7,446億円	3.0倍
合計	1兆3,821億円	5兆1,957億円	3.8倍

(株式会社富士キメラ総研「2022 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編/ベンダー戦略編」より)

※同資料はデジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社より提供を受け、(株)インベストメントブリッジが掲載。

(2) エンベデッドソリューション事業

株式会社矢野経済研究所によれば、国内の車載ソフトウェア市場は2019年まで拡大基調で推移したものの、2020年は新型コロナウイルス感染症の影響を受けて新車販売台数が減少。しかし、その後は、特にCASE(Connected、Autonomous、Shared & Service、Electric)対応などの設備投資・研究開発投資が引き続き伸びていく見込みで、2030年まで右肩上がりの成長を続けていく見通し。2025年の車載ソフトウェア(4分野)市場は1兆1,038億円、2030年には1兆3,140億円に達すると予測している。



注1. 2020年は見込値、2021～2025年と2030年は予測値

注2. ①OEMの車載ソフトウェアに関する設備投資・研究開発投資費用、②OEM・Tier1の車載ソフトウェア開発費(人件費含む)、③車載ソフトウェア開発ツールベンダ売上高(ツールに加え、開発・コーディング、テストなどの請負業務含む)、④自動車産業向けCAD/CAM/CAE/PLMベンダ売上高を対象として、市場規模を算出した。

矢野経済研究所調べ

(株式会社矢野経済研究所「車載ソフトウェア市場に関する調査 2020年」より)

※同資料はデジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社より提供を受け、(株)インベストメントブリッジが掲載。

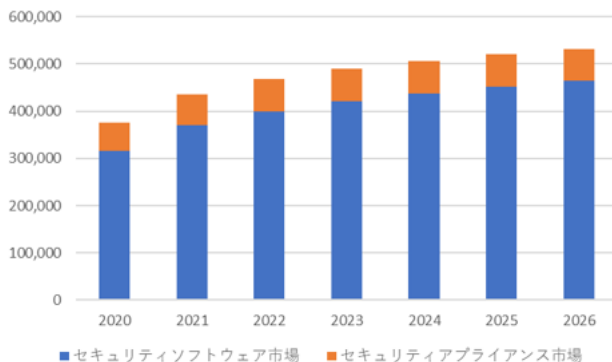
(3) 自社商品事業

①「WebARGUS(ウェブアルゴス)」

新型コロナウイルスの感染拡大によって、企業での働き方がオフィス勤務からリモートや在宅勤務へ移行し、デジタル空間での活動が増加したのに伴い、フィッシングやマルウェア感染、企業システムへのセキュリティ侵害、ID の不正利用などのセキュリティリスクが高まっている。IT 専門調査会社 IDC Japan 株式会社では、2021 年の国内セキュリティソフトウェア市場は前年比 17.2%増の 3,703 億円(売上額ベース)になったと推定しており、2026 年には 4,637 億円に拡大すると予測している。

国内情報セキュリティ製品市場予測、2020年～2026年

(単位：百万円、売上額)



(IDC Japan 株式会社「最新の国内情報セキュリティ市場予測 2022 年 5 月」より)

※同資料はデジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社より提供を受け、(株)インベストメントブリッジが掲載。

また、サイバーセキュリティリスクが高まる中、ランサムウェアによる被害が急増している。

ランサムウェアとは、コンピュータをウイルスに感染させロックしたり、ファイルを暗号化したりすることによって使用不能にしたのち、元に戻すことと引き換えに「身代金」を要求するマルウェア。Ransom(身代金)と Software(ソフトウェア)を組み合わせた造語である。

独立行政法人「情報処理推進機構」(IPA)では、毎年その前年に発生した社会的に影響が大きかったと考えられる情報セキュリティにおける事案から、IPA が脅威候補を選出し、情報セキュリティ分野の研究者、企業の実務担当者など約 200 名のメンバーからなる「10 大脅威選考会」が脅威候補に対して審議・投票を行い、「情報セキュリティ 10 大脅威」を決定し、発表している。2022 年を対象とした「情報セキュリティ 10 大脅威 2023」では、組織分野で「ランサムウェアによる被害」が、2021 年から 3 年連続で 1 位に位置付けられた。社会にとって大きな脅威となっている。

情報セキュリティ10大脅威 2023

前年順位	個人	順位	組織	前年順位
1位	フィッシングによる個人情報等の詐取	1位	ランサムウェアによる被害	1位
2位	ネット上の誹謗・中傷・デマ	2位	サプライチェーンの弱点を悪用した攻撃	3位
3位	メールやSMS等を使った脅迫・詐欺の手法による金銭要求	3位	標的型攻撃による機密情報の窃取	2位
4位	クレジットカード情報の不正利用	4位	内部不正による情報漏えい	5位
5位	スマホ決済の不正利用	5位	テレワーク等のニューノーマルな働き方を狙った攻撃	4位
7位	不正アプリによるスマートフォン利用者への被害	6位	修正プログラムの公開前を狙う攻撃(ゼロディ攻撃)	7位
6位	偽警告によるインターネット詐欺	7位	ビジネスメール詐欺による金銭被害	8位
8位	インターネット上のサービスからの個人情報窃取	8位	脆弱性対策の公開に伴う悪用増加	6位
10位	インターネット上のサービスへの不正ログイン	9位	不注意による情報漏えい等の被害	10位
圏外	ワンクリック請求等の不正請求による金銭被害	10位	犯罪のビジネス化(アンダーグラウンドサービス)	圏外

圏外：昨年はランクインしなかった脅威

(独立行政法人「情報処理推進機構」(IPA)のウェブサイトより)

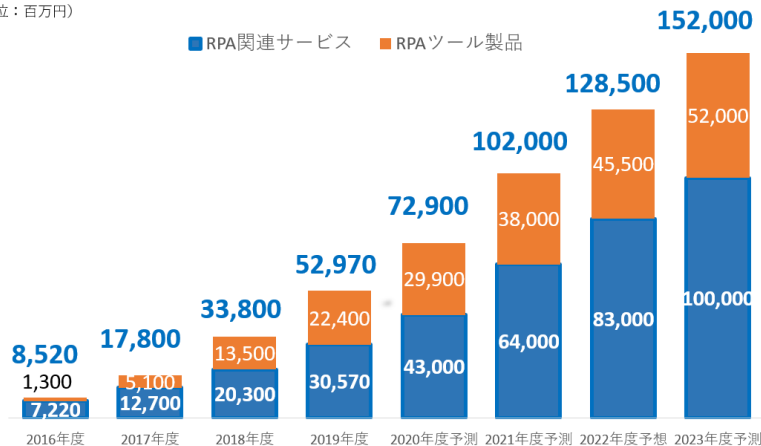
②「xoBlos(ゾブロス)」

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。

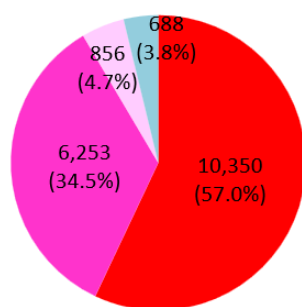
(矢野経済研究所「2021 RPA 市場の実態と展望」をもとにデジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社が作成)

【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
(2023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、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、エ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するほか、アライアンスにより社会的なニーズの高い商品を取り扱っている。現在同社が販売に特に注力しているのは、システム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)』、電子契約アウトソーシングサービス『DD-CONNECT』など。

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)『shield CMS(シールドシーエムエス)』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 18 年連続全国 No.1 となっている。

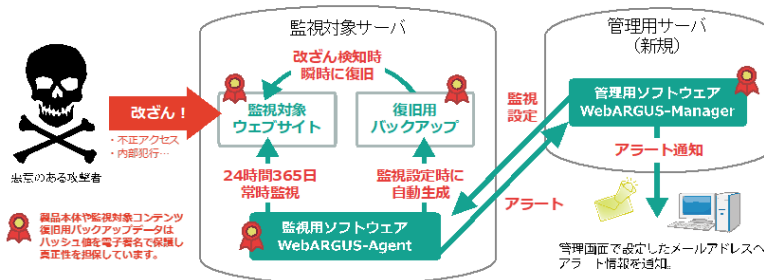
2. 注目の戦略商品

①サーバセキュリティソリューション「WebARGUS(ウェブアルゴス)」

WebARGUS は、システム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各種サーバを守ると同時に、改ざんされたサーバを通じたウイルス感染などの被害拡大を防ぐ。

