

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

DAIKO XTECH

8023 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2026年1月22日 (木)

執筆：客員アナリスト

西村 健

FISCO Ltd. Analyst **Ken Nishimura**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2026年3月期中間期の業績概要	01
2. 2026年3月期業績見通し	01
3. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 会社沿革	03
3. 競争優位性	04
■ 事業概要	06
1. サービス領域	06
2. 事業区分とソリューション区分	07
3. 事業区分	08
4. ソリューション区分	10
■ 業績動向	11
1. 2026年3月期中間期の業績概要	11
2. 事業区分別動向	12
3. ソリューション区分別動向	12
4. 財務状況と経営指標	13
■ 今後の見通し	14
● 2026年3月期業績見通し	14
■ 中長期の成長戦略	15
1. 長期経営計画CANVAS	15
2. CANVAS ONEの成果	15
3. CANVAS TWOの概要	16
4. CANVAS TWOの進捗	18
■ 株主還元策	19

要約

売上高500億円・営業利益率8%を目指し、 事業構造転換を進めるITサービス企業

DAIKO XTECH<8023>は、1953年設立のITサービス企業である。グループミッションとして「未来に問いかけ、価値あるしくみで応える」を掲げ、製造、流通、金融、公共など幅広い産業の顧客に、ITコンサルティングから設計、開発、運用まで幅広いサービスを一貫して提供している。長期の事業運営で培った2万社を超える顧客基盤と業務知識、ワンストップ体制、2,800社超のパートナー網、またそれらをベースにした提案力と多くのソリューションが特長である。現在は、最終年度を2031年3月期とする長期経営計画CANVAS（キャンパス）における売上高500億円、営業利益率8.0%というゴールを目指し、高収益事業ポートフォリオへの転換を進めている。

1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の連結業績は、売上高で前年同期比1.7%減の20,472百万円、営業利益で同20.6%減の674百万円、経常利益で同20.6%減の710百万円、親会社株主に帰属する中間純利益で同22.5%減の441百万円で着地した。売上高は前期の大型PC案件の剥落などの影響で減収、各段階利益は人的資本投資や商号変更、SFA（営業支援システム）刷新に伴う一時的費用の発生などにより販管費が増加した結果、減益となった。一方、収益性の高いビジネスへのシフトが進んだことにより、売上総利益は前年同期比2.6%増の5,050百万円と増益となり、売上総利益率は前年同期の23.6%から24.7%へと改善が見られた。また、モダナイゼーション案件やストックビジネスの伸長により受注は堅調であり、受注高は前年同期比0.7%増の21,477百万円、受注残高は同1.0%増の10,689百万円となった。

2. 2026年3月期業績見通し

2026年3月期の連結業績は、期初予想を据え置き、売上高で前年同期比0.7%増の43,000百万円、営業利益で同1.6%増の2,450百万円、経常利益で同0.6%増の2,510百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同2.0%減の1,650百万円を見込んでいる。受注高の通期計画に対する進捗率は49.7%、売上高の進捗率も47.6%と前期並みの水準を確保しており、粗利率の改善やストックビジネスの増加も進展していることから、通期予想達成の可能性は高いと弊社では見ている。

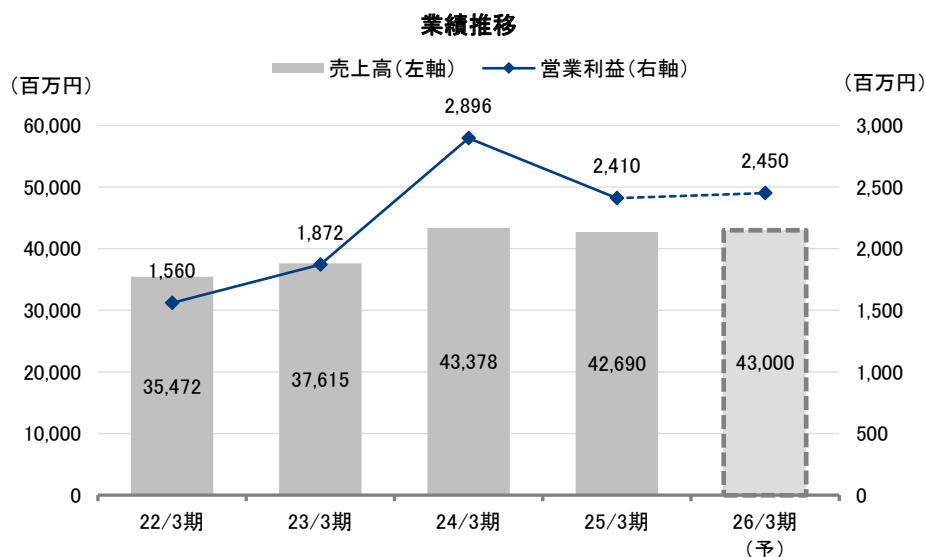
要約

3. 成長戦略

同社は2030年ビジョンの実現に向け、長期経営計画CANVASを策定している。3つのフェーズを経て、2031年3月期に業績目標である売上高500億円、営業利益率8.0%の達成を掲げている。最初のフェーズとなったCANVAS ONE（最終年度2025年3月期）では、同社が戦略的に注力する領域である「重点ソリューション」とストックビジネスが拡大し、売上・利益ともに計画を上回ったことで、事業構造改革の基盤が整備された。これを受け継いだCANVAS TWOは、基本方針として「深化と革新」を推進する変革期であり、2028年3月期に売上高450億円、営業利益率6.7%、当期純利益20.5億円、ROE13.0%以上という業績目標を掲げる。モダナイゼーション強化や製造・流通向けビジネスの深化などにより、同社の収益基盤を支える「コアビジネス」の高付加価値化を進めるとともに、製造業向けパッケージや調達支援システムなどといった重点ソリューションを成長領域として育成し、高収益型事業ポートフォリオへの転換をけん引する。さらに、M&Aを中心とする成長投資や専門人材の育成・獲得なども進め、経営基盤強化も進める計画である。

Key Points

- ・ 2026年3月期中間期は事業構造転換のため減収減益となるも、売上総利益率は改善し、受注も堅調
- ・ 2026年3月期は期初計画を据え置き、売上高43,000百万円、営業利益2,450百万円を見込む
- ・ 高収益型事業ポートフォリオへの転換を進め、2028年3月期に売上高450億円、営業利益率6.7%、当期純利益20.5億円、ROE13.0%以上、さらに2031年3月期には売上高500億円、営業利益率8.0%を目指す



