

Bridge Report デジタル・インフォメーション・テクノロジー (3916)

 市川 憲和 社長	会社名	デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社	 デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社
	証券コード	3916	
	市場	東証1部	
	業種	情報・通信	
	社長	市川 憲和	
	所在地	東京都中央区八丁堀4-5-4 FORECAST 桜橋	
	事業内容	独立系情報サービス会社。業務システム開発、組込み開発等幅広く展開。金融、通信などに顧客企業多い。また、独自技術による自社製品開発販売に注力。	
	決算月	6月末日	
HP	https://www.ditgroup.jp/		

— 株式情報 —

株価	発行済株式数(自己株式除く)	時価総額	ROE(実)	売買単位	
1,993円	7,750,720株	15,447百万円	19.6%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
15.00	0.7%	46.88円	42.5倍	519.35円	7.7倍

*株価 3/17 終値。発行済株式数は直近期決算短信より。ROE、BPSは前期実績。PBRは2016年10月1日付で実施した株式分割(1:2)を考慮。

— 業績推移 —

(単位:百万円、円)

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2013年6月(実)	7,391	294	266	109	16.97	2.00
2014年6月(実)	8,052	330	339	209	32.51	3.50
2015年6月(実)	8,492	427	427	297	45.86	10.00
2016年6月(実)	9,341	524	553	351	47.60	12.00
2017年6月(予)	10,012	570	558	360	46.88	15.00

*予想は会社側予想。2016年10月1日付で1:2の株式分割を実施。EPS、BPSは遡及して再計算。

*16/6期より当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益。以下同様。

デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社の2017年6月期第2四半期決算概要などをお伝えします。

—目次—

- [1. 会社概要](#)
- [2. 2017年6月期第2四半期決算概要](#)
- [3. 2017年6月期業績予想](#)
- [4. 今後の注目点](#)
- [<参考1:成長戦略>](#)
- [<参考2:コーポレートガバナンスについて>](#)

今回のポイント

・独立系の情報サービス会社。金融、通信などを中心顧客とした業務システム開発、組込み開発等の受託開発が売上の大半を占めるが、Webセキュリティソリューション「WebARGUS(ウェブアルゴス)」、Excel業務イノベーションプラットフォーム「xoBlos(ゾブロス)」を始めとした独自技術による自社製品の拡大に注力している。「多面多様のIT企業」、「部分最適と全体最適の組織戦略」といった特長を持つ。

・17年6月期2Qの売上高は前年同期比5.4%増の48億58百万円。コンピュータ販売事業が低調だったが、ソフトウェア開発事業は堅調で増収。労務費、研究開発費等中心に販管費も増加したが増収で吸収し、営業利益は同3.4%増の3億4百万円となった。保険解約返戻金が減少した一方、訴訟関連費用を計上したため、経常利益、四半期純利益は減益となった。

・業績予想に変更は無い。売上高は前期比7.2%増の100億12百万円、営業利益は同8.7%の5億70百万円の予想。各事業とも堅調な推移を見込んでいる。付加価値の高い新規事業への投資に注力することから、営業増益率は低下す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。配当は普通配当12.00円/株、記念配当3.00円/株の合計15.00円/株の予定。

・前回のレポートで「コンピュータ販売事業の不振により、通期予想に対する進捗率はややスローな立ち上りの今期となった。」と書いた。上場してまだ3期目であるため、四半期ごとの進捗を比較できるのは対前期のみとなってしまうが、売上高はほぼ前期並み。営業利益は第1四半期のスロースタートの影響で第2四半期でも依然としてスローな状況だ。ただ、第1四半期の進捗率が20%に及ばなかったWebARGUS、xoBlosを中心とした自社商品事業の第2四半期進捗率が50%に近くまで上昇したのが目を引く。昨年は営業利益の3分の1を稼ぎ出した第3四半期の動向が注目される。中期的には、自動運転などでマーケットの拡大が見込まれる車載関連の動向を見守りたい。

1. 会社概要

独立系の情報サービス会社。金融、通信などを中心顧客とした業務システム開発、組込み開発等の受託開発が売上の大半を占めるが、Webセキュリティソリューション「WebARGUS(ウェブアルゴス)」、Excel業務イノベーションプラットフォーム「xoBlos(ゾブロス)」を始めとした独自技術による自社製品の拡大に注力している。「多面多様のIT企業」、「部分最適と全体最適の組織戦略」といった特長を持つ。

【1-1 沿革】

日本電信電話公社在籍時にプログラマーの資格を取った市川社長はコンピュータという今まで経験したことのない新しい世界と出会い、その将来性に大きな魅力を感じ、チャレンジ精神を奮い起こされ独立。

1996年に知人が経営していた東洋コンピュータシステム株式会社の社長として経営を任された後、業務システム開発事業を皮切りに、コンピュータ販売事業、組込み開発検証事業、運用サポート事業などを手掛け、多面多様のIT企業として事業領域を拡大していった。

その後、2002年にグループ企業数社を完全子会社化して、同社の前身となる東洋アイティーホールディングス株式会社を設立し、2006年に子会社4社を統合し、現社名に商号変更した。

また、2011年1月にDIT America, LLC.を米国カンザス州に設立、2015年6月に東証JASDAQ市場に上場、2016年5月に東証2部市場に上場し、2017年3月に東証1部へ市場変更。

自社製品開発販売事業については、以下の通り。

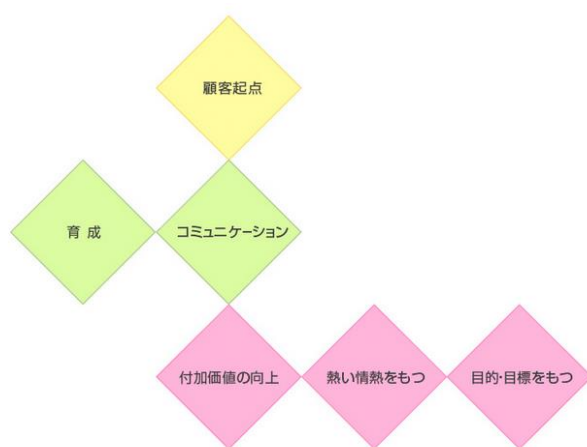
- ・2005年4月にITセキュリティ自社開発製品「APMG」を販売開始
- ・2009年10月にExcel業務イノベーションプラットフォーム「xoBlos(ゾブロス)」を販売開始
- ・2014年7月にWebセキュリティソリューション「WebARGUS(ウェブアルゴス)」の販売を開始

