

2024年3月期決算および 中期経営計画について

2024年5月9日



daiwabo

ダイワボウホールディングス株式会社

(証券コード：3107)

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

ダイワボウホールディングスの西村でございます。本日はお忙しい中ご参加いただきありがとうございます。それでは2024年3月期決算および新中期経営計画についてご説明申し上げます。

1. 2024年3月期決算 _P 2
 2. 2025年3月期 通期業績見通し _P19
 3. 中期経営計画 (2025/3~2027/3) _P22
- 【参考資料】 _P51
- ▶ ITインフラ流通事業の「取扱高」について
 - ▶ 事業概要
 - ▶ 業績推移グラフ

こちらの項目にてご説明させていただきます。

| 2024年3月期決算

決算説明の冒頭に、昨年度に決議実行した繊維事業売却についてご報告いたします。

繊維事業の独立について



2023年 5月15日 : 事業ポートフォリオ（繊維事業独立化）検討体制について公表
2023年11月22日 : 大和紡績の株式85%についてアスパラントグループへの譲渡を決議
2024年 3月27日 : 株式譲渡が完了

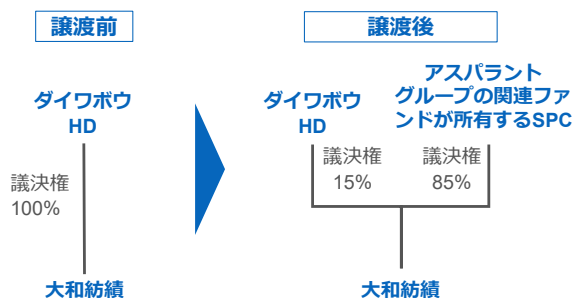
大和紡績株式譲渡の概要

大和紡績の事業概要	■ 繊維製品の製造・加工・販売 ■ 事業会社の株式保有による事業活動の支配管理
連結財務概要* (2023年3月)	■ 売上高: 627億円 ■ 営業利益: 13億円 ■ 総資産: 631億円 ■ 純資産: 325億円
譲渡先	■ 株式会社アスパラントグループSPC11号 (アスパラントグループ株式会社が発行済株式の全てを所有するSPC。譲渡時には、アスパラントグループの関連ファンドが100%所有予定)
譲渡価格	■ 91.8億円 (株式価値108.0億円の85%相当額) ■ 譲渡価格は企業価値248億円をベースに運転資本、有利子負債、その他の資産・負債等に加え、アスパラントグループが大和紡績の持続的成長を実現するために拠出する予定である設備投資額を考慮した金額
譲渡完了時期	■ 3月27日

*外部会計監査を経た連結財務諸表を作成していないため、大和紡績にて管理している連結ベースでの財務数値を参考値として記載

©2024 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

譲渡後の資本構成



大和紡績の既存取引先や従業員といったステークホルダーとの一定の関係性を維持しつつ、スムーズな移行を目的とした協力関係維持期間として、**当面の間は大和紡績の議決権15%の所有を継続予定**

2023年5月15日に検討体制の公表を行い、最適な事業ポートフォリオを確立するために、「ベストオーナーかどうか」「持続的な価値創出が可能か」という2つの観点から検証を重ね、2023年11月22日にアスパラントグループに大和紡績の株式85%を譲渡する決議を行いました。

2024年3月27日、株式価値108億円うち85%相当額の91億円の譲渡が完了しています。

残り15%は従業員の雇用確保や不安感の払拭、および大和紡績の取引先の不安を少しでも和らげることなどを考慮し、当面の間は保有する予定としています。

これにより大和紡績は当社グループの連結対象から外れることとなります。

なお、これからご説明する2024年3月期決算までは、繊維事業の実績が含まれております。

2024年3月期（2023年4月1日～2024年3月31日）

**ITインフラ流通事業において、
企業・官公庁向けのIT投資需要を着実に獲得し増収増益**

ITインフラ 流通事業

- 第4四半期に需要の高まりを見せ、PCの販売台数は前年を上回る
- iKAZUCHI(雷)提案強化により、クラウドサービスの実績拡大
- 企業・官公庁向け、中・大型のIT投資案件を安定的に受注

繊維事業

- 衛材用原綿など主力製品の需要減や原燃料価格が高止まりのなか、制汗シート・コスメ製品の増販や衣料製品の収益改善もあり前年比では増益
- 2024年3月27日 大和紡績の株式譲渡によりグループから独立

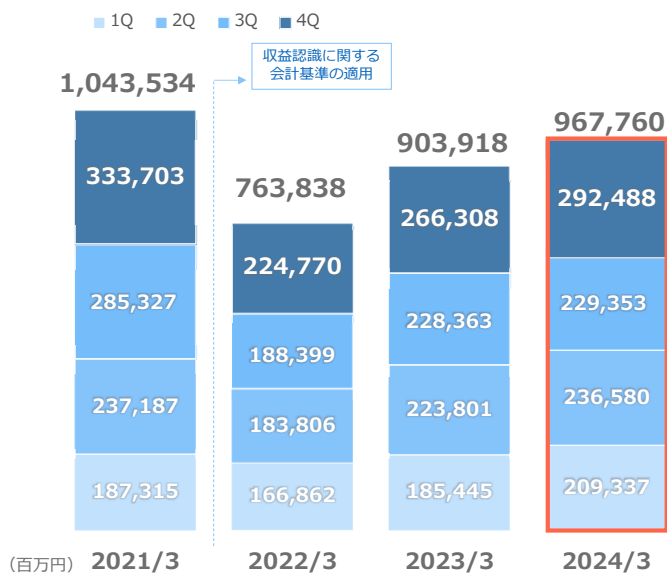
産業機械事業

- 風力発電や高効率タービンで需要のあるエネルギー業界や、航空機業界向け小型エンジンの需要が回復、受注面では中国市場向けが減速

2024年3月期決算のハイライトです。

スライドに記載のとおり、ITインフラ事業の企業・官公庁向けのIT投資需要を着実に獲得し増収増益を実現できました。各事業につきましては後ほど説明いたします。

2024年3月期 売上高



売上高 **967,760**百万円

前期比 **+7.1%**

業績予想比 **+0.6%** (3/28開示)

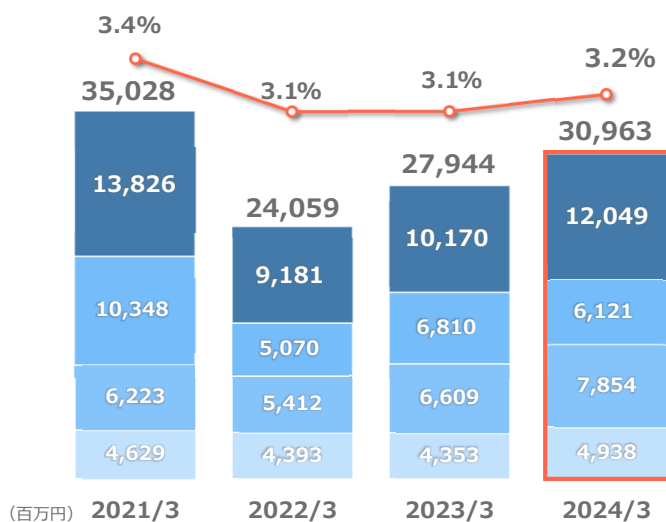
過去2番目の水準

グループの2024年3月期業績について振り返ります。売上高は9,677億6,000万円となり、前期比では+7.1%、直近の業績予想に対しては+0.6%の増収となりました。これは過去2番目の水準になります。

2024年3月期 営業利益



1Q 2Q 3Q 4Q 売上高営業利益率



営業利益 **30,963**百万円

前期比 + **10.8%**

営業利益率 **3.2%**

業績予想比 +**4.3%** (3/28開示)

過去3番目の水準

©2024 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

営業利益は309億6,300万円となり、前期比では+10.8%の増益、業績予想比+4.3%の増益となりました。これは過去3番目の水準となり、売上とともに予想を上回ることができました。

2024年3月期 連結経営成績



(百万円)	2023/3	2024/3	増減	前期比	業績予想 (3/28修正)	予想比	期初計画	計画比
売上高	903,918	967,760	+63,841	+7.1%	962,000	+0.6%	950,000	+1.9%
営業利益	27,944	30,963	+3,019	+10.8%	29,700	+4.3%	30,700	+0.9%
経常利益	28,608	31,431	+2,823	+9.9%	30,000	+4.8%	31,000	+1.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	19,059	4,283	△14,776	△77.5%	2,600	+64.7%	20,420	△79.0%
1株当たり 当期純利益 (円)	202.79	45.82	△156.96	△77.4%	27.82	+64.7%	217.26	△78.9%

	2023/3	2024/3
自己資本当期純利益率 (ROE)	13.7%	3.0%
総資産経常利益率 (ROA)	7.5%	7.7%
売上高営業利益率	3.1%	3.2%

連結の売上・利益の実績をまとめたものです。当期純利益及びROEについてですが、大和紡績の株式譲渡により約177億円の特別損失を計上したことが要因となります。ROAについては、スライドをご覧ください。

2024年3月期 連結財政状態・キャッシュフロー



(百万円)	2023/3	2024/3	増減	主な増減理由
総資産	406,688	405,256	△1,431	繊維事業の固定資産減少
純資産	143,961	142,133	△1,828	繊維事業の利益剰余金減少
自己資本比率	35.2%	35.0%	△0.1%	
1株当たり 純資産 (円)	1,529.95	1,518.56	△11.39	

(百万円)	2023/3	2024/3
営業活動によるキャッシュ・フロー	16,958	24,544
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,628	△4,946
財務活動によるキャッシュ・フロー	△10,335	△2,856
現金及び現金同等物期末残高	51,923	69,172

©2024 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

8

連結財政状態とキャッシュフローのサマリーとなります。総資産は、繊維事業が連結の範囲から除外されたことによる固定資産の減少が増減要因です。純資産も同様に、繊維事業の利益剰余金の減少が主な増減要因となっています。

営業活動によるキャッシュフローは、販売増による仕入れ、販売額増加による棚卸資産の減少等により、245億4,400万円となりました。

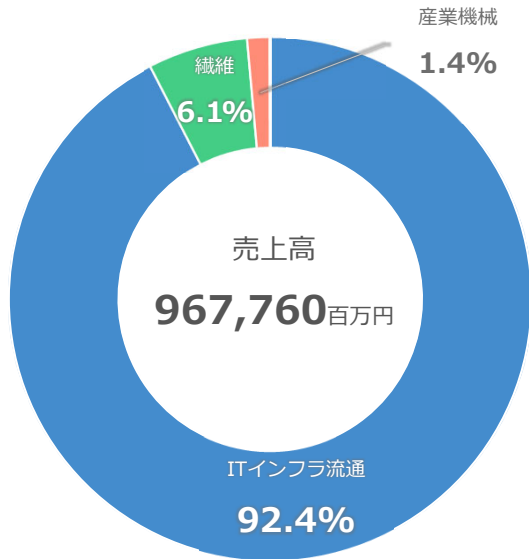
2024年3月期 セグメント別業績



(百万円)		2023/3	2024/3	増減	前期比
売上高	ITインフラ流通	828,997	894,693	+65,696	+7.9%
	繊維	61,980	59,210	△2,770	△4.5%
	産業機械	12,170	13,213	+1,043	+8.6%
	その他	770	642	△127	△16.6%
	合計	903,918	967,760	+63,841	+7.1%
営業利益	ITインフラ流通	25,394	28,244	+2,850	+11.2%
	繊維	1,499	1,580	+80	+5.4%
	産業機械	886	1,032	+145	+16.4%
	その他	115	63	△51	△45.1%
	(調整額)	48	42	△5	△12.5%
	合計	27,944	30,963	+3,019	+10.8%

セグメント別業績は、スライドをご覧のとおりです。

セグメント構成割合



売上高構成割合

	2023/3	2024/3
ITインフラ流通	91.7%	92.4%
繊維	6.9%	6.1%
産業機械	1.3%	1.4%

営業利益構成割合

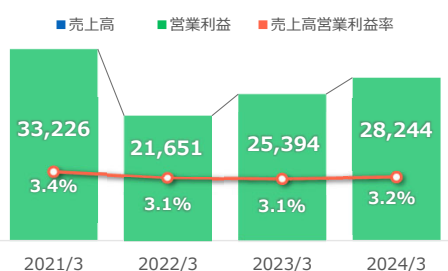
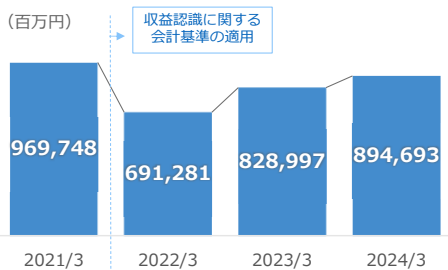
	2023/3	2024/3
ITインフラ流通	90.9%	91.2%
繊維	5.4%	5.1%
産業機械	3.2%	3.3%

©2024 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

10

セグメントの構成割合です。前年と比べると、売上高・営業利益ともにITインフラ流通事業のウェイトが増加し、繊維事業が減少しました。

ITインフラ流通事業



取扱高 ※旧基準売上高	961,609百万円 (前期比+8.4%)
売上高	894,693百万円 (前期比+7.9%)
営業利益	28,244百万円 (前期比+11.2%)

PC出荷台数	301.4万台 (前期比+0.7%)
サーバー出荷台数	5.8万台 (前期比△12.6%)
iKAZUCHI(雷)取扱高	28,505百万円 (前期比+39.1%)

事業概況	
コーポレート向け市場	<ul style="list-style-type: none"> ■ 企業・官公庁向けは、PCを中心にIT需要を安定的に獲得し、サービス&サポートやクラウドを含むソフトウェアの販売も好調に推移 ■ 特に企業向けでは製造業、金融業、卸売業が実績を牽引 ■ 文教向けは、GIGAスクール第2期の導入を控え、学習者用端末の整備は抑制傾向となり、売上高は前年を下回る
コンシューマ向け市場	<ul style="list-style-type: none"> ■ 量販店・ECチャネルの需要が低迷。特にPCやモニタが苦戦したことにより売上高は前年を下回る

