



デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社

新中期経営計画

2025年6月期～2027年6月期

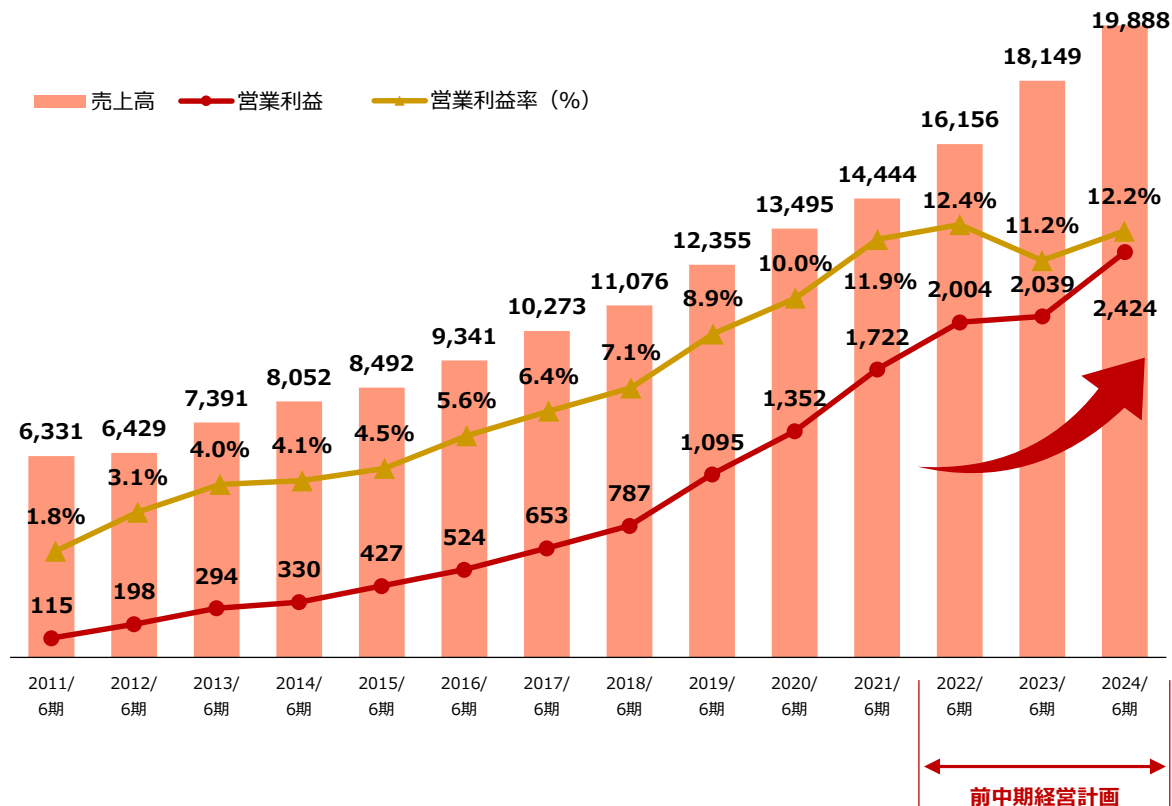


- 1 ——— 前中期経営目標の総括
- 2 ——— 理念・Purpose・2030年ビジョン
- 3 ——— 新中期経営計画



14期連続増収増益を達成

- 23/6期は不採算案件の発生により、一時的に営業利益率が低下するも、24/6期は回復



経営実績 計数目標

- 前中期経営計画期間の年平均成長率(CAGR)は、売上11.2%、営業利益12.1%と高水準を維持
- 売上高は達成、営業利益はM&A費用等により8千万円届かず
- 配当性向は24/6期に41.1%に向上

	2021/6期	2024/6期		
	実績	目標	実績	21/6期比
売上高	144億円	190億円	198億円	CAGR 11.2%
営業利益	17.2億円	25.0億円	24.2億円	CAGR 12.1%
営業利益率	11.9%	13.2%	12.2%	+ 0.3pt
ROE	29.2%	20%以上維持	26.0%	
配当性向	30.8%	35%以上	41.1%	



経営実績 事業セグメント別売上高

事業別売上高の推移

(単位：百万円)

ビジネスソリューション

- 業務システム開発の伸びは不採算案件の影響で抑えられたが、運用サポートはM&A効果もあり拡大

エンベデッドソリューション

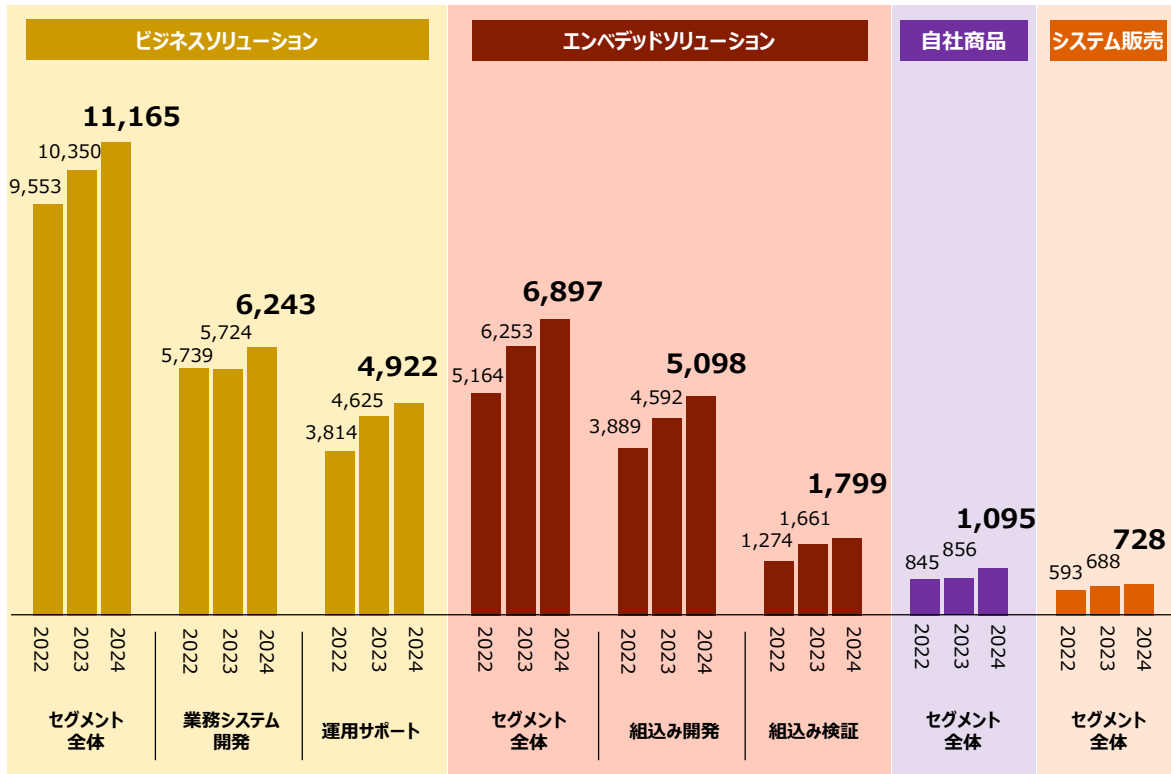
- 「開発＋検証」の連携により、車載・半導体・IoT関連が拡大し、前中期期間において50%以上の増収を達成、利益面で全事業を牽引

