



# DAIWABO HOLDINGS

## Digest



2020.8 no.65  
年2回発行

発行者 ダイワボウホールディングス株式会社  
〒541-0056 大阪市中央区久太郎町3丁目6番8号  
御堂筋ダイワビル TEL (06) 6281-2325  
<https://www.daiwabo-holdings.com>

### 2 TOP INTERVIEW

新たなグループ経営体制で次の時代に挑む

### 3 CORE BUSINESS

ITインフラ流通事業 新たなサービスによるビジネスモデルで国内IT環境整備に貢献  
繊維事業 新組織で“ファイバー戦略”を深耕しSDGsに積極的に取り組む  
産業機械事業 企業体質の改革で“ピンチをチャンス”に変える

### 6 DISグループの物流戦略

東西メガセンター体制が始動

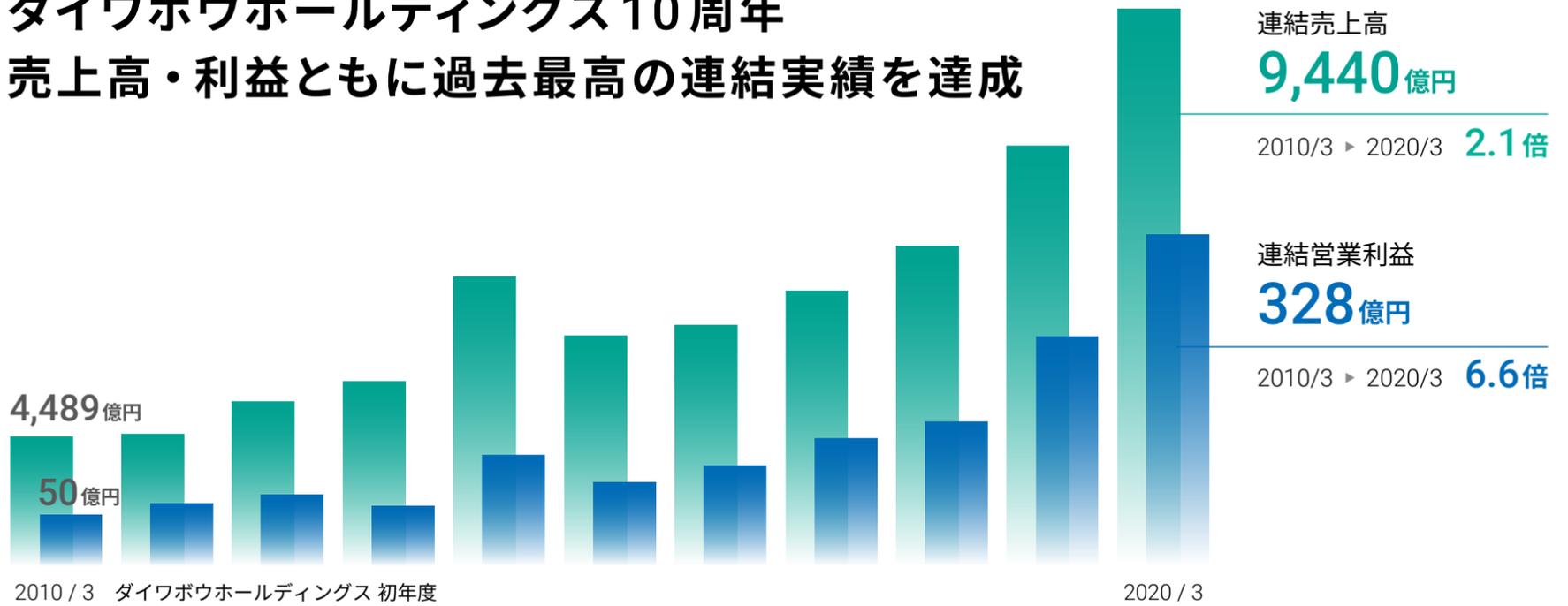
### 8 テレワーク特集

ITソリューションが実現する新たな働き方



## 2020年3月期決算

### ダイワボウホールディングス10周年 売上高・利益ともに過去最高の連結実績を達成



(百万円)	2020年3月期連結決算			2021年3月期第1四半期連結決算		
	2019/3	2020/3	前期比	2020/3 1Q	2021/3 1Q	前年同期比
<b>売上高</b>	785,554	944,053	+20.2%	205,467	187,315	△ 8.8%
ITインフラ流通事業	693,957	857,008	+23.5%	184,799	169,523	△ 8.3%
繊維事業	75,088	71,670	△ 4.6%	18,071	15,824	△12.4%
産業機械事業	13,900	12,988	△ 6.6%	2,118	1,783	△15.8%
<b>営業利益</b>	22,709	32,841	+44.6%	5,369	4,629	△13.8%
ITインフラ流通事業	17,420	28,161	+61.7%	4,630	3,838	△17.1%
繊維事業	4,018	3,737	△ 7.0%	877	887	+ 1.2%
産業機械事業	1,066	753	△29.4%	△133	△45	-
<b>経常利益</b>	22,840	33,195	+45.3%	5,427	4,786	△11.8%
親会社株主に帰属する <b>当期純利益 / 四半期純利益</b>	16,775	21,178	+26.2%	3,662	4,290	+17.1%

## ダイワボウホールディングス株式会社

Daiwabo Holdings Co., Ltd.

