

2026年3月期 第2四半期 決算説明資料

DAIKO XTECH株式会社 証券コード:8023

2025年11月11日

- 01. 2026年3月期 第2四半期 決算概要
- 02. 中期経営計画「CANVAS TWO」の進捗状況
- 03. APPENDIX

01. 2026年3月期 第2四半期 決算概要

通期達成を視野に入れる進捗

- ・前期の大型PC販売の剥落、ハードウェア・サプライ品販売の抑制により減収となったが、当中間連結会計期間ではソフトウェアサービス・ストックビジネスが伸長。
- ・モダナイゼーション案件・ストックビジネスの増加により、受注高・受注残高は堅調。

売上高

20,472 百万円

前年同期比 ▲355百万円
▲1.7%

受注高

21,477 百万円

前年同期比 +148百万円
+0.7%

受注残高

10,689 百万円

前年同期比 +105百万円
+1.0%

営業利益

674 百万円

前年同期比 ▲175百万円
▲20.6%

経常利益

710 百万円

前年同期比 ▲184百万円
▲20.6%

親会社株主に帰属する
中間純利益

441 百万円

前年同期比 ▲128百万円
▲22.5%

※ 前年同期の受注高、受注残高については、ストックビジネスの集計方法変更に伴う調整後の数値

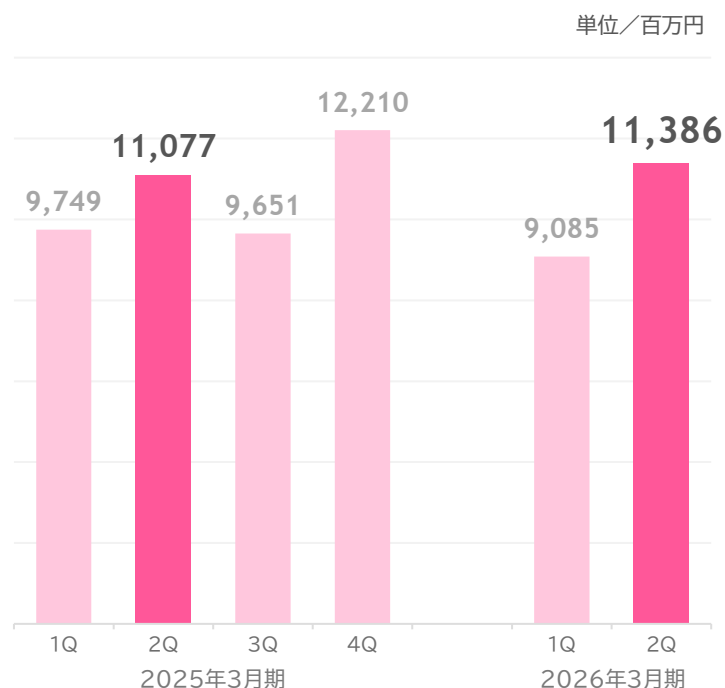
単位／百万円

	2025年3月期 第2四半期 累計	2026年3月期 第2四半期 累計	増減額	前年同期比
受 注 残 高	10,583	10,689	+105	101.0%
受 注 高	21,328	21,477	+148	100.7%
売 上 高	20,827	20,472	▲355	98.3%
売 上 総 利 益	4,922	5,050	+127	102.6%
（売上総利益率）	23.6%	24.7%	+1.0(pt)	—
販売費及び一般管理費	4,072	4,376	+303	107.4%
営 業 利 益	849	674	▲175	79.4%
（営業利益率）	4.1%	3.3%	▲0.8(pt)	—
経 常 利 益	894	710	▲184	79.4%
親会社株主に帰属する 中間純利益	569	441	▲128	77.5%

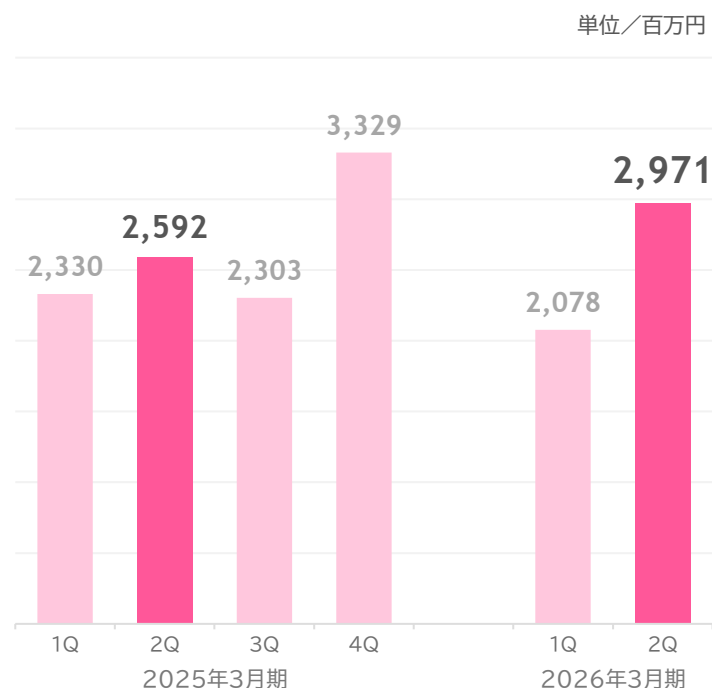
第2四半期会計期間は利益ベースで前年同期から大幅改善

- ・ ビジネスシフトにより受注高は減少したものの、売上、特に売上総利益・営業利益は前年を大きく上回り堅調。
- ・ 収益性の高いビジネスへのシフト、プロジェクトマネジメントが奏功し、売上総利益が順調に伸長。

