



デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社

2025年6月期 第3四半期 決算説明資料



1 ——— 2025年6月期第3四半期 決算報告

2 ——— 2025年6月期 業績予想

3 ——— 2030年ビジョンおよび中期経営計画
(24/8/9開示の説明資料より一部抜粋)

4 ——— ご参考資料



2025年6月期第3四半期 決算総括

- 旺盛な需要の取り込みと前期にM & Aによりグループインした 2 社の貢献により、前期より大幅な増収増益
- 全事業で好調に推移、増加する人件費及び投資費用を吸収し、計画以上の収益を獲得

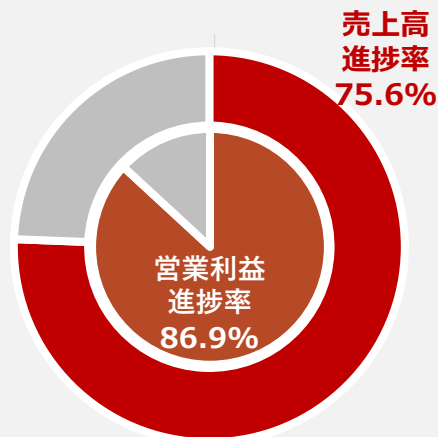
主要業績

売上高 : **18,149**百万円
(前期比+23.2%)

営業利益 : **2,519**百万円
(同+34.1%)

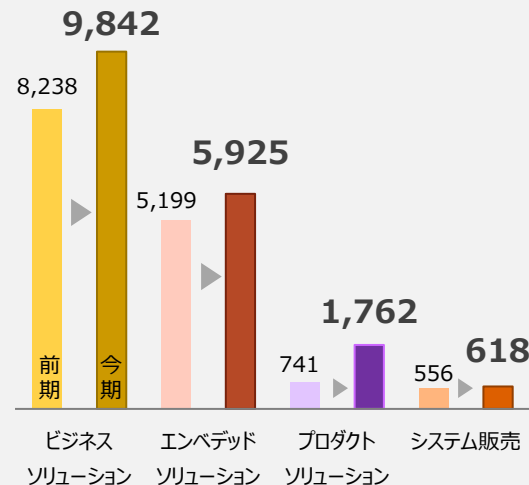
営業利益率 : **13.9%**
(同+1.2point)

通期予想に対する進捗



売上高 (予) : 24,000百万円
営業利益 (予) : 2,900百万円

事業別売上高

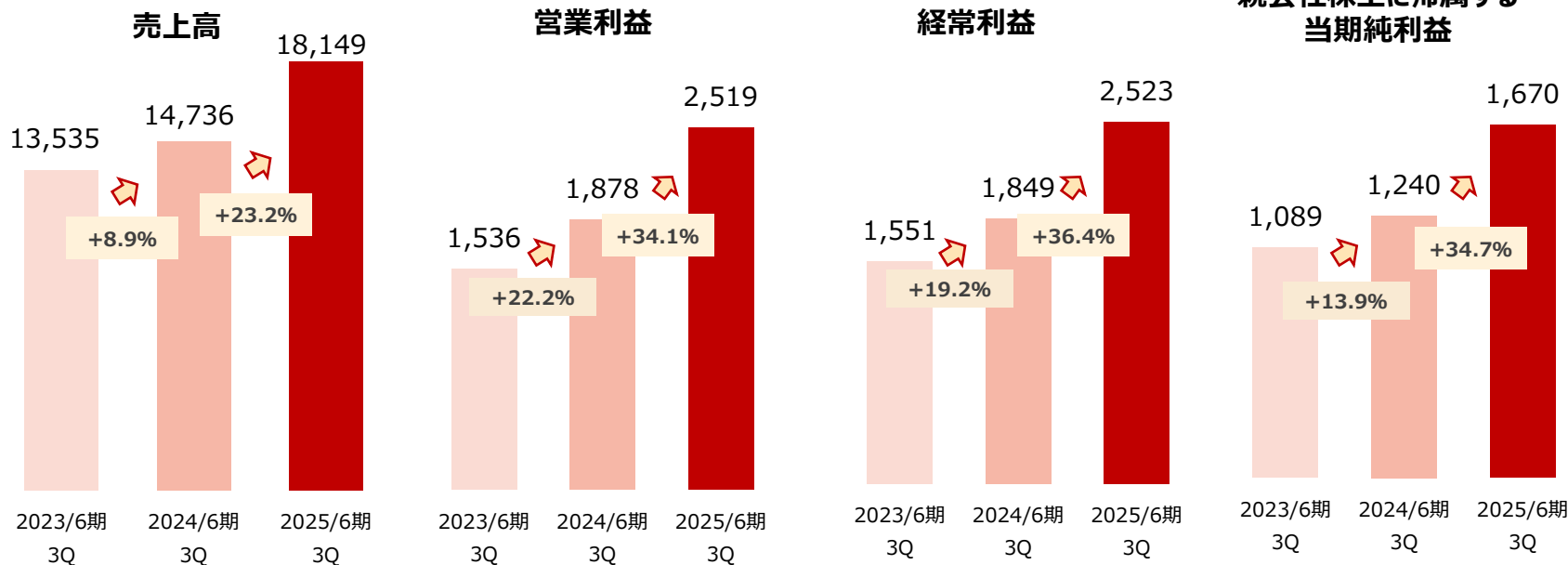




2025年6月期第3四半期 業績ハイライト

■ 旺盛な需要によりコスト増を吸収し、各段階利益は過去最高を更新

(単位：百万円)





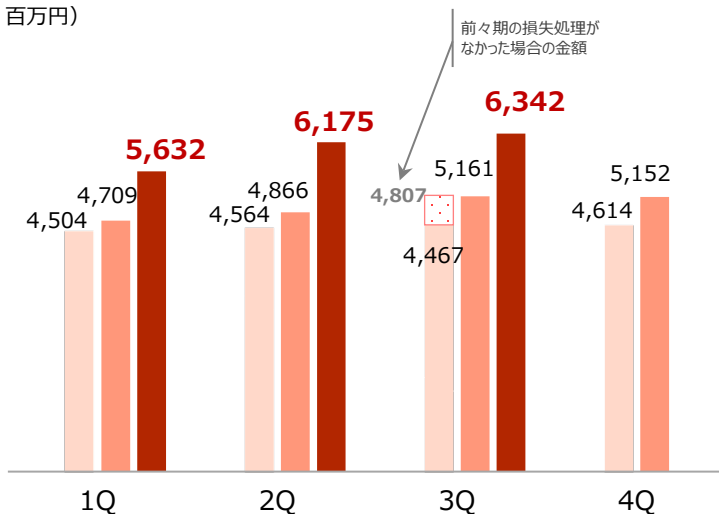
四半期会計期間別 売上高&営業利益推移

- 売上高は、過去最高を記録した第2四半期をさらに上回り、すべての四半期で過去最高を更新
- 営業利益は、公共系高単価案件やジャングル社の販売ピークがいずれも第2四半期であったものの、基礎収益力の向上により、第2四半期と同水準の高い利益水準を維持

