



デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社

2025年6月期 第2四半期（中間期） 決算説明資料



1 ——— 2025年6月期第2四半期 決算報告

2 ——— 2025年6月期 業績予想

3 ——— 2030年ビジョンおよび中期経営計画
(24/8/9開示の説明資料より一部抜粋)

4 ——— ご参考資料



2025年6月期 第2四半期決算総括

- 旺盛な需要の取り込みとグループインした2社の貢献により、前期より大幅な増収増益
- 全事業で好調に推移し、増加する人件費等を含む投資費用を上回る収益を獲得
- 上記に伴い2月14日に通期業績予想を上方修正

主要業績

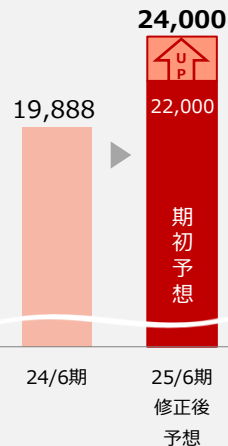
売上高 : **11,807**百万円
(前期比+23.3%)

営業利益 : **1,600**百万円
(同+33.5%)

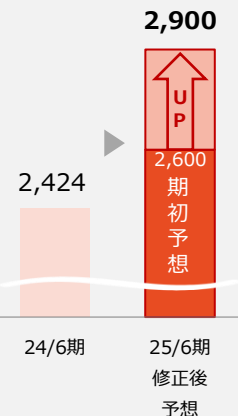
営業利益率 : **13.6%**
(同+1.1point)

通期予想の上方修正

売上高

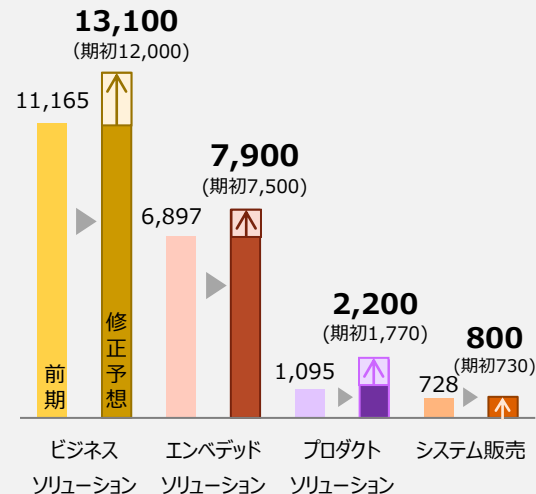


営業利益



事業別通期売上高の修正

事業別売上高の推移

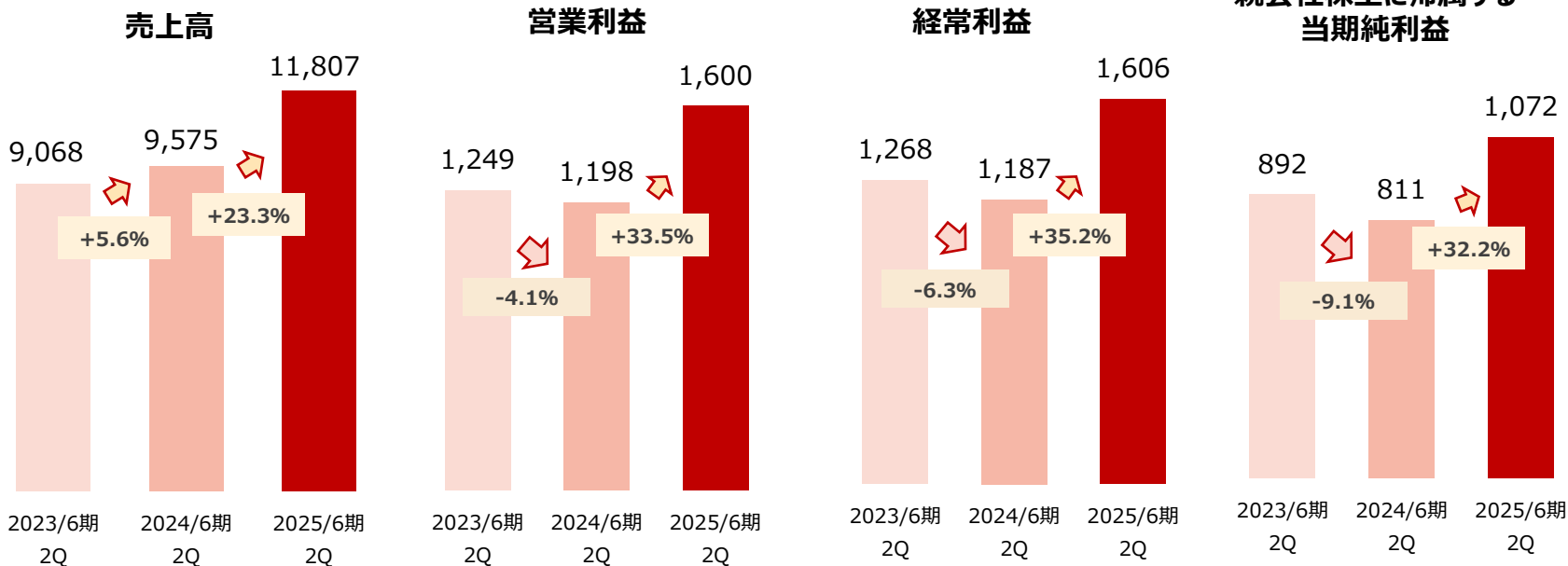




2025年6月期第2四半期 業績ハイライト

- 売上・利益ともに過去2年間の不採算案件の影響を払拭し、成長軌道に回帰
- 各段階利益もコスト増を吸収し大きく増益となり、過去最高となった

(単位：百万円)





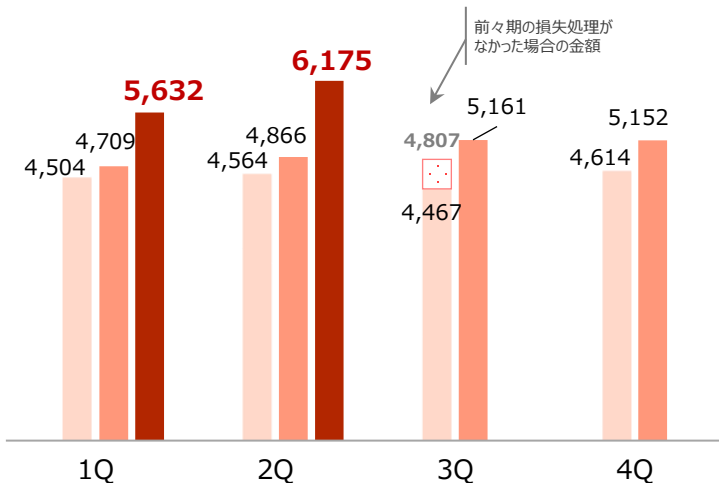
四半期会計期間別 売上高&営業利益推移

- 売上高・営業利益ともに全ての四半期会計期間と比べて過去最高を更新
- 上期がピークの公共系高単価案件と季節性年賀状ソフト販売が2Qの顕著な利益の伸びに貢献

売上高

■ 2023/6期 ■ 2024/6期 ■ 2025/6期

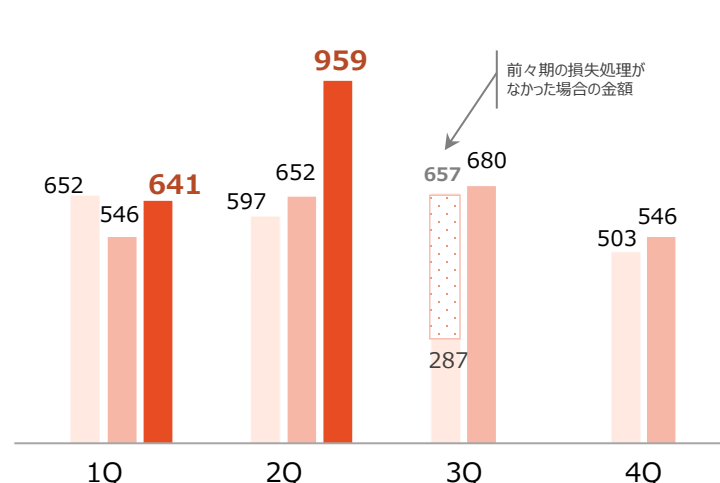
(単位：百万円)



営業利益

■ 2023/6期 ■ 2024/6期 ■ 2025/6期

(単位：百万円)



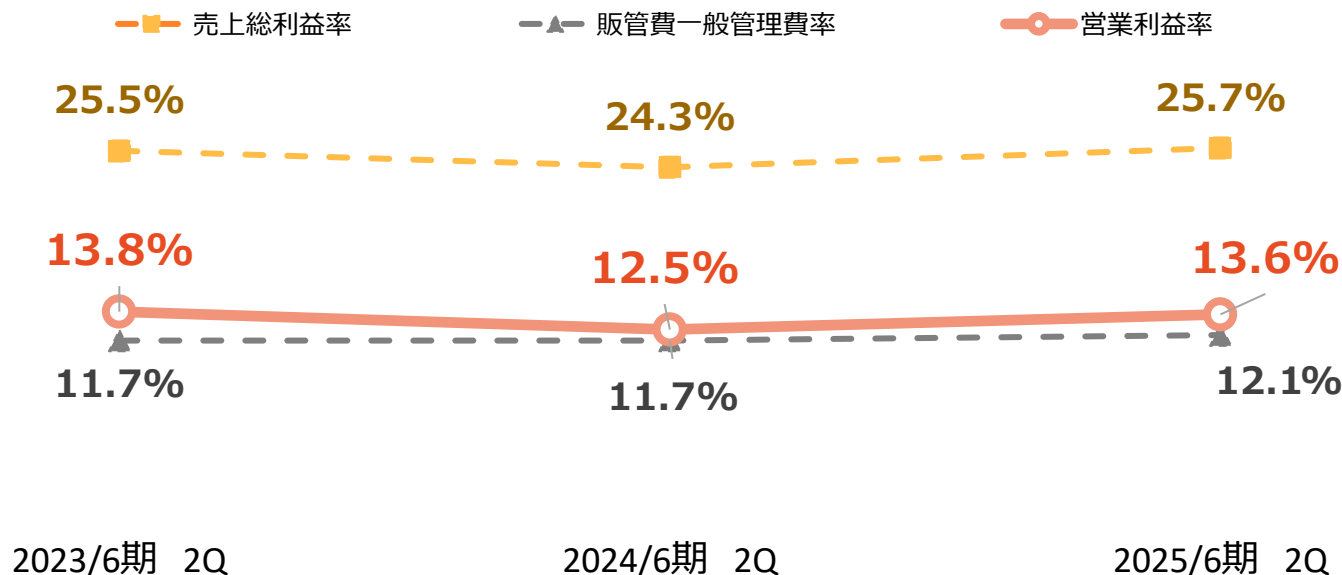
* 営業利益は新入社員の受入れ、期末手当等で第4四半期に減少する季節性がありますが、前期からは給与ベースや賞与支給率を上げることで、減少幅の縮小を図っています。