「WebARGUS」の仕組み

監視対象のサーバにインストールする監視用ソフトウェア (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が定期的を実施。Agentが停止した場合は通知が強く安心設計です。

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もありません。

(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、2 年程の調査の後、セキュリティに関するコア技術をベースに 2013 年春に「WebARGUS」の開発に着手。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ことが大きな特長・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

システム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、システム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の課題が残る。

「WebARGUS」は、サーバの 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リアルタイムで検知するため、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が、「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、並びに近年は BCP(事業継続計画: Business Continuity Planning)、及び BCRP(事業継続と復旧計画: Business Continuity & Resiliency Planning)において、基幹業務やビジネス基盤を支えるサーバの安定稼働が強く求められていることもあり、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いる。

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、世界中のシステム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 月には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ウィズセキュア社と全面的に協業。ウィズセキュア社の 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積極的に進めていく。

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。

◎セキュリティ領域の拡大:WebARGUS for Ransomware

近年、ランサムウェアの被害が急増している。

そこで同社では、ウェブサイト改ざんの瞬間検知・瞬間修復を行う「WebARGUS」に加え、悪意ある侵入を前提に、重要なデータへの変更・削除をリアルタイムにブロックする機能を搭載し、様々なリスク(サイバー攻撃、内部犯行、ランサムウェアによるデータの暗号化等)から、重要なデータを保護する「WebARGUS for Ransomware」Intel64版を2022年11月に、同じくARM64版を2023年1月にリリースした。

一言でランサムウェアといっても多くの命令パターンがあるが、「WebARGUS for Ransomware」は約30パターンの命令に対応しブロックすることができる。ここまで幅広い制御パターン数を有する同種製品は無いと同社では考えており、従来の「WebARGUS」と組み合わせることで、より強固なサーバサイドセキュリティを確立することができる。

まず、既存の「WebARGUS」ユーザー、特に現行のエンタープライズ版ユーザーに対しデータプロテクション機能が搭載された点をアナウンスしたところ、リプレース案件による導入が始まっている。今期24年6月期から本格的な展開を開始する。

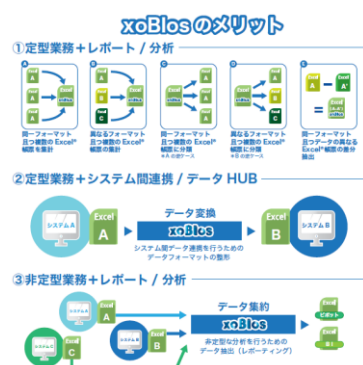


(同社 HP より)

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®業務インベ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 10 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。

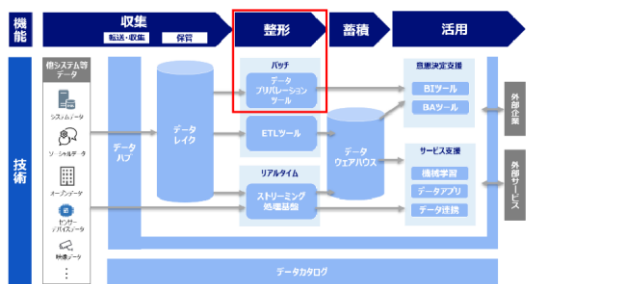
加えて最近では「Excel®型 データプレパレーションツール」というコンセプトを明確に打ち出している。

「データプレパレーションツール」とは、IT 部門だけでなくビジネス部門のユーザーも簡単・迅速にデータの確認や成形を行うためのツールのこと。米国では約 7 割の企業が導入しているのに対し、日本ではまだ 2 割にとどまっている。

収集したデータを現場で有効に利活用するには、分析やシステム連携のためにデータをきれいに加工・整形する必要があるが、実際にはデータには表記ゆれや誤変換、欠損値、フォーマットのズレなどが点在しており、業務の 50~80%がこうした点を整形する準備工程に費やされている。こうした作業をマクロや VBA によって効率化している場合もあるが、これらは設定が属人ベースであるため、人事異動などがあつた際は、持続的な作業ができない可能性もある。

これに対し、「Excel®型 データプレパレーションツール」である xoBlos は、自動化の下でフォーマットや形式が異なるデータも綺麗に整形し、希望する形でアウトプットができるほか、ノーコードで設計可能なため属人化のデメリットを防ぐことも可能である。

こうした「データプレパレーションツール」としての xoBlos の価値を改めて訴求し、さらなる導入件数の拡大に繋げていく考えだ。



IPA (独)情報処理推進機構：「DX白書2021」図表42-6「データ活用基盤の全体像」

米国企業の70.4%が導入 (日本企業は21.1%) *IPA実態アンケート調査に基づく

(同社資料より)



◎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で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、これまでのレポート効率化に加えて、容易かつリーズナブルなコストでのデータの統合・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・管理などの川下まで、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。

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。

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。

※同社資料より(株)インベストメントブリッジが抜粋・要約

* 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あらかじめセット。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を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 xoBlos を高く評価しているということだ。

◎顧客・販売方法

現在同社では、xoBlos をより販売しやすい商材へとブラッシュアップするために、前述したような「データプレパレーションツール」としての xoBlos の価値を改めて訴求するほか、販売活動においても様々な取り組みを進めている。

* 対象顧客

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。現在の累計導入社数は 560 社を超えた。新規導入については純粋な企業数増のみではなく、社内での大幅なライセンス増が期待できる大手企業への導入に注力する。

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。

特に足元では、時短や働き方改革が急務となっている一方で DX 化進展に課題の多い、建築・不動産、自治体、小売といった業種・業界を主要ターゲットとして xoBlos の導入を積極的に働きかけていく考えだ。

* OEM

xoBlos が有する強力な機能を、他社が展開しているプロジェクト管理ツールや RPA といった商材のオプションとして OEM 提供することに注力している。

22 年 12 月には、株式会社システムインテグレータ(東証スタンダード、3826)が開発・提供する統合型プロジェクト管理ツール「OBPM Neo」に蓄積されたプロジェクト管理データを、加工・整形して Excel®レポートに出力することができるオプションサービス「xoBlos for OBPM」の OEM 提供を開始した。

「OBPM Neo」は、プロジェクト管理に必要な原価・採算、進捗、要員、リスク、障害、課題などを統合的に管理することができるプロジェクト管理ツール。各種分析が可能な画面と機能を備えているが、会議に必要な独自のレポートは、顧客が別途時間をかけてデータを集計・加工し、レポートを作成しなければならないという課題があった。この課題を解消するため、両社での検討を経て、「xoBlos for OBPM」を「OBPM Neo」の新オプションサービスとして OEM 提供することとなった。

「xoBlos for OBPM」を利用することで、手動で行っている集計・加工作業を自動化でき、最大 90%の工数削減が可能。「OBPM Neo」のデータを利用して活用する頻度の高いレポートは標準テンプレート(予実管理、品質分析、稼働状況等)として用意しており、標準テンプレートは定期的に追加される予定である。

また、xoBlos クライアントを利用することで、テンプレートの編集や、欲しい情報や形式に合わせた独自のレポートテンプレートの作成や自動出力も可能である。

他にも RPA を始めとして、複数の案件が進行中である。

* 代理店

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、東証スタンダード)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。

今後も代理店網の強化を図っていくが、自治体へのアプローチに強みを持つ、IT 補助金導入のノウハウが豊富、xoBlos との連携がしやすい自社商材を保有している等、代理店選定のターゲットをより明確化していく考えだ。

* 認知度向上に向けた広告宣伝

従来のアウトバウンド型セールスに加え、情報発信を強化しつつ顧客からの問い合わせを増大させるインバウンド型セールスの強化にも取り組んでいる。

情報発信としては、オンラインを中心としたセミナーのほか、WebARGUS や shield cms といった他の自社商品と合同での SNS 利用を含めた広告宣伝活動などを進めている。

広告宣伝については、xoBlos を含めた自社商品を担当するプロダクトソリューション本部の下に 23/6 期に新たに設置した企画営業部がマーケティング・広告宣伝活動の最適化に取り組んでいる。

