



デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社

2026年6月期 決算説明資料

- 1 ——— 2026年6月期 決算報告
- 2 ——— 2027年6月期 業績予想
- 3 ——— 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
- 4 ——— 中期経営計画の進捗と2030年ビジョンについて
- 5 ——— ご参考資料



2026年6月期 決算ハイライト

- 米国通商政策や完成車メーカーの投資方針見直しにより、エンベデッドソリューション事業の先行きに不透明感が残るなか、底堅く推移した企業のIT投資需要を着実に取り込む
- 売上高、営業利益の伸びは緩やかながら、過去最高を更新。16期連続の増収増益を達成

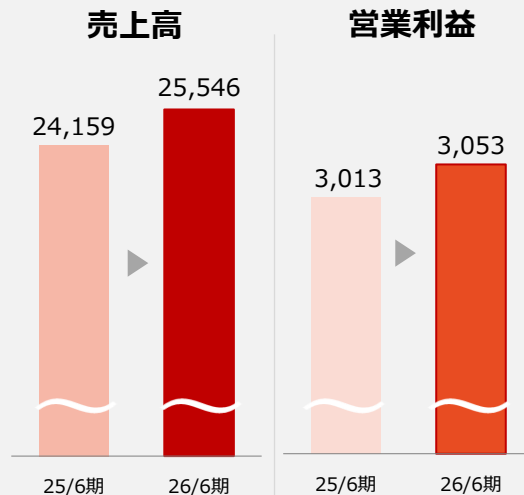
主要業績

売上高 : 25,546百万円
(前期比+5.7%)

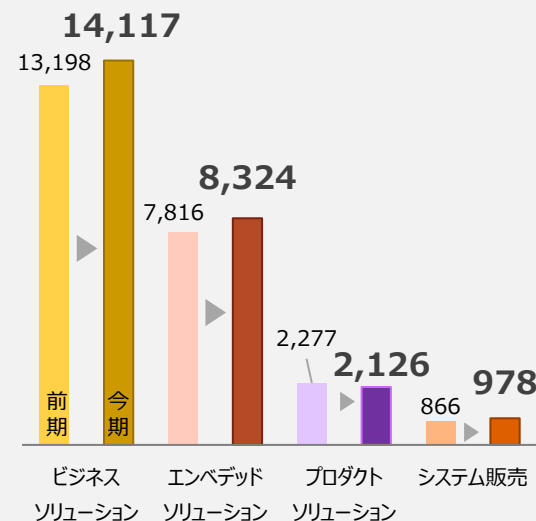
営業利益 : 3,053百万円
(同+1.3%)

営業利益率 : 12.0%
(同△0.5point)

前期比較



事業別売上高





2026年6月期 業績概要

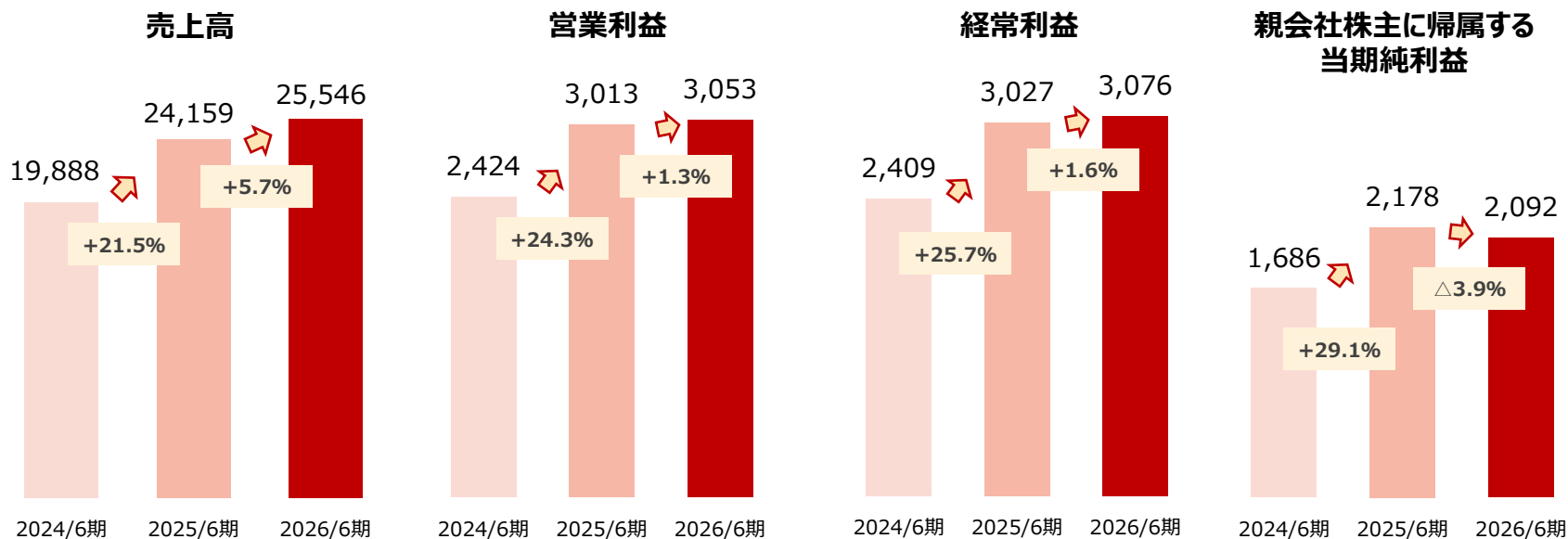
- 売上高、営業利益、経常利益はいずれも前期実績を上回る一方、期初計画に沿ってAIおよび戦略商品の開発に向けた成長投資を拡大した結果、営業利益率は前期比0.5ポイント低下
- 計画比では、売上高はわずかに未達となったものの、戦略投資に伴う販管費の増加を吸収し、営業利益は計画通りに着地
- 純利益は、資本業務提携先の投資有価証券評価損77百万円を特別損失として計上したことを主因に、計画を下回る結果に

(単位：百万円)	2025/6期 実績	構成比 %	2026/6期 実績	構成比 %	前期比 %	2026/6期 予想	予想比 %
売上高	24,159	100.0%	25,546	100.0%	+5.7%	26,000	△1.7%
売上総利益	6,145	25.4%	6,425	25.2%	+4.5%	-	-
販管費	3,131	13.0%	3,372	13.2%	+7.7%	-	-
営業利益	3,013	12.5%	3,053	12.0%	+1.3%	3,050	+0.1%
経常利益	3,027	12.5%	3,076	12.0%	+1.6%	3,050	+0.9%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	2,178	9.0%	2,092	8.2%	△3.9%	2,200	△4.9%

売上高&利益 3期推移

- 売上高、営業利益、経常利益はいずれも過去最高を更新
- 当期純利益は、特別損失の計上によりわずかに減少

(単位：百万円)





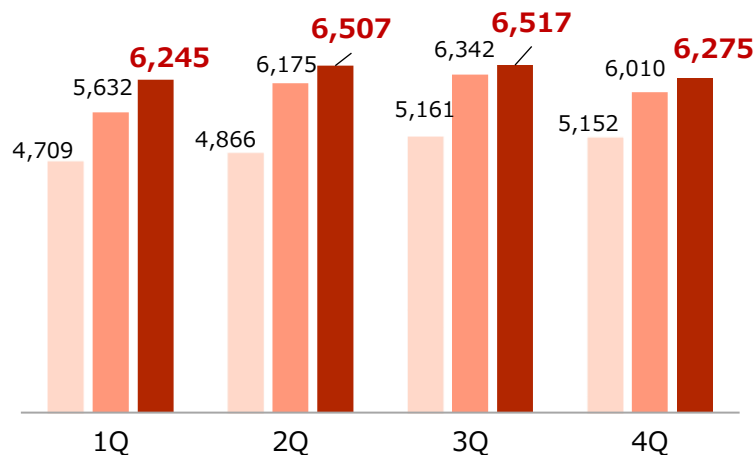
四半期会計期間別 売上高&営業利益推移

- 売上高は、セグメント間で濃淡はあるものの、各四半期で当該会計期間の過去最高を着実に更新
- 営業利益は、計画的な先行投資により、第2・第3四半期は一時的に減益となったものの、通期では増益を維持

売上高

2024/6期 2025/6期 2026/6期

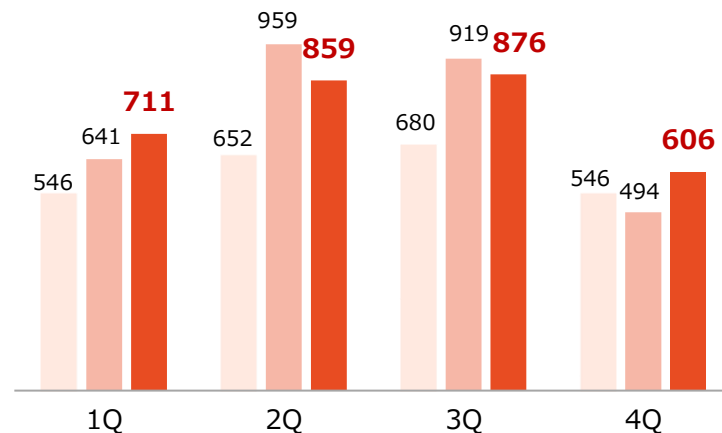
(単位：百万円)



