

Briefing Transcription

|| 対談動画文字起こし（2024 年 12 月 11 日公開） ||

デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社×はっちゃん

3916 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

[紹介動画はこちら >>>](#)

2024 年 12 月 11 日 (水)



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

■ 目次

■ 出演者	01
■ 冒頭のあいさつ	02
■ 企業説明	03
■ 質疑応答	18
■ 終わりのあいさつ	24

デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社×はっちゃん
3916 東証プライム市場

2024 年 12 月 11 日 (水)

■ 出演者

デジタル・インフォメーション・
テクノロジー株式会社
代表取締役社長

市川 聡様

著名投資家 V Tuber

はっちゃん様

株式会社フィスコ
マーケットレポーター

高井ひろえ（司会進行役）

■ 冒頭のあいさつ

▲フィスコ高井

皆様こんにちは。フィスコマーケットレポーターの高井ひろえです。今回は、デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社代表取締役社長、市川聡様にご登壇いただき、著名投資家 VTuber であるはっちゃんさんから、理論株価チャートに基づいた気になる質問をぶつけてもらいます。後半部分で、市川様には、はっちゃんさんからの質問に答えてもらいたいと思います。それでは、本日ご登壇いただく市川様、はっちゃんさんをご紹介します。まずは、デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社代表取締役社長、市川聡様です。よろしくお願いします。

■市川

よろしくお願いします。

▲フィスコ高井

市川様は、2004 年、東洋アイティーホールディングス、現デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社に入社、2014 年に常務取締役、2016 年に代表取締役専務を経て、2018 年 7 月に代表取締役社長に就任。デジタル・インフォメーション・テクノロジーは、東証プライム市場に上場しており、業務システムや組み込みシステムを開発し、Web セキュリティなどの自社商品販売などを行うソフトウェア開発事業が主力で、DX 事業領域の拡大を図っています。続いて、著名投資家のはっちゃんさんです。よろしくお願いします。

●はっちゃん

はっちゃんです。よろしくお願いします。

▲フィスコ高井

はっちゃんさんは、IT エンジニア兼業投資家として、割安成長株に長期投資するスタイルで 1 億円を達成しており、現在は、独立起業して、初心者にも持続可能な株式市場の実現という理念の下、専門的な金融知識なしで利用できる株式入門サイト株 Biz を監修開発しています。理論株価や月次情報など、独自の投資コンテンツを配信する投資家 VTuber として、マネー誌、投資メディア、SNS でも活動し、ビジネス著書の累計は 10 万部を突破しています。

■ 企業説明

▲フィスコ高井

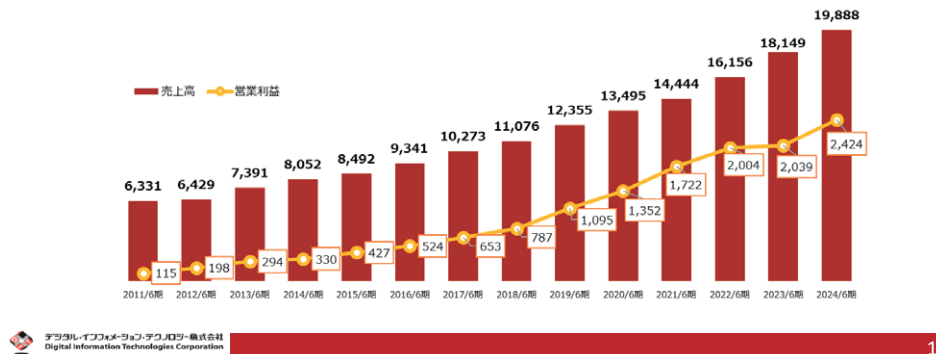
それでは、まずは市川様に企業説明をしてもらいます。はっしゃんさんも適宜気になることがありましたらお話しください。それでは、お願いします。

■ DIT 市川

当社の概要、具体的なビジネスの紹介、中期の目標、株主様への配当、直近第 1 四半期 (1Q) の業績説明をします。

業績推移

1 4 期連続、増収・増益



1 4 期連続増収・増益
を続けて来ました
これから、
その秘訣をお話いたします。



デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社×はっしゃん
3916 東証プライム市場

2024 年 12 月 11 日 (水)

企業説明

まず、当社の概要として、14 期連続増収増益としっかり成長している会社です。この 14 期連続増収増益の秘訣をお話します。

パーパス経営の推進

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。

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

3

当社が大事にしている考え方

変化対応力

～ 常に変化する世の中・社会に対し、失敗を恐れずにチャレンジする ～



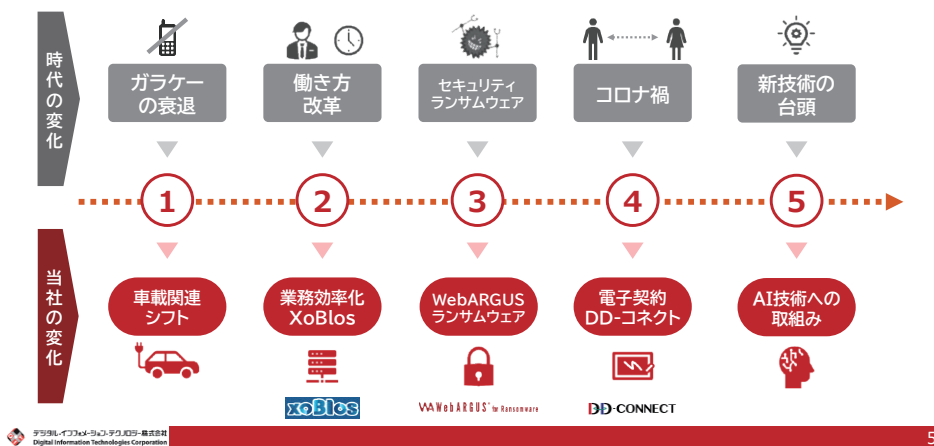
デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社
Digital Information Technologies Corporation

4

「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。」というパーパスを掲げています。こちらは全社員に浸透しており、当社は「変化対応力」を一番大切にしています。