③電子契約アウトソーシングサービス「DD-CONNECT」

2020 年 9 月、日鉄ソリューションズ株式会社と、電子契約サービス市場売上シェア 6 年連続 No.1 の電子契約クラウド「CONTRACTHUB(コントラクトハブ)@absonne(アブソヌ)」の販売についてパートナー契約を締結。

顧客に代わって CONTRACTHUB の導入から運用・維持までの一連の作業を代行するアウトソーシング型のサービス「DD-CONNECT」(ディ・ディ・コネクト)の販売を 2020 年 10 月から開始した。

(CONTRACTHUB および DD-CONNECT 概要)

「CONTRACTHUB」は、2013 年のサービス開始以来、様々な業界の大企業を中心に導入され、現在では 13 万ユーザー以上が利用する電子契約サービスのパイオニア。

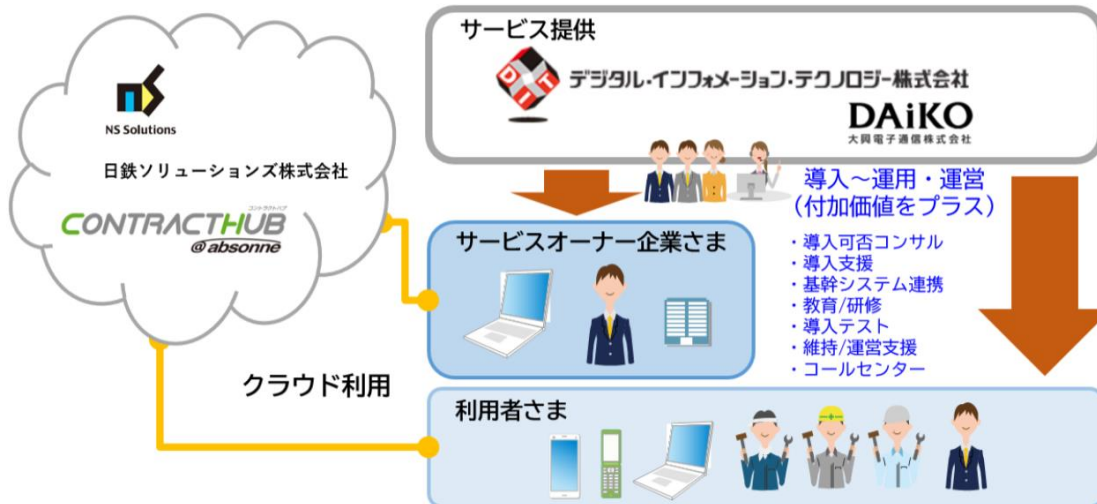
ERP や販売システム等と柔軟に連携することができるため、契約に関連する様々な業務の生産性を向上させることができるほか、受注側・発注側双方が電子化された契約書の締結・改訂の履歴をクラウド上で確認できるため、契約管理業務も効率化することが可能である。

同社が提供する「DD-CONNECT」は、「CONTRACTHUB」の導入にかかる検討支援から運用支援およびサポートまでをセット化し、一連のサービスとして提供するもの。必要なサービスを一括で提供しているため、パッケージソフト単体の電子契約システムよりも導入が容易で、より一層のコストダウンや省力化が期待できる。

日鉄ソリューションズと、定期的な人材やノウハウの共有を進めながら国内企業の契約業務の効率化施策、ペーパーレス、はんこレスの推進など、より付加価値の高い電子契約サービスを幅広く提供している。

(サービス提供イメージ)

DD-CONNECT



(同社資料より)

(強み・特徴)

「DD-CONNECT」は、受発注や請求を行う他のシステムとのシームレスな連携が容易であり、この点が他の電子契約システムとの違い・同製品の強み・特徴となっている。

(導入実績)

現在の導入先は、大手住設メーカー、建設・不動産関連が中心。地方自治体も含め、DX・電子化導入の余地が大きい業種や顧客を主要ターゲットとしている。

電子契約自体が、請負契約に適しているという面から、電子帳簿保存法対応ニーズを着実に取り込んでいる。

同社では、クラウドシステムである「CONTRACTHUB」の導入から運用・運営までを支援する点を付加価値として顧客に提供しており、この点を顧客が高く評価している。

また、機能向上も含めた製品開発は日鉄ソリューションズが行うため、同社の投資負担が少ない点は、大きな利点となっている。

当初は同社およびパートナーの大興電子通信株式会社(東証スタンダード、8023)がそれぞれ営業を行っていたが、お互いの強みをより活かすため、営業は大興電子通信に一本化し、同社は技術的な対応が必要となる導入や維持運営を担当するというように役割分担を明確化した。

④高セキュアなホームページ作成プラットフォーム「shield cms」

2021年9月、Web改ざんを0.1秒未満で瞬間検知・瞬間復旧するサイバーセキュリティ機能を標準装備したホームページ作成プラットフォーム「shield cms(シールドシーエムエス)」を発売した。

3年間で100社への導入を目指している。

※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。

(発売の背景)

ホームページ作成プラットフォーム製品は、無料で使えるオープンソースやオープンソースをベースに改編されたものが多く、手軽に使える便利な反面、仕組みが世の中に知られているため、サイバー攻撃に狙われやすいというリスクを抱えている。加えて、サイバー攻撃は益々多様化、複雑化しており、サイバー攻撃を自動的に防御できる製品ニーズが一層高まっている。

(同製品の特長)

「shield cms(シールドシーエムエス)」には、同社のセキュリティ商品「WebARGUS」が標準装備されており、サイバー攻撃による Web 改ざんが発生すると、瞬間検知し、瞬間復旧。同時に、システム管理者にアラートで Web 改ざん攻撃が発生したことを通知する。改ざん発生から復旧・アラート通知までの時間は 0.1 秒未満であり、実害をゼロにすることができる。

また CMS 機能として、豊富なデザインパーツを画面で組み合わせて配置する「みたまま編集」機能により初心者でも簡単にホームページが作成できるほか、HTML の入力や CSS、JavaScript の追加も可能なので、オリジナルデザインを作成することもできる。

【1-5 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た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。

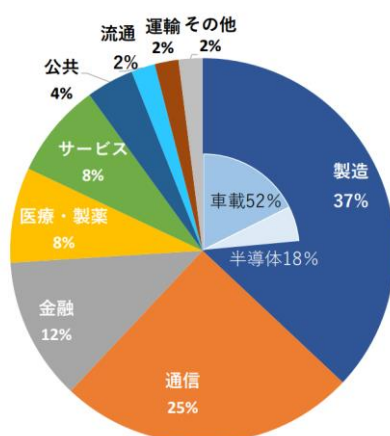
また多様性という観点では、女性社員が能力を発揮しやすい環境作りにも取り組んでいる。

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 2,800 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。

業種別の売上高構成比



(23年6月期同社決算説明資料より)

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。21年6月期はパートナーシップ契約に基づいた電子契約アウトソーシングサービス「DD-CONNECT」をリリースし、ラインアップを拡充した。将来の収益の柱として育成していく。

2. 2023年6月期決算概要

(1) 連結業績概要

	22/6期	構成比	23/6期	構成比	対前期比	予想比
売上高	16,156	100.0%	18,149	100.0%	+12.3%	+0.8%
売上総利益	4,082	25.3%	4,318	23.8%	+5.8%	-
販管費	2,078	12.9%	2,279	12.6%	+9.7%	-
営業利益	2,004	12.4%	2,039	11.2%	+1.8%	+7.4%
経常利益	2,004	12.4%	2,059	11.3%	+2.8%	+7.5%
当期純利益	1,439	8.9%	1,447	8.0%	+0.6%	+8.8%