売上高

2023/6期 2024/6期 2025/6期

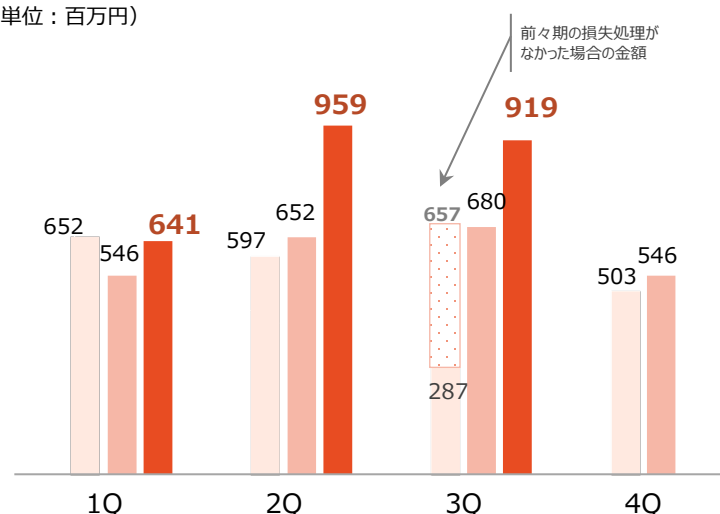
(単位：百万円)



営業利益

2023/6期 2024/6期 2025/6期

(単位：百万円)



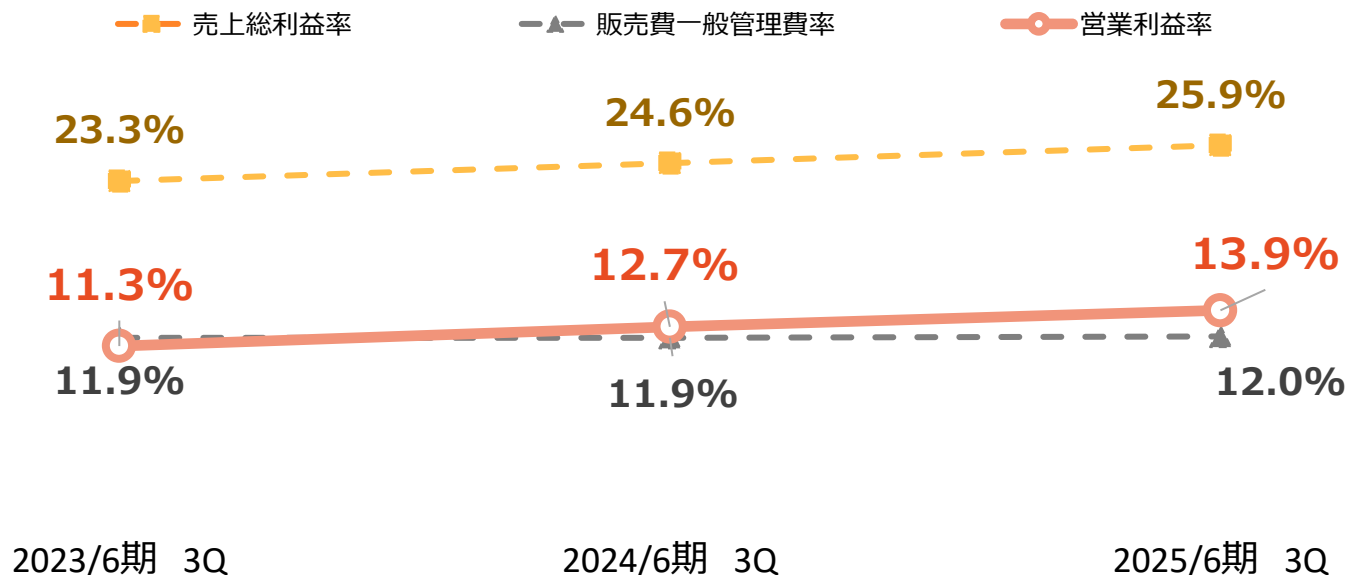
* 営業利益については、新入社員の受入れ、期末手当等で第4四半期に減少する季節性があります。



売上総利益率・販管費率・営業利益率の推移

- 売上総利益率は、案件単価の向上や収益性の高いプロダクトソリューション事業の貢献により上昇傾向
- 販管費率は、営業体制の強化やのれん償却等により増加しているものの、前期並みに抑制
- 営業利益率は、売上総利益の伸びが販管費増を吸収した結果、13.9%と高水準に到達

各利益&販売費一般管理費の対売上高比率





2025年6月期第3四半期 決算概要

■ 第2四半期に続き、旺盛な需要を着実に取り込んだことにより、前年同期比で大幅な増収増益を達成

(単位：百万円)	2024/6期 3Q実績	構成比 %	2025/6期 3Q実績	構成比 %	前期比 %
売上高	14,736	100.0%	18,149	100.0%	+23.2%
売上総利益	3,630	24.6%	4,697	25.9%	+29.4%
販管費	1,751	11.9%	2,177	12.0%	+24.3%
営業利益	1,878	12.7%	2,519	13.9%	+34.1%
経常利益	1,849	12.6%	2,523	13.9%	+36.4%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,240	8.4%	1,670	9.2%	+34.7%

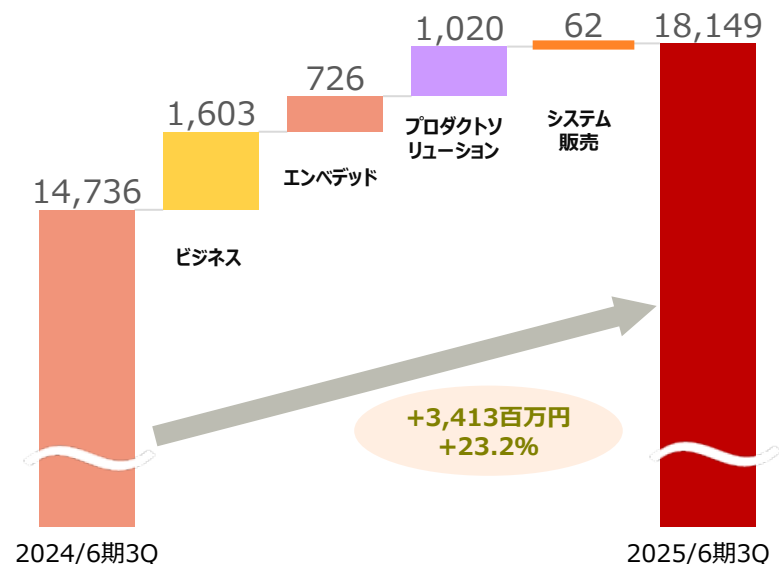


売上高、営業利益の増減要因（前期比）

- 主力のビジネスソリューション、エンベデッドソリューション、プロダクトソリューション事業のいずれも好調継続
- 営業利益は、人件費、のれんの償却費などで増加する販管費を売上総利益の伸びが吸収し、大幅増益

