

大興電子通信株式会社

DAiKO

2019年
5月30日

2019年3月期 (第66期)

決算および中期経営計画説明会資料

目次

【第1章】 2019.3月期 決算概要	P. 2
【第2章】 中期経営計画	P.12
【ご参考】 当社グループの特長	P.26



【第1章】2019.3月期 決算概要

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 (2019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: 354億74百万円 ●単体: 332億05百万円 (ともに、2019年3月期)
従業員数	●連結: 1,190人 ●単体: 712人 (ともに、2019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 大和ソフトウェアリサーチ ●株式会社 アイデス ●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

DAiKOの特長 ～お客さま第一主義～

お客さま

- 2万社以上との直接取引
- 製造業、通流業など民需中心
- 約8割が民間企業
- 約5割が中堅企業

- 高リピート率
既存のお客さまからの
リピート受注が9割超

- 設立66年来の深い信頼関係
- 多業界に渡るお客さまへの精通
- 深い業務理解で多面的な提案

DAiKO

- 開発、保守、人材、セキュリティ
海外など多彩なグループ構成
- 富士通大手パートナーであり
マルチベンダーでもある調達力
- 2,700社超のパートナー

2019年3月期 決算ハイライト①

※ () は前期比

連結
業績**売上高 354億円 (+22億円)**

※新たに子会社を2社連結 +13億円(4Qのみ)

連結
業績**営業利益 10億円 (+4億円)**

※増収に伴う売上総利益増/新規子会社の連結による増益 +1億円

連結
業績**純資産増により自己資本比率 25.8% (+5.3p)**

※当期利益の増加 / 繰延税金資産の計上

C/F

連結営業キャッシュフロー 11億円 (▲11億円)

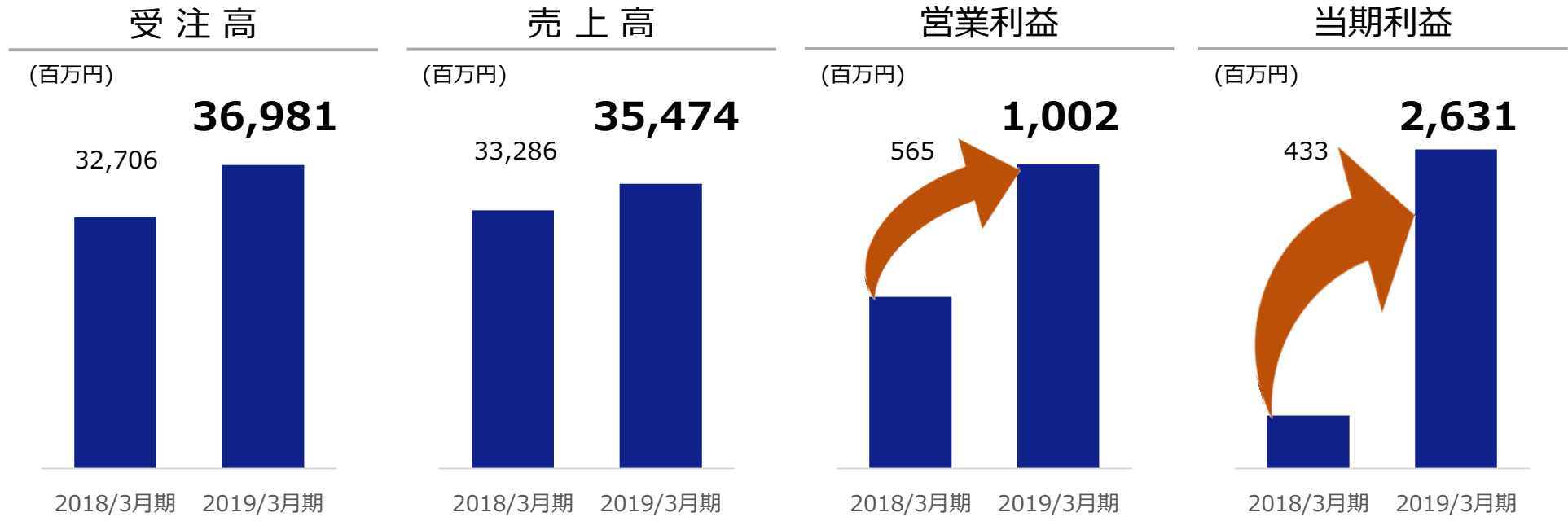
※受注増加による支払増が要因/良好な回収状況も継続し概ね計画どおり

投資

M&Aによる2社の取得および自社パッケージ開発

※子会社化による「のれん」7億円 (年間償却 1.3億円)

2019年3月期 決算ハイライト②



営業利益：大きく増加し10億円台／当期利益：繰延税金資産の計上区分変更により26億円に。

受注高
36,981百万円
 (前期比 +13.1%)

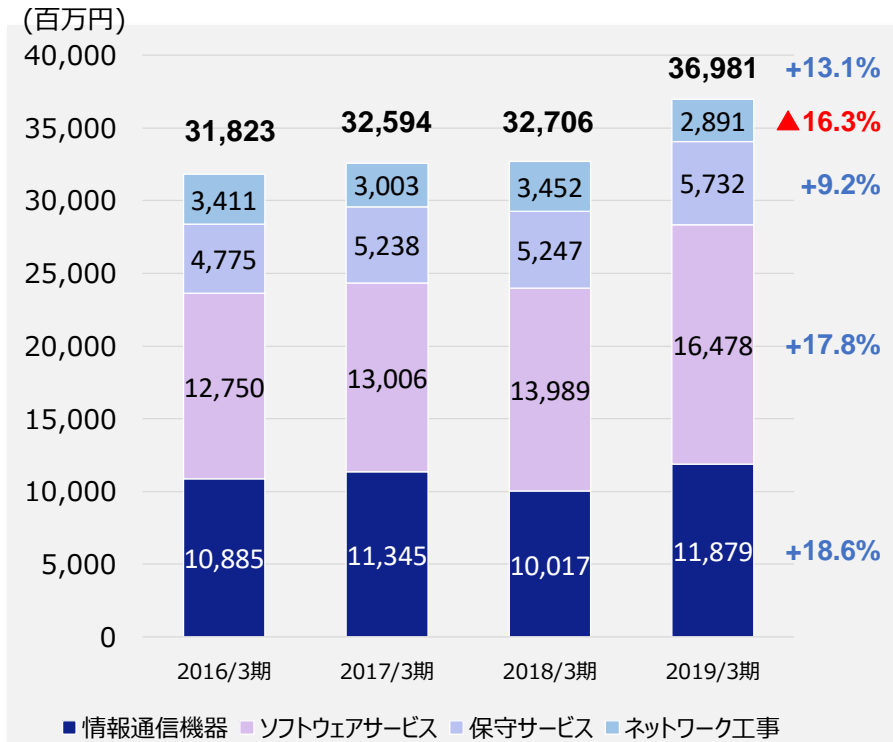
売上高
35,474百万円
 (前期比 +6.6%)

営業利益
1,002百万円
 (前期比 +77.1%)

当期利益
2,631百万円
 (前期比 +506.5%)

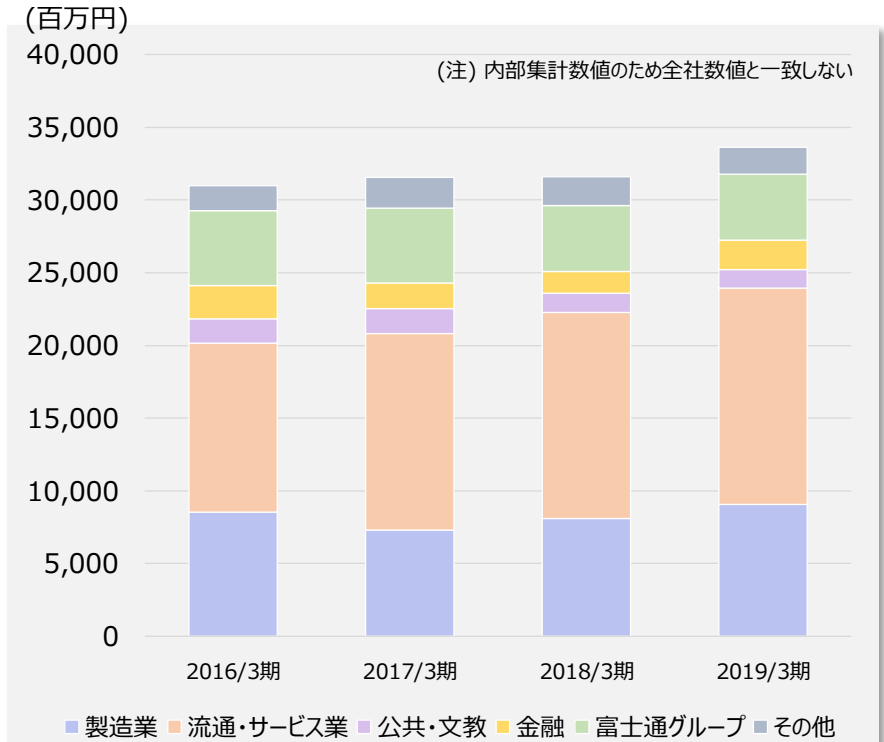
受注高の推移

事業部門別の状況



- ソリューション部門では民需部門におけるソフトウェア投資の堅調さに加え、ストックビジネスも増加し伸長
- Windows7の入替え需要を背景として情報通信機器部門が好調（前期比+19%）

