企業調査レポート

デジタル・インフォメーション・テクノロジー

3916 東証 1 部

企業情報はこちら >>>

2021 年 9 月 15 日 (水)

執筆：客員アナリスト
水田雅展
FISCO Ltd. Analyst **Masanobu Mizuta**

FISCO Ltd.
https://www.fisco.co.jp

デジタル・インフォメーション・テクノロジー
3916 東証 1 部
2021 年 9 月 15 日（水）
https://www.ditgroup.jp/ir/

目次

■要約 01
1. 会社概要 01
2. 2021 年 6 月期の業績概要 01
3. 2022 年 6 月期の業績見通し 01
4. 成長戦略 02

■会社概要 03
1. 会社概要 03
2. 沿革 03

■事業概要 05
1. 事業概要 05
2. 特徴・強み 07
3. リスク要因・収益特性 09

■業績動向 09
1. 2021 年 6 月期の業績概要 09
2. セグメント別の動向 10
3. 財務状況 11

■今後の見通し 13
1. 2022 年 6 月期の業績見通し 13
2. セグメント別重点施策 13

■成長戦略 15
1. 前中期経営計画の総括 15
2. 2030 年ビジョン 15
3. 新中期経営計画 16

■株主還元策 18

■ ESG 経営・SDGs への取り組み 18

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

要約

独立系の情報サービス企業で強固な顧客基盤と高いエンドユーザー売上比率が強み。2022 年 6 月期は 12 期連続増収増益・過去最高更新見込み、2030 年 6 月期に売上高 500 億円、営業利益 50 億円を目指す

1. 会社概要

デジタル・インフォメーション・テクノロジー <3916> は独立系の情報サービス企業で、ソフトウェア開発事業とシステム販売事業を展開している。主力のソフトウェア開発事業では、サブセグメントをビジネスソリューション事業（業務システム開発及び運用サポート）、エンベデッドソリューション事業（組込みシステム開発及び組込みシステム検証）、自社商品事業（自社開発のサイバーセキュリティ商品、業務効率化商品）としている。技術力と知的財産を事業基盤として、ビジネスソリューション事業とエンベデッドソリューション事業及びシステム販売事業を安定成長としての収益基盤、自社商品事業及び新規事業が成長分野と位置付けている。

同社は、事業の基本戦略として「5 つの基本的な事業戦略」を掲げ、リノベーション（既存事業の改革による事業基盤の強化）、イノベーション（自社商品を軸とした新しい価値創造）、競合から協業へ（協業による事業拡大）、開発からサービスへ（サービス視点での事業拡大）、人材調達・人材育成（採って育てる）を推進している。また、同社の強みとしては、幅広い業種で大手企業を中心に、強固な顧客基盤（グループ全体の取引先は約 2,800 社）を有していること、高いエンドユーザー売上比率（約 80%）で顧客と密接な接点を持っていることである。この強みによって、ビジネスソリューション事業では受託開発から運用サポートまでを受注しやすく、リピート比率やリプレイス比率も高水準を維持している。また、顧客の新製品開発などに直接関わることにより、技術・ノウハウが蓄積され、成長ドライバーと位置付ける自社商品・サービスのラインナップ拡充にもつながっている。

2. 2021 年 6 月期の業績概要

2021 年 6 月期の連結業績は、売上高が前期比 7.0% 増の 14,444 百万円、営業利益が同 27.3% 増の 1,722 百万円、経常利益が同 27.4% 増の 1,730 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 22.3% 増の 1,196 百万円となった。11 期連続増収増益で過去最高を更新したことに加え、2021 年 5 月 14 日に発表した上方修正を上回る大幅増益で着地した。コア事業のソフトウェア開発事業が全般的に伸長し好業績を牽引したほか、利益面では増収に伴う売上総利益の増加や新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）に伴う販管費の低減などが寄与した。

3. 2022 年 6 月期の業績見通し

2022 年 6 月期の連結業績予想は、売上高が前期比 8.0% 増の 15,600 百万円、営業利益が同 10.3% 増の 1,900 百万円、経常利益が同 9.8% 増の 1,900 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 10.2% 増の 1,318 百万円としている。「事業基盤の安定化」と「成長要素の強化」の 2 軸で事業を推進することで、12 期連続増収増益・過去最高更新を目指す。コア事業であるソフトウェア開発事業が順調に伸長し、人材投資負担などを吸収する予定である。

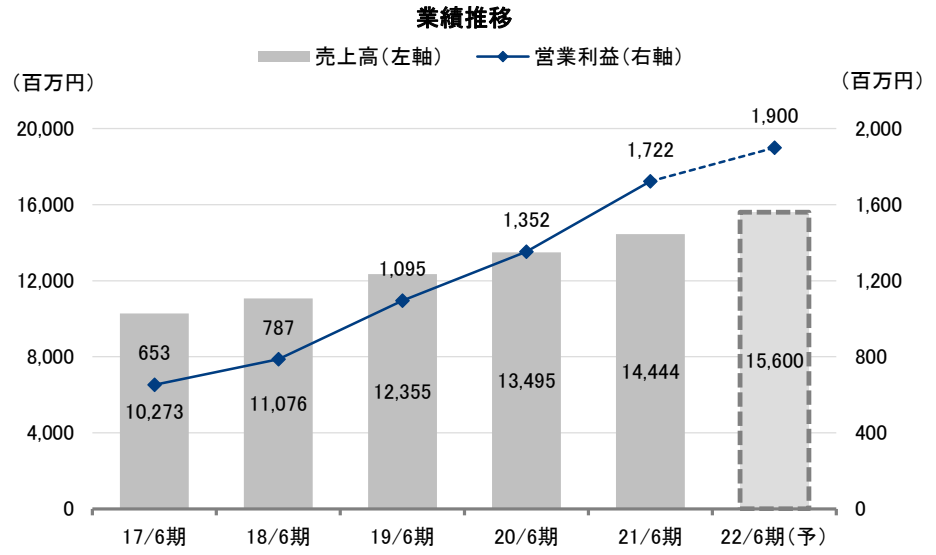
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

