

大和インベスター・リレーションズ主催 個人投資家向け会社説明会

DAIKO XTECH株式会社

証券コード:8023

2025年11月23日

01. DAIKO XTECHのご紹介
02. DAIKO XTECHの事業概要と特長
03. 成長戦略と中期経営計画に対する進捗
04. 直近の業績と株主還元
05. APPENDIX

01. **DAIKO XTECHのご紹介**
02. DAIKO XTECHの事業概要と特長
03. 成長戦略と中期経営計画に対する進捗
04. 直近の業績と株主還元
05. APPENDIX

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

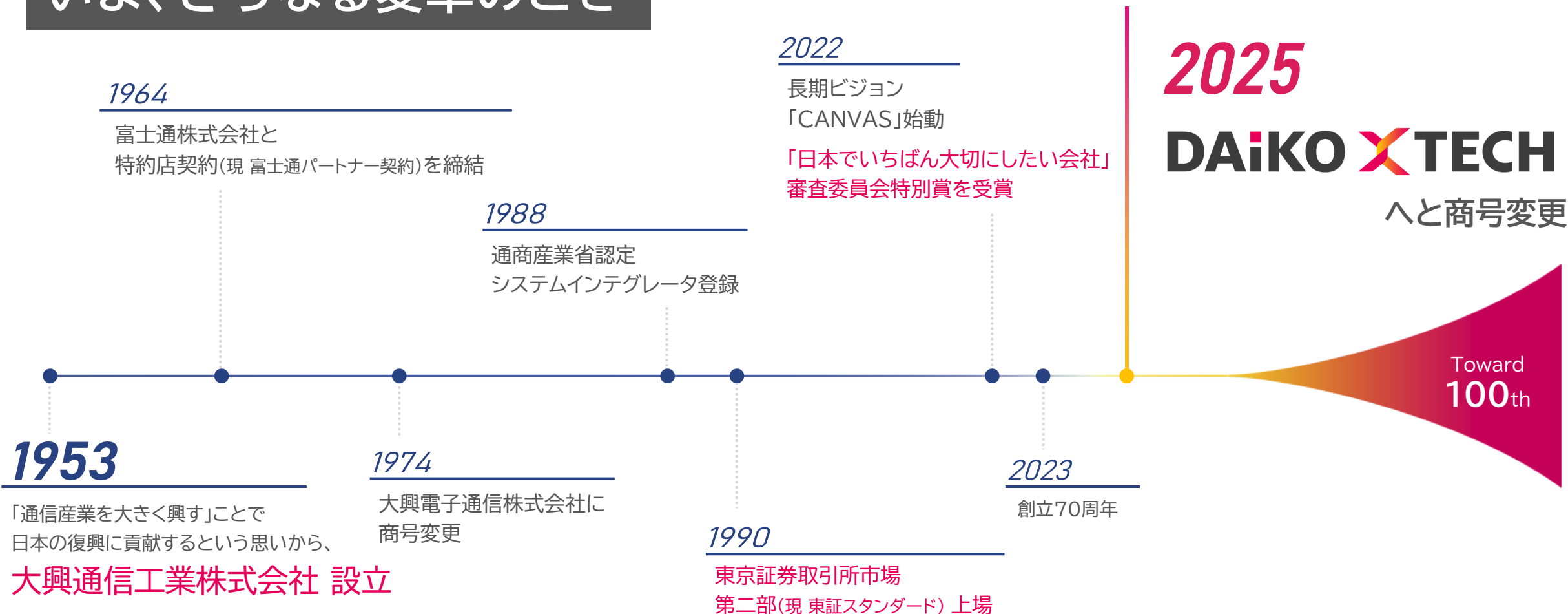
事業内容

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 ※2025年3月末時点
従 業 員	1,323名(連結) ※2025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

お客さまと築いた70年を礎に

いま、さらなる変革のとき



2025年4月1日

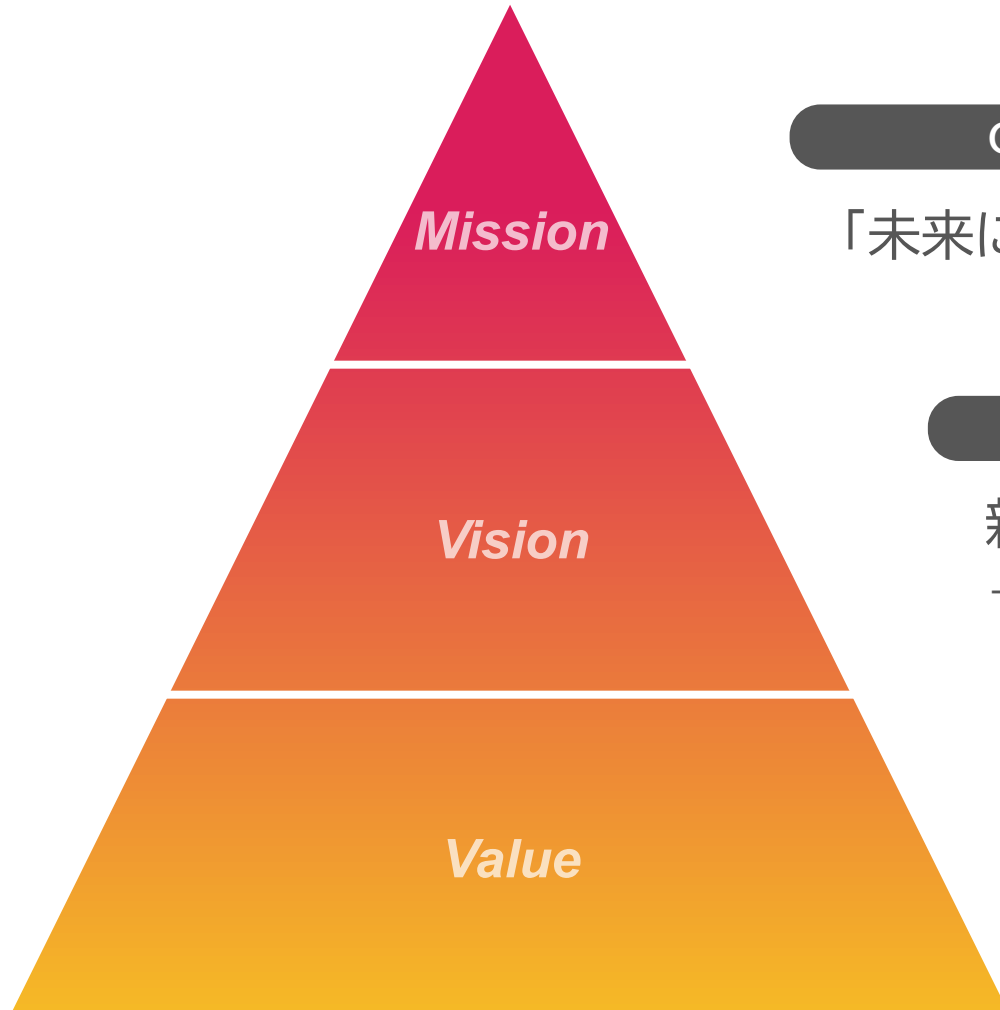
“大興電子通信株式会社”から“DAIKO XTECH株式会社”へ商号変更を行いました。

“X”は「未知数」や「未来」を意味し、
お客さまや会社と当社がともに協力しながら
「新たな価値あるしくみを共創していく」ことを表現



“DAIKO”は「通信産業を大きく興すことで日本の復興に貢献したい」という
創業当時の思い・理念を継承することを表現

“TECH”はテクノロジーを駆使した課題解決への揺るぎない姿勢を表現



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 ③お客さま ④地域社会 ⑤株主

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。

五方良し ▶ 社員 ・ パートナー ・ お客さま ・ 地域社会 ・ 株主

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



※詳細は、53～54ページをご確認ください。

- 01. DAIKO XTECHのご紹介
- 02. DAIKO XTECHの事業概要と特長**
- 03. 成長戦略と中期経営計画に対する進捗
- 04. 直近の業績と株主還元
- 05. APPENDIX

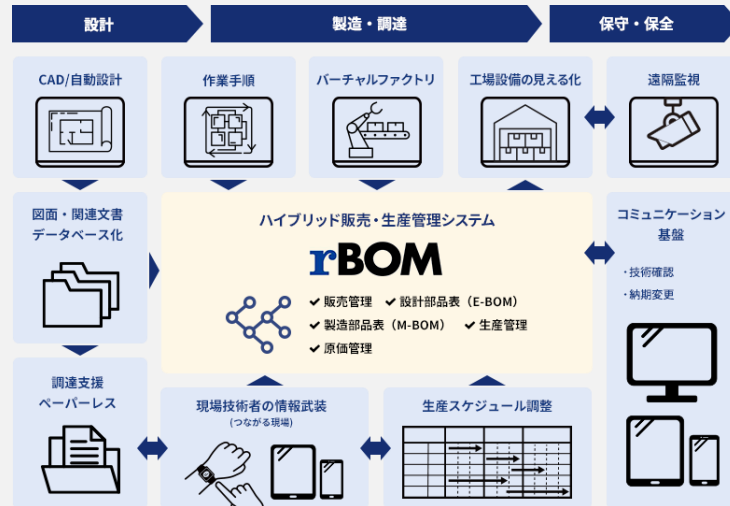
当社はITサービス企業として、ITに関するコンサルティングからシステム構築・運用・検証まで
ワンストップで対応しています。



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。

DAIKO XTECHでは、
さまざまなシーンの課題を解決する
ソリューションを幅広く提案しています。



取り扱うソリューションサービスの一覧②

コンポーネント型 ERPの決定版 D-Ever^{flex} 貴社の企業活動全体を強力サポート！	ソフトウェア業向け SaaS型ERP D-Ever^{flex} ソフトウェア業の高収益化を強力に支援するSaaS型ERP	エンドポイントセキュリティ APPGUARD ゼロトラストエンドポイントセキュリティ
中小製造業向け生産管理システム TECHS-S^{NOR} 導入実績4,500社超	配合型製造業向け生産管理システム Blendjin 生産・販売・在庫のトータル管理で革新を	CO2排出量可視化プラットフォーム EcoNiPass 脱炭素経営の実現を支援するDXプラットフォーム
インフラ保全ソリューション dinnteco 「雷を発生させない」革新的な避雷針	デマンド空調システム Ai-Glies 効率的に電気料金の削減をサポート	Fujitsu テレフォニーソリューション ソフトウェアPBX ハイブリッドワークにおける電話環境のお悩みを解決
BIダッシュボード MOTIONBOARD データ活用のあるべき姿を実現	BIツール Dr. Sum 散在する企業の大量データを統合・活用	本部と店舗の情報伝達を支援 店舗matic 店舗タスク管理システム シェアNo.1(※)
文書自動配信サービス AirRepo 請求書・納品書などの発送作業を自動化	ICT運用サポート D-Support 日々発生するICTの運用やお悩みをサポートします	ファシリティマネジメント TOS TOTAL OFFICE SERVICE オフィス環境改善をトータルでサポート
自動車部品サプライヤー向け統合生産管理システム BULi^T かんばん生産/計画指示生産が混在可能	最新イミュータブルストレージ Synology ランサムウェアの暗号化、削除から確実にデータを守る	IT資産管理ツール LANSCOPE Endpoint Manager 情報漏えい対策・マルウェア対策の統合管理ツール