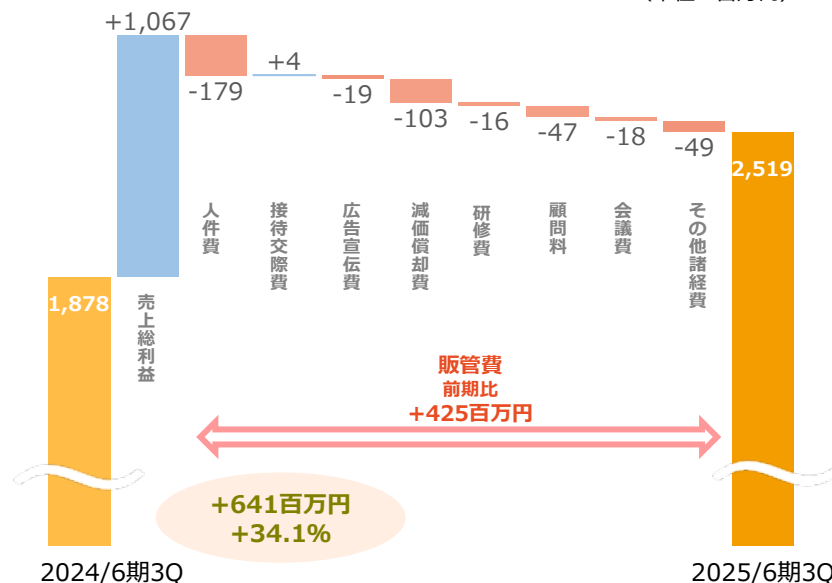
売上高

（単位：百万円）



営業利益

（単位：百万円）





事業セグメントと売上高構成比

- M & Aしたジャングル社の売上が新たに加わり、プロダクトソリューション事業の構成比が大きく伸張
- 業務システム開発が、M & Aしたシステム・プロダクト社の売上増、および前期の不採算案件の影響から復調し、ビジネスソリューション事業の中で構成比が伸張

事業セグメント別 売上高構成比	分類	2023/6期 3Q	2024/6期 3Q	2025/6期 3Q
ソフトウェア開発事業		96.3%	96.2%	96.6%
ビジネスソリューション事業	事業基盤	56.8%	55.9%	54.2%
うち業務システム開発		55.4%	55.4%	59.6%
〃 運用サポート		44.6%	44.6%	40.4%
エンベデッドソリューション事業	事業基盤	35.0%	35.3%	32.6%
うち組込みシステム開発		73.5%	73.7%	70.6%
〃 組込みシステム検証		26.5%	26.3%	29.4%
プロダクトソリューション事業	成長分野	4.6%	5.0%	9.7%
システム販売事業	事業基盤	3.7%	3.8%	3.4%

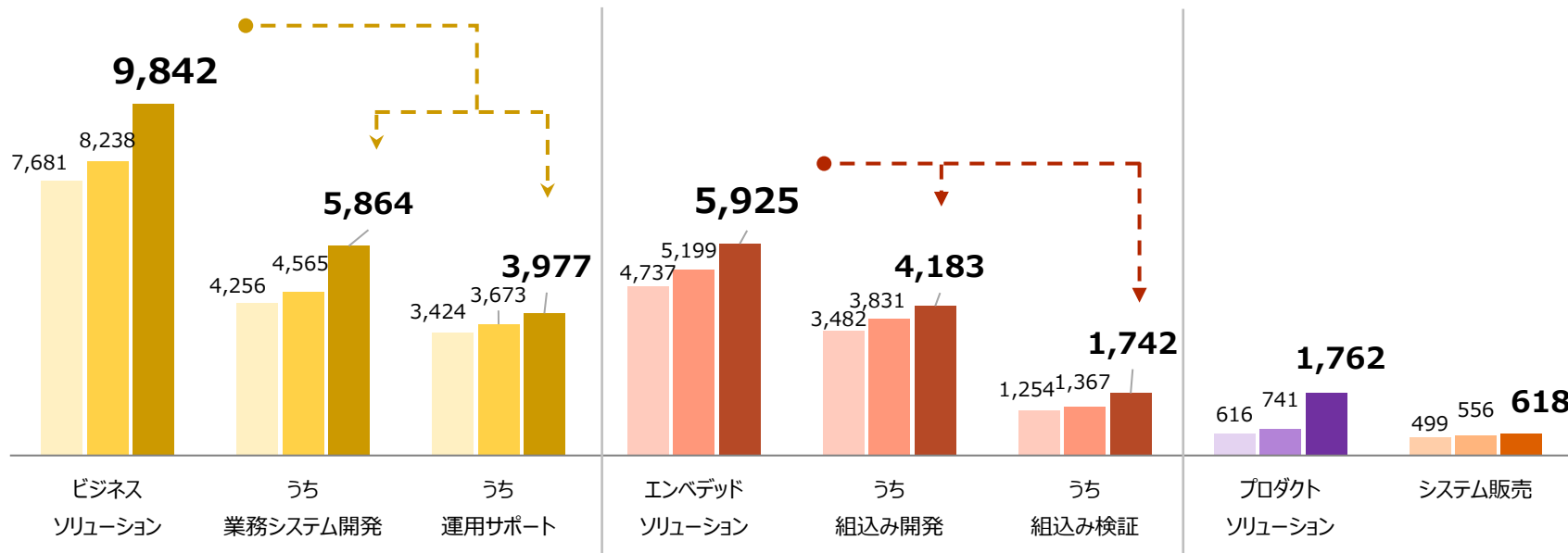


事業別売上高の推移

- 全事業で増収、安定基盤の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大きく上昇
- 成長要素のプロダクトソリューション事業は売上高が倍増

事業別売上高の四半期推移

(グラフは左から2023/6期3Q、2024/6期3Q、2025/6期3Q)



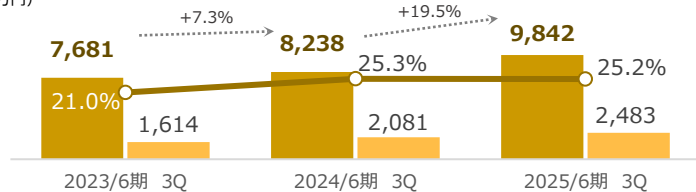


セグメント別売上高：ビジネスソリューション事業

事業全体

売上高 売上総利益 同率

(単位：百万円)



売上高 : 9,842百万円

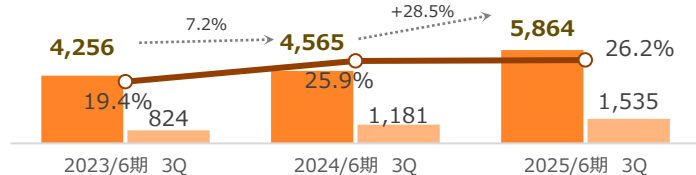
前期比 : +19.5%

<事業全体>

旺盛な需要に加え、前期の不採算案件の引継ぎ作業に伴う費用増への反動、グループインしたシステム・プロダクト社の貢献（売上636百万円）により、前期より大幅な増収増益

業務システム開発

売上高 売上総利益 同率

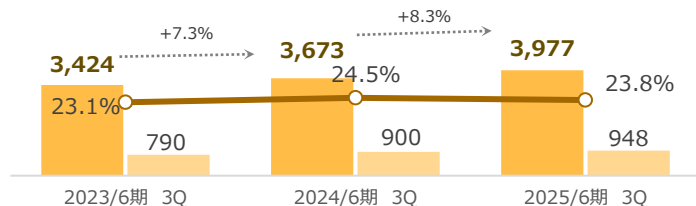


■ 業務システム開発

金融系は旺盛な投資意欲を見据えた回帰戦略が奏功したうえ、公共・通信・製造系案件も伸長。更にシステム・プロダクト社の売上も加わる。特に、利益面では、公共系高単価案件が当四半期まで貢献。