営業利益

2024/6期 2025/6期 2026/6期

(単位：百万円)



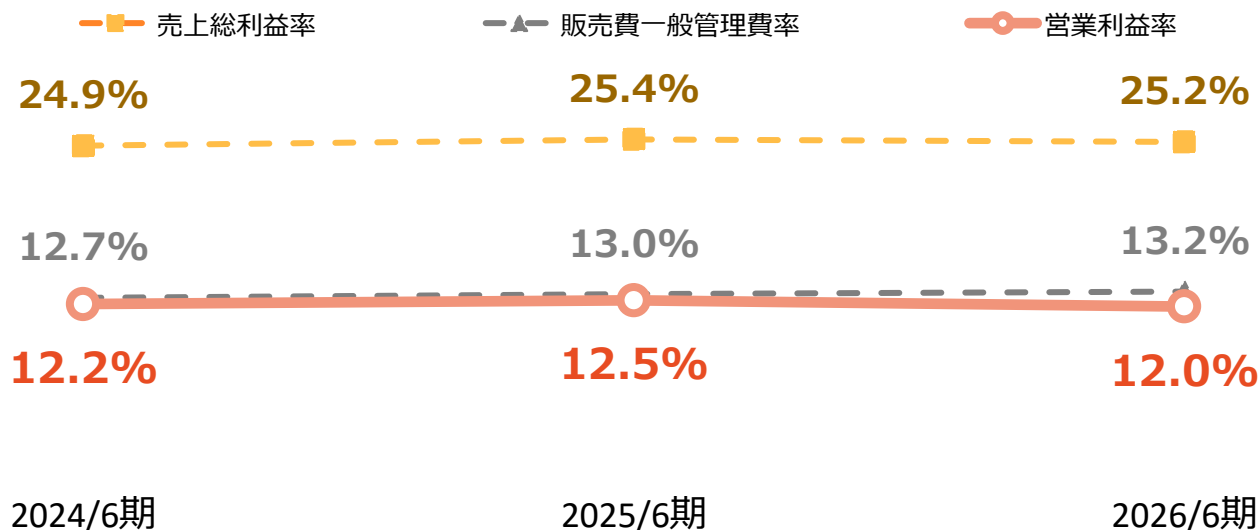
* 営業利益については、新入社員の受入れ、期末手当等で第4四半期に減少する季節性があります。



売上総利益率・販管費率・営業利益率の推移

- 車載市場の変化に伴うエンベデッドソリューション事業の高収益案件縮小や、プロダクトソリューション事業におけるコスト増の影響により、売上総利益率は0.2ポイント低下
- 一方、AI・戦略商品の開発など将来の成長に向けた投資を積極化したことで、販管費比率は0.2ポイント上昇
- これらの結果、営業利益率は0.5ポイント低下したものの、引き続き安定した水準を維持

各利益&販売費一般管理費の対売上高比率

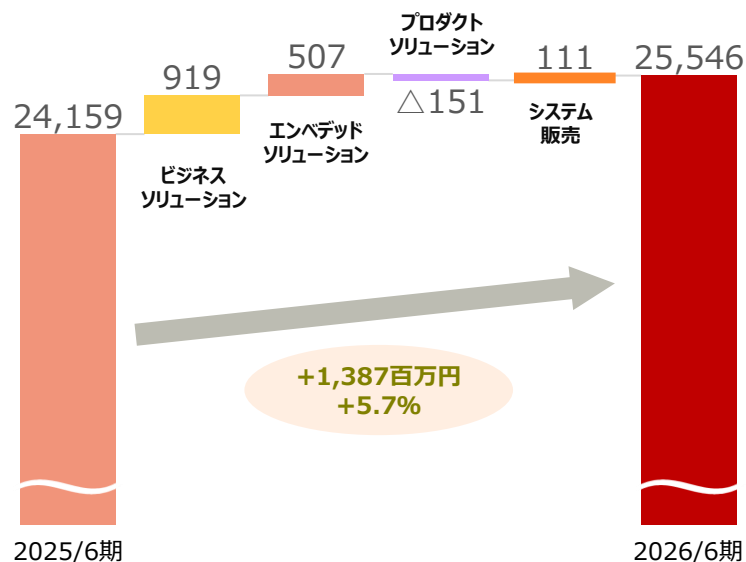


売上高、営業利益の増減要因（前期比）

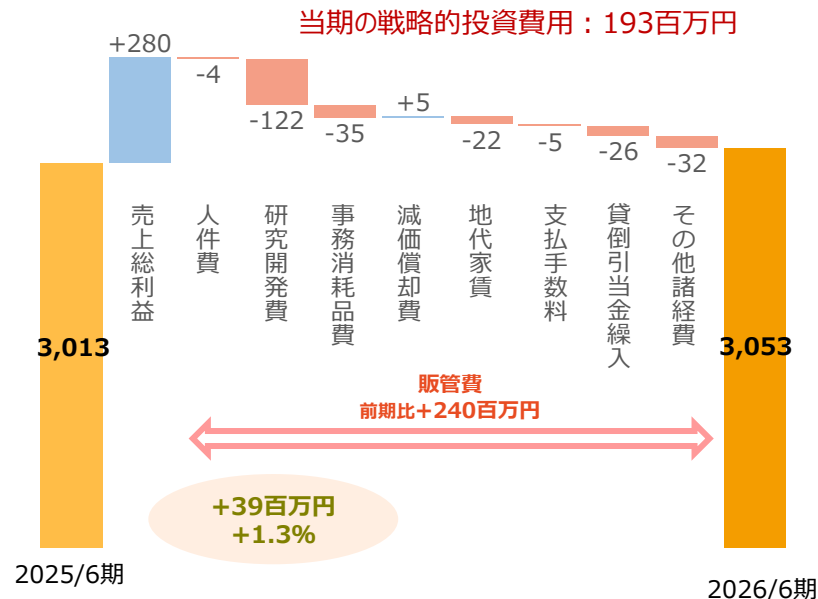
- 売上高は、プロダクトソリューション事業が年賀状ソフト販売撤退の影響などにより減収となるも、他3事業は堅調に推移
- 営業利益は、研究開発や本社フロア増床などの戦略投資を吸収し、増益を確保

(単位：百万円)

売上高



営業利益





セグメント別業績サマリ

- ソフトウェア開発事業は、ビジネスソリューションとエンベデッドソリューションが増収となる一方、プロダクトソリューションの減収が響き、売上高は計画比2.1%減。セグメント利益は前期並みで着地
- システム販売事業は、北陸拠点の通期寄与などにより、計画達成し、増収増益を達成

(単位：百万円)

セグメント	科目	2025/6期 実績	2026/6期 実績	前期比 %	2026/6期 予想	予想比 %
ソフトウェア開発事業	売上高	23,294	24,566	+5.5%	25,100	△2.1%
	ビジネスソリューション	13,198	14,117	+7.0%	14,400	△2.0%
	エンベデッドソリューション	7,817	8,324	+6.5%	8,400	△0.9%
	プロダクトソリューション	2,277	2,126	△6.6%	2,300	△7.6%
	セグメント利益	2,934	2,918	△0.6%	-	
システム販売事業	売上高	909	978	+7.5%	900	+8.7%
	セグメント利益	80	134	+69.0%	-	

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

- ビジネスソリューションは旺盛な需要を着実に取り込み、0.7ポイント伸長。エンベデッドソリューションはおおむね前期並みで推移
- プロダクトソリューションは、年賀状ソフト販売からの撤退影響などにより、構成比が前期比1.1ポイント低下