4. 成長戦略

前中期経営計画（2017 年 6 月期～ 2021 年 6 月期）では、経営目標として掲げた「5 年以内のトリプル 10」（売上高 100 億円、営業利益 10 億円、営業利益率 10%）を 1 年前倒しで達成した。この結果、新たに策定した長期ビジョン「2030 年ビジョン」では 2030 年 6 月期に売上高 500 億円、営業利益 50 億円達成を掲げ、第 1 ステージとなる新中期経営計画（2022 年 6 月期～ 2024 年 6 月期）では 2024 年 6 月期に売上高 185 億円、営業利益 25.0 億円、営業利益率 13.5% を経営目標に掲げた。オーガニック成長に加えて M&A も積極活用する方針としているが、市場環境は良好であることから、長期ビジョン達成に向けた戦略を着実に推進することで、さらなる成長が期待できる。

Key Points

- 独立系の情報サービス企業で、ビジネスソリューション事業とエンベデッドソリューション事業が安定成長
- 2021 年 6 月期は 11 期連続増収増益、計画を上回る大幅増益
- 2022 年 6 月期は「事業基盤の安定化」と「成長要素の強化」の 2 軸で事業を推進することで、12 期連続増収増益・過去最高更新を目指す
- 2030 年 6 月期に売上高 500 億円、営業利益 50 億円を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

会社概要

独立系のシステムインテグレーター

1. 会社概要

同社は独立系のシステムインテグレーターである。経営理念に「社員の生活を守り、且つ社会に貢献する」を掲げ、付加価値の追求と変化への対応に取り組み、経営の安定成長を目指している。

本社所在地は東京都中央区八丁堀、事業所は川崎事業所（神奈川県川崎市川崎区）、大阪事業所（大阪府大阪市西区）、愛媛事務所（愛媛県松山市）、東日本センター（宮城県仙台市宮城野区）にある。また、グループは同社及び連結子会社 2 社（DIT マーケティングサービス (株)、DIT America,LLC.）で構成されている。

国内外の開発拠点と社員数

出所：決算説明資料より掲載

2021 年 6 月期末時点の総資産額は 6,388 百万円、純資産額は 4,526 百万円、資本金は 453 百万円、自己資本比率は 70.9%、発行済株式数は 15,501,820 株（自己株式 253,489 株含む）となっている。

2. 沿革

同社の創業は、1982 年 7 月に東洋コンピュータシステム株式会社を設立したことによる。2002 年 1 月には持株会社の東洋アイティーホールディングス (株) を設立し、東洋コンピュータシステム、日本オートマトン (株)、東洋テクノ (株) の 3 社を完全子会社化、同年 12 月に東洋ユースウエアサービス (株) を完全子会社化した。その後、2006 年 1 月に東洋アイティーホールディングスが子会社 4 社を吸収合併して、商号をデジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社に変更した。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2006 年 5 月には東洋インフォネット（株）（現 DIT マーケティングサービス）を完全子会社化し、同年 10 月には本社を東京都中央区八丁堀に移転、2011 年 1 月には海外事業を展開する連結子会社 DIT America を設立した。

株式関係では、2015 年 6 月に東京証券取引所 JASDAQ（スタンダード）に株式上場した。2016 年 5 月には東京証券取引所市場第二部に市場変更し、2017 年 3 月に東京証券取引所市場第一部銘柄に指定された。

なお、同社は、東京証券取引所及び（株）日本経済新聞社が共同で算出する「JPX 日経中小型株指数」の 2021 年度構成銘柄に継続して選定されている。また、2022 年 4 月 4 日に移行される新市場区分に関しては、東京証券取引所から新市場区分における上場維持基準への適合状況に関する一次判定結果を受領し、プライム市場への上場維持基準に適合していることを確認した。今後、取締役会にて決議し、所定の申請スケジュールに従って手続きを進めるとしている。

沿革

年月	項目
1982年 7月	東洋コンピュータシステム株式会社を横浜市金沢区に設立
2002年 1月	持株会社の東洋アイティーホールディングス（株）を川崎市川崎区に設立し、東洋コンピュータシステム、日本オートマトン（株）、東洋テクノ（株）を完全子会社化
2002年12月	東洋ユースウエアサービス（株）を完全子会社化
2006年 1月	東洋アイティーホールディングスが子会社 4 社を吸収合併して、商号をデジタル･インフォメーション･テクノロジー株式会社に変更
2006年 5月	東洋インフォネット（株）を完全子会社化
2006年10月	本社を東京都中央区八丁堀に移転
2007年 4月	（財）日本情報処理開発協会（JIPDEC）よりプライバシーマーク使用許諾認可
2008年10月	ビジネスインテリジェンスソリューション事業（現 xoBlos 事業部）を開始
2009年 9月	サイバートラスト <4498> と電子メール暗号化分野で協業
2009年10月	Excel 業務イノベーションプラットフォーム「xoBlos」の販売開始
2011年 1月	子会社の DIT America,LLC. を米国カンザス州に設立
2013年 4月	愛媛カンパニーを愛媛県松山市に開設
2014年 7月	Web 改ざん瞬間検知・瞬間復旧ソリューション「WebARGUS」の販売開始
2015年 6月	東京証券取引所 JASDAQ（スタンダード）に株式上場
2016年 5月	東京証券取引所市場第 2 部に市場変更
2017年 3月	東京証券取引所市場第 1 部銘柄に指定
2019年 6月	大興電子通信 <8023> と資本提携・業務提携強化
2019年 7月	東洋インフォネットの商号を DIT マーケティングサービス（株）に変更

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

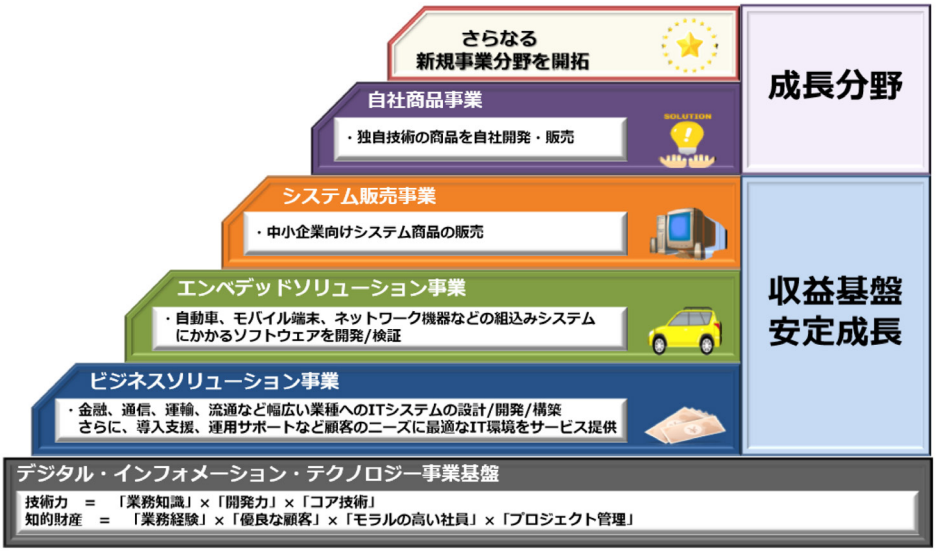
事業概要

ソフトウェア開発事業及びシステム販売事業を展開。強固な顧客基盤と高いエンドユーザー売上比率が強み

1. 事業概要

同社は独立系の情報サービス企業として、ソフトウェア開発事業（サブセグメント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、自社商品事業）及びシステム販売事業を展開している。技術力と知的財産を事業基盤として、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及びシステム販売事業を安定成長としての収益基盤、自社商品事業及び新規事業を成長分野と位置付けている。