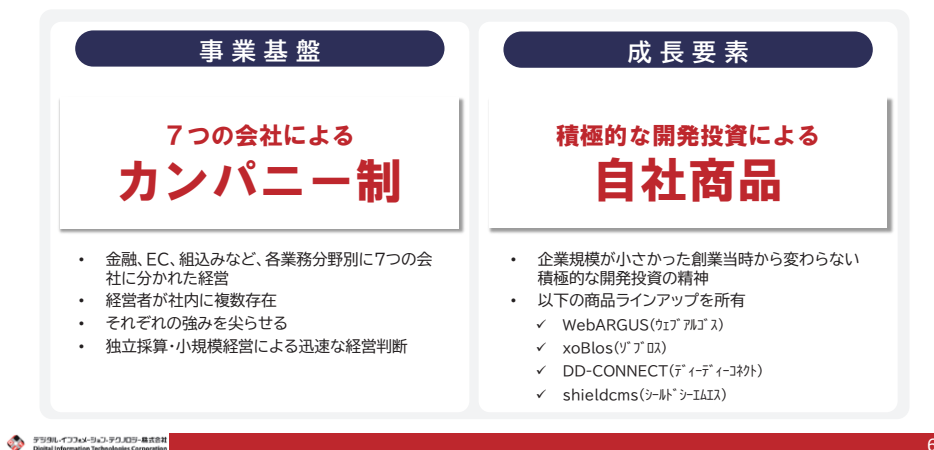
企業説明

変化対応の具体例



具体的な事例として、スマートフォンが普及しガラケー主体の日本のメーカーが衰退し、当社としても仕事が減る中、車関連のソフトウェアに大きく舵を切り業績を伸ばしてきました。働き方改革に伴い業務効率化商材・サービスが世の中にあふれていますが、当社は 2008 年ごろから自社製品「XoBlos」を開発してきました。セキュリティランサムウェアの被害が多発していますが、当社は 2014 年からセキュリティ商材「WebARGUS ランサムウェア」をリリースしていました。コロナ禍では、リモートワークの環境化での電子契約「電子契約 DD-コネクト」のリリース、直近では生成型 AI 技術についても積極的に取り組んでいます。時代の変化を先取りしお客様の要望を実現、常に変化対応を行っていくことが継続的な成長につながっていると自負しています。

企業風土

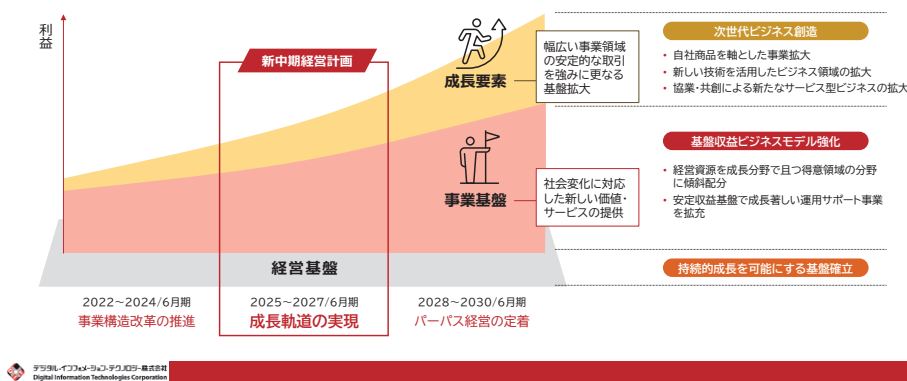


当社はグループ会社合わせて 1,500 名程度の人数規模ですが、金融、EC、組み込みなど、各業務分野別に 7 つのカンパニーに分かれています。各カンパニーが独立採算、収益の確保、メンバーの育成をし、経営者も 7 名以上います。これが当社の事業基盤が成長している背景です。もう 1 つ、成長要素として、特徴のある自社商品を継続的にさまざまな分野で開発しています。これらの企業風土が当社の特徴の大きな 2 つの柱です。

企業説明

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



この2つの特徴を生かした中期の成長モデルを説明します。事業基盤では、安定した顧客から、仕事を定常的に頂き社会変化に対応した新しい価値・サービスを提供しています。

その上で、自社商品を軸とした事業拡大、新しい技術を活用したビジネス領域の拡大で次世代ビジネス創造していく成長要素が加わり、この2つを併せ持つことで、時間をかけずに収益力を高めていく。これが当社の中期の成長モデルです。

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(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



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

企業説明

続いて、当社の具体的な会社の概要です。デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社は、社員数は子会社も含わせ 1,500 名の人数規模の会社です。社名が長いのでステークホルダーからは DIT と呼ばれています。グループ会社の説明をします。まず、DIT マーケティングサービス。DIT 本体は、大きな企業様向けにオーダーメイドのさまざまなシステムを提供していく会社ですが、DIT マーケティングサービスは、中小企業向けにシステムを販売していく会社です。DIT America,LLC. というのはアメリカにある子会社で、日本メーカーの製品がアメリカで問題なく作動するのを検証する会社です。直近で 3 社 M&A を行っており、シンプリズムは運用サポートを行う会社。もう 1 つシステム・プロダクトは業務システムを行う会社です。そして、ジャングルは自社商品に今一番注力して新しい商材を生み出していく会社です。

国内外の開発拠点と社員数



開発拠点を説明します。当社 DIT 本体は子会社も含わせて、関東一円のさまざまな場所に拠点があります。地方拠点は、大阪。ニアショアの拠点として愛媛県の松山市、宮城県仙台市があります。直近では、北海道の函館市に分室を設け、人材の採用の拠点とし、人を育成しています。東京、大阪でなかなか採用しきれない人材を調達していく拠点です。地方拠点到注力をし、日本全国に増やしていきたいと考えています。

●はっしゃん

市川さん、質問してよろしいでしょうか。

■ DIT 市川

どうぞ。

●はっしゃん

社内カンパニー制をとり、それぞれの部門ごとに社長がいるというお話でした。国内に拠点がいくつかありますが、カンパニー制と本社の拠点との関係は、いかがでしょうか。

デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社×はっしゃん
3916 東証プライム市場

2024 年 12 月 11 日 (水)