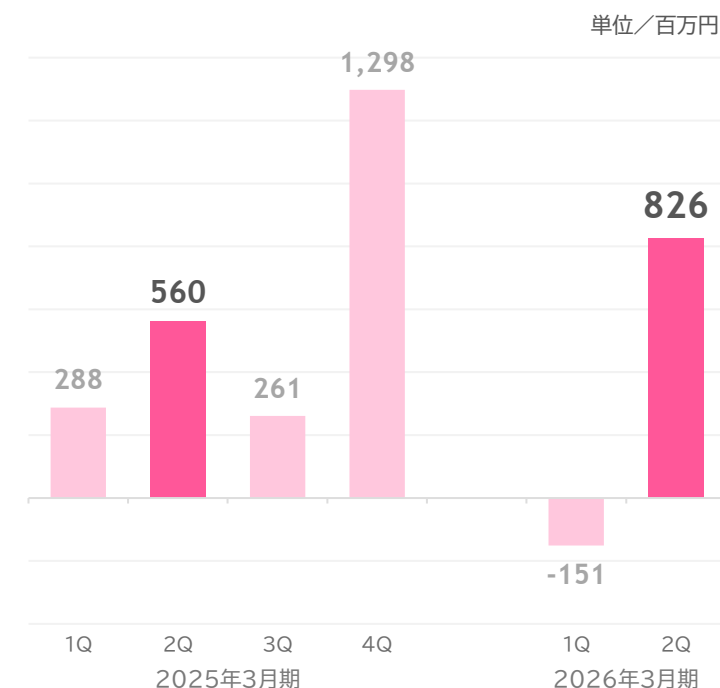
連結売上高



連結売上総利益



連結営業利益



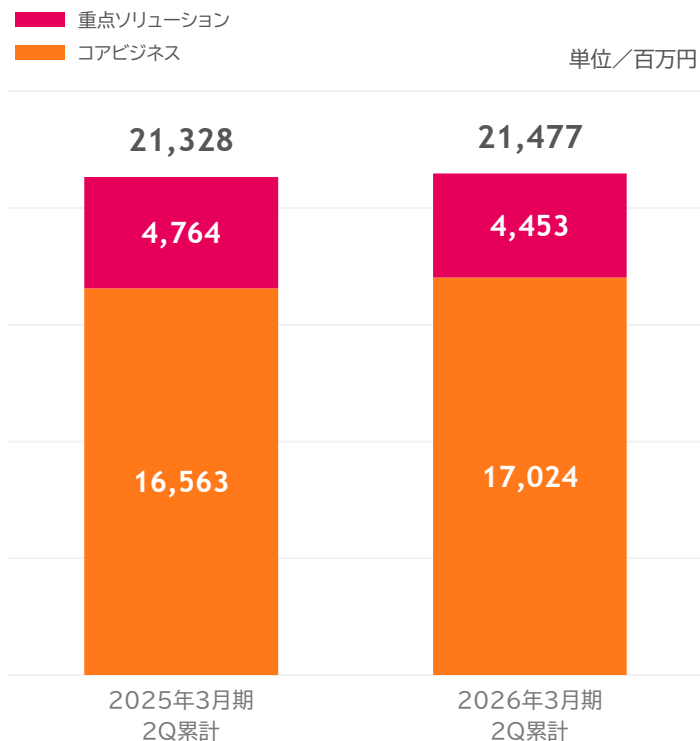
重点ソリューション

製品ごとの事業部制に変更し拡大を目指すも昨対を下回る結果となった。中日本・西日本エリアは大きく伸びるも関東エリアのマイナスが影響。

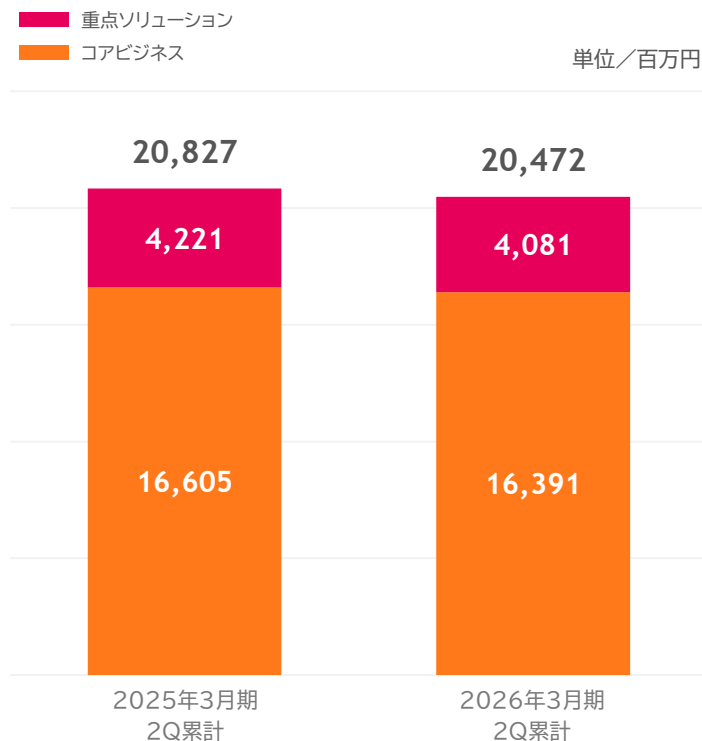
コアビジネス

ソフトウェアソリューションの受注高・売上高が伸長し、粗利率の増加により売上総利益が堅調に推移。

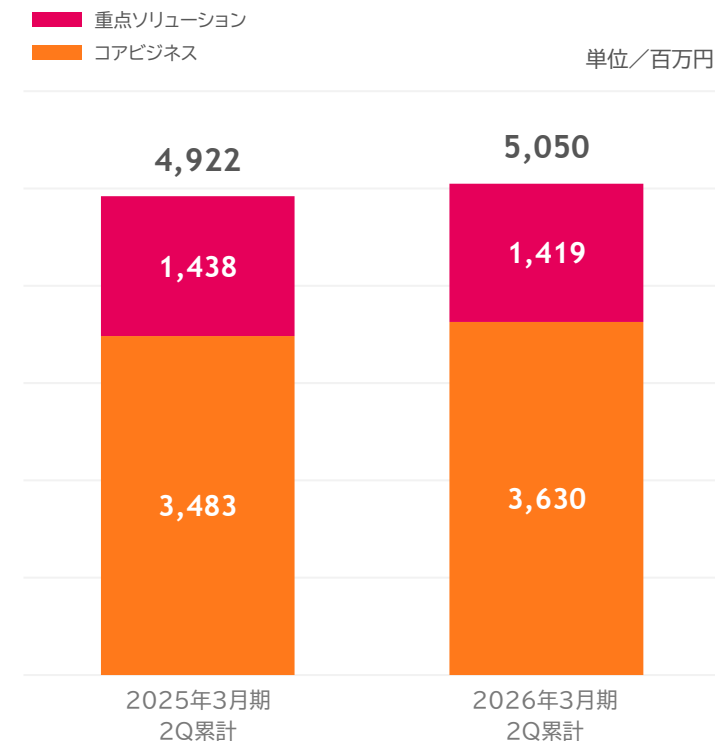
連結受注高



連結売上高



連結売上総利益



プロダクトソリューション

ハードウェア・サプライ品販売の減少は想定どおりであり、稼働資産の積み上げにより保守サービスは引き続き増加。

ソフトウェアソリューション

モダナイゼーション案件・ストックビジネスが堅調であり、受注高・売上高・売上総利益ともに増加し順調に推移。

ネットワークソリューション

期中の案件減少により受注高・売上高は減少したが、粗利率の改善により売上総利益が増加。

連結受注高

プロダクトソリューション
ソフトウェアソリューション
ネットワークソリューション

単位／百万円

21,328

21,477

9,256

8,744

10,496

11,308

1,575

1,424

2025年3月期
2Q累計

2026年3月期
2Q累計

連結売上高

プロダクトソリューション
ソフトウェアソリューション
ネットワークソリューション

単位／百万円

20,827

20,472

9,253

8,373

10,196

10,766

1,378

1,332

2025年3月期
2Q累計

2026年3月期
2Q累計

連結売上総利益

プロダクトソリューション
ソフトウェアソリューション
ネットワークソリューション

単位／百万円

4,922

5,050

1,620

1,529

2,905

3,093

396

427

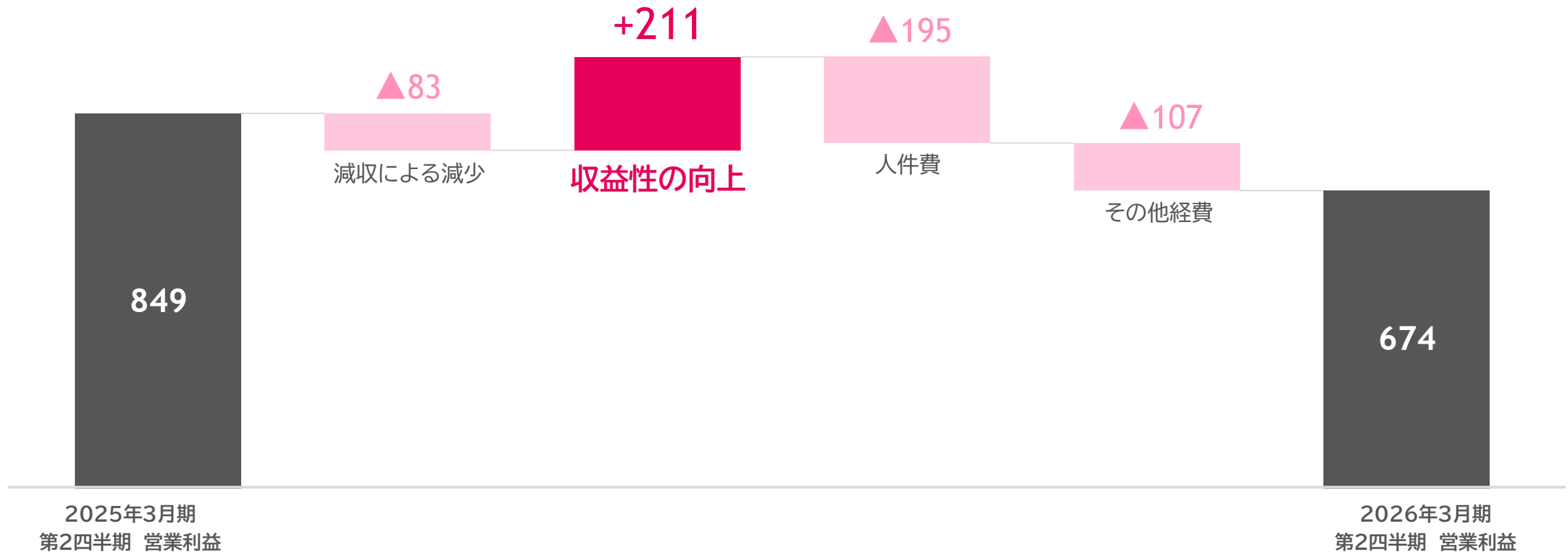
2025年3月期
2Q累計

2026年3月期
2Q累計

営業利益の変動要因

- ・ スtockビジネスが堅調に推移し、ソフトウェアソリューションを主軸に売上総利益は第1四半期から大幅に増加。
- ・ 従業員の処遇改善・教育投資などの人的資本投資の継続、商号変更に係る一時費用の計上により累計では減益。

単位／百万円



投資有価証券の時価評価により、固定資産および純資産が増加。

単位／百万円

	2025年3月期 期末	2026年3月期 第2四半期	増減額	前期比
流 動 資 産	21,490	20,920	▲569	97.3%
固 定 資 産	5,350	6,145	+795	114.9%
資 産 合 計	26,840	27,066	+225	100.8%
流 動 負 債	9,712	9,649	▲63	99.3%
固 定 負 債	4,407	4,357	▲50	98.9%
純 資 産	12,720	13,059	+339	102.7%
負 債 純 資 産 合 計	26,840	27,066	+225	100.8%
自 己 資 本 比 率	47.2%	48.2%	+1.1(pt)	—

