

NO.49
CONTENTS

新中期経営計画「イノベーション21」 ダイワボウグループの新しい航海図	1~3面
中核3事業トップに聞く 中期経営計画達成への戦略	4・5面
新社長登場 真下 章弘 ダイワボウポリテック社長 太田 克則 カンボウプラス社長	6面

DISグループNOW 新取締役対談 DISの強みを発揮して ITインフラ流通事業を牽引	7面
未来を担うニュージェネレーション 野間 靖雅 ダイワボウノイ衣料製品部長 中村 多喜夫 オーエム製作所執行役員技術開発部長兼長岡開発室長	8面

ダイワボウグループの新しい航海図

新中期経営計画「イノベーション21」



ダイワボウホールディングス 阪口 政明 社長

ダイワボウホールディングスは2012年3月期連結決算で売上高4895億円（前期比8.2%増）、営業利益70億円（同15.1%増）、経常利益61億円（同12.7%増）、純利益33億円（同138.6%増）と過去最高の業績を上げることができました。前期に中期経営計画「ニューステージ21」第3次計画が終了し、ITインフラ流通、繊維、産業機械の中核3事業体制が完成したといえるでしょう。今期から3カ年の新中期経営計画「イノベーション21」がスタートしました。そこで阪口政明社長に“ダイワボウグループの新しい航海図”とも言える新中期経営計画について、その戦略の狙いを数値目標も含めて語っていただきました。

——2012年3月期は中期経営計画「ニューステージ21」第3次計画の最終年度でした。まず、阪口社長から見て、今回の成果をどのように総括されていますか。

ダイワボウ情報システムのITインフラ流通事業、大和紡績の繊維事業に加えて、新たにオーエム製作所がグループに加わったことで工作・自動機械も含めた中核3事業体制が整ったこともあり、おかげさまで売上高、利益ともに所期の計画目標をクリアすることができました。セグメント別で見ると、やはりITインフラ流通事業の善戦が大きかったで

すね。法人向けIT機器・ソフト販売を中心に、これまで追求してきた“地域密着主義”での営業展開が成果を上げています。期後半は、タイ大洪水の影響もあり商品調達では厳しい状況もありましたが、それでも目標を達成できました。

繊維事業は良かった点と残念だった点の両方があります。化合織・機能資材部門では、節電需要などの追い風もあり、制汗関連の不織布製品などが好調でしたが、レーヨン分野は“リーマン・ショック”後の収益回復が遅れています。米国では住宅着工数がリーマン・

ショック前の60%程度に止まっていることもあり、ベッドマット用途として対米輸出する防災レーヨンが伸び悩みました。円高の逆風が極めて大きかったといわざるをえません。衣料品・生活資材事業は、クールビズの影響で機能性インナー分野などで収益が拡大しましたが、インドネシア子会社で生産するトランクスなど縫製品の対米輸出は、やはり米国経済の低迷と流通在庫増加から不振を余儀なくされました。ただ、縫製事業としては、スポーツブランドなどからの受注が好調だったことは評価できるでしょう。

ダイワボウグループの新しい航海図

産業機械事業は、工作機械の主力である立旋盤がエネルギー、航空機分野で善戦しました。ただ、中国や韓国メーカーの追い上げが激しさを増し、価格競争が激化しているという問題があります。自動包装機械はメディカル分野や食品分野などが好調でした。

グループ内の各事業間で協業が進んだことも前中計の成果です。産業機械事業と繊維事業が連携してアセアン市場での販売体制を築きつつあることなどが好例です。とはいえ、各事業の協業だけでなく、新規事業の創出や海外進出などは、まだまだ十分ではありません。例えば繊維事業の主要事業会社6社連携による開発・新規市場開拓などではスピードがまだまだ足りないというのが正直なところ

——**今期から新中期経営計画「イノベーション21」がスタートしましたが、改めて基本方針をお聞かせください。**

ITインフラ流通事業による「ITインフラ」、繊維事業による「生活インフラ」、産業機械事業による「産業インフラ」の3分野を事業領域とすることで、ダイワボウグループとして「社会インフラ」に貢献する体制が整ったといえます。それをもとに新中期経営計画「イノベーション21」をスタートさせました。企業としての基盤固めができたわけですから、次は国際マーケットに打って出ることが目標になります。ですから新中期経営計画の基本方針は3つ。「シナジー効果による新市場・新事業の創出」「グループ協業体制によるグローバル戦略の推進」「独自性と差別化の追求によ

