2027年3月期 第1四半期
決算補足説明資料

DAIKO XTECH株式会社 証券コード:8023

2026年8月10日

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

DAIKO XTECHとは？

DAIKO XTECH は、

未来に問いかけ、「価値あるしくみ」で応える

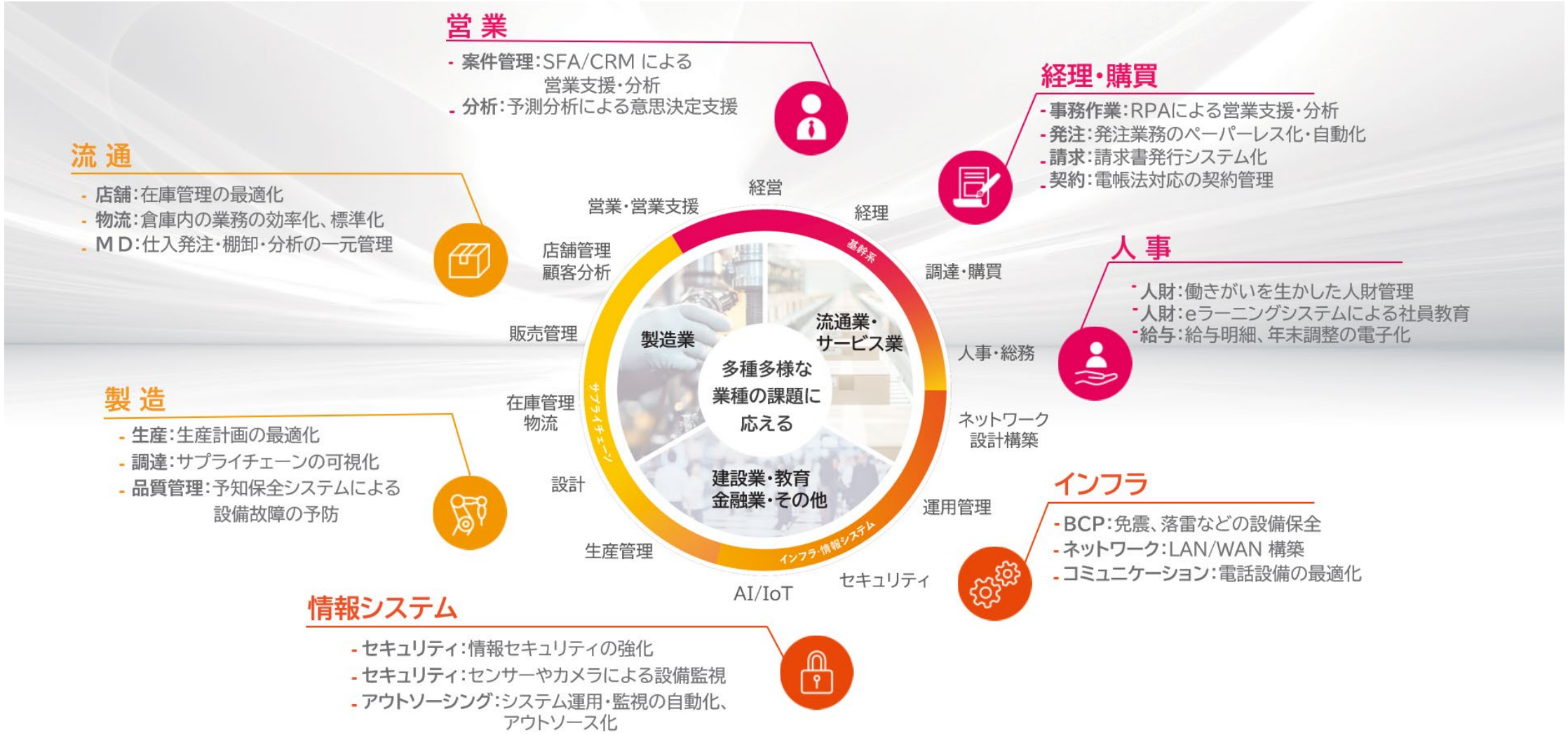
ITサービス企業

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

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

顧客に提供するサービス領域

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。



Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

競争優位性

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

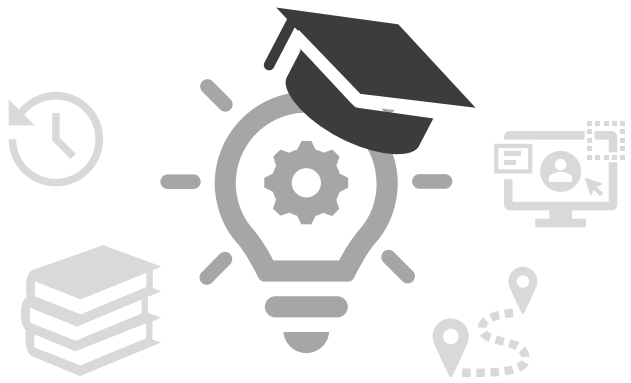
rBOM / EdiGate DX-Pless / i-Compass / D-Ever flex / EdiGate POST / D-PaSS / PROCURE SUITE / D-CONNECT