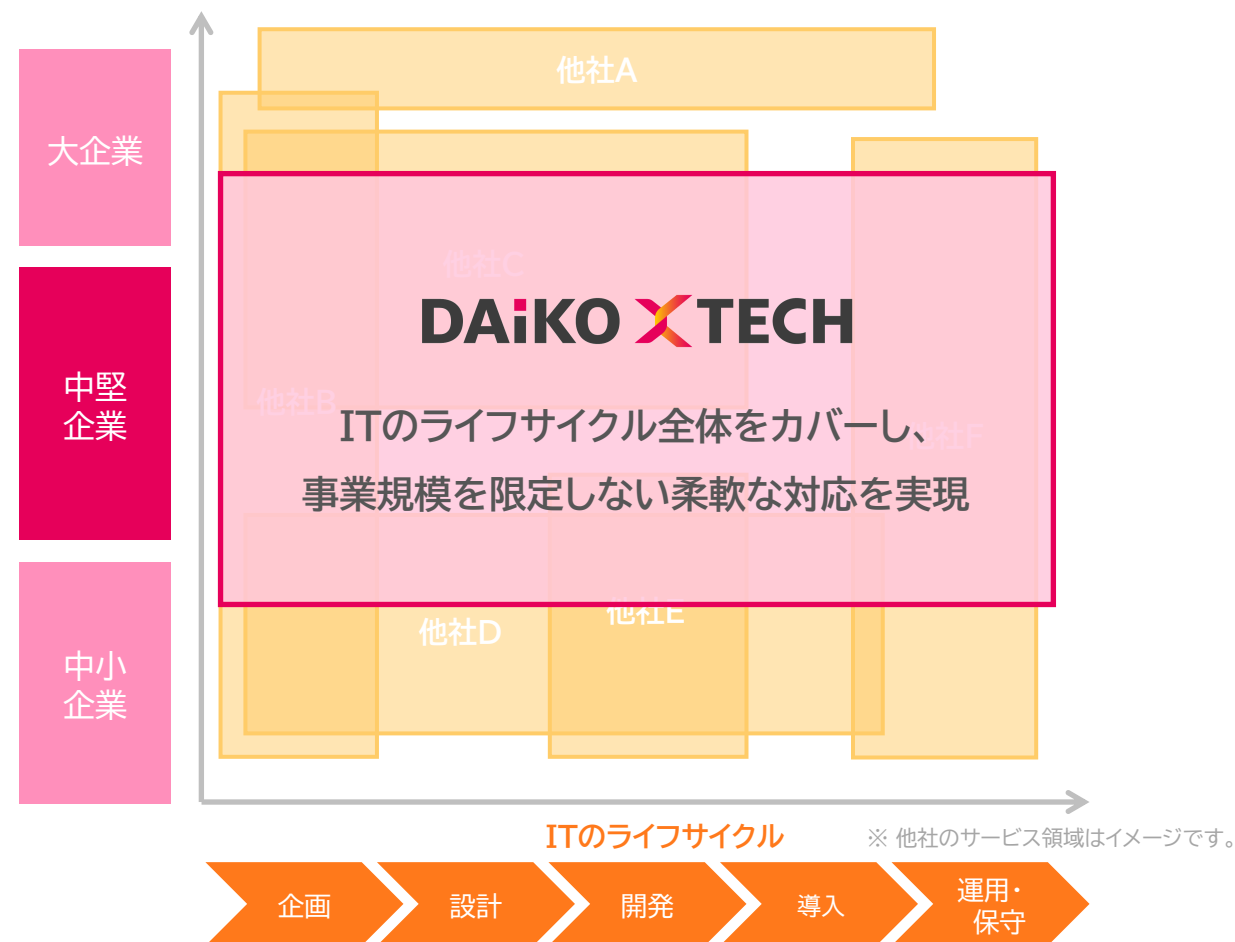
標準型メール訓練+eラーニング 防ぐくん 従業員のセキュリティ意識を向上させる標準型メール訓練	情報セキュリティ対策サービス QUALITY SUITE 選択・利用できる情報セキュリティ対策サービス	エンドポイントセキュリティ deep instinct ディープラーニングでサイバー攻撃を予測・防御
IT資産管理ツール SKYSEA Client View オールインワンのIT資産管理ツール	クラウドサービス CYBERNET CLOUD 「サーバーレス」で「誰でも使える」IT資産管理	IT資産管理ソフト System Support best1 あらゆるIT環境に最適なIT資産管理を
ネットワーク構成監視ツール iNetSec FC ポンツと付ければ、まるっと見えて、パツと解決！	展示会・イベント展示物制作サービス MakExpo 「動くコンセプトモデル」で展示会での顧客獲得機会を最大化	小売業向けスマホアプリ AppShips アプリマーケティングをトータルコーディネート
Excel業務改善ソリューション xoBlos Excelもワンクリックで自動集計	作業分析・業務最適化ソフトウェア OTRS.10 自社ノウハウを次世代へ継承	統合業務ソリューション (ERP) GLOVIA iZ 「経営に革新を企業に変革を」がコンセプト
システム基盤/PaaS intra-mart ビジネス革新を支える「システム基盤/PaaS」	ERP基幹業務システム スーパーカクテル より積極的な「攻めの経営」を支援	食品業向けERPパッケージ スーパーカクテル Core EOODs 食品業に特化した製販一体型統合パッケージ
化学品業向けERPパッケージ SuperCocktail Core se 化学品製造業・化学品卸売業の企業競争力向上を支援	工場稼働装置 工場IoT CNC工作機械の稼働監視 工作機の稼働状況の見える化で工場を最高稼働	原価分析システム SHIN 原価分析 情報分析をリアルタイム・直感的に確認

取り扱うソリューションサービスの一覧③

会計・人事給与システム  経理部・人事部ファーストで業務の負担を軽減	漁協経済支援システム  将来の経済事業環境変化にも対応	AI画像検査ソリューション AI-EYE 人間と同等の高い認識率を実現
現場帳票の電子化ソリューション  紙からの脱却、タブレット活用でデータ登録を実現	DB暗号化ソリューション  内部・外部の流出の危険からデータを安全に保護	BtoB ECサイト  売上アップとバックヤード業務の効率化
需要家向けLPガスWEB請求サービス  請求書のWeb化で発行業務を効率化	メールセキュリティソリューション  AIを搭載する先駆的メールセキュリティ	クラウドWebゲートウェイ  インターネットアクセスをどこからでもセキュアに
Cloud型WAF  企業のWebシステムを守るクラウド型セキュリティ・プラットフォーム・サービス	統合セキュアアクセスゲートウェイ  シンプルなセキュアリモートアクセス環境を	メールフィルタリングソフト m-FILTER Ver.5 安全なメールだけを受信できる世界を実現！
SaaS認証基盤 HENNGE one 脱パスワードで一元的ログインを可能に	セキュアWebゲートウェイ i-FILTER@Cloud 安全なWebアクセスを実現！	Webフィルタリングソフト i-FILTER Ver.10 安全なWebの世界を実現
ウェブ改ざん検知・復旧ソフト  ウェブ改ざんを瞬間検知・瞬間復旧	オールインワン認証アプライアンス NetAttest EPS 国産オールインワン認証アプライアンス	統合ログ管理システム  サーバーログ管理機能をこれ1つに

ファイル暗号化製品  “国産”のファイル暗号化ソリューション	ソーシャルメディアサイネージ ソーシャルメディアサイネージ SNSの投稿するだけで簡単更新	基幹業務システム 奉行VERP10 戦略的基幹業務システム
オフィスCTIソリューション Extension Power 電話業務におけるテレワークや働き方改革を支援	モバイル専用線サービス D's モバイル モバイルでありながらセキュアな通信を可能に！	オンラインストレージ  ビジネスを変革するオンラインストレージ
クラウドサービス  国内登録社数No.1のシングルサインオン	提案型営業促進ソリューション 見積コンフィグレーター 見積プロセスのスピードと精度を向上	セキュリティアプライアンス  ネットワークに接続するIT機器を手軽に管理
BtoB EC・Web受発注システム  場所や時間を選ばない非対面営業ツール	図面管理ソリューション 図面検索 図面の活用が可能に、有益な設計時間を創出	RFID RFID 作業負荷軽減と効率的な在庫運用を
暗号化ソフト Check Point Full Disk Encryption 個人情報・機密情報を強固に守ります	情報漏えい対策ソリューション  消去証明書に対応したエンドポイントセキュリティ	基幹連携型帳票作成ソリューション レポートクリエイター 登録データを任意に抽出、自由に帳票作成
プリンタリースサービス エプソンのスマートチャージ プリントコスト削減をサポート	多店舗チェーン店向け量販POSシステム TeamStore/DX VUCA時代にお客さまの変化にシなやかに対応	ネットワークインフラ構築 電話/音声/ネットワークソリューション 安心・最適なネットワークインフラを構築

