

 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
2,451 円	15,501,820 株		37,994 百万円	29.0%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(倍)
75.00 円	3.1%	149.55 円	16.4 倍	548.77 円	4.5 倍

* 株価は 10/14 終値。2025 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
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(実)	19,888	2,424	2,409	1,686	112.83	46.00
2025 年 6 月(実)	24,159	3,013	3,027	2,178	147.38	72.00
2026 年 6 月(予)	26,000	3,050	3,050	2,200	149.55	75.00

*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 2025 年 6 月期決算概要、2026 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. 2025年6月期決算概要](#)
 - [3. 2026年6月期業績予想](#)
 - [4. 2030年ビジョンおよび中期経営計画について](#)
 - [5. 市川社長のメッセージ](#)
 - [6. 今後の注目点](#)
- [<参考1:2030年ビジョン>](#)
[<参考2:新中期経営計画>](#)
[<参考3:コーポレート・ガバナンスについて>](#)

今回のポイント

- 25年6月期の売上高は前期比21.5%増の241億59百万円。ソフトウェア開発事業、システム販売事業ともに2桁増収。M&Aした子会社の寄与もあり、プロダクトソリューション事業は倍増以上と大きく伸長。営業利益は同24.3%増の30億13百万円。増収に伴い売上総利益は同24.3%増加し、前々期発生した不採算案件の対応完了による反動や案件単価向上、自社製品販売増加もあり粗利率も同0.5ポイント改善。社員の処遇改善、M&Aののれん償却など事業規模拡大に伴う費用も増加したがこれを吸収し2桁の増益。売上・利益とも15期連続の増収増益で過去最高を更新。上方修正後の業績予想も上回った
- 26年6月期は増収微増益ながらも16期連続の増収増益を見込む。売上高は前期比7.6%増の260億円、営業利益は同1.2%増の30.5億円の予想。企業のIT投資意欲は今期も旺盛と見ているが、米国関税政策の影響で主要顧客である自動車関連企業の一部で予算調整が発生しているため、慎重な見通しとしている。利益面については、単価の向上や自社ソリューションの貢献により売上総利益段階では一定の増益を見込むものの、先行投資の実行に伴い微増の予想。25年6月期上期にあった年賀状ソフトの販売や一過性の公共系高単価案件が剥落することから、上半期は前年同期比、前期比(25年6月期下期比)ともに減益予想で、下期からの回復を見込んでいる。配当は前期比3.00円/株増の75.00円/株の予定。予想配当性向は50.5%。
- 市川社長に株主・投資家へのメッセージを伺った。「米国関税政策の影響で主要顧客の自動車関連企業の一部で予算調整が発生しているため、当社を取り巻く事業環境は明るいものではありません。ただ、環境が良好ではなくても、中長期の成長を追求するためには、しっかりとした投資が必要です。今期は生成AI、IoTセキュリティ、人的資本に3億円の投資を行いますので、増益率は1ケタ台にとどまりますが、投資に対する回収を可能な限り前倒しで行い、来期以降、再び成長軌道に回帰させ、皆様のご期待にお応えする考えです。是非引き続き当社を応援していただきたい」とのことだ。
- 今期、生成AI、IoTセキュリティ、人的資本に3億円の投資を行う。成長追求のため来期以降も投資は継続するが、ここまでの水準にはならず、まずは成果を上げて早期回収を図る考えだ。また、同社はここ数年、M&Aを積極的に行ってきたが、人的リソース強化及び製品・サービスラインアップの拡充により、売上・利益について25年6月期は大きな成果を上げることができた。今後はエンベデッドソリューション領域でのM&Aも検討していくとのこと。
- 主要顧客である自動車関連企業の予算動向は引き続き不透明であるものの、生き残りをかけ、車両内のナビゲーション、オーディオ、スマートフォン連携、インターネット接続などを統合した情報・娯楽システム「IVI(In-Vehicle Infotainment)」、車両の運転席周辺におけるインフォテインメントシステム、運転支援機能、安全機能などを統合・管理する中枢的な制御ユニット「CDC(Cockpit Domain Controller)」、車の機能や性能をソフトウェアによって後から変更・追加する次世代自動車「SDV(Software Defined Vehicle)」などへの投資を緩めることはできず、DITへの期待も引き続き大きいと思われる。まずは短期的に26年6月期の業績動向を見守りつつ、中期経営計画の進捗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 企業理念など】

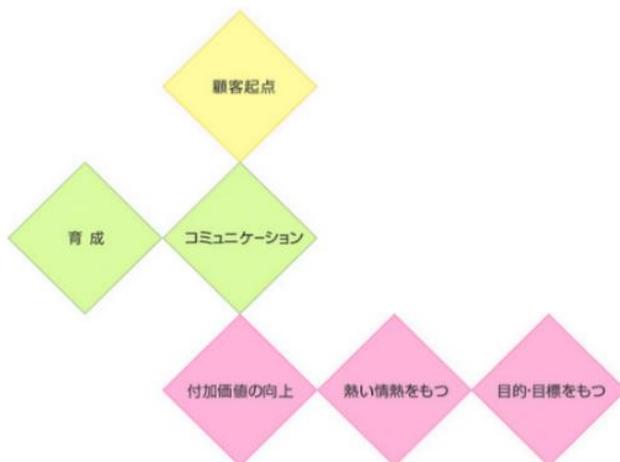


当社のロゴマークは、無限階段がついた立方体の集合体となっています。

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)

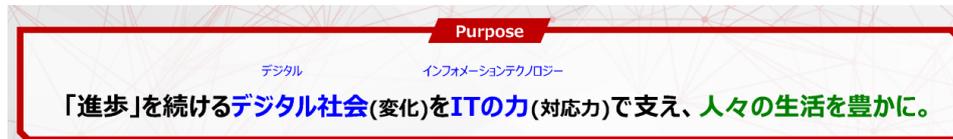


(同社 HP より)

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。

24年8月、新中期経営計画策定に際し、新たに企業理念と存在意義の結びつきを示す「パーパス」を掲げた。



(同社資料より)

同社では、世の中は常に変化しており、その変化に対応した行動をとらないと、あっという間に時代に取り残されてしまうという危機感から、現状維持を良しとせず、常にチャレンジすることを「変化対応力」と定義し、重要な考え方と位置付けている。時代の変化に順応した価値を提供して連続した成長を実現することで社会に貢献し、さまざまなステークホルダーの生活を豊かにすることが自社の使命であると考えている。

【1-3 市場環境】

【1-4 事業内容】におけ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

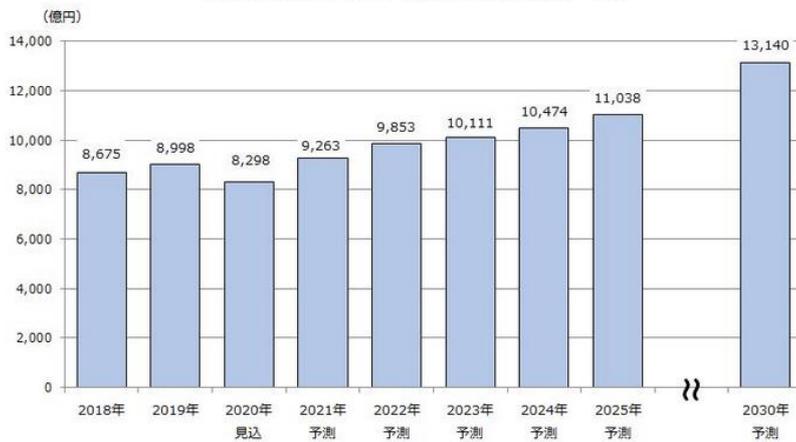
(株式会社富士キメラ総研『2022 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編/ベンダー戦略編』より)

※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/Automated、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。

国内の車載ソフトウェア（4分野）市場規模推移・予測



矢野経済研究所調べ

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自動車産業向けの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。

(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。

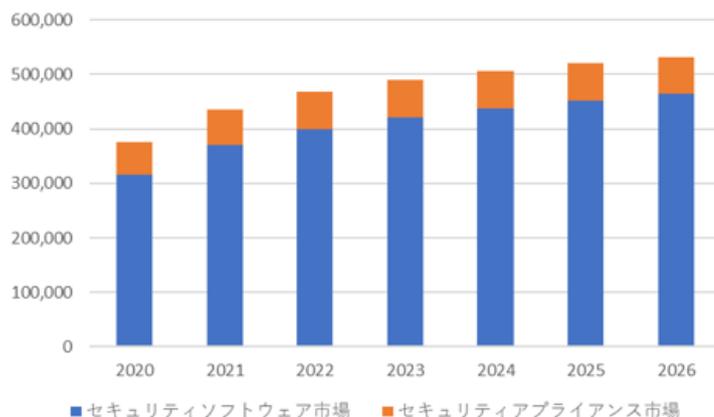
(3) プロダクトソリューション事業(旧自社商品事業)

① 情報セキュリティ製品市場

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・詐欺の手口による金銭要求	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の窃取	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業務効率化製品市場