[設立日] 大和紡績株式会社として創立 1941年4月1日  
ダイワボウホールディングス設立 2009年7月1日  
[資本金] 216億9,674万4,900円  
[従業員数] グループ連結: 5,654名 (2020年3月31日現在)  
[株式情報] 証券コード: 3107  
東京証券取引所 市場第一部 (卸売業)

### 事業セグメント・主要事業会社

ITインフラ流通事業	ディストリビューション	ダイワボウ情報システム(株)
	サービス&サポート	ディーアイエスサービス&サポート(株)
	ソリューションサービス	ディーアイエスソリューション(株)
繊維事業	合繊・レーヨン	ダイワボウレーヨン(株)
	産業資材	カンボウプラス(株)
	衣料製品	ダイワボウアドバンス(株)
産業機械事業	工作機械	(株)オーエム製作所
	自動機械	(株)オーエム機械
	鋳造・加工・組立	オーエム金属工業(株)

グループ広報誌「THE Daiwabo」は今号より「DAIWABO HOLDINGS Digest (ダイジェスト)」に名称変更しました。



ダイワボウホールディングス  
代表取締役社長

## 西村 幸浩

2020年4月、ダイワボウホールディングスはグループ経営体制を刷新しました。代表取締役社長に就任した西村幸浩社長が、新たな体制のもとで目指すべきグループの姿と、中期経営計画「イノベーション21」第三次計画の最終年度となる2020年度（21年3月期）の方針について語ります。

# 新たなグループ経営体制で次の時代に挑む

—— 4月からの新体制について、目的や要旨を教えてください。

2020年代の新たな成長戦略に向けて、より効率的で機動的な経営体制を構築することが、この改革の目的です。執行役員制度および当社と子会社との取締役兼任の廃止とあわせて、繊維事業の中間持株会社であった大和紡績を事業子会社との合併により事業運営を主体とする組織に変更しました。

これにより、各社の責任と権限が一段と明確になり、ダイワボウ情報システム、大和紡績、オーエム製作所の3社がそれぞれの事業の中核として迅速な戦略決定と強力な業務執行の推進を担う統一された管理体制となります。そして、純粋持株会社であるダイワボウホールディングスは大局的見地からグループ全体を俯瞰して「グループ戦略の立案」「グループ経営資源の最適配分」「グループ業務執行の監督」に特化し、変化の激しい事業環境に的確に対応していくために経営の意思決定の迅速化と監督機能の強化を図ります。

—— 2019年度（20年3月期）は、過去最高の連結業績となりました。

当社グループは創業から長い歴史を有しますが、2009年7月にダイワボウホールディングスが発足してからは、前期で10周年を迎えました。その節目となった事業年度において、連結売上高9,440億円、連結営業利益328億円といずれも過去最高業績を大きく更新できたことは、グループとしての成果の表れと考えています。売上高の約9割を占めるITインフラ流通事業で、Windows7サポート終了に伴うPC更新需要を的確に捉えたことが好業績の主な要因ですが、これは長年の事業活動の積み重ねによって業界内でのプレゼンスを高め、市場動向への対応力を磨いてきた結果です。

—— 新型コロナウイルスが社会全体に深刻な影響を与えていますが、事業環境についてどのように捉えていますか。

今期も第1四半期（4～6月）まで終えて、やはり新型コロナウイルスによる事業環境の変化が顕著になってきました。企業の設備投資の停滞や、外出自粛による消費低迷など、各事業においてマイナスの影響が避けられない半面、テレワークの普及や生活様式の変化など事業機会となるパラダイムシフトが加速していることも事実です。事態収束までの道筋は依然として不透明な状況ですが、引き続きグループ全体で感染症対策

に取り組むことはもちろん、新型コロナ禍での社会構造の変化をいち早く察知して、各事業の成長戦略を描いていかなければなりません。

—— 今期は中期経営計画の最終年度ですが、グループとしての方針を教えてください。

中期経営計画「イノベーション21」第三次計画については、初年度に続き、2年目も業績目標を大幅に達成することができました。最終年度である今期は、総仕上げとしての計画達成はもとより、新体制のもとで当社グループの2020年代をデザインする1年になります。前期までのITインフラ流通事業におけるPC更新需要の反動減を想定した上で、各事業会社が一丸となってグループ全体の新たな成長軌道の構築を目指す必要があります。そのために今期は次の3つのグループ方針を掲げました。

まずは「リーディングカンパニーとしてさらなる高みへの挑戦」です。それぞれの事業領域で発揮している各事業の“強み”をさらに伸ばしていくとともに、ESG（環境・社会・ガバナンス）に配慮した企業活動を充実させます。第一段階としてESG推進委員会を新設し、あらためてグループ一体となった取り組みに着手しました。社会を力強く牽引するパイオニアであり続けることを目指し、未踏の領域にも果敢にチャレンジします。

