

2026年3月期 決算説明資料

DAIKO XTECH株式会社

証券コード:8023

2026年5月15日

01. 会社概要・事業内容
02. 2026年3月期決算の概要
03. 中期経営計画「CANVAS TWO」の進捗状況
04. 2027年3月期の業績見通し
05. 株主還元方針
06. APPENDIX

01. 会社概要・事業内容

DAIKO XTECH は、

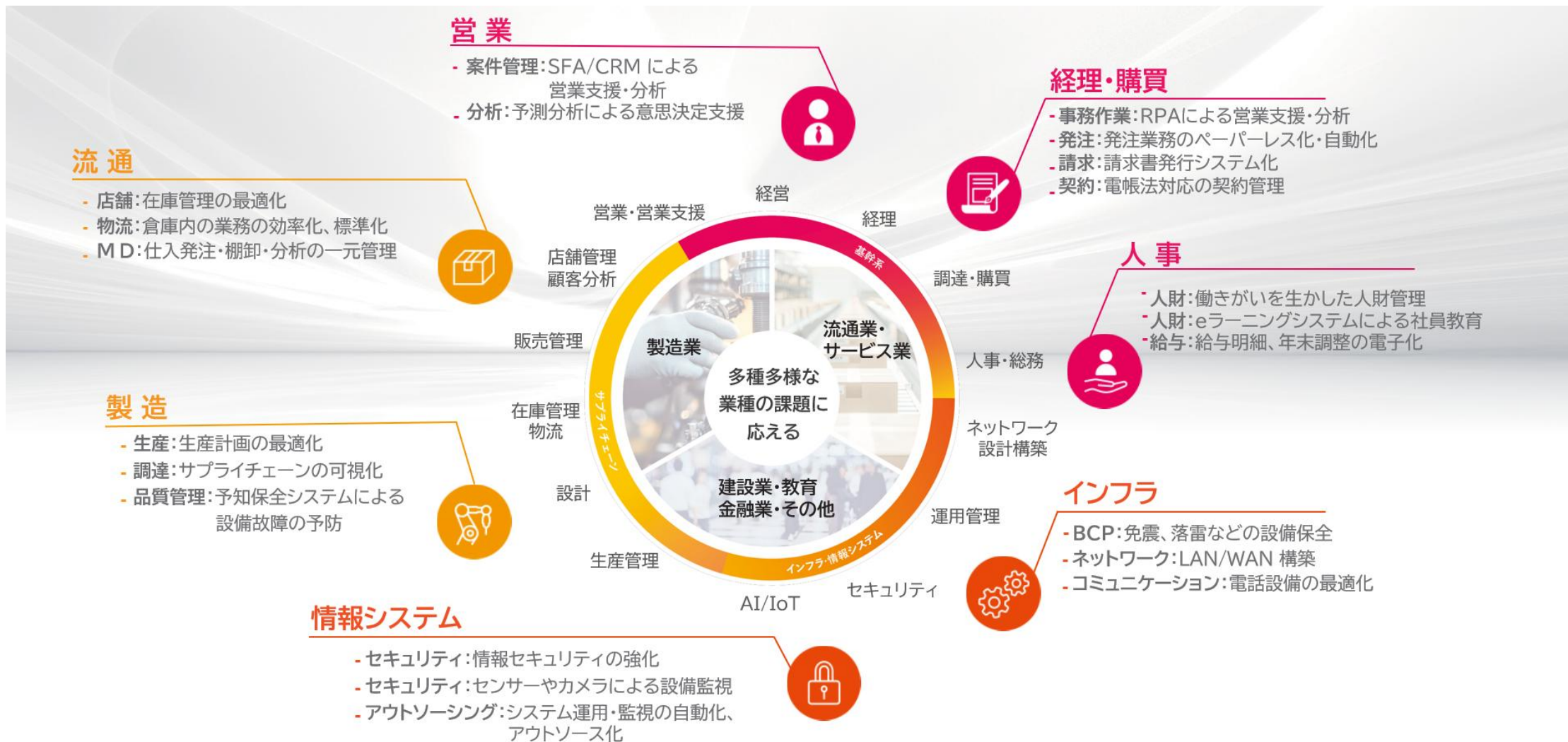
未来に問いかけ、「価値あるしくみ」で応える

ITサービス企業

事業内容

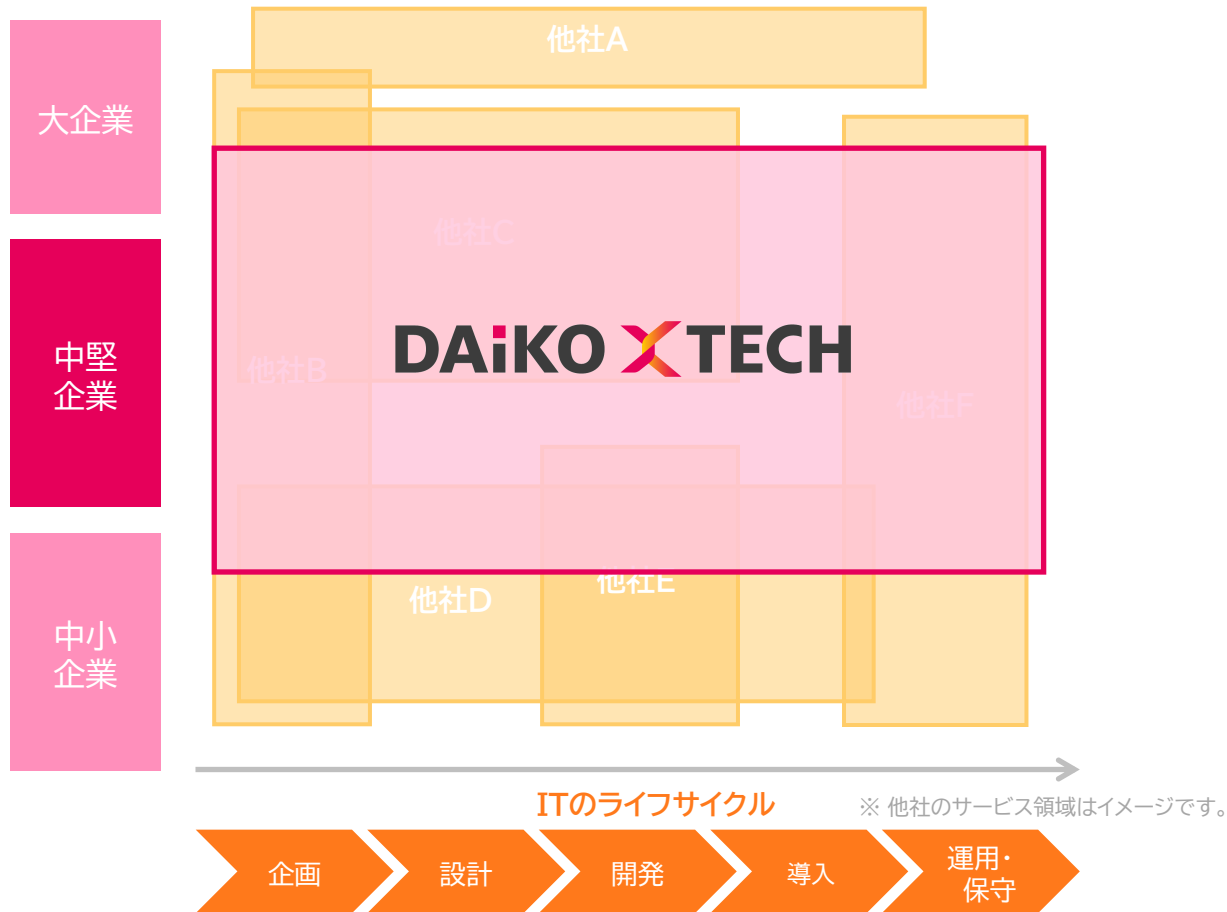
ITに関するコンサルティングから
システム構築・運用・検証までをワンストップで対応