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

2万社以上の安定した顧客基盤を強みとするITサービス企業

1. 会社概要

同社は、グループミッションとして「未来に問いかけ、価値あるしくみで応える」を掲げ、情報通信技術を通じて顧客の課題解決を支援するITサービス企業である。製造、流通、金融、公共など幅広い業種に対し、ITコンサルティングからシステム設計・開発・運用保守、ネットワーク構築までをワンストップで提供する。同社は、単なるシステム構築にとどまらず、顧客のビジネスを変革する「価値あるしくみ」のデザインと提供を使命としている。2030年に向けた同社のビジョンステートメントであるCANVAS2030ビジョン「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～」の下、顧客との伴走と先導を両立させ、新たな価値をともに創り上げる「共創型パートナー」への進化を目指している。また、経営の根幹には「五方良し経営」(社員、パートナー、顧客、地域社会、株主)というバリューを据え、ステークホルダー全体への循環的な価値提供を重視しており、2022年2月に「日本でいちばん大切にしたい会社」大賞の審査委員会特別賞を受賞している。

2. 会社沿革

同社は1953年12月1日、通信産業を大きく興すことで日本の復興に貢献するという思いから、大興通信工業(株)として設立した。1956年4月には大和証券(株)(現 大和証券グループ本社<8601>)の資本参加を受け入れたほか、1964年4月には富士通信機製造(株)(現 富士通<6702>)と特約店契約を締結し、事業基盤を構築した。その後、1974年1月に商号を大興電子通信(株)へ変更し、1988年には旧通商産業省認定のシステムインテグレータ登録を完了した。

1998年以降、大興テクノサービス(株)、(株)大和ソフトウェアリサーチ(現 (株)DSR)、大興ビジネス(株)など、事業領域を補完・拡大する目的で多数の企業を子会社化し、グループ体制を整備した。2022年4月には、2031年3月期を最終年度とする長期経営計画「CANVAS」を始動させ、事業構造変革のための挑戦期へと移行した。3年の挑戦期を経てその後の変革期に至るまで、IoT新規事業支援の(株)CAMI&Co.(現 (株)ディアンド)や、会計システム開発の(株)ベルテックス、自動車部品サプライヤー向け統合生産管理パッケージ開発のブリットアプリケーション(株)などをM&Aにより子会社化するなど、インオーガニックな成長を加速化している。

2025年4月1日、「新たな価値提供への挑戦」の意思を込めて商号をDAIKO XTECH(株)へと変更した。この社名には、創業当時の思い・理念を継承することを表現する「DAIKO(大きく興す)」の呼称に加え、未知数や未来を表す「X」と技術「TECH」を組み合わせることで「100年企業」を目指し挑戦と変化を恐れず成長を続けるという決意が込められている。

同社は1986年に株式を日本証券業協会に店頭登録した後、1990年12月に東京証券取引所市場第二部に上場した。その後、2022年4月の東京証券取引所市場区分の見直しに伴いスタンダード市場へと移行し、富士通<6702>を筆頭株主とするITサービス企業として現在に至っている。

会社概要

沿革

年月	主な沿革
1953年12月	大興通信工業(株)として設立
1956年 4月	大和証券(株)(現(株)大和証券グループ本社)の資本参加、受入れ
1964年 4月	富士通信機製造(株)(現 富士通(株))と特約店契約を締結
1974年 1月	大興電子通信(株)に商号変更
1986年11月	株式を日本証券業協会に店頭登録
1988年 8月	通商産業省認定システムインテグレータ登録
1990年12月	東京証券取引所市場第二部に上場
1998年12月	大興テクノサービス(株)を子会社化(現 連結子会社)
2000年 4月	(株)大和ソフトウェアリサーチ(現(株)DSR)を関連会社化(現 連結子会社)
2001年 2月	大興ビジネス(株)を子会社化(現 連結子会社)
2017年 6月	(株)AppGuard Marketingを新設(現 連結子会社)
2018年 4月	DAIKO GLOBAL MARKETING CO.,LTD.を新設(現 非連結子会社)
2019年 2月	大和ソフトウェアリサーチを株式の追加取得により子会社化(現 連結子会社) (株)アイデスを子会社化(現 連結子会社)
2019年11月	大協電子通信(株)(現 ディ・ネットワークス(株))を子会社化(現 連結子会社)
2022年 2月	「日本でいちばん大切にしたい会社」大賞の審査員会特別賞を受賞
2022年 4月	長期経営計画「CANVAS」及び中期経営計画「CANVAS ONE」を公表 東京証券取引所の市場区分の見直しにより、東京証券取引所の市場第二部からスタンダード市場へ移行 名古屋総合システム(株)を子会社化(現 連結子会社)
2022年12月	(株)CAMI&Co.(現(株)ディアンド)を子会社化(現 連結子会社)
2023年 5月	(株)ベルテックスを子会社化(現 連結子会社)
2025年 4月	DAIKO XTECH(株)に商号変更 中期経営計画「CANVAS TWO」を公表
2025年 9月	ブリットアプリケーション(株)を子会社化(現 連結子会社)

出所：有価証券報告書、決算説明資料よりフィスコ作成

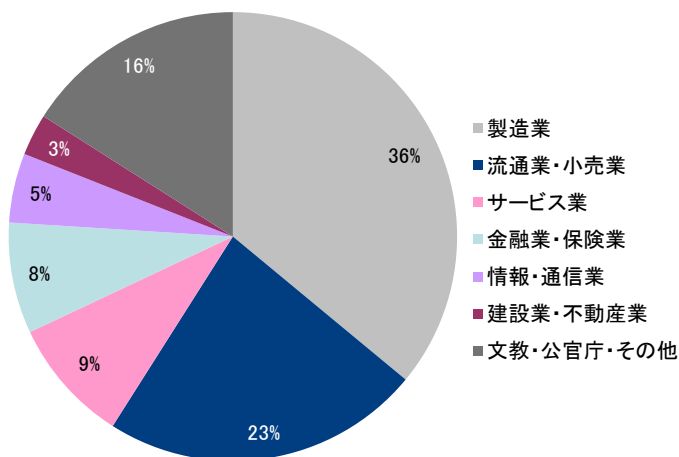
3. 競争優位性

(1) 強固な顧客基盤と長期パートナーシップ

同社は70年以上の歴史と蓄積された業務知識を背景に、2万社を超える顧客とつながりを持ち、長期的な関係を築いている。製造業(2025年3月期単体実績の売上高構成比は36%)や流通業・小売業(同23%)を中心に、サービス業・金融業・保険業・文教・公官庁・建設業・不動産業など、あらゆる業種に対応している。また、年商100億円未満の中堅・中小企業から1,000億円以上の大企業まで幅広く顧客をカバーし、企業規模に合わせた柔軟な提案を行っている点も特徴だ。この顧客基盤は景気変動への耐性を高めるとともに、継続的な提案機会を生む競争優位性となっている。