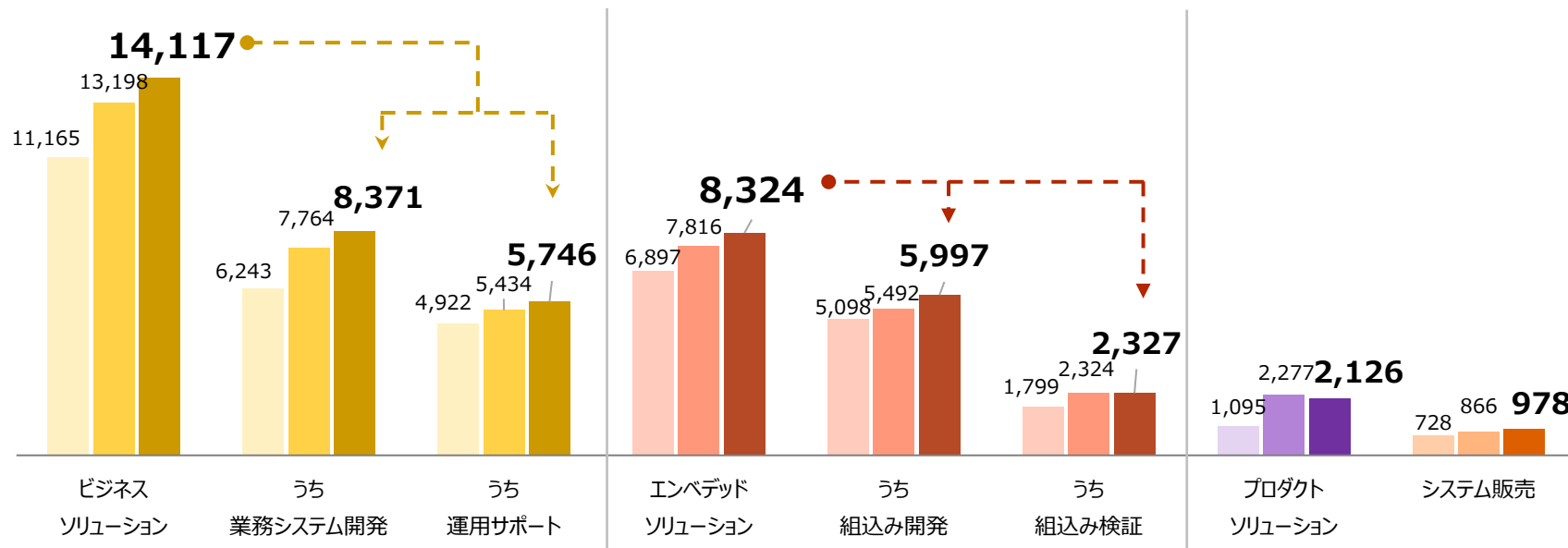
事業セグメント別 売上高構成比	分類	2024/6期	2025/6期	2026/6期
ソフトウェア開発事業		96.3%	96.4%	96.2%
ビジネスソリューション事業	事業基盤	56.1%	54.6%	55.3%
うち業務システム開発		55.9%	58.8%	59.3%
〃 運用サポート		44.1%	41.2%	40.7%
エンベデッドソリューション事業	事業基盤	34.7%	32.4%	32.6%
うち組込みシステム開発		73.9%	70.3%	72.0%
〃 組込みシステム検証		26.1%	29.7%	28.0%
プロダクトソリューション事業	成長分野	5.5%	9.4%	8.3%
システム販売事業	事業基盤	3.7%	3.6%	3.8%

事業別売上高の推移

- 安定収益基盤を担うビジネスソリューション、エンベデッドソリューションが着実に成長
- システム販売も伸長し、プロダクトソリューションを除く各事業で過去最高の売上高を更新

事業別売上高の四半期推移

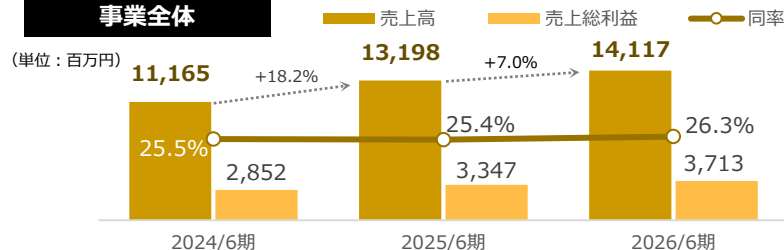
(グラフは左から2024/6期、2025/6期、2026/6期)





セグメント別売上高：ビジネスソリューション事業

事業全体



売上高 : 14,117百万円
前期比 : +7.0%

<事業全体>

旺盛な需要を着実に取り込み、売上高は前期比7.0%増。収益性の改善も進み、売上総利益は同10.9%増と、売上高を上回る伸びを実現

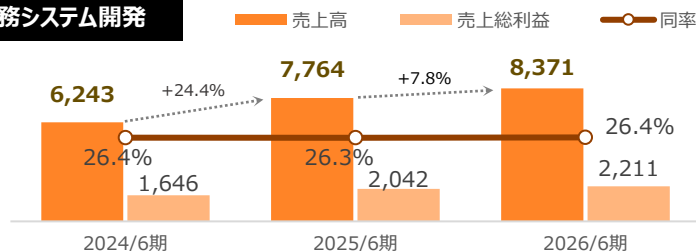
■ 業務システム開発

- 公共系高単価案件の反動減を、通信関連案件の拡大やERP・医薬系案件の回復で吸収し、増収増益
- 顧客ニーズに応じた生成AIツールの活用を進め、ノウハウの蓄積と活用基盤の整備を推進

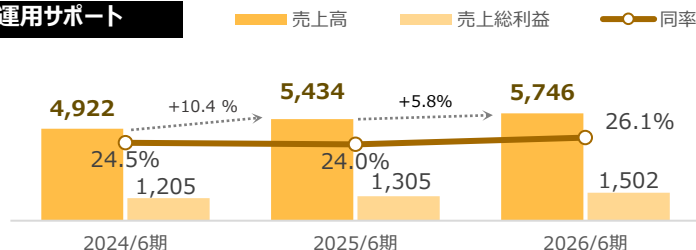
■ 運用サポート

- 主要顧客内でのシェア拡大に加え、クラウドインフラ構築やデータ分析、Microsoft Power Platformなどの付加価値サービスが伸長。安定収益基盤を強化し、売上総利益率も大幅に改善

業務システム開発



運用サポート

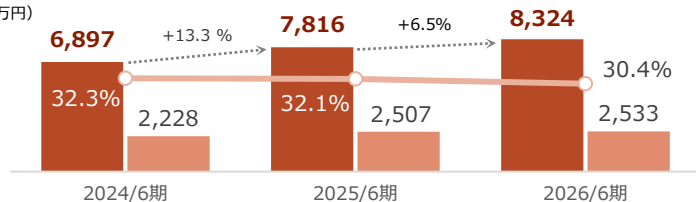


セグメント別売上高：エンベデッドソリューション事業

事業全体

売上高 売上総利益 同率

(単位：百万円)



売上高：8,324百万円

前期比：+6.5%

<事業全体>

第3四半期以降、主力の車載関連需要が一段と弱含むなか、非車載分野の案件を着実に積み上げ、増収増益を確保。一方、案件構成の変化により、売上総利益率は前期比1.7ポイント低下

■組込みシステム開発

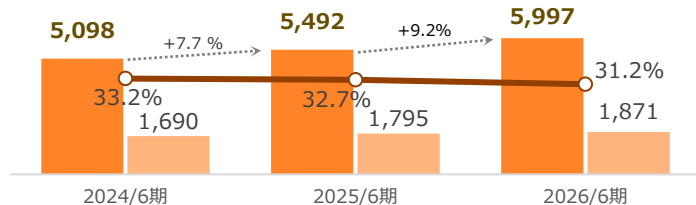
- 車載・半導体関連の主要顧客によるIT投資抑制の影響を、産業機器向けなど他分野の案件拡大で補い、増収増益を確保

■組込みシステム検証

- 車載向け大型検証案件の早期終了に加え、米国子会社では第3四半期以降、日系企業のEV投資見直しが影響。売上高は前期並みを維持したものの、売上総利益は減少
- 非組込み領域の開拓を進めるとともに、AIを活用したテスト自動化サービスの営業活動を開始

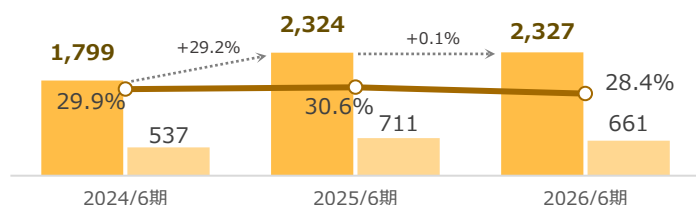
組込みシステム開発

売上高 売上総利益 同率



組込みシステム検証

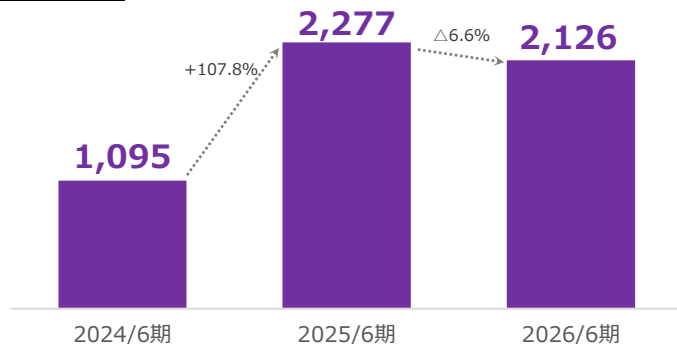
売上高 売上総利益 同率



セグメント別売上高：プロダクトソリューション事業

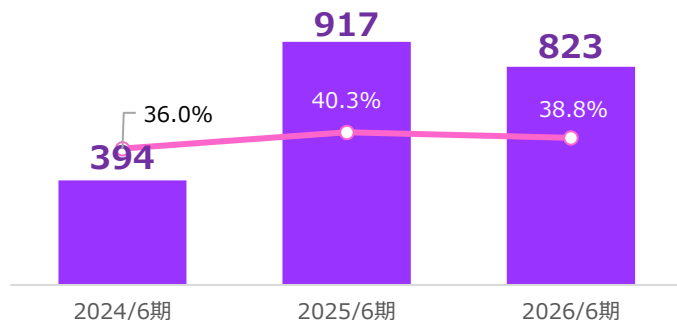
売上高

(単位：百万円)



