



Be Challenging, Be Colorful

2022年3月期決算説明会 長期ビジョン「CANVAS」と 中期経営計画「CANVAS ONE」 説明会資料

69
期

2022年6月1日
大興電子通信株式会社

目次

- 1 2022.3月期 決算概要
- 2 中期経営計画 D'sWAY 3rdステージの結果
- 3 中期経営計画 D'sWAY 6年間の結果
- 4 長期ビジョンと新中期経営計画「CANVAS」

【ご参考】当社グループの特長

1 2022.3月期 決算概要



業績ハイライト

売上総利益率の改善により営業利益が増加

68期:1,126百万円 ⇒ 69期:1,560百万円(+38.5%)

68期構造改革により発生した事業整理損(1,696百万円)がなくなったことで当期純利益が増加

68期:△452百万円 ⇒ 69期:1,233百万円

民需へのリソースシフトにより大型案件獲得など収益基盤強化が進む

ビジネスハイライト

適格請求書発行事業者／電子帳簿保存法対応EDI
サービス「EdiGate for INVOICE」販売開始

参考URL <https://www.daikodenshi.jp/solution/edigatepost/edigate-for-invoice/>

クラウド型情報配信ソリューション「i-Compass」
に『WEB雇用契約』ならびに『入社手続き機能』を追加

参考URL <https://www.daikodenshi.jp/solution/i-compass/>

東京商工会議所様と提携し、サイバーセキュリティ対策
ソフト「AppGuard」、「QUALiTY SUITE エンドポ
イントサービス」を会員企業様向けに提供

参考URL https://www.daikodenshi.jp/wp-content/uploads/2021/09/20211001_press-release_appguard.pdf

日本でいちばん大切にしたい会社「審査員特別賞」受賞

参考URL <https://www.daikodenshi.jp/wp-content/uploads/2022/02/c4d40654d5d393cbdc39f32167359586-1.pdf>

損益計算書

単位/百万円

	2021.3	2022.3	増減額	前期比	業績予想	業績予想比
受注高	34,015	35,048	1,033	103.0%	—	—
売上高	36,273	35,472	△ 801	97.8%	38,000	△ 2,528
売上総利益	8,390	8,753	363	104.3%	—	—
販売費及び一般管理費	7,264	7,193	△ 71	99.0%	—	—
営業利益	1,126	1,560	434	138.5%	1,300	260
(営業利益率)	3.1%	4.4%	+1.3P	—	3.4%	+1.0P
親会社株主に 帰属する 当期純利益	△ 452	1,233	1,685	—	880	353

