デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社

2027年6月期
第1四半期 決算説明資料

JPX-NIKKEI Mid Small

1 2027年6月期第1四半期　決算報告

2 2027年6月期　業績予想

3 中期経営計画の進捗と2030年ビジョンについて
（26/8/12開示の説明資料より一部抜粋、再掲）

4 ご参考資料

2027年6月期第1四半期　決算ハイライト

- 自動車関連分野におけるソフトウェア投資の予算調整の影響から、エンベデッドソリューションが米国子会社を中心に車載系検証事業で減収となったものの、その他の分野における旺盛なAI・DX需要を着実に取り込んでカバーし、売上高は前年同期水準を維持
- 期初計画に沿ってAI関連および戦略商品の開発投資を拡大したことから、販売費及び一般管理費の増加額が売上総利益の増加額を上回り、営業利益は減益（業績予想に対する進捗率はおおむね期初想定どおり）

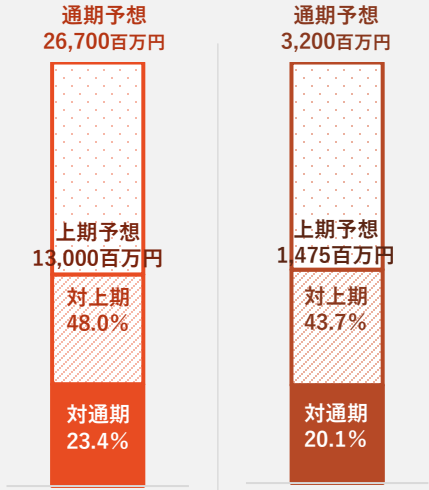
主要業績

売上高　：6,241百万円
（前期比△0.1%）

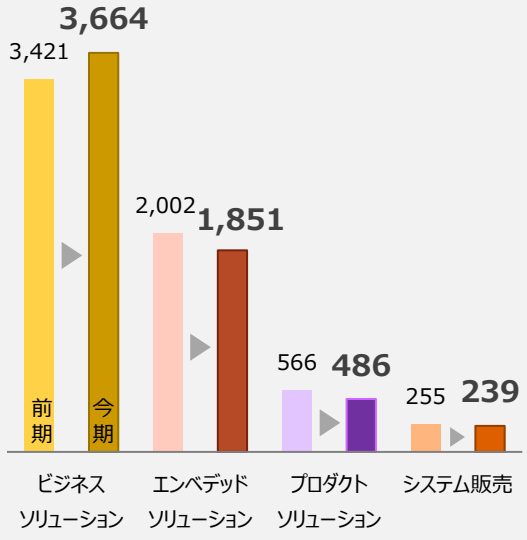
営業利益　：644百万円
（同△9.4%）

営業利益率：10.3%
(同△1.1point)

業績予想に対する進捗



事業別売上高



2027年6月期第1四半期 業績概要

- 売上高は前述のとおり。損益面ではビジネスソリューション事業における高付加価値案件の増加や各事業における生産性向上策がエンベデッドソリューション事業をカバーし、売上総利益は前年同期を上回った一方、期初計画に沿ってAI関連および戦略商品の開発投資を拡大したことに伴う販管費の増加が売上総利益の増加を上回り、営業利益は減益
- また、前期末に続き、資本業務提携先の株価下落により、投資有価証券評価損41百万円を特別損失に計上したことも影響し、親会社株主に帰属する四半期純利益は前年同期比18.7%減少

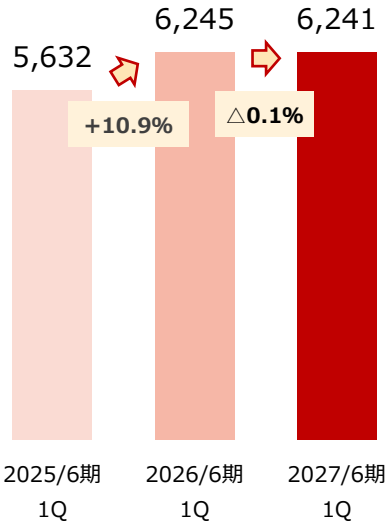
（単位：百万円）	2026/6期 1Q実績	構成比 %	2027/6期 1Q実績	構成比 %	前期比 %
売上高	6,245	100.0%	6,241	100.0%	△0.1%
売上総利益	1,490	23.9%	1,541	24.7%	+3.4%
販管費	779	12.5%	897	14.4%	+15.1%
営業利益	711	11.4%	644	10.3%	△9.4%
経常利益	713	11.4%	653	10.5%	△8.4%
親会社株主に帰属する四半期純利益	467	7.5%	380	6.1%	△18.7%

2027年6月期第1四半期　３期推移

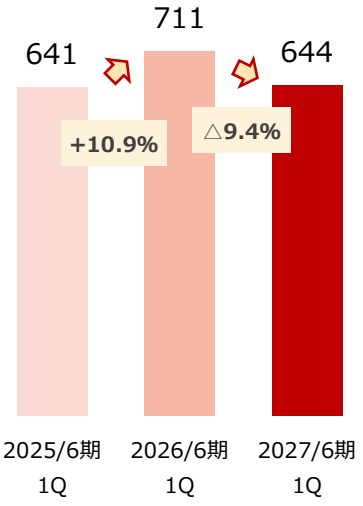
- 売上高は前年同期並み、営業利益、経常利益は前年同期を下回る
- 親会社株主に帰属する四半期純利益は特別損失計上の影響もあり、直近2期の同期実績を下回った

