2025年3月期 決算
中期経営計画「CANVAS TWO」
説明資料

（2026. 3～2028.3）

2025年5月15日

DAIKO XTECH 株式会社（証券コード：8023）

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

大興電子通信株式会社は、DAIKO XTECH株式会社へ

DAiKO XTECH

DAiKO XTECH

”X”は未知数や未来を意味し、”TECH”はテクノロジーを表します。
当社グループは DNA である「DAIKO（大きく興す）」の呼称を残しつつ、
新しいアイデアや革新的なソリューションを提供する企業を目指して商号を変更しました。

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

目次

1 2025.3月期 決算概要

2 中期経営計画「CANVAS ONE」の振り返り
（2023. 3～2025.3）

3 中期経営計画「CANVAS TWO」
（2026. 3～2028.3）

【ご参考】会社案内

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

01 2025.3月期 決算概要

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

業績ハイライト

DAIKO XTECH

前期の大型PC案件、インボイス特需が剥落したが
当期はストックビジネスの伸長、モダナイゼーション案件の受注により
目標とした受注高・売上高・営業利益をクリア

	（2024.3）	（2025.3）
受注高	42,300百万円	42,291百万円（▲0.0%）
売上高	43,378百万円	42,690百万円（▲1.6%）
受注残高	10,082百万円	9,684百万円（▲4.0%）

※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金額

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

業績ハイライト

インボイス特需剥落による減益にて収益性が想定に届かず
売上総利益が減少

人的資本投資が増加するも、のれん償却額の減少などにより
販管費が減少

	(2024.3)	(2025.3)
営業利益	2,896 百万円	2,410 百万円（▲16.8%）
営業利益率	6.7 %	5.6 %

利益減少により**ROE・ROICが低下したものの高水準を維持**

	(2024.3)	(2025.3)			(2025.3)
ROE	17.1 %	13.8 %	>	株主資本コスト	7.3%
ROIC	14.6 %	11.3 %		WACC	6.3%

※株主資本コストは資本資産評価モデル(CAPM)に基づき算出を行っております

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

事業構造の見直し状況

重点ソリューション	（2025.3）	受注	＋7.7 億円
ソフトウェアサービス	（2025.3）	受注	＋7.3 億円
大型商談	（2025.3）	受注	▲ 21 億円
ストックビジネスの伸長	（2025.3）	受注	＋ 4 億円

rBOM、ペーパレスソリューションが好調に推移
専任営業の配置により拡大

旺盛なITシステム基盤刷新ニーズが継続し
ソフトウェアサービスが拡大

大型PCハードウェア商談の減少（▲15億円）
前期インボイス特需が剥落（▲6億円）

フローからストックビジネスへのシフトが順調
に進捗

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

連結損益計算書

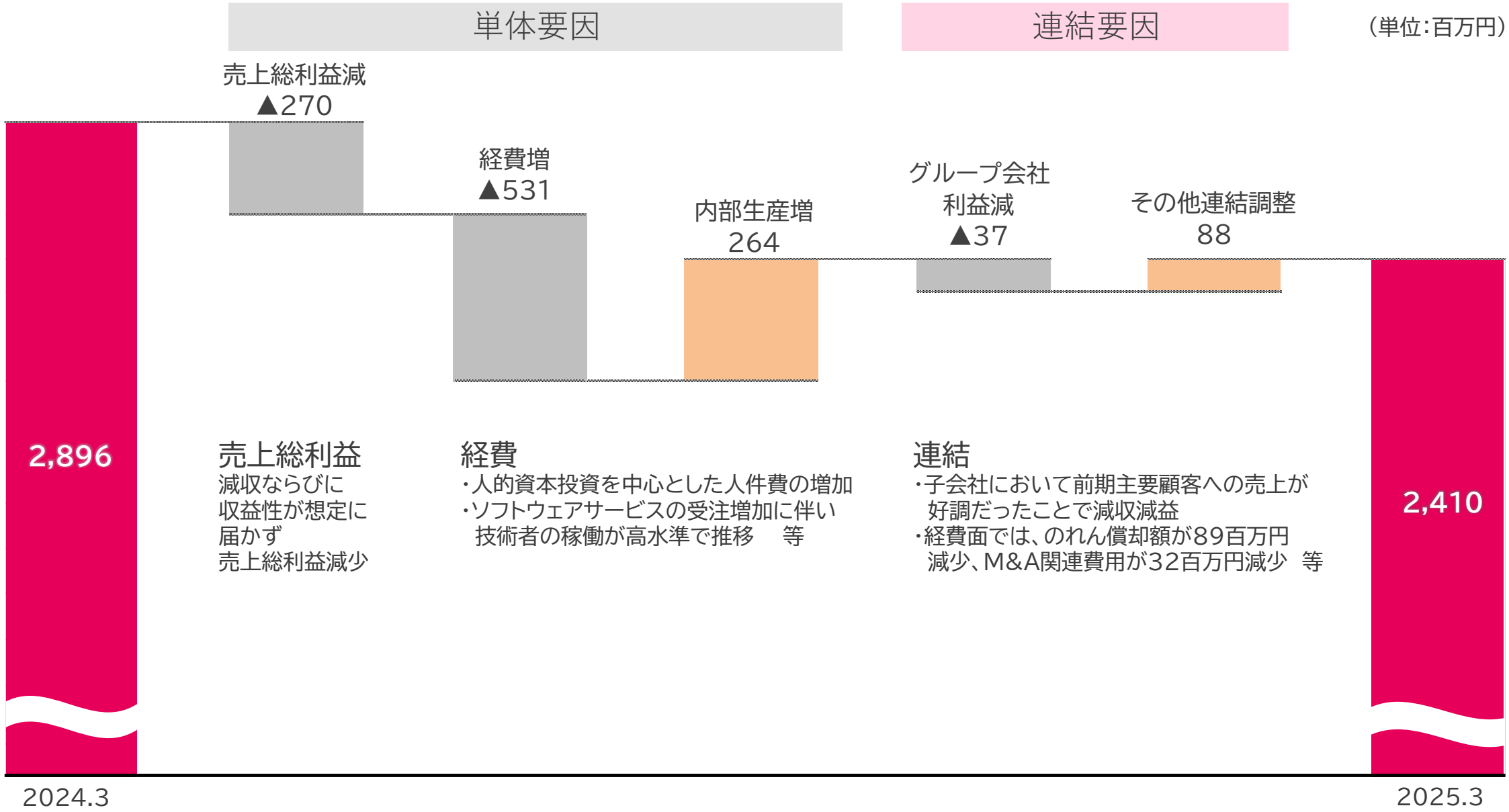
単位／百万円

	2024.3	2025.3	増減額	前期比	当初 業績予想
受注残高	10,082	**9,684**	▲398	96.0%	―
受注高	42,300	**42,291**	▲8	99.9%	―
売上高	43,378	**42,690**	▲687	98.4%	41,000
売上総利益	11,113	**10,556**	▲557	95.0%	―
（売上総利益率）	25.6%	**24.7%**	▲0.9P	―	―
販売費及び 一般管理費	8,217	**8,145**	▲71	99.1%	―
営業利益	2,896	**2,410**	▲486	83.2%	2,200
（営業利益率）	6.7%	**5.6%**	▲1.1P	―	5.4%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,838	**1,683**	▲155	91.5%	1,450

※ 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

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

営業利益の変動要因



売上総利益
減収ならびに
収益性が想定に
届かず
売上総利益減少

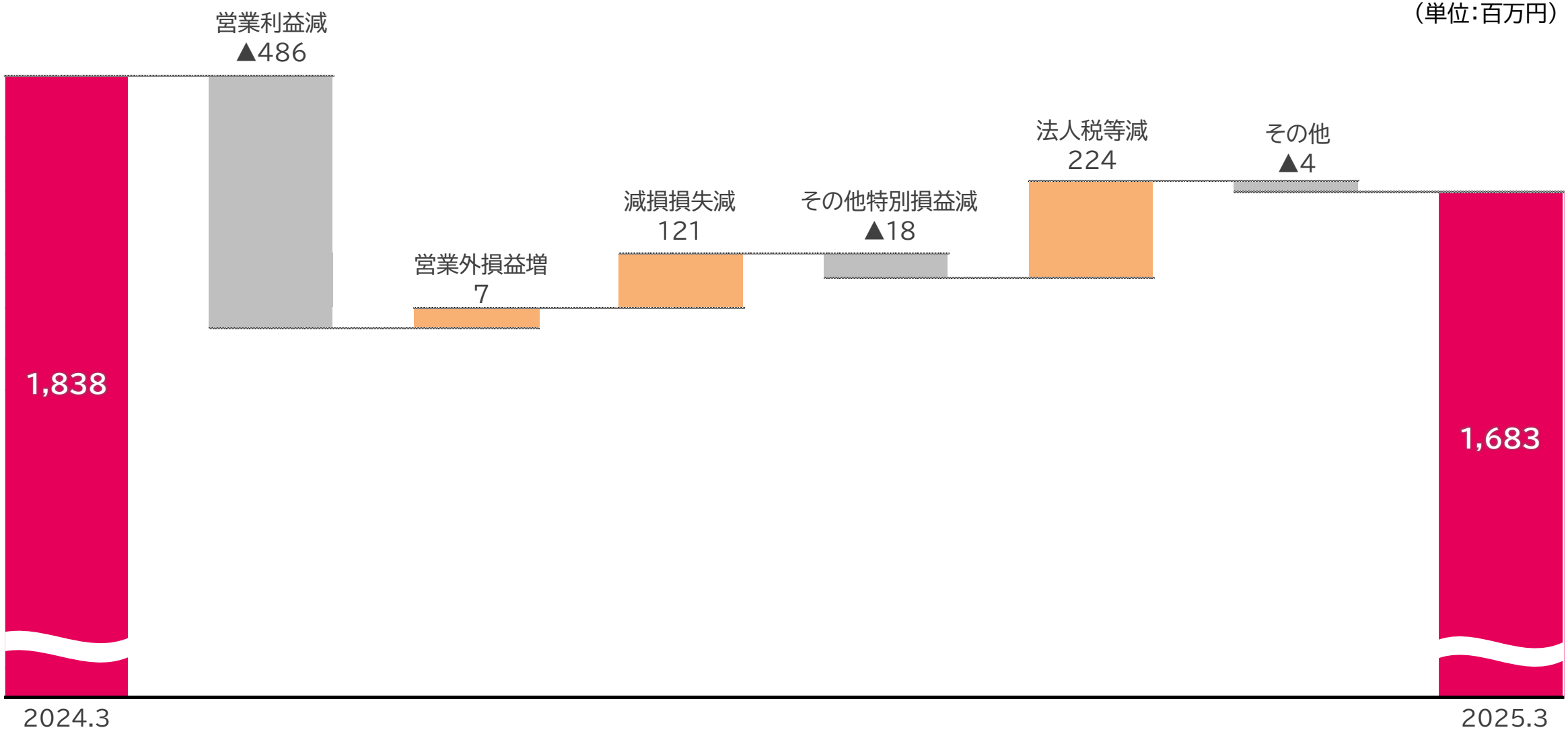
経費
・人的資本投資を中心とした人件費の増加
・ソフトウェアサービスの受注増加に伴い
技術者の稼働が高水準で推移　等

