

大興電子通信株式会社

DAiKO

2021年
6月2日

2021年3月期（第68期）
決算および中期経営計画説明会資料

目次

【第1章】 2021.3月期 決算概要 P. 2

【第2章】 中期経営計画の進捗 P.12

【ご参考】 当社グループの特長 P.33



【第1章】 2021.3月期 決算概要

業績ハイライト

前期待需（Windows 7 サポート終了と消費税改正に伴う入替需要）
と新型コロナウイルス感染症の影響
により減収減益

高収益ビジネスへのリソースシフトのため
公共ビジネスからの一部撤退による
構造改革を実行

ビジネスハイライト

感染対策ソリューションとして AI温度検知ソリューション「SenseThunder」 販売開始

参考URL https://www.daikodenshi.jp/solution/ai_iot/ai-thermo-solution/

「IoWクラウドサービス 感染対策支援パック」 販売を開始

参考URL https://www.daikodenshi.jp/wp-content/uploads//IR/other/other_2020_3.pdf

電子契約サービス「DD-CONNECT」 提供開始

参考URL <https://www.daikodenshi.jp/solution/dd-connect/>

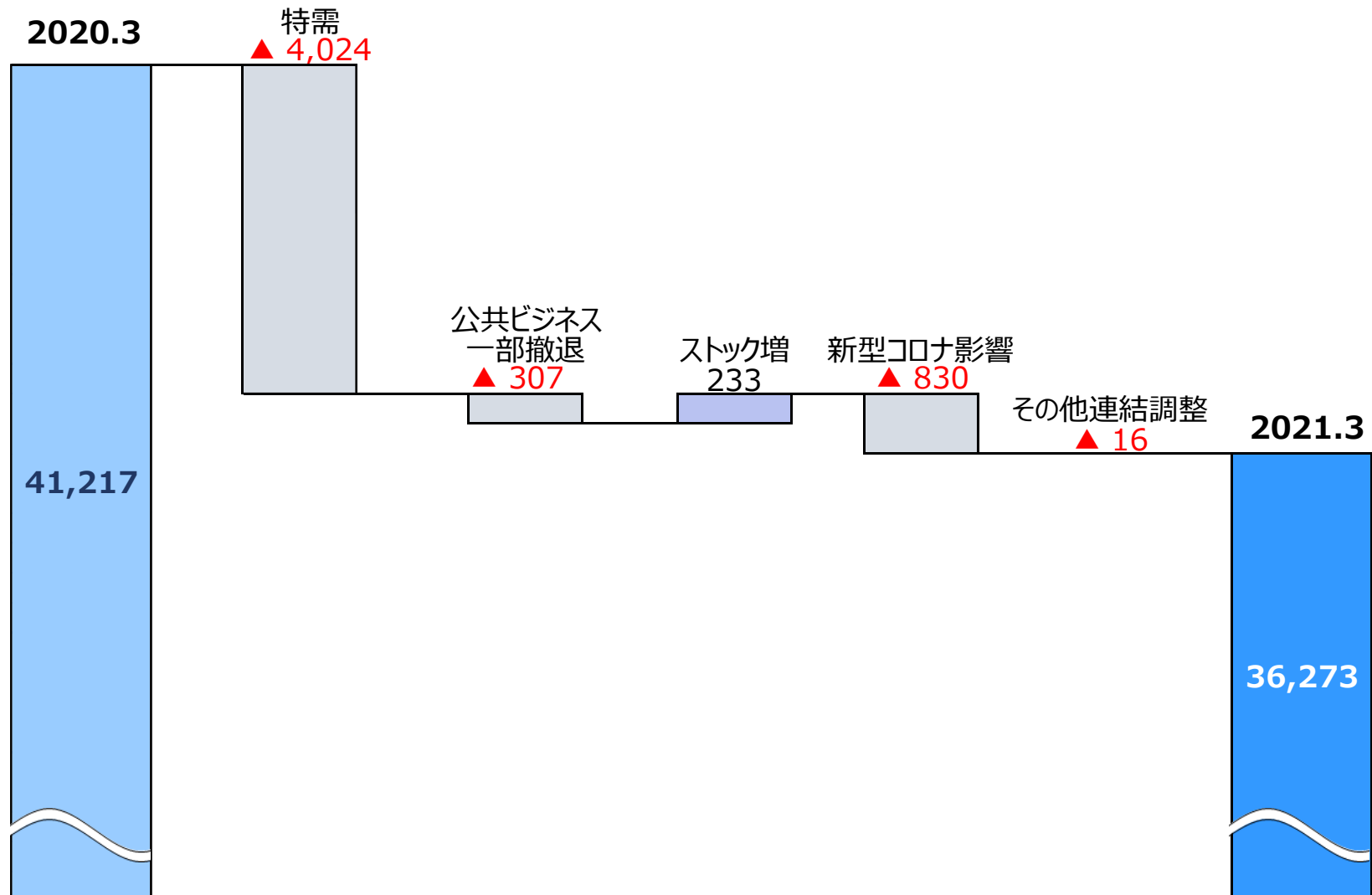
損益計算書

単位／百万円

	2020.3	2021.3	増減額	前期比	当初 業績予想	当初 業績予想比
受注高	39,141	34,015	△ 5,126	86.9%	—	—
売上高	41,217	36,273	△ 4,944	88.0%	37,000	△ 727
売上総利益	9,547	8,390	△ 1,157	87.9%	—	—
販売費及び 一般管理費	7,467	7,264	△ 203	97.3%	—	—
営業利益	2,079	1,126	△ 953	54.2%	800	326
(営業利益率)	5.0%	3.1%	△1.9P	—	2.2%	+0.9P
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,956	△ 452	△ 2,408	—	500	△ 952

