

大興電子通信株式会社

DAiKO

2020年
5月29日

2020年3月期（第67期）

決算および中期経営計画説明資料

目次

【第1章】 2020.3月期 決算概要 P. 2

【第2章】 中期経営計画の進捗 P.12



【第1章】 2020.3月期 決算概要

会社概要

社 名	大興電子通信株式会社 (DAIKO DENSHI TSUSHIN,LTD.)
設 立	1953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 (2020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: 412億17百万円 ●単 体: 359億23百万円 (ともに、2020年3月期)
従 業 員 数	●連 結: 1,217人 ●単 体: 721人 (ともに、2020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 D S R ●株式会社 アイデス ●大協電子通信株式会社 ●DAIKO GLOBAL MARKETING Co., Ltd. (Thailand)

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

DAiKOの特長 ～お客さま第一主義～

お客さま

- 2万社以上との直接取引
- 製造業、通流業など民需中心
- 約8割が民間企業
- 約5割が中堅企業

- 高リピート率
既存のお客さまからの
リピート受注が9割超

- 設立67年来の深い信頼関係
- 多業界に渡るお客さまへの精通
- 深い業務理解で多面的な提案

DAiKO

- 開発、保守、人材、セキュリティ
海外など多彩なグループ構成
- 富士通大手パートナーであり
マルチベンダーでもある調達力
- 2,700社超のパートナー

2020年3月期 連結業績サマリー

単位:百万円

	2020年3月期	2019年3月期	増減額	増減率
売上高	41,217	35,474	5,743	16.2%
売上総利益	9,547	7,296	2,251	30.9%
営業利益	2,079	1,002	1,077	107.5%
経常利益	2,103	1,069	1,034	96.7%
親会社株式に帰属する 四半期純利益	1,956	2,631	▲ 675	▲25.7%

2020年3月期 決算ハイライト

※ () は前期比

連結
業績**売上高 412.1億円 (+57.4億円)**連結
業績**営業利益 20.8億円 (+10.7億円)**連結
業績**純資産増により自己資本比率 33.0% (+7.1p)**

C/F

フリーキャッシュフロー 16.6億円 (+6.3億円)

投資

M&A 1社取得・本社リニューアル・自社パッケージ開発

2020年3月期 決算ハイライト概説①

売上高 412.1億円 (+57.4億円)

- ・Windows7延長サポート終了および消費税改正特需 +25.0億円
- ・前期M&A2社および今期M&A1社の貢献 +30.0億円

営業利益 20.8億円 (+10.7億円)

- ・特需、SEビジネスの採算改善による単体売上総利益増 +13.7億円
- ・M&A3社(前期2社、当期1社)の貢献(のれん償却後) + 0.3億円
- ・従業員処遇改善、教育投資等の実施による経費増 ▲ 3.6億円

2020年3月期 決算ハイライト概説②

純資産増により自己資本比率 33.0% (+7.1p)

- ・利益剰余金+18.7億円により純資産66.0億円から81.5億へ増加
- ・グループファイナンスの実行による有利子負債圧縮 ▲5.6億

フリーキャッシュフロー 16.6億円 (+6.3億円)

- ・営業キャッシュフロー16.3億円(+5.3億円)
売掛金回収が良好、前期末日が休日による支払増8.0億円吸収
- ・投資キャッシュフロー0.2億円(+0.9億円)
M&A、政策保有株式売却により増加