売上総利益

■ 売上総利益 ● 同率



売上高：2,126百万円

前期比：△6.6%

<事業全体>

年賀状ソフトの販売終了やxoBlos売切りライセンスの反動減により、売上高は前期比6.6%減。電子契約SIの追加対応も影響し、売上総利益は同10.2%減、売上総利益率は同1.5pt低下

【セキュリティ商品・サービス：WebARGUS等】

- WebARGUSのライセンス販売や脆弱性診断サービスは伸長
- IoT版セキュリティ対策「RezOT（レジオート）」は、パートナー企業様との協業により、実機搭載に向けた開発準備などを推進

【業務効率化商品：xoBlos（ゾブロス）等】

- xoBlosは売切りライセンスの反動減が影響したものの、新規顧客の開拓は着実に進展。4月にはデータ構造化ツール「xFormly（フォームリー）」の販売を開始

【その他商品】

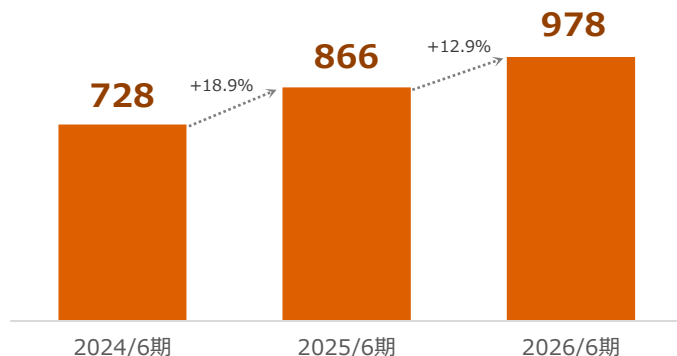
- 電子契約SIの追加対応2案件は、1件が収束、1件が顧客合意のもと継続。引当金の計上により翌期への影響を抑制
- ジャングル社は法人向け商材の伸長により、収益性が大幅に改善



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)



売上高：978百万円
前期比：+12.9%

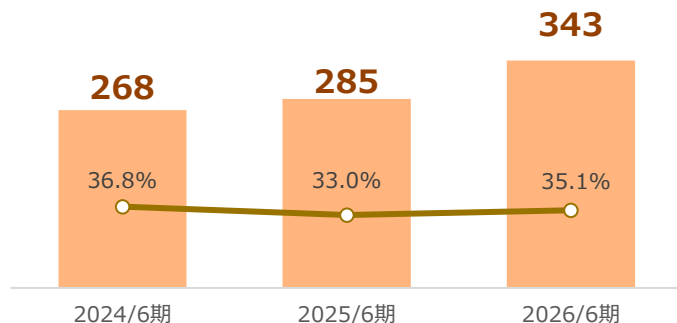
<事業全体>

前期下期に事業を承継した北陸営業所の販売体制定着に加え、Windows11移行に伴うPC需要の取り込みや「楽一」保守料金の改定が寄与

売上高は前期比12.9%増、売上総利益は同20.4%増となり、売上総利益率も同2.1pt改善

売上総利益

売上総利益 同率



- 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

- 現金・預金および利益剰余金の増加により、総資産・純資産が拡大。負債は前期末並みにとどまり、自己資本比率は73.7%と高い財務健全性を維持

(単位：百万円)

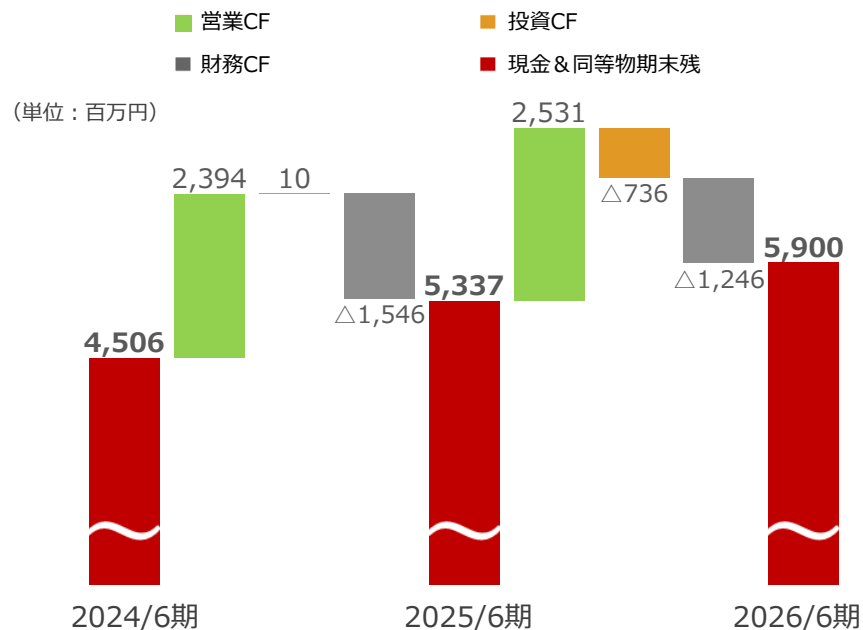
	2025/6月末	2026/6月末	増減
現金・預金	5,354	6,167	813
売掛金及び契約資産	3,585	3,500	△84
仕掛品	196	163	△33
その他	337	413	75
流動資産 計	9,474	10,245	771
有形固定資産	188	224	36
無形固定資産	691	516	△175
投資その他の資産	916	1,304	387
固定資産 計	1,797	2,045	248
資産 合計	11,271	12,290	1,019

	2025/6月末	2026/6月末	増減
買掛金	857	825	△31
未払法人税等	527	575	48
その他	1,407	1,391	△16
流動負債 計	2,791	2,791	0
株式給付引当金	208	215	7
その他	89	101	11
固定負債 計	297	316	19
負債 合計	3,088	3,108	19
資本金	453	453	—
資本剰余金	460	601	140
利益剰余金等	7,268	8,127	858
純資産 合計	8,182	9,181	999
負債・純資産 合計	11,271	12,290	1,019

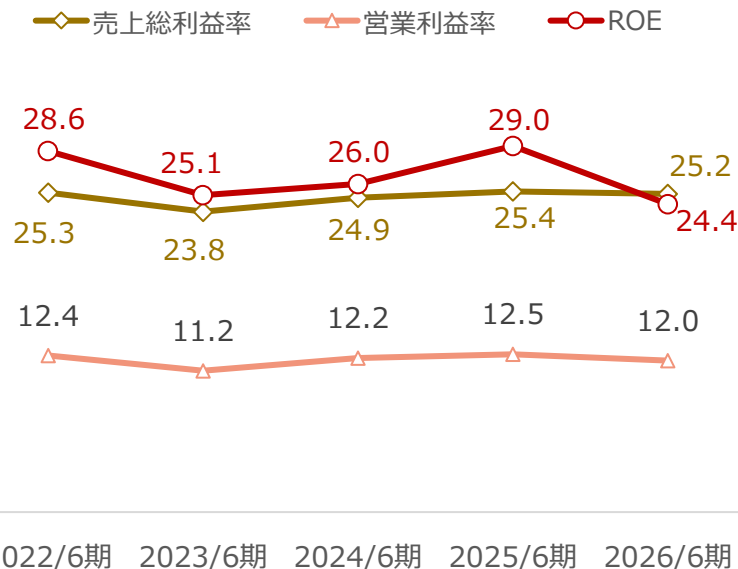


キャッシュフロー

- 投資有価証券の取得などにより投資CFは736百万円の支出となったものの、営業CFは2,531百万円を確保し、期末現金残高は5,900百万円へ増加
- ROEは、自己資本の増加と特別損失による純利益の減少を受け、前期比4.6ポイント低下の24.4%となるも、引き続き高水準を維持



売上総利益率/営業利益率/ROE (%)



* 2025/6期は現金及び現金同等物に係る換算差額-28百万円が発生、2026/6期は同37百万円および連結子会社の決算期変更に伴う現金および現金同等物の増減額△23百万円が発生

- 1 ——— 2026年6月期 決算報告
- 2 ——— 2027年6月期 業績予想
- 3 ——— 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
- 4 ——— 中期経営計画の進捗と2030年ビジョンについて
- 5 ——— 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%



2027年6月期 第2四半期業績予想

- 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

- 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
ソフトウェア開発事業	24,566	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	+8.3%	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%

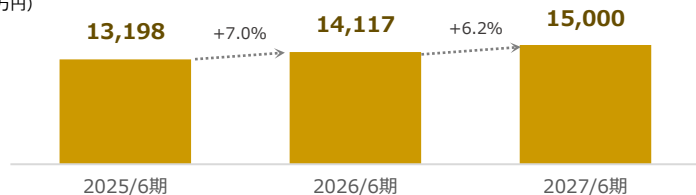


セグメント別売上高：ビジネスソリューション事業

事業全体

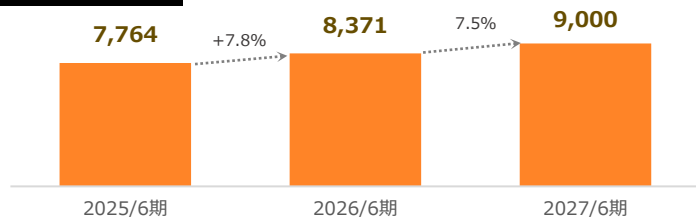
(単位：百万円)

