

# DAiKO

---

第66期 報告書

2018 4 .1 — 2019 3.31

大興電子通信株式会社

証券コード：8023

66<sup>th</sup>



## お客様の「コトづくり」支援を通じ、 『D's WAY』の実現を目指します

大興電子通信株式会社  
代表取締役社長

松山 晃一郎

平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

当情報サービス業界におきましては、IoTやAIなど新技術を活用した先進事例が一部で実現するとともに、人手不足を背景とした生産性向上や合理化目的のICT投資を中心に企業のシステム投資は堅調に推移しております。

こうした環境の下、当社グループではトップラインの拡大を目指した受注活動の強化に努めながら、収入の安定化を図るべくストックビジネスの増強にも取り組みました。同時に、サイバーセキュリティ製品「AppGuard®」の拡販ならびに、スマートウォッチを活用したウェアラブル事業にも注力いたしました。

また、株式会社DSRおよび株式会社アイデスを連結子会社化することで、技術者確保による企業基盤の強化と、相互の事業領域におけるシナジーの創出による企業価値向上を進めてまいりました。

引き続き、当社グループでは、「お客様第一」の方針のもと、「価値ある仕組」としてのICTサービスの提供に努めるとともに、お客様のビジネスに直結する「コトづくり」としてのソリューションの提供を通じ、中期経営構想『D's WAY』の実現を目指してまいります。

株主の皆さまにおかれましては、ご理解とご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

## 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

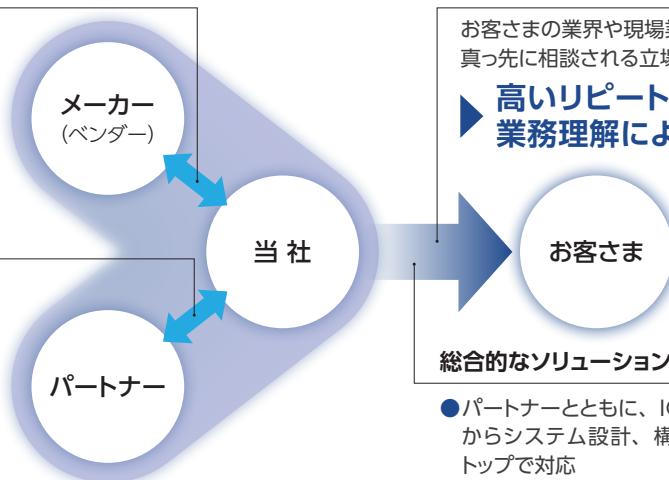
常におお客様のニーズに合わせた最適な商品・サービスの提供が可能

### 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



### 多様な顧客業務への精通

お客様の業界や現場業務に精通した主治医として、  
真っ先に相談される立場に

▶ **高いリピート率**  
**業務理解による多面的な提案**

### 総合的なソリューションの提供

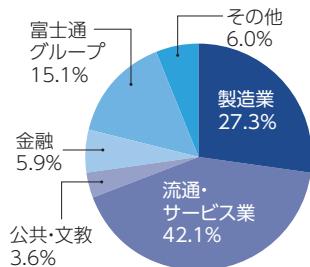
- パートナーとともに、ICTに関するコンサルティングからシステム設計、構築、運用、検証までワンストップで対応
- 富士通グループをはじめ、複数ベンダーの製品・サービスからICTの栄枯盛衰を踏まえ最適解を提示