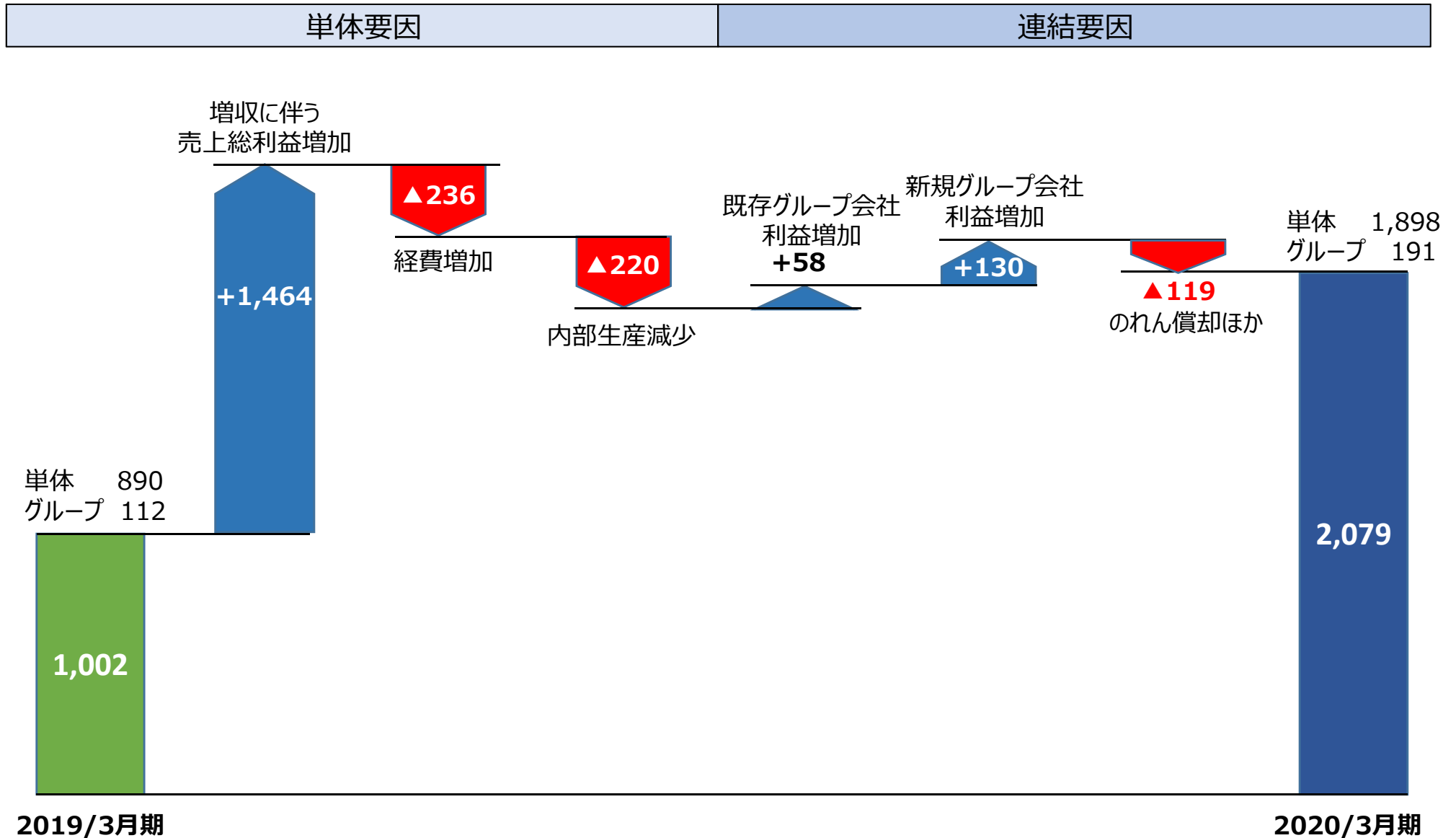
2020年3月期 決算ハイライト概説③

M&A 1社取得・本社リニューアル・自社パッケージ開発

- 2019.11 大協電子通信(株)を連結子会社化
電気通信工事を主業務とし従業員数 20名
技術者の高齢化に伴うリソース補完ならびに関西地区
の工事ビジネスの拡大
- 本社リニューアルを開始(2020年度上期完了予定)
ワークスタイル変革により生産性向上と
イノベーション創出を推進
投資総額は約3.0億円(対象期間:2020.1月～2020.9月)
- rBOM、漁協経済システム、PROCURESUITE等自社パッケージ開発
定期的に機能強化を行い、今期償却費0.2億円

営業利益の変動要因

(単位：百万円)



当期利益の変動要因

(単位：百万円)