運用サポート

売上高 売上総利益 同率



■ 運用サポート

クラウド系インフラ構築領域が伸びるなど着実に業務領域を広げているものの、Salesforceなどの新サービス展開が遅れ気味であることから、前年同期より増収・微増益の状況

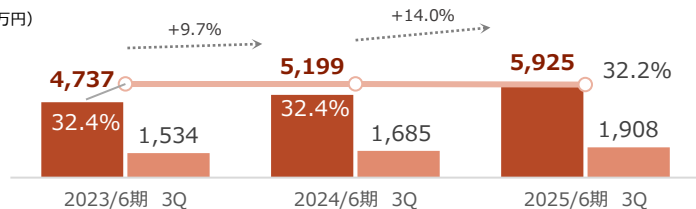


セグメント別売上高：エンベデッドソリューション事業

事業全体

売上高 売上総利益 同率

(単位：百万円)



売上高：5,925百万円

前期比：+14.0%

＜事業全体＞

領域ごとに濃淡はあるものの、自動車メーカーの旺盛な投資意欲は変わらず車載関連が好調継続。IoT関連など、車載案件以外の領域も開拓が進み、前年同期より大幅な増収増益

■組込みシステム開発

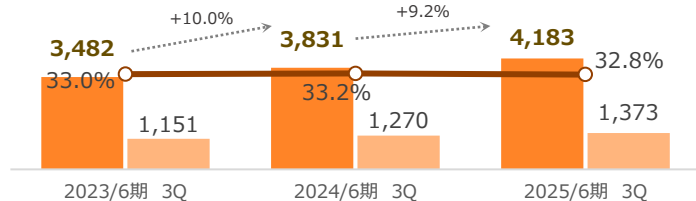
半導体、モバイル関連は踊り場も、研究開発案件を中心に車載系の需要が引き続き旺盛。家電系のIoT関連の伸長も継続し、前年同期より増収増益

■組込みシステム検証

医薬・5Gなどの産業向けは案件サイクルの谷間入りとなったものの、大手部品メーカーの車載IVI案件*を受注したほか、大手製造会社とのAIを用いたテストPoC(概念実証)を計画するなど好調。前年同期より大幅な増収増益

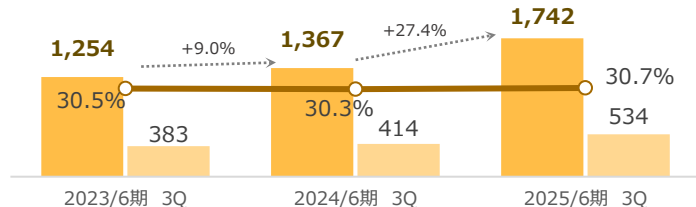
組込みシステム開発

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



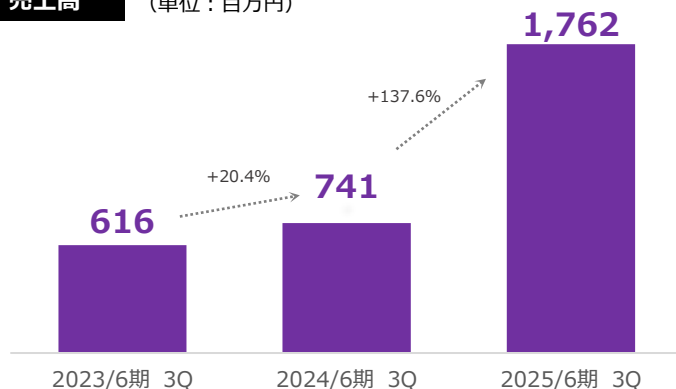
*「In-Vehicle Infotainment」の略で、自動車内の情報や娯楽を提供するシステムの総称



セグメント別売上高：プロダクトソリューション事業

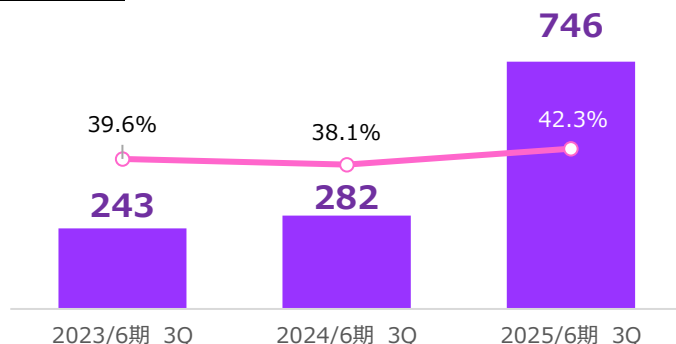
売上高

(単位：百万円)



売上総利益

■ 売上総利益 ● 同率



売上高：1,762百万円
前期比：+137.6%

<事業全体>

従来のライセンス売上げの積上げに加え、電子契約サービス周りのSI開発、グループインしたジャングル社の売上(563百万円)が加わり、大幅な増収増益。

■【WebARGUS：サイバーセキュリティ商品】

既存顧客からのライセンス売上げが着実に増加し、売上・利益ともに着実に伸長。セキュリティ商材の市場ニーズに適合した新たなサービス(16ページ参照)をスタート

■【xoBlos（ゾブロス）：業務効率化商品】

既存顧客内での横展開・クロスセルに加え、展示会出展など、営業体制強化による効果が継続、前年同期より増収増益

■【その他商品】

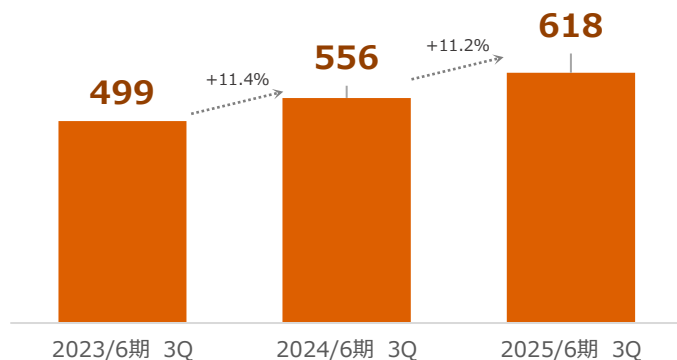
電子契約サービス「DD-CONNECT」は住宅建設業界などの大手企業を中心に導入開発（SI）込みでのニーズが強く好調。今後も長期にわたる案件が継続。ジャングル社については、2Qに比べ年賀状関連商品の特需が収束も、想定範囲内で推移



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)



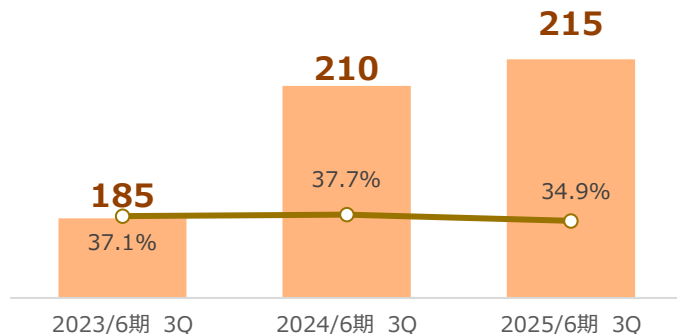
売上高：618百万円
前期比：+11.2%

<事業全体>

電子帳簿保存法やインボイス制度といった新制度導入に伴う駆け込み需要の一巡による影響はあったものの、新拠点の増設などが寄与し、前年同期比で増収増益

売上総利益

売上総利益 同率



- 「楽一」に対する新制度導入に伴う駆け込み需要は一服したものの、新たに北陸地方の拠点を事業承継したこともあり、2Qに続き前年同期より増収。のれん償却などの費用を吸収し、3Qでは2Qの減益から増益に転じる



