



# DITレポート

## 2025年6月期中間報告

(2024年7月1日～2024年12月31日)

東京証券取引所プライム市場 証券コード3916

### 株主の皆様へ

**業績見通しを上方修正するとともに増配を発表しました。  
引き続き、持続的な成長を目指してまいります。**

2025年6月期第2四半期(上半期:2024年7月1日～2024年12月31日)の活動を終え、「DITレポート」をお届けするにあたりまして、ご挨拶申し上げます。

当上半期は、旺盛な需要に支えられ、売上高・利益ともに大幅に増加し、収益基盤を一層強化できました。特に利益面では、前上半期は減益でしたが、その後、増益基調に転じ、当期間まで順調に利益を積み上げることができました。下半期も当社グループを取り巻く環境に大きな変化はなく、好調に推移する見込みであることから、業績見通しを上方修正すると共に増配を開示させていただきました。

今後も、引き続き新中期経営計画で掲げたパーパス「『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。』のもと、全社一丸となって持続的な成長を目指してまいります。

株主の皆様におかれましては、一層のご指導とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

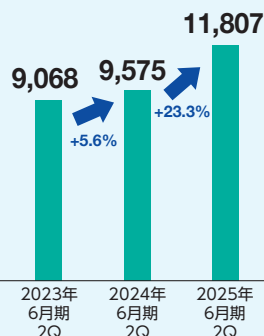


代表取締役社長  
市川 聡

## 売上、各利益ともに過去最高を更新

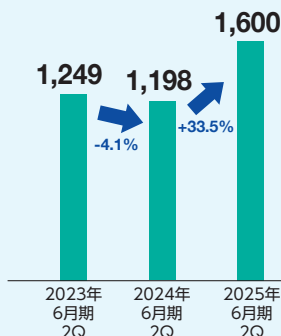
売上高 (百万円)

11,807  
百万円



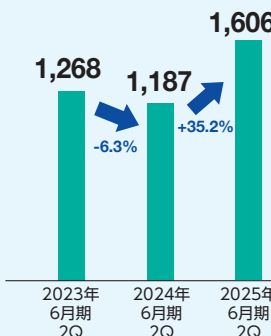
営業利益 (百万円)

1,600  
百万円



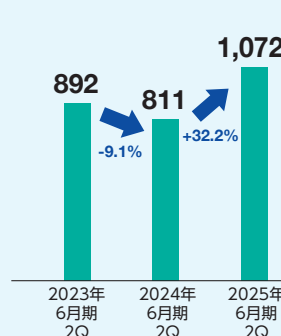
経常利益 (百万円)

1,606  
百万円



親会社株主に帰属する  
中間純利益 (百万円)

1,072  
百万円





「チャレンジ500」をさらに進化させ、新スローガンを「50・50・50超えへの挑戦!」としました。2030年における売上高500億円(500億円)以上、営業利益50億円以上、配当性向50%以上を目指してまいります。

代表取締役社長 市川 聡

## 2025年6月期第2四半期の業績は、いかがでしたか。

売上高は118億円(前年同期比23.3%増)、営業利益は16億円(同33.5%増)と期初の予想を上回り、過去最高となりました。

M&Aにより新たに2社がグループ入りしたことが、業績に大きく寄与しましたが、なかでも、2024年2月に株式会社ジャングルが加わったプロダクトソリューション事業の売上は、前年同期比で倍増しました。

## セグメント別の業績は、いかがでしたか。

ビジネスソリューション事業は、前期(2024年6月期)の不採算案件の収束作業の反動もありましたが、もともと得意とする金融系に回帰した戦略が奏功するとともに旺盛な需要に積極的に対応し、復調することができました。