事業領域：各事業の位置付け



出所：決算説明資料より掲載

2021 年 6 月期のセグメント別売上高推移については、売上構成比 95.8%（ビジネスソリューション事業 59.6%、エンベデッドソリューション事業 31.3%）のソフトウェア開発事業が順調に拡大している。自社商品事業は、売上規模は小さいものの順調に拡大しており、2021 年 6 月期の売上構成比は前期比 0.4 ポイント上昇の 4.9% まで拡大している。一方、システム販売事業の売上高は横ばい、売上構成比は低下傾向で、2021 年 6 月期の売上構成比は同 1.3 ポイント低下の 4.2% となっている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

事業セグメント別売上高推移

（単位：百万円）

	分類	19/6 期		20/6 期		21/6 期	
		実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比
ソフトウェア開発事業		11,677	94.5%	12,756	94.5%	13,838	95.8%
ビジネスソリューション事業	事業基盤	7,311	59.2%	7,838	58.1%	8,604	59.6%
業務システム開発		4,629	37.5%	4,550	33.7%	4,891	33.9%
運用サポート		2,682	21.7%	3,287	24.4%	3,712	25.7%
エンベデッドソリューション事業	事業基盤	3,865	31.3%	4,308	31.9%	4,522	31.3%
組込みシステム開発		2,971	24.0%	3,344	24.8%	3,518	24.4%
組込みシステム検証		894	7.2%	963	7.1%	1,003	6.9%
自社商品事業	成長分野	500	4.0%	609	4.5%	712	4.9%
システム販売事業	事業基盤	678	5.5%	739	5.5%	605	4.2%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

(1) ソフトウェア開発事業

ソフトウェア開発事業は、サブセグメントをビジネスソリューション事業（業務システム開発及び運用サポート）、エンベデッドソリューション事業（組込みシステム開発及び組込みシステム検証）、自社商品事業（自社開発のサイバーセキュリティ商品、業務効率化商品）としている。

a) ビジネスソリューション事業

ビジネスソリューション事業では、業務システム開発及び運用サポートを展開している。業務システム開発は金融業、医療・製薬業、通信業、運輸業、製造業、公共等の幅広い分野において、Web 系、基幹系、フロント業務からバックオフィス業務などのシステム受託開発を行っている。一方、運用サポートは顧客の業務システムの運用をサポートする事業として、サポートデスク業務、インフラ（サーバ、ネットワーク等）構築・維持管理運用業務を行っている。なお、業務システム開発は各分野の大手顧客の事業領域に沿った継続的ビジネスのため、安定収益源となる。

売上面では、業務システム開発及び運用サポートとも順調に拡大している。特に、安定収益源となる運用サポートが拡大しており、売上構成比も上昇基調となっている。

b) エンベデッドソリューション事業

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及び組込みシステム検証を展開している。組込みシステム開発は車載機器、モバイル機器、情報家電機器分野を中心に、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を注力分野と位置付けている。また、モバイル機器では IoT 関連のモバイルアプリ開発を、通信機器では無線基地局や仮想ネットワークなどのソフトウェア受託開発を行っている。一方、組込みシステム検証は車載機器、医療機器、通信機器、モバイル機器分野を中心に、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提案を行っている。ラボ試験やフィールド試験から最終的な品質検証となるシステム総合試験まで、様々な検証業務を行っている。なお、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 DIT America に委託している。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

売上面では、組込みシステム開発及び組込みシステム検証ともに順調に拡大しており、売上構成比に大きな変化はない。

c）自社商品事業

自社商品事業のうち、サイバーセキュリティ商品ではウェブサイト改ざんを瞬間検知・瞬間復旧する Web セキュリティソリューション「WebARGUS（ウェブアルゴス）」、フィッシングメール対策ソリューション「APMG®」、業務効率化商品では Excel 業務イノベーションプラットフォーム「xoBlos（ゾブロス）」などを主力としている。また 2020 年 10 月には、電子契約アウトソーシング型サービス「DD-CONNECT（ディ・ディ・コネクト）」を開始している。2021 年 6 月期の売上構成比は「WebARGUS」が約 3 割、「xoBlos」が約 6 割、その他が約 1 割のもようである。

Web セキュリティソリューション「WebARGUS」は、ウェブサイト等の改ざんを発生と同時に検知して、瞬時に元の正常な状態に復元できる新しい方式のセキュリティソリューションである。外部サイバーセキュリティ専門会社（フィンランドの F-Secure、SSH Communications Security）との協業を進めるなど、「WebARGUS」を核とする大企業向けトータルセキュリティサービスのラインナップ拡充を推進している。

Excel 業務イノベーションプラットフォーム「xoBlos」は、Excel ベースの非効率な業務を自動化することで劇的に業務を効率化できるとともに、予算実績管理ソリューション及び各種 RPA や各種 ERP 製品とシームレスに連携する機能も兼ね備えている。累計導入社数は 2021 年 7 月時点で 515 社となっている。販売面に関しては、子会社の DIT マーケティングサービスと一体となった体制を強化し、商品力の面では、データの価値を高める「xoBlos プラスワン」構想を推進している。

電子契約アウトソーシング型サービス「DD-CONNECT」は、同社と大興電子通信 <8023> が協業して日鉄ソリューションズ（株）の電子契約クラウド「CONTRACTHUB（コントラクトハブ）@absonne（アブソンヌ）」の導入～運用・維持の一連の作業を代行するアウトソーシング型サービスである。