るコーポレートブランドの強化」です。厳しい環境下にはありますが、この3年間で成果を出していきます。

アジア中心にグローバル戦略推進

世界へ“ダイワボウブランド”を発信

——**具体的な経営政策としては、どのような形になるのでしょうか。**

例えば、新たに設立した香港法人、大和紡績香港の活動などはその典型といえるでしょう。従来は生産拠点を中心に海外展開してきたわけですが、これからは販売やマーケティングなどソフトの分野でも海外に進出していくということです。具体的には、ダイワボウの販売チャンネルを通じてダイワボウポリ

TOPICS

大盛況だった「DISわあるどin北海道」

91社が最新の機器・ソフトを披露、道内では最大級のIT総合展に

ダイワボウ情報システム（DIS）は7月25、26の両日、札幌市白石区の札幌コンベンションセンターでIT機器の総合展示会「DISわあるどin北海道」を開催しました。北海道では過去最大級のIT関連総合展となり、道内各地から集まった多くの来場者でにぎわいました。

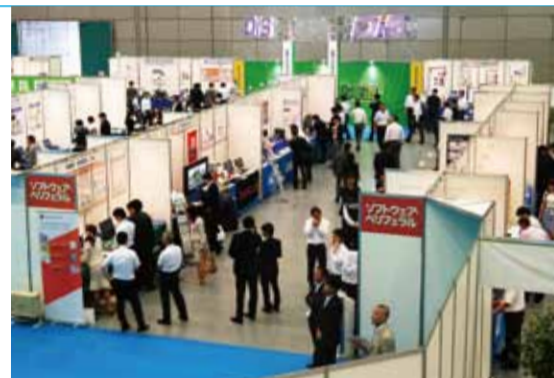
DISは毎年1～2回、全国各地の中核都市でDISわあるどを開催しています。メーカーなどの個展はあっても、国内外で流通するIT機器やソフトウェアの全体像、それも“旬”の商品などに接する機会がほとんどない地方都市での開催は、マルチベンダー、地域密着を標榜するDISならではの総合展としてIT業界でも大きな話題を呼んでいます。昨年秋の「岡山わあるど」には国内外のベンダー125社が出展し、2日間で2800人を超す来場者がありました。

“ITサプライズ”をテーマにした「北海道わあるど」は、展示面積3,300平方メートル・200小間を超える規模で、国内外のハードメーカー、ソフトウェアメーカー、通信業者など91社が最新の機器やソフト、システ

ムを披露しました。中でも注目されたのがいま話題のタブレットPCを始めとするモバイル端末で、国内で流通するほぼ全機種が顔を揃えました。またサーバ仮想化やクラウド、WiMAX、ネットワーク関連製品など実際のビジネスに役立つソリューションの展示も充実していました。

更に今後モバイルシーンの中心になるであろうと予想されるUltrabookやタブレットなどの商品展示や関連セミナーで構成する「モバイル関連製品特別展示コーナー」が人を集めていました。このほか「模擬教室」などによる教育ICTソリューションの提案なども、学校の教師など多くの教育関係者の関心を呼びました。

DISわあるどは基調講演・特別講演やセミナーの充実も大きな特徴で、今回は東京大学の伊藤元重教授、ITジャーナリストの林信行氏、日本マイクロソフトの樋口泰行社長、北海道大学の丹田聡教授がそれぞれ講演し、多くの聴衆に感銘を与えました。これら以外にも2日間に渡って各種ITビジネスセミナーが多数開かれました。



次回は福岡県北九州市で11月20～21日に開催

なお、今回の「DISわあるど」は11月20、21の両日、福岡県北九州市で開催されます。会場はJR小倉駅から徒歩5分の「西日本総合展示場新館」（北九州市小倉北区浅野）です。事務局となるダイワボウ情報システム北九州支店の秦博充支店長は、業種を問わず展示会等が多数開催されている福岡市とは対照的に、北九州でのこういった総合展示会開催は極めて稀だと説明。それだけに目標は大きく「DISが北九州を活性化させる」ことで、「お客様の心に響く感動を、より多くの方に伝えます」と決意を語ります。

