

イベントス主催
個人投資家向けIRセミナー

DAIKO XTECH株式会社 証券コード:8023

2026年8月19日

今回のセミナーでお伝えしたいこと

- DAIKO XTECHの事業概要と特長
- 今後の成長戦略

今回のセミナーでお伝えしたいこと

- DAIKO XTECHの事業概要と特長
- 今後の成長戦略

DAIKO XTECH は、

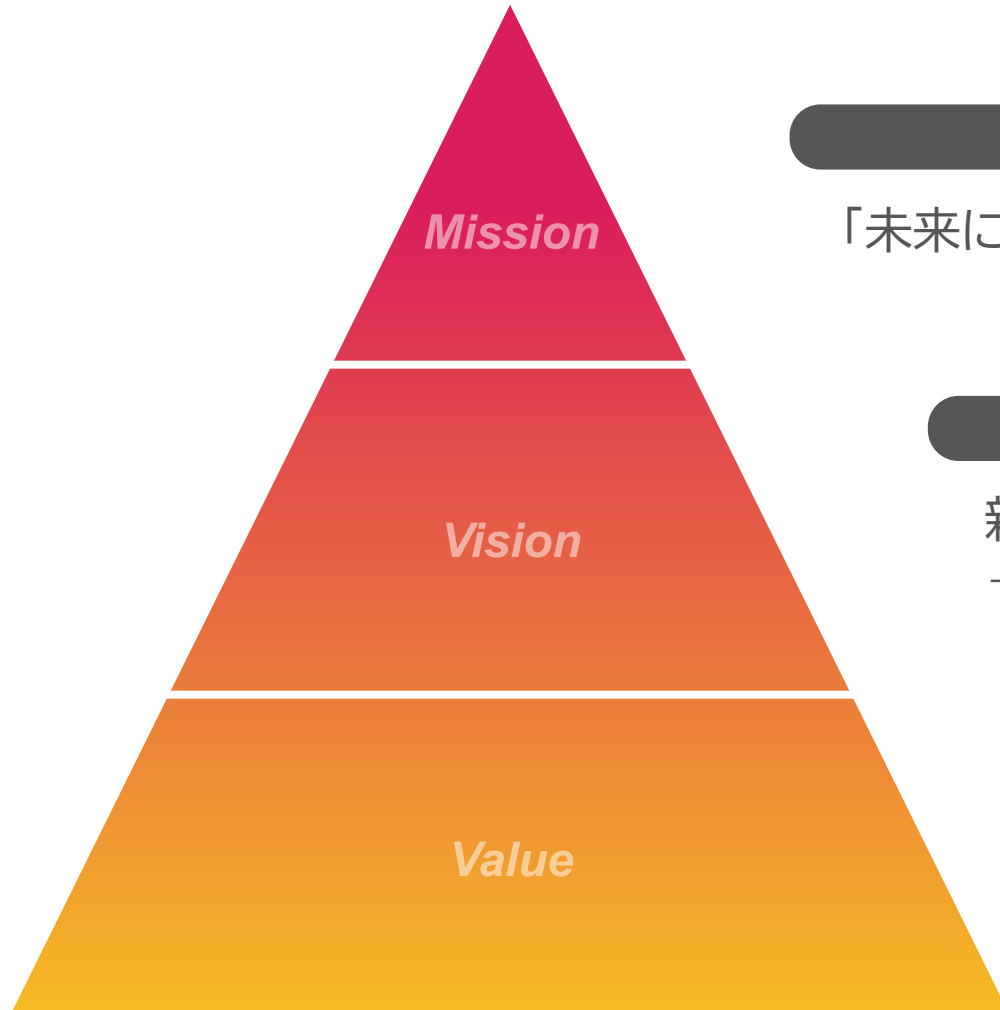
未来に問いかけ、「価値あるしくみ」で応える

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

会 社 名	DAIKO XTECH株式会社		
設 立	1953年12月1日		
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		
資 本 金	1,969百万円	※2026年3月末時点	
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		
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		



Group Mission

「未来に問いかけ、価値あるしくみで応える」

Vision Statement for 2030

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－

Value（グループで共有する価値観）

五方良し経営

①社員 ②パートナーさま ③お客さま ④地域社会 ⑤株主さま

五方良し ▶ 社員・パートナーさま・お客さま・地域社会・株主さま

近江商人の理念 「売り手」「買い手」「世間」の三方良し
＋
「パートナー」「株主」の二方を追加

五方良し経営 主な実績

- 第12回「日本でいちばん大切にしたい会社」大賞 審査員特別賞を受賞
- 青空農園※における障がい者雇用
- 各種株主還元施策(株主優待の導入、剰余金の配当 等)の実施

