

 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	
1,030 円	31,003,640 株	31,933 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	3.6%	149.40 円	13.8 倍	548.77 円	3.8 倍

* 株価は 3/10 終値。2026 年 6 月期第 2 四半期決算短信より。ROE、BPS は前期実績。2026 年 1 月 1 日を効力発生日として、1:2 の株式分割を実施。DPS は株式分割を考慮しない場合の年間配当金合計額、EPS は同じく株式分割を考慮しない場合の数値。

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	149.40	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。2026 年 1 月 1 日を効力発生日として、1:2 の株式分割を実施。EPS は株式分割を考慮しない場合の数値。DPS は同じく株式分割を考慮しない場合の年間配当金合計額、

デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社の 2026 年 6 月期第 2 四半期決算概要、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. 2026年6月期上期決算概要
 3. 2026年6月期業績予想
 4. 市川社長のメッセージ
 5. 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

- 26年6月期上期の売上高は前年同期比8.0%増の127億53百万円。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、システム販売事業は増収も、プロダクトソリューション事業は年賀状ソフトの販売終了もあり減収。営業利益は同1.9%減の15億70百万円。増収に伴い売上総利益は同3.5%増加したが、戦略的投資による販管費増を吸収できず微減益。不透明な環境ながら、売上・利益とも期初予想を上回った。売上高は上期及び四半期ベースの過去最高を更新した。
- 業績予想に変更は無い。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。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。期初は下期からの利益回復との予想だったが、上期は減益ながらも予想を上回った。自動車業界を中心に事業環境が不透明であることから通期予想を据え置いているため、結果として下期は上期比減益予想となっている。配当は分割考慮前で前期比3.00円/株増の75.00円/株の予定。予想配当性向は50.5%。
- 「アンソロピック・ショック」により多くの関連銘柄の株価が下落しており、同社株も例外ではない。こうした状況について市川社長のコメントを伺った。「確かにAIエージェントを利用することにより、外部企業にシステム開発を依頼したり、パッケージソフトを購入したりしなくても、自分で業務遂行が可能になるという点は、十分理解できるものです。顧客のオーダー、要求に基づいて単純に開発していたものは効率化されて当然とも思われますので、今現在10ある仕事が、10年後には恐らく7になっており、駆逐される企業が生まれるのは避けられないでしょう。そうした中で生き残っていくのは、一つは顧客接点の多い企業でしょう。また、お客様との信頼関係も重要なポイントであろうと思います。当社の場合、取引先は約2,900社で20年来のお客様も多く、そうした信頼関係をベースに、当社側でもAIツールを活用しながら、短納期・低コストでのサービス提供を追求することで強固な立ち位置を獲得できると考えています。不透明な事業環境がこれからも続くと思われませんが、「2030年ビジョン」で掲げたように、変化対応力を強みとする当社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、より変化に対応できる体質に変革するとともに、お客様に寄り添い、お客様の価値を高めることに注力していくことで競争に勝ち残っていく考えです。」とのことだ。
- 企業のIT投資意欲は旺盛だが、米国関税政策の影響に加え、イラン情勢、EV需要動向など、主要顧客である自動車関連企業を取り巻く環境は厳しく、投資実行には慎重な姿勢が続くものと見られる。一方で、ビジネスソリューション事業は通信分野などで案件獲得が進み、エンベデッドソリューション事業でも車載以外への広がりでリカバリーしている。上期進捗率は売上高で49.1%、営業利益で51.5%。例年と比較しても同等の水準であり、ビジネスソリューション事業をけん引役に、第3四半期、第4四半期とどこまで売上・利益を積み上げていけるのかを注目していきたい。

1. 会社概要

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

【1-1 沿革】

日本電信電話公社在籍時にプログラマーの資格を取った故市川 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】

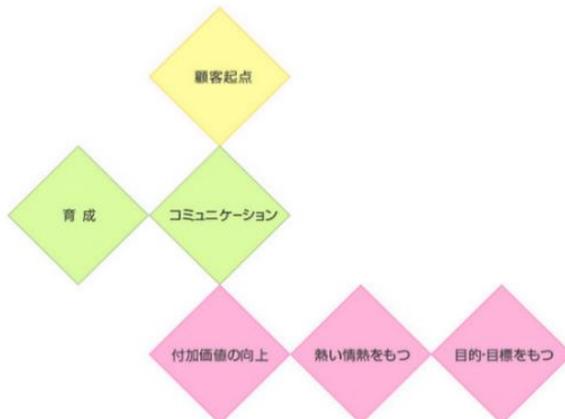


当社のロゴマークは、無限階段がついた立方体の集合体となっています。

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。

Purpose

デジタル

インフォメーションテクノロジー

「**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**。

(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)

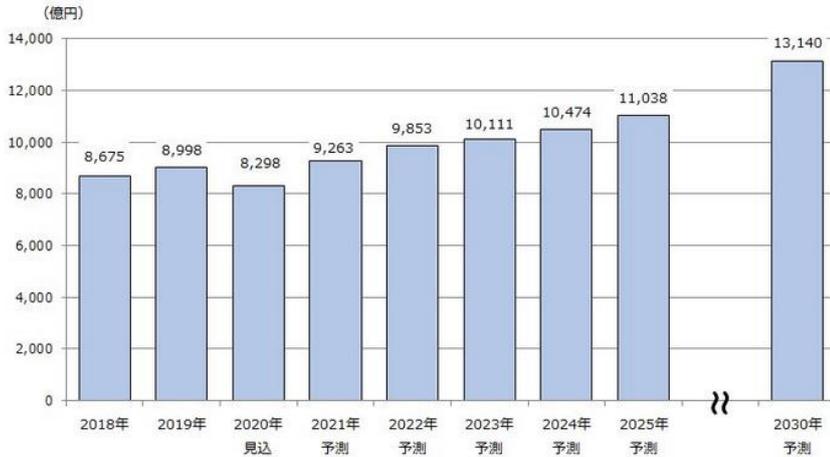
※同資料はデジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社より提供を受け、(株)インベストメントブリッジが掲載。

(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/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。

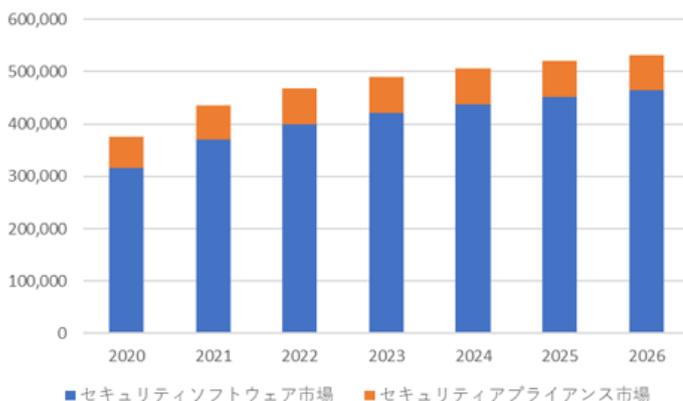
(3) プロダクトソリューション事業(旧自社商品事業)