企業説明

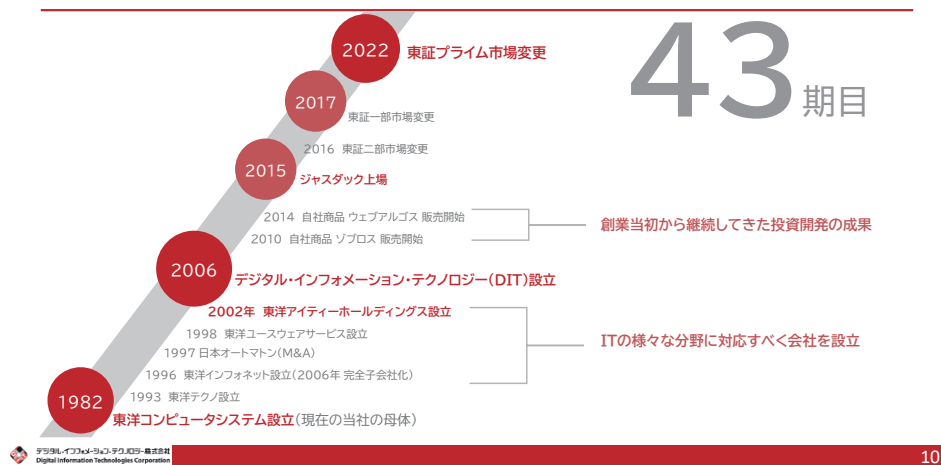
■ DIT 市川

カテゴリー別に大きく 5 つの拠点があり、地方の拠点がそのままカンパニーになっている場合があります。大阪の拠点が西日本カンパニー、愛媛のニアショアの拠点が愛媛カンパニーという形です。

●はっしゃん

よく分かりました。ありがとうございます。

沿革



■ DIT 市川

当社の簡単な沿革を説明します。母体となる会社が、1982 年に東洋コンピュータシステムという名前で、横浜の金沢文庫で産声を上げています。大手 Sier の 3 次請、4 次請、人数規模 20 名弱の規模でスタートしました。1990 年代に入り、エンドのお客様から仕事を頂きたい、さまざまな IT の分野に手を広げていきたいという中で行ったのが、東洋コンピュータシステムを大きくするのではなく、IT の分野ごとに会社を立ち上げていくことです。東洋テクノは、Web 開発と当時流行り始めた EC サイトの構築、それらを専門に行う会社です。M & A をした日本オートマトンは、組み込み系の開発の会社です。東洋ユースウェアサービスは、開発をするだけではなく、開発をし終わったシステムの運用保守、メンテナンスをしていく会社です。世の中で必要になっていくことを見越し、IT のさまざまな分野に手を広げながら、おののを法人格にしていきました。

これらがグループとして連携していくため、2002 年に、東洋アイティーホールディングスをつくり、全ての会社を 100% 子会社にしました。そして 2006 年、1 回目の上場を指向した時期に、小さなホールディングス会社より、1 つの大きな塊になってさまざまなことができる会社をアピールしたほうがいいというアドバイスをいただき、ホールディングス会社に全ての会社を吸収合併させる形で、今の DIT となりました。1990 年代の小さな規模のときから、自社商材を作り続けてきた中で、今もなお収益に貢献しているのが、2010 年にリリースした業務効率化の「xoBlos」、2014 年にリリースしたセキュリティの「WebARGUS」です。投資開発を創業当初から継続してきたからこそ、世の中で認められる商材を提供できていると自負をしています。2015 年、JASDAQ への新規上場、東証 2 部、東証 1 部を経て、現在プライム市場に上場する 43 期目の会社です。

企業説明

事業セグメントと売上構成

事業セグメント	分類	2022/6期 売上高 構成比	2023/6期 売上高 構成比	2024/6期 売上高 構成比	内訳 (%)	業務概要
ソフトウェア開発事業		96.3%	96.2%	96.3%		ソフトウェア 開発事業
ビジネス ソリューション事業	事業 基盤	59.1%	57.0%	56.1%	55.9% 44.1%	業務システム 開発事業 運用サポート 事業
エンベデッド ソリューション事業	事業 基盤	32.0%	34.5%	34.7%	73.9% 26.1%	組み込みシステム 開発事業 組み込みシステム 検証事業
プロダクト ソリューション事業	成長 分野	5.2%	4.7%	5.5%		プロダクト ソリューション事業
システム販売事業	事業 基盤	3.7%	3.8%	3.7%		システム販売事業

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

11

事業セグメントと、売上構成です。メインは、大企業向けのオーダーメイドの業務システム開発事業、運用サポート事業で、全体に占める割合が 95% 超です。ソフトウェア開発事業は大きく 3 つに分かれています。

1 つ目は、ビジネスソリューション事業。顧客が業務で使用するさまざまなシステム開発、開発後の運用サポートという事業体で、全体に占める割合が 56% 強です。

2 つ目がエンベデッドソリューション事業。組み込みと言われる、カーナビゲーションやモバイル端末などの製品の中身のソフトウェアを開発、動作の検証をしています。こちらの全体に占める割合が 35% 弱です。

3 つ目が、一番注力している自社製品の開発・販売をしていくプロダクトソリューション事業。全体に占める割合は 5% 強です。

システム販売事業は、子会社の DIT マーケティングサービスが行っている中小企業向けのシステムの販売事業で、全体に占める割合は 4% 弱です。

●はっしゃん

質問よろしいでしょうか。

■ DIT 市川

どうぞ。

●はっしゃん

御社の中で大きな割合を占めるソフトウェア開発事業において、ビジネスソリューション事業は、他社の業務システムやプログラムを御社が代わりに作り、その会社の IT 化や DX をうまくできるようにするという仕事。エンベデッドソリューション事業は、携帯電話やカーナビなどの他社製品の中に、御社の作ったプログラムが入っているという認識でよろしいでしょうか。

デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社×はっしゃん
3916 東証プライム市場

2024 年 12 月 11 日 (水)

企業説明

■ DIT 市川

おっしゃるとおりです。

●はっしゃん

よく分かりました。

優良な顧客群

口頭でご説明申し上げます。

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

12

■ DIT 市川

優良な顧客群について説明します。メガバンク、証券会社、通信キャリア、完成車メーカー、部品メーカーといったような、きちんと予算取りをして計画的に IT 投資をされる顧客がほとんどです。安定的な仕事を長期的に築かせていただけていますので、当社の業績も安定しています。

