

大興電子通信株式会社

DAiKO

2019年3月期 (第66期) 第2四半期

決算および会社説明会資料

2018年
11月30日

目次

| | |
|--------------------|------|
| 【第1章】 当社グループの概要と特長 | P.2 |
| 【第2章】 成長戦略 | P.12 |
| 【第3章】 決算の概要 | P.23 |



【第1章】 当社グループの概要と特長

会社概要

| | |
|--------|---|
| 社名 | 大興電子通信株式会社 (DAIKO DENSHI TSUSHIN,LTD.) |
| 設立 | 1953 (昭和28) 年12月1日 |
| 代表者 | 代表取締役社長 CEO兼COO 松山晃一郎 |
| 本社 | 東京都新宿区揚場町2番1号 |
| 資本金 | 19億69百万円 (2018年3月末現在) |
| 株式 | 東京証券取引所市場第二部 (証券コード: 8023) |
| 売上高 | ●連結: 332億86百万円 ●単体: 321億34百万円 (ともに、2018年3月期) |
| 従業員数 | ●連結: 955人 ●単体: 705人 (ともに、2018年3月末現在) |
| 拠点 | ●支店: 12拠点 ●営業所: 4拠点 ●その他: 2拠点 (横浜・筑波) |
| グループ会社 | ●大興テクノサービス株式会社 ●大興ビジネス株式会社 ●株式会社Appguard Marketing ●株式会社大和ソフトウェアサーチ ●DAIKO Global Marketing Co., Ltd. |

経営理念

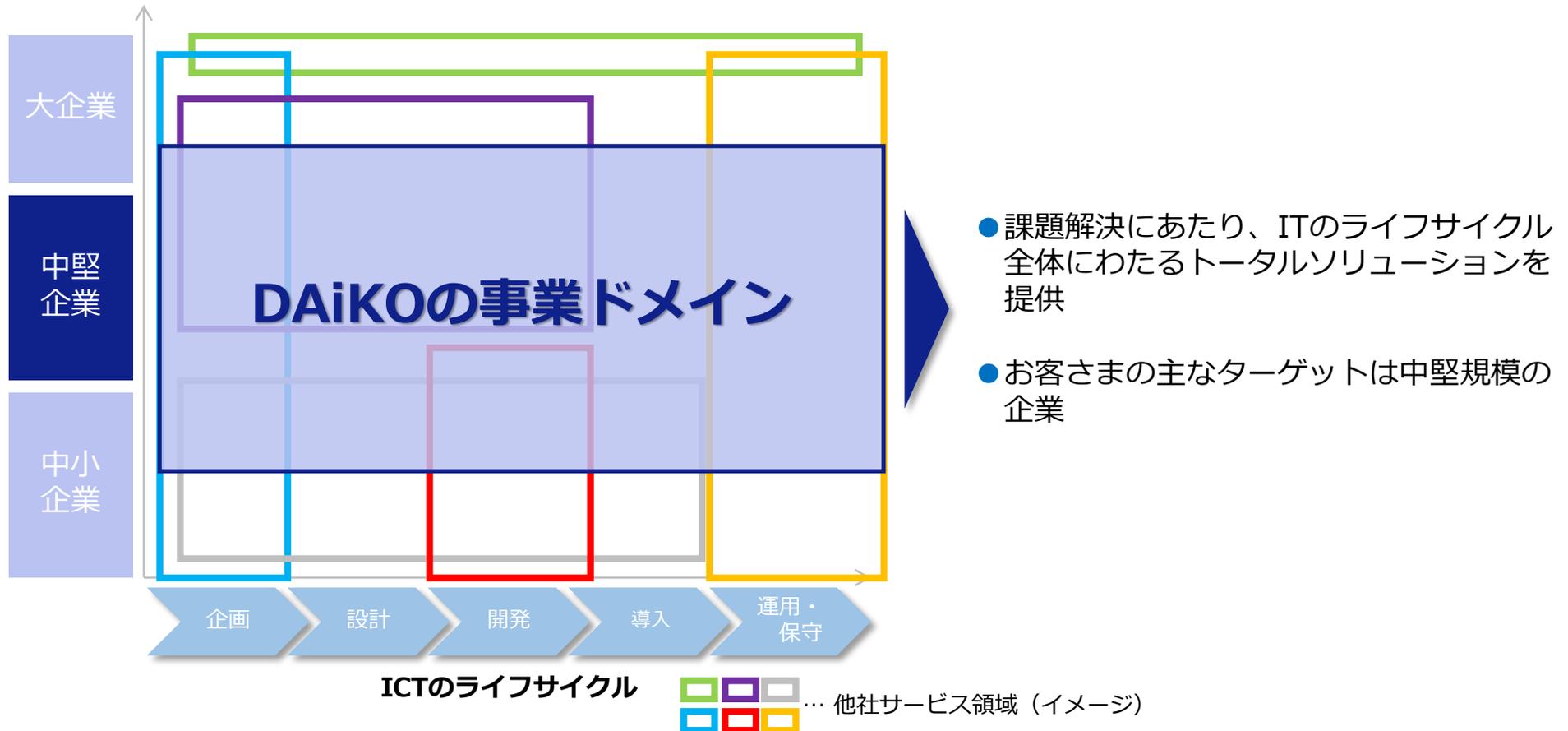
私たちは、情報サービスを通して
「価値あるしくみ」を創造することで、
社会の発展に貢献します

あるべき姿

- 当社の事業は「ICTサービス業」であるとの認識に立ち、顧客企業の満足度向上のため「気を配って尽くす」姿勢を追求する
- 顧客企業に対する「価値あるしくみ」の提供に向け、顕在的および潜在的な課題への対応を目的とした「コトづくり」に注力する
- 常にお客さまの期待を超える「コトづくり」を提供し続ける