連結キャッシュ・フロー

- ・ 税金等調整前中間純利益は減少となったものの、退職金や法人税の支払額が減少したこと等により営業CFが増加。
- ・ ブリットアプリケーション(株)の株式取得による支出等により投資CFが減少。
- ・ 借入金の返済や自己株式の取得により財務CFが減少。

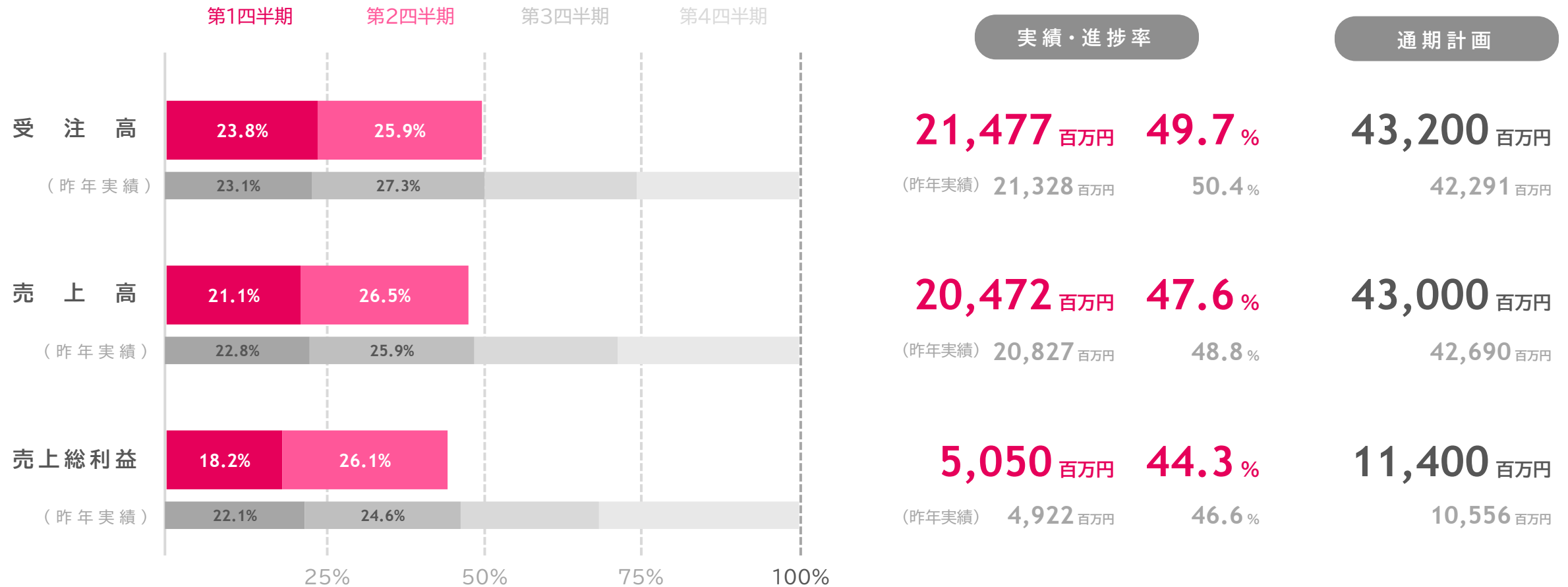
	単位／百万円		
	2025年3月期 第2四半期	2026年3月期 第2四半期	増減額
営業キャッシュ・フロー	361	521	+160
投資キャッシュ・フロー	▲29	▲596	▲567
フリー・キャッシュ・フロー	332	▲74	▲406
財務キャッシュ・フロー	▲430	▲1,053	▲622
現金及び現金同等物の 期末残高	9,937	9,325	▲611

通期計画に対する進捗

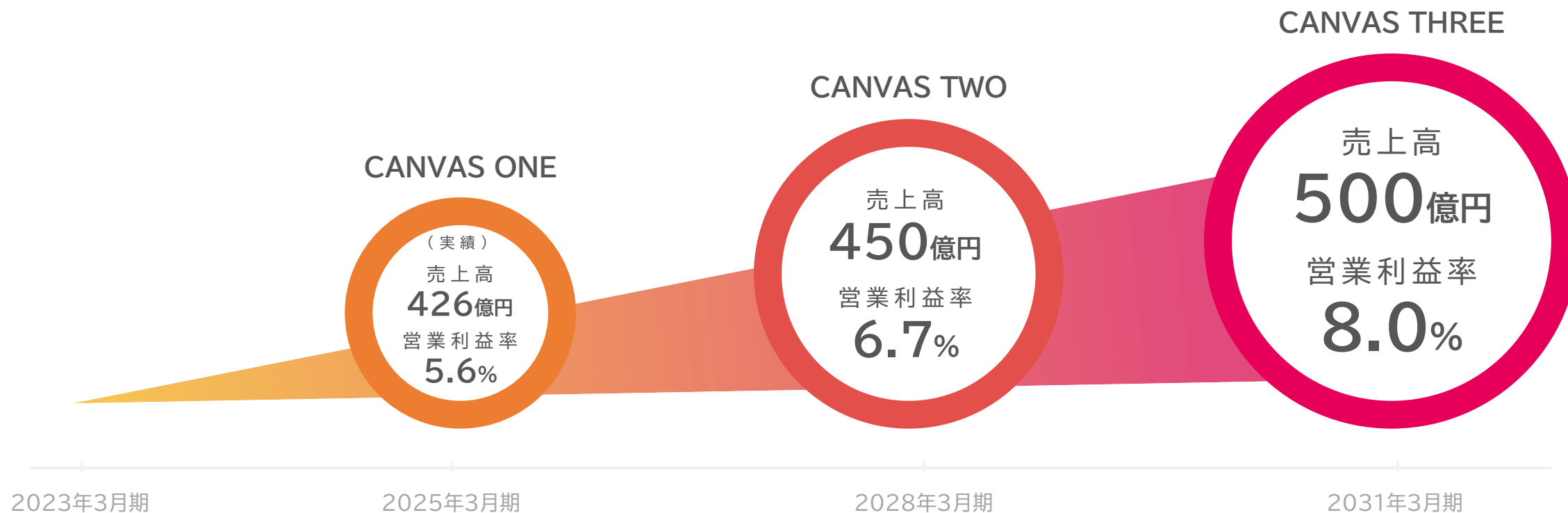
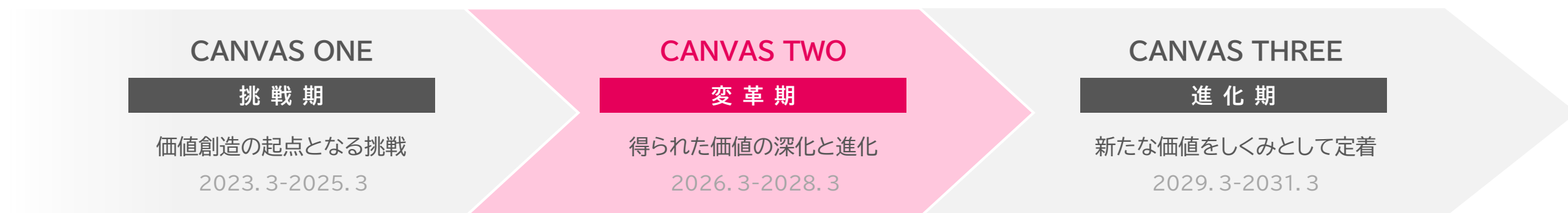
第1四半期での遅れもあったが、進捗率は概ね50%と堅調。