1

会社紹介

2

ビジネスのご紹介

3

中期目標・株主配当・1Q業績

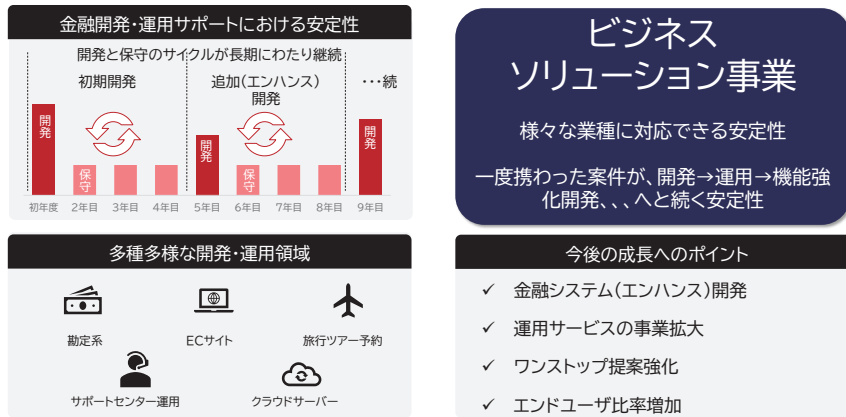
Copyright© 2024, Digital Information Technologies Corp. All rights reserved

2 点目のビジネスのご紹介。具体的なセグメントごとにお話します。

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.

企業説明

ビジネスソリューション事業 広範囲のビジネス領域



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

14

まず、ビジネスソリューション事業について説明します。一番大きなセクターとしては、金融関連のシステムがあります。それ以外では、流通系、EC サイトの構築等、多種多様な開発を行っています。それぞれ、新規の開発後は保守開発としてメンテナンスを続けていきます。ビジネスソリューション事業の中の開発のうち、70%程がエンハンス開発、保守開発で、会社として非常に安定しています。ビジネスソリューション事業のサブセグメントとして運用サポートがあり、顧客に納品したシステムを当社が運用サポートしていくセグメントです。顧客からは年間契約でメンテナンス、運用のオーダーを頂いており、およそ 100% 継続していきます。ゆえにビジネスソリューション事業が収益の安定基盤になっています。

エンベデッドソリューション事業 車載関連に注力



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

15

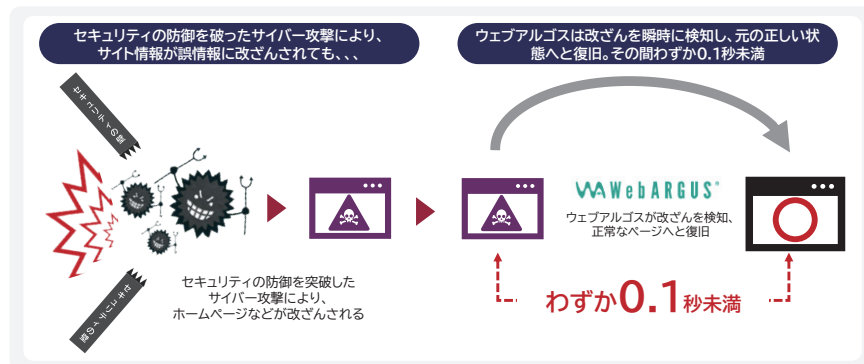
企業説明

2つ目のセグメント、エンベデッドソリューション事業について説明します。こちらのメインは車載分野のソフトウェア開発です。車1台にさまざまなソフトウェアが入っていますが、自動運転、インターネットを介して通信をしていくコネクティッドカーなどに強みを持っています。このセグメントでは車関連が全体に占める割合の70%程度です。完成車メーカー、Tier1との取引が中心で、単価も高めです。現在は車関連が中心ですが、IoT関連案件がまだまだ広がる可能性があります。これから成長していけるセグメントがエンベデッドソリューション事業です。

主力自社商品:WebARGUS(ウェブアルゴス)



ウェブアルゴスは改ざん発生の検知・復旧に特化したサブスクリプションモデルのセキュリティソフト。改ざんの検知から復旧までを僅か0.1秒未満で対応



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

16

自社商品事業には大きく3つの商材があります。1つ目は、セキュリティ商材「WebARGUS」です。ウイルスなど外側からの攻撃に対して守る製品は出回っていますが、手を替え品を替え攻撃してきますので、守ることには限界があります。「WebARGUS」は、大きく考え方を変え、守るのではなくて正しい状態を保持し続けます。少しでも変化があれば、元の状態に戻す。検知して復旧するまで、1秒未満、0.1秒程度で元の状態に戻すため、どんな攻撃に対しても、実害がゼロにできるという考え方の商材です。

主力自社商品:業務効率化プラットフォームxoblos(ゾブロス)



ゾブロスはExcel®業務を自動化・効率化するプラットフォームERP・RPA製品等とのシステム間連携に最適な業務効率化製品



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

17

企業説明

■ DIT 市川

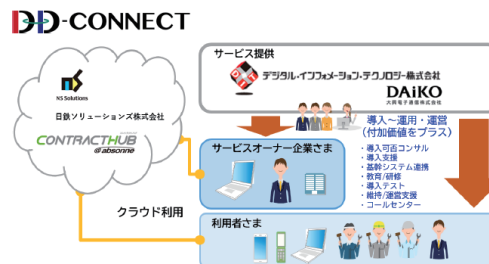
2 つ目の商材は、「xoBlos」(ゾブロス)です。各企業でさまざまなシステム使われていますが、基幹システムと呼ばれるものはなかなか賄いきれません。Microsoft 製品の Excel を活用している企業が多くみられますが、この Excel 業務は人に根付いているため、なかなかプラットフォーム化、一般的な形になりません。「xoBlos」では、Excel 業務を 1 回設定してしまえば自動的に集計などが便利にできる商材です。2010 年に製品リリースしてから、600 社弱の企業に利用いただいています。

自社商品:DD-CONNECT(ディ・ディ・コネクト)

