2027年3月期 第2四半期
決算説明資料

DAIKO XTECH株式会社 証券コード:8023

2026年11月11日

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

01.　会社概要・事業内容

02.　2027年3月期 第2四半期 決算概要

03.　中期経営計画「CANVAS TWO」の進捗状況

04.　APPENDIX

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

01.　会社概要・事業内容

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

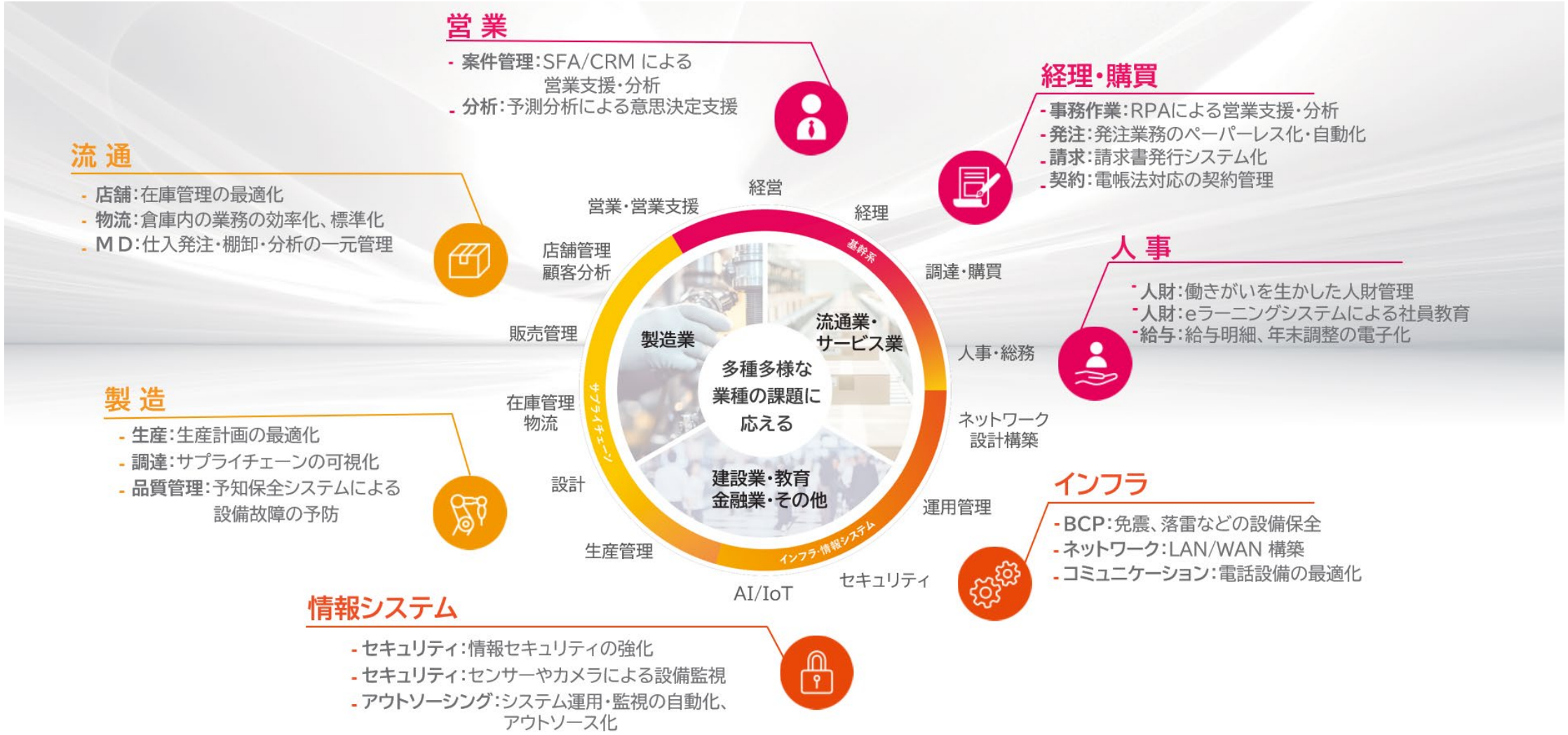
ITサービス企業

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.

当社グループが提供するサービス領域

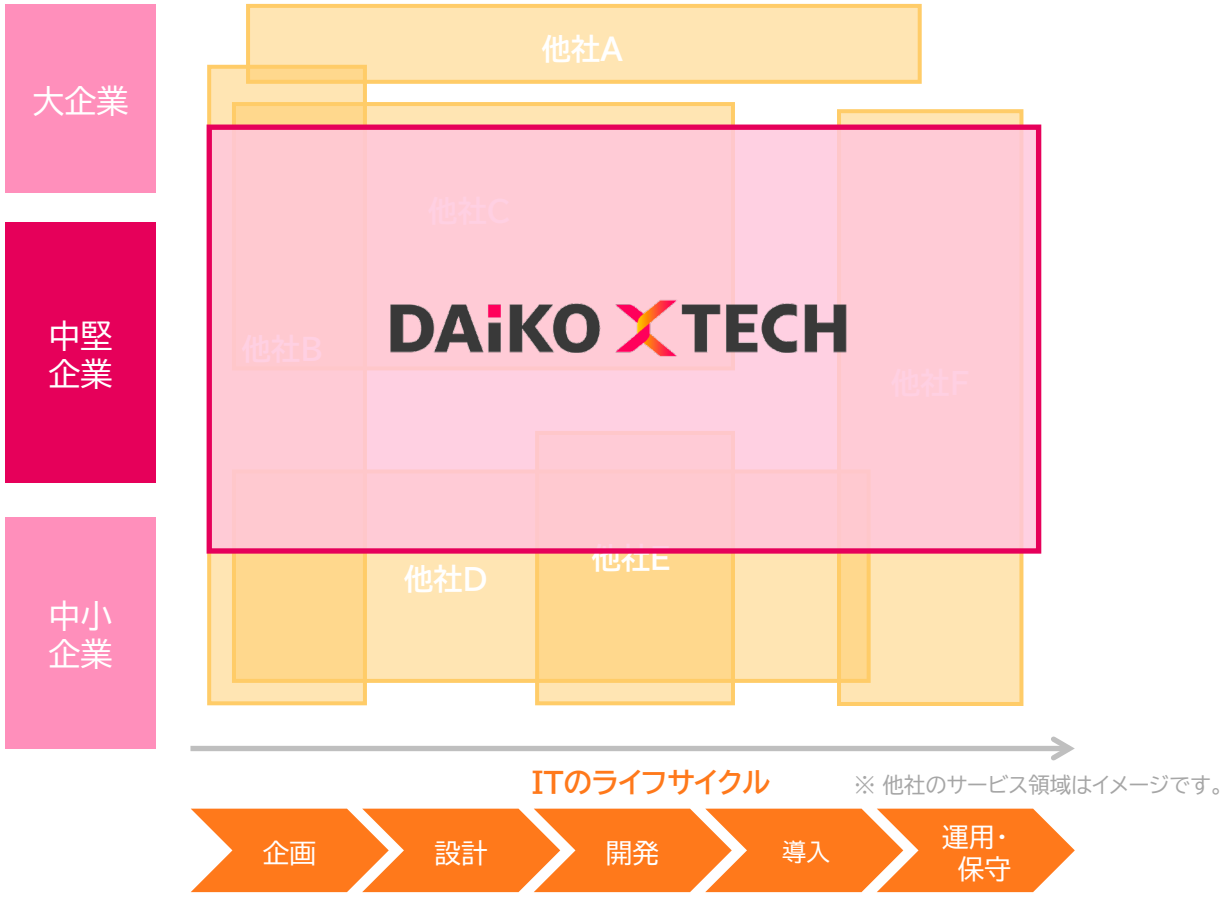
DAIKO XTECHグループは、お客さまのIT課題解決に空白をつくらない幅広いソリューションを提供しています。



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

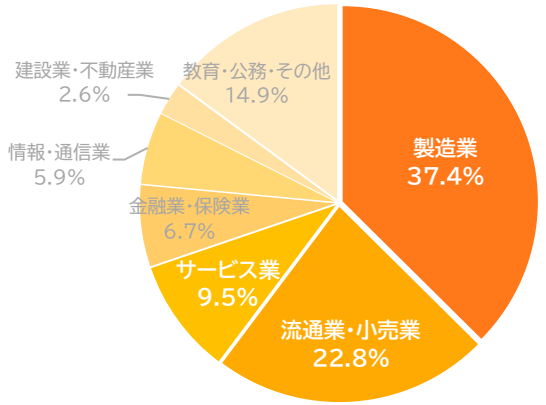
顧客の7割強が年商1,000億円未満の中堅・中小企業です。
大手品質のITサービスを中堅・中小企業向けに最適化し、
ITのライフサイクル全体を柔軟に支援します。



※ 他社のサービス領域はイメージです。

業種別顧客構成

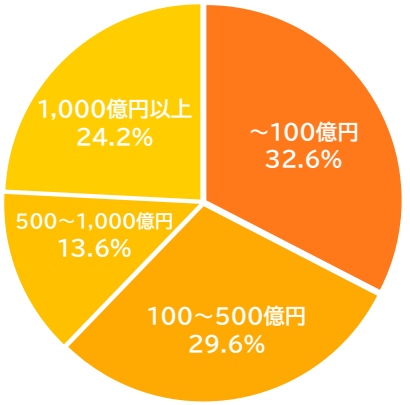
製造業や流通業・小売業を中心に幅広い業種に対応しています。



※ 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.

