



2023年3月期決算 中期経営計画「CANVAS ONE」 説明会資料

DAiKO

大興電子通信株式会社(証券コード:8023)

2023年5月31日

1 2023.3月期 決算概要

2 中期経営計画 CANVAS ONEの進捗

3 投資／IR／株主還元方針

【ご参考】当社グループの特長

1 2023.3月期 決算概要

ソリューションサービスが堅調
大型商談の獲得
半導体不足による納期遅延の緩和

受注・売上高が増加

	(2022.3)	(2023.3)
受注高	35,048 百万円	40,904 百万円 (+16.7%)
売上高	35,472 百万円	37,615 百万円 (+ 6.0%)
受注残高	10,085 百万円	13,374 百万円 (+32.6%)

増収&売上総利益率向上

売上総利益が増加

人的資本投資・活動量増加による

販管費増加を吸収

	(2022.3)	(2023.3)
営業利益	1,560 百万円	1,872 百万円 (+20.1%)
営業利益率	4.4 %	5.0 %

固定資産売却による資産効率向上

減損損失の発生

	(2022.3)	(2023.3)
	—	353 百万円

シン・ビジネスの収益基盤の整備

- ・ M&Aによるグループ会社の取得
- ・ シン・ビジネスの調査／仮説検証が行える仕組構築

セキュリティソリューションの提供継続

戦略商品「AppGuard[®]」を中心とした、サイバー攻撃から企業を守る多くのソリューション群の提供

参考URL <https://www.daikodenshi.jp/solution/?anch=Form&problem=internal-security-measures>

HRソリューションのラインナップ強化

クラウド型ポータルサービス「i-Compass」に
契約機能、タレントマネジメントシステム連携機能
を追加・拡張

参考URL <https://www.daikodenshi.jp/solution/i-compass/>

ペーパーレスソリューションの拡充

- 電子契約サービス
「DD-CONNECT(ディ・ディ・コネクト)」
- 「改正電帳法」対応「EdiGate for INVOICE」

参考URL <https://www.daikodenshi.jp/solution/edigatepost/edigate-for-invoice/>

損益計算書



単位/百万円

	2022.3	2023.3	増減額	前期比	当初 業績予想	業績 予測比
受注残高	10,085	13,374	3,288	132.6%	—	—
受注高	35,048	40,904	5,855	116.7%	—	—
売上高	35,472	37,615	2,142	106.0%	37,000	101.7%
売上総利益	8,753	9,482	728	108.3%	—	—
販売費及び 一般管理費	7,193	7,609	415	105.8%	—	—
営業利益	1,560	1,872	312	120.1%	1,580	118.5%
(営業利益率)	4.4%	5.0%	+0.6P	—	4.3%	+0.7P
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,233	996	▲236	80.8%	1,050	94.9%