売上総利益率・販管費率・営業利益率の推移

- 売上総利益率は、不採算案件の影響から脱すると共に原価増を吸収し、復調傾向を示す
- 販管費は、営業体制強化やのれん等で増加しているが、伸び率は抑制気味で推移
- 営業利益率は、売上総利益の伸びが販管費増を吸収し、高い利益率に回復

各利益&販売費一般管理費の対売上高比率





2025年6月期第2四半期 決算概要

- 前年度上期は、不採算案件の収束作業の影響もあり減益(営業利益-4.1%)であった
- 当年度上期も当初は費用増から緩やかな成長を想定していたが、費用増を十二分に上回る旺盛な需要に支えられ、大幅な増収増益を達成

(単位：百万円)	2024/6期 2Q実績	構成比 %	2025/6期 2Q実績	構成比 %	前期比 %	2025/6期 2Q予想	予想比 %
売上高	9,575	100.0%	11,807	100.0%	+23.3%	10,800	+9.3%
売上総利益	2,322	24.3%	3,029	25.7%	+30.5%	-	-
販管費	1,123	11.7%	1,429	12.1%	+27.2%	-	-
営業利益	1,198	12.5%	1,600	13.6%	+33.5%	1,270	+26.0%
経常利益	1,187	12.4%	1,606	13.6%	+35.2%	1,270	+26.5%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	811	8.5%	1,072	9.1%	+32.2%	881	+21.7%

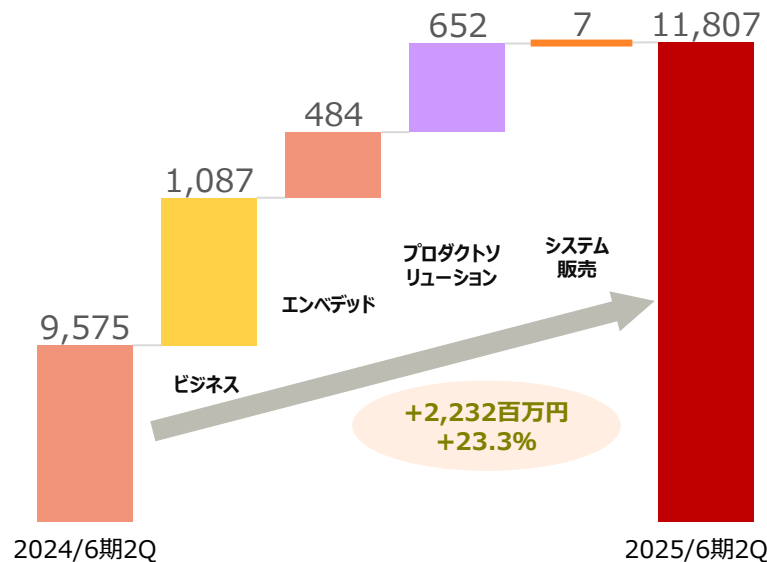


売上高、営業利益の増減要因（前期比）

- 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、プロダクトソリューション事業のいずれも好調継続
- 営業利益は、販管費増を売上総利益の伸びが吸収し、大幅増益

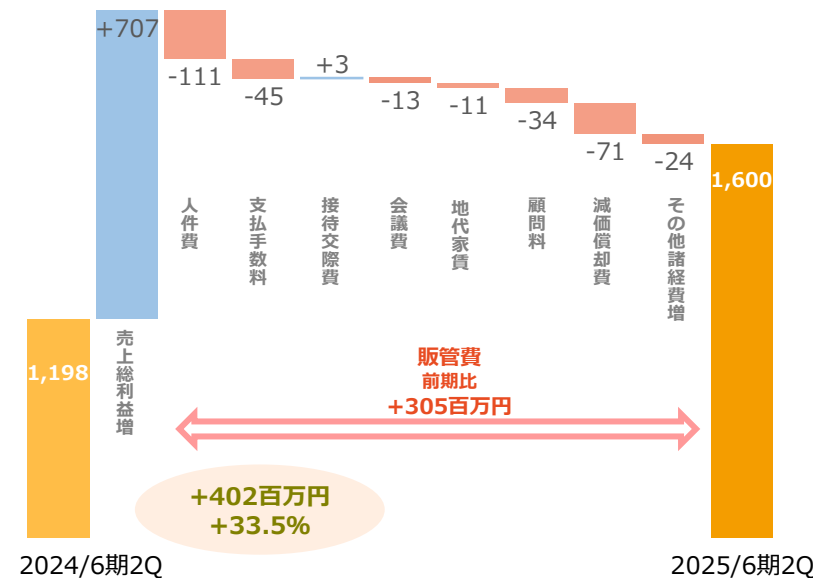
売上高

(単位：百万円)



営業利益

(単位：百万円)





事業セグメントと売上高構成比

- M & Aしたジャングル社の売上増が新たに加わり、プロダクトソリューション事業の構成比が大きく伸張
- 業務システム開発が、M & Aしたシステム・プロダクト社の売上増、および前期の不採算案件の影響から復調し、ビジネスソリューション事業の中で構成比が伸張

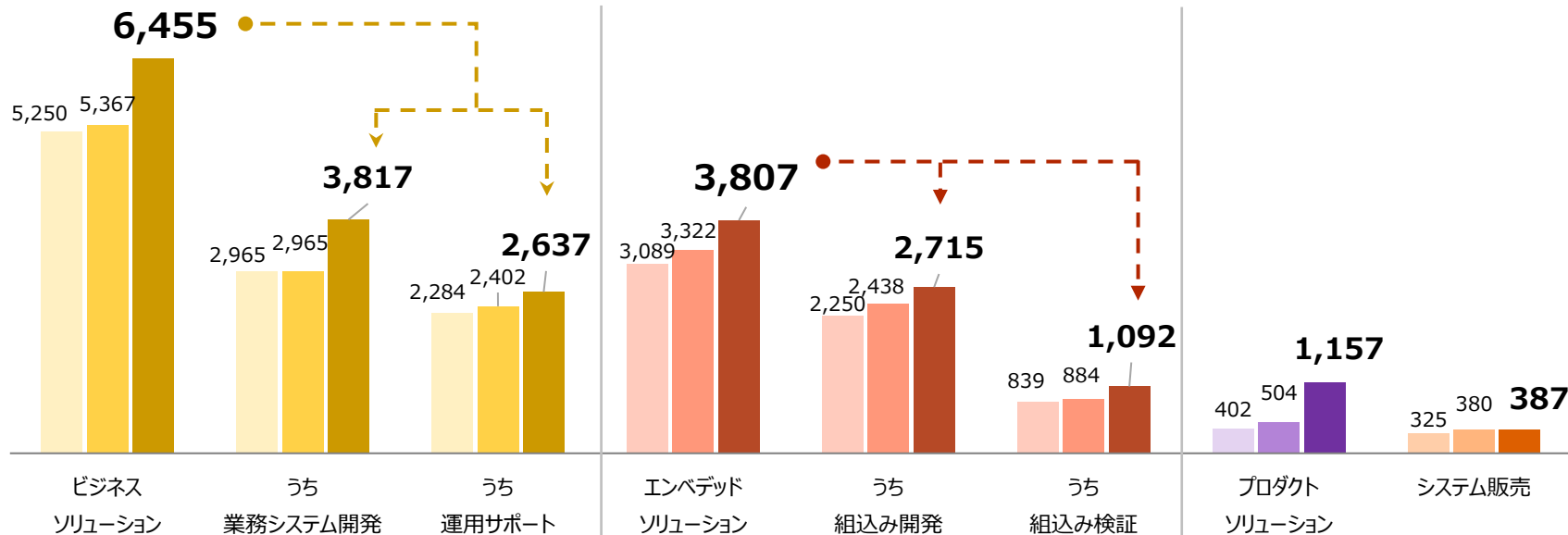
事業セグメント別 売上高構成比	分類	2023/6期 2Q	2024/6期 2Q	2025/6期 2Q
ソフトウェア開発事業		96.4%	96.0%	96.7%
ビジネスソリューション事業	事業基盤	57.9%	56.1%	54.7%
うち業務システム開発		56.5%	55.2%	59.1%
// 運用サポート		43.5%	44.8%	40.9%
エンベデッドソリューション事業	事業基盤	34.1%	34.7%	32.2%
うち組込みシステム開発		72.8%	73.4%	71.3%
// 組込みシステム検証		27.2%	26.6%	28.7%
プロダクトソリューション事業	成長分野	4.4%	5.3%	9.8%
システム販売事業	事業基盤	3.6%	4.0%	3.3%

