



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1四半期 決算説明資料



1 ——— 2025年6月期第1四半期 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1四半期決算総括

- 事業全般への旺盛な需要に加え、前年同期の不採算案件の引継ぎ作業に伴う反動もあり、大幅な増収増益
- 社員の処遇改善に伴う人件費の上昇やM & Aに伴う費用増はあったものの、旺盛な需要に支えられ、費用の上昇をカバー

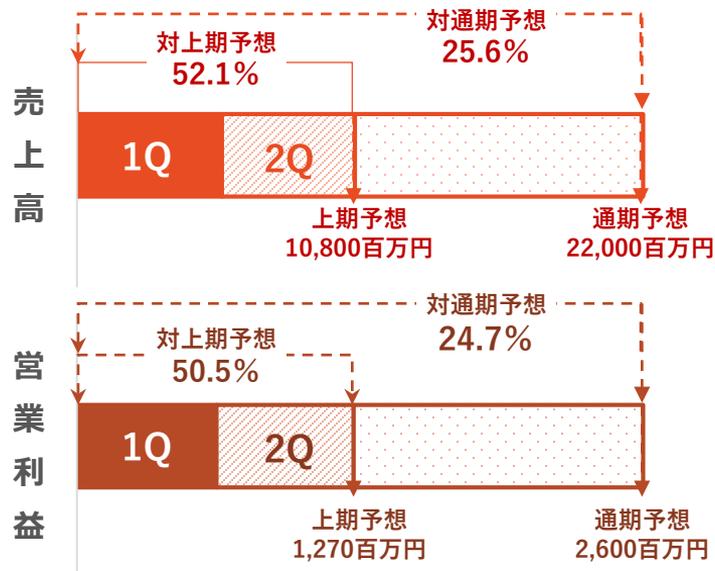
## 主要KPI

**売上高** : **5,632**百万円  
(前期比+19.6%)

**営業利益** : **641**百万円  
(同+17.4%)

**営業利益率** : **11.4%**  
(同-0.2point)

## 業績予想進捗





# 2025年6月期 第1四半期 事業別総括

主力のソフトウェア開発事業は全事業とも好調で、大幅な増収増益  
子会社化した2社も事業拡大に貢献

## ■ ソフトウェア開発事業（売上高 前期比+20.9%）

- **ビジネスソリューション事業（前期比+17.2%）**： 旺盛な需要に加え、前年度の医薬分野での不採算案件の収束作業に伴う反動もあり、前期より大幅な増収増益。業務システム開発は、需要が旺盛な金融系への回帰戦略が成果を上げ、公共、通信、製造系案件が伸展し、更にM & Aしたシステム・プロダクト社の売上も加わり、過去最高を更新し好調継続。
- **エンベデッドソリューション事業（同+13.3%）**： 引き続き車載関連が好調で、1Qは期初想定以上の伸びとなり、前期より大幅な増収増益。組込みシステム開発では車載系の研究開発、家電系のIoT関連が伸長。組込みシステム検証では全般的に堅調に推移した他、大手部品メーカーから車載のIVI（イン・ビークル・インフォテイメント）案件を受注。
- **プロダクトソリューション事業（旧自社商品事業）（同+120.6%）**： 自社商品のライセンス売上げの積上げや電子契約サービス関連の売上といった、従来から計上していた自社商品群の伸長に加え、関連SI開発及びM & Aしたジャングル社の連結もあり、前期より大幅な増収増益。

- **システム販売事業（売上高 前期比-9.2%）**： 前年に発生していたインボイス制度導入の駆け込み需要に対する反動減の影響を受け、前期より減収減益



# 2025年6月期第1四半期 決算概要

- 旺盛な需要を着実に捉え想定どおりの成長となり、前年同期より大幅な増収
- 利益面は、不採算案件の対応完了に伴う反動や案件単価向上等により費用増を吸収し、大幅な増益

(単位：百万円)	2024/6期 1Q実績	構成比 %	2025/6期 1Q実績	構成比 %	前期比 %
売上高	4,709	100.0%	5,632	100.0%	+19.6%
売上総利益	1,110	23.6%	1,348	24.0%	+21.4%
販管費	564	12.0%	707	12.6%	+25.3%
営業利益	546	11.6%	641	11.4%	+17.4%
経常利益	537	11.4%	645	11.5%	+20.1%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	365	7.8%	412	7.3%	+12.7%

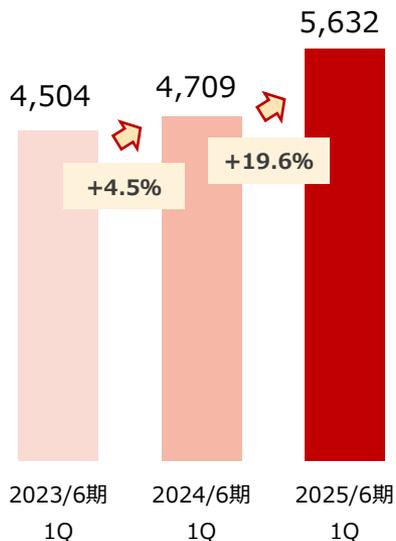


# 2025年6月期第1四半期 業績ハイライト

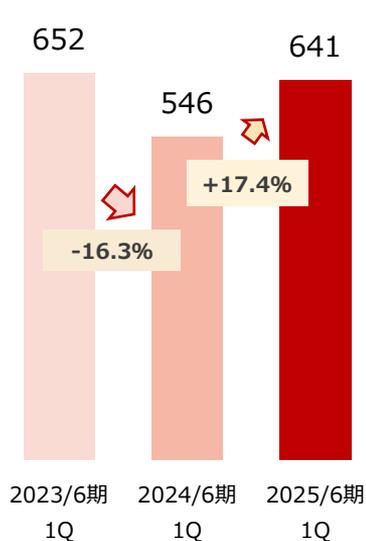
売上高は過去最高を記録。各段階利益もコスト増を吸収し大きく増益

(単位：百万円)