加速する「DIS mobile WiMAX」

人口カバー率99.9%のハイブリッドも展開

ダイワボウ情報システム（DIS）は、UQコミュニケーションズ（UQ）のインフラを利用した次世代高速ワイヤレスインターネットサービスWiMAXを「DIS mobile WiMAX」として全国展開していますが、基地局開局などインフラ拡充と連動してDISの取り組みも活発化しています。

UQによると、6月29日の基地局開局によってWiMAXの全国人口カバー率は90%を超えました。全国主要都市でのカバー率は99%以上で、WiMAXが利用できる自治体数は全国1,134市町村を数えます。屋外エリアに加え、地下鉄・地下街などの屋内、鉄道沿線などの生活導線のエリア整備も加速しています。

DISではこういったインフラ加速に合わせる形で、基本となる月額プラン、従量定額プランのほかにも、同社オリジナル商品「DIS mobileパッケージ」を提供するなど、各種サービスを充実させています。さら

今年3月から日本全国のWiMAX + auエリア（※1）で利用できるハイブリッドWiMAX Speed Wi-Fi「Wi-Fi WALKER DATA08W/DM」の取り扱い、および契約専用プランDiSM Flatプラスの提供も開始しています。WiMAXが全国人口カバー率90%まで進んだとはいえ、ごくたまに未開局地域に出張した際にインターネットが切断された経験をお持ちの方も多いためです。しかしこのハイブリッドを使用すると、自動的にauの3G機能が稼働して切断を防ぎます。

現在、WiMAX Speed Wi-Fi（WiMAX + au）専用料金プラン「DiSM Flatプラス」、またはWiMAX専用プラン「DiSM Flat 年間パスポート」に新規契約していただいた方には、Uroad8000ルータ（※2）がプレゼントされるキャンペーンも始まっています。

なおダイワボウライフサポートが運営するダイワボウホールディングスの社内販売

（※1）人口カバー率99.9%

（※2）ご利用には、別途ご契約が必要です。また、WiMAXエリアのみ利用可能製品です。
★キャンペーン対象は2012年8月31日まで。新規契約が成立された場合に限りです。

サイトEC-Daiwabo plusでも「DIS mobile WiMAX」が紹介され、契約も可能となりました。



新中期経営計画「イノベーション21」

テックやダイワボウプログレスの商品を販売する、あるいはカンボウプラスの商品をダイワボウポリテックの販売ラインに乗せるといったことが香港を基点に可能になります。ほかにもダイワボウノイがダイワボウポリテックの原料を使ってクールビズ、ウォームビズ向けの製品を開発するなど、何通りもの組み合わせがあります。

つまり、グループ協業によって商品を複合化し、販売も複合化することが可能になるわけです。これは国際市場において“点”ではなく“面”で戦うということですね。これがダイワボウグループの新市場・新事業創出であり、グループ協業によるグローバル戦略です。同様のことは、産業機械事業でも言えるでしょう。例えば、すでに台湾法人を設立して事業を開始していますが、ここを拠点に中国やアセアン地域での生産と販売を拡大していくことになります。

——コーポレートブランドの強化というの
も大きな目標ですね。

残念ながら「ダイワボウ」という名前は、海外ではまだ十分に知られていないといえませんが、マーケティング活動やI R活動も十分とはいえないでしょう。ようやくグループ全体で海外を中心にP R活動やI R活動を開始したばかりです。グループとして一定の売り上げ規模を持つ会社として、とくに「社会インフラ」に貢献する企業であるということをP Rする必要があります。その中で「ダイワボウ」といえば、品質にも優れる」というイメージを作っていかなければなりません。まずは事業を拡大させる中で認知度の向上を実現していくことを目指しています。

例えば、各事業が海外の展示会に出展する際に、きちんと「ダイワボウグループ」を打ち出すといったところから始めることとなります。オーエム製作所がこのほど、インドネシアのスラバヤで開かれる産業用機械の国際展示会に出展しました。インドネシアではダ

イワボウの繊維事業が以前から事業展開をしてきたことで、ダイワボウという名前に一定の知名度があります。そこにダイワボウグループとしてオーエム製作所が出て行くことで、工作・自動機械分野でもアセアン地域で認知されるようにしていきたい。そうやって3年後には、様々な分野で「ダイワボウ」というコーポレートブランドが浸透しているようにしたいですね。