事業別売上高の推移

- 安定基盤のビジネスソリューションとエンベデッドソリューションが大きく上昇
- 成長要素のプロダクトソリューション事業は売上高が倍増

事業別売上高の四半期推移

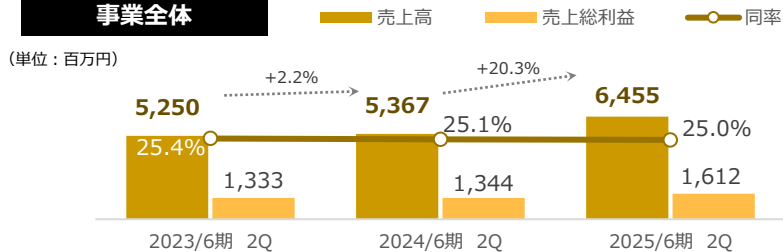
(グラフは左から2023/6期2Q、2024/6期2Q、2025/6期2Q)





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 : 6,455百万円

前期比 : +20.3%

＜事業全体＞

旺盛な需要に加え、前期の不採算案件の引継ぎ作業の反動、グループインしたシステム・プロダクト社の貢献により、前期より大幅な増収増益

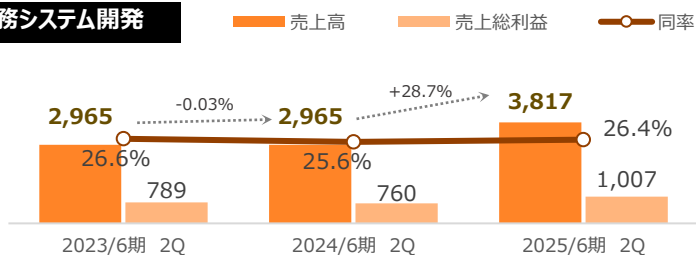
■ 業務システム開発

金融系は旺盛な投資意欲を見据えた回帰戦略が奏功したうえ、公共・通信・製造系案件も伸長。更にシステム・プロダクト社の売上（417百万円）も加わる。特に、利益面では、上期がピークの公共系高単価案件が貢献。

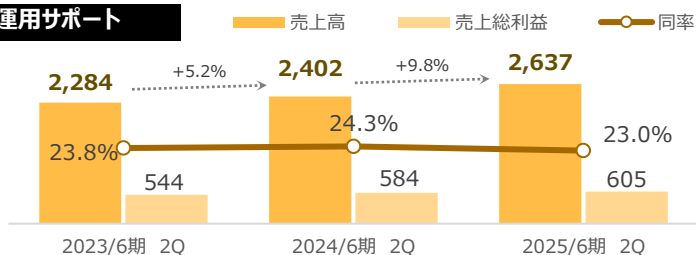
■ 運用サポート

クラウド系インフラ構築領域が伸びるなど着実に業務領域を広げているものの、Salesforceなどの新サービス展開が遅れ気味であることから、前年同期よりわずかな増収に留まる

業務システム開発

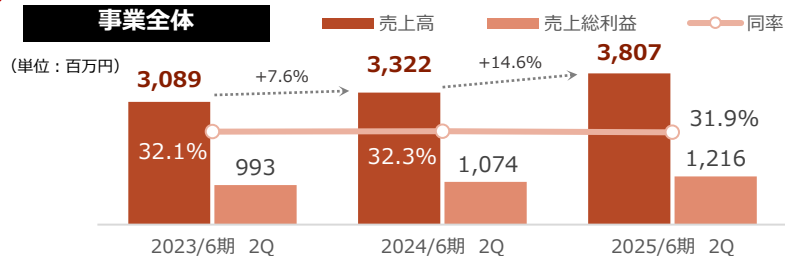


運用サポート





セグメント別売上高：エンベデッドソリューション事業



売上高 : 3,807百万円
前期比 : +14.6%

＜事業全体＞

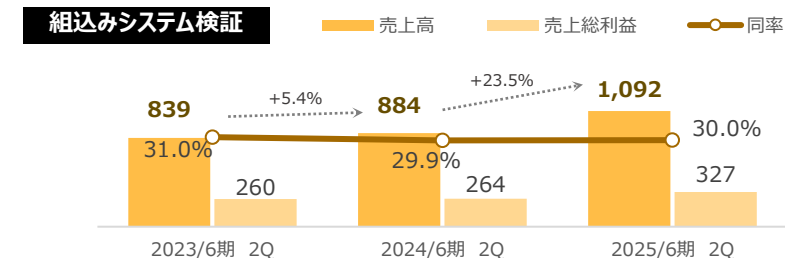
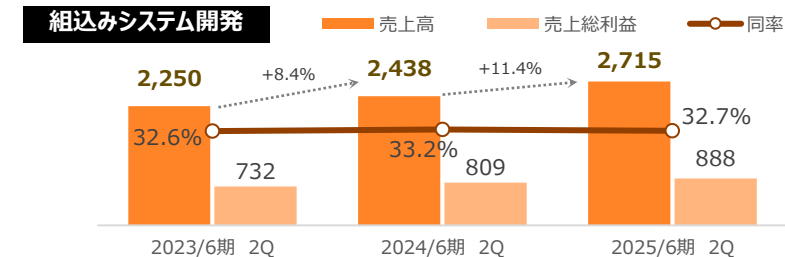
領域ごとに濃淡はあるものの、自動車メーカーの旺盛な投資意欲は変わらず車載関連が好調を継続し、全体をけん引。期初想定以上の伸びをみせ、前年同期より大幅な増収増益

■ 組込みシステム開発

半導体、モバイル関連は踊り場も、車載系の需要が引き続き旺盛。家電系のIoT関連も伸長し、前年同期より大幅な増収増益

■ 組込みシステム検証

医薬・5Gなどの産業向けは案件サイクルの谷間入りとなったものの、開発部隊との連携体制が整いつつある車載分野が大幅な成長をみせ全体をけん引。前年同期より大幅な増収増益

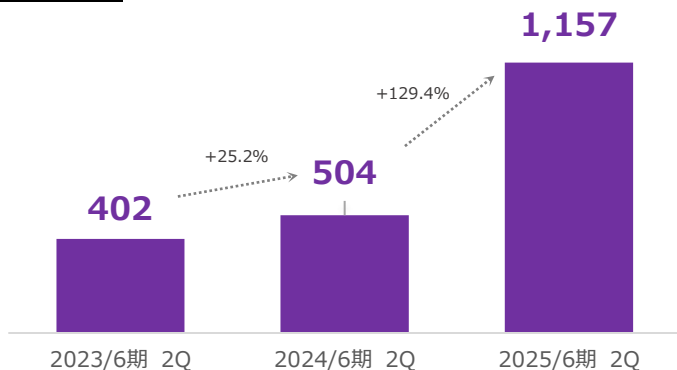




セグメント別売上高：プロダクトソリューション事業

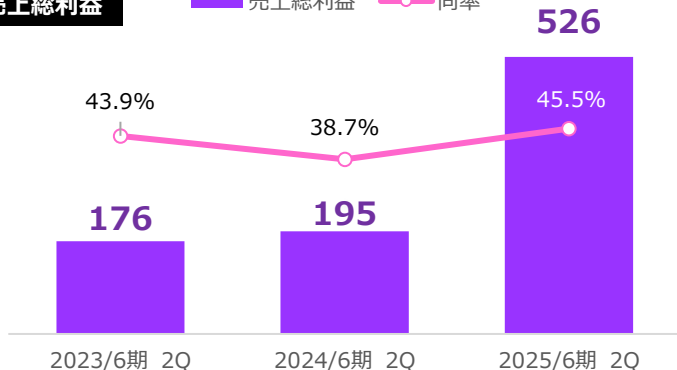
売上高

(単位：百万円)



売上総利益

■ 売上総利益 ● 同率



売上高：1,157百万円
前期比：+129.4%

<事業全体>

従来のライセンス売上げの積上げに加え、電子契約サービス周りのSI開発、グループインしたジャングル社の売上(389百万円)が加わり、大幅な増収増益。

■【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・利益ともに着実に伸長。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開発

■【xoBlos（ゾブロス）：業務効率化商品】

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

■【その他商品】

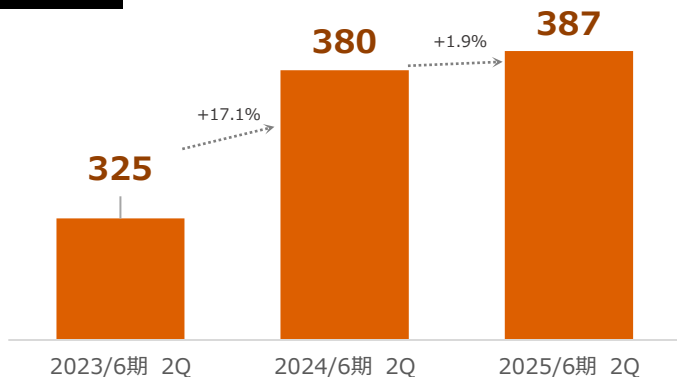
電子契約サービス「DD-CONNECT」は住宅建設業界などの大手企業を中心に導入開発（SI）込みでのニーズが強く好調。ジャングル社については、年賀状関連商品が第2四半期に販売ピークを迎え、季節性はあるものの増収増益に貢献



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：387百万円
前期比：+1.9%

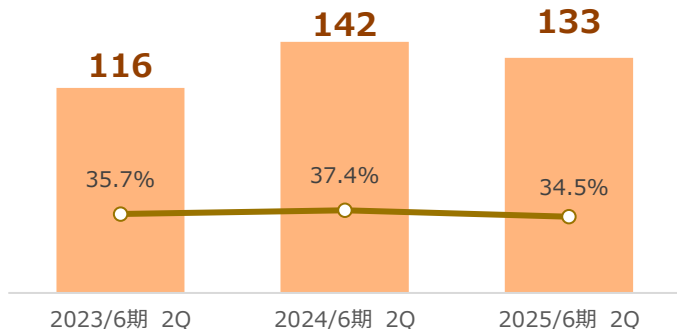
<事業全体>

電子帳簿保存法やインボイス制度といった新制度導入に伴う駆け込み需要の一波の波を受けるも、拠点増もあり前年同期より増収減益

- 「楽一」の新制度導入に伴う駆け込み需要は一服したものの、新たに北陸地方の拠点を事業承継したこともあり、前年同期より増収、利益面は同承継ののれん償却等により減益