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り付加価値を創出

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

01. 2027年3月期 第1四半期 決算サマリー

02. 2027年3月期 第1四半期 業績

03. 当社の事業と強み

04. 中期経営計画

05. APPENDIX

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

01.　2027年3月期 第1四半期 決算サマリー

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

業績ハイライト | 2027年3月期 第1四半期

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 —%

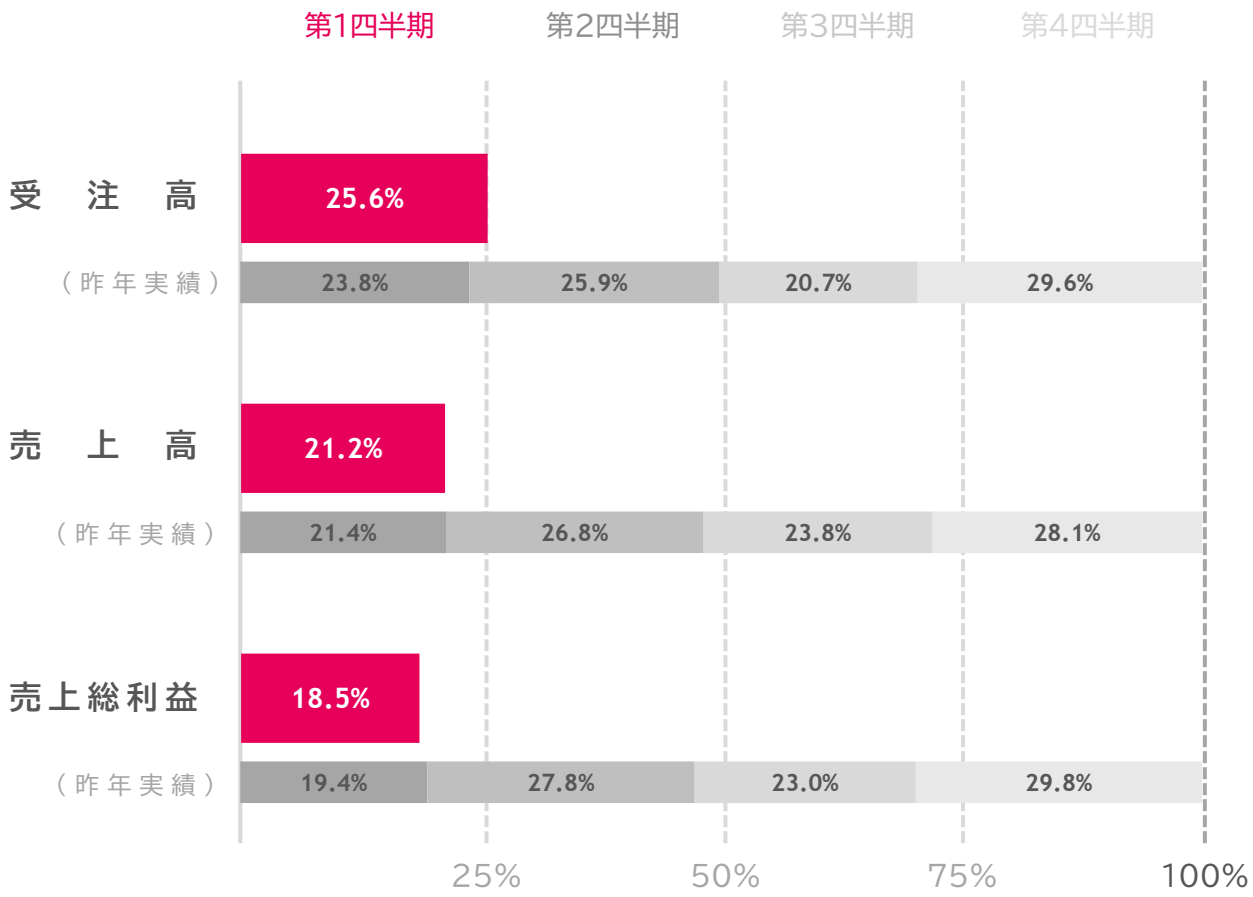
親会社株主に帰属する四半期純利益
▲50 百万円

前年同期比	+74百万円 —%

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

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。



	実績・進捗率		通期計画
受注高	11,403 百万円	25.6 %	44,500 百万円
（昨年実績）	10,283 百万円	23.8 %	43,167 百万円
売上高	9,221 百万円	21.2 %	43,500 百万円
（昨年実績）	9,085 百万円	21.4 %	42,500 百万円
売上総利益	2,169 百万円	18.5 %	11,708 百万円
（昨年実績）	2,078 百万円	19.4 %	10,688 百万円

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

02.　2027年3月期 第1四半期 業績

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

連結損益計算書

単位／百万円

	2026年3月期 第1四半期	2027年3月期 第1四半期	増減額	前年同期比
受注残高	10,882	12,533	+1,651	115.2%
受注高	10,283	11,403	+1,119	110.9%
売上高	9,085	9,221	+135	101.5%
売上総利益	2,078	2,169	+91	104.4%
（売上総利益率）	22.9%	23.5%	+0.7(pt)	—
販売費及び一般管理費	2,230	2,321	+90	104.1%
営業利益	▲151	▲151	+0	—
（営業利益率）	—	—	—	—
経常利益	▲140	▲117	+23	—
親会社株主に帰属する四半期純利益	▲124	▲50	+74	—

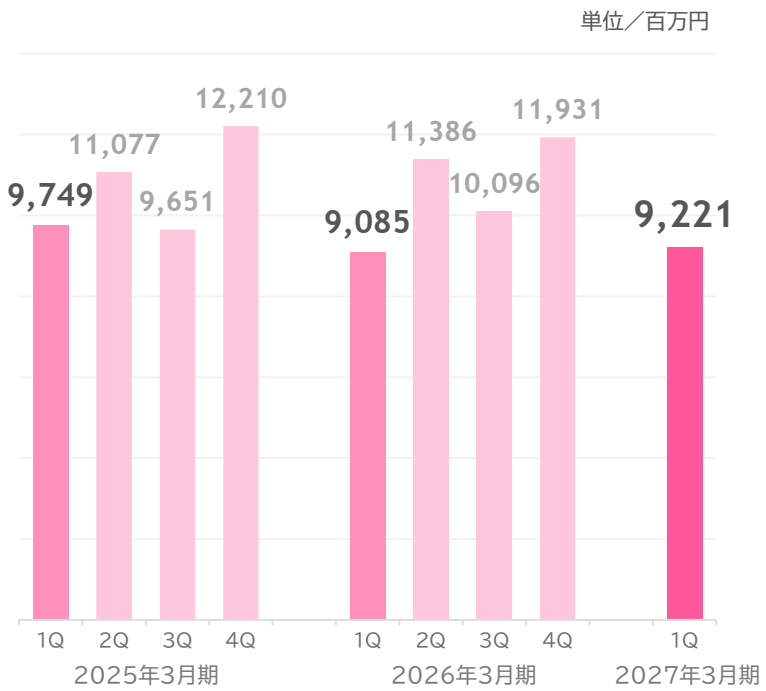
Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

四半期別業績推移

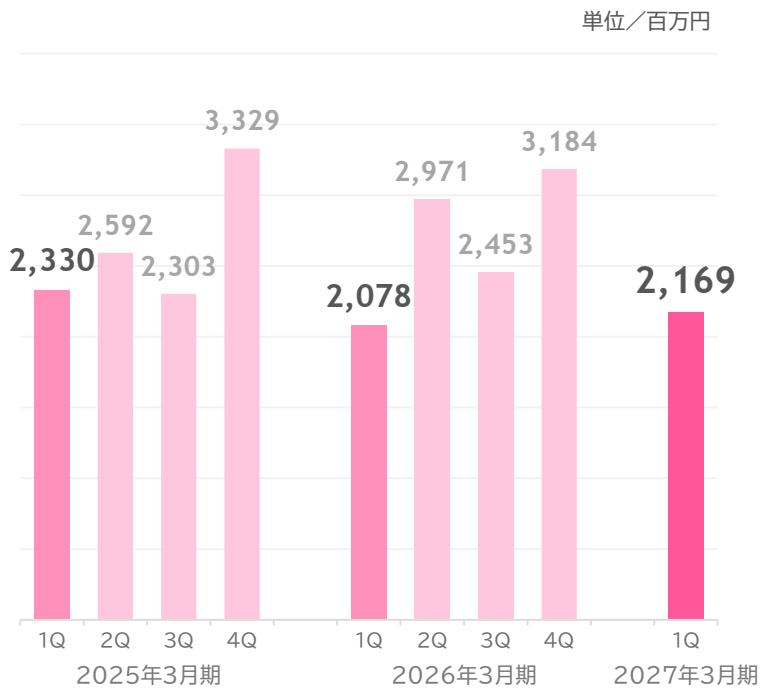
第1四半期会計期間は前年同期から売上高・売上総利益が改善

・ビジネスシフトにより受注高・受注残高が堅調に推移し、売上高・売上総利益も前年を上回り、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み、売上総利益は伸びたものの、
従業員の処遇改善・教育投資等の人的資本投資の増加により営業利益は横ばいで推移。