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250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。2025年を対象とした「情報セキュリティ10大脅威2026」では、組織分野で「ランサムウェアによる被害」が、2021年から6年連続で1位となった。社会にとって大きな脅威となっている。また、「AIの利用をめぐるサイバーリスク」が初選出で3位となった。情報セキュリティ体制も常に更新する必要性が高まっている。

▲ 情報セキュリティ10大脅威2026 [組織]

順位	「組織」向け脅威	初選出年	10大脅威での取り扱い (2016年以降)
1	ランサム攻撃による被害	2016年	11年連続11回目
2	サプライチェーンや委託先を狙った攻撃	2019年	8年連続8回目
3	AIの利用をめぐるサイバーリスク	2026年	初選出
4	システムの脆弱性を悪用した攻撃	2016年	6年連続9回目
5	機密情報を狙った標的型攻撃	2016年	11年連続11回目
6	地政学的リスクに起因するサイバー攻撃(情報戦を含む)	2025年	2年連続2回目
7	内部不正による情報漏えい等	2016年	11年連続11回目
8	リモートワーク等の環境や仕組みを狙った攻撃	2021年	6年連続6回目
9	DDoS攻撃(分散型サービス妨害攻撃)	2016年	2年連続7回目
10	ビジネスメール詐欺	2018年	9年連続9回目

(独立行政法人「情報処理推進機構」(IPA)のウェブサイトより、<https://www.ipa.go.jp/security/10threats/10threats2026.html>)

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。

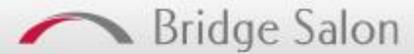
RPA(Robotic Process Automation)とは、ロボットによる業務自動化の取り組みのこと。AI(人工知能)や、AIが反復によって学ぶ「機械学習」等の技術を用いて、主にバックオフィスにおけるホワイトカラー業務の代行を担い、人間が行う業務の処理手順を操作画面上から登録しておくだけで、ソフトウェア、ブラウザやクラウドなどさまざまなアプリケーションを横断して処理することができる。日本企業の克服すべき課題として挙げられている「働き方改革」を実現する手段の一つとして今後急速な拡大が予想されている。

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%を超えて以降、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

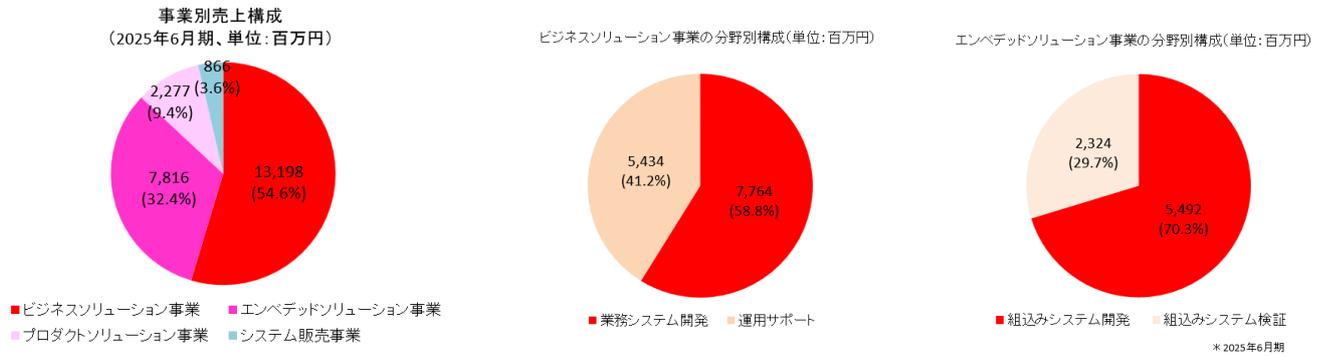


【1-4 事業内容】

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、組込み機器向けセキュリティ対策ソリューション『RezOT:レジオット』、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、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。

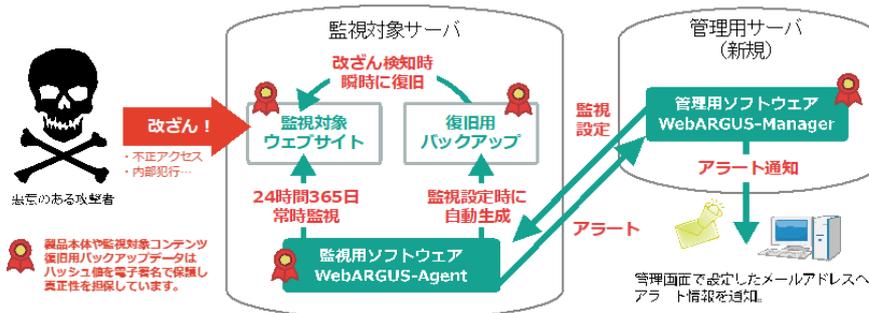
2. 注目の戦略商品

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10S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イズセキュア社と全面的に協業。ウイズセキュア社の 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)

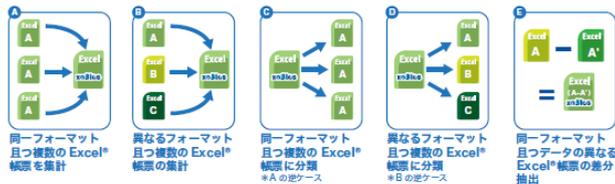
②Excel®業務イノベーションプラットフォーム「xoBlos(ゾブロス)」

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 に迫り着いてきた」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。

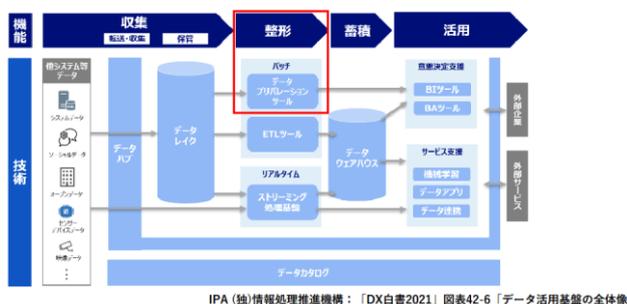
加えて最近では「Excel®型 データプレパレーションツール」というコンセプトを明確に打ち出している。

「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。

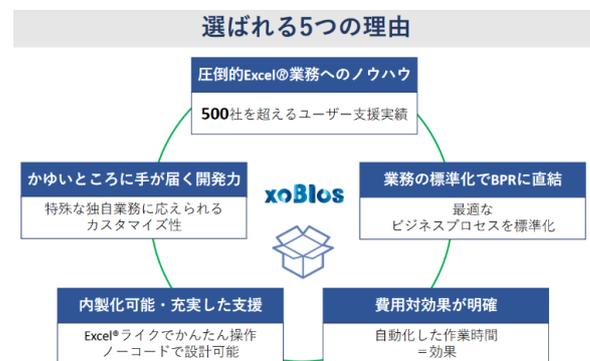
こうした「データプレパレーションツール」としての xoBlos の価値を改めて訴求し、さらなる導入件数の拡大に繋げていく考えだ。