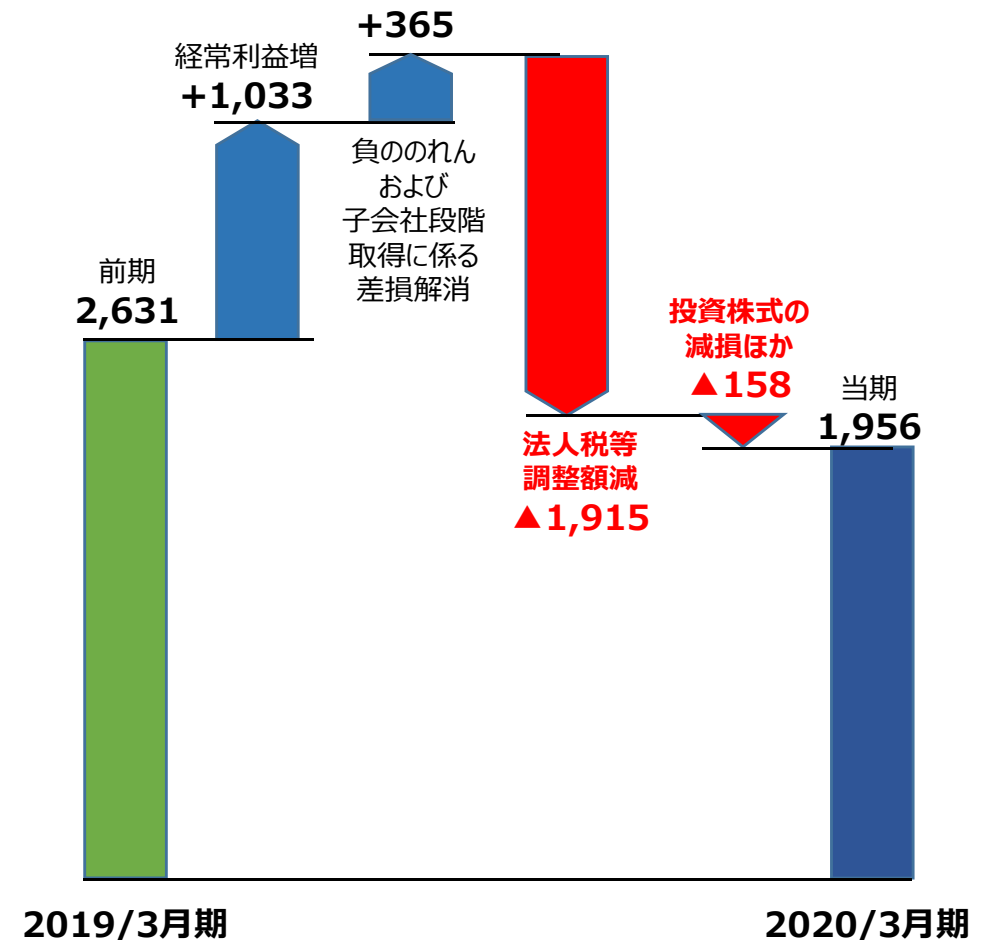
- ✓ M&A関連の特別損益が発生
- ✓ 前期の「繰延税金資産の回収可能性判断に関する会社分類変更」による影響大