次に「持続的発展に向けた成長ドライバーの創出」です。当社グループは、時代に合わせて変化し続けたことで競争環境を乗り越えてきました。そこで培った経験と組織力を生かして、“ニューノーマル”時代に向けた移り変わりに機敏に反応し、新たなビジネスモデルや商品・サービスの開発に取り組むことで、将来にわたり発展を遂げるための原動力を生み出します。

最後に「たゆまぬ変革による高効率経営の追求」です。これは従来の体制や考え方にとらわれずに、スピーディな変革を実行していくというメッセージです。経営基盤の強化と企業価値の向上により、ダイワボウホールディングスはすべてのステークホルダーの皆様にとって魅力のある会社を目指します。

これらの方針のもと、当社グループは次の時代に向けて、幅広い社会貢献とさらなる業績拡大を実現するためのストーリーを描き、新たな発想で事業の可能性を広げる成長戦略を実行していきます。



## ITインフラ流通事業

# 新たなサービスによるビジネスモデルで国内IT環境整備に貢献

ダイワボウ情報システム 代表取締役社長  
**松本 裕之**



—— 2019年度のITインフラ流通事業の業績を振り返って成果と課題をどのように見えていますか。

前期の事業環境としては、2020年1月にWindows7のサポートが終了したことでPC更新需要がピークを迎え、あわせて働き方改革による生産性向上や労働環境整備に向けてIT投資が活況となりました。その中で、企業向けの需要を中心に、文教分野や官公庁・自治体向けにも、地域密着の営業活動できめ細かく対応したことで、当社創業以来の最高業績を更新することができました。これは当社がITディストリビューターとして、メーカーと連携して商品・サービスの機会ロスを最小限にとどめるための調達を図り、全国の販売パートナーと柔軟かつ迅速な協業を推進し続けてきた成果であり、IT投資のニーズが多様化する中、マルチベンダーである当社の役割はますます重要になったと感じています。

また当社の国内PCマーケットシェアは、5年連続で拡大しました。法人利用PCの3台に1台程度は当社を介してユーザーに提供されています。周辺機器やソフトウェア、サービスといったニーズにも複合的に応えることができました。

—— 新型コロナウイルス感染拡大でどのような影響が出ていますか。

社会情勢に混乱が生じる中、国内企業が業績悪化によってIT投資を抑制せざるを得なくなることが危惧されます。また海外における感染拡大や経済・貿易摩擦によるサプライチェーンの乱れも、予断を許さない状況です。

一方、各企業で新たな労働環境を整備する機運が高まり、特にノートPCや液晶ディスプレイ、イヤホン・マイクといったテレワークに利用する機器に加え、ビデオ会議やファイル共有を効率的に実現するソフトウェアなどの需要が増加しています。また、世界規模で見ると日本はクラウド支出の比率が低いと言われていますが、「所有」から「利用」へIT投資の比重が変化し、今後急速にクラウドが普及することも期待できます。これまでにないニーズに対応するべく、お客様の声に耳を傾けながら、連携してこの難局を乗り切っていきます。

—— 2020年度は中期経営計画の最終年度ですがどのような戦略で臨んでいますか。

今期は、PC需要の反動減や企業のIT投資抑制などマイナス面も懸念されますが、新たなIT需要が創出されるプラス面も必ずあるはずです。テレワークは一気に導入へと舵が切られましたが、既に存在したソリューションでもあります。これから重要になるのは、過去に経験したこ

とのない事業環境を生み出すIT整備です。そのために、世界中のテクノロジーを組み合わせるなどの工夫をしながら、利活用シーンを見出していかなければなりません。これは当社だけで実現できるものではなく、メーカーや販売パートナーと知恵を出し合って取り組みます。

もう一つ、確実に貢献しなければならないのが、国の施策である「GIGAスクール構想」です。全国の小中学校で、児童生徒1人1台の端末整備と、高速大容量の通信ネットワーク整備が進められています。新型コロナウイルスへの緊急経済対策として2020年度の補正予算も追加され、教育分野でのICT環境整備は急務となりました。当社は、地域密着の営業活動とマルチベンダーの供給力を生かし、キッティング、教育研修などを含めたトータルサポートで取り組みます。また学校でのICT普及に伴って、家庭でもICT機器の利用が拡大するでしょうから、コンシューマ事業でもニーズに応じていきます。

—— 市場環境の変化に対応するために目指すべきビジネスモデルを教えてください。

テクノロジーの進化と生活スタイルの変化によって、ITの利用シーンが多様化していますが、PCやタブレット、スマートフォンといった端末をはじめ、表示装置、ネットワーク機器などのデバイスは、あらゆるIT環境にとって不可欠な存在です。当社はデバイスの流通を重要な事業基盤として、これまで以上にサービスレベルを追求していきます。あわせて普及が進むクラウド市場においては、顧客ニーズに合わせて複数のクラウドプラットフォームから提案できる体制を整え、提供サービスのラインナップ拡充を進めています。その管理ポータルである「iKAZUCHI (雷)」の機能強化も欠かせません。契約・請求管理といった工数軽減だけでなく、サイバーリスクに対するサポートなど、販売パートナーのみならずエンドユーザーにも価値を提供しながら、多様化するサブスクリプションビジネスの基盤として進化を続けていきます。