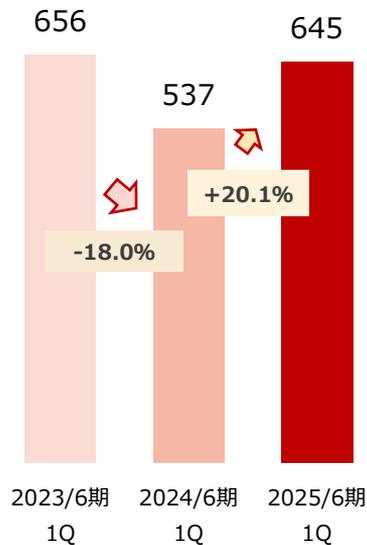
## 売上高



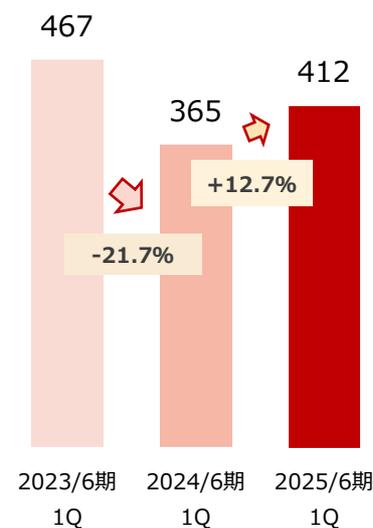
## 営業利益



## 経常利益



## 親会社株主に帰属する 当期純利益



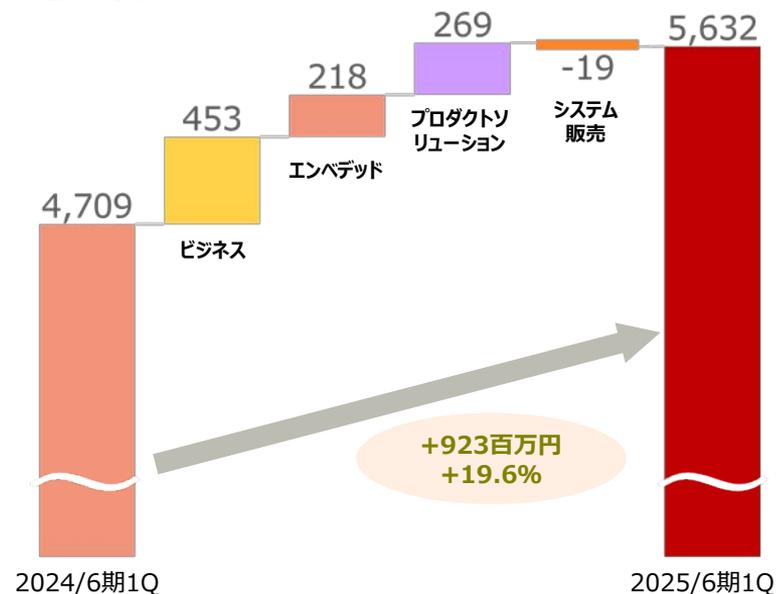


# 売上高、営業利益の増減要因（前期比）

- 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
- 営業利益は社員の処遇改善や減価償却費（M&Aに伴うのれん）による費用増も、売上総利益の伸びが費用増を大きく上回る

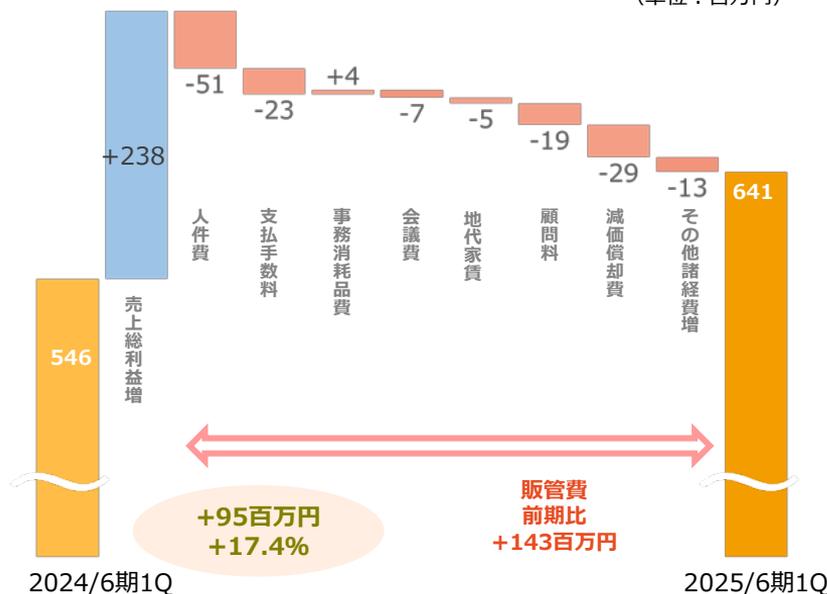
## 売上高

(単位：百万円)



## 営業利益

(単位：百万円)

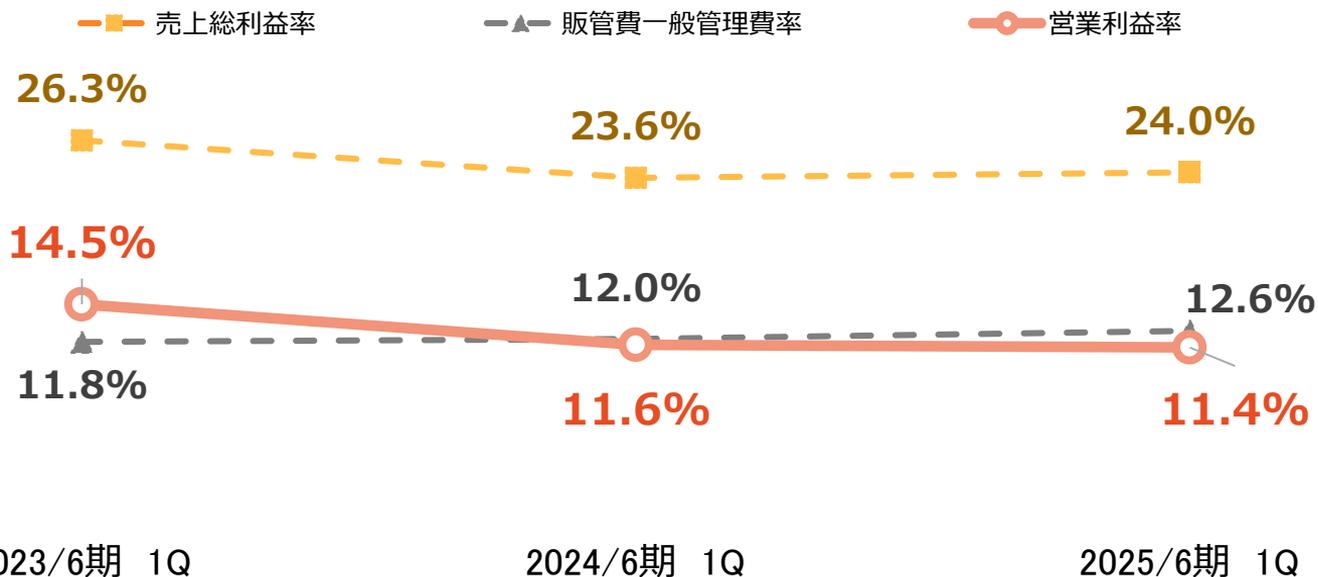




# 営業利益率の推移

- 社員の処遇改善に伴う人件費、パートナー単価、及び減価償却費（のれん含）の上昇などによりコスト面は上昇局面にあるものの、それらを吸収する旺盛な需要に支えられ、利益率の低下幅は最低限に留めた