DXの進展とニューノーマル社会への対応に向け、電子契約のアウトソーシング
サービス「DD-CONNECT(ディ・ディ・コネクト)」を提供

Point

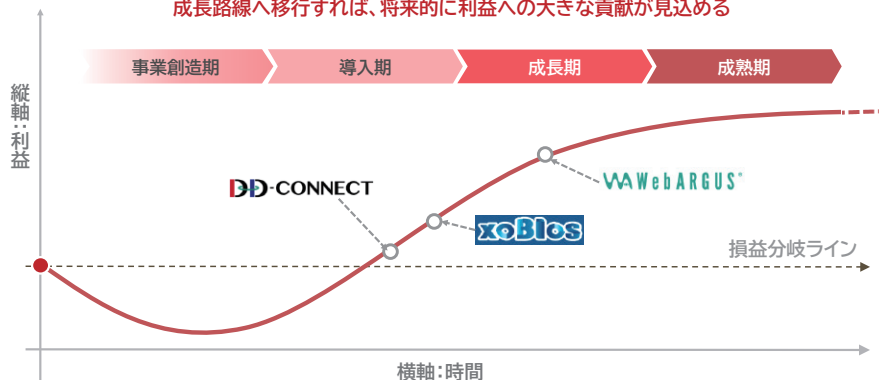
- ・ ハンコ不要
- ・ 収入印紙不要
- ・ 導入から運用・運営まで一括で支援



3 つ目の商材は「DD-CONNECT」です。電子契約システムを導入しても使い切れない、導入の障壁が高いといった企業に対し、導入の支援から運用までフルサポートで行う商材です。基幹システムとの連携もシームレスで、大きな企業からの受注をたくさん頂いています。

プロダクトソリューション事業は将来の収益ドライバー

自社商品は商品ごとに成長フェーズが異なり、開発投資期のものも存在
成長路線へ移行すれば、将来的に利益への大きな貢献が見込める



企業説明

プロダクトソリューション事業が将来の収益のドライバーだと認識しています。最初の投資の期間から、成長期、成熟期と投資してから回収するまで、どうしても時間がかかるものです。弊社では製品発表の時期をずらしながら、ちゃんと刈り取りの機会を迎えている。これを継続してやっているからこそ、このプロダクトソリューション事業が大きな成長のドライバーになっています。

システム販売事業

楽一(らくいち)
中小企業の経営支援基幹システム

契約社数

2,200社
代理店20年連続No.1

Point

- ・ 中小企業向け経営支援基幹システム
- ・ リピート率80%



Digital Information Technologies Corporation

20

最後のセグメント、システム販売事業では、中小企業向けにカシオ計算機製の楽一という事務機器を販売しています。アクティブユーザーが現在 2,200 社ほどあり、1 台当たり 200 万円ぐらいの売値で 5 ～ 6 年のリース販売です。5 ～ 6 年ごとに、新しい楽一を発表します。すると 5 ～ 6 年後にリピートして、また新しいものを買い直していただける。そのリピート率が 80 % と、非常に根強い人気があります。販売事業ですが当社の安定基盤でもあるセグメントです。

經營目標

売上高500億円への挑戦！ <チャレンジ500>

2024/6期 実績		2030/6期 目標
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%	50.0%以上



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

21

最後に、中期目標や株主様への配当、直近の第1Qの業績について説明します。まず、経営目標として、直近2024年6月期の売上高が198億、営業利益が24億2,000万、配当性向41.1%です。

デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社×はっしゃん
3916 東証プライム市場

2024 年 12 月 11 日 (水)

企業説明

経営目標

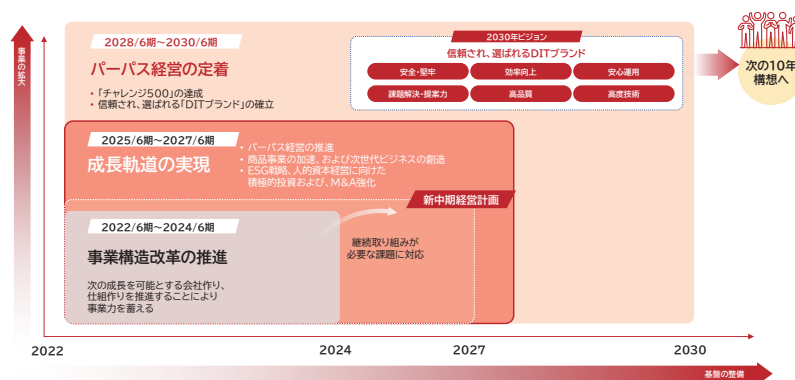


デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社
Digital Information Technologies Corporation

22

それを踏まえた 2030 年の新スローガンとして、売上高 500 億円、営業利益 50 億、配当性向 50% 超えと、大谷翔平選手の成績になぞらえ 50・50・50 に挑戦したいと考えています。

2030年に向けた成長ステップ



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

23

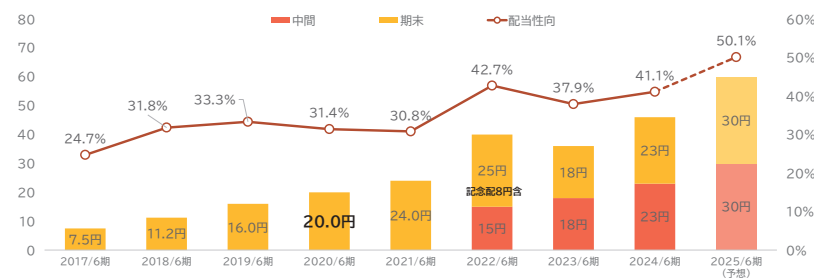
目標設定するだけでなく、そこに向けてちゃんと事業構造を改革しながら成長軌道を実現し、最終的には、冒頭で触れたパーパス経営を定着させながら、同業他社のなかから選んでいただける会社になっていくことに取り組みます。

企業説明

株主還元(配当)

- 新中計で掲げた方針のとおり、今期2025/6期より配当性向を50%以上に引き上げ、年間1株当たり配当額は60円
- 2022/6期の記念配を除くと、上場以降、連続的な増配を実現

配当金及び配当性向の推移



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

24

株主様への還元・配当は、配当性向 50%以上に引き上げており、今期の年間の配当目標を 60 円と設定しました。

株主還元(自社株買いの実施)