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 **10** 製品

パートナー企業 **2,800** 社超

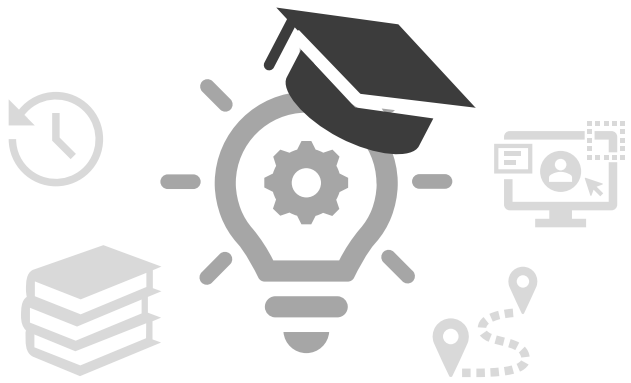
rBOM / EdiGate DX-Pless / i-Compass / PROCURE SUITE / EdiGate POST / DD-CONNECT / D-PaSS / D-Ever flex / Tienie 2.0 ProcureSuite / SyncBOM

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。

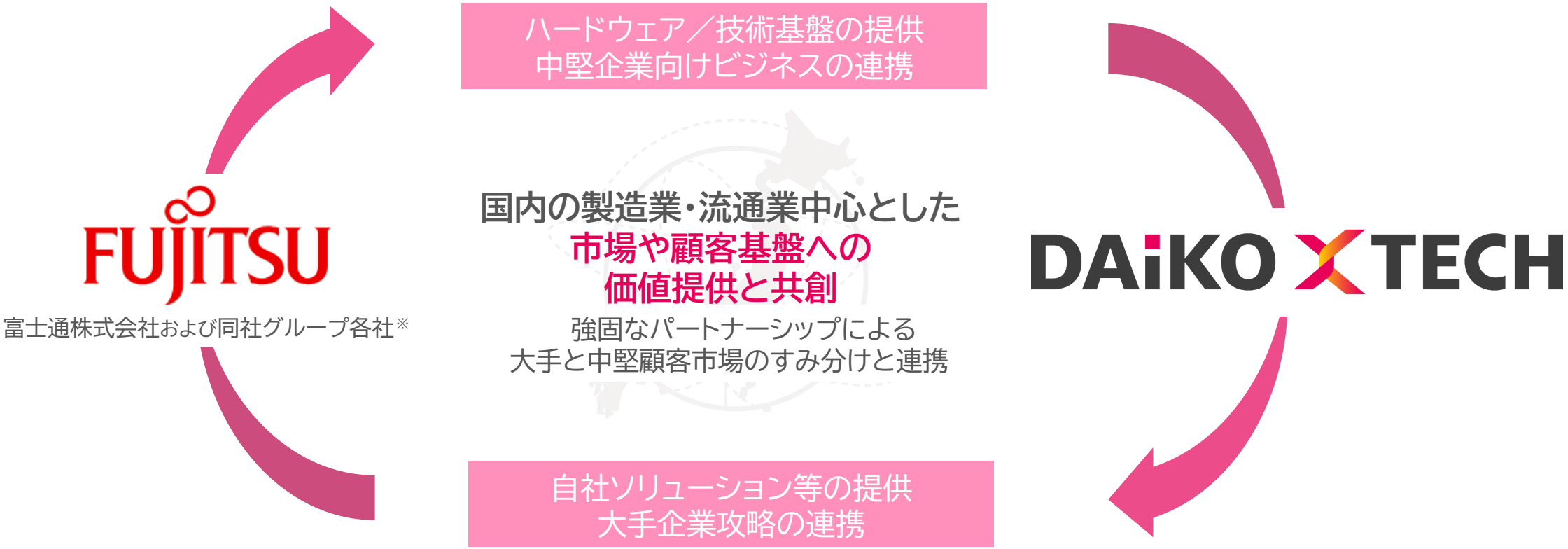
顧客企業と信頼関係を構築し、継続的なサポートとクロスセルにより付加価値を創出

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

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

収益性や成長性の観点で当社が特に注力する領域

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

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

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

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

※ LTV(Life Time Value:顧客生涯価値)

02.　2027年3月期 第2四半期 決算概要

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

業績ハイライト | 2027年3月期 第2四半期累計

潤沢な受注残高をベースに下期伸長見込

- 成長戦略の中核を担う重点ソリューションや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、人的資本投資や重点ソリューションへの開発投資などによる販管費の増加により、営業利益は横ばいで推移。

受注高 22,345 百万円

前年同期比	+867百万円	+4.0%

受注残高 12,241 百万円

前年同期比	+1,552百万円	+14.5%

売上高 20,455 百万円

前年同期比	▲16百万円	▲0.1%

売上総利益 5,263 百万円

前年同期比	+213百万円	+4.2%

営業利益 681 百万円

前年同期比	+7百万円	+1.1%

親会社株主に帰属する中間純利益 519 百万円

前年同期比	+78百万円	+17.7%

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2四半期 累計	2027年3月期 第2四半期 累計	増減額	前年同期比
受注残高	10,689	12,241	+1,552	114.5%
受注高	21,477	22,345	+867	104.0%
売上高	20,472	20,455	▲16	99.9%
売上総利益	5,050	5,263	+213	104.2%
（売上総利益率）	24.7%	25.7%	+1.1(pt)	—
販売費及び一般管理費	4,376	4,581	+205	104.7%
営業利益	674	681	+7	101.1%
（営業利益率）	3.3%	3.3%	+0.0(pt)	—
経常利益	710	742	+32	104.6%
親会社株主に帰属する中間純利益	441	519	+78	117.7%

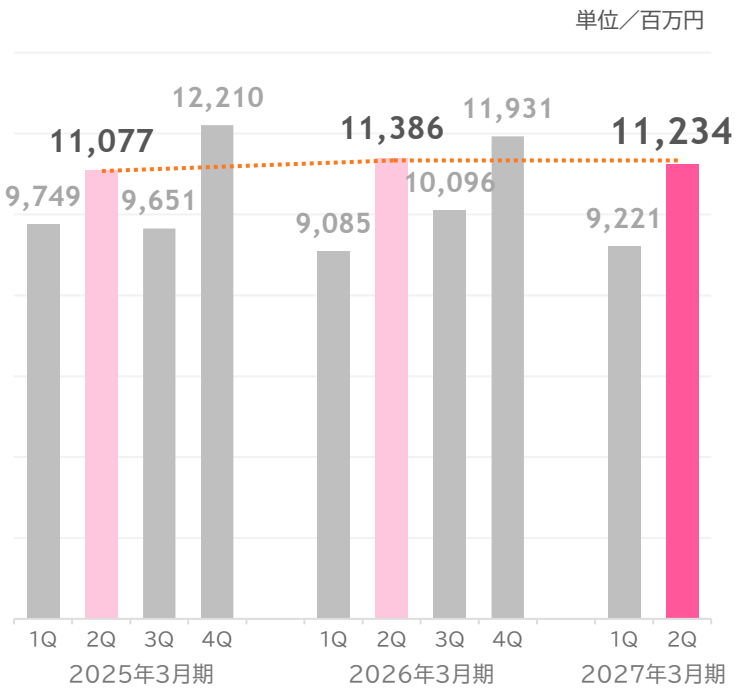
Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

