



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2四半期（中間期） 決算説明資料





**1 —— 2026年6月期第2四半期 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2四半期 決算総括

- 売上高は前年同期比8.0%増、営業利益は同1.9%減となり、増収減益となりました。自動車業界を中心とした不透明な事業環境や戦略的投資を踏まえ、期初より増収減益を計画しておりましたが、売上高の増加率は当初計画（5.9%増）を上回り、営業利益の減少幅も当初計画（12.5%減）を大きく抑制しました。
- プロダクトソリューション事業は、計画どおり子会社のジャングル社の年賀状ソフトの販売を終了したことにより減収となったものの、外部環境の影響が懸念されたエンベデッドソリューション事業は、営業努力によるリカバリーにより結果的に増収を維持し、その他の事業は概ね堅調に推移しました。
- 通期計画に対する進捗率は良好ではあるものの、依然として不透明な事業環境が続いていることから、期初に公表した計画は据え置きとしております。

## 主要業績

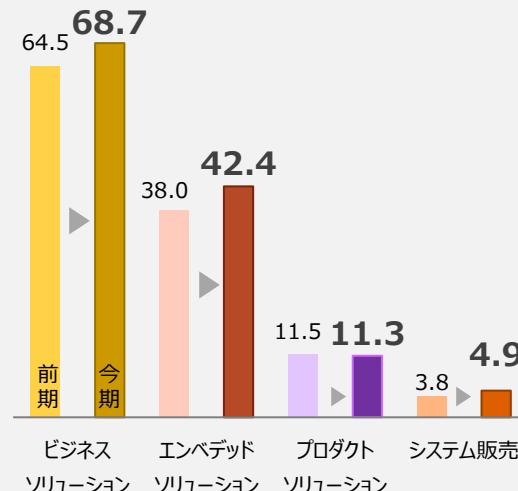
**売上高** : 12,753百万円  
(前期比+8.0%)

**営業利益** : 1,570百万円  
(同-1.9%)

**営業利益率** : 12.3%  
(同-1.3point)

## 事業別売上高

(単位：億円)



## 業績予想に対する進捗

通期予想  
260億円通期予想  
30.5億円対通期  
49.1%対上期計画  
102%上期実績  
127億円対通期  
51.5%対上期計画  
112%上期実績  
15.7億円**売上高****営業利益**

# 2026年6月期第2四半期 決算概要

■ プロダクトソリューション事業における主力商品（年賀状ソフト）の戦略的撤退や、エンベデッドソリューション事業における米国の通商政策等の影響による高単価案件比率の低下など、不透明感のある事業環境の中でも、他事業でのリカバリー施策および積極的な需要の取り込みにより、売上高は期初計画比102%と順調に進捗し、営業利益は同112.1%と計画を上回る水準を確保しました。

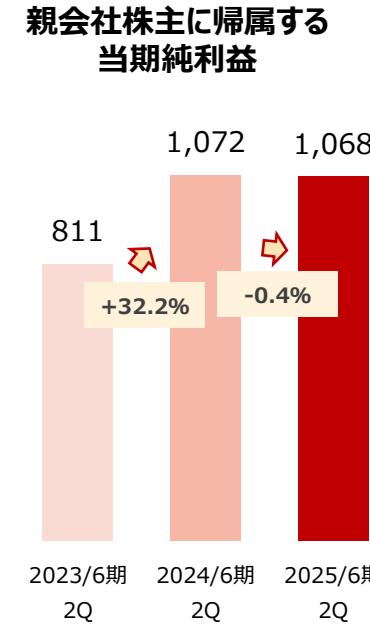
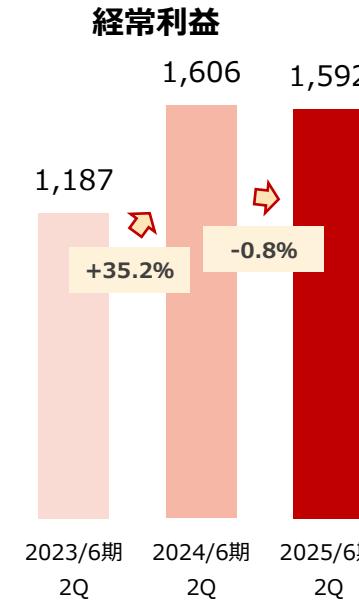
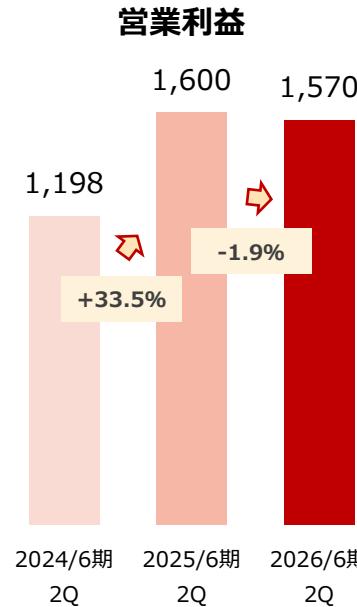
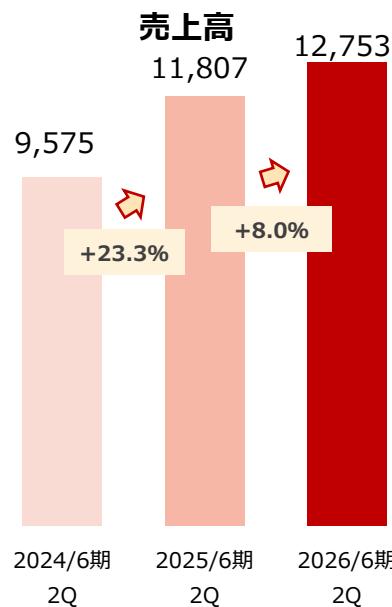
(単位：百万円)	2025/6期 2Q実績	構成比 %	2026/6期 2Q実績	構成比 %	前期比 %	2026/6期 2Q予想	予想比 %
売上高	<b>11,807</b>	100.0%	<b>12,753</b>	100.0%	+8.0%	<b>12,500</b>	102.0%
売上総利益	<b>3,029</b>	25.7%	<b>3,134</b>	24.6%	+3.5%	-	-
販管費	<b>1,429</b>	12.1%	<b>1,564</b>	12.3%	+9.5%	-	-
営業利益	<b>1,600</b>	13.6%	<b>1,570</b>	12.3%	-1.9%	<b>1,400</b>	112.1%
経常利益	<b>1,606</b>	13.6%	<b>1,592</b>	12.5%	-0.8%	<b>1,400</b>	113.7%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	<b>1,072</b>	9.1%	<b>1,068</b>	8.4%	-0.4%	<b>1,000</b>	106.8%



# 2026年6月期第2四半期 業績ハイライト

■ 売上高は過去最高を記録、利益面も前年同期では減益も、高水準を維持

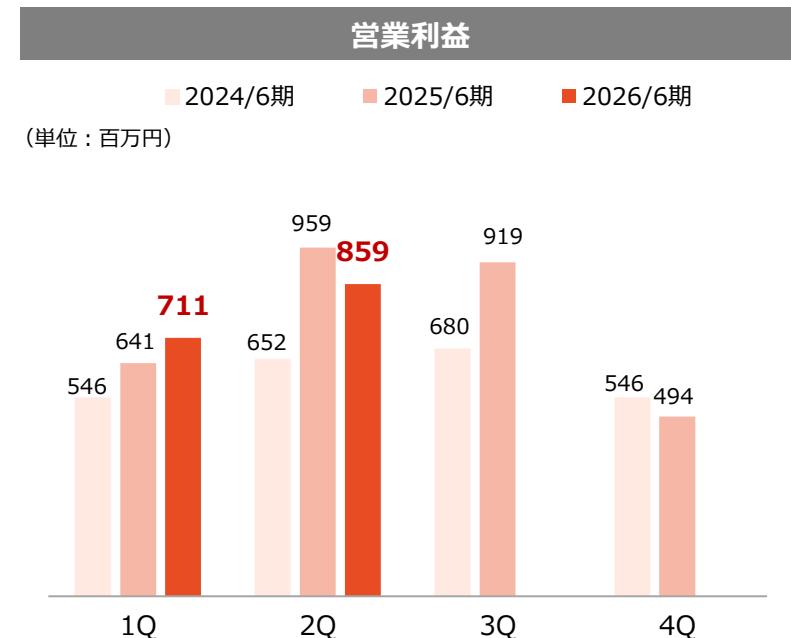
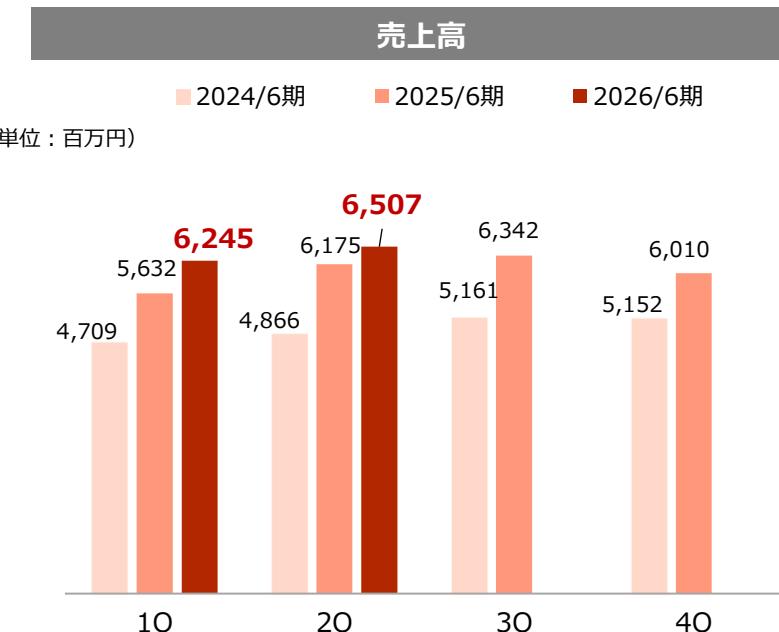
(単位：百万円)