©2024 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

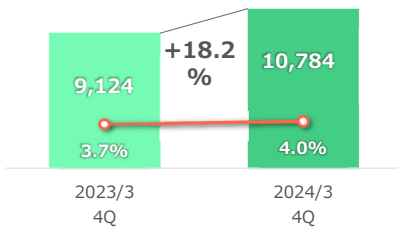
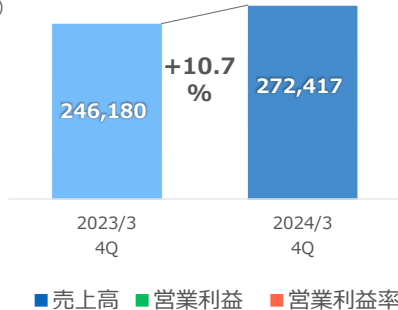
ここからは、セグメント毎にご説明いたします。まずは、ITインフラ流通事業です。PC需要の谷間ということで苦戦が予想されていましたが、円安の影響なども含めた単価上昇もあり、売上高・営業利益ともに前年を上回りました。法人向け、官公庁向け案件が順調に獲得でき、クラウド関連のソフトウェアも好調に推移しました。

特に3月度には、過去最高の単月売上高を計上するなど、第4四半期での積み上げは全体の実績に大きく貢献しました。

ITインフラ流通事業 前年同四半期（4Q）比較



(百万円)



前年度4Qとの業績差異について

- PC出荷台数 +16.7%
Windows更新に向けた需要の高まりを見せ増加
- iKAZUCHI（雷）取扱高 +36.4%
 - ・契約件数も順調に増加
 - ・主要メーカー製品値上げ前の駆け込み需要あり
- 業種別では、製造業、金融業、卸売業・小売業が好調に推移し大幅増加
- カテゴリ別では昨期大きく伸長したサーバーが減少したものの、PCやiKAZUCHI（雷）実績が好調に推移
- 利益率については、標準的な4Q水準に回復

ITインフラ流通事業の季節性について

多くの国内企業で決算期となる3月と9月に実績が集中する傾向があるため、前四半期との比較ではなく、前年の同対象期間と比較

©2024 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

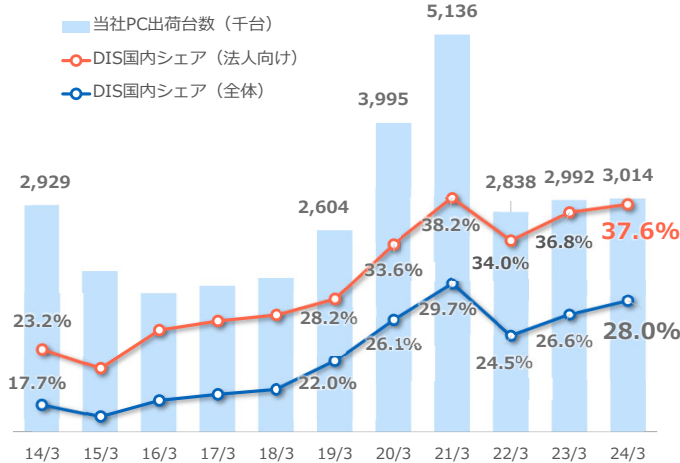
第4四半期の前年同四半期比較です。特にITインフラ流通事業においては、決算期となる3月と9月に集中的に需要が高まる傾向があるため、第4四半期の前年比較を掲載しています。

PC出荷台数の増加、サブスクリプションビジネスの拡大、企業、官公庁向け案件の順調な案件獲得で、業績を伸ばすことができた4半期でした。企業・官公庁なども、3月の駆け込み需要はまだ残っているようで、弊社でも通常月に比べ1.5倍以上の売り上げとなっています。

国内PCマーケットシェア・商品カテゴリ構成



法人利用のPC **3台に1台以上は当社**が関与

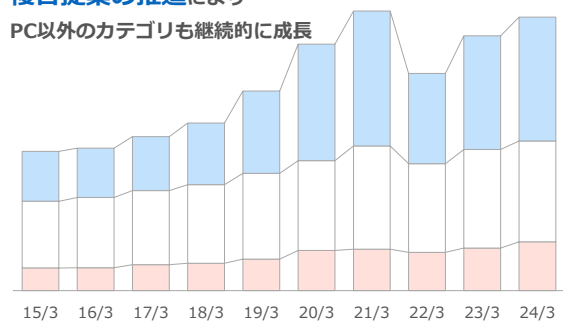


<DISカテゴリ別取扱高推移>

	構成比	前期比
PC本体*	45.3%	+9.1%
周辺機器・サービス等	36.9%	+2.1%
ソフトウェア	17.8%	+14.9%

複合提案の推進により

PC以外のカテゴリも継続的に成長



※MM総研調査結果より算出
(2024/3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

©2024 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

国内PC出荷台数における、当社のマーケットシェアとカテゴリ別の取扱高推移です。2024年3月期のPCシェアは、全体で28%、法人向けの市場で見れば37.6%と、前年から伸ばすことができました。当社の調達力、全国94カ所の営業網という強みをしっかり発揮したことで、シェアは高い水準を維持しています。

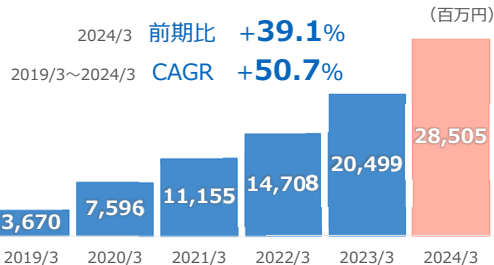
カテゴリ別の実績については、PC本体だけではなく、周辺機器やソフトウェアも順調に成長しています。

iKAZUCHI (雷) 実績



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（ソフトウェアの内数）



対応ベンダー・サービス数

115ベンダー
230サービス
(2023/3)

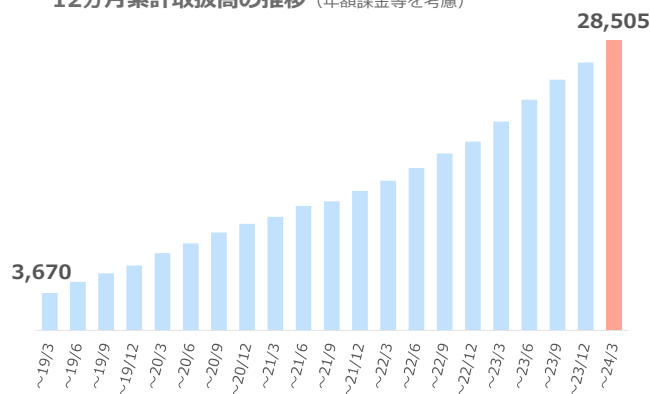
130ベンダー
243サービス
(2024/3)



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

■iKAZUCHI (雷) 12カ月累計取扱高の推移 (年額課金等を考慮)

(百万円)



iKAZUCHI (雷) の成長軌道

課金形態として年額での購入比率が高いため、四半期毎ではなく12カ月累計の推移を見ることで着実な成長が確認できる

こちらは、特に注力しているサブスクリプションビジネスで、DISの販売パートナー向けのオリジナル管理ポータルであるiKAZUCHI(雷)経由の取扱高を示したグラフです。

ソフトウェアを中心とした継続課金ビジネスは着実に成長しており、2024年3月期は285億500万円と計画を大きく超えた実績を残しました。取り扱いベンダー数やサービスメニューの件数も着実に増え、他社にない優位性を発揮しています。

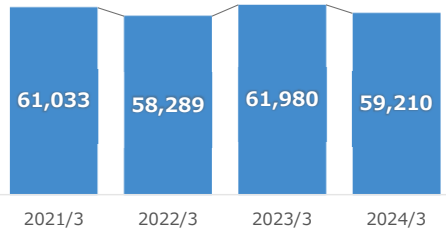
課金形態として1年更新も多いことから、四半期ごとではなく年累計の推移を見ると右側のグラフになります。

引き続きストックビジネスとしての地盤を強化してまいります。

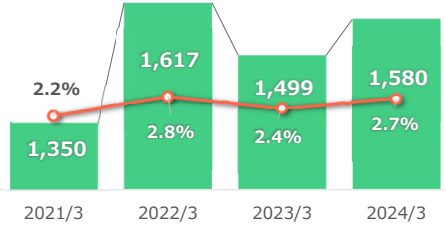
繊維事業



(百万円)



■ 売上高 ■ 営業利益 ■ 売上高営業利益率



売上高 **59,210**百万円 (前期比△4.5%)

営業利益 **1,580**百万円 (前期比+5.4%)

事業概況

- 合繊・レーヨン部門** ■ 不織布製品は制汗シートやフェイスマスクを中心に堅調に推移したが、衛材分野で中国市場の低迷、米国向け建材用途の減少および原燃料価格の高止まりにより利益面で苦戦
- 産業資材部門** ■ 半導体不足の解消に伴い自動車・建機等の関連資材であるスポンジゴムの受注は増加したものの、主要商品であるカートリッジフィルターの需要回復遅れで売上・利益ともに大幅減
- 衣料製品部門** ■ 米国向け輸出の需要は低迷するも、一部の国内アパレル向けが堅調に推移したことや価格転嫁の実施による収益改善などもあり前年比で増益

※繊維事業の連結決算対象は2024/3期まで、2025/3期からは対象外となります

【ご参考】2021/3期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		2022/3
	影響額	影響除外時	影響除外時の前期比
売上高	△640百万円	61,673百万円	△5.5%
営業利益	△2,100百万円	3,450百万円	△53.1%

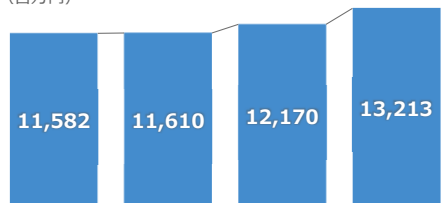
©2024 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

繊維事業についてです。原燃料価格の高止まりや、主力製品の販売不振が響いた結果となっております。その上、販売価格の値上げ等の価格転嫁が遅れがちであることも、要因の一つだと思います。

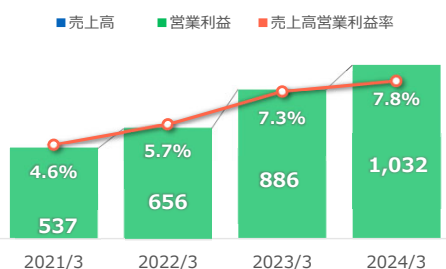
産業機械事業



(百万円)



売上高 **13,213**百万円 (前期比+8.6%)
 営業利益 **1,032**百万円 (前期比+16.4%)



事業概況

- | | |
|--------|--|
| 工作機械部門 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 日本工作機械工業会の4~3月受注総額は前期比14.8%減、航空機業界の受注は回復しているが、中国の風力発電業界が在庫調整局面を迎え、受注高は前期比27.7%減少 ■ 設備投資が旺盛なエネルギー業界向けや半導体業界向けの需要が拡大しており、前年同期比で増収増益 ■ 協力会社を含めた体制強化によりサービス売上が拡大 |
| 自動機械部門 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 医薬品業界、食品業界向けに営業活動強化し売上高は増加も仕入原価の高騰により営業利益は前年を僅かに下回る ■ 中国での生産体制整備に向けて包装機メーカーと協業し販売活動実施 |

©2024 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

16

産業機械事業についてです。工作機械部門ではエネルギーや半導体関連業界の実績が拡大しました。主力の航空機業界もコロナ禍の終息に伴い、徐々に回復傾向にあります。自動機械部門については、食品業界向けの重点営業により売上増となりました。

産業機械事業は、工作機械部門において、エネルギー、建設機械、半導体など幅広い業界への販売やサービス体制の強化により増収増益を維持しております。

2024年3月期 連結貸借対照表 (決算短信P4-5)



(百万円)	2023/3	2024/3	増減		2023/3	2024/3	増減
流動資産	354,188	377,245	+23,057	流動負債	231,884	239,742	+7,858
現金及び預金	52,123	69,372	+17,248	支払手形及び買掛金	192,594	206,212	+13,617
受取手形及び売掛金	239,856	257,047	+17,190	短期借入金	12,869	8,400	△4,469
商品及び製品	39,273	33,413	△5,860	固定負債	30,842	23,380	△7,462
有形固定資産	37,127	10,238	△26,888	長期借入金	13,230	12,500	△730
無形固定資産	2,081	3,691	+1,609	負債合計	262,726	263,123	+396
投資その他の資産	13,291	14,081	+789	純資産合計	143,961	142,133	△1,828
				自己株式	△5,137	△5,133	+4
資産合計	406,688	405,256	△1,431	負債純資産合計	406,688	405,256	△1,431
現金及び預金	52,123	→	69,372	+17,248	大和紡績株式譲渡による増加		
有形固定資産	37,127	→	10,238	△26,888	繊維事業が連結範囲から除外されたことによる減少		
借入金合計	26,099	→	20,900	△5,199			

©2024 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

貸借対照表について補足します。総資産は、繊維事業売却による固定資産減少によるもの、純資産は、繊維事業売却による利益剰余金の減少によるものです。売掛金および買掛金が大幅に増加しておりますが、こちらはDISの売上と仕入の増加によるものです。

2024年3月期 連結損益計算書 (決算短信P6)



(百万円)	2023/3		2024/3		増減	前期比
	実績	率	実績	率		
売上高	903,918		967,760		+63,841	+7.1%
売上総利益	70,523	7.8%	78,209	8.1%	+7,685	+10.9%
販売費及び一般管理費	42,579	4.7%	47,246	4.9%	+4,666	+11.0%
営業利益	27,944	3.1%	30,963	3.2%	+3,019	+10.8%
経常利益	28,608	3.2%	31,431	3.2%	+2,823	+9.9%
特別利益	58		60		+1	
特別損失	475		17,901		+17,426	
親会社株主に帰属する 当期純利益	19,059	2.1%	4,283	0.4%	△14,776	△77.5%

特別損失

固定資産除売却損（113百万円）、事業譲渡損（1,039百万円）、その他（25百万円）
大和紡績の株式譲渡などに伴う減損損失※（**16,723**百万円）

※現金支出を伴わない一過性の損益項目となり、事業による収益性への影響はありません

損益計算書について補足いたします。粗利率は、前期の7.8%から8.1%に向上しました。特別損失は、大和紡績の株式譲渡などに伴い、179億100万円を計上しております。キャッシュアウトのない一過性のもので、結果として、当期純利益は42億8,300万円となっております。決算説明については以上です。

| 2025年3月期 通期業績見通し

続いて、2025年3月期の業績見通しです。

2025年3月期 通期業績予想



(百万円)	2024/3 (実績)		2025/3 (予想)		増減	前期比
	金額	率	金額	率		
売上高	967,760		975,000		+7,239	+0.7%
ITインフラ流通	894,693		962,650		+67,956	+7.6%
産業機械	13,213		12,350		△863	△6.5%
繊維	59,210		—			
営業利益	30,963	3.2%	31,100	3.2%	+136	+0.4%
ITインフラ流通	28,244	3.2%	30,200	3.1%	+1,955	+6.9%
産業機械	1,032	7.8%	900	7.3%	△132	△12.8%
繊維	1,580	2.7%	—			
経常利益	31,431	3.2%	31,500	3.2%	+68	+0.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,283	0.4%	21,800	2.2%	+17,516	+409.0%