貸借対照表

■ 自己資本比率は68.9%と高い水準を維持

	2024/6月末	2025/3月末	増減
現金・預金	4,615	4,435	△180
売掛金及び契約資産	3,579	4,220	640
仕掛品	120	108	△12
その他	220	281	61
流動資産 計	8,536	9,045	509
有形固定資産	207	193	△14
無形固定資産	862	739	△123
投資その他の資産	610	801	190
固定資産 計	1,680	1,733	53
資産 合計	10,217	10,779	562

(単位：百万円)

※百万円以下切捨

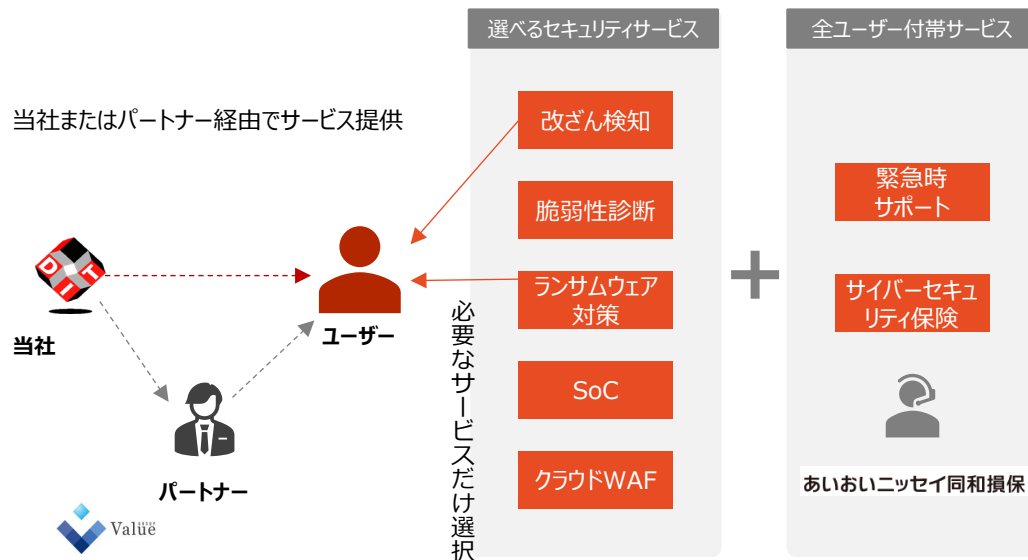
	2024/6月末	2025/3月末	増減
買掛金	733	992	259
未払法人税等	495	547	52
その他	1,445	1,362	△83
流動負債 計	2,673	2,902	228
長期借入金	179	48	△131
株式給付引当金	175	196	20
その他	129	99	△29
固定負債 計	485	342	△142
負債 合計	3,158	3,245	86
資本金	453	453	—
資本剰余金	459	460	1
利益剰余金等	6,145	6,620	474
純資産 合計	7,058	7,534	476
負債・純資産 合計	10,217	10,779	562



トピックス : DIT Security Platformの提供を開始

- 3月31日よりサイバーセキュリティ対策の統合基盤「DIT Security Platform」の提供を開始
- 中規模企業向けに当社が提供する様々なセキュリティサービスを選択的に利用できる形で提供し、パートナーと連携した無償保険サービスを付帯することで導入ハードルを軽減。需要が増加するセキュリティ対策ニーズの取り込みを図る

「DIT Security Platform」の概要



ポイント

- ✓ 改ざん検知や脆弱性診断など、当社が提供するセキュリティサービスの中から、ユーザーがニーズに応じて必要なサービスのみを選択して利用可能。1サービスあたり月額2～3万円の低コストにより、導入負担を軽減
- ✓ あいおいニッセイ同和損保社と提携し、全ユーザーにサイバーセキュリティ保険を付帯。保険費用は当社負担のため、ユーザーは低いリスクでのサービス利用が可能
- ✓ 24時間365日の電話サポートも無償付帯。緊急時には専門の事業者へ繋ぐなど、安心のサポート体制
- ✓ バリュー・エージェント社などのパートナー展開も含めて拡大し、来期までに200社超の導入を目指す

その他のトピックス

2025年入社式を実施



- ・ 4月1日に2025年度の入社式を実施
- ・ 過去最高となる99名の新卒社員が入社
- ・ 今後も毎年100名水準の新卒者採用を目指してまいります

出資先のトヨコー社が上場



- ・ 当社が2018年に投資したトヨコー社が2025年3月に東証グロース市場へ上場（承認時点の株式保有は1.1%）
- ・ 当初、同社のレーザークリーニングサービスに当社のIT・IoT技術を加えた事業モデルの構築を視野に投資した経緯がありました

1 ——— 2025年6月期第3四半期 決算報告

2 ——— 2025年6月期 業績予想

3 ——— 2030年ビジョンおよび中期経営計画
(24/8/9開示の説明資料より一部抜粋)

4 ——— ご参考資料



2025年6月期 通期業績予想

- 旺盛な企業投資意欲を着実に取込み、過去最高業績を達成の見込み
- 3Q時点で利益の進捗率は順調に進んでいるものの、第4四半期は例年コストが増加する傾向にあることに加え、米国の通商政策の影響などにより先行きの受注状況が不透明なため、2月14日に上方修正した通期連結業績予想を据え置く

(単位：百万円)	2024/6期 実績	構成比	2025/6期 予想 (2/14修正)	構成比	前期比	3Q時点での 進捗率
売上高	19,888	100.0%	24,000	100.0%	20.7%	75.6%
営業利益	2,424	12.2%	2,900	12.1%	19.6%	86.9%
経常利益	2,409	12.1%	2,900	12.1%	20.4%	87.0%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,686	8.5%	1,943	8.1%	15.2%	85.9%



セグメント別 業績予想

- ソフトウェア開発事業はいずれの事業も好調、期初予想を上回る勢いを継続しており、進捗率は良好
- プロダクトソリューション事業はジャングル社において季節性の特需が第4四半期に剥落も、計画には織り込み済み

(単位：百万円)

