



2023年3月期 第2四半期 決算説明資料

2022年11月9日

(証券コード：3107)



ダイワホールディングス株式会社

1. 2023年3月期 第2四半期決算

2. 2023年3月期 通期業績見通し

【参考資料】

- ▶ 収益認識に関する会計基準の適用について
- ▶ 事業概要
- ▶ 業績推移グラフ

本資料に基づく決算説明動画を後日当社WEBサイト (<https://www.daiwabo-holdings.com/>) に公開予定です

ダイワボウホールディングス株式会社



本社所在地	〒530-0005 大阪市北区中之島3丁目2番4号 中之島フェスティバルタワー・ウエスト		
設立日	大和紡績として創立	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	
連結従業員数	5,671名（2022年3月末現在）		
資本金	216億9,674万4,900円		
株式	東証プライム市場 証券コード 3107 / 業種： 卸売業 <JPX日経インデックス400構成銘柄>		
事業内容	ITインフラ流通事業		コンピュータ・周辺機器・ソフトウェアの販売 および物流サービス業 コンピュータ機器等の導入・保守・修理サービス業
	[中核会社]	 ダイワボウ情報システム株式会社	
	繊維事業		化合繊維、不織布製品、産業資材関連製品、衣料・リビング製品用テキスタイルおよび最終製品の製造販売業
	[中核会社]	 大和紡績株式会社	
	産業機械事業		工作機械、自動機械および鋳物製品の製造販売業
	[中核会社]	 株式会社 オーエム製作所	
	その他事業		保険代理店業、エンジニアリング業

| 2023年3月期 第2四半期決算

2023年3月期 第2四半期 (2022年4月1日～2022年9月30日)

継続する供給不足の影響を受けながらも
ITインフラ流通事業の需要回復が牽引し増収増益

ITインフラ流通事業

企業・官公庁向けは、半導体不足に起因した納期遅延や原価上昇の影響を受けるも、当社在庫品への切替提案を強化することで実績増加し、サブスクリプション製品も好調に推移

文教向けにおいても高校の生徒用端末や、小中学校の教職員用端末の需要が拡大し前年実績を上回る

コンシューマ向け市場は個人消費の低迷により売上高は前年と同水準

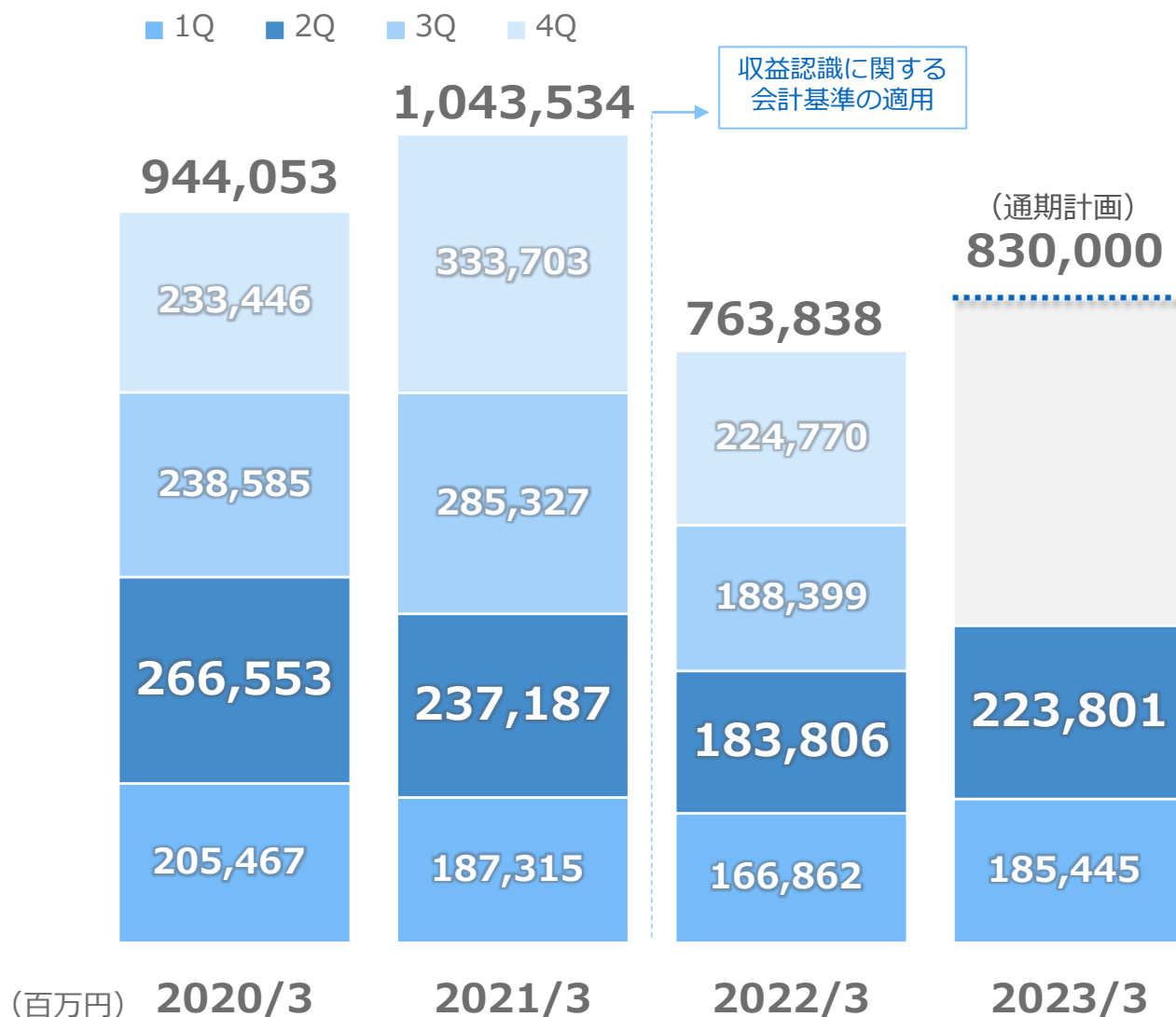
繊維事業

環境負荷の少ないレーヨン等は販売が増加したものの、事業全般で原燃料高や円安によるコストアップの影響を受けたことで利益面で苦戦

産業機械事業

風力発電をはじめとするエネルギー業界や半導体、建設機械、医療機器等の幅広い業界への出荷やサービス売上の増加により増収増益

2023年3月期 2Q累計 売上高



売上高 **409,246**百万円

前年同期比 + **16.7%**

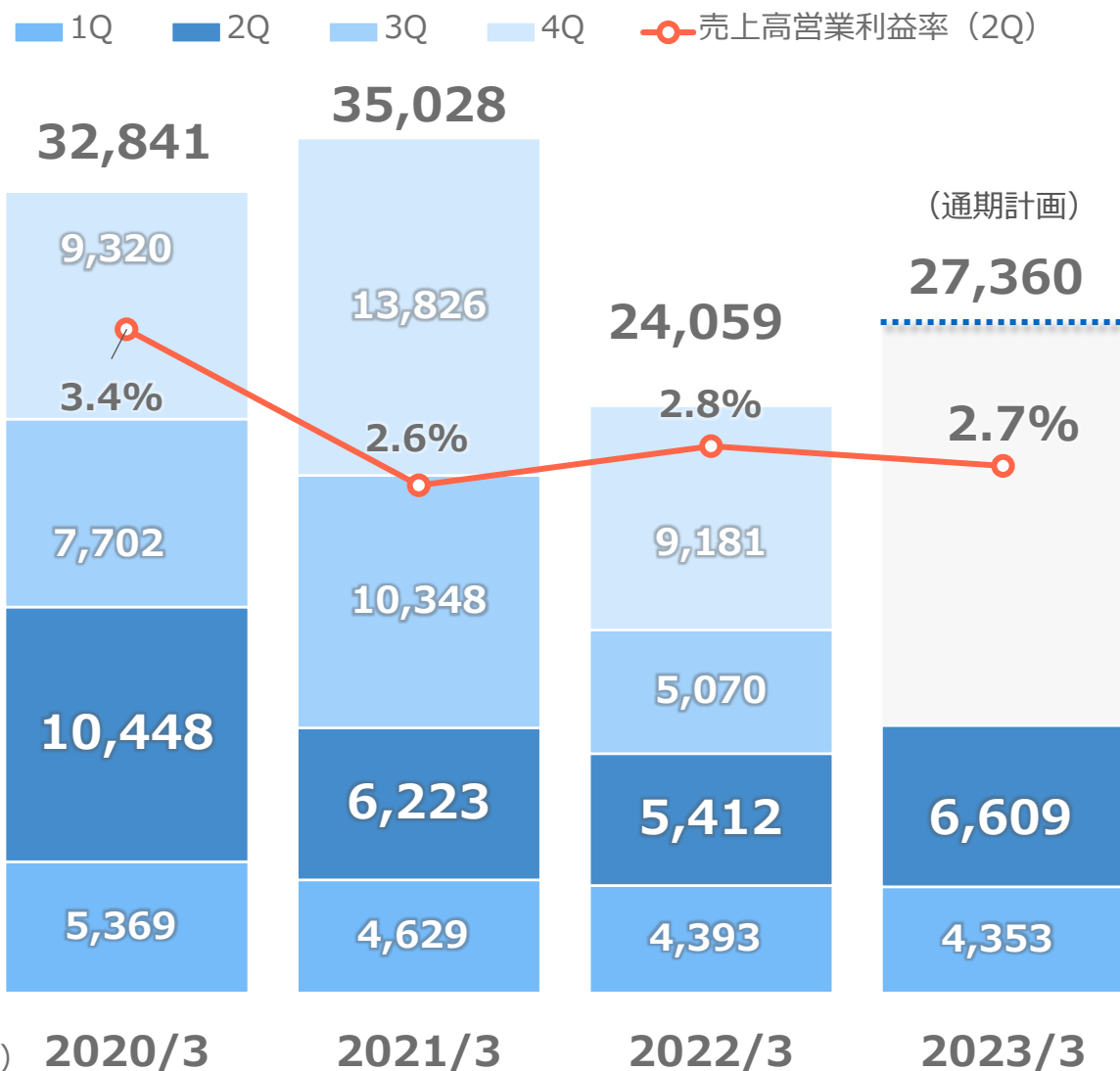
▶ 取扱高 **436,265**百万円

取扱高は、過去2番目の上期実績

進捗率 上期 **108.5%** / 通期 **49.3%**

※「収益認識に関する会計基準」の適用についてはP37に記載しています。

2023年3月期 2Q累計 営業利益



営業利益 **10,963**百万円

前年同期比 + **11.8%**

営業利益率 **2.7%**

上期実績では過去2番目の営業利益

進捗率 上期 **99.3%** / 通期 **40.1%**

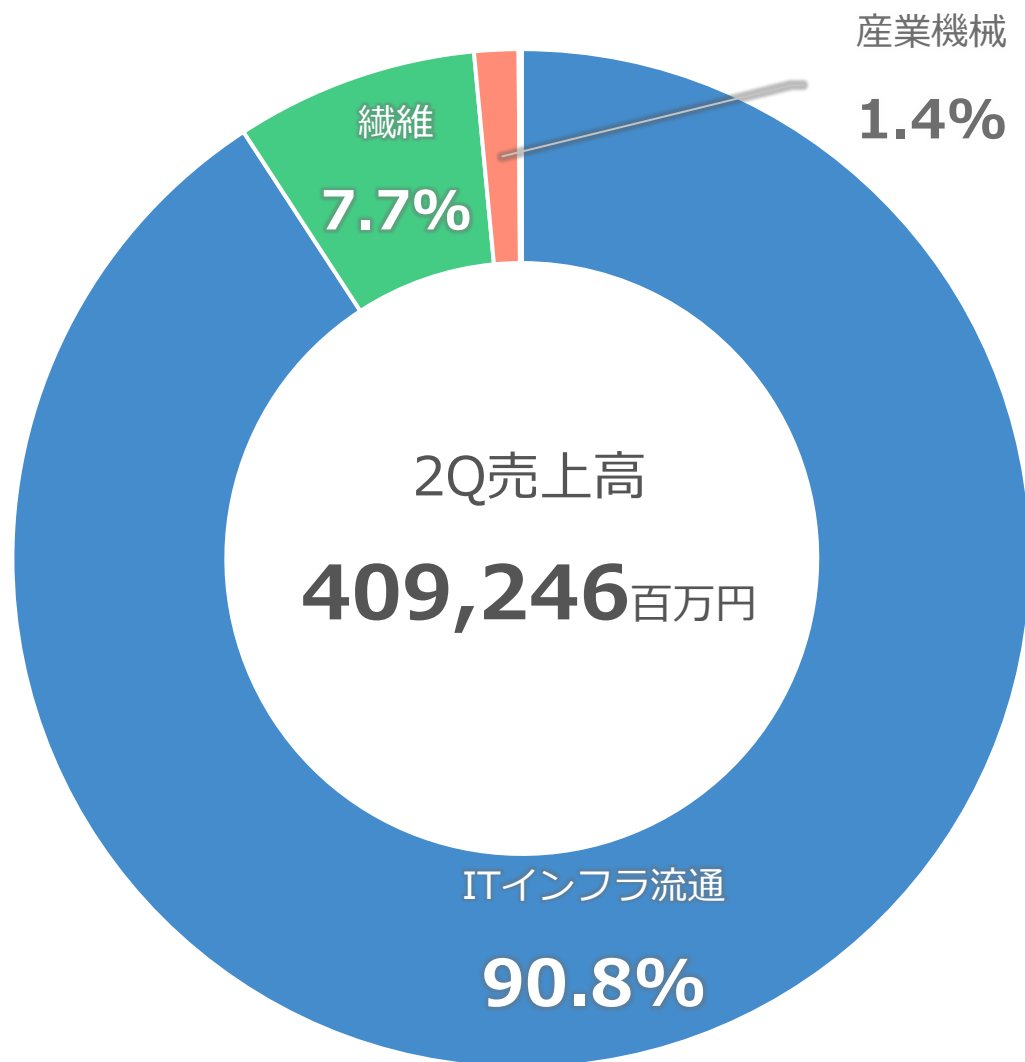
2023年3月期 2Q累計 連結決算概況

(百万円)	2022/3 2Q	2023/3 2Q	増減	前期比	通期予想	進捗率
売上高	350,668	409,246	+ 58,577	+ 16.7%	830,000	49.3%
営業利益	9,806	10,963	+ 1,156	+ 11.8%	27,360	40.1%
経常利益	9,883	11,212	+ 1,328	+ 13.4%	27,500	40.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	7,015	7,670	+ 654	+ 9.3%	18,600	41.2%
1株当たり 四半期純利益 (円)	73.36	81.17				

(百万円)	2022/3	2022/9	増減	主な増減理由
総資産	356,203	366,388	+ 10,185	現金および在庫の増加
純資産	136,173	140,216	+ 4,043	利益剰余金の増加
自己資本比率	38.0%	38.0%		

2023年3月期 2Q累計 セグメント別業績

(百万円)		2022/3 2Q	2023/3 2Q	増減	前期比
売上高	ITインフラ流通	315,155	371,705	+ 56,550	+ 17.9%
	繊維	29,360	31,356	+ 1,995	+ 6.8%
	産業機械	5,727	5,804	+ 76	+ 1.3%
	その他	424	379	△44	△10.5%
	合計	350,668	409,246	+ 58,577	+ 16.7
営業利益	ITインフラ流通	8,556	9,739	+ 1,182	+ 13.8%
	繊維	957	718	△239	△25.0%
	産業機械	302	437	+ 135	+ 44.8%
	その他	△12	58	+ 70	—
	(調整額)	1	9	7	—
	合計	9,806	10,963	+ 1,156	+ 11.8%