四半期別業績推移

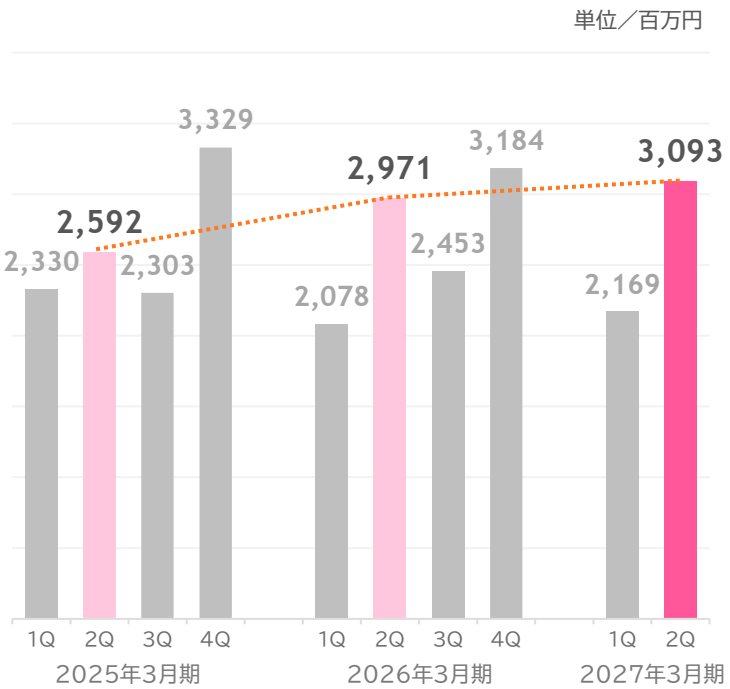
第2四半期会計期間は着実に収益性が向上

- 受注高・受注残高が堅調に推移したが、半導体不足による納期遅延により売上高は横ばい。
- 収益性の高いビジネスへのシフトが順調に進み、売上総利益は増加。
- 積極的な採用・人員拡充及び処遇改善や教育等の人的資本投資と重点ソリューションを中心とした開発投資により、営業利益は横ばいで推移。

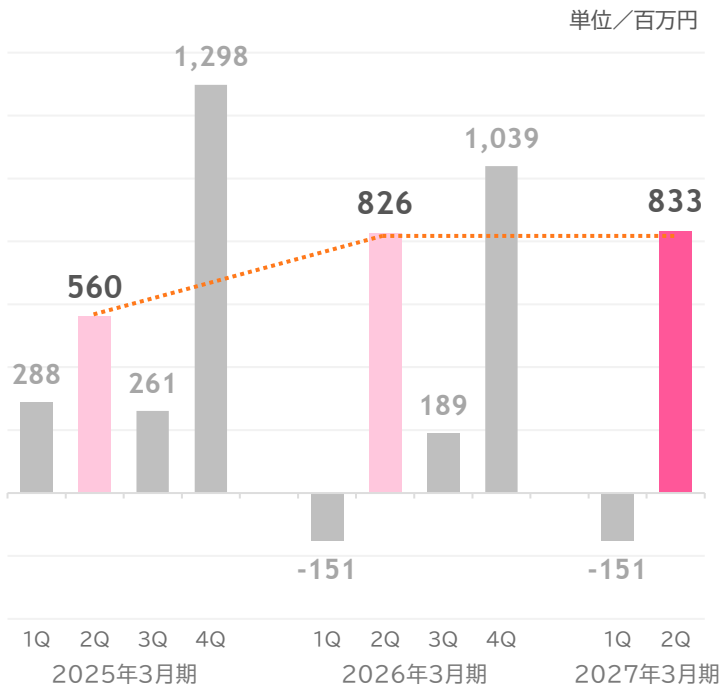
連結売上高



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

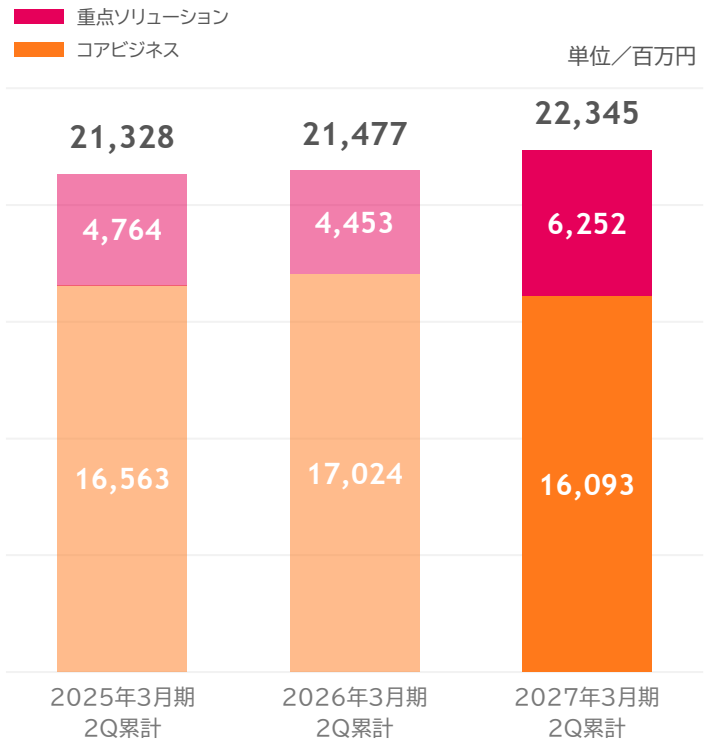
重点ソリューション

製造業向けソリューション（生産管理、PLM）の好調により、受注・売上・売上総利益の着実な成長を達成。
セキュリティ製品の需要に伴う商材構成の変化や新規事業への先行投資により売上総利益率は低下したものの、将来の成長基盤を構築しつつ利益総額の拡大を実現。

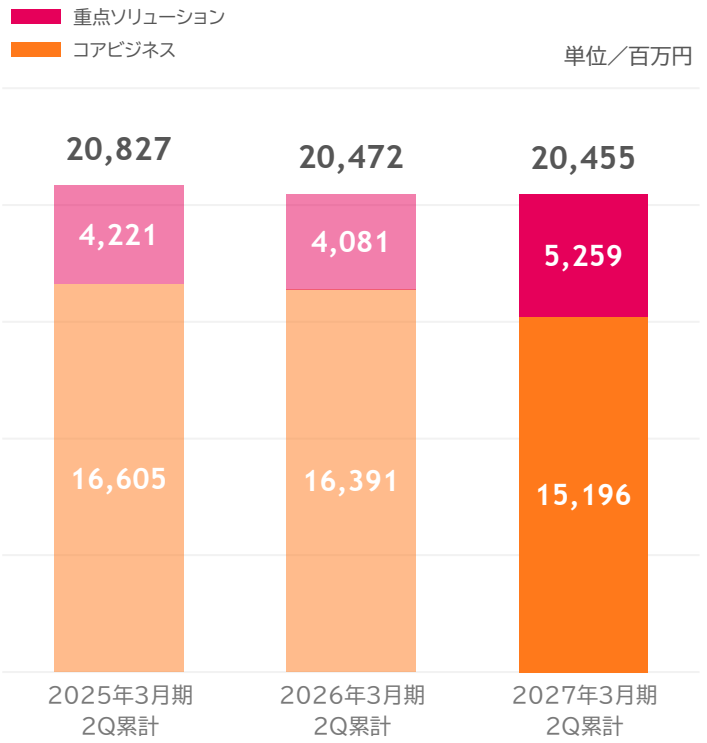
コアビジネス

半導体不足に伴う納期遅延によるハードウェア売上の延伸やグループ会社の事業シフトの準備などにより、受注高・売上高・売上総利益が減少したものの、
モダナイゼーション案件やストックビジネスが堅調なことで売上総利益率が向上。