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。

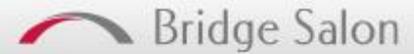
RPA(Robotic Process Automation)とは、ロボットによる業務自動化の取り組みのこと。AI(人工知能)や、AI が反復によって学ぶ「機械学習」等の技術を用いて、主にバックオフィスにおけるホワイトカラー業務の代行を担い、人間が行う業務の処理手順を操作画面上から登録しておくだけで、ソフトウェア、ブラウザやクラウドなどさまざまなアプリケーションを横断して処理することができる。日本企業の克服すべき課題として挙げられている「働き方改革」を実現する手段の一つとして今後急速な拡大が予想されている。

株式会社 MM 総研の「RPA 国内利活用動向調査 2024」(2024 年 3 月時点)によれば、年商 50 億円未満の中小企業では社数ベースの導入率が 15%となり、前年から 3 ポイント増加。導入率は右肩上がり伸びており、準備中・検討中とする企業も 23%あることから、「今後も成長が続くとみられる。」と予想している。

年商 50 億円以上の中堅・大手企業では、導入率は 44%と前回調査から 1 ポイント減となり、伸び悩んだ。2021 年度に 40%超えとなって以降、横ばいが続いている。利用検討企業も 18%と大きく変わっていないが、「中堅・大手企業の半数以上の企業が RPA などのあらゆるツールを利用して、全社レベルの自動化を実現しようとしている。その一環として、RPA 導入企業の間で生成 AI と RPA を組み合わせ、さらに自動化する範囲を広げる動きがある。本格的に活用済みの企業は 10%とまだ少ないが、お試し段階のテスト・部分的に活用済みは 21%、準備中・検討中は 53%と期待は大きい。」と述べている。

このように、RPA は中小企業を含めたあらゆる階層への浸透が進むとともに、生成 AI との組み合わせによる更なる利活用範囲の拡大も期待される。

BRIDGE REPORT

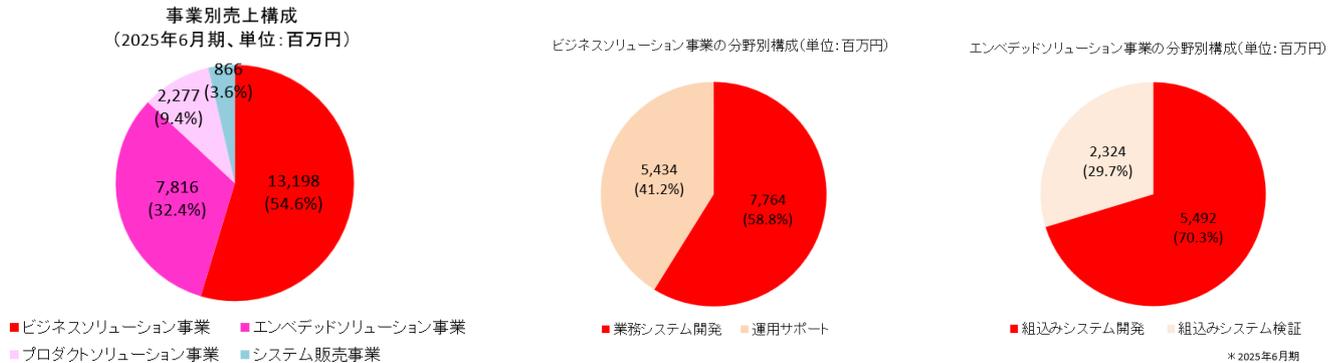


【1-4 事業内容】

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、プロダクトソリューション事業(旧自社商品事業)の3事業からなる。

ビジネスソリューション事業は業務システム開発と運用サポートで、エンベデッドソリューション事業は組込みシステム開発と組込みシステム検証で構成されている。



(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プロダクトソリューション事業(旧自社商品事業)

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)』、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。

自社商品事業の成長(自社商品・サービスに結びついた SI 案件の増加)および子会社の追加に伴い、25年6月期第1四半期より事業名称を「プロダクトソリューション事業」に変更した。

(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、静岡へと順次拡大。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20年連続全国 No.1 となっている。

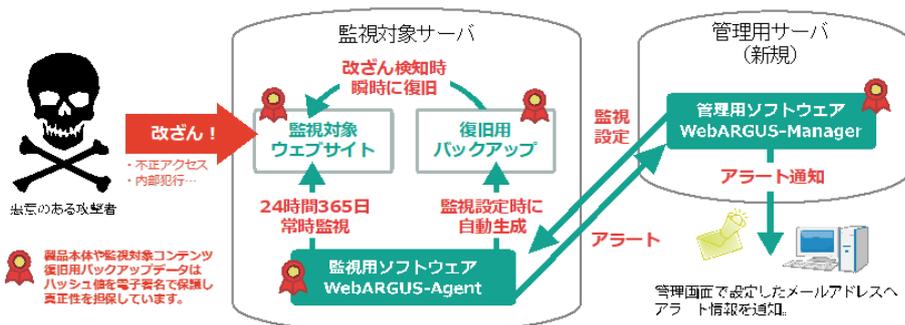
2. 注目の戦略商品

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。

2025年7月には、セキュリティ商材の市場ニーズに適合した新たな製品として、ランサムウェアによる被害拡大の防止、及び重要なデータへの不正なアクセスを防止する機能を搭載した「Sentinel ARGUS(センチネルアルゴス)」の本格運用を開始した。国策として需要の高まるサイバーセキュリティ領域へのサービス強化に向け、今後も新サービスを積極的に開発する予定だ。

SentinelARGUSの防御方法



(同社資料より)

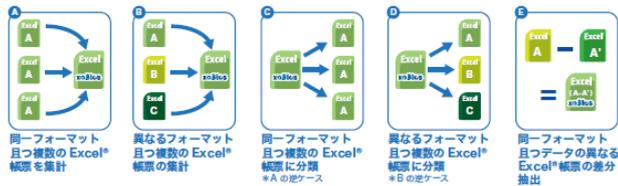
②Excel®業務イノベーションプラットフォーム「xoBlos(ゾブロス)」

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。

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」といった効率性や、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。

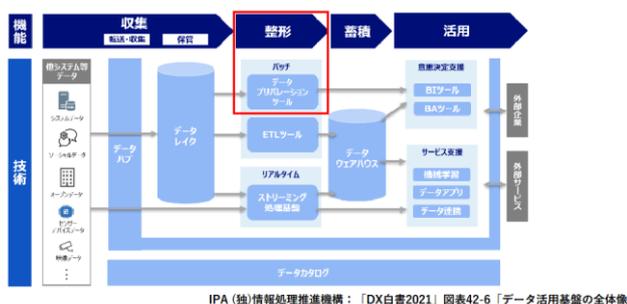
加えて最近では「Excel®型 データプレパレーションツール」というコンセプトを明確に打ち出している。

「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。

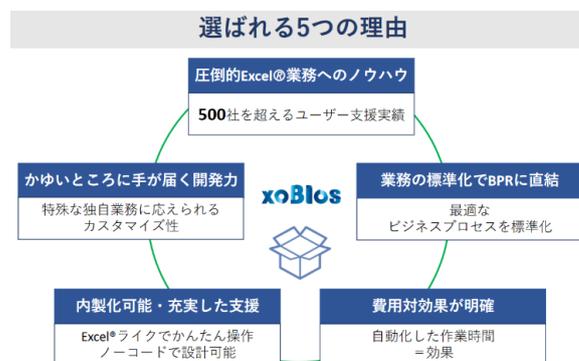
こうした「データプレパレーションツール」としての xoBlos の価値を改めて訴求し、さらなる導入件数の拡大に繋げていく考えだ。



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実施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。

※同社資料や取材を基に、(株)インベストメントブリッジが作成

* 導入事例:株式会社ジェーシービー「xoBlos によりシステム内製化ニーズに対応」

(xoBlos 導入検討の経緯)

クレジットカード会社の株式会社ジェーシービー(以下、ジェーシービー社)では、システムから出力されたデータの集計や検証を各個人が Excel®によって処理するという業務が大量に存在していた。そのため業務効率向上のため外部の業者に依頼して開発したマクロを使用していたが、業務変更時の柔軟性の欠如やコストの問題が課題として浮上し、持続性・継続性の観点から内製化での対応を考えていたところ、「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を特徴とする xoBlos の話を聞き、DIT に問い合わせた。

(xoBlos 導入の状況)

これまで xoBlos は各部門の帳票を集中管理するツールとして用いられているケースがほとんどで、DIT がカスタマイズの開発を受託・納品するというケースが圧倒的であった。

そうした中、近年はローコードやノーコード・アプリの拡大に代表されるように、内製化ニーズが高まっている。各企業の IT リテラシーが高まる中、エクセルの関数がある程度使えるのであれば、xoBlos も十分使用できるとの認識が広がり、xoBlos 導入は着実に広がっている。

一方、自動化、効率化を最優先に位置づけて開発を外部業者に委託したり、自社社員によるマクロ開発で対応したりした場合、外部業者や開発した社員本人にしか詳細がわからないといった「システムのブラックボックス化」によって、業務の継続性が損なわれるリスクも大きい。

こうした認識の下、企業が自分たちで業務内容を整理しながら、適切で継続性も図ることができるシステムを動かすという発想が広がっており、ジェーシービー社でも内製化ツールとして、個人用の端末にインストールして用いられている。

導入して今年で3年目となるが、1年目は PoC(※Proof of Concept: 概念実証)として、2つの小規模部門での使用からスタートした。少人数での検証を行いながら実装を進めていき、並行して顧客からの要望に応じて DIT では個人向けの内製化には欠かせないマニュアルやサンプルも1年をかけて作成し提供している。