事業部門別売上高の状況

■ 情報通信機器

ハードウェアの納品遅れ解消及び富士通との連携強化による増加

■ ソフトウェアサービス

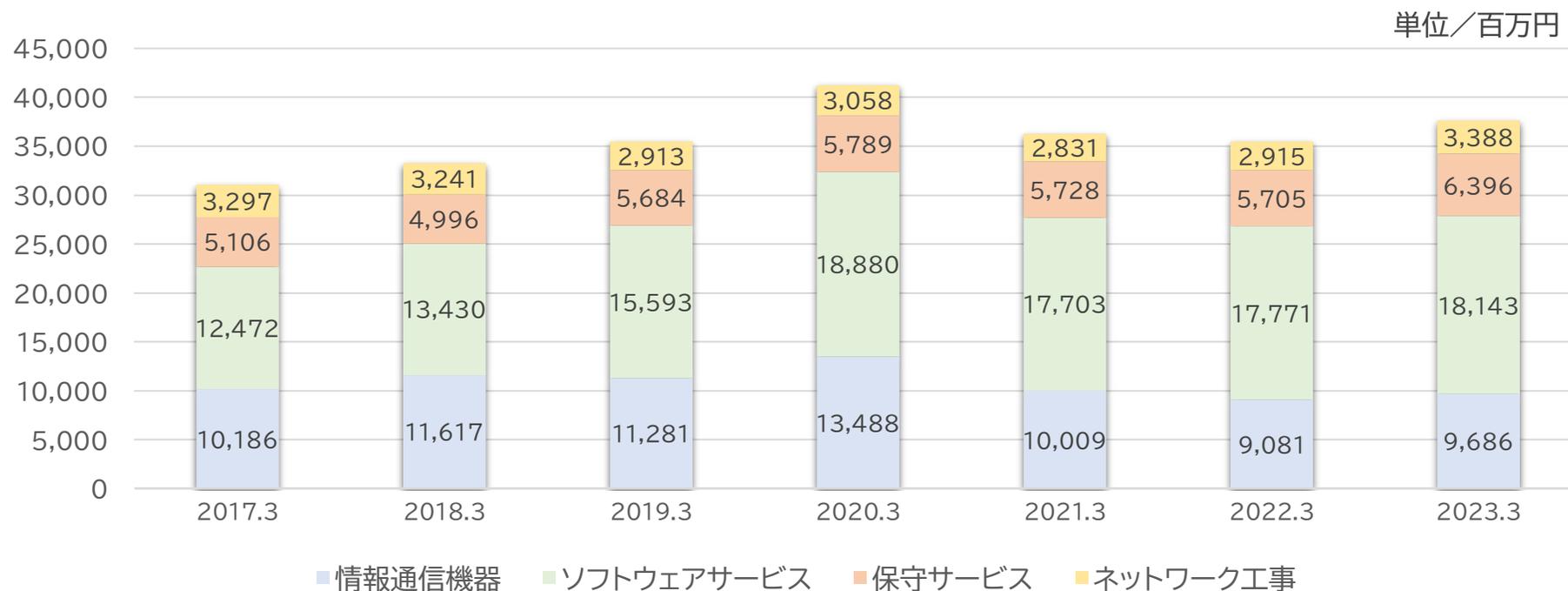
公共から民需分野へのシフト、ストックビジネスが堅調に推移したことにより増加

■ 保守サービス

情報通信機器部門販売の回復、ストックビジネスの促進による増加

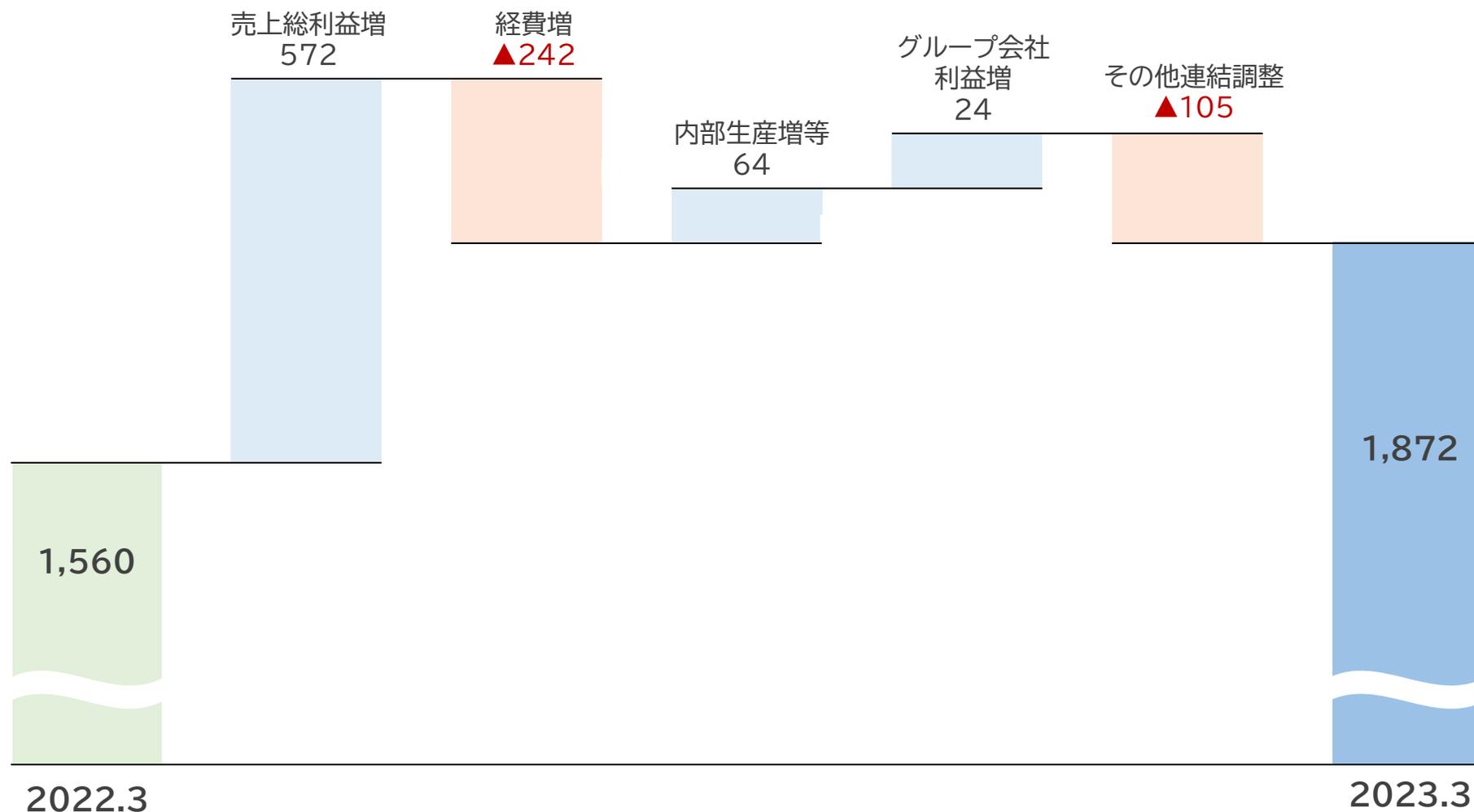
■ ネットワーク工事

大型案件の獲得や既存顧客への販売が堅調に推移したことにより増加



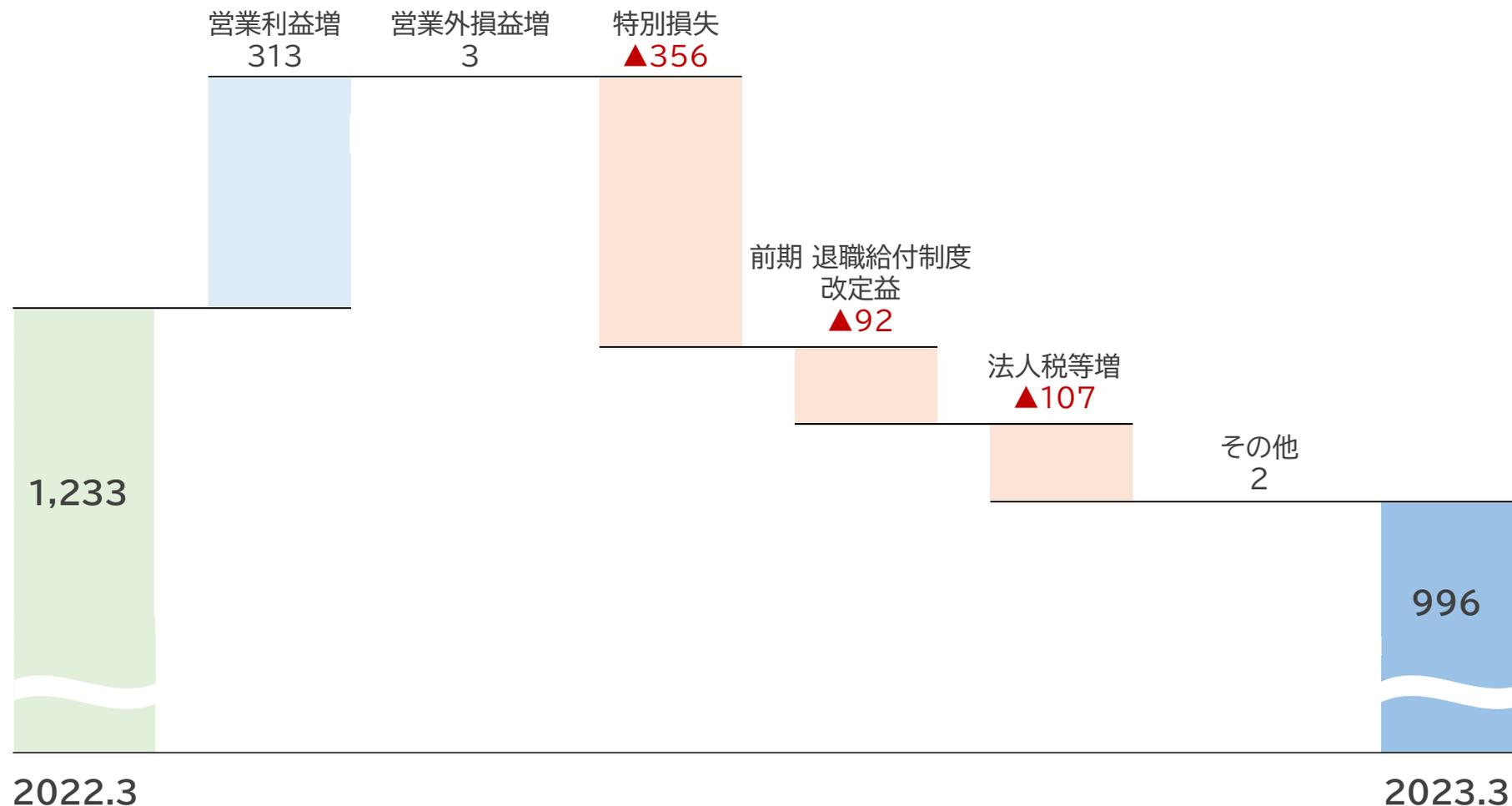
営業利益の変動要因

単位/百万円



当期利益の変動要因

単位/百万円



貸借対照表

- ・ 売上の期末集中により売掛金が増加(+17.9億円) し流動資産が増加
- ・ 資産売却(▲9.5億円)により固定資産が減少
- ・ 借入金の返済(▲5.4億円)による有利子負債の圧縮
- ・ 総資産が増加するも、純資産の増加により自己資本比率が+0.8P

単位/百万円

	2022.3	2023.3	増減額	前期比
流動資産	17,013	19,341	2,327	113.7%
固定資産	7,163	6,276	▲887	87.6%
資産合計	24,177	25,617	1,439	106.0%
流動負債	9,393	10,469	1,075	111.5%
固定負債	5,637	5,243	▲394	93.0%
純資産	9,146	9,904	758	108.3%