【1-2 企業理念】



当社のロゴマークは、無限階段がついた立方体の集合体となっています。この集合体こそが、当社そのものであり、立方体一つひとつが社員一人ひとりを表しています。立方体の6つの面は、全社員が共有し、大切と考える6つの価値を表しています。この価値をお客様、会社、社員の3層で言葉に表したのが、当社の企業理念です。

(同社 HP より)



(同社 HP より)

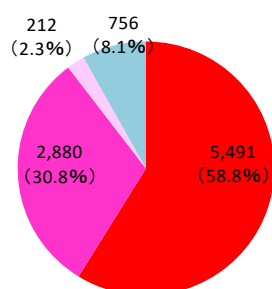
立方体を展開したのが上の図で、市川社長によれば、「まずは顧客起点。ここから全てが始まる。」ことを強調している。その意識の下で、会社としては「社員の育成」と「対顧客、社員同士のコミュニケーション」、社員は「付加価値の向上」、「熱い情熱を持つ」、「目的意識を持つ」ことが重要な価値であることを示している。社員はこの理念をクレドにして携行し、常に基本に立ち返ることとしている。

【1-3 事業内容】

1. セグメント

セグメントは「ソフトウェア開発事業」と「コンピュータ販売事業」の2セグメント。「ソフトウェア開発事業」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、その他の事業の3事業から構成されている。

事業別売上構成
(2016年6月期、単位：百万円)



■ 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
 ■ その他事業 ■ コンピュータ販売事業

(1)ソフトウェア開発事業

①ビジネスソリューション事業

(業務システム開発事業)

金融業・通信業・流通業・運輸業等の幅広い分野において、エンドユーザーや顧客の情報システム子会社からの受託開発が中心。その他、大手SIベンダーからの受託開発も行っている。

具体的には各分野で培った技術により、Web系や基幹系、フロント業務からバックオフィス業務、新規システム開発や保守開発を行い、各分野の大手企業との信頼関係を築き上げ、安定した受注を確保している。

(運用サポート事業)

主要取引先は通信キャリア、人材総合サービス会社、及び航空会社系情報システム子会社など。

「ITを通じて顧客の日常業務の運用をサポートする事業」であり、大手顧客の事業ドメインに沿った形での継続的なビジネスであるため、安定した収益を見込むことができている。

具体的な業務内容としては、以下のようなものがある。

- ◇ 各種業務システムを用いるエンドユーザーに対するサポートデスク業務
- ◇ インフラ(サーバー、ネットワーク)の構築・維持保守を行う業務
- ◇ 最新技術動向に応じた、効率的なシステム運用を行う業務

②エンベデッドソリューション事業

(組み込み開発事業)

車載機器、モバイル機器、情報家電機器及び通信機器等のソフトウェア開発を大手メーカーから直接受託している。この内、車載機器、モバイル機器、情報家電機器等においては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においては、インフォテインメントをはじめ、新しい技術である新規動力(※1)、走行安全、ITS(高度道路交通システム)、オートドライブに注力している。また、通信機器においては、無線基地局や通信モジュール機器、仮想ネットワーク(※2)のソフトウェア受託開発を行っている。

新規動力系(※1):HV車、PHV車や燃料電池車などの動力のこと。

仮想ネットワーク(※2):ソフトウェア制御により、物理ネットワークを変更することなく、柔軟にネットワーク構成を再構築する技術のこと。

(組み込み検証事業)

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について提案を行っている。専門的な機器を使用し動作や性能を検証するラボ試験や、国内・海外(北米、アジア、ヨーロッパ等)の実際の環境で検証するフィールド試験、最終的な品質検証として第三者の観点で実施するシステム総合試験まで、様々な検証業務を行っている。

海外で実施するフィールド試験については、必要に応じて子会社のDIT America, LLC. に委託することにより、迅速なサービス提供と現地スタッフの感性も踏まえたユーザビリティの検証を行っている。

対象機器としては、車載機器、医療機器、通信機器、モバイル機器等である。

③その他の事業

自社製品を開発販売している。

現在同社が販売に特に注力しているのは、ウェブサイトの改ざんを発生と同時に検知し、瞬時に元の正常な状態に復元できる、新しいセキュリティソリューション『WebARGUS(ウェブアルゴス)』、データの分解・再構成機能の特徴とし様々な形のデータ事務処理ニーズに応えるExcel業務イノベーションプラットフォーム『xoBlos(ゾブロス)』の2つ。

この他、電子メールに電子署名を自動的に付与し、フィッシング詐欺やブランド盗用による被害を未然に防ぐためのソリューション『APMG(エーピーエムジー)』、ホームページ編集・更新が容易にできるCMS(コンテンツマネジメントシステム)『楽らくページ』などがある。



(2)コンピュータ販売事業

同社及び子会社の東洋インフォネット株式会社がカシオ情報機器株式会社の代理店として、主にカシオ計算機株式会社製の中小企業向け経営支援基幹システム「楽一」の販売を行っている。

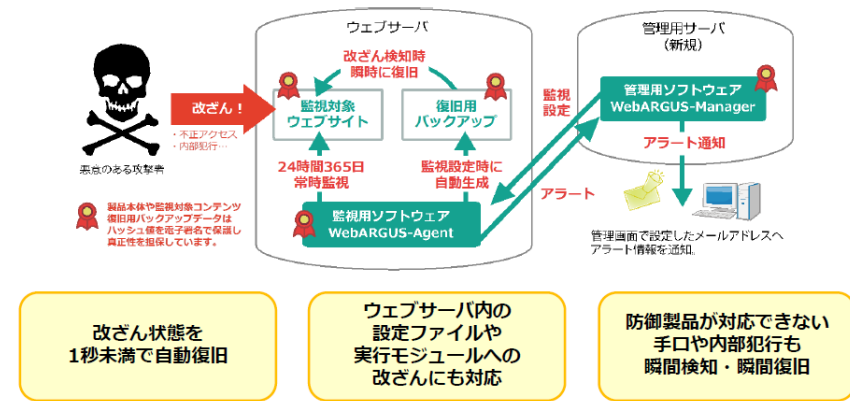
販売エリアは、神奈川からスタートし、東京、千葉、群馬、愛媛へと順次拡大。ユーザーに対し、手厚いサポートを行うことで、リピート率の向上に努めている。加えて、コールセンターを設けて新規顧客開拓を進めており、「楽一」販売台数は全代理店中12年連続全国No.1となっている。