事業部門別売上高の状況

■ 情報通信機器

クラウドシフトによる市場動向の変化、電子部品の不足によるハードウェアの納品遅れにより減少

■ ソフトウェアサービス

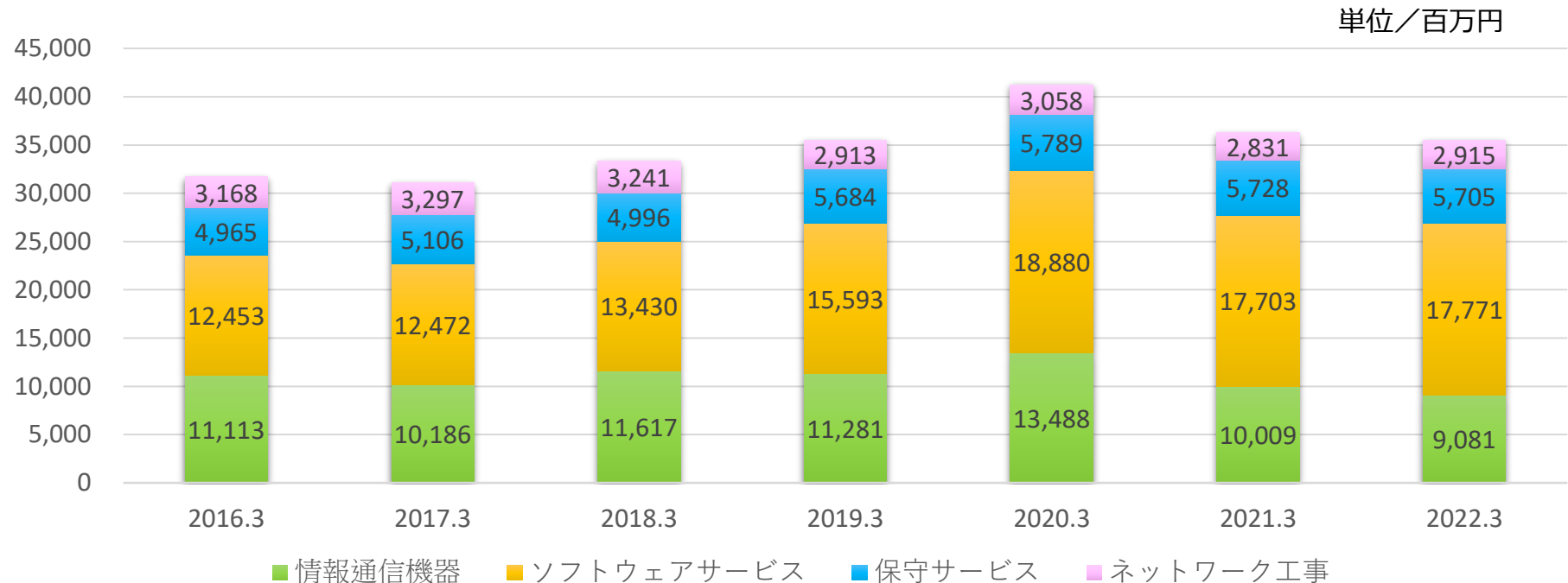
民需部門ならびにストックビジネスが順調に推移したことにより増加

■ 保守サービス

情報通信機器の設置サービス減少により微減

■ ネットワーク工事

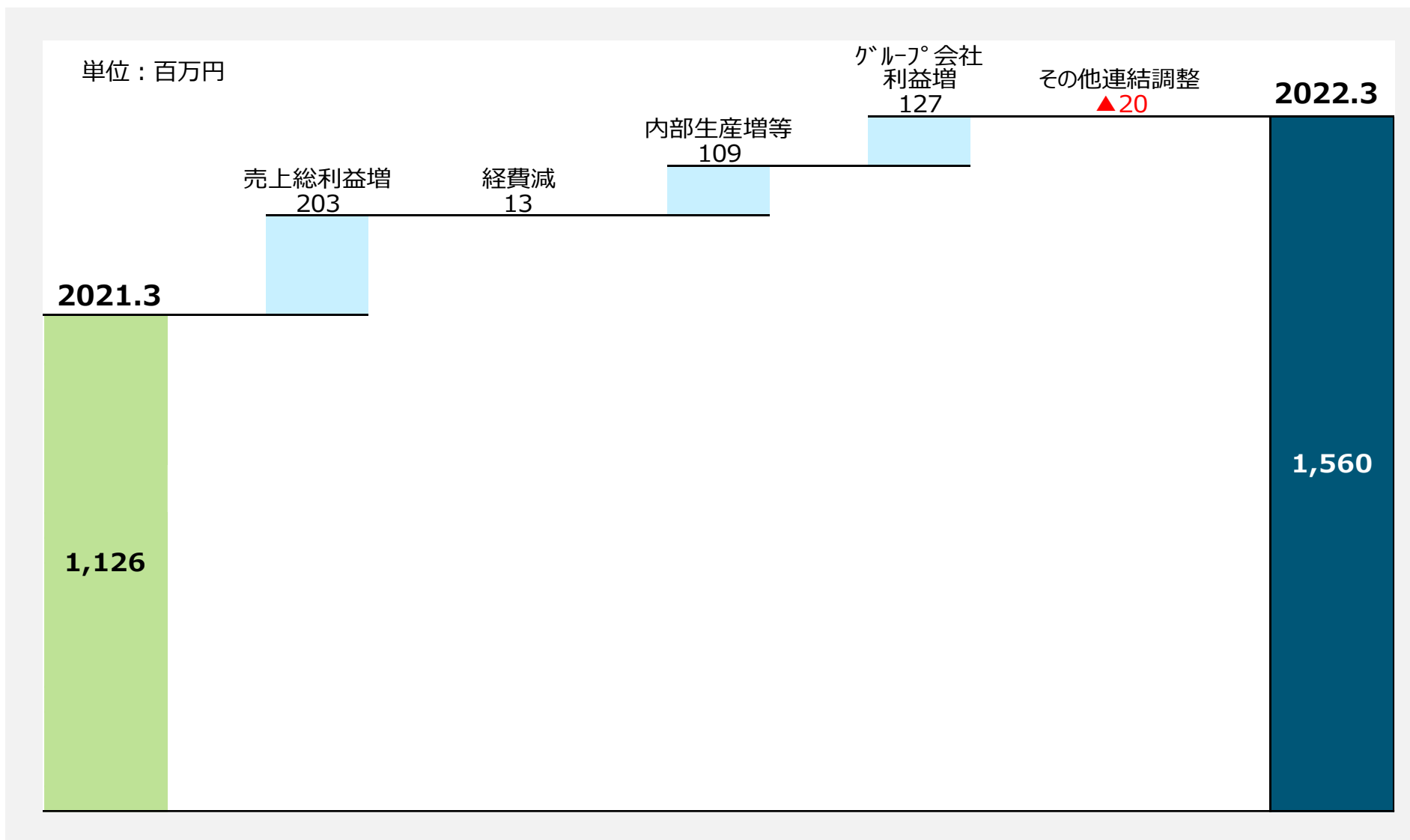
既存顧客を中心に販売が順調だったことにより増加



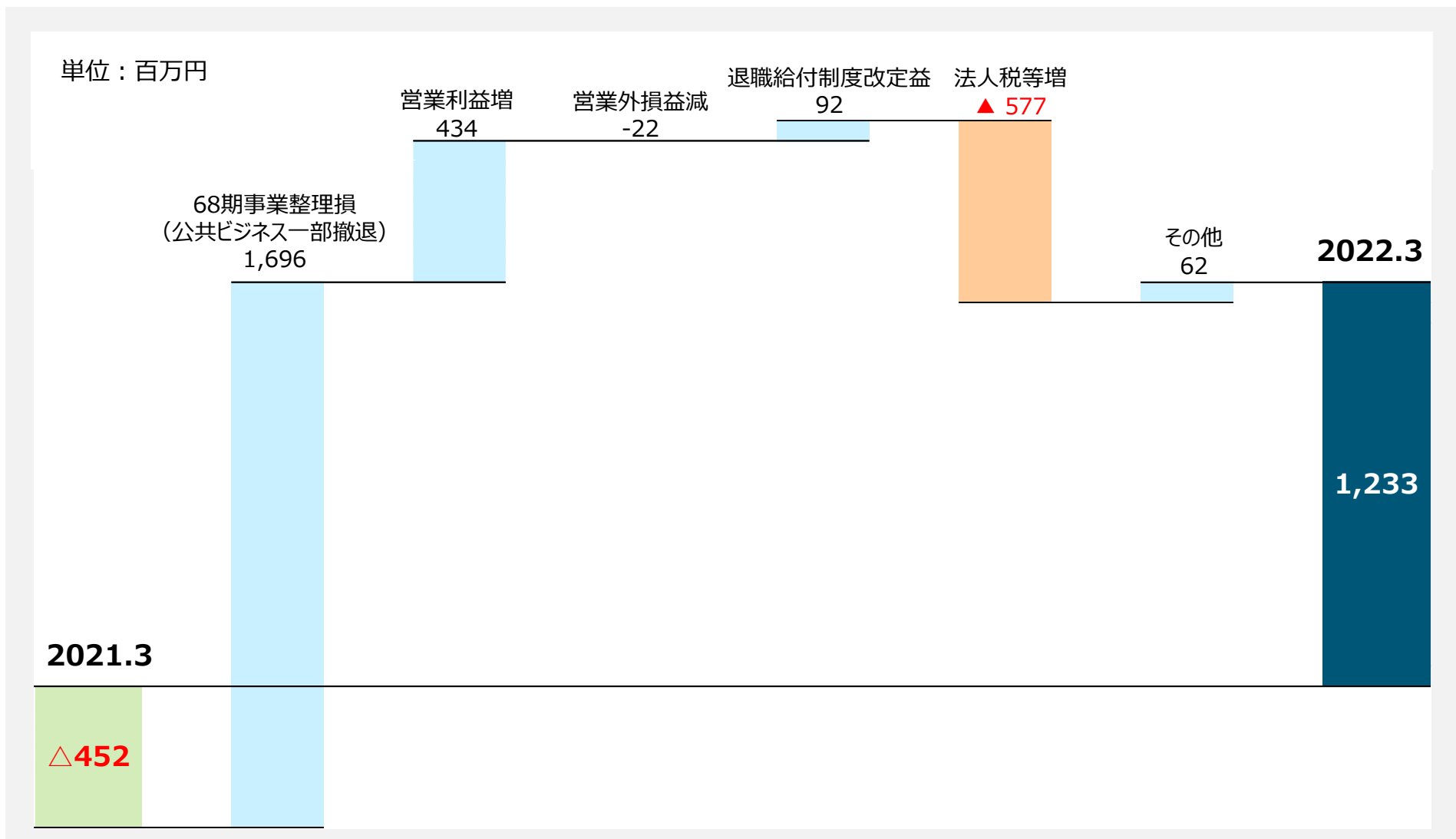
営業利益の変動要因



Be Challenging, Be Colorful



当期利益の変動要因



貸借対照表



Be Challenging, Be Colorful

単位/百万円

現預金増加:営業CF+2,269百万円/投資CF△78百万円/財務CF△1,085百万円

自己資本比率増加:総資産が増加するも、純資産の増加により+3.5P

単位/百万円

	2021.3	2022.3	増減額	前期比
流動資産	16,316	17,013	697	104.3%
現金及び預金	6,419	7,529	1,110	117.3%
仕掛品	856	605	△ 251	70.7%
固定資産	7,469	7,163	△ 306	95.9%
資産合計	23,786	24,177	391	101.6%
流動負債	9,843	9,393	△ 450	95.4%
固定負債	5,768	5,637	△ 131	97.7%
純資産	8,173	9,146	973	111.9%
負債純資産合計	23,786	24,177	391	101.6%
自己資本比率	34.2%	37.7%	+3.5P	—

2 中期経営計画 D'sWAY 3rdステージの結果



D' sWAY 3rdステージの目標値と結果

2020年5月の決算説明会にて公表後、2021年5月に修正

単位:百万円

	2022.3 当初目標	2022.3 修正後目標
売上高	40,000	38,000
営業利益	1,500	1,300
営業利益率	3.8%	3.4%
当期利益	1,050	880
ROE	12.3%	9.9%
自己資本比率	30.0%	35.5%



結果
35,472
1,560
4.4%
1,233
14.3%
37.7%

D' sWAY 3rdステージの重点施策目標

2020年5月の決算説明会にて公表

単位:百万円

施策	2020.3
ストックビジネス拡大	10,000
特化ビジネス強化	4,000
新規ビジネス(IoT)の強化	115
セキュリティビジネス拡大	1,100
M&Aによるグループ増強	3,000