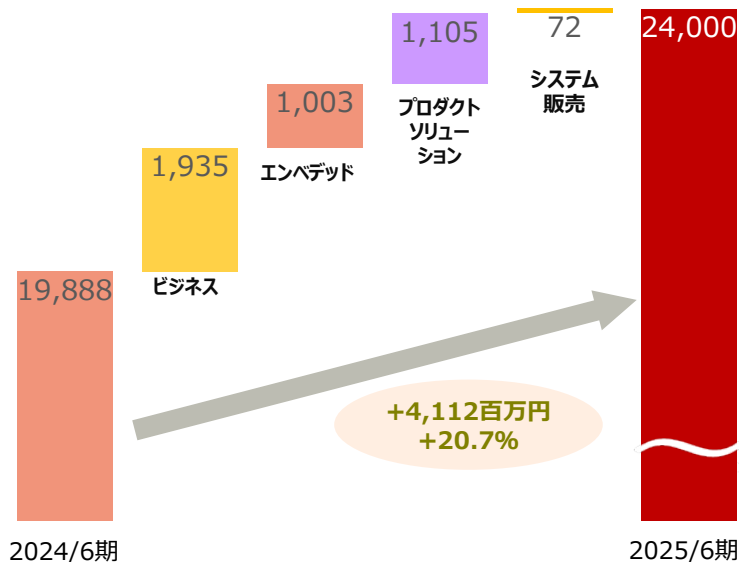
事業セグメント売上高	2024/6期 実績	2025/6期 予想	増減%	3Q時点での 進捗率
ソフトウェア開発事業	19,159	23,200	21.1%	75.6%
ビジネスソリューション事業	11,165	13,100	17.3%	75.1%
エンベデッドソリューション事業	6,897	7,900	14.5%	75.0%
プロダクトソリューション事業	1,095	2,200	100.9%	80.1%
システム販売事業	728	800	9.9%	77.4%
合 計	19,888	24,000	20.7%	75.6%

主要KPI（売上高、営業利益/利益率）

- ビジネスソリューション事業を筆頭に、全事業での増収増益の見込みは変わらず
- プロダクトソリューション事業の貢献により、利益率も過去最高水準に達する見込み

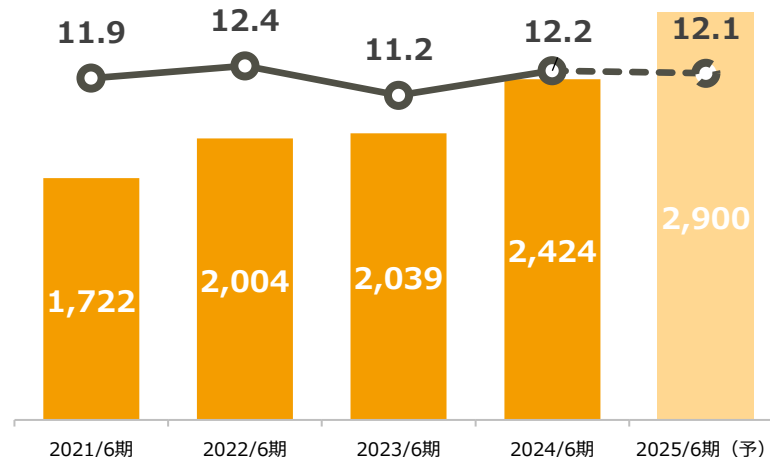
売上高

（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（%）

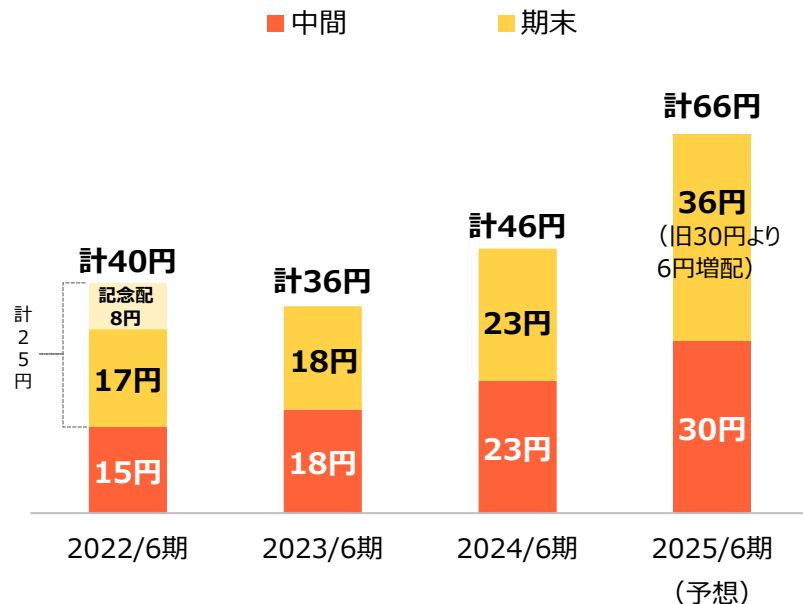




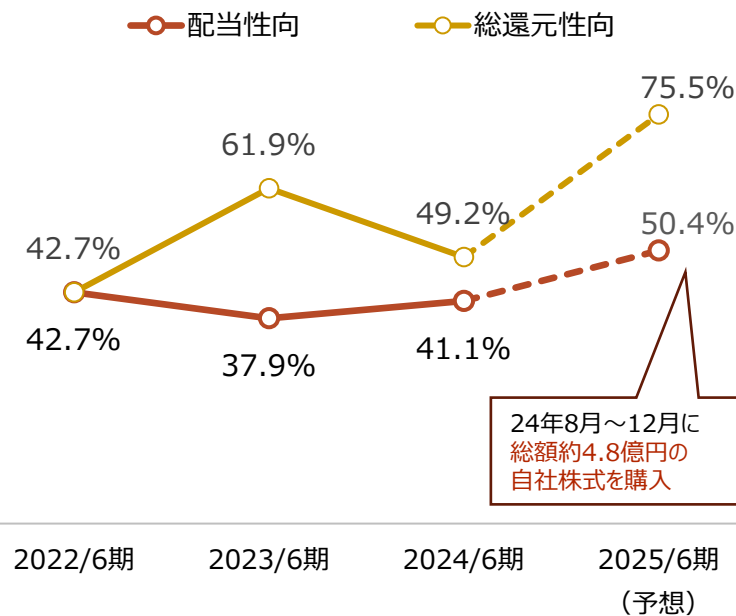
株主還元

- 年間1株当たり配当額は2/14上方修正後の66円より変わらず
- 昨年8月から12月にかけて自社株式24万株（総額約4.8億円）の購入も実施

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



1 ——— 2025年6月期第3四半期 決算報告

2 ——— 2025年6月期 業績予想

3 ——— 2030年ビジョンおよび中期経営計画
(24/8/9開示の説明資料より一部抜粋)