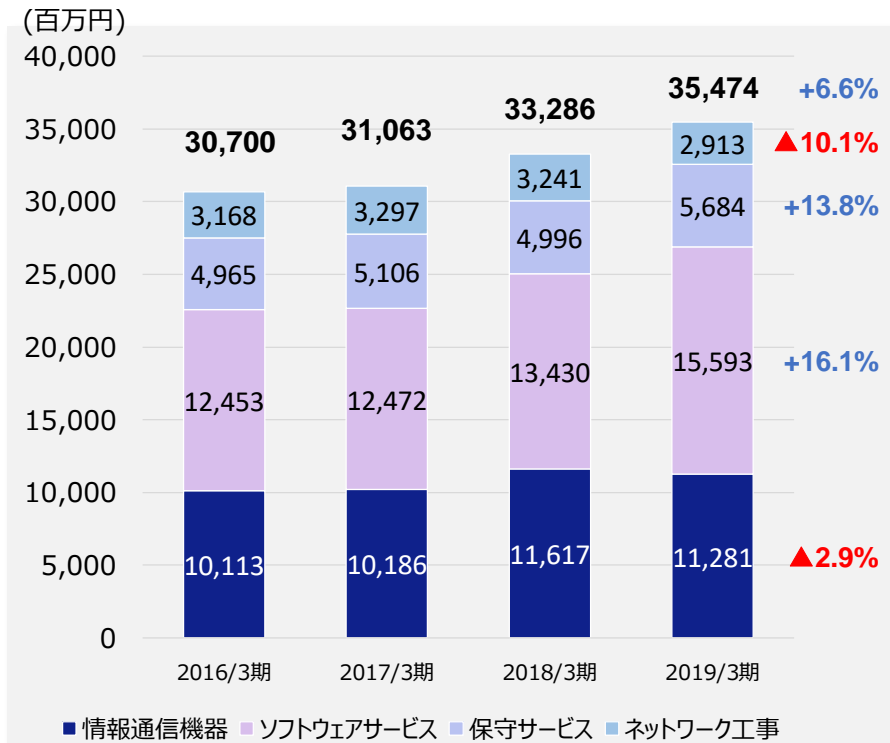
(ご参考)お客さま業種別の状況



- 当社の注力業種である、製造業ならびに流通・サービス業が引き続き堅調
- 富士通グループとのビジネスも安定的に推移

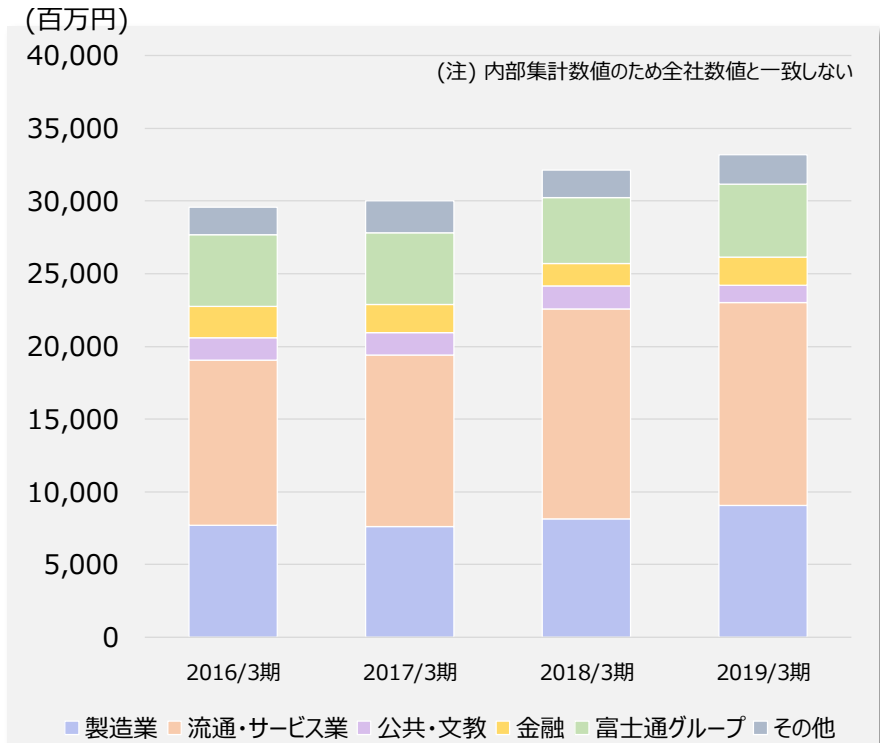
売上高の推移

事業部門別の状況



- ソリューション部門では民需部門を中心に好調なソフトウェアサービスおよびストックビジネスが増加傾向で推移
- M&Aによる二社の子会社化による売上増 13億円

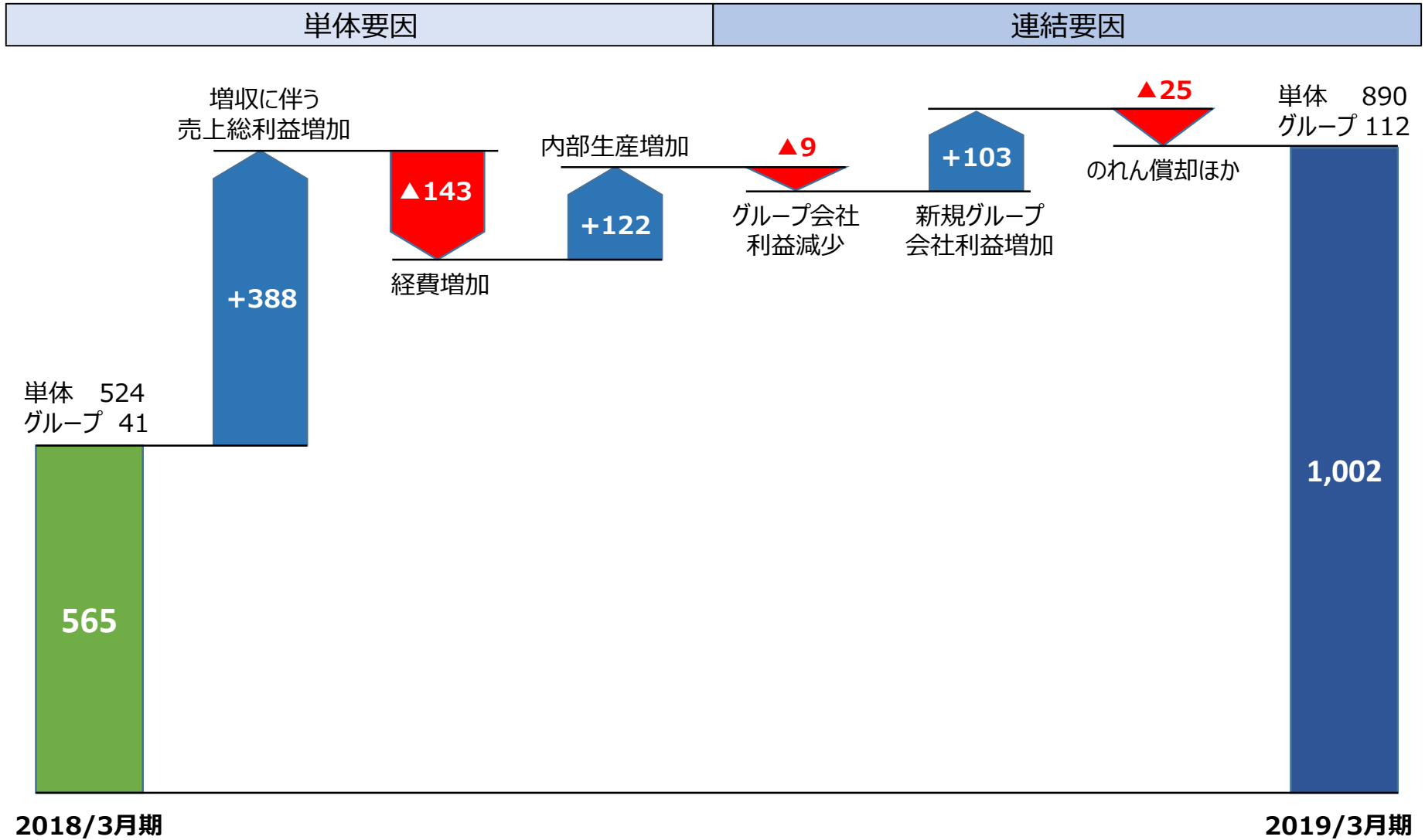
(ご参考)お客さま業種別の状況



- 製造業は受注高の増加により着実に伸長
- 流通・サービス業向けが前期大型商談の反動で減収

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)