連結
・子会社において前期主要顧客への売上が
好調だったことで減収減益
・経費面では、のれん償却額が89百万円
減少、M&A関連費用が32百万円減少　等

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

親会社株主に帰属する当期純利益の変動要因

（単位：百万円）



Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

収入区分別　売上高及び売上総利益

情報通信機器　　前期に大型案件があったため売上高、売上総利益が減少

ソリューションサービス　　前期のインボイス特需剥落、一部の案件で収益性が想定に届かず売上高、売上総利益が減少

単位／百万円

	2024. 3		2025.3			
売上高	**実績**	**構成比**	**実績**	**構成比**	**増減額**	**前期比**
※情報通信機器	11,883	27.4%	**11,311**	26.5%	▲571	95.2%
ソリューションサービス	31,494	72.6%	**31,378**	73.5%	▲115	99.6%
計	43,378		**42,690**		▲687	98.4%
売上総利益	**実績**	**構成比**	**実績**	**構成比**	**増減額**	**前期比**
※情報通信機器	1,774	16.0%	**1,704**	16.2%	▲69	96.1%
ソリューションサービス	9,339	84.0%	**8,851**	83.8%	▲488	94.8%
計	11,113		**10,556**		▲557	95.0%

※ソリューションサービスと一体で提供する情報通信機器を含む

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

収入区分別　受注高及び受注残高

情報通信機器	前期にPC大型案件の受注があったことから、受注高、受注残高ともに減少
ソリューションサービス	受注高はストックビジネスの伸長、モダナイゼーション案件の受注により増加 前期の大型案件の売上が進んだが、受注が堅調だったことで受注残高が増加

受注残高全体では、情報通信機器の残高が減少しているものの、ソフトウェアサービスの受注高が伸長したことで一定の水準を確保

単位／百万円

	2024.3		2025.3			
受注高	**実績**	**構成比**	**実績**	**構成比**	**増減額**	**前期比**
情報通信機器　※1	11,886	28.1%	**10,419**	24.6%	▲1,467	87.7%
ソリューションサービス　※2	30,414	71.9%	**31,872**	75.4%	+1,458	104.8%
計	42,300		**42,291**		▲8	99.9%
受注残高	**実績**	**構成比**	**実績**	**構成比**	**増減額**	**前期比**
情報通信機器　※1	3,441	34.1%	**2,548**	26.3%	▲892	74.1%
ソリューションサービス　※2	6,641	65.9%	**7,135**	73.7%	+494	107.4%
計	10,082		**9,684**		▲398	96.0%

※1　ソリューションサービスと一体で提供する情報通信機器を含む

※2　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金額

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

連結貸借対照表

売掛債権、支払債務の増減等により流動資産及び流動負債が減少

退職金制度変更ならびに、退職金増加に伴う退職給付に係る負債の圧縮(▲4.6億円)等により固定負債が減少

総資産が減少するなか、純資産が増加(9.8億円)し、自己資本比率が+5.2%上昇

単位／百万円

	2024.3	2025.3	増減額	前期比
流動資産	21,979	**21,490**	▲489	97.8%
固定資産	5,848	**5,350**	▲498	91.5%
資産合計	27,828	**26,840**	▲987	96.5%
流動負債	11,149	**9,712**	▲1,436	87.1%
固定負債	4,947	**4,407**	▲539	89.1%
純資産	11,731	**12,720**	988	108.4%
負債純資産合計	27,828	**26,840**	▲987	96.5%
自己資本比率	42.0%	**47.2%**	+5.2%	ー

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

連結キャッシュ・フロー

税金等調整前当期純利益の減少、仕入債務・法人税等の支払増加、前期年金資産の清算によりで営業CFが減少

※前期は、3月末日が休日だったことで支払が約10億円当期に繰延べとなったこと、前期に確定給付年金の清算により年金資産の戻入が5.7億あったことで、前期の営業CFを押し上げ

前期のM&Aによる支出との比較にて投資CFが減少

配当金の増配や自己株式の取得の拡大により財務CFは前期と同水準

単位／百万円

	2024.3	2025.3	増減額
営業キャッシュフロー	4,130	1,319	▲2,810
投資キャッシュフロー	▲543	▲71	472
フリーキャッシュフロー	3,586	1,248	▲2,338
財務キャッシュフロー	▲826	▲830	▲4
現金及び現金同等物の期末残高	10,035	10,452	417

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

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		2023.3	2024.3	2025.3
① 人財育成指標	ア：一人当たり生産性（単位：千円）	14,248	15,950	**15,625**
	イ：一人当たり教育投資（単位：千円）	89	107	**118**
② 流動性指標	ア：離職率	5.9%	6.4%	**4.9%**
	イ：技術者数増減（単位：人）	54	17	**13**
③ ダイバーシティ指標	ア：女性管理職比率	7.2%	6.6%	**7.7%**
	イ：男女間賃金格差（平均賃金の男女比）※1	100:76	100:77	**100:76**
	ウ：男性育児休業取得率	17.6%	70.0%	**37.5%**
	エ：障がい者雇用率	3.2%	3.5%	**3.4%**
④ 健康・安全指標	ア：健康診断受診率 ※2	100.0%	99.4%	**98.9%**
	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）	67.5%	68.4%	**67.8%**

※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。
※2 会社指定の健診受診者が対象（個人での定期受診は含まず）。受診率100%に向け受診勧奨を徹底しています。

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

02 中期経営計画「CANVAS ONE」の振り返り

（2023. 3～2025.3）

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

CANVAS ONE総括　業績推移

◆ 重点ソリューション、ストックビジネスの拡大を実現し、経営指標である売上高や営業利益率の目標を達成。

	2022.3		2025.3			
	実績		CANVAS ONE 目標		実績	成長率
売上高	354億円	→	410億円	○	**426億円**	20.4%
営業利益	15億円	→	22億円	○	**24億円**	54.5%
営業利益率	4. 4%	→	5.4%	○	**5.6%**	+1.2%
ROE	14.3%	→	13.0%	○	**13.8%**	―