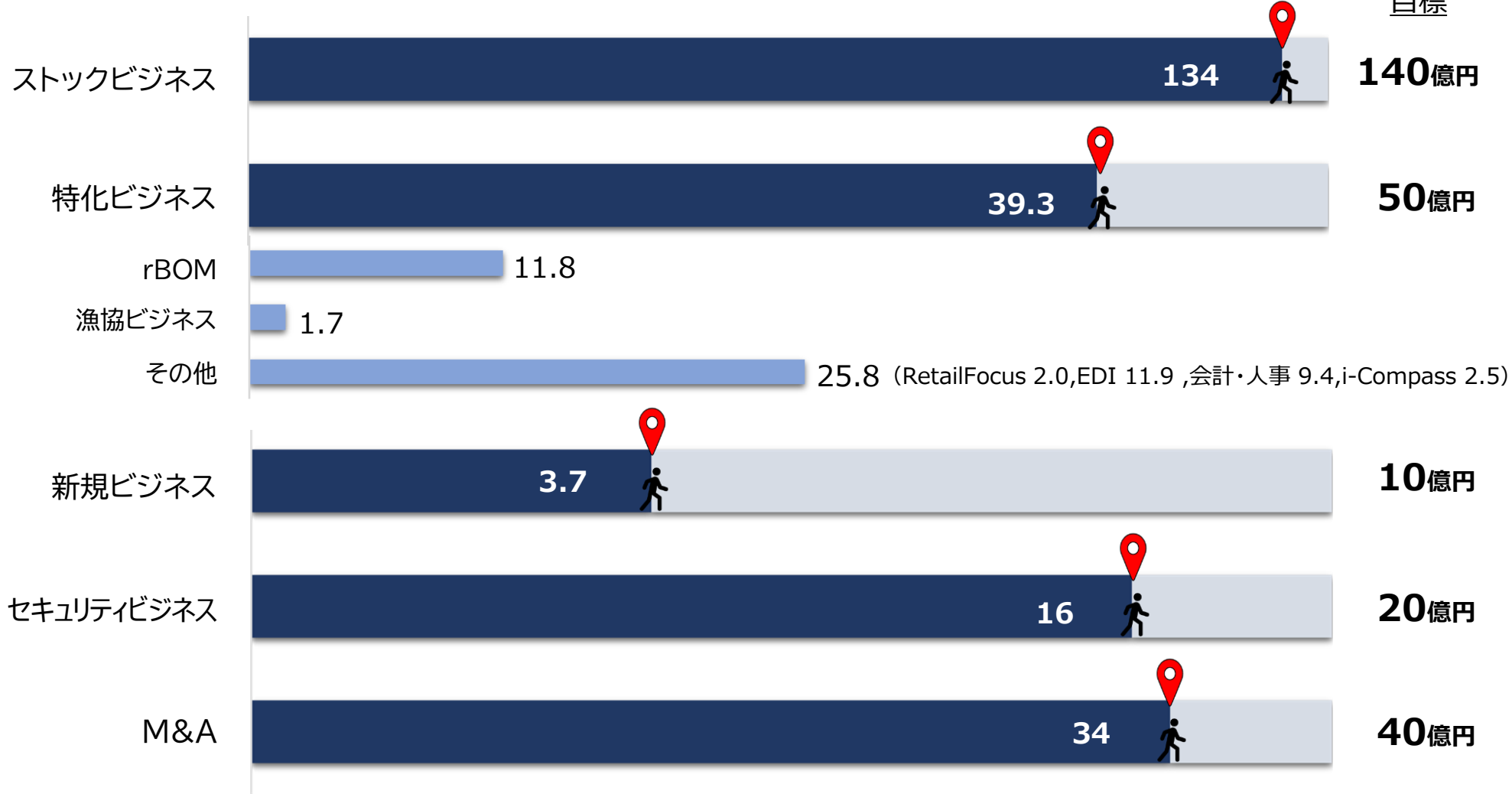


2022.3 目標
14,000
5,000
1,000
2,000
4,000

各重点施策の達成状況

2022.3 年間売上目標額に対する達成状況

2022.3
目標



重点施策 ストックビジネスの拡大

取組

- ・新クラウドサービス開発と拡販
- ・新運用サービス開発(SE保守とDSSの統合サービス)
- ・i-Compass100万IDに向けたソリューション強化

成果

- ・ストック連結売上高前期比+1.5P
- ・連結売上高に占める比率 36.3%⇒37.7%(前期比+1.4P)
- ・新運用サービス『D-Support』の販売開始

達成率

95.7%

TARGET

140億

134億



2022.3 実績 2022.3 目標

重点施策 特化ビジネス **rBOM** ハイブリッド販売・生産管理

取組

- ・従来の個別受注生産に特化した業務システムからハイブリッド生産にも対応
- ・周辺業務をサポートするオプション群の拡充も行いお客様層を拡大

成果

D' sWAY 3rd.(2021.3期~2022.3期)では154%の売上伸長

11.8億

達成率

78.5%

TARGET

15億

2022.3
実績

2022.3
目標

重点施策 特化ビジネス(漁協) FCAP

Fisherman's
Cooperative
Association's
Power

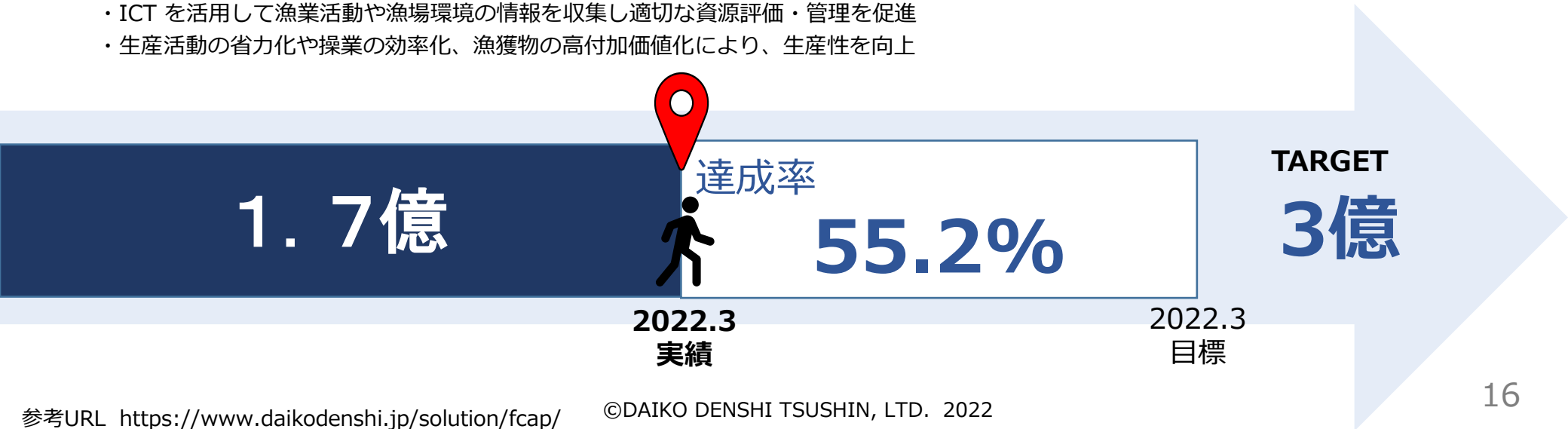
取組

- ・九州地区の市場占有率を向上させ全国展開に着手
- ・FCAP販売を通じた水産業に対する知見をもとに、スマート水産業※に参画

成果

- ・沖縄を除く九州地区205漁協の市場占有率19%
- ・予定していた既存漁協のリプレイスが完了し、全国約460漁協の新規漁協攻略にシフト

※スマート水産業は、水産庁が推進する以下の取組みです。
・ICT を活用して漁業活動や漁場環境の情報を収集し適切な資源評価・管理を促進
・生産活動の省力化や操業の効率化、漁獲物の高付加価値化により、生産性を向上



重点施策 新規ビジネス(IoT)