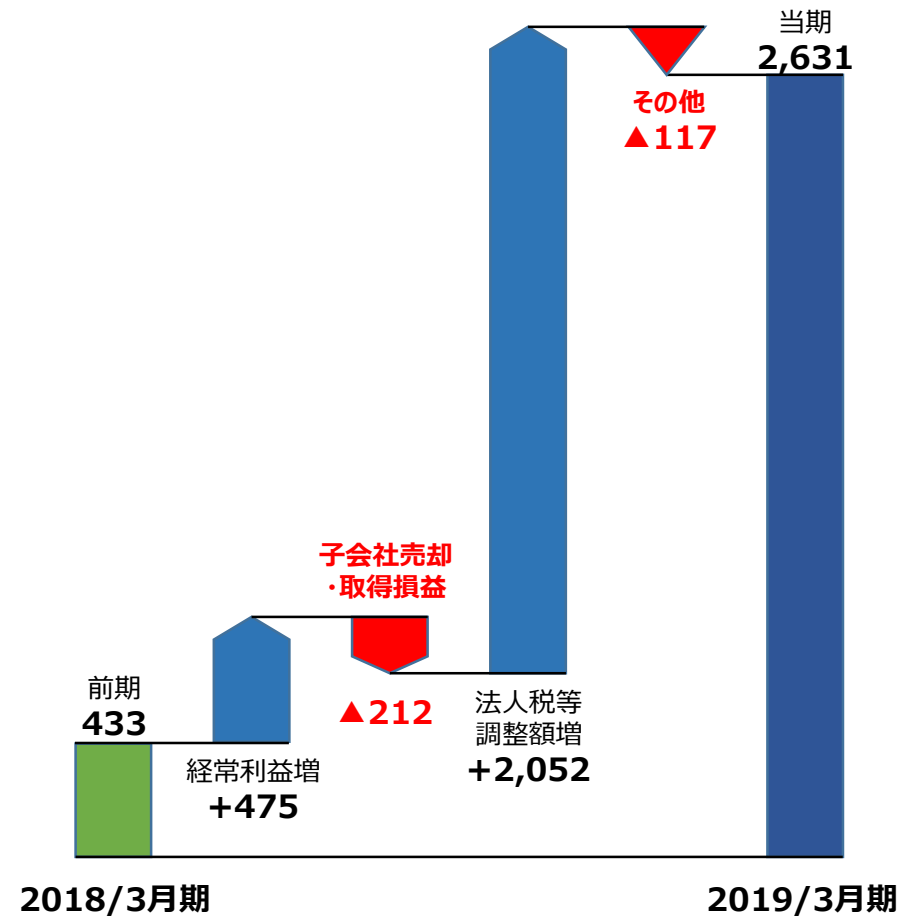
- ✓ 子会社の売却・取得に係る特別損失が発生
- ✓ 業績改善に伴い繰延税金資産の回収可能性の判断に関する企業分類を変更

子会社売却・取得に係る特別損失

- 子会社売却損 0.3億円
- 子会社段階取得に係る差損 1.8億円

法人税等調整額の追加計上

- 2019年3月期を含め過去4期で業績安定化
- 繰延税金資産の回収可能性の判断に関する企業分類を「4」から「3」へ変更
- 繰延税金資産20.5億円を追加計上



連結B/S概要

<前期比> 繰延税金資産20.5億円の計上で純資産24億円増加⇒自己資本比率5.3p増

(単位：百万円)

	当期末 2019年3月31日	前期末 2018年3月31日	前期比
資 産	25,504	20,663	+4,841
現預金	4,701	3,766	+935
負 債	18,897	16,413	+2,484
有利子負債	3,982	3,260	+744
純 資 産	6,606	4,250	+2,356
親会社帰属持分	6,590	4,245	+2,345
自 己 資 本 比 率	25.8%	20.5%	+5.3pt
ネット有利子負債	▲ 719	▲ 506	▲ 213

