

2026年3月期 第3四半期 決算補足説明資料

DAIKO XTECH株式会社 証券コード:8023
2026年2月10日

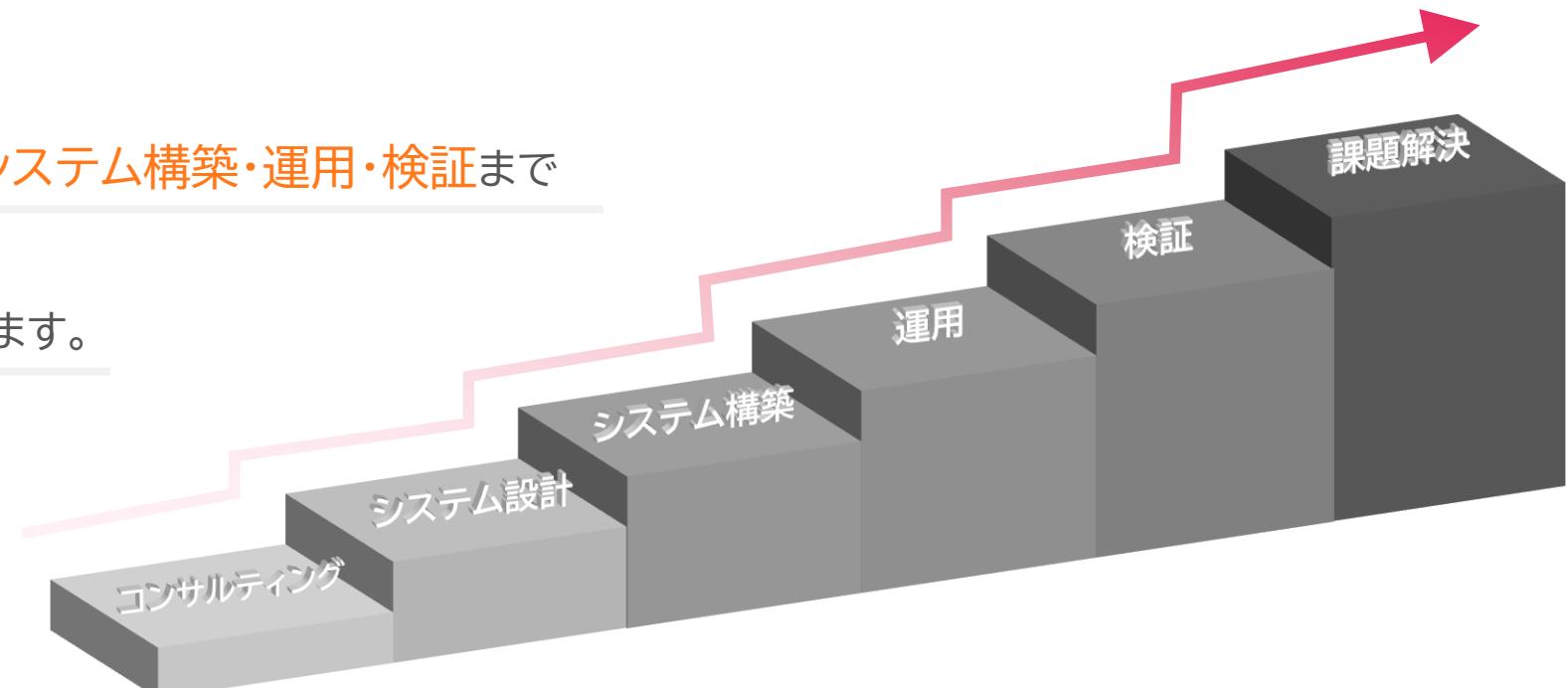
DAIKO XTECHとは？

情報サービスを通じて「価値あるしぐみ」を創造する

ITサービス企業

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いたします。



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。

重点ソリューション

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・流通業を中心とし、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

01. 2026年3月期 第3四半期 決算サマリー
02. 2026年3月期 第3四半期 業績
03. 当社の事業と強み
04. 中期経営計画
05. APPENDIX

01. 2026年3月期 第3四半期 決算サマリー

ほぼ計画どおりの進捗

- 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が減収要因となったが、当第3四半期連結累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し増収。
- ストックビジネスが堅調に進捗する一方、前期の大型案件の反動により受注高・受注残高は減少。

売上高

30,569 百万円

前年同期比
+89百万円
+0.3%

受注高

30,399 百万円

前年同期比
▲890百万円
▲2.8%

受注残高

9,514 百万円

前年同期比
▲1,378百万円
▲12.7%

営業利益

864 百万円

前年同期比
▲247百万円
▲22.2%

経常利益

938 百万円

前年同期比
▲250百万円
▲21.1%

親会社株主に帰属する
四半期純利益

574 百万円

前年同期比
▲161百万円
▲21.9%

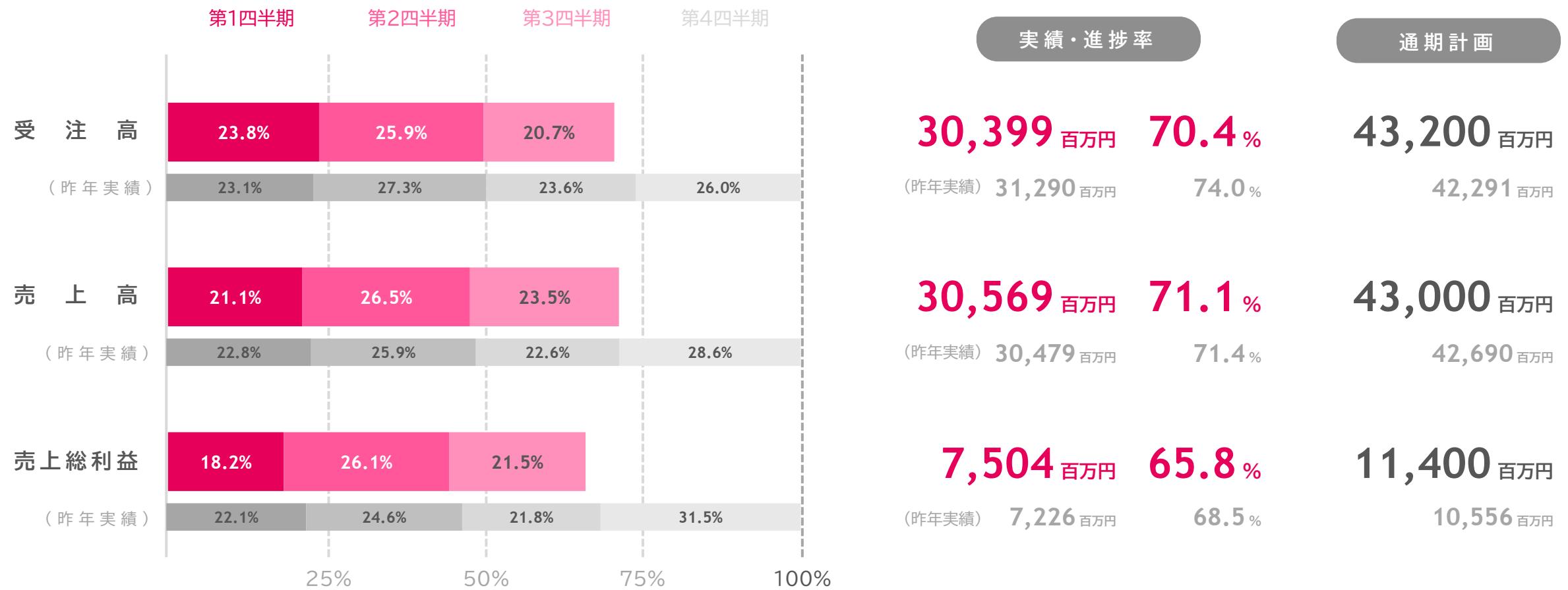
※ 前年同期の受注高、受注残高については、ストックビジネスの集計方法変更に伴う調整後の数値

