



デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社

2024年6月期 決算説明資料



1 ——— 2024年6月期 決算報告

2 ——— 2025年6月期 業績予想

3 ——— 参考資料



2024年6月期 決算総括

- 企業の旺盛なIT投資意欲を着実に捉え、14期連続の増収増益、および過去最高の業績値を達成
- 事業規模拡大のための投資費用等が増加し、利益額は期初想定内に留まったが、不採算案件も収束し、利益率は従来水準に回復

主要KPI

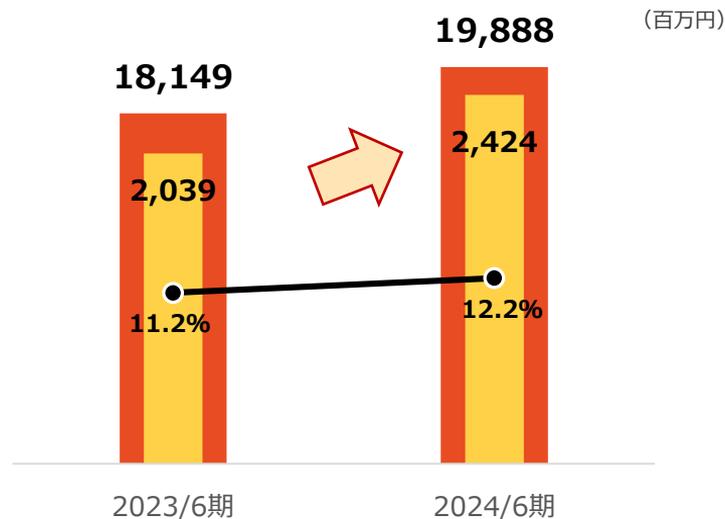
売上高 : **19,888**百万円
(前期比+9.6%)

営業利益 : **2,424**百万円
(同+18.9%)

営業利益率 : **12.2%**
(同+1.0Point)

業績比較

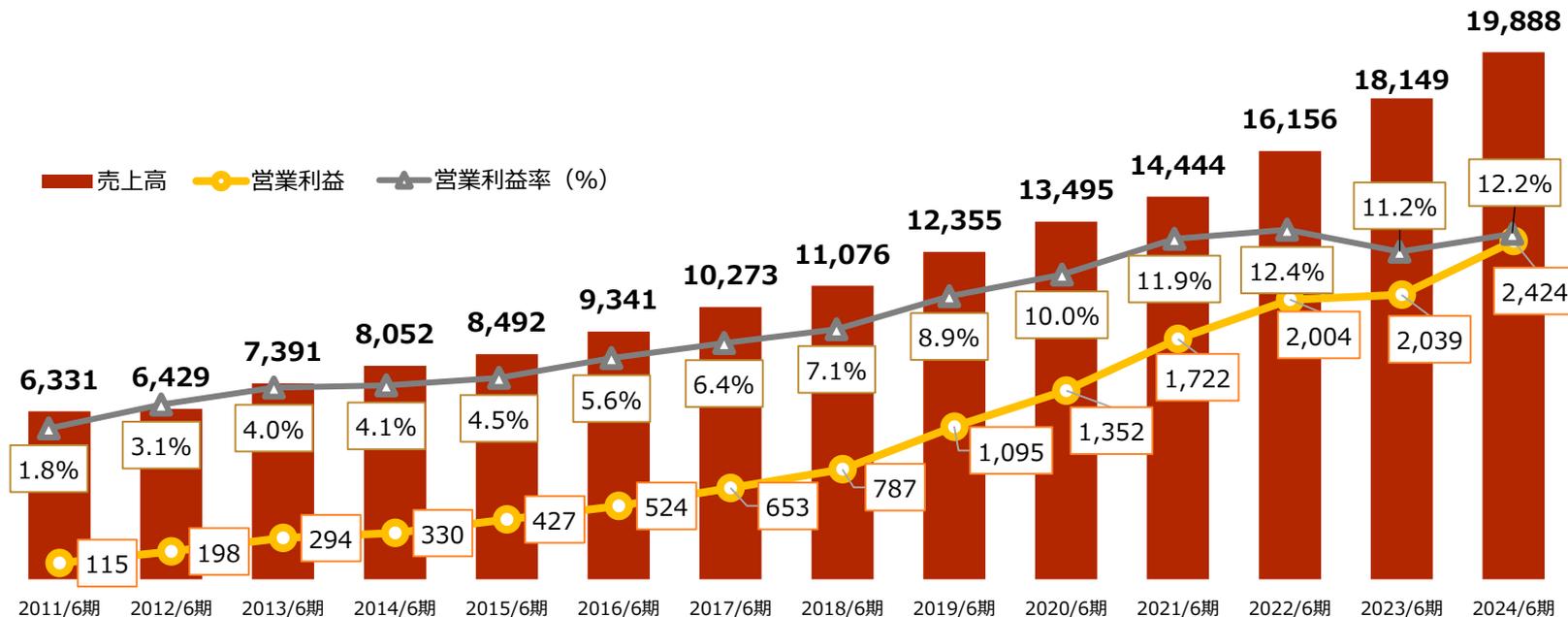
■ 売上高 ■ 営業利益 ●-● 営業利益率





業績推移

- 14期連続の増収増益を達成
- 業績は順調に回復し、営業利益率も過去最高水準まで回復





2024年6月期 決算総括（事業別）

全事業で増収を達成。

エンベデッドソリューション事業が全体をけん引したほか、自社商品事業が大きく伸長

■ ソフトウェア開発事業（売上高 前期比+9.7%）

- **ビジネスソリューション事業（前期比+7.9%）**： 旺盛な需要に加え、前年度の不採算案件の損失処理の反動もあり、前期より大幅な増収増益。業務システム開発は、金融系が回復したほか、公共系、通信系、ローコード開発案件が好調。当期前半を中心に不採算案件の影響を受けた医薬系や、受注サイクルの谷間となったERP案件は減少。運用サポートは売上高、利益ともに過去最高を更新し好調継続。
- **エンベデッドソリューション事業（同+10.3%）**： 車載関連への戦略的シフトが奏功し、増収増益。高単価案件の増加により利益面の改善が進む。組込みシステム開発では半導体系が踊り場に入り前年並みとなるも、車載系の研究開発、家電系IoT関連が大きく伸長。組込みシステム検証では車載系の検証業務が伸長継続。
- **自社商品事業（同+27.9%）**： ライセンス売上げの積上げや電子契約サービス関連の売上増に加え、第4四半期より子会社化したジャングル社の数値を組み込んだこともあり、前期より大幅な増収増益。WebARGUSは順調にライセンスの積み上げが進み、xoBlosは、前期から積み上げていたリード顧客の案件の取り込みが進む。電子契約サービス「DD-CONNECT」は導入支援開発を含む大型案件が複数進行したことに伴い、ライセンス売上増。

- **システム販売事業（売上高 前期比+5.8%）**： 上期は電子帳簿保存法の改正、インボイス制度の新制度導入に伴う需要が旺盛で大幅な増収も、下期にかけ需要は一服感あり。体制強化継続により利益は微減。



2024年6月期 決算概要

- 旺盛な需要を着実に取込み、売上高は前期より+9.6%の増収と過去最高を達成
- 利益面は、社員の処遇改善や事業規模拡大といった投資費用の増加を吸収したうえで、2桁%超の成長を実現