DX企業としてお客様活動を支える取り組みの実践

取組

- ・現場実践(社内・外)をベースにした各種DX/IoTソリューション開発・提供
- ・DXエバンジェリスト活動の展開(講演数 124回/年)、DX事例集の活用
- ・次世代技術の習得による付加価値の高いサービスの提供

成果

- ・社内実践からの各種IoTソリューションの提供開始(IoW,NextTOS,他)
- ・先端技術者の育成(EDA技術者 11名、AI技術者 9名)
- ・2022年3月末の手持案件数が倍増

※NextTOS : 従来のTOS (TOTAL OFFICE SERVICE) に加え、働き方改革をテーマにメニューを追加したサービス

3.7億



2022.3
実績

達成率

37.1%

TARGET

10億

2022.3
目標

重点施策 セキュリティビジネス

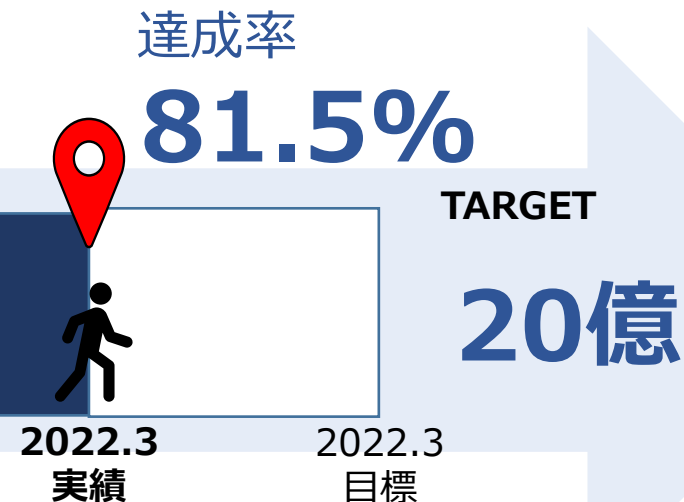
取組

- ・テレワーク、ゼロトラストへ対応する提案⇒取扱商材12製品追加
- ・新規獲得・認知度向上施策としてウェビナー・イベント開催
開催数約40回(2020.3期~2022.3期)
- ・リセラーと連携したAppGuardの更なる拡販

成果

- ・セキュリティビジネス売上伸長 11億⇒16億(+5億)
- ・AppGuard導入社数 9,821社(前期比 +4,720社)
- ・大規模案件獲得(8千ユーザ規模)

16億



重点施策 M&Aによるグループ増強(人財確保)

DAIKO

2015.3末 965名



2022.3末 1,212名※

※名古屋総合システム、DAIKO GLOBAL MARKETING除く

大興テクノサービス

大興ビジネス

Appguard Marketing

DSR (2019.2 連結)

アイデス (2019.2 連結)

ディ・ネットワークス
(2019.11 連結)

名古屋総合システム
(2022.4 連結)

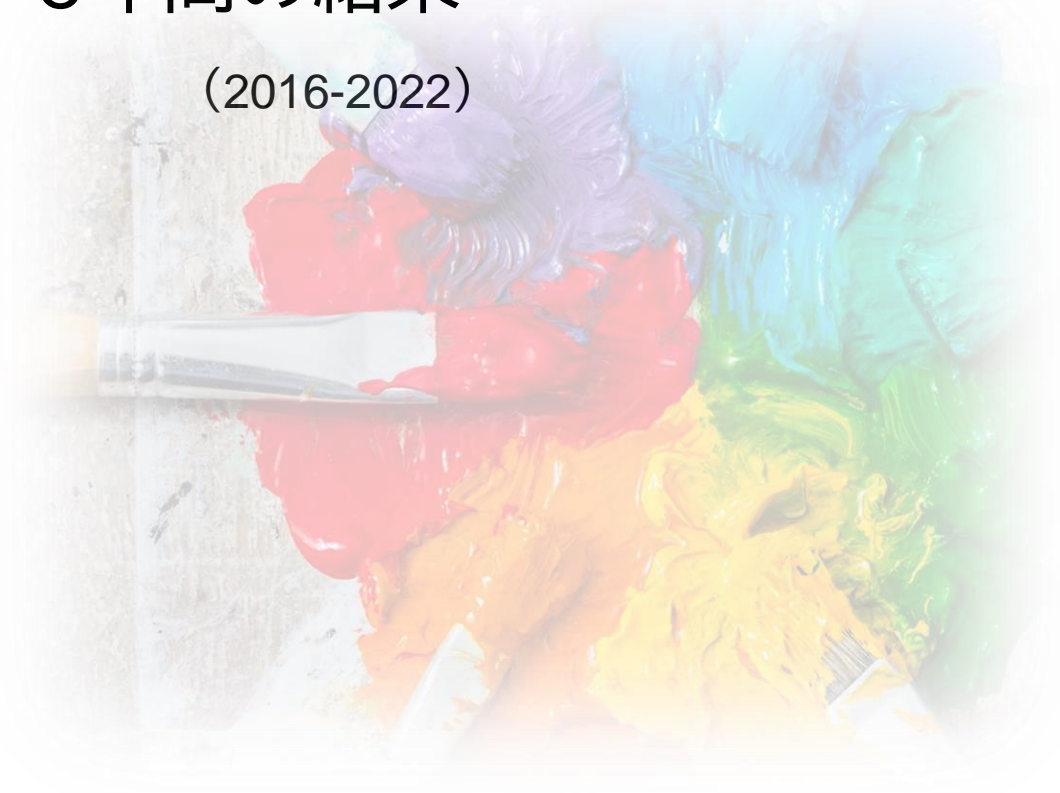
(非連結)

Daiko Global Marketing

事業内容	人員
情報通信システムの導入および運用支援、保守、工事	109名
システム開発要員を中心とした総合的人材サービス	116名
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
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	148名
システム開発ならびにアウトソーシングサービス	81名
電話交換機の販売、設計施工、保守などの電気通信工事	35名
システム開発ならびにシステムエンジニアリングサービス	59名
IT機器・ソフトウェア販売、導入、保守 ネットワーク工事	12名