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はできなかった自社の姿を可視化したい、より効率的な業務運営を可能にしたいというニーズが急速に高まっている。

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

こうした状況において、データ処理を高効率・高速度で行う xoBlos を導入した顧客は、これまでのレポート効率化に加えて、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、エクセルの関数の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

xBlos 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「xBlos 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、「xBlos 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。

「xBlos 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、xBlos 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、xBlos 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、xBlos 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。

* xBlos 導入パックの提供

xBlos 拡販に向け、「xBlos 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。

そこで同社がまず「xBlos 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、同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、同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、xBlos の導入を拡大するための手法が、「xBlos 導入パック」の販売である。

「xBlos 導入パック」を活用した商談を積極的に進めるとともに、xBlos 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(アブソンヌ)」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)

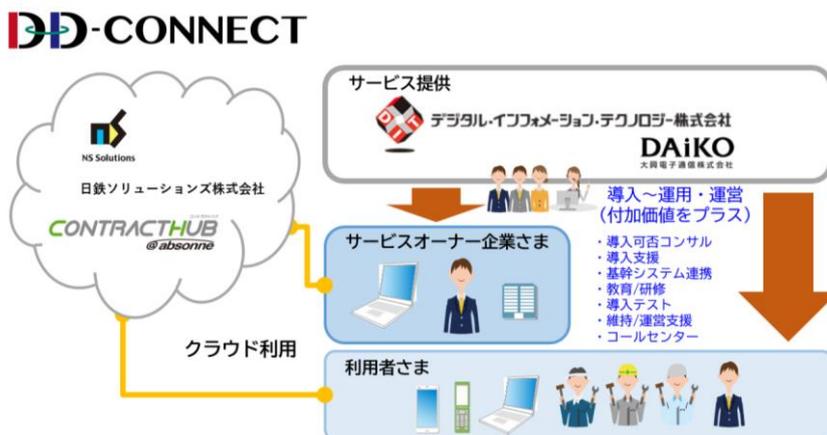
「CONTRACTHUB」は、2013年のサービス開始以来、様々な業界の大企業を中心に導入され、現在では13万ユーザー以上が利用する電子契約サービスのパイオニア。

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)



(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て配置する「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。

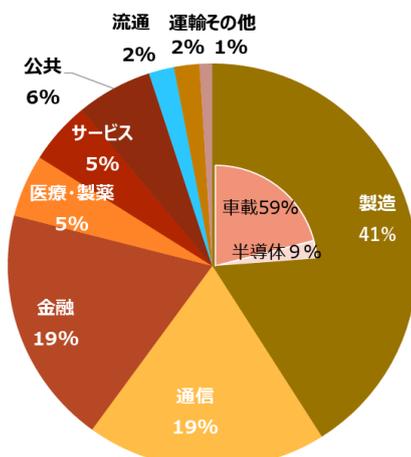
②幅広い顧客基盤

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. 2026年6月期上期決算概要

(1) 連結業績概要

	25/6 期上期	構成比	26/6 期上期	構成比	対前年同期比	予想比
売上高	11,807	100.0%	12,753	100.0%	+8.0%	+2.0%
売上総利益	3,029	25.7%	3,134	24.6%	+3.5%	-
販管費	1,429	12.1%	1,564	12.3%	+9.5%	-
営業利益	1,600	13.6%	1,570	12.3%	-1.9%	+12.1%
経常利益	1,606	13.6%	1,592	12.5%	-0.8%	+13.7%
中間純利益	1,072	9.1%	1,068	8.4%	-0.4%	+6.8%

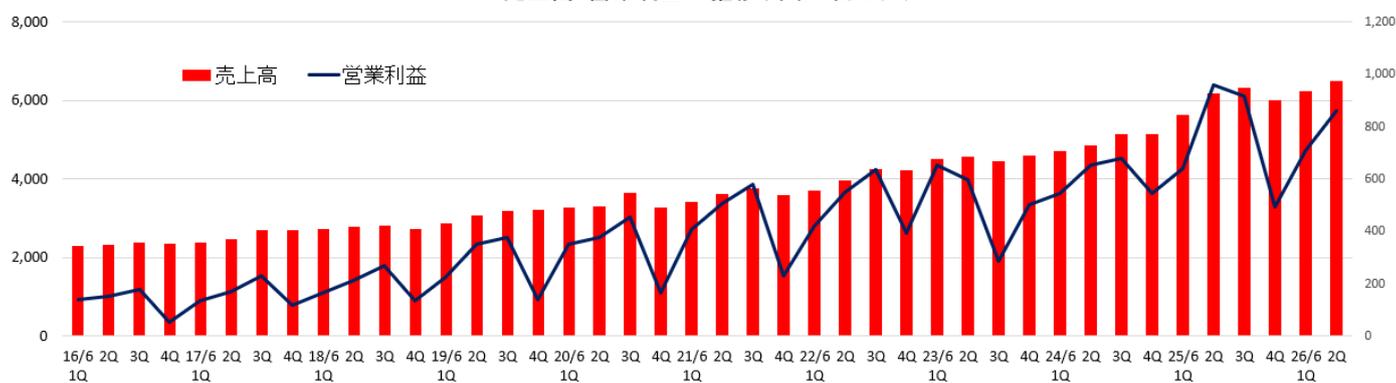
* 単位: 百万円。中間純利益は親会社株主に帰属する中間純利益。以下、同様。

増収減益、売上高は上期の過去最高を更新、売上・利益とも期初予想を上回る

売上高は前年同期比8.0%増の127億53百万円。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、システム販売事業は増収も、プロダクトソリューション事業は年賀状ソフトの販売終了もあり減収。

営業利益は同1.9%減の15億70百万円。増収に伴い売上総利益は同3.5%増加したが、戦略的投資による販管費増を吸収できず微減益。不透明な環境ながら、売上・利益とも期初予想を上回った。売上高は上期及び四半期ベースの過去最高を更新した。

売上高・営業利益の推移(単位: 百万円)



(2) セグメント別動向

	25/6 期上期	構成比	26/6 期上期	構成比	対前年同期比
ソフトウェア開発事業	11,419	96.7%	12,253	96.1%	+7.3%
システム販売事業	387	3.3%	499	3.9%	+28.9%
売上高合計	11,807	100.0%	12,753	100.0%	+8.0%
ソフトウェア開発事業	1,572	13.8%	1,488	12.1%	-5.4%
システム販売事業	27	7.1%	81	16.3%	+196.7%
調整	-	-	0	0.0%	-
営業利益合計	1,600	13.6%	1,570	12.3%	-1.9%