特に、売上総利益は第2四半期会計期間で前年同期を大幅に上回り実績を積み上げた。

受注高・受注残高が堅調であり、ストックビジネスも伸長していることから、通期計画達成を見込む。



02. 中期経営計画「CANVAS TWO」の進捗状況



基本方針

深化と革新

既存の強みを磨き上げると同時に顧客志向に基づいた事業変革を行い、
新たな価値提供に挑戦する

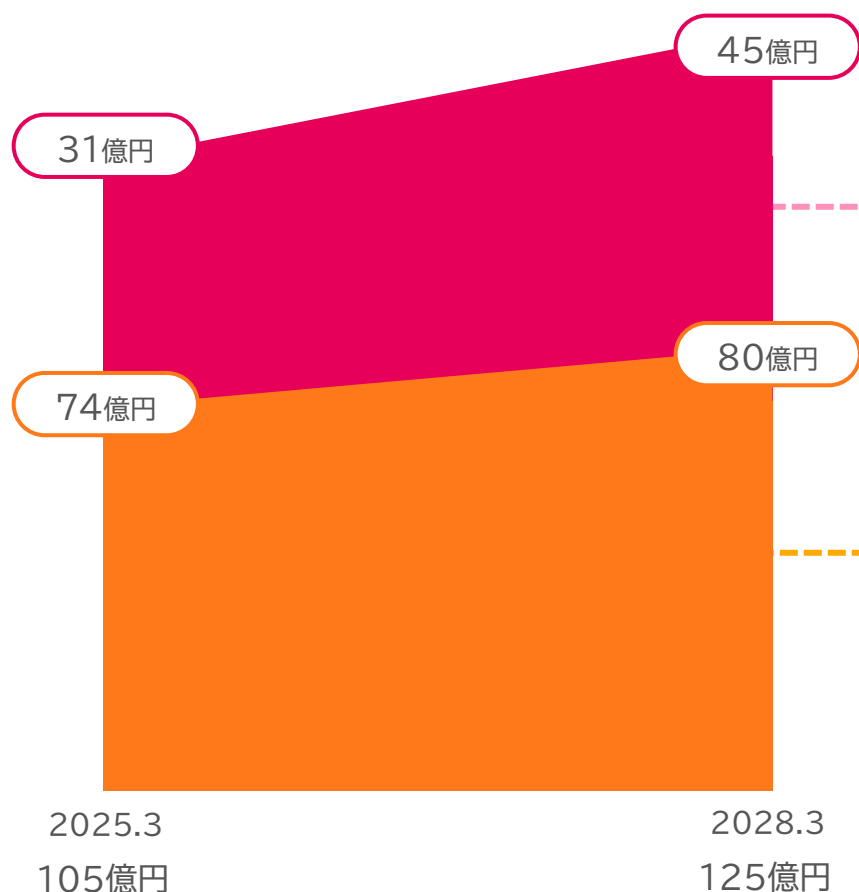
業績目標 (2028年3月期)	売上高	営業利益率	当期純利益	ROE
	450 億円	6.7 %	20.5 億円	13.0 %以上
事業戦略	コアビジネスの高付加価値化		重点ソリューションの育成	
	リカーリング型へのシフトを進めることで、 収益性の高い事業構造へ変革		価値提供の拡大・シェアの拡大に向けた 体制強化により高い成長を実現	
経営基盤強化	財務戦略		人財戦略	
	成長投資推進、財務健全性確保、株主還元強化		人的資本投資・教育投資の実施	

基本方針	深化と革新		既存の強みを磨き上げると同時に顧客志向に基づいた事業変革を行い、新たな価値提供に挑戦する	
業績目標 (2028年3月期)	売上高	営業利益率	当期純利益	ROE
	450 億円	6.7 %	20.5 億円	13.0 %以上
事業戦略	コアビジネスの高付加価値化		重点ソリューションの育成	
	リカーリング型へのシフトを進めることで、収益性の高い事業構造へ変革		価値提供の拡大・シェアの拡大に向けた体制強化により高い成長を実現	
経営基盤強化	財務戦略		人財戦略	
	成長投資推進、財務健全性確保、株主還元強化		人的資本投資・教育投資の実施	

基本方針	深化と革新		既存の強みを磨き上げると同時に顧客志向に基づいた事業変革を行い、新たな価値提供に挑戦する	
業績目標 (2028年3月期)	売上高	営業利益率	当期純利益	ROE
	450 億円	6.7 %	20.5 億円	13.0 %以上
事業戦略	コアビジネスの高付加価値化		重点ソリューションの育成	
	リカーリング型へのシフトを進めることで、収益性の高い事業構造へ変革		価値提供の拡大・シェアの拡大に向けた体制強化により高い成長を実現	
経営基盤強化	財務戦略		人財戦略	
	成長投資推進、財務健全性確保、株主還元強化		人的資本投資・教育投資の実施	

これまでの収益構造を変革し、環境変化に強い企業集団として新たな価値の提供を目指します。

売上総利益の推移



重点ソリューション

既存領域

新規領域

収益性や成長性の観点で当社が特に注力する領域
(自社開発パッケージや市場ニーズの高いソリューション 等)

コアビジネス

既存領域

当社の収益基盤を担う既存事業
(基幹システムや老朽化したシステムの刷新(モダナイゼーション) 等)

中期経営計画の着実な達成に向け、戦略的な組織体制を構築。効率化により売上総利益は改善傾向。

重点ソリューションの育成

既存ソリューション領域

- 自社ソリューションの強化／シェア拡大
- 会計／セキュリティ／IoTビジネスの拡大

シン・ビジネス領域

- ERP（SaaS型ERP D-Ever flex）
- HR（チーム力向上ソリューション i-CompassTB）
- コンサルティング（IT戦略／中長期戦略の共創）
- データ活用（収集／分析／効率化／最適化／生産性向上）

[進捗]

ブリットアプリケーション株式会社の発行済株式を取得。
製造業向け統合生産管理パッケージ
「BULiT Application AS」の販売を促進。

進捗あり

組織改革を通じて専門組織を設置し、伴走型の企画推進体制を構築。業務分析から構想立案・現場定着まで継続的に支援するコンサルティング体制を強化。案件獲得についても着実に進行中。

着実に
進行中

コアビジネスの高付加価値化

- モダナイゼーションビジネスの強化
- 製造／流通業ビジネスの強化（量産生産管理／PLM）
- 保険／共済ビジネスの強化
- サポートビジネスの強化（保守サポートアウトソーシング）

コアビジネスの中でも付加価値の高いソフトウェアソリューションを中心に伸長。モダナイゼーションビジネスの専門組織を設置し、推進体制を強化。業務効率化と高付加価値化の両立により、更なる収益力の強化を図る。

着実に
進行中

2025年9月26日開催の取締役会において、製造業向け統合生産管理パッケージ「BULiT Application AS」を開発・販売するブリットアプリケーション株式会社の発行済株式を取得し、連結子会社化することについて決議いたしました。