ICT業界における当社の位置づけ

お客様のICTライフサイクルの全体をカバー



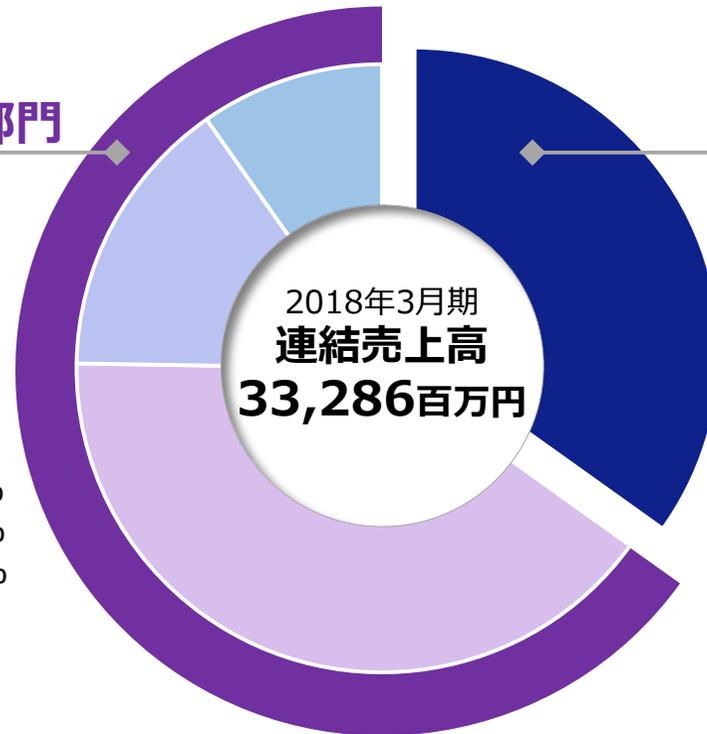
事業構成

トータルなICTソリューションサービスを提供

ソリューションサービス部門 65.1%

システム・ソフトウェア開発、電子計算機・通信機器設備の工事及び保守、建物附帯諸設備の保守管理等、サービスを提供

- ソフトウェアサービス : 40.3%
- 保守サービス : 15.0%
- ネットワーク工事 : 9.7%



情報通信機器部門 34.9%

OA機器、電子計算機、電子交換機、通信機器及び、これらに係わるハードウェア及びソフトウェアを販売

DAiKOとは

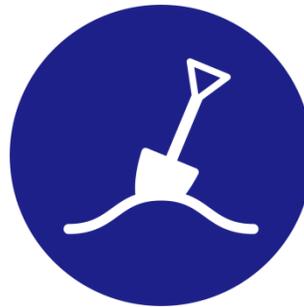
オリエンテッド

お客さま第一主義の姿勢貫徹が生み出す独自の成長モデル

Customer
OrientedICTサービス業として
常に**お客さまに密着**し、お客さまに尽くす

私たちは
お客さまの主治医
です

Contribution

お客さまの業務を
深く理解し、**多面的にご提案**する

私たちは
お客さまの経営に貢献
します

Co-creation

課題解決の横展開で
お客さま個社だけでなく、**市場を開拓**する

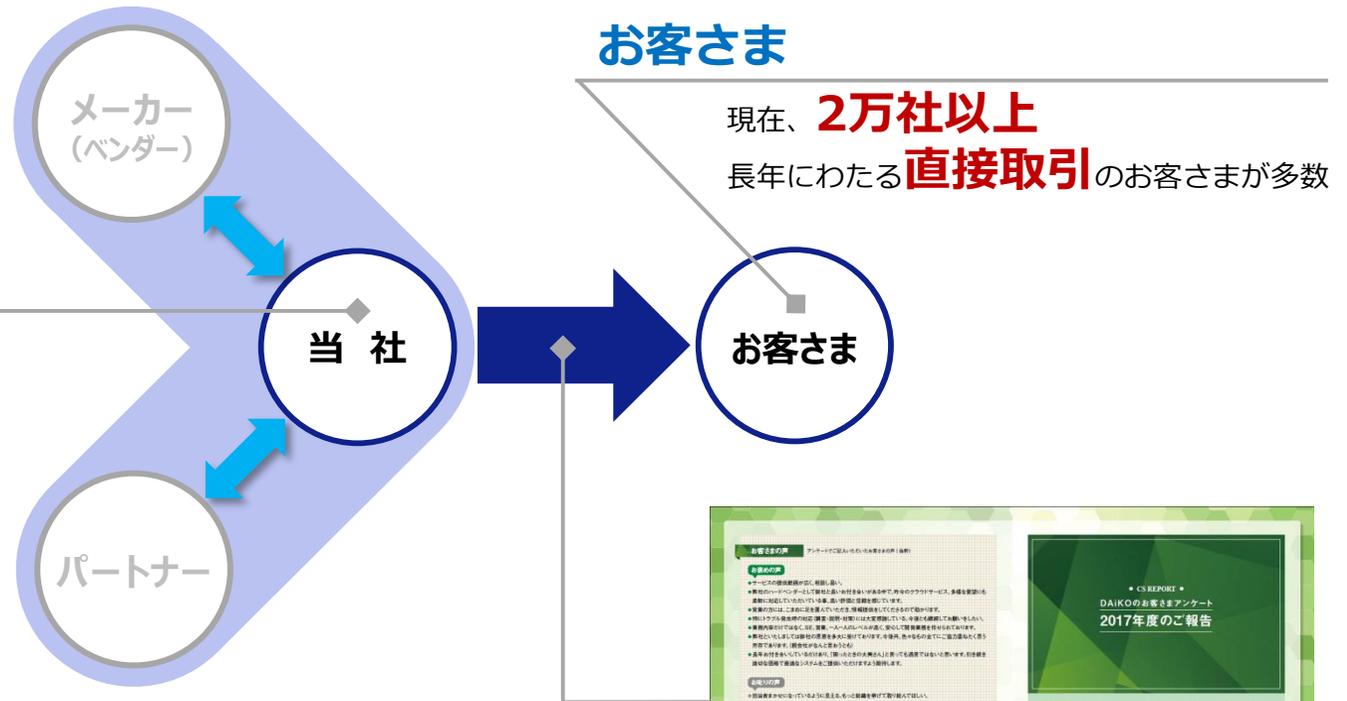
私たちは
ソリューションを共創
します

DAiKOとは ～①Customer Oriented～

長い歴史の中で構築された信頼の絆

主治医

1953年の設立から**66年**
当初からお客さまに密着し、尽くすことで
深い信頼関係を構築



【お客さまとの信頼関係の維持・向上への取組み】

- ・ 15年にわたるCSアンケートの実施
評価の分析 → 意見を抽出 → 具体的な改善活動
- ・ 経営層を招いたエグゼクティブセミナーの開催 等



CSアンケート報告書(サンプル)