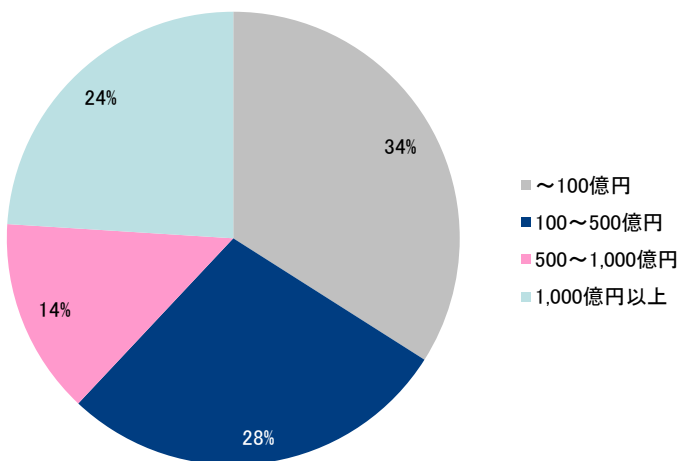
会社概要

業種別顧客売上高構成 (2025年3月期単体実績)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

年商レンジ別顧客売上高構成 (2025年3月期単体実績)



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

会社概要

(2) ワンストップ対応による高い提供価値

同社は、ITコンサルティングからシステム開発、インフラ構築、運用・保守までをワンストップで提供する体制を整えている。この総合力は、グループ全体で蓄積した業種別・業務別ノウハウと、富士通の大手パートナーでありつつ2,800社以上のパートナー基盤を持つマルチベンダー体制によって支えられている。この組み合わせにより、顧客への柔軟なソリューション提案が可能となり、顧客の課題に最適な解決策を提示できる点は同社の大きな強みと言える。

(3) 重点ソリューションによる差別化

同社のもう1つの強みは、個々の顧客に適合した業務特化型ソリューションを提供できる体制である。特に製造業・流通業など同社が歴史的に強みを持つ領域において、現場課題を深く理解したうえで開発された自社パッケージやパートナーにより開発された業務特化型ソリューションは、汎用的なSIサービスの提供にとどまる競合との差別化要因となっている。さらに、顧客とともに課題を定義し、共創型でソリューションを磨き続ける文化が根付いており、サービス導入後の現場定着までを一貫支援する運用力・改善力も特徴だ。この「業務に深く入り込む伴走型アプローチ」と「独自性の高い業務パッケージ」の組み合わせが、同社の重点ソリューションであり、核心的な強みと言える。

事業概要

多種多様な課題に応え、ITサービスを提供

1. サービス領域

同社のサービス領域は、企業のバリューチェーン全体を網羅しており、大きく以下の3つのカテゴリに分類できる。

第1に、業界特化型の業務ソリューションである。「製造」領域においては、個別受注生産に特化した製番管理型の生産管理システムによる統合部品表管理の実現やサプライチェーンの可視化を通じた業務高度化を支援するソリューションなどを提供する。「流通」領域では、店舗在庫管理の最適化や倉庫内業務の効率化、仕入から分析までを一元管理するMD（マーチャンダイジング）支援を行うなど、現場の課題を直接的に解決する。

第2に、フロントオフィス及びバックオフィス業務の効率化支援である。「営業」部門へはSFA/CRMによる支援や予測分析などを提供し、「経理・購買」部門へはRPA（ロボティック・プロセス・オートメーション）による事務作業自動化や請求書発行のシステム化、電帳法対応の契約管理などを推進する。また、「人事」部門に対しては、人財管理システムやeラーニング、給与明細の電子化などを通じ、業務の効率化や人財育成をサポートしている。

第3に、これらを支えるIT基盤の構築である。「インフラ」領域では、免震・落雷対策などのBCP（事業継続計画）対応、LAN/WANネットワーク構築、電話設備の最適化などを行っている。さらに「情報システム」領域として、情報セキュリティの強化、センサーやカメラを活用した設備監視、システム運用・監視の自動化などを提供し、安全で安定したシステム環境をサポートしている。

事業概要

サービス領域



出所：決算説明資料より掲載

2. 事業区分とソリューション区分

同社は単一セグメントであるが、経営戦略上の管理区分として、成長戦略の軸となる「事業区分」と、提供する商材の属性に基づく「ソリューション区分」という2つの軸をクロスさせたマトリクス構造で事業を捉えている。

「事業区分」は、収益性や成長性の観点から戦略的に注力する「重点ソリューション」と、収益基盤を担う「コアビジネス」の2つからなる。一方、「ソリューション区分」は、商材の提供形態に基づき「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」の3つからなる。たとえば、同社の自社ソリューションであるハイブリット販売・生産管理システム「rBOM (アールボム)」のライセンス販売は「重点ソリューション」かつ「プロダクトソリューション」に分類されるが、「rBOM」導入時のカスタマイゼーションなどは「ソフトウェアソリューション」に分類される。それに対し、システムの受託開発案件は「コアビジネス」かつ「ソフトウェアソリューション」に分類される。

事業区分とソリューション区分



出所：決算説明資料より掲載

事業概要

多様な業務特化型ソリューションを提供

3. 事業区分

(1) 重点ソリューション

同社が企画開発や市場戦略の機能を持ち、同社のエンジニアが付加価値を付けることが可能で、戦略的に育成・拡販を行う領域である。自社ソリューションやエンジニアが付加価値を付けたサービスが含まれ、高い収益性が期待できる。本区分は、成長フェーズに応じてさらに「既存ソリューション領域」と「シン・ビジネス領域」の2つに分類され、自社ソリューションを中心に展開している。同社は重点ソリューション推進のため、営業やSEなど一部の人員を集約し、ビジネスクエスト本部内に製販一体のチームを構築している。なお、同社の自社ソリューションは、2025年9月にM&Aにより獲得した「BULiT Application AS(プリットアプリケーションエース)」改め「D-PaSS (ディーパス) ※」を加え、8製品となった。

※ 商標登録出願中。

自社ソリューション8製品

ソリューション分野	製品名	概要・主な特徴
インダストリー	rBOM	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
	D-PaSS (商標登録出願中)	自動車業界特有の管理に対応する自動車部品サプライヤー向け生産管理システム(旧 BULiT Application AS)
業務	i-Compass	給与明細の電子配信や人事考課、年末調整の申告などをWeb上で行えるクラウドサービス
ペーパーレス	PROCURE SUITE	「都度購買」「カタログ購買」「請求書実績払い」など、多様な購買方法に対応した調達支援システム
	EdiGate/POST	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
	EdiGate DX-Pless	電子データ交換機能とBPOサービスを活用したデジタル化機能をセットにした統合ペーパーレスサービス
	DD-CONNECT	契約書の電子化や見積書・請求書等のペーパーレス化を実現する電子契約サービス
ERP (シン・ビジネス領域)	D-Ever flex	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するERPシステム

出所：同社ホームページよりフィスコ作成

a) 既存ソリューション領域

インダストリー、業務、セキュリティ、ペーパーレスの4つのソリューション分野に区分されており、差別化が可能なサービスやエンジニアの専門性による付加価値の高いサービスが含まれる。