自社商品

- M&A効果により売上が拡大、サブスクリプション・ライセンス売上也着実に積み上がる

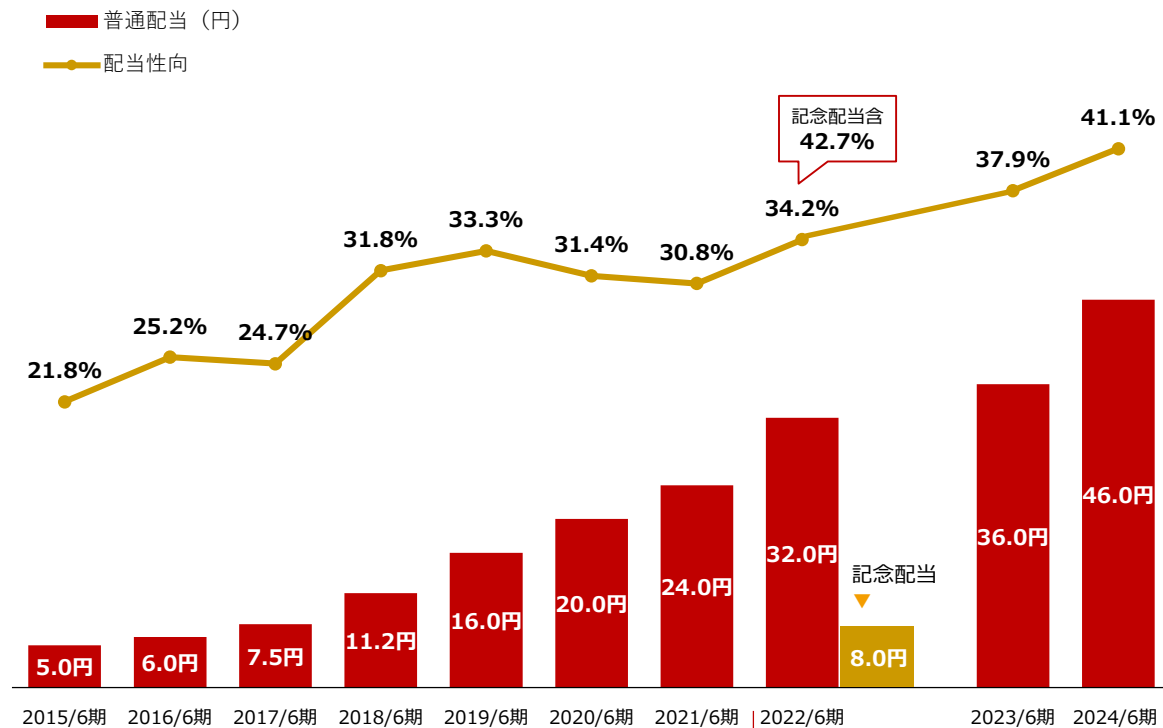
システム販売

- COVID-19による営業制限の影響もあり、22/6月期に減収も、23/6月期にはインボイス対応や電子帳簿保存法の改正などの需要増により回復



経営実績 配当性向

- 22/6期は創業40周年記念配当8.0円を実施
- 24/6期には配当性向目標を35%以上から40%以上に引き上げ。24/6期の配当性向は41.1%



※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

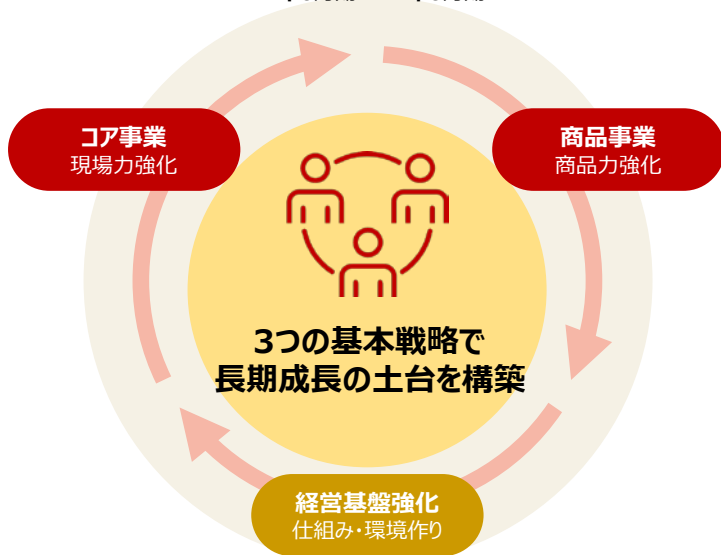
前中期経営計画



基本戦略 進捗状況

前中期経営計画 基本戦略

22年6月期～24年6月期



コア事業

現場力強化

現場力強化のため、各種手法標準化、知財の整備・活用、人材配置を適正化

- プロジェクトレビュー機能強化、検証メソッドロージ完成
 × 不採算案件が発生、現場力強化は継続課題として残った

市場・技術の変化に早期に対応できるよう変化対応力を高める

- ローコード開発、アジャイル開発等のスキル習得と実績の積み上げ

常に事業ポートフォリオの適正化を図る

- 4つの各セグメントにおいて順調に成長し、14期連続増収増益

顧客のニーズを深耕し、サービス提案型で顧客ビジネスの価値を高める

- △ 開発からサービス提案型へ変化してきているが、今後もより強化が必要

地方拠点の拡大、戦力化を進め、ニアショア機能を強化

- 函館分室を開設（ビジネス展開はこれから）
 △ 愛媛でのニアショア開発パワーの安定供給は課題

基本戦略 進捗状況

商品事業 商品力強化

- 1** 既存商品については、商品力を強化し、大規模顧客を中心に拡販
- ランサムウェア対応版WebARGUSをリリース
 - DD-CONNECTの本格展開による売上利益への貢献
 - △ セキュリティ商材は大規模顧客を狙うもライセンスは着実な増加に留まる