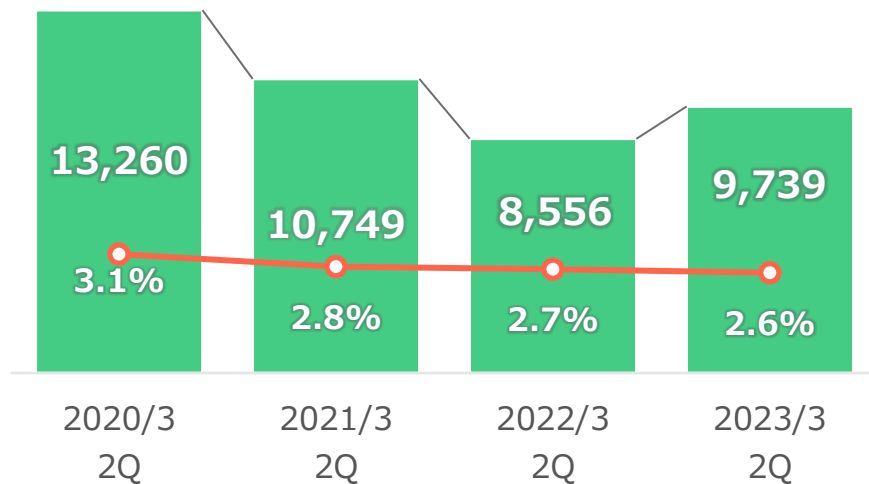
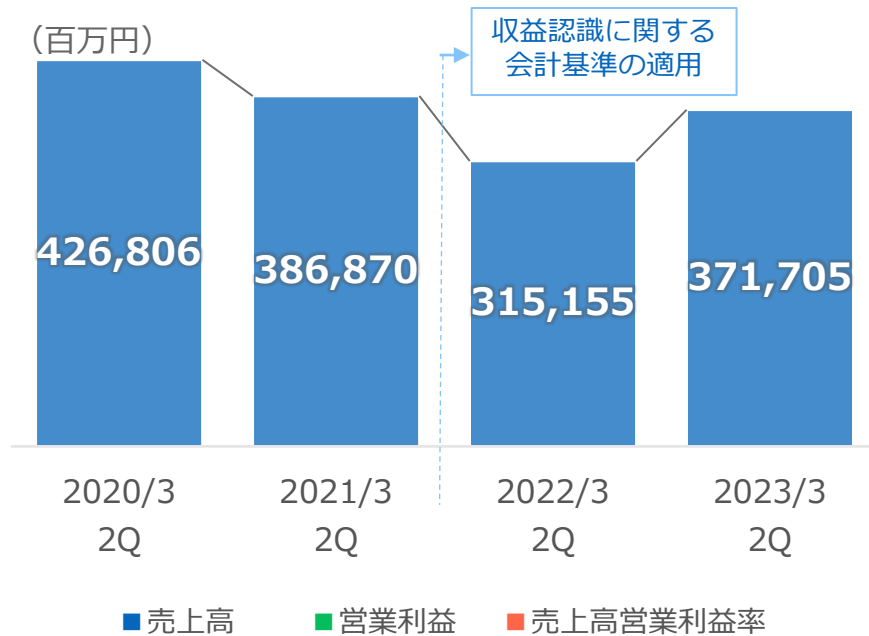


売上高構成割合

	2022/3 2Q	2023/3 2Q
ITインフラ流通	89.9%	90.8%
繊維	8.4%	7.7%
産業機械	1.6%	1.4%

営業利益構成割合

	2022/3 2Q	2023/3 2Q
ITインフラ流通	87.3%	88.8%
繊維	9.8%	6.6%
産業機械	3.1%	4.0%



取扱高 ※旧基準売上高

398,724百万円 (前期比+**14.5%**)

売上高

371,705百万円 (前期比+**17.9%**)

営業利益

9,739百万円 (前期比+**13.8%**)

PC出荷台数

144.5万台 (前期比+**8.7%**)

サーバー出荷台数

2.8万台 (前期比+**9.1%**)

サブスクリプション取扱高

41,546百万円 (前期比+**21.3%**)

iKAZUCHI(雷)取扱高

9,620百万円 (前期比+**38.2%**)

事業概況

コーポレート 向け市場

- 企業・官公庁向けは、半導体不足に起因した納期遅延や原価上昇の影響を受けるも、当社在庫品への切替提案を強化することでPCやネットワークを中心に実績増加し、サブスクリプション製品も好調に推移し契約数増加
- 文教市場においても高校の生徒用端末や、小中学校の教職員用端末の需要が拡大し前年実績を上回る

コンシューマ 向け市場

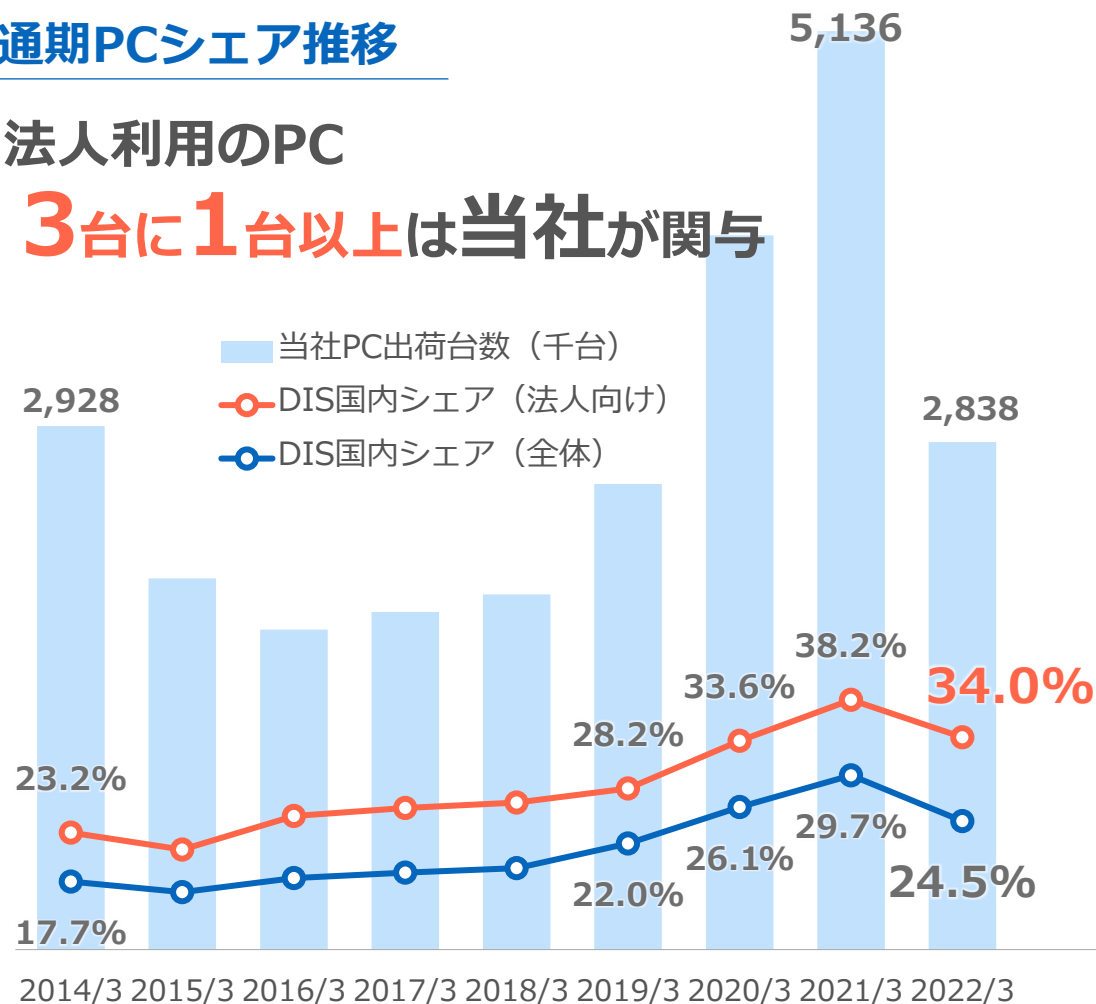
- 量販店向けの販売は伸長したものの、個人消費の低迷によりEC向け販売が減収となり売上高は前年と同水準

国内PCマーケットシェア・商品カテゴリ構成

通期PCシェア推移

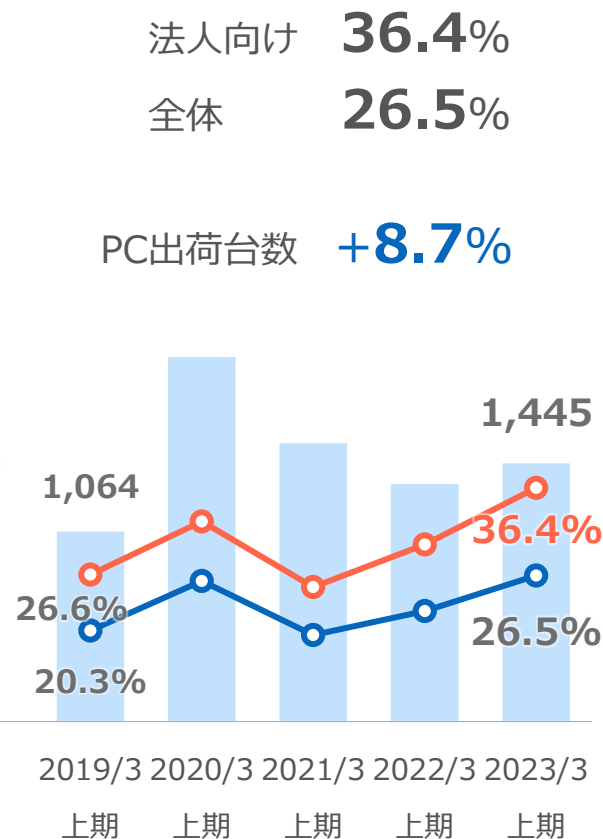
法人利用のPC

3台に1台以上は当社が関与

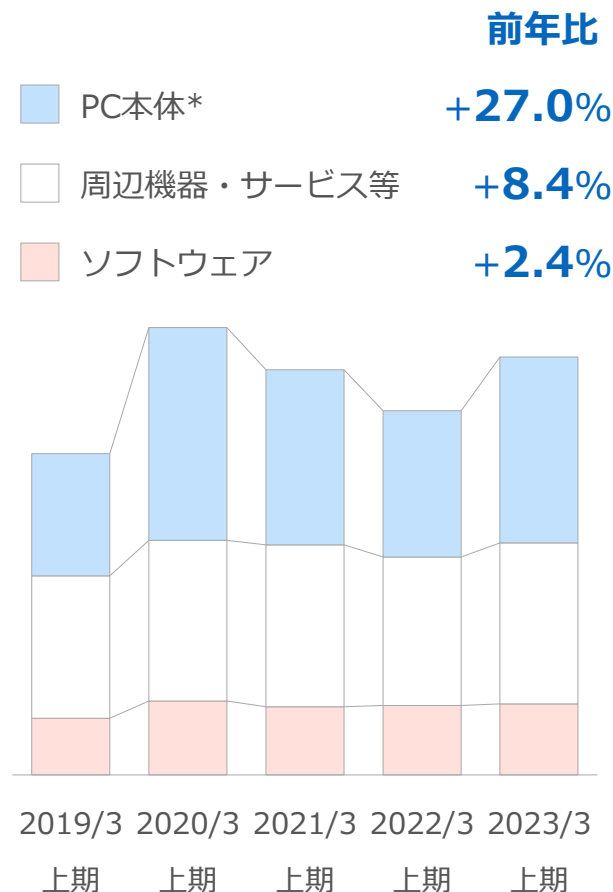


上期実績推移

国内PCマーケットシェア



DISカテゴリ別取扱高



※MM総研調査結果より算出
（2023/3上期は調査会社の速報値をベースにしているため、シェアの公表値を変更する可能性があります）

*PC本体=PC、サーバー、タブレット、スマートフォン等の端末本体

サブスクリプションビジネス実績

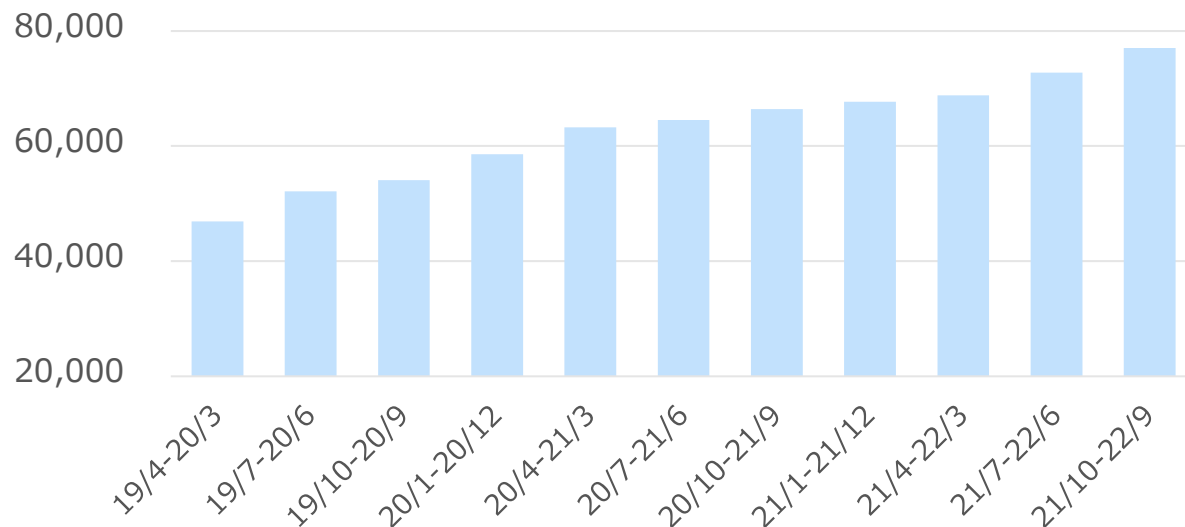
(百万円)

サブスクリプション取扱高 (DIS単体)

2022/3 上期 34,244 +21.3% 2023/3 上期 41,546

▶直近12カ月合計 78,102

■ 12カ月合計取扱高の推移 (年額課金等を考慮)