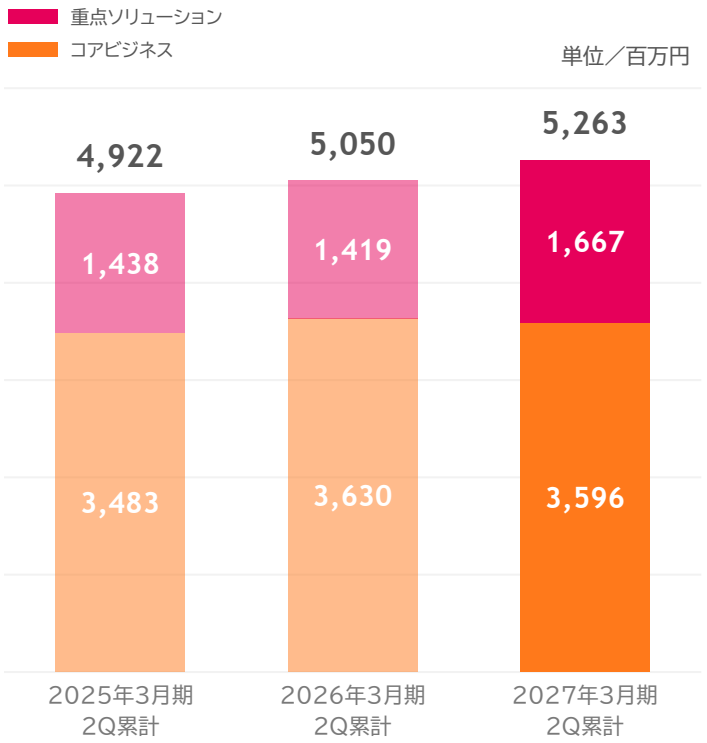
連結受注高



連結売上高



連結売上総利益



Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

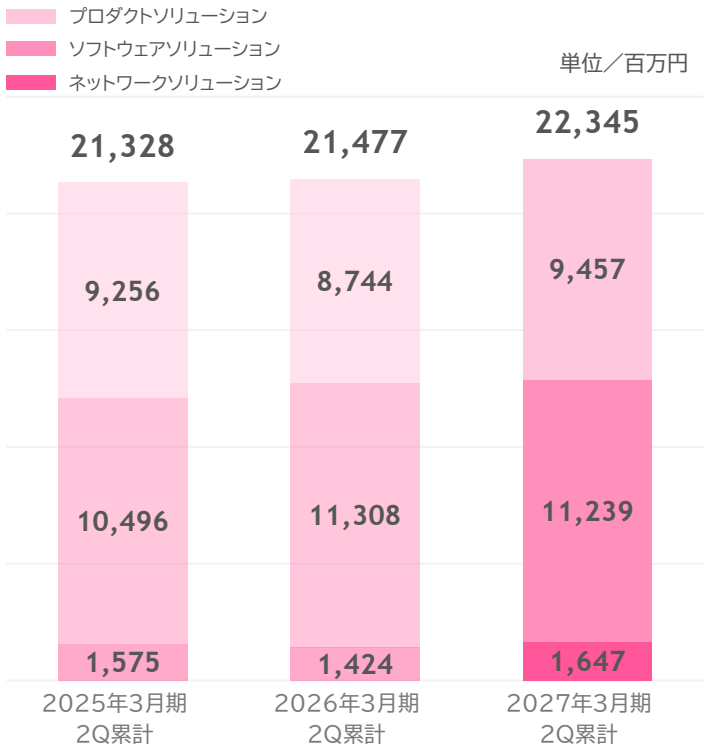
ソリューション区分別業績

プロダクトソリューション　売上延伸により売上高は減少したものの、大型の文教分野ハードウェア案件や保守サービスが順調に積み上がったことで受注高は増加。

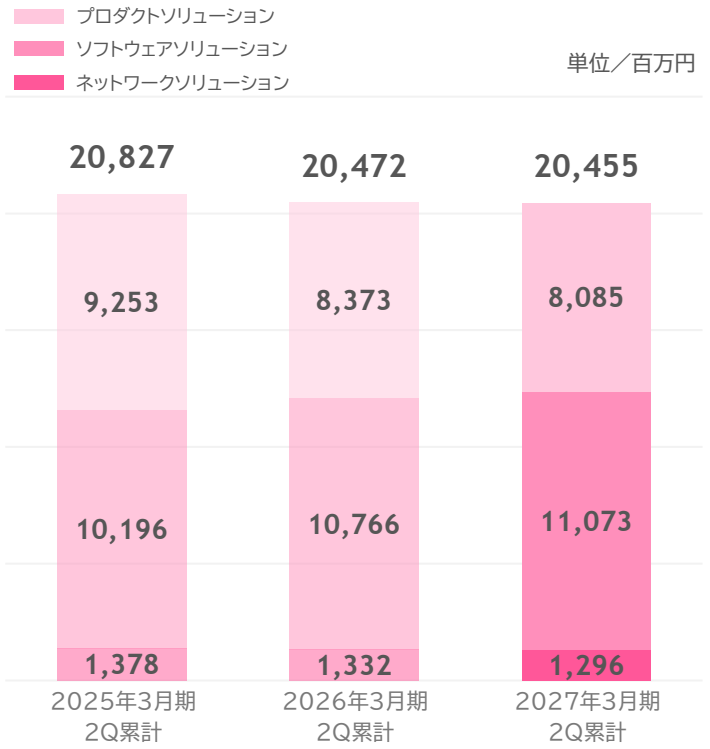
ソフトウェアソリューション　モダナイゼーション案件などのフロービジネス、SEサポートを中心としたストックビジネスがともに堅調。
成長戦略の中核領域として、売上高・売上総利益・売上総利益率のすべてで前年同期実績を上回る。