* 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。

BRIDGE REPORT



(分野別動向)

	25/6 期上期	構成比	26/6 期上期	構成比	対前年同期比
売上高					
ビジネスソリューション	6,455	54.7%	6,872	53.9%	+6.5%
業務システム開発	3,817	32.3%	4,006	31.4%	+5.0%
運用サポート	2,637	22.3%	2,865	22.5%	+8.6%
エンベデッドソリューション	3,807	32.2%	4,241	33.3%	+11.4%
組み込みシステム開発	2,715	23.0%	3,000	23.5%	+10.5%
組み込みシステム検証	1,092	9.2%	1,241	9.7%	+13.6%
プロダクトソリューション	1,157	9.8%	1,139	8.9%	-1.6%
システム販売事業	387	3.3%	499	3.9%	+28.9%
合計	11,807	100.0%	12,753	100.0%	+8.0%
売上総利益					
ビジネスソリューション	1,612	25.0%	1,752	25.5%	+8.7%
業務システム開発	1,007	26.4%	1,028	25.7%	+2.1%
運用サポート	605	22.9%	723	25.2%	+19.5%
エンベデッドソリューション	1,216	31.9%	1,290	30.4%	+6.1%
組み込みシステム開発	888	32.7%	914	30.5%	+2.9%
組み込みシステム検証	327	29.9%	375	30.2%	+14.7%
プロダクトソリューション	526	45.5%	446	39.2%	-15.2%
システム販売事業	133	34.4%	177	35.5%	+33.1%
合計	3,029	25.7%	3,134	24.6%	+3.5%

* 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。

◎ソフトウェア開発事業

増収・減益。

*ビジネスソリューション事業分野

旺盛な需要に加え、運用サポートでの付加価値の高いサービス展開も拡がり、事業全体、各事業とも増収増益。

・業務システム開発

前期の公共案件の特需が剥落したが、通信、医薬、ERP 関連の復調が上回り、微増ながら増収増益を達成した。通信の案件は基幹システムの完全リプレースに際して周辺業務を強化していく取り組みで、数年にわたる継続案件ということだ。生成 AI の活用実績が積み上がり、ノウハウの社内共有を開始した。

・運用サポート

主要顧客におけるシェア拡大や、同社が有するノウハウやツールを活用したデータ分析等の付加価値の高いサービスの拡充が進み成長軌道へ復帰し、増収増益。収益性が向上している。

*エンベデッドソリューション事業分野

車載関連は米国の通商政策の影響を避けられなかったものの、車載以外の多様な業種からの案件獲得や、組み込みシステム検証の貢献により、計画を上回り増収増益。

・組み込みシステム開発

高単価な車載・半導体系案件に関わる主要顧客の IT 投資縮減の影響で粗利率は低下したが、他の顧客・分野での案件獲得により、売上は 2 桁増を維持した。特に、欧州 CRA(※)対応セキュリティ案件が伸展した。コンサルティングから入り、顧客特有の課題を解決していくという流れが中心となっている。

※欧州 CRA:デジタル要素を含む製品の消費者を保護し、製品のサイバーセキュリティ確保を製造者に義務付ける欧州の規則。2026年9月11日から脆弱性、インシデント報告義務に関する部分が適用開始となり、2027年12月11日からはCRAが全面的に適用される。CRAは対象製品の準拠状況をCEマークに統合して管理し、CEマークの取得がない製品は欧州市場で販売できなくなる。

BRIDGE REPORT



・組み込みシステム検証

国内では、車載IVI案件が想定より早期に終了した影響を受けたが、米国での日系メーカーを顧客とした車載検証が拡大し、売上高および粗利ともに2桁の増収増益。AIを活用したテスト工程の自動化サービスの展開準備を進めている。

* プロダクトソリューション事業分野

ライセンス販売や電子契約サービスの周辺開発は順調に増加したものの、年賀状ソフト販売を計画通り終了した影響で減収減益。

「WebARGUS」

ライセンスの数は順調に積み上がっている。脆弱性診断サービスは認知度上がり順調に拡大。組み込み機器向けセキュリティソリューション「RezOT」(※ トピックスで後述)を開発した。

「xoBlos」

展示会などで獲得したリード顧客の取り込みが順調に進展している。xoBlosの一部機能を活用してエクセル帳票抽出に特化した新商材を準備中である。

「その他」

電子契約サービス「DD-CONNECT」は、主として住宅建設業向けにSI開発を含めて伸長。ジャングル社は法人向け商材が大幅に伸びたが、年賀状ソフトの販売終了により減収減益。

◎システム販売事業

増収・増益。

前期下期に事業を承継した北陸地方の営業所の収益が上期から反映されたことや、Windows 11対応によるPC需要の取り込みなどが寄与し、売上・利益ともに大幅に伸長した。

(3)財務状態とキャッシュ・フロー

◎主要BS

	25年6月末	25年12月末	増減		25年6月末	25年12月末	増減
流動資産	9,474	10,069	+594	流動負債	2,791	2,900	+109
現預金	5,354	5,619	+265	仕入債務	857	848	-8
売上債権	3,736	3,941	+205	固定負債	297	278	-18
固定資産	1,797	1,828	+31	負債合計	3,088	3,179	+90
有形固定資産	188	191	+3	純資産	8,182	8,718	+536
無形固定資産	691	603	-88	利益剰余金	8,170	8,633	+462
投資その他の資産	916	1,034	+117	自己株式	-1,315	-1,415	-99
資産合計	11,271	11,897	+626	負債純資産合計	11,271	11,897	+626

* 単位:百万円。売上債権には契約資産を含む。

現預金及び売上債権の増加等で資産合計は前期末比6億26百万円増加の118億97百万円となった。負債合計は同90百万円増加し31億79百万円。利益剰余金の増加等により純資産は同5億36百万円増加し87億18百万円。

この結果自己資本比率は前期末から0.7ポイント上昇し72.3%と引き続き高水準。

◎キャッシュ・フロー

	25年6月期上期	26年6月期上期	増減
営業CF	1,112	1,027	-85
投資CF	30	-117	-147
フリーCF	1,143	909	-233
財務CF	-999	-653	+346
現金同等物残高	4,647	5,608	+960

* 単位:百万円

投資有価証券の取得による支出の増加等で投資 CF はマイナスに転じ、フリーCFのプラス幅は縮小。キャッシュポジションは上昇した。

(4)トピックス

①組み込み機器向けセキュリティ対策ソリューション(RezOT)を開発

2025年9月、組み込み機器向けセキュリティ対策ソリューション(RezOT:レジオット)を開発したと発表した。セグメントはプロダクトソリューション事業に属する。

(開発の背景)