（単位：百万円）

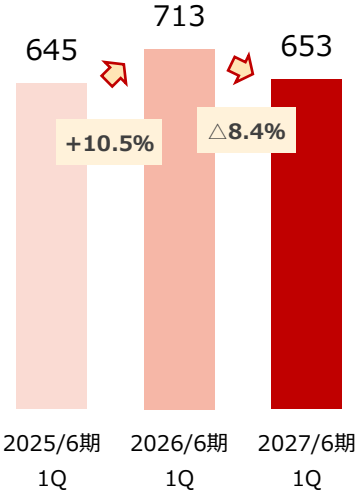
売上高



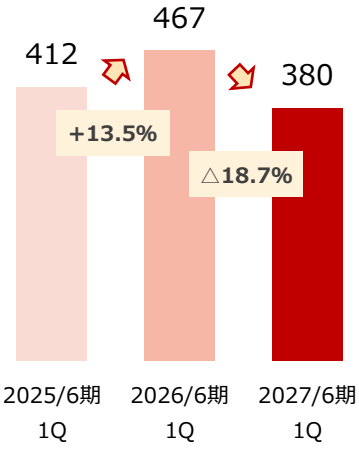
営業利益



経常利益



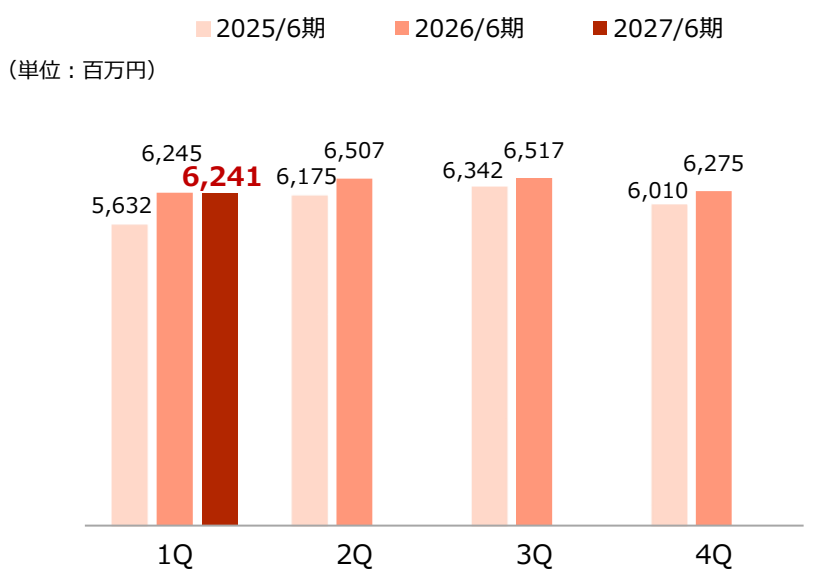
親会社株主に帰属する四半期純利益



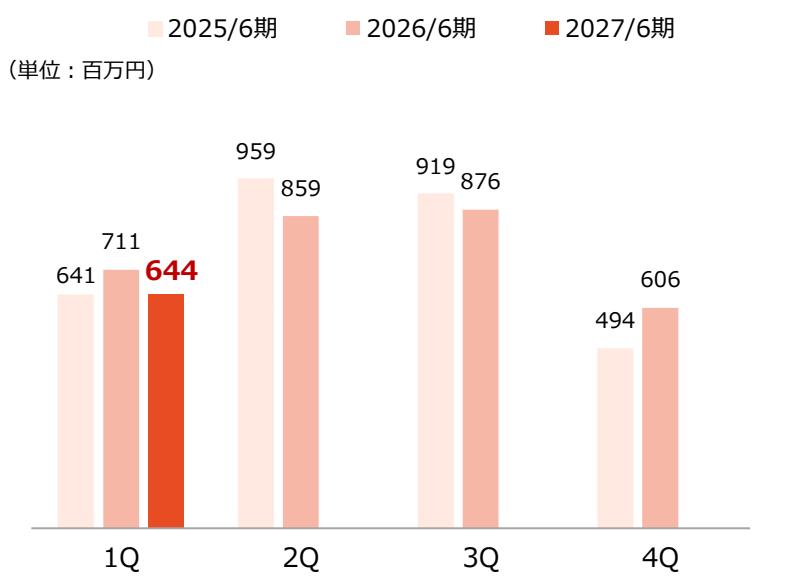
四半期会計期間別　売上高＆営業利益推移

■　第1四半期の売上高は前年同期並みを維持したものの、営業利益は前年同期を下回る

売上高



営業利益



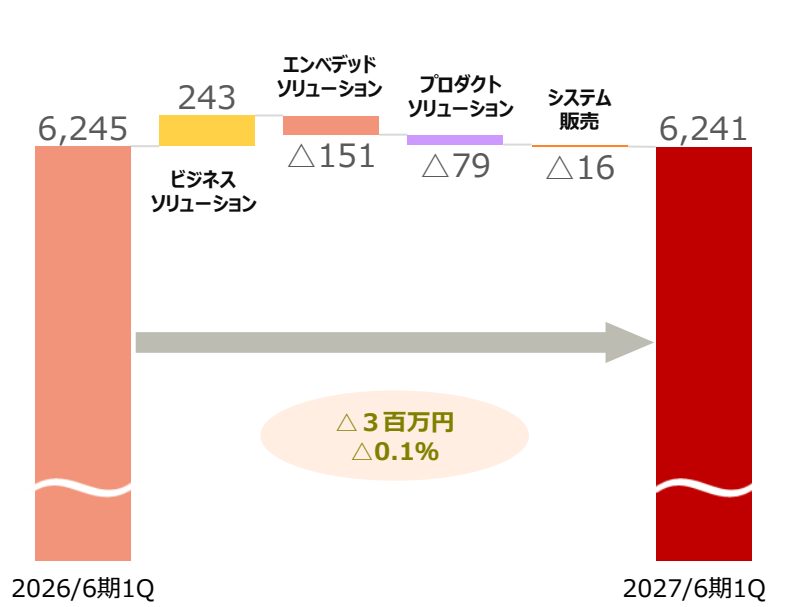
＊営業利益については、新入社員の受入れ、期末手当等で第4四半期に減少する季節性があります。

売上高、営業利益の増減要因（前期比）

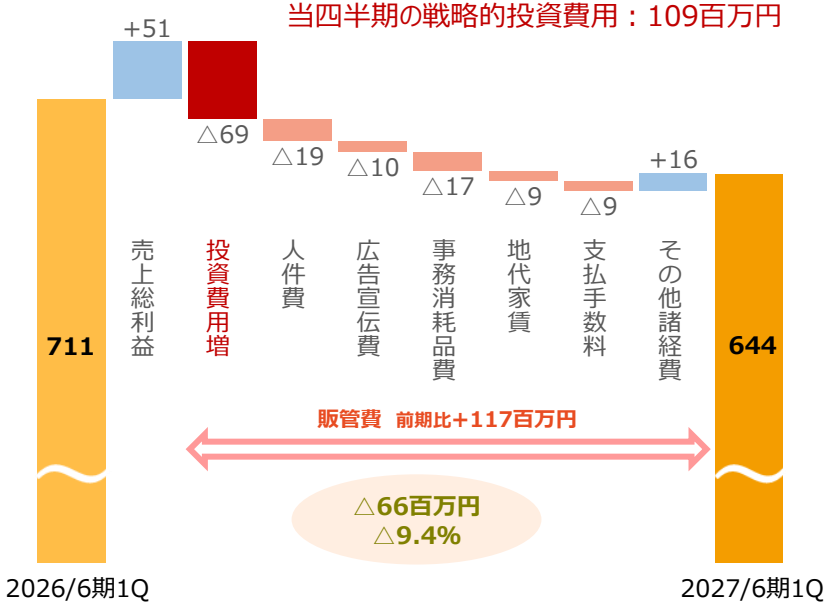
- ビジネスソリューションをのぞく、すべての事業が前年同期より減収となり、売上高は横ばい
- AI関連および戦略商品の開発投資の拡大を中心に、販管費が売上総利益の増加を上回り、営業利益は前年同期比△9.4%

（単位：百万円）

売上高

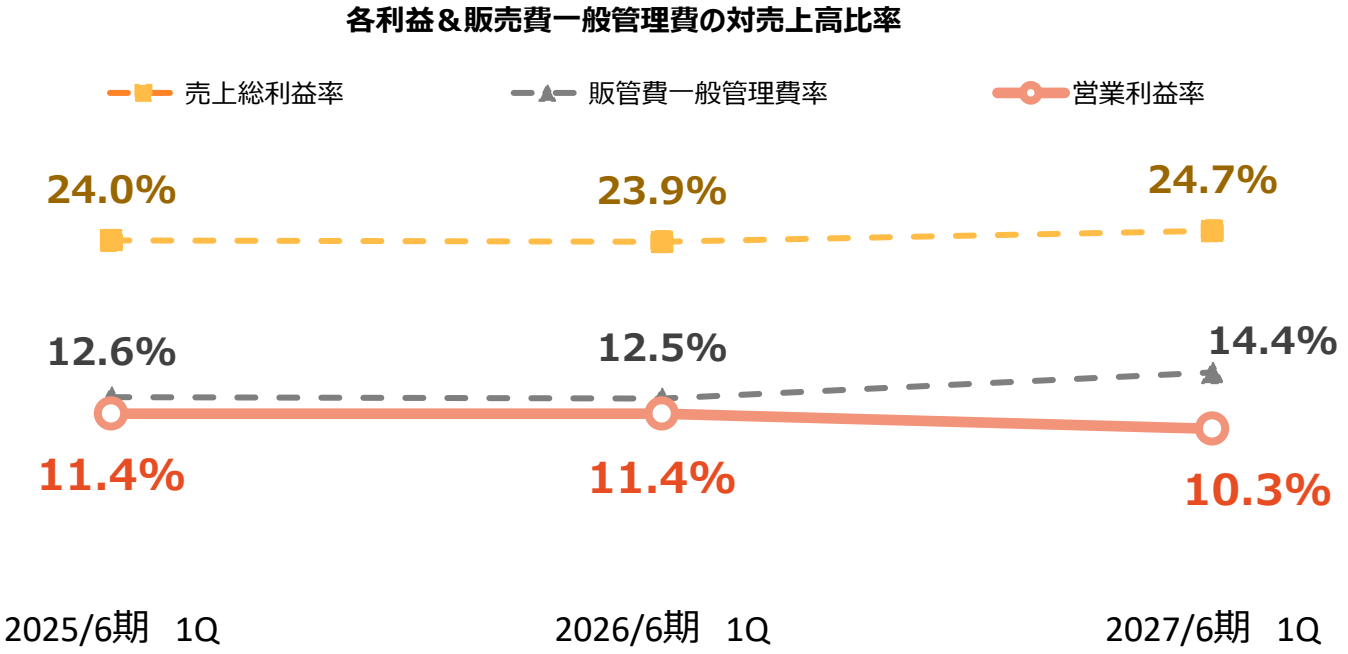


営業利益



売上総利益率・販管費率・営業利益率の推移

■ 売上総利益率は前年同期比0.8ポイント改善の24.7%。一方、販管費率は1.9ポイント上昇の14.4%となり、売上総利益率の改善幅を上回った結果、営業利益率は1.1ポイント低下の10.3%



セグメント別業績サマリ

■ ソフトウエア開発事業は、エンベデッドソリューションおよびプロダクトソリューションの減収を、旺盛なAI・DX需要を着実に取り込んだビジネスソリューションでカバーし、売上高は前年同期水準を維持。システム販売事業は、前期のPC更新需要の剥落を主因に減収となった

■ 利益面では、期初計画に沿ったAI・戦略商品の開発投資拡大が全体の減益要因となったほか、米国子会社の採算悪化など個別要因も影響

（単位：百万円）

セグメント	科目	2025/6期 1Q実績	2026/6期 1Q実績	前期比 %	2027/6期 1Q実績	前期比 %
ソフトウエア開発事業	売上高	5,442	5,989	+10.1%	**6,002**	**+0.2%**
ビジネスソリューション	〃	3,087	3,421	+10.8%	**3,664**	**+7.1%**
エンベデッドソリューション	〃	1,861	2,002	+7.6%	**1,851**	**△7.6%**
プロダクトソリューション	〃	497	565	+14.6%	**486**	**△13.9%**
	セグメント利益	622	670	+7.6%	**613**	**△8.5%**
システム販売事業	売上高	189	255	+35.1%	**239**	**△6.5%**
	セグメント利益	18	40	+121.8%	**30**	**△23.6%**

売上高は内部取引相殺後の外部顧客売上高の数値

事業セグメントと売上高構成比

- 全体売上が前年同期並みのなか、ビジネスソリューション事業の売上高構成比が58.7%に上昇（前年同期比＋3.9ポイント）
- エンベデッドソリューション事業の売上高構成比は29.7%に低下。組込みシステム検証の売上減少により、事業内の組込みシステム開発の構成比が相対的に上昇（72.7%）