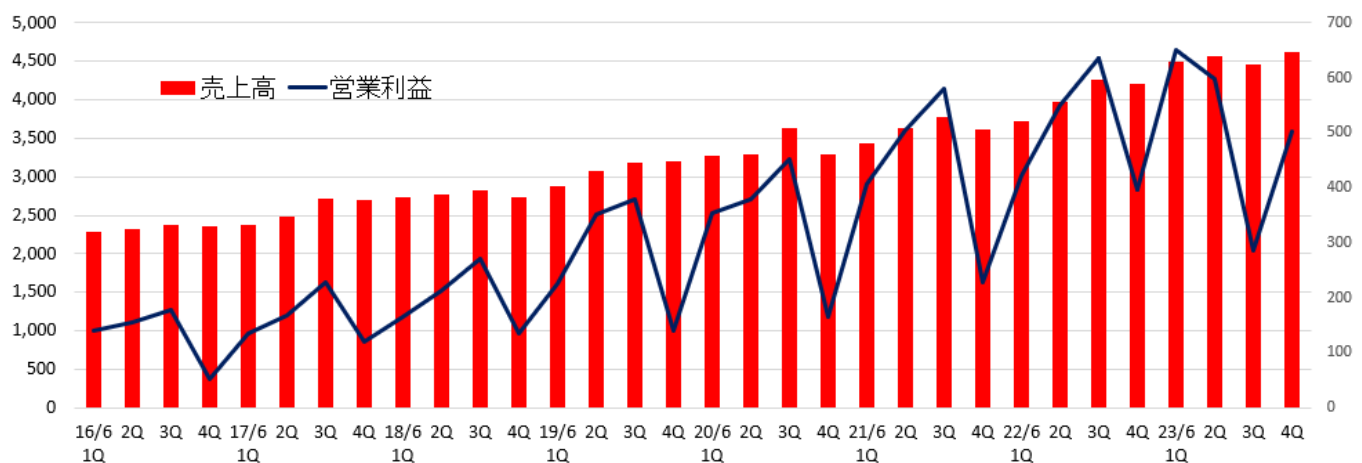
* 単位: 百万円。当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益。以下、同様。予想比は、23年5月公表の修正予想に対する比率。

不採算案件発生も、13期連続の増収増益

売上高は前期比12.3%増の181億49百万円。コア事業のソフトウェア開発事業が伸長。システム販売事業も復調。

営業利益は同1.8%増の20億39百万円。ビジネスソリューション事業における医薬系大型請負プロジェクトの不採算案件の発生により第3四半期(累計)までは減益であったが、全事業での増収、中でも、好調なエンベデッドソリューション事業が全体を牽引、売上・利益とも修正予想を上回り、13期連続の増収増益となった。

売上高・営業利益の推移(単位: 百万円)



四半期ベースでは、第4四半期(4-6月)の売上高は過去最高を更新した。

(2) セグメント別動向

	22/6期	構成比	23/6期	構成比	対前期比	予想比
ソフトウェア開発事業	15,562	96.3%	17,460	96.2%	+12.2%	+0.3%
システム販売事業	593	3.7%	688	3.8%	+16.0%	+14.8%
売上高合計	16,156	100.0%	18,149	100.0%	+12.3%	+0.8%
ソフトウェア開発事業	1,929	12.4%	1,954	11.2%	+1.3%	-
システム販売事業	50	8.5%	84	12.3%	+67.8%	-
調整	24	-	0	-	-	-
営業利益合計	2,004	12.4%	2,039	11.2%	+1.8%	-

* 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。予想比は、23年5月公表の修正予想に対する比率。

(分野別動向)

	22/6期	構成比	23/6期	構成比	対前期比	予想比
ビジネスソリューション	9,553	59.1%	10,350	57.0%	+8.3%	-1.6%
業務システム	5,739	35.5%	5,724	31.5%	-0.3%	-
運用サポート	3,814	23.6%	4,625	25.5%	+21.3%	-
エンベデッドソリューション	5,164	32.0%	6,253	34.5%	+21.1%	+4.2%
組み込み開発	3,889	24.1%	4,592	25.3%	+18.1%	-
組み込み検証	1,274	7.9%	1,661	9.2%	+30.4%	-
自社商品	845	5.2%	856	4.7%	+1.3%	-2.7%
システム販売事業	593	3.7%	688	3.8%	+16.0%	+14.7%
合計	16,156	100.0%	18,149	100.0%	+12.3%	+0.8%

* 単位:百万円。売上高合計に対する構成比。予想比は、23年5月公表の修正予想に対する比率。

◎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

旺盛な需要に伴い売上高は過去最高値を更新も、不採算案件の対応により大幅な減益。

業務システム開発は、医療系案件で不採算案件が発生したが、需要自体は強く、公共・通信・製造・ERP(SAP)関連の案件獲得は順調。不採算案件の影響により売上高は微減収、大幅な減益。

運用サポートは、主要顧客からの受注増と対応領域の拡大に加え、グループ入りしたシンプルズ社も加わり応需体制が拡大。M&Aを行ったシンプルズ社の売上5.6億円も寄与し、大幅な増収増益。シンプルズ社は、既存顧客のフォローと新規顧客へのリソース投入のための人員の適正配置という観点からもすでにシナジーを生み出している。

* エンベデッドソリューション事業分野

車載・半導体関連ではコネクテッドカーや自動運転への研究開発投資が拡大し、売上・粗利益ともに20%以上の大幅な増収増益。カンパニー間連携も奏功し、組み込み開発と検証のセット受注も増加しており、収益性向上に繋がっている。

開発と検証は別の会社に依頼するのが一般的だが、同社の場合は社内カンパニー制を採用しているため、組織的には別建てのため適切な検証が可能であることに加え、シームレスに対応できる点はスピードという点で顧客もメリットを享受できる。

組み込みシステム開発は、研究開発投資が旺盛な車載関連の本格回復に加え、モバイル系、家電系等のIoT関連も順調に伸び、大幅な増収増益となった。利益率の改善も進んだ。

組み込みシステム検証は、車載系が大きく伸長。5Gやエネルギー、医薬関連も好調で大幅な増収増益。

日本国内のみでなくDIT America,LLCにより、納期・クオリティーに加え、言葉障壁なく米国においても検証を実施できるグループが顧客にメリットを提供しており、車載系の伸びに寄与した。

* 自社商品事業分野

サブスクリプションモデルのライセンス売上げの積み上げにより利益は大幅に増加したが、xoBlosの新商品投入遅れが影響し、微増収にとどまった。

「WebARGUS」

ライセンス売上げの積み上げにより売上・利益とも堅調に推移した。22年11月にリリースしたランサムウェア対応版も問い合わせが増加している。

「xoBlos」

既存顧客内での横展開は堅調に推移したが、大企業への導入を見据えて現在の標準商品として展開している「RPAと連携したプラットフォーム版」のリリース遅れ等から新規顧客獲得が進まず、売上・利益ともに前期を下回った。

「その他」

電子契約サービス「DD-CONNECT」は受注案件が増加しており、売上・利益に貢献し始めた。

◎システム販売事業

コロナ禍によりここ数年は対面営業に制約があったが、徐々に緩和していることに加え、インボイス対応の需要増、IT導入補助金の効果的な活用などで、2桁の増収増益。

新たに中部圏(静岡)に営業拠点を開設した効果も現れている。

(3)不採算案件の業績推移について

不採算案件の四半期ごとの推移は以下の通り。

* 第1四半期

22年6月期第4四半期及び23年6月期第1四半期は、進捗は順調に進捗していたため、会計規則(進行基準)に則り数値を計上した。

売上高 155 百万円、売上総利益 50.5 百万円を計上。

* 第2四半期

仕様面等の問題に対処するために開発体制を強化したこと、進捗率を見直したことにより、案件の不採算化が顕在した。

売上高 129 百万円、売上総利益 58.8 百万円の損失を計上。

* 第3四半期

当該案件の契約を顧客と合意の上解約し、損失処理額を含めて計上した。

売上高 73 百万円のマイナス、売上総利益 376.3 百万円の損失を計上。

* 第4四半期

案件の移管処理コストが発生したが、想定の範囲内で推移した。

売上高 49 百万円、売上総利益 61.1 百万円の損失を計上。

結果的に23年6月期の同案件売上総利益は4.4億円の損失となったが、24年6月期への影響は軽微とみている。

(4)財務状態とキャッシュ・フロー

◎主要BS

	22年6月末	23年6月末	増減		22年6月末	23年6月末	増減
流動資産	6,917	7,378	+460	流動負債	1,960	1,980	+19
現預金	3,843	4,185	+341	仕入債務	592	615	+22
売上債権	2,841	2,953	+111	固定負債	168	190	+21
固定資産	764	798	+34	負債合計	2,129	2,170	+41
有形固定資産	144	138	-5	純資産	5,552	6,006	+454
投資その他の資産	409	487	+78	利益剰余金	4,954	5,742	+787
資産合計	7,681	8,176	+495	負債純資産合計	7,681	8,176	+495