# 四半期会計期間別 売上高&営業利益推移

- 売上高は第1四半期、第2四半期ともに会計期間で過去最高を更新
- 営業利益は、期初に想定していたマイナス要素や先行投資が響くも、依然高水準を維持

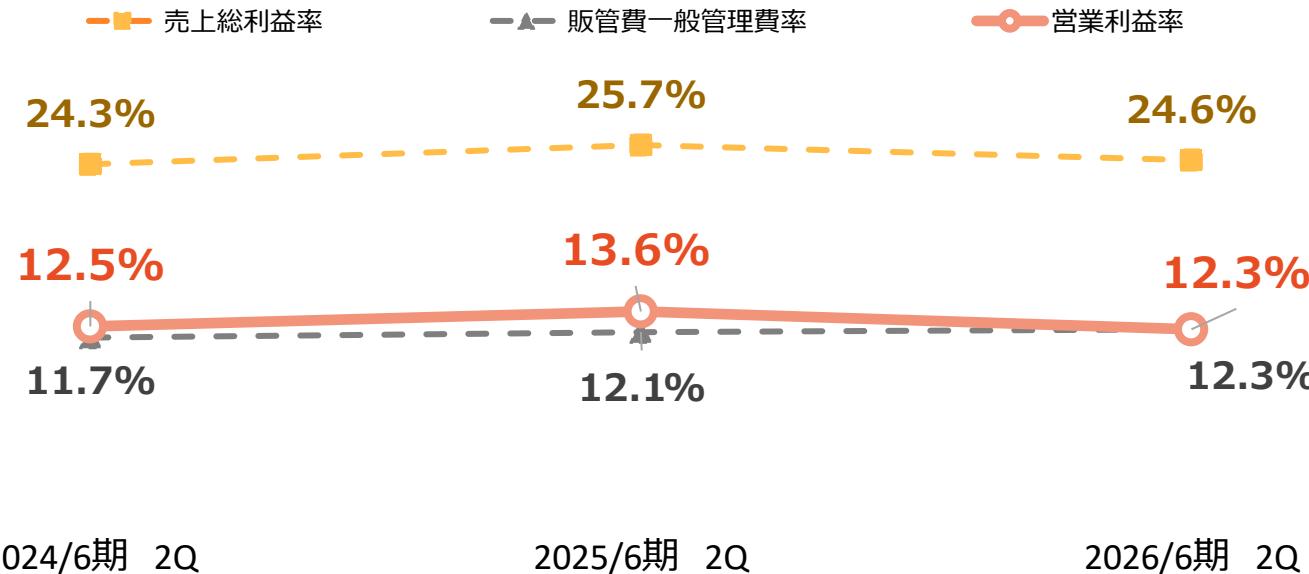


\* 営業利益については、新入社員の受け入れ、期末手当等で第4四半期に減少する季節性があります。

# 売上総利益率・販管費率・営業利益率の推移

- ビジネスソリューション事業における公共系の高単価案件の剥落や、米国の通商政策等の影響による高単価案件比率の低下等により粗利率は低下傾向となったものの、戦略的投資を進めつつもその他の販管費を適切にコントロールした結果、販管費率は前年同期と同程度に抑制し、利益率は高い水準を維持

各利益&販売費一般管理費の対売上高比率



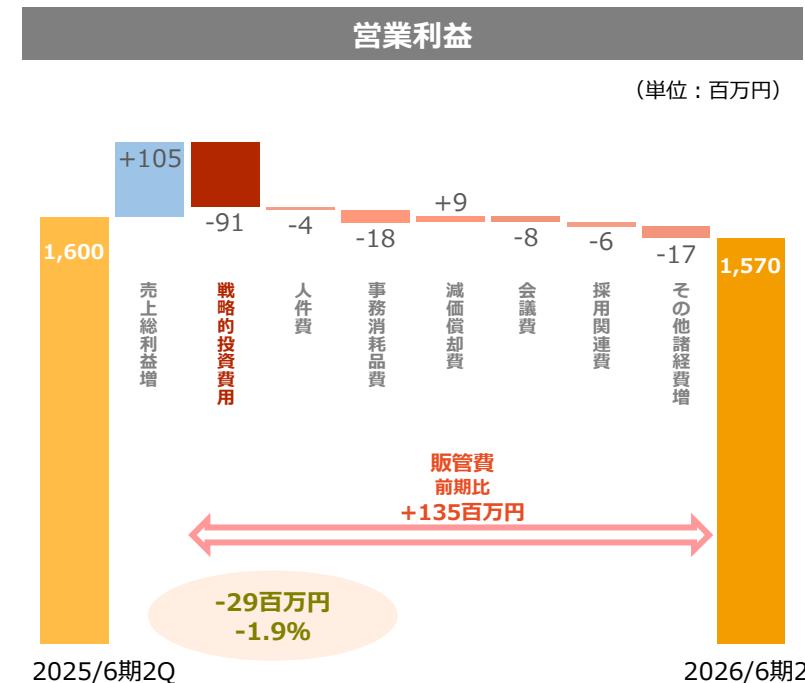
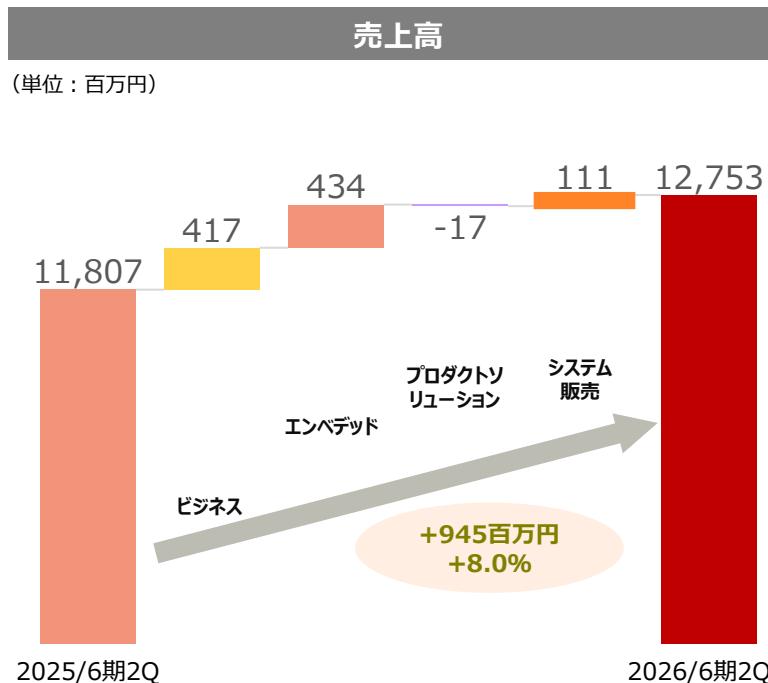
2024/6期 2Q

2025/6期 2Q

2026/6期 2Q

# 売上高、営業利益の増減要因（前期比）

- 主力のビジネスソリューション、エンベデッドソリューションに加え、システム販売事業が増収をけん引
- 営業利益は販管費抑制に努めたものの、戦略的投資を優先したこともあり減益（戦略的投資費用を除いた場合は前年同期より増益）