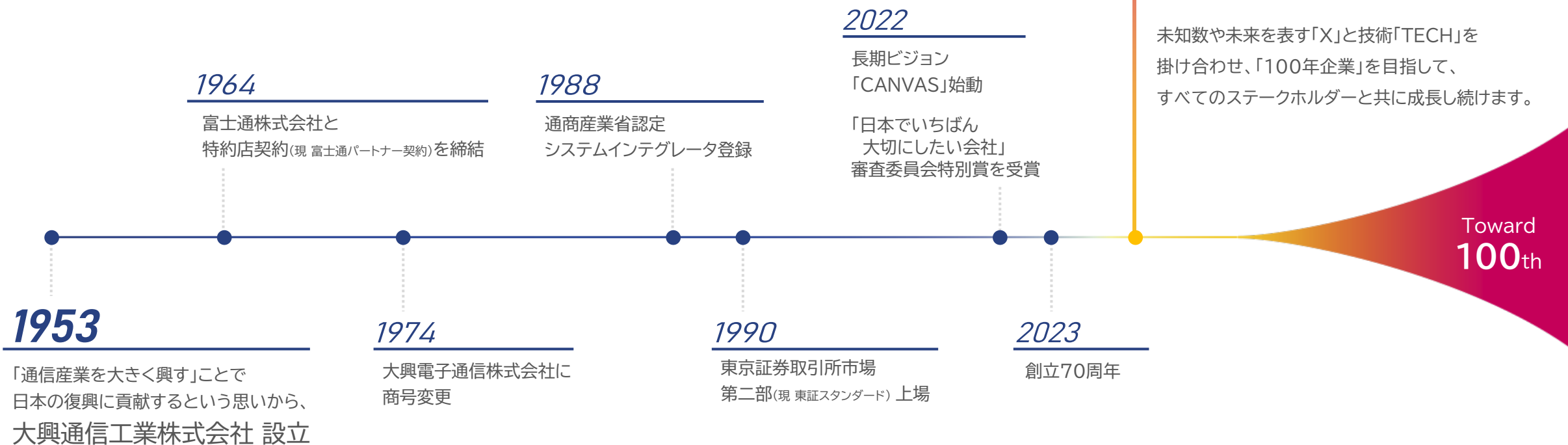


今後も、当社を取り巻く”五方”のステークホルダーの皆さまにとって、
中長期的な価値が持続的に循環する経営に取り組んでまいります。

お客さまと築いた70年を礎に

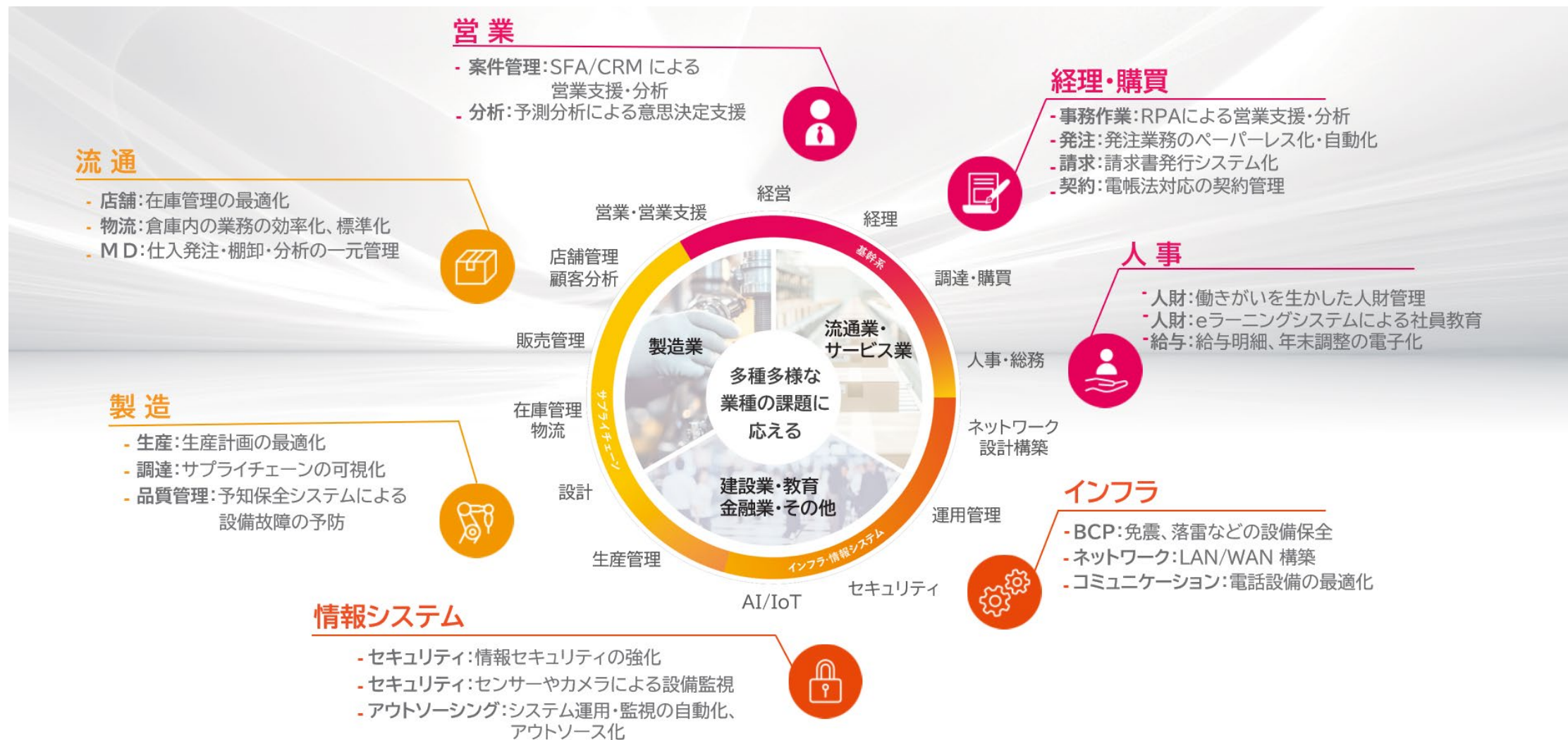
いま、さらなる変革のとき

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。



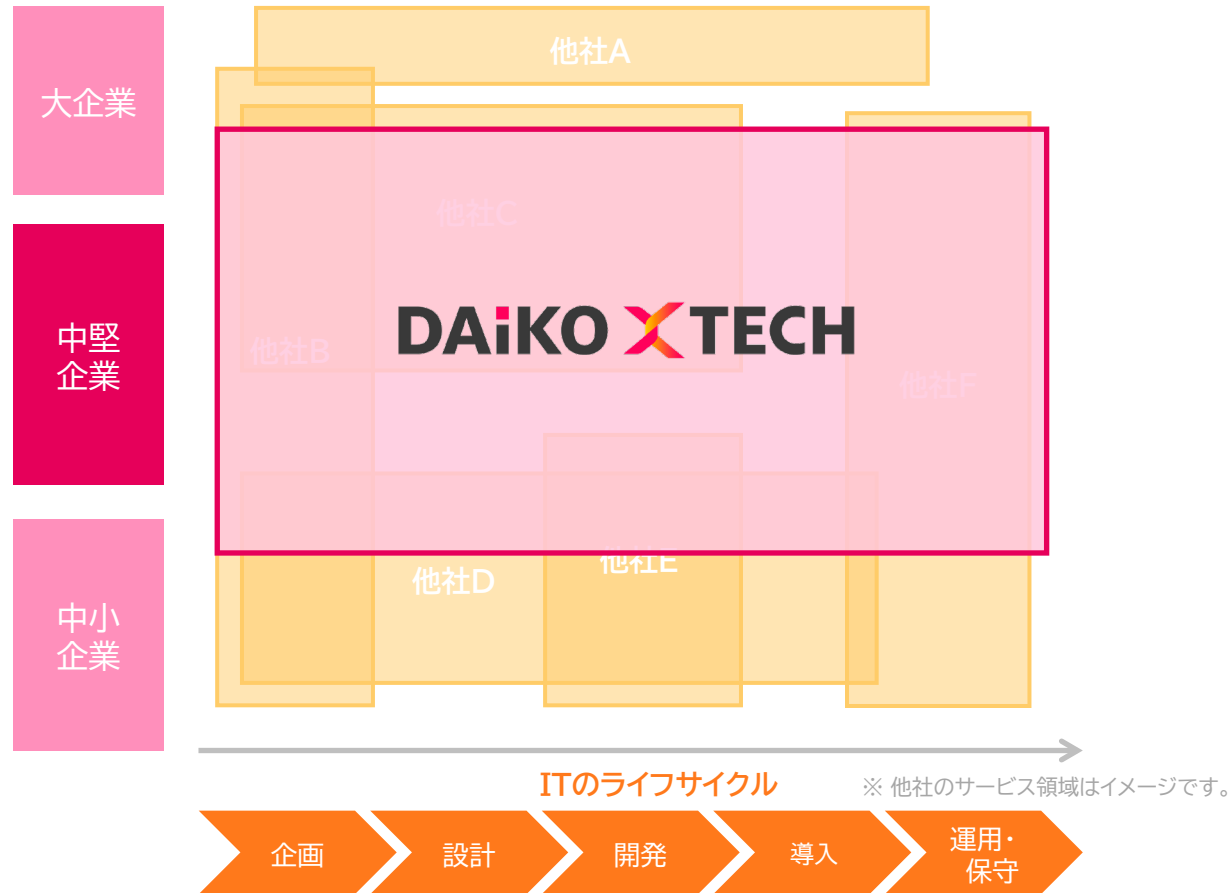
当社グループが提供するサービス領域

DAIKO XTECHグループは、お客さまの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。



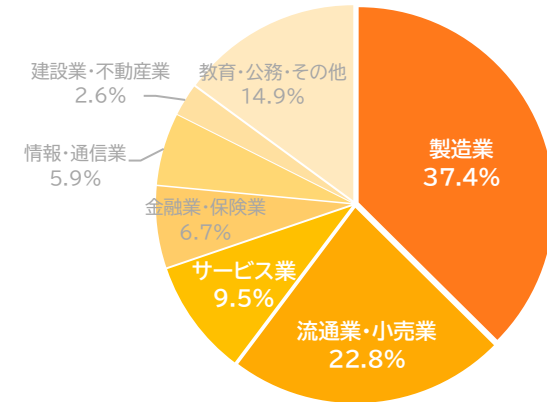
当社グループがサービスを提供している顧客

