



2024年3月期 決算説明会資料

DAiKO

大興電子通信株式会社(証券コード:8023)

2024年5月27日



私たち大興電子通信は DAIKO XTECHへ (ダイコウクロステック)

変更予定日: 2025年4月1日

- 1 2024.3月期 決算概要
- 2 中期経営計画 CANVAS ONEの進捗状況
- 3 2025.3月期 業績見通し
- 4 五方良しの取り組み

【ご参考】当社グループの特長

1 2024.3月期 決算概要

ソリューションサービス・ストックビジネスが堅調
大型PC商談の受注・インボイス制度対応による伸長

受注・売上高が増加

	(2023.3)	(2024.3)
受注高	40,904 百万円	42,717 百万円 (+4.4%)
売上高	37,615 百万円	43,378 百万円 (+15.3%)
受注残高	13,374 百万円	12,714 百万円 (▲4.9%)

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

(2023.3)
営業利益 1,872 百万円
営業利益率 5.0 %

(2024.3)
2,896 百万円 (+54.7%)
6.7 %

利益伸長によりROE・ROICが向上

(2023.3) (2024.3)
ROE 10.5 % 17.1 %
ROIC 10.6 % 14.6 %



(2024.3)
株主資本コスト 7.7%
WACC 6.5%

※株主資本コストは資本資産評価モデル(CAPM)に基づき算出を行っております

業績ハイライト



重点ソリューション

(2024.3) 受注 +4.3 億円

EDI、セキュリティビジネスが好調に推移
より高い伸長率が課題

ソフトウェアサービス

(2024.3) 受注 +12.9 億円

旺盛なITシステム基盤刷新ニーズを
背景にソフトウェアサービスが拡大
SEの生産力が課題

大型商談

(2024.3) 受注 +23 億円

ハードウェア等複数の大型商談を受注
粗利率向上に課題

インボイス制度対応

(2024.3) 受注 + 6 億円

流通業を中心としたインボイス制度対応
特需により受注が増加

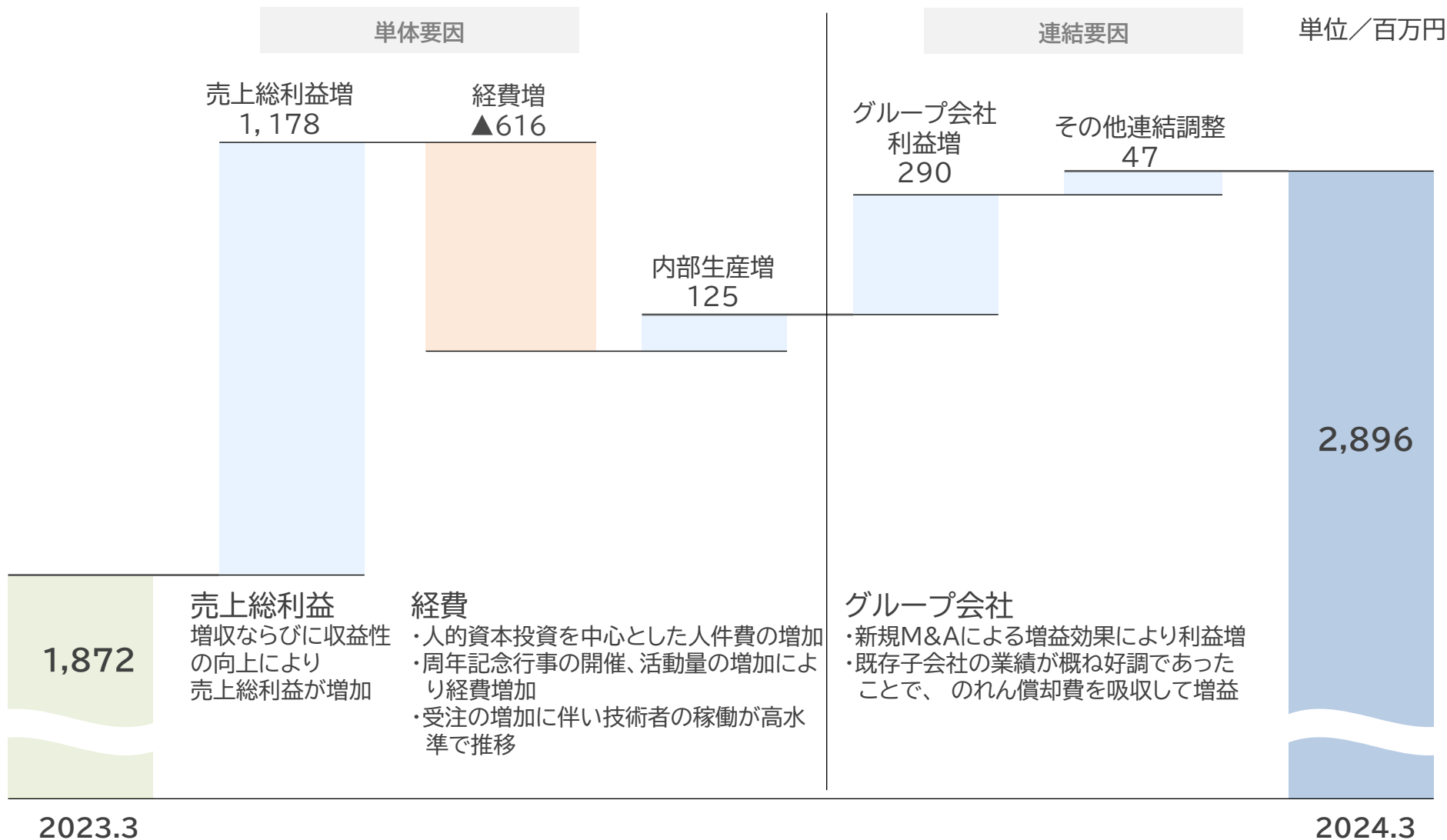