そして、技術力・サービス力向上による事業領域の拡大もテーマです。高度化するITインフラやサーバー、ストレージなどの商品構成や導入のサポート体制を強化します。また一部の製品では、監視・運用・保守を当社のオリジナルサービスとして提供しています。運用コスト・工数を軽減することで、販売パートナーのビジネスを加速させながら、エンドユーザーの利便性向上を実現することが目的です。こうした当社ならではのサービスによる新たなビジネスモデルを付加することで事業基盤を強化し、国内のIT環境整備に貢献していきます。





## 繊維事業

新組織で“ファイバー戦略”を深耕し  
SDGsに積極的に取り組む大和紡績 取締役社長  
斉藤 清一

— 2019年度の繊維事業の状況をどのように振り返りますか。

繊維事業は3つの事業部門から構成されていますが、それぞれに良かった点、悪かった点が混在しています。合織・レーヨン事業は、特に期の前半で、原燃料高やインバウンド需要の落ち込みの影響を大きく受けた一方、合織工場の採算性、稼働率、生産性を向上させ、メーカーとしての地力がつきました。レーヨンも原燃料価格の変動に苦しめられましたが、改質技術の強化や生産効率向上で成果を出しています。販売不振を工場の“現場力”“キャパシティー適応力”によって利益面で補うことができたといえるでしょう。

産業資材事業は前半まで順調に推移していましたが、重布や建築資材などで後半から急ブレーキがかかりました。人手不足で建設工が進まないことの影響が出ています。一方、フィルターはセンサー関連用途で底堅い需要がありました。

製品・テキスタイル事業は、市場環境が低迷する中でも2019年度においては比較的安定しており、サステナビリティの観点で注目の高まる「コットンUSA」認証のアメリカ綿などに力を入れました。新型コロナウイルスで状況が一変してからは、急激に商況が悪化しましたが、感染予防で抗ウイルス・除菌関連製品の需要が急増したことで、売上高減少を一部補っています。

— 2020年度は長引く新型コロナ禍で一段と事業環境が変化することが想定されます。

第1四半期(4~6月)は、何とか踏ん張っている状態でした。特に除菌関連は堅調に推移しています。しかし、やはり感染拡大の経済活動全体への悪影響は大きく、特に産業資材事業が深刻です。自動車など国内の生産活動が停止したことや、輸出の減少で需要が落ち込みました。製品・テキスタイル事業も小売店での衣料品販売が減少した影響が大きく出ています。

— 中期経営計画の最終年度を迎えましたが、繊維事業としての戦略を教えてください。

当社は4月から事業会社5社と統合し、繊維事業の中核事業会社として再出発しました。メーカーとしてSDGs(持続可能な開発目標)に積極的に取り組む方針です。取引先企業もSDGsやESG(環境・社会・ガバナンス)重視の姿勢を一段と強めていますから、こうした活動が社会的信認につながります。これまで環境に配慮した原料や加工技術の活用を進める“ファイバー戦略”に取り組んできましたが、これを引き続き強化し、二酸化炭素排出量削減なども、優先順位を明確にして実行することが重要です。さらには廃棄の容易さ・資源循環を前提とした対策が必要になるため、天然素材「コットンUSA」や木材由来のレーヨン短繊維の強みを生かすほか、再生ポリエステル原料や生分解性原料を使用した提案に注力します。生産工程の短縮を目指した製造プロセスの革新にも取り組まなければなりません。

また、新型コロナウイルスの問題は短期的に終息するものではないため、“ウィズ・コロナ”の時代には単純な感染症対策だけでなく、生活空間全体の衛生や環境改善が問われるようになるはず。これまで研究を重ねてきた抗ウイルス素材・加工を、各事業での商品開発にあらためて活用することで、生活空間全体で感染リスクを抑えることに貢献します。

一方で、ビジネスモデルの変革も求められます。世界的にサプライチェーンが打撃を受けたことから、国内消費や国内生産の重要性が見直されるでしょう。また働き方の面では、テレワーク等を実際に経験し、効率化すべき点が明確になってきました。守るだけではダウンサイズしてしまいます。今までの延長線にない事業創造を図らなくてはなりません。事業戦略も働き方も、“常識を疑う”くらいの柔軟な発想を持って、新たな組織で挑戦してまいります。

## TOPICS

ダイワポウアドバンス  
NCAAブランドでフルアイテムを展開  
FILAブランドではバスケットボールにも参入

「FILA」はBリーグの秋田ノーザンハピネットとオフィシャルウエアサプライヤー契約を結びました



世界初となるNCAAブランドシューズ

大和紡績グループのダイワポウアドバンスは、全米大学体育協会(NCAA)とブランドライセンス契約を結びました。2021年春夏シーズンから「NCAA」ブランドのウエアとシューズ、帽子、バッグなどの販売を計画しています。ダイワポウアドバンスとしては初めてとなるフルアイテムの展開で、特にNCAAブランドのシューズは世界初の取り組みです。シューズの主力3型のインソールには、抗菌防臭性のある大和紡績の機能素材「アレルキャッチャー」を採用しました。米国最大級の大学スポーツ団体であるNCAAは、米国有名大学とのコラボレーションモデルを多数展開しており、キャンパスファッションをベースにアメリカンカジュアル&スポーツとして提案します。