エンベッドソリューション事業は、引き続き車載関連が好調であったことに加え、システム開発と検証の連携体制が整備され、受注が拡大し、予想を上回る成長を遂げました。

プロダクトソリューション事業は、サブスクリプションモデルの積み上がりや、冒頭に述べたジャングル社の年賀状ソフトの販売ピークもあり、大幅な成長を達成しました。

さらにプロダクト別に見ると、電子契約のアウトソーシング型サービス「DD-CONNECT(ディ・ディ・コネクト)」は、大手住宅・建設業から受注を獲得し、契約業務から基幹業務の開発までを一貫して行い、更なる広がりを見せています。

Excel業務イノベーションプラットフォームの「xoBlos(ゾブロス)」は、手ごろな価格の「導入パック」によって新規顧客を増やすことができました。

また、Webサイトやシステムへの攻撃や改ざんを瞬時に検知し、0.1秒未満で復旧させるセキュリティ製品「WebARGUS(ウェブアルゴス)」も着実に成長しています。加えて、激化するランサムウェア攻撃に対応した新製品を本年2月にリリース予定であり、さらなる拡大が見込まれています。

システム販売事業は、新たに北陸地方において拠点を事業承継したことに伴うのれん償却などの影響を受け、前年同期比で増収減益となりました。

## 2025年6月期第2四半期のトピックスは、何かありますか

本年1月、北海道北斗市に「北斗AIサテライト」を開設しました。北斗市とは昨年2月にDX推進に向けた取り組みを進める包括連携協定を締結しました。その一環として、9月には農業DX体験インターンシップを開催するなど、具体的な活動も実施しています。このサテライトの開設を契機に、さらなる取り組みの強化を図っていきます。

## 2月14日に業績の上方修正を発表されましたが、背景を教えてください

当初は、社員の処遇改善、のれんの償却、パートナー単価の引き上げなどに伴う費用増を考慮し、緩やかな成長を見込んでいましたが、旺盛な需要に支えられ、これらの費用増を十二分に吸収し、想定を上回る業績を達成することができました。その結果、売上高および利益ともに過去最高を更新する見込みとなり、上方修正を発表するに至りました。

## 中期経営計画と「2030年ビジョン」の進捗状況はいかがですか

中期経営計画(2025年6月期から2027年6月期)の進捗は順調で、今期(2025年6月期)には1年前倒しで2026年6月期の営業利益目標である28.7億円を上回る見込みです。来期の計画については、現在、精査しておりますので、少々お待ちいただければと思います。

また、当社は「2030年ビジョン」として、2030年に売上高500億円を目指す「チャレンジ500」を掲げておりましたが、このたびそのスローガンを進化させ、新たに「50・50・50超えへの挑戦!」というスローガンを採用しました。具体的には、売上高500億円(500億円)以上、営業利益50億円以上、配当性向50%以上を目指します。このスローガンは、昨年、米大リーグのロサンゼルス・ドジャースに所属する大谷翔平選手が達成した「50本塁打、50盗塁超え」に倣って名付けました。

## 最後に株主の皆様へメッセージをお願いします。

当社は現在、業績面で好調を維持しており、M&Aの効果や各事業セグメントでの施策が確実に成果を上げています。これまでの取り組みを継続しつつ、さらなる成長に向けて邁進してまいります。

また、AIの活用が進み、IT社会が大きな変革を迎えている中で、当社は「変化対応力」を活かして、柔軟に変化に対応していく所存です。さらに、人手不足の課題にも積極的に取り組み、地方拠点の整備や人材育成を推進し、持続可能な成長を支える経営基盤の強化を図ってまいります。

おかげさまで、当社は14期連続で増収増益を達成しておりますが、今後も株主の皆様のご期待に応え続ける企業でありたいと考えております。

最後に、配当につきましては、中期経営計画に基づく配当性向50%以上の方針に基づき、中間配当額30円、期末配当額30円の計60円を予定していましたが、期末配当額を6円増額し、36円といたしました。また、昨年8月から12月にかけて自社株式の買い付けも実施しました。今後も業績とのバランスを見ながら、適切な還元を行っていく方針です。