- 株主還元の強化・拡充を目的に、上限6億円となる自社株買いの実施を発表
- 配当方針の引き上げに加え、自社株買いを含めた総合的な還元の実行を目指す
- 10月末時点 158,700株(66.1%)、3億1千4百万(52.4%)実施

8/9発表の自己株取得の詳細

取得する株式の総数	240,000株式(上限、普通株式) *発行済み株式総数に対する割合:1.61%(自己株式を除く)
取得価額の総額	600,000,000円(上限)
取得期間	2024年8月13日～2024年12月23日
取得方法	取引一任方式による市場買い付け
*ご参考	2024年6月30日時点の自己株式保有状況 発行済み株式総数: 14,948,240株(自己株式を除く) 自己株式: 553,580株



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

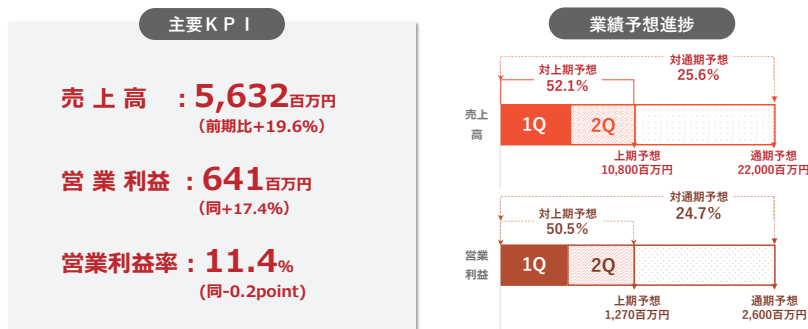
25

また、直近で自社株買いを行っています。株主様への還元、当社社員に対するインセンティブも含めて、2024 年 8 月 13 日から 12 月 23 日まで実施。上限は 24 万株です。

企業説明

2025年6月期第1四半期 決算実績

■企業の旺盛なIT投資意欲を着実に捉え、大幅な増収増益で順調な滑り出し



当社 1Q の決算は、売上高は前期比 19.6%増の 56 億 3,200 万円、営業利益は同 17.4%増の 6 億 4,100 万円
で着地、営業利益率 11.4%となりました。通期の目標に対して 4 分の 1 程度の進捗で非常に順調な数字に仕上が
ています。以上、ご清聴ありがとうございました。

■ 質疑応答

● はっしゃん

ありがとうございました。

他社様向けの開発や組み込み向けの開発は非常に比率が高くて安定しているものの、収益ドライバーとしては自社開発商品に期待しているというお話だったかと思います。今後の成長計画として、こういった形で収益の高い自社商品を伸ばし続々と新しい商品を出していくかというビジョンを伺えますか。

■ DIT 市川

自社商品は、1 回投資をして 1 回作って売っていけば、売上 = 粗利に近く、本当に収益力が高いという性質があります。そういった中、セキュリティの商材はウェブサイトを守るだけではなく、会社内にあるファイルサーバーポートに格納されている大事なデータがランサムウェア被害に遭わないようにする製品にアップデートされています。また、まだあまり世の中には出回っていない話ですが、組み込みの製品に対して当社のセキュリティの商材を入れていく。こうしたデファクトを取ることができれば、本当の意味での収益の大きなドライバーになる可能性があります。つまり今の強み、セキュリティの領域の中で、いろいろなものにいろいろな範囲を広げていく考え方です。

直近で M&A でグループ会社化したジャングルという会社は、国内で事業を進めてきた当社とは異なり、良いと判断した海外の製品に手を加えて日本に流通させ、本当の意味でエンドの皆さんに喜んでもらえる商材にしています。元になるものを海外から仕入れ、手を加えて世の中に出すことで、非常に粗利の高い商材になります。当社が独自でやっていくものとグループ会社のものとを活かしつつ、自社商品のセグメントを大きく広げていきたいと考えています。

● はっしゃん

なるほど、分かりやすかったです。つまり、自社商品や仕入れて改良した商品とかの販売先については、既存の取引先からのニーズがあり、それに応えるものを用意している相乗効果が見込めるということでしょうか。

■ DIT 市川

おっしゃるとおりです。

● はっしゃん

なるほど。そこが強みになっているということですね。よく分かりました。

▲ フィスコ高井

説明ありがとうございました。

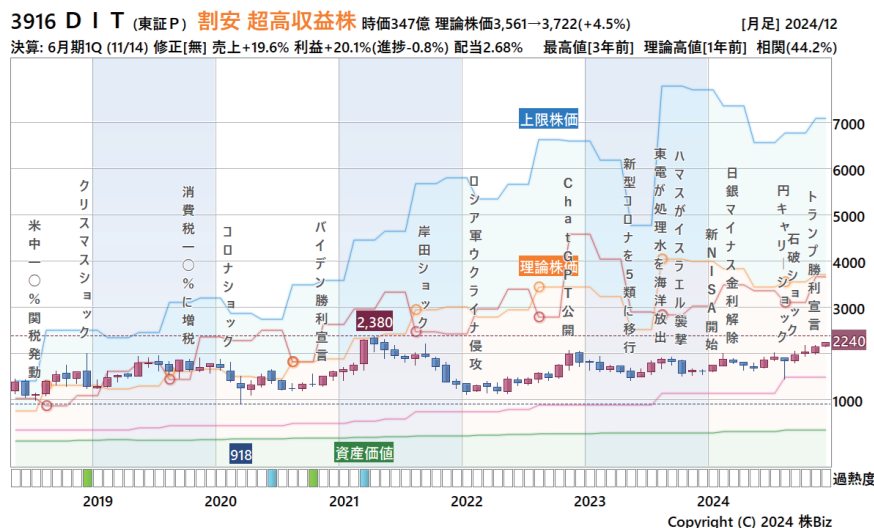
■ DIT 市川

ありがとうございました。

質疑応答

▲フィスコ高井

続いて、はっちゃんの理論株価チャートに基づき、デジタル・インフォメーション・テクノロジー様に対して気になる質問をしてもらいたいと思います。それでははっちゃんさん、よろしくお願いします。