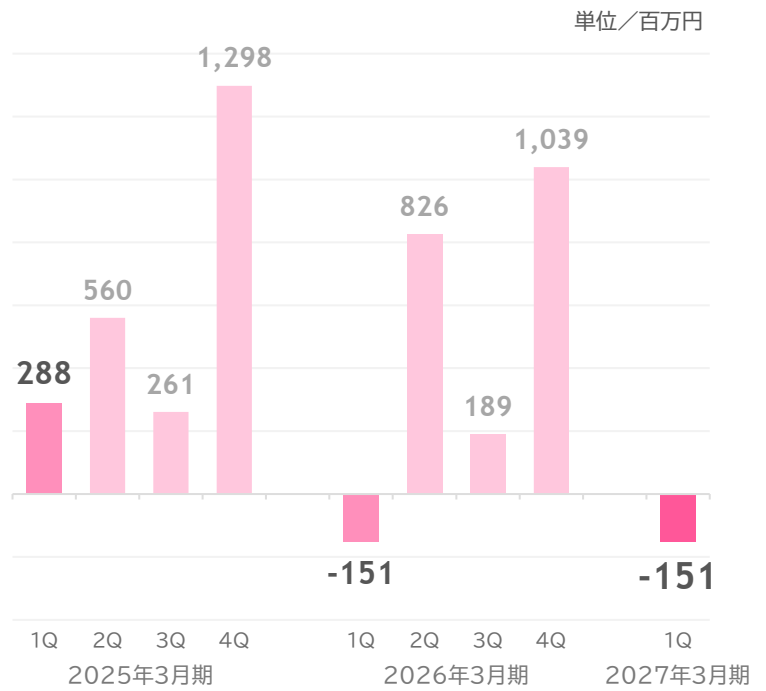
連結売上高



連結売上総利益



連結営業利益



Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

事業区分別業績

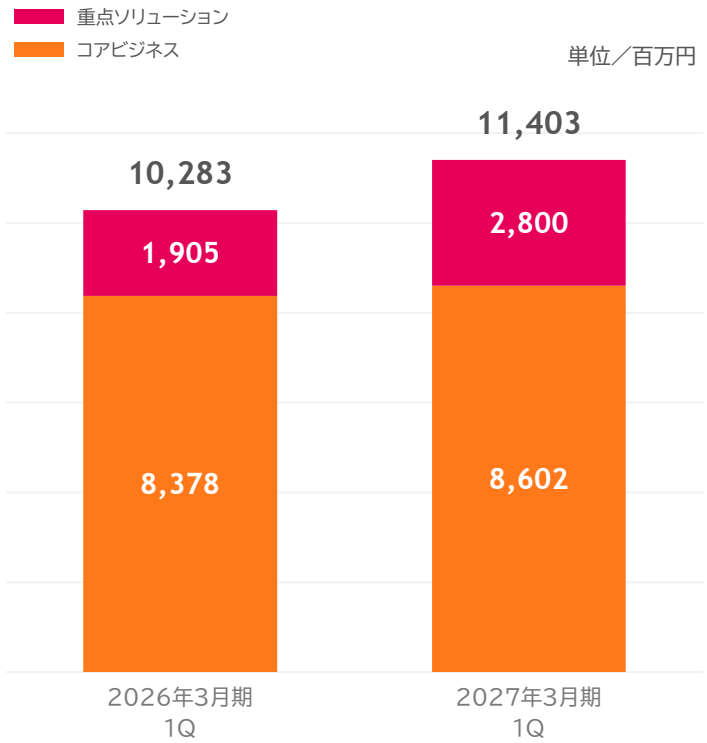
重点ソリューション

比較的利益率の低いセキュリティ関連商品の販売が伸長したことで売上総利益率は低下したものの、
製造業向けソリューション（生産管理、PLM）が堅調であることから、受注高・売上高・売上総利益が増加。

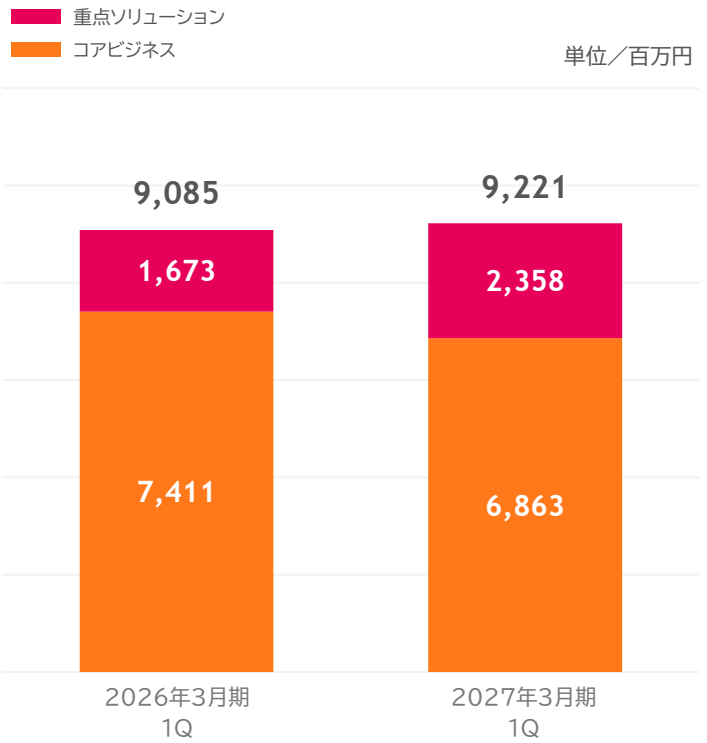
コアビジネス

ハードウェア販売の抑制やグループ会社の立ち上がりの遅れにより売上高・売上総利益は減少したものの、モダナイゼーション案件やストックビジネスが堅調に推移し、受注高が増加。