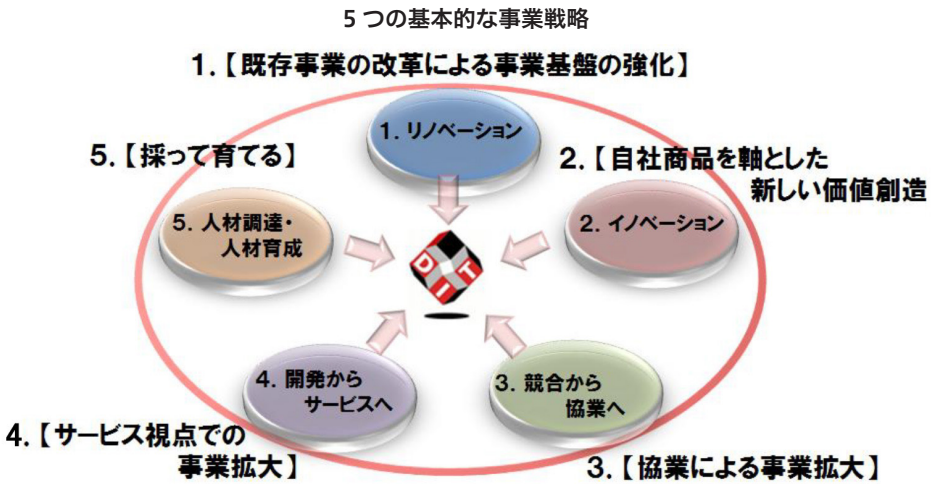
（2）システム販売事業

システム販売事業は、DIT マーケティングサービスが中小企業向けにカシオ計算機 <6952> 製の業務支援及び経営支援の基幹システム「楽一」の販売を行っている。

2. 特徴・強み

同社は、事業の基本戦略として「5 つの基本的な事業戦略」を掲げ、リノベーション（既存事業の改革による事業基盤の強化）、イノベーション（自社商品を軸とした新しい価値創造）、競合から協業へ（協業による事業拡大）、開発からサービスへ（サービス視点での事業拡大）、人材調達・人材育成（採って育てる）を推進している。

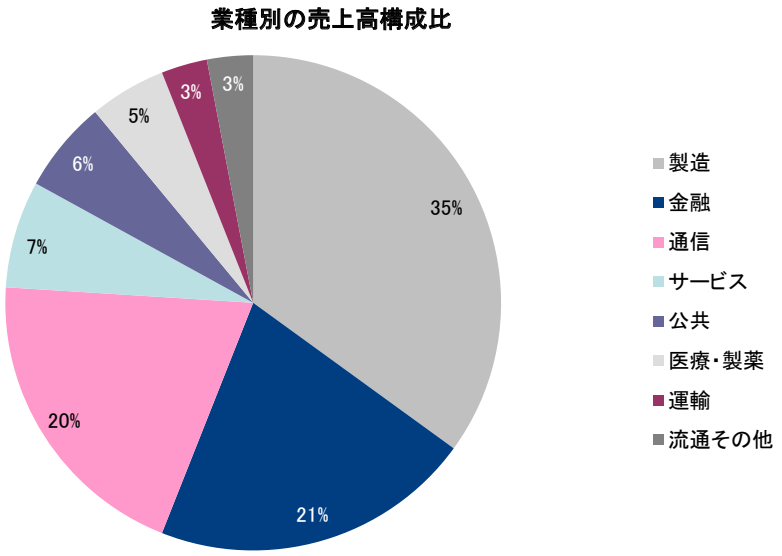
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.



出所：決算説明資料より掲載

同社の強みは、幅広い業種で大手企業（大手自動車・自動車部品メーカー、大手通信キャリアなど）を中心に強固な顧客基盤を有していること、高いエンドユーザー売上比率で顧客と密接な接点を持っていることである。この強みによって、ビジネスソリューション事業では受託開発から運用サポートまでを受注しやすく、リピート比率やリプレイス比率も高水準を維持している。また、顧客の新製品開発などに直接関わることにより、技術・ノウハウが蓄積され、成長ドライバーと位置付ける自社商品・サービスのラインナップ拡充にもつながっている。

グループ全体の取引先は約 2,800 社（2021 年 6 月期）で、ソフトウェア開発事業は上場企業及びその関係会社、システム販売事業は中小企業向けを主力としている。また、ソフトウェア開発事業の業種別の売上高構成比は、車載や半導体を中心とする製造、金融、通信で全体の約 4 分の 3 を占めているほか、エンドユーザーから直接受注するエンドユーザー売上比率は約 80% と高水準となっている。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

3. リスク要因・収益特性

ソフトウェア開発・情報サービス産業における一般的なリスク要因としては、景気変動などによる企業の IT・DX 投資抑制、市場競合の激化、不採算プロジェクトや品質不具合の発生、技術革新への対応の遅れ、人材の確保・育成、協力会社・販売パートナーとの関係変化、法的規制などがある。

このうち企業の IT・DX 投資については、一時的な抑制・停滞が発生しても中長期的に高水準に推移することが予想され、同社にとって事業環境悪化への懸念は小さい。

不採算プロジェクトや品質不具合の発生について、同社では一定規模以上の案件を対象に、開発プロセスの重要なフェーズごとにプロジェクトレビューを実施するプロジェクトリスク委員会を開催し、リスクの早期発見、不採算案件の抑制及び継続的な品質向上に努めている。また、プロジェクトマネジメント推進部において、プロジェクト開発における実行可能性検証、進捗管理、品質管理、リスク管理全般を統括し、収益性と顧客満足度の向上を図っている。

技術革新への対応について、同社では常に新技術を利用したシステム構築に挑戦しており、迅速な環境変化に対応できるよう技術者の採用・教育、開発環境の整備を進めている。人材の確保・育成に関しては、地方拠点（愛媛県松山市、宮城県仙台市）を活用することで、地元志向の優秀な人材を採用・育成するとともに、高度ニアショア開発によって価格競争への対応も図っている。また、社員満足度向上への取り組みにより、社員定着に努めるとともに、協力会社との連携を強化することにより優秀な外注要員の安定的な調達も図っている。

なお、収益に関する季節要因として、売上高・営業利益とも年度末にあたる第 3 四半期（1 ～ 3 月）の構成比が高く、営業利益は新入社員受け入れや期末手当などにより第 4 四半期（4 ～ 6 月）に減少する傾向がある。