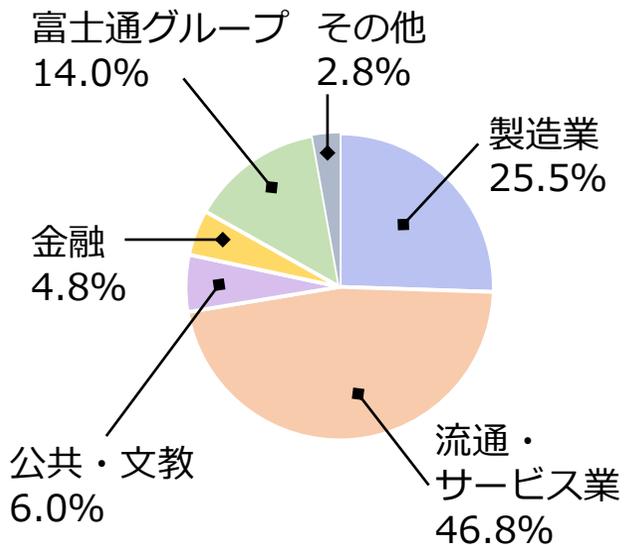
当社の事業基盤

事業基盤

お客さま企業数は、**2万社以上**。長年にわたる**直接取引**を背景に、**強固な事業基盤を構築**

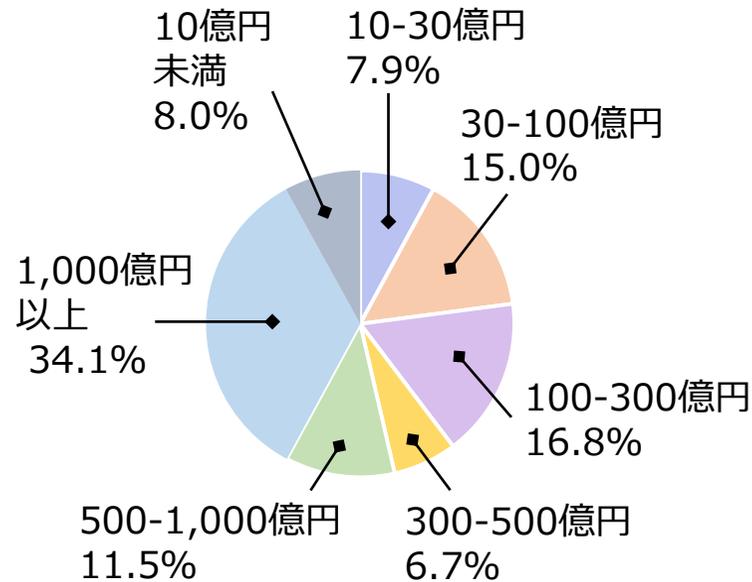
業種別 売上高構成比

- 製造業、流通・サービス業が中心
- 約8割が民間企業



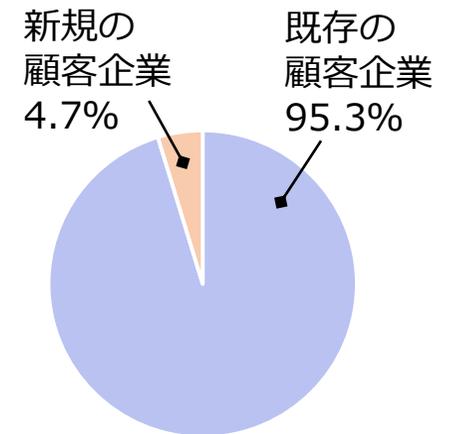
年商規模別 売上高構成比

- 約5割が中堅企業



新規・既存別 受注高構成比

- 既存のお客さまからのリピート受注が9割超
= 既存顧客に注力



* データはすべて2018年3月期

DAiKOとは ～②Contribution～

お客様の業務に精通することでコトづくりを提供

マルチベンダー

富士通の大手パートナーで

あると同時に、他のメーカーも扱う

マルチベンダー

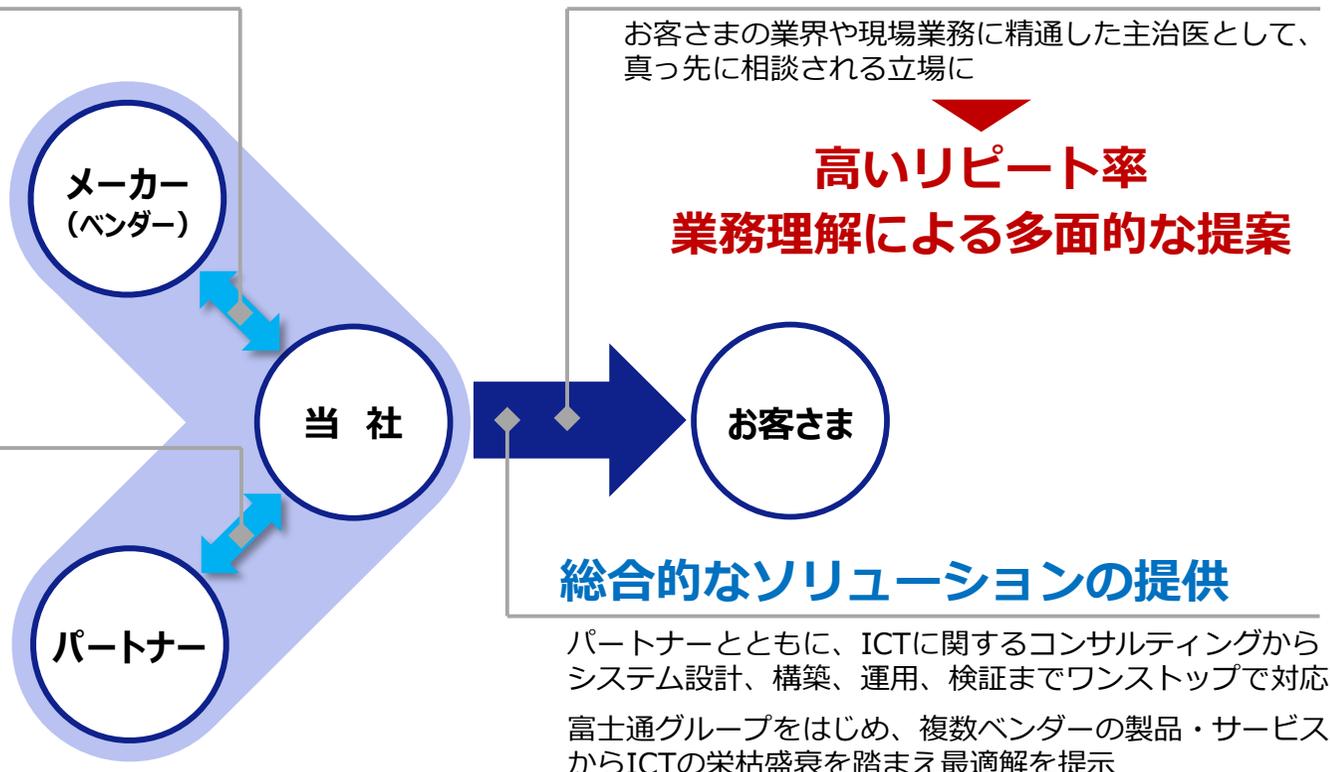
常におお客様のニーズに合わせた最適な商品・サービスの提供が可能

パートナー基盤

2,700社超

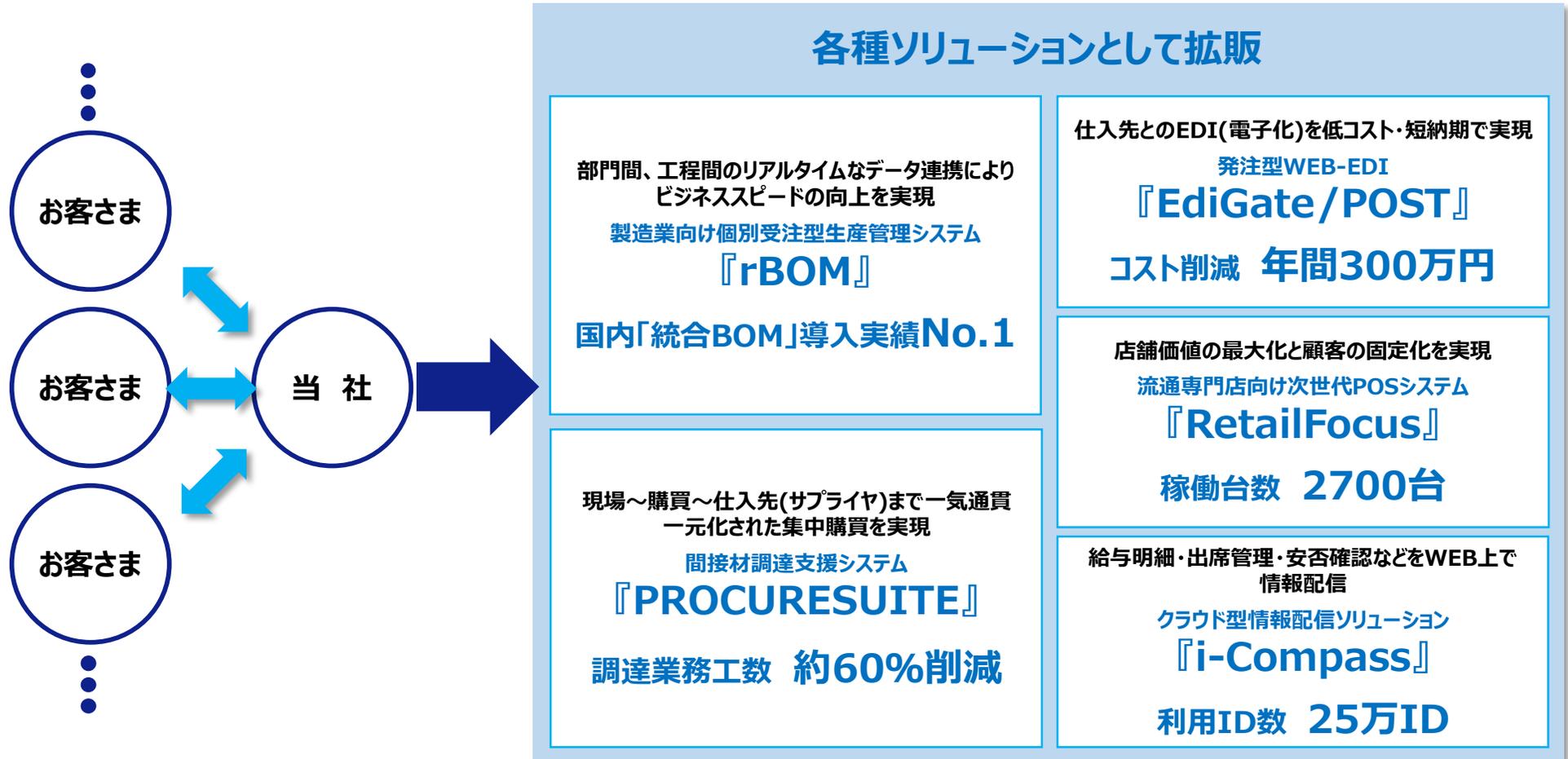
ソリューションパートナー、
民需ソフトパートナー、公共パートナー、
工事パートナー、インフラ系パートナー