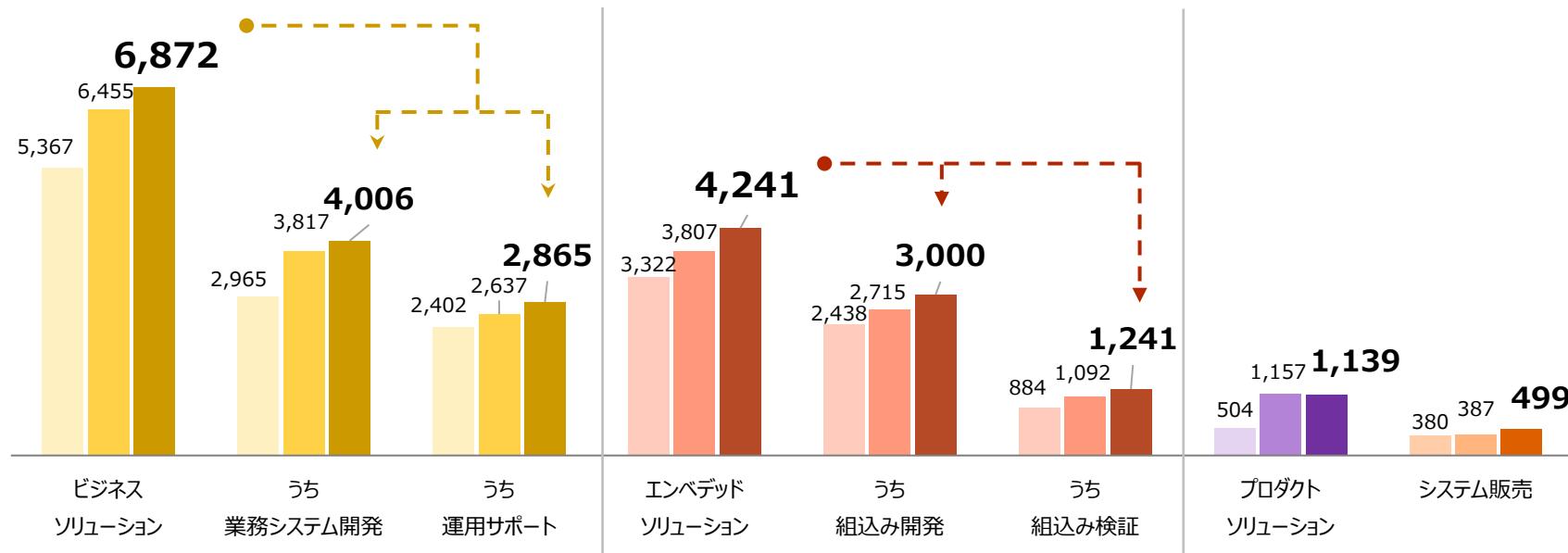
## 事業別業績

# 事業別売上高の推移

- エンベデッドソリューション事業は主要顧客のIT投資縮減はあったものの、車載関連他顧客や欧州CRA対応セキュリティ案件等の受注増により、計画を上回り増収増益
- 年賀状ソフト販売を終了したプロダクトソリューション事業は前期比よりわずかに減収

## 事業別売上高の四半期推移

(グラフは左から2024/6期2Q、2025/6期2Q、2026/6期2Q)





# 事業セグメントと売上高構成比

- ビジネスソリューション、エンベデッドソリューション事業の構成比に大きな変化はなし
- プロダクトソリューション事業については、撤退した年賀状ソフトの販売が年末にピークを迎える季節性があったため、上期の時点では特に反動が出やすく構成比が低減も、想定どおりの推移

事業セグメント別 売上高構成比	分類	2024/6期 2Q	2025/6期 2Q	2026/6期 2Q
ソフトウェア開発事業		96.0%	96.7%	96.1%
ビジネスソリューション事業	事業基盤	56.1%	54.7%	53.9%
うち業務システム開発		55.2%	59.1%	58.3%
〃 運用サポート		44.8%	40.9%	41.7%
エンベデッドソリューション事業	事業基盤	34.7%	32.2%	33.3%
うち組込みシステム開発		73.4%	71.3%	70.7%
〃 組込みシステム検証		26.6%	28.7%	29.3%
プロダクトソリューション事業	成長分野	5.3%	9.8%	8.9%
システム販売事業	事業基盤	4.0%	3.3%	3.9%

# 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

(単位：百万円)



## 業務システム開発



## 運用サポート



**売上高 : 6,872百万円**  
**前期比 : +6.5%**

### <事業全体>

旺盛な需要を着実に捉えたほか、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も、通信、医薬、ERP関連の復調が上回り、微増ながら前期より増収増益を達成。生成AIの活用実績が積み上がり、ノウハウをガイドラインとして取りまとめる

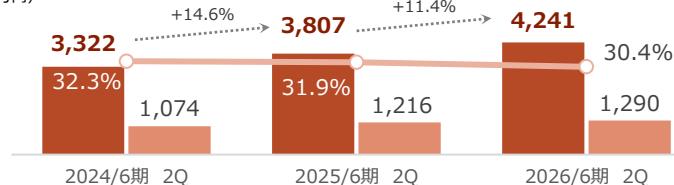
### ■ 運用サポート

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拡充が進み成長軌道へ復帰し、増収増益。利益成長が売上高の成長を上回るなど、もう1段階上のビジネスへ進化

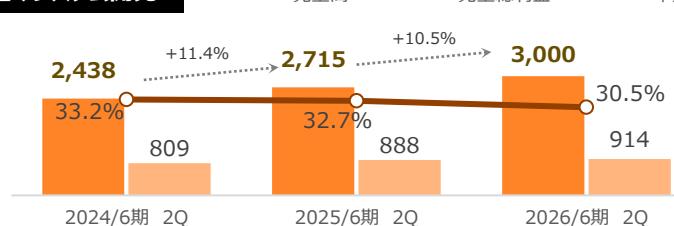
# セグメント別売上高：エンベデッドソリューション事業

## 事業全体

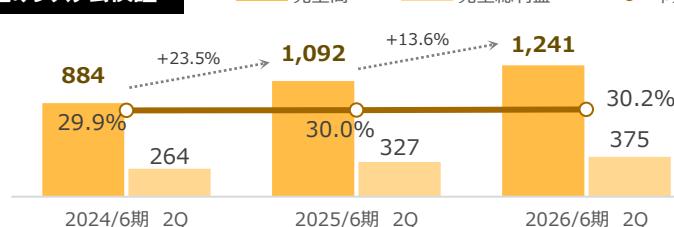
(単位：百万円)



## 組込みシステム開発



## 組込みシステム検証



**売上高 : 4,241百万円  
前期比 : +11.4%**

## <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、多様な業種からの案件獲得や、組込みシステム検証の貢献により、計画を上回る增收増益となった

### ■組込みシステム開発

高単価な車載・半導体系の主要顧客のIT投資の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。特に、欧州CRA対応セキュリティ案件が伸展。

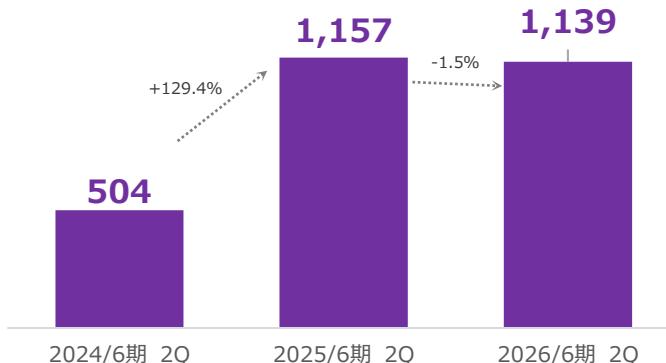
### ■組込みシステム検証

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、米国での車載検証が拡大したことから、売上高および粗利ともに二桁の增收増益。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る

# 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)



**売上高 : 1,139百万円**  
**前期比 : -1.5%**

## ＜事業全体＞

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 : サイバーセキュリティ商品】

ライセンスの数は順調に積み上がる。脆弱性診断サービスは認知度上がり順調に拡大。組込み機器向けセキュリティソリューション「RezOT」を開発

### ■【xoBlos（ゾブロス）：業務効率化商品】

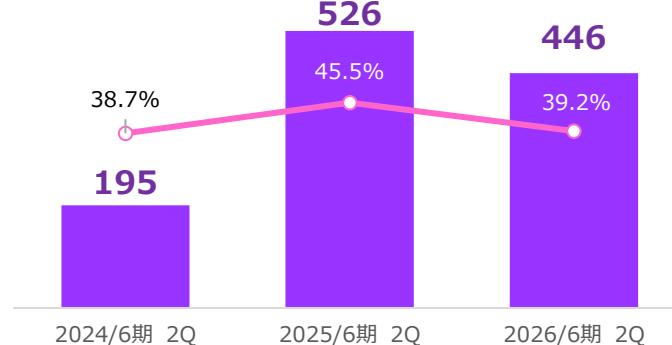
展示会などで獲得したリード顧客の取り込みが順調に進展。xoBlosの一部機能を活用してエクセル帳票抽出に特化した新商材を準備

### ■【その他商品】

電子契約サービス「DD-CONNECT（ディ・ディ・コネクト）」は、住宅建設業を主にSI開発を含めて伸長。ジャングル社は、法人向け商材は大幅に伸びるも年賀状ソフトの販売終了により減収減益

売上総利益

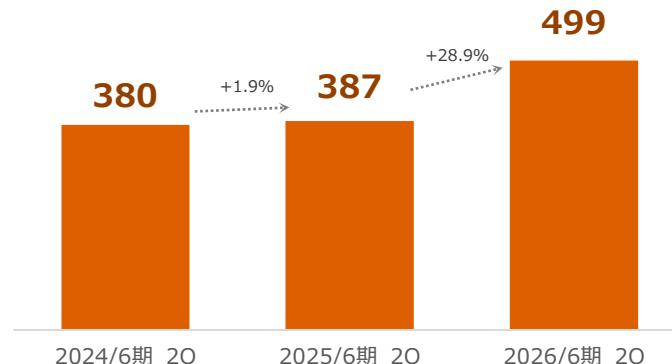
■ 売上総利益 同率



# セグメント別売上高：システム販売事業

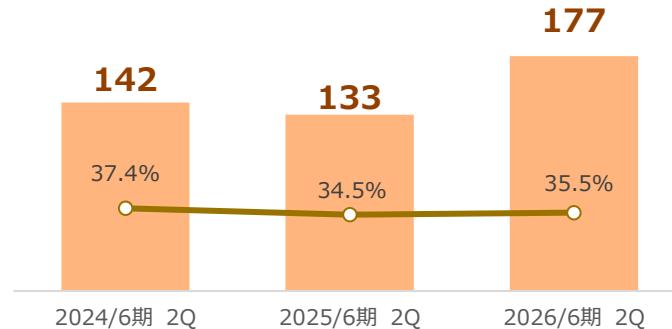
売上高

(単位：百万円)