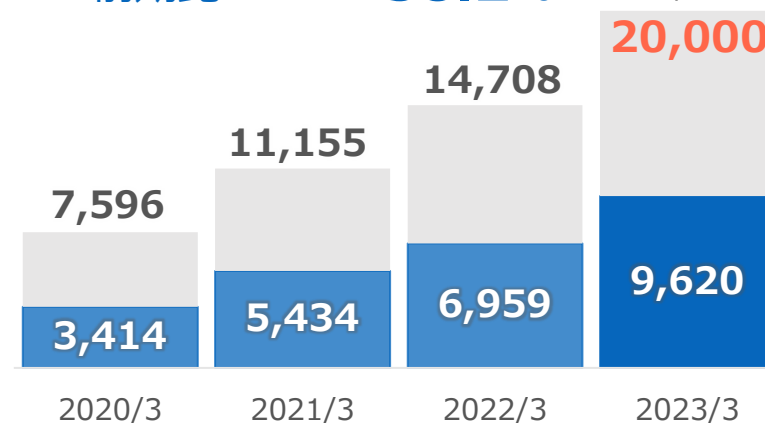
サブスクリプション

課金形態（月額・年額・従量等）を問わず、ユーザーが契約終了しない限り継続的に収益が見込める商品・サービスとして定義

iKAZUCHI(雷)取扱高

サブスクリプション管理ポータル「iKAZUCHI(雷)」を通じた販売パートナーへの販売総額

前期比 +38.2% 2023/3 目標

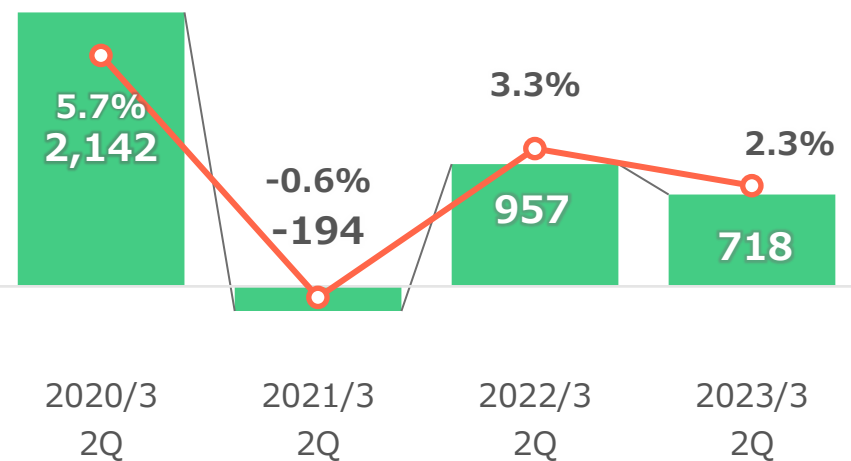
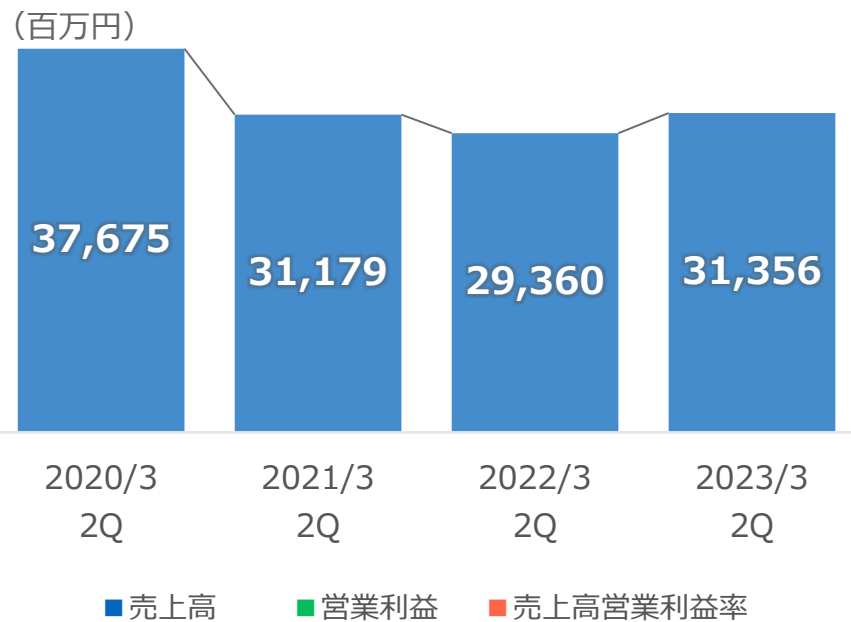


対応ベンダー・サービス数

88ベンダー 181サービス (2022/3) → 100ベンダー 197サービス (2022/9)

サブスクリプションビジネスの
市場を拡大し継続収益の「地盤」を強化





売上高

31,356百万円 (前期比+**6.8%**)

営業利益

718百万円 (前期比△**25.0%**)

事業概況

合繊・レーヨン部門

■ 行動制限の緩和や猛暑の影響によりコスメ商材や制汗シーツの販売が伸長し、環境負荷の少ないレーヨン素材は好調だが、衛材用原綿や不織布は苦戦し増収減益

産業資材部門

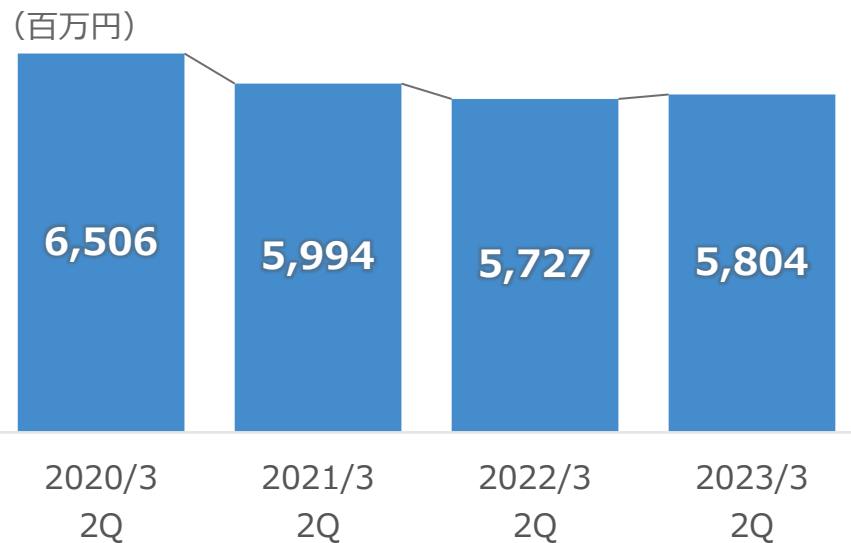
■ 半導体不足により自動車用ゴムスポンジは伸び悩むも、カートリッジフィルターが堅調に推移および合繊帆布の回復が進み増収増益

衣料製品部門

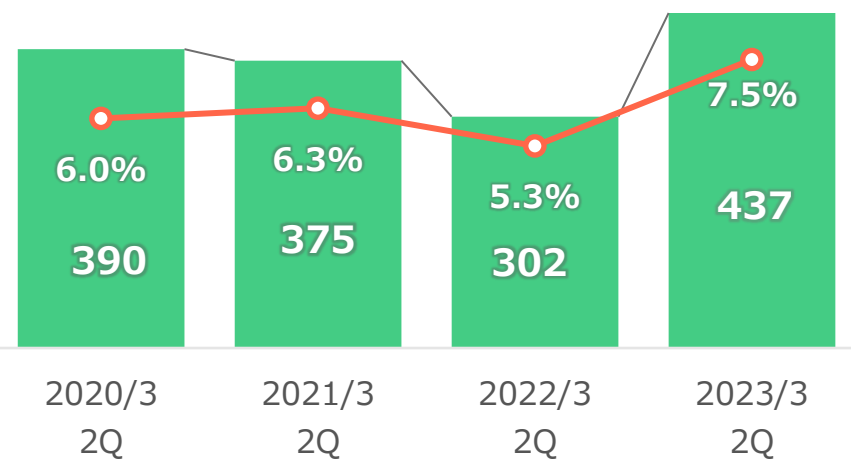
■ 米国向け販売の好調や国内での衣料消費の持ち直しなど、需要回復の兆しは見られるものの、原料高及び急激な円安の影響を受け減収減益

【ご参考】 21/3 2Qに不適切取引の影響額を反映しております (2020/12/11開示)

	2021/3 2Q	
	影響額	影響除外時
売上高	△640百万円	31,819百万円
営業利益	△1,994百万円	1,800百万円



■ 売上高 ■ 営業利益 ■ 売上高営業利益率



売上高

5,804百万円 (前期比+**1.3%**)

営業利益

437百万円 (前期比+**44.8%**)

事業概況

工作機械部門

- 日本工作機械工業会の4～9月受注総額は前期比14%増となる中、国内は補助金を活用した設備投資や中国向けの回復により、受注高は前期比23.3%増加
- 風力発電や高効率ガスタービンで需要のあるエネルギー業界、半導体、建設機械、医療器械等幅広い業界への出荷やサービス売上の拡大により増収増益

自動機械部門

- 多様化するユーザーニーズに対応し、受注高は前期比20.0%増加
- 受注高は回復傾向にあるものの、昨年実績をカバーできず本体の出荷台数も減少したことから減収減益

2023年3月期 2Q 連結貸借対照表 (決算短信P3-4)

(百万円)	2022/3	2022/9	増減		2022/3	2022/9	増減
流動資産	304,134	315,109	+ 10,974	流動負債	191,564	200,683	+ 9,118
現金及び預金	46,963	51,123	+ 4,160	支払手形及び買掛金	161,859	164,382	+ 2,522
受取手形及び売掛金	202,408	198,082	△4,326	短期借入金	12,589	14,952	+ 2,363
商品及び製品	38,478	46,767	+ 8,289	固定負債	28,465	25,489	△2,976
有形固定資産	38,272	38,142	△129	長期借入金	14,895	12,011	△2,883
無形固定資産	2,462	2,271	△191	負債合計	220,030	226,172	+ 6,142
投資その他の資産	11,333	10,864	△469	純資産合計	136,173	140,216	+ 4,043
				自己株式	△2,123	△4,704	△2,581
資産合計	356,203	366,388	+ 10,185	負債純資産合計	356,203	366,388	+ 10,185

現金及び預金	46,963	→	51,123	+ 4,160
商品及び製品	38,478	→	46,767	+ 8,289
借入金合計	27,484	→	26,964	△519

2023年3月期 2Q累計 連結損益計算書 (決算短信P5)

(百万円)	2022/3 2Q		2023/3 2Q		増減	前期比
	実績	率	実績	率		
売上高	350,668		409,246		+ 58,577	+ 16.7%
売上総利益	29,699	8.5%	31,444	7.7%		
販売費及び一般管理費	19,893	5.7%	20,480	5.0%		
営業利益	9,806	2.8%	10,963	2.7%	+ 1,156	+ 11.8%
経常利益	9,883	2.8%	11,212	2.7%	+ 1,328	+ 13.4%
特別利益	342		58			
特別損失	0		44			
親会社株主に帰属する 四半期純利益	7,015	2.0%	7,670	1.9%	+ 654	+ 9.3%

特別利益

固定資産売却益（**26**百万円）、投資有価証券売却益（**25**百万円）

特別損失

事務所移転に伴う固定資産除却（**44**百万円）

| 2023年3月期 通期業績見通し

2023年3月期 通期業績予想

(百万円)	2022/3 (実績)		2023/3 (予想)		増減	前期比
	金額	率	金額	率		
売上高	763,838		830,000		+66,161	+8.7%
ITインフラ流通	691,281		754,820		+63,538	+9.2%
繊維	58,289		62,060		+3,770	+6.5%
産業機械	11,610		12,480		+869	+7.5%
営業利益	24,059	3.1%	27,360	3.3%	+3,300	+13.7%
ITインフラ流通	21,651	3.1%	23,700	3.1%	+2,048	+9.5%
繊維	1,617	2.8%	2,760	4.4%	+1,142	+70.7%
産業機械	656	5.7%	890	7.1%	+233	+35.7%
経常利益	24,554	3.2%	27,500	3.3%	+2,945	+12.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	16,988	2.2%	18,600	2.2%	+1,611	+9.5%

ITインフラ流通事業の重点施策

ITデバイス流通におけるカテゴリごとのシェア獲得

- ▶ 半導体不足に伴う納期対応と戦略的商材による優位性の確保
- ▶ IT機器ラインナップの強化と多様な購入形態への対応
- ▶ GIGAスクール端末活用等による文教市場でのシェア向上

高度サポート機能の実装・強化

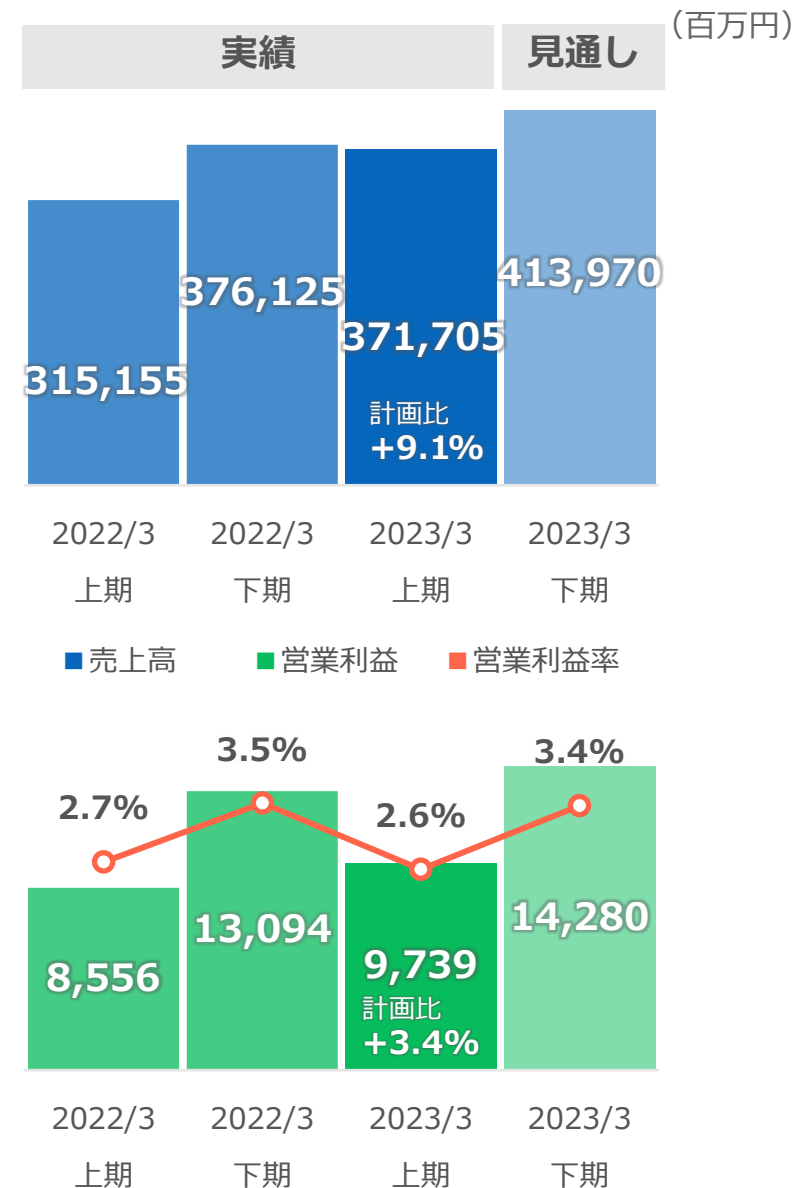
- ▶ 高度化するIT基盤の支援体制強化と中核メーカーとの協業深化
- ▶ エンジニア集団の育成とオリジナルサービス展開による差別化

クラウドディストリビューターとしてのブランディング

- ▶ iKAZUCHI(雷)の機能拡充とブランディング強化
- ▶ IaaS/PaaS推進によるIT基盤のマイグレーション需要の獲得

サプライチェーン全体につながる生産性向上

- ▶ RPA・BIツール等の活用による営業活動強化、SFA活用による戦術化支援などの継続的な情報システムへの投資
- ▶ 電子商取引の活用等によるローコストオペレーションの推進



サブスクリプション管理ポータル



月額/年額/従量などの課金形態に対応

顧客単位でリアルタイム管理

複数サービスを一括管理

エンドユーザー向けの情報提供

全国の販売パートナーのサブスクビジネスを支援



iKAZUCHI(雷)掲載サービス

100ベンダー / 197サービス

(2022年9月現在)