©2024 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

20

売上高9,750億円、営業利益は311億円を予想しております。今年度より売上で600億円、営業利益で16億円ほどあった繊維事業が対象外となりますが、その分をカバーして、さらに前年を上回る計画を立てております。

株主還元



1株配当

自己株式取得

配当性向

総還元性向

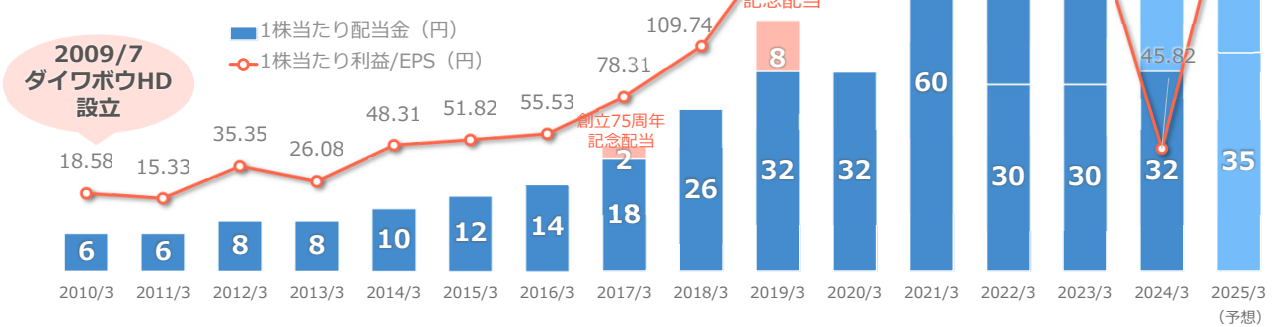
2025年3月期 (予想)

中間 35円 期末 35円 年間 70円

約100億円
(2024/5/10~2025/1/31)

30.0%

75.9%



※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

©2024 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

21

株主還元についてご説明いたします。設立以降の、1株あたりの配当金、およびEPSの推移はスライドのグラフをご覧のとおりです。2024年3月期の期末配当は、当初計画どおり32円を予定しています。EPSの減少は、大和紡績の株式譲渡に伴う特別損失の計上による一過性の影響です。2025年3月期の配当については、中間35円、期末35円の70円を予定しております。

自己株式取得は、昨期の未実施も踏まえ、約100億円を実行中です。それにより配当性向は30%、総還元性向は75.9%を予定しております。私からの説明は以上となります。

この後は新中期経営計画について、経営戦略担当の猪狩よりご説明します。ありがとうございました。

中期経営計画 (2025/3~2027/3)

猪狩と申します。よろしくお願いいたします。

ここからは、新たに策定した中期経営計画についてご説明いたします。

1 前中期経営計画の振り返り

2 グループ理念体系/中長期ビジョン「2030 VISION」

3 中期経営計画（2025/3期-2027/3期）

まず、前中期経営計画について、簡単に振り返ります。

前中期経営計画と実績 総括



- 半導体不足に伴う機器の長納期化やサプライチェーンの混乱、物価高騰といった厳しい経営環境のなか、売上高・営業利益とも着実に伸長
- 事業ポートフォリオ変革を実行し、「経営の効率化」「持続的な企業価値向上」「柔軟な経営体質」の実現に向け大きく前進

グループ基本方針 「次世代成長ドライバーの創出」

- M&Aによりアルファテック・ソリューションズ（ATS）がグループへ参入。独自の技術ノウハウを蓄積するATSの知見と経験を活用し、ITインフラ流通事業としてより高付加価値なディストリビューション事業への展開を強化
- ITインフラ流通事業オリジナルのサブスク管理ポータルである「iKAZUCHI（雷）」の取扱高は3か年で約2.5倍に成長

ITインフラ流通事業

- ハードウェアを中心とした従来型ビジネスに加え、クラウドディストリビューターとしてのプレゼンス確立を目指し各種施策を実行
- 2024年3月期の国内PC市場シェアは全体で28.0%、法人向けは37.6%と業界のリーディングカンパニーとして高水準で推移

事業ポートフォリオの在り方

- 最適な事業ポートフォリオの確立を取締役会の中心的な議題として検討を行い、実現に向けた取り組みについて、外部アドバイザーを含めたワーキンググループにて推進
- 戦略的選択肢として、祖業である繊維事業のグループからの独立を決定し、2024年3月27日に株式譲渡を実行

©2024 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

24

4年前、まさにコロナ禍で策定した前中期経営計画でしたが、「将来にわたる発展を見据えた転換期」としてスタートしました。実際に半導体不足などに伴うサプライチェーンの混乱、急激な円安、原材料の価格高騰など、厳しい経営環境もありました。そのような環境下でも、売上高・営業利益とも年々拡大できたことは、会社として着実に地力がついていると確信できるものであります。市場における私たちのポジショニングを改めて確認できた3ヶ年だったと思います。

基本方針の一つであった「次世代成長ドライバーの創出」のトピックとして、DISグループへのアルファテックソリューションズ（ATS）の参入がありました。初年度から計画を上回る実績をあげており、より高付加価値なディストリビューション事業を展開するためのシナジー効果が出ています。

ITインフラ流通事業はハードウェアを中心とした従来型ビジネスに加え、クラウドディストリビューターとしての確立を目指してまいりました。その中で「iKAZUCHI（雷）」などサブスク型ビジネスは3か年で2.5倍という高い成長率で推移しました。先ほど西村からも報告がありましたが、指標の一つとしているPC市場シェアも高水準で推移しています。

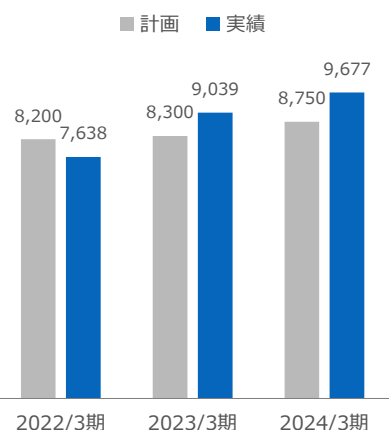
「事業ポートフォリオの在り方」。これにつきましては、ベストオーナーの観点から慎重に検討を重ね、祖業であった繊維事業の独立を3月に実行しました。

前中期経営計画と実績 業績・連結



22/3期は供給問題にて計画未達も
2年目以降は計画を達成

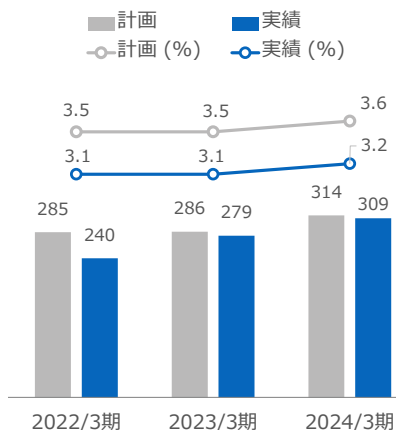
売上高 (億円)



©2024 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

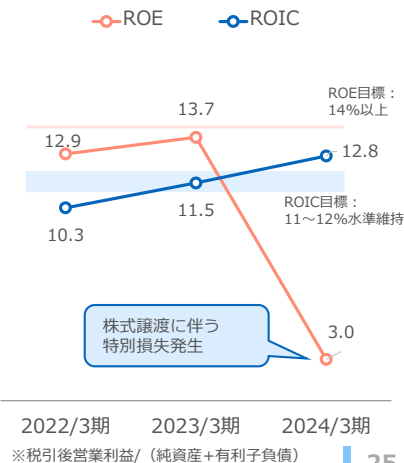
原燃料価格の高騰や市場の回復遅れが繊維事業の実績に大きく影響

営業利益 (億円)



ROEは24/3期末達も
ROIC※は目標水準を上回る

ROE (%) ・ ROIC (%)



25

ここ3年間の売上高と営業利益の推移を計画比で示したグラフです。スライドの青い棒グラフをご覧ください。売上高・利益とも、年々着実に成長したのがおわかりいただけると思います。ただし、累計の売上高計画比は達成しておりますが、営業利益は繊維事業の計画乖離が大きく、未達に終わりました。

ROEは大和紡績の株式譲渡に伴う特別損失もあり、3%になりました。

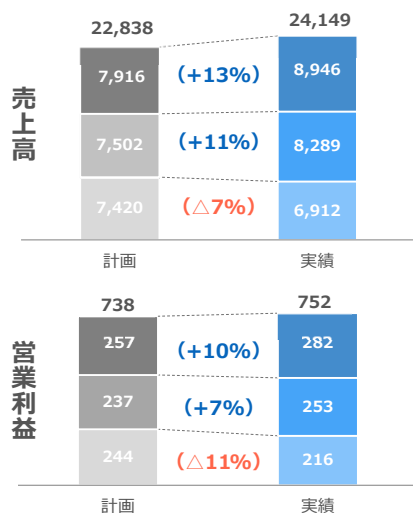
ROICは12.8%で目標としていた水準を上回っております。

前中期経営計画と実績 セグメント別

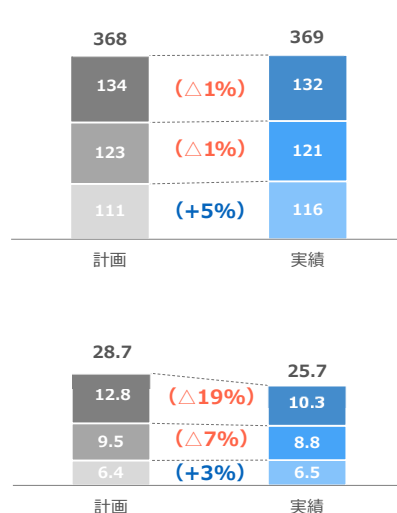


■ 2022/3期 ■ 2023/3期 ■ 2024/3期 (億円)

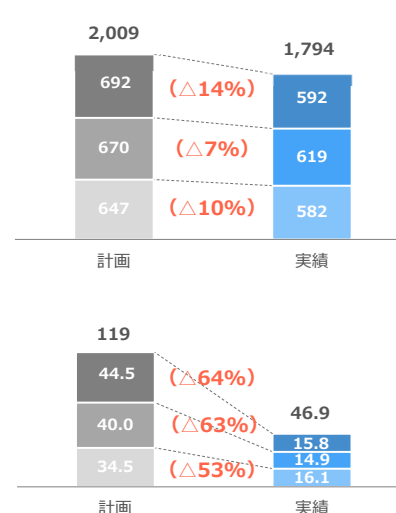
ITインフラ流通事業



産業機械事業



繊維事業



©2024 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

セグメント別に3年累積でみた計画比です。スライド左側のITインフラ流通事業は、初年度こそ売上高・営業利益ともに未達でしたが、2年目以降に盛り返し、3年累計での計画比は売上高、営業利益ともに達成しました。

産業機械事業は、初年度は計画を達成したものの、2年目、3年目が未達となりました。3年累計の計画比は、売上高が達成、営業利益は未達という状況でした。

繊維事業はご覧のとおり、売上高・営業利益ともに大幅な乖離となりました。

前中期経営計画と実績 キャッシュ配分方針



前期中計でのキャッシュ配分項目		評価	結果
配当	1株当たり60円（中間配当含む）の安定配当を基本として増配も検討	○	年間配当 60円→62円→ 64円 を実施（24/3期は予定） 22/3期から中間配当を開始
既存領域への成長投資	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	△	設備投資・投融資の計画123億円に対して116億円、研究開発費は、計画28億円に対して27億円
新規領域への成長投資	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	△	より高付加価値なディストリビューション展開に向けて、ITインフラ流通事業にてATSのM&Aを実行
自己株式取得	市場環境に応じて機動的な自己株式の取得を検討	△	約20億円（22/3期）、約30億円（23/3期）実施 24/3期は株式譲渡手続き中のため未実施
手元流動性の確保	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	○	取引量に応じた現預金を確保（24/3期時点 693億円）

©2024 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

27

キャッシュ配分の振り返りです。年間配当は60円、62円、64円と増配をしてまいりました。設備投資、投融資、研究開発につきましても、ほぼ計画通りに実施できております。M&Aでは、先ほど話ができましたが、ITインフラ流通事業において特定業種に強いSterであるATSをグループに迎えました。

自己株取得については、2022年3月期に初めて約20億円を実施し、2023年3月期には約30億円を実施しました。なお、昨年は大和紡績の株式譲渡の件があり、実行に至っておりません。今年度からのキャピタルアロケーション方針につきましては、後ほどご説明いたします。

1 前中期経営計画の振り返り

2 グループ理念体系/中長期ビジョン「2030 VISION」

3 中期経営計画（2025/3期-2027/3期）

ここで今期より新しく改定したグループ理念体系および中長期ビジョンについてご説明します。

当社のグループ理念体系

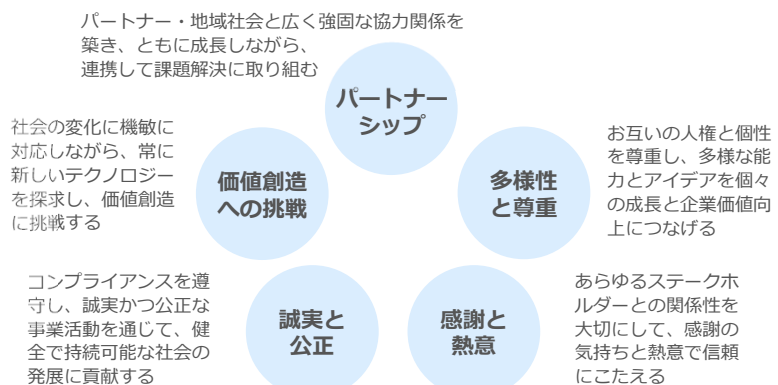


パーパスを実現・実践するために「会社として大切にしている共通の価値観（グループ社員にとっての行動指針、事業活動の判断基準）」として5つの構成要素を選定

私たちの存在意義 Purpose

**バリューチェーンで
人をつなぐ、
社会をつなぐ、
未来へつなぐ**

私たちの価値観 Values



©2024 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

29

当社グループでは、未来に向けてどのように社会に貢献していくのかを明確にすべきと考え、昨年制定したパーパスを軸に、新たなグループ理念体系を整備しました。

存在意義であるパーパスは「バリューチェーンで人をつなぐ、社会をつなぐ、未来へつなぐ」です。「つなぐ」という言葉が表すとおり、当社の事業には取引先や地域とのつながりがとても大切だという考えがあります。人々や企業、地域社会をつなぐことで新たな価値を生み出し、連鎖させていくという重要な役割を当社グループは担っています。