売上総利益

■ 売上総利益 ■ 同率



**売上高：499百万円**  
**前期比：+28.9%**

## <事業全体>

前期下期に事業を承継した北陸地方の営業所の収益が当期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

- 新たに承継した北陸地方の拠点分の業績が寄与
- 昨年10月のWindows 旧OSのサポート終了に伴うPC需要を着実に捉えた点も収益に寄与



# 貸借対照表

■ 前期末より大きな変化はない。自己資本比率は72.3%と高い水準を維持

(単位：百万円)  
※百万円以下切捨

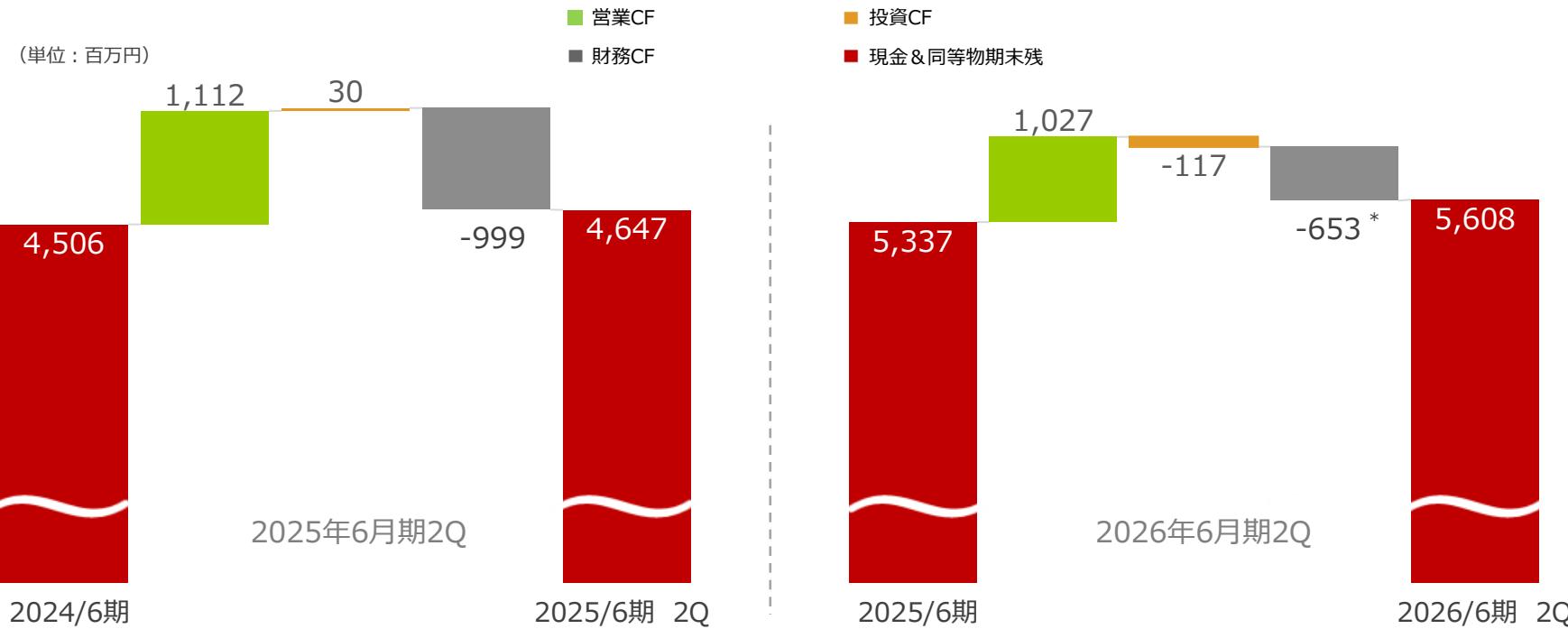
	2025/6月末	2025/12月末	増減
現金・預金	5,354	5,619	265
売掛金及び契約資産	3,736	3,941	205
仕掛品	196	153	△42
その他	187	354	166
<b>流動資産 計</b>	<b>9,474</b>	<b>10,069</b>	<b>594</b>
有形固定資産	188	191	3
無形固定資産	691	603	-88
投資その他の資産	916	1,034	117
<b>固定資産 計</b>	<b>1,797</b>	<b>1,828</b>	<b>31</b>
<b>資産 合計</b>	<b>11,271</b>	<b>11,897</b>	<b>626</b>

	2025/6月末	2025/12月末	増減
買掛金	857	848	△8
未払法人税等	527	579	51
その他	1,407	1,472	65
<b>流動負債 計</b>	<b>2,791</b>	<b>2,900</b>	<b>109</b>
株式給付引当金	208	200	-7
その他	89	78	-11
<b>固定負債 計</b>	<b>297</b>	<b>278</b>	<b>-18</b>
<b>負債 合計</b>	<b>3,088</b>	<b>3,179</b>	<b>90</b>
資本金	453	453	-
資本剰余金	460	601	140
利益剰余金等	7,268	7,663	395
<b>純資産 合計</b>	<b>8,182</b>	<b>8,718</b>	<b>536</b>
<b>負債・純資産 合計</b>	<b>11,271</b>	<b>11,897</b>	<b>626</b>



# キャッシュフロー

- 増収増益に伴い営業CFが大幅増加し、潤沢なキャッシュを保持



\*2025/6期はその他に連結子会社の決算期変更に伴う現金及び現金同等物の減少23百万円及び換算差額の増加が37百万発生



# 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中
- 将来的には、グローバルクラスの産業用ロボットメーカーなどと協業し、産業界のセキュリティにおけるデファクトスタンダードとなるべく、協議を進行中

## 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

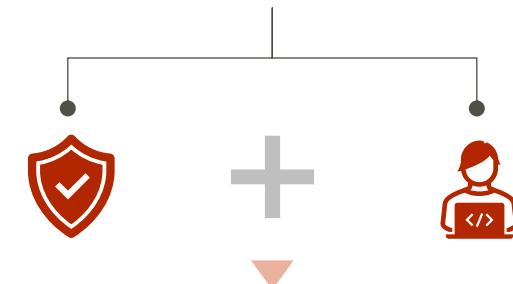
- ・セキュリティ対策を設計段階で組み込んだとしても、サイバー攻撃の高度化により全ての攻撃の防御は困難で、検知・復旧対策も必要
- ・当社にはシステム改ざんを瞬時に検知し、復旧できる「WebARGUS」を基礎とするセキュリティ製品のノウハウが蓄積

## 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入れ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)

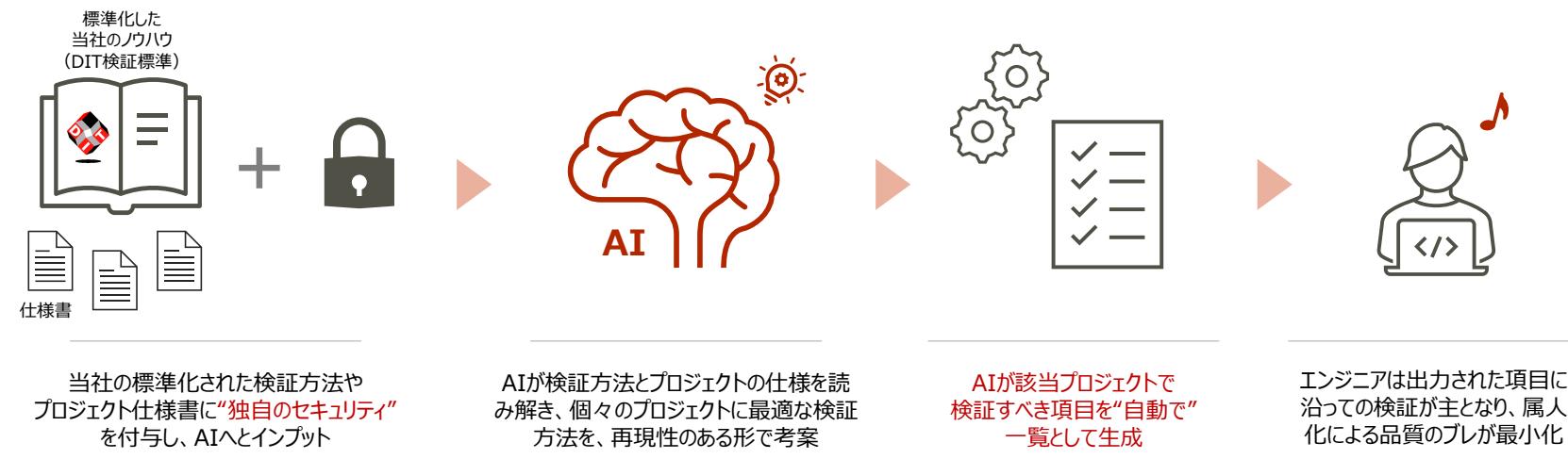


積上げ型収益モデル + 導入カスタマイズ  
サービス提供

## トピック：AIに関する取り組み/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を活用しサービス化
- 当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。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サービスを実現。既に引き合いが増加中
- 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