負債純資産合計	24,177	25,617	1,439	106.0%
自己資本比率	37.7%	38.5%	+0.8P	—

キャッシュフロー

- ・ 主に、回収が来期となる売掛金が増加したことで営業CFが減少
⇒ 来期、営業CFの改善が見込まれ投資余力は十分に確保
- ・ M&Aによる支出があったが、資産売却により投資CFが増加
- ・ 借入金の返済による有利子負債の圧縮、自己株式の取得により財務CFが減少

単位/百万円

	2022.3	2023.3	増減額
営業キャッシュフロー	2,269	556	▲1,713
投資キャッシュフロー	▲78	366	444
フリーキャッシュフロー	2,191	922	▲1,269
財務キャッシュフロー	▲1,085	▲1,112	▲27
現金及び現金同等物の 期末残高	7,464	7,275	▲189

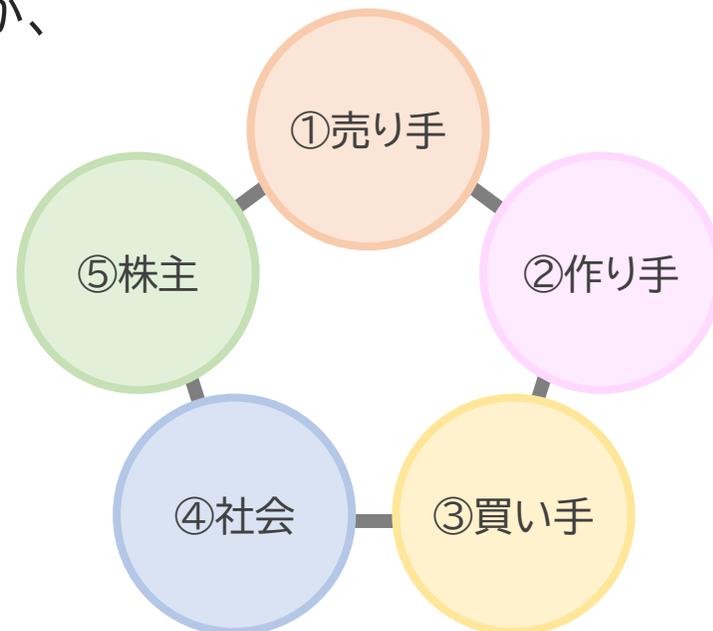
2 中期経営計画 CANVAS ONEの進捗

五方良し(ステークホルダー)経営

当社グループでは、2030年ビジョンの実現に向け、より広範囲なステークホルダーに目を向けた「五方良し」の経営に立脚し取り組んでおります。

当社は、2023年12月に創立70周年を迎えますが、これもひとえにステークホルダーの皆さまによるご支援の賜物と、心より感謝申し上げます。

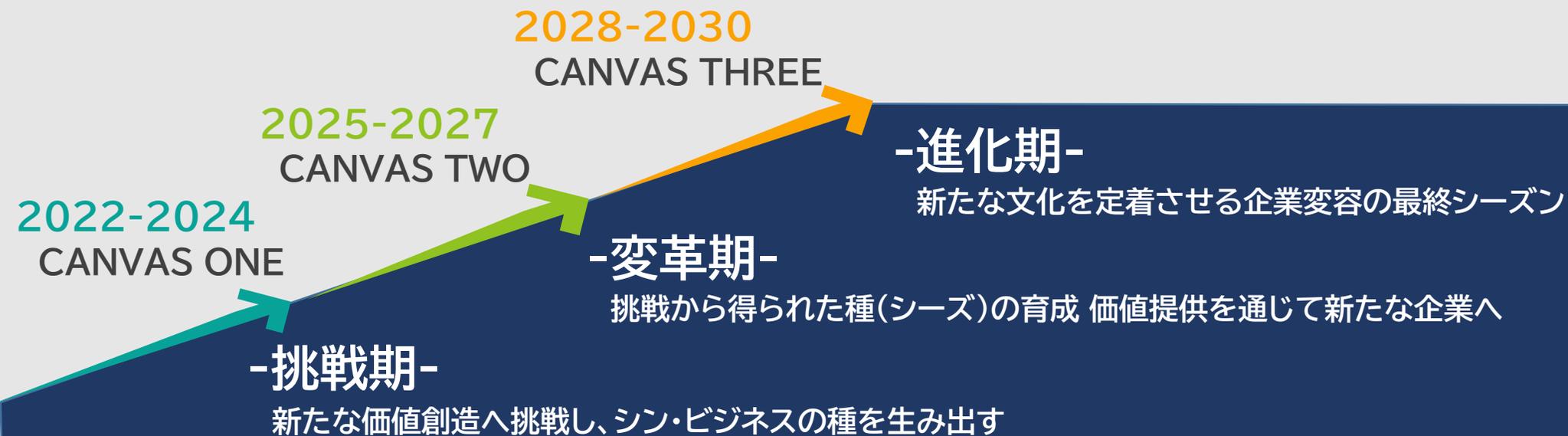
今後、100年企業を目指し、「五方」の思いを理解し、ステークホルダーから信頼される企業であり続けることで、持続的な成長と企業価値の向上を図ってまいります。