顧客の7割強が年商1,000億円未満の中堅・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

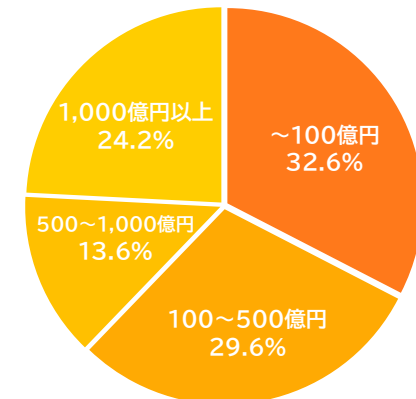
製造業や流通業・小売業を中心に幅広い業種に対応しています。



※ 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

70年以上の業歴で培ってきた取引基盤が最大の強み

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

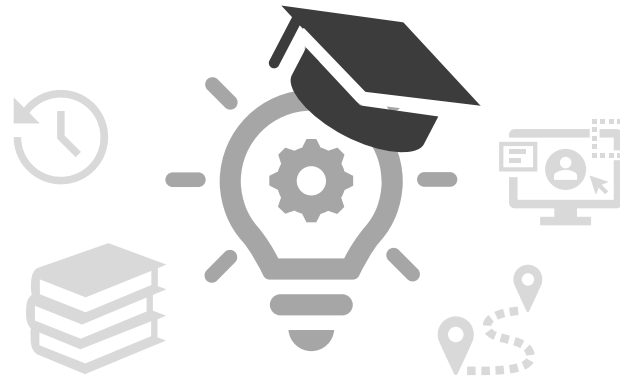


2,800社を超えるパートナーとの連携と自社ソリューションを活かし、幅広い業界ニーズに最適な提案を提供。

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

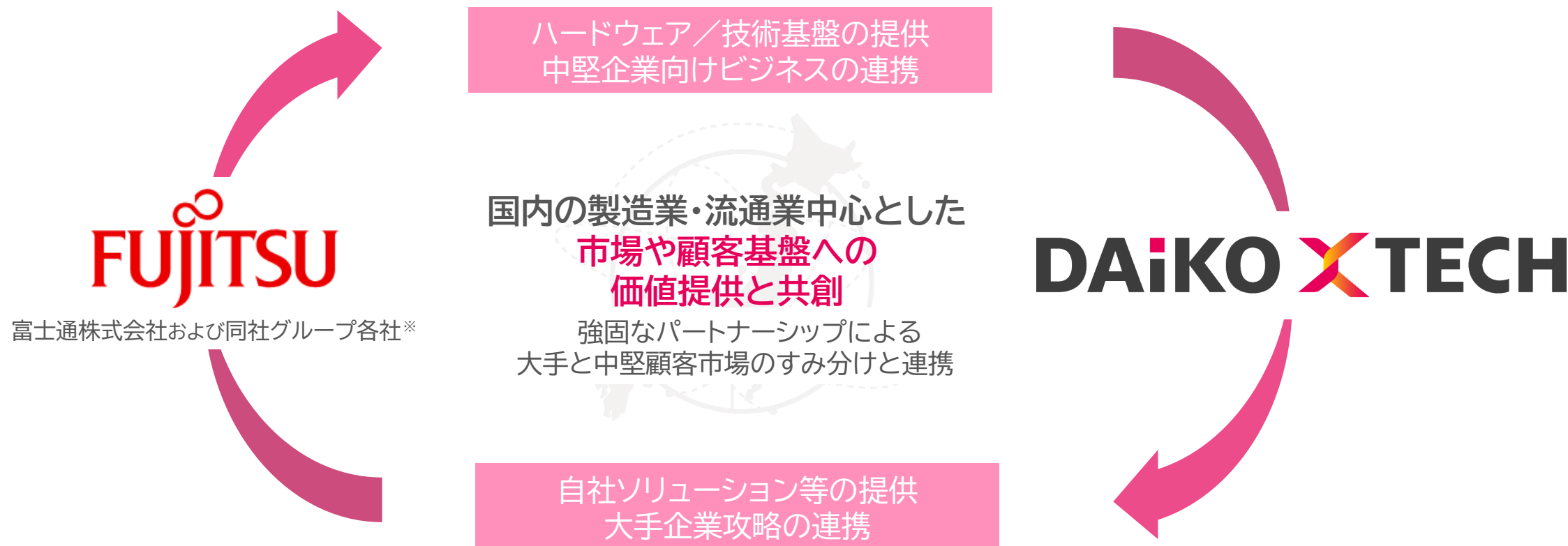