通期計画に対する進捗

第1四半期での遅れもあったが、売上高は通期計画の達成が視野。

売上総利益は第2四半期に続き、当第3四半期会計期間においても前年同期を上回った。

受注高・受注残高はハードウェア販売の抑制により減少したが、堅調なストックビジネスが下支えとなる。



02. 2026年3月期 第3四半期 業績

連結損益計算書

単位／百万円

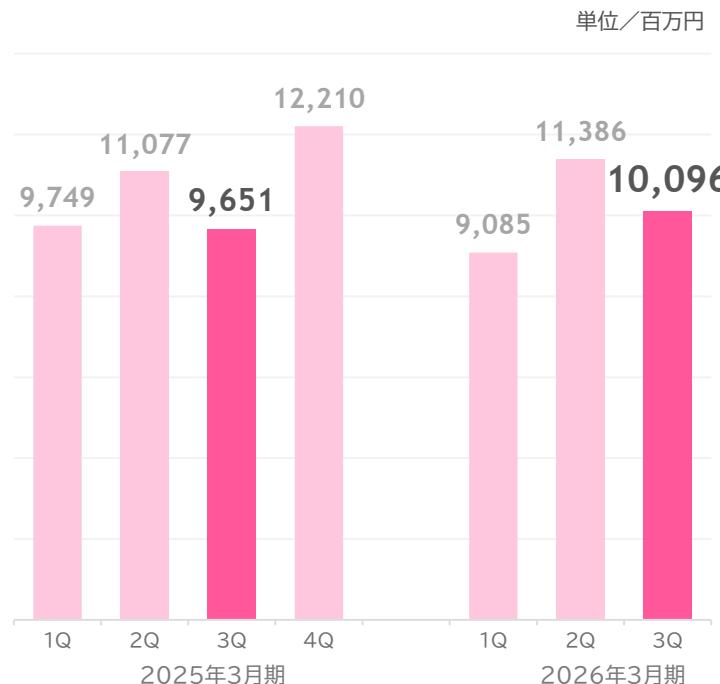
	2025年3月期 第3四半期 累計	2026年3月期 第3四半期 累計	増減額	前年同期比
受注残高	10,893	9,514	▲1,378	87.3%
受注高	31,290	30,399	▲890	97.2%
売上高	30,479	30,569	+89	100.3%
売上総利益	7,226	7,504	+277	103.8%
(売上総利益率)	23.7%	24.5%	+0.8(pt)	—
販売費及び一般管理費	6,114	6,639	+525	108.6%
営業利益	1,111	864	▲247	77.8%
(営業利益率)	3.6%	2.8%	▲0.8(pt)	—
経常利益	1,188	938	▲250	78.9%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	735	574	▲161	78.1%

四半期別業績推移

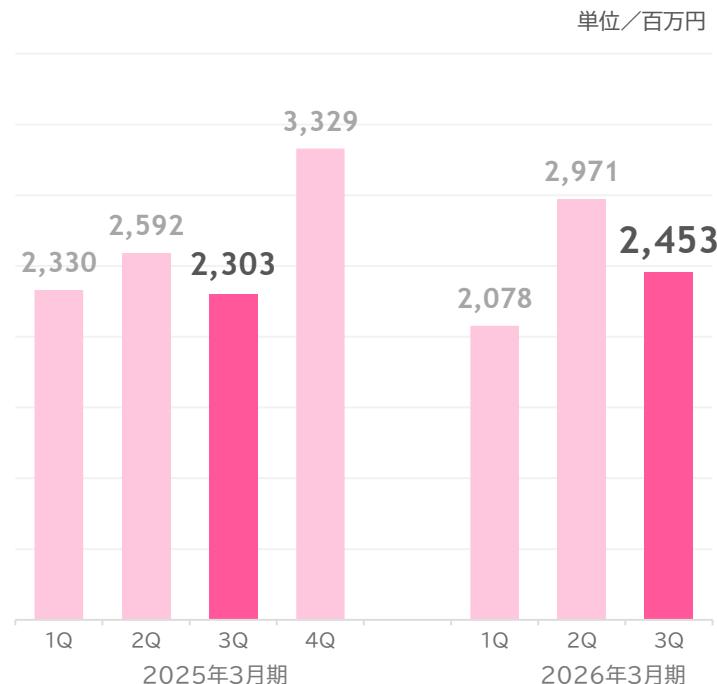
第3四半期会計期間は利益ベースで前年同期から改善

- ・ビジネスシフトにより受注高は減少したものの、売上・売上総利益は前年を上回り、収益性が向上。
- ・収益性の高いビジネスへのシフトは順調に進んでいるが、
一時的な不採算案件の発生により売上総利益の伸びが経費の増加に対して不足したこと、営業利益は減少。