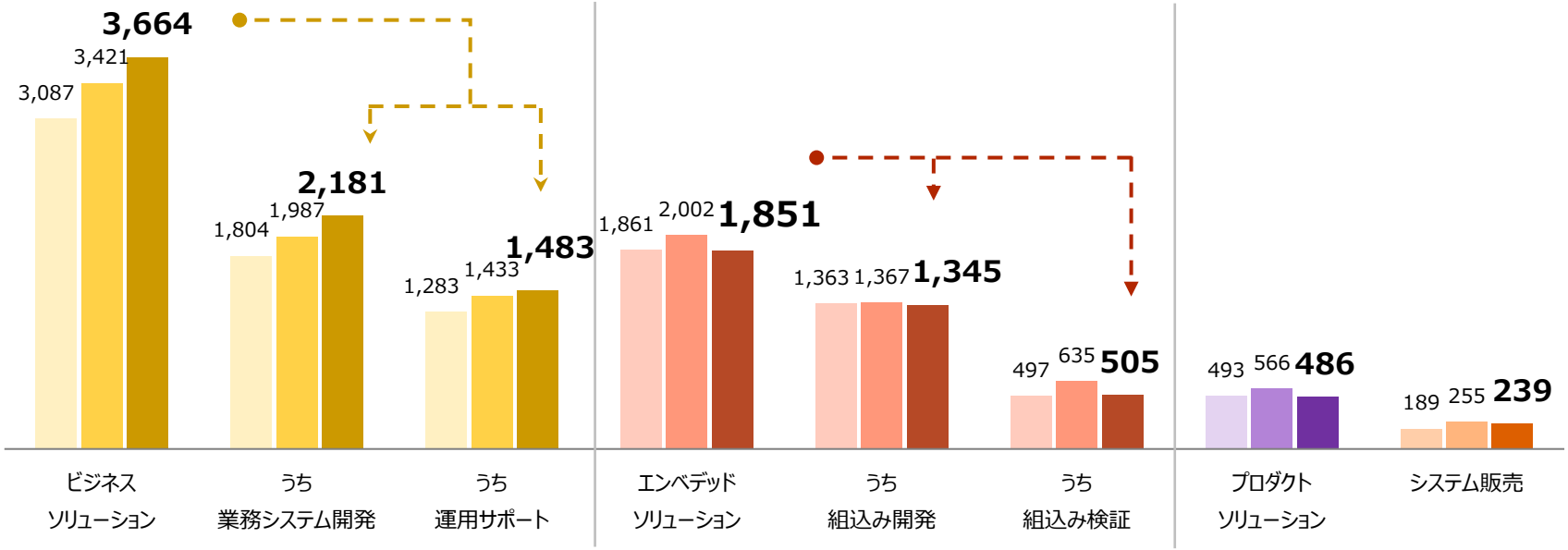
事業セグメント別　売上高構成比	分類	2025/6期 1Q	2026/6期 1Q	2027/6期 1Q
ソフトウェア開発事業		**96.6%**	**95.9%**	**96.2%**
ビジネスソリューション事業	事業基盤	**54.8%**	**54.8%**	**58.7%**
うち業務システム開発		58.4%	58.1%	59.5%
〃 運用サポート		41.6%	41.9%	40.5%
エンベデッドソリューション事業	事業基盤	**33.1%**	**32.1%**	**29.7%**
うち組込みシステム開発		73.3%	68.3%	72.7%
〃 組込みシステム検証		26.7%	31.7%	27.3%
プロダクトソリューション事業	成長分野	**8.8%**	**9.1%**	**7.8%**
システム販売事業	事業基盤	**3.4%**	**4.1%**	**3.8%**

事業別売上高の推移

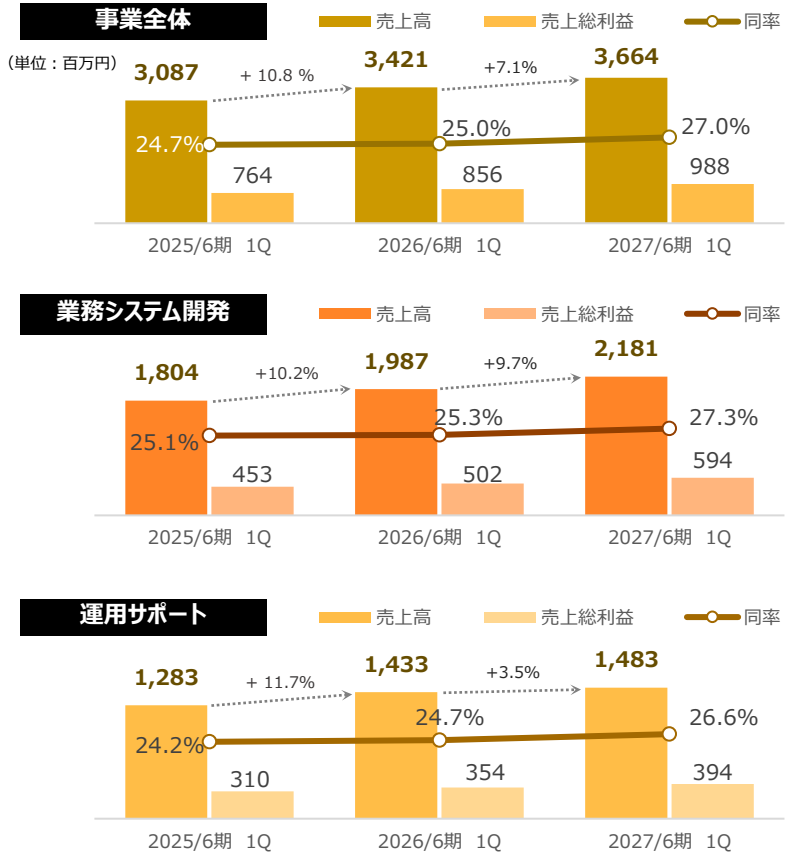
■　ビジネスソリューション事業は業務システム開発・運用サポートともに増収も、その他事業は減収

事業別売上高の四半期推移

（グラフは左から2025/6期1Q、2026/6期1Q、2027/6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　：3,664百万円
前期比　：+7.1%
通期進捗：24.4%

＜事業全体＞

モダナイゼーションを中心とする旺盛なIT需要を着実に取り込み、各事業とも売上高・売上総利益ともに増加。高付加価値案件の増加などにより、売上総利益率は前年同期比2.0ポイント改善

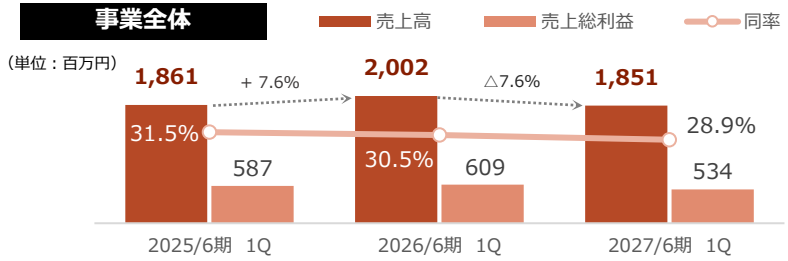
■　業務システム開発

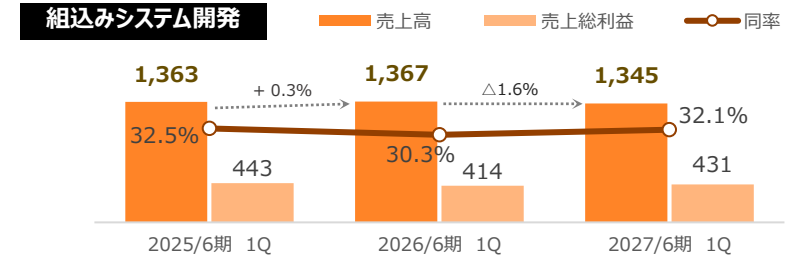
- 医薬、通信関連は小幅な減収となったが、サービス業や金融業、官公庁向けなど幅広い分野で売上が拡大
- AI活用は案件ごとに濃淡あるも、AI駆動開発などの取り組みが進展。上流工程から参画する高付加価値な伴走支援も増加

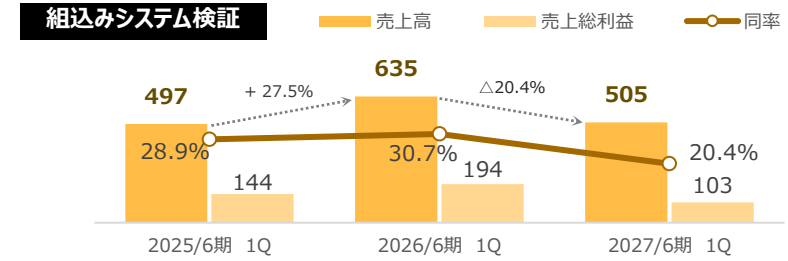
■　運用サポート

- 前期に続き売上拡大。Microsoft Power Platformを活用した業務効率化支援やクラウド基盤構築を中心に、通信業向けなど主要顧客内でのシェア拡大が継続し、付加価値も向上

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　：1,851百万円
前期比　：△7.6%
通期進捗：22.0%

＜事業全体＞

自動車関連分野のソフトウェア投資の予算調整を受け、組込みシステム検証が米国子会社を中心に大きく減収。同社の採算悪化や他分野シフトによる案件構成の変化などにより、事業全体の売上総利益率は前年同期比1.6ポイント低下

■　組込みシステム開発

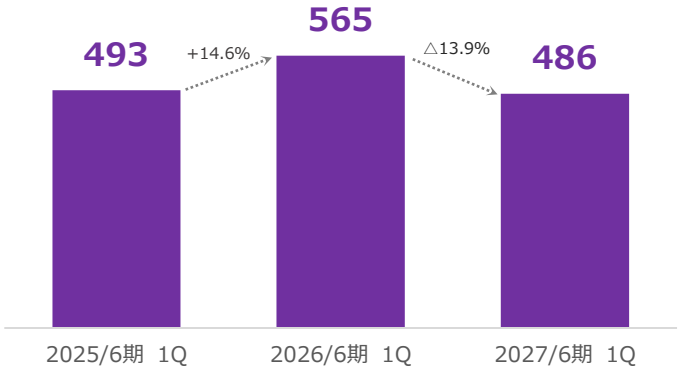
- 車載関連が小幅減収。外注費適正化により売上総利益は増益
- 防衛、航空・宇宙分野の開拓を推進中。欧州CRAやJC-STARなどの法規・制度への対応提案も継続

■　組込みシステム検証

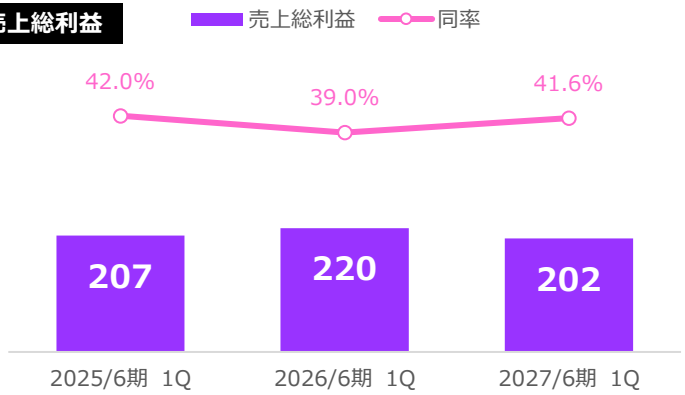
- 国内では業務システム領域へ展開も、車載分野の減収を補えず
- AI検証サービス「Qualicia」は引き合い多く、顧客提案を加速