業績動向

2021 年 6 月期は 11 期連続増収増益、計画を上回る大幅増益

1. 2021 年 6 月期の業績概要

2021 年 6 月期の連結業績は、売上高が前期比 7.0% 増の 14,444 百万円、営業利益が同 27.3% 増の 1,722 百万円、経常利益が同 27.4% 増の 1,730 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 22.3% 増の 1,196 百万円となった。11 期連続増収増益で過去最高を更新したことに加え、2021 年 5 月 14 日に発表した上方修正を上回って着地した。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

売上面でのコロナ禍の影響は軽微で、コア事業のソフトウェア開発事業が順調に伸長し、システム販売事業で前期にあった軽減税率対応の特需反動減をカバーした。利益面では、増収に伴う売上総利益の伸長及び売上総利益率の改善のほか、コロナ禍に伴う営業経費の減少なども寄与して、大幅増益となった。売上総利益は前期比 7.6% 増加し売上総利益率は 24.7%（同 0.1 ポイント上昇）に、販管費は同 6.0% 減少し販管費比率は 12.8%（同 1.8 ポイント低下）となった。また、営業利益率は同 1.9 ポイント上昇して 11.9% となった。

2021 年 6 月期　連結業績概要

（単位：百万円）

	20/6 期		21/6 期				
	実績	構成比	修正計画	実績	構成比	前期比	計画比
売上高	13,495	100.0%	14,300	14,444	100.0%	7.0%	1.0%
ソフトウェア開発事業	12,756	94.5%	13,670	13,838	95.8%	8.5%	1.2%
ビジネスソリューション事業	7,838	58.1%	-	8,604	59.6%	9.8%	-
業務システム開発	4,550	33.7%	-	4,891	33.9%	7.5%	-
運用サポート	3,287	24.4%	-	3,712	25.7%	12.9%	-
エンベデッドソリューション事業	4,308	31.9%	-	4,522	31.3%	5.0%	-
組込みシステム開発	3,344	24.8%	-	3,518	24.4%	5.2%	-
組込みシステム検証	963	7.1%	-	1,003	6.9%	4.2%	-
自社商品事業	609	4.5%	-	712	4.9%	16.9%	-
システム販売事業	739	5.5%	630	605	4.2%	-18.1%	-3.9%
売上総利益	3,323	24.6%	-	3,574	24.7%	7.6%	-
販管費	1,971	14.6%	-	1,852	12.8%	-6.0%	-
営業利益	1,352	10.0%	1,680	1,722	11.9%	27.3%	2.5%
ソフトウェア開発事業	1,271	10.0%	-	1,669	12.1%	31.3%	-
システム販売事業	84	11.4%	-	52	8.7%	-37.4%	-
経常利益	1,357	10.1%	1,680	1,730	12.0%	27.4%	3.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	978	7.3%	1,142	1,196	8.3%	22.3%	4.8%
1 株当たり当期純利益（円）	64.18	-	74.92	78.47	-	14.29	3.55
1 株当たり純資産（円）	240.04	-	-	296.87	-	56.83	-

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. セグメント別の動向

(1) ソフトウェア開発事業

ソフトウェア開発事業の売上高は前期比 8.5% 増の 13,838 百万円、営業利益は 31.3% 増の 1,669 百万円となった。各サブセグメントとも順調に推移し、特にビジネスソリューション事業の運用サポート及び自社商品事業が伸長した。

a) ビジネスソリューション事業

ビジネスソリューション事業の売上高は前期比 9.8% 増の 8,604 百万円、このうち業務システム開発が同 7.5% 増の 4,891 百万円、運用サポートが同 12.9% 増の 3,712 百万円となった。既存顧客を中心に需要が伸びるとともに収益性が向上した。業務システム開発は、従来から進めている事業ポートフォリオの見直し（金融系が漸減傾向のため一部要員を成長分野にシフト）に伴い主力の金融系は減少傾向であるものの、利益率の高い ERP 関連や医薬系・公共系を中心に案件獲得が増加した。運用サポートはコロナ禍の影響も小さく、ここ 1 ～ 2 年の間に獲得した新規顧客との取引規模が拡大した結果、売上・利益ともに大幅に伸長したほか、売上構成比も上昇した。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

b）エンベデッドソリューション事業

エンベデッドソリューション事業の売上高は前期比 5.0% 増の 4,522 百万円、このうち組込みシステム開発が同 5.2% 増の 3,518 百万円、組込みシステム検証が同 4.2% 増の 1,003 百万円となった。注力分野である自動車関連がコロナ禍の影響を受けることを想定したうえで対策を実施した結果、全体としておおむね順調に推移した。組込みシステム開発では、車載系が前期並みを確保するとともに半導体系、IoT 関連（モバイル系、通信系、家電系など）が大きく伸びたほか、産業系の市場開拓が進んだ結果、売上・利益ともに前期を上回った。また、組込みシステム検証では車載系の減少を 5G 関連（モバイル端末・基地局）がカバーした結果、売上・利益ともに前期を上回った。

c）自社商品事業

自社商品事業の売上高は前期比 16.8% 増の 712 百万円となった。コロナ禍による対面営業の制約があったものの、積極的な事業展開により前期を上回って着地した。Web セキュリティソリューション「WebARGUS」は大規模顧客が本格的に稼働したほか、Excel 業務イノベーションプラットフォーム「xoBlos」も伸長した。また、2020 年 10 月に販売を開始した電子契約アウトソーシング型サービス「DD-CONNECT」は、住宅建設業を中心に受注確度の高い案件が増加した。

（2）システム販売事業

システム販売事業の売上高は前期比 18.1% 減の 605 百万円、営業利益は同 37.4% 減の 52 百万円となった。前期の軽減税率導入に伴う特需からの反動減により、減収減益となった。

無借金経営で自己資本比率は 70.9% と、財務面で高い健全性を維持

3. 財務状況

2021 年 6 月期末の資産合計は前期末比 1,024 百万円増加し 6,388 百万円となった。流動資産は 1,074 百万円増加し 5,664 百万円となったが、主な要因は現金及び預金が 933 百万円増加したことによる。負債合計は同 157 百万円増加し 1,861 百万円となった。流動負債は 115 百万円増加し、固定負債は 42 百万円増加した。また、純資産合計は同 866 百万円増加し 4,526 百万円となった。この結果、自己資本比率は同 2.7 ポイント上昇して 70.9% となった。同社は無借金経営であり、利益剰余金が順調に積み上がっていることから、引き続き高い健全性が維持されていると言えるだろう。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