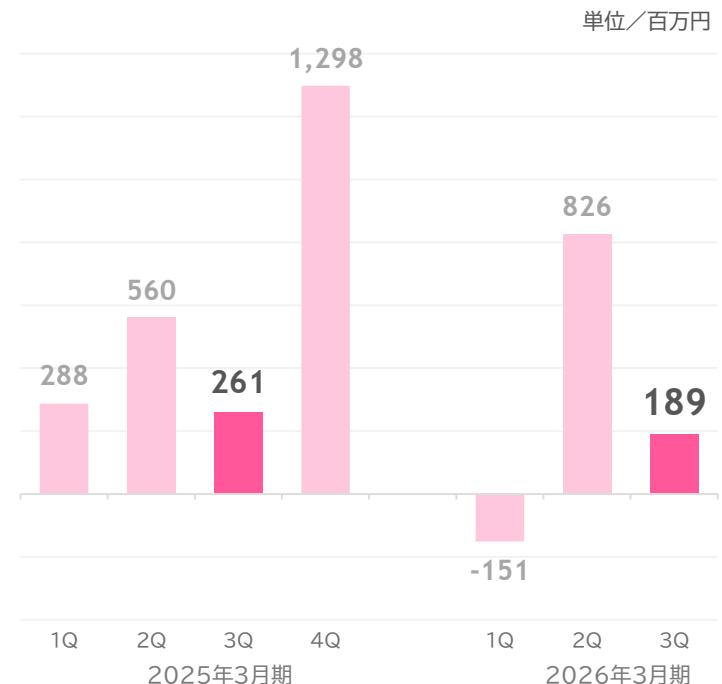
連結売上高



連結売上総利益



連結営業利益



事業区分別業績

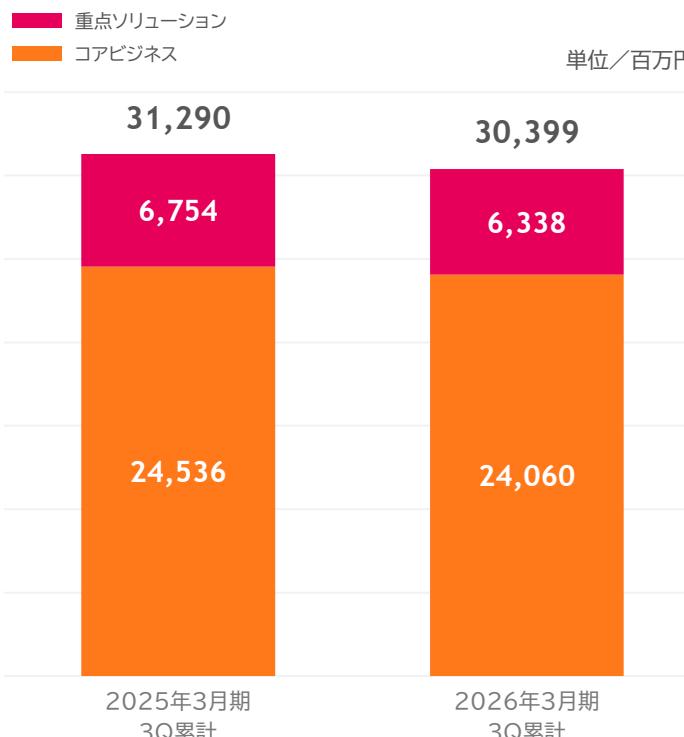
重点ソリューション

受注高はハードウェア販売の抑制により減少したが、当社で開発・提供する生産管理やペーパレスソリューションの販売が伸長し、売上高・売上総利益が増加。

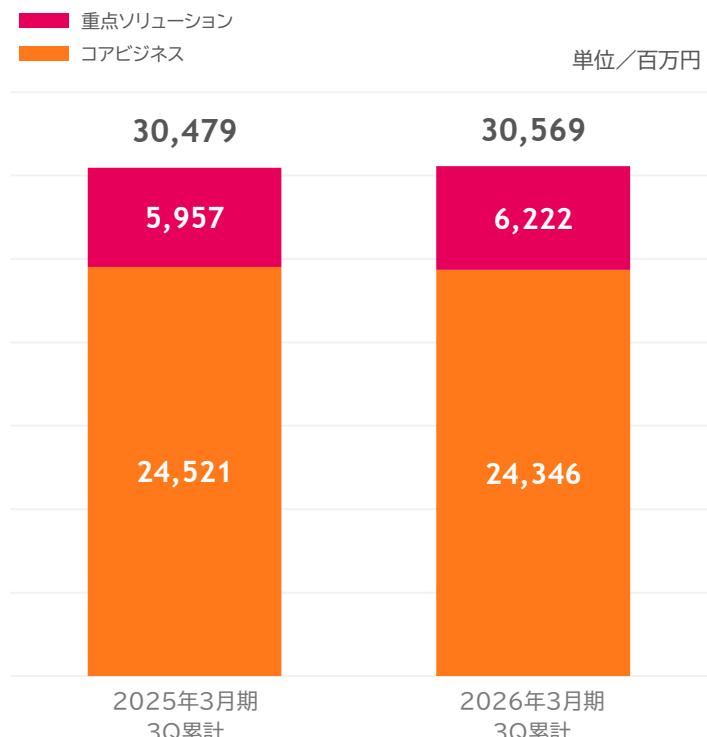
コアビジネス

ハードウェア販売の抑制により受注高・売上高が減少したが、ソフトウェアソリューションが堅調であり売上総利益が増加。

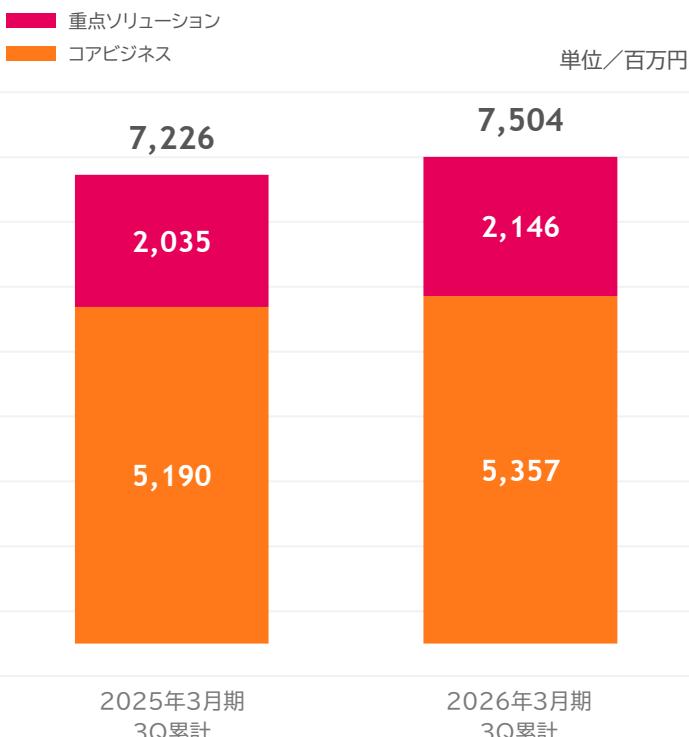
連結受注高



連結売上高



連結売上総利益



ソリューション区分別業績

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。

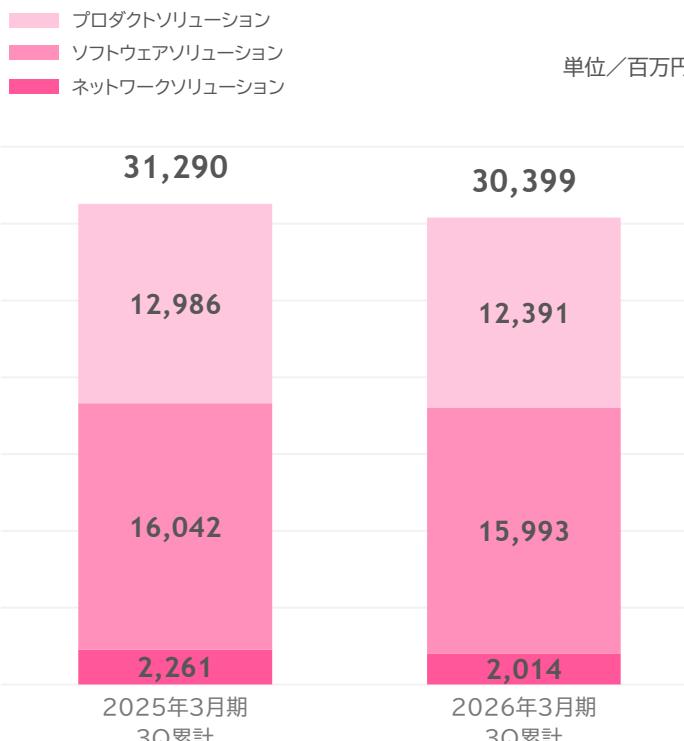
