



デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社

2026年6月期 第1四半期 決算説明資料



1 ——— 2026年6月期第1四半期 決算報告

2 ——— 2026年6月期 業績予想

3 ——— 2030年ビジョンおよび中期経営計画
(25/8/8開示の説明資料より一部抜粋)

4 ——— ご参考資料



2026年6月期第1四半期 決算総括

- 米国の通商政策の影響などによる不透明な事業環境下の中でも着実に需要を取り込み、前年同期より二桁の増収増益（第1四半期ベースでは過去最高）を達成。事業別でも全事業で増収増益を達成。
- 計画に対する進捗率も期初の想定どおりに推移し良好。先行投資が重なる第2四半期へ向け、順調なスタートを切ったものと認識

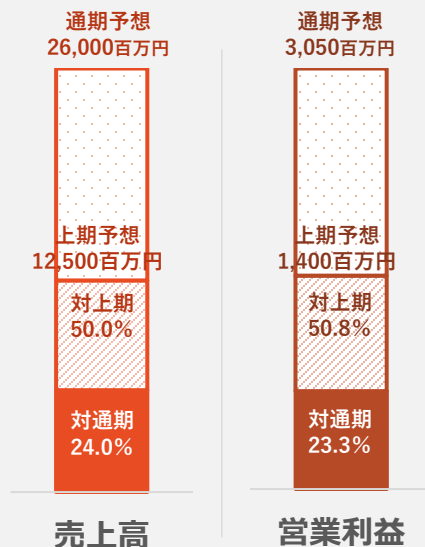
主要業績

売上高 : **6,245**百万円
(前期比+10.9%)

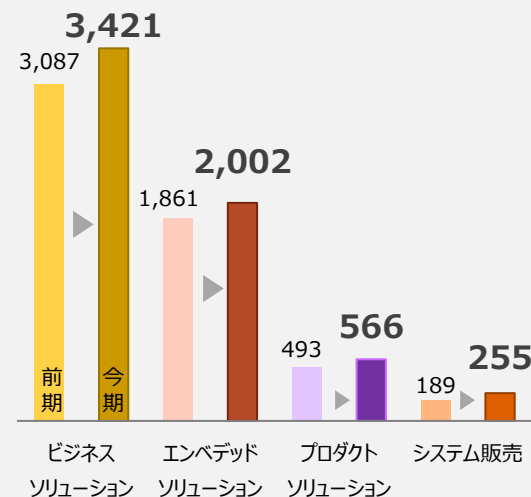
営業利益 : **711**百万円
(同+10.9%)

営業利益率 : **11.4%**
(同+0.0point)

業績予想に対する進捗



事業別売上高





2026年6月期第1四半期 決算概要

■ 積極的な需要の取り込みやM & A効果により、先行投資等の費用増を吸収し、事業全体としては好調を維持

(単位：百万円)	2025/6期 1Q実績	構成比 %	2026/6期 1Q実績	構成比 %	前期比 %
売上高	5,632	100.0%	6,245	100.0%	+10.9%
売上総利益	1,348	24.0%	1,490	23.9%	+10.5%
販管費	707	12.6%	779	12.5%	+10.2%
営業利益	641	11.4%	711	11.4%	+10.9%
経常利益	645	11.5%	713	11.4%	+10.5%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	412	7.3%	467	7.5%	+13.5%

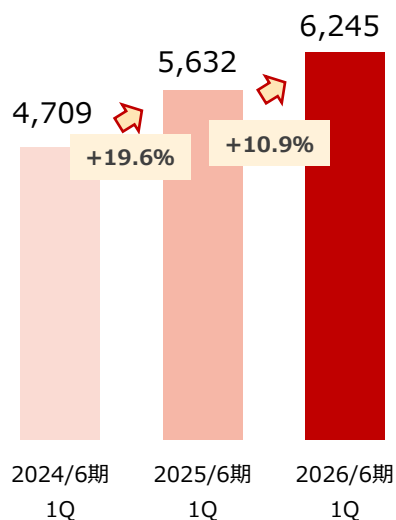


2026年6月期第1四半期 業績ハイライト

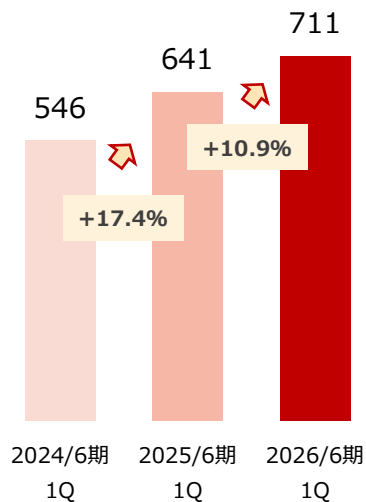
売上高、各利益ともに過去最高を記録

(単位：百万円)

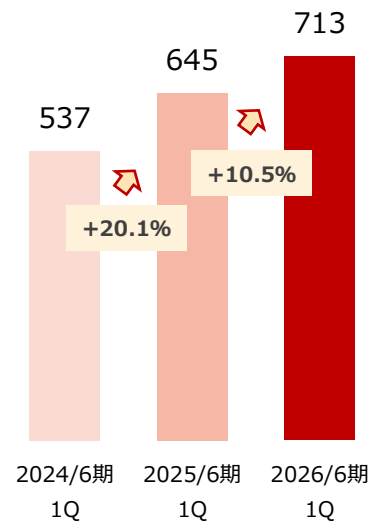
売上高



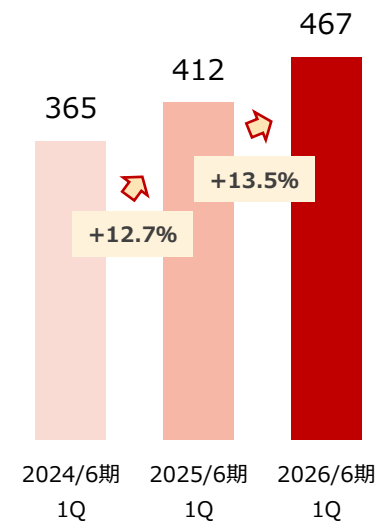
営業利益



経常利益



親会社株主に帰属する 当期純利益



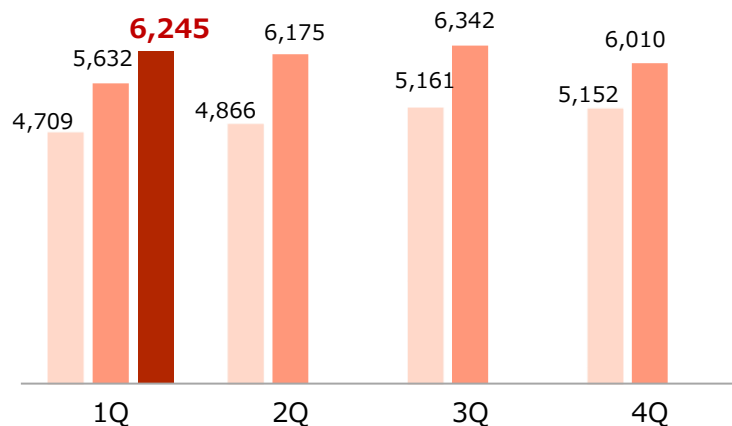
四半期会計期間別 売上高&営業利益推移

■ 第1四半期としては売上高、営業利益ともに過去最高を更新

売上高

2024/6期 2025/6期 2026/6期

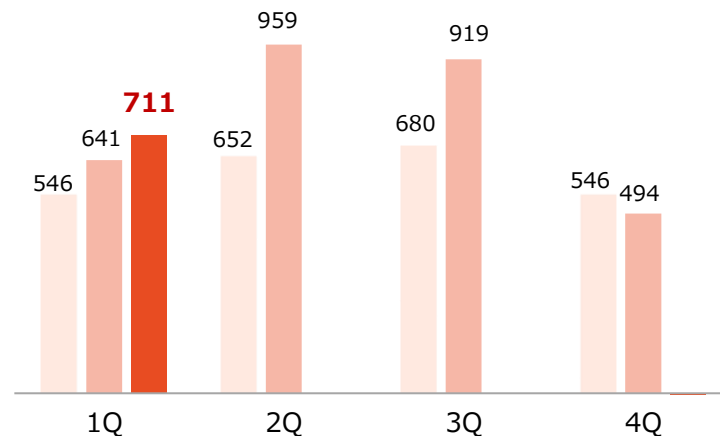
(単位：百万円)