- 2** 当社の得意分野の商品化を進め、当中期期間内に採算化を図る
- △ セキュリティ商材を活用した新商品は完成したが、採算化へは戦略を組み直し
 - × 他社と協業したメンタルヘルス事業でレベニューシェアを狙うも撤退

- 3** ニューノーマルな社会に適した製品の品揃えを充実
- 建設業界や金融業界に特化した電子契約サービスを拡大
 - △ xoBlosの制御シート自動生成を絡めたサービスプラットフォーム構想は推進中

- 4** 時代のニーズに適合する商品開発に継続して取り組む
- 新商品、新ビジネスのアイデアを募る社内コンテストを実施
 - △ 自社商品とお客様との共創ビジネスの立ち上げなど、商品開発は継続中

経営基盤強化 仕組・環境作り

- 1** 強い企業であるための組織・制度等の「仕組み」作り（人事制度、PM高度化）
- △ プロジェクトレビュー機能は強化
 - △ 不採算案件の再発防止策として受注判定プロセスを強化したが運用面での課題は残る
 - 人事制度は全社のバランスに配慮した方針で推進

- 2** 社員が働き甲斐をもって仕事できる「環境」作り（社内システム、働き方改革、社員満足度）
- コロナ禍においてテレワークを推進、働き方改革が進む
 - 有給休暇取得奨励日の設定による取得率アップ（6/21期62.4%→6/24期74.5%）
 - △ MS365を導入し社内インフラ環境の整備は前進も、全体最適までは進まず

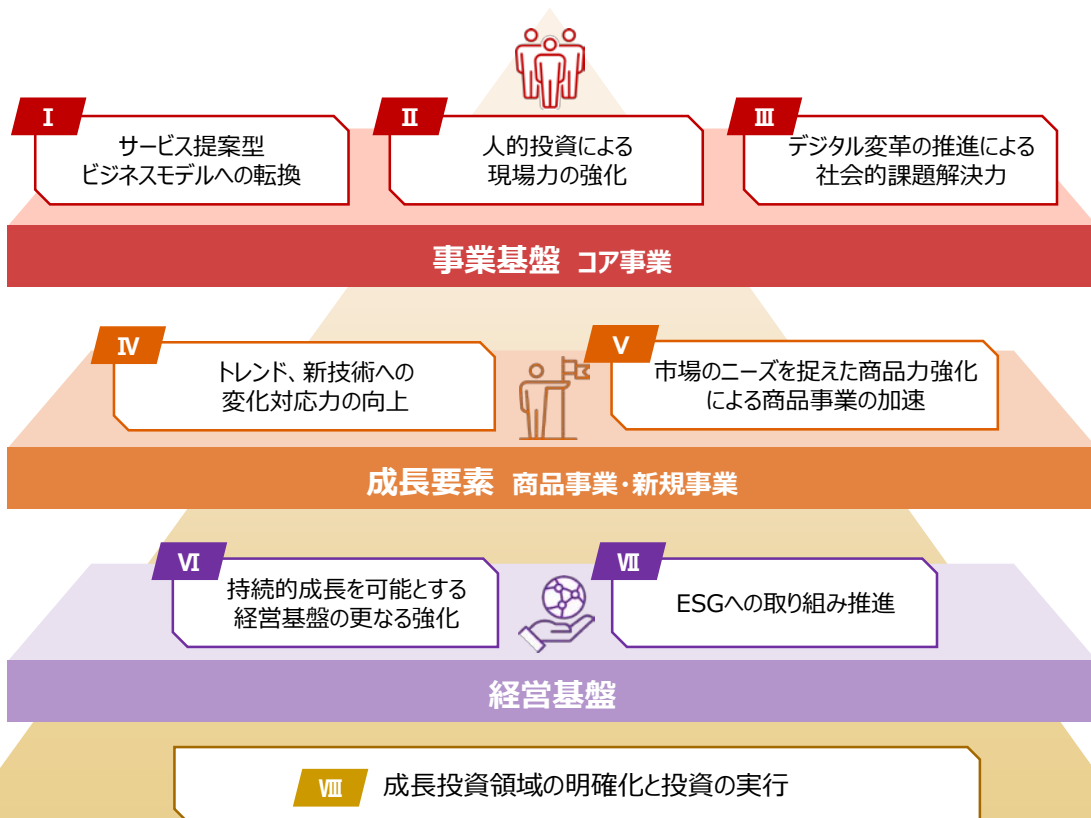
- 3** 会社の財産である社員を増やし育成する「人材」創り（採用積極化、教育研修、資格取得報奨金）
- 新卒採用、中途採用とも積極採用を継続、従業員数も増加で推移
(6/21期1,097名 →6/24期1,402名)