コラボレーション

業務基盤・システム基盤

セキュリティ・管理

デザイン・クリエイティブ

ヒューマン・リソース

営業・マーケティング



ベンダー

DIS

販売パートナー

エンドユーザー

付加
価値

- ✓ 自動連携等によるサービス発行・請求管理の効率化
- ✓ 販売パートナー経由で多くの顧客対応を実現
- ✓ プロモーションの拡充

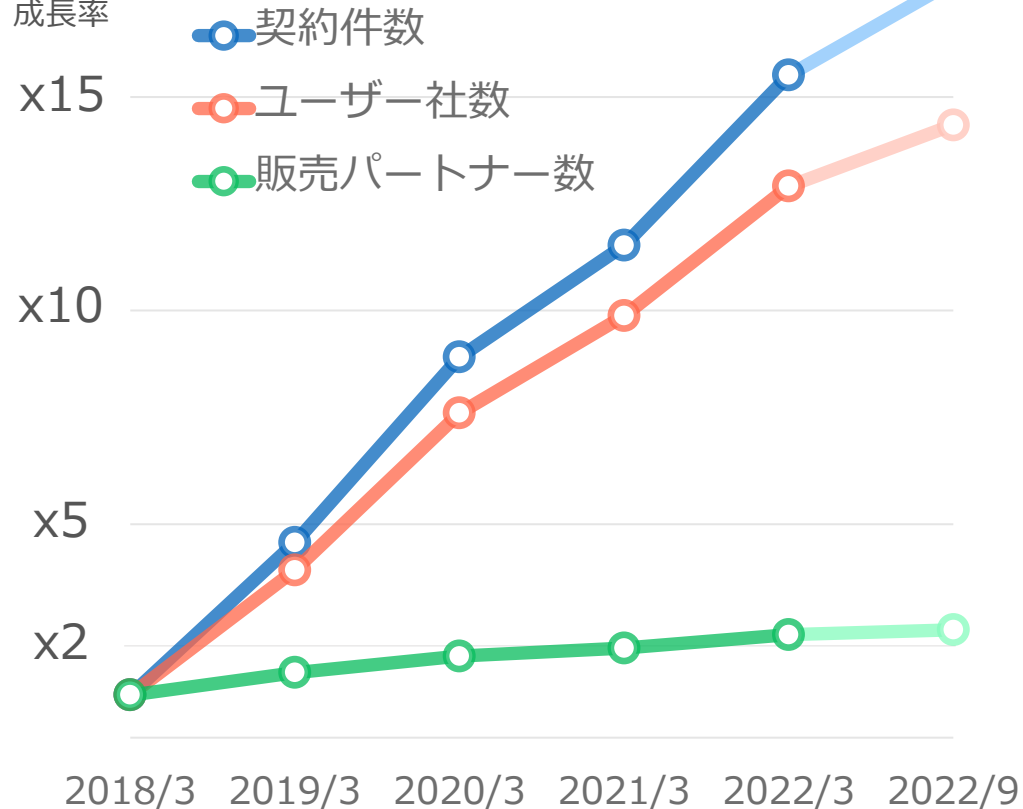
- ✓ 掲載サービスや提供機能の拡充による提案力・競争力の強化
- ✓ 継続的な契約関係の構築
- ✓ サブスク販売の効率化による複合提案の促進

- ✓ 複数ベンダーや多様な課金形態を一元管理
- ✓ リアルタイムの契約管理で多くの顧客対応を実現
- ✓ サブスク販売の効率化による販売拡大

- ✓ 複数サービスの契約状況の把握・ライセンス変更を一元的に実施
- ✓ 支払先・支払時期の集約
- ✓ サブスク利活用の効率化による業績貢献

iKAZUCHI(雷)で安定的な収益基盤を確立

2018/3対比
成長率



対応ベンダー数

13社 24社 38社 65社 88社 100社



「マルチベンダー」の強みを生かして
単独ベンダーではできない付加価値を創出

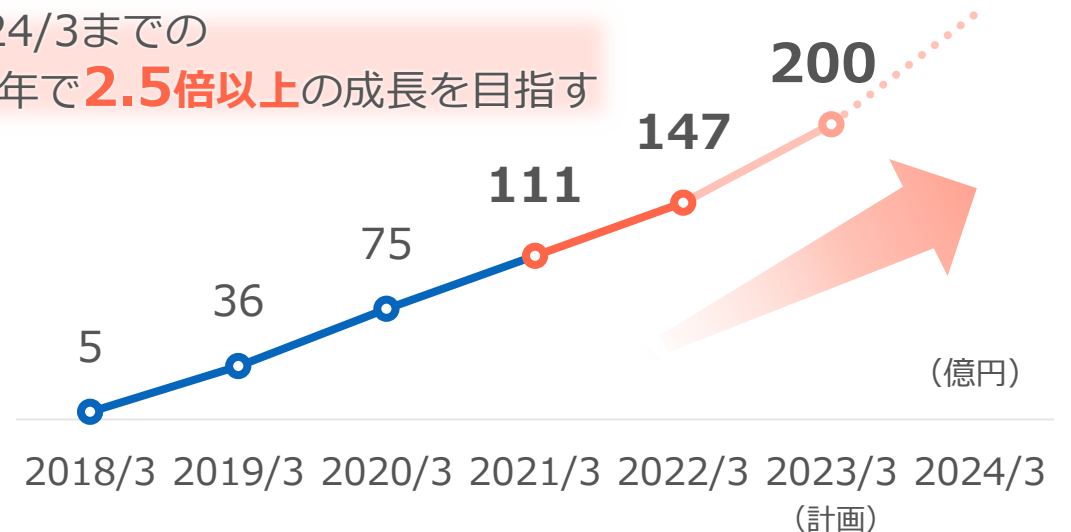
商材

コーディネート

管理

iKAZUCHI(雷)取扱高

2024/3までの
3カ年で**2.5倍以上**の成長を目指す



戦略的商材による優位性の確保



- ✓ 全国の営業拠点で集約したITニーズをメーカーと連携
- ✓ 長年培った販売予測や在庫管理のノウハウ

オリジナルモデル・売れ筋商材の 確保による安定的な供給体制

DISとメーカーの共同企画によりDISが販売する
限定仕様のモデル

<サプライチェーンのメリット>

メーカー

DIS

販売
パートナー

エンド
ユーザー

生産計画に反映 販路が明確	協業体制構築 交渉力UP	仕様の事前確定 納期が安定	価格メリット 早期導入
------------------	-----------------	------------------	----------------

あらゆるITビジネスを支え続ける企業として

DX

ニューノーマル

サブスクリプション

サステナビリティ

VUCA

ITニーズの変化

ディストリビューター
としての機能強化

販売パートナー・メーカーの
戦略を加速させる提案

技術の広がり

ソリューション力の強化
サービス・サポートの構築

エリアカバー

地域ごとの課題対応
ユーザー情報の集約



【顧客ニーズの多様化】と【テクノロジーの多様化】を効率的にマッチングして全国に展開

パートナービジネスを進化させて「強み」を掛け合わせることで

ITによってエンドユーザーの目的を実現する新たなビジネスモデルを構築

ESGを軸にした働き甲斐のある会社への変革

- ▶ 全社的なシステム化と現場現物重視の監査・チェック体制の強化によるコンプライアンス経営の徹底
- ▶ 人事諸制度の見直しや新制度の導入、社員教育の拡充、育成型人事ローテーションの継続実施等による労働環境整備

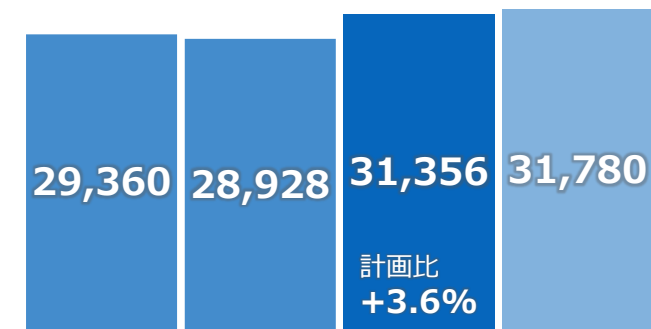
ファイバー戦略の深耕による独自素材の開発強化

- ▶ 大和紡績グループの事業横断的な研究体制の確立と開発成果の最大化を意識した効率的な研究開発活動
- ▶ 当社保有のコア技術を基盤とした環境配慮型製品の創造による持続可能な社会への貢献

投下資金効率を意識した事業活動

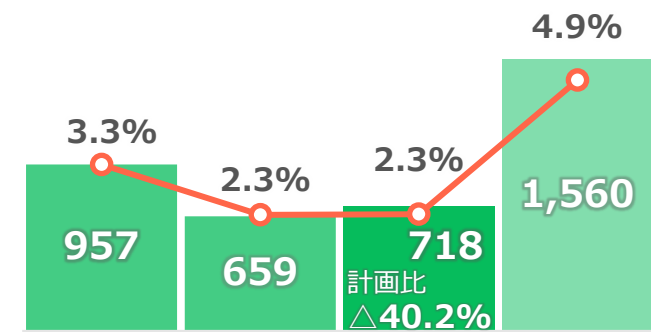
- ▶ 機能素材・サステナブル素材の研究開発を生かした合繊綿・不織布およびレーヨンの販売拡大
- ▶ 産業資材工場の集約により一貫生産体制が整ったフィルター関連の需要獲得

実績	見通し
----	-----



2022/3 上期 2022/3 下期 2023/3 上期 2023/3 下期

■ 売上高 ■ 営業利益 ■ 営業利益率



2022/3 上期 2022/3 下期 2023/3 上期 2023/3 下期

【繊維事業】 継続的な構造改革



Daiwa Spinning

研究開発機能の強化

分野ごとの研究開発体制を
播磨研究所に統合

環境

- リサイクル
- バイオマス・生分解
- 省エネ・軽量化

安全

- 防災・難燃
- 地盤、セメント補強
- 重金属・有害物質吸着

健康

- 抗菌・抗ウイルス
- 水・空気浄化
- 肌に優しい素材

3つの開発キーワードを
軸とした素材開発

生産拠点の集約

産業資材部門工場の移設・集約完了

需要が堅調なフィルターの
一貫生産体制を構築

生産能力30%増

事業会社の再編

- | | |
|---------|------------------------------------|
| 2020.04 | 各部門の事業子会社を吸収合併することで大和紡績(株)を中核事業会社化 |
| 2021.03 | 香港子会社の解散、海外事務所の閉鎖 |
| 2021.05 | 非繊維部門の整理（ホテル業 終了） |
| 2021.09 | 非繊維部門の整理（エンジニアリング業 規模縮小） |
| 2021.10 | 衣料製品部門の子会社間合併 |
| 2022.03 | 衣料製品部門子会社の株式譲渡 |
| 2022.06 | 産業資材部門子会社の株式譲渡 |

産官学連携

マーケットニーズ

コア技術・知的財産

工作機械における潜在市場への事業拡大

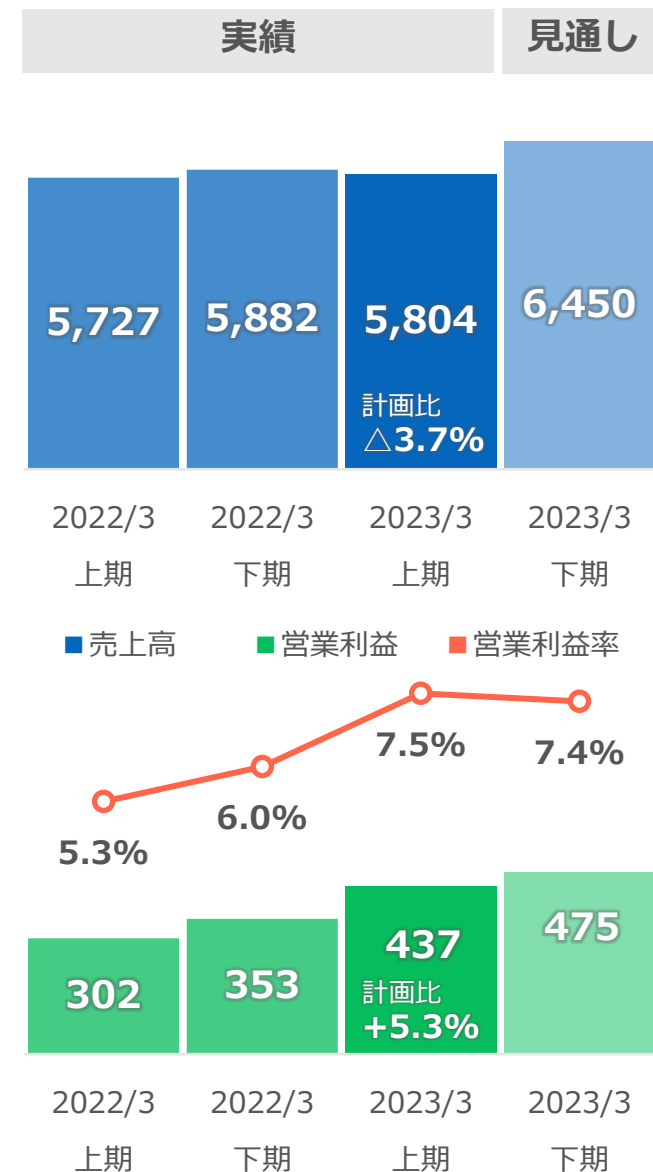
- ▶ 更新需要が見込めるエネルギー関連における新型機開発と補助金採択を活用した提案力の向上
- ▶ 堅調な中国市場におけるエネルギー・半導体・医療機器業界を中心とした現地での販売促進

自動機械における包装機自動化需要の取り込み

- ▶ カートン補給装置や需要が拡大する内食市場の受注拡大に向けた展示会等による販促活動の強化
- ▶ 製品リスク管理の実効性確立およびコストダウン・機能強化による利益体質の改善

サービス強化による収益力向上

- ▶ サービス会社とのアライアンスと技術教育実施によるサービス体制の拡大
- ▶ 納入済み機械の稼働状況をフォローすることで改造等のサービス提案を強化



- 対象期間 **2022年3月期～2024年3月期**（3カ年計画）

- 位置づけ **「将来にわたる発展を見据えた転換期」**

- ▶ 持続的成長に向けた『ビジネスモデル変革』への挑戦期間
- ▶ ESG視点での事業を通じた社会課題解決への貢献
- ▶ 未来を創る人材価値の最大化

グループ 基本方針

- 01 次世代成長ドライバーの創出
- 02 リーディングカンパニーとして新たな社会作りへの貢献
- 03 経営基盤変革

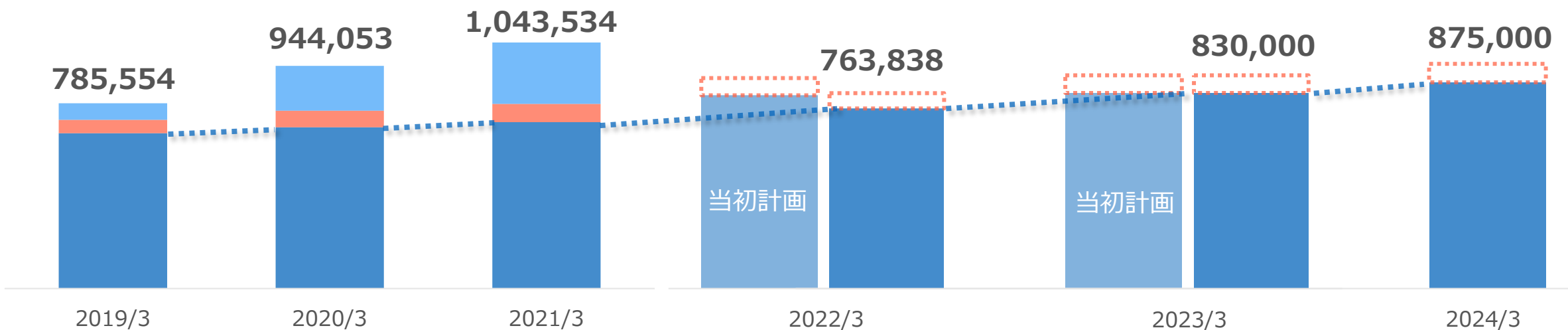
中期経営計画の進捗状況＜収益指標＞

(百万円)	2021/3	2022/3		2023/3		2024/3
	(実績)	(当初計画)	(実績)	(当初計画)	(業績予想)	(計画)
売上高	1,043,534	820,000	763,838	830,000	830,000	875,000
営業利益	35,028	28,500	24,059	28,600	27,360	31,400
営業利益率	3.4%	3.5%	3.1%	3.5%	3.3%	3.6%