売上総利益

売上総利益 同率





貸借対照表

■ 自己資本比率は68.4%と高い水準を維持

(単位：百万円)
※百万円以下切捨

	2024/6月末	2025/12月末	増減
現金・預金	4,615	4,677	62
売掛金及び契約資産	3,579	3,813	233
仕掛品	120	158	38
その他	220	243	23
流動資産 計	8,536	8,893	357
有形固定資産	207	195	△12
無形固定資産	862	781	△81
投資その他の資産	610	648	37
固定資産 計	1,680	1,624	△56
資産 合計	10,217	10,518	301

	2024/6月末	2025/月末	増減
買掛金	733	865	132
未払法人税等	495	594	99
その他	1,445	1,408	△37
流動負債 計	2,673	2,868	195
長期借入金	179	52	△127
株式給付引当金	175	189	13
その他	129	107	△22
固定負債 計	485	348	△136
負債 合計	3,158	3,217	58
資本金	453	453	—
資本剰余金	459	460	1
利益剰余金等	6,145	6,386	240
純資産 合計	7,058	7,300	242
負債・純資産 合計	10,217	10,518	301

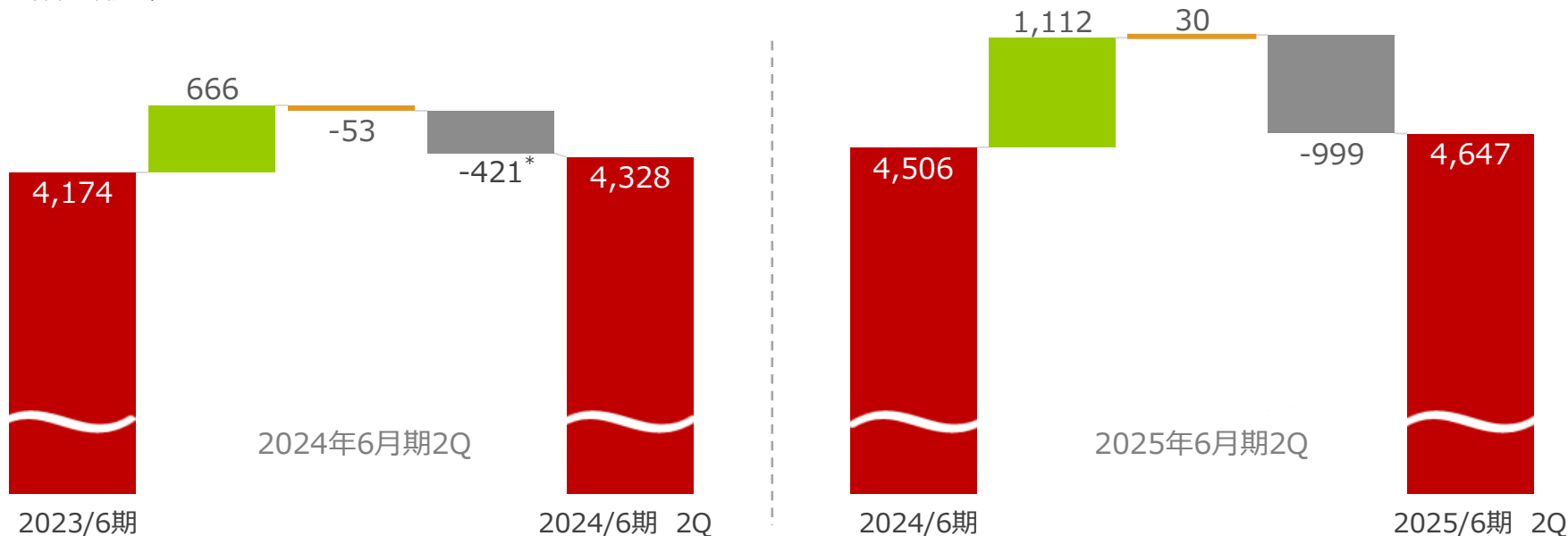


キャッシュフロー

■ 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

(単位：百万円)

- 営業CF
- 投資CF
- 財務CF
- 現金&同等物期末残



*2024/6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33百万円が発生

トピックス：DX推進、AI技術強化に向け、北海道北斗市に「北斗AIサテライト」を開設

- 一次産業にドローン技術を活用するなど、AIやDXの最新技術を活用し、地域のデジタル化を推進
- 先進的なワークスペース（デジタル・キッチンスタジオやコミュニケーションラボなど）の提供
- 道南地区で将来的に60名以上の雇用を目指し、地域の優秀な人材の流出防止に貢献

北斗AIサテライトオフィス 『テ・ホクト』



農業DX体験インターンシップに続き、
北斗市との連続的な協力活動を実施



握手を交わす DIT 市川社長（右）と
北斗市池田市長（左）



コミュニケーションラボ



デジタル・キッチンスタジオ



1 ——— 2025年6月期第2四半期 決算報告

2 ——— 2025年6月期 業績予想

3 ——— 2030年ビジョンおよび中期経営計画
(24/8/9開示の説明資料より一部抜粋)

4 ——— ご参考資料



2025年6月期 通期業績予想

- 旺盛な企業投資意欲を着実に取込み、全体としては過去最高業績を達成の見込み、通期業績予想を上方修正
- 利益面については、上期にあった特殊要因を除外するとともに、事業成長に向けた新たなビジネスモデルの創出や A I 関連等への戦略的投資、及びインセンティブ施策を考慮

(単位：百万円)	2024/6 期 実績	構成比	2025/6期 期初予想	2025/6期 修正後予想	構成比	前期比	期初予想 からの増減率	上半期時点 での進捗率
売上高	19,888	100.0%	22,000	24,000	100.0%	20.7%	9.1%	49.2%
営業利益	2,424	12.2%	2,600	2,900	12.1%	19.6%	11.5%	55.2%
経常利益	2,409	12.1%	2,600	2,900	12.1%	20.4%	11.5%	55.4%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,686	8.5%	1,804	1,943	8.1%	15.2%	7.7%	55.2%



セグメント別 業績予想（業績修正反映後）

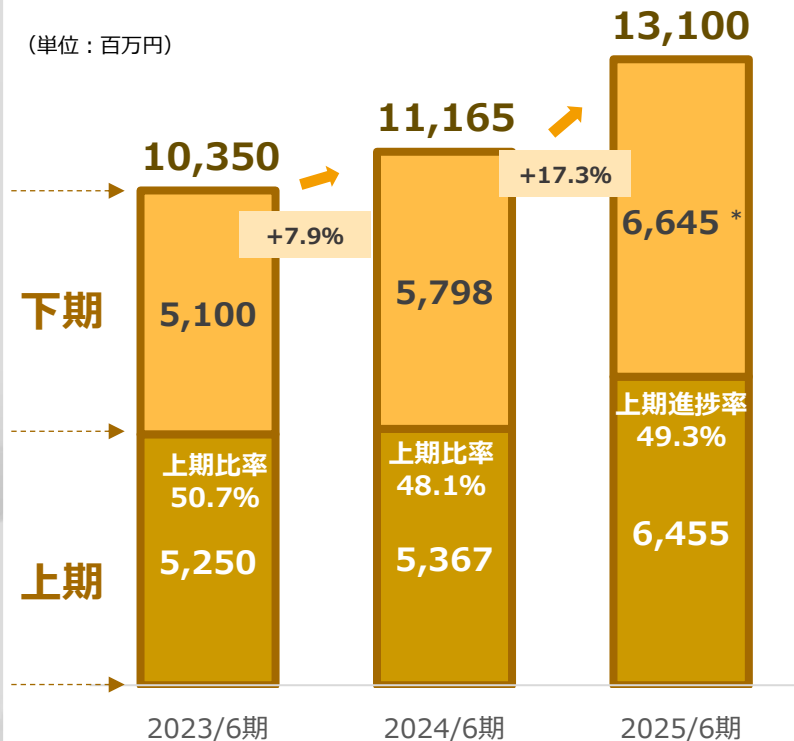
- ソフトウェア開発事業はいずれの事業も好調の見込みで、期初予想を上回る勢いを修正値に反映
- 収益性の高いプロダクトソリューション事業が下期も続伸することで、全体の収益性の維持向上に貢献

(単位：百万円)

事業セグメント売上高	2024/6期 実績	2025/6期 期初予想	2025/6期 修正後予想	増減%	期初予想から の増減率
ソフトウェア開発事業	19,159	21,270	23,200	21.1%	9.1%
ビジネスソリューション事業	11,165	12,000	13,100	17.3%	9.2%
エンベデッドソリューション事業	6,897	7,500	7,900	14.5%	5.3%
プロダクトソリューション事業	1,095	1,770	2,200	100.9%	24.3%
システム販売事業	728	730	800	9.9%	9.6%
合 計	19,888	22,000	24,000	20.7%	9.1%



セグメント別売上高：ビジネスソリューション事業



売上高 : **13,100**百万円

前期比 : **+17.3%**

通期進捗 : **49.3%**

<事業全体>

公共系高単価案件は縮小も旺盛な需要は継続、将来性と利益を重視した案件を選別、子会社(シンプリズム社、システム・プロダクト社)との協業を促進し、上期と同様に大幅な増収増益を目指す

■ 業務システム開発

上期の好調を維持し、積極的に旺盛な需要に対応する。金融系への回帰戦略を継続することで、顧客基盤のさらなる強化を図る。A I、ローコード開発等のトレンド技術の提案力を強化し、新規顧客を開拓する