1年目のアカウント数は10程度であったが、xoBlos 導入の効果を実感したジェーシービー社では、導入部門が拡大しており、それに伴い、アカウント数は現在では50程度にまで伸長している。

※新しいアイデア、技術またそれらのコンセプトが実現可能であることを示すために行われるテストや実験。実際の開発に入る前段階に行われる検証プロセス。

以上のような内製化ニーズの顕在化も xoBlos 導入拡大に繋がっている。

ジェーシービー社では、内製化の一層の推進に向けて、半期ごとに新たなメンバーを募って総合研修を実施し、研修に参加した社員は実際の業務のための xoBlos の開発に取り組んでいる。

その結果、2025年5月現在、xoBlos 導入後の開発業務数は85業務、xoBlos 開発スキル保有者数は53名と、同社業務における内製化は急速に進んでいる。

(ビジネスモデルの多様化)

今回のジェーシービー社のケースでは、顧客のニーズや声を十分に吸い上げる機会と位置付けたことから、カスタマイズしたマニュアルやサンプル作りはすべて無償で対応したが、DIT ではこうした実績を活用し、xoBlos を有効活用するための教育サービスの有償パッケージ化など、付加価値提供による収益性の向上も図っていく考えだ。

◎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。

* xoBlos 導入パックの提供

xoBlos 拡販に向け、「xoBlos 導入パック」を提供している。

顧客は困りごとを解決したいと思っはいるものの、解決のための具体的な対応方法は明確でないケースが多い。

そこで当社がまず「xoBlos 導入パック」の価格(300万円)の範囲内で、初期設定および自動化の手順を設計・実行しアウトプットを提供する。顧客はそのアウトプットをそのまま利用することができるほか、それ以外にも実現したいものがある場合は、当社が作業を引き受けたり、同社の指導の下で顧客企業が作業したりして課題を解決する。

このように、300万円という顧客にとっても比較的手ごろで、当社にとっても一定の工数をかけることができる価格によって、xoBlos の導入を拡大するための手法が、「xoBlos 導入パック」の販売である。

「xoBlos 導入パック」を活用した商談を積極的に進めるとともに、xoBlos と AI 技術を組み合わせた新たなソリューションの検討も進めている。

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)

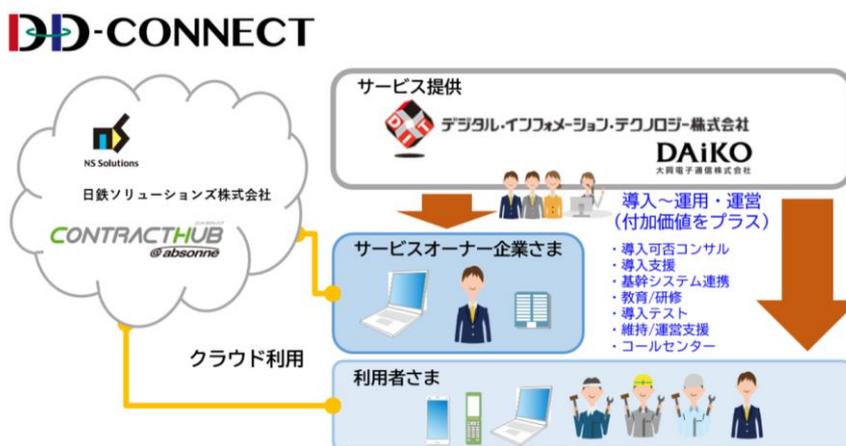
「CONTRACTHUB」は、2013年のサービス開始以来、様々な業界の大企業を中心に導入され、現在では13万ユーザー以上が利用する電子契約サービスのパイオニア。

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。

当社が提供する「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)



(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おり、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。

「DD-CONNECT」を単品で導入するだけでなく、顧客企業が既に運用している基幹システム等との連携を図る周辺開発までを一括して手掛ける形での展開が奏功し、売上・利益が大きく伸長している。

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。

※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る「みたま編集」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。

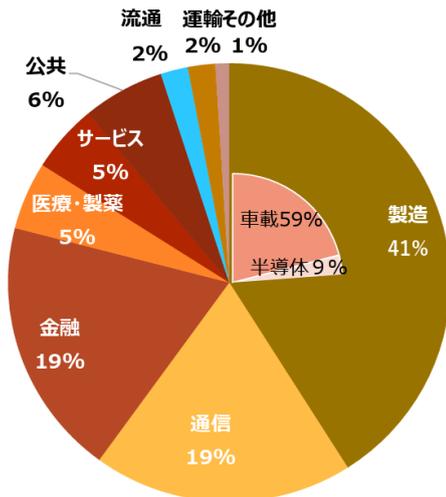
②幅広い顧客基盤

取引先は約 2,900 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。

製造業のうち、自動運転や EV 等で大きな成長が見込まれる車載分野の売上高が半分以上を占めている点も同社の特長である。

業種別の売上高構成比



(25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。

(各カンパニー及び本部概要)

本部	カンパニー	概要
クライアントサービス(CS)本部	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。
	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。
テクノロジーソリューション(TS)本部	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。

	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。
西日本ビジネス本部(NB)本部	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。
プロダクトソリューション(PS)本部	ITセキュリティ事業部、xoBlos 事業部、DX ビジネス事業部で構成	
経営企画本部	経営企画部、経営推進部、IR 部、グループ統括部、R&D 部で構成	
管理本部	人財企画部、総務部、経理部、パートナー推進部で構成	

④独自性のある自社製品の開発・販売

「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。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」も含め、豊富なラインアップを取り揃えている。利益率の高いプロダクトソリューション事業の売上構成比は 10%近くまで上昇しており、収益の柱として更なる拡大を図っている。

2. 2025年6月期決算概要

(1)連結業績概要

	24/6 期	構成比	25/6 期	構成比	対前期比	修正予想比
売上高	19,888	100.0%	24,159	100.0%	+21.5%	+0.7%
売上総利益	4,945	24.9%	6,145	25.4%	+24.3%	-
販管費	2,520	12.7%	3,131	13.0%	+24.3%	-
営業利益	2,424	12.2%	3,013	12.5%	+24.3%	+3.9%
経常利益	2,409	12.1%	3,027	12.5%	+25.7%	+4.4%
当期純利益	1,686	8.5%	2,178	9.0%	+29.1%	+12.1%

* 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。修正予想比は 2025 年 2 月公表の業績予想に対する比率。

2 桁の増収増益、売上・利益ともに過去最高を更新

売上高は前期比 21.5%増の 241 億 59 百万円。ソフトウェア開発事業、システム販売事業ともに 2 桁増収。M&A した子会社の寄与もあり、プロダクトソリューション事業は倍増以上と大きく伸長。

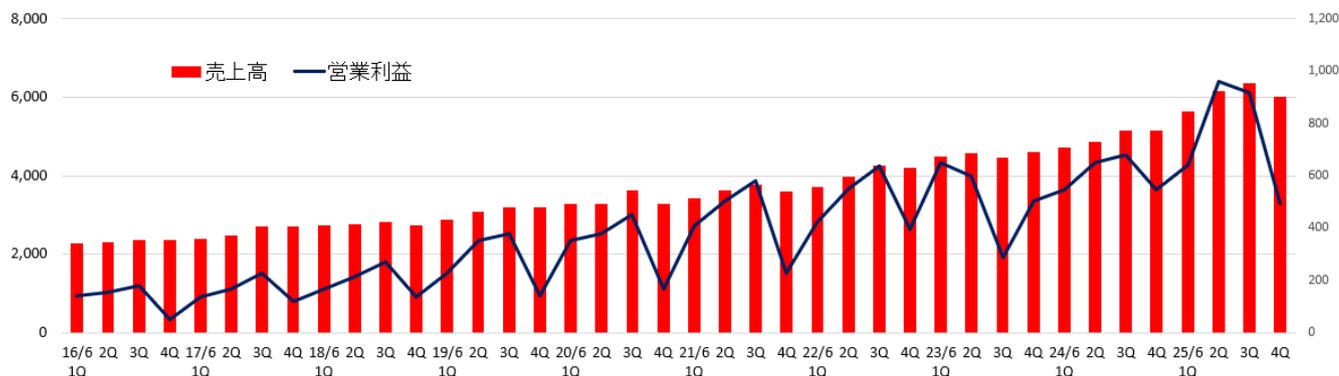
営業利益は同 24.3%増の 30 億 13 百万円。増収に伴い売上総利益は同 24.3%増加し、前々期発生した不採算案件の対応完了による反動や案件単価向上、自社製品販売増加もあり粗利率も同 0.5 ポイント改善。社員の処遇改善、M&A ののれん償却など事業規模拡大に伴う費用も増加したがこれを吸収し 2 桁の増益。

BRIDGE REPORT



売上・利益とも15期連続の増収増益で過去最高を更新。上方修正後の業績予想も上回った。

売上高・営業利益の推移(単位:百万円)