引き続き、皆様の変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。



インタビューの叶内文子さん(アナリスト)とともに

## 社員インタビュー

### 01 黒崎 慎氏インタビュー

#### 2025年新卒採用目標100名達成を目指して

私は、1993年に当社ESカンパニーの前身である日本オートマトン株式会社にエンジニアとして入社し、開発の現場でキャリアをスタートしました。これまで、管理職やカンパニー社長を歴任し、約30年間にわたり開発技術部門での業務に従事してきました。そして2023年、新たな挑戦として、人財企画部長に就任し、全く異なるフィールドでの経験を積むこととなりました。

人事部門での業務は初めての経験でしたが、この機会を新たな成長のチャンスと捉え、これまでの事業部門で培った知識と経験を人財領域にフィードバックし、現場の意見を積極的に取り入れることに注力しています。

現在は、当社にとって最も重要な経営資源である「人財」の採用や研修に責任を持ち、事業計画の実現に向けた人財戦略立案に取り組んでいます。

特に力を入れているのは、新卒採用の戦略です。少子化の影響を受ける中で、優秀な人財を安定的に採用するため、部門では採用活動の体制を強化し、より効果的な採用活動を実現しています。加えて、若手社員との定期的なフォローアップや入社後の成長支援にも注力し、会社と社員との橋渡し役としても重要な役割を果たしています。

また、当社はカンパニー制を採用し、専門性の高い小規模な組織で構成されています。学生にとっての大きなメリットは、この体制を活かし、自分の専門性を深めるとともに、密なコミュニケーションの中で成長の機会を最大限に活用できる点です。

こうした取り組みの結果、2025年4月の新卒採用において、目標である100名の採用が達成できる見込みです。

私は、創業社長から受け継いだ「謙虚な気持ちと感謝の心」を大切に、この精神を人財採用や育成活動に活かしながら、当社の成長に向けて全力で取り組んでいます。

株主の皆様には、今後とも変わらぬご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。



執行役員  
管理本部人財企画部長  
黒崎 慎 (くろさき・まこと)

### 02 松下統昭氏インタビュー



執行役員  
事業本部副本部長兼事業本部  
クオリティエンジニアリングカンパニー社長  
松下 統昭 (まつした・のりあき)

#### 「品質を設計する」組織を目指して

私は2002年に当社に入社し、ビジネスソリューションカンパニー大阪事業所で携帯電話向けソフトウェアの開発に携わりました。その後、西日本カンパニー事業部長として、IoTやWeb、クラウドサービスの開発を推進。併せて若手育成にも注力し、若手Labo.を立ち上げて次世代の技術者育成に取り組みました。

こうした経験を経て、現在はQE(クオリティエンジニアリング)カンパニーの社長として経営の一翼を担い、事業拡大に取り組んでいます。

当カンパニーは、車載をはじめとした組込み機器の検証を行う組織だと思われがちですが、私は、当カンパニーが単なる検証業務にとどまらず、さまざまな手法で「品質(クオリティ)を設計(エンジニアリング)する」ことを目指す組織でありたいと考えています。

つまり、単にテストを行うだけでなく、お客様のために製品の品質向上を追求し、上流工程での設計段階から品質を意識して取り組むことや、検証期間の短縮によってコスト削減を実現することを通じて、常に顧客満足度を高める組織であり続けることを目指しています。

この取り組みを実現するためには、新しいスキルの開発と人材育成が不可欠です。

スキルの開発においては、開発から運用を統合し開発を効率化するDevOpsの構築や、テストを自動化するためRPAやAI技術を活用した新しい検証手法への挑戦を推進しています。また、人材育成においては、私自身が直接教育に携わるとともに、社員に挑戦の機会を提供し、成長できる環境を整えることに力を注いでいます。

当社のパーパスである「『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。」を実践し、さらなる成長を目指してまいります。