信頼に基づく密接なパートナーシップを構築し、互いの強みを融合して強力なソリューションを提供



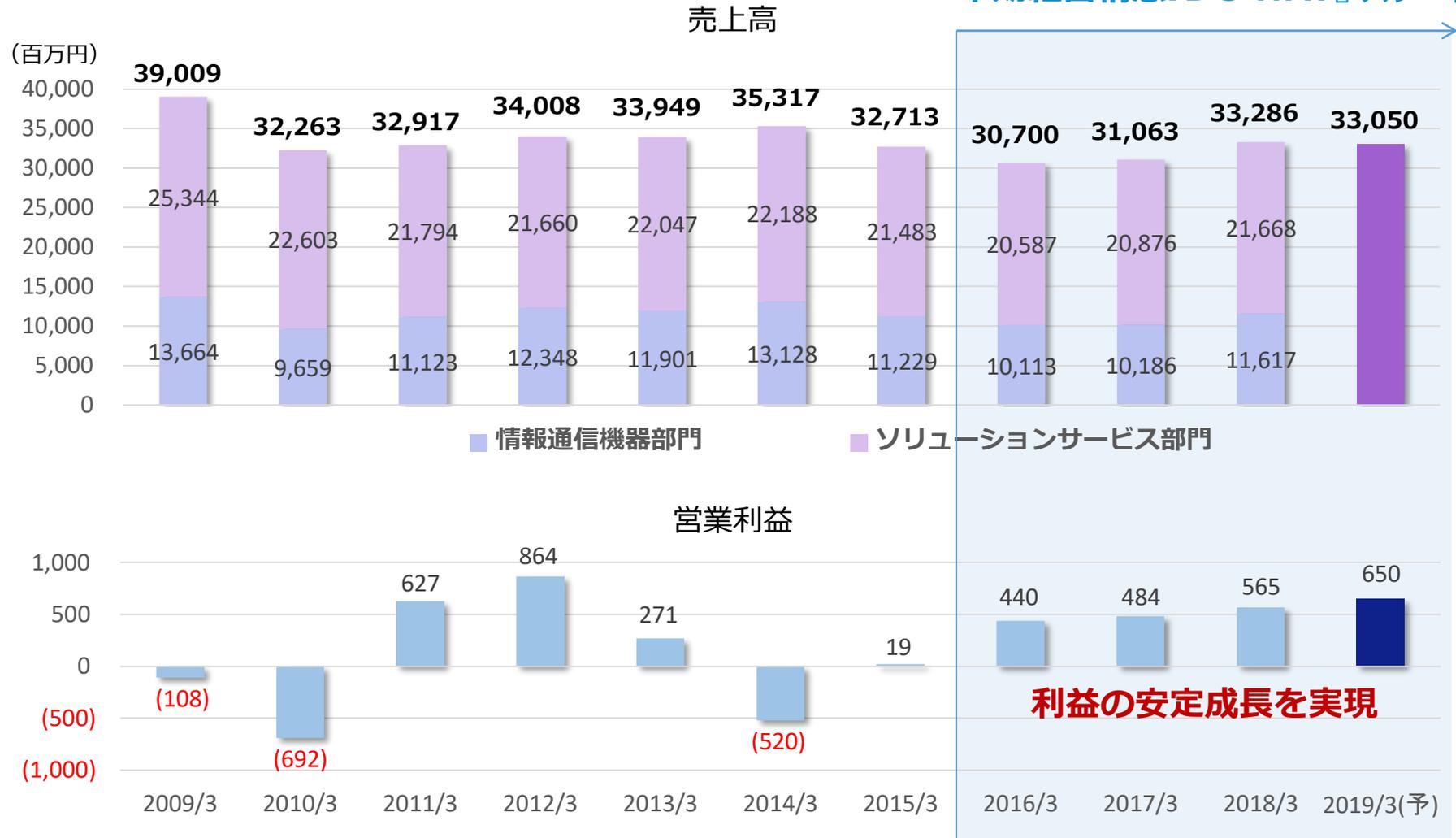
DAiKOとは ～③Co-creation～

共創から生まれた独自のパッケージソフトで市場開拓



連結業績推移

中期経営構想『D's WAY』スタート





【第2章】成長戦略

中期経営構想『D's WAY』 ①全体像

D's WAYとは
3つの使命を
果たし続けること

- ・利益を出し社会に貢献する
- ・社員が安心して働ける
- ・お客さまに満足していただける

2022

創立
70
周年

D's WAY ロードマップ

創立70周年に向け、3次にわたる中期経営構想を推進

1st

SIMQ with P 活動における目標の完遂
従業員満足度向上
経営指標の見える化とコクピット経営
業務システムの負荷軽減とシステムの最適化

2nd

特化ビジネス、新規ビジネスでの収益拡大
新規顧客、顧客内新規の受注拡大
ストック比率の向上
人人体制の強化

3rd

『しあわせを追求する
ICTサービス企業』

Base

土台の
継続的強化

お客さま第一 / 高品質サービスの提供 / 従業員満足 / 財務基盤強化 / コンプライアンス+5S×5S

2015-2017

2018-2019

2020-2021

中期経営構想『D's WAY』 ②SIMQ with P活動

SIMQ with P活動によりD's WAY 1stで利益安定化を実現

Stock

目的：ストックビジネスの強化

成果：**不採算案件の撲滅による粗利率の向上、管理システム構築**

Innovation

目的：新ビジネスへの挑戦、既存ビジネスの強化

成果：**3商材の拡販、SNSによる情報基盤**

Management

目的：社員満足度の向上

成果：**組織階層の適正化、制度改革、自己申告の尊重**

Quality

目的：真の競争力の強化

成果：**SFA導入、PJ管理/資格整備、バックオフィス見直し**

with
Partner

目的：パートナーとの共創

成果：**営業/SE/エンジニアリングパートナー会の設立**

クロスファンクショナルチーム

『D's WAY 2nd』の概要D's WAY 2nd
のビジョン『ビジネス環境の変化に強いICTサービス企業』
⇒ 強いDAiKOをつくる！

収益基盤の強化

新ビジネスに挑戦

企業価値の向上

D's WAY 2nd
の経営課題

- 特化ビジネス、新規ビジネスによる収益基盤強化
- 新規顧客、顧客内新規獲得の受注比拡大
- ストック比率の向上
- SEを中心に人員体制を強化

中期経営構想
ミッション