- 新規子会社の有利子負債6億円を含む
- M&A資金4億円を新規調達
- 繰延税金資産20億円を利益剰余金に計上

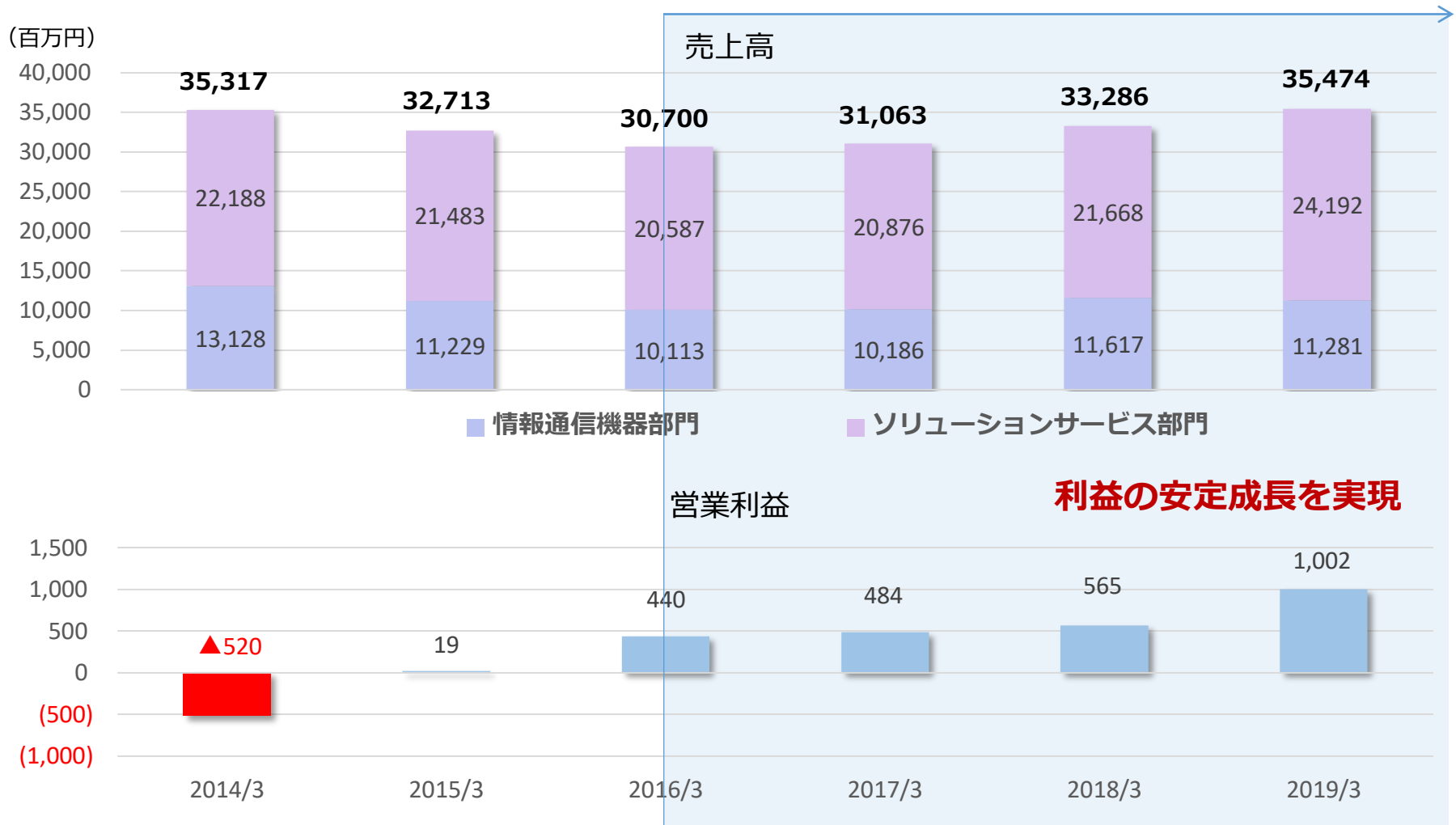
- ネット有利子負債 = 有利子負債 - 現預金



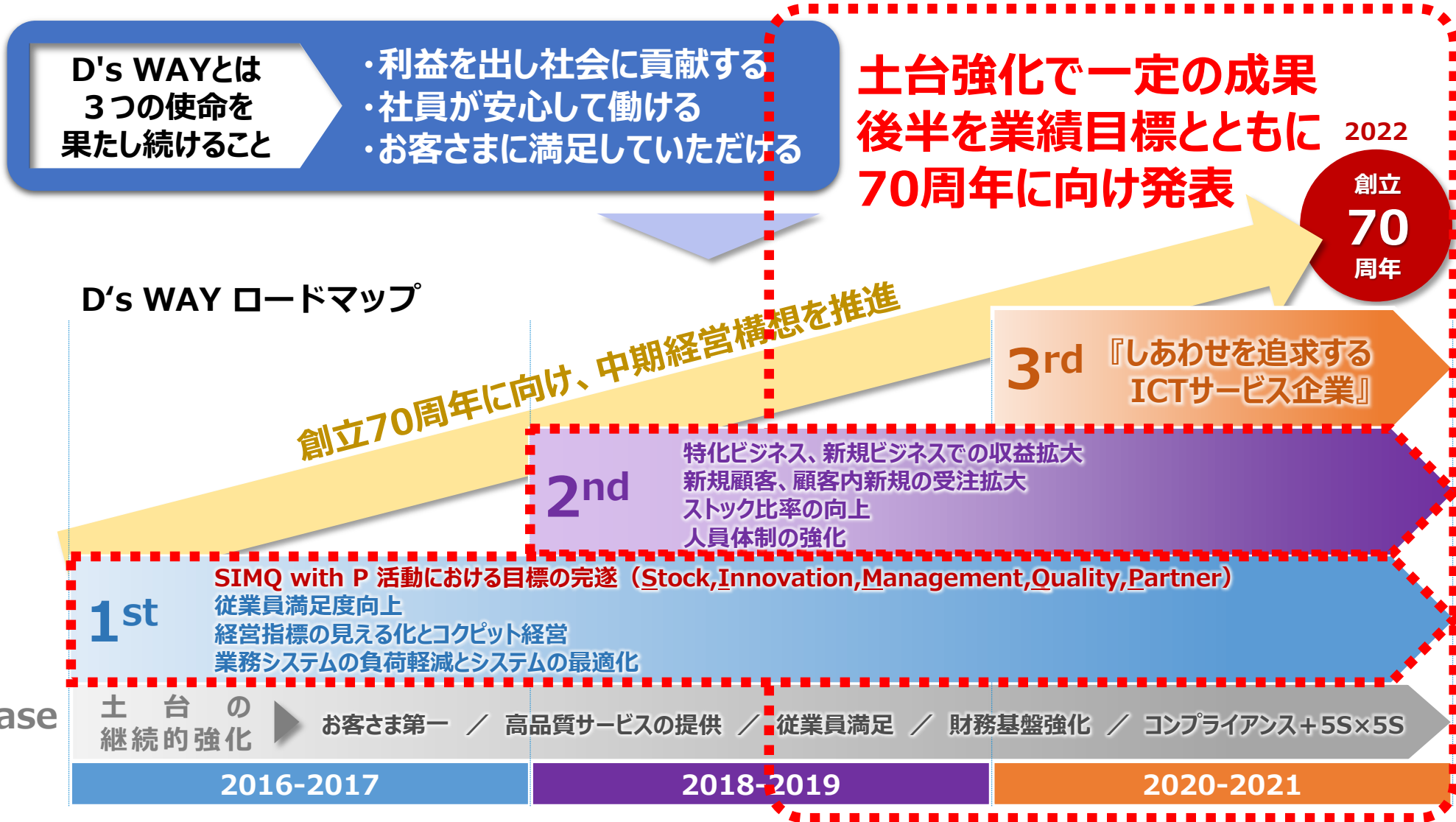
【第2章】 中期経営計画

連結業績推移

中期経営構想『D's WAY』



中期経営構想『D's WAY』全体像



中期経営構想『D's WAY』 SIMQ with P活動

SIMQ with P活動によりD's WAY 1stで利益安定化を実現

Stock

目的：ストックビジネスの強化

成果：不採算案件の撲滅で粗利率向上／アプリ保守契約率UP

Innovation

目的：新ビジネスへの挑戦、既存ビジネスの強化

成果：3商材の拡販、SNSによる情報基盤

Management

目的：社員満足度の向上

成果：組織階層適正化、制度改革、自己申告の尊重

Quality

目的：真の競争力の強化

成果：SFA導入、PJ管理/資格整備

with
Partner

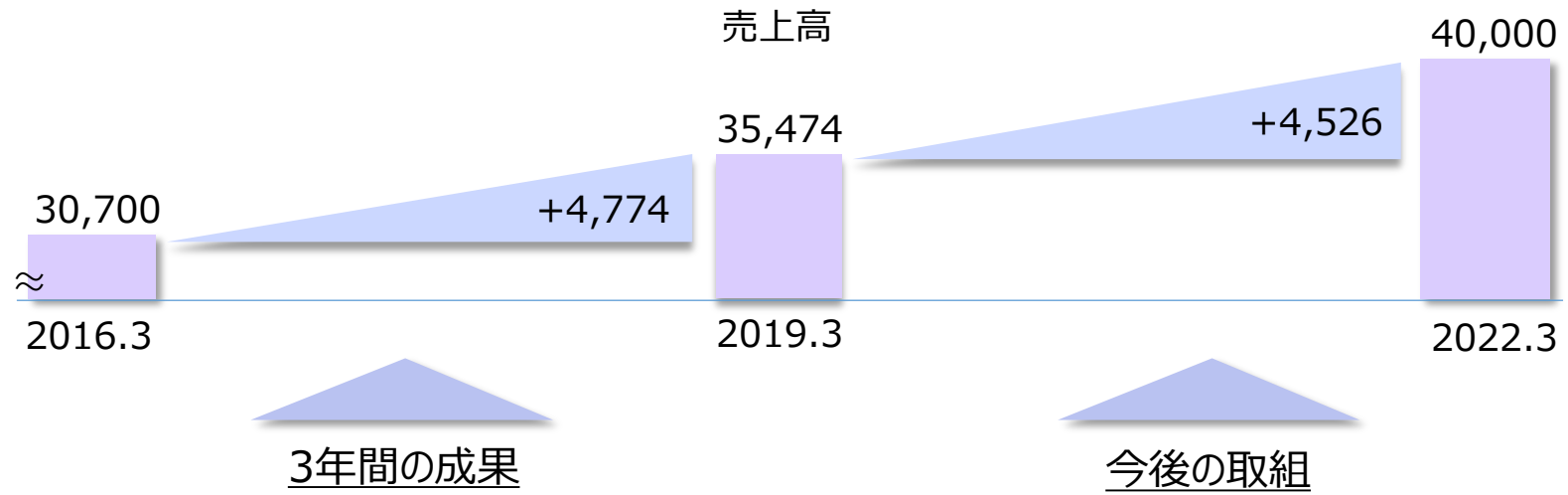
目的：パートナーとの共創

成果：営業/SE/エンジニアリングパートナー会の設立

クロスファンクショナルチーム

これまでの成果と今後の取組

(単位：百万円)



実績	区分	増加額
	ストックビジネス	10億円
	特化・新規ビジネス	2億円
	M&A	13億円
	既存ビジネス	23億円

土台	PJ管理の徹底による不採算案件の減少	
	営業教育体系の整備／SEキャリアアップ制度	
	パートナー会設立による連携強化	
	制度改革 (一例)	階層削減による意思決定迅速化
	収支管理制度の一新	
	徹底したコスト管理の定着	

施策
ストックビジネス拡大
特化商材拡販
新規ビジネスの拡販
セキュリティビジネス拡販
MA活用による案件創出
SFA活用による既存ビジネス強化
M&Aによるグループ増強

連結業績目標（2020.3-2022.3）

最終年度に売上高400億円／営業利益15億円を目指す。

単位:百万円

	2019.3	2020.3	2021.3	2022.3
売上高	35,474	38,030	38,830	40,000
営業利益	1,002	1,070	1,250	1,500
営業利益率	2.8%	2.8%	3.2%	3.8%
当期利益 ^{*1}	2,632	690	840	1,050
R O E ^{*2}	39.8%	9.7%	10.8%	12.3%
自己資本比率	25.8%	27.8%	28.8%	30.0%