### AI検証プラットフォーム「Qualicia（クオリシア）」のイメージ





**1 —— 2026年6月期第2四半期 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な見込みで、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、給与水準の引き上げや新たなセキュリティサービスローンチへ向けた先行投資の実行に伴い、営業利益以下では前期より微増水準を見込む
- 上半期での通期予想進捗率は良好だが、依然として自動車業界を中心に事業環境が不透明である点を踏まえ、期初計画を据え置き

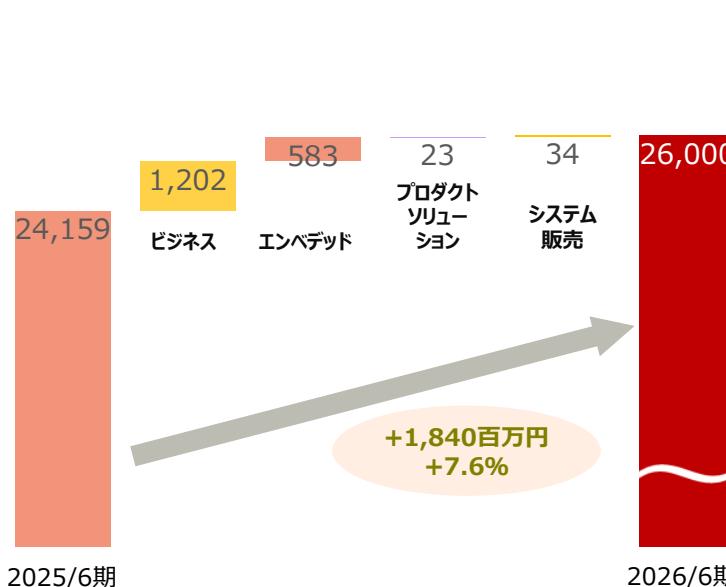
(単位：百万円)	2025/6期 実績	構成比 %	2026/6期 予想	構成比 %	前期比 %	上半期実績	上半期時点 での進捗率
売上高	24,159	100.0%	26,000	100.0%	+7.6%	12,753	49.1%
営業利益	3,013	12.5%	3,050	11.7%	+1.2%	1,570	51.5%
経常利益	3,027	12.5%	3,050	11.7%	+0.7%	1,592	52.2%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	2,178	9.0%	2,200	8.5%	+1.0%	1,068	48.6%

# 主要KPI（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

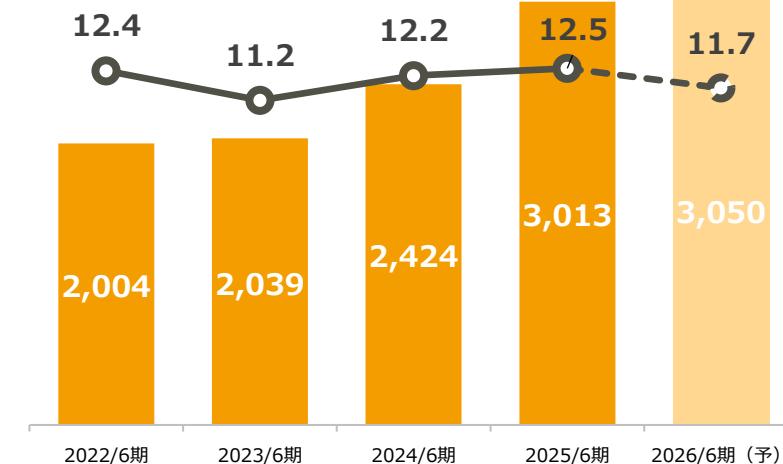
**売上高**

(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（%）



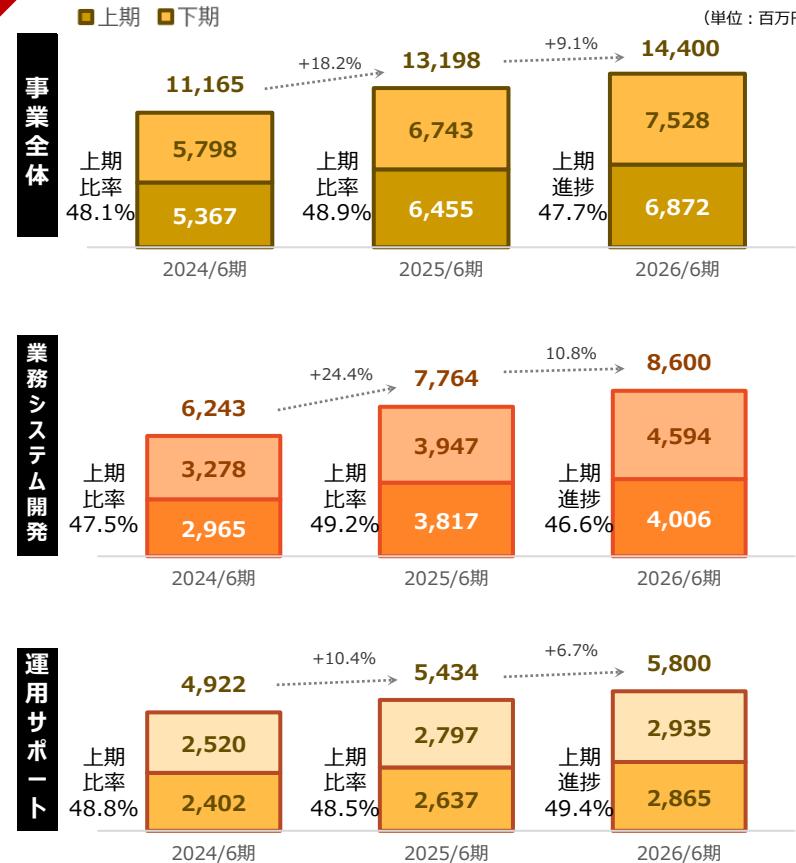
# セグメント別 業績予想

- 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、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%

# セグメント別売上高：ビジネスソリューション事業



\*今期予想の下期数値は「通期予想値から上期実績値」を単純に差し引いた数値

**売上高 : 14,400百万円**  
**前期比 : +9.1%**

## <事業全体>

IT投資は持続的に成長することが予想されており、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、当社の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。

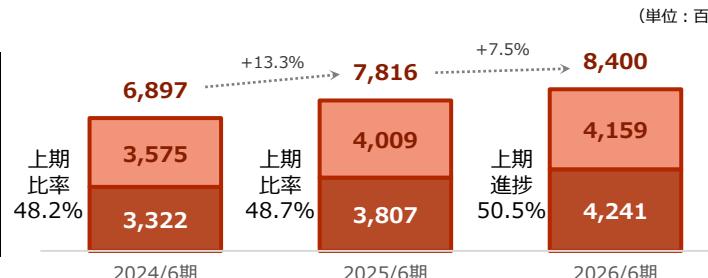


# セグメント別重点施策：ビジネスソリューション事業

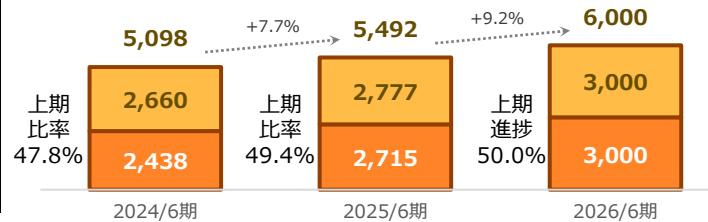
重点施策	上期実績	下期取組み
ビジネスモデルの再構築(伴走型コンサル、AIコンサル、ロード開発、アジャイル開発 等)に注力し、顧客に新たな価値を提供	生成AIは複数案件での活用実績を踏まえガイドラインを整備。アジャイル開発は既存顧客にも適用を拡大。AIについても顧客評価は高く、実証段階から実務フェーズへ進展	既存・新規を問わず「共創型」の価値提供をより強く訴求し、上流から工程全体を包括するオファリングサービス(※)の提供を推進 ※顧客の課題解決を起点に、コンサルティングから開発・運用までを一体として提供するサービスモデル
得意領域である金融系業務プロフェッショナル集団を確立	金融系案件については、顧客側の計画変更等により案件立ち上がり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据えた、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
グループ子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ンプ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
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「高度ニアショア開発センター」として活用及び 地場企業からの受注拡大	13年目を迎えた松山市拠点では体制拡大が進展し、2年目を迎えた函館市・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ニアショア開発センターとしての機能強化に継続して取り組む