2. 注目の戦略商品

①Webセキュリティソリューション「WebARGUS(ウェブアルゴス)」

WebARGUSは、ウェブサイトの改ざんを発生と同時に検知し、瞬時に元の正常な状態に復元できる新しいセキュリティソリューション。改ざんの瞬間検知・瞬間復旧により、悪質な未知のサイバー攻撃の被害から企業のウェブサイトを守ると同時に、改ざんされたサイトを通じたウイルス感染などの被害拡大を防ぐ。

とは：たとえ**防御が突破**されても**ウェブ改ざん**状態を**ほぼゼロ**に
ウェブ改ざん **瞬間検知・瞬間復旧** ソフトウェア



- 改ざん状態を1秒未満で自動復旧
- ウェブサーバ内の設定ファイルや実行モジュールへの改ざんにも対応
- 防御製品が対応できない手口や内部犯行も瞬間検知・瞬間復旧

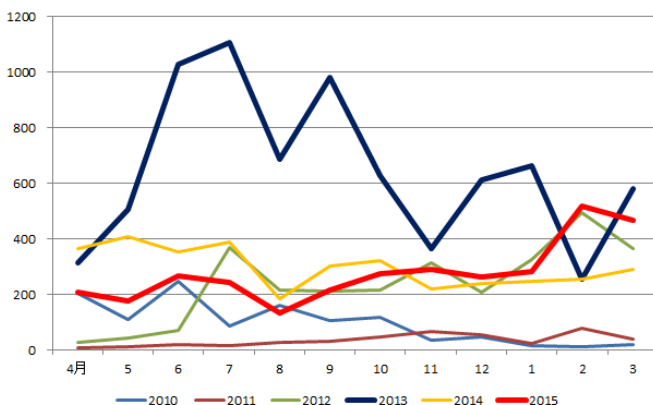
(同社資料より)

◎増加するウェブサイト改ざん

「JPCERT コーディネーションセンター」の調査によれば、同センターに寄せられたウェブサイト改ざん件数は2015年度(2015年4月～2016年3月) 3,335件で、2013年度の7,724件には及ばないものの、2014年度に続き報告件数は高水準で推移し、増加傾向にある。

「JPCERT コーディネーションセンター」(※): インターネットを介して発生する侵入やサービス妨害等のコンピュータセキュリティインシデントについて、日本国内に関する報告の受け付け、対応の支援、発生状況の把握、手口の分析、再発防止のための対策の検討や助言などを、技術的な立場から行なっている。

Webサイト改ざん件数推移



(JPCERT 資料を基に弊社作成)

◎「WebARGUS」開発の背景

こうした状況の下、電子メールに電子署名を自動的に付与しフィッシング詐欺やブランド盗用による被害を未然に防ぐためのソリューション「APMG」を既に自社開発しリリースしていた同社は、セキュリティに関するコア技術をベースに「WebARGUS」を2年程の調査の後、2013年春に開発に着手。2014年7月にリリースした。

同社はITに関する多様で豊富な技術を有するのが大きな特長・強みだが、セキュリティのコア技術に関してもハイレベルである。これは、受託開発では飽き足らず独自製品を作りたいという同社エンジニアのベンチャーマインドやチャレンジ精神に起因するもので、後述する同社の企業文化、カンパニー制度に代表される組織戦略が大きく影響しているといえそうだ。

◎製品の特長・概要

ウェブサイトの改ざん状態を極力ゼロにする瞬間検知・瞬間復旧
正規ユーザーになりました改ざんや内部犯行、防御が困難な新手の手口にも対応
1ビットの改ざんも見逃さない、『電子署名』技術を駆使した高精度の改ざん検知
アプリケーションや設定ファイルを狙った高度な改ざん攻撃にも対応
通常監視時にウェブサーバにかかるCPU負荷(使用率)は1%未満
改ざんされたファイルを証拠として保存する証拠保全機能搭載

Web サイト改ざん被害に遭った場合、サイトの公開停止、被害個所の特定、防御強化、サイト復旧・再公開という手順を取ると復旧までは平均で1か月かかる。仮にEC(電子商取引)を手掛けていれば、売上減少、再公開の周知の手間、一度離れた顧客の呼び戻しが困難など、その被害は甚大なものとなる。

これに対し、「WebARGUS」を導入していれば、改ざんの瞬間検知・瞬間修復により、サイトの状態を正常に維持し続けることが可能なため、改ざんを検知しても慌ててサイトの公開を停止する必要がない。サイトの運用を続けながら、改ざんされた原因を追求し防御強化に専念する事ができる。

他社の改ざん検知ソフトは、事前設定によって決められたタイミングや間隔でWebサイトを検知する定期監視が主流。ただこの場合は改ざん時と検知時のタイムラグが発生するため、改ざん状態は免れない。またタイムラグを縮小するために検知の間隔を短くするとCPUへの負荷が大きくなってしまふなど課題が残る。

「WebARGUS」は、WebのOSに何らかのイベント(閲覧されている以外の、データを消された、書き加えられた等)が発生するとそのイベントを検知するリアルタイム検知を行うため、そのような課題は発生しない。加えて、同製品は検知した改ざん状態を0.1秒未満(デモ環境の平均値:1ファイル当たり0.003秒)で正常復旧することが可能な、瞬間復旧機能を搭載している点が大きな特長であり、この瞬間復旧は同社のオリジナル技術である。

「WebARGUS」の年間ライセンス利用料は1OSにつき¥480,000(税別)で、サポート込み。マイナーバージョンアップ時の更新モジュールの無償提供なども含む。

◎導入および販売状況

リリース当初はWebサイトセキュリティに対する考え方は侵入に対する防御が中心で、「改ざん検知」自体の認識が低いこともあり、ややスローな立ち上がりであったが、日本におけるIT国家戦略を技術面、人材面から支えるために設立された経済産業省所管の独立行政法人「IPA(情報処理推進機構)」でも、改ざん防止のための対応への言及が増加していること等から、「防御ソフトのみでなく改ざん検知ソフトが必要」という共通認識が急速に広がりつつあるという。

このような環境下、同社ではまず、より高度なセキュリティの必要性を認識しているユーザー層を対象に、セミナーの開催、展示会への出展などのプロモーションやマーケティングを展開している。また販売力強化に関しては、代理店販売にも力を入れており、現在の代理店契約総数は24社。またデータセンターやクラウドサービス事業者との協業にも積極的に取り組んでいる。