大手・中小を問わず幅広い企業への導入実績と全国を網羅するサポート体制を強みに、現場ごとのニーズに応じた柔軟かつきめ細かいサポートを実現。

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

相互連携し価値を創出・共有するしくみ

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。



※ 当社の主要株主であり、最大の仕入先・販売先でもある重要なパートナー

今回のセミナーでお伝えしたいこと

- DAIKO XTECHの事業概要と特長
- 今後の成長戦略

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、

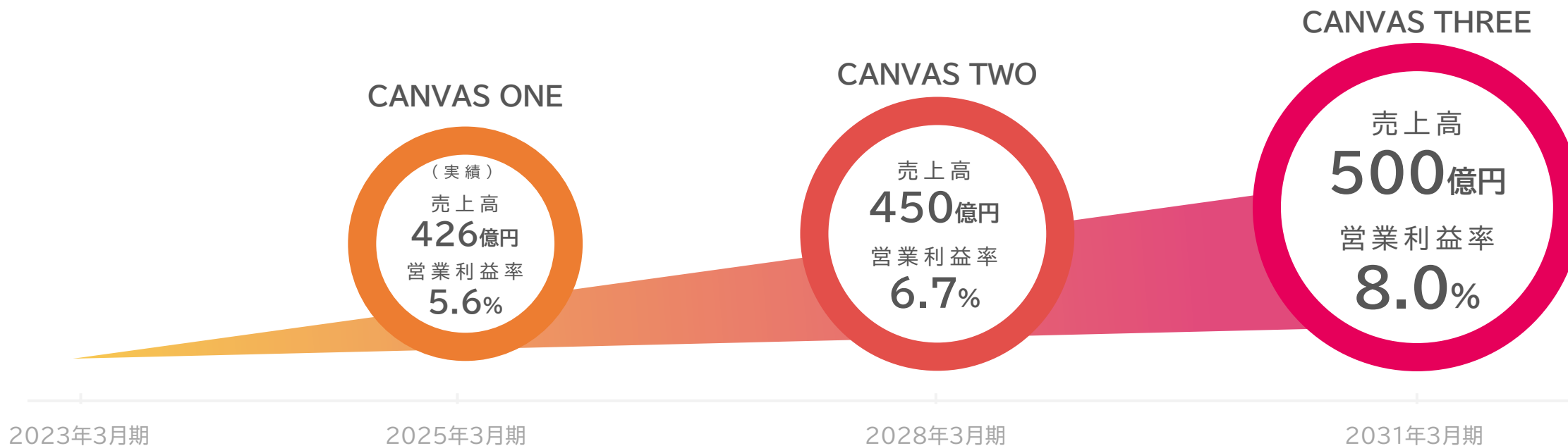
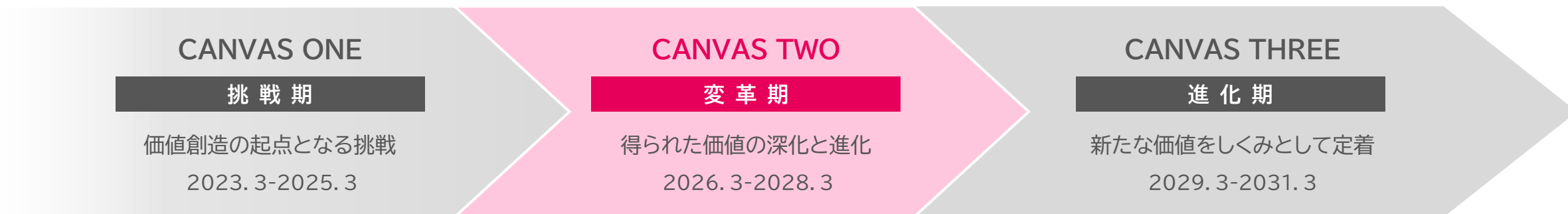
新しい価値の共創の実現を目指した長期経営計画 “  CANVAS ” を策定しております。