長期ビジョン CANVAS と 中期経営計画 CANVAS ONE



新たな価値提供への挑戦を続け、彩りのある企業へ
Be Challenging, Be Colorful

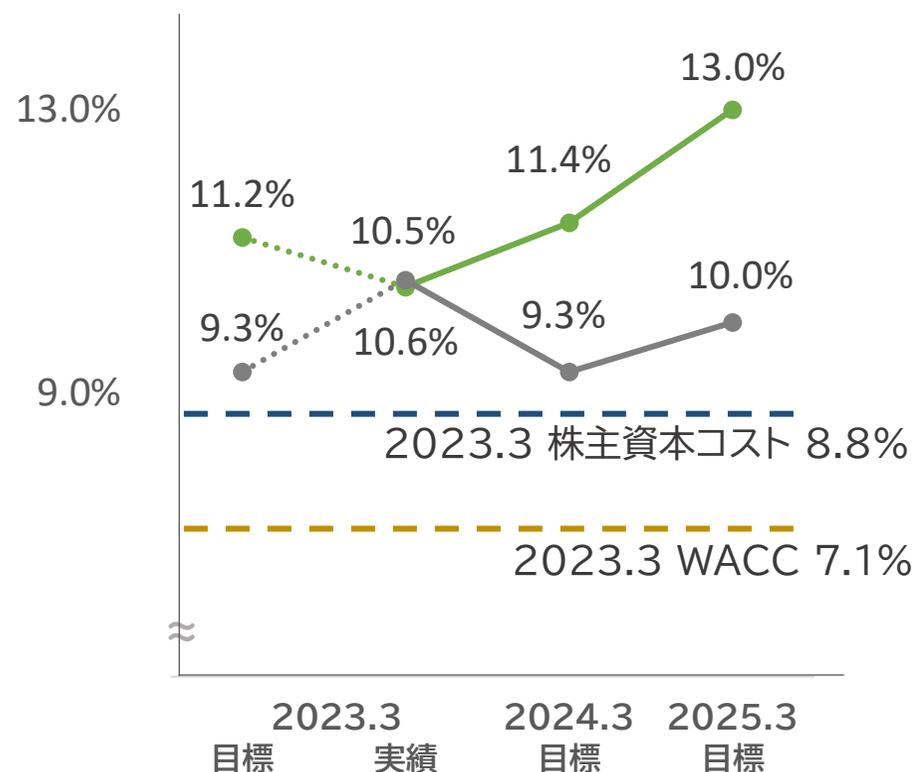
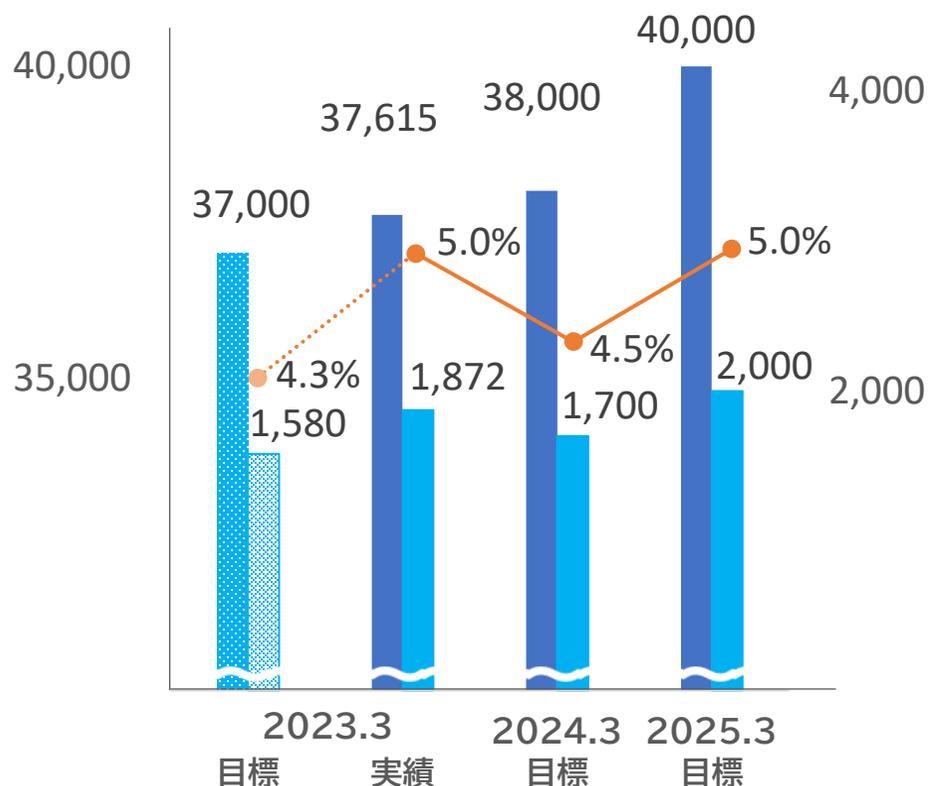


CANVAS ONEの経営指標



■ 売上高(左軸) ■ 営業利益(右軸) ● 営業利益率 ● ROE ● ROIC

(百万円)



収入区分別

	2023.3		2024.3		2024.3		2025.3	
売上高	目標	構成比	実績	構成比	目標	構成比	目標	構成比
※情報通信機器	9,500	25.7%	9,686	25.8%	9,300	24.5%	9,800	24.5%
ソリューションサービス	27,500	74.3%	27,928	74.2%	28,700	75.5%	30,200	75.5%
計	37,000		37,615		38,000		40,000	
売上総利益	目標	構成比	実績	構成比	目標	構成比	目標	構成比
※情報通信機器	1,620	17.9%	1,611	17.0%	1,520	16.0%	1,530	15.5%
ソリューションサービス	7,427	82.1%	7,871	83.0%	7,983	84.0%	8,358	84.5%
計	9,047		9,482		9,503		9,888	