増益要因

- 前期子会社段階取得に係る差損の解消 1.8億円
- 当期子会社取得による負ののれん計上 1.8億円

減益要因

- 前期、繰延税金資産の回収可能性の判断に関する企業分類を「4」から「3」へ変更により法人税等調整額 ▲ 19.1億円
- 一部投資株式の減損 ▲ 0.8億円



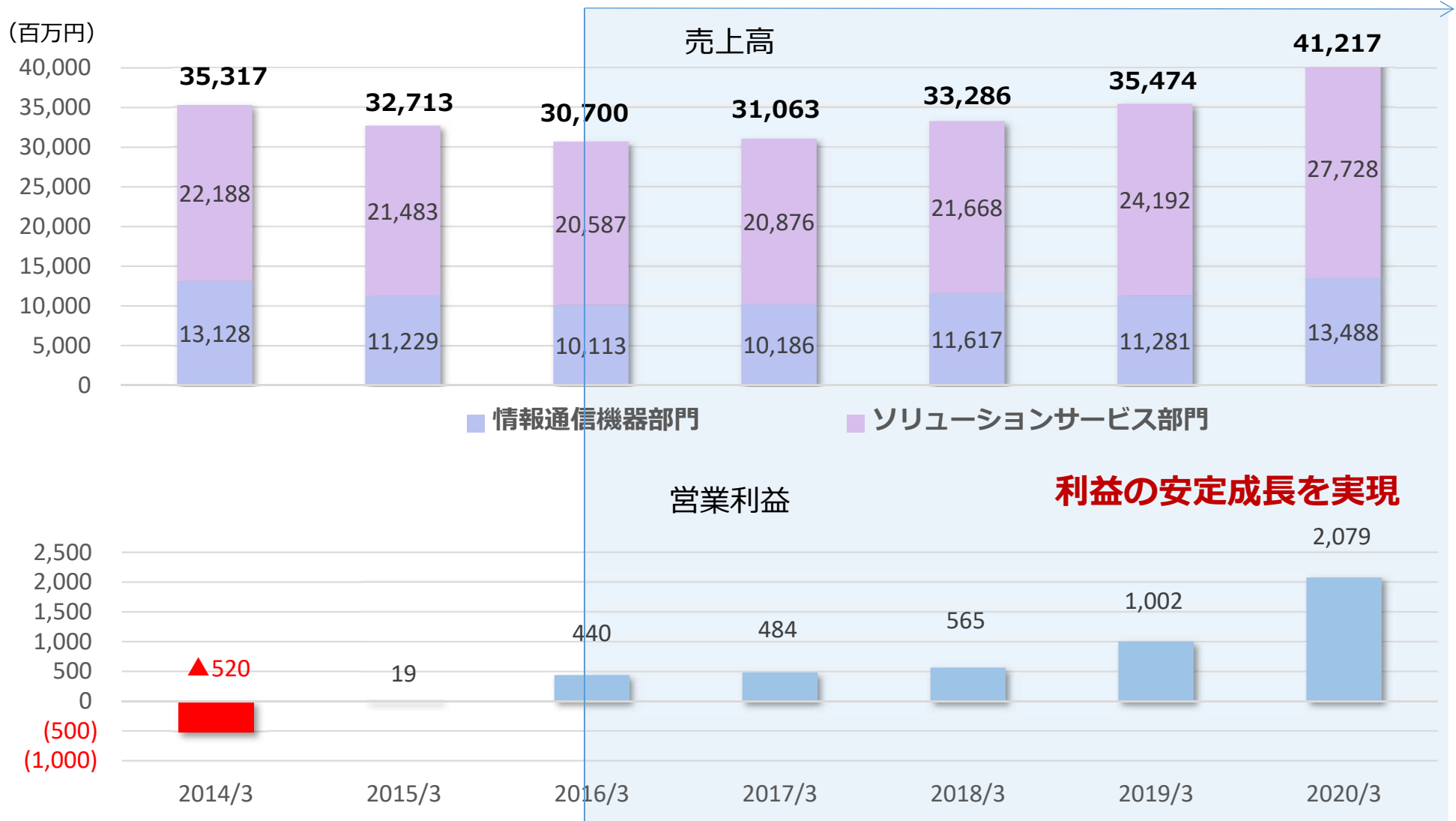


【第2章】 中期経営計画の進捗

連結業績推移

(単位：百万円)

中期経営構想『D's WAY』



中期経営構想『D's WAY』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

3rdビジョン
『しあわせを追求する
ICTサービス企業』

2022

創立
70
周年

D's WAY ロードマップ

創立70周年に向け、中期経営構想を推進

1st

SIMQ with P 活動における目標の完遂 (Stock, Innovation, Management, Quality, Partner)
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
人員体制の強化