* 単位:百万円。売上債権には契約資産を含む。

現預金、売上債権の増加等で資産合計は前期末比4億95百万円増加の81億76百万円となった。負債合計はほぼ変わらず21億70百万円。利益剰余金増加の一方、自己株式も増加した結果、純資産は同4億54百万円増加の60億6百万円。

この結果自己資本比率は前期末から1.2ポイント上昇し73.5%となった。

◎キャッシュ・フロー

	22年6月期	23年6月期	増減
営業CF	958	1,427	+468
投資CF	-14	-66	-52
フリーCF	943	1,360	+416
財務CF	-456	-1,031	-574
現金同等物残高	3,835	4,174	+339

* 単位:百万円

税金等調整前当期純利益の増加、売上債権の増加額縮小及び仕入債務増加額拡大などで営業 CF、フリーCF のプラス幅は拡大。

キャッシュポジションは上昇した。

(5)トピックス

①AGEST 社とサイバーセキュリティを中心とした広範囲な事業提携契約を締結

23年8月、先端品質テクノロジーを活用してソフトウェアの品質・安全性向上を支援する株式会社 AGEST(東京都新宿区)と、サイバーセキュリティサービスを中心とする広範囲な事業提携契約を締結した。

(AGEST 社概要)

2018年2月設立。先端品質テクノロジーを活用してソフトウェアの品質・安全性向上を支援するソフトウェアテストサービスを中心として、サイバーセキュリティ分野においても、各種セキュリティ診断をはじめ SOC(Security Operation Center)の運用、サイバーセキュリティ人材育成などのサービスを幅広く提供している。

株式会社デジタルハーツホールディングス(東証プライム、3676)の子会社。

(事業提携の概要)

両社が有する技術やリソース等の相互活用によって、より高品質なセキュリティサービスや様々な IT サービスを相互の顧客企業に提供可能な体制の構築ができると考え、各分野における協業体制の確立を目指し、事業提携契約を締結した。

* AGEST のサイバーセキュリティサービスの拡充を目的とした「WebARGUS」の販売取り扱い開始

WEB システムのテストサービスや脆弱性診断等を提供している AGEST に、DIT のシステムに対する改ざんの検知、復旧を行う「WebARGUS」を提供することで、これらの顧客に対して、継続的なセキュリティの安全性を実現することが可能になる。

* サイバーセキュリティ及び IoT セキュリティ領域における両社の強み、専門技術やリソースを活かした新サービス開発検討の開始

IoT 機器の増加とそれに伴う周辺サービスへのニーズの高まりを受け、IoT 機器の検証やセキュリティ診断の受注が増加傾向にある。これら周辺サービスに対するニーズのさらなる高まりが想定される中、今回の事業提携により、DIT の技術等、両社の強みを活かした新サービスの開発とその早期提供を目指す。

* 両社が事業展開するシステム開発、テスト/検証、セキュリティ診断分野における両社のリソース、サービス等の相互連携を通じた事業拡大

両社はソフトウェア開発、システムインテグレーション、サイバーセキュリティ、テスト検証事業など、両社共通の事業領域において、相互支援・相互補完体制を構築することで、セキュリティ分野における販売連携や新サービスの開発のみにとどまらない幅広いサービスの拡充に努める。

②中期経営計画:24年6月期の目標数値を上方修正&目標配当性向を変更

23年6月期は中期経営計画で開示した目標を超過した。好調な事業推移に合わせ、24年6月期の売上高目標を、185億円から195億円に上方修正した。

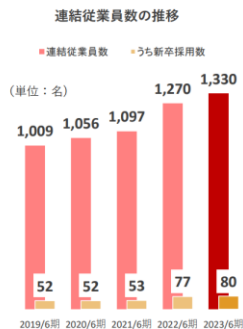
また目標配当性向を23年6月期までの35%以上から、24年6月期より40%以上に変更することとした。

③人的資本への投資・施策

中長期ビジョン達成に向け、人的資本への投資を推進していく。

100名を目標とする新卒採用数は毎期増加している。今後も多様な人材の登用を積極的に推進する方針だ。

人的資本強化へ向けた取組み



- 実施中の取組み
- ✓ 年次別・階層別研修（勤続年数、役職別等による様々な研修を実施）
 - ✓ 新卒採用者には内定期間を含めて1.5年にわたる充実した教育プログラムを実施
 - ✓ メンタルヘルスケア、ハラスメントの防止等による働きやすい環境整備
 - ✓ 従業員持株会、株式給付信託による奨励制度によるインセンティブ強化
 - ✓ リファラル採用制度（社員紹介）の導入によるキャリア採用者数の増加
 - ✓ タレントマネジメントによる社員個々のスキルの見える化
 - ✓ カンパニー制の強みを活かした小さい組織体系でのエンゲージメントの醸成
- 今後の取組み
- ✓ 新卒採用者数の中期目標を100名以上に
 - ✓ 初任給を含めた給与制度の見直し
 - ✓ スキルの見える化を活かし、的確な育成フォローと仕事のアサインの実現
 - ✓ 地方主要都市へのニアショア拠点を拡大

(同社資料より)

3. 2024年6月期業績予想

(1) 通期業績予想

	23/6期	構成比	24/6期(予)	構成比	前期比
売上高	18,149	100.0%	19,500	100.0%	+7.4%
営業利益	2,039	11.2%	2,500	12.8%	+22.6%
経常利益	2,059	11.3%	2,500	12.8%	+21.4%
当期純利益	1,447	8.0%	1,734	8.9%	+19.8%

* 単位: 百万円。予想は会社側発表。

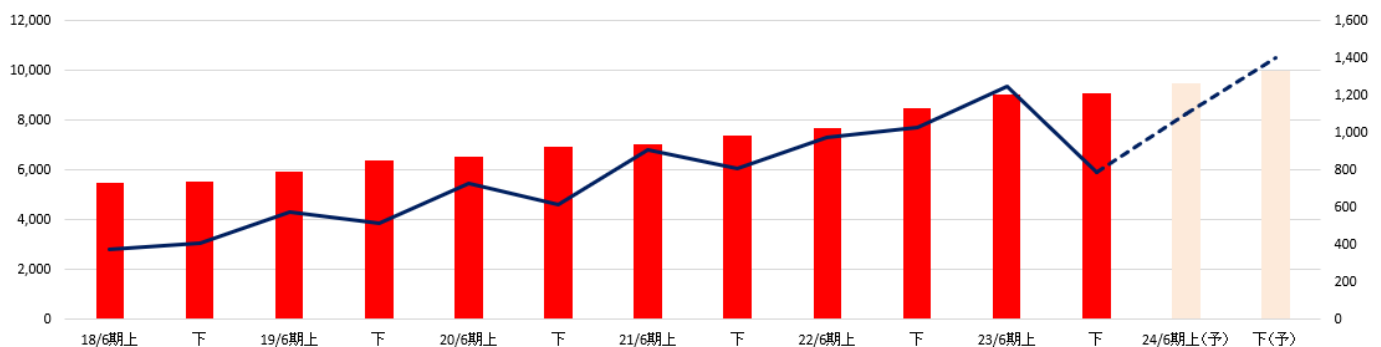
14期連続の増収増益を見込む

売上高は前期比7.4%増の195億円、営業利益は同22.6%増の25億円の予想。全事業増収増益予想。

中期経営計画最終年度に当たり、中計で掲げた「事業基盤の安定化」と「成長要素の強化」の2軸を基に、14期連続の増収増益を目指す。

安定的に利益を計上できる体制の構築が進んでいるため、これまで以上に株主還元を重視し、中期経営計画の目標配当性向を前期までの35%以上から今年より40%以上に変更した。配当は前期比10.00円/株増配し46.00円/株の予定。予想配当性向は40.2%。

売上高・営業利益の推移(単位: 百万円)