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

CANVAS ONE総括　重点施策

DAIKO XTECH

◆ 重点ソリューションをはじめ事業変革の素地は整いつつあり、更なる成長に向け「CANVAS TWO」で推進を強化。

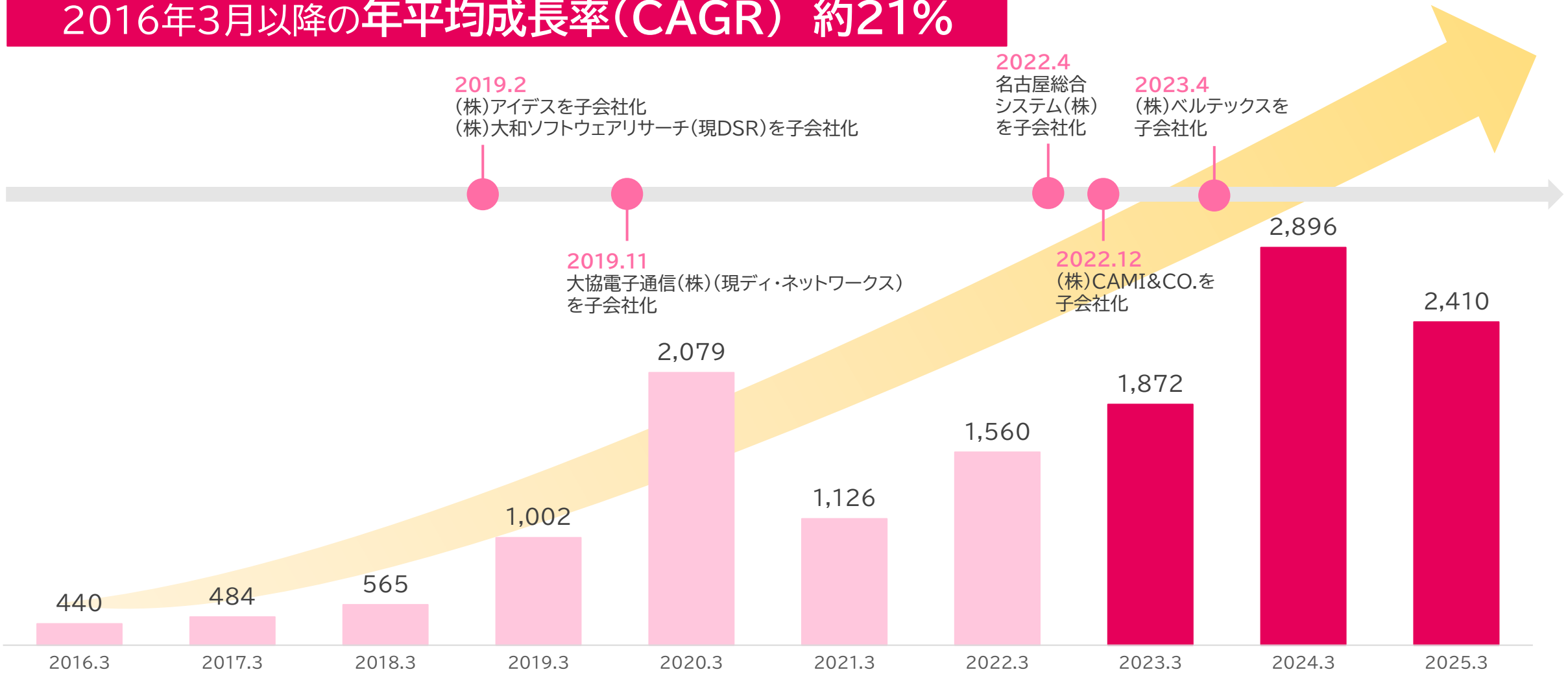
重点施策	KGI	主な成果	課題認識
新しい価値創造への「挑戦」	シン・ビジネス 5億円	◆ 2件のビジネス企画事業化 - SaaS型ERP「D-Ever flex」 - チーム力向上ソリューション「i-CompassTB」 ◆ CAMI&Co.社のM&AによるIoT/コンサル機能強化	◆ シン・ビジネスを大きく成長させるための組織及び仕組みづくり
「強み」を活かしたコアビジネスの成長	営業利益率 5%	◆ 営業利益率 2022.3：4.4% ⇒ 2025.3：5.6% - 公共から民需ビジネスへのSEリソースシフトによる利益率向上 - ロスコントロールによるプロジェクトロス抑制 ◆ 重点ソリューション受注額 2022.3：58億円 ⇒ 2025.3：88億円(単体) - rBOM、セキュリティを中心とした重点ソリューションの拡大	◆ 重点ソリューション拡大のための企画・開発機能 ◆ ソリューション拡充によるお客さまへの価値提供機会の増加
「強み」×「挑戦」を支える基盤強化	挑戦する企業文化	◆ 挑戦を支援するための教育体系・評価制度の整備 ◆ グループ全体のアイデンティティを見直し、一体感を高めるための グループ理念体系の整理・再定義と商号変更	◆ CANVAS ONEで整備した教育体系・評価制度の実践による組織力の強化 ◆ DAIKO XTECHブランドの浸透

※シン・ビジネス：「新、進、真、伸、深、信、芯」のいずれかにフォーカスしたビジネス
※重点ソリューション：全社的に拡販する製品・サービス群の中でも、より独自性があり高利益率のソリューション
※D-Ever flex紹介ページ：https://www.daiko-xtech.co.jp/solution/d-ever-flex/
※i-CompassTB紹介ページ：https://www.daiko-xtech.co.jp/solution/i-compass/tb/

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

営業利益の長期推移

2016年3月以降の年平均成長率（CAGR） 約21%



Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

03 中期経営計画「CANVAS TWO」

（2026. 3～2028.3）

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

DAIKO XTECHグループを取り巻く環境とありたい姿

外部環境

- 米国の関税政策動向や、物価上昇の継続による消費者マインドの下振れが、国内景気を押し下げるリスク（IT投資抑制、案件減少の可能性）
- 業務効率化に対する顧客ニーズの高まりによる新規案件増加（DX推進）、既存システム刷新ニーズ拡大
- クラウド化推進によるオンプレミス需要の減少
- IT人材不足：技術者確保困難、コスト増

当社グループのコア・コンピタンス

【サービス・テクノロジー】
- 業種・業務に特化した重点ソリューションによるお客さまへの価値提供力

【顧客基盤】
- お客さまとの長期にわたる取引実績と信頼関係

【人財】
- 業種・業務の知識と技術の知識を兼ねそろえた人財

DAIKO XTECHグループミッション

「未来に問いかけ、価値あるしくみで応える」

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

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

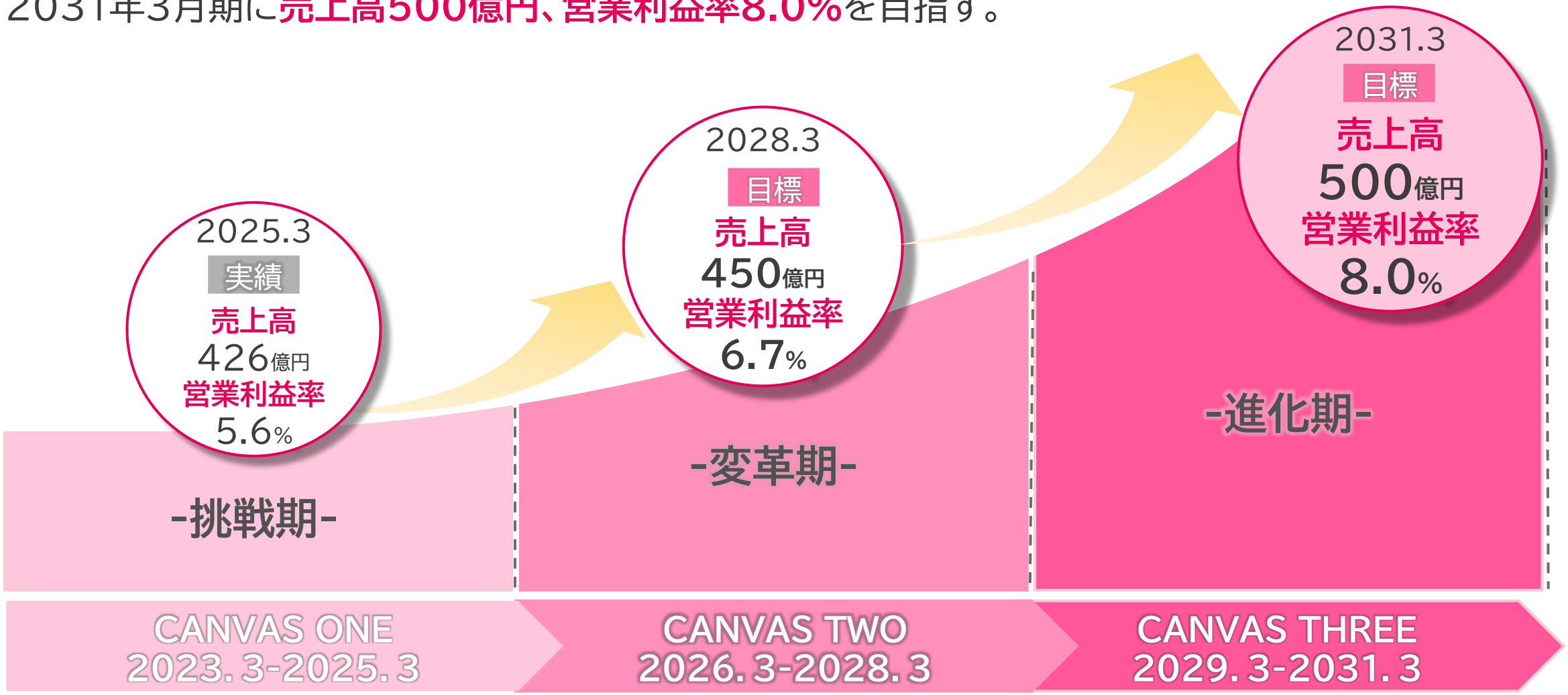
※コアビジネス：従来からのビジネスモデルであるリセールビジネスやSIビジネス、既存ビジネスの総称であり、弊社のビジネス基盤

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

長期成長シナリオ

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。



Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

CANVAS TWO サマリー

DAIKO XTECH

基本方針	**深化と革新** ～既存の強みを磨き上げると同時に顧客志向に基づいた事業変革を行い、 新たな価値提供に挑戦する～			
2028.3 業績目標	売上高	営業利益率	当期純利益	ROE
	450億円	6.7%	20.5億円	13.0%以上
事業戦略	コアビジネス		重点ソリューション	
	◆ お客さまへの価値提供の源泉であるソフトウェアサービスにリソースを集中し、利益率の改善を推進		◆ お客さまへの価値提供／マーケットニーズを意識したプロダクトライフサイクルを構築し、高い成長を実現	
経営基盤強化	**財務戦略** M&A戦略・財務健全性確保・株主還元強化		**人財戦略/組織戦略** 人的資本投資・教育投資	