パーパスはいかに浸透させていくかが重要です。あるべき姿を共有し、すべてのステークホルダーにとって、「なくてはならない企業グループ」であり続けたいと考えています。

また、このパーパスを実現するために、会社として大切にしている共通の価値観、社員の行動指針、事業活動の判断基準として、5つのバリューを選定しました。「パートナーシップ」「多様性と尊重」「感謝と熱意」「誠実と公正」「価値創造への挑戦」。

今後、パーパスを「私たちの存在意義」、バリューを「私たちの価値観」と表現して社内外への浸透を図ってまいります。

中長期ビジョン『2030 VISION』



エクイティストーリー

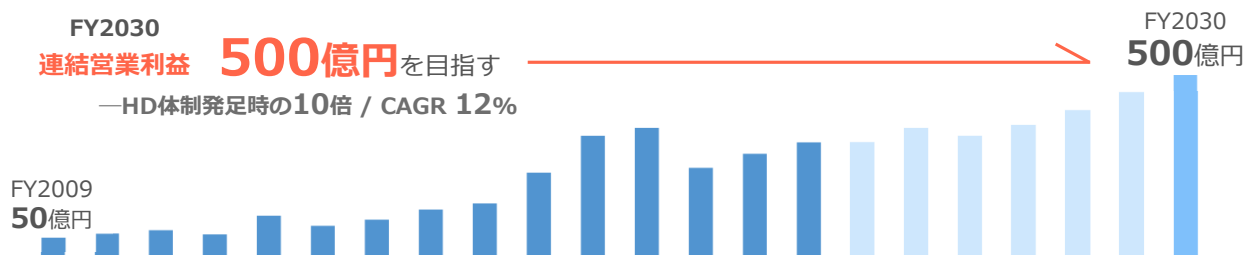
IT分野を軸に
新たな事業領域へ経営資源を投入し
バリューチェーンのさらなる発展に
つながるグループ体制を構築する

「なくてはならない企業グループ」へ

社会に求められる事業モデルを創造する

All-in-One Solution Company

ディストリビューションを不動のコアに
IT市場全体を“つなぐ”



©2024 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

30

新しい中期経営計画とあわせて、中長期ビジョン『2030 VISION』を公表します。

IT分野を軸に新たな事業領域へ経営資源を投入し、バリューチェーンのさらなる発展につながるグループ体制を構築する。これが当社が描くエクイティストーリーです。

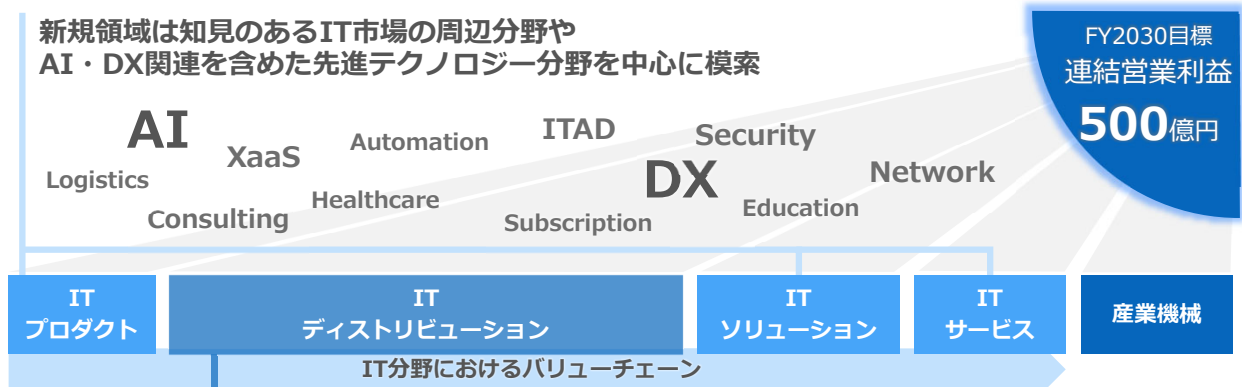
2030年のあるべき姿としては、社会に求められる事業モデルを創造する「なくてはならない企業グループ」になることに加え、ディストリビューションを不動のコアにして、IT市場全体を「つなぐ」All-in-One Solution Companyになること。

定量目標としては2030年度に連結営業利益500億円を目指すというものです。

『2030 VISION』で達成したい当社のあるべき姿



新規領域は知見のあるIT市場の周辺分野や
AI・DX関連を含めた先進テクノロジー分野を中心に模索



コア領域のさらなる強化・深化に向けて
3つのS【Service / Solution / Sustainability】を中心に機能拡充

迅速な意思決定と投資が可能なホールディングス体制の利点を活かして持続的成長を実現

▶▶▶ あるべき姿の体現に向け社名変更も検討

『2030 VISION』で達成したいイメージです。連結営業利益500億円の達成に向けて、既存のITインフラ流通事業は、「ITディストリビューション」として絶対的なコアとしつつ、IT市場全体のバリューチェーンをつなぎ、川上の「ITプロダクト」から川下の「ITソリューション」「ITサービス」までを網羅していくイメージとなります。

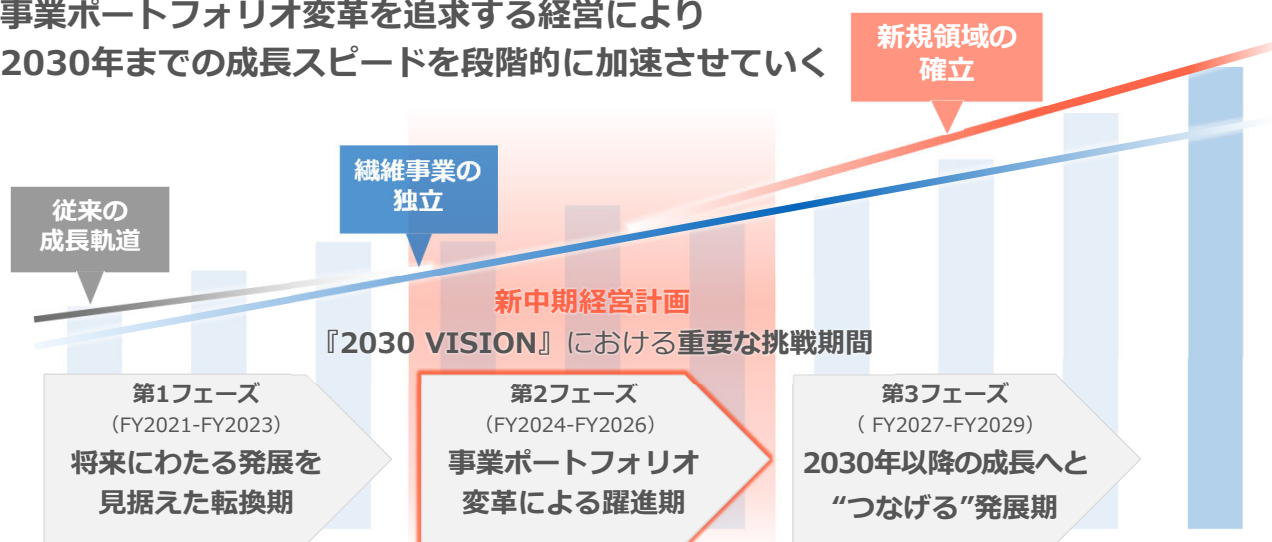
新たな事業領域につきましては、シナジーが期待できるIT市場の周辺分野、AI・DX関連を含めた先進テクノロジー分野を中心に模索してまいります。

また、あるべき姿の実現に向けてはダイワボウホールディングスという社名変更の検討も必要であると考えております。

『2030 VISION』実現による成長イメージ



事業ポートフォリオ変革を追求する経営により
2030年までの成長スピードを段階的に加速させていく



©2024 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

32

以上が『2030 VISION』実現に向けた成長イメージです。この3月に繊維事業の独立が実現したことにより、新たなグループ体制を早期に整備して、グループポテンシャルを高めていかなければなりません。新規領域の確立に向けた施策を着実に実行しながら、さらに成長力を高めていくことができれば、2030年の営業利益500億円の達成も見えてくると思います。

そのためには「事業ポートフォリオ変革による躍進期」と位置付けているこの3ヶ年でしっかりと道筋を立てる必要があり、『2030 VISION』に実現に向けた非常に重要な挑戦期間となります。2030年以降の成長へとつなげる発展期に向けて、成長スピードを段階的に加速していきたいと考えています。

1 前中期経営計画の振り返り

2 グループ理念体系/中長期ビジョン「2030 VISION」

3 中期経営計画（2025/3期-2027/3期）

新中期経営計画についてご説明いたします。

中期経営計画 目標値



(億円)	2025/3期 (計画)	2026/3期 (計画)	2027/3期 (計画)	
売上高	9,750	10,500	10,000	<ul style="list-style-type: none"> 特需と反動減を想定 ベース収益の成長も重視し施策展開
営業利益	311	350	330	<ul style="list-style-type: none"> 将来の新規事業・M&A効果は含まず
営業利益率	3.2%	3.3%	3.3%	<ul style="list-style-type: none"> コスト効率化と経営基盤強化・成長投資にメリハリをつけて実行

ROE <自己資本当期純利益率>	ROIC <投下資本利益率>
14%以上	12%以上

・ ROE、ROIC共に2025/3~2027/3を通じて設定値以上を維持することを目標とします

©2024 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

34

まずは損益の計画です。2025年3月期は売上高9,750億円、営業利益311億円を計画しています。2026年3月期はIT需要が最大化する見込みで、売上高1兆500億円、営業利益は350億円を計画しています。過去最高の売上高・営業利益は2021年3月期でしたので、これを突破していくことを見込んでいます。

最終年度の2027年3月期は前年特需の反動減が予想されますが、売上高1兆円を死守し、営業利益330億円の計画としております。

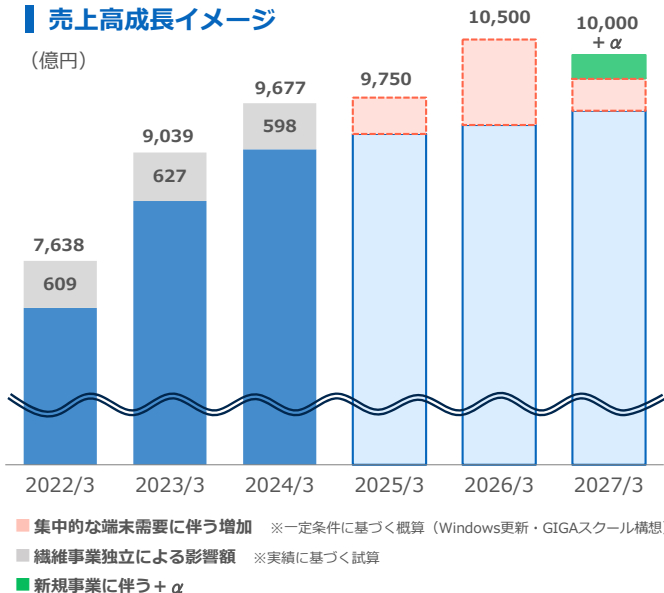
経営指標については、ROEとROICを継続して採用し、ROEが14%以上、ROICが12%以上、これを3年間通じた目標値とします。

中期経営計画 成長イメージ



売上高成長イメージ

(億円)



■ 集中的な端末需要に伴う増加 ※一定条件に基づく概算 (Windows更新・GIGAスクール構想)
■ 繊維事業独立による影響額 ※実績に基づく試算
■ 新規事業に伴う+α

©2024 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

業績計画の前提となる見通し

- 集中的な端末需要（特需要因）を除いても、順調にオーガニック成長が見込める
- Windows更新およびGIGAスクール端末更新に伴う集中的な端末需要により大幅増加見込み
- Windows更新需要については、事務用途の比較的低価格なPC比率が高くなる傾向があり、一括購入による大規模導入が増加することも踏まえPC平均単価の下落を想定
- 3年目は特需後の反動減が想定されるが、M&A含めた新規事業の創出 (+ α) を目指す
- ITインフラ流通事業の基幹システム更改に伴う費用増加、人的資本投資（賃金ベースアップ含む）の拡大、物流費増加などを想定

連結での売上高成長のイメージです。グラフにグレーで表現している繊維事業売上実績の年間約600億円は、今期からなくなります。新たな3ヶ年はITインフラ流通事業にてWindowsの更新需要やGIGAスクールの更新といった特需的な要素があり、それをピンクで表しています。

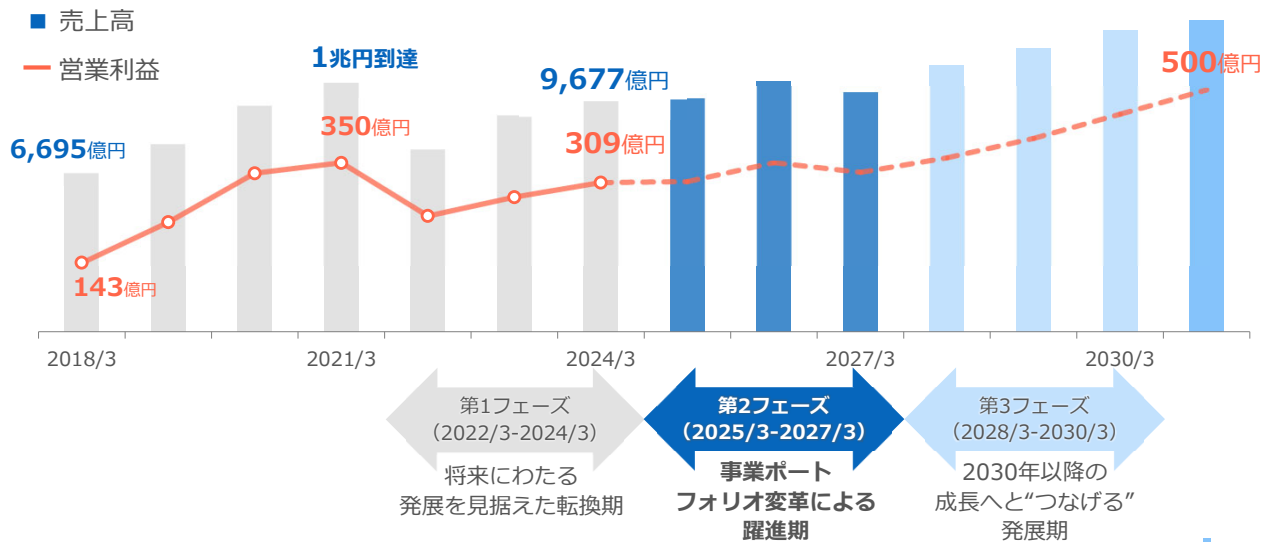
さらに『2030 VISION』の達成に向けて、最終年度では新たな事業領域による売上創出を計画しています。