BULiT Application AS

中堅中小企業の自動車部品サプライヤー向けに開発された

統合生産管理パッケージ

特徴①

自動車部品サプライヤー様の業務特性に最適化された機能

特徴②

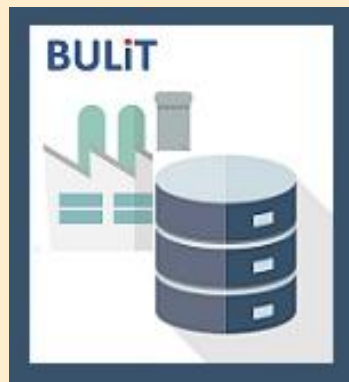
需要変動(内示/変更)に柔軟に対応できる日程管理

特徴③

主要得意先(OEM)への豊富なEDI対応実績

特徴④

投資対効果に優れた高付加価値サービス



相手先の概要

会社名	ブリットアプリケーション株式会社
設立	2015年12月
本社所在地	愛知県安城市御幸本町3-1
代表者	代表取締役 澤田 寛
資本金	3百万円

日程

取締役会決議日	2025年9月26日
株式譲渡締結日	2025年9月26日
株式譲渡実行日	2025年9月30日

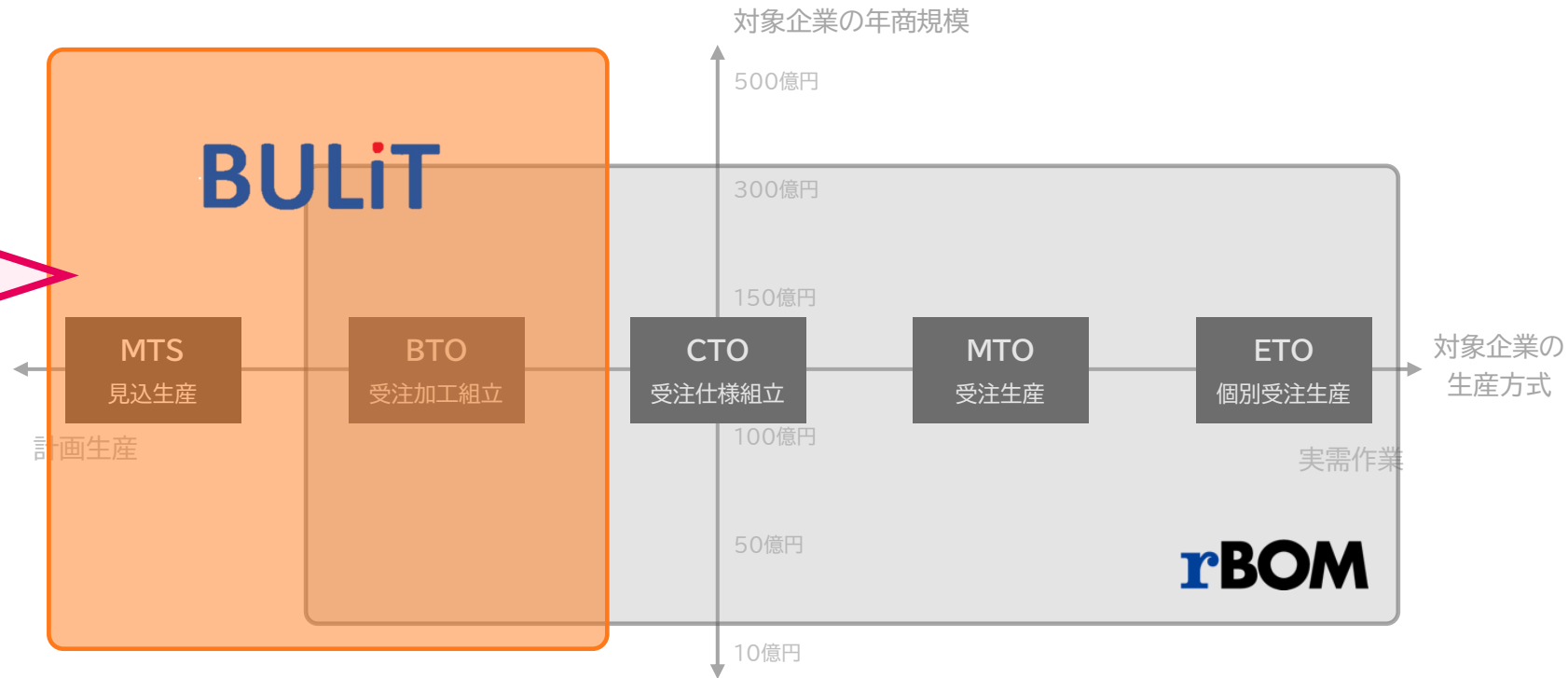
重点ソリューション拡充のための株式取得 | 株式取得による効果と拡販体制の強化

自動車部品サプライヤー向け市場を中心に見込生産(MTS)型の生産管理ソリューションの拡販を行う。

当社のビジネス領域における製品市場 ※機械加工組立業を対象

BULiT Application ASが
早期にアプローチ可能なターゲット

6,853社



2025年10月1日付で

Mobilityビジネス事業部を新設

新たな重点ソリューションとして、
製販一体の新体制によるBULiT Application ASの拡販を行う

基本方針	深化と革新		既存の強みを磨き上げると同時に顧客志向に基づいた事業変革を行い、新たな価値提供に挑戦する	
業績目標 (2028年3月期)	売上高	営業利益率	当期純利益	ROE
	450 億円	6.7 %	20.5 億円	13.0 %以上
事業戦略	コアビジネスの高付加価値化		重点ソリューションの育成	
	リカーリング型へのシフトを進めることで、収益性の高い事業構造へ変革		価値提供の拡大・シェアの拡大に向けた体制強化により高い成長を実現	
経営基盤強化	財務戦略		人財戦略	
	成長投資推進、財務健全性確保、株主還元強化		人的資本投資・教育投資の実施	

1件のM&Aを実施。健全な財務基盤を確立しながらも、引き続き戦略的な成長に向けた施策を実行する方針。

財務戦略



約90億円(3年間累計)の成長投資を実施し、
M&Aを中心に事業拡大と収益基盤の強化を図る



[進捗]

1件のM&Aを実施。

今後も市場環境を踏まえつつ、
戦略的な成長に向けて検討を進める方針。

進捗あり

成長投資を実施しながらも自己資本比率50%、
現預金水準60億円を目安とした健全な財務基盤を確立



2025年9月末時点で
自己資本比率は48.2%、現預金は73億円。
成長投資、株主還元等を行いながらも、
前期末を上回る水準で進捗し、財務基盤の健全性を維持。

着実に
進行中

DOE3%を基準とした安定配当に加え、
株主優待などによる株主還元の拡充を図る



9月末を基準日とする**株主優待制度を新設。**
剰余金の配当についても、
期末配当に加えて**中間配当を実施。**

進捗あり

株主還元方針

当社は中長期の成長を見据えた企業価値向上に取り組んでおり、将来への投資と株主還元のバランスを重視しています。

配当については、DOE3%を目安に安定的かつ継続的な実施を基本方針としております。

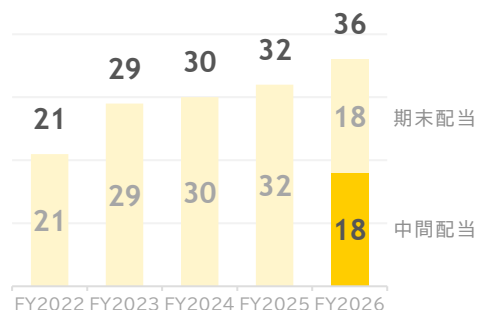
また、剰余金の配当に加え、機動的な自社株買いも含めた株主還元策を適宜検討いたします。

剰余金の配当

これまで実施していた期末配当に加え、
9月末を基準日とする**中間配当を新たに実施。**

中間配当金 1株当たり 18円

支払開始日 2025年12月12日



株主優待

剰余金の配当に加え、9月末を基準日とした
株主優待制度を新設。

所有株式数 1単位(100株)以上

送付予定日 2025年12月12日



継続保有期間に応じて
クオ・カード1,000～2,000円分をお届け

経営基盤強化に対する進捗状況②

組織の持続的成長に向け、戦略的な人財確保・育成と能力を最大限に発揮できる組織体制の整備を進めており、各施策は順調に進捗しています。

人財戦略



- 生産力向上のためのSEを中心とした
現場人財の採用と確保
- 人的資本投資と教育投資
(階層毎のサクセッションプラン)
- インクルージョンな企業文化変革と
従業員エンゲージメント指数向上

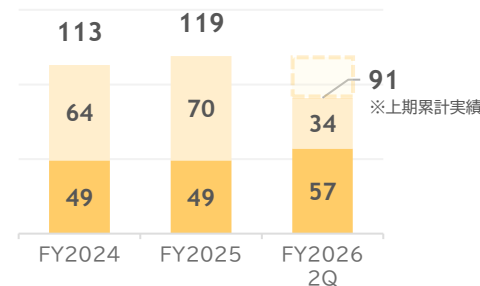
[進捗]

- IT戦略、情報セキュリティ、DX推進など、
当社の成長戦略に不可欠な専門人財の確保に注力。
- 商号変更による認知度向上も追い風となり、採用活動は順調に進捗。
人財の定着率も高い割合を維持。
- 事業成長を支える質の高い人財に継続的に投資し、
中長期的な企業価値向上に貢献。