(インダストリーソリューション分野)

製造業向けには、部品表(BOM)を基盤に「モノと情報」を一元管理するハイブリッド型生産管理システム「rBOM」を提供しており、約200社が利用している。設計から製造・販売までを一括管理でき、統合BOMによりリードタイム短縮やPDM(製品情報管理)連携による導入負荷の軽減、運用コスト削減を実現する。さらにこの分野では、2025年9月にM&Aにより獲得した自動車部品サプライヤー向け統合生産管理パッケージ「BULiT Application AS(現 D-PaSS)」をラインナップに加え、モビリティ業界特有の生産管理課題に対して高い付加価値の提供を開始している。

事業概要

(業務ソリューション分野)

業務ソリューション分野では会計や人事給与ソリューションを提供しており、最新の制度改正への対応のみならず、業務トレンドを取り込むことで、顧客の業務効率化と価値創造を支援している。会計ソリューション分野においては、新リース会計基準対応として国際会計基準の改定に伴うリース取引の適正な会計処理を実現するとともに、企業の開示義務に対応したソリューションを提供し、顧客のコンプライアンスを強化している。また、企業の財務状況や取引の透明性を高めるための会計情報の可視化を推進し、経営判断の質を向上させるサポートを行っている。人事給与ソリューション分野では、Web給与明細や年末調整業務などを電子化するクラウドサービス「i-Compass」を展開しており、約790社・82万IDが利用している。紙の明細をパソコンやモバイル端末で閲覧できるようにし、既存レイアウトのまま表示できる柔軟性を備えることで、用紙・印刷作業の削減や配布業務の効率化を支援している。さらに、働き方や人材管理の多様化に対応し、従業員のスキルやパフォーマンス情報を活用した人的資本の経営戦略を支援するサービスを提供している。加えて、労働安全衛生法の改正に伴い、ストレスチェック制度の義務化に対応した人事評価・管理システムを提供し、従業員の健康管理を効率的にサポートしている。

(セキュリティソリューション分野)

顧客の情報資産を守るための情報セキュリティ強化に向けた包括的なセキュリティソリューションを提供しており、各業界ガイドラインに準拠した形でセキュリティアドバイザリ活動を強化している。特に、現代の高度化・複雑化するサイバー攻撃に対応するためのエンドポイントセキュリティとして、パソコン、タブレットなどの端末における不審な動作をリアルタイムで検知し、迅速な対応を可能にするソリューションを提供している。具体的には、ゼロトラスト型エンドポイントセキュリティ製品「AppGuard (アップガード)」を中心に、専門家によるITコンサルティングサービスを組み合わせた包括的な対策を提供している。「AppGuard」はウイルス定義ファイルに依存せず、OSに有害な挙動を検知して攻撃を事前にブロックする特許技術を備えており、未知のマルウェアにも高い防御力を発揮するソリューションである。また、機密情報の漏洩防止を目的とした高度な暗号化技術を導入し、情報資産の保護とコンプライアンス対応をサポートすることで、内部漏洩や外部攻撃による情報漏洩リスクを低減するファイル・データベースの暗号化や、セキュアなクラウドアクセスとネットワークの一体化を実現するSASEと、多層的な脅威管理を行うUTMを組み合わせるSASE + UTM (Secure Access Service Edge + Unified Threat Management) により、柔軟かつ高度なセキュリティをクラウドベースで提供することで、働き方の多様化やテレワーク需要にも柔軟に対応している。

(ペーパーレスソリューション分野)

企業間取引や社内業務のデジタル化を推進する製品群として、同社は複数のソリューションを展開している。調達支援システム「PROCURE SUITE」は、購買情報の一元化・可視化を通じて業務負荷と非効率を解消するもので、約100社が導入し顧客企業のサプライヤー数は約15,000社に達している。また、クラウド型Web-EDI (電子データ交換) サービス「EdiGate POST」は、注文書発行や納期回答などの業務を効率化するソリューションで、約200社が利用しておりサプライヤー数は約31,600社に上る。このほか、電子帳簿保存法に対応した文書管理システム「EdiGate DX-Pless」や、契約書の作成・承認・保管を電子化する「DD-CONNECT」も提供し、企業のペーパーレス化と業務効率化を総合的に支援している。

事業概要

b) シン・ビジネス領域

新たな成長ドライバーの創出を目指す新規ビジネス領域であり、企業の基幹業務、人的資本、働き方改革、DXといった幅広い経営課題に対応するソリューションの育成を進めている。

(ERP分野)

業種を問わず企業の基幹業務の効率化を支援するため、同社はSaaS型ERP「D-Ever flex」を提供している。「D-Ever flex」は、業種モデルと業務モジュールを柔軟に組み合わせられる点が特徴で、短期間での導入と企業ごとの最適なシステム構築を実現する。また、このソリューションは韓国を中心にグローバル12か国3,000社を超える導入実績を有するERPサービスをベースとしている。国内の商習慣への対応に加え、多言語・多通貨に標準対応しており、海外拠点を含むグローバル運用への適合性も高い。

(HR分野)

HR分野では、組織活性化と人的資本強化を支援する「i-CompassTB (アイコンパスティビー)」を展開している。このソリューションは、エニアグラム理論を活用して個々の性格傾向やチーム状態を可視化し、自己理解・他者理解の促進を支援する。また、1on1支援やチーム診断などを通じて、コミュニケーション改善、エンゲージメント向上の後押しなども行う。

上記に加え、同社はDX化推進における支援、IT戦略支援や業務改革などのITコンサルティング機能、そしてデータの収集・可視化・分析を通じた業務最適化支援についても、取り組み拡大に向けて体制を強化中である。

(2) コアビジネス

重点ソリューションに分類されない、同社のすべての商材がコアビジネスとなる。主に、同社の収益基盤を支えてきた事業領域であり、具体的には顧客の基幹システムや業務システムの受託開発及びそれに伴うハードウェア販売などが含まれる。

近年は企業のIT投資マインドの変化に伴い、基幹システムのモダナイゼーションや業務自動化・効率化のニーズが高まっており、これらに対応する受託開発案件が伸長している。必ずしも粗利率が高いわけではないが、受託開発は顧客の業務やシステムへの深い理解を促進し、9割に達する高いリピート率を維持する源泉となっている。また、ここでの顧客接点が、重点ソリューションを提案する機会を見出す契機としても機能している。

なお、ハードウェアの販売については、収益性の観点から付加価値型ビジネスへと移行しており、重点ソリューション提案につながる案件を中心に取り組む方針としている。

4. ソリューション区分
(1) プロダクトソリューション

パソコン、サーバー、ネットワーク機器などのハードウェア販売に加え、他社製ソフトウェアや自社ソリューションなどのライセンス販売が含まれる。また、納入した機器の保守サービスもこの区分に計上される。