DAIKO XTECHはITのライフサイクル全体をカバーすることで、業種や事業規模に関わらず、経営課題解決のためのソリューションを幅広く提案しています。

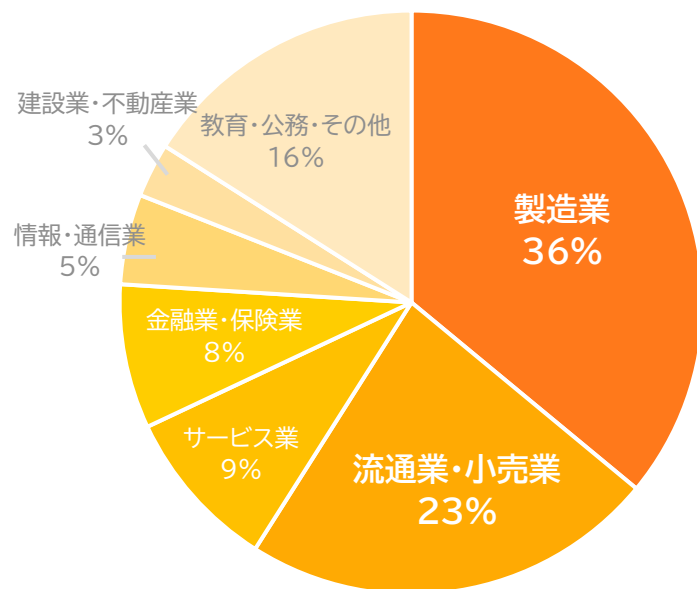


幅広い業種・企業規模に対応可能。

大企業にとどまらず、中堅企業とも共に歩み、長期的なパートナーシップを築いています。

業種別顧客構成

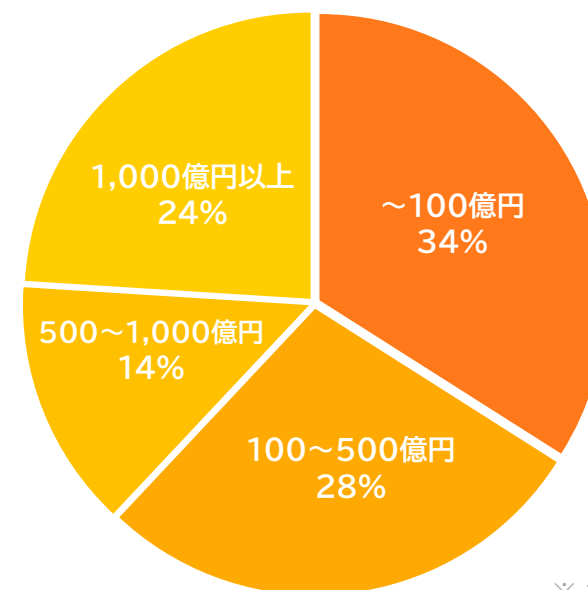
製造業や流通業・小売業を中心に幅広い業種に対応



※ 2025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実施



※ 2025年3月期単体実績

DAIKO XTECHの3つの特長

ワンストップ

重点
ソリューション

顧客基盤

2,800社超のパートナー基盤 による 対応力



富士通の大手パートナー でありながら

他メーカー製品も幅広く取り扱う

マルチベンダー



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

特長①
ワンストップ

特長① ワンストップの強みを活かした導入事例

DS Best Practice

京浜精密工業株式会社様 製造業

システムのリプレイス、 アウトソーシングで業務を効率化

自動車のエンジン部などの部品製造を手がけている京浜精密工業株式会社では、これまで部署ごとに導入していたシステムの全面的なリプレイスを実施。システム構築、保守運用に関してはアウトソーシングし、業務の効率化、セキュリティの向上を実現した。

「知恵と五感のものの造り」をモットーに、独自の技術や製品の開発を行っている。

取締役 生産管理部 部長 大貫 文男氏

執行役員 総務部 部長 吉川 栄一氏

執行役員 開発部 部長 中野 誠一氏

生産管理部 次長 鈴木 利男氏

生産管理部 課長 七久保 光幸氏

これまで部署毎に導入していたシステムの 全面的なリプレイスを実施！

導入企業：京浜精密工業株式会社様（製造業）

システム導入 による 効果

- ・既存のシステムを活用することで**導入コストを3割圧縮**
- ・システム刷新で受発注に伴う**作業量を3~4人分省力化**
- ・サーバを社外のデータセンターに置き**セキュリティを向上**

データ一元化、BCP対応の ためのシステム刷新

自動車的心臓部であるエンジン部の部品をはじめ、ギヤコントロール部品やステアリング部品などの製造を手がけている京浜精密工業株式会社。同社では20年前から個人のSEにシステム構築や保守運用を依頼し、受発注業務や生産管理業務をシステム化していた。しかしシステム仕様が開示されていなかったため、以下のような問題点が社内で指摘されていた。

- ①不具合が起きた場合、外注のSEが迅速に対応できなかった、システムダウンの危険性がある。
- ②データの管理を、システムを使用する部署ごとに行っていたため、同様のデータが複数保存されており、ファイル整理が煩雑。
- ③他部署が管理するデータをリアルタイムで把握できず、データの

活用範囲が限られてしまう。

こうした問題点に加え、バックアップデータの保管体制に関して、社内から疑問の声があがっていた。これまでバックアップデータはCD-Rなどのメディアに保存し、耐火金庫で保管していたが、保存すべきデータの抽出作業などに手間がかかるうえ、BCP（事業継続計画）を考慮した場合、さらに強固な体制をとるべきなのではとの意見があったのだ。

また、同時期に取引先からセキュリティ対策強化を打診され、これに対応する必要も出てきた。こうした状況を受け、同社が全面的にシステムのリプレイスを行うことを決定したのは、2008年10月のことだった。

業務効率化、コスト削減の ため、アウトソーシングを選択

新システム導入にあたって、こ

だわった点が2つあった。

一つはシステムの保守運用は完全にアウトソーシング化するということだ。もともと同社には、システム専任の部門がない。システム保守運用に割く時間や人員は本業に回し、本来の業務である「もの造り」に注力したいの思いからだ。この点やコスト削減を意識し、最初からアウトソーシングでの運用に決まっていた。しかし、その発注先がこれまでのように、万一の場合の対応に不安が残るところではリプレイスする意味がない。

「スピーディかつきめ細かな対応をとれるベンダーにお任せしたい」との希望がまずありました。

そう語るのと同社生産管理部 次長の鈴木 利男氏だ。そしてもう一つ、BCP対策として、サーバを自社内に置かず、外部のデータセンターに設置するクラウド、コンピューティングでのシステム運

用にしたいとの考えもあった。

そこで複数のベンダーから提案を募り、それを検討。最終的にDAIKO XTECHの採用を決定したのは2009年6月のことだった。生産管理部部長の大貫 文男氏によれば、「決め手は導入コスト。そしてここら信頼できると考える対応だった」と言う。

他社がゼロからシステム開発を提案してきたのに対して、DAIKO XTECHは既存のシステムを活用することで導入コストを3割以上も圧縮でき、かつコストパフォーマンスの良さを実感したのだ。

総務部 部長の吉川 栄一氏によれば、「プレゼンなどでの対応から、安心して仕事を任せられる」というのがDAIKO XTECHの印象だった。

また、サーバは希望通り外部のデータセンターに設置されることになった。センターを見学した折にその堅牢性を目の当たりにし、BCP対策も確実で、取引先からのセキュリティ強化の要望に応えることができるかと確信したという。

データの一元化で 幅広い業務に対応

新システムの導入準備は、全社統一のネットワークインフラを構築することからスタートした。この作業は2010年7月に完了。現在、本社と各拠点間でネットワークで結ばれ、システムの基幹部分はすでに稼働を開始している。

これにより、念願のデータの一元化を実現。部署ごとに作成し保存していた重複データが整理でき、バックアップデータの容量を圧縮することができた。また、部署ごとのデータ作成が不要になったため、業務効率も大きく改善した。延べして3~4名分の作業量を削減できたと言う。

外部のデータセンターにサーバを設置したことで、火災や天災でシステムがダウンしてしまう危険を回避できる体制も整った。セキュリティレベルの向上も実現し、懸念事項の改善は図られた形だ。

しかし、これですべてが完了したわけではない。生産管理システムの導入準備は、今まさに最終段階を迎えており、間もなく稼働開始の予定だ。これが動き出せば、「さらなる業務効率の向上が期待できる」と語るのには、開発部担当品質保証部 部長の中野 誠一氏だ。

これまで手書きの生産計画をもとに現場に指示し、その実績をシステムに入力。その入力データをもとに翌日の生産計画を立て、翌日に再び手書きで指示ということを繰り返してきた。これが省力化できるようになるのだ。また、生産管理部 課長の七久保 光幸氏によれば「お客さまの情報がリアルタイムで把握できるようになり、工程管理がスムーズになる」と言う。

こうした効率化に加え、同社では新システムをさらに多くの分野で活用していく意向だ。各システムで収集したデータを集計し、生産計画や業務改善計画に役立てていきたいと考えている。

DAIKO XTECHのパートナーシップが、これからの改革を支える礎になっていくのだ。

企業 DATA

社名 京浜精密工業株式会社
会社情報 1960（昭和35）年設立。ギヤコントロール、エンジン、ステアリング、シヤ、ライトモーションなどの部品の開発、製造を手がける。「知恵と五感のものの造り」をモットーに、独自の技術や製品の開発を行っている。

本社 神奈川県横浜市
工場 埼玉県熊谷市、北海道帯広市
URL <http://www.kbm-jpc.co.jp/>

D's Voice

大貫 文男氏
取締役 生産管理部 部長

お客さま視点での 提案、サポートをご提供

システム全体の「リプレイス」という大規模かつ長期のプロジェクトのため、時間的経過とともにお客さまの求める機能も変化していく可能性があります。お客さまの視点に立ち、そうした変化に対応していく、適切な提案、サポートをしていきたいと考えています。

DAIKO XTECH

※当社は、2025年4月1日付で社名をDAIKO XTECH株式会社に変更いたしました。インタビュー内容、社名等は取材当時のものです。

お客さまの業務に精通した ITプロフェッショナル



共創から生まれた 独自のパッケージソフト で 市場開拓

特長②
重点
ソリューション

rBOM

EdiGate
DX-Pless

D-Ever^{flex}

PROCURE SUITE

i-Compass

EdiGate POST

DD-CONNECT

付加価値の高い”重点ソリューション”を中心に
幅広い業界ニーズに最適なソリューションを提供

ソリューション : PROCURESUITE(調達支援システム)

ソリューション : rBOM(個別受注型・生産管理システム)

特長③
顧客基盤

製造業・流通業を中心とした 幅広い業種



大手から中堅企業まで
多様なソリューションで伴走する 総合力



創業70年以上 の長年にわたる 直接取引



お取引実績20,000社以上の
強固な事業基盤・顧客基盤を構築

製造業

(敬称略)

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／曾田香料／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 等

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 等

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 等

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 等

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 等

「ワンストップ」「重点ソリューション」「顧客基盤」の3つの特長が
DAIKO XTECHの強みであり、競合優位性となる。

ワンストップ

多彩なパートナー基盤(2,800社以上)とマルチベンダー※としての製品提供を強みに、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。