*1 繰延税金資産の追加計上分 2,053百万円を除いた場合の当期利益は 579百万円となります。

*2 期末日の純資産の額を基準としております。

今後の取組① TeamS：ストックビジネスの拡大

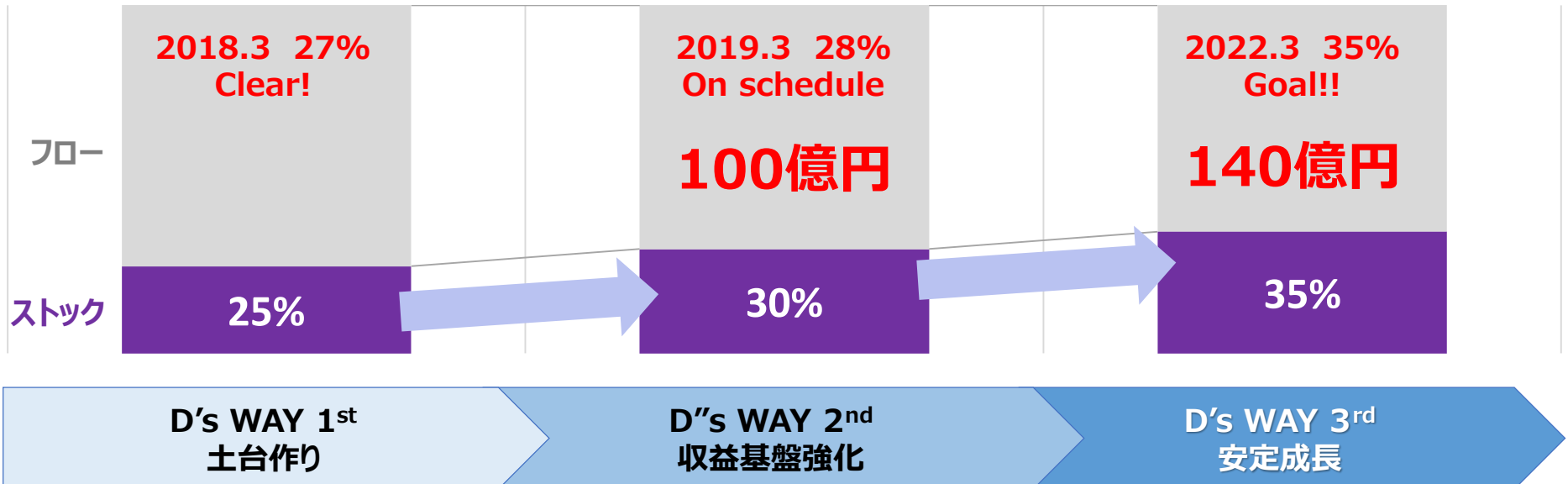
主な施策

- SIMQ with P活動を継続し、ストック拡大施策を立案する
- スtockビジネス強化のため、新サービスを創出する
- 全社のサービスメニューを共有し、拡販強化する

具体的な取組み

- DSS(DAiKO Support Service)
PC/サーバ、ネットワーク、セキュリティ等のサポートサービス
- クラウドビジネスの拡大
- サブスクリプションビジネスへの進化

ストック収入比率



今後の取組② TeamI：特化・新規ビジネスの強化

自社パッケージ

rBOM
個別受注に特化した
生産管理システム

- 商談から販売まで、全てのプロセスを管理可能
 - ・商談,設計,生産,購買,在庫,原価,販売の管理機能を全て搭載
- 国内「統合BOM」導入実績No.1（200社以上）

大中規模企業向けにハイブリッド対応※の新バージョン V3をリリース

※ハイブリッド対応：個別受注生産と繰り返し生産の両方式に対応

2022.3売上目標

15億円

詳細はこちら
<http://www.rbom.jp/>

新規ビジネス

IoT

Internet of Things

- 自社商材+見える化+M2M+サービスビジネスの推進
- IoT、設備、インフラ領域への設置&工事ビジネスの展開
- イベントドリブン型プラットフォーム（VANTIQ）に注力
- IoW（Internet of Workers） 熱中症対策に注力

お客さまとの体験を共感した、ビジネス展開を加速

2022.3売上目標

10億円
(IoTビジネス全体)

詳細はこちら https://www.daikodenshi.jp/solution/ai_iot/

自社パッケージ

**漁協経済
システム**

- 漁協（漁業協同組合）向け販売・購買業務支援システム
 - ・漁業従事者と市場を円滑に繋ぎ、漁協の業務を効率化
- 長崎県を中心に34漁協で導入実績有り

2018年にパッケージをリニューアル。全国展開を目指す

2022.3売上目標

3億円

今後の取組③ TeamI：セキュリティビジネス拡大



OSプロテクト型
エンドポイントセキュリティ

- 米政府機関で20年以上破られたことのない革新的なサイバーセキュリティ技術
- ファイルスキャンの必要がなくPCのシステム負荷が格段に軽量
 - ・IoT製品やモバイル端末、自動車などへの応用も可能
- パターンファイルの概念がないためアップデート不要

2022.3売上目標

20億円

(セキュリティビジネス全体)

子会社であるAppGuard Marketingをマスターディストリビューターとしてリセラーへ販売

詳細はこちら <https://www.daikodenshi.jp/solution/appguard/>

DAiKOのセキュリティソリューション群

cloudbric

Webサイトセキュリティ対策
を統合した次世代型WAF

—企業・団体向け クライアント運用管理ソフトウェア—

SKYSEA
Client View
スカイシー クライアント ビュー

クライアント端末運用管理
ソリューション

iNetSec

サイバー攻撃検知、端末管理等を
提供するセキュリティ製品シリーズ

FortiGate

各種セキュリティ機能を搭載
した次世代ファイアウォール

D's GUARDIAN

マイナンバーセキュリティ
ソリューション

AppGuardは株式会社Blue Planet-worksの、cloudbricはCloudbric Corp.の、iNetSecは株式会社PFUの、SKYSEA Client ViewはSKY株式会社の、FortiGateはFortinet, Inc.のそれぞれ登録商標です。

詳細はこちら <https://www.daikodenshi.jp/solution/security/>

今後の取組④ TeamM：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

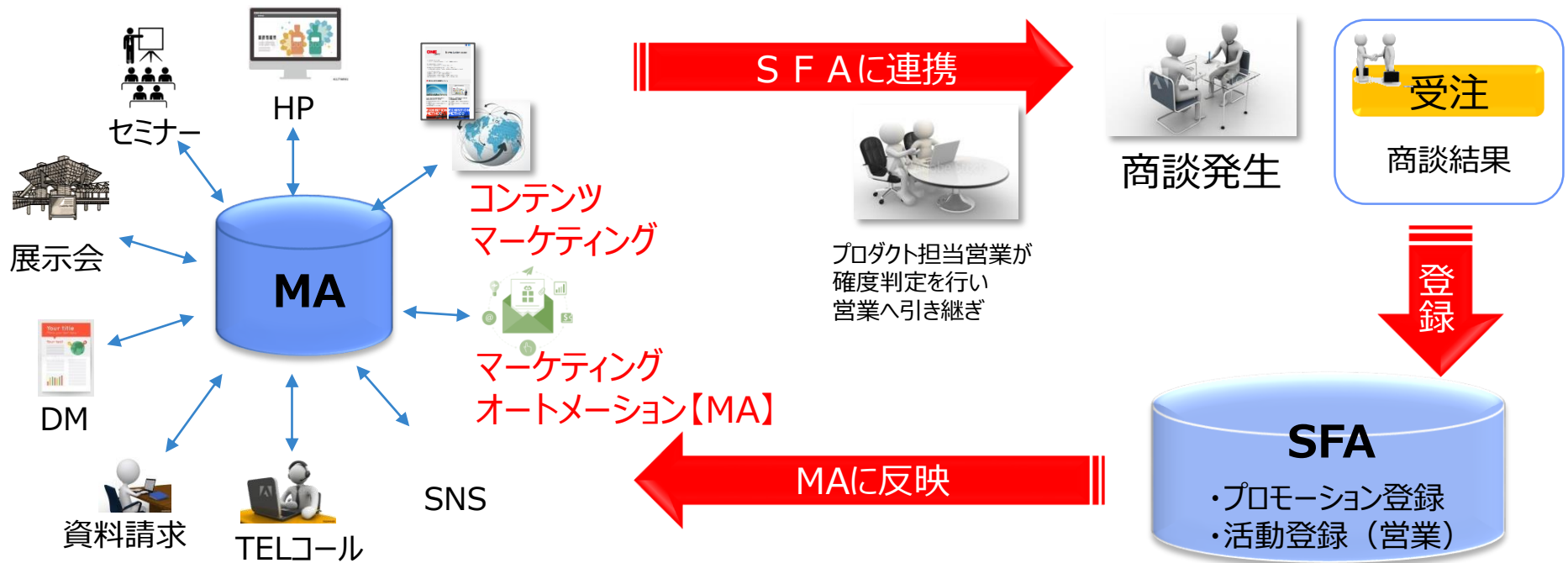
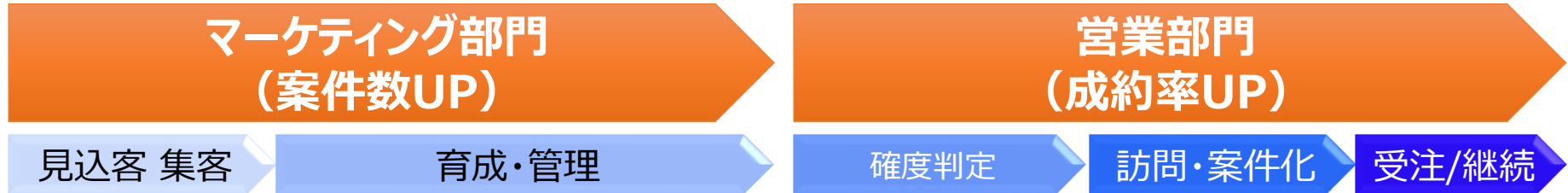
	事業内容	人員
大興テクノサービス	情報通信システムの導入および運用支援、保守、工事	113名
大興ビジネス	システム開発要員を中心とした総合的人材サービス	108名
Appguard Marketing	革新的エンドポイントプロテクション「AppGuard®」の導入・販売	9名
DSR (2019.2 New)	保険・共済システムを中心としたシステムのトータルサービス	160名
アイデス (2019.2 New)	システム開発ならびにアウトソーシングサービス	88名