### 各利益&販売費一般管理費の対売上高比率

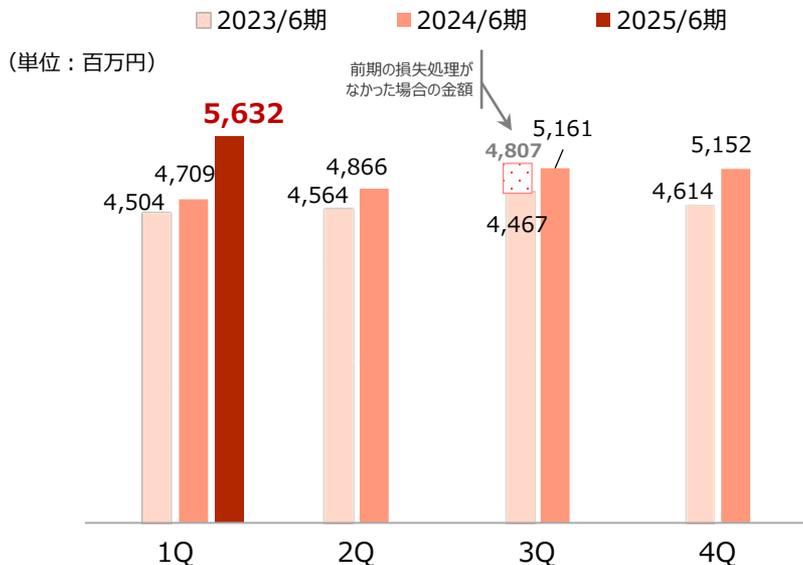




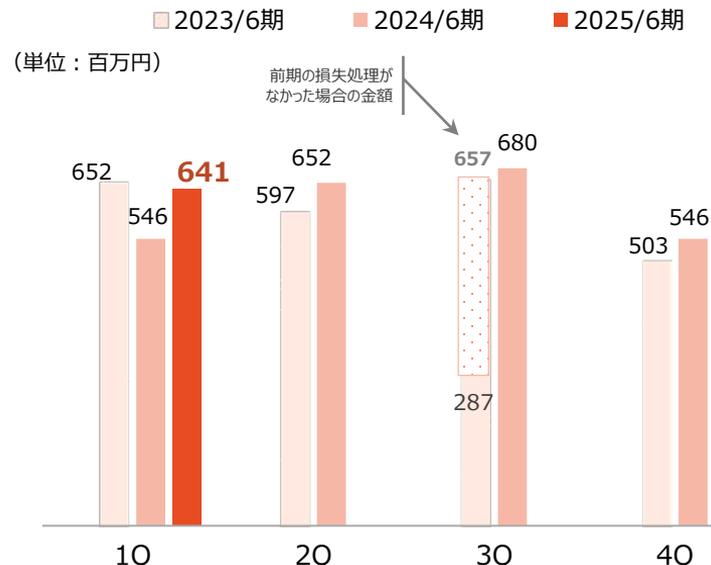
# 四半期会計期間別 売上高&営業利益推移

- 売上高は前期に続き、全ての四半期会計期間と比べて過去最高を更新
- 営業利益もコスト面の上昇を吸収し、大きく増益

## 売上高



## 営業利益



\* 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。



# 事業セグメントと売上高構成比

- 事業セグメントの見直し及びM & Aしたジャングル社の売上増に伴い、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 1Q	2024/6期 1Q	2025/6期 1Q
<b>ソフトウェア開発事業</b>		<b>96.4%</b>	<b>95.6%</b>	<b>96.6%</b>
<b>ビジネスソリューション事業</b>	事業基盤	<b>58.5%</b>	<b>55.9%</b>	<b>54.8%</b>
うち業務システム開発		56.9%	54.8%	58.4%
〃 運用サポート		43.1%	45.2%	41.6%
<b>エンベデッドソリューション事業</b>	事業基盤	<b>33.4%</b>	<b>34.9%</b>	<b>33.1%</b>
うち組込みシステム開発		73.4%	73.5%	73.3%
〃 組込みシステム検証		26.6%	26.5%	26.7%
<b>プロダクトソリューション事業</b>	成長分野	<b>4.6%</b>	<b>4.8%</b>	<b>8.8%</b>
<b>システム販売事業</b>	事業基盤	<b>3.6%</b>	<b>4.4%</b>	<b>3.4%</b>

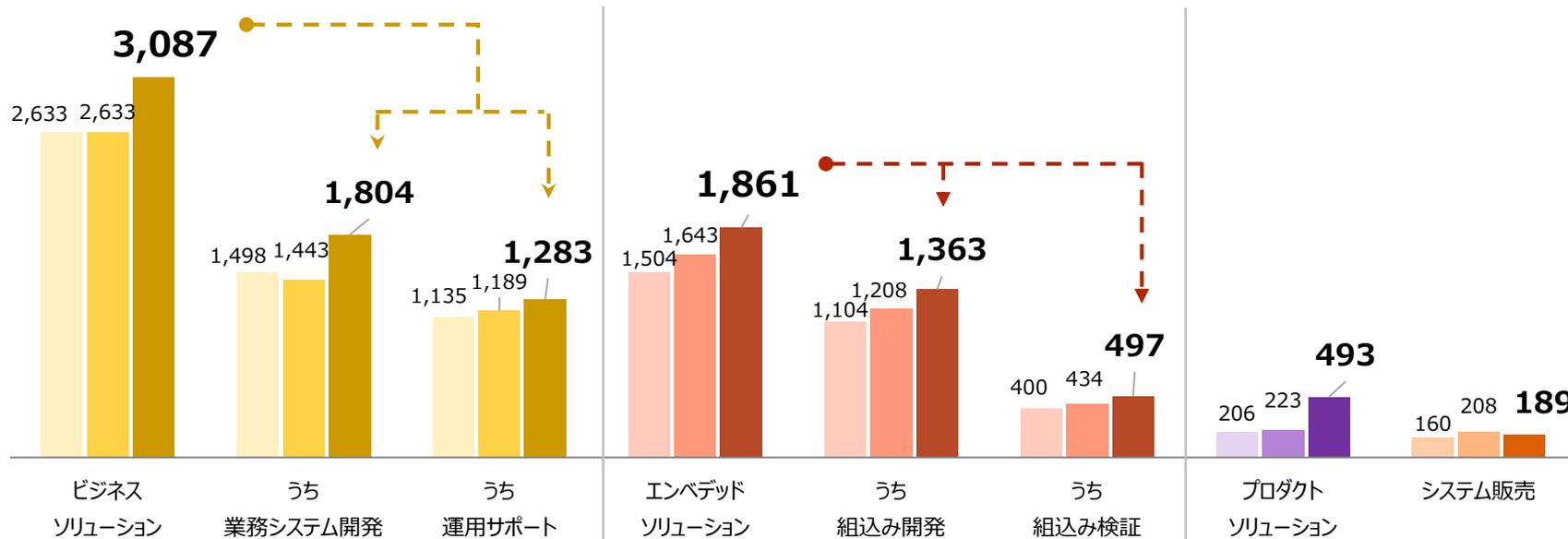


# 事業別売上高の推移

- 主力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したほか、プロダクトソリューション事業も売上高が倍増