営業利益

2024/6期 2025/6期 2026/6期

(単位：百万円)



* 営業利益については、新入社員の手当等で第4四半期に減少する季節性があります。

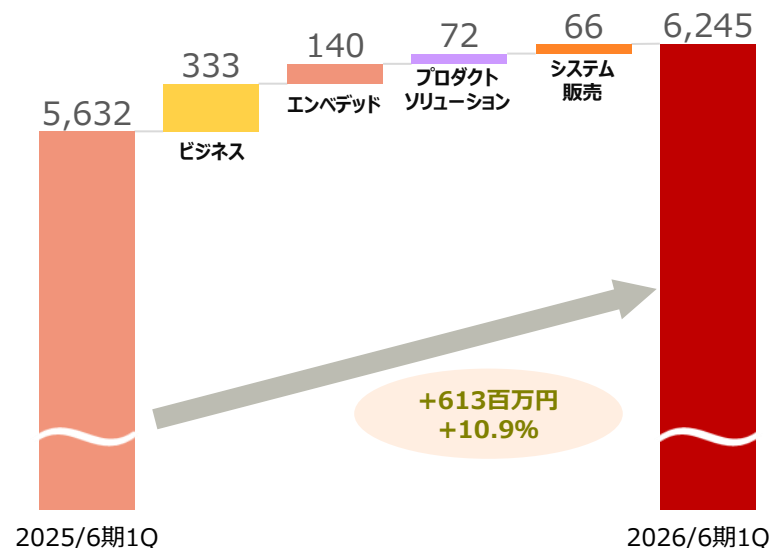


売上高、営業利益の増減要因（前期比）

- ビジネスソリューションを筆頭にすべての事業が前年同期よりプラスとなり、売上高の伸長に貢献
- 先行投資等による費用増を、増収効果を主因とした売上総利益の伸びが吸収し、営業利益は前年同期比+10.9%