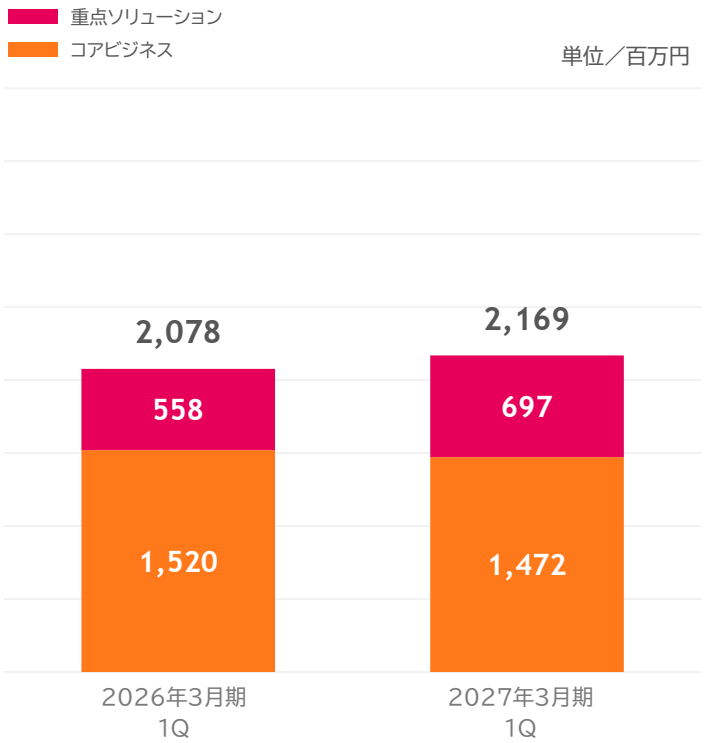
連結受注高



連結売上高



連結売上総利益

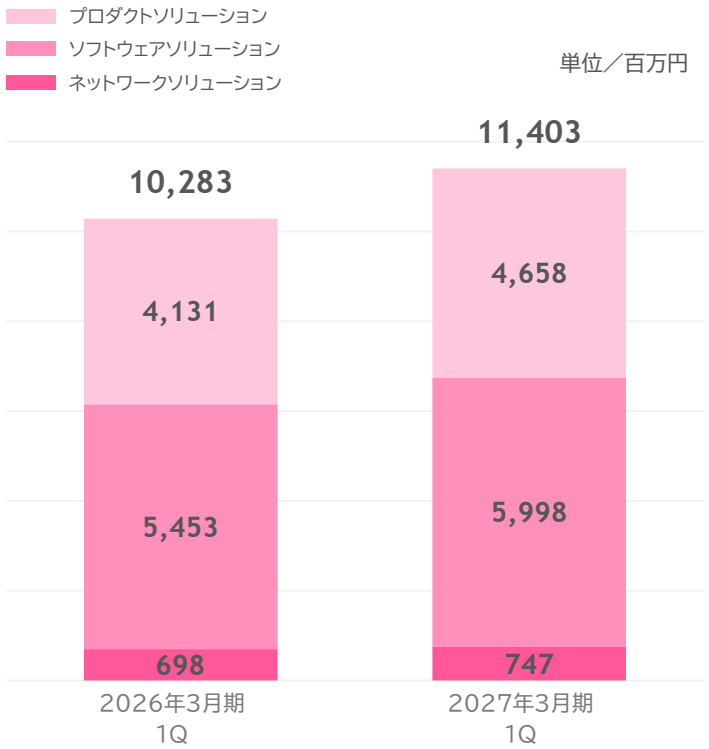


Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

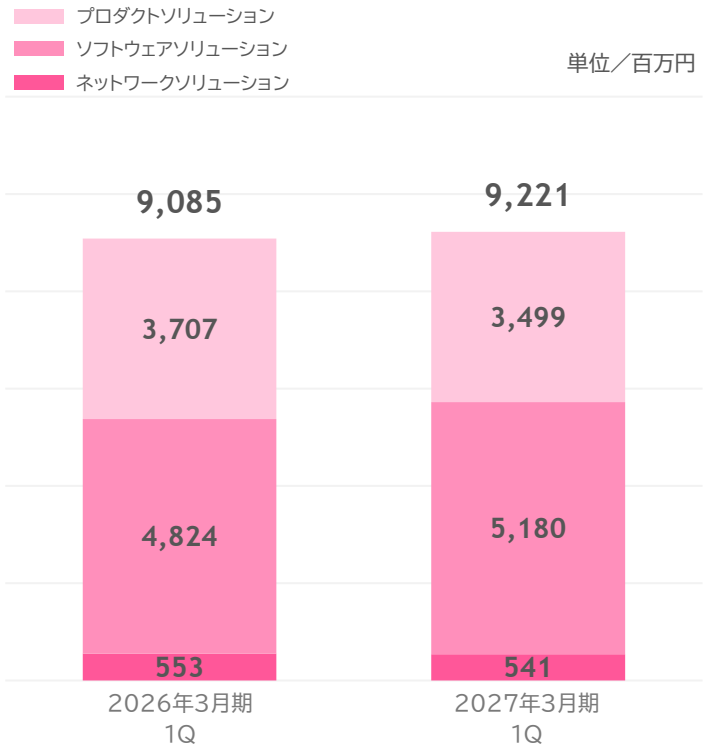
ソリューション区分別業績

プロダクトソリューション	文教分野の大型案件受注によりハードウェア受注が改善。保守サービスも順調に積み上がった結果、受注高が増加。
ソフトウェアソリューション	モダナイゼーション案件などのフロービジネス、SEサポートを中心としたストックビジネスがともに堅調だったことにより、受注高・売上高・売上総利益いずれも増加。売上総利益率は、一部低利益率案件の影響により低下。
ネットワークソリューション	受注高は既存顧客を中心として堅調に推移したものの、販売進捗の遅れにより売上高・売上総利益が減少。