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）



売上総利益



売上高：486百万円
前期比：△13.9%
通期進捗：21.1%

＜事業全体＞

前期から続く電子契約SIの追加対応による機会損失や一部ソフトの販売終了などにより減収。ライセンス売上の積み上げ等により、売上総利益率は前年同期比2.6ポイント改善

【セキュリティ商品・サービス：WebARGUS等】

- 既存顧客からのライセンス売上や、サイバー攻撃の増加を背景とした脆弱性診断サービスへの引き合いが増加
- 組込み機器向けの「RezOT」は、QNXパートナープログラムへの参画を発表。パートナー企業と、ソリューション連携に向けた検討継続

【業務効率化商品：xoBlos（ゾブロス）等】

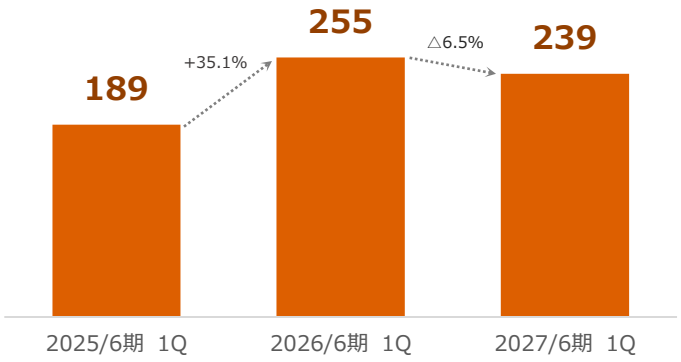
- 小幅な減収。xoBlos、xFormlyを起点に、AI時代のデータ活用を支える「データマネジメント基盤」構築に向けた伴走支援の提案を加速

【その他：電子契約、データ移行、PDF等】

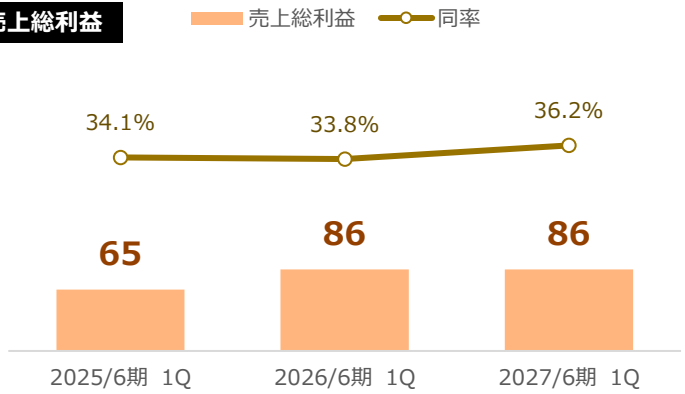
- 電子契約SIの追加対応は残１件。顧客との合意に基づき継続中
- ジャングル社では法人向け商材への引き合いが増加

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）



売上総利益



売上高：239百万円
前期比：△6.5%
通期進捗率：23.9%

＜事業全体＞
前期のWindows10サポート終了に伴うPC需要の反動減を主因に減収となったが、売上総利益率は前年同期比2.4ポイント改善

- 小規模事業者数の減少が続く市場環境を踏まえ、フロー中心からストック中心の収益構造への転換を推進中。カスタマーサクセスを重視したサポート体制へ移行し、伴走型支援によるクロスセル拡大に向けた販売・管理部門の体制強化により、セグメント利益（9ページに記載）では前年同期比で9百万円減益となった

➢ システム販売事業は、カシオヒューマンシステムズ株式会社製中小企業向け業務支援、および経営支援の基幹システムである「楽一」の販売を主としております

貸借対照表

■　前期末から資本構成に大きな変化はなし。自己資本比率は74.7%と高い水準を維持

（単位：百万円）

	2026/6月末	2026/9月末	増減
現金・預金	6,167	5,407	△760
受取手形、売掛金及び契約資産	3,720	3,686	△34
仕掛品	163	161	△1
その他	193	454	260
流動資産　計	**10,245**	**9,709**	**△535**
有形固定資産	224	221	△2
無形固定資産	516	476	△39
投資その他の資産	1,304	1,335	31
固定資産　計	**2,045**	**2,034**	**△10**
資産　合計	**12,290**	**11,744**	**△546**

	2026/6月末	2026/9月末	増減
買掛金	825	958	132
未払法人税等	575	293	△282
その他	1,391	1,429	38
流動負債　計	**2,791**	**2,680**	**△111**
株式給付引当金	215	198	△17
その他	101	97	△3
固定負債　計	**316**	**295**	**△21**
負債　合計	**3,108**	**2,976**	**△132**
資本金	453	453	－
資本剰余金	601	450	△150
利益剰余金等	8,127	7,864	△262
純資産　合計	**9,181**	**8,768**	**△413**
負債・純資産　合計	**12,290**	**11,744**	**△546**

第１四半期トピックス

サイバー攻撃の巧妙化に対応するDITのセキュリティソリューション

■ サイバー対策は「防ぐ」だけでなく、「侵入されても被害を抑える」サイバーレジリエンスへ

■ 「脆弱性診断」を入口に顧客接点を広げ、予防から復旧まで一貫して事業継続（BCP）を支援

➢ サイバー対策の主な機能とDITの製品・サービス

特定・予防	防御	検知	対応	復旧
資産やリスク、システムの脆弱性を把握する	アクセス制御や暗号化などにより、攻撃や侵入を未然に防ぐ	侵入や異常、改ざんなどのインシデントを即座に見つけ出す	検知されたインシデントの影響を抑え込み、調査・分析する	被害を受けたシステムやデータを正常な状態へと迅速に戻す

重要性が高まっている領域

- **脆弱性診断サービス**
  システムや機器の弱点を把握
  診断対象 3,000超（※）

- WebARGUS® Fortify
  クラウドWAF：Web攻撃をブロック
  網羅的な入口対策　WAF：Web Application Firewall

- WebARGUS® — システム改ざん検知・0.1秒未満復旧
- SentinelARGUS — ランサムウェア攻撃の無効化
- RezOT — 組込み機器向け改ざん検知・復旧

攻撃を即時に検知・自動復旧／無効化
人手による対応を待たず、被害・事業停止リスクを極小化

※診断対象：Webサイト・IPアドレス等

「入られても大丈夫」を実現するDIT独自の無効化アプローチ

■ 「改ざんされても瞬時に復旧」「侵入されても大事な情報は絶対に触らせない」

■ 攻撃を根本から無効化し、情報漏洩・業務停止などの「被害を出さない」しくみで企業の資産を守り抜く

WebARGUS（ウェブアルゴス）の特長

- ✓ システムやWebサイトが書き換えられた瞬間、**「0.1秒未満」で元の正しい状態に自動復旧**
- ✓ サイト停止や不正な偽画面への誘導を許さず、事業を止めない



SentinelARGUS（センチネルアルゴス）の特長

- ✓ 許可された**ホワイトリスト**以外からの読み取り・変更を遮断
- ✓ 仮に侵入されても、重要データは**読めない・暗号化できない・削除できない・改ざんできない**状態を保持



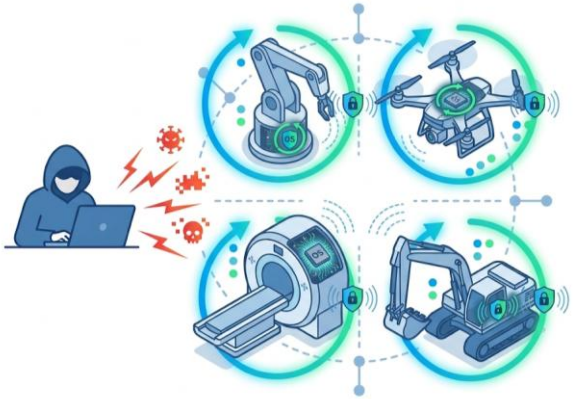
「検知して後から対処」ではなく、「被害を広げない・事業を止めない」。これがDITが提唱するサイバーレジリエンス

組込み機器向けセキュリティ「RezOT（レジオット）」QNX パートナープログラムへ参画

- **世界2億7,500万台以上の搭載実績を持つ基盤ソフトウェア「QNX®」の公式VAIパートナーとして参画**
- **「RezOT」をQNX環境に最適化し、ミッションクリティカルな組込み機器のサイバーレジリエンスを実現**

RezOT

組込み機器向け
改ざん検知・瞬間復旧ソリューション



機器側の攻撃検知・復旧を行う「RezOT」と
SBOMなどの統合管理システムを併用・連携することで、
機器のライフサイクル全般を通じたセキュリティ対策が可能に

SBOM（Software Bill of Materials）：ソフトウェア構成部品を可視化・管理するための情報

共同発表の要旨

（2026年9月18日リリースより抜粋）

- DITは、BlackBerry傘下のセキュアでミッションクリティカルなソフトウェアの世界的リーダー「QNX」のVAIパートナーとして参画
- RezOTを、高信頼マイクロカーネルOS「QNX® Neutrino® RTOS」のアーキテクチャに最適化
- QNXの堅牢なメモリ保護・プロセス隔離技術と、RezOTのリアルタイム改ざん検知・復旧技術を組み合わせ、安全性とサイバーレジリエンスを両立
- より柔軟な動的セキュリティへのシフトを可能とし、利便性とセキュリティの確保、ならびに国際的なセキュリティ法規制への対応を強力に支援

ターゲット領域と法規制の追い風

- 対象用途

産業用設備・ロボット、医療機器、ドローン・建設機械、船舶等、安全性・信頼性が最優先されるIoT/OT分野

- 法規制対応

欧州CRA（サイバーレジリエンス法）やNIST CSF 2.0が求める高いセキュリティ基準クリアを支援

VAI：Value Added Integrators

OT（Operational Technology）：工場をはじめとする物理的な設備や機器の制御技術・運用技術

OTでは、情報システム（IT）と異なり、「機器を止めずに動かし続けること」が最優先されるため、専用の軽量・高速なセキュリティ（当社RezOTなど）が不可欠となります