事業概要

(2) ソフトウェアソリューション

オンプレミスを中心としたシステム開発（受託開発）や、重点ソリューション導入時における要件定義、カスタマイズ、アドオン開発などのエンジニアリング役務が含まれる。なお、1つの案件であっても、上述のようにソフトウェアのライセンス販売部分は「プロダクトソリューション」に計上される一方、その導入や構築にかかる役務部分は本区分に計上される仕組みとなっている。また、クラウドサービスの利用料などのストックビジネスも本区分に含まれており、売上の安定的な基盤となっている。

(3) ネットワークソリューション

通信工事、電気工事、PBX（構内交換機）関連工事、ネットワークインフラの構築などが含まれる。近年は、高付加価値な直接取引の案件に注力することで、売上規模を追うのではなく粗利率の改善を重視する方針へと転換している。

業績動向

減収ながらも粗利は改善、受注高・受注残も増加

1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の連結業績は、売上高で前年同期比1.7%減の20,472百万円、営業利益で同20.6%減の674百万円、経常利益で同20.6%減の710百万円、親会社株主に帰属する中間純利益で同22.5%減の441百万円となった。販売面においては、前期にあった大型PC案件の剥落や、利益率の低いハードウェア・サプライ品販売を意図的に抑制した影響により売上高は減収となった。一方で、注力するモダナイゼーション案件の獲得やストックビジネスが伸長したことで、受注高は前年同期比0.7%増の21,477百万円と堅調に推移した。また、ハードウェア販売を抑制しつつソフトウェアソリューション案件へのシフトを進めた結果、受注残高についても同1.0%増の10,689百万円となった。

2026年3月期中間期連結業績

(単位：百万円)

	25/3期中間期		26/3期中間期		前年同期比		26/3期	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率	通期予想	中間期進捗率
売上高	20,827	-	20,472	-	-355	-1.7%	43,000	47.6%
売上原価	15,905	76.4%	15,421	75.3%	-483	-3.0%	-	-
売上総利益	4,922	23.6%	5,050	24.7%	127	2.6%	-	-
販管費	4,072	19.6%	4,376	21.4%	303	7.4%	-	-
営業利益	849	4.1%	674	3.3%	-175	-20.6%	2,450	27.5%
経常利益	894	4.3%	710	3.5%	-184	-20.6%	2,510	28.3%
親会社株主に帰属する 中間純利益	569	2.7%	441	2.2%	-128	-22.5%	1,650	26.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

売上総利益は同2.6%増の5,050百万円となり、売上総利益率は前期の23.6%から24.7%へと上昇した。一方、販管費が4,376百万円と前年同期比で7.4%の増加となり、営業利益率は前期の4.1%から3.3%へとやや低下した。販管費の増加は、人的資本への投資（処遇改善や教育投資）に加え、商号変更の影響やSFA（営業支援システム）刷新に伴う一時的費用の発生による。

重点ソリューションが伸び悩むも、高収益事業への転換は進捗

2. 事業区分別動向

(1) 重点ソリューション

売上高は4,081百万円（前年同期比3.3%減）、受注高は4,453百万円（同6.5%減）となった。生産管理やペーパーレスなどのシステム開発案件は増加傾向にあるものの、システム導入に付随するハードウェア販売が減少したことなどが響き、減収減益となった。また、中日本・西日本エリアは好調であった一方、本社エリア（関東）が伸び悩んだことも減収の要因となった。対策として、既に同社はビジネスクエスト本部内の製販一体チームを強化し、人材育成を含めた対策を講じている。

(2) コアビジネス

売上高は16,391百万円（前年同期比1.3%減）、受注高は17,024百万円（同2.8%増）となった。売上高はハードウェア販売の抑制方針により減少したが、受注高においては既存システムの刷新需要（モダナイゼーション案件）が増加し、ストックビジネスも堅調に推移したことで前年同期を上回った。同社の収益基盤として底堅い動きを見せている。

3. ソリューション区分別動向

(1) プロダクトソリューション

売上高は8,373百万円（前年同期比9.5%減）、受注高は8,744百万円（同5.5%減）となった。前期の大型PC販売の反動減に加え、売り切り型のハードウェア販売を抑制する戦略を進めたことにより減収となった。一方で、ストックビジネスである保守サービスは稼働資産の積み上げにより増加した。

(2) ソフトウェアソリューション

売上高は10,766百万円（前年同期比5.6%増）、受注高は11,308百万円（同7.7%増）となり、業績をけん引した。市場の刷新需要に加え、既存顧客との長期的な関係性による更新オーダーが継続的に得られている。また、クラウド利用やシステムの運用などのストックビジネスが堅調であり、これらはソフトウェアソリューション売上の約40%を占めるまでに成長している。

(3) ネットワークソリューション

売上高は1,332百万円（前年同期比3.3%減）、受注高は1,424百万円（同9.6%減）となった。売上高は減少したが、プライム案件（直接取引案件）に注力する方針を徹底したことにより、粗利率は改善している。重点ソリューションにまたがるIoTやトータルオフィスサービスなどの分野に注力している。

業績動向

4. 財務状況と経営指標

2026年3月期中間期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比225百万円増加の27,066百万円となった。流動資産は569百万円減少したが、のれんの313百万円増加と投資有価証券の671百万円増加が主な要因となって、固定資産が795百万円増加したことによる。

負債合計は前期末比113百万円減少の14,006百万円となった。主に、短期借入金の470百万円減少によるものである。純資産は、前期末比339百万円増加の13,059百万円となった。その他有価証券評価差額金の378百万円の増加が主な要因である。

経営指標では、主に短期借入金の減少とその他有価証券評価差額金の増加により、安全性の指標である自己資本比率は47.2%から48.2%へと上昇、同社の財務基盤はさらに強化された。

連結貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	24/3期末	25/3期末	26/3期中間期末	前期末比
流動資産	21,979	21,490	20,920	-569
現金及び預金	10,046	8,464	7,335	-1,128
受取手形、売掛金及び契約資産	9,497	8,892	8,815	-76
固定資産	5,848	5,350	6,145	795
のれん	433	331	644	313
投資有価証券	2,505	2,359	3,030	671
資産合計	27,828	26,840	27,066	225
流動負債	11,149	9,712	9,649	-63
支払手形及び買掛金	5,456	3,829	4,039	209
短期借入金	2,070	2,070	1,600	-470
賞与引当金	750	824	874	49
固定負債	4,947	4,407	4,357	-50
負債合計	16,096	14,120	14,006	-113
株主資本	10,362	11,399	11,413	14
その他の包括利益累計額	1,321	1,266	1,645	379
その他有価証券評価差額金	1,351	1,243	1,622	378
純資産合計	11,731	12,720	13,059	339
<安全性>				
自己資本比率	42.0%	47.2%	48.2%	1.0pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