- 資格取得報奨金の見直しにより資格取得数が増加
- △ 離職防止やメンタル面での休職者増への対策は継続課題



強化すべき課題の認識

- 前中期経営計画における基本方針の進捗状況から、強化すべき課題を右の8つに整理
- 新中期経営計画において各課題に対する取り組みを押し進め、強化していく

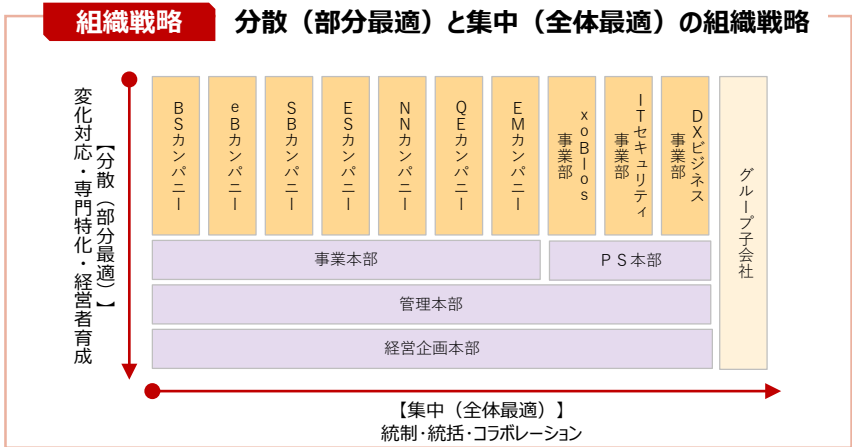
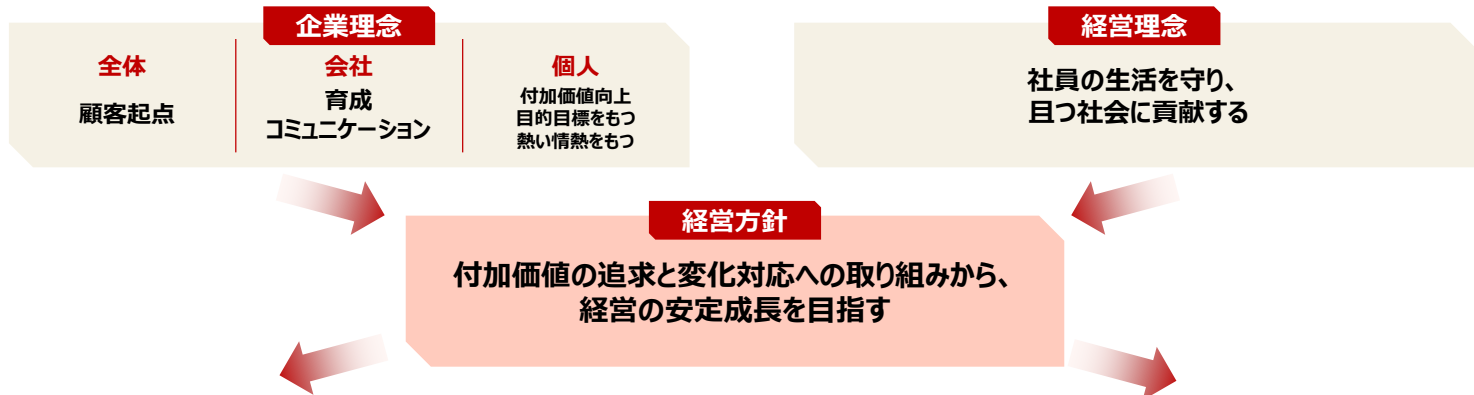




- 1 ——— 前中期経営目標の総括
- 2 ——— 理念・Purpose・2030年ビジョン
- 3 ——— 新中期経営計画



理念と基本戦略





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。



2030年に向けた成長ステップ

事業の拡大

2028/6期～2030/6期

パーパス経営の定着

- 「チャレンジ500」の達成
- 信頼され、選ばれる「DITブランド」の確立

2030年ビジョン

信頼され、選ばれるDITブランド

安全・堅牢	効率向上	安心運用
課題解決・提案力	高品質	高度技術



次の10年
構想へ

2025/6期～2027/6期

成長軌道の実現

- パーパス経営の推進
- 商品事業の加速、および次世代ビジネスの創造
- ESG戦略、人的資本経営に向けた積極的投資および、M&A強化

新中期経営計画

2022/6期～2024/6期

事業構造改革の推進

次の成長を可能とする会社作り、仕組作りを推進することにより事業力を蓄える

継続取り組みが必要な課題に対応

2022

2024

2027

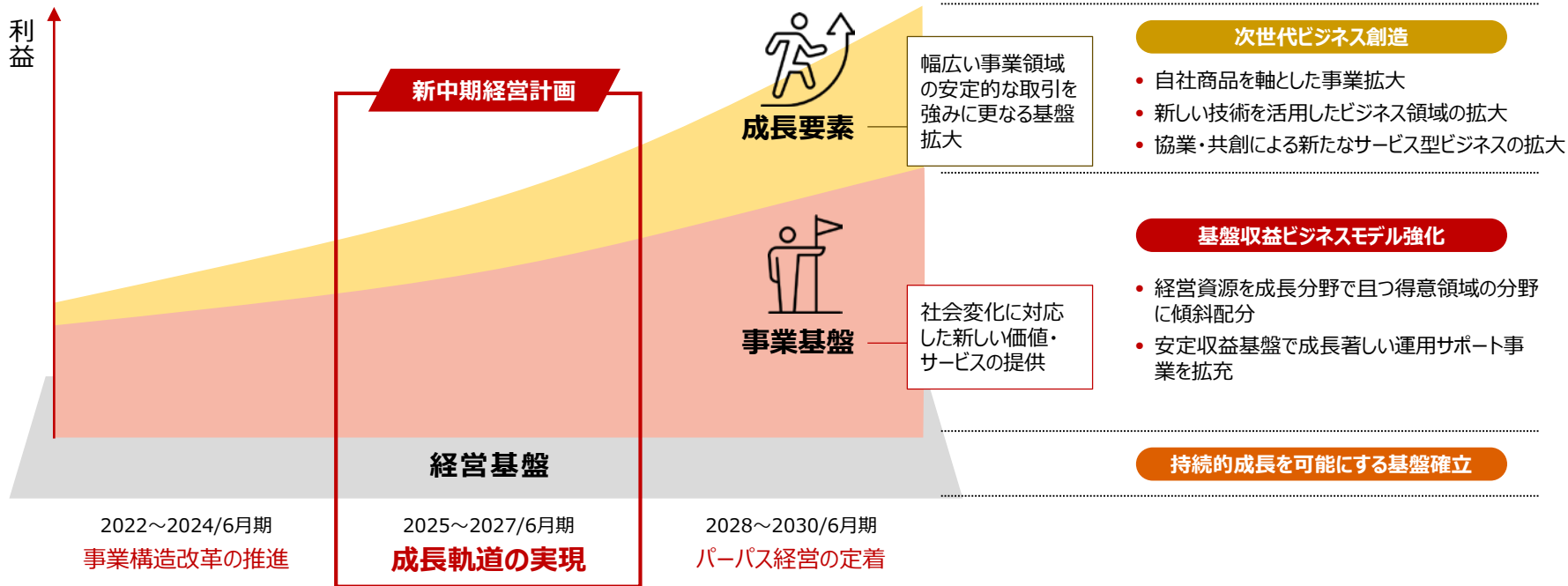
2030

基盤の整備



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





経営目標

チャレンジ500

売上高500億円への挑戦！

2024/6期 実績

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

配当性向

41.1%

2025/6期以降

50%以上



- 1 ——— 前中期経営目標の総括
- 2 ——— 理念・Purpose・2030年ビジョン
- 3 ——— 新中期経営計画



中期経営計画の位置付け

行動指針

企業理念・経営理念

経営方針

Purpose

「**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。

デジタル

インフォメーションテクノロジー

2030年ビジョン

信頼され、選ばれるDITブランドの構築

安全・堅牢

効率向上

安心運用

課題解決・提案力

高品質

高度技術

新中期経営計画 基本方針

外部課題

戦略1

事業基盤

戦略2

成長要素

戦略3

経営基盤

内部課題

重点施策／アクションプラン

人材投資・研究投資・設備投資

DITグループを取り巻く事業環境

予測が難しく、変化が激しいVUCA (※) 時代において、
環境や社会に配慮した持続可能な企業経営が求められる

IT業界全体の傾向

- クラウドコンピューティング、ビッグデータ分析、AI、5Gなどの到来、DX化ニーズの加速により、IT業界は拡大傾向
- 生成AIを活用したビジネスモデル確立のための研究投資の増大、市場競争の激化