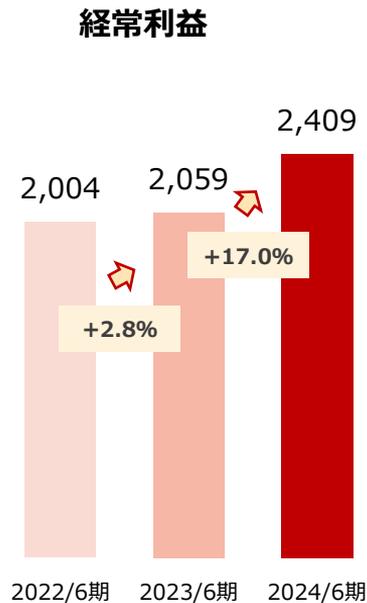
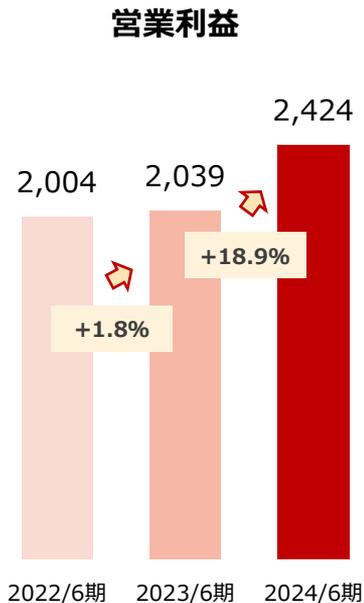
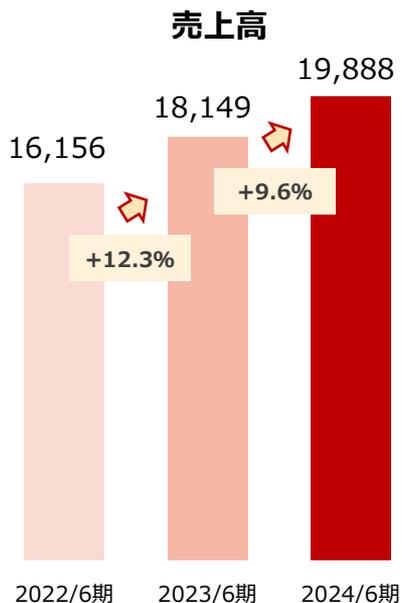
| (単位：百万円) | 2023/6期 実績 | 構成比 % | 2024/6期 実績 | 構成比 % | 前期比 % |
|-------------------------|---------------|----------|---------------|----------|----------|
| 売上高 | 18,149 | 100.0% | 19,888 | 100.0% | +9.6% |
| 売上総利益 | 4,318 | 23.8% | 4,945 | 24.9% | +14.5% |
| 販管費 | 2,279 | 12.6% | 2,520 | 12.7% | +10.6% |
| 営業利益 | 2,039 | 11.2% | 2,424 | 12.2% | +18.9% |
| 経常利益 | 2,059 | 11.3% | 2,409 | 12.1% | +17.0% |
| 親会社株主に 帰属する 当期純利益 | 1,447 | 8.0% | 1,686 | 8.5% | +16.5% |



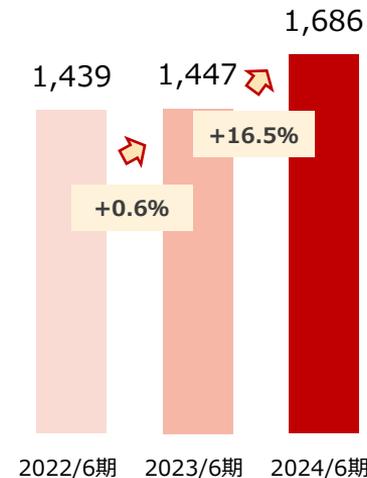
2024年6月期 業績ハイライト

売上高、各段階利益ともに過去最高を更新

(単位：百万円)



親会社株主に帰属する 当期純利益

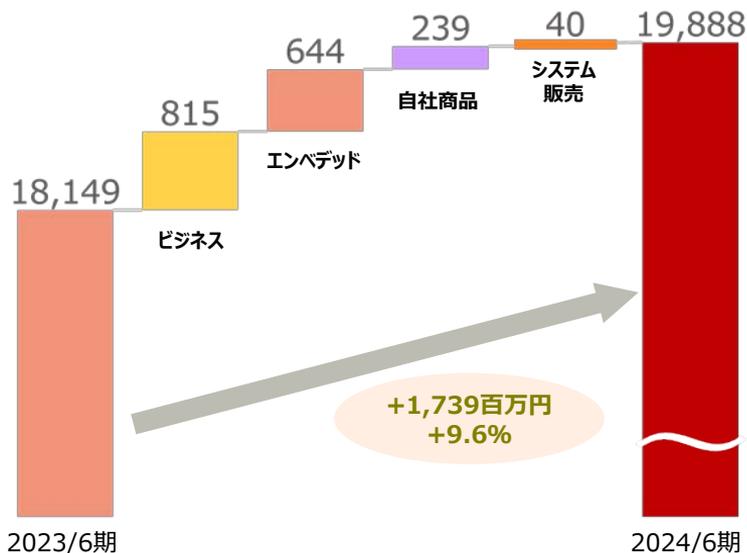


売上高、営業利益の増減要因（前期比）

- 全事業で増収、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事業が全体をけん引
- 営業利益は社員の処遇改善、事業規模拡大へ向けた投資、2件のM&Aに関する一時費用が発生も、増収効果も寄与し大幅な増益

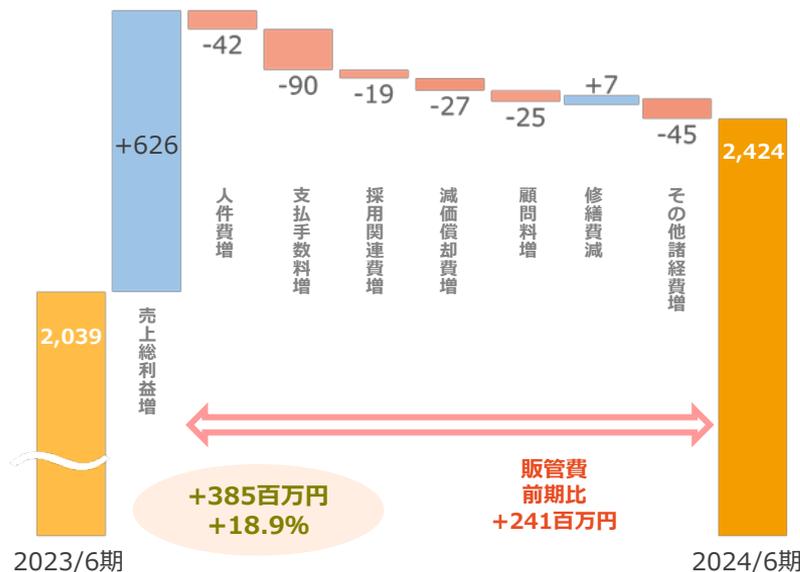
売上高

(単位：百万円)



営業利益

(単位：百万円)