また、ダイワポウアドバンスが販売する主カライセンスブランド「FILA」では、プロバスケットボール「Bリーグ」の秋田ノーザンハピネットとオフィシャルウエアサプライヤー契約を締結しました。カジュアルウエアとテニスウエアに加えてバスケットボールウエアにも参入し、さらにFILAのファッション性を生かしたストリートバスケットウエアのコレクションも展開します。スポーツ専門店やバスケットボール用品専門店を核としながらアパレル専門店にも販売し、2021年2月からはカスタムオーダーによる学校のクラブ活動向けチームユニフォームへの対応などの拡販に取り組めます。



## 産業機械事業

# 企業体質の改革で “ピンチをチャンス”に変える

オーエム製作所 取締役社長  
佐脇 祐二



—— 2019年度の業績をどのように振り返られますか。

米中貿易摩擦などの影響により、2019年度は工作機械業界全体がリーマン・ショック以来の低調な受注状況となっていました。さらに新型コロナウイルス問題が加わり、一気に底の状態となっています。当社においても、特に主力であった航空機関連の受注が危機的な状況となりました。各国のエアラインが運休する中で航空機の生産もストップし、このためエンジン部品を加工するために使う立旋盤などの設備投資の凍結が航空機エンジンメーカーより相次いで発表されました。

—— 今期は新型コロナウイルスによる悪影響が本格化することが予想されます。

まずは受注済みの案件に対して計画的に進めていくこととなりますが、立旋盤など工作機械を中心に期の後半にかけて業績に与える影響が大きくなるため、利益幅の大きいアフターサービスの強化などに取り組み、厳しい環境下であっても利益の確保に努めてまいります。あわせて、新型コロナ禍における需要の変化を捉えることが重要です。グローバルなサプライチェーンが分断されたことで、国内回帰やサプライチェーン再構築の動きがありますし、中国でも航空機分野以外で設備投資の動きが出てきました。また、脱炭素化が進む中で風力発電の需要増加や、普及が本格化する5Gの基地局設備などの整備に向けて工作機械の需要が高まってくるでしょう。自動包装機については、外食自粛で内食が増加した食品分野や製薬分野などが比較的安定しています。

一方、新型コロナウイルスの感染予防には引き続き万全を期す必要があります。当社では、テレワークや直行直帰の推奨、WEB会議システムの積極的な活用により、従業員同士が社内で不用意に集まらないようにしています。

—— 厳しい事業環境ですが、中期経営計画の最終年度をどのように乗り越えていくのでしょうか。

苦しい時こそ、いままでできていなかったことに挑戦していく必要があります。例えば、余計なコストがかかってしまう設計ミスなどを徹底的になくし、より効率的に利益を生む工場にしていかなければなりません。メーカーにとって品質の追求は当然のことです。その上で、納期対応力とコスト競争力をさらに強化する対策を講じていきます。その一環として、昨年11月に「ものづくり推進室」を設置しました。職場環境の「5S(整理・整頓・清掃・清潔・躰)」だけではなく、工数や手順など業務そのものの5Sも見直し、工場の基礎体力を高めることを目指しています。

そして何より、当社は従業員の力が重要な企業です。そこで4月から人事制度を見直しました。仕事に対する従業員の満足度を高めるため、社内調査で生の声を拾い上げ、それを業務の中で生かすような対応を進めています。

—— “ウィズ・コロナ”“アフター・コロナ”を見据えて、どのような事業の方向性を目指すことになるのでしょうか。

感染症のリスクを予防するための密集回避や移動制限などを踏まえて、モノ作りの現場でもAIやIoTを活用した自動化・省人化のニーズは一段と高まるはず。既にこうしたニーズに対する開発や提案に取り組んでいます。例えばAI切粉検知システムや、遠隔監視・制御を実現する機械稼働効率化支援システム「OTAM」などで成果が表れています。

今後、新型コロナウイルスに対するワクチンや治療薬が開発されれば、航空機分野もV字回復するでしょう。その流れにすぐに対応できる準備が不可欠です。改革でさらに強い企業体質を作り、現在のピンチをチャンスに変えていかなければなりません。工作機械、自動機械ともに、特定の事業分野で厳しい環境であっても好調な事業で補い合い、オーエム製作所グループ全体で利益をしっかりと出すことのできる強い企業を目指します。

## TOPICS

## オーエム製作所

## 鉄道運行の安全を支える車輪旋盤 国内トップシェアを維持し、 鉄道システム輸出事業に向けた開発にも挑戦



CNC床下車輪旋盤

鉄道車輪は、重量がかかった状態で鋼鉄製のレールの上を高速回転するため、摩耗や変形が生じます。このため定期的にメンテナンスしなければ、乗り心地の悪化や騒音の発生につながります。車輪旋盤は、車輪を旋削加工する専用機械であり、鉄道の安全な運行を縁の下で支える存在です。オーエム製作所は鉄道車輪旋盤の国内生産のパイオニアであり、主力のCNC床下車輪旋盤「LUF-106」は初号機が発売されてから約30年にわたって鉄道会社に採用され続け、業界トップシェアを維持しています。