質的变化の加速

- DXの進展により、業務の質的变化が加速
- 自動車、医療など機器のデジタル化、IoT化が加速
- ローコード、生成AI、DevOpsなどを取り入れた開発スタイルへの変革

IT人材不足

- DX推進やAIを活用する事業の拡大により、従来型のIT人材のニーズは減少する
- 一方で、求められる技術や知見が変化し、高度IT人材不足が深刻

社会的課題

- 労働人口減少や個人消費の減少等による国内市場の縮小が見込まれる
- 災害の激甚化への対応や公共インフラの老朽化などの課題
- 地球環境問題や人権問題、サイバーセキュリティへの脅威



世の中の変化を素早く察知し、
新しい技術・手法を取り入れ
柔軟に対応できる企業への
成長が必要不可欠

※ Volatility(変動性)・Uncertainty(不確実性)・Complexity(複雑性)・Ambiguity(曖昧性)という4つの単語の頭文字を並べたもので、予測が難しく変化が激しい社会や経済情勢を表す言葉



- 4つの成長投資を実行し、中長期に向け持続的成長が可能な基盤を確立
- 特に新ビジネス創出のためのR&D、成長領域拡大への投資、人的価値向上に向けた人材投資に注力



R&D・事業強化

- 商品事業拡大のための新商品開発
- 新技術、先端技術に対する研究開発、新ビジネスの創造
- 成長領域への戦略的人材配置



人材投資

- 待遇の改善（給与水準アップ、福利厚生拡充 etc.）
- 人材の積極採用の継続
- 戦略的IT技術者の育成
- 次世代経営層、幹部候補の育成



M&A

- 既存事業の拡大に加速を加えるシナジー効果
- 競争力強化に向けた先端技術専門的な業務ノウハウの獲得
- 新たな販路の活用



設備投資

- 社内業務のDX化推進
- 働きやすい職場環境整備
- 新拠点展開や事業拡大に対応した事務所拡充



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

重点テーマ

1



プロジェクトを成功させる為に必要なプロジェクトマネジメント力（QCD）の醸成

2



トレンドとなる開発手法を取り入れるなど、お客様のニーズに適合した技術やサービスの提供

3



お客様からの需要に応えるための、安定的な価値提供体制の構築

4



課題抽出から解決の提案ができるコンサルティング人材、提案型営業人材の育成

5



DX化社会の加速に伴う高度IT技術者の育成と獲得



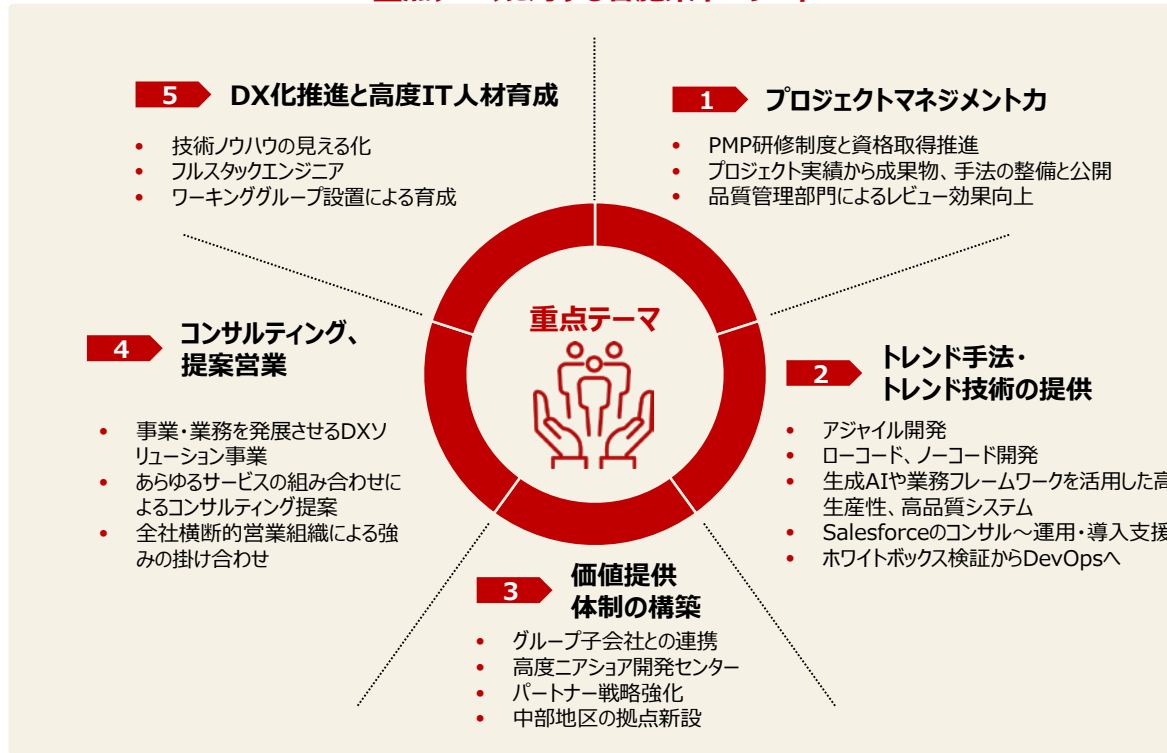
戦略1 事業基盤

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1 事業基盤

ビジネスソリューション事業

- 従来から一歩進化したコンサルティング提案からのワンストップ受注
- お客様の特色に応じたアカウントプランを作成し、着実に実行、お客様のニーズにこたえる
- グループ子会社との協力体制によるシナジー効果の発揮