→収益認識に関する会計基準を適用

＜売上高推移イメージ＞

- 集中的な端末需要に伴う売上高 ※一定条件に基づく概算
(Windows更新・GIGAスクール構想・テレワーク需要等)
- 収益認識基準適用の概算影響額 ※実績に基づく試算



中期経営計画の進捗状況 <グループ経営指標>

ROE 14%以上

自己資本当期純利益率
<株主資本に対するリターン>

2022/3実績
12.9%

2023/3予想
13.1%

最終年度
達成を目指す



株主資本コスト

8.6%

(現状の自社認識)

ROIC 11~12%水準維持

投下資本利益率
※税引後営業利益 / (純資産 + 有利子負債)
<投下資本に対するリターン>

2022/3実績
10.4%

2023/3予想
11.0%

11~12%
維持を目指す



WACC
加重平均資本コスト

7.0%

(現状の自社認識)

持続的な
企業価値向上

基本方針

- 株主還元の充実化を適切に図る
- 既存事業の持続的成長に向けた投資を継続しつつ、新規領域への成長投資を実施
- 一定の手元流動性を確保し、戦略的な商品調達や不測の事態に備える

<キャッシュ配分項目>

配当	既存領域への成長投資	新規領域への成長投資	自己株式取得	手元流動性の確保
1株当たり60円（中間配当含む）の安定配当 を基本方針としてキャッシュ状況にあわせて増配なども検討	既存事業の持続的成長に向けて 設備投資・マーケティング・研究開発・人材採用 などを行う	市場拡大が見込まれるDX関連領域を中心に 新たな事業の柱を育てるべく業務提携やM&Aの検討 を開始	市場環境に応じて 機動的な自己株式の取得 を検討	ITインフラ流通事業における戦略的な商品調達に伴う資金需要および不測の事態に備えた 手元流動性の確保
2023年3月期 配当予想 中間 30円 +期末 30円			約 30 億円の自己株式を取得 取得総数 約 164 万株 / 1.7 % 取得期間 2022/5/13～2022/10/13	

1株配当

自己株式取得

配当性向

総還元性向

2022年3月期

中間 30円
期末 30円
年間 60円

約20億円 (2021/5/14~8/31)

33.7%

45.4%

2023年3月期 (予想)

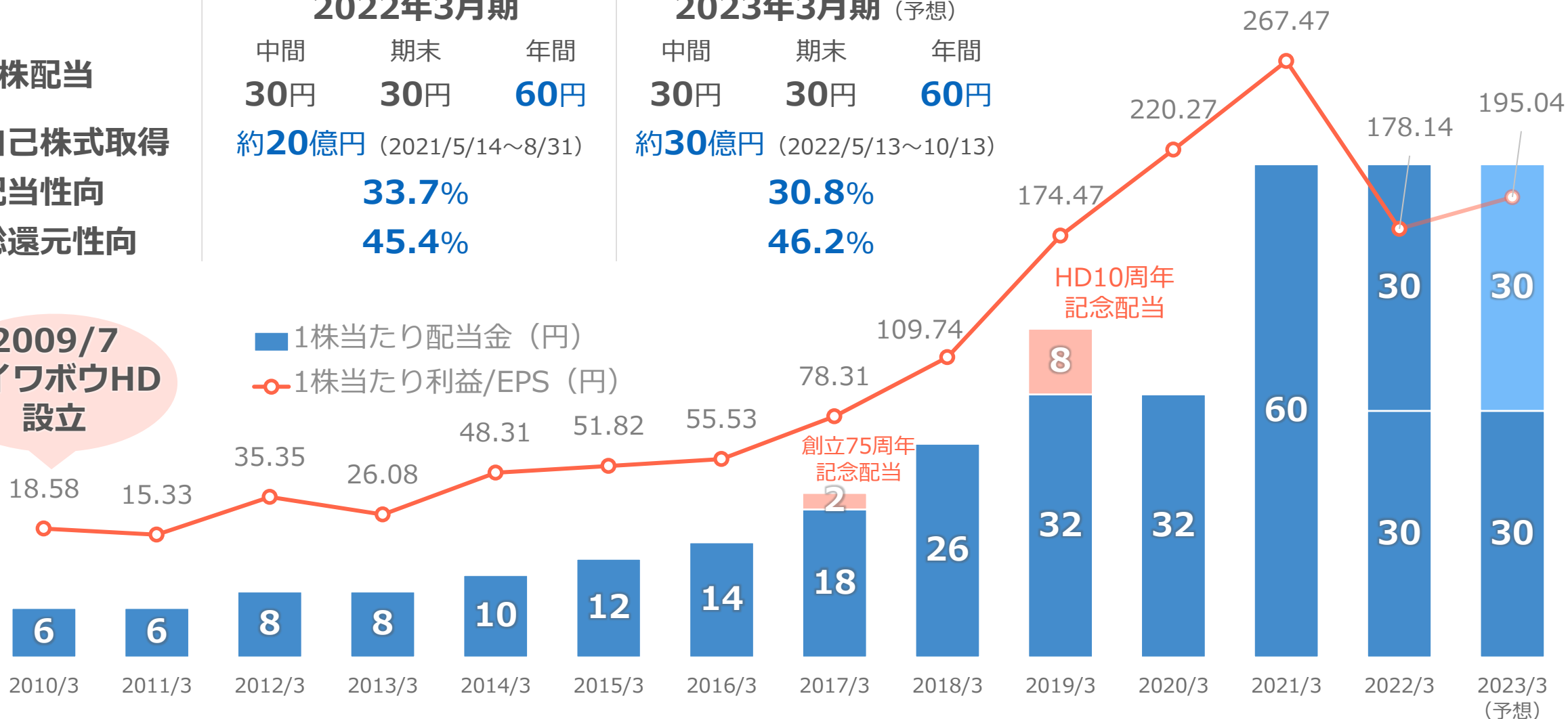
中間 30円
期末 30円
年間 60円

約30億円 (2022/5/13~10/13)

30.8%

46.2%

2009/7
ダイワボウHD
設立



※株式併合 (2017/10/1) ・ 株式分割 (2021/4/1) を過年度に遡及して表示

グループ各社の責任と権限の明確化



取締役会の独立性・多様性確保

独立社外取締役比率 **57%** (社内3名・独立社外4名)

女性取締役比率 **29%**

取締役に対する株式報酬制度導入

〔目的〕 中長期的な企業価値向上へのインセンティブ
業績目標達成の意欲を高める

株主の皆様との利益共有を一層進める

〔対象〕 ダイワボウホールディングス取締役 (社外除く)

中核事業会社 常勤取締役

〔制度〕 役員報酬BIP信託

TCFD提言への対応

- 1月：CO₂排出量の削減目標を公表
- 4月：TCFD提言への賛同表明およびTCFDコンソーシアムへの加盟
- 6月：TCFD提言に基づく情報を開示



主なリスク		想定される主な取り組み
政策/法的	炭素価格などコスト増加	低炭素エネルギーへの移行
技術	研究開発コスト増加	外部研究機関との連携
急性	災害による操業停滞	BCP対策強化
主な機会		想定される主な取り組み
製品・サービス	気候変動の緩和や適応に資する商品・サービスの提供	将来のIT需要を見込んだ仕入計画策定
		生分解性素材や防災・減災商品の拡販
		省エネ・油圧レス・自動化等の商品展開

ESG外部評価

2022 年、MSCI ESG 評価で「BBB」の評価を受けました

MSCI
ESG RATINGS



CCC B BB **BBB** A AA AAA

※1

GPIF 5つのESG指数のうち、下記2つの構成銘柄に採用されています

2022 CONSTITUENT MSCI日本株
女性活躍指数 (WIN)

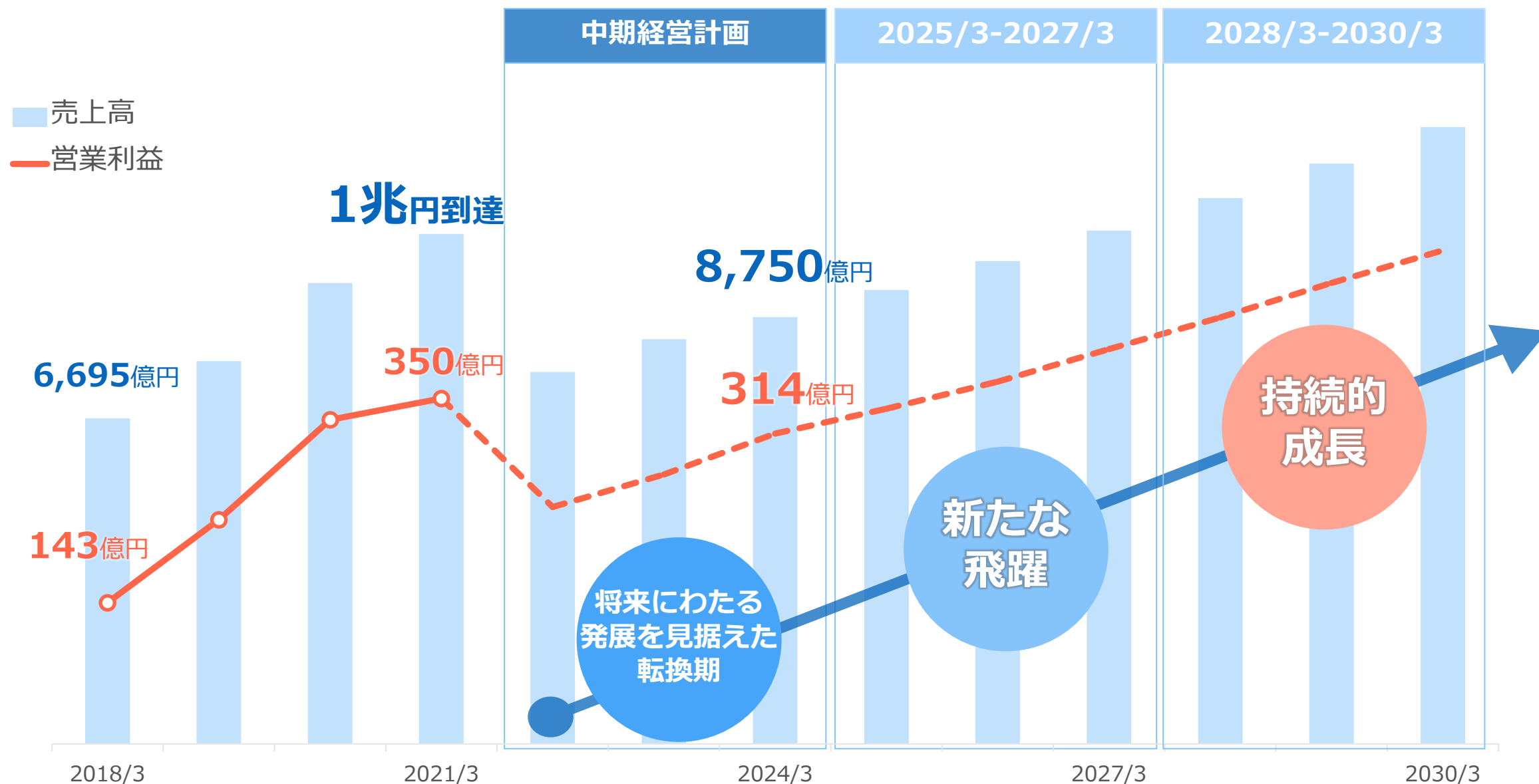
※2



※1 ダイワボウホールディングス株式会社による MSCI ESG リサーチ LLC またはその関連会社（“MSCI”）のデータの使用、および MSCI のロゴ、商標、サービスマークまたはインデックス名の使用は、MSCI によるダイワボウホールディングス株式会社の後援、承認、推薦、またはプロモーションを意味するものではありません。MSCI のサービスおよびデータは MSCI またはその情報提供者の所有物であり、「現状のまま」提供され、保証はありません。MSCI の名称およびロゴは、MSCI の商標またはサービスマークです。

※2 ダイワボウホールディングス株式会社の MSCI 指数への組入れ、および本リリースにおける MSCI のロゴ、商標、サービスマークまたは指数名称の使用は、MSCI またはその関連会社によるダイワボウホールディングス株式会社の後援、保証、販促には該当しません。MSCI 指数は MSCI の独占的財産です。MSCI 指数の名称およびロゴは MSCI またはその関係会社の商標またはサービスマークです。

中長期的な成長イメージ



参考資料

- 収益認識に関する会計基準の適用について
- 事業概要
- 業績推移グラフ

中期経営計画と業績予想の差異

(2022/5/12開示)

営業利益 (百万円)

- ITインフラ流通事業
- 繊維事業
- 産業機械事業

2023/3
業績予想 [A]

23,700
2,760
890

2023/3
中期経営計画 [B]

23,700
4,000
950

[A]/[B]

±0.0%

△31.0%

△6.3%



2022/3
実績



2023/3
業績予想



2023/3
中期経営計画

ITインフラ 流通事業

- 受注済み案件や成長分野への注力により増収を見込むも、半導体不足に伴う提案・調整などの工数増加等を想定し、利益見通しは同水準を維持

繊維事業

- 原燃料価格の高止まりと需要回復の遅れにより、中期経営計画に対して利益見通しを引き下げ

産業機械 事業

- 全体としては売上確保を想定するも、原材料高騰や自動機械の受注状況を踏まえ、利益見通しをやや引き下げ

収益認識に関する会計基準の適用について

2022年3月期より企業会計基準第29号「**収益認識に関する会計基準**」を適用し、主にITインフラ流通事業の一部取引について売上高の計上方法を変更

(概算：億円)		2022/3 (実績)	2023/3 (予想)	増減
売上高	①旧基準	8,287	8,910	+622 +7.5%
	②新基準	7,638	8,300	+661 +8.7%
	②-①	△648	△610	
営業利益		240	273	+33 +13.7%
営業 利益率	①旧基準	2.9%	3.1%	
	②新基準	3.1%	3.3%	

<主な変更点>

■ 代理人取引に係る収益認識

ITインフラ流通事業における**保守・保証サービス、ソフトウェア（継続課金等）販売などの取引の一部**について、販売先への商品・サービスの提供における当社の役割が、会計基準上の「**代理人**」に該当するため収益認識の方法を変更

【旧基準】：販売対価の**総額**（A）を売上計上



【新基準】：販売対価の**純額**（A-B）を売上計上



(補足) ITインフラ流通事業の「取扱高」について

取扱高

Transaction Volume

- 2021年3月期以前の売上高と同じ基準で算出
(= 会計基準変更前の売上高)
- 取引規模を示す上で重要な指標となるため「取扱高」として継続して活用
- 管理会計における営業評価