●はっちゃん

それでは、私の理論株価チャートについて簡単に説明します。こちらは統計的な企業価値の目安となる指標になっており、決算書から自動算出しています。算出方法は、決算書の財務諸表から統計的に、このぐらゐの業績だったら、このぐらゐの株価という分析に基づくものです。具体的には、理論株価は PER15 倍相当の株価に ROA の 10 倍、さらに財務レバレッジ補正をしまして、それに資産価値を加算して市場リスクを除いたものです。この指標をつくった理由は、初心者や個人投資家の方により広く投資をしていただきたい、数多くの素晴らしい会社さんについて知ってもらうためです。

金融の知識は学校では習いません。中学、高校でも習わないし、大学でも習わない。大部分の方が知らないので、株式投資をするときに勉強しないといけない。PERとか ROA とかいわれても分からないわけですね。こういったことを理論株価という形で分かりやすくし、それを決算書と合わせて時系列に株価チャートとして表示することで、その企業が成長しているか衰退しているか、株価と比べて理論株価が割安な位置にあるのか、割高な企業なのかというのが一目で分かるようにしました。

グラフの一番下にある緑のラインが資産価値です。そして真ん中にあるピンクラインが、配当利回り 4% になる株価のラインになっています。ここまで落ちると配当利回りの的にも非常に割安という目安です。例えば DIT 様の場合は、ちょうど 4 か月前の 8 月の大暴落があったときに、ごく短期間のみ配当利回り 4% になったことがあり、そのタイミングはお得な買いどきだったということがグラフから分かるかと思います。

質疑応答

そして、上のオレンジラインが理論株価です。理論株価は、資産価値と事業価値、PER とか ROA を加算したものを積み上げたもので、オレンジの位置になっています。また、理論株価は会社予想から計算していますので、会社予想の理論株価に相当します。赤ラインが実は実績になっており、会社予想に対して実績です。よって赤ラインがオレンジより上のほうにあると、それは業績が好調で上方修正が期待できるかもしれないという意味です。一方、当初の会社計画よりも進捗が遅い場合は、この赤のラインがオレンジを下回る推移になります。もちろん会社様によって、四半期で儲かる時期とか儲からない時期とか、そういった偏りもありますが、この進捗率のよし悪しは非常に投資家が気にする指標ですので、そこを見える化しています。

そのほか、上にある水色ラインはバブルの目安で、理論株価の事業価値を 2 倍に評価しており、ここを超えたらかなり割高であり、売りの目安であることを示しています。その上で、DIT 様の理論株価チャートを 6 年余り表示しています。2019 年から 2024 年後半まで増収増益をずっと続けているということで、この理論株価が右肩上がりで推移していることが一目瞭然となっています。

ピンクの配当ラインは下値の抵抗ラインになることがよくありますが、そんな中 DIT 様の配当ラインは増配が続いておりまして、企業様側の株主還元が年々増えていっているというのもよく分かります。

株価はここ 3、4 年ほど、若干下押した局面がありました。私なりに解釈しますと、元々 2019 年、2020 年、2021 年あたりは概ね理論株価付近にありましたが、この頃コロナ禍があり、EC とか Web とか DX 関係の会社が非常に高く評価されて株価も大きく上がりました。その中で DIT 様の株価も大体 1,000 円ぐらいから 2,380 円で、2 倍以上に値上がりして、いったんは理論株価付近まで到達したのが 2021 年の前半ぐらいでした。その後は DIT 様に限らず、ワクチンの登場やオミクロン株への置き換えりによる重症化率低下でコロナの脅威が弱まり、それまでウィズコロナといわれていた IT 株や DX 関連株から、少しずつ出遅れの百貨店や飲食店、運輸関連といった業界に投資家の物色が移っていきました。そうした経緯で、2021 年の後半からは業績自体は良くなったにもかかわらず、株価はむしろ下がっていく形になったかと思います。

ただし配当も増配が続いている会社様ですので、2022 年あたりは理論株価のちょっと下のラインで下げ止まって、それ以降は概ね配当ラインの上昇と比例するような形で、割安ゾーンを右肩上がりに上がっています。理論株価までは今はやや離れていますが、右肩上がりで順調に上がっており、このまま行けばコロナ禍につけた高値をうかがうような位置にあると考えます。

これが理論株価から見た私の DIT 様のチャートの解説です。チャートの株価位置や業績を見て、まずは市川様に感想を伺いたいと思います。高すぎるとか、もっと評価されてもいいはずだとか、忌憚なくお話しください。

■ DIT 市川

この理論値は素人だと今まで理解できておらず、株主様から「何でこんなに株価が低迷しているんだ」と言われても、「知名度を上げていく」「業績を上げていく」としか申し上げることができませんでした。このようにロジックで理論値を導くと、こういう範囲の中にあるので株価がもう少し上がる余地があると分かります。「きちんと業績を上げていけば、配当性向を上げていけば、理論的にはこうなる」ということが見えるようになり、非常に斬新で、私にとって感動的なチャートでした。

質疑応答

●はっちゃん

ありがとうございます。まさかお褒めいただくとは思いませんでした。素直にうれしいです。

投資家である私としては、理論株価のチャートに基づき、割安な時期に株式を買い、高くなると売って別の割安な銘柄を探すという、そういう投資姿勢になりがちです。一方で、私は投資家の皆さんに、5 年、10 年、投資できる会社に投資をしようといつも言っています。可能であれば割安圏で買い、放置していても株価が右肩上がりでずっと伸び続けていけば、それが一番楽だからです。そういう会社がいいですよという意味で言っています。

その背景には、急成長すると成長倒れになってしまうリスクがあり、緩やかに着実に成長していくのが良いということが挙げられます。その場合、理論株価と配当もできるだけ少しずつ上げていくのが望ましい形です。DIT 様のこの株価位置と右肩上がり具合はその条件によく当てはまっていて、割安ながらもどんどん成長しています。もしこのタイミングで投資をするとして、配当も増えて業績も上がるのであれば、それに比例して何年後かの株価も上がっているという期待が持てる、いいチャートになっています。今後この理論株価の変調で、さらに理論株価とか業績、株価を上げていけそうか、お気持ちはいかがでしょうか。