# セグメント別売上高：エンベデッドソリューション事業

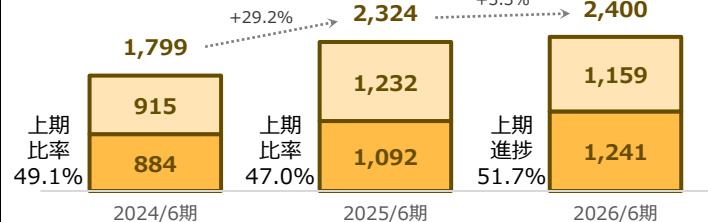
## 事業全体



## 組込みシステム開発



## 組込みシステム検証



\*今期予想の下期数値は「通期予想値から上期実績値」を単純に差し引いた数値

**売上高 : 8,400百万円  
前期比 : +7.5%**

### <事業全体>

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としていますが、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、さらなる增收増益を見込みます

### ■組込み開発

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提供事業へ進化させることを目標に、事業拡大を目指す

※DevOps (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

# 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む
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およびワースティング関連案件が進展。また、ミックウェ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、ミックウェ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・調達環境の変化を背景に、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に努める	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横展開するとともに、業務系検証領域の拡大にも取り組む。
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	米国内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

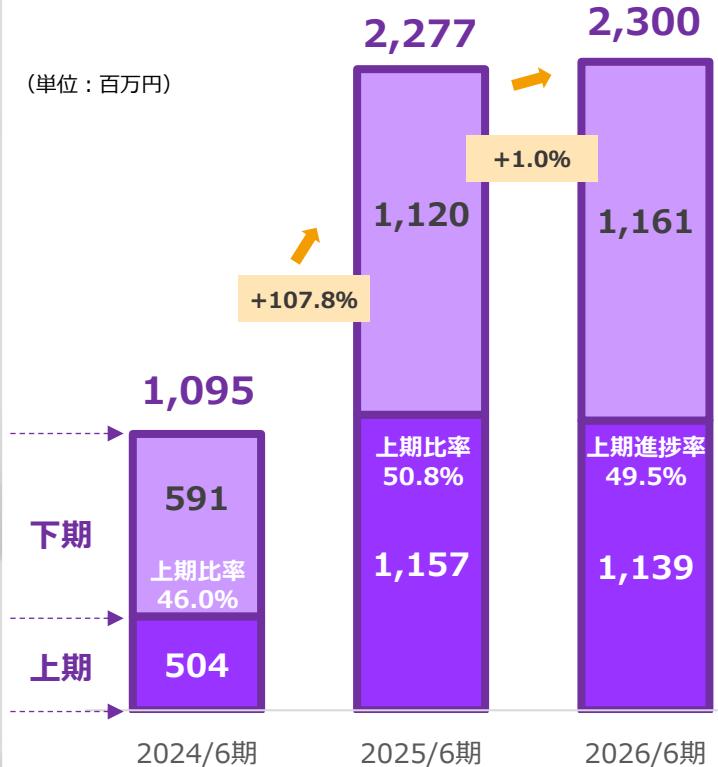
# セグメント別重点施策：エンベデッドソリューション事業

## 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・管理する中枢的な制御ユニット。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。

# セグメント別売上高：プロダクトソリューション事業

(単位：百万円)



**売上高 : 2,300百万円**  
**前期比 : +1.0%**

## <事業全体>

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 : サイバーセキュリティ商品】

中堅企業の新規獲得により、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

### ■【xoBlos（ゾブロス）:業務効率化商品】

「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

### ■【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、B2B商材を主軸に増収を目指す



# 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り組み、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、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

# 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（ゾブロス）

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の拡大を図る	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



# セグメント別重点施策：プロダクトソリューション事業

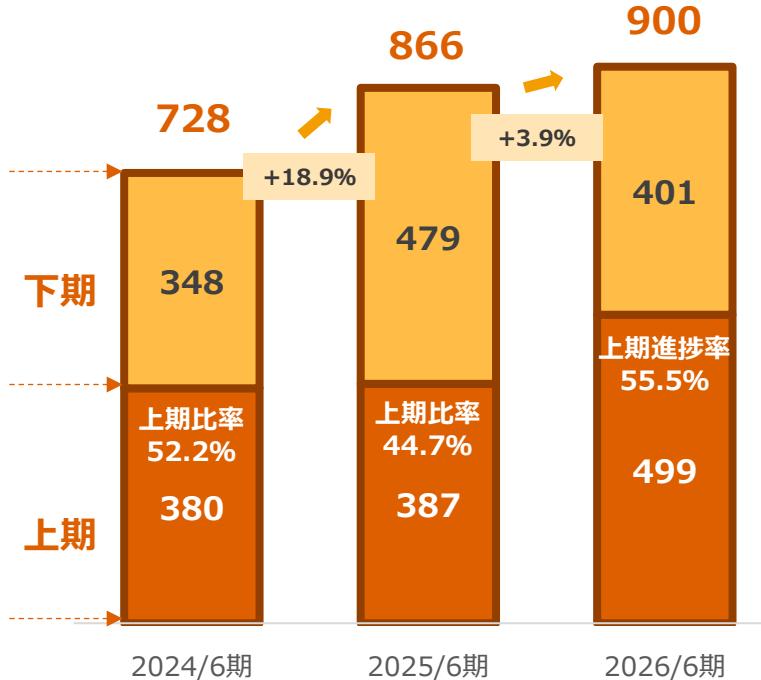
DD-CONNECT（ディーディーコネクト）・DX事業・ジャングル社

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	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、課題の解決を図りつつ、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空間投影技術を用いた大型遊戯施設への提案や、道南地区での農薬自動散布・熊の監視の提案を通じ、技術の実用化に向けた取り組みを前進	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り組みを進める
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	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



# セグメント別売上高：システム販売事業

(単位：百万円)



**売上高 : 900百万円**  
**前期比 : +3.9%**

## <事業全体>

強化した販売体制と新規地区の活用により、增收増益を目指す

- 新制度（※）対応への導入が遅れた中小企業向けに引き続き提案を強化とともに、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

(※) インボイス制度、電子帳簿保存法

\* 今期予想の下期数値は「通期予想値から上期実績値」を単純に差し引いた数値

\*\* システム販売事業は、カシオヒューマンシステムズ株式会社製中小企業向け業務支援及び経営支援の基幹システムである楽一の販売を主としております



# 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、継承した顧客のリプレース販売を最優先に取り組む

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上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、楽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

顧客フォローを通して、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

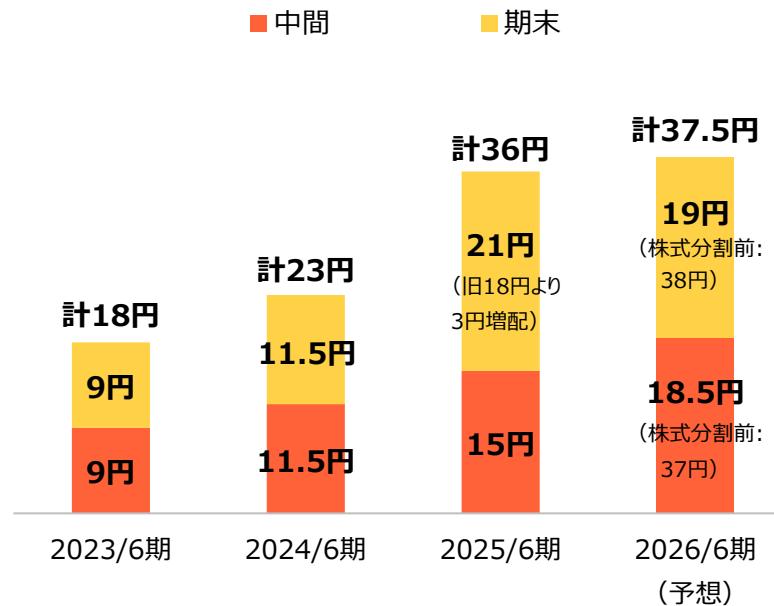
アウトバウンドセールス（訪問、電話など当社から顧客へ働きかける営業活動）を中心とした営業活動からリードは確保しているものの、現時点ではビジネスモデルを変革するに足る仕組みまでは至らず

営業体制の強化と、顧客の未開拓領域（ホワイトスペース）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

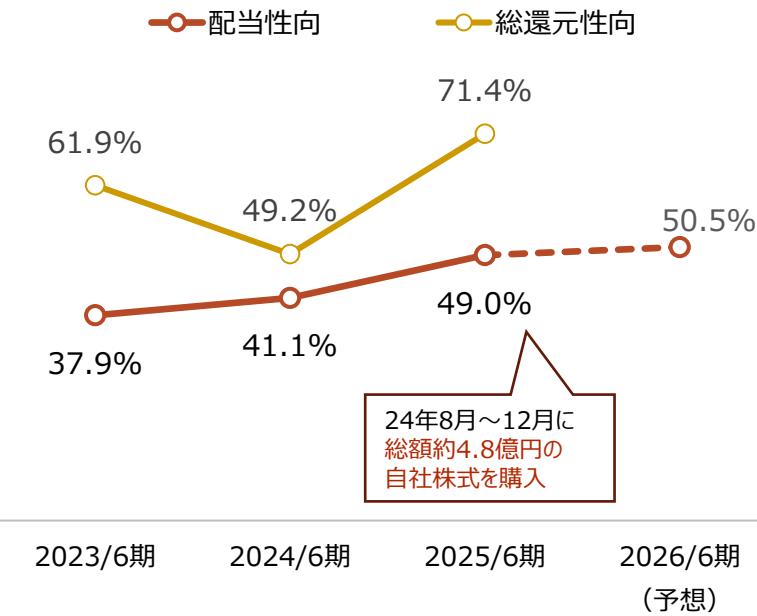
# 株主還元

- 2026年1月1日より1：2の株式分割を実施。
- 26/6期は分割後基準での年間配当金37.5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（分割後ベース）\***