ドイツのヘーゲンシャイト社から技術供与を受けたオーエム製作所は、1993年に「LUF-106」の国産化に成功しました。これを皮切りにブレーキディスク加工機など鉄道業界向けの専用機を開発し、鉄道車両工場の新設ライン建設プロジェクトで受注を獲得するなど、オーエム製作所は国内の鉄道業界で車輪旋盤メーカーとして幅広く認知されています。

今後は、長期にわたって検討される新線計画や車両基地建設における機械の導入提案、導入済み車輪旋盤の更新需要の獲得などが課題です。また近年は、政府開発援助(ODA)などによる発展途上国への鉄道システム輸出事業も進められていることから、これらのプロジェクトに向けた開発にも挑戦し、さらなる市場拡大を目指します。

物流×戦略

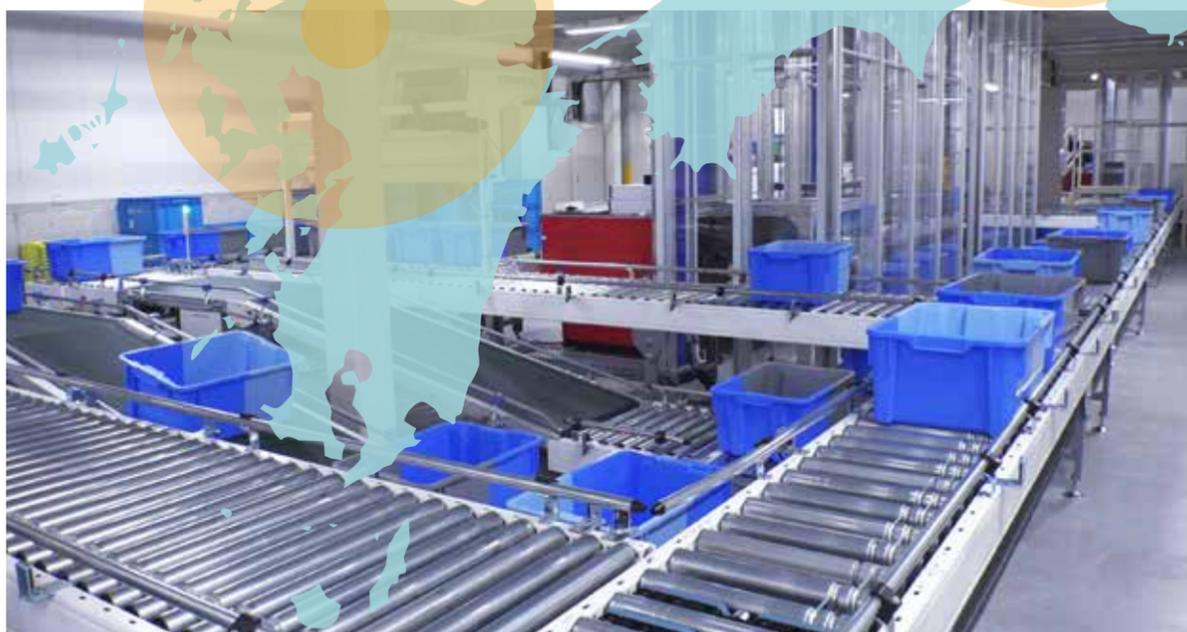
# DISグループの物流戦略 東西メガセンター体制が始動

関西センター



関西センターを視察する西村社長（写真右）と有地専務（写真左）

新型コロナウイルス感染拡大による緊急事態宣言などをきっかけに、あらためてその重要性が明確になったのが社会インフラを支える物流機能です。ダイワボウ情報システム(DIS)も子会社のディーアイエスサービス&サポート(Dsas)を通じて物流機能の強化を進めています。2020年5月には新たな物流拠点として関西センター(兵庫県神戸市)が本格稼働し、2016年6月から稼働している関東中央センター(埼玉県吉見町)と合わせて、東西に2つのメガセンターを擁する体制が整いました。



## 新センターにAutoStoreを追加導入

関西センターは、大型商品をメインに取り扱っていた茨木センターと、バランスよく在庫を揃えていた神戸センターを集約して誕生しました。倉庫面積は約1万坪で、DISにおける総出荷量の約25%にあたる年間約1,200万個の商品を取り扱う西日本最大規模の物流センターです。関西センターでは、規模だけではなく設備もさらに充実し、関東中央センターで既に稼働しているロボットストレージシステム「AutoStore」を追加導入しました。小物用自動倉庫として、15,600個のビン(専用コンテナ)に密集収納された商品を30台のロボットが自動で搬送します。また出荷頻度に応じてビンの配置も自動で最適化されるなど小型商品の入出荷・保管・荷役作業の効率化に威力を発揮します。万が一1台のロボットが故障しても、他のロボットがそれを補完することで、システム全体を止めることなく稼働できるなどトラブルに強いのも特長です。