ソフトウェアソリューション

前期の大型モダナイゼーション案件の反動で受注高は減少したが、ストックビジネスが堅調が推移し大型案件も計上したことで、売上高・売上総利益ともに増加し順調に推移。

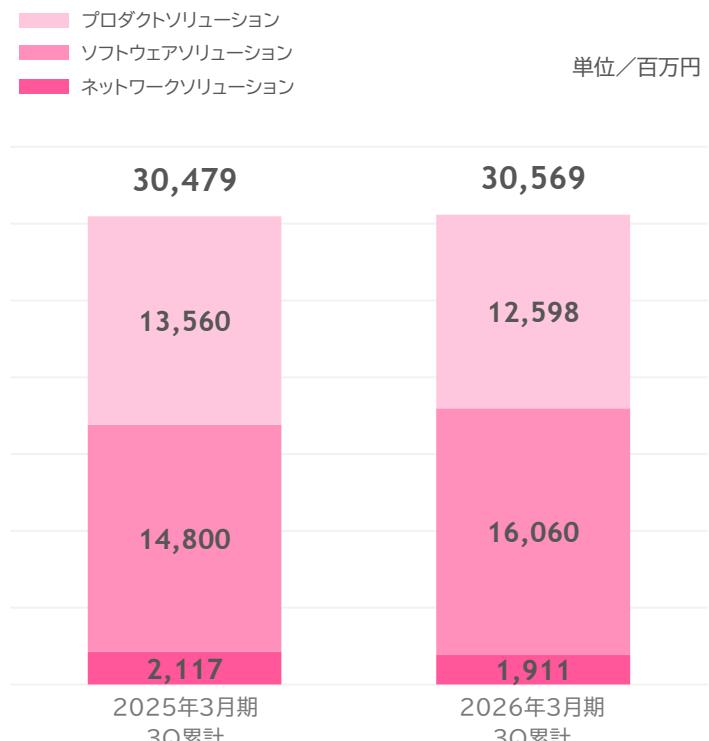
ネットワークソリューション

期中の案件減少により受注高・売上高・売上総利益が減少。

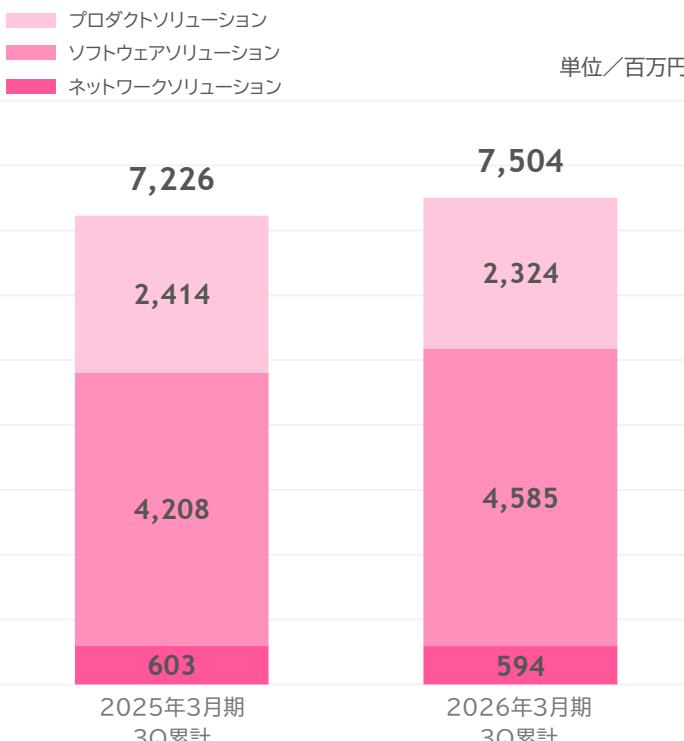
連結受注高



連結売上高

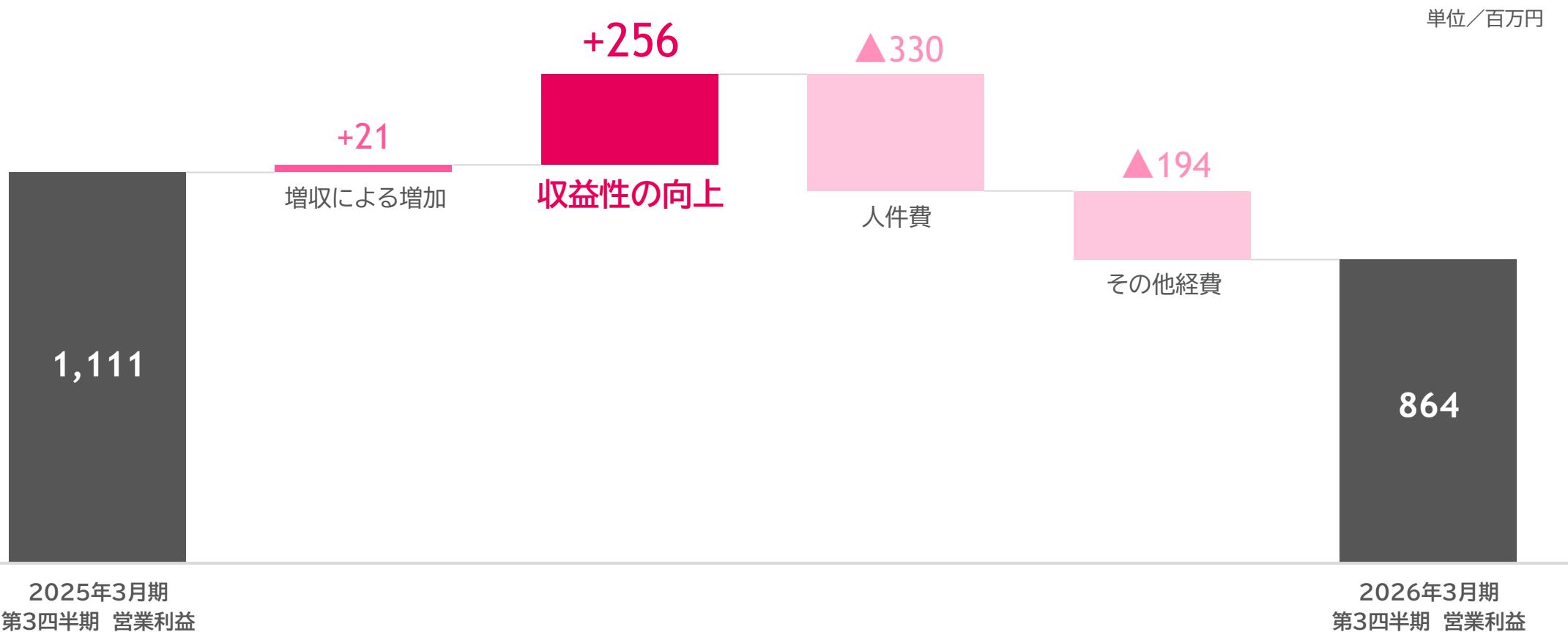


連結売上総利益



営業利益の変動要因

- ・ソフトウェアソリューションを主軸として収益性が向上したことで、引き続き売上総利益が増加。
- ・一方で、一部不採算案件による一時的なコストの増加により、売上総利益の伸びが不足。
- ・従業員の待遇改善・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営業利益減少。



