

3107



20年3月期はWindows更新需要、21年3月期はGIGAおよびテレワーク需要で業績は大幅に伸びた。22年3月期予想は、需要反動減と収益認識基準適用の影響が大きい。しかし、株価は足元2000円前後と堅調に伸びている。

●業績(百万円)	売上高	営業利益	経常利益	利益	1株益(円)	1株配(円)
2020年3月期	19.3	785,554	22,709	22,840	16,775	174.47
2021年3月期	20.3	944,053	32,841	33,195	21,178	220.27
2022年3月期(予想)	21.3	1,043,534	35,028	35,781	25,715	267.47

会社予想 最新	22.3	820,000	28,500	28,500	18,500	192.42	60
---------	------	---------	--------	--------	--------	--------	----

※2021年4月1日付で普通株式1株につき5株の割合で株式分割を実施。1株当たりの利益、1株当たりの配当金は株式分割後の数字に置き換えて表示している。

株価指標	割安度		収益度		成長度	
	予想PER	PBR	予想ROE	予想売上高 経常利益率	予想売上高 伸び率	予想株価 伸び率
会社予想ベース	10/29現在	10.4倍	1.50倍	14.3%	3.5%	-21.4%

成長期待の大きさをから株価は堅調に推移 ダイワボウホールディングス株式会社

【業種】卸売業
【主要市場】東証1部
【決算】3月末

どんな会社？ I-Tインフラ流通事業が 売上高の約9割を占める

前身は1941年に創業した大和紡績。その名とおり、製糸を中心とする紡績会社であった。「ダイワボウ」という社名はその名残である。現在は、パソコンや周辺機器、ソフトウェアなどの卸売りをを行うI-Tインフラ流通事業が中心で、売上高の約9割を占める。企業や個人といったエンドユーザーに直接販売するのではなく、事務機器販売店、システムインテグレーター、量販店やEコマース事業者などの販売パートナーに供給。特にパソコンにおいては国内出荷台数シェアの約3割に相当しており、国内最大級の卸売会社と

して日本のI-Tインフラ流通を支える重要な役割を担っている。仕入先のパソコンメーカーや周辺機器メーカー、ソフトウェア会社は約1300社。取扱アイテムは約220万と膨大で、あらゆるニーズに対応できるのが強みだ。一方、卸先は全国約1万9000社に上り、いかに多くの販売パートナーが同社の供給体制に信頼を置いているのかがわかる。全国津々浦々の販売パートナーに製品・サービスを提供するため、93カ所の営業拠点を展開。関東(埼玉・東京)と関西(兵庫・神戸)の大型拠点をはじめとした全国をカバーする5カ所の物流センターを生かして、製品・サービスを即納できる体制も整えている。同社はこのほか、繊維事業、産業機械事業も展開。繊維事業は、

パソコンの卸売りで 国内最大級の規模！ DXの加速とともに 持続的な成長を目指す

パソコン卸売りなどのI-Tインフラ流通事業を中心に3事業を展開するダイワボウホールディングス。デジタル化の加速とともに、新たな需要を取り込みながら成長を持続させる戦略を描いている。そのための積極投資と株主還元をバランスよく行っている点に注目だ。

紙おむつの材料や、除菌シート、フェイスマスクに使用される不織布などを製造。不純物をろ過するフィルターや、機能性インナー、快適アウターなどの衣料製品にも強い。産業機械事業は、航空機の部品加工などに用いられる中大型の立旋盤(たてせんばん)において7割以上の国内シェアを占めている。

何がスゴいの？

圧倒的な購買力と
柔軟な納入体制が強み

仕入先、卸先の数とともに国内最大級であり、両者の間に立って、需給の最適化を図る役割を担えるのが何よりの強みだ。約1万9000社の販売パートナーと取引する同社は、その注文を束ねることで圧倒的な購買力を