NIST CSF：米国立標準技術研究所（NIST）が定めるサイバーセキュリティフレームワーク（Cybersecurity Framework）

戦略投資の取り組み例：熟練者の暗黙知を形式知化する「AIエージェント」を試作開発

- **期初計画に沿ってAI・新技術への開発投資を拡大**
- **ベテランのノウハウ（暗黙知）を引き出し、可視化・構造化する「AIエージェント」を試作**

開発中の「暗黙知継承AIエージェント」



AIにテーマを与える（①）とAIエージェントがインタビュー形式で社員とチャット/対話し、ベテラン社員の経験則や判断基準、トップセールスの勝ちパターンなどを吸収（②）

抽出したナレッジをAIが自律的に整理し、業務マニュアル、教育コンテンツ、判定ノウハウなどのデジタル資産へ変換（③）し、後継者育成に活用

この試作開発は、昨年度ユーザー企業が参加する生成AI研究会において、独創性、将来性が評価され、最優秀賞を獲得した当社発案テーマをベースとしております。

想定される利活用シーン

- 業務継承・マニュアル作成の自動化
- 営業ノウハウ抽出
- プロジェクト要件整理（欠落知/矛盾点の把握）

など、多角展開が可能

今後の計画

- 今期中のリリースを目指し、現在PoCおよび精度向上を推進
- 当社のAI検証基盤（Qualicia）など外部サービスとの連携も期待

1 2027年6月期第1四半期　決算報告

2 2027年6月期　業績予想

3 中期経営計画の進捗と2030年ビジョンについて
（26/8/12開示の説明資料より一部抜粋、再掲）

4 ご参考資料

2027年6月期　通期業績予想

- 攻守両面で拡大する底堅いDX需要を各事業領域で確実に取り込み、売上高・各段階利益とも前期比4%台の成長を見込む。17期連続の増収増益を目指す
- 成長レバレッジである「AI共生モデル」を実装フェーズへ移行。生成AIの活用と戦略商品の開発に前期並みの投資を継続し、中長期的な成長基盤を強化

（単位：百万円）	2026/6期 実績	構成比 %	2027/6期 予想	構成比 %	前期比 %
売上高	**25,546**	100.0%	**26,700**	100.0%	+4.5%
営業利益	**3,053**	12.0%	**3,200**	12.0%	+4.8%
経常利益	**3,076**	12.0%	**3,200**	12.0%	+4.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	**2,092**	8.2%	**2,190**	8.2%	+4.6%

➢ 業績予想は2026年８月12日公表値から変更しておりません。車載関連では先行き不透明感が一段と強まっており、プロダクトソリューション事業においても案件立ち上がり遅れの可能性をふまえ、今後、予想の修正が必要となった場合は速やかに開示いたします。

2027年6月期　第2四半期業績予想（8/12開示・再掲）

- 上半期は、国内完成車メーカーによる次期車種の開発方針見直しに伴う車載関連ソフトウェア投資の予算調整を考慮し、売上高は前年同期比1.9%増、営業利益は生成AI活用や戦略商品開発への継続投資を織り込み、同6.1%減を予想
- 収益機会の着実な取り込みとコスト管理の徹底により、減益幅の縮小を目指す

（単位：百万円）	2026/6期 2Q累計 実績	構成比 %	2027/6期 2Q累計 予想	構成比 %	前期比 %	上半期の対通期予想比率
売上高	**12,753**	100.0%	**13,000**	100.0%	+1.9%	48.7%
営業利益	**1,570**	12.3%	**1,475**	11.3%	△6.1%	46.1%
経常利益	**1,592**	12.5%	**1,475**	11.3%	△7.4%	46.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	**1,068**	8.4%	**1,010**	7.8%	△5.4%	46.1%

セグメント別　業績予想（8/12開示・再掲）

■ 全事業で増収を見込むなか、エンベデッドソリューションは車載関連投資の縮減影響を慎重に織り込み、前期比0.9%増を計画

■ 前期減収のプロダクトソリューションは、自社商品およびAI・DX関連案件の拡大により回復を図り、前期計画と同水準の23億円を目指す

（単位：百万円）

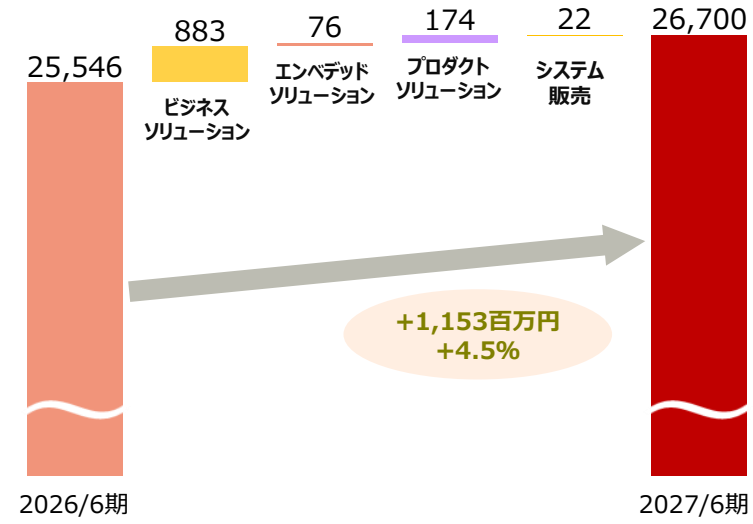
事業セグメント	2026/6期 売上高 実績	2027/6期 売上高 予想	増減%	構成比
ソフトウエア開発事業	24,568	25,700	+4.6%	96.3%
ビジネスソリューション事業	14,117	15,000	+6.2%	56.2%
エンベデッドソリューション事業	8,324	8,400	+0.9%	31.5%
プロダクトソリューション事業	2,126	2,300	+8.2%	8.6%
システム販売事業	978	1,000	+2.2%	3.7%
合　計	25,546	26,700	+4.5%	100.0%

主要ＫＰＩ（売上高、営業利益/利益率）（8/12開示・再掲）

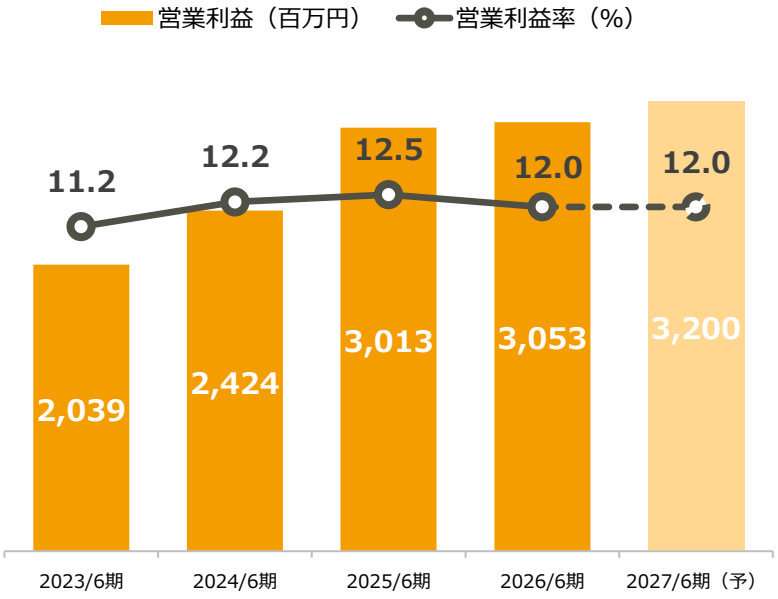
■ 需要旺盛なビジネスソリューション事業、プロダクトソリューション事業が成長を牽引し、売上高は前期比4.5%増を計画
■ 生産性向上を進めつつ、成長に向けた先行投資を継続し、営業利益は同4.8%増、利益率は前期並みの12.0%を見込む