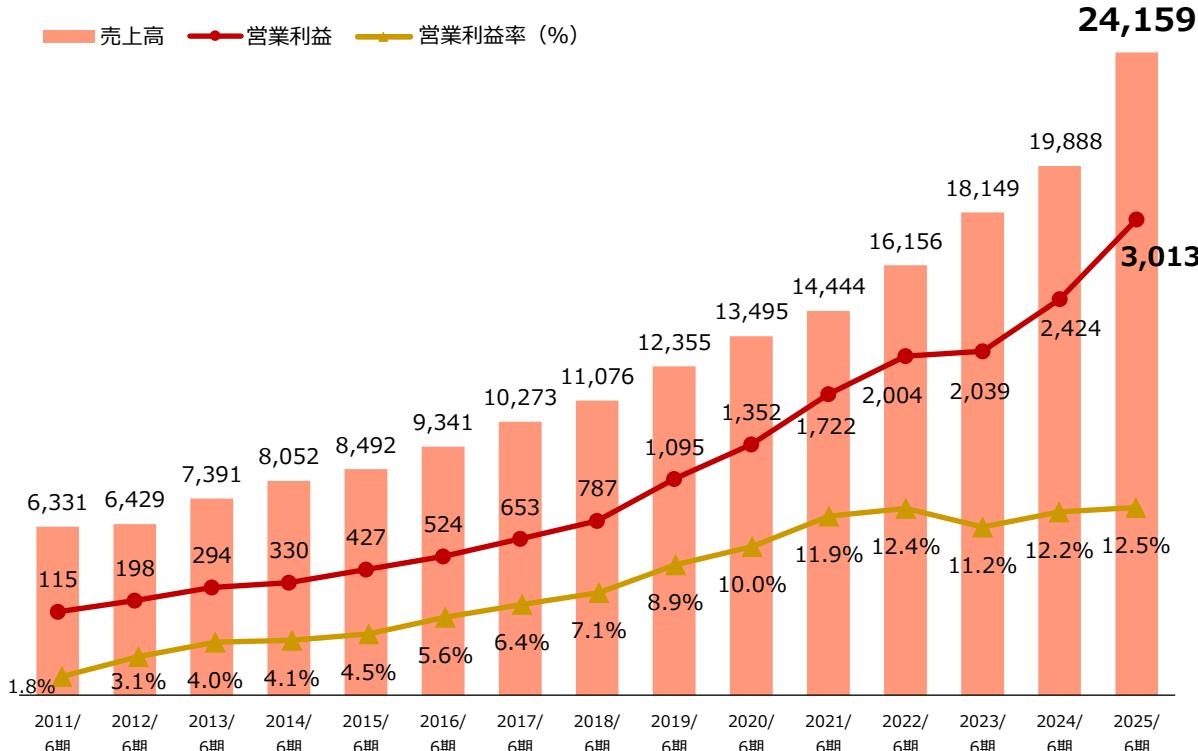
**配当性向及び総還元性向の推移**





- 1 —— 2026年6月期第2四半期 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**

# 業績推移



## 15期連続增收増益を達成

- 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カス

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カスに表し、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

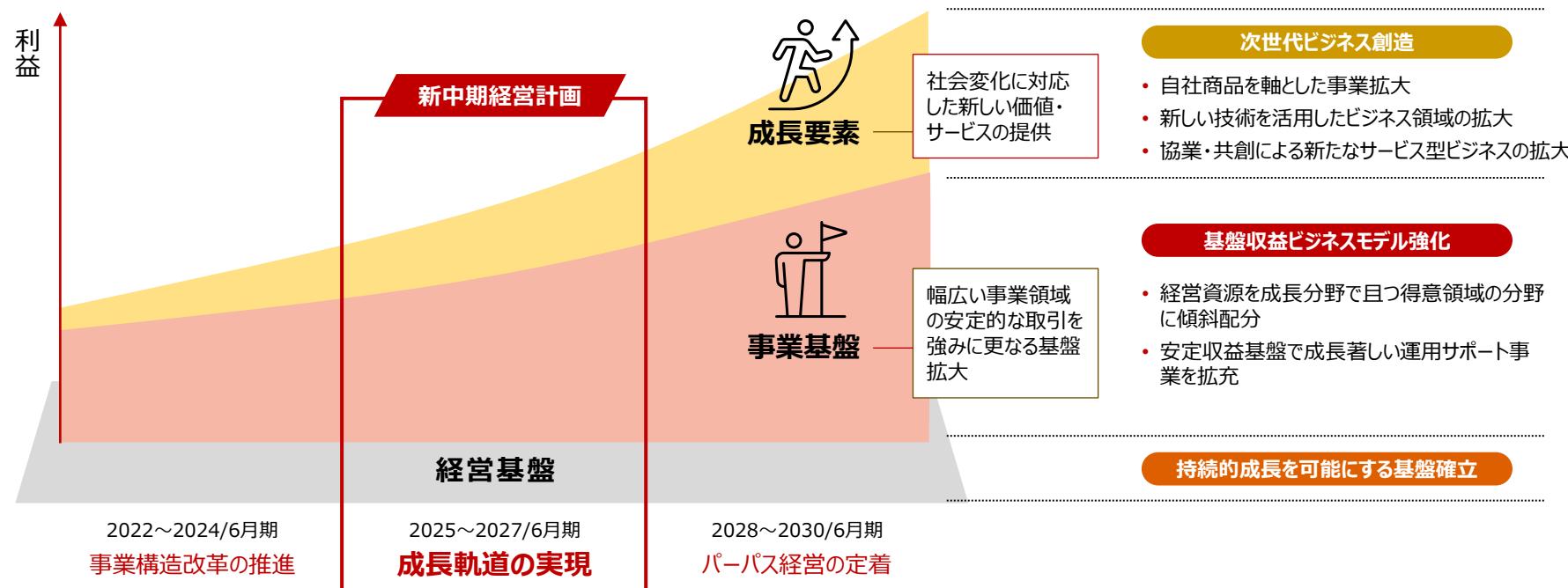
50 %  
フィフティ

～ 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
パーソネル関連の研修受講率	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



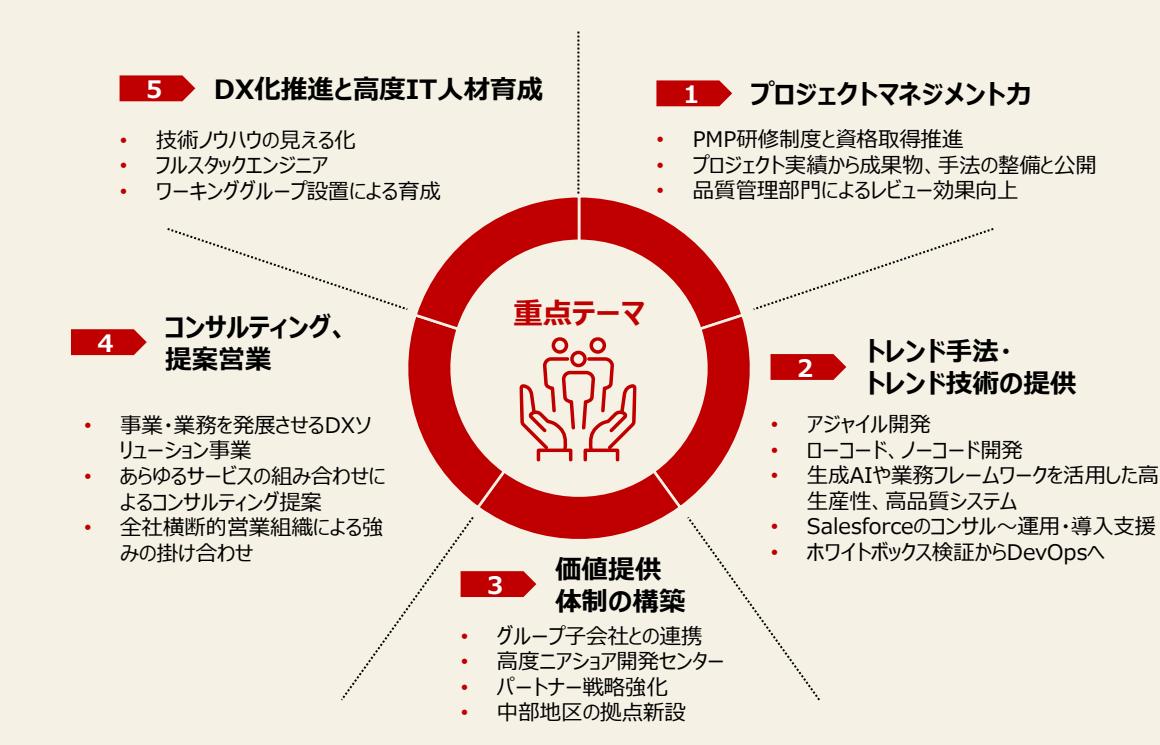
更なる価値共創力、市場競争力  
の向上による基盤収益ビジネスモ  
デルの強化