2030年 ビジョンステートメント

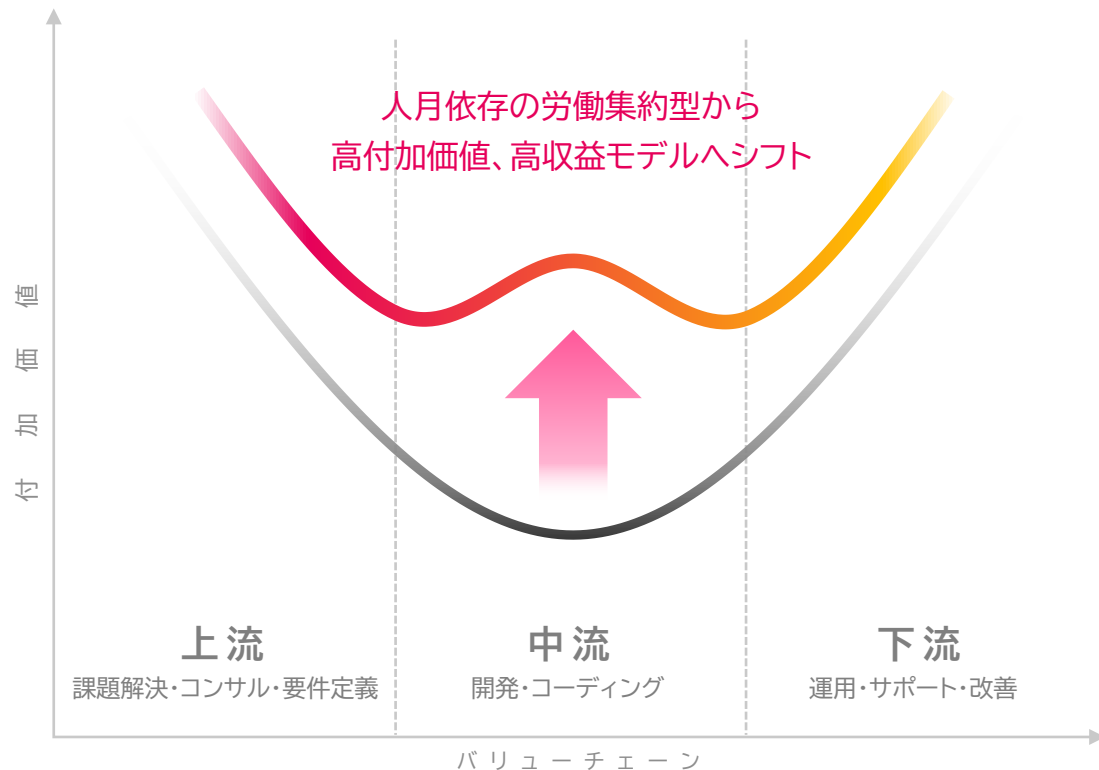
新たな価値提供への挑戦を続け、彩りのある企業へ

— Be Challenging, Be Colorful —

2031年3月期に**売上高500億円、営業利益率8.0%**を目指す。



SIビジネスにおける「スマイルカーブ」



安定性と収益性を両立する事業構造
進化したスマイルカーブの実現に向けた

戦略的な投資が必要

① 上流工程への参画

付加価値の高い上流工程への参画に向け、新たなサービスを提供。
上流からの参画により競争優位性を獲得する。

② 中流工程での自社ソリューション活用による高利益率化

ニーズの高い中流工程では、自社ソリューションの活用やパッケージ化を推進。
ソリューションの強化と工数削減により、高利益率化を図る。

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

③ 下流工程への参画とリカーリング型へのシフト

下流工程のサービス強化・リカーリング型へのシフトを進め、
バリューチェーン全体で継続的な価値を提供し、
収支基盤の強化(スマイルカーブの底上げ)を図る。

コアビジネス

既存領域

長年培ってきた顧客基盤を有し、当社の安定した収益基盤を担う既存領域

当社グループの事業ポートフォリオと成長モデル

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

重点ソリューション

プロダクトソリューション

サーバ、PC、ライセンス

ソフトウェアソリューション

自社ソリューション・パッケージの導入・カスタマイズ

ネットワークソリューション

インフラ基盤構築

コアビジネス

プロダクトソリューション

サーバ、PC、ライセンス

ソフトウェアソリューション

システム受託開発、運用

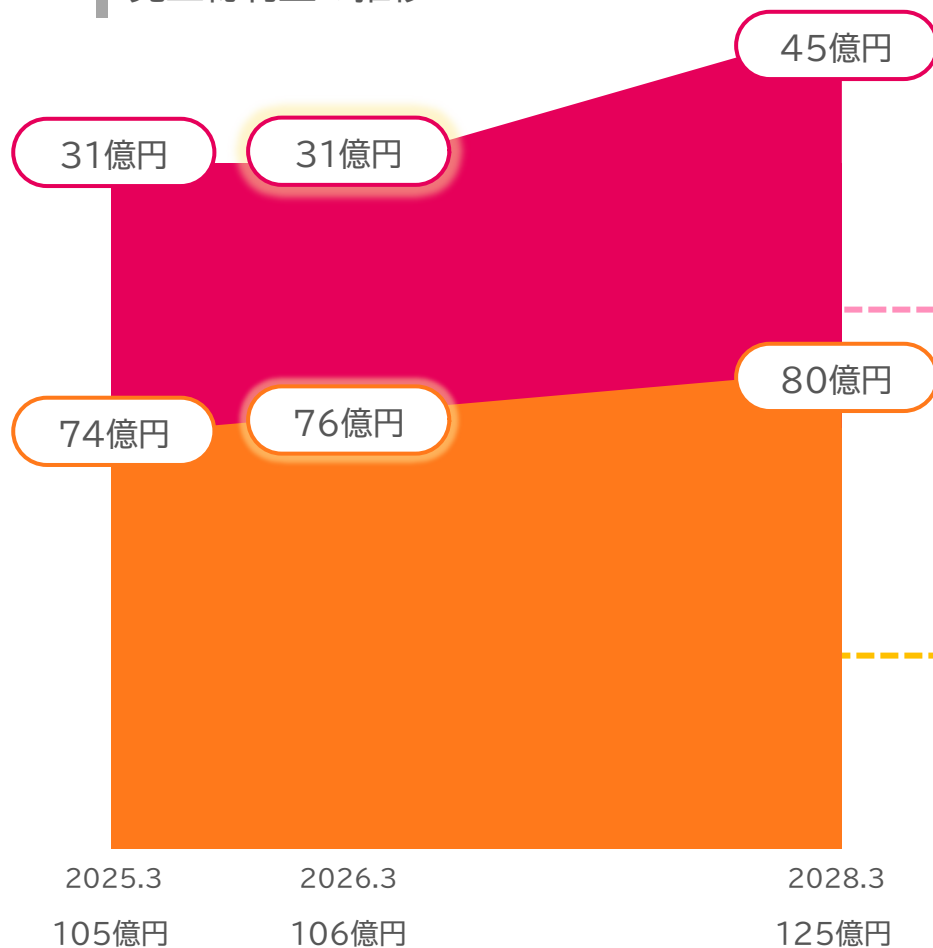
ネットワークソリューション

インフラ基盤構築

コアビジネスの顧客基盤である2万社に対し、
高成長・高収益である自社ソリューションのクロスセルを推進し、利益率の向上を図る

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

自社ソリューション

会計／セキュリティ／IoT

新規領域

ERP

HR

コンサルティング

データ活用

コアビジネス

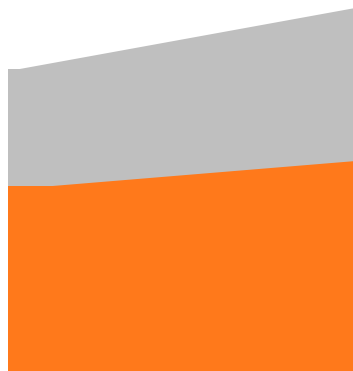
既存領域

モダナイゼーション

製造／流通業

保険／共済

サポートビジネス

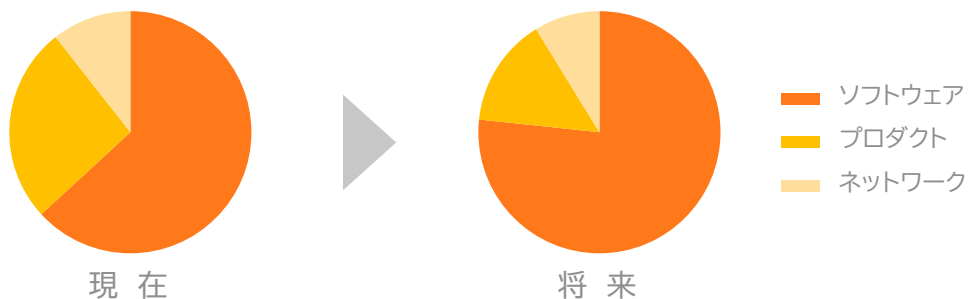


コアビジネスの高付加価値化

価値提供の基盤となるソフトウェアソリューションにリソースを集中し、
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