DAIKO XTECHでは、顧客のIT課題解決に空白をつくらない幅広いソリューションを提供しています。



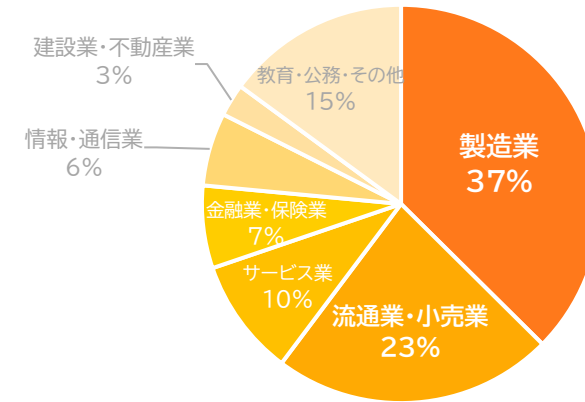
当社グループがサービスを提供している顧客

顧客の7割強が年商1千億円未満の中堅・中小企業です。
大手品質のITサービスを中堅・中小企業向けに最適化し、
ITのライフサイクル全体を柔軟に支援します。



業種別顧客構成

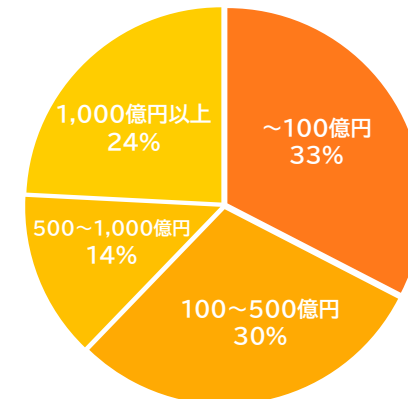
製造業や流通業・小売業を中心に幅広い業種に対応しています。



※ 2026年3月期単体実績

年商レンジ別顧客構成

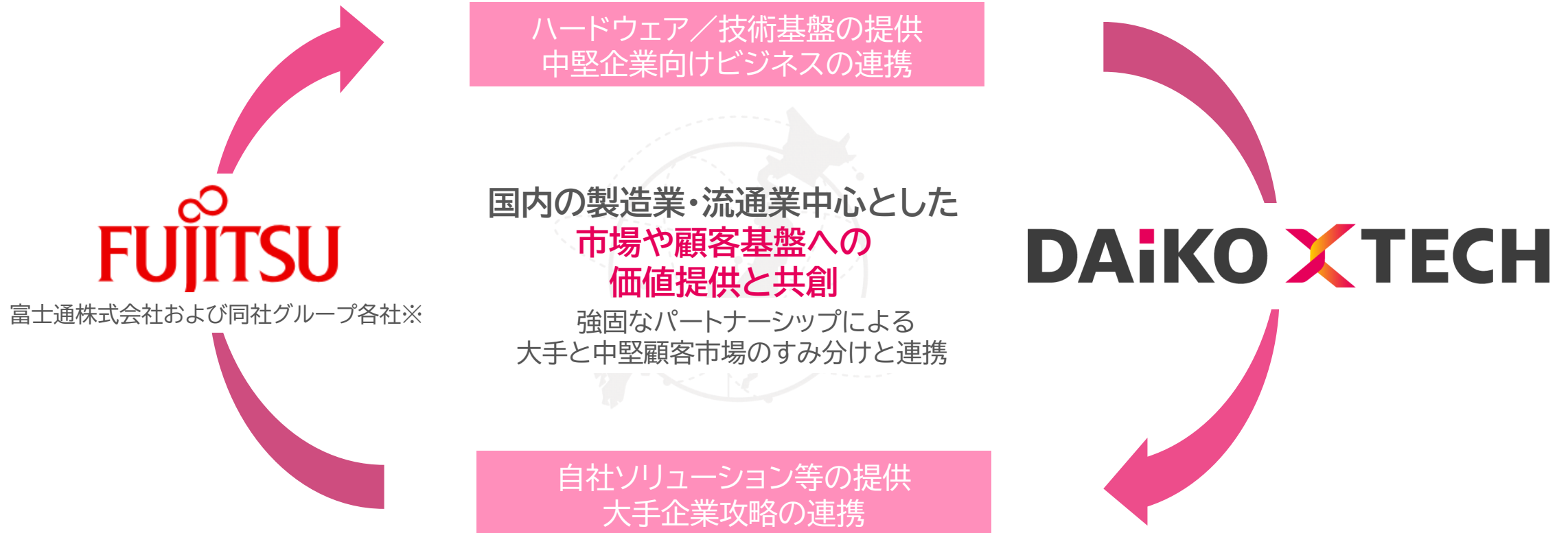
大企業から中小企業まで、企業規模にあわせたご提案を行っています。



※ 2026年3月期単体実績

相互連携し価値を創出・共有する仕組み

富士通パートナーとしての高度な技術基盤をベースに、大手ベンダーでは対応困難な中堅企業の細かな業務要件へも、柔軟かつ最適なソリューションを提供します。



※①当社主要株主であるパートナー
②当社最大の仕入先であり最大の販売先

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

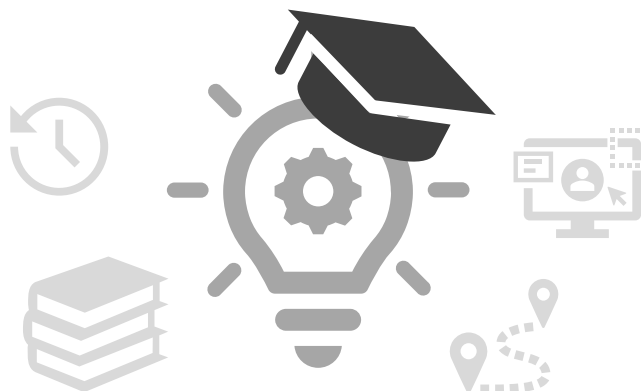


2,800社を超えるパートナーとの連携と自社ソリューションを活かし、幅広い業界ニーズに最適な提案を提供。

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。

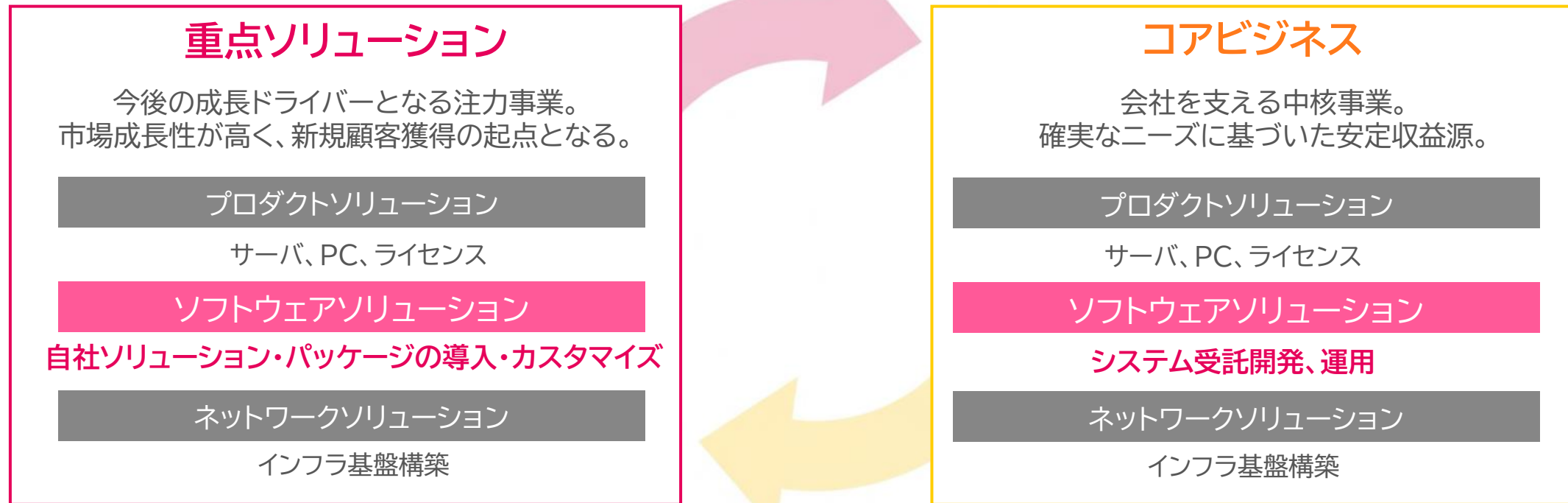
顧客企業と信頼関係を構築し、継続的なサポートとクロスセルにより付加価値を創出
70年以上の業歴で培ってきた取引基盤が最大の強み

当社の事業ポートフォリオと成長モデル

成長ドライバーとなる「重点ソリューション」と基盤収益を創出する「コアビジネス」の二軸で構成、戦略的にリソース配分。「コアビジネス」で蓄積した豊富な技術と顧客資産を「重点ソリューション」へ橋渡しすることで、持続的に企業価値を向上。

重点ソリューションを起点に新規顧客を獲得し、コアビジネスのクロスセルによりLTV※を最大化

※LTV(Life Time Value:顧客生涯価値)



コアビジネスの顧客基盤である「2万社」に対して、高成長・高粗利の自社ソリューションをクロスセルしていくことで、利益率の向上を図る

02. 2026年3月期 決算概要

事業シフトは進捗するも一過性のロス発生により収益性低下

- ・ソフトウェアソリューションへの事業シフトは着実に進捗。
- ・ハードウェア販売の抑制、ネットワーク工事の減少が減収要因。
- ・一過性のプロジェクトロスに対応した追加原価の発生により、収益性が低下し減益。
- ・ソフトウェアソリューション／ストックビジネスが伸長、受注高／受注残高が増加