売上高の変動要因

単位／百万円



事業部門別売上高の状況

単位／百万円

■ 情報通信機器

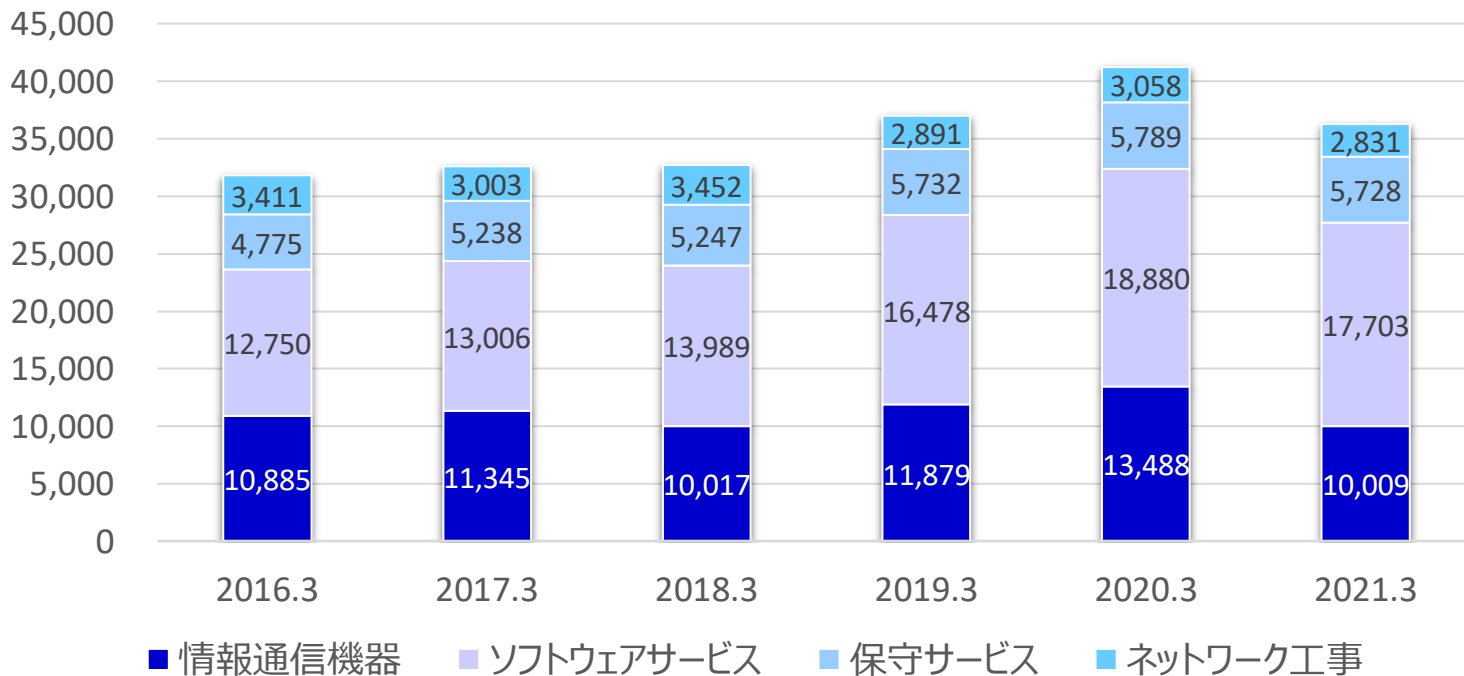
前期特需、新型コロナウイルス感染症の影響により大幅に減少

■ ソフトウェアサービス

ストックビジネスは伸長するも、前期特需、公共ビジネスの縮小影響により減少

■ その他部門

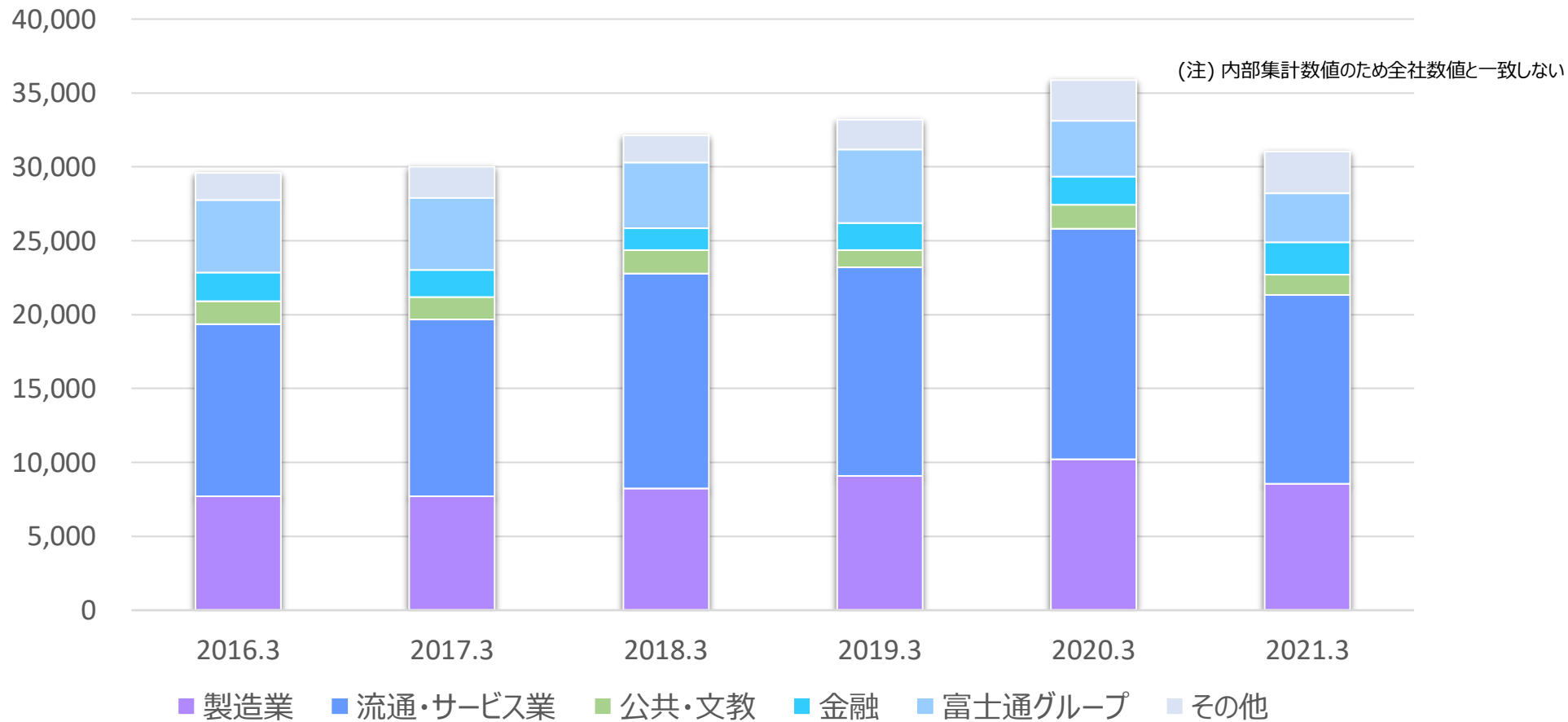
新規ビジネスの停滞により微減



業種別売上高の状況（単体）

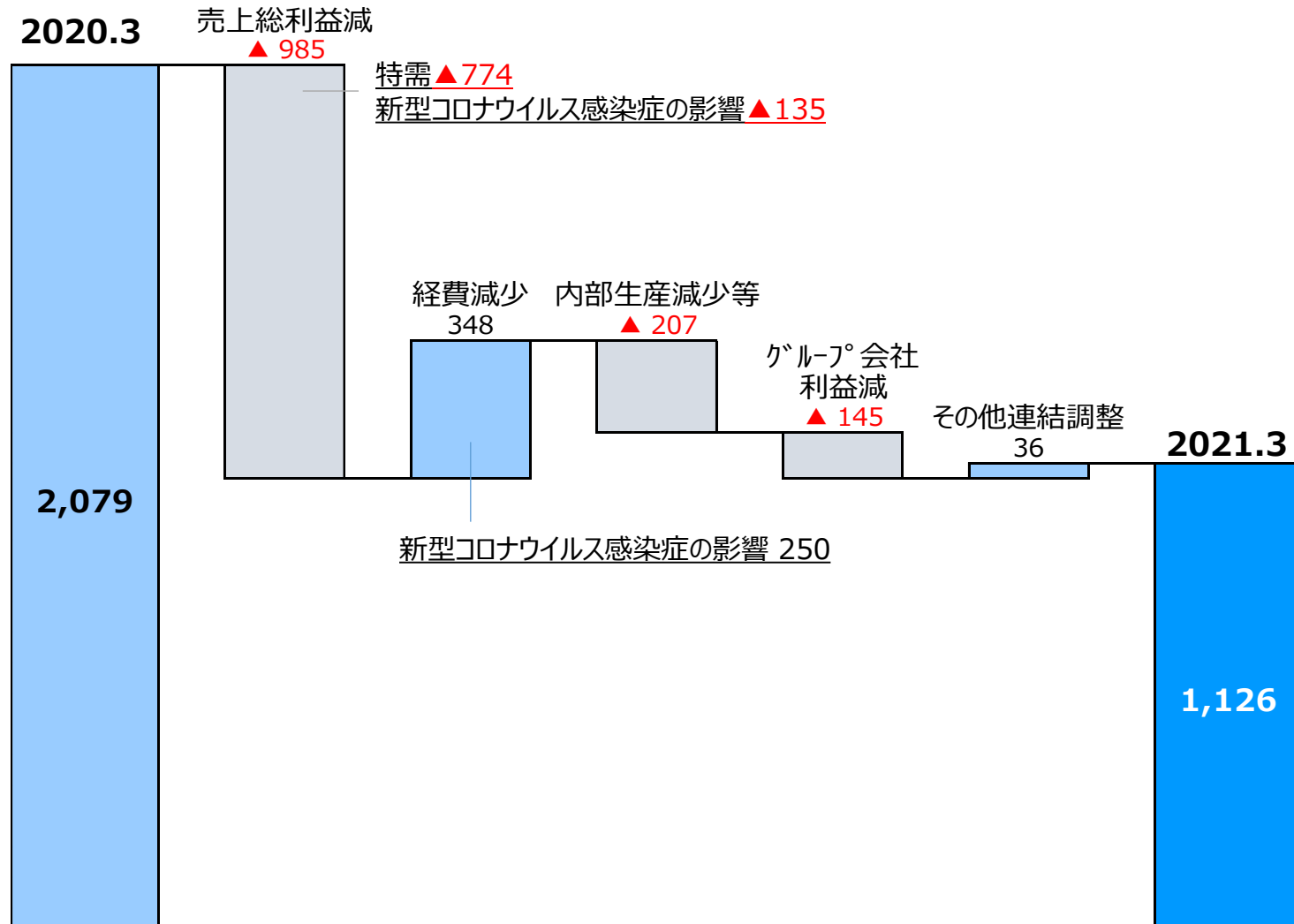
単位／百万円

- 前期特需と新型コロナウイルス感染症の影響により
当社主力事業である製造業／流通業を中心に売上高が減少



営業利益の変動要因

単位／百万円

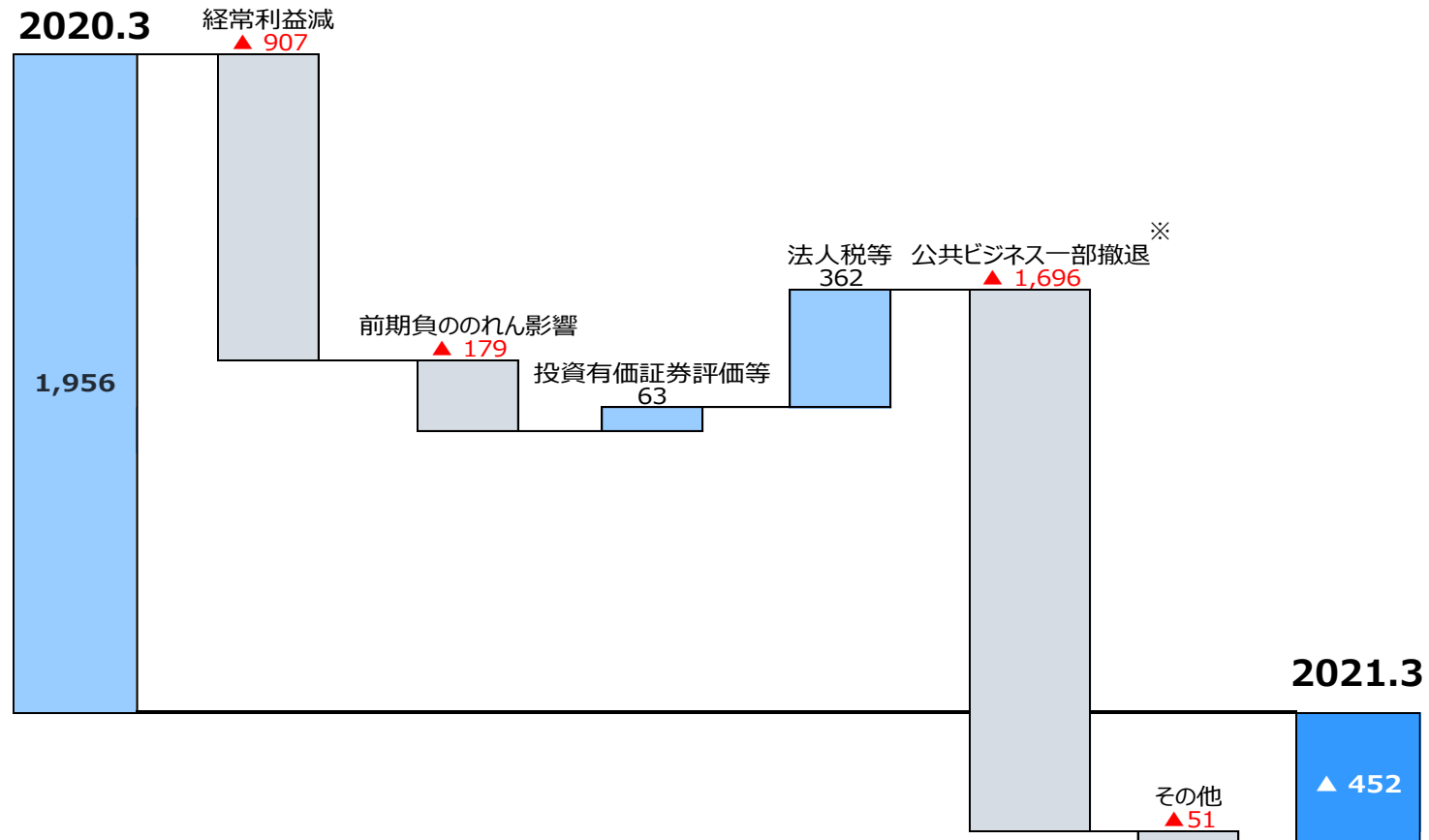


当期利益の変動要因

単位／百万円

- 公共ビジネスからの一部撤退による構造改革を実行
高収益ビジネスへリソースをシフトすることで長期的な企業価値向上を図る

※公共ビジネス一部撤退の詳細は 2021/3/30開示「当社一部事業からの撤退ならびに通期業績予想の修正に関するお知らせ」をご参照ください
https://www.daikodenshi.jp/wp-content/uploads//IR/other/other_2020_7.pdf



貸借対照表

単位／百万円

- 営業CF+1,075百万円により現預金が増加
- 公共事業からの一部撤退により仕掛品が減少