グラフの青色と水色の部分は、繊維事業分野とIT関連の特需分を除いたものを示しています。特需分を除いても、オーガニックでしっかりと成長していくことが重要であると認識しています。

中期経営計画の位置づけ



『2030 VISION』からバックキャストする観点でも重要な3カ年



©2024 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

36

新中期経営計画の位置づけについてご説明します。前中期経営計画は第1フェーズ、新中期経営計画は第2フェーズの位置づけとなります。この第2フェーズを『事業ポートフォリオ変革による躍進期』としました。

新たな飛躍をするという覚悟で臨むこの期間は、2028年3月期からの第3フェーズにつなげる非常に重要な3ヶ年になります。

01

ホールディングス体制での成長

- 持株会社として新たな事業領域への参入を探索
- 事業会社はセグメント内での強化・再編に着手

02

"過去最高"へのチャレンジ

- 売上高、利益における過去最高業績の更新
- 会社、組織、事業、個人それぞれのフィールドでベストパフォーマンスを目指す

03

ステークホルダーエンゲージメントの向上

- 株主、取引先、従業員、地域社会などとの信頼関係向上と相互理解による協働
- 人的資本、システム、ガバナンス面など必要とされる経営基盤のさらなる強化
- ウェルビーイング経営の推進

グループ基本方針は記載の3点です。1点目は「ホールディングス体制」での成長です。繊維事業が独立した今、ホールディングスとして新たな事業領域への参入を探索していきます。また既存事業の強化はもとより、個別事業の見直しや再編に積極的に着手していきます。

2点目は「“過去最高”へのチャレンジ」です。グループ全体で売上高や利益項目の過去最高業績にチャレンジすることはもちろんですが、会社・組織・事業・個人それぞれのフィールドで、ベストパフォーマンスを発揮していくことを目指します。

3点目はステークホルダーエンゲージメントの向上です。ステークホルダーとの信頼関係の向上や、人的資本、ガバナンス面など必要とされる経営基盤を強化します。特に人的資本施策に注力することでグループ全体でウェルビーイング経営の推進に取り組んでまいります。

■ 市場規模・成長性

国内市場予測

- IT市場※は**22.7兆円**/2027年(+6.1%)
となる見通し (企業、官公庁、教育)
- 企業※は大企業**14.5兆円**、中小企業**5.8兆円**
(PC、IaaS、ソフトウェア拡大)
- クラウド市場¹は**13.3兆円**/2027年(+17.9%)
(DX、データ活用、リプレースメント、効率化)
- AIシステム市場²は**2.5兆円**/2028年(+30.0%)
(ソフトウェア、サービス、ハードウェア市場など)

当社が着目する成長領域

- IaaS市場はFY26にPC市場規模を上回り、現在の2倍まで拡大見込み
- PCはリプレース需要発生で起伏生じるもAI用途による高機能化を含めトレンドとしては拡大
- ソフトウェア、ITサービスもDX・AIの普及に伴い市場規模がさらに拡大
- 業種別※では、**企業 (+6.2%)、教育 (+7.1%)、官公庁 (+4.1%) の成長見込み**

※ IDC Japan,2024/4 「国内IT市場 産業分野別/従業員規模別/年商規模別予測、2024年~2028年」 (JPJ50712324) を基に当社作成、(%)はCAGR (2023~2027)
 1 IDC Japan,2023/6、「国内クラウド市場予測,2022年~2027年」, (%)はCAGR (2022~2027)
 国内クラウド市場は、「サービス」「パッケージソフトウェア」「インフラストラクチャ (サーバー等、IaaS)」に関わる売上の合計
 2 出典: IDC Japanプレスリリース「2024年 国内AIシステム市場予測を発表」(2024年4月25日), (%)はCAGR (2023~2028)

3年後のIT関連国内市場予測です。IDC調査によるものですが、IT市場の伸びは年平均6.1%、業種別では、企業向けの伸びが+6.2%、教育市場の伸びが+7.1%、官公庁向けは+4.1%と私たちのビジネス領域の伸びが予測されています。

さらに、クラウド市場の伸びは年平均+17.9%、AIシステム市場においては2028年に向けてCAGR30%の伸長予測となっております。成長が期待される分野でのかわり方をしっかり見極めながら、徐々に実績を積み重ねていきたいと思えます。

新たなビジネスチャンスに対する 取り組みが中長期的な成長を左右

- DXという概念の浸透や生成AIをはじめとした新技術の発展により、ITは単なる利活用の対象から、競争優位の源泉になる
- 他方で、特に地方の中小企業でIT人材不足は深刻
- 機器・ソフトだけでなくソリューションや人材も含めて「つなぐ」会社になることが持続的な付加価値の拡大につながる

安定した調達・物流基盤が より社会的に重要な存在に

- 地政学的リスクの高まりによる供給混乱や物流2024年問題により、「必要なものが必要なときに届く」ことの重要度が今まで以上に高まることが予想される
- 全国の拠点網と圧倒的な調達力を駆使することで、当社への信頼感とバリューチェーンの総合力はこれまで以上に高まる



政治 Politics

- データ保護とプライバシーに関する法律や規制の変化
- 政府デジタル戦略
- 地政学的リスクの高まり

経済 Economy

- 経済成長とIT支出
- 為替レートの変動
- 企業のDXに対する取り組みの本格化

社会 Society

- リモートワーク浸透と働き方多様化
- デジタル・生産性格差（世代、地域、企業）
- 物流2024年問題

技術 Technology

- 新しい技術を活用したビジネスモデルの創出
- 生成AI活用による効率化、新たなサービス開発拡大
- IT人材不足

マクロ環境を把握する意味で、PEST分析をしております。DX概念も徐々に浸透してきており、生成AIの普及に伴うITの利活用は、私たちの優位性を発揮する機会につながります。

一方、地政学的リスクの高まりによるサプライチェーンの混乱や物流業界で話題の2024年問題、これは「物理的にモノを届ける」ことの重要性が高まるとも言えることから、弊社の調達力、営業力がますます活かせる機会が増えるのではないかと考えております。

成長分野でのポジション & バリューアップ

- クラウドプラットフォーム市場でのシェア拡大
- SaaSモデルにおける事業領域の拡大



DX推進によるパートナーリージョンシップ

- 企業価値向上に向けたビジネスモデル変革 生産性向上の実現
- 先端技術を含む海外ベンダー拡販による事業領域拡大

業界リーダー企業としてコア領域の深化

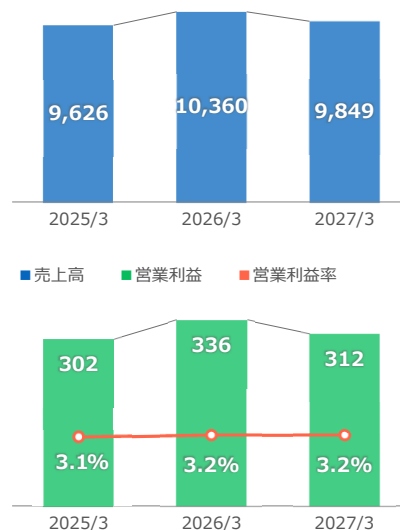
- ITデバイス基盤における事業領域の拡大
- 高付加価値商材ビジネス領域の成長
- 技術専門部隊による支援体制を整備し提案力強化

企業ブランディングと戦略的投資

- 社会認知度向上、業界発展への寄与および地域社会への貢献
- 事業強化に向けた投資（システム、M&A、業務提携）
- 業界最適化に向けた投資（物流機能、iKAZUCHI（雷））

セグメント別計画

(億円)



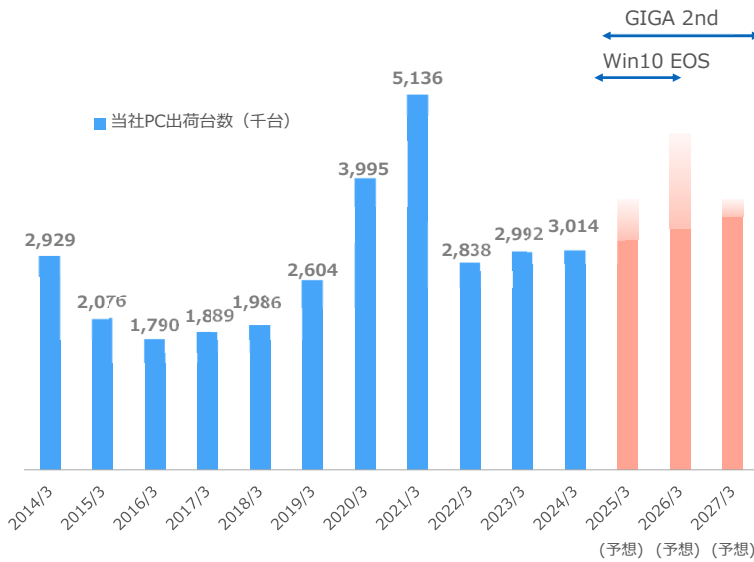
セグメント別に事業戦略をご説明いたします。まずは、ダイワボウ情報システムが中核となるITインフラ流通事業です。成長分野であるパブリッククラウド市場で、イニシアチブを取るため、IaaS、PaaSでは大企業、SaaSでは中小企業をターゲットに、年間30%以上の伸びを示している「iKAZUCHI(雷)」による囲い込みに拍車をかけます。

今期から新しい組織として、ダイワボウ情報システムの中に「技術戦略本部」を立ち上げました。さらなる高付加価値商材の拡販を練る部隊です。積極的な海外商品の発掘や新サービスの提案で、国内DX普及の推進力になると期待しています。

また、戦略投資のひとつとして、売上高1兆円を支える基幹システムの大幅な強化や物流センターにおける効率化の実現を目指していきます。

国内トップのITディストリビューターとして、今後さらに成長するためには何が必要なのかを考え、実践していくこの3ヶ年は、非常に重要な期間であると強く認識しております。

PC出荷台数イメージ



Windows10のサポート終了

- 2025年10月のWindows10サポート終了に向けて更新需要は増加
- 2025/3~2026/3期に大きく影響

GIGAスクール構想第2期 端末更新

- 2025/3~2027/3期にかけて更新
- 2026/3期に需要が集中すると想定

2027/3期には、反動減が発生する見通し

- ✓ 地域に密着した営業活動により、需要増加時期に圧倒的な強さを発揮するため、シェア拡大に向け取り組みを強化する

先ほどPC市場のシェアについてご説明がありましたが、これは出荷台数の推移イメージです。2025年10月14日でWindows10のサポートが終了します。それに伴う更新需要及びGIGAスクール構想の第2期の端末更新が始まっています。

2026年3月期は両方の需要が集中するタイミングでもあり、大きな需要が期待されますが、最終年はその反動減も予測されます。いかに2027年3月期の反動減を減らすことができるか、これが一つの課題です。

すでに営業側は動いておりますが、2020年、2021年で構築した販売スキームをしっかりと活かせるように、地域営業を丁寧に行い、取りこぼしのないように進めてまいります。

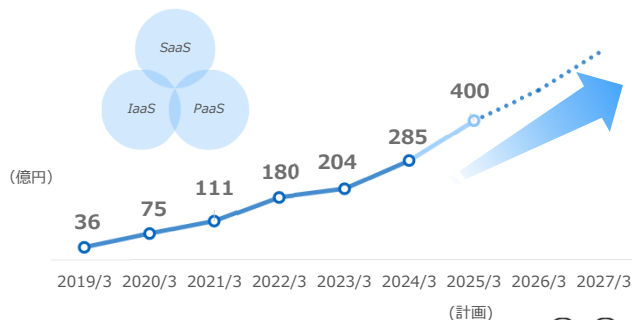
iKAZUCHI(雷)



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

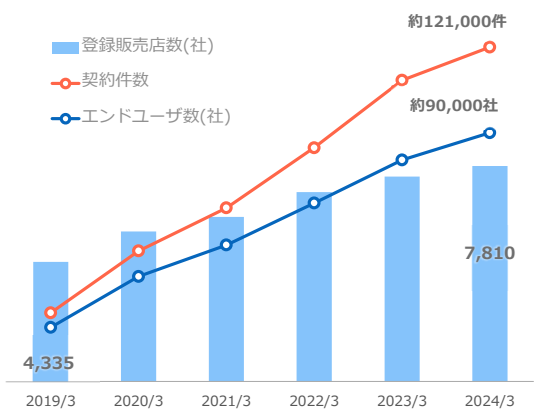
2024/3~2027/3 CAGR30%以上の成長を目指す



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



登録販売店数の推移



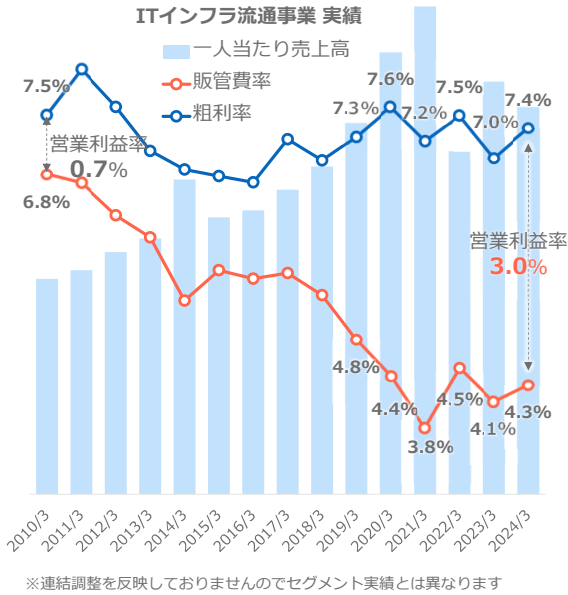
対応ベンダー数

24社 38社 65社 88社 115社 130社
(2024/3)

PCのシェアと同じく、指標の一つとしている「iKAZUCHI(雷)」の実績はご覧の通りです。今年度の目標は400億円を狙っております。

ストックビジネスの地盤を確立していくためにもこの「iKAZUCHI(雷)」を販売パートナーに利用いただくことは非常に有効な手段だと考えています。取扱いベンダー数の増加に伴い、年々利用件数も増加していることから、これをしっかり成長させていくことが重要課題と思っています。