3rd

収益基盤の強化
新ビジネスの実践
新しい企業文化と人の成長

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

2016-2017

2018-2019

2020-2021

D's WAY 3rdのビジョン

◆3rdのビジョン

2020 - 2021
68期 - 69期

『しあわせを追求するICTサービス企業』

社員の幸せ・お客さまの幸せ・社会の幸せ

⇒グループシナジーと人が強い会社をつくる

社員が安心してノビノビ働ける会社

収益基盤の強化

未来のため継続的な投資が
できる収益基盤の確立

新しいことワクワクを追求する会社

新ビジネスの実践

新ビジネス創出と
新規事業の立上げ

社員の能力をグングン伸ばせる会社

新しい企業文化と人の成長

人の育成と社員満足度の向上

連結業績目標（2021.3-2022.3）

- ・ 最終年度に売上高400億円／営業利益15億円を目指す。
- ・ 新型コロナウイルス影響を踏まえ、2021年3月期の予想を修正。

- ✓ 2020年3月期 4Qから受注に影響があり、期初の受注残高が減少
- ✓ 製造業と流通業を中心とする広範な民需顧客層の投資意欲に陰り
- ✓ 当社とのビジネス連携が強いグループ会社において同様の傾向が発生

単位:百万円

	2019.3	2020.3	2021.3	2022.3
売上高	35,474	41,217	37,000	40,000
営業利益	1,002	2,079	800	1,500
営業利益率	2.8%	5.0%	2.2%	3.8%
当期利益	2,631	1,956	500	1,050
R O E *1	39.8%	24.0%	5.0%	12.3%
自己資本比率	25.8%	33.0%	30.0%	30.0%

*1 期末日の純資産の額を基準としております。

業績目標達成に向けた取組

- ・ 既存ビジネス領域拡大ならびに新分野の開拓
- ・ 特需の解消、既存のフロービジネスがサブスクへシフト

単位:百万円

施策	2019.3	2020.3	2022.3
ストックビジネス拡大	9,200	10,000	14,000
特化商材強化	3,000	4,000	5,000
新規ビジネス（IoT）の強化	40	115	1,000
セキュリティビジネス拡大	800	1,100	2,000
M&Aによるグループ増強	1,300	3,000	4,000
特需による売上高解消（注1）	500	2,500	0

注1) 特需とは、Windows7サポート終了ならびに消費税改正に伴う、ハードウェアを中心とした入替需要です。

※数値は施策ごとの売上高の実績および目標値です。
※各施策の売上高は重複する部分があります。

取組① スtockビジネスの拡大

主な施策

- SIMQ with P活動を継承し、ストック拡大施策を立案する
- スtock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進化

ストック収入比率（単体売上の目標）



取組② 特化・新規ビジネスの強化

自社パッケージ

rBOM
個別受注に特化した
生産管理システム

- **商談から販売まで、全てのプロセスを管理可能**
・商談,設計,生産,購買,在庫,原価,販売の管理機能を全て搭載
- **国内「統合BOM」導入実績No.1（200社以上）**

大中規模企業向けにハイブリッド対応※の新バージョン V3をリリース

※ハイブリッド対応：個別受注生産と繰り返し生産の両方式に対応

2022.3売上目標

15億円

2020.3実績 8.8億円

詳細はこちら
<http://www.rbom.jp/>

新規ビジネス

IoT
Internet of Things

- **自社商材+見える化+M2M+サービスビジネスの推進**
- **IoT、設備、インフラ領域への設置&工事ビジネスの展開**
- **イベントドリブン型プラットフォーム（VANTIQ）に注力**
- **IoW（Internet of Workers） 熱中症対策に注力**

お客さまとの体験を共感した、ビジネス展開を加速

2022.3売上目標

10億円
(IoTビジネス全体)

2020.3実績 1.2億円

詳細はこちら https://www.daikodenshi.jp/solution/ai_iot/

自社パッケージ

**漁協経済
システム**

- **漁協（漁業協同組合）向け販売・購買業務支援システム**
・漁業従事者と市場を円滑に繋ぎ、漁協の業務を効率化
- **長崎県を中心に35漁協で導入実績有り**