## 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 トレンド、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の社内イベント企画

#### 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

#### 重点テーマ



#### 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アップ拡充
- 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。

#### 「人的価値向上」委員会

戦略3 | 経営基盤

#### 「サステナブル経営検討」委員会 (ESG、SDGs等)

戦略3 | 経営基盤

#### 「新技術R&D」委員会

戦略2 | 成長要素

#### 「プロジェクト品質マネジメント向上」委員会

戦略1 | 事業基盤

#### 「社内環境DX検討」委員会 (設備投資)

戦略3 | 経営基盤

カンパニー

カンパニー

カンパニー

カンパニー

# M&A戦略



「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

事業領域		カンパニー（ビジネスユニット）									
		BS	eB	SB	ES	NN	QE	EM	xoB	ITS	DX
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											

デジタル・イフフォメーション・テクノロジー株式会社

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

DIT AMERICA, LLC.  
Digital Information Technologies Corporation

さらなる強化領域

Jungle

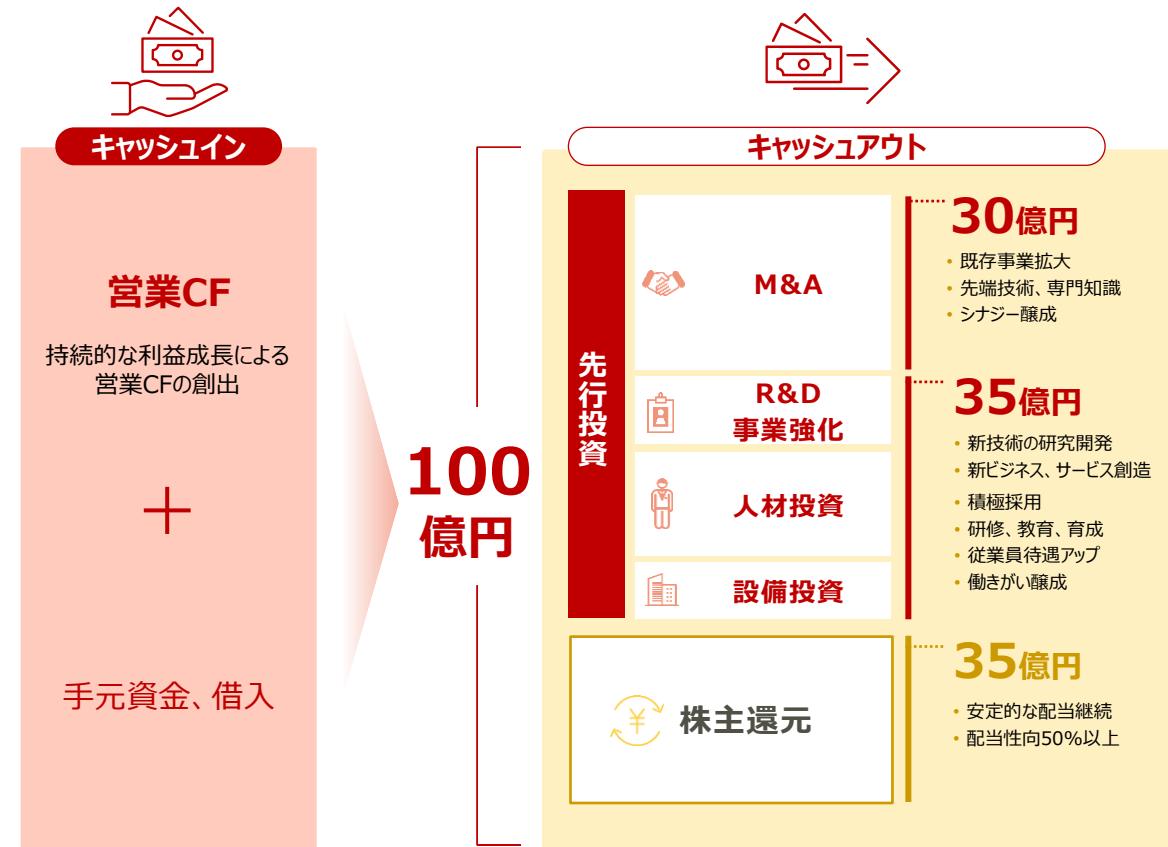
DIT マーケティングサービス株式会社  
DIT Marketing Services Co., Ltd.

さらなる強化領域

# 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2四半期 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** 1,630名(単体1,319名)（2025年12月末）

代表取締役社長執行役員 市川 聰

**役員：**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



代表取締役社長 市川 聰

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



「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

# 国内外の開発拠点と社員数



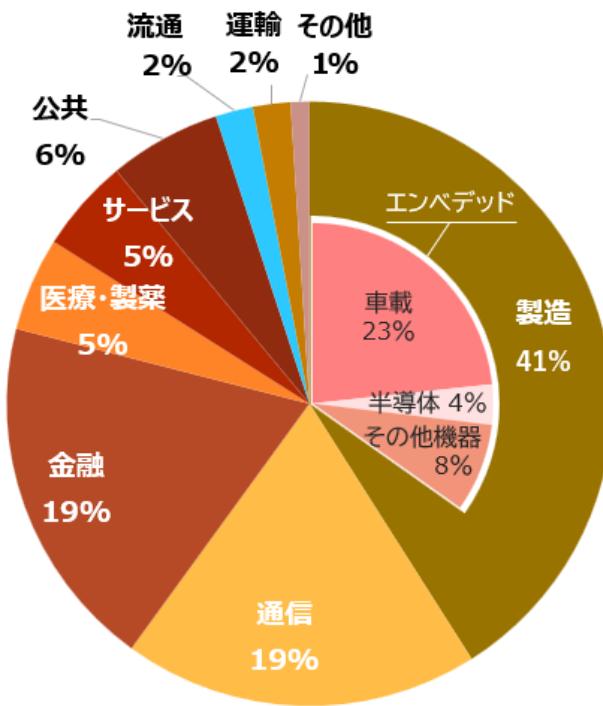
©雁光舎 野田東徳



# 顧客基盤



業種別売上高構成比(※)



※ 2025年6月期 通期実績

## ■ 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%

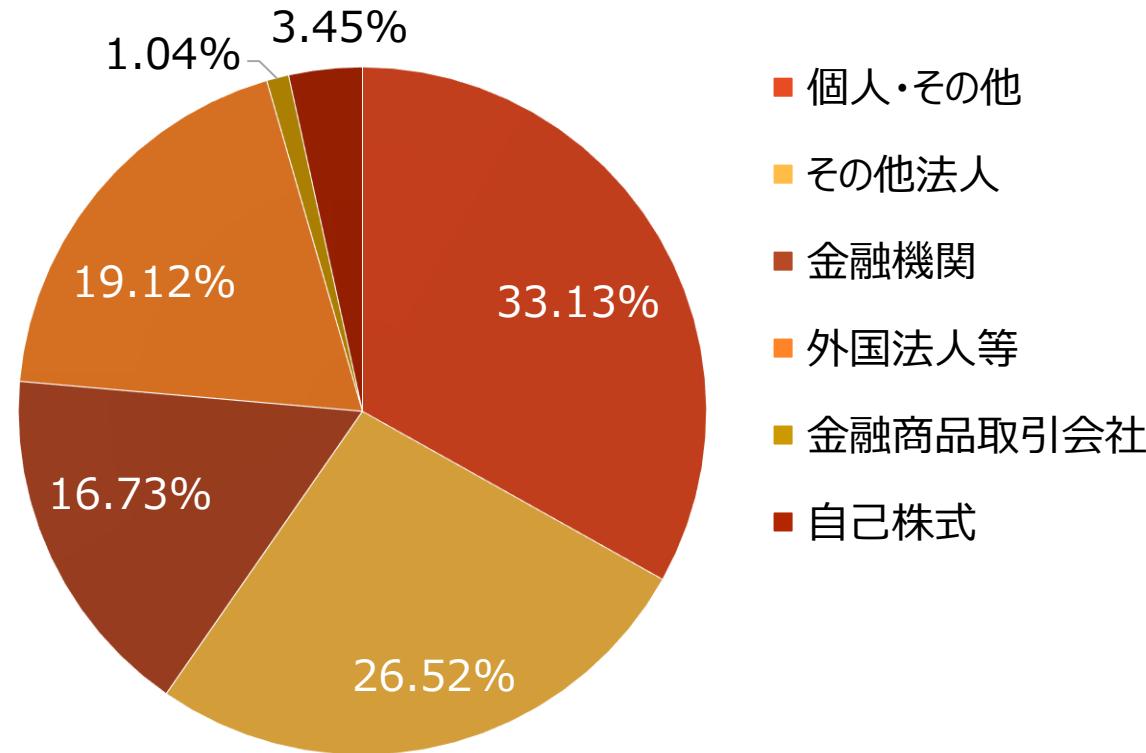
# 株主構成



2025年12月末  
株主数4,552名

## 株主構成

\*グラフは保有数ベース



# 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

- ・パーサスである「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

### 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

- ・多様な働き方に応じた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](mailto: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。