売上高

42,500 百万円

前期比 ▲189百万円
▲0.4%

営業利益

1,903 百万円

前期比 ▲506百万円
▲21.0%

親会社株主に帰属する
当期純利益

1,442 百万円

前期比 ▲240百万円
▲14.3%

受注高

43,167 百万円

前期比 +876百万円
+2.1%

受注残高

10,351 百万円

前期比 +667百万円
+6.9%

ROE

10.9 %

ROIC 8.7% > WACC 6.3%
ROE 10.9% > 株主資本コスト 7.1%

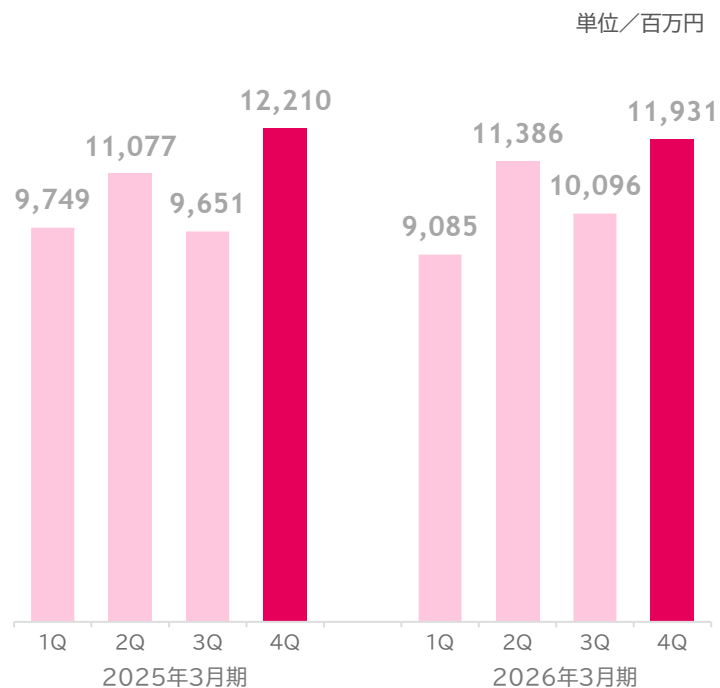
単位/百万円

	2025年3月期	2026年3月期	増減額	前期比
受注残高	9,684	10,351	+667	106.9%
受注高	42,291	43,167	+876	102.1%
売上高	42,690	42,500	▲189	99.6%
売上総利益	10,556	10,688	+132	101.3%
（売上総利益率）	24.7%	25.1%	+0.4(pt)	—
販売費及び一般管理費	8,145	8,784	+639	107.8%
営業利益	2,410	1,903	▲506	79.0%
（営業利益率）	5.6%	4.5%	▲1.2(pt)	—
経常利益	2,495	1,991	▲504	79.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,683	1,442	▲240	85.7%

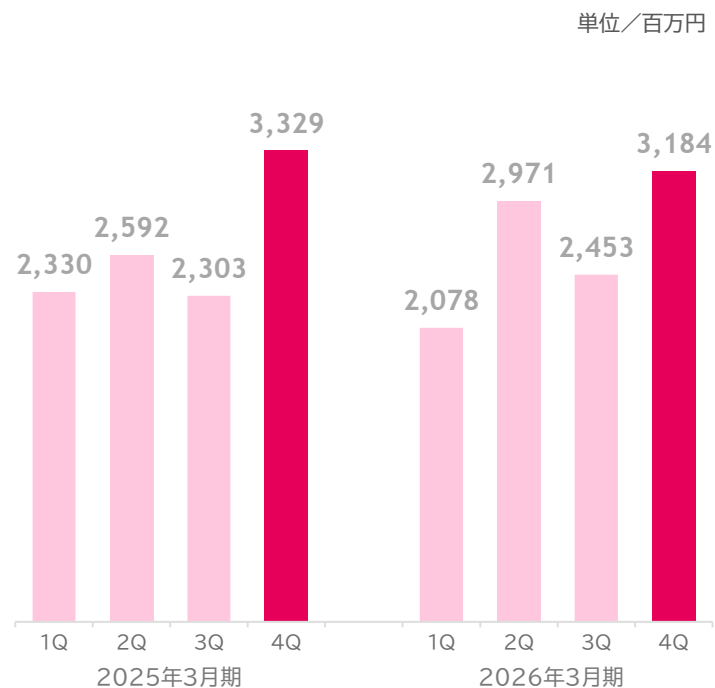
第4四半期会計期間は減収減益

- ・ ソフトウェアサービスの受注高は伸長したが、ハードウェア販売抑制、ネットワーク工事減少により減収。
- ・ 減収ならびにプロジェクトロスが発生により売上総利益が減少し、加えて販管費の増加により営業利益が減少。