ネットワークソリューション　販売進捗の遅れにより売上高・売上総利益が減少したものの、受注高は既存顧客を中心として堅調に推移。

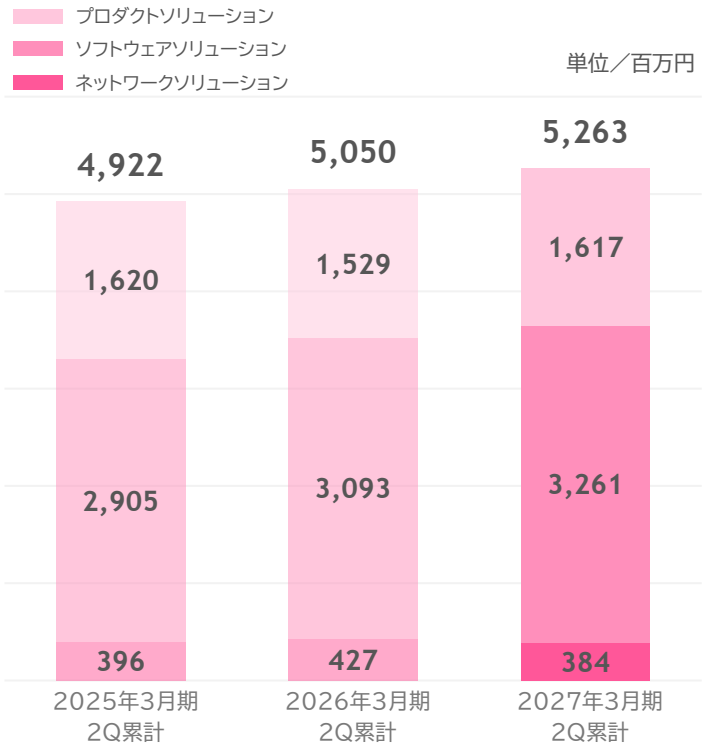
連結受注高



連結売上高



連結売上総利益

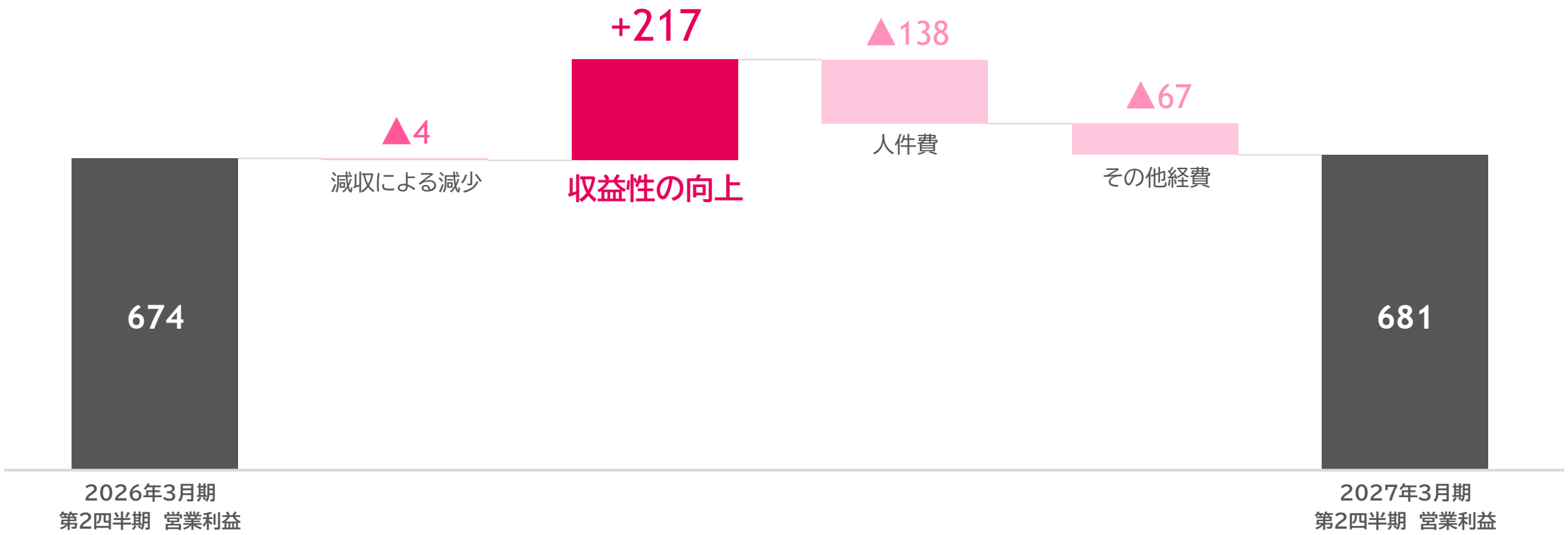


Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

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、保守サービスも順調に積み上がったことで収益性が向上。
- 積極的な採用・人員拡充ならびに処遇改善や教育等の人的資本投資、
  重点ソリューションを中心とした開発投資強化により、営業利益は横ばい。

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2四半期	増減額	前期比
流動資産	22,635	**22,459**	▲175	99.2%
固定資産	5,403	**5,503**	+99	101.8%
資産合計	28,038	**27,962**	▲76	99.7%
流動負債	10,078	**9,428**	▲649	93.6%
固定負債	4,206	**4,514**	+307	107.3%
純資産	13,753	**14,019**	+266	101.9%
負債純資産合計	28,038	**27,962**	▲76	99.7%
自己資本比率	49.1%	**50.1%**	+1.1(pt)	—

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

連結キャッシュ・フロー

- 営業CFは、主に税金等調整前中間純利益の増加により増加。
- 投資CFは、前第2四半期に発生した子会社株式取得に伴う支出がなかったことや政策保有株式の売却による収入等により増加。
- 財務CFは、前期からの中間配当の導入に伴う配当金の支払スケジュールの変更等により増加。

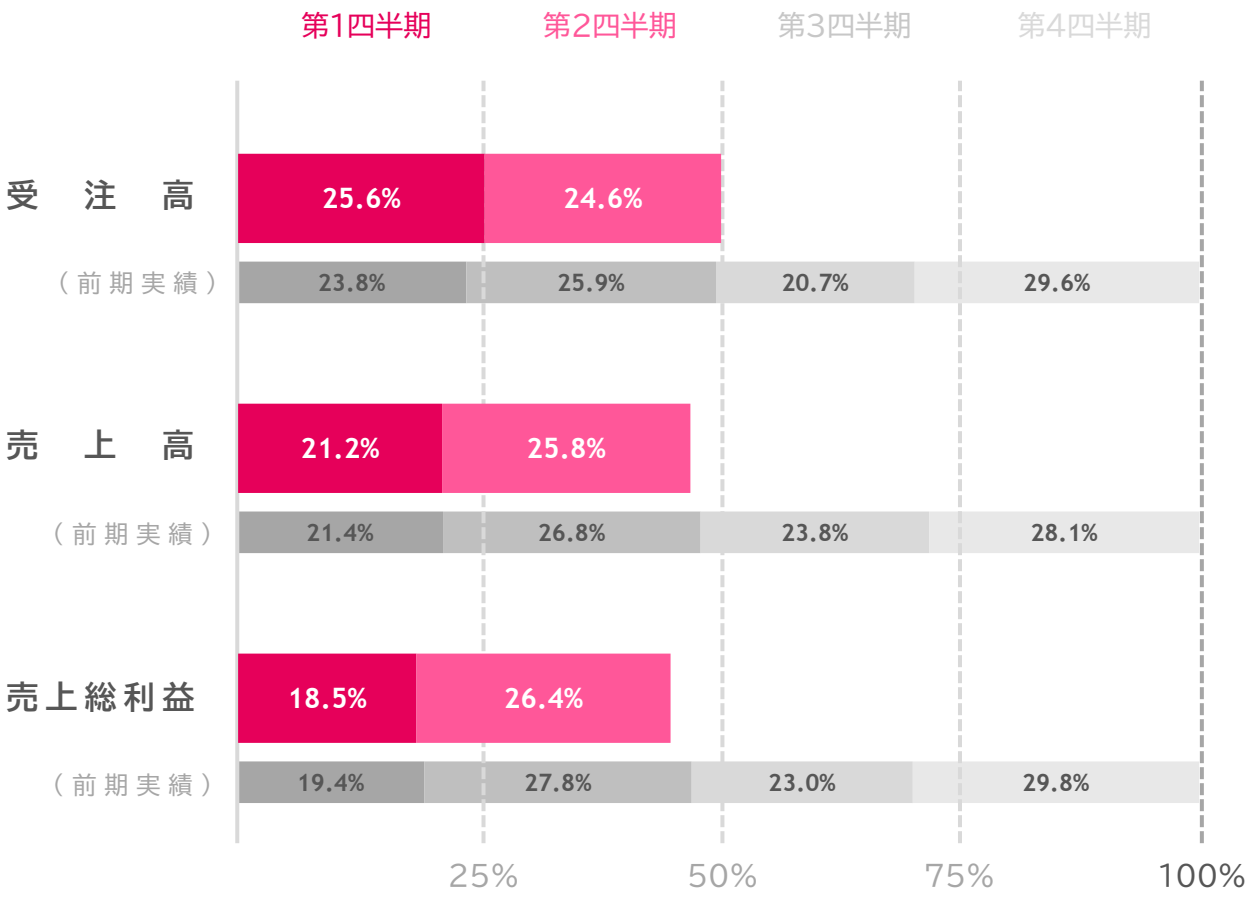
単位／百万円

	2026年3月期 第2四半期	2027年3月期 第2四半期	増減額
営業キャッシュ・フロー	521	**760**	238
投資キャッシュ・フロー	▲596	**49**	646
フリー・キャッシュ・フロー	▲74	**810**	884
財務キャッシュ・フロー	▲1,053	**▲943**	109
現金及び現金同等物の中間期末残高	9,325	**9,843**	518

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

通期計画に対する進捗

売上高・売上総利益の進捗率は前期比で緩やかな推移となったものの、受注高・受注残高は前年同期比で大幅に伸長。
潤沢な受注残高をベースに、第3四半期以降にかけて、売上高・売上総利益ともに伸長を見込む。



	実績・進捗率		通期計画
受注高	22,345 百万円	50.2 %	44,500 百万円
（前期実績）	21,477 百万円	49.8 %	43,167 百万円
売上高	20,455 百万円	47.0 %	43,500 百万円
（前期実績）	20,472 百万円	48.2 %	42,500 百万円
売上総利益	5,263 百万円	45.0 %	11,708 百万円
（前期実績）	5,050 百万円	47.3 %	10,688 百万円