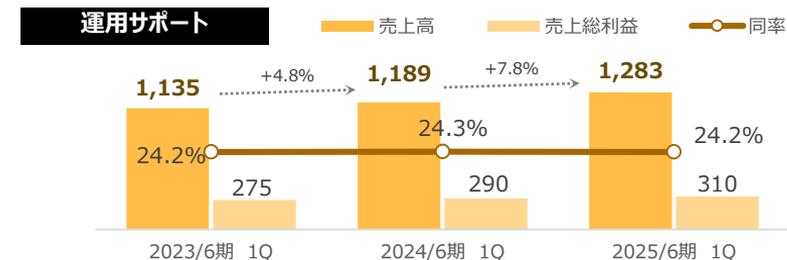
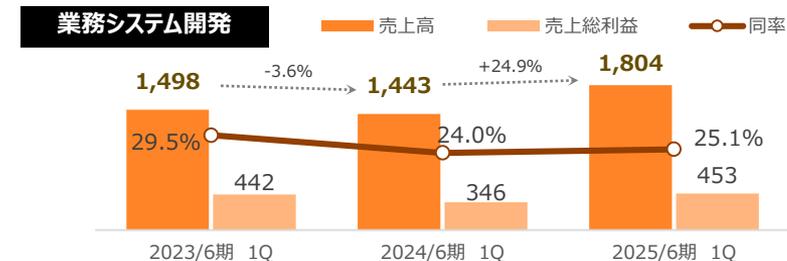
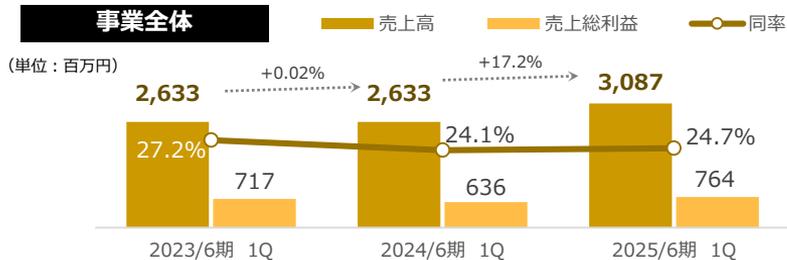
## 事業別売上高の四半期推移

(グラフは左から2023/6期1Q、2024/6期1Q、2025/6期1Q)





## 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** : 3,087百万円

**前期比** : +17.2%

**通期進捗** : 25.7%

### <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、システム・プロダクト社の追加もあり、前期より大幅な増収増益

### ■ 業務システム開発

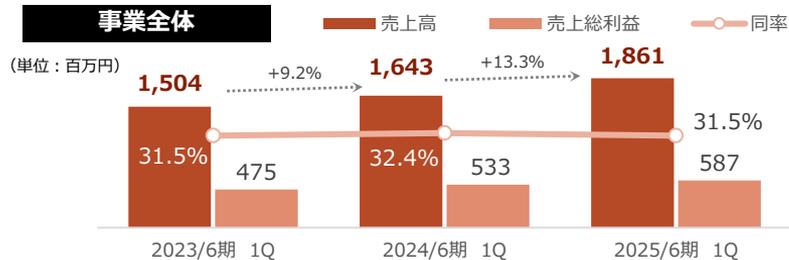
金融系は旺盛な投資意欲を見据えた回帰戦略が奏功したうえ、公共・通信・製造系案件が伸長し、更にシステム・プロダクト社の売上（209百万円）が加わり好調

### ■ 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、主要顧客の経費節減の影響もあり、前年同期よりわずかな増収増益に留まる



## 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** : **1,861百万円**

**前期比** : **+13.3%**

**通期進捗** : **24.8%**

＜事業全体＞

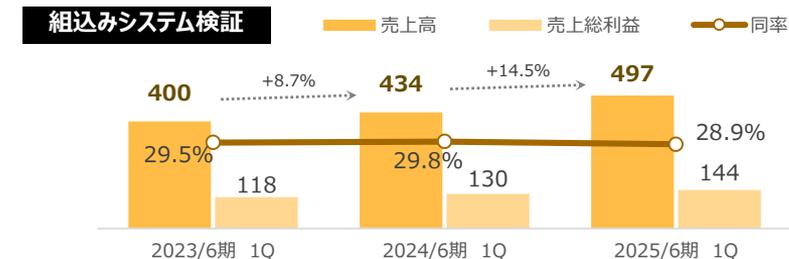
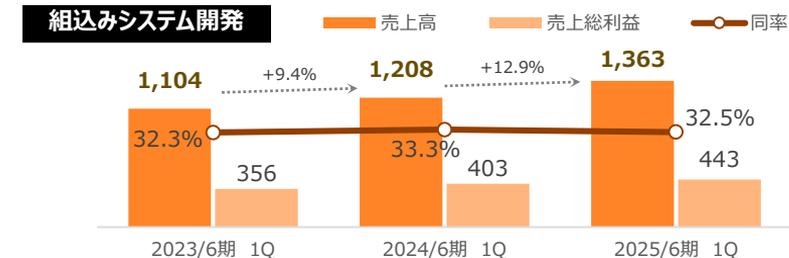
車載関連が引き続き好調。期初想定以上の伸びをみせ、前年同期より大幅な増収増益

■ 組込みシステム開発

車載系の需要は引き続き旺盛。半導体関連は踊り場が継続も、車載系の研究開発、家電系のIoT関連が伸長し、前年同期より大幅な増収増益

■ 組込みシステム検証

車載以外の分野（医薬、5G等）が全般的に堅調に推移するとともに車載関連でIVI案件を獲得するなど好調。





# 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：493百万円**

**前期比：+120.6%**

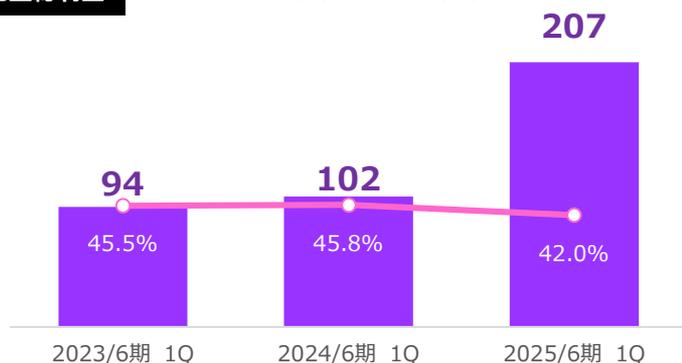
**通期進捗：27.9%**

## <事業全体>

従来のライセンス売上げの積上げ等に加え、子会社化したジャングル社の売上(131百万円)が加わり、大幅な増収。粗利率は「DD-CONNECT」導入のためのS I 開発、ジャングル社の季節性の影響で低下