(2)セグメント別動向

	24/6 期	構成比	25/6 期	構成比	対前期比	修正予想比
ソフトウェア開発事業	19,159	96.3%	23,292	96.4%	+21.6%	+0.4%
システム販売事業	728	3.7%	866	3.6%	+18.9%	+8.3%
売上高合計	19,888	100.0%	24,159	100.0%	+21.5%	+0.7%
ソフトウェア開発事業	2,366	12.4%	2,934	12.6%	+24.0%	-
システム販売事業	58	8.0%	79	9.2%	+36.1%	-
調整	-	-	0	-	-	-
営業利益合計	2,424	12.2%	3,013	12.5%	+24.3%	+3.9%

*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。修正予想比は2025年2月公表の業績予想に対する比率。

(分野別動向)

	24/6 期	構成比	25/6 期	構成比	対前期比	修正予想比
売上高						
ビジネスソリューション	11,165	56.1%	13,198	54.6%	+18.2%	+0.7%
業務システム開発	6,243	31.4%	7,764	32.1%	+24.4%	-
運用サポート	4,922	24.7%	5,434	22.5%	+10.4%	-
エンベデッドソリューション	6,897	34.7%	7,816	32.4%	+13.3%	-1.1%
組み込みシステム開発	5,098	25.6%	5,492	22.7%	+7.7%	-
組み込みシステム検証	1,799	9.0%	2,324	9.6%	+29.2%	-
プロダクトソリューション	1,095	5.5%	2,277	9.4%	+107.9%	+3.5%
システム販売事業	728	3.7%	866	3.6%	+19.0%	+8.3%
合計	19,888	100.0%	24,159	100.0%	+21.5%	+0.7%
売上総利益						
ビジネスソリューション	2,852	25.5%	3,347	25.4%	+17.4%	-
業務システム開発	1,646	26.4%	2,042	26.3%	+24.1%	-
運用サポート	1,205	24.5%	1,305	24.0%	+8.3%	-
エンベデッドソリューション	2,228	32.3%	2,507	32.1%	+12.5%	-
組み込みシステム開発	1,690	33.2%	1,795	32.7%	+6.2%	-
組み込みシステム検証	537	29.8%	711	30.6%	+32.4%	-
プロダクトソリューション	394	36.0%	917	40.3%	+132.7%	-
システム販売事業	268	36.8%	285	32.9%	+6.3%	-
合計	4,945	24.9%	6,145	25.4%	+24.3%	-

*単位:百万円。売上高の構成比は売上高合計に対する比率。売上総利益の構成比は各分野の売上総利益率。修正予想比は2025年2月公表の業績予想に対する比率。

◎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

旺盛な需要に加え、前期の不採算案件の影響解消、子会社化したシステム・プロダクト社の寄与もあり、2桁の増収増益。

・業務システム開発

金融系は旺盛な投資意欲を見据えた回帰戦略が奏功した。公共・通信・製造系案件も伸長。システム・プロダクト社の売上也加わり大きく伸長。利益面では特需として受注した短期の公共系高単価案件が貢献した(寄与は第3四半期まで)。前々期に発生した不採算案件の影響は完全に収束した。案件獲得に向けた積極性は不変だが、受注段階での顧客との詳細な要件確認、進捗の厳格なチェック体制を全社で実施など、案件管理を徹底して行っている。

・運用サポート

クラウド系インフラ構築領域が伸びるなど着実に業務領域を広げているものの、新展開を図っていたSalesforceについては、協業先の事情で受注活動が遅延したことなどから、増収、微増益に留まった。Salesforceの引き合いは順調に増加している。

*エンベデッドソリューション事業分野

第4四半期(2025年4-6月)に入り、米国の通商政策の影響などにより一部で需要減が見られたものの、通期では自動車メーカーの旺盛な投資意欲が継続し、車載関連が全体を牽引した。開発と検証が一体となった案件が顧客ニーズを着実に取り込み2桁の増収増益。

・組み込みシステム開発

半導体、モバイル関連は踊り場となったが、研究開発案件を中心に車載系の需要が引き続き旺盛だった。家電系のIoT関連の伸長も継続し、増収増益となった。

・組み込みシステム検証

医薬・5Gなどの産業向けは案件サイクルの谷間入りとなったものの、大手部品メーカーの車載MI案件を受注したほか、大手製造会社とのAIを用いたテストPoC(概念実証)を計画するなど好調だった。2桁の増収増益。

*プロダクトソリューション事業分野

従来のライセンス売上げの積上げに加え、電子契約サービス「DD-CONNECT」関連のシステム開発案件、子会社化したジャングル社の売上(7億8百万円)が加わり、売上・利益とも倍増以上に。粗利率も大きく上昇。

「WebARGUS」

既存顧客からのライセンス売上げが増加し、売上・利益ともに着実に伸長した。中堅・中小企業向けセキュリティ商材の市場ニーズを捉え、保険を付与したDSP(DIT Security Platform)サービスの提供を開始した。

「xoBlos」

既存顧客内での横展開・クロスセルに加え、展示会出展など、営業体制強化による効果が継続し、増収増益。

「その他」

電子契約サービス「DD-CONNECT」は、住宅建設業界などの大手企業を中心に導入時の周辺開発までを一括して手掛ける形での展開が奏功し好調継続。導入期から成長期に移行し、業績に貢献し始めた。ジャングル社については、第2四半期に販売ピークを迎えた年賀状関連商品の特需が収束したものの、通年で大きく寄与。事業セグメントを横断した案件協力/顧客対応/案件創出も増加中で、事業間シナジーも拡大している。

◎システム販売事業

増収・増益。

電子帳簿保存法の改正、インボイス制度など、新制度導入に伴う駆け込み需要が一段落したが、「楽一」を取り扱っていた北陸地方の拠点を事業承継したこともあり増収で、のれん償却などの費用を吸収し、増収増益。

BRIDGE REPORT



(3)財務状態とキャッシュ・フロー

◎主要BS

	24年6月末	25年6月末	増減		24年6月末	25年6月末	増減
流動資産	8,536	9,474	+937	流動負債	2,673	2,791	+117
現預金	4,615	5,354	+738	仕入債務	733	857	+123
売上債権	3,579	3,736	+156	固定負債	485	297	-187
固定資産	1,680	1,797	+116	負債合計	3,158	3,088	-70
有形固定資産	207	188	-18	純資産	7,058	8,182	+1,123
無形固定資産	862	691	-170	利益剰余金	6,783	8,170	+1,387
投資その他の資産	610	916	+306	自己株式	-831	-1,315	-484
資産合計	10,217	11,271	+1,053	負債純資産合計	10,217	11,271	+1,053

* 単位:百万円。売上債権には契約資産を含む。

現預金の増加等で資産合計は前期末比10億53百万円増加の112億71百万円となった。負債合計は前期末とほぼ変わらず30億88百万円。利益剰余金や自己株式の増加等により純資産は同11億23百万円増加し81億82百万円。

この結果自己資本比率は前期末から3.5ポイント上昇し71.6%と高水準を維持している。

◎キャッシュ・フロー

	24年6月期	25年6月期	増減
営業CF	1,741	2,394	+652
投資CF	-595	10	+606
フリーCF	1,146	2,405	+1,258
財務CF	-804	-1,546	-741
現金同等物残高	4,506	5,337	+830

* 単位:百万円

税金等調整前当期純利益の増加などで営業CF、フリーCFのプラス幅は拡大。

自己株式の取得による支出の増加等で財務CFのマイナス幅拡大。

キャッシュポジションは上昇した。

(4)トピックス

①国内拠点を強化

増加する需要を着実に取り込むため、地方拠点の強化に取り組んでいる。

2025年6月、2025年度の組織変更を発表。これまでの4本部体制から事業部門を再分割し、6本部体制に変更した。

その中で、新たに西日本カンパニーと愛媛カンパニーで構成される西日本ビジネス本部を新設した。業歴の長い西日本カンパニーの知見・ノウハウを、若手が多い愛媛カンパニーに移植することでリソースを一段と強化する。愛媛には大手ではなく地元根付いた同社に依頼したいという地元企業も多いということで、そうしたニーズに十分対応するとともに、関西・中国・四国・九州におけるビジネス拡大を図る。

また、近年事業基盤強化に注力している北海道では、2025年5月に開催された函館の地域創生イベント「はこだて未来投資会議」に参加した。現地での知名度向上に加え、函館拠点を生かした採用強化に向け、今後もこうしたイベント参加を含め、精力的に活動する予定だ。

②新たなセキュリティソリューション「Sentinel ARGUS」をリリース

2025年7月、ランサムウェア被害への対策ソリューション「Sentinel ARGUS(センチネルアルゴス)」の運用を開始した。

「Sentinel ARGUS(センチネルアルゴス)」は、業務データを守る監視者として、許可されたプログラムおよびユーザー以外からのファイル改変(変更、追加、削除)をリアルタイムでブロックし、ウイルスや不正アクセスなど外部の脅威から重要なファイルを確実に保護するシステム。

近年、ランサムウェアをはじめとした標的型攻撃の高度化・巧妙化により、企業のセキュリティ対策が課題となっている。同社では、2014年に、Webサイトの改ざんを即座に検知し、0.1秒未満で復旧する「Web ARGUS(ウェブアルゴス)」をリリースし、大手金融機関をはじめ、3,000台以上のサーバで導入実績を有する。「Sentinel ARGUS」は、同社技術をさらに発展させ、ウイルス等によるファイルの改変を強固に防ぐセキュリティ製品である。