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

CANVAS TWO(2026.3-2028.3) 業績目標

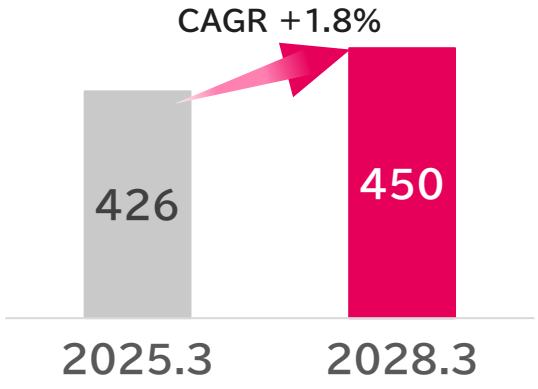
DAIKO X TECH

◆ 2028年3月期に売上高450億円、営業利益率6.7%を目標とし、成長投資による更なる成長を目指す。

	2025.3 実績	2026.3 業績予想	2028.3 CANVAS TWO 目標	2025.3比
売上高	426億円	430億円	450億円	CAGR 1.8%
売上総利益	105億円	114億円	125億円	CAGR 5.8%
営業利益	24.1億円	24.5億円	30.0億円	CAGR 7.6%
営業利益率	5.6%	5.7%	6.7%	+1.1%
当期純利益	16.8億円	16.5億円	20.5億円	CAGR 6.8%
当期純利益率	3.9%	3.8%	4.5%	+0.6%
ROE	13.8%	12.5%	13.0%	—

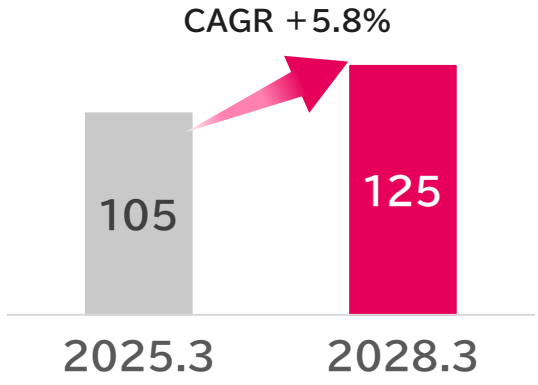
売上高

単位:億円



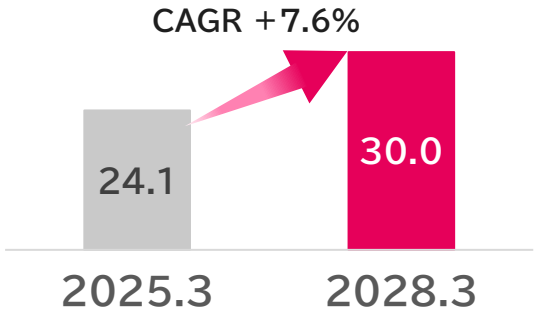
売上総利益

単位:億円



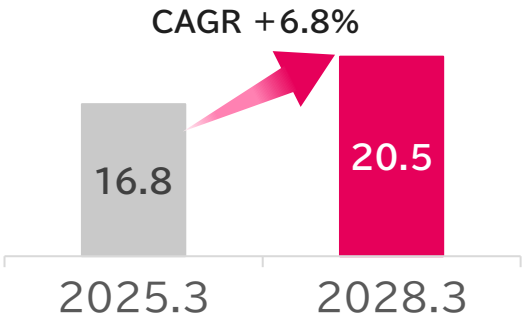
営業利益

単位:億円



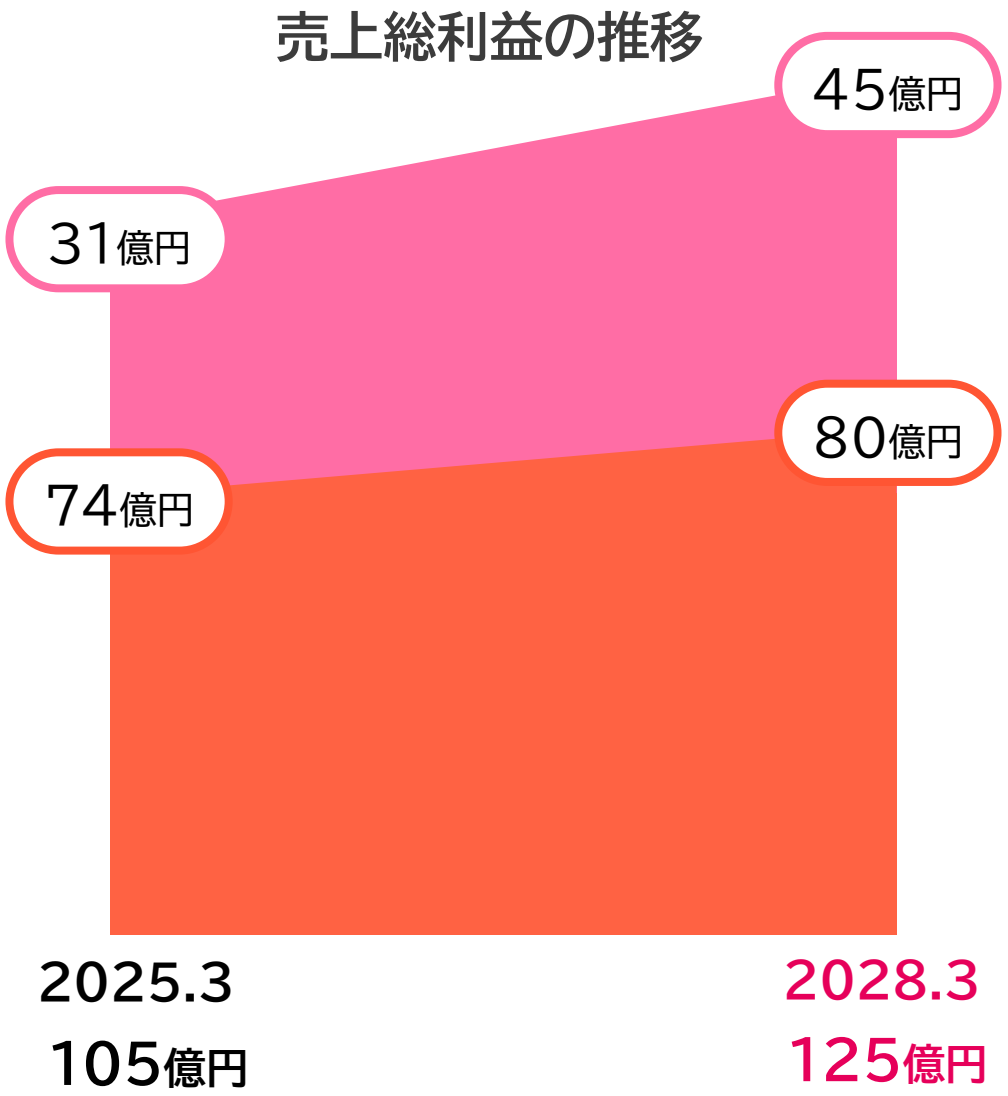
当期純利益

単位:億円



事業戦略変革の方向性

◆ 重点ソリューションを中心としたお客さまへ新たな価値提供が可能な領域に注力し、持続的な成長を目指す。



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

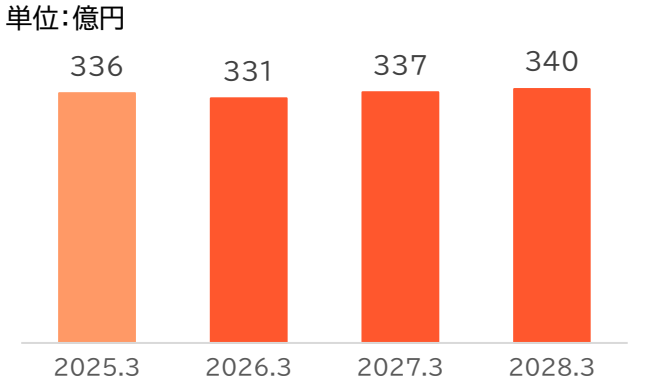
- ◆ モダナイゼーションビジネスの強化
- ◆ 製造／流通業ビジネスの強化（量産生産管理／PLM）
- ◆ 保険／共済ビジネスの強化
- ◆ サポートビジネスの強化（保守サポートアウトソーシング）