連結貸借対照表

投資有価証券の時価評価により、固定資産及び純資産が増加。

単位／百万円

	2025年3月期 期末	2026年3月期 第3四半期	増減額	前期比
流動資産	21,490	21,246	▲244	98.9%
固定資産	5,350	6,079	+729	113.6%
資産合計	26,840	27,325	+485	101.8%
流動負債	9,712	9,679	▲33	99.7%
固定負債	4,407	4,493	+85	101.9%
純資産	12,720	13,153	+432	103.4%
負債純資産合計	26,840	27,325	+485	101.8%
自己資本比率	47.2%	48.1%	+0.9(pt)	—

株主還元

株主還元方針

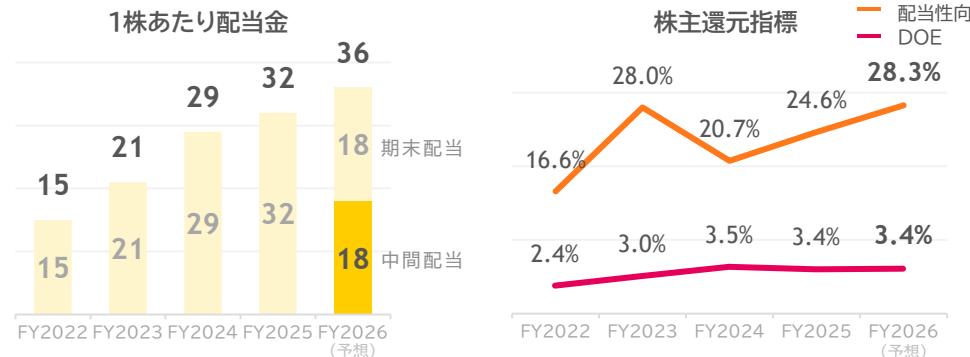
当社は中長期の成長を見据えた企業価値向上に取り組んでおり、将来への投資と株主還元のバランスを重視しています。

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。



株主優待

剰余金の配当に加え、9月末を基準日とした
株主優待制度を新たに実施。



所有株式数 1単元(100株)以上

基 準 日 毎年 9月30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

03. 当社の事業と強み

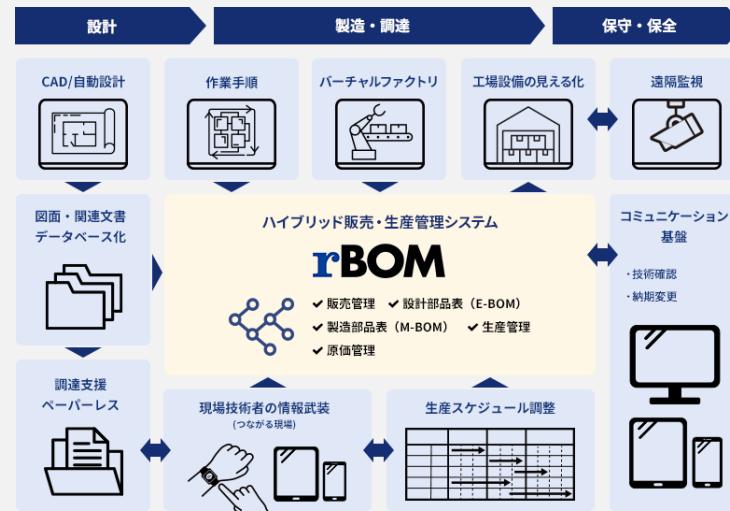
当社はITソリューション企業として、ITに関するコンサルティングからシステム構築・運用・検証までワンストップで対応しています。



ソリューションサービスの一例

自社で開発したソリューションサービスに加え、マルチベンダーとして他メーカー製品も幅広く取り扱い、常にお客さまのニーズに最適化した商品・サービスを提供しています。

製造業におけるDX化



製造業のお客さま向けのソリューションサービスとして、“つながる工場”をキーワードにスマートファクトリー化を実現。設計から生産・販売まで一元管理できるDXサービスを提供しています。

高度なセキュリティ対策



従来の手法では防ぎきれないマルウェアの脅威に対応するため、すべてのアクセスを自動で検証する「ゼロトラスト」の考え方に基づいた、エンドポイント向けの高度なセキュリティ対策を提供しています。

※ その他のソリューションサービスについては、35~37ページをご覧ください。

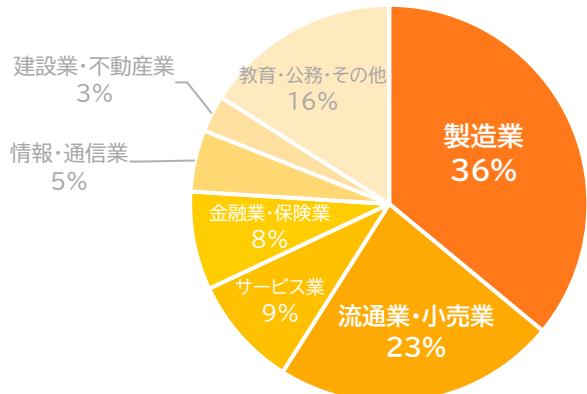
当社グループの展開可能な事業領域

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

競争優位性

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

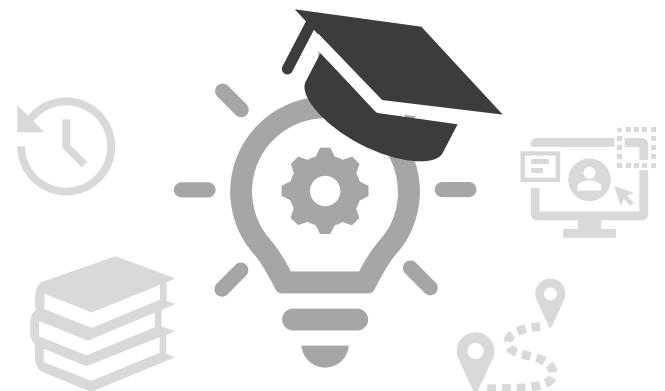


2,800社を超えるパートナーとの連携と自社ソリューションを活かし、幅広い業界ニーズに最適な提案を提供。

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

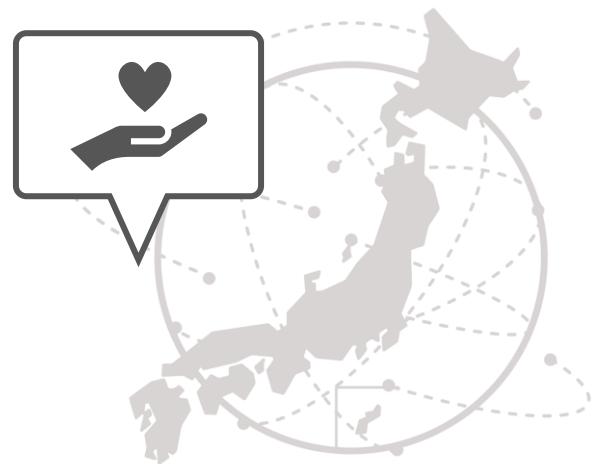


70年以上積み上げた知見と2万件超の導入実績を活かし、業務への深い理解をベースに課題解決を支援。

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

04. 中長期經營計劃

当社が事業を展開するIT業界は、社会構造の変化やデジタル技術の発展により日々変化しています。

当社は、このビジネス環境の変化に柔軟に対応するため、

新しい価値の共創の実現を目指した長期経営計画 “ CANVAS” を策定しております。

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
– Be Challenging, Be Colorful –