3. 2026年6月期業績予想

(1) 通期業績予想

	25/6期	構成比	26/6期(予)	構成比	前期比
売上高	24,159	100.0%	26,000	100.0%	+7.6%
営業利益	3,013	12.5%	3,050	11.7%	+1.2%
経常利益	3,027	12.5%	3,050	11.7%	+0.7%
当期純利益	2,178	9.0%	2,200	8.5%	+1.0%

* 単位: 百万円。予想は会社側発表。

16期連続の増収増益を見込む

売上高は前期比7.6%増の260億円、営業利益は同1.2%増の30億円の予想。16期連続の増収増益を見込む。企業のIT投資意欲は今期も旺盛と見ているが、米国関税政策の影響で主要顧客である自動車関連企業の一部で予算調整が発生しているため、慎重な見通しとしている。

利益面については、単価の向上や自社ソリューションの貢献により売上総利益段階では一定の増益を見込むものの、先行投資の実行に伴い微増の予想。配当は前期比3.00円/株増の75.00円/株の予定。予想配当性向は50.5%。

売上高・営業利益の推移(単位: 百万円)



上記要因に加え、25年6月期上期にあった年賀状ソフトの販売や一過性の公共系高単価案件が剥落することから、上半期は前年同期比、前期比(25年6月期下期比)ともに減益予想で、下期からの回復を見込んでいる。

(2) 各事業別動向と今期の取り組み

(売上動向)

	25/6期	構成比	26/6期(予)	構成比	対前期比
ソフトウェア開発事業	23,292	96.4%	25,100	96.5%	+7.8%
ビジネスソリューション事業	13,198	54.6%	14,400	55.4%	+9.1%
業務システム開発	7,764	32.1%	8,600	33.1%	+10.8%
運用サポート	5,434	22.5%	5,800	22.3%	+6.7%
エンベデッドソリューション事業	7,816	32.4%	8,400	32.3%	+7.5%
組み込みシステム開発	5,492	22.7%	6,000	23.1%	+9.2%
組み込みシステム検証	2,324	9.6%	2,400	9.2%	+3.3%
プロダクトソリューション	2,277	9.4%	2,300	8.8%	+1.0%
システム販売事業	866	3.6%	900	3.5%	+3.9%
合計	24,159	100.0%	26,000	100.0%	+7.6%

* 単位: 百万円

①ビジネスソリューション事業

特需であった公共系高単価案件が剥落するが、IT投資は持続的に成長することが予想され、市場の変化と顧客ニーズに的確に対応することにより、過去最高の業績更新を見込んでいる。

■業務システム開発

生成 AI の進化に伴い市場が変化する中、顧客と伴走する提案型ビジネスモデルを指向しつつ、市場ニーズの高い領域に参画することで、収益性の向上を目指す。

■運用サポート

既存顧客におけるシェア拡大を図ると共に、強みを活かしたサービスやソリューションを構築し、事業拡大を目指す。

2026年6月期 業績予想

セグメント別重点施策：ビジネスソリューション事業

重点施策
ビジネスモデルの再構築(伴走型コンサル、AIコンサル、ローコード開発、アジャイル開発 等) に注力し、顧客に新たな価値を提供
得意領域である金融系業務プロフェッショナル集団を確立
運用サポートにおいて、お客様の業務効率化、付加価値アップにつながるDX推進レポート、ソリューションサービスを提供
優良顧客である大手通信グループ会社に対し、開発・運用両面での体制拡大
グループ会社とシステム開発・運用サポート両面での協力体制構築とシナジー効果の最大化
見積精度の向上とプロジェクトマネジメント力の強化
地方拠点を「高度コア開発センター」として活用 及び 地場企業からの受注拡大

(同社決算説明資料より)

生成 AI に関しては、各カンパニーで様々な生成 AI を利用しながら社内でノウハウを蓄積しつつ、それをベースに顧客へのソリューション提供としても展開している。

②エンベデッドソリューション事業

成長を牽引してきた車載・半導体系が踊り場を迎える見込みのため保守的な見通し。業務の高度化や開発&検証セットでのサービス提供を通じて、さらなる増収増益を目指す。

カンパニー制を採用している同社では、開発は「エンベデッドソリューションカンパニー」が、検証は「クオリティエンジニアリングカンパニー」が担当している。

両社間における綿密なコミュニケーションの下、開発の詳細を熟知した上で別組織として適切な検証を実施し、開発から検証まで一貫通貫でサービスを提供してくれる同社の有用性を評価する顧客企業は多く、受注が拡大している。

■組み込みシステム開発

既存事業の維持を図りつつ、車載の機能安全業務参画、IoT デバイスのセキュリティ分野の拡大、車載以外の分野の拡大などを通じて、着実な成長を目指す。

■組み込みシステム検証

検証事業を一步進め、Dev/Ops(※)等の新たな領域に広げると共に上流から下流まで一貫した品質サービスを提供する事業へ進化させることを目標に、事業拡大を目指す。

検証自動化はノウハウが蓄積されつつあるため、産業機器メーカー向けへの展開を図り、車載依存度の低減、顧客ポートフォリオの拡充を目指す。

※Dev/Ops(Development & Operations):ソフトウェアの開発から運用までを継続的に行う手法。迅速な開発・提供を可能にする。

2026年6月期 業績予想

セグメント別重点施策：エンベデッドソリューション事業



重点施策

車載、IoT、半導体領域において、『開発+検証』を一体化した提案による拡大と安定化を図る
車載はインフォテインメント（IVI、CDC関連）、ECUに加え、新たにSDV、機能安全分野への参画を目指す
欧州向けCRAや国内向けJC-STARなど、国内外セキュリティ法規/制度案件への対応と実操作り
中部地区（完成車メーカーおよび大手部品メーカーを対象）での事業拡大を図る
上流で品質を作り込み、下流で品質を確認するスキームを構築し、受注済み案件にて実績作りを努める
検証業務の標準化とAI-RPAを活用した自動化を推進、また、業務系・産業機器系など新たな検証ドメインへの参画を推進
北米地域において順調に拡大している車載系領域を、IVIからADASへと広げ、さらなる事業拡大を図る

(同社決算説明資料より)

2026年6月期 業績予想

セグメント別重点施策：エンベデッドソリューション事業



用語集

IVI (In-Vehicle Infotainment)	車両内のナビゲーション、オーディオ、スマートフォン連携、インターネット接続などを統合した情報・娯楽システム。運転中の利便性と快適性を向上させるエンターテインメントや情報提供機能を提供する。
CDC (Cockpit Domain Controller)	車両の運転席周辺におけるインフォテインメントシステム、運転支援機能、安全機能などを統合・管理する中核的な制御ユニット。従来は個別に存在していた複数のECU（電子制御ユニット）を1つのプラットフォームに統合することで、システムの効率化、コスト削減、車内体験の高度化を実現する役割を担う。
SDV (Software Defined Vehicle)	車の機能や性能を、ソフトウェアによって後から変更・追加できる次世代の自動車の考え方。従来はハードウェアで決まっていた機能を、OTA（無線通信）でアップデートできるようになり、車が「走るスマートデバイス」のようになってきている。
ECU (Electronic Control Unit)	車載に搭載される電子制御ユニットで、エンジン、ブレーキ、パワーステアリング等の各機能を制御する。
CRA (EU Cyber Resilience Act)	欧州連合（EU）が策定したサイバーセキュリティに関する規制で、ソフトウェアやハードウェア製品に対して、製品設計から廃棄までのライフサイクル全体にわたるセキュリティ要件の遵守を義務付ける法律。
JC-STAR (Japan Cyber-Security Technical Assessment Requirements)	日本のサイバーセキュリティに関する技術的評価要件に基づいたIoT機器向けの認証・ラベリング制度で、製品が一定のセキュリティ基準を満たしていることが評価・認証し、「安全性が確保された製品」であることを示すラベル（マーク）を付与する仕組み。
ADAS (Advanced Driver Assistance Systems)	自動車の安全性と運転支援を目的とした各種技術・機能の総称で先進運転支援システムのこと。カメラやセンサーを活用し、衝突回避支援、車線維持支援、交通標識認識などを行い、運転者の負担軽減と事故防止を支援する。

(同社決算説明資料より)

③プロダクトソリューション事業

案件自体は着実に積み上がってはいるが、先行投資強化に加え、年賀状ソフト販売の売上減の影響もあり、売上・利益共に微増の見通し。

*「WebARGUS」

中堅企業の新規顧客獲得によるサブスクリプションライセンス売上増加と、2025年7月に本格リリースした「Sentinel ARGUS」の拡販を図る。IoT版 WebARGUS の市場投入実現に向け本格的に取り組む。DSP(DIT Security Platform)は認知度は向上しつつあり、販売のための協力パートナーも増加中。「Sentinel ARGUS」同様、足の長いサービスではあるが、ストックの積み上げを図る。

2026年6月期 業績予想

セグメント別重点施策：プロダクトソリューション事業



WebARGUS（ウェブアルゴス）

重点施策

成約まで時間のかかる大型案件とは別に、2024年度に立ち上げた中小企業向けDSP（DIT Security Platform）を積極的に展開し、確実にストックを積み上げる
自社セキュリティサービスの拡充に加え、特に好評を得ている脆弱性診断サービスの売上拡大を図る
7月に本格的に販売を開始したファイル改変をリアルタイムでブロックする「SentinelWebARGUS（センチネルアルゴス）」の拡販を通じて、ランサムウェア攻撃による被害の縮小に貢献する
欧州CRAや国内JC-STARの動向を背景に、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へのニーズが高まっており、積極的な投資を行い、市場投入の実現に向けて取り組む