2018年にパッケージをリニューアル。全国展開を目指す

2022.3売上目標

3億円

2020.3実績 1.7億円

DX推進による「価値提案」

Mission 1:
DX技術・トレンドキャッチアップ

AIのプロから学ぶ
Wide Learning

体感ツール準備
(MRデモプロ)

Mission 2:
DXパートナーの拡大

大手ICTメーカーや証券会社
が主催するピッチコンテストから
斬新なアイデアの萌芽を探る

Mission 3:
社内啓蒙・ノウハウ共有化

教育・研修会の実施 計18回

Mission 4:
大興のDX推進プレゼンス向上

パートナとの共同セミナー等

DX推進 7 つのMission

Mission 5:
DX推進ビジネスの型作り

・IoWの拡充とiCore強化支援
・VANTIQリセラー契約締結

Mission 6:
DX推進 落とし穴
知見の集積/対策

ポイント整理
・新事業展開時の行政対応
・海外製品の契約
・OSS扱いビジネス
・品質/セキュリティ

Mission 7:
大興ならではの強みの創出

・自社製品rBOM連携活動
・VANTIQ(プロト・継続中)



DAiKO DXキャラクター

取組③ セキュリティビジネス拡大



OSプロテクト型
エンドポイントセキュリティ

- 米政府機関で20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
- 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

2022.3売上目標

20億円

(セキュリティビジネス全体)

2020.3実績 10.8億円

子会社であるAppGuard Marketingをマスターディストリビューターとしてリセラーへ販売

詳細はこちら <https://www.daikodenshi.jp/solution/appguard/>

DAiKOのセキュリティソリューション群

cloudbric

Webサイトセキュリティ対策
を統合した次世代型WAF

iNetSec

サイバー攻撃検知、端末管理等を
提供するセキュリティ製品シリーズ

D's GUARDIAN

マイナンバーセキュリティ
ソリューション

FortiGate

各種セキュリティ機能を搭載
した次世代ファイアウォール

—企業・団体向け クライアント運用管理ソフトウェア—

SKYSEA
Client View

スカイシー クライアント ビュー

クライアント端末運用管理
ソリューション

AppGuardは株式会社Blue Planet-worksの、cloudbricはCloudbric Corp.の、iNetSecは株式会社PFUの、SKYSEA Client ViewはSKY株式会社の、FortiGateはFortinet, Inc.のそれぞれ登録商標です。

詳細はこちら <https://www.daikodenshi.jp/solution/security/>

AppGuardの新たな商品・サービス

BPw社：AppGuardの新エディション 中小企業向け「**AppGuard Small Business Edition**」発表

■ AppGuard SBEの特徴

- ・従業員300名以下のお客さま向け
 - ・AppGuard Enterpriseと同様に集中管理型
 - ・AppGuard Soloと同水準のポリシーをデフォルトで設定
- 対象OS：Windows7以降



AGM社：AppGuard ログ分析ツール／定期レポートサービス「**AG-Analyzer**」リリース

「防御」の見える化

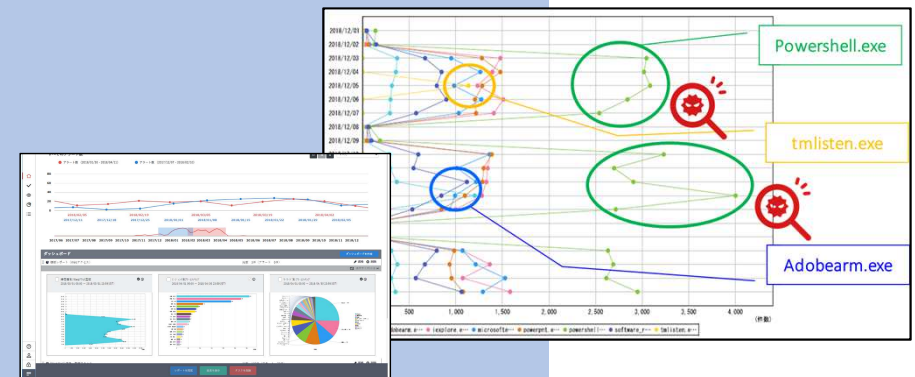
不正な動きをブロックしたログのグラフ化／投資効果の見える化

「攻撃」の見える化

アプリケーション標準化／未許可アプリの利用状況把握

「怪しい挙動」の見える化

未許可アプリのログ取得／Blockログの多いユーザーチェック
ある期間に急増したブロックされたアプリケーションのログ



取組④ M&Aによるグループ増強

DAiKO
人材不足のリスクは採用にこだわらず解決を図る
大興テクノサービス
大興ビジネス
Appguard Marketing
DSR

(2019.2 New)