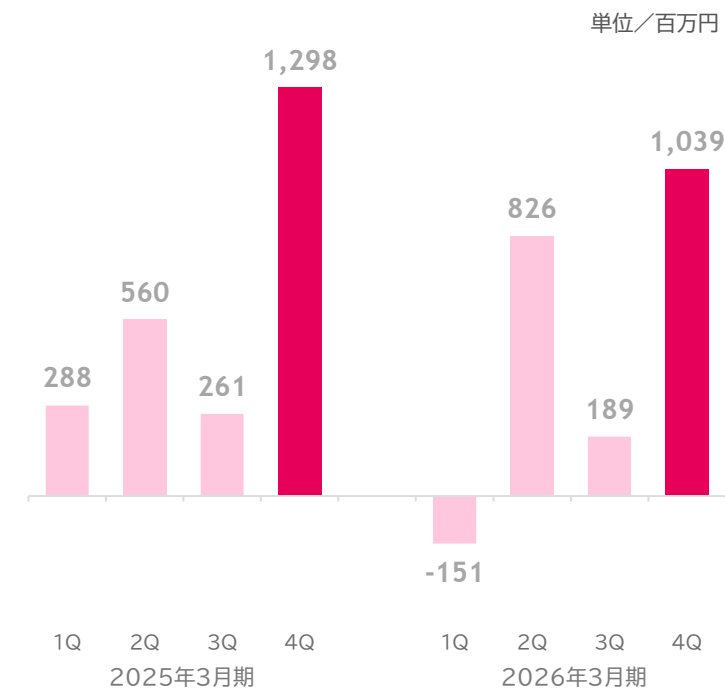
連結売上高



連結売上総利益



連結営業利益



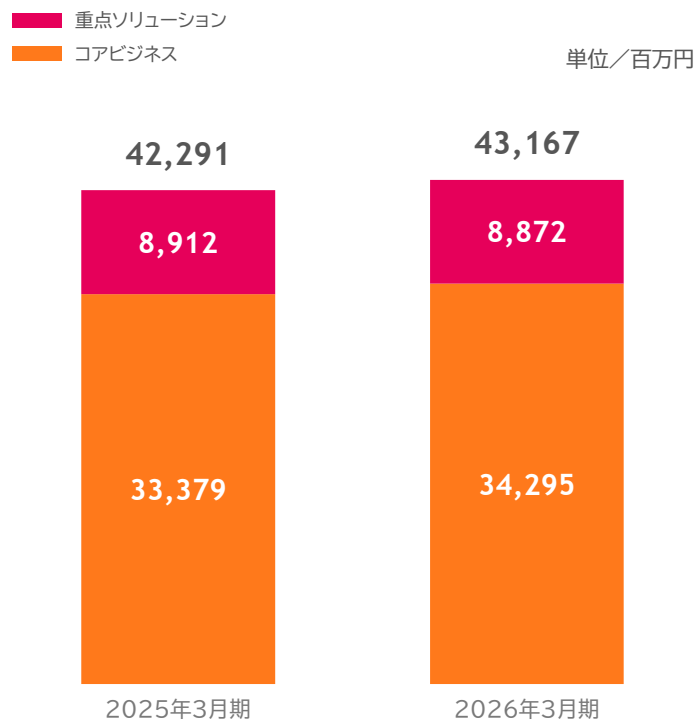
重点ソリューション

ペーパーレスソリューションは好調を維持し、インダストリーソリューションが増収となるも売上総利益は前期並み。Mobilityビジネスが始動。

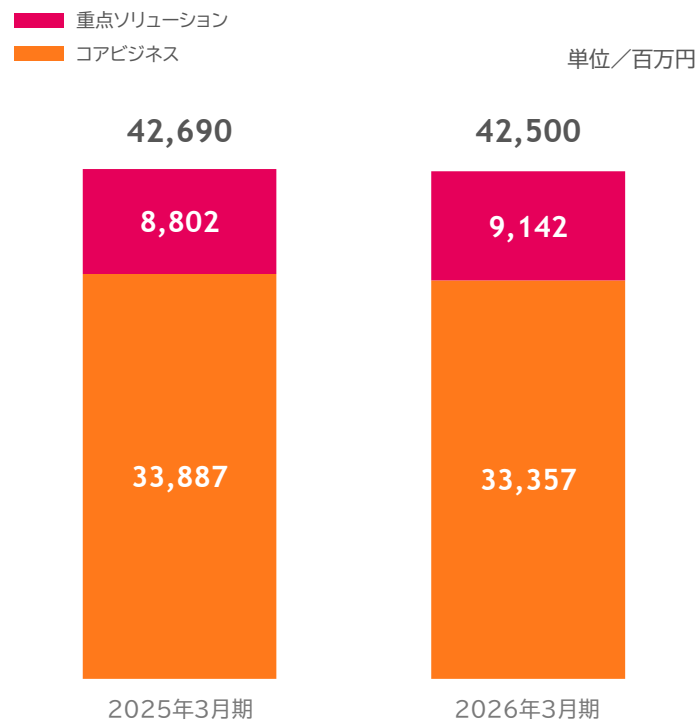
コアビジネス

ソフトウェアソリューションの受注高／売上高が伸長し、収益性が向上したことで売上総利益は堅調に推移。

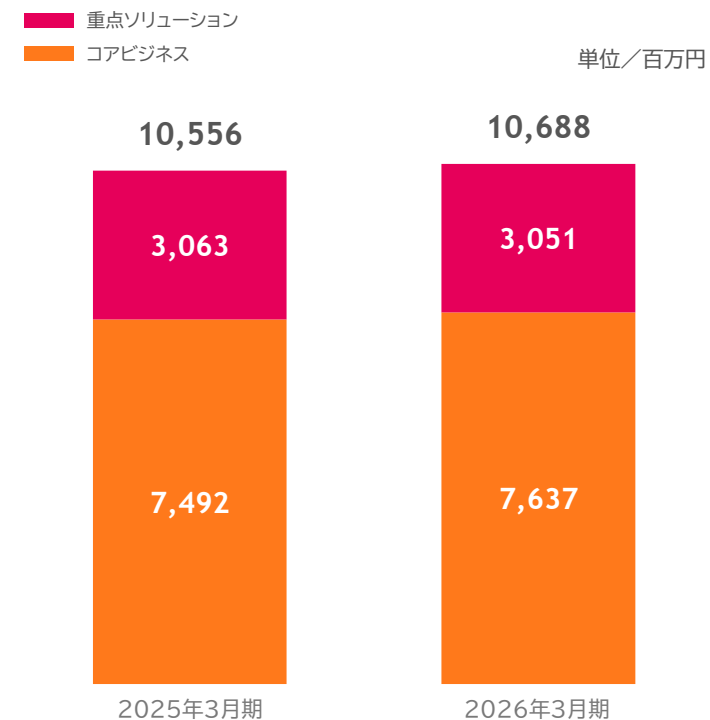
連結受注高



連結売上高



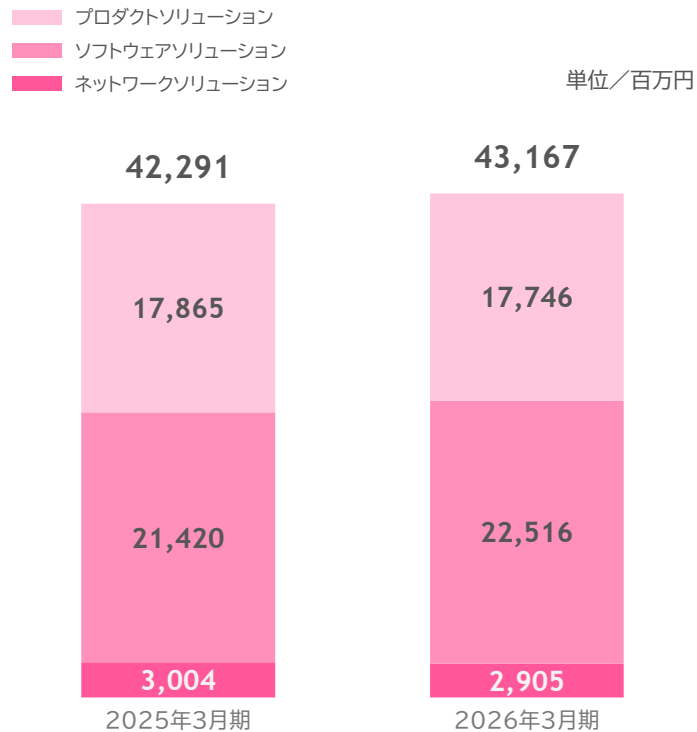
連結売上総利益



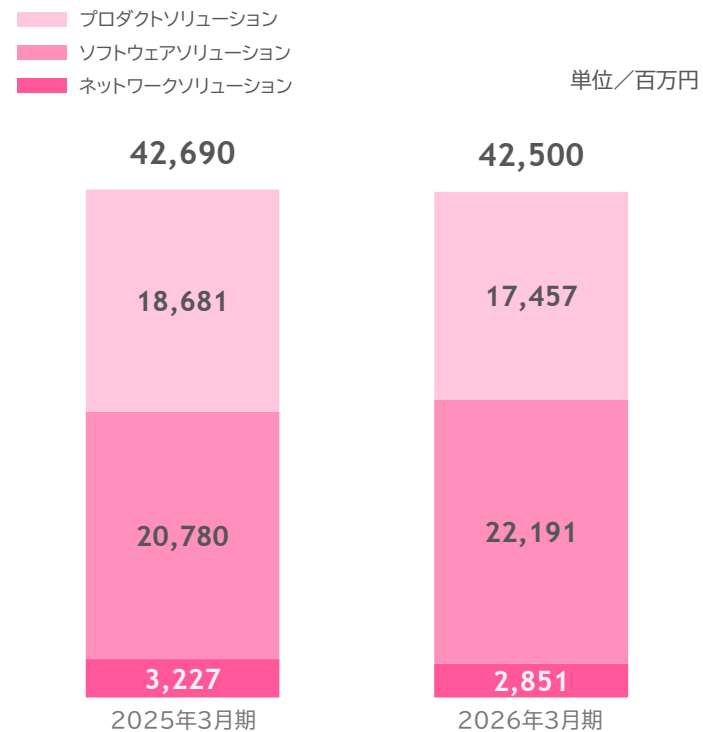
ソリューション区分別業績

- プロダクトソリューション** ハードウェア販売の減少は想定どおり、稼働資産の保守契約促進によりストック化が堅調に進捗。
- 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。
- 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、収益性は改善するも減収により売上総利益が減少。