さらに国内への製品販売だけでなく、海外進出も予定。世界中のウェブサイト改ざん攻撃に対応する考えだ。

◎商品力の強化

従来は Linux 版のみであったが、2016年4月には Windows 版をリリースした。

また、大規模ユーザー向けにエンタープライズ版の開発を進めており、2017年夏のリリースを目指している。

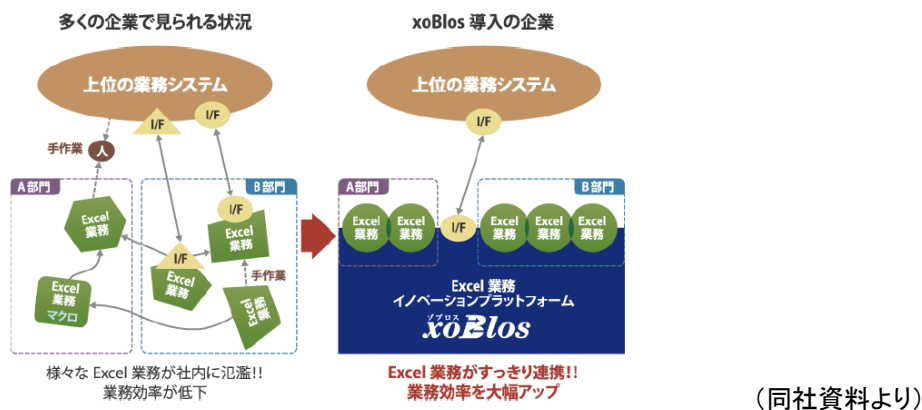
加えて、技術力を総合的に発揮し、IoT時代のセキュリティ対策としての組込み製品対応 WebARGUS など、製品のシリーズ化を検討している。特に組込み版については正式なプロジェクトを立ち上げ、製品開発着手に向けて具体的なビジネス化の検討と技術調査を継続中である。

②Excel 業務イノベーションプラットフォーム「xoBlos(ゾブロス)」

IT化の進んだ先進企業でも、現場では Excel を利用した様々な業務が数多く存在している。紙帳票からの手入力による Excel 帳票生成、複数の Excel シートを元にした集計作業、パッケージシステムから抽出された CSV データの可視化と分析などといった非定型業務の多くは、現場部門の地道な手作業によって生み出されている。

同社が独自開発した「xoBlos(ゾブロス)」は、こうした Excel ベースの非効率な業務を完全自動化し、短期間で劇的な業務効率化をサポートするもの。

ゾブロス **xoBlos** とは:データ活用業務を革命的に改善する (ゾブロス) 「エクセル業務イノベーションプラットフォーム」



◎開発の背景

例えば、企業では見積書や請求書作成に表計算ソフトの代表である Excel を用いるケースが多いが、顧客ごとに異なったフォーマットの見積書、請求書を Excel で作成している場合、集計、分類・分析などを行うにはシステム化は困難で、手入力が必要となる。

そこで、この作業を自動化し業務効率の大幅な改善を目指すことを目的として開発されたのが Excel 業務イノベーションプラットフォーム「xoBlos」である。

◎製品の特長・概要及び導入例

- 異なる形式のデータでも、まとめて集計・加工可能
- 使っている Excel 表を活かしたまま、Web プラットフォームで効率化が可能
- マクロに比べ最大で数十倍の処理速度
- Excel 表出力エンジンとして他社パッケージ製品に組込み可能

「xoBlos」は、ソフトウェア単体として提供されるのみでなく、SI(システムインテグレーション)案件においてシステムの一部として組み込まれることもあり、「xoBlos」を核とした開発案件獲得に繋がるケースも期待できる。

直近では、日本 IBM の「災害情報管理システム」に「xoBlos」が採用され、熊本地震においては日本 IBM とともに無償提供を行い、避難所と国や自治体間の支援物資の要請、対応状況の情報連携に利用された。

*** 導入事例:見積/請求書業務の自動化で、月間3万件を超える業務を残業なしで実現**

導入先であるヤクルトサポートビジネス株式会社は、販売会社の請求書発行や売上・販売管理の業務委託などシェアードサービスを展開し、現在、ヤクルトの他の子会社を含む11社の業務を受託し、請求書の発行先は月間3万3千件にも及ぶ。

請求書の発行業務が集中する月末月初は残業続きで管理部門以外の全社員で対応しても間に合わない状態。しかも時間に追われているため、ミスやトラブルも発生しがちであった。

その原因となっていたのが、客先ごとに異なる請求書のフォーマットへの対応であった。

請求書の発行業務は、販売会社各社がヤクルト本社が開発した基幹システムに売上データを入力し、それを同社が出力して客先に郵送するという流れが基本になるが、客先ごとに請求書が異なるために、基幹システムから請求の生データを引き出し、エクセルシートに手で移し替えて請求書を作成しなければならなかった。

請求書の種類は数百に上り、業務効率は極めて悪かった。

そこで「xoBlos」を導入したところ業務効率は劇的に改善した。月末月初の混乱は無くなり、取引先からの信頼も高まった。仕事の処理量が増える中、社員数は変わらずに、残業時間は月180時間も減らすことができた。

◎導入及び販売状況

現在の累計導入社数は220社を超えた。

販売に関しては、主力代理店の一つである大興電子通信株式会社(8023、東証2部)とのセミナー共催など、大興電子通信の持つ幅広い顧客層と拠点、販売力を活かすことを中心に営業を展開中。

大企業への供給実績も増加する中で、導入事例を公表できるケースも増えてきた。

また、従来は社内の一部門が扱っていたのが、実績が上がるにつれ、全社体制での取り組みを開始する代理店も増加しているという。

◎商品力強化

協業他社製品と連携したソリューションの提供を進めている。

株式会社エイトレッド社の5年連続シェアNo.1のワークフローシステム「X-point」と連携している。

製品単体ではWebベースの統合版「xoBlos corabo」の機能強化を進め、より幅広いニーズに対応していく予定。

【1-4 特長と強み】**① 多面多様のIT企業**

同社は、IT技術の進化と変化に柔軟に対応して業務システム開発事業を皮切りに、コンピュータ販売事業、組込み開発検証事業、運用サポート事業などに事業領域を拡大すると同時に、その過程で磨き上げてきた技術力をベースに自社による独自製品の開発販売にも取り組んでいる。

幅広い事業領域と独自性のある自社製品を提供する事の出来る「多面多様のIT企業」である点が同社の大きな特徴である。

②部分最適と全体最適の組織戦略

部分最適と全体最適の相反する2要素をバランスよく活かした組織戦略も同社の大きな特徴となっている。

部分最適に関しては、カンパニー制度の導入で専門特化したカンパニーを立上げ、その領域でのNo.1を目指すとともに、ベンチャーマインドを持った経営者の育成・輩出を行っている。