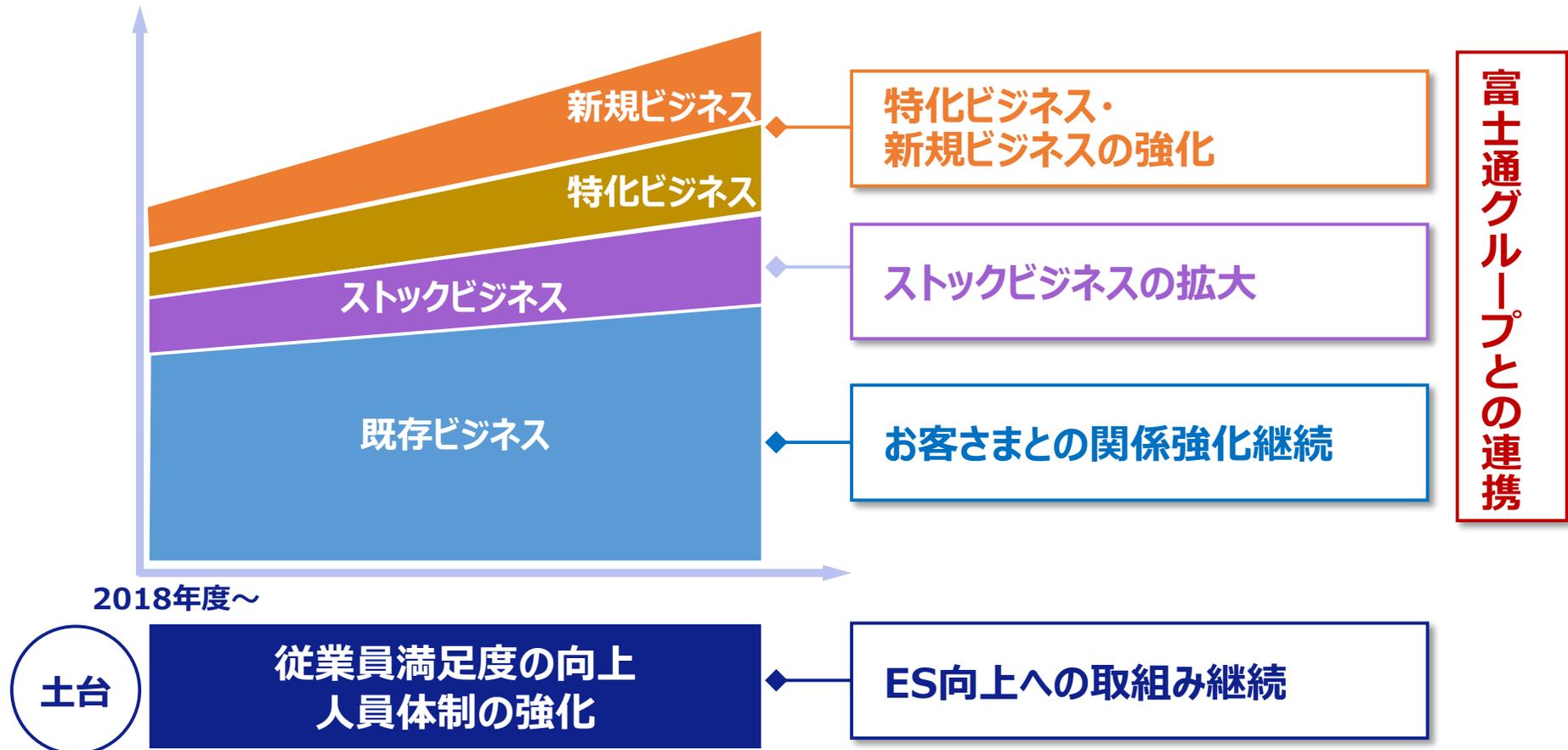
SIMQ with P活動の継続

土台の
継続的強化

お客さま第一 / 高品質サービスの提供 / 従業員満足 / 財務基盤強化 / コンプライアンス+5S×5S

『D's WAY 2nd』 重点戦略・施策

安定成長が持続可能な収益基盤の創出へ



重点戦略・施策 ～ES向上への取組み継続～

お客さま第一主義の貫徹、持続的成長の鍵はESの向上

中長期的に目指す姿

しあわせを追求する ICTサービス企業

- ◇ お客さまの幸せ ◇
- ◇ 社会の幸せ ◇
- ◇ 社員の幸せ ◇



この実現に向けて
中心にあるのが
社員 = 人財

社員満足度向上に向けて

- 1 「健康経営」の追求
- 2 「働き方の多様化」の推進
- 3 「総報酬感」の向上
- 4 「イノベーションを生む土壌」づくり

重点戦略・施策 ～お客さまとの関係強化継続～

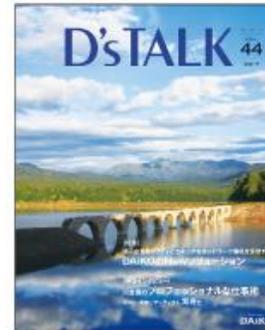
DAiKO Executive Seminar



お客さまに日頃の感謝の気持ちをお伝えし、親睦を深めるために毎年開催している経営層向けセミナー

経営、生き方、挑戦などについて、多彩なゲスト講師をお招きして、時節や社会情勢をくみ取った講演等を行っている

D's TALK (デイズ・トーク)



2001年8月に創刊したお客さま向け情報誌

お客さまの導入事例をはじめ、最新ITトレンド、各界を代表するプロフェッショナルのインタビューや対談、当社の活動や新製品の紹介など、幅広い内容を取り上げている

CSアンケート



2003年から定期的にお客さま満足度調査のアンケートを実施

ご提供するサービスの品質や、当社の取り組み、社員行動に対する満足度のほか、お客さまの経営課題などをお伺いし、お客さまからのご意見に誠意をもってご対応している

DAiKO+PLUS



お客さまに役立つ情報を掲載しているメディアサイト

セキュリティ・生産管理・購買管理・人事給与等について、サイトやメールマガジンを通じてお役立ち情報を提供している

重点戦略・施策 ～ストックビジネスの拡大～

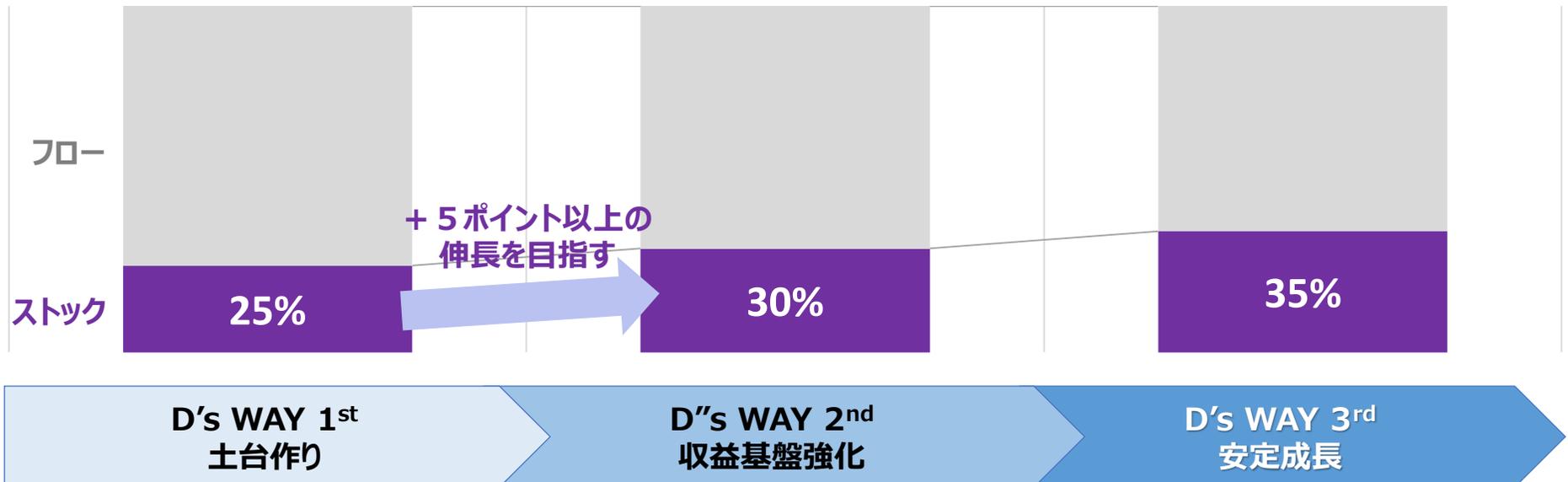
主な施策

- SIMQ with P活動を継続し、ストック拡大施策を立案する
- ストックビジネス強化のため、新サービスを創出する
- 全社のサービスメニューを共有し、拡販強化する

具体的な取組み

- DSS(DAiKO Support Service)
PC/サーバ、ネットワーク、セキュリティ等のサポートサービス
- クラウドビジネスの拡大
- サブスクリプションビジネスへの取組み

ストック収入比率(目標)