※シン・ビジネス領域：新規ビジネス領域（CANVAS ONE定義から変更）
※各領域ともにM&Aによる拡大を含む

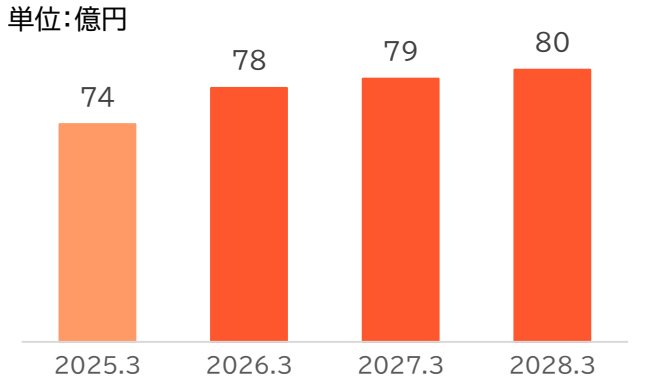
コアビジネス

◆ お客さまへ価値提供できる領域にリソースを投下し、利益率の改善を推進。

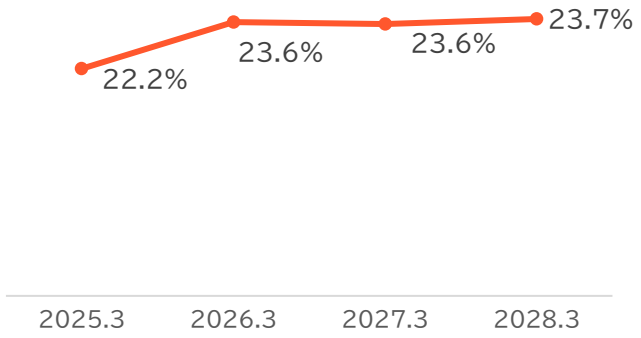
売上高



売上総利益



売上総利益率



【事業戦略】お客さまへの価値提供の源泉であるソフトウェアサービスにリソースを集中

注力領域

【ソフトウェアサービス】
（ソフトウェアのソリューション販売／開発／保守）

- ◆ お客さまのニーズと当社の強みがある領域に注力し、売上総利益を拡大
- ◆ ハードウェアサービスからリソースシフトによる利益率の改善

競争優位

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

継続領域

【ハードウェアサービス】
（ハードウェアの販売／構築／保守）

- ◆ 売り切り型のビジネスから、長期的な価値提供できる案件に集中

【ネットワークサービス】
（ネットワーク工事）

- ◆ お客さまのニーズが継続して発生する領域のため、長期的な価値提供を継続

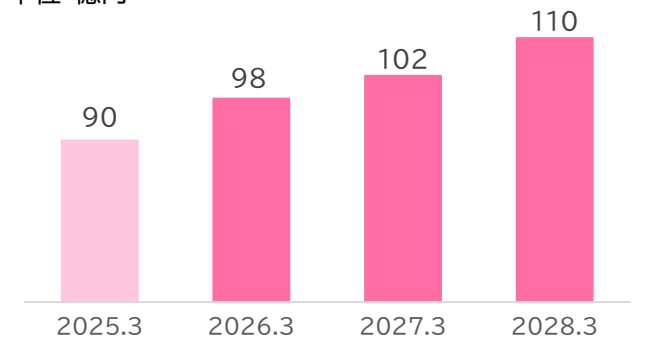
Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

重点ソリューション

◆ 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目指す。

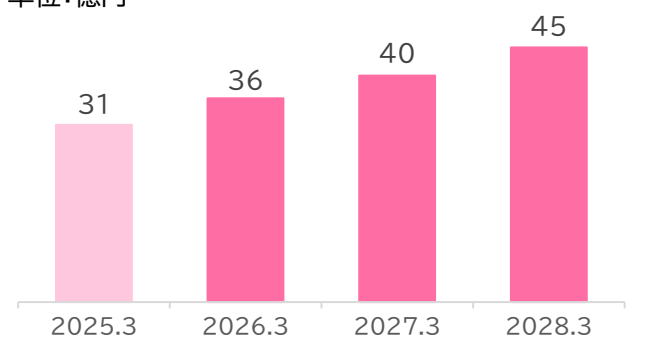
売上高

単位：億円

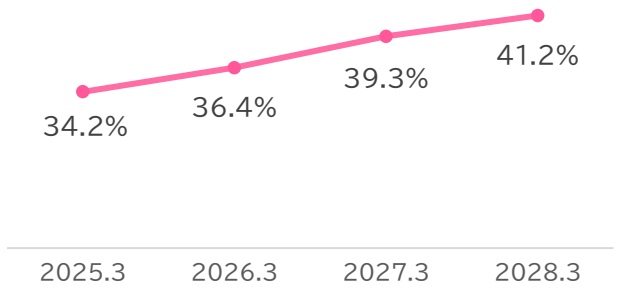


売上総利益

単位：億円



売上総利益率



【事業戦略】お客さまへの価値提供／マーケットニーズを意識したプロダクトライフサイクル構築し、高い成長を実現

既存ソリューション領域

◆ 自社ソリューションを中心に、お客さまへの価値提供／マーケットニーズを意識したプロダクトライフサイクルの構築による効果的な事業展開を行い、売上高拡大及び収益性の向上を推進

既存ソリューション群

- rBOM
- ペーパーレス
- i-Compass
- セキュリティ
- 会計人事

シン・ビジネス領域

◆ 事業拡大に向けて専門組織を立上げ、「D-Ever flex」、「i-CompassTB」を中心とした事業の拡大を伴走型で積極推進

◆ 経営層や部門の課題／ニーズをデータ分析等で整理し、システム導入（設計・開発・運用）を支援するコンサルティング機能の強化

新規ソリューション群

- D-Ever flex
- i-CompassTB

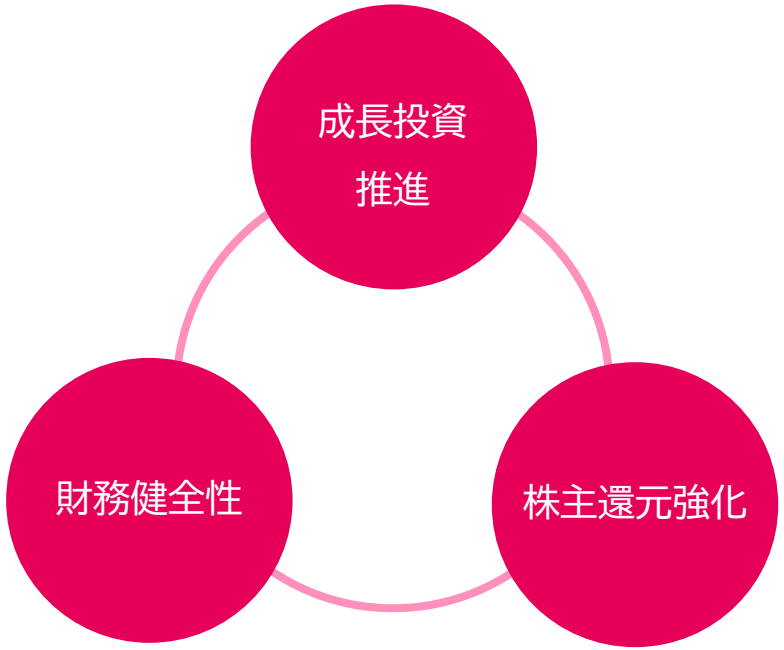
Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

財務戦略

◆ 健全な財務基盤を元に成長投資による持続的な成長を実現し、資本効率向上・株主還元強化とのバランスをとり、さらなる企業価値向上を追求する。

財務方針

◆ 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



◆ 自己資本比率50%目安
◆ 現預金水準は60億円程度を保有
◆ 政策保有株式については年度で経済合理性を確認し継続的削減

◆ 安定配当を基本とし、DOE3%をベースとする機動的な自社株買い
◆ 株主優待の導入・実施

成長投資方針

◆ 人的資本投資を価格転嫁し収入拡大
◆ 収益率の高いビジネスへの投資に集中し売上総利益率を向上
◆ ロスコントロールと経費コントロールで営業利益率を向上

上記前提にさらなる成長への投資

		人財確保	教育投資	開発投資	M&A
コアビジネス		現場要員	基礎スキル	—	SE生産力
重点ソリューション	既存領域	開発要員 提案要員	業種専門スキル 提案スキル	機能向上 追加機能	商品ソリューション
重点ソリューション	シン・ビジネス領域	社外採用	研究開発	新サービス	新技術 新分野

キャピタルアロケーション

◆ CANVAS TWO(2026.3-2028.3)キャピタルアロケーション方針
利益成長に基づくキャッシュ創出力向上と保有現預金活用により、M&Aを中心とした成長投資、株主還元を推進