半期ベースでは、上半期は前年同期比4.8%増収も12.0%減益、下半期は同10.1%増収で77.2%増益の予想。

上半期は、第1四半期に不採算案件となった大型請負プロジェクトの利益剥落もあり減益を予想。第2四半期以降増益に転じるが、上半期としては前年同期比約1.5億円の減益を予想している。

下半期は影響がなくなり、大幅増益を見込む。

同社ではこれまで通期予想のみ開示してきたが、今回は半期の予想も開示することが投資家に資すると考え開示を行った。今後も通期開示を基本とするが、半期開示が必要と判断した際は同様に開示を行う考えだ。

(2)各事業別動向と今期の取り組み

(売上動向)

	23/6期	構成比	24/6期(予)	構成比	対前期比
ソフトウェア開発事業	17,460	96.2%	18,800	96.6%	+7.7%
ビジネスソリューション	10,350	57.0%	11,300	57.9%	+9.2%
エンベデッドソリューション	6,253	34.5%	6,500	33.6%	+3.9%
自社商品	856	4.7%	1,000	5.1%	+16.7%
システム販売事業	688	3.8%	700	3.6%	+1.6%
合計	18,149	100.0%	19,500	100.0%	+7.4%

*単位:百万円。

◎ビジネスソリューション事業分野

DX化の進展に伴う旺盛な需要に的確に対応し、既存顧客のシェア拡大と新規顧客の開拓を進める。

■業務システム開発

不採算案件の影響を早期に解消すると共に好調な受注環境に対応することにより、回復基調への復帰を見込む。プロジェクト管理を強化し、適正規模の請負案件を受注し、収益性向上を目指す。

■運用サポート

サポート領域の拡大を図ると共に、シンプリズム社との協業領域を広げ、応需体制を強化し、更なる成長を目指す。既にシナジー生み出しているシンプリズム社だが、リソース活用についてはまだまだ十分余地があり、新規案件開拓につなげていく。

(重点施策)

既存事業の拡大と新規サービス領域への挑戦で挽回を図り、成長を目指す。

重点施策
1. 医薬系大型請負プロジェクトの早期クロージングを最優先
2. 優良顧客である大手通信会社の基幹システムの開発・運用案件の獲得
3. 高速開発のトレンド技術であるローコード開発(OutSystems等)を用い、大手企業からの案件獲得
4. 子会社であるシンプリズム社との協業により運用サポート事業を拡大
5. 運用サポート領域拡大によるサービス提案型ビジネスの推進
6. 不採算プロジェクトの再発防止策を確実に実施
7. 地方拠点を「高度ニアショア開発センター」として活用、及び地場企業からの受注拡大

◎エンベデッドソリューション事業分野

引き続き需要は旺盛だが、今期は受注サイクルの谷間にあたる案件が発生する可能性があり、現時点では保守的な数値を開示している。

完成車メーカー等の既存優良顧客との深耕と保有技術を活かして新規顧客を開拓する。

■組込みシステム開発

売上の約6割を占める車載系・半導体系の優良顧客とのシェア拡大を図ると共に、車載系の量産開発、IoT関連や産業機器系の拡大を図り、成長を目指す。

■組込みシステム検証

好調な車載・医療・5G関連領域を拡大しながら、標準化手法をブラッシュアップさせ、生産性と品質向上を図り、更なる事業拡大を目指す。

BRIDGE REPORT



(重点施策)

先進社会を形成するためのニーズに対応し、以下の施策を通じて、成長を目指す。

重点施策
1. 自動車関連分野(自動運転、車載通信機器、安全基準)の既存顧客を中心とした維持拡大(横展開と深堀り)
2. 車載系以外では、IoTを家電など業界の枠を超えて展開。また産業系分野の拡大。
3. 中部拠点の設立に向け、中部地区の既存顧客拡大と新規顧客開拓
4. 検証業務の標準化手法をブラッシュアップし、品質の向上と受注規模を拡大
5. 開発技術力をベースとしたホワイトボックス検証領域の拡大
6. 順調に伸びているアメリカ子会社での自動車関連検証業務の更なる拡大

◎自社商品事業分野

デジタル社会でニーズが高く、効果を発揮できる商品群であり、代理店網や営業体制を強化し、大幅な成長を目指す。

*「WebARGUS」

アップセル、大型新規顧客開拓によるライセンス増、ランサムウェア対応版製品の拡販を目指す。

AGEST社との事業提携契約締結(2. 2023年6月期決算概要 (5)トピックス参照)は、IoT版WebARGUSの提案先、販売先強化につながるものと期待している。

(重点施策)

製品の優位性が高まってきており、以下の施策を通じて、成長を見込む。

重点施策
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。既存顧客のアップセルに注力する
2. トータルセキュリティサービスを「DIT Security」ブランドとして提供する ・提携各社との協業強化によるサービス展開の更なる活発化 ・サイバーセキュリティ商材の品揃えを強化
3. 22年11月に発売を開始したWebARGUS for Ransomwareの拡販
4. 認知拡大(ブランドとしての確立)のための戦略立案と各種広告による戦略の実施
5. システムレジリエンス(自己検知・自己修復)思想に基づくIoT版WebARGUSの導入を実現する

*「xoBlos」

着実に増えているリード顧客の早期受注とRPA連携、マルチタスク(並行処理)製品等をリリースし、再成長を目指す。

販売代理店への営業部隊については、ユーザーサポートの強化や進捗管理などにおいて組織としての対応力向上を図るべく強化を進めている。

(重点施策)

踊り場から脱却し、再び成長軌道に乗せる。

重点施策
1. 累積導入社数が560社超となり、大規模ユーザーへの販売を一層強化
2. 着実に増えている確度の高いリード顧客から早期に受注を獲得
3. ユーザーサポートをより強化し、既存顧客からサブスクリプションライセンス増を図る
4. RPA連携及びマルチタスク(並行処理)を実現し、継続利用および新規契約の受注を促進
5. 導入障壁を下げるため、xoBlosとAI技術を組み合わせ、制御シートの半自動化を実現
6. 販売代理店対応を強化し、代理店経由の新規ライセンス獲得を図る
7. アライアンス先へのOEM提供による新たなOEMライセンス事業を推進

BRIDGE REPORT



* 新商品・DX

(重点施策)

新たなビジネス領域を広げる。

重点施策
1. DD-CONNECT の大型案件受注によるサブスクリプションライセンスの拡大
2. shield cms をターゲットを絞った形で拡販を目指す
3. AI、RPA、BPM 等の新たな DX 関連サービスを PoC(Proof of Concept:概念実証)提案から始め、本格導入を目指す
4. 進展著しい生成 AI を検証し、顧客の価値を高める新たなサービスを検討
5. 経営コンサル会社等と得意領域を活かし、両社の強み弱みを補完し合える新たな共創ビジネスを立ち上げ

◎システム販売事業

販売管理に関わる制度変更を機会に提案活動を強化し、増収を目指す。

インボイス制度導入に伴う需要は第 1 四半期(7-9 月)までは継続の見込み。電子帳簿保存法に伴う取引データの保管義務化に向け、提案を強化する。

「IT 導入補助金」を効果的に活用し、中小企業の DX 化推進に引き続き貢献する。

(重点施策)

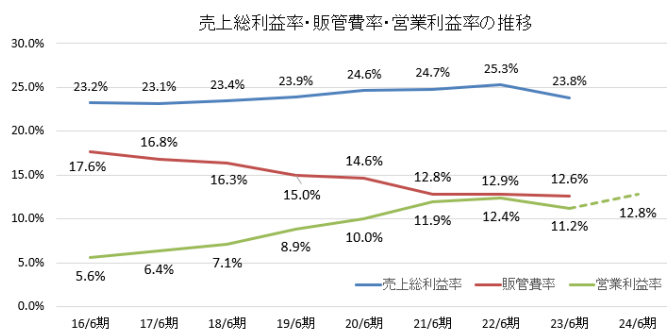
計画以上の売り上げ確保を目指す。

重点施策
1. 第 1 四半期までは 2023 年 10 月 1 日から導入される「適格請求書等保存方式(インボイス制度)」の対応。その後はフォローアップ及び 2024 年 1 月から義務化される「電子帳簿保存法改正に伴う電子データ取引データ保管」を受けて、楽一販売を強化
2. 国からの中小企業向け IT ツール導入支援策「IT 導入補助金」を効果的に活用し、中小企業の中期的な DX 化を推進する IT ツールの提案
3. セキュリティ商材(UTM(統合型脅威管理)、エンドポイントセキュリティ)を中心に、複合機、PC など、顧客が必要とする様々なサービスの提案を強化

