

## 3916 デジタル・インフォメーション・テクノロジー

市川 憲和 (イチカワ ノリカズ)

デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社社長

### 金融系大規模システムユーザに自社商品「WebARGUS」を導入

#### ◆前年同期比で増収増益を達成

2017年6月期上期は、一部、不調な事業があったものの、全体では前年同期比で増収増益を達成することができた。下期も引き続き増収増益の達成に向けて取り組みを進めていく。IT業界は、変化が激しい業界である。この業界で生き抜くために、当社は、付加価値の追求と変化への対応により、安定成長を目指す経営に取り組んでいる。具体的には、従来のビジネスの付加価値と生産性向上による安定強化と、商品ビジネスの成長強化を二軸として事業展開を推進している。また、株式の評価は経営の鏡であると認識しており、今後も株主や投資家の意見に耳を傾けて経営を推進していきたいと考えている。

#### ◆携帯から車載系開発へのシフトを推進

専務 市川 聡

上期は、売上・利益ともに過去最高額を更新した。売上高は48億58百万円(前年同期比5.4%増、2億51百万円増)となり、通期目標に対する達成率は48.5%となった。営業利益は3億4百万円(同3.4%増、10百万円増)となり、通期目標に対する達成率は53.3%となった。ソフトウェア開発事業セグメントが好調に推移し、コンピューター販売セグメントの減収減益をカバーしている。

営業利益の増減要因としては、売上総利益の増加額が51百万円となった。一方で、営業要員の増強により労務費が25百万円増、セキュリティ商材「WebARGUS(ウェブアルゴス)」を中心とした研究開発費が16百万円増、採用関連費用が5百万円増となっている。

セグメント別売上高については、ソフトウェア開発事業セグメントが45億33百万円(前年同期比7.7%増)、コンピューター販売セグメントが3億24百万円(同18.3%減)となった。営業利益については、ソフトウェア開発事業セグメントが3億6百万円(同24.9%増)となった。コンピューター販売セグメントは、前年同期に49百万円の利益を計上したものの、当上期は2百万円の赤字となっている。

事業分野別売上高は、ビジネスソリューション事業が30億57百万円(前年同期比14.9%増、3億96百万円増)となっており、金融系業務システム開発事業、運用サポート事業が堅調に推移した。なお、当事業は開発が全体の3分の2を占めており、3分の1が運用となるが、当上期は開発で2億60百万円増、運用で1億30百万円増となった。

エンベデッドソリューション事業は13億28百万円(前年同期比7.7%減)となっており、携帯から車載系開発へのシフトを推進したことが要因である。また、車載系の大型検証案件で期ずれ(1億円強)が発生したことも影響しており、この影響を除くと、売上高は前年同期とほぼ同水準となる。車載系開発については、上期中に2社との取引を開始しており、下期は上期と比較して1億50百万円程度の増収が期待できる。

コンピューター販売事業は3億24百万円(前年同期比18.3%減)となっており、主力の「楽一」(カシオ計算機の中小企業向け経営支援基幹システム)の販売不振による。

その他事業(自社商品事業)は1億47百万円(同34.6%増)で、「WebARGUS」の認知度が向上し、成果が顕れはじめた。また、「xoBlos(ゾブロス)」およびCMS(コンテンツマネジメントシステム)も堅調に推移している。

### ◆付加価値の高い新規事業への投資に注力

通期の見通しとして、売上高は100億12百万円(前期比7.2%増、6億70百万円増)、営業利益は5億70百万円(同8.7%増、45百万円増)を見込んでおり、期初計画から変更はない。付加価値の高い新規事業への投資に注力することから、前期と比較して営業利益の伸び率は劣るが、事業基盤の安定化と成長要素の強化を図り、増収増益を目指す。

事業分野別売上高の見通しとして、ビジネスソリューション事業では60億22百万円(前期比9.7%増)を見込んでいる。金融系業務システム開発事業、運用サポート事業ともに、既存顧客からの受注が堅調に伸びているため、当初計画を若干上回る見込みである。

エンベデッドソリューション事業では30億39百万円(前期比5.5%増)を見込んでいる。車載系を中心に引き続き堅調に推移し、携帯系の落ち込みをカバーできる見通しである。下期は、上期と比較して3億83百万円の増収を見込んでおり、上期からずれ込んだ車載系の大型案件で1億円、開発系で1億30百万円、検証系で1億50百万円の上積みが見込める。