	2020.3	2021.3	増減額	前期比
流動資産	17,660	16,316	△ 1,344	92.4%
現金及び預金	5,513	6,419	906	116.4%
仕掛品	3,173	856	△ 2,317	27.0%
固定資産	7,054	7,469	415	105.9%
資産合計	24,716	23,786	△ 930	96.2%
流動負債	10,561	9,843	△ 718	93.2%
固定負債	5,995	5,768	△ 227	96.2%
純資産	8,159	8,173	14	100.2%
負債純資産合計	24,716	23,786	△ 930	96.2%
自己資本比率	33.0%	34.2%	+1.2P	—



【第2章】 中期経営計画の進捗

中期経営構想『D's WAY』全体像

D's WAYとは
3つの使命を
果たし続けること

- ・利益を出し社会に貢献する
- ・社員が安心して働ける
- ・お客さまに満足していただける

D's WAY ロードマップ

創立70周年に向け、中期経営構想を推進

2022

創立
70
周年

『しあわせを追求
3rd するICTサービス
企業』

2nd

特化ビジネス、新規ビジネスでの収益拡大
新規顧客、顧客内新規の受注拡大
ストック比率の向上
人身体制の強化

1st

SIMQ with P 活動における目標の完遂 (Stock, Innovation, Management, Quality, Partner)
従業員満足度向上
経営指標の見える化とコクピット経営
業務システムの負荷軽減とシステムの最適化