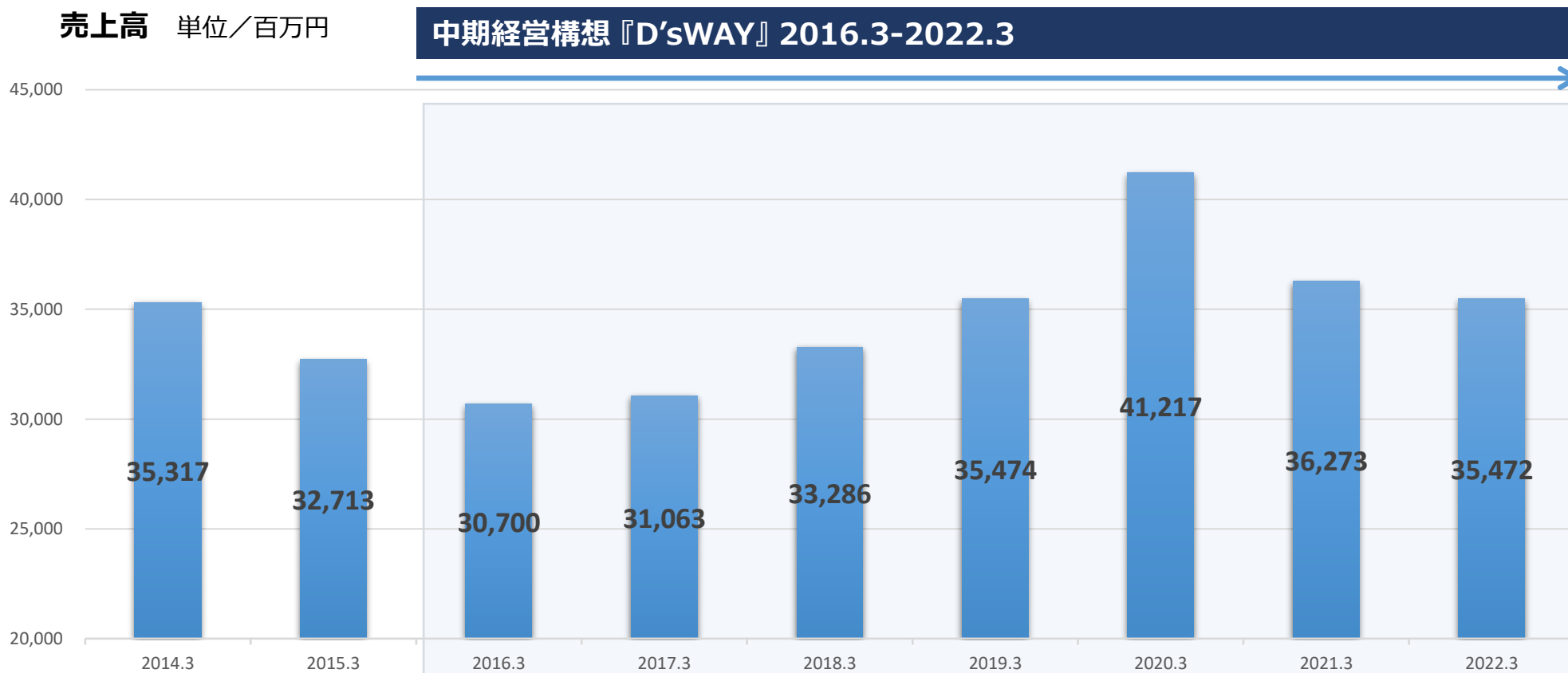
3 中期経営計画 D'sWAY 6年間の結果

(2016-2022)



連結業績推移①

構造変革により安定した売上を確保



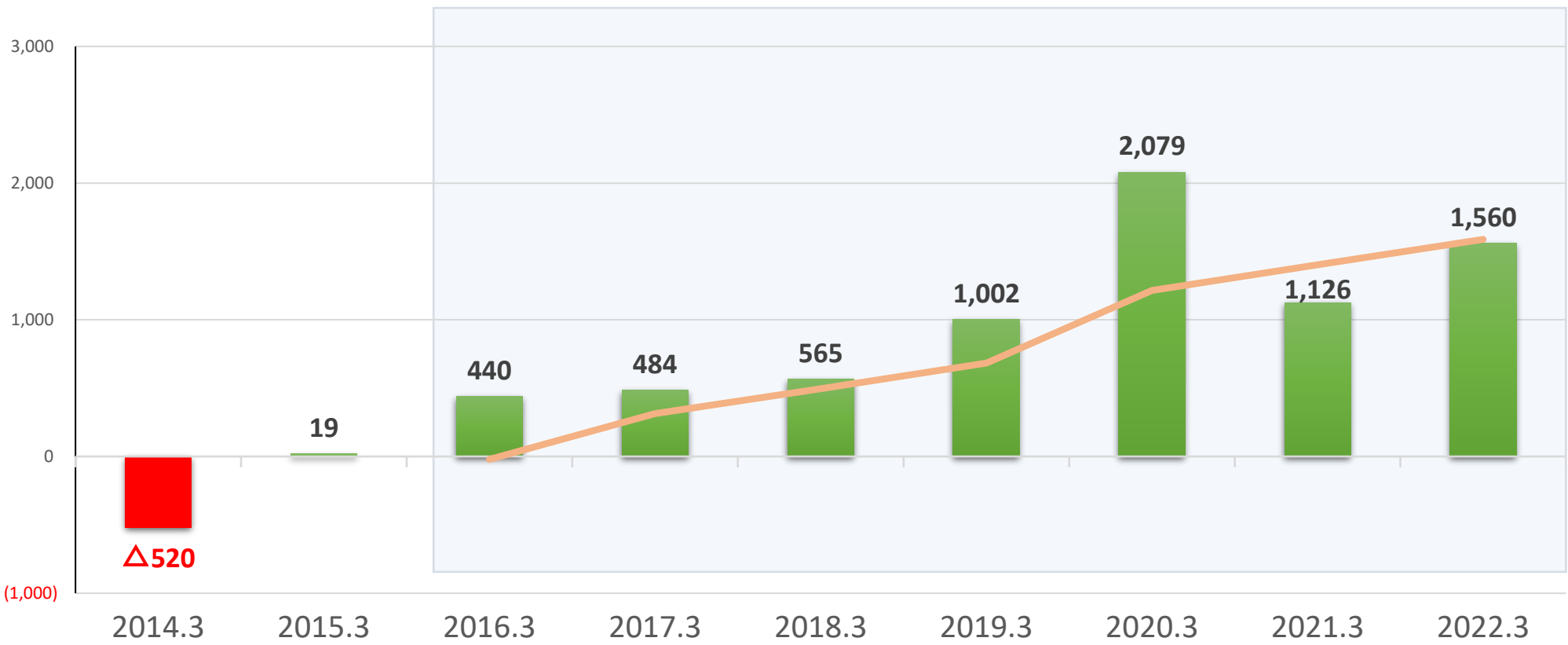
※2020年3月期はWindows7のEOS特需による増収

連結業績推移②

体質改善効果で収益性が伸長
 2016年からの年平均成長率(CAGR)は23.5%

営業利益 単位/百万円

中期経営構想『D'sWAY』2016.3-2022.3



6年前と現在との比較

D'sWAY6年間の正しい経営の積み重ねで、安定性・成長性・収益性・生産性を確保。

	2016年3月期	2022年3月期	改善	伸長率	
安定性	自己資本比率	14.0%	37.7%	23.7pt	-
	流動比率	137.6%	181.1%	43.5pt	-
成長性 収益性	売上高	30,701百万	35,472百万	4,771百万	115.5%
	売上総利益	6,201百万	8,753百万	2,552百万	141.2%
	売上総利益率	20.2%	24.7%	4.5pt	-
	営業利益	440百万	1,560百万	1,120百万	354.5%
	営業利益率	1.4%	4.4%	3.0pt	-
	自己資本当期純利益率(ROE)	14.5%	14.3%	△0.2pt	-
	投下資本利益率(ROIC)	4.5%	9.6%	5.1pt	-
	営業キャッシュフロー	456百万	2,269百万	1,813百万	497.6%
生産性	従業員数	953人	1,212人	259人	127.2%
	一人当 売上総利益	6,507千	7,222千	715千円	110.9%
	一人当 営業利益	462千	1,287千	825千円	278.6%

経営革新とコーポレートガバナンス

D'sWAYの6年間で経営革新が進みコーポレートガバナンスが向上。

経営革新 (事業革新)