連結貸借対照表

（単位：百万円）

	18/6 期末	19/6 期末	20/6 期末	21/6 期末	増減
流動資産	3,397	3,933	4,590	5,664	1,074
現金及び預金	1,627	1,840	2,399	3,333	933
受取手形及び売掛金	1,562	1,892	1,905	2,084	179
仕掛品	123	117	208	131	-76
固定資産	685	721	774	724	-49
有形固定資産	115	132	120	110	-10
無形固定資産	18	10	23	15	-7
投資その他の資産	552	578	630	598	-31
資産合計	4,083	4,655	5,364	6,388	1,024
流動負債	1,304	1,601	1,634	1,750	115
支払手形及び買掛金	328	393	417	487	69
短期借入金	-	-	-	-	-
その他	975	1,208	1,217	1,263	45
固定負債	156	105	68	111	42
長期借入金	-	-	-	-	-
負債合計	1,461	1,707	1,703	1,861	157
純資産合計	2,621	2,947	3,660	4,526	866
自己資本比率	64.2%	63.3%	68.2%	70.9%	2.7pt

出所：決算短信よりフィスコ作成

連結キャッシュ・フロー計算書

（単位：百万円）

	18/6 期	19/6 期	20/6 期	21/6 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	747	693	927	1,260
投資活動によるキャッシュ・フロー	-94	-70	-80	5
財務活動によるキャッシュ・フロー	-373	-415	-287	-334
現金及び現金同等物の期末残高	1,627	1,834	2,393	3,326

出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

今後の見通し

2022 年 6 月期は「事業基盤の安定化」と「成長要素の強化」の 2 軸で事業を推進することで、12 期連続増収増益・過去最高更新を目指す

1. 2022 年 6 月期の業績見通し

2022 年 6 月期の連結業績予想は、売上高が前期比 8.0% 増の 15,600 百万円、営業利益が同 10.3% 増の 1,900 百万円、経常利益が同 9.8% 増の 1,900 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 10.2% 増の 1,318 百万円を見込んでいる。「事業基盤の安定化」と「成長要素の強化」の 2 軸で事業を推進することで、12 期連続増収増益・過去最高更新を目指す。コア事業であるソフトウェア開発事業が順調に伸長し、人材投資負担などを吸収する予定である。

2022 年 6 月期　連結業績予想

（単位：百万円）

	21/6 期		22/6 期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	14,444	100.0%	15,600	100.0%	8.0%
ソフトウェア開発事業	13,838	95.8%	14,975	96.0%	8.2%
ビジネスソリューション事業	8,604	59.6%	9,133	58.5%	6.1%
エンベデッドソリューション事業	4,522	31.3%	5,022	32.2%	11.0%
自社商品事業	712	4.9%	820	5.3%	15.2%
システム販売事業	605	4.2%	625	4.0%	3.2%
営業利益	1,722	11.9%	1,900	12.2%	10.3%
経常利益	1,730	12.0%	1,900	12.2%	9.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,196	8.3%	1,318	8.4%	10.2%
1 株当たり当期純利益（円）	78.47	-	86.44	-	-

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. セグメント別重点施策

(1) ソフトウェア開発事業

ソフトウェア開発事業の売上高は前期比 8.2% 増の 14,975 百万円、このうちビジネスソリューション事業は同 6.1% 増の 9,133 百万円、エンベデッドソリューション事業は同 11.0% 増の 5,022 百万円、自社商品事業は同 15.2% 増の 820 百万円を計画している。「事業基盤の安定化」のために、変化対応力を生かしてさらなる事業基盤の拡大・安定化の路線を追求する。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

a) ビジネスソリューション事業

業務システム開発では、業種を問わず需要を取り込める体制を構築し、既存顧客の深耕に加えて新規顧客の開拓を進めることで、規模の拡大と利益の向上を目指す。運用サポートはコロナ禍の影響を受けにくい領域であることから、需要に的確に対応することで規模の拡大と利益の向上を目指す。具体的には、金融系・医薬系・通信系・ERP 関連の受注拡大、クラウドや AI 等の DX を推進する技術案件の受注拡大、エンドユーザー直接契約案件の拡大及びサービス提案型ビジネスの推進、請負案件比率の向上及びプロジェクト管理の徹底、地方拠点の高度ニアショア開発センターとしての活用を重点施策に掲げている。

b) エンベデッドソリューション事業

エンベデッドソリューション事業のうち組込みシステム開発では、既存優良顧客との取引シェアアップに努めるとともに、IoT 関連の拡大を図ることで成長を目指す。組込みシステム検証では、車載系、医療機器系、5G 関連等に領域を広げることで成長を目指す。具体的には、自動車関連分野の維持拡大と産業機器分野の拡大、IoT の業界の枠を超えた展開、車載関連での量産系開発分野の案件獲得、組込みシステム検証の標準化による品質向上と業務拡大などを重点施策に掲げている。

c) 自社商品事業

自社商品事業は、サイバーセキュリティ需要や業務効率化需要の高まりを背景として引き合いが増加基調である。Web セキュリティソリューション「WebARGUS」に関しては、金融機関を中心に大規模ユーザーに積極的にアプローチするほか、トータルセキュリティサービス「DIT Security」としての提供拡大、自社クラウド環境でのサイバーセキュリティサービスの提供、Web 広告・ウェビナー・DM による顧客とのエンゲージメント強化、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」の導入実現を推進する。

Excel 業務イノベーションプラットフォーム「xoBlos」では、大規模ユーザーへの販売強化、ユーザーサポートの強化、プラスワン構想（RPA や ERP 等の他システムとの連携）推進による販売機会の拡大、クラウド環境での帳票処理サービスの提供、「xoBlos」をベースとした RPA 運用ポータルの製品化を推進する。

新商品に関しては、電子契約アウトソーシング型サービス「DD-CONNECT」の本格展開、「ShieldCMS」の販売開始に伴う市場開拓と早期受注、コロナ禍におけるニューノーマルな社会や SDGs に対応した、新サービスや DX 関連サービスの提供を推進する。

(2) システム販売事業

システム販売事業は 2020 年 6 月期の特需剥落の反動を見込んだ計画となっており、売上高は前期比 3.2% 増の 625 百万円としている。長期安定取引による中小企業の DX 化支援、顧客ニーズに対応したサービス提案の強化、専用業務パッケージ等の提案による新規顧客開拓を推進するとともに、規模の大きな顧客層にアプローチすることで、収益拡大を図る。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