順調な受注動向を踏まえ、通期業績見通しは据え置き

● 2026年3月期業績見通し

2026年3月期の連結業績は、売上高で前期比0.7%増の43,000百万円、営業利益で同1.6%増の2,450百万円、経常利益で同0.6%増の2,510百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同2.0%減の1,650百万円の見通しだ。業績見通しは、中間期までの実績と順調な受注動向を踏まえて期初予想を据え置いた。

2026年3月期の連結業績見通し

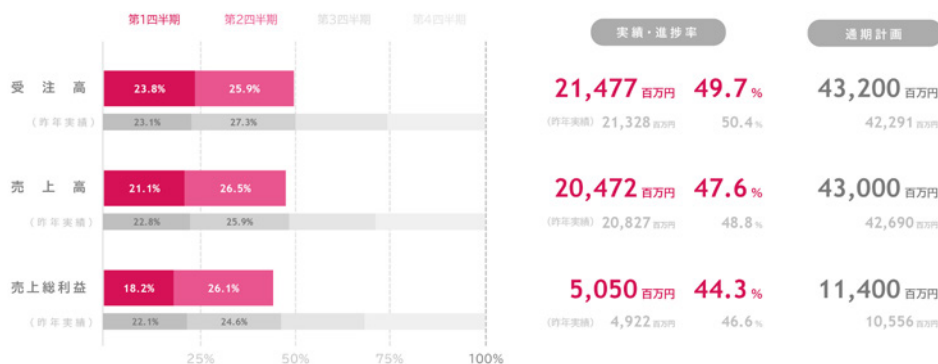
(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	42,690	-	43,000	-	309	0.7%
営業利益	2,410	5.6%	2,450	5.7%	39	1.6%
経常利益	2,495	5.8%	2,510	5.8%	14	0.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,683	3.9%	1,650	3.8%	-33	-2.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

上期は前期の大型PC販売の剥落やハードウェア販売の抑制により減収となったものの、モダナイゼーション案件やストックビジネスの伸長が業績を下支えし、受注高・受注残高はいずれも前年同期を上回った。特に、ソフトウェアソリューション領域では受注・売上・売上総利益がそろって増加し、収益性の改善に寄与した。こうした状況を反映し、受注高の通期計画に対する進捗率は49.7%と50%に迫り、売上高の進捗率は47.6%で前年同期の実績進捗率(48.8%)と同程度の水準であることから、計画線近辺で推移していると考えられる。費用面においては、人的資本投資の継続や商号変更に伴う一時費用などが重なり営業利益は上期で減益となったが、粗利率の改善やストックビジネスの増加による収益基盤の安定化も進んでいる。高水準な受注高・受注残高に加え、企業の堅調なIT投資需要などの業界環境での追い風なども勘案すれば、同社が通期計画を達成する可能性は高いと弊社は見ている。

通期計画の進捗状況



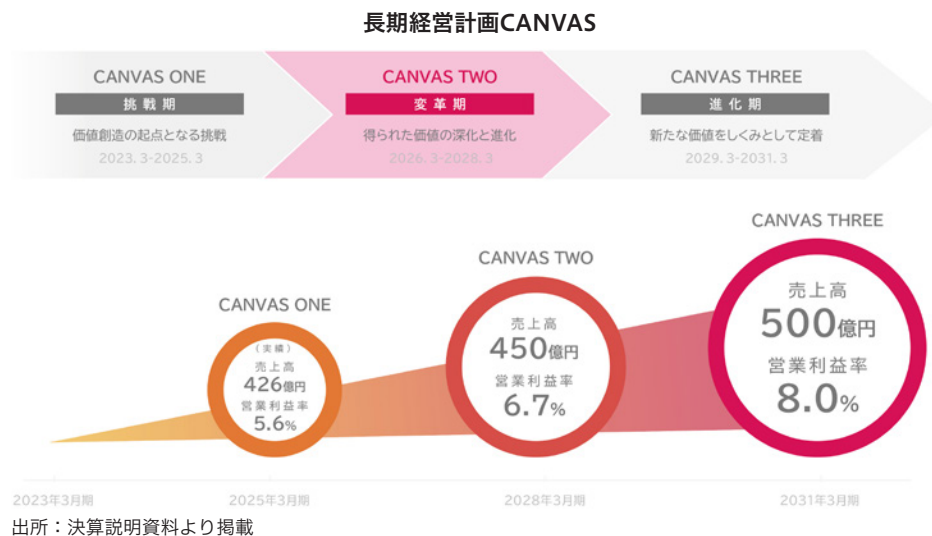
出所：決算説明資料より掲載

■ 中長期の成長戦略

2031年3月期における売上高500億円・営業利益率8.0%が目標

1. 長期経営計画CANVAS

同社は、2030年ビジョンステートメント「新たな価値提供への挑戦を続け、彩りのある企業へ」の実現を目標に、長期経営計画CANVASを策定している。計画はCANVAS ONE (挑戦期)、CANVAS TWO (変革期)、CANVAS THREE (進化期) の3段階で構成され、2031年3月期の業績目標として売上高500億円、営業利益率8.0%の達成を掲げる。



2. CANVAS ONEの成果

中期経営計画CANVAS ONE (2023年3月期～2025年3月期) では、収益基盤の強化と新規領域の創出を主眼に置き、売上高426億円 (目標410億円)、営業利益24億円 (同22億円) を確保した。営業利益率は2022年3月期の4.4%から5.6%に改善し、重点ソリューションとストックビジネスの拡大が収益力の向上に寄与した。SaaS型ERP「D-Ever flex」及びチーム力向上ソリューション「i-CompassTB」の事業化、IoT・ITコンサルティング領域の強化を目的としたCAMI&Co. (現 (株) ディアンド) の買収は、新領域育成の布石として評価できる。また、プロジェクトロス管理の徹底や公共中心のSEリソースを民需にシフトする施策を通じ、コアビジネスの収益性が持続的に改善した。加えて、教育体系・評価制度の整備として同社の競争力の源泉であるプロフェッショナル人材育成やグループ企業理念体系の再定義を行ったことで、グループ文化の統合が進んだ。

これらの結果、重点ソリューションの受注額は2022年3月期の58億円から2025年3月期には88億円 (いずれも単体) へと拡大した。事業変革を進めるうえで必要な基盤が形成されたと言える。