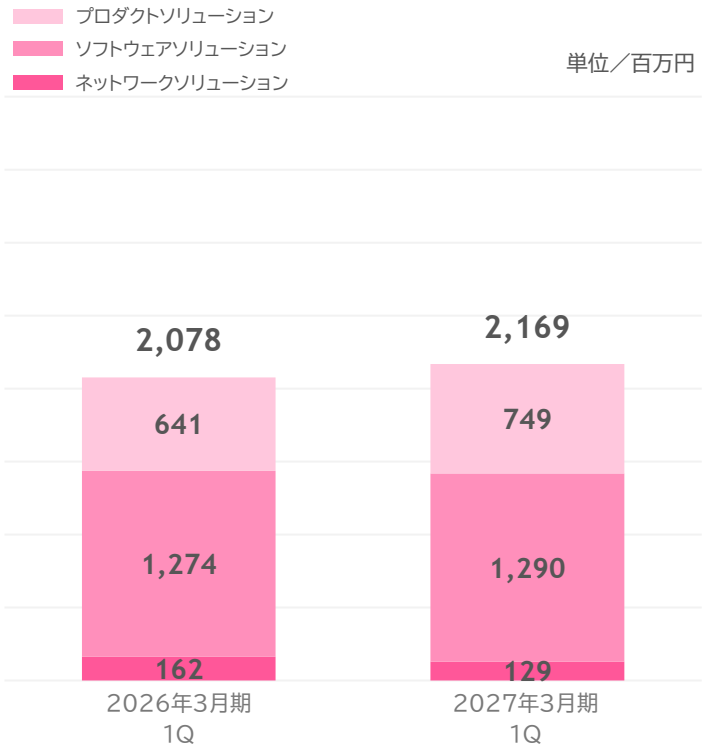
連結受注高



連結売上高



連結売上総利益

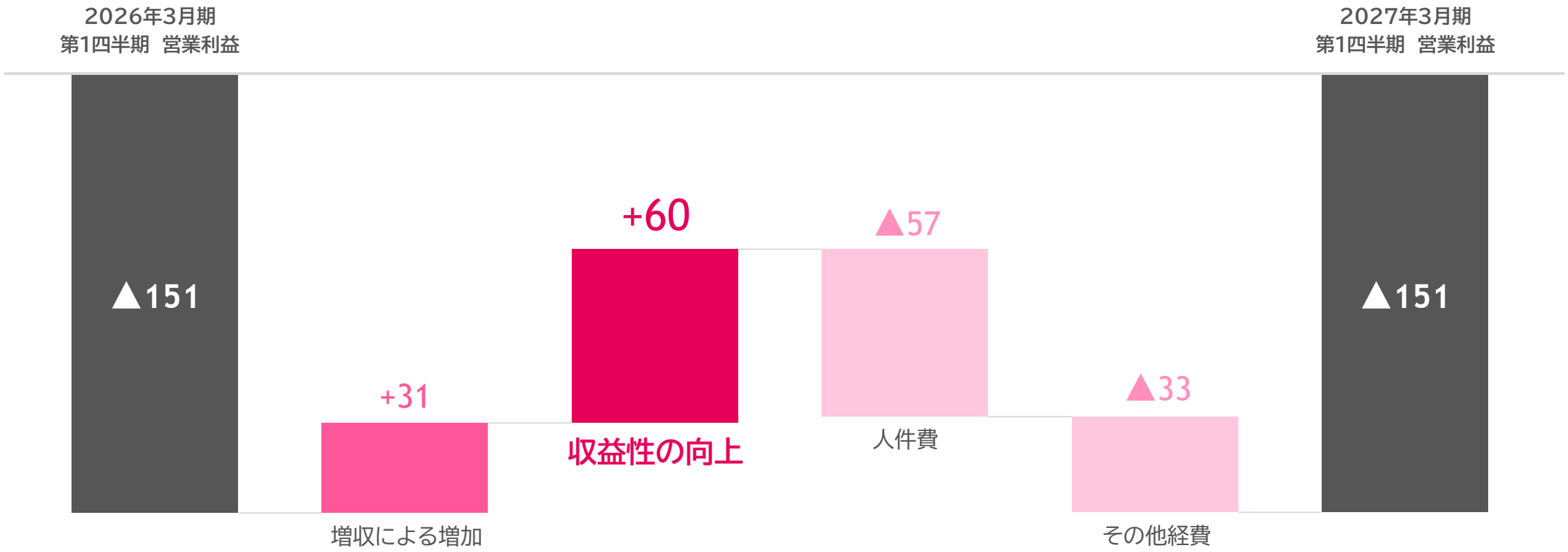


Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

営業利益の変動要因

・システム開発を中心としたフロービジネスが好調であり、ハードウェア保守も順調に積み上がったことで収益性が向上。
・従業員の処遇改善・教育投資などの人的資本投資の増加等により、営業利益は横ばいで推移。

単位／百万円



Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

連結貸借対照表

単位／百万円

	2026年3月期 期末	2027年3月期 第1四半期	増減額	前期比
流動資産	22,635	**22,268**	▲366	98.4%
固定資産	5,403	**5,254**	▲148	97.2%
資産合計	28,038	**27,523**	▲515	98.2%
流動負債	10,078	**9,972**	▲106	98.9%
固定負債	4,206	**4,207**	+1	100.0%
純資産	13,753	**13,342**	▲410	97.0%
負債純資産合計	28,038	**27,523**	▲515	98.2%
自己資本比率	49.1%	**48.5%**	▲0.6(pt)	—

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

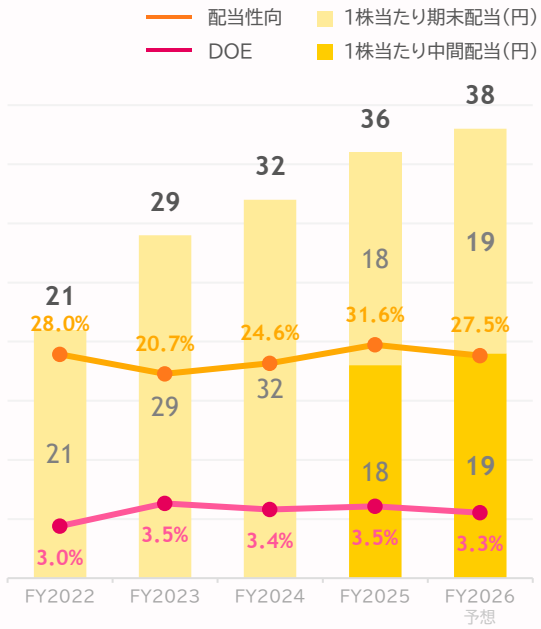
株主還元方針

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

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

03.　当社の事業と強み

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

事業概要

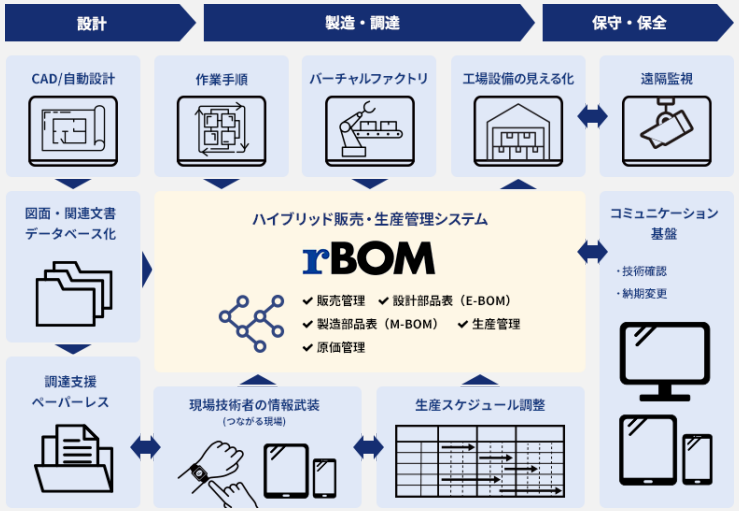
当社はITソリューション企業として、ITに関するコンサルティングからシステム構築・運用・検証まで
ワンストップで対応しています。