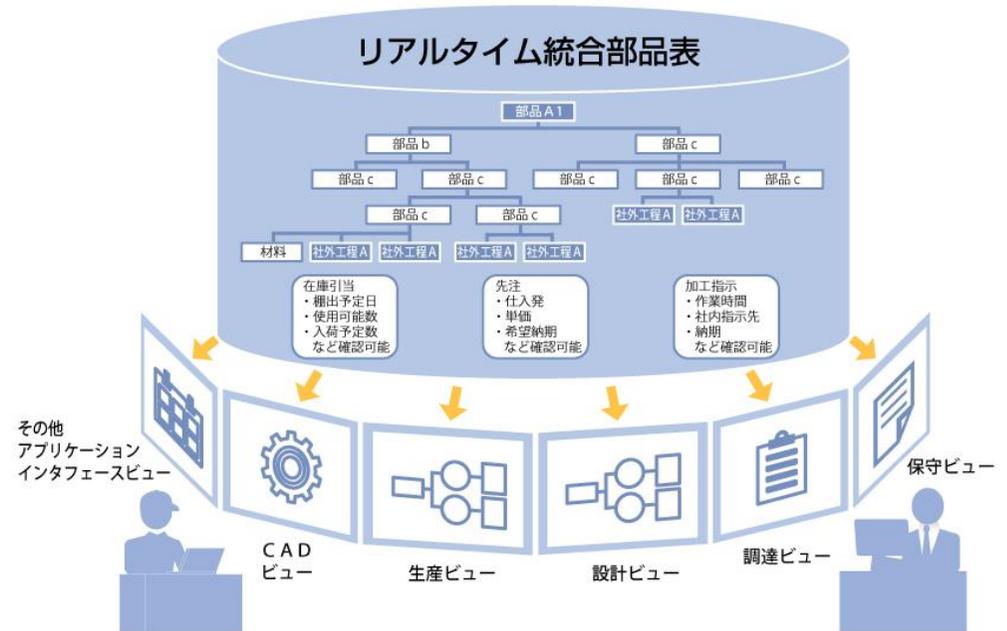
重点戦略・施策 ～特化&新規ビジネスの強化①～

rBOM

…強みをもつrBOMを特化ビジネスに定め、拡販に注力

特徴

- 国内「統合BOM」導入実績No.1（200社以上）
- 設計から保守まで、幅広い業務機能
⇒PDM*やERPなど個々のパッケージは導入不要
- リアルタイムな情報共有
⇒受注から出荷までの情報が見える化
⇒リードタイムの短縮、入力ミスの削減を実現
- 生産スタイルや適用業務などにより4製品を
ラインナップ
 - ①個別受注生産向け『rBOM V2』
 - ②低コストで導入可能『rBOM GP』
 - ③量産型生産にも対応『Production Master』
 - ④多言語・他通貨対応『rBOM Globe』



- 導入社数増加に向けた受注・消化の強化体制づくり
- 新規に加え、既存のお客さまのVer.アップ、深耕を推進

*PDM … Product Data Management（製品データ管理）の略。製品の企画・製造から販売にいたるまで、設計図や技術情報など多岐にわたる製品情報を各担当部署を越えて企業内で統合的に一元管理し、効率化と情報の活用を図る

重点戦略・施策 ～特化&新規ビジネスの強化②～

IoW

… 今後の労働市場のニーズを先取りし、ウェアラブルIoW事業に参入

IoWとは：Internet of Workersの略。ウェアラブル端末を活用した、新しい働き方を提案するミライアプリ(株)のコンセプトであり、ソリューション名。

特徴

- 2017年10月、ミライアプリ(株)と資本提携
 - ⇒ミライアプリ：ソフト開発・技術
 - ⇒当社：マーケティング・販売

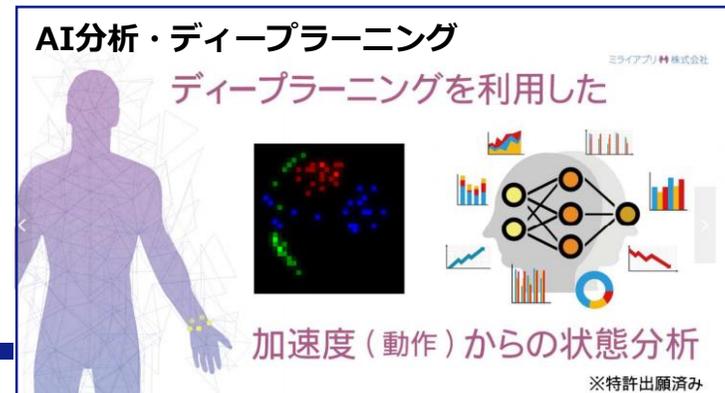
お客様課題を認識
業務スキルを有する
多くのパートナーを有する

- 労働市場のニーズ先取りへ…

- 人手（人、労働時間）
- 技術伝承（職人、スキル）
- 安全対策

- スマートウォッチなどウェアラブル端末を活用した生産効率化、労働者支援の実現を目指す

⇒ 現在、都内の工場と倉庫の3カ所で概念実証を実施



重点戦略・施策 ～特化&新規ビジネスの強化③～

AppGuard®

…「AppGuard®」をコアに、セキュリティビジネスの拡大を推進

特徴

- (株)Blue Planet-worksが提供する技術
- 米政府機関で18年以上破られたことのない革新的なサイバーセキュリティ技術
(適正でない動作を遮断する仕組みであり、従来のセキュリティ製品では対応が難しい未知のウイルスにも 対応可能)
- ファイルスキャンの必要がなくPCのシステム負荷が格段に軽量
(IoT製品やモバイル端末、自動車などへの応用も可能)
- パターンファイルの概念がないためアップデート不要・誤検知ゼロで運用が容易

実績など

- 米GSN (Global Security News)
: Homeland Security Award (過去3年連続)
- 米国陸軍通信技術司令部(NETCOM)より認証を取得
: Certificate of Networthiness (CoN)