技術系企業への投資を継続検討中
**グループ人員 1,190名体制から
2022.3月期 1,300名体制を目指す。**

今後の取組⑤ TeamQ : SFAとMAによる営業強化

マーケティング
機能の強化

…マーケティングオートメーションで市場と対話できる環境づくり



今後の取組⑥ デジタルトランスフォーメーション with P

お客様のDX推進に向け、提案から検証までワンストップで提供（2019.4 DX推進室 新設）

お客様が実現したい革新テーマ

- 働き方改革
- 新しいサービス
- 新しいビジネスモデル

社内で蓄積してきた知見

- 自社パッケージ
- ベンダー各社製品
- パートナー各社ソリューション

デジタル融合

- DX実現のための手法作成

新技術領域の知見

- 先端技術を保持する企業各社との協業
- 大学/研究室との連携
- 各種コンソーシアムへの参加

POC ⇒ POS ⇒ POB
コンセプト検証 サービス検証 ビジネス検証

お客様の

働き方改革、新サービス、新ビジネスモデルの実現

株主還元方針

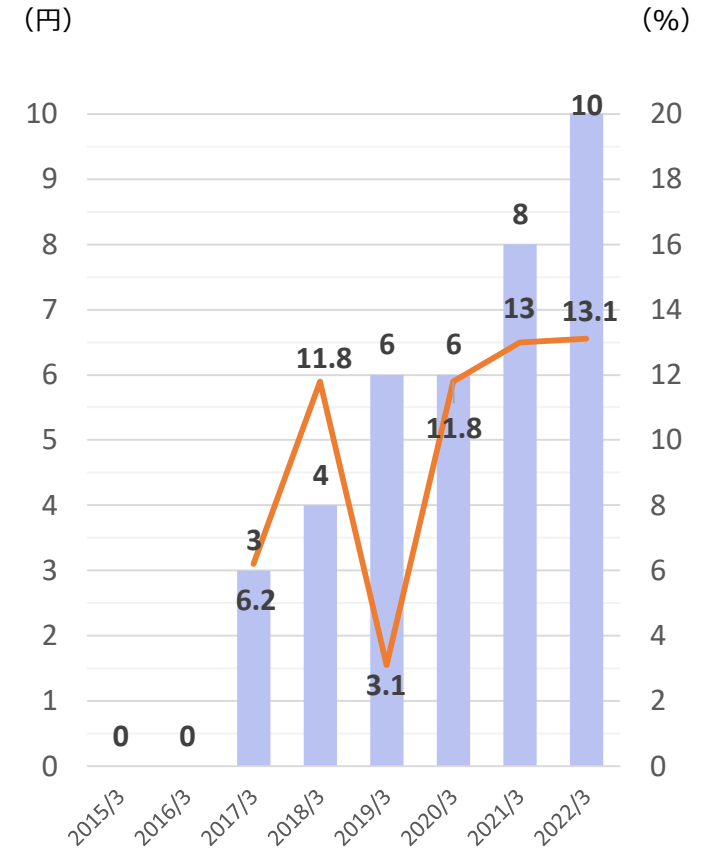
利益配分の基本方針

業績を慎重に検討し、安定的な配当と内部留保の充実を総合的に勘案して決定。経営安定化の指標として自己資本比率が30%に達するまでは、配当性向10%程度を基準として利益配分を行いながら、企業価値を高める高付加価値ビジネスへの戦略投資や人材確保を目的としたESやM&Aにも投資する。

(単位：百万円)

	2019.3	2020.3	2021.3	2022.3
一株あたり 当期利益	192.17	50.39	61.34	76.68
一株あたり 配当金	6.0	6.0	8.0	10.0
配当総額	82	82	110	137
配当性向	3.1%	11.8%	13.0%	13.1%