Cash in

利益成長に基づく事業からのキャッシュ創出	約60億円
資金調達 政策保有株最適化	約20億円
保有現預金	約80億円

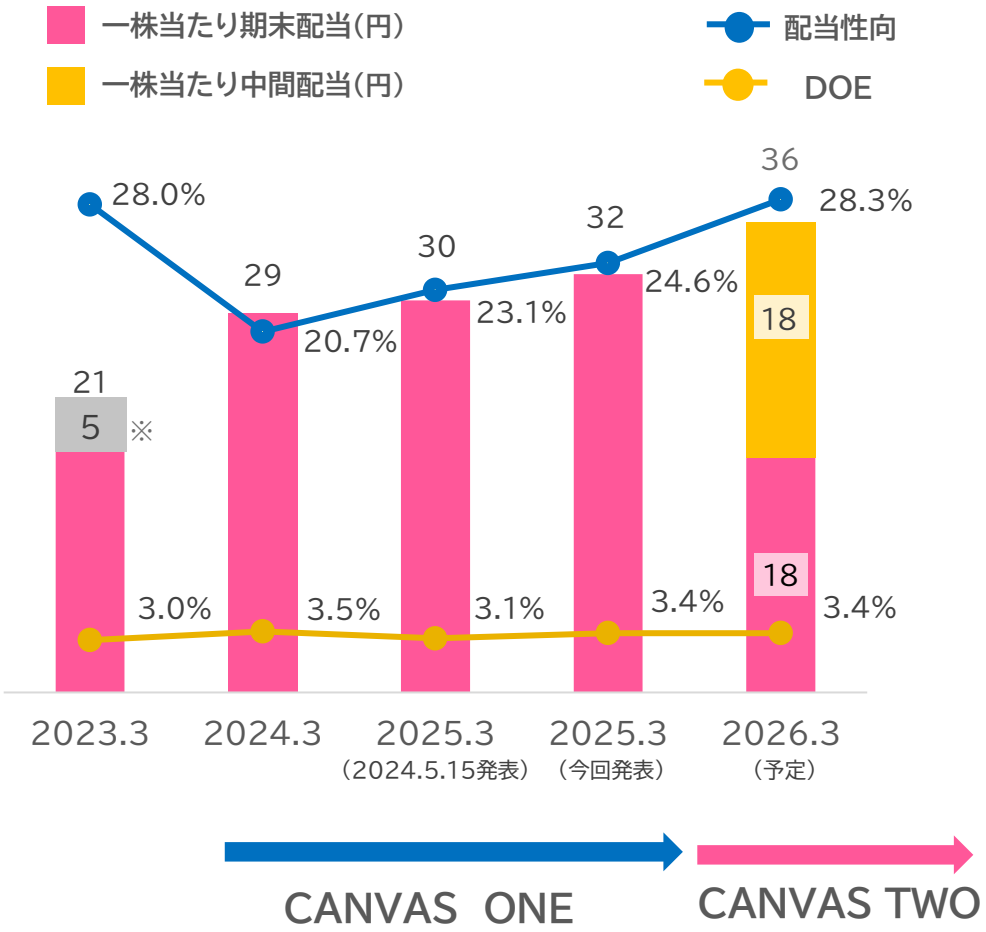
成長投資
約90億円

Cash out

約60～70億円	M&A投資・その他戦略投資 ・不足するケイパビリティ及び事業変革を強化するための戦略的M&Aの遂行
約10億円	研究開発 ・自社ソリューション・ビジネス(重点ソリューション、シン・ビジネス領域)への投資
～約10億円	人的資本投資 ・事業変革のための人材採用・育成等の強化
～約15億円	株主還元・自社株買い ・DOE3%水準に引き上げ/株主優待導入 ・機動的な自社株買い
約60億円	運転資金 ・現預金水準は、月商の1.5カ月分(約60億円)程度を保有

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

還元方針



◆ CANVAS ONE

一株当たり配当はCANVAS ONEの計画達成により

2025.3月期 **32円**に増配(当初配当予想+2円)

◆ CANVAS TWO

初年度となる2026.3月期は

合計 **36円(中間18円 期末18円)**の配当を予定

以降の配当方針については

DOE 3%をベースとして設定

※2023.3月期は創立70周年記念配当として5円を増配

2025.3月期	自社株取得 394,400株	取得総額3.3億円	総還元性向 44%

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

人財・組織戦略と経営システム

◆ 長期的な成長を実現するための両輪として、人財・組織と経営システムを強化することで経営資源を増強し企業価値の向上を図る。

人財・組織戦略

人的資本投資
教育投資

社員と会社の善循環

生産性向上
付加価値向上

人財の成長
エンゲージメント向上

重点施策

①生産力を高めるためにSEを中心に**現場人財の採用と確保**
②**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)
③2030ビジョン(CANVAS2030)実現のため**インクルージョンな企業文化変革と従業員エンゲージメント指数向上**

経営システム

経営システム見直し

オペレーション
生産性向上と効率化

モニタリング
計画達成の確実性

重点施策

①業務フローと業務システム見直しよる生産性向上
②事務処理の集中化による事務作業の効率化
③BI導入と活用によりデータドリブン経営を目指す
④執行機関による戦略実行のプロセスと成果のモニタリング
⑤モニタリングにより中計の見直しやローリングを検討

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

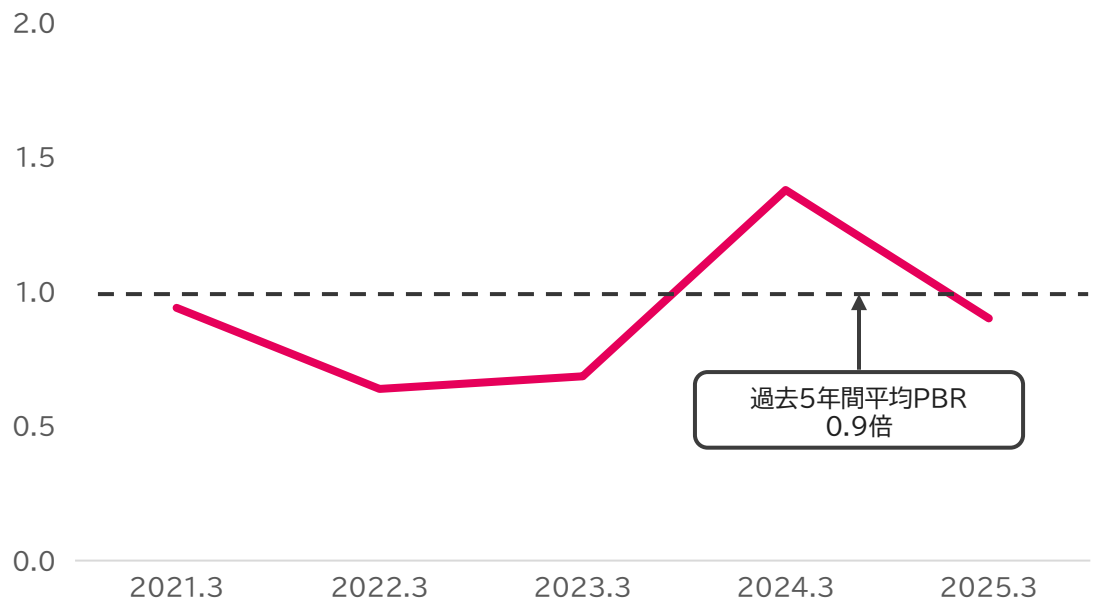
企業価値向上に向けた現状分析・評価

PBR ◆ 過去5年平均のPBRは0.9倍となっており、安定して1倍を超える状況とはなっていない。

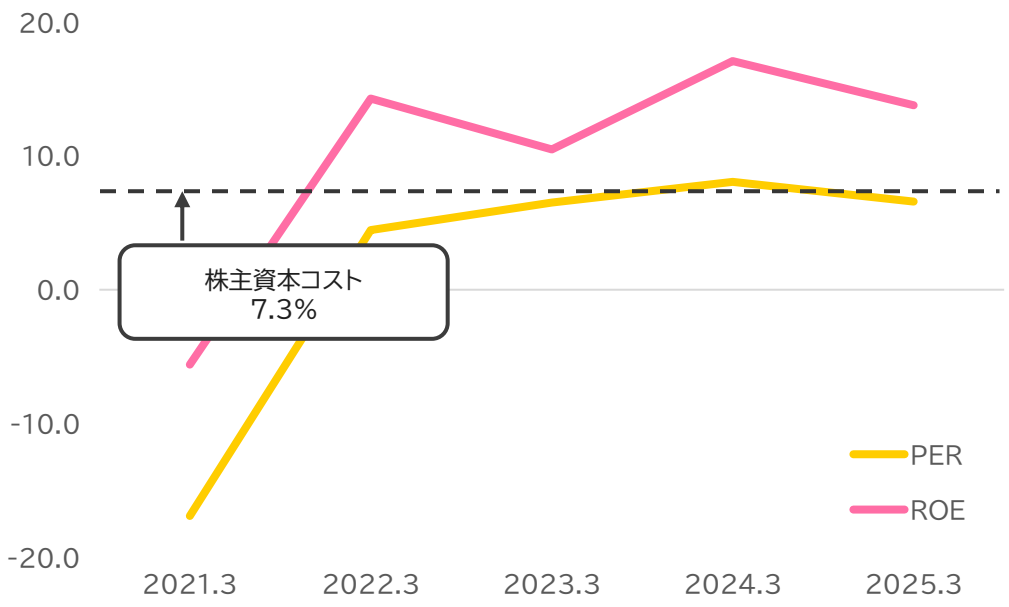
PER ◆ 競合と比較し、PERは低水準。市場からの事業成長期待を高める必要がある。