重点ソリューション

自社ソリューションを軸とした付加価値の高いソリューション“重点ソリューション”を中心に幅広い業界ニーズに最適な提案を提供しています。

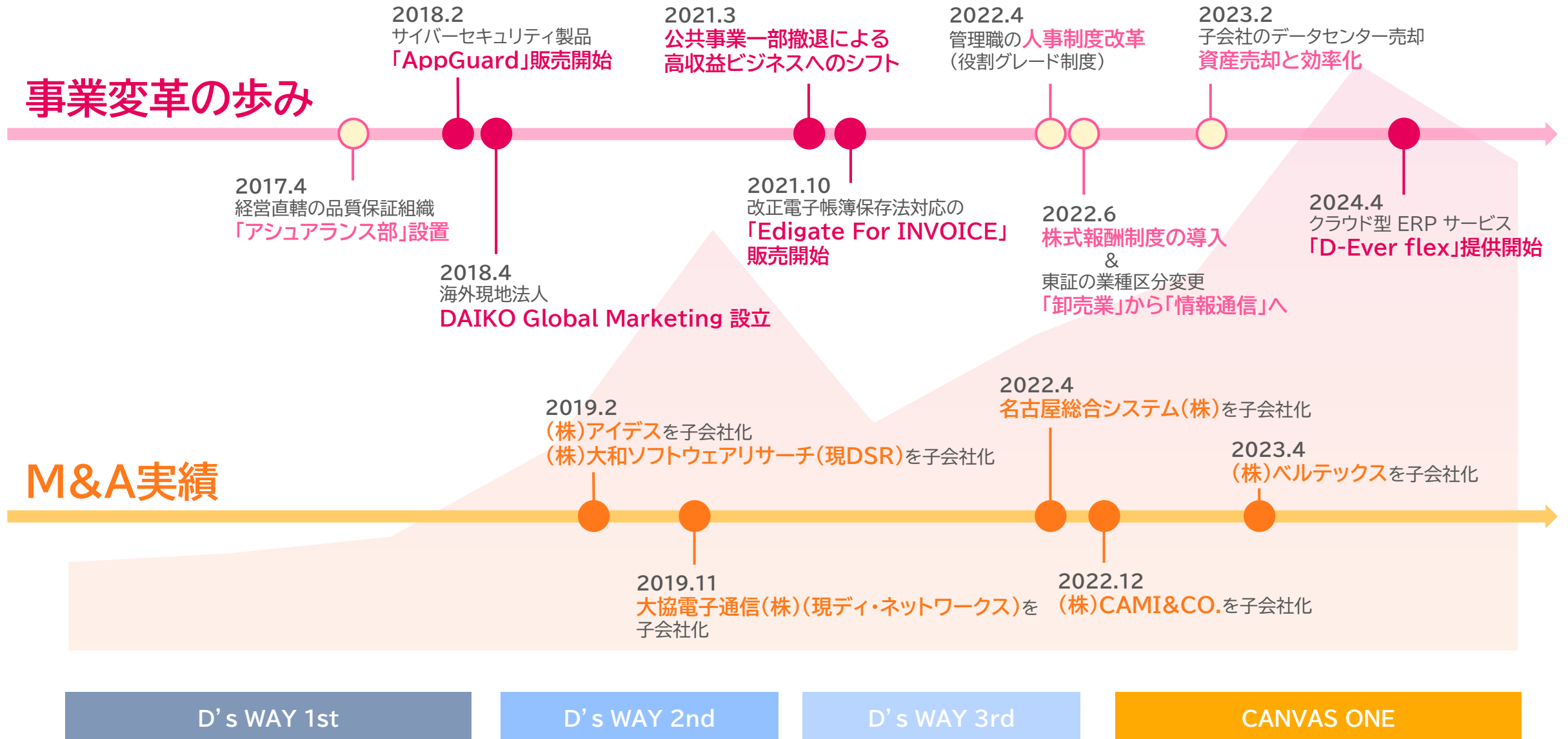
顧客基盤

製造業・流通業を中心に、長年にわたる直接取引で築いた2万社以上のつながりを持ち、安定した顧客基盤を有しています。

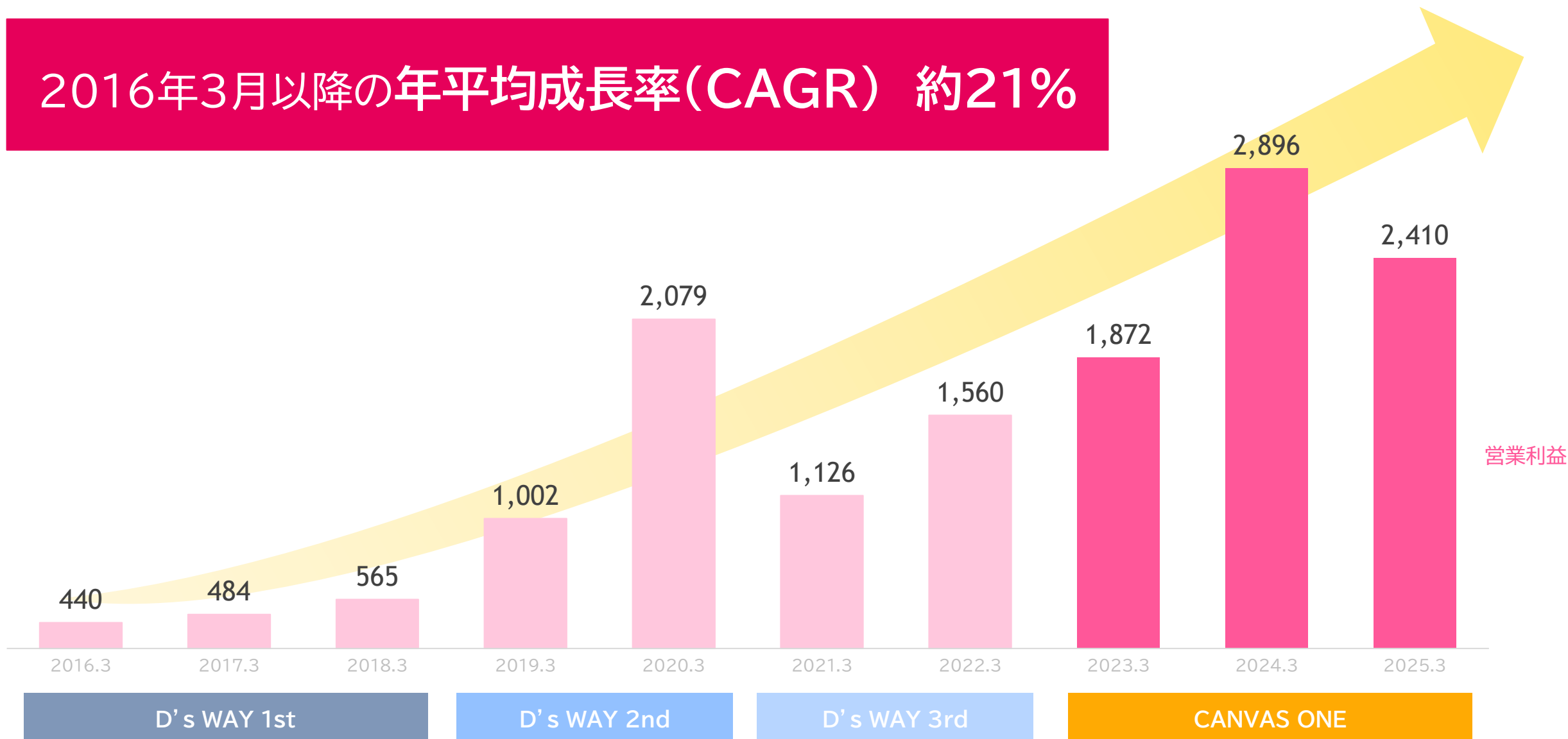
※ 富士通の大手パートナーでありながら、他メーカー製品も幅広く取り扱うマルチベンダー

- 01. DAIKO XTECHのご紹介
- 02. DAIKO XTECHの事業概要と特長
- 03. 成長戦略と中期経営計画に対する進捗**
- 04. 直近の業績と株主還元
- 05. APPENDIX

変革のトラックレコード



2016年3月以降の年平均成長率(CAGR) 約21%



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、

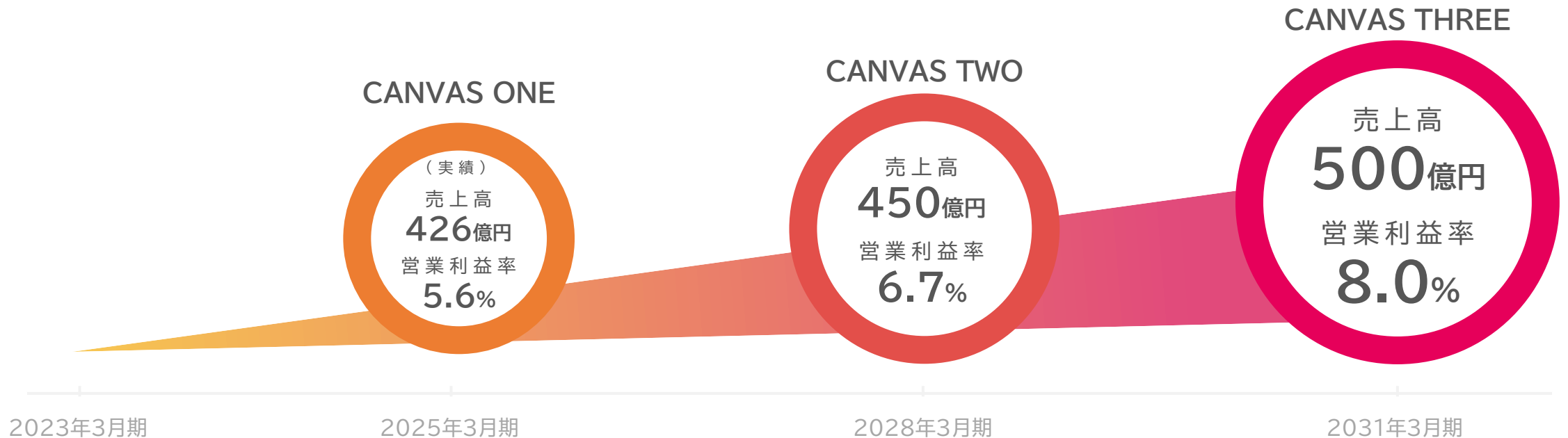
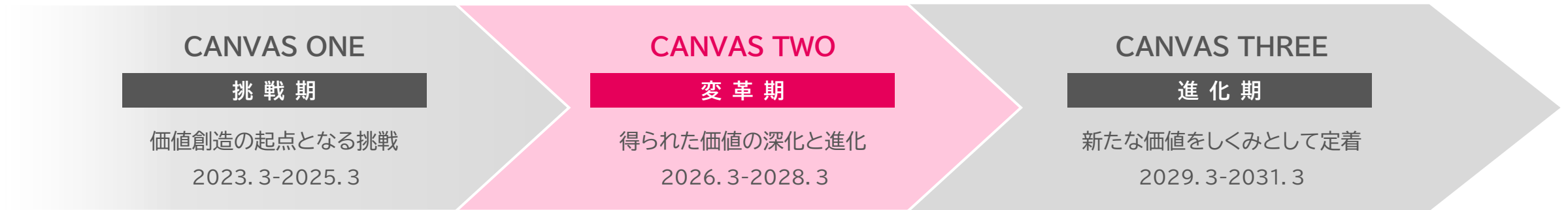
新しい価値の共創の実現を目指した長期経営計画 “  CANVAS ” を策定しております。