4 ——— ご参考資料



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。



経営目標

チャレンジ500

売上高500億円への挑戦！

2024/6期

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

2025/6期以降

配当性向

41.1%

50%以上



新スローガン「50 (フィフティ) ・ 50 (フィフティ) ・ 50 (フィフティ) 」で 3 つの 50 (フィフティ) を超える

新スローガン

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 %

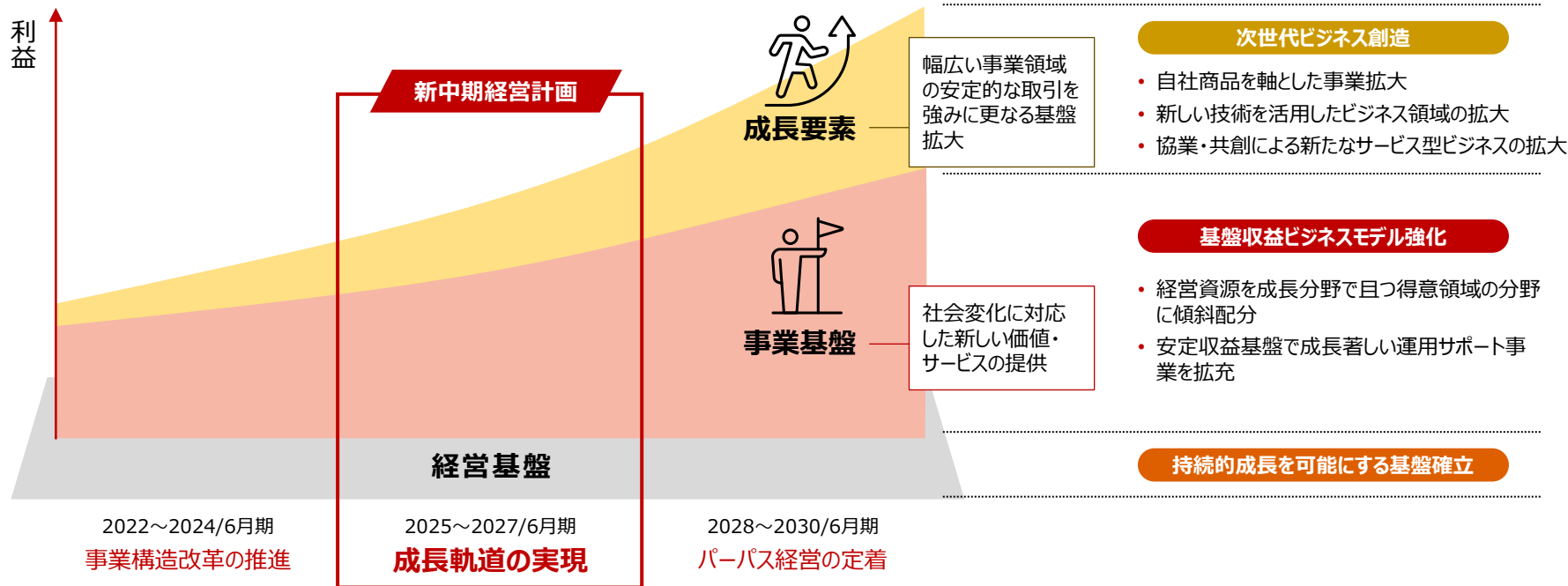
フィフティ

～ 50 (フィフティ) ・ 50 (フィフティ) ・ 50 (フィフティ) 超えへの挑戦！～



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





中期経営計画の経営目標

中期経営計画の目標値を前倒しで達成する確度が高まったため、一部目標値の更新に向け鋭意精査中

財務指標	目標値 (KPI)				
	2024/6期	2025/6期	2026/6期	2027/6期	
売上高	198億円	→ 240億円	242億円 (修正検討中)	267億円 (修正検討中)	CAGR 10.3%
営業利益	24.2億円	→ 29.0億円	28.7億円 (修正検討中)	32.0億円 (修正検討中)	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

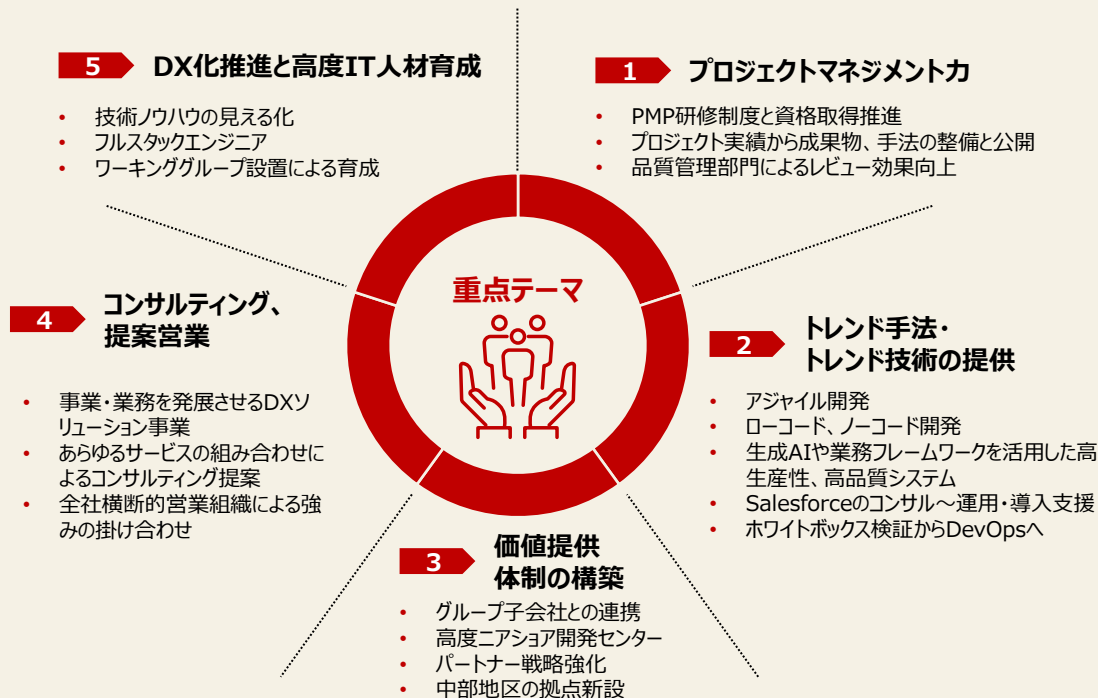
戦略1 事業基盤

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 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。