着実に
進行中

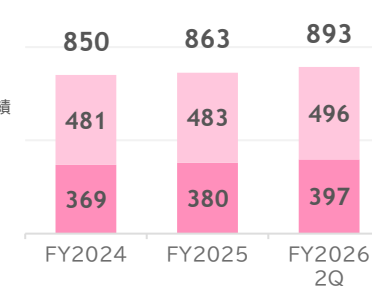
採用人数推移

中途採用
新卒採用

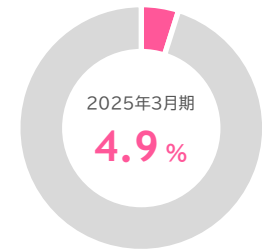


技術者数推移

グループ会社
単体



離職率



※グループ各社における雇用形態等の相違があるため、
離職率は単体の実績を表示しております。

中期経営計画「CANVAS TWO」

事業戦略



コアビジネスの高付加価値化
リカーリング型へのシフトによる
高収益性の事業構造へ変革



重点ソリューションの育成
価値提供の拡大・シェア拡大に向けた
体制強化による高い成長を実現

経営基盤強化



財務戦略

健全な財務基盤のもと、
将来を見据えた投資と株主還元を推進



人財戦略

人財投資・教育投資と組織変革を通じ、
中長期的な成長を目指す

事業戦略と経営基盤強化の両軸での取り組みにより、

中期経営計画の業績目標を達成し、持続的な成長の実現を目指します。

03. APPENDIX — 会社概要・事業内容 —

DAIKO XTECH は、

未来に問いかけ、「価値あるしくみ」で応える

ITサービス企業

事業内容

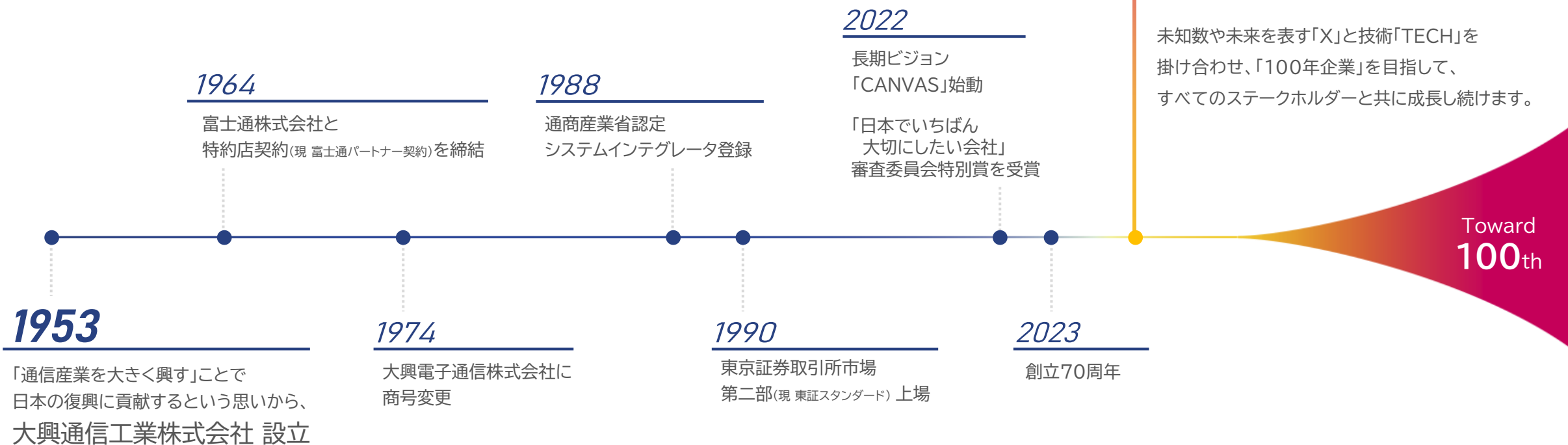
ITに関するコンサルティングから
システム構築・運用・検証までをワンストップで対応

商 号	DAIKO XTECH 株式会社 (呼称: ダイコウ クロステック)		許 認 可	情報セキュリティマネジメントシステム (ISO/IEC27001:2022/JIS Q 27001:2023) IS97669[システム本部(プロフィット部門)]
本 社 所 在 地	東京都新宿区揚場町2番1号 軽子坂MNビル			品質マネジメントシステム (ISO9001:2015/JIS Q 9001:2015) JQA-3057[システム本部(プロフィット部門)] JQA-QMA13066[インフラビジネス本部(エンジニアリング部門)]
代 表 者	代表取締役社長CEO 松山 晃一郎			プライバシーマーク 第21000268号
設 立	1953年12月1日			国土交通大臣許可 電気工事業(特)第2254号/電気通信工事業(特)第2254号 管工事業(特)第2254号/消防施設工事業(般)第2254号 内装仕上工事業(般)第2254号
決 算 期	3月			労働者派遣事業 派13-310678
資 本 金	1,969百万円 ※2025年3月末時点		主 要 株 主	富士通株式会社 株式会社オービック 株式会社ドッドウエル ビー・エム・エス DAIKO XTECH従業員持株会
役 員	代表取締役社長CEO	松山 晃一郎	主要なグループ会社	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
	代表取締役副社長COO	岡田 憲児		
	取締役常務執行役員CISO	園田 信裕		
	取締役上席執行役員CTO	関 高志		
	取締役上席執行役員CFO	間渕 剛志		
	社外取締役	岡田 登志夫		
	社外取締役	滝川 芳賢		
	社外取締役	大山 みのり		
	取締役常勤監査等委員	大西 浩		
	社外取締役監査等委員	樋口 千鶴		
	社外取締役監査等委員	小野 弘之		
従 業 員	1,323名(連結) ※2025年3月末時点			
事 業 内 容	ITインフラ構築からシステム開発・運用まで、 企業のデジタル変革を支える総合ITソリューション事業			

お客さまと築いた70年を礎に

いま、さらなる変革のとき

1953年の設立以来、ITの歴史とともに進化を続けてきた私たちは、
2023年に設立70周年を迎え、100年企業を目指した、さらなる変革の一步を踏み出します。



ビジネス環境が大きく変化していく中で私たちは、グループミッションを「未来に問いかけ、価値あるしくみで応える」に改め、その変革への意思表示として、2025年4月1日「DAIKO XTECH株式会社」に商号を変更いたしました。

私たちは、お客さまが社会に提供したい価値そのものを、ときには伴走型で、ときには先導型で共創できる存在になることを目指しております。そのためには、当社自身が「常に価値創造に挑戦的」であるとともに、「多彩な価値観を取り入れる」ことが必要です。そのための最も重要な財産は「人財」です。私たちは、長期ビジョン「CANVAS」を策定し「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 ～」というテーマのもと、一人ひとりを尊重しさまざまな価値観を受け入れたうえで、挑戦を通じた成長機会の創出や、挑戦を後押しする企業文化の醸成を進め、プロフェッショナルな人財の育成に積極的な投資を行ってまいります。

当社は2023年12月に70周年を迎えました。これもひとえに当社を取り巻く「五方」(社員、パートナーさま、お客さま、地域社会、株主)のステークホルダーのご支援の賜物だと、心より感謝しています。

今後、さらに100年企業を目指すには「五方」の思いをしっかりと理解し、皆さまから信頼される企業であり続けることが、持続的な成長と企業価値の向上につながると考えています。

皆さまには、これまでと変わらぬご支援、ご愛顧を賜りますよう、お願い申し上げます。

DAIKO XTECH 株式会社
代表取締役社長CEO

松山 晃一郎



お客さまのあらゆる課題に ITプロフェッショナルが導く最適解

どのような問題・課題・難題にも、必ず解決策があります。
私たちは、ITプロフェッショナルとして、お客さまのお困りごとに最適なシステムやソリューションを探し出し提供するだけでなく、ときには新たなしくみを創り上げることで、お客さまの成長やビジネス領域拡大に貢献します。

DAIKO XTECHグループ、メーカー、
パートナー各社が培ってきたノウハウを生かして

お客さまの情報システム部門の業務負担を軽減できるよう、
IT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
あらゆるニーズにお応えします。



ハードメーカー
ソフトメーカー

システムパートナー
エンジニアリング
パートナー

DAIKO XTECH
グループ

One-stop
Service

株式会社ベルテックス
会計システム導入・コンサルティング支援

DAIKO GLOBAL
MARKETING CO.,LTD.
ITソリューションを提供する タイ法人

ブリットアプリケーション株式会社
自動車業界向け統合生産管理システムの提供

ディ・ネットワークス株式会社
電話交換機などのネットワークインフラ事業

名古屋総合システム
株式会社
SE派遣業務・受託
ソフトウェア開発

株式会社DSR
保険・共済業界向けシステム導入・コンサルティング

大興ビジネス株式会社
労働者派遣事業

大興テクノサービス株式会社
機器の保守・設備施工管理

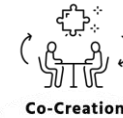
株式会社
AppGuard Marketing
AppGuardの提供および付帯事業