当社グループの目指す方向性

CANVAS2030のVision(新たな価値提供への挑戦を続け、彩りのある企業)の実現に向けて、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。

当社グループの目指す方向性

コアビジネスの
高付加価値化と効率化による
事業ポートフォリオ最適化



将来の成長基盤となる
重点ソリューション領域への
積極的な投資と育成

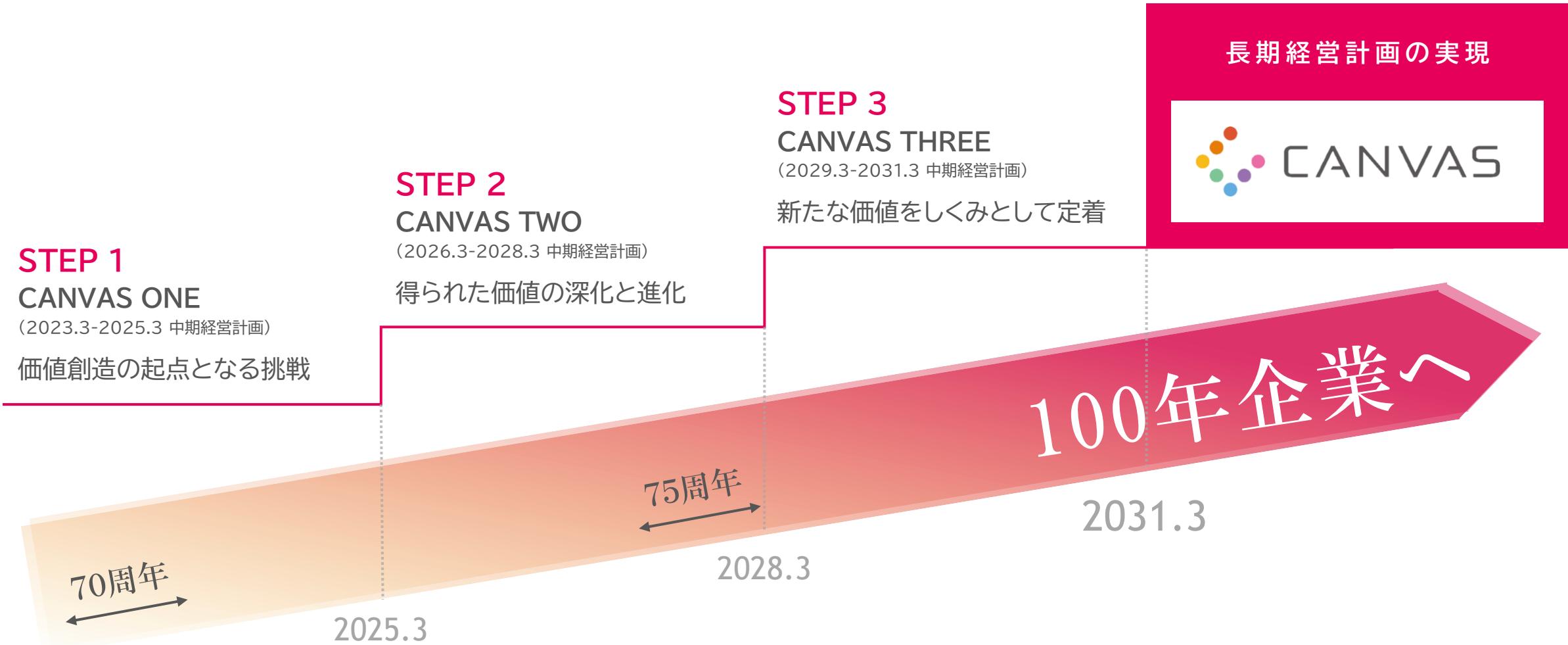


五方良し経営実現のため