■ 売上高



売上高 : 15,000百万円
前期比 : +6.2%

業務システム開発



<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、売上高は前期比6.2%増を計画。生成AIやローコード・ノーコードを活用し、提案価値と生産性の向上を推進

■ 業務システム開発

- それぞれの強みを持ち寄った他社との協業を通じて、伴走型SIerへの転換を加速
- AI駆動開発の実績・ノウハウを蓄積し、生産性向上を推進

運用サポート



■ 運用サポート

- 主要顧客内でのシェア拡大により、収益基盤を強化
- クラウド基盤構築やMicrosoft Power Platformを活用した自動化支援を拡充



セグメント別重点施策：ビジネスソリューション事業

重点施策

上流工程、コンサル領域の強化などビジネスモデルを変革、伴走型（共創型）モデルへシフト

労働集約型から価値創出型へ。AIを活用した事業（AI駆動開発・AIサービス）へ転換

経験と実績が豊富な金融事業の再構築と、得意領域でプロフェッショナル集団を構築し安定基盤を拡大

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。「Microsoft Power Platform」とAIなどの掛け合わせによるDX伴走型支援を展開

グループ子会社とシステム開発・運用サポート両面での協力体制構築とシナジー効果の最大化

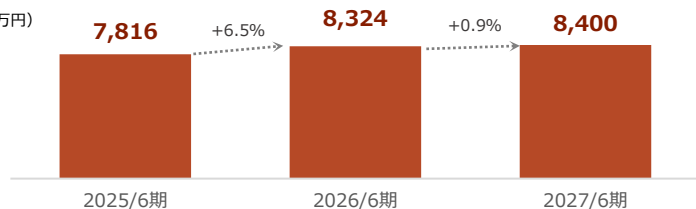
愛媛や函館等を活用した高度ニアショアや、AI開発センターによる価値提供体制の高度化



セグメント別売上高：エンベデッドソリューション事業

事業全体

(単位：百万円)



売上高 : 8,400百万円

前期比 : +0.9%

<事業全体>

車載・半導体分野の投資動向には不透明感が残るものの、主要顧客との取引深耕に加え、非車載領域の開拓を進め、売上高は前期比0.9%増を計画

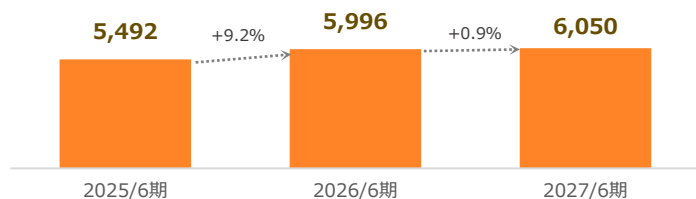
■ 組込みシステム開発

- IoT・産業機器向け案件の拡大に加え、防衛、航空・宇宙分野を開拓
- 欧州CRAやJC-STARなどセキュリティ法規対応の提案も継続

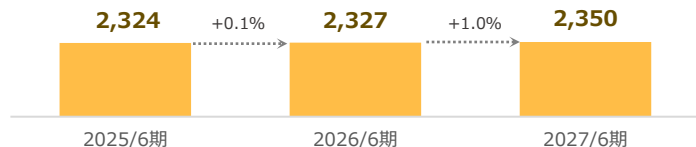
■ 組込みシステム検証

- 車載検証を基盤に、業務システム領域への展開を進める
- AI検証サービス「Qualicia」を本格展開し、品質サービス事業への進化を加速

組込みシステム開発



組込みシステム検証





セグメント別重点施策：エンベデッドソリューション事業

重点施策

「組み込みシステム開発＋検証」を融合し、上流から下流まで一気通貫で価値を提供

主軸の車載系の深耕に加え、他ドメイン（防衛、航空・宇宙）の新たなビジネス領域を開拓、経験と実績を積み上げる

国内外のセキュリティ法規/制度対応への需要増を獲得し、セキュリティ領域を事業の強みへと確立

業務系システム検証（金融・流通・公共・製造IT）での実績を積み、検証事業の柱へと成長させる

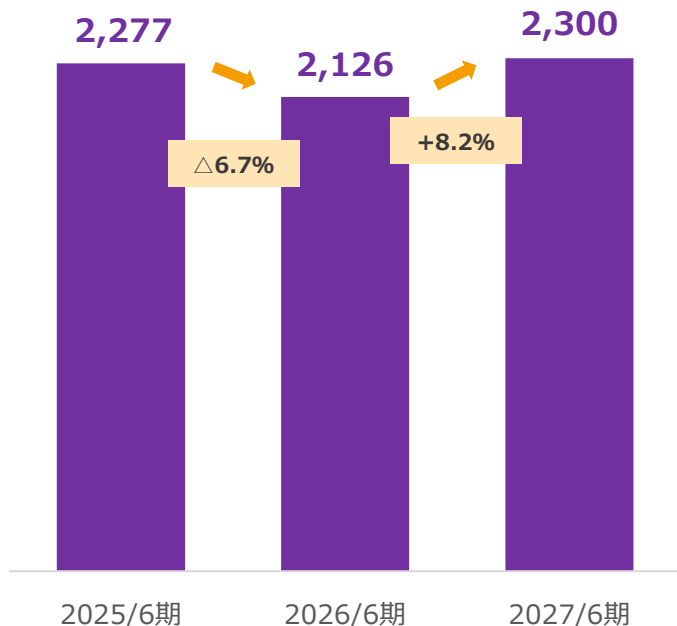
AIを活用したQualiciaやQ-Compassなど、検証自動化、標準化サービスの本格展開による事業の高度化

北米地域において既存の車載系顧客の深耕と非車載領域の開拓



セグメント別売上高：プロダクトソリューション事業

(単位：百万円)



売上高：2,300百万円

前期比：+8.2%

＜事業全体＞

ストック型収益を着実に積み上げ、人的リソースに過度に依存しない収益モデルの確立を推進。売上高は前期比8.2%増、前期減収からの回復を計画

【セキュリティ商品・サービス：WebARGUS等】

- WebARGUS、SentinelARGUSを軸に、拡大する市場需要を取り込み、販売を強化
- RezOTはパートナー企業との協業を通じ、早期の市場投入と事業モデルの確立を目指す

【業務効率化商品：xoBlos（ゾブロス）等】

- xoBlos、xFormlyの販売に加え、これらを起点として、「データマネジメント基盤」の構築に向けた伴走支援サービスを提供

【その他新商品】

- 電子契約サービスの直販拡大、周辺SI・自治体案件の獲得を推進
- ジングル社ではData Migration Boxなど法人向け製品の拡販



セグメント別重点施策：プロダクトソリューション事業 1/2

重点施策

(セキュリティ商品・サービス)

ランサムウェア攻撃対策ソリューション「Sentinel ARGUS（センチネルアルゴス）」の販売を促進

IPA「情報セキュリティサービス基準 適合サービスリスト」への登録を活かし、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拡販

組込み機器向けソリューション「RezOT（レジオット）」の市場投入とパートナー企業と協業し、組込み製品への導入を実現

(業務効率化商品)

初期導入コストを抑えた小規模案件を多数獲得することにより、リードタイムの短縮とライセンス数を拡大。導入後、教育支援および技術支援を強化し、アップセルを実現

xFormlyによるデータ整備、xoBlosによるデータ加工・連携、さらにAIおよびセキュリティとの連携により、企業が安全かつ効率的にデータを活用できる基盤を提供



セグメント別重点施策：プロダクトソリューション事業 2/2

重点施策

(DD-CONNECT・DX事業・ジャングル社)

追加対応が発生したSI案件において、顧客と合意したリスケジュールの順守と顧客シェアの拡大

電子契約サービス「DD-CONNECT」の直販の拡大と自治体への導入の実現、及び電子契約導入に付随した周辺SI開発案件の獲得

社会インフラ（下水道管）に対するAI画像診断サービスの実装、自治体への展開

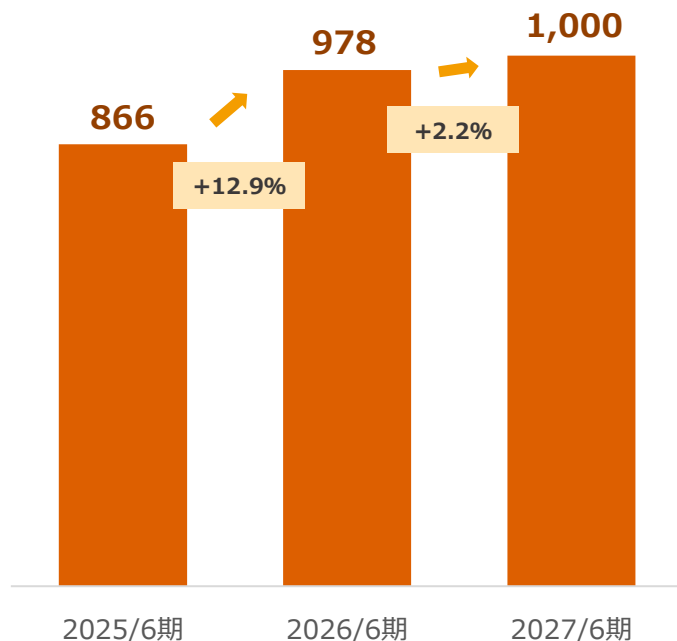
ドローンとITを融合させた次世代農業の実証実験や、産官学連携によるスマート農業での活用試験を推進