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

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

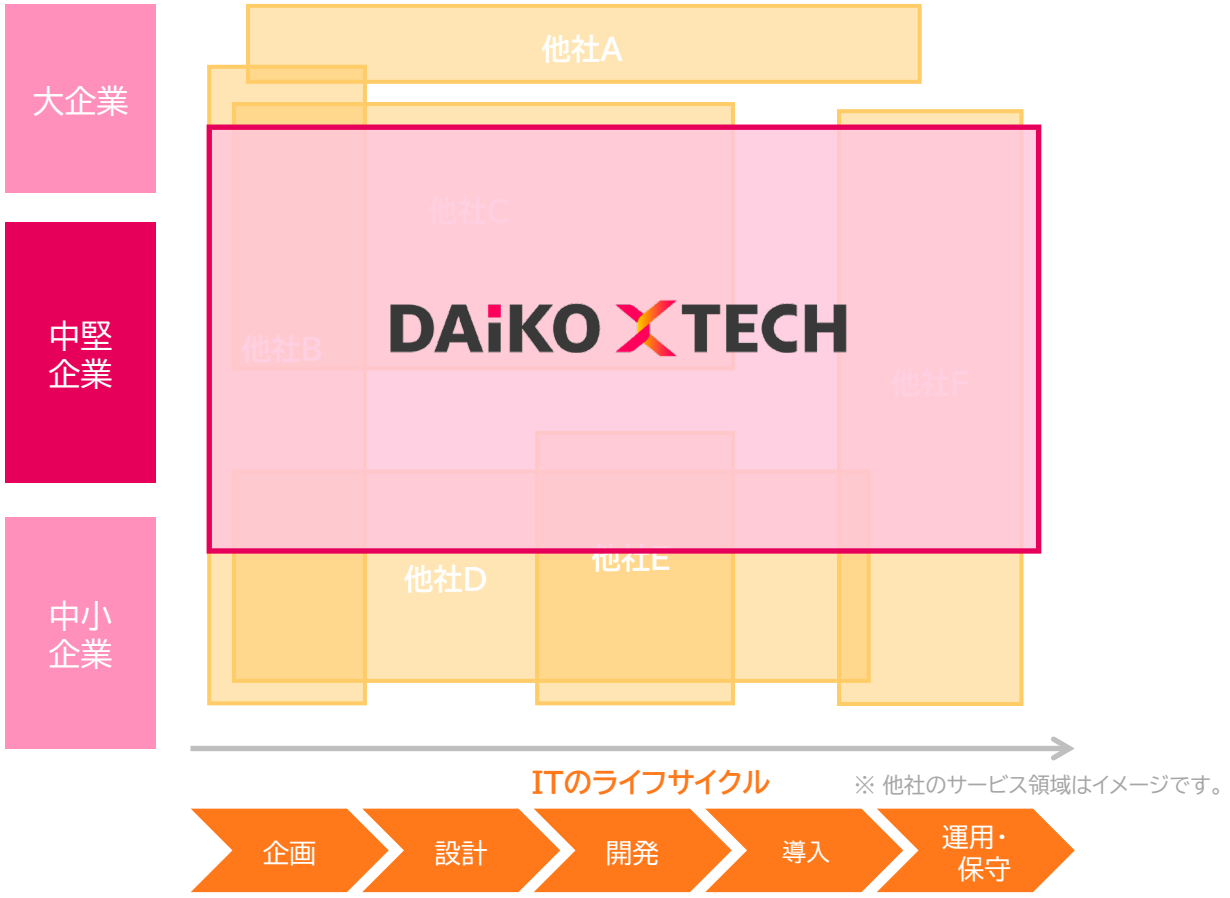
従来の手法では防ぎきれないマルウェアの脅威に対応するため、すべてのアクセスを自動で検証する「ゼロトラスト」の考え方に基づいた、エンドポイント向けの高度なセキュリティ対策を提供しています。