挑戦と変化を恐れず成長を続ける
企業文化の構築

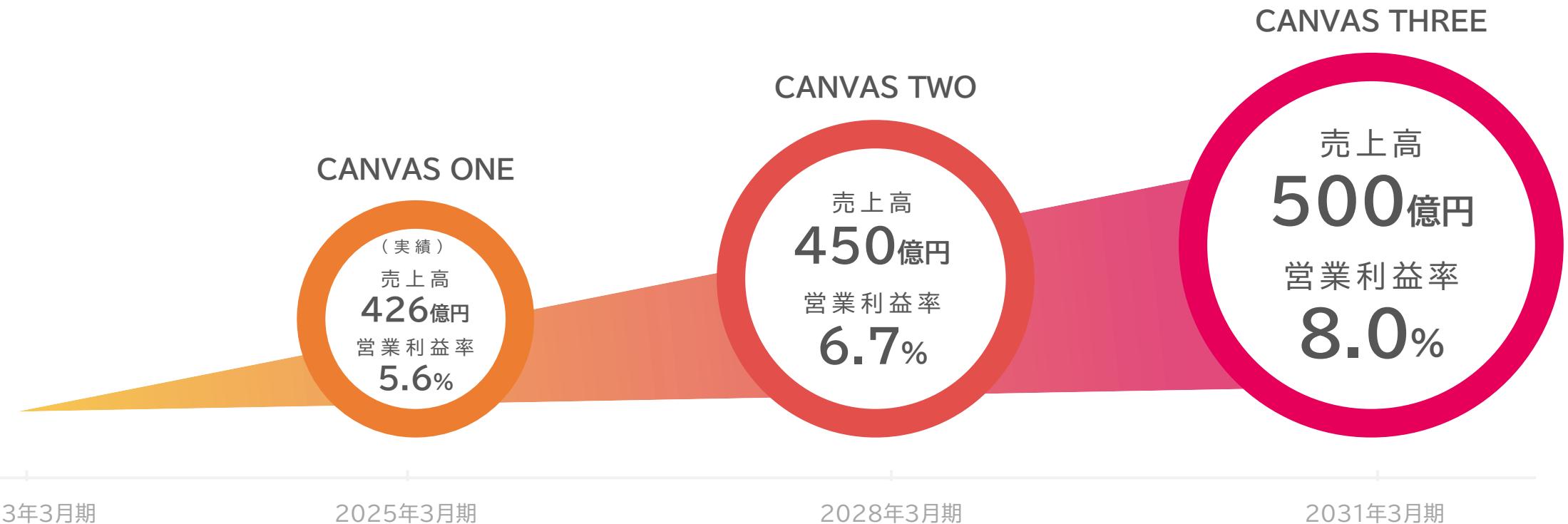


長期経営計画実現に向けたステップ

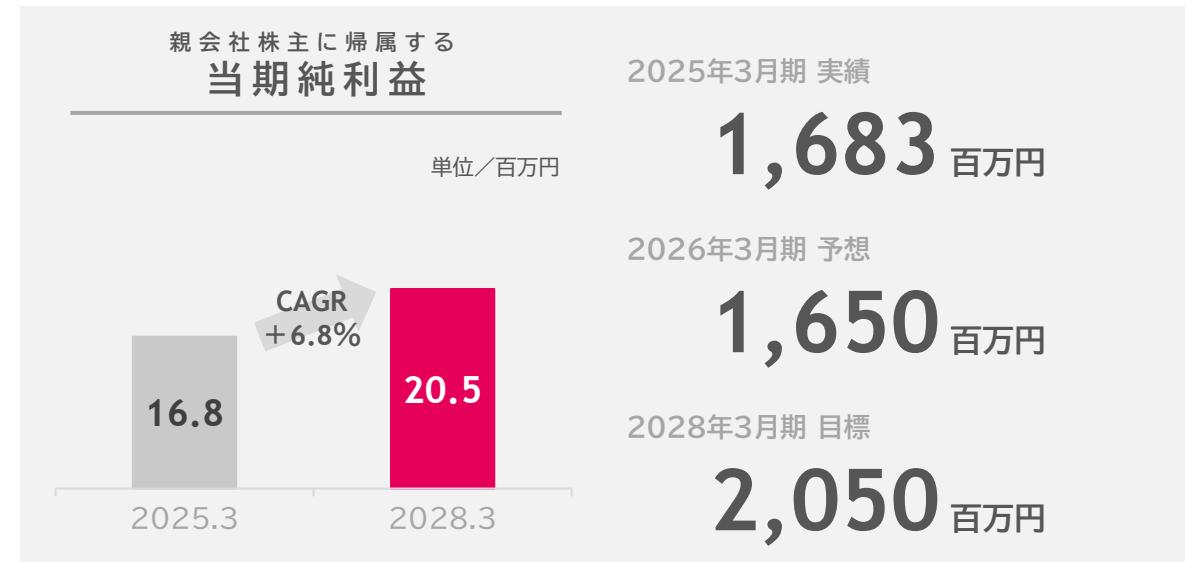
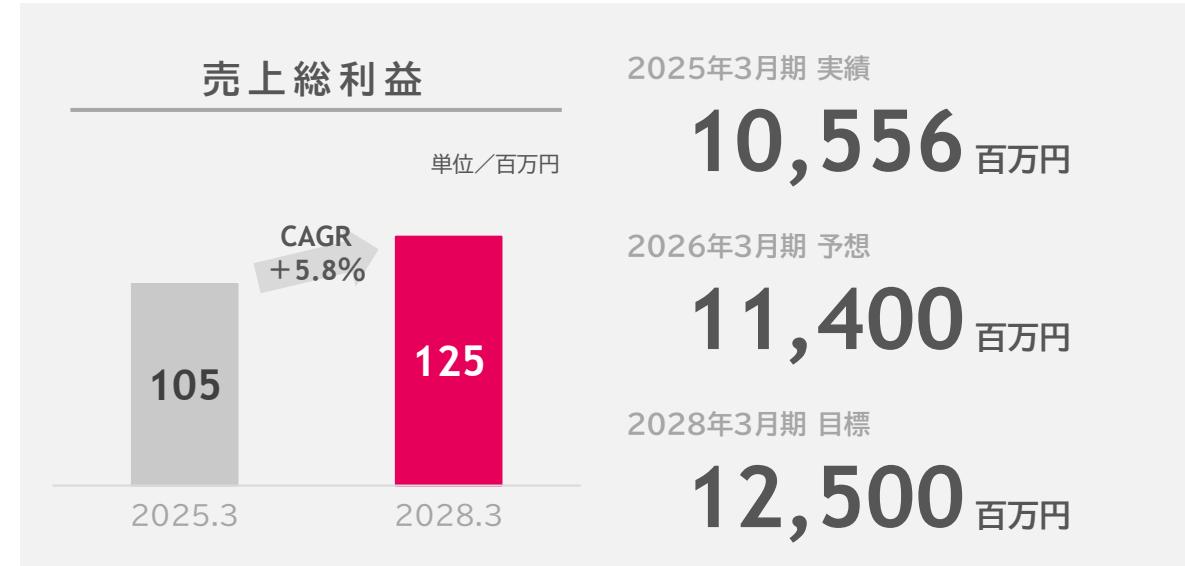
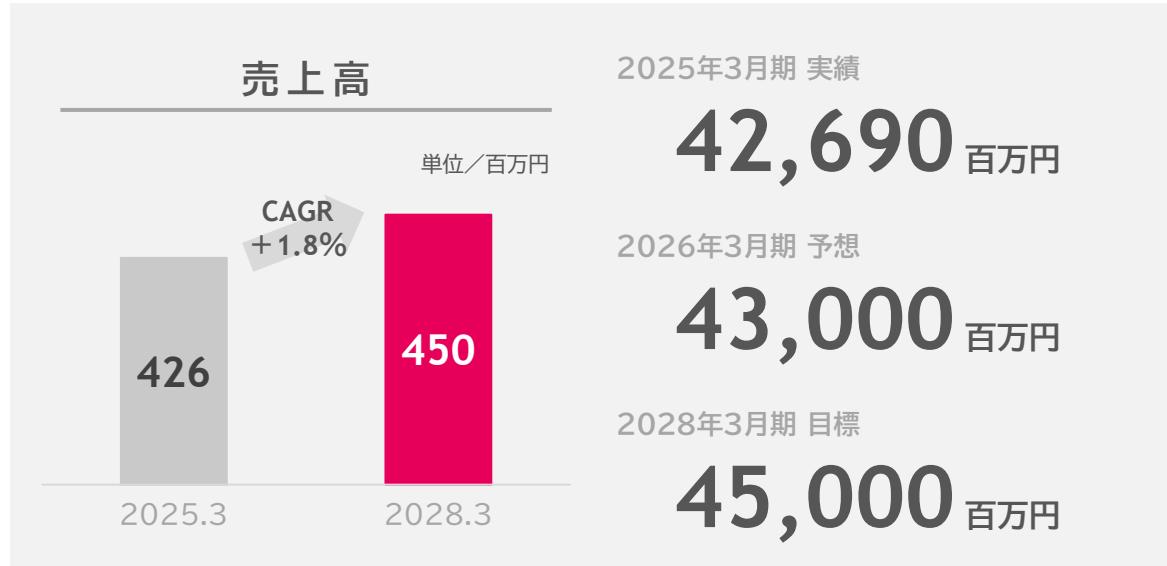
各フェーズに沿った中期経営計画を掲げることで、長期経営計画CANVASの実現を目指します。