1株当たり配当金・配当性向



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

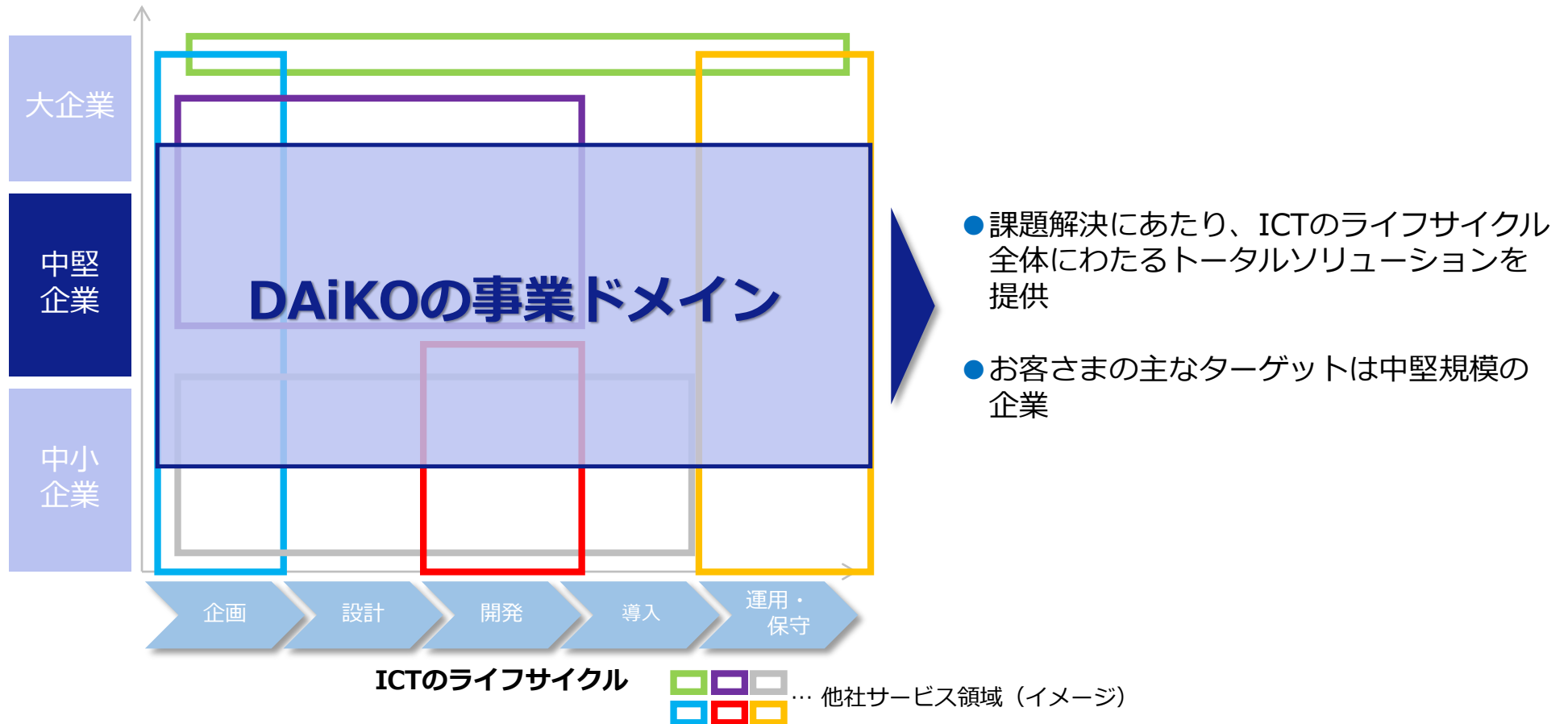
コーポレート本部長 大西 浩 TEL 03-3266-8111



【ご参考】 当社グループの特長

ICT業界における当社の位置づけ

お客様のICTライフサイクルの全体をカバー



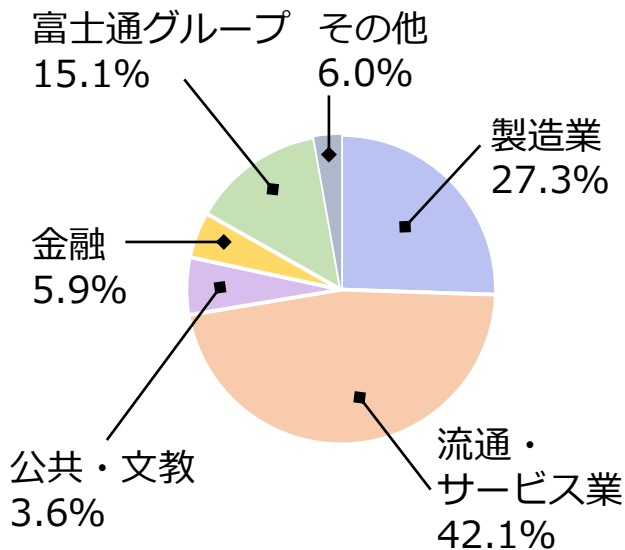
当社の事業基盤

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**

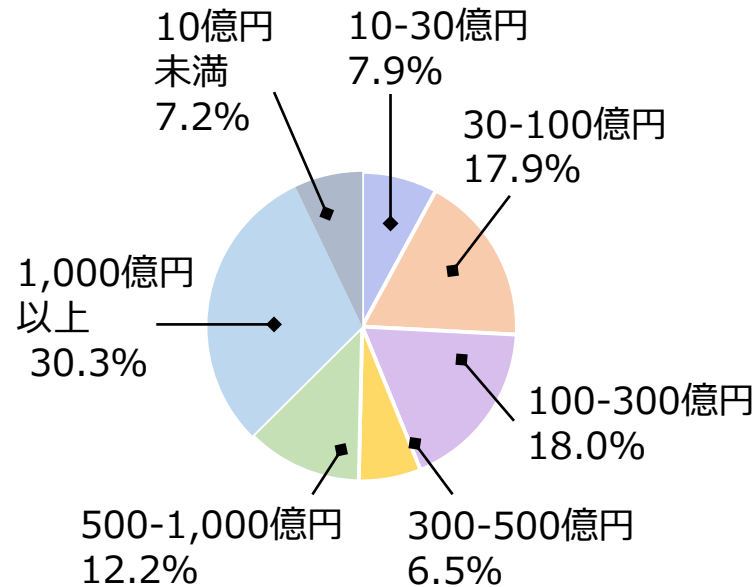
業種別 売上高構成比

- 製造業、通流・サービス業が中心
- 約8割が民間企業



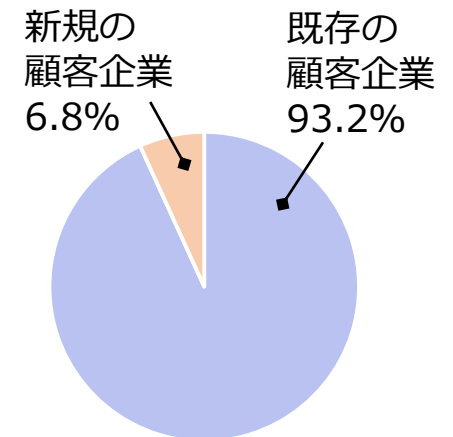
年商規模別 売上高構成比

- 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割超
= 既存顧客に注力



* データはすべて2019年3月期

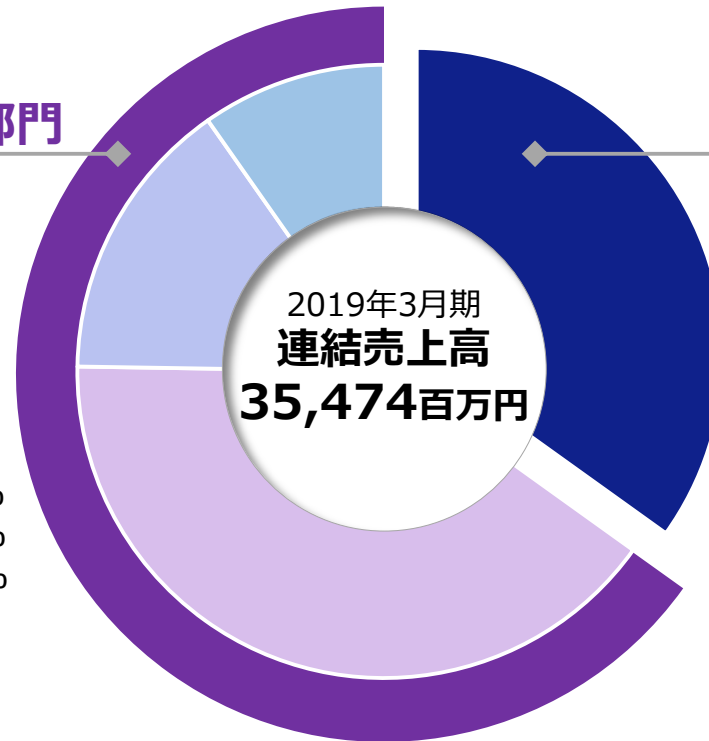
事業構成

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 68.2%

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 : 44.0%
- 保守サービス : 16.0%
- ネットワーク工事 : 8.2%



情報通信機器部門 31.8%

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

オリエンテッド

お客さま第一主義の姿勢貫徹が生み出す独自の成長モデル

Customer
OrientedICTサービス業として
常に**お客さまに密着**し、お客さまに尽くす

私たちは
お客さまの主治医
です

Contribution

お客さまの業務を
深く理解し、**多面的にご提案**する

私たちは
お客さまの経営に貢献
します

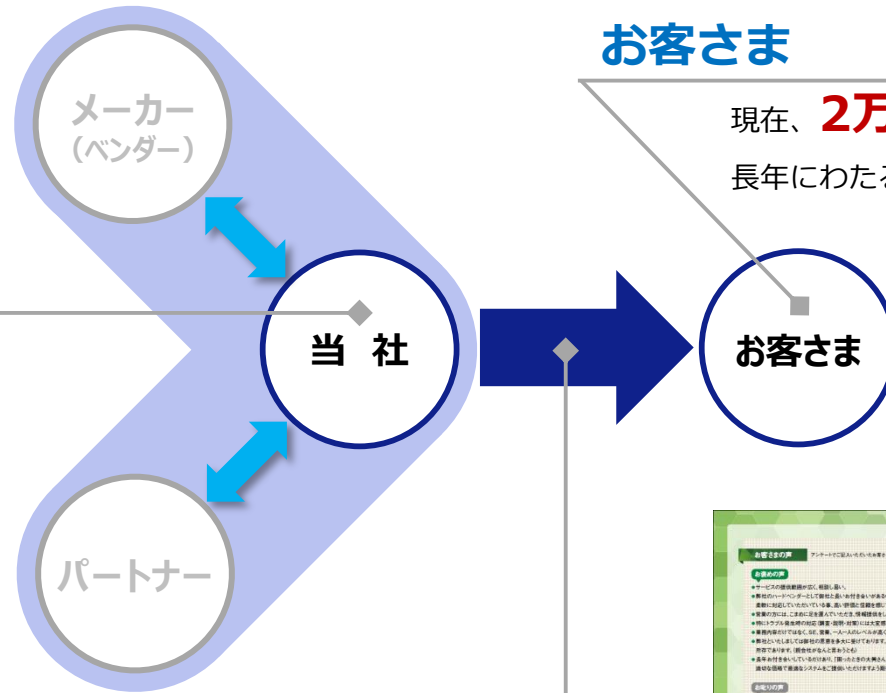
Co-creation

課題解決の横展開で
お客さま個社だけでなく、**市場を開拓**する

私たちは
ソリューションを共創
します

DAiKOとは ～①Customer Oriented～

長い歴史の中で構築された信頼の絆



主治医

1953年の設立から**66年**
当初からお客さまに密着し、尽くすことで
深い信頼関係を構築

【お客さまとの信頼関係の維持・向上への取組み】

- ・ 15年にわたるCSアンケートの実施
評価の分析 → 意見を抽出 → 具体的な改善活動
- ・ 経営層を招いたエグゼクティブセミナーの開催 等



CSアンケート報告書(サンプル)