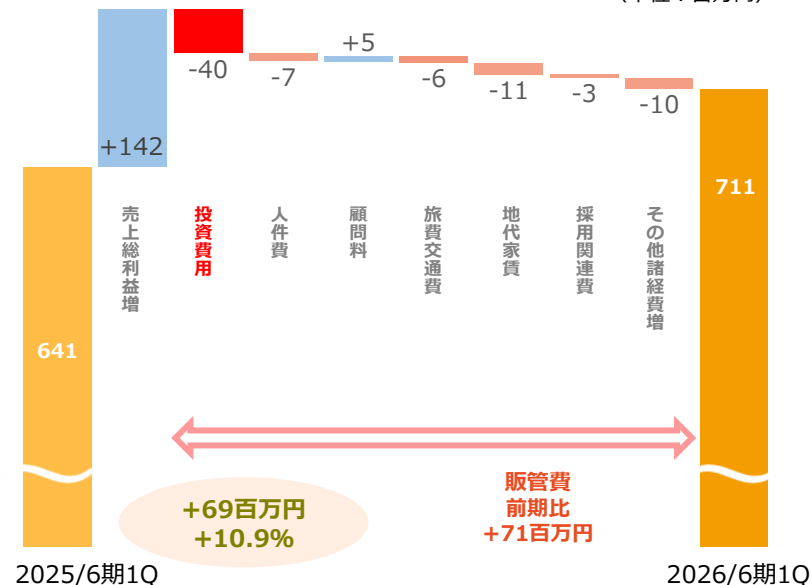
売上高

（単位：百万円）



営業利益

（単位：百万円）

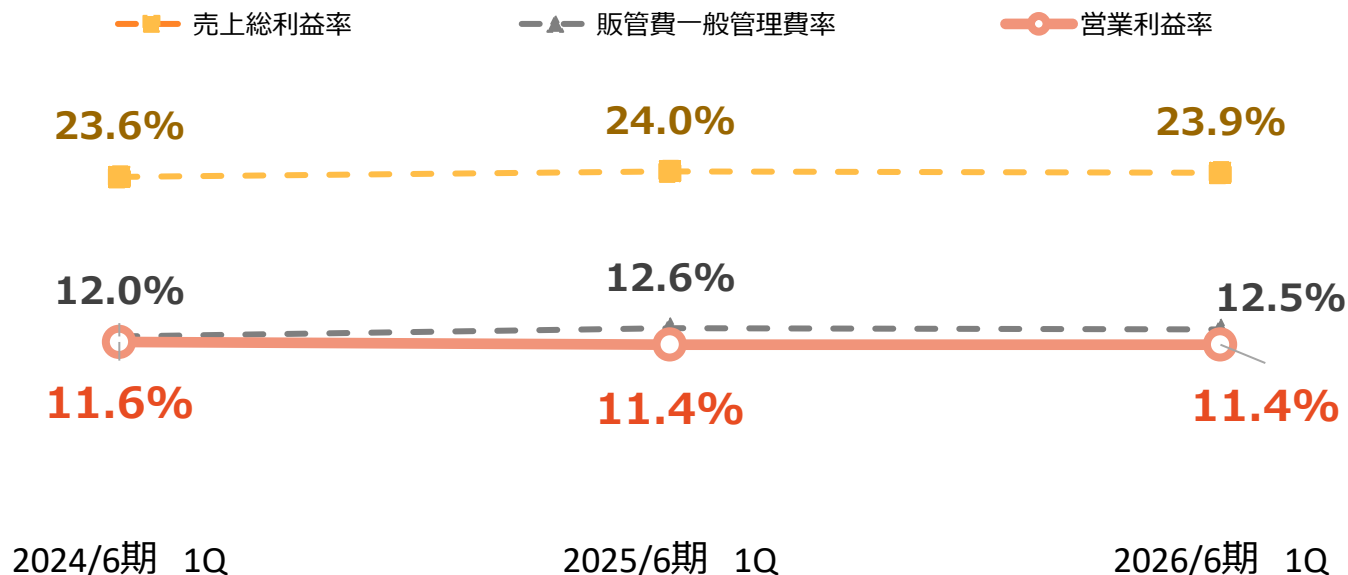




営業利益率の推移

- 先行投資等によりコスト面は上昇局面にあるものの、適切な費用コントロールにより販管費率を前年同期と同程度に抑制し、利益率は前年同期と同水準を維持

各利益&販売費一般管理費の対売上高比率





事業別業績

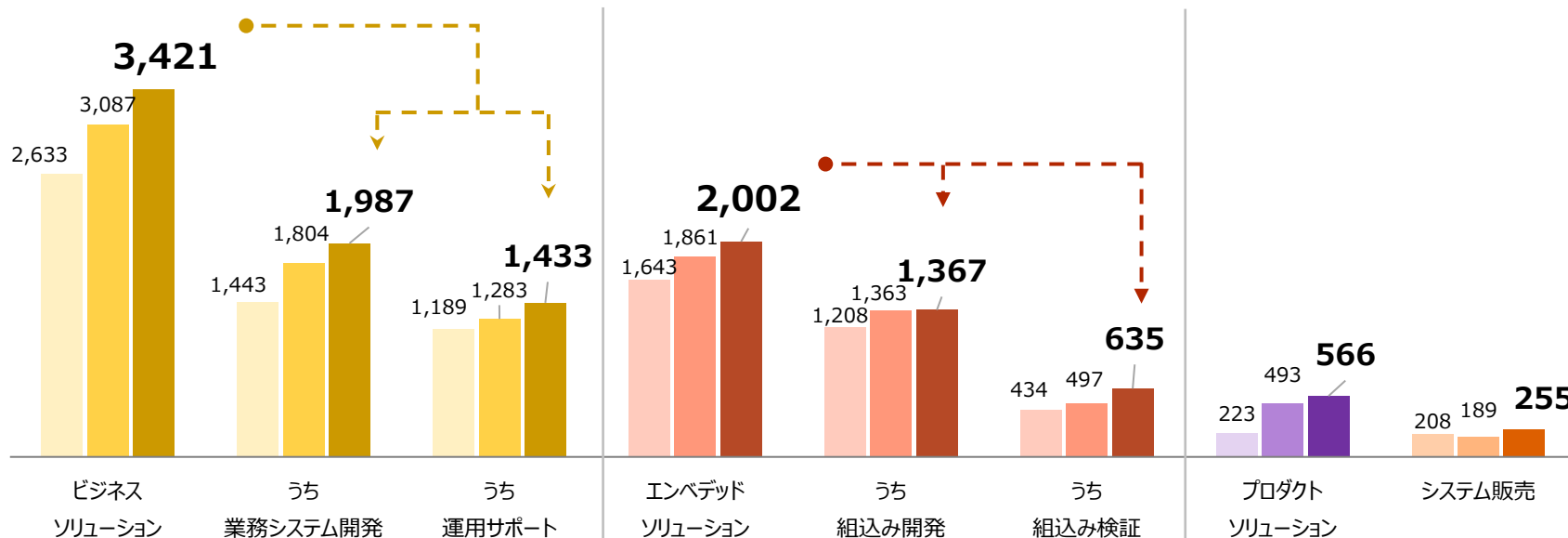


事業別売上高の推移

■ エンベデッドソリューション事業が米国の通商政策の影響を受けたものの、全事業で過去最高の売上高を達成

事業別売上高の四半期推移

(グラフは左から2024/6期1Q、2025/6期1Q、2026/6期1Q)





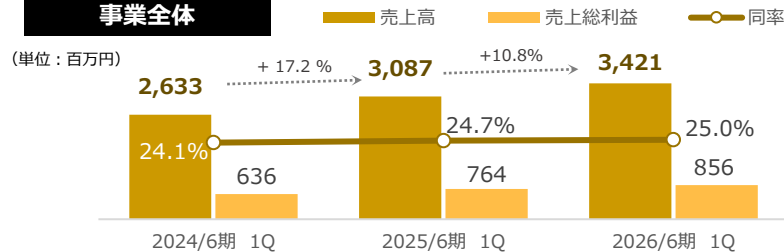
事業セグメントと売上高構成比

- 全体の構成比に大きな変化はなし
- エンベデッドソリューション事業では、組込みシステム開発の伸びの縮小を組込みシステム検証がカバーした結果、事業内の構成に変化

事業セグメント別 売上高構成比	分類	2024/6期 1Q	2025/6期 1Q	2026/6期 1Q
ソフトウェア開発事業		95.6%	96.6%	95.9%
ビジネスソリューション事業	事業基盤	55.9%	54.8%	54.8%
うち業務システム開発		54.8%	58.4%	58.1%
〃 運用サポート		45.2%	41.6%	41.9%
エンベデッドソリューション事業	事業基盤	34.9%	33.1%	32.1%
うち組込みシステム開発		73.5%	73.3%	68.3%
〃 組込みシステム検証		26.5%	26.7%	31.7%
プロダクトソリューション事業	成長分野	4.8%	8.8%	9.1%
システム販売事業	事業基盤	4.4%	3.4%	4.1%

セグメント別売上高：ビジネスソリューション事業

事業全体

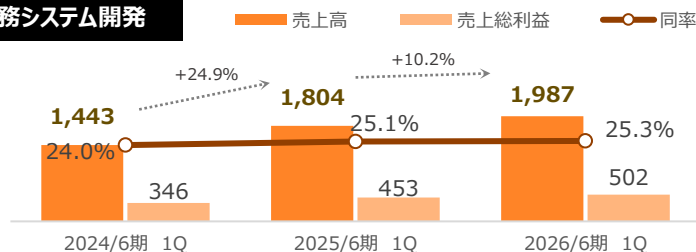


売上高：3,421百万円

前期比：+10.8%

通期進捗：23.8%

業務システム開発



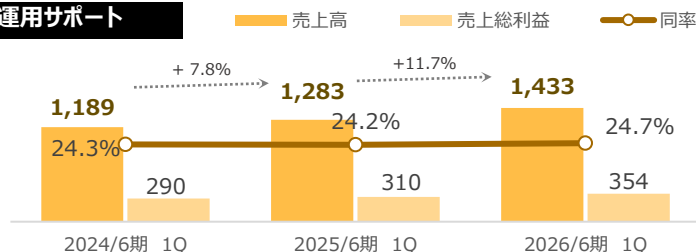
＜事業全体＞

旺盛な需要に加え、踊り場を脱した運用サポートの貢献もあり、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も、医薬、ERP関連が復調し、DXニーズを捉え、通信を中心に幅広い産業で増収増益

運用サポート

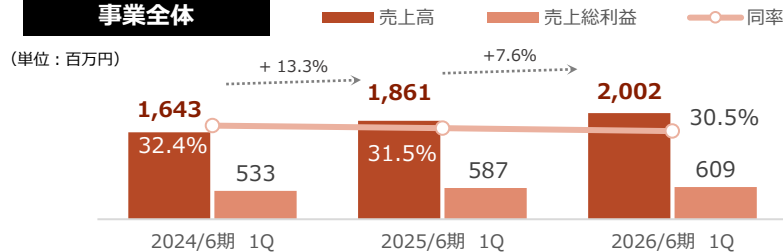


■ 運用サポート

主要顧客におけるシェア拡大や、データ分析等の付加価値の高いサービスの強化が奏功し、前年同期を超える伸び率を達成

セグメント別売上高：エンベデッドソリューション事業

事業全体



売上高：2,002百万円

前期比：+7.6%

通期進捗：23.8%

＜事業全体＞

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、組込みシステム検証の前期からの案件積上げが貢献し、事業全体では増収増益

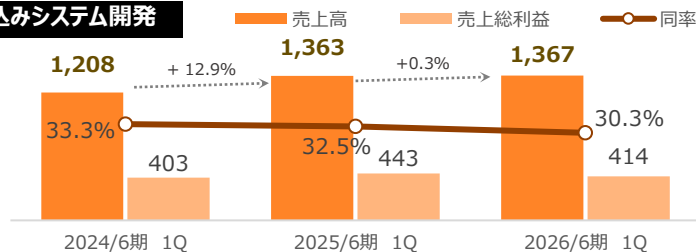
■組込みシステム開発

主力の1つである半導体系の踊り場が続く中、車載関連が完成車メーカーの予算見直しの影響を受け減少。減少分を他の産業でカバーし、事業全体では前期より微増収・減益となった