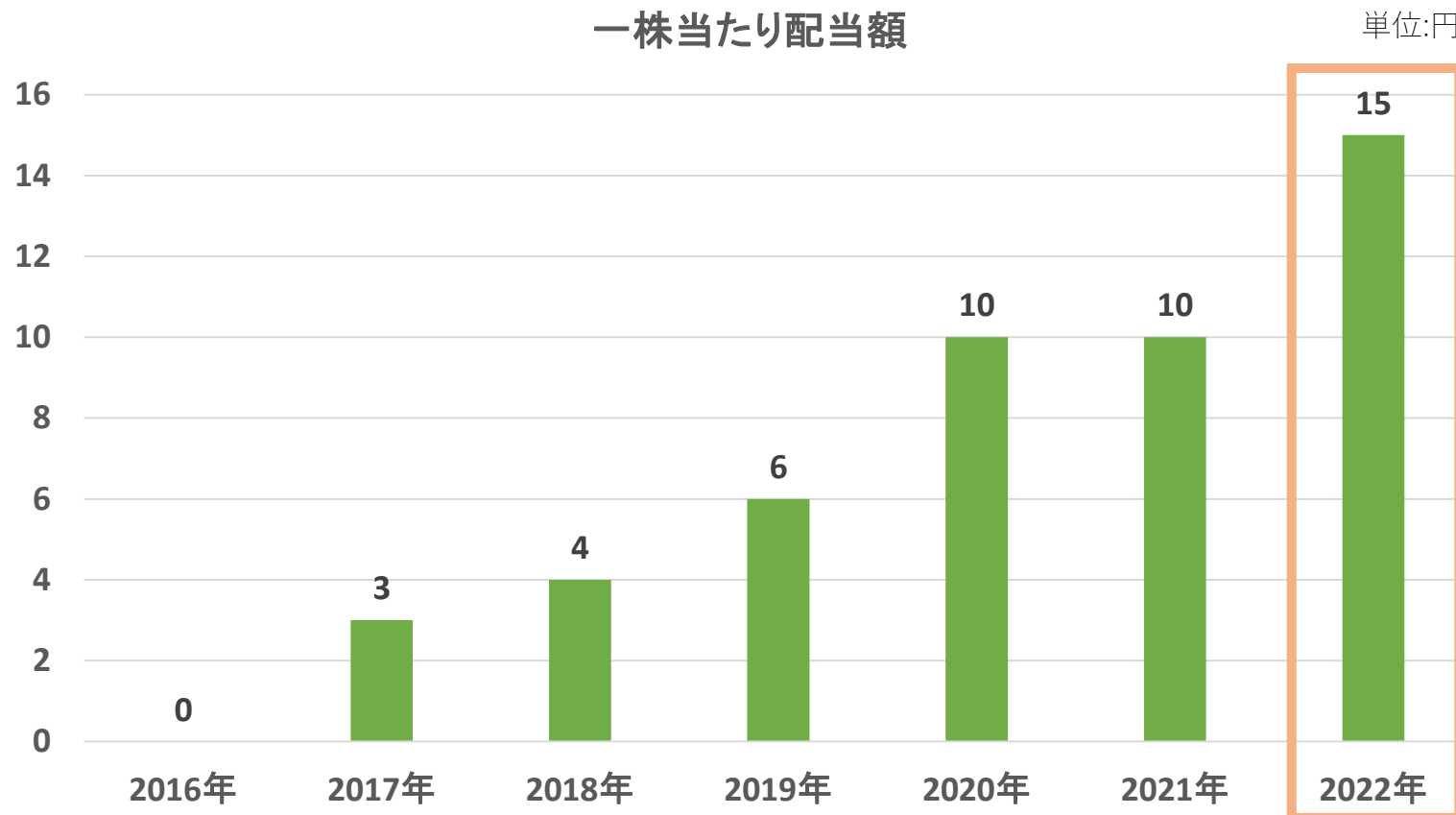
- 2016年5月「継続企業の前提に関する重要事象等」の記載解消
- 2017年10月 サイバーセキュリティ製品「AppGuard®」の販売開始
- 2018年4月 タイ現地法人「DAIKO Global Marketing」設立
- 事業提携と新規ビジネスの実施(DIT社、カラタレ、DD-CONNECT他)
- M&Aによるグループ会社の再編(株式譲渡、株式取得)を随時実施
- 2021年3月 公共ビジネスからの一部撤退とリソースシフト開始
- 2022年3月 スtockビジネスへのシフト(売上高構成比37%へ)

コーポレート ガバナンス

- 2021年6月 監査等委員会設置会社へ移行
- 2022年2月 日本でいちばん大切にしたい会社「審査員特別賞」受賞
五方良し経営(=ステークホルダー経営)の実践

配当還元の推移

安定継続配当を前提に着実に配当額を増額。



4 長期ビジョンと新中期経営計画「CANVAS」



D'sWAYの成果は既存ビジネスの延長線上で成立



次の10年を新たな価値を創造し未来を創る10年に。



長期ビジョン「CANVAS(キャンバス)」

中期経営計画「CANVAS ONE (2022-2024)」を始動



当社は、お客さまのビジネスの変革を支援すること、お客さまが社会へ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でありたいと考えております。新しい価値を共創するためには、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ていきます。

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を実現する3つのステップ

□ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■
Be Challenging, Be Colorful

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

□ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■

2028-2030
CANVAS THREE

-進化期-

新たな文化を定着させる企業変容の最終シーズン

2025-2027
CANVAS TWO

-変革期-

挑戦から得られた種(シーズ)の育成 価値提供を通じて新たな企業へ

2022-2024
CANVAS ONE

-挑戦期-

新たな価値創造へ挑戦し、新ビジネスの種を生み出す
M&A, 新規ビジネス, 新文化形成, 提携など挑戦しやすい土壌形成、挑戦スピードUP

中期経営計画(CANVAS ONE)

2022 年度から2024 年度までの3年間の中期経営計画「CANVAS ONE」

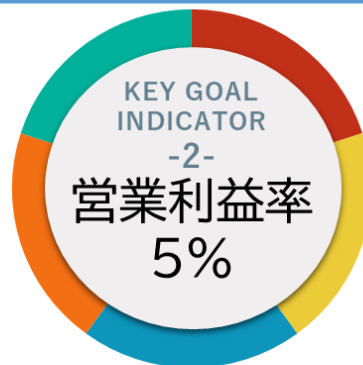
新しい価値創造への「挑戦」



新たな価値提供に向けて新規事業の創出に挑戦し、グループ全体でFY2024に売上5億円の創出を目指します。



「強み」を活かしたコアビジネスの成長



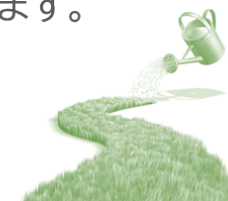
生産性を高めるには、今の延長線では達成できません。収益率の高い企業へ新たな発想で成長することを目指します。



「強み」×「挑戦」を支える基盤強化



私たち一人ひとりが前に踏み出すことで、これからの持続的な成長の礎となる企業文化や風土の改善に取り組みます。



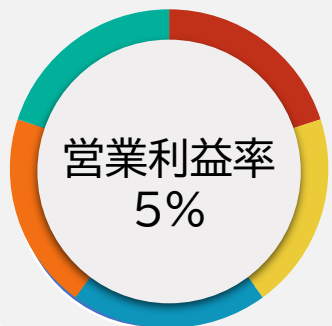


シン・ビジネスをFY2024に5億創出、投資ガバナンスに基づき
3年間で8億(CFベース)を目安に投資

【研究開発、新事業への投資、業務提携含む】

事業創造における価値創出力の強化

ビジネス共創(お客さまやパートナーさまとのリレーション強化)



ビジネス推進体制の見直し(インサイドセールス機能強化)

労働集約ビジネスからのシフトによる生産性向上

重点ソリューションの拡大 (KPI:受注59億→84億へ)

※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



「果敢な価値創造への挑戦／失敗から学ぶ」企業への意識改革

チャレンジを促進する制度の導入や人的資源への投資強化

時間的リソースを創出する業務システム刷新による環境整備

(KPI:社員サーベイ／人的資本を含む投資プロセスと成果)

CANVAS ONE 連結数値目標と経営指標

単位:百万円

	売上高	営業利益	営業利益率	ROE	ROIC
2023.3	37,000	1,580	4.3%	11.2%	9.3%
伸長率	104.3%	101.3%		—	—
2024.3	38,000	1,700	4.5%	11.4%	9.3%
伸長率	102.7%	107.6%		—	—
2025.3	40,000	2,000	5.0%	13.0%	10.0%
伸長率	105.3%	117.6%		—	—

■2023年3月期

半導体不足等による納期遅延継続。期中にハード受注の揺り戻し。SEビジネスの大型開発案件を推進も、既存パッケージリニューアル、新ビジネスへの積極投資による経費増を想定。