## 売上総利益

■ 売上総利益 ● 同率



## ■【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。ランサムウェア対応版では機能強化開発に着手中

## ■【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見え始め、前年同期より大幅な増収増益

## ■【その他商品】

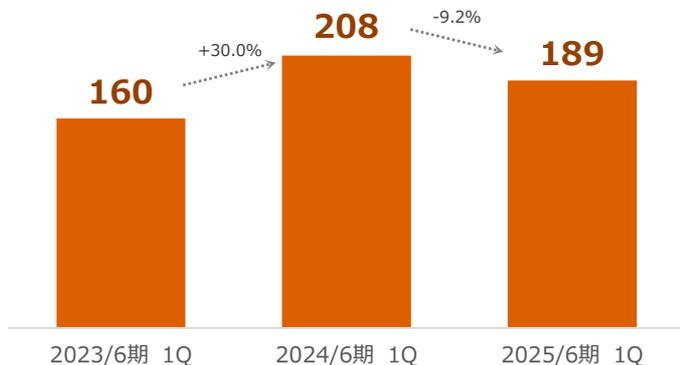
電子契約サービス「DD-CONNECT」は住宅建設業界を中心に導入開発（SI）ニーズも強く好調。ジャングル社については、取扱商品が販売ピークを迎える第2四半期での更なる伸びを見込む



# 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：189百万円**

**前期比：-9.2%**

**通期進捗率：25.9%**

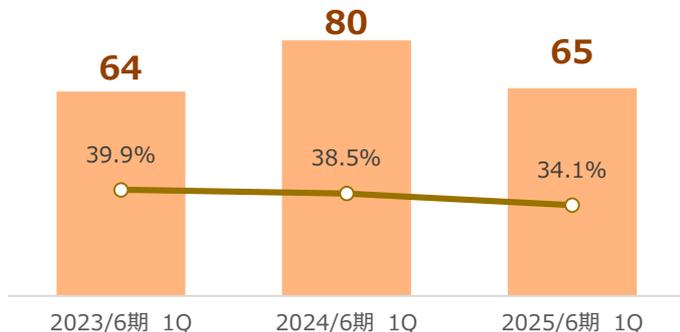
## <事業全体>

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服をうけ、前年同期より減収減益

- 前年第1四半期は、新制度導入に伴う駆け込み需要が強かったためその反動で減収も、前々期対比ではプラスの状況。営業体制の強化を図っており、引き続き新規顧客の獲得に注力

## 売上総利益

売上総利益 同率





# 貸借対照表

## ■ 自己資本比率は70.1%と高い水準を維持

(単位：百万円)  
※百万円以下切捨

	2024/6月末	2025/9月末	増減
現金・預金	4,615	4,106	△509
売掛金及び契約資産	3,579	3,566	△13
仕掛品	120	136	15
その他	220	313	93
<b>流動資産 計</b>	<b>8,536</b>	<b>8,123</b>	<b>△413</b>
有形固定資産	207	201	△5
無形固定資産	862	816	△46
投資その他の資産	610	620	10
<b>固定資産 計</b>	<b>1,680</b>	<b>1,639</b>	<b>△41</b>
<b>資産 合計</b>	<b>10,217</b>	<b>9,762</b>	<b>△455</b>

	2024/6月末	2025/9月末	増減
買掛金	733	875	141
未払法人税等	495	271	△223
その他	1,445	1,313	△131
<b>流動負債 計</b>	<b>2,673</b>	<b>2,460</b>	<b>△213</b>
長期借入金	179	55	△123
株式給付引当金	175	182	6
その他	129	115	△13
<b>固定負債 計</b>	<b>485</b>	<b>354</b>	<b>△130</b>
<b>負債 合計</b>	<b>3,158</b>	<b>2,815</b>	<b>△343</b>
資本金	453	453	－
資本剰余金	459	459	－
利益剰余金等	6,145	6,034	△111
<b>純資産 合計</b>	<b>7,058</b>	<b>6,946</b>	<b>△111</b>
<b>負債・純資産 合計</b>	<b>10,217</b>	<b>9,762</b>	<b>△455</b>

# トピックス：農業DX体験インターンシップを開催

連携協定先である北海道 北斗市との取り組みの一環として、AIを活用した農業DXのインターンシップを開催  
地域活性化や地方拠点での採用強化を見据え、今後も地域に根差したユニークな活動の実施を図る

スマホでトマトの実を撮影し、  
AIで収穫可能な状態かを判定



スマホでトマトの実を撮影

判別結果のイメージ

緑枠：収穫不可  
赤枠：収穫可能

学生を中心に実際にトマト農園で  
実証実験を行い、効果検証



参加した学生自らが農家の方々と協力して推進



実験後は成果報告会も実施



1 ——— 2025年6月期第1四半期 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

- 新中計で掲げた「成長軌道の実現」の方針のもと、15期連続の増収増益を目指す
- 中長期の成長へ向けた成長投資により短期的に利益率は低下も、事業の成長性に懸念はなく、10%超の増収を見込む

(単位：百万円)	2024/6期 実績	構成比 %	2025/6期 予想	構成比 %	前期比 %
売上高	19,888	100.0%	22,000	100.0%	+10.6%
営業利益	2,424	12.2%	2,600	11.8%	+7.2%
経常利益	2,409	12.1%	2,600	11.8%	+7.9%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,686	8.5%	1,804	8.2%	+7.0%



# 2025年6月期 第2四半期業績予想

- 前期は不採算案件の対応が上半期に集中するため下期偏重の計画となったが、今期は平常時と同様に上半期は、下半期より僅かに低い予想
- 上半期においても、順調に増収増益となる見込み

(単位：百万円)	2024/6期 2Q累計 実績	構成比 %	2025/6期 2Q累計 予想	構成比 %	前期比 %	上半期における 対通期予想比率
売上高	9,575	100.0%	10,800	100.0%	+12.8%	49.1%
営業利益	1,198	12.5%	1,270	11.8%	+6.0%	48.8%
経常利益	1,187	12.4%	1,270	11.8%	+6.9%	48.8%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	811	8.5%	881	8.2%	+8.7%	48.8%