4. 今後の注目点

不採算案件が発生したものの、良好な受注環境もあり、23 年 6 月期は 13 期連続の増収増益、今期 24 年 6 月期は 14 期連続の増収増益を見込んでいる。同社にとっては過去最大規模の案件であったが、不採算案件となったことに対するレピュテーションリスクはほとんどないとのことだ。残念な結果ではあったが、今後の実績を示すことにより、プロジェクトマネジメント体制の更なる強化へとつなげる良い契機であったとなることを期待したい。

不採算案件発生により前期 11.2%まで低下した営業利益率は今期 24 年 6 月期 12.8%へと回復し、過去最高を見込む。良好な受注環境の下、同案件に振り向けていたリソースをスムーズにシフトできるかがポイントとなるようだ。



今期で「事業構造改革の推進」をテーマとした中計 3 年間の終了し、来期からは、事業スタイルを確立させ事業全般を成長軌道に乗せる「成長軌道の実現」に向けた 3 年間に移行する。

市川社長は、成長軌道を実現するためには人材の確保・育成が最も重要であり、DIT で活躍することが自分の未来に直結すると実感できるように、仕事の内容とともに、報酬・待遇について大胆な施策を実施していく考えだ。

「現在の優良な顧客基盤に甘んじることなく、AI を始めとした世の中の変化を捉え、成長の機会と考えてチャレンジする」同社の今後注目していきたい。

<参考 1:2030 年ビジョンと中期経営計画>

21年8月、長期ビジョンである「2030年ビジョン」と「新中期経営計画 ～信頼され、選ばれるITブランドに向かって～」を公表した。

(1)DIT グループの 2030 年ビジョン

2030 年に向け、信頼され、選ばれる DIT ブランドを構築する。

そのために、プロフェッショナル集団として、サービスにおいては「安全・堅牢」「効率向上」「安心運用」「課題解決・提案力」「高品質」「高度技術」というワンランク上の価値を提供する。

(目指す将来像及びそのための施策)

2030年ビジョンにおけるDITの将来像とそのための施策

	将来像	施策
DIT Services 	DITが提供する各種サービスを通じ、お客様のビジネス・IT戦略を支え、価値を共創	常にお客様にワンランク上の価値を提供する視点で各種サービスを展開
DIT Security 	サイバーセキュリティビジネス業界の一角を占め、サブスクリプションライセンスによりDITの収益に大きく貢献	自社商品を核にサイバーセキュリティの総合サービスを提供
DIT Efficiency 	総合的な業務効率化サービスを提供することにより、DX関連ビジネス業界の一角を占め、DITの収益に大きく貢献	自社商品を核に業務効率化の総合サービスを提供
DIT Support 	システム運用、日常業務運用等お客様を支える業務を丸ごと任せられ、ビジネス規模を大きく拡大	お客様の困りごとを解決するサービス視点で、システム構築から日常業務の運用サポートまで敷居を設けず広範囲にカバー
DIT Consulting 	DITに頼ればITに関するお客様の悩みや課題を解決することができるという実績から事業拡大を牽引	お客様のITに関する課題を解決するための技術力、業務知識、提案力等を高め、実績を積み上げる
DIT Quality 	DITは高品質であるとの定評を頂くとともに、検証ビジネスが規模拡大	お客様に品質ファーストなQCDを提供、及び独自メソッドロジーによる高品質なシステム検証ビジネスを展開
DIT Technologies 	プロジェクトの規模を問わずDITには一気通貫で任せられるとの定評から、事業規模が大きく拡大	技術動向を捉える力、プロジェクトマネジメントを遂行する力を一層高めると共に独自の開発標準手法の実績を積み上げる
DIT Spirits 	顧客ファーストでお客様と価値を共創できるプロフェッショナル集団	働き甲斐のある土台の上で、自律した社員が各種サービスを提供

(同社資料より)

(事業環境)

デジタル社会が本格的に到来し、DX の加速、IT 人材不足、サイバーセキュリティに対する脅威及び働き方改革などの社会的課題のニーズ増大といった変化に対応できた会社が生き残る淘汰の時代を迎えると認識している。

IT 業界が直面するこうした変化は、変化対応力を強みとする DIT グループにとっては、これまで以上に存在感を高めていくチャンスであり、DIT グループ自身がより変化に対応できる体質に変革するとともに、顧客に寄り添い、顧客の価値を高めることに注力していく。

(経営目標)

売上高 500 億円への挑戦「チャレンジ 500」を掲げている。

	2021/6 期	2030/6 期	
		オーガニックグロース	新規事業・M&A 等
売上高	144 億円	300 億円以上(+8.5%)	500 億円以上(+14.8%)
営業利益	17.2 億円	40 億円以上(+9.8%)	50 億円以上(+12.6%)

*カッコ内は CAGR。

目標配当性向を、2024 年 6 月期以降は 40%以上としている。

(実現のステップ)

以下3つのステップを経て、「DIT 2030 ビジョン」を実現する。

2022/6期～2024/6期	事業構造改革の推進	次の成長を可能とする会社作り、仕組作りを推進することにより事業力を蓄える
2025/6期～2027/6期	成長軌道の実現	事業スタイルを確立させ、事業全般を成長軌道に乗せる
2028/6期～2030/6期	DITブランドの確立	全てのステークホルダーから信頼され、選ばれるDITブランドを確立

(中長期成長モデル)

これまでの成長を支えてきた「二軸の事業推進」をより強化する。

事業基盤においては、「成長が見込まれる領域に対する継続的な経営資源の投入」「総合力による更なる事業領域の拡大」により拡大・安定化を進める。

成長要素においては、「自社商品を軸とした事業拡大」「新しい技術を活用したビジネス領域の拡大」「協業・共創による新たなサービス型ビジネスの拡大」により、新しい価値・サービスの提供を図る。

(SDGs: 持続可能な社会の実現への貢献)

適切な企業経営と顧客への自社商品導入等を通じ、持続可能な社会への貢献に努める。

企業経営による貢献においては、従業員の福利厚生の充実、女性の役職登用等による多様性の推進、ガバナンス等を重視した適切な事業経営により、持続的社會へ貢献する。

自社商品導入等による貢献においては、セキュリティ商品(WebARGUS)や働き方改革関連商品(xoBlos、DD-CONNECT)等の導入により、快適で安全なインターネット社会の確立や、社会の生産性向上に貢献する。

(2) 新中期経営計画(2022年6月期～2024年6月期)概要**(基本戦略)**

「経営基盤の強化: 仕組み・環境作り」「コア事業: 現場力強化」「商品事業: 商品力強化」の3つの基本戦略を推進し、2030年に向けて長期成長を可能にする会社作りを目指す。

(各基本戦略の概要)*** 経営基盤強化**

会社の仕組みの強化、働く環境の改善、人財強化を経営基盤強化の重点施策として推進する。

これにより、事業戦略である現場力/商品力強化を支えて更なる収益力の向上を実現し、企業として強く成長するためのより健全な循環を生み出す。

(基本方針)

1	現場力強化のため、各種手法の標準化、知財の整備・活用、人材配置を適正化
2	市場・技術の変化に早期に対応できるよう変化対応力を高める
3	常に事業ポートフォリオの適正化を図る
4	顧客のニーズを深耕し、サービス提案型で顧客ビジネスの価値を高める
5	地方拠点の拡大、戦力化を進め、ニアショア機能を強化する

現状は既存顧客との強固な信頼関係により受注は十分に潤沢ではあるが、その基盤をさらに強固なものとしつつ、常に新規顧客の開拓にも取り組んでいくためには、請負案件増加に伴う適切なプロジェクトマネージャーの確保・育成、新卒エンジニア採用数の拡大などが必須であり、経営基盤の強化が極めて重要と認識している。