ROE ◆ ROEは過去4年10%以上を維持しており、当社が認識する株主資本コスト7.3%を上回っている。

PBRの推移



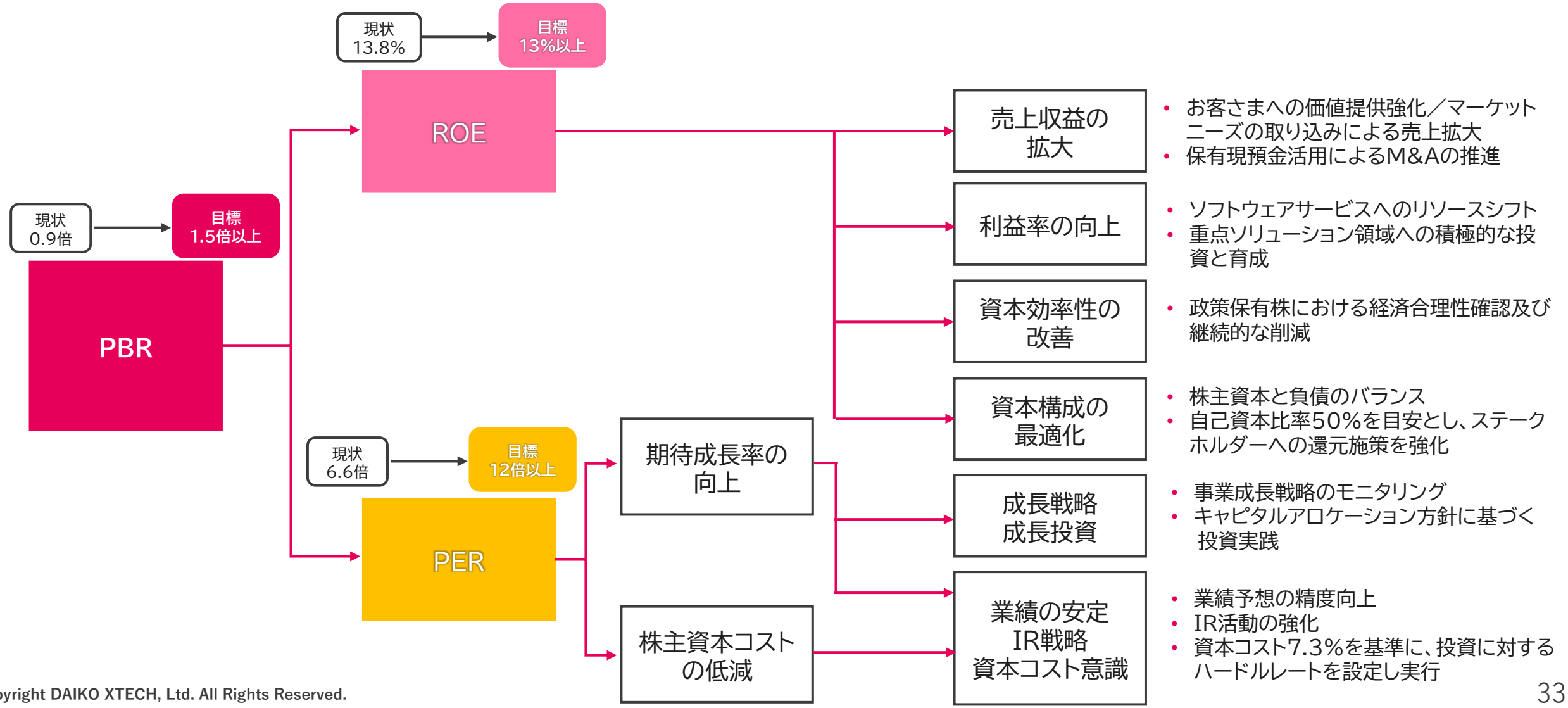
PER・ROEの推移



Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

CANVAS2030で目指す企業価値向上に向けた取り組み

◆ 経営計画の取組みを着実に実行することで、資本コストを上回るROEと継続的・将来的な成長期待による PERの向上を実現し、持続的な企業価値向上を目指す。



Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

ご注意事項

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報、および合理的と判断する一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。

＜本資料に関する問い合わせ先＞

取締役執行役員コーポレート本部長　間渕　剛志　　TEL 03-3266-8111

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

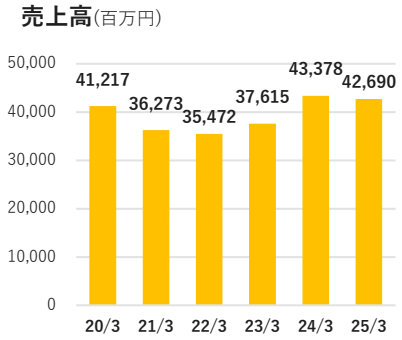
【ご参考】会社案内

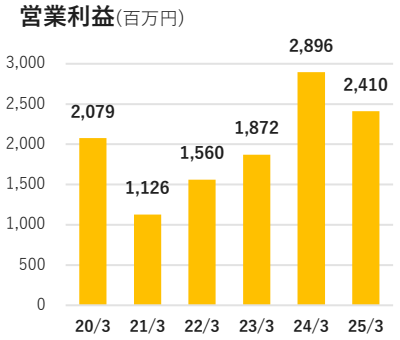
Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

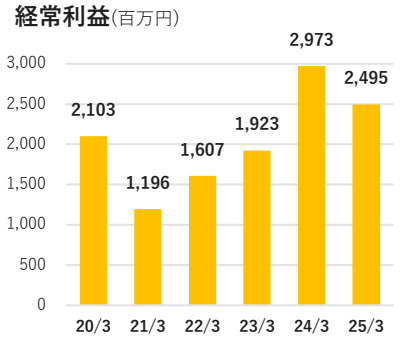
会社概要

商　号	DAIKO XTECH 株式会社 （DAIKO XTECH, Ltd.） 呼称：ダイコウ クロステック
本　社	〒162-8565 東京都新宿区揚場町2番1号 軽子坂MNビル
TEL	03-3266-8111（代表）
代表者	代表取締役社長CEO　松山晃一郎
設　立	1953年（昭和28年）12月1日
資本金	19億69百万円
株　式	東京証券取引所　スタンダード市場（証券コード：8023）
決算期	3月
売上高	426億90百万円（連結）／362億94百万円（単体）　2025年3月期
従業員	1,323名（連結）／737名（単体）（2025年3月時点）

推　移







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

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、
いま、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

大興通信工業株式会社 設立

「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で設立。

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

2022
「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

商号変更

DAIKO XTECH

DAIKOXTECH（ダイコウ　クロステック）株式会社へと商号変更。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.

トップメッセージ・企業理念(Mission/Vision/Value)

Mission

未来に問いかけ、価値あるしくみで応える

社会を支える人の想いに共感し、情報感度と見識に裏打ちされた問いかけと多彩なチカラにより、価値あるしくみをデザインすることで、心を動かし、成長の喜びを共有する。

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。

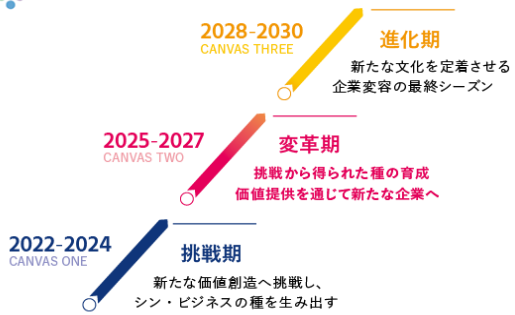
DAIKO XTECH株式会社
代表取締役社長CEO
松山 晃一郎

Vision

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 ～

2030 年
ビジョンステートメント CANVAS



Value

五方良し経営

DAIKO XTECHグループは、近江商人の理念とされる三方良し（売り手・買い手・世間）に二方（パートナー・株主）を追加した『五方良し経営』を大切な価値観としています。

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

数字で見るDAIKO XTECH

DAIKO XTECH

設立

1953年12月1日
（昭和 28 年）

資本金

19億69百万円

売上高 ※1

連結 426億90百万円　単体 362億94百万円

従業員数 ※1

連結 1,323名　単体 737名

オフィス数 ※2

18か所

グループ会社数 ※2

10社

自社ソリューション数 ※3

7製品

ハイブリッド型 販売・生産管理ソリューション「rBOM」
調達支援システム「PROCURESUITE」
クラウド型 WEB-EDI サービス「EdiGate/POST」
電子保管サービス「EdiGate DX-Pless」
電子契約サービス「DD-CONNECT」
WEB 給与明細配信サービス「i-Compass」
コンポーネント型 ERP「D-Ever flex」

お客さま企業数

20,000社以上

パートナー社数

約2,800社

20,000社以上のお客さまとのつながり

製造業

アキレス／あじかん／アルバック／王子ホールディングス／カネカ／カネ美食品／賀茂鶴酒造／キグナス石油／キッコーマンビジネスサービス／京セラ／京セラドキュメントソリューションズ／協豊製作所／コロナ／サンケン電気／サントリーホールディングス／曽田香料／東洋製罐／中埜酒造／日東精工／日本化薬／日本軽金属／日本ゼオン／パイオニア／パラマウントベッド／ホクト／北海製罐／三井化学／メロディアン／横浜ゴム／ワコム

流通業・サービス業

イオンモール／ウジエスーパー／エコス／オオゼキ／京成ストア／コモディイイダ／サイサン／スーパーバリュー／スズケン／セイミヤ／大成無線／ダスキン／東芝デジタルソリューションズ／日本電計／ハイデイ日高／ハニーズホールディングス／富士シティオ／ブックオフコーポレーション／松屋／マドラス／三ツ波／森村商事／やまう／JALUX／NexTone／TASAKI

金融業・保険業

紀陽銀行／諏訪信用金庫／大和証券グループ本社／内藤証券／長野信用金庫／三島信用金庫

教 育

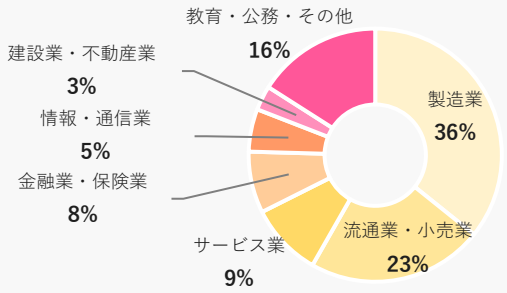
慶應義塾大学／仙台育英学園／東海大学／日本歯科大学／星薬科大学／立教大学

公務・その他

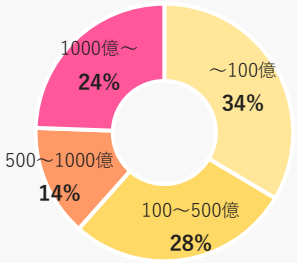
宇宙技術開発／宇宙航空研究開発機構／自動車事故対策機構／千葉日報社／東京商工会議所／農林水産省／美津島町漁業協同組合／リモート・センシング技術センター／WOWOW