ネットワークに接続される組み込み機器が急増している中、IoT化した組み込み機器に対するサイバー攻撃が増加しており、ネットワークからのサイバー攻撃の脅威に対して設計製造段階から組み込み機器やシステムの脆弱性を排除し、安全性を高める設計方法としてセキュリティ・バイ・デザインの考え方が重要になっている。

サイバーセキュリティ対応においては、設計段階での対策だけでは不十分で、運用段階での対応(サイバー攻撃による被害発生)の検知と迅速な対応も考慮した設計が求められている。一方、脆弱性はいつ発生するか事前予測をすることが困難であるうえに、サイバー攻撃による被害の検知、及び迅速な対応は非常に困難であるのが現状である。

そうした中、サイバー攻撃に対する対策は、急務であり、NIST CSF(※)サイバーセキュリティフレーム)でも提唱されているように、特定・防御だけでなく、検知・対応・復旧までが行えるセキュリティ対策が非常に重要である。

業務系・組み込み系のシステム開発に強みを持つ独立系システムインテグレーターである同社は、セキュリティ事業に関しては20年以上自社製品を軸に取り組みしており、独自開発した技術を使用した、システムに対する改ざんを瞬時に検知・復旧する「WebARGUS」などのセキュリティ製品を積極的に推進し、多数の導入実績を有している。

DITは、産業分野に多数の知見・経験・実績を持つパートナー企業の様々な助言を受けつつ、独自開発した技術をメモリ安全性に優れ、IoT機器での活用も進んでいるRUST言語を用いてNIST CSFで提唱されている検知・対応・復旧ができる組み込み機器向けセキュリティ対策ソリューション(RezOT:レジオット)を開発した。

※NIST CSF:サイバーセキュリティフレーム。米国標準技術研究所(NIST)が作成した「重要インフラのサイバーセキュリティ対策を改善するためのフレームワーク」。日本でも多くの企業・組織がサイバーセキュリティ対策を向上させるための指針として参照している。

(今後の取組み)

現在、マイコンメーカーやチップメーカーとの協働を基に、導入対象のIoT機器と「RezOT」との最適化作業を進めるとともに、早期の市場展開と拡販体制の確立を推進している。「RezOT」を組み込むIoT機器の増加に伴い収益が積み上がるビジネスモデル構築を推進するとともに、同社の組み込みソフトウェア開発技術を活かした「RezOT」導入カスタマイズサービスの提供を視野に入れている。

②品質保証サービスをAIにより標準化

IT開発において属人化されやすいQA(品質保証=Quality Assurance)の工程へAIを活用するサービスを開発した。

- * 同社の標準化した開発ノウハウや仕様書をAIに学習させることで、各プロジェクトに最適なテスト工程をAIが考案する。
- * 自動出力された検証項目に沿ってエンジニアが品質検証を行うことで、属人化しやすい品質保証領域を、再現性の高いプロセスとして標準化することができる。
- * 既に引き合いが増加中で、将来的にはより機密性の高い情報も処理できる高セキュリティなQA基盤プラットフォームを構築し、機密性の高いメーカー企業などのQA基盤として横展開させる計画だ。

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	進捗率
売上高	24,159	100.0%	26,000	100.0%	+7.6%	49.1%
営業利益	3,013	12.5%	3,050	11.7%	+1.2%	51.5%
経常利益	3,027	12.5%	3,050	11.7%	+0.7%	52.2%
当期純利益	2,178	9.0%	2,200	8.5%	+1.0%	48.6%

* 単位: 百万円。予想は会社側発表。

業績予想に変更なし、16期連続の増収増益を見込む

業績予想に変更は無い。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。

期初は下期からの利益回復との予想だったが、上期は減益ながらも予想を上回った。自動車業界を中心に事業環境が不透明であることから通期予想を据え置いているため、結果として下期は上期比減益予想となっている。

配当は分割考慮前で前期比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)



(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	進捗率
ソフトウェア開発事業	23,292	96.4%	25,100	96.5%	+7.8%	48.8%
ビジネスソリューション事業	13,198	54.6%	14,400	55.4%	+9.1%	47.7%
業務システム開発	7,764	32.1%	8,600	33.1%	+10.8%	46.6%
運用サポート	5,434	22.5%	5,800	22.3%	+6.7%	49.4%
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%	50.5%
組み込みシステム開発	5,492	22.7%	6,000	23.1%	+9.2%	50.0%
組み込みシステム検証	2,324	9.6%	2,400	9.2%	+3.3%	51.7%
プロダクトソリューション	2,277	9.4%	2,300	8.8%	+1.0%	49.5%
システム販売事業	866	3.6%	900	3.5%	+3.9%	55.4%
合計	24,159	100.0%	26,000	100.0%	+7.6%	49.1%

* 単位: 百万円

①ビジネスソリューション事業

IT投資は持続的に成長すると見られ、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む。

■業務システム開発

AIの進化に伴い市場が変化中、顧客と伴走する提案型ビジネスモデルを指向しつつ、市場ニーズの旺盛な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	上期実績	下期取組み
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	生成AIは複数案件での活用実績を踏まえガイドラインを整備。アジャイル開発は既存顧客にも適用を拡大。AIについても顧客評価は高く、実証段階から実務フェーズへ進展	既存・新規を問わず「共創型」の価値提供をより強く訴求し、上流から工程全体を包括するオフリングサービス(※)の提供を推進 ※顧客の課題解決を起点に、コンサルティングから開発・運用までを一括して提供するサービスモデル
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	金融系案件については、顧客側の計画変更等により案件立ち上げが想定より後ろ倒しとなり、具体的な活動は限定的	複数の金融系案件の開始を見越え、適正な人員配置による体制を再構築し、円滑な案件推進に取り組む
運用サポートにおいて、顧客の業務効率化、付加価値アップにつながるDX推進サポート、ソリューションサービスを提供	主要顧客において、データ分析やサイバーセキュリティ等のDX関連サポートが評価され、高単価な付加価値サービスが拡大	継続して高単価な付加価値サービスの拡大に努める
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	運用サポート分野では着実に体制を拡大するとともに、システム開発分野においては案件数の増加と顧客との関係構築の進展を背景に、上流工程へ参画	運用サポート分野での体制拡大を継続するとともに、システム開発分野では上流工程から伴走型サービスを充実させ、受注機会の拡大を図る
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	運用サポート分野ではシナリズム社との協力体制が進展し、システム開発分野ではシステムプロダクト社との協力体制を一部開始	運用サポート分野での協力体制強化を継続し、システム開発分野ではシステムプロダクト社との連携の拡大を進める
見積精度の向上とプロジェクトマネジメント力の強化	QCDの各面で改善が進み、請負プロジェクト全体で収益性の向上を実現	引き続き見積精度およびプロジェクトマネジメント力の向上に取り組むとともに、PM人材の育成を進める
地方拠点を「高度エンジニア開発センター」として活用及び、地場企業からの受注拡大	13年目を迎えた松山市拠点では体制拡大を進展し、2年目を迎えた面館市・北斗市拠点では、AI・アジャイル・DXサービス拠点としての活動を開始	地元人材の活用を進めつつ、最新技術を活かした高度エンジニア開発センターとしての機能強化に継続して取り組む