売上高

（単位：百万円）



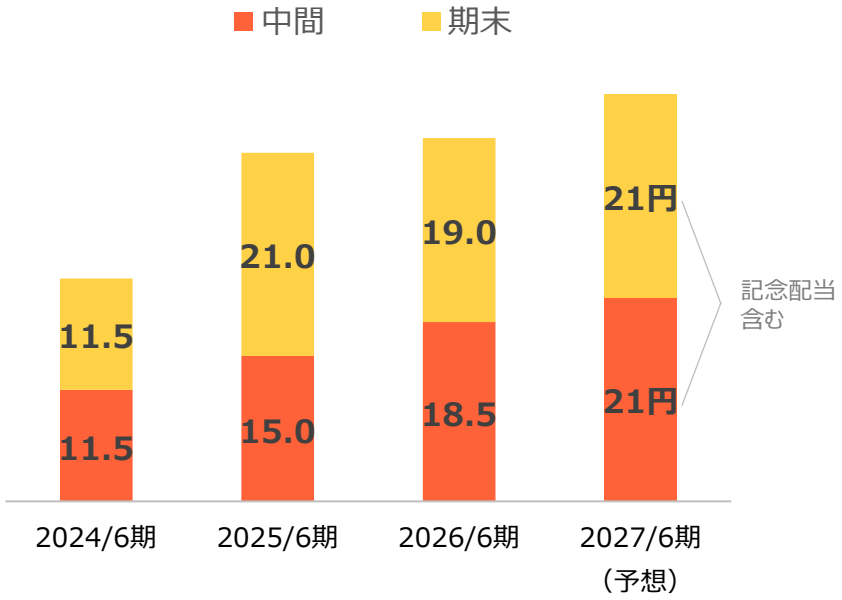
営業利益/営業利益率



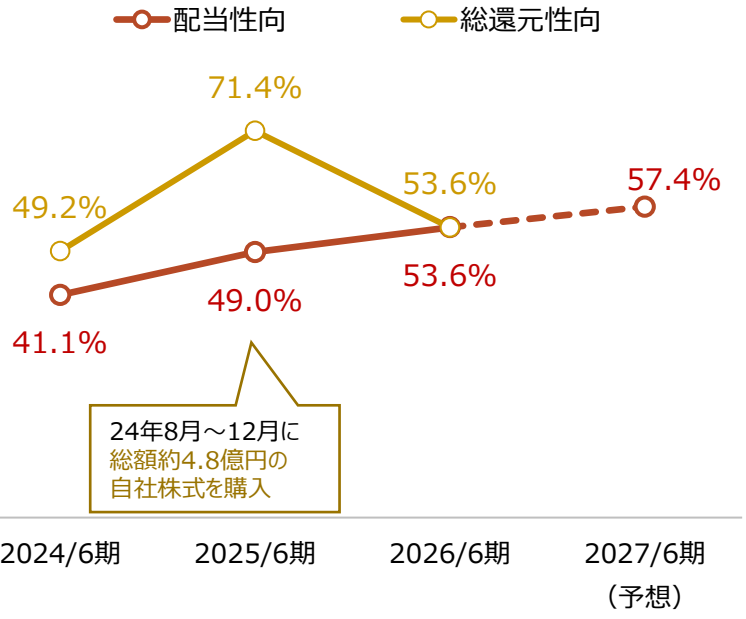
株主還元（8/12開示・再掲）

- 2027年6月期は普通配当39.5円（2円増配）に、創立45周年記念配当2.5円を加え、年間42円（4.5円増配）、配当性向57.4%を見込む
- 引き続き、安定かつ継続的な利益配当を実施するなど、積極的な株主還元を推進

年間1株当たり配当金の推移（＊）



配当性向及び総還元性向の推移



・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　＊配当金は過年度の株式分割を遡及計算・反映したものを記載しております

1 2027年6月期第1四半期 決算報告

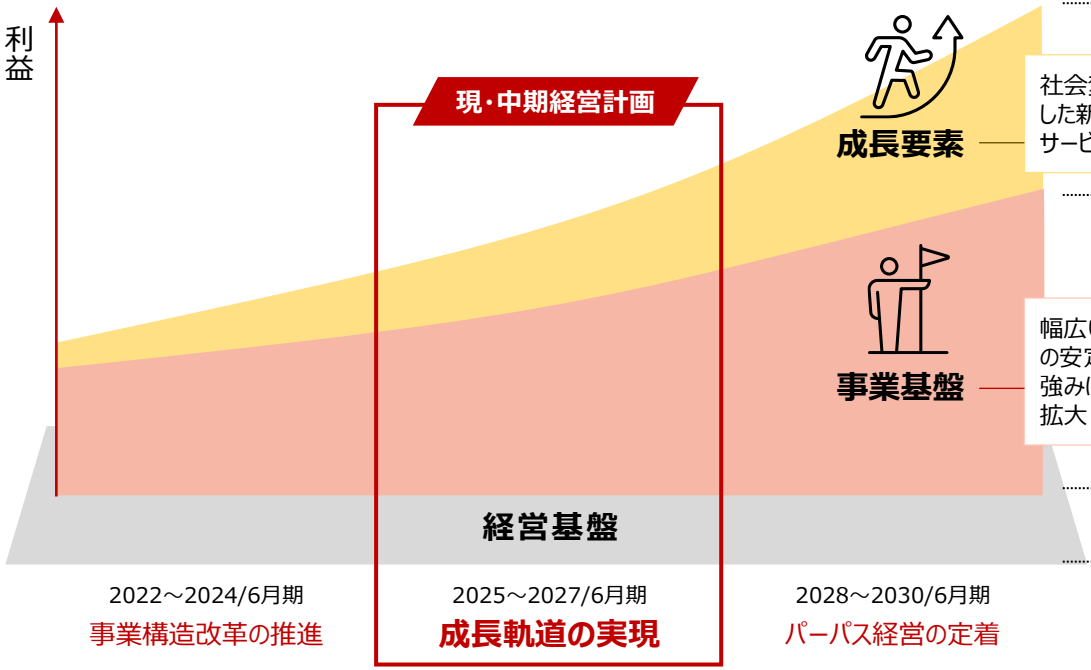
2 2027年6月期 業績予想

3 **中期経営計画の進捗と2030年ビジョンについて**
（26/8/12開示の説明資料より一部抜粋、再掲）

4 ご参考資料

中長期成長モデル

DITグループパーパス **「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。** を掲げ、
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



社会変化に対応した新しい価値・サービスの提供

次世代ビジネス創造

- 自社商品を軸とした事業拡大
- 新しい技術を活用したビジネス領域の拡大
- 協業・共創による新たなサービス型ビジネスの拡大

幅広い事業領域の安定的な取引を強みに更なる基盤拡大

基盤収益ビジネスモデル強化

- 経営資源を成長分野で且つ得意領域の分野に傾斜配分
- 安定収益基盤で成長著しい運用サポート事業を拡充

持続的成長を可能にする基盤確立

中期経営計画目標値

■ 27/6期は足元の不透明な需要動向に伴い、当初計画を据え置き（非財務指標は従前より変化なし）

財務指標

	2025/6期 実績	2026/6期実績	目標値（KPI） 2027/6期
売上高	241億円 （当初計画：220億円）	255億円 （同：242億円）	267億円 （据え置き）
営業利益	30.1億円 （当初計画：26.0億円）	30.5億円 （同28.7億円）	32.0億円 （据え置き）
営業利益率	12.5% （当初計画：11.8%）	12.0% （同11.9%）	12.0% （据え置き）
ROE	25%以上維持		
配当性向	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

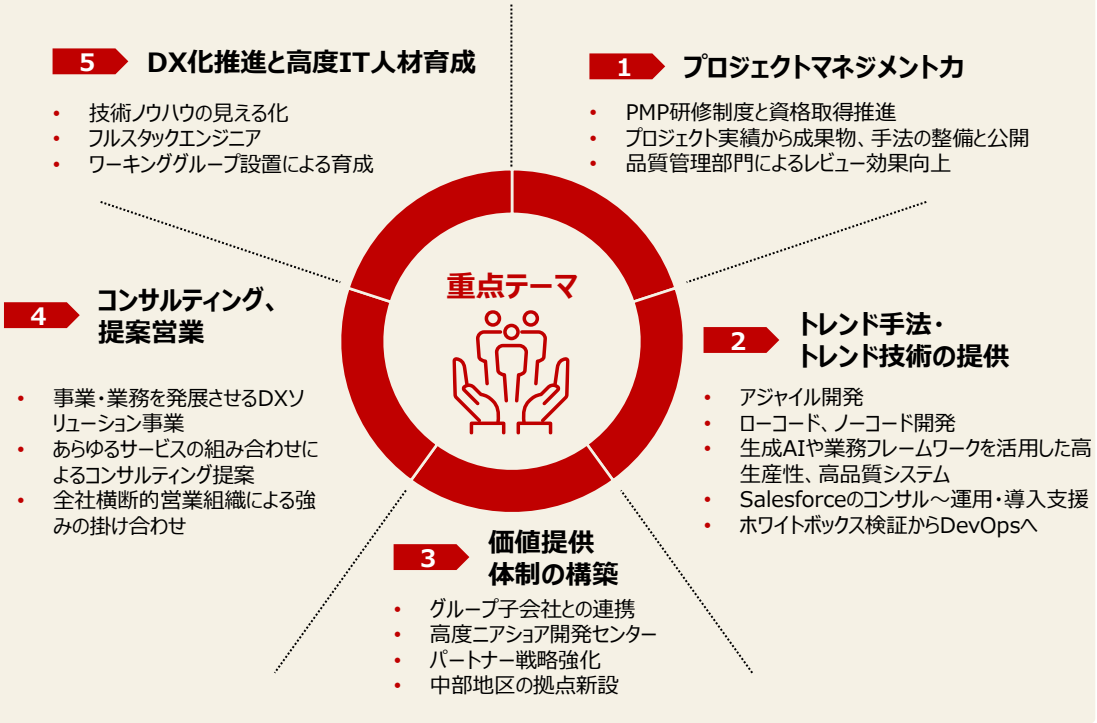
戦略1　事業基盤

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



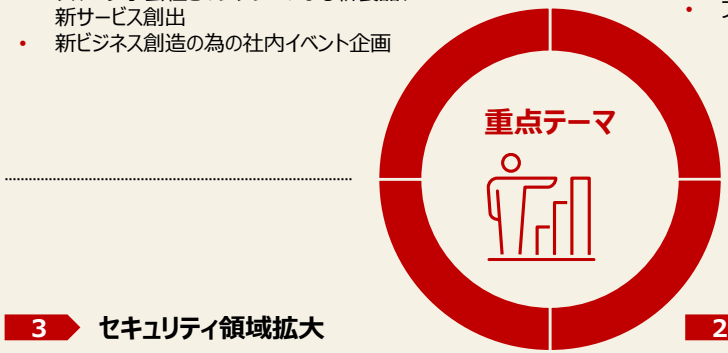
戦略2　成長要素

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



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

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

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
- お客様のニースに応じたラインナップ拡充
- アウトバウ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

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

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 先行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」委員会	戦略3 経営基盤
「サステナブル経営検討」委員会（ESG、SDGs等）	戦略3 経営基盤
「新技術R&D」委員会	戦略2 成長要素
「プロジェクト品質マネジメント向上」委員会	戦略1 事業基盤
「社内環境DX検討」委員会（設備投資）	戦略3 経営基盤

カンパニー　カンパニー　カンパニー　カンパニー

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先行投資を実行し、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



キャッシュイン

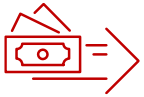
営業CF

持続的な利益成長による
営業CFの創出

＋

手元資金、借入

100億円



キャッシュアウト

先行投資

M&A	30億円	4億円
R&D 事業強化	35億円	24億円
人材投資		
設備投資		
株主還元	35億円	24億円

- M&A
  - 既存事業拡大
  - 先端技術、専門知識
  - シナジー醸成
- R&D 事業強化
  - 新技術の研究開発
  - 新ビジネス、サービス創造
- 人材投資
  - 積極採用
  - 研修、教育、育成
  - 従業員待遇アップ
  - 働きがい醸成
- 株主還元
  - 安定的な配当継続
  - 配当性向50%以上

右肩吹き出しの値は２期累計実績

M&A戦略

単純な規模拡大目的ではなく、AI時代を見据えたM&Aを積極的に推進する方針

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	成長要素	経営基盤強化
• 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	• 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	• 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・インフォメーション・テクノロジー株式会社

事業領域		カンパニー（ビジネスユニット）									
		BS	eB	SB	ES	NN	QE	EM	xoB	ITS	DX
ビジネスソリューション事業	業務システム開発	●	●			●		●			
	運用サポート			●							
エンベデッドソリューション事業	組込みシステム開発				●	●					
	組込みシステム検証						●				
プロダクトソリューション事業									●	●	●
システム販売事業								●			

- 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
- SIMPLISM.INC
- さらなる強化領域
- DIT AMERICA, LLC.
- 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
- DITマーケティングサービス株式会社 DIT Marketing Services Co.,Ltd.