株式会社アイデス
オープン系システムの受託開発・アウトソーシング

DAIKO
XTECH
IT全分野のワンストップ対応

DAIKO XTECH Group

DAIKO XTECH

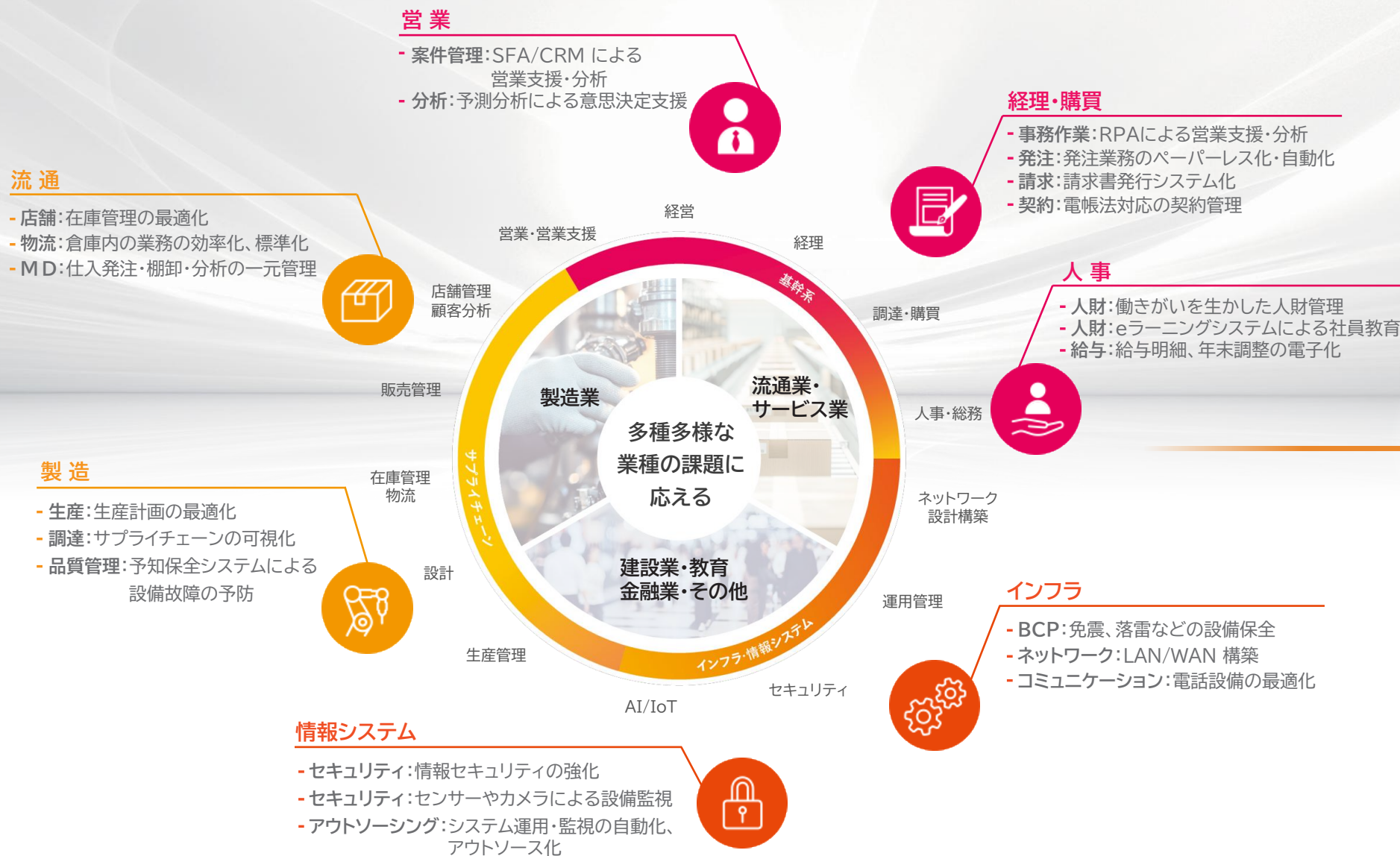


Co-Creation



DX時代への対応
お客さまの経営課題

新たな価値を共創
お客さまのビジネスを変革



共創



お客さま × DAIKO XTECH

お客さまに寄り添い、課題を見つめ直して、
ときには伴走、ときには先導しながら、
課題を解決する新しいビジネスの形を
共に創造すること。

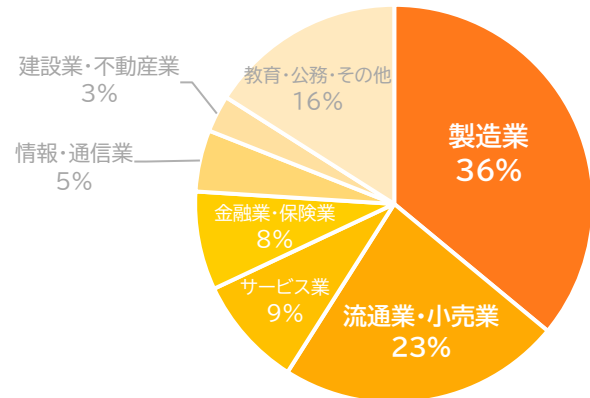
それは DAIKO XTECH が提供する
未来に向けたソリューションサービスです。

DAIKO XTECHは業種や事業規模に関わらず、
経営課題解決のためのソリューションを幅広く提案しています



業種別顧客構成

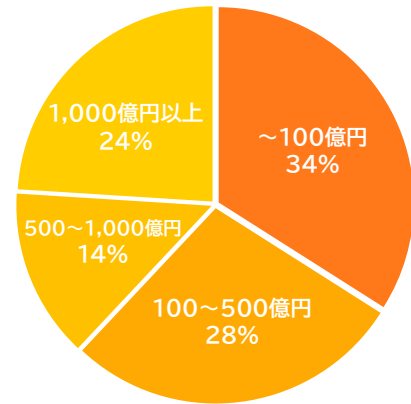
製造業や流通業・小売業を中心に幅広い業種に対応しています。



※ 2025年3月期単体実績

年商レンジ別顧客構成

大企業から中小企業まで、企業規模にあわせたご提案を行っています。



※ 2025年3月期単体実績

DAIKO XTECHの3つの特長

ワンストップ

多彩なパートナー基盤(2,800社以上)とマルチベンダー※としての製品提供を強みに、ITに関するコンサルティングからシステム構築・運用・検証までワンストップで対応しています。

ソリューション

自社ソリューションを軸とした付加価値の高いソリューション“重点ソリューション”を中心に幅広い業界ニーズに最適な提案を提供しています。

顧客基盤

製造業・流通業を中心に、長年にわたる直接取引で築いた**2万社以上**のつながりを持ち、安定した顧客基盤を有しています。

※ 富士通の大手パートナーでありながら、他メーカー製品も幅広く取り扱うマルチベンダー

豊富なソリューションの提供

自社ソリューション
8 製品

パートナー企業
2,800 社超

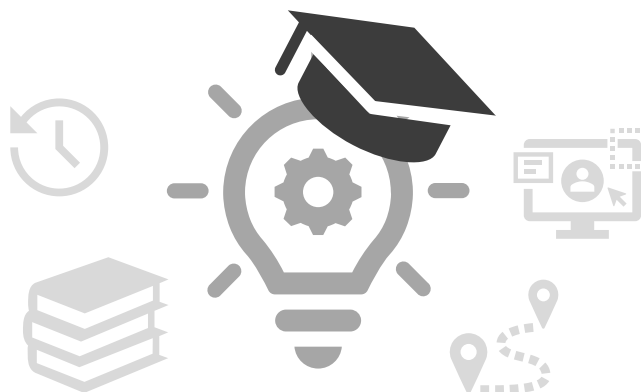
rBOM**EdiGate
DX-Pless****i-Compass****EdiGate
POST****D-Ever^{flex}****PROCURE SUITE****DD-CONNECT**

2,800社を超えるパートナーとの連携と自社ソリューションを活かし、幅広い業界ニーズに最適な提案を提供。

蓄積されたノウハウ

創業**70**年以上の
運用ノウハウ

20,000 社超の
お取引実績

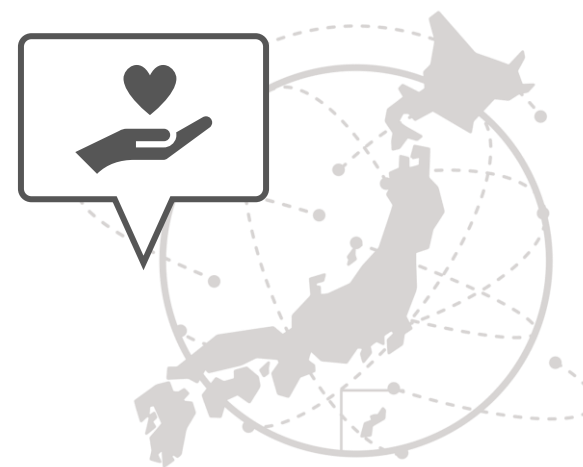


70年以上積み上げた知見と2万件超の導入実績を活かし、業務への深い理解をベースに課題解決を支援。

手厚いサポート体制

全国を網羅する
ITサポートネットワーク

大手から中小企業まで
幅広い導入実績



大手・中小を問わず幅広い企業への導入実績と全国を網羅するサポート体制を強みに、現場ごとのニーズに応じた柔軟かつきめ細かいサポートを実現。

顧客企業と信頼関係を構築し、継続的なサポートとクロスセルによる付加価値を創出

ハイブリッド型 販売・生産管理ソリューション

rBOM

(アールボム)

rBOMは、部品表を中心に「モノと情報」の一元化・共有化・リアルタイム化を実現するハイブリッド型販売・生産管理ソリューションです。『統合部品表』を中心に、販売管理／生産管理機能を搭載しています。また、全部門のデータが連携した、「つながる工場」をテーマにデジタル化を実現します。

統合BOM
導入実績
No.1

- 特徴 1 受注から出荷までの情報を見える化しリードタイムを短縮
- 特徴 2 PDMなど個々のシステム導入が不要となりシステム連携のコストを削減
- 特徴 3 ベテランの知識を蓄積し、技術継承の課題も解消

クラウド型 WEB-EDI サービス

EdiGatePOST

(エディゲート/ポスト)

EdiGate/POSTは、仕入先とのEDIを低コスト・短納期で実現するクラウド型「WEB - EDI」サービスです。

社内システムと連携し仕入先との注文書発行業務のコスト削減、納期確認作業の軽減や、リードタイムの短縮も実現します。WEBに接続するだけで利用でき、仕入先の負担もありません。

コスト削減効果
500万円
以上！

- 特徴 1 帳票データの自動配信
- 特徴 2 セキュアにデータ交換
- 特徴 3 簡単操作。仕入先にもメリット

調達支援システム

PROCURE SUITE

(プロキュアスイート)