Base

土 台 の
継 続 的 強 化

お客さま第一 / 高品質サービスの提供 / 従業員満足 / 財務基盤強化 / コンプライアンス+5S×5S

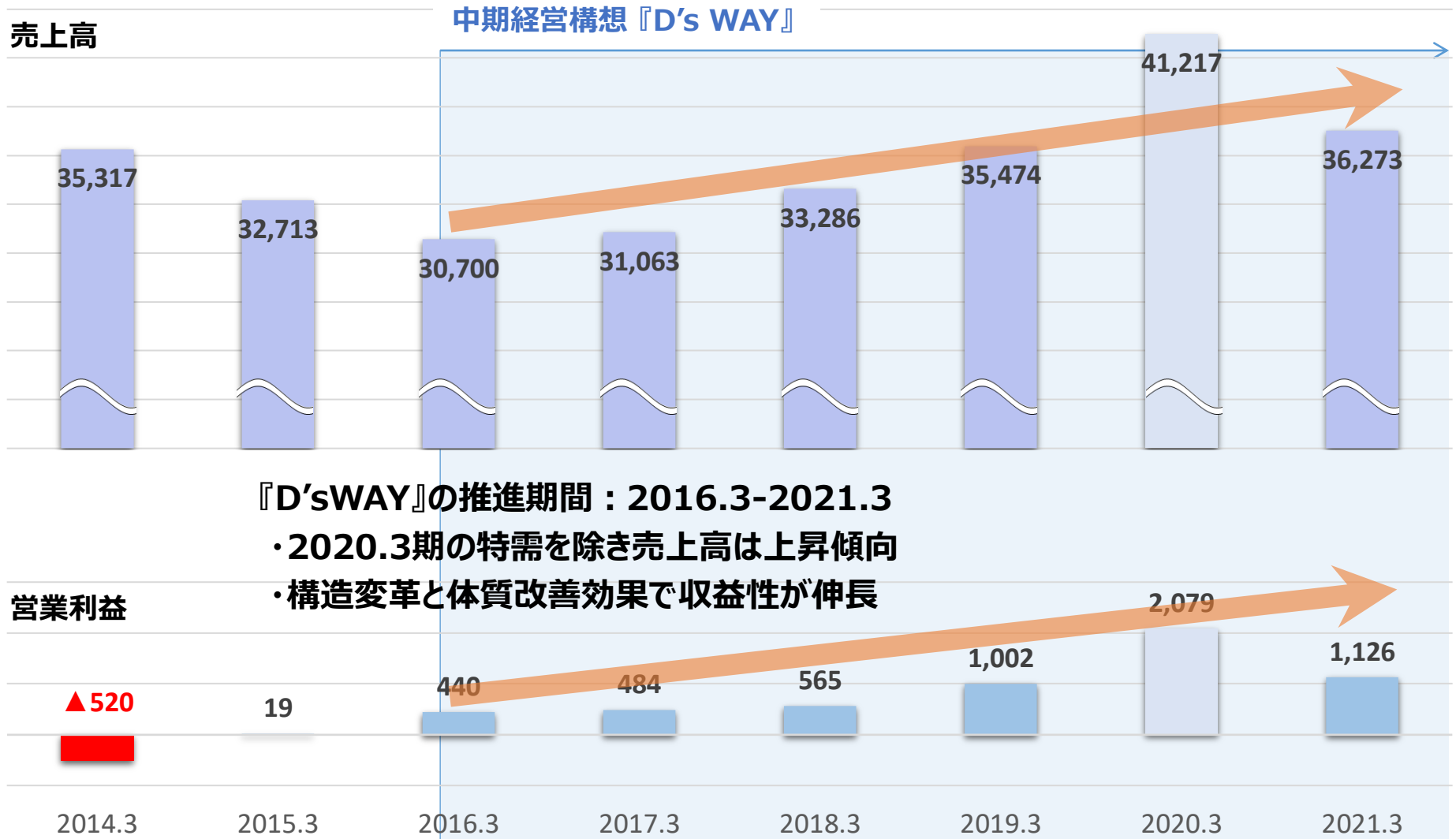
2016-2017

2018-2019

2020-2021

連結業績推移

単位／百万円



連結業績目標（2022.3）

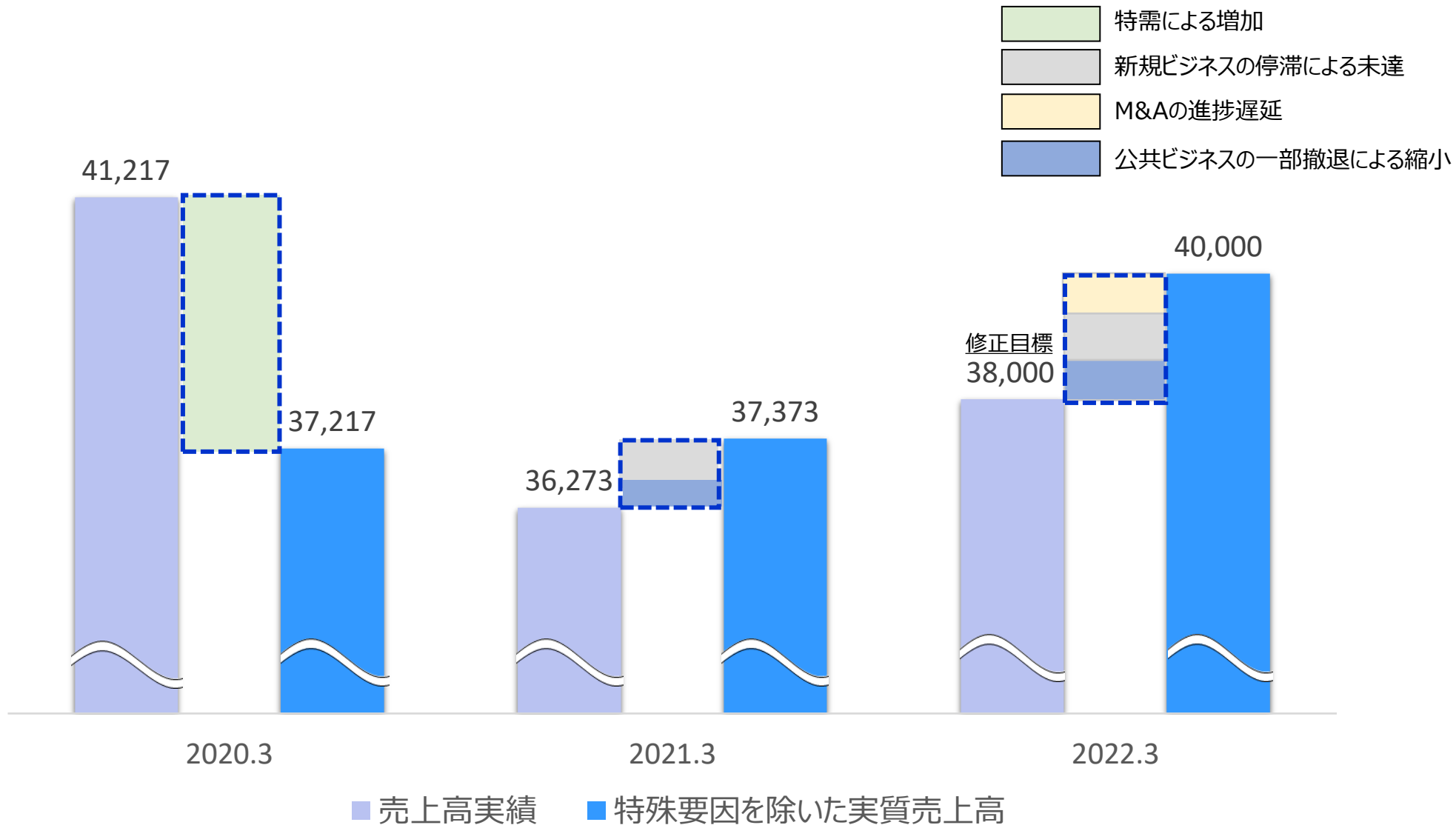
単位／百万円

	2021.3	2022.3		
	（実績）	前回発表目標	修正目標	差額
売上高	36,273	40,000	38,000	△ 2,000
営業利益	1,126	1,500	1,300	△ 200
（営業利益率）	3.1%	4.0%	3.4%	△0.6P
親会社株主に 帰属する 当期純利益	△ 452	1,050	880	△ 170
ROE *	△5.6%	12.3%	9.9%	△2.4P
自己資本比率	34.2%	30.0%	35.5%	+5.5P

* 期末日の純資産の額を基準としております。

売上高における特殊要因影響推移

単位／百万円



目標達成に向け取り組む重点施策

2021.3実績（2022.3 年間売上目標額に対する達成状況）

2022.3
目標



重点施策 ストックビジネスの拡大

実績

クラウドビジネスの拡販 ⇒ NTT Com『パートナーカンファレンス2021』
Partner of the Year 2020受賞

DSS（大興サポートサービス）の構築と拡販
i-Compassの機能追加と拡販

達成率

94.3%

132億



TARGET

140億

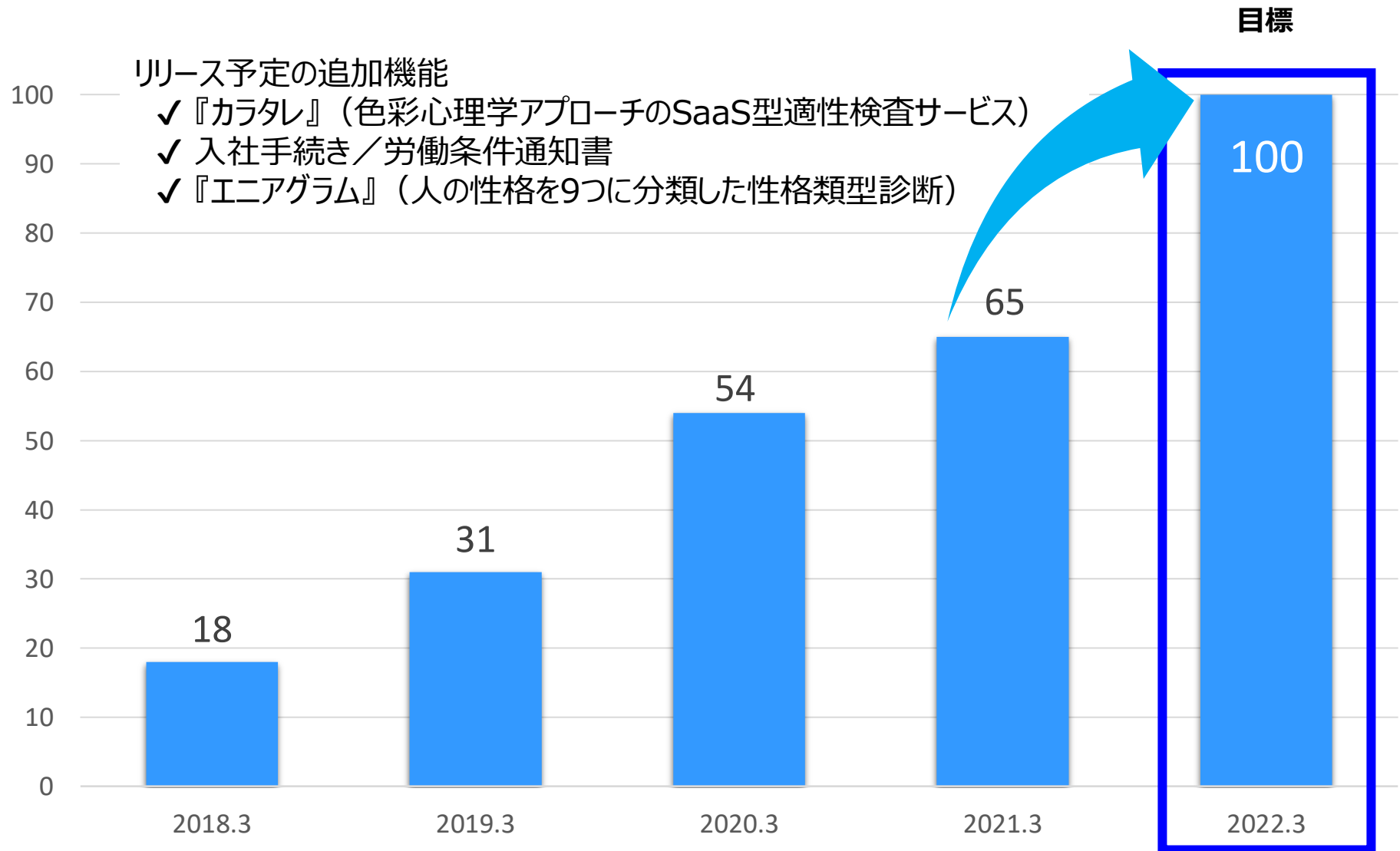
2021.3 2022.3

施策

i-Compass 100万IDに向け
HR（Human Resources）ソリューションの強化と拡販
クラウドサービス（SaaS）の強化と拡販
SE保守とDSSを統合した新サービスの提供

(ご参考) i-Compass ID数推移

単位／万



重点施策 特化ビジネス（rBOM）

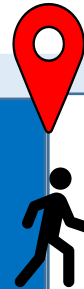
実績

【UX強化オプションの追加】

ダッシュボード機能
保守作業モバイル端末
レポートクリエイター
ワークフロー

UX = User eXperience (顧客体験価値)