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

03.　中期経営計画「CANVAS TWO」の進捗状況

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

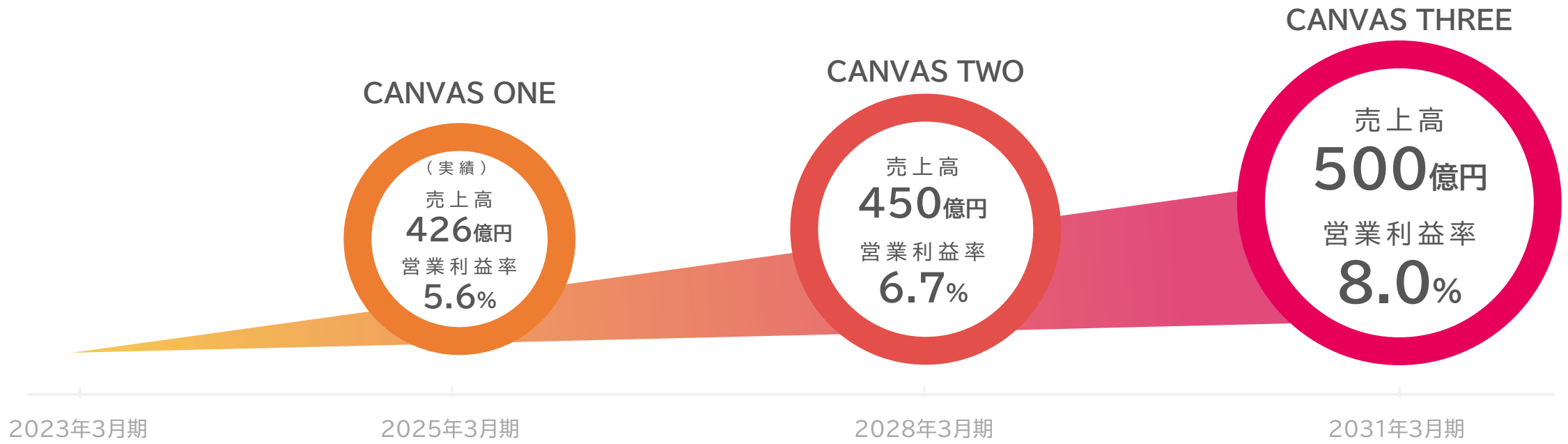
新たな価値提供への挑戦を続け、彩りのある企業へ

－Be Challenging, Be Colorful－

今後の成長シナリオ

2031年3月期に**売上高500億円、営業利益率8.0%**を目指す。

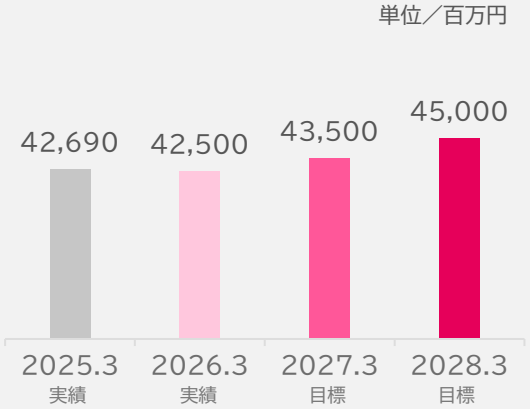
CANVAS ONE	CANVAS TWO	CANVAS THREE
挑戦期	変革期	進化期
価値創造の起点となる挑戦	得られた価値の深化と進化	新たな価値をしくみとして定着
2023. 3-2025. 3	2026. 3-2028. 3	2029. 3-2031. 3



Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

“CANVAS TWO”における業績目標

売上高

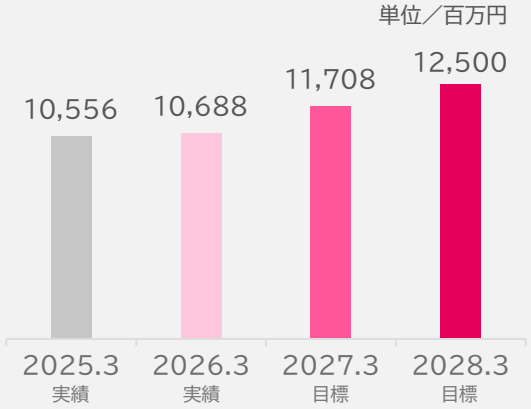


2026年3月期 実績
42,500 百万円

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

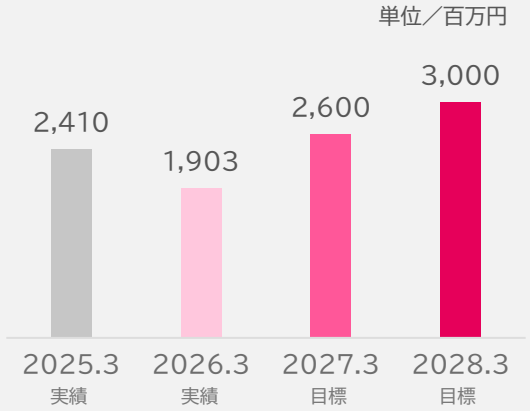


2026年3月期 実績
10,688 百万円

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

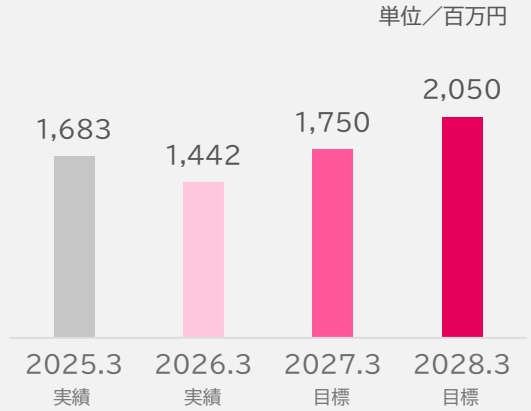


2026年3月期 実績
1,903 百万円

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

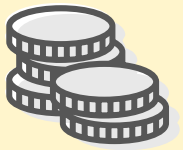


重点ソリューションの育成
価値提供の拡大・シェア拡大に向けた
体制強化による高い成長を実現



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.

戦略策定の背景と競争優位性の深化

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

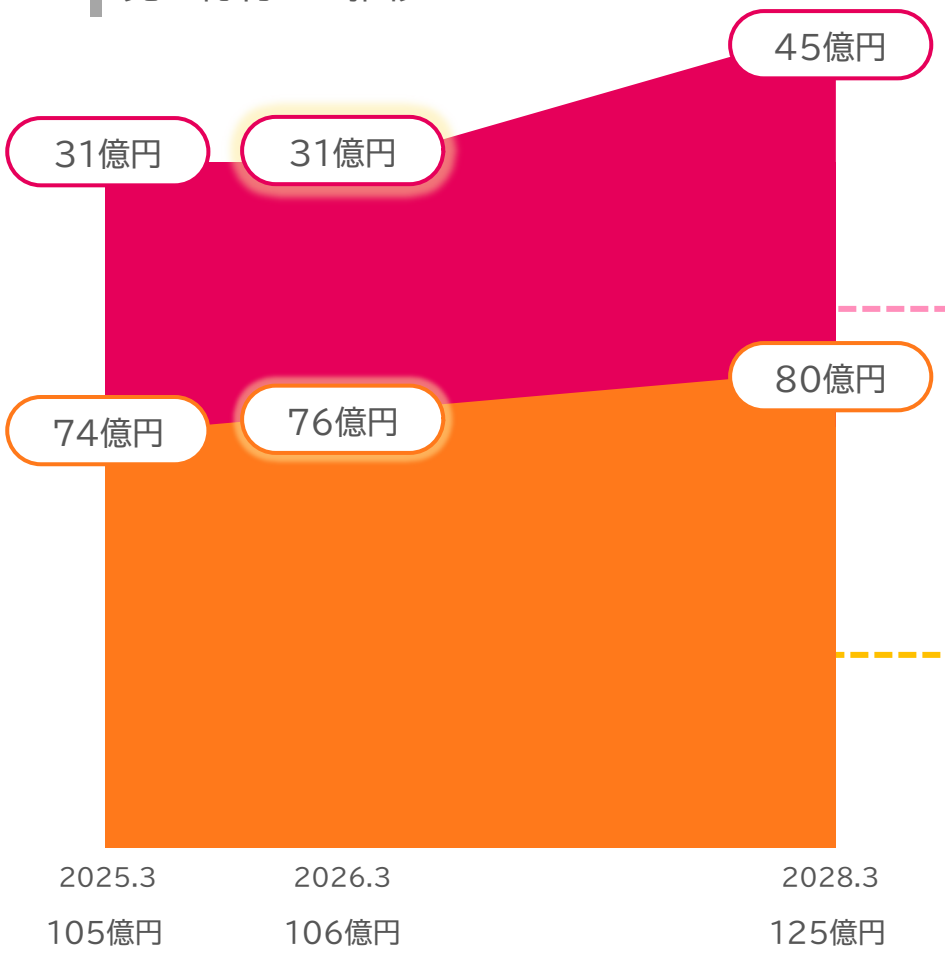
Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

事業シフトと構造変革へ

重点ソリューション事業へのシフトを進め、環境変化に強い企業集団として事業構造を変革。

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

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

重点ソリューション拡大に向けた具体的な取組み

競争優位性を深化させる最新の事業アクション

① ターゲット層の拡大

M&Aにより、新たな事業領域をカバー

D-PaSS

協業により、新たな顧客領域をカバー

DAIKO XTECH × Tienie

② 既存基盤の深耕

協業により、サービス価値を向上

DAIKO XTECH × MiSUMi

新製品の開発により、新規顧客へのアプローチと
既存顧客へのクロスセルの両方を実現

SyncBOM

新たな顧客層への事業機会創出 | ブリットアプリケーション社の連結子会社化

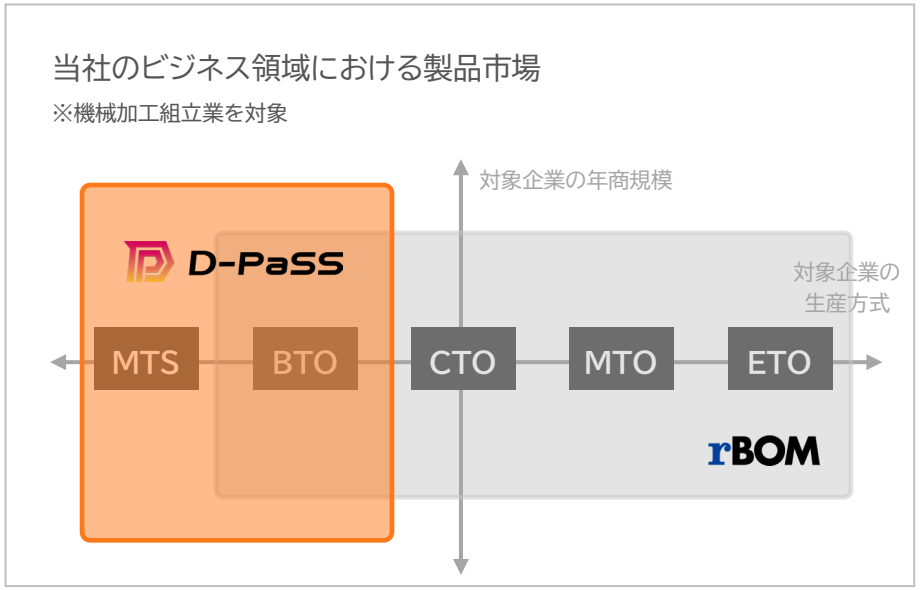
① ターゲット層の拡大　2025年9月

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



Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

① ターゲット層の拡大

2026年8月

DAIKO XTECH × Jienie

購買クラウドサービス Jienie 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



Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

② 既存基盤の深耕

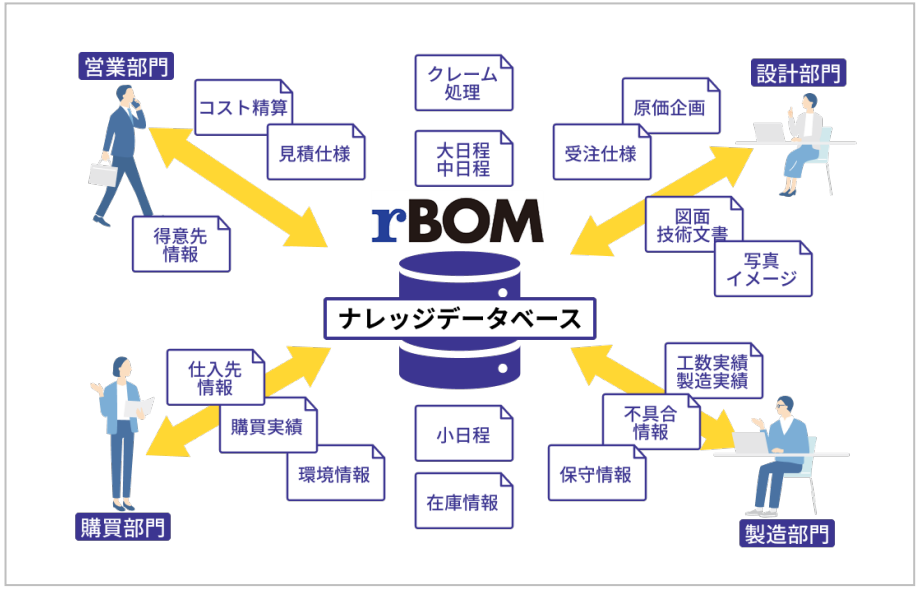
2026年7月

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



Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

新たな顧客層へのアプローチと既存基盤への深耕 | 新製品の開発・提供

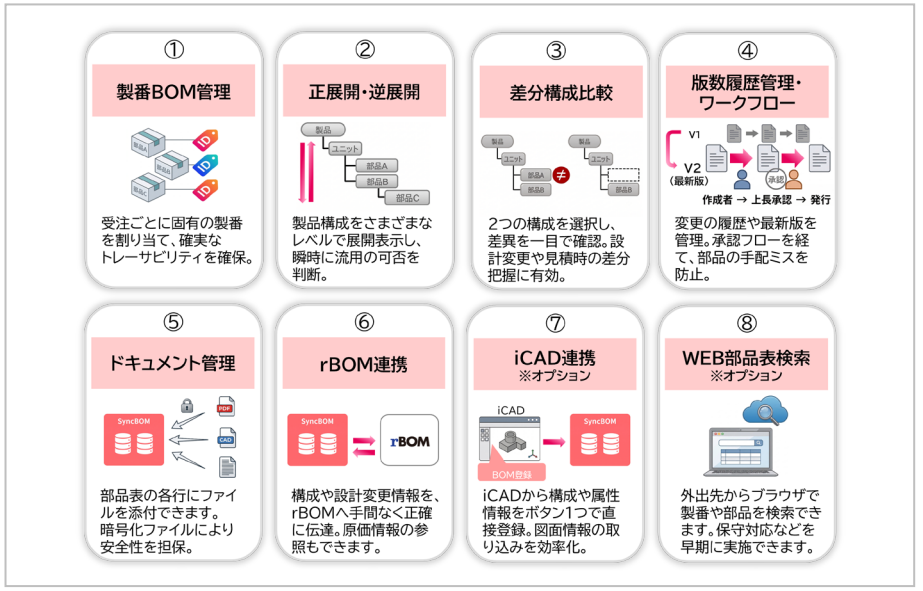
① ターゲット層の拡大　**② 既存基盤の深耕**　2026年10月

個別受注設計生産業務にも対応した設計部品表管理システム

SyncBOM の販売・サービス提供開始

当社の製品ラインナップにおけるホワイトスペースを埋め、
既存の後工程システムとも連携可能な新製品を展開

新規顧客層の開拓と既存顧客へのクロスセルにより、
収益基盤の拡大を図る



Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

中期事業戦略の進捗（まとめ）

中期経営計画の着実な達成に向け、競合他社と差別化し、競争力のある新たなサービスの提供を開始。

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

［進捗］

- 大手企業の購買業務の効率化・自動化を支援する購買クラウドサービス「ジーニー2.0 ProcureSuite」の提供を開始。
- 設計開発部門の生産性及びQCDの向上を支援する設計部品表管理システム「SyncBOM」を開発し、販売を開始。

進捗あり

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）

- システムの業務活用状況の可視化から企画立案までをパッケージ展開し、コンサルティング事業を拡大中。
- 企画立案から現場へのシステム実装・定着までを継続的にフォローする高付加価値な案件獲得も着実に進行中。

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）

- 付加価値の高いソフトウェアソリューションへのビジネスシフトが加速。
- モダナイゼーションビジネスは社内リソースを計画的に割り振り、 案件も順調に獲得中。
- 大型プロジェクトの円滑な推進のため、PMO体制を強化。

着実に進行中

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

中期経営基盤強化の進捗①（まとめ）

健全な財務基盤を維持しながらも、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］ 当社の競争力を高める自社ソリューションの開発投資、 社員のスキルアップの人的資本投資は計画通りに進捗。 M＆Aについては、当社の成長領域の企業を対象に 探索・検討を継続中。	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	▶	2026年9月末時点で自己資本比率は50.1%。 政策保有株式の売却等により、現預金も適正な水準を維持。 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**株主優待制度を継続。** 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

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

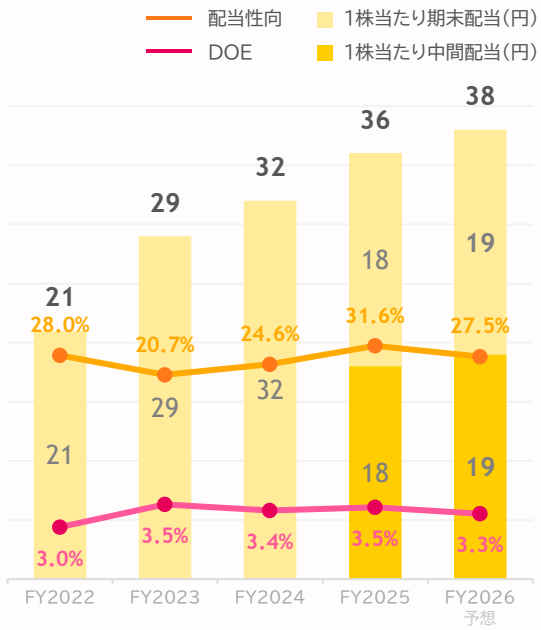
株主還元方針

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・カードを贈呈

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.

中期経営基盤強化の進捗②（まとめ）

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

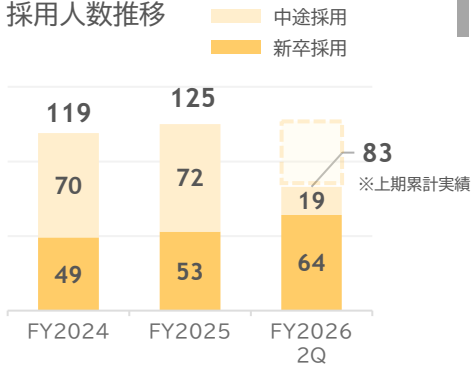
- 生産力向上のためのSEを中心とした現場人財の採用と確保
- 人的資本投資と教育投資（階層毎のサクセッションプラン）
- インクルージョンな企業文化変革と従業員エンゲージメント指数向上

［進捗］

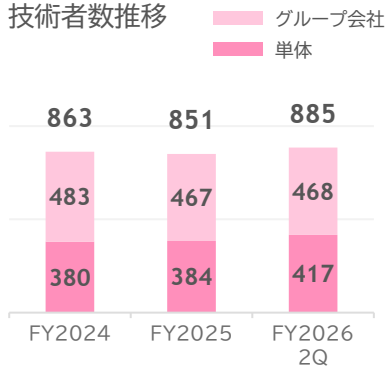
着実に進行中

- ターゲット層別の選考プロセス再設計やインターン拡充により採用活動を最適化し、次世代IT人財の獲得力を強化。
- サクセッションプランの推進や高度なマネジメント教育の実施を通じ、次世代経営幹部を育成する体制を構築。
- 現場ニーズを反映したコンピテンシーの刷新と階層別研修の拡充を通じ、組織全体の育成・評価基盤を強化。

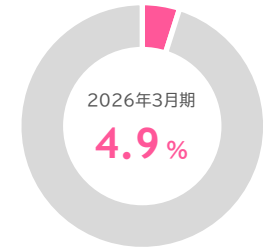
採用人数推移



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。

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

06. 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。

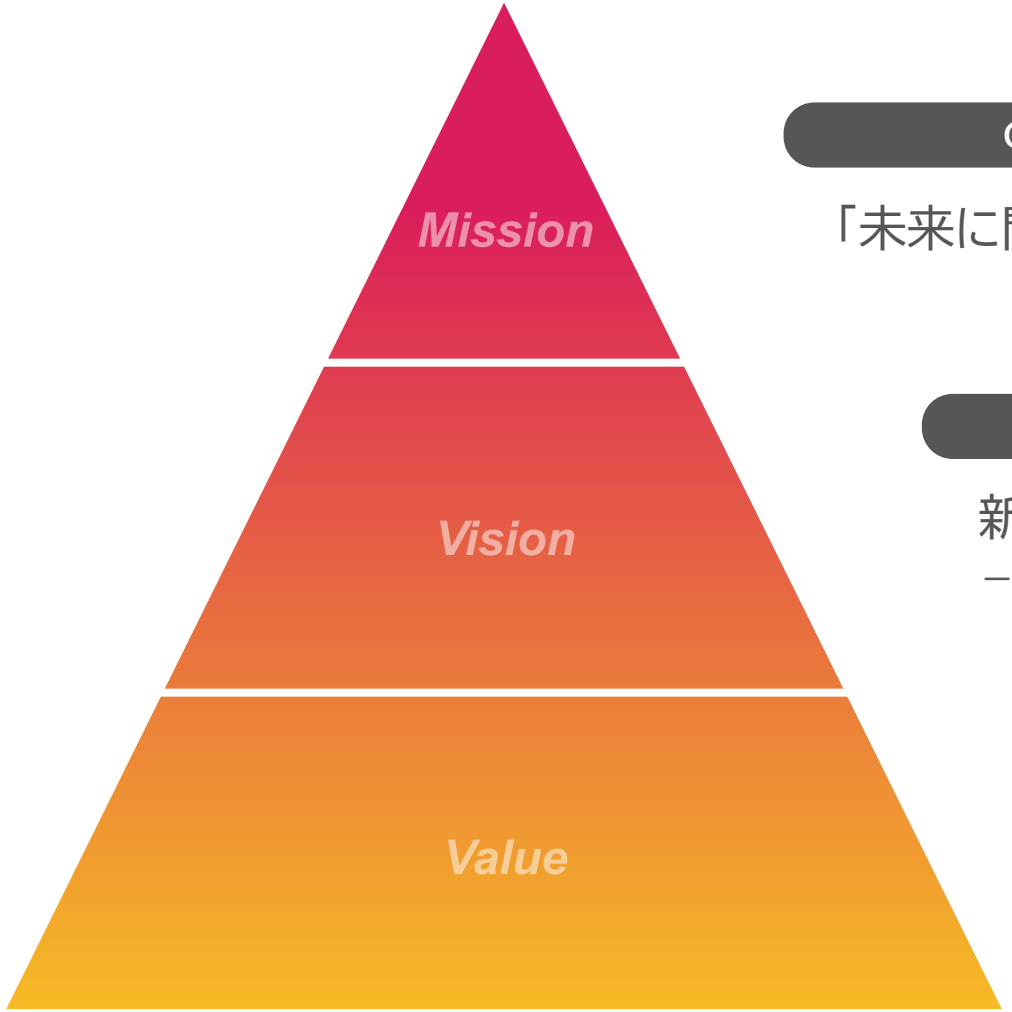
DAIKO XTECH 株式会社
代表取締役社長CEO

松山 晃一郎



Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

企業理念



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

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

“五方良し経営”について

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。

Copyright DAIKO XTECH, Ltd. All Rights Reserved.

※詳細は、46～47ページをご確認ください。

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

設計部品表管理システム

SyncBOM

（シンクボム）

個別受注設計生産業のBOM管理も対応

SyncBOMは、製品構成情報や部品情報、設計資産、変更履歴、関連文書を設計部品表（E-BOM）として一元管理します。過去資産の再利用を促進し、部品の重複登録を防止。更に設計変更履歴や影響範囲情報を活用した精度の高い部品表作成を支援し、後工程へ連携する情報の精度を高めることができます。

特徴 1 標準BOM管理機能に加え、製番BOM管理機能を標準実装

特徴 2 iCAD SX※3や当社生産管理システム「rBOM」とのシームレスな連携を実現

特徴 3 豊富なBOM管理機能により、設計部品表作成業務を効率的に支援

※3 iCAD SXは富士通株式会社が提供する3次元CADソフトウェア

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

購買クラウドサービス

Jienie 2.0 ProcureSuite

（ジーニー2.0 プロキュアスイート）

購買業務の「自動化」を極限まで追求した購買管理システム

ジーニー2.0 ProcureSuiteは非効率な手動操作を徹底的に排除した、効率的で生産性の高いB2Bのクラウド型購買プラットフォームです。豊富な見積購買の業務フローで間接材、役務購買業務を実現します。見積調達から契約、分析まで、購買プロセス全体を一気通貫でカバーし、業務効率を最大化します。

特徴 1 カタログの一括横串検索と「最安値の自動優先表示」

特徴 2 標準品目カテゴリによる「見積業務の標準化」

特徴 3 データに基づく「サプライヤリコメンデーション」

※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

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

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

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

※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

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

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

※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

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

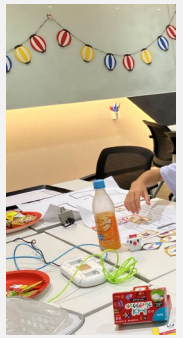
従業員のご家族を対象としたファミリーデーを開催し、ご家族とのつながりを育むことで、職場への理解と従業員のエンゲージメント向上を図っています。働きがいのある環境づくりと人的資本への投資の一環として取り組んでいます。











直近の開催実績

2024年12月25日 開催

2025年 8月 5日 開催

2026年 8月21日 開催

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.