成長戦略

前中期経営計画目標は 1 年前倒しで達成。長期ビジョンでは 2030 年 6 月期に売上高 500 億円、営業利益 50 億円を目標に掲げる

コロナ禍の影響で企業 IT 投資の一部に抑制･先送りの動きも見られたが、いわゆる「2025 年の崖」問題（2018 年 9 月に経済産業省が発表した「DX レポート～ IT システム『2025 年の崖』の克服と DX の本格的な展開～」）では、既存の IT システムの老朽化・肥大化・複雑化・ブラックボックス化などによって、企業の競争力が低下し、2025 年以降に最大 12 兆円／年（2021 年 6 月期比約 3 倍）の経済損失が発生する可能性が指摘されている。したがって、あらゆる産業で新たなビジネスモデルが求められ、DX 変革の流れが加速すると予想される。ソフトウェア開発・情報サービス産業の市場環境は中長期的に良好と言えるだろう。

1. 前中期経営計画の総括

前中期経営計画（2017 年 6 月期～ 2021 年 6 月期）では、成長戦略として事業基盤の拡大・安定化（幅広い事業領域での安定的な取引の拡大）と、成長要素の強化（自社商品を軸とした新しい価値の提供や、自社商品強化に向けた協業の促進）の 2 軸で事業を推進した。この結果、経営目標として掲げた「5 年以内のトリプル 10」（売上高 100 億円、営業利益 10 億円、営業利益率 10%）を 1 年前倒しで達成した。

前中期経営目標に対しては、システム販売事業は縮小傾向であるものの、事業基盤の中核であるビジネスソリューション事業及びエンベデッドソリューション事業が着実に伸長し、安定成長に大きく寄与した。また、戦略的取り組みによる増収増益を継続するために、高収益事業・領域へリソースをシフトし、エンドユーザーに近い高収益領域や高収益事業（車載・IoT・インフラ構築・ERP 等）を戦略的に拡大した。加えて、適切なリスク管理により、大型プロジェクトの失敗発生の防止につなげたほか、受注プロジェクトの規模拡大に向けて社内カンパニー間の連携を強化した。なお、ニアショア拠点である愛媛カンパニーは黒字体質に転換した。

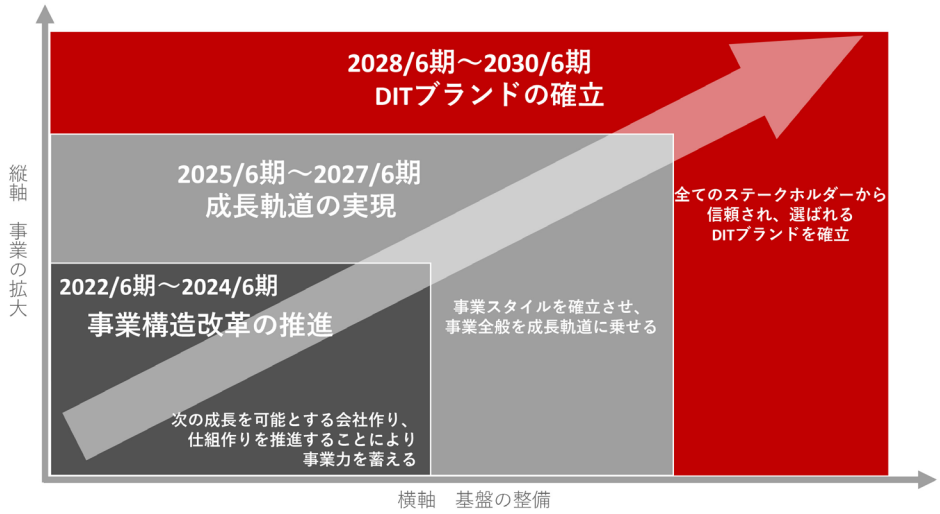
2. 2030 年ビジョン

新たに策定した長期ビジョン「2030 年ビジョン」では、スローガンとして「信頼され、選ばれる DIT ブランドに向かって」を、経営目標「チャレンジ 500」として、2030 年 6 月期に売上高 500 億円（オーガニックグロース 300 億円以上＋新規事業・M&A）、営業利益 50 億円（オーガニックグロース 40 億円以上＋新規事業・M&A）、配当性向 35% 以上を掲げた。

また、目標実現に向けたステップとして、2022 年 6 月期～ 2024 年 6 月期を事業構造改革の推進（次の成長を可能とする会社作り・仕組み作りの推進）、2025 年 6 月期～ 2027 年 6 月期を成長軌道の実現（事業スタイルを確立させ、事業全般を成長軌道に乗せる）、2028 年 6 月期～ 2030 年 6 月期を DIT ブランドの確立（全てのステークホルダーから信頼され、選ばれる DIT ブランドを確立）を推進する。併せて、これまでの成長を支えてきた「二軸（事業基盤、成長要素）の事業推進」をより強化し、幅広い事業領域の安定的な取引を強みに事業基盤のさらなる拡大と、デジタル変革などの社会変化に対応した新しい価値・サービスの提供を推進する。

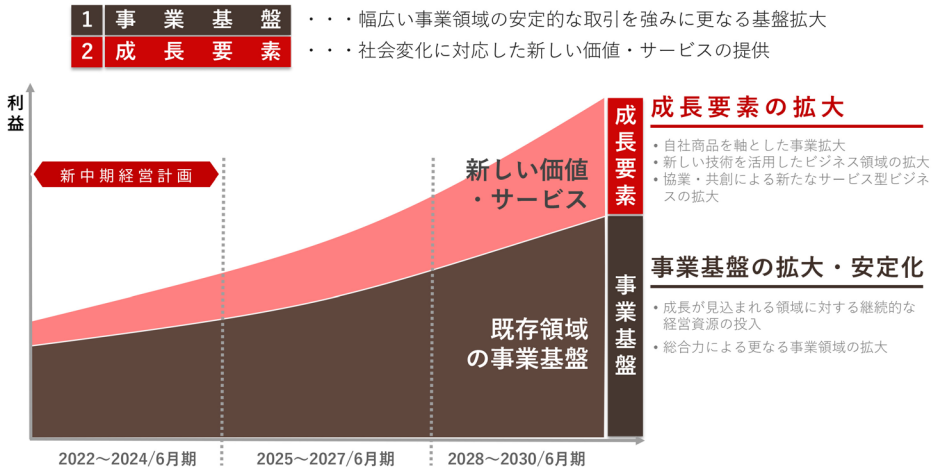
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