8億



達成率

53.3%

TARGET

15億

2021.3

2022.3

施策

UX強化オプションの重点プロモーション

技術部門に向けてBOM化推進

既存のお客さまにDX提案

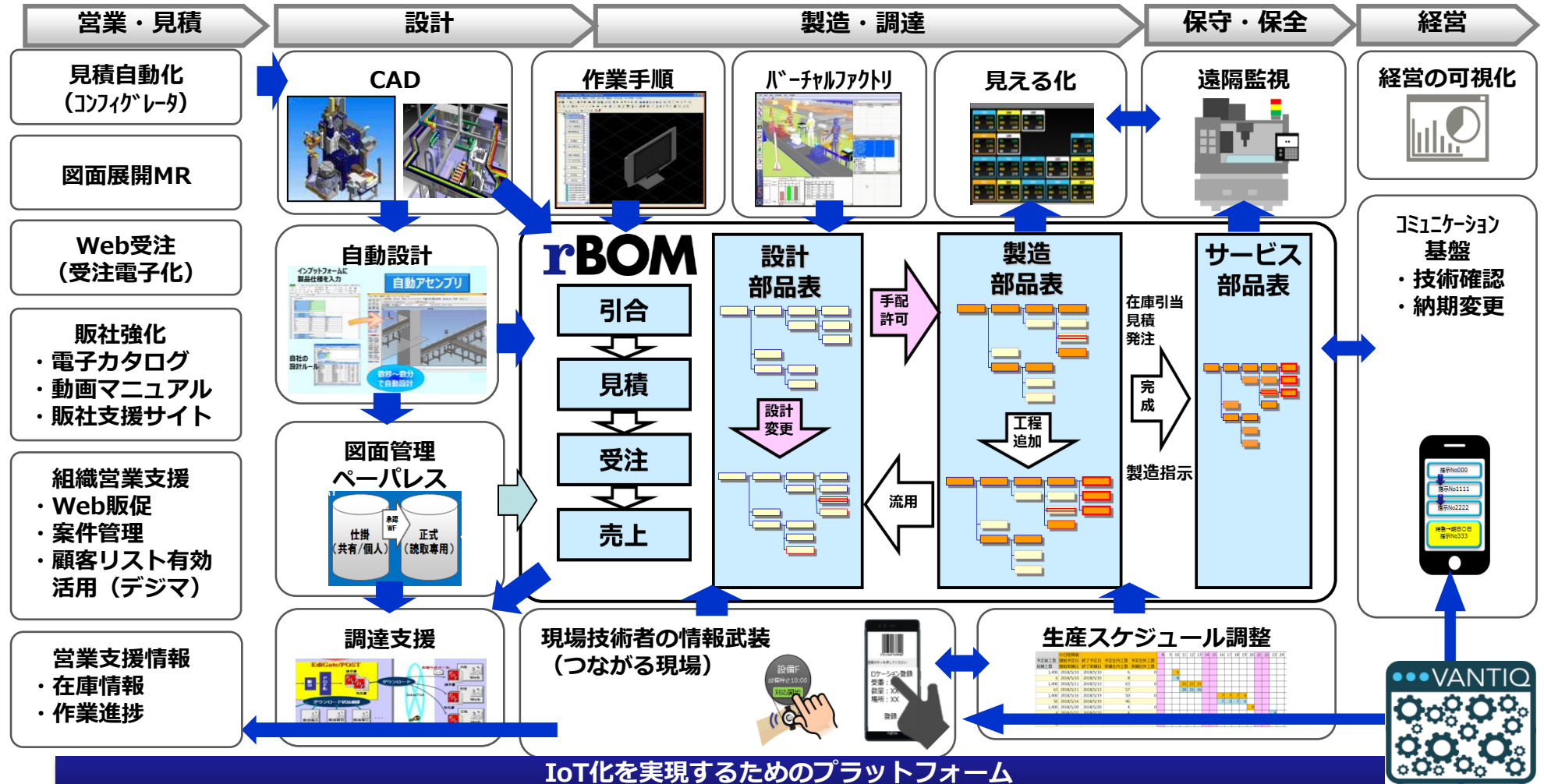
(ご参考) rBOM 基本情報

導入企業一覧 (抜粋)	年商規模(億円)	業種	企業名
	10,000~	自動車製造	A 株式会社
	1,000~3,000	圧力・流量計等製造	株式会社B製作所
	300~1,000	化学機械同装置製造	C工業株式会社
	100~300	半導体製造装置製造	株式会社D
		自動車操縦装置製造	E 株式会社
		梱包・荷造機械製造	株式会社F
		ガス・石油機器製造	G産業株式会社
		金属加工機械製造	株式会社H
		化学機械同装置製造	I 株式会社
		金型・同部品等製造	J 工業株式会社
	30~100	ポンプ同装置製造	K 精機株式会社
		消化器具装置製造	株式会社 L
		昇降機製造	M株式会社
		ボイラー製造	株式会社 N
		機械工具製造	株式会社 O 製作所
		印刷製本等機械製造	P 精密工業株式会社
		冷凍機空調装置製造	Q 工業株式会社
	10~30	電力制御装置等製造	株式会社 R
		冷凍機空調装置製造	株式会社 S
		弁・同付属品製造	T 工業株式会社

沿革	対応年	リリース内容
	2020年	ダッシュボードオプション 保守管理オプション ワークフローオプション 帳票作成オプション
	2019年	【rBOM V3】リリース ハイブリッド対応
	2018年	【rBOM V2.6】リリース 自動手配・支給管理オプション
	2017年	見積オプション
	2016年	【rBOM V2.5】リリース 【rBOM GP】債権・債務、原価管理オプション
	2014年	【rBOM GP】リリース
	2013年	【rBOM V2.4】リリース
	2011年	【rBOM V2.3】リリース Windows7対応、保守管理テンプレート
	2008年	【rBOM V2.2】リリース 警告機能、負荷表示、図面管理テンプレート
	2007年	【rBOM V2.1】リリース

(ご参考) rBOM ファミリー for DX

「つながる工場」をテーマに、周辺ソリューションを拡充しています



実績

九州支店の既存顧客中心にアプローチ
2021.3までの販売実績48件

2.2億



達成率

73.3%

TARGET

3億

2021.3

2022.3

施策

九州を中心に拡販 ⇒ 九州での市場占有率を拡大
九州での実績を武器に全国展開を本格化

重点施策 新規ビジネス（IoT）

各種IoTビジネスの立上げ

⇒IoW,DAiKO OCR/RPA, エッジ側ビジネスの推進

実績

技術習得専門部署を立上げ先端技術を習得

⇒クラウド（AWS/GCP）、VANTIQ、各種センサー連携技術等

1.5億



2021.3

達成率

15.0%

TARGET

10億

2022.3

施策

DXエヴァンジェリストによるプレゼンス向上活動

お客様とのDX実践によるノウハウ蓄積

IoTビジネス事例の横展開

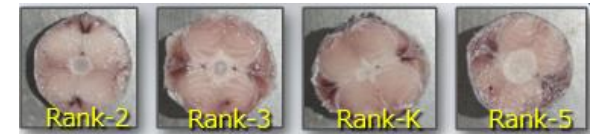
(ご参考) IoTビジネス事例

核となる デジタルテクノロジー	適用実績 (商談中案件、PoC含む)
✓ AI検品システム	食品製造業 水産卸業
✓ AIカメラ活用 (顔認証・検温)	製造業、食品製造業 病院、小売店 その他 全業種
✓ IoW (当社特化ソリューション)	製造業、建設業
✓ i-Compass+デジタルSI (当社特化との組合せ)	物流業
✓ テレワーク& コミュニケーション	大手Sier 他 建設業
✓ RFIDタグ活用 (見える化)	専門店

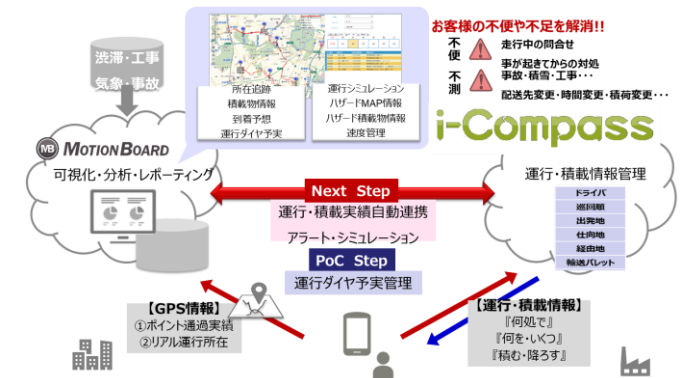
《(ご参考)AI検品システム+デジタルSI》
AI画像認識システムにて尾の画像を機械学習し、
等級自動判定

パナソニックソリューションテクノロジー社との連携ビジネス

ステップ① ②
画像をAIに機械学習させる。
(専用プログラム)
ステップ② SCORE
PCカメラで自動判定させる
(人間が手でかざすだけ)