※ソリューションサービスと一体で提供する情報通信機器を含む。

- ・ 2023.3月期は、情報通信機器の販売の揺り戻しが想定通り
- ・ 情報通信機器は、ソリューションサービスと一体で提供する機器の増加により一定量の販売を見込む
- ・ ソリューションサービスは、公共分野から民需へのシフトやシン・ビジネスの進展により、さらなる収益の向上を見込む

ストック・フロー別

単位/百万円

売上高	2023.3		2024.3		2024.3		2025.3	
	目標	構成比	実績	構成比	目標	構成比	目標	構成比
ストックビジネス	14,100	38.1%	14,367	38.2%	14,700	38.7%	15,400	38.5%
フロービジネス	22,900	61.9%	23,247	61.8%	23,300	61.3%	24,600	61.5%
計	37,000		37,615		38,000		40,000	

- ・ 2023.3月期は、ストックビジネスが想定通りに堅調に推移
- ・ 今後、ストックビジネスは、クラウド化によるハード販売からのシフト、サービスメニューの拡充により、構成比は一定だが増収を見込む

■受注残高の増加により、中期計画達成へ

■持続的な成長に向けて以下の取組みに注力

- ・高粗利率の自社ソリューション拡販に向けたリソースシフト
- ・新規商談案件獲得に向けたインサイドセールスの強化
- ・グループ内の開発リソースを活用したシナジーの発揮
- ・人財採用の強化、人財維持のための処遇改善
- ・新しい価値創造へ挑戦するためのシン・ビジネス投資

単位/百万円

	2023.3 実績	2024.3 見込	増減額
売上高	37,615	38,000	+385
営業利益	1,872	1,700	▲172
営業利益率	5.0%	4.5%	▲0.5P

CANVAS ONEの重点施策目標

新しい価値創造への「挑戦」

「強み」を活かしたコアビジネスの成長

「強み」×「挑戦」を支える基盤強化



累計投資8億(CFベース)
【研究開発、新事業、業務提携含む】

価値創出力強化

ビジネス共創

重点ソリューション拡大
受注59億→84億へ

インサイドセールス強化

知識集約型へのシフト

意識改革
【挑戦し失敗から学ぶ】

人的資源への投資強化

社員サーベイ/
投資プロセスと成果

※シン・ビジネス: 「新、進、真、伸、深、信、芯」のいずれかにフォーカスしたビジネス

※重点ソリューション: 全社的に拡販する製品・サービス群の中でも、より独自性があり高利益率のソリューション



■シン・ビジネス創出に向けた基盤の整備完了

- ・立ち上げ、推進、意思決定のプロセス整備
- ・投資マネジメント確立(投資基準、効果測定手法)



■リソースシフトによる収益性向上

- ・公共→民需分野、高付加価値な上流工程へのシフトによる収益性向上
- ・重点ソリューションの売上増による利益率UP



■挑戦文化の醸成に向けた制度と仕組みの構築

- ・挑戦へのモチベーションを支える評価制度や教育カリキュラムの策定
- ・M&Aによる異なる企業文化の融合、挑戦する基盤となる人財の確保

重点施策① シン・ビジネス5億



2023.3

種の生み出し方、ストーリーの描き方を実践
CAMI & Co.との連携 → 新たな視点、スピード向上
投資プロセス、投資基盤の整備完了

2024.3

社会課題解決起点でのビジネス検討
外部連携の拡大、オープンイノベーション活用
育てる種を選択、再現性を高めた型化、実装

2025.3

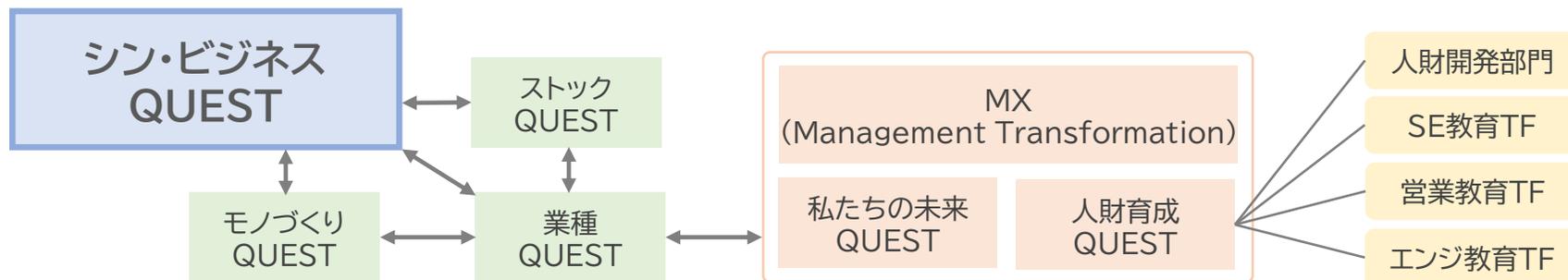
ビジネスモデルの深掘り、伸長 → 収益モデル確立

シン・ビジネス5億創出

重点施策① シン・ビジネス創出の取組み

■組織横断のタスクフォース

シン・ビジネスを含めた各TFが有機的に連携し、新たなビジネスの探求、企業・人財の変革を推進



■実践事例

【産学連携】 教育機関との共同研究事業

【リザルトチェーン活用】 専任組織の立ち上げ、ツール化に向けた社内PoC実践

【DAIKO NEXT】 次世代人財選抜、社内プロジェクトでのシン・ビジネス企画立案

【社内実践】 「node-red開発」「デジタルコンテンツ開発」の実践

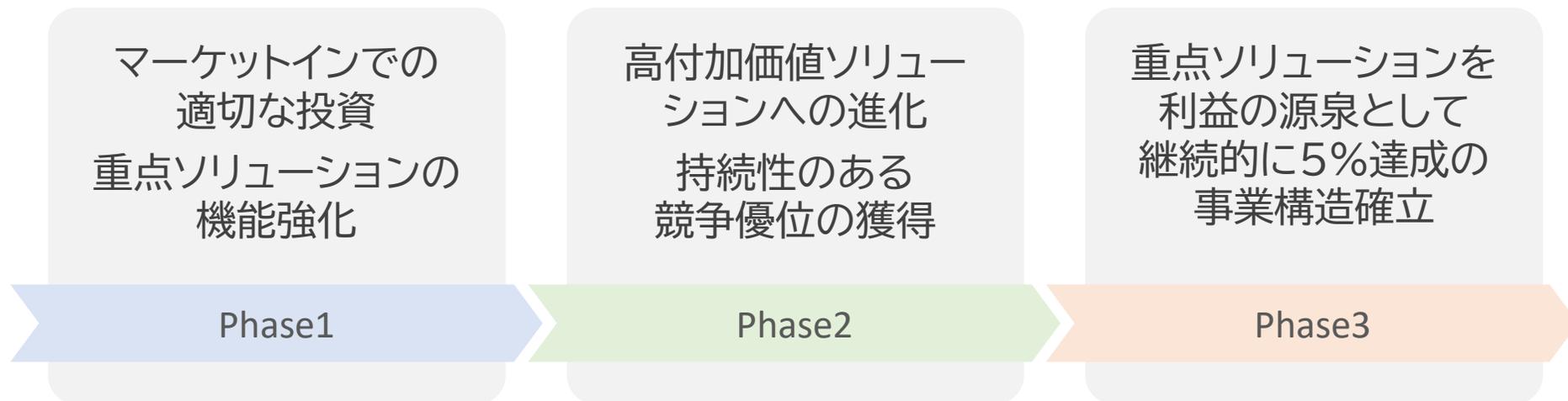
シード案件**25件**創出 (2023.3時点)

重点施策② 営業利益率5%

単位/百万円

	2023.3		2024.3		2025.3
	目標	実績	目標	目標	目標
営業利益	1,580	1,872	1,700		2,000
営業利益率	4.3%	5.0%	4.5%		5.0%

恒常的な営業利益率5%達成への取り組み



重点施策② 重点ソリューション

■受注額



■目標達成に向けて

インダストリーソリューション分野

業種の業務に強い当社ソリューションの拡販による収益力の向上

【製造業】

「つながる工場」をキーワードに
お客さまへ価値創造型のアプローチを実践

【流通業】

得意分野へのビジネス展開
(専門店、電気機械卸売業、食品製造／卸売業)

ICTソリューション分野

ICTトレンドを先取りしたコンサルティング、
アセスメントサービスなどを活用した製品・サービスの拡販

【会計・人事給与】 顧客に対するクロスセルの実践

【EDI】 新たな働き方実践に向けた機能の充実

【セキュリティ】 高度・複雑化するサイバー攻撃へ対応する製品・サービス拡充

DXソリューション分野

IoTに特化したグループ会社(CAMI&Co.)との連携による
新しい価値創造のソリューション展開

【IoW】 現場作業者を支えるソリューション+IoT

【TOS】 当社のエンジニアリングサービス+IoT

重点施策② 重点ソリューション取組み施策

■「つながる工場マップ」

案件創出から始まる**ビジネスプロセスの仕組みづくり**



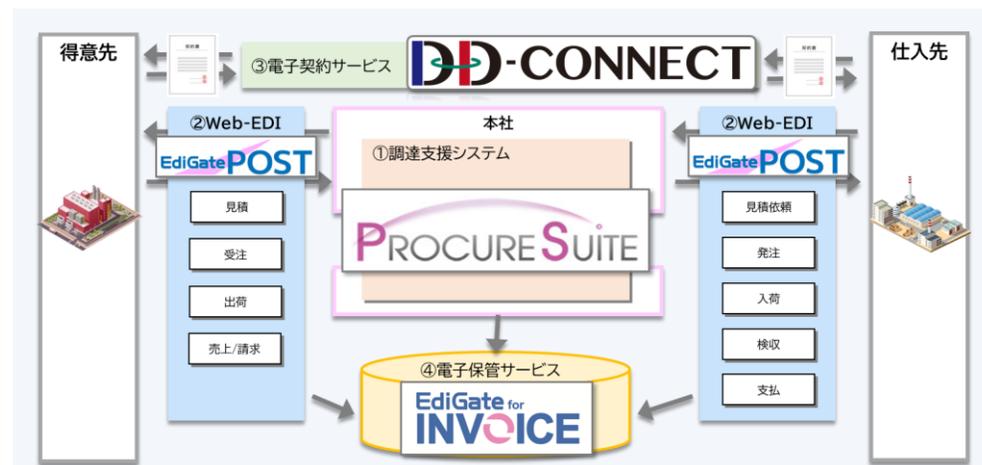
多様化する顧客ニーズ
を網羅的に把握

周辺ソリューションへ
展開し案件化

■ペーパーレスソリューション

業務プロセス毎にペーパーレス化を
実現するソリューション群を整備

コスト削減、ワークスタイル変革、
環境保全ニーズへ対応



重点施策③ 挑戦する企業文化

従業員の挑戦を支える仕組づくり

- 従業員の**挑戦を支援する教育体系**の設定
- 挑戦への**モチベーションを支える評価制度**と育成プラン作成

教育投資

64百万円

挑戦するための制度整備

- 機動的にシン・ビジネスの**調査／仮説検証が行える仕組**を構築
- シン・ビジネス立上のための**投資基準**を整備(ROICベースでの投資)

シン・ビジネス
投資

2.2億円

※シン・ビジネス関連のM&A投資を含む

M&Aによるグループ力強化

- M&AによりIoTスタートアップである**CAMI&Co.**を連結子会社化
- **名古屋総合システムとベルテックス**を連結子会社化し
挑戦に向けたグループ体制を強化

2022.4以降
連結子会社

3社増

重点施策③ 挑戦する企業文化

人財育成 オンデマンド教育

従業員向けにオンデマンドでの教育プログラムを提供



人財育成 専門職大学院

選抜メンバーに専門職大学院での学習機会を提供



制度改革 新たな人事制度

年功制を廃した役割グレード制とコンピテンシー評価の導入



タスクフォース 私たちの未来QUEST

全社員が働きがいを感じる組織づくりに向け、女性社員を中心に、環境整備／意識改革を実践



タスクフォース ものづくりQUEST

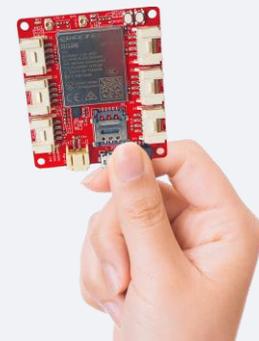
技術習得とお客さまに展開可能なコンテンツ開発を実践するためのSE主体のタスクフォース



重点施策③ CAMI&Co.との連携イメージ

CAMI & Co.

- コンサル、人財支援、受託開発をシームレスにサポート
- 「コンサル+ハードウェア」に強く、他企業では真似できないノウハウを蓄積
- コンサルティング、ハード、ソフトを融合させ、お客さまの課題を総合的に解決



R&D

シン・ビジネス

IoT

マーケティング

DAiKO

- 2万社を超えるお客さま基盤
- 2,800社を超えるパートナー基盤
- 上場企業としての財務基盤
- バックオフィス／内部統制基盤

3 投資／IR／株主還元方針

新たな価値創造のための投資方針

挑戦期であるCANVAS ONEでは、新たな価値創造へ挑戦し、シン・ビジネスの種を生み出すために、投資ガバナンスに基づき積極的に投資します。

シン・ビジネス

- ・「マーケットイン」のビジネス企画
- ・「新、進、真、伸、深、信、芯」のいずれかにフォーカスしたシン・ビジネスの創造

M&A

- ・消化体制強化／アジャイル開発対応
- ・先端技術を持つ企業との連携強化
(Generative AI／ブロックチェーン etc.)

人的資本

- ・挑戦を支援する仕組の構築
- ・人的リソースの確保
- ・働きやすい環境の整備
- ・社員の処遇改善

■投資ガバナンス

- ・WACCをベースにハードルレートを設定し投資の判断基準とする。
- ・投資の意思決定は、撤退基準を含めて客観的な指標で判断する。

目標: **投資効率の追求**

・**ROIC > WACC** ※全社ベース

人的資本拡充のためのM&A

新たな価値創造の最大の資源は「人財」であり、企業の競争力の源泉

深刻化するIT技術者の人財不足の中で、求める人財像の定義、採用アプローチ手法の確立に加え、M&Aも活用して価値創造の担い手となる人財を確保

■技術者数の増減



※2023.4月以降に子会社した企業除く

2022.4



名古屋総合システム(株) 子会社化

民需の受託開発、自社ソリューション提供を行うソフトウェア技術者

2023.5



(株)バルテックス 子会社化

富士通製会計パッケージに精通した会計システム専門のソフトウェア技術者

未来のためシン・ビジネスを創出し得る人財を獲得または育成する投資へ注力するとともに、人的資本開示を含めたステークホルダーにとって共通の価値に関するIRを実践します。

■投資を含めた財務情報、非財務情報のIRを実施

多様なステークホルダーの適切な評価を維持するため、事業戦略や財務情報のみならず、持続的成長を実現するための最大の経営資源である「人財」への投資戦略や活動などの非財務情報についてのIRも実施

財務情報 : 決算情報に限らず、投資や中期計画の進捗を含めた情報をIR

非財務情報: 法定開示によるものに限らず、人財戦略と連動した「企業価値向上」と「リスクマネジメント」の軸に基づくサステナビリティ、人的資本情報をIR

【人財育成、人財流動性、ダイバーシティ指標など】

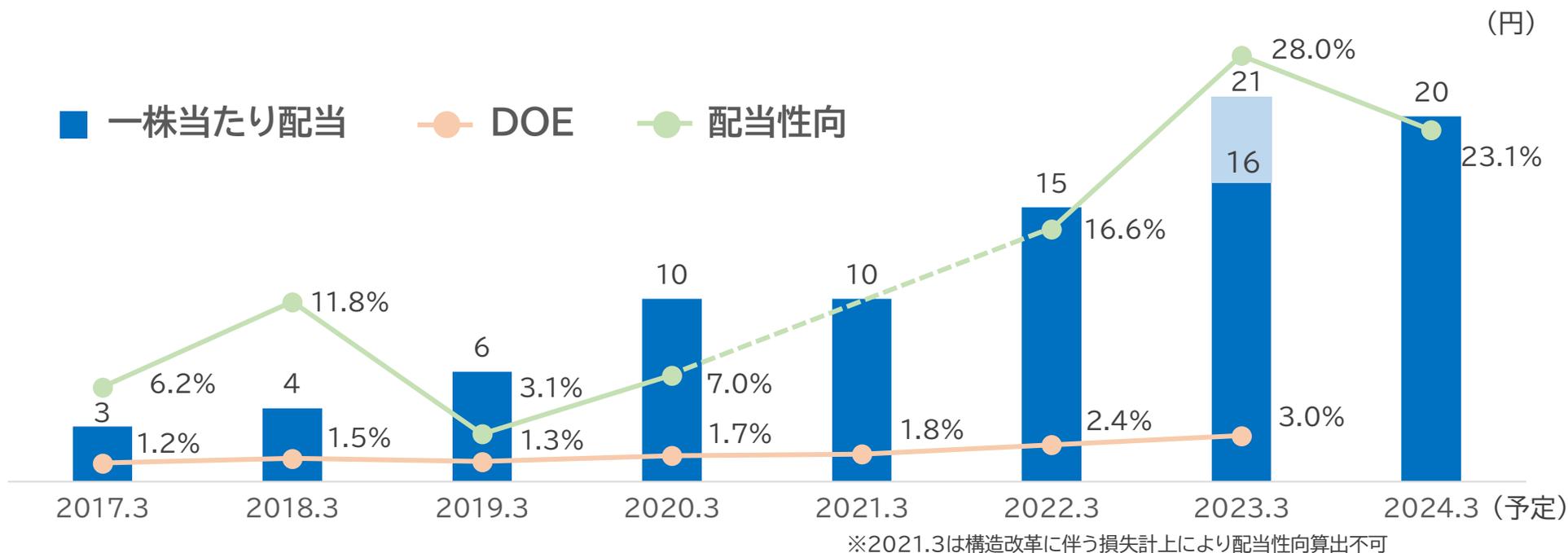
株主還元方針



DOE 2.0%以上

配当性向20%目安

※自社株買いも選択肢



■ 2023.3月期 創立70周年記念配当 5円増配
 自社株取得 488,200株 取得総額2.5億円

総還元性向
 52.9%

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応



投資 効率	2023.3月期 ROIC 10.6% > WACC 7.1% ROE 10.5% > 株主資本コスト 8.8%
政策保有 株式	資本コストとリターンを定量的に比較し保有する株を選定 保有に経済的合理性が見込めない株式については売却を進める
資産構成 最適化	資産効率向上のために 固定資産の売却 を実施 今後も資産構成最適化に向け、B/Sの見直しを進める
株主 還元	株主還元方針を制定し、配当／自社株買いを実施 2017.3月期以降 配当は長期的に増加傾向
成長 投資	M&Aによる人財確保／シン・ビジネス強化 を継続 教育制度の拡充 など人財育成のための投資にも注力