営業効率化とローコストオペレーション

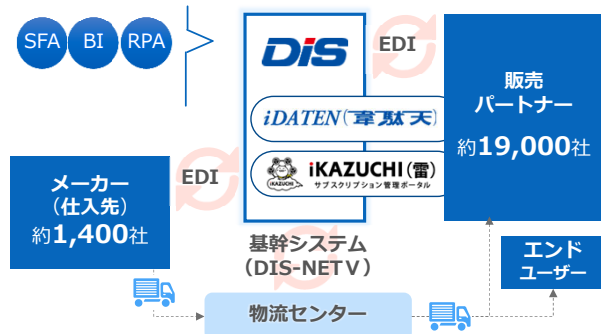


©2024 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

1兆円を超える売上高を支えるシステム基盤の強化

3か年で以下の機能強化を実施

- 性能向上のため機器スペック増強、可用性改善
- 既存システムの移行、非互換プログラムの改修を含むマイグレーション
- 災害・障害・セキュリティ対策と運用管理改善・可用性向上
- 社内システム連携強化、自動化
- iDATEN (韋駄天)、iKAZUCHI (雷)、EDIなどの機能強化



スライドのグラフは、ITインフラ流通事業における1人当たりの売上高、粗利率、販管費率の実績を表しています。ご覧のとおり、ローコストオペレーションを推進することで、営業利益率を高めてきた経緯があります。

ローコストオペレーションの実現を支えているのが、基幹システムの「DIS-NET」です。バージョンも第5世代となり、この3ヶ年で大幅な強化を計画しています。

多様化・複雑化しているニーズやテクノロジーを「シンプル」なITビジネスで提供する



地域社会と顧客を“つなぐ”、ビジネス価値を“最大化”させる、最も“信頼される”企業へ

ITインフラ流事業の目指すべき姿をまとめました。「多様化するニーズに確かなIT技術の提供で
応える」

「地域社会と顧客をつなぐ」「ビジネス価値を最大化させる」「最も信頼される企業になる」ことを目指
しています。

工作機械における潜在市場への事業拡大

- 省人化・無人化機能搭載の機台による生産効率向上の提案
- 長岡工場増築による戦略的かつ計画的な生産の実施
- 短納期での販売促進を展開し新規市場への拡大を図る
- 海外市場のさらなる拡大に向け成長が見込まれる市場への展開を模索



- 拡大が見込めるエネルギー・航空機業界を重点とした提案営業の強化

自動機械における包装機自動化需要の取り込み

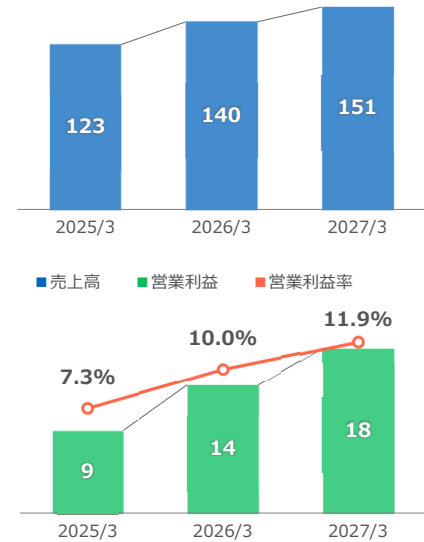
- 自動供給装置標準化による品質向上とコストダウン
- 中国包装機メーカーとの協業による生産性向上
- 食品・製菓業界に向けて提案営業の強化

サービス強化による収益力向上

- 顧客満足度向上と安定的な収益拡大を図る
- 導入済み機台のオーバーホール提案を重点的に実施
- 協力企業の開拓や社員のスキルアップによる技術力向上

セグメント別計画

(億円)



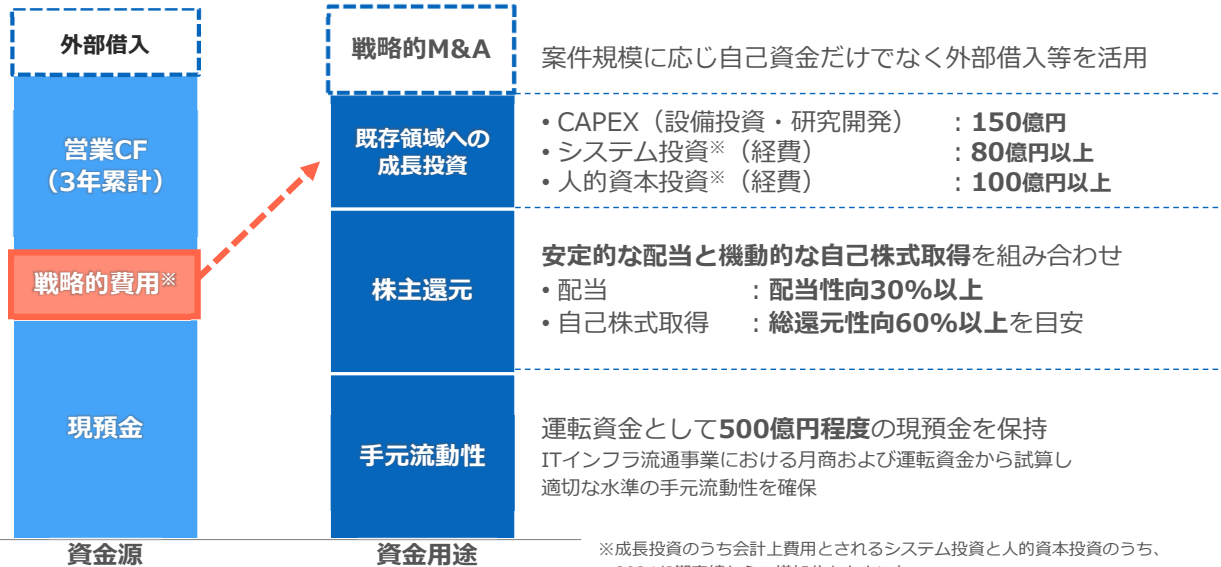
オーエム製作所が中核となる、産業機械事業の戦略です。工作機械では、本来の主力ターゲットである航空機業界への提案強化に重点を置きます。航空機業界は回復傾向とみられ、今後拡大が見込めるため、実績にも貢献してくれるものと期待しています。

自動機械においても、得意とする食品業界に向けての提案強化を図ります。人手不足と言われる中、生産性向上を図る製造業に対して提案機会は増えていくものと見ています。

キャピタルアロケーション方針



3カ年累計でのキャピタルアロケーションイメージ



※成長投資のうち会計上費用とされるシステム投資と人的資本投資のうち、2024/3期実績からの増加分をカウント

©2024 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

46

キャピタルアロケーションの方針です。新中期経営計画で計画している3ヶ年累計でのイメージを表しています。スライド左側のグラフで示している資金源は、現預金と営業キャッシュフローです。右側のグラフの資金用途については、手元流動性として500億円程度は必要な運転資金水準としてあります。株主還元については、配当性向30%以上で減配は行わない方針です。自己株式取得については、総還元性向60%以上を目安に毎年維持しつつ、機動的に実施してまいります。既存領域への成長投資については、設備投資と研究開発で約150億円、ダイワボウ情報システムのシステム投資に伴うクラウドサービス運用費として80億円以上を見込んでいます。さらに人的資本投資につきましては、各社賃金ベースアップや人材採用および人材育成の強化などを計画しており、人件費総額は2023年度と比較して100億円以上の増加を計画しています。システム投資と人的資本投資につきましては、いわゆる経費に含まれるものであり、左側のグラフでは「戦略的費用」と表現しておりますが、これらは今後の当社グループの競争力向上につながるものであり、単なる費用ではなく、成長投資の一環として右側の「既存領域への成長投資」に含めて表現しております。戦略的M&A、これにつきましては「2030 VISION」の実現に向けて必要な取り組みであり、具体的な案件規模に応じて、自己資金だけでなく外部からの借入の活用も含めて検討していくことになります。

さらなる成長のために、M&Aを積極的に推進する計画
事業領域とハードルレーートを意識した規律ある投資判断により実施する

事業領域

M&Aは以下の事業領域を中心に実施を検討

- AI
- DX
- XaaS
- Subscription
- Network
- Logistics
- ITAD
- Consulting
- Security
- Automation
- Education
- Healthcare



©2024 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

投資・調達の意思決定

定量的に投資判断を実施

資本コストを上回るか

株主資本コスト：6.2%~7.5% WACC：5.8%~7.0%

長期的にEPSの向上に資するか

自己株式の取得と比較検討

財務健全性：長期的に格付A※を維持

資本効率を低下させないか

資金調達方針

小規模のものは手元資金で賄うが、必要に応じて借入を中心に資金調達

※日本格付研究所（JCR）による長期発行体格付

47

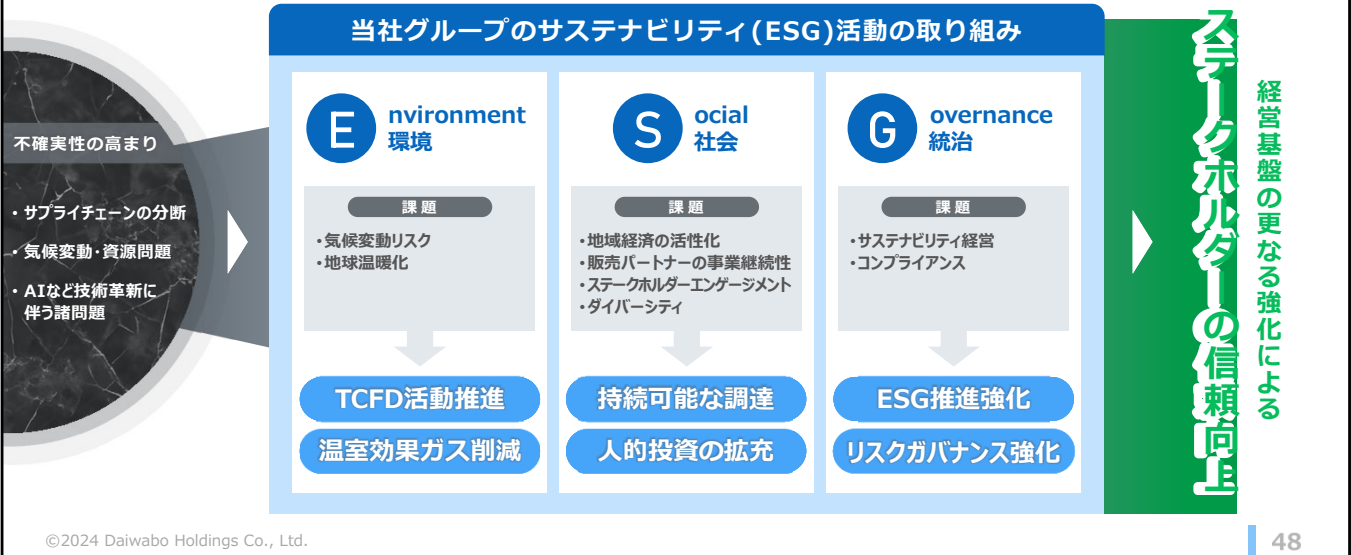
M&Aについては、「事業領域とハードルレーートを意識した投資判断により実施する」という方針に変わりはありません。

「IT事業におけるシナジーが期待できる事業領域かどうか」「資本コストを上回る事業かどうか」「長期的にEPS向上に資するかどうか」など、定量的に判断することになります。

サステナビリティ（ESG）活動



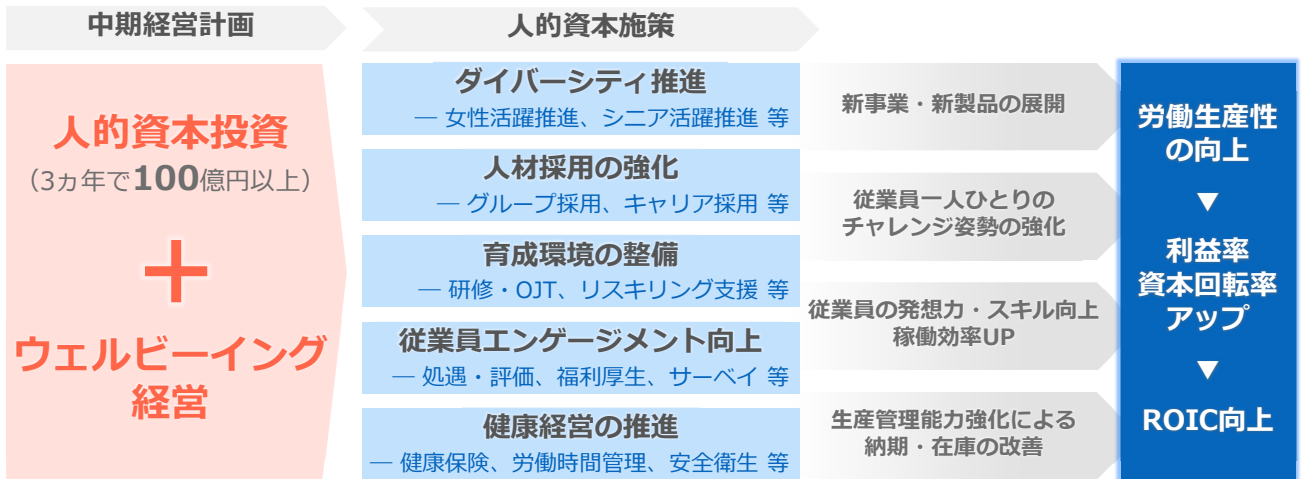
当社グループでは「ESG視点での事業を通じた社会課題解決への貢献」を最重要テーマの一つに掲げ、取り組むべきマテリアリティ（重要課題）を設定し、グループを挙げて取り組みを推進



サステナビリティ活動についてご説明します。当社は、2020年ESG推進委員会を設置して以降、持続可能性の向上を意識しながら、当社グループの稼ぐ力の向上と付加価値の創出につなげるため、様々な社会課題、環境課題について議論しております。

また、サプライチェーン上の潜在リスクの把握に努めることや、気候変動などの課題が深刻化する中で、TCFDの要請にのっとり、地球温暖化対策を講じるなど、環境問題にも注力しております。

サステナビリティ 人的資本戦略



一人ひとりの従業員が自身の可能性を最大限に引き出せる
環境を作り上げることで、持続的な企業価値の向上を目指す

中期経営計画では、3ヶ年で100億円以上の人的資本投資を織り込んでおり、基本方針としてウェルビーイング経営を推進することを謳っています。

人的資本施策については、スライドのとおり多岐にわたる取り組みがありますが、いずれも労働生産性の向上からROICの改善、ひいては企業価値向上につながるものと考えております。

株主及び投資家の皆様との面談実施状況（2023年4月～2024年3月）



当社は株主及び投資家の皆様への適時・適切な情報開示と建設的な対話を通して、当社の経営状況に対する適切な理解の形成とともに対話内容を経営にフィードバックすることによる企業価値向上の実現を目指す