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

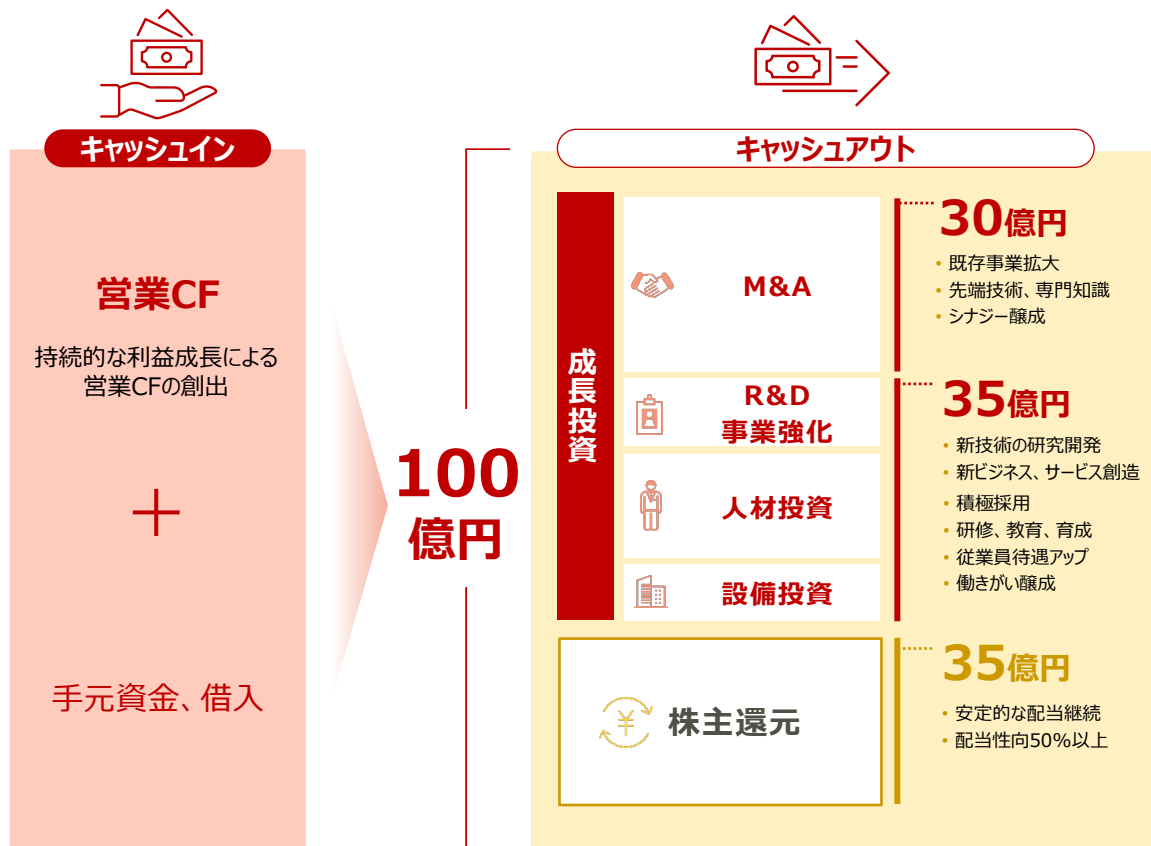
実績と今後

事業領域		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	
	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			●								
	エンベデッドソリューション事業	組込みシステム開発				●	●						SIMPLISM.INC さらなる強化領域
		組込みシステム検証						●					
	プロダクトソリューション事業									●	●	●	DIT AMERICA, LLC. Digital Information Technologies Corporation さらなる強化領域
	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 SIMPLISM.INC 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 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



1 ——— 2025年6月期第3四半期 決算報告

2 ——— 2025年6月期 業績予想

3 ——— 2030年ビジョンおよび中期経営計画
(24/8/9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 FORECAST桜橋5階
資本金:	453,156千円（2024年6月末）
決算期:	6月30日
従業員数	1,499名(単体1,204名)（2024年6月末）

代表取締役社長 市川 聡

役員: 他社内取締役 4名、社外取締役 4名
常勤監査役 1名、社外監査役 2名（2024年9月末）

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」
2024年度構成銘柄*

*同指数は2024年8月30日から2025年8月28日まで適用



代表取締役社長 市川 聡

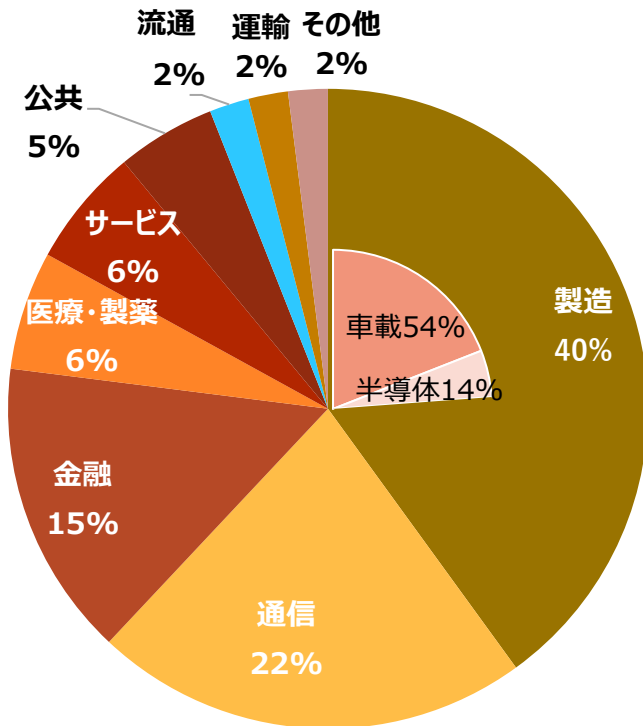
2004年3月 当社入社
2007年7月 執行役員経営企画本部経営企画部長
2010年7月 執行役員事業本部部長
2012年9月 取締役執行役員経営企画部長兼商品企画開発部長
2015年7月 常務取締役事業本部部長
2016年7月 代表取締役専務執行役員
2018年7月 代表取締役社長

国内外の開発拠点と社員数





業種別の売上高構成比



■ D I Tグループの取引先は 約2,800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

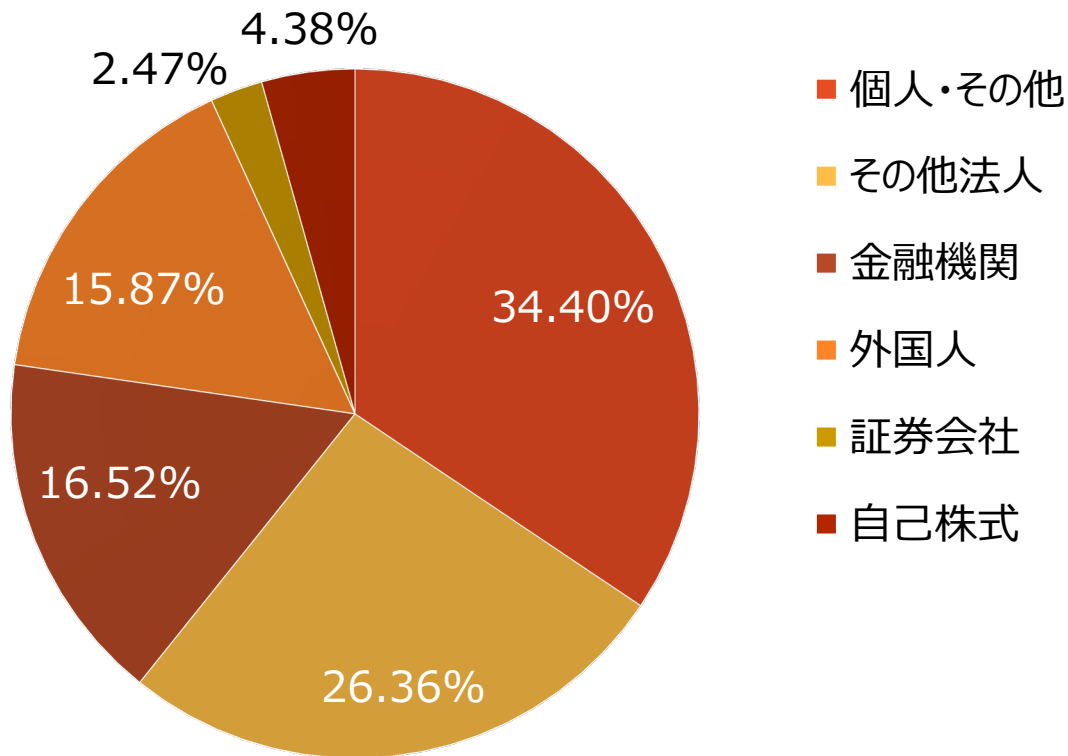
■ ソフトウェア開発事業の業種別売上高構成（左図）

- ・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%

株主構成



2024年12月末
株主数4,176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

Web ARGUS[®] xOBlos DD-CONNECT

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
- ・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



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 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。