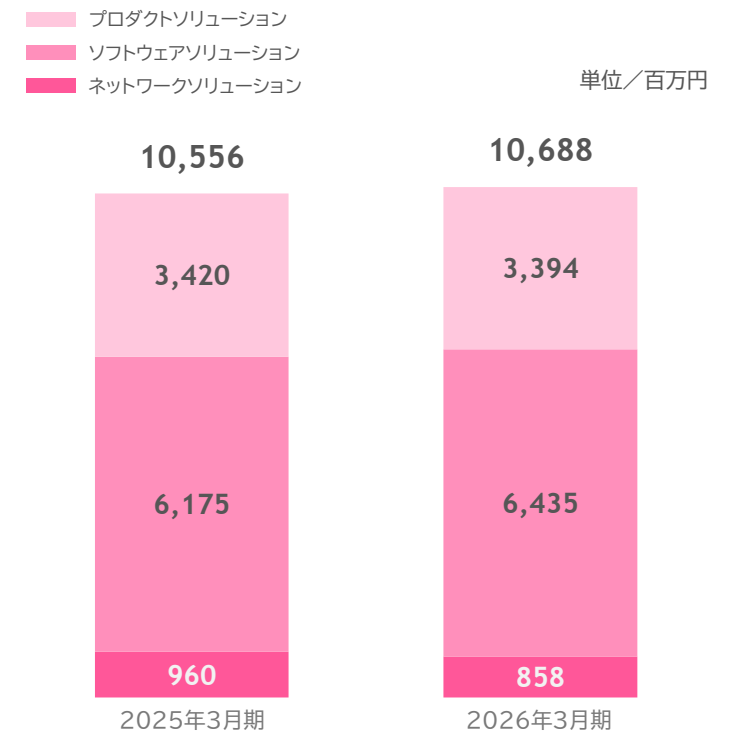
連結受注高



連結売上高



連結売上総利益



既存顧客の割合とストック比率

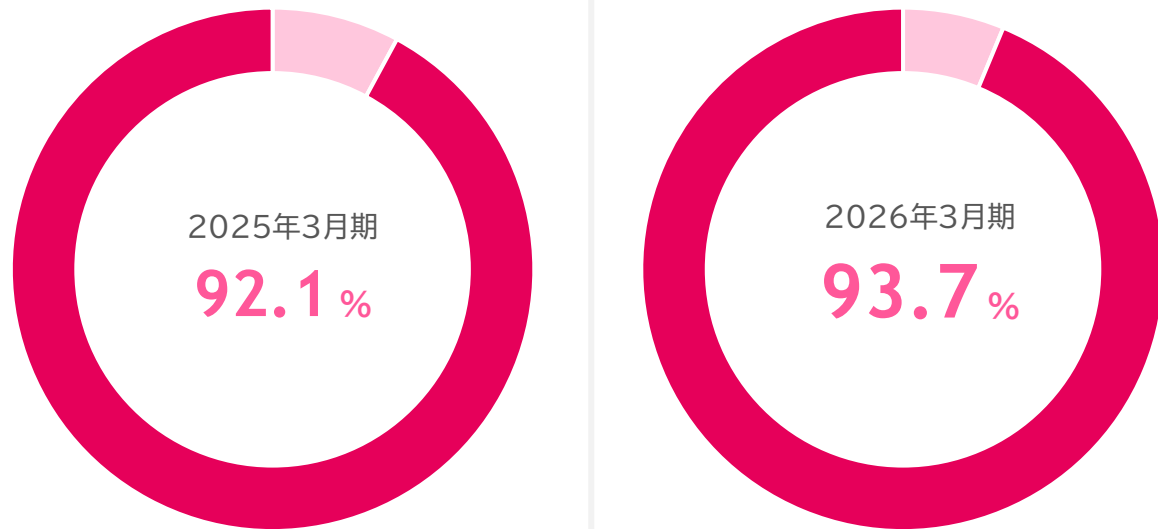
既存顧客売上高比率

顧客との密な関係性の構築により、ホワイトスペースの着実な案件獲得を進め**前期比 1.6pt UP**

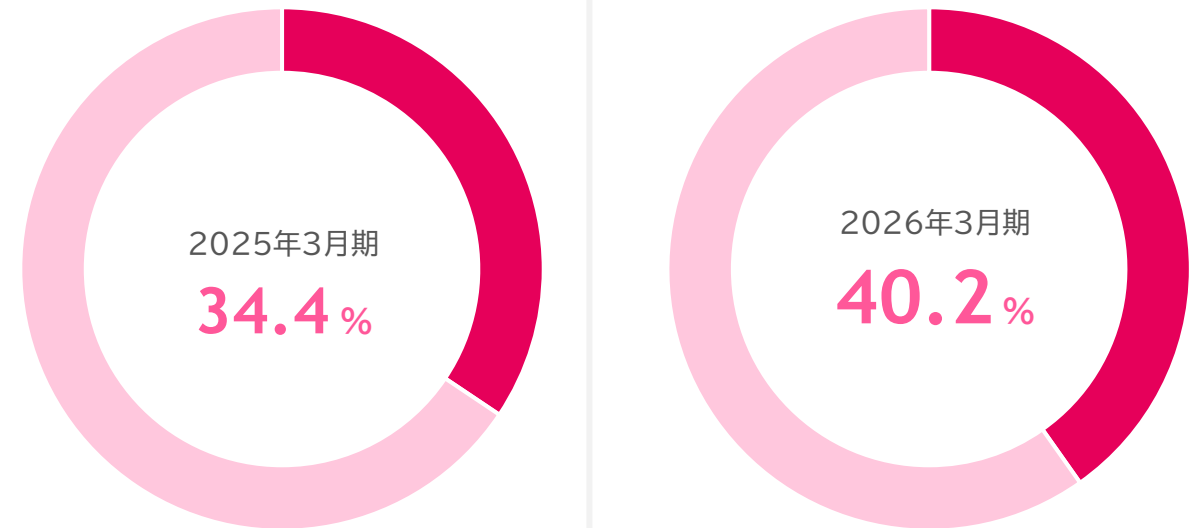
ストック売上高比率

稼働資産の保守契約促進と富士通との連携強化等により**前期比 5.8pt UP**

既存顧客売上高比率



ストック売上高比率



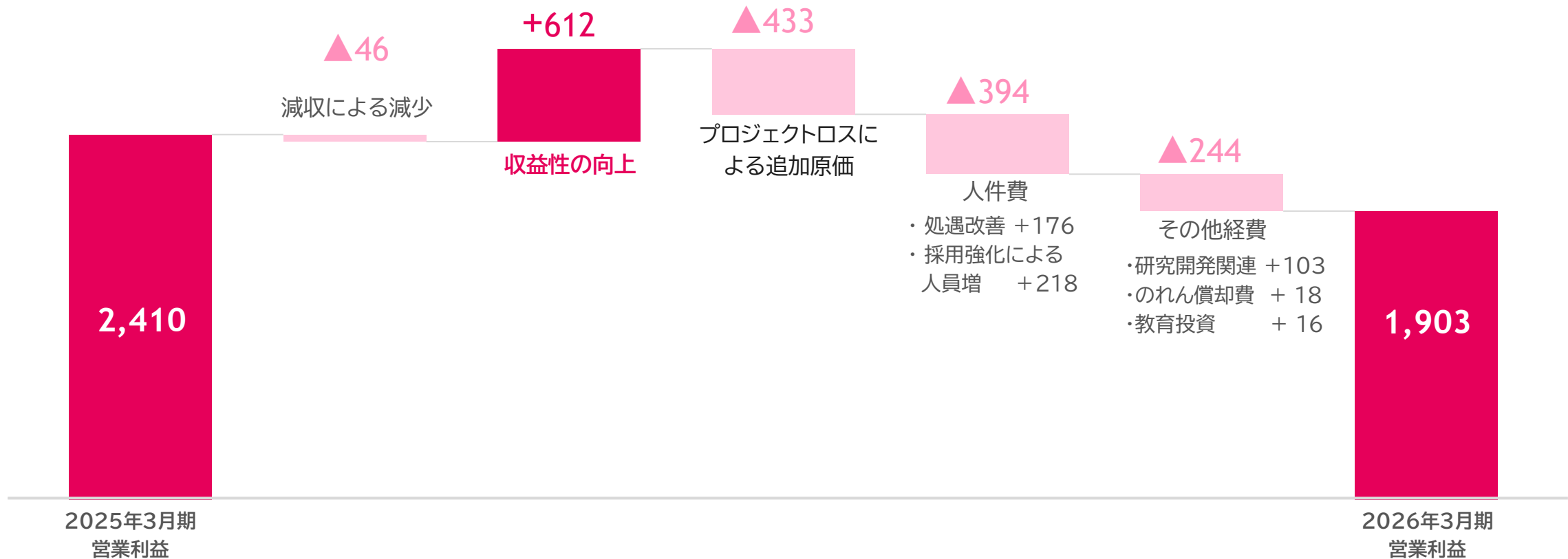
※ストックは3カ月以上の契約期間で、且つ以降の継続が見込まれる継続的なサービスです

※既存顧客比率とストック比率はいずれも当社単体の数字となります

営業利益の変動要因

- ・ソフトウェアソリューションへの事業シフトで収益性は向上したものの、プロジェクトロスにより追加原価を計上。
- ・自社ソリューションの研究開発、従業員の処遇改善／教育投資などの投資費用の増加を吸収できず営業利益が減少。

単位／百万円



連結貸借対照表

単位/百万円

	2025年3月期 期末	2026年3月期 期末	増減額	前期比
流動資産	21,490	22,635	+1,144	105.3%
固定資産	5,350	5,403	+53	101.0%
資産合計	26,840	28,038	+1,197	104.5%
流動負債	9,712	10,078	+365	103.8%
固定負債	4,407	4,206	▲200	95.4%
純資産	12,720	13,753	+1,032	108.1%
負債純資産合計	26,840	28,038	+1,197	104.5%
自己資本比率	47.2%	49.1%	+1.9(pt)	—

連結キャッシュ・フロー

- ・ 主に税金等調整前当期純利益の減少により営業CFが減少。
- ・ ブリットアプリケーション(株)の株式取得による支出と、政策保有株式の売却による収入等により投資CFが微減。
- ・ 配当金の増配や新たに実施した中間配当により財務CFが減少。

単位/百万円

	2025年3月期	2026年3月期	増減額
営業キャッシュ・フロー	1,319	754	▲565
投資キャッシュ・フロー	▲71	▲144	▲73
フリー・キャッシュ・フロー	1,248	609	▲638
財務キャッシュ・フロー	▲830	▲1,085	▲254
現金及び現金同等物の 期末残高	10,452	9,976	▲476

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		2024.3	2025.3	2026.3
① 人財育成指標	ア: 一人当たり生産性 (単位:千円)	15,950	15,625	15,164
	イ: 一人当たり教育投資(単位:千円)	107	118	135
② 流動性指標	ア: 離職率	6.4%	4.9%	4.9%
	イ: 技術者数増減(単位:人)	17	13	▲12
③ ダイバーシティ指標	ア: 女性管理職比率	6.6%	7.7%	8.4%
	イ: 男女間賃金格差(平均賃金の男女比) ※1	100:77	100:76	100:77
	ウ: 男性育児休業取得率	70.0%	37.5%	40.0%
	エ: 障がい者雇用率	3.5%	3.4%	3.0%
④ 健康・安全指標	ア: 健康診断受診率	99.4%	98.9%	100.0%
	イ: 重大な労災事故件数(単位:件)	0	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%	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)	68.4%	67.8%	69.4%