(同社決算説明資料より)

*「xoBlos」

底堅いニーズに対応し2025年6月期に受注体制(営業・開発要員)の強化を図っており、各種施策を通じてライセンスおよび売上の増加を目指す。

顧客は困りごとを解決したいと思っはいるものの、解決のための具体的な対応方法は明確ではないケースが多い。

そこで当社がまず「xoBlos 導入パック」の価格(300万円)の範囲内で、初期設定および自動化の手順を設計・実行しアウトプットを提供する。顧客はそれをそのまま利用することができるほか、それ以外にも実現したいものがある場合は、当社が作業を引き受けたり、同社の指導の下で顧客企業が作業したりして、課題を解決する。

このように、300万円という顧客にとっても比較的手ごろで、当社にとっても一定の工数をかけることができる価格によって、xoBlosの導入を拡大するための手法が、「xoBlos 導入パック」の販売である。

2026年6月期 業績予想

セグメント別重点施策：プロダクトソリューション事業



xoBlos (ソブロス)

重点施策

低価格導入パックによる導入社数の拡大と、その後のアップセルによりライセンスおよび売上の拡大を図る

既存顧客に対する教育支援および技術支援を強化し、アップセルを通じて売上・利益の拡大を図る

新規顧客に向けて伴走型支援のノウハウを構築し、継続利用の促進と横展開を図る

新たなソリューション(AI技術を組み合わせた自動化モデル/中小企業向けSaaSモデル/自治体向けモデルなど)の提供に向け準備を進める

(同社決算説明資料より)

*その他新商品

電子契約サービス「DD-CONNECT」のストック収益拡大、ローコード開発案件の受注拡大を目指す。ジャングル社については、法人向け商材の拡販を図り、通期で増益を目指す。

ドローンに関しては、エンベデッドソリューション事業で培ってきた自動運転に関連する技術を活かし、函館市や北斗市といった地方自治体との連携の下、農薬の効率的な散布などを中心に、過疎化対策、地方活性化に向けた取り組みを進める。

ジャングル社については、当社が独占販売権を有する、オンプレミスからクラウド、クラウドから他のクラウドへの高速データ移行ツール「DMB(Data Migration Box)」や、当社が「プラチナリセラー」として販売しているPDFファイルを自由に編集できる多機能型PDF統合ソフト「PDF-Xchange Editor」など、安定収益が期待できるB2B向け製品の販売に注力する。

2026年6月期 業績予想

セグメント別重点施策：プロダクトソリューション事業



DD-CONNECT (ディーディーコネクト) ・DX事業・ジャングル社

重点施策

DD-CONNECTの大型案件受注により、サブスクリプションライセンスおよびSI業務の拡大を図る

アジャイル×ローコード開発で蓄積したノウハウを活かし、体制の拡大を図るとともに受注増加を目指す

AI開発×ドローン自動運転に関する顧客提案やPoC対応、開発体制の強化を図る

主に道南地区において、地域創生と社会貢献を兼ね、AIを活用した水道管老朽化診断など地方のニーズに沿ったサービスを立ち上げる

製品販売子会社であるジャングル社の年賀状ソフト販売終了に伴い、売上への影響はあるものの、利益面への影響は挽回できる範囲であり、法人向け商材の製品ラインアップを強化して前年並みの利益を確保する

(同社決算説明資料より)

④システム販売事業

将来を見据えた対応に努める。2024 年 12 月に営業権を取得して開設した北陸(富山・金沢)営業所の経営の安定化を図り、増収増益を目指す。システム導入済み企業へのアフターフォローサービスを展開し、収益の確保に努めるとともに、ストック型クラウドシステムを中心に事業領域を拡大する。

2026年6月期 業績予想

セグメント別重点施策：システム販売事業



重点施策

北陸営業所においては、継承した顧客のリプレイス販売を最優先に取り組む

顧客の業務環境に応じて、業一以外のクロスセル（複合機、UTM、楽らくページ、ビジネスフォン等）を強化する

営業体制を増強し、ストック型クラウドシステムを中心に新規顧客を開拓する。また、顧客のホワイトスペースに訴求した提案営業を実施する

(同社決算説明資料より)

4. 2030 年ビジョンおよび中期経営計画について

※2030 年ビジョンおよび中期経営計画の詳細は<参考 1, 2>に記載。

(1)2030 年ビジョン

売上高 500 億円、営業利益 50 億円、配当性向 50%超えを目指すという 2030 年ビジョンのスローガンである「50(フィフティ)・50(フィフティ)・50(フィフティ)」に変化はなく、引き続き推進。

(2)中期経営計画

好調な業績で、2024 年に策定した中計目標値をほぼ 1 年前倒しで達成する水準に至ったため、26 年 6 月期の計画値を上方修正した。27 年 6 月期に関しては米国関税政策の影響など不透明な需要動向を鑑み据え置いている。非財務指標に変更は無い。

◎財務指標

	25/6 期(実)	26/6 期	27/6 期	CAGR
売上高	241	242 → 260	267	+10.3%
営業利益	30.1	28.7 → 30.5	32.0	+9.7%
営業利益率	12.5%	11.9% → 11.7%	12.0%	-
ROE	29.0%	25%以上を維持		
配当性向	49.0%	50%以上		

* 単位:億円。26/6 期・27/6 期は目標。CAGR は 24/6 期から 27/6 期への年平均成長率

◎非財務指標

	27/6 期(目標)
女性管理職比率	20%以上
高度 IT 資格新規取得数	2 倍
パーパス関連の研修受講率	100%

※タレントマネジメントツールの活用による「トリプル A」人材の増加も目指している。

- * 利益率について 現時点では27年6月期の売上高営業利益率は12%と見込んでいるが、売上構成比が10%となったプロダクトソリューション事業がさらに伸長することに加え、ビジネスソリューション事業の請負案件においても、案件管理の精度向上やAIの活用による収益性向上余地は大きい。
- * 採用について 毎年100名程度の新卒採用を目指している。給与水準の向上や福利厚生の拡充を進めており、離職率は業界平均を大きく下回る実績となっている。

低離職率の背景には同社が採用しているカンパニー制も寄与していると会社では見ている。小さな組織が主体的に自ら考え行動するカンパニー制においては、自らの意見や提案が具現化するケースも多くなり、大企業においては感じにくい「参画」や「所有感」といった意識を強く持つことができる点は、同社の大きな特徴である。

5. 市川社長のメッセージ

26年6月期は微増収微増益を計画しており、これまで当社の成長に期待してこられた株主や投資家の皆様の中には不安をお持ちの方もおられるかと思えます。米国関税政策の影響で主要顧客の自動車関連企業の一部で予算調整が発生しているため、当社を取り巻く事業環境は明るいものではありません。ただ、環境が良好ではなくても、中長期の成長を追求するためには、しっかりと投資が必要です。今期は生成AI、IoTセキュリティ、人的資本に3億円の投資を行いますので、増益率は1ケタ台にとどまりますが、投資に対する回収を可能な限り前倒しで行い、来期以降、再び成長軌道に回帰させ、皆様のご期待にお応えする考えです。是非引き続き当社を応援していただきたいと思えます。

6. 今後の注目点

今期、生成AI、IoTセキュリティ、人的資本に3億円の投資を行う。成長追求のため来期以降も投資は継続するが、ここまでの水準にはならず、まずは成果を上げて早期回収を図る考えだ。また、同社はここ数年、M&Aを積極的に行ってきたが、人的リソース強化及び製品・サービスラインアップの拡充により、売上・利益について25年6月期は大きな成果を上げることができた。今後はエンベデッドソリューション領域でのM&Aも検討していくとのこと。

主要顧客である自動車関連企業の予算動向は引き続き不透明であるものの、生き残りをかけ、車両内のナビゲーション、オーディオ、スマートフォン連携、インターネット接続などを統合した情報・娯楽システム「IVI(In-Vehicle Infotainment)」、車両の運転席周辺におけるインフォテインメントシステム、運転支援機能、安全機能などを統合・管理する中枢的な制御ユニット「CDC(Cockpit Domain Controller)」、車の機能や性能をソフトウェアによって後から変更・追加する次世代自動車「SDV(Software Defined Vehicle)」などへの投資を緩めることはできず、DITへの期待も引き続き大きいと思われる。

まずは短期的に26年6月期の業績動向を見守りつつ、中期経営計画の進捗を注目していきたい。

<参考1:2030年ビジョン>

21年8月、長期ビジョンである「2030年ビジョン」を公表した。

(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。

(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。

(新スローガン)

2030年ビジョンにおいて「売上高 500 億円(フィフティ billion)、営業利益 50 億円(フィフティ hundred million)、配当性向 50%(フィフティパーセント)以上」を示す新たなスローガン「50(フィフティ)、50(フィフティ)、50(フィフティ) 超えへの挑戦！」を掲げた。