業務システム開発

1

経験と実績が豊富な金融事業で業務領域を拡大、安定基盤を確立

2

生成AIやフレームワークを活用した、高生産性、高品質なシステムの提供

3

ローコード、ノーコード開発など、あらゆる技術の組み合わせで最適な提案ができるソリューションベンダーに進化

4

ローコード開発×アジャイル開発をDIT標準モデル化し、お客様へ価値を提供

5

愛媛や函館等を活用した高度ニアショア開発センターによる安定的な価値提供体制の構築

運用・サポート

1

クラウドアーキテクト集団を構築し、DXを起点としたクラウド環境をサービス展開

2

Salesforceなどの導入・運用サービスに特化した強み作り

3

従来のユーザーサポート業務からDXソリューションへシフト、MS365系サービス技術などに強みを持つ



戦略1 事業基盤

エンベデッドソリューション事業

- 「開発 + 検証」を軸とし、車載、IoT、半導体領域での拡大と安定化
- 自動車メーカー、Tier1などのお客様からのニーズに応える為、中部地区に拠点を新設。新たな領域拡大を狙う

組込みシステム開発

- | | | | |
|---|--|---|---|
| 1 | インフォテインメント（IVI、CDC、メータ、コックピット関連）、ECUの成長領域にリソースを集中し拡大 | 2 | In-Carだけではなく、クラウドサーバーの知見を活かしてOut-Car（サーバー側）領域へ拡大 |
| 3 | 車載量産開発案件の継続的かつ安定的な獲得の為の品質管理プロセスの構築 | 4 | AD/ADASなどの新しい技術に対し敏感に情報収集し、技術習得によりスキルアップ |
| 5 | 大手半導体会社とのサブライセンス・パートナーシップを活かした新規のお客様開拓 | 6 | IoT分野は家電メーカーを中心に領域拡大。保有技術をさらに習熟させ、技術要素の組み合わせ + AI、データサイエンスツールなどで次世代IoT開発を狙う |

組込みシステム検証

- | | |
|---|---|
| 1 | 検証サービス事業は品質サービス事業へと進化、上流から品質を作り込み下流で品質を検証 |
| 2 | ホワイトボックス検証からDevOps(開発～運用)へ領域拡大 |
| 3 | 業務系システム検証事業へ新規参入し、技術を蓄積、検証事業の柱へ |
| 4 | AIやRPAを活用した検証業務自動化の本格展開 |

戦略1 事業基盤

[人材]投資

事業基盤を支える人財と仕組みづくり



人財育成

- プロジェクトマネジメントレベルを策定し、育成
- プロジェクト実績による成果物、手法の整備と共有化
- 事業セグメントに適合した資格取得目標値を設定、資格取得を推奨
- 技術ノウハウの見える化による高度IT人材の育成
- ワーキンググループの設置(AI活用、クラウド技術、アジャイル開発、等)



パートナーシップの強化

- パートナーの技術スキルを全社で共有、優良パートナーを選定
- パートナー会を実施し情報共有と連携を強化
- 必要とするパートナーの特徴を明確化し、商談会や各種イベントを活用し、新規開拓を図る



営業・提案力の強化

- 営業組織にリソースを集中、カンパニーの強みを掛け合わせた全社横断的な動きで新たな案件を獲得
- 提案テンプレート確立によりプラスワン提案を実施、営業力を強化



[人材]投資

[技術]投資

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

重点テーマ

1



生成AIを活用したビジネスの創出による付加価値の追求

2



アライアンス企業との協業を推進し、DX事業領域を拡大
(業務効率化、データ連携、DD-CONNECT)

3



セキュリティ商材の差別化による、名実ともにセキュリティに強い会社へ進化

4



新技術、新サービスの研究・投資による次世代ビジネス創造



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 トレンド、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に社内イベント企画

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2 成長要素

商品事業

DXソリューション

- 他社とのアライアンス強化によるビジネスモデルの確立（OEM提供、サービス提供）
- グループ子会社とのシナジーで自社他社商材の新しい売り方にチャレンジ
- サブスクリプションでのストック積み上げにより、継続的に利益拡大できる収支構造構築の推進



Excel業務の複雑な処理を高速・安全・正確に自動化し大幅な業務効率化を可能に

- 既存のお客様へ教育支援、技術支援、業務改善相談会等でのアップセルで売上・利益を拡大
- 教育・技術支援によるサポート体制を充実し、継続利用を促進
- 「ライセンス+制御シート作成+有償教育」を売りやすい、買いやすい価格帯でパッケージ化し、導入社数を拡大
- 次世代xoblos（SaaSモデル、他社商材連携モデル）の開発と販売



電子契約サービスの導入、運用試験、アフターサポートサービス

- 自治体電子契約の直販モデルの構築と他自治体への横展開
- 電子契約事業は建設、不動産業界を中心にBtoC市場へ早期注力
- IT補助金制度を活用し、中小企業をターゲットに拡販

戦略2 成長要素

商品事業

サイバーセキュリティ

- WEB改ざん瞬間検知・瞬間復旧サイバーセキュリティソフトWebARGUSを中心としたトータルセキュリティサービス

 WebARGUS®

 WebARGUS® for Ransomware

1

既存の自社製品、他社製品のサービス提供に加え、プラットフォーム診断、脆弱性診断の自社サービス提供を開始

2

取り扱い商材のラインナップを拡充し、既存のお客様からのセキュリティニーズに対応

3

市場動向・状況に応じた各種営業施策（マーケティング、Web施策、テレコール、展示会、セミナー等）により新たなお客様を広げる

4

WebARGUS for Ransomwareの後継製品のリリース

5

コンテナ稼働環境を総合的に保護するソリューションの研究・開発
（保護技術に関して特許申請中）



戦略2 成長要素

次世代ビジネスの創造

[技術]投資

[人材]投資

新技術・新サービス

- 生成AI環境の再販が可能となるパートナー契約の締結と、シナジーする製品の取り扱いの検討
- 生成AI環境構築のノウハウを組み合わせたサービス化の検討
- IoT + データサイエンスの技術を組み合わせた新たなコンサルティング提案
- 自治体サービス、地方創生支援のモデル事業の開拓
(総務省主体の2025年自治体ガバメントクラウド稼働をきっかけに)
- 新たなビジネスを創造する社内イベント「未来のDITチャレンジ」の活性化

R&D部門の新設

- R&D部門を新設。主に生成AIを活用した新たなビジネスの創造と付加価値の追求
- 生成AIを使ったシステム開発、テスト工程など、開発現場における生産性向上の調査、検証
- バックオフィス業務における生成AI活用での業務効率化の検証
- 生成AIの活用を広げるプロンプトエンジニア、Python技術者の育成