■ DIT 市川

当社は配当性向 50% 超えという目標にプラスアルファしていくことに加え、業績に関してはセグメントごとにいろいろな戦略があり、実際の数字はカンパニー制度をとっている中の各カンパニーが作っていきます。さらに、新たな商材や M&A も含めて、成長していくためのさまざまなストーリーや戦略もあります。したがって、今の市場環境やいろいろな戦略面も含めて、まだまだ業績を伸ばしていけると思います。よって、この理論株価がそういった形に紐づくとなると、はっちゃんさんが述べたポジティブな感覚を私自身も再認識することができます。

●はっちゃん

ありがとうございます。配当性向のお話が出ていますので、それについて伺います。配当は配当性向に従って段階的に上げていっている状況であり、DIT 様の株価が比較的好調なのは、やはり配当が増加しているという側面が大きいように思います。特に今年に入ってから新 NISA が始まり、例えば新 NISA の成長投資枠で投資すると配当が非課税になります。そのため配当を非常に重視している個人投資家が多い傾向です。一方、配当利回りは現在 DIT 様も 2.8% ほどですが、ほかにも IT 株は 4、5% の高配当株が多く、そうした要因で人気になっている側面があります。成長しない会社は、4% で買ってもずっと 4% のままです。DIT 様はそういった中で着実に増配しているので、最初は 2% で買っても、それが 3%、4% とだんだん増えていくことになります。そこは非常に期待しています。配当性向 50% に向けて、利益を増やさないと配当も増えないかと思いますが、今後、利益を継続的に増やせる見込みはいかがでしょうか。

質疑応答

■ DIT 市川

利益を安定的に増やすことに関して、当社の IT のセクターにはまだまだ伸びしろが多くあります。当社は本当に良いお客様に恵まれていて、メインのビジネスをしっかり伸ばせる土壌を持っています。プラスアルファとして、最も注力している自社商品は非常に粗利が高いセグメントです。今仕込んでいるものも含め、今後 M&A によって新しい領域を増やしていくことも踏まえて、いくつもの点で利益をより増やしていくための材料があると思います。当社は現在 14 年連続の増収増益であり、それを継続していく、その中で配当の額を増やしていくという流れにしたいと思っています。

●はっちゃん

ありがとうございます。そこは期待したいと思います。それでは少々厳しい質問です。現在インフレでさまざまな物の値段、不動産や光熱費が上がっており、社員の方の給与も上げなければならないという話題が世間を騒がせています。インフレ時代に御社が売上げをさらに増やして利益を確保していくためには、ご苦労があるかと思います。今後の成長に対するインフレの影響について教えてください。

■ DIT 市川

社員の給与は、絶対に上げていかなければいけません。上げないと退職してしまいます。当社には人材が非常に大事ですので、社員が辞めてしまうと戦力ダウンになります。だからこそ継続してずっと上げてきましたし、このたびのインフレを踏まえ下駄を履かせる形でここ数年はさらに上げています。原価にあたる社員の給与は上げるにあたり、その分お客様に価格転嫁をお願いすることもあれば、新しいお客様・新しい仕事を開拓することによってより付加価値の高い新しい仕事を開拓していくこともあります。また、自社商品はある程度価格を決定する権限があります。さまざまな要素により、当社はインフレ時代も生き残っていける会社だと自負しています。

●はっちゃん

ありがとうございます。理論株価を見ても、事業価値でいうこのオレンジラインがどんどん右肩上がりになっているので、収益力が伸びている証明になっています。引き続きこのラインを上げてもらえれば、投資家としても非常に投資のしがいがあると思います。

それでは、最後の質問です。御社の場合、非常に緩やかに右肩上がりで着実な成長をしていくタイプに見えるのですが、説明では M&A にも興味があり実際にやっているとのことでした。投資家の視点では、御社は非常に財務基盤が良く、財務チャートを見ると自己資本比率が 70% もあって現金をたくさん持っています。中でも ROA や ROE は 2 桁で本当に素晴らしく、非常に高収益体質にあると言えます。これは IT 業界の典型のような好財務の状況で、お金を貯め込まずに M&A などによって積極的に非連続成長を狙うもので、業績を大きく上げることで株価も大きく上がることが期待できます。投資のしがいがあるという投資家も多いと思いますが、その点に関してコメントをお願いします。

デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社×はっちゃん
3916 東証プライム市場

2024 年 12 月 11 日 (水)

質疑応答

■ DIT 市川

いきなり大きな企業を M & A するのではなく、自分たちの身の丈に合った企業を M&A することで経験値を獲得し、経営者も育成します。これを続けていくと、あるどこかの時点で、当社の会社と同等かそれ以上の規模の会社を M & A できる知見や経営陣のノウハウがたまってくると思います。長い歴史の中で、当社にとって多少チャレンジするような M&A も恐らくどこかのタイミングで行えると考えています。そういった形で期待してもらえれば、ありがたいです。

●はっちゃん

ありがとうございます。そうした M&A も含めて成長している途上であると受け取りました。私が今日聞きたかったのは以上です。今後さらに企業価値を上げて、長い期間投資し続けられる企業になったら非常に面白いと思いますので、今後とも頑張っていただきたいと思います。今日はいろいろ勉強させてもらいまして、どうもありがとうございました。

■ DIT 市川

ありがとうございました。

■ 終わりのあいさつ

▲フィスコ高井

市川様、はっちゃんさん、ありがとうございました。それでは最後に、市川様、はっちゃんさんに、あいさつをお願いしたいと思います。それでは、市川様からお願いします。

■ DIT 市川

今日はありがとうございました。自分たちの株価を客観的に分析してもらえて、そういったものを見聞きする知見が非常に深まりました。あとは皆さんの期待に沿えるように、より会社を継続的に成長させていきたいと思います。今後ともどうぞよろしくお願いをします。

▲フィスコ高井

ありがとうございます。
はっちゃんさんは、本日はいかがでしたでしょうか。

●はっちゃん

今日は本当に勉強になりました。理論株価を見たら、右肩上がりの会社というのは分かっていましたが、実際に伺った内容や成長のための強みといったものが非常に分かりやすかったので、今後もウォッチしていきたいと思いました。どうもありがとうございました。

■ DIT 市川

ありがとうございました。

▲フィスコ高井

ありがとうございました。それでは、これにて対談を終了とします。皆様、最後まで視聴ありがとうございました。

■ DIT 市川

ありがとうございました。

●はっちゃん

ありがとうございました。

重要事項（ディスクレマー）

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。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、配布等することは強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