*デジタルトランスフォーメーション

のパソコンやタブレットを使える環境を整備するこのプロジェクトでは、約1000万台の需要により、大きな市場が生まれた。地域や学校ごとに求める機種やサービスは異なるが、全国の販売パートナーと各メーカーとの間で綿密な連携によって調達力を発揮して必要な台数を確保した。

さらにテレワークの急速な普及によってビジネス用のパソコン需要も高まった中で、これまでの年間出荷台数を大幅に上回る、特需に対応できたのは、需給を最

将来性は？ DXの加速に対応して 新サービスに取組む

ダイワボウホールディングスは、今後も中核事業であるI-Tインフラ流通を強化しながら、さらなる成長を目指す計画だ。全国の学校のI-T化が大幅に進み裾野が広がったほか、企業や社会におけるDXの推進によって、I-Tインフラ需要は今後も持続的に拡大する。海外に比べて遅れている取組みを挽回するためにデジタル庁を発足するなど、国を挙げてデジタル化が加速しているのも大きな追い風だ。

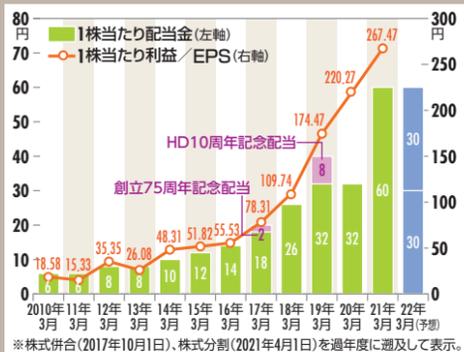
こうしたチャンスに乗るべく、同社はクラウドをはじめとする新しいサービスや製品の販売にも積極的に取組んでいる。

16年には、月額・年額・従量課金などサブスクリプション型のクラウドサービスをまとめて注文し、一括で契約管理・決済ができるポータルサイト「iKAZUCHI(電)」の提供を開始した。5年目まで年間取扱高が111億円(21年3月期)に達するなど、ニーズは着実に広がっている。

information

成長のための積極的な投資と 株主還元のバランスを重視

●10年で配当額は10倍に!



注目ポイント!

- 2022年3月期より中間配当を実施!
- 10年間で配当額は10倍に!
- ホールディングス設立以降、普通配当の減配なし!
- 記念配当を過去2回実施!

22年3月期から中間配当を実施 中長期的な安定配当を目指す

ダイワボウホールディングスは、中長期的な安定配当を基本とする株主還元方針を掲げている。

同社は09年7月にI-Tインフラ流通事業と繊維事業を統合し、持株会社制に移行しているが(産業機械事業は11年に統合)、その後10年間で年間配当額は約10倍になった。この間減配は一度もなく、安定配当を継続している。売上高が過去最高の1兆円超えを記録した21年3月期には、年間60円の配当を実施した。22年3月期から初の中間配当を実施するが、中間・期末を合わせた年間配当額は60円を維持する予定である。

システム改修やM&Aの検討など将来のための投資は積極的に行うが、株主還元とのバランスを常に考慮している。成長によるキャッシュフローと、安定的なインカムゲインの両方が期待できそうだ。また、22年3月期の上期には、株主還元策の一環として自社株買



top interview ビジネスモデルを変革し、 社会課題の解決に貢献します

ダイワボウホールディングス 代表取締役社長 西村幸浩 (にしむら・ゆきひろ)

当社は今年度(22年3月期)から、持続的な成長に向けた「ビジネスモデル変革」への挑戦期間と位置付ける新たな中期経営計画をスタートさせました。「GIGAスクール構想」やテレワークの普及によって、昨年度は急激に需要が高まりましたが、今後もDXの加速や、SDGsをはじめとする社会課題の増加とともに、I-T需要は持続的に拡大することが期待されています。これまで主力としてきたパソコンだけではなくクラウドサービスの取扱いを強化するなど、それぞれの事業で「ビジネスモデル変革」に挑戦することで、グループとしてのさらなる成長と、社会課題の解決への貢献を目指します。これからのダイワボウホールディングスに、ぜひご期待ください。