《(ご参考)iCompass+デジタルSI》
作業状況、運行状況の可視化・分析&最適指示
を実施 ウイングアーク1st社との連携ビジネス



重点施策 セキュリティビジネス

実績

AppGuard販売子会社(AppGuardMarketing)の立ち上げ
セキュリティビジネス全般に対応可能な取扱製品の拡充

15億



達成率



75.0%

TARGET

20億

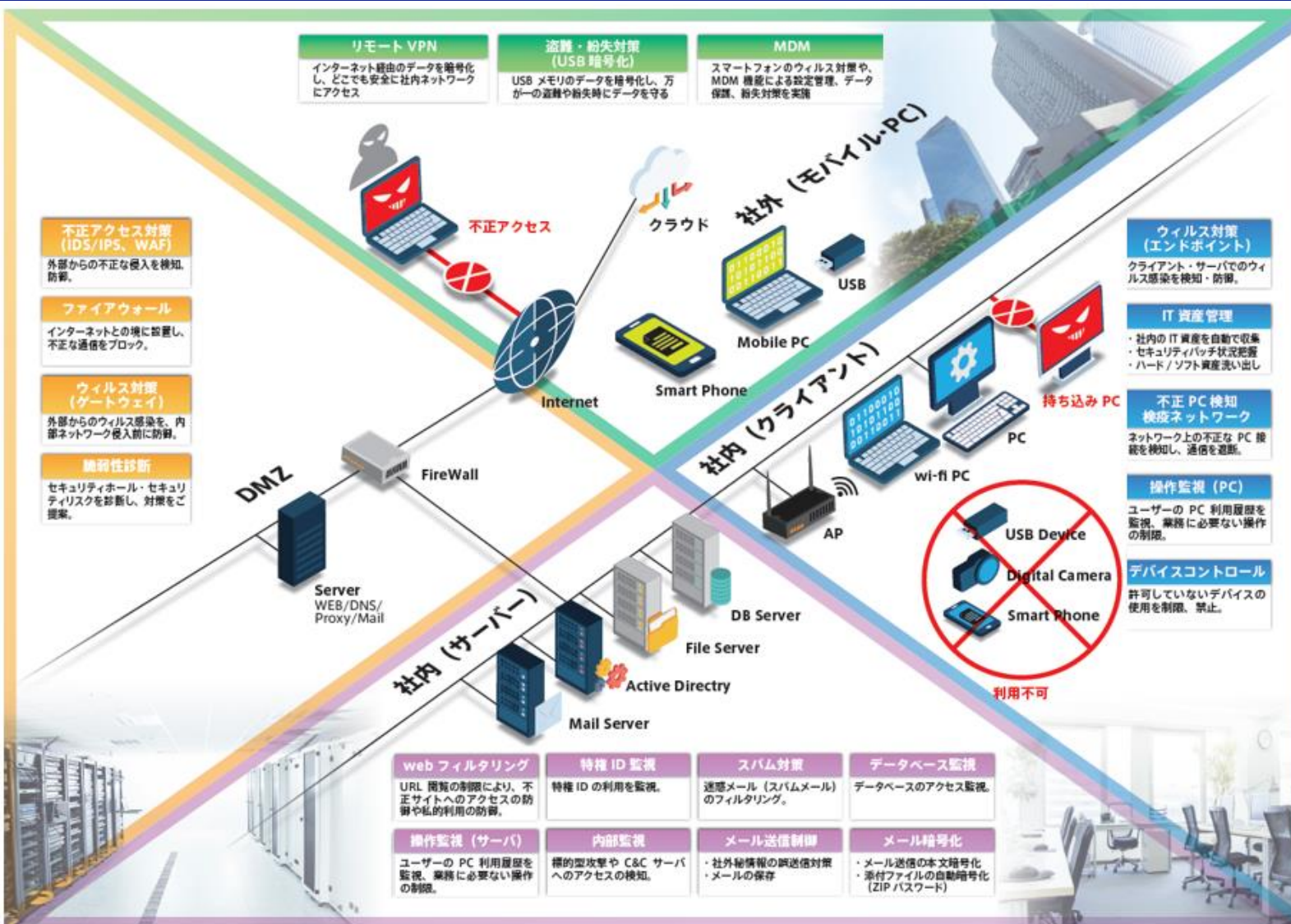
2021.3

2022.3

施策

セキュリティMAPを活用し、お客さま課題に幅広く訴求
テレワーク対策、エンドポイント、Webセキュリティに注力し拡販

(ご参考) セキュリティソリューションMAP



(ご参考) セキュリティソリューションMAP

DAiKO

▶ 大興セキュリティソリューションのご紹介

01 社外 (モバイル・PC)

リモートVPN

モバイルPCや自宅から社内ネットワークに安全に接続したい
 ・ Pulse Secure Connect Secure シリーズ
 ・ SonicWallシリーズ
 ・ FortiGate

MDM

スマートフォンの一元管理、紛失対策をしたい
 ・ FENCE-Mobile RemoteManager

クラウド版セキュアWEBゲートウェイ

Webフィルタリング、AV/IPS/サンドボックス、CASB等
 ・ iboss

盗難紛失

USBメモリを暗号化してデータを保存したい
 ・ Travesty3 (暗号化USBメモリ)
 盗難・紛失したパソコンやタブレットのデータを、遠隔で消去できるようにしたい
 ・ TRUST DELETE Biz

02 社内 (DMZ)

不正アクセス対策 (IPS/IDS/WAF/改ざん検知復旧)

インターネットからの攻撃・不正アクセスを防ぎたい
 ・ Cloudbric (WAF)
 ・ IPCOM EXシリーズ (IPS/IDS)
 ・ TippingPoint (IPS/IDS)
 ・ WebARGUS (改ざん検知復旧)
 ・ FortiGate

ウイルス対策 (ゲートウェイ)

インターネットからのウイルス感染を侵入する前にブロックしたい
 ・ FortiGate

ファイアウォール

インターネット接続の際に不要な通信を制限したい
 (接続の記録をとりた)
 ・ FortiGate
 ・ SRXシリーズ
 ・ IPCOM EXシリーズ
 ・ Cisco ASA

03 社内 (サーバ)

Webフィルタリング

業務外のWebサイトへの使用を制限したい
 ・ i-FILTER

メールフィルタ/メールアーカイブ製品/スプム対策

迷惑メール (スプムメール) のフィルタリング
 ・ m-FILTER
 内部監視
 機密型攻撃やC&Cサーバへのアクセスの検知
 ・ iNetSec SF

メール送信制御・メール暗号化

メールの盗送を防ぎたい
 ・ FENCEメール送信対策サービス
 ・ SPC MailLuster

特権ID監視

特権IDの利用状況を監視したい
 ・ SHIELDWARE

監視ツール

データベースのアクセス監視
 ・ Chakra
 サーバの操作を監視、記録したい
 ・ AlogConverter

ログ統合管理製品

様々なLogを集約し、一元管理を行いたい
 ・ Logstorage
 ・ LogRevi
 ・ sumo logic

04 社内 (クライアント)

マルウェア対策 (エンドポイント)

クライアント・サーバでのウイルス感染を検知、防御
 ・ AppGuard
 ・ DeepInstinct
 ・ VMware Carbon Black
 ・ Trend Micro Apex One™
 ・ Kaspersky Endpoint Security
 ・ QualitySuite エンドポイントサービス (仮)

不正PC検知・検疫ネットワーク

ネットワーク上の不正なPC接続を検知し、通信を遮断
 ・ SKYSEA Client View
 ・ iNetSec SF

デバイスコントロール

許可していないデバイスの使用を制限、禁止
 ・ SKYSEA Client View
 ・ LanScope Cat
 ・ デバイスロック

IT資産管理・操作監視 (PC)

社内のIT資産を自動で収集、セキュリティパッチ状況把握、ハード/ソフトウェア資産洗い出し
 ユーザーのPC利用履歴を監視、業務に必要な操作の制限
 ・ SKYSEA Client View
 ・ LanScope Cat
 ・ QND Standard/Advance
 ・ Malion/MalionCloud
 ・ サイバネットクラウド
 ・ SS1 (System Support best1)

ハードディスク暗号化製品

・ Check Point Full Disk Encryption

生体/物理認証製品

・ SmartOn
 ・ EVE-MA
 ・ 顔認証/虹彩認証

DAiKO

▶ 大興セキュリティソリューションのご紹介

05 アセスメントサービス・調査・教育

IT研修・教育・セキュリティポリシー策定

ITに関する入門/基本知識から応用/実務までの研修・教育サービスです。
 セキュリティ、ネットワーク、システム開発や要件定義、プロジェクト管理、AI/IoTなど幅広く対応が可能です。
 また、お客様の要件・ニーズを考慮して内容の変更や中長期的に計画しての実施なども可能です。
 セキュリティポリシーの策定や見直しの相談も可能です。

機密型メール訓練

不要な電子メールの取扱いに対する情報セキュリティ訓練サービスです。
 お客様ご指定の従業員・職員に、危険なメールを模した訓練メールを事前連絡なしで送信できます。
 訓練メールを開封してしまった人を集計・分析し、結果をご確認いただけます。

脆弱性診断

実施方法はお客様のニーズにあわせて下記2通りをご用意しております。
 ①脆弱性診断サービスでは、対象システムに対してホワイトハッカーが手動で診断を実施し、検出された脆弱性の具体的な対策内容をご提示いたします。

実施内容: Webアプリケーション診断
 ネットワーク診断
 スマホアプリ診断

②ツール診断、手動診断を同時に実施するハイブリッド型診断を行うことで、両方の診断の特長を活かし、最新技術を使った複雑なWebアプリケーションにも、最適な診断を実施。