2030年ビジョンは今期も継続。一方、AI技術の飛躍的な進展と、それに伴う顧客ニーズの変化を踏まえ、次期中計の策定においては付加価値向上を優先し、一部目標の見直しも含めて検討予定

3つの50（フィフティ）

売上高	営業利益	配当性向
50 billion	50 億	50 %
フィフティ	フィフティ	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！～

AI共生モデルを実装フェーズへ ― 実践で独自の勝ち筋を確立する（再掲）

2026年度取り組み方針

AIを前提に事業を再構築し、伴走型AI/DXインテグレーターとして収益化を加速する

（ニーズの変化）

コーディングなど汎用スキルに対する需要減

↓

高い業界・業務知見とAI活用力を持つ人材への需要増

当社の勝ち筋を支える４つの重点領域

- AI駆動開発
- 品質保証・検証
- データ活用基盤
- セキュリティ技術

差別化は"AIそのもの"ではなく、業界知見・4つの重点領域・伴走力の掛け算
FDEによって顧客知見とニーズを獲得し、自社サービスに昇華

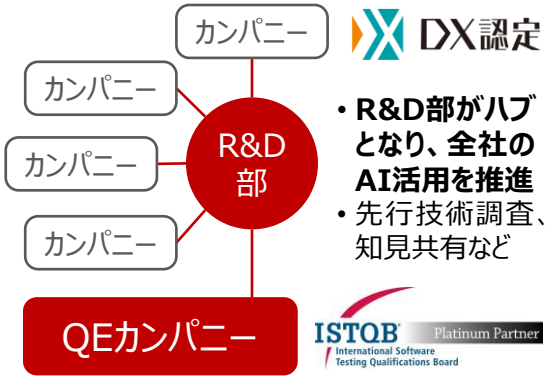
（現時点における構造変化の想定タイムライン）

	２０２６年	2027年	2028年	2029年	2030年以降
当業界	✓ AI駆動開発、テスト自動化のトライアル～普及	✓ 自律的AIエージェントの適用領域拡大 ✓ 先進ユーザー企業の内製本格化		✓ ユーザー企業の内製本格化	
DIT	✓ AI駆動開発を実案件へ実装 ✓ 業界知見に4つの重点領域を掛け合わせた提供モデルづくり	✓ 顧客の内製化を「伴走・共創」で収益化 ✓ 業界知見×品質保証等により、代替されない上流・検証領域へのシフト		✓ 伴走型AI/DXインテグレーターとして知識集約型モデルを確立、収益性を最大化 ✓ AIエージェント運用・品質保証を軸にストック型収益へ転換	

FDE（Forward Deployed Engineer）：顧客現場でのニーズを自社サービスの創出につなげるエンジニア

FDEによるお客様とのデータ実証から生まれた新サービス

● 当社のAI活用推進体制



DX認定

- **R&D部がハブとなり、全社のAI活用を推進**
- 先行技術調査、知見共有など

ISTQB Platinum Partner
International Software Testing Qualifications Board

- システムの品質保証、検証を強みに事業拡大
- 国際ソフトウェアテスト資格「ISTQB」のPlatinum Partnerに認定（有資格者71名）

QEにおける2025年度の成果

- ✓ **豊富な検証知見をデジタル資産化した検証標準「Q-Compass」を整備**
- ✓ **最適なテスト項目を生成するAI検証基盤「Qualicia」を構築**

● FDEによる取り組み

長年お取引があるお客様に対して
過去プロジェクトのデータを用いて生成AI活用の効果を検証させていただきたい旨を相談

検証用データに含まれる機密情報をマスクすることを条件に、検証機会を得る

検証では**75%の効率化**を実現

お客様からご評価いただく
と同時に

製造業の現場での**データマスキングに対するニーズ（機密情報をAIで取り扱いたくない）**を認識

● R&D部とカンパニーの連携

? 検証サービスでのAI活用は、他社でも行っている。どうすれば差別化できるか

求められた要件は、**守る**と**使う**の両立

- ✓ 機密情報は伏せること
- ✓ 解析に使える形を残すこと
- ✓ 返ってきた結果を業務に戻せること

➢ **完全オンプレミス環境で復号化できるデータマスキングツールを開発し、PoCを実施予定**

長年お客様の現場に密着し、
手を動かしてきた**DITだからこそのサービス創出**

今後もカンパニー連携のもと、このような取り組みを増やしていく

3つの重点戦略

	事業セグメント	主な施策
1. AI駆動開発、生成AI活用によるビジネスモデルの転換（高付加価値化） AIを活用し、開発の生産性向上を図るとともに、従来の人月契約から「提供価値ベースの請負契約」へのシフトを進める	業務システム開発 運用サポート 組込みシステム開発	• 主力部門で実証済みのAI駆動開発の成功モデル、ノウハウを横展開 • ITインフラ領域における運用自動化や現場知見をAIでデジタル化・継承する業務効率化伴走型支援 • セキュリティ要件の高い組込み開発工程へのAI活用
2. 当社独自の強み×AIによるソリューション構築 AIの普及に伴う品質・セキュリティの新たな課題に対し、当社の強みであるセキュリティや第三者検証などの各種業務ノウハウを活かしたソリューションを構築、展開	組込みシステム検証 プロダクトソリューション	• 豊富な検証知見をデジタル資産化した検証標準「Q-Compass」、およびAI検証基盤「Qualicia」の展開によるAI品質保証事業の確立 • オンプレミス環境で稼働する「データマスキングツール」の製造業向け展開 • 組込み機器向けサイバー攻撃対策ソフトウェア「RezOT」の展開
3. 新規事業創出（新領域開拓） 既存プロダクトへのAI実装や、地方創生等でのAIソリューションの展開を加速し、次世代ビジネスを創出	プロダクトソリューション システム販売	• 道南拠点を実証のハブとして活用し、画像判定やドローン自動運転など、AIを主軸とした新規事業を拡大 • 主要プロダクトへのAIアシスタント機能の搭載

道南地域を実証のハブとした「地方創生×AI/DXソリューション」の横展開

■ DXビジネス研究室 函館分室(2023年開設) および北斗AIサテライトオフィス (2025年開設)では、地元自治体や協業パートナー各社と連携し、公共インフラや一次産業にAIやドローン技術をはじめとするDXの最新技術を活用し、地域のデジタル化を推進

浮流型IoTデバイスを活用した 下水管路内AI画像診断による実証実験

➢ 北海道北斗市、DAIKO XTECH社、ディアンド社と四者協定を締結し、下水管路内のAI画像診断技術の実証実験を実施



従来の自走式カメラと異なり、「撮影」と「判定」を分離することで、現場作業時間の短縮が期待されるとの評価をいただいた

ドローン×ITを融合した次世代農業支援サービス 「SoraDX（ソラドクロス）」を発表

➢ 北斗市と連携し、農地状態や作物の生育状況のデータ化・可視化による農業支援の取組みを道南農業新技術発表会で発表



ドローンによる農薬噴霧は、人手による動力噴霧器の12倍の作業効率を実現。協力農家の募集も開始

✓ 道南での「地方創生×AI活用モデル」を当社拠点のある愛媛、関西をはじめとした全国の自治体へ横展開を図る
✓ プロダクトソリューション本部配下に「事業開発推進部」を新設。各カンパニーと連携し、新規ビジネス、新サービスの展開を加速

AI攻撃に対する守りの要 ― 組込み機器向けセキュリティ対策「RezOT（レジオット）」

RezOT

ミッションクリティカルな環境で
インターネットにつながるすべての機器へ （2025年９月リリース）

（従来のセキュリティ製品）

検知 → 防御　未知の攻撃には対応不可

（RezOT：未知の攻撃に対応するセキュリティ対策製品）

検知 → 復旧　0.1秒未満で改ざんを瞬時に復旧

Webサイトの改ざん検知・復旧に特化した当社製品「WebARGUS」の組込み機器向け製品

- SBOMの管理・運用と併用することでより迅速な対応が可能に
- 現在、パートナー企業様と協業し、最適化作業を進めるとともに、早期の市場展開と拡販体制の確立を推進中

※掲載画像はイメージです。

活用イメージ 01
産業用設備・ロボット



活用イメージ 02
医療機器



活用イメージ 03
ドローン・建設機械



攻めと守りの両面から、AIを前提に事業を再構築し、伴走型AI/DXインテグレーターとして収益化を加速する一年に

SBOM（Software Bill of Materials）：ソフトウェア構成部品を可視化・管理するための情報

1 2027年6月期第1四半期　決算報告

2 2027年6月期　業績予想

3 中期経営計画の進捗と2030年ビジョンについて
（26/8/12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　NODEX桜橋5階
資本金：	453,156千円
決算期：	6月30日
連結従業員数	1,713名(単体1,404名)　(2026年6月末)
役員：	代表取締役社長執行役員　市川　聡 他社内取締役　2名、社外取締役　4名 常勤監査役　1名、社外監査役　2名
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」
2026年度構成銘柄*