全体最適に関しては、本社・本部が事業のスクラップアンドビルド、各カンパニー間のコラボレーション、新規事業領域の開拓など、カンパニーの独自性を尊重しながら、シナジーを追求している。

(各カンパニー概要)

主な事業	カンパニー名	概要
業務システム開発事業	ビジネスソリューションカンパニー	顧客の様々な問題解決を支援する提案型 SI 事業を展開。 特に金融・通信・流通分野では、長年培った業務知識と技術基盤を核とし、汎用系から Web 系、基幹系から情報系まで幅広いソフトウェアの設計・開発を、業界のトップ企業から請け負っている。また、新たな事業領域として「保険薬局総合管理システム(Phant's)」の ASP 事業を展開している。
	eビジネスサービスカンパニー	主に、金融業や大手小売業を中心に、EC サイトや、顧客向けサービスサイト、企業向け業務システムなどの、Web 系システム構築、保守を長年にわたって手がけている。これまでの経験で培った技術を元に、顧客のニーズに合ったワンストップサービスを提供している。
運用サポート事業	サポートビジネスカンパニー	幅広い知識を有するエンジニアがシステムの導入支援、インフラ構築、ネットワーク運用管理、アプリケーション・ミドルウェア開発など、顧客のニーズに合わせて最適な IT 環境(サービス)をワンストップで提供している。
組込み開発事業	エンベデッドソリューションカンパニー	車載機器、通信機器、産業機器、デジタル家電などのエンベデッド(組込み)システムを中心に、制御系システム開発に特化している。組込みシステム開発は、ハードウェアが持つ物理的な条件に左右されるために制約が多く、一般的なアプリケーション開発とは異なる発想が求められるため専門性に優れた多数のシステムエンジニアを擁している。
組込み検証事業	クオリティエンジニアリングカンパニー	カーナビゲーションシステムなどの車載機器をはじめとして、医療機器、通信インフラ、モバイル端末等のソフトウェア評価・検証業務を幅広く行っている。製品の品質向上を第一に考え、テスト計画の策定から、設計、実施、運用、分析、コンサルティングまでのトータルサービスを提供している。 2011年より米国現地法人 DIT America, LLC と連携。海外での検証業務にも対応している。
(複合)	西日本カンパニー	同社における「西の窓口」として、様々な業種・業態の顧客にシステムの設計・開発や運用・保守などのソリューションサービスを提供している。 ソフトウェア開発事業、エンベデッドソリューション事業双方での事業展開を行っている。
	愛媛カンパニー	愛媛県を拠点とし、地域特有の様々な業種・業態のニーズに応えた、ものづくりからソフト商品の販売やシステム機器販売、運用やシステムサポートに至るまで、付加価値の高いワンストップサービスを提供、IT ビジネスによる地域活性化に貢献している。また、他カンパニーの技術者不足にも対応するために、多目的 IT 開発センターに地元採用の人材を配置している。

③独自性のある自社製品の開発・販売

前述した「WebARGUS」を代表として長年培ってきた技術を活かして様々な独自性のある自社製品を開発している。現時点での売上構成はまだ低いものの、将来の収益の柱として育成している。

2. 2017年6月期第2四半期決算概要

(1) 連結業績概要

(単位:百万円)

	16/6月期 2Q	構成比	17/6月期 2Q	構成比	対前年同期比
売上高	4,607	100.0%	4,858	100.0%	+5.4%
売上総利益	1,068	23.2%	1,120	23.1%	+4.9%
販管費	774	16.8%	816	16.8%	+5.4%
営業利益	294	6.4%	304	6.3%	+3.4%
経常利益	308	6.7%	296	6.1%	-4.0%
四半期純利益	197	4.3%	193	4.0%	-1.8%

増収・営業増益。

売上高は前年同期比 5.4%増の 48 億 58 百万円。コンピュータ販売事業が低調だったが、ソフトウェア開発事業は堅調で増収。

労務費、研究開発費等中心に販管費も増加したが増収で吸収し、営業利益は同 3.4%増の 3 億 4 百万円となった。保険解約返戻金が減少した一方訴訟関連費用を計上したため、経常利益、四半期純利益は減益となった。

(2)セグメント別動向

(単位:百万円)

	16/6期 2Q	構成比	17/6期 2Q	構成比	前年同期比
ソフトウェア開発事業	4,210	91.4%	4,533	93.3%	+7.7%
コンピュータ販売事業	397	8.6%	324	6.7%	-18.3%
売上高合計	4,607	100.0%	4,858	100.0%	+5.4%
ソフトウェア開発事業	243	5.8%	308	6.8%	+26.7%
コンピュータ販売事業	49	12.4%	-5	-	-
調整	1	-	1	-	-
営業利益合計	294	6.4%	304	6.3%	+3.4%

* 売上高は外部顧客への売上高。利益の構成比は売上高営業利益率。

(売上動向)

(単位:百万円)

	16/6期 2Q	構成比	17/6期 2Q	構成比	前年同期比
ビジネスソリューション	2,661	57.8%	3,057	62.9%	+14.9%
エンベデッドソリューション	1,439	31.2%	1,328	27.3%	-7.7%
その他	109	2.4%	147	3.0%	+34.6%
コンピュータ販売事業	397	8.6%	324	6.7%	-18.3%

◎ソフトウェア開発事業

増収増益だった。

ビジネスソリューション事業分野は、既存顧客を中心に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。

エンベデッドソリューション事業分野は、車載系大型検証案件の3Qへの期ずれが発生した。

自社商品事業分野では、WebARGUSの認知度が向上し成果が顕れている。xoBlos、CMSは堅調に推移した。

◎コンピュータ販売事業

楽一の新規マーケットを対象とした営業施策が十分に機能せず、減収・営業損失となった。

(3)財務状態**◎主要BS**

(単位:百万円)

	16年6月末	16年12月末		16年6月末	16年12月末
流動資産	2,493	2,707	流動負債	935	1,009
現預金	1,096	1,046	仕入債務	242	258
売上債権	1,250	1,420	短期有利子負債	32	32
たな卸資産	104	157	固定負債	333	328
固定資産	732	730	長期有利子負債	37	21
有形固定資産	235	228	負債合計	1,268	1,337
無形固定資産	30	29	純資産	1,957	2,101
投資その他の資産	466	473	株主資本	2,000	2,135
資産合計	3,225	3,438	負債純資産合計	3,225	3,438
			長短借入金残高	70	54