コンピューター販売事業では6億50百万円(前期比14%減)を見込んでおり、下期は上期を上回る売上を確保したいと考えている。また、営業利益についても、上期のマイナスからプラスマイナスゼロまで回復させることを必達目標とする。

その他事業では3億円(前期比41.1%増)を計画しており、自社商品事業が尻上がりに進展する見込みである。「WebARGUS」は、年間使用ライセンスで提供しているため、月次売上はわずかだが、ストック型ビジネスとして伸ばしていきたい。

### ◆金融系大規模システムユーザへの導入が完了

「WebARGUS」の販売推進状況としては、サーバ80台の金融系大規模システムユーザへの導入が完了し、別途、新たな金融系大規模システム(200台弱)についても、第3四半期の導入を目標に販売活動を行っている。契約代理店数は、前回公表時の22社から24社に増加した。データセンターやウェブシステムの運用会社、クラウド事業者、Sier、CMS(WordPress、他有償CMSなど)を活用したサイト構築会社が契約代理店となっているため、代理店販売を活性化させることで売上拡大を図る。海外への販売については、具体的な商談活動を開始した。まず、アジアの金融拠点となるシンガポールをターゲットに展開を進めていく。

商品(機能)開発については、利用ユーザからの要望に基づき、機能拡張を実装した製品「for Linux Version 1.5.0」、「for Windows Version 1.1.0」を2017年1月にリリースした。これらの製品では、より柔軟な監視設定が可能となったが、さらに上位製品として、大規模サイト・システム向けの「エンタープライズ版」の開発を継続しており、今夏のリリースを目指す。

IoT分野への参入については、「WebARGUS for IoT」の製品化に着手した。並行して、個別製品への搭載を前提としたプロジェクトを推進中である。

### ◆住友林業様で「xoBlos」の利用が拡大

「xoBlos」の販売推進状況としては、導入社数が220社を突破し、契約代理店数が前回公表時の29社から32社に増加した。大きなトピックスとしては、住友林業様において、社内・グループ会社での利用が拡大中である。損益・予算管理システムをはじめ、各種社内システムへの適用が活況となっているため、大企業向け販売のモデルケースとして位置づけ、横展開を進めていく。有力他社サービスとの連携による「働き方改革」の推進については、

劇的な作業効率化を実現する「xoBlos」と他社クラウドベースのネットワーク・ストレージサービスとの連携により、付加価値サービスの実現を検討中である。以上に加え、システム商談への適用が活況である。日本IBMが構築した地区防災システムの帳票出力エンジンとして採用されているが、葛飾区防災システムの稼働に続き、青森県防災システムに採用され、現在、稼働準備中である。

### ◆SOC事業の立ち上げ準備を開始

中期ビジネス展開としては、事業基盤(幅広い事業領域で安定的な取引)と成長要素(自社商品を軸とした新しい価値の提供)の二軸で事業を推進していく。

中期目標としては、5年以内の「トリプル10」を目指しており、売上高100億円を今期、営業利益10億円を2019年6月期、営業利益率10%を2021年6月期に達成したいと考えている。営業利益については、基軸となる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を伸ばし、自社商品事業を黒字化することで、2018年6月期に7億30百万円まで増加させ、2019年6月期の10億円達成を目指す。

ビジネスソリューション事業の成長戦略として、地方拠点を活用した事業拡大については、幅広いニーズが見込まれるSOC事業の立ち上げ準備を開始した。愛媛のリソースを活用し、SOC事業者と連携しながら拡大を図る。なお、SOCは「セキュリティ・オペレーション・センター」の略であり、企業などにおいて、情報システムへの脅威の監視や分析などを行う役割・専門組織を意味する。

エンベデッドソリューション事業においては、新規IoT分野への参入に取り組んでおり、得意としている通信技術、マイコン制御技術を活用したIoT通信モジュール開発が立ち上がった。

### ◆質疑応答◆

IoT分野でプロジェクトを推進しているということだが、具体的な内容を教えてほしい。

まだIoT分野ではセキュリティの規範が出来上がっていないため、他社も様々な提案を行っている想定されるが、主要な部分に当社の商材が活用されるよう、提案活動を行っている。

(平成29年2月21日・東京)

\* 当日の説明会資料は以下のHPアドレスから見ることができます。

<http://www.ditgroup.jp/ir/other.html>