PROCURESUITEは、「都度購買」、「カタログ購買」、「請求書実績払い」といった多様な購買方法に対応した「調達支援システム」です。直接材のほか、副資材、消耗品や補修用品などの間接材をはじめ、多様な購買業務の課題を解決します。現場～購買～仕入先まで、一連の機能をご提供します。

理想の働き方
を実現する
オフィスづくり！

- 特徴 1 見積～検収まで、一連の購買業務プロセスを実現
- 特徴 2 購買情報の一元化と可視化
- 特徴 3 間接材購買支援/カタログサイトとの連携

ゼロトラストエンドポイントセキュリティ

APPGUARD

(アップガード)

「AppGuard」はマルウェアの攻撃に対して、ゼロトラスト型エンドポイントセキュリティを実現するソリューションです。

ウイルス定義ファイルを持たず、OSに害のある動きをするかどうかで判断します。万が一、悪意のあるプログラムに侵入されても、その動作をブロックして無効化します。

米国政府機関
長年の
使用実績！

- 特徴 1 4不正プログラムの起動・設置を制御するルールを設定
- 特徴 2 ふみ台にされやすいアプリからシステムを侵害するような動作を禁止
- 特徴 3 定義された保護ポリシーを下位プロセスに自動的に継承

WEB 給与明細配信サービス

i-Compass

(アイコンパス)

i-Compass WEB給与明細は、紙で配付されている各種明細をパソコンやモバイル端末などから閲覧できるクラウドサービスです。現在お使いの各種明細イメージをそのまま画面表示できるようにカスタマイズが可能です。これまで給与明細の電子化ができずにお悩みのお客さまでも安心です。

コスト削減効果
年間 **52** 万円
以上！

- 特徴 1 用紙や郵送代などのコスト削減
- 特徴 2 誤記やプリンタ故障などの印刷リスクを軽減
- 特徴 3 印刷や仕分けなどの作業負担を軽減

IT 運用サポート

D-Support

(ディサポート)

「D-Support」はお客さまのお困りごとを解決する業務運用支援のトータルサービスです。

ITの運用管理を熟知した専門のサービスデスク要員が、お客さまに代わってエンジニアやベンダー各社と連携し迅速なサポートを行います。

専用
サポート要員
がシステム
運用を支援

- 特徴 1 システム担当者の業務負担をアウトソーシングにより軽減
- 特徴 2 ヘルプデスク窓口の一本化と履歴管理の実現
- 特徴 3 お客さま運用に合わせた柔軟なカスタマイズ対応が可能

コンポーネント型 ERP

D-Ever^{flex}

(ディーエバーフレックス)

「D-Ever flex」は、SOA技術を中心に据えたモジュールの組み合わせにより、短期間で導入できるERPシステムです。全社のデータを一元的に管理し、業務の見える化と迅速な意思決定を支援します。多通貨、多言語対応など、グローバルに展開するお客さまの企業活動にも寄与できるサービスです。

グローバル
ビジネスに対応
したクラウド
サービス

- 特徴 1 業種モデルと業務モジュールを組み合わせ最適なシステム構築を実現
- 特徴 2 表計算ソフトのような操作性で抵抗感なく使用
- 特徴 3 輸出入・多通貨対応で12か国3,000社超の導入実績

ファシリティマネジメント

TOS

(トータルオフィスサービス)

「TOS(トータルオフィスサービス)」は、オフィスの企画・設計から構築・運用・管理・保守までをパッケージ化しご提供するサービスです。お客さまのニーズに合わせた最適なワークスペースを提供し、業務効率化と快適な職場環境の実現をお手伝いします。

理想の働き方
を実現する
オフィスづくり！

- 特徴 1 ネットワークデザイン、環境デザインの両面から提案
- 特徴 2 物件探し～オフィス企画～引越までワンストップ提供
- 特徴 3 オフィスインフラの運用まで強力にサポート

▶ テレフォニーソリューション ソフトウェアPBX

スマホを内線化
どこでも電話
対応可能！

「ソフトウェア PBX」はソフトウェアベースで提供されるテレフォニーシステムです。

スマートフォンやPCを内線電話として利用することで、働く場所を選ばないハイブリッドワークを実現します。既存設備を活用しながら最小限のコストで導入できます。

特徴 1 スマートフォンを内線化、どこでも電話対応可能

特徴 2 既存資産活用、最小限のコストで設備更新

特徴 3 ブラウザ操作によるシステム運用・管理

▶ 製販一体型統合パッケージ スーパーカクテルCore

(スーパーカクテルCore シリーズ)

企業の
基幹業務を
オールインワン
でサポート

「スーパーカクテルCoreシリーズ」は製販一体型統合パッケージシステムです。

食品製造業をはじめとするさまざまな業界の調達、原価管理、生産、物流や販売までを一元管理します。業務の自動化、効率化や迅速な経営判断を支援します。

特徴 1 450業種/ 6,500本以上の豊富な導入実績

特徴 2 業務モジュール(販売、生産、原価)の選択に加え、パラメータ設定やプログラムカスタマイズが可能

特徴 3 業界のノウハウを凝縮した業種別パッケージをご用意

DAIKO XTECH オリジナルソリューション 導入実績一例

※ 2025年1月時点



約 200 社 利用者数 約 20,000 名～

約 100 社 サプライヤ数 約 15,000 社

約 200 社 サプライヤ数 約 31,600 社

約 790 社 約 820,000 ID

障がい者支援の取組みについて

当社は一時的な支援ではなく、障がい者の成長過程における社会参加を継続的に支援するため、以下のとおり取り組んでまいります。

就 学 前 : 障がい児保育園への寄付・支援

就 学 時 : 特別支援学校などへのITサービス提供

就 学 後 : 就労支援を行う社会福祉法人への支援

就 労 : 当社運営の「青空農園」における障がい者雇用の実施

今後も当社のValueである「五方良し経営」を基盤に、地域社会や未来を担う世代への支援を継続的に行い、企業としての社会的責任を果たしながら、持続可能な価値創出に取り組んでまいります。

障がい児保育園への支援

当社は、全国に約2万人いるといわれる医療的ケア児を含む障がい児を専門的に長時間受け入れ可能な保育園を日本で初めて実現したNPO法人の活動に賛同し、継続的に寄付や支援を行っています。

寄付

安全で継続的な保育環境や子供たちの発育促進を実施する物品購入へ充当いただいています。

支援

夏まつりイベントでの運営補助をはじめ、eスポーツやゲームアプリを活用したインクルーシブ・テック体験会など、子どもたちが多様な楽しみや学びを得られる機会を提供する支援活動に取り組んでいます。



青空農園

当社では、2021年8月より障がい者支援の一環として「DAIKO青空農園」の運営を開始しました。売上や利益を目的とするものではなく、スタッフの就労機会の創出と安定的な労働環境の提供に注力しています。農作物は社内提供に加え、地域の社会福祉法人が運営する食堂へも提供しています。本取組みは企業文化の醸成や当社の社会的企業価値向上にも寄与しています。



ファミリーデーの開催

従業員のご家族を対象としたファミリーデーを開催し、ご家族とのつながりを育むことで、職場への理解と従業員のエンゲージメント向上を図っています。働きがいのある環境づくりと人的資本への投資の一環として取り組んでいます。



直近の開催実績

2024年12月25日 開催	13家族 21名 がご参加
2025年 8月 5日 開催	16家族 25名 がご参加

※ コロナ禍は一時的に開催を見送っていましたが、昨年より再開いたしました。

中期経営計画“CANVAS TWO” 関連資料

- ・資 料 : https://www.daiko-xtech.co.jp/cms/wp-content/uploads/2025/05/ir_info_2025_01.pdf
- ・動 画 : https://www.daiko-xtech.co.jp/ir/financial-contents_202505/
- ・書き起こし: <https://finance.logmi.jp/articles/381632>

その他

- ・当社IRページ: <https://www.daiko-xtech.co.jp/ir/>

当社は、SNSでもIRに関する情報を発信しております。

ぜひフォローをお願いいたします！

DAIKO XTECH株式会社 IR公式
@daikoxtech_ir



免責事項

本資料は、情報提供のみを目的として作成しており、有価証券の販売の勧誘や購入の勧誘を目的としたものではありません。

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当社が本資料の日付時点において入手可能な情報に基づいて作成されており、リスクや不確実性を内包するものです。これらの記述は、将来的な結果や業績を保証するものではありません。

これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、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の変化や法規制の変更、当社が事業を展開する業界の動向等が含まれますが、これらに限定されるものではありません。

また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいております。

お 問 合 せ 先

DAIKO XTECH株式会社 IR担当

T E L

03-3266-8111

お 問 合 せ フ ォ ー ム

<https://www.daiko-xtech.co.jp/contact/ir/>

IRサイト

<https://www.daiko-xtech.co.jp/ir/>

DAIKO X TECH

未来に問いかけ、価値あるしくみで応える