売上債権の増加等で流動資産は前期末に比べ 2 億 14 百万円の増加。固定資産に大きな変化は無く、資産合計は同 2 億 12 百万円増加の 34 億 38 百万円となった。

賞与引当金の計上で流動負債は同 73 百万円増加。負債合計は同 69 百万円増加し 13 億 37 百万円となった。

利益剰余金の増加などで純資産は同 1 億 43 百万円増加し 21 億 1 百万円となった。

この結果自己資本比率は前期末の 60.7%から 0.4 ポイント上昇し 61.1%となった。

長短借入金残高は同 16 百万円減少の 54 百万円となった。

(4)トピックス

◎東証 1 部銘柄指定へ

2017 年 2 月 24 日、東京証券取引所より市場第一部指定の承認を受けた。

2017 年 3 月 17 日付で市場第一部銘柄に指定された。

◎配当予想を発表

同じく 2 月 24 日に未定としていた 2017 年 6 月期の配当予想を発表した。

業績予想及び財政状態等を総合的に勘案し、12.00 円/株の期末配当を実施する予定。方針と致しました。

加えて、東証 1 部銘柄への指定を記念し、2017 年 6 月期の期末配当において 3.00 円/株の記念配当を実施することとした。

この結果、今期の期末配当は 15.00 円/株(普通配当 12.00 円/株、記念配当 3.00 円/株)となる予定。

予想配当性向は、普通配当のみで 25.6%、記念配当を合わせると 32.0%。

◎株式の売出し

株式の売出を行った。

売出価格 2,020 円、売出株数 53 万株、受渡日 3 月 17 日。

◎新株発行によって調達した資金の使用用途を変更

2015 年 6 月に新規上場した際に新株発行により調達した資金の使用用途を変更する。

(変更の理由)

新規上場の際に、人材の採用及び育成のための研修設備の充実、業容拡大に伴う地方事業所の開設、事業効率化のための事務機器購入・ソフトウェア更新、売上拡大のための新商品開発費用に充当する目的で、公募増資を実施したが、事業環境の変化に伴い、成長要素である自社商品開発への投資を優先し、設備関連への投資については、有効に活用できる時機を見極めて実施することとした。

(変更の内容)

資金用途	変更前	変更後
・横浜研修センター ・松山研修センター ・仙台研修センター ・研修講師の採用 ・名古屋事業所	145,000 千円	120,000 千円
・事務機器購入	70,000 千円	20,000 千円
・新商品の開発	100,000 千円	175,000 千円
合計	315,000 千円	315,000 千円

変更前に計画していた資金使途額 315,000 千円(については、事務機器購入・ソフトウェア更新に 11,000 千円、WebARGUS 他の自社商品開発費に 100,000 千円をこれまでに充当している。

未充当額の 204,000 千円については、事務機器購入・ソフトウェア更新に 9,000 千円、WebARGUS 他の自社商品開発費に 75,000 千円を充当すると共に、残額を社員採用・育成に欠かせない研修設備の構築に充当する予定だが、具体的な時期は未定。

◎ 自社製品の状況

<WebARGUS>

* 販売状況

- 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。
- 別途金融系大規模システムへの導入案件が進んでいる。
- 契約代理店数が 24 社に増加(前回公表時は 22 社)
- 海外への販売に向けて具体的な商談を開始している。

* 新商品(機能)開発

- 利用ユーザからの要望に基づいて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。※ Web システム・Web サービスにおいてより柔軟な監視設定が可能となり、2017 年 3 月中旬の展示会「セキュリティ東京 2017」に出展した。
- また、この拡張版の上位製品として、大規模サイト、大規模システム向けに「エンタープライズ版(仮称)」の開発を引き続き継続しており、2017 年夏のリリースを目指している。

* IoT分野への参入

- 「for Linux Version 1.5.0」をベースとした「WebARGUS for IoT(仮称)」の製品化に着手した。現行製品の ARM アーキテクチャ対応だけではなく、モバイルネットワーク環境を前提とした製品ラインナップ等、具体的な機能開発を進めている。
- またこれと並行して個別製品への搭載を前提としたプロジェクトも推進中だ。

<xoBlos>

* 販売推進状況

- 2009 年 10 月の発売以来、導入社数は 2017 年 2 月現在で、220 社を突破した。
- 契約代理店数が前回公表時の 29 社から 32 社に増加した。
- 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だ。同社の損益・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であり、大企業向け販売のモデルケースとして位置づけている。
- 有力他社サービスとの連携による「働き方改革」を推進している。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る付加価値サービスの実現を検討している。

* 防災関連システムへの適用が活況

- 日本 IBM が構築した葛飾区防災システムの帳票出力エンジンとして採用され、2016 年 10 月 1 日に稼働が開始した葛飾区防災システムに続き、青森県防災システムへ採用され、稼働準備中。

3. 2017 年 6 月期業績予想

(1) 通期業績予想

(単位: 百万円)

	16/6 月期	構成比	17/6 月期(予)	構成比	前期比	進捗率
売上高	9,341	100.0%	10,012	100.0%	+7.2%	48.5%
営業利益	524	5.6%	570	5.7%	+8.7%	53.3%
経常利益	553	5.9%	558	5.6%	+1.1%	53.0%
当期純利益	351	3.8%	360	3.6%	+2.6%	53.6%

* 予想は会社側発表。

業績予想に変更無し。連続して増収増益へ。

業績予想に変更は無い。売上高は前期比 7.2%増の 100 億 12 百万円、営業利益は同 8.7%の 5 億 70 百万円の予想。各事業とも堅調な推移を見込んでいる。付加価値の高い新規事業への投資に注力することから、営業増益率は低下す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。

配当は前述の通り、普通配当 12.00 円/株、記念配当 3.00 円/株の合計 15.00 円/株の予定。

(2)各事業の売上見通しと下期の取り組み

(単位:百万円)

	16/6期	構成比	17/6期(予)	構成比	前期比	進捗率	1Q進捗率
ビジネスソリューション事業	5,491	58.8%	6,022	60.1%	+9.7%	50.8%	24.7%
エンベデッドソリューション事業	2,880	30.8%	3,039	30.4%	+5.5%	43.7%	23.3%
その他事業	212	2.3%	300	3.0%	+41.5%	49.3%	19.6%
コンピュータ販売事業	756	8.1%	650	6.5%	-14.0%	49.9%	20.4%