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。



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

業績目標 (2028年3月期)	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	コアビジネスの高付加価値化		重点ソリューションの育成	
	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		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	
経営基盤強化	財務戦略		人財戦略	
	成長投資推進、財務健全性確保、株主還元強化		人的資本投資・教育投資の実施	

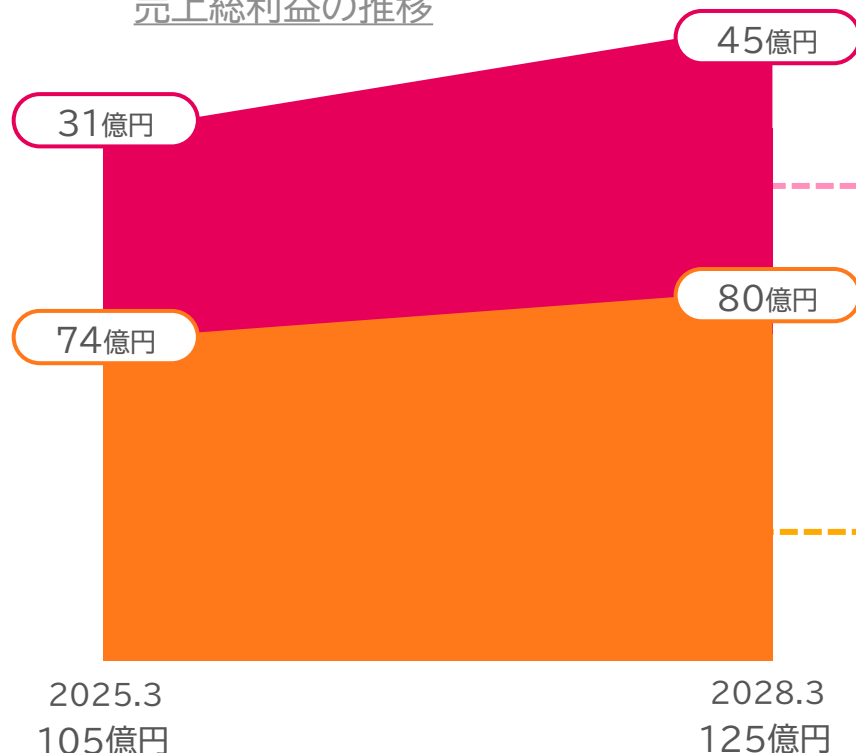
基本方針	深化と革新		既存の強みを磨き上げると同時に顧客志向に基づいた事業変革を行い、新たな価値提供に挑戦する	
業績目標 (2028年3月期)	売上高	営業利益率	当期純利益	ROE
	450 億円	6.7 %	20.5 億円	13.0 %以上
事業戦略	コアビジネスの高付加価値化		重点ソリューションの育成	
	リカーリング型へのシフトを進めることで、収益性の高い事業構造へ変革		価値提供の拡大・シェアの拡大に向けた体制強化により高い成長を実現	
経営基盤強化	財務戦略		人財戦略	
	成長投資推進、財務健全性確保、株主還元強化		人的資本投資・教育投資の実施	

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	
業績目標 (2028年3月期)	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	コアビジネスの高付加価値化		重点ソリューションの育成	
	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		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	
経営基盤強化	財務戦略		人財戦略	
	成長投資推進、財務健全性確保、株主還元強化		人的資本投資・教育投資の実施	

CANVAS2030のVision(新たな価値提供への挑戦を続け、彩りのある企業)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。

成長戦略概要

売上総利益の推移



重点ソリューション

既存領域

新規領域

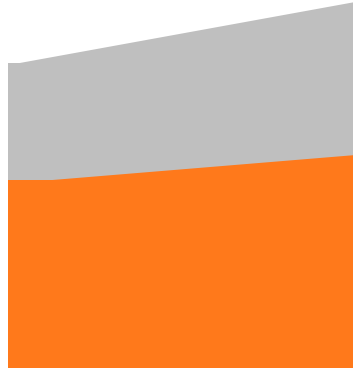
収益性や成長性の観点で当社が特に注力する領域
(自社開発パッケージや市場ニーズの高いソリューション 等)

コアビジネス

既存領域

当社の収益基盤を担う既存事業
(基幹システムや老朽化したシステムの刷新(モダナイゼーション) 等)

当社グループの成長戦略① コアビジネスの高付加価値化

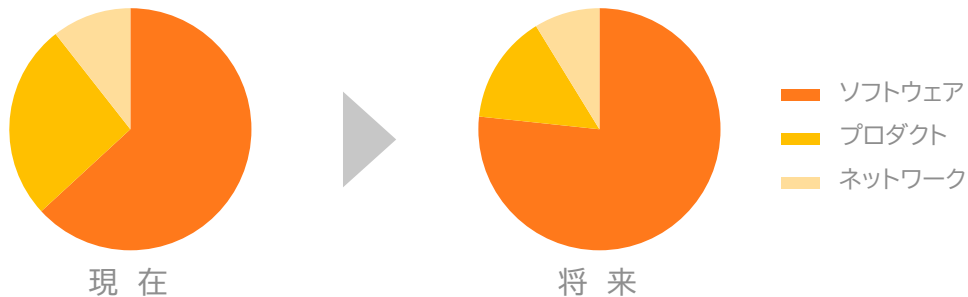


コアビジネスの高付加価値化

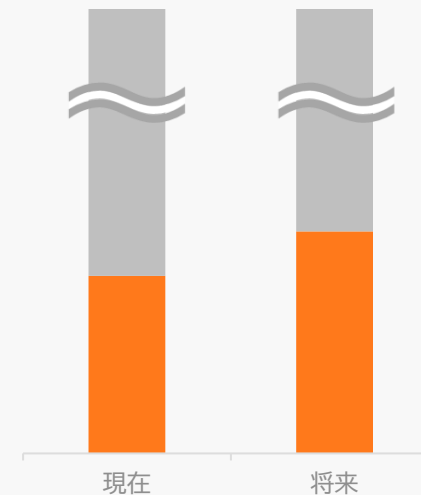
価値提供の基盤となるソフトウェアソリューションにリソースを集中し、
リカーリング型へのシフトを進めることで、収益性の高い事業構造へ変革

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

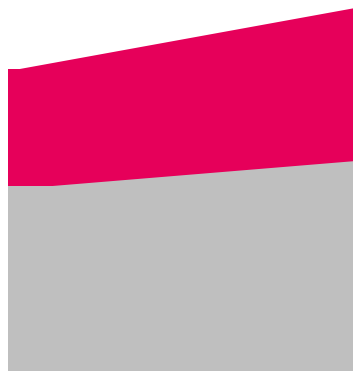
コアビジネス ソリューション区分別構成比イメージ



コアビジネスにおける
売上総利益率イメージ



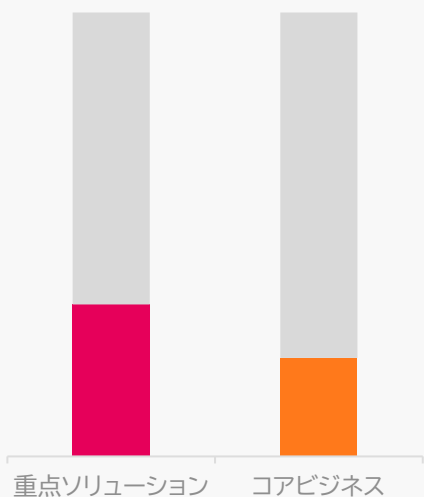
一過性の収益から継続的な
収益モデルへの移行により、
安定性と収益性を両立する
高粗利率事業構造を実現



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

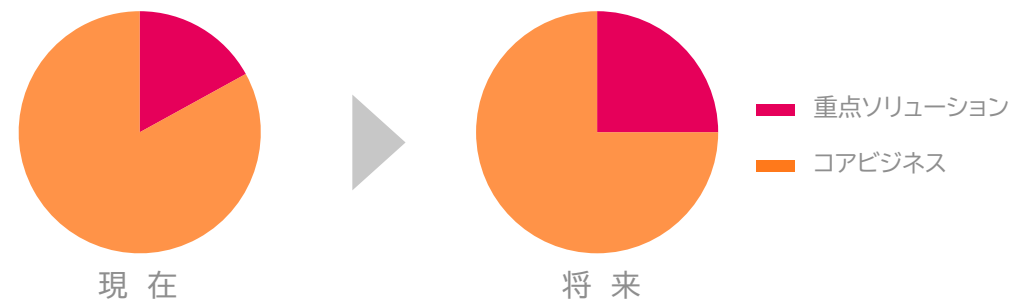
売上総利益率イメージ



コアビジネスと比べ、
重点ソリューションは
粗利率が高い傾向にある。

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



中期経営計画の着実な達成に向け、戦略的な組織体制を構築。効率化により売上総利益は改善傾向。

重点ソリューションの育成

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）

[進捗]

ブリットアプリケーション株式会社の発行済株式を取得。
製造業向け統合生産管理パッケージ
「BULiT Application AS」の販売を促進。

進捗あり

組織改革を通じて専門組織を設置し、伴走型の企画推進体制を構築。業務分析から構想立案・現場定着まで継続的に支援するコンサルティング体制を強化。案件獲得についても着実に進行中。

着実に
進行中

コアビジネスの高付加価値化

- 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）

コアビジネスの中でも付加価値の高いソフトウェアソリューションを中心に伸長。モダナイゼーションビジネスの専門組織を設置し、推進体制を強化。業務効率化と高付加価値化の両立により、更なる収益力の強化を図る。

着実に
進行中

2025年9月26日開催の取締役会において、製造業向け統合生産管理パッケージ「BULiT Application AS」を開発・販売するブリットアプリケーション株式会社の発行済株式を取得し、連結子会社化することについて決議いたしました。