高収益事業ポートフォリオへの転換をさらに推進

3. CANVAS TWOの概要

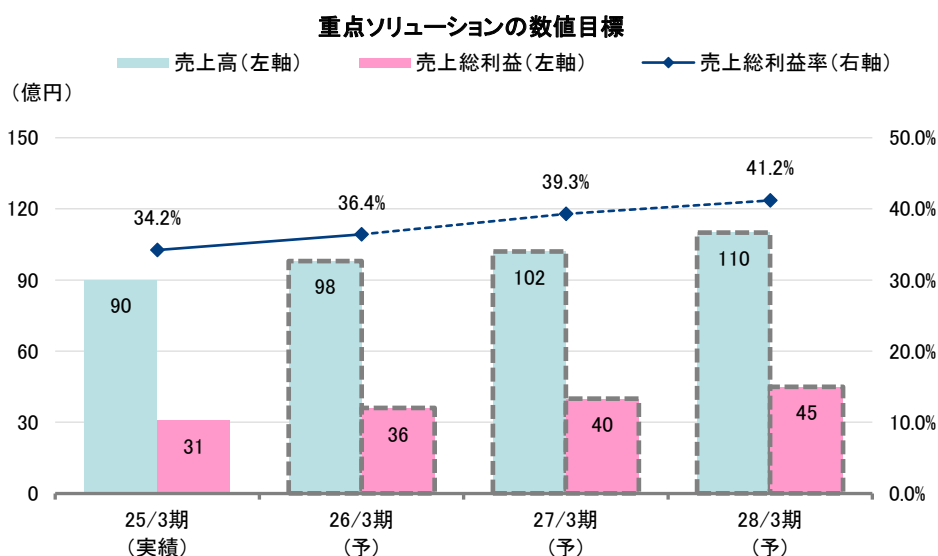
(1) CANVAS TWOの目標

中期経営計画CANVAS TWO (2026年3月期～2028年3月期) は、CANVAS ONEで得られた価値の深化と事業構造の変革を進めるフェーズであり、2028年3月期に売上高450億円、営業利益率6.7%、当期純利益20.5億円、ROE13.0%以上を業績目標として掲げている。具体的な施策としては、「コアビジネスの高付加価値化」と「重点ソリューションの育成」を中心に据えた事業戦略と、「財務戦略」と「人財戦略」の実行による経営基盤強化を進める。

(2) CANVAS TWOの事業戦略

a) 重点ソリューション

CANVAS TWOにおいて、重点ソリューションは2028年3月期に売上高110億円、売上総利益45億円、売上総利益率41.2%という数値目標を掲げている。戦略の中核は、自社ソリューションを中心にプロダクトライフサイクルを構築し、売上高及び収益性の向上を図ることにある。既存ソリューション領域では、ハイブリット販売・生産管理システム「rBOM」や調達支援システム「PROCURE SUITE」などの自社ソリューションを基盤に、顧客価値提供と市場ニーズを踏まえた継続的な事業展開を進めていく。一方、シン・ビジネス領域では、「D-Ever flex」及び「i-CompassTB」を中心とした事業拡大を専門組織の設置によって強化する。さらに、経営層や部門における課題・ニーズをデータ分析などで整理したうえで、システム導入（設計・開発・運用）を支援するITコンサルティング機能を拡充することで、成長を加速させる。

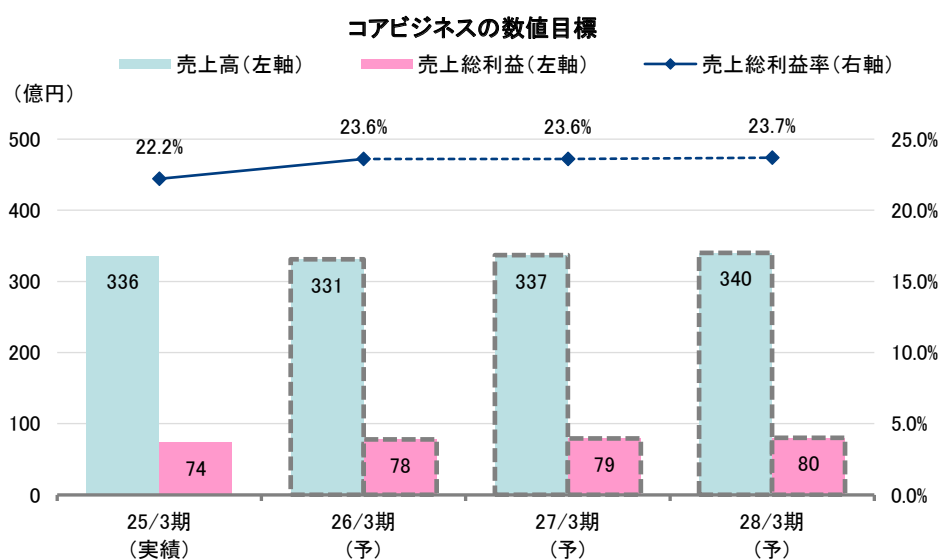


出所：中期経営計画よりフィスコ作成

中長期の成長戦略

b) コアビジネス

CANVAS TWOにおいて、コアビジネスは2028年3月期に売上高340億円、売上総利益80億円、売上総利益率23.7%という数値目標を掲げている。この目標達成に向け、ソフトウェアサービスに経営資源を重点投入し、売上総利益率を引き上げる方針だ。具体的には、同社の強みと顧客ニーズが一致するモダナイゼーション、製造・流通、保険・共済、サポートビジネスの4領域に注力し、開発・保守を含むリカーリング型ビジネスを拡大することで、粗利基盤の強化を図る。一方、ハードウェアサービスは売り切り型で利益率の低い分野であることから長期的価値が期待できる案件に選択的に集中し、ネットワークサービスは顧客ニーズが継続的に発生する分野として安定価値を提供していく。



出所：中期経営計画よりフィスコ作成

(3) CANVAS TWOにおける経営基盤強化

a) 財務戦略

財務戦略は、成長投資と財務健全性の両立を図りつつ、中長期的に安定したキャッシュ創出力の強化を目指している。特に、M&Aを中心とした積極的な成長投資の推進を戦略の核に据え、計画期間中のキャピタルアロケーションとして「3年間累計約90億円」の成長投資枠を設定した。M&Aには約60億円～70億円の予算が当てられており、具体的には重点ソリューションにおいては新たなソリューションや新技術・新分野が獲得できる企業、コアビジネスにおいてはSEの生産力増強につながる企業がターゲットとなる。残りの約20億円～30億円は、重点ソリューション領域の拡充、シン・ビジネス領域の研究開発、人財の確保と育成などに活用する予定である。

また、同社は成長投資を実施しつつも、自己資本比率50%を目安とした財務健全性の維持を明示しており、財務安全性を損なわずに事業拡大と投資を同時並行で進める方針だ。現預金水準として月商1.5ヶ月に相当する約60億円を維持基準として設定しており、短期的な資金需要や景気変動に対する耐性を確保する。また、政策保有株式については、年度ごとに経済合理性を確認し継続的に削減する方針である。

b) 人財戦略

CANVAS TWOにおける人財戦略は、長期的な成長実現に不可欠な経営基盤を強化するため、人的資本投資と教育投資を起点に社員と会社の善循環を創出し、生産性向上と付加価値向上を実現していくものだ。同社は人的資本投資と教育投資を体系的に進め、社員の成長とエンゲージメントを高めることで、高付加価値型ビジネスを支える組織力の強化を図っていく。重点施策としては、SEを中心とした現場人財の採用・確保、生産力向上に向けたスキル教育の拡充、階層別育成計画(サクセッションプラン)による継続的な人財育成を推進する。また、CANVAS2030ビジョンの実現に向けて、インクルーシブな企業文化の醸成や従業員エンゲージメント指標の向上にも取り組み、働きがいと生産性が両立する組織運営を進めていく考えである。