連結損益計算書



単位／百万円

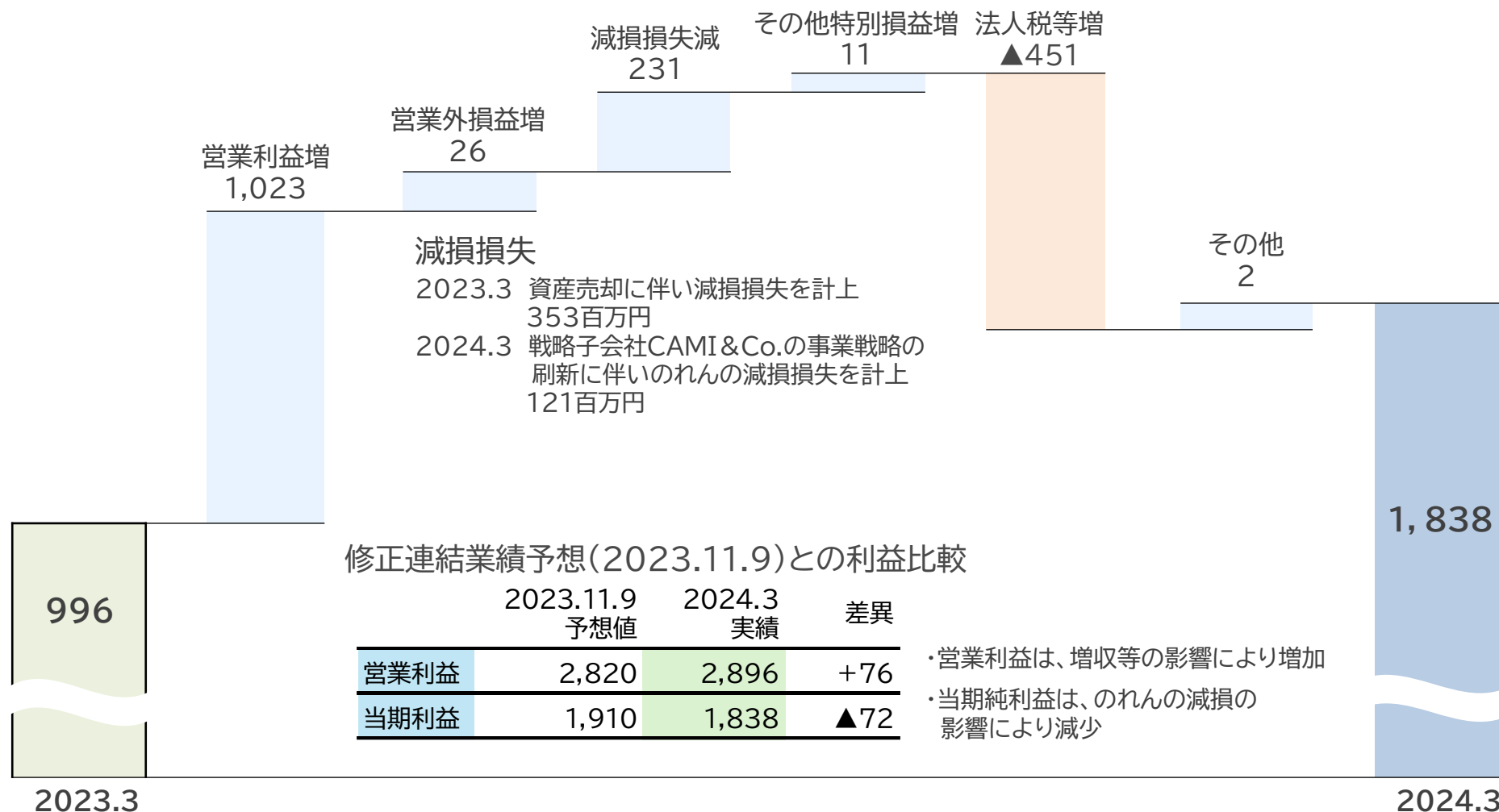
	2023.3	2024.3	増減額	前期比	当初 業績予想	修正 業績予想 (11/9)
受注残高	13,374	12,714	▲660	95.1%	—	—
受注高	40,904	42,717	1,813	104.4%	—	—
売上高	37,615	43,378	5,762	115.3%	38,000	42,500
売上総利益	9,482	11,113	1,631	117.2%	—	—
(売上総利益率)	25.2%	25.6%	+0.4P	—	—	—
販売費及び 一般管理費	7,609	8,217	608	108.0%	—	—
営業利益	1,872	2,896	1,023	154.7%	1,700	2,820
(営業利益率)	5.0%	6.7%	+1.7P	—	4.5%	6.6%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	996	1,838	842	184.5%	1,150	1,910

営業利益の変動要因



親会社株主に帰属する当期純利益の変動要因

単位／百万円



収入区分別 売上高及び売上総利益



情報通信機器

富士通グループとの連携強化や大型PC商談受注により売上高が増加

ソリューションサービス

M&Aによる拡大、既存子会社の業績好調、インボイス制度対応、ストックビジネス伸長などから売上高ならびに収益性が向上

		2023.3		2024.3		単位／百万円	
売上高		実績	構成比	実績	構成比	増減額	前期比
※情報通信機器		9,686	25.8%	11,883	27.4%	2,197	122.7%
ソリューションサービス		27,928	74.2%	31,494	72.6%	3,565	112.8%
	計	37,615		43,378		5,762	115.3%
売上総利益		実績	構成比	実績	構成比	増減額	前期比
※情報通信機器		1,610	17.0%	1,774	16.0%	163	110.1%
ソリューションサービス		7,871	83.0%	9,339	84.0%	1,468	118.7%
	計	9,482		11,113		1,631	117.2%

※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

収入区分別 受注高及び受注残高

情報通信機器

大型案件獲得等により受注高・売上高ともに増加し、受注残高は前期並み

ソリューションサービス

受注高は増加したが、前期受注残高にあった大型案件の売上が進んだことから受注残高が減少

受注残高全体では、大型案件がなくなったものの、ストックビジネスが増加したことから一定の水準を確保

2023.3			2024.3		単位／百万円	
受注高	実績	構成比	実績	構成比	増減額	前期比
※情報通信機器	10,791	26.4%	11,886	27.8%	1,094	110.1%
ソリューションサービス	30,112	73.6%	30,831	72.2%	718	102.4%
計	40,904		42,717		1,813	104.4%
受注残高	実績	構成比	実績	構成比	増減額	前期比
※情報通信機器	3,438	25.7%	3,441	27.1%	2	100.1%
ソリューションサービス	9,935	74.3%	9,272	72.9%	▲662	93.3%
計	13,374		12,714		▲660	95.1%

※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

連結貸借対照表

好調な業績等により現金及び預金が増加(+27.5億円) し、流動資産が増加
退職金制度の変更に伴う退職給付に係る資産の取崩(▲5.7億円)により固定資産が減少
借入金の返済(▲2.3億円)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+3.5P

	2023.3	2024.3	増減額	単位／百万円 前期比
流動資産	19,341	21,979	2,638	113.6%
固定資産	6,276	5,848	▲427	93.2%
資産合計	25,617	27,828	2,211	108.6%
流動負債	10,469	11,149	680	106.5%
固定負債	5,243	4,947	▲296	94.3%
純資産	9,904	11,731	1,827	118.4%
負債純資産合計	25,617	27,828	2,211	108.6%
自己資本比率	38.5%	42.0%	+3.5P	—

連結キャッシュ・フロー

好調な業績による当期純利益の増加や、売掛債権の減少等により営業CFが大幅に増加

M&Aによる支出により投資CFが減少

配当金の支払、借入金の返済による有利子負債の圧縮、自己株式の取得(2期連続の実施)により財務CFが減少

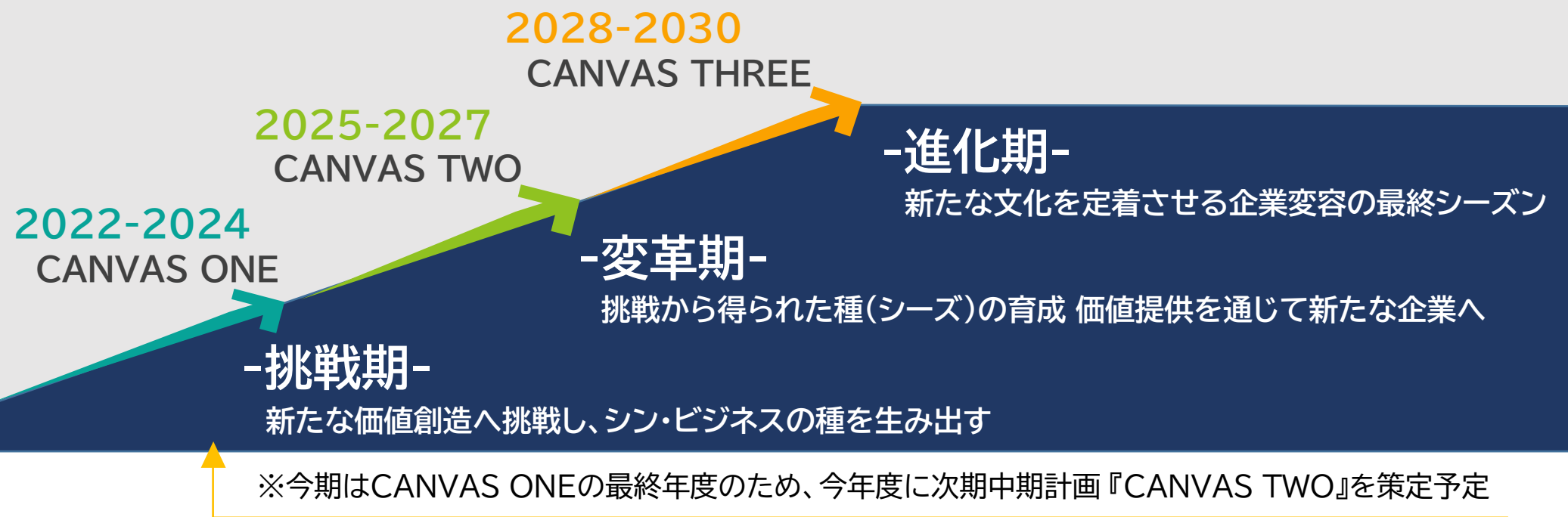
	2023.3	2024.3	単位／百万円 増減額
営業キャッシュフロー	556	4,130	3,573
投資キャッシュフロー	366	▲543	▲909
フリーキャッシュフロー	922	3,586	2,664
財務キャッシュフロー	▲1,112	▲826	286
現金及び現金同等物の 期末残高	7,275	10,035	2,760

2 中期経営計画 CANVAS ONEの進捗状況

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

KEY GOAL
INDICATOR

- 1 -

シン・ビジネス
5億

KEY GOAL
INDICATOR

- 2 -

営業利益率
5%

KEY GOAL
INDICATOR

- 3 -

挑戦する
企業文化

累計投資8億(CFベース)

【研究開発、新事業、業務提携含む】

受注59億→86億へ

【重点ソリューション拡大】

意識改革

【挑戦し失敗から学ぶ】

※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

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

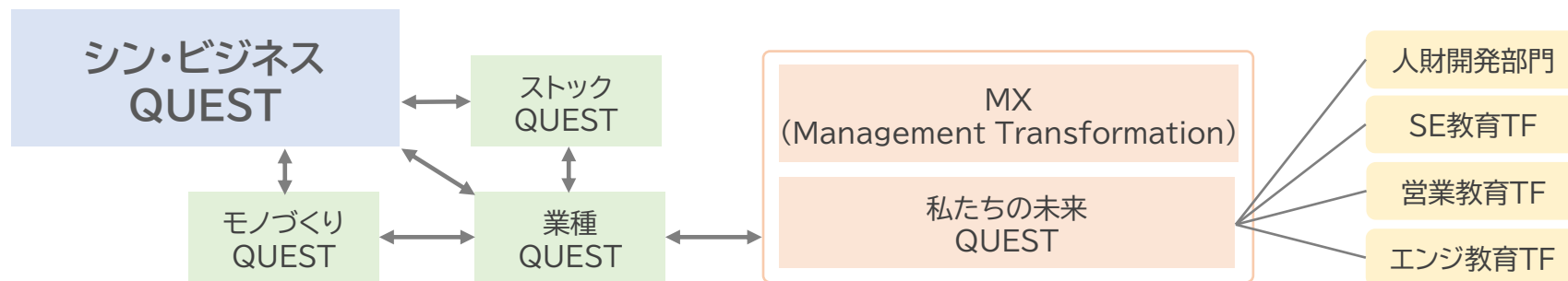
ビジネスモデルの深掘り、伸長 → 収益モデル確立

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**35件**創出、うち**2件**事業化(2024.3時点)

重点施策① シン・ビジネス創出の取組み

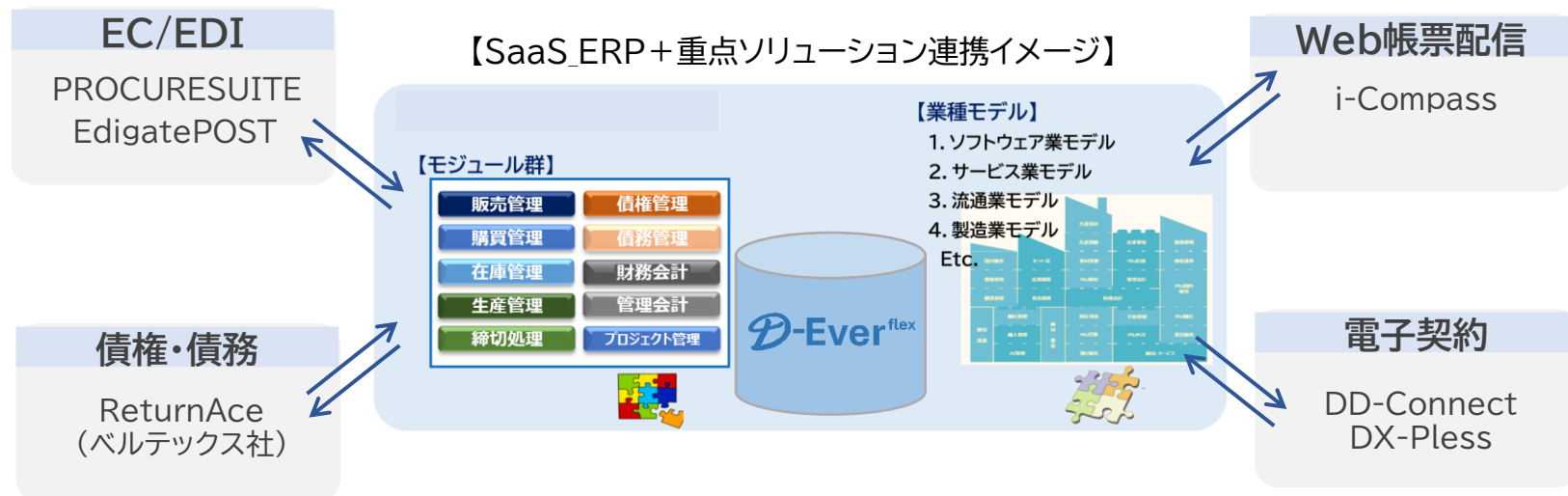
シン・ビジネスとしてSaaS_ERP市場に参入「D-Ever flex」の投入

《特長》 全ての利用者のニーズに応えるERP

- 経営者には、情報の一元化、統合化による、素早い“意思決定”を支援
- 企画・IT部門には、サービスは、機能毎にモジュール化されているため、短期間で導入可能(バックログの解消)
- 利用者には、業務フロー図からの実行イメージした画面構成に加え、EXCELライクな入力により、直感的な使いやすさを実現

「重点ソリューション群」との連携で価値を最大化

OEMによる付加価値拡大と粗利率向上へ



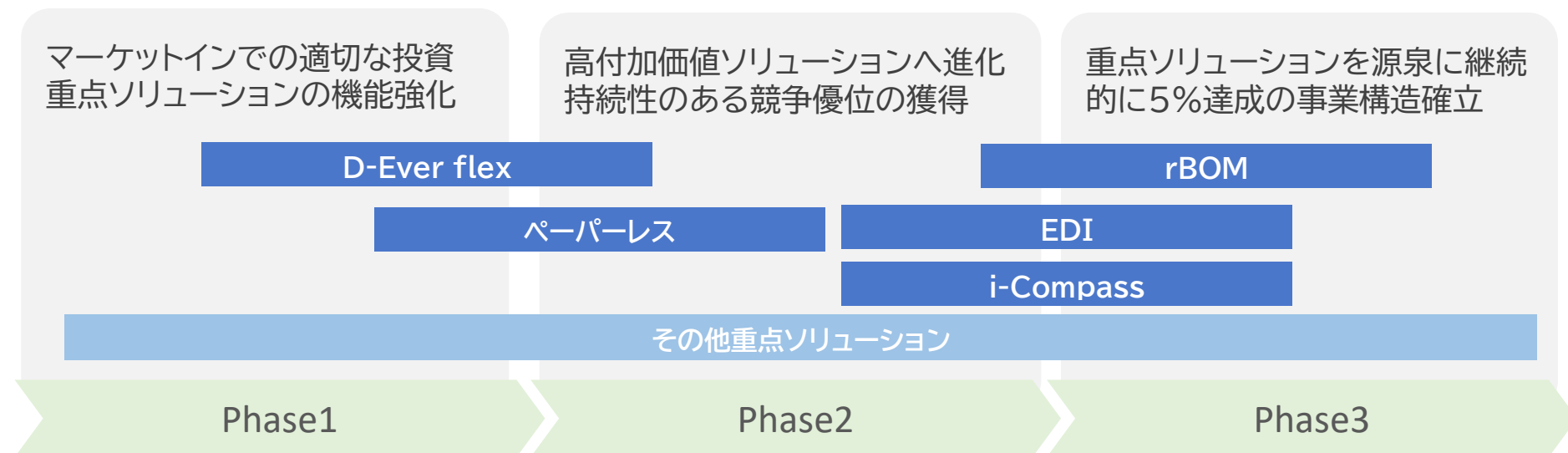
重点施策② 営業利益率5%



単位／百万円

	2023.3		2024.3		2025.3
	実績	目標	実績	目標	
営業利益	1,872	1,700	2,896		2,200
営業利益率	5.0%	4.5%	6.7%		5.4%

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



	2022.3	2023.3	2024.3		2025.3
	実績	実績	実績		目標
受注額	59億円	75.9億円	80.2億円		86億円

目標達成に向けて

インダストリーソリューション分野

製造業の課題解決をワンストップ対応
オンリーワンを目指し、更なる高収益化

【PLM】 デジタル変革提案を進め、製造業の企業価値向上に貢献

【SCM】 「rBOM」を軸に「つながる工場マップ(コンセプト)」の実装提案

重点施策② 重点ソリューション



業務ソリューション分野

共通業務ソリューションのビジネス創造
SaaSソリューションの製品・サービスの拡販
SMB市場向けSaaSサービス(ERP+業種テンプレート)の拡販

【会計・人事給与】 クロスセルの実践とHR分野へのソリューション拡充

【ERP】 SaaS型 ERP『D-Ever flex』のリリース(4月16日発表)

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



セキュリティソリューション分野

高度・巧妙化するサイバー攻撃に対応する製品・サービスの拡販

【プロダクト】 最新のサイバー攻撃に対応するゼロトラスト型製品の提供

【サービス】 セキュリティアドバイザーによる専門コンサルティング

ペーパーレスソリューション分野

あらゆる紙業務を電子化するSaaS製品の拡充拡販

【購買管理】 顧客の購買業務を効率化する機能の拡充

【電子帳簿保存法】 コンプライアンスとコスト削減を実現

重点施策③ 挑戦する企業文化



挑戦を支える
仕組

社内表彰制度「DAiKO challenge」

エンゲージメント向上に繋がる環境整備／意識変革

挑戦する
人財の育成

自律的に学ぶ機会としてのオンデマンド教育

グループ全体でのDX人財育成方針の策定

挑戦するための
制度・組織

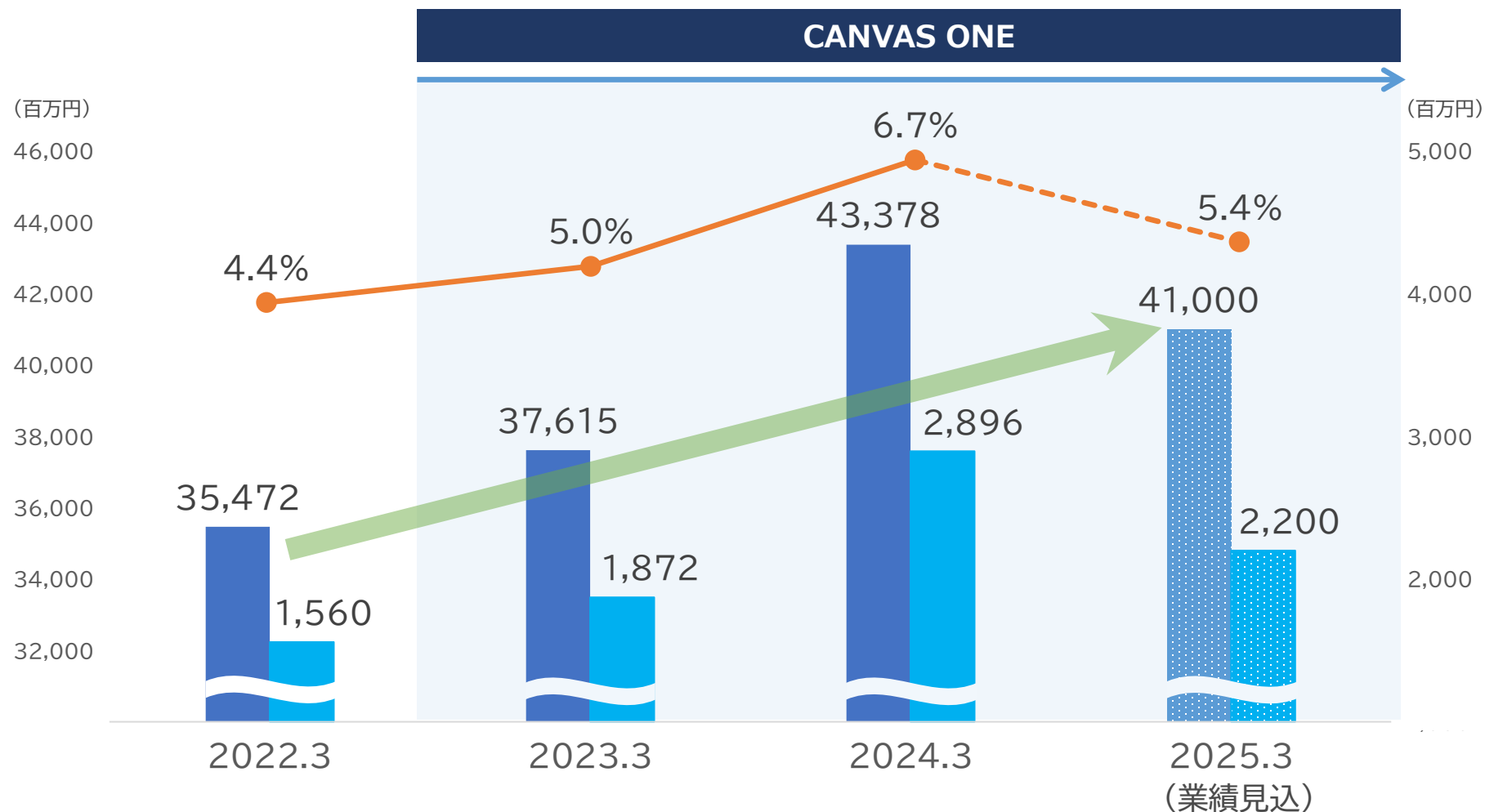
抜擢(挑戦)を可能とする人事制度改革

価値創造人財の育成を担う人財開発部門の創設

CANVAS ONEの業績推移



■ 売上高(左軸) ■ 営業利益(右軸) ● 営業利益率



3 2025.3月期 業績見通し

2025.3月期 連結業績見通し

当初中期計画は2024.3月期に1年前倒しで達成

2025.3月期は2024.3月期比 減収/減益を見込む

単位／百万円

	2024.3 実績	2025.3 当初中計	2025.3 見込	前期実績比 増減額
売上高	43,378	40,000	41,000	▲2,378
営業利益	2,896	2,000	2,200	▲696
営業利益率	6.7%	5.0%	5.4%	▲1.3P
経常利益	2,973	2,020	2,250	▲723
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,838	1,450	1,450	▲388

2025.3月期 連結業績見通しのポイント

業績の変動要因

収益の減少

- ・大型商談の一服
- ・インボイス対応特需の剥落
- ・ハードウェア売上の減少

投資と経費の増加※

- ・開発投資増加
(重点ソリューション強化、シン・ビジネス)
- ・人的投資強化
(処遇改善、教育、マーケティング活動)
- ・商号変更に伴う費用増

売上減

44億円

経費増

7.5億円

※価値創造投資については別途M&Aの実施も視野に入れる

収益の増加（収益性の高いビジネスへのシフト）

- ・重点ソリューションへのシフトを通じた売上の増額
- ・シン・ビジネスの増額
- ・ストックビジネスの増額

売上増

21億円

【当社グループの特性について】

- ・期中に大型商談が発生し、見込がぶれる可能性がある（大型商談の受注売上の平均リードタイムは6か月程度）
- ・9月／3月に売上が集中する傾向にある
- ・業績見通しについては、当社グループの特性を踏まえ合理的に想定可能な見込を記載しております

2025.3月期 収益増加に向けた取り組み



シン・ビジネス

顧客課題探求とマーケットニーズ抽出により事業創出と事業化推進
「D-EVER flex」の既存顧客への拡販を通して発展させ、細業種戦略として展開
パートナー企業連携により、新たな連携ビジネス創出

収益性の高い重点ソリューション

重点ソリューション拡販の専門組織を配置、高付加価値提案と拡販力強化
グループシナジーによるSE生産力強化、プロマネスキル強化でSEサービス拡大

ストックビジネス

ストックビジネスにおける当社独自サービスメニュー、クラウドサービス販売強化



収益増加の基礎となる挑戦する企業文化への取り組み

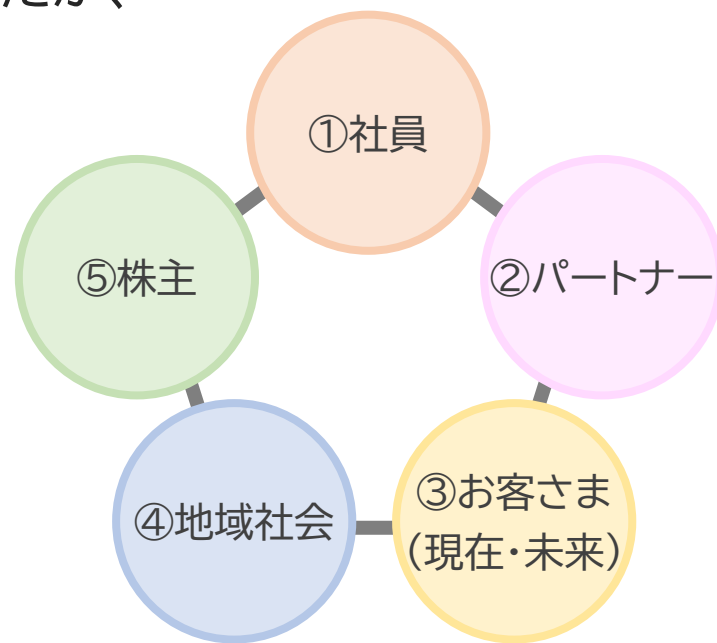
4 五方良しの取り組み

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周年を迎えましたが、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。



五方良し(社員)



従業員持株会

持株会を通じて、従業員の中長期的な資産形成を支援

奨励金**20%**

従業員への譲渡制限付株式付与

株主と従業員の価値共有のため、管理職以上を対象として譲渡制限株式(RS)の付与

役位に応じて**100株から300株/年**

教育機会の提供

オンデマンド教育や専門職大学院を通じて、従業員に教育機会を提供

一人当たり教育投資**107**千円(前年度比+20%)

処遇改善

人的資本への投資として従業員の処遇を改善

社員の年間所得総額+**4.7%**

五方良し(お客さま／パートナーさま)



CSアンケート

お客さまの意見を営業活動に反映し、
お客さま満足度を向上させるために毎年
CSアンケートを実施

パートナー会

パートナーさまとの共創、関係強化、懇親の
ため毎年パートナー会を開催

お客さま向け情報誌「D'sTALK」

ICT業界のトレンド情報特集、お客さまのシ
ステム導入事例のほか、各界の著名人をゲスト
にお迎えしたインタビュー記事など、多くの
お客さまにお楽しみいただける内容を掲載



感謝の集い

70周年の感謝を形にするために、お客さま、
パートナーさま向けに全国7か所で感謝の集
いを開催



五方良し(地域社会)

農園運営

就業機会の少ない、障がい者を無期雇用し
2021年8月より農園運営を開始
近隣事業所の社員やグループ全体で農園サ
ポーターを組成し全社活動として実施

障がい者支援団体への寄付

認定NPO法人フローレンスが運営する「障がい児保育園ヘレン」5園(都内)へ、安全で快適な保育環境、子どもたちの発達の促進を実現する物品購入へ充当いただく寄付の実施



五方良し(株主) 還元方針

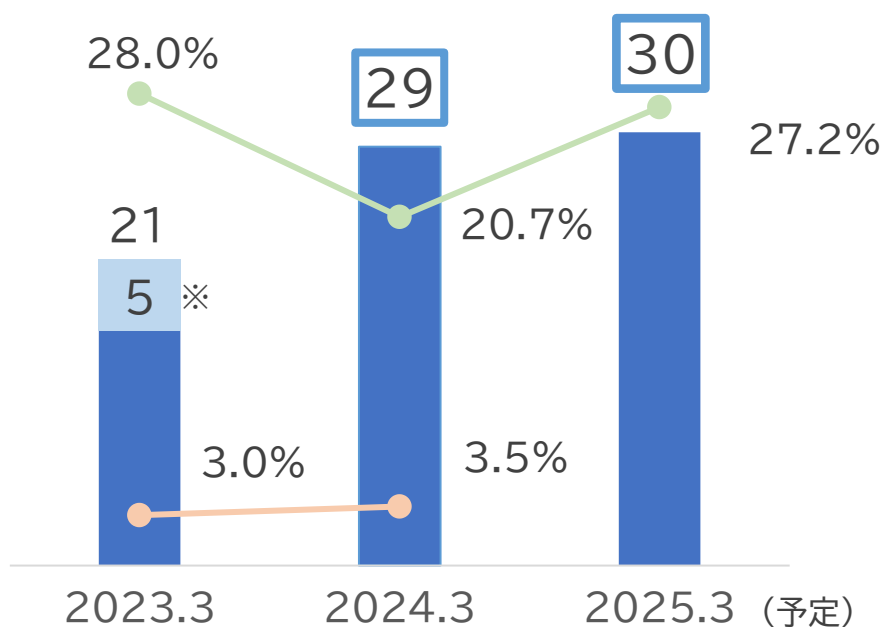


DOE 2.0%以上

配当性向20%目安

※自社株買いも選択肢

■ 一株当たり配当(円) ● DOE ● 配当性向



一株当たり配当は2023.3月期 21円から
2024.3月期 **29円**に大幅増配

2025.3月期 **30円**の配当を予定
(安定配当方針に基づき設定)

今後の株主還元方針については
次期中期計画の中で見直しを予定

※2023.3月期は創立70周年記念配当として5円を増配

2024.3月期 自社株取得 228,900株 取得総額2.1億円

総還元性向
32%

五方良し(株主)

投資効率

2024.3月期 ROE 17.1% > 株主資本コスト 7.7%
ROIC 14.6% > WACC 6.5%

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

従業員の退職金制度を改定し、退職給付に係る資産を削減
今後も資産構成最適化に向け、資産の見直しを進める

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

資本コストや株価を意識した経営の実現に向け、未来のシン・ビジネスを創出するための投資や、ステークホルダーにとって共通価値となるべく人的資本開示等の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を含め非財務情報のIRを実施

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】

サステナビリティと人的資本経営について



当社は、サステナビリティや人的資本経営の推進にあたり、把握すべき指標として以下を定め、定期的にモニタリングを行い、改善計画を立案、実行しております。

関連指標の状況

※当社単体(技術者数増減のみ連結)の状況となります。

指標項目		2023年3月	2024年3月
① 人財育成指標	ア: 一人当たり生産性 (単位:千円)	14,248	15,950
	イ: 一人当たり教育投資(単位:千円)	89	107
② 流動性指標	ア: 離職率	5.9%	6.4%
	イ: 技術者数増減(単位:人)	54	17
③ ダイバーシティ指標	ア: 女性管理職比率	7.2%	6.6%
	イ: 男女間賃金格差(平均賃金の男女比)※	100:76	100:77
	ウ: 男性育児休業取得率	17.6%	70.0%
	エ: 障がい者雇用率	3.2%	3.5%
④ 健康・安全指標	ア: 健康診断受診率	100.0%	99.4%
	イ: 重大な労災事故件数(単位:件)	0	0
⑤ コンプライアンス指標	コンプライアンス研修受講率	100.0%	100.0%
⑥ 従業員エンゲージメント指標	アンケート結果(ポジティブ回答率)	67.5%	68.4%

※賃金格差の要因は、職位や勤続年数等によるものであり、報酬体系による男女間格差はありません。

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 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（2024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：433億78百万円 ●単体：364億86百万円（ともに、2024年3月期）
従業員数	●連結：1,294人 ●単体：721人（ともに、2024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 C A M I & C o . ●株式会社ベルテックス ●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

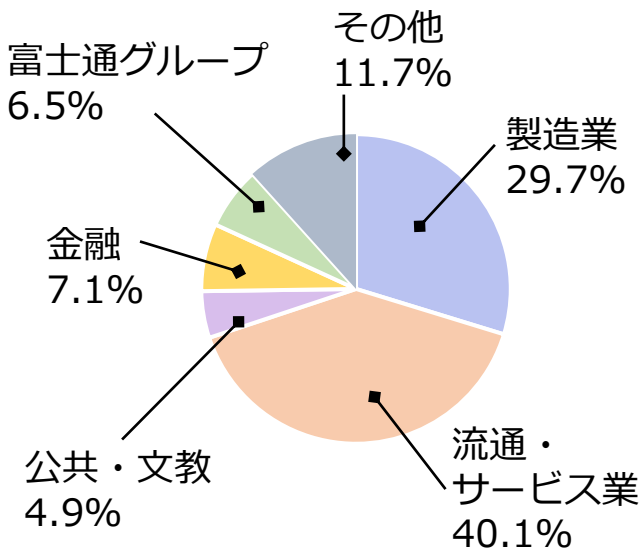
- 当社の事業は「ICTサービス業」であるとの認識に立ち、顧客企業の満足度向上のため「気を配って尽くす」姿勢を追求する
- 顧客企業に対する「価値あるしくみ」の提供に向け、顕在的および潜在的な課題への対応を目的とした「コトづくり」に注力する
- 常にお客さまの期待を超える「コトづくり」を提供し続ける

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**

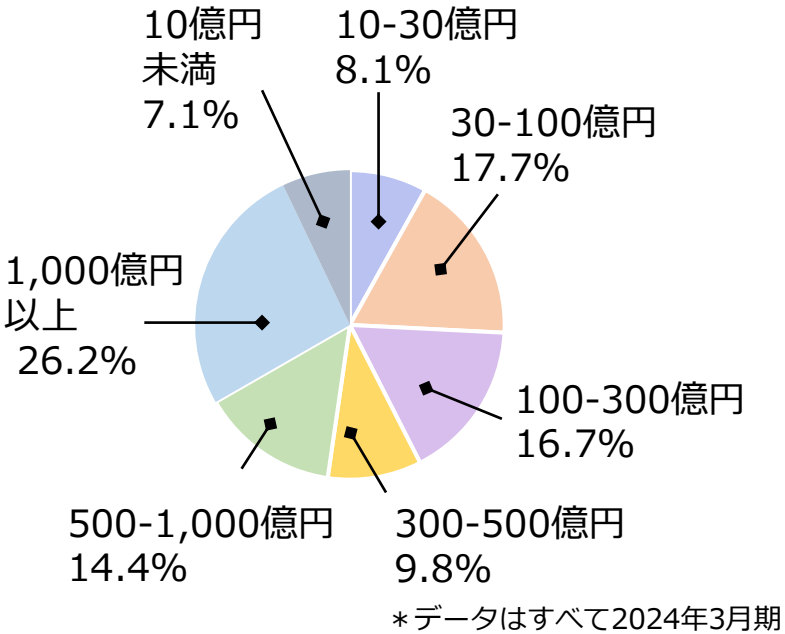
業種別 売上高構成比

● 製造業、流通・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

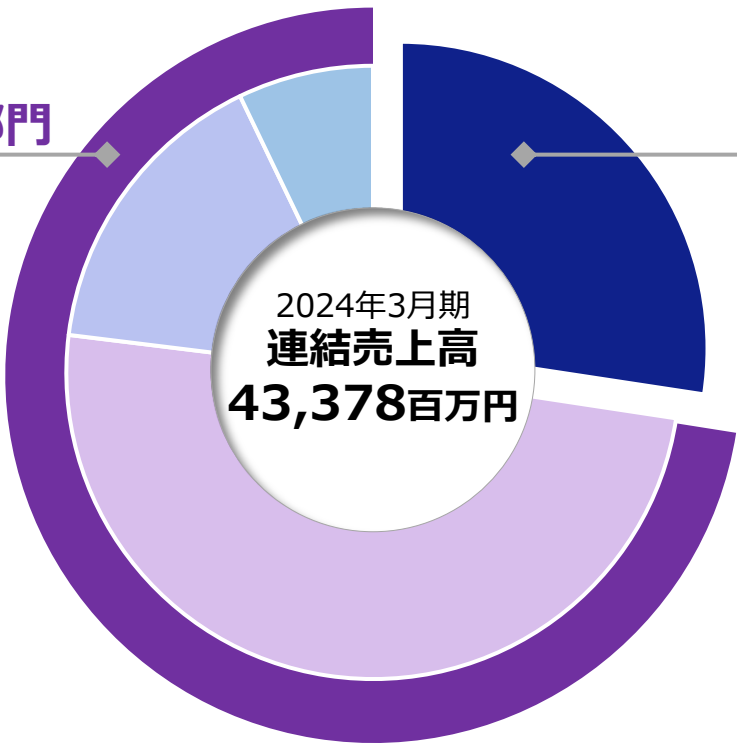
ソリューションサービス部門 72.6%

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 : 49.6%
- 保守サービス : 15.9%
- ネットワーク工事 : 7.1%

情報通信機器部門 27.4%

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

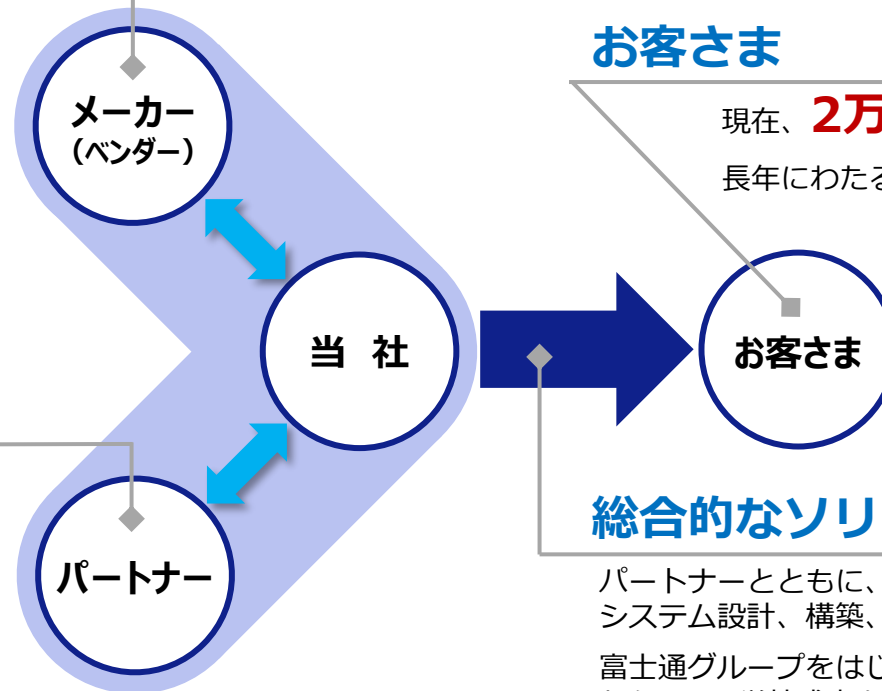
常にお客さまのニーズに合わせた最適な
商品・サービスの提供が可能

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



お客さま

現在、**2万社以上**
長年にわたる**直接取引**のお客さまが多数

総合的なソリューションの提供

パートナーとともに、ICTに関するコンサルティングから
システム設計、構築、運用、検証までワンストップで対応
富士通グループをはじめ、複数ベンダーの製品・サービス
からICTの栄枯盛衰を踏まえ最適解を提示