取扱高

売上高

「収益認識に関する会計基準」

適用による影響額

(2022/3期～)

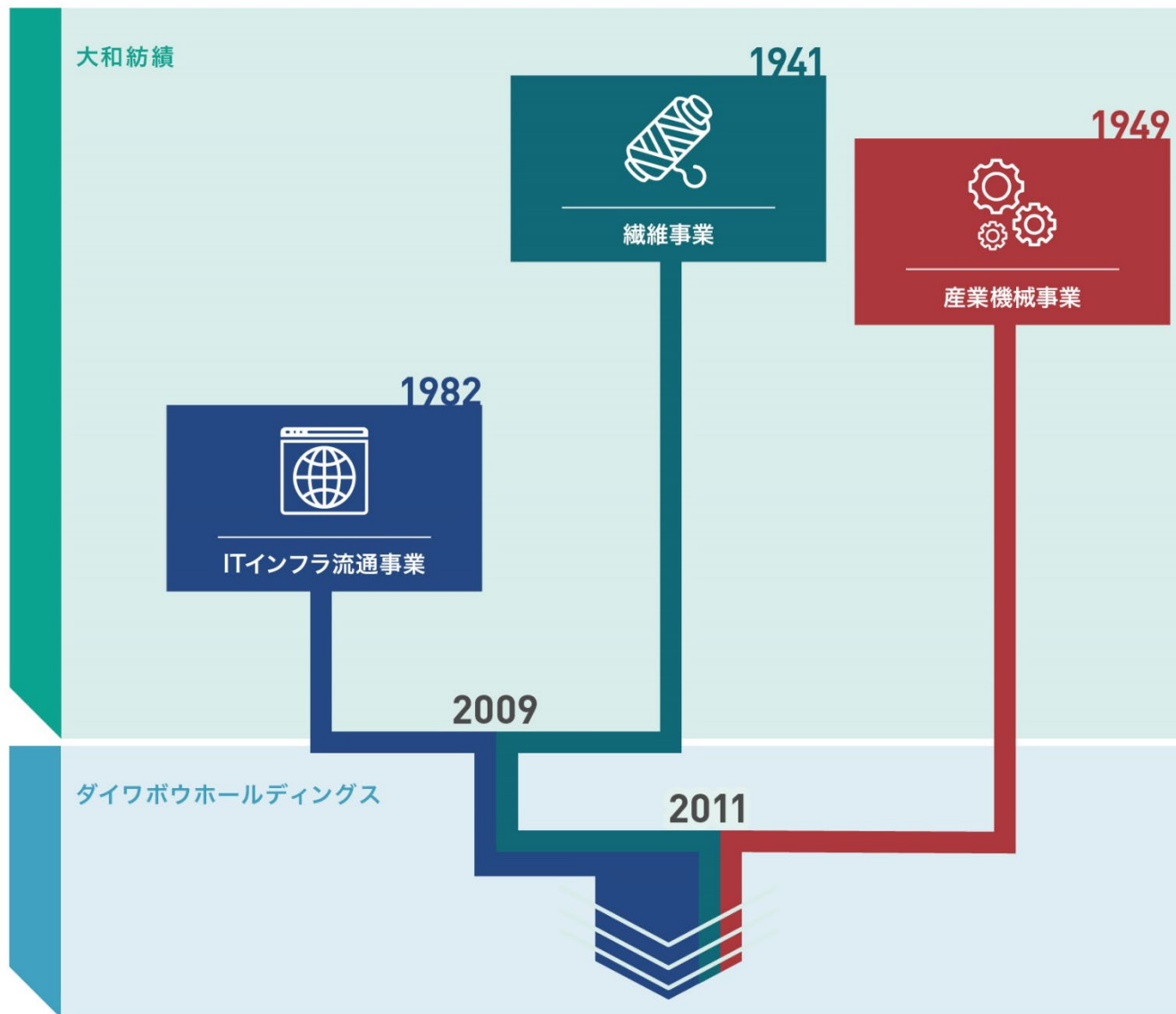
一部の保守・保証サービス、iKAZUCHI(雷)によるソフトウェア販売など、会計基準上の「代理人取引」について、販売対価の純額を売上高に計上

売上高

Net Sales

- 2022年3月期以降の売上高
- 財務会計における業績評価

グループの沿革



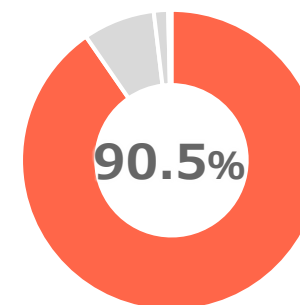
- 1941. 4 錦華紡績、日出紡織、出雲製織および和歌山紡織の4社が合併し、**大和紡績**として発足
- 1949. 5 ▶大和紡績が東証1部上場
- 1949. 7 大和紡績が穴道工場を分離し、大和機械工業（現**オーエム製作所**）を設立
→その後、工作機械・紡績機の製造を手掛けていた大阪機械製作所と1960年に合併しオーエム製作所が誕生
- 1971.11 ▶オーエム製作所が東証1部上場
- 1982. 4 大和紡績が新規展開の一環として、情報関連事業へ進出するために**ダイワボウ情報システム**を設立
- 2000. 9 ▶ダイワボウ情報システムが東証1部上場
- 2009. 3 大和紡績とダイワボウ情報システムが経営統合
- 2009. 7 大和紡績が**ダイワボウホールディングス**へ商号変更
繊維事業の中核会社として新たに**大和紡績**を設立
- 2011. 7 ダイワボウホールディングスがオーエム製作所と経営統合 ⇒**現在の主力3事業体制へ**

事業セグメントの概要

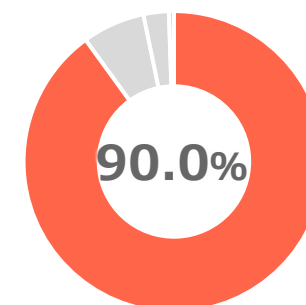
ITインフラ 流通事業

IT関連商品を取り扱う国内最大級のディストリビューター
全国94拠点での地域密着営業によるパートナー企業との協業体制が強み
特定のメーカーに特化しない独立系マルチベンダーで、PCをはじめとした
世界中のメーカー約1,300社の商品・サービスを販売

売上高比率



営業利益比率



繊維事業

合繊・レーヨン部門

紙おむつ等の衛生材料用途の合繊綿、生分解性の高いレーヨンなどの繊維素材・製品を展開

産業資材部門

工業資材、フィルター製品、土木資材・重布製品、ゴム製品などの産業領域の繊維製品を展開

衣料製品部門

各種繊維原料および機能性インナーなど製品の開発と製造販売、ライセンスブランド衣料品の製造販売

7.6%

6.7%

産業機械事業

工作機械部門

航空宇宙分野などの重工業を中心に活用される工作機械「立旋盤」の国内製造で高いシェア

自動機械部門

食品・医療品など幅広い業界に対して包装・梱包の自動機械を製作納入

1.5%

2.7%

(2022年3月期実績)

ダイワボウ情報システム（DIS）の歩み

1982 DIS創業

- 大和紡績が、PC活用による生産現場のモニタリングシステムを自社開発したノウハウを生かして、わずか10名でスタート
- システム開発・販売ではなく、PCをはじめとした情報機器の販売にシフト