製品販売子会社であるジャングル社の法人向け商材(Data Migration Box／PDF Xchange／Disk Deleter) の拡販



セグメント別売上高：システム販売事業

(単位：百万円)



売上高：1,000百万円

前期比：+2.2%

<事業全体>

安定したリピート顧客基盤を背景に、売上高は前期比2.2%増を計画。小規模事業者数の減少が続く市場環境を踏まえ、さらなる収益基盤の強化に向け、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

- ・ サポート体制を「カスタマーサクセス」へ進化させ、お客様の業務環境に応じた伴走型支援によるクロスセルを強化
- ・ 需要の高い受発注システムやCMS、EC連携を拡充した「楽一」新バージョンの拡販により、新規顧客の獲得を図る

※ 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



セグメント別重点施策：システム販売事業

重点施策

サポート体制を「カスタマーサクセス」へと進化させ、伴走型支援を通じて現行サービスの継続率を維持

顧客の業務環境に応じて、楽一以外のクロスセル（複合機、UTM、楽らくページ等）を強化

営業体制を増強し、ストック型クラウドシステムを中心に新規顧客を開拓

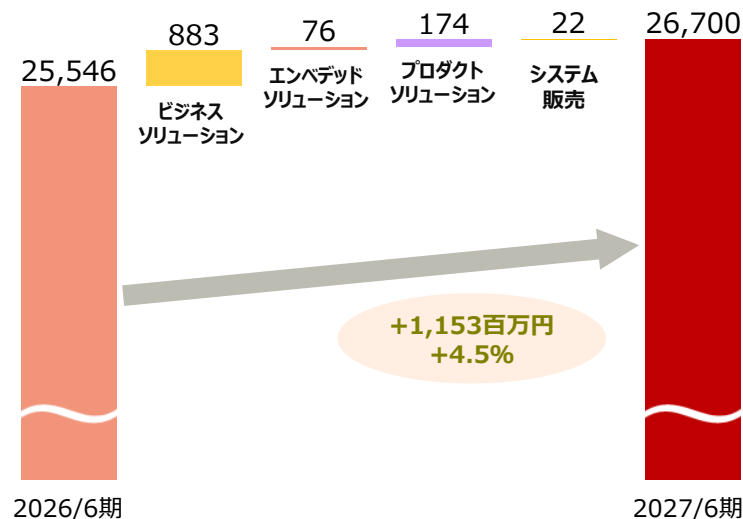
UTM（Unified Threat Management）：複数のセキュリティ機能を統合したネットワーク防御システム

主要KPI（売上高、営業利益/利益率）

- 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

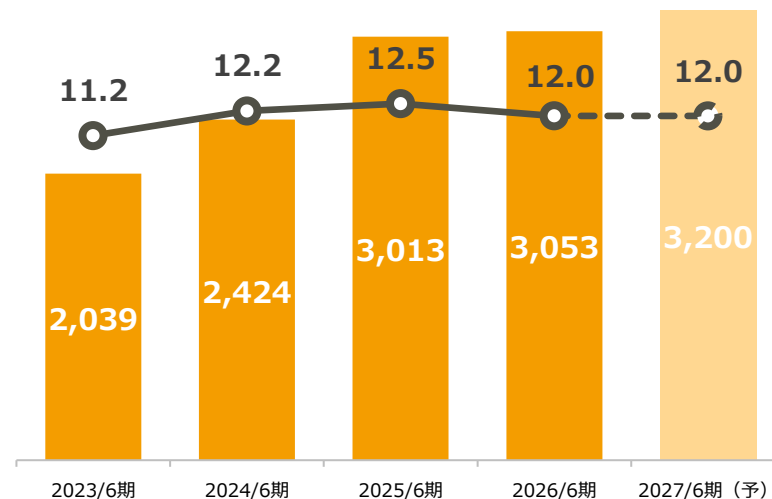
売上高

(単位：百万円)



営業利益/営業利益率

営業利益（百万円） 営業利益率（%）

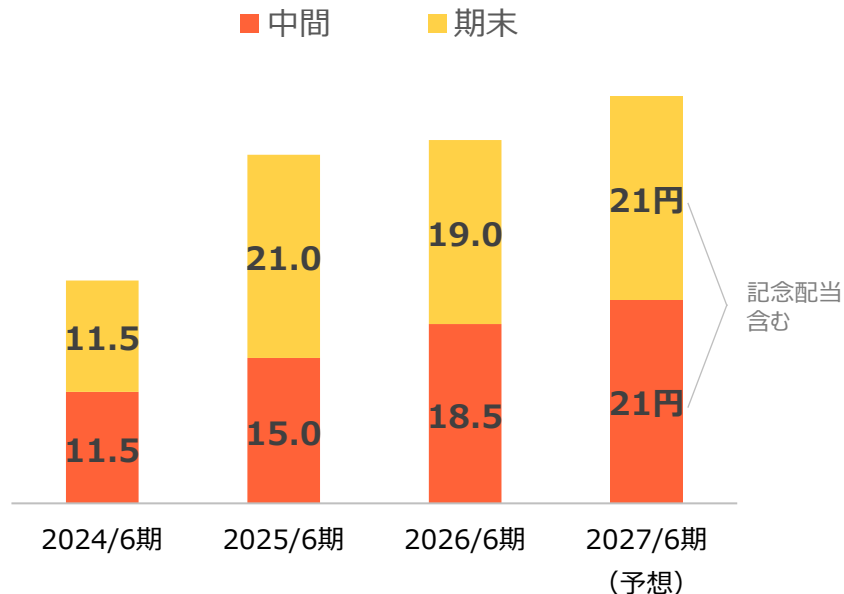




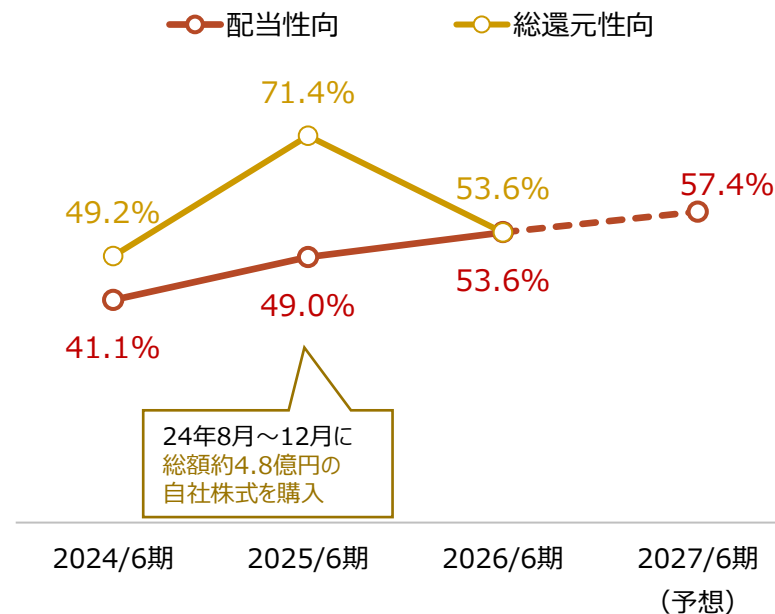
株主還元

- 2026年1月1日付で1株を2株とする株式分割を実施。2026年6月期の年間配当は、分割後ベースで37.5円を予定
- 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（分割後ベース）*



配当性向及び総還元性向の推移



- 1 ——— 2026年6月期 決算報告
- 2 ——— 2027年6月期 業績予想
- 3 ——— 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
- 4 ——— 中期経営計画の進捗と2030年ビジョンについて
- 5 ——— ご参考資料

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)

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

2026年

2027年

2028年

2029年

2030年以降

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

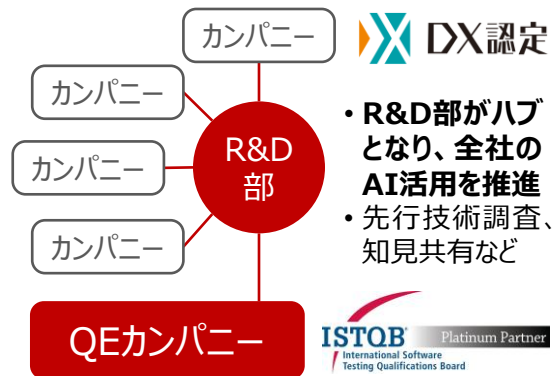
✓ 伴走型AI/DXインテグレーターとして知識集約
型モデルを確立、収益性を最大化
✓ AIエージェント運用・品質保証を軸にストック型
収益へ転換