## 事業基盤

## お客様企業数は、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

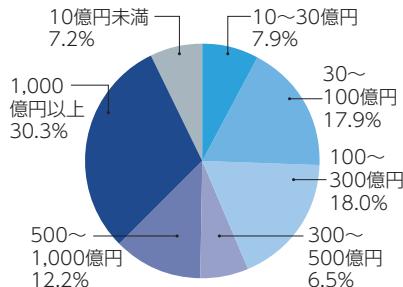
### 業種別 売上高構成比

- 製造業、流通・サービス業が中心
- 約8割が民間企業



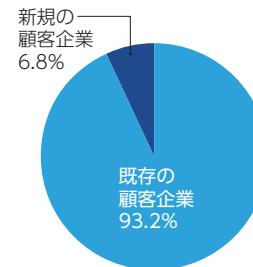
### 年商規模別 売上高構成比

- 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割超 ⇒ 既存顧客に注力



\*データはすべて2019年3月期

**個別受注型  
生産管理システム**

部品表の一元管理で  
ビジネススピードが向上

個別受注生産、多品少量生産を強力に支援する、生産管理パッケージ

**rBOM**



**専門店向け店舗  
システムソリューション**

顧客情報の管理・分析  
で売上を向上

専門店向けPOSシステムを中心に、物販店向け在庫管理システムやアプリ向けMDシステムなど、店舗のニーズに応える製品をラインナップ

**R Retail Focus**

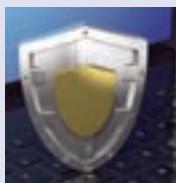


**統合マイナンバー  
セキュリティ  
ソリューション**

マイナンバーの収集～  
廃棄までを一元管理で  
安全性を確保

マイナンバーの収集、保管、利用、廃棄までのサイクルを安全に管理するセキュリティソリューション

**D's GUARDIAN**

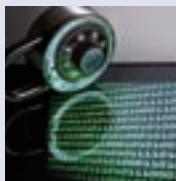


**エンドポイント  
プロテクション**

猛威を振るうサイバー  
テロの攻撃を防御

情報資産のセキュリティという重要な課題を解決し、サイバー攻撃の脅威からシステムを防御する新概念のソリューション

**AppGuard®**



**DAiKO  
SOLUTION**

お客様の経営目標達成をご支援するためのこだわりとして、DAiKOは多くの商品・サービスをご用意しています。

DAiKOの強みは、特定の商品・サービスに限定せずに、お客様のニーズに最適なものを選んでご提供できることです。

**インフラソリューション**

●セキュリティ

企業の情報資産保護をご支援します。

●通信ネットワーク

様々なコミュニケーション手段をご提案します。

●コンピュータネットワーク

ビジネスの変化や事業の拡大に合わせた拡張性をご支援します。

●クラウド・アウトソーシング

クラウドの活用により、ビジネス・イノベーション加速をご支援します。

●エンジニアリング

情報通信関連の施工から運用保守まで、安心品質をご提案します。



**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ぐとともに、漁協職員の事務処理を軽減、統一化し、漁協の業務を効率化します。

**クラウド型  
情報配信システム**

情報端末と双方向通信し  
ワークスタイルを革新

PCや携帯電話、スマートフォンなどの情報端末と双方向通信し、給与明細、在席管理、安否確認などをWEB上で情報配信するシステム

**i-Compass**

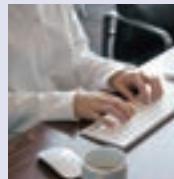


**間接資材  
調達支援システム**

調達コスト削減と  
調達プロセスを可視化

サプライ品など間接材の購入から納品、検収までを一元管理し、業務の効率化と、調達プロセスの省力化、購買情報の管理をサポートするソリューション

**PROCURE SUITE**



**電子帳票付与・  
データ交換ツール**

注文書発行のコスト削減や  
リードタイム短縮を実現

仕入先との EDI（データ交換の電子化）を低コスト・短納期で実現するクラウドサービス

**EdiGate POST**



**ウェアラブル  
ソリューション**

ウェアラブルデバイスと  
AIテクノロジーの融合

スマートウォッチから得られるセンシングデータをAI解析し、業務改善、人員配置の効率化、健康管理にまで活用できる先端テクノロジーソリューション

**low**



(注) AppGuard®は、(株)Blue Planet-worksの商標または登録商標です。

(注) low®は、ミライアプリ(株)の商標または登録商標です。

## 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

詳細はこちら <http://www.rbom.jp/>

2022.3売上目標

15億円

## 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
- loW (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

詳細はこちら [https://www.daikodenshi.jp/solution/ai\\_iot/](https://www.daikodenshi.jp/solution/ai_iot/)

2022.3売上目標

10億円

(IoTビジネス全体)

## 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

## セキュリティビジネスの拡大

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

子会社である(株)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

2022.3売上目標

20億円

(セキュリティビジネス全体)

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

(注) (株)AppGuard Marketingは、当社と(株)Blue Planet-worksとの共同出資により設立した当社の連結子会社です。



## ■ 2019年3月期の連結業績：

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

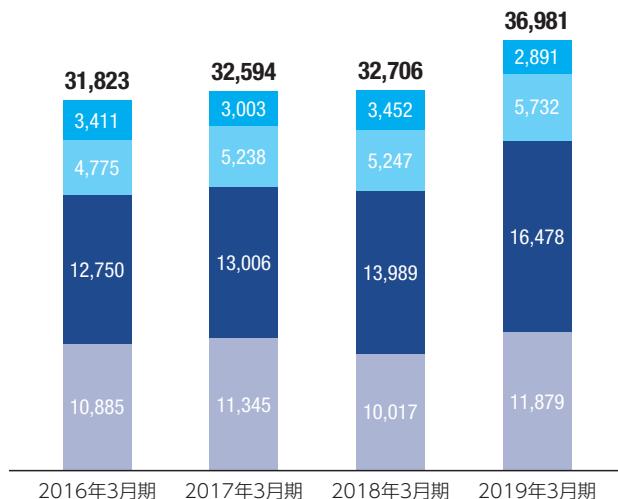
(前期比 +506.5%)

## ■ 事業部門別の状況

## 受注高の推移

(百万円)