実施内容: Webアプリケーション診断
 プラットフォーム診断

ペネトレーションテスト

現実に対応しているサイバー攻撃をシミュレーションした攻撃を実施するテストとなります。

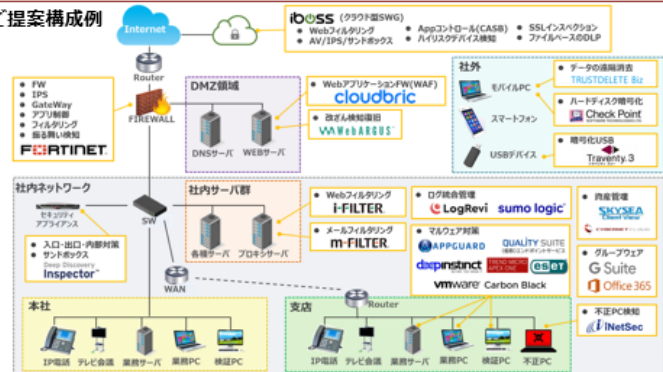
フォレンジック調査

コンピュータの記憶媒体に保存されている文書ファイルやアクセスログなどから取得したデータを収集 (場合によっては復元)・分析することで、サイバー攻撃の痕跡を特定することができます。

SIEM・SOC

ログを一元的に収集し、保管しリアルタイムに分析を行うことができます。蓄積されているログを様々な視点で調査・検索できるため、サイバー攻撃対策や情報不正利用対策等に効果的です。

ご提案構成例



[お問い合わせ]

大興電子通信株式会社

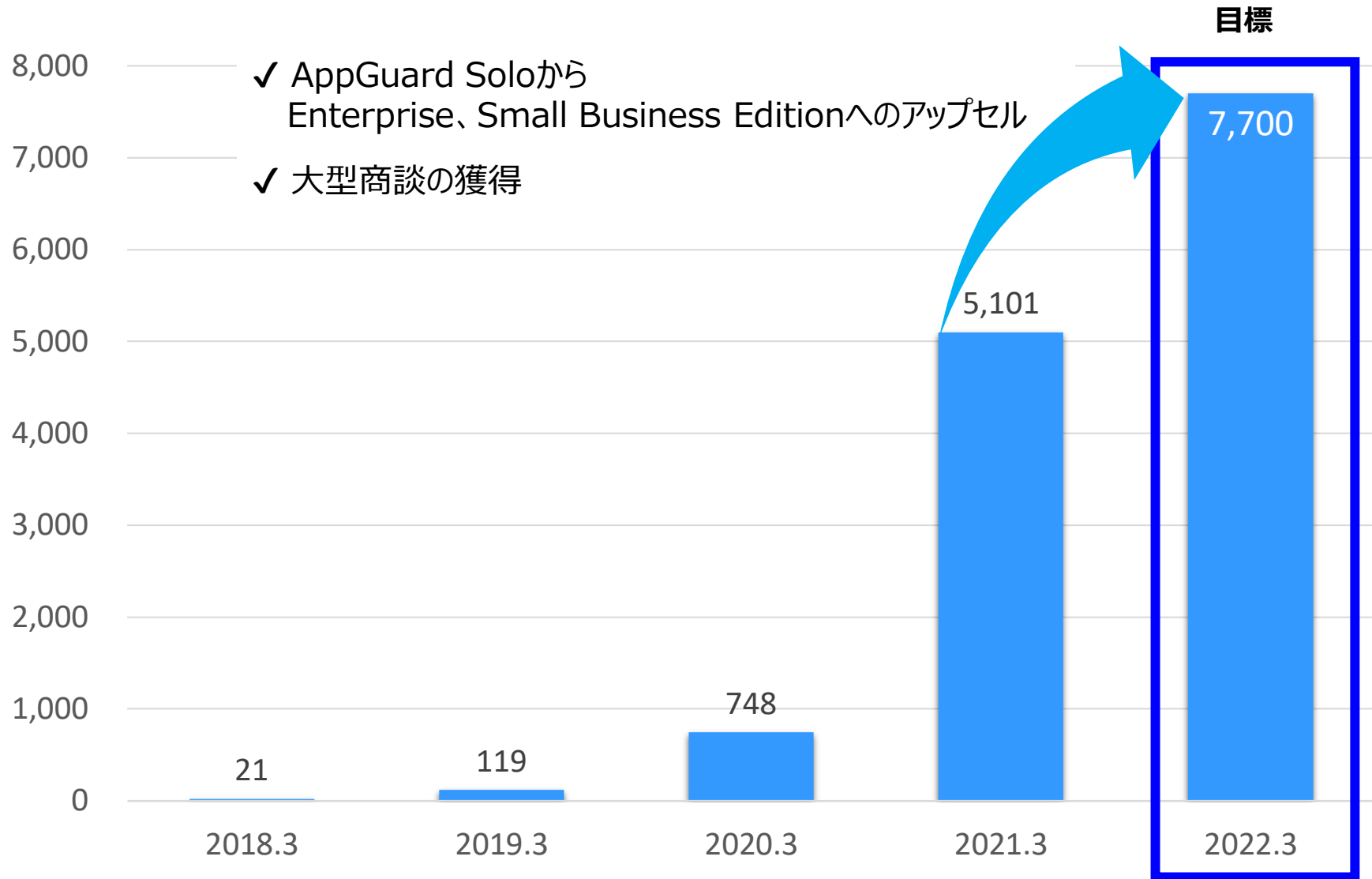
マーケティング本部 ソリューション推進室 セキュリティ推進課
 TEL: 03-3266-8171
 MAIL: security-biz@daikodenshi.co.jp
 〒162-8565 東京都新宿区堀場町2-1 軽子坂MNビル



本資料記載のない製品も取り扱っておりますので、お気軽にご相談ください。

(ご参考) AppGuard Marketing社 AppGuard導入社数推移

単位/社



重点施策 M&Aによるグループ増強

DAiKO

人材不足のリスクは採用にこだわらず解決を図る

	事業内容	人員
大興テクノサービス	情報通信システムの導入および運用支援、保守、工事	117名
大興ビジネス	システム開発要員を中心とした総合的人材サービス	119名
AppGuard Marketing	革新的エンドポイントプロテクション「AppGuard®」の導入・販売	11名
DSR (2019.2 連結)	保険・共済システムを中心としたシステムのトータルサービス	165名
アイデス (2019.2 連結)	システム開発ならびにアウトソーシングサービス	88名
大協電子通信 (2019.11 連結)	電話交換機の販売、設計施工、保守などの電気通信工事	18名

技術系企業への投資を継続検討中

グループ人員 1,270名体制から
2022.3月期 1,300名体制を目指す。

株主還元方針

利益配分の基本方針

安定配当と内部留保の充実という方針を堅持する一方、2022年3月期に想定した自己資本比率30%が早期に実現したことから、2020年3月期は当初計画を前倒し一株あたり10円に増配。2021年3月期は当期利益がマイナスとなったものの、安定配当の方針から前年と同額の一株あたり10円に据置。2022年3月期は、引き続き自己資本比率が30%を超えると見込まれることから、新規ビジネスへの戦略投資、ES、M&Aと株主還元のバランスを検討した結果、一株あたり2円の増配を見込む。

単位／円

		2019.3	2020.3	2021.3	2022.3 (予想)
一 株 あ た り	当 期 利 益	192.17	142.89	△33.16	64.49
一 株 あ た り 配 当 金	当初計画	6.0	6.0	8.0	10.0
	実績・見込	6.0	10.0	10.0	12.0
配 当 総 額		82	136	136	164
配 当 性 向		3.1%	7.0%	—	18.6%
自 己 資 本 比 率		25.8%	33.0%	34.2%	35.5%

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

コーポレート本部長 大西 浩 TEL 03-3266-8111



【ご参考】 当社グループの特長

会社概要

社 名	大興電子通信株式会社 (DAIKO DENSHI TSUSHIN,LTD.)
設 立	1953年12月1日
代 表 者	代表取締役社長 CEO兼COO 松山 晃一郎
本 社	東京都新宿区揚場町2番1号
資 本 金	19億69百万円 (2021年3月末現在)
株 式	東京証券取引所市場第二部 (証券コード: 8023)
売 上 高	●連 結: 362億73百万円 ●単 体: 310億64百万円 (ともに、2021年3月期)
従 業 員 数	●連 結: 1,223人 ●単 体: 728人 (ともに、2021年3月末現在)
拠 点	●支 店: 12拠点 ●営業所: 4拠点 ●その他: 2拠点 (横浜・筑波)
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 ●株式会社 アイデス ●大協電子通信株式会社 ●DAIKO GLOBAL MARKETING Co., Ltd. (Thailand)

経営理念

私たちは、情報サービスを通して
「価値あるしくみ」を創造することで、
社会の発展に貢献します

あるべき姿

- 当社の事業は「ICTサービス業」であるとの認識に立ち、顧客企業の満足度向上のため「気を配って尽くす」姿勢を追求する
- 顧客企業に対する「価値あるしくみ」の提供に向け、顕在的および潜在的な課題への対応を目的とした「コトづくり」に注力する
- 常にお客さまの期待を超える「コトづくり」を提供し続ける