BULiT Application AS

中堅中小企業の自動車部品サプライヤー向けに開発された
統合生産管理パッケージ

特徴①

自動車部品サプライヤー様の業務特性に最適化された機能

特徴②

需要変動(内示/変更)に柔軟に対応できる日程管理

特徴③

主要得意先(OEM)への豊富なEDI対応実績

特徴④

投資対効果に優れた高付加価値サービス



相手先の概要

会社名	ブリットアプリケーション株式会社
設立	2015年12月
本社所在地	愛知県安城市御幸本町3-1
代表者	代表取締役 澤田 寛
資本金	3百万円

日程

取締役会決議日	2025年9月26日
株式譲渡締結日	2025年9月26日
株式譲渡実行日	2025年9月30日

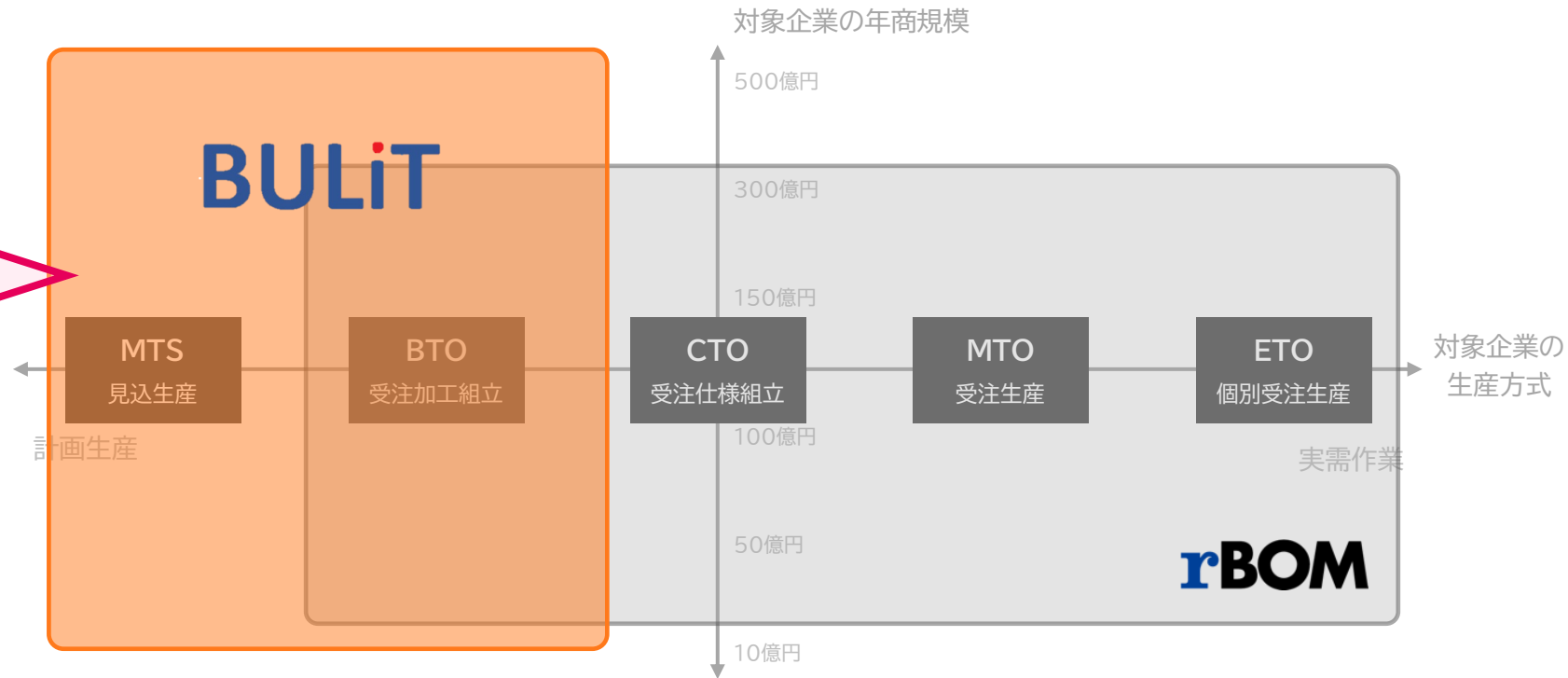
重点ソリューション拡充のための株式取得 | 株式取得による効果と拡販体制の強化

自動車部品サプライヤー向け市場を中心に見込生産(MTS)型の生産管理ソリューションの拡販を行う。

当社のビジネス領域における製品市場 ※機械加工組立業を対象

BULiT Application ASが
早期にアプローチ可能なターゲット

6,853社



2025年10月1日付で

Mobilityビジネス事業部を新設

新たな重点ソリューションとして、
製販一体の新体制によるBULiT Application ASの拡販を行う

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	
業績目標 (2028年3月期)	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	コアビジネスの高付加価値化		重点ソリューションの育成	
	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		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	
経営基盤強化	財務戦略		人財戦略	
	成長投資推進、財務健全性確保、株主還元強化		人的資本投資・教育投資の実施	

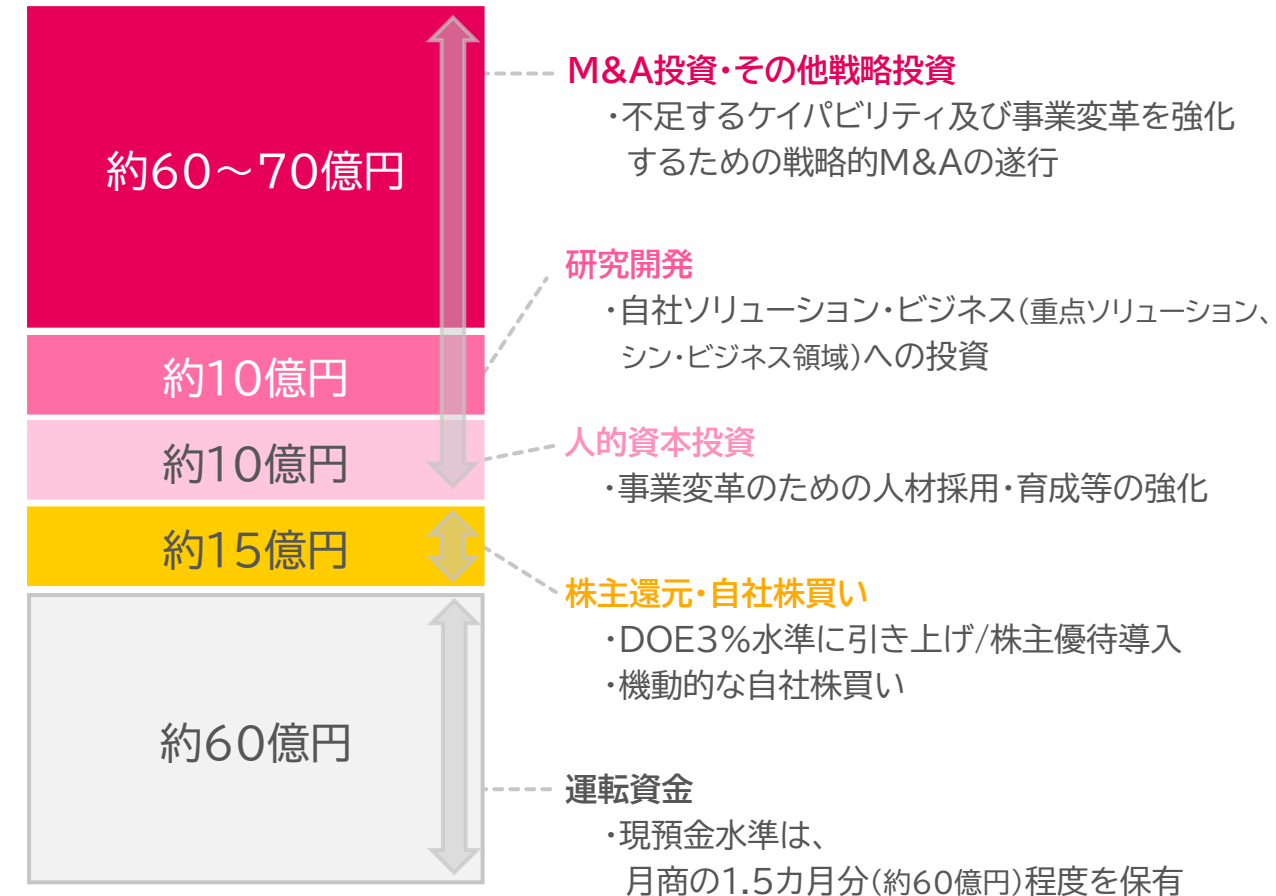
利益成長に基づくキャッシュ創出力向上と保有現預金活用により、M&Aを中心とした成長投資、株主還元を推進。

Cash in



成長投資
約90億円

Cash out



経営基盤強化に対する進捗状況①

1件のM&Aを実施。健全な財務基盤を確立しながらも、引き続き戦略的な成長に向けた施策を実行する方針。

財務戦略



約90億円(3年間累計)の成長投資を実施し、
M&Aを中心に事業拡大と収益基盤の強化を図る



[進捗]

1件のM&Aを実施。

今後も市場環境を踏まえつつ、
戦略的な成長に向けて検討を進める方針。

進捗あり

成長投資を実施しながらも自己資本比率50%、
現預金水準60億円を目安とした健全な財務基盤を確立



2025年9月末時点で
自己資本比率は48.2%、現預金は73億円。

成長投資、株主還元等を行いながらも、
前期末を上回る水準で進捗し、財務基盤の健全性を維持。

着実に
進行中

DOE3%を基準とした安定配当に加え、
株主優待などによる株主還元の拡充を図る



9月末を基準日とする**株主優待制度を新設。**

剰余金の配当についても、
期末配当に加えて**中間配当を実施。**

進捗あり

経営基盤強化に対する進捗状況②

組織の持続的成長に向け、戦略的な人財確保・育成と能力を最大限に発揮できる組織体制の整備を進めており、各施策は順調に進捗しています。

人財戦略



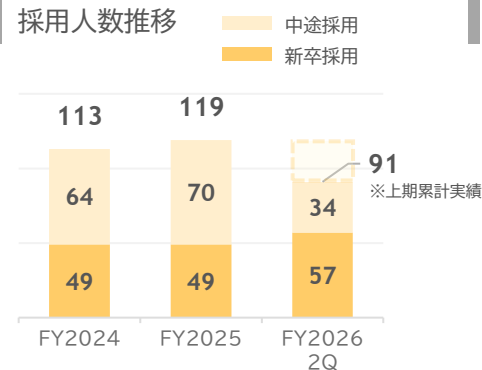
- 生産力向上のためのSEを中心とした
現場人財の採用と確保
- 人的資本投資と教育投資
(階層毎のサクセッションプラン)
- インクルージョンな企業文化変革と
従業員エンゲージメント指数向上

[進捗]

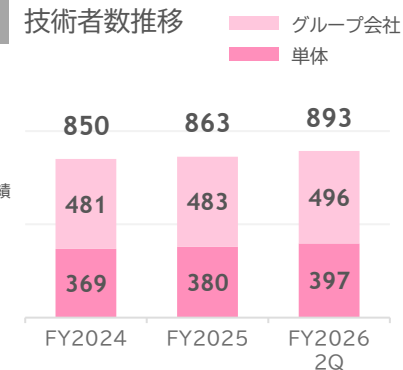
- IT戦略、情報セキュリティ、DX推進など、
当社の成長戦略に不可欠な専門人財の確保に注力。
- 商号変更による認知度向上も追い風となり、採用活動は順調に進捗。
人財の定着率も高い割合を維持。
- 事業成長を支える質の高い人財に継続的に投資し、
中長期的な企業価値向上に貢献。