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



- ・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

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

事業セグメント

業務システム開発

運用サポート

組込みシステム開発

主な施策

- ・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

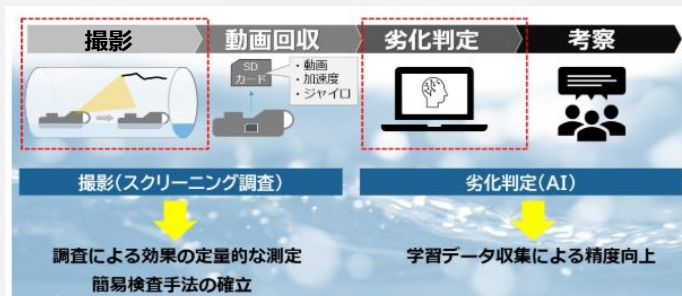
- ・道南拠点を実証のハブとして活用し、画像判定やドローン自動運転など、AIを主軸とした新規事業を拡大
- ・主要プロダクトへのAIアシスタント機能の搭載

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



ドローンによる農業噴霧は、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IoT版

- 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

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

活用イメージ 01

産業用設備
・ロボット



※掲載画像はイメージです。

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

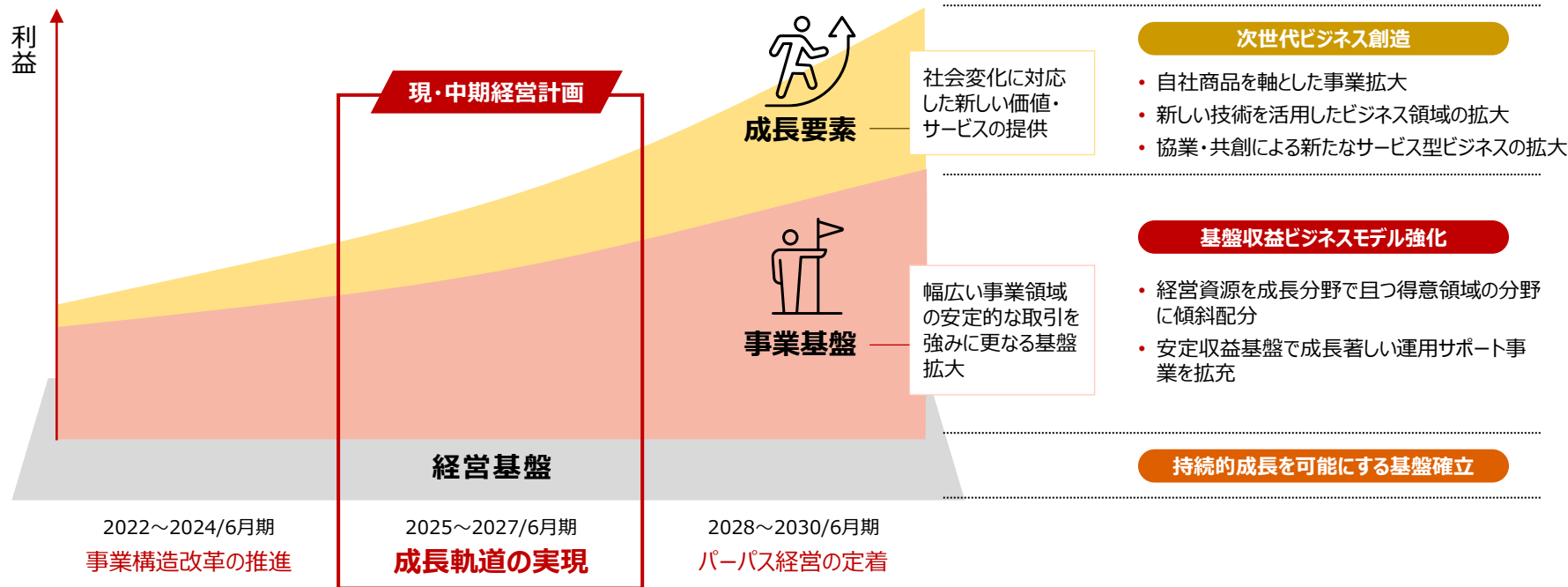


- 1 ——— 2026年6月期 決算報告
- 2 ——— 2027年6月期 業績予想
- 3 ——— AI共生モデルを実装フェーズへ — 実践で独自の勝ち筋を確立する
- 4 ——— 中期経営計画の進捗と2030年ビジョンについて
- 5 ——— ご参考資料



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





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	目標値（KPI）		
	2025/6期 実績	2026/6期実績	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

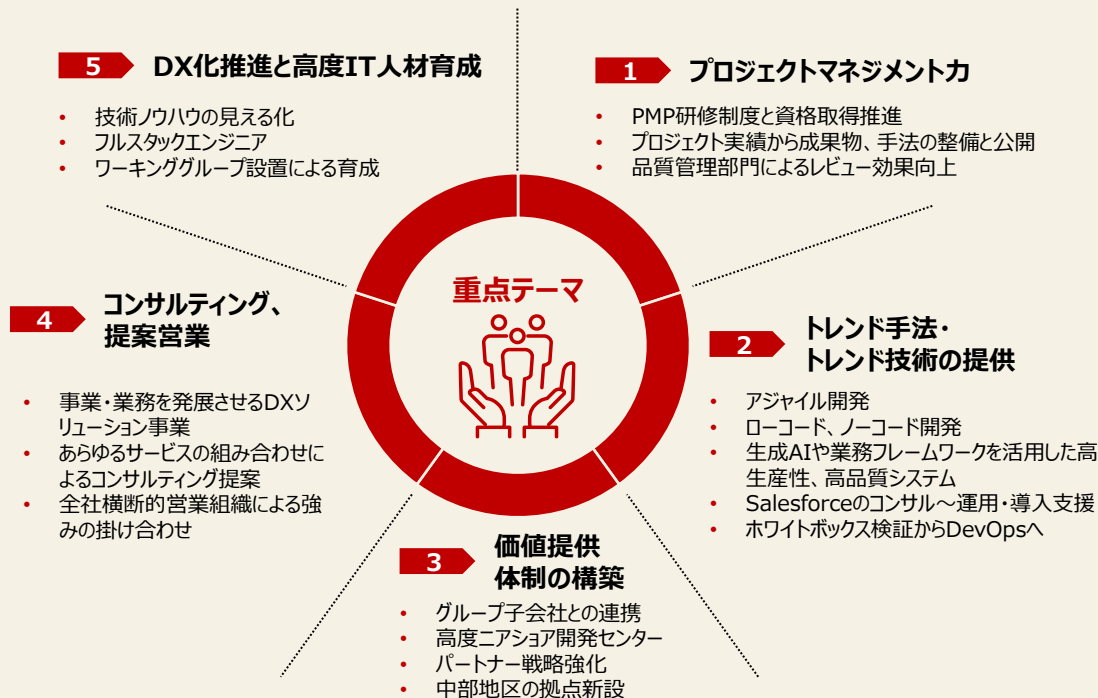
更なる価値共創力、市場競争力の向上による基盤収益ビジネスモデルの強化

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ренд、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

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



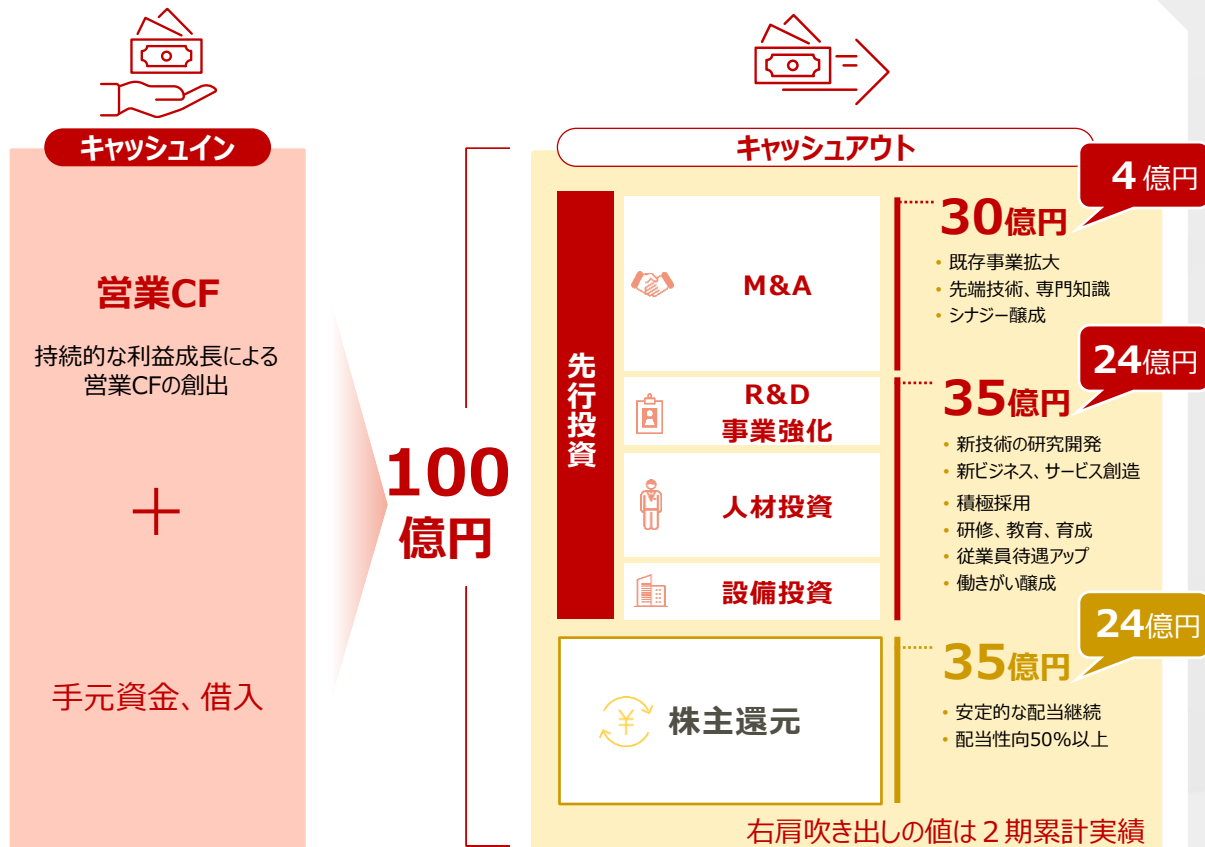
全社横断的な委員会を立ち上げ、プライオリティを上げて取り組む。





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





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

- 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



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	●	●			●		●			
		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.
Digital Information Technologies Corporation