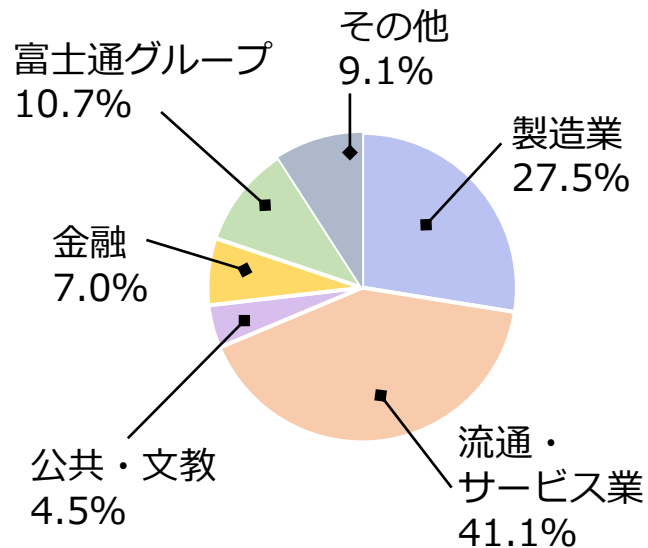
事業基盤

事業基盤

お客さま企業数は、**2万社以上**。長年にわたる**直接取引**を背景に、強固な事業基盤を構築

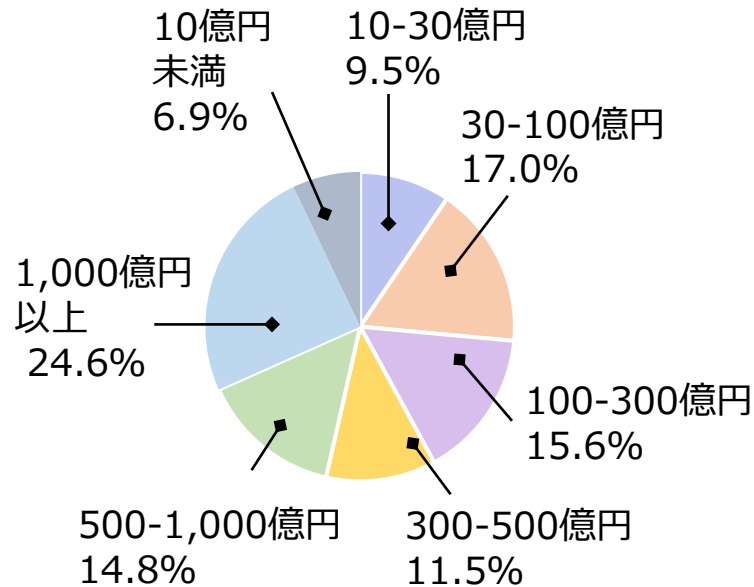
業種別 売上高構成比

- 製造業、流通・サービス業が中心
- 約8割が民間企業



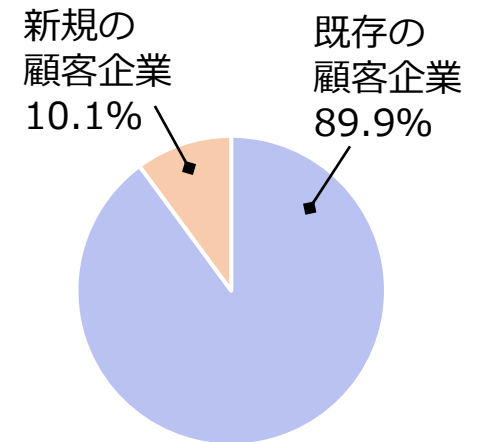
年商規模別 売上高構成比

- 約5割が中堅企業



新規・既存別 売上高構成比

- 既存のお客さまからのリピート受注が9割
= 既存顧客に注力



* データはすべて2021年3月期

事業構成

トータルなICTソリューションサービスを提供

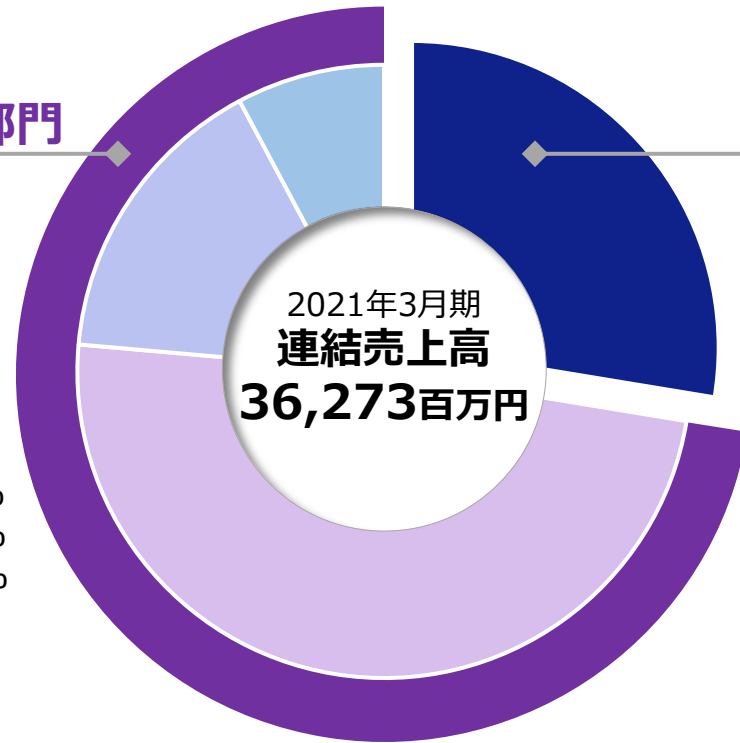
ソリューションサービス部門 72.4%

システム・ソフトウェア開発、
電子計算機・通信機器設備の工
事及び保守、建物附帯諸設備の
保守管理等、サービスを提供

- ソフトウェアサービス : 48.8%
- 保守サービス : 15.8%
- ネットワーク工事 : 7.8%

情報通信機器部門 27.6%

OA機器、電子計算機、電子交換
機、通信機器及び、これらに係わ
るハードウェア及びソフトウェア
を販売



DAiKOとは

マルチベンダー

富士通の大手パートナーで
あると同時に、他のメーカーも扱う
マルチベンダー

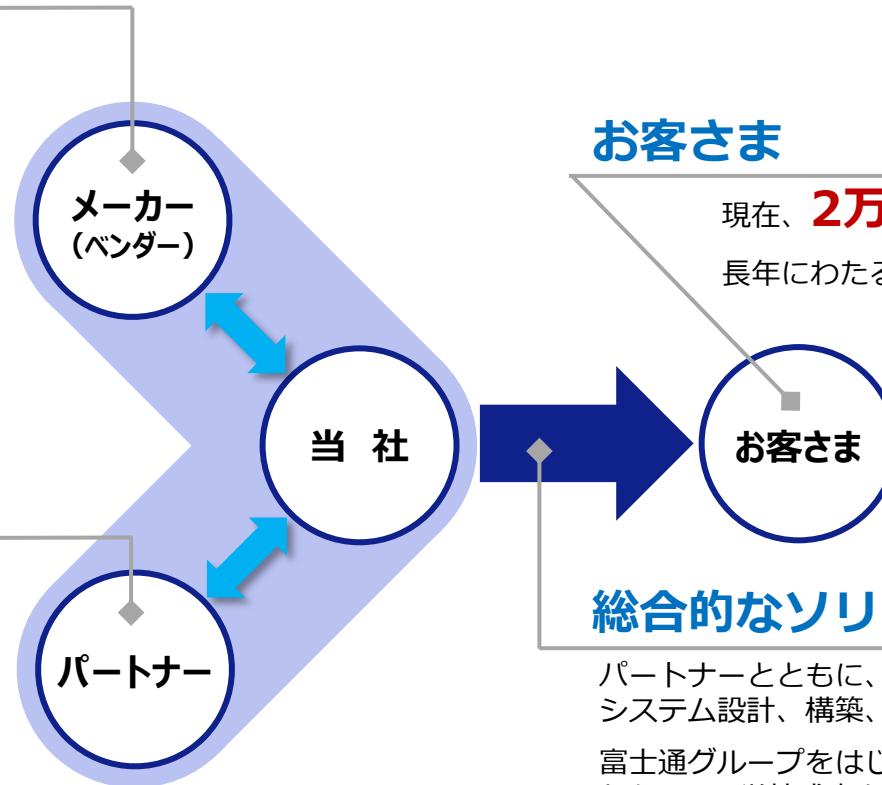
常にお客さまのニーズに合わせた最適な
商品・サービスの提供が可能

パートナー基盤

2,800社超

ソリューションパートナー、
民需ソフトパートナー、公共パートナー、
工事パートナー、インフラ系パートナー

信頼に基づく密接なパートナーシップを
構築し、互いの強みを融合して強力な
ソリューションを提供



お客さま

現在、**2万社以上**
長年にわたる**直接取引**のお客さまが多数

総合的なソリューションの提供

パートナーとともに、ICTに関するコンサルティングから
システム設計、構築、運用、検証までワンストップで対応
富士通グループをはじめ、複数ベンダーの製品・サービス
からICTの栄枯盛衰を踏まえ最適解を提示