DAiKOとは ～②Contribution～

お客様の業務に精通することでコトづくりを提供

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

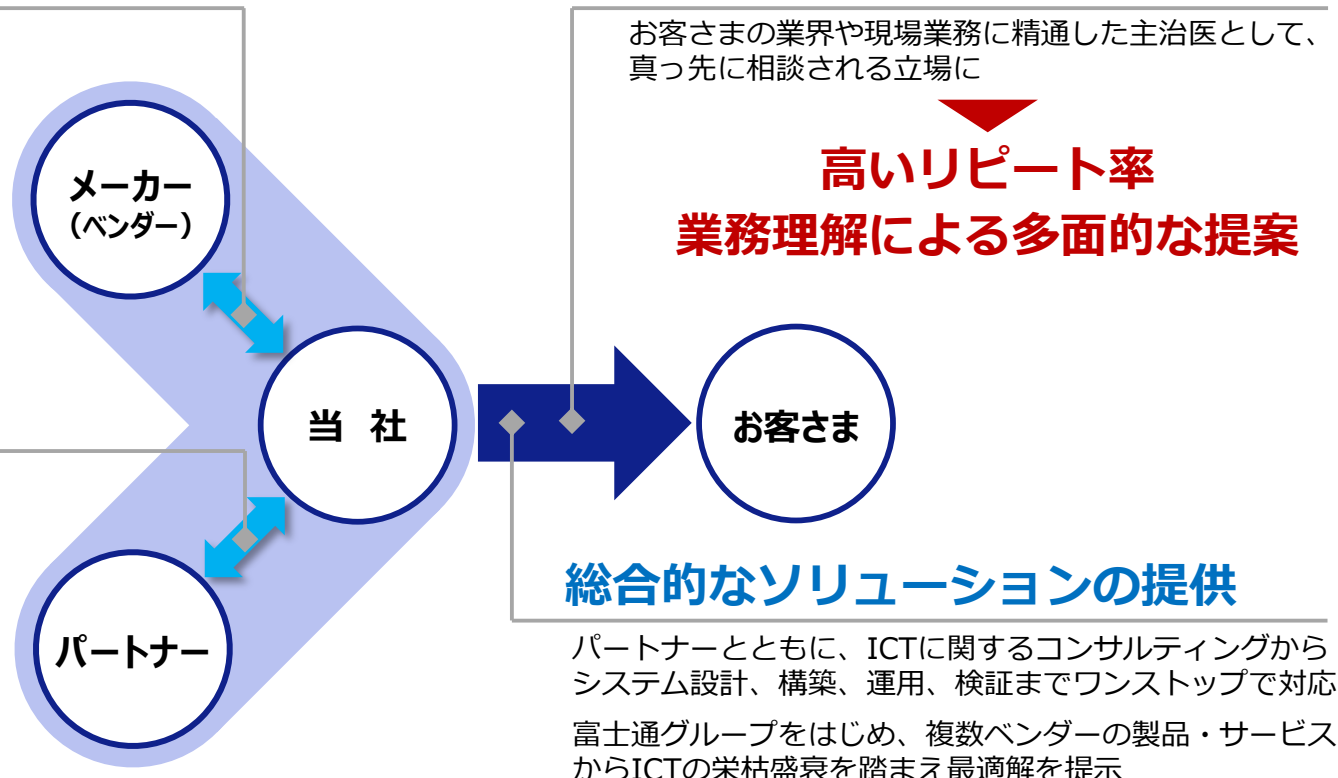
常にお客さまのニーズに合わせた最適な商品・サービスの提供が可能

パートナー基盤

2,700社超

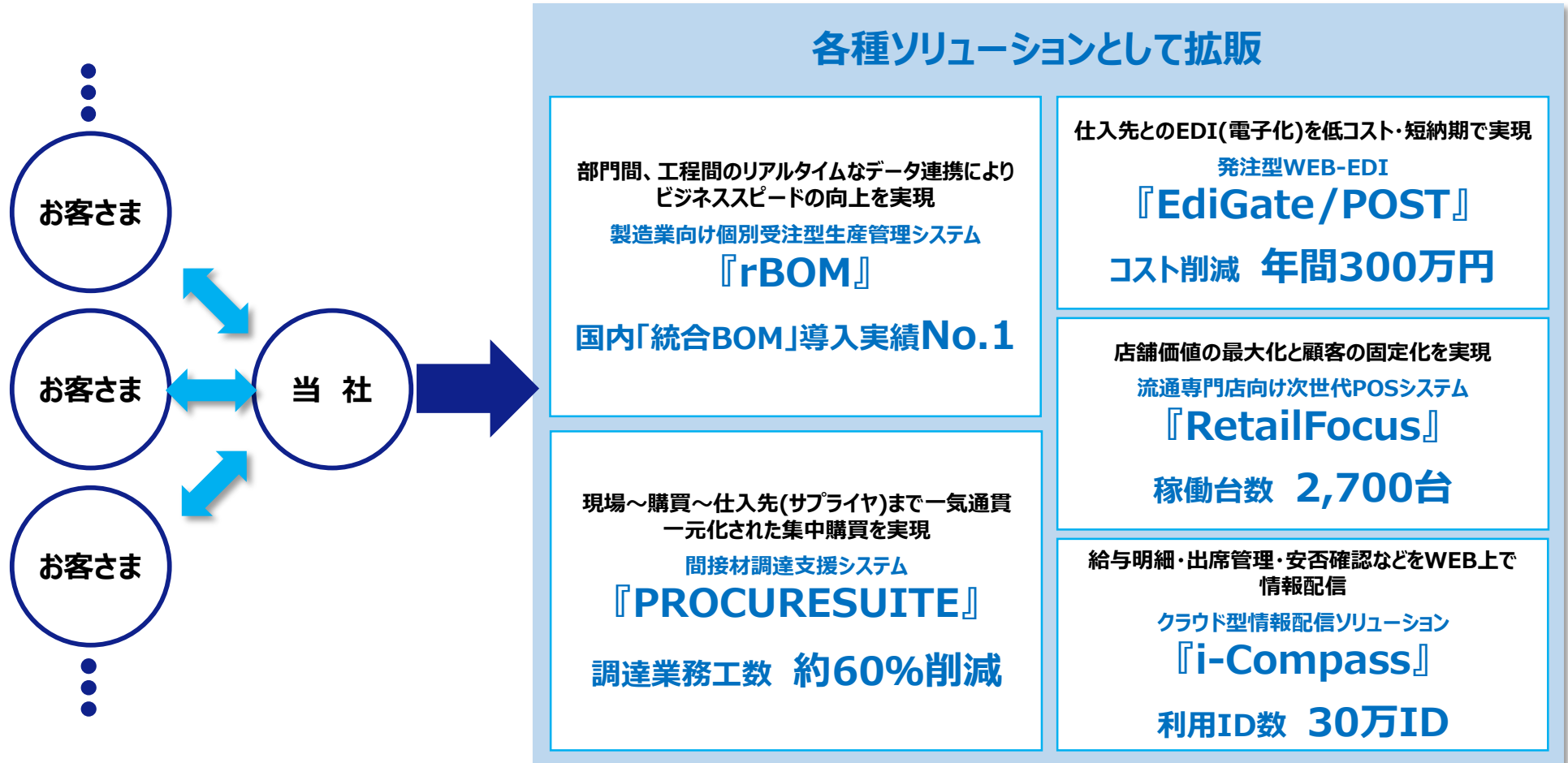
ソリューションパートナー、
民需ソフトパートナー、公共パートナー、
工事パートナー、インフラ系パートナー

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



DAiKOとは ～③Co-creation～

共創から生まれた独自のパッケージソフトで市場開拓



お客さまとの、より良い関係のために…

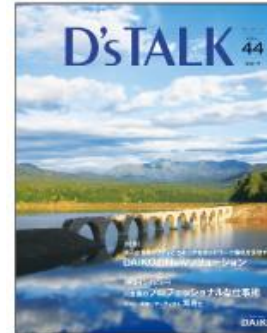
DAiKO Executive Seminar



お客さまに日頃の感謝の気持ちをお伝えし、親睦を深めるために毎年開催している経営層向けセミナー

経営、生き方、挑戦などについて、多彩なゲスト講師をお招きして、時節や社会情勢をくみ取った講演等を行っている

D's TALK (デイズ・トーク)



2001年8月に創刊したお客さま向け情報誌

お客さまの導入事例をはじめ、最新ICTトレンド、各界を代表するプロフェッショナルのインタビューや対談、当社の活動や新製品の紹介など、幅広い内容を取り上げている

CSアンケート



2003年から定期的にお客さま満足度調査のアンケートを実施

ご提供するサービスの品質や、当社の取り組み、社員行動に対する満足度のほか、お客さまの経営課題などをお伺いし、お客さまからのご意見に誠意をもってご対応している

DAiKO+PLUS



お客さまに役立つ情報を掲載しているメディアサイト

セキュリティ・生産管理・購買管理・人事給与等について、サイトやメールマガジンを通じてお役立ち情報を提供している