*同指数は2026年8月31日から2027年8月30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 代表取締役社長執行役員

国内外の開発拠点と社員数

DXビジネス函館分室（8人）
北海道函館市桔梗町379-32
(他 北斗AIサテライト)



東日本センター（12人）
宮城県仙台市宮城野区榴岡4-6-1





大阪事業所（246人）
大阪市西区江戸堀1-5-16



本社（767人）
東京都中央区八丁堀4-5-4



DITマーケティングサービス（61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、静岡事業所等)

愛媛事務所（82人）
愛媛県松山市三番町7-1-21



株式会社ジャングル（8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（289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（103人）
東京都渋谷区代々木1-13-8
(他立川営業所)

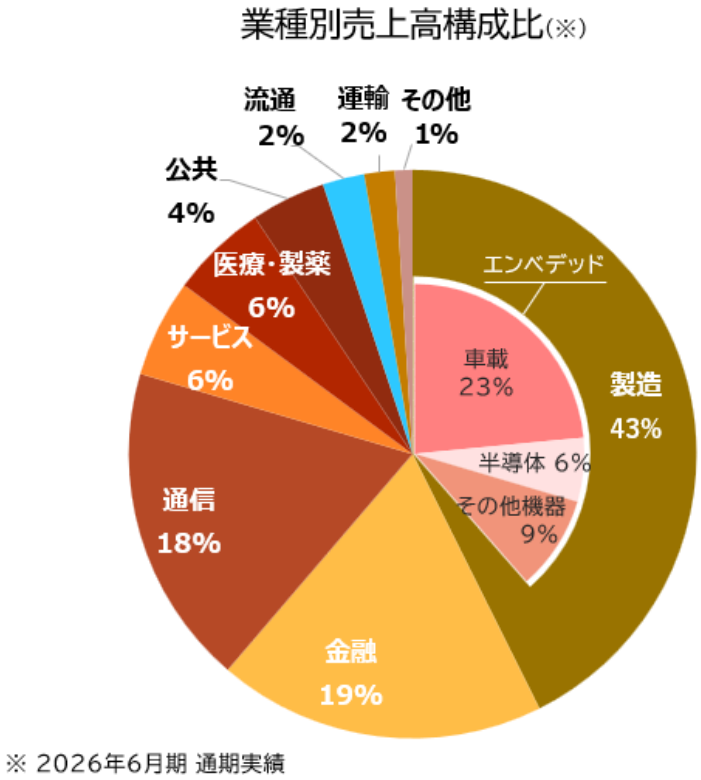


システム・プロダクト株式会社（92人）
東京都中央区日本橋本石町4-4-9





顧客基盤



※ 2026年6月期 通期実績

■ＤＩＴグループの取引先は **約2,900社**

・ソフトウエ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

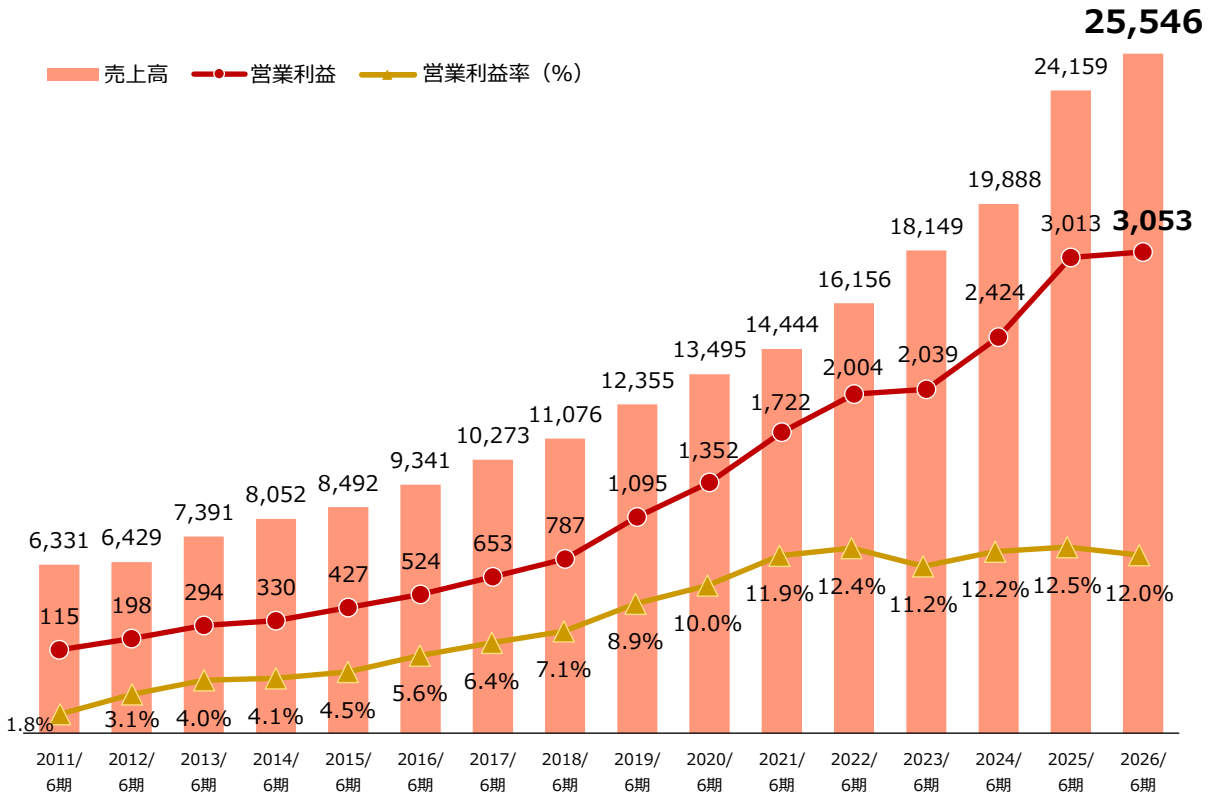
■ソフトウエア開発事業の業種別売上高構成（左図）

・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%**

業績推移

16期連続増収増益を達成

- 2026年6月期は米国通商政策や中東情勢など先行き不透明な環境が続く中、IT投資需要を着実に獲得し、増収増益を達成



事業セグメント別売上高構成

事業セグメント		売上高構成比率（※）	事業内容		位置づけ
ソフトウェア開発事業	ビジネスソリューション	 55.3%	業務システム開発	32.8%	事業基盤
			運用サポート	22.5%	
	エンベデッドソリューション	 32.6%	組込みシステム開発	23.5%	事業基盤
			組込みシステム検証	9.1%	
	プロダクトソリューション	8.3%	ソフトウェア製品開発・販売		成長分野
システム販売事業		 3.8%	他社製システム販売		事業基盤

※ 2026年6月期 通期実績

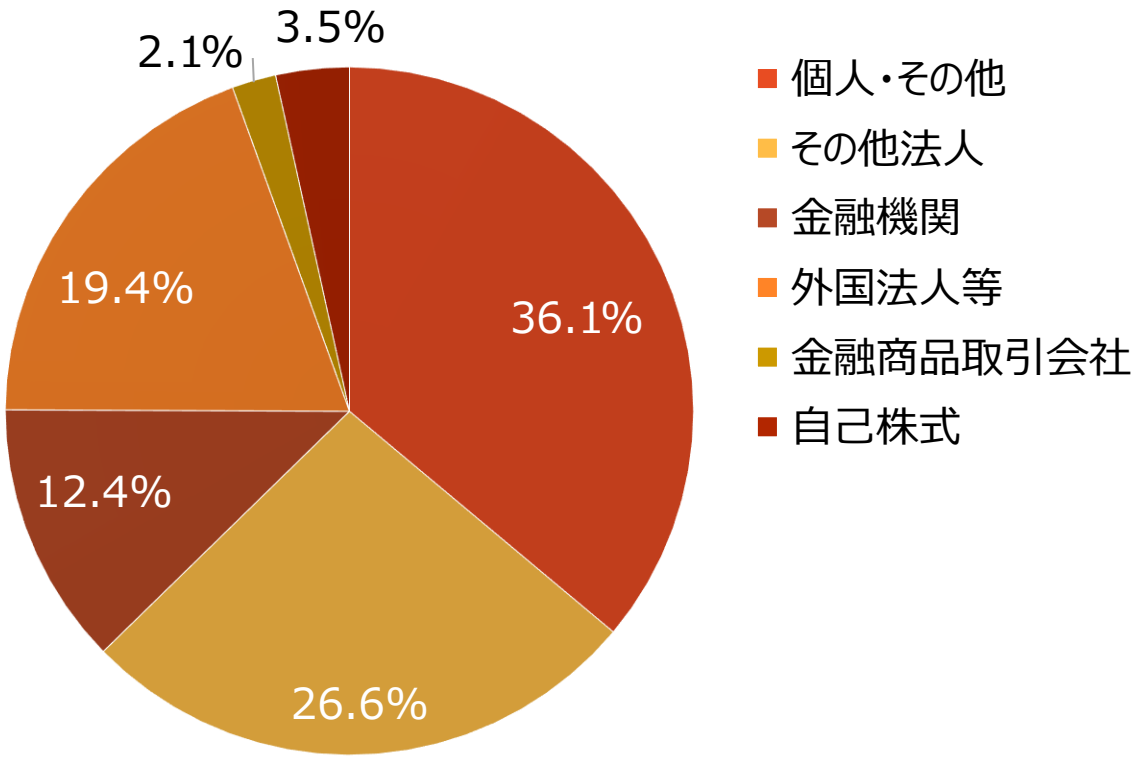
株主構成

2026年6月末

株主数6,307名

株主構成

*グラフは保有数ベース



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



Environment 環境	自社商品等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 • DX認定事業者の認定を取得、社会のDX化に貢献
	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と開示 • TCFD、CDPの取り組みの開示と課題への対応
Social 社会	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
	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）
Governance ガバナンス	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ＩＲ・マーケティング部
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。