着実に
進行中

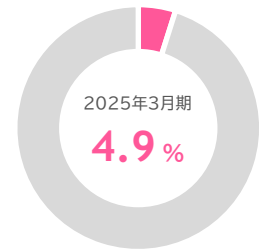
採用人数推移



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。

- 01. DAIKO XTECHのご紹介
- 02. DAIKO XTECHの事業概要と特長
- 03. 成長戦略と中期経営計画に対する進捗
- 04. 直近の業績と株主還元**
- 05. APPENDIX

通期達成を視野に入れる進捗

- ・前期の大型PC販売の剥落、ハードウェア・サプライ品販売の抑制により減収となったが、当中間連結会計期間ではソフトウェアサービス・ストックビジネスが伸長。
- ・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。

売上高

20,472 百万円

前年同期比 ▲355百万円
▲1.7%

受注高

21,477 百万円

前年同期比 +148百万円
+0.7%

受注残高

10,689 百万円

前年同期比 +105百万円
+1.0%

営業利益

674 百万円

前年同期比 ▲175百万円
▲20.6%

経常利益

710 百万円

前年同期比 ▲184百万円
▲20.6%

親会社株主に帰属する
中間純利益

441 百万円

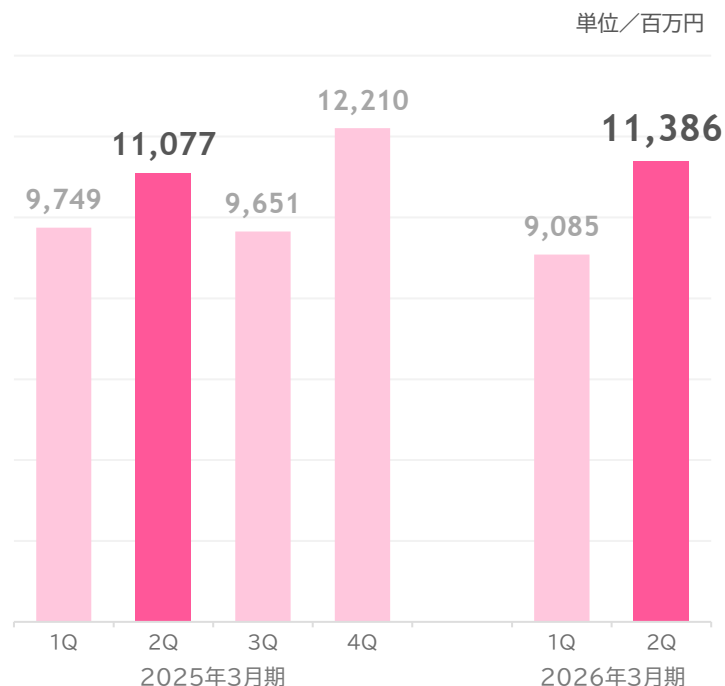
前年同期比 ▲128百万円
▲22.5%

※ 前年同期の受注高、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

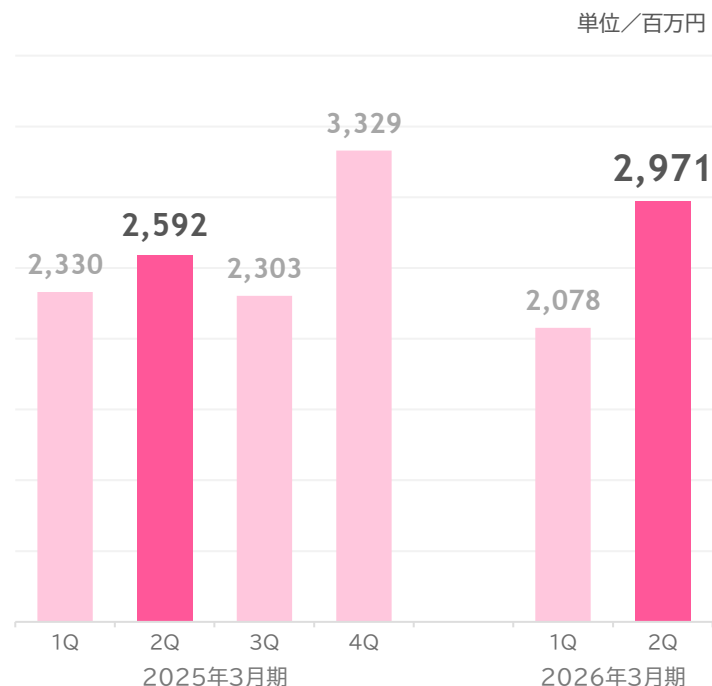
第2四半期会計期間は利益ベースで前年同期から大幅改善

- ・ ビジネスシフトにより受注高は減少したものの、売上、特に売上総利益・営業利益は前年を大きく上回り堅調。
- ・ 収益性の高いビジネスへのシフト、プロジェクトマネジメントが奏功し、売上総利益が順調に伸長。