※ その他のソリューションサービスについては、34～36ページをご覧ください。

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

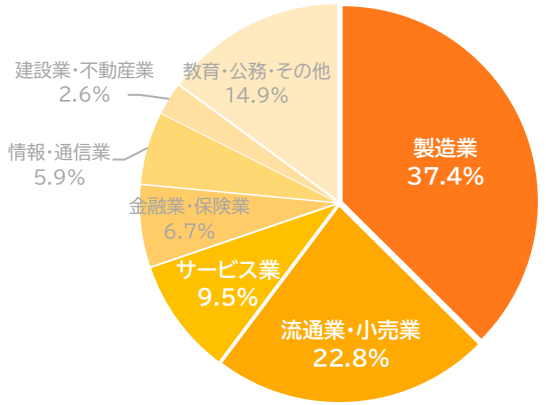
当社グループがサービスを提供している顧客

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

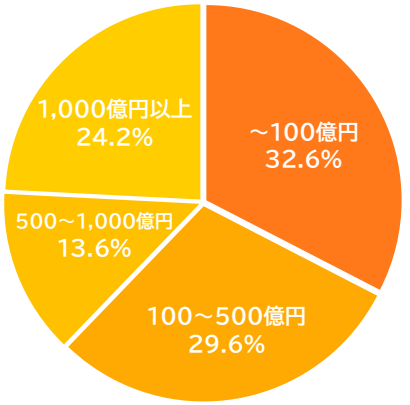
製造業や流通業・小売業を中心に幅広い業種に対応しています。



※ 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。



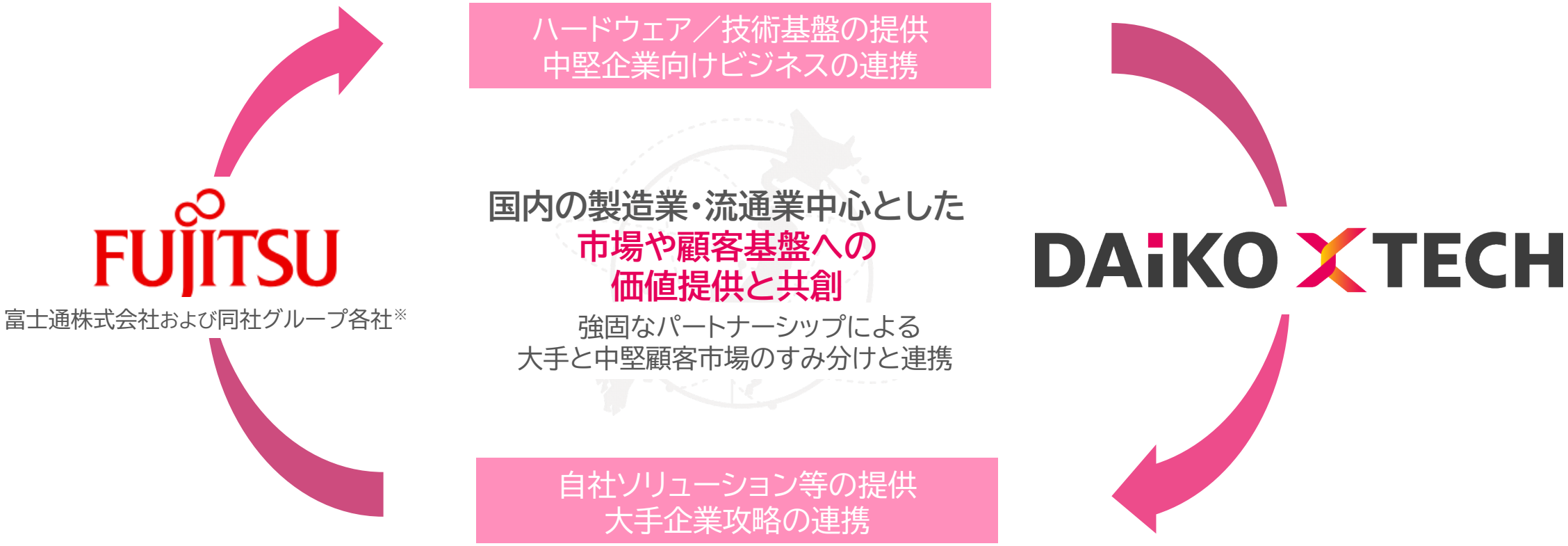
※ 2026年3月期単体実績

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

富士通パートナー×自社ソリューションのエコシステム

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

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

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)

重点ソリューション

今後の成長ドライバーとなる注力事業。
市場成長性が高く、新規顧客獲得の起点となる。

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

会社を支える中核事業。
確実なニーズに基づいた安定収益源。

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・高粗利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