■2024年3月期

本来の事業活動に戻る見込み。マーケットインの活動強化。シン・ビジネスへの積極投資を実施も、収益増にて回収見込み。

■2025年3月期

シン・ビジネスの結果により売上総利益率の向上を目指す。SE人財の更なる強化を行い、シン・ビジネスの開発～販売を一層強化。

CANVAS ONE 目標数値内訳と概況

■ 収入区分別

単位:百万円

売上高	2023.3	比率	2024.3	比率	2025.3	比率
※ 情報通信機器	9,500	25.7%	9,300	24.5%	9,800	24.5%
ソリューションサービス	27,500	74.3%	28,700	75.5%	30,200	75.5%
計	37,000		38,000		40,000	
売上総利益	2023.3	比率	2024.3	比率	2025.3	比率
※ 情報通信機器	1,620	17.9%	1,520	16.0%	1,530	15.5%
ソリューションサービス	7,427	82.1%	7,983	84.0%	8,358	84.5%
計	9,047		9,503		9,888	

※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。

初年度はハード受注の揺り戻し、5GやIoTの浸透による通信機器の需要増に加え、ソリューションサービスと一体で提供するハードウェアサービスの一定の増加を見込む。
売上総利益は情報通信機器の構成比が低下し、ソリューションサービスの収益率増加を見込む。

■ スtock・フロービジネス別

単位:百万円

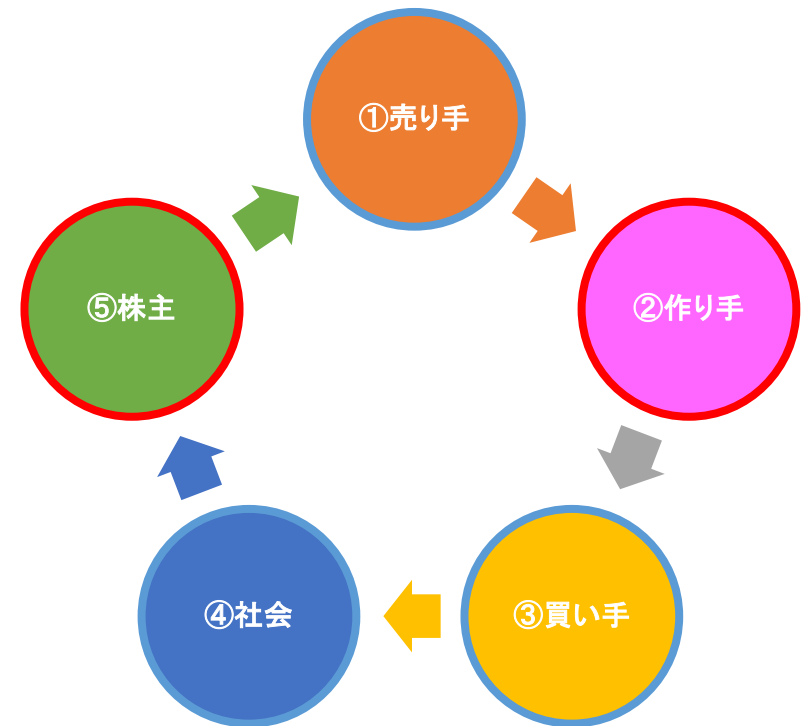
売上高	2023.3	比率	2024.3	比率	2025.3	比率
ストックビジネス	14,100	38.1%	14,700	38.7%	15,400	38.5%
フロービジネス	22,900	61.9%	23,300	61.3%	24,600	61.5%
計	37,000		38,000		40,000	

ストックビジネスは、クラウド化、サービスメニューの充実により伸長するが売上高比率は一定であり収益の安定化に貢献。

長期ビジョンの背景

■五方良し(ステークホルダー)経営へ

株主至上主義からの脱却※¹や循環を指向する中長期的な事業価値の向上※²など、企業経営の潮流は変化の兆しを見せています。「お客さま第一」を私たちのあるべき姿と考え活動してきた当社グループにおきましても、「新しい価値創造」に挑戦する今後10年のスタートにあたり、より広範囲なステークホルダーに目を向けた「五方良し」の経営に立脚することが重要と考えました。



※¹ 米最大経済団体「ビジネスラウンドテーブル」宣言文(2019年8月)

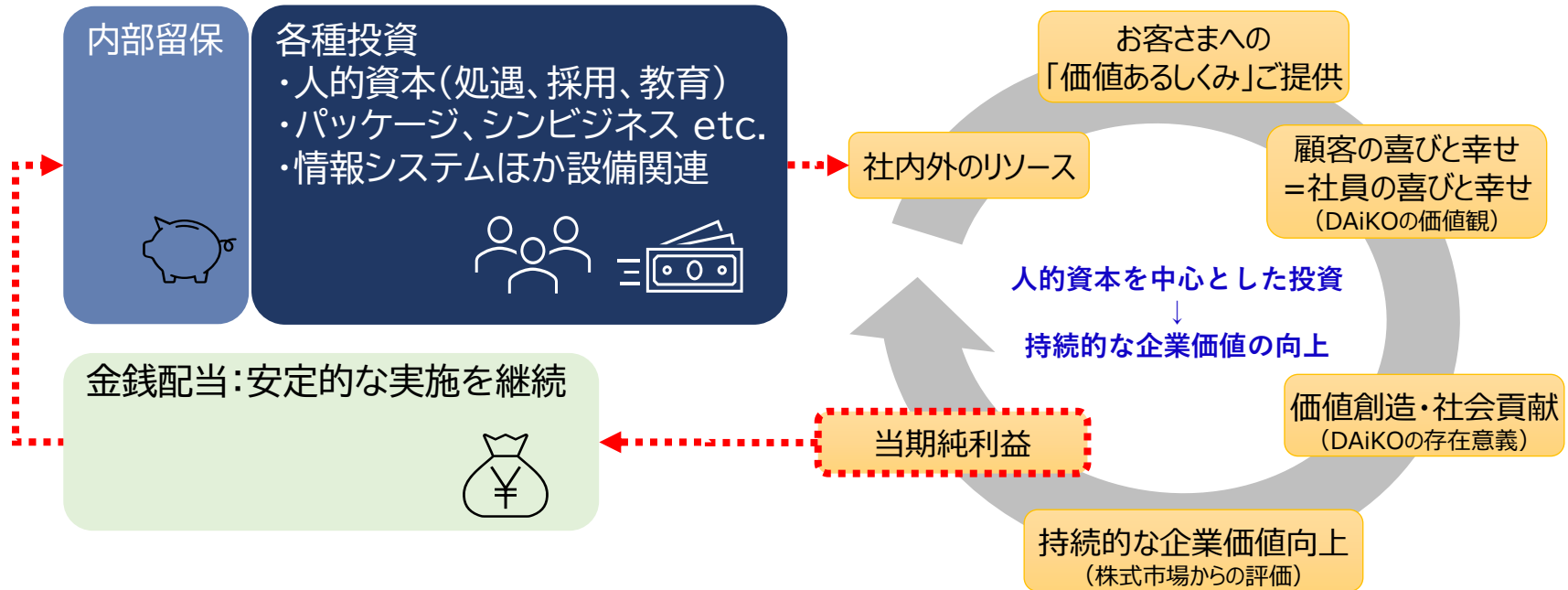
※² 経済産業省「持続可能な企業価値創造のための長期経営・長期投資に資する対話研究会(SX研究会2021年)

長期ビジョンにおける共通価値

■当社の共通価値とは

シン・ビジネスの価値を創造する最大の資産は「人財」です。

「人財」は、ビジネスモデルが模倣されやすい事業領域において究極の競争優位となり得るものであり、人を中心とした共通価値(長期ビジョン)を策定しております。人的資本(=人財)を中心とした投資を優先することが中長期での企業価値増加につながります。