■ 運用サポート

主要顧客の変化に対応しながら、シェア拡大を図る。さらに、Salesforceやデータ分析サービスなど、付加価値の高いサービス分野を拡大する

*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

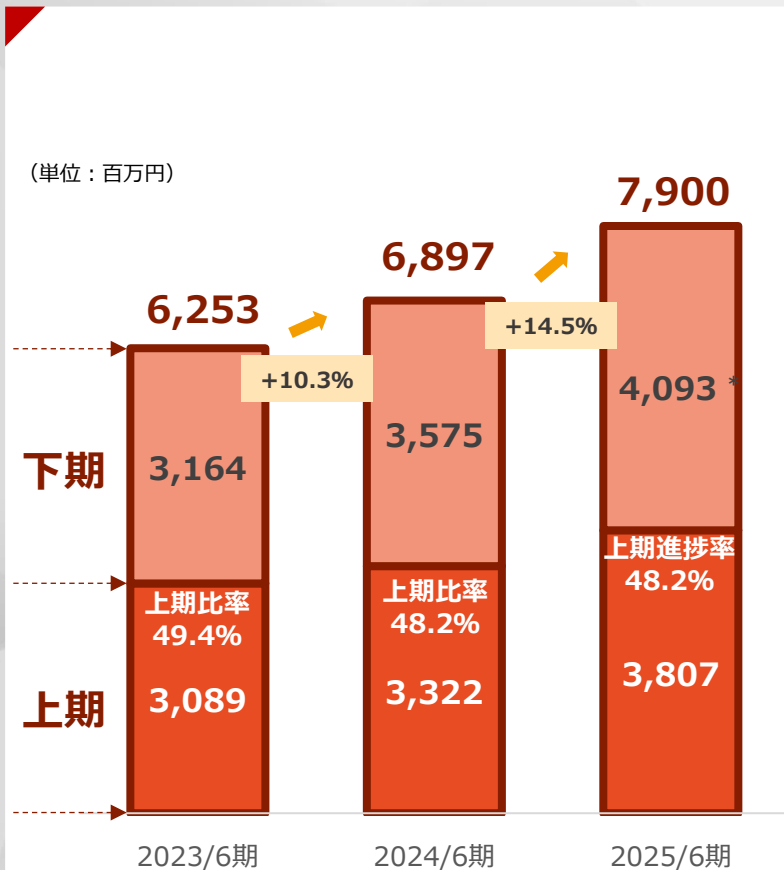


セグメント別重点施策：ビジネスソリューション事業

重点施策	上期実績	下期取組み
1.得意分野である金融系分野への戦略的な回帰	金融系システム開発売上が10億円から16億円に拡大し、着実に増加	人員ローテーション等の効率化を図ることで、売上拡大だけでなく利益率の向上にも取り組む
2.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全般の改善により、請負プロジェクトで想定を上回る収益を確保 ※QCD（Quality: 品質、Cost: コスト、Delivery: 納期）	継続してQCD改善に取り組むとともに、研修やプロジェクト経験を通じたPM人材育成に努める
3.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	運用サポートではシンプルズ社との協力体制が伸展し、システム開発ではシステムプロダクト社との協議を開始	案件を精査し、引き続き協力体制強化に向けて積極的に取り組む
4.生成AIの活用とローコード開発×アジャイル開発による新たな価値提供の推進	生成AIはPoC開発を開始、ローコード開発×アジャイル開発は大型案件を納品し、高評価	トレンド技術に取り組むため、AI人材育成、高スキル人材を育成し、技術力強化に努める
5.運用サポート業務を基盤に、ソリューション事業の拡大と進化	Salesforceやデータ分析を中心とした、付加価値の高いサービス提供体制の強化	継続してソリューション事業の拡大に取り組む。特に、Salesforceについては、下期に立ち上がる案件に注力する
6.地方拠点を活用した高度ニアショア開発センターの構築	12年目を迎える松山市に加え、函館市、北斗市に地方DX拠点及び高度ニアショア拠点開設	地元の優秀な人材を活用し、最新技術を駆使した高度ニアショア開発センター構築に取り組む



セグメント別売上高：エンベデッドソリューション事業



売上高 : **7,900百万円**

前期比 : **+14.5%**

通期進捗 : **48.2%**

<事業全体>

成長ドライバーである車載系を中心に、『開発＋検証』を一体化したサービス提供を通じて、新規顧客の獲得とシェア拡大を目指して、上期を上回る増収増益を実現する

■ 組込み開発

車載の先進技術の成長領域にリソースを集中させ、さらなる拡大を図る。急伸するIoT分野では家電を中心にAI等を活用した次世代IoT開発にも取り組む

■ 組込みシステム検証

上期の好調を維持し、規模拡大を目指す。品質向上のために標準化した手法を用い事業拡大を図るほか、生成AIやRPAを活用した検証業務の自動化を本格化させる

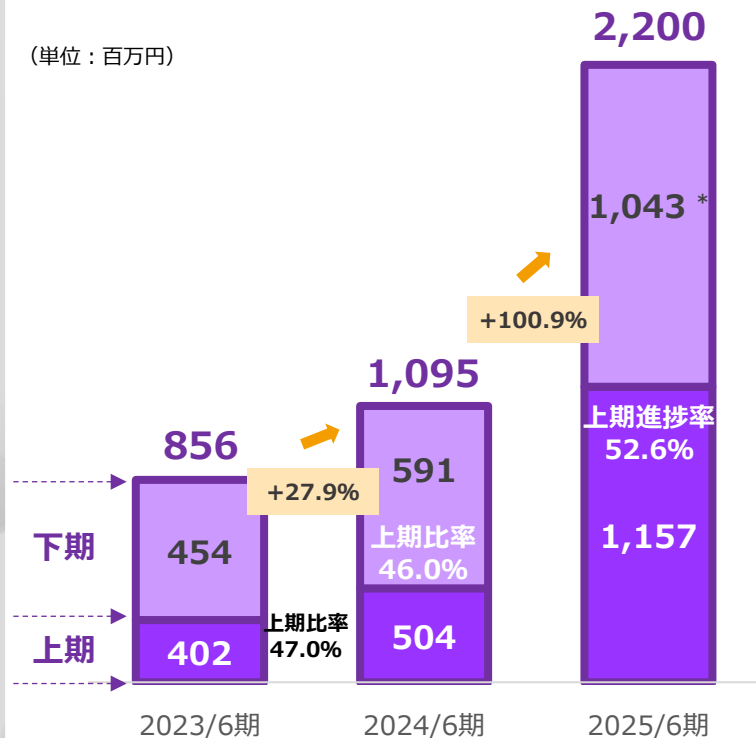


セグメント別重点施策：エンベデッドソリューション事業

重点施策	上期実績	下期取組み
1.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	開発のみ、検証のみでは受注が難しかった案件を、『開発＋検証』の一体化したアプローチで広範囲に受注	当社の強みである『開発＋検証』の一体化したアプローチを訴求し、引き続き事業拡大に注力
2.車載のインフォテインメント分野（IVI、CDC 関連）およびECU分野の成長領域にリソースを集中し、拡大	インフォテインメント分野（IVI、CDC）の拡大、ECU分野ではメーター、エンジン制御が拡大	当社の得意分野としてIVI、CDC、メーター、エンジン制御を拡大させ、さらにECU分野のパワーステアリング領域の拡大に注力
3.AD/ADASなどの新技術領域を拡大	国内主力完成車メーカーのADAS案件（無人バス向け車掌システム、車両走行データ収集等）に参画	完成車メーカーのADAS関連分野における人材ニーズを的確に把握し、必要とされる高スキルを習得・強化し、最新技術領域の拡大を推進
4.DevOps（開発～運用）領域への展開	大手商社系システム会社とDevOpsツールを用いた協業を開始	合意した協業に注力し、今後、培った技術を車載系案件に適用した事業展開を目指す
5.検証業務の標準化の推進とAIやRPAを活用した検証業務の自動化の本格化	標準検証プロセスのチーム内での普及を最優先で進める中で、AIを含めたテストの自動化の検討を開始	RPAを活用したテスト自動化の拡充とモバイルアプリへのAIテストツールを用いたPoC（Proof of Concept）検証の実施
<p>1.IVI（In-Vehicle Infotainment）：車両内のナビ、オーディオ、スマートフォン連携などを統合した情報・娯楽システム。走行支援やエンターテインメント機能を提供し、利便性と快適性を向上させる</p> <p>2.CDC（Cockpit Domain Controller）：車両の運転席周りのシステム（インフォテインメント、運転支援、安全機能など）を統合・管理する中心的な制御ユニット</p> <p>3.ECU（Electronic Control Unit）：車載の電子制御ユニット。エンジンやブレーキ、パワーステアリングなどを制御する</p> <p>4.AD/ADAS（Autonomous Driving / Advanced Driver Assistance Systems）：自動運転および先進運転支援システム。ドライバーの負担を軽減し、安全性を向上させる技術</p> <p>5.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</p>		

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** : 2,200百万円**前期比** : +100.9%**通期進捗** : 52.6%

<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
1. ライセンス増による事業基盤の強化	複数の既存顧客が大型案件にスケールアップし、ライセンス増に繋がる	既存顧客のスケールアップと新規顧客の開拓を並行しながらライセンス増を推進し、さらなる事業拡大を目指す
2. 取り扱い商材のラインナップを拡充し、トータルセキュリティサービスの強化を推進	プラットフォーム診断、脆弱性診断の自社サービス提供を開始	自社サービスのさらなる向上に加え、他社商材のラインナップを拡充してトータルセキュリティを強化し、クロスセルを活用した受注拡大を目指す
3. 市場動向や状況に応じた営業施策を実施し、顧客基盤を拡大	Web施策（HPリニューアルを含む）により、問合せ件数が着実に増加	引き続き各種営業施策を通じてブランド力向上に注力し、認知度の更なる向上を図る
4. セキュリティ商材の市場ニーズに適合した新たな製品のリリース	データプロテクション機能を一層強化した製品を開発	2月中に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）を販売予定 ※Sentinel＝監視員、衛兵
5. システムレジリエンス（自己検知・自己修復）思想に基づくIoT版WebARGUSの導入の実現	IoT機器向けのセキュリティ機能の見直しを行い、製品開発の準備を実施	製品開発の環境を整備し、製品開発着手を目指す