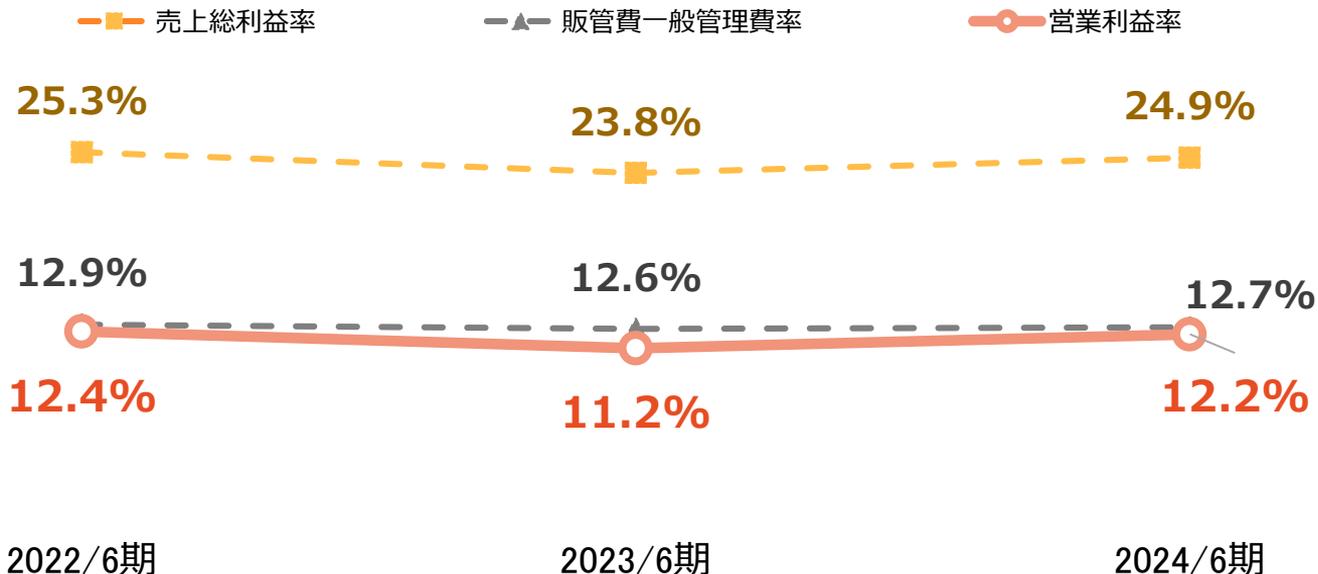




営業利益率の推移

- 不採算案件の損失処理の反動もあり、売上総利益率が1.1ポイント改善
- 販管費率は成長投資を実行したうえで一定水準に抑制できており、営業利益率も改善

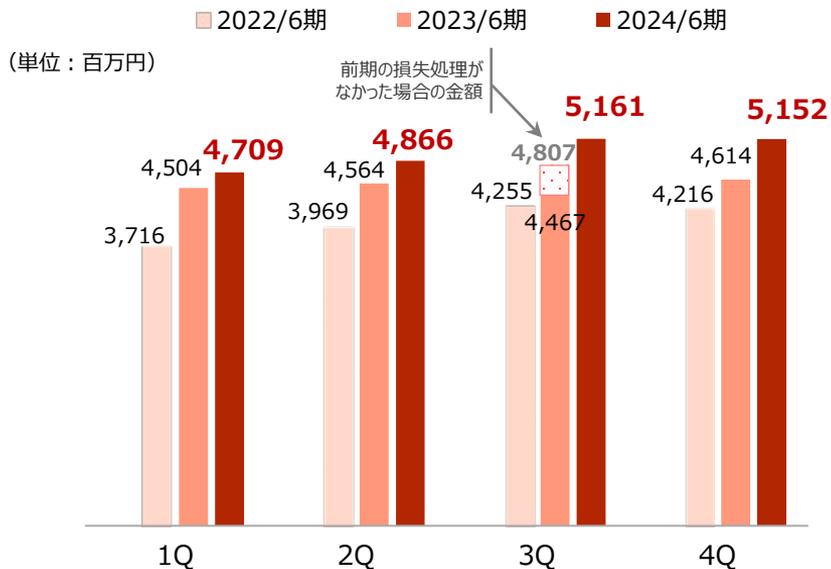
各利益&販売費一般管理費の対売上高比率



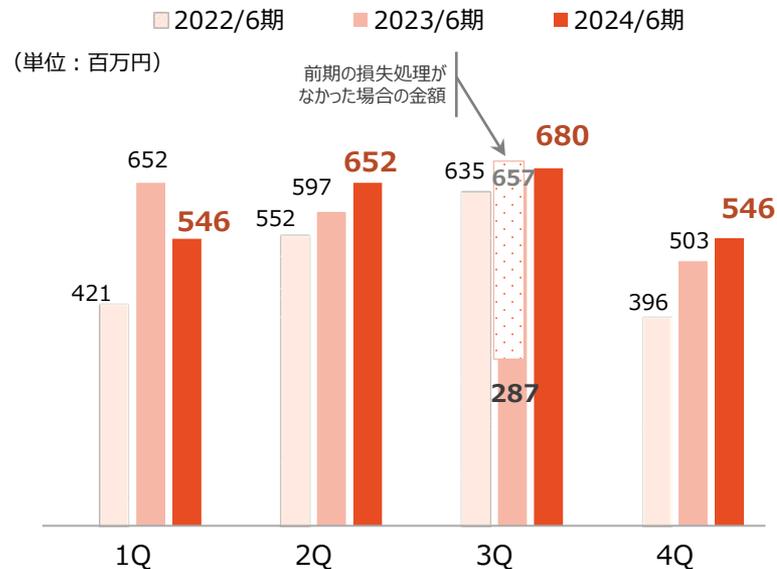
四半期会計期間別 売上高&営業利益推移

- 売上高は全ての四半期会計期間において過去最高を更新
- 営業利益は不採算案件の損失処理対応の影響を受けた第1四半期以外、過去最高を更新

売上高



営業利益



* 営業利益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が、前期からは給与ベースや賞与支給率を上げることで、減少幅の縮小を図っています。

事業セグメントと売上高構成比

■ エンベデッドソリューション事業が着実に伸張、自社商品事業は株式会社ジャングルの連結もあり伸張

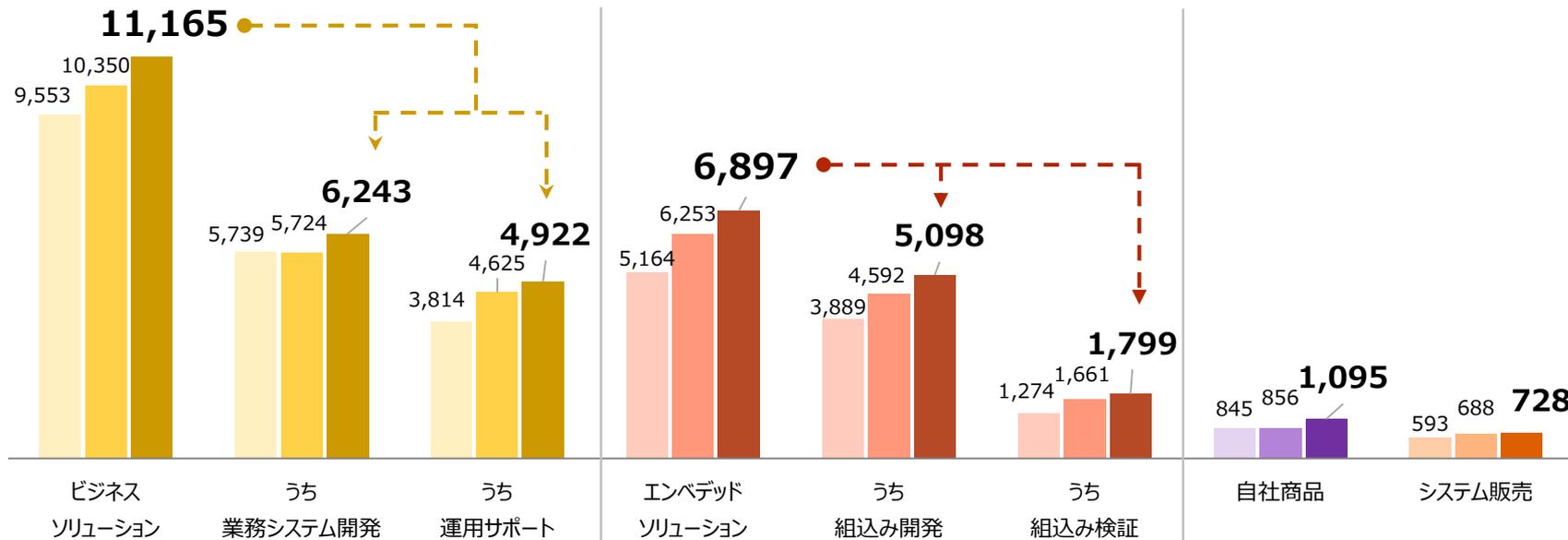
| 事業セグメント別 売上高構成比 | 分類 | 2022/6期 | 2023/6期 | 2024/6期 |
|------------------------|------|--------------|--------------|--------------|
| ソフトウェア開発事業 | | 96.3% | 96.2% | 96.3% |
| ビジネスソリューション事業 | 事業基盤 | 59.1% | 57.0% | 56.1% |
| うち業務システム開発 | | 60.1% | 55.3% | 55.9% |
| 〃 運用サポート | | 39.9% | 44.7% | 44.1% |
| エンベデッドソリューション事業 | 事業基盤 | 32.0% | 34.5% | 34.7% |
| うち組込みシステム開発 | | 75.3% | 73.4% | 73.9% |
| 〃 組込みシステム検証 | | 24.7% | 26.6% | 26.1% |
| 自社商品事業 | 成長分野 | 5.2% | 4.7% | 5.5% |
| システム販売事業 | 事業基盤 | 3.7% | 3.8% | 3.7% |

事業別売上高の推移

- 全事業で増収を達成。金額で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、伸び率ではエンベデッドソリューションと自社商品が伸長