(同社決算説明資料より)

金融案件は、クラウドリフト(※)や AML(※)など。複数の金融系案件の開始を見据えている。定常的に発生している金融系の案件にプラスアルファして同社がノウハウを有するこれらの案件を請負で受託する。

※クラウドリフト

オンプレミス環境にあるシステムとアプリケーションの構成や仕様に大きな改変を行わず、そのままクラウド環境へ移行する手法。既存システムの資産を活かしながら、短期間・低コストでクラウド化を実現できる手法として注目されている。

※AML

マネー・ローダリング防止対策

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だが、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見込む。

■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	上期実績	下期取組み
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	組み込み開発と検証組織の一体運用が進展し、一体型での受注が主流となりつつあるほか、測定・計測を行う制御機器分野において、中規模案件の一体開発を推進	『開発+検証』一体型提案を当社の強みとして訴求し、継続的な事業拡大に取り組み
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	IVIに加えメーター分野が拡大し、ECU分野は2輪ECUおよびソースステアリング関連案件が進展。また、ミックウエア社との資本業務提携を締結	当社の得意分野である車載領域を中心に事業拡大を継続するとともに、ミックウエア社との資本業務提携を活かし、IVI領域の開発と検証領域の拡大を目指す
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績作り	組み込み領域における暗号化・認証等の予防型セキュリティ案件対応が進展し、売上高は前年を上回って推移。また、欧州CRA対応向けセキュリティアップデートツールの研究開発を開始	強みであるセキュリティ分野への注力を継続し、制度対応案件の拡大に向けた基盤づくりを推進するとともに、ツール完成を見据えた営業活動を行う
中部地区（完成車メーカー（OEM）および大手部品メーカー（Tier1）を対象）での事業拡大を図る	OEMおよびTier1各社を取り巻く開発・調達環境の変化を踏まえ、新規案件の拡大には至らず、中部地区の体制は現状維持にとどまりました	開発・調達環境を含む顧客動向の把握を進め、中部地区における事業機会の検討を進めてまいります
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	DIT標準の検証プロセスを受注済み案件に適用	受注済み案件への適用を継続し、フィードバックを通じた標準プロセスのアップデートと実績の蓄積を進める
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	某製造メーカーとのテスト工程におけるAI活用PoCを実施し、効果を確認して顧客から高評価を獲得	顧客から高評価をいただいたAI活用を新たなサービスとして展開するとともに、業務系検証領域の拡大にも取り組み
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	米国での政策変更の影響が大きい中でも、IVI領域を中心に順調に事業規模を拡大した	顧客である日本のOEMが米国国内での開発を調整する予定で先行きが不透明な状況にあるが、その間に体制を強化し、事業成長に備える

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



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を第三者が評価・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)

2025年10月にIVIやECU分野など急速に拡大する自動車関連のソフトウェア開発および検証業務の需要に対応するために資本業務提携を締結したミックウエア社は自動車業界でソフトウェアTier1として実績を持つ企業。2年ほど前から戦略的協業を行ってきたが、本格的に取り組むべく資本業務提携を締結した。複数の完成車メーカーとのビジネス拡大に寄与するものと考えている。

③プロダクトソリューション事業

ジャングル社の年賀状ソフト販売に伴う季節性要因は剥落するものの、全体としては上期以上の増収を目指す。

*「WebARGUS」

ウェブマーケティングを含めとした、中堅企業における認知度向上を図り、新規顧客開拓を進め、サブスクリプションライセンス売上増を図る。セキュリティ商材の市場ニーズに適合した新たな製品をリリース予定である。

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



WebARGUS (ウェブアルゴス)

重点施策	上期実績	下期取組み
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	DSP認知度向上に向けた取り組みを通じ、関心を持つ企業が徐々に増加	Web施策など広告宣伝を強化し、引き続き認知度向上に注力し、受注拡大につなげる
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	脆弱性診断サービスが「情報セキュリティサービス基準」適合認定を取得し、対応件数も順調に増加	高評価を得ている脆弱性診断サービスの品質向上と提供体制の強化に取組み、受注拡大を図る
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	ホームページのリニューアルなどのWeb施策を実施したことで、問い合わせ顧客数は着実に増加	昨今のランサムウェア被害の事例を背景に、営業施策を通じてランサムウェア対策の必須商材として地位を確立し、受注拡大を目指す
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	9月に組込み機器向けセキュリティ対策ソリューション製品「RezOT (レジオット)」を発表し、IoT機器への搭載に向けたカスタマイズ開発を開始	協業を通じて、RezOTの運用性を検証しながら、市場投入に向けた準備を進める

(同社決算説明資料より)

*「xoBlos」

「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を進める。

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 (ソプロス)

重点施策	上期実績	下期取組み
廉価版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拡大を図る	廉価版導入パックによって導入時のコストを定額化し導入障壁を低減した結果、導入数が増加するとともに、利用価値の認知拡大を通じたアップセル、横展開が進む	導入済みパックのアップセルおよび横展開に注力することで、大型案件の受注獲得とライセンス数の拡大を図る
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	既存顧客への定期的フォローと有償教育・技術支援メニューの整備によりアップセル進展	既存顧客への定期的フォローを継続するとともに、教育・技術支援メニューを改善・強化し、アップセルの拡大に取り組む
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	伴走型支援が、特に内製化志向の新規顧客から高い評価を獲得し、導入促進につながる	伴走型支援を引き続き強化し、内製化志向を中心とした既存顧客の横展開と新規顧客への導入促進を目指す
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	各種ソリューションのフィジビリティ (実現可能性) を確認し、第一弾として中小企業向けSaaS製品 xFormly (ExcelデータをCSVデータに自動変換) を開発	xFormlyを2月中旬にリリースし、SaaSモデルとして販売を開始するとともに、グループ間のシナジー創出の一環としてジャングル社のECサイトを活用

(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」は建設・不動産業界を中心に大型案件を獲得し、ストック収益拡大を図る。AI やドローンを活用したビジネスに本格的に取り組む。ジャングル社については、同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、同社が「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 向け製品に対する引き合いは堅調であり、これらを主軸に増収を目指す。