セグメント別重点施策：プロダクトソリューション事業

xoBlos (ゾブロス)

重点施策	上期実績	下期取組み
1.新規導入促進のための販売活動強化	新規導入促進を目的として、xoBlos導入を支援する手頃な価格帯のサービス「xoBlos導入パック」の提供を開始し、導入拡大を実現	「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、代理店支援を一層強化し、導入拡大を目指す
2.既存顧客への教育支援および技術支援を強化し、アップセルによる売上・利益を拡大	既存顧客に業務改善相談会を実施し、効果的にアップセルに繋げた	効果的だった支援手段をさらにブラッシュアップし、アップセルに繋がる活動を継続
3.前年度に蓄積したリード顧客の早期取り込みによる受注の加速	確度の高いリード顧客を選定し、積極的にアプローチを実施した結果、順調に案件獲得達成	残存するリード顧客の獲得に注力するとともに、展示会等のイベントを活用し、新規リードの獲得を推進
4.ジャングル社の製品との連携を検討し、販売機会を拡大	ジャングル社のDMB、PDF関連製品とxoBlosとの連携にむけた協議を開始 ※DMB(Data Migration Box)は、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的高速データ移行ツールで、ジャングル社が独占販売権を所持しております	ジャングル社製品との連携に向けた実現可能性を検討し、具体的な実行計画を策定
5.xoBlosとAI技術を組み合わせた新たなソリューションの提供	AIを活用した制御シート（プログラム簡易化ツール）の半自動化と導入障壁の低減を推進中	AI活用による半自動化を早期に実現し、実用レベルまで精度を向上させ、拡販に繋げる取り組みを推進



セグメント別重点施策：プロダクトソリューション事業

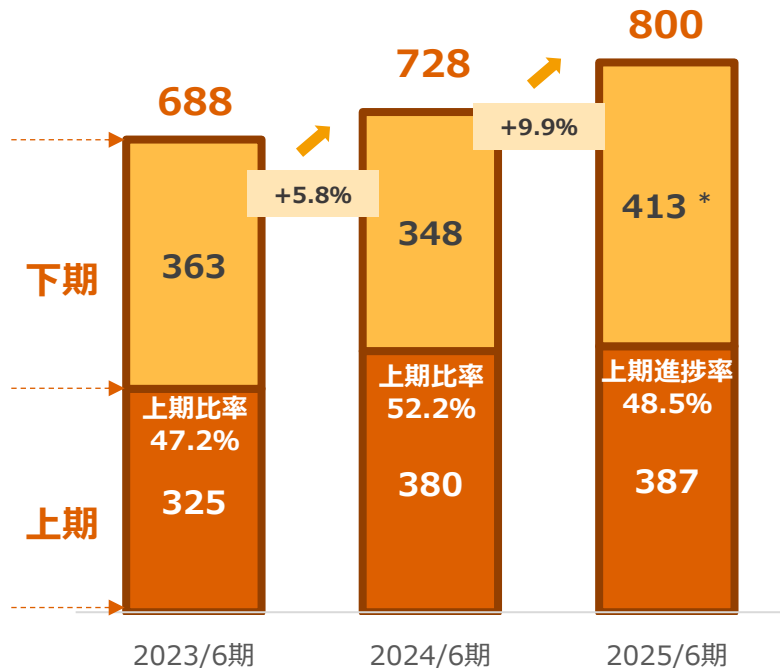
DD-CONNECT（ディーディーコネクト） ・ DX事業・ジャングル社

重点施策	上期実績	下期取組み
1. DD-CONNECTの大型案件受注によるサブスクリプションライセンス及びS I 業務の拡大	大手住宅・建設業からSIを含めた受注を獲得し、サブスクリプションライセンスを着実に拡大	住宅、建設、不動産業をターゲットに、SIを含めた提案を強化し、大型受注の獲得を目指す。また、道南地区の市場をターゲットに、受注拡大を図る
2. 生成AIを活用した新たなビジネスの創出による付加価値の追求	生成AIに関しては、複数社とPoC（Proof of Concept）検証を進めており、また、道南地区において農業AIの実証実験を実施	引き続き、AIのPoC検証を進めるとともに、道南をAIの拠点として位置づけ、AI関連ビジネスの発展を目指す
3. 今後需要が拡大するドローン技術を活用し、ビジネス化に向けた施策を展開	ドローンの自動運転技術及び3D空間投影技術のビジネス化に向けた検討を進め、テーマパークやゴルフ場への提案活動を実施	ドローンを活用したPoC検証の受注を目指し、ビジネス化の第一歩を踏み出すための取組みを強化
4. 製品販売の子会社であるジャングル社の製品ラインアップの強化	<p>年賀状離れが進行する中でも季節性の高い年賀状ソフトが予算通りの売上を達成し、また、主力製品であるDMBおよびPDF-Xchange Editorは計画を上回る結果となった</p> <p>※PDF-Xchange Editorは、PDFファイルを自由に編集できる多機能型PDF統合ソフトで、ジャングル社が「プラチナセラー」として販売しています</p>	<p>主軸をB2C向けから安定収益を得られるB2B向けにシフトし、利益率の向上を目指した戦略を推進する</p>



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：800百万円

前期比：+9.9%

通期進捗：48.5%

<事業全体>

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

- 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

* 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、カシオ計算機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
1. 前年度にあった法改正（インボイス対応）に伴う特需の反動減を最小限に抑制するための新規顧客獲得策の施行	商圏の拡大を図り、北陸地方（金沢市、富山市）における営業権を承継した結果、売上は前年度を上回る成果を達成したが、のれん償却の影響により、利益は前年度を下回った	北陸拠点に対して当社の販売ノウハウを提供し、現地での販売拡大を図る。また、外部テレアポ業者の活用を含む営業活動の強化により、販売増を目指す
2. 「電子帳簿保存法」が2024年1月に完全義務化されたことに伴う顧客対応の強化	楽一（販売管理システム）での電子データ保存を可能にするオプションソフト（電子帳簿保存法第7条対応）の提案強化を実施	「電子帳簿保存法」対応が不十分な顧客に対し、システムの見直しと運用提案を強化し、販売拡大を図る
3. 「楽一」以外の複合機、PC、その他の関連機器や生産管理ソリューションなど、顧客の多様なニーズに応えるサービス提案の強化	Windows 10のサポート終了（2025年10月）に伴うPCの入替え需要により、楽一以外の機器販売は予算を上回る結果となった	PC入替えの駆け込み需要が見込まれる一方、供給不足が懸念されるため、迅速な対応を進める

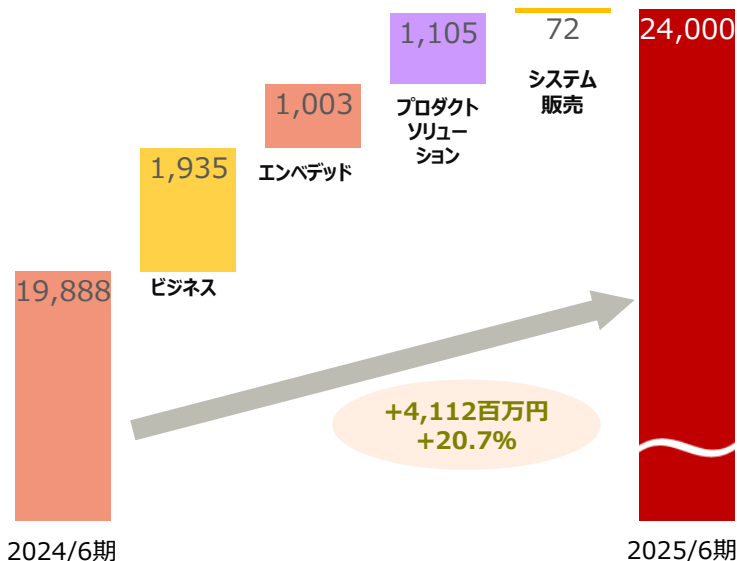


主要KPI (売上高、営業利益/利益率)

- ビジネスソリューション事業を筆頭に、全事業での増収増益の見込みは変わらず
- プロダクトソリューション事業の貢献により、利益率も過去最高水準に達する見込み

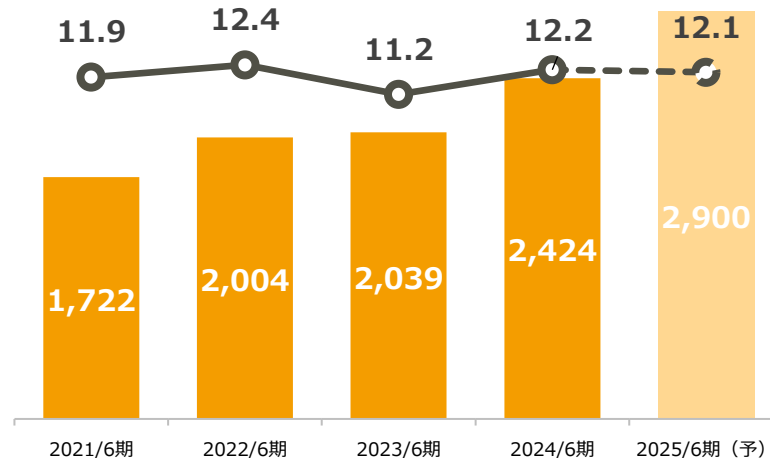
売上高

(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 (%)