一過性の売り切り型から継続的な価値を提供できる
リカーリング型のソフトウェアソリューションに注力

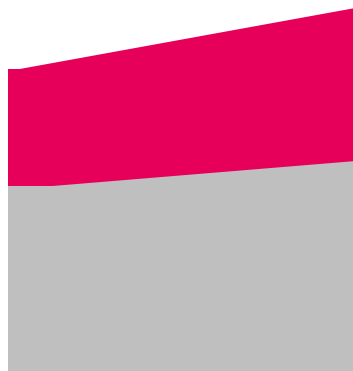
コアビジネス ソリューション区分別構成比イメージ



コアビジネスにおける
売上総利益率イメージ



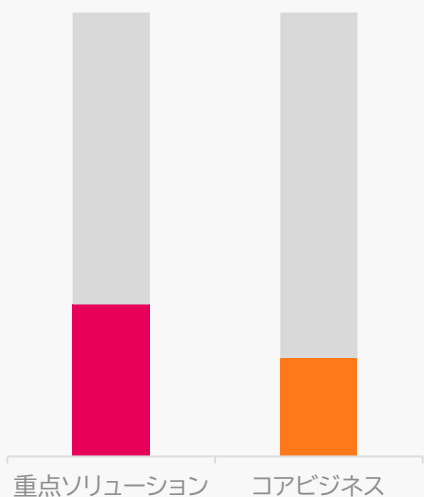
一過性の収益から継続的な
収益モデルへの移行により、
安定性と収益性を両立する
高収益事業構造を実現



重点ソリューションの育成

収益性や成長性の観点で優位性を持つ重点ソリューションに注力し、
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