株主の皆様のご期待にお応えできるよう、今後とも邁進してまいりますので、よろしくお願い申し上げます。

# IR Topics アンケート結果報告

当社では昨年(2024年9月26日~10月25日)に株主の皆様のご意見を頂戴いたしますために、株主アンケートを実施させていただき323名の株主様よりご回答を頂戴いたしました。

アンケートにて頂戴いたしましたご意見につきましては、今後の事業活動に活かさせていただきます。

## Q1.当社株式を購入・取得されたきっかけをお聞かせください。

会社四季報	31.9%	新規公開(2015年6月)	2.3%
投資情報誌(会社四季報以外)	16.5%	東証一部指定(2017年3月)	0.4%
新聞	6.5%	個人投資家説明会	3.8%
当社ホームページ	7.9%	証券会社の推奨	6.5%
金融情報サイト (Yahoo!ファイナンス等)	14.0%	テレビ番組・ラジオ	3.5%
当社従業員・OB	0.2%	SNS、YouTube	2.1%
		家族・知人等の紹介	1.9%
		その他	2.5%

## Q3.今後の保有方針についてお聞かせください。

長期保有(5年以上)	59.9%	買い増し	17.7%
中期保有(2~4年程度)	20.5%	売却予定(売却済み)	1.3%
短期保有(1年程度)	0.6%		

## Q5.今後当社に最も期待されるものをお聞かせください。

積極的な事業拡大	34.0%	自社株買い	7.4%
安定経営	20.2%	IR活動の充実	3.0%
業績運動型配当	15.5%	その他	2.7%
安定配当	17.2%		

## Q2.当社株式を購入された際、最も重視したことをお聞かせください。

成長性・将来性(含む値上り益期待)	67.6%	当社のビジネスモデル	5.2%
安定性(含む配当期待)	12.4%	当社のファン	1.1%
株価・テクニカル指標	3.8%	株価の割安感	4.7%
財務体質・健全性	4.1%	その他	0.3%
当社の経営理念	0.8%		

## Q4.今後のIR活動について、特に充実を希望することをお聞かせください。

株主向け報告書の充実	32.8%	個人株主向けオンライン説明会の実施	6.8%
株主総会でのインターネット活用	4.2%	個人投資家向け情報誌の活用	11.0%
ホームページでの情報提供	15.8%	新聞・TV等のマスメディアの活用	11.6%
IRメール(メールマガジン)	4.4%	SNSの活用	2.2%
個人株主向けイベント	9.8%	その他	1.4%

## Q6.新中期経営計画の評価【サマリー】

選択肢	パーパスについて	経営目標の数値について	株主還元について	総合的な評価
期待できる	37.4%	38.9%	35.8%	37.2%
やや期待できる	55.3%	57.3%	52.1%	58.3%
やや期待できややない	7.0%	3.8%	11.8%	4.5%
期待できない	0.3%	0.0%	0.3%	0.0%

## 頂戴致しましたご意見

決算資料が分かりやすくて良かった



サラリーマンは平日、会社を休んで、株主総会に出席することが困難なので、土日個人投資家向けIR説明会を定期的に開催していただきたいです。



財務に問題はなく、自己資本比率も高く、余剰金も高く、これ以上財務を高くする必要もないと思います。配当や自社株買いをもっと積極的にしてください→株価、数年変わりません!!



株主向け説明会・見学会を開催して欲しい。企業価値向上策及び株主還元方針について詳しく知りたい。



## ◆ 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 英語表記: Digital Information Technologies Corporation 略称: DIT
所在地	東京都中央区八丁堀4-5-4 FORECAST 桜橋5F TEL: 03-6311-6520(代表) /FAX: 03-6311-6521
設立	2002年1月4日
資本金	453,156千円(2024年12月末現在)
決算月	6月
社員数	1,509名(連結)(2024年12月末現在)

## ◆ 株式情報 (2024年12月末現在)

発行可能株式総数	24,800,000株
発行済株式総数	15,501,820株
株主数	4,176名



当社IR情報ページ:

<https://www.ditgroup.jp/ir/>