面談の状況

SR・IR面談実績：186件

主な対応者

SR・IR面談

代表取締役社長、取締役、
経営戦略室IR担当

決算説明会 ※

代表取締役社長

株主総会

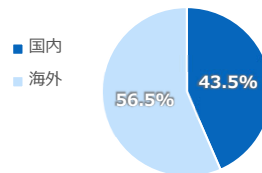
全ての取締役および監査役

※年2回の動画配信、2025年3月期よりハイブリッド開催

対話の主なテーマや株主の関心事項

- ITインフラ流通事業の成長戦略
- 繊維事業の独立と今後の事業ポートフォリオの考え方
- キャピタルアロケーションの検討状況と還元方針

面談した株主・機関投資家の概要



取締役会に対するフィードバックの実施状況

- 対話内容を取締役会において経営陣へ四半期毎にフィードバック
- 特に重要事項は担当取締役より取締役会へ適宜報告

対話を踏まえて取り入れた事項の例

- ESG推進委員会を設置し、非財務情報の開示を推進
- キャピタルアロケーション方針の開示（2024年5月）

最後に、株主及び機関投資家の皆様との面談状況についてご報告いたします。昨年1年間でのSR・IR面談件数は186件で、国内の投資家面談が43.5%、海外法人の面談が56.5%となっております。

さまざまなご質問、ご意見をいただいておりますが、とりわけ多かった事項は、繊維事業についての事業ポートフォリオの考え方、ITインフラ流通事業の成長戦略、キャピタルアロケーション方針などです。

面談内容については、四半期ごとに取締役会にフィードバックするスキームを実行しています。また、アドバイスをいただくケースも多く、真摯に検討したうえで、できる限り反映していきたいとも考えておりますので、引き続きご意見を賜りますようお願い申し上げます。

私からのご説明は以上になります。ありがとうございました。

参考資料

- ▶ ITインフラ流通事業の「取扱高」について
- ▶ 事業概要
- ▶ 業績推移グラフ

(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



「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

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

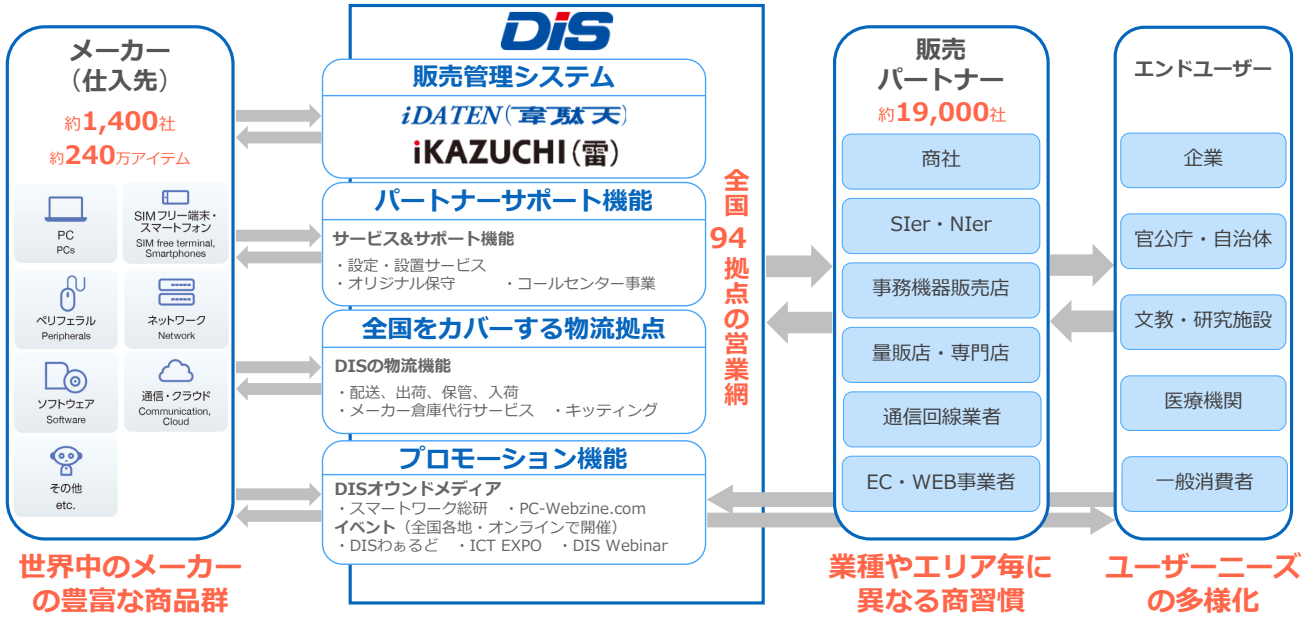
2019/3
6,000億円突破

2020/3
8,000億円突破

2021/3
9,000億円突破

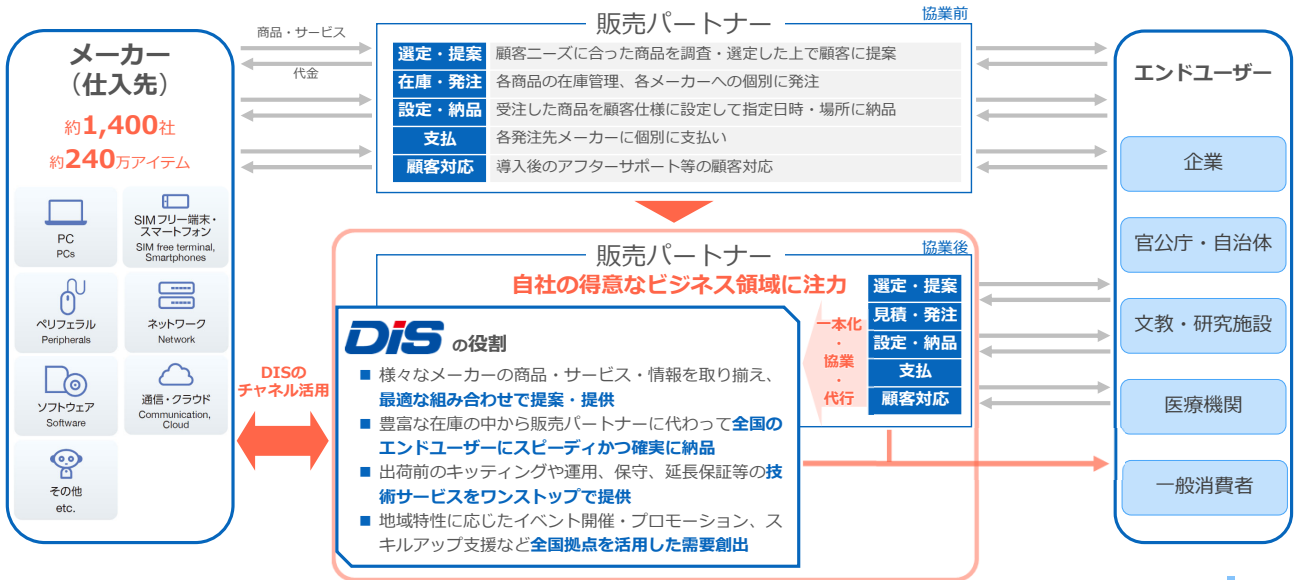
DIS単体
売上高推移

ITインフラ流通事業の事業構造



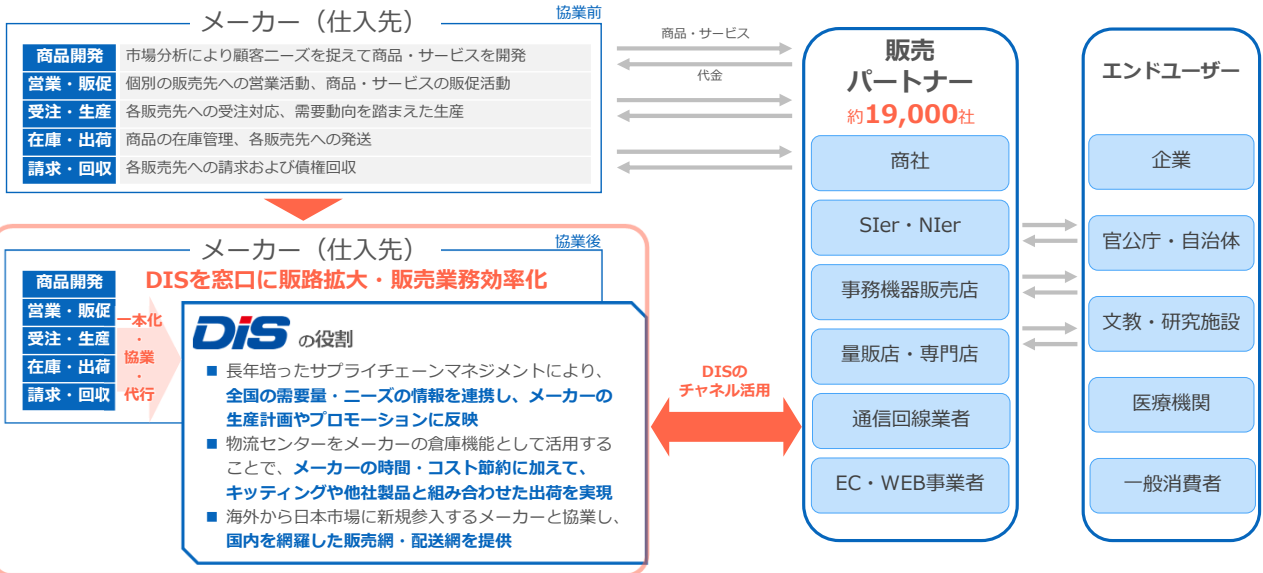
ディストリビューターの付加価値

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



iKAZUCHI(雷)



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

130ベンダー / 243サービス
(2024年3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



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

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㎡



東西メガセンターを中心に
効率化・生産性向上に注力

ロボットストレージシステム

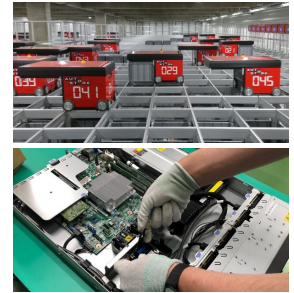
→作業効率・スペース最適化
【ロボット稼働台数】
関東中央：45台、関西：30台

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：年間18.8万台
キitting実績（2024/3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



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、風力発電の部品をはじめ、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



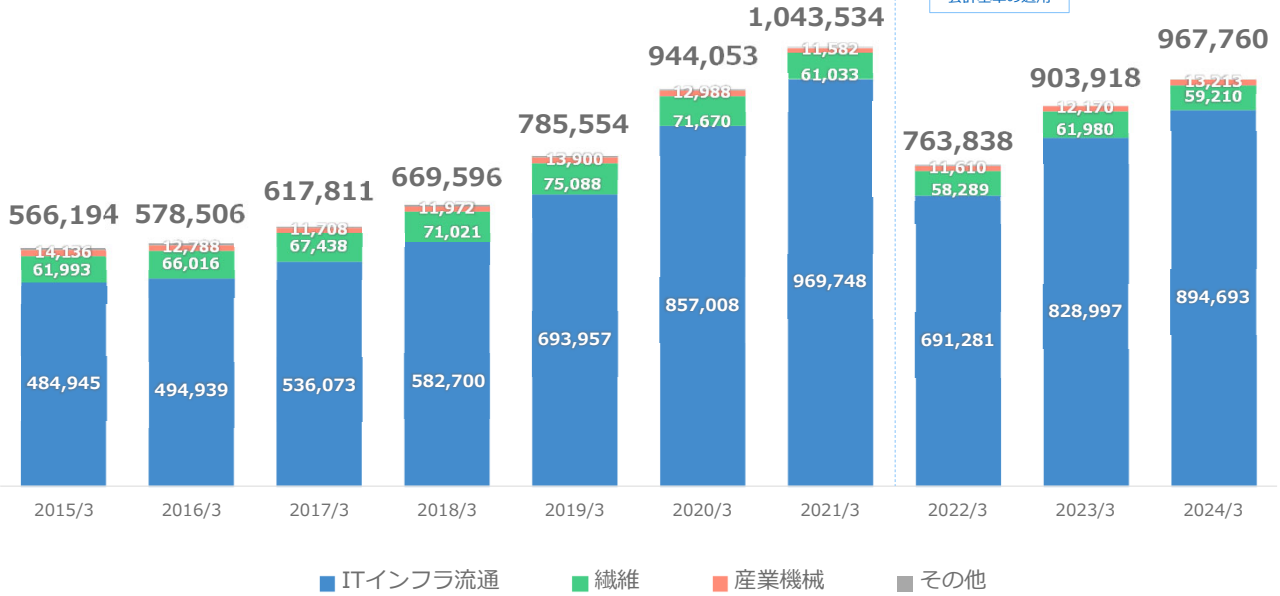
- カートナー（小箱詰機）や、個包装された商品を集積してフィルムで包む中間包装機、段ボールケーサーなど幅広い自動機械を製作（左の写真は横型連続カートナー）
- ライフサイクルが短く多様化が顕著な食品や、製造基準の厳格化が進む医薬品など、変化の激しい分野の包装工程のニーズに柔軟に対応できる技術と発想力が強み

連結売上高



(百万円)

収益認識に関する
会計基準の適用

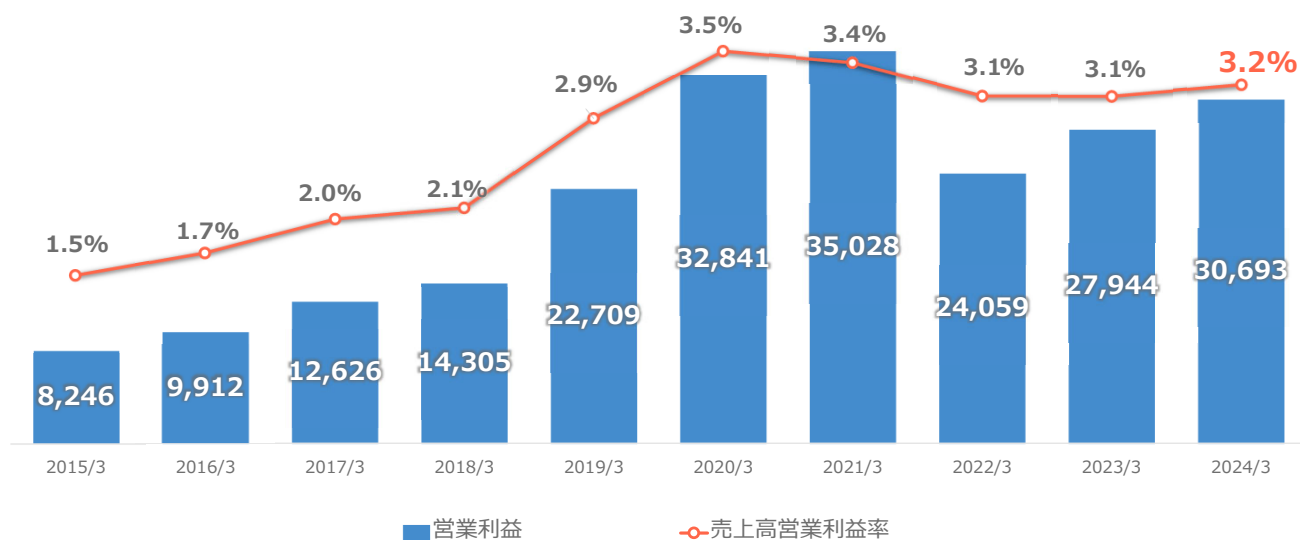


©2024 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

連結営業利益



(百万円)