■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 間渕 剛志 TEL 03-3266-8111

【ご参考】当社グループの特長

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 (2023年3月末現在)
株式	東京証券取引所STD市場 (証券コード: 8023)
売上高	●連結: 376億15百万円 ●単体: 318億16百万円 (ともに、2023年3月期)
従業員数	●連結: 1,282人 ●単体: 723人 (ともに、2023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 DSR ●株式会社 アイデス ●ディ・ネットワークス株式会社 ●名古屋総合システム株式会社 ●株式会社 CAM I & Co. ●株式会社ベルテックス(2023.5月子会社化) ●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

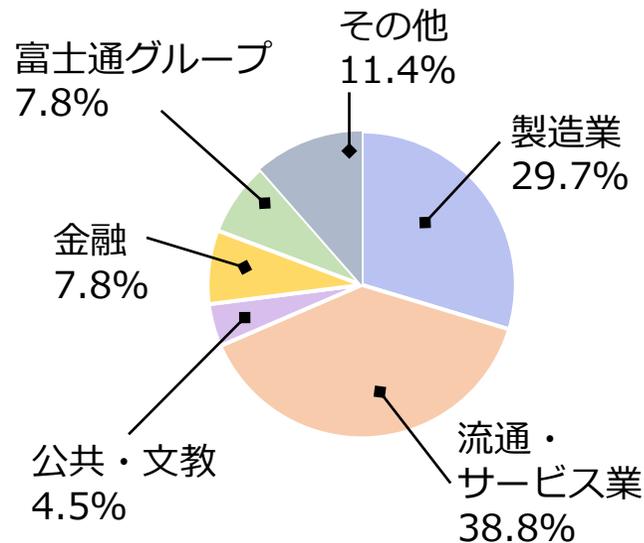
- 当社の事業は「ICTサービス業」であるとの認識に立ち、顧客企業の満足度向上のため「気を配って尽くす」姿勢を追求する
- 顧客企業に対する「価値あるしくみ」の提供に向け、顕在的および潜在的な課題への対応を目的とした「コトづくり」に注力する
- 常にお客さまの期待を超える「コトづくり」を提供し続ける

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

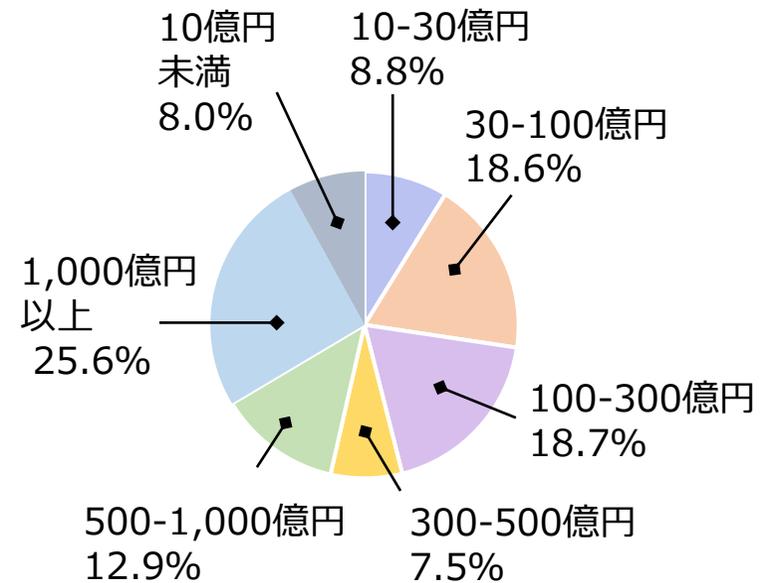
業種別 売上高構成比

- 製造業、通流・サービス業が中心



年商規模別 売上高構成比

- 約5割が中堅企業



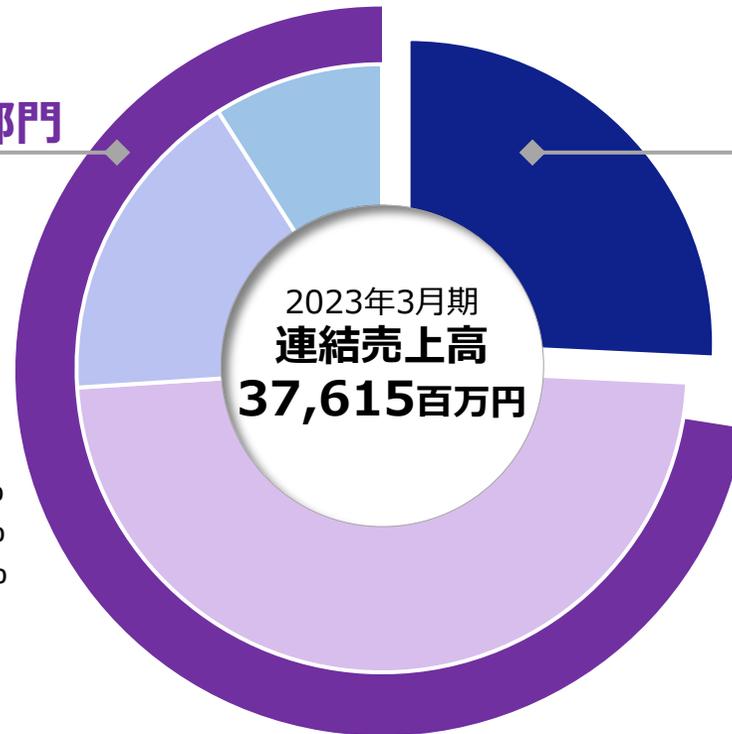
事業構成

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
74.2%

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 : 48.2%
- 保守サービス : 17.0%
- ネットワーク工事 : 9.0%



情報通信機器部門
25.8%

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

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

常にお客さま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

2,800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