アイデス

(2019.2 New)

大協電子通信

(2019.11 New)

技術系企業への投資を継続検討中
事業内容
人員

 情報通信システムの導入および
運用支援、保守、工事

114名

 システム開発要員を中心とした
総合的人材サービス

115名

 革新的エンドポイントプロテクション
「AppGuard®」の導入・販売

12名

 保険・共済システムを中心とした
システムのトータルサービス

155名

 システム開発ならびに
アウトソーシングサービス

82名

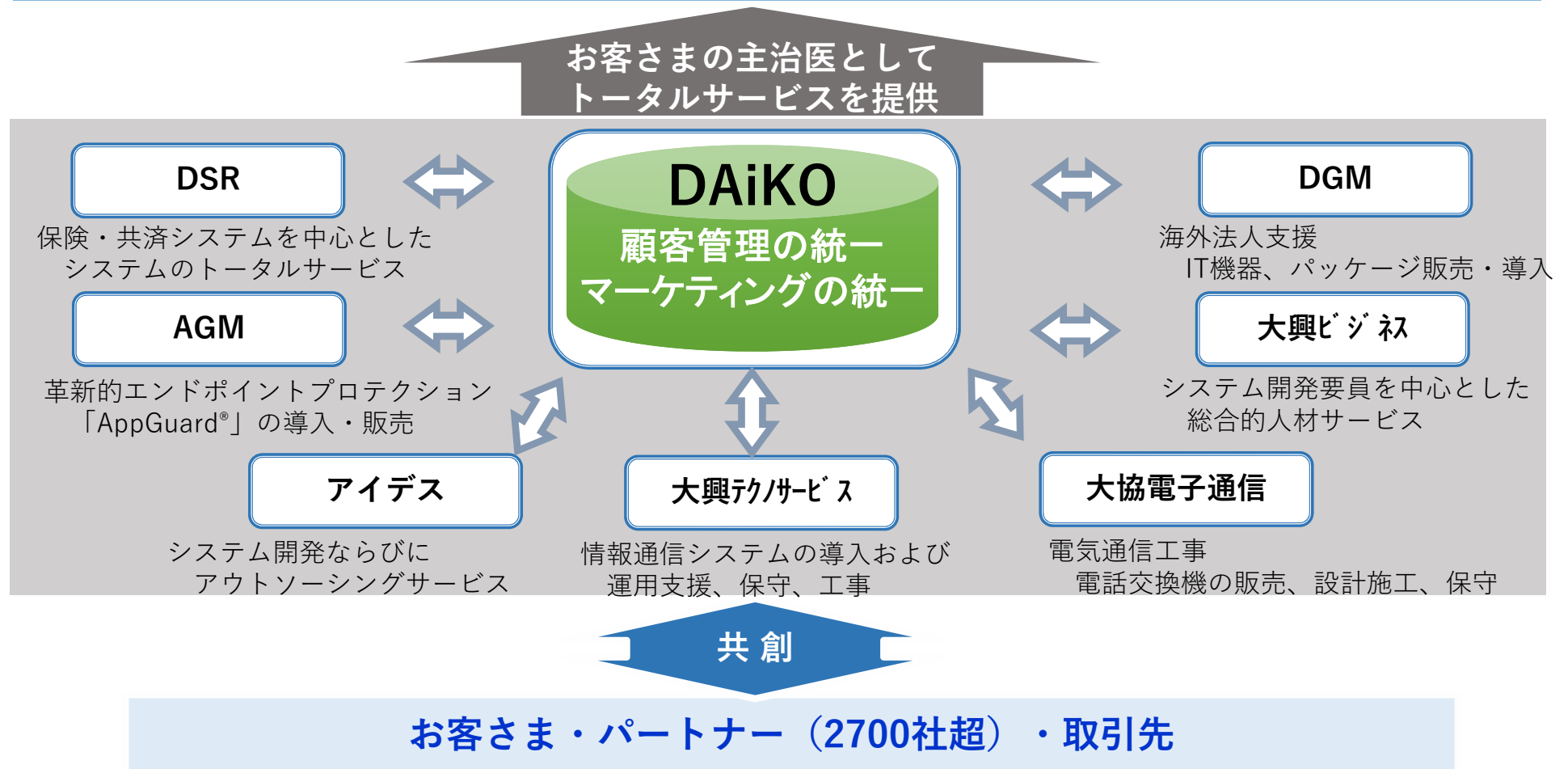
 電話交換機の販売、設計施工、
保守などの電気通信工事

18名

グループ人員 1,217名体制から
2022.3月期 1,300名体制を目指す。

グループ連携の状況

グループ各社のお客さまと「価値あるしくみ」を創造する。