*ビジネスソリューション事業

金融系業務システム開発事業、運用サポート事業ともに堅調に推移する。

*エンベデッドソリューション事業

車載系の組込み開発・検証事業が案件数・受注金額ともに伸長し、モバイル関連の落ち込みをカバーする。

*その他事業

自社商品事業(WebARGUS、xoBlos、CMS)が期末に向けて進展する。

*コンピュータ販売事業

上期実績を上回るよう取り組む。

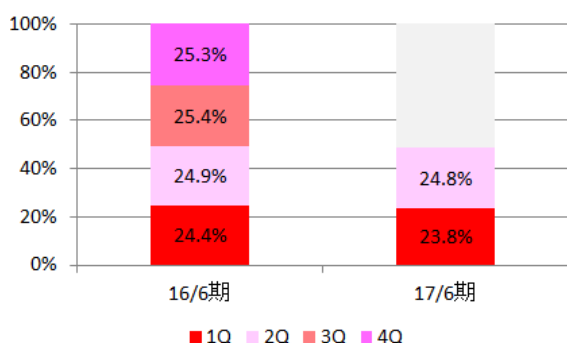
4. 今後の注目点

前回のレポートで「コンピュータ販売事業の不振により、通期予想に対する進捗率はややスローな立ち上りの今期となった。」と書いた。

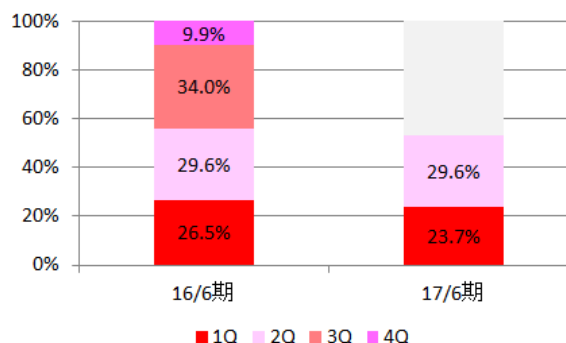
上場してまだ3期目であるため、四半期ごとの進捗を比較できるのは対前期のみとなってしまうが、売上高はほぼ前期並み。営業利益は第1四半期のスロースタートの影響で第2四半期でも依然としてスローな状況だ。

ただ、第1四半期の進捗率が20%に及ばなかったWebARGUS、xoBlosを中心とした自社商品事業の第2四半期進捗率は50%に近くまで上昇したのが目を引く。昨年は営業利益の3分の1を稼ぎ出した第3四半期の動向が注目される。中期的には、自動運転などでマーケットの拡大が見込まれる車載関連の動向を見守りたい。

四半期別売上構成比



四半期別営業利益構成比



<参考1:成長戦略>

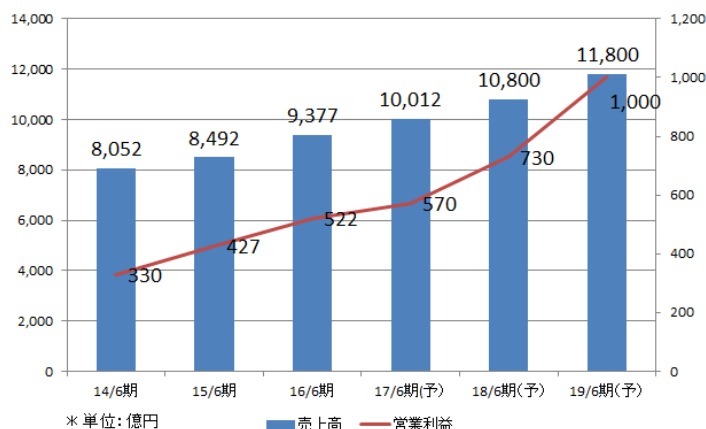
『中期ビジネス展開概要』

同社は中期的なビジネス展開として、幅広い事業領域で安定した取引を重ねて堅固な事業基盤を構築すると同時に、その基盤の上で自社商品を軸とした新しい価値を提供するという二軸で大きく成長する事を目指している。

事業基盤構築においては、成長が見込まれる領域に経営資源を集中する。

成長要素に関しては業務提携を含めた販売力強化、他社製品も含めた商品力強化を進める。

前期(16年6月期)を「整備」、今期(17年6月期)を「強化」、再来期(18年6月期)以降を「躍進」と位置付けており、5年以内に以下の様に「売上高 100 億円、営業利益 10 億円、営業利益率 10%」のトリプル 10 の実現を目指している。



売上高	100 億円	2017 年 6 月期
営業利益	10 億円	2019 年 6 月期
営業利益率	10%	2021 年 6 月期

<成長戦略と進捗状況>

[事業基盤の構築]

堅固な事業基盤の構築に該当する「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」、「コンピュータ販売事業」における成長戦略及び足元までの進捗状況は以下の通り。

◎ビジネスソリューション事業

項目	内容	進捗状況
◆ 安定基盤の拡張	① 成長分野で且つ強みである金融分野の深掘り、横展開	・銀行、クレジット、証券分野に順調に拡大。 ・銀行関連で新規大型案件への参画も決定した。
	② 運用サポート事業の更なる拡大	・通信メガキャリア、大手マッチングサービス会社のサポート事業は順調に拡大。 ・クラウド環境構築、IoT 基盤構築など新技術を活用したプロジェクトへ参画する。
	③ 直接契約案件の更なる拡大	・エンドユーザや大手顧客の情報システム子会社、また大手 SIer との契約が、比率、規模、顧客数ともに順調に拡大。
◆ トータルサービスの提供	幅広い顧客ニーズに対し、開発、保守、インフラ、自社商品等それぞれをサービスの部品と捉え、提供することで事業拡大	・運用サポート事業の主要顧客から大型開発案件受注、自社商品と組み合わせた防災システム受注等、順調に推移。
◆ 地方拠点を活かした事業拡大	IT 多目的センターの活用(有能な技術者で構成、あらゆる仕事に対応)	・協業及び業務提携による案件拡大の受け皿として活用中。 ・関東拠点と地方拠点での連合プロジェクトは順調に拡大している。 ・SOC(※)事業の立上げを準備開始。

※SOC:「Security Operation Center(セキュリティ・オペレーション・センター)」の略で、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、役割や専門組織を意味する。