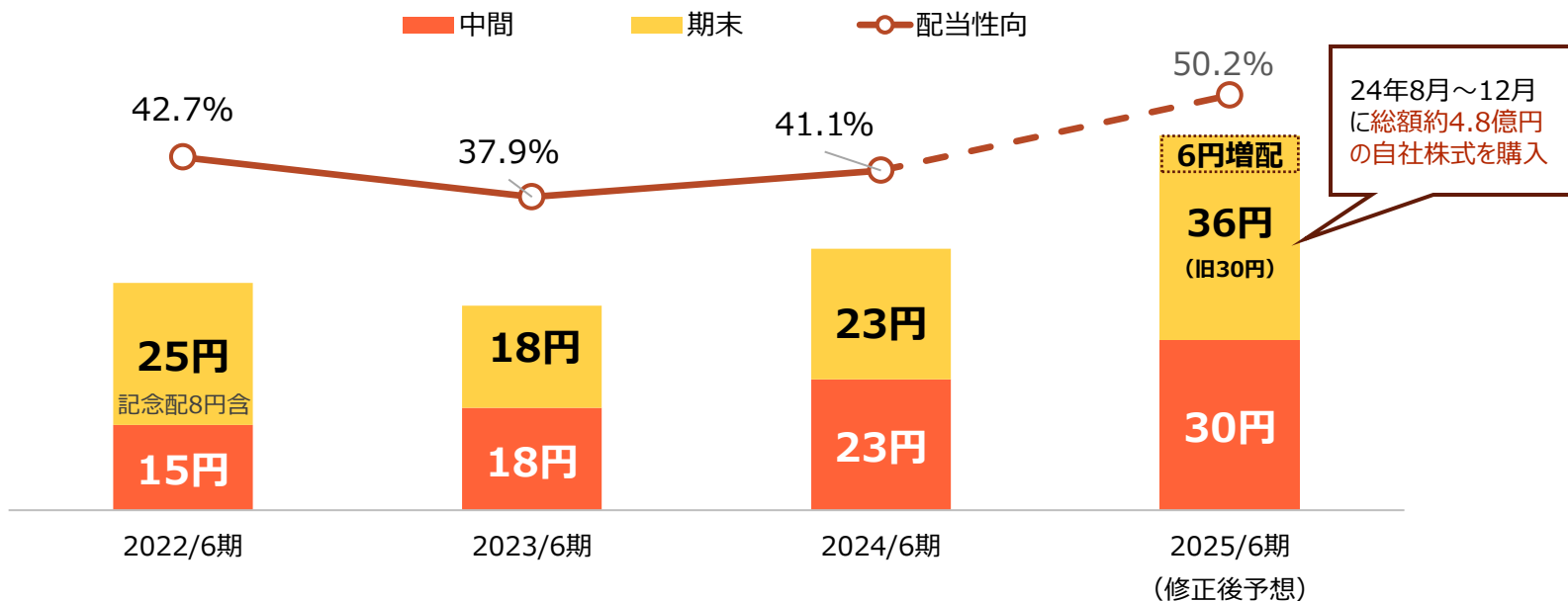




株主還元（配当予想）

- 業績の上方修正に伴い、年間1株当たり配当額を60円から66円に修正（中計方針の配当性向50%以上に基づく増配）
- 昨年8月から12月にかけて自社株式の購入も実施

配当金及び配当性向の推移





1 ——— 2025年6月期第2四半期 決算報告

2 ——— 2025年6月期 業績予想

3 ——— 2030年ビジョンおよび中期経営計画
(24/8/9開示の説明資料より一部抜粋)

4 ——— ご参考資料



Purpose

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。



経営目標

チャレンジ500

売上高500億円への挑戦！

	2024/6期	2030/6期 目標 新規事業・M&A等 含む
売上高	198億円	500億円以上
営業利益	24.2億円	50億円以上
配当性向	41.1%	2025/6期以降 50%以上



新スローガン「50 (ファイフティ) ・ 50 (ファイフティ) ・ 50 (ファイフティ) 」で 3つの50 (ファイフティ) を超える

新スローガン

売上高

50 billion

ファイフティ

営業利益

50 億

ファイフティ

配当性向

50 %

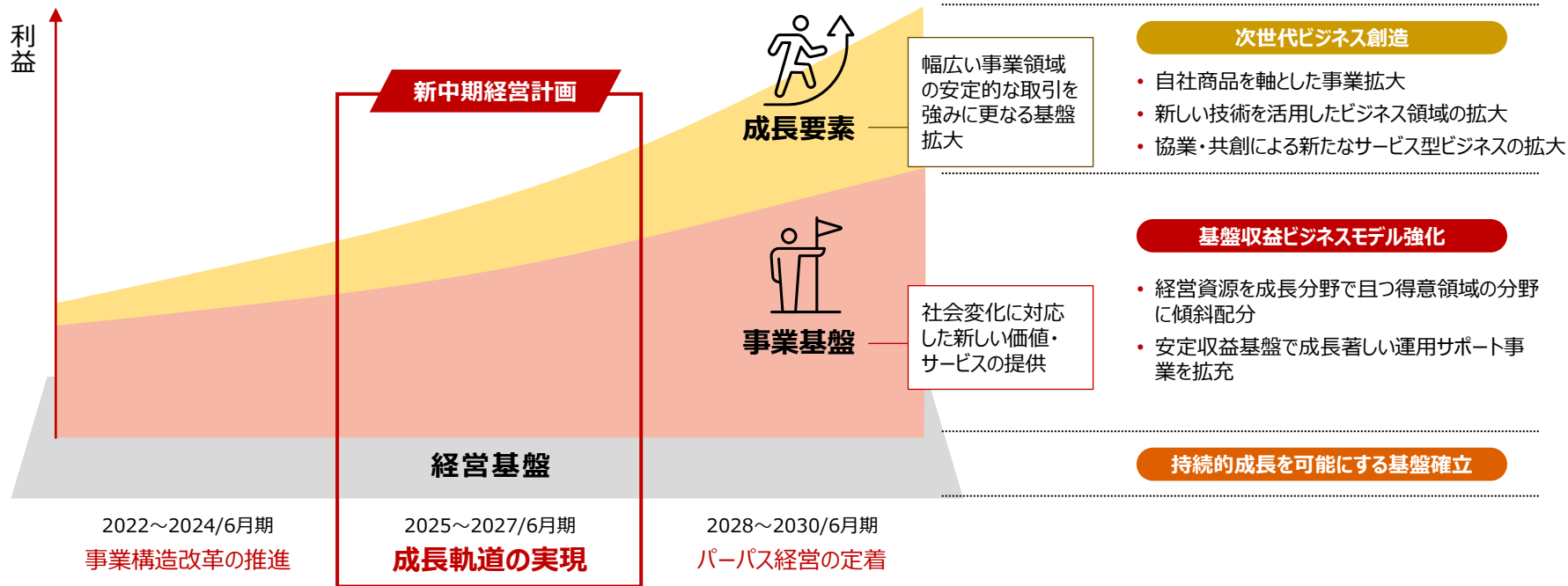
ファイフティ

～ 50 (ファイフティ) ・ 50 (ファイフティ) ・ 50 (ファイフティ) 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





中期経営計画の経営目標

今回の上方修正により、中期経営計画の目標値を前倒しで達成する確度が高まったため、一部目標値の更新に向け鋭意精査中

財務指標	目標値 (KPI)			
	2024/6期	2025/6期	2026/6期	2027/6期
売上高	198億円	→ 240億円	242億円 (修正検討中)	267億円 (修正検討中)
営業利益	24.2億円	→ 29.0億円	28.7億円 (修正検討中)	32.0億円 (修正検討中)
営業利益率	12.2%	→ 11.8%	11.9%	12.0%
ROE	26.0%	→	25%以上維持	
配当性向	41.1%	→	50%以上	

CAGR
10.3%

CAGR
9.7%

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



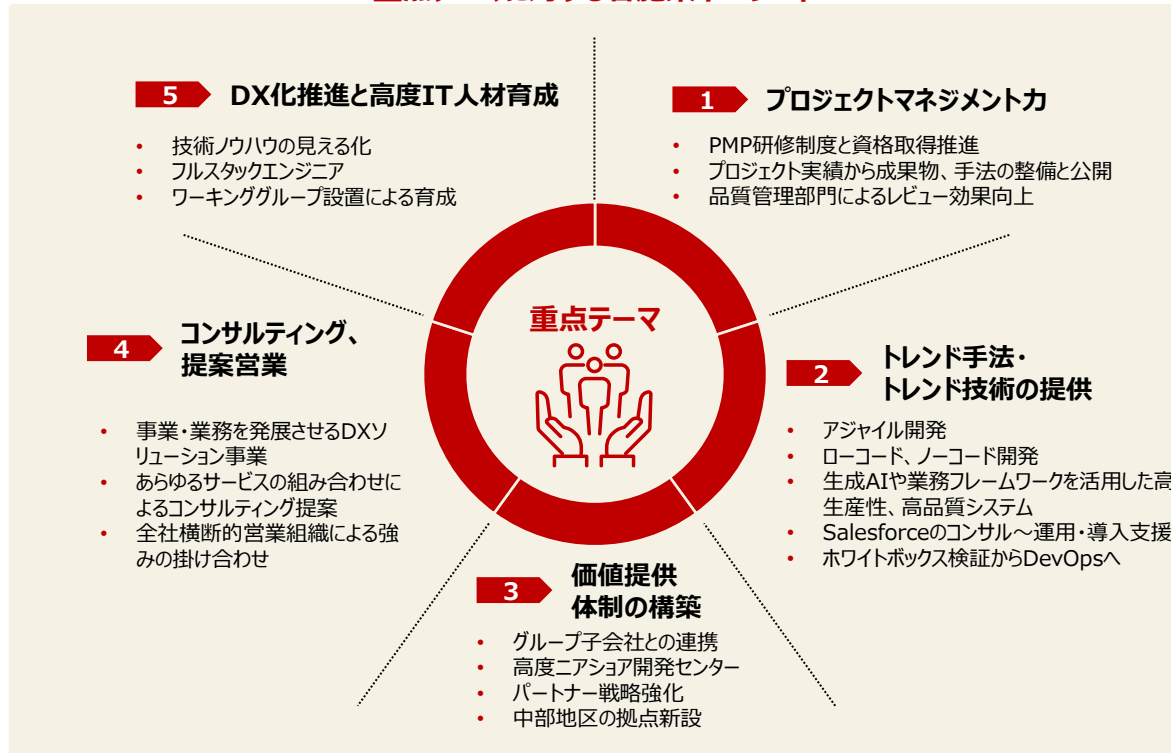
戦略1 事業基盤

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 成長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。