## 最適ロケーションを追求する

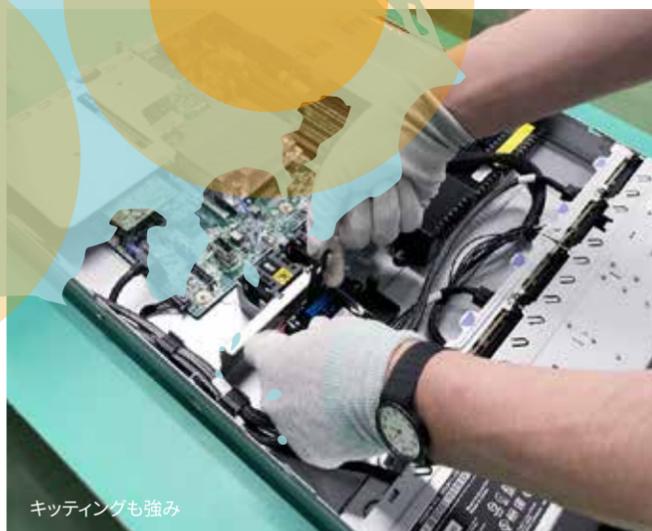
関西センターの稼働により、DISグループの物流拠点は関東中央センターと関西センターの東西メガセンター体制が整い、既存の仙台センター(宮城県富谷市)、中部センター(愛知県小牧市)、九州センター(福岡県筑紫野市)との連携が一段と強化されました。Dsasの太田光俊常務取締役は、これまで進めてきたセンター集約について「在庫のロケーション管理で利点大きい」と説明します。1,200社ものメーカーから商品を調達するDISにとって、どのセンターに何をどれだけストックするかが、営業戦略上の重要なポイントです。最適なロケーションに在庫を配置することで、顧客へ発送する前に商品を組み合わせるためのセンター間移動を最低限に抑え、まとめ出荷がしやすくなるメリットが生まれます。東西のメガセンターを中心に各地のセンターが有機的に連携することで、これまで以上に効率的な保管と物流費を抑えた入出荷が可能になると同時に、環境負荷の低減にも貢献できます。

## さらなる効率化を目指して

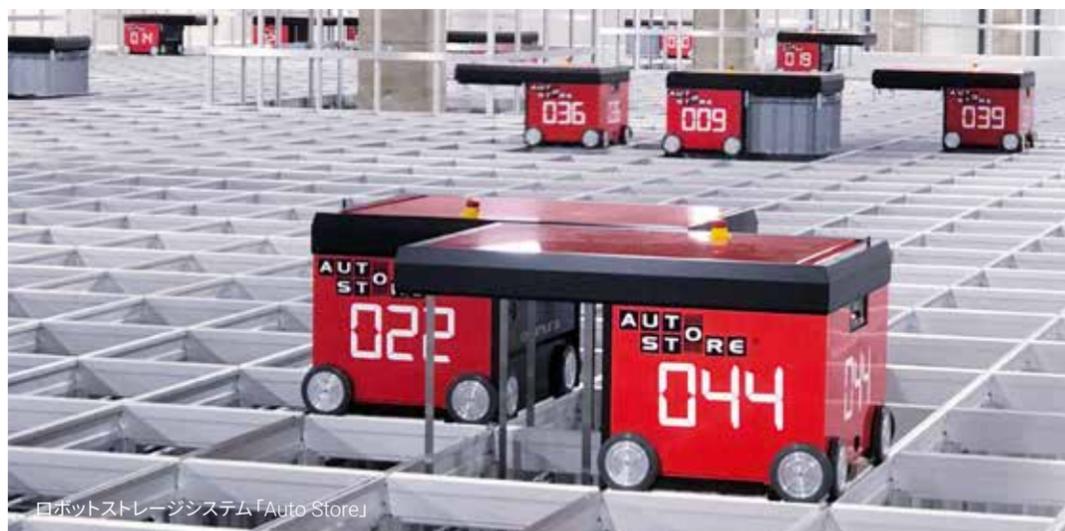
太田常務は「協業パートナーである各運送業者も“働き方改革”に取り組み、指定時間内で作業を終える必要があるため、今後も物流業務の効率化が重要になる」と話します。例えば、入出荷時のスタッフの歩行距離を減らす無人搬送車の導入やコンベアの拡張なども課題の一つです。またIoTやAIなどの活用によって人手不足に対応する機械化・自動化を進めることで、より高品質で効率性を備えた庫内環境を目指します。さらには、作業人員の新規採用が難しくなるなど人材確保面でのリスクの高まりや、感染症対策のためにも、機械化による生産性向上は不可欠です。Dsasは「物流センターを止めない」という当たり前の品質を提供する使命を担っています。

## ますます重要になる物流機能

新型コロナ禍で活用が広がるテレワークに必要なノートPCや、ヘッドセット、モニターなどの周辺機器の在庫と出荷、教育ICT環境の実現に向けた「GIGAスクール構想」に伴う学習用端末の大規模な在庫確保およびキitting(出荷前の端末設定作業)など、昨今の需要の高まりに対して物流センターが果たす役割は大きなものになっています。特に「GIGAスクール構想」への対応では、関東中央センター併設の関東キittingセンターを活用した納品前の準備が着々と進められています。「物流サービスに加えて技術サービスも提供できる優位性を生かし、DISグループの事業拡大に貢献する」と力強く話す太田常務。DISグループの“強さ”を縁の下で支えるDsasの物流機能が、今後ますます重要になってくるのは間違いありません。