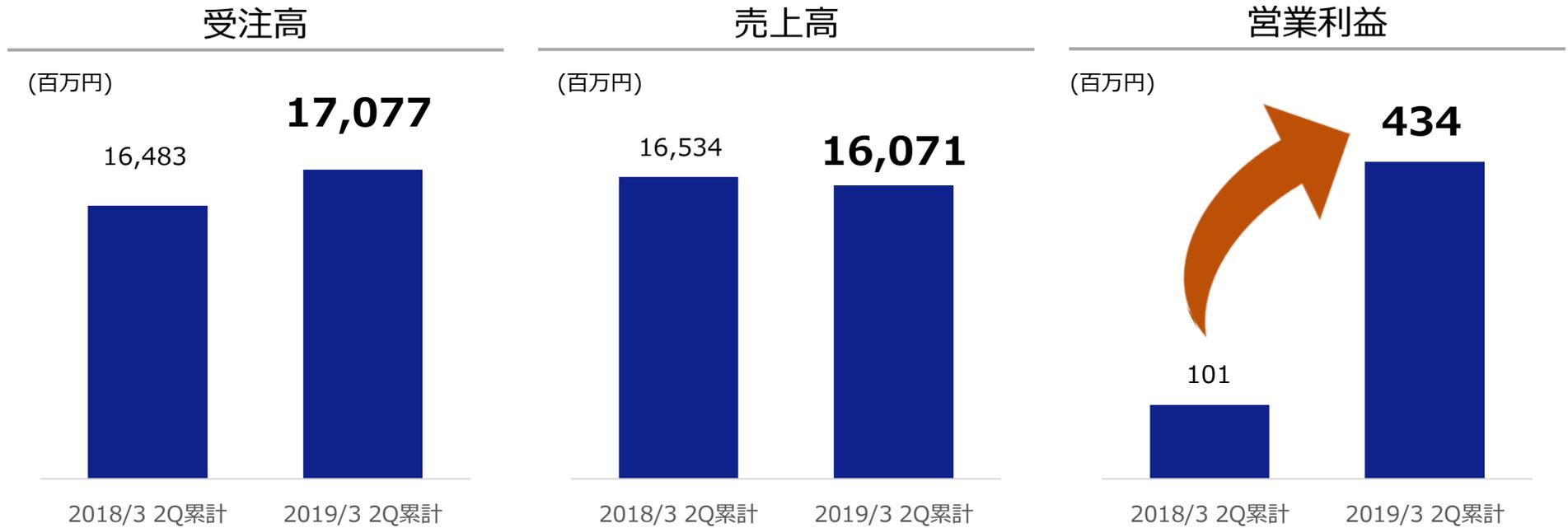
AppGuard®国内販売サービス体制





【第3章】 決算の概要

2019年3月期第2四半期 決算ハイライト



当期の連結業績：前期の大型案件の影響により減収も、営業利益は過去最高を記録

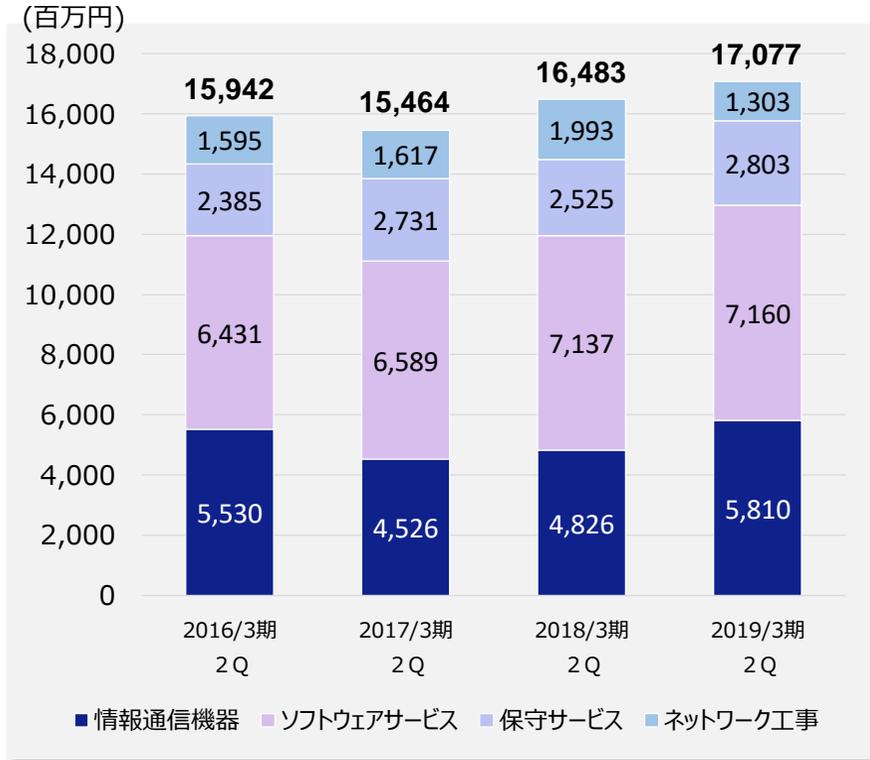
受注高
17,077百万円
 (前年同期比 +3.6%)

売上高
16,071百万円
 (前年同期比 Δ 2.8%)

営業利益
434百万円
 (前年同期比 +328.3%)

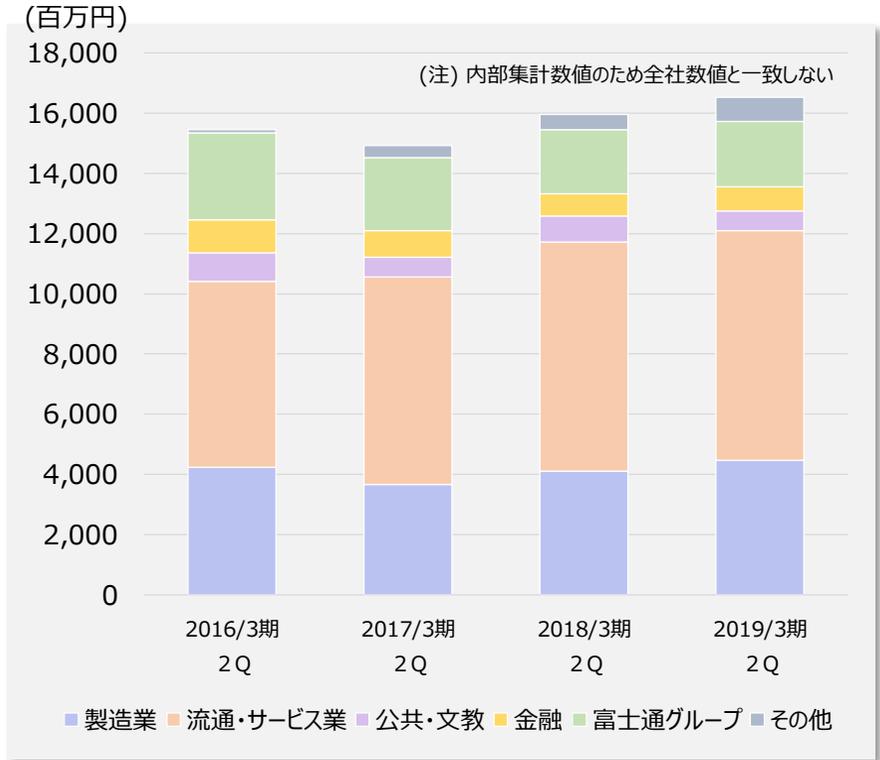
受注高の推移

事業部門別の状況



- 富士通グループとの連携強化により、情報通信機器部門が好調（前年同期比+20%）
- ソリューション部門では、民需部門が好調であり、ストックビジネスも増加し伸長