2030 年ビジョンの実現ステップ



出所：新中期経営計画より掲載

中長期成長モデル



出所：新中期経営計画より掲載

3. 新中期経営計画

第 1 ステージとなる 2022 年 6 月期～ 2024 年 6 月期での取り組みを「新中期経営計画」とし、目標値として 2024 年 6 月期に売上高 185 億円、営業利益 25.0 億円、営業利益率 13.5% などを掲げた。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

中期経営計画の経営目標

（単位：億円）

	21/6 期 実績	22/6 期 予想	23/6 期 計画	24/6 期 計画
売上高	144	156	168	185
営業利益	17.2	19.0	21.5	25.0
営業利益率	11.9%	12.2%	12.8%	13.5%
ROE	29.2%	20% 以上を維持	→	
配当性向	30% 以上	35% 以上	→	

出所：中期経営計画よりフィスコ作成

基本戦略としては、「経営基盤強化」「コア事業の現場力強化」「商品事業の商品力強化」の 3 つの基本戦略で長期成長の土台を構築することで、2030 年に向けて長期成長を可能にする社会作りを目指す。

「経営基盤強化」では、1）強い企業であるための組織・制度等の仕組み作り（人事制度の刷新、プロジェクト管理の高度化）、2）社員が働き甲斐をもって仕事ができる環境作り（社内システムの改善、働き方改革の推進、社員満足度向上施策の推進）、3）会社の財産である社員を増やし育成する人財創り（新卒・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）を推進することで、現場力 / 商品力強化を支えてさらなる収益力の向上を目指すとともに、企業として強く成長するためのより健全な循環を生み出していく。

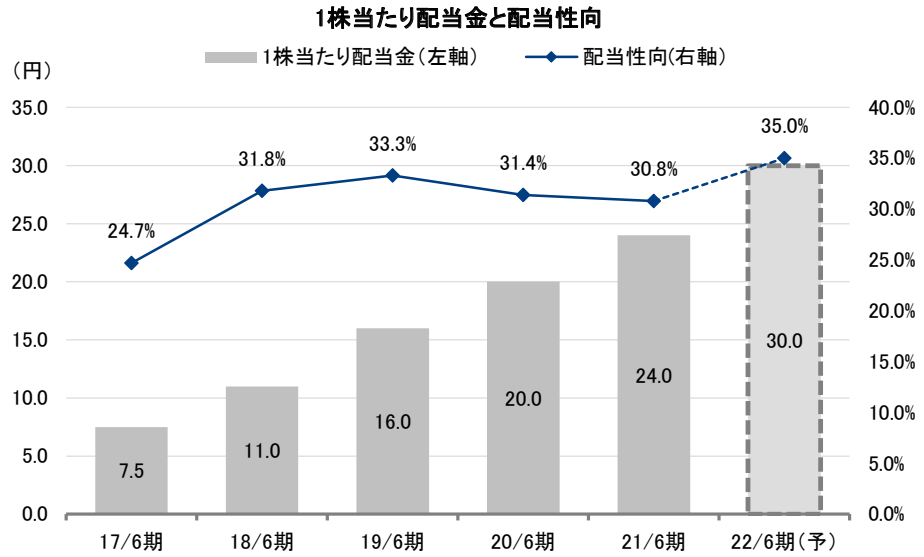
「コア事業の現場力強化」では、1）各種手法の標準化や知財の整備・活用、人材配置の適正化、2）市場・技術の変化に早期に対応できる変化対応力の強化、3）事業ポートフォリオの継続的な適正化、4）顧客ニーズの深耕及びサービス提案型による顧客ビジネスの価値向上、5）地方拠点拡大・戦力化の推進及びニアショア機能の強化などを推進する。また、これらの基本方針をもとに、ビジネスソリューション事業、エンベデッドソリューション事業それぞれの施策を掲げている。具体的には、ビジネスソリューション事業では、開発標準化や知財整備・活用による生産性向上と請負案件規模の拡大、既存顧客の深堀とエンドユーザーまたはそれに近い新規顧客の開拓、請負･サービス主体のビジネスモデルに切り替え、全工程をワンストップで受注することなどを掲げている。また、エンベデッドソリューション事業では、自動車メーカー・半導体メーカー等の既存優良顧客との取引シェアアップ、車載関連の量産系開発分野の案件獲得、組込みシステム検証の標準手法を完成させて品質向上と業務拡大につなげる、得意領域である IoT ソリューションの創造と新規顧客開拓などを推進する。

「商品事業の商品力強化」では、1）既存商品の商品力強化により、大企業顧客を中心に拡販する、2）得意分野の商品化及び採算化、3）AI による音声認識や AIOCR などニューノーマル社会に適合した製品の品揃え充実、4）時代のニーズに適合する商品開発への継続した取り組みなどを推進する。Web セキュリティソリューション「WebARGUS」では IoT 版「WebARGUS」のビジネスチャンスを窺う。また、Excel 業務イノベーションプラットフォーム「xoBlos」では累計導入顧客数 700 社以上（2021 年 7 月時点で 515 社）を目指すとともに、電子契約アウトソーシング型サービス「DD-CONNECT」の本格展開も推進する。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

株主還元策

株主への利益還元について同社は、内部留保とのバランスを考慮しつつ、安定した配当を継続して実施していくことを基本方針としている。なお、2021 年 6 月期までは配当性向 30% 以上を水準としていたが、新中期経営計画の経営目標に基づき、2022 年 6 月期から 35% 以上に引き上げた。この結果、2022 年 6 月期の配当予想は、前期比 6.0 円増配の 30.0 円（第 2 四半期末 15.0 円、期末 15.0 円）としている。



注：2016 年 10 月及び 2018 年 4 月に 1：2 の株式分割を実施、遡及修正済み
出所：決算短信よりフィスコ作成

ESG 経営・SDGs への取り組み

同社では、ESG（環境・社会・ガバナンス）経営や SDGs（持続可能な開発目標）への取り組みとして、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ている。具体的には、企業経営による貢献として、従業員の福利厚生の充実、女性の役職登用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、持続的社会への貢献を目指す。また、自社商品導入等による貢献として、「WebARGUS」「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を掲げている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■
〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3
株式会社フィスコ
電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）
メールアドレス：support@fisco.co.jp