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

50 billion

フィフティ

営業利益

50 億

フィフティ

配当性向

50 %

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！～

- 1 ——— 2026年6月期 決算報告
- 2 ——— 2027年6月期 業績予想
- 3 ——— 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
- 4 ——— 中期経営計画の進捗と2030年ビジョンについて
- 5 ——— 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 FORECAST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



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



JPX-NIKKEI Mid Small

「JPX日経中小型株指数」
2025年度、2026年度構成銘柄*

*2025年度は2025年8月29日から2026年8月28日まで、
2026年度は2026年8月31日から2027年8月30日まで適用

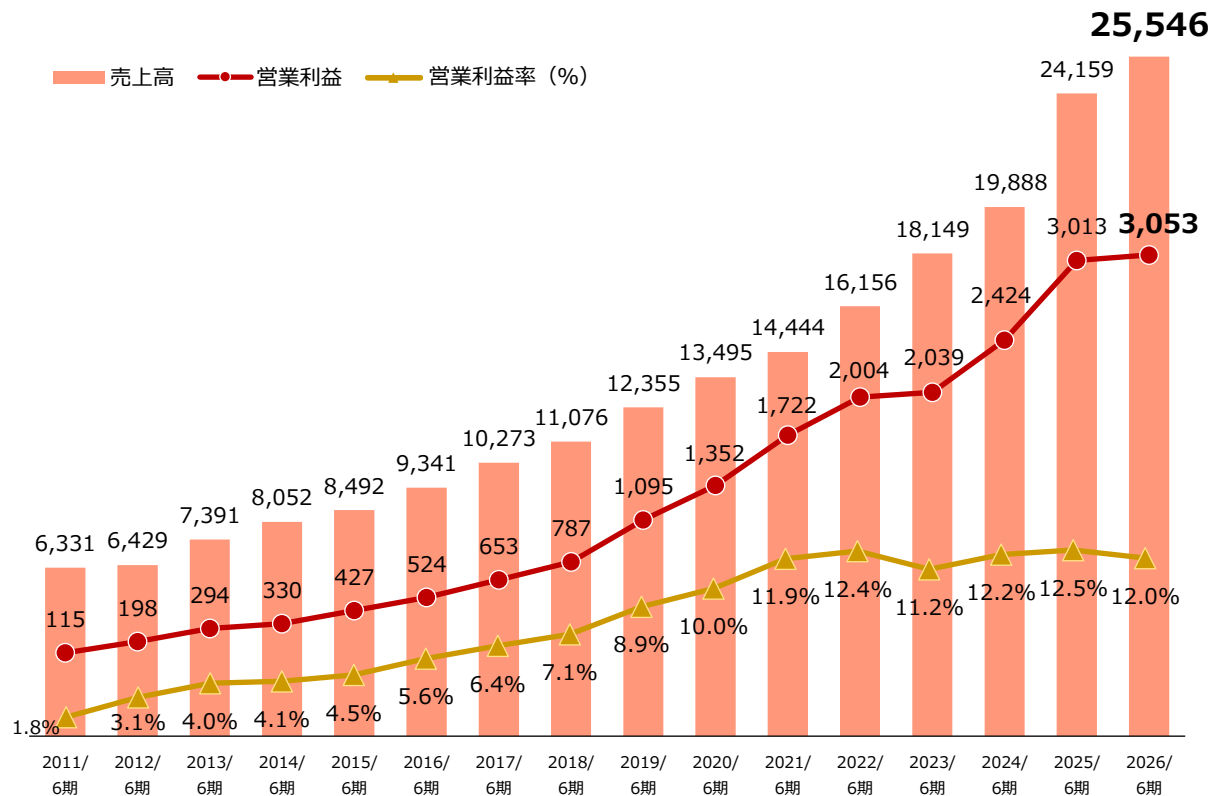
国内外の開発拠点と社員数





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



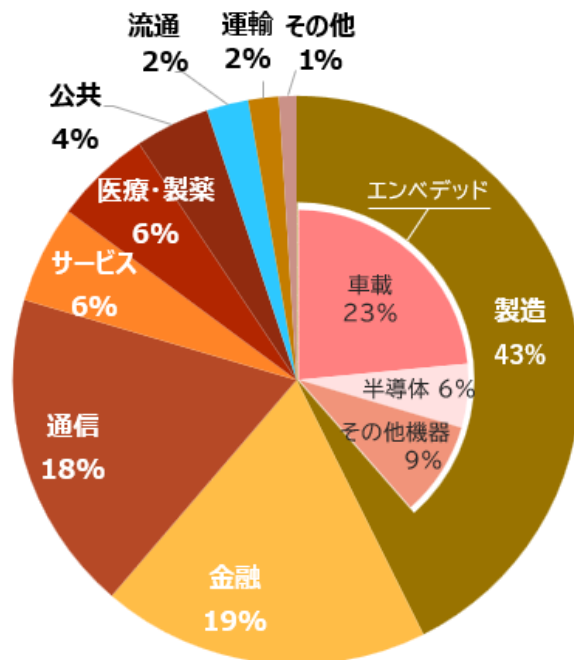
事業セグメント別売上高構成

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



業種別売上高構成比(※)



■ D I Tグループの取引先は 約2,900社

- ・ソフトウェ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

■ ソフトウェア開発事業の業種別売上高構成 (左図)

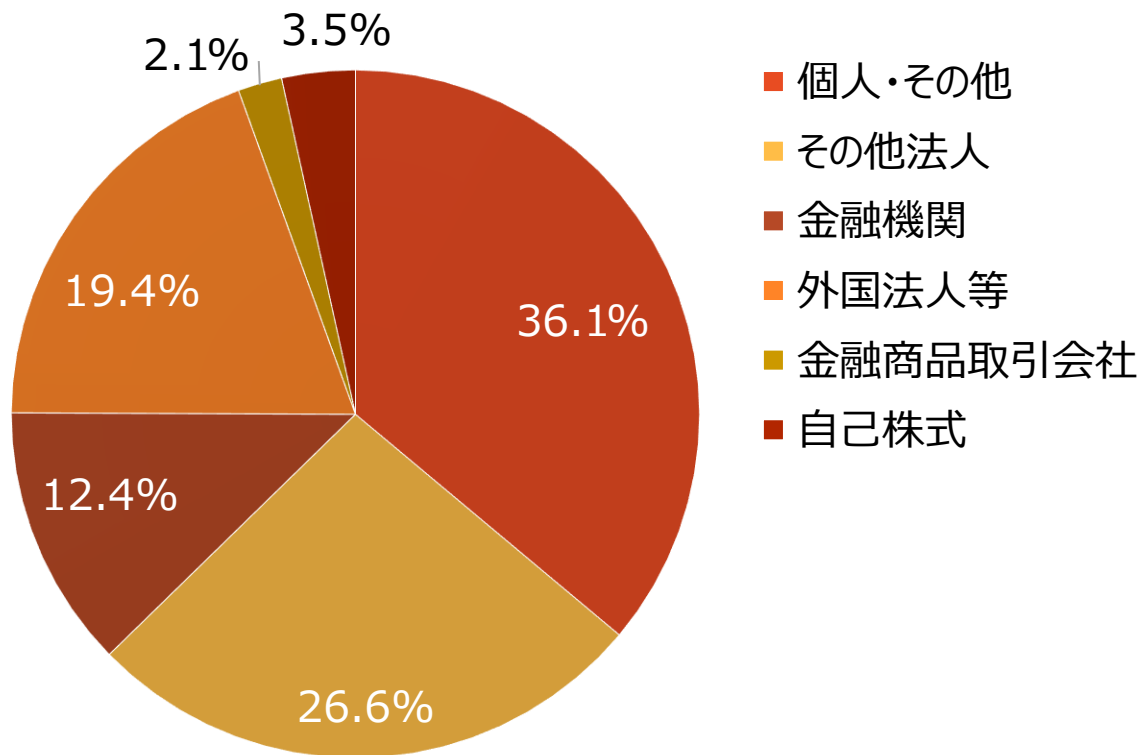
- ・情報システム子会社を含めたエンドユーザー売上比率は80%

※ 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



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（ソブロス）、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

VA Web ARGUS

soBlos

DD-CONNECT

- ・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



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）



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 I R・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。