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

04.　中長期経営計画

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

長期経営計画 ― CANVAS ―

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

長期経営計画”CANVAS”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

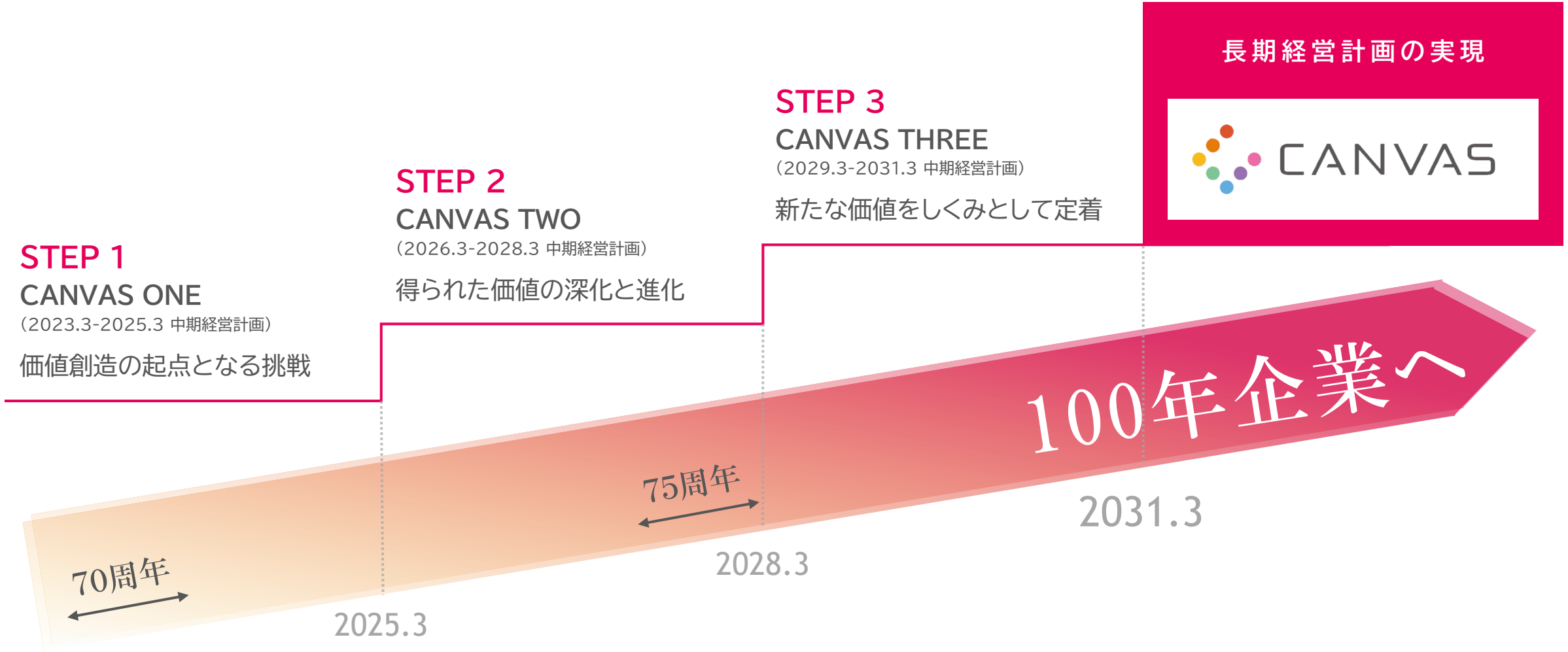
五方良し経営実現のため
挑戦と変化を恐れず成長を続ける

企業文化の構築

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

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。



Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

中期経営計画の概要

CANVAS ONE
挑 戦 期

価値創造の起点となる挑戦

2023. 3-2025. 3

CANVAS TWO
変 革 期

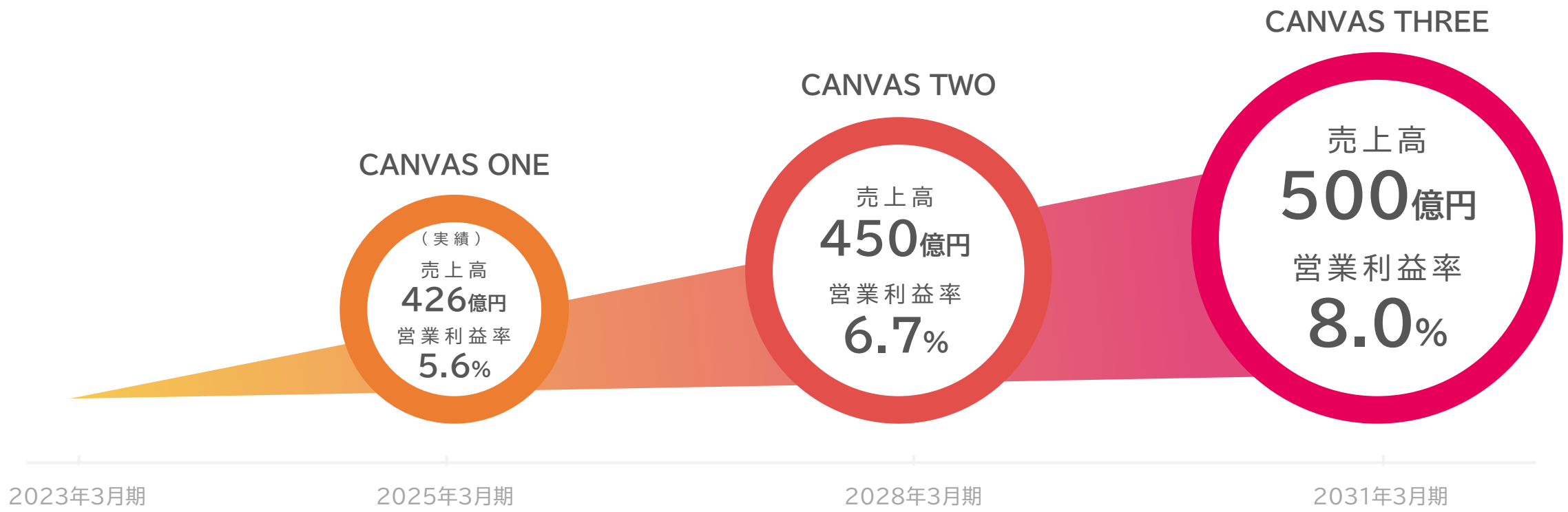
得られた価値の深化と進化

2026. 3-2028. 3

CANVAS THREE
進 化 期

新たな価値をしくみとして定着

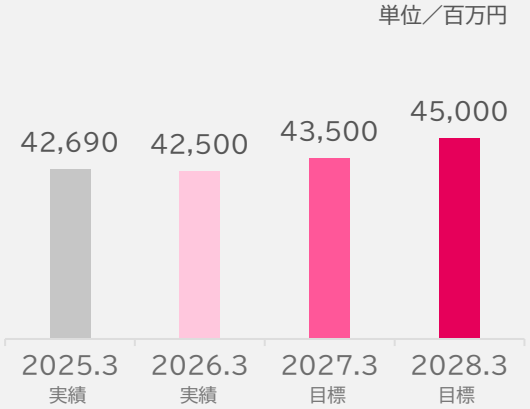
2029. 3-2031. 3



Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

“CANVAS TWO”における業績目標

売上高

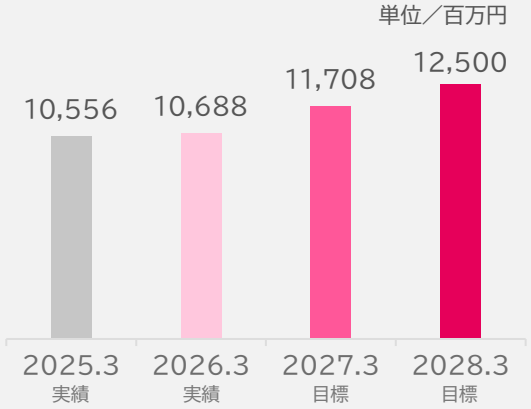


2026年3月期 実績
42,500 百万円

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

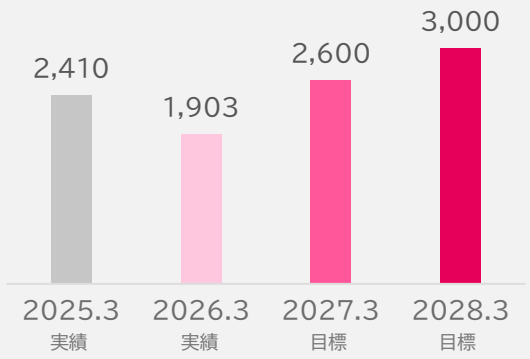


2026年3月期 実績
10,688 百万円

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

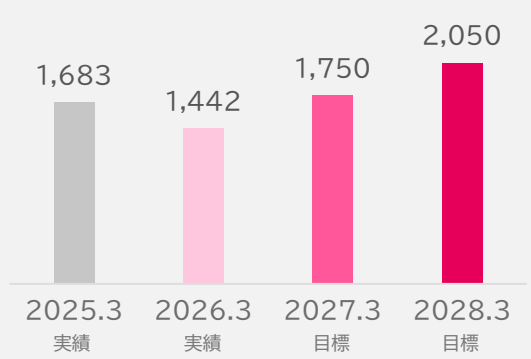


2026年3月期 実績
1,903 百万円

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

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

目標達成に向けた戦略

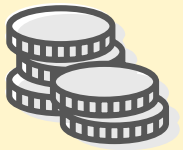
中期経営計画「CANVAS TWO」

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。

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

05. APPENDIX

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

会社概要

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	1,332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)] **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

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

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、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

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

2023
創立70周年

2025
DAIKO XTECH
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

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

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、長期経営計画「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、株主さま）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

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

提供サービス一覧

ハイブリッド 販売・生産管理システム

rBOM（アールボム）

統合 BOM 導入実績 No.1※1

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。

- 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）

自動車業界の計画生産とかんばん生産に対応

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。計画生産とかんばん生産に対応し、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。

- 特徴 1 計画生産とかんばん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）

調達コスト 60%削減※2

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

クラウド型 WEB-EDI サービス

EdiGate POST（エディゲート/ ポスト）

コスト削減効果 500万円以上！※2

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。

- 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

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

提供サービス一覧

WEB 給与明細配信サービス

i-Compass
（アイコンパス）

コスト削減効果 年間52万円以上！※2

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。

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

SaaS型 ERP

D-Ever flex
（ディーエバーフレックス）

グローバルビジネスに対応したクラウドサービス

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

IT 運用サポート

D-Support
（ディサポート）

専用サポート要員がシステム運用を支援

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

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）

米国政府機関で長年の使用実績！

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

※1当社調べによる ※2当社導入事例による

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

提供サービス一覧

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）

理想の働き方を実現するオフィスづくり！

「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

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

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）

導入実績 10,000社超 オンプレ＆クラウド対応

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。

- 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

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

社会貢献に関する取組み | 過去の取組み実績一例

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。

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

社会貢献に関する取組み | 過去の取組み実績一例

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

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

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/2026/07/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

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

ご参考資料

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/

・決算説明動画 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

・アナリストレポート：
https://www.daiko-xtech.co.jp/_cms_/wp-content/uploads/2026/07/analyst_report_202607.pdf

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

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

ＴＥＬ

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/

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

DAIKO XTECH

未来に問いかけ、価値あるしくみで応える

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.