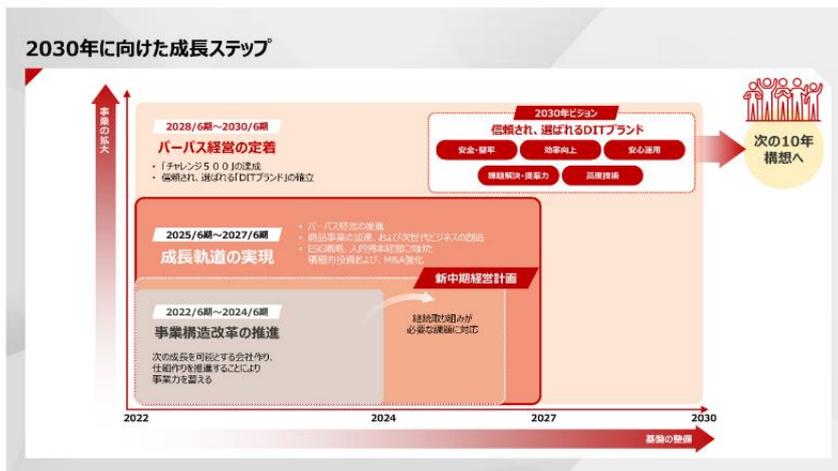
	2024/6 期	2030/6 期 (新規事業・M&A 等 含む)
売上高	198 億円	500 億円以上(+16.7%)
営業利益	24.2 億円	50 億円以上(+12.9%)
配当性向	41.1%	50%以上(2030/6 期以降)

*カッコ内は CAGR、インベストメントブリッジが計算。

(2030 年に向けた成長ステップ)

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	<ul style="list-style-type: none"> ・パーパス経営の推進 ・商品事業の加速、および次世代ビジネスの創造 ・ESG 戦略、人的資本経営に向けた積極的投資および、M&A 強化
2028/6 期～2030/6 期	パーパス経営の定着	<ul style="list-style-type: none"> ・「チャレンジ 500」の達成 ・信頼され、選ばれる「DIT ブランド」の確立

**(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。

<参考 2: 中期経営計画>

【1 前中期経営計画の振り返り】

前中期経営計画(22年6月期~24年6月期)の年平均成長率は、売上高 11.2%、営業利益 12.1%とどちらも2桁の伸長で14期連続の増収増益を達成。「売上高 190 億円、営業利益 25 億円」という目標に対しては、売上高は 198 億円で達成、営業利益は 23 年 6 月期の不採算案件の発生、積極的な M&A 投資による費用増で、24.2 億円とわずかに届かなかった。

基本戦略の進捗状況は、以下の通りであった。

<p>コア事業:現場力強化</p>	<p>◎成果 「プロジェクトレビュー機能強化、検証メソドロジー完成」「ローコード開発、アジャイル開発等のスキル習得と実績の積み上げ」「4 つの各セグメントにおいて順調に成長し、14 期連続増収増益」「函館分室を開設」など</p> <p>◎課題 不採算案件が発生し、現場力強化は継続的課題として取り組む必要がある。顧客ビジネスの価値を高めるためのサービス提案型への変化も進んではいるが今後もより強化が必要である。</p>
<p>商品事業:商品力強化</p>	<p>◎成果 「ランサムウェア対応版 WebARGUS をリリース」「DD-CONNECT の本格展開による売上利益への貢献」「建設業界や金融業界に特化した電子契約サービスを拡大」「新商品、新ビジネスのアイデアを募る社内コンテストを実施」など。</p> <p>◎課題 セキュリティ商材は大規模顧客を狙うもライセンスは着実な増加に留まったほか、他社と協業したメンタルヘルス事業でレベニューシェアを狙うも撤退した。xoBlosの制御シート自動生成を絡めたサービスプラットフォーム構想、自社商品と顧客との共創ビジネスの立ち上げなど、商品開発は継続中である。</p>
<p>経営基盤強化:仕組み・環境作り</p>	<p>◎成果 「コロナ禍においてテレワークを推進、働き方改革が進む」「有給休暇取得奨励日の設定による取得率アップ(21/6 期 62.4%→24/6 期 74.5%)」「新卒採用、中途採用とも積極採用を継続、従業員数も増加」「資格取得報奨金の見直しにより資格取得数が増加」など。</p> <p>◎課題 不採算案件の再発防止策として受注判定プロセスを強化したが運用面での課題は残っている。 MicroSoft365 を導入し社内インフラ環境の整備は前進したが、全体最適までは進んでいない。 離職防止やメンタル面での休職者増への対策は継続課題となっている。</p>

こうした基本方針の進捗状況を踏まえ、強化すべき課題を 8 つに整理した。

新中期経営計画において各課題に対する取り組みを推し進め、強化していく。



(同社資料より)

【2 中期経営計画(2025年6月期～2027年6月期)の概要】

(1)位置づけ

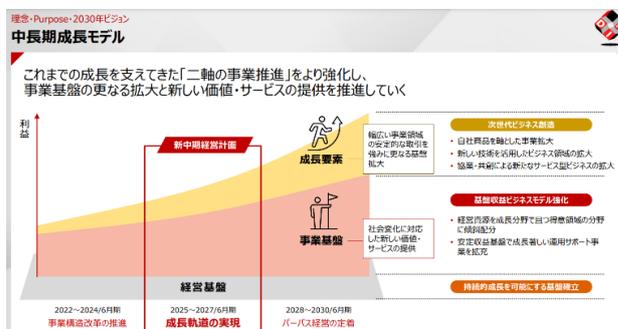
2030年に向け、信頼され、選ばれるDITブランドの構築を目指す「2030年ビジョン(参考1を参照)」において、同社では、これまでの成長を支えてきた「事業基盤の更なる拡大」と「成長要素の新しい価値・サービスの提供」からなる「二軸の事業推進」をより強化し、事業基盤の更なる拡大と新しい価値・サービスの提供を推進することを中長期成長モデルとしている。

2ステップ目となる今回の新中期経営計画(2025年6月期～2027年6月期)のテーマは、「成長軌道の実現」。

「行動指針」「企業理念・経営理念」「経営方針」に加え、新たに掲げたパーパス『「進歩」を続けるデジタル社会(変化)をITの力(対応力)で支え、人々の生活を豊かに。』の下、3つの戦略を推進し、全社一丸で成長を追求する。



(同社資料より)



(2)3つの基本戦略

①事業基盤

更なる価値共創力、市場競争力の向上による基盤収益ビジネスモデルの強化を図る。

前中計からの課題を「サービス提案型ビジネスモデルへの転換」「人的投資による現場力の強化」「デジタル変革の推進による社会的課題解決力」と認識し、「プロジェクトマネジメント力」「トレンド手法・トレンド技術の提供」「価値提供体制の構築」「コンサルティング、提案営業」「DX化推進と高度IT人材育成」に取り組む。

②成長要素

進化を続けるデジタル化社会を敏感に捉えた商品事業の加速と、次世代ビジネスの創造に取り組む。

前中計からの課題を「トレンド、新技術への変化対応力の向上」「市場のニーズを捉えた商品力強化による商品事業の加速」と認識し、「生成AIによる付加価値追求」「DX事業領域拡大」「セキュリティ領域拡大」「新技術・サービスによる次世代ビジネス」に取り組む。

③経営基盤

あらゆる環境の変化に対応し、持続的成長を可能にする経営基盤を確立する。

前中計からの課題を「持続的成長を可能とする経営基盤の更なる強化」「ESGへの取り組み推進」「成長投資領域の明確化と投資の実行」と認識し、「人的価値向上」委員会、「サステナブル経営検討」委員会、「新技術R&D」委員会、「プロジェクト品質マネジメント向上」委員会、「社内環境DX検討」委員会といった全社横断的な委員会を立ち上げ、プライオリティを上げて取り組んでいく。

【3 セグメントごとの目標・取組み】

(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

従来から一歩進化したコンサルティング提案からのワンストップ受注を目指す。

顧客の特色に応じたアカウントプランを作成し、着実に実行、顧客のニーズにこたえる。

グループ子会社との協力体制によるシナジー効果を発揮する。

◎業務システム開発

経験と実績が豊富な金融業に人的資源を投入すると共に、24年2月に子会社化したシステム・プロダクト社の得意分野である証券関係の開発にも注力する。

ローコード開発等今後成長が見込まれる分野にリソースを投入するほか、生成AIやフレームワークを活用し、高生産性、高品質なシステムを提供するとともに、アジャイル開発にローコードを利用したDIT標準モデルの確立を目指す。

◎運用サポート業務

旺盛な需要に対応するために、DXソリューションを有効活用し、顧客が必要とする各種サービスを提供する。また、クラウド化需要に対応するため、クラウドアーキテクト集団を構築し、サービス展開を図る。さらに、Salesforceなどの顧客データを一元管理するシステムの導入・運用サービスに特化した強みを作ると共に、業種を問わず需要を取り込める体制を構築する。

Salesforceに関しては、導入企業が使用している既存機能に新たな機能を追加したり、使い方をサポートしたりといったように、より効果的な使用環境を提供する。ノウハウも着実に蓄積されており、更なる拡大を見込んでいる。

②エンベデッドソリューション事業

開発と検証をセットで提供し、自動車メーカー、大手自動車部品メーカー(Tier1)、半導体メーカーなどの既存優良顧客との取引シェアアップを目指す。中部地区での事業拡大を図る。