新たな価値創造のための投資方針

D'sWayの完遂により財務内容が改善し「価値創造投資」の準備が整いました。
未来に向けたシン・ビジネスを創出するための「投資期」へ移行します。

- ・シン・ビジネスへの投資(協業可能なベンチャー企業、関連するビジネスへの直接的な投資)
- ・M&Aにおける投資(技術者を中心とした人財確保による戦力増強)

■投資ガバナンス

貯めるだけでなく、「投資」や「還元」にシフトする。

投資の意思決定は、撤退基準を含めて客観的な指標で判断する。

目標:投資効率の追求

・ROIC > WACC ※全社ベース

■シン・ビジネスへ

お客さまとの直接取引で得たアイデア + マーケティングの活用 = 「マーケットイン」のビジネスへ

シン・ビジネスとは

「新、進、真、伸、深、信、芯」のいずれかにフォーカスしたビジネスの創造を意味します。

未来のため新ビジネスを創出し得る人財を獲得または育成する投資へ注力するとともに、人的資本開示を含めたステークホルダーにとって共通の価値に関する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

ステークホルダーの共通価値を創造する投資成果を、CANVASの進捗と合わせて広く社会へIRすることで市場から評価を受ける。シン・ビジネスを創出する最大の経営資源である「人財」への投資についてIRを実施する。

開示例:

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:ISO30414等を参考に人的資本を中心としたIR

【社員数や技術者数・教育費・定着率・従業員エンゲージメント指数・多様性指数】

株主還元方針

「CANVAS」では、当初3年間の中期経営計画を挑戦的な投資期と位置付けておりますが、その間におきましても長期的な視点でご支援いただけるよう、株主の皆さまへの還元は、**DOE 2.0%以上**の安定的な配当水準を維持しつつ、**配当性向20%を目安**に各事業年度の業績を反映しながら配当額を決定いたします。さらに、**金銭配当以外にも自社株買いによる株主還元も選択肢**の一つに加え、株主さまと当社グループ双方にメリットのある時機を検討しながら、機動的に実施してまいります。

	2022.3	2023.3予定
一株当たり配当	15	16
DOE	2.4%	-
配当性向	16.6 %	20.8 %



DOE 2.0%以上
配当性向20%目安
※自社株買いも選択肢

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



Be Challenging, Be Colorful

【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 (2022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: 354億72百万円 ●単体: 301億10百万円 (ともに、2022年3月期)
従業員数	●連結: 1,212人 ●単体: 726人 (ともに、2022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 ●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

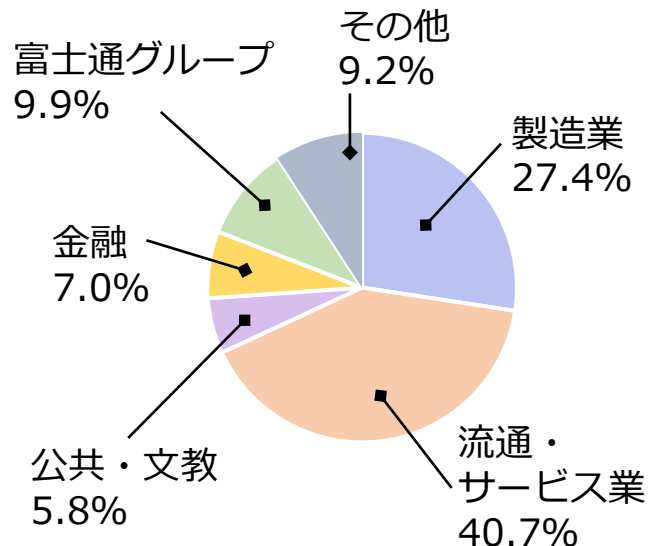
事業基盤

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**

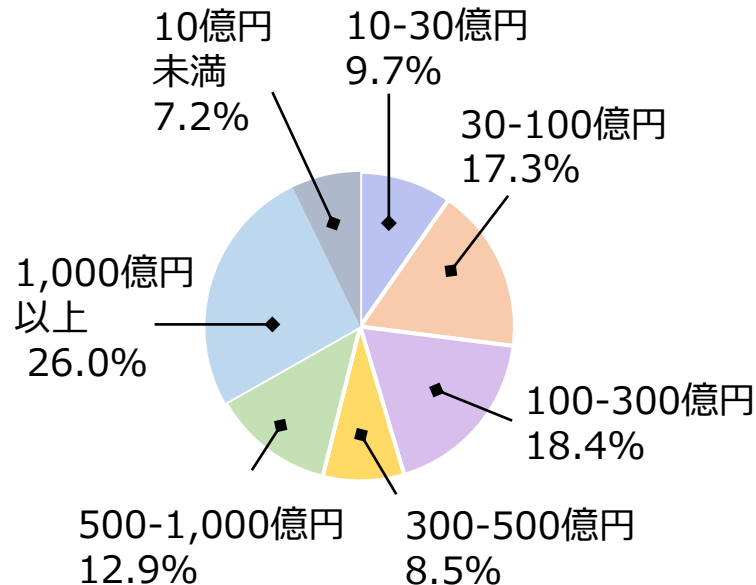
業種別 売上高構成比

- 製造業、通流・サービス業が中心
- 約8割が民間企業



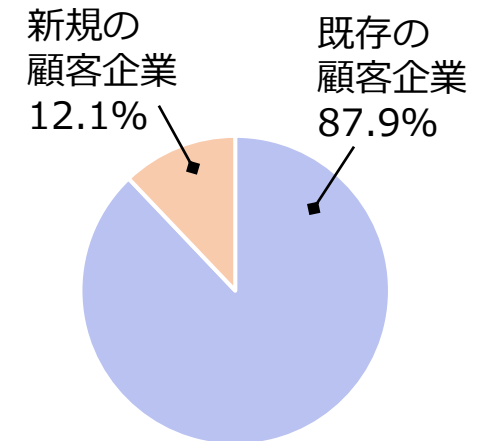
年商規模別 売上高構成比

- 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 = 既存顧客に注力



* データはすべて2022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

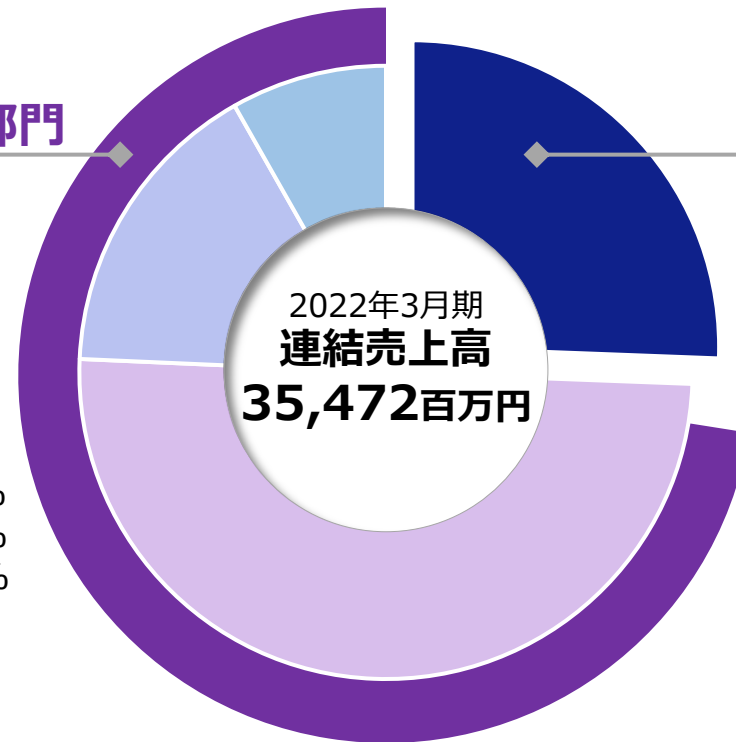
ソリューションサービス部門 74.4%

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 : 50.1%
- 保守サービス : 16.1%
- ネットワーク工事 : 8.2%

情報通信機器部門 25.6%

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