M&A戦略

チャレンジ500（2030/6期 売上高500億円以上、営業利益50億円以上）の達成に向け、積極的にM&Aに取り組む

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

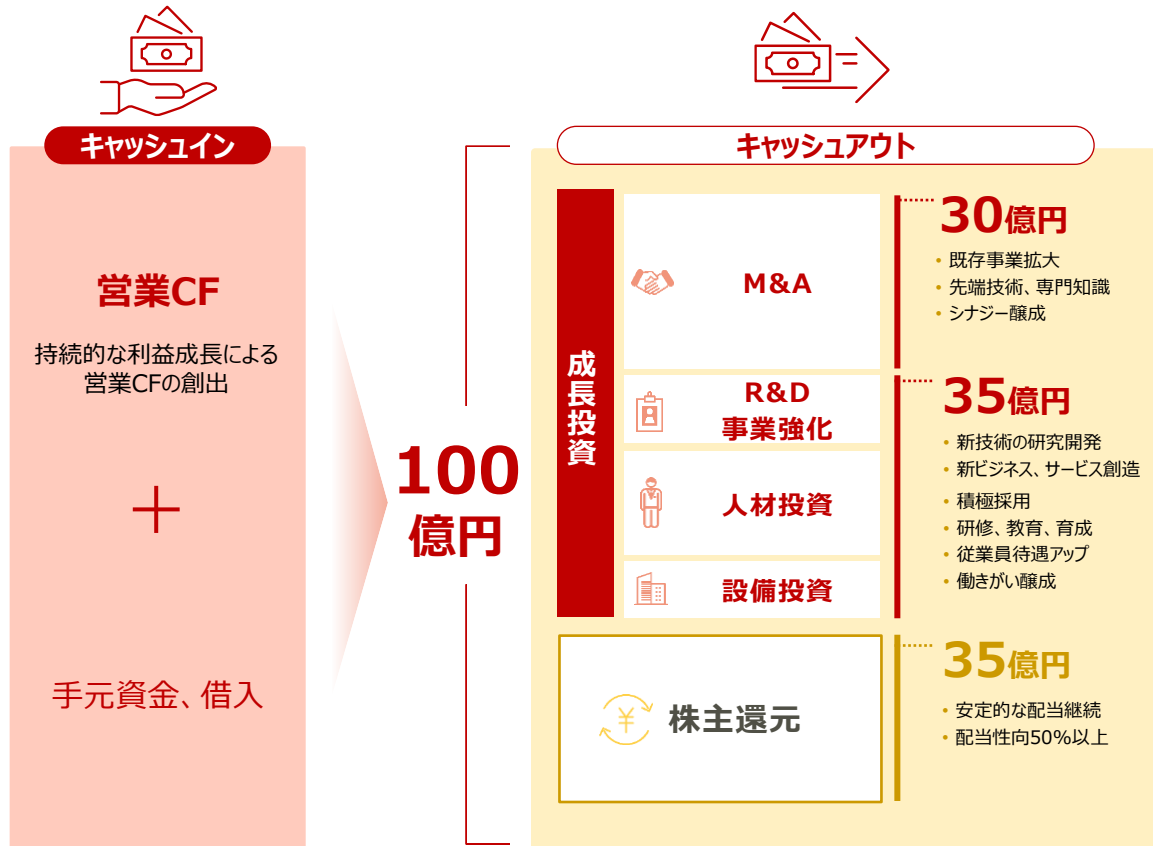


		カンパニー（ビジネスユニット）											
		BS	eB	SB	ES	NN	QE	EM	xoB	ITS	DX		
事業領域	ビジネスソリューション事業	業務システム開発	●	●			●	●					System Products Co., Ltd システム・プロダクト株式会社 さらなる強化領域
		運用サポート			●								
	エンベデッドソリューション事業	組込みシステム開発				●	●						SIMPLISM.INC さらなる強化領域
		組込みシステム検証						●					
	プロダクトソリューション事業								●	●	●	DIT AMERICA, LLC. Digital Information Technologies Corporation さらなる強化領域 Jungle	
システム販売事業							●						



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
- 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 ——— 2025年6月期第2四半期 決算報告

2 ——— 2025年6月期 業績予想

3 ——— 2030年ビジョンおよび中期経営計画
(24/8/9開示の説明資料より一部抜粋)

4 ——— ご参考資料



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 (2024年6月末)
決算期:	6月30日
従業員数	1,499名(単体1,204名) (2024年6月末)
役員:	代表取締役社長 市川 聡 他社内取締役 4名、社外取締役 4名 常勤監査役 1名、社外監査役 2名 (2024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」
2024年度構成銘柄*

*同指数は2024年8月30日から2025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

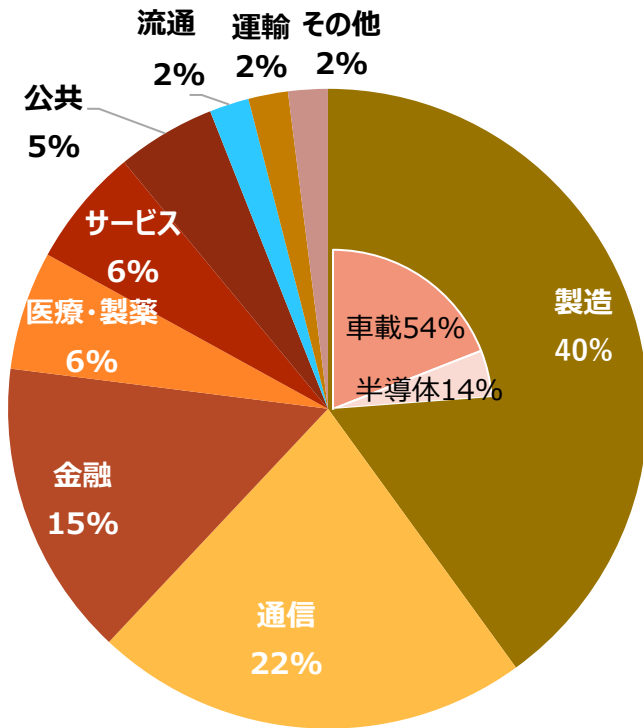


国内外の開発拠点と社員数





業種別の売上高構成比



■ D I Tグループの取引先は 約2,800社

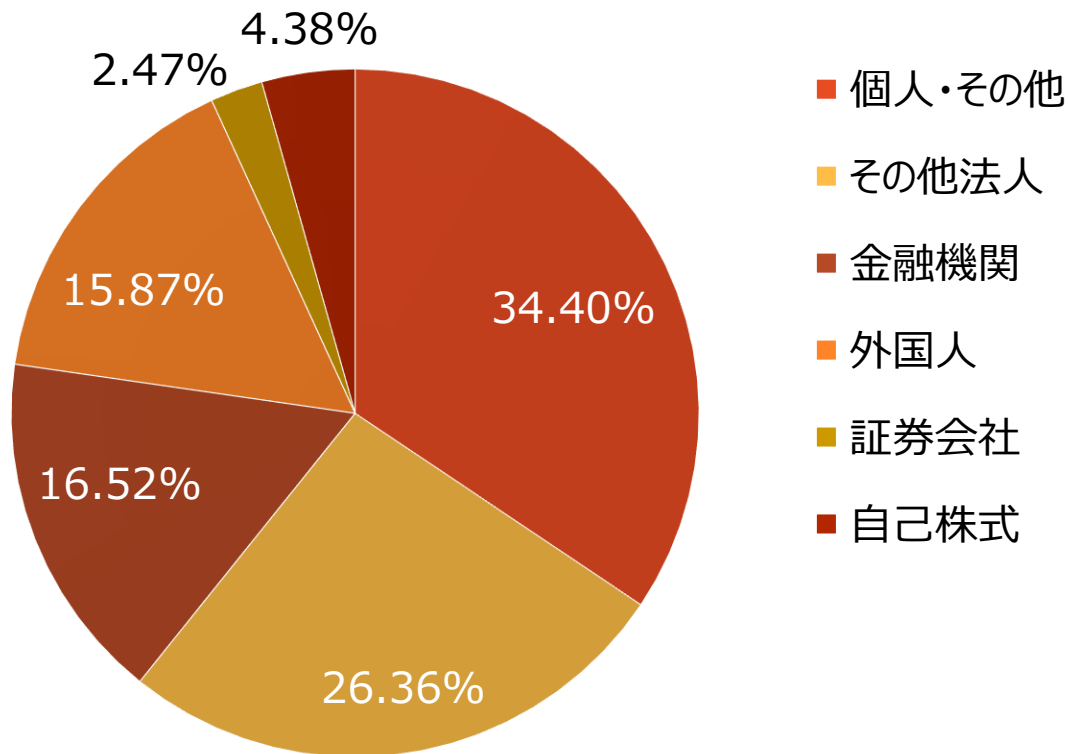
- ・ソフトウェア開発事業は上場企業及びその関連会社、システム販売事業は中小企業が主

■ 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

2024年12月末
株主数4,176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



<p>自社商品による社会的課題への対応</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・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 <p>WebARGUS xoBlus DD-CONNECT</p>
<p>環境保全</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・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



<p>D&I</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・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
<p>Well-Being向上</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・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
<p>地域共創</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・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）



<p>コーポレートガバナンス</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・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
<p>リスク管理</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・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。