1983-1984 多店舗展開

- 大和紡績の工場があった佐賀・出雲・金沢に支店を開設し、いずれも早期に黒字化したことで多店舗展開を加速

1998 DIS-NET稼働

- 販売管理システム「DIS-NET」を本格稼働し、創業以来の伝統である即納体制をさらに強化

2000 iDATEN(韋駄天)稼働

- BtoB販売支援Webサイトで24時間365日注文受付可能に

1996/3
1,000億円突破

1999/3
2,000億円突破

2003/3
3,000億円突破

2000
DIS東証1部上場

2012/3
4,000億円突破

2009
経営統合

- HD体制の「ITインフラ流通事業」として位置づけ

2014/3
5,000億円突破

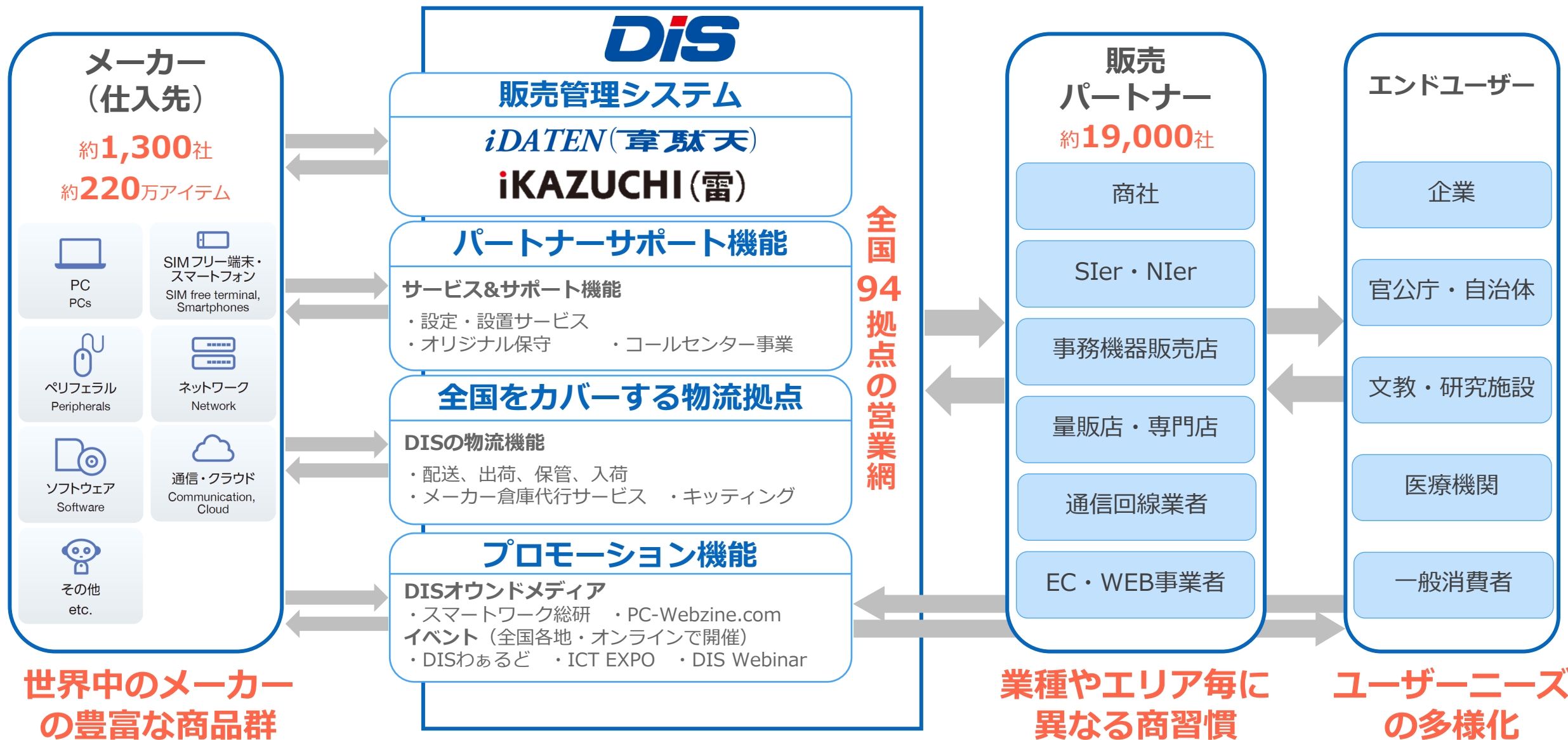
2019/3
6,000億円突破

2020/3
8,000億円突破

2021/3
9,000億円突破

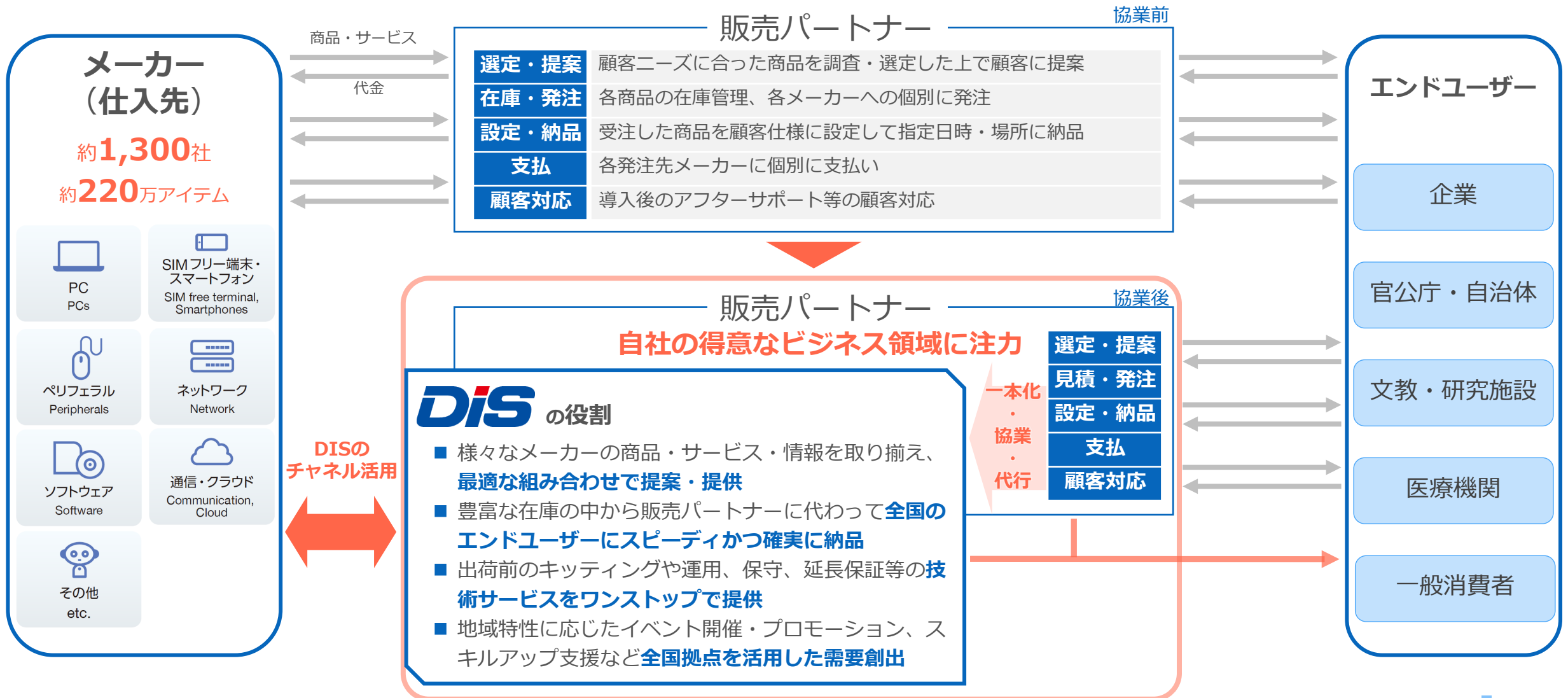
DIS単体
売上高推移

ITインフラ流通事業の事業構造



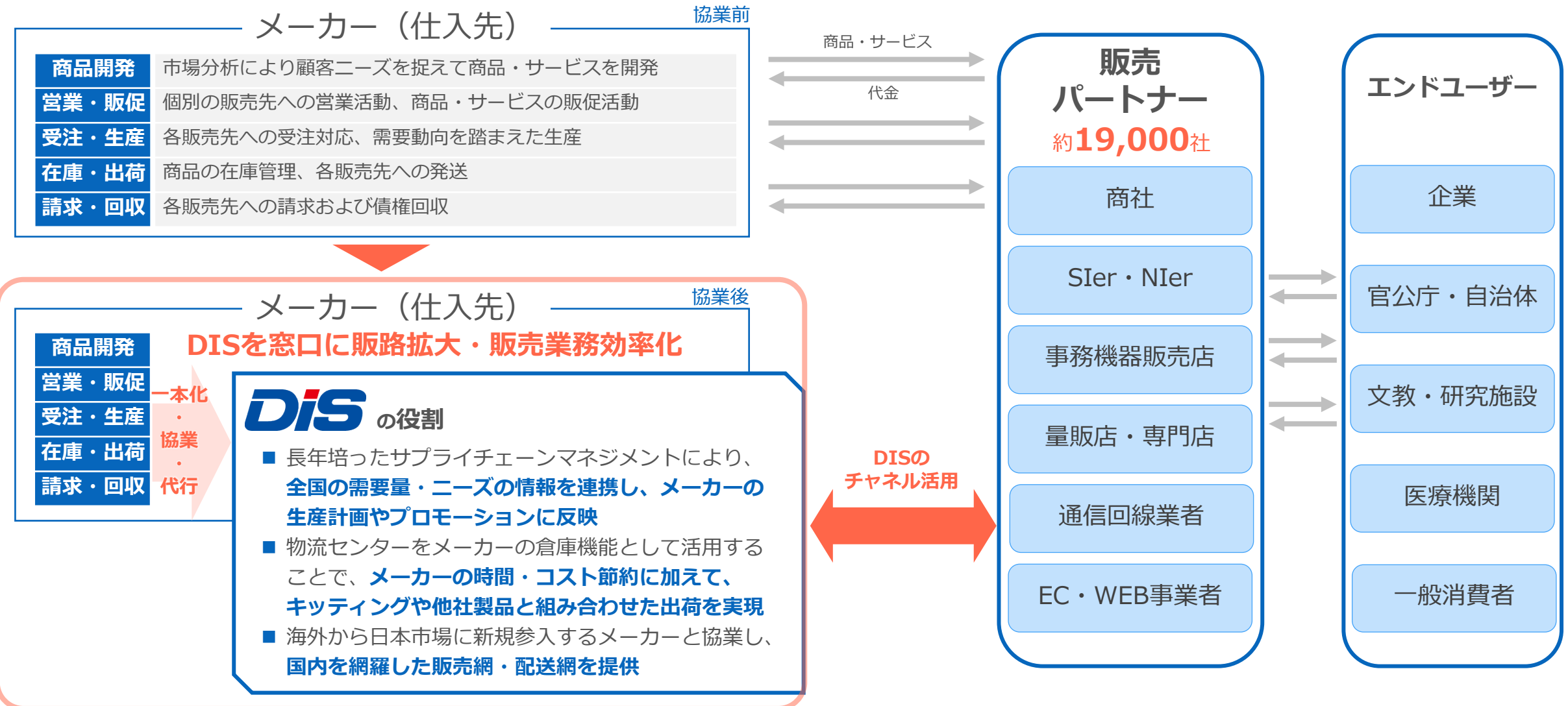
ディストリビューターの付加価値

販売パートナー × **DIS**



ディストリビューターの付加価値

メーカー（仕入先） × **DIS**



物流センター効率化

関西センター（神戸市）



2020年5月本格稼働

倉庫面積：36,342㎡

関東中央センター（埼玉県吉見町）



2016年6月本格稼働

倉庫面積：44,753㎡

ロボットストレージシステム

→作業効率・スペース最適化

【ロボット稼働台数】

関東中央：45台、関西：30台

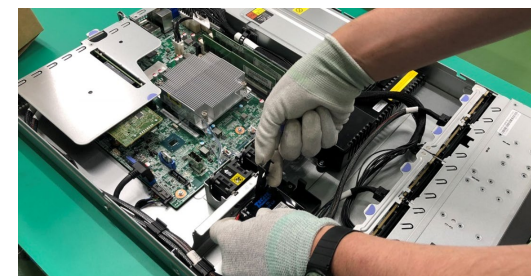
キittingセンター併設

→入荷＞作業＞出荷に迅速対応

PC・タブレット
キitting実績：年間24万台（2022/3期）

トラック予約受付システム

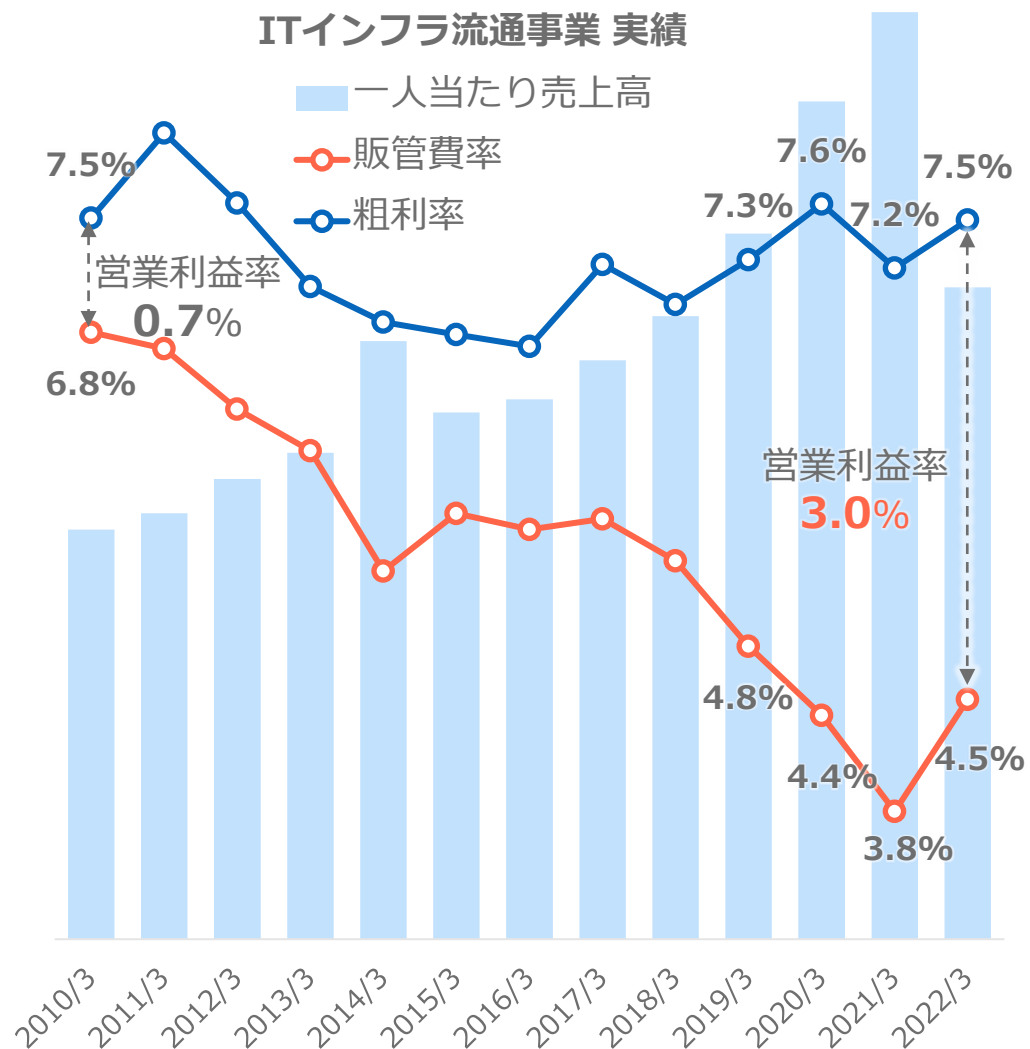
→入出荷情報の共有・車両平準化



東西メガセンターを中心に
効率化・生産性向上に注力

営業効率化とローコストオペレーション

ITインフラ流通事業 実績



※連結調整を反映しておりませんのでセグメント実績とは異なります

営業活動強化

戦術に基づく売上拡大
定型業務の効率化

電子商取引比率拡大

取引先を含めた生産性向上

物流効率化

物流コスト抑制
在庫ロケーション最適化

継続的なシステム投資



合繊・レーヨン



- 紙おむつや生理用品などの衛生材用に使用される合成繊維
- 乳幼児用おしり拭きや除菌シート、フェイスマスクなどの生活資材に使用される不織布
- アスベスト代替として使用され、モルタルのひび割れを自己治癒することのできる繊維
- 木材パルプから生産される生分解性の高いレーヨンを使用した不織布製品・衣料製品

産業資材



- 化学・電子・食品業界など幅広く活用される不純物をろ過するフィルター
- トラック幌やテント倉庫に使用される重布、防水シートや緑化ネットなどの土木資材
- 自動車部品・家電など多様な用途に使用される高品質ゴムスポンジ製品
- 建設現場の防音シートや養生メッシュなどの各種産業用シート

衣料製品



- 機能性インナー、快適アウターなどの衣料製品
- リビング用素材および製品
- ライセンスブランド衣料品
「FILA」 「T&C」 「Prince」 「NCAA」

立旋盤



- 中・大型で**国内シェアNo.1**（累計出荷台数**7,500**台超）
- 「立旋盤のオーエム」として国内外で高い評価を獲得
- 工作物を水平方向に回転するテーブルに取り付けて切削する機械で、テーブル径は800～6,000mmと幅広く多様な生産形態に対応し、高剛性・高精度で操作性に優れ、航空機エンジンの部品をはじめ、あらゆる分野のマザーマシンとして活躍
- 左の写真は小型汎用機「RT-915」

車輪旋盤



- 鉄道車両のメンテナンスに使われる専用工作機械で鉄道の安全と乗り心地の向上に寄与
- 床下車輪旋盤で**国内シェアNo.1**
- 世界初の車輪旋盤を製作し全世界向けに多くの納入実績のあるドイツのヘーゲンシャイト社より技術供与を受けて国産化、設計・部品・ソフトウェアはすべてオリジナル製作

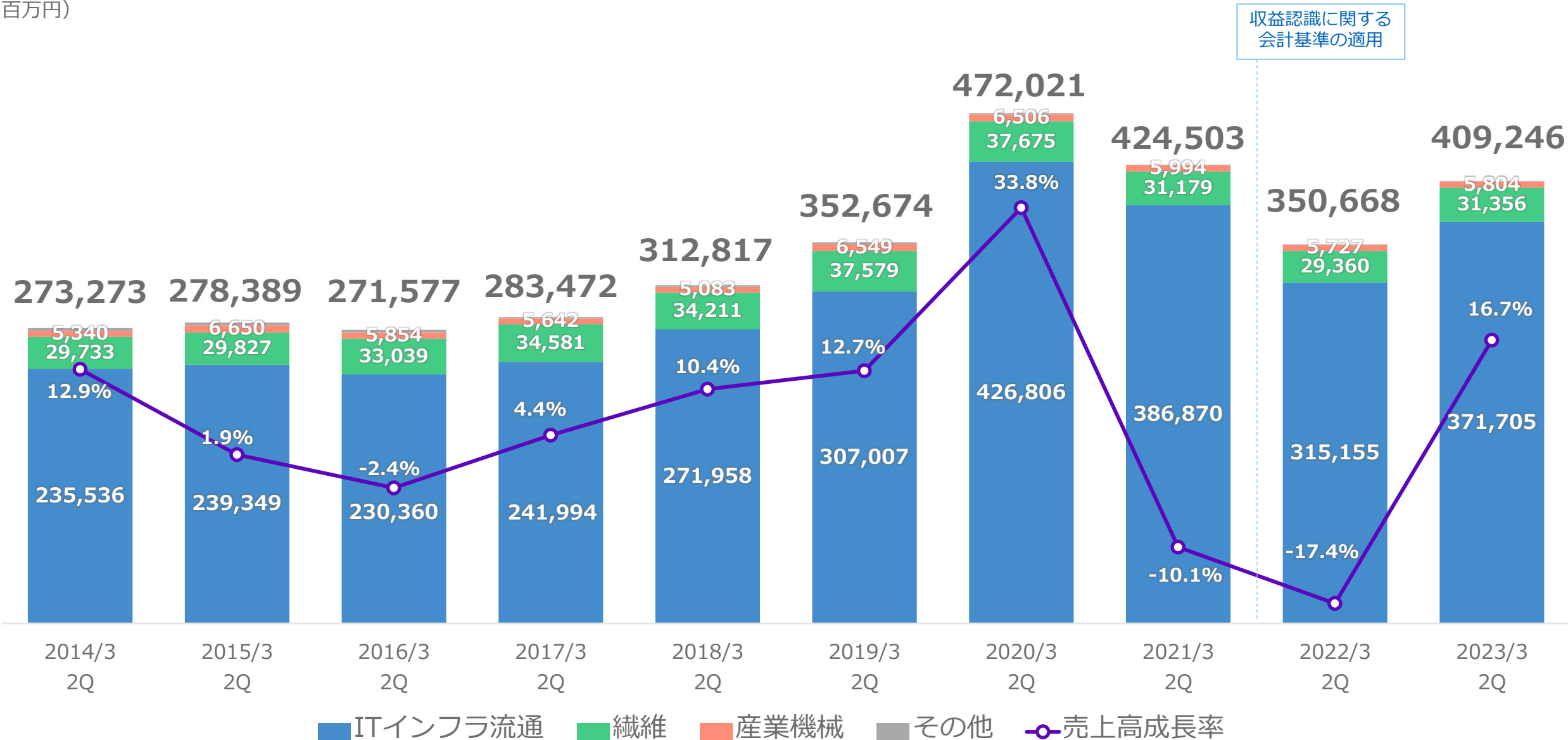
自動機械



- カートナー（小箱詰機）や、個包装された商品を集積してフィルムで包む中間包装機、段ボールケーサーなど幅広い自動機械を製作（左の写真は横型連続カートナー）
- ライフサイクルが短く多様化が顕著な食品や、製造基準の厳格化が進む医薬品など、変化の激しい分野の包装工程のニーズに柔軟に対応できる技術と発想力が強み