# 業績予想に対する進捗

- 上半期、通期予想、いずれに対しても想定どおりの順調な進捗

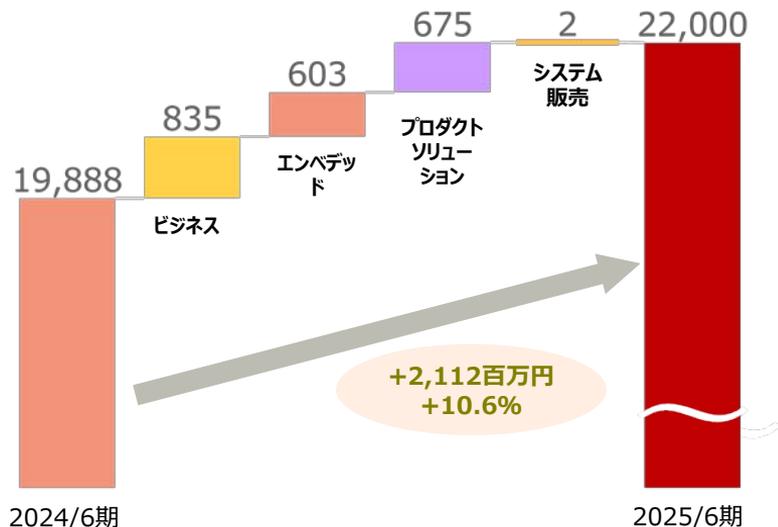
(単位：百万円)	1Q	上半期予想		通期予想	
	実績値	予想値	進捗率	予想値	進捗率
売上高	5,632	10,800	52.1%	22,000	25.6%
営業利益	641	1,270	50.5%	2,600	24.7%
経常利益	645	1,270	50.8%	2,600	24.8%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	412	881	46.8%	1,804	22.8%

# 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を見込む
- 特にプロダクトソリューション事業（旧自社商品事業）については大幅な成長を見込む

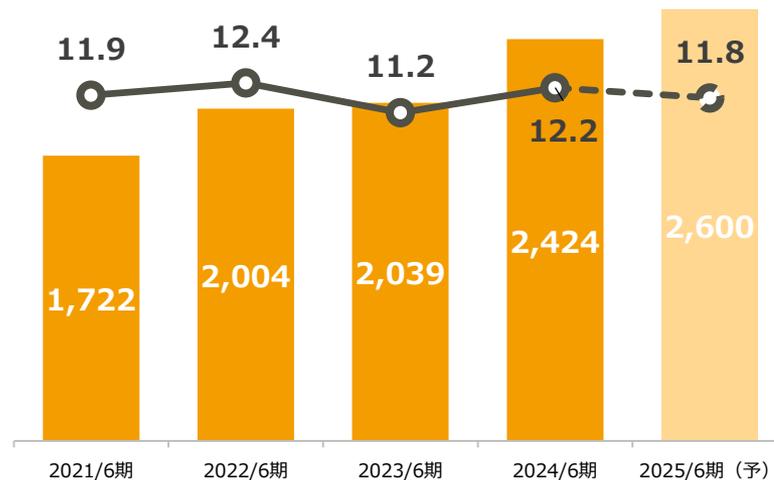
## 売上高

（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

- ソフトウェア開発事業は、前期比+11.0%の増収を計画
- プロダクトソリューション事業（旧自社商品事業）は61.6%増の大幅な成長を目指す

(単位：百万円)

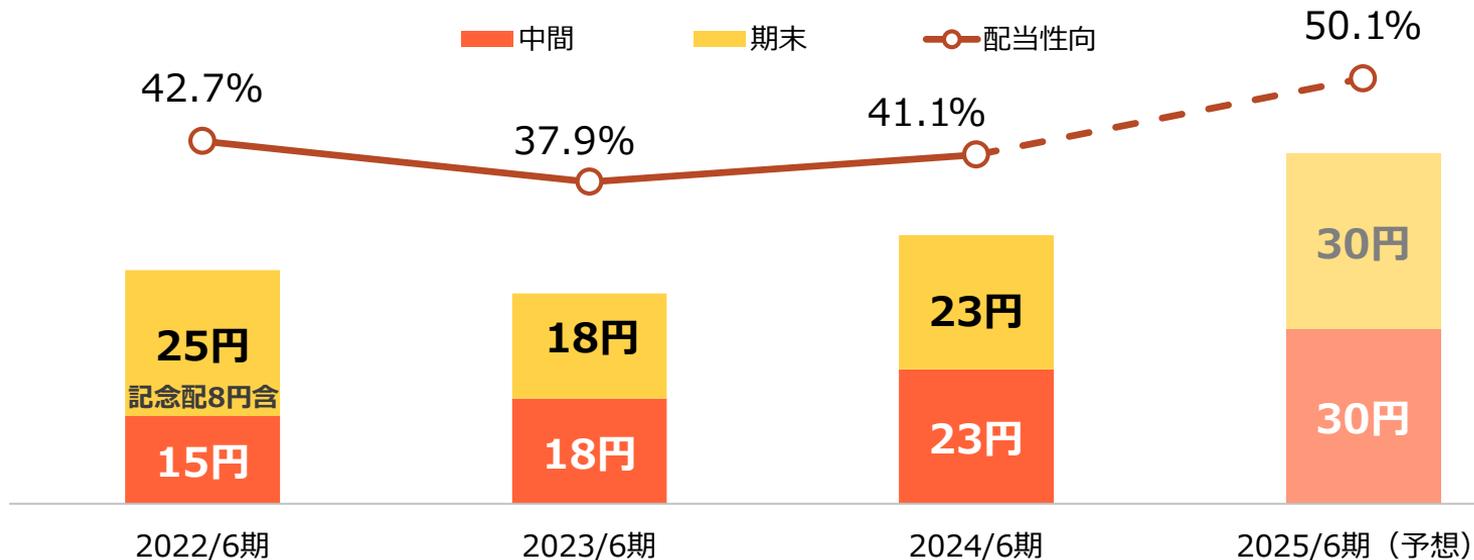
事業セグメント	2024/6期 売上高 実績	2025/6期 売上高 予想	増減%	構成比
<b>ソフトウェア開発事業</b>	19,159	21,270	11.0%	96.7%
ビジネスソリューション事業	11,165	12,000	7.5%	54.5%
エンベデッドソリューション事業	6,897	7,500	8.7%	34.1%
プロダクトソリューション事業	1,095	1,770	61.6%	8.0%
<b>システム販売事業</b>	728	730	0.3%	3.3%
<b>合 計</b>	19,888	22,000	10.6%	100.0%



# 株主還元（配当予想）

- 2024/6期については配当性向40%以上の方針に基づき、年間1株当たり配当額は46円
- 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円の予想

## 配当金及び配当性向の推移



・配当性向 = 配当支払総額 ÷ 親会社株主に帰属する当期純利益



1 ——— 2025年6月期第1四半期 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
		2025/6期以降
配当性向	41.1%	50%以上