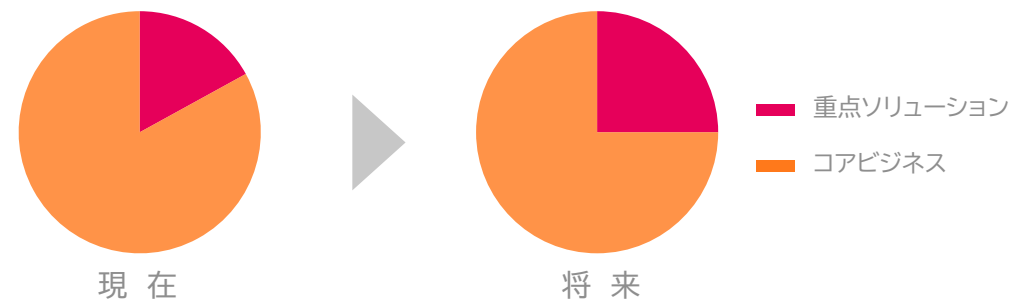
売上総利益率イメージ



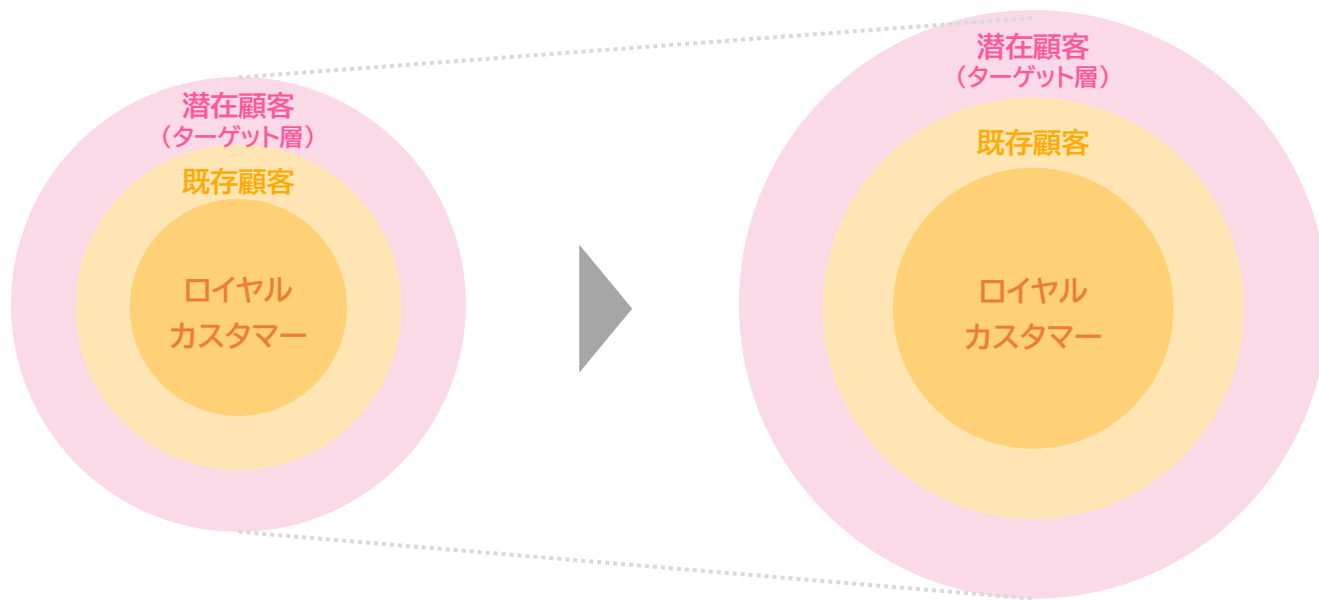
コアビジネスと比べ
重点ソリューションは
収益性が高い

重点ソリューションへの投資強化により構成比を拡大し、
売上総利益率の向上と持続的成長を実現

事業ポートフォリオイメージ



進化したスマイルカーブの実現に向けて、他社とも協業しながら、
ユーザビリティの向上・サービスの拡充・ターゲット層の拡大に取り組む。



① ターゲット層の拡大

中堅・中小企業を中心とした顧客基盤に加え、
新たな顧客層を見据えたソリューションを拡充し、
市場開拓を図る。

② 既存基盤の深耕

製造業向けソリューションの高度化や
ラインナップ拡充を通じ、
既存顧客基盤の深耕と市場シェアの拡大を図る。

① ターゲット層の拡大

2025年9月

DAIKO XTECH

×

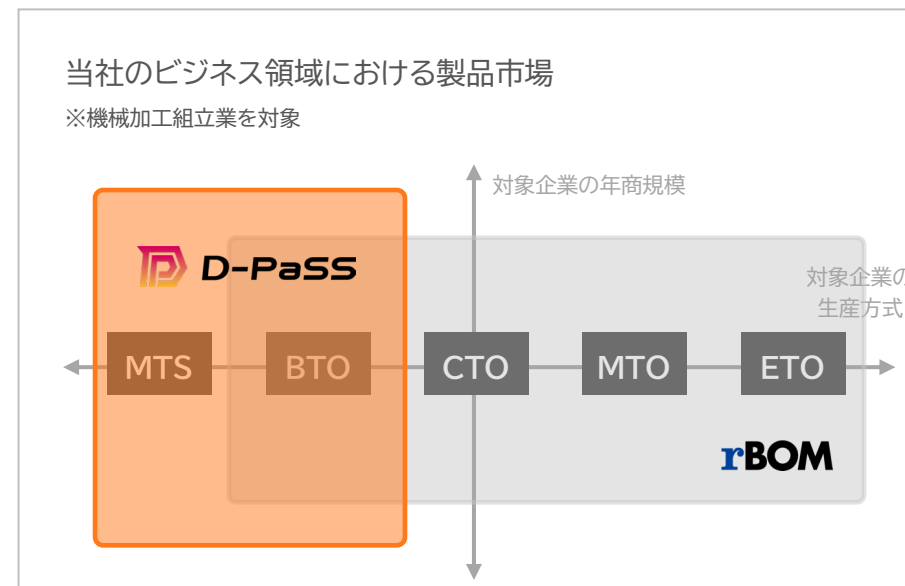
BULiT

トヨタ生産方式(かんばん生産)対応の生産管理システム  **D-PaSS** の獲得

M&Aにより、MTS領域をカバーする
生産管理ソリューションを新たに獲得



ソリューションラインアップの拡充を通じ、
製造業領域での競争力を強化



① ターゲット層の拡大

2026年8月

DAIKO XTECH



Tience

購買クラウドサービス **Tience^{2.0} ProcureSuite** の販売・サービス提供開始

ジーニーラボ社との協業により、大手企業特有の
複雑な商習慣に対応可能なソリューションを展開



エンタープライズ領域への展開を通じ、
事業機会の拡大を図る



② 既存基盤の深耕

2026年7月

DAIKO XTECH



MISUMI



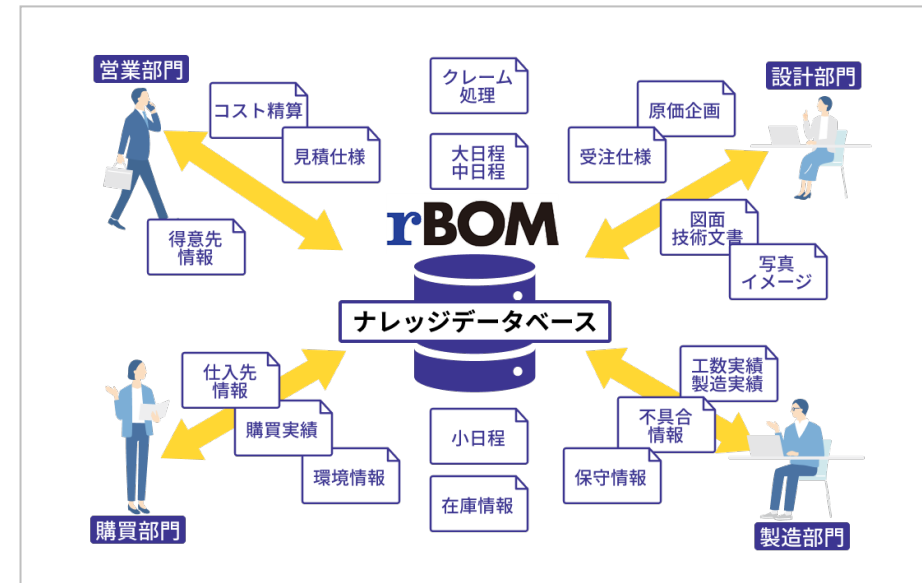
株式会社 テクノア

個別受注生産向け 生産管理システム **rBOM** での連携

ミスミ社の商品データベース(3,000万点超)との連携により、
情報取得が自動化し、ユーザビリティが向上



サービス価値の向上を通じ、
顧客基盤の拡大を図る



現在

戦略的投資フェーズ

- 高付加価値・高収益モデルの実現には一定の時間を要するため、現在は戦略実現に向けた基盤構築の過渡期であり、次の成長に向けた「戦略的な踊り場」
- 戦略実現に向けた「製品開発」「人財育成」「リソースシフト」を同時並行で実行中
- 事業基盤を早期に整え、さらに強化することで、CANVAS TWO最終年度より本格的な利益成長の実現を目指す

次なる飛躍への「踊り場」



実行中のコア・アクション



ソリューション
投資

- 戦略的な事業提携やシステム投資で重点ソリューションの競争力を強化
- 自律的な拡販・導入を可能にするソリューション確立を加速



人財育成 &
サポート体制強化

- 上流工程人財・PMOの育成を急務として推進
- 高付加価値な下流サポート体制拡充しリカーリング収益の受け皿を構築



組織再編 &
成果創出

- 事業部制による迅速な意思決定で、過渡期の成果創出に注力
- 既存顧客へ重点ソリューションをクロスセルし、LTV※を最大化

※ LTV(Life Time Value:顧客生涯価値)

成長投資推進

- 成長投資 3年間累計 約**90億円**
- M&Aを中心とした積極的な投資を計画

財務健全性

- 自己資本比率**50%**目安
- 現預金水準は**60億円**程度を保有
- 政策保有株式は年度で経済合理性を確認

株主還元強化

- 配当は**DOE3%**をベースとする安定的・継続的な実施が基本方針
- **機動的な自社株買い**を含めた株主還元策を適宜検討
- **株主優待の導入・実施**