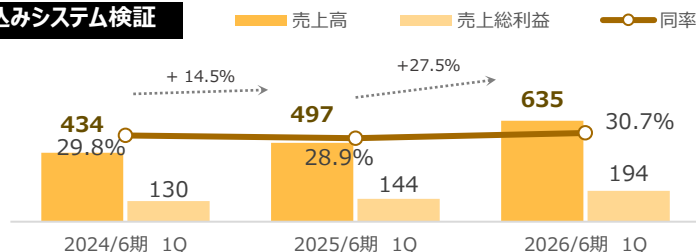
■組込みシステム検証

前期に受注した車載IVI案件が寄与したほか、米国での車載検証案件が増加中のDIT Americaが貢献し、前年同期より大幅な増収増益

組込みシステム開発



組込みシステム検証

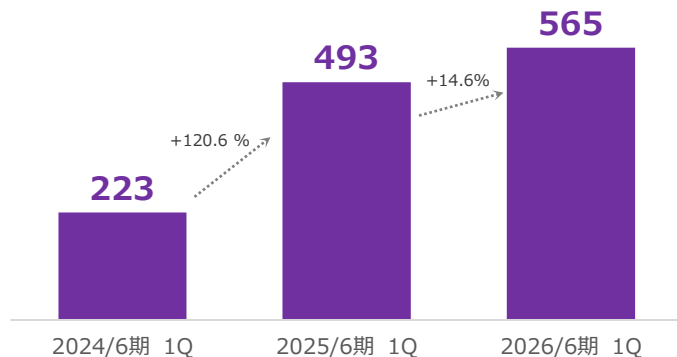




セグメント別売上高：プロダクトソリューション事業

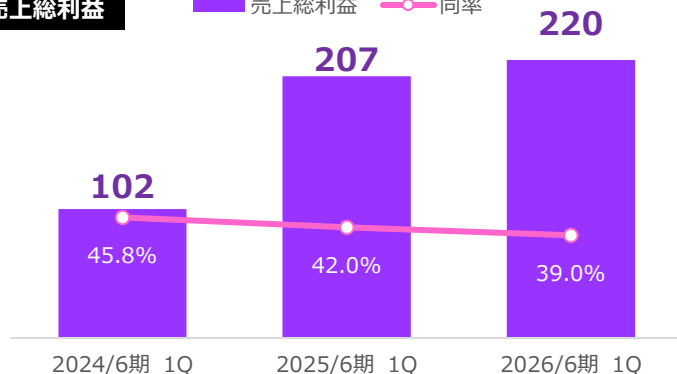
売上高

(単位：百万円)



売上総利益

■ 売上総利益 ● 同率

**売上高：565百万円****前期比：+14.6%****通期進捗：24.6%**

<事業全体>

自社商品のライセンス販売の積上げや電子契約サービス関連のライセンスおよび周辺開発の売上増、さらに法人向け商材の販売増加により、売上・利益ともに前年を上回る

■【WebARGUS：サイバーセキュリティ商品】

既存顧客からのライセンス売上が着実に増加し、売上・利益とも着実に伸長。この9月には組込み機器向けセキュリティソリューションも発表

■【xoBlos（ゾブロス）：業務効率化商品】

xoBlosの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、売上・利益ともに前年を上回る

■【その他商品】

電子契約サービス「DD-CONNECT」は、売上総利益率の低下を招いたが、引き続き導入開発（SI）ニーズが強く好調。ジャングル社については、法人向け商材の販売が好調で、期初想定を上回る業績を達成



トピック：組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

- ネットワークに接続されるIoT対応の組込み機器を対象としたサイバーセキュリティ対策として、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)」を開発
- 現在、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ます
- 「RezOT」を組込むIoT機器の増加に伴い収益が積み上がるビジネスモデルを推進するとともに、当社の組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

1 組み込み開発ではセキュリティ対策が必須化

- ・ 組込み・IoT機器のセキュリティ・リスクへの対策として、開発の設計段階からセキュリティ対策を組み込む「セキュリティ・バイ・デザイン」の時代が到来

2 サイバー攻撃は予防だけでなく復旧対策も重要

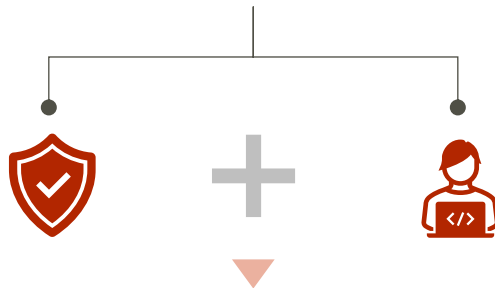
- ・ セキュリティ対策を設計段階で組み込んだとしても、サイバー攻撃の高度化により全ての攻撃の防御は困難で、検知・復旧対策も必要
- ・ 当社にはシステム改ざんを瞬時に検知し、復旧できる「WebARGUS」を基礎とするセキュリティ製品のノウハウが蓄積

3 セキュリティ対策を備えた組込み機器・ソフトの需要増

- ・ 検知・対応から復旧までを一貫して行うことができ、かつ開発の初期段階から組み込めるセキュリティ製品のニーズは今後拡大が見込まれる

RezOTで当社が描く未来

RezOT
レ ジ オ ッ ト
(Resilient Operational Technology)

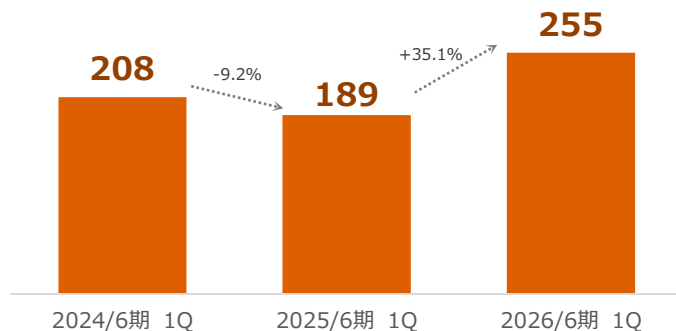


**積上げ型収益モデル + 導入カスタマイズ
サービス提供**

セグメント別売上高：システム販売事業

売上高

(単位：百万円)

**売上高：255百万円****前期比：+35.1%****通期進捗率：28.4%**

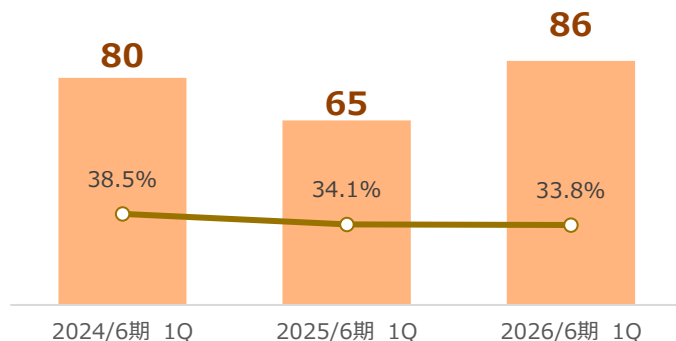
<事業全体>

前年下期に事業承継した北陸地方の収益が反映されたほか、Windows11への更新対応に伴うPC需要を取り込み、前年同期より大幅な増収増益

- 導入済み企業へのアフターフォローサービスを積極的に展開
- 粗利率の高い「楽一」の販売構成比低下により売上総利益率はやや下がったものの、PC・UTM等の機器販売を強化したことにより、増収増益を達成

売上総利益

売上総利益 同率





貸借対照表

■ 前期末より大きな変化はなし。自己資本比率は72.0%と高い水準を維持

(単位：百万円)
※百万円以下切捨

	2025/6月末	2025/9月末	増減
現金・預金	5,354	4,911	△442
売掛金及び契約資産	3,736	3,776	40
仕掛品	196	231	35
その他	187	399	212
流動資産 計	9,474	9,319	△154
有形固定資産	188	183	△5
無形固定資産	691	647	△44
投資その他の資産	916	958	41
固定資産 計	1,797	1,788	△8
資産 合計	11,271	11,107	△163

	2025/6月末	2025/9月末	増減
買掛金	857	1,028	171
未払法人税等	527	318	△208
その他	1,407	1,391	△15
流動負債 計	2,791	2,738	△53
長期借入金	0	0	0
株式給付引当金	208	191	△17
その他	89	72	△16
固定負債 計	297	263	△33
負債 合計	3,088	3,002	△86
資本金	453	453	—
資本剰余金	460	598	137
利益剰余金等	7,268	7,053	△214
純資産 合計	8,182	8,105	△76
負債・純資産 合計	11,271	11,107	△163



トピック：新たな協業機会創出へ向けた資本提携・出資

- 拡大するデジタル化、DX化ニーズにおける更なる成長機会を模索するため、業界協力先、関連ファンドとの関係構築を強化

ミックウェア社と自動車ソフト開発領域で資本提携



- ・ 自動車の車載ネットワーク制御ソフトウェアなどの開発を手掛ける（株）ミックウェアと資本業務提携
- ・ ソフトウェアとクラウド接続を中心としたSDV（Software Defined Vehicle）の普及に伴い、今後増加が見込まれる車載関連ソフトウェア開発および検証業務において、従来の協力関係を更に強化