各種施策については全て着手済みであり、今中計期間の目標達成に向け着実に進捗させていく。

新卒採用に関しては、大学、高専など多くの学校への訪問などの積み重ね、インターンシップ制度の積極的な実施などにより、現在の50名規模から100名規模への強化を目指している。

また、エンジニア確保については、ニアショアの拡充も必要と考えている。

BRIDGE REPORT

**(経営目標)**

オーガニックグロースで24年6月期「売上高195億円、営業利益25億円」達成を目指している。

目標とする配当性向は24年6月期より40%以上へ引き上げた。

	21/6期(実)	22/6期(実)	23/6期(実)	24/6期(計画)	CAGR
売上高	144	161	181	195	+10.6%
営業利益	17.2	20.0	20.3	25.0	+13.3%
営業利益率	11.9%	12.4%	11.2%	13.5%	-
ROE	29.2%	28.6%	25.1%	最低20%以上を維持	-
配当性向	30%以上	42.7%	37.9%	40%以上	-

*オーガニックグロースにおける経営目標、単位:億円。CAGRは21/6期から24/6期への年平均成長率、(株)インベストメントブリッジが計算。

引き続き利益率の向上を追求する。

請負案件および最終顧客との直接契約の向上に加え、売上構成比が上昇している自社商品の売上拡大も大きく貢献すると見ている。

<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	監査役設置会社
取締役	10名、うち社外4名(うち独立役員4名)
監査役	3名、うち社外2名(うち独立役員2名)

◎コーポレート・ガバナンス報告書

最終更新日:2023年7月13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。

<コーポレート・ガバナンス・コードの各原則を実施しない理由(抜粋)>

原則	実施しない理由
<補充原則 3-1-3>	<p>(1) サステナビリティについての取り組み 当社は DIT グループ行動指針に環境に配慮した事業活動及び、環境問題と個人の活動を定め、環境問題に真摯に取り組むと同時に、事業活動に対する社会からの理解を得よう努めます。 中期経営計画に記載の通り、従業員の福利厚生の充実、女性の役職登用等による多様性の推進、ガバナンスを重視した適切な事業経営を行うとともに、セキュリティ商品や働き方改革関連商品など自社商品・サービスの導入により、快適で安全なインターネット社会、社会の生産性向上を推進し、環境や社会への貢献と会社成長の両立を目指してまいります。</p> <p>(2) 人的資本や知的財産への投資等 ① 人的資本への投資 中期経営計画で「経営基盤の強化」を基本戦略とし、会社の財産である社員を増やし育成する「人財」創りを主要施策としております。 新卒採用、中途採用の積極化、教育、研修制度の拡充・体系化、資格取得報酬制度の拡充を推進してまいります。</p> <p>② 知的財産への投資 中期経営計画で「商品力強化」を基本戦略とし、時代のニーズに適合する商品開発に継続して取り組むことで、研究開発・特許等の知的財産への投資を推進してまいります。</p> <p>(3) 気候変動に係るリスク及び収益機会が自社の事業活動や収益等に与える影響等 気候変動に係るリスク及び収益機会が自社の事業活動や収益等に与える影響について、当社は必要なデータの収集と分析が未だ十分にできていないため、TCFD またはそれと同等の枠組みに基づく開示はできません。今後、必要に応じて前向きに検討してまいります。</p>

<コーポレート・ガバナンス・コードの各原則に基づく開示(抜粋)>

原則	開示内容
<p><原則 1-4></p>	<p><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> 政策保有株式の保有の適否は、年に一度、取締役会において、中長期的な企業価値向上への貢献度を検証し、継続保有の適否を確認しております。</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>
<p><補充原則 2-4-1></p>	<p>1.中核人材の登用等における多様性確保につきましては、DITグループ行動指針に、性別・年齢・出身地・国籍・人種・民族等による差別をせず、人権を尊重すると定めております。 中核人材の登用における多様性の確保の現状及び今後の目標は以下の通りです。</p> <p>①女性の登用:2022年6月末現在の当社における女性管理職は13名、管理職に占める割合は9.8%です。 今後も能力ある女性を積極的に管理職に登用し、女性管理職比率を20%とすることを目指します。</p> <p>②中途採用者の管理職への登用:当社は従来から中途採用者の数が多く、既に中途採用者の管理職比率は70%弱であるため、特に今後の目標は定めておりません。</p> <p>③外国人の登用:外国人の採用は、新卒採用を中心に行っておりますが、2022年6月末現在8名で1%未満です。今後も新卒、中途を問わず、能力のある人材については積極的に採用を行ってまいります。</p> <p>2.多様性確保のための方針につきましては、中期経営計画にも記載しておりますが、中長期的な企業価値向上に向けた経営基盤強化施策として、強い企業であるための組織・制度等の「仕組み」作り、社員が働き甲斐をもって仕事ができる「環境」作り、会社の財産である社員を増やし育成する「人材」創りに努めてまいります。</p>

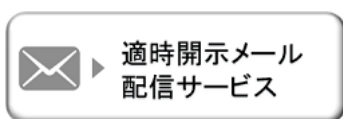
<p><原則 3-1></p>	<p>(i) 経営理念、経営戦略、経営計画等につきましては決算説明会等を開催すると共に、決算説明会資料として当社ホームページ(以下のURL)にて公表しております。 【決算説明会資料】https://www.ditgroup.jp/ir/kessan.html</p> <p>(ii) コーポレート・ガバナンスへの取り組みを当社ホームページ(以下のURL)にて公表しております。 【コーポレート・ガバナンス】 https://www.ditgroup.jp/ir/governance.html</p> <p>(iii) 取締役の報酬につきましては、株主総会で決定した報酬総額の限度内において、取締役会が、取締役会の任意の諮問機関である指名・報酬委員会へ諮問し、その答申を踏まえて決定しております。</p> <p>(iv) 現在、取締役の選任につきましては、選出基準を規程として設けており、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、取締役会の解任提案につきましては、取締役会規則を踏まえたうえで、取締役会において決定しております。 今後、取締役の選任につきましては、取締役会が、指名・報酬委員会へ諮問し、その答申の結果を踏まえ、株主総会に提出する選任議案の決議を行ってまいります。また、取締役の解任提案につきましては、取締役会規則を踏まえ、取締役会が、指名・報酬委員会へ諮問し、その答申を踏まえて決定してまいります。 監査役を選任につきましては、選出基準を規程として設けており、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、監査役会にて審議・決議の上、株主総会に議案として提出しております。また、監査役の解任提案につきましては、監査役会規則を踏まえたうえで、監査役会において決定しております。</p> <p>(v) 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>
<p><補充原則 4-11-1></p>	<p>当社は取締役候補者を決定するに際し、各事業分野の経営に強みを発揮できる人材や経営管理に適した人材等、知見に優れた候補者を選定しております。社外取締役は、会社経営者として豊富な経験と高い専門知識を有する方を選定し、取締役会全体としてのバランス、多様性に配慮した体制を構築し、取締役会の実効性を確保しております。</p> <p>また、当社の監査役会は、常勤監査役1名、独立社外監査役2名で構成しており、高い専門知識(法務・会計)を有する方を選定し、監査役会の実効性を確保しております。また、会計監査人との連携を密にすることで、十分な監査が行える体制としております。</p>

	<p>取締役会の実効性に関しては、外部の専門機関のサポートを受けながら定期的に分析・評価を行っており、その機能の向上に努めております。</p> <p>※なお、スキルマトリクス図は当社招集通知の12ページを参照ください。</p>
<p><原則 5-1></p>	<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、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、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、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。当社は、本レポートに掲載されている情報又は見解の正確性、完全性又は妥当性について保証するものではなく、また、本レポート及び本レポートから得た情報を利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等の一切についても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、当社に帰属します。なお、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.

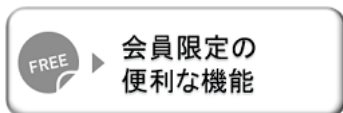
ブリッジレポート(デジタル・インフォメーション・テクノロジー:3916)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、<https://www.bridge-salon.jp/> でご覧になれます。



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。

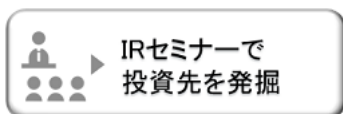
[>> ご登録はこちらから](#)



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](#)