※1 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。

03. 中期経営計画「CANVAS TWO」の進捗状況

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。

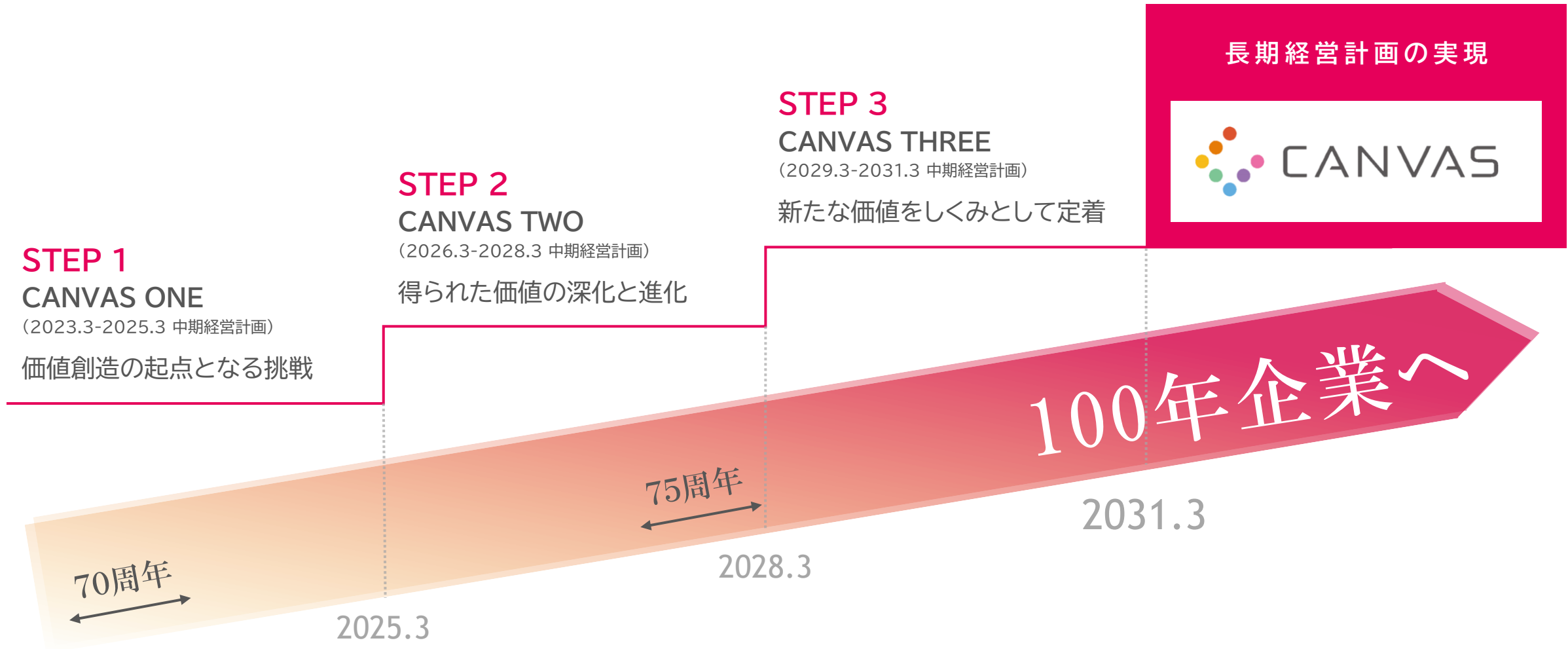
2030年 ビジョンステートメント

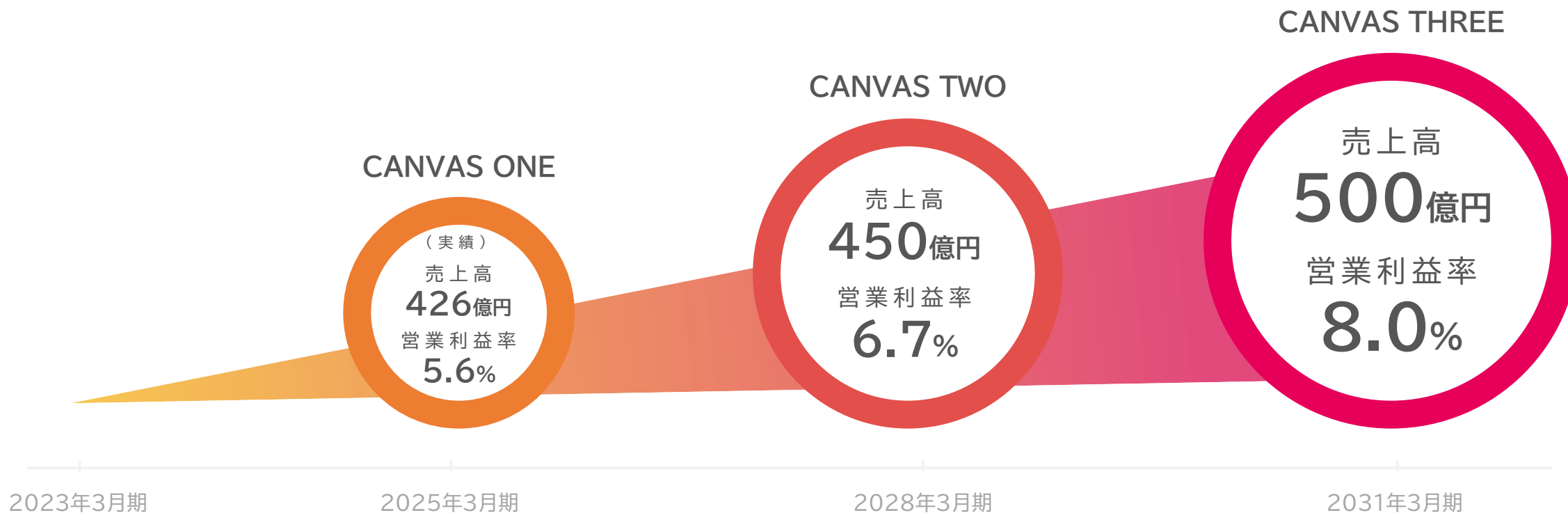
新たな価値提供への挑戦を続け、彩りのある企業へ

— Be Challenging, Be Colorful —

長期経営計画実現に向けたステップ

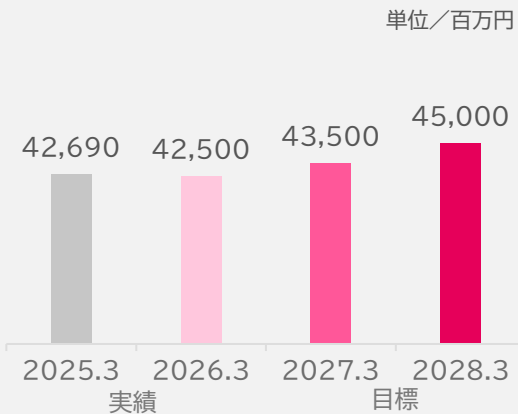
各フェーズに沿った中期経営計画を掲げることで、長期経営計画CANVASの実現を目指します。