——グローバル戦略の推進という意味では、中国、アセアンを中心としたアジア市場がとくに重要ということですか。

やはりアジア地域での需要拡大という視点を見逃すことはできません。ノーベル経済学賞を受賞したアーサー・ルイスが提唱した「ルイスの転換点」が指摘するように、農業部門の過剰労働力が工業化によって都市部に移転し、さらに工業化によって農業部門の労働力が底をついたとき、賃金が上昇し、産業構造、そして社会構造に転換が起こるわけですが、いまアジア地域で起こっていることは、まさにこれです。よく国民1人当たりのGDP(国内総生産)が3000ドルを超えると、自動車が普及するなど消費市場が爆発的に拡大し、さらに1万ドルを超えると次の転換が訪れるとされています。いまアジア地域で起こっていることは、ちょうど1人当たりGDP3000ドル超えの段階。当然、そこで大きな需要が生まれるわけです。「社会インフラ」を事業領域とする当社として、その需要を取り込むことが極めて重要といえるでしょう。

2014年度には連結売上高6000億円へ「イノベーション」で新しい価値を創出

——中期経営計画の最終年度となる2015年3月期での目標となる数字をお聞かせください。

中期経営計画の初年度となる2013年3月期の業績予想は、連結売上高5000億円、営業利



益64億円、経常利益55億円、純利益24億円としています。そこから順調に拡大させるとして、やはり最終年度となる2015年3月期には連結売上高6000億円は達成したい。決して無理な数字ではありません。しかし、従来の事業の延長線だけで考えていると、達成はおぼつかないでしょう。やはり新しい価値を、事業活動を通じて創出していくことが欠かせません。今回の中期経営計画に「イノベーション21」という名前を付けた意図はそこにあります。

既に3カ年の中期経営計画がスタートしています。環境は依然として厳しいものがありますが、計画の達成に向けて全力で取り組みます。常に変化を先取りし、株主をはじめとしたステークホルダーの皆様の満足度をこれまで以上に高めていくことを目指します。引き続き、温かいご支援とご指導をよろしくお願いいたします。

TOPICS

大和紡績が香港現地法人、大和紡績香港を設立

ダイワボウホールディングスの中間持株子会社である大和紡績は、海外販売拠点として香港にDaiwabo Hong Kong Co., Limited(大和紡績香港有限公司)を2012年4月1日に設立しました。大和紡績香港は、ダイワボウグループの主要取引先のアジア拠点

に対する販売活動と、ダイワボウグループ各社の機能素材と海外拠点を連動させ、グローバル展開を加速させることを目的としています。今後、大和紡績香港は香港の整備された金融インフラを活かして、アジア地域における事業・財務・資本面での統括

業務も視野に入れた事業活動を行っていきます。

Daiwabo Hong Kong Co., Limited (大和紡績香港有限公司)

代表者 有地邦彦
所在地 香港九龍尖沙咀廣東道5號海洋中心
(Ocean Centre) 16樓#1620

TOPICS

オーエム製作所が台湾で立旋盤の現地生産を開始、12月に工場竣工

オーエム製作所が2010年7月に設立した台湾オーエムでは、中国を始めとした新興国市場向けに開発した汎用立旋盤「OM-REXER」シリーズの委託生産を行っています。このたび新工場で立旋盤の主力機種「Neo-EX」シリーズの自社生産を開始することとなりました。新工場は、OM-REXERシリーズの委託生産先であるMANFORD社が建設する工場建物一棟を賃借するもので、12月の竣工に向けて台湾オーエムでは人員の採用と新工場に設置す

る生産設備の導入など準備を進めています。12月の竣工時にはオーエム製作所からも組立員を派遣し、生産の円滑な立ち上げを目指します。

増資後の台湾オーエムの2012年度生産台数は、OM-REXER、Neo-EXシリーズ合わせて年間20台でスタートしますが、来年度には新興国向けの新機種の開発・生産開始を予定しており、中期経営計画「イノベーション21」最終年度である2014年度には年間85台の生産を目指します。



台湾オーエム 新工場(完成予想図) 南投縣南投市
2012年12月竣工予定

台湾鷗愛募股份有限公司(台湾オーエム)

代表者 大森博
所在地 台中縣太平市新仁路一段18號(2012年11月まで)
南投縣南投市自立三路17號(2012年12月から)