*ミックウェア社の直近売上高は211億円、資本金は4億8千万円

B Dash Ventures ファンドへ出資



- ・ テック系スタートアップを中心に豊富なIPO・M&A実績を有するベンチャーキャピタルの「B Dash Ventures」が擁するファンドへ出資を決定
- ・ ITサービス領域を中心に、業務資本提携も含めた更なる協業先との関係性強化、および業界への投資による業界の知見獲得・当社資金の有効活用を図る

1 ——— 2026年6月期第1四半期 決算報告

2 ——— 2026年6月期 業績予想

3 ——— 2030年ビジョンおよび中期経営計画
(25/8/8開示の説明資料より一部抜粋)

4 ——— ご参考資料



2026年6月期 通期業績予想

- 企業のIT投資意欲は今期も旺盛の見込みで、売上高および利益ともに過去最高を更新、16期連続の増収増益となる見込み
- 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、社内システムの刷新や給与水準の引き上げ、新たなセキュリティサービスローンチへ向けた投資の実行に伴い、営業利益以下の各段階利益は前期比より微増水準を見込む

(単位：百万円)	2025/6期 実績	構成比 %	2026/6期 予想	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%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	2,178	9.0%	2,200	8.5%	+1.0%



2026年6月期 第2四半期業績予想

- 事業そのものは成長基調を堅持しているが、米国の通商政策に伴い、足もとで国内自動車メーカーの一部で予算調整が発生している点を踏まえ、上半期予想は保守的な水準にて開示
- 社員の処遇改善や新たなIoTセキュリティ製品の投入といった先行投資の増加に加え、前期上半期にあった年賀状ソフトの販売や一過性の高単価案件が剥落することなどにより、上半期での利益面は減益となる見通し

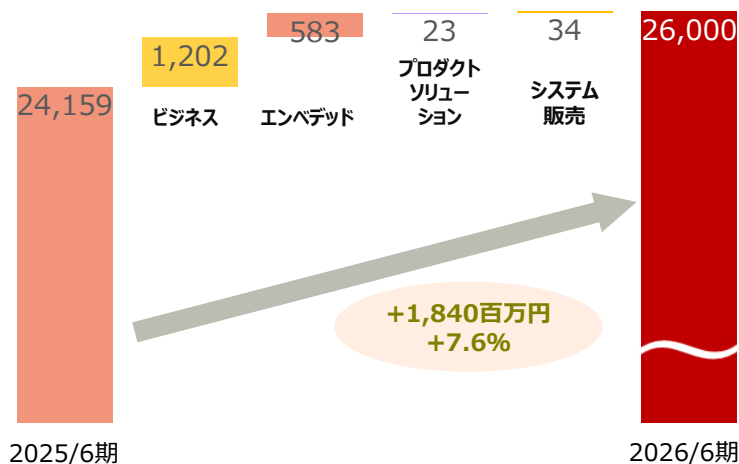
(単位：百万円)	2025/6期 2Q累計 実績	構成比 %	2026/6期 2Q累計 予想	構成比 %	前期比 %	上半期における 対通期予想比率
売上高	11,807	100.0%	12,500	100.0%	+5.9%	48.1%
営業利益	1,600	13.6%	1,400	11.2%	-12.5%	45.9%
経常利益	1,606	13.6%	1,400	11.2%	-12.8%	45.9%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,072	9.1%	1,000	8.0%	-6.7%	45.5%

主要K P I（売上高、営業利益/利益率）

- 需要の旺盛なビジネスソリューション事業が全体をけん引し増収となる見込み
- 各種先行投資の影響等により、利益率は減少となる見込み

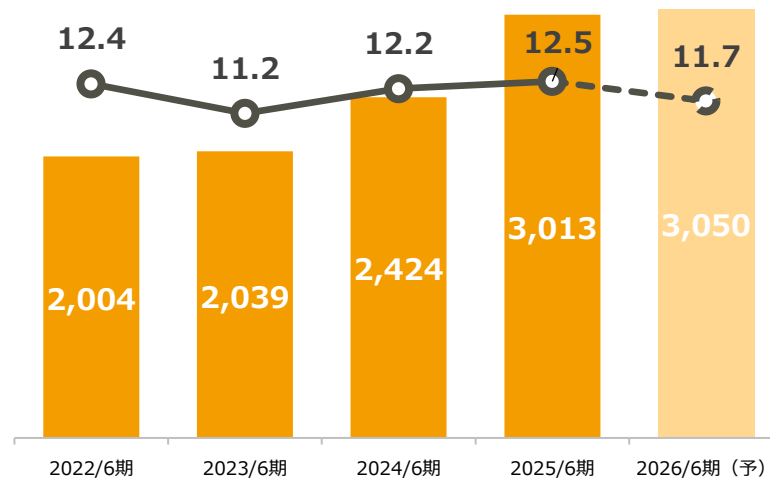
売上高

(単位：百万円)



営業利益/営業利益率

営業利益（百万円） 営業利益率（%）





セグメント別 業績予想

- 全事業で前期の数値を上回る推移を見込む
- プロダクトソリューション事業については、案件自体は着実に積み上がってはいるが、先行投資を強化することと、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

(単位：百万円)

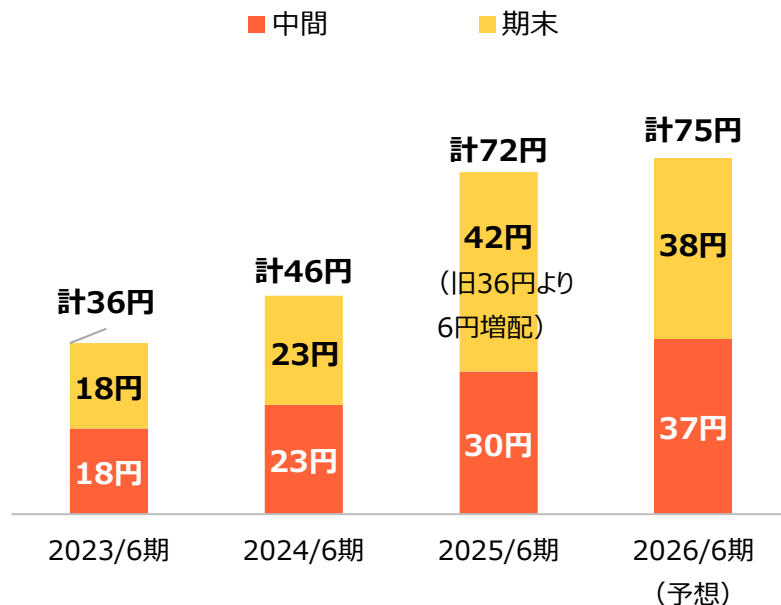
事業セグメント	2025/6期 売上高 実績	2026/6期 売上高 予想	増減%	構成比
ソフトウェア開発事業	23,292	25,100	7.8%	96.5%
ビジネスソリューション事業	13,198	14,400	9.1%	55.4%
エンベデッドソリューション事業	7,816	8,400	7.5%	32.3%
プロダクトソリューション事業	2,277	2,300	1.0%	8.8%
システム販売事業	866	900	3.9%	3.5%
合 計	24,159	26,000	7.6%	100.0%