新スローガン「50 (フィフティ) ・ 50 (フィフティ) ・ 50 (フィフティ) 」で3つの50 (フィフティ) を超える

## 新スローガン

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 %

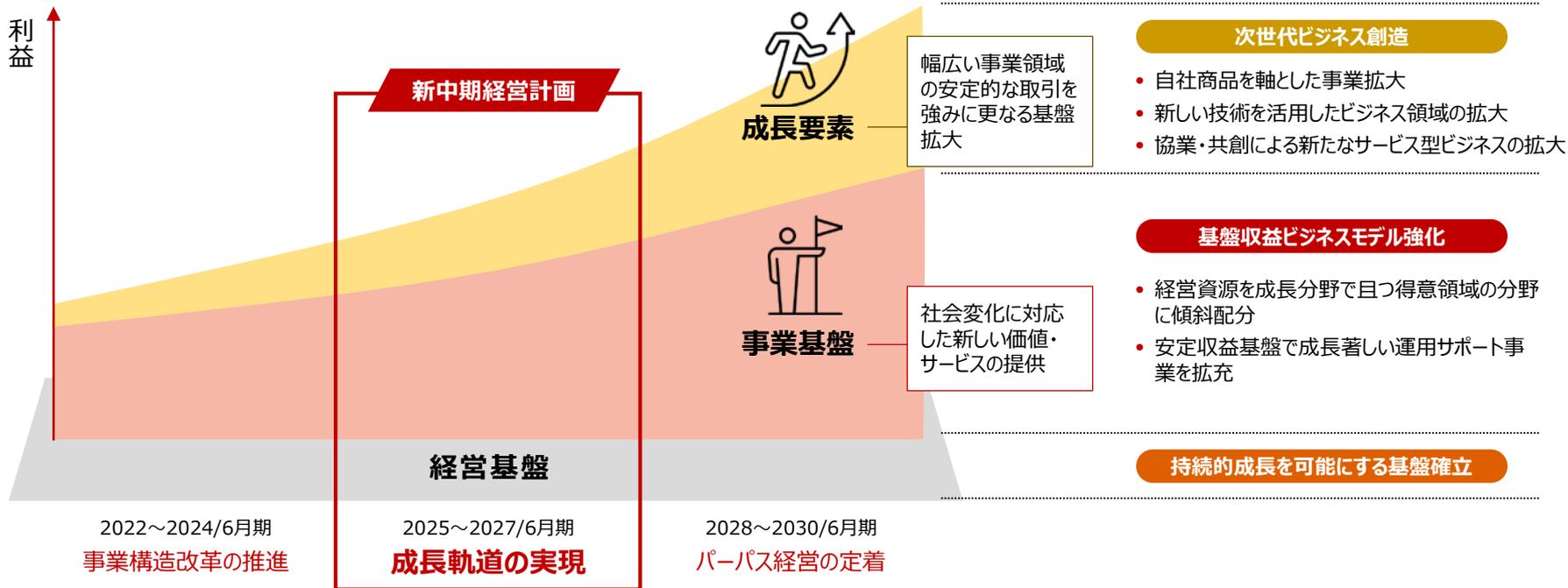
フィフティ

～ 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





# 中期経営計画の経営目標

## 財務指標

	2024/6期	目標値 (KPI)			
		2025/6期	2026/6期	2027/6期	
売上高	198億円	→ 220億円	242億円	267億円	CAGR 10.3%
営業利益	24.2億円	→ 26.0億円	28.7億円	32.0億円	CAGR 9.7%
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		