“CANVAS TWO”における業績目標

売上高



2026年3月期 実績

42,500 百万円

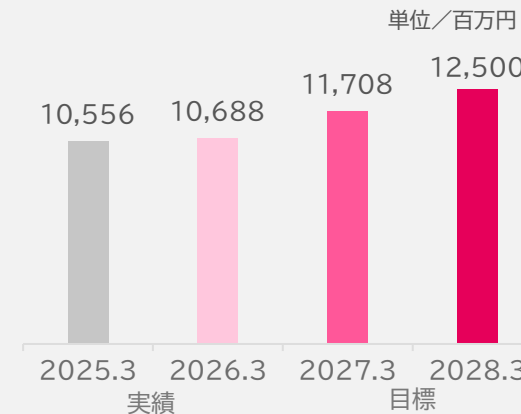
2027年3月期 予想

43,500 百万円

2028年3月期 目標

45,000 百万円

売上総利益



2026年3月期 実績

10,688 百万円

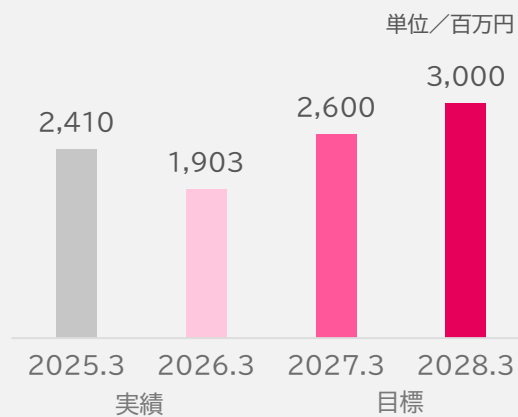
2027年3月期 予想

11,708 百万円

2028年3月期 目標

12,500 百万円

営業利益



2026年3月期 実績

1,903 百万円

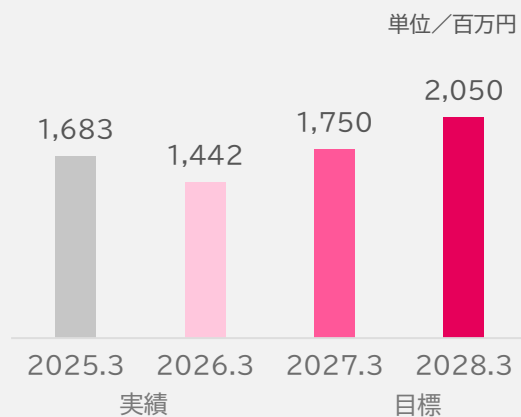
2027年3月期 予想

2,600 百万円

2028年3月期 目標

3,000 百万円

親会社株主に帰属する 当期純利益



2026年3月期 実績

1,442 百万円

2027年3月期 予想

1,750 百万円

2028年3月期 目標

2,050 百万円

中期経営計画「CANVAS TWO」

事業戦略



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



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

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

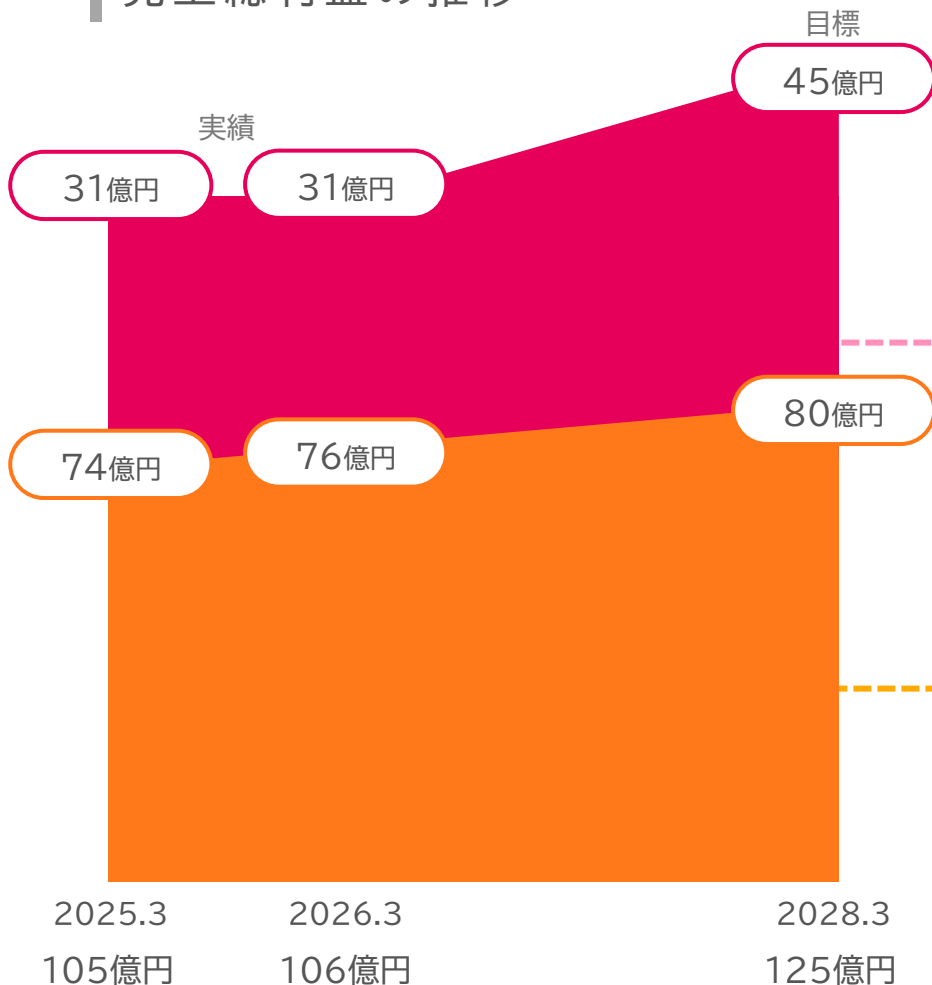
人財投資・教育投資と組織変革を通じ、
中長期的な成長を目指す

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。

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)

コアビジネス

- ◆ 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)

重点ソリューション

数字目標: 売上総利益

2026.3	2027.3	2028.3
31億円	39億円	45億円

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

課題

ターゲット市場の最適化: 成長性を考慮した企業規模・業務領域別のターゲット層の再定義
製品・サービスの競争力強化: 市場および顧客ニーズに応える付加価値の創出
収益力の向上: カスタマイズ機能のライブラリ化と再利用率向上による高粗利モデルへの転換

施策

自社・パートナーの**複数ソリューション**を組み合わせた戦略的アプローチ
新たなソリューションの投入と**新たなサービス／機能**の実装
(EBOM^{※1}ソリューション、ペーパーレスソリューション等)
システム開発、導入作業の**生産性向上**とリソースの**再配置**

※1 Engineering-BOMの略称で、設計部門が作成する部品表を指す。製造業の基幹システムの一部として導入される。

重点ソリューション

数字目標: 売上総利益

	2026.3	2027.3	2028.3
売上総利益	31億円	39億円	45億円

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)

課題

「D-Ever flex」の拡販強化: 業種特化テンプレートの作成と、マーケットアプローチの最適化
コンサルティング: サービスメニューの再定義と標準化によるビジネスモデルの強化
データ活用: システム連携による統合データの可視化(ダッシュボード)を企画・実装

施策

SaaS型ERP「D-Ever flex」: デジタルマーケティングと拡販体制の強化
コンサルティングビジネスへのリソースシフトとサービススコープの拡大
データ可視化を通じ、顧客のKPI向上に寄与するソリューションの拡販

コアビジネス

数字目標: 売上総利益

2026.3
76億円



2027.3
78億円



2028.3
80億円

- 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）

課題

収益構造の変革: 利益率の高いソフトウェアソリューションを主軸とした**ビジネスへの転換**
 大型プロジェクトの品質: 既存資産の再構築・刷新(モダナイゼーション)など**プロジェクトの推進**
 サポート力の強化: **サービス提供力の向上**と、システム運用およびサポート領域の最適化

施策

確実なシステムサポートを通じ**既存顧客内シェアを拡大(リカーリングビジネス)**
PM ※1 **教育**、**PMO** ※2 **機能強化**によるプロジェクトマネジメント・モニタリング体制の強化
システム運用・サポートビジネスの規模拡大(「D-Support」 ※3)

※1プロジェクトマネージャーの略称で、プロジェクト全体の品質・予算・納期を管理し、事業の利益創出を牽引する責任者。
 ※2プロジェクト・マネジメント・オフィスの略称で、プロジェクトを横断管理し、成功と収益性を最大化する専門組織。
 ※3「D-Support」は、当社が提供するシステム運用サービスの名称です。

財務戦略

約90億円(3年間累計)の成長投資
M&A中心に事業拡大と収益基盤強化

自己資本比率50%、
現預金水準60億円を目安に財務基盤

DOE3%を目安に安定配当、
株主優待含めた株主還元の拡充

進捗

1件のM&Aを実施

進捗

2026年3月末時点で
自己資本比率は**49.1%**

進捗

株主優待制度新設
期末配当に加えて**中間配当**実施

戦略

市場環境を踏まえつつ、
重点ソリューション拡大や
新たなソリューションに投資

戦略

社会情勢踏まえた
財務基盤の健全性維持

戦略

IRとSR強化
投資家説明会開催による対話
長期投資に応える**安定配当と増配**

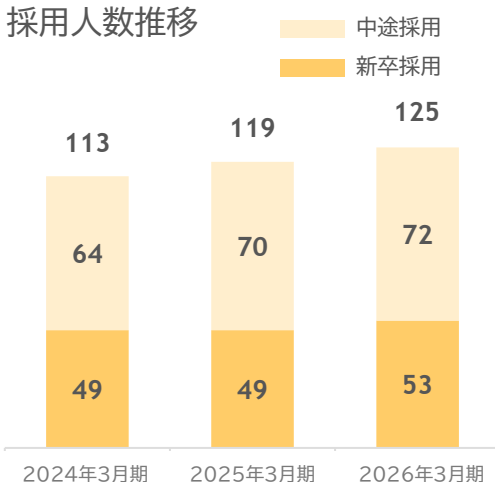
人財戦略

- 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）
- インクルーシブな企業文化変革と従業員エンゲージメント指数向上

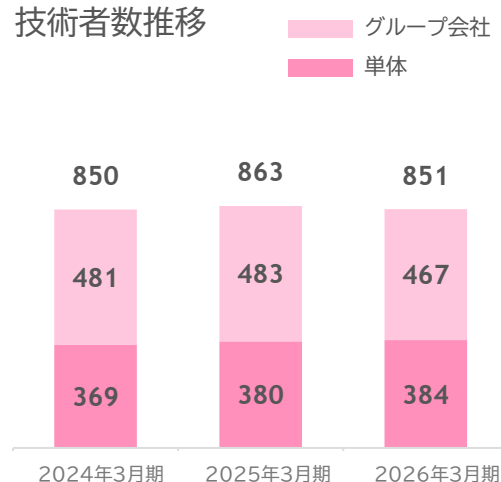
進捗

持続的成長を支えるエンジンとなる「現場人財」について、積極的な採用活動による獲得に加え、定着とスキル醸成に注力。次世代の経営を担うリーダー育成の「サクセッションプラン」本格稼働。継続的に育成・輩出する仕組み（パイプライン）を形成。イノベーションの源泉となる「DE&I」の全社浸透に向け、DE&Iポリシー公開。組織の生産性向上に直結するエンゲージメント指標も向上