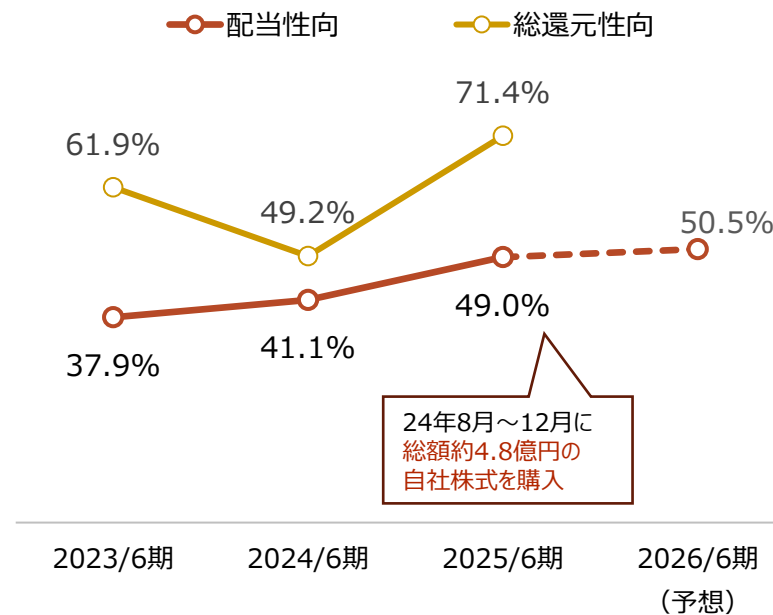
株主還元

■ 26/6期は年間配当金75円を予想。自己株式取得を含め、今後も積極的な株主還元を重要視して経営を推進

年間1株当たり配当金の推移



配当性向及び総還元性向の推移



株式分割を発表

- 今後の更なる株式の流動性向上を図るため、2025年11月14日に株式分割の実施を発表
- 2026年1月1日以降、1株を2株へと分割

株式分割の詳細	
株式分割前の発行済み株式総数	15,501,820株
株式分割の比率	1 : 2 (1株を2株に分割)
株式分割後の発行済み株式総数	31,003,640株
基準日	2025年12月31日
効力発生日	2026年1月1日

1 ——— 2026年6月期第1四半期 決算報告

2 ——— 2026年6月期 業績予想

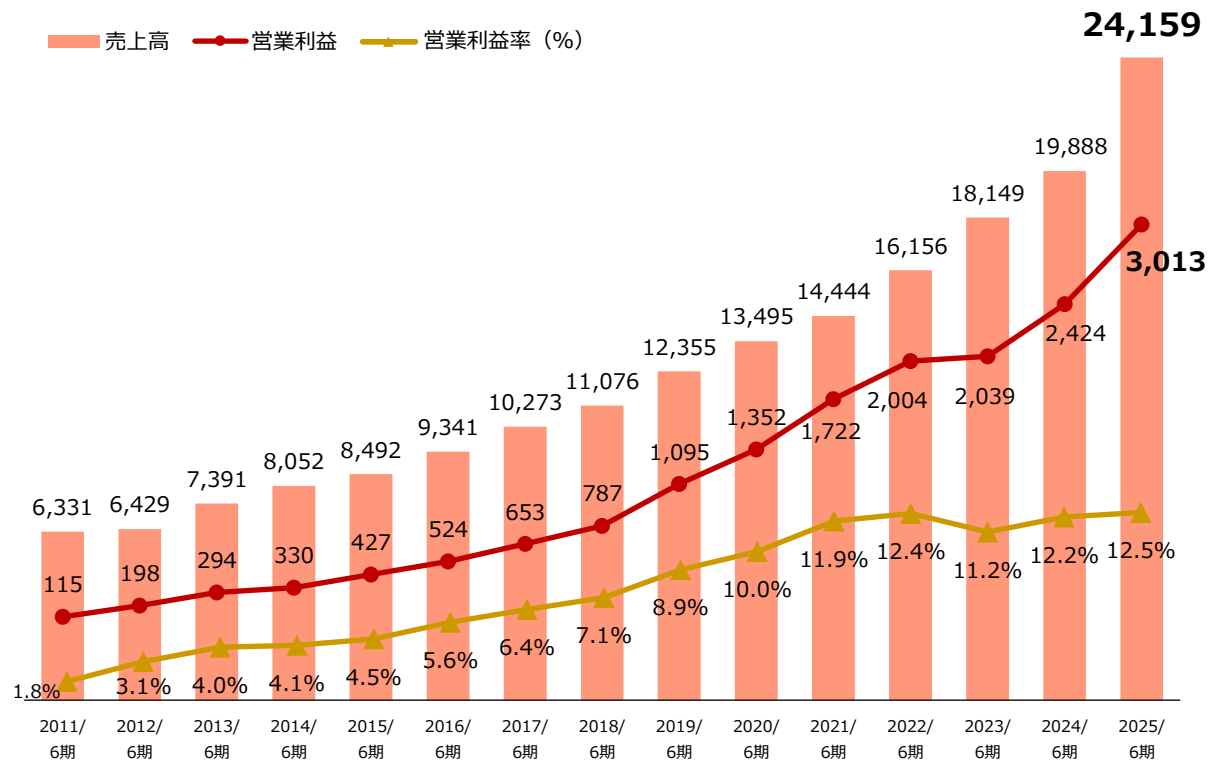
3 ——— 2030年ビジョンおよび中期経営計画
(25/8/8開示の説明資料より一部抜粋)

4 ——— ご参考資料



15期連続増収増益を達成

- 旺盛な需要の取り込み、M&Aの実行などにより、大幅な成長を実現
- 昨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る





2030年ビジョンにおけるパーパス

新中期経営計画において、当社の企業理念・存在意義の結びつきをパーパスに表し、全社員一丸となって成長していきます。

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**。

DITが大切にしている考え方

時代の変化に順応した価値を提供

～ Enhance Customer Value ! ～

当社は「**変化対応力**」を大切にしています。

「変化対応力」とは、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いいます。

世の中の時流やトレンド技術の変化に応じた事業・サービスに取り組みます。

直近は生成AIをはじめとした革新的な技術の登場、少子高齢化と労働人口の減少、働き方改革や生活スタイルの多様化などの、変化に対応した長期ビジョンを掲げ方向性を明確にし、連続した成長実現に向け取り組んでいきます。

これらを実現することより、社会に貢献し、さまざまなステークホルダーの皆さまの生活を豊かにすることが当社の使命であると考えています。



2030年ビジョンのスローガン「50 (フィフティ) ・ 50 (フィフティ) ・ 50 (フィフティ) 」は変わらず推進

3つの50 (フィフティ)