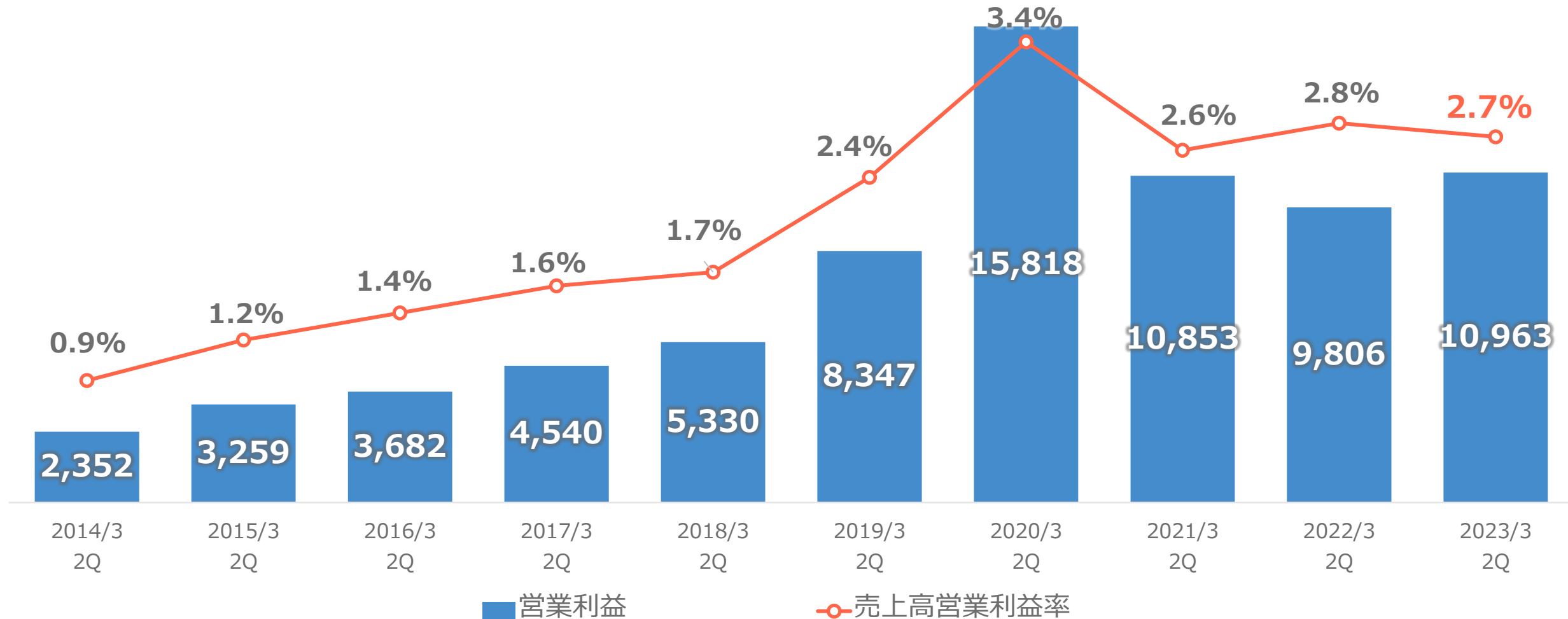
連結売上高（2Q累計期間）

(百万円)



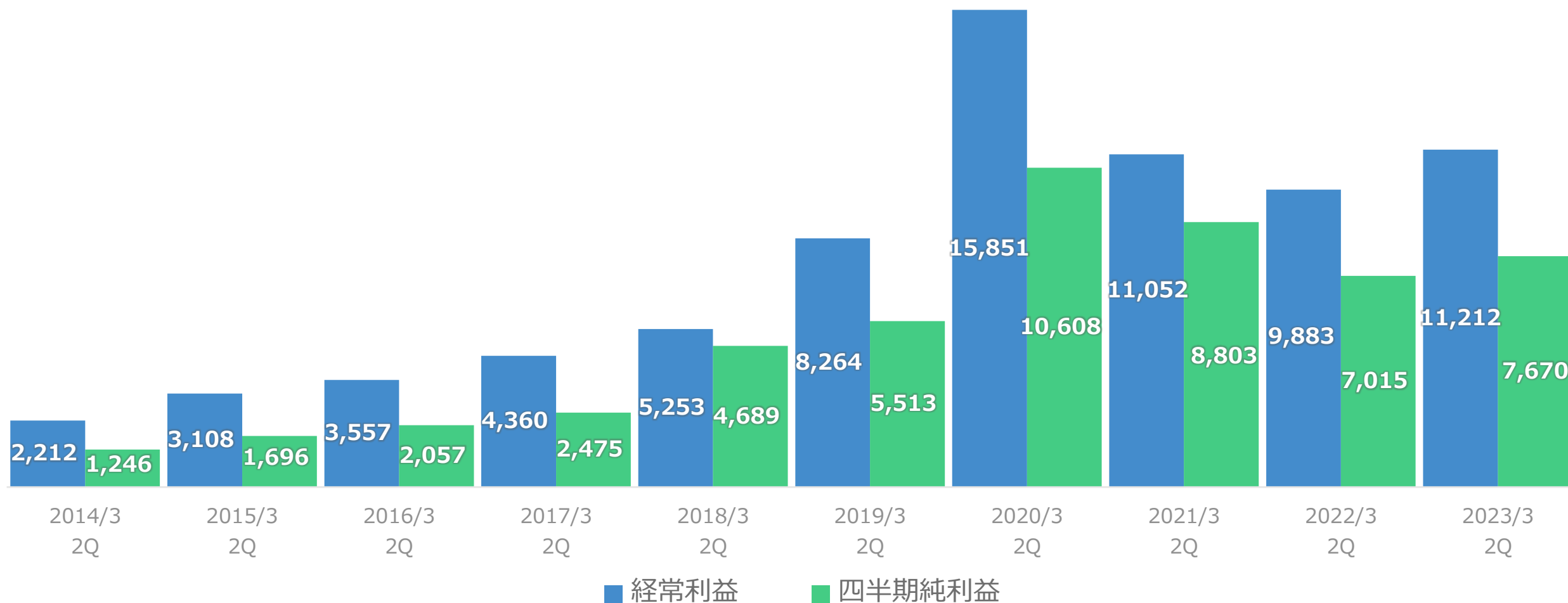
連結営業利益（2Q累計期間）

（百万円）



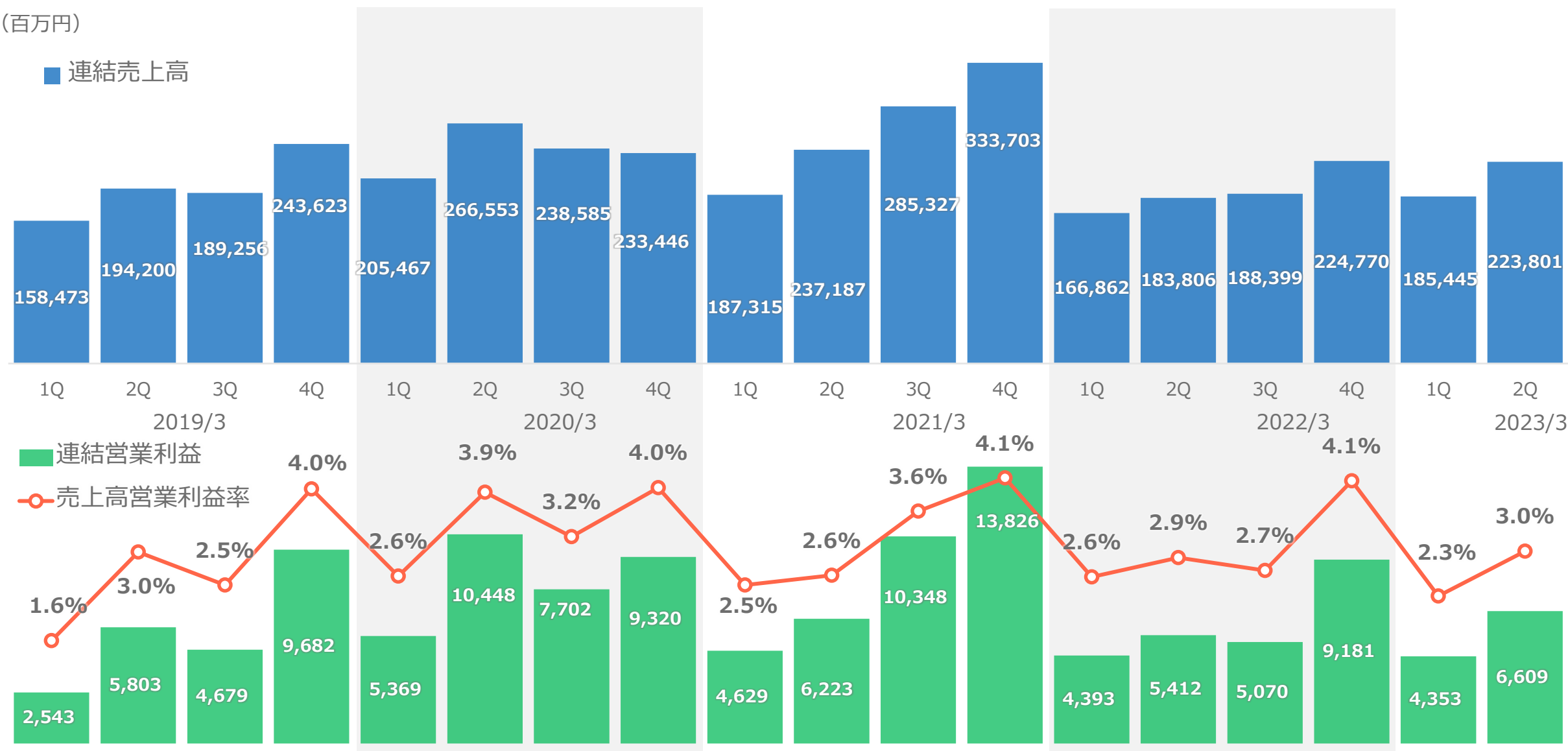
連結經常利益・連結四半期純利益（2Q累計期間）

(百万円)



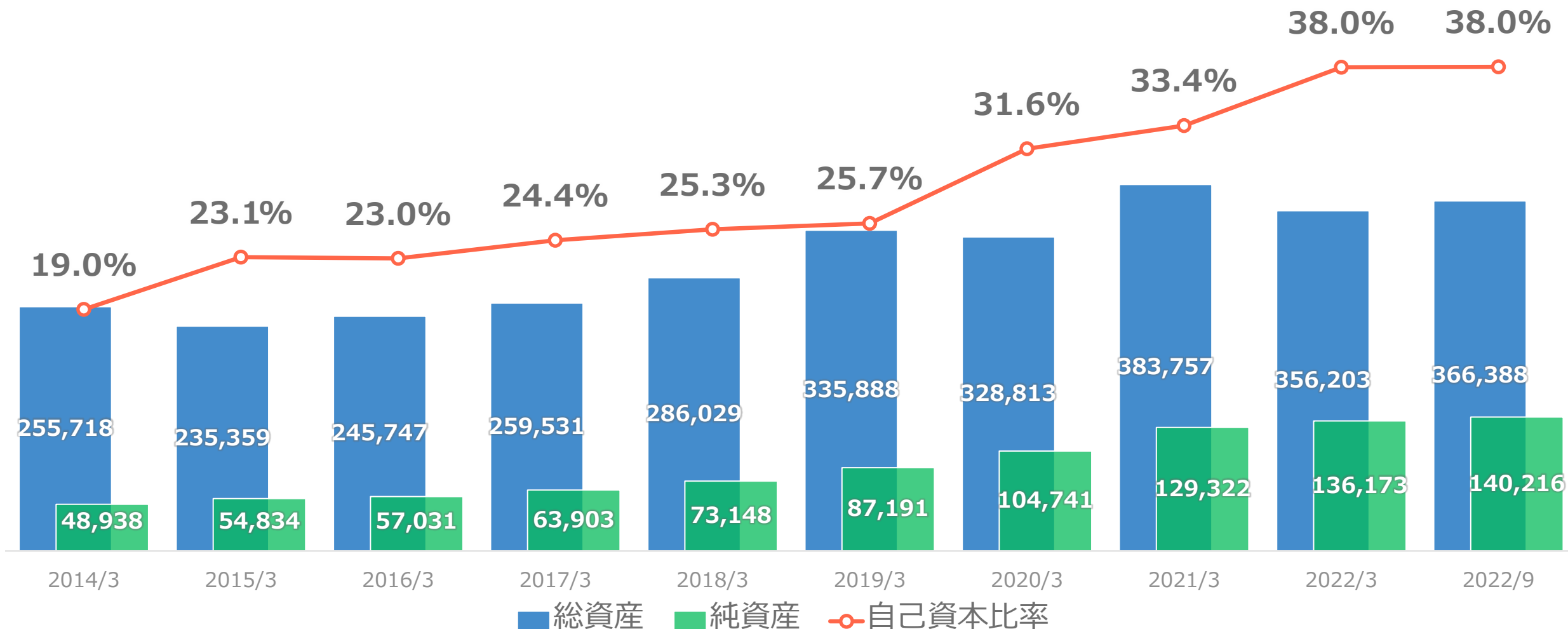
四半期別業績

(百万円)



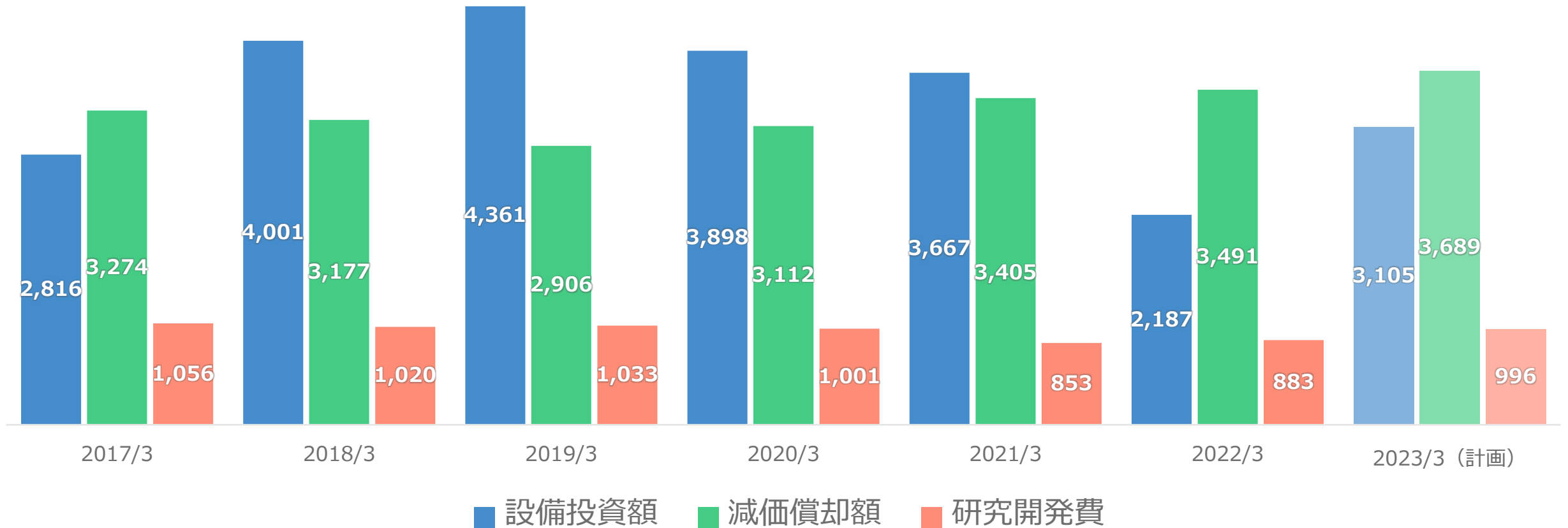
連結総資産・連結純資産・自己資本比率

(百万円)



設備投資額・減価償却額・研究開発費

(百万円)





ダイワボウホールディングス株式会社

<https://www.daiwabo-holdings.com/>



ニュース

<https://www.daiwabo-holdings.com/ja/news.html>

ダイワボウグループ一覧

<https://www.daiwabo-holdings.com/ja/group.html>

沿革

<https://www.daiwabo-holdings.com/ja/company/history.html>

【免責事項】

本資料に記載された業績予想値等の将来に関する記述は、現在入手可能な情報をもとに、当社が現時点で合理的であると判断した一定の前提に基づいて作成したものであり、その正確性を保証するものではありません。実際の業績は、今後さまざまな要因により本資料の内容と異なる可能性のあることをご承知おきください。なお、当社は理由の如何にかかわらず、本資料の利用の結果生じたいかなる損害についても責任を負うものではありません。

※本資料中に記載されている会社名、製品名等は、各社の登録商標または商標です。