[人材]投資

[設備]投資

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

重点テーマ

1



人的価値の向上

2



持続的成長に向けた環境・
仕組み作り

3



ESGへの取り組みの
確実な実行



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

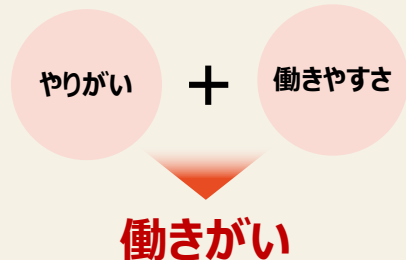


全社横断的な委員会を立ち上げ、プライオリティを上げて取り組む。

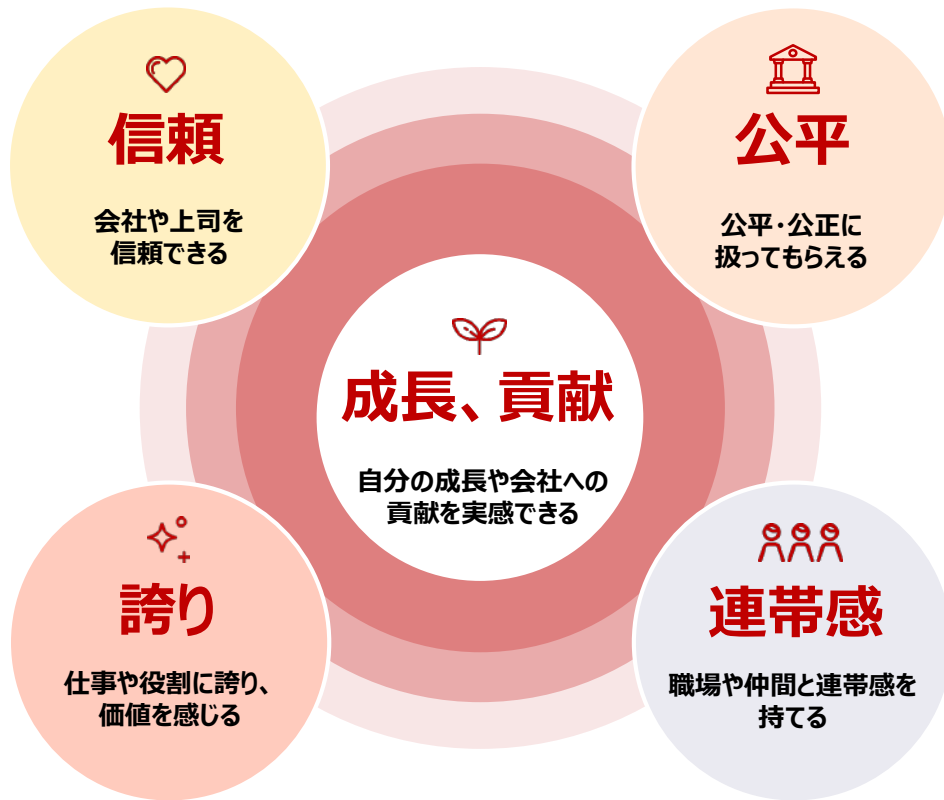


人的価値向上への取り組み

パーパスを通じ、社員ひとりひとりが働きがいを感じられるDITを目指す。



「信頼」・「公平」・「誇り」・「連帯感」・「成長、貢献」の5つの意識を向上させる。

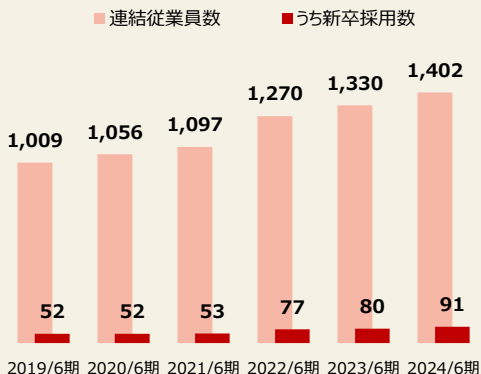




人的価値向上への取り組み

- 持続的な人的価値向上への取り組みを推進し、一人ひとりの価値を最大限に引き出す
- 多様な人材が成長し活躍できる機会を多く作り出し、成長サイクルを加速

連結従業員数の推移(名)



これまでの取り組み

- 年次別・階層別研修（勤続年数、役職別等による研修を実施）
- 新卒採用者へ内定期間を含めて1.5年にわたる充実した教育プログラム実施
- メンタルヘルスクア、ハラスメントの防止等による働きやすい環境整備
- 従業員持株会、株式給付信託制度によるインセンティブ強化
- リファラル採用制度（社員紹介）の導入によるキャリア採用強化
- タレントマネジメントによる社員個々のスキル見える化
- カンパニー制の強みを活かした小さい組織体系でのエンゲージメントの醸成



さらに強化していく取り組み

- 新卒採用者数の目標100名以上の継続と、キャリア採用の積極化
- 従業員の待遇改善（給与水準アップ、福利厚生拡充、休暇制度の検討 等）
- スキルの見える化を活かし、的確な育成と適材適所の配置
- エンゲージメントの更なる醸成（Well-Being向上）
- DITが求める人材像「トリプルA」人材の育成