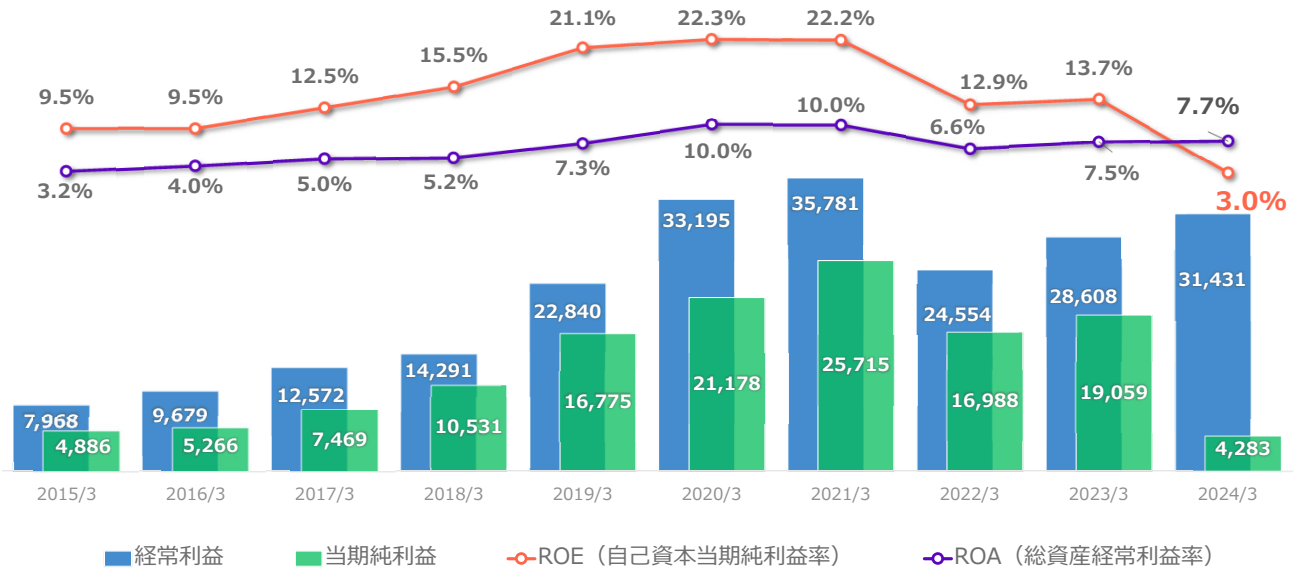


©2024 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

連結經常利益・連結当期純利益



(百万円)

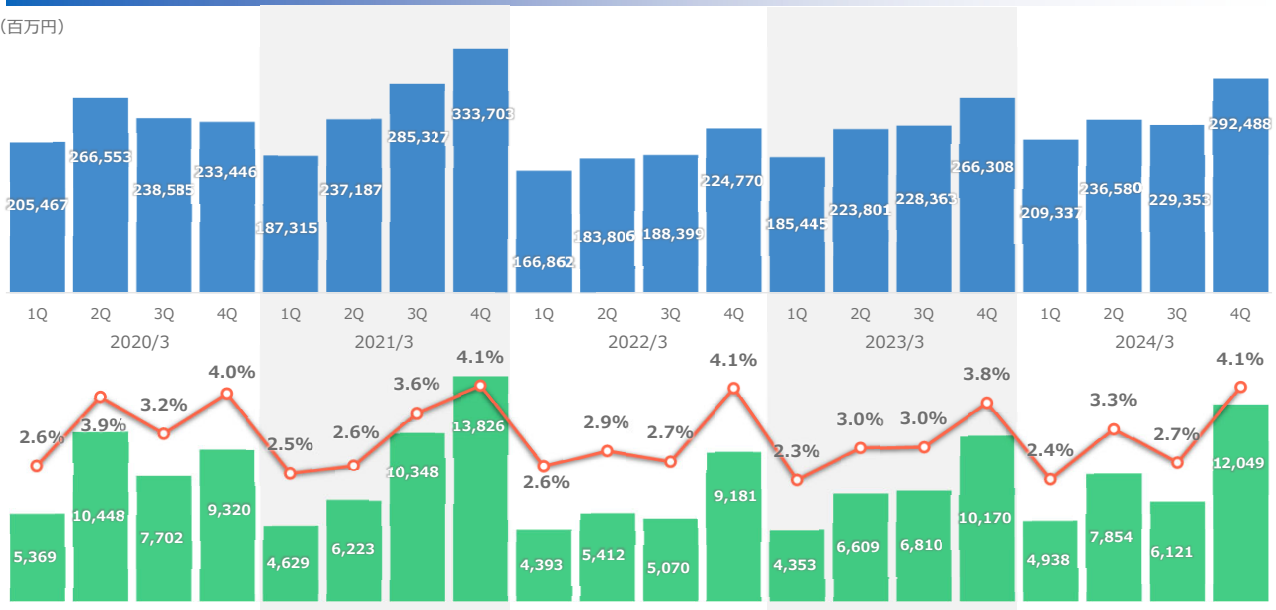


©2024 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

四半期別業績 推移



(百万円)



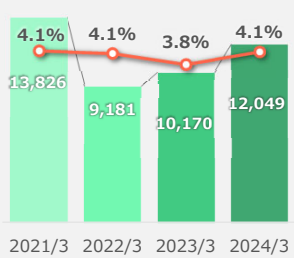
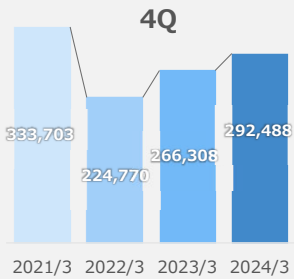
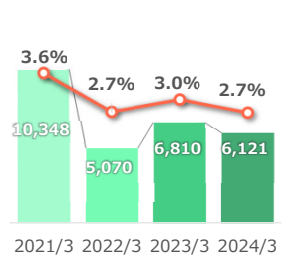
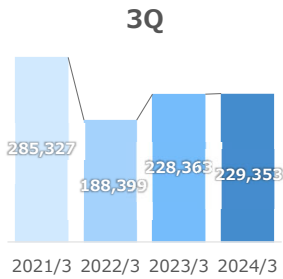
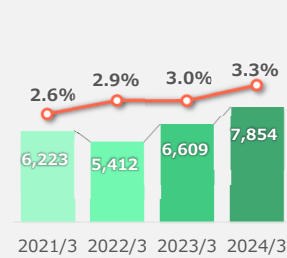
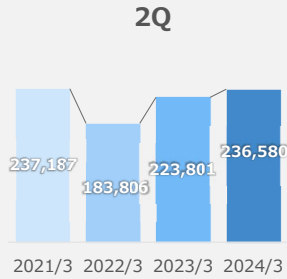
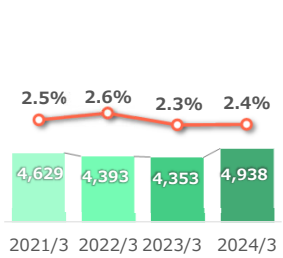
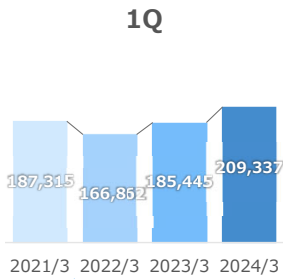
©2024 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

■ 連結売上高 ■ 連結営業利益 ■ 売上高営業利益率

四半期別業績 前年同期比較



(百万円)



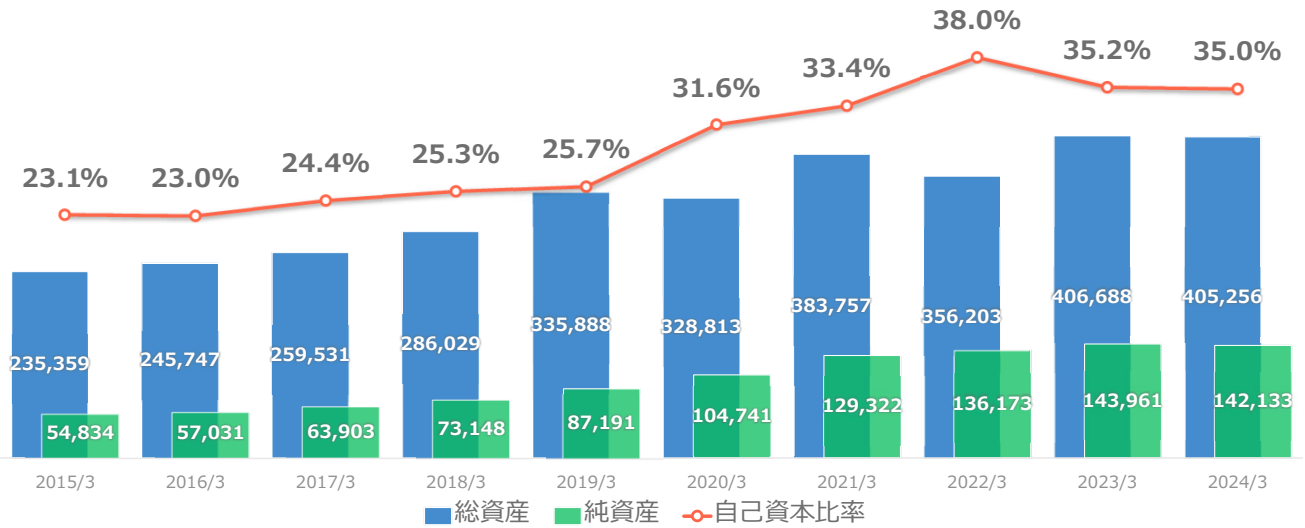
■ 連結売上高 ■ 連結営業利益 ■ 売上高営業利益率

©2024 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

連結総資産・連結純資産・自己資本比率



(百万円)

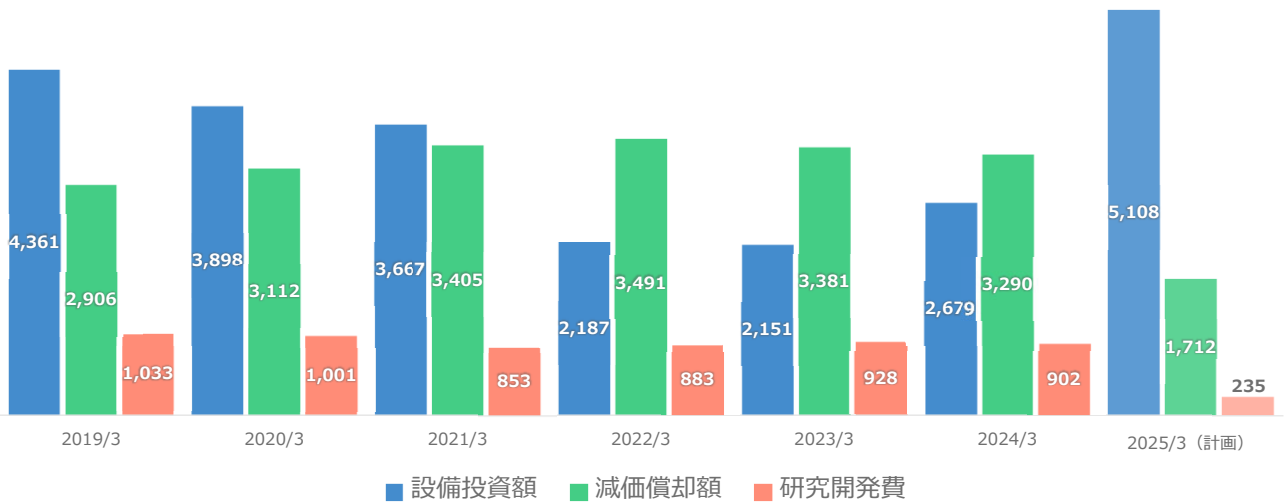


©2024 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

設備投資額・減価償却額・研究開発費



(百万円)

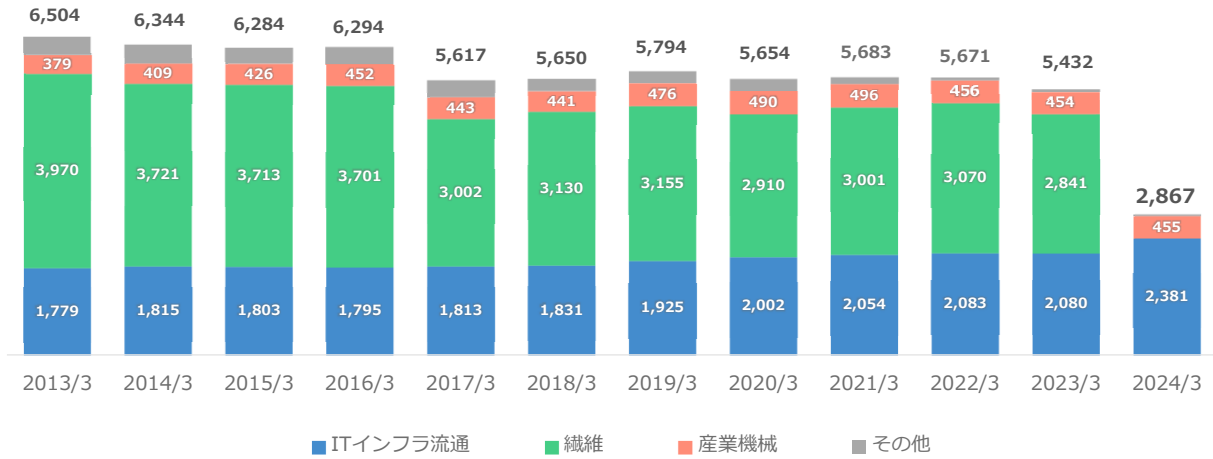


©2024 Daiwabo Holdings Co., Ltd.

セグメント別 従業員数



(人)



※各事業年度の最終日（3月31日）時点の人員数となります

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	2,867名（2024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
	[中核会社]	DIS ダイワボウ情報システム株式会社	コンピュータ機器等の導入・保守・修理サービス業
	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	

※大和紡績株式会社は2024年3月27日に独立いたしました。
(発行済株式の85%を株式会社アスバラントグループへ譲渡)



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。