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。

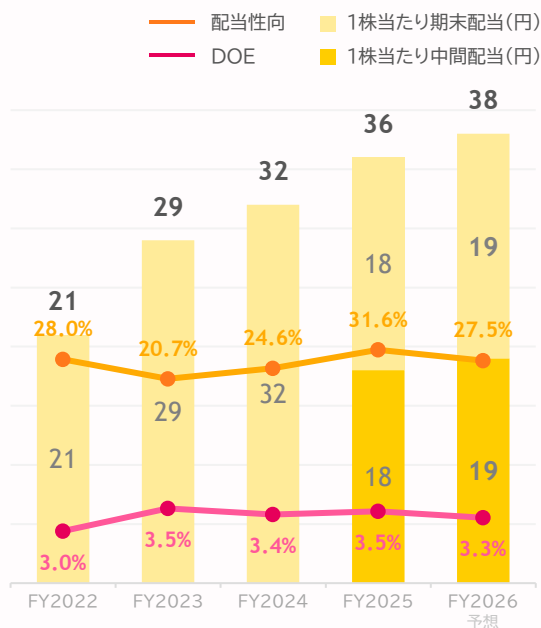
2027年3月期（予定）

剰余金の配当

中間配当 1株当たり19円

期末配当 1株当たり19円

年間配当金 1株当たり38円



株主優待

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

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円 または 2,000円分



DAIKO XTECH は・・・

- 70年以上の歴史と20,000社超の取引実績を強みに、
製造業・流通業を中心とした顧客基盤を有する**ITサービス企業**。
- 高収益リカーリングモデルへの戦略的シフトを軸に
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に取り組む。
- 100年企業を見据えた「五方良し経営」のもと、
持続的な企業価値向上と**株主還元**を実現。

ご清聴ありがとうございました



お問合せ

DAIKO XTECH株式会社 IR担当

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

APPENDIX

ほぼ計画どおりの進捗

- ・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・受注残高は堅調に推移。
- ・売上総利益は増加するも、人的資本投資による販管費の増加等により、営業利益は横ばいで推移。

売上高

9,221 百万円

前年同期比 +135百万円
+1.5%

受注高

11,403 百万円

前年同期比 +1,119百万円
+10.9%

受注残高

12,533 百万円

前年同期比 +1,651百万円
+15.2%

営業利益

▲151 百万円

前年同期比 +0百万円
—%

経常利益

▲117 百万円

前年同期比 +23百万円
—%

親会社株主に帰属する 四半期純利益

▲50 百万円

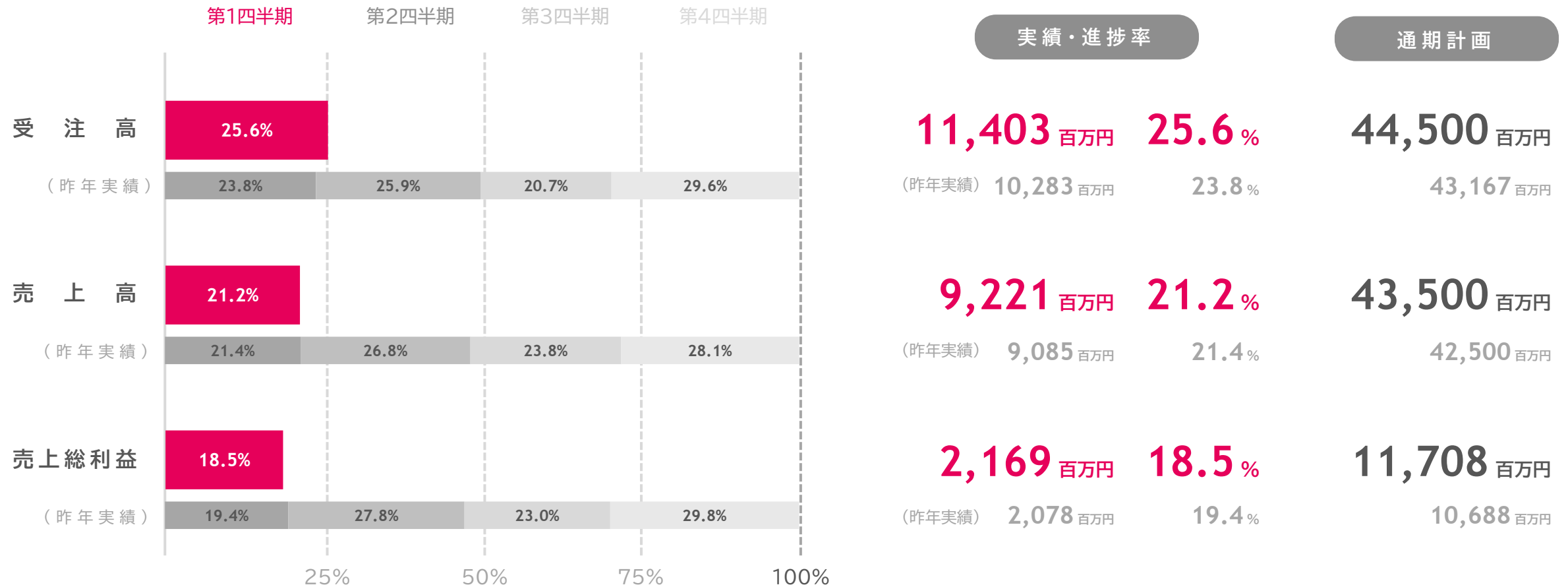
前年同期比 +74百万円
—%

通期計画に対する進捗

売上高・売上総利益は前年同期比で増収・増益となったものの、

通期ではより高い成長を見込んでいることから、進捗率は前期に比べて若干低下。

一方、受注高・受注残高は前年同期比で大幅に増加しており、当第2四半期以降の売上高・売上総利益の伸長を見込む。



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

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/2026/07/ir_info_2026_730.pdf
- ・イベントス主催 個人投資家向けIRセミナー登壇のお知らせ:
https://www.daiko-xtech.co.jp/cms/wp-content/uploads/2026/07/ir_info_2026_722.pdf

2027年3月期 第1四半期 決算関連資料

- ・決算短信 : https://www.daiko-xtech.co.jp/cms/wp-content/uploads/2026/08/financial_2027_1.pdf
- ・決算説明補足資料: https://www.daiko-xtech.co.jp/cms/wp-content/uploads/2026/08/irinfo_20260810-1.pdf

2026年3月期 決算関連資料

- ・決算説明資料 : https://www.daiko-xtech.co.jp/cms/wp-content/uploads/2026/05/ir_info_2026_4.pdf
- ・決算説明動画 : https://www.daiko-xtech.co.jp/ir/financial-contents_202605/
- ・書き起こし : <https://finance.logmi.jp/articles/384899>
- ・決算短信 : https://www.daiko-xtech.co.jp/cms/wp-content/uploads/2026/05/financial_2026_4.pdf
- ・有価証券報告書: https://www.daiko-xtech.co.jp/cms/wp-content/uploads/2026/07/securities_2026_4.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。

商標について

本資料に記載されている企業、製品及びサービスの名称は各企業の商標または登録商標です。

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