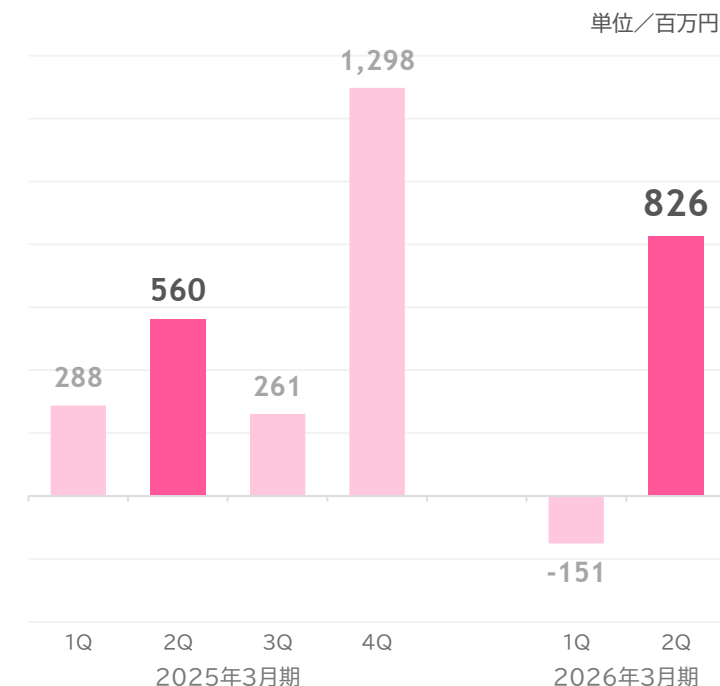
連結売上高



連結売上総利益



連結営業利益

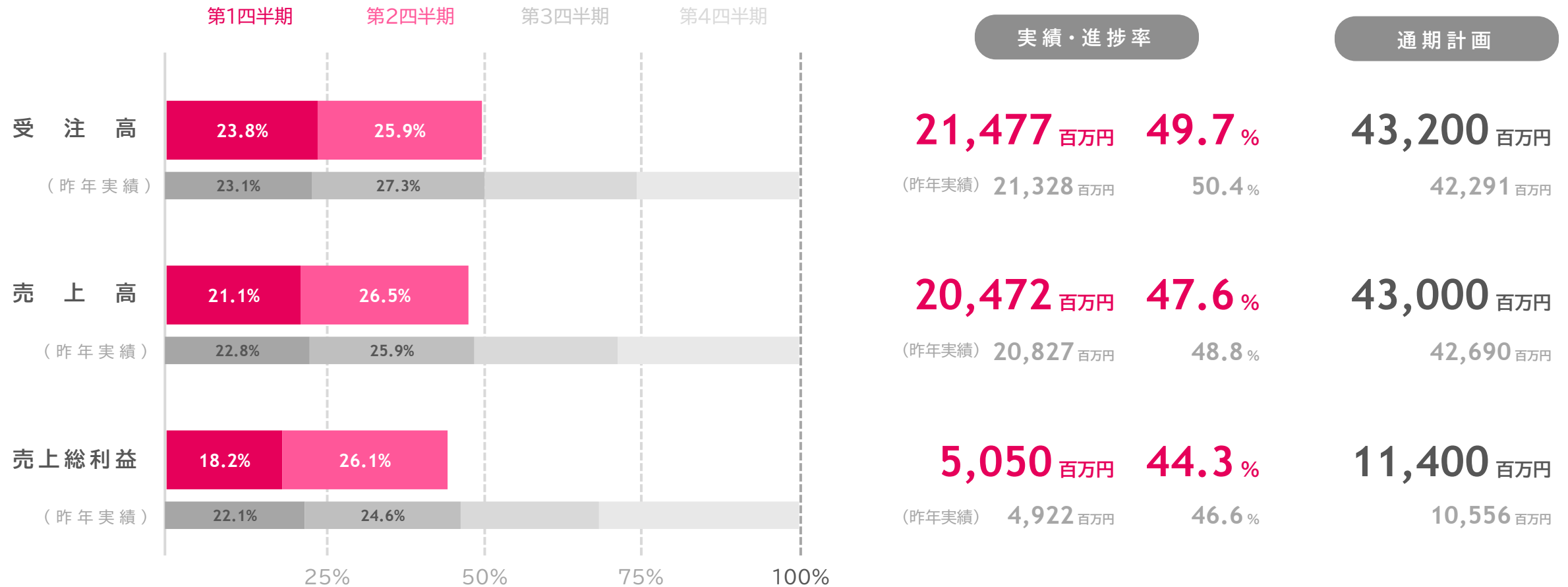


通期計画に対する進捗

第1四半期での遅れもあったが、進捗率は概ね50%と堅調。

特に、売上総利益は第2四半期会計期間で前年同期を大幅に上回り実績を積み上げた。

受注高・受注残高が堅調であり、ストックビジネスも伸長していることから、通期計画達成を見込む。



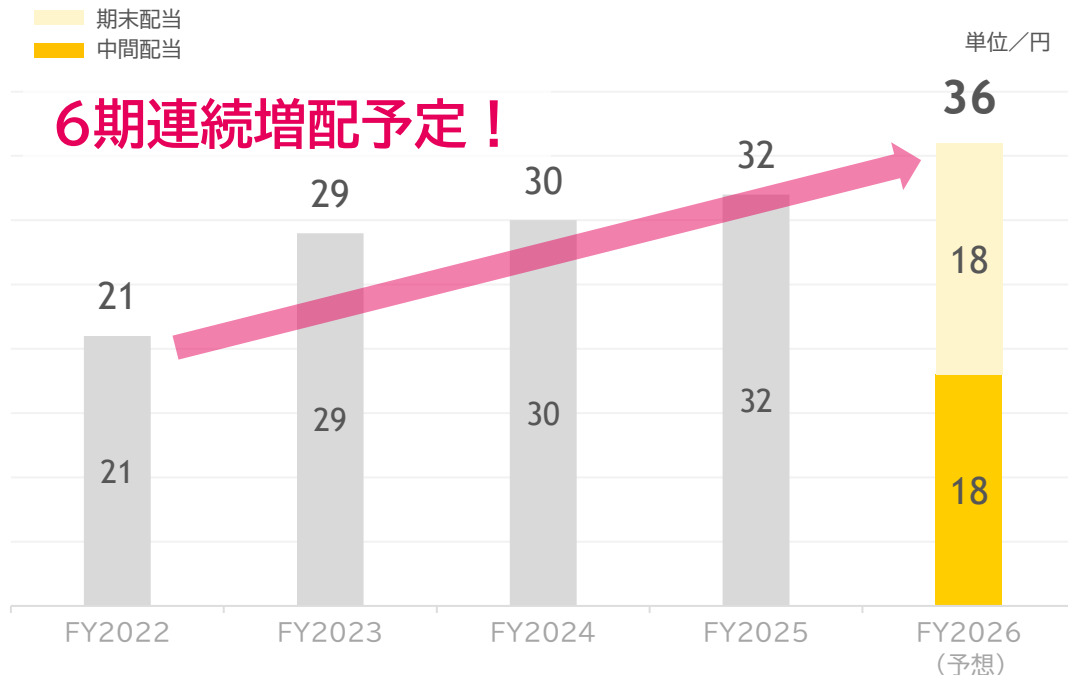
株主還元方針

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。

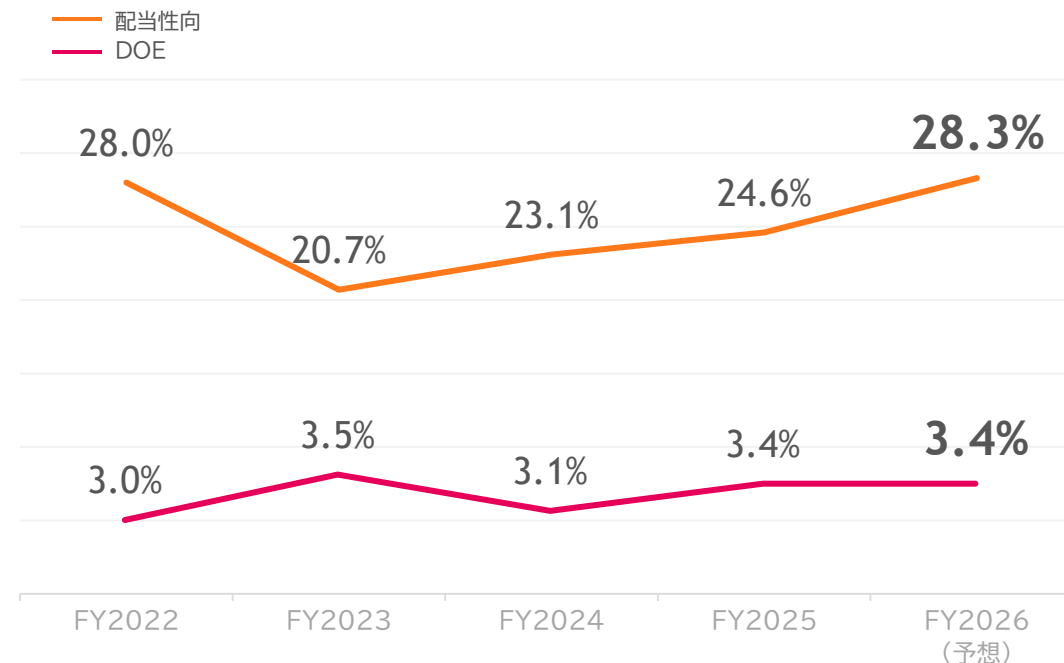
配当については、DOE3%を目安に安定的かつ継続的な実施を基本方針としております。

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。

1株あたり配当金



株主還元指標



2025年9月30日を基準日として、株主優待制度を開始。

基準日

毎年 9月30日

所有株式数

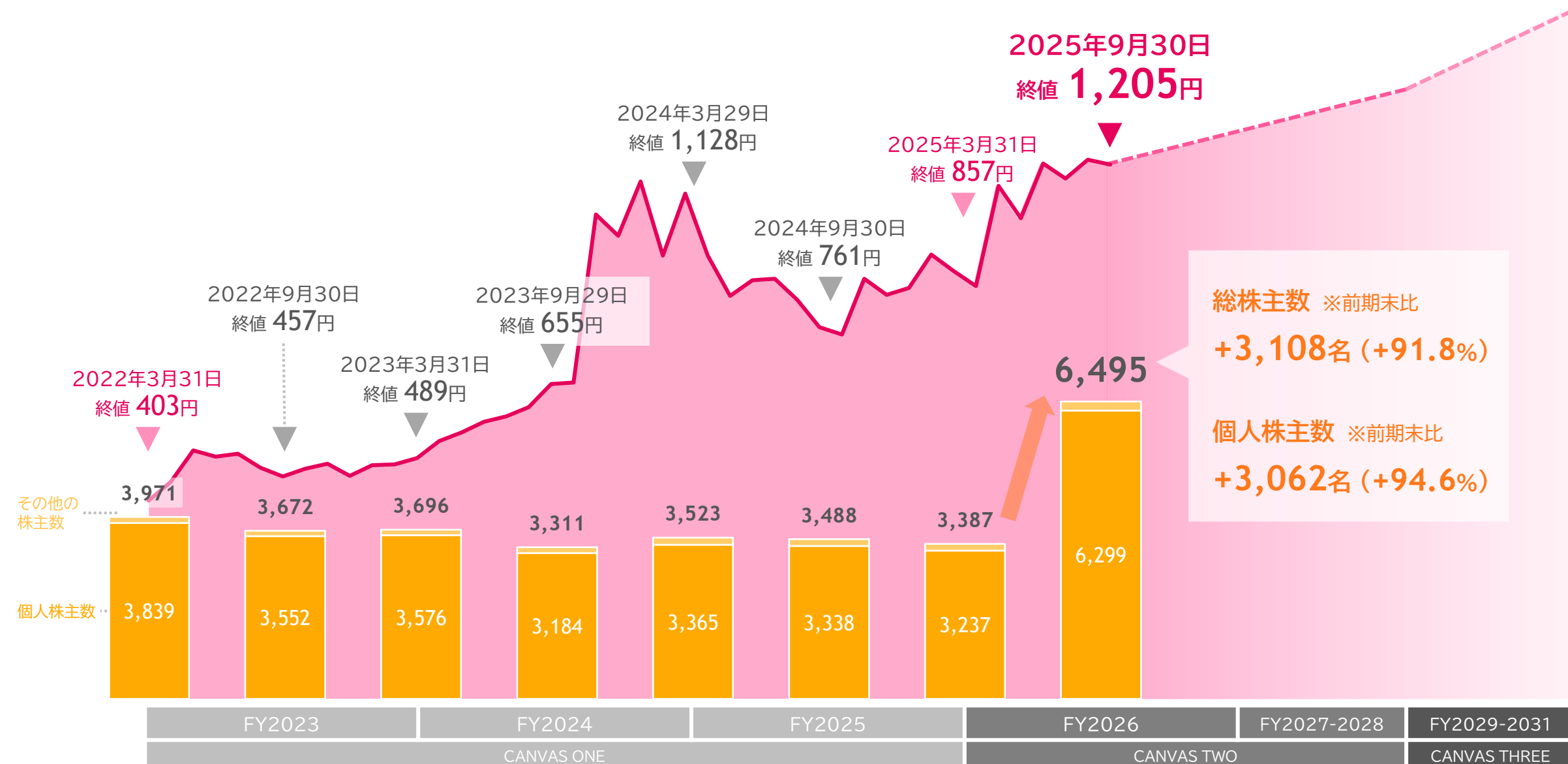
1 単元（100株）以上

継続保有期間 3年未満	継続保有期間 3年以上
クオ・カード 1,000円分  未来に問いかけ、 価値あるしくみで応える DAIKO XTECH QUO 1000	クオ・カード 2,000円分  未来に問いかけ、 価値あるしくみで応える DAIKO XTECH QUO 2000

※「継続保有期間3年以上」とは、毎年基準日である3月31日および9月30日現在の株主名簿に、同一の株主番号で、7回以上連続して記載又は記録されていることをいいます。

※ 権利確定日から3か月以内を目処に、株主名簿に記載された住所宛てに発送を予定しております。

株価と株主数の推移



ご清聴ありがとうございました

DAIKO XTECH

お問合せ

DAIKO XTECH株式会社 IR担当

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

- 01. DAIKO XTECHのご紹介
- 02. DAIKO XTECHの事業概要と特長
- 03. 成長戦略と中期経営計画に対する進捗
- 04. 直近の業績と株主還元
- 05. APPENDIX**

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

※ コロナ禍は一時的に開催を見送っていましたが、昨年より再開いたしました。

2026年3月期 第2四半期 決算関連資料



・決算短信:

https://www.daiko-xtech.co.jp/cms/wp-content/uploads/2025/11/financial_2026_2.pdf



・決算補足説明資料:

https://www.daiko-xtech.co.jp/cms/wp-content/uploads/2025/11/ir_info_2025_12.pdf



・決算説明動画:

https://www.daiko-xtech.co.jp/ir/financial-contents_202511



・書き起こし:

<https://finance.logmi.jp/articles/383177>



中期経営計画“CANVAS TWO” 関連資料



・説明資料:

https://www.daiko-xtech.co.jp/cms/wp-content/uploads/2025/05/ir_info_2025_01.pdf



・説明動画:

https://www.daiko-xtech.co.jp/ir/financial-contents_202505/



・書き起こし:

<https://finance.logmi.jp/articles/381632>

当社は、SNSでもIRに関する情報を発信しております。

ぜひフォローをお願いいたします！

DAIKO XTECH株式会社 IR公式
@daikoxtech_ir



その他資料（お知らせなど）



- ・当社IRサイト：
<https://www.daiko-xtech.co.jp/ir/>



- ・剰余金の配当に関するお知らせ：
https://www.daiko-xtech.co.jp/cms/wp-content/uploads/2025/11/other_2025_17.pdf



- ・株主優待制度の新設に関するお知らせ：
https://www.daiko-xtech.co.jp/cms/wp-content/uploads/2025/05/other_2025_05.pdf



- ・お客さま向け情報誌「D's TALK」最新号(vol.58)：
https://www.daiko-xtech.co.jp/ebook/dstalk_vol58/



- ・当社サービス導入事例：
<https://www.daiko-xtech.co.jp/case/>

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