株主還元方針

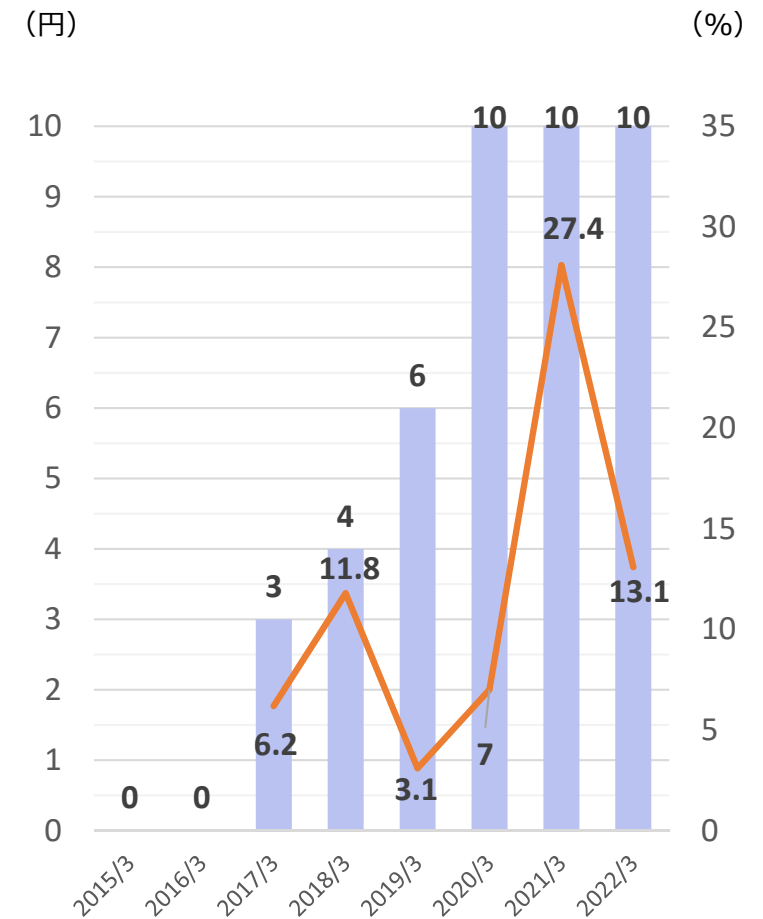
利益配分の基本方針

安定配当と内部留保の充実という方針を堅持しつつも、2020年3月期の配当については自己資本比率30%超を前倒しで達成したことから、一株当たり配当金を2022年3月期に想定した10円に増配。今後の業績は慎重に検討しているが、引き続き企業価値向上を図ることで安定的な配当を指向する。

(単位：百万円)

	2019.3	2020.3	2021.3	2022.3
一株あたり当期利益	192.17	142.89	36.52	76.68
一株あたり配当金	6.0	10.0	10.0	10.0
配当総額	82	136	136	136
配当性向	3.1%	7.0%	27.4%	13.1%

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