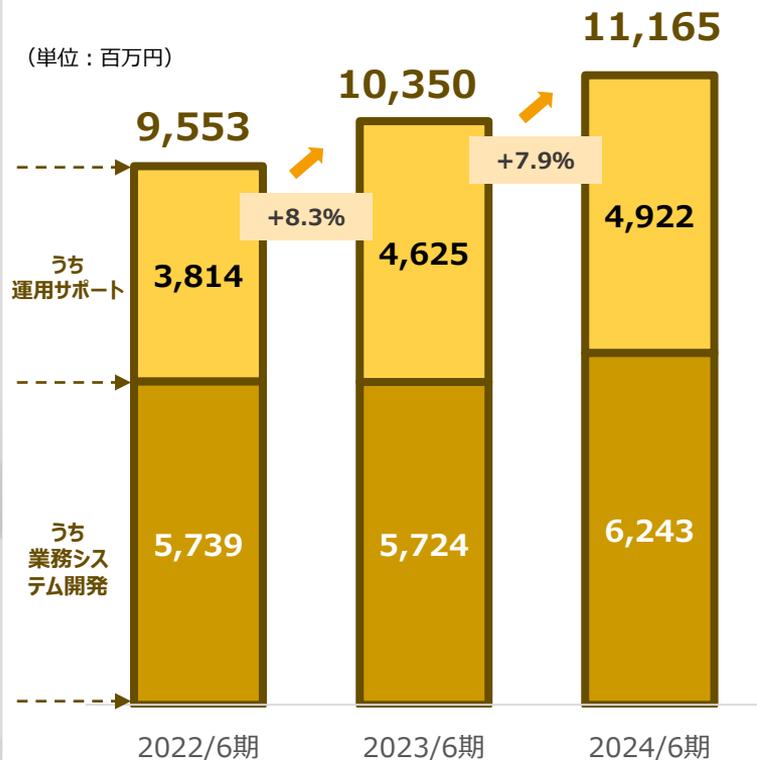
事業別売上高の四半期推移

(グラフは左から2022/6期、2023/6期、2024/6期)





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：11,165百万円
前期比：+7.9%

<事業全体>

旺盛な需要に加え、前期の不採算案件の損失処理の反動もあり、前期より大幅な増収増益

■ 業務システム開発

金融系は回復基調、公共系、通信系案件が好調も、医薬系、ERP案件が減少。不採算案件の収束作業後の技術者のローテーションに時間を要したが、来期に向けた反転攻勢の態勢は整う

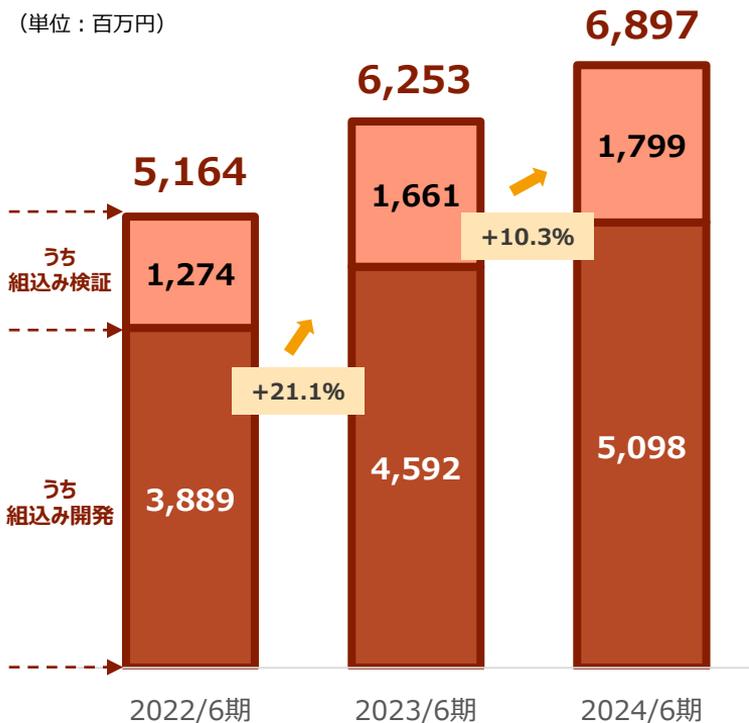
■ 運用サポート

売上高、利益ともに前期の過去最高業績を更新し好調継続。事業領域の拡張に加え、子会社シンプリズム社とのシナジー効果も業績に寄与



セグメント別売上高：エンベデッドソリューション事業

(単位：百万円)



売上高：6,897百万円
前期比：+10.3%

<事業全体>

車載関連への戦略的シフトが奏功し、増収増益。自動車メーカーの旺盛な投資意欲を着実に取込み、高単価案件の増加により利益面も改善が進む

■ 組込み開発

増収増益基調が継続。半導体関連は踊り場が継続も、主力の車載系は完成車メーカーの研究開発を中心に旺盛な需要があり、今後も息の長い需要が続く見込み。デジタル化の流れから、家電系のIoT案件も好調

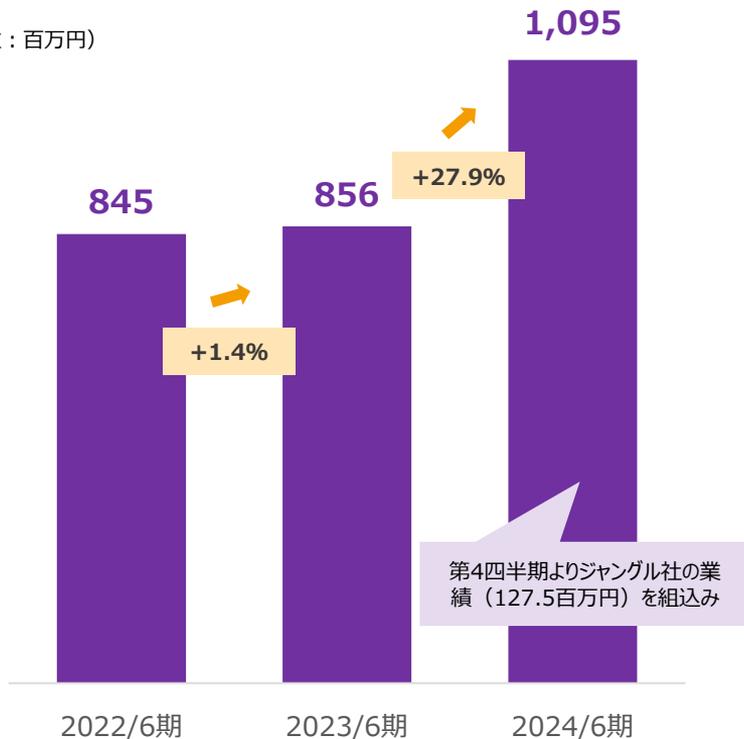
■ 組込みシステム検証

着実な増収増益を維持。車載系の検証業務が引き続き好調



セグメント別売上高：自社商品事業

(単位：百万円)



売上高：1,095百万円

前期比：+27.9%

<事業全体>

ライセンス売上げの積上げや子会社化したジャングル社の寄与もあり、大幅な増収

(ジャングル社の寄与を除いた場合でも約13%の増収を達成)

■【WebARGUS：サイバーセキュリティ商品】

ライセンス売上の積上げが下支えし、売上・利益ともに着実に伸長。ランサムウェア対応版の引き合いも堅調

■【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、前期から積み上げていたリード顧客の案件取り込みが貢献し、前期より大幅な増収増益

■【その他新商品】

電子契約サービス「DD-CONNECT」は導入期から成長期に移行し、業績に貢献



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：728百万円
前期比：+5.8%

<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は一服も、販売体制強化の効果により増収

- 新制度導入に伴う駆け込み需要により上半期までは大幅な増収も、下期に入り法令改正対応が一服。新規顧客獲得のための営業要員を増員したため、利益は減少

※ システム販売事業は、カシオ計算機株式会社製中小企業向け業務支援及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