売上高

50 billion

フィフティ

営業利益

50 億

フィフティ

配当性向

50 %

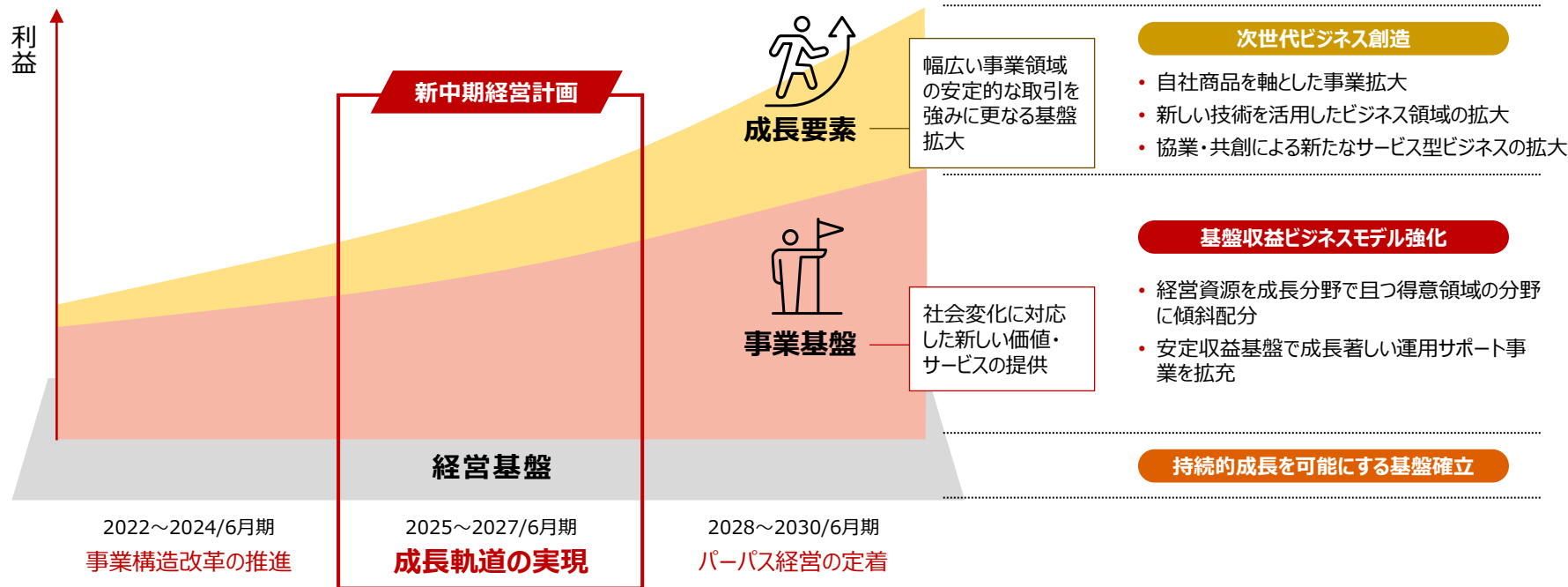
フィフティ

～ 50 (フィフティ) ・ 50 (フィフティ) ・ 50 (フィフティ) 超えへの挑戦！～



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していく





中期経営計画目標値

好調な業績に伴い、26/6期（今期）の計画値を上方修正済み

27/6期は足もとの不透明な需要動向に伴い、暫定で据え置き（非財務指標は従前より変化なし）

財務指標	目標値（KPI）		
	2025/6期 実績	2026/6期	2027/6期
売上高	241億円 (期初：220億円)	260億円 (旧242億円)	267億円 (据え置き)
営業利益	30.1億円 (期初：26.0億円)	30.5億円 (旧28.7億円)	32.0億円 (据え置き)
営業利益率	12.5% (期初：11.8%)	11.7% (旧11.9%)	12.0% (据え置き)
ROE	25%以上維持		
配当性向	50%以上		

非財務指標（2027/6期）

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

戦略1 事業基盤

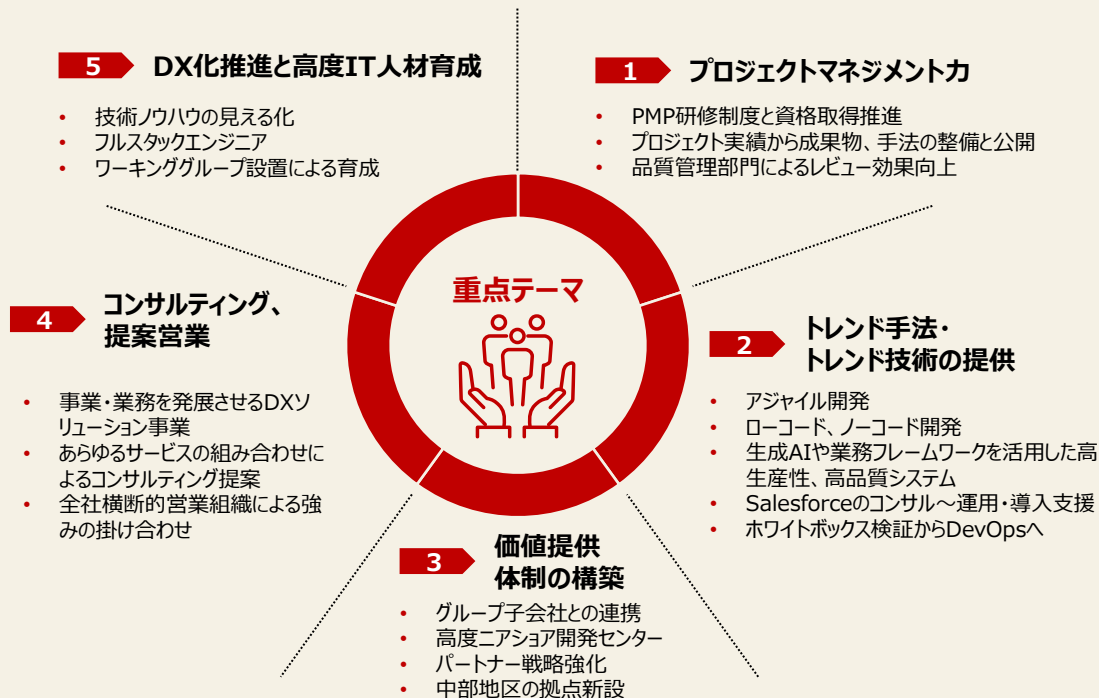
更なる価値共創力、市場競争力の向上による基盤収益ビジネスモデルの強化

前中計からの課題認識

- I** サービス提案型ビジネスモデルへの転換
- II** 人的投資による現場力の強化
- III** デジタル変革の推進による社会的課題解決力



重点テーマに対する各施策キーワード





戦略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

前中計からの課題認識

Ⅳ トренд、新技術への変化対応力の向上

Ⅴ 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

重点テーマに対する各施策キーワード

4 新技術・サービスによる次世代ビジネス

- ・ 生成AI環境の再販契約
- ・ IoT+データサイエンス技術の提案
- ・ グループ子会社とのシナジーによる新製品、新サービス創出
- ・ 新ビジネス創造の為に社内イベント企画

1 生成AIによる付加価値追求

- ・ R&D部門の新設
- ・ システム開発、テスト工程での生産性向上
- ・ バックオフィス業務での効率化
- ・ プロンプトエンジニア、Python技術者の育成



3 セキュリティ領域拡大

- ・ プラットフォーム診断、脆弱性診断の自社サービス提供
- ・ お客様のニーズに応じたラインナップ拡充
- ・ アウトバウンドセールスによる新規顧客獲得
- ・ 組込み機器への事業領域拡大
- ・ コンテナ稼働環境を保護するソリューション提供

2 DX事業領域拡大

- ・ xoBlos事業のサポート体制強化
- ・ xoBlosサービス群のパッケージ化
- ・ 他社アライアンス強化（OEM提供、サービス提供）
- ・ 自治体電子契約の直販モデル
- ・ 代理店への支援強化



戦略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
経営基盤の確立

課題認識

- Ⅵ 持続的成長を可能とする経営基盤の更なる強化
- Ⅶ ESGへの取り組み推進
- Ⅷ 先行投資領域の明確化と投資の実行



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む。





「50・50・50」の目標達成に向け、成長戦略の一環としてM&Aを積極的に推進する

M&Aの位置づけ

『事業基盤』×『成長要素』×『経営基盤強化』をさらに強固にすること

事業基盤

- 既存ビジネス高度化
- 既存ビジネスの販路を活用したクロスセル/アップセル

成長要素

- 新しい販路の開拓
- マーケティングノウハウ、商材企画、販売力の強化
- 先端技術、専門的な業務ノウハウの獲得

経営基盤強化

- 優秀なエンジニアの確保
- 社員の意識向上

M&A対象企業およびDITのステークホルダー双方にとってWin-Winとなること

実績と今後



デジタル・イノベーション・テクノロジー株式会社

事業領域	ビジネスソリューション事業	業務システム開発	●	●			●		●			
		運用サポート			●							
	エンベデッドソリューション事業	組込みシステム開発				●	●					
		組込みシステム検証						●				
	プロダクトソリューション事業									●	●	●
	システム販売事業								●			

System Products Co., Ltd.
システム・プロダクト株式会社

さらなる強化領域

SIMPLISM.INC

さらなる強化領域

DIT AMERICA, LLC.
Digital Information Technologies Corporation

DIT マーケティングサービス株式会社
DIT Marketing Services Co., Ltd.