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	上期実績	下期取組み
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	大手住宅・建設業から受注を獲得し、SI業務およびサブスクリプションライセンスも順調に増加	住宅・建設・不動産業を引き続きターゲットとし、SIを含めた提案を継続して大型受注を目指す
アジャイル×ローコード開発を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	大規模案件を複数受注し、開発を推進しているものの、要員不足により課題が生じている	開発体制を強化し、課題の解決を回しつつ、安定したプロジェクト推進を図る
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	ドローンによる3D空間撮影技術を用いた大型遊戯施設への提案や、道南地区での農業自動散布・照の監視の提案を通じ、技術の実用化に向けた取組みを前進	自治体からのさまざまな要請を契機に、ドローン技術のビジネス化に向けた取組みを進める
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	12月に北斗市で水道管老朽化診断の実地試験を実施して効果を確認するとともに、リコージャパンおよびマネーフォワードと道南地区のDX推進に関する包括協定を締結	水道管老朽化診断サービスを他の自治体へ横展開しビジネス化を進めるとともに、包括協定を活用してDX関連の新たな提案を行い、販売強化に取り組む
製品販売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	年賀状ソフト販売終了による減益は想定されていたが、法人向け商材の好調により影響を大幅に緩和。結果として減益となったものの、計画内の範囲で推移	年賀状ソフト販売の終了による影響はあるものの、法人向け商材の高い利益率を背景に、前年を上回る利益水準の確保を目指す

(同社決算説明資料より)

④システム販売事業

強化した販売体制と新規地区の活用により、増収増益を目指す。インボイス制度や電子帳簿保存法への対応が遅れた中小企業向けに引き続き提案を強化するとともに、導入済みの企業へのアフターフォローサービスを展開することで収益の確保に努める。新たに承継した北陸地区が持続的に収益が上がる拠点となるよう支援を強化する。

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	上期実績	下期取組み
北陸営業所においては、継承した顧客のリリース販売を最優先に取り組み	2024年12月に立ち上げた北陸営業所（金沢・富山）に、子会社DMSで実績のある営業及び提案手法を導入した事で未着手であった顧客のDX化推進が図られ、順調に推移	顧客フォローを継続するとともに、新規展開も開始する事で、より地域への貢献を図り販売強化へ繋げる
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	Windows 11などの普及に伴う市場動向の好機を背景に、PCやセキュリティ商材のUTMは計画を上回る実績を達成	顧客フォローを通じ、セキュリティ商材や各種ネットワーク機器、ソリューションを中心としたクロスセルの拡大を継続実施
営業体制を強化し、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、顧客のホワイテスペースに訴求した提案営業を実施する	アウトバウンドセールス（訪問、電話など当社から顧客へ働きかける営業活動）を中心とした営業活動からリードは確保しているものの、現時点ではビジネスモデルを変革するに足る仕組みまでは至らず	営業体制の強化と、顧客の未開拓領域（ホワイテスペース）への提案営業を通じ、ストック型商材を中心にビジネスモデルの変革を目指す

(同社決算説明資料より)

4. 市川社長のメッセージ

OpenAI の元メンバーらによって 2021 年に設立されたアメリカの AI スタートアップ企業アンソロピックが 2026 年 1 月末に最新の AI モデルを発表したことで、「AI が SaaS を時代遅れにするのではないかと」の懸念が広がり、企業規模を問わず多くの関連銘柄の株価が下落しており、同社株も例外ではない。こうした状況について市川社長のコメントを伺った。

確かに AI エージェントを利用することにより、外部企業にシステム開発を依頼したり、パッケージソフトを購入したりしなくても、自分で業務遂行が可能になるという点は、十分理解できるものです。ただ、全ての企業、お客様が対応可能なのかと考えると、それは難しいであろうと思います。

一方で、顧客のオーダー、要求に基づいて単純に開発していたものは効率化されて当然とも思われますので、今現在 10 ある仕事が、10 年後には恐らく 7 になっており、駆逐される企業が生まれるのは避けられないでしょう。

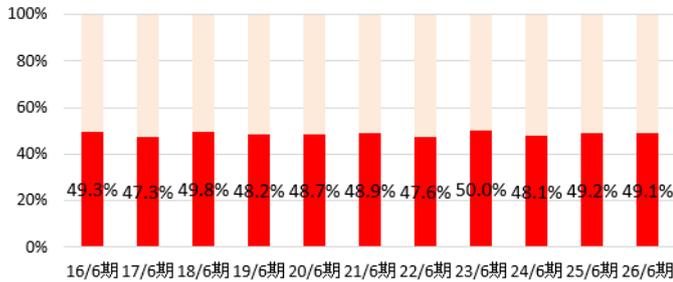
そうした中で生き残っていくのは、一つは顧客接点の多い企業でしょう。また、お客様との信頼関係も重要なポイントであろうと思います。当社の場合、取引先は約 2,900 社で 20 年来のお客様も多く、そうした信頼関係をベースに、当社側でも AI ツールを活用しながら、短納期・低コストでのサービス提供を追求することで強固な立ち位置を獲得することができると思っています。不透明な事業環境がこれからも続くと思われませんが、「2030 年ビジョン」で掲げたように、変化対応力を強みとする当社グループにとっては、これまで以上に存在感を高めていくチャンスであり、より変化に対応できる体質に変革するとともに、お客様に寄り添い、お客様の価値を高めることに注力していくことで競争に勝ち残っていく考えです。

5. 今後の注目点

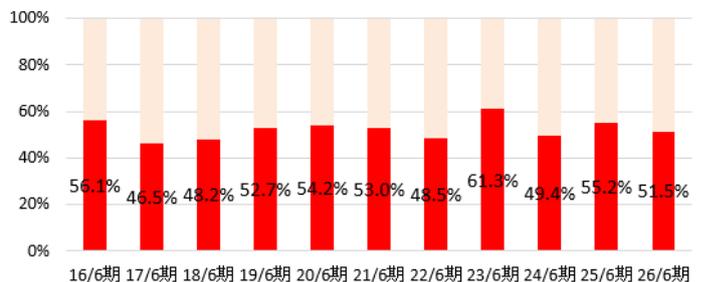
企業の IT 投資意欲は旺盛だが、米国関税政策の影響に加え、イラン情勢、EV 需要動向など、主要顧客である自動車関連企業を取り巻く環境は厳しく、投資実行には慎重な姿勢が続くものと見られる。一方で、ビジネスソリューション事業は通信分野などで案件獲得が進み、エンベデッドソリューション事業でも車載以外への広がりでリカバリーしている。

上期進捗率は売上高で 49.1%、営業利益で 51.5%。例年と比較しても同等の水準であり、ビジネスソリューション事業をけん引役に、第 3 四半期、第 4 四半期とどこまで売上・利益を積み上げていけるのかを注目していきたい。

上期進捗率(売上高)



上期進捗率(営業利益)