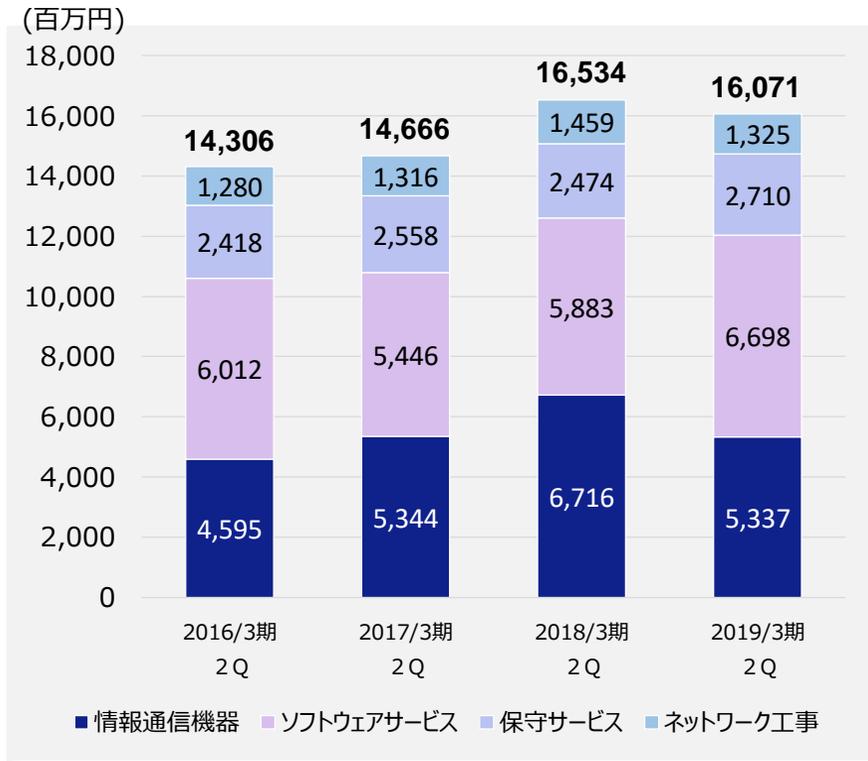
(ご参考)お客さま業種別の状況



- 当社の注力業種である、製造・流通・サービス業が引き続き堅調
- 注力業種における独自パッケージビジネスも順調に推移（前年同期比+32%）

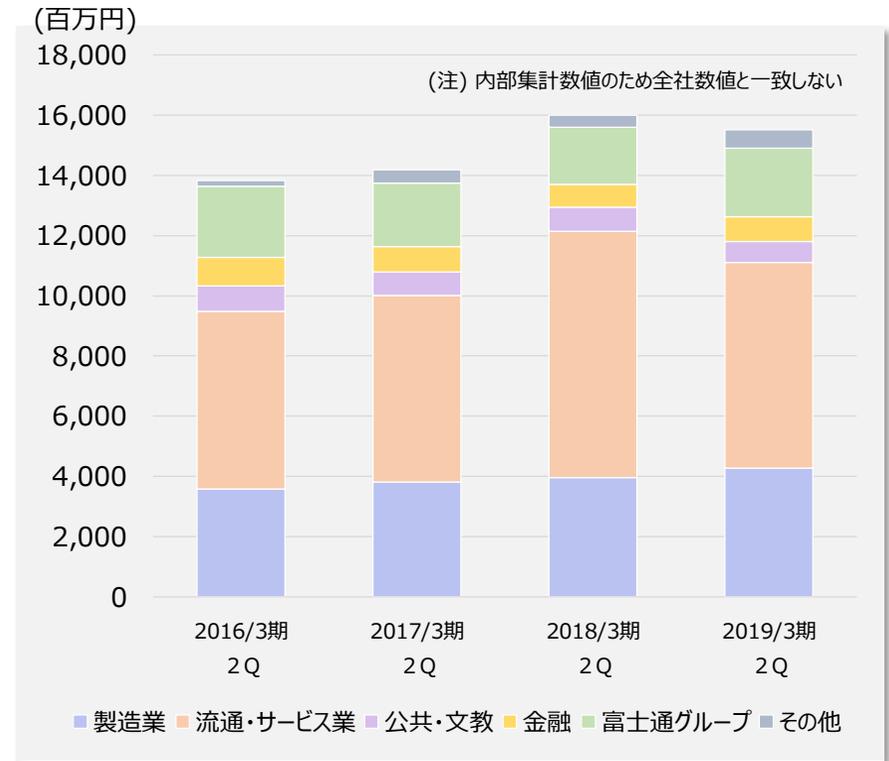
売上高の推移

事業部門別の状況



- 情報通信機器部門は、前期大型案件からの反動減
- ソリューション部門では、公共と民需部門がともに好調なソフトウェアサービス、およびストックビジネスが増加し堅調に推移

(ご参考)お客さま業種別の状況



- 製造業は受注高の増加により着実に伸長
- 流通・サービス業向けが前期大型商談の反動で大幅減収
- 独自パッケージビジネスも伸長（前年同期比+21%）

連結B/S概要

<前年同期比> 有利子負債256百万円減少、純資産751百万円増加、自己資本比率2.8%増

(単位：百万円)

| | 当2Q末 2018年9月30日 | 前2Q末 2017年9月30日 | 前年同期比 | 前期末 2018年3月31日 | 前期末比 |
|-------------|--------------------|--------------------|--------|-------------------|--------|
| 資 産 | 20,063 | 19,132 | +931 | 20,663 | △600 |
| 現預金 | 3,758 | 3,836 | △78 | 3,766 | △8 |
| 負 債 | 15,543 | 15,363 | +180 | 16,413 | △870 |
| 有利子負債 | 3,374 | 3,630 | △256 | 3,260 | +114 |
| 純 資 産 | 4,519 | 3,768 | +751 | 4,250 | +269 |
| 親会社帰属持分 | 4,519 | 3,767 | +752 | 4,245 | +274 |
| 自 己 資 本 比 率 | 22.5% | 19.7% | +2.8pt | 20.5% | +2.0pt |
| ネット有利子負債* | △384 | △206 | △178 | △506 | +122 |

* ネット有利子負債 = 有利子負債 - 現預金

2019年3月期 通期連結業績見通し

(単位：百万円)

| | 2018年3月期 実績 | 前期比 増減率 | 2019年3月期 予想 | 前期比 増減率 |
|---------------------|----------------|------------|----------------|------------|
| 売上高 | 33,286 | +7.2% | 33,050 | △0.7% |
| 営業利益 | 565 | +16.9% | 650 | +14.9% |
| 経常利益 | 594 | +26.1% | 690 | +16.0% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 433 | △27.1% | 490 | +12.9% |

*当初予想（2018年5月11日公表）から変更なし

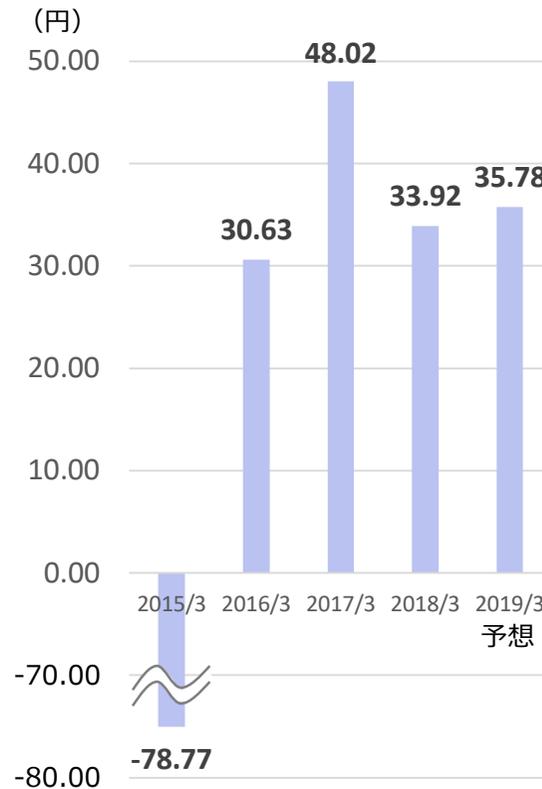
- コアビジネスと位置付ける中堅民需ビジネス分野を、富士通グループと連携強化を図りながら深耕
- ストック商品拡販施策の展開により、ストックビジネスの積み上げと収益性向上実現を目指す
- 厳格なプロジェクト品質管理と販管費コントロールの継続 ⇒ 利益率改善へ
- 財務体質の改善（金利低減／借入額縮小）と持分法投資損益向上による営業外収支の改善
- 持続的成長に向けた新ビジネス創出への注力、および人財確保・育成を継続

株主還元方針、配当予想

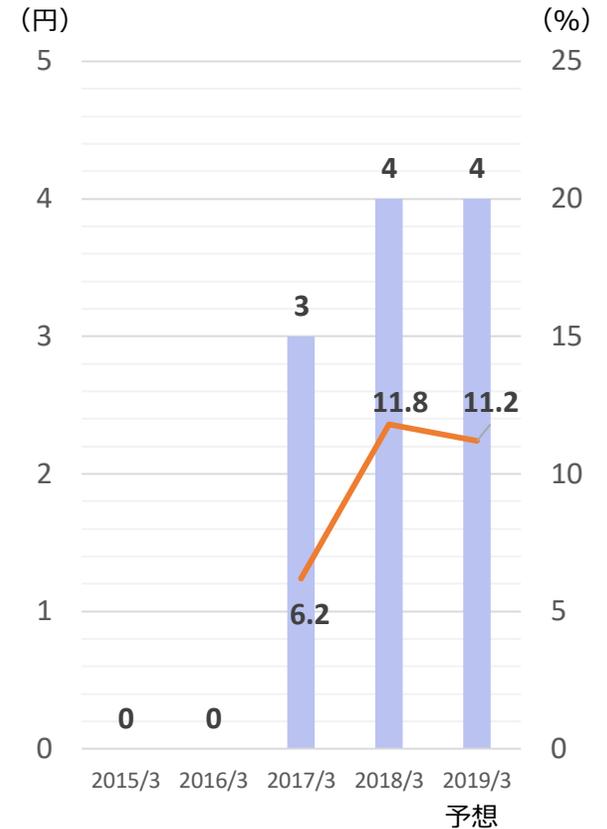
利益配分の基本方針

業績を慎重に検討し、安定的な配当と内部留保の充実を総合的に勘案して決定。内部留保資金については、財務体質の強化を図りながら顧客満足度を高めるため、高付加価値ビジネスへの戦略投資に活用。

1株当たり当期純利益



1株当たり配当金・配当性向



ご注意事項

- 本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報、および合理的と判断する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。

- 本資料に関する問い合わせ先

コーポレート本部長 大西 浩 TEL 03-3266-8111