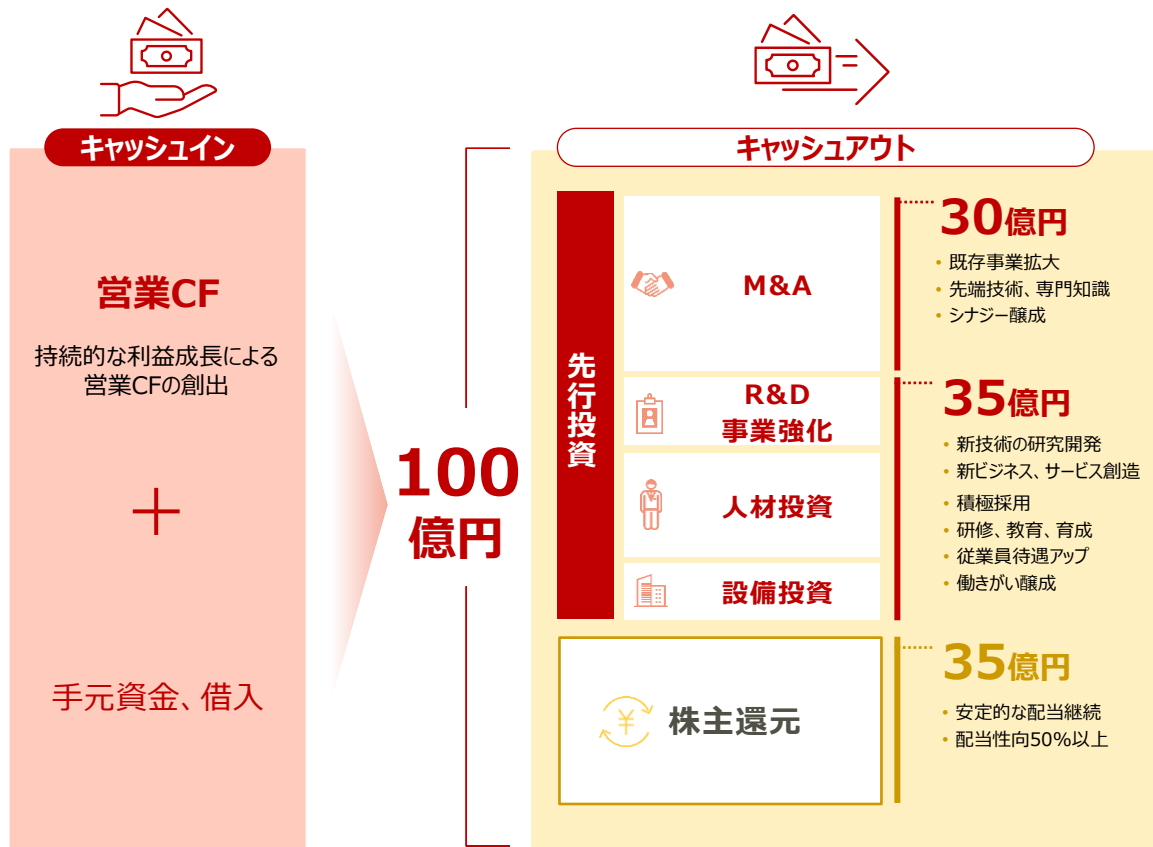
Jungle

さらなる強化領域

DIT マーケティングサービス株式会社
DIT Marketing Services Co., Ltd.

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先行投資を実行し、継続した価値向上を図る
- 株主還元については配当性向目標50%以上に引き上げ、安定的な配当を継続、増配は総合的に勘案し検討
- 市場環境等を鑑み、自社株式取得も判断していく



1 ——— 2026年6月期第1四半期 決算報告

2 ——— 2026年6月期 業績予想

3 ——— 2030年ビジョンおよび中期経営計画
(25/8/8開示の説明資料より一部抜粋)

4 ——— ご参考資料

会社概要



商号:	デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社 Digital Information Technologies Corporation
設立:	2002年1月4日
事業内容:	業務系システム開発、組込系システムの開発及び検証、システム運用サービス、自社開発ソフトウェア販売及びシステム販売事業
本社所在地:	東京都中央区八丁堀4-5-4 FORECAST桜橋5階
資本金:	453,156千円（2025年6月末）
決算期:	6月30日
従業員数	1,642名(単体1,322名)（2025年6月末）
役員:	代表取締役社長執行役員 市川 聡 他社内取締役 2名、社外取締役 4名 常勤監査役 1名、社外監査役 2名（2025年9月末）
グループ会社:	DITマーケティングサービス(株)、DIT America, LLC. (株)シンプリズム、システム・プロダクト(株)、(株)ジャングル



JPX-NIKKEI Mid Small

「JPX日経中小型株指数」
2025年度構成銘柄*

*同指数は2025年8月29日から2026年8月28日まで適用



代表取締役社長 市川 聡

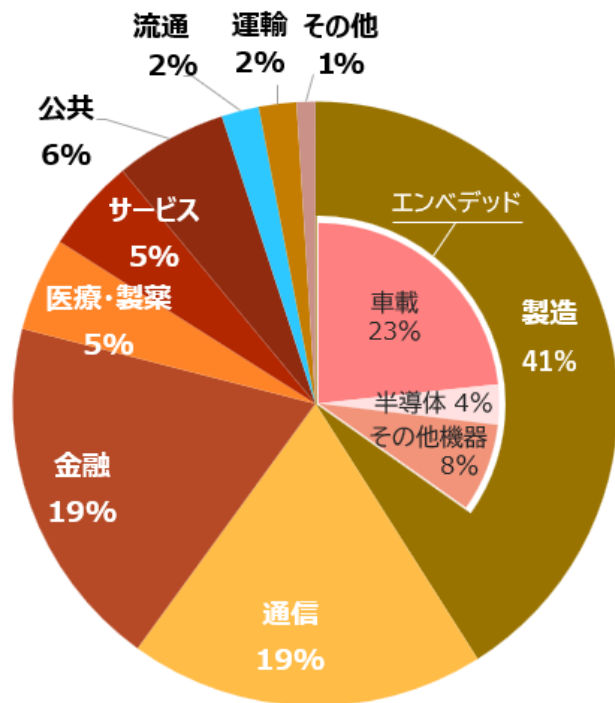
2004年3月 当社入社
2007年7月 執行役員経営企画本部経営企画部長
2010年7月 執行役員事業本部部長
2012年9月 取締役執行役員経営企画部長兼商品企画開発部長
2015年7月 常務取締役事業本部部長
2016年7月 代表取締役専務執行役員
2018年7月 代表取締役社長

国内外の開発拠点と社員数





業種別売上高構成比(※)



■ D I Tグループの取引先は 約2,900社

- ・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主

■ ソフトウェア開発事業の業種別売上高構成（左図）

- ・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80%

※ 2025年6月期 通期実績

サステナビリティへの取り組み

- コア事業における社会のDX化推進や
自社商品導入等を通じた社会的課題
解決により、持続可能な社会へ貢献
- パーパスである「人々の豊かな生活」の
実現に向け、サステナブル委員会を立
ち上げて推進

関連するSDGsのゴール



自社商品による社会的 課題への対応

- ・セキュリティ商品（ウェブアルゴス）や 働き方改革関連商品（ゾブロス）、ペーパーレス商品（DD-CONNECT）等の導入による、社会的課題への解決

WebARGUS[®] xoblos DD-CONNECT

環境保全

- ・社内ペーパーレス化の推進、電気使用量、紙使用量の見える化
- ・TCFDの取り組みの開示
- ・自治体とのブルーカーボン事業での協業検討



D&I

- ・女性管理職比率の向上
- ・性別、外国籍等問わず能力ある人の採用と登用

Well-Being向上

- ・多様な働き方に対応する働きやすい環境の整備と働きがいの醸成
- ・福利厚生の充実と健康経営の促進
- ・従業員の声を聞く取り組みの推進
- ・人的価値向上への投資
- ・従業員待遇改善

地域共創

- ・地方での雇用創出による地域創生
- ・ボランティア活動や地域イベントへの参加による地域貢献活動（本社地区）



コーポレートガバナンス

- ・役員報酬制度の見直し
- ・情報開示の透明化と充実
- ・グループ会社ガバナンスの強化

リスク管理

- ・BCPの継続的見直しによる質向上
- ・サイバーリスク対策強化



お問合せ先：

経営企画本部 I R 部 榎本 学

TEL: 03-6311-6532 FAX: 03-6311-6521

E-mail: ir_info@ditgroup.jp

- この資料に記載された内容は、一般的に認識されている経済・社会の情勢及び当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。
- 本資料において提供される情報は、「見通し情報」を含みます。これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらのリスクは不確実性には、一般的な業界並びに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は本資料に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。