■ 情報通信機器 ■ ソフトウェアサービス  
■ 保守サービス ■ ネットワーク工事

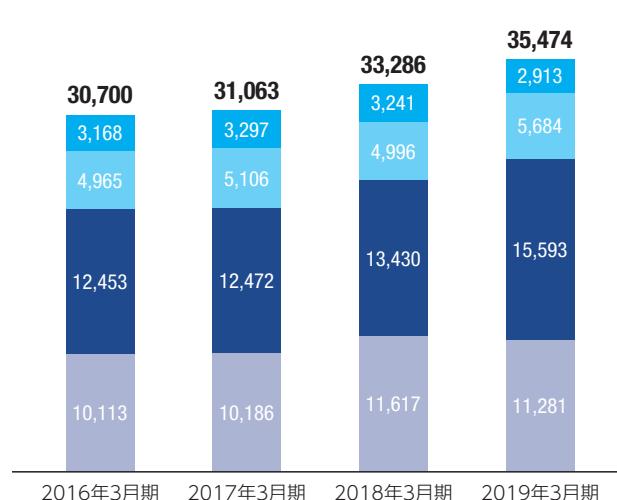


- ソリューション部門では民需部門におけるソフトウェア投資の堅調さに加え、ストックビジネスも増加し伸長
- Windows7の入替え需要を背景として、情報通信機器部門が好調(前期比+19%)

## 売上高の推移

(百万円)

■ 情報通信機器 ■ ソフトウェアサービス  
■ 保守サービス ■ ネットワーク工事



- 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

# Performance and Strategy

## ■ 中期経営構想『D's WAY』

### D's WAY 3つの使命

- ① 利益を出し社会に貢献する
- ② 社員が安心して働ける
- ③ 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

3rd

「しあわせを追求する  
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tock比率の向上
- ・ 人員体制の強化

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

(注) 「SIMQ with P」…会社の基盤となる利益の安定化を実現するため、組織横断で活動するタスクフォース。

## ■ 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。

(百万円)

	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期
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	25.9%	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2019年3月期の当期利益は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。

## 会社概要 / 株式の情報

### 会社概要 (2019年3月31日現在)

商号 大興電子通信株式会社  
証券コード 8023 (東証第二部)  
設立 1953年12月1日  
所在地 東京都新宿区揚場町2番1号  
電話 03(3266)8111(代表)  
資本金 19億6,906万8,326円  
従業員数 712名

### 企業集団の状況 ●連結子会社

●大興テクノサービス(株)	東京都台東区上野3丁目3番4号
●大興ビジネス(株)	東京都新宿区神楽坂1丁目1番1号
●(株)AppGuard Marketing	東京都新宿区揚場町2番1号
●(株)DSR	東京都千代田区平河町1丁目2番10号
●(株)アイデス	大阪府大阪市中央区備後町1丁目4番9号
DAIKO GLOBAL MARKETING CO.,LTD.	100/59 Sathorn Nakorn Tower Room no.4, 29th Floor, North Sathorn Rd., Silom, Bangrak, Bangkok 10500 THAILAND

### 株式の状況 (2019年3月31日現在)

発行可能株式総数 47,900,000株  
発行済株式の総数 13,868,408株  
株主数 2,172名

### 大株主 (上位10名)

株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
富士通株式会社	1,866	13.63
株式会社オービック	1,500	10.95
株式会社大和証券グループ本社	1,277	9.33
大興電子通信従業員持株会	736	5.38
林 南平	659	4.81
株式会社ドッドウエル ビー・エム・エス	637	4.65
興銀リース株式会社	517	3.78
大谷 貴志	439	3.21
大興電子通信取引先持株会	211	1.54
古我 知史	209	1.53

(注) 1. 持株比率は自己株式(174,136株)を控除して計算しております。  
2. 当社は、投資家の皆様にとってより投資しやすい環境を整備し、当社株式の流動性の向上および投資家層の拡大を図るとともに、全国証券取引所が公表した「売買単位の集約に向けた行動計画」の趣旨を踏まえ、2018年4月1日付で単元株式数を1,000株から100株に変更いたしました。

## 大興電子通信株式会社

〒162-8565 東京都新宿区揚場町2番1号 軽子坂MNビル  
TEL 03-3266-8111 (代表)

▶ <https://www.daikodenshi.jp/>

## 株主メモ

事業年度 4月1日～翌年3月31日  
決算期 3月31日  
定時株主総会 6月  
基準日 3月31日  
その他必要があるときは、あらかじめ公告いたします。

配当金受領  
株主確定日 3月31日  
株主名簿管理人  
特別口座の  
口座管理機関 三菱UFJ信託銀行株式会社

同連絡先 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部  
東京都府中市日鋼町1-1  
電話 0120-232-711 (通話料無料)  
郵送先 〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号  
三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部

上場証券取引所 東京証券取引所  
公告の方法 電子公告により行います。但し、やむをえない事由により電子公告をすることができない場合は、東京都において発行する日本経済新聞に掲載します。

### 【ご注意】

- 株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にてもお取次ぎいたします。
- 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