中期経営計画の概要



“CANVAS TWO”における業績目標



05. APPENDIX

会社概要

商 号	DAIKO X TECH 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 株式会社ドッドラエル ピー・エム・エス DAIKO X TECH従業員持株会
役 員	代表取締役社長CEO 松山 晃一郎 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		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
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			

沿革

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周年を迎える、100年企業を目指した、さらなる変革の一歩を踏み出します。

1953
「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、
大興通信工業株式会社 設立

1964
富士通株式会社と
特約店契約(現 富士通パートナー契約)を締結

1974
大興電子通信株式会社に
商号変更

1988
通商産業省認定
システムインテグレータ登録

1990
東京証券取引所市場
第二部(現 東証スタンダード)上場

2023
創立70周年

2022

長期ビジョン
「CANVAS」始動
「日本でいちばん
大切にしたい会社」
審査委員会特別賞を受賞

2025

DAIKO X TECH
へと商号変更

未知数や未来を表す「X」と技術「TECH」を
掛け合わせ、「100年企業」を目指して、
すべてのステークホルダーと共に成長し続けます。

Toward
100th

代表メッセージ

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明として、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。

皆さんには、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



事業内容

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はなく、ときには新たなしき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 X TECH
IT全般分野のワンストップ対応

DAIKO XTECH Group

DAIKO X TECH



Co-Creation

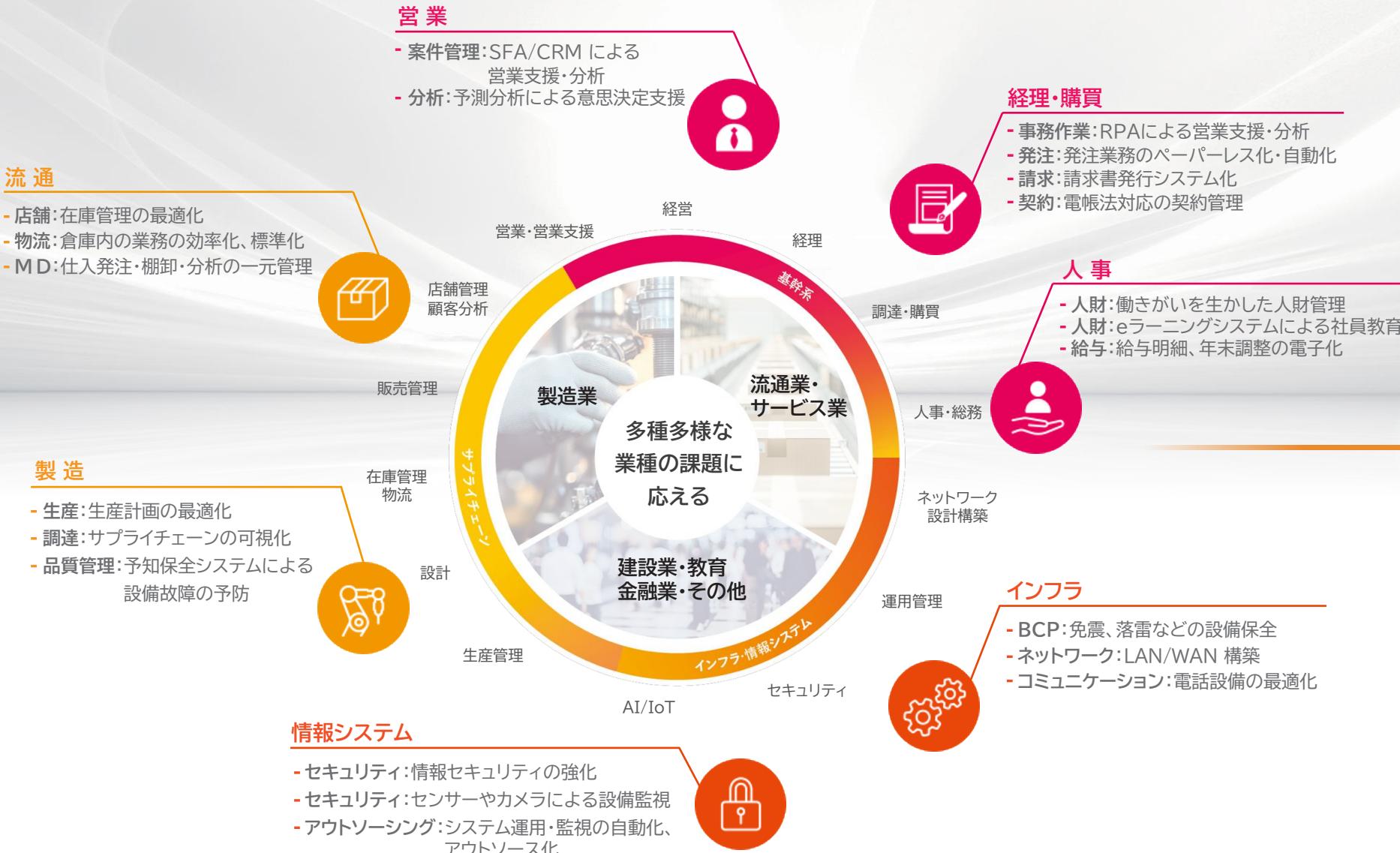


お客さまの経営課題
DX時代への対応



新たな価値を共創
お客さまのビジネスを変革

展開するサービス領域



共創



お客様 DAIKO XTECH

お客様に寄り添い、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。

提供サービス一覧

▶ 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
EdiGate POST

EdiGate/POSTは、仕入先とのEDIを低成本・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 セキュアなデータ交換
- 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。

- 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

理想の働き方
を実現する
オフィスづくり！

▶ 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。

- 特徴 1 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

米国政府機関
長年の
使用実績！

提供サービス一覧

WEB 納品書明細配信サービス **i-Compass**

(アイコンパス)

i-Compass WEB納品書明細は、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。これまで納品書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。

- 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

グローバル
ビジネスに対応
したクラウド
サービス

ファシリティマネジメント **TOS**

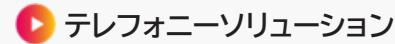
(トータルオフィスサービス)

「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。

- 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

理想の働き方
を実現する
オフィスづくり!

提供サービス一覧



テレフォニーソリューション

ソフトウェアPBX



「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界別パッケージをご用意

DAIKO X TECH

オリジナルソリューション
導入実績一例

※ 2025年1月時点

rBOM

PROCURE SUITE

EdiGate POST

i-Compass

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

ご参考資料

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>

その他資料（お知らせなど）

- ・当社IRページ:
<https://www.daiko-xtech.co.jp/ir/>
- ・企業調査レポート公開のお知らせ:
https://www.daiko-xtech.co.jp/cms/wp-content/uploads/2026/01/ir_info_2025_17.pdf
- ・株主優待制度の新設に関するお知らせ:
https://www.daiko-xtech.co.jp/cms/wp-content/uploads/2025/05/other_2025_05.pdf

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 XTECH

未来に問い合わせ、価値あるしくみで応える