- 自己資本比率は68.1%と高い水準を維持
- M&A2件の実施により、無形固定資産（のれん）が大きく増加

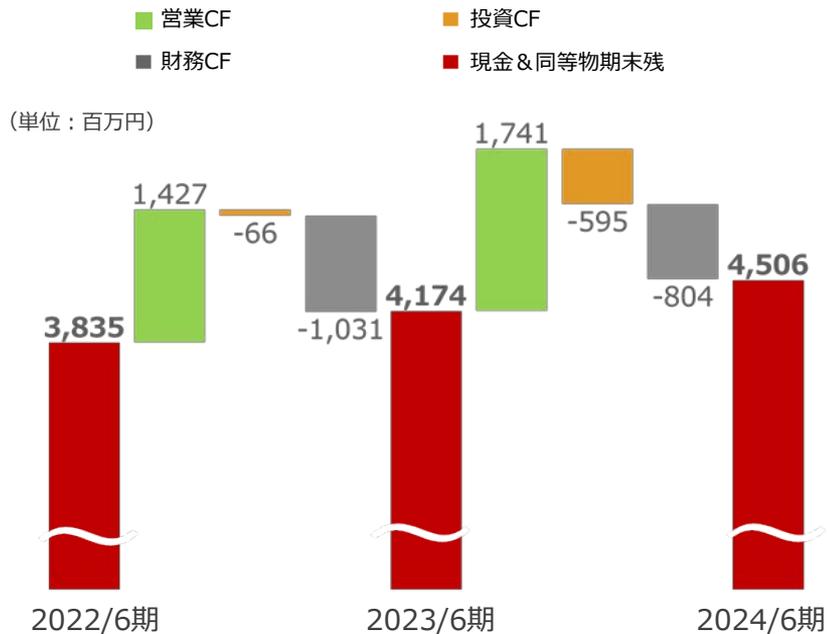
(単位：百万円)
※百万円以下切捨

| | 2023/6月末 | 2024/6月末 | 増減 |
|---------------|--------------|---------------|--------------|
| 現金・預金 | 4,185 | 4,615 | 430 |
| 売掛金及び契約資産 | 2,953 | 3,579 | 626 |
| 仕掛品 | 108 | 120 | 12 |
| その他 | 131 | 220 | 88 |
| 流動資産 計 | 7,378 | 8,536 | 1,158 |
| 有形固定資産 | 138 | 207 | 68 |
| 無形固定資産 | 172 | 862 | 690 |
| 投資その他の資産 | 487 | 610 | 123 |
| 固定資産 計 | 798 | 1,680 | 882 |
| 資産 合計 | 8,176 | 10,217 | 2,040 |

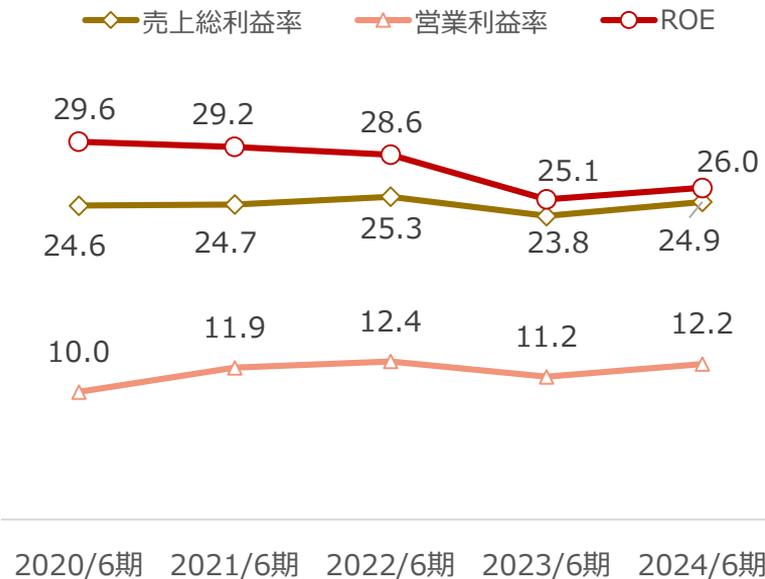
| | 2023/6月末 | 2024/6月末 | 増減 |
|------------------|--------------|---------------|--------------|
| 買掛金 | 615 | 733 | 118 |
| 未払法人税等 | 407 | 495 | 87 |
| その他 | 957 | 1,445 | 487 |
| 流動負債 計 | 1,980 | 2,673 | 693 |
| 長期借入金 | - | 179 | 179 |
| 株式給付引当金 | 142 | 175 | 33 |
| その他 | 47 | 129 | 82 |
| 固定負債 計 | 190 | 485 | 295 |
| 負債 合計 | 2,170 | 3,158 | 988 |
| 資本金 | 453 | 453 | - |
| 資本剰余金 | 459 | 459 | - |
| 利益剰余金等 | 5,094 | 6,145 | 1,051 |
| 純資産 合計 | 6,006 | 7,058 | 1,051 |
| 負債・純資産 合計 | 8,176 | 10,217 | 2,040 |

キャッシュフロー

■ 増収増益に伴い営業CFが大幅増加し、キャッシュも大幅に増加



売上総利益率/営業利益率/ROE (%)





1 ——— 2024年6月期 決算報告

2 ——— 2025年6月期 業績予想

3 ——— 参考資料



2025年6月期 通期業績予想

- 新中計で掲げた「成長軌道の実現」の方針のもと、15期連続の増収増益を目指す
- 中長期の成長へ向けた成長投資により短期的に利益率は低下も、事業の成長性に懸念はなく、10%超の増収を見込む

| (単位：百万円) | 2024/6期 実績 | 構成比 % | 2025/6期 予想 | 構成比 % | 前期比 % |
|-------------------------|---------------|----------|---------------|----------|----------|
| 売上高 | 19,888 | 100.0% | 22,000 | 100.0% | +10.6% |
| 営業利益 | 2,424 | 12.2% | 2,600 | 11.8% | +7.2% |
| 経常利益 | 2,409 | 12.1% | 2,600 | 11.8% | +7.9% |
| 親会社株主に 帰属する 当期純利益 | 1,686 | 8.5% | 1,804 | 8.2% | +7.0% |

2025年6月期 第2四半期業績予想

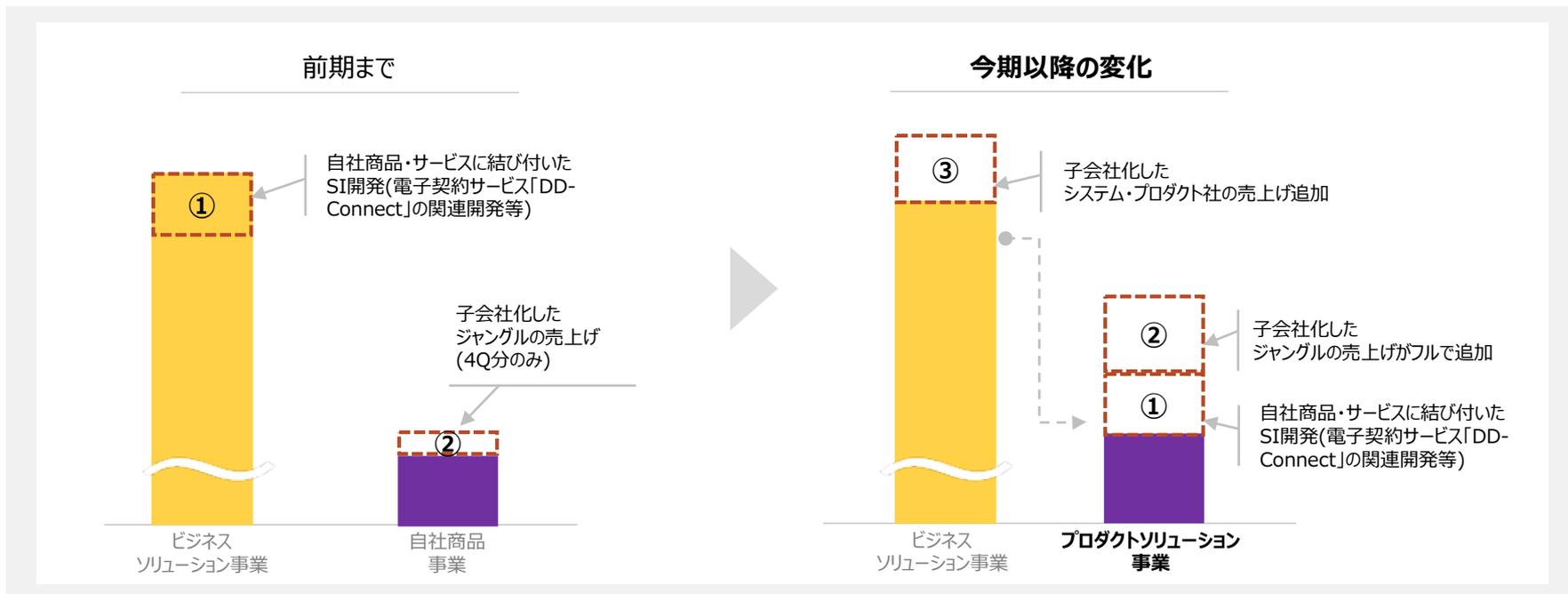
- 前期は不採算案件の対応が上半期に集中するため下期偏重の計画となったが、今期は平常時と同様に上半期は、下半期より僅かに低い予想
- 上半期においても、順調に増収増益となる見込み

| (単位：百万円) | 2024/6期 2Q累計 予想 | 構成比 % | 2025/6期 2Q累計 予想 | 構成比 % | 前期比 % | 上半期における 対通期予想比率 |
|-------------------------|--------------------|----------|--------------------|----------|----------|--------------------|
| 売上高 | 9,575 | 100.0% | 10,800 | 100.0% | +12.8% | 49.1% |
| 営業利益 | 1,198 | 12.5% | 1,270 | 11.8% | +6.0% | 48.8% |
| 経常利益 | 1,187 | 12.4% | 1,270 | 11.8% | +6.9% | 48.8% |
| 親会社株主に 帰属する 当期純利益 | 811 | 8.5% | 881 | 8.2% | +8.7% | 48.8% |



事業区分の名称変更・今期以降の業績計上について

- 自社商品事業の成長(自社商品・サービスに結びついたSI案件の増加)および子会社の追加に伴い、事業名称を「プロダクトソリューション事業」に変更
- 自社商品・サービスに結び付いたSI開発であっても従来ビジネスソリューション事業(業務システム開発)としていたが、事業実態に合わせた計上方式に変更
- その他、両事業とも、前期に子会社化した2社の業績がフル寄与となる

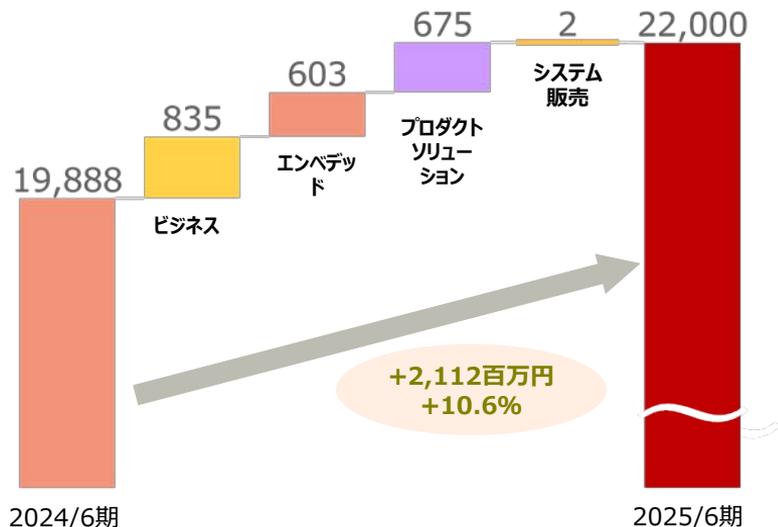


主要KPI（売上高、営業利益/利益率）

- 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を見込む
- 特にプロダクトソリューション事業（旧自社商品事業）については大幅な成長を見込む

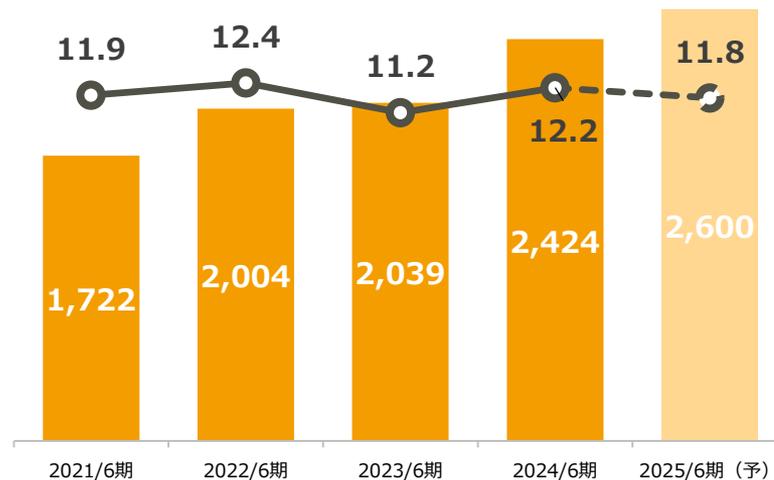
売上高

（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（%）





セグメント別 業績予想

- ソフトウェア開発事業は、前期比+11.0%の増収を計画
- プロダクトソリューション事業（旧自社商品事業）は61.6%増の大幅な成長を目指す

(単位：百万円)

| 事業セグメント | 2024/6期 売上高 実績 | 2025/6期 売上高 予想 | 増減% | 構成比 |
|-------------------|-------------------|-------------------|-------|--------|
| ソフトウェア開発事業 | 19,159 | 21,270 | 11.0% | 96.7% |
| ビジネスソリューション事業 | 11,165 | 12,000 | 7.5% | 54.5% |
| エンベデッドソリューション事業 | 6,897 | 7,500 | 8.7% | 34.1% |
| プロダクトソリューション事業 | 1,095 | 1,770 | 61.6% | 8.0% |
| システム販売事業 | 728 | 730 | 0.3% | 3.3% |
| 合 計 | 19,888 | 22,000 | 10.6% | 100.0% |



セグメント別売上高：ビジネスソリューション事業

(単位：百万円)



売上高：12,000百万円
前期比：+7.5%

<事業全体>

旺盛な需要に対応できる準備ができていること、システム・プロダクト社の業績が加わること、及び運用サポート事業の更なる成長により、過去最高の業績更新を目指す

■ 業務システム開発

経験と実績が豊富な金融系業務、成長著しいローコード開発分野にリソースを投入するほか、生成AIなどを活用し、高生産性、高品質なシステムを提供し、付加価値の向上を図る

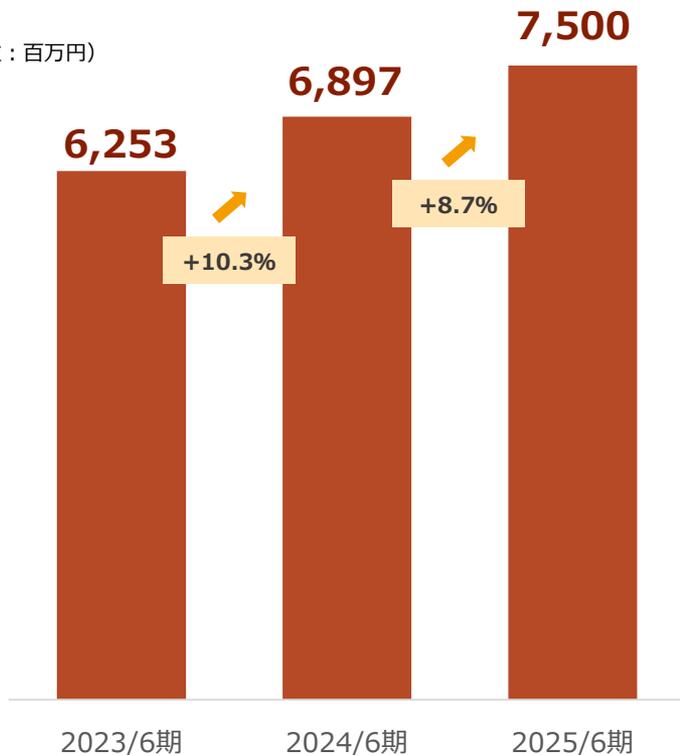
■ 運用サポート

既存顧客でのシェア拡大を図るとともにクラウド化技術、Salesforce等に長けた部隊を構築し、業種を問わず需要を取り込める体制を構築する



セグメント別売上高：エンベデッドソリューション事業

(単位：百万円)



売上高：7,500百万円

前期比：+8.7%

<事業全体>

益々高まる需要に対応することにより、増収増益を見込む。成長ドライバーである車載系を軸に据え、優良顧客である自動車メーカーや大手自動車部品メーカーに向けて開発と検証のセットのサービスを提供することで、取引シェアアップを目指す

■ 組込み開発

車載のCDC、ADASなどの先進技術の成長領域にリソースを集中。強みのコネクテッドカーの知見を活かし、サーバー側の開発にも注力。急伸するIoT分野では家電を中心にAI等を活用した次世代IoT開発にも取り組む

※ CDC：Cockpit Domain Controller_コックピットドメインコントローラー
 ADAS：Advanced Driver Assistance Systems_先進運転支援システム

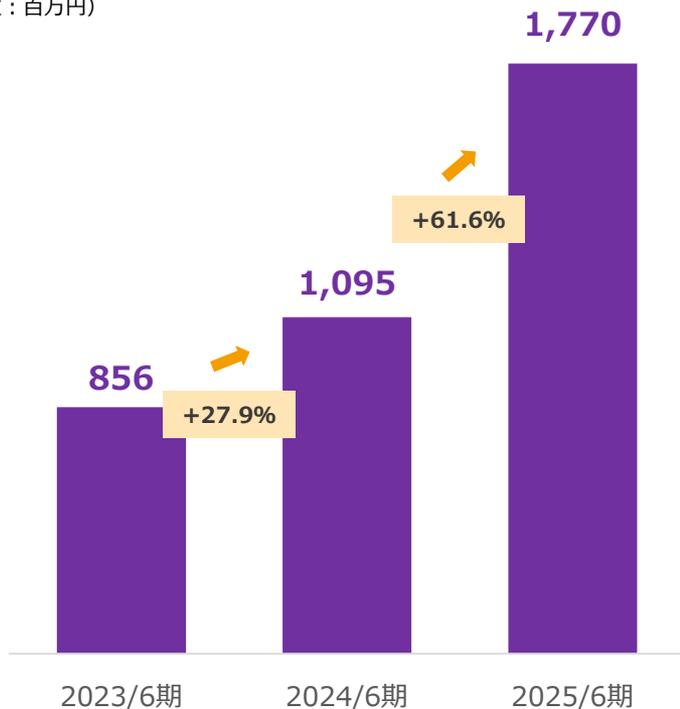
■ 組込みシステム検証

品質向上のため標準化した手法を用い事業拡大を図るほか、生成AIやRPAを活用した検証業務の自動化を本格化させる



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：1,770百万円

前期比：+61.6%

<事業全体>

従来の自社商品群の成長に加え、自社商品・サービスに結び付くSI開発部分の追加、ジャングル社の業績フル寄与等により、大幅な増収増益を見込む

■【WebARGUS：サイバーセキュリティ商品】

中堅企業の新規獲得により、サブスクリプションライセンス売上増を図る。ランサムウェア対応版の後継製品をリリース予定

■【xoBlos（ゾブロス）：業務効率化商品】

大手企業を中心に導入社数を増やし、サブスクリプションライセンス売上の拡大を目指すほか、自治体への展開も強化

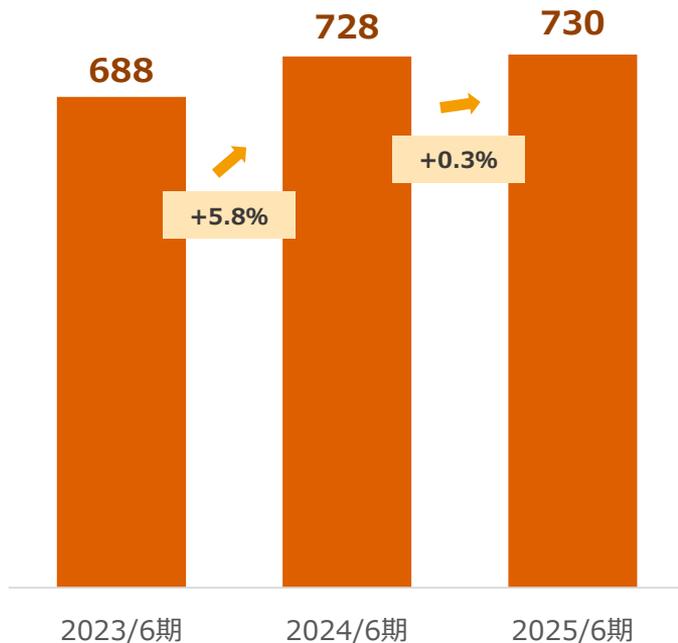
■【その他新商品】

電子契約サービス「DD-CONNECT」は建設・不動産業界を中心に大型案件を獲得し、ストック収益拡大を図る。フル寄与となるジャングル社のノウハウを適用することで、既存商品とのシナジーを図る



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：730百万円

前期比：+0.3%

<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は一服も、強化した販売体制を活かし、前期と同水準を見込む

- 新制度対応への導入が遅れた中小企業向けに引き続き提案を強化するとともに、導入済みの企業へのアフターフォローサービスを展開することで収益の確保に努める

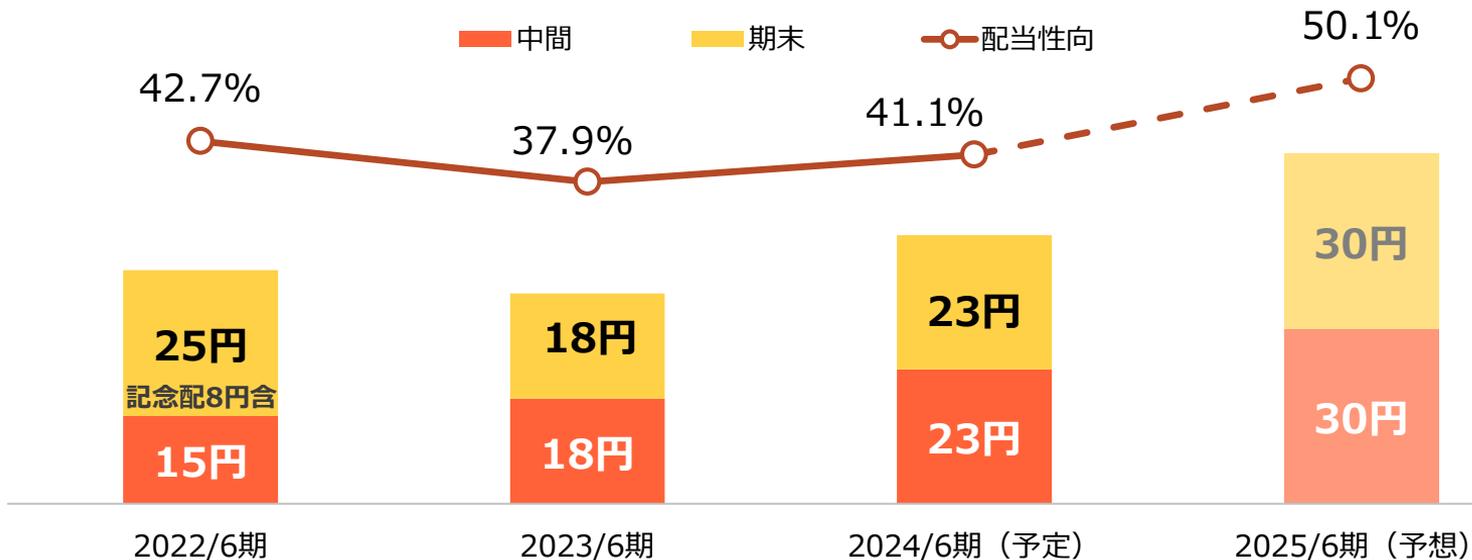
※ システム販売事業は、カシオ計算機株式会社製中小企業向け業務支援及び経営支援の基幹システムである楽一の販売を主としております



株主還元（配当予想）

- 2024/6期については配当性向40%の方針に基づき、年間1株当たり配当額は46円の予定
- 新中計で掲げた方針のとおり、今期2025/6期より配当性向を50%以上に引き上げ、年間1株当たり配当額は60円の予想

配当金及び配当性向の推移



・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



株主還元（自社株買いの実施）

- 株主還元の強化・拡充を目的に、上限6億円となる自社株買いの実施を発表
- 配当方針の引き上げに加え、自社株買いを含めた総合的な還元の実行を目指す

8/9発表の自己株取得の詳細

取得する株式の総数 240,000株式（上限、普通株式）
*発行済み株式総数に対する割合：1.61%（自己株式を除く）

取得価額の総額 600,000,000円（上限）

取得期間 2024年8月13日～2024年12月23日

取得方法 取引一任方式による市場買い付け

***ご参考** 2024年6月30日時点の自己株式保有状況
発行済み株式総数： 14,948,240株（自己株式を除く）
自己株式： 553,580株



1 ——— 2024年6月期 決算報告

2 ——— 2025年6月期 業績予想

3 ——— 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 5名、社外取締役 4名
常勤監査役 1名、社外監査役 2名（2024年6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



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



事業領域：各事業の位置づけ





国内外の開発拠点と社員数

DXビジネス研究室函館分室 (2人)

北海道函館市桔梗町379-32



東日本センター (11人)

宮城県仙台市宮城野区榴岡4-6-1



本社 (676人)

東京都中央区八丁堀4-5-4
(他 八丁堀サテライトオフィス)



DIT America (40人)



DITマーケティングサービス (53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)



大阪事業所 (204人)

大阪市西区江戸堀1-5-16
(他 大阪開発センター)



愛媛事務所 (68人)

愛媛県松山市三番町7-1-21



株式会社ジャングル (9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 (243人)

神奈川県川崎市
川崎区砂子1-2-4



株式会社シンプルズム (105人)

東京都渋谷区代々木1-13-8
(他立川営業所)



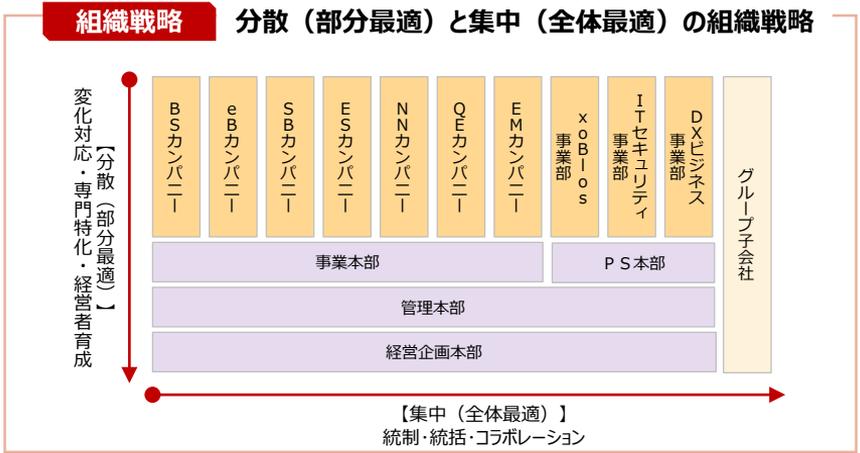
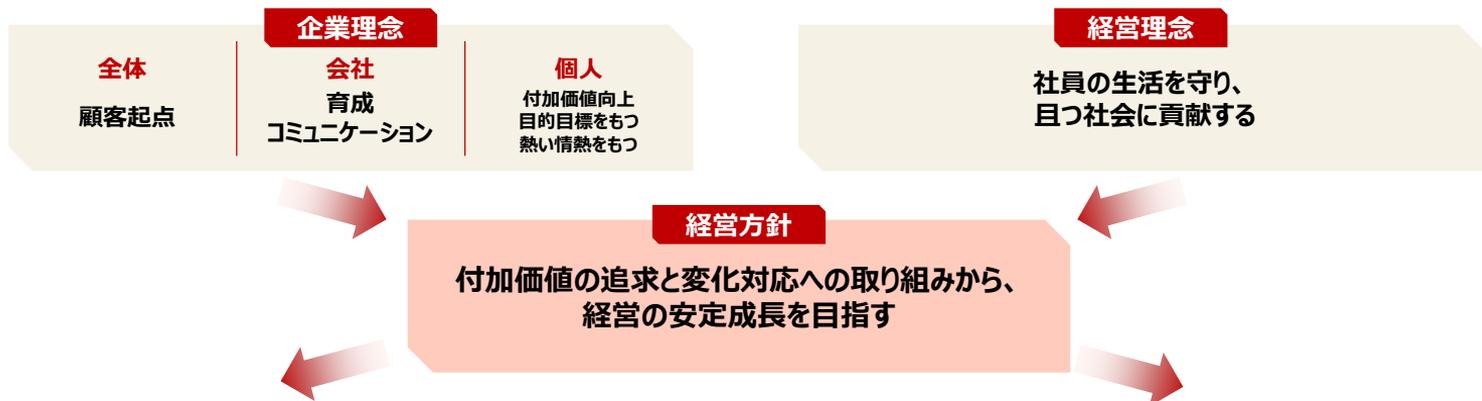
システム・プロダクト株式会社 (88人)

東京都中央区日本橋本石町4-4-9





理念と基本戦略



JPX日経中小型株指数構成銘柄への選定

東京証券取引所及び日本経済新聞社が共同で
算出する「JPX日経中小型株指数」の
2024年度構成銘柄に継続して選定されました。



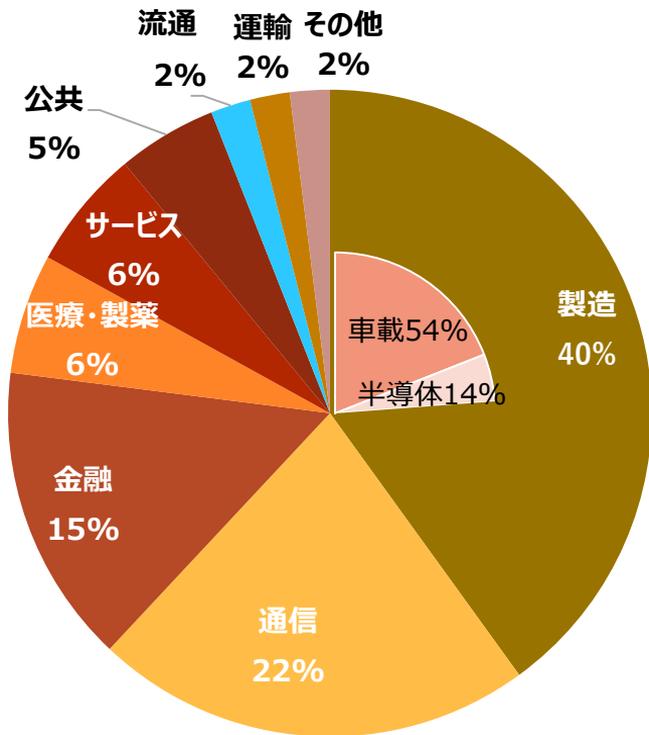
JPX-NIKKEI Mid Small

今後もステークホルダーの皆様のご期待に添うべく、選定の趣旨に則り、
持続的な企業価値の向上と株主を意識した企業経営に努めてまいります。

*同指数は2024年8月30日から2025年8月28日まで適用

顧客基盤

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

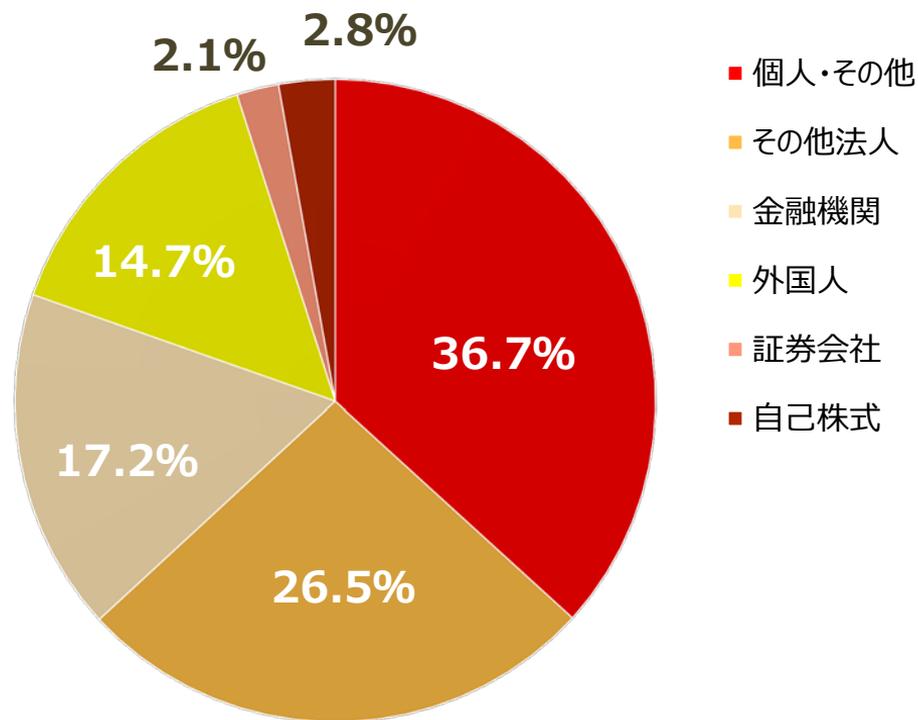
■ ソフトウェア開発事業の業種別売上高構成 (左図)

- ・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6月末
株主数4,653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



| | |
|--------------------------------|--|
| <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> </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 |



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。