*16/6期から25/6期は通期実績に対する上期実績の比率。

<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。

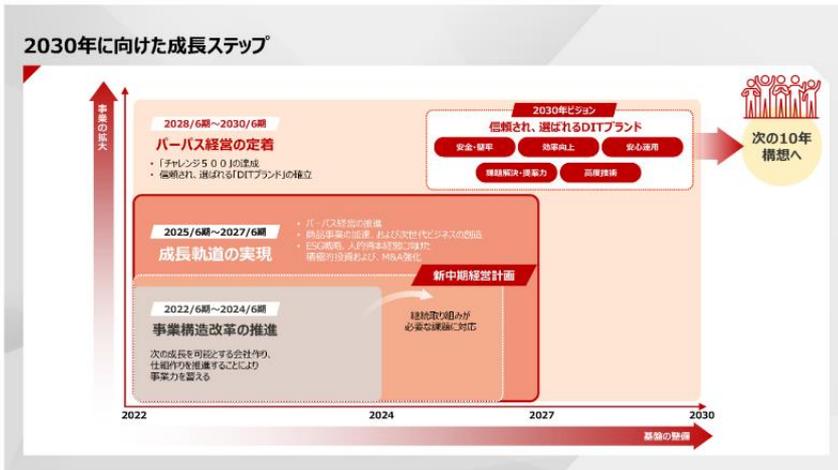
	2024/6期	2030/6期 (新規事業・M&A等含む)
売上高	198億円	500億円以上(+16.7%)
営業利益	24.2億円	50億円以上(+12.9%)
配当性向	41.1%	50%以上(2030/6期以降)

*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。

コア事業: 現場力強化	<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いるが今後もより強化が必要である。</p>
商品事業: 商品力強化	<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>

経営基盤強化: 仕組み・環境作り	<p>◎課題</p> <p>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>◎成果</p> <p>「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</p> <p>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

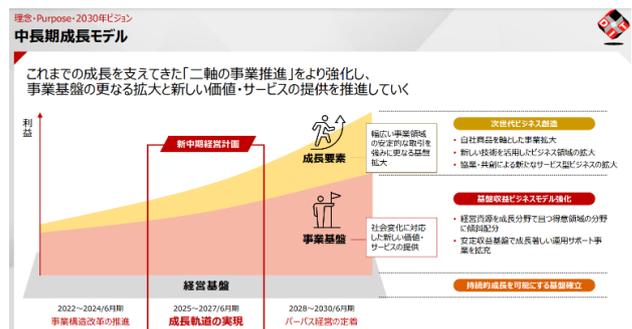
2030年に向け、信頼され、選ばれるDITブランドの構築を目指す「2030年ビジョン(参考1を参照)」において、同社では、これまでの成長を支えてきた「事業基盤の更なる拡大」と「成長要素の新しい価値・サービスの提供」からなる「二軸の事業推進」をより強化し、事業基盤の更なる拡大と新しい価値・サービスの提供を推進することを中長期成長モデルとしている。

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】

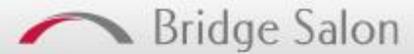
成長追求に向け、「R&D・事業強化」「人材投資」「M&A」「設備投資」の4つの成長投資を実行し、中長期に向け持続的成長が可能な基盤を確立する。

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)

BRIDGE REPORT



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】

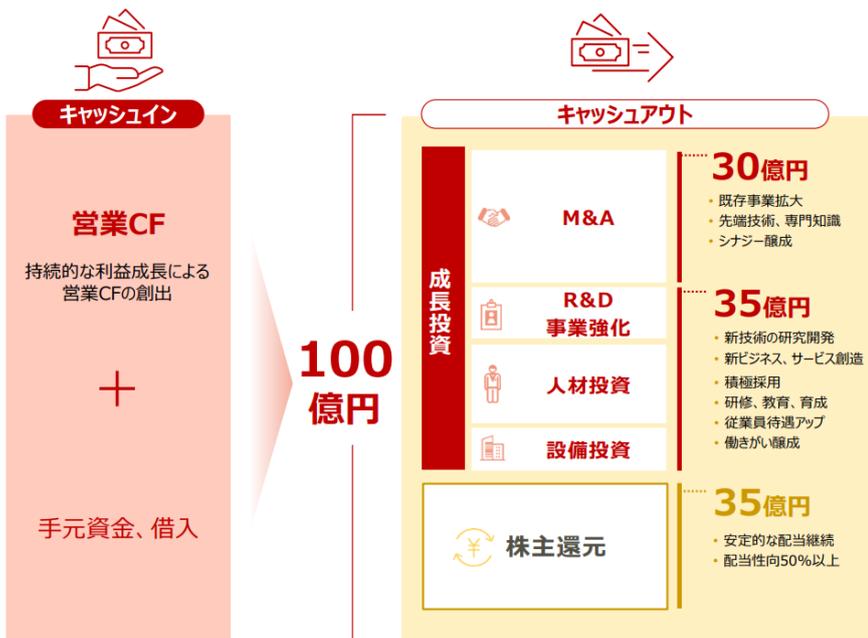
引き続き株主への利益還元を経営の重要施策の1つと考え、安定且つ継続的な利益配当を実施していく。

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

BRIDGE REPORT



◎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</p> <p>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るよう努めております。</p> <p>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</p> <p>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
<原則 1-4>	<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>
<補充原則 2-4-1>	<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>

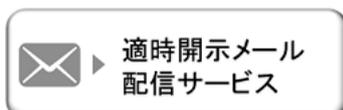
	<p>①女性の登用:2025年6月末現在の当社における女性管理職は9名、管理職に占める割合は7.8%です。今後も能力ある女性を積極的に管理職に登用し、女性管理職比率を20%とすることを目指します。</p> <p>②中途採用者の管理職への登用:当社は従来から中途採用者の数が多く、既に管理職の中途採用者比率は70%超であるため、特に今後の目標は定めておりません。</p> <p>③外国人の登用:外国人の採用は、新卒採用を中心に行っておりますが、2025年6月末現在10名で1%未満です。今後も新卒、中途を問わず、能力のある人材については積極的に採用を行ってまいります。</p> <p>2.多様性確保のた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「人財」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。</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9ページを参照ください</p>
<原則 5-1>	<p>株主との対話につきましては、社長をトップとして、関連部門が連携し建設的な対話を実現するように努めております。</p> <p>また、個別面談以外の対話の手段の充実に関する取組みとして、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。</p> <p>対話において把握した株主の意見・懸念の経営陣幹部や取締役会に対する適切かつ効果的なフィードバックのための方策としましては、決算説明会における質問内容や、株主・投資家からの意見などを定期的に経営陣幹部に報告することにより、経営に活用しております。</p> <p>インサイダー情報の管理に関する方策につきましては、株主、投資家との対話に際し、社内規程に則り、インサイダー情報管理を適切に行っております。</p>
<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>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ありますが、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.

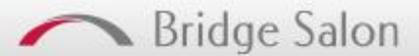
ブリッジレポート(デジタル・インフォメーション・テクノロジー:3916)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、<https://www.bridge-salon.jp/> でご覧になれます。



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。

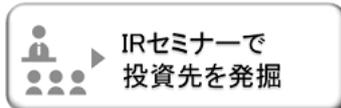
[>> ご登録はこちらから](#)

BRIDGE REPORT



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](#)