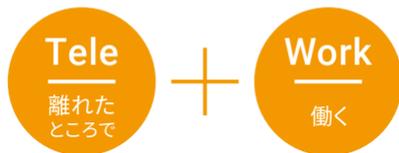
キittingも強み



ロボットストレージシステム「AutoStore」



関東中央センター



## テレワーク特集

# ITソリューションが実現する新たな働き方

「テレワーク」とは、ITソリューションによって時間や場所を有効に活用できる柔軟な働き方であり、「在宅勤務」「モバイルワーク」「サテライトオフィス」の3つのスタイルに分類されます。これまでも“働き方改革”の一環として、大企業を中心に営業社員のモバイルワークなどの活用が進んでいましたが、新型コロナウイルス感染症の世界的流行をきっかけに、BCP（事業継続計画）の手段として在宅勤務が本格的に普及しています。

在宅勤務



自宅からPCや電話で会社と連絡をとる働き方

モバイルワーク



顧客先や移動中にモバイル端末を利用する働き方

サテライトオフィス



勤務先以外のオフィススペースでPCなどを利用した働き方

## インフラからサービスまで総合的にサポート

### ダイワボウ情報システム

ダイワボウ情報システム (DIS) は、国内企業におけるテレワーク導入を支援するために、最適なIT機器・ソフトウェアなどのソリューション提案や各種サポート情報の発信について、全国の販売パートナーと連携して積極的な展開を進めています。新型コロナウイルスによってテレワーク普及の動きが一気に加速しましたが、課題が浮き彫りになりテレワークをスムーズに活用できていない状況も多く見られました。経営戦略本部情報戦略部の谷水茂樹部長は「特にネットワーク等のインフラが十分ではなく、より効果的なテレワーク環境を実現できるクラウドの普及も進んでいません。中小企業への運用サポートが不足していることも課題」と指摘します。

これまでも日本では、労働力確保や生産性向上を目指す“働き方改革”の重要なツールとして、ITの活用が求められてきました。DISでは、特に中小企業における課題解決をトータルにサポートする体制を整えています。その一つとして、DISは「テレワーク導入推進コンソーシアム」に参画しました。中小企業がすぐに安心してテレワークを始められる「スマートテレワークパッケージ」を提案しています。ノートPC、Web会議

システム、勤怠管理システムをセットにして、データの消失・漏洩などに備えたテレワーク保険を付帯したパッケージです。

またテレワークにはネットワーク環境の構築が欠かせませんが、IT化が進んでいない中小企業や社内システムの専門部署がない企業では環境導入後の運用に課題が残るため、DISは運用負荷を軽減する支援にも注力しています。例えば、シスコシステムズのクラウド管理型ネットワーク製品「Cisco Meraki」について、導入後の監視・運用・保守対応をDISが一括して代行する「Merakiマネージドサービス」を提供しています。機器の稼働状況を常時チェックし、不具合が発生した際は保守品の手配まで対応するオリジナルサービスです。

DISは、新型コロナウイルス以前からこうした取り組みに着手し、テレワーク普及を推進してきました。一方で「テレワークは無条件に実施するのではなく、ルールを整備した上で戦略的に活用することが重要」と谷水部長は強調します。「リアルな交流の中で構築・蓄積できる人間関係やコミュニケーション能力もビジネスにとって欠かせない要素」だからです。各企業がオンラインとオフラインそれぞれで業務を洗い出すことが重要であり、今後サテライトオフィスの利用が広がれば、オフィス自体の在り方も変わってきます。ITソリューションによってビジネス環境が進化する中で、DISはインフラからサービスまで幅広くサポートし続けていきます。

## テレワークで見えてきた“働き方改革”への道筋

### グループ各社の取り組みからわかる成果と課題

新型コロナウイルス対策として、ダイワボウグループでは在宅勤務を活用しながら、感染拡大防止に努めています。グループ各社において、ノートPCなどの追加手配やWeb会議システムの導入拡大などを進め、テレワーク体制を整備する中で、今後の“働き方改革”にもつながる道筋が見えてきました。

例えば、社内外問わずWeb会議を利用する機会が増えたことで、「場所や時間の制約を受けずに、遠方のお客様とも情報共有のスピードアップが進んだ」(DIS) など、業務効率化につながっています。また就業環境について、従業員からは「集中して仕事ができた」(大和紡績)、「通勤によるストレスが減り、家族と過ごす時間も増えたことでモチベーション

が向上した」(オーエム製作所)といった感想もありました。

一方で、押印や印刷など出社が必要な業務が明確になり、ペーパーレス化や業務フローの改善があらためて重要視されています。また、業務によっては在宅勤務の作業環境が不十分になることや、コミュニケーション機会の減少といった課題も見られました。

これらの課題を解決するとともに、労働時間の適正管理やセキュリティ対策など制度設計の面でも、テレワークに対応した整備を進めていく必要があります。「効率的な業務推進のための課題整理を行う」(DIS)、「各部門における業務改善と全社的な促進が欠かせない」(大和紡績)、「従業員のワークライフバランスの実現を目指し、採用活動などでの社会的PRにも活用する」(オーエム製作所)など、各社とも今後の取り組みを検討しており、ダイワボウグループの“働き方改革”が一段と加速します。