◎エンベデッドソリューション事業

項目	内容	進捗状況
◆ 成長が見込める車載事業への注力	モバイル開発で培った通信技術を車載機器開発へ展開	・経営資源をモバイルから車載に傾斜させ、新規及び既存顧客のビジネス拡大中。 ・DIT America と連携し、大手車載機器メーカーから大型検証案件を受注。
◆ 医療機器分野への参入	第三者検証の技術を用い医療機器分野へ参画し、検証から開発へ拡大	・全体に占める割合はまだ低いが、大手医療機器メーカーの検証案件が順調に拡大中。
◆ 新規IoT分野への参入	モバイル開発や情報家電開発で培った通信技術を新規IoT分野へ展開	・IoT をキーワードにした様々な新規案件(ウェアラブル端末の研究開発、自動運転に係る画像認識等)が立ち上がり推進中。

◎コンピュータ販売事業

項目	内容	進捗状況
◆ 既存顧客の売上拡大	①既存顧客への重ね売り	・下記商材の重ね売りにより、既存顧客の売上が拡大している。 * 自社商品「xoBlos」、「楽らくページ」 * 他社商品「複合機」 * カシオ「楽一」のオプション製品 「楽らくPC出力支援 Powered by xoBlos」
◆ 新規顧客獲得による売上拡大	①ターゲット顧客層の開拓	・従来主軸である20名以下の製造卸企業に加え、50名以下の小売業にも対象を拡大。
	②定期的な展示会を開催し顧客の拡大を図る。	・見込み顧客の安定した集客が可能となってきている。

また、販売子会社東洋インフォネットを活用し、自社商品販売の更なる活性化を図っている。

[成長要素]

成長要素であり、同社が最も注力している「WebARGUS」、「xoBlos」の成長戦略と進捗状況は以下の通り。

① WebARGUS

項目	内容	進捗状況
◆ 販売力強化	① 代理店販売強化	・代理店契約総数:24社
	②協業によるビジネス展開	・データセンター、クラウドサービス事業等の協業先に対し、サービス内での取扱いやOEM提供等を推進中
◆ 商品力強化	エンタープライズ版の開発(大規模ユーザー向け)	2017年夏リリースへ向けて開発に着手
◆ 適用領域の拡大	システムレジリエンス思想により、既存商品を含め同思想の商品をファミリー化、適用領域を拡大	・IoT機器のプロセッサにおいて主流となっているARMアーキテクチャ向けファミリー商品の実現に向けた活動を推進中

②xoBlos

項目	内容	進捗状況
◆ 販売力強化	代理店販売の強化(主力代理店とのセミナー共催) 専用セミナールームの開設	・大興電子通信(株)と業務提携。同社の持つ幅広い顧客層と拠点、販売力を活かし営業展開中 ・累計導入社数、220社超
◆ 商品力強化	①利用者規模に応じた商品のラインアップ化と業務ソリューションのシ	・機能強化・統合版「xoBlos corabo」開発・発売 ・顧客の個別ニーズが高い予算策定・予実管理

	リーズ化 ②協業他社製品と連携したソリューション提供	をシリーズ第一弾として提供準備中 ・各社会計パッケージとのデータ変換ツール、帳票作成ツールとして連携を推進中 ・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る付加価値サービスの実現を検討中
◆ SI案件での活用	xoBlos を核とした開発案件獲得	・日本 IBM 経由での防災システム案件や、省庁関連の入札案件で採用され活用が進行中

<参考 2:コーポレートガバナンスについて>

◎組織形態及び取締役、監査役の構成>

組織形態	監査役会設置会社
取締役	10名、うち社外2名
監査役	3名、うち社外2名

◎コーポレートガバナンス報告書

最終更新日:2017年1月30日

<実施しない主な原則とその理由>

原則	実施しない理由
<補充原則 1-2-4>	招集通知の英訳は、直近の基準日時点で外国法人等の持ち分が低いため、業務効率面から未実施です。今後、株主構成等の状況の変更に合わせ検討をすすめてまいります。
<補充原則 4-11-3>	取締役会全体の実効性につきまして、分析・評価の方法は、現在具体的方法を検討中であるため具体的内容が整いしだい、開示してまいります。

<コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づいて開示している主な原則>

原則	開示内容
<原則1-4>	上場株式の政策保有につきましては、取締役会におきまして、中長期的な観点から当社の企業価値向上につながると確認した上で、保有を判断いたします。 議決権の行使につきましては、その議案内容を精査し株主価値向上に資するものか否かを検証した上で経理部門にて稟議を起案し、社長決裁としております。
<原則3-1>	(1)経営理念、経営戦略、経営計画等につきましては決算説明会等を開催すると共に、決算説明会資料として当社ホームページ(以下のURL)にて公表しております。 【決算説明会資料】 https://www.ditgroup.jp/ir/other.html (2)コーポレートガバナンスへの取り組みを当社ホームページ(以下のURL)にて公表しております。 【コーポレートガバナンス】 https://www.ditgroup.jp/ir/governance.html (3)取締役の報酬につきましては、取締役会規則により方針と手続を定めており、世間水準、経営内容及び社員給与とのバランス

	<p>を考慮しており、株主総会で決定した報酬総額の限度内において取締役会で決定しております。</p> <p>(4)取締役の選任につきましては、取締役・監査役の選出基準を規程として設け、各候補者の実績、見識、経験等を総合的に判断し、代表取締役 社長が提案し、取締役会にて審議・決議の上、株主総会に議案として提出しております。</p> <p>(5)株主総会招集通知におきまして、個々の選任・指名理由を公表しております。</p>
<p><原則5-1></p>	<p>株主との対話につきましては、社長をトップとして、関連部門が連携し建設的な対話を実現するように努めております。</p> <p>また、個別面談以外の対話の手段の充実に関する取組みとして、四半期ごとにアナリスト・機関投資家向けに決算説明会を開催しており、経営企画部にて投資家からのミーティングや電話等によるIR取材を積極的に受け付けております。</p> <p>対話において把握した株主の意見・懸念の経営陣幹部や取締役会に対する適切かつ効果的なフィードバックのための方策としましては、決算説明会における質問内容や、株主・投資家からの意見などを定期的に経営陣幹部に報告することにより、経営に活用しております。</p> <p>インサイダー情報の管理に関する方策につきましては、株主、投資家との対話に際し、社内規程に則り、インサイダー情報管理を適切に行っております。</p>

▶ アラート申込み

デジタル・インフォメーション・テクノロジーの適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

▶ 登録データ変更

既にご登録済みの方で、登録内容に変更がある場合や登録解除の方は、こちらよりご変更ください。



ブリッジサロン
公式 twitterアカウント

(株)インベストメントブリッジの発行するブリッジレポートや投資家向け会社説明会の映像情報をつぶやいています。

本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は(株)インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) 2017 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.