車載分野で培ってきた技術をベースに、エンベデッドのみでなく、「クルマ」に関わるより広範囲な領域で事業展開することが可能であると考えている。

◎組み込み開発

車載のインフォテインメント分野、ADAS、ECUなど先進技術の成長領域にリソースを集中させて拡大を目指す。

強みであるコネクテッドカーの知見を活かし、サーバーサイドの開発領域にも注力する。IoT分野では家電を中心に事業領域を拡大し、保有技術をさらに習熟すると共にAI、データサイエンスツールを利用した次世代IoT開発にも取り組む。

◎組み込み検証

品質向上のため標準化した手法を用いて事業拡大を図る。生成AIやRPAを活用した検証業務の自動化を本格的に展開するとともに、業務系システム検証事業への新規参入も検討している。

③プロダクトソリューション事業

◎サイバーセキュリティビジネス

「WebARGUS」を核としたトータルセキュリティサービスの提供により事業の拡大と収益力の強化を図り、DIT Securityブランドの確立を目指す。特に需要の高いプラットフォーム診断、脆弱性診断については自社でのサービス展開を開始する。

2025年7月には、セキュリティ商材の市場ニーズに適合した新たな製品として、ランサムウェアによる被害拡大の防止、及び重要なデータへの不正なアクセスを防止する機能を搭載したSentinelARGUS(センチネルアルゴス)の本格運用を開始した。さらにコンテナ稼働環境を総合的に保護するソリューションの研究開発も進めている。

◎業務効率化ビジネス

「xoBlos」については、大手企業を中心に導入社数を増やし、サブスクリプションライセンスフィーの拡大を目指す。既存顧客へのアップセルや他社とのアライアンス強化により OEM 提供なども強化し、事業拡大を図る。

◎電子契約サービスビジネス

「DD-CONNECT」は、導入実績のある建設業界や不動産業界を中心に大型 SI 案件を獲得し、サブスクリプションライセンスのストックの大幅な伸びを目指すほか、地方自治体への展開も推進する。

子会社化したジャングル社が保有する BtoB 向け商材の拡販にも努めるほか、ジャングル社のマーケティング及び営業ノウハウを既存の自社商品に適用することで、自社商品関連の売上の拡大を図る。

(2)システム販売事業

「適格請求書等保存方式(インボイス制度)」及び「電子帳簿保存法改正に伴う電子データ取引データ保管」の導入が遅れた中小企業向けに引き続き提案を強化すると共に導入済の企業へのアフターサービスにも注力する。

【4 成長投資】

成長追求に向け、「R&D・事業強化」「人材投資」「M&A」「設備投資」の4つの成長投資を実行し、中長期に向け持続的成長が可能な基盤を確立する。

中でも、新ビジネス創出のための R&D、成長領域拡大への投資、人的価値向上に向けた人材投資に注力する。



(同社資料より)

R&D については、既存社員の活用に加え、実績のある外部人材も採用し、10名程度で新部門を設立した。生成 AI の利活用を中心に次世代ビジネスの探索、創出に注力する。

M&A に関しては、『事業基盤』×『成長要素』×『経営基盤強化』をさらに強固にするための重要な手段と位置付けている。ここ数年で手掛けた実績が評価され、金融機関や M&A 仲介会社からの同社への提案件数は急増している。これまで手掛けていないエンベデッド関連などを中心に、「Win-Win」の関係になることを大前提に案件の精査中である。チャレンジ 500 で掲げている「2030年6月期売上高500億円以上、営業利益50億円以上」という目標達成に向け、積極的に取り組んでいく。

人的資本への投資については、毎年100名程度の新卒採用を目指し、給与水準の向上や福利厚生の拡充を進める。愛媛、函館における地方拠点を活用した人材採用に加え、ワーケーションの実施なども構想中である。

【5 株主還元】

引き続き株主への利益還元を経営の重要施策の1つと考え、安定且つ継続的な利益配当を実施していく。

配当性向についての基本方針を、「40%以上」から「50%以上」に変更した。

今上期に自社株式取得を実施したが、以降も市場環境等を鑑み、随時、自社株式取得を検討・実施していく考えだ。

【6 キャッシュアロケーション】

中長期的な観点から積極的に成長投資を実行し、継続した価値向上を図るとともに、株主還元にもより積極的に取り組んでいく。



(同社資料より)

【7 経営目標】

好調な業績に伴い26年6月期の計画値を上方修正した。27年6月期に関しては米国関税政策の影響など不透明な需要動向を鑑み据え置いている。非財務指標に変更は無い。

◎財務指標

	25/6期(実)	26/6期	27/6期	CAGR
売上高	241	242 → 260	267	+10.3%
営業利益	30.1	28.7 → 30.5	32.0	+9.7%
営業利益率	12.5%	11.9% → 11.7%	12.0%	-
ROE	29.0%	25%以上を維持		
配当性向	49.0%	50%以上		

*単位:億円。26/6期・27/6期は目標。CAGRは24/6期から27/6期への年平均成長率

◎非財務指標

	27/6期(目標)
女性管理職比率	20%以上
高度IT資格新規取得数	2倍
パーパス関連の研修受講率	100%

※タレントマネジメントツールの活用による「トリプルA」人材の増加も目指している。

- 利益率について** 現時点では27年6月期の売上高営業利益率は12%と見込んでいるが、売上構成比が10%となったプロダクトソリューション事業がさらに伸長することに加え、ビジネスソリューション事業の請負案件においても、案件管理の精度向上やAIの活用による収益性向上余地は大きい。
- 採用について** 毎年100名程度の新卒採用を目指している。給与水準の向上や福利厚生の拡充を進めており、離職率は業界平均を大きく下回る実績となっている。

低離職率の背景には同社が採用しているカンパニー制も寄与していると同社では見ている。小さな組織が主体的に自ら考え行動するカンパニー制においては、自らの意見や提案が具現化するケースも多くなり、大企業においては感じにくい「参画」や「所有感」といった意識を強く持つことができる点は、同社の大きな特徴である。

<参考3: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	7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:2025年10月14日

<基本的な考え方>

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

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

<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)>

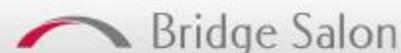
原則	実施しない理由
<補充原則 3-1-3>	<p>(1)サステナビリティについての取り組み 当社は DIT グループ行動指針に環境に配慮した事業活動及び、環境問題と個人の活動を定め、環境問題に真摯に取り組むと同時に、事業活動に対する社会からの理解を得よう努めております。 中期経営計画に記載の通り、従業員の福利厚生の充実、女性の役職登用等による多様性の推進、ガバナンスを重視した適切な事業経営を行うとともに、セキュリティ商品や働き方改革関連商品など自社商品・サービスの導入により、快適で安全なインターネット社会、社会の生産性向上を推進し、環境や社会への貢献と会社成長の両立を目指してまいります。</p> <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「持続的成長を可能にする経営基盤の確立」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「人材」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「商品事業の加速と、次世代ビジネスの創造」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 当社は、気候変動に係るリスク及び収益機会が事業活動や収益等に与える影響について、TCFD の提言に沿った形で情報開示を進めております。 しかしながら、現時点では、気候変動が当社の事業や財務に及ぼす具体的な金額的影響額の算定・開示には至っておりません。今後は、データの整備および分析を進め、定量的な評価・開示の実現に向けて検討を進めてまいります。</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:2025年6月末現在の当社における女性管理職は9名、管理職に占める割合は7.8%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、既に管理職の中途採用者比率は70%超であるため、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、2025年6月末現在10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)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、代表取締役社長が各候補者の実績、見識、経験等を総合的に判断したうえで、監査役会にて審議・決議を経て同意を得たうえで取締役会に提案し、取締役会の決議を経て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。 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。 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。 ※なお、スキルマトリクス図は当社招集通知の9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を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。さらに、個人投資家向けの説明会についても、複数回開催し、当社の事業内容や経営方針に対する理解促進に努めております。 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。 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>

BRIDGE REPORT

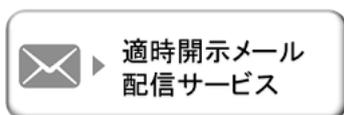


<p><資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応></p>	<p>記載内容: 取組みの開示(初回) 英文開示の有無: 無し</p> <p>当社は、中期経営計画期間(2025年6月期~2027年6月期)において、ROE25%以上の維持を経営目標とし、資本コストを上回る収益性の確保に努めています。</p> <p>また、株主価値の向上に向けて、キャッシュアロケーションに関する情報を開示するなど、持続的成長と資本効率の向上を図るとともに、適切な情報開示を通じて透明性を確保しております。</p> <p>今後は、必要に応じて借入金の活用や M&A などの手段も検討し、資本効率をさらに高めながら、持続的な成長を実現してまいります。</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。

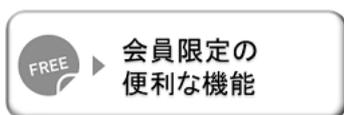
Copyright(C) Investment Bridge Co., Ltd. All Rights Reserved.

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。



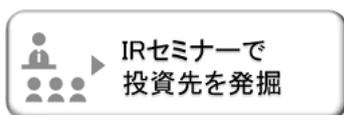
同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

[>> ご登録はこちらから](#)



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](#)



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](#)