（50 音順）

お客さま企業種比率(売上高ベース)※1



お客さま企業年商比率(売上高ベース) ※1



※ 数値はDAIKO XTECH「単体」です。
※1 2025 年3月時点　※2 2024年3月時点　※3 2025年1月期

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

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、ときには新たなしく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 XTECHグループ、メーカー、パートナー各社が培ってきたノウハウを生かして

お客さまの情報システム部門の業務負荷を軽減できるよう、ITに関するコンサルティングから、システム設計、構築、運用、検証まで、あらゆるニーズにお応えします。

DAIKO XTECH Group

DAIKO XTECH
IT全般分野のワンストップ対応

株式会社アイデス
オープン系システムの受託開発・アウトソーシング

株式会社 AppGuard Marketing
AppGuardの提供および付帯事業

株式会社 CAMI&Co.
IoTの新規事業開発・戦略コンサルティング

大興テクノサービス株式会社
機器の保守・設備施工管理

大興ビジネス株式会社
労働者派遣事業

株式会社DSR
保険・共済業界向け システム導入・コンサルティング

ディ・ネットワークス株式会社
電話交換機などのネットワークインフラ事業

名古屋総合システム株式会社
SE派遣業務・受託 ソフトウェア開発

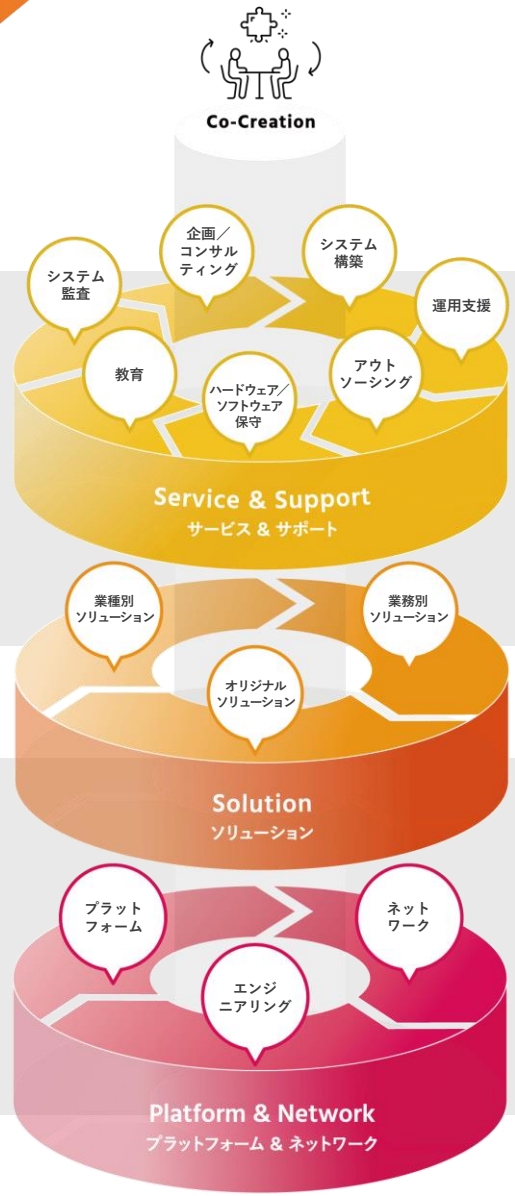
DAIKO XTECH グループ

株式会社ベルテックス
会計システム導入・コンサルティング支援

DAIKO GLOBAL MARKETING CO.,LTD.
ITソリューションを提供する タイ法人

One-stop Service

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

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

伴走し、
先導するパートナー

営 業

- **案件管理**：SFA/CRM による営業支援・分析
- **分析**：予測分析による意思決定支援

経理・購買

- **事務作業**：RPAによる営業支援・分析
- **発注**：発注業務のペーパーレス化・自動化
- **請求**：請求書発行システム化
- **契約**：電帳法対応の契約管理

流 通

- **店舗**：在庫管理の最適化
- **物流**：倉庫内の業務の効率化、標準化
- **MD**：仕入発注・棚卸・分析の一元管理

人 事

- **人財**：働きがいを生かした人財管理
- **人財**：eラーニングシステムによる社員教育
- **給与**：給与明細、年末調整の電子化

製 造

- **生産**：生産計画の最適化
- **調達**：サプライチェーンの可視化
- **品質管理**：予知保全システムによる設備故障の予防

インフラ

- **BCP**：免震、落雷などの設備保全
- **ネットワーク**：LAN/WAN 構築
- **コミュニケーション**：電話設備の最適化

情報システム

- **セキュリティ**：情報セキュリティの強化
- **セキュリティ**：センサーやカメラによる設備監視
- **アウトソーシング**：システム運用・監視の自動化、アウトソース化

共創

伴走 × 先導

お客さま × DAiKO XTECH

お客さまに寄り添い、
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。

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

Pick up Solution

オリジナルソリューション導入社数
※ 2025 年 1月時点

rBOM	導入社数 約 200 社	利用者数 約 20,000 名～	EdiGate/POST	導入社数 202 社	サプライヤ数 約 31,600 社
PROCURESUITE	導入社数 約 100 社	サプライヤ数 約 15,000 社	i-Compass	導入社数 約 790 社／ 82 万 ID	

DAIKO XTECH

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）

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。

- 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

調達支援システム

PROCURESUITE
（プロキュアスイート）

理想の働き方を実現するオフィスづくり！

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

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

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

Pick up Solution

オリジナルソリューション導入社数 ※ 2025 年 1月時点					
rBOM	導入社数 約 200 社	利用者数 約 20,000 名～	EdiGate/POST	導入社数 202 社	サプライヤ数 約 31,600 社
PROCURESUITE	導入社数 約 100 社	サプライヤ数 約 15,000 社	i-Compass	導入社数 約 790 社／ 82 万 ID	

DAIKO XTECH

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

コンポーネント型 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

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

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

Pick up Solution

DAIKO XTECH

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。

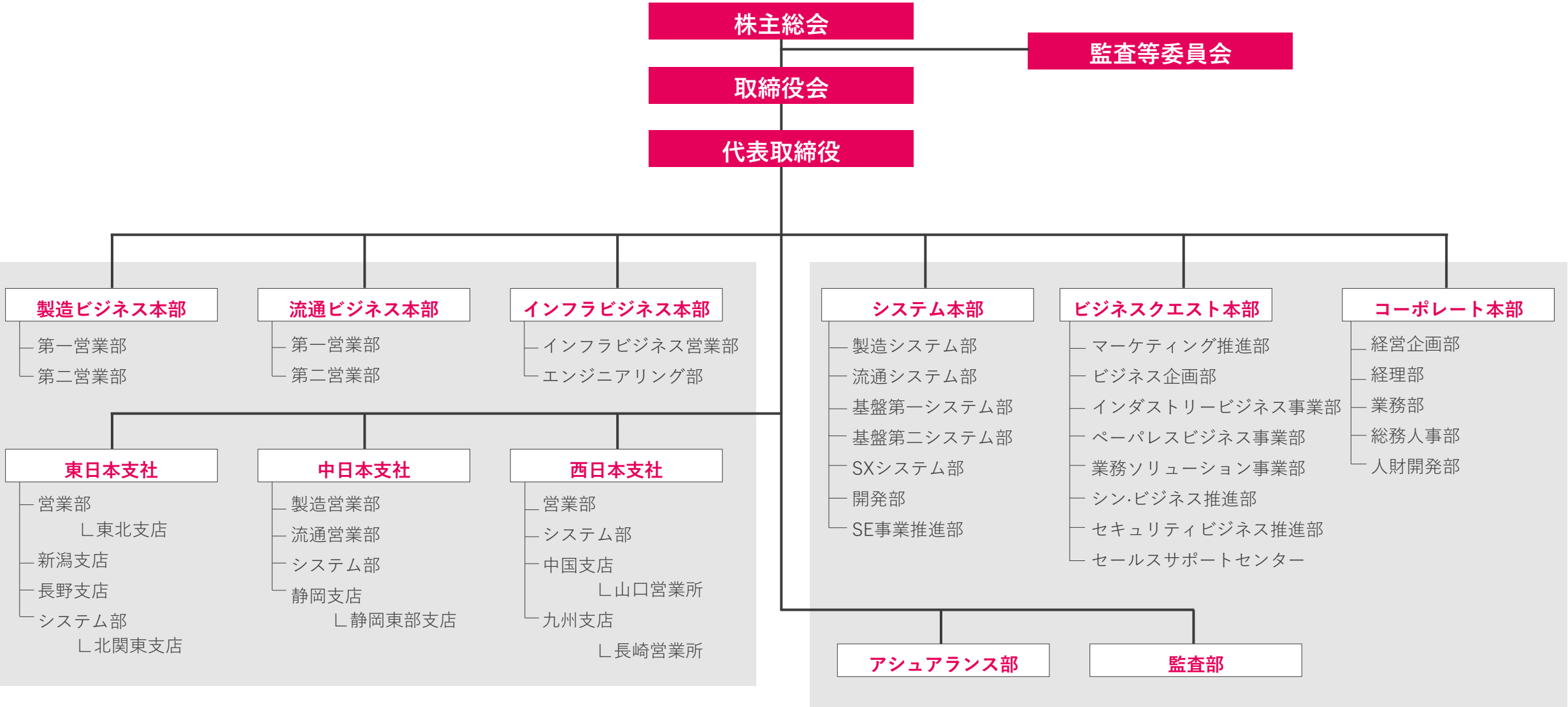
特徴 1 450業種/ 6,500本以上の豊富な導入実績

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

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

組織図



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.