

■ TOP INTERVIEW

次期経営3ヶ年計画につながる成長戦略に全力で取り組む 1面
2016年度は過去最高益を達成

■ NEW OFFICER

ダイワボウホールディングス新役員登場 2-3面

■ 主力3事業 その強さの秘密を探る

ダイワボウ情報システム 4面
ダイワボウポリテック 5面
オーエム機械 5面

■ DIS GROUP NOW

No.1 プラットフォームを目指す「iKAZUCHI (雷)」 6面

次期経営3ヶ年計画につながる成長戦略に全力で取り組む 2016年度は過去最高益を達成



ダイワボウホールディングス
代表取締役社長

野上 義博

ダイワボウホールディングスの2016年度(2017年3月期)連結決算は6178億円(前期比6.8%増)、営業利益126億円(27.4%増)、経常利益125億円(29.9%増)、純利益74億円(41.8%増)と好調な結果となりました。特に利益面が過去最高の実績となるなど、17年度に最終年度となる中期経営計画「イノベーション21」第2次計画の達成に向けて弾みのつく内容となりました。次期経営3ヶ年計画に向けた新たな成長戦略について野上義博社長に伺いました。

—— 2016年度は好調な業績となりましたが、改めて振り返るとどのような1年でしたか。

2016年度の世界経済は英国のEU離脱や世界各国の首脳交代など政治・経済が大きく変動した1年でした。その影響を受け海外市場には不透明感がありましたが、年の後半には金融市場の混乱は収束し、緩やかに持ち直しました。一方、日本経済は米国の景気回復に牽引された海外需要の高まりや円安の影響を受けて輸出や生産が増加し、企業収益は大きく改善しました。

こうした中で、当社は中期経営計画「イノベーション21」第2次計画の2年目を迎え、計画必達に向けてグループの結束力を高め、各事業の戦略推進に取り組みました。その結果、営業利益、経常利益および最終利益は過去最高となり、計画を達成することができました。

ITインフラ流通事業は地域密着の営業活動を推進し、首都圏をはじめすべての地域で民間企業や文教市場向けの受注が前年を上回りました。個人向け市場においてもスマートフォンやタブレットのスマートデバイス、および周辺機器の商材拡大と新規開拓により前年を上回る実績となりました。

繊維事業では合繊部門の衛材・建材向け原綿、制汗・除菌関連・コスメ向け不織布が引き続き好調でした。レーヨン部門でも衣料用機能性原綿の販売が伸長したことに加え、グループ協業による新規需要開拓も進みました。樹脂加工部門では土木資材関連やカートリッジフィルターの販売が堅調に進みました。衣料製品部門ではカジュアル製品、インナー製品、ブランド製品、リビング製品とも売上を伸ばしました。

産業機械事業は主力の立旋盤については展示会出展を中心とした営業活動を進め、政府の補助金による投資促進策の効果も加わり、国内の航空機分野向け販売が好調に推移しました。自動機械部門は省力化投資が活発な食品・医薬品メーカー向けの自動包装機の受注が増加しました。

—— 2017年度の課題と戦略について伺います。

今年が中期経営計画「イノベーション21」第2次計画の最終年度です。本年度の事業方針として「アラ

イアンス戦略の提携および顧客ニーズに適合した組織編成とサプライチェーンの構築によるグローバル成長市場・地域での事業領域の拡大」「顧客価値創造のためのマーケティング力の強化と問題解決型のソリューションビジネスを基軸とした競争優位の事業モデルの構築」「グループ会社の資源(ヒト・モノ・カネ・情報)の一体化によるシナジー効果と全体最適の発揮」を掲げ、来年からスタートさせる新たな経営3ヶ年計画につながる成長戦略の実行に全力で取り組んでまいります。

—— 各事業ではどのように具体化されるのでしょうか。

ITインフラ流通事業は、引き続き全国の営業拠点による地域密着活動により販売パートナーとの連携を強化します。変化の激しい市場での需要を的確に捉え、成長分野での販売拡大に注力してまいります。具体的にはネットワーク機器や仮想化ソフトウェアといった高度化商材の販売強化、今後も市場拡大するスマートフォンやタブレットなどのモバイルデバイス販売のシェア拡大、クラウド・通信分野における課金型ビジネスの強化、文教市場向けソリューションサービスなどの事業拡大を進めます。また、パソコン販売においては周辺機器等との複合提案に注力し、シェアの維持・拡大を図ることで市場優位性の確保を目指します。

繊維事業は、合繊部門で旺盛な衛生材・建材分野の需要に対応するため、国内工場の生産ラインを増強するとともに、海外生産拠点を活用したアジア地域での事業拡大に取り組めます。レーヨン部門は、高付加価値素材の開発強化やグループ協業による川下戦略の拡充を図ります。機能資材部門は、国内外の生産・販売拠点との連携により、ASEAN地区における地産地消ビジネスの拡大を進めます。衣料製品部門は、グループ協業や産学連携による機能性素材の開発・販売を進めると同時に、大和紡績香港を軸とした海外販売を収益基盤として、事業の拡大を推進します。

産業機械事業は、工作機械部門で米国市場へ経営資源を積極的に投資し、現地販売会社の営業体制を強化します。また、国内工場でも新規設備の導



入により品質と製品価値の向上に取り組み、ジャパングオリティを訴求した開発機を投入するなど、ソリューションビジネスを深耕します。一方、自動機械部門では、省力化投資が進む医薬品・食品・製菓分野などの市場に向け、展示会を中心にオーエムブランドの一層の浸透により受注拡大に努めるとともに、グループ協業の推進により製品開発に取り組めます。

また、当社はコーポレートガバナンスを経営上の最重要課題の一つとして認識しており、グループ各社の連携のもと、内部統制機能の一段の充実と、より最適なガバナンス体制の確立に努め、株主の皆様をはじめ各ステークホルダーとの良好な信頼関係を保ちながら、なお一層の自己変革に取り組み、企業の社会的責任を果たしてまいります。

引き続き倍旧のご支援とご理解を賜りますよう、お願い申し上げます。