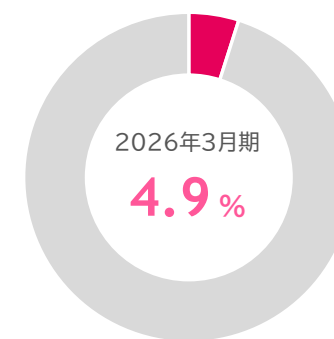
採用人数推移



技術者数推移



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。

1件のM&Aのほか、研究開発・人的資本への投資を実行し、2026年3月期は**10.7億円の成長投資**を実施
今後重点ソリューション投資計画実施予定、M&A投資も継続検討



04. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の見通し

- ・受注残高が堅調に積み上がり、既存顧客の継続案件、ストック増による収益基盤の安定化
- ・当社の注力領域「重点ソリューション」は、事業領域拡大による増収増益の計画
- ・一過性のプロジェクトロスに対応した追加原価については、2026年3月期に引き当て済み
- ・人的投資／重点ソリューションへの投資の継続による販管費増を織り込み

単位／百万円

	2026年3月期	2027年3月期	増減額
売上高	42,500	43,500	+1,000
営業利益	1,903	2,600	+697
(営業利益率)	4.5%	6.0%	+1.5(pt)
経常利益	1,991	2,680	+689
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,442	1,750	+308

05. 株主還元方針

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。

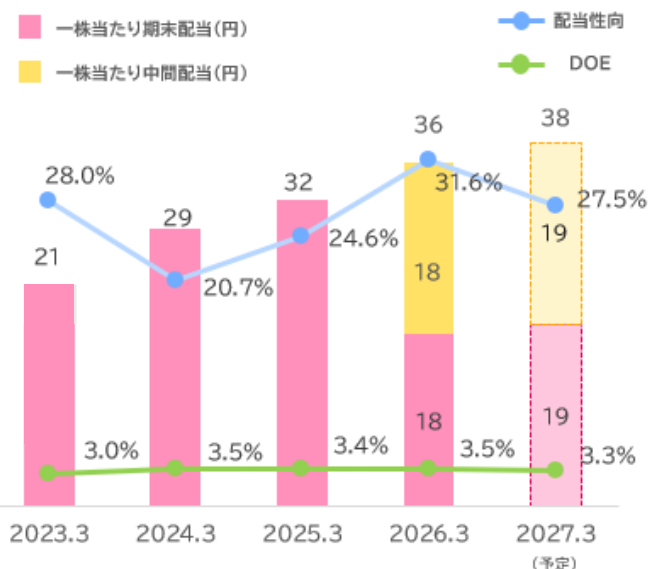
剰余金の配当

これまでの期末一括配当

新たに9月末を基準日とする
中間配当の実施

年間配当金
1株当たり 36円
[中間 18円
期末 18円]

2027年3月期は
合計 38円(中間19円 期末19円)
の配当を予定



株主優待

剰余金の配当に加え、株主優待制度を新設

所有株式数 1单元(100株)以上

継続保有期間に応じて
クオ・カード1,000または2,000円分をお届け



2027年3月期につきましても、
9月末時点の単元株主さまを対象に、
クオ・カードの贈呈を予定

06. APPENDIX

商号 **DAIKO XTECH 株式会社**
(呼称:ダイコウ クロステック)

本社所在地 東京都新宿区揚場町2番1号 軽子坂MNビル

代表者 代表取締役社長CEO 松山 晃一郎

設立 1953年12月1日

決算期 3月

資本金 1,969百万円 ※2026年3月末時点

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	間瀬 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 1,332名(連結) ※2026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

許可 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)]

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)]

プライバシーマーク 第21000268号

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

労働者派遣事業 派13-310678

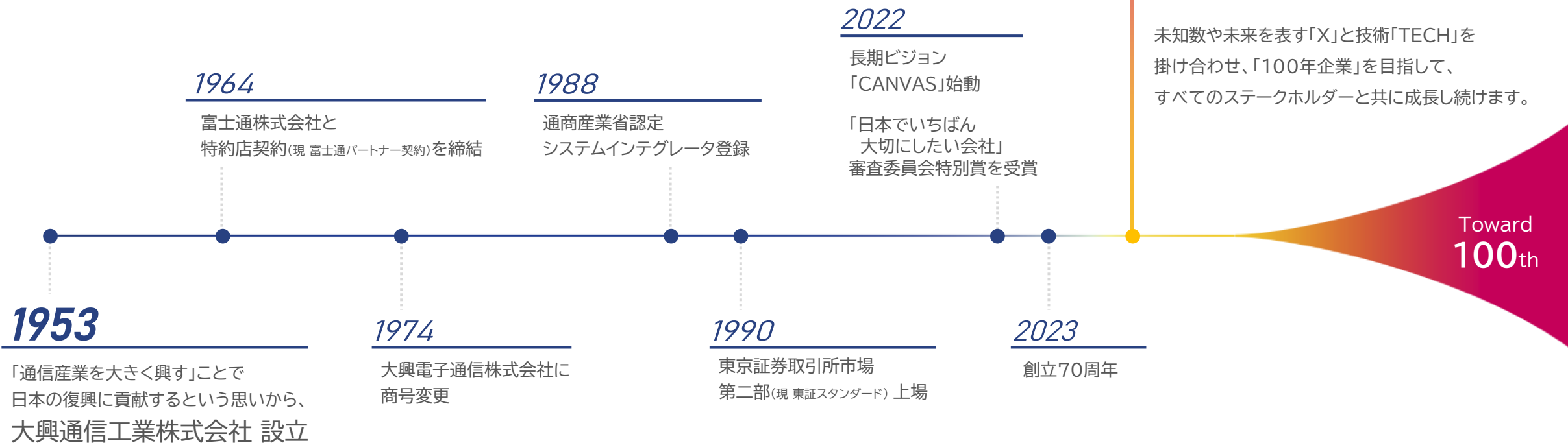
主要株主 富士通株式会社
 株式会社オービック
 株式会社ドッドウエル ビー・エム・エス
 DAIKO XTECH従業員持株会

主要なグループ会社 DAIKO NEXT LINK株式会社
 株式会社AppGuard Marketing
 株式会社DSR

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



ハイブリッド販売・生産管理システム

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販売・生産管理システムです。

『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^{※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

自動車部品サプライヤー向け統合生産管理システム

D-PaSS

(ディーパス)

D-PaSSは、自動車部品サプライヤー向けの統合生産管理システムです。計画生産と看板生産に対応し、得意先内示を基に計画立案・所要量計算を行うことで、需要変動にも柔軟に対応。業界特有の商習慣に対応したマスタ設計により、進捗・実績を一元管理します。

自動車業界の
計画生産と
看板生産
に対応

- 特徴 1 計画生産と看板生産が混在可能な生産管理システム
- 特徴 2 自動車業界に特化した項目/マスタ情報を標準装備
- 特徴 3 主要自動車メーカーに対するEDI対応実績も豊富

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。

調達コスト
60%削減^{※2}

- 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

クラウド型 WEB-EDI サービス

EdiGate/POST

(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!^{※2}

- 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

※1 当社調べによる ※2 当社導入事例による

WEB 給与明細配信サービス



(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てお悩みのお客さまでも安心です。

特徴 1 用紙や郵送料などのコスト削減

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

コスト削減効果
年間 **52** 万円
以上!※1

IT 運用サポート



(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。

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

専用
サポート要員
がシステム
運用を支援

コンポーネント型 ERP



(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

ゼロトラストエンドポイントセキュリティ



(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 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

米国政府機関で
長年の
使用実績!

※1当社導入事例による

▶ 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

▶ 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)

「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。

企業の
基幹業務を
オールインワン
でサポート

- 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

▶ 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。

スマホを内線化
どこでも電話
対応可能!

- 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

▶ 経営基盤ソリューション (会計・人事給与)

SuperStream-NX

(スーパーストリーム)

SuperStreamは、会計・人事給与をはじめとする業務を支える導入実績10,000社超の経営基盤ソリューションです。直感的でシンプルな画面設計により高い操作性を実現し、場所を問わず柔軟な運用が可能。AI-OCRの活用により、業務効率化と生産性向上を支援します。

導入実績
10,000社超
オンプレ&
クラウド対応

- 特徴 1 会計・人事給与の統合基盤による業務効率化 内部統制など、監査にも対応しやすい
- 特徴 2 KPIにもとづく経営分析、単体/グループ全体の経営状況が一目でわかる
- 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

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

就学时：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

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/>

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