4. CANVAS TWOの進捗

2026年3月期中間期では、事業戦略及び経営基盤強化の双方において、以下のように複数の具体的な施策が進んでいる。

(1) 事業戦略の進捗

a) コアビジネス

コアビジネスにおいては、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させる方針の下、モダナイゼーションビジネスの強化を進める。製造・流通業向けビジネスでは、量産生産管理やPLM(プロダクト・ライフサイクル・マネジメント)など業務効率化に関係する領域で強化が図られ、さらに保守サポート領域の拡大が同時に進んだ。モダナイゼーションビジネスに関しては専門組織を設置し、業務効率化と高付加価値化を両立させる体制が整備されている。これにより、コア領域の中でも収益性の高い領域へのリソースシフトが進み、事業構造の質的転換が進展している。

b) 重点ソリューション

既存ソリューション領域では、自社ソリューションの強化とシェア拡大が進み、会計・セキュリティ・IoTビジネスの拡張が計画どおり遂行している。シン・ビジネス領域では、ERP、HR、ITコンサルティング、データ活用といった各領域の拡大を目的に専門組織を新設し、伴走型の企画推進体制を構築した。業務分析から構想立案・現場定着までを継続的に支援するITコンサルティング体制が整備され、案件獲得面でも着実に前進している。

さらに、2025年9月、同社はプリットアプリケーションを連結子会社化し、重点ソリューションの拡充も果たした。同社製品「BULiT Application AS(現 D-PaSS)」は、中堅・中小の自動車部品サプライヤー向けに最適化された生産管理パッケージであり、柔軟な日程管理や主要得意先向けEDI対応により高い投資対効果を備える。見込生産(MTS)に強みを持ち、同社が注力するモビリティ領域との親和性が高い点が特徴だ。市場では、自動車部品サプライヤーを中心に6,853社への早期接点が見込まれ、MTS型市場での拡販余地が大きい。本件買収により、同社は製販一体の体制を構築し、新設した「Mobilityビジネス事業部」の中核ソリューションとして「BULiT Application AS(現 D-PaSS)」の展開を加速する。

(2) 経営基盤強化の進捗

a) 財務戦略

財務戦略では、3年間累計約90億円の成長投資を実施する方針の下、初年度に前述のプリットアプリケーションのM&Aを実施し、計画に沿った戦略的投資が進んでいる。今後も市場環境を踏まえ、追加の戦略的成長に向けてM&Aを中心とした成長投資を継続して検討する方針である。また、自己資本比率及び現預金水準については、2025年9月末時点で自己資本比率48.2%、現預金7,335百万円と、成長投資及び株主還元を行いながらも健全性を確保している。

b) 人財戦略

2026年3月期上半期において、同社は、IT戦略や情報セキュリティ、DX推進など成長戦略に不可欠な専門人財の確保に注力した。商号変更による認知度向上も追い風となって採用活動は順調に進捗し、2026年9月末時点の技術者数は、2025年3月末時点の863名から893名へと30名の増員となっている。

株主還元策

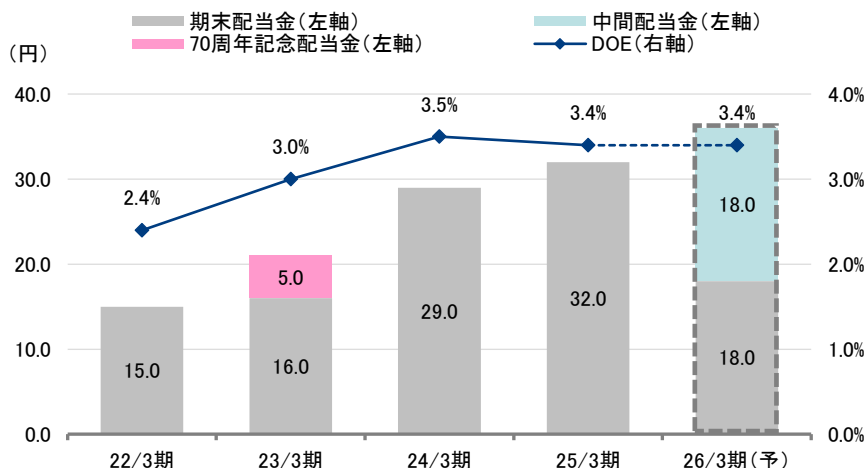
2017年3月期以来、累進増配を継続。 優待新設により株主重視の姿勢はより鮮明に

同社の株主還元策は、中長期的な企業価値向上を基軸としつつ、成長投資と株主への利益還元の双方を適切にバランスする方針である。

配当方針については、DOE3%を目安に安定的かつ継続的な配当を基本としており、2023年3月期以降の実績ベースのDOEは3~4%と着実に推移している。また、従来は期末一括配当を行っていたが、株主への利益還元機会を拡充するため、2026年3月期より「中間配当+期末配当」の年2回配当へと移行した。2026年3月期の年間配当金については、期初予想どおり中間配当金18.0円、期末配当金18.0円の計36.0円を予定しており、前期の年間配当金32.0円から増配となる見込みである。なお、同社は2017年3月期に復配して以来、配当水準を据え置いた2021年3月期以外はすべての期において増配を実現しており、長期的な株主還元姿勢の強さが確認できる。

株主還元策

1株当たり配当金とDOEの推移



出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

自社株買いについては、剰余金の配当に加えて「機動的な自己株式取得」を株主還元策の選択肢としており、財務状況や市場環境を踏まえ適宜実施する方針を示している。これは資本効率の向上と株主価値向上を狙った柔軟な還元政策であり、成長投資との最適配分を図りながら運用されるものである。

さらに、配当と並ぶ還元手段として、同社は毎年9月末を基準日とした株主優待制度を新設した。100株以上保有の株主を対象に、継続保有期間に応じて1,000円もしくは2,000円のクオ・カードを贈呈する内容である。同制度は、安定株主の形成と長期保有インセンティブの強化を目的としており、株主との関係深化に寄与するものとして位置付けられている。

同社の株主還元策は、DOEを基軸とした安定配当、機動的な自社株買い、株主優待制度の導入という複層的な施策により、株主価値の持続的向上を目指す姿勢が明確に示されていると言えよう。

重要事項 (ディスクレーマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062東京都港区南青山5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443 (IRコンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp