



# 2025年3月期 第2四半期(中間期) 決算補足説明資料

## DAiKO

---

大興電子通信株式会社(証券コード:8023)

---

2024年11月11日

- 1 2025.3月期 第2四半期(中間期) 決算概要
- 2 中期経営計画 CANVAS ONEの進捗状況
- 3 2025.3月期 業績見通し
- 4 IR／株主還元方針

【ご参考】当社グループの特長

# 1 2025.3月期 第2四半期(中間期) 決算概要

インボイス特需がなくなったこと等により受注高が減少  
前期に獲得した大型案件の売上が進んだことにより  
売上高が増加し、受注残高は減少

受注高は減少したものの、売上高は堅調

	(2024.3期 2Q)	(2025.3期 2Q)
受注高	22,667 百万円	21,789 百万円 (▲3.9%)
売上高	20,568 百万円	20,827 百万円 (+1.3%)
受注残高	15,473 百万円	13,676 百万円 (▲11.6%)

利益率の高い大型案件の売上が  
一服したことから売上総利益率が低下

人的資本投資は継続も  
のれん償却額やM&A関連  
費用等が減少

売上総利益が減少

販管費が減少

---

	(2024.3期 2Q)	(2025.3期 2Q)
営業利益	1,394 百万円	849 百万円 (▲39.1%)
営業利益率	6.8 %	4.1 %

# 連結損益計算書

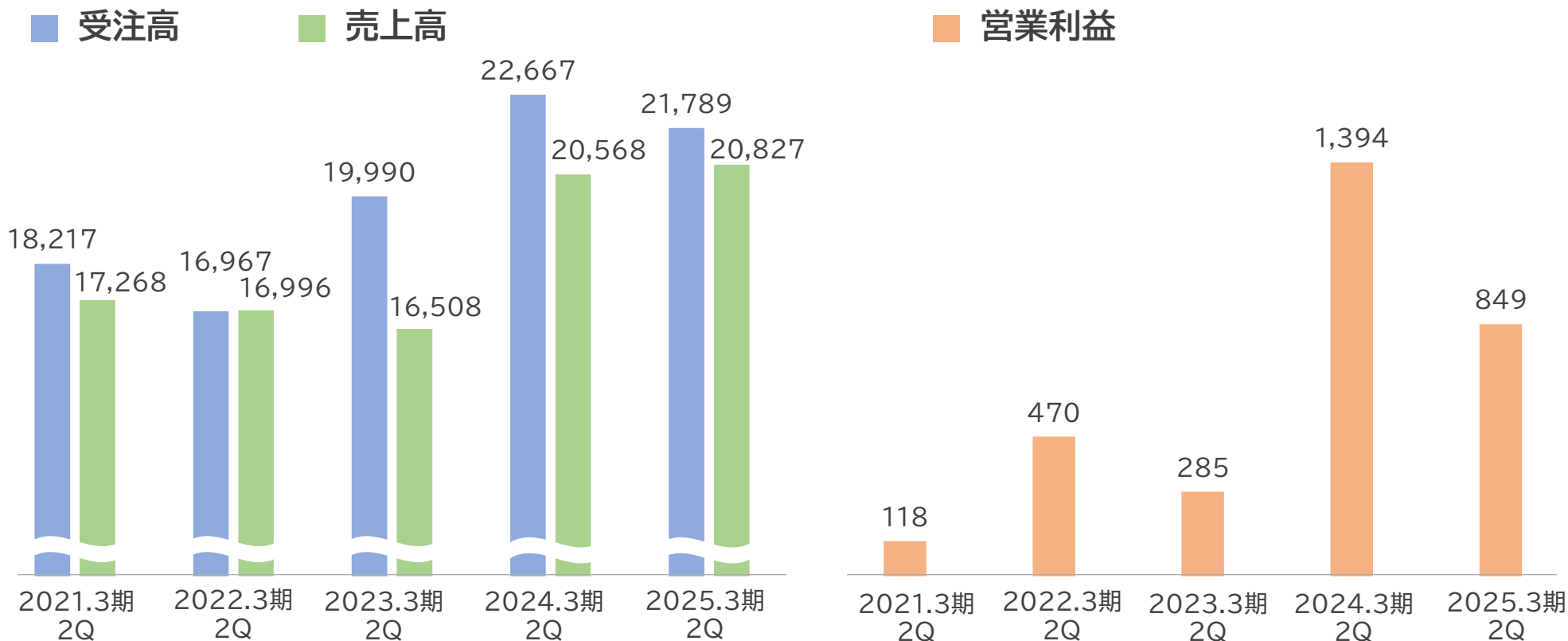


単位/百万円

	2024.3期 2Q	2025.3期 2Q	増減額	前年同期比	2025.3期 業績予想
受注残高	15,473	13,676	▲1,796	88.4%	—
受注高	22,667	21,789	▲877	96.1%	—
売上高	20,568	20,827	259	101.3%	41,000
売上総利益	5,577	4,922	▲654	88.3%	—
(売上総利益率)	27.1%	23.6%	▲3.5P	—	—
販売費及び 一般管理費	4,182	4,072	▲109	97.4%	—
営業利益	1,394	849	▲544	60.9%	2,200
(営業利益率)	6.8%	4.1%	▲2.7P	—	5.4%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	882	569	▲313	64.5%	1,450

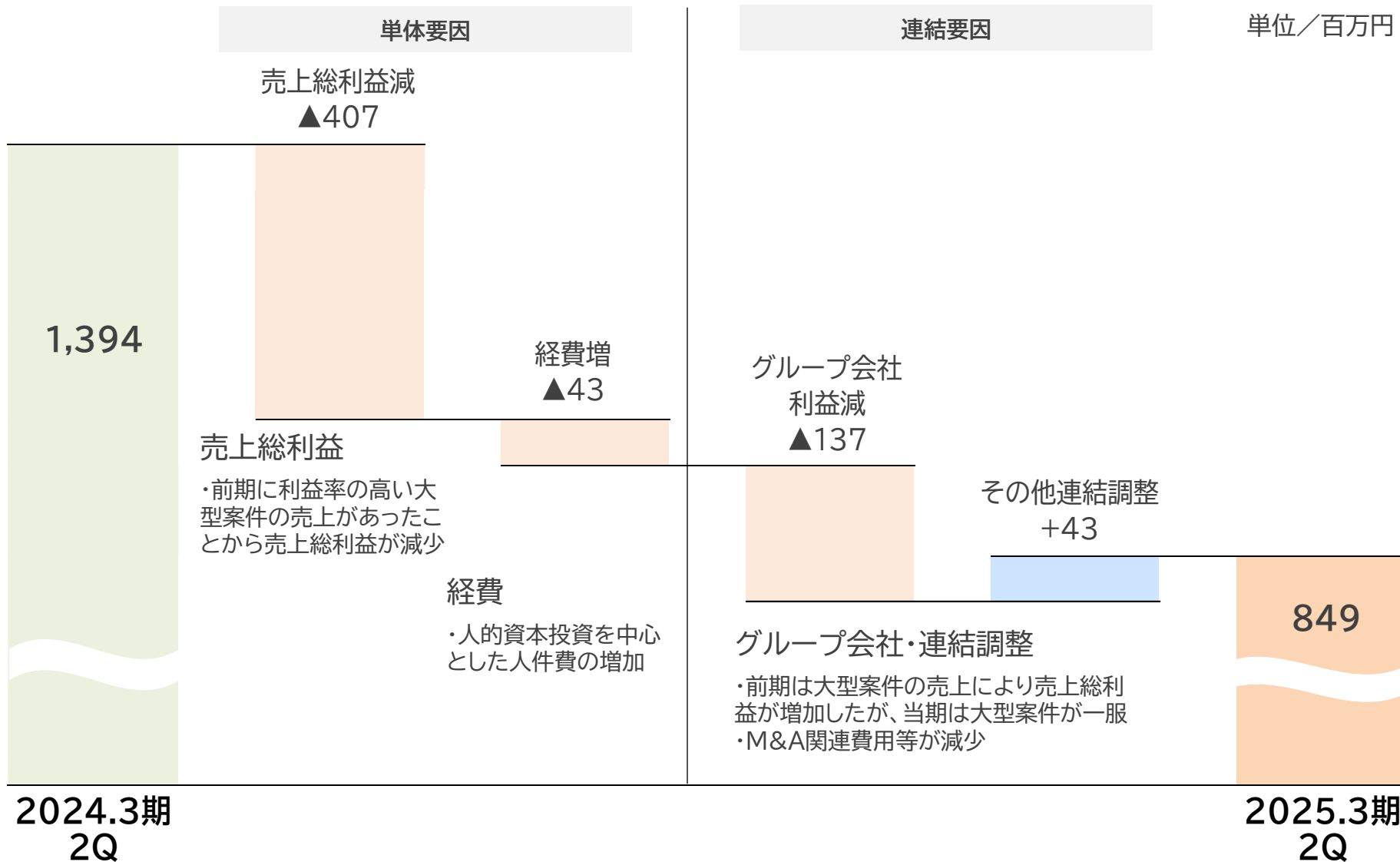
# 受注高／売上高／営業利益の推移

受注高 昨年度大型案件の一服等でYoYでは減少も、過去推移から見ると高水準を維持  
売上高 大型案件やストックビジネスの売上が堅調に推移し、過去5年で最高  
営業利益 売上総利益減によりYoYでは減少も、過去推移から見ると高水準を維持



# 営業利益の変動要因

単位/百万円





# 収入区分別 売上高及び売上総利益

## 情報通信機器

富士通グループとの連携強化や大型PC商談により売上高が増加  
利益率の高い大型案件の売上が一服したことから売上総利益は減少

## ソリューションサービス

ストックビジネスの伸長などにより売上高ならびに収益性が向上

	2024.3期 2Q		2025.3期 2Q		単位/百万円	
売上高	実績	構成比	実績	構成比	増減額	前年同期比
※情報通信機器	5,559	27.0%	5,679	27.3%	120	102.2%
ソリューションサービス	15,009	73.0%	15,147	72.7%	138	100.9%
計	20,568		20,827		259	101.3%
売上総利益	実績	構成比	実績	構成比	増減額	前年同期比
※情報通信機器	1,518	27.2%	807	16.4%	▲711	53.2%
ソリューションサービス	4,058	72.8%	4,115	83.6%	56	101.4%
計	5,577		4,922		▲654	88.3%

※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

# 収入区分別 受注高及び受注残高

## 情報通信機器

前期の大型案件獲得が一服し、受注高・受注残高ともに減少

## ソリューションサービス

受注高は前年並みであったが、前期受注残高にあった大型案件の売上が進んだことから受注残高が減少

受注残高全体では、大型案件が減少したものの、ストックビジネスが増加したことから一定の水準を確保

	2024.3期 2Q		2025.3期 2Q		単位/百万円	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	前年同期比
受注高						
※情報通信機器	6,430	28.4%	5,533	25.4%	▲896	86.1%
ソリューションサービス	16,236	71.6%	16,256	74.6%	19	100.1%
計	22,667		21,789		▲877	96.1%
受注残高						
※情報通信機器	4,309	27.9%	3,295	24.1%	▲1,014	76.5%
ソリューションサービス	11,163	72.1%	10,381	75.9%	▲782	93.0%
計	15,473		13,676		▲1,796	88.4%

※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

# 連結貸借対照表

売掛債権、支払債務の一時的な増減等により流動資産及び流動負債が減少

退職金制度の変更に伴う退職給付に係る負債の圧縮(▲2.9億円)により固定負債が減少

総資産が減少するなか、純資産が増加し、自己資本比率が+3.7P上昇

	2024.3期 期末	2025.3期 2Q	増減額	単位/百万円 前期末比
流動資産	21,979	20,594	▲1,384	93.7%
固定資産	5,848	5,436	▲412	93.0%
資産合計	27,828	26,031	▲1,797	93.5%
流動負債	11,149	9,511	▲1,637	85.3%
固定負債	4,947	4,562	▲384	92.2%
純資産	11,731	11,957	225	101.9%
負債純資産合計	27,828	26,031	▲1,797	93.5%
自己資本比率	42.0%	45.7%	+3.7P	—

# 連結キャッシュ・フロー



税金等調整前中間純利益の減少や、仕入債務の支払が増加したことで営業CFが減少

※前期は、9月末日が休日だったことで支払が約10億円翌月に繰延べとなり、前期の営業CFを押し上げ

前期はM&Aによる支出により投資CFが減少

単位/百万円

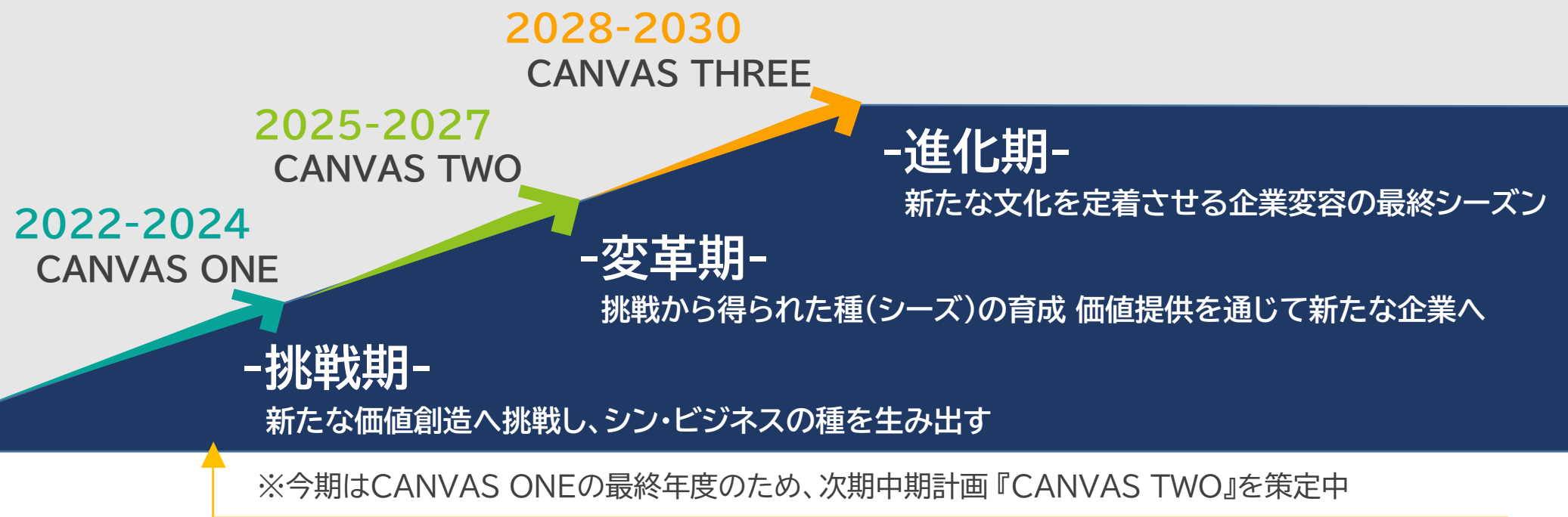
	2024.3期 2Q	2025.3期 2Q	増減額
営業キャッシュフロー	2,083	361	▲1,722
投資キャッシュフロー	▲512	▲29	483
フリーキャッシュフロー	1,570	332	▲1,238
財務キャッシュフロー	▲454	▲430	24
現金及び現金同等物の 期末残高	8,390	9,937	1,546

## 2 中期経営計画 CANVAS ONEの進捗状況

# 長期ビジョン CANVAS と 中期経営計画 CANVAS ONE



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



# CANVAS ONEの重点施策目標

新しい価値創造への  
「挑戦」

「強み」を活かした  
コアビジネスの成長

「強み」×「挑戦」を支える  
基盤強化

KEY GOAL  
INDICATOR

- 1 -

シン・ビジネス  
5億

KEY GOAL  
INDICATOR

- 2 -

営業利益率  
5%

KEY GOAL  
INDICATOR

- 3 -

挑戦する  
企業文化

累計投資8億(CFベース)

【研究開発、新事業、業務提携含む】

受注59億→86億へ

【重点ソリューション拡大】

意識改革

【挑戦し失敗から学ぶ】

※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

# 重点施策① シン・ビジネス創出の取組み



各種活動を通じてシン・ビジネスを探求

【産学連携】 教育機関との共同研究事業

【リザルトチェーン活用】 専任組織の立ち上げ、ツール化に向けた社内PoC実践

【選抜人材教育】 次世代人財選抜、社内プロジェクトでのシン・ビジネス企画立案

【社内実践】 「node-red開発」「デジタルコンテンツ開発」の実践



シード案件**41件**創出、うち**2件**事業化(24年度中の事業化案件=1件を含む)



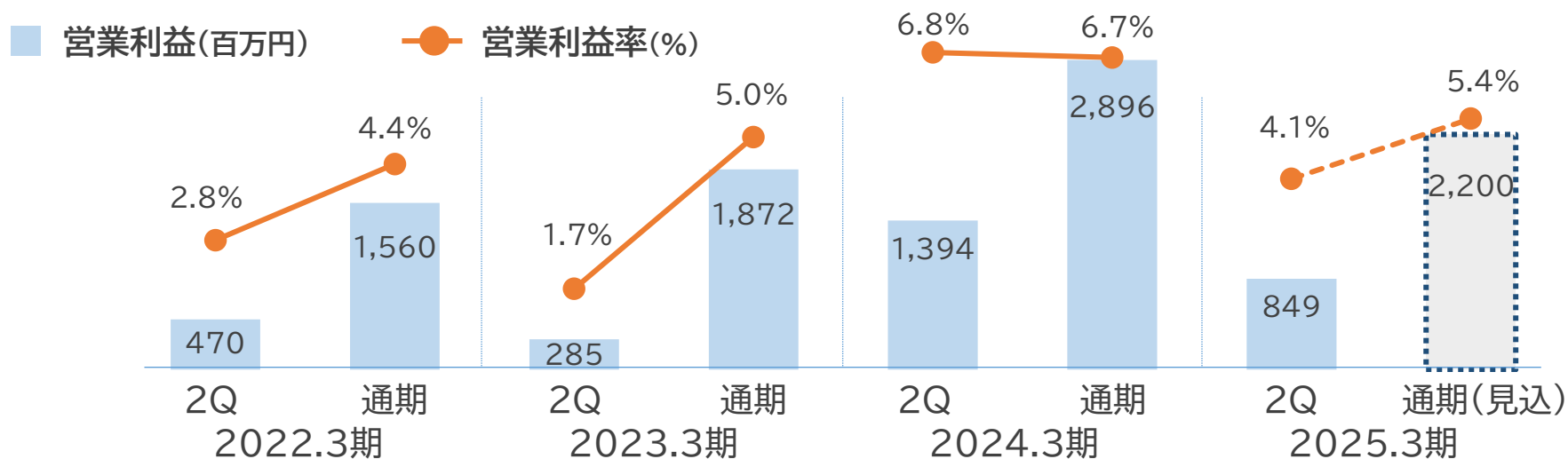
SaaS\_ERP市場に参入「**D-Ever flex**」の投入(2024. 4プレスリリース)

- ・グループ内実践展開中 → 24年8月～ 並行運転開始中
- ・今後、国内SI会社をターゲットに積極的に拡販していく予定



## 重点施策② 営業利益率5%

2Q営業利益は前期にあった高採算の大型商談の一服でYoYでは減少  
中長期的には増加傾向にあり、中期計画と乖離なく進捗中



営業利益率向上のための主要施策である重点ソリューションの拡大は順調に推移  
2Q実績で49.3億円となり、年間目標86億円のうち57%を達成

	2022.3期	2023.3期	2024.3期	2025.3期	
	通期実績	通期実績	通期実績	2Q実績	通期目標
受注額	59.3億円	75.9億円	80.2億円	49.3億円	86億円

# 重点施策③ 挑戦する企業文化



次期中期経営計画「CANVAS TWO」策定を機に、  
グループとしてのアイデンティティ(目指す姿や価値観・存在意義)を見直し

## 理念体系の 再定義

当社が社会に提供する価値(コアバリュー)の明確化  
関連する“言葉”や“要素”の構造化(ブランドストラクチャー)

グループ理念体系(Mission・Vision・Value)の整理・再定義

## 新社名の 策定 (2025年4月1日より)

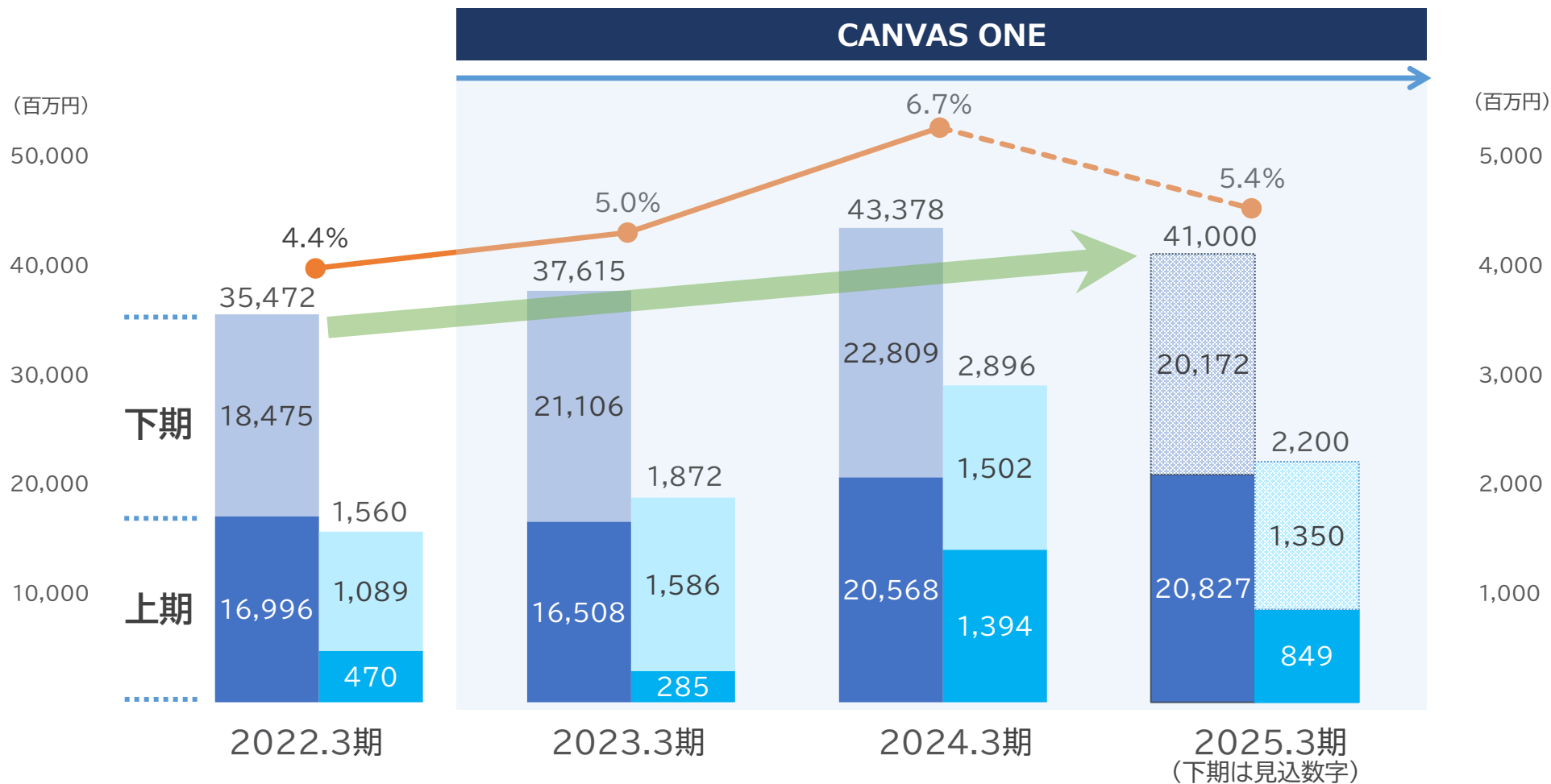
DNAである“**DAIKO**” (大きく興す) の呼称は維持  
未知数や未来を意味する“**X**” / テクノロジーを表す“**TECH**”

新社名：**DAIKO XTECH 株式会社**  
(ダイコウクロステック)

# CANVAS ONEの業績推移



- 上期売上高(左軸) ■ 上期営業利益(右軸) ● 営業利益率(通期)
- 下期売上高(左軸) ■ 下期営業利益(右軸)



## 3 2025.3月期 業績見通し

# 2025.3月期 連結業績見通し

当社の営業利益は下期に偏重する傾向があり、2Q進捗としては計画通り推移中

現時点で期初の通期業績見通しに変更なし

単位/百万円

	2024.3期 実績	2025.3期 当初中計	2025.3期 見込	2025.3期 2Q実績	2025.3期 2Q進捗率
売上高	43,378	40,000	41,000	20,827	50.8%
営業利益	2,896	2,000	2,200	849	38.6%
営業利益率	6.7%	5.0%	5.4%	4.1%	-
経常利益	2,973	2,020	2,250	894	39.8%
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,838	1,450	1,450	596	39.3%

## 4 IR／株主還元方針

資本コストや株価を意識した経営の実現に向け、未来のシン・ビジネスを創出するための投資や、ステークホルダーにとって共通価値となるべく人的資本開示等のIRを実践します。

## 投資を含めた財務情報、非財務情報のIRを実施

多様なステークホルダーの適切な評価を維持するため、事業戦略や財務情報のみならず、持続的成長を実現するための最大の経営資源である「人財」への投資戦略や活動を含め非財務情報のIRを実施

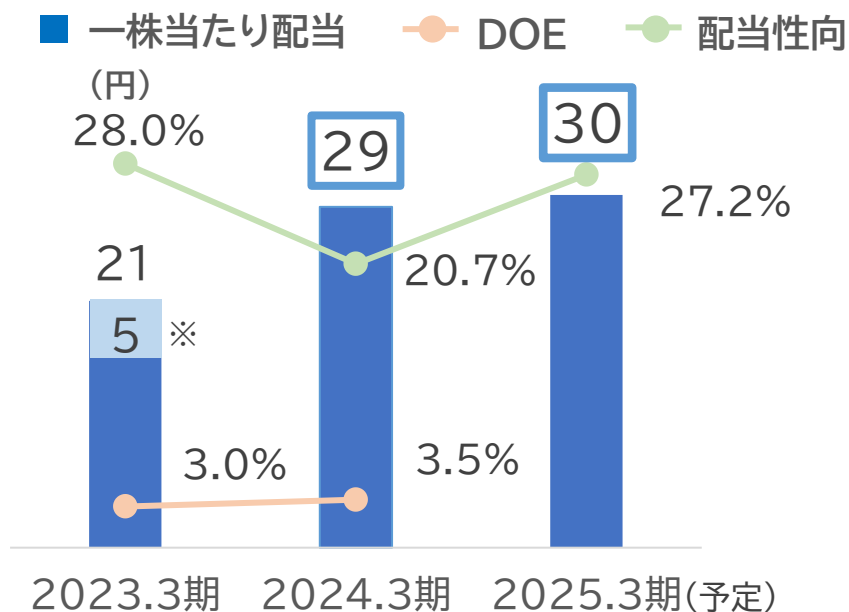
**財務情報** 決算情報に限らず、投資や中期計画の進捗を含めた情報をIR

**非財務情報** 法定開示によるものに限らず、人財戦略と連動した「企業価値向上」とサステナビリティ、人的資本情報をIR

【人財育成、人財流動性、ダイバーシティ指標など】

# 株主還元方針

【当社還元方針】 **DOE 2.0%以上** **配当性向20%目安**



一株当たり配当は  
2024.3月期は **29円**に増配、  
2025.3月期は **30円**の配当を予定  
(安定配当方針に基づき設定)

今後の株主還元方針については  
次期中期計画の中で見直しを予定

※2023.3月期は創立70周年記念配当として5円を増配

資本効率の向上を通じて株主の皆さまへの利益還元の充実を図るため

**2024年11月11日 自己株式取得に係る事項を決議**

取得株式総数:50万株(上限) 取得株式総額:4億円(上限)

取得期間:2024年11月12日~2025年11月11日



政策保有株式

資本コストとリターンを定量的に比較し保有する株を選定  
保有に経済的合理性が見込めない株式については売却を進める

資産負債構成  
最適化

従業員の退職金制度を改定し、退職給付に係る負債を削減  
今後も資産負債構成最適化に向け、見直しを進める

株主還元

2017.3月期以降 配当は長期的に増加傾向  
2024/11 市場買付による自社株買いを決定

成長投資

M&Aによる人財確保／シン・ビジネス強化を継続  
教育制度の拡充など人財育成のための投資にも注力

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 間渕 剛志 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 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 (2024年3月末現在)
株式	東京証券取引所STD市場 (証券コード: 8023)
売上高	●連結: 433億78百万円 ●単体: 364億86百万円 (ともに、2024年3月期)
従業員数	●連結: 1,294人 ●単体: 721人 (ともに、2024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 ●ディ・ネットワークス株式会社 ●名古屋総合システム株式会社 ●株式会社CAMI & Co. ●株式会社ベルテックス ●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

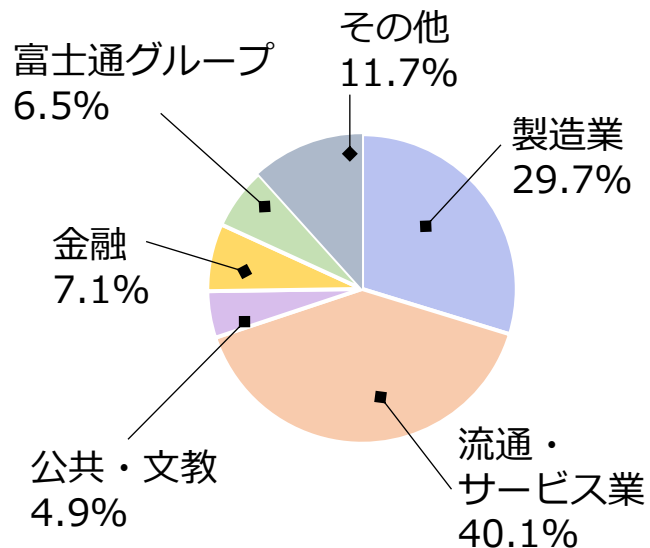
- 当社の事業は「ICTサービス業」であるとの認識に立ち、顧客企業の満足度向上のため「気を配って尽くす」姿勢を追求する
- 顧客企業に対する「価値あるしくみ」の提供に向け、顕在的および潜在的な課題への対応を目的とした「コトづくり」に注力する
- 常にお客さまの期待を超える「コトづくり」を提供し続ける

# 事業基盤

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**

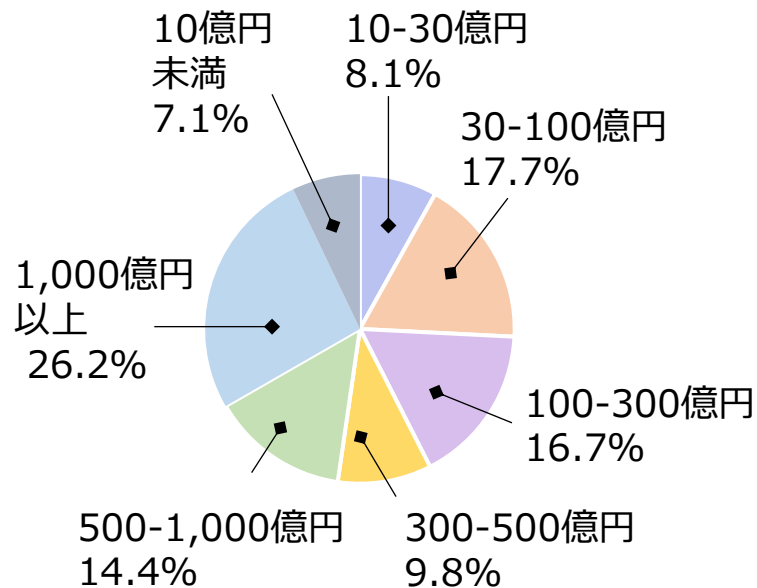
## 業種別 売上高構成比

● 製造業、流通・サービス業が中心



## 年商規模別 売上高構成比

● 約5割が中堅企業



\*データはすべて2024年3月期

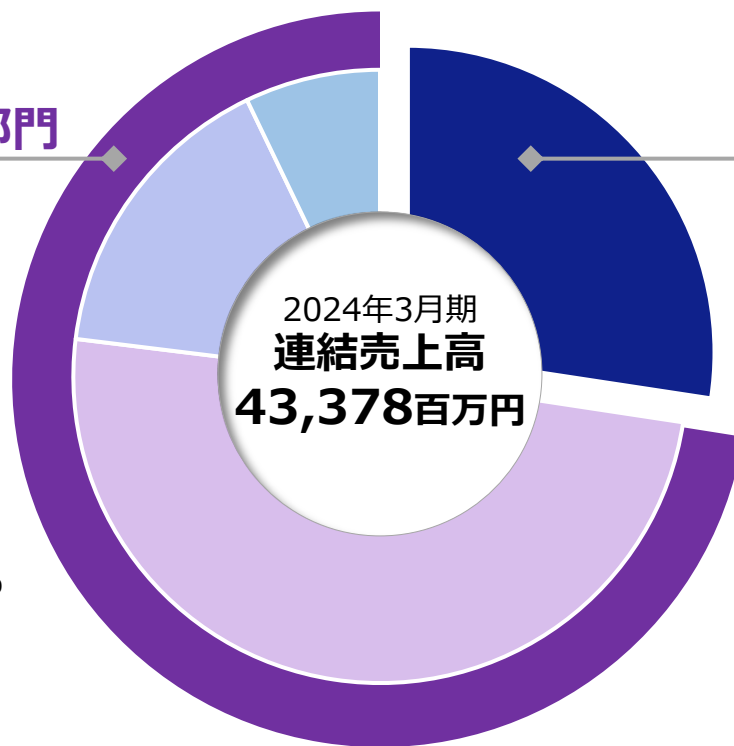
# 事業構成

## 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  
**72.6%**

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 : 49.6%
- 保守サービス : 15.9%
- ネットワーク工事 : 7.1%



情報通信機器部門  
**27.4%**

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**

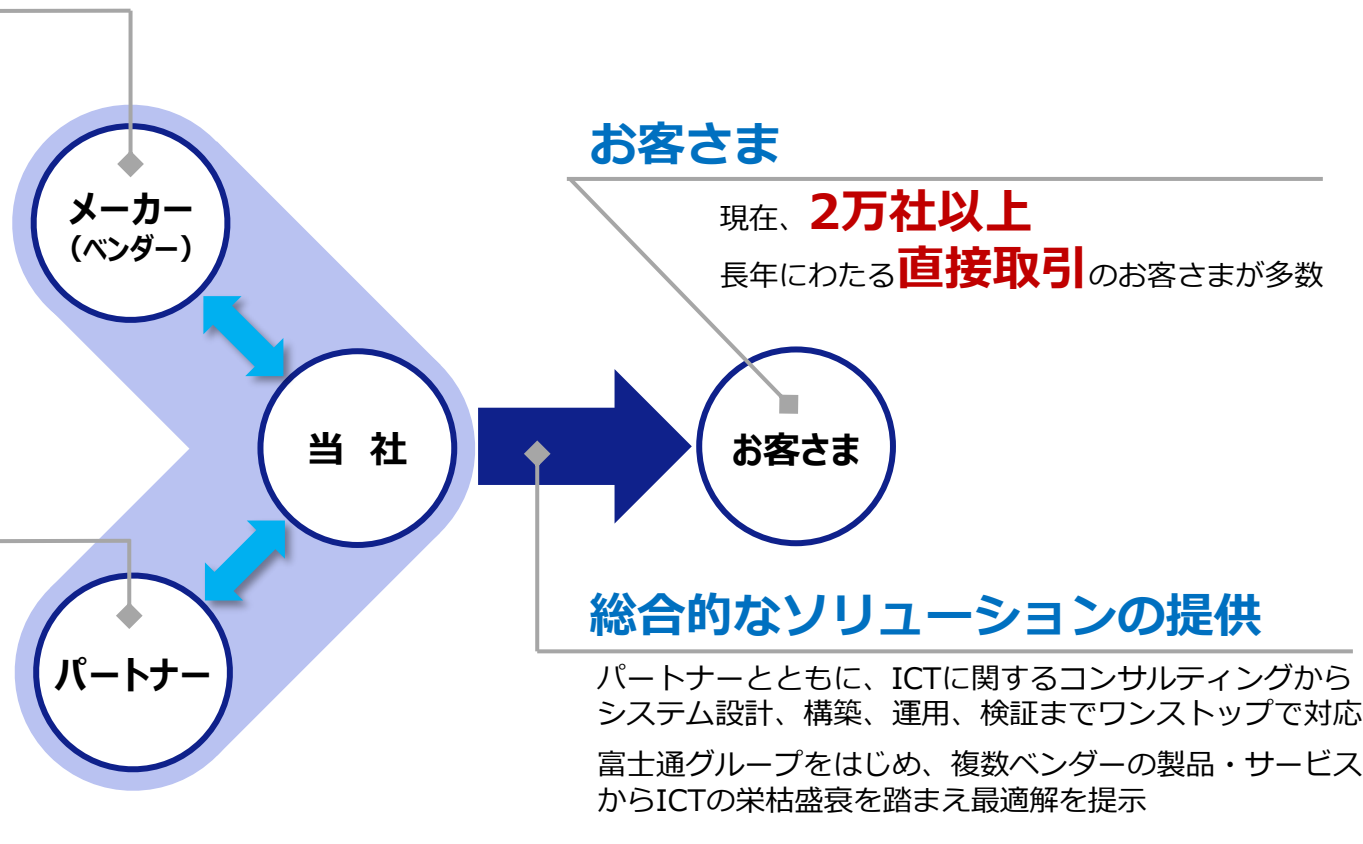
常にお客さまのニーズに合わせた最適な  
商品・サービスの提供が可能

## 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