Autonomous

自分の意志・判断で自律的、主体的に行動する

Agility

状況変化に対応して、柔軟な発想で機敏に対処する

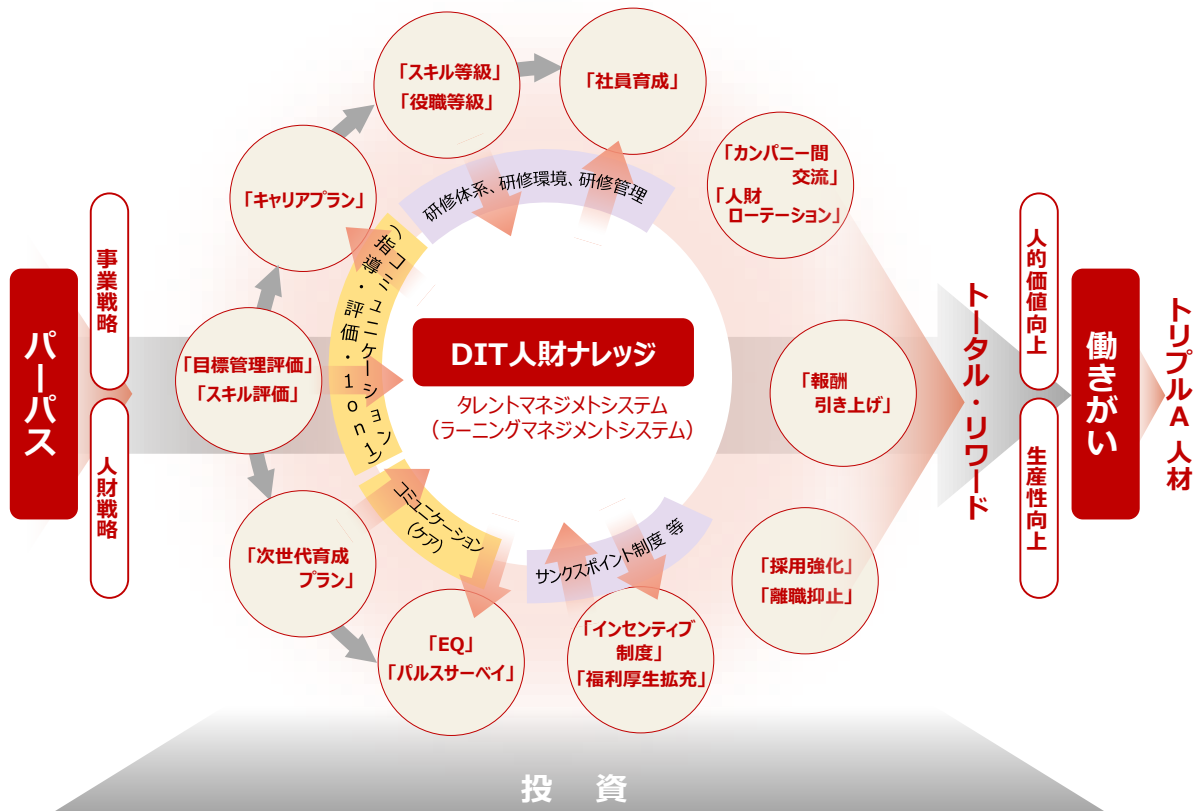
Aggressive

困難な状況でも積極果敢に挑戦、行動する



人的価値向上への取り組み

- パーパスを起点とした「事業戦略」、「人財戦略」を元に『DIT人財ナレッジ(タレントマネジメント)』を活用して各施策に取り組む
- これらの取り組みに積極的に投資を行い、「次世代の育成」、「社員の成長(トリプルA人材の育成)」、「働きがいの醸成」を目指す





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



<p>自社商品による社会的課題への対応</p>	<ul style="list-style-type: none"> 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 <p>WebARGUS[®] xoblos DD-CONNECT</p>
<p>環境保全</p>	<ul style="list-style-type: none"> 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



<p>D&I</p>	<ul style="list-style-type: none"> 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
<p>Well-Being向上</p>	<ul style="list-style-type: none"> 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 の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
<p>地域共創</p>	<ul style="list-style-type: none"> 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）



<p>コーポレートガバナンス</p>	<ul style="list-style-type: none"> 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
<p>リスク管理</p>	<ul style="list-style-type: none"> 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



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

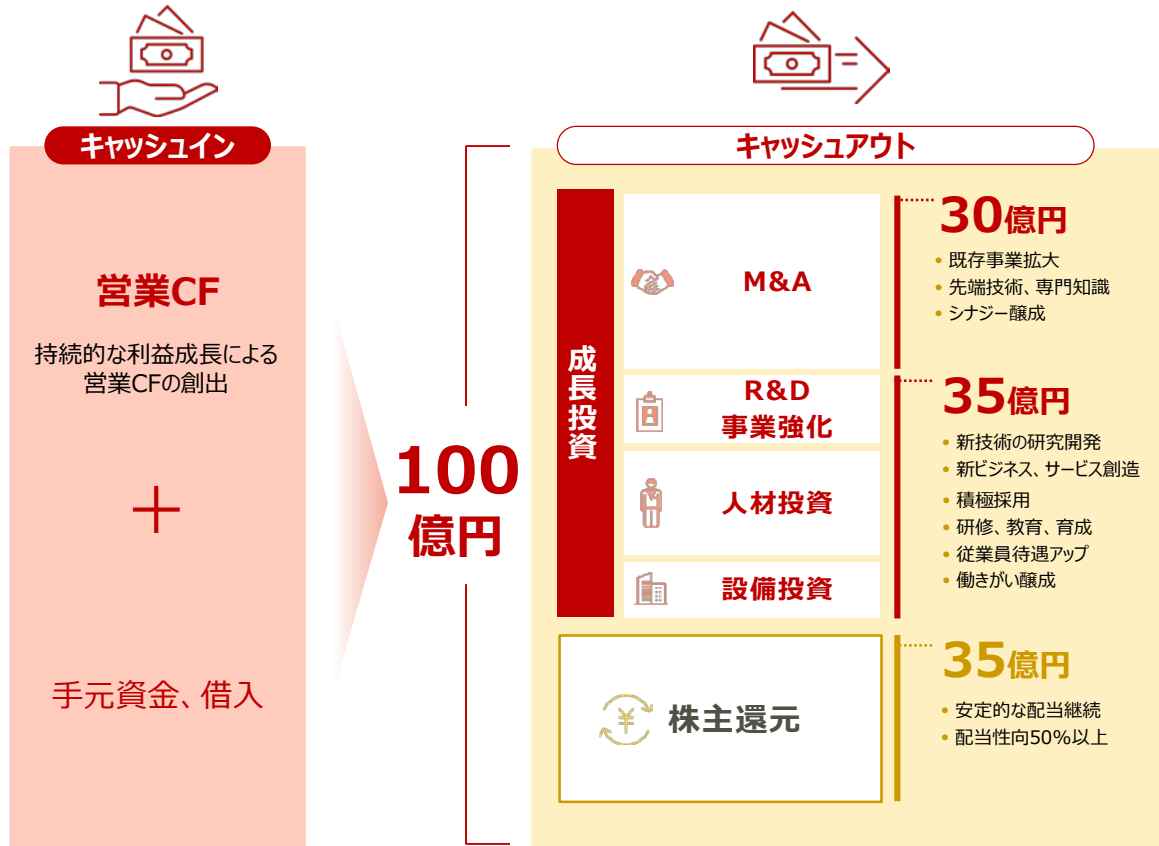
実績と今後

		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





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	



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

- 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。