## 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	



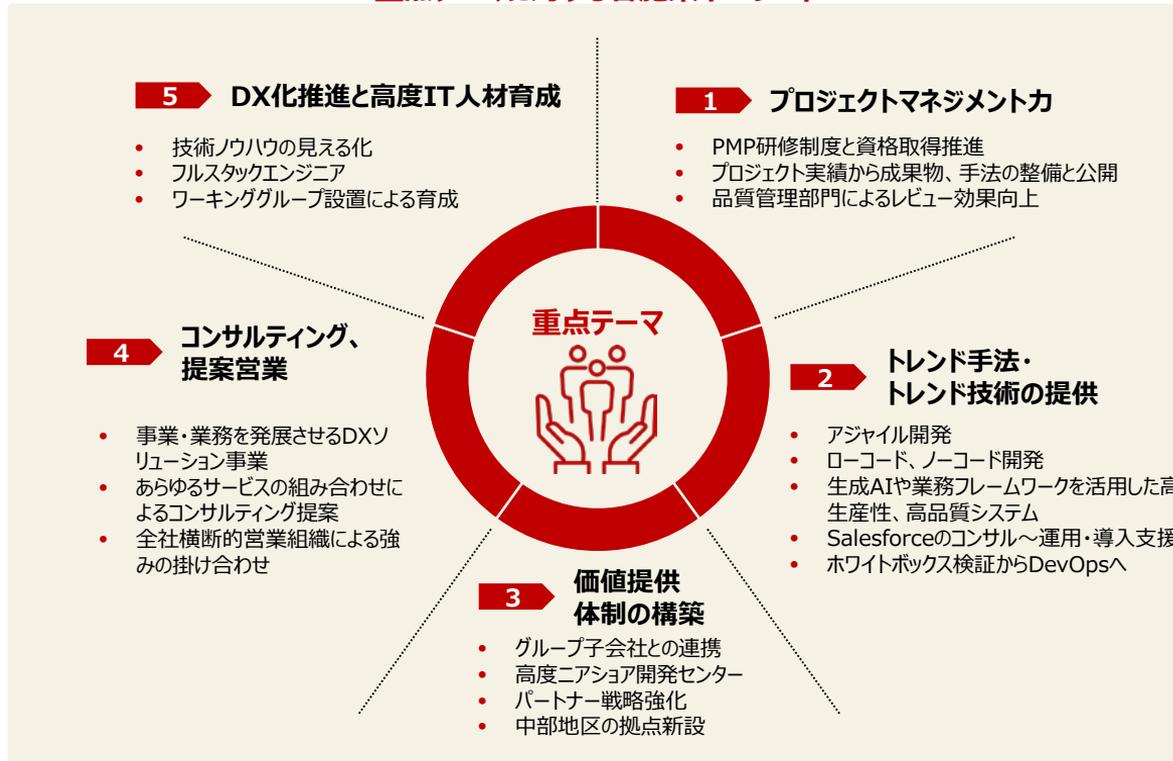
# 戦略1 事業基盤

## 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



##### 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

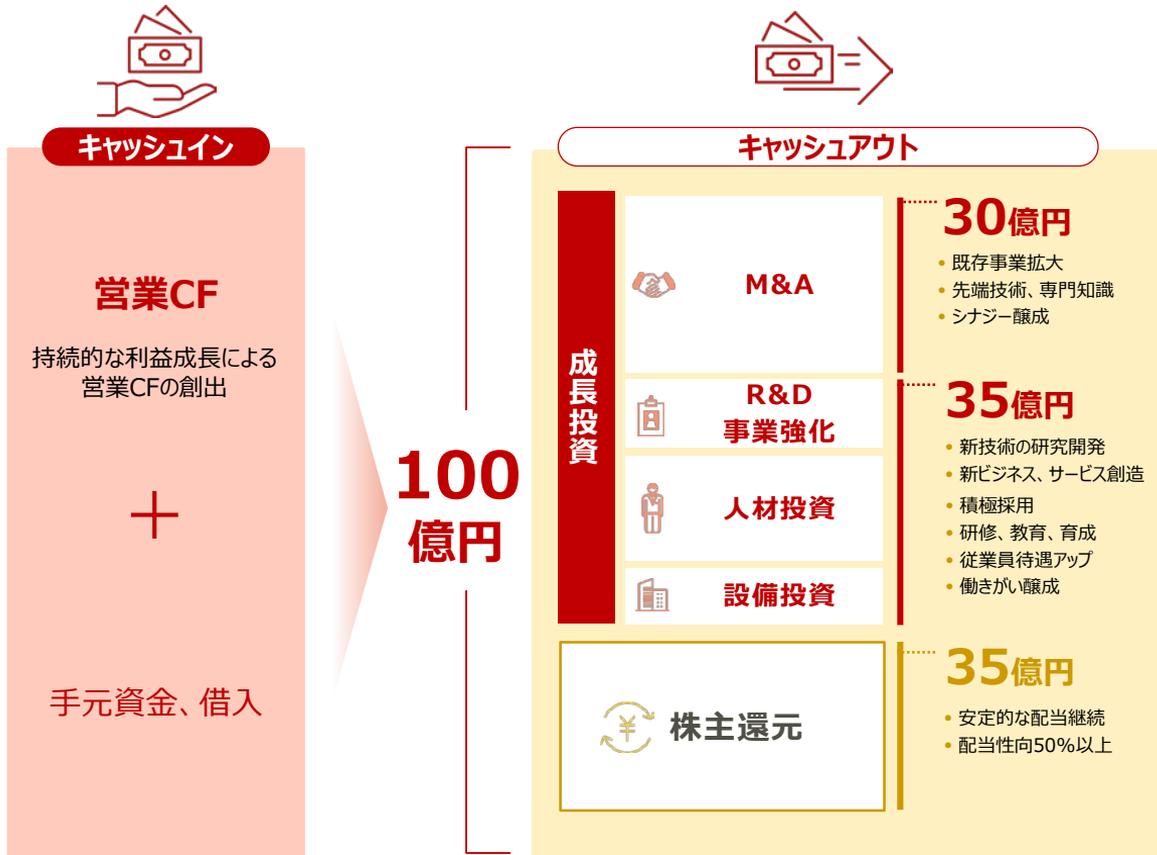
## 実績と今後

		デジタル・イノベーション・テクノロジー株式会社	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			●										SIMPLISM.INC	さらなる強化領域
	エンベデッドソリューション事業	組込みシステム開発				●	●									さらなる強化領域
		組込みシステム検証						●							DIT AMERICA, LLC Digital Information Technologies Corporation	
	プロダクトソリューション事業								●	●	●				DIT マーケティングサービス株式会社 DIT Marketing Services Co., Ltd.	Jungle さらなる強化領域
システム販売事業							●							DIT マーケティングサービス株式会社 DIT Marketing Services Co., Ltd.		



# キャッシュアロケーション

- 中長期的な観点から積極的に成長投資を実行し、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1四半期 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

# 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



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

## DXビジネス函館分室 (2人)

北海道函館市桔梗町379-32



## 東日本センター (11人)

宮城県仙台市宮城野区榴岡4-6-1



## 本社 (676人)

東京都中央区八丁堀4-5-4  
(他 八丁堀サテライトオフィス)



## DIT America (40人)



## 大阪事業所 (204人)

大阪市西区江戸堀1-5-16  
(他 大阪開発センター)

## 愛媛事務所 (68人)

愛媛県松山市三番町7-1-21



## DITマーケティングサービス (53人)

東京都文京区音羽2-10-2 日本生命音羽ビル9階  
(他 横浜、君津、幕張、高崎、静岡事業所)



## 株式会社ジャングル (9人)

東京都千代田区神田錦町2-2-1



©雁光舎 野田東徳

## 川崎事業所 (243人)

神奈川県川崎市  
川崎区砂子1-2-4



## 株式会社シンプリズム (105人)

東京都渋谷区代々木1-13-8  
(他立川営業所)



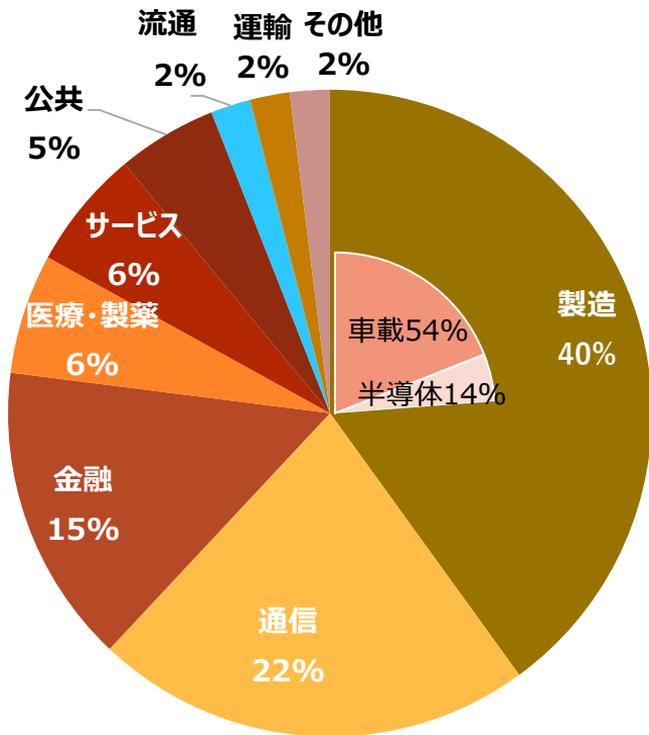
## システム・プロダクト株式会社 (88人)

東京都中央区日本橋本石町4-4-9



# 顧客基盤

## 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%



# サステナビリティへの取り組み

- コア事業における社会のDX化推進や自社商品導入等を通じた社会的課題解決により、持続可能な社会へ貢献

- パーパスである「人々の豊かな生活」の実現に向け、サステナブル委員会を立ち上げて推進

## 関連するSDGsのゴール



### 自社商品による社会的課題への対応

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



### 環境保全

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



### D&I

- 女性管理職比率の向上
- 性別、外国籍等問わず能力ある人の採用と登用

### Well-Being向上

- 多様な働き方に対応する働きやすい環境の整備と働きがいの醸成
- 福利厚生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。